

# 緊急地震速報機器で 国内トップシェアを誇る総合防災商社

顧客の立場に立った提案力と高い志で  
災害大国日本の人命を守りぬくオンリーワン企業



謙虚な姿勢を持つことが事業を  
行う上で一番大切なことだと思  
います

株式会社 ニシハタシステム

代表取締役 西畑 恭二

四季折々の豊かな自然に恵まれた日本は、常に自然災害の脅威に晒される災害大国でもある。近年では阪神淡路大震災をはじめ、東日本大震災、熊本大震災など数多くの巨大地震に見まれ、そのたびに尊い人命を失ってきた。

今後30年の間に確実に到来すると予測されている南海トラフ大地震は、関東から九州まで30都道府県の広範囲にわたり甚大な被害をもたらすことが見込まれており、命を守る防災への備えは国民の喫緊の課題となっている。

そのような災害リスクの高まりが急を要する問題となるなか、緊急地震速報機器やIP無線機など防災機器の販売や導入を中心に全国規模で事業を展開し、急成長を遂げている企業がある。大阪府泉佐野市に本社を構える株式会社ニシハタシステムだ。

設立わずか10数年の間に、緊急地震速報機器の国内シェアがNo.1になるなど、目覚ましい躍進を遂げて注目を集めている。

数ある防災機器販売会社の中で、なぜニシハタシステムの緊急地震速報機器は、驚異的な勢いで全国に普及したのか。急成長を続ける経営の秘密はどこにあるのか。

その鍵となるものは代表者である西畑恭二社長の経営哲学にあった。

## 大手メーカーの営業マン時代に培われた原点

営業は「お願ひ」ではなく、顧客目線にたった「提案力」

大阪生まれの西畑社長は大学を卒業後、大手コピーメーカーに営業職として就職。期待に胸を膨



地震発生をいち早く伝える  
緊急地震速報器

独立を決意する。

平成16年、起業するために和歌山市内にカードキー付きの事務所を借りたが実際はガレージの一室からスタートした。

その理由を西畑社長は次のように語る。

「見栄をはるのをやめようと思ったんです。大手メーカーに勤めていた時は成績も良く、最年少でマネージャーまでのぼりつめました。もうその時の自分ではない。ガレージの事務所だと来客があった時に、正直かっこ悪いと思ったりするじゃないですか。そういうかっこ悪いと思う自分を捨てようと思ったんです」

文字どおり何もない裸一貫からのスタートで始まった会社の創設。最初の事業は光回線の代理店を手がけた。今後の事業の展開を模索している最中に、「光回線インターネット」というワードで検索すると、

ある言葉が目の前に飛び込んできた。

「緊急地震速報機器の代理店募集」

詳しく調べてみると、緊急地震速報というシステムはまだ世にほとんど知られていない状態で市場が一から作られる将来性があり、そして何より多くの災害に見まわれる日本においては今後必ず人々の役にたつものになると確信した。

「これだ！」確かな感覚を感じた西畑社長はすぐさま代理店契約を申し込んだ。

らませて入社したが、3ヶ月間は契約ゼロの毎日を過ごした。なんとか現状を打破しようと努力を重ねる日々。そのようななかで発想を大きく変えていったという。

「当初は営業という仕事があったくわからず、片っ端から名刺を配り続けるような方法をとっていました。そしてある日ふと、自分はおお客様の目線で考えているだろうか、お客様の求めていることを提供できているだろうかと考えたんです」と西畑社長は当時を振り返る。

その時気づいたのは、「営業とは買ってくださいとお願いして物を売るのはなく、顧客目線に立って考える提案力が何より大切だ」ということだった。

「お客様の困りごとや問題を解決する提案を真摯に行えばお客様に喜ばれ、購入に繋がっていく。それが真の営業のやり方だと感じました」

その方法に転換していつてからは、成績も好転。新人部門で全国1位に踊りだるまでになった。西畑社長はこの方法を「問題解決型セールス」と呼んで、今も同社の営業方針の要として位置づけている。そして西畑社長のこの精神は全社員に引き継がれ、今日のニシハタシステムの礎となっている。

## 見栄を捨てて、ガレージの一室から創業をスタート

### 運命を変えた緊急地震速報機器との出会い

営業職で好成績を収めた西畑社長は、その後技術職も経験。そこでも真摯な仕事ぶりが高く評価され、若くしてマネージャーに抜擢されるなど活躍を続けていたが、さらなるステージを目指して

## 緊急地震速報機器国内シェアNo.1に躍進

成功の鍵は「考え抜く力」で生み出した 大手飲料メーカーとのタイアップ

「やるからには国内でNo.1になる」と心に誓った西畑社長の次なる目標は、いかにして緊急地震速報機器を普及させるかということだった。

そこで頭をよぎったのは携帯電話が端末機の無料によって爆発的に普及したことだった。

「緊急地震速報機器もなんとか無料で導入できないものか」

本気で考え抜いて100のアイデアを生みだせば、そのうちの1つは本物のアイデアになる。自らの経験からそのような信念を持つ西畑社長は来る日も来る日もその想いを抱き続けて、考えをめぐらせた。そしてついに脳裏に閃いたのは、大手飲料メーカーが実施している災害救援ベンダーといわれる活動だった。

大手飲料メーカーはCSR活動の一環として、地震などの災害が発生した時に無料で飲料を提供する自動販売機の設置活動を行っていた。

「こうした活動を行う企業なら、緊急地震速報機器の導入に協賛して費用を出してくれるかもしれない」そう考えた西畑社長は、その実施プランを次のように考案した。

工場や物流センターなどで働く従業員が自動販売機で購入した飲料の売りあげの一部を、緊急地震速報機器導入という形で還元してもらい、それによって機器を設置する企業は、端末費用、工事代金、配送料金が全て無料になる。

協賛する飲料メーカーも厳しいシェア競争がある市場で、自社製品を入れ替えされることなく自



災害時でも通信規制を受けずに連絡のとれる  
IP無線機

動販売機の売り上げを守ることができ、ニシハタシステムは、無料導入が可能になることによって、加速的に緊急地震速報機器のシェアを拡大することができ、それが社会的貢献にもつながるというものだ。

お互いにメリットを生みだす申し分のない提案だったが、無名の会社がいきなり大手企業にかけあっても、まともに話を聞いてくれる確率は低い。そこで西畑社長は自社に自動販売機を置き、大手飲料メーカーを紹介するコンシェルジュに来てもらうことにした。

コンシェルジュに話を持ち掛けると、担当者は「おもしろいですね」と好反応を示してくれた。そして、コンシェルジュから大手飲料メーカーへと話しながら、ついに半年かけて契約が結ばれた。

「最初は本当にできるのか？ 会社は潰れることはないのか？ など懐疑的な見方もあった大手飲料メーカーが、最後はとりあえず一回やってみましょうと賛同してくれた。有難かったですね」と西畑社長は嘸みしめるように語る。

こうして今までにない画期的なビジネスモデルが誕生すると、瞬く間に全国へと波及し大成功を収めた。現在は実に4700の企業が緊急地震速報機器を導入し、ニシハタシステムは国内販売会社で一躍トップシェアを誇る企業へと成長した。「国内で売り上げ実績No.1になる」西畑社長の夢が現実に実を結んだ瞬間だった。

## 命を守る取り組み 数秒の判断の差が生死をわける

緊急地震速報器、IP無線機を防災事業の2大柱に

災害時に命を守る緊急地震速報とは、どのようなものだろうか。緊急地震速報とは、最大震度5弱以上の揺れが予想される時や、重大な災害が起こる恐れのある旨を警告音で一早く知らせる情報のことだ。地震はP波と呼ばれる小さな揺れの後、S波と呼ばれる強い揺れがくる。このP波を気象庁の地震計がとらえて自動計算で地震の規模や震源地を予測し、大きな揺れが来る前に知らせ、身を守るようにするのだ。

「一秒でも早く揺れを知り、的確に次の行動をとるだけでその後の死傷率というのは大きく変わってきます。例えば大きな揺れが来るまでに20秒の時間があれば、95%も死傷率が軽減すると言われています」西畑社長は述懐する。わずか数秒の警告の差が生死を分ける要になるのだ。

ニシハタシステムで取り扱っている緊急地震速報受信端末「地震の見張り番タッチ」は、10・1インチフルカラー液晶画面に日本地図が表示され、震源地情報がわかる最も多くの企業に導入されている緊急地震速報受信機だ。

他社製品との大きな違いは、緊急地震速報だけでなく津波・噴火警報、及びメール配信機能があり全社員が携帯電話に登録すると安否確認システムの役割も果たす。既設の設備にも接続が可能なので、上場企業や自治体での導入実績も増え続けている。

そして緊急地震速報器に続き、今ニシハタシステムが新たな防災事業の柱として力を注いでいるのが、幼稚園や保育園向けの次世代型IP無線機の普及だ。

地震や台風などの災害時には救急や消防などの緊急連絡が優先され、固定電話や携帯電話などの一般電話は通信規制がかかり通話がつながりにくくなる。

IP電話はこうした災害時でも通信規制を受けないデータ帯域での通話が可能なので、送迎バスで外出中の職員や子供たちの安否確認、状況を瞬時に把握することができる。

また、ワンタッチで一斉通話ができるため、災害時の状況把握はもちろんのこと、全職員や保護者にも情報を共有できるメリットがある。

災害時に確実に通話がつながることへの安心感はとても大きい。IP電話はドコモの電波やWi-Fi電波がある場所なら全国各地どこでも通話が可能だ。

「現在、災害対策で導入してくださる幼稚園や保育園は700施設を超えました。2016年の熊本地震でも実際に通信規制にかからず使用できたと、喜びの声を頂いています。営業訪問なしのオンライン相談も行っていますし、1週間は無料貸出しもできるので、防災を考える良いきっかけにしていたらなと思います」と西畑社長は呼びかける。

## 感謝と謙虚な心を忘れず、30年続く企業を目指す

健全な利益を積み上げて、社員と喜びを分かちあいたい

西畑社長が常々大切に思っている信条がある。会社の経営理念にも掲げられている「感謝と謙虚さだ。

「家族に感謝すること、今の仕事があることに感謝することを心がけています。それからお客様

## President Profile

## 西畑 恭二 (にしはた・きょうじ)

昭和36年12月生まれ。大阪府出身。近畿大学理工学部卒業後、大手OA機器メーカーに勤務。最年少マネージャーとして大手企業コンサルティング営業を経て、平成16年に株式会社ニシハタシステムを設立して代表取締役に就任。現在緊急地震速報機器の普及に携わり導入実績全国No.1を誇る。緊急地震速報連動型安否確認システムも開発。株式会社T・Mプランニング専務取締役。NK ビジネスカレッジ代表。緊急地震速報機器利用者協議会会員。経営コンサルタント。

## Corporate Information

株式会社 ニシハタシステム  ニシハタシステム

所在地	〒598-0021 大阪府泉佐野市日根野 4341-9 TEL 072-458-6090 FAX 072-458-6085 URL <a href="http://www.nishihata-system.jp">http://www.nishihata-system.jp</a> ●東京支社 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-27-3 やまとビル 8階 TEL 03-6865-6547
創立	平成16年10月
従業員数	16人
事業内容	緊急地震速報販売業務、放送設備等販売及び施工業務、NTT回線取次業務、電気通信コンサルタント業務
経営理念	「世のため人のために、感謝と謙虚を持って、社会貢献を体現する、当たり前 の防災を体現する」



社員とその家族を大切にする西畑社長は毎年社員旅行を盛大に実施

の立場にたつて誠意ある提案をすること。いろんな提案をさせてもらって、もしこの提案でよければ採用してくださいという謙虚な姿勢を持つことが事業を行う上で一番大切なことだと思えます」

顧客目線にたつた提案力、考え抜く力、そして感謝と謙虚さを忘れない心。

小さな無名の会社から国内屈指の防災事業販売会社に育てあげた西畑社長の経営姿勢からは、事業家としての真髓と矜持がにじみ出る。

今後の目標について「まずは30年続く会社を目指していきます。緊急地震速報機器やIP無線機などの防災事業を通じて人々の命と安全を守る取り組みをさらに推進し、災害時の減災に少しでもお役に立つこと、そして社会に役立つ健全な利益を積み上げて、社員全員と笑顔で喜びを分かちあいたいです」と力強く語る。

「災害から人々の命を守りたい」

その熱き想いを胸に、ニシハタシステムの飽くなきチャレンジは、まだ始まったばかりだ。そして今後も西畑社長を筆頭に、社員一丸となって邁進していく。