

関西2府4県の優良企業情報誌 [エラベル]

関西版 ALevel 2023

上位8%に 選ばれた 関西優良企業 経営者

今、一番元気のある
経営者76人を厳選

企業の魅力を
徹底取材!!



左から開けば
優良企業
ガイド



東京商工リサーチが推奨する

「優良企業」

Aランク企業とは？

本誌では評点55点以上の会社を「Aランク企業」として認定しています。TSRが信用調査などを通じて収集した全国の企業データは596万6,828社におよび、そのうち55点以上の会社は全体の8%しかありません。本誌で紹介する会社はその基準をクリアした会社ですから、「日本企業の上位8%にランクインする企業」ということになります。



日本企業の上位**8%**
(55点以上)



会社の特徴

沿革、事業内容、事業計画、従業員数、事業所など

業績

売上、利益、今後の見通しなど

**TSR
評点**
(100点満点)

財務内容

資産、負債の状況など

経営者

経歴、経営方針など

企業信用調査を通じてこのようなデータを収集します。これらを元に総合的に算出したのが「TSR評点(100点満点)」です。各々の分野で細かく配点が設定されています。

中小企業の魅力

就職活動開始当初はどうしても大企業中心に目が行きがちですが、中小企業にも違った魅力があります。



自分の働きが会社の成長に直結する



会社によっては転職がない



若いうちから重要な仕事を任される



経営者との距離が近い



特定の部門に特化しないため幅広く仕事を体験できる

有名な企業だけが就職先ではありません。地場の中小企業にも優れた会社がたくさんあります。過去に比べて転職は身近になってはいますが、それでも初めて

の就職先に定年まで勤める可能性も高いのも事実です。星の数ほどある会社の中から一生向き合う会社を見つける。本誌がその手助けとなれば幸いです。

とは?

優良企業情報誌「エラベル」とは?

「Aレベルの会社を“選べる”」というコンセプトで、地域と人と企業のトライアングルを結ぶ地域密着の優良企業紹介誌です。信用調査会社である東京商工リサーチ(以下TSR)ならではの目で選んだ地域の優良企業にスポットを当て、各企業のPRや就職活動のサポートを行うことを目的としています。



東京商工リサーチと企業信用調査

私たち消費者は、コンビニやスーパーなどで商品を買うとき、クレジットカード決済を除き商品と引き換えに代金を支払います。しかし、企業と企業の間での取引は異なります。企業の取引には、同じ会社と何度も継続的に取引をするという特徴があるので、取引のたび支払いを行えば、売る方も買う方も手間がかかります。そこで、商品を先に納め支払いは1カ月後などルールを決め、まとめて払うようにするのが一般的です。アルバイト代もその日払いではなく、1カ月分を銀行振込という人が多いと思いますが、それと同じです。商品が先で支払いが後という取引では、売り手は無事に売上代金を回収できるかどうか、というリス

クが存在し、このため安心して取引できる相手なのかを「知りたい」というニーズが発生します。これに答えるのが私たちTSRの行っている「企業信用調査」です。

TSRは1892(明治25)年創業の日本最古の信用調査会社です。現在全国で81カ所の事業所を構え、1,953名の従業員がいます。信用調査などを通じて収集した全国の企業データは411万社におよび、日々蓄積を続けています。また1994(平成6)年には世界最大の企業情報サービスのリーディングカンパニーであるダンアンドブラッドストリート(D&B)と業務提携し、全世界240カ国超、4億5,498万件の企業情報を提供しています。

信用調査のしくみ



TSRレポート



会社の数ってどれくらいあるの?

税務統計上では日本全国には約316万社の会社があります。TSRが保有する企業データベース上では従業員100名以上の会社だけでも全国で48,671社、近畿2府4県で7,452社が登録されています。日本の上場会社が3,861社ですから、世の中には数多くの非上場企業があることになります。また現代において産業は細分化され複雑に絡み合い、「ある製品の特定の重要部分だけを作る会社」

「その会社しかできない特殊なサービス」など知名度は低いものの、独自の地位を確保している会社も数多くあります。そういった会社では今後の成長のため人材は必要なものの、「なかなか学生に振り向いてもらえない」、「存在に気付いてもらえない」という現状があります。

NADIX 株式会社

求人職種 営業職/技術職 求人学歴 新卒/中途

グループ全体が織り成す価値連鎖



▲ 本社社屋

NADIXは今年で創業61周年となる企業ですが、現在グループ会社が計18社あり、さまざまな企業の集合体がグループ連結売上は約30億円にまでなってきました。1社では少ない価値提供でもいろいろな視点からさまざまな商品やサービスをグループ会社が連携してお客さまへ提供できる仕組みこそ最大の強みであり、同時にモノ売りからコト売りへシフトする事により付加価値のある商品・サービスをご提供し地元企業にとって唯一無二の存在になれるよう日々スキルアップを目指していきます。

採用実績 (2021年) **3名** | 平均年齢 **41歳** | 男女比 **8:2** | 過去の採用実績校 近畿大学、龍谷大学、大阪学院、南山学院大学、追手門大学、甲南大学、京都産業大学など

この会社のここがスゴイ！



創業60年で築きあげた圧倒的な地元シェア率

1960(昭和35)年に創業し、大阪府池田市を中心とする地域に密着しながら歩んできました。現在では、地元池田市においては有効事業所集43.6%(当社調べ)と多くのお客さまにお取引いただいております。



CS満足度調査 全国1位

リコージャパンCS満足度調査にて2015年度「総合満足度」全国1位、2017年度「販売店継続意向」全国第1位を獲得するなど、お客さまから高い評価を頂戴しています。

先輩社員からのメッセージ

業界知識が無くても問題ありません。しっかりとした研修スケジュールと、明るい先輩たちがOJTでいろんな事を教えてくれます。アットホームな雰囲気ですが仕事は日々全力!



TSR Comment!

「株主が半官半民企業」国の政令に基づき設立された公的投資機関である「大阪中小企業投資育成株式会社」より43%の出資を受けている優良企業である。

会社DATA

本社所在地 大阪府池田市神田2-21-1
 設立 1973(昭和48)年12月
 資本金 6,000万円
 代表者 中村 浩
 従業員数 80名(グループ全体)
 営業所/支店 大阪
 売上高 30億円(2021(令和3)年2月期)(グループ全体)
 事業内容 各種OA機器、オフィスサプライやセキュリティ機器・筆跡判別ソフトの開発と保守・メンテナンス・ネットワークサポート

採用DATA

初任給 大卒:210,000円
 特大大卒:200,000円
 高卒:200,000円
 昇給 年1回
 賞与 年2回(7月、12月)
 給与手当 資格手当、時間外手当、役職手当、交通費
 職務内容 技術職(複合機の保守・メンテナンス)、営業職(事務機器・セキュリティ機器販売)
 募集人数 3名
 勤務先 大阪
 勤務時間 8:45~17:30
 休日・休暇 土曜日、日曜日、祝日、夏休み、年末年始休暇、有給休暇、産前休暇、産後休暇、育児休暇
 福利厚生 各種社会保険(健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険)、定期健康診断制度、退職金制度
 教育・研修 新入社員研修、各種職種別研修、OJT

採用に関するお問い合わせ

TEL.072-750-2222(代表)

担当:中井 雅之

http://nadix.co.jp/ Email: soumu@nadix.co.jp

この会社のサイトはこちらから▶





ともにクロスし
成功し続ける
パートナー企業へ。

NADIX group



オフィシャルサポーター EVESSA

『想いをひとつに無限大のサービス提供』

NADIXグループでは、社員一人ひとりの強みである「人間力」、組織風土や仕組みが持つ強みである「事業力」、お客さまや地域との関係性の強みである「関係性」を核とする価値連鎖の深耕に取り組んでいます。

グループ各社が横断して取り組む「人材・ノウハウのクロス」・「商材・情報のクロス」・「お客さまのクロス」は、それぞれの資源のグループ間共有、および情報共有を実現し、「人間力」・「事業力」・「関係力」の強化に寄与します。

このように研ぎ上げられる「関係力」は、同一のお客さまへ複数の商材を提供する「縦糸展開」、そして複数のお客さまに同一の商材を提供する「横糸展開」を織り成し、特定の商圏・お客さまにより多彩な商材を提供できる「範囲の経済」、およびスケールメリットによるコスト優位を発揮できる「規模の経済」の形成を後押しします。

各所で好循環を生み出しながら、無限に繋がるNADIXグループの価値連鎖。この構造こそが、ともに成長し、成功し続けるパートナーへ至るために不可欠な仕組みです。

TOP MESSAGE

社長の経営観



messenger

代表取締役社長

中村 浩さん

Profile:

1959(昭和34)年、兵庫県西宮市生まれ。大学卒業後、事務機器メーカーに入社。約3年間営業職を経験した後、株式会社ナカムラ(現NADIX株式会社)に入社。専務取締役を経て、1991(平成3)年、32歳の時に代表取締役社長に就任。現在に至る。



←この会社のサイトは左のQRコードから

<http://nadix.co.jp/>



ブランディング力を向上させ お客さまに共感を得られる企業に

企業は永続しても
事業は永続はしない

企業の平均寿命が30年といわれる時代に当社が創業61年という歳月を刻むことができているのは、変えてはいけないことを守り、時代の流れに沿ったチャレンジをしてきたからだと思っています。

当社は大阪中小企業投資育成株式会社という商工会議所や金融機関が出資する半官半民の会社が43%を出資する企業です。株式会社としての使命の一つは、株主への還元。すなわち長期安定して業績を維持向上させることとなります。そのためには既存事業を拡大しつつ、新規事業に取り組み必要があります。新規事業を一から立ち上げ成長させるには、市場の変化のスピードにそぐわないことが多く、M&Aを積極的に取り組むこととしました。2021(令和3)年9月現在、グループ会社は18社となり、株式譲受は15社、事業譲受は15事業以上実施しました。グループの18社は大きく3つのカテゴリーに大別され、一つは基幹事業である事務機・サプライ事業、もう一つは印刷・広告事業、そしてEC

事業です。中でもこの数年はEC事業へ積極的に投資を行っています。

培ってきた既存事業の
お客さまへの共感提供力

EC事業は、実は、当社が長年地域密着で取り組んできた事務機のビジネスモデルがベースとなっていて、コピー機は普通に使用できて当たり前。使いたいときに故障したときのイライラは経験された方なら納得されることでしょう。私たちは「修理のお電話をいただいたからサービスマンが訪問し復旧するまでの時間を60分以内遂行率90%」という驚異の速さと、お客さまに常に寄り添いさまざまな課題解決のお手伝いを行ってきました。その成果が、コピー機メーカーが実施する販売店の顧客満足度調査で全国1位につながりました。

顧客を合わせることにないネットビジネスであってもスタンスは同じ。安かろう悪かろうにならず、アフターフォローは10年お付き合いをいただいているお客さまと変わらない対応を目指しています。最近では、ECモールで売上ランキング1位を獲得。これはM

&Aによる寄り合い所帯にもかかわらず、お客さまの満足が一番に考えメンバーが同じ方向を向き努力してきた結果だと思っています。

本質的価値が問われる
ブランディング力を磨く

コロナ禍により、今までの常識が覆るようなさまざまな変化が起きました。しかし、変えてはいけないこと(常にお客さまに寄り添い価値提供できるブランディング力のある会社であり続けること)、変えていくこと(世の中の変化に柔軟に対応できること)、この二つをしっかりと持つことが大切です。

未永くお客さまに選ばれる会社となるには商品やサービ

Company Profile

- 所在地
大阪府池田市神田2-21-1
- 事業内容
各種OA機器、オフィスサプライやセキュリティ機器・業種別ソフトの販売と保守・メンテナンス・ネットワークサポート
- 設立/1973(昭和48)年12月
- 従業員数/80名(グループ全体)
- 売上高/30億円
[2021(令和3)年2月期](グループ全体)



お困りごとを
解決するナディ



なでいずけ
NADI助

スの優位性だけで勝負するのではなく、お客さまに共感いただける付加価値が必要です。