



NADIXの更なる発展へのハンドリングのために、「創業者スピリット」を伝承していく象徴として本社エントランスホールに展示する「マツダR360」

知的資産経営報告書2019

はじめに

ごあいさつ	04
NADIXグループについて	05
経営理念	06

過去から現在

NADIXグループの強み	08
グループ各社の強み	
NADIX株式会社	10
ナカムラシステムサービス株式会社	12
神港システムサプライ株式会社	14
株式会社京阪事務機	16
東京ビジネスマシン株式会社	18
株式会社アクト	20
株式会社リンクス	22
グループ間連携がもたらす強み	24

現在から未来

NADIXグループのこれから	25
グループ各社のこれから	
NADIX株式会社	26
ナカムラシステムサービス株式会社	27
神港システムサプライ株式会社	28
株式会社京阪事務機	29
東京ビジネスマシン株式会社	30
株式会社アクト	31
ネットリアル株式会社	32
株式会社ペンショップ	33
株式会社リンクス	34

さいごに

財務ハイライト	35
グループ概要	36
CSR活動・支援活動	38
結びにかえて	39
知的資産経営報告書について	40



NADIXイメージキャラクター
「NADI助」

- NADIXグループ
- NADIX株式会社
- ナカムラシステムサービス株式会社
- 神港システムサプライ株式会社
- 株式会社京阪事務機
- 東京ビジネスマシン株式会社
- 株式会社アクト
- ネットリアル株式会社
- 株式会社ペンショップ
- 株式会社リンクス



「信頼」を糧に成長し続ける企業を目指して

東京オリンピックを迎える2020年、NADIXグループは創業60年を迎えます。現在では持株会社を含む9社（資本関係のあるグループ社数）にてグループを形成し、地域に密着しながら、オフィスに必要なことをワンストップオーダーで提供できる体制が整うに至りました。

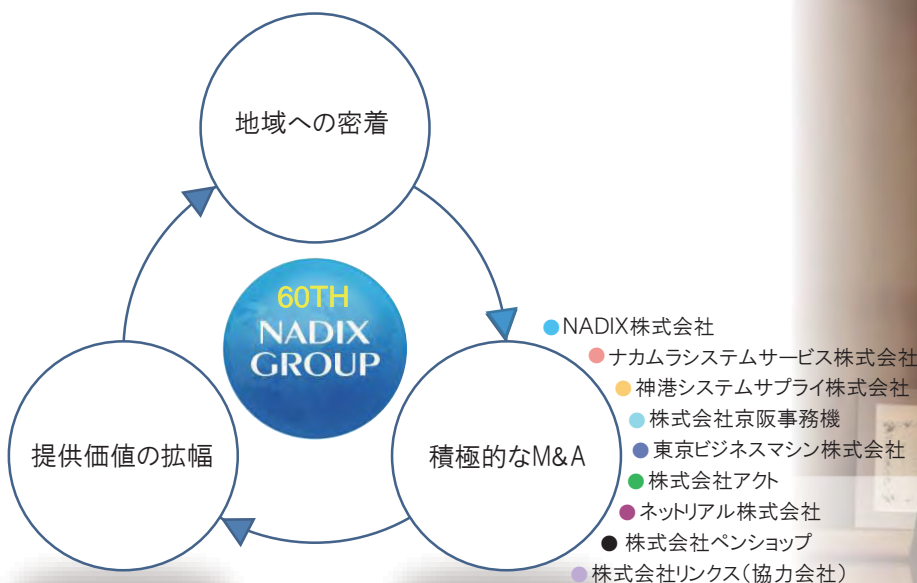
創業以来、私たちはお客様や仕入先様に真摯に向き合うことで「信頼」を積み重ね、「信用」を築くことに邁進してきました。創業者から継承するこのスピリットを根底に、これまでの歴史の中で先人たちが築き上げた「信用」という大きな財産を守りながら、変化する外的環境を敏感に捉え、社員一人ひとりがお客様のパートナーとして事業課題を解決する取り組みは、これまで、そしてこれからも、決して揺るぐことはありません。

また、2002年の大阪中小企業投資育成株式会社の出資以降は、既存事業の更なる深耕、ならびに新規事業の迅速かつ確実な立ち上げを求めるM&Aにも積極的に取り組み、2019年1月現在、営業権譲渡を含め19件のM&Aを行い、すべての事業で黒字化を継続しています。これらM&Aの取り組みは、NADIXグループのワンストップオーダーの拡幅に大きく貢献するのみならず、変化する外的環境への柔軟な適応を叶え、今後においてもNADIXグループの成長戦略の柱となることを見込まれます。

これら背景のもと、更なる成長を求める私たちは、これまでNADIXグループが培った知的資産を振り返り、そして広くご紹介し、すべてのステークホルダーの皆様とともに次のステップへ進むことを目指し、「知的資産経営報告書2019」を公表する運びとなりました。

本書を通じ、これまでお伝えしきれなかったNADIXグループの取り組みや特徴はもちろん、成長の軌跡とこれからの方向を示すことで、ステークホルダーの皆様とこれまで以上に太い絆で結ばれること、そして社員一人ひとりが改めてNADIXグループの価値観や強みを認識し、これまで以上の価値提供に邁進することを目指しています。

如何なる環境の変化があろうとも、固定観念にとらわれることなく、柔軟な発想のもと挑戦を続けることで、これまで以上に愛される存在となる。この想いを胸に、私たちはこれからも、更なる信用の獲得とNADIXグループの成長を目指してまいります。





| とともにクロスし、成功し続けるパートナー企業へ

1960年、大阪府池田市においてカメラ・DPE・青焼き図面焼き付けを生業とする有限会社ナカムラショップが誕生し、NADIXグループの歴史が始まりました。現在ではNAホールディングス株式会社を頂点とする9社のグループ会社が密接に連携するNADIXグループへと成長し、ほぼ全てのメーカーの複合機・OA機器から、NASサーバー・ネットワークセキュリティーの総合管理(UTM)などに至るまで、オフィスに関する多様なニーズに迅速な対応ができる体制を構築するに至っています。

当グループがお客様の多様なニーズに迅速な対応ができる理由、それは大阪府池田市を主力商圏とした地域密着型の事業展開、創業から続くお客様視点の貫徹、そして積極的な新規事業展開・M&Aに取り組み続けた結果に他なりません。

地域密着型の事業展開、そしてお客様視点の貫徹は、お客様のお問い合わせから対応完了までの所要時間の劇的な短縮を実現するに至りました。これに加え、積極的な新規事業展開・M&Aの取り組みは、オフィス環境の変化を捉えながら、いつの時代もお客様のニーズに的確に応える商品・サービス展開を実現するとともに、お客様との接点を複数に増やし、どの接点からでもグループ各社の幅広い商品やサービスを提案・提供できるワンストップオーダーを可能としました。

これからもお客様の期待に応え、信頼のおけるグッドパートナーであり続けたい。そのために私たちは今にとどまらず、先見の明を持って変革し続け、新たな価値を常に提供し続ける存在として成長し続けなければなりません。自らを研ぎ、とともにクロスし、成功し続けるパートナー企業へ。その想いを胸に刻み、これまで以上にお客様に選ばれ、愛される企業となるべく、私たちは社員一丸となって邁進を続けてまいります。

創業者 中村充雄



①有限会社ナカムラショップ設立

昭和38年池田市に写真店・事務所開設



昭和45年豊中市に本社ビル移転



②本格的に事務機器販売へ

当時のショールーム風景



③地域密着型の事業展開



昭和60年 豊中市本社ビル改築



平成2年 創業の地である池田市に戻る

④とともにクロスし、成功し続けるパートナー企業へ



平成9年 本社拡張移転



現経営者 中村浩

経営理念

変化する環境に対応し、地域に密着することで、お客様に愛される企業を目指す。



NADIXグループの永続を目指し、常に追い続ける方角と共通の価値観を指針として指し示す。それが当グループの経営理念が担う役割です。

めまぐるしく変化する市場環境やお客様のニーズを敏感に捉え、スピード感を持って射的を射た課題解決提案を行う。これを繰り返すことで信頼を蓄積し、お客様にとってかけがえのないビジネスパートナーになることこそ、私たちが経営理念に込める想いです。

この想いを実現するためには、お客様と私たちの距離感を緊密に保つことが不可欠です。地域への密着、それは単にエリア戦略を指すのみならず、お客様に寄り添うことでもあり、お客様に密接しながら、課題に適した価値提供を追究する決意も込められています。

Mission ~使命~

お客様に満足して戴ける質の高いサービスとソリューションを提供することで、お客様の繁栄に貢献し続けてゆく。



NADIXグループでは、経営理念の実現を目指す私たちに課せられた使命をミッションとして掲げることで、お客様に提供する価値を明らかにしています。

単にモノを売るのではなく、外部環境の変化を読み解き、お客様の事業に即した課題解決型提案によってお客様の繁栄に貢献する。この取り組みこそが理念に向かう手段であり、私たちの存在意義に他なりません。

Vision ~目指すもの~

創業以降、先人達が築き上げた歴史とかけがえのない財産。これに社員一人ひとりのたゆまぬ挑戦を重ね合わせることで目指す姿こそが私たちのビジョンであり、当社では以下の3点を掲げています。

社員のやりがいにより、進化できる企業へ
社員参画経営により、強い企業体質作りを目指す。

時代を選ばれる企業へ(時代とは市場を作り出す人、すなわちお客様)
すべての行動が顧客起点となるよう、考え行動しよう。

斬新な、力強い風土を持った企業へ
固定観念にとらわれず、柔軟な発想と責任ある自立した行動を大切に企業になろう。

Slogan ~行動指標~

理念、ミッション・ビジョンの実現に向け、当グループでは毎年の具体的な行動の方角を指し示すスローガンをグループ全体、および社員一人ひとりにおいて設定しています。

2019年のスローガンである「相互連携により、共通理念のもと、更なる組織力向上に努めよう。」では、強いチームワーク連携によってコミュニケーションとモチベーションを向上させ、全社一丸となってお客様に必要とされる存在であり続けることを目指しています。

2019年 相互連携により、共通理念のもと、更なる組織力向上に努めよう。

2018年 原点に戻り、すべてのことに感謝しよう。

2017年 「お客様の立場」に立ち、私は何をすべきかを「具体的行動」で考えます。

2016年 私たちは、お客様から頂いた情報を「お役立ち」に繋げお返しします。

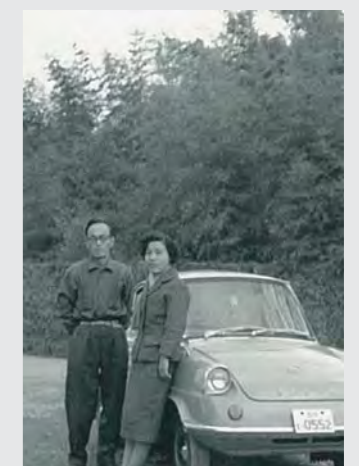
2015年 私たちは「お客様の心に届く対応」をお約束します。



経営理念から連なる社名、NADIX

2015年に新たに定めた社名「NADIX」は、創業者の名前と精神、そしてこれまで先人達が築き上げた歴史を表す「NAKAMURA」、社員一人ひとりの夢や永続企業となる私たちの夢の実現を願う「DREAM」、私たちのあるべき姿、すなわちお客様主義に第一にこだわり、お客様に選ばれる企業としての存在価値を目指す「IDENTITY」、そして、常に斬新な発想と責任ある行動のもと、無限大の成長の可能性を求める「∞(X)」の頭文字から成り立っています。

経営理念、ミッション・ビジョンに連なり、私たちの価値観を体現する「NADIX」。私たちはこの社名のもと、お客様の様々な課題を解決する価値提供を通じ、お客様の信頼を積み重ね、そして信頼を獲得し、グッドパートナー、すなわち愛される企業となることを目指しています。



NA NAKAMURA(ナカムラ)

D DREAM(夢)

I IDENTITY(存在価値)

X ∞(無限大)



NADIXグループの強み

グループ全体が織り成す価値連鎖

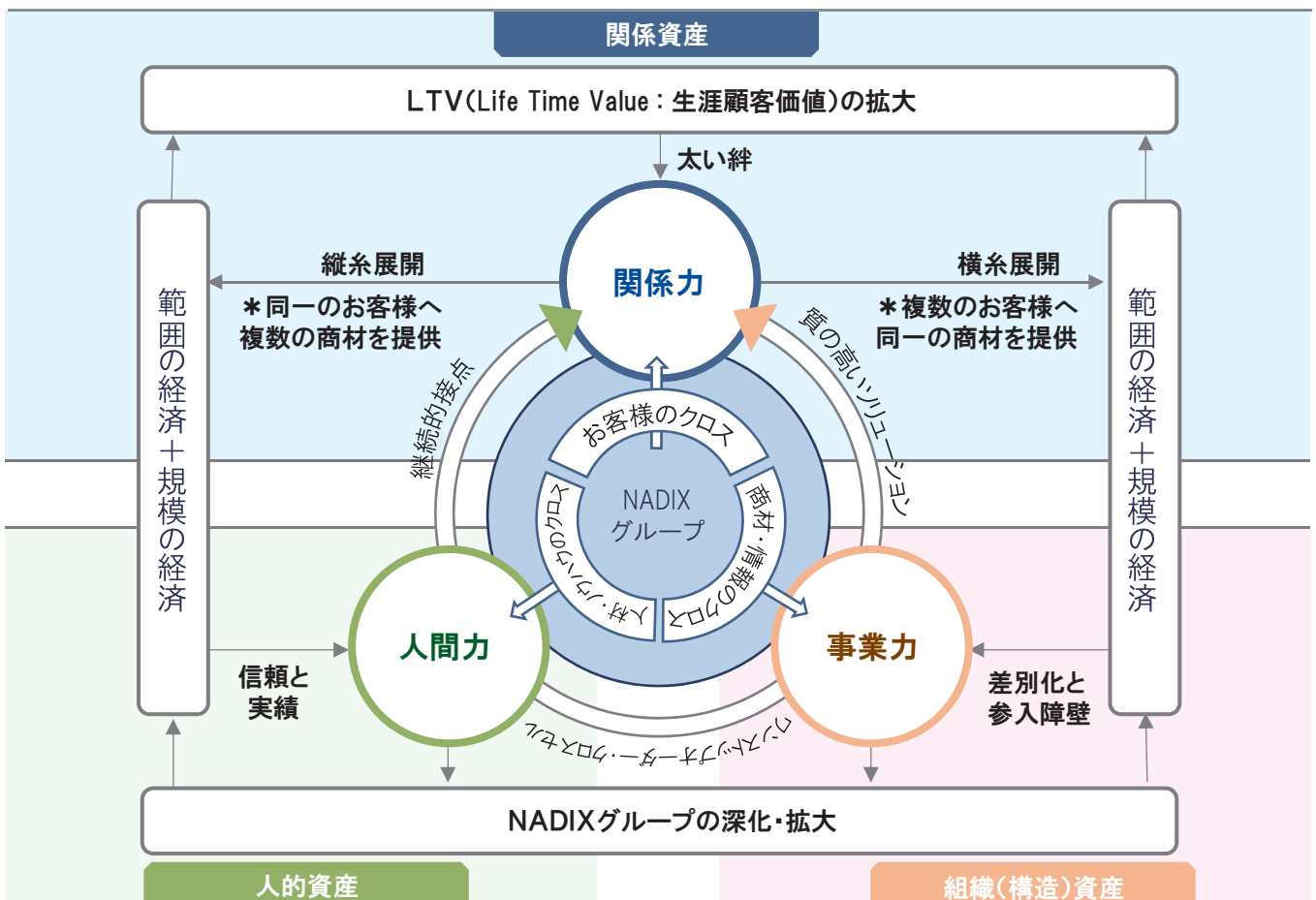
NADIXグループでは、社員一人ひとりの強みである「人間力」、組織風土や仕組みが持つ強みである「事業力」、お客様や地域との関係性の強みである「関係力」を核とする価値連鎖の深耕に取り組んでいます。

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」「お客様のクロス」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。さらに、「人間力」と「事業力」がクロスすることで生まれる「ワンストップオーダー・クロスセル」は、お客様との「継続的接点」、および「質の高いソリューション」を創出し、「関係力」をさらに強固なものへと導きます。

このように研き上げられる「関係力」は、同一のお客様へ複数の商材を提供する「縦系展開」、そして複数のお客様に同一の商材を提供する「横系展開」を織り成し、特定の商圈・お客様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。

これら「範囲の経済」と「規模の経済」は、「信頼と実績」「差別化と参入障壁」を生み出し、それぞれ「人間力」と「事業力」に更なる研きをかけるとともに、お客様の「LTV(Life Time Value : 生涯顧客価値)の拡大」をもたらし、「太い絆」となって「関係力」に還流します。

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。



| NADIXグループにおける主な人的資産・組織(構造)資産・関係資産

<p>人的資産</p> 	<p> 人材・ノウハウのクロス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社や部署の垣根を超えた仲間同士の協力 ・人事異動のみならず、グループ会社横断OJT等による知識・技術の伝達と深堀 <p> 人間力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お互いに感謝・尊敬し、礼儀を大切にす「創業者スピリット」の伝承 ・迅速かつお客様の要望に出来る限りお応えする「対応力」の徹底 ・常に「お客様視線を大切にす精神」に基づいた言動の追求 ・営業・サービス双方を担う知識と技術を備えた「ゼネラリスト技能」の体得 ・向上心やチャレンジ精神、チームの目標を達成する「執着心」の共有
<p>組織(構造)資産</p> 	<p> 商材・情報のクロス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各社の豊富な商材・サービス・取り組み事項の組織を超えた共有 ・グループ間における最新設備共有による商材理解促進とコスト削減 <p> 事業力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活発なグループ間連携による「風通しの良い組織」の構築 ・自社の範疇を超える多彩な商品・サービスの「横断販売」の展開 ・グループ各社が持つ対外ネットワーク活用する「調達スキーム」の獲得 ・グループ全体購入による「スケールメリット」の発揮 ・最新設備の使用経験を活かした「提案力」の底上げ ・グループ会社の与信枠拡大をもたらす、NADIX株式会社の「強固な財務体制・高い信用力」の発揮
<p>関係資産</p> 	<p> お客様のクロス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グループ会社間におけるお客様の橋渡し (グループ会社相互のお客様紹介による効率的な営業活動) ・同一のお客様に対するグループ複数接点体制の構築 (ひとつのお客様と複数のグループ会社が強固に繋がる関係) <p> 関係力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グループ合計約6,000社にのぼる「多数の優良なお客様」の獲得 ・地元池田市有効事業所における当社シェア43.6%(当社調べ)をはじめとする「高いシェア」の獲得 ・CSR活動による「地域との共生」、「高い知名度」の獲得

NADIXグループ
 NADIX株式会社
 ナカムラシステムサービス株式会社
 神港システムサブライ株式会社
 株式会社 京阪事務機
 東京ビジネスマシ株式会社
 株式会社 アウト
 ネットリアル株式会社
 株式会社 ベンショップ
 株式会社 リンクス

お客様の多様な要望に応えるワンストップオーダー・クロスセル

継続的接点・質の高いソリューション

＊クロスセル:グループ会社の商品・サービスを相互に販売する仕組み
 ＊ソリューション:お客様の課題を解決する取り組み
 ＊LTV(Life Time Value:顧客生涯価値):同一のお客様が生涯において企業にもたらす価値
 ＊人的資産:個々の社員が持つ強み(資産)
 ＊組織(構造)資産:組織に根付いた強み(資産)
 ＊関係資産:企業の対外関係に付随したすべての強み(資産)

グループ各社の強み

● NADIX株式会社



| 事業概要

- 各種OA機器・オフィスサプライ(事務消耗品)・セキュリティ機器・基幹ソフト・業種別ソフト・オフィス家具・ホームページ作成/管理・ビジネスホン等の販売業務
- 保守・メンテナンス・ネットワークサポート
- 新規(移転)オフィスの立ち上げ、プランニング
- BCP対策ソリューション など

| NADIX株式会社の強み

1960年の有限会社ナカムラショップ創業に端を発し、NADIXグループの中核企業となるNADIX株式会社は、大阪府池田市を中心とする地域に密着しながらこれまでの歴史を歩んできました。現在では高い知名度はもちろん、地元池田市においては**有効事業所数の43.6%**(当社調べ)と取引を行うほか、2015年度にはリコージャパンCS満足度調査『総合満足度』**全国第1位**、2017年度『販売店継続意向』**全国第1位**を獲得するなど、お客様から高い評価を頂戴するに至っています。

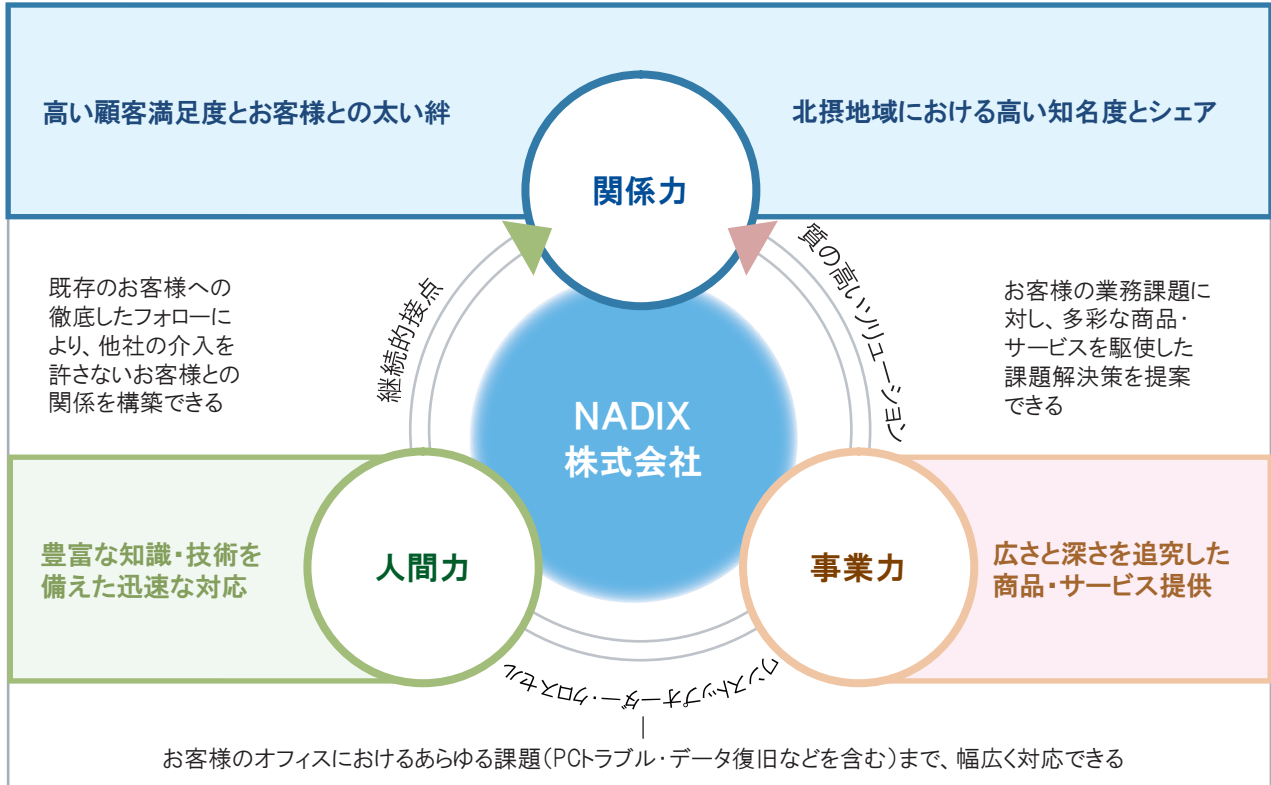
現在の姿に至った理由、その最たるものは、当社とお客様の間に**強く強い絆**を構築し続けたことに他なりません。お客様目線に立った迅速かつ真摯な対応、グループ会社との連携で実現する幅広い商品・サービス提供、そしてオフィスのあらゆるニーズに**ワンストップオーダー・トータルサポート**にて対応できる体制は、お客様との**強く強い絆**を築く根底となって当社に定着しています。

これに加え、全国トップレベルにまで成長したCE部隊、取扱量増大に伴う規模の経済を活かしたコストの優位性、お客様の業務課題を解決するコンサルティング営業、徹底したアフターフォローの実施、そして業種別研究やロールプレイングなどを通じた日々の研鑽は、当社とお客様の関係をより一層強固なものへと導き、競合他社の介入を許さぬ、長期に亘る安定的な取引をもたらしています。

創業者スピリッツであるお客様目線、そして地域密着を心に刻み、外部環境の変化に適応しながら最適なサービスを提供する。この想いを実現するため、私たちは全社一丸となって、提供価値の拡幅と深耕に日々取り組んでいます。



| NADIX株式会社が織り成す価値連鎖



人間力	<ul style="list-style-type: none"> ・お客様視点の徹底により、ご要望へのレスポンスが早い ・全国トップレベルのCEが在籍するため、自社メンテナンスの技術レベルが高い 【自社メンテナンス率 90%以上】
事業力	<ul style="list-style-type: none"> ・幅広い商品・サービスラインナップとグループ連携により、提供できる価値が多い ・提供できる価値が多いため、お客様に提案できる改善策の幅が広い ・規模の経済を發揮できるため、価格優位性が高い
関係力	<ul style="list-style-type: none"> ・地の利を活かした迅速な対応、ワンストップの利便性により顧客満足度が高い 【ダウンタイム150分以内復旧率 90%】 ・お客様目線を徹底しているため、当社を選び続けてくださるお客様が多い ・お客様との絆が太いため、取引が長期に亘り、競合他社への切り替えが少ない 【NADIXフェア 平成9年以降20年以上連続開催 / 累計ご来場者数 4,200名以上】 ・1960年から続く歴史により、北摂地域における知名度が高い ・徹底した地元密着戦略により、池田市を中心とするエリアのシェアが極めて高い 【地元池田市有効事業所数における当社シェア 43.6%(当社調べ)】



- NADIXグループ
- NADIX株式会社
- ナカムラシステムサービス株式会社
- 神港システムサブライ株式会社
- 株式会社京阪事務務
- 東京ビジネスマシン株式会社
- 株式会社アクト
- ネットリアル株式会社
- 株式会社ペンション
- 株式会社リンクス

グループ各社の強み

● ナカムラシステムサービス株式会社



| 事業概要

- 各種オンデマンド印刷
- 各種ポスター印刷・デザイン
- 一般印刷・デザイン全般
- 各種製本
- 電子入力作業(ファイリング)
- 看板・ディスプレイ作成
- カラー冊子印刷のネット通販 など

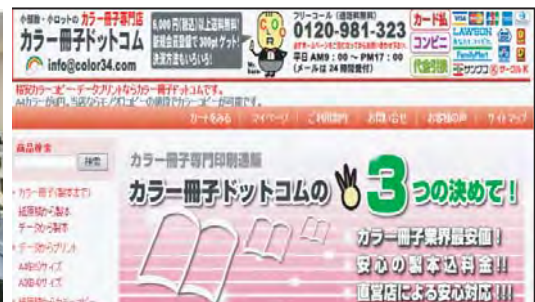
| ナカムラシステムサービス株式会社の強み

有限会社ナカムラショップの複写事業部に始まった当社は、1990年、ナカムラシステムサービス株式会社として分社・独立する形で創業し、新たな歴史を歩み始めました。

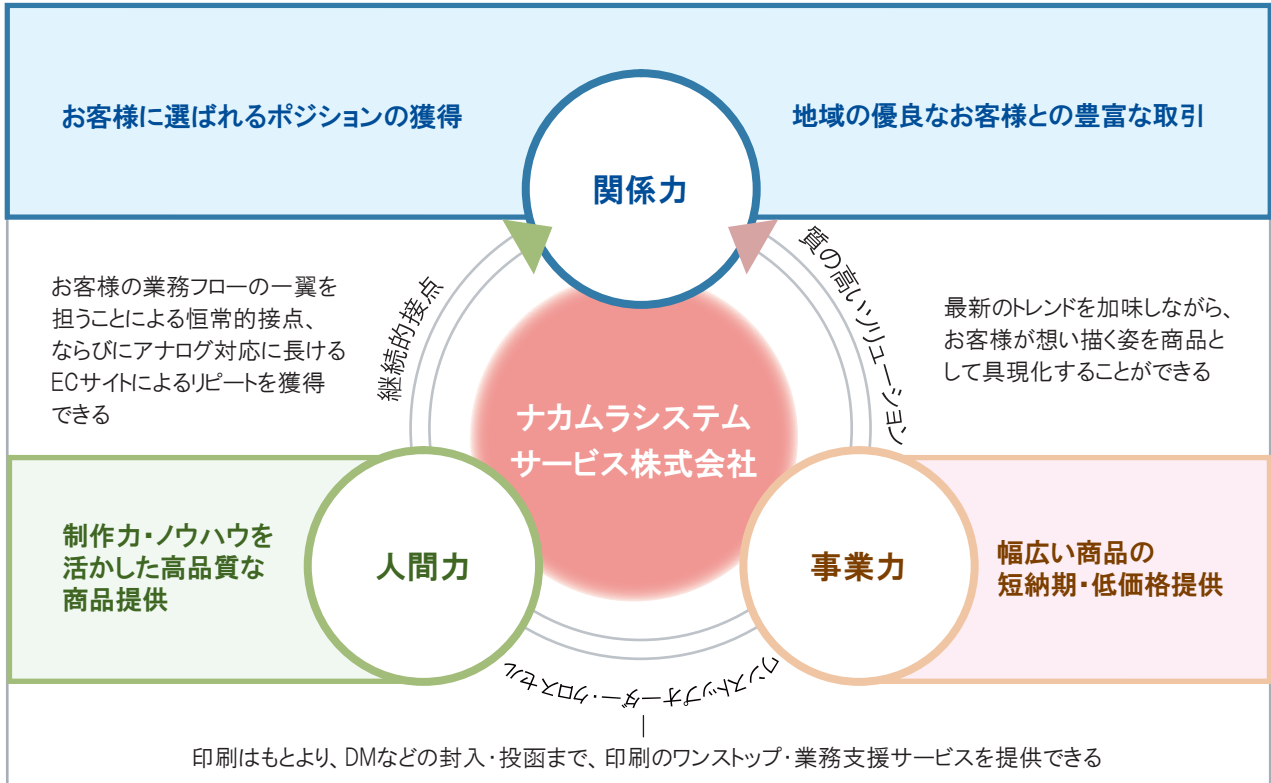
競合の多い印刷業界において、当社は幅広い印刷商品とサービスの提供、豊かなノウハウを活かした高品質なアウトプット、自社での印刷物製作による短納期・低価格、そしてNADIXグループに通ずる迅速な対応などを強みとして蓄積・活用することに努めてきました。そして、お客様が頭の中に思い描く完成図をコンサルティングによって詳細に共有し、蓄積した強みの結集と最新トレンドの採用を経て、お客様の想いを的確に具現化できることも当社の強みに他なりません。

また、大手機械メーカー工場においては、昭和41年より当社社員が常駐し、スキャニングやコピー業務などを一括で担い、2018年には「20年間無災害記録」の感謝状を授与されるなど安全・良質なサービスを提供するほか、国立大学付属病院内にも店舗を構え、学会発表用資料やポスター作製、翻訳業務などの医学研究分野の支援も行っています。さらに、印刷からDM発送までの一連を請け負うことで、お客様のビジネスフローの一翼も担うほか、当社ECサイト「カラー冊子ドットコム」では、担当者による迅速かつ丁寧な対応なども併い、お客様から極めて高い評価を数多く獲得、そしてネット事業のシナジーやグループのネット事業推進を見据え、子会社の「ネットリアル株式会社」と強固な事業連携を行っていることも当社の大きな特徴です。

印刷業務を切り口に、各種印刷からビジネスフローの一翼までを幅広く担うとともに、NADIXグループ各社と連携し、印刷業務を超える幅広い商品・サービスまでもワンストップオーダーで提案・提供する。それがナカムラシステムサービスの強みです。



ナカムラシステムサービス株式会社が織り成す価値連鎖



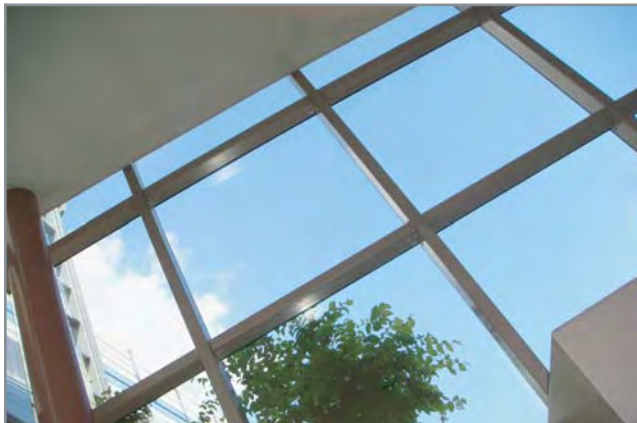
人間力	<ul style="list-style-type: none"> ・ヒアリング力に始まる制作力・ノウハウに長けているため、作成する製品品質が高い ・高いコミュニケーション能力による対応により、お客様の満足度が高い ・コンサルティング力が高いため、提案できる課題解決策の範囲が広い
事業力	<ul style="list-style-type: none"> ・印刷種類・展開チャネルが多いため、提供できる商品・サービスの幅が広い ・印刷物を内製できるため、納期が短く、コスト優位性が高い
関係力	<ul style="list-style-type: none"> ・迅速な対応とフレキシブルなサービス内容により、当社を選んでくださるお客様が多い ・徹底した地域密着戦略により、地域の優良なお客様との取引が多い ・カラー冊子ドットコムにおける顧客対応力が高いため、顧客レビューの件数と評価が極めて高い 【レビュー件数896件中772件(約86%)にて評価5を獲得、評価3以下は1%未満】 (2018年12月3日現在) 【評価の裏付けとして転換率(サイト閲覧者における注文割合)が5%に達し、業界平均2.4%と比較しても非常に高い】(2018年12月調べ)



- NADIXグループ
- NADIX株式会社
- ナカムラシステムサービス株式会社
- 神港システムサプライ株式会社
- 株式会社 京阪事務機
- 東京ビジネスマン株式会社
- 株式会社 アクト
- ネットリアル株式会社
- 株式会社 ペンショップ
- 株式会社 リンクス

グループ各社の強み

● 神港システムサプライ株式会社



| 事業概要

- 各種OA機器・オフィスサプライ(事務消耗品)・パソコン周辺機器・ネットワーク機器・各種ソフト・オフィス家具の販売業務
- 金融機関向け商品
- 各種オンデマンド印刷、一般印刷・デザイン全般 など

| 神港システムサプライ株式会社の強み

神港システムサプライ株式会社は、1987年に創業した神港システム株式会社(当社前身母体)から分社・独立したオフィスサプライ部がNADIXグループに加わる形で、2008年よりNADIXグループの一員として営業を開始しました。**お客様の約80%が金融機関**であり、その商圏も**東海・北陸エリアから中国・四国エリア**に及ぶ当社は、前身時代から続くお客様との良好な関係を大切にしながら、汎用商品から業界を絞った専門的な商品まで、幅広い商品やサービスの提供を続けています。

これら取り組みの中では、お客様の業界動向やベンチマーク事例を社内で迅速に共有する仕組みを活用し、定期的な訪問時にお客様に提供する情報の質を向上させることに努めるほか、**エンドユーザー(お客様のお客様)視点**に軸足を置いた**情報提供や提案**を行うことで、エンドユーザーの満足からお客様の満足を創出する「顧客満足の連鎖」にも重きを置いています。

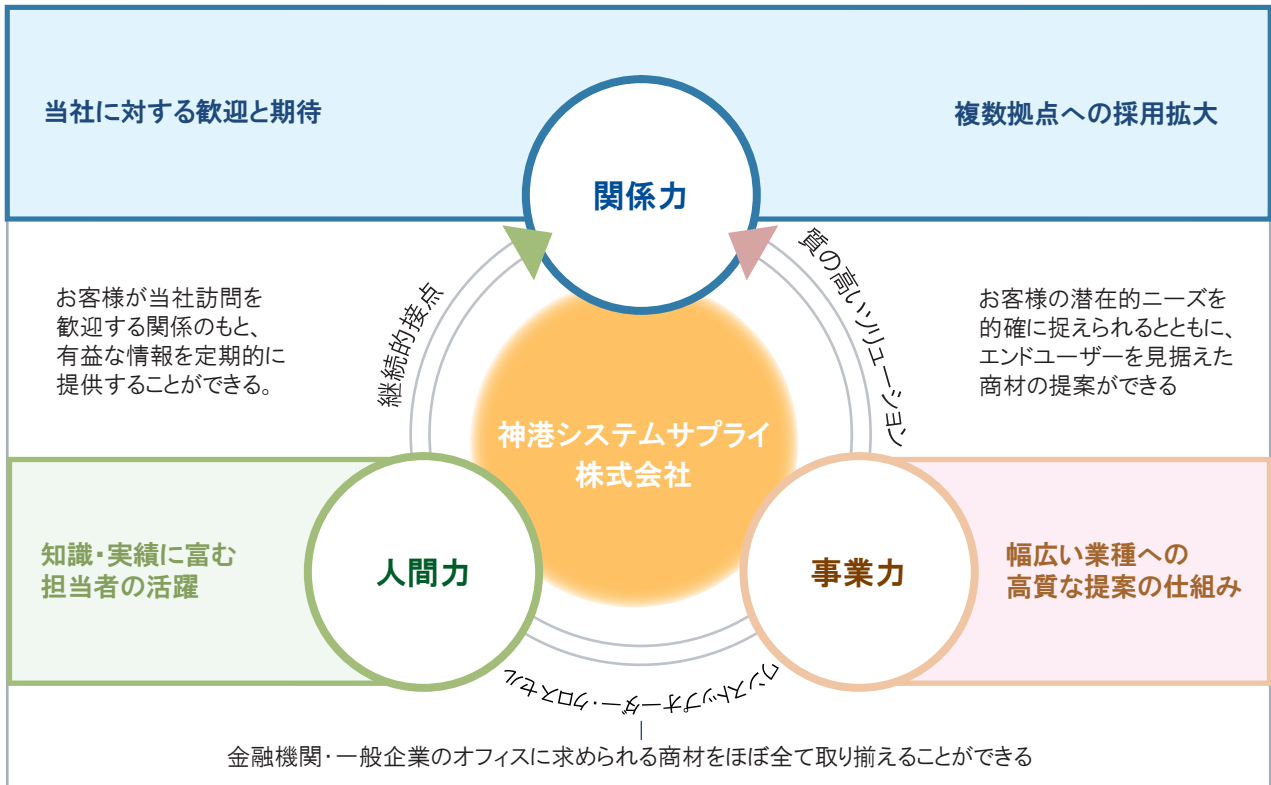
このように、提供する情報や提案の内容にこだわり続けた結果、現在では当社の発信する情報や提案の有益性が高く評価され、お客様との面談率は極めて高い状態を維持しています。また、先々を見据えて作成する当社提案資料は、多くのお客様が面談後においても随時参照くださり、提案以降、長きに亘りお客様と当社を繋ぐ重要な位置付けとしても機能するに至っています。

消耗品などの的確な供給をはじめとする凡事徹底はもちろん、常に将来を見据え、**先手を打つ取り組みとソリューションを提案**する。これら取り組みの根底に通ずるものは「お客様視点」の精神に他なりません。





神港システムサプライ株式会社が織り成す価値連鎖



<p>人間力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・長年金融機関に精通してきたため、実績と業界知識が多い【商圏内における信用金庫取引割合：71.4% (98金庫中70金庫)】 ・広範囲を少人数で担当するため、生産性が極めて高い
<p>事業力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチマーク事例などの迅速な社内共有により、お客様への提案の質が高い ・汎用商品から特定業種商品まで豊富に扱うため、対応できるお客様の幅が広い【お客様企業数：307社】
<p>関係力</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・情報提供・提案内容のレベルが高いため、お客様との面談率が高い ・複数の支店を持つお客様が多いため、1つの商談に派生する納入数が多い



グループ各社の強み

● 株式会社京阪事務機



事業概要

- 各種OA機器・オフィスサプライ(事務消耗品)・セキュリティ機器・基幹ソフト・業種別ソフト・オフィス家具・ホームページ作成/管理・ビジネスホン等の販売業務
- 保守・メンテナンス
- 新規(移転)オフィスの立ち上げ、プランニング
- BCP対策ソリューション など

株式会社京阪事務機の強み

株式会社京阪事務機は、1975年の創業以来、寝屋川市を中心とするエリアに密着しながら、複合機・各種OA機器などの販売・メンテナンスを展開してきました。2012年のNADIXグループ参画以降は、NADIXグループの地域密着を大阪東部エリアに拡幅する重要な役割を担いながら、新品機・リユース機販売、レンタル、リースなど、多様な切り口からお客様のビジネスをサポートしています。

当社が現在、寝屋川市で高い知名度を持つに至った理由、それは視認性に恵まれた店舗における販売やコピーサービスなどの展開もさることながら、長年の歴史の中で先人たちがお客様を頻繁に訪問し、そして築き上げた「強い絆」を抜きに語ることはできません。グループ随一とも言える広い商品ラインナップを携え、お客様と接するスタッフは販売からメンテナンスまでをワンストップかつ迅速に担う。これら取り組みを重ねて獲得したお客様からの信頼は、やがてビジネスのトータルパートナーとして、あらゆるご相談やご依頼をいただける間柄、すなわち「お客様との強い絆」をもたらすに至りました。この関係性こそが当社の知名度向上にも寄与する、一朝一夕では成し得ない当社の強みに他なりません。

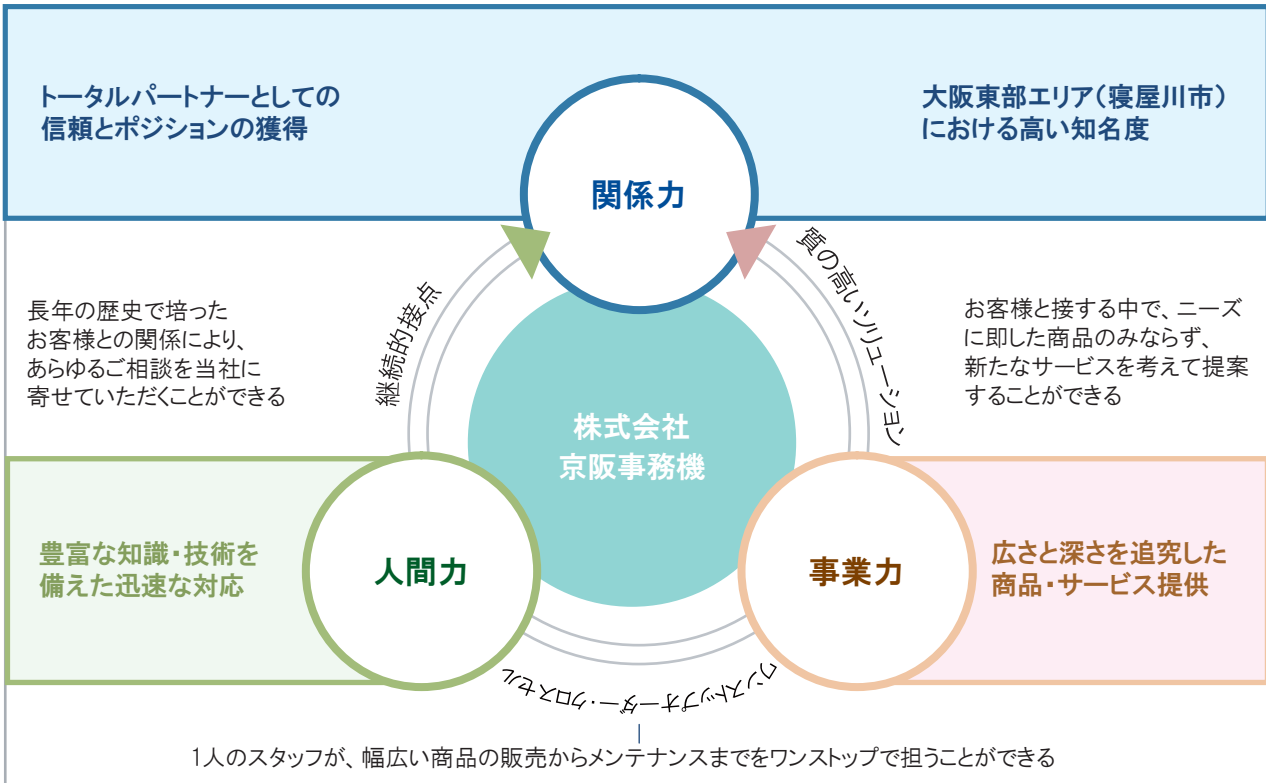
現在ではこの関係性を活かし、セキュリティ機材をはじめとする新たな商材販売のほか、お客様のビジネスの課題に即した提案型アプローチにも注力しています。その中でも、お客様と頻繁に接する中で見出すに至ったコピー機・印刷機のレンタル事業は、お客様ニーズに沿うサービスであるのみならず、当社における新たなストック・ビジネスを推進する役割も担っています。

お客様目線に立ち、自らを柔軟に変化させながら、より太い絆づくりと信頼獲得に邁進する。これも当社が創業以来大切にしている、成長に不可欠なスタンスです。





株式会社京阪事務機が織り成す価値連鎖



人間力	<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフ一人ひとりが知識の幅と深さに長けるため、顧客満足度が高い【SHARP機自社メンテナンス率約92%】 ・お客様とスタッフの距離が緊密なため、ご要望へのレスポンスが早い
事業力	<ul style="list-style-type: none"> ・新品機・リユース機の販売、レンタル・リースなどを幅広く揃えるため、お客様のご要望に対する適応力が高い ・提供できる商品やサービス範囲が広いこと、ソリューションを提案できるお客様の業種幅が広い
関係力	<ul style="list-style-type: none"> ・地の利を活かした迅速な対応、ワンストップの利便性により顧客満足度が高い ・1975年からの歴史、お客様への頻繁な訪問と来店型サービスを両立する事業展開により、大阪東部エリア(寝屋川市)における知名度が高い ・長年培ったお客様との絆により、お客様から頂くご相談・ご要望の範囲が広い



グループ各社の強み

● 東京ビジネスマシン株式会社



| 事業概要

- キヤノン製品(ハンディターミナル・プリンター)の修理・メンテナンス・Web修理受付 (キヤノン認定プリンター修理代理店)
- コニカミノルタ製品の複合機修理
- PC・ネットワーク機器のセットアップ・キッティング・サポート・保守業務
- OA機器・付帯消耗品の販売 など

| 東京ビジネスマシン株式会社の強み

1968年に東京都中野区で創業した東京ビジネスマシン株式会社は、キヤノンのサービスサポート代行として、業務用機器(ハンディターミナル・プリンター・POSなど)、コンシューマー用機器(プリンター、コピーなど)の修理・メンテナンスを中心に業容の拡大と成長を続けてきました。NADIXグループには2016年に参入し、現在ではNADIXグループの東京エリアにおける主要企業としての役割も担っています。

これまでの歴史の中で、当社は「**お客様に納得いただいてから直す**」をコンセプトに掲げ、単に修理工場として修理・メンテナンスを行うのみならず、技術者が直接お客様に対応することで、お客様の気持ちを汲み取りながら、**双方が納得できる修理・メンテナンスを提供すること**にとりわけ注力してきました。

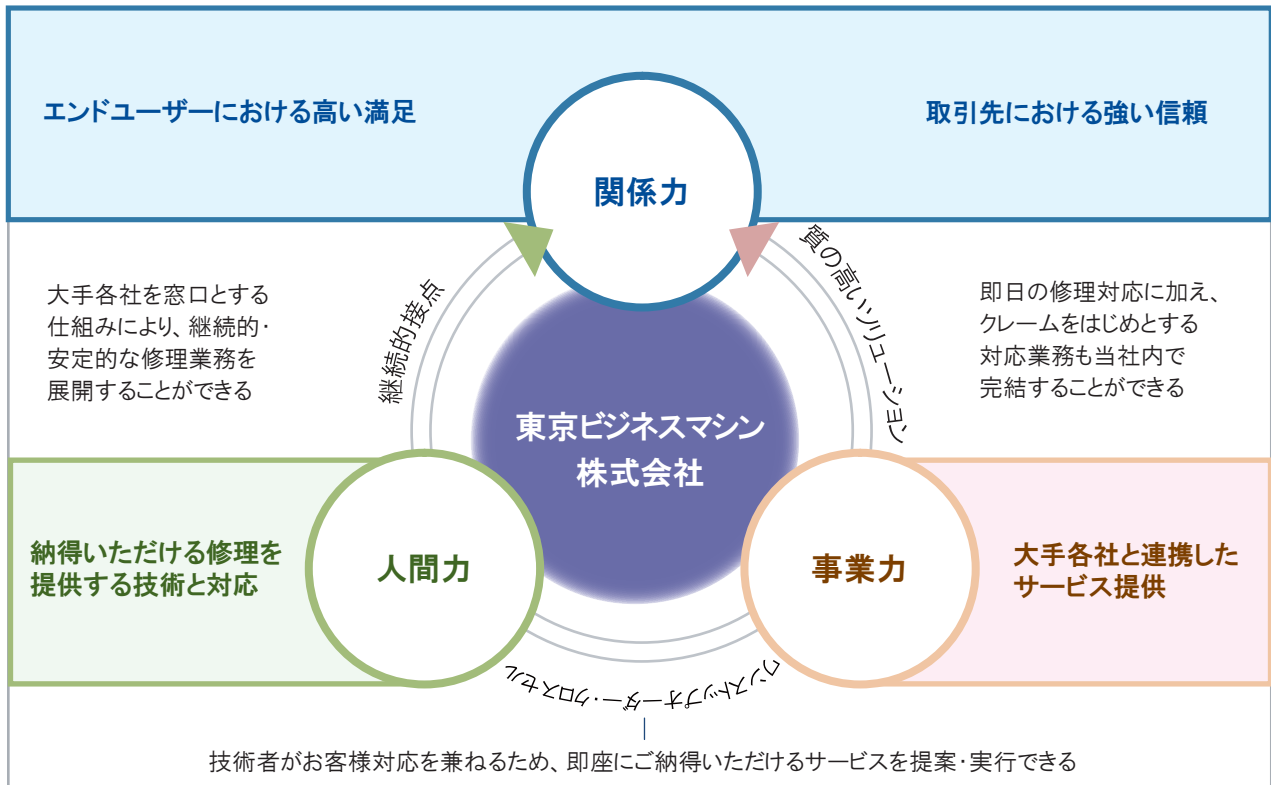
このような顧客対応力に加え、かねてより電気基盤の修復を、コンデンサ・トランジスタなどの「電子素子部品単位」で行ってきた修理技術、**当日修理**を可能とする迅速な対応などが評価され、2001年からはキヤノンマーケティングジャパン(旧キヤノン販売)のサービスセンターの請負業務も担ってきました。さらに現在では、創業以来長年の取引を続ける企業のみならず、大手家電量販店との直接取引、さらにはコニカミノルタジャパンの複合機修理やweb修理受付、京セラドキュメントソリューションズジャパンとの新規取引を開始するなど、これまで培った当社の顧客対応力・技術力、すなわち**根拠ある交渉力**を強みに、当社の事業フィールドの更なる拡幅に邁進しています。

これまで蓄積した強みをOJTによって伝承することはもちろん、**チャレンジ精神**を心に刻み、一人ひとりが高い顧客対応力と技術力に研ぎをかけ続ける。それが当社の強みの源泉であり、**50年を超える歴史**の中で大切にしてきた取り組みです。





東京ビジネスマシン株式会社が織り成す価値連鎖



人間力	<ul style="list-style-type: none"> ・技術者が接客力・技術力双方を併せ持つため、お客様への対応レベルが高い 【持込修理最短即日完了 / 宅配修理業界最速最短3日完了(当社調べ)】 ・電子素子部品単位での修復など高度な実績が多いため、技術者の修理レベルが高い
事業力	<ul style="list-style-type: none"> ・根拠ある交渉力(実績)を備えているため、パートナー企業の納得性が高い ・蓄積した対応力・技術力により、自社内で対応できる業務範囲が広い 【キヤノン製コンシューマー機器修理台数年間約5,000台】
関係力	<ul style="list-style-type: none"> ・故障部品の役割や故障状況を説明のうえ修理を行うため、エンドユーザーの満足度が高い ・長年の実績と技術力・対応力に長けた業務展開により、取引先の信頼度が高い 【キヤノン製品サービスサポート実績40年以上 / 平均勤続年数15年】



グループ各社の強み

● 株式会社アクト

	<p> 事業概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ゴルフクラブ/パーツ販売・卸販売 ● ゴルフクラブ組立機材販売 ● 小売店専用ネット卸売販売 (シャフト・ヘッド・グリップなど) ● ゴルフヘッド/シャフト製造・販売 ● ゴルフ関連商品の海外販売 など
---	--

| 株式会社アクトの強み

2016年にNADIXグループの一員となった株式会社アクトは、全国に数えるほどしかないゴルフ用品卸業者の中でも、他には類を見ないシビアなセッティングにも対応する柔軟性を強みに、**1977年の創業以降**、プロショップや大手ゴルフ用品量販店をはじめとするお客様に幅広いゴルフ関連商品を提供しています。

熟練の知識と技術をもとに、**プロやトップアマが求めるシビアなセッティング**に応える当社は、組み合わせる**パーツの個体差**を計測したうえで、撓(しな)りや重心の調整はもちろん、グラム単位で重量を**調整**し、オーダー通りの商品を迅速に選別することで、**プロショップ**をはじめとする**根強いファン**を支えられながら、実績と信頼を継続して積み重ねてきました。

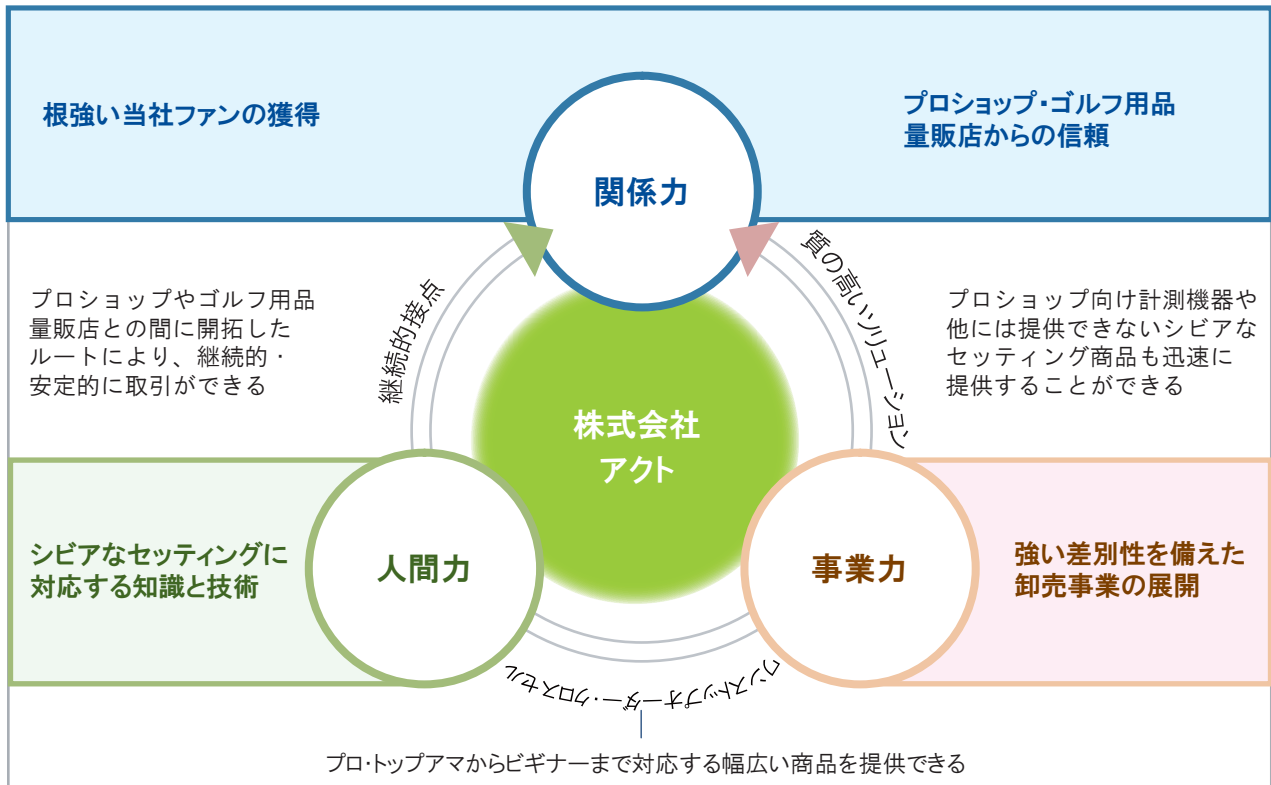
また、プロやトップアマからビギナーまでに対応する幅広い商品を取り扱うのみならず、プロショップで必要となる精密な計測機器なども取り扱うほか、**豊富な商品在庫・メーカー直送**を組み合わせた**短期期**への注力、プロショップやゴルフ用品量販店、さらにはその先のエンドユーザーからのご相談に応えながら商品提供を行うことも、当社卸売事業の付加価値向上に大きな寄与を果たしています。これに加え、**ジュニアや障がい者のゴルフ大会のスポンサー**として、ゴルフを通じた**社会への貢献**も、私たちが**大切に**する取り組みです。

昨今ではNADIXグループと連携し、卸売事業の効率化やオンライン販売の推進に取り組むとともに、これまでの卸売事業やセッティングで培った知見・技術を活かし、**オリジナルクラブ**を製造・販売する**メーカー**としての立ち位置の確立にも取り組むことで、**卸売事業の深化**と事業フィールドの拡大双方を全社一丸となって追求し、**新たなステージ**へのシフトを目指しています。





株式会社アクトが織り成す価値連鎖

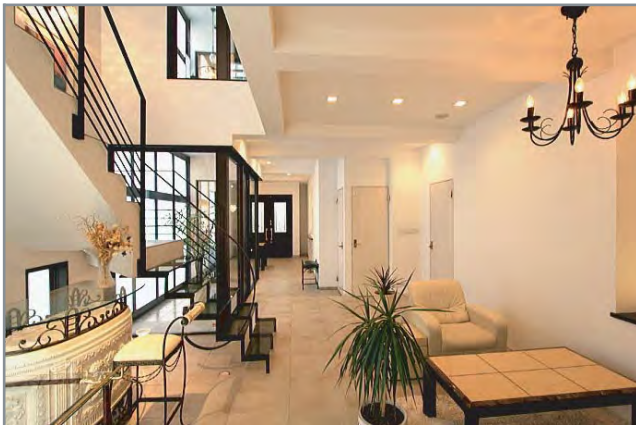


人間力	<ul style="list-style-type: none"> ・プロ・トップアマの要望に対応できる知識・技術を有するため、セッティング力が極めて高い ・商品に関する知識が豊富なため、要望・相談への返答、商品発送が早い 【出荷リードタイム1日(当日発送)】
事業力	<ul style="list-style-type: none"> ・シビアなセッティング力、豊富な商品知識を備えているため、ゴルフ卸売業者における差別性が高い ・蓄積したノウハウが豊かなため、オリジナル商品の開発力・販売力が高い
関係力	<ul style="list-style-type: none"> ・社員の対応力、商品セッティング力が高いため、根強い当社ファンが多い ・豊富な在庫・シビアなセッティング、迅速な対応により、取引先からの信頼が高い 【取扱商品数 3,000点以上 / 取引小売店数 300店舗】



グループ各社の強み

● 株式会社リンクス



| 事業概要

- HPデザイン・作成・更新・メンテナンス・サーバー管理などの一連業務
- ECサイト構築・サポート全般・各種コンサルティング
- SNSサービス
- SEO対策
- スマホ用アプリ作成
- ジュエリーのオンライン販売 など

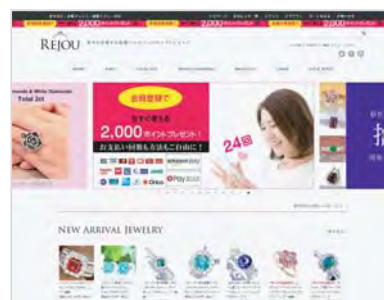
| 株式会社リンクスの強み

1999年に「リンクス」として創業した当社は、同年のNADIXグループとの提携、翌2000年のNADIX協力会社化、そして2007年の「株式会社リンクス」への組織改編を経て今日に至ります。現在では創業当初から続くWeb事業に加え、ジュエリー事業をはじめとする新たなフィールドにも積極的に挑戦しています。

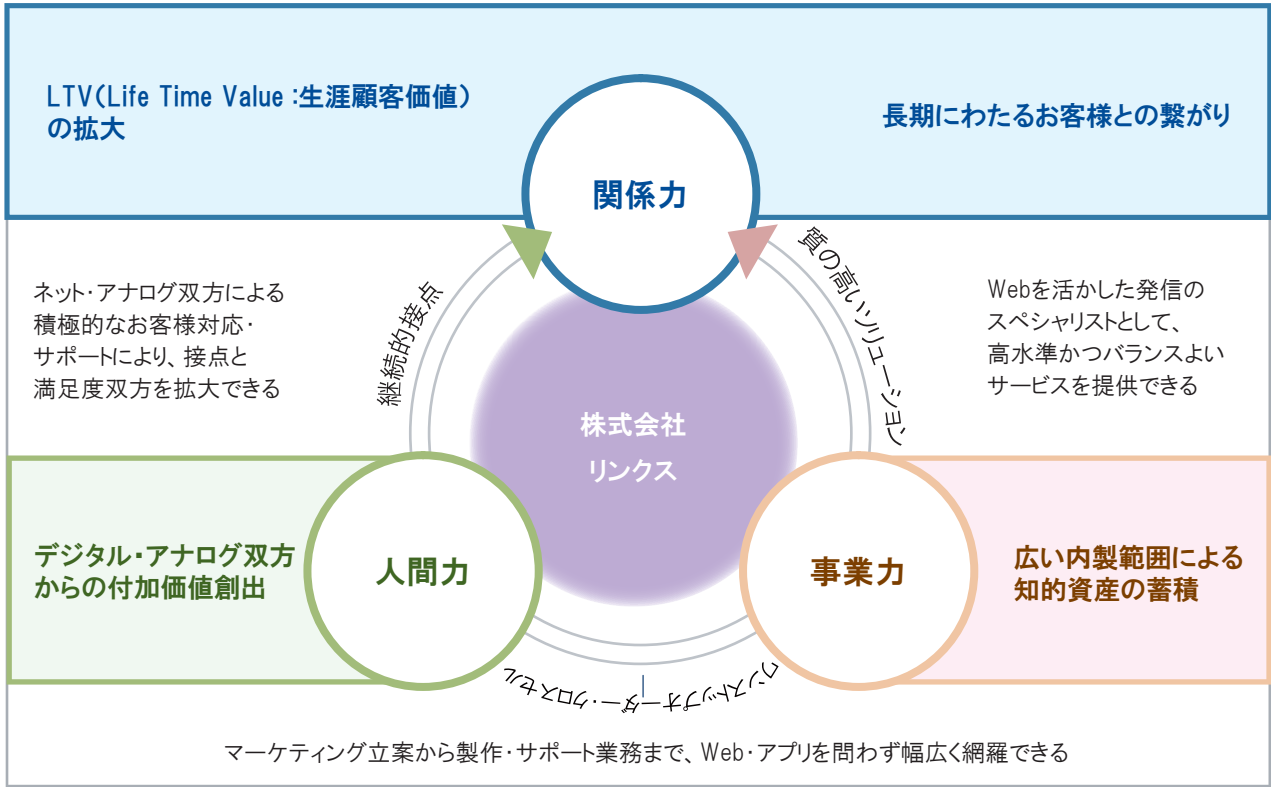
Web事業においては、お客様のご要望を的確に捉え、柔軟に構想を形作るコンサルティング力、幅広いシステムやプログラムを構築できる技術力、**訴求力の高いコンテンツ**を製作できる**デザイン力・ライティング力**をはじめ、全方位的な知見と技術を社内に持ち、幅広い業種のお客様のWeb戦略をサポートしています。これに加え、当社は撮影やSEO対策、保守・メンテナンスなども社内で行うことができるため、**数日のうちにサイトを公開**できる迅速な対応、そしてサイト開設後の幅広いサポートが可能なことも、当社を語るうえでは不可欠です。

これらによって**蓄積された経験・ノウハウ**は、**当社ジュエリー事業「REJOU」**においても積極的な活用を見せています。希少な宝石の幅広いラインナップ、ふたつとないオンリーワンデザインなど、高い価値を持つ商品を適正な価格で提供する「REJOU」。この魅力を余すところなく伝える**写真撮影・キャッチコピー・ライティング**、そしてお客様と**マンツーマンで会話**を交わし、ご希望に沿う商品のご案内やラインナップに無い商品を生み出すコンサルティングは、Web事業で培った**ノウハウの活用と応用**に他なりません。

ジュエリー関連の**主要キーワード**において**検索上位**も獲得し、新規のお客様はもちろん、オンライン・ショールーム双方を通じたリピートも好調に推移する「REJOU」。この事例と同様に、デジタル・アナログ双方の経験とノウハウを活かし、お客様の商品や企業の魅力を最大限に訴求する。それが株式会社リンクスの強みです。



株式会社リンクスが織り成す価値連鎖



人間力	<ul style="list-style-type: none"> Web関連の知見・技術が高いため、対応業種、開発範囲・保守範囲が広い 【サイト制作実績 500社以上 / サイト保守・メンテナンス請負件数 60社 / グループECサイト運営 12サイト】(2018年12月現在) Web関連の知見・技術が高いため、デザイン、ライティングなど各要素のアウトプットレベルが高い デジタル・アナログ双方からのお客様に寄り添うため、付加価値創出力が高い
事業力	<ul style="list-style-type: none"> 内製範囲が広いため、構築からサポートまでの一連の対応が早い 【サイト開設所要日数 最短2日】 Web事業とジュエリー事業の親和性が高いため、創出できるシナジーが大きい
関係力	<ul style="list-style-type: none"> 商品・サービス品質、対応への満足度が高いため、リピートするお客様の割合が多い サポート業務などの自社展開により、お客様との関係が続く期間が長い



- NADIXグループ
- NADIX株式会社
- ナカムラシステムサービス株式会社
- 神港システムサプライ株式会社
- 株式会社京阪事務機
- 東京ビジネスマシン株式会社
- 株式会社アクト
- ネットリアル株式会社
- 株式会社ペンションアップ
- 株式会社リンクス

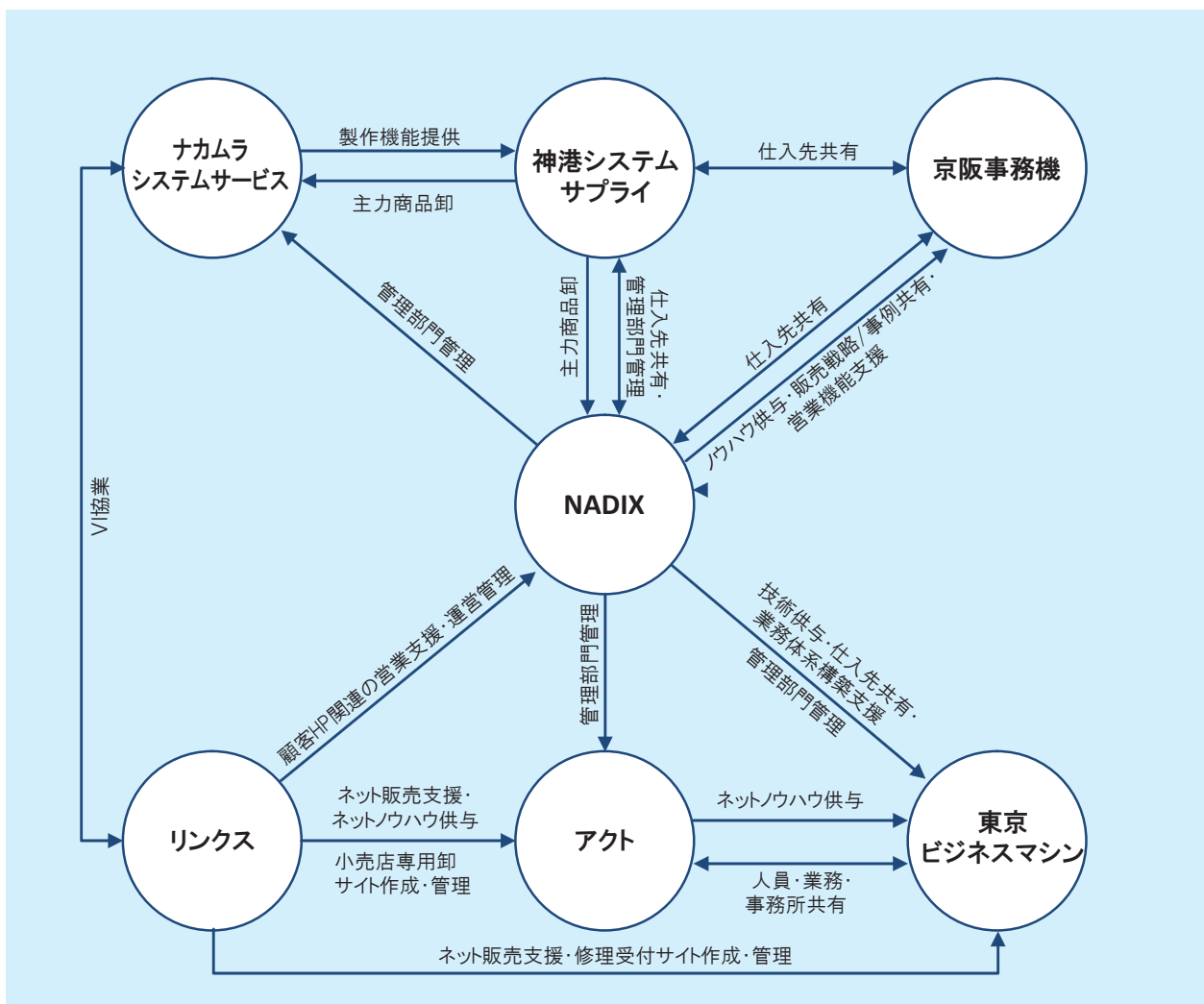
グループ間連携がもたらす強み

グループ間連携によるシナジー創出

NADIXグループでは、グループ各社の横断的な人材交流、商材・サービスの相互販売、お客様の共有に加え、グループ会社が個々に連携し、新たな価値の創出や事業力強化、業務効率化をはじめとするシナジー創出にも積極的に取り組んでいます。

グループ間連携による新たな価値の創出では、ナカムラシステムサービスとリンクスに見られるVI協業、東京ビジネスマシンやアクトがリンクス支援のもと展開するネットサービスなどが最たる例として挙げられます。また、事業力強化・業務効率化では、ナカムラシステムサービスの印刷物製作機能提供による神港システムサプライの印刷事業支援、NADIXによる京阪事務機・東京ビジネスマシンへの事業ノウハウ供与、そしてNADIXによる各社管理部門管理などが挙げられます。

「人材・ノウハウのクロス」・「商材・情報のクロス」・「お客様のクロス」はもとより、グループ会社間においても有機的な繋がりを構築するNADIXグループ。このようなグループ間連携こそ、個々の企業とグループ全体の足並みを揃えた成長をもたらしています。

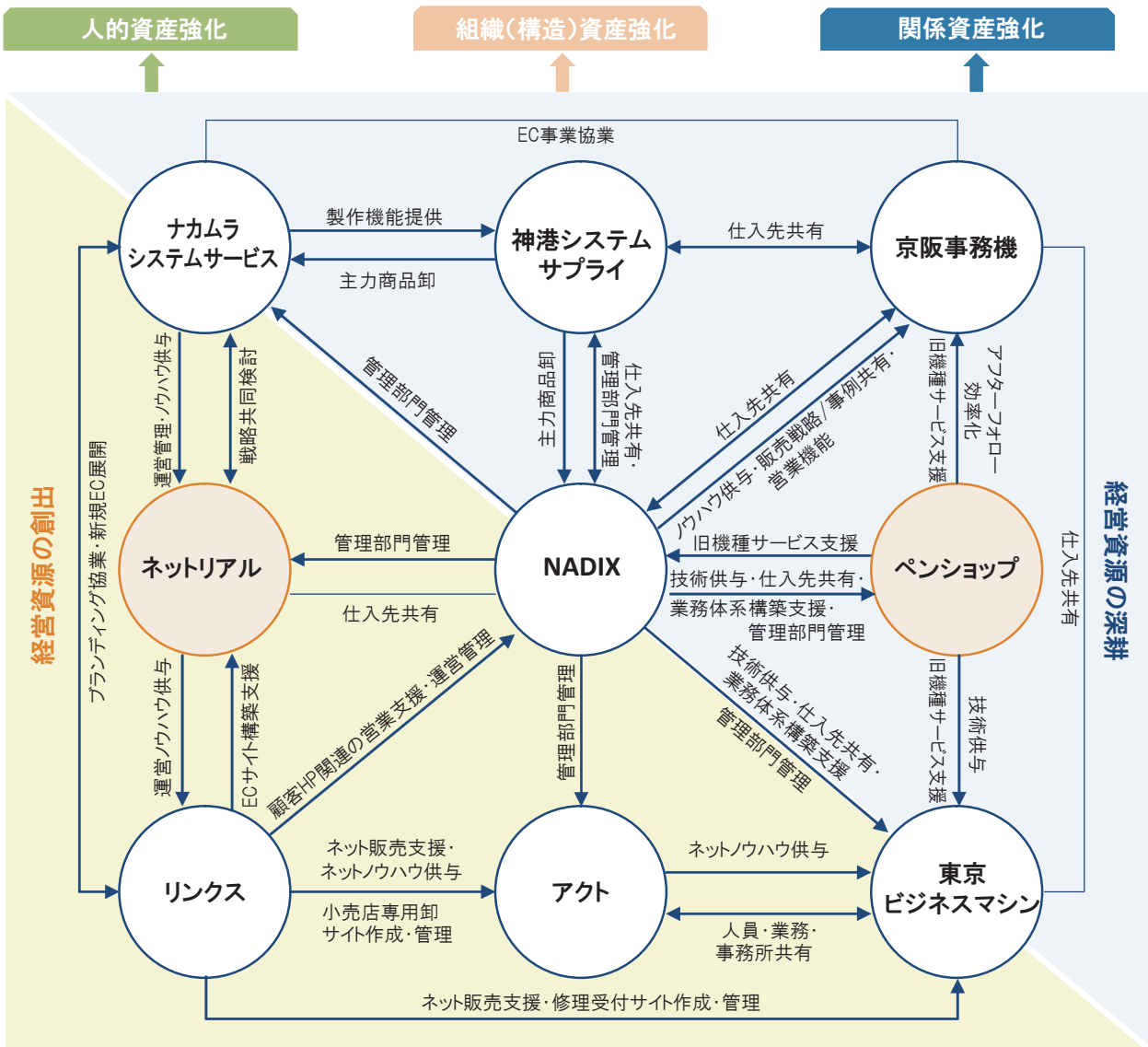


「グループの成長を加速させる「2つの成長戦略」

更なる成長を目指す私たちは、2018年、EC事業を主業とする「ネットリアル」、大阪南部エリアで各種OA機器・オフィスサプライを提供する「ペンショップ」をグループに迎え、NADIXグループの事業を拡幅するとともに、「経営資源の深耕」・「経営資源の創出」、すなわち「守り」と「攻め」双方を見据える戦略により、人的資産・組織（構造）資産・関係資産の強化とグループ全体の成長を追い求める取り組みをスタートしました。

これら2つの戦略は、グループがこれから創出する新たな価値の方向性を指し示すのみならず、強化すべきグループ間連携を定めるための指針としても活用することで、取り組むべき連携の明確化、そしてこれまで以上の連携促進にも大きな寄与を果たすことが期待されます。

「守り」と「攻め」、これら双方によって更なる価値を提供することは、お客様との絆をより太い状態へともたします。それはすなわち当社の安定にも繋がり、新たな挑戦に挑む盤石な経営基盤づくりに他なりません。私たちは、これら取り組みを通じ、安定と挑戦の双方から、当グループの更なる成長を目指し続けてまいります。



- NADIXグループ
- NADIX株式会社
- ナカムラシステムサービス株式会社
- 神港システムサプライ株式会社
- 株式会社 京阪事務機
- 東京ビジネスマシン株式会社
- 株式会社 アクト
- ネットリアル株式会社
- 株式会社 ペンショップ
- 株式会社 リンクス

グループ各社のこれから

● NADIX株式会社



NADIX株式会社
執行役員 営業本部長
(営業部・管理部統括責任者)
中井 雅之

強みの伸長 セキュリティ・メンテナンス事業の更なる伸長

+

弱みの克服 これまで以上に活躍できる制度と環境の整備

+

機会の活用 新規取引先開拓と多角的・包括的な価値創出

+

脅威へ対応 レンタルを軸としたストックビジネスの拡幅

人的資産強化

組織(構造)資産強化

関係資産強化

働き方改革、労働力人口の減少、AIの台頭、さらにはOS更新に伴うシステム刷新、これらのビジネス環境の変化は当社のビジネスチャンス、そして挑戦の機会に他なりません。

変化する環境に適応し、常に新たな価値提供に挑む私たちは、今後も展示会などを通じた新たな取引先の開拓に注力し、単にモノやサービスを提供するのみならず、単一メーカーでは出来ない多角的・包括的な価値を創出するとともに、**地域密着の当社だからこそその価値**を重ね合わせることで競争優位を創出し、成功し続けるパートナー企業としてお客様に愛される企業を目指し続けてまいります。

特にセキュリティ関連においては、企業の情報を狙う新たな脅威への対策が不可欠であり、当社が真の意味でお客様を守り、信頼いただけるパートナーとなるべき時代が訪れています。それゆえ当社は、セキュリティ関連の更なる多角化はもちろん、販売とサービスの融合・セキュリティメンテナンスの強化を後押しする研修・資格取得にも注力し、今後起こりうる脅威を事前に把握し、よりお客様を強固に守る体制の構築を推進します。

これに加え、変化するお客様ニーズに対応する新たなアプローチ手段として、プリンター・コピー機のレンタルサービスの更なる拡幅も当社の成長には不可欠です。これらレンタルサービスは、選挙事務所や建築現場などの短期的用途、リース与信からの解放、高齢の経営者様のニーズなどに応えられることから、従来とは異なる新たなお客様の獲得が期待でき、その使い勝手からもお客様の支持が更に拡大すると見込んでいます。

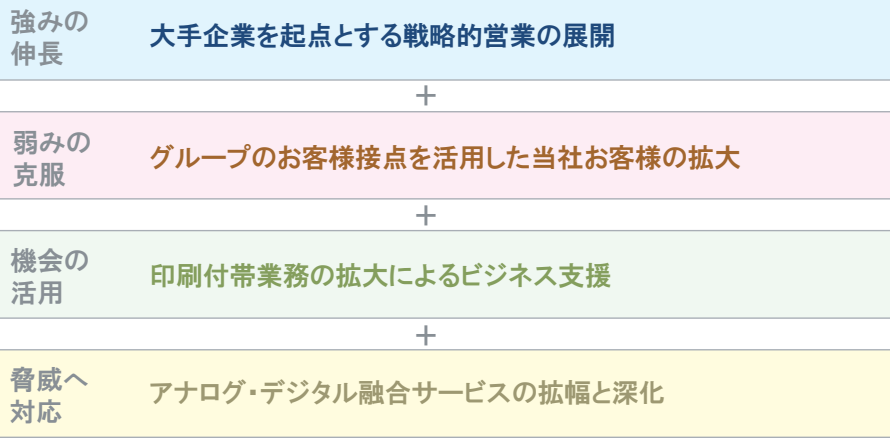
これら事業面のほか、人材育成への注力も欠かすことができません。採用難の時代にも人材が集い、共通の価値観を持ってお客様に寄り添う「強い組織」に研ぎをかけるため、今後は技術面の向上に加え、制度の充実やマネジメント強化をはじめとする環境整備を進めるほか、価値観の共有やモチベーションの維持・向上を推進する取り組みにも注力することで、健全な新陳代謝を促進する取り組みにも努めてまいります。

取り扱いメーカーの拡大やM&Aにより「**競合から協業**」へと競争環境を自ら変化させることにも取り組む私たちは、ペーパーレス化やオフィスのスリム化にも柔軟に対応し、当社だからこそその付加価値に常に重きを置きながらお客様のニーズに応え、更なる成長に向け邁進いたします。

● ナカムラシステムサービス株式会社



ナカムラシステムサービス株式会社
執行役員 営業部 部長
金平 光司



↓
人的資産強化

↓
組織(構造)資産強化

↓
関係資産強化

幅広い印刷商品・サービスを展開する当社は、既存事業における更なるお客様の拡大に加え、お客様のビジネスフローの一翼をこれまで以上に担うことが更なる成長の要になると考えています。

NADIXグループが誇る豊富なお客様を俯瞰すると、当社がアプローチできるお客様は未だ数多く残されています。現在、当社の展開する「カラー冊子ドットコム」は6期連続で増収増益を達成し、今後もなお成長が期待されますが、この成長にあぐらをかくことなく、NADIXグループのお客様接点を最大限に活用し、更なるお客様の拡大に努めることは今後の成長において欠かすことができません。

お客様の拡大を目指すにおいては、印刷商品やサービスの深化はもちろん、封入作業や宛名シール添付などの付帯業務までを一連で請け負い、お客様のビジネスフローを従来以上に担うことで、働き方改革や人手不足などの課題に応えつつ、**お客様のビジネスを支援するサービスの準備も順調に進行しています。**

また当社は、これまでの取り組みへの評価から、大手企業との半世紀を超えるお取引、そして様々な関連企業をご紹介頂くに至った実績のほか、それら取り組みを通じて培ったノウハウも豊富に携えています。これら当社の商品・サービスの幅広いラインナップ、ノウハウ、そして地の利を強みに、今後は新たな大手企業にも果敢に営業活動を展開し、関連企業への拡大を見据えた戦略的な営業活動にも積極的に取り組みます。

NADIX株式会社同様、ペーパーレス化やマニュアルのデータ化進展は当社事業にも少なからず向かい風となるはずですが、しかし当社は、いち早くスキニング事業、電子入稿・通販形式によるオンライン印刷サービスなどにも着手し、**アナログとデジタルを融合させたサービスにも積極的に取り組むことで、変化する環境にいち早く適応し、新たな価値を提供し続けています。**また、マニュアルに必要部品を添付・同梱し、**お客様の立場で利便性を追求するサービス**なども当社ならではの取り組みであり、お客様からの高い支持を獲得しています。

これらの通り、当社の強みは印刷を核に様々なサービスを組み合わせ、新たな価値を生み出し提供することに他なりません。私たちはこの強みを最大限に活かし、付加価値の高いサービスを今後も提案・提供し続けることで、更なる成長を追い求めてまいります。



グループ各社のこれから

● 神港システムサプライ株式会社



強みの
伸長

商圏内の高いシェアを活かした取引の拡大

+

弱みの
克服

競争優位性の高い独自商品・サービス開発

+

機会の
活用

対話を通じた新たなお客様ニーズの発掘と提案

+

脅威へ
対応

電子化に即した商品・サービスの開発と提案

人的資産強化

組織(構造)資産強化

関係資産強化

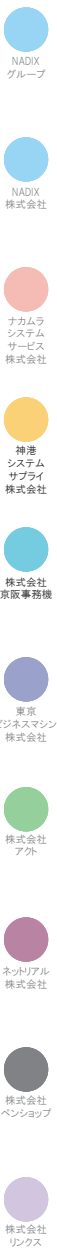
金融機関のお客様との豊富な取引が強みである当社は、商圏内の高いシェアを活かし、既存のお客様との取引をさらに拡大させることで、今後の更なる成長を求めてまいります。

金融機関における人員・店舗削減が進み、従来の各店舗業務の本部集約が進む昨今、これら変化のもとでの円滑なビジネス遂行に必要な新たな商品・サービスへのニーズ、すなわち当社におけるビジネスチャンスが次々に生まれています。これら変化の機会を確実に捉え、着実な成長に繋げるためには、これまで以上にお客様との対話に重きを置き、**お客様のニーズを的確に充足する提案活動**への注力が欠かせません。

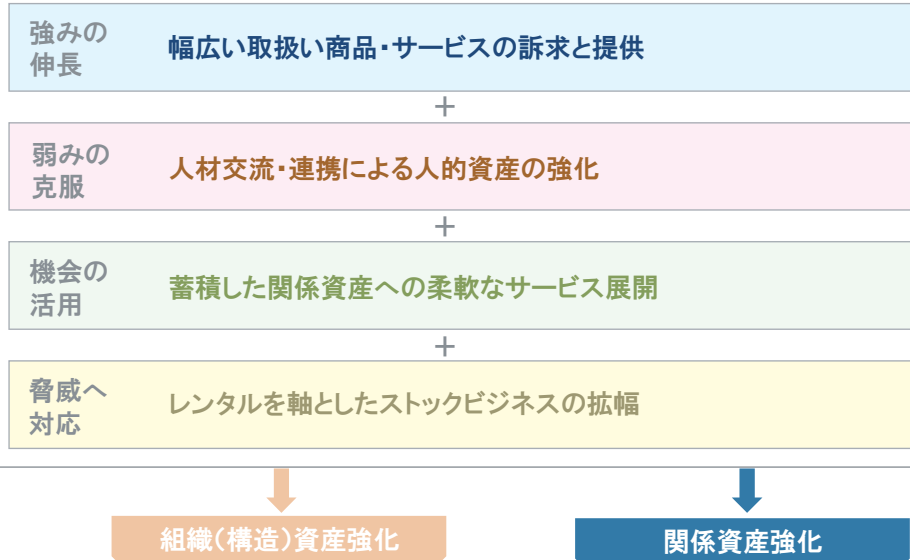
当社はこれまでの活動を通じ、お客様との極めて高い面談率を維持するに至っています。これに加え、多くの金融機関への納入実績や導入事例は、当社の提案の信頼性を後押しするにも至っています。これら強みに加え、当社が取り組みを通じて蓄積した情報・ノウハウを提案内容に余すところなく盛り込み、**お客様のニーズの一步先を行く提案**を行うことで、当社販売領域を拡大し、更なる取引の拡大を目指します。

他方、信用金庫はその特性上、地域企業の採用を優先する傾向にあり、汎用商品においては域外企業の商談参入が難しい現状を否認しません。それゆえ今後は、当社がこれまで培った情報力、ノウハウ、そしてグループの総力を結集し、当社だからこそ提案・提供できる**競争優位性の高い独自の**パッケージング商品・サービス開発に更なる注力を行います。とりわけサーバーやネットワークLANを使用する商品・サービス、および現在開発中の金融機関向け文章配信システムは、金融機関においても進行する電子化の流れに即することから、今後積極的な展開に取り組むことで、幅広い採用を目指してまいります。

メーカーやNADIXグループ各社の協力を得ながら、スタッフ一人ひとりが幅広い知識を培い、ワンストップオーダーの利便性に更なる研ぎをかける。この取り組みは、当社が**金融機関にとっての第一の相談窓口**、そして唯一無二の確固たる立ち位置の確立にも直結します。金融機関のお客様に必要とされ、そしてサポートできるよう、私たちはこれまでも増して切磋琢磨し、強い神港システムサプライ株式会社としての成長を目指してまいります。



● 株式会社京阪事務機



各種OA機器・オフィスサプライなどを幅広く取り扱う当社は、取り扱い商品ラインナップの認知度向上に伴うワンストップオーダー体制の更なる強化、加えてレンタルサービスを活用した多様なお客様のニーズ充足を第一に目指してまいります。

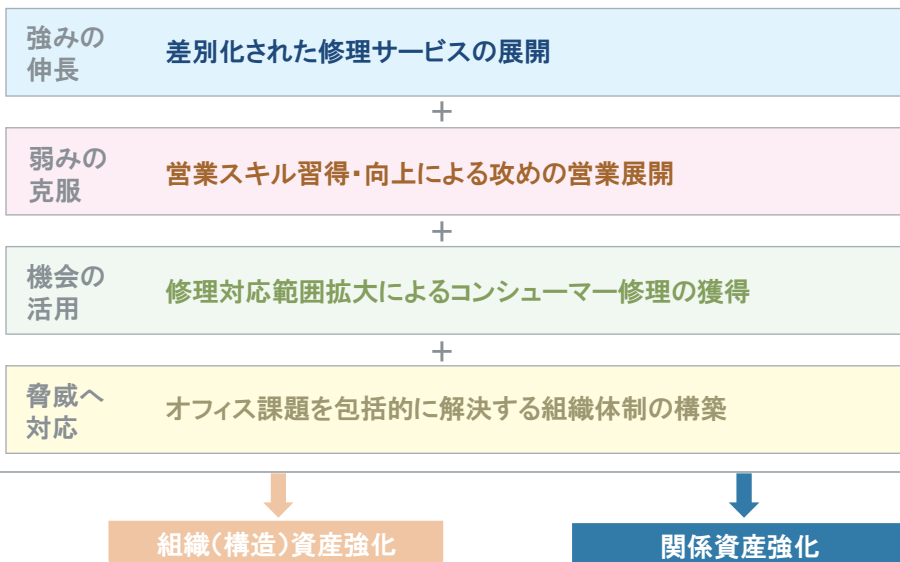
リユース複合機販売のイメージが浸透し、複合機単体の販売が比較的多い当社は、提供できる幅広い商品・サービスを訴求する余地が多分に残されており、特にシステム系商品・サービスにおいては、お客様との接点からも潜在的ニーズを窺い知ることができます。そして増々加速する「働き方改革」は当社にとって絶好の機会でもあることから、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション:ホワイトカラー業務の自動化・効率化)やAIの仕組み、Web会議システムやテレワークシステムなどの各種システムを積極的に提案すること、そして常に**変化するワークスタイルへの柔軟な適応**をサポートすることは決して欠かすことができません。

また、当社は1975年から続く長い歴史を持ち、その道中で結ばれたお客様、そして当社のご存知のお客様が数多くいらっしゃいます。このような関係資産も存分に活かし、今後は従来以上に積極的な営業活動によって当社の幅広い商品・サービスの認知度向上に努めるとともに、**ワンストップオーダー体制の更なる浸透**にも努めてまいります。

これに加え、高齢化社会の進行や目まぐるしく変化する経営環境により、当社が展開するレンタルサービスは更なる拡大が見込まれます。短期間から利用できるレンタルサービスの展開は、NADIX株式会社同様、当社においても従来のリース契約では難しかった短期的利用ニーズの充足に繋がります。今後は価格設定や仕組みに更なる研ぎをかけることで、使い勝手の向上とニーズの拡大にも全力を尽くします。

さらに、これら積極的な取り組みを支える**社内体制の強化**への注力も必要です。当社はNADIX株式会社と業容が極めて近く、柔軟な人材融通が可能です。この利点を生かし、両社の人材交流を更に進め、互いの強みの共有と常に必要な人材が整うバックアップ体制構築に取り組むとともに、更なるスキルアップを求める勉強会・メーカーサービスマン同行機会の拡充、そしてそれら知見の共有にも注力し、人的資産強化の側面からも組織の成長・躍進を求めてまいります。

● 東京ビジネスマシン株式会社



当社は創業以来、高い技術力とおお客様の納得に重きを置く顧客対応力を強みに、持ち込まれる機器に対する満足度の高い修理サービス提供を中心に成長を遂げてきました。今後においては、これら事業を守り育てることはもちろん、複写機サービスを中心とする企業向けサービスを獲得するため、営業力強化を見据えた営業機能のグループ連携のほか、グループが持つ営業機能を当社に取り込むOJTを推進するなど、**当社サービスエンジニアの営業スキル習得と向上に傾注し、「攻めの営業」による成長を計画しています。**

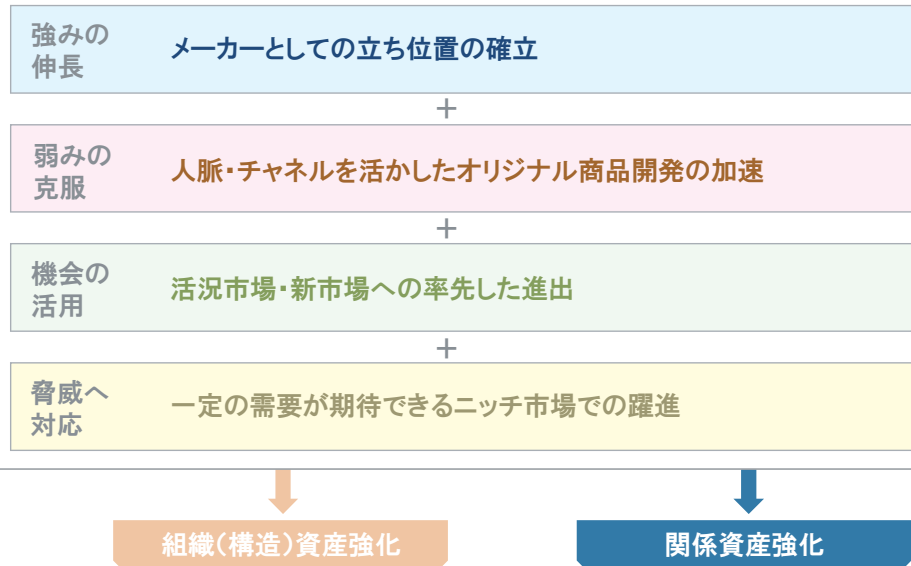
これに加え、詳細な機器構成知識を個々がこれまで以上に深く持つことで、故障箇所・修理内容のより詳細な説明や臨機応変な問題解決提案、すなわち「**差別化された修理サービス**」を展開し、お客様の納得感の向上はもちろん、競合からのお客様獲得も目指してまいります。

コンシューマー向け事業においては、大型インクタンク搭載機をはじめとする高品質・高価格機増加に伴い、修理価格の上昇が見られる環境が訪れています。当社は従来、メーカー保証期間終了後のお客様をインターネット修理受付にて獲得することが中心でしたが、今後はメーカー保証期間内の修理対応にも注力するほか、当社の強みである**スピード修理、修理内容の納得感**をはじめとする「**差別化された修理サービス**」を最大限に訴求することで、修理拠点としての認知度向上と更なるお客様の拡大に取り組めます。

また、修理業務以外においても、プリンターやデジタル複合機などの運用アウトソーシングの展開、オフィスレイアウトやフロアデザインを含めたオフィス全体にわたる商品・サービス提案によってお客様の課題解決を推進する体制構築にも取り組めます。これに加え、ハンディターミナルからスマートフォンへの移行に対応するため、スマートフォン周辺サービスの展開を見据えた体制強化を目指すほか、**秋葉原に近い地の利を活かし、高感度情報の積極的な収集と活用**、ならびにグループ会社と連携した全く新しい新規事業も検討してまいります。

M&Aによる株式会社ペンショップのグループ参入、そしてグループ会社が培ったノウハウの活用により、事業範囲の拡大とサービスの更なる高質化が目指せる状態にある当社。この恵まれた環境も活かし、企業向け・コンシューマー向け双方における更なる成長を目指してまいります。

● 株式会社アクトの強み



全国有数のゴルフ用品卸売業者であり、他には類を見ないシビアなセッティングにも対応する柔軟性を持つ当社は、今後は卸売事業の深化に加え、差別性の高い**ゴルフ用品**を提供する**メーカー**としての立ち位置を確立することを**目指しています**。

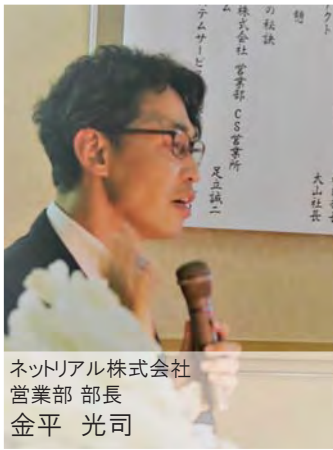
当社はこれまでの歴史の中で、オリジナルクラブを開発・販売し、トップアマを中心とするお客様から高い評価を頂いた経験も有しています。現在においても、少数ながら当社が生産に携わるゴルフクラブをラインナップしており、これら商品はトップアマはもちろん、NADIXフェアにおいても、ご来場いただいた多くのお客様に注目されるなど、その反響は数多くの機会に目にする事が可能です。これに加え、現在では**海外の生産チャネルなどを活用し、柔軟なカスタマイズを施したゴルフバッグの製造にも着手する**など、ゴルフクラブのみならず、幅広い商品において**当社オリジナル商品を開発・展開**する準備も進行しています。

このとおり、当社はこれまで培った経験や人脈、チャネルなどにより、オリジナル商品を展開できる素地が整いつつあります。確かにゴルフ人口は減少傾向にあるものの、当社はトップアマから支持されるシビアなセッティング対応など、常に一定の需要が見込めるニッチな市場における強みを有しています。また、2020年の**東京オリンピック開催**を目前に控えた**ゴルフマーケットの盛り上がりも期待**されるほか、昨今では**健康ブーム**により、「スピードゴルフ」という新たな競技が注目されるなど、当社にとっての追い風も確かに存在しています。

このような環境のもと、時流や時世に常に目を光らせることはもちろん、オリジナル商品の開発・提供、新たなゴルフ競技の普及を見据えた**新市場への逸早い進出**に向け、社内外にわたる体制準備を推し進める、好機と見れば軽やかなフットワークで**即座に挑戦**する。これら取り組みにより、当社が目指す立ち位置の確立を一刻も早く実現するとともに、当社の認知度をより一層に向上させ、海外製造工場や雑誌社、広告会社などとの交渉力を強化し、**グループ会社**で培った販促・売上拡大手法を最大限に活用した売上拡大とコスト削減を並行して進行する。この**好循環**を生み出すことこそが、私たちが想い描く**将来の姿**です。



● ネットリアル株式会社



ネットリアル株式会社
営業部 部長
金平 光司

強みの伸長 **デジタル・アナログを融合したEC展開の深耕**

+

弱みの克服 **より安心・便利なECサイトの追求**

+

機会の活用 **高齢者を見据えた商品ラインナップの増強**

+

脅威へ対応 **仕組みの差別化による競争優位の創出**

↓
人的資産強化

↓
組織(構造)資産強化

↓
関係資産強化

2018年にNADIXグループの一員となった当社は、各種インターネットモールで展開するサプリメント通販事業の伸長はもちろん、グループ各社のネット戦略をサポートすることで、NADIXグループ全体のインターネット事業強化にも貢献してまいります。

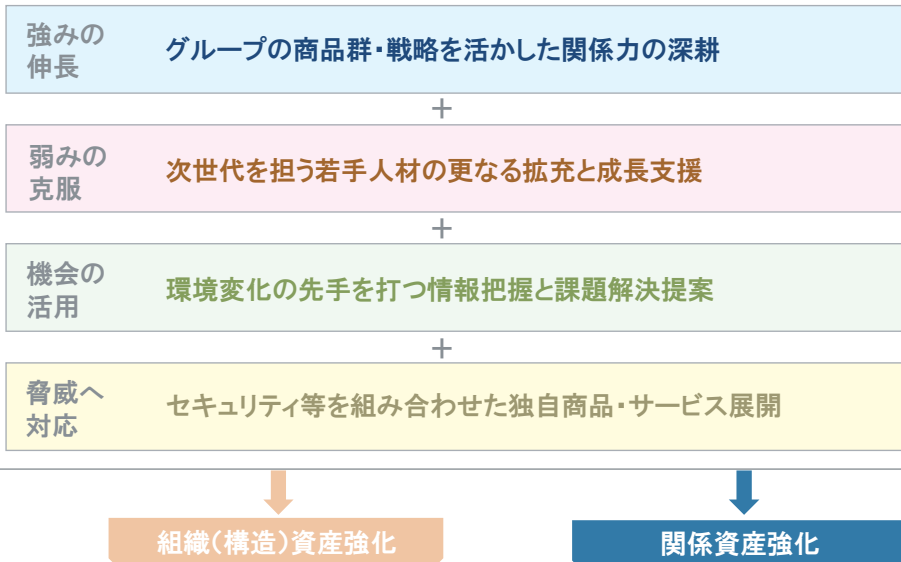
当社はこれまで**大手企業のサプリメントを中心に**取り扱い、メール便を用いた送料無料戦略による価格優位性、セット販売などによるお客様の利便性を追求し、新規・リピート双方のお客様を拡大してきました。2018年には更なる飛躍の第一弾として、関西にて長年ネット通販事業を展開するドラッグストアとの連携を実現し、約4,000点の商品増強を達成、これに加え、より短時間かつ確実に配送が可能な配送手段も実装することで新たなお客様へのリーチが拡大し、今後も更なるお客様の増加が期待できる状況に至っています。

また、当社はネット事業でありながら、「**丁寧で血の通うサービス**」の提供を目指し、お客様のお問い合わせやご相談に担当者が即座に対応する体制にも注力することで、デジタル・アナログ双方から事業を強化することにも傾注しています。これら取り組みは店舗の評価向上に明らかな貢献を果たしていることから、今後はより一層の機能強化を求めるとともに、デジタルとアナログを融合したネット事業の成功事例として、NADIXグループで展開する各種EC事業への水平展開も見据えています。

もちろん、これら販売面での強化に加え、商品面の更なる強化も不可欠です。超高齢社会を迎えた現在、健康維持への関心が高い高齢者層のネット利用は今後更なる増加が見込まれ、サプリメントを中心とする商品の需要も拡大すると考えられます。2019年には、グループ会社のネットワークを活用し、新たな商品の販売もスタートします。この拡充に続き、NADIXグループの持つ幅広いネットワークを活用した新たな商品仕入れを求めることはもちろん、高機能な商品をより安価に提供できるプライベートブランド商品の開発も視野に、健康機運の高まりを追い風に受けながら、果敢な挑戦を画策してまいります。

健康で、いつまでも若く、そして美しく。この価値提供を第一に据えながら、激化する通販競争に打ち勝ち、当社・グループの成長を遂げるべく、ネットリアル株式会社はこれからも切磋琢磨を続けてまいります。

● 株式会社ペンショップ



2019年1月よりNADIXグループに参画した当社は、1975年の創業以降、コピー機をはじめとする各種OA機器や文具、消耗品のほか、ソフトウェア開発・サーバ/LAN構築、さらにはセキュリティやネットワーク関連の販売・メンテナンスを通じ、地元企業における高い知名度、そしてお客様との強固な信頼関係を構築するに至りました。今後はこれらの基盤に加え、NADIXグループの多彩な商品群や戦略を活用し、これまで以上にお客様のビジネスに貢献することはもちろん、グループ各社にコニカミルタ製品のメンテナンスノウハウを積極的に供与するなど、**大阪南部エリア**からNADIXグループ全体の成長を力強く推進してまいります。

当社は京阪事務機同様、コピー機や文具以外の幅広い商品・サービスをお客様にご紹介・提供できる余地が未だ豊富に残されており、そのラインナップはNADIXグループへの参画によってこれまで以上に拡充しました。これに加え、消費税率の引き上げやOS更新に伴うシステム刷新、働き方改革をはじめ、当社の追い風となるビジネスチャンスが今後数多く押し寄せてくることも見込まれます。私たちはこれらチャンスを実に掴むべく、お客様に寄り添うことでビジネスの課題を的確に把握し、当社だからこそ出来るソリューションによってお客様の課題解決と成長に貢献しながら、当社そしてグループ全体の成長を求めてまいります。

また、これら成長を積極的に追い求めるため、今後は若手を中心とする更なる人材拡充と成長促進にも注力します。この取り組みにより、ベテランから若手まで幅広い年齢層が活躍する当社組織に研ぎをかけるとともに、複合機・セキュリティ・ネットワークなどのメンテナンスをトータルで請け負う営業・サポート体制を強化し、複合機における自社メンテナンス率の向上、ならびにこれに伴うお客様との更なる関係性の強化にも取り組んでまいります。

数多くの競合がひしめくビックマーケットである大阪南部エリアにおいて、**40年以上**にわたり当社がお客様に愛されてきた理由、それは地域に密着し、お客様に寄り添い、同じ歩幅で歩んできたからに他なりません。私たちは更なる信頼の獲得と永続的なお取引を目指し、これからもお客様と足並みを揃えながら、柔軟な発想と溢れんばかりの熱意を持って、当社そして社員一人ひとりの存在価値の深化に努めてまいります。



グループ各社のこれから

● 株式会社リンクス



株式会社リンクス
代表取締役 社長
大山 繁剛

強みの
伸長

自社・グループECサイトの更なる深耕

+

弱みの
克服

業務分担・ノウハウ継承の仕組み化と推進

+

機会の
活用

拡大するネット化を捉えた蓄積ノウハウの活用

+

脅威へ
対応

技術変化に左右されない商品訴求力の更なる強化

人的資産強化

組織(構造)資産強化

関係資産強化

今後もあらゆる分野で進展が見込まれるWebの世界。当社の更なる成長のためには、これまで培った強みである幅広い知識と技術、そして**好機**と判断すれば**いち早くチャレンジ**をする風土をこれまで以上に活用することが欠かせません。

当社はホームページはもちろん、ECサイトの構築や運営、そして自社EC事業展開を通じ、システム開発から売上拡大手法に至る幅広い**ノウハウ**と**実績**を蓄積してきました。これまで当社はNADIXグループ各社からの紹介を中心にこれら蓄積した資産を活かしてきましたが、NADIXグループのお客様はもちろん、外部を見渡しても、当社がアプローチできるお客様は未だ多数いらっしゃいます。ゆえに今後は、当社からの新たなお客様開拓にも注力し、これまで以上に多くのお客様のビジネスを支援することを目指してまいります。


加えて、当社の強みを活かし、**自社およびグループ会社のEC展開**にこれまで以上に**注力**することで、NADIXグループ全体の強化を**推進**することも必要です。とりわけ自社への注力においては、成長を続けるジュエリー事業「REJOU」の商品の質と量双方の強化はもちろん、販売促進から購入後の満足度向上、リピート促進までを一連で織り成す仕組みを導入するなどの施策を講じることで、当社ファンの拡幅に資する取り組みを推進します。また、新規事業については、時代に左右されず**在庫リスクの少ない商材**による新たな**EC展開**を検討するほか、**オンライン**における**買取事業・委託販売**などを推進し、国内に眠る逸品を活かすビジネスの検討、ならびにジュエリー事業と新たな**EC事業**とのシナジー創出も目指してまいります。

これら新たな取り組みにおいて求められる業務量増加においては、グループ会社間での分業・連携をさらに推し進めるとともに、中期的な継承計画のもと、写真撮影、コピーライティング・ネット広告などの**人に根付くノウハウ**の**共有・継承**にも取り組んでまいります。

軽やかなフットワークのもと、Webの技術・ノウハウ、そして消費者の心をつく商品訴求力の差別化に研ぎをかける。その取り組みの先にあるお客様の成長、そして当社とNADIXグループの**更なる成長**に向かうべく、私たちは絶えず**新たなフィールドへの前進**を続けてまいります。

グループ概要

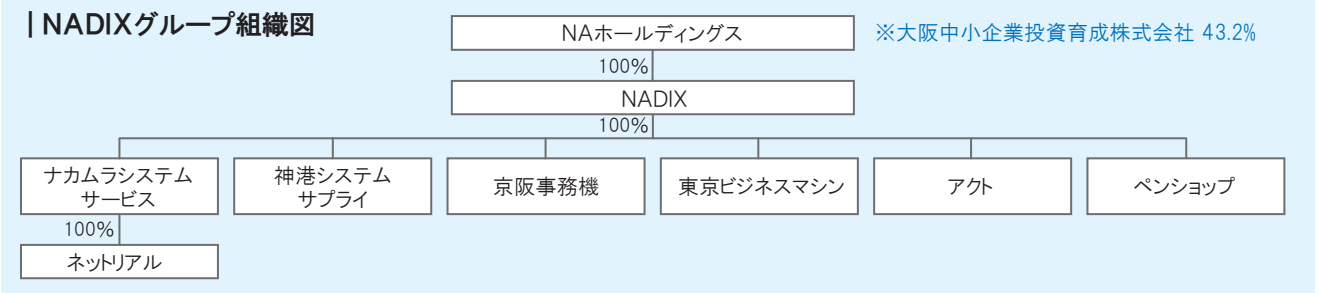
| グループ概要

	社名	NAホールディングス株式会社
	代表者	代表取締役社長 中村 浩
	設立	昭和35年5月(グループ創業)
	社員数	グループ合計 83名(平成31年1月現在)
	売上高	グループ合計 20億円(平成30年2月現在)
	取引銀行	りそな銀行/三菱UFJ銀行/三井住友銀行/ 池田泉州銀行/北おおさか信用金庫 他2行
	URL	http://nadix.co.jp/

【グループ会社】

- **NADIX株式会社**
大阪府池田市神田2-21-1
TEL 072-750-2222(代) FAX 072-753-6230
- **ナカムラシステムサービス株式会社**
大阪府池田市神田2-21-1
TEL 072-753-3706 FAX 072-753-3762
- **株式会社 京阪事務機**
大阪府寝屋川市池田3-7-10
TEL 072-826-4571 FAX 072-827-8023
- **株式会社 アクト**
東京都墨田区亀沢1-4-17 東洋ビル3F
TEL 03-5619-1200 FAX 03-5619-1210
- **株式会社 ペンショップ(平成31年1月グループ参画)**
大阪府堺市中区深阪5-3-32
TEL 072-235-1790 FAX 072-235-2208
- **神港システムサプライ株式会社**
大阪府池田市神田2-21-1
TEL 072-750-2227 FAX 072-750-2330
- **東京ビジネスマシン株式会社**
東京都墨田区亀沢1-4-17 東洋ビル
TEL 03-3621-3811 FAX 03-3621-3810
- **ネットリアル株式会社(平成30年9月グループ参画)**
大阪府池田市神田2-21-1
TEL 072-750-1500 FAX 072-750-1515
- **株式会社 リンクス(NADIXグループ協力会社)**
大阪府箕面市白島2-1-39
TEL 072-737-8419 FAX 072-737-8418

| NADIXグループ組織図



※大阪中小企業投資育成株式会社は、「中小企業投資育成株式会社法」に基づき設立された公的な投資育成機関です。

NAホールディングス株式会社は、大阪中小企業投資育成株式会社の優良投資先に選定された平成14年以來、毎期連続配当を継続しています。

グループ各社のこれから

令和元年5月 更にNADIXグループが増えました

● 株式会社ノベルティコレクション



株式会社ノベルティコレクション
販売促進部 部長
小林 志摩

強みの
伸長

グループ各社の強みを共有した直接営業・訴求への拡大

+

弱みの
克服

インターネット販売だけでなく、リアル営業販売のスタートへ

+

機会の
活用

従来のノベルティ事業の価格帯を超えた「プレミアム商品」企画

+

脅威へ
対応

WEB・システム・宣伝広告・SEOのグループ連携での強化と開発

人的資産強化

組織(構造)資産強化

関係資産強化

2019年5月よりNADIXグループに参画した当社は、創業2011年7月サイトオープンに始まり、2016年4月に株式会社ノベルティコレクションを設立、インターネット販売を中心にしたノベルティ販売事業の実績とともに沢山のお客様からご愛顧いただいてまいりました。従来からの当社の強みは、経験豊富なスタッフによるニーズへの対応力とクリエイティブな提案力、15000点以上の商品を卸値で拡販できる独自のスキームとインターフェイスでの販売力です。短納期小ロットも得意とし、同業他社では難しいオーダーにも実現対応できることも強みです。

そして、このたびNADIXグループに参画したことで、従来の**インターネット販売に加え、対極のリアル営業販売**での展開も同時に拡がることとなります。グループ全社提携による、営業担当者の直接訴求によりNADIXグループの本領ともいえる顧客ニーズへのアンテナ感度もあげ、お客様の声として「もっと集客したい」「自分達のお客様にもっと自社の名前を覚えて欲しい」「問い合わせを獲得したい」「自社の社員に会社を好きになって欲しい」などの具体的な思いも大切にしながらオンリーワンの「ノベルティグッズ」を提案・制作・実現してまいります。

ノベルティとはオンリーワンの楽しさ溢れる特別な商品であるだけでなく、**ハートフルなブランディングツール**でもあります。故にデザインやアイデアでの満足度はもちろん、コストパフォーマンスや仕上がりにつきましても素晴らしい商品として誕生させていくことが重要なミッションとなります。親しみやすいグッズ系から、プレミアムな記念品までノベルティとして感動を発信できる「プライスレスな価値観」を誕生させ、商標登録まで視野に入れたブランディングや、高額商品のノベルティ化など、今までにないプレミアムノベルティ商品にも着手できる**業界No.1を目指します**。従来からの東京拠点では主にインターネット販売事業部として全国・海外に注力し、新たな大阪拠点ではグループ各社の拡販を丁寧に狙います。新規顧客獲得という視点におきましても、敷居が低く、門戸を開けていただき易いノベルティという特別な企画商品を大切に、それを**グループ全社における共通ワード・共通商材**として相互連携をはかります。ノベルティを入口にグループ各社の業務へとワンストップでご紹介させていただいたり、デザイン・印刷・web・システム・seo・広告宣伝など、様々なベクトルでのご提案も可能な会社として、さらなる成長へと推進します。そして、**NADIXグループ全体の成長の一輪も担える位置づけの中、業界「顧客満足度」No.1も同時に目指します**。

CSR活動・支援活動

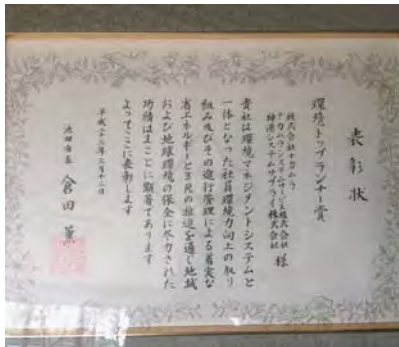
| NADIXグループの社会貢献活動



大阪エヴェッサ オフィシャルスポンサー



障害者ゴルフ大会協賛・ジュニアゴルフスポンサー



環境トップランナー賞



日本赤十字社 金色有功章



私募債発行を通じた2025年国際博覧会 (大阪万博) 誘致活動推進



池田市役所 AED寄贈



献血活動



近隣地域 清掃活動



クールチョイス



ユニセフ募金活動



日本赤十字社支援活動 「3.11私たちは、忘れない」

| 創業者の想いを汲み、諸先輩が築き上げた礎に研ぎをかける

当グループは1960年、現代表の両親が写真の現像と完成写真を配達する事業からスタートしました。

事業と言っても店舗もなく、自宅の一部を利用して作業することが始まりでした。創業直後は名刺が出来る前から昔のお客様を一軒一軒訪ね歩き、とにかく多くのお客様を獲得することに邁進していました。

その結果、本当にたくさんの方に助けられて感謝を胸に刻む一方、信用が無いが故に辛い経験に直面することもありました。商売が少し軌道に乗り、店舗を構えるべく銀行に融資を依頼するも断られたことを知った時、現代表は言い知れぬ悔しさに涙しました。信頼は将来に向けて評価してもらうことができても、信用は今現在のこと。これが現在に続く、信頼される仕事に勤しみ、信用される会社をつくる想いの原点です。

昭和40年頃、遂に小さな写真店を構えることができるようになった創業者。ちょうどその頃、初めてのマイカーがやってきました。それが当社1階エントランスに展示しているマツダR360です。創業当時の想いがたくさんつまったマツダR360。55周年を迎えたある日、クラシックカー博物館で同型の車を見つけ、創業者スピリットの象徴として購入することにしたのです。

やがて、当時取り扱いをしていたカメラメーカーが青焼きやコピー機・ファックスなどの開発・製造・販売を開始したことから、現在の当社事業の主流である事務機販売の道が開かれました。それは大阪万博などの公共事業により景気が支えられる頃、中小企業でも事務機器導入が進み、当社もこれに伴い順調に事業を拡大していきました。

メーカーで経験を積んで当社に戻り、32歳で先代から事業を受け継いでこれからという矢先、先代が突然の病に急逝。営業経験しかなかった現代表は苦労と驚き、そして恐怖の連続に苦悩するも、この時に経営者としての真の覚悟が出来上がりました。

現代表として社長に就任し、既に四半世紀が過ぎました。信頼と信用、期待に応えることの大切さ。社員は家族、時に厳しく、苦しい時こそポジティブに。そして企業である以上、業績を向上させ続ける使命。本当にたくさんの方を学びました。

諸先輩が築き上げた礎に研ぎをかけ、社員一人ひとりがステークホルダーに対し真摯に接し、心からの気持ちで当社の歩みの根幹である経営理念を継承してくれたなら、いずれ次の世代にバトンタッチする時が来ても、当グループは間違いなく永続していけると確信しています。

すべてはお客様のために。私たちNADIXグループは、お客様にとってなくてはならない企業を目指してまいります。



NADIX
グループ



NADIX
株式会社

ナカムラ
システム
サービス
株式会社

神港
システム
サプライ
株式会社

株式会社
京阪事務機



東京
ビジネスマシン
株式会社

株式会社
アクト

ネットリアル
株式会社



株式会社
ペンションブ

株式会社
リンクス



知的資産経営報告書について

知的資産経営報告書とは

知的資産は、従来の財務諸表に記載される資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表現されにくい、経営資源の総称と定義されています。

知的資産経営報告書とは、目には見えにくい経営資源、すなわち知的資産を債権者、株主、顧客、社員といった企業のステークホルダーに対し分かり易く伝えることで、将来の企業価値向上に向けた取組みを共有するための資料です。

2005年10月には、経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、原則として、本書は、これに準拠して作成しています。

本書における将来の経営戦略及び計画ならびに附帯する事業見込などの全ては、本書作成日現在で入手可能な情報をもとに当社独自の判断で記載しています。

そのため、将来にわたる経営環境の変化によっては、本書の内容を変更すべき必要が生じることもあり、本書が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。よって、当社が将来にわたり、本書記載内容の全てを保証するものではないことを、あらかじめご了承ください。

本書に関するお問い合わせ先

NADIX株式会社

■TEL 072-750-2222 ■E-mail / soumu@nadix.co.jp



