

SICかわらばん

SIC、入居企業、地域企業を結ぶ情報紙 — 地域版 —

発行日：令和4年(2022年)5月16日(月)

地域企業紹介 No. 78

株式会社ミナミ工機

提案型営業で「モノづくり企業」 に貢献!

機械工具の総合商社である株式会社ミナミ工機の代表取締役社長である南篤史社長を相模原市中央区千代田の本社に訪ねました。

株式会社ミナミ工機は、南篤史社長の祖父である南三郎氏によって昭和48年に法人設立され、今年で49年目となる老舗企業だ。昭和62年には父南毅之氏が二代目社長に就任。平成3年に現在の中央区千代田に拠点を移し、盤石な営業基盤を確立された。そして、三代目社長として、昨年11月に南篤史氏が代表取締役に就任した。

同社は、地域の「工具屋さん」として工場など「モノづくりの現場」に工具や消耗品(MRO)をお届けする納入業者だ。しかし、ただ商品を届けるだけではない。納入先企業のコスト削減や作業効率アップなどに繋がる商品やアイデアを提案するセールスマンとして、創業以来「Products get smoothly (モノづくりの仕入れをスムーズに)」をコンセプトに事業を展開している。そのポイントは「Price (価格)・Easy (手間なく)、Speed (直ぐに)、Help (お助け)」の4つ。Price = 商品が多様化する現代において、日々刻々と変わる商品情報を収集・蓄積しているため、お客様の予算と要望に応じた提案はもちろん、本当に価値ある価格のモノをご提案できる。お客様に代わって、たくさんの商品の中から価格と質のバランスを吟味し、何が良いのか探し出す。Easy = 商品によってはメーカーが直接販売してくれないこともある。様々な事情で商品がスムーズに入手できないお客様に、ミナミ工機が自社のネットワークを駆使し、メーカーとのパイプ役も果たしてくれるので、欲しい商品が手間なく購入できる。Speed = 商品がいつ欲しい⇒今でしょう。そんな要望に応えるため、最短1~2日で納品する(在庫品。同社より半径5km)。また、在庫以外でも、仕入先との連携により同様の納期を実現する。ここが腕の見せ所である。Help = どんなことにも親切丁寧に相談に乗ってくれる。たとえば商品名が分からなくても、欲しいと思っていた以上の商品を見つけ出し、たとえ世にない製品でも協力会社のネットワークを通じて製作することも可能だ。地域を熟知し、小回りが利き、長年にわたる経験と実績に裏付けされた提案力、時にはお客様同士をつなぐ役割も果たす“地域の工具屋さん”はモノづくり企業にとってとても大きな存在。まさに、そこがミナミ工機が一番の強みだ。

そんなミナミ工機を率いる南社長は福岡県の生まれ。会社員だった父毅之氏の転勤で5歳時に名古屋へ転居。その後、7歳時に相模原



代表取締役社長：南 篤史 (みなみ あつし)
所在地：神奈川県相模原市中央区千代田4-5-19
従業員数：8名
資本金：1,000万円
事業内容：機械工具販売
URL：<http://www.minamikouki.co.jp/>

の地に移ってきた。小学生の時から地元のサッカーチームで汗を流す。中学生の時には生徒会長に立候補し、様々な学校行事でリーダーシップを発揮した。県立相模原高校でもサッカー部に入部するなど充実した高校生活を送る。とにかく真剣勝負するところがサッカーの魅力だと南社長。その後、専修大学商学部に進学。今でも、気の合う仲間とフットサルを楽しんでいるそうだ。現在、3人のお子さんの父親でもある南社長は、今年度から相模原市が後援する「子どもアントレプレナー体験事業」の実行委員長を務める。「自分で事業を起こし、行う面白さ」を子供たちに伝えたい。それは起業だけではなく、勤め先での新プロジェクトの企画などにも役立つはずと南社長。一方、長年所属している「相模原市青年工業経営研究会」の会長にも就任。同会では会長独自の「統一テーマ」と「スローガン」を掲げ、会員同士で本気本音をぶつけ合い、磨かれることで、自身自社が成長することを目指している。今年度、南会長の統一テーマは「顔になれ」、スローガンは「チャンス到来」だ。この顔には、自らが決めた分野で一目置かれる存在という意味があるそうだ。ウィズコロナが叫ばれる中、新しく世界が生まれ変わるチャンスに“顔”になる。

今年度は、その顔になるための成果に拘る一年にする!常に「背伸び」を意識し、果敢にチャレンジする姿勢を持ちたいと意気込みを語る。

そんな南社長が社長就任時に社員へ向けた第一声は「お客さまの期待に応え、イキイキして行こう!」だ。社員がモチベーションをアップし、イキイキ仕事をしているとお客さまも相談しやすくなり、いい情報もたくさん入ってくる。これが実現できれば会社はうまく回っていくのでは。そんな会社にしていきたいと抱負を語る。現在、モノづくり業界の全国展開専門商社に7年半ほど勤務した縁を通じ、置き工具販売事業「MROSTOCKER」にも力を入れている。さらにお客さまの利便性向上のため、新たに“工具の自動販売機事業”に乗り出す計画もあるのだとか。

来年は創立50周年を迎える節目の年。厳しい時代を乗り越え半世紀にわたり事業を継続してきた秘訣は、何といても「面倒見のいい社員」が多いこと。お客さまのニーズも多様化し要望も高く、リードタイムもタイトである中、自社の強みを活かし、「せっかくやるなら」の精神でモノづくり企業のお役に立ちたいと南社長。業界を問わず、“工具”でお困りの方は、まずはミニミ工機に相談してみてもいいかでしょうか。きっとあなたの“欲しい”が見つかるはずです!

人獣共通感染症・疾患の One Health 創薬ベンチャー

エピトマップ株式会社

人獣共通の感染症や疾患を駆逐するワクチン、治療薬の開発に取り組むエピトマップ株式会社の増田健一社長にお話を伺いました。

エピトマップ社は、理化学研究所「人工ワクチン研究チーム」のリーダーであり、動物アレルギー検査株式会社の代表も務める増田社長が令和2年7月に設立した会社で、SIC-2 Creation Lab.に入居しています。

現在も世界中で猛威を振るう新型コロナウイルス感染症 (COVID-19)。多くの研究者がワクチン開発に取り組んでいるものの、ウイルスの変異、抗体依存性感染増強 (ADE: ウイルスの感染やワクチンの接種によって体内にできた抗体が、ウイルスの感染や症状をむしろ促進してしまう現象)、そして各種哺乳類への感染 (「保菌動物」の拡大) などへの対応といった課題に直面しています。エピトマップ社では、理化学研究所と動物アレルギー検査が進めてきた共同研究の成果を事業化することにより、動物とヒトの種間を超えて適用可能で、かつ、将来の変異株に対応しADEを回避する「ユニバーサルコロナウイルスワクチン」の開発に取り組んでいます。また、ヒトと動物で根本的な対策が立てられていないアレルギーに対する「アレルギー根本治療薬」の製品化もヒトと動物の両方で目

指しています。

ユニバーサルコロナウイルスワクチン事業では、新型コロナウイルス感染症だけでなく、高病原性コロナウイルスによる猫伝染性腹膜炎ウイルス (FIPV) などすべてのコロナウイルスに有効な化学合成ワクチン (CoV-mMAP) の開発に取り組んでいます。その特長は、今後発生するすべての変異ウイルスに対応するだけでなく、従来のワクチン接種で付与された抗体が起こすADEを回避できる点にあります。CoV-mMAPでは、すべてのコロナウイルスにおいて変異しない共通部位を選定することで、将来的な変異ウイルスにも対応できるように設計されています。これまでに、発症すると100%致死のFIPVの感染モデル猫を生産させることに成功しており、今後は製薬メーカー等と協働し実用化を目指していきます。

さらに、抗体医薬品事業として、「犬用アレルギー根治治療薬 (E-mab)」の開発にも取り組んでいます。アレルギーは免疫グロブリンE (IgE) が患者体内で生じることで起こりますが、IgEの中にはアレルギー発症に無関係なタイプ (非病原性) も存在し、その根治治療を成功させるためにはそれを区別する必要があります。開発した新規抗体は、犬とヒトでアレルギーを起こす病原性IgEと

非病原性IgEを見分ける特徴を持っています。この抗体で病原性IgEだけをいったん消失させる抗体医薬を開発し、犬とヒト双方への効果適応を目指していきます。これは、アレルギー反応を根本的に消失させる初の治療薬になります。すでに、犬用抗体医薬の製品化については、製造・治験フェーズまで進んでおり、まずは犬用医薬品として、その後にヒトの医薬品へと展開する計画です。

令和3年10月には、日本全薬工業株式会社と動物アレルギー検査を引受先とした第三者割当増資により、約3億円の資金調達を行いました。また、三者間で事業化推進契約も締結し、日本製初の動物用抗体医薬品 (アレルギー治療薬) の製品化に向けて、開発を加速させていきます。

エピトマップ社では、人と動物の両方を視野に入れた薬剤開発を行い、人獣共通感染症・疾患の“One Health創薬ベンチャー”として、独自の発想と生物学のロジックを駆使して動物とヒトの医療発展に貢献していきます。

今回は、インボイス制度の特徴とそれへの対応方法について考えたいと思います。

インボイスの正式名称は「適格請求書」といいます。イメージ的には、これまでの請求書に(発行者の)登録番号が書かれているものをいいますが、この番号は、課税事業者が税務署に申請して取得しますので、結果的にインボイスは、消費税を申告している事業者しか発行できない請求書になります。

現在の法律では、事例の仲買人が仕入税額控除(以下、税額控除)の計算(-4)をするためには、市場(仕入先)が発行した請求書(a)を保存することが必要で、これまではこの(a)は普通の請求書でよかったのですが、新制度ではこれがインボイスであることが求められます。

例えば、仲買人が課税事業者で市場が免税事業者の場合、市場は番号付きのインボイスを発行することはできないため、仮に仲買人が市場から本体40(消費税4)のような書式の普通の請求書を受け取ってその支払いをしたとしても、新制度では(-4)の税額控除が認められなくなります(6-0=6の納税)。このままですと、仲買人は44(0)の仕入を行っ

仲買人		(卸売)市場	
	本体	消費税	
売上	60	(6)	(a)
仕入	40	(4)	40 (4)
差額	-	(2)	30 (3)
			- (1)

たのと同じ状態(実質的な値上げ?)になります。すると仲買人は市場に対して「消費税を請求しないでください!」と伝えることになってきます。

それではこの新制度にどう備えるべきでしょうか。これについては、自社が課税事業者なのか免税事業者なのか、そして自社の取引先(売上先と仕入先)が、それぞれ課税事業者なのか免税事業者なのかによって対応が異なります。

まず、自社が課税事業者の場合。売上先が免税事業者であれば、「売上先は税額控除をしない=インボイスを要求されることは少ない=番号を取得する必要性は低い」となります。しかし、売上先に1社でも課税事業者(特に原則課税)がある場合は、売上先が税額控除をすることを見越して番号を取得しておく必要があります。同時に、自社でも税額控除ができるように、仕入先が発行する請求書がインボイスなのかどうかについて、常にチェック(以下、判定チェック)し続ける必要があります。(ただし自社が簡易課税の場合は自社で税額控除をしないため判定チェックは不要(前号参照))

次に、自社が免税事業者の場合。まず、仕入先の判定チェックについては、そもそも自社で消費税(税額控除)の計算をしないため、不要です。また売上先も免税事業者の場合は、自社が課税事業者の場合と同じ理由で、番号を取得する必要性は低くなります。問題は売上先に1社でも課税事

業者がある場合。売上先からインボイスの発行を求められる反面、自社でインボイスが発行できないという事態に陥ります。これをどう考えるべきか。

そもそもこのインボイス制度は、「税額控除の対象となるのは、消費税の申告をしている事業者から請求された消費税だけです」というルールですので、仮に免税事業者から消費税相当額の請求を受けなければ、税額控除ができなくても新たな税負担は生じないこととなります。しかし、売上先が、免税事業者である自社に対する判定チェックの負担を嫌って、仕入先を課税事業者のみに限定するような取り扱いが暗に想定されるような場合は、自ら免税事業者の地位を返上してでも、インボイスを発行できるようにしておくことも経営判断として覚悟しなければならないのかもしれない。(おわり)



天野俊裕税理士事務所
代表 天野 俊裕

市内の中小企業を中心に、帳簿や決算申告書の作成にとどまることなく、それぞれの会社の事業の将来を見据えた関与をモットーとしている。昭和49年相模原市生まれ、平成16年税理士登録。

フィーコディンディア

小田急線本厚木駅南口より徒歩2分。「フィーコディンディア」にお邪魔しました。シチリアで修行した横井さんが師匠の店名を受け継ぎ、12年前に店を構えました。昼はリーズナブルなコースメニュー、夜はシチリア料理をワインと一緒に楽しめます。会食も2階で最大28名利用できます。

今回は前菜付きパスタコースとドルチェをいただきました。食材はスタッフが研修のため現地に行くほど吟味されたもの。珠玉の一皿は、噛むほどにいままでと違う素材のおいしさを発見します。また横井さんはドルチェがコースを決めると考え、パティシエ修行後にシェフとして経験を積みました。目移りするドルチェは9種から選べます。最後の一口まで目と舌で楽しむ。そんな至福が味わえます。(佐藤)



生ウニ・自家製リコッタチーズのセイカ墨ソース



シチリアを代表するドルチェ2種
(セミフレッド、カンノーリ)

【所在地】 神奈川県厚木市旭町1-24-16

【営業時間】 11:30 ~ 15:00、17:30 ~ 22:00

【定休日】 月曜日(ただし祝日の場合は営業し、翌日が休業となります)

【TEL/FAX】 046-265-0297 / 046-265-0583

【URL】 <https://ficodindia.owst.jp/>



店主の横井さん(思い出の写真と共に)



「ニュービジネスリーダー」育成セミナー

21年目のSIC 経営塾
塾生募集中!

時代に打ち勝つ『経営力』の育成を目的として、平成14年(2002年)に開講したSIC経営塾は、これまでに200名以上の方が受講し、経営塾で学んだことを経営の場で実践しながら第一線で活躍しています。

本年も、7月からの全10回の講義で、先端的な企業のケーススタディーを通じ、経営の理論と実践を学ぶとともに、塾生自らが事業構想を再構築することにより、「真の経営力」を育成することを最終目的としています。

【開催期間】	令和4年7月～令和5年2月
【会場】	㈱さがみはら産業創造センター、 サン・エールさがみはら他
【対象】	中小企業経営者または 経営者に準ずる経営幹部
【受講料】	220,000円(税込)
【問い合わせ先】	㈱さがみはら産業創造センター 事業創造部 中村・片山



令和4年5～7月 SIC EVENT CALENDAR イベントカレンダー

令和4年5月	SIC職場リーダー養成塾 開講 (～令和4年12月)
令和4年7月	SIC経営塾 開講 (～令和5年2月)

knock! knock!
入居企業を募集しています。

SIC空室情報 (令和4年5月16日 現在) ※お気軽にお問い合わせください。

部屋	空室数	賃料/月額 (共益費込・消費税込)
SIC-1 Startup Lab. ○セミラボA (47.3㎡)	1※1	154,660円
○スモールオフィスA (23.6㎡)	1	86,570円

※1 令和4年6月より入居可能

中小企業大学校 サテライト・ゼミ with さがみはら産業創造センター

事業の中核を担うマネジメント人材の
育成と組織力強化の進め方

- 第1回 ①マネジメント人材の必要性・重要性「参画型経営の実践」
②組織の理念・方向性の明確化「ストーリーテリングによる想いの発露」
- 第2回 ①マネジメント人材の発掘・育成の仕組みづくり
「マネジメント人材の計画的育成」
②マネジメント人材の評価制度のあり方「ジョブ型・メンバーシップ型」
- 第3回 ①働きがいのある職場の作り方 「エンゲージメント向上」
②人材育成の理論と実践のポイント

【開催期間】 令和4年8月9日(火)・8月23日(火)・8月30日(火) (全3回)
第1回：10:00-17:10、第2回：10:00-17:00、
第3回：10:00-17:10

【会場】 サン・エールさがみはら (2階・第1研修室)

【対象】 経営者・経営幹部

【受講料】 29,000円(消費税込)

【問い合わせ先】 ㈱さがみはら産業創造センター
事業創造部 樽川・上野・安藤



子どもアントレ開催決定!!

～ご協賛のお願い～



さがみはら子どもアントレプレナー体験事業(通称:子どもアントレ)は、小学生が初めて会う仲間とともに会社設立から決算まで、会社経営を疑似体験するプログラムです。コロナ禍により中止していましたが、今年から感染症対策を講じ新しい形で実施します。

本プログラムは、地域の皆様からのご協賛によって支えられてきました。大きな夢を持ち、無限の可能性に溢れた子どもの育成に、皆様のご支援を心よりお願い申し上げます。

【問い合わせ先】
㈱さがみはら産業創造センター 事業創造部 上野



詳細はこちら

詳しくは、SICホームページをご覧ください。

<https://www.sic-sagamihara.jp>

編集後記

これまでに市内Sierとロボットメーカーとの勉強会や交流会を開催してきたミナミ工機の南社長。実は、先月ロボット導入支援センターが開催した「搬送自動化セミナー」も、南社長からのご提案がきっかけで実現した企画です。相模原のロボット産業活性化にも尽力されている南社長は、モノづくり企業の皆様だけでなく、私たちSICにとっても、とても心強い存在です。



(株)さがみはら産業創造センター(SIC)
〒252-0131 相模原市緑区西橋本5-4-21
電話:042-770-9119 FAX:042-770-9077
E-mail: koho@sic-sagamihara.jp

ご意見・ご感想を
お待ちしております。ウェブサイト <https://www.sic-sagamihara.jp/>