

実需販売物件

お問い合わせは **0120-530-700**

VORT渋谷道玄坂(仮称)

東京都渋谷区道玄坂1-18-5



専有面積 95.71m²(28.95坪) **販売価格** 2億4,890万円(税込)

① 名称: VORT 浅谷水道(仮称) / 所在地: 東京都渋谷区浅谷 / 丁目番号 5 番 ② 通/買/売の順: 浅谷 / 浅谷 / 浅谷 ③ 徒歩 3 分、東京メトロ有楽町線・半蔵門線・副都心線、東武東横線・田園都市線有楽町線浅谷駅 徒歩 5 分、JR 各線浅谷駅 徒歩 6 分 ④ 建築/鉄骨・鉄筋コンクリート造 ⑤ 延床面積 1,071.22 ㎡ (用途: 地域、商業施設) ⑥ 敷地面積 160.42 ㎡ (48.52 坪) ⑦ 土地権利/所有権 ⑧ 土地持分 59.71、92.13 ⑨ 延床面積 1,071.22 ㎡ (324.04 坪) ⑩ 総戸数 12 戸 (事務所 10 戸、店舗 2 戸) ⑪ 販売戸数 1 戸 / 専有面積 178.17 ㎡ (28.95 坪) ⑫ 築年 / 2006 年 3 月 / 完成 2011 年新耐震基準適合 ⑬ 施工 / (株) イキキエ ⑭ 管理 / 管理/ローカル・コミュニティ (株) 管理費 (月額) 57,235 円 ⑮ 修繕積立金 (月額) 60,585 円 / 現況 / 貸貸中 (平成 29 年 7 月 1 日退去予定) ⑯ 引渡し / 相対引 / 引取懸帳 / 売主

※表示価格はすべて税込金額です。※坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。※掲載している情報は平成29年2月28日現在のもので、今後の測量や設立総会の結果などにより、掲載情報は予告なく、変更される場合があります。また万一ご成約の際は、ご容赦ください。※広告有効期限/平成29年3月31日

VORT末広町

東京都千代田区外神田6-14-7



千代田線 JR各線・日比谷線
「末広町」 駅徒歩1分 **「秋葉原」** 駅徒歩9分
※山手線、京浜東北線、中央線、総武線
 銀座線
「湯島」 駅徒歩5分 **「上野広小路」** 駅徒歩6分






專有面積 188.20 m²(56.93 坪)

販売価格 2億5,910万円(税込)

※名称/VORT末田町(仮称)・所在地/東京都代田区外神田末田1番7号・交通/東京東口銀座線「末田町」駅徒歩6分、JR有線、京浜東北口比谷站「取手原」駅徒歩9分、東京東口代田線「湯島」駅徒歩5分、東京東口銀座線「上野小塚」駅徒歩6分、都営大塚・戸線「上野御茶屋」駅徒歩6分、JR各線「駒込」駅徒歩8分、東京東口比谷線「仲御茶屋」駅徒歩8分・〇構造/鉄骨筋コンクリート造地上地下2階地下1階付附置型・用途地域/商業地区・敷地面積/301.94㎡(93.3坪)・土地権利/所有権・土地持分:18,820/187,791円・延床面積/2,092.49㎡(632.97坪)・総戸数/10戸(事務所7戸、店舗3戸)・販売状況/1戸専有権取得済/188,200/(56,933円)・築年月/2022年10月(平成34年)新築基本完成・施工会社/海地建設管理/総合経理(株)・より更新まで管理費(月額)/83,185円・修繕積立金(月額)/28,795円・修繕費設置費用(月額)/35,000円・電気/暖房/空調/水廻り/相配/収納設備/売主

賃貸物件

お問い合わせは **TEL.03-6893-5634**

	物件名/所在地	交通	規模/竣工	用途/フロア	面積	賃料(月額)	共益費(月額)	入居日
	VORT秋葉原 千代田区 神田須田町2-7-3	新宿線「岩本町」駅徒歩1分 JR線「秋葉原」駅徒歩4分 日比谷線「秋葉原」駅徒歩5分 銀座線「神田」駅徒歩5分 JR線「神田」駅徒歩7分	SRC造 地下1階9階建 1995年1月	事務所 6階	412.75㎡ (124.85坪)	1,887,732円 (15,120円/坪)	404,514円 (3,240円/坪)	2017年 4月上旬
	VORT銀座 residence 中央区 銀座1-15-13	有楽町線「銀座一丁目」駅徒歩2分 銀座線・日比谷線・丸の内線 「銀座」駅徒歩6分 浅草線「宝町」駅徒歩3分 銀座線「京橋」駅徒歩4分 浅草線・日比谷線「東銀座」駅徒歩5分	RC造 13階建 2006年5月	STUDIO 303号室	28.77㎡ (8.70坪)	180,000円	10,000円	2017年 3月中旬
	VORT芝公園 港区 芝2-27-8	三田線・浅草線「三田」駅徒歩7分 三田線「芝公園」駅徒歩7分 大江戸線・浅草線「大門」駅徒歩9分 山手線・京浜東北線「浜松町」駅徒歩9分 山手線・京浜東北線「田町」駅徒歩11分	S造 8階建 1988年3月	事務所 2階 7階 8階	174.73㎡ (52.85坪)	513,702円 (9,720円/坪) 570,780円 (10,800円/坪) 570,780円 (10,800円/坪)	171,234円 (3,240円/坪)	即日 2017年 8月上旬 2017年 4月中旬

※表示価格はすべて税込金額です。※坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。※掲載している情報は平成29年2月28日現在のものです。今後の測量や設立総会の結果などにより、掲載情報は予告なく変更される場合があります。また万一ご成約の際は、ご容赦ください。※広告有効期限/平成29年3月31日

弊社オフィシャルサイトにバックナンバーを掲載！！いつでもご覧いただけます。



株式会社ボルテックス

※区分所有オフィスは株式会社ボルテックスの登録商標です

宅地建物取引業 国土交通大臣(1)第8509号
マンション管理業 国土交通大臣(1)第034052号
(公社)東京都宅地建物取引業協会加盟
(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟

《東京本社》	〒102-0071	東京都千代田区富士見 2-10-2 飯田橋クラブ・ブルーム 22F	TEL,03-6893-5550(代)FAX,03-6893-5470
《名古屋支店》	〒450-0003	愛知県名古屋市中村区区部 2-14-13 住友生命名古屋ビル 6F	TEL,052-533-5506 FAX,052-533-5509
《大阪支店》	〒530-0001	大阪府大阪市北区西成区 2-6-20 パシフィック・マークス西成 16F	TEL,06-6341-3721 FAX,06-6341-3720
《福岡支店》	〒810-0042	福岡県福岡市中央区赤坂 1-15-33 タイパル福岡西成 5F	TEL,092-638-0830 FAX,092-638-0865

オーナーズ専用ダイヤル 0120-370-278

公式サイト <https://www.vortex-net.com/>

Vortex Magazine

区分所有オフィス®のボルテックス

V-PLUS

Vol. 10

Owner's Interview

株式会社 シンエイコーポレーション

代表取締役 **加藤 勝洋 様**

Vortex Performance Data

ボルテックス・パフォーマンス・データ

New Property Of This Month

今月の新規物件

V-voice ボルテックスメッセージ

Vortex News ボルテックス・ニュース

Seminar Information

セミナーインフォメーション

Monthly Topics

マンスリー・トピックス

Vortex Property Information

ボルテックス物件情報

Vortex

鍛造を通じて 社会の安全・安心を支える。

株式会社 シンエイコーポレーション(兵庫県)



毎号「VORT」シリーズのオーナー様をご紹介している本コーナー。今回は1933年の創業、兵庫県姫路市で主に船舶・建設機械・自動車などの部品の鍛造(強度が必要な重要部品を、金属をたたいて成型する加工法)を手がける株式会社シンエイコーポレーションを訪ね、代表取締役 加藤勝洋様にお話をうかがいました。



当社の特徴は、一般に大量生産向けといわれる鍛造で小ロットにも対応できること。また、3本ある生産ラインで30kg程度から100g以下のものまで対応できること。そして、材料手配から鍛造、機械加工、組立といった完成までの全工程をトータルに対応できることです。現在は、船舶や建設機械、自動車の部品から作業用工具に至るまで、多岐にわたる製品を手がけています。

2014年には、ベトナム ホーチミン近郊に新工場を開設しました。これは、自国の国立大学を出たベトナムの優秀な若者たちを研修生ではなく技術者として当社で雇用し、7年間にわたり鍛造の技術を磨いてもらい、彼らなら仕事を任せられるというところで、設立したものです。

1933年創業。 一時は米国内で3割のシェア

当社は1933年、船舶用アンカーチェーンを製造・販売するメーカーとして、父親が創業したものです。それが60年前後の木造船から鋼船への転換期に、フラッシュバット溶接による鎖が

主流となります。仕方なくプレスや旋盤を始めたのですが、どうしても鍛造をやりたかった。鎖の中央にはスタッドが入っていますが、これが鍛造品でしたので、ご近所の鎖メーカーから仕事をいただき、当初はこれが事業の柱となりました。

その後、鎖を通じて造船関係ともつながりができ、コンテナ船の金物など徐々に仕事の幅を広げていきました。同時に部品ではなく、完成品を造りたいと考えるようにもなりました。

知人が米国に行くというので、現地で鍛造製品を探してもらおうと、見本を持って帰国してくれました。それは鍛造品の塊のようなものでした。早速製造にとりかかったのですが、3年ほどはコストが合わず苦労しました。ですが、ご注文を少しずついただいている間に、どうすればコストカットできるかが明らかとなり、その後は大量に受注できるようになりました。当時は海外向けが半分を占め、米国内では3割のシェアを持っていました。

次代の技術者を養成しながら 「生き残る」

ところが、85年のプラザ合意で円高が急速に進み、再びコストが見合わなくなる。そこで、国内に販路を求めました。ちょうどバブル景気が始まり、同業他社は多忙を極めていて、納期に間に合わない。一方の当社は海外向けの仕事がなく、余裕がありました。他社は間に合わないけれど、当社なら間に合わせるこ

ができるということで、この時期に国内のお客様を獲得できたことが現在につながっています。

自動車にしろ建設機械にしても、鍛造品なしでは完成しません。ここをコストダウンすることにより、日本経済にいかばかりか貢献できたかなと考えています。また、鍛造品は強度が求められる重要な箇所に必要な不可欠なものです。鍛造に携わる人間には、社会の安全や安心を支えているという誇りもあります。

鍛造業界の現状は高品質で低価格が当然で、納期勝負になっています。間に合わなければラインがストップしてしまいますから。こうした厳しい状況下で、廃業するところも少なくありません。ですから、最も大切なことは次代を担う技術者を養成しながら、「生き残る」ことだと考えています。



契約の決め手は、 タイミングと担当者の人柄

9年ほど前にこの近所に4000坪の土地を購入し、ある企業に貸しています。すると毎月、固定収入が入ってくる。支払いの補填もできるし、不況が来ても赤字になる可能性が少ない。営業外の利益があると、

やはり経営がやりやすい、商売より楽だなと感じました(笑)。

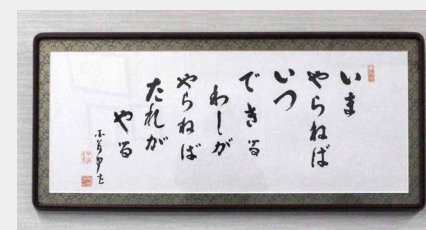
ボルテックスさんとのつながり而言えば、昨年2月に最初の物件を購入しています。それ以前にもお見えになった方がいらっしたのですが、契約の決め手はやはり現在のご担当者の人柄でしょうか。相続の問題も抱えていて、タイミングがよかつ

たということもありました。1年足らずの間に、個人で2物件、会社として1物件、渋谷・九段・恵比寿に取得しました。現地には一度も行ったことはなく、ボルテックスさん任せですが...(笑)。

今後もう少しずつ定期収入となるものを確保していきたいと考えています。

株式会社 シンエイコーポレーション 代表取締役 加藤 勝洋 様

〈プロフィール〉50代を迎えるまで仕事一筋だったが、現在は3つの趣味を持つ。最初は、ご近所の仲のいい方との囲碁。中学・高校と卓球部だったこともあり、当時の仲間たちと40年ぶりに卓球を始め、現在はコーチ指導の下、週2回の練習。大会にも出場している。風のない土曜日には、自前のプレジャーボートで姫路市の沖合に浮かぶ家島で海釣りを楽しむ。



「座右の銘」でもある。

〔本社〕〒672-8019 兵庫県姫路市木場前七反町20番地

〔東京営業所〕〒101-0043 東京都千代田区神田富山町8番地アツミビル5F

〔事業内容〕型打鍛造、機械加工、製缶、プレス、荷締機製造販売

〔オフィシャルサイト〕<http://www.shinei.co/>



マーケティング統括部
CS推進課 名古屋支店

谷口 玲子

〔取材後記〕

『日本の高度経済成長を支え続けた会社』—加藤社長のお話を拝聴していたら、モノ作りの繊細さ、誇り、そして経営の舵取りのダイナミックさを感じました。時代と共に押し寄せる国内需要の変化や為替問題も、進取果敢に取り組みされて現在に至ります。今は後進の指導とご趣味にお忙しいのだとか。職人気質の厳しい表情の奥には、優しい眼差しがありました。今後とも末長くお付き合い下さいますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

Property Management



DATA: 渋谷区 区分所有オフィス

〔専有面積〕71.39㎡(21.59坪)
〔最寄駅〕山手線・埼京線
「恵比寿」駅 徒歩3分
〔構造・規模〕鉄骨鉄筋コンクリート造
陸屋根8階建

〔総戸数〕8戸
〔築年月〕1990年7月
〔敷地面積〕126.67㎡(38.31坪)
〔延床面積〕603.24㎡(182.48坪)



1F 店舗



オフィスフロア

本物件は、明治通りと駒沢通りの交差点角地という非常に視認性の高い好立地に建ち、また各フロア20坪程度の面積で賃貸ニーズが高いことから、テナント入れ替え時のリーシングに大変有利です。また、更新時には当社からテナントに対して賃料増額を提案し、従来比2～3%賃料アップした事例が複数ございます。渋谷区の『渋谷駅桜丘口地区再開発』は本物件が所在する恵比寿エリアまで広がりをみせ、周辺エリア一帯を巻き込んだ波及効果をもたらし、今後の物件価格の上昇も期待されます。常に人が集まるエリアであることから景気上昇局面では高額賃料も期待でき、たとえ景気が下降局面に入った場合でも一定の需要を確保することが可能ですので、長期的に安定した収益を期待できる不動産投資に大変適した物件と言えます。



プロパティマネジメント部
プロパティマネジメント課
岡田 充生

【管理実績/運用実績】

2017年2月度

預り資産時価総額 177,945,103,650円
※お客様が取得された物件のうち、弊社管理物件の時価合計

総収入 7,422,113,040円／年額

総稼働率 96.53%
※全管理物件の総受託期間に占めるテナント入居期間の割合

リーシング実績 総件数 100件
(2016.3.1～2017.2.28) 平均所要期間 2.86ヶ月

総貸室面積	管理総数
144,003.07㎡	1,207室
空室面積	空室数
2,661.83㎡	19室
空室率 (賃貸面積ベース)	空室率 (室数ベース)
1.85%	1.57%

【管理実績/販売実績】

2017年2月度

■販売顧客数

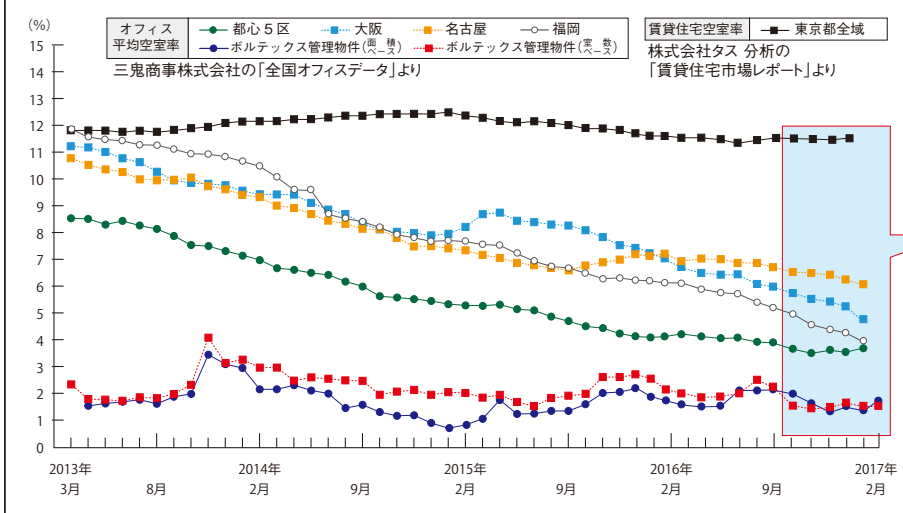
個人:267名 うち実需販売26名 法人:343社 うち実需販売21社、不動産業者14社

■お客様実績(委託資産上位20傑)

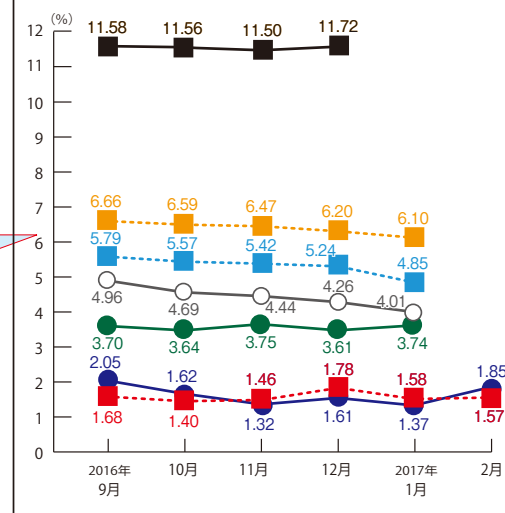
					取引開始年月
1位	個人	食料品製造業役員	6件	6,575,300,000円	2015.07月
2位	法人	厨房機器製造業	12件	4,339,743,334円	2013.02月
3位	法人	娯楽業	6件	3,495,800,000円	2016.09月
4位	法人	食料品製造業	9件	2,802,700,000円※	2014.07月
5位	法人	金属加工業	14件	2,351,700,000円※	2009.04月
6位	法人	紙製品卸売業	5件	2,085,690,000円	2014.06月
7位	法人	自動車部品製造業	7件	2,018,300,000円※	2012.10月
8位	法人	塗料製造業	3件	1,963,400,000円	2012.01月
9位	法人	娯楽業	16件	1,890,690,000円※	2010.12月
10位	個人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001.04月
11位	法人	スポーツ用品買取・販売業	9件	1,816,200,000円	2013.12月
12位	法人	金属切削部品加工業	12件	1,658,900,000円※	2012.07月
13位	個人	外資系金融機関役員	10件	1,654,260,000円	2006.01月
14位	法人	ソフト受託開発業	12件	1,629,400,000円	2004.03月
15位	個人	不動産賃貸業役員	5件	1,531,300,000円	2014.08月
16位	法人	一般製材業	4件	1,523,500,000円※	2016.10月
17位	法人	スポーツ・娯楽用品・玩具卸売業	15件	1,424,900,000円※	2009.01月
18位	法人	繊維衣類卸業	4件	1,362,600,000円	2016.10月
19位	個人	医療法人役員	2件	1,352,000,000円	2016.11月
20位	法人	電気通信工事業	5件	1,345,700,000円※	2016.03月

※個人取得分を含む

過去4年間の平均空室率の推移



直近6か月間の平均空室率



増額改定交渉(直近1年間の実績値)2016.3.1～2017.2.28

契約更新総数	1,092件
増額交渉総数	753件
増額成功総数	493件

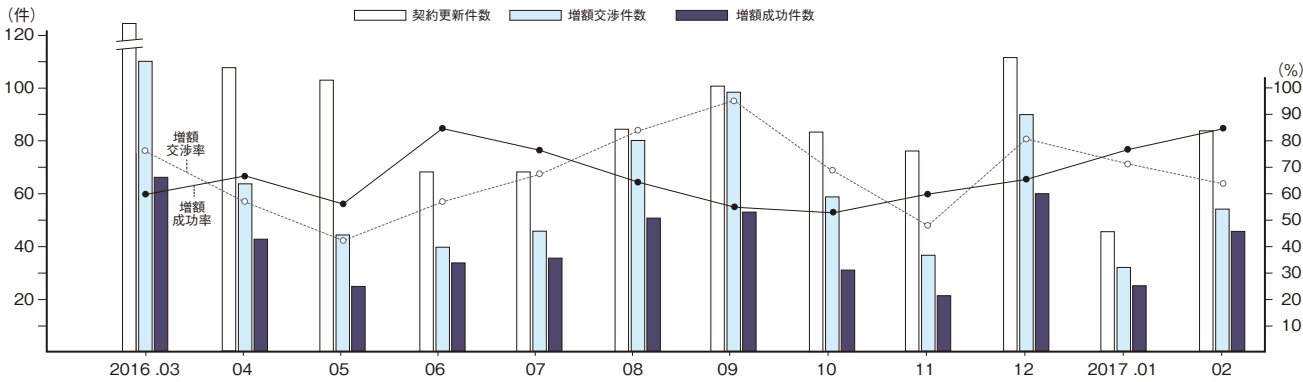
※上記総数には弊社保有物件を含みます。

増額成功率(期間平均値)	65.47%
平均増額率(期間平均値)	7.69%
最高増額率	34.16%

※期間中において減額は2テナントございました。

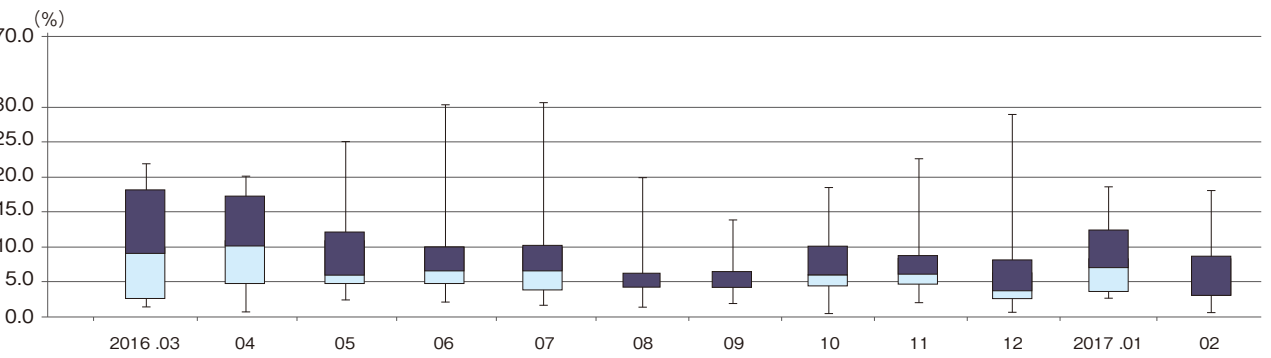
増額成功率の推移

実績月	2016年3月	2016年4月	2016年5月	2016年6月	2016年7月	2016年8月	2016年9月	2016年10月	2016年11月	2016年12月	2017年1月	2017年2月
契約更新件数	143	109	103	68	68	96	103	85	77	111	45	84
増額交渉件数	110	63	44	40	46	80	97	59	38	90	32	54
増額成功件数	66	43	25	34	36	51	53	31	23	60	25	46
増額交渉率	76.92%	57.80%	42.72%	58.82%	67.65%	83.33%	94.17%	69.41%	49.35%	81.08%	71.11%	64.29%
増額成功率	60.00%	68.25%	56.82%	85.00%	78.26%	63.75%	54.64%	52.54%	60.53%	66.67%	78.13%	85.19%

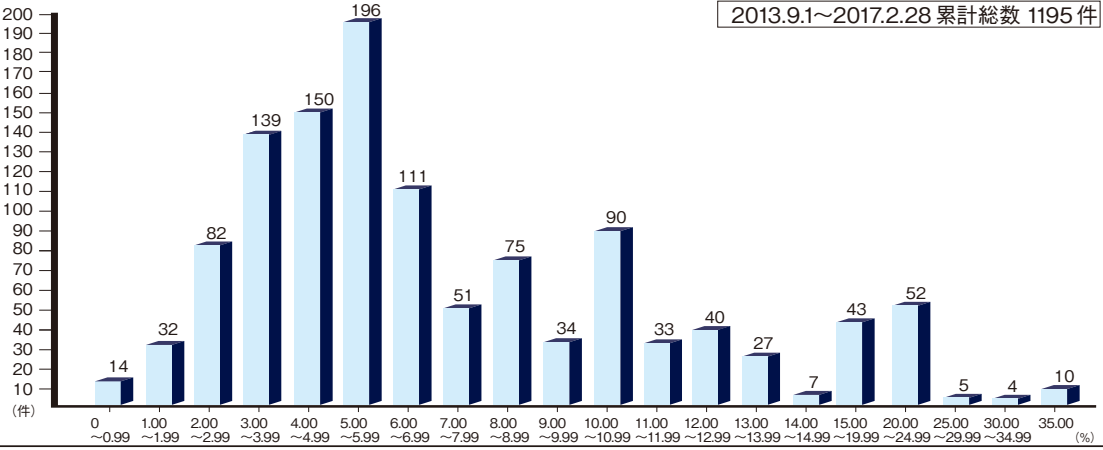


増額率の推移

実績月	2016年3月	2016年4月	2016年5月	2016年6月	2016年7月	2016年8月	2016年9月	2016年10月	2016年11月	2016年12月	2017年1月	2017年2月
最高増額率	21.43%	20.00%	25.00%	33.33%	34.16%	20.00%	14.68%	18.46%	23.53%	28.57%	18.52%	18.02%
最低増額率	0.27%	0.52%	2.86%	1.60%	1.44%	0.93%	2.14%	0.66%	1.67%	0.71%	3.00%	0.94%
平均増額率	10.20%	10.11%	8.08%	8.41%	8.29%	6.16%	6.11%	7.12%	7.75%	6.37%	8.88%	5.53%



増額率の分布



平均事務所入居期間

(2001.9.1～2017.2.28)
100坪以上
8.39年
50坪以上
7.04年
30坪以上
6.62年
全坪数平均
5.88年
※坪数は賃貸面積による ※住居は平均3.43年 ※入居中のテナントに関しては、 賃貸契約期間を以て入居期間とする。

VORT御茶ノ水(仮称)

JR各線「御茶ノ水」駅 徒歩2分
丸ノ内線「御茶ノ水」駅 徒歩4分・千代田線「新御茶ノ水」駅 徒歩2分

歴史と文化が融合する街、「神田駿河台」アドレスにデビュー！



南東側店舗



南西側店舗

■名称/VORT御茶ノ水(仮称)●所在地/東京都千代田区神田駿河台二丁目10番6号●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付7階建●用途地域/商業地域●敷地面積/218.50㎡(66.09坪)●延床面積/1,063.56㎡(321.72坪)●土地権利/所有権●総戸数/15戸(事務所10戸、店舗5戸)●築年月/1993年5月(平成5年)●施工/(株)浅沼組●管理/伊藤忠アーバンコミュニティ(株)より変更予定●設備/エレベーター1基●引渡し/相談●取引態様/売主
※坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。※掲載している情報は平成29年2月28日現在のものです。今後の測量や設立総会の結果などにより、掲載情報は予告なく、変更される場合があります。また万一ご成約の際は、ご容赦ください。※広告有効期限/平成29年3月31日

物件仕入ストーリー & アピールポイント



ソリューション部
主任 鈴木 洋平

本物件の売主は、東証一部上場の大手不動産会社になります。この売主とは以前から懇意にしており、これまで多数取引している点を評価頂く形で今回特別にご紹介頂きました。そのため、一般マーケットに出回ることなく、内々での取引となりました。本物件は、中央総武線の御茶ノ水駅より徒歩2分、その住所にある通り、駿河台の高台に立地する複合オフィスビルです。その土地柄、周辺には大学や病院、予備校、楽器店などが多数あります。本物件のそばにも駿台予備校の本校があり、人通りが絶えず大変賑やかなエリアです。貸室は20坪弱の店舗・事務所から成り、複数回にわたって更新している入居テナントも多く、その需要が底堅いことも特筆すべき特徴になります。御茶ノ水界隈には売物件が出ることが少なく、大変希少な物件と言えます。この機会に是非ご検討ください。

VORT
OCHANOMIZU
VALUE UP

物件価値を高めるボルテックスのバリューアッププラン

当ビルは、飲食店と事務所、また来店型サービス店舗などの複合業態が混在するビルとなっております。飲食店舗など多いことから、各テナントのサインが雑然と配置されており、ビルとしての統一感にかけている状況です。また、エレベーターホールへ向かうエントランスも印象が弱く、エントランスとしての「顔」もやや寂しい印象を与えています。本リニューアルでは、各テナントサインを整理し、店舗の訴求を行うと共にビルとしての統一感を感じられるようサイン看板の再構築を図ります。また、エントランスについてはコントラストの効いたモノトーンの大判タイルを用い、ビルの足元を締めつつ、グレード感を感じられるしつらえといたします。ホール内においては、限られた空間をすっきりと演出するようセキュリティの移設、自動扉への更新・ポスト更新などを行い、バリューアップを図ります。エレベーターかご内の更新や、階数表示を新規設置するなど、来訪される方の印象向上にも配慮した計画を行います。



ファサード改修前写真



ファサード改修イメージ



エントランス改修前写真



エントランス改修イメージ

※afterの画像はバリューアップ施工後のイメージです。変更される場合がありますので予めご了承ください。



エントランス横サイン改修前写真



エントランス横サイン改修イメージ



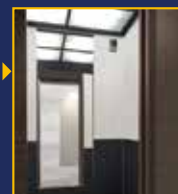
1F エレベーターホール改修前写真



1F エレベーターホール改修イメージ



エレベーター
カゴ内
改修前写真



エレベーターカゴ内改修イメージ



2-7F
エレベーター
ドア改修前写真



エレベータードア改修イメージ

【ファイナンス実績 (2016.07~2017.01)】

件数	94件	平均LTV(借入金比率)	76.05%
----	-----	--------------	--------

【1月の取扱い金融機関】

☐りそな銀行 ☐山陰合同銀行 ☐第四銀行 ☐北陸銀行 ☐十六銀行 ☐山口銀行 ☐四国銀行 ☐京葉銀行
☐みなと銀行 ☐徳島銀行 ☐熊本銀行 ☐西京信用金庫 ☐西武信用金庫 ☐館山信用金庫 (順不同)

▶ Staff Comment



東京本社 ファイナンス部
ファイナンスアレンジメント課
主任 白崎 律之

当社が扱っている『区分所有オフィス®』は、本邦において業界初の取り組みでありますので、区分での取引事例が比較的に少ないこと、オフィスでは相対での取引が通常行われるため情報が限られていることなどから、金融機関の担保評価は非常に過小評価されがちです。収益物件の融資としては、アパートなどのレジ物に比べて評価や審査の仕方も確立されているとは言えず、日々金融機関に対して当社のビジネスモデルを時間を尽くして説明し続けております。目下、本支店にて全国のお客様を対象に『区分所有オフィス』をご案内しておりますが、地方によっては対金融機関への説明が十分とは言えない地域もあるため、早急に全国において均質的なファイナンスサポートを得られるべく邁進しております。今後も引き続き宜しくお願い申し上げます。



会社が永続的に存在するために、成長の仕組みとルールをつくる。

毎号、弊社の経営陣がそれぞれの立場から読者の皆様にメッセージをお伝えしている「V-voice」。今回は、入社以来一貫して管理畑を歩み、現在は経営についてはもちろんのこと、全部門をチェックする役割を担う監査役平野俊紀に話を聞きます。

弊社は2008年以降増収増益を続け、当初2割程度だった成長が、この3年ほどは50%近いアップ率となっています。その転機は何だったか。代表の宮沢が言うようにビル棟を仕入れ、将来にわたりオーナー様の収支が安定するようなカタチでご提供する(のちに《VORT》シリーズとして結実)、当社の独創による《区分所有オフィス》という新しいビジネスモデルを確立したことです。これは、営業部門に一層の奮起を促しましたし、応援してくださる金融機関様も急速に拡大しました。

同時に、2012年前後から営業部員を大幅に増員して、お客様との接触機会を飛躍的に増やしました。当時、中途採用で入社してきた社員が、現在の弊社のコアメンバーとなっています。次いで、13年の大阪支店開設をはじめ、名古屋、福岡に進出。今後も支店網を拡充してまいります。それまで首都圏中心だった商圈が全国に広がり、より多くのお客様に弊社の商品をご紹介できるようになりました。最近では、《区分所有オフィス》をさらに小口化した《Vシェア》を開発し、新たな顧客層の開拓にも努めております。

オーナー様へのサービスを拡充するため、CS課を設置

私の感覚では、商材がたまたま不動産だったというだけで、基本はサービス業だと考えています。事業規模が拡大したことで、新たに社会貢献にも意識を向けられるようになりました。弊社のステークホルダー—オーナー様、テナント様、それに従業員を含め、ともにWin-Winの関係になるような取り組みを始めています。オーナー様に対しましては昨年、社員の発案によりCS推進課という部署を設置し、商品のご紹介にとどまらぬサービスの充実に努めております。テナント様向けには情報誌「V-Link」を昨年末より発刊し、ビジネスマッチングや潜在顧客の掘り起こしを図っています。

弊社には現在、毎月10～20名ほどが入社しています。コアメンバーが受け継いだ宮沢のDNAを、いかにして次の世代に伝えていくか。そこで、昨年から社員教育により一層力を注ぎ、久しぶりに宮沢も講義の場で教鞭を執っています。一方で月に一回、全社員参加の全体会議を開き、重要事項や社員からの提案など情報共有の場も設けています。また部門の垣根を超え、横断的にプロジェクトメンバーを組織し、「褒めること」「身だしなみ」など様々なテーマを掲げ、課題解決に取り組んでいます。多くのプロジェクトが次々に立ち上がり、みな把握できているのかという危惧はありますが…(笑)。

ESについても専任の担当者を置き、まだそれほど大きくはありませんが定期的にイベントを行っています。たとえば、水曜日の「ノー残業デー」。夕方6時から本社内の

カフェスペースでピザなどをつまんで、皆でグラスを傾けながらコミュニケーションを図っています。こうしてCS(お客様満足度)／ES(従業員満足度)の向上を図り、「世界一働きたい会社」をめざしています。

社会から信頼される企業であり続けるために

監査役の立場からは、社会から信頼される企業であり続けるために、コンプライアンスには特に力を入れています。私も研修の際に話をさせていただいているほか、たとえば残業時間を「見える化」し、法律の範囲を超えそうなケースではアラートを鳴らす。こうした取り組みを通じて、1年前と比較しても社内のコンプライアンスは大きく様変わりし、相当効果が出てきていると感じます。

オーナー様にとって、《区分所有オフィス》のメリットに“高い流動性”があります。これを将来にわたり維持することは、弊社に課されたミッションの一つだと考えます。今後も成長できる仕組みと社会的信頼を維持するルールを考え抜いてまいりますので、どうぞ安心してお取引引きください。

〈プロフィール〉

監査役 平野俊紀

異業種で総務・経理を経験した後、すでに取得していた宅建士・管理業務主任者の資格を活かそうと、2007年当社に入社。管理部門の体制づくりに取り組む。2015年12月から現職。社内でも知られた、無類の旅好き。47都道府県はもちろん、海外80か国ほどを訪ねる。全国で公募される「第九」の合唱団員として、各地のステージにも立つ。スイーツ男子。



不動産小口化商品「Vシェア」を活用した資産形成と相続対策セミナー

2017年3月

セミナー開催
スケジュール

〔各定員8名〕

① 3月2日(木) 18:30～20:00(18:00開場)

② 3月7日(火) 18:30～20:00(18:00開場)

③ 3月11日(土) 11:00～12:30(10:30開場)
15:00～16:30(14:30開場)

④ 3月15日(水) 18:30～20:00(18:00開場)

⑤ 3月23日(木) 18:30～20:00(18:00開場)

⑥ 3月26日(日) 11:00～12:30(10:30開場)
15:00～16:30(14:30開場)

※最新のセミナー情報はホームページにてご確認お願いいたします。

〈場所〉株式会社ボルテックス 本社 セミナールーム 〒102-0071 東京都千代田区富士見 2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム 22F
〈交通〉JR 総武線「飯田橋」駅西口より徒歩1分、地下鉄(東京メトロ/都営)「飯田橋」駅B2a出口より徒歩2分 ※1階正面入口を入り、エスカレーターにて2階受付までお越しください。

【セミナーお申込み及びお問い合わせ先】株式会社ボルテックス マーケティング開発部

TEL 03-6893-5311 FAX 03-6893-5609

mail md-suishin.otoiawase@vortex-net.com

弊社ホームページよりセミナーお申し込み承ります

セミナー申込及び資料請求は

Vシェア

検索

経営者様のためのボルテックスセミナー 「区分所有オフィス®」という自社ビルの新しい持ち方

「オフィスの購入は負担が大きすぎるから賃貸で…」とお考えの方、“借りる”よりもローンを活用して“買う”ことで年間支払総額を抑えられるケースがあることをご存知ですか?本セミナーでは、なぜ“借りる”よりも“買う”ほうが良いのか、具体的な数字を織り交ぜ、分かりやすく解説いたします。

開催
日時

① 3月10日(金) ② 3月24日(金)
〈開催時間 17:00～18:00(受付開始 /16:30～)〉

定員

20名(先着順)

参加費

無料

登壇者

株式会社ボルテックス マーケティング統括部 統括部長 遠藤 将也

2008年入社。名古屋支店の立ち上げやマーケティング統括部長として海外マーケット(上海)の開拓や実需マーケットの開拓を担う。その傍ら、年間150人以上の顧客に対して資産運用コンサルティングを行っている。



会場

株式会社ボルテックス 東京本社

〒102-0071 東京都千代田区富士見 2-10-2 飯田橋グラン・ブルーム 22F

●JR 総武線「飯田橋」駅 西口より徒歩1分

●東京メトロ有楽町線・東西線・南北線、都営大江戸線「飯田橋」駅 B2a出口より徒歩2分

申込先

株式会社ボルテックス ☎ 0120-530-700

受付時間
9:00～18:00(平日)

✉ kariruyorikau@vortex-net.com

借りるより買う 区分所有

検索

ボルテックス開発物件第3弾!

ビジネス需要が高まる新橋エリアに「VORT 新橋 NEX」2016年11月堂々完成!!

JR各線・東京メトロ銀座線・都営浅草線
「新橋」駅まで徒歩5分

ゆりかもめ
「新橋」駅・「汐留」駅まで徒歩6分

都営大江戸線
「新橋」駅・「汐留」駅まで徒歩6分

都営三田線
「御成門」駅まで徒歩8分

「耐震等級2」を取得

「CASBEE®」Aランクを取得
※建築環境総合性能評価システム

全館LED照明を導入

賃貸面積
87.91㎡ (26.59坪)

1棟ビル〈8フロア〉
販売価格 19億8,000万円

不動産取得税
見込み 14,105,000円

固定資産税
見込み 4,081,623円

1階店舗
専有面積 83.76㎡ 販売価格 3億4,690万円

3階オフィス
専有面積 87.91㎡ 販売価格 2億4,080万円

8階オフィス
専有面積 71.22㎡ 価格 1億9,510万円

2階～7階
オフィス

ライトアップ

エントランス

エレベーターホール

オフィスフロア

■名称/VORT新橋NEX●所在地/東京都港区新橋五丁目4番地8.13(地番)●交通/JR各線・東京メトロ銀座線・都営浅草線「新橋」駅徒歩5分、東京臨海新交通臨海線(ゆりかもめ)「新橋」駅徒歩6分、都営大江戸線「汐留」駅徒歩6分、都営三田線「御成門」駅徒歩8分●構造・規模/鉄骨造陸屋根8階建●計画区域/市街化区域●用途地域/商業地域●防火指定/防火地域●建蔽率/80%●容積率/700%●道路幅員/11.0m(南西側)・8.0m(北西側)●敷地面積(公簿)/185.74㎡(56.18坪)●延床面積/862.06㎡(260.77坪)●土地権利/所有権●建築確認番号/第JTC15Y-A0065-01号(平成27年8月26日)●総戸数/8戸(店舗1、事務所7)●建物竣工/平成28年11月●入居可能日/即日●施工/石橋建設工業(株)●設備仕様/エレベーター1基、24時間機械監視、個別空調●専有面積/71.22㎡(21.54坪)～87.91㎡(26.59坪)●管理形態/全部委託(巡回)●販売価格/195,100,000円～346,900,000円●管理費(月額)/58,045円～71,647円●修繕積立金(月額)/34,426円～50,900円

※表示価格はすべて税込金額です。※坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。※掲載している情報は平成29年2月28日現在のものです。今後の測量や設立総会の結果などにより、掲載情報は予告なく変更される場合があります。また万一ご成約の際は、ご容赦ください。※広告有効期限/平成29年3月31日

黄昏マンション市場 富裕層も息切れ 値崩れあるか

東京都内に住む60歳代の元会社経営者は悩んでいる。相続対策でタワーマンション購入を考えているのだが、販売価格が高すぎると感じ、将来の値下がりを心配しているのだ。相談を受けたエクスプレス・タックス(東京・千代田)の広田龍介税理士は「今は保有する不動産の売り時と考える富裕層がいる一方、購入は様子見が多い」と語る。

マンション市場の失速が鮮明だ。不動産経済研究所(東京・新宿)のデータから計算すると、2016年に首都圏で供給されたマンションの市場規模は1兆9600億円余り。2兆円を下回ったのは米金融危機後の不況期の09年以来だ。16年は発売戸数も24年ぶりの低水準だった。

建築コストや地価の上昇で、首都圏のマンション価格はここ4年で高騰した。首都圏平均で5000万円台半ばという高価格に、一般の購入層は付いてこれなくなった。それでも旺盛な富裕層の需要に支えられて億ションなどの高額物件だけは好調、というのが昨年上期ごろまでのマンション市場の姿だった。

億ションすら売れず

だが億ションにも陰りが出ている。16年下期(7～12月)の首都圏の供給に占める億ションの比率は2.6%と15年下期の5.4%から大幅に低下。契約率も69%と好不調の境目とされる70%を6年半ぶりに下回った。

富裕層を後押ししてきたのは、15年の相続増税だった。最高税率の引き上げなどを受け、金融資産で5億円を超える超富裕層を中心に、現金よりも相続資産を大幅に圧縮できる都心の「タワマン」購入ブームが巻き起こった。株価上昇がそれを底上げし、異次元緩和とマイナス金利がもたらした超低金利時代も、投資利回りから見た賃貸収入の魅力を相対的に高めた。

しかし、この鉆脈も尽きつつある。これまでの好調も「同じ富裕層の顧客に5戸も6戸も売っている」(不動産業者)例さえあるという。富裕層向け不動産コンサルティングを手掛けるスタイルアクト(東京・中央)の沖有人社長も「相続対策の特需はひとまず一巡した」と証言する。割安感が薄れ、海外マネーの動きにもぶい。

需要面に加え、供給面でも逆風が吹く。訪日外国人客の増加を見込んだホテル建設が活発で、用地取得が競合する。三菱地所(証券コード8802)の吉田淳一次期社長は「マンションの土地の仕入れは非常に難しくなっている」と打ち明ける。

売れ行きが鈍いなら価格は下がるはず。だが今のところ、

ろ、そうした動きは表面化していない。14日に不動産経済研究所が発表した首都圏の1月分もボリュームゾーンは5000万円台のまま。平均価格は1991年6月以来の高水準を記録した。

ゆがんだ均衡

もっとも、「売れ行きは悪いが価格は下がらない」というゆがんだ均衡は、崩れる可能性も出てきた。日銀のマイナス金利政策導入で0%未満に沈んでいた長期金利は、米大統領選後の米国の金利上昇に引きずられて一時は0.15%まで上昇。金利が一段と上昇すれば一般層の購買余力はそがれ、富裕層も潮目の変化を感じて投資意欲をさらに減退させる恐れがある。

実は販売現場では、すでに変化の兆候も出始めている。

「契約を決めて頂ければ2割値引きします」。今年1月、都内のモデルルームを訪れた30歳代の会社員の男性に、営業マンがささやいた。閑静な住宅街で公園も近い。少し前なら人気化しそうな物件だが、8000万円超の部屋が多いことが響いているのか。かつて決算期末前に値引き販売されるマンションは珍しくなかったが、2013年以降は目立たなくなっていた。それが今期は複数の物件で、水面下の値引きが始まっている。

ゆがんだ均衡はついに崩れるのか。現状と先行きを探った。

Comment on Topics

■活況を呈していたマンション市場に黄昏(たそがれ)の気配が忍び寄っています。億ションブームは富裕層需要の息切れでついに失速、サラリーマンはいまの高値では手が届き難くなっています。不動産経済研究所(東京・新宿)が先月20日発表した全国のマンション市場動向調査によれば、2016年の発売戸数は15年比1.4%減の7万6993戸。1992年(7万5173戸)以来、24年ぶりの低水準です。シェアの過半を占める首都圏は11.6%減の3万5772戸と販売が振るわず、全体の水準を押し下げました。今年1月の新築マンション発売戸数も前年同月比7.4%減の1384戸と振るいません。一方で超高額物件が集中した特殊要因も重なり、1月の首都圏における新築マンション1戸当たりの平均価格は6911万円とバブル期の91年6月以来の高水準でした。16年の平均価格も5490万円と、3年前に比べ1割ほど高い水準です。その背景には、工事費の上昇があります。建設現場での人手不足とアベノミクスによる不動産市況の好転で、13年ごろから工事費は上がり始め現在に至ります。しかし、首都圏のマンションの1月の契約率が61.6%と好不況の目安とされる70%を割り込み、決して販売好調とは言えないにもかかわらず、価格が高止まりするのは一体なぜでしょうか。

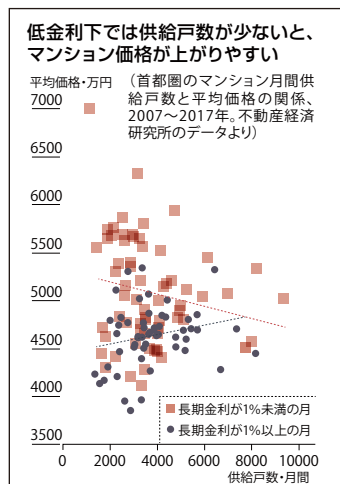
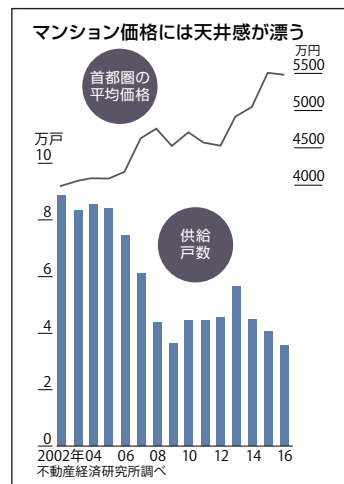
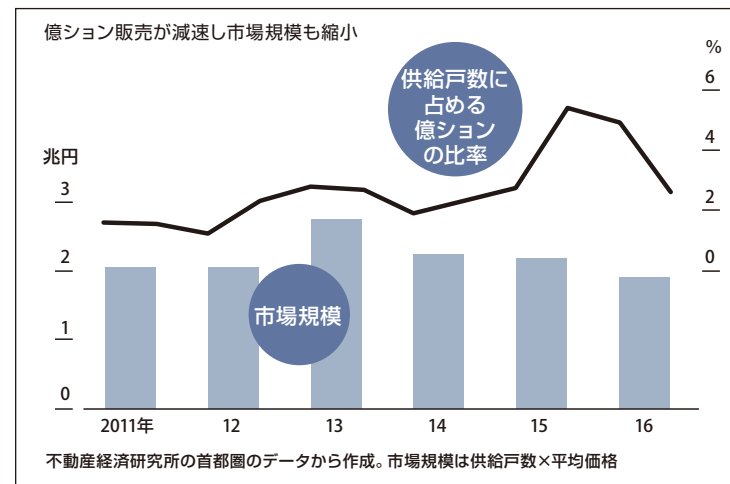
■その背景には3つの「ない」があります。1つ目は価格破壊者の不在。「ウチがいなくなったから高値は長持ちするのでは」。ライオンズマンションを展開する大京の木村司取締役は自嘲気味に語ります。08年の金融危機前後、大京など中堅業者は資金繰りを重視して大幅に値下げし、大手が引きずられる形で市況が崩れました。現在、大京は東京都心の新築からほぼ撤退。新興業者も軒並み姿を消し、いまの都心は大手の寡占に近い状態です。2つ目の「ない」は金利。異次元緩和とマイナス金利政策で、企業の資金調達コストは大幅に下がりました。完成在庫が積み上がってもほぼゼロ金利で借り入れできるため、不動産会社は資金繰りに困らず、在庫の現金化を無理には急ぎません。三井不動産は先月16日、3年債を発行して250億円を調達しましたが、金利負担は年間7万5000円に過ぎません。3つ目は、販売物件そのものの少なさ。まとまった土地はホテルや投資用ワンルームとの争奪戦になり、特に土地の仕入れルートが乏しい中堅以下のマンション業者にとって用地確保は厳しさを増しています。コスモスイニシアの場合、17年3月期に755戸を見込む販売戸数も、「来期は最大600戸くらい」と予測しています。

■マンション価格の高止まりを支える3つの「ない」は、

今のところ崩れる兆候はありません。しかし均衡が破られるとすれば、そのきっかけは金利でしょう。住宅情報サイト「SUUMO」の池本洋一編集長は「過去、1%強のローン金利低下が2割の価格上昇を吸収してきた」と指摘しています。日銀は現在、長期金利をゼロ%程度に誘導する新政策を打ち出していますが、トランプ米大統領の大胆な政権運営で生じた米国発の金利乱高下をうまく抑え切れていません。先月3日、長期金利の指標になる10年物国債利回りはわずか1日の間に激しく乱高下しました。前日まで米国市場で金利上昇が続く、日本の長期金利にも上昇圧力がかかる中、日銀が国債購入額を前回同様に据え置いたため、金利上昇を抑え込むと予想していた市場参加者が混乱。長期金利は一時、年0.150%まで跳ね上がりました。想定外の長期金利急騰を受け、日銀は慌てて市場実勢よりも高い価格で国債を買う「指し値オペ」を打ち出して金利上昇を抑えましたが、金利操作が後手に回った感はありません。長期金利は一転して0.100%を下回ったものの、市場参加者には日銀への強い不信が残りました。ふとしたきっかけで金利急騰を再び引き起こしても、何ら不思議はありません。

■丸4年を迎えようとする異次元緩和や、導入から1年が過ぎたマイナス金利政策。異例の超低金利は不動産投資熱を煽ってきました。日銀が先月9日発表した「貸出先別貸出金」によれば、2016年の金融機関による不動産融資は前年を15.2%上回る12兆2806億円。統計を遡れる1977年以来で過去最高です。また不動産業向けの貸出残高も昨年12月末で70兆3592億円と、1970年3月末以降で過去最高を記録。477兆9094億円に上る総貸出に占める不動産の割合は約15%で、地価上昇を追い風とする不動産投資信託(REIT)向け融資などが増えています。大手銀は破綻時に返済の優先順位が低い劣後ローンと呼ばれるややリスクの高い貸付けを増やすなど、貸出先の開拓に躍起です。「バブル」と呼べる状況にはないものの、節税を目論むアパートの過剰建設などひずみも拡大しており、金融庁・日銀は地方銀行などへの監視を強めています。これまで当たり前と考えていた常識が崩れ去る一。速まる一方の技術の進歩やグローバル化の奔流が過去の経験則を猛スピードで書き換えます。昨日までの延長線上にない「断絶(Disruption)」の時代が迫っているのです。断絶の時代を拒むか。成長に生かすか。その選択肢は私たちが握っていると言えるでしょう。これからもボルテックスはお客様と共に走り続けて参ります。

アセットマネジメント本部 一同



ボルテックスがプロデュースする「収益性」「安定性」「土地の価値」「流動性」の象徴

ハイクオリティ・ブランド

※「VORT」は、株式会社ボルテックスの登録商標です。

