

100年企業を知る。THE EXPO **百年の計** in大阪

経営者様限定イベント

入場無料 定員250名様

※参加は事前抽選となります。

開催日時 **9月4日(月)** 開始時間は調整中のため 決定次第発表いたします。
 開催場所 **ホテル阪急インターナショナル**
 〒530-0013 大阪府大阪市北区茶屋町19-19 TEL:06-6377-2100

イベントへのご参加お申込みは「百計オンライン」へ <https://hyakkei-online.com>

無料会員募集中! 会員様限定コンテンツ「100年企業レポート」を配信中!



ひゃっけい ONLINE

ここでしか読めない! エリアごとの100年企業の傾向や特色、厳選10社などについてのレポートをご覧ください。

イベント開催情報や、企業経営に役立つニュース、長寿企業のオリジナルインタビュー記事などを会員様限定にてお届けします。



無料会員登録はこちら!

<http://hyakkei-online.com/member>

百計会員登録

検索

お問い合わせ

主催:百年の計実行委員会

[TEL]03-6264-7421 [FAX]03-6260-6992 [E-mail]info@hyakkei-online.com

米国ハワイ州における新子会社設立



当社の事業領域拡大のため、米国ハワイ州における収益不動産への投資、賃貸用不動産の取得及び管理等を行うことを目的とした子会社 Vortex Hawaii, LLCを設立いたしました。7月にはオアフ島最大のモールとして有名なアラモアナセンターに隣接する「アラモアナ・ホテル コンドミニウム」を取得。今後も積極的に優良物件の取得を行い、国内投資家の国際分散投資ニーズに対応していく商品供給体制の構築を進めてまいります。

[商号] **Vortex Hawaii, LLC**
 [所在地] 2222 Kalakaua Ave. #1005 (C/O GAIA HAWAII RENTALS), Honolulu, HI 96815, U.S.A.
 [事業内容] 賃貸用不動産の保有及び管理、並びに不動産関連事業

オーナー様限定 **V-Link** 広告リーフレット・チラシ同封サービス! **無料**

「V-Link」に貴社のリーフレットやチラシを同封いたしませんか?
好評受付中! 毎月約2,200社へご送付(オーナー様・テナント様)



貴社広告物 (A4サイズ以下) リーフレット・チラシ・パンフレット等 (最大4ページ迄) **ご提供いただく広告物**

「V-Link同封サービス」についての **0120-692-130** (受付時間) 9:00~18:00(平日) お問い合わせは

九州北部における豪雨災害のお見舞い

このたび九州北部を中心とした記録的な集中豪雨により、被害に遭われた皆様に心よりお見舞い申し上げます。今なお避難されている皆様、復旧作業に従事されている皆様の安全と被災地の一日も早い復旧を社員一同、心よりお祈り申し上げます。

株式会社ボルテックス

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)全国宅地建物取引業保証協会加盟
 (公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟
 (公社)東京都宅地建物取引業協会加盟

(東京本社) 〒102-0071 東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グラン・ブルーM22F TEL.03-6893-5550(代) FAX.03-6893-5470
 (金沢支店) 〒920-0031 石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル8F TEL.076-293-3311 FAX.076-293-3312
 (名古屋支店) 〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル6F TEL.052-533-5506 FAX.052-533-5509
 (大阪支店) 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-6-20 パシフィックマークス西梅田16F TEL.06-6341-3721 FAX.06-6341-3720
 (広島支店) 〒732-0827 広島県広島市南区福荷町4-1 広島福荷町NKビル9F TEL.082-535-8811 FAX.082-535-8812
 (福岡支店) 〒810-0042 福岡県福岡市中央区赤坂1-15-33 ダイアビル福岡赤坂5F TEL.092-738-0830 FAX.092-738-0865

オフィシャルサイト <https://www.vortex-net.com/>

【発行・編集】株式会社ボルテックス ブランドマネジメント室 [TEL]03-6893-5661 [FAX]03-6893-5470
 ※「区分所有オフィス」「VORT」は株式会社ボルテックスの登録商標です。※本誌は弊社の著作物であり、著作権法により保護されており、お客様が弊社取扱商品をご検討になる際に内部的に利用される場合を除き、弊社の事前の承諾なく、本誌掲載情報の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

Vortex Magazine

区分所有オフィス®のボルテックス

V-PLUS

Vol.15
 2017.8月発行



特集 「借りる」より「買う」。実需という新たな選択肢

Owner Close Up オーナークローズアップ

公益社団法人 日本・インドネシア経済協力事業協会(JIAEC ジーク)

理事長 柴田 雅代 様

V-Voice ボルテックス社員インタビュー

ニュービジネス統括部 統括部長 兼 実需部 部長 遠藤 将也

【今月の新規物件】

物件名: VORT芝大門Ⅱ(仮称) / VORT麹町(仮称)

Point of View 連載コラム

「複利」~投資効果における「複利」のチカラとは?

Performance Data パフォーマンスデータ

おかげさまで 預かり資産時価総額 **2,000億円突破!!**

Vortex

ワンフロアで購入できるオフィスが絶対にあると信じていました

(略称:JIAEC ジーク)

公益社団法人 日本・インドネシア経済協力事業協会 (麹町)

【オフィスは「借りる」より「買う」】特集の8月号。賃貸では何年支払い続けようが、自分のものにならない。将来を見据え、購入しよう—と考えた時に、マンションであれば一戸単位で買えるのに、なぜオフィスはビル一棟でしか購入できないのか。オフィスをワンフロアで分譲する会社があるとの思いで探されていたという、公益社団法人 日本・インドネシア経済協力事業協会 (JIAEC) 理事長の柴田雅代様にお話をうかがいました。

インドネシアの人口は世界第4位の2億6,000万人で、国土は日本の5倍。ユドヨノ前大統領が10年かけてめざしたことで、イスラム教国でありながら民主国家という世界でも例を見ない国となりました。平均年齢は29歳。資源や人材が豊富で、人口ボーナスが十分に出ている国には、オーストラリアを含めて、ほぼすべての欧米諸国が進出しています。

当協会が育てた20人がいつもトップに

当協会は1968年、企業がインドネシアに進出する際のコンサル業務を手がける組織として設立されました。そのほとんどが現在の一部上場企業でした。同時に、現地で採用した優秀な人材を年10~20人ほど日本の本社で受け入れるという、今につながる業務も提供してきました。大手農機具メーカーの担当の方が「当社のライバルは牛でした」と語った時代です(笑)。

90年団体監理型の研修制度が創設され、当協会でも研修生を受け入れるようになります。当初は造船業や自動車業、鋳造業、水産加工業、縫製業などに限られていました。93年に外国人研修制度に改められましたが、現地メーカーから日本の同業種のメーカーに3年間受け入れるというスタイルは、今も変わっていません。ただし、現在では75職種135作業にまで拡大しています。

2008年には、国がEPAに基づく外国人看護師・介護福祉士候補者の受け入れをスタート。ところが、巨額の予算を使いながら国家試験の合格率は低く、また合格しても帰国してしまう。それなら、当協会が育ててみようという思いで奮起しました。その結果、現地で当協会が実施する10か月のカリキュラムを受講した20人が、毎年、日本政府が招聘する700名を超える中で常にトップにランクインし、「JIAECはすごい!」と評判になりました。

今年、技能実習制度に介護職が加わることになり、今から楽しみです。

100人を送り出すのに700人を面接

25年前は、スタッフも10人足らず。そんな状態で、60人を受け入れるところから始まり、現在は3,000人規模に



なっています。常に最も神経を遣ってきたのは、目先の受入人数に追われないこと。現地送り出し機関では100人を送り出すのに、最低でも700人の面接を実施しています。

イスラム世界では断食が明けると約1週間、日本のお正月のようなお休みがあり、みな田舎に帰ります。そこで両親の手をとって1年間の「罪」を告白します。すると、親は子どもたち一人ひとりに優しく声をかけます。私はほんとうに羨ましいと思うのですが...

ところが、親から怒鳴られた経験のない彼らが、日本の小規模の工場などでは社長さんから安全衛生の観点で怒鳴られることもあります。すると、叱られ慣れていない彼らは「帰る!」と言って荷造りを始める。そんな彼らが3年間の実習を終えて帰国の日を迎えると、社長さんと抱き合っ「帰したくない」「帰らない」。そんなシーンを見ると、こちらも目頭が熱くなります。ここが、この事業の魅力のひとつでしょうか。

なぜオフィスはワンフロアで買えない

初代理事長が前身の団体を設立してから、公益法人となり50周年が見えてきました。おかげさまで、3代目の理事長の時から国の補助金を一切受けず、事業を拡大してまいりました。これまではずっと賃貸ビルでしたが、設立100年を目指して、初めて借金をして自社オフィスを持つと決意しました。賃貸ですと、何年払い続けても私どものものになりませんから。

しかし、当協会には土地を購入して、ビルを建てる余裕はありません。ならば、どうすべきか。考えてみると、マンションは買って住んでいるのに、なぜオフィスはワンフロアで買えないのだろう。

【ジャカルタ研修センター】
2015年、実習生送り出し機能増強のために新設、2017年にもう1棟増設済み。



【インドネシア人実習生】
日本語の習得や技能実習に明るく真摯に向き合う実習生の方々素朴で穏やかな国民性は受け入れ先企業でも評価が高い。

この疑問が出発点でした。それで、4年ほど前から大手不動産各社に相談していましたが、どこも断られました。ですが、私のように考える人が必ずいるのでは?需要はあるはずなのに...

そんなときにボルテックスさんとお会いしました。「VORT 半蔵門」はこの広

さで駅にも近い。事業の拡大もあり、さらには公益事業で世の中に大きく貢献するために、予定より1フロアプラスして3フロアを購入しました。ボルテックスさんには本当に感謝しています。出会うべくして出会えた、私が心から望んだ会社でした。

公益社団法人 日本・インドネシア経済協力事業協会 (略称:JIAEC ジーク)

理事長 柴田 雅代 様

TV制作会社退社後、セル画を手がけたことを契機に、インドネシアにアニメ制作会社を設立。当時のスタッフたちは今、同国のアニメ業界の第一線を支える。1992年、その経営手腕と語学力から先代理事長に請われ現職に。趣味は料理とガーデニング。休日には、日本とインドネシアを往復するハードな日常を離れ、自宅に近い小金井界隈のスポーツ施設や公園などを散策する。

【所在地】〒102-0083 東京都千代田区麹町 2-12-1 VORT 半蔵門 6F

【事業内容】 技能実習生受入事業、看護・介護支援事業、
経済協力コンサルタント事業、人材交流事業

【オフィシャルサイト】 <http://www.jiaec.jp>



Property Management

実需オーナー (JIAEC) 様にご入居いただいている物件のご紹介 (3フロア)



VORT半蔵門

【専有面積】 4F:262.31㎡ (79.34坪)
5F:262.09㎡ (79.28坪)
6F:261.86㎡ (79.21坪)
【最寄駅】 半蔵門線「半蔵門」駅 徒歩1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】 1991年9月 新耐震基準適合
【敷地面積】 429.76㎡ (130.00坪)
【延床面積】 2,514.78㎡ (760.72坪)

本物件は半蔵門駅から徒歩1分、麹町駅から徒歩5分という好立地に所在しています。鉄骨鉄筋コンクリート造、基準階面積約80坪、整形無支柱の室内というハイグレードなビルとして売り出していたところ、JIAEC様に空中階の3フロアをご購入いただきました。現在は管理組合の役員として運営にもご協力いただいております。頂戴したご意見をもとにご置き場を新設。旧来は裏手の通用口付近をごみ出しのスペースとしていたところを改善すべく施設の新設を行い、すっきりとスマートな通路とすることができました。ファサードや水廻りの刷新等、ビル本体の価値向上をメインとした通常のバリューアップ工事とはまた異なる、実需の利用者様ならではの視点でビルの環境改善を後押しくださり大変感謝しております。弊社が提供する「区分所有オフィス」を自社ビルとして所有されている実需オーナー様からも日々このように気づき、アドバイスをいただきながら管理業務を執り行っています。



プロパティマネジメント部
プロパティマネジメント課
鹿糠 将

自社オフィスは「借りる」もの。そう決めつけていませんか？

ワンフロアから「買える」自社オフィスで賃料コストを資産に変える

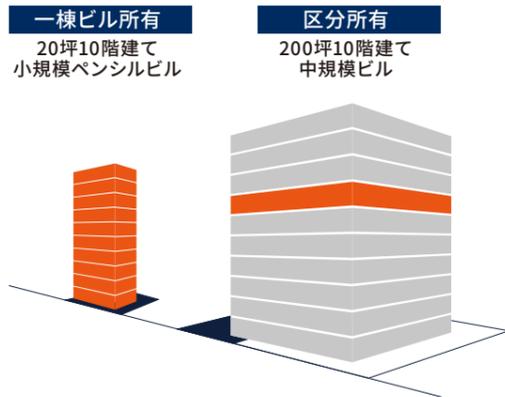
日本では古くから「持ち家信仰」が根強く、住居系に関する「借りるVS買う」の割合は6:4程度ではほぼ変わりなく推移してきています(平成25年住宅・土地統計調査／総務省統計局2015年)。対して、オフィスや店舗などの事業用物件については、もっぱら「借りる」ものというイメージが定着しており、現在、東京23区内に本社を置く上場企業の約4分の3がオフィスを賃貸。中小企業を含めると9割以上が賃貸と言われています。

その背景には、「企業寿命30年説」に象徴されるような、中小企業における事業継続性の低さが起因していると憶

測されますが、実際のところは、都心に巨大な自社ビルを所有する一握りの大企業がある一方、中小企業の多くが賃料コストを払い続けながらオフィスを借り、または立地やグレード、スペースの面で妥協してペンシルビルを建てるか買うかという選択肢しか存在しなかったからです。

しかし、ボルテックスが提唱する「区分所有オフィス[®]」であれば、毎月賃料相当の支払いで自社オフィスを所有することが可能になります。「借りる」から「買う」へ。実需という新たな選択肢は、企業価値を高める戦略として大きな広がりを見せ始めています。

「区分所有オフィス」を自社ビルにする3大メリット



- ① 機能性**
1フロアや2フロアなど必要なスペースのみ取得して使用することが可能。グレードの高い好立地なビルに入居でき、全社員が同フロアで働けることから作業効率を最適化できる。
- ② 安定性**
管理組合を組成し、長期修繕計画に基づき運用するため、突発的な修繕コストを平準化できる。
- ③ 流動性**
一棟ビルを小口化することで、購買層が広がるため、流動性を高めることができる。自社ビルとはいえ、汎用性の高いオフィスビルのため、容易に賃貸できる資金需要が発生した場合はリースバックで資金調達できる。

「借りる」と「買う」それぞれの年間キャッシュフロー比較シミュレーション

～月額約83万円の家賃を支払っている場合～ 20年後の内部留保および外部流出費用比較

シミュレーション事例	借りる (賃貸の場合)	買う (購入の場合)
物件価格 …………… 2億5,000万円 頭金 …………… 5,000万円 借入 …………… 2億円 返済期間 …………… 20年 金利 …………… 1.0% 取得時諸費用等 …………… 350万円	20年間 内部留保 0円 20年間 外部流出費用 1億2,830万円 <small>※更新料を20年間で10回発生と想定</small>	20年間 内部留保 2億5,000万円 ^{※1} 20年間 外部流出費用 7,420万円 ^{※2} <small>(取得時諸費用含む)</small>
20年間の外部流出費の差額(1-2)はなんと 1億3,410万円	年間賃料 1,000万円 年間賃料 83万3,333円	年間支払 1,353万7,456円 <small>[内訳] 元本返済 1,000万円 金利返済 103万7,456円 管理費・修繕積立金 150万円 固定費 100万円</small> 年間支払 104万4,788円 <small>[内訳] 元本返済 83万3,333円 金利返済 8万6,455円 管理費・修繕積立金 12万5,000円</small>

※上記月々のローンの支払いは91万9,788円、その他、管理費・修繕積立金・固定費が掛かります。※上記シミュレーションは一例であり、実際の融資に關しては、お客様の財務状況により異なります。※1 物件の価格を保証するものではありません。※2 (年間支払1,353万7,456円×20年)+(取得時諸経費用等350万円)-(元本返済1,000万円×20年)

V-voice

実需部 部長インタビュー

自社オフィスを保有しているか否かで企業資産には歴然たる差が生まれる

アセットマネジメント本部
ニュービジネス統括部 統括部長 兼 実需部 部長 遠藤 将也

(プロフィール)1987年生まれ。理工学部に進学するも、そこでの勉強に限界を感じ中退。人気のないものの、皆が目をつけていないものに価値があるという宮沢社長の「逆張り」の発想に共感し、2008年6月入社。これまでなかった商品をご提供する上では、誤解のないように、一人ひとりのお客様と向き合い、しっかりとご説明することが一番大事だという。休日はもっぱら家族サービス。趣味はゴルフ。



私は4年ほど前に名古屋支店の立ち上げに携わり、その後、大阪・名古屋・福岡の3支店の責任者となりました。さまざまな企業の経営者様とお話させていただくうちに、「家賃を払うのはもったいないから、東京支社/支店を購入したい」とお考えの方が多くことを実感しました。そこで、実需事業をスタートする運びとなり、誰か責任者をやらないかというところで私が手を挙げ、昨年4月本社に戻り、実需の部署を正式に立ち上げました。

使うスペースだけ購入できるという新しい発想

現在は主に、大手不動産会社をはじめとしたビル所有者の方々からビルを売っていただく仕入れ業務と、都心に自社オフィスを購入していただく販売業務を担当しています。売り手である不動産会社にとっては一棟売りと比較して、フロアごとに売却することで売上げの平準化が図れますし、ビルオーナー様に対しては数フロアを売却することで、手元資金の確保が可能に。あるいは、ローンがあればその返済に充てていただくことなどをご提案しております。

買い手の方々にとりましては、これまでは自社ビルを購入しようとする一棟という選択肢しかなかったわけで、使うスペースだけを購入できるということが新しい発想でした。弊社の「区分所有オフィス」はもともと資産運用のための商品としておつくりしましたので運用効率がいいですし、メンテナンスもしっかりとされている物件ばかりですので、その分リスクを感じずにワンフロアでご購入いただけます。

オフィスを借りているのでは永遠にローンを組んでいるようなもので、しかも手元には何も残りません。私はこの仕事を10年近くやってきましたが、すでにご購入いただけるほどの家賃を払われている企業様が数多くいらっしゃいました。やはり自社オフィスを保有する企業とそうでない企業では、内部留保の差は歴然としてしまいます。しかも、ローン返済が進めば担保資産にもなりますから、新たな資金調達の糧となります。

実需のさらなるニーズにお応えすべく積極的に全国展開していきたい

東京に自社オフィスをもちたいというニーズは相当程度増えてきているのですが、それに対する物件の供給が追いついていないという現状があります。資産運用であれば立地はそれほど問われませんが、自社オフィスとなると立地はもちろん、ご予算や坪数などお客様のご要望があり、そうした条件面でマッチする物件をお探しする必要があります。実需の場合、お客様のストックはどんどん増えていくのですが、見合う物件の供給ができていないという点が唯一の課題でしょうか。

対象となる企業様は極論すれば、都内でオフィスを借りている全ての企業様となりますが、たとえば製造業や卸売業で地方に本社や工場などを構える企業様の東京支社やデータ管理部門などのバックオフィス、あるいは上場企業のグループ会社の企業様や社団法人・財団法人様にもぜひご提案させていただきたいですね。

今後は、土地の仕入れから手がける新築の分譲事業もスタートしていこうと考えています。また、資産運用に関しては都心部が中心となりますが、実需では東京郊外や横浜・さいたま・千葉、さらには大阪・名古屋・福岡でもニーズがありますので、積極的に分譲していく可能性がございます。

購入される時期は企業様それぞれにご事情やタイミングがあるとは思いますが、効果検証をされるのは早いに越したことはありません。「区分所有オフィス」はこれまでなかった商品ですから、まず一度お会いしてお話をさせていただいて、費用対効果も含め、検証されてみてはいかがでしょうか。

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

開催日時	①8月4日(金) ②8月18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 ニュービジネス統括部 実需部 前川 明久						
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) ✉kariryuorikau@vortex-net.com 借りるより買う 区分所有 検索						

VORT 芝大門II (仮称)

浅草線・大江戸線「大門」駅 徒歩3分
三田線「御成門」駅 徒歩5分 JR各線・東京モノレール「浜松町」駅 徒歩7分
※山手線・京浜東北線

再開発が進む浜松町エリアの第一京浜沿いに、
曲線を描くファサードが美しいデザインビルデビュー！



専有面積 192.28 m² (58.16 坪) 販売価格 3億590万円(税込)



エントランスホール

エレベーターホール



機械式駐車場

オフィスフロア

■名称/VORT芝大門II (仮称) ●所在地/東京都港区芝大門一丁目3番8号 ●交通/浅草線・大江戸線「大門」駅 徒歩3分、三田線「御成門」駅 徒歩5分、JR各線・東京モノレール「浜松町」駅 徒歩7分 ●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付9階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/265.58m² (80.33坪) ●土地権利/所有権 ●土地持分:19.228/150.337 ●延床面積/1,924.75m² (582.23坪) ●総戸数/8戸 ●販売戸数/1戸 (4階) ●専有面積/192.28m² (58.16坪) ●築年月/1990年10月 (平成2年) 新耐震基準適合 ●施工/清水建設(株) ●管理/[全部委託][巡回]野村不動産パートナーズ(株)から変更予定 ●管理費(月額)/96,910円 ●修繕積立金(月額)/76,528円 ●現況/空室 ●引渡し/相談 ●取引態様/売主

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 アクイジション課 道下 直明

本物件は、大手仲介会社から紹介された入札案件で、仲介会社との密なリレーションを構築することにより僅差での落札を実現した注目の物件です。JR山手線・京浜東北線・東京モノレール・都営大江戸線・都営浅草線・都営三田線・ゆりかもめと4駅7路線の利用が可能で、第一京浜道路沿いの好立地を誇ります。また、東京モノレールは東京国際空港(羽田空港)へ伸びる起点駅となっているため、東京支社として構える企業も多くニーズの高いビジネス街区でございます。隣接地の浜松町・田町エリアでは、世界貿易センタービルを含めた実に3.2ヘクタールにわたる広大な土地で再開発が目下進んでいます。国際コンベンションホール、カンファレンスセンター、事務所、店舗の建設、JR、モノレール駅改良と併せた歩行者広場の整備、東西自由通路・歩行者デッキネットワーク、バスターミナル、タクシープールなども設置されることにより、より一層注目されるビジネス街区になると思われます。是非ご検討いただければと存じます。

VORT SHIBA-DAIMONII 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



ファサード現況写真



1F エントランス現況写真



1F エントランス改修イメージ



ファサード改修イメージ



1F EV ホール 現況写真



1F EVホール改修イメージ



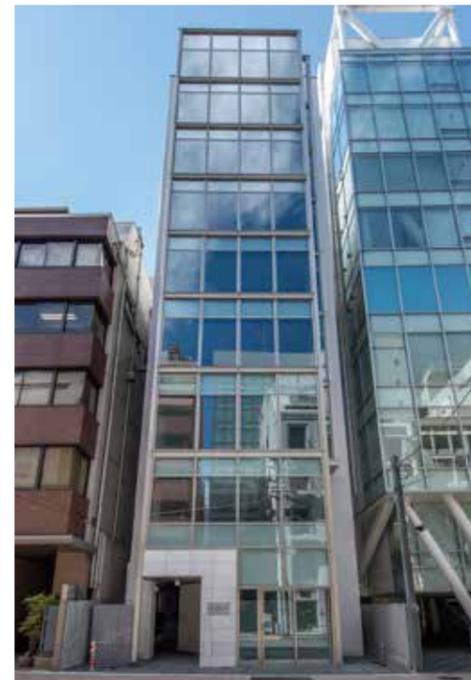
WC洗面カウンター 現況写真



WC洗面カウンター改修イメージ

実需販売物件 (一棟ビル)

VORT 麹町 (仮称) <平成29年3月完成>



有楽町線 「麹町」駅 徒歩3分
有楽町線・半蔵門線・南北線 「永田町」駅 徒歩6分
半蔵門線 「半蔵門」駅 徒歩4分
銀座線・丸の内線 「赤坂見附」駅 徒歩9分



一棟ビル 9階建 販売価格 15億280万円 (税込)

■名称/VORT麹町 (仮称) ●所在地/東京都千代田区平河町一丁目4番15号 ●交通/有楽町線「麹町」駅 徒歩3分、半蔵門線「半蔵門」駅 徒歩4分、有楽町線・半蔵門線・南北線「永田町」駅 徒歩6分、銀座線・丸の内線「赤坂見附」駅 徒歩9分 ●構造/鉄骨造陸屋根9階建 ●用途地域/商業地域 ●土地権利/所有権 ●延床面積/616.23m² (186.40坪) ●総戸数/9戸 (事務所9戸) ●築年月/2017年3月 (平成29年) 新耐震基準適合 ●施工/(株)フジケン ●管理/[全部委託][巡回]東建サービス(株)から変更予定 ●現況/空室 ●引渡し/相談 ●取引態様/売主 ※測定の結果により、V-Link8月号掲載の図面及び専有面積が変更されております。

※表示価格はすべて税込金額です。※坪表示は1m²=0.3025坪で換算した表示です。※徒歩分は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7月31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。また万が一ご成約の際は、ご容赦ください。※広告有効期限/平成29年8月31日

・今月のキーワードは…

複利

ボルテックスのミッションである「経営の新常識」を創り、日本の未来を切り拓く」という視点から、経営・財務・市況に関する旬の情報とキーワードを考察するコラム第2回をお届けします。

長期運用で時間を味方につける 投資効果における「複利」のチカラとは？



マンハッタン島とアメリカンインディアン

ノーベル物理学賞を受賞した科学者、アルベルト・アインシュタインは「複利は人類史上最大の発見である」との言葉を残しています。複利効果とは、金融商品が生み出す利息を毎期元本に組み込み、利息が利息を生むことで雪だるま式に金融資産が増大していくことをいいます。この複利効果は不動産投資においてもいえます。不動産投資における複利とは、例えば、収益不動産で得られた利益を元手に別の収益不動産を取得し続けていくことがいえます。しかし、本源的に不動産は「複利効果」を内包している資産であるといえます。不動産を長期保有することでキャピタルゲインが留保され、この利益が生み出す新たな利益が付加されていきます。土地は新たに供給されることはありませんから、不動産は現在存在する以上に増えることはありません。唯一無二の存在であるからこそ、そして、生み出されるキャピタルゲインを切り出せないからこそ、複利効果を内包している資産なのです。

不動産の価値が増大していく理由の一つとして「希少性」があります。集積し続ける都市は、不動産の希少性を表す最たるものといえます。人々が集まり、何でもなかった土地が村になることで、土地に価値が出ます。さらに多くの人々が集まり、町となり、都市となり、そして大都市となることで、無価値であった原野が坪数千万円の土地になってしまうのです。これは、他に代替することが出来ない希少性の高い場所であれば、集積が発生し、

その土地が生み出す利潤が増大し、その利潤がさらに集積を呼ぶことによって集積し続ける仕組み=大都市化、が起きることを示しています。このことを表すとても良い事例があります。1626年に現在のマンハッタン島を、オランダ人入植者が原住民のインディアンからわずか24ドルで購入しました。現在、マンハッタン島の価値は1兆ドルを超えているといわれています。



投資家ウォーレン・バフェットを成功へと導いた「複利」の果実を最大限にとる方法

米国の著名な株式投資家ウォーレン・バフェット氏の成功は、優良銘柄を長く持って複利を味方につけたことが要因です。バフェット氏の資産の大半は50歳以上の30年間で形成されました。彼は多くの銘柄を数十年に渡って保有し続ける投資戦略を取っています。そうすると株式を都度売却することで発生する売却益への課税や取引コストが発生しないため、売買を繰り返す投資スタイルと比較してより多くの利益(含み益)が再投資されていることとなります。企業が稼いだ利益は株価に反映されます。その利益を優良企業は再投資してさらに多くの利益を稼いだりするので、結果として、「複利効果」を得ていることとなります。これを実現するには、売らずに保有し続けるのと、長期に渡って成長し続ける企業を見出す能力が必要です。バフェット氏はこの能力に長けていたため、莫大な資産を築くことができました。

複利運用において圧倒的に有利な不動産投資 キーワードは「希少性」「長期」「分散」

バフェット氏のように優良企業を選別する能力を磨くのは至難の業です。ところが、不動産の複利効果は、誰もが容易に手にすることができます。それは希少性の高い不動産は誰もが容易に識別できるからです。そのような場所はどこにあるのでしょうか？そうです、都心の商業地です。優良な大企業や官公庁が集積する場所は限られ、希少性が高まります。他に代替されにくいので、集積し続けることとなります。こうしたエリアの不動産を手に入れて、長期に投資することが出来れば、誰もがバフェット氏と同じ資産形成を体験できるでしょう。

そして、さらにこの複利効果を強化するには、分散投資が必要といえるでしょう。個別の不動産は多くのリスク要因にさらされ、ときに価値が毀損する可能性があります。どのような優良企業も、ときに業績悪化するのと同じです。しかし、分散投資することで「ポートフォリオ効果」が得られ、こうした個別リスクをヘッジすることができます。

複利運用で実現する最強の「区分所有ポートフォリオ」戦略

複利運用で「区分所有オフィス」を複数保有 エリアリスクを回避しながら加速的な資産の成長を可能に

「希少性」「長期」「分散」投資が可能な唯一無二の不動産投資商材が、当社投資商品の「区分所有オフィス」であり、複数保有する「区分所有ポートフォリオ」戦略を取ることで、その投資効果は一層高まります。当社の区分所有オフィスは都心の希少価値の高い商業地のオフィスを区分にして販売しています。これを複数保有することで、個別リスクを適切にヘッジしながら、希少性の高い不動産に分散投資することが可能となります。さらにこの投資を長期において保有し続けることで、複利効果を最大限享受しうる投資が可能となるのです。



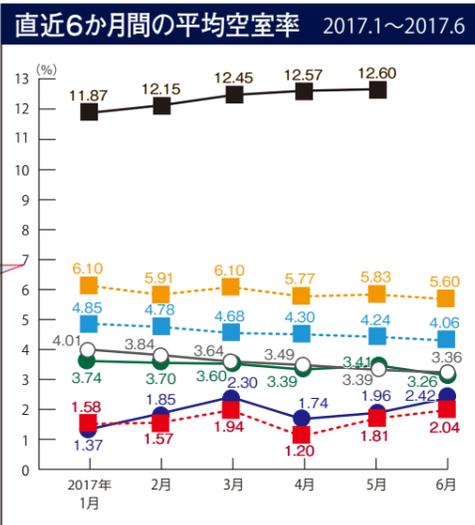
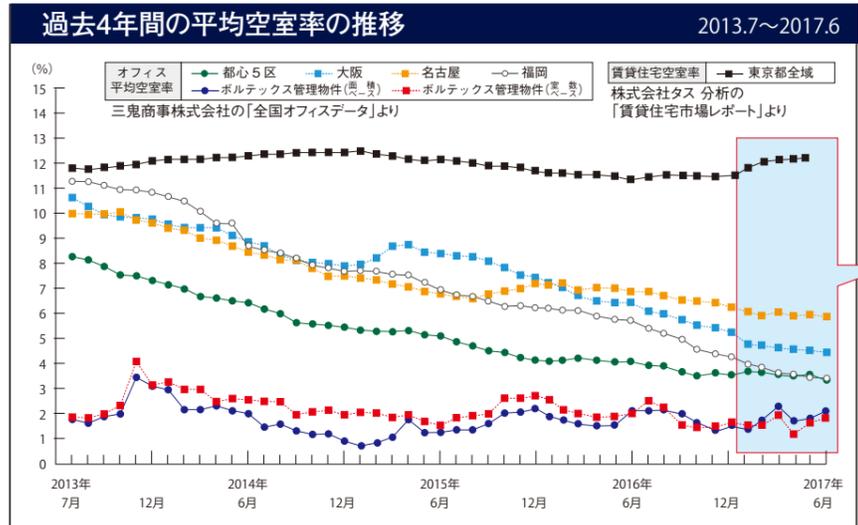
「複利」とは、人類最大の数学的発見であり宇宙で最強の力である。

—— アルバート・アインシュタイン (物理学者)

おかげさまで 預り資産時価総額 2,000億円突破!!

【管理実績/運用実績】		2017年7月度	
預り資産時価総額	208,653,545,882円	総貸室面積	158,007.23㎡
※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		管理総数	1,306室
総収入	8,144,931,240円 / 年額	空室面積	3,541.16㎡
総稼働率	96.58%	空室数	30室
※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		空室率 (賃貸面積ベース)	2.24%
リーシング実績	総件数 123件	空室率 (室数ベース)	2.30%
(2016.8.1~2017.7.31)	平均所要期間 2.52ヶ月		

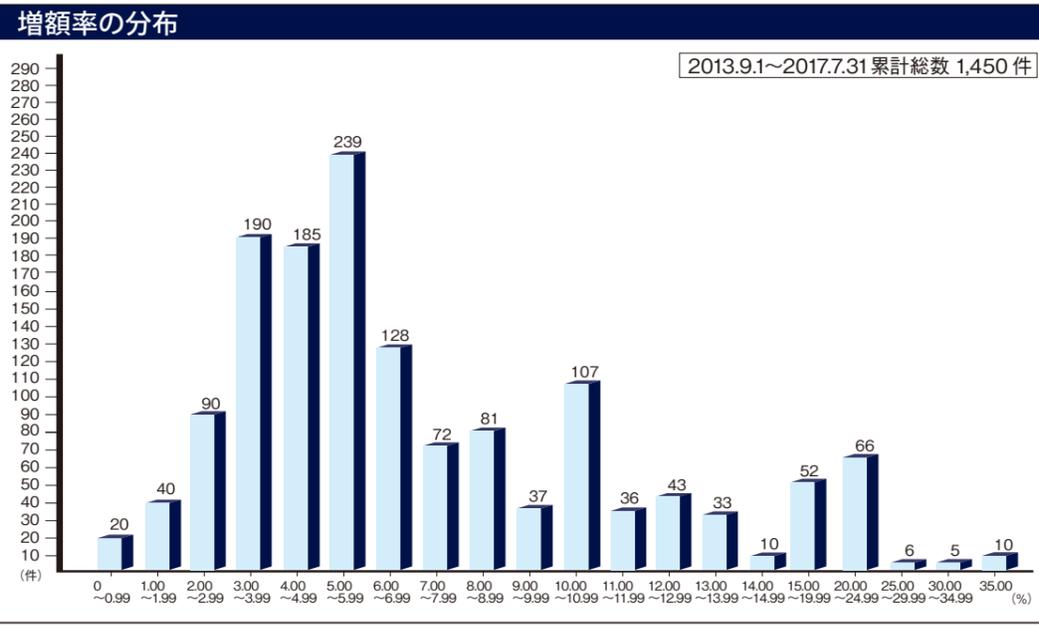
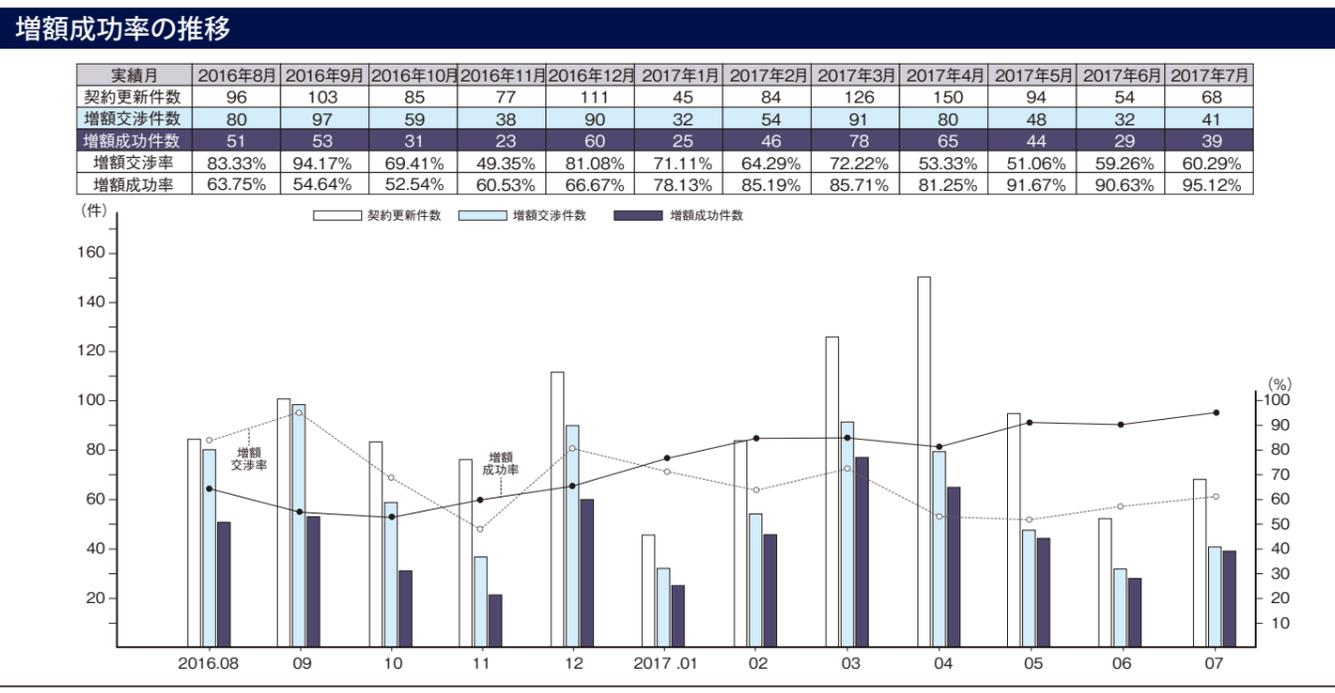
【管理実績/販売実績】		2017年7月度	
■ 販売顧客数 個人:286名 うち実需販売27名 法人:385社 うち実需販売24社、不動産業者14社			
■ お客様実績 (委託資産上位20傑)			
順位	属性	業種	取引開始年月
1位	個人	食料品製造業役員	2015.07月
2位	法人	厨房機器製造業	2013.02月
3位	法人	娯楽業	2016.09月
4位	法人	食料品製造業	2014.07月
5位	法人	金属加工業	2009.04月
6位	法人	建築金物製造業	2017.02月
7位	法人	金属切削部品加工業	2012.07月
8位	個人	不動産賃貸業役員	2014.08月
9位	法人	紙製品卸売業	2014.06月
10位	法人	医薬品製造販売業	2017.03月
11位	法人	自動車部品製造業	2012.10月
12位	法人	塗料製造業	2012.01月
13位	法人	娯楽業	2010.12月
14位	個人	元上場企業役員	2001.04月
15位	法人	スポーツ用品買取・販売業	2013.12月
16位	個人	外資系金融機関役員	2006.01月
17位	法人	ソフト受託開発業	2004.03月
18位	法人	繊維衣類卸業	2016.10月
19位	法人	燃料小売業	2017.05月
20位	法人	一般製材業	2016.10月
※個人取得分を含む			



増額改定交渉 (直近1年間の実績値) 2016.8.1 ~ 2017.7.31

契約更新総数	1,093件	増額成功率 (期間平均値)	73.32%
増額交渉総数	742件	平均増額率 (期間平均値)	6.82%
増額成功総数	544件	最高増額率	33.33%

※上記総数には弊社保有物件を含みます。 ※期間中において減額は1テナントございました。



平均事務所入居期間 (2001.9.1~2017.7.31)

100坪以上	8.53年
50坪以上	6.99年
30坪以上	6.63年
全坪数平均	5.86年

※坪数は賃貸面積による ※住居は平均3.37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。

【ファイナンス実績 (2017.1~2017.6)】

件数	87件	平均LTV (借入金比率)	77.91%
----	-----	---------------	--------

【6月の取扱い金融機関】
りそな銀行 東日本銀行 京葉銀行 熊本銀行 芝信用金庫 西武信用金庫 島田信用金庫 (順不同)