

第12回JNBニッポン新事業創出大賞にて 株式会社ボルテックスが「優秀賞」を受賞

このたび弊社は、公益社団法人ニュービジネス協議会連合会の主催する第12回JNBニッポン新事業創出大賞(アントレプレナー部門)にて「優秀賞」を受賞いたしましたのでお知らせいたします[受賞日:2017年10月5日(木)]。※JNB新事業フォーラムの会自体は13回目となりますが、表彰式は今回で12回目となります。

〈アントレプレナー部門〉とは、経営者のアントレプレナーマインド(起業家精神)、事業の新規性、革新性、実績等を審査し、受賞企業が選出される賞です。講評では一棟買いの印象の強いオフィスビルを「区分所有オフィス」として販売するという点に関する斬新性を評価いただきました。ボルテックスは、これからも既成概念にとらわれることなく物事の本質を見極め、社会やお客様にとってより付加価値の高い商品やサービスの創造と提供を続けてまいります。



〈賢者の選択〉リーダーズ俱楽部 例会にて 弊社代表宮沢が講演

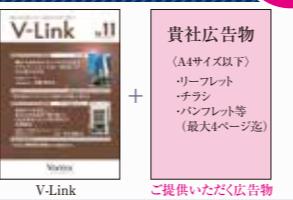
2017年10月4日(水)ホテルニューオータニ東京にて開催された〈賢者の選択〉リーダーズ俱楽部 例会のメンバーズ・スピーチに弊社代表・宮沢が登壇いたしました。「区分所有オフィス」投資による企業百年の計と銘打って、創業100年を超える“長寿企業”に学ぶ事業継承の秘訣や歴史から学ぶ不動産における「複利」と「希少性」の検証等を交えながら「区分所有オフィス」の魅力について語りました。また、当日は池井戸潤氏の直木賞受賞作『下町ロケット』の原作設定のモデルにもなった弁護士・鯫島正洋氏のスペシャル講演等もあり大変盛況な会となりました。



オーナー様限定 ボルテックス&テナント コラボレーション マガジン 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)

「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



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

[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あります。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。※掲載の物件情報は平成29年10月18日現在のものです。※掲載情報は予告なく変更される場合があります。

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

V-PLUS



Vol.17

2017.10月発行

特集①

CSV経営への挑戦

Owner Close Up オーナークローズアップ

株式会社 アステム

代表取締役 大嶋 雄三 様

ボルテックスが取り組むCSV経営

「区分所有オフィス®」事業による“企業100年の計”

特集②

相続・贈与対策を考える

税務調査を意識して、想いが続く「想続」対策を

〈特別セミナーのご案内〉

知らないと損! 税務調査の実態と新しい贈与のカタチ

[今月の新規物件] VORT茅場町イースト (仮称)

[実需販売物件] VORT神田 (仮称) / VORT麹町

Performance Data パフォーマンスデータ

Vortex

すべての人に感動を共有できるイベントづくりで 福祉事業と企業経営を両立

株式会社 アステム（大阪市北区）

CSV(Creating Shared Value 共有価値の創造)とは、本業で社会的課題を解決することにより、経済的価値と社会的価値を同時に創造しようとするビジネス戦略で、2011年にハーバードビジネススクールのマイケル・E・ポーター教授らが提唱したものです。そのはるか以前、1974年の設立以来イベントのトータルプロデュースを通じてCSV経営を貫いてきた株式会社アステム代表取締役 大嶋雄三様にお話を伺いました。

イベント会社としての株式会社アステムの特徴は国際学会や、国や地方自治体の会議——たとえば内閣府の障害者政策委員会など、公的なイベントが多いことです。もうひとつの特徴は、企画から音響、照明、舞台、映像まで一社でトータルに対応できることです。この強みを活かし、地方自治体などが公共施設を民間に委ねる「指定管理者制度」導入時から、文化ホールや生涯学習センターなどの運営・管理を任せられ、高い評価をいたしました。

同時に、わが社は設立以来、福祉事業と企業経営を両立させてきました。福祉というと、どうしてもイメージ先行で利益追求になじまない事業という考え方がありますが、それは間違っていると思います。きちんと利益を上げることで、高レベルの福祉をご提供することができ、それがまた利益を生み出す。この関係は絶対に重要です。それが実現できたのは、私どもが手がける事業が景気の動向に左右されにくいという性格を持っていることが大きかったでしょう。



イベント関連で言えば、歴史・文化の国際的な交流事業を立ち上げました。まず手始めに中国を代表する画家で、敦煌の洞窟画の数万枚に及ぶ模写でも知られる張大千（ちょうたいせん）の作品展を日本で催そうとしています。実は

IPTV「目で聴くテレビ」



※画像はハメ込み合成です。
IPTV受信セットトップボックス（情報受信装置）「アイ・ドラゴン4」があればテレビを光回線に接続することで視聴できます。
※別途受信料が必要です。

今年すでに東京・京都・大阪で先行開催したのですが（張驥ワールドコレクション展）、そのとき無料で配布した告知用のポストカードが、大手ネットオークションサイトに出品されたほどの人気ぶりでした（笑）。



本社屋上に設置された衛星通信用パラボラアンテナ群



グローバルな提携を進めていきたい

社内では、社長を含めて全員平等。男女で待遇に全く差がありませんし、女性幹部が多いのが特徴です。そして、お客様の声をしっかり聞くという意味で、まずは社内で徹底して話を聞くということを実践しています。それは裏を返せば、

平等に意見を言えるということです。ですから、この社長室にも入れ替わり立ち替わり、誰かが訪ねてきます。そのせいか、離職率が非常に低いこともまたわが社の特徴だと思います。

いま中国の大手家電メーカーと私どもの国際標準規格に準拠したテレビの製造の話が進んでいます。今後は欧米をはじめ、グローバルに提携関係を進めていきたいと考えています。もちろん障がい者福祉については一貫して展開していきたいですし、とくに2020年に向けては様々なカタチで事業化していきたいですね。課題は後継者の育成でしょうか。各セクションにエキス

パートがそろっていますが、次代を担う人材をいかに育てていくか、こちらも重要な事業だと思っています。

地元・大阪に 自社所有オフィスを持つ

ボルテックスさんとのつき合いは、2年ほどになるでしょうか。個人的な資産管理の効率的な方法ということで、西早稲田の物件を購入しました。私個人と会社と折半で所有しましたが、企業としても有効な資金の使途だと思います。オフィスは借りるより買ったほうがよいので、自社ビルを考えているのですが、なかなかよい物件がありません。協力関係にある中国企業もこちらで検討しています。ボルテックスさんには、ぜひ大阪の物件もご紹介いただきたいですね。

株式会社 アステム

[オフィシャルサイト] <http://www.astem-co.co.jp>

代表取締役 大嶋 雄三様

1974年12月、株式会社アステムを設立。社名は一般公募し、ロゴマークは友人で、「週刊新潮」の表紙絵で知られる成瀬正博氏に依頼。趣味は釣り。年3回程度、屋久島で石鯛を釣る。休日や仕事の合間には、新聞に隅から隅まで目を通す。座右の銘には良い面と悪い面が必ずあるとの信念から、自らの言葉で社員に語りかける—「反省は、最大の教訓だ」

[所在地] 〒530-0044 大阪府大阪市北区東天満 2-7-12

[事業内容]

- ◎イベント事業：イベント企画・制作・運営、展示会・学会運営、映像制作、衛星通信
- ◎指定管理事業：公的の施設の運営管理
- ◎アクセシビリティ：障がい者を支えるコンテンツ制作、機器の開発・販売
- ◎字幕事業：字幕製作・情報保障（字幕、手話、音声解説の付与）

音声読み上げ/緊急地震速報対応

視覚障害者用 ラジオ

テレビが聴けるラジオ
(ワイドFMにも対応)



Property Management



VORT西早稲田

[最寄駅] 副都心線「西早稲田」駅 徒歩4分
[構造・規模] 鉄骨造陸屋根8階建
[総戸数] 8戸
[築年月] 2009年3月 新耐震基準適合
[敷地面積] 214.22m² (64.80坪)
[延床面積] 993.66m² (300.58坪)

※販売済物件となります。

VORT西早稲田は、そのビル名称の通り、早稲田通りに面しております。副都心線「西早稲田」駅徒歩4分、東西線・JR山手線・西武新宿線「高田馬場」駅徒歩6分でアクセス至便。付近に早稲田大学があり、周辺には古書店も多く存在する、文教地区らしい雰囲気を満喫いただけるエリアです。共用部には男女別のトイレ設置等、設備的も充実しております。築約8年と築年数の浅い物件ですが、弊社取得後に約1,000万円を投じてバリューアップ工事を実施して、更なる価値向上に努めました。結果、館内増床もあり、満室稼働となっております。



社会貢献と企業利益追求を両立させる 次世代経営戦略CSV (Creating Shared Value)

I 日本国型経営の底流に受け継がれてきた「公器の経営」というDNA

そもそもCSVとはなにか?

近年、世界中で注目を集めている経営戦略のひとつにCSV(Creating Shared Value 共有価値の創造)があげられます。2011年、ハーバードビジネススクールのマイケル・E・ポーター教授らにより、CSR(企業の社会的責任)に代わる新しい概念として提唱されたコンセプトで、社会的価値と経済的価値の両方を追求するという新たな経営のアプローチをいいます。ポーター教授らの唱えるCSVとは、企業の利益追求とは相反する「慈善活動的」な社会貢献という従来のCSRが抱えた限界やマンネリ化といった「行き詰まり」を背景に生まれたコンセプトであり、社会的な課題の解決と企業の競争力向上を同時に実現する長期的な経営のあり方を提示するものです。CSVの実践により、企業は行き過ぎた利益至上主義と成長至上主義がもたらしたさまざまな社会・環境問題を解決しながら利益を持続的に上げることが可能になるのです。

日本型「公器の経営」というDNA

日本型経営の系譜をたどれば、古くは近江商人の「三方良し(売り手良し、買い手良し、世間良し)」に始まり、日本資本主義の父と謳われた渋沢栄一の『論語と算盤』(論語は社会的価値、算盤は経済的価値の象徴)、松下幸之助の「水道経営」など、日本の経済発展を牽引してきた名経営者の経営理念の根幹にはCSVの基本思想(DNA)が脈々と受け継がれてきたことが分かります。「企業は社会の公器である」という松下幸之助の言葉にあるように、企業はその課題解決能力により、よりよい社会を創るために存在するという考え方があるのです。

実際に、CSVの思想については“日本企業が古くから本来備えていたもの”という言い方をよくされており、読者である経営者の皆さまのなかには「なにをいまさら」と新しさを感じない方もいらっしゃるかもしれません。また、ポーター教授のCSVは、欧米的な歴史的背景と資本主義の延長線上にある考え方のため、「利益を生むことがCSVの

“目的”であり、社会的課題の解決は“手段”と明確に定義しています。そのため、ポスト・リーマンショックの時代、資本主義そのものが疑われるようになった末の延命策として考え出されたという見方もあり、日本の経営者の中には違和感を覚える方もいるようです。

そもそも利益を生むことだけがビジネスのすべてではないという「公器の経営」をDNAとして持つ日本企業は、社会的課題の解決をも“目的”とした、いわば「日本型CSV」を追求するべきでしょう。

新たな「三方良し」へ向けた日本型CSVとは

現在、グローバル市場において日本企業はコモディティ化、ガラバゴス化という2種類の課題に直面しており、新たな経済成長を担うイノベーションの創造が不可欠となっています。また、〈働き方改革〉や〈人生100年時代〉といったキーワードに象徴される時局を鑑みれば「社会的課題を解決し、利益を上げ、従業員の幸せを追求する」という、新たな時代における「三方良し」が求められているとも言えるでしょう。

CSV推進のベースをつくるのは企業理念です。企業理念の実践を通じて、社員に企業の存在価値、大義を自覚させることは、組織に活力と誇りを与えることができます。「自社独自の価値提供により社会にどう貢献するか? (Mission)」。企業がこの問い合わせに答えられなければ、これからの時代に長期的な成長を望むことは難しいでしょう。

また、CSVとは、競争上の差別化を生み出すことで、社会的課題の解決を事業化するには、これまでの枠にとらわれない発想が必要です。まずは企業を取り巻くさまざまな社会的課題を拾い出し、自社の強みをどのように活かしていくか検討することが肝要です。CSVは一部の先進的な企業だけのものではありません。CSVに取り組むことが新たな需要と供給を創出し、製品やサービスに付加価値を生み出す可能性につながります。

「企業は社会の公器である。

したがって、企業は社会と共に発展していくのでなければならない。

(中略)自分の会社だけが栄えるということは、一時的にありえても、

そういうものは長続きはしない。やはり、ともどもに栄えるというか、

いわゆる共存共栄ということではなくては、真の発展、繁栄はありえない。」

松下幸之助

[参考文献]赤池学・水上武彦『CSV経営—社会的課題の解決と事業を両立する』NTT出版株式会社(2013年)

▶ボルテックスが取り組むCSV経営

「区分所有オフィス®」事業による“企業百年の計”

わたしたちの使命。それは、1社でも多くの100年企業を創出すること。

企業の永続性をサポートし、より良い社会を実現するために、企業の財務状況を分析し、かつてない視点で改善策をご提案。既成概念を超える資産運用コンサルティングを通して、企業価値・事業継続性の向上に貢献します。



なぜ、われわれのビジネスが 日本に必要なのか?

ボルテックスが取り組む社会的課題とは、経済、地域、教育、福祉など日本社会のあらゆる局面で深刻化している「格差」の問題といえるでしょう。一部の旧財閥系企業や大手企業による富の寡占、東京一極集中による地方経済の衰退など、日本における社会的課題の多くは、それが偶然であれ必然であれ「持つ者」と「持たざる者」ととの間の残酷なまでの格差の開きに起因します。

弊社は、世の中に数ある投資商品のなかでも、不動産が持つ「複利」「希少性」という資産価値の持続性に着目し、それを独自のノウハウで小口化することで中小企業の財務基盤強化を支援。「区分所有オフィス」事業の多大なメリットを世の中に広く伝え、従来の常識、既成概念にとらわれない視点と発想を提供することで「富の再分配」がもたらす、より良い社会の実現を目指しています。

—社会的課題— 縦の集中と横の集中



格差社会
↑
東京一極集中 ↔ 地方創生
富の再分配

少子高齢化社会、経済成長率の低迷 etc.

CSV活動の一環として〈百年の計プロジェクト〉を応援



株式会社 金剛組 代表取締役社長 刀根健一様[写真右]と
弊社 取締役 天崎日出雄[写真左]

日本にはおよそ3万3千社の長寿企業(創業100年以上の企業)が存在しており、創業200年を超える企業数は世界全体の200年企業の約56%を占めています。ボルテックスはこれまで長寿企業が培ってきた歴史と経験の中から、100年企業が独自に持つ伝統・哲学・智慧など貴重な「歴史的事実」に学ぶ〈百年の計プロジェクト〉を応援してきました。地域活性化と企業間のコミュニケーションの場となるイベント「THE EXPO ~百年の計~」は、おかげさまで2年目を迎え、今後も全国主要都市での開催を企画しております。より多くの企業の「価値」と「事業継続性」の向上に寄与することを社会的役割と考え、サポート活動を続けています。

※2017年 東京商エリサーチ 全国「老舗企業」調査

聖徳太子の時代から1439年。世界最古の企業 〈金剛組〉がいま取り組む経営の革新と伝統の継承

創業西暦578年。聖徳太子の命で百済からやってきた3人の宮大工のうちの1人、金剛重光をルーツに、四天王寺及びその関連寺院の建立、改修、再建に代々従事し、2006年に高松建設傘下に入り新体制でその歴史を紡ぎ続けている株式会社 金剛組様に、〈百年の計実行委員会〉の実行副委員長を務める天崎日出雄(弊社 取締役)がインタビュー。歴史に裏打ちされた伝統の技と文化、経営哲学、今後のビジョンについてお話を伺いました。

※金剛組様には2017年9月4日(月)開催の「THE EXPO ~百年の計~」in 大阪 パネルディスカッションに参加いただきました。

▶インタビュー記事全文は「百計ONLINE」にてご覧いただけます | 他にも、日本各地の百年企業インタビュー記事や過去イベントの開催レポートなど充実のコンテンツを掲載!是非ご覧ください。



イベント開催情報や、長寿企業の
オリジナルインタビュー記事などを
会員限定にてお届けします。

↓無料会員登録はこちら!
<https://hyakkei-online.com/member>

百計会員登録

検索



第8回 THE EXPO 百年の計 in 金沢

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

[開催日(予定)] 2017年12月11日(月)

[会場] ホテル日航金沢

※詳細が決定次第、百計オンラインにてご案内いたします。

相続・贈与対策を考える

税務調査を意識して、想いが続く「想続」対策を

税務調査の対象となるのは現金・預貯金がメイン。不動産に換えれば、対象になりにくい。

残されたご家族が相続で悩まないように、また、円満だったご家族が相続をきっかけに「争族」に陥ることのないように、資産を遺されるご本人が、どのように引き継ぎたいかを明確にし、きちんと生前に正しい対策をとっておくことが大切です。今回は、弊社セミナーにて「相続税の税務調査対策」をテーマに講師を務めていただいている鳥飼総合法律事務所の税理士・田坂尚靖様にお話しを伺いました。

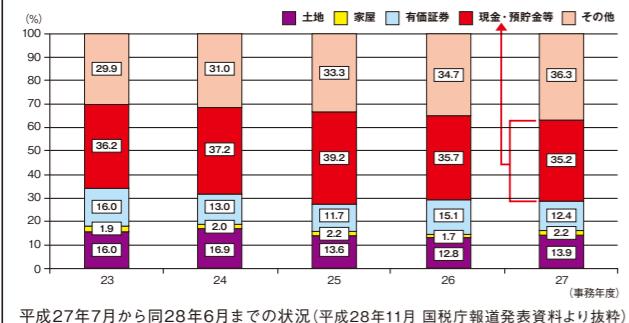
鳥飼総合法律事務所は、弁護士46名／税理士3名の組織です。一般に弁護士はトラブルが生じてから、税理士は申告が必要だから依頼するなどと、事後処理的なイメージが強いですが、私たちの事務所は事前の対策に力を注いでいます。一生に数回しか経験しない相続ですから、税務調査対策を事前にしておけば万一調査があっても安心ですし、そもそも調査自体が行われないかもしれません。それは、当事務所が掲げる「戦わずして勝つ、戦っても勝つ」というスローガンにも表わされています。

調査対象者の8割が申告漏れ

平成27年に亡くなられた方(被相続人)は約129万人(平成26年 約127万人)、このうち実際に申告をしたのは約10万3000人(同 5万6000人)です。この中で税務調査が行われるのは1万2000人で、被相続人の100人にひとり。しかし、これは偶然調査の対象に選定されたわけではありません。その証拠に、調査対象者の約8割が誤りを指摘されています。調査のターゲットとなりやすいのは、主に富裕層や海外に財産をお持ちの方、申告をされていない方、そして6割以上の金融資産を持つとされる高齢者などです。

さらに、最近では生前対策をする方が増えていますので、国は“積極的に”資料収集をして、贈与税の申告漏れに関する調査を“積極的に”実施すると明言しています。そもそも、相続税や贈与税の調査対象となる財産は何かと言えば、ほとんどが現金・預貯金です。セミナーでもよくお話しをさせていただきますが、それなら現金・預貯金を不動産に換えておけば、明確に登記された現物ですから、調査の対象になりにくいと考えることができます。

■ 申告もれ相続財産の内訳は?



| 意識が高まれば「争族」はなくなる

相続・贈与にあたってのポイントとして、私は残す方と残される方との想いが続く対策——「想続」対策をしましょうと申し上げ、ここを常に意識しながら仕事をしています。残す方はやはり想いがあつて、お金や不動産、株式を残しています。それなのに、対策が間違っているとすべてを失いかねません。価値あるものが更なる価値を生んでいくような仕組みを作っていく。そうすると、残した方も嬉しいですよね。このような、いわばWin-Winの関係が築けたら最高です。

相続の理想の姿は、相続人全員でフランクに話し合い、

■ 「生前贈与」のポイント

◎贈与者:「正確な」判断能力があるか?

◎受贈者:承諾し「自由に」使えるか?

「あげた」「もらった」という

➡「双方の」意思確認をしましょう

✓贈与契約書を作成する

✓受贈者の銀行口座へ振り込む

✓受贈者自身で通帳・印鑑を管理する

✓贈与税申告書を提出し納税する

➡「実態」と「形式」の一致が重要です

自主的に申告納税をすることですから、それができれば税理士は本質的に不要と考えます。私はいつも、そのような気持ちでお話をさせていただいています。ですから、セミナーでのお話をきっかけに、気になる部分をメンテナンスしていただき、「想いの続く」相続をしていただきたい。そういううちに、皆様の相続に対する意識が高まり、結果、相続トラブルもなくなりますから、そのサポートをしていくことが、私が税理士として社会に貢献できることなのではないかと考えています。

鳥飼総合法律事務所

税理士・税務調査士 田坂 尚靖様



日経新聞・2016年「企業が選ぶ弁護士ランキング」総合・税務部門第1位、税務実務の神髄は「戦わずして勝つ」という事務所の強みを活かし、上場企業から中小企業に対し幅広く税務コンサルを行っている。国際会計事務所系大手税理士法人、外資系大手生命保険会社などで様々な実務経験を積み、セミナー参加者から分かりやすいと評判の内容は主催者側からのオファーが殺到。

〒101-0052 東京都千代田区神田小川町 1-3-1
NBF 小川町ビルディング 6F
Tel:03-3293-8817 http://www.torikai.gr.jp

[税理士・税務調査士 × 株式会社ボルテックス]

知らないと損! ◆相続税の税務調査で何が確認されるの? ◆税務調査がいつ来るか不安でならない… 税務調査の実態と新しい贈与のカタチ

参加費
無料

30名様
限定

相続税を申告した人の約2割が調査を受け、そのうちの約8割が何らかの指摘を受けると言われる税務調査。その実態を法律事務所所属の税理士が分かりやすく解説します。

第一部 <テーマ>
税務調査の実態と事前対策のポイント
<講師> 烏飼総合法律事務所 税理士 田坂 尚靖 氏

第二部 <テーマ>
不動産を活用した「新しい贈与のカタチ」
<講師> 株式会社ボルテックス 営業戦略部 江原 貴史 氏

2017年
11/11 (土)
10:00~12:00
(開場 9:30)

TKPガーデンシティPREMIUM
横浜ランドマークタワー
〒220-8125 横浜市西区みなとみらい2-2-1
横浜ランドマークタワー25F
(アクセス)
・みなとみらい線 みなとみらい駅
・ランドマークタワー・クイーンズスクエア方面改札口 徒歩5分
・桜木町駅(JR・市営地下鉄)から動く歩道で徒歩5分

2017年
12/9 (土)
10:00~12:00
(開場 9:30)

セミナーお申込み 及び お問合わせ先
TEL:03-6893-5311 FAX:03-6893-5609
営業戦略部 セミナー推進課 mail:info-vshare@vortex-net.com

吉祥寺 東急REIホテル
3階「むさしの」
〒180-0003
東京都武蔵野市吉祥寺南町1-6-3
(アクセス)
・JR中央線・京王井の頭線
吉祥寺駅公園口(南口)駅前 徒歩1分



今月の新規物件

VORT 茅場町イースト(仮称)

日比谷線・東西線「茅場町」駅 徒歩6分
日比谷線・京葉線「八丁堀」駅 徒歩7分 半蔵門線「水天宮前」駅 徒歩9分

永代通りに面した視認性の高いオフィスビル。
屋上にウッドデッキを設え、オアシス空間を創出！



専有面積
181.59m² (54.93坪)



■名称/VORT茅場町イースト(仮称)●所在地/東京都中央区新川一丁目●交通/日比谷線・東西線「茅場町」駅徒歩6分、日比谷線・京葉線「八丁堀」駅徒歩7分、半蔵門線「水天宮前」駅徒歩9分●構造/鉄骨筋コンクリート造陸屋根9階建●用途地域/商業地域●敷地面積/277.12m²(83.82坪)●土地権利/所有権●延床面積/1,848.23m²(559.08坪)●総戸数/9戸(事務所8戸、店舗1戸)●築年月/1986年11月(昭和61年)新耐震基準適合●施工/大成建設(株)●管理/[全部委託]●現況/空室(1~8階)●引渡し/相談●取引態様/売主※掲載の情報は平成29年10月18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。

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
アクション課
藤原 健晴

本物件は前・前所有者にて平成26年～平成28年にかけてフルリノベーションを実施(EV更新・外壁・屋上防水・屋上デッキ設置・空調全機更新・キュービクル更新・エントランス・内階段・警備システム入替他)。1階にセブンイレブンを誘致し、設備機能・遵法性に優れた物件です。取引実績のある売主と価格交渉を重ねるなか、売主の中間決算期も重なったことで、当初交渉金額よりさらに低い価格での交渉が可能になり一括決済で取得しました。本物件は創業100年を超す老舗食品会社等が多い永代通りに面し、東京駅から約1.8km、他路線の乗換え至便な東京メトロ日比谷線・東西線「茅場町」駅徒歩6分の好立地です。また、土地変遷も少なく、長く日清製油[現:日清オイリオグループ株式会社]第2ビル(自社ビル)として使用されていた物件です。

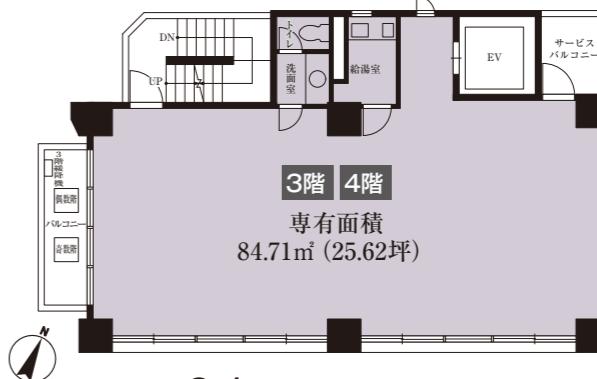
*表示価格はすべて税込金額です。*坪表示は1m²=0.3025坪で換算した表示です。*歩行步数は1分=80mとして換算したものです。*掲載の情報は平成29年10月18日現在のものです。今後の測量や設立総会の結果などにより、掲載情報は予告なく変更される場合があります。また万一ご成約の際は、ご容赦ください。*広告有効期限/平成29年11月15日

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。実需販売物件のご案内

実需販売物件

VORT神田(仮称)

東京駅・大手町エリアまで徒歩圏内、ビジネス環境に優れた神田駅前立地。



専有面積
84.71m² (25.62坪)

JR各線
「神田」駅徒歩2分
銀座線
「神田」駅徒歩5分
総武線
「新日本橋」駅徒歩4分
銀座線
「三越前」駅徒歩6分
半蔵門線
「三越前」駅徒歩7分

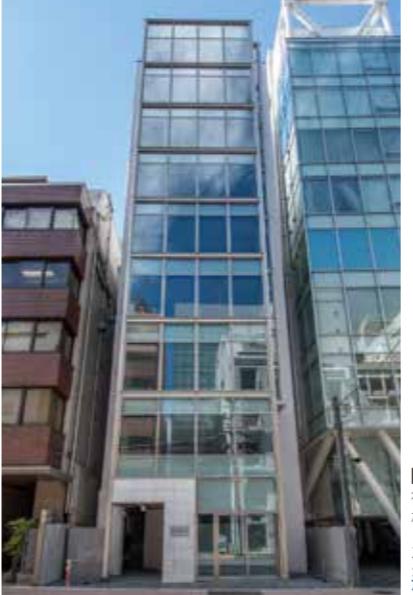
1億3,640万円(税込)

(3階、4階は専有面積・販売価格ともに同じです)
■名称/VORT神田(仮称)●所在地/東京都千代田区鍛冶町一丁目●交通/JR各線「神田」駅徒歩2分、銀座線「神田」駅徒歩5分、総武線「新日本橋」駅徒歩4分、銀座線「三越前」駅徒歩6分、半蔵門線「三越前」駅徒歩7分、東西線「大手町」駅徒歩9分、JR各線「東京」駅徒歩13分●構造/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/136.77m²(41.37坪)●延床面積/821.55m²(248.51坪)●土地権利/所有権●土地特分/8,471/76,175●総戸数/9戸(事務所7戸、店舗2戸)●販売戸数/2戸(3~4階)●専有面積/84.71m²(25.62坪)●築年月/2007年3月(平成19年)新耐震基準適合●施工/(株)第一ヒューテック●管理/[全部委託][巡回]新日本管財(株)から変更予定●現況/空室(3階は現在入居中、2017年10月末に退去予定)●引渡し/相談●取引態様/売主※掲載の情報は平成29年10月18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。

実需販売物件(一棟ビル)

VORT麹町(平成29年3月完成)

本年3月完成!全面ガラス貼りでスタイリッシュな新築9階建ビル。



専有面積
61.98m² (18.74坪)

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・丸ノ内線
「赤坂見附」駅徒歩9分

15億280万円(税込)

■名称/VORT麹町●所在地/東京都千代田区平河町一丁目●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・丸ノ内線「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(1~8階)●引渡し/相談●取引態様/売主※掲載の情報は平成29年10月18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。

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 ①11月2日(木) ②11月16日(木) ③11月30日(木) 開催時間 16:00~(受付開始/15:30~) 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 実需課 前川 明久 定員 20名(先着順)

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 田舎橋グラン・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 最新のセミナー開催情報についてはボルテックス公式サイトにてご覧いただけます。

申込先 株式会社ボルテックス ①0120-530-700 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

おかげさまで 預り資産時価総額 2,152億円突破!!

【管理実績/運用実績】

預り資産時価総額 215,272,867,882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 8,444,881,800円／年額

総稼働率 96.61%
※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
(2016.10.1~2017.9.30)
総件数 125件
平均所要期間 2.24ヶ月

2017年9月度

総貸室面積	管理総数
160,875.09m ²	1,337室
空室面積	空室数
3,193.16m ²	30室
空室率 (賃貸面積ベース)	空室率 (室数ベース)
1.98%	2.24%

【管理実績/販売実績】

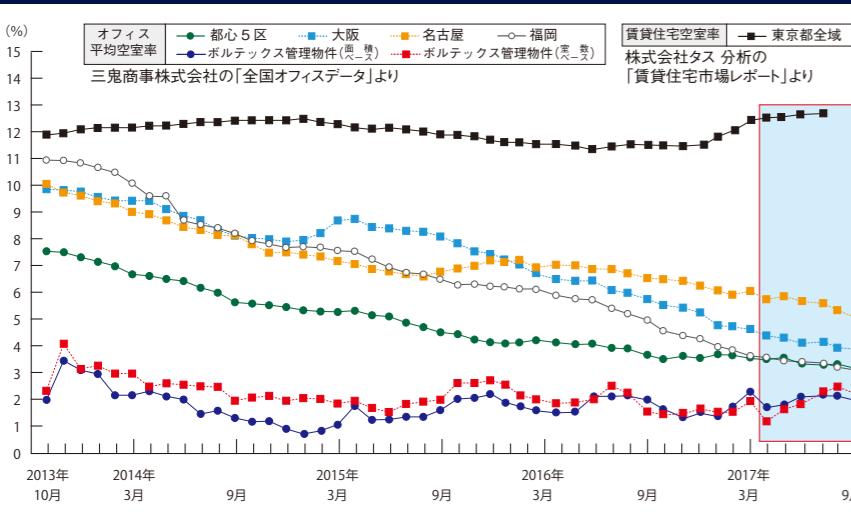
■販売顧客数 個人:296名 うち実需販売28名 法人:397社 うち実需販売25社、不動産業者15社

■お客様実績(委託資産上位20傑)

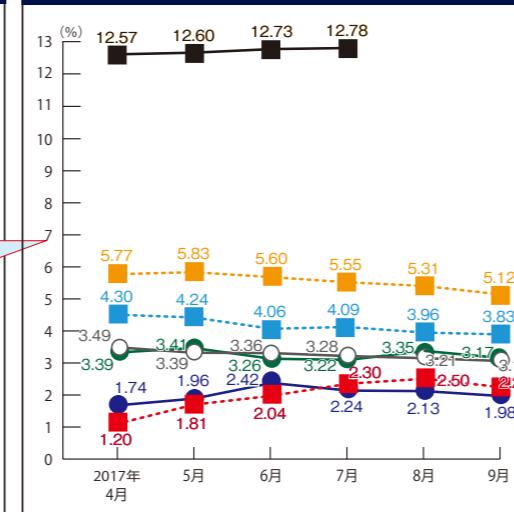
順位	業種	取引開始年月
1位	個人 食料品製造業役員	6件 2015.07月
2位	法人 廉房機器製造業	12件 2013.02月
3位	法人 娯楽業	6件 2016.09月
4位	法人 食料品製造業	9件 2014.07月
5位	法人 金属加工業	15件 2009.04月
6位	法人 建築金物製造業	4件 2017.02月
7位	法人 金属切削部品加工業	13件 2012.07月
8位	個人 不動産賃貸業役員	6件 2014.08月
9位	法人 紙製品卸売業	5件 2014.06月
10位	法人 医薬品製造販売業	2件 2017.03月
11位	法人 自動車部品製造業	7件 2012.10月
12位	法人 塗料製造業	3件 2012.01月
13位	法人 娯楽業	16件 2010.12月
14位	個人 元上場企業役員	9件 2001.04月
15位	法人 スポーツ用品買取・販売業	9件 2013.12月
16位	個人 外資系金融機関役員	10件 2006.01月
17位	法人 ソフト受託開発業	12件 2004.03月
18位	法人 繊維衣類卸業	5件 2016.10月
19位	法人 燃料小売業	3件 2017.05月
20位	法人 一般製材業	4件 2016.10月

※個人得分を含む

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 2017.4～2017.9



増額改定交渉(直近1年間の実績値)2016.10.1～2017.9.30

契約更新総数	1,070 件
増額交渉総数	679 件
増額成功総数	548 件

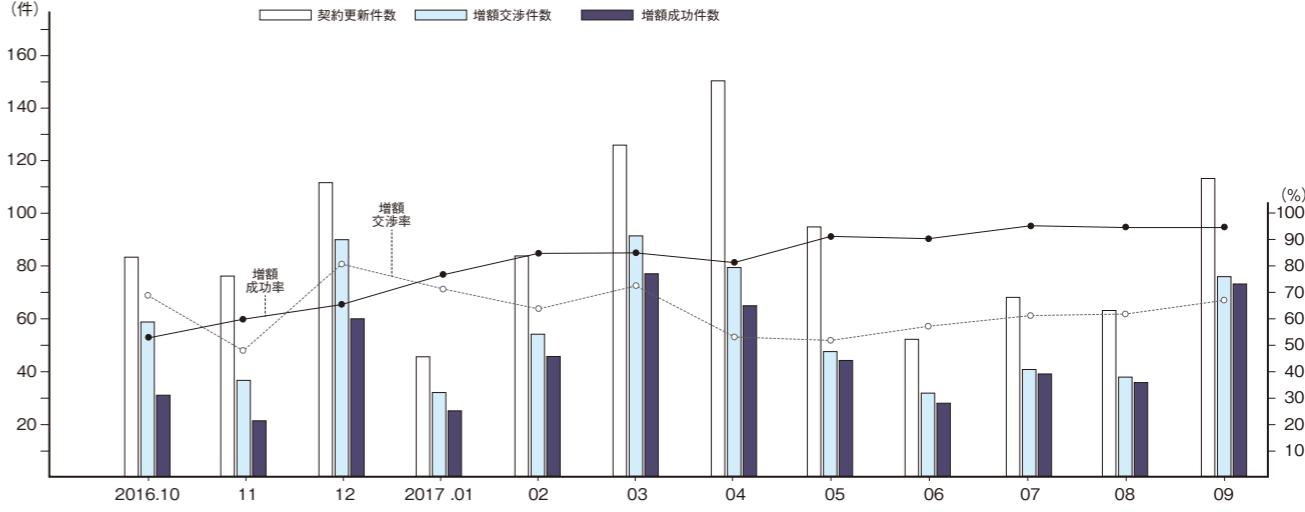
※上記総数には弊社保有物件を含みます。

増額成功率(期間平均値)	80.71%
平均増額率(期間平均値)	6.88%
最高増額率	33.33%

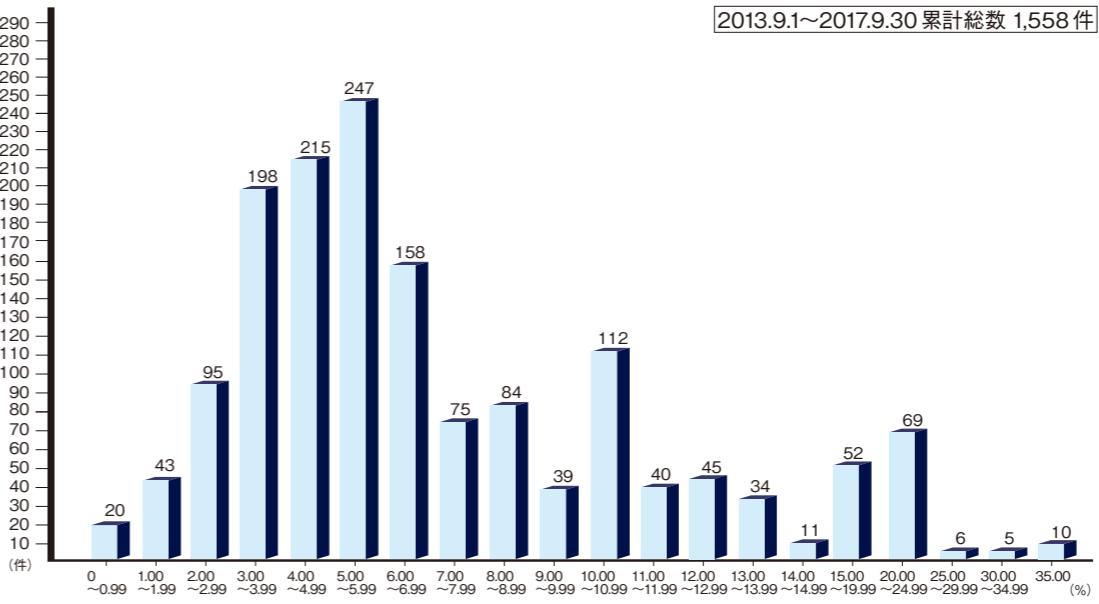
※期間中において減額は1テナントございました。

増額成功率の推移

実績月	2016年10月	2016年11月	2016年12月	2017年1月	2017年2月	2017年3月	2017年4月	2017年5月	2017年6月	2017年7月	2017年8月	2017年9月
契約更新件数	85	77	111	45	84	126	150	94	54	68	63	113
増額交渉件数	59	38	90	32	54	91	80	48	32	41	38	76
増額成功件数	31	23	60	25	46	78	65	44	29	39	36	72
増額交渉率	69.41%	49.35%	81.08%	71.11%	64.29%	72.22%	53.33%	51.06%	59.26%	60.29%	60.32%	67.26%
増額成功率	52.54%	60.53%	66.67%	78.13%	85.19%	85.71%	81.25%	91.67%	90.63%	95.12%	94.74%	94.74%



増額率の分布

平均事務所入居期間
(2001.9.1～2017.9.30)

100坪以上 8.54年

50坪以上 6.92年

30坪以上 6.57年

全室平均 5.84年

【ファイナンス実績 (2017.4～2017.9.)】

件 数

86件

平均 LTV(借入金比率)

79.62%

[9月の取扱い金融機関]

□三菱東京UFJ銀行 □りそな銀行 □青森銀行 □七十七銀行 □富山銀行 □富山第一銀行 □北陸銀行 □足利銀行
□大垣共立銀行 □京都銀行 □佐賀銀行 □肥後銀行 □熊本銀行 □西武信用金庫 (順不同)