Vortex Magazine

V-PLUS 8

August 2018 Vol.26

VORT銀座 miyuki st.

特集

社員の力を引き出す リーダーシップ

Close Up Interview

中古家電ビジネスを切り拓いた経営者の境地

株式会社浜屋 代表取締役社長 小林茂様

V-Voice

ボルテックスの経営層を支える

高度な情報分析力とビジョン共有力

経営企画部 統括部長 平木誠

BOOK REVIEW

『リーマン・ショック 元財務官の回想録』

未曾有の金融危機から学ぶべき教訓

篠原尚之氏

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex

生産年齢人口の減少に伴う人手不足、人材難が深刻化しています。
そうした中、経営陣や管理職層に求められるのが、限られた人材の力を最大限に発揮するようなリーダーシップです。
埼玉県東松山市に本社を置く株式会社浜屋は、中古家電輸出のパイオニアであり、
有名調査機関による社員モチベーションランキングで、上位にランクインしています。
いかにして社員のモチベーションを高めているのか。
同社の小林茂社長に、スタッフの力を引き出すリーダーシップのあり方について伺いました。

「喜び」と「感謝」の連鎖で人を動かす 中古家電ビジネスを切り拓いた経営者の境地

株式会社浜屋は、国内で使われなくなった家電などを買い取って途上国に輸出する、リユース・リサイクル業者です。パソコンなどのOA機器、家具、楽器も含め、あらゆる家庭用品を扱うほか、金属素材の再資源化事業も手がけています。世界約50か国と取引があり、年間およそ3300本ものコンテナを輸出する、業界のリーディングカンパニー的存在です。

中古品市場が新品市場と決定的に違うのは、高品質の商品を安定的に調達するのが難しいという点です。そのため、業界で「買い子さん」と呼ばれる回収事業者から、どれだけ良い商品を集められるかがカギとなります。

できるだけ安値で買い取ろうとする同業他社が多い中、小林社長は当初から取引先と「Win-Win」の関係を志向。高い売値が見込める商品は、相応の高値で買い取ることを心がけてきました。また、商品を売る際も、なるべく良いものを届けるよう努めていたことから、おのずと多くのバイヤーが集まるようになったと言います。

「回収業者が当社に商品を持ち込みに来るのは、潜在意識の中に『浜屋に喜んでほしい』という気持ちがあるからだと思うんです。そうして当社を選んでくれているのですから、私たちは常に感謝の気持ちを抱き、笑顔で迎えるべき」と小林社長は言います。仮に同じモノを同じ値段で売るなら、より喜んでくれる店に売りたいと思うのは当然です。「それこそが商売の基本ですし、私が仕事において最も大事にしている理念でもあります」

この喜びと感謝を重視した対応は取引先からの信頼獲得につながり、事業を地道に発展させていきました。

目線の高さを揃え、社員の力を信じる

浜屋は飲食やフィットネスなどの事業も展開していますが、企業理念を理解してもらうために、どの業態の社員にも入社時に1時間以上かけて、小林社長が面談を行っています。さらに、社長自身が作業着で現場に出て、社員の前で理念を実践してみせることもあるそうです。

「取引先の潜在的な想いと同じように、社員にも『会社のため、仲間のために一生懸命働く』という気持ちが常にあると思う。その想いを互いに共有できているとチームワークが良くなりますし、社長である私や各支店長の日常的な指示も伝わりやすくなります」

取引先から「浜屋の社員はなぜあんなにキビキビと動いて対応が良いのか」と言われることも多く、社員の意識の高さには自信があると小林社長は語ります。実際、有名な調査機関による社員モチベーション診断を受けたところ、浜屋は全国数百社のうち、国内の名だたる企業と並んで第10位にランクインしています。外部のコンサルなどを一切頼らず上位にランクしたのは、同社だけ。社長の理念が確かに浸透していることの表れです。

また、社員に気持ちよく働いてもらうため、常に相手と同じ目線で語るように意識していると言います。

「それぞれ違うところに才能がある。私自身、苦手なことが多いからこそ、社員一人ひとりの優れた面がよくわかるのです。皆が力を持ち寄り、存分に発揮してくれれば、100点満点の会社をつくれると信じています」

リーマン・ショックを機に不動産を購入

同社はボルテックスの「区分所有オフィス」を複数保有しており、それはリーマン・ショックが大きな契機になったと小林社長は言います。途上国との決済は、ドルが基本です。欧米の金融機関がドルを海外から引き揚げたため、数か月以上も入金が滞り、資金繰りが一気に悪化。一時は廃業を考えたほどだったそうです。

「そんなとき同業の台湾人経営者が、同じ影響を受けているはずなのに、うちは大丈夫だと言うんです」

その方は本社ビルを購入してテナントを誘致した上、マンションも保有し、家賃収入を得ていたのです。

小林社長が愛読している月刊誌『致知』

「以前から多角化を意識して新事業に挑戦してきましたが、大きな失敗も経験しました。しかし宮沢社長も言うように、希少性が高く価値の安定した物件は、ほぼ確実なリターンが見込めます。危機にも揺るがない会社をつくるには、不動産が欠かせないと実感しました」

社員の高いモチベーションと、社長の温かなリーダーシップを強みとする浜屋。ここに不動産の力が新たに加わり、今後ますます発展されていくことでしょう。

お客様ご紹介

株式会社 浜屋

代表取締役社長 小林 茂様

京王プラザホテルをはじめ、さまざまな職業を経験した後、1980年に浜屋の前身となる金属屑商を創業。91年に浜屋を設立し、中古家電の輸出ビジネスを切り拓いた。座右の銘は「我以外、皆師なり」。趣味は、奥様に勧められて始めた家庭菜園。

http://www.hamaya-corp.co.jp

[所 在 地] 〒355-0076 埼玉県東松山市下唐子1594
[事業内容] リユース・リサイクルに関する事業、フィットネス事業、飲食事業、生命保険の募集に関する業務、保育事業

ご保有物件のご紹介

VORT 銀座 maxim
(中央区 区分所有オフィス)

DATA

[専有面積]	195.58㎡（59.16坪）
[最寄駅]	都営浅草線・日比谷線「東銀座」駅 徒歩2分 銀座線・日比谷線・丸ノ内線「銀座」駅 徒歩3分
[構造・規模]	鉄骨造陸屋根地下1階付10階建
[総戸数]	11戸
[築年月]	2008年3月 新耐震基準適合
[敷地面積]	280.62㎡（84.88坪）
[延床面積]	2,159.49㎡（653.24坪）

ボルテックスの経営層を支える 高度な情報分析力とビジョン共有力

**組織においては、多くの仕事がチーム単位で進められます。
その結果はリーダーの統率力次第で大きく変わると言っても過言ではありません。
ボルテックスでは、トップや各部門長がリーダーシップを発揮するために、
日頃からどういったことに注力しているのか、
経営層をサポートする立場にある経営企画部・統括部長の平木誠に話を聞きました。**

「決断」の精度を高める秘訣は 知識の幅を広げること

リーダーシップとは一般に、メンバーの能力を最大限に引き出し、ゴール達成に導くことを指します。リーダーには「決断力」や「人を導く力」が求められるわけですが、いずれも一朝一夕に身につけられるものではありません。

「大きな決断を下す機会の多いリーダーにとって重要なのは、常に『大局観を持つこと』ではないかと思います。“木を見て森を見ず”になってしまうと、表面的に都合の良い情報に目を奪われて重大なリスクを見落としたり、逆にリスクを恐れすぎて重要な決断を躊躇し、ビジネスチャンスを逃す可能性があるからです」と経営企画部・統括部長の平木は言います。

経営企画部は社長直属の部署で、さまざまな情報の収集・分析を通じて経営トップの決断を支えています。具体的には、経営全般にわたる企画案・戦略案の策定、その土台となる基礎資料の作成、取締役会や経営幹部会議で用いる資料の作成などを担当。経営者のリーダーシップを支える情報分析のプロ集団とも言えます。

「正しい決断をするには、物ごとを正しく認識することが大前提であり、判断のベースとなる知識が不可欠です。そのため弊社では、日頃から知識を習得することを大切にしています。弊社代表の宮沢も言っていることですが、知識が多くなれば判断軸が増え、物ごとをより俯瞰して捉えることができるようになります」

最近も宮沢は不動産コンサルティングマスターの資格を取得するなど、経営者がみずから学ぶことに意欲的で、それは社員たちへの刺激にもなっています。そして平木も宅建士のほかMBA、米国公認会計士などの専門的な資格を保有し、新しい知識の獲得に余念がありません。

「森全体を見ようとすれば、おのずと幅広い情報を入手して、冷静に判断しようという気持ちが働きます。勉強し続けることは、リーダーシップを磨き上げることにつながると感じています」

オーナー様企業に向けて財務分析の コンサルティングサービスを提供

経営企画部の大きな特徴としてもう一つ、自社だけでなくオーナー様企業に対しても、会計・財務情報の分析コンサルティングを行っていることが挙げられます。「区分所有オフィス」を通じてオーナー様企業の経営安定化に貢献し、日本により多くの100年企業を生み出していくことを目指す、ボルテックスならではのサービスです。

「せっかく良い物件を提供できても、オーナー様に経営の安定化を実感していただかなければ意味がありません」

ボルテックスでは、オーナー様企業の決算書をいただき、20年以上先までの予測財務諸表を作成して、「区分所有オフィス」を取得したことによる財務の変化や、将来キャッシュフローの推移などをご説明するサービスを実施しています。

「私自身、これまで100社近くのオーナー様を訪問し、財務諸表の基本的な分析のほか、10年・20年単位での将来キャッシュフロー分析などを行ってきました。将来の長期的な資金繰りがわかるようになると、経営者としての意思決定の不安要素が解消します。オーナー様がリーダーとして決断力を発揮するためのサポート役として、好評をいただいています。無料のサービスですので、ご興味のあるオーナー様はぜひ担当営業までお申しつけください」

なぜビジョンの共有が大事なのか

決断力に加えて、リーダーには「人を導く力」も求められます。導くといっても、上意下達で従わせるのではなく、メンバーがみずから主体的に動いていくよう促すのが理想的です。そこでカギになるのは、ビジョンの共有・浸透だと平木は説明します。

「人は誰しも、お金のためとか出世のためといった目的だけでは頑張れないものです。自分は何のために働いているのか。目の前の仕事は、社会にどのように役立つのか。社員たちのこうした本質的な問いに対して、経営者は明確な解答を提示していく必要があります。それこそが会社のビジョンであり、ビジョンを社内に浸透させることは、経営陣やマネジメント層がリーダーシップを機能させるためにも大変重要です」

ボルテックスは、このビジョンの浸透を促すツールとして、ミッション＆アイデンティティを定めました。ミッション＆アイデンティティとは、ビジョン実現のための社員の行動指針です。しかし、社員は日々の業務に追われていると、会社のビジョンや理念を忘れがちになります。

「弊社では、全社の部課長が集まる会合で、必ず社長がビジョンを語るようにしています。経営者がどのような未来を見据えているのかがわかれば、部課長たちも自分の部署が何を目指し、どう発展させるべきかが明確になります。そして、彼らがビジョンを咀嚼して自分の言葉でチームメンバーに語っていくことで、社員全員にしっかりとビジョンが浸透していくはずです」

目の前の仕事を単にこなすのと、それが自社の目指す未来像とどう関係しているのかを意識して取り組むのとでは、社員のモチベーションも仕事の質も違ってきます。

「現在、弊社の売上高は約600億円規模ですが、先日宮沢は、『10年後にはこれを１兆円規模にする』というビジョンを語りました。数字だけ見ると絵空事のように感じられるかもしれませんが、それだけの規模を掲げるのには理由があります。弊社は不動産賃貸事業をもとに長寿企業を生み出すことに寄与し、日本の社会を変革させることを目指しているのです」

それは、売上高をただ積み上げていく発想では実現できません。現状の事業モデルに甘んじることなく、新たなビジネス領域にも挑戦し、日本に何千社、何万社もの長寿企業を生み出していく気概が不可欠です。

「日本のトップ企業たちに比肩する“兆円単位”のビジネスができて初めて、社会を変えることが可能になるというのが、社員に対する宮沢からのメッセージでした。ビジョンが明確なので、社員もなすべき行動をイメージしやすくなります。私たち経営企画部としては、引き続き宮沢をサポートするとともに、こうした魅力的なビジョンを社員に浸透させていくことで、活気ある職場づくりを目指していきたいと考えています」

オーナー様限定

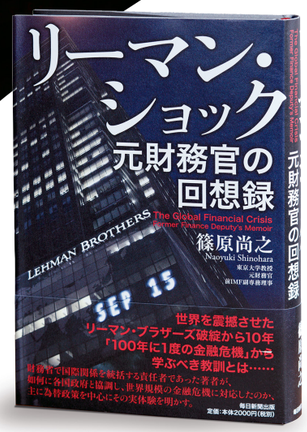
財務診断サービス提供中

ボルテックスでは、オーナー様企業の決算書に基づき、20年以上先までの「予測財務諸表」を作成するコンサルティングサービスを無料で提供しています。
ご希望の方は、担当営業までご連絡ください。

Profile

経営企画部 統括部長 **平木 誠**

大手ゼネコングループの住宅施工会社、インターネットポータルサイト運営会社、NYブランドのアパレル企業などを経て、2014年に入社。2018年4月より現職。ボルテックスを含む7社の経営管理部門での勤務経験と、MBA、米国公認会計士、証券アナリスト、CFP®などの専門知識とを駆使して、ボルテックスの経営企画業務を推進している。



BOOK REVIEW

『リーマン・ショック 元財務官の回想録』

未曾有の金融危機　から学ぶべき教訓

篠原 尚之氏（しのはら なおゆき）

元財務省財務官、前国際通貨基金（IMF）副専務理事。東京大学経済学部卒業後、大蔵省（現財務省）入省。プリンストン大学ウッドロー・ウィルソン・スクール修士課程修了（MPA）。国際金融情報センターワシントン事務所長、アジア開発銀行日本代表理事などを歴任。2008年リーマン・ショック時には、通貨政策の責任者として世界的金融危機に対応するための国際協調プロセスに参画した。

世界を震撼させた「リーマン・ショック」から、まもなく10年が経とうとしています。“100年に一度”とも言われるこの危機の特異性とは、何だったのでしょうか。今後、懸念される国際経済のリスク要因とは――。政府の中枢でこの問題の対応に当たった、『リーマン・ショック 元財務官の回想録』（毎日新聞出版）の著者、篠原尚之氏に語っていただきました。

世界金融危機の対応に当たった政策担当者の貴重な手記

2008年9月、米国の大手証券会社リーマン・ブラザーズが経営破綻しました。その直後には、経営不振に陥っていた保険最大手のアメリカン・インターナショナル・グループ（AIG）が、政府管理下で再建されることが決定。米国内のみならず、各国金融機関の連鎖的な経営破綻が懸念される事態に発展し、「リーマン・ショック」と呼ばれる歴史的な金融危機に至りました。

当時、日本の財務官として、急激な円高への対応と各国との政策協調に尽力したのが、『リーマン・ショック元財務官の回想録』を上梓した篠原尚之氏です。危機の世界的波及を食い止めるため、G7・G20諸国の政策担当者と頻繁に協議を行ったといいます。一方で、交渉の性質上、やりとりのほとんどが口頭で行われ、文書による記録が残っていないことを、以前から懸念していたそうです。そこで当時のさまざまな経験を、篠原氏の個人的なメモと記憶をもとに詳細に綴ったのが本書であり、大変貴重な記録と言えます。

リーマン・ショックの特異性とは

バブル崩壊と呼ばれる現象は過去にもありましたが、なぜリーマン・ショックによる金融危機は、かつてないほど深刻化したのでしょうか。

「特徴的なのは、金融機関の経営に対する不安感が劇的に広がり、経済活動の根幹を支える金融システム全体が動揺したという点です。その背景には、『サブプライムローン問題』があります」（篠原氏）

サブプライムローンは、当時の欧米金融機関が力を入れていた証券化商品の一種で、2004年頃から大ブームになりました。安易に住宅価格上昇が見越されたことも相まって、信用力の低い債務者向けの貸し付けが横行。2006年夏をピークに住宅価格が下落すると、ローン債務者が滞納や返済不能に陥るケースが続出し、多数の金融機関に打撃を与えました。

「資金の出し手は証券化によって細分化されていたため、どの金融機関がどれほどの損失を被るのか、専門家でも実態を正確に把握できていませんでした。これが金融システム全体への不安感につながり、経営の健全な企業や個人への資金供給までが滞る事態となったのです」

この結果、実体経済にも深刻な影響が及び、2008年には米3大自動車大手・ビッグスリーが経営危機に陥るという象徴的な出来事が起こりました。サブプライムローン問題の影響を直接受けないはずの日本経済も、米国向けの輸出が大幅に減少したことで、大きな打撃を受けます。特に2008年10－12月期と翌年1－3月期のGDPは記録的なマイナス成長となり、実体経済の悪化は震源地の米国よりも深刻でした。

「日本の実体経済にあれほど深刻な影響を及ぼしたのは、マーケット関係者にとっても、私を含むほとんどの政策担当者にとっても予想外のことでした。欧米経済が揺らいでも、中国をはじめアジア新興国が世界経済を支えるのだという『デカップリング論』を主張する識者がいましたが、リーマン・ショックはその論が間違っていたことを証明してしまったわけです」

日本経済が直面したもう一つの課題が、急激な円高でした。サブプライム問題が顕在化する前は、1ドル＝120円前後の円安水準でしたが、リーマン・ショックを経て1ドル＝90円前後にまで上昇。篠原氏は当時、為替政策の責任者という立場にありました。

「それまでは、日本が世界でも類のないゼロ金利政策を採用してきたため、“超円安”だったのです。リーマン・ショック後の円高の大半は、その調整の範疇。それに日本の金融機関は、欧米と違ってサブプライムローン問題の影響をほとんど受けておらず、円が買われるのは当然のことでした。しかし、日本ほど自国通貨の相場が高まるのを恐れる国はありません。円高＝不況というイメージが根強く、その意味で政府としては穏やかな円高を目指す必要がありました。当時私も、『日本にとって円高は“政治的イシュー”なのだ。その意味で我々は為替介入する用意がある』と、各国の政策当局者を説得したものです」

世界経済の今後のリスク要因

今後、再びリーマン・ショックのような危機が発生する可能性について、篠原氏はこう解説します。

「米国の金融機関を見ると、リーマン・ショック当時に比べて運用のレバレッジ比率は低く、自己資本は充実していて、はるかに健全な状態です。規制の枠組みが今も一定の成果を挙げていると考えていいでしょう。その意味で、米国の金融機関を発火点にして世界的な金融危機が起こるというのは、今のところ考えにくい。とはいえ、油断すべきではないでしょう」

さらに篠原氏は、世界経済が抱えるリスク要因として、米トランプ政権による保護主義・自国優先主義的な外交政策の影響を挙げます。

「現状のトランプ外交は、リーマン・ショック後にG20諸国が中心となって構築した政策協調の枠組みとは相容れない面が強い。仮に危機が再来した場合、米国が国際協調ではなく国益のみを優先するようなことがあれば、世界経済に深刻な影響をもたらす恐れがあります」

また、リーマン・ショックを契機に、金融機関の過度なレバレッジ運用を抑制する規制が導入されました。これに対して米国の共和党を中心に反発の声が出ています。

「もし規制が見直されたら、金融活動を活発化させる半面、バブルを誘発する可能性があるため、今後の議論を注視していく必要があるでしょう。このほか、英国のＥＵ（欧州連合）離脱が欧州経済にもたらす影響や、中国の政治・経済の行方なども、引き続き世界経済の懸念材料と言えます。

リーマン・ショック以降、金融分野だけでなく、サプライチェーンのグローバル化が進んだことから、近年では各国経済の結びつきはむしろ強まっています。危機が世界に波及するリスクは、当時よりも高まっているかもしれません。海外発の危機は、常に日本にとって対岸の火事ではないのです」

政策の最前線で常に各国の経済情勢や統計指標に目を配り、リーマン・ショックより前から専門家たちと密接な情報交換をしていた篠原氏ですら、あのような危機の世界的連鎖は想像できなかったと言います。その事実自体が、私たちにとっては大きな教訓です。

「『危機は予見できない』というのが、リーマン・ショックから我々が学ぶべき最大の教えでしょう。結局、自分たちを取り巻く経済環境の些細な変化に日頃から全力で目を向けつつ、いつ訪れるかわからないリスクに備え続けるしかないのではないでしょうか。これは政策担当者だけでなく、企業経営者をはじめ、すべてのビジネスパーソンに言えることだと思います」

東京、新宿、品川へアクセス良好!

総武線快速停車駅から徒歩1分の圧倒的利便性

※掲載図面は4～6階になります。他のフロアについては、弊社担当営業までお問い合わせください。

VORT新小岩（仮称）

Vortex
今月の新規物件

ソリューション部 アクイジション課
花本 尭宏

物件仕入ストーリー＆アピールポイント

本物件は、売主の私募ファンドが限定入札で売却する情報（VORT御堂筋本町〔仮称〕との２物件一括売却案件）を本年１月中旬に入手し、売主と折衝、社内調整を経て取得できた案件です。
本物件は1991年11月竣工、JR中央・総武線／総武線快速「新小岩」駅徒歩１分の立地にあり、新小岩駅前ロータリーに面する商業ビルです。JR東日本の2016年度のデータによると、新小岩駅の１日の平均乗車人員は約75,000人超で、この数字は、お洒落スポットとして名高い原宿駅に迫り、港町横浜の中心地である桜木町駅を超えています。これらの要素に鑑みれば、新小岩駅は著名な繁華街の駅と比較しても引けをとらず、本物件は「駅前商業ビル」として魅力的な物件と言えるのではないでしょうか。
商店街が多く、昭和の下町風情あふれる街「新小岩」には、駅から延びる全長約420mの通りに多彩なお店が並ぶ「新小岩ルミエール商店街」もあり、駅前の環境も商業的に充実していると言えるかと思います。
商業テナントの誘致に対して、優位性を発揮できる「VORT新小岩」をぜひご検討ください。

専有面積

（729.17坪）
2,410.48m²

販売価格（税込）

1棟ビル〔8フロア〕
56億7,000万円

アクセス

＊JR中央・総武線／総武線快速「新小岩」駅 徒歩1分

■名称/VORT新小岩（仮称）●所在地/東京都葛飾区新小岩一丁目●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下１階付７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600％●敷地面積/397.55㎡（120.25坪）●延床面積/ 2,410.48㎡（729.17坪）●土地権利/所有権●総戸数/8戸（賃貸中）●賃貸面積/2,226.45㎡（673.50坪）●築年月/1991年11月（平成３年）新耐震基準適合●施工/村本建設（株）●管理/〔全部委託〕SFビルメンテナンス（株）から変更予定●設備/エレベーター3基●駐車場/無●引渡し/相談●取引態様/売主
※弊社負担によるバリューアップ・修繕工事予定
※詳細情報は、お手数ではございますが、弊社担当営業までお問い合わせください。

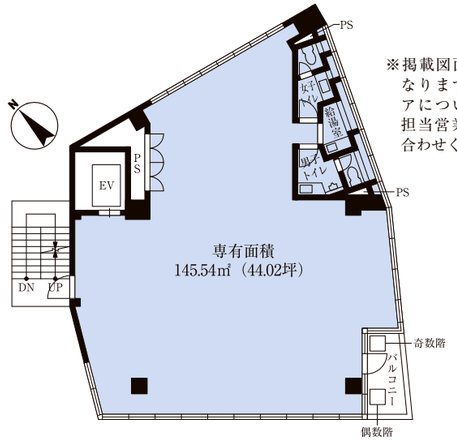
※坪表示は1㎡＝0.3025坪で換算した表示です。※徒歩分数は1分＝80mとして換算したものです。
※掲載の情報は平成30年7月10日現在のものです。掲載情報は予告なく変更される場合があります。また万一ご成約済みの際は、ご容赦ください。
※広告有効期限：平成30年8月10日

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

新築スタイリッシュビル登場!

VORT外苑前Ⅲ（仮称）



※掲載図面は4～6階になります。他のフロアについては、弊社担当営業までお問い合わせください。

専有面積

145.54m²（44.02坪）～
242.27m²（73.28坪）

販売価格（税込）

6億1,350万円（3階）～
11億1,100万円（地下1階）

※本物件は投資用としてのご購入も可能です。

アクセス

＊銀座線
「外苑前」駅 徒歩5分

＊銀座線／半蔵門線／千代田線
「表参道」駅 徒歩8分

■名称/VORT外苑前Ⅲ（仮称）●所在地/東京都渋谷区神宮前三丁目●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/①近隣商業地域②第二種住居地域③第一種住居地域●敷地面積/415.97㎡（125.83坪）●延床面積/1,565.41㎡（473.53坪）●土地権利/所有権●総戸数/8戸（事務所6戸、店舗2戸）●販売戸数/6戸●専有面積/145.54㎡（44.02坪）～242.27㎡（73.28坪）●築年月/2018年2月（平成30年）新耐震基準適合●施工/坪井工業（株）●管理/〔全部委託〕〔巡回〕（株）ハリマビステムから変更予定●管理費（月額）/70,151円～116,775円●修繕積立金（月額）/62,292円～99,288円●現況/地下１階・2～6階：空室 ※新しくテナントが入居した場合は価格変更の可能性があります●引渡し/相談●取引態様/売主
※詳細情報は、お手数ではございますが、弊社担当営業までお問い合わせください。

※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。
※掲載の情報は平成30年7月10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。また万一ご成約済みの際は、ご容赦ください。
※広告有効期限：平成30年8月10日

経営者様のためのボルテックスセミナー 企業基盤を強化する経営戦略セミナー

定員（先着順）10名　参加費 無料

「持たざる」から「持つ」経営へ
「借りる」から「買う」新オフィス戦略
8月1日（水） ●開催時間 17：00～18：30（16：30開場）

数年後東京の景色が劇的に変わる
その時に役立つ長寿企業の経営術
8月29日（水） ●開催時間 17：00～18：30（16：30開場）

登壇者　株式会社ボルテックス 実需部 実需課　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 中央・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
お申し込み先　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

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。
借りるより買う 区分所有 検索

Performance Data

管理実績／運用実績 2018年6月度

預り資産時価総額	246,683,889,297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（年額）	9,514,327,512円	
総稼働率	96.81％	※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（2017.7.1 ～ 2018.6.30） 総件数	174件	
平均所要期間	1.98か月	

m²	総貸室面積	173,649.57m²
	空室面積	3,181.70m²
	空室率（賃貸面積ベース）	1.83％
室	管理総数	1,439室
	空室数	20室
	空室率（室数ベース）	1.39％

管理実績／販売実績 2018年6月度

販売顧客数

個人 315名（個人のうち実需販売 29名）

法人 440社（法人のうち実需販売 27社）

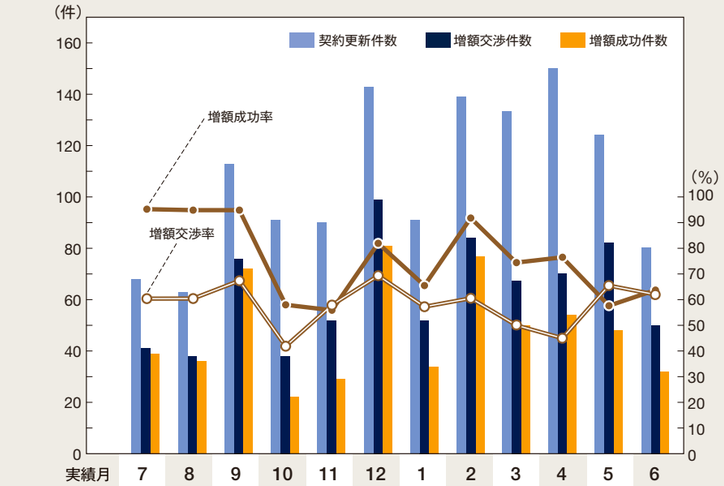
法人のうち不動産業者 20社

お客様実績（委託資産上位30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年7月
2 位	法人	厨房機器製造業	12 件	4,339,743,334 円	2013年2月
3 位	法人	娯楽業	6 件	3,495,800,000 円	2016年9月
4 位	法人	食料品製造業	10 件	3,279,100,000 円 ＊	2014年7月
5 位	法人	燃料小売業	6 件	3,071,800,000 円	2017年5月
6 位	法人	金属切削部品加工業	14 件	2,607,730,000 円 ＊	2012年7月
7 位	法人	紙製品卸売業	6 件	2,503,390,000 円 ＊	2014年6月
8 位	法人	電気機械器具製造業	3 件	2,493,494,100 円	2016年5月
9 位	法人	金属加工業	14 件	2,351,700,000 円 ＊	2009年4月
10 位	法人	建築金物製造業	4 件	2,290,100,000 円 ＊	2017年2月
11 位	個人	不動産賃貸業役員	6 件	2,144,090,000 円	2014年8月
12 位	法人	医薬品製造販売業	2 件	2,077,300,000 円 ＊	2017年3月
13 位	法人	繊維衣類卸業	6 件	1,907,400,000 円	2016年10月
14 位	法人	娯楽業	16 件	1,890,690,000 円 ＊	2010年12月
15 位	法人	ホテル業	10 件	1,848,800,000 円 ＊	2013年12月
16 位	個人	元上場企業役員	9 件	1,823,400,000 円	2001年4月
17 位	法人	スポーツ用品買取・販売業	9 件	1,816,200,000 円	2013年12月
18 位	法人	建設業	4 件	1,813,750,000 円	2017年4月
19 位	法人	自動車部品製造業	6 件	1,726,300,000 円 ＊	2012年10月
20 位	個人	外資系金融機関役員	10 件	1,654,260,000 円	2006年1月
21 位	法人	ソフト受託開発業	12 件	1,629,400,000 円	2004年3月
22 位	法人	金物卸売業	2 件	1,545,000,000 円	2018年6月
23 位	法人	一般製材業	4 件	1,523,500,000 円 ＊	2016年10月
24 位	法人	スポーツ・娯楽用品・玩具卸売業	16 件	1,522,600,000 円	2009年1月
25 位	法人	塗料製造業	3 件	1,434,523,546 円	2012年1月
26 位	法人	娯楽機械同付属品卸売業	7 件	1,370,200,000 円 ＊	2009年10月
27 位	個人	産業廃棄物処理業役員	3 件	1,369,800,000 円	2017年7月
28 位	個人	医療法人役員	2 件	1,352,000,000 円	2016年11月
29 位	法人	電気通信工事業	5 件	1,345,700,000 円	2016年3月
30 位	法人	種苗販売業	11 件	1,301,540,000 円 ＊	2013年3月

＊個人取得分を含む

増額成功率の推移



実績月	7 (2017)	8	9	10	11	12	1 (2018)	2	3	4	5	6
契約更新件数	68	63	113	91	90	143	91	139	134	150	124	80
増額交渉件数	41	38	76	38	52	99	52	84	67	70	82	50
増額成功件数	39	36	72	22	29	81	34	77	50	54	48	32
増額交渉率(%)	60.29	60.32	67.26	41.76	57.78	69.23	57.14	60.43	50.00	46.67	66.13	62.50
増額成功率(%)	95.12	94.74	94.74	57.89	55.77	81.82	65.38	91.67	74.63	77.14	58.54	64.00

増額改定交渉（直近1年間の実績値）

2017.7.1 ～ 2018.6.30

契約更新総数	1,286件
増額交渉総数	749件
増額成功総数	574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）	76.64％
平均増額率（期間平均値）	6.32％
最高増額率	38.46％

※期間中において減額は1テナントございました。

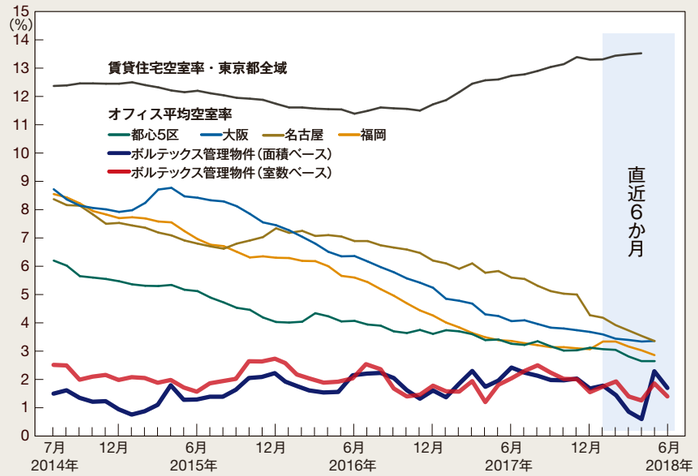
平均事務所入居期間

2001.9.1 ～ 2018.6.30

100坪以上	8.97年
50坪以上	6.96年
30坪以上	6.61年
全坪数平均	5.90年

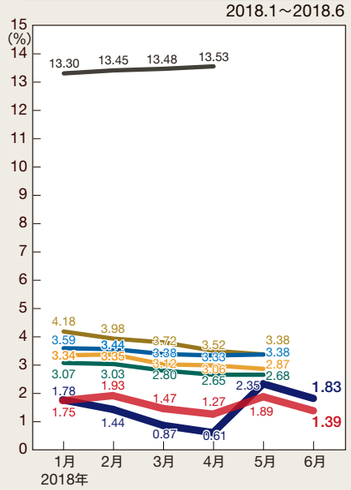
※坪数は賃貸面積による
※住居は平均3.54年
※入居中のテナントに関しては、賃貸契約期間を以て入居期間とする

過去4年間の平均空室率の推移 2014.7～2018.6



直近6か月間の平均空室率

2018.1～2018.6



（出所）賃貸住宅空室率：株式会社タスの「賃貸住宅市場レポート」より、オフィス平均空室率：三鬼商事株式会社の「オフィスマーケットデータ」より

ファイナンス実績 2018年1月～2018年6月

件数 82件

平均 LTV（借入金比率） 79.53％

6月の取り扱い金融機関（順不同）

- □りそな銀行
- □埼玉りそな銀行
- □青森銀行
- □北越銀行
- □北國銀行
- □滋賀銀行
- □関西アーバン銀行
- □徳島銀行
- □熊本銀行
- □大分銀行

LE CLUB
― ボルテックス賢人会 ―
を開催しました

株式会社ボルテックスは2018年6月1日（金）、ホテルニューオータニ東京「芙蓉の間」にて『LE CLUB ボルテックス賢人会』を開催いたしました。
弊社のお客様やお取引先様など約400名をゲストにお迎えし、代表取締役社長の宮沢文彦が「第19期の業績報告」および「1社でも多くの100年企業を創出するためにボルテックスができること」をテーマに講演。
また、特別基調講演に竹中平蔵氏をお招きし、「大きな不動の時代に挑戦する不動産というセーフティネット」についてお話しいただきました。その後の懇親会にも多くの方がご出席され、会場は和やかな笑顔に包まれました。
お越しいただきました皆様、誠にありがとうございました。

ボルテックス特別協賛

「THE EXPO~百年の計~in名古屋」が盛況のうちに終了

2018年6月11日（月）、名古屋観光ホテルにて開催された『THE EXPO ～百年の計～ in 名古屋』に弊社が特別協賛いたしました。日本企業のさらなる事業継続性向上を願い、「百年の計 実行委員会」（実行委員長・赤池学氏）が主催する本イベントは、今回で9回目となります。基調講演ののち、創業100年を超える企業の社長3名が登壇し、「“長寿企業” に学ぶ事業継続の秘訣」をテーマにパネルディスカッションが繰り広げられました。

PRESIDENT 経営者向けセミナー協賛

2018年5月24日（木）品川ザ・グランドホールにて、プレジデント社主催の「経営者向けセミナー」が開催されました。企業講演において弊社代表・宮沢文彦が登壇し、「経営者のための100年企業戦略」について講演いたしました。

新潟支店開設のお知らせ

2018年7月2日（月）に新潟支店を開設いたしました。
これからも、より多くのお客様に付加価値の高い
商品・サービスの創造と提供を続けてまいります。

【住所】 〒950-0087 新潟県新潟市中央区東大通1-7-10
新潟セントラルビル4F
【TEL】 025-365-1750

株式会社ボルテックス　オフィシャルサイト https://www.vortex-net.com/

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・ブルーム22F	TEL.03-6893-5550(代)	FAX.03-6893-5470
〈仙台支店〉	〒980-0021	宮城県仙台市青葉区中央 2-9-16　朝日生命仙台中央ビル6F	TEL.022-209-5110	FAX.022-209-5066
〈新潟支店〉	〒950-0087	新潟県新潟市中央区東大通1-7-10 新潟セントラルビル4F	TEL.025-365-1750	FAX.025-365-1751
〈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	広島県広島市南区稲荷町 4-1　広島稲荷町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

2018年7月20日発行 ［発行・編集］株式会社ボルテックス ブランドマネジメント課　［TEL］03-6893-5661 ［FAX］03-6893-5470　［制作協力］株式会社東洋経済新報社
※「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30年7月10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。