

Vortex Magazine

V-PLUS

9

September 2018 Vol.27

特集

企業成長力を強化する

Close Up Interview

“AI時代”を生き抜く 事業推進力の源泉

税理士法人さくら優和パートナーズ
代表社員税理士 岡野訓様

V-Voice

ボルテックスMD営業部・部長が語る 「信頼」と 「未来を描く力」の重み

MD営業部・部長 宮澤裕之

BOOK REVIEW

『成功する! 周年事業の進め方』

事業継続力向上につながる「周年」活用法
白井弥生氏



VORT外苑前Ⅲ

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex



事業を立ち上げ、会社を拡張していくためには、斬新な発想や企画力、そしてそれを実践していくためのパワフルな推進力が欠かせません。福岡・熊本・鹿児島 の3都市を拠点に、九州地方で躍進する税理士法人さくら優和パートナーズは、いかにして事業推進力を発揮し、成長を遂げてきたのでしょうか。アプリ開発などアイデアに満ちた多様な業務を手がけている、熊本本部代表の岡野訓氏に語っていただきました。

「企業の黒字化を支援し、経済活性化に貢献したい」 “AI時代” を生き抜く事業推進力の源泉

さくら優和パートナーズは法人・個人合わせて約3000件の顧客を持つ、南九州最大の税理士法人です。熊本本部を率いる代表の岡野氏は、通常の税理士業務にとどまらず、セミナーや塾の開催、書籍の執筆、勉強会の主催、アプリ開発など多角的に事業を推進。中小企業の経営支援をワンストップで行う強力な税理士集団へと、組織を導いてきました。そのアクティブな活動の原動力となっているのは、未来への強烈的な危機感です。

「税理士業界は今後、人工知能（AI）に取って代わられる業種の代名詞。志願者が年々減り、存亡が危ぶまれています。でも実は、税理士という立場はビジネスヒントの宝庫。未活用の豊富な経営資源を生かし、社長様に代わって資金繰りや事業計画書、M&Aの仲介など、で

きることはたくさんあります」

独立した当初から既成概念にとらわれず、発想力豊かだった岡野氏。新卒で入行した銀行を辞め、税理士に転身すると、その経歴を生かして銀行員向けセミナーなどを開催しながら集客に努めてきました。「決算書の読み方」や「粉飾決算の見分け方」といった、銀行員が知りたい内容に的を絞ったセミナーは好評を博し、さくら優和パートナーズの基盤を築き上げました。

現在はテーマを「事業承継」「助成金や補助金の申請方法」などに広げ、日本全国を飛び回って年間60～70本のセミナーを精力的にこなしています。

「情報は提供したら必ず返ってくるものです。だからセミナーでも知っている情報はすべて提供し、相手が同

業者であっても、聞かれたことには惜しみなく回答するようにしています。提供することで新たな情報が入ってきて、新たなビジネス展開につながります」

顧客100%黒字化を目指し、アプリを開発

現在、さくら優和パートナーズの事業の柱となっているのは、事業承継、黒字化支援、資産防衛の3つ。中小企業が最も関心がある課題の解決に向けて、真剣に取り組んでいます。なぜなら、それこそが税理士の役割であり使命だと岡野氏は考えているからです。



右：岡野氏が開発した会計アプリ「Do」の画面

「私が税理士になったのは、銀行員時代にお客様に経営の提案をしても、ほとんど耳を傾けてもらえなかったため。お客様からいつも返ってくるセリフは、『うちの税理士に相談してから返答します』でした。だったら、自分が税理士になるしかない。そう決意して猛勉強し、税理士資格を取得しました」

2018年6月からは、先代経営者を集めて事業承継のための塾・承継塾を立ち上げたほか、「顧客の100%黒字化」という高い目標の実現に向けて、幹部会議へのファシリテーター派遣サービスなどを開始。さらには、企業が自社の数値を管理できるアプリの開発も手がけています（2018年8月リリース）。

「お客様がいつでも自社の業績を把握できるようになればと思い、アプリ開発を計画しました。見たい数字をすぐに確認できれば、経営者は手を打ちやすくなりますからね。数字は単なる過去のデータではなく、黒字化を実現するための有効な道具なんです」

最近では、顧客の資産防衛のためにと、新たに金融商

品の仲介業にも着手したそうです。税理士事務所が金融商品の仲介業者として認可されるのは稀なこと。ハードルの高い審査をクリアできたのは、約3000件の顧客を抱え、高い事業継続性を見込まれたことでしょう。

優秀な人材確保のためにも勉強は不可欠

岡野氏が目指すさくら優和パートナーズの最終形は、「ここに来れば中小企業の経営上の問題が何でも解決できるプラットフォーム」。2017年の税理士法人鹿児島さくら会計との合併を経て、プラットフォームの規模は順調に拡大しています。

「30人と100人では働き方が違ってきますが、我々の目的は顧客の創造であり、ベクトルは『多くの中小企業経営者を支援すること』。ここは常に一貫しています」

新規サービスを次々と立ち上げるのは、税理士事務所だからこそできることがまだまだたくさんあると確信しているからにほかなりません。抜群の着眼点を具体的に形にするため、岡野氏は日々の勉強も怠りません。

「仲間と一緒に月に2回大阪に集まり、勉強会を開いています。これにより書籍刊行のペースも上がりました。私自身が努力し、所員に凄いと思われることで、優秀な人材の流出を防げるのではという考えもあります」

税理士事務所が持つ力を発揮し中小企業を支援することで、黒字化する企業が増えれば、日本経済に貢献できる——九州全域をカバーし、成長を続けるさくら優和パートナーズの軸足にブレはありません。

お客様ご紹介

税理士法人 さくら優和パートナーズ

代表社員税理士 岡野 訓様

2001年に税理士登録、翌年に岡野会計事務所を開設。2008年に宮部税理士事務所（熊本市）と合併。2015年に税理士法人鹿児島さくら会計（鹿児島市）と合併し、税理士法人さくら優和パートナーズに組織名を変更。趣味はスポーツ観戦。座右の銘は「憂きことなほこの上に積れかし、限りある身の力ためさん」（山中鹿之助／熊沢蕃山とも）。

<http://s-ket.com/company/>

【所在地】熊本本部 〒860-0862 熊本中央区黒髪1丁目11-10 TOKOビル2階

【事業内容】会計・巡回監査、税務相談、決算対策、経営計画、戦略経営者支援システム、業種別会計システムの導入、資産対策、企業防衛

ボルテックスMD営業部・部長が語る 「信頼」と「未来を描く力」の重み

企業が長く生き残っていくためには、現状に飽き足らずに自社の強みを磨き上げ、次なるステージへと発展させる力が欠かせません。近年のボルテックスにおいては、MD営業部の存在が成長要因の一つとなっています。その部長である宮澤裕之は、元銀行支店長という経歴の持ち主。事業推進のポイントや成長のための原動力について、話を聞きました。

事業承継の対策ニーズに応え、三者が“Win”の関係を目指す

紹介営業を主業務とするMD（マーケティング・デベロップメント）営業部は、4年前にスタートした比較的新しい部署です。今や会社全体の売上の約5割を担う、営業の中核部門へと発展を遂げました。

ボルテックスのビジネスモデルの根幹は、不動産の提供を通じて、さまざまな企業の経営安定化に資することです。特に、金融機関や税理士事務所の顧客の中に、そのニーズを持つ企業が多く存在します。そこで、ボルテックスがお役に立てそうな顧客を金融機関や税理士事務所から紹介いただき、具体的な物件提案に導くというのが、MD営業部の役割です。部長の宮澤は、わかりや

すい例として事業承継対策を挙げ、こう説明します。

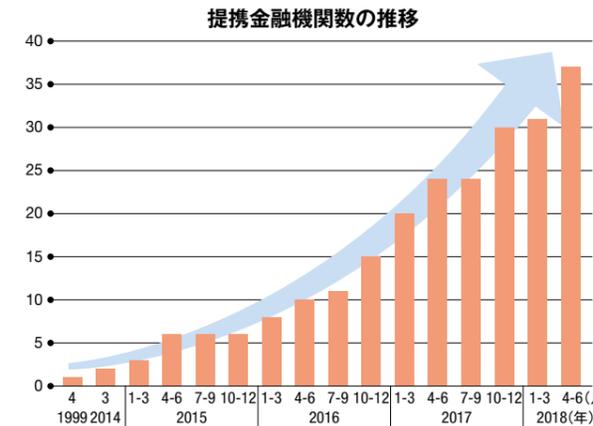
「金融機関では近年、事業承継対策に力を入れているところが多く、その面で私たちが貢献できる部分は大きい。当然ながら、優良企業であるほど自社株の評価額は高まり、それが事業承継において課題となります。社長が自分の子に事業を継がせたいと考えたとき、莫大な相続税・贈与税が足かせになってしまうからです。このケースで有効策となるのが、不動産購入です。会社資産の一部を『現預金』から『不動産』にシフトすることで、資産全体の評価額が下がり、節税効果が見込めます」

前職で銀行の支店長を長く務め、その経験上、事業承継の対策ニーズを持つお客様の事情や、有効なスキームがよくわかるようです。

「それぞれのケースに最適な提案をすることで、お客様にも、紹介してくれる金融機関にも、もちろん弊社にもメリットがあります。常に三者間で『Win-Win-Win』の関係を築くことを目指しているんです。提携先となる金融機関も年々増えています」

さらに、事業承継対策をきっかけに、より深い不動産ソリューションの提案につながることも少なくないと続けます。

「それまで不動産に興味のなかったお客様も、事業承継という明確なニーズをきっかけに不動産を購入すると、改めてその魅力の大きさに気づかれます。都心のプライムエリアに不動産を保有することは、本業とは違った新たな安定的事業を行うのと同じようなものです。そして、それは本業の経営にも安定をもたらします。この本来の意義を誠心誠意、丁寧にお伝えした結果、弊社の『100年企業戦略』に共鳴いただき、追加購入を依頼されるケースもしばしばあります」



銀行員時代に実感した 「信頼」の重み

MD営業部が着実にお客様からの評価を得て、発展を遂げた要因は何なのでしょう。一つには、宮澤自身銀行員時代に蓄積した知見が活かされていることが大きいようです。

「お客様のニーズに徹底して寄り添った提案力は、ボルテックスの大きな強み。これを一層磨き上げるのが私の役割だと考えています。とりわけ重視しているのが、情報を収集・分析し、信頼を得ることです。」

営業活動を含むビジネスコミュニケーションにおいては、自分の狙いや目的ばかりを意識してしまいがちですが、それでは信頼を得られません。お客様自身も気づいていないようなニーズを発掘することが、お客様と会社の発展につながると感じています」

MD営業部の場合、お客様はもちろん、さらには紹介者である金融機関や税理士事務所のことも熟知しておかなくてはなりません。

「銀行であれば、中期経営計画の内容から始まり、支店の経営方針や営業目標、エリアの顧客層、支店長の性格や考えに至るまで、できる限りの情報を集めるのが望ましいのです。コミュニケーションの質の大半は、話術や話法よりも、事前にどれだけ情報収集し、綿密な準備をしているかで決まるからです」

日頃から金融機関や公的機関の主催するセミナー、交

流会などに頻りに顔を出し、お客様に役立つ最新情報の収集にも努めていると言います。

「銀行員の頃、信頼・信用の重みを常に感じながらお客様と接してきました。これは不動産業においても極めて重要です。お客様に対して、鮮度の高い正確な情報の提供、エビデンスに基づく緻密な提案を続けていくことが、お客様の安心感につながり、結果的に弊社の事業発展の原動力になるのだと考えています」

不動産業に求められる 「未来を描く力」

加えて、「夢」や「未来像」を語ることを大切にしていると言います。

店頭で手軽に買えるようなモノと違って、金融商品や不動産は多くの場合、そのメリットを購入者が実感するまでに時間がかかります。だからこそ、具体的な未来をイメージし、お客様に伝えることが重要です。

不動産購入によって、会社の未来は10年後・20年後どう変わるのか？ お子さんやお孫さんの代にどんな素晴らしい財産を遺せるのか？ 五輪開催を経た東京の街並みは、未来に向けてどう変化し、その中で私たちの不動産はどのように輝いていくのか――。

「部署名の『MD』には、実は大切な意味合いが隠されているのだと、チームメンバーたちに常々言っています。それは『Make Dream』。私たちは、お客様にとって魅力ある夢を描き、それを実現することを使命とするチームなのだと考えているのです。」

緻密な情報収集・分析力と、夢のある未来を思い描く発想力を、地道に積み上げていく。そして、より多くのお客様から愛され、信頼される企業へとボルテックスを発展させていくことが、私の目標です」

MD営業部・部長 宮澤 裕之

大学卒業後、1990年より関東圏の地方銀行に勤務。攻めと守りの営業スタイルにて、バランス重視の営業を志す。2017年10月ボルテックス入社。現在MD営業部のトップとして、提携金融機関や提携税理士からの紹介営業の中核を担う。





BOOK REVIEW

『成功する！周年事業の進め方』 事業継続力向上につながる「周年」活用法

企業の活動の節目となる周年事業。実行委員を決め、記念式典やパーティーを開催したり、社史や記念品を制作するというのが、一般的なイメージではないでしょうか。しかし近年、その役割やスタイルは大きく変わりつつあります。『成功する！周年事業の進め方』（白井弥生、森門教尊、甲斐荘正晃／宣伝会議）の著者の一人、白井氏に、周年事業の可能性について伺いました。

「何をやるか」より「なぜやるのか」

かつては祭典・行事としての意味合いが強かった周年事業ですが、近年では経営に取り込まれ、企業の成長・発展の機会として活用されるようになってきました。経営コンサルティング会社社長の白井弥生氏が講師を務める「周年活用プロモーション講座」は、開講すると受講者の絶えない人気講座となり、そのことが『成功する！周年事業の進め方』の刊行につながりました。本書を開くと、周年事業に対する先入観を冒頭から覆されます。「周年事業という、多くの方がまず『イベント・社史・記念品』を連想されます。でもそれらは手段であって、『何をやるか』が入り口になってしまっています。どういう周年にしたいのか、誰に喜んでほしいのか、何を達成したいのかというように、周年事業の意義や目的をイメージすることが先決です」（白井氏）

中小企業の場合は特に、周年を外部に広報するよりも、社内で喜びを分かち合いたい、社員のために何かしたいという想いが起点となっているケースが多いそうです。

「社史には企業のアーカイブという側面もありますが、昔ほど社史制作の必要性は問われなくなってきています。一方で、社員総会やキックオフミーティングなど、社内のコミュニケーションイベントを大事にする企業が増えていますね」

それにもかかわらず、その想い



がきちんと形になっていない、肝心の社員に伝わっていないといった、残念なケースを白井氏は多く目にしてきました。

「周年スタッフが懸命に準備している一方、他の社員は冷やかかで温度差があったり、社員が喜ぶようにと企画したパーティーや記念品が不評だったり。そうしたミスマッチをなくすためには、どうしたら社員が喜ぶのか、社員にどういう感情を抱いてほしいのかを突き詰めるところから始める必要があります」

周年は企業の成長、一体感醸成の好機

企業存続にあたって、経営者の代替わりや、社員の流動化による「企業理念の形骸化」や「求心力の低下」は大きな課題です。周年は、こうした通常の業務の中では解決しにくい課題を解決する、絶好の機会となります。

「周年事業を行うことで、これからの10年をどうしていきたいか皆で一緒に考えたり、経営計画を共有する場面が出てくるはず。その過程で社員の結束力が高まる、あるいは、より良い会社にしたいという気持ちが膨らむなど、多くの相乗効果が生まれます」

さらに白井氏は、共通の大テーマを持つことで部門や役職の垣根を超えた議論が生まれ、外部に求めずとも良い人材が社内にいることを顕在化できるのも、周年事業の大きな成果のひとつだと説明します。

「会社の規模が大きくなると、

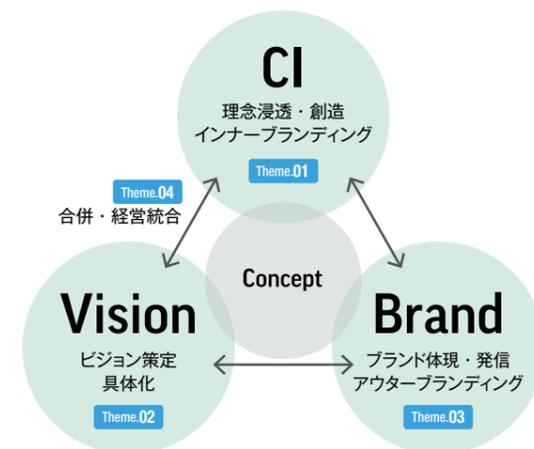
社員にとっては『会社＝自分の仕事の領域や所属する部門』となってしまうがちです。『群盲象を撫ぶ』の状態（目の不自由な人たちが象を撫で、それぞれが自分の触れた部分の印象だけで象について語る、つまり各人には一部分しか見えておらず、全体像が理解できていないこと）と言いましょか。

しかし、自分の仕事の先にどういう人たちの努力や支援があるのかを知ることで、自社への理解、ひいては、自分の仕事への意気込みが一層深まります」

社史制作が象徴するように、周年というと過去を注視しがちですが、会社存続のために肝心なのは“これからのこと”です。節目というからにはその先が必ずあり、未来への方向づけ、勢いづけをするのが周年事業の役割でもあります。そのとき、「成長」といった漠然とした言葉だけでは、会社が目指す姿は社員に明確に伝わりません。

白井氏が代表を務める株式会社アイ・コミュニケーションズでは、周年事業のテーマの例として、以下の4つを掲げています。

- Theme.01 理念をベースに未来をつなぐ「自社らしさ」を創り出したい
- Theme.02 今の延長線上の成長から、未来に向けた変革・協創のステージへ
- Theme.03 全社員が外・お客さまに目を向け、ブランド体現・発信者へ
- Theme.04 異なる企業文化を融合し、新たな文化と強さを築きたい



出所：Webサイト「周年事業の芽」<https://www.icom1988.com/shunen/>

白井 弥生氏 (うすいやよい)

株式会社アイ・コミュニケーションズ 代表取締役社長。同社の創業メンバーとして設立に携わり、1999年に代表取締役役に就任。組織変革の企画・展開、インナーブランディングで多数の実績を持つ。講師を務める宣伝会議「周年活用プロモーション講座」の受講社数は約500社にのぼる。



目標、狙いどころはさまざま考えられますが、周年事業を行えば会社が突然変異するというわけではなく、だからこそ皆が共有できる目標・イメージを描くことが不可欠だと言えるでしょう。

形式や前例にとらわれる必要はない

場合によっては、周年に当たる年が会社の苦しい時期と重なることもあるでしょう。そんなときに盛大なパーティーや豪華な記念品が喜ばれるはずはありません。

「必ずしも、周年事業の開催時期の正確性にこだわることはないと思っています。私がお手伝いしたある企業は、50周年のとき債務超過からの再建途中で、『あともう少しで目指している数値目標に到達できる』というところだったので、あえて何の行事も行いませんでした。しかし、51年目のとき見事目標をクリアし、1年遅れで晴れて50周年記念を盛大に行ったのです。苦しい時期に無理をして開催するよりも、はるかに大勢の記憶に残る、皆が喜べる時間になったはず」

最近の傾向としては、社員だけではなく、その家族、協力会社、パートナー企業、あるいは事業所や工場周辺の地域とのつながりなど、間接的に会社を支える人たちに感謝を伝える機会にするケースが増えているようです。「毎年社内でやっている納涼祭を、周年記念のサマーフェスティバルにして、外部の人にも開放するといったケースがあります。それだって立派な周年行事です。」

また、社員の記憶に残るような演出も効果的です。記念品をポンと渡されてもそれでおしまいです。たとえば記念DVDを制作し、あえて1000円で販売して収益を豪雨の被災地などに寄付するというのはどうでしょう。社会のお役に立ったな、あの年だったなと後々まで記憶に残り、DVDにも思い入れが生まれます」

周年事業は義務ではありませんが、企業の組織力・求心力向上をもたらす可能性を秘めた、貴重な機会です。今ある課題を周年絡みにすることで、解決の糸口が見つかるかもしれません。せつかくの周年に際しては、ぜひ有効活用されてみてはいかがでしょうか。



VORT外苑前Ⅲ (仮称) 1階、7階

ハイセンスな青山界隈に 新築ビルを持つ愉悅



※掲載図面は1階になります。7階については、右ページの図面をご参照ください。



物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は、以前より取引がある方からご紹介をいただき、一般マーケットに出る前に取得に至りました。東京メトロ銀座線「外苑前」駅から徒歩5分、外苑西通り（通称キラートリ）沿いに建つオフィス店舗ビルになります。周辺は家具、雑貨、美容、飲食店などハイセンスなお店が立ち並ぶエリアです。南青山三丁目交差点では、青山ベルコモンズ跡地にホテル・店舗・オフィスといった複合施設の再開発があり、北青山三丁目地区では大規模なまちづくりプロジェクトがあるため、さらなる発展が見込めます。また、新国立競技場までは徒歩10分と、東京オリンピックが肌で感じられる距離にあります。外資系の企業からも反響は多く、グローバルなエリアと言えます。建物は2018年2月に竣工したばかりで、白色のシンプルかつ繊細なカーテンウォールを採用。ガラスの間には白い特殊素材が入っており、柔らかな光を保ちつつ、美しさだけでなく遮熱性・遮音性にも優れています。「VORT外苑前Ⅲ」をぜひご検討ください。

専有面積	販売価格 (税込)
(1階) 251.21m ² (75.99坪)	(1階) 19億300万円
(7階) 147.29m ² (44.55坪)	(7階) 6億2,030万円

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階付き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/1,559.06㎡ (471.61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/2戸 ●専有面積/1階251.21㎡ (75.99坪)、7階147.29㎡ (44.55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) ハリマシステムから変更予定 ●管理費 (月額) /1階120,079円、7階70,405円 ●修繕積立金 (月額) /1階72,098円、7階62,599円 ●1階コスト (月額) /アプローチ部分使用料10,800円、自動ドアメンテナンス費用6,480円 ●設備/エレベーター1基 ●駐車場/無 ●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8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9月10日



VORT 外苑前Ⅲ (仮称)

VORT外苑前Ⅲ (仮称) 地下1階、2~6階

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

※掲載図面は4~7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	販売価格 (税込)
147.29m ² (44.55坪) ~ 241.07m ² (72.92坪)	6億1,350万円 (3階) ~ 11億1,100万円 (地下1階)

■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階付き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/1,559.06㎡ (471.61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/147.29㎡ (44.55坪) ~ 241.07㎡ (72.92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) ハリマシステムから変更予定 ●管理費 (月額) 70,405円 ~ 115,232円 ●修繕積立金 (月額) /62,599円 ~ 98,350円 ●ルーフバルコニー使用料 (月額) /2階1,404円、3階3,240円 ●現況/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。



オフィスフロア



バルコニー (3階)

※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8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9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

9月5日(水) / 12日(水) / 19日(水) / 26日(水)

●開催時間 各開催日とも 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

定員 (先着順) **10名**
 参加費 **無料**

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。

Performance Data

管理実績／運用実績 2018年7月度

預り資産時価総額	250,070,979,975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）	9,598,647,108円	
総稼働率	97.11%	※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 (2017.8.1～2018.7.31)	総件数 175件 平均所要期間 2.00か月	

m² 総貸室面積	175,117.00m ²
空室面積	2,425.27m ²
空室率（賃貸面積ベース）	1.38%
室 管理総数	1,446室
空室数	14室
空室率（室数ベース）	0.97%

管理実績／販売実績 2018年7月度

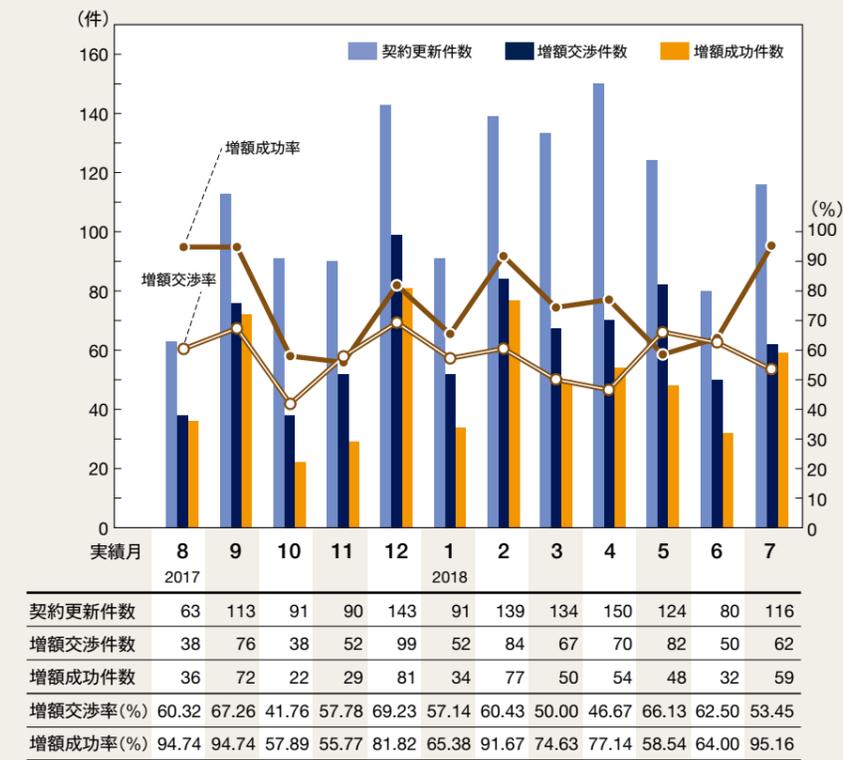
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 318名	30名	法人 446社
		27社
		法人のうち不動産業者 20社

お客様実績（委託資産上位30傑）

順位	個人	法人	業種	件数	金額	取引開始年月
1位	個人	法人	食料品製造業役員	6件	6,575,300,000円	2015年7月
2位	法人	法人	厨房機器製造業	12件	4,339,743,334円	2013年2月
3位	法人	法人	娯楽業	6件	3,495,800,000円	2016年9月
4位	法人	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円*	2014年7月
5位	法人	法人	燃料小売業	6件	3,071,800,000円	2017年5月
6位	法人	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	法人	紙製品卸売業	6件	2,503,390,000円*	2014年6月
8位	法人	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	法人	金属加工業	14件	2,351,700,000円*	2009年4月
10位	法人	法人	建築金物製造業	4件	2,290,100,000円*	2017年2月
11位	個人	法人	不動産賃貸業役員	6件	2,144,090,000円	2014年8月
12位	法人	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	法人	繊維衣類卸業	6件	1,907,400,000円	2016年10月
14位	法人	法人	娯楽業	16件	1,890,690,000円*	2010年12月
15位	法人	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
16位	個人	法人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001年4月
17位	法人	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	法人	建設業	4件	1,813,750,000円	2017年4月
19位	法人	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	法人	外資系金融機関役員	10件	1,654,260,000円	2006年1月
21位	法人	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	法人	金物卸売業	2件	1,545,000,000円	2018年6月
23位	法人	法人	一般製材業	4件	1,523,500,000円*	2016年10月
24位	法人	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	法人	塗料製造業	3件	1,434,523,546円	2012年1月
26位	法人	法人	中古品小売業	2件	1,370,200,000円	2017年7月
26位	法人	法人	娯楽機械同付属品卸売業	7件	1,370,200,000円*	2009年10月
28位	個人	法人	産業廃棄物処理業役員	3件	1,369,800,000円	2017年7月
29位	個人	法人	医療法人役員	2件	1,352,000,000円	2016年11月
30位	法人	法人	電気通信工事業	5件	1,345,700,000円	2016年3月

*個人取得分を含む

増額成功率の推移

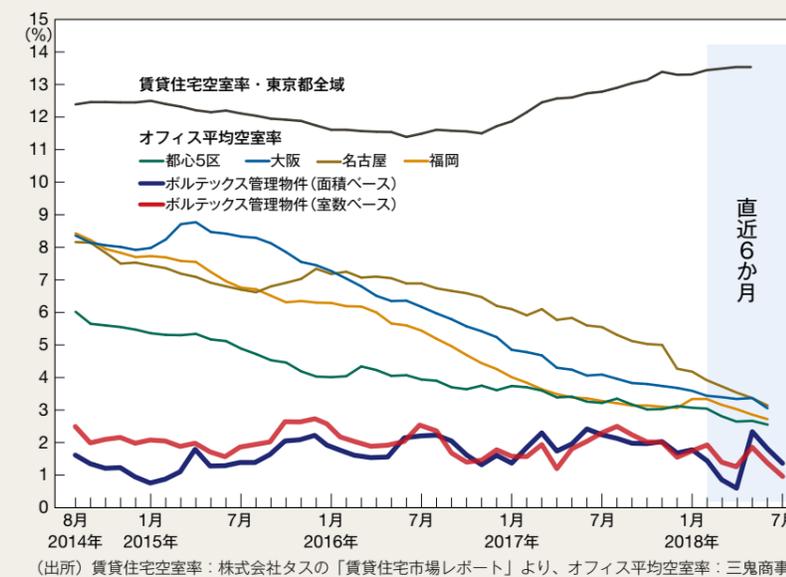


増額改定交渉（直近1年間の実績値）

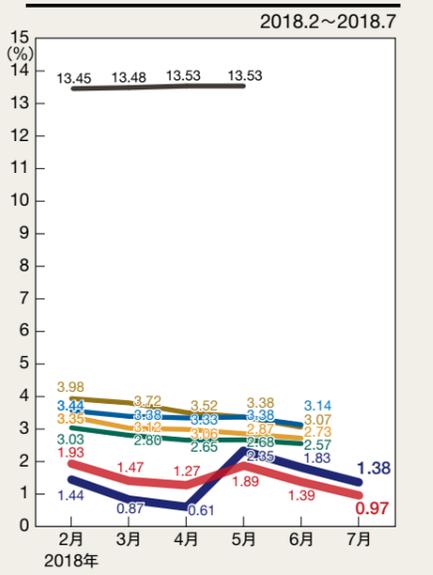
2017.8.1～2018.7.31

契約更新総数	1,334件
増額交渉総数	770件
増額成功総数	594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）	77.14%
平均増額率（期間平均値）	6.17%
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	
2001.9.1～2018.7.31	
100坪以上	8.91年
50坪以上	6.98年
30坪以上	6.60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 2014.8～2018.7



直近6か月間の平均空室率



ファイナンス実績 2018年2月～2018年7月



7月の取り扱い金融機関（順不同）

- りそな銀行
- 秋田銀行
- 第四銀行
- 富山第一銀行
- 中京銀行
- 京都銀行
- 紀陽銀行
- 阿波銀行
- 蒲郡信用金庫

賢人会アカデミー
オーナー様限定
セミナー

民事信託のプロが伝える 信託を活用した “思い通りの資産承継対策”



講師紹介
司書士法人ソレイユ
代表社員
杉谷 範子氏

NHK「あさイチ」にもご出演
「民事信託・家族信託」「種類株式等の会社法」を駆使した相続・事業承継対策で「親孝行の後継さん」を応援している。TV出演や執筆活動など、幅広く活動。著書に『認知症の親の介護に困らない「家族信託」の本』など。信託法学会会員。

主なセミナー内容

- 1 他では聞けない究極の資産承継術
- 2 分散した自社株、共有不動産を、お金をかけずにまとめる方法
- 3 贈与税がかからない自社株や、不動産の名義変更方法
- 4 遺言の作成に抵抗感がある親に対しての効果的な方法

10年前の信託法の改正で、民事信託が個人や家庭でも容易に利用できるようになりました。経営者にとって、民法では株の所有権は財産権と名義が一体となって分けられません。生前に後継者に株を移転する際、贈与か売買しか方法がなかったため、優良企業で株価が高い場合、莫大な贈与税や購入資金が必要でした。

しかし、民事信託では財産権と名義を別々に移転でき、信託の活用のかた次第で“思い通りの資産承継”が可能になります。

本セミナーでは、オーナーの皆さまの資産承継の悩みを解決いたします！

●会場・開催日のご案内

熊本会場 8月28日(火)
ANAクラウンプラザホテル熊本ニュースカイ
セミナー 2階 アンダンテ 懇親会 2階 平安
〒860-8575 熊本市中央区東阿弥陀寺町2番地



大阪会場 8月30日(木)
ホテルグランヴィア大阪
セミナー 20階 名庭C 懇親会 19階 そら
〒530-0001 大阪市北区梅田3丁目1番1号



名古屋会場 9月6日(木)
名古屋マリオットアソシアホテル
セミナー 17階 楓 懇親会 17階 桂
〒450-6002 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-4



時間
(各会場とも)

セミナー 16:30~17:30
懇親会 18:00~20:00

定員

各 20名様
*同伴者の方もご参加いただけます

参加費
無料

お申込み
お問合せ

右記連絡先が皆様の担当者へご連絡ください。

セミナー終了後、懇親会にてお食事をご用意しております。
ご参加される人数を担当者にお知らせください。

株式会社ボルテックス 営業戦略部 セミナー推進課

TEL: 03-6893-5311

mail: info-seminar@vortex-net.com

参加のメールをいただきましたら折り返しの返信をさせていただきます。

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
不動産特定共同事業 東京都知事 第99号
(公社)全国宅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2F
(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
(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
(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
(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
(大阪支店) 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-6-20 バシフィックマークス西梅田16F
(広島支店) 〒732-0827 広島県広島市南区福町 4-1 広島福町NKビル9F
(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.03-6893-5550(代) FAX.03-6893-5470
TEL.022-209-5110 FAX.022-209-5066
TEL.025-365-1750 FAX.025-365-1751
TEL.076-293-3311 FAX.076-293-3312
TEL.052-533-5506 FAX.052-533-5509
TEL.06-6341-3721 FAX.06-6341-3720
TEL.082-535-8811 FAX.082-535-8812
TEL.092-738-0830 FAX.092-738-0865

2018年8月22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います。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8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。