Vortex Magazine

# V-PLUS 10

October 2018 Vol.28

特 集

## 実行力を高める

Close Up Interview

### “思想”を売る経営者が欧州文化から得た気づき

株式会社アネビー 代表取締役 熊尾重治様

BOOK REVIEW

### 『短期間で社員が育つ「行動の教科書」』

“普通の社員”をリーダーに育てるヒント

石田淳氏

ボルテックス開発案件

ホテルプロジェクト 第2弾

### HOTEL EMIT SHIBUYA

VORT上野

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex

# Close Up Interview

## 株式会社 アネビー
## 代表取締役 熊尾 重治様

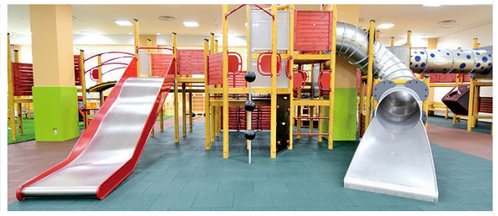
**素晴らしい理想を思い描くことができたとしても、その現実化に向けて邁進することは容易ではありません。信念を持って事業に取り組み、結実させている経営者は、確かな実行力を備えていると言えるでしょう。そのような人を行動に駆り立てる源泉、経営者ならではの視点とはどういったものなのでしょうか。スウェーデンやドイツなどの遊具の輸入販売を通して、子供たちの「遊び環境」を真剣に考え提案する、株式会社アネビーの熊尾重治社長にお話しいただきました。**

## 「本物に触れることで、おのずと実行力は高まる」
## “思想”を売る経営者が欧州文化から得た気づき

アネビーが販売・提案する遊具はどれもカラフルで様々な工夫が凝らされており、大人の目から見ても楽しさが詰め込まれたものばかりです。そのデザインに目が行きがちですが、熊尾社長は「私たちは単に遊具を売っているのではなく、思想を売っているのです。創業以来、啓蒙活動を続けているようなものです」と言います。

アネビーの前身である株式会社ぽりーが誕生したのは1976年のこと。以来、遊具を通して「子供の遊びを真剣に考える」ことを追求してきました。当初よりスウェーデンHAGS（ハグス）社の遊具の輸入販売に携わっていた熊尾社長は、現地の子供たちの遊び環境を見つめているうちに疑問を抱くようになりました。「スウェーデンの遊具は皆、デザイン性も機能性も高い。なぜ日本からは、こういったものが生まれてこないのか」と。

そこで、日本の子育ての実態を徹底的に研究したところ、「遊具だけでなく子育て文化も含めて輸入し、日本に広めなくてはいけない」と気づきました。1990年に株式会社ぽりー東京販売を設立していた熊尾社長は、決意を新たに1995年、HAGS社の輸入代理権を獲得するとともに社名をアネビーに変更。現在ではアミューズメントパークや公共施設、商業施設での遊び場展開のほか、園庭や保育室内の遊び環境づくりを企画設計から施工までトータルで行っています。



お台場のアネビートリムパーク。HAGSなど欧州の遊具を導入している





### 「議論」よりも「迅速な行動」が大切

日本の遊び場環境そのものを変えるということは、人々の価値観や子育てのセオリーを変えることに等しく、容易ではありません。それでも熊尾社長が躊躇せず道を切り拓いたのは、根底に強い確信があったからです。

「スウェーデンの優れた遊具、優れた子育ての文化にみずから触れ、本当に良いものだと実感したのです。本質的に優れたものや仕組みを知ったら、自分もそうしよう、社会に広く伝えようと思うのは当然のことです」

熊尾社長は、その壮大な事業を進めるにあたっては、議論よりも「迅速な行動」を心がけてきました。

「様々な組織に言えることですが、起こっている問題に対して、こうあるべきだ、こうでないとけしからん、というような議論ばかりしていないでしょうか。企業にせよ学校にせよ、やるべきは『誰が、いつまでに、どのようにしてやるか』を迅速に決めることだと思います」

この肝心な部分をなかなか決定できずに、多くの人が苦労しているのが実情でしょう。綿密な調査や慎重な議論を重ねていると、時間もかかります。

「日本人は“間違える能力”が欠けていると思います。たとえば、スウェーデンの学校には24時間ルールというものがあって、いじめや虐待などの問題が起きたら24時間以内に関係者が集まって話し合い、どういう対策や行動をとるか決めるんです。それでダメだったらまた変える。日本はマニュアルに沿って進むので、そういう柔軟さが足りない気がします。一度決めたらなかなか変えないですし」

間違えることを恐れず迅速に行動に移し、失敗したらすぐにやり方を変える。これもまた、熊尾社長がスウェーデンから得た優れた文化の一つと言えそうです。

### 業績不振のとき頼りになった「区分所有オフィス」

信念を持って事業に取り組めば、逆境や困難を感じることはないと熊尾社長は言いますが、それでも常に会社が順風満帆だったというわけではありません。

「会社が大変だったとき、以前に購入した『区分所有オフィス』がかなり値上がりしていて、それを売却したんです。しかもボルテックスさんは、スピーディーに売ってくれて。とても助けられました」

本質を見抜き、本物に出合えば情熱を持って取り組んでいくことができ、苦労してもブレることなく突き進んでいけると熊尾社長は言います。では、物ごとの真価を見出すためには何が大切なのでしょうか。

「事業においては、お客様に真摯に向き合うことが、本物を見極めることにつながると感じています。我々の事業の場合、“重要な客”と“本当の客”がいて、前者は商品を買ってくださる幼稚園などの施設の方、そして後者は子供たちを意味します。

本当の客の要望を、重要な客にどこまで理解していただけるかが課題です。それが実に難しい。まだまだ研究を続けているところです」

**お客様ご紹介**

**株式会社 アネビー**
**代表取締役 熊尾 重治様**

出版社勤務時代に海外の絵本に携わった経験から、乳幼児期の環境づくりの重要性に気づき、遊具の輸入販売を担当。1995年株式会社アネビーを設立。日経新聞をじっくり読むのが日課。趣味のゴルフでは、極力カートに乗らず歩くことを心がけている。

**http://www.aneby.co.jp/**

［所 在 地］〒151-0062 東京都渋谷区元代々木町33-8 元代々木サンサンビル5F
［事業内容］遊具（遊戯器具）、保育用備品・家具、休養施設の輸入販売（主にスウェーデン、ドイツ、オランダ、アメリカより）および、上記に付帯する企画・設計・施工業務

**ご保有物件のご紹介**

**VORT 東新宿**
（新宿区 区分所有オフィス）

**DATA**

［専有面積］ 147.88㎡（44.73坪）
［最 寄 駅］ 副都心線「西早稲田」駅 徒歩5分
副都心線・大江戸線「東新宿」駅 徒歩6分
山手線「新大久保」駅 徒歩13分
［構造・規模］ 鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付11階建
［総 戸 数］ 29戸（事務所11戸 住居18戸）
［築 年 月］ 2009年2月 新耐震基準適合
［敷地面積］ 494.56㎡（149.60坪）
［延床面積］ 3,303.59㎡（999.33坪）

BOOK REVIEW

# 『短期間で社員が育つ「行動の教科書」』

## 現場で使える行動科学マネジメントの実践テキスト

## “普通の社員”をリーダーに育てるヒント

**石田 淳氏**（いしだ じゅん）

株式会社ウィルPMインターナショナル代表取締役社長兼最高経営責任者。社団法人行動科学マネジメント研究所所長。米国ビジネス界向けのマネジメント手法を、独自の手法で日本人向けにアレンジし、「行動科学マネジメント」として確立。現在は、行動分析に基づいたパフォーマンスマネジメントを日本企業に導入するためのコンサルティングに取り組んでいる。著書多数。

**経営者、管理職層の多くが、スタッフや部下のパフォーマンス向上に頭を悩ませています。企業の競争環境が厳しくなる中、限られた人材リソースを最大限に活用することは重要な課題です。独自の人材育成手法を確立した「行動分析」の専門家であり、『短期間で社員が育つ「行動の教科書」』（ダイヤモンド社）の著者、石田淳氏にお話を伺いました。**

### 人材力の底上げが求められる時代

少子高齢化が急激に進み、日本企業にとって人材難が共通の問題となっています。「良い人が来ない」「なかなか育たない」「採用してもすぐ辞めてしまう」という声が、あちこちから聞こえてきます。

「優秀な人材が集まらないのであれば、すでに社内にいる人材を活用することが早道です。それにはまず、人材育成に対する考え方を大転換させなくてはなりません」と石田氏は語ります。『短期間で社員が育つ「行動の教科書」』によれば、いわゆる「できる人（ハイパフォーマー）」は全社員の２割程度で、残りの６割を「普通の人」が、２割を「できない人」が占めています。これは企業規模の大小にかかわらず、ほぼ共通の傾向だそうです。

企業側はハイパフォーマーを欲しいと考えがちですが、その絶対数は少ない上、他社との獲得競争が激しいため、採用するのは容易ではありません。そこで、従来の人材育成ではあまり注目されてこなかった「普通の人」や「できない人」の能力を引き出して育て、人材力の底上げを図っていくことに力を注ぐべきである、というのが石田氏の人材論の重要な問題提起です。

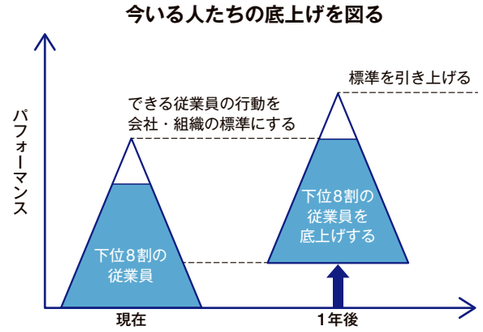
では、どうすればうまく育てられるのでしょうか。大切なのは、考え方よりも「行動」にフォーカスし、やるべきことを具体的に伝えることだと石田氏は強調します。

「部下に対して、『アンテナを高く張れ』『お客様目線で考えろ』などと言う人がよくいます。もちろん間違いではありませんが、こうした抽象的なアドバイスですぐに動けるのは、『できる人』だけです。

教える人自身が『できる人』である場合が多いので、そのことになかなか気づきません。教え方を教わっていない、という問題もあるでしょう。それで『なぜできないんだ！』と叱っても、部下はいつまでも理解できず、結局辞めてしまう。お互いに不幸なことです」

答えはすべて現場にあると言われるように、その会社における「良い行動」の見本は、必ず自社内にあります。すなわち、その会社の「できる人」の行動です。それをもとに自社独自の行動マニュアルをつくり、「行動の教科書」にすることを石田氏は勧めています。

たとえば、優れた営業マンが「アンテナを高く張る」ことを見本とする場合、彼の行動をできるだけ「分解」します。どのくらいの頻度で顧客に接しているのか。どのような情報を、どんな手順で聞き出すのか。得た情報は営業提案にどのように結びつけるのか。こうしたことを「できる人」から丁寧に聞き出し、台本のように記したマニュアルを作成します。お手本となる行動と、その内面にある知見やノウハウを見える化・標準化し、社内の誰もがすぐに行動できるような形で共有していくわけです。




そんなことは自分で考えるべきだ、と思う方もいるかもしれません。しかし、人の行動は放っておけばバラバラになってしまうものです。「できる人」以外には、マニュアルに基づき、適切な行動の経験を積んでもらうことが大切だと石田氏は言います。

「マニュアルといっても、決して『社員をロボットのように動かすための道具』ではないんです。この教科書をつくる最大の目的は、ごく普通の社員たちに優れた成果を生む行動を体感させ、成功体験を積んでもらうことです。行動することを通じて初めて『アンテナを高く張る』『お客様目線で考える』などの意味を、本当に理解することができます。その社員の能力だけでなくモチベーションも高め、主体性を育むことにつながります」

### 「行動の教科書」があれば できる人の負担も軽くなる

石田氏自身が経営者であり、30代で起業して間もない頃は社員をうまく育成できず、一度に何人もの離職者が出たという苦い経験をしています。「どうしたらみずから考え、行動するような人材が育つのか」と悩んでいたところ、縁あって知り合った行動科学の専門家に、米国コンサルティング企業の研修機関を紹介され、人の「行動」に着目することの大切さを学んだのだそうです。

「最初は私も『考え方』や『理念』ばかりを重視していたのですが、それだけでは社員を動かす力にはならないのだと学び、大きな衝撃を受けました。このことを、かつての自分のように人材に悩む経営者の方々に知ってほしいと思い、本書をはじめ多くの本を書いてきたのです」

また、日本企業の問題点として、ハイパフォーマーに仕事が集中しすぎ、彼らが疲弊してしまっていることを石田氏は挙げています。ただでさえ人材が限られている中、優秀な人材が離職したり、心身疲労で休職してしまったりすれば、その打撃は計り知れません。

「『行動の教科書』で人材力の底上げを図れれば、ハイパフォーマーの負担を軽減することにつながります。そして、彼らに伸び伸びと仕事してもらうことは、中小企業に欠かせない次世代リーダーの育成にも役立ちます」

さらに言えば、あるべき行動を「見える化」しておくことは、企業がグローバル展開を進める上でも有益です。言葉も文化も違う国の人々に、自社のやり方や目標、あるいは理念やビジネスモデルの強みなどを伝えるには、「行動」を標準化してマニュアルにしておくのが最も効率的だからです。これは日本人にも言えることですが、文化や考え方を変えることはできなくとも、行動を真似ることはできます。

人手不足が深刻化し、巨額の費用を投じて人材育成に取り組んでいる大手企業が増えています。しかし、多くの企業が「行動」に着目した育成を理解していないために、まだ大きな成果を出せずにいると石田氏は言います。

「中小企業は大企業に比べて資金力は小さいかもしれませんが、経営者が決断さえすれば、スピード感のある経営改革を進めることができます。これは大きな強みです。経営者が人材に対する危機意識を持ち、トップダウンで人材育成の改革を一気に進めれば、すぐにも成果が表れるはずです。国内企業は特に、人がすべてと言っても過言ではありません。ぜひ中小企業の方々にこそ、『行動の教科書』による人材育成に取り組んでほしいですね」

# HOTEL EMIT SHIBUYA

**上野に続く第２弾として、弊社が開発を手がけた「HOTEL EMIT SHIBUYA」が2018年3月1日に開業しました。半年あまりが経過した今、ご利用になったお客様から高い評価を得ています。その要因について、本ホテルの運営を担うシダックスグループのご担当者に伺いました。**

## 立地と高いデザイン性が強い訴求力に

東京都渋谷区神南――。渋谷駅前の喧騒を少し離れ、原宿や表参道に程近いこのエリアは、人気ブランドの旗艦店や有名セレクトショップが建ち並び、ファッション感度の高い人々が集まることで知られます。欧米からの訪日客が好む、代々木公園や国立代々木競技場体育館などのイベント会場も徒歩圏内です。

そのような地に佇むHOTEL EMIT SHIBUYAを訪れてまず目に付くのは、アメリカ西海岸をイメージしたというホテル全体のデザイン性の高さ。内装から調度品の一つ一つまでこだわったロビーフロアは、お洒落なカフェのような雰囲気が漂います。実際、近隣のホテルに長期滞在していた外国人旅行者が、本ホテルを気に入り、宿泊先をこちらに変更するケースもしばしばあるそうです。

「立地の魅力に加えて、デザイン性の高さは強い訴求力になっています。おかげさまで、フロントにいてもお客様からお褒めの言葉をいただきます」と、本ホテルの運営を手がけるシダックスビューティーケアマネジメント株式会社（以下SBC）の担当者は語ります。

同社はシダックスグループにおいて長年、ヘルス＆ビューティー事業を手がけてきました。全国に約100店舗のエステサロンを展開し、約300名のスタッフが活躍。そこで培われた人材育成のノウハウが、ホテルでも活かされています。

一般に、ホテルのスタッフが接客をする時間はほんの数分ですが、エステサロンでは、１時間を超える対面での長時間接客が当たり前です。

「エステでは最上級のホスピタリティが求められます。そこで培ったおもてなしの心やノウハウを最大限に活用する。それこそが当社の強みであり、他のホテルにはない本ホテルの魅力につながっていると思います」

## 「マルチタスク」によって責任意識も高まる

SBCのノウハウの中でも特に興味深いのは、自由な発想を引き出す「ブレインストーミング」を、ホスピタリティ研修のプログラムに取り入れていることです。スタッフ全員が定期的に集まり、業務で感じた問題点を次々とボードに書き、分野ごとに整理。そして、対策マニュアルも自分たちでつくり、それを即実行に移します。つまり、サービスの質的向上が日常的に現場目線で行われているのです。役職などに関係なく意見を自由闊達にぶつけ合える風土があり、それも高いモチベーションにつながっています。

また、本ホテルの宿泊者の約85％は訪日客であるため、SBCは海外人材の採用に力を入れており、実に全体の7割が正社員の外国人スタッフ。当然、彼らもこのブレストに参加し、問題意識を共有しています。

「外国人スタッフは日本人と違った視点で提案してくれるので、私たちも大いに刺激を受けています」

特徴的な運営ノウハウとしてもう一つ、スタッフの「マルチタスク化」が挙げられます。通常はフロント接客、清掃、ベッドメイキングなどを別々のスタッフが担当しますが、本ホテルでは全社員がすべての業務を担当するのです。

「自分はフロント担当だから掃除は関係ない、といった他人任せの発想は私たちにはありません。全員が明確な責任意識を持つことが、当社のホスピタリティの根底を支えています」

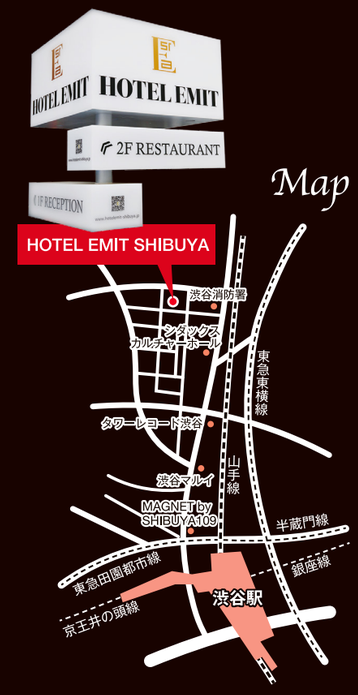
ツインの客室。カフェレストランやロビーと同様、室内装備には「ACME Furniture（アクメファニチャー）」の家具を使用。シングルは畳、小上がり＋畳、小上がり＋フローリングの３タイプがあり、畳の部屋が一番人気。

２階のカフェレストラン。ランチタイムから宿泊客以外の方もご利用できます。

朝食は、3種類以上の焼き立てパンが食べ放題の「コンチネンタル・ブレックファスト」。

ロビー前のカフェのようなフリースペース。旅の計画を話し合う訪日客などでいつも賑わっています。

フロントには日本語・英語・中国語・韓国語の計4カ国語に対応できるスタッフが常駐。



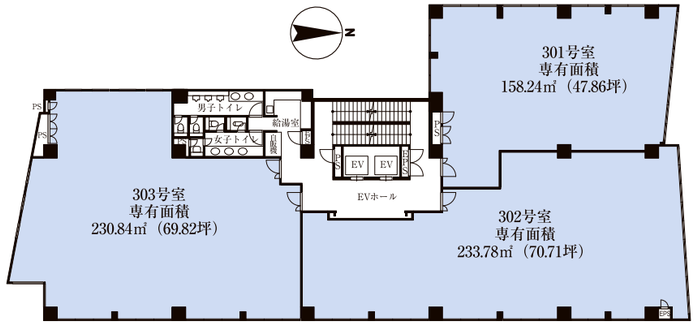

今後は、シダックスが展開するカルチャー事業と連携し、本ホテル独自の体験型企画を充実させていく予定。これまでも訪日客向けに、「浴衣を着て渋谷を散策する企画」や「折り紙教室」などを実施しており、大盛況だったそうです。そのほか宿泊客向けに、シダックスグループが運営するスポーツジム「カルチャーワークス」を1日1回、特別価格で利用できるサービスも開始。出張などで本ホテルを訪れるビジネスパーソンに好評の企画です。さらに、１階には30名収容可能な会議室スペースがあり、宿泊客以外もビジネスユースで幅広く活用できます（30分3,000円～1日50,000円〈税別〉）。

「これからも、シダックスグループならではの総合力を活かしたサービスを強化していく考えです。お客様が訪れるたびに変化を感じられる、日々成長していくホテルを目指しています」

**HOTEL EMIT SHIBUYA**（ホテルエミット渋谷）
東京都渋谷区神南１丁目8-11　TEL：03-6455-0562
**https://www.hotelemit-shibuya.jp/**

## 大阪VORTシリーズ 第1弾

# 関西を代表するビジネス街に 光あふれるオフィス登場！




※掲載図面は３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 御堂筋本町（仮称） 101～603号室

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を本年１月に入手し、売主と折衝、社内調整後に取得した案件です。平成10年３月竣工、基準階約180坪、Osaka Metro御堂筋線「本町」駅より徒歩４分、西日本最大の都市である大阪を代表するビジネス街・本町に建ち、前面ガラス張りの外観が目を引くオフィスビルです。本物件に近い御堂筋エリアは、大阪における歴史と文化の中心地です。南北に伸びる御堂筋沿いを中心にオフィス街が形成され、日本を代表する大企業の大阪支社があり、本町エリアの南に隣接する心斎橋エリアは、老舗百貨店、商店街を中心に一大ショッピングエリアとして発展した地域で、日本有数のブランドストリートとして知られています。

現テナント様には東証一部上場企業も入居されており、現在満室稼働となっております。また弊社におきましては、大阪での「VORTシリーズ」の提供は初となります。今後も主要地域での「VORT」シリーズの供給、「区分所有オフィス」マーケットの拡大を図っていきます。「VORT御堂筋本町」をぜひご検討ください。

**専有面積**

117.70m²（35.60坪）～
389.51m²（117.82坪）

**販売価格**（税込）

1億6,210万円（201号室）～
4億1,150万円（401号室）

**アクセス**

＊御堂筋線「本町」駅 徒歩4分
＊四つ橋線／中央線「本町」駅 徒歩6分
＊御堂筋線「淀屋橋」駅 徒歩7分
＊四つ橋線「肥後橋」駅 徒歩8分

■名称/VORT御堂筋本町（仮称）●所在地/大阪府大阪市中央区瓦町四丁目●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根6階建●用途地域/商業地域●敷地面積/934.79㎡（282.77坪）●延床面積/3,944.95㎡（1,193.34坪）●土地権利/所有権●総戸数/15戸（事務所15戸）●販売戸数/9戸●専有面積/117.70㎡（35.60坪）～389.51㎡（117.82坪）●築年月/1998年3月（平成10年）新耐震基準適合●施工/鹿島・間・長谷工共同企業体 ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕東洋ビルメンテナンス（株）●管理費（月額）/49,317円～163,205円●修繕積立金（月額）/41,431円～137,108円●１階コスト（月額）/看板使用料32,400円、看板用電気代2,449円●設備/エレベーター2基●駐車場/11台●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９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10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

# ハイセンスな青山界隈に 新築ビルを持つ愉悦

## VORT外苑前Ⅲ 地下1階、2、4~6階

※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**

147.29m²（44.55坪）～
241.07m²（72.92坪）

**販売価格**（税込）

6億1,370万円（4階）～
11億1,100万円（地下1階）

**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●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/5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）ハリマビ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●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。

※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９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10月10日

オフィスフロア

１階エントランス

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

**10月10日（水）／10月24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8月度

| | | |
|---|---|---|
| 預り資産時価総額 | 254,673,579,975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） | 9,767,727,492円 | |
| 総稼働率 | 96.89% | ※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（2017.9.1 ～ 2018.8.31） 総件数 | 174件 | |
| リーシング実績（2017.9.1 ～ 2018.8.31） 平均所要期間 | 2.03か月 | |

| | | |
|---|---|---|
| m² 総貸室面積 | 176,993.22m² | |
| 空室面積 | 2,299.88m² | |
| 空室率（賃貸面積ベース） | 1.30% | |
| 室 管理総数 | 1,456室 | |
| 空室数 | 11室 | |
| 空室率（室数ベース） | 0.76% | |

## 管理実績／販売実績 2018年8月度

販売顧客数

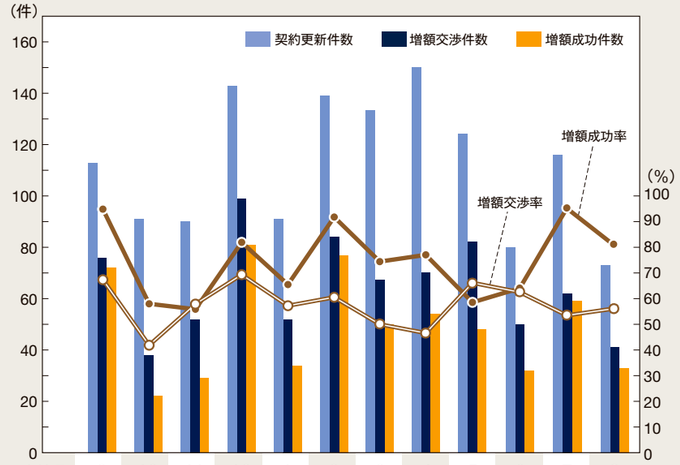
法人のうち不動産業者 21社

### 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 | 牛乳・乳製品卸売業 | 6件 | 1,729,900,000円 | 2012年5月 |
| 20位 | 法人 | 自動車部品製造業 | 6件 | 1,726,300,000円＊ | 2012年10月 |
| 21位 | 個人 | 外資系金融機関役員 | 10件 | 1,654,260,000円 | 2006年1月 |
| 22位 | 法人 | ソフト受託開発業 | 12件 | 1,629,400,000円 | 2004年3月 |
| 23位 | 法人 | 金物卸売業 | 2件 | 1,545,000,000円 | 2018年6月 |
| 24位 | 法人 | 一般製材業 | 4件 | 1,523,500,000円＊ | 2016年10月 |
| 25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 |
| 26位 | 法人 | 塗料製造業 | 3件 | 1,414,714,224円 | 2012年1月 |
| 27位 | 法人 | 中古品小売業 | 2件 | 1,381,000,000円 | 2017年7月 |
| 28位 | 法人 | 自動車部品製造業 | 2件 | 1,370,300,000円 | 2018年3月 |
| 29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 |
| 30位 | 個人 | 産業廃棄物処理業役員 | 3件 | 1,369,800,000円 | 2017年7月 |

＊個人取得分を含む

## 増額成功率の推移




| 実績月 | 9 (2017) | 10 | 11 | 12 | 1 (2018) | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 契約更新件数 | 113 | 91 | 90 | 143 | 91 | 139 | 134 | 150 | 124 | 80 | 116 | 73 |
| 増額交渉件数 | 76 | 38 | 52 | 99 | 52 | 84 | 67 | 70 | 82 | 50 | 62 | 41 |
| 増額成功件数 | 72 | 22 | 29 | 81 | 34 | 77 | 50 | 54 | 48 | 32 | 59 | 33 |
| 増額交渉率(%) | 67.26 | 41.76 | 57.78 | 69.23 | 57.14 | 60.43 | 50.00 | 46.67 | 66.13 | 62.50 | 53.45 | 56.16 |
| 増額成功率(%) | 94.74 | 57.89 | 55.77 | 81.82 | 65.38 | 91.67 | 74.63 | 77.14 | 58.54 | 64.00 | 95.16 | 80.49 |

## 増額改定交渉（直近1年間の実績値）

2017.9.1 ～ 2018.8.31

| | |
|---|---|
| 契約更新総数 | 1,344件 |
| 増額交渉総数 | 773件 |
| 増額成功総数 | 591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） | 76.46% |
| 平均増額率（期間平均値） | 6.07% |
| 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。

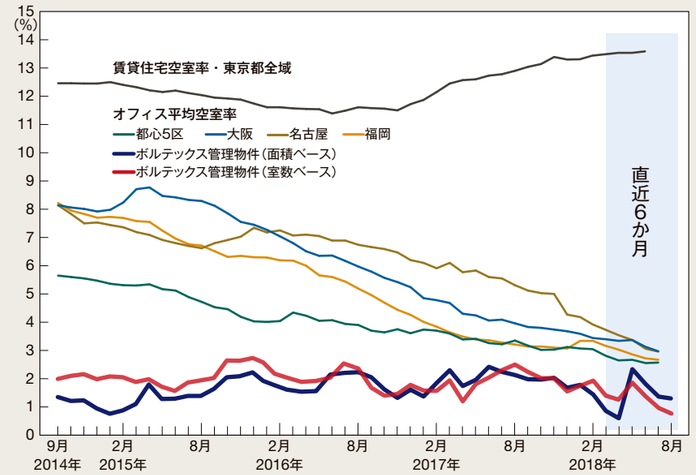
## 平均事務所入居期間

2001.9.1 ～ 2018.8.31

| | |
|---|---|
| 100坪以上 | 8.89年 |
| 50坪以上 | 6.98年 |
| 30坪以上 | 6.61年 |
| 全坪数平均 | 5.90年 |

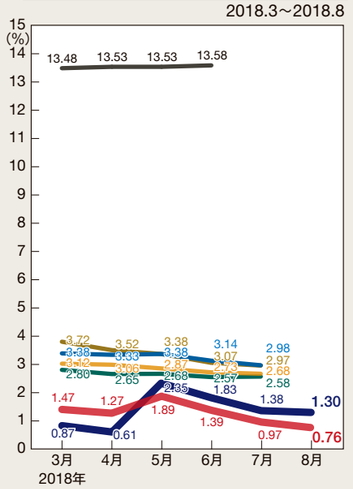
※坪数は賃貸面積による
※住居は平均3.56年
※入居中のテナントに関しては、賃貸契約期間を以て入居期間とする

## 過去4年間の平均空室率の推移 2014.9～2018.8




## 直近6か月間の平均空室率

2018.3～2018.8




（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3月～2018年8月

件数 72件

平均 LTV（借入金比率） 79.87%

## 8月の取り扱い金融機関（順不同）

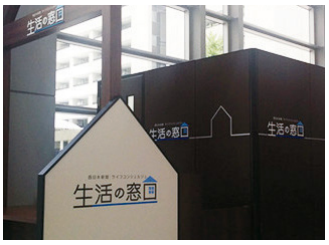
□りそな銀行
□横浜銀行
□第四銀行
□北越銀行
□東和銀行
□東日本銀行
□山梨中央銀行
□山陰合同銀行

## 新潟支店開設にあたり懇親会を実施

2018年7月26日、株式会社ボルテックスは新潟支店の開設を記念し、ホテル日航新潟にて懇親会を行いました。当日は約30名のお客様および提携先の方々にご参加いただき、代表取締役社長・宮沢文彦の挨拶でスタート。祝辞を頂戴し、皆様に食事を楽しんでいただきながら、盛況のうちに終了いたしました。
これまで新潟県内のお客様は金沢支店にて担当していましたが、県内におけるお客様数の増加に伴い、サポート体制に万全を期すため新潟支店の開設を決定いたしました。県内での採用活動も実施し、雇用の創出にも努めていく予定です。

## 西日本新聞社と業務提携契約を締結

西日本新聞　ライフコンシェルジュ
生活の窓口




2018年8月1日、「ライフコンシェルジュ 生活の窓口」を運営する西日本新聞社と業務提携契約を締結いたしました。「ライフコンシェルジュ 生活の窓口」は、常設ブースやセミナーを通じて、お客様の老後の生活資金や住まい、資産形成など将来に向けた悩みや不安に関し、専門家による相談を無料で受けることができるサービスです。本サービスにて不動産に関するご相談があった場合、西日本新聞社に紹介いただき、弊社から不動産を活用したソリューションを提供いたします。お客様の資産状況に合わせて、様々な商品で解決策をご提案していきます。

### 300人規模の追加開催決定！

［東洋経済新報社主催］

## 出版記念セミナーを全国4都市で開催

弊社代表取締役社長・宮沢文彦の著書『東京一極集中時代の100年企業戦略』（東洋経済新報社刊）の出版を記念し、セミナーを開催いたしました。2018年7月、東京会場を皮切りに大阪、福岡、名古屋の4都市にて実施。合わせて300人を超えるお客様にご参加いただきました。宮沢が「本業と連動しない収益源」「売却可能資産」の重要性を伝えるとともに、都市政策の世界的識者である市川宏雄氏より「世界的都市『東京』の抜きん出た特徴と存在意義」が語られ、盛況のうちに終了。多くのお客様からのご要望により、今秋、都内にて300人規模のセミナーを追加で開催することが決定しています。特別ゲストに竹中平蔵氏と市川宏雄氏をお招きしての基調講演も予定しておりますので、ご期待ください。

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
不動産特定共同事業 東京都知事 第99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9月21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9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。