

Vortex Magazine

V-PLUS

12

December 2018 Vol.30

特集

中小企業が飛躍する グローバル 戦略

Close Up Interview

「安心・安全」こそ、 日本が世界に誇る文化

株式会社給食企画体 代表取締役 桑原英児 様

V-Voice

調達力強化と 業界の新潮流を見据えた ボルテックスのグローバル展開

取締役／マーケティング戦略本部長 天崎日出雄

BOOK REVIEW

『世界に冠たる中小企業』

海外市場で勝負する日本の中小企業の底力
黒崎誠氏



VORT恵比寿maxim

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex



国内市場の成熟化や人口減少を踏まえ、多くの企業が海外事業の強化に取り組んでいます。しかし、日本の技術力や品質の高さだけで海外市場の開拓が成功するわけではありません。樹脂製品が主流だった保育園向け食器に、ファインセラミックス技術を使った高強度磁器食器で新たな需要を切り拓き、その優れた品質により海外でも高い評価を得ている給食企画体の桑原英児社長に、グローバル展開の考え方や留意点をお聞きしました。

グローバル展開なくして成長なし 「安心・安全」こそ、日本が世界に誇る文化

乳幼児が用いる食器には、極めて高水準の安心・安全性能が求められます。今から30年以上も前、ファインセラミックス技術によって生み出される高強度磁器の安全性に着目し、業界で初めて乳幼児向けの高強度磁器食器（ダイアセラム）を開発したのが、横浜市に本社を置



給食企画体の商品。象のイラストは桑原社長が手がけたもの

く株式会社給食企画体です。

創業は1986年。ファインセラミックス技術が注目されはじめた頃であると同時に、一部の樹脂食器の有害性が発覚し、大きな問題となった時期でもありました。

「ダイアセラムは天然原料を用いた磁器なので、樹脂製品と違って有害物質が溶出せず、また、強度は通常の磁器の3～4倍になります」と桑原社長は説明します。

品質に自信はあったものの、当時はまだ樹脂製食器が主流。磁器の活用は業界初の試みだったため、当初はその良さがなかなか伝わらず、販売開始後の約1年は苦戦したそうです。しかし、安全性の高さを評価してくれる保育園が少しずつ増え、今では保育給食食器のトップブランドとして知られるようになりました。発売後30年以上が経ち、のべ300万人の保育園児が利用しています。

近年では高いブランド力を活かし、給食食器だけでなく

特集 中小企業が飛躍する グローバル戦略

く、環境に優しい素材を使ったボディクリームやボディシャンプーなど、商品の幅も広がっています。

また、その品質の良さが海外でも評価され、アジア圏を中心に海外進出を進めています。

成長力の高いアジア新興国のパワーを取り込む

桑原社長は給食企画体を立ち上げる以前、ホテル向け厨房設備などの設計を手がける技術者でした。海外ホテル向けの輸出部門に在籍していたため、東南アジア新興国を中心に、海外出張に出かけたことも度々。当時から新興国の成長力の高さに注目していたと言います。

「アジア新興国は今、日本を追い越すほどの勢いで急成長を遂げています。しかし、成長速度があまりに速いため、『安心・安全』という大切な部分が置き去りにされているのでしょう。日本製品の安全性に対する信頼は高く、当社の製品にもオファーが多数寄せられています」

一方で、アジア市場の開拓には独特の難しさもあると桑原社長は説明します。実は3年前、中国の代理店を通じてネット販売に取り組みしましたが、日本との顧客の観

点の違いにより、一度撤退しています。「中国向けのダイアセラム食器は驚くほど売れたのですが、なぜか返品が多かった。強度を最優先して加工しているため、ダイアセラムは表面がわずかに波打っているように見えます。これを不良品だと勘違いした顧客がたくさんいたのです。新興国では価格が重視されると思いがちですが、富裕層や中間層は、日本以上に評価の目が厳しいことがわかりました」

とはいえ、「安心・安全」という考え方が今後さらに重視されていく中で、海外展開の手を緩めるつもりはな

いと桑原社長は断言します。

「アジア諸国が高い潜在成長力を持つのは間違いありません。そのパワーを取り込むためにも、また欧州からのニーズもあるので、日本が誇る『安心・安全』という財産を海外にどんどん届けていきたいと考えています」

100年後を見据えて不動産に投資

桑原社長とボルテックスの出会いは今から約10年前。2010年以来、すでに9棟をご購入されています。最初に購入してから、不動産に対するそれまでのイメージが大きく変わったそうです。

「バブル崩壊の直前、不動産投資に挑戦して大きな失敗を経験し、二度と不動産は買わないつもりでした。しかし宮沢社長が直接来られて、企業が不動産保有することの意義を語ってくれたことで、私の思い込みは完全に払拭されました。思えば、経営者仲間の中でも、悠々自適の暮らしをされている方は皆、不動産投資を上手に活用されている方ばかり。今では、経営安定化のために不動産は欠かせないと考えています」

桑原社長は「100年後の給食企画体のあり方」を見据えて、長期戦略を構想しているとのこと。長年培ってきた「安心・安全」のブランド力と、不動産をベースにした事業安定力を武器に、100年企業の実現に向けてこれからも邁進されることでしょう。



お客様ご紹介

株式会社 給食企画体

代表取締役 桑原 英児様

鳥根県松江市生まれ。ホテル向け厨房設備の設計、学校給食設備の営業などの業務経験を経て、1986年に給食企画体を設立。保育園向けの高強度磁器食器のパイオニアとして市場を切り拓いた。座右の銘は「今日が最後だと思って全力で走れ」「転ぶ暇があったら先へ行け」。

<http://www.k-kt.co.jp>

【所在地】〒244-0804 神奈川県横浜市戸塚区前田町501-12
【事業内容】オリジナル高強度磁器食器や厨房環境商品の直販・卸・OEM、厨房機械器具の設計・企画・開発・直販・卸・OEM、子ども用品の輸出など

ご保有物件のご紹介



VORT 銀座 residence (中央区 区分所有マンション)

DATA

【専有面積】 64.67㎡ (19.55坪)
【最寄駅】 有楽町線「銀座一丁目」駅 徒歩3分
浅草線・日比谷線「東銀座」駅 徒歩5分
銀座線・日比谷線・丸ノ内線「銀座」駅 徒歩7分
【構造・規模】 鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付13階建
【総戸数】 78戸
【築年月】 2006年3月 新耐震基準適合
【敷地面積】 360.61㎡ (109.08坪)
【延床面積】 3,557.39㎡ (1,076.11坪)

調達力強化と業界の新潮流を見据えた ボルテックスのグローバル展開

日本でビジネスを展開している外国企業への良質な不動産提供、
物件調達力を高めるためのグローバルパートナーの開拓、そして海外不動産への投資など、
不動産企業のグローバル戦略にはさまざまな要素があります。
ボルテックスにおいて、こうしたグローバル戦略の立案・実行を担う
取締役／マーケティング戦略本部長の天崎に、グローバル展開の狙いと展望について聞きました。

市場が中長期的に縮小していくのは間違いありません。
さらなる成長のため、海外顧客への販路を開拓・強化し
ていくことは重要です」

あらゆる日本企業が今、海外展開に力を入れています
が、業種によって目指すべき国・地域は異なります。不
動産の場合、成長性が高いだけでなく、経済・社会があ
る程度成熟している国・地域が前提になります。アジア
諸国、特に中国における販路の開拓が最も重要です。

ボルテックスが2018年4月、中国上海市に本社を置
く不動産開発会社、東渡国際集团有限公司と合併会社を
香港に設立したのも、海外販路のさらなる拡大を目指し
てのことです。「区分所有オフィス」を中心に、ボルテッ
クスが扱う日本国内の不動産物件の販売を、世界有数の
金融都市、香港で展開していく予定です。

グローバル展開にあたっては、より多くの物件を調達
することが大前提となりますが、魅力的な物件は数百億
円というケースも珍しくなく、海外展開は資金調達力の
強化という側面もあります。

「具体的には、東渡国際が香港に設立した投資会社が
ファンドをつくって投資家から資金を集め、それを日本
の物件購入に活用するというスキームを進めています。
中国においては個人も企業も海外への投資に対してさま
ざまな規制があるのですが、香港は比較的自由度が高
い。将来的に他のアジア諸国の市場を開拓していく拠点
としても、有望だと考えられます」

不動産コンサルティング事業を通じてオーナー様の利
益を最大化していくという、ボルテックスの経営姿勢
は、グローバル戦略においても全く変わらないと天崎は
強調します。

「単に投資の対象として日本の不動産を求めているよ
うな海外投資家は、私たちのお客様ではありません。し
かし日本国内に深く根ざし、長期的な展望でビジネスに
真摯に取り組んでいる外国企業にとっては、区分所有と
いう形で不動産を保有することは有効です。

香港でのビジネスを足がかりに、海外でのネットワー
クを構築し、信頼できる優良な海外顧客を開拓していき
たいと考えています」

ボルテックスとしても本格的なグローバル展開は初め
ての経験であり、日本と中国のビジネス文化の違いに最
初は戸惑ったと天崎は述懐します。

「中国ではいわゆる華僑ネットワークの存在感が大き
く、我々のような外国の企業が取引をスタートさせるこ
とは容易ではありません。ところが、ひとたび信頼関係
が構築できると、しっかりとビジネスが進みます。この
変化には我々も驚きました。

彼らは重要な案件もトップダウンであつという間に決
断するので、日本のように社内の合意形成を大事にする
意思決定だけでは追いつけない場合もあり、弊社として
もビジネスのスピード感を高めています。

グローバル展開ではこうした経験の蓄積が重要であ
り、今後の我々のアジアでの展開でも活かされていくと
考えています」

海外不動産の発掘・検証が重要

ボルテックスは近い将来、海外の不動産物件を日本の
お客様に提供していくことを目指しています。

「弊社は国内において、自信を持ってお勧めできる物
件しか扱っていません。まず自社で一定期間保有して、
価値の変動や収益性、リスクなどを検証した上で、確か
な物件だけをご提供しています。これは創業以来のボル
テックスの不動産事業の考え方であり、海外不動産物件
を扱う場合も同じです」

現在ボルテックスは、米国・ニューヨークのオフィス
ビルや、ハワイのホテルコンドミニアムなどの物件を保
有しています。日本国内とは違った海外の不動産につい
て情報や知見、ノウハウを蓄積するためです。

「日本のお客様の中には、海外の不動産投資に関心を

持つ方が少なくありません。これまでの国内でのビジネ
スと同じように、信頼いただける海外不動産を皆様に提
供できるよう、弊社の経営企画部が中心となって準備を
進めています。将来、こういった海外不動産を皆様にご
紹介できる日も来ると思いますので、ぜひご期待くださ
い」

「フィンテック」「リーテック」など グローバルな潮流への対応も視野に

これからのグローバル戦略においては、既存の不動産
ビジネスだけでなく、最新の金融・不動産の潮流にも目
を向けておくことが欠かせないと天崎は言います。金融
(Finance) とテクノロジー (Technology) を融合させ
た「フィンテック (FinTech)」、不動産 (Real Estate)
とテクノロジーを融合させた「リーテック (ReTech)」
などがそれです。

海外では実験的な取り組みが日本よりもはるかに進ん
でおり、仮想通貨で不動産物件が購入できるような国が
いずれ出てくると予想されます。将来、ボルテックス
も、クラウドファンディングと仮想通貨を活用して世界
中から資金を調達し、不動産物件を購入できるような時
代が来るかもしれません。

「グローバル戦略とは、こうした世界的な潮流に対応
していくことでもあります。不動産ビジネスを取り巻く
トレンドに出遅れることのないよう、弊社も常に最新の
情報をキャッチしていくべきだと考えています。香港を
起点に本格的にスタートさせた我々のグローバルビジネ
スは、そのための足がかりにもなるはずです」

香港を起点とするグローバル戦略が 本格始動

不動産企業のグローバル展開というと、海外の不動産
物件への投資を思い浮かべるかもしれません。しかし、
ボルテックスのグローバル戦略はそれだけにとどまりま
せん。取締役／マーケティング戦略本部長の天崎はこう
説明します。

「日本に現地法人を設立してビジネスを積極的に展開
しているグローバル企業は多数あります。こうした企業
に対し、ボルテックスはこれまでも国内の『区分所有オ
フィス』をご提供してきました。人口減少に伴い、国内

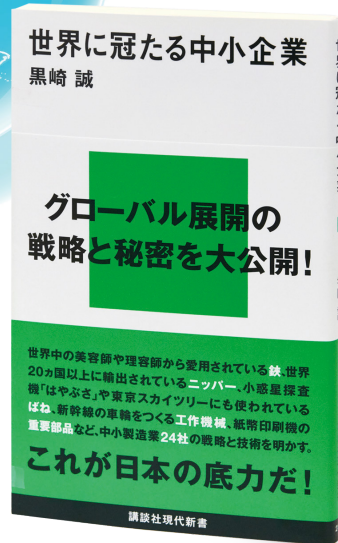
Profile



取締役／マーケティング戦略本部長

天崎日出雄

大学卒業後、大手食品メーカーの経営企画を
経て、外資系保険会社にて国内営業のほか、
海外の系列企業の役員として新会社の設立な
どに携わる。2014年にボルテックス入社。グ
ローバル戦略においては、中国の東渡国際集
団有限公司との提携などで中核的な役割を果
たす。



BOOK REVIEW

『世界に冠たる中小企業』 海外市場で勝負する日本の中小企業の底力

中小企業を取り巻く環境は依然として厳しく、特に製造業では事業者数の減少傾向が続いています。一方で国内には、他社が真似できない技術や製品を誇る企業が多数存在するのも事実です。その中小企業の底力こそが、日本経済を支えていると唱える黒崎誠氏。著書『世界に冠たる中小企業』（講談社現代新書）の掲載事例を絡めて、グローバル展開のポイントをお話いただきました。

中小企業が生き残るために必要なこととは

経済記者として、リクルート事件をはじめ数々の歴史的イベントの現場にも立ち会い、一貫して経済畑を歩んできた黒崎氏。その豊富な経験の中で、「日本経済を支えているのは中小企業なのではないか」と確信を抱き、以来、全国各地の中小企業の取材を重ねてきました。

『世界に冠たる中小企業』では、優れた技術や施策で世界を制した24社が紹介されていますが、本書の執筆にあたって候補とした企業は約100社にのぼるといいます。

「どこももれなく優れた企業だったのですが、特に『世界で通用する』『オンリーワンの技術力・シェア』を基準に24社に絞り込みました」（黒崎氏）

他社に真似のできない突出した技術やサービスを持っていても、企業として存続していくためには、その高い水準の仕事をキープしつつ、一方で新たな挑戦を続けていく必要があります。時代や人々の嗜好に合わせて変化していく柔軟性も求められます。

「今の事業がいつまでできるかという恐怖感と、新しい事業を創造していかないと生き残れないという緊張感を、中小企業の経営者は常に抱えている。それは、現代のような厳しい経済環境において、大きな強みだと思います」

そうした恐怖感と緊張感があるからこそ、突出した技術を生む原動力や、品質への強いこだわりが発揮されるのかもしれません。

「本書で紹介している電子部品メーカーは、その分野の世界的権威である大学教授が『そんなの無理だ、できっこない』と言っていた壁に挑戦してクリアし、世界最高水準の超精密鏡面加工技術を生み出しました。大企業であれば、権威ある学者が不可能としたものにあって挑戦などしないでしょう」

また、技術継承については、各社さまざまな対策を講じています。たとえば匠制度。卓越した技術を持つ人を技能者として認定し、待遇面にも反映させることは、技術者を目指す動機づけになると黒崎氏は解説します。

「中小企業にとって、優秀な人材を確保することは最重要課題の1つです。『この会社に将来をかけてみたい』という人が出てくるよう、社員の待遇を改善したり、自社の魅力を積極的に外部へ発信していくことが大事だと思います」

IT時代にこそ重要な「人的ネットワーク」

世界を舞台に成長する中小企業に共通する点をお聞きしたところ、黒崎氏は3つの要素を挙げました。1つ目は、絶えず情報を収集し、市場ニーズをつかんでおくこと。

「情報化社会・ネット時代だからこそ、face to faceのネットワークが貴重です。社長自らがなるべく多くの人たちと、特に一見関係のない人たちと積極的に交流すること。経営のヒントになるような



黒崎 誠氏（くろさき まこと）

帝京大学冲永総合研究所客員教授。時事通信社の経済記者を経て同社支局長、編集委員、解説委員を歴任後、2004年より帝京大学において研究活動および学生指導に携わる。国内外の企業の取材を独自に重ね、中小企業論、起業論を中心に多数の執筆・講演実績を持つ。著書に『世界を制した中小企業』（講談社現代新書）など。



ます。

「海外に進出するほうが利益率が上がることが、中小企業を対象にした最近の研究でわかっています。日本の市場は縮小傾向にあり、かたや海の外の市場は巨大ですから。ただし進出するには、まず銀行の融資が必要でしょう。ここでも信用が大事になってきます」

さまざまなグローバル企業への取材を経て、海外事業の立ち上げ時には徹底的に情報を集めることと、現地で協力を仰げる良いパートナーを見つけることが重要だと黒崎氏は考えています。

「JETROや日本政策金融公庫、中小企業基盤整備機構などから確かな情報を得て、現地では日本の大手商社・大手金融機関の支店、現地の政府やコンサルタントなどの力を借りることが不可欠です。それから、事業がある程度軌道に乗るまでは、社長が自ら陣頭指揮を取ること。何度も足を運んで自分で取り仕切る覚悟が必要です」
その上で、軌道に乗ったらなるべく現地の人たちに任せ、現地法人の社長は日本人、スタッフは現地の人というスタイルを取るのが理想だと黒崎氏は付け加えました。では、技術漏洩、模造品問題、機密情報やノウハウの流出など海外展開特有の問題についてはどうでしょうか。

「自社の事業の心臓部となる部分は国内に置いておくなどの対策を取ることをお勧めします。現地では一世代前の製造方法を採用するとか、核となる部分を国内で作って続きを現地で行うとか。結果を出している企業は、それぐらいの慎重さを心がけています」

黒崎氏はこれまで現場に数多く足を運んで見聞きした経験から、中小企業には、不可能を可能にしてしまうエネルギーや、挑戦を続ける気概があると確信しています。「近年、どこの国も中小企業を活かそうとしています。中国では、国の経済計画に1,500万社の中小企業をつくるのが組み込まれているほど。翻って日本は、中小企業政策の先進国だなどと言われていますが、それに少しあぐらをかいているのではないのでしょうか。日本の中小企業は、まだまだ可能性を秘めていると思うのです」

情報が直接社長の耳に入る、これは中小企業ならではの強みです。

大企業の場合、営業担当者が入手した情報を役員に伝え、役員が社長に伝え、というプロセスを経るため、必ず情報のブレが生じます。直接聞くのと間接的に聞くのでは、情報の精度や鮮度が違い、『これが事業になるか』という直感力に差がでしまうのです」

情報収集にあたっては、社長が信用される人間であることの重要性にも言及しています。

「中小企業の場合、社長は営業マンであり経理マンであり、会社の顔なんです。社長イコール会社とみなされる以上、社長が信用されなければ、『あなただから話すんですよ』『ここだけの話ですよ』という展開にはなりません」

2つ目は、社長自身が自社をよく知っていること。強みだけでなく弱みも含めた実力を把握しておくことが、自社を守ることにつながると黒崎氏は言います。

「本書で紹介している理美容用はさみのメーカーは、ドイツの老舗企業からの提携話を、『我々の製品の方が優れている』と断りました。その後、独自の技術をさらに進化させ、世界に名を馳せる企業となっています」

3つ目は、世間の常識にこだわらないこと。業界の定説や他社の成功事例が自社に当てはまるとは限りません。

「たとえば、『在庫は少ない方がいい』ということが経営の常識のように言われることがありますが、それは綿密な販売計画にしたがって営業できる大企業の話。急な注文や個別の案件にも対応したい中小企業にとって、在庫がないために受注できないリスクと、在庫を抱えるリスクのどちらが高いとは、一概には言えないでしょう」

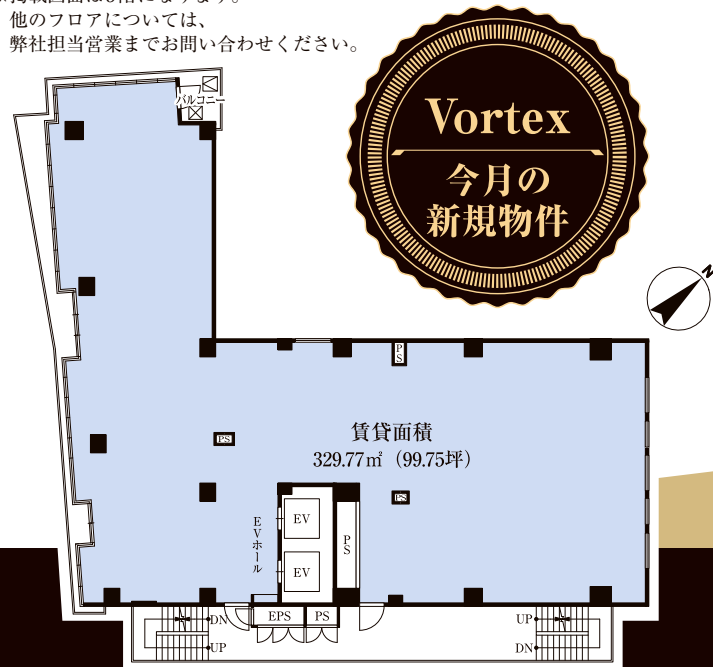
海外特有の問題にどう対処するか

今やグローバル展開は大企業だけの話ではなくなりましたが、直面するリスクやハードルは多大で、海外進出が原因で倒産に至るケースも少なくありません。それでも、グローバル展開には大きな意義・価値があるといえ



「アジアの玄関口」として 存在感高まる博多に 九州初のVORTシリーズ登場！

※掲載図面は5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 中洲



ソリューション部 アクイジション課
寺尾 恵美

物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は以前よりご紹介を受けていた地元福岡の不動産会社よりご連絡をいただき、いち早く情報をキャッチし、大手仲介会社が持ちまわる前に交渉し取得に至りました。
福岡の繁華街、「中洲」の那珂川に面しており視認性の高い立地になります。天神からも徒歩圏にあるのに加え、博多駅～天神南駅間の新駅開業が2022年度に予定されております（現在建設中）。新駅ができればさらなる賑わい、利便性が増します。
建物は2018年8月竣工の新築ビルです。前面はカーテンウォールで目を引く外観になっております。建物内からも那珂川側はとても解放感が感じられます。
現況は空室となっておりますので、自社ビルとしてまたは収益物件としてご検討可能です。
福岡での「VORTシリーズ」の提供は初となります。「VORT中洲」をぜひご検討ください。



賃貸面積	販売価格（税込）
(731.65坪) 2,418.81m²	1棟ビル〔8フロア〕 47億8,420万円

アクセス

※空港線・箱崎線「中洲川端」駅 徒歩2分 ※七隈線「天神南」駅 徒歩8分
※空港線「天神」駅 徒歩7分 ※天神大牟田線「西鉄福岡」駅 徒歩9分

■名称/VORT中洲●所在地/福岡県福岡市博多区中洲四丁目●構造/鉄筋コンクリート造陸屋根8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/500%●敷地面積/513.67㎡(155.38坪)●延床面積/2,721.01㎡(823.10坪)●土地権利/所有権●総戸数/8戸(空室)●賃貸面積/2,418.81㎡(731.65坪)●築年月/2018年8月(平成30年)新耐震基準適合●施工/(株)真和工務店●管理/[全部委託][巡回]三洋ビル管理(株)●設備/エレベーター2基●駐車場/有●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11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12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 新築ビルを持つ愉悅

VORT外苑前Ⅲ 2階、4階



※掲載図面は4階になります。
2階については、弊社担当営業まで
お問い合わせください。

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

専有面積	販売価格（税込）
2階 231.41m² (70.00坪)	10億1,230万円
4階 147.29m² (44.55坪)	6億1,370万円



■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/2戸●専有面積/2階231.41㎡(70.00坪)、4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]ボルテックス合人社建物管理(株)●管理費(月額)2階110,614円、4階70,405円●修繕積立金(月額)/2階98,350円、4階62,599円●ルーフバルコニー使用料(月額)/2階1,404円●設備/エレベーター1基●駐車場/無●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11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12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

12月5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

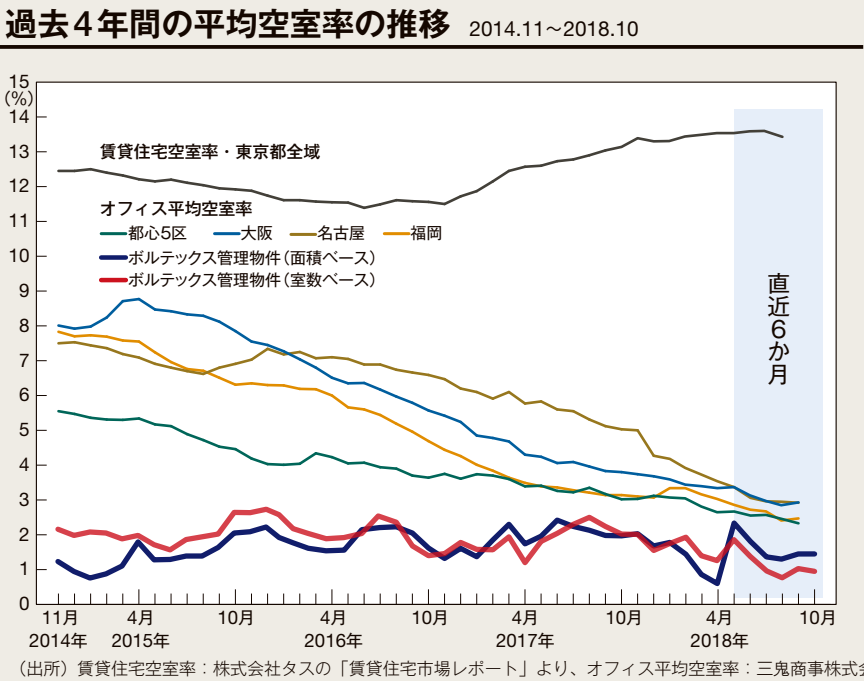
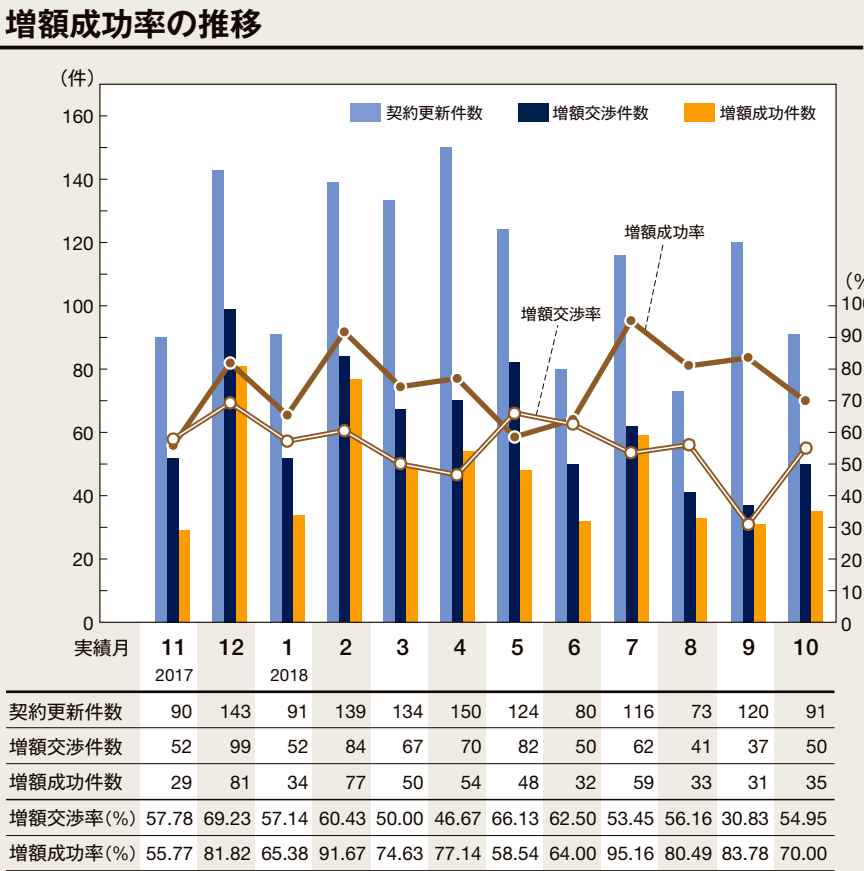
管理実績／運用実績		2018年10月度
預り資産時価総額	268,137,643,567円	※お客様が取得された物件のうち、弊社管理物件の時価合計
総収入（年額）	10,269,689,148円	
総稼働率	96.97%	※全管理物件の総受託期間に占めるテナント入居期間の割合
リーシング実績 (2017.11.1～2018.10.31)	総件数	158件
	平均所要期間	1.95か月

m ²	総貸室面積	182,897.41m ²
	空室面積	2,656.19m ²
	空室率（賃貸面積ベース）	1.45%
室	管理総数	1,481室
	空室数	14室
	空室率（室数ベース）	0.95%

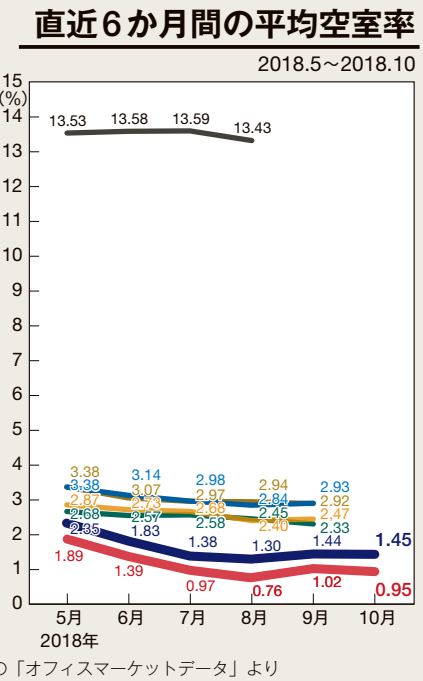
管理実績／販売実績		2018年10月度
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 320名	30名	法人 459社
		法人のうち不動産業者 22社

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	7件	7,072,600,000円	2015年7月
2位	法人	厨房機器製造業	12件	4,091,820,000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	金属加工業	14件	3,087,100,000円*	2009年4月
6位	法人	燃料小売業	6件	3,071,800,000円	2017年5月
7位	法人	縫製機械製造業	5件	2,811,800,000円	2018年9月
8位	法人	金属切削部品加工業	14件	2,607,730,000円*	2012年7月
9位	法人	紙製品卸売業	6件	2,503,390,000円*	2014年6月
10位	法人	電気機械器具製造業	3件	2,493,494,100円	2016年5月
11位	法人	建築金物製造業	4件	2,290,100,000円*	2017年2月
12位	個人	不動産賃貸業役員	6件	2,144,090,000円	2014年8月
13位	法人	医薬品製造販売業	2件	2,077,300,000円*	2017年3月
14位	法人	繊維衣類卸業	6件	1,907,400,000円	2016年10月
15位	法人	娯楽業	16件	1,890,690,000円*	2010年12月
16位	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
17位	個人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001年4月
18位	法人	建設業	4件	1,813,750,000円	2017年4月
19位	法人	インターネット販売業	9件	1,795,100,000円	2012年3月
20位	法人	牛乳・乳製品卸売業	6件	1,729,900,000円	2012年5月
21位	法人	自動車部品製造業	6件	1,726,300,000円*	2012年10月
22位	個人	外資系金融機関役員	10件	1,654,260,000円	2006年1月
23位	法人	ソフト受託開発業	12件	1,629,400,000円	2004年3月
24位	法人	金物卸売業	2件	1,545,000,000円	2018年6月
25位	法人	種苗販売業	12件	1,536,140,000円*	2013年3月
26位	法人	厨房機器製造業	1件	1,530,000,000円	2018年9月
27位	法人	一般製材業	4件	1,523,500,000円*	2016年10月
28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
29位	法人	食料品製造業	4件	1,510,300,000円	2015年4月
30位	法人	娯楽機械同付属品卸売業	8件	1,468,728,074円*	2009年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）		2017.11.1～2018.10.31
契約更新総数	1,351件	
増額交渉総数	746件	
増額成功総数	563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）	75.47%	
平均増額率（期間平均値）	5.88%	
最高増額率	23.08%	
※期間中において減額は2テナントございました。		
平均事務所入居期間		2001.9.1～2018.10.31
100坪以上	8.93年	
50坪以上	6.99年	
30坪以上	6.62年	
全坪数平均	5.92年	
※坪数は賃貸面積による		
※住居は平均3.58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		



10月の取り扱い金融機関（順不同）	
☐ 利根郡信用金庫	☐ 西日本シティ銀行
☐ 徳島銀行	☐ 関西アーバン銀行

東洋経済新報社主催

出版記念セミナーが盛況のうちに終了しました

特別ゲストとして竹中平蔵氏、市川宏雄氏が登壇



弊社代表取締役社長兼CEO・宮沢文彦の著書『東京一極集中時代の100年企業戦略』刊行にあたり、2018年7月に東京、名古屋、大阪、福岡の4都市にて出版記念セミナーを開催いたしました。各都市で盛況のうちに終了し、多くのお客様のご要望により最終回として東京での追加開催となりました。

今回は、ゲストとして竹中平蔵氏と市川宏雄氏が登場されました。宮沢が「本業と連動しない収益源の確保」「売却可能資産の構築」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が「世界的都市『東京』の抜きん出た特徴と存在意義」について講演。さらに、最終回の特別ゲストである竹中平蔵氏が、「日本経済の先にある道」と題して「都市戦略の視点からみた大都市東京の役割と可能性」を熱く語られ、大盛況のうちに出版記念セミナーが終了となりました。

パラアーチェリー小野寺選手が 全国障害者スポーツ大会 「福井しあわせ元気大会」で優勝

ボルテックス所属の小野寺朝子選手が、2018年10月13日（土）～10月15日（月）に開催された全国障害者スポーツ大会「福井しあわせ元気大会」で、パラアーチェリー・個人部門の東京都代表として出場し、優勝しました。

全国障害者スポーツ大会は、障害のある選手が競技等を通じてスポーツの楽しさを体験するとともに、国民の障害に対する理解を深め、障害者の社会参加の推進に寄与することを目的とした障害者スポーツの祭典です。今回の福井県での大会で第18回目となりました。

この優勝を足掛かりに、パラリンピックアーチェリー強化選手を目指し、さらに邁進する小野寺選手の今後の活躍に、ぜひご期待ください。



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(更新中)
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
〈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 パ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荷町 4-1 広島福荷町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11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11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。