

Vortex Magazine

V-PLUS

2

February 2019 Vol.32

特集

未来を切り拓く 「発想力」

Close Up Interview

失敗を恐れない気持ちこそ 発想力の源泉

株式会社サユリインターナショナル
代表取締役 サマン・ブリヤンカラ様

V-Voice

「相手の目線を取り込む」 という努力が、 豊かな発想と表現を生んでいく

マーケティング戦略本部 セミナー推進課・課長 江原貴史

BOOK REVIEW

『発想力を鍛える33の思考実験』

「発想力」は習得できる! 思考の幅を広げる「思考実験」

北村良子氏



区分所有オフィスのボルテックス

Vortex



Close Up Interview

株式会社 **サユリインターナショナル**

代表取締役 **サマン・プリヤンカラ** 様

企業の持続的成長にとってイノベーション創出が欠かせないといわれますが、未知の領域で新たな市場を切り拓くことは簡単ではありません。不確実性の高い状況において、経営者はどのように発想力を磨き、新事業開発に結びつけているのか。日本とスリランカで新事業を次々と成功されている、株式会社サユリインターナショナルのサマン・プリヤンカラ社長に、発想力についての独自のお考えをお聞きました。

発想は、行動を伴って初めて意味を持つ 失敗を恐れない気持ちこそ発想力の源泉

中古自動車の輸出事業で成功されたサマン社長が、新たにスタートさせたのがスリランカの伝統医学アーユルヴェーダの事業です。まず国内で東京・代官山にスパ&サロン「カルナカラ」を開業。さらに2016年7月には、本国スリランカでスパ&リゾート「カルナカラ」をオープンしました。アーユルヴェーダに最適な自然環境を備えた森の中に、全17棟ものコテージタイプの宿泊施設があり、そこで長期滞在して本格的な施術を受け



スリランカ伝統医学アーユルヴェーダのスパ&リゾート施設



新事業プラグインハイブリッド車の生産工場

ることができる大規模なリゾート施設です。「来日した頃から、世界三大伝統医学の一つとして知られるアーユルヴェーダの叡智を活かした事業に取り組んでみたいと考えていました。また経営者として、中古車の輸出販売に続く事業の柱をつくりたいという意味もあります。特に電気自動車の普及で、世界の自動車業界の勢力地図が激変する可能性があり、その変化に備えておく必要があるからです」

中古車輸出業では品質に妥協しない姿勢が顧客の信頼につながり、成功に導きました。新事業でもサマン社長は品質に徹底してこだわります。スリランカでアーユルヴェーダの実践に相応しい土地を2年以上探したと言います。薬効やデトックス

特集 未来を切り拓く「発想力」

効果の高いハーブの一種でアーユルヴェーダの施術でも広く使われるニームの木を、コテージの内外装として用いて自然の空間を演出。またリゾート施設として「ジャパニーズクオリティ」を重視したとのこと。全トイレに洗浄便座を完備するなど最新設備を導入し、サービス面でも日本で求められるきめ細かい接客サービスを意識しました。ただ、そのための人材を確保するのは容易ではなく、当初はご苦労されたそうです。

「現地スタッフだけで対応するのは難しいと気づき、接客技術の優れた日本人スタッフを派遣して現地指導を強化。さらに日本でのホテル勤務経験のあるスリランカ人を重点的に採用する方針をとりました。これが奏功し、今ではトリップアドバイザーなどで常に満点近い評価をいただくほど。サービスの質の高さには自信があります」

若い世代にどんどん任せて発想力を引き出す

社内体制が整い、経営も安定したことから、スリランカのスパ&リゾートのさらなる拡大を決定。1年後の2020年には隣接エリアに新施設が開業予定です。

さらに、このほどスリランカに自動車メーカーを設立。2019年1月には自社工場でプラグインハイブリッド車の生産を開始しました。新事業の発想を次々と生み出していく秘訣はどこにあるのでしょうか。サマン社長は「失敗を恐れないことが最も大切」とおっしゃいます。「発想力は誰もが持っているもの。でも失敗を恐れたり難しく考えすぎたりして、実行に移さない人が多い。中古車輸出業を学びたいと私たちの工場を見学に来た人たちはたくさんいましたが、実行した人は1人もいません。発想は行動を伴って初めて意味を持つのだというこ

お客様ご紹介

株式会社 サユリインターナショナル

代表取締役 **サマン・プリヤンカラ** 様

スリランカ民主化運動の中心人物として尽力されたのち、20歳の時に来日。1996年、国産中古自動車の輸出販売を手がける会社を創業。現在に至るまで黒字経営を堅持。スリランカの政府高官には古くからの友人知人が多く、自身もスリランカと日本の友好親善に取り組み、休日にはほぼ大使館で過ごす。趣味は社員のみなさんとの釣り。

<http://sayuri.co.jp/jp/pages>

【所在地】〒273-0135 千葉県鎌ヶ谷市中佐津間1-12-11
【事業内容】中古車及び部品の販売・輸出、JUMVEA（日本中古車輸出業協同組合）会員、スリランカ伝統医学アーユルヴェーダのサロン・リゾート施設の運営ほか

とを認識すべきです」

もう一つ、サマン社長が重視しているのは、自分の力だけでなく、多くの人々の力を集約すること。

「今までやってきた事業とまったく異なっていたとしても、何かを思いついたら、実行できる人を集めてチームをつくれればいい。特に若い人に任せることが大切。自分が思いつかないような新しい発想をどんどん生み出してくれるからです。スパ&リゾートも自動車メーカーも、若い人に任せたからこそ実現しました」



すべてを任せられるボルテックスのビジネスモデルの安心感

サマン社長とボルテックスとの出会いは、取引銀行からの紹介がきっかけでした。それ以前から、本社近隣の土地を取得して太陽光発電事業を手がけるなど、不動産関連の事業に意欲的に取り組まれていました。

「ボルテックスの物件は立地が良いだけでなく、管理などをすべてお任せできるのが大きな魅力でした。私は安心して本業に専念できます。今後も年1物件ぐらいのペースで追加購入していきたいと考えています」

今まで、やろうと思って実行しなかったことはなく、実現できなかったことも一つもありません、と穏やかな笑顔で語るサマン社長。持ち前の発想力と行動力で、これからも日本とスリランカの両国でますます活躍されることでしょう。

ご保有物件のご紹介



VORT 麻布イースト

DATA

【専有面積】 205.72㎡ (62.23坪)
【最寄駅】 大江戸線「赤羽橋」駅徒歩2分、三田線「芝公園」駅徒歩7分
大江戸線・南北線「麻布十番」駅徒歩10分、日比谷線「神谷町」駅徒歩11分
【構造・規模】 鉄骨造陸屋根9階建
【総戸数】 8戸
【築年月】 1991年2月 新耐震基準適合
【敷地面積】 308.99㎡ (93.46坪)
【延床面積】 1,927.98㎡ (583.21坪)

「相手の目線を取り込む」という努力が、豊かな発想と表現を生んでいく

ボルテックスにとって、各種のセミナーは情報発信の重要な機会の一つです。セミナー運営の中核を担っているのが、2017年4月に発足したセミナー推進課。同課のセミナー担当である江原は、前職の生命保険会社の時代から約16年もの間、数多くのセミナーに登壇してきたプロフェSSIONナルです。機転と発想力の求められるセミナー講師や主催者としてどのようにお客様と向き合っているのか、話を聞きました。

情報社会・ネット社会だからこそ求められる本質的な情報

「聞き手から最も必要とされる本質的な情報を伝えられる人間でありたい」と江原は語ります。

「現在のネット社会では、膨大な量の情報が蔓延し、無意識のうちに私たちはそれらに日常的に接しています。その中には、発信者側の都合で歪められた情報も少なくない。その結果、必要としている人に、本質的な情報が届きにくくなっている状態は好ましくありません。だからこそ、できる限り相手の立場に立って、必要とされる情報を正しく、しかも相手の心にしっかり届くわか

りやすい言葉でお伝えしたいのです」

ボルテックスのセミナーにおいても、江原の考え方は貫かれています。

「当社のセミナーにおいては、ボルテックスが掲げる『“経営の新常識”を創り、日本の未来を切り拓く』というミッションに込められたメッセージを、みなさんにお伝えするのが私の最大の任務です。普段の営業活動を通じてお客様との接点だけでは、そのメッセージの本質がなかなか伝わりにくい面があるからです。

とはいえ、セミナーで『経営の新常識！』などといきなりしゃべりはじめても驚かれてしまいますし、『不動産賃貸事業を所有する』という発想も日本ではあまり馴染みがないものです。そこで私は『98%成功する新規事業』といった、一風変わったタイトルのセミナーをよく実施しています。言うまでもなく、事業で成功するのはそんなに簡単なことではありません。しかしボルテックスが扱っている東京都心のオフィス物件の空室率は現在1.8～1.9%。つまり、物件を持つことで98%以上の確率で賃料収入が得られるのは、大げさな話ではなく事実です。たとえばこんなお話からスタートして、中小企業が経営の足下を固める手段としての不動産の意義をお話するようにしています」

相手との関係性を意識することがコミュニケーションの質を高める

セミナー講師として、お客様の前で自分の声と言葉でメッセージを発信する仕事では、豊かな発想力が求められるはず。メッセージの発信者として発想力をどう

磨いているのか。「聞き手の目線をできる限り自分の中に取り込む努力を一番大切にしています」と江原は言います。

「自分の言葉を、自分が期待するように相手が理解してくれるわけではありません。専門分野についての知識を深めていくと、それを誰もが知っている常識だと勘違いしてしまう恐れがあります。私たちは、それこそ『不動産所有』という言葉は初めて聞く人にもわかりやすく伝えなくてはなりません。そこで私の場合、あえて知識を持っていない人を相手によくリハーサルをします。ほとんどの場合、相手は妻です（笑）。はっきりダメ出しをしてくれるので、そのたびに聞き手側の目線がわかり、新しい発想で自分の伝え方の足りない部分を見直すことができます」

さらに、相手との関係性を意識することも重要だと江原は続けます。

「一般に営業活動というのは、売る側と買う側の交渉ですから、お互いに本音を言い合うのが難しい面があります。じつは私も生保時代、営業をやっていましたが、その時の成績は決して良くありませんでした。それでも、なんとか自分なりのメッセージを伝えようと発想を変えて、『年金問題と老後』といったテーマのセミナーを企画したことがあります。すると、少しずつですが反響があり、次第に『自助努力の手段としての保険についても教えてほしい』と言ってくださる方が出てきたのです。営業活動ではなく、セミナーのようなフラットな関係性の方がメッセージが伝わるのだと実感しました」

「引き出しの共有」でチームの発想力を高める

「セミナーは自分のライフワーク」と語る江原は、日常生活の中でも発想の引き出しを増やすよう心がけていると言います。友人・知人と食事をしている最中ですら、「この話題、次のセミナーで使えるかも」などと考えてしまうそうです。

「発想の引き出しを増やすことと同じぐらい大切なのが、その引き出しを仲間と共有することです。たとえ

ば、セミナーで使った話題や表現に対して反響があれば、それをセミナー推進課や所属部門のメンバーに必ず伝えます。逆にそうしたメンバーから発想のヒントをもらうこともあります」

だからこそ、フラットな関係性を普段の社内コミュニケーションでも意識していると江原は語ります。

「企業内では当然『先輩と後輩』『上司と部下』などの関係性が出てきますが、それを超えて、みんなに気軽に声をかけてもらえるような関係づくりを日頃から心がけています。自分よりずっと年下の20代の若手社員がいわゆる“タメ口”で話しかけてくることもしばしばですが（笑）、まったく気にしません。彼らと意見を共有することで、自分だけではたどり着けなかった発想が出てくるものです」

なおセミナー課では2018年から、オーナー様を対象にしたさまざまなセミナーの企画・開催に力を入れています。今後も不動産関連のテーマはもちろんのこと、経営全般に関わる情報や、相続・事業承継についての知識や留意点など、お客様の要望に添ったあらゆるテーマを幅広く扱っていく予定です。

「区分所有オフィスというビジネスを通じて、お客様の経営が長く続くようにサポートするのが、ボルテックスの役割です。ですから私たちはセミナーも営業ツールではなく、既存のお客様と交流させていただく大切な機会だと捉えています。また、そこがお客様同士の新たなネットワークが生まれる場になってくれたら、という想いもあります。もし参加してみたいセミナーテーマがあれば、ぜひ担当を通じてご連絡いただけたら嬉しいです」

Profile



マーケティング戦略本部 セミナー推進課 課長

江原 貴史

外資系金融機関に長年勤務。顧客向けセミナー事業に立上げから関わり、実施回数5,000回/年、参加者数90,000人/年の規模に成長させる。自らもセミナー講師を務め、難しいことをわかりやすく伝えるセミナーには定評がある。

【保有資格】宅建士、日本FP協会認定 ファイナンシャルプランナー、金融知力普及協会認定 金融知力インストラクター



『発想力を鍛える 33の思考実験』

「発想力」は習得できる！ 思考の幅を広げる「思考実験」

ビジネスシーンで「発想力」が必要なことは、広く知られています。知識や論理を突き詰めた先には、「発想力」という思考のジャンプでオリジナルの経営戦略にたどり着くことが多々あります。しかし、属人性の高いスキルであるため、磨き上げるノウハウや、部下や社員に伝える方法に課題を感じている方も多いようです。そこで、「発想力」の鍛え方についてまとめた『発想力を鍛える33の思考実験』（彩図社）の著者・北村良子氏にお話を伺いました。

誰にでも発想は生まれているはず

「『自分には発想力がない』という人がいますが、誰でも日常的に発想しています。そのことに気がついていないだけです」と、北村氏は言います。

知識の蓄積よりも柔軟な思考が重視される現代において、発想力はビジネスパーソンに特に必要とされるスキルの一つです。一方で「努力しても体得できない」「センスや才能に依存する」という印象が強く、発想力の強化は困難と思われがちです。本当に日常的に発想をしているなら、なぜそれに気づいていないのでしょうか。そこには、人の「思考のクセ」や「ものの見方の偏り」が介在するというのが北村氏の見解です。

「同じものを見ても、人によって考え方は異なります。『落ち葉』といわれて、何を連想しますか。紅葉だったり観光地だったり掃除だったり、思い浮かべることは千差万別です。それだけ、ものの見方にはいろいろあるはずなんです。人は案外決まった角度からしか見ていないんですよ」

自分の好みのものは目に飛び込んでくるし、関心のある情報は聞こえてくるけれど、そうでないものはまったく記憶に残っていない。そんな体験は誰にでもあるでしょう。多くの選択肢を排除しておいて、少ない選択肢の中で意思決定をし、自分が選択肢を狭めていることに気づいていない。そし

ていつも似たような結果に行き着く。発想の見落としはこうして起こります。

「どこにアンテナを張るかは人それぞれ。考えやすくして、知っているところへ思考は行きがちですが、あえて脇道にそれてみてください。いつもと違う角度から見ると、違った風に見えてきて、発想力が生まれてくるんです」

経験が豊富で、成功事例をたくさん持つ経営者ほど、自分の経験を過信して、次も同じ道を通ってしまいがちです。しかし、従来見ようとしてこなかったものごとに関心を持つことで、道が大きく開けるかもしれません。

思考実験で別の局面を見る体験を増やす

そうはいっても経営の現場において難しい課題に向き合いソリューションを導き出すのは、容易ではありません。その疑似体験をできるのが、本書のテーマである「思考実験」です。思考実験とは、一つの事柄に対してさまざまな角度から考察することで考えを深めたり結論を導き出す、思考のトレーニング。

「ここに30人の生徒がいます。30人のうち同じ誕生日の人が2人以上いる確率は何のくらいか？」

これは、本書の思考実験の一つ「誕生日のパラドックス」の問いかけです。答えはなんと73%。直感的には、こんな小規模なグループの中に同じ誕生日の人がいるケースは、数%程度。奇跡的、とすら感じる人がいるかもしれま



北村 良子氏 (きたむら りょうこ)

パズル作家。2006年にクイズ制作専門会社「有限会社イーソフィア」を設立、同社代表。雑誌やTV番組などでクイズ・パズルの発表を行う。パズル制作を通して培った知見を元に執筆した『論理的思考力を鍛える33の思考実験』（彩図社）は13万部を超えるベストセラーに。「思考実験」や「論理的思考」をテーマに多数の著書がある。



せん。しかし、これは確率論で考えます。2人目が、1人目と違う誕生日である確率は366分の365、3人目が1、2人目と違う確率は366分の364……こうやって30人目までをすべて掛け合わせると0.27。つまり30人の誕生日がまったく違う確率は27%にすぎないのです。この問題が、“パラドックス”といわれるゆえんは、「直感と計算結果の違い」にあります。思い込みによるヒューマンエラーの気づきとなる事例です。

経営者や企業上層部は大きな数字を扱う場面が多く、数字から直感的に判断し、状況を大局的にとらえる行為を日常的に行っていますが、その直感的な判断は本当に正しいのか検証するのは困難です。だからこそ、「視点を変えらるものごとの別の局面が見えてくる、思考実験を通してその体験をしてほしい」というのが北村氏の想いです。思考実験の題材がやや非現実的なのは、状況を単純化するためであり、「そのほうがものごとの本質を考えるのに適しているし、感情を揺さぶられているいろいろな想像が出てきやすくなります」と北村氏は言います。

近年、企業の不祥事や社会的な重大事件が多発し、そのたびに「事前に想定できなかったのか」「どうして見逃したのか」「誰かが阻止できなかったのか」という疑念が湧き上がりますが、それらの多くは、当事者らによる「思考の省略」や「思い込みによる誤り」に起因しています。「別のやり方があっただろう」と周囲は思っても、当事者がその発想を持てなかったということです。

組織の中でこそ発揮される発想力の効用

発想力を磨くことは、周囲の優れたアイデアをすくいあげる力にも関わってきます。

「自分には思いもよらない意見と感ずても、他人の発言を最初から否定せず一度受け入れてみるのが大事です。多くの知見を結集することで、新たな発想が生まれるかもしれません」

また、強いリーダーシップの下では、人は思考停止してしまいがちです。考えるより従っている方がラクだか

らです。指示の意味や真偽を考えることなく、自分は何もしない。「上の指示に従っただけなんだから、自分は悪くない」と思いがちですが、発想力を磨けば、そんな思考停止状態から解放されます。立ち止まって自分で考える習慣が付き、組織としての自浄能力も高まるのです。

発想力を育てるためには、スポーツで筋肉を鍛えるように、日頃から考える習慣を繰り返すことが大切です。たとえば職場で週に一度、本書の一編を題材に意見を出し合う機会を作れば、自分の意見を持つだけでなく他人の意見を検討するトレーニングになります。思考実験の問いに絶対的な正解はなく、人の数だけ正解があります。

「自分だったらこう考えるな、と自分の正解を出しながら読んでもらえるといいですね。複数人で読めば、共感したり、逆に驚きがあったりして、一層思考を深めることができます」

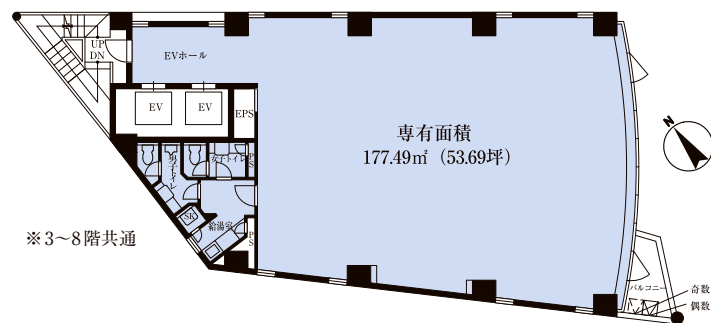
いくつもの見方をしたり、いつもと違う視点でアプローチする体験を重ねることが目的です。この体験によって培われる発想や推論の能力は、経営の意思決定や新事業の創出といったビジネスシーンにおいても極めて有用だと、北村氏は言います。加えて、ゲーム感覚の思考実験で、社員や部下の意見に耳を傾けるチャンスにもなるのではないのでしょうか。

職場で集まることが難しければ、まずは日頃から小さな疑問を持ってみましょう。「目に見えたものから疑問点をむりやり3個見つける」といった訓練も、考えるいい練習になります。自宅の階段が何段あるか、いきなり聞かれて答えられますか。なんでもないことにも意識を持つというのは、たとえばそういうことです。

「発想は、無から生まれるのではなく、外からのインプットと自分の中にある経験や記憶が絡み合って生まれるんです。だからこそ、インプットを積極的に増やすこと、思考実験を通じて自分だったらこうする、自分はそうは思わないと柔軟な意見を持つことが、豊かな発想力の糸口になります。狭まった思考を「ゆるめる時間」を積極的に持つことが、次のビジネスへとつながるのです」



各国の大使館が建ち並ぶ 品格あるビジネス街で 東京タワーを眺める優越感

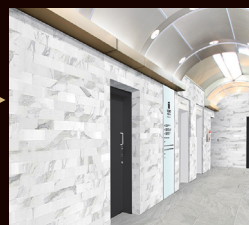


VORT KAMIYACHO II VALUE UP 物件価値を高めるボルテックスのバリューアッププラン

※本資料はイメージであり、
実際のデザインと異なる場合があります。



2018年8月撮影
エレベーターホール



2018年8月撮影
エントランス

Vortex
今月の
注目物件

VORT神谷町Ⅱ 3~4、6~8階



MD営業部
松下 健太郎

物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は、1992年10月竣工の桜田通りに面したカーテンウォールの店舗・事務所物件となっております。地下鉄日比谷線「神谷町」駅徒歩3分とアクセスが良く、本物件近接の地下鉄入口は、虎ノ門・麻布台再開発エリアに含まれております。オリンピック後に世界一の都市として開発・整備の進むグローバルシティ東京にあって、国際ビジネスと国際観光の拠点として外国人の多様なニーズに応えるための医・食・住・教育のすべてのサービスが、ここに集約されています。また、2023年3月には高さ300mを超える日本一の高層ビルも完成予定です。地下鉄南北線「六本木一丁目」駅までの地下連絡通路が出来上がることも決定し、アクセス・利便性がより一層向上する本物件としての魅力は、極めて高いものと自信を持ってお勧め致します。「VORT神谷町Ⅱ」をぜひご検討ください。



3~4、
6~8階

専有面積
177.49m² (53.69坪)

販売価格 (税込)
4億7,820万円

アクセス

※日比谷線 「神谷町」駅 徒歩3分 ※都営大江戸線 「赤羽橋」駅 徒歩10分

■名称/VORT神谷町Ⅱ ●所在地/東京都港区麻布台一丁目 ●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根9階建 ●用途地域/①商業地域 ②第二種住居地域 ●敷地面積/409.32m² (123.81坪) ●延床面積/1,718.53m² (519.85坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/9戸 (事務所8戸 事務所・店舗1戸) ●販売戸数/5戸 ●専有面積/177.49m² (53.69坪) ●築年月/1992年10月 (平成4年) 新耐震基準適合 ●施工/大成建設(株) ●管理/[全部委託] (巡回) 森ビルエステートサービス(株) から変更予定 ●管理費 (月額) /104,010円 ●修繕積立金 (月額) /67,624円 ●設備/エレベーター2基 ●駐車場/無 ●引渡し/相談 ●取引態様/売主

※他のフロアに関しては順次商品化を進めてまいります。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31年1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31年2月10日

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

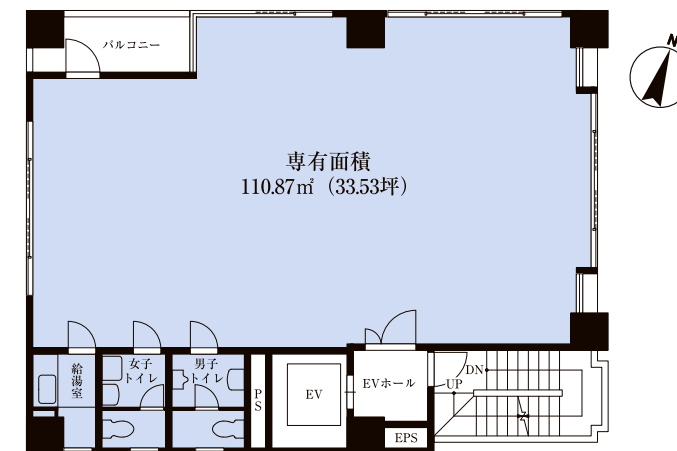
実需販売物件のご案内



ビジネス環境に優れた水道橋駅、
駅近徒歩2分。3駅5路線利用可能

VORT水道橋Ⅱ (仮称) 2階、3階、7階

※掲載図面は2、3階になります。



専有面積		販売価格 (税込)
2階	110.87m ² (33.53坪)	1億6,050万円
3階	108.40m ² (32.79坪)	1億5,810万円

アクセス

※JR中央・総武線 「水道橋」駅 徒歩2分	※都営新宿線・都営三田線・半蔵門線 「神保町」駅 徒歩8分
※都営三田線 「水道橋」駅 徒歩6分	※東西線・都営新宿線・半蔵門線 「九段下」駅 徒歩9分

■名称/VORT水道橋Ⅱ (仮称) ●所在地/東京都千代田区神田三崎町三丁目3番20号 ●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根8階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/155.73m² (47.10坪) ●延床面積/962.01m² (291.00坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/8戸 (事務所:7戸 店舗:1戸) ●販売戸数/3戸 ●専有面積/108.40m² (32.79坪) ~110.87m² (33.53坪) ●築年月/1989年5月 (平成元年) 新耐震基準適合 ●施工/(株) 千代田建設 ●管理/[全部委託] (巡回) ボルテックス合人社建物业管理(株) に変更予定 ●管理費 (月額) /69,051円 ~70,625円 ●修繕積立金 (月額) /37,832円 ~38,694円 ●設備/エレベーター1基 ●駐車場/1台 ●現況/入居中 2階3階平成31.2.28退去予定 7階平成31.3.31退去予定 ※次テナントの入居が決定した場合、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31年1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31年2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

2月13日(水) / 2月27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。

ボルテックス セミナー

検索

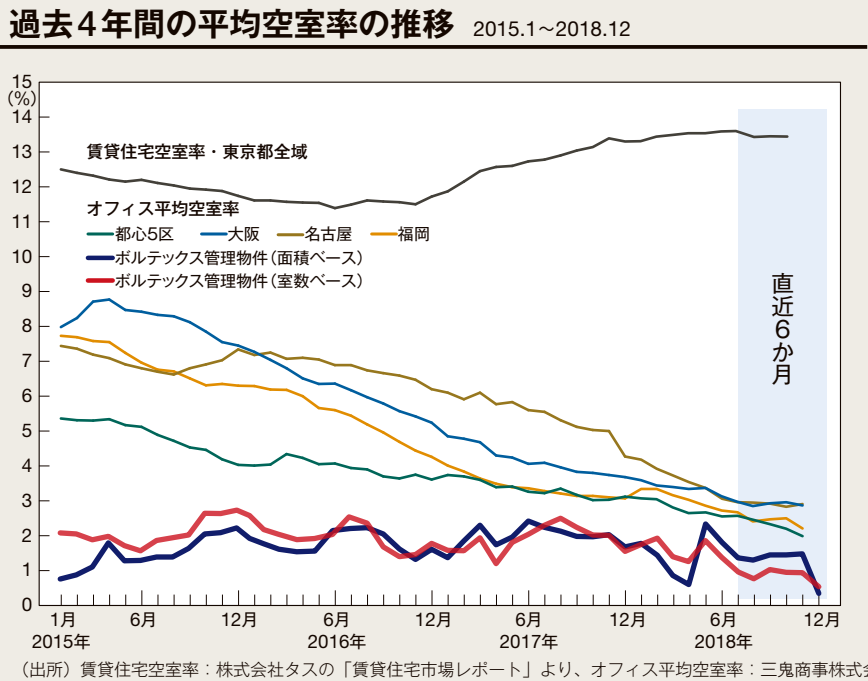
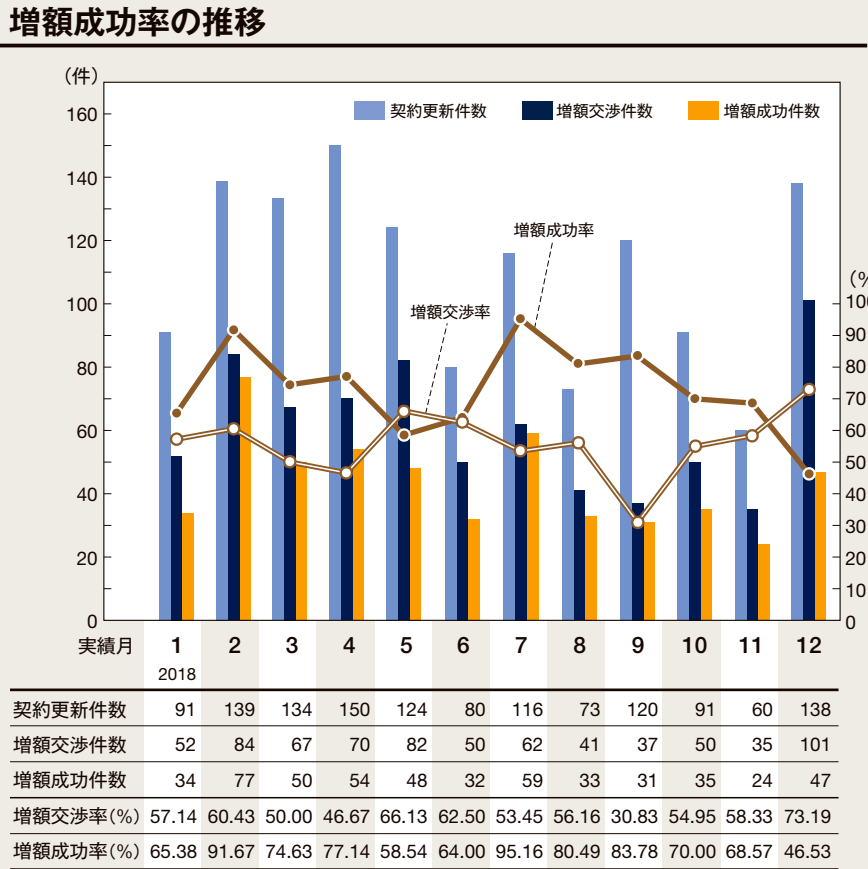
管理実績／運用実績 2018年12月度		
預り資産時価総額	271,883,396,901円	※お客様が取得された物件のうち、弊社管理物件の時価合計
総収入（年額）	10,415,735,208円	
総稼働率	97.05%	※全管理物件の総受託期間に占めるテナント入居期間の割合
リーシング実績 (2018.1.1～2018.12.31)	総件数	151件
	平均所要期間	1.98か月

m ²	総貸室面積	184,954.08m ²
	空室面積	630.19m ²
	空室率（賃貸面積ベース）	0.34%
室	管理総数	1,496室
	空室数	8室
	空室率（室数ベース）	0.53%

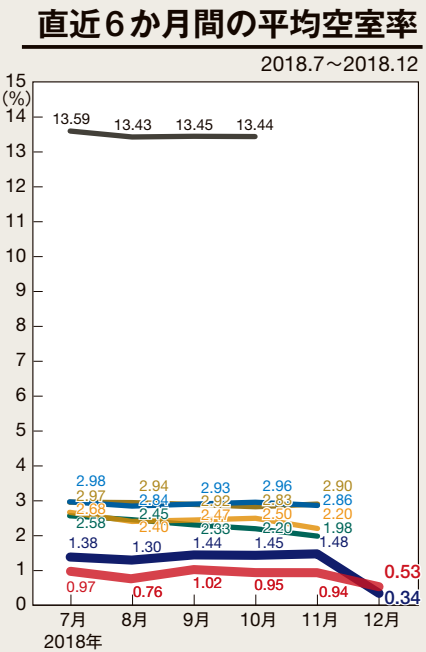
管理実績／販売実績 2018年12月度		
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 323名	30名	法人 466社
法人のうち不動産業者 22社		

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	11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	不動産管理・賃貸業	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）	
2018.1.1～2018.12.31	
契約更新総数	1,316件
増額交渉総数	731件
増額成功総数	524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）	71.68%
平均増額率（期間平均値）	6.36%
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	
2001.9.1～2018.12.31の実績値	
100坪以上	8.81年
50坪以上	7.06年
30坪以上	6.67年
全坪数平均	5.99年
※坪数は賃貸面積による ※住居は平均3.60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	



12月の取り扱い金融機関（順不同）	
☐ 千葉銀行	☐ 福岡銀行
☐ 京葉銀行	☐ 肥後銀行
☐ 北國銀行	☐ 宮崎銀行
☐ 関西アーバン銀行	☐ 熊本中央信用金庫
☐ 山陰合同銀行	

賢人会アカデミー
オーナー様限定セミナー
を開催

やり方次第で これだけ差が出る 相続税土地評価

成功実績
4,300件
以上

ひとつでも見落とせば価格に大きな影響が！

土地の個性

<例>

広い土地、狭い土地、
不整形地、無道路地、
傾斜地 など

不動産関係諸法令

<例>

土地計画、建築基準法、
農地法、森林法、セットバック
や容積またり など

権利関係

<例>

地上権、賃借権、地役権、
定期借地権 など

平成27年の税制改正の基礎控除額引き下げにより相続税の申告対象者は増加し、相続の問題はより身近なものとなってきております。しかし、相続税の納税額は依頼する税理士によって大きな差が生じることがあるそうです。その主な要因は「土地評価」の仕方にあります。土地評価が適正でないために、相続税を余分に払っているケースがありますが、一度納めた相続税も、5年以内の見直しにより戻ってくる可能性があります。

そこで、25年間で4,300件以上の相続関連業務の実績がある「フジ総合グループ」の名古屋事務所の所長をお招きし、相続税還付の実態とその仕組みについて、解説していただきます。さまざまな土地評価の減額の事例も交え、相続対策をこれから検討する方にもぜひお聴きいただきたいセミナーとなります。ふるってご参加ください！

開催日			
2019年2/20(水)			
開催日	セミナー	16 : 30 ~ 17 : 50 (開場 16 : 00)	
	懇親会	18 : 00 ~ 20 : 00	
参加費	無料	定員	20名様
会場	名古屋マリオットアソシアホテル		

講師紹介



フジ相続税理士法人名古屋事務所

所長 **田村 嘉隆 氏**

年間約700件の相続関連案件を手がけるフジ総合グループの名古屋事務所所長。世界60カ国以上を4年半かけて旅した経験を持つ元旅人税理士。その旅の中で身に染みた「一期一会の出会い」を大事に人とのつながりや縁を大切に、誠実な対応で地主からの信頼が厚い。

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** 名古屋支店 (担当: 池戸)

TEL: **052-533-5506**

mail: takeshi.ikedo@vortex-net.com

2019年1月に
札幌支店を
開設いたしました。

〔札幌支店〕

〒060-0002

北海道札幌市中央区北2条西4-1

北海道ビル1F

TEL: 011-804-4180

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 TEL.03-6893-5550(代) FAX.03-6893-5470

宅地建物取引業 国土交通大臣(2)第8509号

(公社)全国宅地建物取引業保証協会加盟

マンション管理業 国土交通大臣(2)第034052号

(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟

不動産特定共同事業 東京都知事 第99号

(公社)東京都宅地建物取引業協会加盟

オフィシャルサイト

<https://www.vortex-net.com>

2019年1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31年1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。