

Vortex Magazine

V-PLUS 3

March 2019 Vol.33

特集

進化を 牽引する リーダーシップ

V-Voice

一流の人づくりと 未来への挑戦権

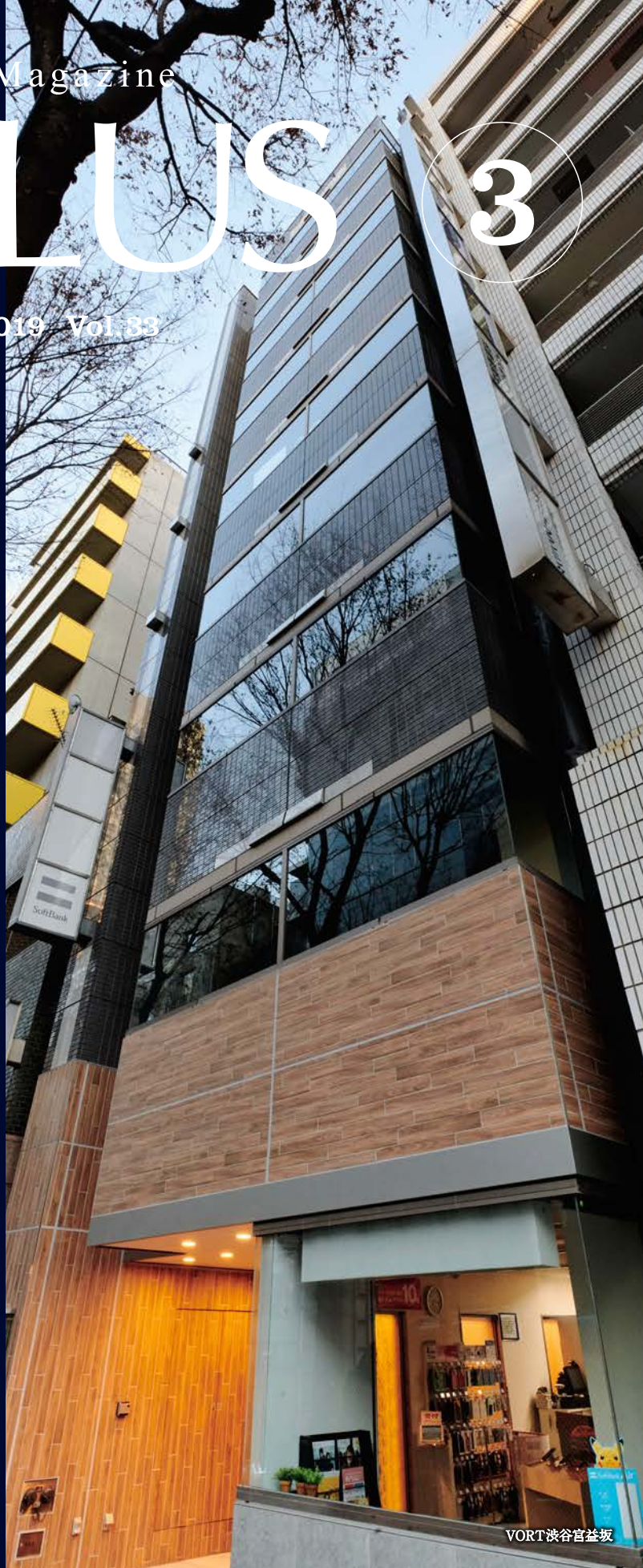
営業企画推進統括部 統括部長 水口清貴

BOOK REVIEW

『韓非子』に学ぶリーダー哲学

リーダーに必要なのは、ルールとマネジメントを操る力

川崎 享氏



VORT 渋谷宮益坂

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex

「人・業務・組織」改革のプロフェッショナルに託された 一流の人づくりと未来への挑戦権

組織が成長するうえで、必要になるのがリーダーシップです。社員一人ひとりの力が、チームとして機能することで一層の進化を牽引すること。それが、トップに求められるリーダーシップです。ボルテックスでは、さらなる変革を行うために、最前線でお客様に寄り添う営業部門の人材育成・業務改善・組織改革が必須です。それらの様々な改革を担うため、新たに就任した営業企画推進統括部・統括部長の水口清貴に、組織を進化させるリーダーのあり方について話を聞きました。

3つの営業改革を行うため、 「マネジメント基礎研修」を開設

人づくり、業務改善、組織改革をテーマに営業本部をリードする営業企画推進統括部。その責任者として2018年10月に着任したのが統括部長の水口清貴です。前職のアパレル大手企業で約30年勤務し、経営企画、業務企画、人事全般、また、工場における生産性向上など、さまざまな経験を積んできました。そのキャリアを生かし、「人づくり」「業務改善」「組織改革」の3つをテーマとする営業改革に携わるために、ボルテックスへ入社したと話します。

「当社はこれまで、『区分所有オフィス』という商材の独自性と、高いモチベーションで急成長してきましたが、さらに5年10年とこれまで以上の成長を継続して

いくためには、最前線となる営業人材が一流になる必要があります。これまでの情熱はそのまま、もう1、2段上の完成度が求められています。一流の営業マンをつくり、一流の組織に仕上げ、一流の会社にすること、それが私の務めです」

営業活動の最前線では、お客様は会社そのものよりも、営業マンを通じて会社を見ていることが多いもの。したがって、一流であるためには、外部から認められることが最低条件です。具体的には、能力面だけでなく、理に合った考え方や効果的な伝え方、人の動かし方や活かし方など全人格的なマネジメント能力を磨いていかなければなりません。

そこで、水口がスタートさせたのが「マネジメント基礎研修」です。自身が講師となり、月1回2時間の研修を5回に分けて行うもので、内容は、①リーダーに求められる資質、②組織マネジメント、③業務マネジメント、④人材マネジメント、⑤目標マネジメント——からなります。

原則、営業部門の課長以上が対象ですが、他部門の課長以上の受講も多く、現在は、総勢50人以上が参加しています。

「これまでさまざまな研修を実践してきましたが、肝心なのは参加者の本気です。私がいくら説明したところで、自分なりに消化して自ら選択して、実行していかないと意味がありません」

お客様の良きパートナーになるため、 コンサルティング能力が重要に

営業として一流であるためには、お客様に対する幅広い

いコンサルティング能力も身につけるべきと水口は言います。

「ボルテックスでは、不動産をオーナー様に販売していくときに、『本業を支える新たな収益源を確保していきましょう』、さらには『100年企業を目指しましょう』とご提案しているわけですが、なかには本業そのものに不安や問題点があって、なかなかそんな気持ちにならないというオーナー様もいらっしゃいます。そこで、本業の問題を解決するための支援を行っていったら、より信頼いただけるはずと考えたのです。たとえば、組織やリーダーシップの育成方法、社員とのコミュニケーション、経営課題の整理など、経営課題の解決となるご提案とご支援をするのです。今後、販売価格が大きくなればなるほど、良きパートナーとしての真摯な姿勢が試されるのではないのでしょうか」

水口は、既に営業担当者から要望があれば、営業に同行して一緒にオーナー様の話をうかがい、問題があればご相談にのることに積極的に取り組んでいます。

多様化する時代のリーダーに 求められる「人を動かす力」

多岐にわたる仕事のなかで、リーダーシップ開発は最重要課題。水口は、リーダーの条件をピラミッドのようなイメージで捉えています（図）。

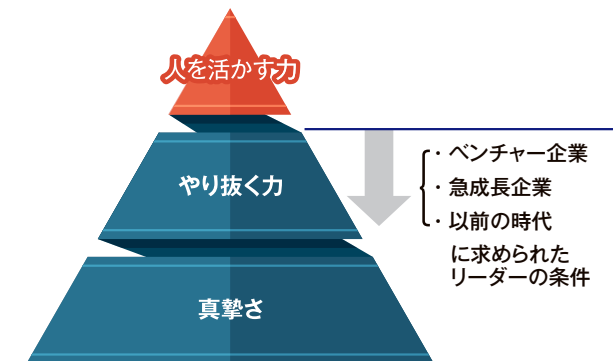
まず、最下層に当たる部分、つまり、必要最低条件になるのが「真摯さ」。偽りのない真面目さがなければ、その上に何も積み上がりません。

次の層が「やり抜く力」。現状に満足せず、主体的にチャレンジし続ける力です。その原動力となるのが、成長意欲です。自分は未完成だからたくさん学びたいという謙虚な気持ちで、上司から、部下から、そしてお客様からも学ぶ。この気持ちがやり抜く力に通じるのです。しかも、それには学んでいる状態を楽しむ姿勢が大切。お客様に興味を持ち、お客様のために何ができるのかをとことん考える。これを積み上げていくなかでやり抜く力が生まれるのです。

最上段が「人を活かす力」。これは、部下の個性を引き出して生かす力ともいえます。

「会社規模が大きくなればなるほど、リーダーにはこ

今の時代に求められるリーダーの3条件



の3条件が求められます。中規模クラスの会社、たとえば売上500億円レベルであれば、プレーイングマネージャーとして、やり抜く力までは満たしているかもしれませんが、それ以上を目指すなら、いかに人を動かし、活かす力を持つかが問われるのです」

人を活かす力は、ますます重要性を帯びてくると考えられます。かつての日本では、強烈で率先垂範的なリーダーがいて、その指示の下、全員が動くような力をリーダーシップと捉えてきたのではないのでしょうか。ところが、就業観や価値観が多様化する現代、号令をかけるだけではなく、任せる、認める、尊重する、気付かせるといった要素もリーダーに求められます。以前と比べて、ビジネスの厳しさは同じだとしても、いっそう難易度と重要度が増しているのが今のリーダーシップといえるでしょう。

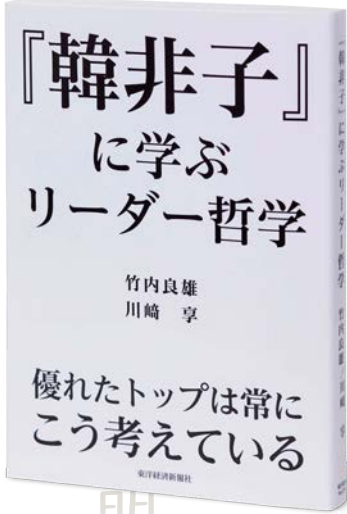
「オペレーショナルに動いても会社の成長にはつながりません。人間性が豊かで、お客様や部下に対して、全人格で接し、関わる人の未来に想いをさせて、将来、感謝される仕事をやり抜いていく。その延長線上にこそ会社の成長があるのではないのでしょうか」

Profile

営業企画推進統括部 統括部長

水口 清貴

大学卒業後、国内大手アパレル企業グループにて、人事企画、業務企画部長を務め、大手自動車のグループ会社に出向。生産会社社長、経営企画部長、グループ人事責任者を経て、2018年10月にボルテックス入社。ボルテックスでは、これまでの経験を生かし営業部門の人材育成、業務改善、組織改革などのミッションを遂行。学生時代はラグビーに熱中。



BOOK REVIEW

『韓非子』

に学ぶ リーダー哲学

リーダーに必要なのは、ルールとマネジメントを操る力

経営者にとって「いかに組織を運営し、活性化していくか」は、重要な課題です。中国の戦国時代末期に活躍した韓非の思想に、現代の企業運営にも通用する学びが詰まっていると唱える川崎氏。著書『『韓非子』に学ぶリーダー哲学』（東洋経済新報社）で紹介された『韓非子』の言葉を引用しながら、これからのリーダーにとって必要な条件について話を聞きました。

ドラッカーの教えにも通じる 組織運営の極意

川崎享氏が代表取締役を務める株式会社エム・アイ・ピーは、トヨタ生産方式をいかなる業種にも応用できる経営哲学として広めるための組織「NPS研究会」を運営しています。

「企業の組織運営にはどんな思想が必要なのか」「どのような経営戦略が求められているのか」。

日本の優れた製造業を後世に残すことを使命として、NPS研究会を通じて、川崎氏は日々こうした課題と向き合っています。『韓非子』を正しく学ぶことは、企業の組織運営に大いにプラスになる。そして、同じ志を持つNPS研究会の仲間とも共有したい。そう考え、大学時代の恩師である竹内良雄氏（慶應義塾大学名誉教授）と本書を完成させました。

『韓非子』は現代にも十分通用する現実的な思想を語っています。仮に凡庸なリーダーでも、一定の法や、その運用法に通じていれば、優れたリーダーたりうるという考え方を背景にしています。そのように、統治するものが手放してはいけない「手綱」がどこにあり、どう操るべきかを説いたものと言ってよいでしょう。

『『韓非子』の『孤憤篇』には、君主の取り巻きである重臣たちに退けられる『法術之士』について書かれた箇所がありますが、私はこれを『マネジメン

トの達人』だと解釈しています。現代経営学の先駆者であり、優れた哲学者でもあるピーター・ドラッカーの教えにも通じているんですね」

本書を読むと、組織の形態を問わない共通原則であり、韓非が生きた古代中国社会においても、私たちが生きる現代のいかなる社会においても変わることがない機能であることがわかります。『韓非子』の言葉には、このような組織運営のための極意ともいべきエッセンスが宝石箱のように散りばめられているのです。

韓非が組織運営において重視したのは、ルールとマネジメントでした。いかなる組織においても円滑で効率的な組織運営を行うには、ルールとマネジメントを両輪のごとく操る力が必要だと繰り返し述べています。

本書から一例を挙げてみましょう。

「智術之士は、必ず遠見にして明察なり。明察ならざれば、私を燭らす能わず。能法之士は、必ず強毅にして勁直なり。勁直ならざれば、姦を矯す能わず」（マネジメントを心得た人は、必ず遠い先まではっきりと見通すことができる。そうでなければ、他人の私的な企みを見抜くことはできない。ルールを心得た人は、必ず意思が強く、節操を守る。節操が守られなければ、他人の悪事を正すことができない）。

とても2200年以上も前に書かれたとは思えない言葉の数々。組織運営に携わる人に鋭く訴えかけてくるのは、そこに真理が横たわっているからでしょう。



マネジメントの根本は信賞必罰

組織運営に欠かせないルールを韓非は「法」と呼びました。組織の秩序や維持、安定のために「仁」や「徳」が必要だと説いた孔子や孟子と異なり、『韓非子』では、人間をすべて利己的な存在であるにとらえ、客観的に定めた「法」が何よりも大事だと説いています。『韓非子』の教えが人間不信の哲学と呼ばれるゆえんですが、川崎氏はこの徹底した順応哲学こそが『韓非子』の大きな魅力の一つだと語ります。

「韓非による『法』とは、誰にも犯すことができない権威と客観性を持った決まりとされています。いわば、現代の法律と同じですね。現代企業にあてはめれば、社是や社則、あるいは企業方針かもしれません。モノづくりに例えれば、生産の仕組みとも言い換えられるでしょう。こうしたルールに基づいて私情をはさまず厳格に運用し、運営していくのがマネジメントです。強い組織にするためには、組織を活性化し、メンバーのやる気と能力を引き出していかななくてはなりません」

『韓非子』がマネジメントの根本に据えているのが、信賞必罰です。本書では次の言葉が紹介されています。

「有術の主は、信賞にして以て能を尽くさしめ、必罰にして以て邪を禁ず」（マネジメントを心得たリーダーは、賞すべきは必ず賞し組織に属するメンバーの能力を十分に発揮させ、罰すべきは必ず罰し悪事を禁止する）

しかし、当たり前とも思われるこの信賞必罰を厳格に実施している企業はそう多くはありません。個人的な感情に左右され、公私混同に陥り、部下の仕事を公平に評価できない。そんな原理原則を無視した賞罰は決して珍しくないと川崎氏は指摘します。

「韓非を始めとする法家の思想を集約した『形名参同』という言葉があります。リーダーが組織における部下の賞罰を決める際に言行一致しているか、言葉通りに実行して実績や成果を出したかというモノサシによって厳格に判断しなければならないということです。『韓非

川崎 享氏（かわさき かつし）

株式会社エム・アイ・ピー代表取締役社長。慶應義塾大学経済学部卒。ミシガン州立大学大学院史学修士課程修了（専門は中国研究・国際関係史）。鈴木喜久男・NPS研究会初代実践委員長の鞠持ちを務めた後、電機メーカーおよびコンサルティング会社などの役員を経て、2008年エム・アイ・ピーNPS推進室長、13年から現職。著書に『NPSの神髄』（東洋経済新報社）、『リーダーたる者の極意』（共著、プレジデント社）など。



子』が現代でも企業経営者やビジネスパーソンに支持されている理由は、こうしたモノサシの重要性を強調しているところにあると思います」

もっとも、信賞必罰を厳格に行いすぎれば、組織は長持ちしません。求心力は出ても、人の心が離れていく可能性もあります。

「織田信長は徹底した適材適所と信賞必罰を行った人物でした。身分や出身を問わない能力第一主義で組織をまとめ、天下をとった合理主義者でしたが、過ぎたるは及ばざるが如し。『加減』が必要ですね（笑）」

リーダーの覚悟のあり方を示唆

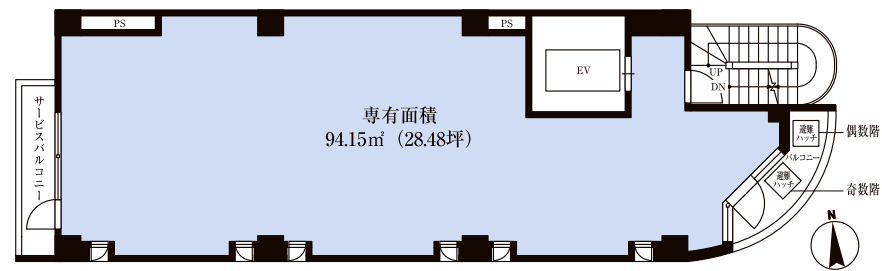
株式会社エム・アイ・ピーが主宰しているNPS研究会は、「モノづくり」を行う一業種一社で構成された世界にも例がないユニークな業際集団です。「モノづくり」立国たる日本のために活動が続けていますが、日本の製造業が今後も世界と戦い、伍して勝ち残っていくためにも『韓非子』が重視したルールとマネジメント、モノサシが欠かせません。川崎氏は言います。

「日本の製造業がこれまでに培ってきた最大の武器は、品質・コスト・納期がしっかりとしているところにあります。それを可能たらしめたのは個人技ではなくチームワークであり、組織としての総合力が発揮されていたからです。私は、今こそ原点に帰り、現地・現物・現実の三現主義で、事実を定性的ではなく、定量的に測るモノサシに基づいて、あらゆる面での改善活動が必要になっていると考えます。その改善活動の大元になるのがルール（仕組み）とマネジメント（運用）の二本柱。一度決めたルールを遵守し、それに従って肅々と正しいマネジメントを行うことのできる人、それがリーダーの条件ではないでしょうか」

組織のリーダーたる者はルールとマネジメントを心得、緊張感と責任感、そして使命感をもって組織運営に当たらなければならない。その覚悟のあり方を本書は教えてくれます。



都心の大動脈中央通りに面し 視認性にすぐれ 賑やかで活気に溢れる商業エリア



※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。



VORT上野広小路 (仮称) 1~4、7、9階



ソリューション部 アクイジション課
花本 晃宏

物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は、東京メトロ銀座線「上野広小路」駅より徒歩1分、美術館や動物園など数多くの文化施設を有する上野と、巨大な電気街・秋葉原の中間に位置する商業店舗ビルとなります。また、都心の大動脈「中央通り」と「春日通り」の交差点に面し、視認性にも優れ、人通りも多く大変賑やかで活気溢れる商業エリアにある物件です。
上野広小路には、上野駅から御徒町駅まで続く有名な「アメヤ横丁」があり、国籍を問わず多くの観光客や買い物客が平日でも10万人以上訪れ、波及効果を受けているショッピングエリアです。近年は老舗百貨店の再開発など、ますます街の魅力も高まっています。「VORT上野広小路」を是非ご検討ください。

専有面積	販売価格 (税込)
91.93m ² (27.80坪) ~ 95.68m ² (28.94坪)	2億6,290万円 ~ 11億4,330万円

アクセス

- 銀座線「上野広小路」駅、大江戸線「上野御徒町」駅 徒歩1分
- 京浜東北線、山手線「御徒町」駅 徒歩3分
- 千代田線「湯島」駅、日比谷線「仲御徒町」駅 徒歩4分
- 京成本線「京成上野」駅 徒歩5分、JR各線「上野」駅 徒歩7分

■名称/VORT上野広小路 (仮称) ●所在地/東京都台東区上野二丁目1番9号 ●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付9階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/141.42m² (42.77坪) ●延床面積/1,042.64m² (315.39坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/10戸 (店舗10戸) ●販売戸数/6戸 ●専有面積/91.93m² (27.80坪) ~ 95.68m² (28.94坪) ●築年月/1995年8月 (平成7年) ●施工/㈱小川建設、㈱白石建築支店 ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕㈱JNコミュニティに変更予定 ●管理費 (月額)/46,609円 ~ 48,510円 ●修繕積立金 (月額)/13,974円 ~ 14,544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31年2月12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3月11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



JR、地下鉄、京成とマルチなアクセス どこへも乗り入れられる利便性が魅力

VORT上野II (仮称) A棟8階



専有面積	販売価格 (税込)
8階 236.65m ² (71.58坪)	3億9,940万円

アクセス

- JR各線「上野」駅 徒歩2分、銀座線・日比谷線「上野」駅 徒歩4分
- 京成本線「京成上野」駅 徒歩7分
- 銀座線「稲荷町」駅 徒歩8分、日比谷線「仲御徒町」駅 徒歩10分
- 大江戸線「上野御徒町」駅 徒歩10分

■名称/VORT上野II (仮称) ●所在地/東京都台東区上野七丁目6番5号 ●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根10階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/475.66m² (143.88坪) ●延床面積/3,397.33m² (1,027.69坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/16戸 (事務所15戸 店舗1戸) ●販売戸数/1戸 ●専有面積/236.65m² (71.58坪) ●築年月/1988年1月 (昭和63年) 新耐震基準適合 ●施工/三和建物㈱ ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕㈱e.artコンサルティングから変更予定 ●管理費 (月額)/128,975円 ●修繕積立金 (月額)/57,980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31年2月12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3月11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

3月13日(水) / 3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	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
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	

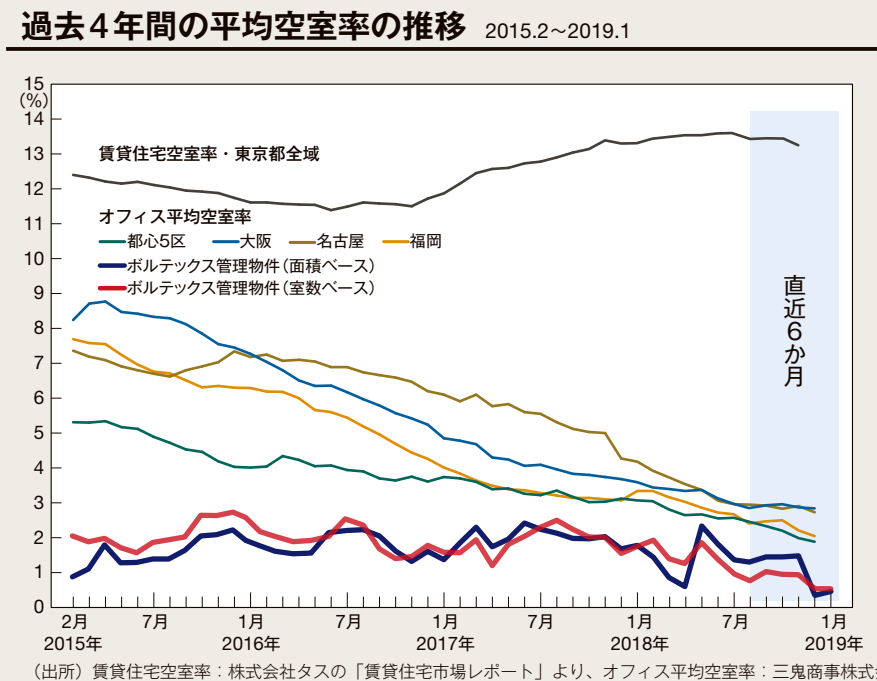
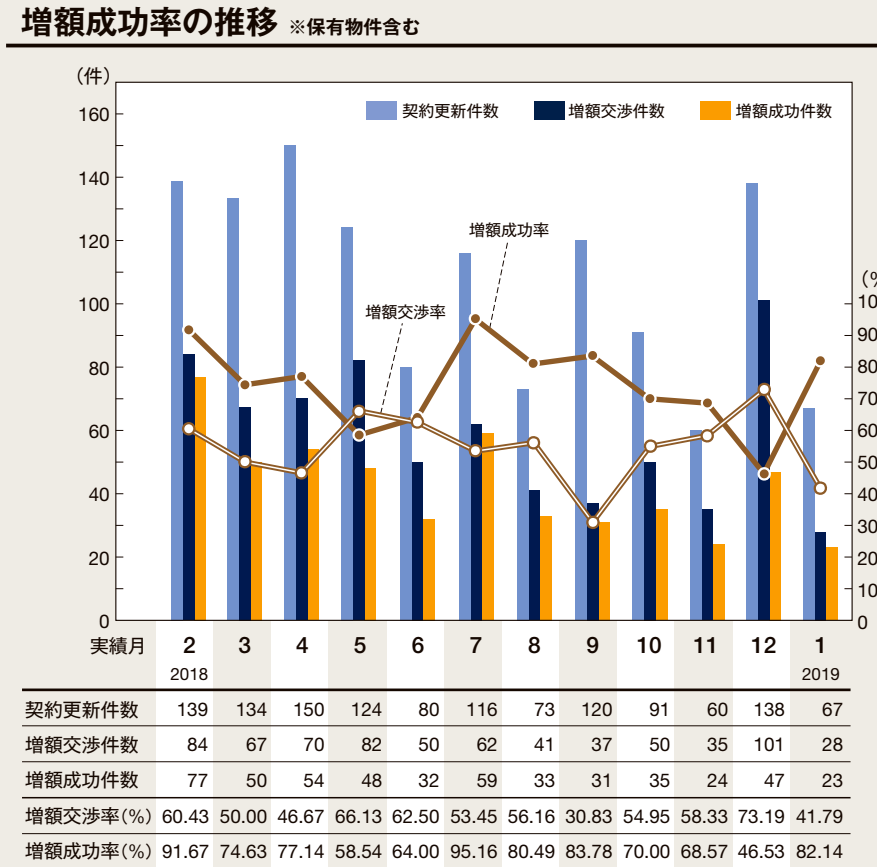
管理実績／運用実績 2019年1月度		
預り資産時価総額	278,107,456,901円	※お客様が取得された物件のうち、弊社管理物件の時価合計
総収入（年額）	10,569,647,172円	
総稼働率	97.09%	※全管理物件の総受託期間に占めるテナント入居期間の割合
リーシング実績 (2018.2.1～2019.1.31)	総件数	147件
	平均所要期間	1.92か月

m ²	総貸室面積	186,865.18m ²
	空室面積	839.04m ²
	空室率（賃貸面積ベース）	0.45%
室	管理総数	1,510室
	空室数	8室
	空室率（室数ベース）	0.53%

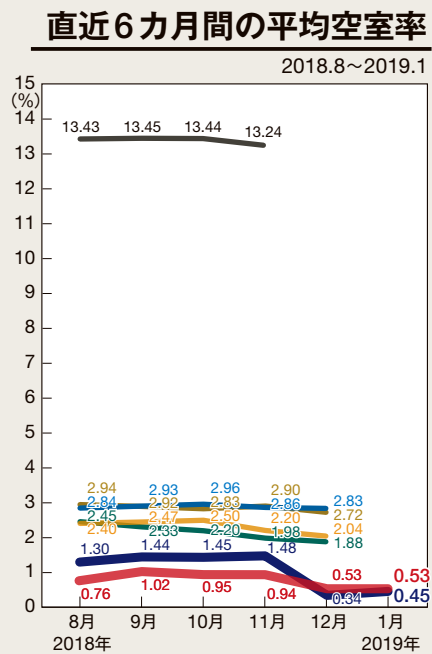
管理実績／販売実績 2019年1月度		
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 326名	30名	法人 475社
法人のうち不動産業者 22社		

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	インターネット販売業	9件	1,795,100,000円	2012年3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	ソフト受託開発業	5件	1,610,350,000円	2017年5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	不動産賃貸業	2件	1,515,900,000円	2018年9月
30位	法人	食料品製造業	4件	1,510,300,000円	2015年4月

*個人取得分を含む



増額改定交渉 ※保有物件含む	
2018.2.1～2019.1.31の実績値	
契約更新総数	1,292件
増額交渉総数	707件
増額成功総数	513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）	72.56%
平均増額率（期間平均値）	6.70%
最高増額率	20.00%
※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 ※保有物件含む	
2001.9.1～2019.1.31の実績値	
100坪以上	8.83年
50坪以上	7.04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3.61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	



1月の取り扱い金融機関（順不同）	
□三井住友銀行	□北國銀行
□青森銀行	□十六銀行
□京葉銀行	□滋賀銀行
□東日本銀行	□阿波銀行
□第四銀行	□城北信用金庫
□富山第一銀行	□飯田信用金庫

パラアーチェリー小野寺選手が 「第15回横浜市 50m60m70mR大会」出場

ボルテックス所属の小野寺朝子選手が、2019年1月20日（日）に、神奈川県横浜市の富岡総合公園アーチェリー場にて開催された「第15回 横浜市50m60m70mR大会」に出場しました。

小野寺選手が出場した「RC女子」部門は、70mの距離から制限時間4分以内に6本射ち、これを12回繰り返しますが、限られた時間内で70m先の的を射抜くとても集中力が必要な競技です。競技場は、丘の上。さらに、当日は強風が吹いており、高得点を出すには難しいコンディションで点数が伸び悩みましたが、大会は2月にも複数回ありますので、小野寺選手の活躍を後押しできるよう、ボルテックスは全力で応援していきます。



ボルテックス賢人会 ～ LE CLUB ～

開催のお知らせ

●日程

2019年6月14日（金）

17:30～20:30

受付開始
16:30～（予定）

●会場

グランドプリンスホテル新高輪
「飛天」

〒108-8612 東京都港区高輪 3-13-1

2019年6月14日（金）、ボルテックスは「ボルテックス賢人会 LE CLUB」を開催する運びとなりました。本年は講演会の第1部に株式会社タニタ前代表取締役社長で現在、経営コンサルタントとしてご活躍されている谷田大輔氏をお招きし、経営論などについてご講演いただきます。また、講演会後には業種・業態を超えたネットワークを築いていただけるよう、お食事の場もご用意いたします。

みなさまのご来臨を心よりお待ちしております。

事前にご出欠の確認を取らせていただいておりますので、お申込みおよびお問合せは弊社営業担当までご連絡をお願いいたします。

プログラム

第1部

17:30～
「飛天」

■講演会



講演
株式会社ボルテックス
代表取締役社長 兼 CEO
宮沢文彦



特別講演
株式会社タニタ前代表取締役社長／経営コンサルタント
谷田大輔氏

第2部

19:00～

■懇親パーティー

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

マンション管理業 国土交通大臣(2)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

オフィシャルサイト

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

2019年2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2月12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。