

Vortex Magazine

V-PLUS

4

April 2019 Vol.34

特集

現状を 打破する 気づく力

Close Up Interview

人とのつながりを大切にし
“流される”ことで得る気づき

株式会社ヤチヨ 代表取締役 鈴木孝博様

V-Voice

経営課題と時代認識という
「2つの気づき」

営業統括部・統括部長 佐々木淳一

BOOK REVIEW

『なぜかうまくいく人の
すごい無意識』

人生の軌道はいつでも修正できる!

梯谷幸司氏



VORT 神田小川町(仮称)

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex



経済のグローバル化や少子化、AIの台頭など、企業を取り巻く環境変化は、激しさを増しています。企業が生き残るには、無数に存在する変化の兆しに「気づく力」が欠かせませんが、消費者ニーズは移り変わりが激しく、対応は困難です。企業が時代の潮流に気づき、進化するにはどうすればよいか。「ご当地グルメ」ブームの先駆けである「よこすか海軍カレー」を販売し、地域活性に尽力している株式会社ヤチヨの鈴木孝博社長に「気づく力」についてお話を伺いました。

「商品のネーミングも戦略も地域発を強みに」 人とのつながりを大切に“流される”ことで得る気づき

毎年、各地域で新商品が発売され話題になる「ご当地グルメ」。横須賀に本社を置き食品卸業を行う株式会社ヤチヨは、ご当地グルメの先駆けとなる「よこすか海軍カレー」を販売しています。

1983年に製麺業からスタートしたヤチヨは、鈴木社長の親戚が創業。1989年に入社した後、当時の社長である叔父が引退し、鈴木社長は24歳という若さで代表



取締役役に就任しました。

「昔は地元業者の作った麺を、地元のスーパーが売っていましたが、大手製麺会社の商品を全国展開のスーパーが売ようになり、売れ行きが厳しくなりました」

鈴木社長は、時代の変化にいち早く気づき、1997年に製麺業から撤退。食品卸へ舵を切ります。地道な営業活動をしていると、翌年に大きな転機が訪れました。

「横須賀市から、横須賀の町おこしのためにカレーで盛り上げたい、『海軍カレー』という商品を作ってくれないかとの相談を受けました」

当時海上自衛隊では、大みそかに無償でカレースープを振る舞う文化がありました。カレーで町おこしすることに決まると、鈴木社長は、明治時代に書かれた『海軍割烹術参考書』のレシピを基に、「よこすか海軍カレー」という名で商品開発を始めました。

中小企業も食材も地域の人に支えられている

1999年「第1回よこすかカレーフェスティバル」では、社員総出で手詰めした500個のパッケージは完売。鈴木社長は、商機の感触を得て取扱店の開拓へ動きます。

「商品のネーミングも地域発の戦略も、地域のこだわりから生まれた逆転の発想による強み。でも、それがネックに。地元では置いてもらえましたが、“海軍”という名がついたことで大手百貨店からは断られ続けたのです」

しかし、鈴木社長は「よこすか海軍カレー」の勝算を信じ地道な営業活動を続け、再び活路を見出します。その結果、サンクスやセブン-イレブンといった名だたるコンビニから声がかかり取引が始まったのです。その後、B級グルメで知られる宇都宮（餃子）や富士宮（焼きそば）からも視察に来るなど、「カレーの街」と「よこすか海軍カレー」は地域ブランドを確立しました。

変化に気づき、対応していく鈴木社長のスタイルは、人と人のつながりを大切にすることにあります。

「社長就任後、逗子海岸の海の家へ営業に行くと、そこの方々がいろんな人を紹介してくれました。彼らは地域の活動にも熱心で、その姿を見て、中小企業も食材も地域の人に支えられているのだと気づかされました」

それ以来、鈴木社長は、地域活動を通じて人とのつながりを大切にできるようになり、横須賀市の観光協会副会長や法人会青年部会長などの要職を歴任。NPO「Save the Beach」の立ち上げに参画し、様々なイベントを行うなど地域貢献をしています。

お客様ご紹介

株式会社 ヤチヨ

代表取締役 鈴木 孝博様

神奈川県横須賀市久里浜生まれ。1989年製麺業および食品卸業の有限会社ヤチヨ商事入社（2011年社名変更し現商号）。同年、代表となる。1997年、食品卸業に特化。2003年フランチャイズビジネスに進出。2015年、「横須賀海軍カレー本舗」を開設。趣味はゴルフ。愛読書は、孫正義氏の本。座右の銘は「従流志不変」（じゅうりゅうしふへん）。毎日いろいろなことが起きているが、自身の信念はブレずに、己をコントロールすることを心がけている。

<http://www.yachio-gr.com>

【所在地】〒238-0006 神奈川県横須賀市日の出町1-9
【事業内容】業務用食材の販売、レトルトカレーの製造・販売、外食店運営、外食店・持ち帰り弁当店のフランチャイジーなど

そんな鈴木社長を根底で支える要素は、「事業の拡大」「人とのつながり」「地域密着」の3つです。

「これまで、失敗もあったけれど苦労だと思ったことはありません。人生も商売も上り坂もあれば下り坂もある。下り坂のときは、自ら気づくことが大切。それに世の中の動きに流されることも必要です。事業も地域活動も、一人では何もできないのですから。ただし、自分の根っこだけは、きちんと持つことです」



資産形成の話に惹かれて 不動産購入を決意

鈴木社長とボルテックスとの出会いは、約5年前。「宮沢社長が1人で営業にいらっしゃいました。それまで不動産にはあまり興味がなく、都内の不動産を買えるとも思っていませんでした。でも、企業の資産形成についての話を聞くうちに納得する部分があり、購入を決意しました。現在では2物件保有しています。ボルテックスさんは、これだけ成長してきたのですから、今思えば先見の明があったのでしょうね」

人とのつながりが、新たな経済を生む時代。鈴木社長は、長年培ったネットワークとノウハウで「食のトータルアドバイザー」として今後もご活躍されるでしょう。

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】	50.00㎡（15.12坪）
【最寄駅】	副都心線「東新宿」駅 「西早稲田」駅 共に徒歩5分 大江戸線「東新宿」駅 徒歩8分 山手線「新大久保」駅 徒歩12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】	27戸（事務所9戸 住居18戸）
【築年月】	2009年2月（平成21年）
【敷地面積】	494.56㎡（149.60坪）
【延床面積】	3,303.59㎡（999.33坪）

経営課題と時代認識という 「2つの気づき」

人口減少、少子高齢化など日本を取り巻く経済・社会情勢の変化に対し、企業の盛衰も振れ幅が大きくなっています。技術進化による未知の要因など、予測不可能なことも多いです。従来の常識が通用しない時代において、小さな変化に気づき、しなやかに対応すること。これは、「100年企業」を目指されるお客様をサポートするために必要なスキルです。弊社の実働部隊である営業統括部・統括部長の佐々木淳一に、変化を見逃さない「気づき」について話を聞きました。

目先の契約よりもお客様の企業価値の最大化を優先する

150名以上の人員を擁し、営業の最前線としてお客様のもとに直接お伺いする営業統括部。その部長である佐々木は自ら率いる部署の役割をこう説明します。

「我々は、日本の未来を担われる法人企業およびそのオーナーご一族に対して、弊社の掲げる『100年企業戦略』に基づいて、お客様ごとに異なる問題解決策を提案します。そして、これまで限られた特権階級の人たちが所有していた不動産、それも日本最大の収益権ともいえる東京都心プライムエリアの不動産所有権を、小口のポートフォリオとして、それぞれのお客様に適したボリュームで取得していただくことが仕事です」

不動産を売って終わりではなく、お客様の課題解決から、アセットマネジメントのコンサルティング、売却ま

での一切を行うという、まさしく弊社最大の特徴を体現する部署が、営業統括部です。

佐々木が入社した経緯も、その営業スタイルに魅力を感じたからでした。

「前職で多くの営業経験を重ね自信もあったのですが、ボルテックスではさらに自分に足さなければならないものを感じました。それは、商品力よりも、問題解決力や提案力といった人間力が試される営業という魅力です」

佐々木が入社した当時は、リーマン・ショックの影響が尾を引き、アベノミクスの効果も表れず、不動産に対する世間の関心はあまり高くありませんでした。ボルテックスは、草創期で社員数40名ほど。広報部もなく、知名度の低いなかでの悪戦苦闘。佐々木が最初の契約を取るまでに8カ月を要しました。

「時間がかかるのは珍しいことではありません。弊社では、目先の契約よりも、お客様の企業価値の最大化を優先するようにいられています。また、売ることの難しさを経験するほうが、トータルでは成長力が期待できるのではないのでしょうか」

契約成立をきっかけに、自身の役割が明確になり、トップセールスマンへと成長できたといいます。お客様の抱える経営課題の解決、財務戦略のプランニングや提案に数多く取り組んでいくうちに、足りないと感じていた自身の営業スキルを補える学びがあったといいます。

潜在化する経営リスクに対する「気づき」を促す集団であるために

佐々木は、営業統括部が多くの企業経営者に弊社ならではの気づきを与える集団になりたいというビジョンを

掲げています。主に提案したい気づきは2つ。1つは、潜在化する「経営課題」に気づいてもらうことです。

「弊社には、成約・非成約を含めてトータルで2万社以上の財務コンサルティング実績が蓄積されています。それを武器に、すでに顕在化しているニーズのみならず、お客様も気づいていなかった経営課題を指摘するのです。たとえば、業界における今後の構造変革、長期的に待ち受ける事業承継リスクや本業の下振れリスクのほか、自社ではコントロールできないリーマン・ショックのような急変リスクなど。それに対して、サブエンジンを備えては、とご提案するのです。つまり、大きな波が襲ってきても、会社規模に適した防波堤づくりをするご提案です」

それも迎合営業ではなく、ときには、多少の軋轢も厭いません。

「社長の宮沢がその姿勢を貫いています。今でも毎週営業に出て、自らの経営経験に基づいた知見や問題解決プランのご提示、財務戦略のあるべき姿だけでなく、ときには経営者マインドまでも、“売れる・売れない”は度外視で、どのお客様に対しても全身全霊で伝えています。ときに激論を交わすこともあります。根底にあるのは一点の曇りもない、お客様に対する愛情だということに気づかされます」

佐々木は年間約400社、入社以来2000社を超える経営者との商談実績がありますが、商談した経営者の顔とその課題を今でも瞬時に思い出せるといいます。それは「今から100年後に会社はどうあるべきか」という大きな課題と真剣に向き合っているからです。

渦を巻き起こすことが生き残りの条件という気づき

また、佐々木は2つ目の気づきとして、「時代認識」も指摘します。今は団塊世代からの事業承継が頻繁ですが、先代から無借金経営、他人資本を活用しない経営を言い伝えられてきたとしたら、それが本当に効率的・合理的なのかに気づいてもらうといいます。

「本業一本で通用してきた戦後日本におけるまれに見る経済成長の時代から、これまでの前提・踏襲が通用しなくなることに警鐘を鳴らしています。何かをしなけれ

ばならないと薄々感じている経営者もいらっしゃいますが、我々は明確な解として、売却可能な資産、営業外利益、本業には連動しない安定収益源の確保を示していきます」

生き残りで重要な姿勢は、ボルテックスの意味でもある「渦」「旋風」を巻き起こして、既成概念を打ち破るということ。

「いつの時代もイノベーションを起こす人、たとえばビル・ゲイツ、スティーブ・ジョブズ、孫正義などの人物は、その時代の常識を壊してブレイクスルーを実現しました。今後ますます不確実性が高まる経済環境において、多数派と同じ発想であったり、過去の延長線上であったりでは生き残れなくなります。これからは、“みんなやっているから安心”“誰もやらないからリスクが高い”といった非合理的要素を完全排除し、経済合理性を徹底追求する企業だけが生き残っていく。我々の介在により1社でも多くの100年企業が日本に生まれれば、大変うれしく思います」

社内に対して与える気づきは、“営業＝買ってもらうことが仕事”という考え方を、営業部員が打破しなければならないということ。統括部長として佐々木は、自分たちの問題解決力を必要とする全国のお客様と出会うため、拠点展開を進めると同時に、社員の質の向上を図っていきたいといいます。

「宅建やファイナンシャルプランナー、中小企業診断士などの資格取得や、なかにはMBA取得を目指している者もいます。目先の結果を追うより、財務知識やコンサルティング能力を高め、ひいては総合的な人間力を高めること、そして何よりお客様に対する愛情が、大切だと伝えています」

Profile



営業統括部・統括部長

佐々木 淳一

情報・通信ベンチャー企業に17年間勤務し、2012年9月、ボルテックスに入社。弊社の主力商品であるハイクオリティ・ブランド「VORT®」シリーズの販売以前から営業の最前線で活躍。商談した企業はこれまで2000社以上。今でも1年の7割は北海道から沖縄まで、日本全国を飛び回っている。2016年4月より現職。



BOOK REVIEW

『なぜかうまくいく人の すごい無意識』

人生の軌道は いつでも修正できる！

小手先の策では現状を打破することはできません。突き抜けることができた人は、どこにヒントを見出したのでしょうか。自分の意識の変化やクセに「気づく力」、それがカギです。自分の「無意識」を自覚しコントロールする方法をまとめた『なぜかうまくいく人のすごい無意識』（フォレスト出版）の著者・梯谷幸司氏にお話を伺いました。

人の行動や思考を決定づける「メタ無意識」

企業経営において行き詰まりや成長の鈍化を感じたとき、経営計画の見直しや構造改革の遂行も重要ですが、より強力な打開策や突破口につながるのは、経営者自身の「意識」と、そこに目を向ける「気づく力」です。

梯谷氏は潜在意識よりももっと深いところに潜む「メタ無意識」が、人の感情や信念、思考を形成しているという理論を展開しています。その原点は20代半ば、コンサルティング会社勤務時代の経験。数多くの経営者らと接するうち、彼らの行動と言葉の関係に興味を持ったといいます。

「物事がうまくいっていない人はみな、自分の価値観ではなく社会の価値観に沿って生きています。誤ったメタ無意識が機能して、偽りの自分を生きていれば、うまくいなくて当たり前なんです」

しかし当然ながら、潜在意識ですら自覚が困難なのに、その奥にあるメタ無意識をコントロールすることなどできるのか、という疑問が生じます。そこで型に当てはめやすいよう、梯谷氏はメタ無意識の作用を14種類の「パターン」に定型化し、それぞれに「自分原因型・他者原因型」「プロセス型・オプション型」「未来基準・過去基準」などわかりやすい名前をつけています。

このパターンに従うと、業績不振が続くとき、「社員に能力がない」「不景気だからだ」「ライバル社が強いからだ」と自分の外に原因を求めるのは、他者原因型に該当します。他者原因型のメタ無意識では「見えない何か」に支配され振り回されている感覚が起点となっている」ためにこうした思考が働いてしまいがちですが、相対する自

分原因型に切り替えると、「なんのために自分はこのような現象を作り出しているのだろうか？」と自分を中心に考え始め、次第に状況が変わっていくといいます。

自己の振り返りで「パターン」を チューニングする

メタ無意識のパターンは「あなたはこのパターン」というような不可変なものではなく、状況に応じて使い分けるもの。TPOに合わせて服を着替えるように、脳のフィルター（＝メタ無意識）も状況や立場に応じて差し替えたほうが、物事はうまくいくといいます。

パターンを使い分けるといことは言い換えれば、自分の意識の変化やクセに自分自身で気づき、分析することです。自分がどの場面でどのパターンを使っていたか、何がうまくいって何がうまくいかなかったか、自分の振る舞いや思考を俯瞰的に見つめなければいけません。ここで大事なのが「気づく力」です。

「定期的に自分のことを振り返ってください。そして、あのとき自分はこのパターンに傾いていたからうま



くいかなかった、だったら次はこっちのパターンで試してみようというように、パターンの調整をしてください」一週間ごと、あるいは一日の終わりに振り返りの機会を持ち、そのつと微調整を重ねていく。この梯谷氏の理論は、「感情や身体、社会的役割といった要因は自分自身ではなく、自分が管理する『道具』に過ぎない」という前提の上に成り立っています。

梯谷氏のもとを訪れたある会社経営者は、「一生懸命やっているのにうまくいかず、スタッフもお客も次々離れていく」と訴えました。「心の内を深く探っていくと、『お客様に貢献したい』といいながら、なぜなら『認められたいから』、なぜなら『自分はひとりぼっちだ、孤独だから』という本音が出てきました」

貢献し続けていないと、自分の周りから人がいなくなっているから、現実になってしまう。これもまた、自分自身が作り出している現象の一つ。

「人は自分でキャラを作ってしまうがちです。そして『私ってこういう人』という看板を背負っていますが、看板は背中にあるので普段は自分では見ることができません。でも周りの人には見える。するとそのイメージの人として扱われ、いつしかそれが現実になってしまう」

この会社経営者の場合、「業績を上げなければ」「認められる存在でなければ」と社長としての役割を必死で演じて、周囲の目には孤独な自分が映っているのです。

「自分を孤独だと思っている人にそのイメージを問うと、膝を抱えて部屋でうずくまっていたとか、小さくなっている自分。ですから、部屋から出て、元の場所に戻れないくらいの巨人になって、快晴の大自然の中で世の中を見渡しているところを想像して、と伝えます」

これは「信じ込み」を捨てて自分の「感情」と脱同一化する、つまり不適切だった「道具」を切り捨てて、適切な「道具」に持ち替える作業です。

時間は未来から過去へと流れている

もう一点、重要な意識として梯谷氏があげるのが、時

梯谷 幸司氏（はしがい こうじ）

トランスフォーミングマネジメント株式会社代表取締役。独自の視点で研究・分析を重ね、言語心理学やNLP（神経言語プログラミング）などを融合した成功理論「梯谷メソッド」を確立。ビジネスや人間関係など幅広い分野の課題、悩みの解決に取り組む。2018年には『“偽りの自分”からの脱出』（幻冬舎）など3冊の書籍を上梓している。



間の捉え方。時間は過去から現在、未来へと流れるのではなく、「未来から現在、過去へと流れている」という考え方です。成功したい、幸せになりたいという願望は、「今現在、自分は成功していない、幸せではない」という事実の裏返しになります。

さらに現在が不本意な状態ならば、それに合わせて過去にも解釈を付け直す必要が出てきます。「あれが災いしてうまくいってない」「不幸せなのはあのできごとのせいだ」というように。

梯谷氏が勧めるのは、「未来の記憶を思い出す」という作業。自分が未来にいと仮定して、未来のあるべき姿をセットして、そこから現在や過去を逆算し、「信じ込み」に合わせて現実を加工していくという考え方です。「2019年末、自分は成功していた。その様子を2020年末に振り返る。2019年末に自分はどのようにやって目標を達成していたのだろうか。こんなふうに成功していたなど」

そうすると、現時点（2019年4月）はこんな感じでうまくいっているだろうと、具体的なイメージが湧いてきます。未来をセットすることで、それに合わせた現実を集められるようになるわけです。過去にも意味を付け替える必要が出てきて、「今までの努力のおかげでうまくいった」「あのときのできごとは必要な学びだった」と、肯定的に考えられるようになります。

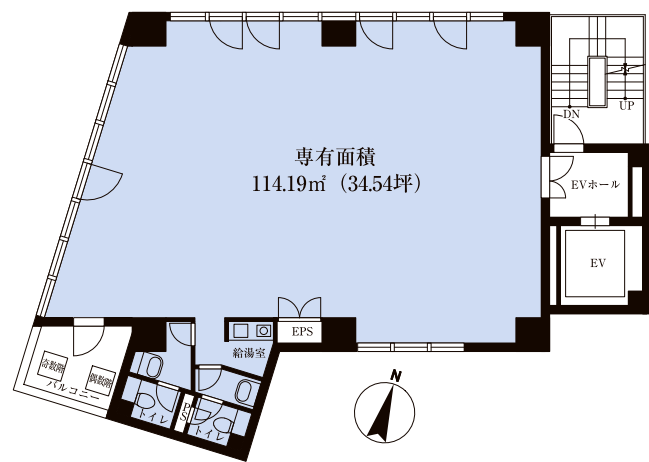
梯谷氏が広く伝えたいのは、こうした思考ができることで、人はもっと自由になれるということ。

「なぜ自分はこうしたのだろうか、なんのために自分はこのできごとを起こしたのだろうか、と突き詰めていくと、結局全部自分が作っていたことだ、と思い至ります。これは私の真に目指すところですが、なんだ全部自分次第じゃないか、という信じ込みが芽生え、ひいては世の中の現実全部自分次第じゃないか、というところに行き着きます」

厳しい局面に置かれ八方塞がりだと思ったら、まずは自分を俯瞰してみてください。突破口は自分の中にあるのです。



全面ガラス張りでシャープな外観 神田エリア5駅を最寄りに 好アクセスでビジネス拠点に最適



※掲載図面は3～9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。



2019年2月撮影

VORT神田小川町 (仮称) 1・2階メゾネット 3、4、6、9階



ソリューション部 アクイジション課
山本 将道

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仲介会社から優先的にご紹介いただきました。都営新宿線「小川町」駅、千代田線「新御茶ノ水」駅、丸ノ内線「淡路町」駅より徒歩1分と、都心に張り巡らされた地下鉄網の上に立ち、最寄り駅へのアクセスに大変優れた11階建のビルです。ハイセンスなガラスカーテンウォールを採用し、スタイリッシュでシャープな外観、明るく開放感のあるフロアスペースを実現します。周辺エリアは、昭和30年代頃から学生や若者の趣味を反映した大型スポーツ用品店が出店し始め、現在では国内屈指のスポーツ用品店街として知られています。また、本の街・神保町エリアにも隣接しており、出版・書籍関連企業や書店も多く見られます。本件所在の街区では、大手デベロッパーによる再開発事業の構想があり、将来的な物件価値向上の可能性もあります。「VORT神田小川町」を是非ご検討ください。

	専有面積	販売価格 (税込)
1・2階メゾネット	207.28㎡ (62.69坪)	5億7,740万円
3,4,6,9階	114.19㎡ (34.54坪)	1億9,930万円～2億140万円



アクセス

- ※都営新宿線「小川町」駅 徒歩1分 ※千代田線「新御茶ノ水」駅 徒歩1分
- ※丸ノ内線「淡路町」駅 徒歩1分 ※JR中央/総武線「御茶ノ水」駅 徒歩7分
- ※都営三田線/半蔵門線/都営新宿線「神保町」駅 徒歩10分

■名称/ VORT 神田小川町 (仮称) ●所在地/ 東京都千代田区神田小川町一丁目8番8号 ●構造/ 鉄骨造陸屋根11階建 ●用途地域/ 商業地域 ●敷地面積/ 175.92㎡ (53.21坪) ●延床面積/ 1,385.85㎡ (419.21坪) ●土地権利/ 所有権 ●総戸数/ 10戸 (事務所10戸) ●販売戸数/ 5戸 ●専有面積/ 114.19㎡ (34.54坪) ～207.28㎡ (62.69坪) ●築年月/ 1991年2月 (平成3年) 新耐震基準適合 ●施工/ 三井住友建設㈱ ●管理/ (全部委託) [巡回] SPビルメンテナンス㈱から変更予定 ●管理費 (月額) /47,504円～86,229円 ●修繕積立金 (月額) /52,870円～95,971円 ●設備/ エレベーター1基 ●駐車場なし ●現況/ 入居中 ●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3月11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4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

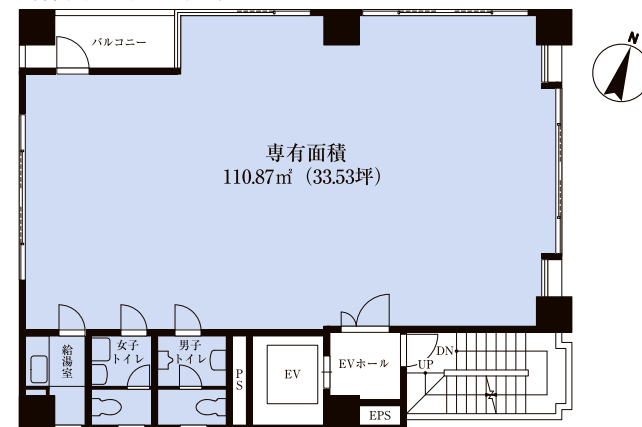


2018年11月撮影

3駅5路線利用可能! ホテルやビル建設で注目の水道橋エリア

VORT 水道橋Ⅱ 1、2、7階

※掲載図面は2階になります。



	専有面積	販売価格 (税込)
1階	81.24㎡ (24.57坪)	2億7,170万円
2階	110.87㎡ (33.53坪)	1億6,050万円
7階	108.40㎡ (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
- ※都営三田線「水道橋」駅 徒歩6分
- ※都営新宿線/都営三田線/半蔵門線「神保町」駅 徒歩8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 ●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/ 155.73㎡ (47.10坪) ●延床面積/ 962.01㎡ (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/ 81.24㎡ (24.57坪) ～110.87㎡ (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] (株) JNコミュニティ ●管理費 (月額) /51,750円～70,625円 ●修繕積立金 (月額) /17,711円～38,694円 ●設備/ エレベーター1基 ●駐車場/ 1台 ●現況/ 空室 ※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3月11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4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

4月10日(水) / 4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。

ボルテックス セミナー 検索

管理実績／運用実績 2019年2月度

預り資産時価総額	279,922,256,901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）	10,819,103,196円	
総稼働率	97.12%	※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 (2018.3.1～2019.2.28)	総件数 146件 平均所要期間 1.78ヵ月	

管理実績／販売実績 2019年2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 327名	30名	法人 480社
		法人のうち不動産業者 22社

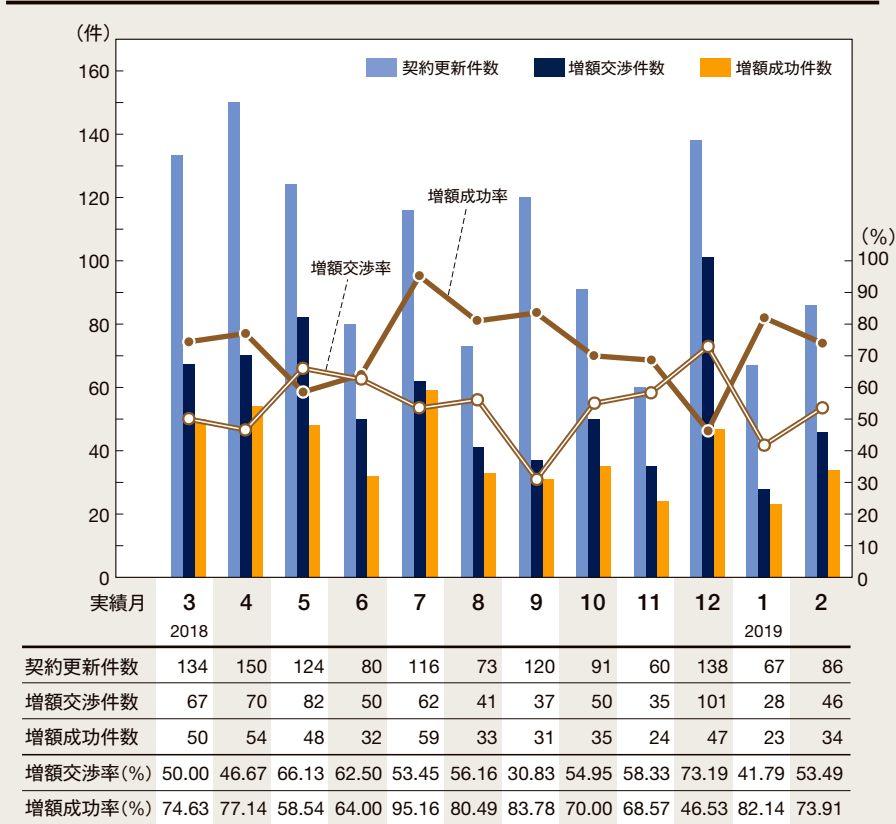
お客様実績（委託資産上位30傑）

					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	金属加工業	15件	3,688,800,000円*	2009年4月
4位	法人	娯楽業	6件	3,495,800,000円	2016年9月
5位	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円*	2014年7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	不動産管理・賃貸業	2件	2,824,800,000円	2019年1月
8位	法人	縫製機械製造業	5件	2,811,800,000円	2018年9月
9位	法人	金属切削部品加工業	14件	2,607,730,000円*	2012年7月
10位	法人	紙製品卸売業	6件	2,503,390,000円*	2014年6月
11位	法人	電気機械器具製造業	3件	2,493,494,100円	2016年5月
12位	法人	建築金物製造業	4件	2,290,100,000円*	2017年2月
13位	個人	不動産賃貸業役員	6件	2,144,090,000円	2014年8月
14位	法人	医薬品製造販売業	2件	2,077,300,000円*	2017年3月
15位	法人	繊維衣類卸業	6件	1,907,400,000円	2016年10月
16位	法人	娯楽業	16件	1,890,690,000円*	2010年12月
17位	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
18位	個人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001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	ソフト受託開発業	5件	1,610,350,000円	2017年5月
25位	法人	金物卸売業	2件	1,545,000,000円	2018年6月
26位	法人	種苗販売業	12件	1,536,140,000円*	2013年3月
27位	法人	不動産管理・賃貸業	1件	1,530,000,000円	2018年9月
28位	法人	一般製材業	4件	1,523,500,000円*	2016年10月
29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
30位	法人	不動産賃貸業	2件	1,515,900,000円	2018年9月

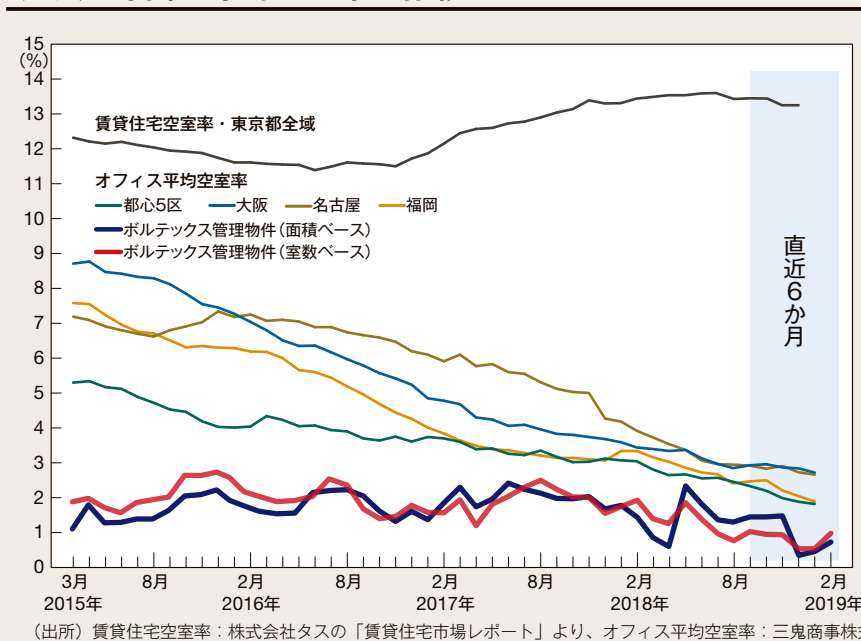
*個人取得分を含む

m ²	総貸室面積 188,149.55m ²
	空室面積 1,370.01m ²
	空室率（賃貸面積ベース） 0.73%
室	管理総数 1,523室
	空室数 15室
	空室率（室数ベース） 0.98%

増額成功率の推移 ※保有物件含む



過去4年間の平均空室率の推移 2015.3～2019.2



ファイナンス実績 2018年9月～2019年2月



増額改定交渉 ※保有物件含む

2018.3.1～2019.2.28の実績値	
契約更新総数	1,239件
増額交渉総数	669件
増額成功総数	470件
増額成功率（期間平均値）	70.25%
平均増額率（期間平均値）	7.10%
最高増額率	20.00%

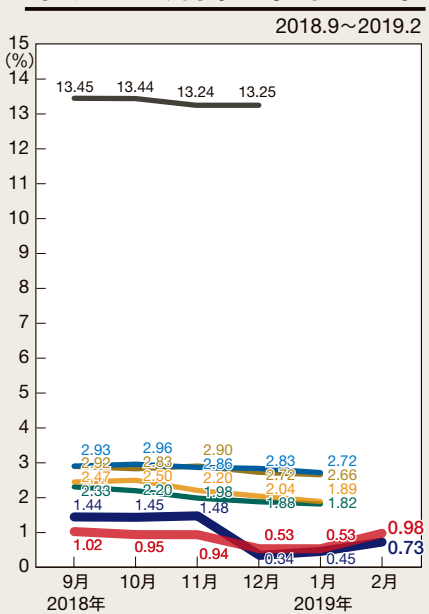
※期間中において減額は1テナントございました。

平均事務所入居期間 ※保有物件含む

2001.9.1～2019.2.28の実績値	
100坪以上	8.81年
50坪以上	7.02年
30坪以上	6.67年
全坪数平均	6.01年

※坪数は賃貸面積による
※住居は平均3.67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

直近6ヵ月間の平均空室率



2月の取り扱い金融機関（順不同）

- りそな銀行 □千葉銀行
□群馬銀行 □近畿大阪銀行



設立20周年記念 ボルテックス賢人会LE CLUB 開催のご案内

●日程

2019年6月14日(金)

17:30~20:00

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「設立20周年記念・ボルテックス賢人会LE CLUB」を開催する運びとなりました。当日は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、弊社は本年4月で設立20周年を迎えることとなりました。変化の激しい昨今に無事20周年を迎えることができましたのは、ひとえに皆様方のご支援ゆえと深謝いたします。つきましては感謝の意も込め、本賢人会を開催させていただきます。皆様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

区民文化栄誉賞等贈呈式

公益財団法人 板橋区文化・国際交流財団



【贈呈式：2019年3月2日】板橋区「区民文化優秀賞」

小野寺朝子選手が 板橋区「区民文化優秀賞(スポーツ部門)」を受賞

2020年東京大会のバレーアーチェリー(リカーブ女子)での強化選手を目指している小野寺朝子選手(ボルテックス所属)が、3月2日(土)に行われた板橋区の平成30年度区民文化栄誉賞等贈呈式にて「区民文化優秀賞(スポーツ部門)」を受賞しました。

この贈呈式は、文化、スポーツ、国際交流の各分野で活躍した個人または団体に対し、公益財団法人 板橋区文化・国際交流財団より顕彰していただくものです。小野寺選手はスポーツ部門における下記の実績により受賞しました。なお、小野寺選手は2010年・2016年・2018年は「区民文化奨励賞(スポーツ部門)」を受賞しておりましたが、今回は「区民文化優秀賞(スポーツ部門)」での表彰となりました。

◎第18回全国障害者スポーツ大会(福井しあわせ元気大会)アーチェリー(リカーブ50m・30mラウンド)優勝

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

宅建物取引業 国土交通大臣(2)第8509号

(公社)全国宅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3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3月11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。