

Vortex Magazine

V-PLUS

5

May 2019 Vol.35

20周年記念特集

20年の その先へ、 変革と進化

Special Contents

100年企業に向けた
ボルテックスの新たな挑戦

革新し続ける
ボルテックスの可能性

弊社取締役 兼 COO 中野哲浩

BOOK REVIEW

『創業三〇〇年の長寿企業は
なぜ栄え続けるのか』

超長寿企業から学ぶ
「企業存続のために経営者は何をすべきか」

田久保善彦氏



区分所有オフィスのボルテックス

Vortex

20周年記念特集 20年のその先へ、変革と進化

100年企業に向けた ボルテックスの 新たな挑戦

株式会社ボルテックス 取締役 兼 COO

中野 哲浩

2019年4月、弊社は創業20周年を迎え、次なるステージに向けて新たなスタートを切りました。現状に甘んじることなく絶えざる自己革新を続け、さらに進化するボルテックス。改革を主導するのは、2018年10月にCOOに就任した中野哲浩です。これまで「第二創業の請負人」「経営のプロ」として数々の経営改革を成功させてきた中野COOに、ボルテックスの未来に対する考えと意気込みを聞きました。

ボルテックスが 「革新し続ける企業」であるために

ボルテックスはこの20年間、日本における区分所有オフィスのトップランナーとして目覚ましい成長を遂げてきました。これからも独自の不動産戦略を通じて、企業価値の向上に貢献し、日本に1社でも多くの「100年企業」を創出していくため、私たちは創業20周年を迎えた今を“第二創業期”と位置づけ、さまざまな改革に取り組んでいます。

「100年企業戦略」を掲げるボルテックス自身が100年企業となっていくために、私は2つの要素が必要だと考えています。1つは「100年企業戦略のさらなる実践」であり、もう1つは「革新し続ける企業となること」です。

100年企業戦略とは、端的に言えば、100年後も存続できる強固なバランスシートをつくるため、揺るぎないキャッシュフローを生み出す優良資産であるプライムエ

リアの区分所有オフィスを長期的に保有することです。多くの企業が資産を保有しない「持たざる経営」に向かう中、ボルテックスはあえて「持つ経営」へのシフトチェンジを提唱してきました。経営の常識に反すると思われる方もいるかもしれませんが。しかし区分所有オフィスによる「持つ経営」は、いずれ経営の新常識となるに違いない「未常識」と呼ぶべきものです。何よりボルテックス自身が、2019年4月時点で500億円を超える物件を保有して盤石な経営基盤を築き上げ、「持つ経営」の正しさを実践してきました。お客様からの預り資産時価総額も約3,000億円にのぼり、マーケティング理論という市場の発達段階の「導入期」はもはや過ぎたと言えます。区分所有オフィスという未常識は、徐々に常識化しつつあると言ってよいでしょう。その認知度・普及度は今後、加速度的に高まっていくはずです。

だからこそボルテックスとしても、この分野のリーディングカンパニーでありトップランナーとして自己革

新を続け、お客様により良質なソリューションをご提供していくことが不可欠です。そこで現在、大きく3つの改革に取り組んでいます。

1つめは経営体制の強化です。経営規模が大きくなる中で、人と組織の力が十分に発揮されるには、経営陣が一枚岩の経営チームとなること。そして、理念・ビジョンの浸透を改めて図るとともに、互いに助け合い高め合う組織風土を醸成していくことが欠かせません。

2つめは内部統制の強化です。業務執行の透明性・健全性を確保し、社内外のステークホルダーに対する説明責任を果たし、信頼される内部統制システムを整備していくことは、企業としてのさらなる成長に不可欠です。

3つめは業務改善とシステム化です。経営規模が急拡大すれば、一時的に効率性が低下する恐れがあります。業務改善とシステム化を不断に進め、信頼性の高いオペレーション体制を構築することが必要です。

これらの改革の断行はCOOである私に課せられた重要な任務であり、すでに成果が出始めています。お客様にご満足いただける組織の基盤作りのため、引き続き邁進していきます。

海外物件開発からAI技術による不動産 テックまで、新分野へのあくなき挑戦

事業戦略についても、都心のプライムエリアを対象とする区分所有オフィスだけにとどまらず、新たな分野に挑戦していく考えです。

第一に、多様な不動産ソリューションの提供です。お客様にとって希少価値のある不動産物件は、区分所有オフィスだけではなく。すでに大規模商業ビルの仕入れ・販売のほか、独自の物件開発、さらに高級ヴィラ

をはじめとするリゾート物件の開発・運営なども検討しています。

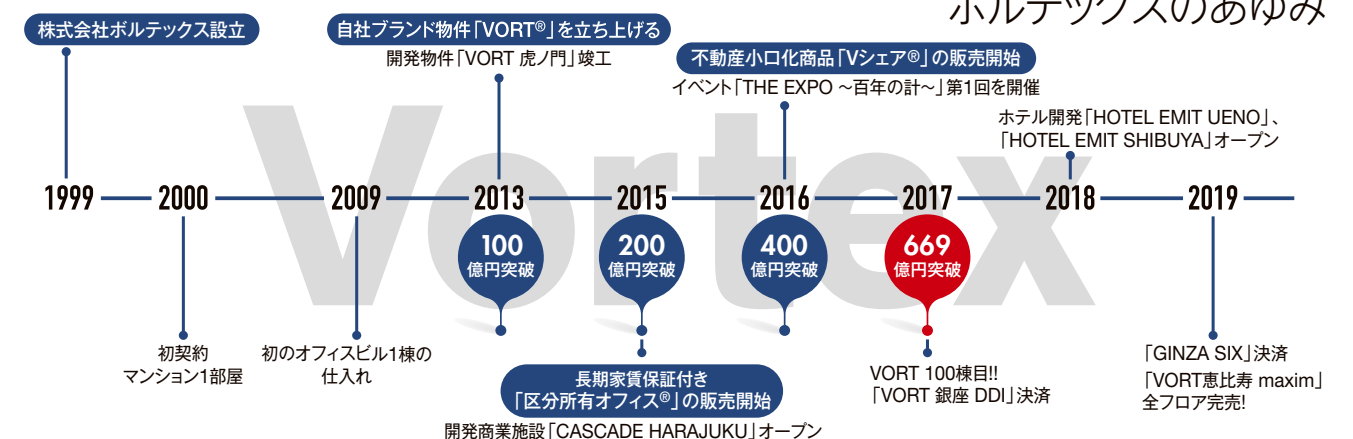
第二に、海外不動産の取り扱いです。経営安定性に貢献する区分所有のビジネスにおいて、扱うべき資産は東京のオフィスビルに限りません。バランスシートを強化していく上で大事なのは資産を分散すること。地域分散・国際分散の観点から、各国のプライムエリアの良質な不動産をご提供していくのは、私たちの必然的な使命の1つと考えています。その実現を通じて、弊社の事業規模は必然的に何倍にも大きくなっていくはずです。日本の市場だけではなく、世界の市場でも期待していただける企業へと成長していきたいと考えています。

第三に、AI（人工知能）テクノロジーの開発・活用を含む、不動産テック部門の強化です。RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の導入によるルーチン業務の自動化・省人力化に早くから取り組んでいますが、それだけにとどまりません。古いビジネス慣習が残り、なおかつ情報の非対称性が大きい不動産業界において、顧客視点に立った情報提供システムの確立が欠かせないというのが私たちの考えです。ボルテックスデジタルという専門の子会社を有し、すでにAIを活用した差配や賃料査定システムの独自開発に着手。AI開発においては業界内でも先進的な技術開発を続けています。

私たちの新たな挑戦はすでに始まっています。

区分所有オフィスという圧倒的なビジネスモデルを持つ弊社が、未知の分野に挑み続けることで「革新し続ける企業」となることができれば、その成長は揺るぎないものになるに違いありません。「Win by All Vortex」……私たちの総力で最高の成果を出していきます。これからのボルテックスにぜひご期待ください。

ボルテックスのあゆみ



中野哲浩COOが語る 革新し続けるボルテックスの可能性



経営改革のプロとして、不動産業界の現状をどう捉えているのか。ボルテックスの強みとは何か。具体的にどんなビジョンや戦略に基づいて改革を進めていくのか。中野COO自身の経歴や仕事観などと共に語ってもらいました。

Profile

京都大学電気系学科卒業後、現株式会社デンソーに入社。エンジニアあがりの経営企画マンとして頭角を現す。ミシガン大学にてMBA取得。現JOHNAN株式会社にて、事業と組織を立て直しV字回復を遂げる。経営の傍ら同志社大学などで講師も兼務。株式会社ミスミグループ本社にて社長補佐、米国アークにて会長兼CEO、シーラックス株式会社に取締役経営企画室長を経て、2018年10月ボルテックス入社、現職。オーナー系企業にて、第二創業を推進。変革と人づくりを得意とする。

経営者とは出世のゴールではない。
経営を革新し続けるプロの専門職であるべき

——ボルテックス入社前は「改革型経営者」として、複数の企業で経営改革に取り組まれてきたそうですね。

はい。事業再生、第二創業、M&A、PMI、新規事業創造、組織改革などあらゆる経営改革に携わりました。私が「改革型経営者」を志向するきっかけとなったのは、最初に勤めた大手自動車部品メーカーでの挫折と成功の体験でした。エンジニアとして、その企業の将来を支えると期待された移動体通信事業に従事しましたが、莫大な人的・資金的資源を投じた事業にもかかわらず成果につながらず、撤退する事態になったのです。

私は30代で何の肩書きもありませんでしたが、このとき経営戦略の大切さを痛感。そこで、次に担当した情報通信技術の特許出願活動では、自分1人で経営企画を立ち上げ、あえて戦略的に複数部門を巻き込んだ全社プロジェクトにして組織改革にも取り組みました。今でいう「コネクティッドカー」の原型になるプロジェクトとなり、大きな成功を収めました。

「経営者とは出世のゴールを示す肩書きではなく、人と組織の成長のため経営を革新し続けるプロの専門職である。活動の戦略性と行動力さえあれば、たった1人からでも経営改革が成し遂げられる」……30代で気づくことができたのは大きな財産であり、経営者としての貴重な原体験になっています。

まだまだ開拓の余地の多い不動産業
ボルテックスはこの市場を勝ち抜ける企業である

——そんな中野COOから見て、ボルテックスの強みとは何でしょうか。

そもそも不動産業とは極めて長い歴史を持ちながら、アマゾンやグーグル、トヨタのような市場の覇権を握る巨大企業が世界で1社も生まれていない希有な業界です。この魅力的な未開市場を勝ち抜ける武器を多数有しているのがボルテックスだと確信しています。

その武器とは何か。まずもって「区分所有オフィス」というビジネスモデルのポテンシャルの高さ。そして、提案から販売、管理、売却支援まで含めた一気通貫でソリューションを提供できる社内体制です。さらに区分所有オフィスが企業経営にもたらす意義を、お客様に誠意と信念を持って伝えられる高い営業力も大きな強みです。

ね。弊社のエンゲージメント診断結果からも社員が区分所有オフィスの良さを確信しているのは明らかで、これほど自社商品を愛している企業はじつは滅多にないはずです。古い慣習を打破し経営の新常識を打ち立てるという強い信念を持つ改革型経営者・宮沢の下に社員が共感し集結している。非常に大きな可能性を感じます。

事業展開も区分所有オフィスにとどまらず、大規模商業ビルの仕入れ・販売、独自の物件開発、海外不動産の取り扱いなど、新分野に着手しています。加えて私が期待しているのは不動産テック事業です。

子会社のボルテックスデジタルが手がける不動産業向けのAI開発・活用は業界全体に先行。AI差配（個々のお客様へ最適なソリューションを提供するための物件・営業人員の選定）やAI賃料査定（エリアや面積など多様な不動産データから賃料を算定）などは不動産業界の古い慣行に一石を投じる技術になる可能性を秘めています。

——中野COOと宮沢社長は、一見まったくタイプが異なるように見えますが、じつは経営者としての姿勢や志に共感される点が多いとお聞きしました。

そうですね。「経営の新常識を世に問う」「区分所有オフィスを軸に企業のバランスシートを支え、日本をよくしていく」という経営姿勢に共感したのはもちろんですが、それだけではなく。私も宮沢も、世の中の不合理なことへの忤怩たる思いが価値観の根底にあり、社会に対する反骨精神や公憤が行動の原動力になっている点はかなり共通しています。普段のキャラクターは全然違うので、私と宮沢の考え方が似ているという社員たちは驚くかも知れませんが（笑）。

入社前、宮沢から「究極的にはお金の問題ではなく、世の中に提供したい経営ソリューション、広めたい経営哲学がある。ぜひ一緒に伝説を創ろう！」と言われ、感銘を受けました。私自身は創業経験はありませんが、「改革型経営者」として複数のオーナー企業で経営を支えてきた経験から、尖ったアントレプレナー精神に共感する部分も大いにあります。アクセルとブレーキを使い分けながら、宮沢と連携して経営に取り組んでいます。そもそも外部の立場にいた私をCOOに抜擢したのは経営トップとして大きなリスクテイクです。ぜひ期待に応えたいと思っています。

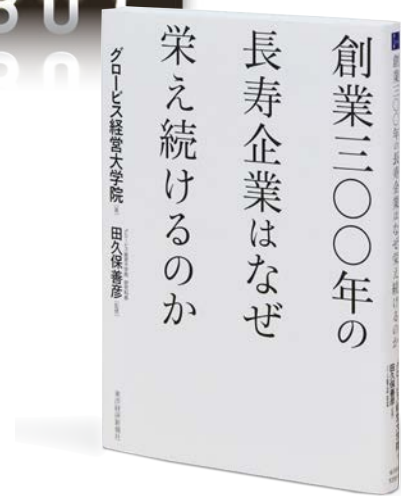
——最後に、創業20年を経て第2ステージに入ったボルテックスにおいて、中野COOが果たすべき役割についてお考えをお聞かせください。

企業変革の入り口は、一般に「戦略の改革」と「組織・オペレーションの改革」の2つがあります。優れた戦略を持つボルテックスの場合、後者の実践から始めるべきです。COO就任直後から、組織再編・役員役割変更、適時開示体制構築、レポートライン明確化、仕入・投資ルールの精緻化など、さまざまな改革に着手。社長・役員・社員らの協力を得て、すでに成果が出ています。社内の期待感が高まっているのを実感しています。

一言で言えば、私の役割は「つなぐこと」です。ボルテックスが急激に規模を拡大していく中で、改めて経営を一枚岩にし、会社を前向きにドライブさせていくことが必要です。そのために経営トップと社員を、社員とビジョンを、社員同士・部門同士を、あるいは社内外の人や情報を、それぞれつないでいく。イノベーションの概念を説いた経済学者シュンペーターは「新結合を遂行することがイノベーションである」と言っています。すなわち、つなぐことこそ価値創造の源泉。それにより、ボルテックスの経営・ビジネス全体にイノベーションを起こしたいと考えています。

一例を挙げると、営業品質、仕入品質に加えてPM（管理）品質の向上活動を行い、顧客満足度の向上を図っていく考えです。自分が自動車業界に長くいたことから、商品・サービスの品質向上がお客様との長い付き合いに欠かせないとの思いが強くあります。これまでのボルテックスの強みに、私自身の知見をつなぐことで、不動産業界で“品質のボルテックス”という新たなブランド（信頼）を構築し、ボルテックスファンを増やしていくことを目指しています。

ボルテックスには「Challenge1000」という中期計画スローガンがあります。現在の売上高600億円から1,000億円へ。中長期的なビジョンとしては、これをクリアすることが重要な一歩だと捉えています。これを機に一層の上昇スパイラルに入り、弊社の事業はさらに成長して、お客様にもより多くの価値が提供できるようになります。宮沢の目指す「1兆円企業」、すなわち社会的インパクトを発揮できる規模の企業になるというビジョンの達成への道のりも、その結果として自ずと見えてくるはずです。



BOOK REVIEW

『創業三〇〇年の長寿企業はなぜ栄え続けるのか』

超長寿企業から学ぶ「企業存続のために経営者は何をすべきか」

いつの時代も経営者は、あらゆるリスクを想定し、時代に合わせ柔軟性を高め、ファクトに基づいた判断を行い危機を乗り越えています。近年、変化のスピードが速まり先行きが見えないなか、偶然を必然に変える努力が必要です。事業承継の要諦と長寿企業の経営について、『創業三〇〇年の長寿企業はなぜ栄え続けるのか』の監修者である田久保善彦氏にお話を伺いました。

知りたいのは「経営者が何をしてきたか」

日本は、創業100年以上の企業が3万社以上存在する「長寿企業大国」です。そのため「長寿企業」をテーマに研究された書籍が、多数出版されています。しかし、その多くは、「日本固有の歴史的背景と文化的背景に偏りがちだった」と田久保善彦氏は指摘します。

「300年企業の経営者が、どんな努力と工夫を重ねてきたか。そこを議論しなければ、現代の経営者に向けた指針にはなりません。企業経営者が知見を得られる経営論を目指して長寿企業の分析を行いました」（田久保氏）

本書では、「創業300年以上」かつ「売上50億円以上」の企業に研究対象を絞り、該当する69社を「日本型サステナブル企業」と定義し、事例とともに長寿経営の秘訣を明らかにしています。なかでも、「創業300年以上」に限定した意義は、事業継承の重要課題である「企業理念の継承」の実態を把握するにあたり、「どうやって当時の理念が脈々と伝えられてきたのか、伝えるために何ができるのか、普遍性の高い議論ができる」ためだと田久保氏は説明します。

「うちは〇〇屋です」と決めつけたら負け

本書の執筆陣が調査によって導き出したのは、すべての日本型サステナブル企業は、「時代や顧客の変化にあわせて商品やサービスを革新し、時には新しい顧客を開拓し、顧客価値を提供し続けてきた」ということ。時代・事業・世代の3つの変化を注視し、時には大胆に舵を切っていく。3つが揃っていることが重要で、どれか一つでも乗り越えられなければ長寿企業にはなり得ない

といいます。その上で、自社の本質的な強み、源泉である「コア能力」を自覚し続けることが必要です。そして、コア能力となる、①自己認知する力、②新たな顧客価値に変えていく力、③磨き続ける力——を持つことが事業存続の要件になると説明しています。

社会の構造や人々の生活様式の変化、技術の進歩によって使命を終える商品・サービスは、いつの時代にもあります。富士フイルムでは、かつて主要事業だった写真フィルム事業が大幅に縮小しましたが、化粧品をはじめ別の業態で主力事業を増やしています。同社が自らを「写真フィルム屋」と表層的な価値で捉えず、「薄膜・微細を高品質に作り込む力」をコアに顧客価値を提供する企業だと認識していたからこそ、成し得たことです。

加えて、経営者も従業員も年月とともに入れ替わる中で、経営理念や価値観を伝え続けることは容易ではありません。それができている企業は、「社長自らが言動で示している。その徹底度と深さが違う」というのが田久保氏の見解です。それを顕著に示すエピソードとして氏



が挙げたのは、酒造業で約380年の歴史を持つ月桂冠の事例です。

月桂冠の経営理念には「社員一人ひとりの充実した人生を支援する」という趣旨の文言が含まれており、それを象徴するかのように、OB・OGの物故者法要が没後50年間続けられています。「理念に照らした行動が、会社の行事として、それも経営トップが率先する形で当たり前のように行われ、社員一人ひとりに自然と刷り込まれる。日頃の活動を通して理念を浸透させています。そのためには社内のコミュニケーションが必須です。本書で取り上げた企業では、今でも新入社員寮を用意している会社が多く存在しています。花見、運動会、社員旅行といった行事も欠かさず、徹底的に横のコミュニケーションが取れる機会を増やそうと努力をしています。『ここで働いていてよかった!』と思えるような共通体験を社員が持てることが価値観をつなぐのです」

長寿企業は、経営者自らが圧倒的な努力をして、成長を続けている

さらに本書で特徴的なのは、日本型サステナブル企業の共通点として「神事・祭事」の習慣に触れられていること。神を感じることは、人智を超えた抗えないものへの謙虚な気持ち、畏怖の念の醸成に効果的であり、とりわけ経営者自身のために重要な取り組みだといいます。

「経営者は、オーナー企業であれば特に、あらゆる権利を持ち、独りよがりになってしまいがちです。自分よりはるか上方の存在を常に心の片隅に意識することで、謙虚さを失わずにいられるのだと思います」

神事・祭事には深い地域性がありますが、日本型サステナブル企業のほとんどは、地域との関係性を作りながら少しずつ成長を重ねてきた歴史を持っています。地域との関わりは、企業のほとんど根幹といってもよく、徹底的にしがらむくらいの覚悟があっていいと田久保氏は強調します。

これはグローバル展開にも通じる話です。海外に拠点

田久保 善彦氏（たくほ よしひこ）

グロービス経営大学院 経営研究科 研究科長。常務理事。スイスIMD PEDコース修了。経済同友会幹事、ベンチャー企業社外取締役なども務める。『ビジネス数字力を鍛える』（ダイヤモンド社）、共著に『志を育てる』（東洋経済新報社）、『日本型「無私」の経営力』（光文社）をはじめ多くの著書がある。



を置くなら、「この地に根を下ろして事業を行うのだ」という覚悟、日本でしてきたのと同じように地域との関係性を少しずつ築こうという根気」が必要で、それを実践できている企業が、現に海外進出に成功しています。

変化が激しく予測不能の現代社会において、唯一明らかなことは、「世の中は変化し続ける」ということ。「変化対応能力を高め続ける以外に、生き延びる方法はありません。経営者がどれだけ腹を据えて現実を直視し、時代に適応していくかにかかっていると思います」

変化を感じ取ることと、進むべき方向を見極めること。両者の性質を、田久保氏は波に例えました。「変化には大きな波と、それに乗ってくる擾乱じょうらん的な波があります。前者については歴史から学べる部分が大きいと思いますが、後者については社会の動向を日々注視している必要があります」

これだけ複雑化した世の中においては、経営者が一人で背負うのではなく、積極的に役割分担をすべきです。社長、相談役、会長は、大きな波を見るために存在しているし、執行役員をはじめとする部門のリーダーは微小擾乱を察知し、日々の変化の波に乗ることに長けていればよいわけです。

それでも、どんなに謙虚に丁寧に事業に取り組んでも、災害・戦争・不況など、不可避的な事態に遭遇すればどうにもなりません。しかし生き残った企業には、運や偶然では説明のつかない力があります。例えば、経営者が経営能力の向上を自らに課し、柔軟性の高い企業を目指すなど、存続するために不断の努力を続けてきた企業だけが、残っていくのです。

「不動産は分散して持つとか、取引先を分散するとか、当たり前のことですが、どういうリスクがあってどうすればリスクを回避できるのか考えて、先手を打つ。それは経営者がやり得ること。悪い条件が重なるときでも、経営者ができることはまだまだたくさんあるし、危機に強い会社は一つの例外もなく、経営者が絶えず必死に努力しています」



東京、新宿、品川へアクセス良好。 総武線快速停車駅から徒歩1分の 圧倒的利便性



※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。



VORT新小岩 地下1・1～3階 (計4フロアで1戸)、 4～7階



東日本第2営業部
部長 北口 博之

物件アピールポイント

本物件は1991年11月竣工、JR中央・総武線／総武線快速「新小岩」駅徒歩1分の立地にあり、新小岩駅前ロータリーに面する視認性に優れた商業ビルです。JR東日本の2017年度のデータによると、新小岩駅の1日の平均乗車人員は約76,000人超と、お洒落スポットとして名高い原宿駅や、港町横浜の中心地である桜木町駅を超えており、著名な繁華街の駅と比較しても引けをとらない「駅前商業ビル」として魅力的な物件となっております。

JR東京駅まで最短13分と都心へのアクセスにも優れており、また駅前を中心に再開発計画が進んでいることから、物件価値向上への波及効果が期待できます。VORTシリーズとしてJR駅前ロータリーは初取得で、経費率の低さと高い効率性、希少価値拡大は、弊社VORTシリーズの中でも特に自信を持っておすすめできる物件です。ぜひ、「VORT新小岩」をご検討ください。

	専有面積	販売価格 (税込)		専有面積	販売価格 (税込)
7階	261.15m ² (78.99坪)	5億640万円	4,5階	258.84m ² (78.29坪)	5億4,900万円
6階	258.84m ² (78.29坪)	5億1,090万円	地下1・1～3階	1,042.79m ² (315.43坪)	33億7,700万円



アクセス

※JR中央／総武線／総武線快速「新小岩」駅 徒歩 1 分

■名称 / VORT 新小岩 ●所在地 / 東京都葛飾区新小岩一丁目44番4号 ●構造 / 鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付7階建 ●用途地域 / 商業地域 ●敷地面積 / 397.55㎡ (120.25坪) ●延床面積 / 2,408.75㎡ (728.64坪) ●土地権利 / 所有権 ●総戸数 / 8戸 (店舗: 8戸) ●販売戸数 / 5戸 (地下1階～3階で1戸) ●専有面積 / 258.84㎡ (78.29坪) ●築年月 / 1991年11月 新耐震基準適合 ●施工 / 村本建設 (株) ●管理 / [全部委託] [巡回] ボルテックス合人社建物業管理 (株) に変更予定 ●管理費 (月額) / 17,343円～69,544円 ●修繕積立金 (月額) / 18,378円～110,926円 ●設備 / エレベーター3基 (内1基: 1階～3階専用) ●駐車場 / なし ●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。 ※徒歩分数は1分 = 80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年4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: 2019年5月9日

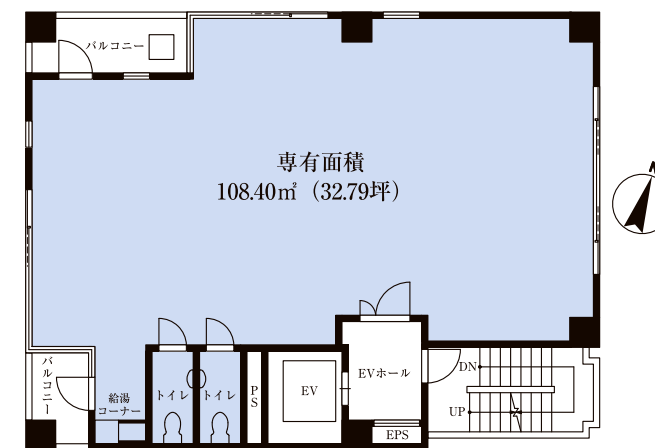
オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

実需販売物件のご案内



都市機能と好アクセスがポイント ホテルやビル建設で注目の水道橋エリア

VORT 水道橋Ⅱ 7階



	専有面積	販売価格 (税込)
7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 / 1戸 ●専有面積 / 108.40㎡ (32.79坪) ●築年月 / 1989年5月 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) / 69,051円 ●修繕積立金 (月額) / 37,832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。
※徒歩分数は1分 = 80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年4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: 2019年5月9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

5月15日(水) / 5月29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3月度

預り資産時価総額	288,540,936,901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）	10,844,735,472円	
総稼働率	97.15%	※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 (2018.4.1～2019.3.31)	総件数 147件 平均所要期間 1.59ヵ月	

m ²	総貸室面積 191,033.89m ²
	空室面積 613.93m ²
	空室率（賃貸面積ベース） 0.32%
室	管理総数 1,543室
	空室数 8室
	空室率（室数ベース） 0.52%

管理実績／販売実績

2019年3月度

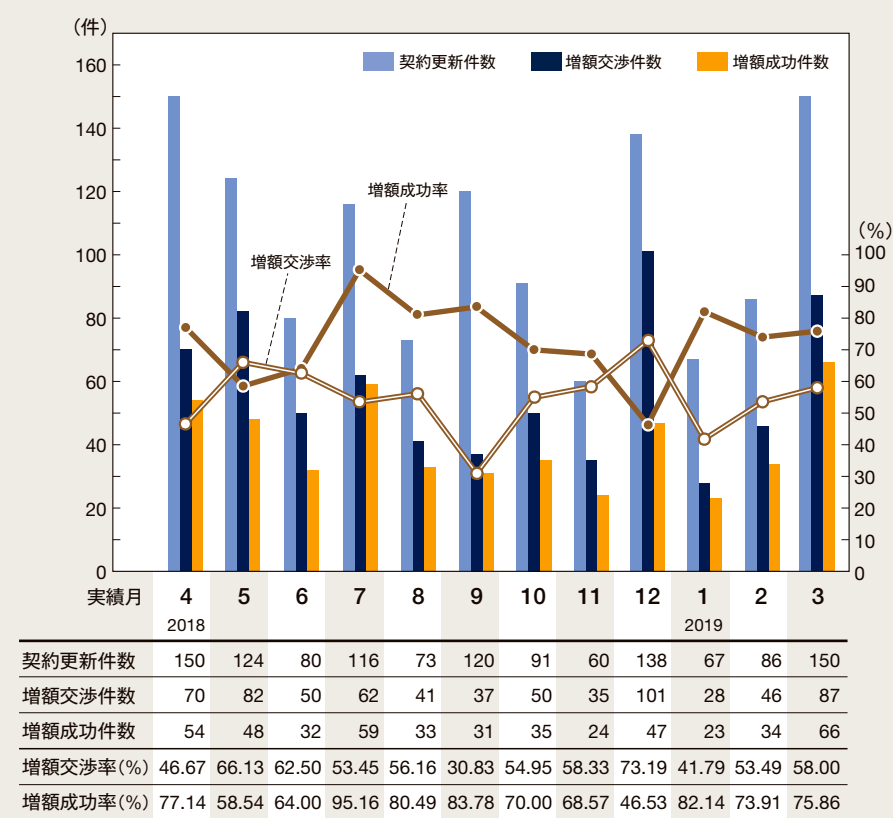
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 329名	30名	法人 489社
		法人のうち不動産業者 24社

お客様実績（委託資産上位30傑）

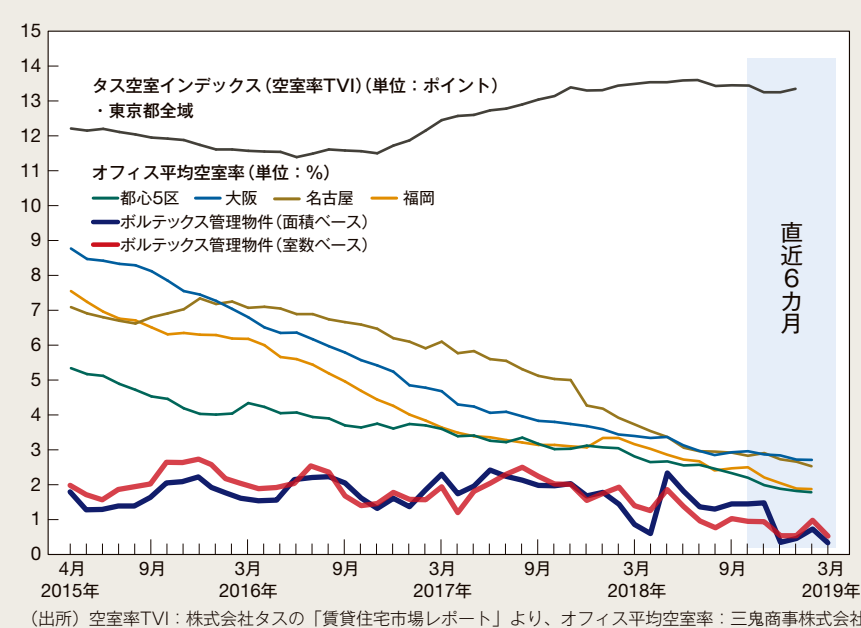
					取引開始年月
1位	個人	食料品製造業役員	7件	7,072,600,000円	2015年7月
2位	法人	厨房機器製造業	11件	4,091,820,000円	2013年2月
3位	法人	金属加工業	15件	3,688,800,000円*	2009年4月
4位	法人	娯楽業	6件	3,495,800,000円	2016年9月
5位	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円*	2014年7月
6位	法人	燃料小売業	6件	3,071,800,000円	2017年5月
7位	法人	不動産管理・賃貸業	2件	2,824,800,000円	2019年1月
8位	法人	縫製機械製造業	5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	海運業	3件	2,138,280,000円	2019年3月
15位	法人	医薬品製造販売業	2件	2,077,300,000円*	2017年3月
16位	法人	印刷業	4件	2,038,300,000円*	2018年2月
17位	法人	繊維衣類卸業	6件	1,907,400,000円	2016年10月
18位	法人	娯楽業	16件	1,890,690,000円*	2010年12月
19位	法人	中古品小売業	3件	1,859,200,000円*	2017年7月
20位	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
21位	個人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001年4月
22位	法人	インターネット販売業	9件	1,795,100,000円	2012年3月
23位	法人	牛乳・乳製品卸売業	6件	1,729,900,000円	2012年5月
24位	個人	外資系金融機関役員	10件	1,666,460,000円	2006年1月
25位	法人	種苗販売業	13件	1,645,840,000円*	2013年3月
26位	法人	ソフト受託開発業	12件	1,629,400,000円	2004年3月
27位	法人	ソフト受託開発業	5件	1,610,350,000円	2017年5月
28位	法人	金物卸売業	2件	1,545,000,000円	2018年6月
29位	法人	不動産管理・賃貸業	1件	1,530,000,000円	2018年9月
30位	法人	一般製材業	4件	1,523,500,000円*	2016年10月

*個人取得分を含む

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 2015.4～2019.3



ファイナンス実績 2018年10月～2019年3月



増額改定交渉 ※保有物件含む

2018.4.1～2019.3.31の実績値	
契約更新総数	1,255件
増額交渉総数	689件
増額成功総数	486件
増額成功率（期間平均値）	70.54%
平均増額率（期間平均値）	6.92%
最高増額率	20.00%

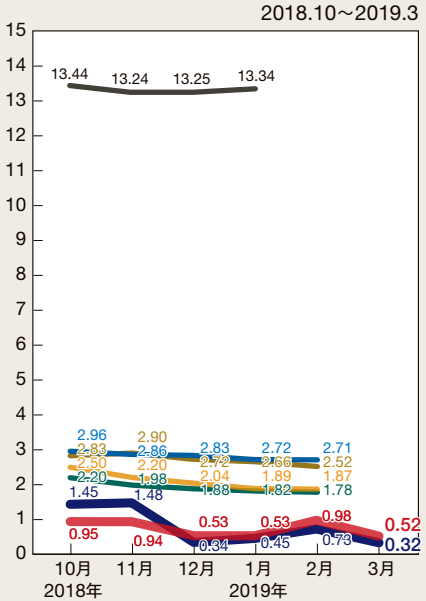
※期間中において減額は1テナントございました。

平均事務所入居期間 ※保有物件含む

2001.9.1～2019.3.31の実績値	
100坪以上	8.77年
50坪以上	7.01年
30坪以上	6.68年
全坪数平均	6.03年

※坪数は賃貸面積による
※住居は平均3.73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カ月間の平均空室率



安田 顕さんをイメージキャラクターとして継続起用！ 『100年企業戦略 東京宣言 篇』の新CMが完成



株式会社ボルテックスは新CMを2019年4月2日（火）よりオンエア開始しています。

2017年1月より、俳優・タレントとして活躍されている安田 顕さんをイメージキャラクターとして起用し、最新作となる新CM『東京宣言 篇』では、安田さんのナレーションを軸に、ボルテックスの「100年企業戦略」に込める想いを映像化いたしました。

弊社公式サイトにて動画をご覧いただけます。

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

鹿児島支店開設記念 特別セミナーを開催

2019年4月1日、鹿児島支店が開設いたしました。それを記念し、鹿児島、宮崎エリアでご活躍の税理士の先生をお招きし、下記日程にてセミナーを開催いたします。また、弊社代表取締役社長兼CEO宮沢文彦も講演させていただきます。事業承継税制の活用事例や事業継続性向上をテーマとしており、地域経済を支える皆様にとってお役に立てる内容となっております。講演終了後は懇親の場を設けておりますので、ご参加の皆様のネットワークづくりにもお役立てください。ご来場を心よりお待ちしております。

スケジュール（宮崎・鹿児島共通）

	定 員	参加費
セミナー（開場13:30） 14:00～16:10	各 30 名様	無料
懇親会&名刺交換会 16:20～17:00		

お申し込み・お問い合わせ

弊社営業担当もしくは下記までご連絡をお願いいたします。

株式会社ボルテックス セミナー推進課

TEL：03-6893-5311 mail：info-seminar@vortex-net.com

宮崎

開催日：2019年 5月13日（月）
会 場：ニューウェルシティ宮崎

「やってみてわかった 新事業承継税制のポイント」



講師
税理士法人 馬服&パートナーズ
代表社員税理士

甲佐 敬氏

鹿児島

開催日：2019年 5月14日（火）
会 場：城山ホテル鹿児島

「会社・財産・後継者を守る 事業継続戦略」



講師
税理士法人 れいめい
代表社員税理士

塩倉 宏氏

40名の新卒社員が入社しました

4月1日（月）東京本社にてボルテックスの入社式が行われました。「経営の新常識」を創り、日本の未来を切り拓く」という弊社のミッションに共感した40名の新入社員が未来を担っていきます。社会人としての第一歩を踏み出した彼女らの応援をよろしくお願いいたします。



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4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2019年4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。