

Vortex Magazine

V-PLUS

6

June 2019 Vol.36

特集

一步先を 見据えた イノベーション

Close Up Interview

経営者こそ自己否定する 勇気を持つべき

ニューランド・ジャパン株式会社 代表取締役 劉 勁柏様 りゅう けいはく

V-Voice

独自のデータと万全な基盤で 的確な情報を提供する イノベーション戦略

情報システム統括部・統括部長 兼
株式会社ボルテックスデジタル 代表取締役 清水 覚

BOOK REVIEW

『イノベーションの壁』

発想力だけでなく意識と組織風土を大胆に変える
村山 誠哉氏



VORT 神保町 II (仮称)

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex



Close Up Interview

ニューランド・ジャパン株式会社

代表取締役 劉 勁柏様
りゅう けい はく

国内の経済・産業が成熟化する中、新たな市場を切り拓くような製品・サービス・ビジネスモデルを創出する「イノベーション」があらゆる日本企業に求められています。

イノベーション創出には、技術開発力はもちろん、経営層の意識改革や社員の能力を引き出す組織づくり、スピード感のある意思決定などの要素が不可欠です。日本企業が取り組む際の課題や留意点はどこにあるのでしょうか。システム開発事業を中心に、日本と中国で目覚ましい成長を遂げられているニューランド・ジャパン株式会社の劉勁柏社長に語っていただきました。

イノベーションを支えるのは技術ではなく価値観
経営者こそ自己否定する勇気を持つべき

東京都台東区に本社を置くニューランド・ジャパン。中国の大連ニューランドシステムの日本法人として、オフショア開発を主力に2008年にスタートした同社は、近年、長野を拠点とするニアショア開発*1やBPO*2データ入力をはじめ、国内事業を増強。さらにはオープンイノベーションによって、事業領域を大きく広げています。

劉社長は大学卒業後に研修生として初来日され、再来日後約10年間、日本企業でさまざまな業務経験を積み中国に帰国。日本での経歴とバイタリティを買われて中

国有数の金融企業で経営トップを務めました。

「優れた金融企業でしたが、上場企業だったのでどうしても株主優先になりがちで

した。私が望むのは社員をもっと大切に経営。社員の満足がなければお客様の満足も企業の発展もないからです。私の経験を基に、日本企業と中国企業の良いところを兼ね備えることができれば、きっと世界で無敵の企業になるはず。そんな想いでニューランドグループを立ち上げました」

日本企業は堅実・安定志向が強く、製品の品質も高い反面、スピード感やチャレンジする姿勢が足りないと劉社長は指摘します。

「中国は企業の新陳代謝が激しい一方、売り上げを何十倍にも伸ばす企業が出てきます。日本は潰れる企業は少ないのですが、10年経っても規模が変わらない。失敗を恐れず、チャレンジして事業拡大を目指すべきです」
実際、2008年時点で約1,300万円だったニューランド・

ジャパンの売上高は現在、8億円を超えます。目覚ましい成長ぶりですが、常に順風満帆だったわけではありません。為替相場の急変動で、年間7,000万円もの赤字を抱えたり、リーマンショックで大打撃を受けたりしました。しかし日本の地方企業を中心に地道に営業し、他社が真似できないような短納期での開発努力を続けた結果、評価してくれる企業が着実に増えていきました。

年齢を問わず、社員にチャンスを与える

劉社長の次なるチャレンジが、IoT事業の立ち上げです。通常のシステム開発と違い、あらゆるモノをネットにつなげるIoTのシステムは、モノづくり経験のない企業が参入するのは難しいと考えがちです。しかし劉社長は迷うことなく、中国・深圳のメーカーの協力を取り付けて、スマートフォンのアプリで位置情報を把握できる超小型タグの試作品を短期間のうちに開発しました。なぜ、同業他社の一歩先を行くようなイノベーションにこれほど柔軟に取り組めるのでしょうか。

「イノベーションの創出は技術力の問題ではなく、自分の古い価値観を捨てられるか否かにかかっている」と劉社長は強調します。

「私たちを取り巻く環境は急激に変化していますが、注意しないと自分がそれに取り残されても気づくことができません。年長の人は若い人の行動や価値観を否定しがちですが、実は間違っているのは自分じゃないかと顧みる姿勢が絶対に必要です。特に経営者は自身の価値観を自己否定する勇気がなくてはならない。そういう心を持って初めて新しい発想が生まれます」

もう一つ劉社長が重視するのが、年齢に関係なく社員

お客様ご紹介

ニューランド・ジャパン株式会社

代表取締役 劉 勁柏様

大学卒業後、1990年に研修生として初来日。中国で水産関連の貿易業に従事した後、再来日し1993年から2003年まで日本各地でさまざまな仕事を経験。その後、大連にて中国有数の金融関連企業の経営者を務め、2006年4月、大連ニューランドシステムを設立。大変な読書家で、その対象は古事記や日本書紀まで多岐にわたり、日本の歴史にも造詣が深い。

<https://www.newland.co.jp>

【所在地】〒111-0042 東京都台東区寿1丁目18番1号
サンライズ浅草2F

【事業内容】ソフトウェアオフショア開発サービス、ニアショア開発サービス、BPOデータ入力、翻訳、コールセンターサービス

にチャンスを与えることです。

「情熱さえあれば人は何歳でも成長できます。失敗しても構わない。社員の持つ情熱を評価し、挑戦を促す。それが本人の成長につながるし、そんな風土が企業全体の成長の原動力になるのではないのでしょうか」

中国での成功体験から
日本での不動産投資にも前向きに

劉社長とボルテックスの出合いは2018年春。ちょうど本社の移転を検討しようかと考えていた頃だったそうです。

「私たちの仕事も同様ですが、信頼関係が最も大事だと思います。ボルテックスの営業の方が粘り強く、足を運んで説明してくれたので、信頼できると思いました。日本ではバブル崩壊の影響もあって不動産投資にネガティブなイメージを持っている方がいるようですが、中国は逆に不動産価値

の上昇が目覚ましいので、良い経験をしている人が多い。私も不動産投資に前向きな気持ちを持っていました」

劉社長が社員たちと共有している理念が「責任感」「向上心」「愛（助け合い）の心」の3つです。この3つを柱に、社員一丸となって成長と幸せを目指せるような企業にしたいと劉社長は語ります。その実現は遠くなさそうです。社員のことを本当に大事にされている劉社長のお人柄が終始感じられた取材でした。



ご保有物件のご紹介



サンライズ浅草

DATA

【専有面積】	179.06㎡ (54.16坪)
【最寄駅】	銀座線「田原町」駅 徒歩3分 大江戸線「蔵前」駅 徒歩5分 浅草線「蔵前」駅 徒歩7分 浅草線「浅草」駅 徒歩8分 銀座線「浅草」駅 徒歩9分 東武スカイツリーライン「浅草」駅 徒歩13分
【構造・規模】	鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根 14階建
【総戸数】	104戸 (事務所4戸 店舗2戸 住居98戸)
【築年月】	1994年11月
【敷地面積】	1,275.65㎡ (385.88坪)
【延床面積】	7,207.72㎡ (2,180.33坪)



スマートフォンのアプリで位置情報がわかる超小型タグ

*1 ニアショア開発とは、海外の企業などへ外注するオフショアと比べて、比較的近い距離の場所にある企業に外注すること。
*2 BPOとは、企業活動における業務プロセスの一部を専門業者に一括で外部委託すること。

独自のデータと万全な基盤で 的確な情報を提供するイノベーション戦略

近年、「不動産」と「技術（Technology）」を融合した「不動産テック」が注目されています。世界的にも不動産業界は、ITによるイノベーションを起こして成功している企業はまだ少なく、ゲームチェンジャーとなり市場支配をするチャンスが残っているのです。ボルテックスでは、こうした時代背景から2018年4月にシステム子会社のボルテックスデジタルを設立いたしました。テクノロジーで不動産売買をサポートするスペシャリスト集団です。その社長であり、弊社の情報システム統括部・統括部長である清水覚に、ボルテックスが見据えるイノベーションの先について話を聞きました。

ビッグデータの管理が難しい不動産業 「攻め」と「守り」で情報管理を提供

近年、不動産業界におけるデジタル化の流れは明確になりつつあります。その背景として国土交通省はインターネットを使った不動産取引の一部解禁を実施。その他、不動産関連の問い合わせをチャットボットが回答する問い合わせ対応の自動化や、不動産投資におけるクラウドファンディングもすでに実用化されています。

ボルテックスデジタルは、ボルテックスが蓄積してきたデータを情報システム部門と連携することで、物件の精査や顧客動向、売り上げの予測を行うシステムの企画・開発を主業務とする会社です。

清水はその役割を次のように話します。
「私たちは『何が問題なのか』『何をどうしたいのか』を整理し、認識するところから始めます。そのうえで

『本来あるべき姿』との違いを分析して問題を解決していく。このように堅実に対応していくことが情報を管理、蓄積するためには大切なことです。その過程で新しい理論や技術を取り入れて、一歩ずつ先へ進むことを目指しています」

外部委託による情報システムの構築が一般的な不動産業界において、情報システムの企画・開発に特化した子会社を持つのは画期的なことです。子会社化にした意図はどのようなもののでしょうか。「外部委託は、必要に応じた投資でシステムを導入できますが、技術や情報が流出するリスクも否めません。IT化を進めるには、情報管理が重要であり、情報システム部門の強化が必要不可欠なのです。このようにボルテックスデジタルは、リスク管理の一端も担っています」

清水は、オフィスにパソコンが普及し始めた80年代前半に、ITコンサルティング会社の創設に参画しITコンサルタントとして実績を積み上げてきました。いわば情報管理のエキスパートである清水は、ボルテックスに参画した想いをこう語ります。

「社長の宮沢に『ボルテックスにおいて、情報システム部門は非常に重要なポジションにある。ぜひとも、経営を科学していかないか』。そう言われたのです。情報管理には『守り』と『攻め』の2つの側面があります。『守り』とは外部の脅威などによる情報の流出を防ぎ、情報システムを安定運用すること。ボルテックスではセキュリティ基準を順守し、万全な基盤作りに取り組んでいます。情報システムは企業を支える基盤です。ボルテックスが目指す方向にいつでも進めるように一歩先を見据えて基盤を構築する。それが情報システム統括部の役割です」

一方、お客様に役立つ情報を提供して互いの利益につなげるのが『攻め』です。ボルテックスデジタルの設立は自社の経営や営業のサポートのみならず、情報システム統括部が『守る』情報を、『攻め』に活用してお客様に提供することが目的であると清水は言います。

「わかりやすいところと言うと、区分所有オフィスの適正な利回り、賃料価格を査定することなどが『攻め』の例として挙げられます。ただ、AIに学習させるためには正しい情報を精査する必要があります。不動産のデータは収集や管理が難しいビッグデータと言われ、精査するには高い分析力を要します。しかも、事業用物件は詳細が一般公開されていないことが多く、簡単にシステム化できるものではありません」

不動産業界のデジタル化が他の業界に比べて遅れているといわれる背景はここにあるともいえます。しかし、区分所有オフィスを扱ってきたボルテックスには長年にわたって蓄積されたデータとノウハウがあります。

「都内の事業用物件の価格や賃料の推移、エリア別の特性などのデータ量の多さがボルテックスの強みです。これらを地域的・空間的に分析することで、お客様の適性に合った物件を紹介したり、物件を安く仕入れて、良い条件でお客様に提供したりすることが可能となります。お客様が不動産を安心して所有できるように的確な情報を提供するのが私たちの使命であり、今はこうした新しい技術を活用するための環境づくりに力を入れているところです」

IT技術で経営プロセスを変革する デジタルトランスフォーメーション

また、清水はデジタルトランスフォーメーションを意識した動きにも注目しています。デジタルトランスフォーメーションとは、IT技術を活用することで企業の経営の在り方やプロセスを変革する取り組みのことです。

「具体的にはSNSやクラウド、モバイル機器など新しいプラットフォームを利用することで不動産情報のやりとりが活発化していくだろうと考えています。ボルテックスではお客様が知りたい情報がいつでも手に入る環境の構築を目指しています。そのために新たなプラットフォームを利用しつつ、営業マンが持つ情報のみに頼るのではなく、AIやIoTを駆使した多様な情報のデジタ

ル化を模索しています」

営業マンはそれぞれの経験に伴う情報やノウハウを基にお客様への対応を行います。彼らが持つ情報の集約もまた、情報システム部門の大切な課題であると清水は話します。

「営業マンの情報を共有できればお客様に提供できる情報の幅が広がります。簡単にデータ化はできるものではありませんが、うまくバランスをとりながら一元化できれば社内全体の営業力の底上げになり、ひいては顧客満足度の向上につながると考えています」

ただ、新しい技術が確立したとしても情報はあくまで判断や選択をするための材料。AIやIoTが導いた物件がお客様に利益を運ぶかどうかを最後に見極めるのは営業マンです。

「たとえば、同じ魚でもさばいてみると身のしまりや脂の乗りがまったく違ったりします。プロの料理人はこうした食材の良し悪しを見分ける目を持っている。不動産物件も同じで、経験に基づく営業マンの目利きが大事。私たちの取り組む技術は、営業マンが目利きの精度を高めるためのサポートをするものなのです」

ボルテックスデジタルが中心となって取り組むこの技術は不動産業に限らず、あらゆる企業の営業職に応用できる可能性があります。清水は、将来的にこの技術を社外へ提供していくことを視野に入れているといいます。

「区分所有オフィスを購入いただいたお客様に会社の付加価値を高めるシステムを提供し、事業の活性化に役立てていただく。システム開発に特化していない事業会社が技術を社外へ提供するのは珍しいことですが、お客様を多方面から支えるイノベーションこそが、今後の発展を目指すボルテックスのパワーになると考えています」

Profile



情報システム統括部・統括部長 兼
株式会社ボルテックスデジタル 代表取締役

清水 覚

システム開発、ITコンサルタント、IT企業の創設など情報管理のプロとして活躍。2007年に東証一部上場企業のグループ子会社を創設し、取締役就任。2017年10月、ボルテックス情報システム統括部長就任。2018年4月ボルテックスデジタルを立ち上げ、不動産業界のIT革命を目指す。



日本の製造業の課題意識が 大きく変わってきた

「私たちは、主に製造業の設計・開発部門を対象とする専門コンサルティング企業として、顧客の課題解決に長年取り組んできました。かつて日本の製造業の多くは、自社の強みが明確で、それを磨くことに専念してきました。しかし経済が成熟化し閉塞感が強まる中、今はまったく新しい課題に直面しています。ずばり『私たちは一体何をつくればいいのか』という極めて本質的な問いです。この問いに答えるためには、ビジネスモデルやイノベーションに対する考え方のフレームワークが必要です。本書は私たちが顧客に提供してきたフレームワークを集大成としてまとめたものです」

執筆の経緯を、村山氏はこのように語ります。

本書では、イノベーション創出において企業が直面する課題を「5つの壁」として整理しています（図表）。

私たちは「発想力がないからイノベーションが生まれない」と考えがちですが、必ずしもそうではないと村山氏は強調します。

「中堅・中小企業も含め、私たちから見て魅力的なビジネスアイデアを持つ企業はたくさんあります。むしろ、せっかくのアイデアが右図の②～⑤の壁に阻まれて世に出ないケースが多い。埋もれさせない努力や工夫が必要です」

最も大きい「組織の壁」 企業の抜本的な意識改革が必要

本書では、それぞれの壁に対する具体的な対処法を数

BOOK REVIEW

イノベーションの創出が成長にとって不可欠とわかっていても、具体的に何から着手すればよいのか悩む企業経営者は多いことでしょう。イノベーションが生み出せない理由や代表的な課題を整理して紹介するとともに、解決の具体的なヒントやメソッドを提示しているのが、本書『イノベーションの壁』です。著者の村山誠哉氏に、イノベーションを生む組織づくりのコツを語っていただきました。

多く紹介しています。たとえば、固定観念にとらわれないアイデアを生むための発想法であったり、未知の事業を適切に評価するための指標であったり、不確実性を引き下げるために有効な検証法であったり。これらを着実に実践することは、壁を乗り越えてイノベーションを生み出す原動力になるはずです。

ただし、最も大きな壁は「⑤組織の壁」であり、これをブレイクスルーするためには①～④の取り組みを積み重ねると同時に、抜本的な意識改革が重要になると村山氏は語ります。

図表 イノベーションを阻む5つの壁

1	発想の壁	従来の延長線上でしか考えられず、新しいものを発想できない。
2	目利きの壁	新しい可能性のあるものを正しく評価できない。従来の価値観でやりやすそうなものばかり選んでしまう。
3	投資の壁	リスクのある事業に予算やリソースを割くという投資判断ができない。上司などに事業性を伝えられない。
4	市場の壁	新たな事業プランの市場性を検証できない。逆に市場性のないものにリソースを費やしてしまう。
5	組織の壁	組織風土や文化、制度が障害となり、新しい取り組みを排除してしまう。

「その意識改革とは、一言でいえば『顧客価値』をベースに自社の事業を再定義することです。多くの企業は顧客価値という考えに慣れていないので、なかなか理解されにくい面があります。例えば化粧品メーカーは、

『なぜ多くのアイデアが イノベーションの壁』 世に出ることなく消えていくのか 発想力だけでなく 意識と組織風土を大胆に変える』

プロダクトとしての『化粧品』を製造すると同時に、利用者に『美と健康の実現』という価値を提供しています。後者が顧客価値に当たります」

これまでの製造業は、プロダクトの方に着目し、その機能や品質を高めるための制度や組織文化を構築してきました。しかし、プロダクトだけを見ていても、まったく新しいビジネスの構想は生まれにくい。どんな顧客価値を提供できるか、そのためにどんな会社になりたいのかビジョンを考え、自社の価値観や組織風土全体を見直していくことが必要だということです。

「まったく新しい事業を始めるという場合でも、既存の事業と同じ枠組みで売り上げ予測などを立てようとしてしまいがち。未知の世界ですから、唯一の正解があるわけではありません。顧客の声を丁寧に吸い上げたり、社内のさまざまな部門で意見を出し合ったりするなど、『対話』によって自社なりの答えを導いていくような企業風土が求められます」

分野横断的な組織体や ロードマップ策定を改革の原動力に

対話の組織風土を導く契機として、村山氏は2つの方法を挙げます。1つは、営業・開発・マーケティングなど複数部門から社員を集めた分野横断的なプロジェクトや組織体をつくることです。

「まったく違う立場の人たちが新事業の創設に取り組もうとすれば、自ずと多様な対話が生まれやすくなります。そこに我々のような外部の人間がコーディネーター役で加わり、顧客価値について議論を深めていく。ここを起点に新事業の実証実験のようなものを行い、少しずつ成功体験を積むことができれば、企業が変わるきっかけになります。1回だけのプロジェクトで終わらないよう、小規模でも専任の組織体にするのが望ましいでしょう」

2つめは、中期経営計画をつくる際に「顧客価値」を念頭においたロードマップやビジョンを策定することで

村山 誠哉氏（むらやま せいや）

株式会社 iTiDコンサルティング シニアマネージャー。技術経営修士（MOT）。芝浦工業大学大学院工学マネジメント研究科修士課程修了。曙ブレーキ工業にて、新事業開発に従事。iTIDコンサルティングに参画後は、素材、自動車、自動車部品、精密機器、食品、美容業界と多岐にわたる業界にてクライアントの要素技術を生かした新規事業・新商品企画支援を多数実施。セミナー・研修講師としても活躍中。



す。

「3～5年後を見据えた中期経営計画をつくろうとすれば、目の前の業務をどうこなすかではなく、自社がどんな未来像を目指すべきかを考えることになります。この際、化粧品メーカーの例で言えば、『どんな化粧品をつくるか』ではなく、『美と健康の実現のために当社は何をすべきか、何ができるか』という顧客価値の観点で、対話を重ねていくことが重要です。もちろん未来を予見するのは簡単ではありませんが、顧客の一步先、二歩先を行くような価値を見つける努力が、イノベーション創出に不可欠です」

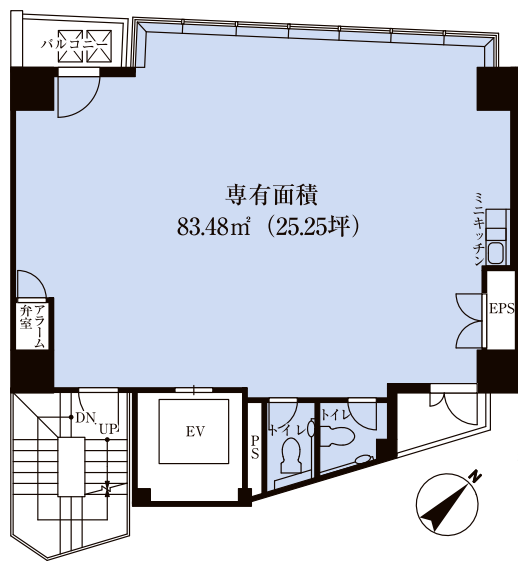
もちろん、組織風土を自社の力だけで変えるのは容易ではありません。コンサルティング企業やパートナー企業など、外部との連携をどれだけ自社の変革の契機にできるかがもう1つのカギだと村山氏は言います。

「今年は令和元年。『令和』という言葉には、人々のつながりによって文化が生まれ育つという意味が込められているそうです。企業としても、自社だけで閉じるのではなく、外部とのネットワークを見つけて、新しい価値を生んでほしい。それが未来のイノベーション創出につながっていきます」





東京の新宿から、世界のSHINJUKUへ 利便性に優れたスタイリッシュオフィス



※掲載図面は3～11階になります。

2019年4月撮影

VORT西新宿Ⅱ（仮称） 3、4、7～11階



ソリューション部 アクイジション課
花本 亮宏

物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は、都営新宿線新宿駅より徒歩5分、5駅のマルチアクセスが可能な利便性に優れた場所に位置し、甲州街道に面する視認性の高い物件です。甲州街道をはさんだ正面は西新宿の超高層ビル群が林立する一大商業エリアです。
建物は2007年築の鉄骨造、前面はガラス張りのスタイリッシュなデザインで、専有部内面積は約25坪の正方形型となっており、テナント様にとって使い勝手の良いフロアレイアウトとなっております。
新宿は世界一の乗降者数を誇る巨大ターミナル駅。交通アクセスの良さから、1日の平均乗降者数は年々増加しており、再開発に伴う大手企業の移転により、今後もその数は増加することが予想されます。物件周辺の地価も年々上がっており、安定した上昇率を保っていることから、さらなる物件価値の向上も見込めます。
「VORT西新宿Ⅱ」をぜひご検討ください。

	専有面積	販売価格（税込）
3,4,7～11階	83.48㎡ (25.25坪)	2億4,050万円～2億4,440万円



アクセス

- *都営新宿線／都営大江戸線「新宿」駅 徒歩 5分
- *JR各線「新宿」駅 徒歩 10分
- *都営大江戸線「都庁前」駅 徒歩 8分
- *京王線「初台」駅 徒歩 10分
- *小田急線「南新宿」駅 徒歩 10分

■名称/ VORT西新宿Ⅱ（仮称）●所在地/東京都渋谷区代々木三丁目23番4号●構造/鉄骨造陸屋根11階建●用途地域/商業地域●敷地面積/ 128.06㎡ (38.73坪) ●延床面積/ 1,014.33㎡ (306.83坪) ●土地権利/ 所有権●総戸数/11戸（事務所：10戸 店舗：1戸）●販売戸数/7戸●専有面積/83.48㎡ (25.25坪) ●築年月/2007年11月 新耐震基準適合●施工/五洋建設㈱ ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕東武ビルマネジメント㈱から変更予定●管理費（月額）/52,593円●修繕積立金（月額）/43,243円●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/入居中 4階2019.9.30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5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。
※現況に相違がある可能性があります。その場合は現況を優先いたします。
※広告有効期限：2019年6月9日

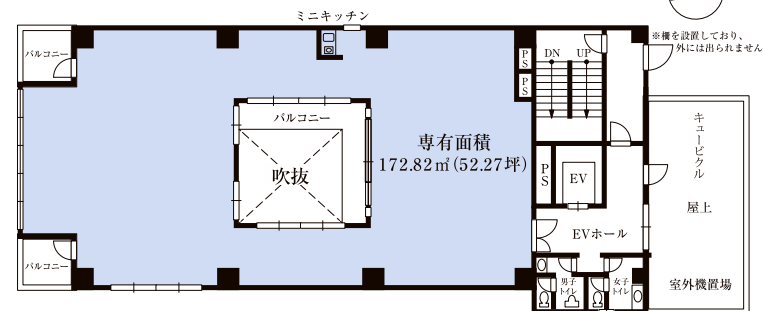
オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

実需販売物件のご案内

中庭付きの上質オフィスビル空間 駅徒歩1分 抜群のアクセス性

VORT半蔵門Ⅱ 8階、9階

※掲載図面は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。



	専有面積	販売価格（税込）
8階	160.58㎡ (48.57坪)	3億5,300万円
9階	172.82㎡ (52.27坪)	3億2,610万円

アクセス

- *半蔵門線「半蔵門」駅 徒歩1分
- *有楽町線「麹町」駅 徒歩4分
- *南北線／有楽町線／半蔵門線「永田町」駅 徒歩10分

■名称/ VORT半蔵門Ⅱ●所在地/東京都千代田区麹町二丁目2番地3●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根9階建●用途地域/商業地域●敷地面積/355.53㎡ (107.54坪) ●延床面積/2,397.41㎡ (725.21坪) ●土地権利/所有権●総戸数/9戸（事務所：9戸）●販売戸数/2戸●専有面積/8階・160.58㎡ (48.57坪)、9階・172.82㎡ (52.27坪) ●築年月/1988年6月 新耐震基準適合●施工/清水建設㈱ ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕㈱JNコミュニティ●管理費（月額）/8階・82,378円、9階・88,657円●修繕積立金（月額）/8階・83,502円、9階・89,867円●8階コスト（月額）/中庭使用料10,800円●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/空室●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5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。
※現況に相違がある可能性があります。その場合は現況を優先いたします。
※広告有効期限：2019年6月9日



経営者様のためのポ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

6月12日（水）／6月26日（水） ●開催時間 17:00～18:30（16:30開場）

登壇者 株式会社ポルテックス 実需部 実需課 前川 明久

会場 株式会社ポルテックス 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 株式会社ポルテックス ☎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
ポルテックス公式サイトにて
ご覧いただけます。

ポルテックス セミナー 検索

管理実績／運用実績

2019年4月度

預り資産時価総額	290,778,776,901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）	11,163,148,080円	
総稼働率	97.18%	※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 (2018.5.1～2019.4.30)	総件数 145件 平均所要期間 1.50ヵ月	

m ²	総貸室面積 191,892.44m ²
空室面積	825.48m ²
空室率（賃貸面積ベース）	0.43%
室	管理総数 1,549室
空室数	14室
空室率（室数ベース）	0.90%

管理実績／販売実績

2019年4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 330名	30名	法人 492社
		法人のうち不動産業者 25社

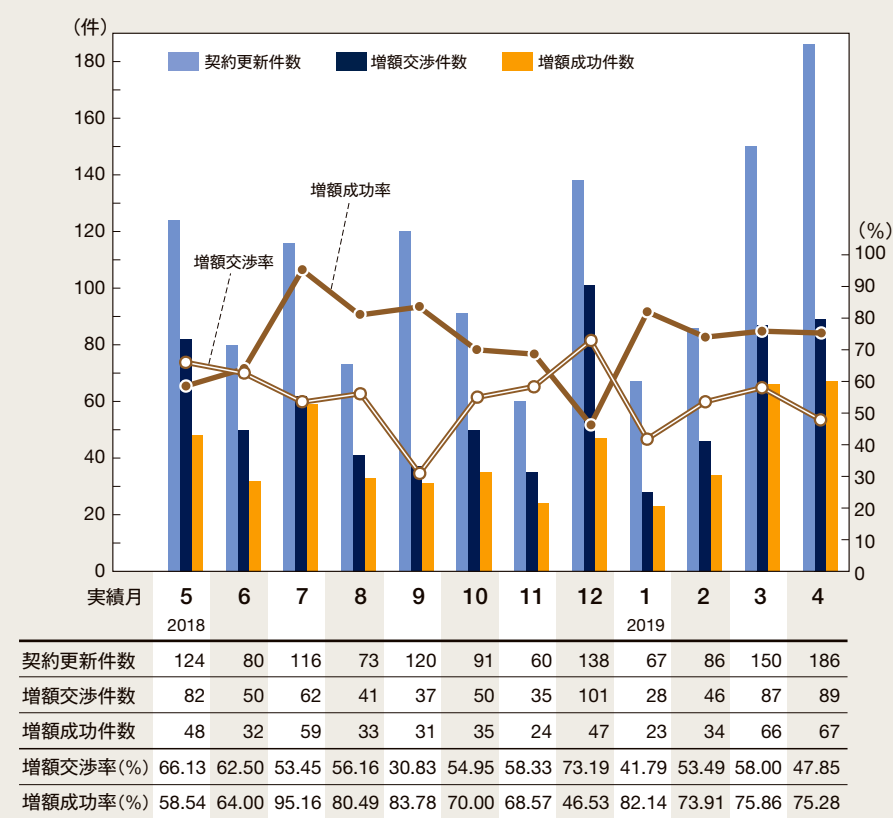
お客様実績（委託資産上位30傑）

					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	総合物流サービス業	2件	1,527,900,000円	2018年5月

*個人取得分を含む

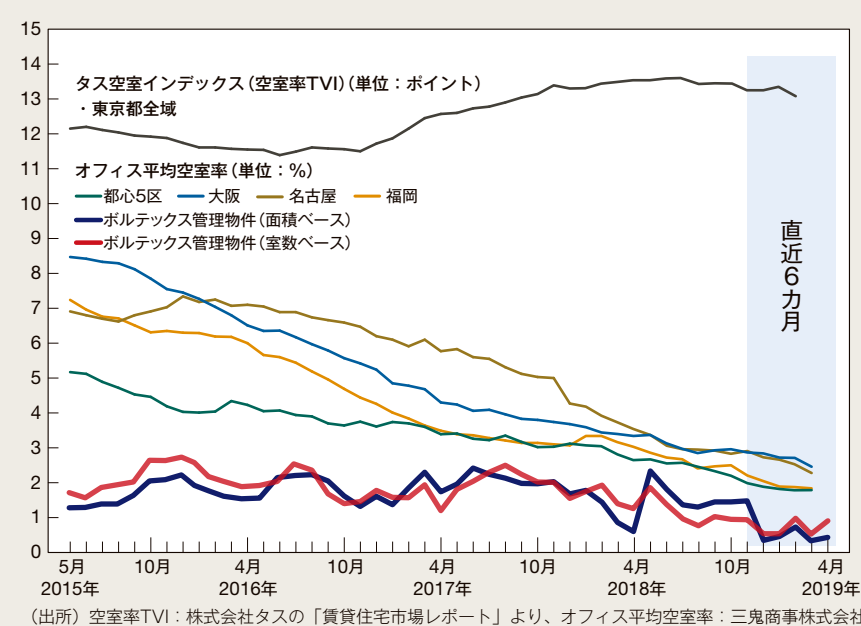
増額成功率の推移

※保有物件含む



過去4年間の平均空室率の推移

2015.5～2019.4



ファイナンス実績

2018年11月～2019年4月

件数

49件

平均 LTV
（借入金比率）

79.07%

増額改定交渉

※保有物件含む

2018.5.1～2019.4.30の実績値

契約更新総数	1,291件
増額交渉総数	708件
増額成功総数	499件
増額成功率（期間平均値）	70.48%
平均増額率（期間平均値）	6.79%
最高増額率	28.57%

※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

※保有物件含む

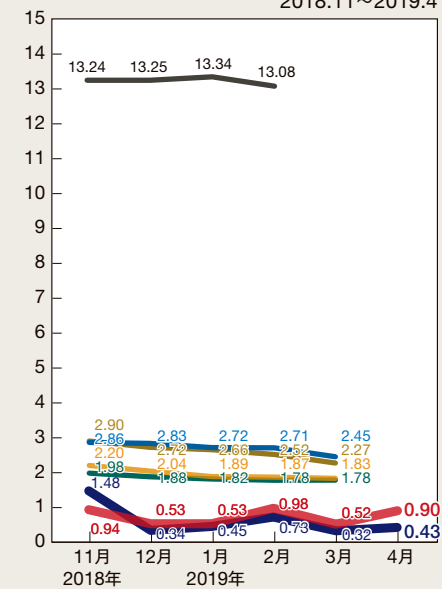
2001.9.1～2019.4.30の実績値

100坪以上	8.80年
50坪以上	7.08年
30坪以上	6.71年
全坪数平均	6.05年

※坪数は賃貸面積による
※住居は平均3.76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

2018.11～2019.4



4月の取り扱い金融機関（順不同）

□三菱UFJ銀行 □きらぼし銀行

イ・ボミプロ動画完成！ 好評配信中 ▶



弊社がスポンサーとして応援するプロゴルファーのイ・ボミ選手が出演するオリジナルプロモーションムービーが完成しました！

3月より公開をスタートした第1弾「ボルテックス×イ・ボミ」～Challenge～は、弊社のMission & Identityをテーマにした作品です。さらに、普段は見られないイ・ボミプロの可愛らしさ満載のムービーやプライベートカットなど、さまざまな動画をラインナップ。プロモーションムービーは毎月1本リリースし、全8作品の公開を予定しています。当社公式Facebookでもイ・ボミプロからのメッセージや限定写真などを掲載しておりますので、ぜひご覧ください。

ボルテックス YouTube

検索

経営者向けセミナー 開催のお知らせ

「東京を、企業資産に。」 ～東京には長寿企業を創る力がある～

今後、企業が長く発展・継続し、さらに次世代へと承継していくためには、市況に影響されない盤石な資産の形成が求められます。多くの経営者がその方法を模索し挑戦をする中、「不動産」を活用し本業の下支えとする企業が増え始めています。「東京を、企業資産に。」100年続く長寿企業が抱える資産の中には東京の不動産が多く含まれます。その理由をそれぞれの分野の専門家がわかりやすくお伝えします。皆様のご来臨を心よりお待ちしております。

お申込み

ホーム ページ

「セミナー開催情報」ページからお申込みください。
<https://www.vortex-net.com/seminar/>

区分所有オフィス

検索

お電話で お申込み

連絡先：株式会社ボルテックス 東京本社（担当：小宮）
TEL：03-6893-5311

日程

2019年7月5日（金）
15:00～17:00
（14:30開場）

参加費
無料
30名様

会場

株式会社ボルテックス
東京本社 セミナールーム
千代田区富士見2-10-2
飯田橋グラン・ブルーム22F

講師

第1部

税理士法人レディング
代表税理士

木下 勇人氏



第2部

株式会社ボルテックス
営業本部 本部長

本間 大地



※セミナーの内容、講師、時間などは、予告なく変更となる場合がございます。また、セミナー配布資料には限りがございますので、予めご了承ください。

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5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5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。