

Vortex Magazine

V-PLUS

7

July 2019 Vol.37

特集

顧客と社員を 大切にする 経営

Close Up Interview

こだわりを捨て、
異業種連携で飛躍を遂げる

株式会社東亜プロパン商事 代表取締役社長 嶋田 和明様

V-Voice

「公平性」を保ち
相手の立場を考えると
利益を生む

業務統括部・統括部長 前河原 傑

BOOK REVIEW

『なぜこの会社は
モチベーションが高いのか』

本質に立ち返り、危機に揺るがない経営を目指せ
坂本 光司氏



VORT水道橋II

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex



Close Up Interview

株式会社 **東亜プロパン商事**

代表取締役社長 **嶋田 和明** 様

企業の成長性を維持するための重要な要素として、「顧客満足」や「従業員満足」を意識した経営が日本でも注目されるようになりました。「人を重視した経営」はもちろん重要ですが、目先の業績や業態にこだわらずにそれを実践していくのは決して簡単ではありません。顧客との関係性を最優先する発想で事業改革を進め、大きな飛躍を遂げられた東亜プロパン商事代表取締役社長、嶋田和明様にお考えをお聞きました。

最優先すべきはお客様の笑顔 こだわりを捨て、異業種連携で飛躍を遂げる

和歌山県有田市に本社を置き、プロパンガス（LPガス）事業を展開する東亜プロパン商事。地域に密着した「町のよろずや」として経営の多角化を図っています。その底流にあるのは顧客と社員を大切にする真摯な経営姿勢です。

「1957年に、私の父と祖父の2人がLPガスの卸売・小売事業者として当社を創業しました。当時はLPガスというエネルギーが地方でどのように普及していくのがまだ見えない時期で、地元有田市で苦心しながら地道

に営業していたようです。しかし高度経済成長の波とともに、LPガスは各家庭に順調に普及し、それに伴って当社も成長を遂げていきました」と、嶋田社長は振り返ります。

同社は早くから、地元のガス小売事業者や卸売事業者と緩やかなグループ関係を構築していました。やがてバブル時代になると、縁あって田辺市と海南市の2つの小売事業者を買収することになり、業容が一気に拡大。県内主要エリアの約3分の2を商圏とする有数のLPガス事業者となりました。

電気事業者とタッグを組み、「危機」を「好機」に

90年代半ばになると、安定経営が続いていた同社に大きな転機が訪れます。オール電化ブームの到来です。

「ガス事業者にとって大きな脅威になりました。LPガ

スだけに頼った経営ではいずれ行き詰まる時がくると、対応策を真剣に考え始めました」

悩んだ結果、嶋田社長が下した決断は周囲を驚かせるものでした。ライバルのはずの電気事業者と提携し、自らオール電化の販売を手がけることにしたのです。

「電気を私たちの敵と捉えるべきではないと気づきました。大切なお客様が『オール電化に興味がある、試してみたい』とおっしゃっているのだから、その声に応えるべきだ、という考えに至ったのです。ライバルの電気事業者も驚きましたが、ガスと電気、両方を提案できるので何よりお客様に喜んでもらえます。仮にオール電化を選ばれても当社が窓口になるのでご縁が続く。お客様のことを第一に考えていくことが、長い目で見て当社の信頼や成長につながると思うのです」

当初は、この大胆な戦略が受け入れられず相手にされなかったそう。そこで諦めず、社長自ら足を運び熱心に想いを伝え、事業者の賛同を次々と得ていったのです。

もう一つ、社長が打ち出した重要なコンセプトが「お客様の困り事を何でも解決する町のよろずやになる」でした。自宅をリフォームしたい。シロアリが出て困っている。重い家具を動かすのを手伝ってほしい……本業とは関係ない小さな相談も引き受けることを決め、さらにお米や天然水などの宅配販売事業も始めました。

「狙いは収益の多角化だけではありません。以前、オール電化に変えたお客様が、私たちに会うのが気まづくなり、挨拶してくれなくなったことがあります。とても残念でした。そこで、よろずやとして相談を受けられれば、長年のお客様とご縁がつながると考えました」

お客様ご紹介

株式会社 東亜プロパン商事

代表取締役社長 **嶋田 和明** 様

1964年生まれ。常務取締役の時代から経営改革に取り組み、エネルギーのベストミックスを提供する現在のビジネスモデルを確立した。座右の銘は「有言実行」「継続は力なり」。趣味は釣りとゴルフ。

<http://toalpg.com/>

【所在地】〒649-0316 和歌山県有田市宮崎町368-1

【事業内容】LPガスの卸・小売、ガス機器の販売・施工、太陽光発電の販売・施工、家電製品の販売、電気工事一式、食品の販売、環境事業

特集 顧客と社員を大切に経営

併せて、社員の働きやすさや働き甲斐を重視した経営に努めています。かつては士気を高める狙いから営業のノルマ制をとっていましたが、それを撤廃。たとえ営業成績に直接つながらなくても、お客様の困り事にしっかり対応することを評価する方針に改めました。

「経営環境が厳しくてもリストラせず、社員たちをずっと守ると決めています。事業多角化に力を入れているのは社員が安心して働ける場を確保する狙いもあります」

事業承継対策として区分所有オフィスを検討

嶋田社長の息子さんが将来的に会社を継がれる方針が決まった2014年、ちょうどボルテックスとの縁が始まりました。

「多角化のために東京事業所を計画していた時期でもあり、不動産賃貸業によって本業を支える事業モデルは魅力的で、顧問弁護士・会計士とも相談の上で購入を決めました。東京事業所の事業と区分所有オフィス、今後その両方の可能性が広がっていくといいなと期待しています」

2015年9月に開設した東京事業所と、新たに発足させた関連会社を起点に、初めて地元以外での新事業の構築に挑戦中の嶋田社長。人への想いと縁を最優先に考える経営思想が、新天地でも花開きそうです。



ご保有物件のご紹介

VORT麻布十番 (港区・区分所有オフィス)

DATA

【専有面積】 66.75㎡ (20.19坪)
【最寄駅】 大江戸線・南北線「麻布十番」駅 徒歩2分
大江戸線「赤羽橋」駅 徒歩9分
南北線「六本木一丁目」駅 徒歩11分
日比谷線・大江戸線「六本木」駅 徒歩13分
【構造・規模】 鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付 10階建
【総戸数】 11戸
【築年月】 1989年5月
【敷地面積】 295.00㎡ (89.23坪)
【延床面積】 1,473.41㎡ (445.70坪)



「公平性」を保ち相手の立場を考えると利益を生む

現在の日本社会は個を尊重するあまり、人間関係が希薄化していると言われています。しかし、経営の神様・松下幸之助が「事業は人なり」と言うように、企業の発展には社員の成長と細やかな育成指針、そして顧客との信頼関係が欠かせず、それが事業の向上につながっていきます。業務統括部・統括部長の前河原傑は契約管理のエキスパートとして入社し、ボルテックスの管理業務の構築に努めてきました。バックオフィスから発展を支えてきたからこそ見える「人」の大切さについて話を聞きました。

顧客の利益を最大化する徹底した管理体制

「一言でわかりやすく言うなら“縁の下の力持ち”でしょうか」と前河原は業務統括部のことを表現します。商品管理部、PM（プロパティマネジメント）部、収益管理部から成る業務統括部はバックオフィス業務の中核を担う部署であり、オーナー様の利益を最大化するためには業務統括部による管理が重要だと言います。「私たちの業務は仕入れた物件の調査から始まります。もちろん、仕入れる段階でオーナー様が十分なメリットを享受できる物件であることは確認しています。その上で商品管理部をはじめとする各部署の専門知識を持つメ

ンバーでプロジェクトチームを立ち上げ、仕入れ物件の内外部を細かく調査していくのです」そこで、大切になるのが“顧客起点”の発想です。建物の運営には多くのリスクが伴います。たとえば、遵法性。もし、建築基準法や消防法が守られていなければ、災害時の避難などに影響を及ぼすかもしれません。そうしたリスクを抑えるために遵法性の確保をはじめ、テナントの状況、設備の不具合などを調査し、不備がある場合は是正してオーナー様に提供できるかたちにします。「常に物件を所有する方、利用する方の立場になってチェックすることを心がけています。もし、問題をクリアできなければ販売を延期することもあります」と前河原は話します。

オーナー様が購入した物件を管理するのも業務統括部の務めです。収益不動産は物件を購入したら終わりではなく、その物件からどれだけ収益を上げられるかが重要。PM部ではオーナー様に代わって空き室のテナント付けや賃料の増額交渉を行っています。「PM部は主に物件の専有部分を管理しています。一方、共有部分を管理するのが収益管理部の組合管理課です。ボルテックスでは一棟のビルを区分化して販売するため、同じビルに複数のオーナー様が存在することから、管理組合を組成し、理事長を弊社が担っています。弊社が組合をリードすることで、共用部分に看板を設置して使用料を取り修繕積立金の一部に充てたり、電力会社の定期的な見直しによりランニングコストを削減したりなど、オーナー様に有益なサービスにも取り組みます。表立った活動ではありませんが、徹底した管理体制こそが弊社の強みであり、オーナー様の負担を軽減して利益を向上できるものだと思います」

公平に接し大局的に俯瞰するといま何が必要なのかが見えてくる

前河原がボルテックスに入社したのは2010年。前職の注文住宅を扱う不動産会社で培った契約管理のスキルを活かしたいと門戸を叩きました。しかし、当時の社員は30人ほど。契約業務に関してもすでに前任が辞めた後で、前河原は経験を頼りに過去の事例を確認しながら一つひとつ工程をつくり上げていきました。その中で常に重視してきたのが「公平性」です。「ボルテックスではすべてのオーナー様に公平であるべきだとして、特定のお客様に偏ったサービスをすることはありません。それだけではなく、オーナー様とテナント様の公平性も大事だと考えています。どちらか一方のメリットだけを追求してしまつては、結果的に利益の向上にはつながらないからです」たとえば、オーナー様にとって最も重要なのがテナント賃料による収入です。契約更新の際にはPM部が賃料の増額交渉を行います。ただ金額を提示するだけではテナント側は納得しません。不動産市場における適正な賃料であることはもちろん、物件にそれだけの賃料を払う価値を見出せることが必要です。「ここにも管理が生きてくるのですが、実際に建物を利用するのはテナント様です。掃除が行き届いているか、不具合が生じていないかなど、細やかな管理が満足度を向上させて、賃料の増額にも納得していただけるのです。賃料が上がれば物件としての価値も高まります。オーナー様、テナント様、建物に出入りする事業者様もお客様として等しく大切にすることが、大局的にお互いの利益を生み、信頼を生むものだと思っています」

一人ひとりの成長があってこそ企業は発展していく

しかし、公平性を保つのは誰しも簡単にできることではありません。そこで前河原が力を入れているのが、社員が成長できる職場づくりです。「私が入社した当時は人数が少なく、一人が複数の業務を担当していましたが、事業が拡大した今は業務を細分化しています。それが功を奏してそれぞれのプロフェッショナルが育っています。ただ、業務に特化する

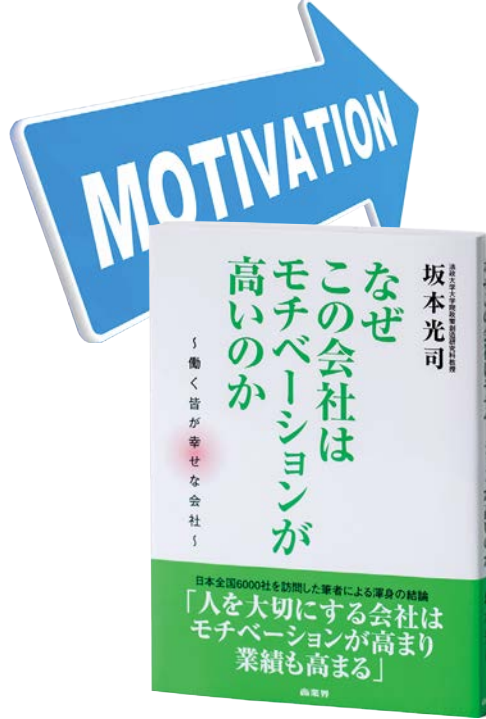
ことは物事を一面的に捉えてしまう弊害を生じやすい。公平性を得るためには少し引き、物事を俯瞰して見る必要があります。だから私は社員自身の“気づき”を養うよう心がけています。常に疑問を持って仕事に臨むように言い、もし報告や提出書類に改善の余地があれば忙しい時でも本人に原因を考えさせて、成長を見守ります」また、2週に1度はマネージャークラスの社員を集めて勉強会を実施しています。彼らに対し、前河原が説くのは人の気持ちを大切にすることです。「マネージャーには部下に何か相談をされた時は仕事中でも必ず手を止めて聞くようにと言っています。上司がしっかり向き合わないと部下は敬遠して相談してこなくなり、そうすると報告がおろそかになって小さなミスが大事になったりする。相談されやすい雰囲気をつくることで、部下の小さな変化に気づくようになります」前河原自身、話しやすい環境をつくるため意図的に社員とは普段から仕事の話だけではなく、こまめにコミュニケーションをとるようにしています。こうした上司の姿勢は部下へと伝わり、社内に活気が満ちていきます。そして、社員たちの社外への対応にも変化が生まれるのだと前河原は言います。「社内の雰囲気が良くなることで、自ずと社員一人ひとりが余裕を持てるようになります。そうすれば物事を俯瞰で見ること、お客様に対してもっと親身になることもできるようになっていく。扱う物は不動産であっても大切なのは人と人との信頼関係なのです」自主的に考え、動く社員が増えてきたと語る前河原。数々の取り組みは部署を越えて会社全体に広めていきたいと考えています。そして、各部署とのチームワークを強化し、社員がみな同じ方に向けて品質や業務効率の精度を上げていくことで、さらなる顧客満足度の向上を目指します。

Profile



業務統括部・統括部長
前河原 傑

前職は住宅関連の不動産会社で契約管理を担当。そのスキルを活かしたいと、2010年2月入社。ストラテジー部部長などを経て現職。毎日顔を合わせる友人や家族、仕事仲間であっても、言葉を交わすその一瞬一瞬は「一期一会」という思いを持ちながら日々を過ごす。一番の楽しみは「部下たちの成長」。それを見る喜びが、明日へのモチベーションにつながっている。



BOOK REVIEW

『なぜこの会社はモチベーションが高いのか』

～働く皆が幸せな会社～
本質に立ち返り、危機に揺るがない経営を目指せ

「社員のモチベーションが低い」と悩む経営者は多くいますが、ではモチベーションが高い会社との違いは何でしょうか。中堅・中小企業の事例を豊富に紹介しながら、経営のあり方を分析・解説するのが本書『なぜこの会社はモチベーションが高いのか』です。経営学者の坂本光司氏に、本書を上梓するに至った経緯や経営者へのメッセージを語っていただきました。

要件をきめ細かく分析しました。その結果、業績と明確な相関関係が唯一見られたのは、『社員のモチベーションが高いこと』だったのです。

「業績が良ければ社員のモチベーションが高いのは当たり前と思うかもしれませんが、それは違う。実際は因果関係が逆です。調査によれば、業績の良い会社の社員が必ずしもモチベーションが高いとはいえませんでした。しかし、モチベーションが高い会社はほぼ例外なく好業績でした。つまり①の会社になるためには、社員のモチベーションを高めるような経営が欠かせないということです」

社員のモチベーションを高める経営とは、すなわち人を大切にせる経営であると坂本氏は断言します。

「当然ながら会社を支えているのは人です。『人を大切にすること』こそ経営の目的であり、会社の存在理由であるはず。しかし残念ながら、日本の多くの会社は『業績』を目的にしてしまっている。業績も大切ですが、業績のために人をないがしろにし、平気でリストラを繰り返すような経営は本末転倒です。この本を上梓したのは、経営の本質を見誤っている世の経営者に警鐘を鳴らしたいという思いもありました」

経営者・幹部社員はES最大化を、一般社員はCS最大化を目指すべき

坂本氏によれば、会社が大切にすべき「人」とは、社員とその家族はもちろん、取引先社員とその家族、お客様、地域住民、そして株主を指します。すべて大切ですが、特に重要なのは自社の社員（+家族）とお客様であると坂本氏は強調します。

「人を大切にする経営」といって、顧客満足（CS）より

- も従業員満足（ES）を重視する考え方だと誤解されることがありますが、そうではありません。会社の盛衰を決めるのがお客様であることは間違いない。全社員がCSを高めるような仕事をしない限り会社に未来はありません。そのために
- | | |
|---|------------|
| 1 | 社員とその家族 |
| 2 | 取引先社員とその家族 |
| 3 | お客様 |
| 4 | 地域住民 |
| 5 | 株主 |

も社長や経営幹部は、社員とその家族の幸せをいちばん大切にしなければならないということです。つまり、経営者や幹部社員はESの最大化に、一般社員はCSの最大化に心を尽くすべきで、そのような会社風土を醸成していくことが重要です」

それでは人を大切にする経営とは、具体的にはどのように実践すればいいのでしょうか。そのヒントとして、本書では15社の事例を紹介しています。

まずもって共通するのは、リーマンショックのような危機に直面した時にこそ、人を大切にする姿勢を貫いていることです。

「リーマンショックの直後にもリストラせず、幹部社員の給与を切り詰め、社長自身はほぼ無給で乗り切った会社。東日本大震災で10工場のうち9工場が全壊し、経営再建のメドが立たない状態でも、1年間社員に給与を払い続けた会社。モチベーションの高い会社を訪問調査していくと、こうした事例ばかりに出合います。都合の良い時だけ社員を大切にするのはない。社員を愛していることを社長が行動で示しているからこそ、社員のモチベーションも高まり、結果として優れた業績につながるのです」

また人を大切にする経営のために取り入れるべき施策として、坂本氏は「経営情報の公開」と「社員の経営参加」を挙げます。情報がクローズであると、社員は経営の先行きに対して疑心暗鬼になり、安心して働くことができません。業績や財務など重要な経営情報は隠さず、

坂本 光司氏（さかもと こうじ）

経営学者、元法政大学大学院教授、人を大切にする経営学会会長。静岡文化芸術大学文化政策学部・同大学院教授、法政大学大学院政策創造研究科教授等を歴任。「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」審査委員長など多数兼任する。徹底的な現場派で、これまで訪問調査、アドバイスをした会社は8,000社以上。著書に『日本でいちばん大切にしたい会社』（あさ出版）、『日本でいちばん女性がいきいきする会社』（潮出版社）ほか多数。



可能な限り社員にもオープンにしていくことが重要だと言います。日頃から社員とのコミュニケーションの機会を増やし、風通しの良い組織風土をつくるよう心がけるとともに、経営計画の策定には一般社員に参加させるのが良いそうです。

「社員全員で経営計画をつくると、社内のモチベーションがまったく違ってきます。自分たちでつくった計画に自分で反対するはずがありませんから、責任意識や当事者意識も生まれます。それに能ある鷹で爪を隠している社員は意外と多いもの。社員に活躍の機会を与えて、小さな成果でも認めてあげれば、いっそう活躍してくれるはずですよ」

さらに、「会社が何のために存在するのか」という目的、すなわち経営理念をしっかりと示しながら、経営者は権威よりも、自らの「心」と「背中」を見せて手本となることが大事とも説きます。

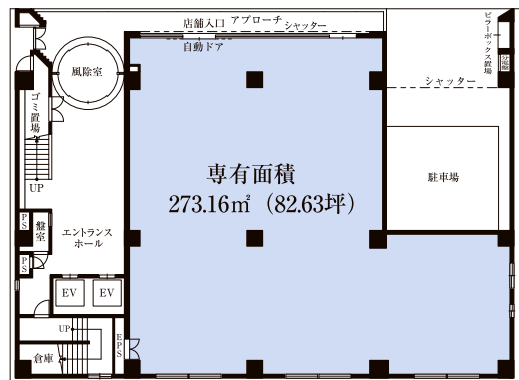
経営者の意識改革が最も重要 外部の刺激を前向きに取り入れるべき

危機においてこそ人を大切にする。肩書きにあぐらをかかず、社員への愛を行動で示す。……それが経営者の本分であるとはいえ、実践するのはもちろん簡単なことではありません。坂本氏が出会った優れた経営者たちも、最初から聖人君子のような人物だったわけではないと話します。

「人はなかなか自分の力だけでは変わらないもの。多くの場合、意識改革の契機は外部から訪れます。私の本を読んだり、講演を聞いたりしたことがきっかけで変わったという人もいます。あるいは、障害者の方々の施設を訪問し、人を大切にすることの重要性を改めて実感して、障害者雇用を始めたという経営者の方もありました。どんな経営者も、良い会社になりたいという気持ちは変わらないはず。そうしたいなら、まず聞く耳を持つべきです。できる限り前向きに外部の刺激を取り入れるよう心がけてほしいですね」



JR・都営線ともに徒歩至近 品格ある街・三田に 注目の大型フロア



※掲載図面は1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三田 (仮称) 1階、4階



ソリューション部 デューデリジェンス課
藤原 健晴

物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は、地上線、地下鉄線の両面から複数路線を利用できるため、通勤はもちろん、各種ビジネスシーンにおける快適なアクセスが選択可能な好立地のビルです。
建物は鉄筋コンクリート造陸屋根6階建、外壁はタイル貼りの重厚感・存在感あふれる外観を誇り、道路に面した窓から射し込む自然光がオフィスフロアの開放感を演出します。また大型の整形フロアは、バリエーション豊かなレイアウトプランを可能にし、多様なテナントニーズに 대응してくれるでしょう。
周辺の募集状況を見ても大型物件は数が少ないことから希少性は高く、また現テナントの賃料は割安に入っているためアップサイドが期待できます。ぜひ「VORT三田」をご検討ください。

	専有面積	販売価格 (税込)
1階	273.16m ² (82.63坪)	8億1,180万円
4階	404.92m ² (122.48坪)	5億8,970万円

アクセス

- *都営三田線／都営浅草線「三田」駅 徒歩4分
- *JR山手線／JR浜東北線「田町」駅 徒歩5分
- *都営三田線「芝公園」駅 徒歩9分 *都営大江戸線「赤羽橋」駅 徒歩10分

■名称/VORT三田 (仮称) ●所在地/東京都港区芝五丁目16番2号●構造/鉄筋コンクリート造陸屋根6階建●用途地域/商業地域●敷地面積/495.02㎡ (149.74坪) ●延床面積/2,485.54㎡ (751.87坪) ●土地権利/所有権●総戸数/6戸 (事務所:5戸 店舗:1戸) ●販売戸数/2戸●専有面積/273.16㎡ (82.63坪) ~404.92㎡ (122.48坪) ●築年月/1985年3月 新耐震基準適合●施工/三和建物㈱ ●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) /117,732円~174,521円●修繕積立金 (月額) /23,492円~75,721円●各種コスト (1階、月額) /壁面使用料19,440円/アプローチ部分使用料 32,400円/空調点検費 (税込) 10,618円●設備/エレベーター2基 (6階は1基のみ) ●駐車場/4台●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。 ※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年6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7月9日



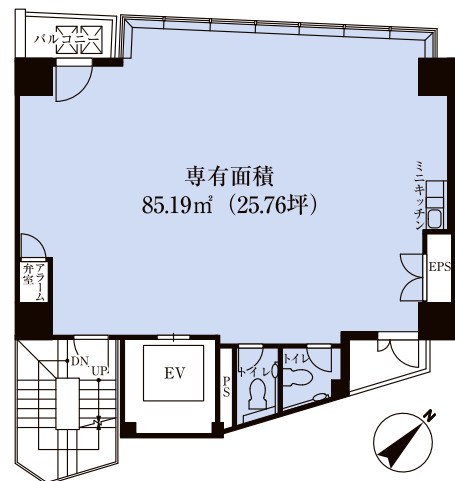
オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

実需販売物件のご案内



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

VORT西新宿Ⅱ (仮称) 4階



	専有面積	販売価格 (税込)
4階	85.19m ² (25.76坪)	2億5,170万円

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/1戸●専有面積/85.19㎡ (25.76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) /52,563円●修繕積立金 (月額) /43,192円●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/入居中 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。 ※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年6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7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

7月10日(水) / 7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5月度

預り資産時価総額	291,819,926,901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）	11,297,066,412円	
総稼働率	97.22%	※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 (2018.6.1～2019.5.31)	総件数 143件 平均所要期間 1.48ヵ月	

m ²	総貸室面積	192,552.54m ²
	空室面積	796.13m ²
	空室率（賃貸面積ベース）	0.41%
室	管理総数	1,554室
	空室数	12室
	空室率（室数ベース）	0.77%

管理実績／販売実績

2019年5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 496社

法人のうち不動産業者 25社

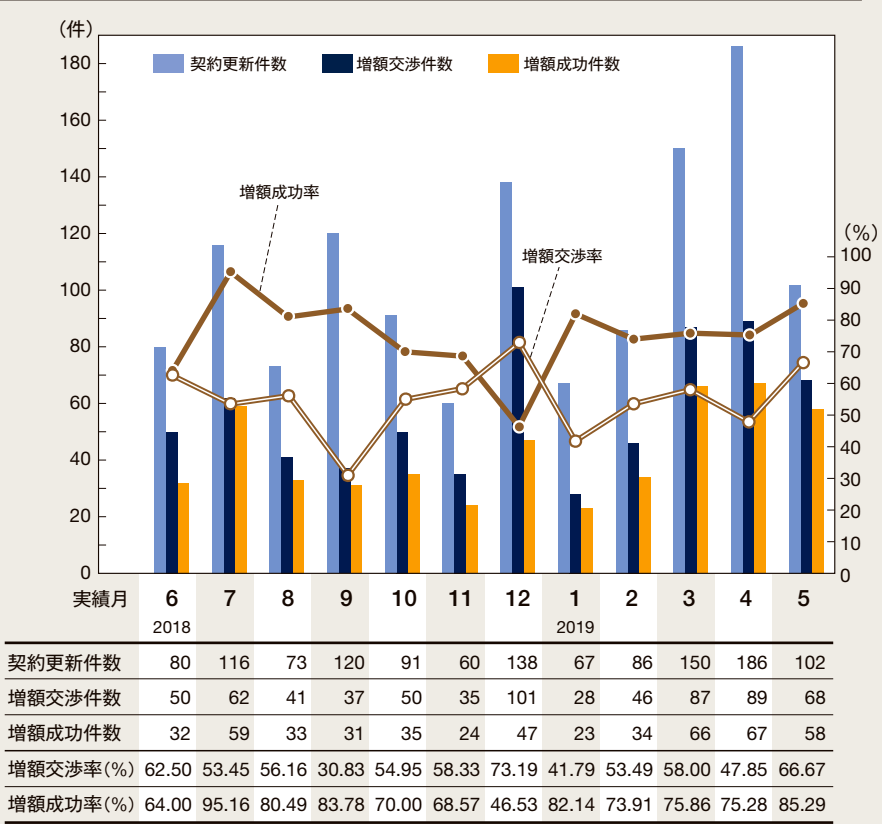
お客様実績（委託資産上位30傑）

取引開始年月

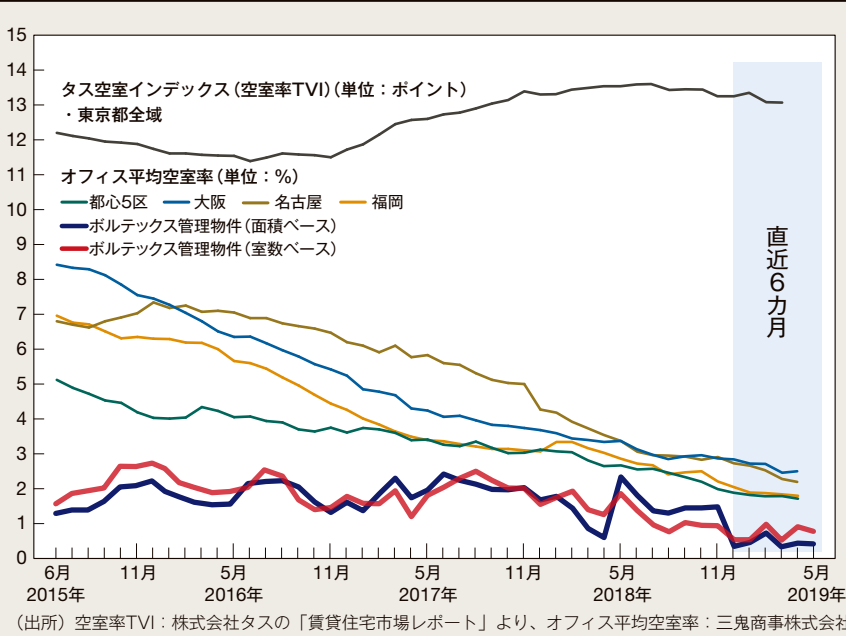
1位	個人	食料品製造業役員	7件	7,072,600,000円	2015年7月
2位	法人	厨房機器製造業	11件	4,091,820,000円	2013年2月
3位	法人	金属加工業	15件	3,688,800,000円*	2009年4月
4位	法人	娯楽業	6件	3,495,800,000円	2016年9月
5位	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円*	2014年7月
6位	法人	燃料小売業	6件	3,071,800,000円	2017年5月
7位	法人	不動産管理・賃貸業	2件	2,824,800,000円	2019年1月
8位	法人	縫製機械製造業	5件	2,811,800,000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	電気通信工事業	6件	1,564,000,000円*	2016年3月
29位	法人	金物卸売業	2件	1,545,000,000円	2018年6月
30位	法人	不動産管理・賃貸業	1件	1,530,000,000円	2018年9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 2015.6～2019.5



ファイナンス実績 2018年12月～2019年5月

件数

50件

平均 LTV
（借入金比率）

77.70%

増額改定交渉 ※保有物件含む

2018.6.1～2019.5.31の実績値

契約更新総数	1,269件
増額交渉総数	694件
増額成功総数	509件
増額成功率（期間平均値）	73.34%
平均増額率（期間平均値）	6.70%
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

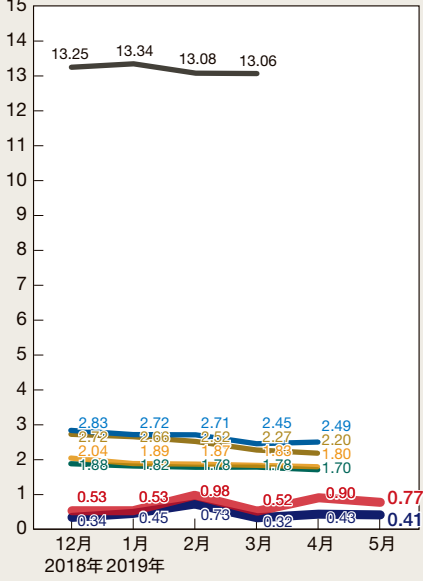
2001.9.1～2019.5.31の実績値

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

2018.12～2019.5



5月の取り扱い金融機関（順不同）

- ☐ 三井住友銀行
- ☐ 中国銀行
- ☐ 第四銀行
- ☐ 福岡銀行
- ☐ 京都銀行

「経営とは“継栄”」 事業繁栄に向けてのセミナー開催

「経営とは、継続して栄えること、つまり『継栄』。そのために、社長は全身全霊で自らの人生をかけて経営をすべき」
誰よりも謙虚に経営に取り組んできたと語る CoCo 壱番屋創業者の宗次氏から、企業が継続して栄えるためのエッセンスをお話いただきます。
皆さまのご来臨を心よりお待ちしております。

● お申込み・お問い合わせ

弊社営業担当もしくは下記までお願いいたします。

お電話 **03-6893-5311**

株式会社ボルテックス 東京本社（セミナー推進課）

ホームページ <https://www.vortex-net.com/seminar/>

※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。

参加費
無料
50名様

日程

2019年7月18日（木）
14:00～16:00（13:30開場）

会場

名古屋JRゲートタワーカンファレンス
名古屋市中村区名駅1-1-3
JRゲートタワー16階

プログラム



第1部 講演

カレーハウスCoCo壱番屋
創業者

宗次 徳二氏



第2部 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

イベント
レポート

「THE EXPO 百年の計 in 京都」が 盛況のうちに終了



2019年5月22日（水）、リーガロイヤルホテル京都にて、株式会社PHP研究所理念経営研究センター（京都市南区、渡邊祐介代表）との共催により、「THE EXPO 百年の計 in 京都」を開催。関西エリアの経営者約200名にご参加いただき、大変ご好評をいただきました。

「THE EXPO 百年の計」は日本企業のさらなる事業継続の向上と地方創生の貢献を目的に2016年から実施しています。11回目のテーマは「京都の老舗 —イノベーション力の謎を解く—」。多くの老舗を育む京都の企業経営者のほか、経営史研究の大家にご登壇いただき、未来を見据えた課題など、永続する長寿企業像について語っていただきました。

株式会社インダの石田隆英社長、株式会社半兵衛麴の玉置万美社長、株式会社細尾の細尾真孝常務からは、技術革新・事業拡大への挑戦や、「不易流行」に基づく変化への対応など、興味深いご発表と対話が相次ぎました。また交流会の場では、「大変有意義な会だった」という温かい声を多数いただきました。ご参加、ご協力いただきました皆さまに心より感謝申し上げます。

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

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6月21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6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。