Vortex Magazine

V-PLUS 8

August 2019 Vol.38

特集

ニーズに応えるスピード経営

Close Up Interview

徹底した情報共有でスピード化を実践

株式会社タキオン電子 代表取締役 田中 達哉様

V-Voice

「拙速」に陥らず本質を見極めた経営判断をスピーディーに

営業本部・実需部部長 石川 義朗

BOOK REVIEW

『最高のリーダーは2分で決める』

遠慮せず、しかし謙虚に。新時代の経営スキルを提示

前田 鎌利氏

VORT半蔵門II

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex

**経営環境の変化が激しくなる中、「スピード経営」が日本企業の重要なテーマになっています。
経営の意思決定や顧客対応の迅速化などは、それだけで他社との競争優位性につながります。
とはいえ、IT活用による業務改善、組織の見直し、意思決定の権限委譲、社内稟議の効率化など、
具体的な対応策は企業によってさまざまです。
創業当初からスピード経営に取り組んできたタキオン電子の田中達哉社長へのインタビューをもとに、
中堅・中小企業が取り組む上でのヒントを探りました。**

「顧客のため、そして社員と家族の幸せのため」徹底した情報共有でスピード化を実践

タキオン（tachyon）という言葉をご存じでしょうか。米国の物理学者が提唱した、超光速で動くとされる仮想上の粒子の呼び名です。光速を超える速度で動いていれば存在し、光速より遅くなれば消滅するという不思議な性質を持ちます。「タキオンと同じように、お客様の期待を常に上回るスピード感で対応できなければ、会社の存在意義はない」……このような理念のもと、創業以来、スピード経営を追求しているのがタキオン電子です。

半導体製造装置、いわゆるマザーマシン向けの金属部品・樹脂部品の設計製作が同社の主力事業です。工場を持たないファブレス企業であり、全国に100社以上もの協力工場を抱え、顧客の困り事を解決する製品を迅速に提供できるネットワーク力が強みです。また技術商社でありながら、メーカー並みの独自の検査部門を有しており、品質への信頼につながっています。

「遠くのお客様のところに1日1回行くよりも、近くのお客様に1日3回行きなさいというのが創業者である先代社長の精神でした。関係性を密にすることで意思疎通が図れ、質の高い製品をスピーディーに納品できます。私が社長に就任してからは、さらに徹底した業務効率化に努めてきました」と、田中達哉社長はスピード経営の考え方をこのように語ります。

「LINE」の企業版チャットサービス「LINE WORKS」で取締役会まで効率化

特に田中社長が力を入れているのが、IT活用によるコミュニケーションと情報共有の強化です。営業担当、検査担当、顧客企業、そして協力工場の4者の円滑な連携がなければ、スピード経営は成り立ちません。そこで2017年から、全社員にタブレット端末を配布するとともに、スマホアプリ「LINE」の企業版「LINE WORKS」を活用。顧客企業から設計の仕様変更や問い合わせがあった場合などは、担当者が関連するメンバーにメッセージを一斉配信。必要に応じて図面や現場の写真なども同送します。常に情報共有が図れるだけでなく、別の営業担当が適宜アドバイスすることで、各自の知識・ノウハウを組織的な営業力に昇華していくことができます。

さらにユニークなのは、経営の意思決定にもLINEを活用していることです。大株主である創業者一族と田中社長は親族ですが、大きなお金を動かすような事案には、コーポレートガバナンスの観点から、取締役会による合意形成が求められます。その場合も、外部の税理士を含めた関係者にLINEを通じて情報を配信。文字の記録が残るので、やり取りはそのまま一種の議事録になります。この工夫により、独断ではなく合意を得ながら、しかもスピーディーな意思決定を実現しているのです。

「スピード経営の最終的なゴールは社員の幸せです。あらゆる業務をスピード化することは顧客満足につながりますが、それで社員に無理をさせては意味がありません。業務効率化が残業抑制につながり、一番大切な『家族との時間』に充てられるよう努めています。家族の協力がなければ良い仕事はできないからです」

経営課題の解決策を提案した的確な営業姿勢に共感

田中社長とボルテックスの出合いは2014年。先代社長のご子息が将来的に会社を継ぐ方針が決まり、田中社長としても相続を含めた円滑な事業承継が大きなテーマになり始めたころだったそうです。

「当社は普段からお客様のお困り事の解決を常に心がけています。同様に、ボルテックスさんは当社の悩みが相続だとわかると、そこに明確にフォーカスした説明をしてくれ、その営業姿勢には大変好感を持ちました。もう一つ良かったのは、融資に必要な資料を最初からばっちりそろえてくれたこと。おかげで我々の判断も、銀行の融資判断も迅速化できました」

今後は規模拡大ではなく、経営の質を高めることで成長を目指したいと田中社長は語ります。顧客ニーズを発掘する精度を高め、同業他社がどこも対応できていない製品を生み出し続ければ、収益性を高めることが可能です。しかも工場を持たないからこそ、キャパシティにも限界はほとんどありません。

「良いかたちで次期社長に経営のバトンタッチをするのが自分の大切な役割。そのときまでに当社を魅力的な会社にしておくことが必要です。チャレンジし続けることで社員たちの意識の水準を高め、経営トップが代わっても、みんなが次期社長にアドバイスできるぐらいの会社に育てていくのが私の目標です」

特集 ニーズに応える スピード経営

お客様ご紹介

株式会社 タキオン電子
代表取締役 **田中 達哉**様

1966年生まれ。楽器店でのピアノ販売、工務店での現場監督、医療機器メーカーの製造担当などさまざまな業種・職種での修行期間を経て、2007年にタキオン電子入社と同時に社長に就任。当時体調を崩していた先代社長に代わり、経営安定化に努める。就任翌年にリーマンショックが発生したのを機に、検査部門の創設など経営改革にも取り組んだ。本人曰く「スマートフォンやタブレット端末、ウエアラブル端末など新しいモノに目がない」。趣味は旅行。

https://www.takion21.co.jp/

［所 在 地］〒601-8201　京都市南区久世川原町198-18
［事業内容］電子機器の設計製作、精密板金加工及び二次処理、機械加工及び二次処理、樹脂加工、樹脂成形・金型設計製作ほか

ご保有物件のご紹介

DATA

［専有面積］ 27.54㎡（8.33坪）
［最寄駅］ 山手線・埼京線・湘南新宿ライン・日比谷線「恵比寿」駅 徒歩5分
東横線「代官山」駅 徒歩12分
［構造・規模］鉄筋コンクリート造陸屋根　地下1階付き6階建
［総戸数］ 39戸（店舗：1戸　1R：20戸　1LDK：18戸）
［築年月］ 2007年12月
［敷地面積］ 745.31㎡（225.45坪）
［延床面積］ 3,055.24㎡（924.21坪）

「拙速」に陥らず 本質を見極めた経営判断をスピーディーに

お客様一人ひとりのニーズを的確に把握し、最適な不動産賃貸事業をご提案しているのが、ボルテックスの営業本部です。投資物件とソリューションの質の高さはもちろんですが、スピーディーな情報提供やお客様の要望への臨機応変な対応を第一に心がけています。ボルテックスの営業本部は、スピード経営についてどう考え、どのようにそれを実践しているのか。営業本部・実需部部長である石川義朗が自身の取り組みをもとに紹介します。

お客様に正しい投資判断を迅速にしていただくために

日本に1社でも多くの「100年企業」を創出していくという理念のもと、区分所有オフィスというかたちでの不動産賃貸事業をお客様にご提案しているのが、ボルテックスの営業本部です。詳細かつ迅速な資産シミュレーションのご提供など、スピード感のある顧客対応は、多くの皆様からご評価いただいています。

「企業経営においてスピードが重要とはいっても、拙速では意味がありません。あくまで本質を捉えた正しい決断や行動を、スピード感を持って行うことが大切です」と石川は語ります。

「私たちが普段心がけているのは、お客様に目先の利回りや市況に対する常識にとらわれず、不動産の本質的な価値を理解していただくことです。オフィスを自社所有すると経営上どんな効果が期待できるのか。あるいは賃貸不動産業を本業に組み入れるとどんなメリットがあるのか。さらにリスク情報も可視化してしっかりと開示することで、安心してご判断いただけるように努めています。『資料が良かったおかげで、すぐに投資判断できた』と多くのお客様に言っていただけるのもそのためだと思います」

さらに石川は、不動産投資においては感覚的な判断ではなく、ロジカルな判断が特に重要だと付け加えます。

「不動産投資の判断材料はさまざまです。『見た目の良さ』とか『立地の良さ』などもその一つですが、誰もが感覚的に良いと思える物件は需要が集中し、割高になってしまう可能性が高い。不動産投資において成果を得るには、さまざまなデータとファクトを基盤に、不動産の本質的な価値をロジカルに突き詰めていく作業が大切です。多くの人々が感覚的な判断をしている中で、お客様のロジカルな投資判断のお手伝いをするのが私たちの役割。私たちが詳細なデータのご提供を重視しているのもそのためです」

徹底した情報共有の風土により 失敗の経験も前向きな力に変える

お客様に迅速な意思決定や投資判断をしていただくには、ボルテックスがお客様のニーズを深く理解し、それに最も合致した情報をスピーディーに提供していく必要があります。お客様自身も気づいていないようなニーズに気づくには、コミュニケーションスキルが欠かせません。

「私たちがやっているのは、単なる不動産販売ではありません。最適な資産保有を提案することでお客様の課題解決をすることこそ、私たちの仕事の本質です。お客様自身が本質的な課題に気づいていないことも少なくありません。だからこそコミュニケーションスキルが大切であり、お客様との深い対話を繰り返し、課題の本質が『事業の多角化』なのか『財務の安定』なのか、あるいは『相続・事業承継』なのかを正しく理解することが必要です」

一般にコミュニケーションスキルは、個々の営業担当者の属人的なスキルで終わってしまいがちですが、弊社の場合、それを組織的な営業力に昇華しているのが特徴だと石川は言います。

「そもそも情報共有の風土が社内にしっかりと根付いているのが大きいと思います。例えば当社が物件を調達したら、その情報が社内で公開され、営業本部はもちろん、それ以外の部門の社員もその物件に対する知識があればメール等で提供して、物件資料として蓄積していきます。また営業部門がその物件をどのようにお客様にお伝えしたか。反応はどうだったか。失敗や反省点なども隠さずに共有することで、各自の知識や経験が組織的な知見となり、全員のコミュニケーションスキル向上につながっているのです」

もう一つ特徴的なのが、2018年に発足した営業教育部の存在です。

「一種の営業支援部門ですが、営業のトッププレイヤーだった社員をここに配属して、営業担当者の教育に当たらせています。今期からは人員を大幅に拡充。当社が長年培ってきた営業の知見やノウハウを営業本部全体で活かせるようにしています。これも組織的な営業力向上を図る重要な仕組みの一つです」

高速PDCAサイクルの実践で 組織の成長を着実かつスピーディーに

営業本部の取り組みは、こうした営業力向上のための施策だけではありません。営業本部全体が組織として着実に成長していくための活動もしています。ここでもスピード感を重視していると石川は強調します。

「組織が成長していくためには、いわゆるPDCA（計画・実行・評価・改善）サイクルを確実に、なおかつ高スピードで回していくことが非常に重要です。そこで営業本部では、課長クラス以上のメンバーで週１回開催する会議体を発足させました。全員が参加必須の最重要会議です。まず営業本部全体がこれからどんな部門になりたいかという目標を設定。それに向けた行動のアイデアを出し合い、具体的に何を何日までに実行するのか、進捗状況はどうかを毎回2時間かけて確認します」

これほど重みのある会議をこの頻度でやるのは簡単ではないですが、全員の目的意識が明確になり、モチベーションが上がっているといいます。

「PDCAを高速で回すことで、漠然とではなく、着実に成長に向かっているのが実感できます。これはスピード感のある経営風土の醸成にもつながっていると思います」

最も速くて強いチームとは、メンバー全員が自律的に動くチームであると石川は語ります。

「人間の身体は、すべて脳の指令で動いているわけではなくて、各臓器や細胞が自律的に動いているからこそ、臨機応変かつスピーディーに行動できるのだそうですね。速く走れば自動的に心臓が対応して心拍数が上がりますし、けがをすれば血小板などの止血機構がすぐに発動する。脳の指令をいちいち待っているわけではありません。会社組織も同じです。上からの命令を待って動くのではなく、メンバーが自律的に判断し行動していくのが理想です」

経営環境の変化は激しく、お客様のニーズも常に変わり、不動産は市況変動の波もあります。変化に鋭敏に対応し、メンバー同士が部門の壁を越えてまさに有機的に連携しながら、最適な不動産ソリューションをスピーディーにご提供していく。マネジメント層だけでなく社員すべてが自律性を高め、お客様に貢献するために成長していきたいと考えています。

Profile

営業本部・実需部部長
石川 義朗

大学時代より欧州からの自動車輸入会社設立に参画し、その後事業多角化に向けたM&A業務を経て2007年にボルテックス入社。営業本部長、業務統括部長、西日本営業部長を歴任し現職。「区分所有オフィス」を「自社オフィス」として活用する実需マーケットを開拓し、不動産マーケットのさらなる拡大、流動化を推進している。趣味は読書、旅行、東京散策。

BOOK REVIEW

『最高のリーダーは 2分で決める』

遠慮せず、しかし謙虚に。 新時代の経営スキルを提示

前田 鎌利氏（まえだ かまり）

株式会社固 代表取締役。ソフトバンクグループで17年にわたり移動体通信事業に従事。2010年に孫正義社長（現会長）の後継者育成機関「ソフトバンクアカデミア」第1期生に選抜され第1位を獲得。チームの生産性を倍加させて数々のプロジェクトを成功に導いた。2013年12月独立。プレゼンテーション、会議術の研修・コンサルティングに定評がある。著書に『社内プレゼンの資料作成術』『最高品質の会議術』（以上ダイヤモンド社）など。

迅速かつ的確な意思決定は、今を生きる企業経営者の必須条件といえるものです。意思決定のスピードを上げ、チームの生産性向上を図り、スピード経営を実現するために、企業のトップやリーダーはいかに考え、行動すべきなのか。『最高のリーダーは2分で決める』の著者、前田鎌利氏にお話を伺いました。

会議は30分で十分！ 意思決定の決め手は「会議の終わらせ方」

前田氏はソフトバンクモバイル（現ソフトバンク）に17年間勤務し、プレイングマネージャーとしてチームの生産性向上を図り、多数のプロジェクトを成功に導いてきました。

複数のプロジェクトをこなしながら高速でPDCAを回し成果を上げていくためには、リーダーが2分で意思決定できる仕組みが重要だと前田氏は指摘します。

「会議の時間は30分で十分。そして前半と後半を15分ずつに分ける。人間の集中力はそれぐらいしか持ちません。前半15分は情報共有や伝達、進捗確認の場。後半の15分は部下のプレゼンやディスカッション、意思決定の場とします。発言も1人1分と決めておくといいでしょう。リーダーの意思決定に使うのは、最後の2分だけです。会議のルールとして最後の2分の前にはベルを鳴らします」

会議は「どう終わらせるか」が重要です。必要な情報がそろっていなければあえて結論を出さず、今回は何が足りなかったのか、次回はこれを考えようと課題をきっちりと決めることが大切です。決めないと会議がゼロベースで終わってしまうことになり、次の会議では一からやり直しになってしまうからです。

「だらだらと進行して何となく終わるのが一番良くない。今日の会議で陣地がどこまで広がったのかを確認してしめくくりましょう。話が脱線したり、質問が長引いたりして時間配分が崩れそうなときは、それを断ち切る勇気を持つことですね。そのために必要なのは自分の視座を高く持ち、ジャッジする力です」

外脳（がいのう）の数はアウトプットの質に直結する

視座を高く持ち、判断を迅速に下すためには何が必要なのでしょう。前田氏は、判断材料を集めるスピードを上げること、そのために「外脳」を借りることを提案します。

「『外脳』とは孫正義さんが使っていた言葉で、自分以外の人の力や情報、アイデアを意味します。テクノロジーの進化が速く、市場環境が急速に変化している中では自分一人で判断できないことがたくさんあります。常日頃から専門分野に詳しい人をブレーンやキーパーソンとして周りに配しておくといいでしょう。『外脳』の数はそのままアウトプットの質に直結します。自分の『外付けハードディスク』となる社内外の人脈を数多く持っておきたいですね」

実際、前田氏は上司や他部署だけでなく、「会って話をしてみたい」と思った人にはすぐに手紙を書き、ときには電話をかけて直に会う機会をつくり、社外のネットワークを広げてきたといいます。

そのとき、注意しておきたいのは謙虚さを持つこと。「会いたい」「話してみたい」という気持ちには正直にすぐ行動する一方、相手には謙虚に接して話に耳を傾ける。遠慮しない行動力と謙虚さを併せ持つことが重要なのです。

「今の時代、大企業であろうと中小企業であろうと、同じ事業だけで継続して利益を上げるのは難しい。同じ業界の中だけでネットワークが閉じていると、次のビジネスチャンスをつかめません。もう社内政治だけがうまい人にはビジネスは任せられない（笑）。リーダーの魅力はどれだけ外とつながっているかだと思います」

外の世界と積極的につながり、信頼できる幅広いネットワークを築き上げている前田氏は、部下からの「こういう人を紹介してほしい」という依頼にも積極的に応えてきました。それは、部下の成長に直結するからです。適切な人材と接点を持つことで知見が深まれば、部下は成長し、仕事にも活きてくるはずです。

「部下が育てば仕事を任せられます。そうなれば上司やトップはさらにネットワークを広げられる。それこそが、これからのリーダーのポイント。経営者や管理職の仕事は社員を管理することではない。人を育てるのが本来の仕事ではないでしょうか」

自分を振り返る「内観」の時間を設けよう

チームを束ね、速やかに意思決定を行い、問題を解決へと導いていくために必要なスキルを、前田氏は5つ挙げています。

❶…… **コミュニケーションスキル**
❷…… **交渉スキル**
❸…… **専門スキル**
❹…… **育成スキル**
❺…… **セルフブランディングスキル**

中でも前田氏が生涯にわたって磨いたほうがいいと指摘するのがコミュニケーションスキルです。

「部下とのコミュニケーションに悩んでいるリーダーの多くは、コミュニケーションの時間が足りていません。意識的に時間を取ることが必要です。リーダー自らが率先して部下のところに足を運んだり、自分の席にいる時間を増やしたりして、いつでも話せる環境をつくることが大切ですね」

部下に「変わること」を期待するのではなく、まず自らが行動し、コミュニケーションしやすい環境をつくり上げていく。それが人の上に立つリーダーの役割なのです。

さらに、振り返りの時間を設けることも勧めます。

「私は書家としても活動しているので、内観の時間を非常に大事にしています。書に取り掛かる前には必ず自分と向き合い、どういう作品が創りたいのかを見つめますが、ビジネスも同じです。自分と向き合う時間をつくらなければ事業をデザインできません。そういう時間を設けることがビジネスにも良い結果をもたらします」

書とビジネスは実は非常によく似ていると、前田氏はいいます。自分たちは何を成し遂げたいのか。何を表現したいのか。その道筋をどのようにデザインするのか。そこに最終ゴールはありません。道をぶれずに進んでいくために欠かせないのが理念です。

「書家にも会社にも同様に理念が必要です。自分が死んだ後の100年先にも自分が志したことを誰かに継承してもらいたい。その思いを貫いていくためにも、人材や後継者を育てていくことが重要です」

後継者育成には時間がかかります。また、忙しさに追われる中で内観の時間を取ることは容易ではありません。しかし、手間がかかり面倒なことにこそ時間をかけ、丁寧に行うことがスピード経営を促し、社員や顧客のニーズに応えることになります。

「意思決定の時間を短くするには、かけるべきところに時間をかけること。仕事のプロセスにおいて、事前に入念な準備をしておくことは不可欠です。そして自分を振り返り、ひたすら悩み、部下を育て、外脳を活用することに時間をかけ、決めるときは一気に決める。回り道に見えても、それが成果につながります」

2019年2月撮影

アクセス良好の要衝エリア 再開発計画で人気上昇中の「駅前ロータリー内」駅徒歩1分

※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。

Vortex 今月の注目物件

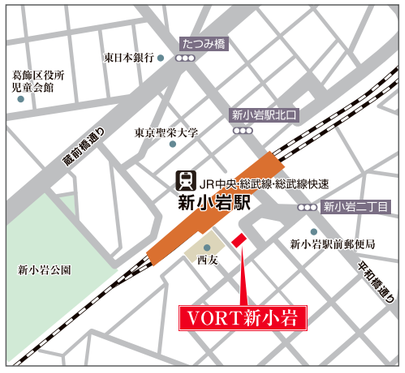
VORT新小岩 地下1・1～3階（計4フロアで1戸）、4～7階

営業本部 実需部
部長 石川 義朗

物件アピールポイント

総武本線の快速停車駅である「新小岩」駅は、バス路線も充実しており、葛飾区や江戸川区といったベッドタウンを抱える東京東部エリアの交通の要衝です。近年、北千住駅、赤羽駅、武蔵小杉駅など都心近郊のターミナル駅では駅前周辺の再開発や商業施設・大学などの誘致により昼夜人口も増え、賑わいをみせる街へと変貌してきましたが、新小岩はこれまで大規模な駅前再開発が行われてきませんでした。
しかし今年になり、南口再開発事業の準備組合が発足するとともに、南北自由通路の改良工事や、北口の再開発計画なども動き始め、駅開業以来、初めての大きな変貌を遂げようとしています。
こうした駅前再開発に加え、その南口から徒歩１分という場所に建つ本物件は、「駅前ロータリー内」という不動産売買事例がほとんどない極めて希少性が高い立地ということもあり、今後、資産価値の上昇が期待できる商業店舗ビルと言えるでしょう。注目の「VORT新小岩」をぜひご検討ください。

	専有面積	販売価格（税込）
7階	261.15m²（78.99坪）	5億640万円
6階	258.84m²（78.29坪）	5億1,090万円
4、5階	258.84m²（78.29坪）	5億4,900万円
地下1・1～3階	1,042.79m²（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

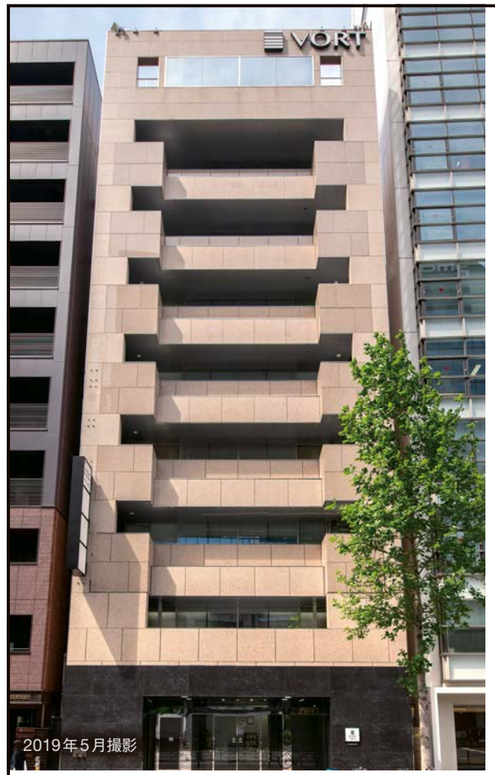
■名称／ VORT新小岩●所在地／東京都葛飾区新小岩一丁目44番4号●構造／鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付7階建●用途地域／商業地域●敷地面積／397.55㎡（120.25坪）●延床面積／2,408.75㎡（728.64坪）●土地権利／所有権●総戸数／8戸（店舗8戸）●販売戸数／5戸（地下1～3階で1戸）●専有面積／258.84㎡（78.29坪）～1,042.79㎡（315.43坪）●築年月／1991年11月 新耐震基準適合●施工／村本建設㈱ ●管理／〔全部委託〕〔巡回〕ボルテックス合人社建物管理㈱●管理費（月額）/17,343円～69,544円●修繕積立金（月額）/18,378円～110,926円●看板使用料（月額）/54,000円～145,800円●B1～3Fのみ倉庫使用料（月額）/435,768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●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。 ※徒歩分数は1分＝80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年7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といたします。
※広告有効期限：2019年8月9日

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

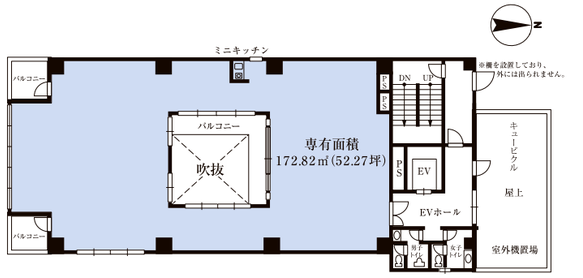
実需販売物件のご案内



2019年5月撮影

半蔵門駅徒歩1分 抜群のアクセス性を誇る 上質オフィス空間

VORT 半蔵門 II　9階



9階

専有面積	販売価格（税込）
172.82m²（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／1戸●専有面積／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）/88,657円●修繕積立金（月額）/89,867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。 ※徒歩分数は1分＝80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年7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といたします。
※広告有効期限：2019年8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

8月7日(水)／8月21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

Performance Data

管理実績／運用実績 2019年6月度

預り資産時価総額	295,494,376,901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）	11,283,671,256円	
総稼働率	97.25%	※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（2018.7.1 ～ 2019.6.30） 総件数	139件	
平均所要期間	1.30カ月	

m²	総貸室面積	194,333.83m²
	空室面積	1,121.25m²
	空室率（賃貸面積ベース）	0.58%
室	管理総数	1,565室
	空室数	17室
	空室率（室数ベース）	1.09%

管理実績／販売実績 2019年6月度

販売顧客数

個人 330名（個人のうち実需販売 30名）

法人 501社（法人のうち実需販売 27社）

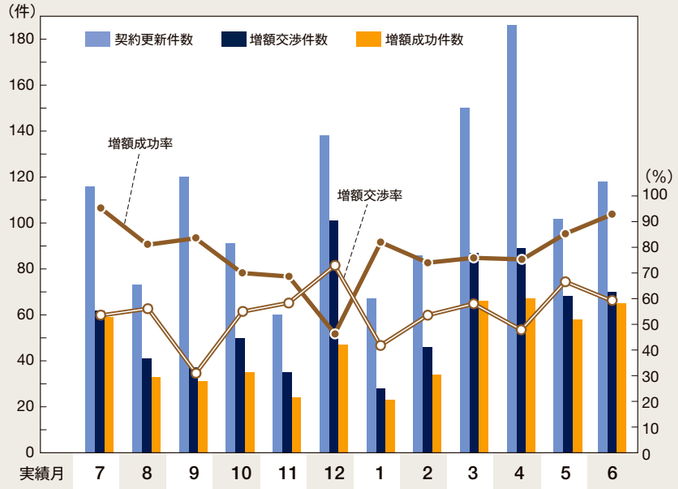
法人のうち不動産業者 25社

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	縫製機械製造業	6件	3,401,800,000円＊	2018年9月
6位	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円＊	2014年7月
7位	法人	燃料小売業	6件	3,071,800,000円	2017年5月
8位	法人	不動産管理・賃貸業	2件	2,824,800,000円	2019年1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



実績月	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
契約更新件数	116	73	120	91	60	138	67	86	150	186	102	118
増額交渉件数	62	41	37	50	35	101	28	46	87	89	68	70
増額成功件数	59	33	31	35	24	47	23	34	66	67	58	65
増額交渉率(%)	53.45	56.16	30.83	54.95	58.33	73.19	41.79	53.49	58.00	47.85	66.67	59.32
増額成功率(%)	95.16	80.49	83.78	70.00	68.57	46.53	82.14	73.91	75.86	75.28	85.29	92.86

増額改定交渉 ※保有物件含む

2018.7.1 ～ 2019.6.30の実績値

契約更新総数	1,307件
増額交渉総数	714件
増額成功総数	542件
増額成功率（期間平均値）	75.91%
平均増額率（期間平均値）	6.13%
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。

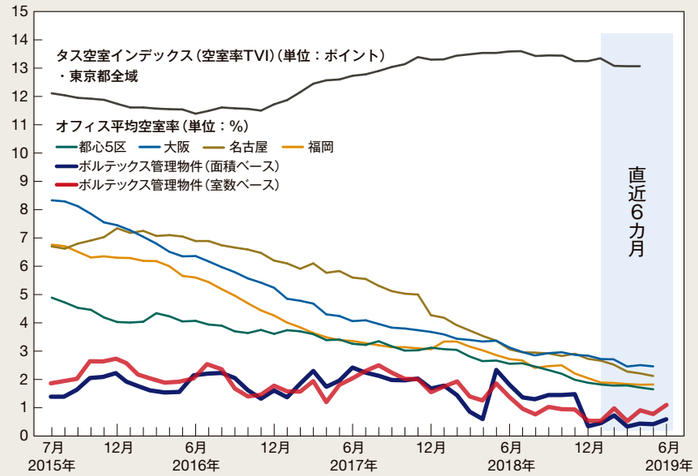
平均事務所入居期間 ※保有物件含む

2001.9.1 ～ 2019.6.30の実績値

100坪以上	8.88年
50坪以上	7.13年
30坪以上	6.73年
全坪数平均	6.08年

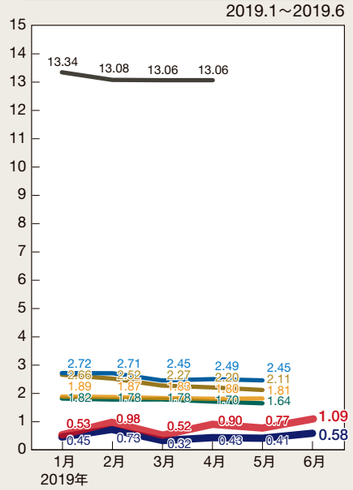
※坪数は賃貸面積による
※住居は平均3.79年
※入居中のテナントに関しては、賃貸契約期間を以て入居期間とする

過去4年間の平均空室率の推移 2015.7～2019.6



直近6カ月間の平均空室率

2019.1～2019.6



（出所）空室率TVI：株式会社タスの「賃貸住宅市場レポート」より、オフィス平均空室率：三鬼商事株式会社の「オフィスマーケットデータ」より

ファイナンス実績 2019年1月～2019年6月

件数 49件

平均 LTV（借入金比率） 78.09%

6月の取り扱い金融機関（順不同）

□北都銀行
□中国銀行
□東日本銀行
□愛媛銀行
□中京銀行

賢人会アカデミー
オーナー様限定セミナー
を開催

なぜ東京が強いのか
～令和時代の東京の価値とは～

講師
明治大学 名誉教授
市川宏雄氏

私たちボルテックスは希少性の高い東京のオフィスビルを企業資産ととらえ、企業が本業の下支えとして自社の発展に活用してもらうために、目まぐるしく移り行く東京を専門的な視点で見つめてきました。
本セミナーでは都市政策の権威である市川宏雄氏をお招きし、都市政策の視点から今後の東京についての展望をお話しいただきます。「東京を、企業資産に。」――令和の時代の東京をどう活用していくかのヒントが得られる内容となっております。皆様のご来臨を心よりお待ちしております。

スケジュール（福岡・大阪共通）

◉セミナー　16：30～17：30（開場 16：00）
◉懇親会　17：45～19：45

※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。

福岡

開催日	2019年8月27日（火）
会　場	ホテル日航福岡 本館5F 志賀の間 福岡市博多区博多駅前 2－18－25

大阪

開催日	2019年8月29日（木）
会　場	ホテル日航大阪 4F 孔雀 大阪市中央区心斎橋 1－3－3

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　（福岡）092-738-0830　株式会社ボルテックス福岡支店
（大阪）06-6341-3721　同　大阪支店
URL　https://www.vortex-net.com/seminar/

参加費 無料 各20名様

設立20周年記念

ボルテックス賢人会 LE CLUB
を開催いたしました

2019年6月14日（金）グランドプリンスホテル新高輪にて「ボルテックス賢人会 LE CLUB」を開催しました。500名超のお客様をお招きし、代表取締役社長 兼 CEOの宮沢文彦から感謝をこめてお礼のごあいさつとともに、創業20年の弊社の道のり、不動産ビジネスの展望、今後のビジョンについて講演しました。
また、特別講演には株式会社タニタ元代表取締役社長で経営コンサルタントの谷田大輔氏にご登壇いただき、体重計の製造販売から健康ビジネスへのコンセプト転換によって活路を切り拓いたご経験から、独自の経営論をお話しいただきました。
その後の懇親会にも多くの方にご出席いただき、今回も盛況のうちに閉会を迎えることができました。お越しいただいた皆様ありがとうございました。講演レポートについては、次号にて紹介いたします。

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 金融庁長官・国土交通大臣第101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7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7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。