

Vortex Magazine

V-PLUS

9

September 2019 Vol.39

20周年記念特集 Part2

強さと 安定を生む BS戦略

Special Contents

ボルテックス賢人会 LE CLUB Report
バランスシート重視の経営が
100年企業を育む

弊社代表取締役社長 兼 CEO 宮沢 文彦
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

BOOK REVIEW

『中小企業の「ストックビジネス」
参入バイブル』

企業の体質を強くするBS重視のビジネスモデル
小泉 雅史氏



VORT AOYAMA II (仮称)

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex

バランスシート重視の経営が100年 企業を育む

ボルテックス賢人会
LE CLUB Report

2019年6月14日、グランドプリンスホテル新高輪・飛天において、ボルテックス賢人会が開催されました。第一部では、ボルテックス代表取締役社長兼CEOの宮沢文彦による基調講演と、株式会社タニタ前代表取締役社長で経営コンサルタントの谷田大輔氏の特別講演、二つの講演会が盛大に催されました。



株式会社ボルテックス 代表取締役社長 兼 CEO

宮沢 文彦



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

講演Report

1 宮沢の講演内容の中核は、「BS重視の経営」。その模様をレポートします。

PLではなくBSに着目すべき理由

基調講演では、ボルテックス創業の経緯から今後の中長期的展望まで、さまざまな話題が出ましたが、特に宮沢が講演で強調したのが「BS」（貸借対照表／バランスシート）に着目した経営の重要性でした。

もちろん、財務諸表のBSとPL（損益計算書）がどちらも重要であることは間違いありません。前者は企業の財務内容を、後者は一会計期間の経営成績を示します。一般に経営者の方々は、売上高や利益をまとめたPLを意識することが多いでしょう。特にベンチャー企業のように事業が伸び盛りの段階にある場合は、PLの数字は大きな意味を持っています。

しかし、100年企業のように長期的な観点で経営の継続性を見る上では、BSが極めて重要になってきます。BS重視の経営は、宮沢が「100年企業戦略」の一つとして常々お伝えしてきたことであり、ボルテックスが区

分所有オフィスをご提案している意義でもあります。今回の講演において、宮沢はこのことを次のように解説しました。

「かつての経済の拡大局面ですと、本業の規模を増やし、シェアを高め、スケールメリットを取る。これが勝ち残るための必須の戦略でした。これに対し、今のような不確実性の時代においては、なるべく本業と連動しない資産を持っていた方がいい。これはリスク分散という意味がありますが、それだけではありません。本業に直結する事業資産は、いざという時でも切り売りが非常に難しくなります。たとえば製造業の有力な事業資産である工場は、ずっと使い続けるのが前提ですから、それを売却して換金しようとすれば何らかの弊害が出るはずですよ。

つまり、本業と相関性の低い売却可能資産をつくらせていくことが重要で、これにより事業の継続性が確保され、何らかの危機状況に直面した時に大きな助けになるのです」

100年企業を目指すのであれば、100年規模の安定性が期待できるような資産を保有する必要があります。それこそがボルテックスがご提案している東京のプライム

エリアのオフィスビルです。

「東京の商業地の所有権を企業のBSに組み込む戦略は、非常に長期的なスパンで考えるべきものです。同族企業において、四代の代替わりが続けば100年が経過します。つまり、ぜひ100年後の企業価値をイメージしていただきたいのです。100年も経てば、大きなバリュースhiftが起こるのは間違いありません。モノの価値やカネの価値、株式や国債の価値、そして企業価値など、あらゆる要素が大きく変わる可能性があります。というより、そういう超長期で価値が継続するものの方が圧倒的に少ない。

そんな中で過去の歴史上、まったくデフォルトしなかった資産とは何か。またあらゆる資産の中で、物理的に供給量を増やせない希少資産とは何か。それが東京の商業地の所有権であると私たちは確信しています。最近、私どもがさまざまなメディアを通じて『東京を、企業資産に。』というメッセージを発信しているのもそのためです」

BS重視の経営で、ボルテックス自身が純資産・総資産の急拡大を実現

このような事業継続性のための不動産事業は、バブル時代の安易な不動産投機とは似て非なるものであると宮沢は強調します。

「今、国内の産業界で存在感を示しているプレーヤーは、インフラやエネルギー、マスコミ・出版、鉄道・運輸、IT・通信などがありますが、いずれも本業とは別のもう一本の柱として不動産事業を組み入れています。このようなお話をすると、1980年代のバブル時代に、上場企業が不動産をどんどん買い増していた様子を思い浮かべるかもしれません。しかしあれは開発転売を前提とした不動産投資であり、一番リスクの高い方法です。

それに対し、現在の有力なプレーヤーが手がけているのはビル賃貸業です。この業態は、少なくとも上場全業種の中ではやや地味な存在ですが、最も安定度の高い事

業の一つであることが私どもの研究で明らかになっていきます。バブル時代の不動産と今の不動産。『不動産』というワードは同じでも、その中身はまったく違います」

不動産を保有することの強さは、自分自身も実感していると宮沢はいいます。なぜならボルテックスは区分所有オフィスをご提案するだけでなく、自ら不動産を保有することで、その価値を実証してきたからです。

「ここに示したのはボルテックスの前期の経営実績です（図表1）。売上高と経常利益はわずかですが増収増益を確保しました。特に当期純利益に関しましては、過去最高の利益を達成しました。またご注目いただきたいのが、純資産と総資産を大きく伸ばすことに成功した点です。過去、私たちが購入した物件の最高値は100億円規模でしたが、前期末に200億円を超える案件を手がけ、その結果として総資産が大きく膨らみました。この10年間で、おかげさまで純資産が約20倍、総資産が約38倍という大きな成長を遂げることができました（図表2）。

有力な資産を保有しているからこそ、安定した収益を得ることができます。前期の総賃料収入は約46億円。これは弊社の販管費の約4分の3をカバーする規模であり、経営の安定化に大いに寄与しているという実感があ

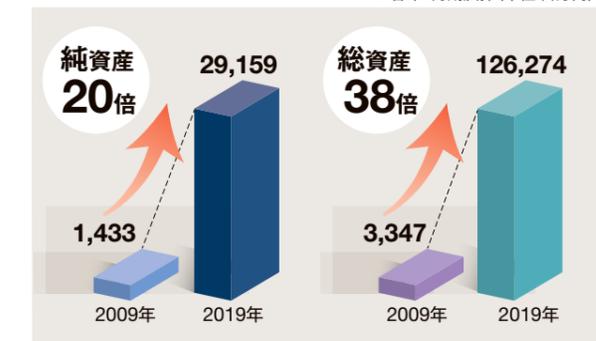
図表1 ボルテックスグループ連結業績

(単位:百万円)

	19期 (2018年3月期)	20期 (2019年3月期決算)	増減額	増減率
売上高	56,678	58,384	+1,706	+3.0%
経常利益	6,968	7,710	+742	+10.6%
当期純利益	3,966	7,582	+3,616	+91.2%

図表2 ボルテックス10年間での成長(2009年~2019年)

※ 各年3月期決算(単位:百万円)



強さと安定を生む
BS戦略

ります。今後は先ほどお話しした大規模資産の貢献が加わりますので、今期の賃料収入は50億円を超えてくるのではないかと見えています」

成長戦略として他人資本を積極的に活用

ボルテックスの高成長を支えているもう一つの戦略に、「自己資本のみならず他人資本（負債・借入れ）を積極的に活用すること」があげられます。このことを宮沢は、三菱地所・三井不動産・住友不動産の財閥系不動産会社3社の戦略と対比して解説します。

「ボルテックスの事業は、『オフィスビルの分譲』と『自社物件の保有』の二つを両輪にしています。財閥系不動産会社の場合、分譲対象はマンションが中心ですが、分譲と保有を両輪とするビジネスモデルの根幹は弊社と極めて近いと考えられます。この3社の株式時価総額を見ると、絶対額では住友がやや下回るものの、過去10年間の上昇率では住友は実に423%と、他の2社（三菱地所：183%、三井不動産：293%）を圧倒しています。

もともと三菱・三井は、丸の内や大手町、有楽町、日

本橋など事業の起点となるようなエリアを面で有し、事業規模を拡大してきました。これに対し後発の住友は、起点としての「面」を多く持たなかったため、有力物件をピンポイントで開発して増やしていく「点」の戦略を採ってきました。しかも先行2社に対抗するため、極めて速いペースで、着々と資産を増やしていきました。この戦略では当然ながら、初期は借入れ＝他人資本が高くなりやすい。おのずと自己資本比率は2社に比べると低い水準から始まります。これが徐々に資産化し、比率が高まっていく構図です。私たちが積極的にこの戦略を踏襲しているといえます」

他人資本を積極的に活用して資産を購入するボルテックスの戦略に対し、「相場が崩れたらどうするんだ」とのご指摘もあります。弊社ではこの点について深く検証



し、あえて相場に左右されない姿勢を貫いてきました。「たとえばリーマンショックの時。物件価格はリーマンショック前を100とすると、後では80ぐらいに下がりましたが、賃料はほとんど変わりませんでした。こうした情報だけを見れば、値下がり後に購入する方が良いと思えるかもしれませんが、早く物件を購入すればその分だけ賃料収入を得られますから、物件値下がりでのメリットは相殺されてしまいます。むしろ経済危機前の方が企業の与信力が高く、より多くの物件を購入できるといったメリットもあります。事実、あのリーマンショック後に積極的に物件購入に動くことができたプレーヤーはほとんどいませんでした。私が知るかぎり、危機後も購入に動けたのは、先ほどの住友のように、危機前から購入していた企業だけです。

私たちが相場をある程度読みますが、それが確実に当たるかどうかはわかりません。何が起るかわからないがゆえに、相場に左右されるのではなく、危機の前でも後でも資産を購入し続けることで、それぞれの局面のメリットを享受していく。これが私たちの考え方の根幹にあり、今後も揺るがない戦略です」

最後に宮沢は、ボルテックスの今後の展望を次のよう

に語りました。

「すでにさまざまな挑戦が始まっています。一つは商品の多様化です。高級ホテルをはじめ、オフィスとは異なるアセットタイプの商品に着手しています。もう一つは開発です。最近の動きとして、上場企業が大規模ビルの1フロアを保有する例が増えているように思います。ほぼ賃貸という選択肢しかなかった東京のオフィス市場の中に、『区分所有オフィス』という新しいマーケットが加速度的に生まれている。そこを私たちの舞台とすべく、大規模商業ビルの自社開発にも取り組んでいく考えです」

宮沢が唱える100年企業戦略とは、企業経営者の皆様に、これから100年後も続く経営を目指していただきたいという意味です。100年後にも勝ち残るためのバランスシート。100年後にも揺るがない企業価値。それを支えるためにボルテックスは社員一同、あらゆる努力を惜しみません。引き続き、常識にとらわれることなく、さまざまなチャレンジをしていくことをお約束し、この日の講演を締めくくりました。

講演Report

2

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

米国での経験から
「コンセプトの重要性」を痛感

家庭用健康機器メーカーであるタニタは、IT企業との連携により健康支援サービスを開発し、レシピ本がベストセラーになったタニタの社員食堂をベースに外食事業に参入するなど、「健康」をキーワードにした多様な事業展開でも知られます。そんな同社も、谷田大輔氏が経営を引き継いだ頃は赤字が続き、大変厳しい状況だったそうです。さまざまな経営改革に取り組む上で、大きな転機となったのが「コンセプトの転換」だったと谷田氏は語ります。そのきっかけとなる印象的なエピソードを今回の講演でご紹介いただきました。

「マーケットの大きい国の開拓を目指すべきだと、研究のため米国に渡ったことがあります。小さな商社で勤めたのち、米国全土を4カ月かけて小さなクルマで巡りました。さまざまな工場を見学させていただきましたが、

長寿企業に欠かせない 「コンセプトの転換」

それよりも興味を引いたのは、歴史ある企業の美術品コレクションでした。米国は歴史が浅いので、財をなした経営者は欧州から美術品を購入するのです。では彼らは何によって富を築いたのか。やはり時流に合致したことをやった人が成功していて、欧州から移民が渡ってきた時は造船会社が、開拓時代は国内で人を運ぶ鉄道会社が、成功を遂げていました。しかし不思議なことに、造船会社が鉄道会社へ、あるいは鉄道会社が自動車メーカーへと事業転換した例は皆無でした。もし彼らが自社のビジネスコンセプトを『人と物を運ぶこと』と捉えていたら、きっと造船会社や鉄道会社も自動車メーカーに柔軟に転換できたはずですが。造船会社が『船』という枠内にとどまる限りビジネスの発展はない。だとすれば自分たちも『体重計』にとどまってはならないと考え、『体重計』ではなく『体重』をコンセプトとするビジネスへと転換したのです。このコンセプトの転換の大事さこそ、本日の講演で一番お伝えしたいことです

コンセプトの転換が
たゆまぬ挑戦を後押ししていく

当時は計量技術については熟知されていましたが、どんな体重が良いのか、体重増減の要因は何かといった知見はまだなかったため、研究所をつくって一から研究されたそうです。そんな中で「体重が重いのが肥満ではない。体脂肪が多いのが肥満です」という医師からのアドバイスにヒントを得て、体重と体脂肪率を同時に計測する世界初の業務用体脂肪計を開発することになるのです。「やがてもう一歩進んで、体重を起点に『健康をはかる』というコンセプトに移りました。食べて運動した結果が体重に表れますので、『健康』『食』『運動』が私たちのビジネスのテーマになりました」

こうしたコンセプトの転換を経て、同社は血糖計や睡眠計などの計測器を開発するとともに、会員制の減量指導施設である「ベストウェイトセンター」や、独自の健

※この記事は、当日の講演内容を編集部が再構成したものです。

康レシピで知られる「タニタ食堂」などを開設していきます。マスコミにも大きく取り上げられるようになり、知名度とブランド力の向上にもつながっていきました。

「まだ世にないものをつくれば、何をつくっても必ず世界一になれると、開発部門の人間にはずっといい続けてきました。コンセプトを転換し、医師や栄養士など異業種の人々との積極的な交流をして、新しいものに挑戦していく。成功したら、その事業の中核になっていた人間を別の新規事業に異動させる。そうすることで鍛えられ、人材が育つ。これを繰り返すことで事業と人と組織を成長させてきたのがタニタの歴史なのです」

前人未踏の領域を、コンセプトの転換によって切り拓き、新たな市場をつくり上げてきた谷田氏——。弊社宮沢とも共通する経営スタイルが印象に残るご講演となりました。





BOOK REVIEW

『中小企業の「ストックビジネス」参入バイブル』

企業の体質を強くする BS重視のビジネスモデル

不確実性が高い時代にあって、いかに安定的な売上をつくるか。企業経営者の永遠の課題に、ストックビジネスという解を提示しているのが、『中小企業の「ストックビジネス」参入バイブル』です。安定収益・安定経営になぜストックビジネスが有効なのでしょう。著者の小泉雅史氏にお聞きしました。

中小企業こそストックビジネスに参入すべき

米国の大学でMBAを取得した後、外資系や日系大企業、中小企業など、さまざまな企業の事業立ち上げや経営改革、投資、M&Aに携わってきた小泉氏は、豊富な経験を通して得た知見を体系化し、社会に還元したいと考えて本書を上梓しました。

なぜ、ストックビジネスに照準を合わせたのでしょう。「日本の上場企業は約3,600社ありますが、6年以上連続して増収増益を果たしている会社は110社。3%ほどしかありません。その110社の多くはストックビジネスを営んでいます。ストックビジネスとは、顧客のニーズに対して、商品やサービスを継続的に提供するビジネス。製品のライフサイクルが短くなり、先が読めない不確実な時代だからこそ、安定的な売上が得られるビジネスモデルであるストックビジネスにチャレンジしてほしいと考えました」



フローからストックに移行することで一時的に売上が減少しキャッシュフローが悪くなると抵抗を感じる人もいます。中小企業にとっては大きな痛手ではないか、と社内からの反対も予測されます。しかし、それは違います。

「売上継続型のストックビジネスは、中小企業に向いている。いえ、日本の屋台骨を支える中小企業こそ正しく理解して、自社のビジネスに取り入れるべきでしょう」

本書ではストックビジネスへの参入方法を二つに分類しています。社内のヒト・モノ・ノウハウを使う社内リソース活用形と、既存のビジネスのノウハウを戦略的に利用する社外リソース獲得型です。このうち、小泉氏が推すのは後者の社外リソース獲得型。不動産やフランチャイズ（FC）ビジネスへの投資、既存ビジネスをまるごと買収するM&Aはその代表例です。経営リソースが限られている中小企業にとって、外ですでに成功しているモデルを取り入れる社外リソース獲得型は参入障壁も低く、新規事業の立ち上げに比べ、成功確率の高いやり方だということができます。

ROIC（投下資本利益率）を意識せよ

本書の特徴であり、他書にはない大きな魅力といえるのが、ストックビジネスのメリットやデメリット、参入方法や実践テクニック、自社に合ったストックビジネスの見つけ方に至るまで詳細に紹介されている点でしょう。自らの経験と知識を踏まえた上で、有望な案件の見極め方や注意すべきチェックポイントをあげていきます。

「M&Aであれば、案件を吟味していく過程で『なぜ売りに出ているのか』を考えることが重要です。この世界に掘り出しものはありません。自分のところに良い条

件が来るとは考えない方がいい。ただし、事業継承の問題を抱えているために売却に出されている案件もあります。今後は中小企業の事業継承型M&Aの急増が予想されます。仲介サイトの売却案件情報も充実していくはずで、ストックビジネスへの参入を検討している中小企業にとってはチャンスでしょう。検討する際には、ROIC（投下資本利益率）をチェックすること。どれぐらいのお金を使って効率的に利益を生み出しているかを示す経営管理指標はシビアに確認したいですね」

小泉氏があげる多角化経営の基本戦略は、①ニッチな市場を独占できる安定的なビジネスをつくる、②そこからの収益を元手に次のビジネスを買収し、雪だるま式に利益を増やす、③業績をROICで適正サイズに管理し事業を選別する、の三つ。これを回すことがポートフォリオ構築の重要ポイントだと指摘します。ニッチ独占型ビジネスに絞るのは、大企業が参入しにくく、中小企業がその特定市場を独占できる可能性が高まるからです。

「市場シェアは必須のチェックポイント。独占性にこだわることで高い収益率や資本効率を実現し、長く事業を継続できるようになります。その際、フィンテックや電子マネーなどの革新的なビジネスは、資金力のある大きな一社が一人勝ちすることが多いので避けた方がいいでしょう。事業は負けられないことが大事。負けにくいビジネスに参入するのがポイントです」

ブルーオーシャンの革新的事業こそ将来有望——小泉氏はそうした巷のビジネストレンドに流されることなく、腰を据え、自社や周辺事業やマーケットを冷静に見つめた上でストックビジネスに着手することを提案します。

さらに、多くの人にとって不動産こそが最も身近で、最もシンプルかつ根源的なストックビジネスであると提唱します。不動産ビジネスにももちろん、フロービジネスとストックビジネスとがあります。前者は、安く買って高く売ってキャピタルゲインを得る不動産売買。後者は、不動産のオーナーとなってテナントから毎月賃

小泉 雅史氏（こいずみ まさふみ）

株式会社インキュベーションファクトリー代表取締役。カリフォルニア大学アーバイン校経営大学院修士課程修了（MBA）。日本IBMの戦略コンサルタント、シリコンバレーのIT企業日本法人執行役員などを歴任し、ドクターシーラボでは経営戦略室を立ち上げ、東証一部上場を実現。現在は、ビジネス・不動産の再生による地域経済の活性化に取り組むとともに、時間・場所・会社にとられない「ノマド投資家」として活躍。『ストックビジネス参入バイブル』実践会を主宰している。



料を得るインカムゲインのビジネスです。

オフィスのテナントなどは、いったん借りると簡単には引っ越しません。不動産はあらゆる産業や生活の基盤である究極のインフラ型ストックであり、事業ポートフォリオの収益基盤を安定させるには稼いだキャッシュをそこに投資すべきだと、小泉氏は推奨します。

「最強のストックビジネスは継続性、独占性、永続性を持ったビジネスですが、不動産はこの三つを満たしている。ストックビジネスの王道はやはり不動産です」

PL型経営者からBS型経営者へ

さらに、小泉氏が強調するのは「BS脳を鍛える」ことです。

「多くの経営者はPL（損益計算書）を見ながら売上と利益の最大化を図るPL型経営者。資本や投資といった考え方が欠落しています。しかし、ストックビジネスに着手し、多角化して経営安定を図るためには、BS（貸借対照表）を見ながら投資家的に経営できるBS型経営者でなければなりません。常にバランスシートをイメージするBS脳が必要なのです」

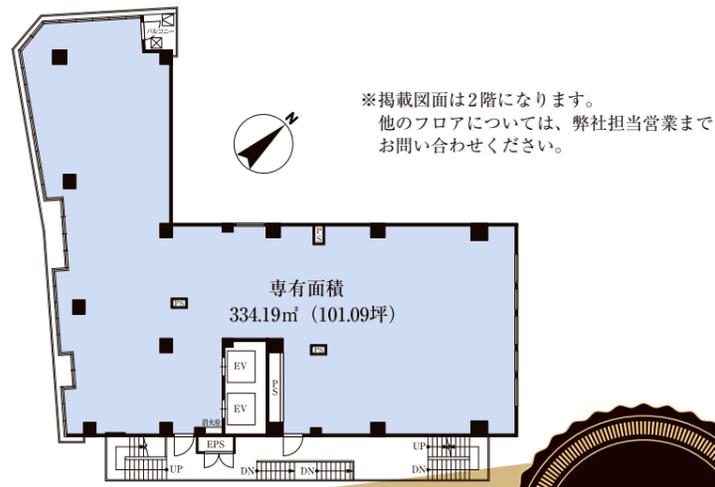
投資は何もお金だけに限りません。時間も投資の一つだと、小泉氏は訴えます。「1日は24時間しかありません。今日、これから仕事に8時間を投じるとしたら、そこから自分はどんなリターンを得るのか、得たいのか。投資したらリターン目標を持ちましょう。それが生産性の向上につながります」

企業がROICを意識し、事業資源をどこに投資すべきかを考えるように、個人も限られた時間やお金の投資先やリターンを常に確認する。それがBS脳をつくります。

何より、長く会社を続けるためには、経営者自身が財務に精通するとともに、ストックビジネス参入を通して、ビジネスモデルと事業戦略の再構築を行うこと。それが経営基盤の強化につながるという小泉氏の主張は、企業競争力を高める実践的なノウハウに満ちています。



「アジアの玄関口」として 存在感高まる博多に 九州初のVORTシリーズ登場!



VORT 中洲 2階、3階、8階



営業本部 西日本第2営業部
部長 松下 健太郎

物件仕入ストーリー&アピールポイント

「アジアのゲートウェイ」として毎年300万人もの外国人入国者を受け入れる福岡。VORT中洲は、そんな活気溢れる福岡のまさに心臓部であり、日本3大繁華街の一つ、1日に6万人が遊びに訪れる中洲に位置します。最寄りの「中洲川端」駅まで徒歩2分という好立地、さらに同駅から新幹線が発着する「博多」駅まで2駅3分、「天神」駅まで1駅2分、「福岡空港」駅まで4駅10分というアクセスの良さは魅力的。そしてクルーズ船寄港数日本一の博多港もわずか1.6kmの距離と、交通インフラに恵まれています。現在も高い人口増加率や若年層比率を誇る福岡市は、国家戦略特区として容積率緩和の拡大などを用いて「天神ビッグバン」や「博多コネクティッド」などの大きな再開発計画が決まっているため、今後のさらなる成長が期待される、注目のエリアです。「VORT中洲」をぜひご検討ください。

2階 専有面積
334.19㎡(101.09坪)
販売価格 (税込)
5億4,900万円

3階 専有面積
333.31㎡(100.82坪)
販売価格 (税込)
5億4,710万円

8階 専有面積
218.69㎡(66.15坪)
販売価格 (税込)
4億5,720万円



アクセス
*空港線/箱崎線「中洲川端」駅 徒歩2分 *空港線「天神」駅 徒歩7分
*七隈線「天神南」駅 徒歩8分 *天神大牟田線「西鉄福岡(天神)」駅 徒歩9分

■名称/ VORT中洲 ●所在地/ 福岡県福岡市博多区中洲四丁目5番6号 ●構造/ 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/ 513.67㎡ (155.38坪) ●延床面積/ 2,721.01㎡ (823.10坪) ●土地権利/ 所有権 ●総戸数/ 8戸 (店舗: 8戸) ●販売戸数/ 3戸 ●専有面積/ 218.69㎡ (66.15坪) ~ 334.19㎡ (101.09坪) ●築年月/ 2018年8月 新耐震基準適合 ●施工/ (株) 真和工務店 ●管理/ [全部委託] [巡回] 三洋ビル管理株 ●管理費 (月額) / 61,234円 ~ 93,574円 ●修繕積立金 (月額) / 35,210円 ~ 53,805円 ●各種コスト/ 看板使用料 (2・3・8階・月額) 15,120円、ルーファルコニー使用料 (8階・月額) 54,000円 ●設備/ エレベーター2基 ●駐車場/ 4台 ●現況/ 入居中 ●引渡し/ 相談 ●取引態様/ 売主

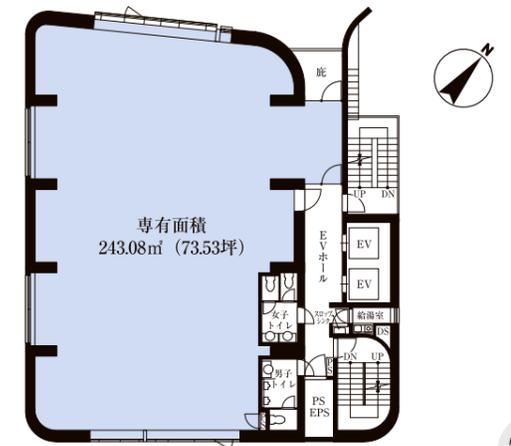
※詳細情報は、お手数ではございますが、弊社担当営業までお問い合わせください。
※坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。 ※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年8月6日現在のものです。掲載情報は予告なく変更される場合があります。また万一ご成約済みの際は、ご容赦ください。
※現況に相違がある可能性があります。その場合は現況を優先いたします。
※広告有効期限: 2019年9月9日

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



渋谷&表参道の2駅利用可能! 青山通り沿いのスタイリッシュビル

VORT AOYAMA II (仮称) 7階



専有面積 **243.08㎡ (73.53坪)** **販売価格 (税込)** **9億4,810万円**

アクセス
*半蔵門線/副都心線/田園都市線/東横線「渋谷」駅 徒歩7分
*JR各線/銀座線「渋谷」駅 徒歩9分
*井の頭線「渋谷」駅 徒歩12分
*銀座線/千代田線/半蔵門線「表参道」駅 徒歩6分

■名称/ VORT AOYAMA II (仮称) ●所在地/ 東京都渋谷区渋谷二丁目1番12号 ●構造/ 鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付き10階建 ●用途地域/ 商業地域 ●敷地面積/ 416.38㎡ (125.95坪) ●延床面積/ 3,217.46㎡ (973.28坪) ●土地権利/ 所有権 ●総戸数/ 9戸 (事務所: 7戸 店舗: 2戸) ●販売戸数/ 1戸 ●専有面積/ 243.08㎡ (73.53坪) ●築年月/ 2006年11月 新耐震基準適合 ●施工/ 北和建設株 ●管理/ 日本ハウズイング(株)から変更予定 ●管理費 (月額) / 163,593円 ●修繕積立金 (月額) / 109,143円 ●設備/ エレベーター2基 ●駐車場/ 12台 ●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。 ※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2019年8月6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9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

9月11日(水) / 9月25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) ✉kariryuorikau@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

Performance Data

管理実績／運用実績 2019年7月度

預り資産時価総額	299,183,876,901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）	11,460,755,988円	
総稼働率	97.28%	※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 (2018.8.1～2019.7.31)	総件数 141件 平均所要期間 1.30カ月	

m² 総貸室面積	195,925.45m ²
空室面積	714.48m ²
空室率（賃貸面積ベース）	0.36%
室 管理総数	1,577室
空室数	9室
空室率（室数ベース）	0.57%

管理実績／販売実績 2019年7月度

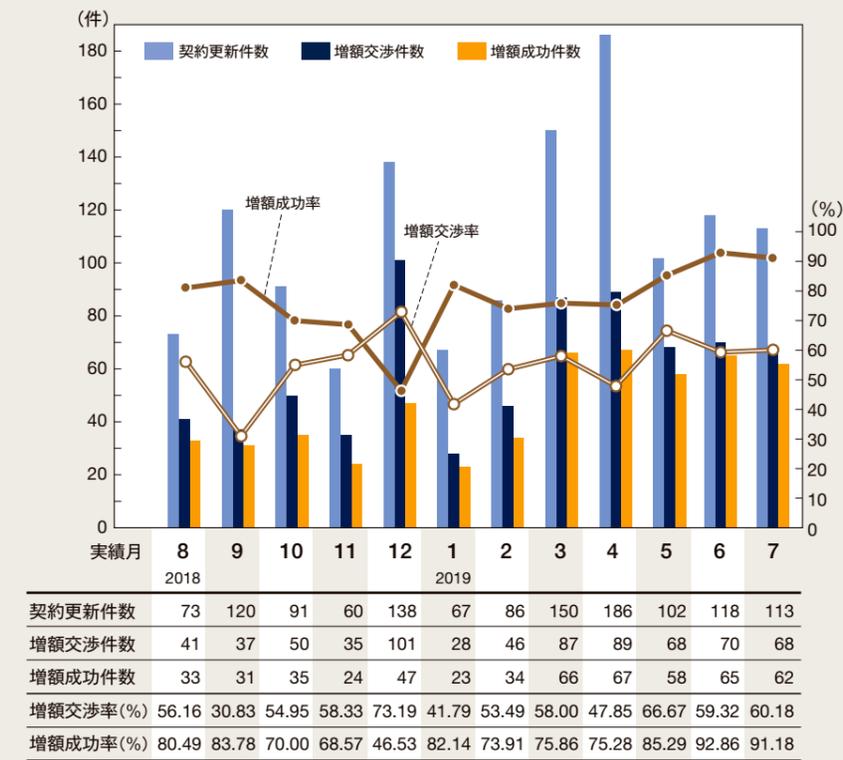
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 330名	30名	法人 505社
		27社
		法人のうち不動産業者 25社

お客様実績（委託資産上位30傑）

順位	個人/法人	業種	件数	金額	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	種苗販売業	14件	1,857,740,000円*	2013年3月
21位	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
22位	個人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001年4月
23位	法人	インターネット販売業	9件	1,795,100,000円	2012年3月
24位	法人	牛乳・乳製品卸売業	6件	1,729,900,000円	2012年5月
25位	個人	外資系金融機関役員	10件	1,666,460,000円	2006年1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



増額改定交渉 ※保有物件含む

2018.8.1～2019.7.31の実績値

契約更新総数	1,304件
増額交渉総数	720件
増額成功総数	545件
増額成功率（期間平均値）	75.69%
平均増額率（期間平均値）	6.04%
最高増額率	28.57%

※期間中において減額は2テナント

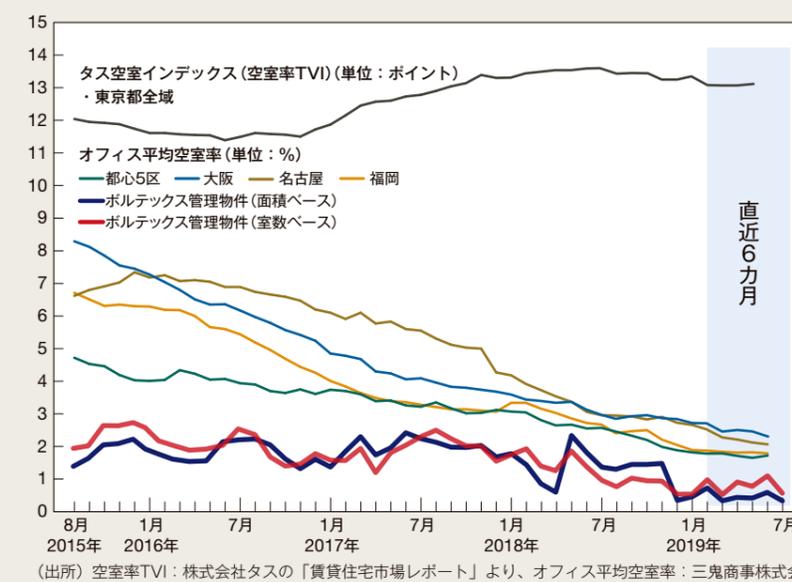
平均事務所入居期間 ※保有物件含む

2001.9.1～2019.7.31の実績値

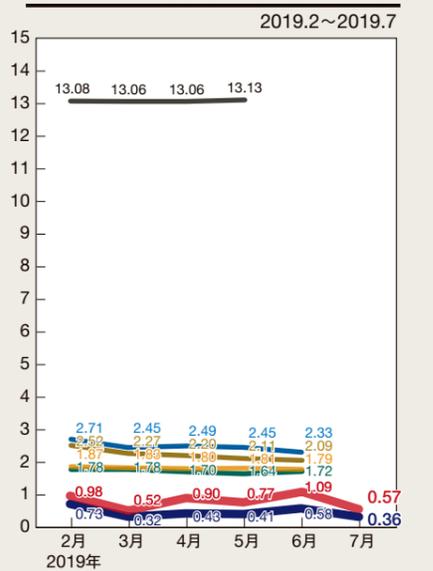
100坪以上	8.96年
50坪以上	7.12年
30坪以上	6.74年
全坪数平均	6.08年

※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 2015.8～2019.7



直近6カ月間の平均空室率



ファイナンス実績 2019年2月～2019年7月



7月の取り扱い金融機関（順不同）

- りそな銀行
- 東北銀行
- 群馬銀行
- 京葉銀行
- 阿波銀行
- 徳島銀行
- 山口銀行
- 佐賀銀行
- 宮崎銀行
- 利根郡信用金庫
- 西尾信用金庫
- くまみらい信用組合

夢持ち続け日々精進

～事業承継を乗り越え、100年続く企業へ～

株式会社ジャパネットたかた創業者

高田 明氏 講演会



1948年長崎県生まれ。74年に父親が経営するカメラ店へ入社。86年に「㈱たかた」として分離独立。90年にラジオショッピングを行ったのを機に全国へネットワークを広げ、テレビ、紙媒体、インターネットや携帯サイトなどでの通販事業を展開。99年に「㈱ジャパネットたかた」へ社名を変更。2015年1月に代表を退任し、同時に「㈱A and Live」を設立。2017年4月には、以前からスポンサーとして支援してきたプロサッカークラブ「㈱V・ファレン長崎」の代表取締役社長に就任。多彩な活動がメディアを通じて親しまれている。

会場地図



「企業が継続するためには、強い信念を持ち自分たちの考えるミッションをやり続け、発信し続けることが大切」と、株式会社ジャパネットたかた創業者である高田明氏はいいます。

順調なことばかりではなかった会社経営の中で、ご自身の覚悟を社員に示すことで、社員が一体となって取り組む意識を醸成させ、ミッションの承継までを見事に乗り越えられたご経験談と、弊社代表による「100年企業に必要な財務戦略」をお伝えいたします。

日時

2019年9月9日(月) 14:00～16:00 (13:30開場)

プログラム

第1部 14:00～15:00 高田 明氏 講演

第2部 15:10～16:00
「経営者のための
100年企業戦略」
弊社代表取締役社長 兼 CEO 宮沢 文彦



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)

※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

100名様

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 (担当: 小宮)

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

セミナーのご質問については、下記にお問い合わせください。

- メール: info-seminar@vortex-net.com
- 電話: 03-6893-5311 (セミナー推進課: 担当 松澤・松村)



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

オフィシャルサイト

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

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

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)東京都宅建物取引業協会加盟

2019年8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8月6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。