

Vortex Magazine

V-PLUS

10

October 2019 Vol.40

特集

次代の100年企業へ 事業承継への 挑戦

Close Up Interview

社員との信頼を深め、 多角化経営で躍動

山口電気工事株式会社 代表取締役 山口 寛様

Seminar Report

経営とは“継承”

「人」に投資し、執着せず経営を委ねる

カレーハウスCoCo壱番屋 創業者 宗次 徳二氏

V-Voice SPECIAL INTERVIEW

老舗企業と 都市の研究を通して “これから”100年続く 企業をサポート

取締役CMO 100年企業戦略研究所 所長 天崎 日出雄



VORT銀座イーストII (仮称)

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex

特集 次代の100年企業へ 事業承継への挑戦



Close Up Interview
山口電気工事 株式会社
 代表取締役 **山口 寛様**

団塊世代の経営者の引退時期が到来している今、事業承継は重要な経営課題です。事業承継がうまくいかないことで業績が不安定になり、廃業するケースも多くあります。その中で、経営権や資産の譲渡を円滑に進め、会社を維持・成長させていくためにはどうすればよいのでしょうか。後継者として直面した問題に取り組み、事業承継を機に会社の業績アップを成し遂げた山口電気工事株式会社の山口寛社長にお話を伺いました。

事業承継の時こそ変革のチャンス 社員との信頼を深め、多角化経営で躍動

近畿圏の発電所・変電所の施工を主軸に、一般の電気設備や太陽光発電の設計・施工を手がける山口電気工事。事業を始めたのは1946年のことです。

「祖父が前身となる山口電気商会を設立し、61年に法人化した後は関西電力の仕事を受けています。当社は創業以来、現場監督も作業員も社員で、下請けを使わずに一貫して施工できるのが強み。そこで信頼を得て、関西電力とはゼネコンを挟まずに直接取引をさせていただいています」

電気工事業の事業者数が全国に約6万社ある中で、関西電力と直接取引している同業他社は近畿圏に35社程度しかないと、三代目社長の山口寛さんは語ります。山口社長は2018年8月に二代目で父親の節夫さんから会社を継ぎ、代表取締役役に就任しました。しかし、学生の頃は後継ぎという自覚はありませんでした。山口社長の

意識を変えたのは高校時代の塾の恩師の言葉です。

「恩師に『多くの人がサラリーマン人生を進む中で企業のトップになれるなんてすばらしいやないか』といわれ、何事も一番が好きな私の心に火が付きました」

周りを変えようとするのではなく 自分が変わることが成長への道

大学は電気系の学科に進み、卒業後ゼネコンの下請けの電気設備会社に就職。8年ほど働いた後に家業に入りますが、一つの壁にぶつかります。社員との信頼関係です。

「いきなり後継ぎが現れたら驚きますよね。私も勝気で自ら壁をつくっているところもありました」と山口社長は振り返ります。転機は新事業部の立ち上げです。

「それまで当社はほぼ電力会社の仕事一本。安定はしていますが大きな発展も望めません。事業を拡大するた

めに前職の経験を活かして電設工事部門を新設しました」当初は変化を嫌う社内の反発もありましたが、軌道に乗せたことで賛同者も増加。社長就任への自信と責任が強まったと山口社長は話します。

具体的に事業承継の準備を始めたのは2013年。中期経営計画を策定した際、5年後の社長交代を決めました。しかし、山口社長はある悩みを抱えていました。

「父との関係があまりよくなく、とても厳しい人で子どもの頃から畏れを感じていました。でも、意思の疎通ができないと事業承継に支障をきたしてしまう」

意を決した山口社長は、父親と二人だけで飲みに行く時間を設けました。そこで思いの丈を打ち明けたのです。

「実はある経営者セミナーで『他人と過去は変えられない。自分と未来は変えられる』という言葉に出会いました。それまでは後継者として周りを変えなければならぬと思っていましたが、変わるべきは自分自身だと気づきました。心を開いて話すうちに父も私も涙を流して……。そこから関係性が変わっていききましたね」

父親との関係改善に伴い、山口社長は実質的な社長業務を担い始めました。電設工事部門に続いて環境エネルギー工事部門も立ち上げ、2017年には工業製品等を扱う商社のM&Aを行っています。

グループ会社とのシナジーで 幅広いサービスを提供し、業績もアップ

ボルテックスのオフィスは事業承継における株式譲渡の際、株価対策として購入したといいます。「不動産の

お客様ご紹介

山口電気工事 株式会社

代表取締役 **山口 寛様**

1977年生まれ。大学卒業後、阪急阪神グループの電気設備会社勤務を経て、2008年に山口電気工事入社。電設工事部門などの新規事業立ち上げや大昭産業のM&Aを主導。2018年8月、代表取締役就任。2019年、SpaceGrabを設立しグループの事業拡大に取り組む。坂本龍馬や孫正義のような先見性のある企業家が目標。休日は旅行など、家族との時間を大切に二児の父親でもある。

<http://yamaguchi-d-k.co.jp/>

[所在地] 〒660-0064 兵庫県尼崎市稲葉荘一丁目13番5号
 [事業内容] 発電所および変電所における電力設備工事、官公庁や民間における一般電気設備工事の設計・施工、太陽光発電設備の設計・施工

大昭産業株式会社 <https://www.daishosangyo.co.jp/>
 株式会社SpaceGrab <https://www.spacegrab.co.jp/>

保有は時価の下がりにくい都市部の物件が望ましいですが、ビル一棟の所有は難しい。ボルテックスさんは区分所有ができるので画期的です。東京の真ん中に資産があることはモチベーションになります」と山口社長は話します。

予定通り2018年に社長に就任。新たな可能性を追求し、今年4月には株式会社SpaceGrabを設立しました。現在日本に1台しかないという歩行計測用の3Dレーザースキャナーを使い、屋内・屋外問わず設計図を三次元化する次世代の事業です。

「電気設備はもちろん、さまざまなメンテナンスにおいて3Dの図面はととても便利です。当社のお客様の役にも立つと思います。商社を含め三つの会社が相互扶助することでシナジーを生み出し、お客様により豊かなサービスを提供していくつもりです」

多角化戦略が実を結び、今期は過去最高の売り上げを達成しました。今は、社内の絆をより深めるべく社員とのコミュニケーションを重視しています。

「会社で最も大切なのは人材です。会社は社員の力があってこそ。祖父が興し、父が強くした基盤の上に私は立たせてもらっている。その思いを受け継いで社業を伸ばし、社員をもっと高みに連れていくことが務めです」



「SpaceGrab」社が導入した3Dレーザースキャナー

お客様ご紹介



VORT 神保町 (千代田区・区分所有オフィス)

DATA

- [専有面積] 99.34㎡ (30.05坪)
- [最寄駅] 三田線・新宿線・半蔵門線「神保町」駅 徒歩3分
 新宿線「小川町」駅 徒歩5分
 JR中央線・総武線「御茶ノ水」駅 徒歩10分
 千代田線「新御茶ノ水」駅 徒歩5分
 東西線「竹橋」駅 徒歩6分
 丸ノ内線「淡路町」駅 徒歩7分
- [構造・規模] 鉄骨造陸屋根9階建
- [総戸数] 9戸 (事務所: 8戸 店舗: 1戸)
- [築年月] 2008年10月
- [敷地面積] 153.07㎡ (46.30坪)
- [延床面積] 917.79㎡ (277.63坪)

2017年12月撮影

特集 次代の100年企業へ 事業承継への挑戦

Seminar Report [2019.7.18 名古屋]

経営とは“継承” 「人」に投資し、執着せず経営を委ねる

事業承継は多くの経営者が注目する課題です。事業をスムーズに継承し、顧客に長く愛され続ける会社をつくるために、経営者にはどんな心構えが求められるのでしょうか。創業から28年間でカレーハウスCoCo壺番屋を国内大手のレストランチェーンに育て上げ、自ら指名した後継者に事業をすべて委ね、現在は慈善事業に力を注ぐ宗次徳二氏の講演から、企業の長期的な繁栄のヒントを探ります。

適正な利益を確保し 真心のサービスを提供する

国内に1,304店、海外に180店（7月末現在）。いまや日本を代表するレストランチェーンに成長したカレーハウスCoCo壺番屋の歴史は、宗次徳二氏が1974年に名古屋に開いた喫茶店「バックス」で幕を開けました。当時、宗次氏は25歳。不動産業からの転身です。

「名古屋の喫茶店といえば、安いモーニングセットと無料のピーナッツが定番ですが、私は断固としてモーニングサービスをやらず、ピーナッツも30円の別料金をいただきました。“ただ”を喜んでもらうのがいやだったのです。お客様から、安いので来ているとはいわれたくなかった。適正な利益をもらってお客様に喜んでもらうために真心のサービスを提供しようと心がけました」

初月の売上は70万円。厳しい船出でしたが、宗次氏はこつこつと「お客様第一主義」を実践し、売上は着実に伸びていきます。宗次氏が信念にしたがってまっすぐに行動できたのは、その生まれや育ちも影響しているのかもしれない。

幼少期を孤児院で過ごし、3歳のときに養父母に引き取られた宗次氏を待っていたのは極貧の生活でした。養父がギャンブルに明け暮れていたため、生活費はおろか、家賃や電気代にもこと欠く日々が続き、夜はりんご箱の上にろうそくを灯し、土間にゴザを敷いて寝る生活。空腹に苦しんだことも一度や二度ではありません。

なんとか高校を卒業すると、不動産会社に就職。その

7年後に開いたのが「バックス」です。つらい時代に育まれた強烈な自立精神によって、宗次氏は確固たる意思を貫く独立独歩の経営者となっていきます。

そして、「バックス」開業から1年後。新たに開いた2号店が宗次氏の運命を変えていきます。

「妻がつくるカレーライスを店のメニューに加えたいんです。前から、このカレーが一番美味しいと思っていましたからね。すると、口コミでどんどんお客様が増えていきました」

カレー目当てに来店する客が続出し、宗次氏は確かな手応えを得ました。カレー専門店で行こう——。こうして1978年に誕生したのがCoCo壺番屋の1号店です。

見るべき先は同業者ではなくお客様

宗次氏が社長を務めていた間、CoCo壺番屋は増収増益を続けました。その秘訣はどこにあったのでしょうか。

「一生懸命やれば口コミでお客様が増えていく。それだけです。これまでコンサルタントを頼んだことは一度もありません。経営のヒントも明日のヒントも、すべて現場にある。下げられたお皿を見ればお客様の満足度がわかります。同業者の動向を見ることもありません。ついこの間までレストランチェーンは値下げ競争に明け暮れていましたが、ライバルに目がいくと価格上、対抗しなくてはいけなくなりますよね。でも、値引きはしたことがない。私は現場主義ですから、何が流行っているかが関係ない。見るべき先は同業者ではなくお客様です」

経営者時代の宗次氏は、毎日午前4時には起床し、5



カレーハウスCoCo壺番屋 創業者

宗次 徳二氏

公明正大に、 まじめにこつこつと続けよう

経営から退いたのち、宗次氏は慈善事業に情熱を注いでいます。15歳のときにたまたまメンデルスゾーンのバイオリン協奏曲ホ短調を耳にして以来、大のクラシック音楽ファンとなった宗次氏は引退後、迷いなく芸術振興活動をスタートしました。

2007年には私財を投じて、名古屋市内に本格的なクラシック専門の音楽ホールを開設。年間400回前後のコンサートが開催されています。若手奏者への支援も惜しみません。プロの演奏家を志す学生や若手演奏家に対し、学業費用などを支援する制度や、才能ある芸術家に名器を無償で貸与するプログラムも実施しています。

「私が今着ているワイシャツは980円ですが、それで十分。お金は本当に必要とする人、困っている人のために遣ったほうがいい。何倍もの価値を生み出します。寄付こそは最高のぜいたくですよ」

企業の未来を担うのが「人」なら、クラシック音楽界の未来を盛り上げていくのも「人」。現役時代も、引退後も、宗次氏の軸足にブレはありません。

「経営者としての喜びとは、良い会社にして、期待をしてくれる人に応えること。それ以外にはありません。そのためにも、よそ見や油断をしないで、公明正大にこつこつまじめにやることです。そうでなければ長く継続して栄える会社はつくれない。勢いだけでは続きません」

お客様に感謝する気持ちを何よりも大事にしてきた宗次氏は、これまでたくさんの標語をつくりました。中でも代表作は「お客様 笑顔で迎え 心で拍手」。

「70歳を過ぎてもお客様に感謝の気持ちを持てるんです。コンサートのときには必ずお客様を出迎えています。お客様は驚かれますが、私にとっては至福のときです。“ありがとうございます”の気持ちをいつも伝えたいですね」

事業と人にとことん向き合う経営者の真摯な姿勢こそ、長く続く繁栄のカギ。語り口は軽妙なユーモアを交えながらも、深い気づきのある宗次氏の講演でした。

SPECIAL INTERVIEW

100年
企業戦略
研究所

天崎日出雄が語る「100年企業戦略研究所」の取り組み

老舗企業と都市の研究を通して
これから
100年続く企業をサポート



天崎 日出雄

取締役CMO
100年企業戦略研究所 所長
大学卒業後、大手食品メーカーの経営企画を経て、外資系保険会社にて国内営業のほか、海外の系列企業の役員として新会社の設立などに携わる。2014年にボルテックス入社。マーケティング戦略本部長として海外部門、マーケティング部門を統括する傍ら、2018年4月より「100年企業戦略研究所」所長を兼任。

1社でも多くの企業に、100年先まで事業を承継してもらいたい——そんな思いから立ち上げられた「100年企業戦略研究所」が今年秋に、情報サイト【100年企業戦略オンライン】をオープンします。同研究所所長の天崎日出雄に、その活動内容と将来の展望について聞きました。

100年続く企業の秘訣とは？

100年企業戦略研究所は昨年4月、「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を推進する社内シンクタンクとして設立されました。

「100年企業は現在、日本に約3万3,000社ありますが老舗企業だけでなく、「これから」100年続けようという企業を応援することが弊社の目指すところです」と、天崎は活動の目的を語ります。

研究所の柱は「100年企業戦略研究」「都市研究」「不動産テック&リサーチ」の三つ。このうち、3万社を超える100年企業のデータを収集・分析した一つ目の柱の研究では、すでに新たな発見がありました。これまで100年企業で最も多かった業種は清酒製造で、酒類販売や旅館、呉服販売といった伝統的な産業がそれに続きました。ところがその順位に今、大きな変化が起きています。今年の調査では、最も多い業種が貸事務所業になったのです。「100年続く企業の多くはもともと大都市に不動産を持っていました。本店や倉庫、工場だった土地に今はオフィスビルを建てて賃貸している。つまり、不動産が100年以上続く企業の礎になっているのです」

その代表例が、サッポロビールが工場跡地に建てた恵比寿ガーデンプレイスや、老舗商店が多く並び、複数の地権者による合同再開発が続く東京・日本橋エリアです。地主である企業の多くは今も本業を続けていますが、ほとんどの企業で収益の大半を不動産事業が占めているといわれます。老舗企業が都心のプライムエリアで本業一本だけを続けていたら、すでに存在していないかもしれません。つまり、優良な不動産が企業を100年続けていく上での強固な財政基盤になっていることは間違いないのです。

さらに、100年企業の研究を通して、現代企業が

直面する課題への答えも見えてきたと天崎は指摘します。

「今でこそ、ビジネスの世界ではSDGs（持続可能な開発目標）やCSV（共有価値創造）が重視されますが、それは日本の商人が何百年も前から実践してきた『三方よし』の商人道につながります。売り手よし、買い手よし、世間よしそのものです」

自社の利益のみを追求するのではなく、買い手や社会のために貢献することが信頼につながり、よりよい経営を生むという考え方です。このような古くからある理念を見直し、基本に立ち返るヒントを得るために、弊社ではこれまで、「THE EXPO 百年の計」というイベントを全国各地で計11回開催してきました。毎回、地元の100年企業の経営者をお招きして長期にわたって経営を続ける秘訣をお聞きしています。長寿企業の経営哲学やノウハウを蓄積・分析した結果、天崎は企業を100年先まで持続させるための必要条件をこう解説します。

「100年続く企業は、揺るぎない企業理念やコンセプトを持っています。これから100年続く企業を目指すなら、何が自社の基軸になっているのかを改めて考えることが必要です。自分たちのレゾナントル（存在価値）を追求することで、新しい気づきが生まれます」

100年先も色あせない東京の魅力伝える

そして、これからの100年企業を応援するため、東京で不動産を持つ意義を考察し、東京の価値や魅力が今後どうなるかを提示すること。それが二つ目の柱、東京の「都市研究」の目的となります。

「世間には、オリンピック後の東京や、首都直下型地震のリスクを心配する声があります。しかし、東京の再開発計画はオリンピック以降も続きますし、震災については科学的、実証的なデータから都心部のリスクは低いことがわかっています。それらをしっかり伝えていきます」

研究所では実証的な研究と並行して、いかに東京の魅力を発信するかにも力を注いでいます。現時点の不動産価値や収益力、集積力だけではなく、どんな歴史があり、どんな再開発が予定され、どう変わっていくのか——過去から未来へと続く俯瞰的な進化の方向を探究します。

特に近年では、東京への一極集中が問題視され、テレワークやコワーキングスペースなど「脱東京」の流れが話題になりますが、天崎はニューヨーク、ロンドン、パリなどの大都市を引き合いに出し、「一極集中しない国

は衰退する」と反論します。現に、東京のオフィスビル需要は伸びており、現在着工中のオフィスビルでは、2年先の竣工分まで入居予定が埋まっている状態なのです。ビジネスの推進拠点として、東京には大きな可能性と潜在能力があることを間違いなく示しています。

未来の100年企業のために情報発信を

三つ目の柱の「不動産テック&リサーチ」では、都内のオフィスビル物件のビッグデータをAIで分析し、ワンクリックでオフィスビルの売買価格や賃料、利回りなどを検索できるシステムを開発中です。それにより東京の不動産の需要と価値を創出し、次なる100年企業を生み出す助けになると考えるからです。このシステムを活用して、株価指数のようなボルテックスオフィスインデックスの開発も進めています。

「実は、民間企業である弊社が、こうした公共性・中立性の高い研究所を一部署として設立するには苦勞もありました。研究所のミッションや活動に賛同し、さまざまなプロジェクトを推進できる人材を集めることは容易ではありませんでした。それでも社内各部署から選ばれたメンバーに加え、社外からはコンサルティング企業や地方自治体で文化事業を担当していた人材を迎えることができました。まだまだ駆け出しの部署ではありますが、弊社ならではのリソースや知見を活かした独自の研究成果を発信し続け、存在価値を高めてくれることを期待しています」

そして、今年秋以降は研究所にとって大きなイベントが続きます。その第一弾が、100年企業研究の成果をアウトプットする情報サイト【100年企業戦略オンライン】のオープンです。このサイトを通して、研究所の成果が多くの方々の目に触れ、さらに多くの100年企業が誕生してくれることを期待していると天崎は語ります。

「これから毎年1,000社が新たに100年企業になっていきます。私たちの先生はすぐ近くにいるのです。そうした情報を惜しみなく発信していきますので、皆様の企業経営や資産運用の一助となれましたら幸いです」

情報サイトが今秋オープン予定！

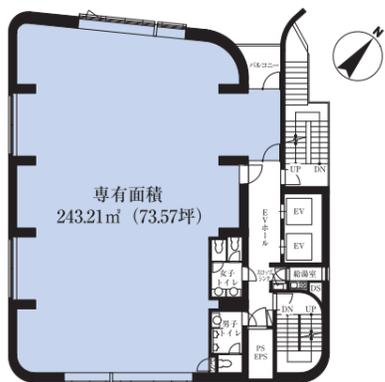
東京を中心とした都市力に関する独自の記事のほか、100年企業に学ぶ経営哲学や各種イベントの開催情報を発信してまいります。

100年企業戦略
ONLINE



VORT AOYAMAII (仮称) 3階

3階



東日本第1営業部
部長 小林 健一

物件仕入ストーリー&アピールポイント

本物件は表参道・青山エリアと渋谷エリアの間に位置しています。目の前の青山通りをはじめ、周辺にはIT企業や大手企業、洗練されたブランドショップが並び、日本有数のトレンド発信基地としてオフィス街・ファッション街が形成されています。物件目の前のエリアでは「旧こどもの城」活用事業が進行しており、2029年には周辺都有地を含め約45,000㎡を一体的に開発する計画が予定されています。

青山通り沿いの物件はテナント需要が高く、空室が発生しても市場に出回る前に新規テナントが決まるケースがほとんど。本物件は視認性の高い外観で、室内面積(基準階)は約70坪、設備が充実しており、周辺物件と比較し競争力のある物件といえます。最先端のエリアに建つ「VORT AOYAMAII (仮称)」をぜひご検討ください。

専有面積	販売価格(税込)
243.21㎡ (73.57坪)	9億2,600万円

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 AOYAMAII (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/3,224.09㎡ (975.28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/243.21㎡ (73.57坪) ●築年月/2006年11月 新耐震基準適合●施工/北和建設●管理/日本ハウズイング(株)から変更予定●管理費(月額)/164,167円●修繕積立金(月額)/109,688円●設備/エレベーター2基●駐車場/12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9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9月30日
※売買金額は税込(税率8%)になります。お引き渡しが2019年10月1日以降の場合は、税率が10%となり金額が変動いたします。



VORT AOYAMAII (仮称)

洗練された青山通り沿いに
オフィスを持つ「価値ある選択」

2019年6月撮影

VORT AOYAMAII (仮称) 7階

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



7階



専有面積	販売価格(税込)
243.21㎡ (73.57坪)	9億4,810万円

■名称/VORT AOYAMAII (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/3,224.09㎡ (975.28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/243.21㎡ (73.57坪) ●築年月/2006年11月 新耐震基準適合●施工/北和建設●管理/日本ハウズイング(株)から変更予定●管理費(月額)/164,167円●修繕積立金(月額)/109,688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9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9月30日
※売買金額は税込(税率8%)になります。お引き渡しが2019年10月1日以降の場合は、税率が10%となり金額が変動いたします。

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

10月9日(水) / 10月23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) ✉kariryuorikau@vortex-net.com

定員(先着順)
10名
参加費 無料

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



Performance Data

管理実績 / 運用実績 2019年8月度

預り資産時価総額	305,563,748,901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）	11,642,889,048円	
総稼働率	97.32%	※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 (2018.9.1~2019.8.31)	総件数 135件 平均所要期間 1.23カ月	

m² 総貸室面積	198,212.27 m ²
空室面積	999.86 m ²
空室率（賃貸面積ベース）	0.50%
室 管理総数	1,592室
空室数	13室
空室率（室数ベース）	0.82%

管理実績 / 販売実績 2019年8月度

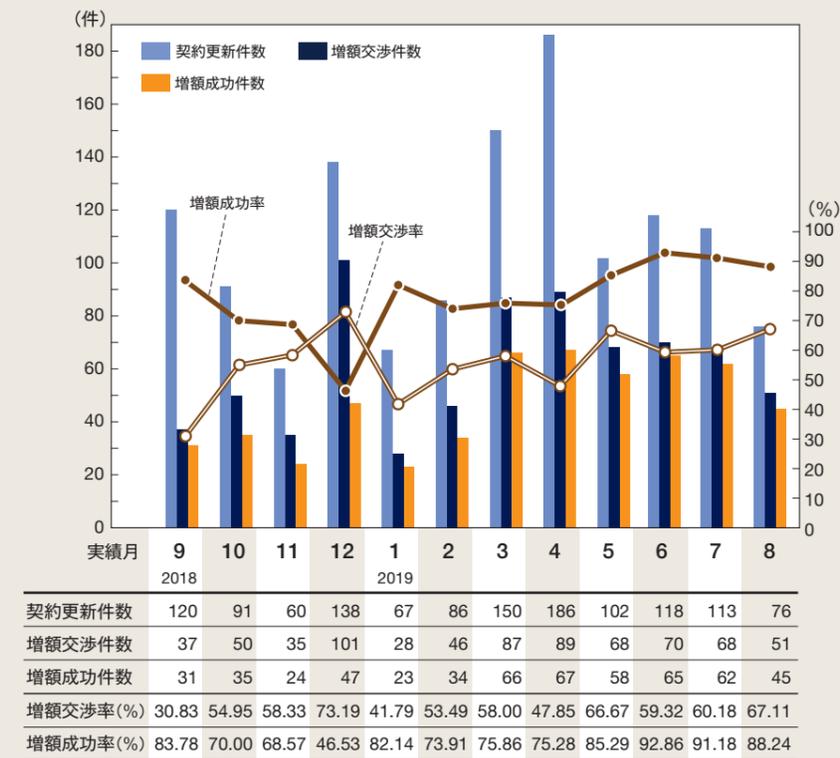
販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 336名	30名	法人 512社
		法人のうち不動産業者 25社

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	法人	食料品製造業役員	7件	7,072,600,000円	2015年7月
2位	法人	法人	厨房機器製造業	11件	4,091,820,000円	2013年2月
3位	法人	法人	金属加工業	15件	3,688,800,000円*	2009年4月
4位	法人	法人	娯楽業	6件	3,495,800,000円	2016年9月
5位	法人	法人	縫製機械製造業	6件	3,401,800,000円*	2018年9月
6位	法人	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円*	2014年7月
7位	法人	法人	燃料小売業	6件	3,071,800,000円	2017年5月
8位	法人	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	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	法人	紙製品卸売業	6件	2,503,390,000円*	2014年6月
11位	法人	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	法人	建築金物製造業	4件	2,290,100,000円*	2017年2月
13位	個人	法人	不動産賃貸業役員	6件	2,144,090,000円	2014年8月
14位	法人	法人	海運業	3件	2,138,280,000円	2019年3月
15位	法人	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	法人	印刷業	4件	2,038,300,000円*	2018年2月
17位	法人	法人	繊維衣類卸業	6件	1,907,400,000円	2016年10月
18位	法人	法人	娯楽業	16件	1,888,400,000円*	2010年12月
19位	法人	法人	中古品小売業	3件	1,859,200,000円*	2017年7月
20位	法人	法人	種苗販売業	14件	1,857,740,000円*	2013年3月
21位	法人	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
22位	個人	法人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001年4月
23位	法人	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	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	法人	外資系金融機関役員	10件	1,666,460,000円	2006年1月
26位	法人	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	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	法人	電気通信工事業	6件	1,563,762,000円*	2016年3月
29位	法人	法人	金物卸売業	2件	1,545,000,000円	2018年6月
30位	法人	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

契約更新総数	1,307件
増額交渉総数	730件
増額成功総数	557件
増額成功率（期間平均値）	76.30%
平均増額率（期間平均値）	6.00%
最高増額率	28.57%

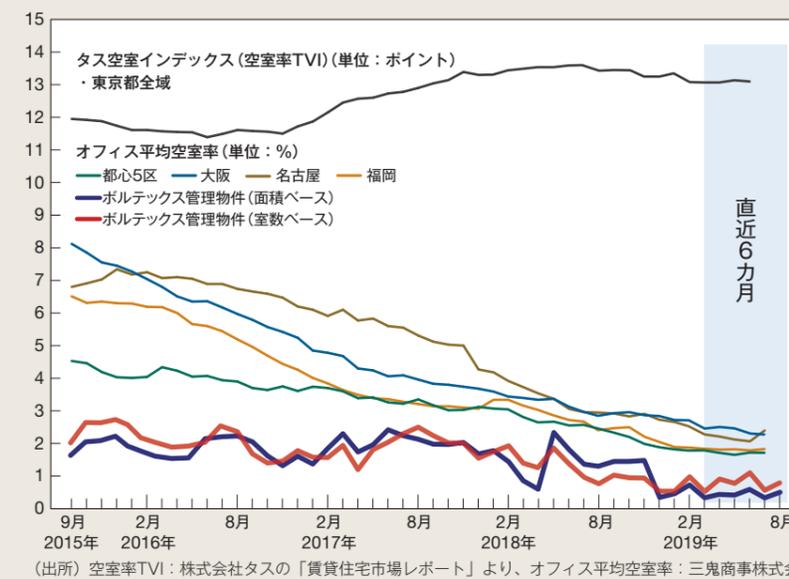
※期間中において減額は2テナント

平均事務所入居期間 ※保有物件含む

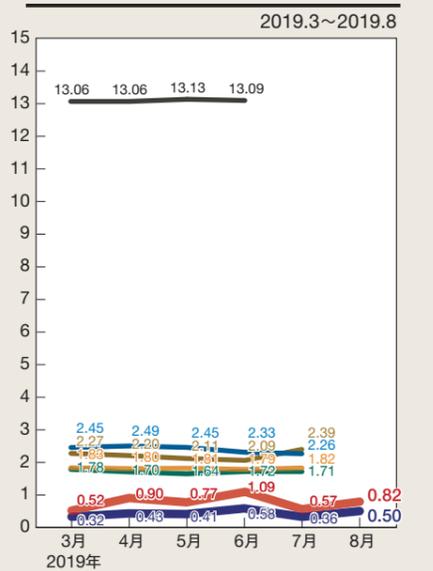
100坪以上	8.95年
50坪以上	7.12年
30坪以上	6.75年
全坪数平均	6.09年

※坪数は賃貸面積による
 ※住居は平均3.68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 2015.9~2019.8



直近6カ月間の平均空室率



ファイナンス実績 2019年3月~2019年8月



8月の取り扱い金融機関（順不同）

- みずほ銀行
- 千葉銀行
- みなと銀行
- りそな銀行
- 北陸銀行
- 紀陽銀行
- 秋田銀行
- 第四銀行
- 愛媛銀行
- 足利銀行
- 北越銀行
- 横浜銀行
- 京都銀行



埼玉100年企業 「着眼力」が次代を拓く



日本には3万におよぶ創業100年以上の長寿企業があり、創業200年を超える企業数は世界全体の約56%を占めています。中でも、埼玉県内には1,000社近い創業100年以上の企業があります。その中から、豊かな「着眼力」「発想力」を発揮されている老舗企業3社を迎え、各社の伝統と最新の取り組みを紹介し、併せて、企業の長寿を可能にする“眼のつけどころ”について議論を深めます。多くの方々のご来場をお待ちしております。

●日時 2019年11月8日(金) 14:00～17:40 (受付開始 13:30)

●会場 **ロイヤルパインズホテル浦和 (4F ロイヤルクラウン)**
さいたま市浦和区仲町2-5-1 TEL (048) 827-1111

お申込み方法

「百計オンライン」で検索 または下記サイトの専用お申込みフォームから
<https://hyakkei-online.com>

※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。

プログラム

開会挨拶

関根 正昌氏 株式会社埼玉新聞社 代表取締役社長
天崎 日出雄 株式会社ボルテックス 取締役CMO
100年企業戦略研究所 所長

基調講演

橋本 久義氏 政策研究大学院大学 名誉教授・客員教授

パネルディスカッション

山田 登美男氏 有限会社清香園 四代目園主・代表取締役
時田 巖氏 トキタ種苗株式会社 代表取締役社長
永瀬 重一氏 株式会社永瀬留十郎工場 取締役社長
橋本 久義氏 政策研究大学院大学 名誉教授・客員教授
鈴木 ともみ氏 経済キャスター
株式会社PHP研究所
川上 恒雄氏 理念経営研究センター 首席研究員

交流会

司法書士法人みつ葉グループ×ボルテックス
共催セミナー

オーダーマイドの相続対策

～家族信託と不動産小口化商品の活用術～

今注目の「家族信託」は、元気なうちに信頼できる財産を家族へ託して管理・運用できる制度で、自分の想いを反映させた相続対策が可能です。本セミナーでは不動産小口化商品を活用した相続対策についても併せてご説明いたします。

●日時 2019年10月5日(土) 14:00～16:10 (開場 13:30)

●会場 **アットビジネスセンター 横浜西口駅前601号室**
横浜西区北幸1-8-4 日土地横浜西口第二ビル (受付5階)

お申込み方法

弊社営業担当もしくは下記セミナーページにてお願いいたします。
<https://www.vortex-net.com/seminar/>

参加費
無料

※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。

プログラム

第1部

**知っておくべき家族信託
～相続対策や資産活用の提案**
上内 紀裕氏
司法書士法人みつ葉グループ 執行役員
東京オフィス統括マネージャー



第2部

**不動産小口化商品を活用した
相続対策**
松澤 麻子
株式会社ボルテックス セミナー担当



ボルテックスの
サービス



首都圏の賃貸オフィス検索サイト



経営の 新常識
自社ビルのおすすめ

賃料コストを削減する実需という選択肢



Vシェア®
不動産小口化商品

500万円から始める不動産小口化商品



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9月20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」「Vシェア」「THE EXPO 百年の計」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9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。