

Vortex Magazine

V-PLUS

12

December 2019 Vol.42

特別対談

中野 哲浩

弊社取締役 兼 COO

嶋 聡氏

元衆議院議員、元ソフトバンク社長室長
弊社社外取締役

経営者の決断力を最大限に後押しする
「参謀」の役割

特集

人・技術・情報をつなぐ
時代を拓くイノベーション

Close Up Interview

古い慣習から脱し、広く「知」を求めるべき

藤崎建設工業株式会社 代表取締役社長
藤崎 政行様



区分所有オフィスのボルテックス

Vortex

特集 人・技術・情報をつなぐ 時代を拓くイノベーション



Close Up Interview

藤崎建設工業 株式会社

代表取締役社長 藤崎 政行様

イノベーションという言葉の発案者といわれる経済学者のヨーゼフ・シュンペーターは、イノベーションは「新結合」によって生まれると語っています。新結合、つまり「新しいつながり」です。特に人と人とのつながりを活かすことは新製品や新ビジネスの構想を導く上で欠かせません。太陽光発電事業をはじめ、環境建設事業の分野での先進的な取り組みで知られる藤崎建設工業の代表取締役社長・藤崎政行様に、「イノベーション」と「つながり」についての考えをお聞きしました。

仕事の成果の積み重ねが真の「つながり」を生む 古い慣習から脱し、広く「知」を求めるべき

「ZEB(ゼブ)」という言葉をご存じでしょうか。「ネット・ゼロ・エネルギー・ビル」の略称で、太陽光パネルや断熱性の高い建材などによりエネルギー消費量の収支を限りなくゼロに近づけることを目指す建物です。

先進的な取り組みのため、まだ実証段階の企業が多い中、2017年に新築した自社ビルにZEBを導入し大きな反響を呼んだのが、茨城県行方市の藤崎建設工業です。同社はほかにもZEBの概念を集合住宅に応用したZEHマンションや太陽光発電、環境負荷の少ないCLT(直交集成板)という木質構造材を用いた建築など、一歩先を行く環境事業に挑戦しています。

同社の創業は1954年。高度経済成長期には公共事業を中心に事業展開し、発展を遂げましたが、バブル崩壊以降は公共事

業が縮小。藤崎政行社長は、2008年の社長就任前から事業構造の転換を進めました。特に大きな転機となったのが、2013年の太陽光発電事業への参入でした。

「震災前から太陽光発電の研究はしていましたが、参入してからは環境に対する意識自体が大きく変わりました。人口減少により国内の建設需要は長期的に縮小するとみられる中、『社会への貢献』と『企業としての成長』の両立が期待できるのが、環境分野だと直感したのです。近い将来、当社が建てる建築物すべてを環境建築にし、温暖化防止などに貢献していきたいと考えます」

仕事を通じた信頼関係の連鎖が イノベーションの原動力になる

もう一つ、経営者として取り組んできたのが、古い業界慣習から脱し、顧客との信頼関係を通じて新しい価値を生み出していくことでした。

「人と人とのつながりがビジネスを生むのは昔から変わりませんが、その在り方は大きく変化しています」と藤崎社長は分析します。創業者である父は、お酒やゴルフの付き合いを大切に地域の人脈を広げ、仕事につなげたといいます。当時は建設業界全体が右肩上がりでしたが、今は「同じ土地に対して、どれだけ魅力的な提案ができるかを競う時代」です。仕事を通して顧客(不動産保有者など)と信頼関係を築き、対話の中からニーズを探らなければなりません。お酒の付き合いが苦手だという藤崎社長は、仕事を通じて人に評価され、そこで生まれたつながりを大事にしているそうです。その結果、環境分野でイノベティブな事業に取り組む際も、培ってきたつながりから自然と協力者が現れてくれました。

名刺交換会などには一切参加しない反面、「ZEB」や「太陽光発電」など、自分が興味を持ったことは、自腹でシンポジウムに参加したり、関連企業の担当者に会うなどして、情報を得るように心がけている、と藤崎社長。

「建設業に限らず、日頃から興味・関心を広げて情報を収集しています。太陽光に着目したのも、地元新聞が報じた小さなニュースを見たのがきっかけでした。あの記事を見ていなければ、太陽光への参入はずっと遅れていたし、今ほど環境事業に熱心に取り組んでいないでしょう。人とのつながりだけでなく、予期せぬ情報のつながりがイノベーションを生み出すのだと思います」

物件の立地が購入の決め手に ストックビジネスで経営を安定化

2018年11月、取引のある銀行のご紹介をきっかけに

お客様ご紹介

藤崎建設工業 株式会社

代表取締役社長 藤崎 政行様

大学卒業後4年間の他社勤務を経て、1989年5月に藤崎建設工業入社、2008年に現職。賃貸マンション建設FC加盟や太陽光発電事業参入などを実現し、高収益化と経営安定化を達成。休日は東京・銀座でのショッピングやレジャーなどで過ごすほか、ハワイや香港などを年5~6回訪れる。自身の考え方に影響を与えた本として『ミリオネア・マインド』(ハーブ・エッカー)などを挙げる。

<http://www.fujiken1.com>

【所在地】〒311-3815 茨城県行方市新宮745
【事業内容】建築・土木工事業、ユーミーマンション事業、太陽光発電事業、不動産賃貸業

藤崎社長とボルテックスとのご縁が始まりました。テレビなどで区分所有オフィスのビジネスモデルやボルテックスの存在は知っていましたが、契約に至った決め手は物件の場所。仕事では地域密着の藤崎社長ですが、プライベートは銀座などの都心部が生活圈だといいます。

「ボルテックスさんが提案された物件のエリアには馴染みがあり、この場所なら間違いないとすぐに購入を決めました。実際に購入して感じたのは、物件の買値と評価額の差が予想以上に大きかったこと。資産の圧縮に区分所有オフィスの活用は非常に効果的だと実感しました。今後は茨城と東京、バランスを考えながら不動産投資を続けたいと思います」

建設業界の枠組みにとらわれず、今後も新たな事業分野に挑戦したいと藤崎社長は語ります。ちなみに今、最も関心があるのは、官民が一体となって推進する“空飛ぶクルマ(有人垂直離着陸型飛行機)”。「地方の交通弱者を救う最良の手段だから」だそうです。

「今は環境事業に注力していますが、私の子供の代が経営を継ぐ頃にはまったく違う事業内容になっていてもよいと思っています。ただ、それまでに大事なのは資本を増やして経営を安定させること。そのためにも太陽光発電事業や不動産保有などのストックビジネスを強化していきたいと考えています」



ご保有物件のご紹介



VORT 麻布十番Ⅲ (港区・区分所有オフィス)

DATA

【専有面積】 91.35㎡ (27.63坪)
【最寄駅】 大江戸線・南北線「麻布十番」駅 徒歩2分
【構造・規模】 鉄骨造陸屋根8階建
【総戸数】 8戸(事務所:2戸 店舗:6戸)
【築年月】 2008年10月
【敷地面積】 161.81㎡ (48.94坪)
【延床面積】 781.90㎡ (236.52坪)

2019年4月撮影

ZEBの思想を導入し、環境に配慮して建てられた藤崎建設工業本社ビル

ボルテックス社外取締役である嶋聡氏は、かつてソフトバンクの社長室長を8年間務め、同社の急成長を実現。一方のボルテックス取締役 兼 COOの中野哲浩はこれまで数々の企業の経営改革・事業再生を実現してきた「経営のプロ」です。

企業経営者の「参謀」に求められる役割とは何か。ボルテックスのビジネスモデルの現在・未来をどう見据えているのか。2人に語っていただきました。

経営者は時代を追ってはいならない 「先に仕掛けて、待つ」の極意

中野 嶋さんは、衆議院議員を9年務めたのちに、ソフトバンクの社長室長に就任。孫正義さんの「参謀」として活躍されたというユニークな経歴をお持ちですね。

嶋 議員時代、情報通信行政に詳しくあったことから、孫さんとは付き合いがありました。当時から「嶋さん、2008年頃にモバイルインターネット革命が起こりますよ」と熱く語っていたのが印象的でした。「今パソコンでやっていることが、数年後には携帯電話ぐらいの小さな端末ですべてできるようになる。これによって、人々のライフスタイルもコミュニケーションも価値観も劇的に変わる。だからこそ一刻も早く、携帯電話事業に参入したい」というのです。2005年に私が政治家の活動を終え、改めて孫さんとお会いした際、携帯電話事業参入の具体的な構想を聞かされ、ぜひそれを手伝ってほしいと誘われました。

中野 モバイルインターネット革命とは、今でいえば「スマホ革命」ですね。私も最初に勤めた大手自動車部品メーカーでエンジニアおよび企画マンとして、移動体通信やコネクテッドカーの事業に従事していましたので、モバイルインターネットが世界にもたらす革命的インパクトは以前から気になっていました。おそらく嶋さんもそれを理解されていたからこそ、ソフトバンクのその後の成功を予見されていたのではないのでしょうか。

嶋 私なりの判断材料はいくつかありました。私は松下政経塾の2期生で、松下幸之助塾長は常々「経営理念・ビジョン・戦略の3つを明確に打ち出さなければ、優れた経営者とは言えない」と語っていました。まさに孫さ

経営者の 最大限に 「参謀」 の役割 決断力を 後押しする



弊社取締役兼COO
**中野
哲浩**

弊社社外取締役
元衆議院議員
元ソフトバンク社長室長
**嶋
聡氏**

んはこの3つ、すなわち「情報通信革命で人々を幸せにする」という理念、「モバイルインターネット革命でライフスタイルを変える」というビジョン、それを実現する「英国のボーダフォン日本法人（以下ボーダフォン）を買収する」という戦略をしっかりと示していました。

中野 当時、携帯電話市場は飽和状態と言われ、ソフトバンクのボーダフォン買収構想が発表されたときも、冷ややかな声が多かったと記憶しています。しかし、モバイルインターネット革命が有するインパクトを理解していれば、やるべきことは明確です。やがて人々のあらゆる娯楽やコミュニケーション、消費活動がすべて小型端末に集約され、新しい巨大市場が生まれる。しかもネットワーク外部性が強く働く市場なので、できる限り早く規模を獲得していくことが、競争優位に立つためには不可欠です。新たな潮流が来る前に大きなパーツ（=ボーダフォン）を手に入れることの意味を理解された上での

買収構想だったのでしょう。

嶋 もう一つ、経営者にとって重要なのは「時代を追いかけてはならない」ということ。時代を追うのではなく、先に仕掛けて、待たなければならない。私がまだ20代だった松下政経塾時代、西武グループで2年間の研修を受けていた頃、同社は箱根や軽井沢の開発に大規模な投資をしていました。これから日本が豊かになると、いずれ誰もが観光に向かうようになり、日本人もセカンドハウスを持つような時代が来るはずと考え、先に仕掛けてその未来が到来するのを待つために、いち早く箱根や軽井沢を買っていました。

おっしゃる通り、孫さんも私もモバイルインターネット革命、スマホ革命の到来とそれが世界にもたらすインパクトを強く意識していました。時代の変化を読んで、「仕掛けて、待つ」を実践しようと。それがボーダフォンの買収構想だったわけです。

優れた経営者でも迷いはある チャンスを変え参謀の存在

中野 もちろん孫さんも素晴らしいですが、実は嶋さんがボーダフォン買収成功の立役者だったといわれます。具体的にどんなことをされたのですか。

嶋 買収資金の調達時の金融の「読み」ですね。売上高1兆1,000億円のソフトバンクが、ボーダフォンを1兆7,500億円で買収しようというのですから、ちょっと考えられない話です。ただ当時、世界経済はかなりの金融緩和状態で、レバレッジド・バイアウト^{*1}での買収資金の調達は、成功の可能性が高いと考えていました。

もう一つ、私がソフトバンクに持ち込んだ貢献は「運」だと思っています。松下幸之助が政経塾の塾生を選考する際の基準は「愛嬌と運」でした。私は、松下幸之助から直々に「お前は運がある」と認めてもらったようなものです（笑）。実際に、私がソフトバンクに入った直後に業績は黒字化し、ボーダフォン買収にも成功して売上高は約6倍にも伸びました。

中野 それは嶋さんにビジネスの才覚があって、その上で「目利き力」を発揮されたという意味でしょうか。

嶋 そうした才覚や目利き力は、優れた経営者なら誰でも持っているはずですが、ただ、彼らも迷うことがある。たとえばあの孫正義さんであっても。

そこで私が確信を持った上で、「これは絶対に行けますよ」と、精神的に後押しするのは非常に大きな意味があるのです。言葉だけでなく、そういう雰囲気や醸成していく。勝敗を大きく分けるような重大な決断を後押しすることは、参謀の最も大切な役割だと私は思っています。

中野 なるほど。嶋さんはスマホ革命のポテンシャルを的確に見通し、そこでメインプレイヤーになるためにどんなリソースを手に入れるべきかを理解されていた。一見無謀に見えるボーダフォン買収構想も、確信があった上でのチャレンジだった。

ただ、私が複数の会社の経営改革に携わった経験からいうと、そういうチャンスやオポチュニティがあっても、それをとらない人が非常に多い。失敗を恐れ、それを言い訳にしてリスクテイクできない。勝負どころで躊躇

*1 M&Aの手法の一つで、買収先企業の資産または将来のキャッシュフローを担保に金融機関等から資金調達を行って行う企業買収。



嶋聡氏 (しまさとし)

名古屋大学経済学部卒。松下政経塾で松下幸之助塾長に直接教えを受け、1996年から衆議院議員を3期9年務める。2005年から8年間ソフトバンク株式会社社長室長に就任し「孫正義の参謀」と呼ばれる。2017年に弊社社外取締役就任。そのほか、多摩大学客員教授、株式会社ミクシィ、株式会社オークファン、株式会社アイモバイルの取締役(社外)を務める。著書に『孫正義の参謀』(東洋経済新報社)『最強経営者の思考法-松下幸之助と孫正義から直接学んだ実践リーダー学』(飛鳥新社)等。

躊躇せずリスクを取りに行く。嶋さんはその力がすごくおありだと感じました。それが嶋さんのおっしゃる「運」をつかみ取る力の秘密なのかもしれません。

アジア経済発展の中で不動産の区分所有はグローバルスタンダードに

中野 名参謀として活躍されてきた嶋さんから見て、ボルテックスのビジネスモデルはいかがですか。

嶋 もともとボルテックスが手がける区分所有オフィスには注目していました。以前、中国の有力シンクタンクに勤める友人から、東京進出に向けてビルの1フロアを買いたいので探してくれと頼まれたことがあります。区分所有はグローバルスタンダードで、中国では当たり前というのです。そんな方法はまだ日本にはないと思っていたのですが、不動産関係の知人に聞いたら、日本にもあると。それがボルテックスだったわけです。

すでに多くの中国人投資家が日本の不動産を購入していますが、2027年頃には米国を抜いて中国が世界一の経済大国になるといわれています。このプロセスの中で、区分所有がグローバルスタンダードとして日本の不動産市場にも一気に普及していく可能性があります。すでに区分所有のパイオニアとして、日本でノウハウを蓄積しているボルテックスは、まさに「仕掛けて待っている」状態。大いに期待できると考えています。

中野 私は個人的に、不動産は極めて多機能な資産だと思っています。資産価値の保全性が高く、安定したインカムが得られて、場合によってはキャピタルゲインも狙えて、評価額によって税対策の機能もある。固定資産ですから売り買いしづらいことが欠点と思われがちです

が、流動性を高めることさえできれば、こんな便利なものはほかにありません。

ボルテックスのビジネスの本質は、一棟モノの不動産を区分化・小口化して流動性を高めること。高く買えないと思われがちだった不動産をもっと幅広い層に買いやすくして、既存の持ち主に集中していた富の偏り、東京のオフィスビルという優良な資産が一部の人だけに保有されているという不公平さを解消しているのです。ビジネスとして有望であるだけでなく、そこに大きな社会的な意義があると信じています。

嶋 たしかに成長性を感じますね。国内の人口が減っているのに不動産市況は大丈夫かと懸念する声もあります。日本全体で見れば今後は厳しいでしょう。しかし東京や大阪、名古屋、福岡など、人と情報が集積する大都市は、これからも成長するはず。[「日本の中の東京」ではなく、「アジアの中の東京」として。ボルテックスのビジネスもアジア市場において大いなる可能性があります。こういう大きな流れを読んでなかったら、私もボルテックスの社外取締役になっていませんよ(笑)。

中野 ありがとうございます。心強いですね。

嶋 もう一つ重要な要素が、インフレと不動産との関係です。日本は近い将来必ずインフレが起きます。日本の公的債務残高はGDPの237%。米国が106%、ドイツで56%*2ですから、あまりにも大きすぎる。政策担当者は必ずインフレを起こそうとするはず。中野 私もその点は社内外で話すことがあります。インフレになれば現預金の価値が下がると同時に、借金の価値も下がる。つまりインフレを起せば、実質的に預金者の資産価値が減る一方で、国の借金を含めて負債の金額を減らすことができる。これは隠れた増税で、財務省は当然考えている。

中野 ともあれ、政策はなかなか計画通りにはいきません。ある日突然、財政のミニ破綻が起きて、一気にインフレになる可能性が高い。そのときに強いのは不動産です。人々がだんだんそのことに気づき、不動産購入の動きが出てくるでしょう。その意味でも、「区分所有」という道を切り拓いているボルテックスは非常に有望です。

嶋 しかもインフレ下で借金は有利です。お客さまの財務体質を強化するのが、私たちの一番のミッションであり、本質的な提供価値です。お客さまのバランスシ-

中野 しかもインフレ下で借金は有利です。お客さまの財務体質を強化するのが、私たちの一番のミッションであり、本質的な提供価値です。お客さまのバランスシ-

*2 出所: IMF " World Economic Outlook Database " (2019年4月)

トを見ると、内部留保のほとんどが現預金のかたちで蓄積されているケースがあります。しかし一方で、インフレのマグマは着実にたまっている。現預金中心に持ち続けることが本当に良いこととは必ずしも言えません。

価値が下がりにくい優良な実物資産、すなわち東京などのプライムエリアのオフィスビルを保有する。これが王道の、資産保全手段の一つであるのは間違いないのですが、でも意外と気づかれていないのですね。だからチャンスです。

もともと不動産は構造上、効率的な市場が形成されにくく、情報の非対称性が強いために、不動産の価値情報が人々に十分に行き渡っていない。今後ボルテックスは、ITの力も活用して、お客さまにとって本当に有効な情報を発信する力を強化していきたいと考えています。

10年後を見据えた決断のために 参謀と幕賓がいる

中野 嶋さんは当社だけでなく、複数の社外取締役を務めています。社外取締役の役割をどうお考えですか。

嶋 「思考の3原則」を常に意識しています(図)。現場に任せておくだけだと、短期的な視点になることが多い。目先の売上増だけを求めるならそれでいいでしょうが、中長期の成長を目指すならそれでは足りない。つまり、毎年の売上増を目指すために私がいるわけではありません。私は10年20年先を見据えて、この3原則に従って発言し、行動しているつもりです。



今日お話しした「参謀論」で言うと、ボルテックスでは中野さんが「参謀」、社外取締役である私は「幕賓」に当たります。幕賓とは、中国の明・清の時代、行政トップが補佐役・相談役として招く人材のことです。中野さんは宮沢社長の参謀として活躍され、私はやや外部の立場で、幕賓の役割を果たせばいいと思っています。

宮沢社長の参謀として、中野さんが就任されたのは素晴らしいですね。また私だけでなく、幕賓としての社外取締役が何人かおられる。ボルテックスの経営体制は今、最も良い形になっているのではないのでしょうか。

中野 ありがとうございます。私はこれまでボルテック

中野 哲浩 (なかの てつひろ)

京都大学電気系学科卒業後、株式会社デンソーに入社。エンジニアあがりの経営企画マンとして頭角を現す。ミシガン大学にてMBA取得。株式会社JOHNANIにて、事業と組織を立て直しV字回復を遂げる。経営の傍ら同志社大学などで講師も兼務。株式会社ミスミグループ本社にて社長補佐、米国アークにて会長兼CEO、シーラックス株式会社にて取締役経営企画室長を経て、2018年10月ボルテックス入社、現職。オーナー系企業にて、第二創業を推進。変革と人づくりを得意とする。



スを含め6社で経営改革に取り組んできました。オーナー企業で経営者の参謀を務めるのは今回が3社目です。心がけてきたことが3つあります。①社長のプレーンであること、②組織をまとめること、③社長の代わりとなる覚悟を持つこと、です。もちろん参謀としての立場をわきまえることは必要ですが、社長と同じ視点を持ち、いざとなったら自分がやるという覚悟がなければ務まらないし、社長を支えられないと思うのです。これからの覚悟を持って未知のことにも挑み続け、「日本に1社でも多くの100年企業を創出する」という宮沢のビジョン達成に向けて邁進していきたいと考えています。

私が最初に勤めた自動車部品メーカーで、知財戦略に取り組んだ際、技術も経営も「つなぐこと」が最も重要で、付加価値の源泉であると気づきました。

ボルテックスには今、高い志を持つ優れた多くの社員たちがいます。彼らが互いの専門領域の「情報」を連鎖させることで、それぞれの知見が組み合わせられ、「価値」の連鎖が起きます。それが具体的な成果につながっていくと、社内外の評価となり、社員一人ひとりの「マインド」と「行動」により連鎖が生まれ、組織全体の一体感が生まれていくと考えています。

さらに、この10月はオフィスサービス業の株式会社ワークスメディアから賃貸オフィス仲介サイト事業を買収しました。同社の杉浦克海社長とも連携し、「連鎖=つなぐ」の好循環を生み出すことで、経営全体をさらに上のステージにステップアップさせていきます。

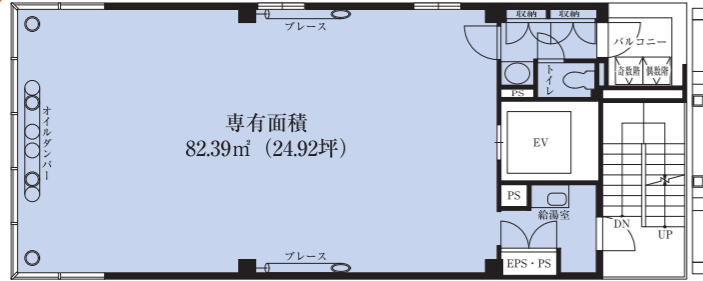
それに、社外取締役として、嶋さんの素晴らしい経歴と知見が加わることで、ボルテックスの「つなぐ」が加速されています。このことによっても、経営に新しいイノベーションが生まれていくものと期待しています。



VORT 麹町II (仮称)

実需での使用も可能

3~9階



販売物件やフロアについては、弊社担当営業までお問い合わせください。



ソリューション部
アクイジション2課
次長 山崎 謙

物件仕入ストーリー&アピールポイント

当物件は、以前よりお付き合いのある仲介会社より優先的にご紹介いただき、弊社でも早期に購入の意思決定を行い取得しました。2017年には隣地物件 (VORT 麹町) を取得しており、周辺にも多くの物件を取得・管理しています。そのため、麹町・半蔵門エリアのマーケットを熟知しており、将来的な収益性の改善を図ることができると判断し、取得に至りました。ビルの外観は前面ガラス張り、柱を交差させた独特の作りが人目を引き、視認性も高い物件といえます。4駅5路線利用可能な好立地で、利便性の高さも魅力の一つです。ぜひVORT 麹町IIをご検討ください。



左隣が2017年に取得したVORT麹町

アクセス

- *有楽町線「麹町」駅 徒歩3分
- *半蔵門線「半蔵門」駅 徒歩4分
- *南北線「永田町」駅 徒歩6分
- *有楽町線/半蔵門線「永田町」駅 徒歩7分
- *丸ノ内線/銀座線「赤坂見附」駅 徒歩9分



■名称/VORT 麹町II (仮称) ●所在地/東京都千代田区平河町一丁目4番14号●構造/鉄骨・鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付き11階建●用途地域/商業地域●敷地面積/153.28㎡ (46.36坪) ●延床面積/912.99㎡ (276.17坪) ●土地権利/所有権●総戸数/10戸 (事務所: 9戸 住居: 1戸) ●基準階専有面積/82.39㎡ (24.92坪) ●築年月/2008年8月 新耐震基準適合●施工/みらい建設工業㈱ ●管理/三菱電機ビルテクノサービス㈱から変更予定●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/一部空きあり●引渡し/相談●取引態様/売主

※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11月11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。
※測量により掲載情報が予告なく変更される場合があります。
※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12月10日



VORT 麹町II (仮称)

歴史と現代ビジネスが融合する街 アクセスの良さも魅力的な 都心の高感度エリア・麹町



ビル周辺の風景
(2017年7月撮影)



エントランス
(2019年8月撮影)

地下フロアの入口
(2019年9月撮影)

エレベーターホール
(2019年8月撮影)

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

12月11日(水) / 12月25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10月度

預り資産時価総額	322,709,572,127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）	12,217,578,156円	
総稼働率	97.36%	※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 (2018.11.1~2019.10.31)	総件数 140件 平均所要期間 1.26ヵ月	

m² 総貸室面積	202,770.02m ²
空室面積	1,124.88m ²
空室率（賃貸面積ベース）	0.55%
室 管理総数	1,618室
空室数	12室
空室率（室数ベース）	0.74%

管理実績 / 販売実績 2019年10月度

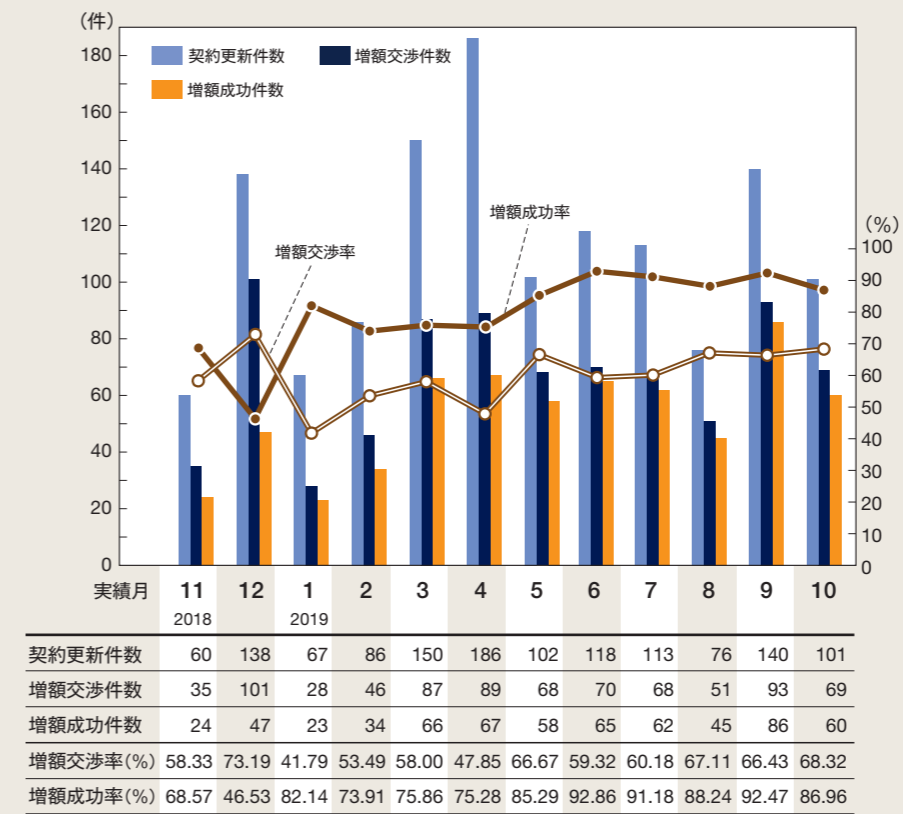
販売顧客数	個人のうち実需販売 30名	法人のうち実需販売 29社
	個人 340名	法人 523社
		法人のうち不動産業者 26社

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	燃料小売業	7件	3,419,300,000円	2017年5月
6位	法人	縫製機械製造業	6件	3,401,800,000円*	2018年9月
7位	法人	食料品製造業	10件	3,279,100,000円*	2014年7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	中古品小売業	4件	2,365,600,000円*	2017年7月
13位	法人	建築金物製造業	4件	2,290,100,000円*	2017年2月
14位	法人	不動産賃貸業	3件	2,267,600,000円	2018年9月
15位	個人	不動産賃貸業役員	6件	2,144,090,000円	2014年8月
16位	法人	医薬品製造販売業	2件	2,077,300,000円*	2017年3月
17位	法人	印刷業	4件	2,038,300,000円*	2018年2月
18位	法人	医療機械器具製造業	2件	1,926,400,000円	2019年8月
19位	法人	繊維衣類卸売業	6件	1,907,400,000円	2016年10月
20位	法人	娯楽業	16件	1,888,400,000円*	2010年12月
21位	法人	種苗販売業	14件	1,857,740,000円*	2013年3月
22位	法人	ホテル業	10件	1,848,800,000円*	2013年12月
23位	個人	元上場企業役員	9件	1,823,400,000円	2001年4月
24位	法人	インターネット販売業	9件	1,795,100,000円	2012年3月
25位	法人	青果物卸販売	6件	1,750,543,218円	2018年4月
26位	個人	外資系金融機関役員	10件	1,666,460,000円	2006年1月
27位	法人	ソフト受託開発業	12件	1,629,400,000円	2004年3月
28位	法人	ソフト受託開発業	5件	1,610,350,000円	2017年5月
29位	法人	牛乳・乳製品卸売業	5件	1,587,900,000円	2012年5月
30位	法人	電気通信工事業	6件	1,563,762,000円*	2016年3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

2018.11.1~2019.10.31の実績値

契約更新総数	1,337件
増額交渉総数	805件
増額成功総数	637件
増額成功率（期間平均値）	79.13%
平均増額率（期間平均値）	5.95%
最高増額率	40.00%

※期間中において減額は1テナント

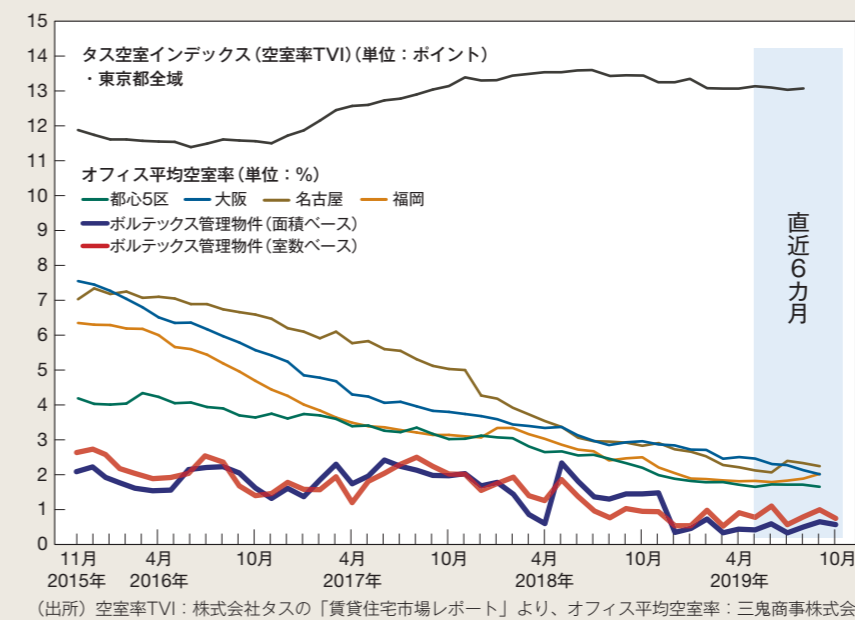
平均事務所入居期間 ※保有物件含む

2001.9.1~2019.10.31の実績値

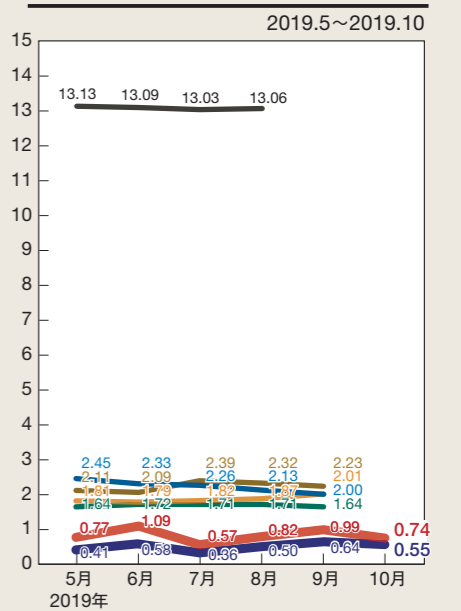
100坪以上	8.86年
50坪以上	6.95年
30坪以上	6.67年
全坪数平均	6.04年

※坪数は賃貸面積による
 ※住居は平均3.69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 2015.11~2019.10



直近6ヵ月間の平均空室率



ファイナンス実績 2019年5月~2019年10月



10月の取り扱い金融機関（順不同）

- りそな銀行
- みずほ銀行
- 日本政策投資銀行
- 北海道銀行
- 肥後銀行

新刊紹介

『新・東京進化論』

なぜ、オリンピック後も東京は「強い」のか？



市川宏雄・天崎日出雄 共著

●発行：幻冬舎メディアコンサルティング
●体裁：四六判・295ページ
●発売日：2019年10月23日 ●価格：1,300円（税別）

都市政策研究に数十年を捧げた世界的第一人者が切り込む
首都の未来のウソ・ホント

東京がオリンピック後も「最強都市」として繁栄する6つの理由

- 第1章 「成熟型五輪」効果とリニア開通で東京の成長は加速する
- 第2章 ストロー効果は発生しない。拡大した「大東京経済圏」が地方を支える
- 第3章 NY、ロンドン、上海……東京は海外の都市にも匹敵する
- 第4章 100年企業数は世界一。企業の成長を支える都市「東京」
- 第5章 オフィスと「働き方」の進化で東京の価値がさらに高まる
- 第6章 首都直下型地震が直撃しても都市機能は維持できる



ノンフィクション(2019/10/24~10/30)丸善 丸の内本店

首都東京の真実！ なぜ今、東京に投資すべきなのか？

～ここでしか聞けない！2020年以降の東京のウソ・ホント～

講師：市川 宏雄氏・天崎 日出雄

●日時 2019年12月10日(火) 14:00～16:30 (受付開始 13:30)

●会場 幻冬舎 1号館 地下1F 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7

お申込み
問合せ

幻冬舎メディアコンサルティング 担当：津村
TEL：03-5411-6440
MAIL：gmc_seminar@gentosha.co.jp

参加費
無料
定員
50名様



市川 宏雄氏

明治大学名誉教授。東京の政策に数十年にわたり関わってきた。大都市政策研究機構理事長、日本危機管理士機構理事長、日本危機管理防災学会会長、日本テレワーク学会会長。



天崎 日出雄

学習院大学卒業後、食品メーカー、外資系生保での海外ビジネスを経て、現在は弊社取締役 CMO 兼 100年企業戦略研究所所長。

経営者必見の情報サイト「100年企業戦略オンライン」開設

登録料・年会費 無料



100年企業に学ぶ経営哲学やリーダー論、東京を中心とした都市力に関する独自の記事のほか、関連するイベント・セミナー開催の情報を発信してまいります。ほかにはないコンテンツで、皆さまの企業経営や資産運用をお助けします。

情報サイト「100年企業戦略オンライン」はこちら
<https://100years-company.jp>

100年企業戦略
ONLINE



ご登録いただきますと、メールマガジンで最新記事や各種イベント・セミナーのご案内をお届けするほか、さまざまなサービスをご利用いただけるようになります。

ボルテックスの
サービス

あしたのオフィス
ASHITA NO OFFICE



首都圏の賃貸オフィス検索サイト

経営の新常識
自社ビルのススメ



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11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」「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11月11日現在のもです。※掲載情報は予告なく変更される場合があります。