

Vortex Magazine

V-PLUS

2

February 2020 Vol.44

特集

市場を 切り拓く 着眼力

Close Up Interview

過当競争に陥らない 自分だけの土俵をつくる

株式会社ユタカ 代表取締役 大西 日出機様

Seminar Report

企業存続のカギは 「変化と融合」

～長寿企業の着眼点～

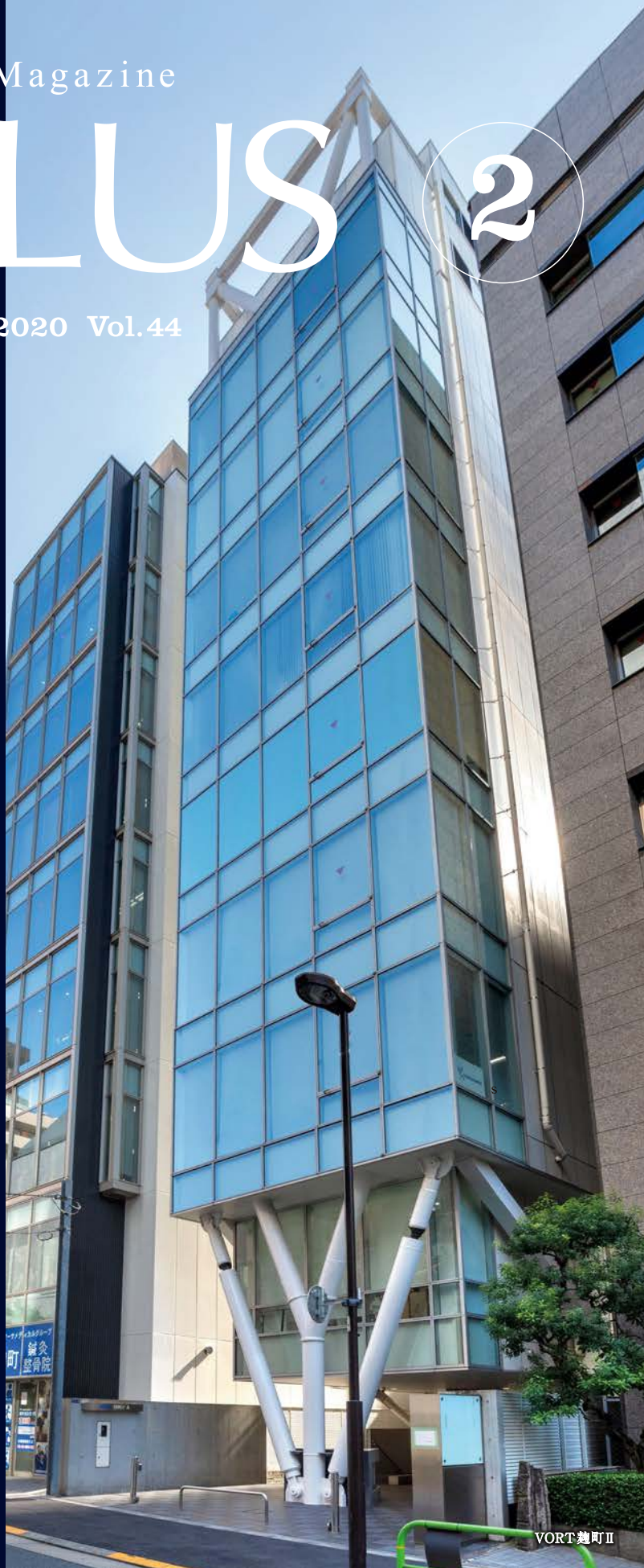
政策研究大学院大学 名誉教授・客員教授 橋本 久義氏

BOOK REVIEW

『Q&A 219問 相続税 小規模宅地等の特例 令和元年版』

事業用不動産を相続・事業承継に有効活用する

松岡 章夫氏



VORT 麹町II

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex



Close Up Interview

株式会社 **ユタカ**

代表取締役 **大西 日出機**様

大企業には真似できない独創性とチャレンジ精神、スピード感のある意思決定により、市場を切り拓いている中小企業が日本には数多く存在します。その競争力の源泉はどこにあるのでしょうか。そして、ビジネスを見通す着眼力をどう培っているのでしょうか。業界に先駆けてオリジナルタオルのネット通販事業に本格的に参入。急成長を遂げてきた株式会社ユタカ代表取締役の大西日出機様に、独自のビジネス観と着眼力の秘密を伺いました。

仕事に情熱と誇りを持って取り組み 過当競争に陥らない自分だけの土俵をつくる

通販サイト「たおる本舗」を運営し、カラフルなプリントや名入れのタオルをオーダーメイドで製造・販売するのが、香川県善通寺市に本社を置くユタカです。品質にこだわり、布印刷の歴史が深いヨーロッパから最新鋭の印刷機を導入。デザインから製版、印刷、仕上げ縫製、発送までを自社で一貫して手掛ける強みを活かし、1枚の注文から応じる「小ロット販売」と、最短でデザイン入稿の当日に発送可能な「超短納期」を実現しています。

かつては代理店取引が中心でしたが、2000年代に入ってから代理店依存からの脱却を決意。ネットを活用し、個人や企業などとの直接取引に舵を切ったのが最大の転機だったと、大西日出機社長は振り返ります。「代理店経由だと受注量は安定しますが、主導権は代理店に

あり、与えられた仕様に従うだけ。我々の創意工夫は活かされず、価格交渉でも立場は弱い。会社全体の力が低下してしまうとの危機感がありました。しかも取引を突然打ち切られるリスクもゼロではなく、代理店頼みのままで、一番大切な社員とその家族を守ると言い切れるのかという想いもありました。私にとって絶対に必要な決断でした」

平凡な道にこそ危険が潜む 独自のマーケットを切り拓く挑戦心が重要

とはいえ当時はネット通販の黎明期で、現在のビジネスモデルを確立するまでは試行錯誤の連続だったと言えます。そのなかで大西社長が特に留意したのは「顔の見えない取引だからこそ信頼性が重要」ということでした。「品質はもちろんですが、価格や納期などの約束事をこちら側から事前に提示して、それを確実に守ることが

特集 市場を切り拓く 着眼力

信頼性において最も重要だとわかったのです。ホームページ上の自動見積もりシステムをいち早く取り入れたのも、そのためです。競合他社は価格設定を公開するのを嫌いましたが、お客様の安心のためですから、私は一切気にしませんでした。自前で一貫生産できれば、見積もりも納期も自社内で管理できますし、外注コストを削減できて他社との競争で優位に立てるはず。そのために設備投資を加速させました」

ビジネスの本質を見極め、リスクがあっても挑戦していく大西社長。その着眼力の背景には、「平凡な道にこそ危険が潜んでいる」という独自の経営哲学があります。「誰でも平凡な道を選びがちですが、そうしてたどり着いた土俵には無数の参入者がいて、サバイバルゲームのような厳しい競争が待っています。逆に無謀に見えても、難しい道を歩んでその先に自分の力で土俵をつくれれば、そこは敵のいない自分だけの土俵になる。この考えから、私は未知のことに挑戦を続けてきました」

東京支店の社員のために区分所有物件を購入

同社のもう一つの大きな特徴として、常に社員を大切にする経営姿勢があげられます。すべての社員が無償で利用できる社員食堂は、その一例です。福利厚生施設をつくっても、人によって利用度に差が出ます。毎日みんなに利用してもらえる社食こそ公平だと考え、2015年に開設。地域の人々との関係を大切にしたいとの想いも込め、外部の業者を通さず、地元の農家からお米や朝採り野菜を納入してもらうなど、食材にもこだわりました。2019年5月にボルテックスより購入した東京・水道

橋の区分所有物件も、東京支店のオフィス用として、社員のために購入したものでした。

「関東地区の受注窓口として、東京支店の役割は重要ですが、本社と同等の福利厚生を社員に提供できないのが悩みでした。それに本社と離れていると、いずれ支店業務が縮小されないかといった不安感もあったかもしれません。しかし今回、賃貸ではなく購入したということで、私の東京支店に対する本気度が伝わり、社員のモチベーションが高まったようです。物件自体もとてもきれいで、支店の全員が気に入ってくれて、購入して本当によかったです」

2017年には、本社社屋に隣接してパン屋「焼きたてパン工房ゆたか」を開業しました。東日本大震災を機に、「たとえ自然災害によってタオル事業が打撃を受けても社員の雇用を守れるよう、あえて本業と関係ない事業を立ち上げた」と大西社長。営業時間は11時から15時まで。わずか4時間の開店時間でもお客様が殺到する大人気店になっています。

また、3年前から地域貢献のため、災害発生時には被災者に無償で提供するタオルの備蓄を開始しました。「若い時よりも、60歳を過ぎた頃から斬新なアイデアや挑戦心がより強く湧き上がっている気がします」と大西社長。優れた着眼力と持ち前のバイタリティで、これからも顧客・社員・地域のため、邁進していく考えです。

お客様ご紹介

株式会社 **ユタカ**

代表取締役 **大西 日出機**様

1943年生まれ。1977年に豊産業（現ユタカ）を創立。ネット通販サイト「たおる本舗」を立ち上げ、オリジナルタオル製作業界でトップクラスの企業に成長させた。斬新な発想が次々と湧き出てくる限り、何歳になってもリーダーとして会社に貢献し続けるべきとの持論から、「やり続ける」を座右の銘とする。趣味は旅行、ドライブ。

<https://www.yutaka-towel.com>

【所在地】〒765-0021 香川県善通寺市下吉田町151
【事業内容】オリジナルタオル・Tシャツの製作、業務用タオルの製造卸販売、タオル類の輸入業、Web通信販売店「たおる本舗」「Tシャツ本舗」の運営



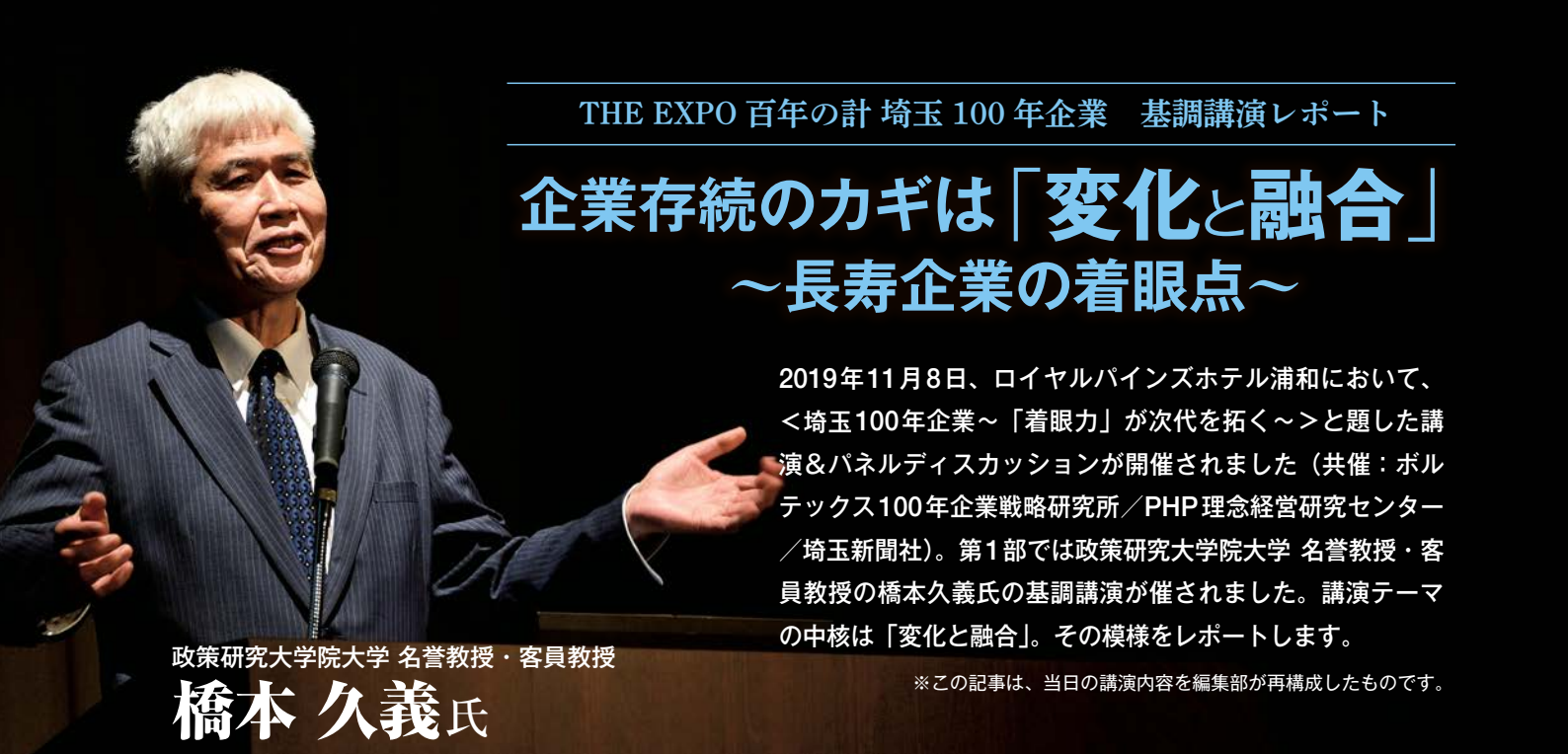
ご保有物件のご紹介



VORT 水道橋Ⅱ (千代田区・区分所有オフィス)

DATA

【専有面積】 110.87㎡ (33.53坪)
【最寄駅】 JR中央・総武線「水道橋」駅 徒歩2分
三田線「水道橋」駅 徒歩6分
新宿線・三田線・半蔵門線「神保町」駅 徒歩8分
東西線・新宿線・半蔵門線「九段下」駅 徒歩9分
【構造・規模】 鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根8階建
【総戸数】 8戸（事務所：7戸 店舗：1戸）
【築年月】 1989年5月
【敷地面積】 155.73㎡ (47.10坪)
【延床面積】 962.01㎡ (291.00坪)



企業存続のカギは「変化と融合」 ～長寿企業の着眼点～

2019年11月8日、ロイヤルパインズホテル浦和において、
＜埼玉100年企業～「着眼力」が次代を拓く～＞と題した講演&パネルディスカッションが開催されました（共催：ボルテックス100年企業戦略研究所／PHP理念経営研究センター／埼玉新聞社）。第1部では政策研究大学院大学 名誉教授・客員教授の橋本久義氏の基調講演が催されました。講演テーマの中核は「変化と融合」。その模様をレポートします。

政策研究大学院大学 名誉教授・客員教授

橋本 久義氏

※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。

経営者の人間力こそが中小企業の武器

かつて通商産業省（現・経済産業省）で鋳鍛造品課長を務めた時代から30年以上もの間、全国の町工場を巡り、製造業の現場の強さを世界に発信。一貫して日本のモノづくりを応援してこられたのが橋本久義氏です。これまで訪問した町工場の数は、2019年11月現在でなんと3,967社にのぼります。そのなかで、たくさんの魅力的な経営者の方々に会ってきたそうです。

「中小企業の社長は、なんてユニークで魅力的な方ばかりなのだろうとずっと感じてきました。あふれるような情熱。人を自然に納得させてしまう圧倒的な存在感。多くの町工場を回るうちに、なるほど、それは当たり前のことだと気づかされました。

世界的に活躍している大企業であれば、知名度やブランド力から、その企業でぜひ働きたいという人が日本中から集まってきます。しかし中小企業の場合、たとえ世界有数の技術を持っていても、知名度が乏しいために残念ながらなかなか人が来てくれない。たまたま縁あって自社を訪れてくれた若者たちを、自社を愛して一生懸命働いてくれるような優れた社員に育て上げなくてはなりません。そのためには、大企業のブランド力を凌駕するほどの人を惹き付ける魅力、すなわち社長の人間力や人徳が欠かせません。社長に魅力がなければ人は定着してくれないし、金融機関だっておカネを貸してくれませんから」

中小企業においては社長の存在こそが強みであり、彼らが日本のモノづくりを支えている。だからこそ彼らを直接取材することで、どんな統計を見るよりも日本の製

造業の強さの秘密がわかるのだと橋本氏は語ります。

日本は希代の長寿企業国

これまでボルテックスも繰り返し強調してきたように、日本は世界に冠たる長寿企業国です。橋本氏がこの日紹介した韓国銀行の調査レポートによれば、創業200年以上の企業は世界に5,586社あり、このうちの半分以上に当たる3,146社が日本に集中しているとのこと。国別ではこれにドイツ、オランダが続きます（2008年のデータ）。また日本の長寿企業の89.4％は、従業員数300人以下の企業だそうです。一般に日本に長寿企業が多い理由としては、①経営者が従業員やお客様との関係を重視し、互いに信頼し合って事業をする信頼経営、②職人を大切に作る風土、さらに③経営を継ぐに相応しい血縁者がいなくても、血縁を超えた後継者を選び養子縁組をして継がせていく独特の文化などがあると言われます。いずれも西欧や東南アジアには見られない、独自の特徴です。

「しかし私の実感としては、利益の追求にとらわれず、社会の公器としての役割を果たそうとする経営者が多いからこそ、これほど多数の企業が長く存続しているのではないかと思います。近江商人の教えとして知られる『三方良し』の考え方は、言葉は違えど日本全国に浸透している。欧米企業は利益追求を第一に考えるので、儲からなければ事業をやめたり売却したりすることが多い。しかし日本の経営者は、たとえ儲からなくても従業員のため、世の中のために存続させなければと考える。

そして、ここが肝心なのですが、そのために新しいことに挑戦し、新しい技術を取り入れて変化することで、

永続している企業が多い。『生き残るのは、最も強い者でも最も賢い者でもなく、変化できる者である』という先人の言葉通り、長寿企業は何らかの変化をしているからこそ存続しているのです」

自前技術にこだわらない「融合」が 変化を支える

東大寺の大仏が造立された西暦745年頃、奈良県で創業し、大仏や梵鐘を鋳造する技術を革新して、工作機械鋳物など新しい分野を開拓。歴史ある御鋳物師の旗を守り続けている「五位堂工業^{おんいもじ}」。元禄時代に創業し、長年、仏具用の金箔をつくってきた技術を、コンデンサーや電子回路などの製造に応用することで最先端企業へと転身した「福田金属箔粉工業」。橋本氏はさまざまな長寿企業の例をあげ、それらがいずれも「変化」によって存続していることを紹介しました。

たしかに企業存続には「変化」が重要だとよく言われ

ますが、もちろん簡単なことではありません。変化を遂げる大きな原動力になるのが「融合」であると橋本氏は語ります。

自社の技術や資産だけにこだわるのではなく、ないものは外部に求めて、「融合」させることで自身の新たな力にする……この発想こそ大切だと橋本氏は強調します。

「ロボットスーツの開発で知られるサイバーダイン、クモの糸をベースに強靱な繊維素材を開発したスパイバー、ミドリムシからサプリメントを生み出したユーグレナなど、最新のベンチャービジネスの挑戦者たちも、じつは外部の力を上手に活用しながら新分野に挑戦し、成長を遂げています。自分の力だけで変革するのは難しい。外部に目を向け、外の力を融合させることで企業は大きな変化を遂げ、長く存続する企業となることができるのです。ぜひ皆さんも百年企業を目指して、外部の力を上手に取り込みながら挑戦を続け、発展していただきたいと思います」

Panel Discussion



埼玉の
長寿企業に学ぶ
「事業継続」の
秘訣

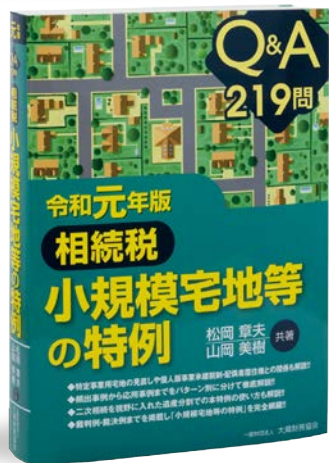
埼玉県内には創業100年を超える長寿企業が950社以上も存在します。第2部のパネルディスカッションでは、3社の経営者が長期的な繁栄のポイントを語りました。

盆栽 業の有限会社清香園 四代目園主 代表取締役の山田登美男氏は、一般大衆や外国人にも盆栽文化を広げ、新市場を開拓した経営者。「新しい商品開発は常に考えなくてはいけない。感動を与えられる盆栽づくりに向けて、それぞれの時代のニーズに応じて変化してきました。しかし永続のために、今安定している商品を捨ててはいけません」と持説を披露されました。

種苗 開発販売のトキタ種苗株式会社 代表取締役社長の時田巖氏は、米国の大学でMBAを取得し、最新のビジネス手法を学んだ上でも、顧客との正直でまじめな信頼関係こそが大事と説きます。「『種のビジネスは信頼を売る商売。だからこそ、トキタの袋に入っているだけでお客様が種を買ってくれる』と父から学びました。10年先に求められる『いいもの』を目指し品

種改良を重ねています」
鋳物 製造業の株式会社永瀬瀨留十郎工場 取締役社長の永瀬重一氏は、2010年に六代目として経営のバトンを受け、かじ取りに苦労しながらも「科学的、技術的アプローチをもって、誠実にものづくりをしてきました。地道にやって結果を出す。しかし、つくり方は古いやり方にこだわるのでなく、いろいろな意見を取り入れ柔軟に対応していくのが必要」と語りました。

ビジネス の業態は各社各様でも、信頼と伝統を基に革新を続ける姿勢は一緒。自社の強みを守りながら、変化の兆しを敏感にとらえる「着眼力」こそ、未来を切り拓く経営につながる――。それぞれのご経験に基づき意見を交わす中から、長寿企業実現のヒントの数々が明らかになりました。



BOOK REVIEW

「相続税 小規模宅地等の特例 令和元年版」

事業用不動産を相続・事業承継に有効活用する

不動産所有者が相続や事業承継を検討する上で欠かせない知識が、相続税における「小規模宅地等の特例」です。この特例についてQ&A方式で数多くのケースを紹介し、詳細に解説した『Q&A 219問 相続税 小規模宅地等の特例 令和元年版』の著者の一人である税理士の松岡章夫氏に、特例の概要や近年の改正状況などを踏まえた不動産の活用法についてお聞きしました。

専門家の視点から相続税の特例を解説

国税専門官として税務署や国税局に12年勤めた後、税理士として20年以上の実績を持つ松岡氏は、その豊富な経験と知見を活かし、実務の傍ら、税制に関する専門家向けの解説書を多数執筆しています。

相続税は2015年から基礎控除が40%引き下げられたことで課税対象者が増え、相続税の課税件数は年間約5万人から約10万人に倍増しました。これを機に注目されたのが、減税効果の大きい「小規模宅地等の特例」です。

この特例は、亡くなった人が居住や事業のために使っていた土地を、個人が相続や遺贈によって取得した場合に、その土地の評価額を減額できる制度です。

適用される面積と減額される割合は土地の種類によって異なり、以下ようになります。

土地の種類	適用される面積	減額される割合
特定居住用宅地	330m ² まで	80%
特定事業用宅地	400m ² まで	80%
貸付事業用宅地	200m ² まで	50%

「特定居住用宅地」は自宅用の土地、「特定事業用宅



地」は自分で行う事業用の土地、「貸付事業用宅地」は賃貸不動産など貸付事業用の土地を指します。事業は自営業のほか、同族会社の場合も対象となります。

「あくまでも土地の評価額のための減額となり、建物は対象外となります。したがって、単価の高い都心の土地ほど効果は大きいと言えます」と松岡氏は解説します。

同特例は適用条件が複雑であることに加え、近年、相次いで改正が行われており、変更点をきめ細かくチェックして対策を取る必要があります。そこで、同特例の大きな改正があった2010年に、松岡氏は国税局時代の同僚とともに本書を出版。以来、改正のたびに改訂を加え、版を重ねています。

松岡氏は最近の改正のポイントを2点あげます。

(1) 貸付事業用宅地等の要件の改正（2018年）

相続開始前3年以内に新たに貸付事業用とした土地は対象から除外されました。ただし、相続開始日まで3年を超えて一定以上の規模の貸付事業（いわゆる5棟10室以上の貸付）を行っていた場合は、この除外規定の対象外とされ、本特例を適用することができます。

「貸付事業用に土地を取得した場合、5棟10室以上保有していないのであれば、3年間は本特例の適用外であることを認識しておく必要があります」

(2) 特定事業用宅地等の要件の改正（2019年）

相続開始前3年以内に新たに特定事業用として取得した土地は対象から除外されました。ただし、その土地上で事業に使用している建物などの資産の評価額が、土地の評価額の15%以上の場合、本特例を適用できます。

「ボルテックスの物件を所有し、ご自身や同族会社で事業を行っている経営者の方は、建物の評価額が土地評価額の15%以上になると思いますので、この改正は気になくてよいでしょう」

相続・事業承継における不動産の利点

相続・事業承継における不動産の有効性について、松岡氏はこう説明します。

「不動産における宅地の価格は、一般的に相続税評価の際に路線価に基づき計算されるため、実際の時価より低く評価されることが多く、さらに小規模宅地等の特例を適用できれば、節税効果は高いと言えます。余剰資金があるなら、不動産を取得することは有効な方法です」

たとえば、10億円の預金がある場合に、その全額を使って10億円の土地（200m²以下）を取得するとします。貸付事業用であれば、その土地の相続税評価額が路線価に基づき4億円とされた場合、本特例を使うことで50%の2億円にまで課税価格を圧縮することができます。

ただし、節税目的で不動産を取得することに対しては注意を促します。

「節税目的が行き過ぎると是正される可能性があります。実際、節税だけを目的とした取得と認定され、路線価評価を否定されて、より高額な鑑定評価を採用された事案も見受けられます。実需に即したものであれば問題はないと思いますが、貸付事業用であれば、長期的な視点に立ち、資産価値の高い物件を購入して、相続後も長く保有し続けることが大切でしょう」

また、相続を巡る争いを避けるために、不動産を複数に分けて保有することの重要性も指摘します。

「保有する不動産が一つだけで、子どもが複数いる場合は分割相続が難しくなります。その点、区分所有建物は相続に適した不動産だと思います。会社も同様で、子どもの数だけ設立し、それぞれの会社が異なる物件を保

Q&A 219問

令和元年版

松岡 章夫氏（まつおか あきお）

税理士。松岡・大江・伊勢税理士法人代表社員。早稲田大学商学部卒業、筑波大学大学院企業法学専攻修士課程修了。大蔵省理財局、東京国税局税務相談室等を経て、1993年3月国税庁資料調査課を最後に退職。1995年8月税理士事務所開設。2004・2005・2006年度税理士試験試験委員。他に東京地方裁判所所属民事調停委員、全国事業再生税理士ネットワーク副代表幹事、早稲田大学大学院（会計研究科）非常勤講師、東京国際大学大学院客員教授などを兼任。



有するようにすると、事業承継はスムーズに進みます」

不動産を会社保有にすべき理由

不動産経営をする場合、個人と法人のどちらで保有すべきが悩むところです。松岡氏は、近年の税制改正の流れを踏まえれば、個人よりも会社で保有するほうが税制面で有利になると言います。

「個人の最高税率は事業税も入れると60%に上りますが、法人税の実効税率は最高でも37%ほどです。したがって、オーナーの方の不動産以外の所得状況にもよりますが、フローの面では会社で保有するほうがいいと思います。また、会社保有であれば、不動産管理をご家族に任せて、そこから得た収入をご家族に給与として支払うことによる所得分散も可能です。ただし、先述の通り、個人で保有する場合には、相続時に小規模宅地等の特例などで評価額を大幅に引き下げることができるメリットがあります。その方の所得状況、資産保有状況、目的などを総合して判断する必要があります」

それだけに、拙速な判断をして後悔することのないようにしたいものです。

「不動産は、相続・事業承継を考えると、絶対に外せないアイテムになります。小規模宅地等の特例を活用することにより、資産価値を保持したまま税制の恩典を受けることができます。しかし、行き過ぎた節税は否認されることがあり、その線引きは必ずしも明確ではありません。思わぬ課税にならないよう、税理士など専門家のアドバイスを受け資産形成を行うことをおすすめします」

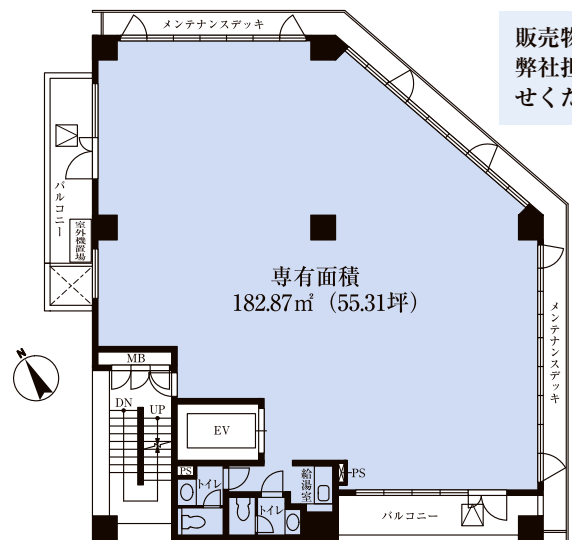
企業オーナーとして経営のバトンタッチが視野に入ってきた時には、相続対策の一環として本書を活用し、顧問税理士と相談しながら同特例の適用を計画的に進めていくとよいでしょう。そうすることで、スムーズな相続・事業承継実現の一助となることが期待できます。

また、決算を迎える企業が多い時期です。これを機に、相続や事業承継を想定した、不動産を含めた保有資産の見直しの検討にも、本書が助けとなるでしょう。



2019年12月撮影

人気のエリア吉祥寺 大通り交差点角に建つ 集客力の高い商業ビル



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。

基準階

専有面積
182.87㎡ (55.31坪)



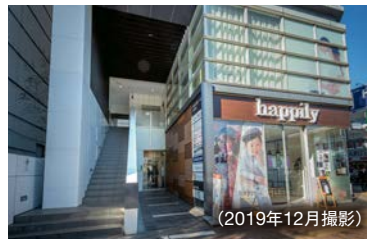
VORT吉祥寺 (仮称)



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

売り物件として仲介に出される前に、売主様と直接交渉して購入を決定しました。競合が出てくる前に交渉を進めることができたため、好条件で購入できました。
吉祥寺は、東京の中でも老若男女に人気の街で、「住みやすさランキング」でも常に上位に位置し、「住みたい街ランキング2019」(長谷工グループ調べ)では15年連続の1位を獲得しています。
本物件は、そんな吉祥寺の中でも限られた商業エリアにあり、周辺の人通りも絶えません。吉祥寺大通りと五日市街道の交差点角地に位置し、白を基調とした洗練された外観の視認性も高い店舗ビル。継続安定したテナント(サービス店舗)ニーズが見込めます。「VORT吉祥寺」をぜひご検討ください。



エントランス



アクセス

＊JR各線・井の頭線「吉祥寺」駅 徒歩5分

■名称/VORT吉祥寺 (仮称) ●所在地/東京都武蔵野市吉祥寺本町一丁目12番9号
●構造/鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付き9階建●用途地域/商業地域●敷地面積/316.58㎡ (95.76坪) ●延床面積/1,829.95㎡ (553.55坪) ●土地権利/所有権●総戸数/10戸 (事務所:4戸 店舗:6戸) ●基準階専有面積/182.87㎡ (55.31坪) ●築年月/2007年11月 新耐震基準適合●施工/清水建設(株)●管理/〔全部委託〕〔巡回〕ボルテックス合人社建物管理(株)に変更予定●設備/エレベーター1基●駐車場/2台●現況/入居中●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。 ※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2020年1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。
※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:2020年2月9日

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

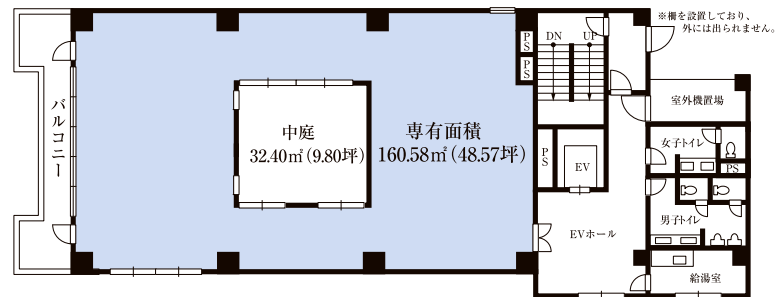
実需販売物件のご案内



2019年5月撮影

半蔵門駅から徒歩1分 アクセスの良さを誇る 天空の中庭付きオフィス

8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。

VORT半蔵門Ⅱ

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) ●8階専有面積/160.58㎡ (48.57坪) ●築年月/1988年6月 新耐震基準適合 ●施工/清水建設(株) ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕ボルテックス合人社建物管理(株)に変更予定 ●設備/エレベーター1基 ●駐車場/なし ●現況/8階のみ空室 ●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。 ※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2020年1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:2020年2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
2月12日(水)/2月26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 岩田 蒼		
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 9:30~18:00 (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

都市政策の
権威が語る

「東京を、企業資産に。」 ～成長し続ける東京をどの様に貴社に取り込むのか?～

「令和」という新しい時代を迎え、未来への明るい希望も膨らむ中、少子高齢化や競争激化など、中小企業を取り巻く環境が厳しさを増していることもまた事実です。

弊社は「1社でも多くの100年企業を創出する」ことを目指し、東京のオフィスビルを活用した企業戦略をご提案しております。今回は、都市政策の第一人者・市川宏雄氏をお招きし、今後の東京の展望について伺います。今後の東京をどう活用するかのヒントが得られる内容となっております。奮ってご参加ください。



市川 宏雄氏

明治大学名誉教授、日本テレワーク学会会長、日本危機管理防災学会会長などの学術的活動に加え、文京区・中央区都市計画審議会会長、港区・渋谷区基本構想等審議会会長をはじめ、国土交通省、内閣府等の政府委員を多数歴任。世界で活躍している都市政策の権威。



江原 貴史

外資系金融機関に長年勤務した後、弊社にて顧客向けセミナー事業に立ち上げから関わり、部門全体で実施回数5,000回/年、参加者数90,000人/年の規模に成長させる。自らもセミナー講師を務め、難しいことをわかりやすく伝えるセミナーには定評がある。

参加お申し込み

ホーム
ページ

「セミナー開催情報」ページからお申し込みください。
<https://www.vortex-net.com/seminar/form/387>



お電話で

株式会社ボルテックス
東京本社 (担当: 向井・松村)

Tel. 03-6893-5311

講師プロフィール

日時

2020年2月19日(水)
15:00～17:30 (開場 14:30)

会場

TKP ガーデンシティ PREMIUM
丸の内パシフィックセンチュリープレイス13C

東京都千代田区丸の内1丁目11番1号
パシフィックセンチュリープレイス丸の内13F

アクセス

JR各線「東京」駅 八重洲南口 徒歩2分
東京メトロ有楽町線「銀座一丁目」駅 徒歩5分
東京メトロ銀座線「京橋」駅 徒歩7分

参加費

無料

定員50名様

プログラム

第1部

15:00～
16:30

なぜ東京が強いのか

～令和時代の東京の価値とは～

大都市政策研究機構・理事長、明治大学名誉教授

市川 宏雄氏

第2部

16:40～
17:30

東京を、企業資産に。

～令和時代の企業の不動産戦略とは～

弊社 マーケティング戦略本部 セミナー担当

江原 貴史

※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。また、セミナー配布資料には限りがございますので、予めご了承ください。

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



首都圏の賃貸オフィス検索サイト



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



経営の常識
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



LINEははじめました



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>

2020年1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2020年1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。