

Vortex Magazine

V-Value

1

January 2021 Vol.55

— 年頭のご挨拶 —

2021年、一歩先の
その向こうへ

弊社代表取締役社長 兼 CEO
宮沢文彦

— Online Symposium —

逆境の時こそ夢を抱け
人と組織を強くする
気のエネルギー

九州旅客鉄道株式会社 (JR九州)
代表取締役会長
唐池 恒二氏

— New Year Interview —

ポストコロナに向けて 今、経営者は何をなすべきか

出口 治明氏

立命館アジア太平洋大学 (APU) 学長

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex

2021年、一步先のその向こうへ

ボルテックスはより多様なニーズに応える組織へ進化します。



世界中が手探りでの一進一退を続けた2020年。弊社では代表の宮沢による「想定外の事象に振り回されない」姿勢が功を奏し、ニューノーマル時代にふさわしい業務体制を早期に構築することができました。まだまだ先が読めない社会情勢ですが、厳しい時代だからこそ大事にすべきことがあります。「心配は無用、悲観も楽観もせず鷹揚に考える」というメッセージとともに、宮沢から皆様へ感謝の気持ちをお伝えします。

追い風を受け変革が進んだ2020年

1年前、ボルテックスは「変化し続ける組織であること」を標榜し、2020年のスタートを切りました。その後世界に起きたことはここで語るまでもありませんが、総じて「悪くない1年であった」というのが、代表としての率直な感想です。

コロナショックの影響で多額の投資をともなう計画は控えながらも、小さな新規事業や業務改善、DX対応など、多くの施策に着手できた年でした。2019年に事業譲受した賃貸オフィス仲介事業や、不動産小口化商品Vシェアなど、区分所有オフィス事業以外のサービスも好調で、お客様から高い支持をいただいております。第1四半期に売上が下がったものの、黒字は維持できました。私たちのやり方が間違っていなかったことを数字でも証明できた機会でもありました。

バブル崩壊とリーマンショックを渦中で経験した私には、そうした惨事は何度でも起こるといふ諦観があります。そのため、いかなる状況にも耐えようよう「二本立ての戦略」「両利きの経営」を信条とし、日頃から社員にもそのスタンスを共有し定着に努めてきました。今回、弊社が早期に混乱期から脱することができたのも、価値共有が浸透していたことの現れだと感じています。

リモートワークが社会に浸透し、オフィスの役割は転換期を迎えています。しかし業務を滞りなく遂行できたとしても、モチベーションや熱量という点ではどうか。集まらないと得られない何かがあるはずで。

ただコロナ後の社会環境においては、コワーキング、シェアオフィス系の増床も顕著な動きです。デスクの間隔を広げる必要がありますし、社内にもリモート会議のための一人用ブースの設置が必要になっています。また副業人口の増加による仕事場所のニーズや、地方や海外の企業の東京への本社機能移転の増加も見込まれています。オフィスの使用方法が増えるということは、需要増と置き換えてよく、オフィスに求められる面積は、むしろこれまで以上になると私は考えています。一方、東京の不動産の流通物件数は年々、減少の一途をたどっています。リーマンショック以降、所有者が物件を手放さず長期保有する傾向が顕著になったことが原因です。

東京という都市の魅力はますます高まっています。国内では今後人口減少が続き、地方では消滅する市町村の発生も予想されますが、片や東京圏では人口集中が進行すると考えられます。そうなるとう東京と地方では生活の利便性やインフラの充実度に一層差がつき、東京一極集中が加速するでしょう。さらに世界に目を向ければ、分断主義が日に日に色を濃くしており、街の安全性が急速

に大きな意味を持ち始め、東京の安全性が相対的に強く際立っている状況です。不動産の絶対数の減少と、都市の魅力の高さ。東京の不動産の希少性が一層進むことは間違いありませんし、言うまでもなく限定的な資産の価値の上昇は歴史的に不可避なものです。

多様なニーズにお応えし お客様とともに成長を目指す

個人が不動産を永代所有でき、その賃料で利益を得る権利を持てる日本は、実は歴史的にも世界的にも他国に比べて恵まれています。ところが、国内ではプライムエリアの不動産を大手不動産会社や外国資本に買われる動きが加速しており、買い戻すチャンスはほぼありません。

巨大資本への集中を食い止める唯一の方法が、彼らから買い、地方の優良企業などに再分配するという弊社のビジネスモデルです。これを広くあまねく行き渡らせることを使命としています。

そのために区分所有オフィスの販売を軸にしつつ、より広い領域のお客様と触れることを目指し実現してきました。たとえばVシェアでは個人のお客様へ、一方でGINZA SIXの購入では超富裕層や上場企業へとアプローチの幅を広げました。

どういう状況でも「できることは先延ばしせず全部やる」という気概、俊敏さが大いに必要だと思います。現実にはさまざまな制約があるでしょうが、やったほうが良いとわかっていることをやらないでおくのは、得ら

れるチャンスを失うことにつながります。大切なのは「今自分ができることは何か」、「あなたなら何ができるのか」と、自他に常に問い続けていくこと。そしてそれを一番しなければならぬのは、経営者だと思っています。

最後になりますが、厳しい環境の中、おかげさまで弊社の物件に関しては空室率が大きく上がることもありませんでした。しっかりと事業を継続してこられたテナント様には、改めて感謝を申し上げます。そのご尽力にお応えすべく、私たちもテナントの皆様が働きやすくなるオフィス環境、機能的なサービスや付加価値の提供に一層邁進してまいります。

その一案として、オーナー様、テナント様、セミナー参加者様を対象とする会員組織の構築を進めています。具体的には経営マッチングやポイント制度など、win-winとなるサービスの充実を予定しております。

また弊社主催のセミナーやシンポジウム「THE EXPO百年の計」などにおいても、経営のヒントとなる知見を提供できるよう今後も魅力的な登壇者を招き、コンテンツの一層の充実を図ります。そのほかWEBコンテンツ「自社ビルのススメ」や「100年企業戦略オンライン」などを通じての情報発信も強化していく所存です。2021年も、ボルテックスにどうぞご期待ください。

株式会社ボルテックス 代表取締役社長 兼 CEO

宮沢 文彦

「V-PLUS」と「V-Link」は合併し、
「V-Value」として生まれ変わりました

弊社物件オーナー様へのインタビュー記事や物件情報などをお伝えしてきた「V-PLUS」、弊社物件テナント様を対象としたコラボレーションマガジン「V-Link」は合併し、今号より「V-Value」としてリスタートしました。今後もオーナー様、テナント様に役立つ情報の発信や皆様との関係構築の手助けとなる誌面を目指してまいります。

ポストコロナに向けて 今、経営者は 何をなすべきか

大手生命保険会社を経て60歳でライフネット生命保険を開業し、業界に革命を起こした後は、大学の学長へ転身した出口治明氏。その活動は一つの枠にとどまらず、膨大な知の蓄積と卓越した歴史観からベストセラーの著者としても活躍されています。ウィズコロナ・ポストコロナの時代をいかに乗り越えるべきか、2021年の企業社会と経営者の役割を語っていただきました。

ポストコロナの時代は 経営者は生産性向上に全力を

今回のコロナ禍によって人類は何を学んだのでしょうか。ウイルスは人間の活動を介して移動しますから、薬やワクチンができるまでのウィズコロナの時代は、ステイホームが有効な対処策となり、下火になれば、ニューノーマルではマスクを着用、手洗いを励行し、ソーシャルディスタンスを守りながら街に出る。また振り返るとステイホームに戻る。しばらくは、締めたり緩めたり、ステイホームとニューノーマルを行き来せざるをえないでしょう。

ただ、歴史的にパンデミックの多くは平均2年くらいで終息しているようです。薬やワクチンができたポストコロナ時代に入ると、コロナウイルスはインフルエンザと同レベルの感染症になると考えられますから、ステイホームやニューノーマルの必要はなくなり、カラオケ歌い放題、ハグし放題の世界に戻ります。

しかしながら、以前の生活にそのまま戻ることはないと思います。人間はテレワークやオンライン会議という知恵の実を食べてしまいました。その便利さを捨てることはなく、リアルとバーチャルを使い分けるハイブリッドな世界に変わっていく。それが今回、人類がコロナ禍から学んだことです。

今世界中の免疫学者や製薬会社が薬やワクチンをつくり、承認に向けて動き出しており、2021年内にはポストコロナに移行できるかもしれません。しかしこれは我々がコントロールできる問題ではありませんから思い



立命館アジア太平洋大学（APU）学長

出口 治明氏

1948年、三重県生まれ。京都大学法学部を卒業後、1972年、日本生命保険相互会社に入社、ロンドン現地法人社長、国際業務部長などを歴任し、2006年退職。2008年、ライフネット生命保険株式会社を開業、代表取締役社長に就任。2012年、上場。2017年、同社を退任。2018年1月、立命館アジア太平洋大学（APU）学長に就任。訪れた世界の都市は1200以上、読んだ本は1万冊を超える。主な著書に『全世界史（上・下）』（新潮社）、『0から学ぶ「日本史」講義』（文藝春秋）、『生命保険入門（新版）』（岩波書店）、『部下を持ったらず読む「任せ方」の教科書』（角川書店）、『哲学と宗教全史』（ダイヤモンド社）、『還暦からの底力』（講談社）など。

悩んでも仕方がない。幸い、ステイホームによって人々には本を読み、いろいろなことを考える時間が与えられました。ウィズコロナの時代は、これからどのような社会をつくっていくか、どうすればいい社会ができるのかを考える期間と捉えることです。

データを直視してエビデンスでものを考える

ポストコロナがどんな社会になるかは、我々がどういう世界をつくりたいのか、そのためにどう行動するのかにかかっています。

まずビジネスの世界ではウィズコロナとポストコロナでは条件がまるで違うわけですから、峻別して考えなければなりません。経営者であればウィズコロナの時代は、融資枠を増やすなど、いかにして企業を生き残らせるかが基本になります。一方、ポストコロナは一転して、生産性を高めることに全力を注がなければなりません。

テレワークやオンライン会議が普及したことで市民のITリテラシーは向上し、生産性が高まる社会の必要条件が整いました。ただし、それを働き方改革や生産性向上につなげるには経営者の考え方という十分条件が必要です。先日、オンラインでお話した日本IBMの山口明夫社長は、ご自身がテレワークで生産性が上がったことから、ポストコロナになってもテレワークを基本に仕事を考えると述べておられました。

一方で、大変な時期こそ毎日出勤して陣頭指揮をとらなければと考える社長もいます。その会社では従業員の多くがテレワークをしていますが、役員や部長課長は社長に付度して毎日出勤することになるでしょう。後者の経営者が多ければ、せっかく広がった生産性を高める活動もすぐに元に戻ってしまいそうです。

そうならないためには日本の現状を直視することです。それも個々のエピソードではなく、エビデンス（データ）で世界を見ることが必要です。多くの日本人は、日本は名目GDPが世界3位の豊かな国であると思込んでいますが、果たしてそうでしょうか。一人当たりの名目GDPを2019年のデータで見ると日本は25位。直近5年間の伸び率もアメリカやドイツに負けています。企業の時価総額ランキングは、1989（平成元）年には世界のトップ20社に日本企業が14社も入っていたのに、いまやトップ50社にトヨタがからうじて残っているだけ。これらはすべて生産性の低さに起因しています。

もう一つデータをあげましょう。平成の30年間で日本の正社員の労働時間は減っておらず、今年年間2000時間を超えています。これだけ働いているのに、GDPの伸び率は1%足らず。アメリカやヨーロッパは日本より数百時間少ない労働時間で2.5%成長を果たしています。このように生産性の低い日本をどう変えていくか、我々は真剣に考えて行動に移していかなければなりません。

中小企業は人を大事にする経営を

中小企業の経営者にお伝えしたいことは、人を大事にする経営をしてほしいということです。人を大事にしない日本の制度の典型が転勤です。世界では転勤は希望者だけで、転勤自由という発想は、家は寝るだけの場所と捉え、さらに配偶者の人生を一切考えない非人道的なものです。

その点、GAFやユニコーン企業は人を大事にしています。その象徴はグーグルの中途採用です。グーグルでは採用に当たって、性別や年齢、国籍を報告する義務はありません。それらを知ると、余計なバイアスが働いて能力の高い人を採用できなくなるからです。彼らは人の能力や個性を大事にすることで生産性を高め大きく成長してきたのです。

僕が60歳でライフネット生命保険というネットベンチャーを起業した際、日本の歪んだ労働慣行は全部なくして人を大事にする会社をつくりたいと考え、会社の就業規則を自分で書きました。定年をなくし、給与は年俸制にして実績重視のやり方を取り入れました。採用は30歳未満であれば学歴は問わず、字数制限のない論文だけにしました。小さな会社の命運は、自分の頭で考え、自分の意見を自分の言葉で述べるのでできる人をどれだけ集められるかにかかっているからです。

新しい制度もいろいろ導入しましたが、社員が最も喜んでくれたのがリフレッシュ休暇制度でした。3年ごとに与えられる10日間の休暇に有給休暇をつけると1カ月ぐらい続けて休むことができます。社員たちはその制度を使って海外に行き、ボランティアに励み、会社に戻ってまた仕事に邁進してくれる。社員の要望を受けて不妊治療休暇も設けました。皆さんも社員が何をしてほしいかをよく聞き、独自の人事制度をつくってほしいと思います。

それには根拠のない精神論や不毛な根性論は捨てなければなりません。たとえば、人間の集中力は1回2時間までです。それを知れば長時間労働がいかに人間の創造性を奪ってしまうかがわかるはず。そうしたエビデンスや心理学、脳科学をよく知って、サイエンスに基づいたマネジメントを行うことが人を大事にする経営なのです。

この続きは「100年企業戦略オンライン」に掲載予定です

<https://100years-company.jp>


THE EXPO 百年の計
(第14回)
基調講演レポート

逆境の時こそ夢を抱け 人と組織を強くする 気のエネルギー



九州旅客鉄道株式会社 (JR九州) 代表取締役会長 **唐池 恒二氏**

1953年生まれ。77年京都大学を卒業後、日本国有鉄道入社。分割民営化後の九州旅客鉄道 (JR九州) で観光列車運行や高速船「ビートル」就航に尽力。また、赤字だった外食事業の黒字転換にも成功した。2009年に同社代表取締役社長就任。11年に九州新幹線全線開業、13年にはクルーズトレイン「ななつ星 in 九州」の開業を果たす。14年から現職。主著に『感動経営 世界一の豪華列車「ななつ星」トップが明かす49の心得』(ダイヤモンド社)、『逃げない。リーダーに伝えたい70の講義』(PHP研究所)。

2020年10月29日、オンラインシンポジウム〈長寿企業を育む「百年の計」プロジェクト 未来を創る伝統の力 進化を続ける「人と組織」とは〉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)。前半に行われた、九州旅客鉄道株式会社 (JR九州) 代表取締役会長 唐池恒二氏による基調講演の様子をレポートします。

危機感を共有して逆境に挑む

2009年の代表取締役社長就任以来、社員数8000人を超える大企業「JR九州」を率いてきた唐池恒二氏。会長職に就いた後の2016年に、JR九州は東証1部に上場しています。しかし、1987年に日本国有鉄道 (国鉄) の経営改革として分割民営化された当時、JR九州の赤字は300億円にのぼっていました。そのような危機的状況からどうやって大きく進化したのか。唐池氏は、「逆境と夢が人と組織を強くした」と語ります。

「民営化当時は鉄道事業のみの経営であり、黒字化するには鉄道以外の事業に取り組むことが不可欠でした。しかし、未知の世界に飛び込むには勇気が必要です。そこで、経営陣はいつ破綻してもおかしくない現状を会社全体に周知し、危機感を共有させました。全員が同じ思いを抱えることで迷いや不安が消え、若手を中心に逆境を乗り越えるための大きな力が生まれたのです」

JR九州はホテル業や外食業、駅ビル業、不動産業など鉄道以外の事業に果敢に挑みました。30代だった唐

池氏も船舶航路業として高速船「ビートル」の就航などに取り組んでいます。その結果、2004年に営業損益を黒字に転換。JR東日本や東海、西日本は営業収益のほとんどが運輸業ですが、JR九州は収益の柱を運輸業以外にもつくることに成功しました。「逆境をバネに社員が一丸となった多角化戦略が実を結んだ」と唐池氏は振り返ります。

夢実現への情熱は伝播する

もちろん、鉄道事業の改革も行われました。コスト削減を徹底する一方、日本を代表するインダストリアルデザイナー、水戸岡鋭治氏に列車デザインを依頼。改革を進める中で大切だったのが「夢」です。「この時、私たちは『九州に新幹線を走らせる』、そして『株式上場する』という夢がありました」と唐池氏は述べます。

「当時、開通していた博多-小倉間は、民営化によってJR西日本の管轄になり、さらに政府は国鉄の赤字経営を鑑みて、巨額投資が必要な新幹線建設には慎重な姿勢でした。ですが、新幹線が鹿児島まで通れば利便性は上がり、飛行機利用者の流入も見込めます。そうすれば上場への道筋もできる。難しいことだと理解しつつも夢が支えとなり、この二つが実現したのです」

新幹線開業への情熱は徐々に広がり、沿線の自治体や関連団体、住民までもが一体となった事業となりました。「2011年2月の全線開通記念の試運転の際には、2万人以上の住民が手を振ってくれました」。

気のエネルギーが感動を生む

1. 夢みる力
2. スピードあるべきは心と行動
3. 明るく元気な声(挨拶や会話)
4. 尻尾をみせない覚悟感
5. よのちうらよのちうらひの笑顔

多くの人を動かし、感動をもたらした理由を、唐池氏は「気のエネルギー」にあると続けます。

「私は社員に『気を高める』ことが大切であり、そのために五つ

のことを心がけるよう伝えていきます (上図)。この気のエネルギーの象徴となったのが、九州を巡るクルーズトレイン『ななつ星 in 九州』です」

2009年、九州新幹線は2年後の全線開通を控えていました。「JR九州発足時からの大きな夢が叶う今、会社をより進化させるためには次の夢が必要だ」と考えた唐池氏は、「世界一豪華な寝台列車をつくる」という夢を掲げ、陣頭指揮を執ります。

「デザイナーの水戸岡さんも職人たちも、自分が持つ



寝具などの繊維製品を扱う西川株式会社は1566年創業。15代当主で代表取締役社長の西川八一行氏は、質の高い眠りを追求したマットレス [エア-] をはじめ、新しい商品やサービスを展開。「伝統とは革新の連続です。代々受け継ぐ理念のもと、目的と社会、何よりお客様のことを考えて変化していく。そうやって歩んできた道筋こそが伝統なのです」と西川氏は語ります。

兵庫・城崎温泉で160年にわたり旅館業を営む西村屋の7代目で代表取締役社長の西村総一郎氏が大切にするのは「地域と旅館は一蓮托生」という思い。「開湯1300年の城崎温泉ですが、1925年の地震で町全体が焼けてしまいました。当時の住民が一体となって立て直したのが今の町並み。先人の思いを継ぎ、町を一つの旅館とみなして地域全体を活性化させることが私たちの務

技術、経験のすべてをななつ星に投じてくれました。そこに妥協は一切なく、時には激しく言い争うほどの緊張感に満ちていた。調度品の有田焼は人間国宝の14代酒井田柿右衛門さんの魂が込められた遺作です。また、クルー (客室乗務員) には前職が航空会社国際線のCAやホテルのコンシェルジュといった、一流のサービス技術を持つメンバーが世界中から集まってくれました。彼らを突き動かしたものがこそ、『世界一』という夢でした」

2013年10月15日に運行を開始したななつ星。初日は沿道に10万人が集まり、涙を流す人も少なくなかったと言います。「車両に満ち溢れる夢と手間が気のエネルギーとなり、新しい価値を創造して感動のエネルギーに変化した」と語る唐池氏。3泊4日で一人100万円ほどの料金にもかかわらず、予約が取れないななつ星の人気も後押しして悲願の上場も達成。唐池氏は「逆境こそチャンスと思って夢を抱き、頑張ってもらいたい」と結びました。

Panel Discussion

未来へと進化を続け、百年企業となるには
後半のパネルディスカッションでは、唐池氏の基調講演を踏まえ、昨日より明日、明日より未来へと進化し続ける企業の本質について、老舗企業トップと経営のプロが語り合いました。

めです」。
末松弥奈子氏は、創刊120年を超える英字新聞を発行する株式会社ジャパン タイムズの代表取締役会長兼社長。一方で、日本初の全寮制小学校の開校にも尽力しました。「グローバルな時代の今、日本を世界に発信していくには、母国である日本をしっかりと理解した人材の育成が重要。そのための意識改革に努めています」と話します。

数々の企業再生を行ってきた株式会社リーダーシップコンサルティング代表の岩田松雄氏は、経営学者P.F.ドラッカーの『本質において一致、行動において自由、すべてにおいて信頼』の言葉に触れ「揺るがない理念を持ち学び続ければ改革しても見失うことなく、次世代へと道を受け継いでほしい」と締めくくりました。

進化する不動産経済とデジタル化の未来

【後編】

不動産テックがもたらすイノベーション



日本大学 スポーツ科学部 競技スポーツ学科 教授
東京大学 空間情報科学研究センター 不動産情報科学研究部門 特任教授

清水 千弘氏

東京大学大学院新領域創成科学研究科博士（環境学）。麗澤大学経済学部教授、ブリティッシュコロンビア大学客員教授、シンガポール国立大学・香港大学の客員教授などを歴任し、国内外の大学で研究を重ねるとともに、一般財団法人日本不動産研究所、株式会社リクルート住宅総合研究所、キヤノングローバル戦略研究所、金融庁金融研究センターなどのシンクタンクの研究員、フェローなども務めた。専門はビッグデータ解析、不動産経済学。主な著者に『市場分析のための統計学入門』『不動産市場の計量経済分析』『不動産市場分析』『不動産テック』など。麗澤大学都市不動産科学研究センター センター長を務める。米国不動産カウンセラー研究会メンバー。

不動産経済学の先駆者であり、マサチューセッツ工科大学不動産研究センター研究員でもある清水千弘氏は、90年代から不動産のビッグデータを研究していました。その蓄積をもとに、不動産テックの本質を解説。社会に本当に役立ち、新市場を創出するテクノロジー活用とは何かを考えます。

ビッグデータの3VがAIを進化させる

不動産領域におけるビッグデータ活用の研究は1990年代から盛んになり、世界中の研究者がAI（人工知能）による住宅価格の予測を競い合っていました。当時は不動産価格の測定は難しいと言われていたので、私も興味を感じて、その頃から研究に参入したのです。

現在ではビッグデータやAIが時代のキーワードのように言われていますが、研究者の間ではすでに20年以上の研究実績があります。ビッグデータといってもVolume（量）さえあればいいわけではなく、Velocity（即時性）とVariety（多様性）の「3V」が必要であり、しかもAIが学習できるようにデータを整えなければなりません。

2000年代前半までは、この3Vを満たすことは難し

く、結果、ビッグデータの活用は思うように進みませんでした。しかし、2006年にカナダのトロント大学で開発された新しいニューラルネットワーク*のアルゴリズム解明をきっかけにディープラーニングの手法が生まれ、AIが飛躍的な進化を遂げました。

私は以前、AIエンジンを使った住宅ローンとアパートローンの自動審査システムをつくりましたが、これによって当時、通常3日かかっていた審査が2時間に短縮できました。今では15分で審査が完了します。

不動産業界でもこうしたテクノロジーの導入が進み、マンションの部屋単位で売却価格を予測するサイトなども登場しています。不動産業務や事業にテクノロジーを活用する「不動産テック」が近年、賑わいを見せていますが、テクノロジーを使いさえすれば何でも不動産テックという風潮には疑問を感じます。

MITにおける不動産テックの3分類

私が研究員を務めるマサチューセッツ工科大学（MIT）不動産研究センターでは、不動産テックを3つに分類しています。

まず第1に「不動産をつくる技術」。つまり、建設関

*ニューラルネットワーク：人間の脳内にある神経細胞（ニューロン）とそのつながりである神経回路網を人工ニューロンという数式的なモデルで表現したものの。AIによる機械学習やディープラーニングに活用される。



新著「不動産テック」（朝倉書店）では、不動産テックの背後にある理論や事例をわかりやすく解説している

連のテクノロジーです。たとえば、ドバイでは3Dプリンター技術を使って建物を建設する計画が進んでおり、すでにモデルハウスもできあがっています。

このほか、新しい建築素材を開発する動きや、BIM（Building Information Modeling）というコンピューターを活用した3Dのモデル設計による建設業務のプロセス改善や効率化、さらには自動設計など、今後、時間はかかってもさまざまなコンテンツが出てくるはずです。

第2に「IoT（Internet of Things）を活用した不動産機能の技術」。IoTとはさまざまなデバイス類にセンサーなどを搭載、ネットでつないでコンピューターで制御する技術です。たとえば、オフィス内にセンサーやカメラを設置、人の集まり具合などによって空調を調節すれば快適性も増し、コストも下がる。新型コロナ対策では3密状態を感知して換気を強め、人の分散を促すなど、スペースの安全と有効活用を実現します。

働く人たちの快適性や安全性を守ることが大事で、「寒い」とつぶやいたら温度を上げる、汗を拭き始めたら温度を下げるなどのはすでに可能です。

私たちがMITで研究しているテーマが、働く人の姿勢を感知、解析して生産性を上げる技術です。従業員が疲れてきたと判断すると、照明や壁の色を変えたり、音楽を流したりして気分転換を促します。

住宅においてもスマートホームはすでに登場しており、スマホでエアコンやテレビのスイッチを切り替えることができます。シンガポールの国立大学で教えていたときは、音声によって自動運転の車を呼ぶと、迎えるの時間と到着時間が計算され、「〇分後に〇〇が到着」といった連絡を関係するメンバーに配信する実験が行われていました。このようにオフィスや住宅の機能が進化すると、建物の管理会社の役割も変わってくるでしょう。

第3に「不動産業を変える技術」。これは不動産に関わる業務や事業の在り方をテクノロジーによって変えることです。たとえば、不動産仲介業の業務プロセスを集客、販売、契約、アフターフォローとしたとき、AIに置き換えられる一部のプロセスがあります。

集客のためのDMは、かつて各家庭にポスティングしていたわけですが、当然ながら無駄が多い。現在では、ビッグデータとAIを使い潜在顧客に効率的にDM

できるようになっています。また、プライシングも昔はベテランの勘でやっていたものをAIが代替するようになりました。このような営業業務の一部は代替できますが、一方で、顧客の対応を見ながら提案の方法や内容を変えることはAIにはできません。それは人間が担うべきであって、あえてAIに代替する必要はないのです。

AIの得意と不得意を見極め データ化しづらい領域は人が担う

不動産テックを考える場合、AIの得意と不得意をしっかりと見極めなければなりません。3Vのデータが豊富にあって何かを予測させるにはいいが、感情や感覚などデータ化しづらい領域は人間が担当するべきです。

現在、さまざまな不動産テックベンチャーや商品・サービスが生まれており、優れたコンテンツがある一方で、データが不十分な領域で無理やりつくっているものや、社会への実装がうまくできていないものも多い。中には目的外利用を禁じられているデータを使っているサービスもあります。今後は倫理観を確立し、個人情報などデータソースのプライバシーへ配慮するコンプライアンスを明確にしながら遵守することが求められます。

テクノロジーに関わる人材はとかくデータの力を過信しすぎる傾向がありますが、データは過去のものであり、未来を予言するわけではありません。経営者は未来を見つめて新しい価値や市場を生み出す不動産テックに注力してほしいと思います。クリエイティブな発想がまずあり、それにテクノロジーを組み合わせることで初めて、社会に役立つ不動産テックとなるでしょう。

連載

企業は不動産とどう向き合うべきか

日本大学 教授
東京大学 特任教授 清水 千弘氏

100年企業戦略
ONLINE

登録料・年会費 無料

すべての企業は、オフィスや店舗など不動産との関わりがあります。「収益の向上」や「企業価値の最大化」を目指して、企業は不動産とどのように向き合うべきかを考えます。

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

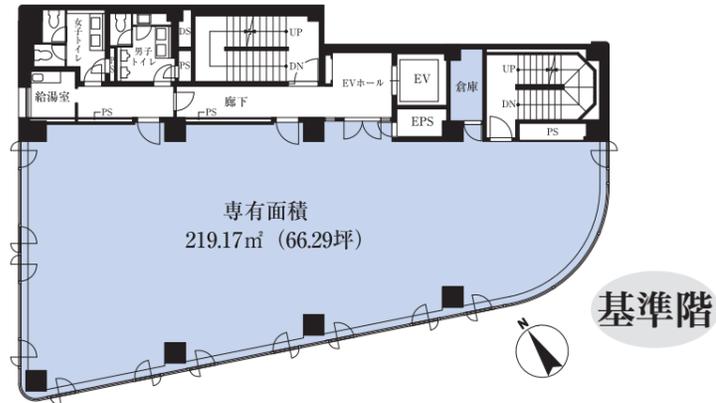


*連載2回目以降は会員専用記事となります。ぜひ100年企業戦略メンバーズ会員にご登録ください。



新幹線も空港もアクセス良好 話題の新虎通りにもほど近い 資産性の高い立地のビル

販売物件については、弊社担当営業までお問い合わせください。



実需での使用も可能



VORT新橋Ⅲ (仮称)

アピールポイント

幹線道路に面した視認性の高いデザインのオフィス

「新橋」駅は新幹線などの鉄道網の中心「東京」駅までJR東海道線・横須賀線で1駅、「品川」駅にも1駅。JR線以外にもゆりかもめや地下鉄が行き交い、羽田空港へもアクセスしやすい足回りに恵まれた土地です。以前から上場企業をはじめ多くの会社が本社を置く日本有数のビジネス街として知られます。さらに「新橋」駅西口エリアでは約2.8haの大型再開発が進められているほか、2020年10月グランドオープンの「ウォーターズ竹芝」に引き続き、隣接の竹芝や浜松町では今も複数の再開発計画が進行中です。本物件は「新橋」駅からほど近い第一京浜沿いの角地に建つ、視認性に優れたオフィスビル。さらに話題の新虎通りからもすぐという立地の良さが魅力です。幅の広いガラス面により自然光を贅沢に取り入れるデザインとなっており、2019年にはさらに大幅リニューアルが施されました。多様なオフィス需要に応えられる人気のオフィスビルです。資産性の高い「VORT新橋Ⅲ」(仮称)をぜひご検討ください。



自然光あふれるオフィスフロア



アクセス

- *浅草線「新橋」駅 徒歩3分
- *大江戸線/ゆりかもめ「汐留」駅 徒歩4分
- *JR各線/ゆりかもめ「新橋」駅 徒歩5分
- *銀座線「新橋」駅 徒歩6分
- *三田線「御成門」駅 徒歩9分

■名称/VORT新橋Ⅲ(仮称) ●所在地/東京都港区新橋四丁目22番4号 ●構造/鉄骨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/347.56㎡ (105.13坪) ●延床面積/2,472.59㎡ (747.95坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/7戸 (事務所:7戸) ●販売戸数/7戸 ●基準階専有面積/219.17㎡ (66.29坪) ●築年月/1988年9月 新耐震基準適合 ●施工/大成建設(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 ●管理費(月額) ●修繕積立金(月額) ●設備/エレベーター1基 ●駐車場/3台 ●現況/7階のみ空室 ●引渡し/相談 ●取引態様/売主

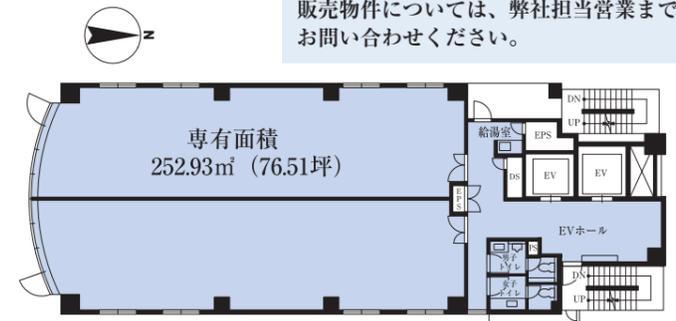
※坪表示は1㎡=0.3025坪で換算した表示です。 ※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。 ※掲載の情報は2020年12月10日現在のものです。掲載情報は予告なく変更される場合があります。 また万一ご成約済みの際は、ご容赦ください。 ※現況に相違がある可能性があります。その場合は現況を優先いたします。 ※広告有効期限:2021年1月8日

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。



大阪の中央を貫く御堂筋 地下鉄4路線利用可能な 足回りのいいビジネス拠点

販売物件については、弊社担当営業までお問い合わせください。



基準階



VORT御堂筋本町Ⅱ (仮称)



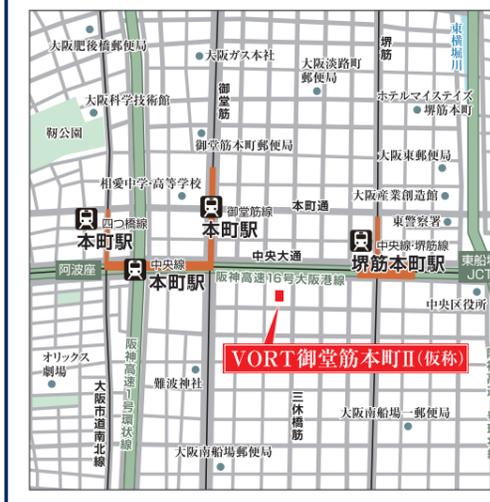
使い勝手のいいオフィスフロア



エントランスホール



エレベーターホール



アクセス

- *中央線/堺筋線「堺筋本町」駅 徒歩4分
- *御堂筋線/中央線「本町」駅 徒歩4分
- *四つ橋線「本町」駅 徒歩8分

■名称/VORT御堂筋本町Ⅱ(仮称) ●所在地/大阪府大阪市中央区久太郎町三丁目1番11号 ●構造/鉄骨造陸屋根14階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/481.80㎡ (145.74坪) ●延床面積/3,744.35㎡ (1,132.66坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/13戸 (事務所:13戸) ●基準階専有面積/252.93㎡ (76.51坪) ●築年月/2011年3月 新耐震基準適合 ●施工/(株)ノバック ●管理/[全部委託][巡回] 東洋ビルメンテナンス(株) ●管理費(月額) ●修繕積立金(月額) ●設備/エレベーター2基 ●駐車場/8台 ●現況/空室あり ●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。 ※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。 ※掲載の情報は2020年12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:2021年1月8日

相続実務士が解決! 財産を減らさない相続対策

共催 株式会社夢相続 × 一般社団法人相続実務協会 × 株式会社ボルテックス

オンライン配信セミナー

2021年1月8日[金] 15:00~16:30

*オンラインでの開催のため、会場でのご参加はできません。

参加費
無料

定員

100名様

相続対策は「そのうちに」と考えている方が多いでしょうが、歳を重ねるごとに対策の選択肢は少なくなります。さらに認知症などになった場合は、その選択肢は狭まることとなります。本セミナーでは相続関連の書籍を通算60冊出版した(株)夢相続 代表取締役であり、一般社団法人相続実務協会の代表理事 曾根恵子氏をお招きし、最新の著書『財産を減らさない相続対策』に沿って、最新の相続対策事情をお話しいたします。オンラインですので、ご夫婦・親子・ごきょうだいなど、ご家族で奮ってご参加ください!

セミナー後、アンケートにご回答いただいた方全員に、曾根恵子氏の著書をプレゼントいたします!



お申し込み

<https://www.vortex-net.com/seminar/form/774>

* ホームページよりお申込後、開催当日までに「視聴用URL」をメールにてお届けいたします。視聴方法についても、メールで詳細をご案内いたします。

* 申込受付：2021年1月7日(木) 昼12時まで



プログラム

第1部
15:00~16:00

財産を減らさない相続対策

講師 株式会社夢相続 代表取締役 曾根 恵子氏
一般社団法人相続実務協会 代表理事



(株)PHP研究所勤務後、昭和62年に不動産会社を設立し、相続コーディネイト業務を開始。【相続実務士®】の創始者として1万4,700件超の相続相談に対処。夢相続を運営し、感情面、経済面に配慮した「オーダーメイド相続」を提案。「相続プラン」によって家族の絆と財産を守る「ほほえみ相続」をサポートしている。

第2部
16:00~16:30

不動産小口化商品を活用した相続対策

講師 株式会社ボルテックス 営業戦略統括部 セミナー推進部長 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、部門全体で年間の実施回数5,000回、参加者数90,000人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。

備考

・お申込時にご申告いただいた個人情報は、弊社の個人情報保護方針に則って適切に取り扱わせていただくとともに、参加者名簿の作成に利用させていただくほか、共催・協力・講演・登壇会社社への参加者名簿の共有、セミナーに関する連絡、サービスのご案内をさせていただく場合がございます。

下記個人情報保護方針は必ずご確認ください、お申し込みください。
 (株)夢相続 個人情報保護方針： <https://www.yume-souzoku.co.jp/privacy/>
 弊社個人情報保護方針： <https://www.vortex-net.com/policy/privacypolicy/>

・セミナー内容、講師、時間などは予告なく変更となる場合がございます。
 ・セミナー後はご希望により、個別相談(対面、オンライン方式等)の場をご用意しますのでお気軽にご相談ください。なお、個別相談ではセミナー内容に関連する商品等の勧誘を行う場合がございます。
 ・主催側のシステム不具合やご視聴される環境等で視聴できない場合がございます。ご理解の上、お申し込みいただきますようお願い申し上げます。また、セミナーの配信時に使用するシステムが変更となる場合がございます。その際は事前にご連絡いたします。

おかげさまで6年連続受賞!



業務委託クライアント数
業界No.1を獲得

※『月刊プロパティマネジメント』2015年~2020年11月号掲載結果より

このたび弊社は、『月刊プロパティマネジメント』2020年11月号にて発表された「プロパティマネジメント事業者総覧2021」の「クライアント数ランキング(総合型・オフィス中心型)」において、6年連続で「業界No.1」を獲得いたしました。

2020年の弊社の業務委託クライアント数は927で、前年の778を149も上回る結果となりました。これからも、皆様により一層ご満足いただけるよう、サービスの改善と向上に取り組んでまいります。

ボルテックスのサービス

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

★東京オフィス検索



充実のサポート! 全国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



LINE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12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12月10日現在のもので、掲載情報は予告なく変更される場合があります。 ※表紙、P6写真提供: PIXTA