

Vortex Magazine

# V-Value

3

March 2022

Vol.69

## 経営者の ための プレゼンの 極意

トップ広報プレゼン・コンサルタント  
ウオントツアンドバリュー株式会社  
取締役

永井 千佳氏

---

### Special Contents

---

## 2大危機における オフィス市場を展望する

ニッセイ基礎研究所  
金融研究部 准主任研究員  
佐久間 誠氏

---

### TOKYO街COLORS

---

**VORTのある街** 上野

VORT京橋II(仮称)

区分所有オフィスのポルテックス

Vortex

# 緊張する人こそ、人の心を動かせる 経営者のための プレゼンの極意



トップ広報プレゼン・コンサルタント  
ウォンツアンドバリュー株式会社 取締役

## 永井 千佳氏

### Profile

明治大学大学院 経営管理修士。桐朋学園大学音楽学部卒業。極度のあがり症のため、演奏家として舞台に立ち続けることに苦しみを感じていたが、あるとき緊張を生かし感動を伝えるための「コツ」を発見。その体験から得た学びと技術を著書『緊張して話せるのは才能である』(宣伝会議)で執筆。個性や才能を引き出す「トップ・プレゼン・コンサルティング」を開発し、経営者やマネジャーを中心に600人以上のプレゼン指導を行う。TV、新聞、雑誌、ラジオなど各種メディアでも活動が取り上げられている。

リモート環境が定着した今こそ、経営者には社員や顧客を強く引きつけるような発信力、プレゼンテーション力が求められています。たとえ優れた経営者であっても「人前では緊張してうまく話せない」という人は多いもの。しかしプレゼンテーションで大切なのは、緊張を減らすことではなく、緊張を前向きな力にして、相手によい変化を促すことです。自分の個性を生かし、相手を動かすプレゼンテーションのための心構えや留意点について、トップ広報プレゼン・コンサルタントの永井千佳氏に語っていただきました。

### 緊張とは戦闘態勢に入ったサイン 人は緊張するからこそ、能力を発揮できる

誰も緊張するような場面は避けたいもの。「緊張せずに人前で話せる人がうらやましい」と考える人は多いでしょう。しかし、経営者向けプレゼンテーション指導のプロフェッショナルである永井千佳氏は、緊張をネガティブに捉えるべきではないとアドバイスします。

「そもそも緊張しない人が成功する、というのは大きな間違いです。緊張しない人の最大の欠点は、反省がないこと。そういう方にはよく『今日のプレゼンのアン

ケート結果、満足度が低かったですよ』などと申し上げますが、『そうか、僕の話が通じなかったのかなあ。残念だね』などとおっしゃるだけ。だから同じ失敗を繰り返してしまう。逆に緊張する人は、失敗を避けようと必死で準備しますし、仮に失敗しても反省して次に生かそうとしますから、成長のよいサイクルが生まれやすい。結果的に、緊張する人のほうがプレゼンにおいても成果を出せるのです」

さらに緊張状態には、相手の心を動かし、行動を促す機能もあるのだと永井氏は付け加えます。

「たとえば意中の人に恋愛の告白をするとき、あまりにも冷静な口調で理路整然と想いを語っても、相手はワクワクしませんよね。これに対し、緊張で身体や声を震わせて、言葉に詰まりながらも『あなたのことが、好きです』と告白されたら、きっと相手の心は動くでしょう。これも緊張が持つ大きな力です」

また永井氏によれば、緊張状態は人間の力を最大限に引き出してくれる効果があるそうです。緊張とは、自律神経の働きと密接な関係があります。自律神経には、身体の活動を活発化させる「交感神経」とリラックスさせる「副交感神経」があり、緊張とは「交感神経」が過度に優位になった状態を指します。



「太古の昔、私たちの祖先は狩猟時の戦闘や外敵の攻撃など、つねに生命の危機にさらされていました。そこで、危機に直面すると交感神経を活発化させ、血液中にアドレナリンを放出し、通常以上の身体能力を引き出すことでそれを乗り越えてきました。緊張とはこのような戦闘態勢に入ったサインであり、いわば脳が身体のリミッターを外すので、無意識のうちに大きな力を発揮できます。その意味で緊張とは、人類のDNAに組み込まれた大切な財産だといえます」

### 聴き手が求め、なおかつ自分だけが話せること プレゼンにおけるバリュープロポジション

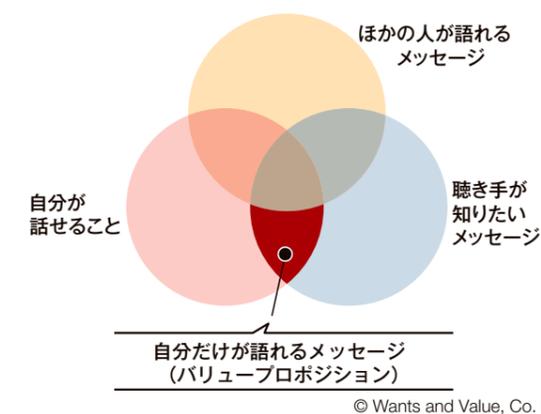
続いて、経営者がプレゼンで成功するための実践的なアドバイスを永井氏にお聞きしました。

「経営者の方が社員を相手に話す場合、社員の考え方や行動を、何らかのよい方向に変えることが目的のはず。そのメッセージが伝わらなければ意味がありません。ですので、話術を身につけて『話し上手』になることよりも、『伝え上手』を目指していただきたいです」

相手に確実に伝わるプレゼン内容を考える方法として、永井氏が紹介するのが「バリュープロポジション」です(図参照)。この図式に当てはめることで、プレゼンで語るべき内容を明確化しやすくなるといいます。図中にある「聴き手が知りたいメッセージ」を意識することはもちろん大切ですが、ほかの誰でも話せるような話題では相手を引きつけることはできません。「自分が話せて、ほかの人が話せないこと」、つまり自分だけが語れるメッセージ(図中の●色の部分)を見つけることが最大のポイントになります。

「以前、ある大企業の広報部門から相談を受けたことがあります。経営トップの方が、プレゼンが苦手だとおっしゃるのです。実際に見てみると、事前に用意した

図 バリュープロポジションの見つけ方



© Wants and Value, Co. Ltd.

資料を読み上げるだけで、気持ちもメッセージも社員にうまく伝わっていない様子でした。

そこで、間もなく実施される入社式に向けて、新入社員へのプレゼン内容をどうするか、バリュープロポジションに当てはめて検討しました。この社長のプレゼンの目的は、新入社員の不安感を払拭して元気なことに、そして長く安心して働いてもらい、離職を減らすことだとわかりました。そこで、『ご自分の仕事に対する信念と、若い頃の失敗談をお話してください』とアドバイスしたのです」

たしかに、新入社員向けの一般的な訓示であれば、どの会社の経営者でもできるかもしれません。しかし、社長自身がその会社で働く信念や、その会社で経験した失敗談は、ほかの誰にも話せないでしょう。

「しかもご自分の経験なので、台本など見なくても話すことができるはず。実際、その社長さんは新入社員たちの顔を見ながら話されて、『失敗談を笑ってくれる社員の表情が確認できて、すごく話しやすかった』とおっしゃっていました。その後のアンケート結果でも、実に約9割の新入社員の方々がとてもよかったと回答していました。『社長のお話が一番よかった』『つらいことがあったら社長の言葉を思い出して踏ん張りたと思った』といったコメントも寄せられました。バリュープロポジションに基づいて準備した結果、社長のプレゼンは大成功に終わりました」

このエピソードは、無理に上手に話そうとするのではなく、「自分らしさ」や「個性」を生かしてプレゼンすることの大事さを教えてくれる例でもあります。

「かつては力強いトップダウン型のリーダーシップが求められましたが、最近は価値観が多様化し、一方通行のコミュニケーションでは組織をまとめるのが難しくなっています。そのため、リーダーが自分らしさを積極的に開示し、共感を得ることで社員をまとめ上げていくようなリーダーシップが求められています。

プレゼンにおいても、自分らしく話すことはとても大切です。ぜひ経営者の皆さんは、緊張してしまうことや人前でうまく話せないことなど気にせず、ご自身が話しやすいありのままの姿でお話しいただきたいと思います」

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>



永井氏によるオンラインセミナーを開催します!  
経営塾 第9回  
心を動かすトッププレゼンテーション

Online Seminar

2022年3月3日  
15:00~16:30  
詳しくは裏表紙へ

# 2大危機における オフィス市場を展望する

## ～コロナ危機と世界金融危機はどう影響するのか～



ニッセイ基礎研究所  
金融研究部 准主任研究員

### 佐久間 誠氏

2006年住友信託銀行（現三井住友信託銀行）入社。2013年国際石油開発帝石を経て、2015年ニッセイ基礎研究所入所。不動産市場や金利・為替市場、商品市場など幅広い分野について、調査・研究を行っている。定量分析はもちろんのこと、数字だけでは捉えきれない要素を読み解く定性分析の双方をバランスよく用いることで、市場分析におけるストーリーを紡ぎだし、わかりやすく有益な情報発信を行い、好評を得ている。

デルタ株が小株状態になったと思いきや、今年に入ってオミクロン株が一気に拡大してきました。終息の兆しが見えないコロナ禍の中、不動産市況に及ぼす影響はどうなっているのでしょうか。ニッセイ基礎研究所の佐久間誠氏に、コロナ禍における不動産投資の状況を伺いました。

#### K字型の傾向が強まる国内不動産市況

2020年から直近におけるオフィスビルの市況を賃貸市況と投資市況に分けると、いわゆる「K字型」という二極化の傾向が顕著になってきました。全体では回復傾向であるものの、大きく回復しているものがある一方で、ある指標は回復が遅れています。

まず賃貸市場では空室率が上昇に転じています。コロナ前に比べて賃料が下がっており、リテナントにも苦労しているなど、調整色が強まってきました。ところが、その一方でオフィスビルへの投資意欲はかなり旺盛です。外国人投資家も積極的に参入しており、これまでどおり高値で取引されています。

このようにK字型の傾向が強まる中、調整局面にある賃貸市況と、相変わらず盛り上がりを見せている投資市況のどちらにサヤ寄せされるのが市場参加者の関心事であり、その見方は二分しています。

どちらにサヤ寄せされるのかについては、まだ確かなことはいえません。テレワークの定着具合と、それともなうオフィス需要への影響度合いが、現時点では明確に見えてこないからです。仮に、テレワークがある程度定着してもオフィスに対する需要が後退しないだろうという思惑が強まれば、旺盛な投資意欲に引っ張られる形で賃貸市況も堅調に転じていくでしょう。逆にオフィス需要が後退するという見通しが優位になれば、投資意欲

は後退します。今年から来年にかけて、どちらにサヤ寄せされるかが徐々に明らかになっていくでしょう。

#### オフィスに対するニーズはなくなる

ただ、オフィス賃貸市場はたしかに調整局面にあるのですが、世界金融危機（リーマンショック）時に比べると、オフィス賃料の下落ペースは緩やかです。危機が発生してから20カ月が経過した時点で、リーマンショック時には募集賃料が20.4%下落したのに対し、コロナショックによる下落率は7.7%で止まりました（図参照）。

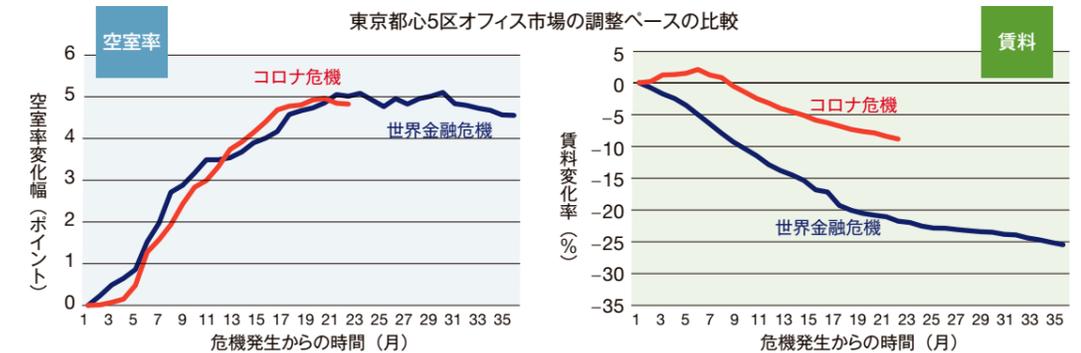
リーマンショックでは金融市場が機能不全に陥り、ほぼすべてのセクターに悪影響が及びました。

コロナショックにおいては、ホテルや商業施設、飲食など人流抑制によって売上が大きく落ち込んだセクターは深刻なダメージを受けました。その一方で、倉庫や物流、eコマースは堅調でしたし、製造業も海外で自動車の売上が伸びました。IT関係、コンサル関係も悪影響を受けていません。このように、悪影響を受けたセクターが限定的だったことが、リーマンショックに比べて賃料下落を小幅にとどめた原因であると見ています。

ではこの先、オフィス賃貸市場はどうなるのかということですが、これは前述したようにニューノーマルの中でリモートワークがどこまで定着するのかによります。

はたしてリモートワークは私たちの働き方として定着するのでしょうか。

図 コロナ危機では空室率は上昇も賃料下落は緩やか——コロナ危機と世界金融危機の共通点・相違点



注：基準時点は、世界金融危機=2008年9月 コロナ危機=2020年2月 出所：三鬼商事のデータを基にニッセイ基礎研究所作成

2020年は緊急事態宣言下においてリモートワークが普及したこともあり、一部では「オフィス不要論」が喧伝されましたが、今では一切聞かなくなりました。

そしてリモートワーク化が進められる中で、デメリットが浮き彫りになってきたのも事実です。大きくは3つあり、第一は社員の間にコミュニケーション不足が生じていること、第二は社員教育が困難であること、第三は企業文化の醸成と浸透が困難であること、です。

テクノロジーの進化には目を見張るものがあり、テキストや音声、画像、そして映像など、記号情報を中心としたやり取りはスムーズになりました。ですが、たとえば上司や同僚との何気ないやり取りなど、同じ空間にいなければ得られない情報もたくさんあります。この記号化できない意図せざるコミュニケーションが大切であり、リモートワークの課題であることがわかってきたのです。

このようなデメリットを解決するために、メタバース\*のような仮想現実空間を利用するという方法も考えられますが、これを社会実装するためには、まだかなりの時間がかかります。したがって、空間を共有するためのツールとしてのオフィスに対するニーズは、今後も決してなくなることはないでしょう。

#### オフィスは創造的なプラットフォームへ

では、コロナが完全に終息したとき、オフィス需要はコロナ前の水準まで戻るでしょうか。

私は、リモートワークがコロナ禍を契機に起きたのではなく、第四次産業革命が進化していく過程における不可逆的な流れだと認識しています。そもそもオフィスの歴史はそれほど古いものではなく、産業革命の頃に工場の事務所として始まったといわれています。事務所は単なるコストとして捉えられ、効率性が重視されました。しかし特に日本ではここ数年、産業構造がサービス化することによって、オフィスをクリエイティブな創造拠点

とする会社が増えてきました。オフィスは投資的な意味合いを持つようになり、いかにアウトプットを伸ばしていくかが重視されるようになってきたのです。

一方、情報革命の進化によって仕事をオフィスの外にも持ち出せるようになり、その結果、働き方の多様化が実現しました。これまでの均一な労働環境ではなく、各人にとって最も働きやすい場所で仕事ができるようになったのです。リモートワークは大きな歴史の流れの中で生まれてきた必然なので、仮にコロナが完全終息したとしても、多くの企業において確実に残ります。

2023年以降、かなりの量のオフィスが新たに供給されます。その影響でオフィスの需給は若干緩むでしょう。繰り返しになりますが、マーケット全体が総悲観状態になるかどうかは、リモートワークの定着状況によります。ただ、不確実性があるからオフィスに投資しないほうがよいなどというつもりはありません。ダメな物件もあれば、よい物件もあるからです。大事なことは、エリアや建物の規模、どういうテナントが入り、どこがオペレーションをするのかを峻別していくことです。

たとえば“区”別で比較した場合、コロナ禍では大企業の多い千代田区は空室率の上昇は小幅にとどまりますし、渋谷区はIT系のベンチャー企業が多いため、空室率が先行して上昇したものの、オフィス不要論が陰りを見せると、いち早く回復に向かっています。

また先ほどもお伝えしたように、オフィスを単なる箱ではなく、社員が集まってクリエイティブなものを生み出す場として捉え、そのために必要なソフトを取り揃えてオフィスの価値を向上できるオペレーターがいるかどうか、重要な条件になってくるでしょう。

これからは、人と人、会社と人を結びつけてイノベーションを起こすような「プラットフォーム型オフィス」が増えてくる。その中で、より人が集まりやすいような都市部が注目されていくのでは、と思っています。

\*PC・ネットワーク中に構築された3次元の仮想空間やそのサービス

# TOKYO 街 COLORS

## VORTのある街

文化芸術施設や史跡が台地の上に点在する山手と、江戸の活気を今に伝える下町が共存する上野。かつて東京の「北の玄関口」としても栄えた街は、その特長を生かした街づくりが進められています。400年の歴史に思いをはせながら、上野の街を歩いてみましょう。

# 上野



北の玄関口「JR上野駅」、台地に「国立科学博物館」など文化芸術施設が集まる。江戸以来の名所「不忍池」、観光客でにぎわう「アメ横」、超高層複合施設「上野フロンティアタワー」。

### 近代の文化を牽引してきた 初めて尽くしの上野の山

かつて北関東や東北に向かう列車が発着し、東京の「北の玄関口」と称された台東区・上野。「日本初」が多い上野エリア発展の歴史は、「上野の山」と呼ばれる台地に構えた「東叡山寛永寺」から始まりました。

寛永寺は徳川家康、秀忠、家光の3代の将軍が帰依した僧・天海が、1625（寛永2）年に建立した徳川家の菩提所です。天海が「庶民も広く参拝できるように」と境内に吉野の桜を植樹したことで、江戸随一の桜の名所として栄えました。最盛期には上野の山を中心に30万坪超の広大な寺域を誇りましたが、幕末の戊辰戦争で堂塔を焼失。土地を没収した明治政府は上野の山を日本初の公園の一つ「上野恩賜公園」に指定します。園内には日本初の博物館である「東京国立博物館」をはじめ、「国立科学博物館」や「国立西洋美術館」といった6つの美術館・博物館に、「東京文化会館」などのホールが次々に建てられました。1882（明治15）年には日本初の動物園「恩賜上野動物園」も開園しています。

寛永寺も政府から復興が許され、現在は上野の山の北側に伽藍を広げています。山内には「旧寛永寺五重塔」や「清水観音堂」などの重要文化財も点在。また「不忍池」に浮かぶように立つ「不忍池辯天堂」は昭和の再建ですが、夏になると早朝には蓮の花が池を彩り、その幻想的な景色は江戸時代の浮世絵にも描かれました。そして、春にはソメイヨシノなど約800本の桜が咲き誇ります。日本有数の文化エリアとなった上野の山に

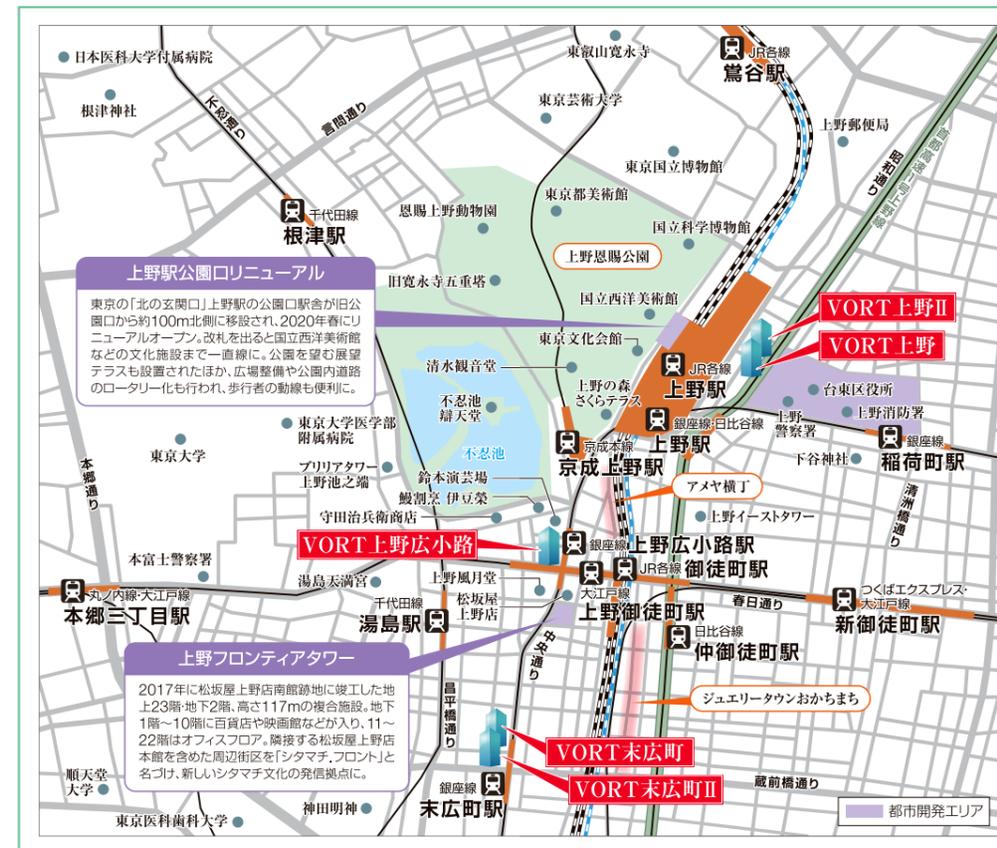
は、今も多くの方が散策に訪れています。2021年6月には動物園で双子のパンダも誕生。さらににぎわいを増しそうです。

上野の山に隣接して上野駅が開業したのは1883（明治16）年のこと。上野と埼玉の熊谷を結ぶ日本初の私鉄・日本鉄道の始発駅でした。やがて日本鉄道は国有化されて、路線はさらに延び、昭和に入ると東京メトロや京成電鉄も開業。高度経済成長期には、集団就職の学生が上野駅に降り立ち、北の玄関口と呼ばれるようになりました。

その後、東北新幹線が東京駅まで乗り入れ、2015年には東北本線（宇都宮線）・高崎線・常磐線と東海道本線の相互乗り入れが始まり、ターミナル駅としての役目を終えました。しかし、その利便性はますます高まり、1日にJRが約18万人、東京メトロで約21万人（2019年）が乗降する都内有数の駅となっています。

### 江戸の活気を今に受け継ぐ 下町の商業エリア

JR上野駅中央改札から出ると、上野の山とは一転して、大型商業施設や大手家電量販店、飲食店などが立ち並びにぎやかな商業地が広がっています。東京メトロ銀座線と都営地下鉄大江戸線が通る上野広小路エリアは、寛永寺の門前町として繁栄しました。その地下鉄駅の上に立つ「松坂屋上野店」は1768（明和5）年の創業です。ほかにも、焼き菓子のゴーフルが有名な「上野風月堂」や、森鷗外、谷崎潤一郎といった文化人に愛された「鰻割烹 伊豆屋」、東京最古の薬店「守田治兵衛商店」など、江戸期創業の老舗が点在します。また、東京メトロ稲荷町駅近くにある「下谷神社」は奇席



### 上野エリアのVORTシリーズ



発祥の地であり、東京最古の寄席「鈴木演芸場」は1857（安政4）年の開場です。開演前に打ち鳴らす太鼓の音が、往時の活気を今に伝えているかのようです。

一方、現代の上野のにぎわいを象徴するのは「アメヤ横丁」、通称「アメ横」でしょう。戦後の闇市に端を発した「アメ横」は、JR上野駅から御徒町駅までの高架線下とその西側にある商店街。食料品や衣料品、装飾品など約400以上の店が軒を連ねています、特に、例年50万人以上が訪れるという年末の繁盛ぶりは風物詩といわれるほどで、威勢のいいかけ声につい買い過ぎてしまいそうになります。コロナ禍以前は多くの外国人客でにぎわった、インバウンドでも人気のスポットです。また、JR御徒町駅の東側には約400軒の貴金属・宝石の問屋が集まり、日本有数の「ジュエリータウンおかちまち」を形成しています。

### 文化芸術の拠点と町人文化を生かした街づくりを

江戸の情緒をあちらこちらに残す上野エリアにも、再開発の新しい風が吹き込んでいます。上野の山に寄り添うように立つのが「上野の森さくらテラス」です。昭和・平成と親しまれてきた上野松竹デパートの跡地に2014年に開業した飲食総合ビルで、3階は上野恩賜公園に直結しています。また、同じく公園に直結するJR「上野駅公園口」は2020年にリニューアル。新しい駅舎には公園を望む展望テラスが設けられ、散策の際の

休憩スポットになっています。超高層ビルも相次いで竣工しました。昭和通り沿いに2015年に開業した「上野イーストタワー」は、オフィスとホテルからなる地上25階地下1階建ての複合ビル。松坂屋の南館の跡地には、2017年に地上23階地下2階建ての複合施設「上野フロンティアタワー」がオープンしています。低層階にはパルコの大人向けラインである「パルコヤ」や「TOHOシネマズ」、高層階にはオフィスが入っています。松坂屋と合わせた周辺エリアは「シタマチ・フロント」と命名され、地域活性化を目的とした新しいランドマークとして話題となっています。

さらに、2019年には地上36階地下1階建ての「プリリアタワー上野池之端」が竣工しました。不忍池と東京大学の間に立つロケーションが人気の超高層マンションです。

こうした再開発によってさらなる魅力が加わった上野エリア。台東区では街の特長を生かしながらの長期的な街づくりも進められています。代表的なのは台東区役所や上野警察署・消防署がある東上野4丁目・5丁目地区です。2015年に策定された「東上野四・五丁目地区まちづくりガイドライン」を基に地区計画を策定。旧下谷小学校跡地の活用や道路の幅が計画されています。江戸の町人文化を残し、近代日本の文化芸術を牽引してきた上野エリアが今後どう進化していくのか、その新たな歴史を「VORT」から眺めてみるのもいいですね。

都心を中心としたハイクオリティオフィスを多数ご紹介！  
オフィスの増床・移転・購入などお気軽にご相談ください。  
0120-953-482



## 企業はAIとどう向き合うべきか⑨ ～ワークフローと決断を分解する

日本大学教授 東京大学特任教授 **清水 千弘**

### 「弱いAI」と経営者の判断

AIビジネスにおいて、人間と機械はどのように分業していけばよいのでしょうか。

SF作品に登場する「鉄腕アトム」や「ドラえもん」などのロボットは、人間以上の能力を持ち、まるで人間のように振る舞っています。このような完全なAIを「強いAI」といいます。いずれAIが人間に置き換わるようになるかもしれませんが、現時点でそのレベルには至っていません。現在のAIは、予測マシンを使って一部の決断ができるだけの「弱いAI」です。企業は、そのような「弱いAI」をどのように装着していくのかを考えなければなりません。

具体的なケースを考えてみましょう。

「わが社は、不動産流通会社としてトップ5の地位を築いてきた。最近、“不動産テック”という言葉聞くようになってきたが、不動産業界や不動産市場は、最もテクノロジーの導入が遅いといわれている。AIの力を借りて、一気に競合との差別化を図りたい。何をしたらよいのか」

これは、多くの経営者からしばしば私が受ける質問です。

米国で始まったRe-Tech（不動産テック）は、本当に業界を変えていくのでしょうか。たしかに、古い産業が淘汰されながら、新しい産業へと塗り替えられようとしている現象が、現在米国で起こり、さらにドバイを中心とした中東諸国やトルコ、欧州でもドラスティックに起こり始めています。

上記の問いを与えられたときに、ある部長が次のような報告をしてきたことがあります。

「米国のA社では、全米のすべての住宅価格を予測しているそうです。契約後の事務もすべて機械でできてしまうようです。そうすると、営業マンはお客様対応だけに専念できるので、業績アップ間違いなしです」

この部長の判断は正しいのでしょうか。長期的に見るとAI導入は業績アップにつながるのか。価格予測と事務作業をAIに任せて本当によいのか。経営者は、このようなことを判断していかなければなりません。

### ワークフローを分解する

世界的にAI研究が進んでいるトロント大学ロットマン経営大学院のアジェイ・アグラワル教授らの『予測マシンの世紀』（早川書房）では、AI導入のプロセスを示しています。

まず「予測」から始まり、「意思決定」ができるようになる。そして、それに基づいてどのようにツールをつくっていくのかという段階になります。重要なのは、AIツールをど

のようにつくって、企業に装着していくのかです。新しい技術があるとすれば、それを現在の事業のフローの中にどのようにセッティングしていくのが重要なのです。つまり、会社全体のデザインから考えなければなりません。

最初に企業のワークフローの分解から考えてみましょう。AIやIoTなどのデジタルテクノロジーによる改革は「第四次産業革命」といわれますが、その前に私たちは「IT革命」を経験しました。ノーベル経済学賞を受賞したロバート・ソロー氏は、1987年7月12日付の『The New York Times』で、「コンピューター時代の到来をあらゆる場で目にするが、生産性の統計だけは話が別だ」と述べています。

コンピューターが社会に装着されるまでには、長い時間がかかりました。コンピューターは、演算処理が非常に得意なツールで、いまやコンピューターなしにはほとんどの産業が成り立ちません。AIもまたさまざまな用途に応用できる汎用的なテクノロジーです。

AIツールは、仕事、職業、戦略だけでなく、タスク単位で設計する必要があります。「AIが人間に置き換わる」といわれますが、それは間違いです。仕事や職業を置き換えるわけではなく、小さなタスク単位でAIが機能を担ってくれるだけです。タスク単位で意思決定を分解することは可能です。意思決定は、データに基づく予測と判断によって行うことができます。この集合体として、企業のワークフロー全体を捉えていく必要があるのです。

仕事は意思決定の役割を分担しながら行われますが、仕事の中の一部を切り出すと、一つひとつのタスクの中で意思決定が行われています。タスク単位にAIを導入することで企業のプロセス全体を再設計し、どの部分をどのように自動化できるか。その可能性を探る機運が高まっています。

AIツールがワークフローに及ぼす影響を考えると、大企業では数百の異なるAIを導入し、ワークフローにおけるさまざまなタスクの改善を目指しています。アグラワル教授によると、「AIによって従来のタスクは時代遅れになり、ワークフローから取り除かれていく」「新しいタスクが追加される」という2通りでワークフローに変化をもたらします。

AIによって仕事の一部が省力化されたり、代替されたりしても、新しい仕事は生まれてくるものです。新しいテクノロジーが生まれても失業率が上がらなかったことが、それを物語っています。AIも例外ではありません。



ダイジェスト  
注目コラムをピックアップ!



## 企業会計と決算書の読み方 5選

### 目先の売上・利益を求める「PL脳」を捨てよ

かつて世界の時価総額ランキングの上位を席巻していた日本企業だが、今や50位以内に入るのはトヨタ自動車1社のみ。著者は日本企業の没落の要因として「PL脳」の蔓延をあげる。PL脳とは「目先の売上や利益といった損益計算書(PL)上の指標を最大化することを目的視する、短絡的な思考態度」のことだ。PL脳が、日本企業の長期的な価値向上を阻害し、大きな構想を描き積極的に投資するダイナミックな企業活動の足かせになっていると説く。

著者はPL脳が日本に蔓延している理由として、①高度経済成長期の成功体験、②役員の高齢化、③間接金融中心の金融システム、④PLのわかりやすさ、⑤企業情報の開示ルール、⑥メディアの影響、の6つをあげる。これらが複合的に重なることで、日本の経営者はPLの数値だけに意識を奪われてしまったと述べる。

そこで著者は、PL脳から抜け出すための新たな思考法として、「ファイナンス思考」を提唱する。ファイナンス思考とは「会社の企業価値を最大化するために、長期的な目線に立って事業や財務に関する戦略を総合的に組み立てる考え方」のことだ。

一般に資金調達と捉えられる「ファイナンス」という言葉を、本書では次のように定義する。

ファイナンスとは、会社の企業価値を最大化するために、  
A 事業に必要なお金を外部から最適なバランスと条件で調達し、(外部からの資金調達)

B 既存の事業・資産から最大限にお金を創出し、(資金の創出)

C 築いた資産やお金を事業構築の新規投資や株主・債権者への還元最適に分配し、(資産の最適配分)

D その経緯の合理性と意思をステークホルダーに説明する、(ステークホルダー・コミュニケーション)

という一連の活動と定義する。  
ファイナンス思考はその実現に向け、戦略的に事業成長を目指そうとする。当面の売上や利益ではなく、あく

まで企業価値の最大化を目的とするため、どうすれば企業価値を高められるかを主体的に考えて行動する姿勢が要求される。その実践について、関西ペイントやコニカミノルタなどの事例も紹介しながら解説する。

常識にとらわれない著者の発想の背景には、その経歴も見逃せない。SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)界の雄・ミクシィで頭角を現し、当時最年少の31歳で一部上場企業の社長に就任。経営不振にあった同社を短期間で立て直し、現在はスタートアップをサポートする企業の共同代表として活躍している。

ミクシィの社長時代、株主などからのプレッシャーで自身もPL脳に陥りかけたが、「会社は現状を維持するための装置ではない」との考えを貫き、ファイナンス思考に立って改革を実行、業績回復に結びつけたと述懐する。

巻末には「会計とファイナンスの基礎とポイント」と題して、40ページにわたって会計のイロハを解説する特別付録が掲載されており、企業会計を初歩から学ぶ人にも役立つ本になっている。



① 『ファイナンス思考 日本企業を蝕む病と、再生の戦略論』  
朝倉 祐介 著/ダイヤモンド社/1980円(税込)

#### ◎そのほかのおすすめ書籍

- ② 未来をシミュレートして企業戦略の策定に活用  
『決算書から「経営の打ち手」がわかる本 会社が「利益体質」に変わる数字の読み方・使い方』  
宮崎 栄一 著/日本実業出版社/2090円(税込)
- ③ 現場と経営の数字を結びつける実践力を養う  
『「専門家」以外の人のための決算書&ファイナンスの教科書』  
西山 茂 著/東洋経済新報社/1980円(税込)
- ④ 50社以上の決算書を「比例縮尺図」にして図解  
『見るだけで「儲かるビジネスモデル」までわかる 決算書の比較図鑑』  
矢部 謙介 著/日本実業出版社/1760円(税込)
- ⑤ 経営者必須の「数字力」が身につく超入門書  
『80分でマスター! [ガチ速] 決算書入門』  
金川 顕教 著/扶桑社/1540円(税込)

# 現代日本を象徴する秋葉原エリア！ 上質な木のぬくもりを感じさせる サステイナブルなデザインのオフィス



基準階  
3・5・7階

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。



## VORT 秋葉原V (仮称)

木質素材を使った先鋭的プロジェクトで注目度も上昇

アピール  
ポイント

クールジャパンの聖地として世界中から広く認知されている秋葉原。漫画やアニメにとどまらず、コンテンツビジネスの最前線としても知られるほか、神田川の南側エリアは、古くから商業の街として発展してきたビジネス街という一面も持ちあわせです。

都心を貫く靖国通りから一步入った場所に建つ本物件は、「岩本町」駅や「秋葉原」駅が利用できるほか、「神田」駅や「馬喰町」駅など複数路線・複数駅が利用できる、地の利にも恵まれた立地。さらに本物件は、木質系材料のCLT（直交集成板）を床構造材として採用し、国土交通省の「平成30年度サステナブル建築物等先導事業（木造先導型）」に採択されるなど、先進的なデザインが注目されます。外装や内装、家具に至るまで木質化を実施し、木のぬくもりが伝わる洗練された意匠に統一された空間は、スマートで快適なオフィス環境を創出します。利便性と環境への配慮を両立させた「VORT秋葉原V（仮称）」を、ぜひご検討ください。



エントランスホール（2022年1月撮影）



### アクセス

- \*新宿線「岩本町」駅 徒歩3分
- \*日比谷線「秋葉原」駅 徒歩4分
- \*JR各線「秋葉原」駅 徒歩6分
- \*つくばエクスプレス「秋葉原」駅 徒歩8分
- \*総武線快速「馬喰町」駅 徒歩8分
- \*銀座線「神田」駅 徒歩10分
- \*日比谷線「小伝馬町」駅 徒歩10分
- \*新宿線「馬喰横山」駅 徒歩10分

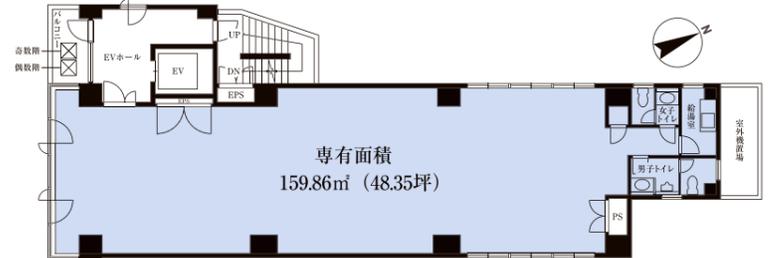
■名称/VORT秋葉原V（仮称）●所在地/東京都千代田区岩本町三丁目8番11号●構造/木・鉄骨造陸屋根8階建（3～8階の床構造材の一部に木材を使用しています）●用途地域/商業地域●敷地面積/145.61㎡（44.04坪）●延床面積/636.68㎡（192.59坪）●土地権利/所有権●総戸数/8戸（事務所：8戸）●販売戸数/7戸●基準階（3・5・7階）専有面積/70.65㎡（21.37坪）●築年月/2020年3月 新耐震基準適合●施工/（株）久保工●管理/〔全部委託〕〔巡回〕ボルテックス合人社建物管理（株）に変更予定●基準階（3・5・7階）管理費41,189円（月額）●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/空室なし●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2022年2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：2022年3月9日

# オフィス移転や東京の拠点新設に自社オフィスという選択肢を！

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ

## 第一京浜が間近で交通至便！ バリューアップ工事で ワンランク上のオフィスに変身



基準階  
3～9階

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。

2022年1月撮影



## VORT 芝公園Ⅲ (仮称)

### バリューアップ工事例



エントランス（イメージ）



オフィスのフロアのトイレ（イメージ）



第一京浜から視認性のよい立地

2022年1月撮影

### アクセス

- \*三田線「三田」駅 徒歩6分
- \*浅草線「三田」駅 徒歩7分
- \*三田線「芝公園」駅 徒歩7分
- \*山手線・京浜東北線・根岸線「田町」駅 徒歩9分
- \*ゆりかもめ「日の出」駅 徒歩10分

■名称/VORT芝公園Ⅲ（仮称）●所在地/東京都港区芝二丁目29番12号●構造/鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根10階建●用途地域/商業地域●敷地面積/315.17㎡（95.33坪）●延床面積/1,804.84㎡（545.96坪）●土地権利/所有権●総戸数/10戸（事務所：9戸 店舗：1戸）●販売戸数/2戸●基準階 専有面積/159.86㎡（48.35坪）●築年月/1988年8月 新耐震基準適合●施工/岡田建設（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●基準階 管理費60,587円（月額）●基準階 修繕積立金55,472円（月額）●設備/エレベーター1基●駐車場/1台●現況/空室●2022年3月31日退去予定●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2022年2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：2022年3月9日



経

営

塾

第9回

オンラインでも「伝わる」  
プレゼン技術心を動かす  
トッププレゼンテーション

オンライン開催

2022年3月3日(木) 15:00~16:30

参加費  
無料

長引くコロナ禍でオンラインでの商談や会議などは、すっかり定着してきました。とはいえ「オンラインでは伝わらない!」「やっぱり直接会わなければ」という声をよく耳にします。しかし、オンラインでも最高のパフォーマンスができれば、よりよい結果につながるのではないでしょうか。特に日頃から時間に追われている経営トップの方々には、これからの時代、必須のスキルといえるでしょう。

本セミナーでは数多くの経営トップのプレゼンを診断してきた永井千佳氏をお招きします。すぐに実践できる“具体的な方法”をお話いただきますので、即座に使えるスキルが身につくことでしょう。経営者必聴の内容ですので、ぜひご参加ください。

お申し込み 締切: 3月2日(水) 12時まで

<https://www.vortex-net.com/seminar/form/1167>

- ①上記 URL または右記 QR コードよりお申し込みください。受付完了メールが届きます。
- ②開催当日までにセミナー詳細と参加 URL をお送りいたします。

お問い合わせ

弊社セミナー担当 向井・齋藤

電話: 03-6893-5311 (直) メール: info-seminar@vortex-net.com

## 講師プロフィール

永井 千佳氏

トップ広報プレゼン・コンサルタント  
ウォンツアンドバリュー株式会社 取締役

企業に対してマーケティング戦略支援を行うウォンツアンドバリュー株式会社の取締役として、経営者や経営幹部が行う記者会見や、社内コミュニケーションにおけるプレゼンテーションのコンサルティングサービスを提供。さらに経営幹部や現場のビジネスパーソン向けに、講演・研修も行う。2014年から広報担当者向けの月刊誌『広報会議』で、経営トップの「プレゼン力診断」を連載。60社を超える企業トップの記者会見を取材し、プレゼンテーション力評価記事を執筆している。著書に『DVD付 リーダーは低い声で話せ』(KADOKAWA、2013年)、『緊張して話せるのは才能である』(宣伝会議、2019年)がある。

\*セミナーの最後に、株式会社ボルテックスから10~15分ほど、各種ご案内をさせていただきます。

## ●オンラインセミナーご視聴に関するご案内

- 弊社ホームページよりお申し込み後、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。
- お申し込み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・各登壇会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きます。下記個人情報保護方針を必ずご確認ください。  
株式会社ボルテックス:「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、オンライン方式など)の場をご用意します。

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など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などで視聴できない場合がございます。ご理解のうえ、お申し込みいただけますようお願い申し上げます。
  - システム状況、またはその他の事情により開催を中止、または中断させていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。
  - PC やスマートフォンなどのネット環境があれば参加可能です。セミナーは「Cisco Webex」のシステムを使用して実施いたします。Webex についてのご不明な点につきましては「Cisco Webex」の公式サイトをご確認ください。
- ※視聴方法については、セミナー開催日までにメールで詳細をご案内いたします。

## 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

100年企業戦略  
ONLINE

Facebook もご覧ください

## 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

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)東京都宅建物取引業協会加盟

オフィシャルサイト

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

2022年2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」「100年企業戦略」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2022年2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。 ※P6~7 写真提供: PIXTA