

Vortex MAGAZINE

区分所有オフィス®のボルテックス

V-VALUE

Vortex

1

Vol.91

January 2024

2024 New Year Special Contents

変化に躊躇せず 挑戦者であり続ける

内外でダイナミックに変化し
新たなステージに突入するボルテックス

弊社代表取締役社長 兼 CEO
宮沢 文彦

経営者みずからの 肌感覚で 市場を構築せよ

早稲田大学名誉教授
内田 和成氏

Online Seminar Report

熟達者の共通点を探る

Deportare Partners 代表
為末 大氏

“逆境”を“チャンス”にも変えられる

経営コンサルタント
株式会社小宮コンサルタンツ 代表取締役CEO
小宮 一慶氏



変化に躊躇せず 挑戦者であり続ける

内外でダイナミックに変化し 新たなステージに突入するボルテックス

コロナ禍を経て、オフィスは単なる仕事場から、価値を創出し発信する生産的空間へと役割を変え、期待が非常に高まっています。2024年、ボルテックスは不動産事業を主軸にしつつ、より多角的、より包括的に、お客様の企業価値向上に貢献してまいります。その真意と覚悟を、ボルテックス代表取締役 社長 兼 CEOの宮沢文彦より、新年のご挨拶とともに申し上げます。

成長の手応えが結果に表れた2023年 進化に向け社内改革にも注力

2023年はボルテックスにとって、過去最高売上高達成という形で結果を残すことができました。金融機関様との連携強化、「区分所有オフィス[®]」の大型化、実需事業の拡大、不動産小口化商品「Vシェア[®]」が好調に推移したことなどが主な要因です。そして内製化した事業の家賃保証サービス（VRサポート）および建設事業（2021年に創設した建築部）など、これまで種をまき育ててきた新芽が着実に成長していることを、強く実感できた年でもありました。

ほかの多くの取り組みも軒並み一定の成果を上げており、その一つ、在籍型出向マッチングサービス「Vターンシップ[®]」では、利用実績の中から好事例が生まれています。また、超高級別荘事業でのノウハウを活用して、東京の都心3区と呼ばれる地域（千代田・中央・港の各区）での高級物件取得を進めています。他社との提携や協業にも注力し、物流拠点開設やホテル・リゾート施設の開発などを、共同事業として推進しています。

加えて2023年からは、市場に提供されている各種の経営支援サービスを弊社でも試験的に導入し、研究・検証する取り組みを行っています。成果を出すためのセオリーや洞察力を研ぎ澄ますのが狙いで、最終的な目的は、お客様が抱えている課題に対し最適なソリューションをおすすめるという、弊社のコンシェルジュ機能にまで昇華させたいと考えています。不動産はあくまでもツールの一つであって、私たちが真に目指すのは、お客

様の会社の価値を最大化することだからです。

社内文化の大胆な変革にも挑戦しました。2023年初めに大きく掲げたのが、心理的安全性の確保と男性社員の育児休業100%取得という、従来の弊社の価値観からするとギャップのある宣言でした。慣れ親しんだ文化を変えるのは容易ではなく、浸透するまでに相当の時間を要するのは承知の上ですが、思い切って変わるべきだというメッセージも込めて、経営トップから率先して発信した結果、社内の意識共有が予想以上に早く進みつつあると感じます。

浸透に時間がかかるのは、2022年秋に策定し2023年に公開した弊社のパーパス「経営に新常識をもたらし富の再分配を実現することにより、社会における格差の拡大とそれによる分断を是正する。」も同様です。1回伝えただけで社員全員に理解してもらおうとは思っていません。一方で、ここまで重大なテーマに挑んでいる企業は多くないのではと、自負もしています。弊社がやるべきことを正直に主張するため、あえてわかりやすさは求めませんでした。その意味では社員よりも、同じ経営者という立場である弊社のお客様のほうが、比較的理解いただけるのではと思っています。

「Vシェア」電子募集で低額出資が可能に 今後必須の「富の再分配」を促進

2024年は、相場環境を実感しやすい年になるだろうと私は見えています。賃料相場は早晩上がり出す状況にあると思いますし、空室率も低下傾向です。東京では大規模な再開発が続いていますが、それらの新しいビルは機

能性、デザイン、テナントのレベルに至るまで、どこをとっても進化が著しく、感動的ですからあります。東京はより魅力的になり続けていくでしょう。

弊社でも、多数の大型プロジェクトが控えています。まず「Vシェア」の電子募集が始まります。出資金額が一気に下がることから、今まで以上に幅広い層のお客様に、あまねく広く「富の再分配」ができることとなります。また超高級別荘が本格的に販売開始となるほか、大きなプロジェクトが一挙にスタートする予定です。

インフレなどにより現金の資産価値が落ちほかのアセットの価値が高くなる状況は、今後ますます加速するでしょう。そのときに極めて重要なのが不動産リテラシーであり、その有無が「資産間の格差」につながるでしょう。最も価値が高い資産の一つであるはずの東京の商業地の所有権は、手をこまねいていれば、気づかぬうちにごく一部の巨大資本と巨大マネーに持っていかれてしまいます。富の偏在はすでに始まっているのです。

富の偏在を看過できないのは、それが資産の話だけにとどまらないからです。ここでいう富という言葉には広義では思想や機会、権利も含まれ、富の偏りは思想の偏りを生みます。そこからマイノリティーへの攻撃につながり、ひいては経済摩擦、武力衝突にも発展しかねません。かつて幕府が管理していた東京の土地が、やがて永代所有できるようになり、そこから日本の世の中は民主化が進んだわけですが、それが今、再び専制君主の世に逆戻りしているように感じられます。一部だけが圧倒的に富を保有する状態は、さまざまなひずみを引き起こします。そのシナリオを回避するためにも、「富の再分配」

が必要となるのです。

なお、2024年度は弊社の創業25周年の節目でもあり、記念行事も行う予定です。これまで各地にてお客様をお呼びして地方版の賢人会を開催してきましたが、いよいよ5年ぶりとなる全国版賢人会を開催するほか、ゴルフコンペなども予定しています。いずれも楽しみにお待ちしております。

コロナ禍を経て、オフィスは人とのリアルな接点となり、またシナジーやイノベーションを創出する場として、より生産的な役割を持つようになりました。私たちもまた、お客様とダイレクトな接点を持つことの重要性を再認識しています。まだまだ未熟ではありますが、お客様のアセットを末永くお守りする覚悟のもと、顧客満足度の向上には手を抜かず、日本一のサービスレベルの実現を目指しています。その一環としてポイントプログラムなどさまざまな仕組みをすでにご用意していますが、さらなる付加価値の提供ができるよう、準備を進めています。

2024年は、事業・投資・資産形成において培ったノウハウを、「新常識」として積極的に広く発信する年になります。内外ともにダイナミックに変化を続けるボルテックスに、ぜひご期待ください。

株式会社ボルテックス 代表取締役社長 兼 CEO

宮沢 文彦

2024 New Year Special Contents #1

年頭のご挨拶

不確実性の時代を生き抜く 企業戦略のポイント

経営者みずからの肌感覚で 市場を構築せよ

早稲田大学名誉教授

内田 和成氏

コロナ禍がようやく収束したものの、世界情勢は不透明さを増し、日本も新たな課題に見舞われています。2024年、日本の経済・産業の現状と未来像をどう捉えるべきか。不確実性の高い経営環境下で、中堅・中小企業の経営者はどんな経営を目指すべきか。トップコンサルタントとして有力企業のコンサルティングを多数手がけ、また研究者としてリーダーシップ論や戦略論にも豊富な知見を持つ早稲田大学名誉教授 内田和成氏に、これからの時代にとるべき戦略を語っていただきました。

「世界の中の日本」を的確に捉える

ますます不確実性の高まるこれからの時代をどう生き抜くべきか。中小企業の経営者のみなさんにまずお伝えしたいのは、国際社会の中で日本経済がどのような立場にあるのかをしっかりと捉えた上で経営判断をしていくことが重要だということです。

あるエピソードを紹介します。2023年秋、シンガポールの有名海鮮料理店で日本人観光客グループが起こしたトラブルが、ネットニュースを中心に話題になっていました。食後に請求された金額が日本円で14万円ほどにのぼり、「法外だ」「事前説明がなかった」などと抗議し、地元警察が出動するほどの騒ぎになったということです。店は事前に高級カニの重量当たり単価や総重量を伝えていたようで、報道を見る限り、店側に落ち度はありません。そもそも今の時代、海外の高級レストランで食事をしたら、1人当たり2万～3万円の料金はごく当たり前で、この一件の金額も決して高くない。それを直感的に高いと捉えてしまった日本人観光客は、世界と日本の物

Profile うちだ かずなり

東京大学工学部卒業。慶應義塾大学大学院経営学修士(MBA)。日本航空を経て、1985年バストン コンサルティング グループ (BCG) 入社。2000年6月から2004年12月までBCG日本代表。2006年より2022年3月まで早稲田大学教授。ビジネススクールで競争戦略論やリーダーシップ論を教えるほか、エグゼクティブ・プログラムでの講義や企業のリーダーシップ・トレーニングも行う。著書に『右脳思考』『イノベーションの競争戦略』(以上、東洋経済新報社)、『リーダーの戦い方』(日本経済新聞出版) など。

価水準の差を完全に勘違いしていたのではないでしょう

か。さらにいえば、現在のシンガポールの1人当たりGDPは日本の2倍以上です。「日本は世界有数の経済大国」「東南アジアの物価は日本よりはるかに安い」という昔の常識をいまだに引きずっているから起こってしまった事態なのだろうと推測します。

もちろん読者のみなさんは、こんな勘違いなどしないでしょう。私がお伝えしたいのは、たとえ優れた経営者といえど、日本国内だけを見ていると感覚がズレてしまう恐れがあるということです。国際的に見て、今の日本は物価も賃金水準も異常といえるほど低い。日本企業は人口減少を背景に深刻な人手不足に直面していますが、「日本人が雇えなくなったから外国人を雇えばいい」と考えている人がいるとしたら、そこにも認識のズレがあります。近年、東南アジアの新興国は目覚ましい経済成長を遂げ、出稼ぎに日本に行くという発想はありません。日本の賃金が安すぎるからです。世界の中で日本が置かれているこのような厳しい立ち位置を理解した上で、経営判断をしていく必要があるのです。

中小企業が目指すべき独自の針路とは？

こうした事実を起点にすれば、逆に新しい発想も生まれてくるはずです。少子化で若者は減り、外国人を雇うという考え方も通用しない。だからAI(人工知能)やロボティクスによる省力化が重要になるわけですが、それだけでは足りない。長期的な人口動態の推計によれば、現在の40～50歳の人たちの半分以上が100歳まで生きるといいます。だとすれば、元気で活力にあふれた高齢者に活躍してもらえるような工夫を今から考えるべきではないでしょうか。

最近ダイバーシティーという言葉がはやっていますが、日本では「女性管理職比率は何%」など、単なる数合わせになっている。どの企業も同じような比率で女性、高齢者、外国人を雇えば、金太郎飴のような会社が増えるだけです。

中小企業はこんな数字合わせなどやらず、ぜひ人材戦略にもっと個性を発揮してほしいものです。たとえば「我が社に60歳以下の社員はいません。営業マンとして、工場の技術者として、家庭の主婦として、長く実績を積んできたベテラン人材だけを雇っているからです。社員の経験値の高さでは絶対に負けません!」などと、年長者を豊富に抱えている強みをアピールする。そんなユニークな会社が出てきたほうが、豊かな感じがしませんか。

大卒社員を採用するのが一番いいという発想を捨てて、「うちは専門学校生しか採用しません」「地元の高専卒学生だけ来てください」と打ち出す企業もあっていい。大企業ではなかなかできない採用戦略ですから、まったく違う土俵で戦うことができます。

絵空事ではなく、これに近い戦略で成長している企業は実際にあります。たとえば好業績企業として知られる長野県の伊那食品工業。原則として地元人材だけを採用し、急激な成長は経営にひずみをもたらすという考えから、年輪のように少しずつ着実な成長を目指す「年輪経営」を実践し、成果をあげています。

ニッチ市場で勝ち抜く “個性を生かした経営”へ

日本は今後、経済大国に再び戻ることはないでしょう。企業も、かつてのような成長一辺倒の戦い方を見直さなければなりません。多数の社員を抱える大企業はなかなかそれができずにいる。これに対し中小企業は、

むしろ時代環境に対応しやすいはず。自社の身の丈に合ったサイズの“エコシステム”(経済圏)をつくり上げていくという発想に切り替えることができます。これまで培ってきた技術力や人材力、顧客基盤などを照らし合わせ、自社が生き延びられるだけの市場はどこなのか。ニッチ戦略でしばしばいわれるように、「小さな池の大きな魚になる」のが理想です。つまり、自社にとってはそこそこの収益が見込めて、なおかつ大企業が参入してこない規模の市場を探り、そこに自社が生きていく場=エコシステムを構築していくということです。

では、具体的にどう探せばいいのかとよく聞かれるのですが、残念ながらすべての企業に適用できる共通解はありません。そこで重要になるのが、経営者の「肌感覚」と「Will(意志)」です。

私は経営者の方々に「マクロ経済データで物事を見ないほうがいい」とよくいっています。どんなに緻密なデータもあくまで過去を示すので、それを基に経営判断したのでは遅い。むしろ経営者として、取引先や社員と対話したり、世の中の動きや同業他社の様子を観察する中で、自分なりに察知した肌感覚のほうが、経営者の判断材料として優れているはずです。それを基に必要なデータを分析するのです。順番が逆です。

仮にマクロ経済データとマーケティング論・戦略論などを駆使して有望な市場を見つけても、そこに経営者の意志や熱意がなければ、社員たちは決してついてこないでしょう。どんな会社でありたいのか? 自分はこの会社で何をを目指すのか? 経営者が自分の意志を明確化して、社員にしっかりと伝えることも非常に重要です。

つまり中小企業が不確実性の時代を生き抜くカギは、経営者のみなさん自身にあるということです。肌感覚とWillを基に、自社にふさわしいエコシステムを見つけることができれば、これほど強い会社はないでしょう。ぜひ日ごろから経営者としての肌感覚を磨き、また自分の意志の力を信じて、これからの経営に取り組んで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>



自分の真ん中がわかるのが「心」

人が成長する4段階目が「心」で、中心、真ん中がわかる段階です。自分の真ん中がわかると、そこに最低限の力を入れて、それ以外のところの力を抜くことができるようになります。たとえば、肩こりになるのは、肩に力が入っているからですが、肩の力を抜こうとしてもなかなか抜けません。全身の姿勢を正すことができると、肩の力も抜けます。真ん中を把握し、必要最低限で力を入れられる条件が整うと、それ以外の部分は脱力できるようになります。これが「心」がわかったときの技術の到達点だと考えています。

人間はみんな基本的には同じで、だからこれが大事になるというのが「型」。「型」は大雑把で、大雑把だからみんながそれを身につけられます。一方、「心」は個別性が高く、私の真ん中と、別の人の真ん中は違います。他人が教えられるものではなく、自分があれこれ試して、これが自分にとって最良のポジションかな、これが自分らしさかなというのを見つけにいかない限り、見つかりません。

他人から見て、力が抜けていて、その人らしいと感じる何かが出ているのが「心」の段階です。

人が成長する最後の段階が「空」。夢中になり、空っぽになってできる段階です。スポーツ選手は、非常に集中したときに、自分が空っぽになって、非常にうまくいく「ゾーン体験」をしています。時間感覚が変容して、あっという間にレースが終わる。自己中心感覚が変容して、身体が勝手に動く。五感の感覚が変容して、音が急に小さくなる。

ゾーン体験をした選手は、夢中になることが何よりも大事だといいます。なので、「空」に至ったあとは「遊」に返っていく。このように、循環しながら人は成長していくという整理をしました。

自分が成長しているという実感は、何にも代えがたい喜びです。そのためのヒントが『熟達論』中に1つでもあれば幸いです。

さまざまなジャンルの達人との対話を重ね、成長の5段階を提示した『熟達論』



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>

熟達者の
共通点を探るいかに学び、
壁を超えるのか、
成長の過程を解明する

Deportare Partners 代表 為末 大氏

Profile ためすえ だい

1978年広島県生まれ。スプリント種目の世界大会で日本人として初のメダル獲得者。男子400メートルハードルの日本記録保持者（2023年11月現在）。現在は執筆活動、身体に関わるプロジェクトを行うほか、アスリートとしての学びをまとめた近著『熟達論：人はいつまでも学び、成長できる』を通じて、人間の熟達について探求する。その他、主な著作は『Winning Alone』『諦める力』など。

と考えました。遊びには目的がなく、何かを得るために遊ぶわけではありません。遊ぶこと自体が楽しいから遊ぶ。遊びは究極的に自発的なものです。

スポーツの世界では、高校チャンピオンが生まれる学校と、オリンピックが生まれる学校が違うことから、期間限定で一流になれる教え方と、超一流まで成長していく教え方は違うのではないかとわれています。つまり、「型」を身につけるだけでは、期間限定の一流にはなれても、どこかで成長が止まるということです。

では、成長が止まったときにどうするか。そこから先に進むには自分で考えるしかありません。「これをやったら、どうなるだろう」といろいろなことに挑戦してみる。自由な発想で、自分でも予想できないことをやってみる。すると、新たな自分の可能性が見えたり、身体に新たな刺激が入ることで一段上のレベルに行けることがあります。成長が停滞したとき、練習に飽きたとき、遊ぶように自発的に何かをやってみる。これを自分からやれることが、遊びの大きな役割なのです。

ではなぜ「遊」が最初なのか。それは、いったん

「型」から入ってしまうと、あとから自由な発想ができなくなる印象があるから。また、ただ楽しいからやっているという感覚が最初にあることが大事だと思うからです。

「観」は分けて見ることができる段階

私は「無意識にできるようになる」ことが「型」だと定義しています。「型」をやりながら別のこともできる。ぼーっとしていてもできる。そのぐらいいらないと、その技術は使い物になりません。

歴史が長いスポーツほど、その技術を習得するまでの過程が「型」として残っており、自分で考えて習得するよりも、「型」を習得するほうが効率的なことは間違いありません。ただ、「型」だと思われていることの中に、迷信みたいなのが混ざっていることがあるので、非科学的なものは疑う必要があります。

「型」を身につけるとときに難しいのは、それを「丸のみ」しなければならないこと。陸上競技では、縄跳びを跳びながら走るという練習をします。初めてやるときはなぜその練習をやるのか、目的も意味もわかりません。続けてやっていると、走ることはジャンプの連続運動だということに気づき、縄跳び練習に意味があることがわかります。

最初は、目的も意味もわからないことを、丸のみしていわれたとおりにやるしかない。それが「型」の身につけ方であり、次第に目的や意味がわかってくれば、自分なりのアレンジを加えていけるようになります。

人が成長する3段階目が「観」です。物事を分けて見ることができる段階で、陸上選手であれば、「走ること」は「地面を踏んでいる」から「着地する」までを8つの部分に分けて見ることができます。

「型」というまとまりが、それを何度も何度も繰り返すことで分かれて見えてきて、その関係性も含めて整理されていきます。このときに重要になるのが観察ですが、観察といっても目で見ただけなく、五感すべてを使って観察します。

卓球の選手が耳栓をするとうまく打てなくなるのは、音を聞いて判断しているから。選手は無意識に、触覚や聴覚など五感をフルに使って判断をしています。観察も同様で、目で見ただけでなく全身を使ってそれを見る。情報を集める際に現場に行くのは、その場にいないと触覚や聴覚が使えないからです。現場でなければ得られない情報があり、それが重要になります。

「型」を身につける前の「遊」とは？

私は陸上競技の選手時代から、「どのような過程で人は成長していくのか」に興味がありました。引退後、他のスポーツ選手をはじめ、将棋や囲碁など、さまざまな分野の熟達者たちと話す機会を得ることができ、彼、彼女らの話を聞くと、成長の過程が非常に似ていることに気づきます。ならば、それを1つのかたちにまとめてみたいと思って書いたのが『熟達論』です。

私の熟達論には、2つの特徴があります。1つは、「遊」から始まって「型」「観」「心」「空」という5つの段階を経て人は成長するという点。もう1つは、人は技術と自分自身の2つの扱い方を探求しながら上達していくという点です。

一般的には、何事もまずは「型」から入ると考えられています。スポーツでも、ビジネスでも、「最初はいわれた通りにやりましょう」と教えられます。

しかし私は、「型」を覚える前に「遊」の段階がある

“逆境”を“チャンス”にも 変えられる

予測不能な時代を 生き抜く経営者に 必要なこと

経営コンサルタント
株式会社小宮コンサルタンツ代表取締役 CEO

小宮 一慶氏

Profile こみや かずよし

京都大学法学部卒、ダートマス大学タック経営大学院修了（MBA）。東京銀行（現三菱UFJ銀行）、岡本アソシエイツ取締役、日本福祉サービス（現セントケア・ホールディング）企画部長を経て現職。明治大学会計大学院特任教授（2009年まで）、名古屋大学経済学部客員教授（現職）。ポーラ・オルビスホールディングス社外取締役など、5社の社外役員や数社の顧問を務める。『経営者の教科書 成功するリーダーになるための考え方と行動』（ダイヤモンド社）ほか著書多数。

るものですが、「一番近い」ことに対してお金を払うことは、まずありません。しかし、「一番近い」ことに大きな意味があり、これがSに該当します。山奥のたった一軒の店舗ならなおさらです。そこに存在していることで、特有の使命を果たしているといえます。

② 仕事を通じて働く人を生かすこと

社会というのは、それを構成する人を幸福にするために存在するのだと、ドラッカーは言っています。そして現代においては、多くの人にとって社会との最大の接点は、自身が勤めている組織ではないでしょうか。もしもそこで働く人たちが幸せになっていないのであれば、それは自己矛盾ということになります。

③ みずからが社会に与える影響を処理するとともに、社会の問題について貢献すること

事業活動の中でCO₂を排出していれば、それが社会に与える影響を鑑み、処理する必要があります。また、企業が存続していくためには地域社会との共存が求められ、地域のお祭りや清掃活動などの行事への協力も必要です。これらはSDGsそのものであり、50年以上前にすでに、ドラッカーはSDGsの重要性を唱えていたこと

になります。

企業の方向づけが 経営成否の8割を決める

私が経営コンサルタントとして企業の何を見ているのかといえば、極論すれば、この3つの原理原則を外していないかどうか、とりわけ特有の使命を果たしているかどうかです。しかし実際には、原理原則を守っているだけでは必ずしもうまくいくとは限らないのが、経営の難しいところです。

私の大先輩である経営コンサルタントの一倉定先生が、「評論家社長は会社を潰す」という言葉を残しているように、経営は頭で理解するだけではダメで、実践し続けなければなりません。

実践に当たって最も重要なのは、企業の「方向づけ」を行うこと、つまり環境分析などの手順を踏んで「何をやるか、何をやめるか」を意思決定することです（図）。この方向づけが、経営の成否の8割を決めるといっていいでしょう。「言うは易く行^{かた}うは難し」ですが、この点についても、ドラッカーが指針となるヒントを残しています。すなわち、「企業に本質的な利益をもたらすのは、マーケティングとイノベーションだけだ」と。

ここでいうマーケティングとは、お客様の望むサービスの本質を見極め最適なQPSに落とし込んで提供する、プロセス全体を指しています。より具体的にいえば、QPSを高めていくために、マーケティングの5P（Product：商品、Price：価格、Place：流通、Promotion：販売促進、Partner：パートナー）をどう変えていくかを考えることです。たとえばソフトバンクはかつてスマートフォンのiPhoneを独占販売していましたが、「強力なパートナーを選ぶ」という大きな方向づけによって、爆発的にシェアを伸ばしたわけです。一方のイノベーションに関しても、待っているだけでなく、5Pを画期的に変容させるべく人事制度や組織を大きく変えるなど、方向づけを行わなければなりません。「散歩のついでに富士山に登った人はいない」、つまり、考えてもいないことが実現することなどありえないのです。

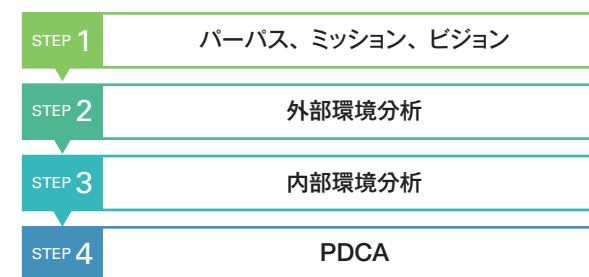
「本当に手を尽くしたか」 コロナ禍でも成長した企業が実在

コロナ禍では、私のゼミなどに参加して下さっている企業経営者の多くも、苦境に立たされました。当時、私が彼らに伝えたメッセージは、「できることはすべてやれ、やるなら最善を尽くせ」であり、これはケンタッ

2024

New Year Special Contents #4
Online Seminar Report [2023.08.24]

図 方向づけの手順



※手順の詳細は「100年企業戦略オンライン」内記事に記載しています

キーフライドチキンの創業者、カーネル・サンダースの言葉です。彼が秘伝のレシピを販売するビジネスを起業したのは65歳のときのことで、レシピを持ってレストランを1,000軒回ったが漸られ続けたといわれています。

もちろん1,000軒回れといたいわけではありませんが、「手を尽くしているんですが…」と漏らす企業経営者に対しては、「本当にやり尽くしていますか」と念を押しました。

それというのも、実際に手を尽くしてコロナ禍のさなかでも成長を続けた企業があるからです。その一つ、宮崎県にあるワン・ステップは、空気で膨らませて使用する滑り台やプールなどの「エア―遊具」のレンタルを主要事業とする企業です。コロナ禍でエア―遊具が登場するような催しや遊び場は軒並み中止となり、休業に追い込まれました。社長は「売り上げが蒸発した」と私に語りましたが、まさにそうとしかいいようがない状況だったはずでした。

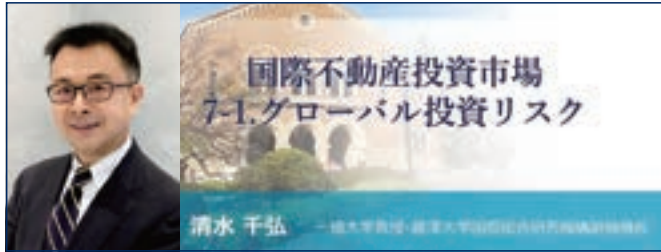
そこで社長がまずやったのは、マスクが入手困難だった2020年の春、500万枚のマスクを中国から輸入することでした。しかも利益は見込まず経費分だけ上乗せして販売し、「50人いる従業員に辞めてもらわずに済んだ」と喜んだのです。その上で、強みである空気の制御技術を生かし、医療用テントや簡易的な陰圧室を開発しました。さらには、家畜向けの簡易手術室、建設現場での転落事故に備える衝撃緩衝クッションなどを次々と開発し、結果的にコロナ前より事業分野が広がりました。

経営者に限らず、ビジネスパーソンには思考力と実行力、2つの力が必要です。原理原則を守った上で、よく考え、しかし考えるだけではなく実行すること。特に非常事態の下では、それができるかどうか、パフォーマンスの差に直結するのです。

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>





国際不動産投資市場 7-1. グローバル投資リスク

一橋大学教授・麗澤大学国際総合研究機構副機構長

清水 千弘

為替リスクによってリターンはどう変わるか

不動産投資では、不動産のリスクに加えて、金利のリスクが重要です。国際不動産投資のリスクを考えたとき、さらに重要になるのが為替のリスクです。不動産投資の評価指標を作成している英国IPDの創業メンバーで、元大学教授のイアン・カレン氏が2006年頃にこの問題を鋭く分析していました。IPDは、世界30カ国以上で不動産のデータベースを作成して指標を出していますが、米国モルガンスタンレー・グループのMSCIに2022年11月買収されました。

2005年時点のフィンランド、スイス、スウェーデン、ノルウェー、スペイン、アイルランド、イギリス、フランス、ポルトガル、イタリアなど、欧州各国のGDP(国内総生産)の成長率を横軸に、IPDの不動産投資リターンを縦軸に取ってグラフを作成すると、経済が成長している国では、不動産投資のリターンも高くなっていることがわかります。

しかし、国ごとに経済成長率はまちまちですから、その時点で「伸びしろ」がある、つまりこれから伸びていくと思われるスイス、ドイツ、イタリアに投資していくのか。現時点で成長が加速しているスペイン、ノルウェーに投資していくのか。アイルランドは過熱しているのではないか。そのようなことを見ながら投資先を考えます。

ここで重要なのは、通貨の問題です。EU(欧州連合)圏ではユーロが使われていますが、異なる通貨として英国ではポンド、ノルウェーではクローネも使われています。

自国の通貨で自国の不動産に投資する場合は、不動産投資のリスクだけです。IPDでは、EU圏内でユーロを使っている不動産投資のインデックスと、英国やノルウェーなどを含めた欧州全体の不動産投資インデックスを公表しています。この2つを比較すると、不動産投資のリターンは、欧州全体のインデックスが高くなっていました。欧州におけるウェートが大きい英国などの不動産市場が伸びていたのが理由と考えれば、EU圏内で投資するより、欧州全体で分散投資したほうがリターンは勝っていたことになります。

さらに、為替リスクを加えると複雑になります。米国の投資家がUSドルでEU圏内に投資をする場合と欧州全体に投資をする場合を見えます。ユーロで投資したとすると、5%から12%の高いリターンがありました。しかし、ドルで投資すると結果はマイナスでした。(以下略)



ダイジェスト

注目コラムをピックアップ!

グローバルエイジング(世界的な高齢化)の進展で、日本ではすでに人口減少に転じており、中国でも2022年に61年ぶりの人口減少を記録。このような人口動態の変化が、不動産市場にどのようなインパクトを与えるのでしょうか。

シンガポール国立大学時代、当時の不動産学部長だったヨーヘンデン教授との共同研究で、シンガポールにおいて2040年までに不動産価格が約30%下落する可能性を予測しました。

これに対して専門家からは、「不動産需要の低下によって不動産価格が下落することは昔から言われている」と反論もありました。しかし、価格は下落しなかった。それは「なぜか?」という問題です。

シンガポールの不動産専門家の反論は、次のようなものでした。「シンガポールやニューヨークのような国際都市では、『国際的なお金の流れ』に支えられて、国内需要が減ったとしても海外からの資金の流入によって不動産価格は支えられる」と。その主張は正しいのでしょうか。

グローバル投資リスク

国際的な不動産投資の問題を考える前に、グローバル投資のリスクについて考えてみましょう。「不動産投資市場がグローバル化することで、さまざまなリスクが生じる」という研究が始まったのは、2001年にJ-REIT(不動産投資信託)が立ち上がった後、「REITの国際的投資を解禁するかどうか」という議論が行われた2004年から2006年でした。

当時の議論は、不動産投資市場が過熱して新規の物件の取得が難しくなったときに日本の国内に投資をすることが正しいのか、それともグローバルに見たときに海外にはまだ「伸びしろ」があるマーケットがあるならばそこに投資するほうがよいのか、ということです。

東京の不動産市場が過熱状態であれば、地方都市に行こうと考えるのか。それとも、お隣の国に行こうと考えるのか。これから都市への集中が進むときに、停滞していく地方のリスクを取るより、成長している海外に投資したほうがいいのではないかという考え方です。

一口にグローバル投資といっても、さまざまなタイプがあります。日本の投資法人が海外で投資をする。魅力的なマーケットが日本の中にあると考えて、海外投資家が日本で投資をする。さらに、日本の不動産で組成したREITを海外市場で上場させる。単純に日本が海外に出ていく、海外から日本に入ってくる以外にさまざまな形があり、それによってリスクも多様化してきました。



100年企業戦略
ONLINE

Vの書棚 32

海外カリスマ経営者の伝記

5選

常人にはまねできない行動と壮絶な足跡

本書はイーロン・マスクの生い立ちからの足跡を、関係者の言葉を交えながらつづっていく。上巻は幼少期から2018年あたりまでの期間が、下巻では宇宙ビジネスのストーリーやツイッター(現X)の買収劇の内情に焦点が当てられている。著者は世界的ベストセラー『スティーブ・ジョブズ』を書いた伝記作家。2年間にわたってマスクの打ち合わせに同席し、工場と一緒に歩き回るなど行動を共にしてきた。

南アフリカでの子供時代、マスクはいじめられっ子で、1週間入院するほどの暴力を受け転校を余儀なくされた体験を持つ。さらに彼は、父エロール・マスクから精神的な虐待を受ける。かつてエメラルドの鉱山開発で大儲けしたこともある父親は、身勝手な空想に溺れるエンジニア。著者はその父親にも長時間のインタビューを行い、その虚言癖に辟易させられる。

マスクは子供時代に父や周囲から受けた虐待といじめによるPTSDで人生が「戦闘モード」になったと語る。「私は苦しみが原点なのです。だから、ちょっとやそつとでは痛いと感じなくなりました」と述懐している。

しかし、そのような生い立ちによって、普通の人なら怖れるリスクを平気で取れるようになり、未来を先回りするテクノロジー分野の起業家として大成功した。アスペルガー症候群を公言するマスクは、生まれつき共感性が弱く、その一方で物理学や数学を得意とした。幼少期のつらい体験の影響から感情を封印し、やすらぎを感じることがない一方、下ネタが大好きで、事業にもしばしば使用するなど、子供じみた言動を今も繰り返す。

1989年、18歳のとき、4,000ドルを手にいえば片道切符でカナダに渡り(父親はポケットいっぱいのエメラルドを持たせたとやっている)、米国に移りペンシルベニア大学を経て名門スタンフォード大学の大学院に入学するなり休学し、起業の道を歩んできた。

初期には銀行を飲み込むことを目指したネット決済サービス(ペイパル)を立ち上げ、やがて電気自動車

(テスラ)や宇宙開発(スペースX)といった人類史に残るイノベーションをマスクは次々に打ち立てていく。ChatGPTを開発したOpenAIの立ち上げメンバーでもあった。本書を読むと、マスクのビジネス構想の発端が金儲けではなく、社会に対する問題提起とその解決策であることが理解できる。

宇宙船で人間を火星に送る、電気自動車で気候変動に対処するといった壮大なミッションを持ち、AI分野では脳にデバイスを埋め込むなど、眉唾のような話を実現してゆく。その性格は激しく不安定で、ときにひんしゅくを買うような理解不能な言動で周りとの軋轢を巻き起こす。

通常のビジネス偉人伝では、その発想法や成功プロセスが描かれるが、本書が中心に置くのは桁外れの人物としての言動と足跡だ。マスクの行動とビジネス手法は常人にはまねできないからこそ、壮大なイノベーションを実現できるのだと思わざるをえない。破天荒な伝記として、一級の読み物となっている。



1
『イーロン・マスク』(上と下で全2巻)
ウォルター・アイザックソン 著/文藝春秋/各2,420円(税込)

●そのほかのおすすめ書籍

アマゾン創業者にして世界一の富豪に鋭く切り込む

2
『ジェフ・ベゾス
発明と急成長をくりかえすアマゾンをいかに生み育てたのか』
ブラッド・ストーン 著/日経BP/2,420円(税込)

アップル創設の経緯から、iPhone誕生秘話、そして引退まで
3
『スティーブ・ジョブズ』(全2巻)
ウォルター・アイザックソン 著/講談社/各2,090円(税込)

当時26歳の天才CEOの成功と苦悩、野望を描き出す
4
『フェイスブック 若き天才の野望』
デビッド・カークバトリック 著/日経BP/1,980円(税込)

世界最強の靴ブランド「ナイキ」はいかにして生まれたか

5
『SHOE DOG—靴にすべてを。』
フィル・ナイト 著/東洋経済新報社/1,980円(税込)

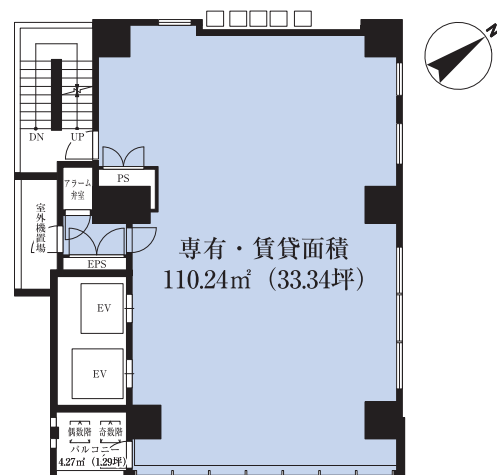
Vortex
今月の
新規物件

VORT 銀座 briller (仮称)

自己所有物件としても購入可能

基準階
4～11 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。



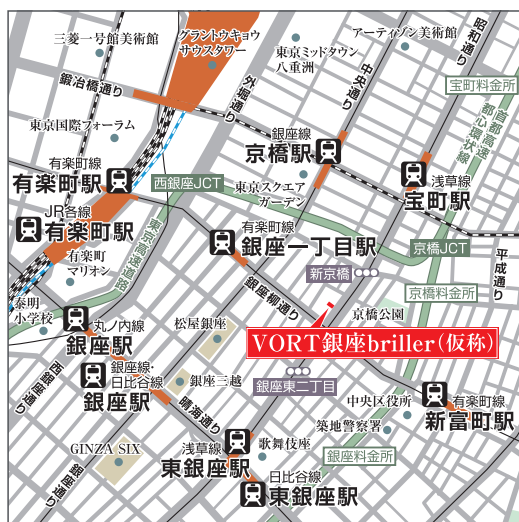
銀座の閑静なエリアに佇みアクセスに恵まれた商業ビル

アピールポイント 伝統とトレンドが共存する「銀座」は、日本を代表する商業地として世界中に知られるエリア。伝統工芸品を扱う老舗や有名百貨店、高級料亭などが軒を連ねる一方で、世界的な高級ブランドや最先端の飲食店が並びます。現在は「GINZA SIX」などの新たなランドマークも誕生し、独自性のある街並みを形成しています。また、今後は銀座周辺の東京高速道路を遊歩道として再生させる「Tokyo Sky Corridor」をはじめ、「築地川アメニティ整備構想」や「築地市場跡地再開発」なども計画されるなど、さらなる進化を遂げようとしています。

本物件が立地するのは銀座の中でも閑静な一角。高級飲食店やクリニック、サロンなどが集まり、瀟洒な雰囲気を醸しています。徒歩2分の位置にある「銀座一丁目」駅をはじめ、「東銀座」駅や「京橋」駅、「宝町」駅など複数の地下鉄駅はもちろん、JRの「有楽町」駅も利用可能です。2022年竣工と築年数の浅い物件で、ガラス張りのファサードや御影石を使ったエントランスなど高級感あふれる外観は人の目を引き付けます。インバウンド需要も回復しつつある現在、高いテナント需要に応える「VORT 銀座 briller (仮称)」を、ぜひご確認ください。

アクセス

- *有楽町線「銀座一丁目」駅まで徒歩 2 分
- *浅草線「宝町」駅まで徒歩 4 分
- *銀座線「京橋」駅まで徒歩 6 分
- *銀座線・日比谷線「銀座」駅まで徒歩 7 分
- *JR各線「有楽町」駅まで徒歩 9 分
- *浅草線「東銀座」駅まで徒歩 4 分
- *日比谷線「東銀座」駅まで徒歩 6 分
- *有楽町線「新富町」駅まで徒歩 6 分
- *有楽町線「有楽町」駅まで徒歩 8 分
- *丸ノ内線「銀座」駅まで徒歩 9 分



■名称/VORT 銀座 briller (仮称) ●所在地/東京都中央区銀座一丁目14番6号●構造/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/178.54㎡ (54.00坪) ●延床面積/1,437.89㎡ (434.96坪) ●土地権利/所有権●総戸数/10戸 (店舗:10戸) ●販売戸数/9戸●基準階 (4～11階) 専有面積/110.24㎡ (33.34坪) ●築年月/2022年7月 新耐震基準適合●施工/㈱佐藤秀●管理/〔全部委託〕〔巡回〕㈱スペーストラストから変更予定●基準階 (4～11階) 管理費64,822円 (月額) ●基準階 (4～11階) 修繕積立金28,883円 (月額) ●設備/エレベーター2基●駐車場/なし●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2023年12月8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: 2024年1月5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



昭和通りに面した立地も魅力 (2022年7月撮影)

伝統と最先端トレンドが共存し、
クリニック・サロンが集まる
瀟洒な「銀座アドレス」に拠点を構える！



1階店舗外観



東側接道 (2023年11月撮影)



エレベーターホール



空中階室内スケルトン (参考)
(右上を除き2022年7月撮影)

経営者向け
オンラインセミナー入山 章栄×馬淵 磨理子
2024年経済動向と資産防衛を徹底議論!参加費
無料

オンライン (Zoomにて開催)

2024年1月22日(月) 15:30~17:00

2023年、人々の交流や経済活動が
戻り始めた一方で、世界情勢は混迷
を深め、各国では利上げが続く中、
円安が進行し、日本経済は不確実性
が増しています。今後、企業・個人
の資産をどのように守り抜けばよい
のでしょうか。今回は経営学のトッ
プランナー入山章栄氏と、各メディア
で人気の金融アナリスト馬淵磨理
子氏が、2023年を振り返りながら、
これからの資産防衛について語り合
います。新春特別企画です。ぜひご
参加ください。

第1部 (15:30~16:45) 徹底議論



入山 章栄氏

早稲田大学大学院 経営管理研究科
早稲田大学ビジネススクール教授
慶応義塾大学経済学部卒業、同大
学院経済学研究科修士課程修了。
三菱総合研究所を経て、2008年
に米ピッツバーグ大学経営大学院
よりPh.D.を取得。同年より米ニュー
ヨーク州立大学バッファロー校ビ
ジネススクール助教授。2013年
より早稲田大学大学院 早稲田大
学ビジネススクール准教授。2019
年より教授。国際的な主要経営学
術誌に論文を多数発表。著書は『
世界標準の経営理論』ほか。



馬淵 磨理子氏

日本金融経済研究所 代表理事
経済アナリスト 公共政策修士
京都大学公共政策大学院修士
課程修了。トレーダーとして
法人の資産運用を担う。その
後、金融メディアのアナリス
ト、FUNDINNOで日本初のECFアナ
リストとして政策提言に関わる。
フジテレビ、日経CNBC、「プレジ
デント」、「週刊ダイヤモンド」、
「Forbes JAPAN」、「週刊SPA!」
などで活動。主な書籍に『5万
円からでも始められる! 黒字転換
2倍株で勝つ投資術』、『株・投資
ギガトレンド10』など。

第2部 (16:45~17:00)

【ご案内】資産を守る不動産小口化商品「Vシェア®」とは

松村 悦子 株式会社ボルテックス マーケティング部セミナー推進課 チーフコーディネーター

お申込 締切: 1月19日(金) 12時まで

<https://bit.ly/3Gmkcqv>

- ①上記 URL または右記2次元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視聴用 URL をお送りいたします。



お問い合わせ先

セミナー担当 齋藤・倉

電話番号: 0120-790-936 平日 10:00~18:00

メール: info-seminar@vortex-net.com

●オンラインセミナーご視聴に関するご案内

- ・視聴用 URL の第三者への転送は固く禁止いたします。
- ・セミナー中の録画・録音・写真撮影はご遠慮ください。また、セミナーコンテンツ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固く禁じます。
- ・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いさせていただくとともに、情報は参加者名簿の作成に利用させていただきます。共催・協力・協議・各登壇企業への名簿の共有、弊社が運営するメルマガの配信、アンケートで希望したほかのセミナーへの参加登録に利用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などの勧誘を行う場合がございます。
- ・競合、同業者の方からの本セミナーへの参加がふさわしくないと弊社が判断した際には、参加をお断りさせていただく場合がございます。

おかげさまで「業務委託クライアント数 業界No.1」を獲得
9年連続!

このたび弊社は、『月刊プロパティマネジメント』2023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2023〉のうち、クライアント数ランキング（オフィス中心型）において、9年連続となる業界No.1を獲得いたしました。2023年の弊社の業務委託クライアント数は好調を維持し、この栄冠を獲得いたしました。これからも、みなさま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。



「月刊プロパティマネジメント」2015~2023年
11月号掲載・調査結果
より（オフィス中心型）

「月刊プロパティマネジメント」
2023年11月号



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



新サービス開始! ポイントプログラム

100年企業戦略
ONLINE

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>

2023年12月25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」「Vターンシップ」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2023年12月8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。



Facebook



X (旧Twitter)

