

Vortex MAGAZINE

V-VALUE

8

Vol.98
August 2024

Owner Interview

花火職人の伝統を 受け継ぎ 華やかな夢を届ける

高木煙火株式会社
会長
高木 政幸様

Special Contents

Contents 1

25周年記念ボルテックス賢人会レポート

希少性が 価値を生む時代の 不動産投資戦略

Contents 2

スポーツを「生きる力」に

元マラソンランナー
有森 裕子氏

連載 長寿企業 永続の法則

創業者の発明と追求心が 健康の大切さを伝える原点に

株式会社白寿生科学研究所
代表取締役社長
Hakuju Hall 支配人
原 浩之氏

区分所有オフィスのボルテックス

Vortex



VORT代々木(仮称)



Owner Interview

高木煙火 株式会社

会長 高木 政幸 様

岐阜県大垣市の高木煙火株式会社は、大正10（1921）年に創業し花火をつくり続ける100年企業です。各地の花火大会に加え、近年は個人向けの小規模な花火イベントなど、新しいサービスにも挑戦しています。会長の高木政幸様に、花火に対する思いや花火づくりに取り組む姿勢、花火職人としての事業観などを伺いました。

花火職人の伝統を受け継ぎ華やかな夢を届ける

打ち上げ花火や仕掛け花火の企画から製造、販売、運営までを一貫して行う高木煙火は、今や全国でも数少ない総合花火メーカーです。大正年間の1921年、高木会長の曾祖父にあたる喜作氏によって創業して以来、東海地区を中心に、各地で開催される花火大会に向けて花火を出荷してきました。近年は時代の変化やニーズの増加、価値観の多様化に合わせ、ライブイベントなどの花火演出も手がけるほか、企業や個人からの依頼に応えて、低予算で小規模な花火イベントを実施する「花火ステーション」というサービスも展開しています。

また、三重県で開かれる伊勢神宮奉納全国花火大会、同社からほど近い岐阜市で行われる全国選抜長良川中日花火大会（現ぎふ長良川花火大会）で部門優勝を果たすなど、同社の花火

は一般の観客を楽しませるだけでなく、関係者からもその芸術性が高く評価されてきました。そうした実績のある花火は、ほとんどが職人の手作業により製造されています。火薬の配合はもちろん、多ければ数百個にもなる「星」と呼ばれる小さな火薬玉を製造し、それらを一定の秩序に従って花火玉に詰める作業でも、慎重で繊細な心配りが求められます。

「職人仕事は基礎が大切です。時間をかけて基本作業を体得しなければ、たくさんの人たちの心を動かすような美しい花火はつくれないと考えています。加えて、私どもの仕事は危険物を扱うため、一瞬の気の緩みで取り返しのつかない事故にもつながりかねません。そうした意味でつねに緊張を強いられる過酷な職場でもあります。ただ一方で、やりがいも多い仕事です。先代も90歳と高齢ながら、今も現役の花火職人として頑張っています」

幼いころから慣れ親しんできた花火づくりについて、高木会長はそう話します。

還暦を目前に控え 大学院で花火を学び直す

高木会長は1年間の他社修業を経て、1982年に入社しました。以来、父の利幸氏の下で花火職人としての経験を積み、2001年に4代目の社長に就任しています。ところがその翌年、台風による水害に見舞われ、工場は床上浸水の被害を受けました。花火玉や火薬も多くが水没し、就任早々、経営の再建に奔走しなければならませんでした。

しかし、創業以来、培ってきた花火職人の技術力は失われることなく受け継がれ、その後も各地の花火競技大会で実績を重ねました。やがて、ボルテックスとの出会いがきっかけとなり、初めて東京都内に不動産を取得したのは2018年のことです。当時還暦に近かった高木会長は、大学院生でもありました。

「いつのころからか、花火を科学的な側面から体系的に学び直してみたいと考えていました。そこで、近い将来の事業承継に備えて経営の最前線から少し距離を置いてみる意味もあり、2年間、北関東の大学院へ通いました。ボルテックスからアプローチがあったのはちょうどそのころで、私は大学院のそばで単身赴任していましたが、遠方にもかかわらず担当者が足を運んでくれました。その対応力の高さと『区分所有オフィス®』という斬新な手法に魅力を感じたことが、物件の購入を決断する決め手でした」

物件の選定に際しては、将来にわたって資産価値の上昇が見込まれることから、公共交通機関が利用しやすい都心の立地を重視しました。本格的な事業化の予定はあ

お客様ご紹介

高木煙火 株式会社

会長 高木 政幸様

1959年岐阜県生まれ。花火製造会社勤務を経て1982年に高木煙火に入社。2001年代表取締役社長に就任。2022年より現職。座右の銘は「一期一会」。縁あって出会った人々に誠実であろうとする心がけは、はかなく消える打ち上げ花火にも通じる。休日は社寺や史跡を訪れることが多く、霊場巡拝では四国八十八ヶ所をはじめ、西国三十三所、坂東三十三観音、秩父札所34観音霊場で結願した。現在は全国に1,200カ所超存在する「道の駅」の全施設訪問に挑戦中。

<http://www.enka.co.jp>

【所在地】〒503-0996 岐阜県大垣市島町643番地
【事業内容】打ち上げ煙火・仕掛け煙火の製造・販売など

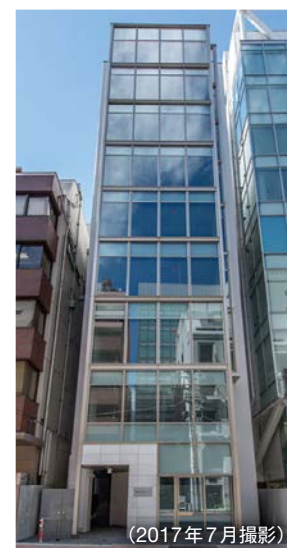
りませんが、コロナ禍で苦境に陥った際には、本業から独立した事業の有用性を実感したそうです。

医療従事者へ感謝を伝える 「希望の花火プロジェクト」

コロナ禍の間はリアルイベントの開催制限が解除されるまで苦しい時期が続きましたが、そうした中でも同社は社会貢献活動に取り組みました。医療従事者や入院患者を対象とした「出前花火」サービスを実施したのです。この「希望の花火プロジェクト」は2021年6月から半年間にわたって行われました。また、全国の花火業者と連携した「一斉打ち上げ」や地元企業の協力を得てサプライズ花火を実施するなど、多くの人々を勇気づけるべく、さまざまなイベントを行いました。そうした活動に対する反響も大きく、同社には多くの感謝の声が寄せられたといえます。そして2022年、想定していた時期からはやや遅れたものの、次男の大輔氏への事業承継を実現しました。

「本業の売り上げがほとんど途絶えてしまう危機的な状況でしたが、苦しいのは私どもだけではありません。打ち上げ花火をお届けすることで、厳しい環境の中でも懸命に力を尽くしている方々の気持ちが少しでも明るくなればうれしいと考えて取り組みました。創業100周年の節目にあたり、おかげさまで少しは恩返しできたような気がします。今後も決して平坦な道のりではないでしょうが、時代の変化に対応しながら、先人から受け継いできた花火の技術を守り伝えたいと思います」

ご保有物件のご紹介



VORT 麹町 (千代田区・区分所有オフィス)

DATA

【専有面積】 6階 61.98㎡（18.74坪）
【最寄り駅】 有楽町線「麹町」駅 徒歩3分
半蔵門線「半蔵門」駅 徒歩4分
有楽町線・半蔵門線・南北線「永田町」駅 徒歩6分
銀座線・丸ノ内線「赤坂見附」駅 徒歩9分
【構造・規模】 鉄骨造陸屋根9階建
【総戸数】 9戸（事務所8戸、店舗1戸）
【築年月】 2017年3月 新耐震基準適合
【敷地面積】 102.57㎡（31.02坪）
【延床面積】 616.23㎡（186.40坪）

25周年記念ボルテックス賢人会レポート

希少性が 価値を生む時代の 不動産投資戦略

2024年5月24日、5年ぶりとなるボルテックス賢人会が、東京のグランドプリンスホテル新高輪・飛天において開催されました。第一部では弊社代表取締役社長 兼 CEOの宮沢文彦によるごあいさつと業況報告に加え、歌手の夏川りみさんのスペシャルステージが開催されました。本稿では、宮沢のごあいさつと業況報告の内容を抜粋してご紹介します。

商業地の地価は これからさらに高まる

弊社は第25期（2024年3月期）に、売上高819億円、経常利益86億円と増収増益を確保し、過去最高の売上高を記録しました。お客様からお預かりする資産は5,655億円、管理フロア数では2,131戸と、順調に数を増やしています。好調の理由の一つが、希少性を重視した戦略です。宮沢は「キーワードは希少性」と前置きしたうえで、希少性の高さが今後一層大きな価値を持つ時代になると、持論を展開しました。

ごあいさつでは主にその観点から、まず不動産の最新市況が紹介されました。オフィス賃料は2024年に入ってから回復傾向を示しており、過去の傾向を見ると、立地・規模・グレードが優れている物件ほど、顕著に上昇を示すと思われます。また人口動態予測データによれば、2050年に人口が今より増えるのは全国でも東京だけであり、東京の一極集中が今後さらに強まる可能性は極めて高いと言えます。

「株価と不動産価格の変動には大きな相関があり、株が先行して不動産が運行するという現象が見られます。また、供給が限られる商業地では、地価の上昇局面では極端な跳ね

上がり方が見られるものです。今は株価が非常に堅調であり、かつ、日経平均の上昇と比べると商業地の地価上昇はまだそれほど際立っていません」

この宮沢の見解に従えば、今はピークに向かう助走の段階であり、ここから先に大きな伸びしろが控えていると考えられます。株価が好調なことからバブル期と比較がされがちですが、バブル期と現在の純利益を比較すれば、ファンダメンタルズ（国や企業の経済面での基礎的条件）が圧倒的に堅調なことも明らかです。

インフレの進行も大きなファクターです。他国の事例では、消費者物価が上昇する時期には商業不動産価格がそれを上回るレベルで推移していることから、金利がある程度しっかり出る世の中においては不動産、とりわけ商業地の不動産の優位性が高まると考えられます。

ただし今の日本は、短期金利が住宅ローン金利（長期金利）を上回る「逆イールド」の状態にあります。ほとんどの国では住宅ローン金利のほうが上回っており、不

動産を取得するうえで、日本は非常に恵まれている極めて残り少ない国なのです。裏返せば、この特殊な状況がいつまでも続くわけではなく、「金利の逆転が起こった後には、不動産の取得が非常に困難になる」と宮沢は見えています。

富の再分配を実現するサービス

希少性の高い資産は、長期にわたって保有することによって、より大きな価値・意義を発揮します。レオナルド・ダ・ヴィンチの絵画「サルバトール・ムンディ」は2017年にオークションで約508億円の値をつけましたが、その数年前までは100億円を下回っていました。3,750万円で発売された高級スポーツカーは、予約販売により発売前に完売し、今1億円以上の値をつけています。一部の高級腕時計や希少性の高いワインもしかりです。

「こうした現象の究極と言えることが不動産にも起きており、レジデンス（マンション）のマーケットは、超高級になればなるほど活発です。その最高峰クラスである虎ノ門ヒルズの価格は、都内区部の新築マンションの平均価格と比べると突出しています。しかし2015年の段階では、相対的に高いとはいえ、まだ今ほど大きな開きはありませんでした。わずか10年ほどの間に、一般的なものとの希少性の高いものとの差が極めて歴然とするまでに、世の中は変化しているのです」

また1980年代頃、投資目的の不動産として好まれたのは高級マンションよりも、利回りの高いワンルームマンションでした。しかし40年弱を経て、広尾ガーデンヒルズは分譲時価格のおよそ3倍まで跳ね上がっているのに対し、ワンルームマンションはよくて横ばいで、2分の1、3分の1まで下がっていることが珍しくありません。このことから、希少性の価値が将来に波及するものであることがわかります。

次の25年もお客様に 画期的な選択肢を

希少性の高い不動産を、より取得しやすい形でご提供するのが弊社の小口化商品「Vシェア®」です。中でもGINZA SIX10階1001号室は、販売開始以来、好評をいただいています。なかなか普通に買える物件ではないからこそ、お客様に向けて買える状態にしてご提供するという形式はまさに、宮沢が日頃より皆様にお伝えしている「富の再分配」にほかなりません。

同じ発想から生まれたのが、新規事業Seren Collective



オーナー様の事業をご紹介します展示コーナーを設置

（高級別荘）です。1棟で約12億円と、かなりの高級商品ですが、「超高級かつ希少性が高い資産を使いながら所有するというスタイルは、今後大きく成長する領域となるでしょう」と宮沢は予見しています。

不動産を長期保有することの最大のメリットは、複利の存在です。10億円の売り上げで5,000万円の純利益を100年にわたって積み上げても、企業価値は50億円しか増加しません。しかし10億円の固定資産が年率5%で価値上昇した場合、100年後には1,300億円を超えることになります。このメリットを享受するには「超」長期保有が条件であり、それが東京都心部の不動産であれば、建て替えと再開発という2つの産物ももたらします。弊社が保有していた区分所有物件では、60年たって建て替えとなり、価値が約6倍になったケースもありました。

100年後も生き残れる企業であるためには、企業そのものの成長にリソースを最大限に活用する必要があります。そのためにも、付加価値の高い不動産を永続的に保有することで企業体力の安定を図るのは、非常に有効な方法です。そのような体制をすべてのお客様に実現していただくことが弊社の願いであり、在籍型出向「Vターンシップ®」の展開もその一環です。

宮沢は、「社員が成長することで企業も成長します。企業を動かし、富を動かし、常識を動かす。この理念の下、オーナー様の企業の成長を支えるサービスを、これからも次々と展開していきます。26年目のボルテックスに、ますますご期待ください」と、ごあいさつと業況報告を締めくくりました。

創立25周年を記念する今回の賢人会には、オーナー様やお取引先など、600名超のお客様が来場されました。弊社と同様にデビュー25周年の節目を迎えられた夏川りみさんは会場で美しい歌声を披露。第二部の懇親パーティーではお客様同士が交流を深め、5年ぶりの活気あふれる会となりました。

スポーツを 「生きる力」に

自分の頭で考え自分の言葉で 伝えなければ道は開けない

元マラソンランナー

有森 裕子氏

100年ぶりのパリ開催となる第33回夏季五輪のスローガンは、「広く開かれた大会」。コロナ禍で延期や制限を余儀なくされた東京大会後初の開催です。世界中が注目する今大会を、女子マラソン五輪2大会連続メダリストの有森裕子氏は、出場経験者ならではの視点で見つめています。有森氏は、日本陸上史上初めてプロ転向し、アスリートのマネジメント会社を設立するなど、前例のない道を自分で切り開いてきました。トップアスリートとして得てきたもの、その後の講演活動等で伝え続けていること、そしてパリ五輪の意義について、有森氏にお聞きしました。

練習日誌で見いだした 自分なりの方法論

私が陸上競技の道に進んだのは、特別にマラソンが好きだったからでも、特別な才能があったからでもありません。自分の意思で自分の人生を切り開いていきたいという強い思いが先にあり、その目的を達成する手段として、マラソンを選んだにすぎませんでした。それでも五輪に出場し2つのメダルを獲得できたのは、目標設定が「自分の人生を生きるため」という極めてシンプルなものだったからでしょう。目標に向けてどうあるべきかだけを考えようと割り切れたおかげで、悩んだり惑わされたりすることは少なかったと思います。人と群れるのが嫌いな性格なので、周りに流されずに済んだのも幸いました。

現役時代は、毎日の練習日誌に練習メニューやタイム

Profile ありもり ゆうこ

1966年岡山県生まれ。日本体育大学を卒業後、株式会社リクルートに入社。女子マラソン選手として1992年バルセロナ五輪で銀メダル、1996年アトランタ五輪で銅メダルを獲得。引退後は認定NPO法人「ハート・オブ・ゴールド」代表理事、ワールドアスレティックス（WA）カウンシルメンバー、日本陸上競技連盟副会長、大学スポーツ協会（UNIVAS）副会長など多くの要職を歴任。2010年6月、国際オリンピック委員会（IOC）女性スポーツ賞を日本人として初めて受賞。

記録のほか、考えたことや感情も書きつけていました。意図的に始めたことではありませんでしたが、続けているとネガティブな感情は昇華されて気づきが残ри、その気づきが次の道筋をよりクリアにしてくれるとわかってきました。こうして自然と、自分なりの方法論を見いだしていきました。

ところがバルセロナ五輪でメダリストとなった後は、道筋を見失いました。女子陸上では64年ぶりのメダルでしたから先例があまりにも少なく、メダルを取った人がその後の人生をどう生きていくかという想像が、当時の社会にも自分自身にも足りなかったのです。次のアトランタ五輪に対し、“I want to go”ではなく“I must go”のマインドに支配されました。人が成長するうえで、「こうでありたい」という意思はあればあるほどよいでしょう。しかし「こうあるべきだ」は似て非なるものであり、「べき」を起点に生きるのは非常にづらいも

のです。その苦しさからよくぞはい上がったという思いから口をついて出たのが、「自分で自分を褒めたい」という言葉でした。

現役引退後は講演会や社会貢献事業など、幅広い分野に活動の場を広げましたが、セカンドキャリアという意識はあまりありません。選手生活で得たものを次の場で生かし、そこで得たものを持ってまた次の場でというように、自分の持っているものを最大限に生かしながら生きることを、死ぬまで続けるのが自分の人生だと思っています。これは、すべての人に当てはまることでしょう。一人の人間として生きる過程は、引退や定年などによって断ち切られるものではないからです。

あらゆることを自分の力にできたら と思って生きる

もちろん、あらゆることを自分の血肉にできるわけではありません。しかし、人生が少しでもよい方向に向かうよう、あらゆることを自分の力にしたいと思って生きるのと、最初からそんなの無理だと思うのとでは、出せるエネルギーもつかめるものも、まったく違ってくるはずです。実際にできるかどうかは別として、「今日自分に起こることの7割くらいは力にできたら」「何を自分の力にできるだろう」と思いながら生きていくことは、誰にでもできるでしょう。

この「先行き不透明な社会の中で、自分を形づくるために必要なものをいかに手中に収め確かなものにしておくか」というミッションは、マラソンにも通じるものです。マラソンは天候、選手の顔ぶれ、コースのコンディションなど、そのときの状況に大きく左右される競技であり、選手は本番で起こるどんな予想外のことに、順応しなければなりません。いかなる状況でもこれだけは揺るがないというものを、練習を通してどれだけ増やし、持っていられるかが、選手に問われるのです。

マラソンに限らずスポーツは、生きる力をつくるきっかけになると考えています。私は、子どもたちが参加するスポーツイベント等で講師を務めることがあります。子どもたちには「自分の思い、考え、感情を、自分の言葉で伝えよう。それができて初めて周りは動いてくれるし、ものごとがスタートする。自分に起こることに対して、自分でコミットしなさい」ということを徹底的に教えます。それが本人を成長させる最も確実な方法であり、競技の技術的な指導よりもはるかに重要だと思っています。

必要なのはagreementではなく understanding

言葉はよくも悪くも、人の思考や行動に影響を与えるだけの重みを持っています。毎朝顔を合わせる人に、「ちょっと顔色悪いんじゃない？」と言われたらどう思いますか。毎朝言われ続けたら、本当に具合が悪くなるかもしれません。

ところがアスリートに対して「プレッシャー」「スランプ」といったネガティブな言葉が悪気もなく使われることは、珍しくありません。本人が思っていないくても、そうした言葉が向けられたとたん、イメージが脳内に形成され、言葉が具体性を帯びてしまいます。あまりにも当たり前に行われすぎていて、容易に改められるものではありませんが、私を変えていきたいと思っている「社会の当たり前」の一つです。

「失敗」も本来は単なる経験です。本当の失敗は、その後に何も考えず何の行動も起こさないことのほうにあるでしょう。「～ですよ」という問いかけも、暗に相手に肯定を求める強制力を持っています。そもそも他人と自分とは違う人間同士で、価値観や習慣、ともしれば宗教も違うかもしれません。100%相手に同調できることなどありえないし、人間関係に同調は必要ないと思っています。必要なのは、理解しようとする姿勢です。

私は実業団に所属していた頃、監督と衝突することがしばしばありました。しかしあるとき、「俺はおまえを弱くしようと思ってメニューを出していない」と言われ、そのひと言で監督への不満がすべて解消しました。私が「強くなりたい」と思っていることが、監督に伝わっているとわかったからです。意見や価値観が合わなくても、必要なことが相手に理解されていれば、それで十分なのです。少なくとも当時の私には、それくらいの割り切りが必要でした。

コロナ禍を経て、スポーツの価値や五輪の意義が少なからず変化したと感じています。その中で開催されるパリ五輪は、新しい時代のアイコンとして注目されており、競技以外の部分でもたくさんの見どころがあるでしょう。フェスティバルですから、本来は選手に限らずすべての人が五輪の主役なのです。そういう思いで楽しんでいただきたいですね。

一方で、「平和の祭典」とはいつても、本当に世界が平和な中で開催されたことなど一度もありません。そのことを理解したうえで、平和の祭典の役割とは何なのかを考える機会にもしてもらいたいと思います。

次の100年、 「介護のいらない社会づくり」を目指して 創業者の発明と追求心が 健康の大切さを伝える原点に

長寿企業
永続の法則

02

-----株式会社 白寿生科学研究所

代表取締役社長・
Hakuju Hall 支配人

原 浩之氏

家庭でも使われる交流式の電気を用いた電位治療器を昭和中期から製造・販売する白寿生科学研究所。3代目（家業として）でもある原浩之氏は、祖父が発明した主力商品を「かけがえのない機械」と語ります。企業経営において避けられない法律や規制などの行政リスクに繰り返し阻まれながらも、販売手法を工夫しながら成長を続けてきました。来年100年の節目を迎える同社がどのように逆境を乗り越えてきたのか、どのように社員やお客様の信頼を獲得してきたのか、お聞きしました。

祖父の信念から始まった家業

白寿生科学研究所は、電位治療器「ヘルストロン」や健康食品などの製造・開発・研究を主軸に、健康情報の発信基地「ハクジュプラザ」を全国に約450店舗展開しています。創業は1925年、当初はレントゲン機器を扱う企業として誕生しましたが、創業者である祖父が、体調が優れず悩む母親のために1928年にヘルストロンを発明しました。以来、「ゆとりある精神、適度な運動、バランスのとれた食事」の三位一体の「白寿健康哲学」に加え、ヘルストロンの治療を通じた、セルフヘルプによる予防の思想である「白寿健康法」をあまねく人類に普及することを使命として、さまざまな事業を展開してきました。

来年には100周年の節目を迎えますが、これまでの道のりは決して順風満帆ではなく、大きな危機にたびたび

直面してきました。

第1に、祖父の無謀とも言える行動です。祖父はヘルストロンを世に広めるべく、1950年代半ばにそれまで拠点にしていた九州から家

Profile はら ひろゆき

1971年東京都生まれ。慶應義塾大学を卒業後、都市銀行勤務を経て1998年白寿生科学研究所入社。2000年取締役、2003年営業本部長、2015年副社長、2020年代表取締役社長就任。本社ビル併設のコンサートホール「Hakuju Hall」支配人も兼務。日本ホームヘルス機器協会副会長、琉球リハビリテーション学院理事、国立大学法人東京藝術大学演奏藝術センター評議員、早稲田大学総合科学研究機構グローバル科学知融合研究所招聘研究員。

<https://www.hakuju.co.jp/>

族を置いて東京に出てきました。事業を行いながら論文を書き医学博士となり、1960年代に会社を法人化すると、息子である私の父を社長にして、自分は会長職に就いたのです。男性の平均寿命が65歳だった時代で、祖父はすでに60代でしたから、命がけだったに違いありません。また当時、家庭用医療機器というカテゴリーが日本はおろか世界にもなかったことから、認証の取得に10年間模索したと聞いています。

第2に、全国各地の販売代理店が1980年代前半にかけて、ヘルストロンを模したジェネリック版を販売する同業他社として次々に独立したことです。もともと代理店では商品の機能や特徴をお客様に正確にお伝えできていないケースが生じていたことから、同時期に店舗をすべて直営とする政策が進められました。私は当時まだ学生でしたが、社長だった父がたびたび体調を崩して入院していましたから、相当苦労していたと思います。

自社ビル建設後に経営危機 コロナ禍では風評被害にも遭う

第3に、社会の規範や法律の制約に伴い、さらなるコンプライアンスの強化が必要になったことです。それまでの営業手法を半分否定するようなシフトチェンジに踏

み切らなければならず、全国の直営店舗から大きな反発がありました。折しも、渋谷の富ヶ谷に自前の本社ビルを30億円以上かけて建てた直後のことで、3年間で2回、10億円規模の赤字を出しました。

すでに入社していた私は事態を重く見て、自ら営業本部長に志願しました。店長らに頭を下げ、方向転換が必要なる理由を説いて回る全国行脚が始まりました。二十数年前のことですが、今思い出しても泣けてくる出来事がたくさんありました。

そして第4が、コロナ禍です。ハクジュプラザは地域の方たちに気軽に訪れてもらえるアットホームな施設であったことから、コロナ禍では稼働を縮小せざるをえませんでした。罹患者が訪問していたという理由で1カ月閉鎖したり、罹患者が店の前の道を通ったという理由で、すべてのお客様にPCR検査を受けていただいたケースもありました。こうした対応を取ったために「あの店から罹患者が出た」という風評被害も発生しました。

全国の店長に励ましの電話を入れる日々が続く中、ある店長から、「これまでは300人ものお客様を抱えて、一人ひとりと向き合えなかったが、お客様の数が半分になったので、いつもの倍の時間をかけて接することができるチャンスだ」と逆に励まされる体験もしました。

コロナ禍は収束したといっても、地域によって今もまだ温度差があります。地域性を読み取ることは、コロナ禍に限らずトラブルを回避するために非常に重要ですから、各地の状況を自分の目と足を使って確かめながら、それぞれの店舗に適した展開をするよう努めています。

不測の事態への備えという意味では、同業他社との連携を深め、業界としての危機管理体制を強化することは一つの有効な手段です。その観点から10年ほど前、かつて独立問題がきっかけで没交渉になっていた元代理店各社に、「お互い誹謗中傷せず、呉越同舟でこの業界の存続に努めよう」とアプローチし、歩み寄りを図りました。同様に、比較的スタンドアローンでやってきた弊社にとっては、他業種との連携強化も経営の安定化に向けて今後必要な施策でしょう。

「まさか」に対する免疫力次第で 企業の命運が分かれる

さまざまな問題が山積する現代の日本において、体と心の健康の追求は立派な社会課題です。ヘルストロンを発明した当時、祖父は「この発明は100年早かった」と言っていたそうですが、多くの国で少子高齢化が進み、健康寿命という考えが広く浸透した現代に、ヘルストロ

ンに込められた願いは時代を超えて通じるとしています。

弊社にとっては、お客様の健康を考え、末永く寄り添う存在であり続けることが重要です。ご購入いただいたヘルストロンをご自宅にお届けしたその日から、弊社が提唱する「白寿健康法」によってお客様とご縁が結ばれることが理想であり、お別れの儀式、つまり売って終わりになることがあってはなりません。

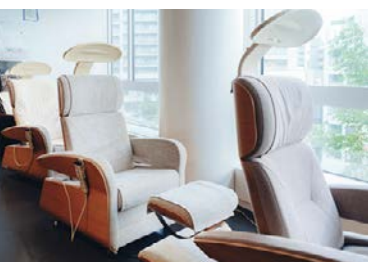
しかしながら多数の直営店の運営を長く続けていると、店長の引退などの理由による店舗の閉鎖・撤退は一定数発生します。そのような場合に、お客様との接点を失わないためのランドマーク機能としても、本社ビルを富ヶ谷に構えたことには、大きな意味があります。

本社ビルには、クラシック音楽に特化したコンサートホールを併設しています。私自身がピアノとバイオリンを演奏することもあり、学生時代にオーケストラ団体を学生責任者としてまとめていたという経緯もありますが、弊社が掲げる白寿健康哲学の一つ「ゆとりある精神」の体现の場でもあります。

次の100年も弊社が存続していくために、B to Bの強化、若い世代に向けた情報発信など、さまざまな形での事業展開に挑戦していきます。もう世襲でやる規模ではない、必ずしも株主が社長である必要はないという思いもあります。単なる医療機器メーカーという枠組みを超えて、健康総合企業として幅広く世界の人々の健康に貢献し、「健康産業といえば白寿」と世の中に認知してもらうのが、私の目指すところです。

アニバーサリーイヤーに先駆けて今年、「白寿が白寿(99歳)になりました」と銘打ったキャンペーンを実施しています。来年以降、ヘルストロンの100周年記念モデルの販売や、インテリア要素を追求したスタイリッシュなヘルストロンの展開なども予定しています。

どんなにまっとうに事業に向き合っても、5つ目、6つ目の危機がこれから起きるでしょう。日頃から、「また何か起きるに違いない」くらいの気持ちで構えています。行政リスクや災害リスクを、完全に回避することはできません。よく言われる経営の3つの坂「上り坂・下り坂・まさか」のうち、経営者が最も備えるべきなのは「まさか」です。企業体力のうえでも、経営者の精神面においても、「まさか」に対してどれだけ免疫の力を持っているかが、企業の命運を分けると思います。



同社の主力商品である椅子型の電位治療器「ヘルストロン」



金融危機と不動産市場 9-1. 不動産市場との連関を理解する

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

今回は、金融危機と不動産市場の関係について考えます。直近では2008年に発生した「リーマンショック」と言われる金融危機がありました。原因はサブプライムローン問題でした。アメリカを中心として低所得の住宅の取得者に対してローンを提供し、住宅を持たせる政策を促進したのです。

その結果、アメリカの住宅価格は高騰したのですが、何か別のショックが1つ加わると、市場は崩れ始めます。さらにデフォルト（債務不履行）が起こり始めると、それが連鎖してマーケット全体に大きな影響を及ぼします。1つの出来事をきっかけに、金融危機へと波及し、それが世界恐慌にまで伝播することを、私たちは歴史の中で何度も経験してきました。

不動産市場との連関を理解する

金融政策が金融市場を通じて影響を及ぼし、不動産市場がどのような形で変化していくのでしょうか。

ダイレクトチャネル（直接経路）を考えると、金利が低下すれば、住宅ローンの利払いのコストは減少します。従来のコストであれば、住宅を買うことができなかった人たちが住宅市場に参入し、住宅価格が上昇していくというメカニズムが働きます。

住宅価格の上昇が、建設コストの上昇を上回れば、住宅の供給量は増加していきます。これはアメリカの経済学者であるミシュキン氏が2007年に公表したNBER（全米経済研究所）の論文などで明らかにされています。

住宅価格が上昇する場合、ダイレクトな影響だけでなく、インダイレクト（間接的）なチャネルによる影響も考える必要があります。住宅価格の上昇に伴って家計の純資産が増加し、それによって家計のデフォルト確率が減少します。万一、デフォルトしたとしても、金融機関が債権回収できる金額が違ってくるので、借り入れ制約が緩和し、消費や投資が増加していきます。

このように、理論的には「チャネルを通じて金融政策や金融市場の変化が不動産市場に影響を及ぼす」と考えられるのですが、実証的にどのような結果が起きているかを調べる必要があります。

チャネルの種類と効果

チャネルを通じた効果には、どんなものがあるでしょうか。「金利チャネル」では、金利が下がることで投資が増え、その結果としてGDP（国内総生産）が上がっていく。‘為替チャネル’もあります。金利が下がると為替レートが下がり、為替レートが下がると輸出が増えて、その結果としてGDPが上

がります。「リスクテイキング・チャネル」は、金利が下がると自己資本が上がり、自己資本が上がれば融資が受けやすくなってGDPが上がります。「バランスシート・チャネル」は、金利が下がると自己資本が上がり、借り入れ制約が下がって投資が増えて、GDPが上がる。

このような形でさまざまなチャネルを通じて、不動産市場、またはマクロ経済に影響を与えていくことになります。

住宅市場へのチャネルの場合は、金利が下がると、ダイレクトにはユーザーコストが下がって住宅価格が上がり、GDPが上がります。インダイレクトには、金利が下がれば株価が上がり、家計が保有している資産価値が上昇し、借り入れ制約が下がって、住宅に対する支出を増加させようとする行動します。その結果として、GDPが上がるという循環になります。

住宅市場への影響に関する国際比較

不動産市場と実体経済の連動を考えると、金融政策の経路として住宅市場に着目した分析が各国で進められています。

ヴィルヘルムソン氏の2020年の論文では、スウェーデンの金融政策について1993～2018年のデータを用いて分析しています。金利が変化すると住宅価格、またはGDPに変化をもたらし、家計の純資産の増加が住宅の投資および住宅価格の上昇につながることを明らかにしています。

イアコビエロ氏とミネティ氏の2008年の研究では、フィンランド、ドイツ、ノルウェー、イギリスを対象として分析をしています。金利が変化すると住宅価格に変化をもたらすことは先の論文と同じですが、各国の制度的な側面が違うために、金融政策がどのような経路をたどって住宅価格に影響を与えるかが異なることもわかってきました。

ラハル氏の研究では、不動産担保ローンの大きい国ほど、金融政策の影響が大きく出てくることを明らかにしました。

ローゼンバーグ氏の2019年の論文では、スウェーデン、デンマーク、ノルウェーを対象に、非伝統的金融政策が住宅市場に及ぼす影響を分析しています。金融政策による影響の程度は、住宅市場がどれくらい効率的であるかによって異なる変化をもたらすとしています。

国際比較を行うことで、ファイナンシャルアクセラレーターが機能しているかどうかや、LTV（ローンとバリューとのレバレッジの大きさを見る指標）の大きさによって効果が違うといった分析がなされています。（以下略）

https://100years-company.jp/column/article-000605/



100年企業戦略
ONLINE

ダイジェスト

注目コラムをピックアップ！

Vの書棚 39



ポジティブに生きるための

5選

成果は求めず、無理なく「続ける」ことだけを考える

日々の生活を習慣化し、続けることの意義と効用を、その道のプロの意外な視点から説く本である。

著者は20年の経験を持つ、業界では有名なブックデザイナーだ。ブックデザインは、言うなれば本のパッケージ（装丁）をつくること。編集者から作品の概要を聞き、ゲラ（校正刷り）を読んで、パッケージのデザインを発想する。1本当たりの仕事料がそれほど高くないことから数をこなす必要があり、著者は年間200冊の本をデザインする。1冊につき10パターン程度アイデアを出すというから、実に年間2,000ものアイデアをひねり出している。クリエイティブではあるが、あくまで本のパッケージであり、自由に自分の発想を形にできるわけではない。時にはマンネリ感に襲われることもある。

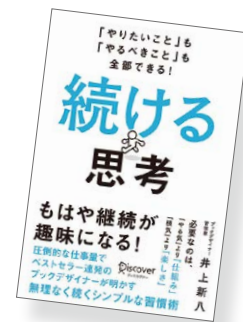
そんな著者が、仕事も仕事以外のことも、どうしたらつねに新しい気持ちで取り組めるようになるのかと考え、出した答えが日々の行動を「習慣化」することだった。そして、その習慣を続けることで、それまで何かあるとすぐに投げ出していた自分が変わり、自然と思考がポジティブとなって「最後までやり抜く人」に変わっていた、という。

著者は毎朝起床後、ストレッチ、瞑想、筋トレ、ダンスの練習をそれぞれ約5分間ずつ行い、15分間ゲームで遊び、マンガを読み（1日1話）、短歌を1本つくる。1日のうちに本を1冊読み、映画を1本以上見るという充実した日々を過ごしている。

多くの人は始めるときは自分にとっていいことだからとやる気にあふれているが、いざ始めてみると続けることの大変さに気づいて挫折する。それを防ぐには、あらゆることを無理なく続けられるよう、1日を徹底的にデザイン化し、自動的に習慣が続く「仕組み」を考えることだという。著者の朝で言えば、すべてをルーティン化して流れるように行うことで、一つひとつが欠かすことのできない習慣になる。その習慣を何年も続けることで、続けることそのものが喜びになっていく。

著者は「正しい努力」より「正しい継続」を目指せと説く。何かを始めるとき、誰しも正しい努力をしようとする。自分を向上させて成果を出したいとの思いがあるからだ。著者はそれが大きな間違いだと言う。なぜなら「成果」を先に求めてしまうと、始めた瞬間からそれは修練や修行になってしまい、「続ける」ことをつらさに変えてしまうからだ。

修練を毎日続けると、最初は上達を実感できても、やがて頭打ちになり、つまらなくなってやめてしまう。たとえ目に見えた上達はなくても、続けていけば必ず何らかの変化が起きる。そうした目に見えない小さな変化を積み重ねていくことで、いつかまったく違う自分になったことに気づく瞬間が訪れる。それが「続ける」ことの力だという。そのため、習慣をつける際は、成果など求めずに、ただ「続ける」ことだけを意識せよと教える。「無理なく続ける」ことで、「続かない自分」を変えられる。これなら自分にもできそうだと、やる気が出てくる一冊だ。



①『「やりたいこと」も「やるべきこと」も全部できる！ 続ける思考』

井上 新八 著／ディスカヴァー・トゥエンティワン／1,760円（税込）

●そのほかのおすすめ書籍

今年映画化、笑いとともに人生が前向きに楽しくなる

②『増補版 九十歳。何がめでたい』
佐藤 愛子 著／小学館／660円（税込）

前向きに「諦める」ことから自分の人生が開けてくる

③『諦める力 勝てないのは努力が足りないからじゃない』
為末 大 著／プレジデント社／1,650円（税込）

自尊心を高め毎日が楽しく過ごせる100のメソッド

④『うまくいっている人の考え方 完全版』
ジェリー・ミンチントン 著／ディスカヴァー・トゥエンティワン／1,100円（税込）

既存の考え方を新たな観点から見つめ直す大切さを教える

⑤『THINK AGAIN 発想を変える、思い込みを手放す』
アダム・グラント 著／三笠書房／2,200円（税込）

クールジャパンの発信地AKIBAに誕生！ カーテンウォールに覆われた外観も魅力の 靖国通り沿いの角地に立つ新築オフィスビル



基準階
2～11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。

※フロアによって水回りの仕
様が異なる場合があります

撮影：曾我俊成（スタジオパウハウス）
(2024年6月撮影)

Vortex
今月の
新規物件

VORT 秋葉原Ⅶ

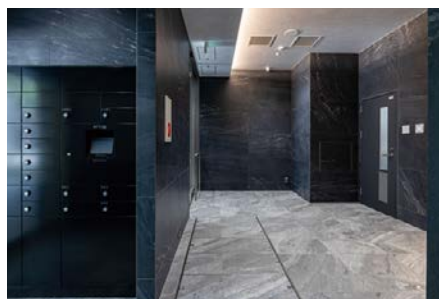
アピール
ポイント

基準階のすべてのフロアがハーフセットアップ仕様

世界中にAKIBAの名で知られる秋葉原。ポップカルチャーの一大発信地として、国内のみならず、海外からのインバウンドのデスティネーションとしても人気を博すエリアです

が、ビジネスにおいては以前から世界有数の電気街として有名で、2000年代の大規模再開発を経た現在ではIT産業の拠点としての顔も持ち合わせています。

今年6月に竣工したばかりの本物件は、靖国通り沿いの角地に立ち、最寄りの新宿線「岩本町」駅や日比谷線・JR各線などの「秋葉原」駅だけでなく、銀座線「神田」駅や総武快速線「馬喰町」駅、日比谷線「小伝馬町」駅などいくつもの路線・駅が徒歩10分圏内。さらに「東京」駅や「上野」駅などの交通の要衝へもアクセスしやすい立地が魅力です。真新しいカーテンウォールが前面を覆うデザインも印象的で、2～11階の各フロアは会議室や什器などがしつらえられたハーフセットアップのオフィスとなっています。集客力のあるエリアの中にあって希少性の高い新築物件の「VORT 秋葉原Ⅶ」を、ぜひご検討ください。



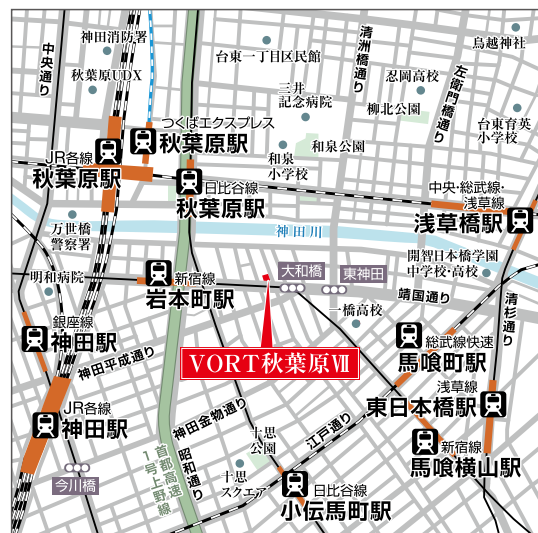
撮影：曾我俊成（スタジオパウハウス）
エントランス（2024年6月撮影）

アクセス

- *新宿線「岩本町」駅まで徒歩3分 *日比谷線「秋葉原」駅まで徒歩5分
- *JR各線「秋葉原」駅まで徒歩7分 *つくばエクスプレス「秋葉原」駅まで徒歩9分
- *総武線快速「馬喰町」駅まで徒歩8分 *新宿線「馬喰横山」駅まで徒歩9分
- *日比谷線「小伝馬町」駅まで徒歩9分
- *銀座線「神田」駅まで徒歩10分

■名称/VORT 秋葉原Ⅶ●所在地/東京都千代田区岩本町三丁目7番15号●構造/鉄骨造陸屋根11階建●用途地域/商業地域●敷地面積/200.88㎡(60.76坪)●延床面積/1421.45㎡(429.98坪)●土地権利/所有権●総戸数/11戸(事務所:11戸)●販売戸数/11戸●基準階(2～11階)専有面積/91.20㎡(27.58坪)●築年月/2024年6月 新耐震基準適合●施工/多田建設㈱●管理/[全部委託][巡回](株)カシワバラ・デイズ●基準階(2～11階)管理費70,407円(月額)●基準階(2～11階)修繕積立金74,511円(月額)●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/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2024年7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:2024年8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

コンセプト
Creative Junction



施工担当：株式会社 イルミナ

2階 街に集まる人、もの、情報をはじめ、情熱やカルチャーまで、あらゆるリソースを取り込みながら成長し、世界へ大きく羽ばたくことができるクリエイティブな空間としています。

コンセプト
“Well-being”
オフィス+居住空間



施工担当：株式会社 グッドライフ

5階 素材感を活かしたマテリアル、柔軟な働き方に対応する空間を取り入れ、働く人の「ウェルビーイング(肉体・精神・社会的な健康)」にフォーカスしたオフィスを目指します。

コンセプト
Forme Office



施工担当：TOPPAN 株式会社 expace

4階 スタートアップ企業が次のステップへ進むオフィスとして機能する空間を目指し、「自分/会社のために(For me)形を変える(Form)オフィス」をコンセプトとしています。

コンセプト
働くと暮らしの間



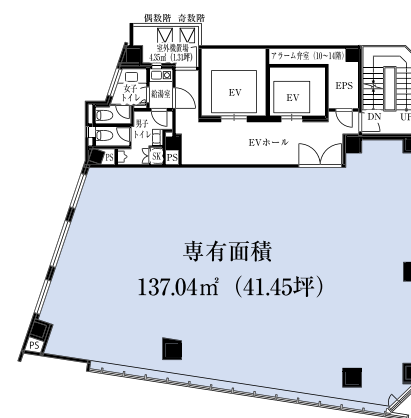
施工担当：株式会社 ティーワイオー

6階 機能面にデザインとアレンジを加え、「暮らすように働く」空間を構成。素材感や色彩、照明など、感受性を刺激するサードプレイスに適したスペースです。(画像はイメージ)

Vortex
実需販売物件の
ご案内

VORT 六本木一丁目

国際的なエリアに立つ洗練のオフィスビル！
フロアごとに異なる施工会社が担当した
革新的なセットアップオフィスが登場！



基準階
3～14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。

アクセス

- *南北線「六本木一丁目」駅まで徒歩3分 *銀座線「溜池山王」駅まで徒歩6分
- *日比谷線・大江戸線「六本木」駅まで徒歩9分 *千代田線「赤坂」駅まで徒歩9分
- *南北線「溜池山王」駅まで徒歩9分



■名称/VORT 六本木一丁目●所在地/東京都港区六本木二丁目3番2号●構造/鉄骨造陸屋根14階建●用途地域/商業地域●敷地面積/346.94㎡(104.94坪)●延床面積/2,599.31㎡(786.29坪)●土地権利/所有権●総戸数/14戸(事務所:13戸 店舗:1戸)●販売戸数/実需:10戸(5～14階[5階・6階セットアップオフィス])、3戸(2階・3階・4階[セットアップオフィス])●基準階(3～14階)専有面積/137.04㎡(41.45坪)●築年月/2023年9月 新耐震基準適合●施工/青木あすなろ建設㈱●管理/[全部委託][巡回]ボルテックス合人社建物管理㈱●基準階(3～14階)管理費68,932円(月額)●基準階(3～14階)修繕積立金47,142円(月額)●設備/エレベーター2基●駐車場/5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2024年7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:2024年8月9日

佐賀銀行提供の SDGs 私募債を通じて 佐賀県「あなたと創る新しいスポーツシーンプロジェクト！」内 SAGA2024 に寄附

株式会社佐賀銀行（佐賀県佐賀市・頭取 坂井 秀明、以下佐賀銀行）からの提案を受け、佐賀県（佐賀県知事 山口 祥義、以下佐賀県）が実施する「あなたと創る新しいスポーツシーンプロジェクト！」内SAGA2024に対し、同行が提供するさぎんSDGs私募債「地域の芽 未来の芽・育む債」を活用して寄附をしました。

弊社は「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」というバーパスを掲げ、「富の偏在による経済の停滞、都心と地方、高所得者と低所得者の格差の広がり、少子高齢化などによる日本の未来に対する不安、これらの社会問題を新たな視点、発想により解決し、資産が健全に循環する社会の実現」を目指しています。

佐賀県の「あなたと創る新しいスポーツシーンプロジェクト！」の活動は、分け隔てないスポーツ支援や子どもたちへの貴重な機会の創出をしており、格差の広がりによって分断を是正することを目指す当社の企業理念と合致し、今回の寄附に至りました。

許可番号 SAGA2024承認第 337 号

佐賀県「あなたと創る新しいスポーツシーンプロジェクト！」とは

世界に挑戦するアスリートの育成・支援（SAGAスポーツピラミッド構想）や、SAGAサンライズパークをはじめとしたスポーツを楽しむ環境の整備、そしてSAGA2024の開催をとおして、「佐賀がアスリートを育てる 志を次世代に繋ぐ みんなで支える」新しいスポーツシーンの共創を図るものです。

SAGA2024 とは

SAGA2024とは、2024年に佐賀県で開催される国民スポーツ大会と全国障害者スポーツ大会の愛称です。この大会は「国民体育大会」から「国民スポーツ大会」に変わる最初の本大会です。佐賀県全域がスポーツのフィールドとなります。正式競技、特別競技、公開競技、デモンストレーションスポーツが実施されます。

さぎん SDGs 私募債「地域の芽 未来の芽・育む債」とは

SDGsの普及拡大と地域の社会的課題解決に取り組む社会貢献活動型の私募債であり、私募債発行金額の0.2%相当額の物品、寄付金などをSDGsに資する学校・団体等へ寄贈するものです。



2024年6月12日に行われた贈呈式にて。左からSAGA2024・SSP推進局 企画広報チームリーダー・瀬戸氏、弊社 金融法人統括部 統括部長・松岡、佐賀銀行 執行役員 福岡中央ブロック長・中島氏

佐賀県庁 新館地下1階「SAGA TRACK」では、佐賀県の取り組みやスポーツの歴史を知ることができる展示がされています。佐賀県ゆかりのアスリートをピクトグラムにしたリアルアスリートピクトプロジェクトの缶バッジガチャガチャも！



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



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(3)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(3)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>

2024年7月23日発行

【発行・編集】株式会社ボルテックス コーポレートコミュニケーション部 [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います。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2024年7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。



Facebook



X (旧Twitter)

