

ボルテックスの顧客にみる

中堅企業CREの実態 本業補完、財務戦略、事業承継

ボルテックスは中堅・老舗企業の収益不動産活用、ビル賃貸業参画を支援する企業。

その効果は事業経営を安定化させ、長期に事業存続を図れることである。

需要増加を背景に区分所有オフィスを提案するボルテックスに、

顧客の顔ぶれや志向、好まれる資産について話を聞いた。



石川義朗氏

営業本部 実需部 統括部長

投資家の実態とニーズ

顧客数は2年で16%増

ボルテックスが販売、運営管理するのは中小規模ビルの区分所有オフィス。エリアは都心5区を中心としたエリアと地方主要都市。都心5区は、銀座、渋谷、新宿などの商業地、もしくは都内主要路線の駅前や駅近など交通のアクセスの良い立地を厳選。地方は大阪、福岡と中核都市に限定している。

顧客数は約1,150社。前年比16%増となった。同社の区分所有オフィスに投資する顧客投資家を一括りにすれば、財務状況が優良な非上場の老舗、中堅企業となる。売上規模10～100億円で、純資産5億円以上のオーナー会社が主体だ。拠点エリアは全国で東京以外が約7割を占める。業種は製造、建設、小売、サービス業など幅広い。

「1990年代のバブル崩壊を乗り越え、無理な設備投資を行わず、手元資金に余裕がある堅実経営の企業のイメージ」（営業本部 実需部 統括部長 石川義朗氏）。

区分所有オフィスへの投資における顧客の借入金比率(LTP)は約60%前後。長らく65%前後で推移してきたが、不動産価格高騰の影響により、この1年間で低下したという。レバレッジ後のNCF利回りは平均約2.5%となる。

中堅・老舗企業のCRE戦略

本業補完に有効、採用面でも恩恵

事業会社が区分所有オフィスを購入する目的は、主に本業の「収益補完」と「財務、事業承継対策」だ。取得資産の用途は9割が貸事務所で残りは自社用である。

収益補完は、本業のボラティリティを低減する「第二の柱」としてビル賃貸業を活用する考え方。本業が不調でも賃貸収益で赤字補填ができ、大きなキャッシュが必要な場合は、ビルの売却で対応できる。

財務・事業承継対策は、オフィスを自社用とすれば、損益計算書(P/L)上の利益率を改善できる。貸借対照表(B/S)上のキャッシュも中長期に留保、蓄積される。金利上昇局面の現在は、不動産への投資自体がインフレヘッジになり、将来の含み益にも期待できる。

そのほか、取得した区分所有オフィスを、社員の満足度向上や採用活動に役立てる事例が増えている。顧客である地方本社の企業では、中央区の好立地にあるオフィスビルをフロア単位で購入、東京支店の立地改善を図ったところ、ワーカーの出勤率が大幅に改善、人材の採用では従来の10倍程度の応募数を獲得。交通アクセス改善で社内外の満足度が向上したという。



ボルテックスが販売する区分所有オフィス「VORT六本木一丁目」

2023年9月竣工、地下鉄南北線「六本木一丁目」駅から徒歩3分の好立地。3～14階の基準階は137.04㎡の規模。2～6階は各階ごとに異なる業者が内装施工を施したセットアップオフィス。ボルテックスがビルの管理組合理事長として運営を一貫して担い、資産価値の向上に努める

都心に集中投資、大企業開拓も

ボルテックスでは「都心5区、中小規模ビルの価値は不変」（石川氏）とみて、今後も集中投資を続ける。課題は物件価格の高騰で仕入れ戦略は「試行錯誤」（同氏）ながら、リーシング力を駆使して、早期満床を目指している。また、築浅でハイスペックな中規模ビルも積極的に取得し、商品化している。再開発の進むエリアでも、坪単価の高いビルの取得を進め、仕入れるビルの大型化にも力を入れている。

顧客属性の拡大にも意欲的だ。2026年度以降、大企業を中心に適用される「新リース基準」により、賃借ビルのリース期間に相当する資産額がB/Sにオンバランスされる見込み。「これを機に大手企業の自社ビル取得が進むと予想する」（石川氏）。

売上規模で1,000億円以上の大企業、上場企業のニーズを探索中で、基準階面積100坪超、坪単価1,500～2,000万円、ワンショット20億円前後の大型物件の販売を視野に入れる。「基本コンセプトは中小ビルと変わらない。利回りは

もちろん、中長期間の資産性、キャッシュ化のしやすさなど、流動性の高さが他には代えがたい魅力。都心部好立地ビルの取得を強化する方針」（石川氏）。

なお、都心の大型区分はもちろん、マーケティングの一環で、都心部以外、オフィス用途以外の投資機会にもアンテナを張る。「都心部超高級レジデンス、地方主要都市近郊のロジスティクス、リゾートホテル、海外不動産にも自己勘定で投資中。トラックレコードを積み上げ、将来的な商品化の余地を模索している」と石川氏は話した。