

Vortex MAGAZINE

V-VALUE

4

Vol. 106
April 2025

Owner Interview

ICTを積極導入し、 土木建設業界の イメージを刷新

株式会社山崎組
代表取締役
山崎 宏隆様

連載 | 長寿企業 永続の法則

目の前の1分1秒を大切にして 懸命に取り組む

ホッピービバレッジ株式会社
代表取締役社長
石渡 美奈氏

Seminar Report

VUCA時代に成長する 経営の新常識

株式会社船井総合研究所
ファイナンスストラテジー支援室
マネージング・ディレクター
石田 武裕氏

TOKYO 街 COLORS

特別編
軽井沢

100年企業戦略のポルテックス

Vortex





Owner Interview

株式会社 **山崎組**

代表取締役 **山崎 宏隆** 様

世界遺産の石見銀山遺跡を有し、日本海を臨む島根県大田市。

この地で、100年以上にわたり土木建設業を営むのが株式会社山崎組です。

公共工事に加え、産業廃棄物処理業や解体業へと事業を多角化。ICT（情報通信技術）を活用した働きやすい職場づくりにも取り組む、代表取締役の山崎宏隆様にお話を伺いました。

ICTを積極導入し、土木建設業界のイメージを刷新

大正時代の1921年に創業された株式会社山崎組。2021年に創業100周年を迎えた、文字どおりの「100年企業」です。

同社はもともと、島根県や大田市の公共工事を担う土木建設会社として成長してきました。一方で、バブル崩壊後には業界のニーズの変化をいち早く察知し、大胆な設備投資を行って産業廃棄物の中間処理業を開始。そこからさらに解体業へと、事業の多角化を進めてきました。

リスクを恐れず挑戦するDNAは、現社長の山崎宏隆様へも受け継がれ、解体業をさらに拡大すべく、松江市にも進出。当時を振り返り、山崎社長はこう語ります。

「松江市内にも既存の解体業者が多数いた中で、当社にとっては大きなチャレンジでした。しかし、長年の土木事業で培った品質の高さと迅速な対応が評価され、順調に受注を獲得。株式会社宏田屋として分社化するまでに成長しました」

近年力を入れているのが、土木建設現場でのICTの活用です。大田市内では初めて、ICT搭載の建設機械（建機）

を導入。測量図面を点群データで三次元化し、建機にインプットすることで操作精度を向上させるというものです。作業効率が改善し、コスト削減や品質向上の実現にもつながりました。また2023年には、「K-DIVE®」という建機の遠隔操作システムを全国で初めて実稼働用に産廃現場に導入。屋内に設置したコクピット（操縦席）から操作できるようになりました。

「スマートフォン世代の若者たちに、土木業界の仕事に関心を持ってもらうためにも、ICT導入は欠かせないと考えました。一方でベテランの職人も、いざ使ってみると、データを見ながら操作できるので、いちいち建機を降りて削った箇所を目測し、また戻るという手間がかからない。圧倒的に作業が楽になるということで、自然と受け入れられていきましたね」

「頼まれたら、断らない」の姿勢で地域の困りごとを解決

SDGs宣言をし、地域のサステナビリティに貢献する経営方針を掲げる山崎組。その一環で取り組んでいるのが、アスベスト（石綿）の分析事業です。2022年4月から、解体工事の施工業者にアスベストの事前調査の

結果報告が義務づけられたことを受け、調査ニーズの増加に応えるべく、2024年に「アスベスト分析室」を新設。島根県内の民間企業では初となる、最新の走査電子顕微鏡を導入しました。石綿分析技術評価事業の認定資格を持った社員が、分析から報告書の作成までワンストップで対応しています。

建物の解体事業から派生して、地域のさまざまな困りごとを解決する“まちの便利屋さん”としてのサービスも展開しています。「墓仕舞い」もその1つで、「実家の解体時にお客様から相談されることが多かった」ため、お寺の協力を得つつ、適切な手順でお墓の撤去・処分を行っています。「思い出動画サービス」では、プロの動画クリエイターに依頼し、ドローンを駆使しながら解体前の建物をすみずみまで撮影。映像作品として提供することで、解体後もその土地や建物の思い出を記録に残しておけるサービスとして人気を集めています。

「頼まれたら、断らない。父の代からその姿勢を大事にしています」と山崎社長。あらゆる困りごとに耳を傾け、迅速に駆けつけ、解決する。その地道な積み重ねが、この地での山崎組の信頼を築き上げていったのでしょう。

女性社員も続々と入社 島根県知事表彰を受賞

男性社会のイメージの強い土木建設業ですが、山崎組はここ数年、女性社員が続々と入社しています。工務部の横川楓花さんも、近年入社した新戦力の一人。前職はパティシエで、異業種からの転職ですが、横川さんは「現場での仕事も、先輩社員が『つらかったら休憩してもいいよ』と気を使ってくれるので働きやすいです」と

お客様ご紹介

株式会社 山崎組

代表取締役 **山崎 宏隆** 様

1978年島根県生まれ。浜南学園高等学校を卒業後、日本道路株式会社を経て1998年、父が代表を務める有限会社山崎組に入社。2021年に株式会社に組織変更すると同時に代表取締役就任する。日ごろから社員にかけている言葉は「知恵が出る者は知恵を出せ、汗が出る者は汗を出せ」。休日にはキャンピングカーでキャンプやスーパー銭湯巡りに出かけるなど、家族との時間を大切にしている。

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

【所在地】〒694-0053 島根県大田市鳥井町鳥越413-14
【事業内容】土工工事、建築工事、建築物・構造物解体工事、山林伐採・伐採木出張破砕業務、産業廃棄物・一般廃棄物収集運搬業・特別産業廃棄物収集運搬業、産業廃棄物処分業・再資源製品製造販売業、公共施設等に設置された遊具の保守・点検・整備事業、古物商業

Owner Interview

笑顔を見せます。

「建機の遠隔操作システムも、女性が働きやすい環境づくりのために導入を決断しました。会社にお子さんを連れてきて遊ばせながら、その隣でママが建機を操作する。そんな風景をつくっていきたいですね」と山崎社長。こうした取り組みが評価され、2024年度には「しまねいきいき雇用賞」と「しまね女性の活躍応援企業表彰」の2つの島根県知事表彰を受賞しました。

「大田市には大きな産業が少ない分、地域の雇用の受け皿として、誰でも働きやすい環境をつくる務めが当社にはあると考えています」

これまで事業の多角化を進めてきたことも、若い社員が自分の適性や興味に合った仕事を見つけやすい環境づくりにつながっているようです。

さらに、社員がよりやりがいを持って働けるよう、山崎社長は新たな目標として「社員の所得向上」を掲げ、自ら社員の前で発表しました。その目標達成のためにも、経営基盤の一層の強化が不可欠だと考えています。東京に所有する「区分所有オフィス®」についても、「安定して賃料収入を得られるので、経営を支える柱の1つになりつつあります」とその魅力を語ります。

「会社も私自身も、この大田市に育ててもらいました。時代の変化に合わせて、私たちも絶えず変化していきながら、より暮らしやすい地域づくりに貢献し続けていきたいですね」

次の100年に向け、山崎組は郷土とともに力強く歩みを進めています。



ご保有物件のご紹介



VORT 御茶ノ水
5階A
(千代田区・区分所有オフィス)

DATA

【専有面積】 5階A 59.07㎡ (17.86坪)
【最寄り駅】 JR各線「御茶ノ水」駅 徒歩2分
丸ノ内線「御茶ノ水」駅 徒歩4分
千代田線「新御茶ノ水」駅 徒歩2分
【種類】 事務所・店舗
【構造・規模】 鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付7階建
【総戸数】 15戸 (事務所10戸、店舗5戸)
【築年月】 1993年5月
【敷地面積】 218.50㎡ (66.09坪)
【延床面積】 1,063.56㎡ (321.72坪)



山崎組と、系列企業の宏田屋の環境イメージキャラクター (左からヤマちゃんとヒロちゃん)

……・ホッピービバレッジ 株式会社

代表取締役社長

石渡 美奈氏

目の前の1分1秒を
大切にして
懸命に取り組む

首都圏を中心にビアテイスト発酵飲料「ホッピー」を製造販売するホッピービバレッジ株式会社。戦後間もなく誕生したホッピーは、居酒屋の定番として今も多くの人に愛されています。「ホッピーミーナ」の愛称で親しまれる3代目社長の石渡美奈氏は、一時落ち込んでいた業績をV字回復へと導いた立役者。祖父、父から経営のバトンを受け取り、2025年で創業120周年を迎えた家業に対する思いを伺いました。

「本物」へのこだわりが
生み出したホッピーの味

当社が東京・赤坂で創業したのは1905（明治38）年。祖父の石渡秀がわずかに10歳にして、赤坂にあった陸軍駐屯地の御用聞き商人として餅菓子屋を開いたのが始まりです。その後、需要が拡大していた清涼飲料のラムネの製造に着手。海軍を通じてラムネの伝来を聞き、陸軍から主原料が同じなのでラムネを造って見たらどうかと勧められたそうで、それは面白そうだと独学で製法を学び、1910年に秀水舎として設立。ラムネ、サイダーの製造販売を始めました。

その後のホッピー誕生の裏には祖父の商品に対する真摯な姿勢がありました。大正時代、高級品だったビールの代用品としてノンアルコールビールが流行りました。ホップを使わず、水に泡立て剤と苦味エッセンスを混ぜた“まがい物”でしたが、安価なため大人気で祖父の元にも製造依頼がきたそうです。ところが祖父は売れるとわかっていながら頑なに断った。まがい物を扱えばお客様を裏切ることになるからです。

Profile いしわたり みな

立教大学を卒業後、日清製粉（現・日清製粉グループ本社）、広告代理店等を経て、1997年にホッピービバレッジ株式会社入社。2003年取締役副社長に就任。2010年より現職。早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了（MBA）、慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科修了。著書に『社長が変われば会社は変わる！ ホッピー三代目、跡取り娘の体当たり経営改革』（CCCメディアハウス）など。

<https://www.hoppy-happy.com>

転機が訪れたのは大正末期のこと。当時、製造工場があった長野県はホップの産地でした。そのほとんどは大手ビール会社が独占的に買い取っていましたが、祖父は「本物のノンアルコールビールを造りたい」と、農家さんに規格外品の譲渡を相談しました。すると、「石渡さんならいいよ」と言って特別に分けてくださったのです。祖父はすぐさま研究を開始。1948年にビアテイスト清涼飲料水「ホッピー」を発売しました。

新橋や池袋の闇市を中心に売り出したホッピーは爆発的にヒットしました。実は、焼酎などの割材にする飲み方は市場のお客様が生み出してくださったもの。粗悪なアルコールばかりが流通していた戦後において、ホッピーと割れば臭みもなくおいしく安く飲めると瞬間に広がったそうです。

祖父や父の背中を見て
跡を継ぐことを意識

発売以来ずっと順風満帆だったかということ、もちろんそんなことはありません。ビールが身近になり、サワーが台頭し始めた1980年代、ホッピーの売り上げは低迷

しました。しかし、祖父の跡を継いだ父・光一は、さらなる発展を遂げるための準備期間だとして、工場の設備の見直しや、醸造技術の革新に努めました。

当社は代々、目の前の1分1秒を大切にしてきました。例えば、物資が乏しかった終戦直後、独自のびんを製造する力がなかった当社は、びん商から購入したびんにホッピーを詰めて販売していました。だから、当時はびんのサイズがまちまちだったんです。また、製造ラインを増やす際には全国各地の同業者を訪ね歩き、中古の機械を譲り受けて組み立てていた。壁があってもホッピーを信じ、その時にできることに一つひとつ一所懸命に取り組んできたから今があるのだと思います。

そんな祖父や父の背中を見て育った私には、幼い頃から一人っ子の自分が跡取りなんだという意識がありました。ただ、1990年代頃まで、女性は就職しても数年で退職して家庭に入るものとされていましたから、結婚相手に跡を継いでもらうイメージでした。実際に3年ほど勤めて寿退社したのですが……まったく楽しくない。社会に自分の居場所がなくなったように感じたのです。そこで広告代理店で再び働き始めたらすごく充実して、一生仕事をしたいと思うようになりました。

父がビールの製造免許を取得したのは1995年のことです。「ビール造りは男の浪漫。自社ビールを造りたかった先代の夢も叶えられる」と喜ぶ父。その姿を見たとき、「私の生きる道はここだ」と家業に入ろうと決意しました。ところが父は猛反対。父の世代では女性が働くことが考えられなかったのだろうし、娘に苦勞をさせたくないという親心もあったかもしれません。1年以上にわたって説得して1997年ようやく入社が許されました。

社会に先駆けたブログで
“跡取り娘”として話題に

念願の地ビールを販売しても業績は改善せず、私の入社時に12億円あった売り上げは2001年に8億円にまで落ち込みました。ここから9年で売上高が約5倍にV字回復したことで評価をいただきますが、正直に申し上げてその要因はわかりません。私はできることに取り組んだだけで、さまざまなことが重なった結果だと思います。

1つは社員の意識改革です。入社して驚いたのが、社員が平気で「ホッピーは好きじゃない」と言うこと。前職の食品メーカーでは社員たちが自社の製品やサービスに誇りを持っていました。自社製品に関心がなければお客様に魅力を伝えることなどできませんから、私は愛社精神を育てるために社内交流などに力を入れました。

もう1つはインターネットを活用してPRに努めたこと。ちょうど普及が拡大し始めた頃で、友人から「大きなコストをかけずに世界に発信できる」と聞き、うちのような会社にぴったりだと思ってスクールに通いました。そこで先生に勧められて始めた今というブログ「ホッピーミーナのあととり修行日記」が注目され、焼酎ブームも重なりホッピー人気が再燃したのです。

世間の健康志向の高まりも追い風となりました。ホッピーのカロリーはビールの4分の1程度。そのうえ低糖質でプリン体はゼロというヘルシーな飲料です。ただ、プリン体は意図したものではなく、お客様からのお問い合わせを受けて分析した結果わかったこと。誕生以来77年、数え切れない山や谷を乗り越えてこれたのも、仕入れ先様、お取引先様、そして星の数ほどのお客様がホッピーを大切に育ててくださったお陰様以外の何ものでもありません。

2002年に父から「いずれ経営のバトンを渡すから、心を共にする社員を育てなさい」と言われ、翌年には取締役副社長に就任。それからは早稲田大学でMBAを取得するなどして学びを深めました。意見の相違から工場長に辞表を突きつけられたこともありましたが、志を一つにするために必要なことであったと捉えています。2006年には翌年度に向けた新卒の採用も開始。若い社員たちには未来を生きる力を身に付けてほしいと考え、それぞれの課題に日々取り組んでもらっています。

2010年の社長就任時、父には「独り立ちできるまで、10年は一緒に代表権を持っていてほしい」とお願いし、支えてもらいました。一度も私を褒めなかった父ですが、2019年の亡くなる間際に「こんなにやってくれると思わなかった」と言ってくれた。この時に初めて3代目として事業を承継できたのだと感じました。私自身は100歳まで現役で働くことが目標です。

近年は地球温暖化防止に向けた「HOPPY EARTH PROJECT」を始動。「東京ドリンク、ホッピー」を看板に、世界でホッピーを求めてくださる方々にお届けし、目の前の課題と向き合いながら次世代につないでいきたい。パンデミックや度重なる自然災害のように、今はいつ何が起こるかかわからない世の中です。だからこそ目の前の1分1秒を一所懸命生きていく。それが正しければホッピーの暖簾は続いていくはずだと信じています。





2025年1月28日に、ヒルトン名古屋（愛知県名古屋市）で中日新聞社主催の財務戦略セミナー「VUCA時代に成長する経営の新常識」が開催されました。金利上昇やインフレが続く先行き不透明な時代において、地域経済や企業を成長させるにはどのような財務戦略が有効なのか。第1部で財務管理体制構築の専門家である株式会社船井総合研究所の石田武裕氏が、持続的成長のために選択すべき投資と資金調達戦略を提案。第2部では弊社代表取締役社長兼CEOの宮沢文彦が不動産を活用した財務戦略について講演しました。

不動産保有戦略は 新規事業参入の最適解

複雑に変化し将来の予測が困難なVUCAの時代において、中堅中小企業は「サステナグロースカンパニー」を目指すことが重要です——。第1部に登壇した船井総合研究所の石田武裕氏は、そう話し始めました。

「サステナグロースカンパニーは、『サステナブル（持続的）』と『グロース（成長）』を掛け合わせた造語。当社では先行き不透明な時代でも力強く成長し続けられるサステナグロースカンパニーを数多く輩出することを使命としています。コロナ禍を境に、中堅中小企業の経営者の方からいただくご相談の内容が変化しました。コロナ禍以前は『売り上げを伸ばしたい』『会社をスケールアップしたい』という要望が大きかったのですが、最近では『既存事業の成長鈍化』や『人材不足』『新規事業の開発』など経営全般にわたっている。企業の抱える課題が多様化する中で持続的に成長していくには、適切な組織規模のもと、事業変革のタイミングで自社の特性と時流に合った事業を選び、実行することが重要です」

そして、そのためには「中長期の経営計画・パーパス／ビジョン」「経営システム・変革戦略（IPO／M&A／HD化）」「人材採用・育成戦略」「財務・投資と資金調達戦略」「新規事業開発戦略」が必要だと石田氏は提

日本の“ど真ん中”から 経済を変える！ VUCA時代に成長する 経営の新常識

株式会社 船井総合研究所
ファイナンスストラテジー支援室
マネージング・ディレクター

石田 武裕氏

Profile いしだ たけひろ

新潟県出身。新潟大学経済学部卒業後、2005年4月商工組合中央金庫入社。12年6カ月間にわたり、融資営業・審査一体となった銀行業務を経験。2017年10月船井総合研究所入社。財務コンサルタントとして支援先のキャッシュフロー改善、資金調達枠拡大、支援実績を多数有する。2024年9月マネージング・ディレクター就任。

言。特に新規事業への参入は不可欠だといいます。

「サステナグロースカンパニーの目標の1つと掲げるのが『100億企業』です。全国で売り上げ100億円を超える企業の割合は1％であり、大都市圏以外の地域であれば強い影響力を持つことができる。100億円を目指すには新規事業で業績を伸ばすことが重要ですが、異業種を立ち上げるとなると市場調査から計画策定、人材採用、資金調達まで時間もコストもかかります。そうした障壁が少なく、参入しやすいのが不動産投資ビジネスです」

中でも家賃収入のある保有型ビジネスであれば、人材採用が不要で有事の際も安定した収益が得られるうえ、節税対策にもなると石田氏。実際、コロナ禍で本業の利益が落ち込む中、所有する不動産の賃料収入で利益を確保した大手企業が少なくなかったといいます。

「創業100年を超える長寿企業の多くが貸事務所業や不動産投資をしています。資金力を高められれば、不動産保有戦略は新規事業参入の最適解といえます」



能動的な情報開示が 金融機関からの融資獲得のカギ

ここで課題となるのが資金力です。石田氏は金融機関から事業の将来性の評価を受けて融資を得ることで、自己資金の拠出を最小限に抑えた投資が可能と話します。

「そのために必要なのが『自社主導の能動的な情報開示』です。例えば、私が担当したある不動産会社は2,000戸のアパート管理をしていましたが、オーナーの1人が相続を機に2棟130戸を売却することにしました。第三者に売却されると管理収入が大幅に減少してしまいます。そこでその不動産会社は2棟の取得を決意。年商を超える資金の調達が必須でしたが、決算説明時に取引銀行3行に対して詳細なビジネスモデルや収益モデルを提示して当該物件取得の必要性を詳細に説明しました」

その結果、3行の協調融資で年商の1.5倍となる約6億円の資金を調達。無事に物件を取得できたといいます。

「金融機関の担当者からは成長企業を支援したいという声をよく聞きますが、投資額が大きくなるほど審査は厳しくなるもの。だから、支援するには顧客企業のことを把握しなければなりません、1人で何十社も抱えている担当者は個々の詳細まで調べる時間がないのが実情です。つまり、企業が融資を得るためには、自らが対話と書面の双方で、自社の強みやビジネスモデル、事業計画の情報を開示していくことが重要なのです」

石田氏は、今後も多くの企業が持続的に成長していけるよう財務支援に力を入れていくと結んでいます。

永続的な供給が困難なものほど 資産価値が維持できる

第2部では、宮沢が「希少性を資産に変える未来を拓く財務戦略」をテーマに講演しました。弊社では、「1社でも多くの100年企業を創出する」という想いのもとで「100年企業戦略」を掲げ、お客様の企業価値と事業継続性の向上に努めています。

「100年企業戦略の中核となるのが『リスクに備えた



強い財務戦略』です。VUCA時代のリスク管理で最も大切なのは『本業に連動しない収益が得られ、かつ売却可能な資産を持つこと』であり、その手段として貸事務所業が挙げられます。大手調査機関のデータによると、創業100年を超える企業で最も多い業種は貸事務所業です。それも、創業時から貸事務所業をしているのではなく、本業の傍らに始めたにもかかわらず、月日を経るうちに主業になったというケースが多い。それだけ貸事務所業の事業継続性は突出しているといえます」

かつて、不動産は現金や国債に比べて安全性が低いといわれてきました。しかし、バブル崩壊やリーマン・ショックの際に現金や国債が大量に発行された結果、需給バランスが崩れて逆転したと宮沢は話します。

「株数も国際的に見るとどんどん増加しています。そのような状況下では永続的な供給が困難なもの、つまり希少性の高い資産ほど価値が維持できます。それが不動産であり、特に東京都心部の商業地は価値が高い。住宅地で囲まれているため拡大が難しく、供給に限りがあるからです。ただ、大手デベロッパーによる大規模再開発でビル的大型化が進んだ結果、10億円以下の小規模ビルは価値が下がり淘汰されています。つまり、需給バランスや市場競争における賃料変動が小さい都心の中規模以上のオフィスビルが希少性の高い資産といえます」

規模、立地、グレードが端的に表される希少性の指標の1つが賃料坪単価です。実際、東京都心5区（港区、千代田区、中央区、渋谷区、新宿区）の地価公示価格は2001年の約2.3倍に上昇し、オフィスの賃料はビルの規模が大きいほど坪単価も上昇率が高くなっています。

しかし、中規模ビルでも価格は数十億を下りません。そこで物件を一棟で仕入れ、フロアまたは部屋ごとに分譲したのが弊社の「区分所有オフィス」です。『VORT』ブランドとして展開する区分所有オフィスの物件は、2024年12月末現在で199棟に上ります。また、銀座の『GINZA SIX』のような従来は不動産投資のプロしか購入できないハイグレードビルのオフィスを小口化して投資を可能にした「Vシェア」や、2024年に長野県の軽井沢町に竣工した共同所有ヴィラなど、弊社の事業を紹介したうえで、宮沢は次のように述べています。

「近年、東京都心部の不動産は価格上昇のスピードが加速しています。トランプ政権の経済政策によって株価や為替に大きな影響が出ると予測される中、不動産を持つ者と持たない者とは資産における差が大きく開く可能性が非常に高い。企業防衛という視点からも、不動産投資を検討していただければと思います」

TOKYO 街 COLORS

VORTのある街

普段は東京のさまざまな街の魅力をお届けするこのコーナー、今回は東京を飛び出して、誰もが知る観光地、軽井沢をご紹介します。外国人や著名人の避暑地として発展し、現在は国内外から年間800万を超える人々が訪れる人気スポットとなっています。

さびれた宿場町を
外国人が避暑地に再生

長野県の東端、日本百名山の一つ「浅間山」の麓に広がる軽井沢町は、標高900～1,000mの高原にあります。真夏でも1日の平均気温は20℃前後と冷涼な気候で、日本有数の避暑地として親しまれています。

軽井沢が避暑地として有名になったのは明治時代のこと。群馬県との境にある「碓氷峠」は古くから交通の要衝で、江戸時代には五街道の一つ「中山道」が整備されました。軽井沢エリアには街道に沿って軽井沢宿、沓掛宿、追分宿という3つの宿場町が置かれ、旅人の往来でにぎわったといわれます。しかし明治に入って鉄道が開通し、宿場制度が廃止されると軽井沢宿は衰微。そこに訪れたのが、カナダ生まれの宣教師アレキサンダー・クロフト・ショーでした。

美しい風景に澄みわたる空気。「屋根のない病院」とたたえるほど軽井沢に魅了されたショーは、1888（明治21）年に自身の別荘を建てました。これが軽井沢初の別荘であり、ショーの紹介によってほかの在日外国人も次々と別荘を建て始めます。折しも軽井沢宿があった場所に軽井沢駅ができたこともあって、駅北側を中心に町は急速に発展。大正期には華族や政財界人といった日本の要人の別荘や西洋式ホテルも立ち並びリゾートとして知られるようになりました。

この一帯は現在「旧軽井沢」と呼ばれており、今も随所に往時の名残をとどめています。ショーの別荘も、彼が創設した教会「軽井沢ショー記念礼拝堂」の敷

地内に移築・復元、「ショーハウス記念館」として公開されています。また、国の重要文化財に指定されている西洋式の「旧三笠ホテル」は、1906（明治39）年に開業し現在は営業を終えているものの、「軽井沢の鹿鳴館」とうたわれた優美なたたずまいを見ることができます（改修のため2025年秋頃まで休館）。

軽井沢初の西洋式ホテルとして名高いのが「万平ホテル」です。江戸時代から続く旅籠を改装して1894（明治27）年に開業して以降、作家の堀辰雄や三島由紀夫ら多くの著名人が訪れています。特にミュージシャンのジョン・レノンが愛したことは有名で、彼が弾いたピアノが今も残されています。

自然に囲まれた環境下で
多彩なスポーツ文化が醸成

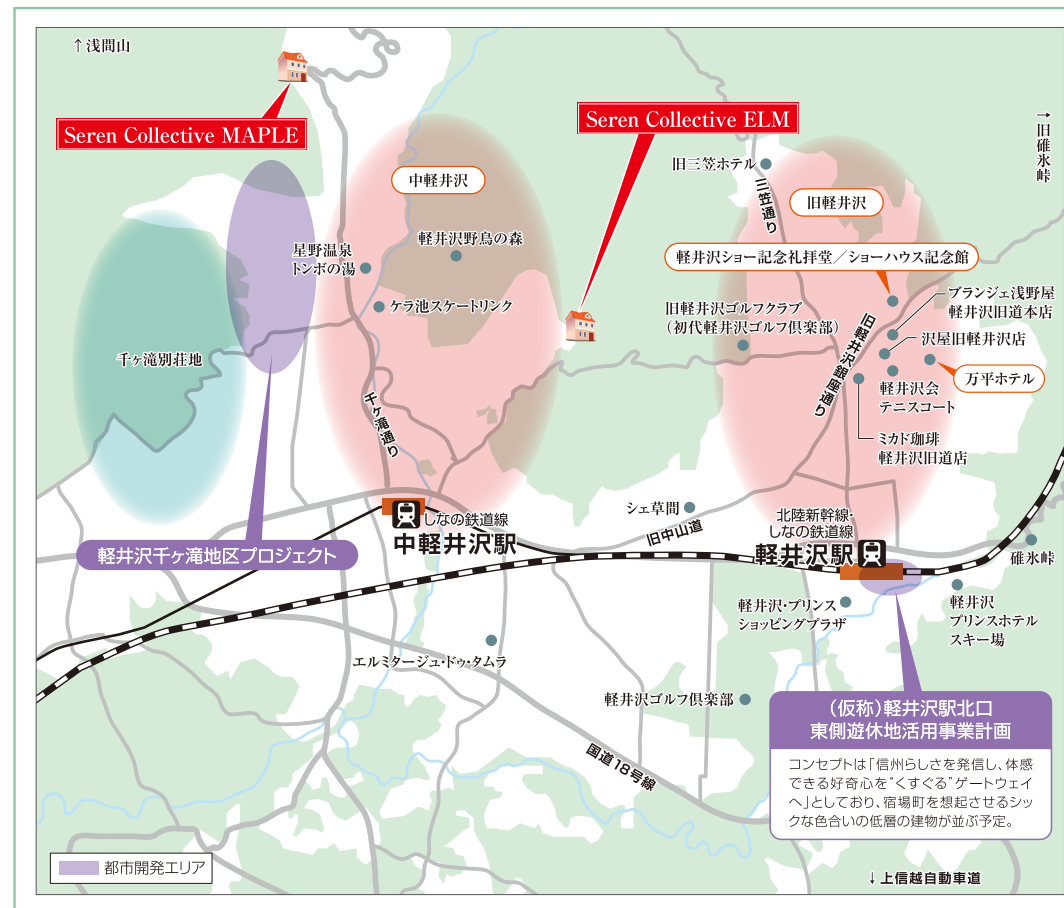
自然豊かな軽井沢に集う外国人によって、さまざまなスポーツ文化がもたらされました。まず1894（明治27）年にテニスコートが誕生。その歴史を受け継ぐ「軽井沢会テニスコート」は、1957（昭和32）年に現在の上皇ご夫妻が出会われた場として知られます。

大正期に入ると外国人と日本人の間でゴルフ場を造ろうという声が高まります。そこで1922（大正11）年に全9ホール「軽井沢ゴルフ倶楽部」が完成。その後会員の増加に伴い、昭和初期に軽井沢駅南側に改めて18ホールの「軽井沢ゴルフ倶楽部」が設けられました。元の軽井沢ゴルフ倶楽部は戦後「旧軽井沢ゴルフクラブ」に改組され、両施設とも現存し名門として高い格式を誇っています。このほか、近くには乗馬やサ

軽井沢



（左から）避暑地軽井沢開発の父が創設した「軽井沢ショー記念礼拝堂」、創業100年超の「万平ホテル」と、連日観光客でにぎわう「旧軽井沢」、浅間山を背に広がる「中軽井沢」エリア

軽井沢エリアで展開する
ボルテックスの別荘事業

Seren Collective MAPLE
リビング、サウナなど多様なスペースで豊かな時間を（2023年11月撮影）



Seren Collective ELM
円弧状の窓の外は滝の風景や自然のパノラマが広がる（2024年3月撮影）

イクリングなどの施設も多く、エコツーリズムが楽しめる町としても人気です。

一方、沓掛宿があった「中軽井沢」エリアの開発は、上流階級の避暑地だった軽井沢の門戸を広げました。1918（大正7）年に現在の西武グループの前身にあたる箱根土地によって造成された「千ヶ滝別荘地」がその先駆けで、当時としては斬新な区画分譲を採用して別荘文化を身近なものにしました。また、1915（大正4）年に開湯した「星野温泉」は、国内外に宿泊施設を有する星野リゾートの創業地。北原白秋や与謝野晶子ら文人墨客を癒したという温泉は、立ち寄り湯「星野温泉 トンボの湯」でも楽しむことができます。

次世代リゾートを目指した
再開発に期待が集まる

戦後、国際親善文化観光都市に指定された軽井沢は、冬の観光客誘致にも力を入れ始め、町内にはスケートリンクが設置されました。「軽井沢野鳥の森」に隣接する「ケラ池スケートリンク」もその一つです。また、旧軽井沢の商店街「旧軽井沢銀座通り」とその周辺にはベーカリー「ブランジェ浅野屋（軽井沢旧道本店）」やコーヒーショップ「ミカド珈琲（軽井沢旧道店、東京から出店）」、ジャムを販売する「沢屋（旧軽井沢店）」などが出店。今では軽井沢を代表する店として親しまれています。

1990年代に入ると上信越自動車道の

開通や北陸新幹線の開業に伴い、軽井沢駅南側に「軽井沢・プリンスショッピングプラザ」がオープン。約26万㎡の敷地に約240店舗が軒を連ねるショッピングモールで、近くに「軽井沢プリンスホテルスキー場」もあることからたくさんの観光客が訪れています。一方で、作家・水上勉の別荘を改築したフランス料理店「エルミタージュ・ドゥ・タムラ」やフランス自然料理の店「シェ草間」など、軽井沢ならではの木立にたたずむ一軒家レストランを目当てに通う人も多いようです。

国内有数のリゾートとして成熟した軽井沢ですが、新たな開発計画も進んでいます。軽井沢駅の北口では、使われなくなった旧信越本線の線路跡地を活用した「（仮称）軽井沢駅北口東側遊休地活用事業計画」が進行中。温浴施設や宿泊施設、飲食店等からなる商業施設で、2026年春の開業を予定しています。一方、千ヶ滝別荘地の中心地では「軽井沢千ヶ滝地区プロジェクト」が発足。次世代のリゾートを見据えた大規模な再開発に期待が集まります。

そして、こうした進化を続ける軽井沢に2024年、ボルテックスの「Seren Collective」が誕生しました。1棟を複数人で共有するタイムシェア型の別荘として展開しています。第一線で活躍する建築家が設計した大自然と調和するラグジュアリーな空間には、ここでしか味わえない上質な時間が流れています。

Seren Collective の
お問い合わせはこちら



0120-948-827



ビッグデータでみる都市・不動産市場の未来

11-3. ビッグデータでみる「不動産市場」の未来①

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

人口減少・高齢化はどのようなことをもたらすのでしょうか。有名な「アセットメルトダウン」という仮説があります。ハーバード大学のグレゴリー・マンキュー氏の『The Baby Boom, The Baby Bust, And The Housing Market』という論文では、「子供が生まれなくなることによって、米国の住宅価格は半分ほどになってしまう」という予測を立てました。

実際は、移民政策などが強化され、サブプライム問題も起こり、低所得者が家を買えるような金融商品の開発などを通じた住宅需要がつけられたことから、予測どおりにはなりません。これに関する日本とアメリカの比較研究を、私と東京大学教授の渡辺努氏で行っています。

相続件数の増加によって 住宅の売却が増える影響

これまでの研究は、住宅需要に注目してきましたが、ビッグデータによって異なる構造も捉えられるようになりました。私の研究室では、民間企業と連携して2000年以降の不動産登記のビッグデータを使った研究を進めています。登記情報の中には、登記原因データとして、売買や交換、競売のほか、相続が含まれます。高齢化の進行で死亡者数も増えていきますので、相続件数は日本全体で増えています。

私たちは、相続が起きてから売買までの期間に注目しました。相続・登記を受けた方が住宅にそのまま住み続けることもあります。相続・登記を受けて売却をするケースも増えており、その速度を測ろうということです。

データを分析すると、おおそ700日から800日で約80%が販売を済ませています。その分布状況を見ると、100日から200日ほどでほとんどの取引が終わっていました。

相続が起きているエリアの分布を見ると、高齢化率の高いエリアと相続件数が多いエリアは、必ずしも一致していません。東京では、高齢化率は東側が相対的に高いのですが、相続が起きている件数は西側が圧倒的に多くなっています。

また、近年は相続件数が増加傾向にあることがわかります。さらに、相続を通じて売却される件数も増加していました。これは住宅の供給圧力となります。相続経由での供給が多いエリアでは、一般的な均衡価格よりも安い価格で住宅が売られていることが明らかになってきました。

通常の持ち家の売却では、住み換えを考えている場合、売り手は、「下限より高く売ろう」「下限を下回ったら売るのをやめよう」という行動に出ます。

しかし、相続の場合は棚ぼた的に住宅を取得するので、「高く売る」より「早く売りたい」という動機のほうが強くなりま

す。売却によってキャピタルゲインが生じる場合、相続税と相続できる制度もあるので、売却のスピードが重視され、相続人の間で分配を早くしたいという動機が働くのです。

アメリカで2008年にリーマン・ショックが起きて、サブプライム・ローンが焦げついたときに、ディスカウントして早く売るという現象が起きました。それに近い現象が、相続を経由して売買に出てくる物件が多いエリアで起こっていることが、ビッグデータをみるとわかります。

人口減少の影響を移民と 海外資金の流入でカバー

高齢化が進む中で「住宅価格が暴落する」というアセットメルトダウン仮説を日本のケースに当てはめると、経路は違いますが、高齢化によって価格が押し下げられることがわかりました。

各国でも同じような事象がみられることを私たちの研究で示し、2015年に日本経済新聞の経済教室に掲載されました。その1週間後には、シンガポールの経済紙「ビジネスタイムズ」にも記事が掲載され、「シンガポールでも、2040年までに住宅価格が30%ぐらい下がる」という予測が紹介されました。これに対して、さまざまな意見がありました。

予測どおりにはならないとする主張の中心は、「もし住宅の価格が下がれば海外からの移民が増えてシンガポールの住宅市場を支えるだろうし、海外からの資金がシンガポールに入ってきて住宅価格の暴落が起こらない」との見方です。

移民は、アメリカでも増えていくと予測されています。総人口は2014年の3.19億人から2060年には4.17億人に増加し、その結果3,800万人分の住宅が必要になると予想されています。同時に、6,400万人の移民によって住宅市場が圧迫されるといわれます。移民によって住宅価格と賃料が上昇したという研究結果を、2013年と2017年にマサチューセッツ工科大学のアルバート・サイツ氏が出しています。

この研究をもう少し細かくみると、地域所得の高低や移民の教育水準によって、住宅の賃料や価格の上昇が異なっていました。地域所得が高いエリア、教育水準が高いエリアで、賃料や価格が大きく上昇していました。逆に、「中規模の都市では、低所得者の移民によって地元の人々が逃げていくことや、キャピタルフライト（資本逃避）も起きているが、ハイススキル（高い能力）の移民では、そのような現象は起こらない」という研究もあります。（以下略）

<https://100years-company.jp/column/article-000643/>



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 47



ダイバーシティを知る

5選

まずは職場のアンコンシャス・バイアスの解消から

日本は企業や社会全体のダイバーシティ（多様性）への取り組みにおいて、世界から大きく後れをとっている。例えば、世界経済フォーラムが毎年発表する、女性活躍の指標ともなるジェンダー・ギャップ指数は、2024年の日本は146カ国中、118位という状況だ。

年齢や性別、国籍、人種、教育、職歴、価値観など、属性が異なる人たちが集まるダイバーシティの一番のメリットは、互いが持つ「常識」が刺激されてイノベーションをもたらす、企業の中長期的な成長につながることにある。しかしながら、日本には多様性の高いチームの運営ノウハウが定着しておらず、時に対立や衝突、分断の火種となる極めて扱いの難しい問題でもある。

本書はその難しい問題について、ジェンダー平等（女性活躍、男女の育児・介護と仕事の両立）、性的少数者（LGBTQ+）、障がい者、シニア社員、外国人材まで、企業で必要とされるテーマを体系的に網羅している。著者は大手企業の人事本部に所属してダイバーシティの推進担当を務める傍ら、ダイバーシティ推進コンサルタントとして対外的にも活躍。豊富な現場経験をもとにした平易な解説で、ダイバーシティに問題意識を持ち始めた人の入門書となる。

経営者が考え方をアップデートさせ多様性推進を強引に進めても社風や社員の意識は一朝一夕には変わらず、軋轢を生むだけになる。多様性の推進は、働き方改革や長時間労働の防止にもつながることであり、焦らずにコツコツと進めることが重要だと著者は教える。

その手始めに、社内のアンコンシャス・バイアスの解消から取り組むことを奨める。アンコンシャス・バイアスとは、「自分では気がついていない、ものの見方や捉え方の歪みや隔たり」のことで、誰もが持つもの。例えば、育児休職から復帰した女性に対し、本人の要望を確認せず、子供が小さいうちは大変だろうからと、負担の少ない簡単な業務のみ与えることは職場でのアンコンシャス・バイアスの典型になる。「一般的にはこうだ」「過

去はこうだった」という基準をすべての人に勝手にあてはめていては職場の多様性は実現しない。本書ではこうした無意識の偏見に気づかせ、それを改善させるためのポイントが紹介される。

また、育児休暇・介護休暇にまつわる職場の課題や、女性管理職の登用を巡る問題、性的少数者への支援体制の構築、障がい者雇用をスムーズに進める職場体制、シニアや外国人材のサポート体制の構築など、すべての人が自分らしく働ける職場づくりが語られる。

このほか、ダイバーシティを促進するための法制度や公的な支援制度に加え「定年後を見据えたベテラン従業員との面談チェックシート」などの資料も紹介されている。最終章に置かれた「職場からのFAQ」では、「女性ばかりが優遇されている」「男性の育児休暇取得と昇進や昇格への影響」「トランスジェンダーのトイレ使用」など、現場から出がちな不満や不安への対応法がまとめられていて、実務的に役に立つ。



①『超実践！ 今日からできる
職場の多様性活用ハンドブック』
前田 京子 著／日本能率協会マネジメントセンター／
2,530円（税込）

●そのほかのおすすめ書籍

「女性活躍は逆差別だ」など職場に出てきがちな不満に答える
②『ダイバーシティ・女性活躍はなぜ進まない？
組織の成長を阻む性別ガチャ克服法』

羽生 祥子 著／日経BP／1,980円（税込）

多様化する世界に適応する Google の製品開発方法を紹介

③『Google 流 ダイバーシティ&インクルージョン
インクルーシブな製品開発のための方法と実践』
アニー・ジャン＝パティスト 著／ビー・エヌ・エス／2,860円（税込）

どのような取り組みがインクルージョン認識を高めるのかを解説

④『インクルージョン・マネジメント 個と多様性が活きる組織』
船越 多枝 著／白桃書房／3,300円（税込）

日本企業の女性活躍施策やダイバーシティ施策の問題点を語る

⑤『図解！ダイバーシティの教科書』
木下 明子 著／プレジデント社／1,870円（税込）

オフィス移転や東京の拠点新設に自社オフィス・店舗という選択肢を！

Vortex

今月の
注目物件

VORT南青山Ⅲ

最先端のトレンドに彩られた南青山に立つ
開放感あふれるスタイリッシュなオフィスビル



(2021年1月撮影)



1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。



■名称/VORT南青山Ⅲ●所在地/東京都港区南青山三丁目8番14号●構造/鉄骨造陸屋根5階建●用途地域/第二種住居地域●敷地面積/345.13㎡(104.40坪)●延床面積/861.13㎡(260.49坪)●土地権利/所有権●総区画数/5区画(事務所:3区画 店舗:2区画)●販売区画数/3区画(事務所:1区画 店舗:2区画)●専有面積/134.85㎡(40.79坪)～192.78㎡(58.31坪)●築年月/2021年1月 新耐震基準適合●施工/㈱ナカノフード建設●管理/〔全部委託〕〔巡回〕㈱ユニテックスから変更予定●管理費 80,641円～115,283円(月額)●修繕積立金 88,462円～126,464円(月額)●3～5階コスト/ルーフバルコニー使用料 2,420円～4,290円(税込み、月額)●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/空室あり●引渡し/相談●取引態様/売主

アクセス

- *銀座線「外苑前」駅まで徒歩7分
- *銀座線・千代田線・半蔵門線「表参道」駅まで徒歩8分

Vortex

今月の
注目物件

Seren Collective MAPLE

タイムシェア別荘

タイムシェアという形の別荘ライフ
日本有数の別荘地・軽井沢に憩う



(2023年11月撮影)

アピールポイント

日本有数の別荘地、軽井沢の千ヶ滝に立地する本物件。気鋭の建築家、川添善行氏設計の大きな屋根と開放的なリビングが特徴の別荘を、タイムシェアという形でご利用いただけます。オフタイムに豊かな自然の中で過ごすひとときを満喫するだけでなく、社員の研修やワーケーションの場として、また福利厚生施設としての利用も可能。さらに資産運用の選択肢にもなります。多様な使い方ができる「Seren Collective MAPLE」をぜひご検討ください。



暖炉のあるリビング (2023年11月撮影)

アクセス

- *しなの鉄道「中軽井沢」駅まで車で約10分

※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2025年3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: 2025年4月9日

Vortex

実需販売物件のご案内

大規模再開発が今後も続く、浜松町から三田に至る都心の注目エリア！
新幹線や羽田空港へのアクセスも良好な立地
大小の企業が集まる地域に立つ2つの築浅ビル



(2024年12月撮影)

基準階
2階・4～8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。



専有・賃貸面積
243.68㎡(73.71坪)



アクセス

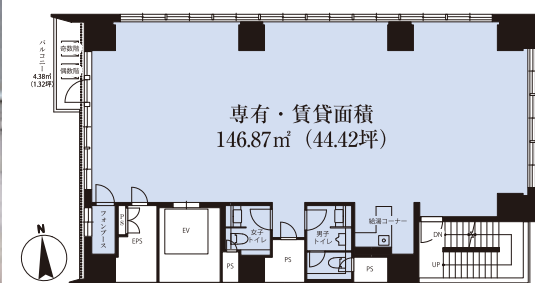
- *大江戸線・浅草線「大門」駅まで徒歩1分
- *JR各線「浜松町」駅まで徒歩4分
- *東京モノレール「浜松町」駅まで徒歩8分
- *三田線「御成門」駅まで徒歩9分
- *三田線「芝公園」駅まで徒歩10分



(2025年1月撮影)

基準階
5～8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。



専有・賃貸面積
146.87㎡(44.42坪)



アクセス

- *三田線・浅草線「三田」駅まで徒歩4分
- *JR各線「田町」駅まで徒歩6分

■名称/VORT三田Ⅱ●所在地/東京都港区芝五丁目25番1号●構造/鉄筋コンクリート造陸屋根9階建●用途地域/商業地域●敷地面積/233.40㎡(70.60坪)●延床面積/1,499.43㎡(453.57坪)●土地権利/所有権●総区画数/9区画(事務所:8区画 店舗:1区画)●販売区画数/3区画(事務所:3区画)●基準階(5～8階)専有面積/146.87㎡(44.42坪)●築年月/2023年7月 新耐震基準適合●施工/中川企画建設㈱●管理/〔全部委託〕〔巡回〕エムズワン(株)から変更予定●基準階(5～8階)管理費 78,429円(月額)●基準階(5～8階)修繕積立金 72,114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2025年3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: 2025年4月9日



福利厚生施設としても利用可能！ 『Seren Collective MAPLE』で 2025年度新卒内定者研修を実施

弊社は2024年12月10日・12日・13日の3回に分け、2025年度新卒内定者に向けて研修を行いました。会場は、日本有数のリゾートとして多くの別荘が立ち並ぶ軽井沢にたつむ弊社の高級別荘『Seren Collective MAPLE』。研修は、別荘概要やこだわりポイントのレクチャー、質疑応答のほか、内定者同士でのランチづくり、グループワークなど盛りだくさんの内容でした。

グループワークでは、「自分がこの別荘を販売するとしたら」をテーマに、軽井沢の概要や別荘の特徴、お客様にお伝えすべきポイントについて、アイデア出しを行いました。『Seren Collective MAPLE』に実際に赴き、その場で体感したからこそ、個性的で斬新なアイデアもたくさん生まれ、活気あふれる研修となりました。

また、2月7日には本社にてプレゼンテーション大会を実施。研修から発表までの2カ月間、内定者たちは現地研修の不参加者も含め連絡を取り合い、内容を練ってきました。発表当日は、社員がお客様役となり、資料の見やすさ、話すスピードや声の大きさ、発表内容のわかりやすさなどを評価し、投票とフィードバックを行いました。個性豊かなプレゼンテーションに社員からも大きな拍手が送られました。終了後の休憩時間には、社員に熱心にアドバイスを求める姿も！入社後の活躍を楽しみにしています。

＊

就職先を確定する際に重要な決め手となった項目とし



本社で行われたプレゼンテーション大会

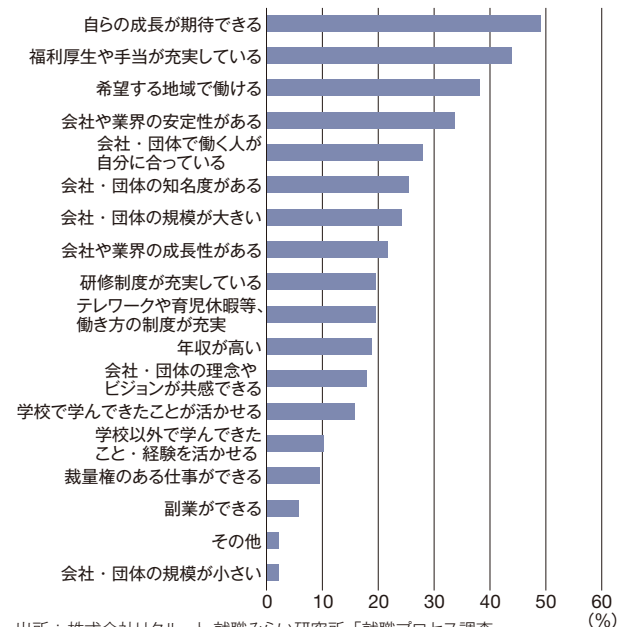


内定者研修でのグループワークの様子

て、「福利厚生」は上位にランクインしています（下記グラフを参照）。実際に、弊社の2024年度新卒内定者の内定式後の辞退率は8.3%でしたが、『Seren Collective MAPLE』で研修を実施した2025年度新卒内定者は、内定式後の辞退者が0名（辞退率0%）でした。

『Seren Collective MAPLE』は、ワーケーション、研修などを行う福利厚生施設としてもご活用いただけます。本誌12ページでも物件の詳細をご紹介しますので、ぜひご覧ください。

【新卒採用】就職先を確定する際の決め手になった項目



出所：株式会社リクルート 就職みらい研究所「就職プロセス調査（2025年卒）2024年12月1日時点内定状況」を基に弊社作成

『Seren Collective』公式サイト

<https://www.serencollective.com/>

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

公式サイト

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

2025年3月24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」「OFFICE RESEARCH」「Seren Collective」「VORT SPACE」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2025年3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。※P8-9 写真提供：PIXTA



Facebook



X (旧Twitter)