

“ヒラメキ”からはじまる
企業ストーリー

東京一極集中時代の100年企業戦略を提案する【株】ボルテックス

文 牛久保洋次

Text by Yoji Ushikubo

【未常識】今は常識ではない、でも未来に常識となる事…これは私が作った造語です。

日本の総人口は2008年をピークに減少の一途を辿っています。国内企業の多くが東京に本社を置いている昨今、人口が減少していくにつれ、東京にヒト・モノ・カネが集まる構造が出来上がっています。東京都内の商業地域においては、多少の価格変動はあっても、他のエリアに比べて地価が下がりにくく、むしろ供給量がほとんどない現状を鑑みるとまだまだ上昇する事も考えられます。

今回は「100年企業を創出するために」という想いのもと、「区分所有オフィス[®]」を活用した不動産戦略で企業価値と事業継続性の向上に貢献している株式会社ボルテックス（以下ボルテックス）をご紹介します。

2020年、新型コロナウイルスという未知なるウイルスの出現により、私たちの生活は大きな変化を強いられました。企業経営においても、今までの当たり前が通用しなくなり、会社を長く存続させていくためには、変化に富み、より多くの事業の柱を構築する必要性に迫られています。

そういった背景を踏まえ、本業以外の安定した収益を生み出す術として、都心の不動産を購入することはとても理にかなった選択と言えるでしょう。しかし、都心で中規模以上の一棟ビルを購入しようとすると数十億〜百億円はかかってしまいます。

そこでボルテックスが提案しているのは予算を

5億円とするなら、20坪の土地に建つ小規模ペンシルビルを一棟所有するのではなく、20坪の土地持分を有する1フロアを区分所有するという方法です。一棟小規模ビルに比べ、ハイグレードな物件を購入できるうえに「一棟」を「1フロア」へと分譲することによって生まれるさまざまなメリットを享受することができま

- ①収益性…需給がタイトな中規模ビルは市場競争による賃料下落が起きにくいいため高い賃料を長期間維持しやすい
- ②安定性…管理組合を組成し、長期運用計画に基づき運用することで突発的な修繕コストを平準化できる
- ③土地の価値…一定規模以上の土地は、開発用途が多岐にわたり価値が高いため、市場において高値で取引される
- ④流動性…一棟ビルを小口化することで、高い流動性を誇る独自のマーケットが形成される

50年、100年という長い時間軸で事業を継続するための安定的収入源として、都心の不動産を有効活用してみたいかがでしょうか。

※「区分所有オフィス[®]」をさらに小口化した不動産小口化商品「Vシェア[™]」もあります。
※「区分所有オフィス」と「Vシェア」は株式会社ボルテックスの登録商標です。

【会社URL（株式会社ボルテックス）】
<https://www.vortex-net.com/>



Profile

慶應義塾大学商学部 卒業
株式会社友アンド愛（レコードレンタルビジネスの開発者）を創業し、代表取締役就任。約700店舗をFC展開する。株式会社ビザカリフォルニアを創業し、代表取締役就任。約400店舗をFC展開する。日本CDビデオレンタル商業組合 初代理事長（社）ニュービジネス協議会 理事等を歴任。
現在、株式会社いかしい隊長、その他顧問数社。