

Vortex MAGAZINE

V-VALUE

9 | Vol. 111
September 2025

Owner Interview

「タイミング」と 「人の縁」を大事に 北陸有数の 企業へ成長

株式会社アルプ
代表取締役会長
古賀 克己様

Special Contents

父が築き上げた 「家業」のDNAが 快進撃を支える

株式会社エアウィーヴ
代表取締役会長兼社長
高岡 本州氏

連載 長寿企業 永続の法則

「正しい商売」を貫き、 社員全員が思いやり合いながら 日々の困難に立ち向かい続ける

株式会社ホテルかずさや
代表取締役社長
工藤 哲夫氏

100年企業戦略のボルテックス

Vortex





Owner Interview

株式会社 アルプ 代表取締役会長 古賀 克己 様

石川県金沢市に本社を構える株式会社アルプ。1974年の創業以来、臨床検査事業を核に調剤薬局、食品・環境衛生検査へと事業を多角化し、北陸の医療と健康を支え続けています。その礎を築いたのが、代表取締役会長の古賀克己様です。縁もゆかりもなかった金沢の地で裸一貫から事業を興し、北陸有数の企業グループへと育て上げた、その歩みと経営の要諦を聞きました。

「タイミング」と「人の縁」を大事に 北陸有数の企業へ成長

血液や尿などヒトの体から採取された検体を科学的に分析し、病気の診断や健康状態の評価などに活用する臨床検査。私たちの健康を陰で支えるその分野の、北陸地方を代表する企業がアルプです。

1974年の創業以来、北陸3県をはじめ新潟、群馬など7県に拠点を広げ、各地域の医療に欠かせない存在となっています。臨床検査事業のみならず、調剤薬局事業「アルプ薬局」は北陸に52店舗を展開。さらに、臨床検査のノウハウを生かした食品環境衛生検査事業も展開し、食の安心と安全も守り続けています。

このアルプを一代で築き上げたのが、古賀会長です。その人生の道のりは、決して平坦ではありません。経済的な事情から大学進学を断念。高校卒業後に生まれ育った福岡から福井に渡り、鉱山で10年働きました。その後、自らのキャリアを変えようと飛び込んだのが、福井県内の臨床検査会社でした。

「当時、臨床検査は米国から日本に入ってきたばかりの最新技術でした。医療界における画期的な手法で、日本でも必ず発展するはずだ、と確信しました」



臨床検査は「精確」「迅速」「丁寧」を合言葉に技術の研鑽を惜しまない

臨床検査の技術を広めるべく、5年勤めた後に独立を決意。「創業するなら北陸の首都・金沢で」と、「北陸医学臨床検査センター」(後のアルプ)を創業しました。

地縁も人脈もない金沢で、まったくのゼロからのスタート。自らハンドルを握って石川県内を走り回り、病院の看板を見つけては飛び込み営業をかける日々が続きます。

「文字どおりローラー作戦で1日30件、1年間で石川県内のすべての病院を回りました。当時は若くてエネルギーがありましたからね(笑)」

その努力のかいもあり、臨床検査の有用性が石川県内の医療機関に徐々に浸透。古賀会長の下に検査の依頼が着実に舞い込んでくるようになりました。

「最初にある病院からいただいた依頼が、検便の検査でした。その検便の検体を背広の内ポケットにしまって大事に持ち帰ったのを、今ではっきりと覚えています」

若き留学生との出会いから始まった 金沢と中国・大連の交流

古賀会長の精力的な活動は、ビジネスの領域にとどまりません。ライフワークとして、20年以上にわたり中国、とくに大連市との文化・経済交流に心血を注いでいる

ます。そのきっかけは、1組の若い中国人夫婦との出会いでした。

「ご夫婦ともに、医学の博士号取得のために日本の大学に留学していました。ひょんなことから知り合い、家族ぐるみで付き合うようになったんです」

日本での住まいや仕事を用意したり、国に帰化の申し込みをしたりと、わが子のように中国人夫婦の生活をサポートした古賀会長。その2人からのお礼で故郷の大連に招待されたのを機に、草の根での日中友好活動が始まりました。今日では、大連市と北陸の大学、企業、自治体などの連携協定の数は実に60を超えます。古賀会長自身も、金沢市と大連市の友好交流都市協定の締結に尽力しました。

その金沢と大連とを結ぶ交流の一つが「教育」です。当時、大連大学で日本語を教える教員には日本に来たことのない教員が少なくなかったことから、古賀会長は彼らを日本に招待し、日本の文化を学ぶ交流プログラムを立ち上げ、彼らが滞在する住まいも自ら提供しました。

「これまでに130人ほどの先生が来日し、金沢で茶道や華道などの日本文化を体験しています。日本語を教える先生が日本を好きになれば、その生徒たちも日本を好きになる。未来への投資だと思って取り組んでいます」

タイミングをつかむコツは 「人を大事にすること」

51年前、四軒長屋の一角で創業したアルプ。今日では臨床検査、調剤薬局、食品・環境衛生検査の3つのコア事業を確立。ほかにも不動産、建築、旅行代理業など多角的な事業を展開する北陸有数の企業グループへと発展を遂げました。中国・大連にも2つの法人を設立する

お客様ご紹介

株式会社 アルプ

代表取締役会長 古賀 克己 様

1939年福岡県生まれ。福岡県立三池工業高等学校を卒業後、単身福岡県に渡り、鉱山で10年間働く。その後、同県内の臨床検査会社勤務を経て1974年に「北陸医学臨床検査センター」を創業(2001年に「アルプ」に改称)。2000年10月より現職。石川県日中友好協会名誉会長、一般社団法人金沢経済同友会理事、大連大学をはじめ大連市内の各大学の客員教授も務める。金沢の地に根を下ろし、事業を続けることにはとりわけ強い思い入れを持つ。「金沢の『沢』は旧字体で『澤』。さんざいに四つの幸せと書く。平和・伝統・環境・人、の『四つの幸せ』がすべてそろった街なんです」

<https://www.alp-grp.jp/>

[所在地] 〒920-8217 石川県金沢市近岡町309番地

[事業内容] 臨床検査、食品・環境衛生、調剤薬局。グループ企業の事業として国際交流事業、不動産、建築、旅行代理業など

など、その事業領域は国内にとどまりません。しかし、古賀会長の目は、はるか先を見据えています。

「これからは人口減少で、黙っていても市場が縮小していきます。その中で、どう持続的な経営基盤を築いていくか。その答えが、世界三大都市の一つ、東京での事業展開です」

その経営戦略の一環に位置づけているのが、ボルテックスの「区分所有オフィス®」です。これまで東京都内に5棟を所有(うち1棟は売却)しています。

「売りたいときにすぐ動いて売却を手配してくれるなど、ボルテックスのフットワークのよさには信頼を置いています」

今年で86歳となった今もなお、創業時と変わらぬ情熱を持ってビジネスに、そして日中友好活動に奔走する古賀会長。ご自身の経営者人生を振り返りながら「タイミング」の重要性を繰り返し説きます。

「会社を立ち上げたのは、臨床検査の市場がこれから拡大しようとする時代でした。食品・環境衛生検査事業も、90年代のO157事件をきっかけに世間の食の安全への意識が高まる中で立ち上げたものです。何を始めるにもすべてタイミングがよかったんです」

そのタイミングをつかむコツは何か。そう尋ねると、古賀会長は「人を大事にすること」と即答します。

「人を大事にしない会社は長続きしません。会社は社長一人では動かせませんからね。そして、見返りを求めないこと。『尽くして求めず、尽くされて忘れず』の精神が大事ですね」

ご保有物件のご紹介

VORT 東京八重洲 maxim 9階 (中央区 区分所有オフィス)

DATA



[専有面積]	9階 311.99m ² (94.37坪)
[最寄り駅]	銀座線・東西線「日本橋」駅 徒歩2分 東西線「大手町」駅 徒歩2分 JR各線「東京」駅 徒歩3分 半蔵門線「三越前」駅 徒歩3分
	浅草線「日本橋」駅 徒歩6分 銀座線「三越前」駅 徒歩7分 丸ノ内線「東京」駅 徒歩9分 東西線「茅場町」駅 徒歩10分
	千代田線・三田線・丸ノ内線・半蔵門線 「大手町」駅 徒歩10分 総武線「新日本橋」駅 徒歩10分
[種類]	事務所、店舗
[構造]	鉄骨・鉄筋コンクリート造陸屋根 地下1階付き14階建
[総戸数]	15戸 (事務所9戸、店舗6戸)
[築年月]	2024年6月 新耐震基準適合
[敷地面積]	430.00m ² (130.07坪)
[延床面積]	5,039.85m ² (1,524.55坪)



父が築き上げた 「家業」のDNAが 快進撃を支える

株式会社エアウェイヴ
代表取締役会長兼社長

高岡 本州氏

寝具ブランドの「エアウェイヴ」。2007年の登場以来、独自素材による高い復元性と体圧分散機能が支持され、寝具市場にイノベーションをもたらしました。来年の「ミラノ・コルティナ2026冬季オリンピック」にも選手村に寝具を供給することが決まっています。成熟市場とされる寝具市場において、なぜ独自のポジションを確立できたのか。株式会社エアウェイヴ代表取締役会長兼社長の高岡本州氏に、そのプロセスと事業承継時の体験についてお話を聞きました。

「釣り糸」の製造技術から誕生したマットレス

エアウェイヴは、釣り糸や漁網などのプラスチック押出成形機械を製造する「中部化学機械製作所」が前身です。2004年、赤字が深刻化した同社の経営を、私は創業者である伯父から引き継ぎました。当時、同社では釣り糸を作る技術を生かして糸状のポリエチレン樹脂を絡めたクッション材を開発し、衝撃吸収材などとして売り込んでいました。しかし、価値を感じてもらはず安く買いたたかれ、赤字は膨らむ一方でした。

この状況を打開する糸口を模索し続ける中で、目をつけたのが「寝具」でした。当時、大手の寝具メーカーが販売していたマットレスはスプリングマットレスが主流。内部のバネが下から体を支える仕組みです。一方、当社のポリエチレン樹脂製のエアファイバー[®]はあらゆ



Profile たかおか もとくに

1960年名古屋市生まれ。名古屋大学工学部応用物理学科卒、慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了後、父が経営する日本高圧電気に入社。87年米スタンフォード大学大学院修士課程修了。98年日本高圧電気代表取締役社長（現在は取締役）に就任。2004年に伯父から中部化学機械製作所（現エアウェイヴ）の経営を引き継ぐ。2016年に起業家表彰制度「EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー 2016 ジャパン」2016日本代表。2025年からは「EY World Entrepreneur Of The Year 2025」世界大会の審査員に就任。

る方向から体を支えるので、体圧が均等に分散されます。「このクッション材でマットレスを作ったらスプリングマットレスに対抗できるのでは？」と考え、寝具市場への参入を決断しました。

マットレスは購入サイクルが約10年と長く、買い替え需要が生じにくい商品です。そこで、買い替えではなく「買い足し」のニーズを喚起しようと考え、2007年にマットレスの上に敷く薄手のマットレスパッドを開発。しかし、最初の4年間はまったく売れませんでした。

転機が訪れたのは2011年。フィギュアスケートの浅田真央選手を起用したテレビCMと、翌年のロンドンオリンピックのための文部科学省のマルチサポート事業に協力し、日本代表選手に寝具を提供したことでの「エアウェイヴ」の認知は一気に拡大しました。

加えて、それまで航空会社、ホテル・旅館などでの導入実績を一つずつ積み上げ、ブランドの価値を地道に高

めてきたことが奏功しました。工場の生産が追いつかないほどに注文が殺到し、2010年に3.6億円だった売上高（グループ連結）は2012年には54億円、さらに2014年には110億円にまでなりました。

海外進出の大失敗がヒット商品を生んだ

国内の寝具市場で順調に売上を伸ばし、自信を深めた私は、2014年に米国進出の足掛かりを得ようと模索を始め、2015年には米ニューヨークに直営店をオープン。念願の海外市場に打って出ました。ところが、結果は3年での事実上の撤退を余儀なくされ、20億円もの損失を抱えることに。米国人の嗜好や生活習慣に合った商品開発や売り方をせず「国内市场のように地道に実績を積んでいけば成功するだろう」と安易に考えていたのが敗因でした。

もう一つの敗因は、物流面にありました。大きなマットレスは輸送の際に半数以上が破損してしまい、返品される事態となつたのです。しかし、この苦い経験から「マットレスを3分割にする」という画期的なアイデアが生まれました。この「3分割マットレス」は当時の業界では非常識とされ、強い非難も受けました。ところが、結果として配送時の負担やコストが大きく下がり、EC時代にマッチした当社の主力商品へと成長したのです。

2025年4月にはロサンゼルスに出店し、海外に再進出しました。きっかけはオリンピック・パラリンピックへの寝具提供でした。2021年の東京大会、2024年のパリ大会では、オフィシャル寝具として選手村に計約34,000床を供給しました。機能面だけでなくリサイクル・リユースを徹底した姿勢がサステナビリティーの観点から海外でも評価されたのです。東京大会では、各国の代表選手が当社のマットレスを敷いた段ボール製のベッドに乗り、耐久性を証明する動画もSNSなどで話題となりました。

一度は諦めかけていた海外進出。前回の「けがの功名」から生まれた3分割マットレスに加え、前回の反省をふまえて米国市場向けに開発した新商品を用意し、再び世界に挑みます。

事業承継とは「顔を継ぐ」こと

私は1985年、24歳で父が創業した「日本高圧電気」に入社し、1998年に社長に就任しました。同社は高電圧用開閉器やヒューズなどの配電機器を電力会社や鉄道会社などに供給するBtoBメーカーです。

専門学校を出てたたき上げで会社を創業した父と、日

本のビジネススクールや米国留学で学んできた私は、経営方針をめぐって対立し、激しい口論を交わすことしばしば。しかし、ある時点から言い争いをするのは一切やめました。

きっかけは、ビジネススクールで師事した慶應義塾大学の奥村昭博名誉教授をアドバイザーとして招いたことです。奥村先生には第三者の目で経営の助言をいただき、私の悩みも聞いてもらいました。「納得がいかないかもしれないが、これは創業者である親父の性なんだ。一部だけを見て否定してはダメだよ」とアドバイスをいただいたのを覚えています。

また、その当時読んだ本に「相続とは『顔を継ぐ』ことだ」との一節がありました。相続の「相」は「人相」などと言うように「顔」を指します。事業承継も広い意味での相続だと考えると、事業承継もまた「顔を継ぐ」ことなのだ、と思い至りました。創業以来、各地の電力会社や鉄道会社と地道に信頼関係を築きながら堅実に経営を続けてきた父の顔を潰すようなことはしてはならない。そう自戒したのです。

事業承継には、さまざまな考え方があると思います。親とはまったく異なる経営方針を貫くのも決して間違いとは言いません。ただ、私の場合は家族の絆を犠牲にしてまで事業を続ける選択肢はありませんでした。

伯父から中部化学機械製作所を引き継いだときも、本当は赤字会社を潰して工場を更地にしたかった。でも、病床の伯父から「工場は残してくれ」と懇願され、会社を存続させるのが自らに与えられた宿命なのだと腹をくくりました。「成熟市場でなぜイノベーションを起こせたのですか」とよく聞かれるのですが、伯父が創った会社を存続させることができ第一であり、そのため活路を見いだしたのがたまたま寝具だっただけのことです。

事業承継をした経営者の方々も、同様に成熟市場においていかに経営を存続させていくべきか日々悩んでいることだと思います。ヒントは、これまで長い歴史を積み重ねてきた家業の中にあると思っています。

寝具とは、人々の日々の睡眠を支える「インフラ」だと私は捉えています。インフラ事業の要諦は、お客様との信頼関係を築き、地道に実績を積み重ねることに尽きます。私はそのことを、電力というインフラを支え続けてきた父から学び、今日のエアウェイヴの経営においても大切にしているのです。



長寿企業
永続の法則

13

・株式会社 ホテルかずさや

東京・日本橋で「心和む暖かいおもてなし」をモットーとした安全、清潔、快適なサービスを提供しているホテルかずさや。1891（明治24）年に開業し、時代の変化に合わせて旅館からビジネスホテルへと業態を変えてきました。社会情勢や景気変動の影響を受けやすい宿泊業界で、130余年にわたって暖簾を守り続ける秘訣はどこにあるのでしょうか。四代目代表の工藤哲夫氏にお話を伺いました。

二度の焼失に戦争、高度成長期とさまざまな変化に対応し続けて

ホテルかずさやは、1891年に「上総屋旅館」として開業しました。初代の工藤由郎は信州の丸子、現在の長野県上田市の出身です。明治時代の主力輸出商品だった絹製品のもととなる養蚕に関わり、蚕の卵を植え付けた蚕紙を養蚕農家へ販売する事業をしていました。おそらくは全国を回り、宿泊業に関心を持ったのでしょう。1887年に上京するも適当な物件がなく、二度目に上京した1891年に、営業中だった旅館の亭主から売却の話を持ちかけられて買い取りに応じました。丸子で築き上げた財産をすべて処分したと聞いています。そのとき由郎は27歳でしたから、相当な悟りだったと思います。

退路を断つて旅館の経営に取り組んだ初代でしたが、二度にわたって建物が焼失するという困難に直面しています。最初は開業から11年の1902年にもらい火で、二

「正しい商売」を貫き、 社員全員が 思いやり合いながら 日々の困難に立ち向かい続ける

代表取締役社長 工藤 哲夫氏

Profile くどう てつお

1953年東京生まれ。青山学院大学経営学部を卒業後、旅行代理店に入社。海外旅行の団体部門や企画を13年余りにわたり経験したのち、1989年に家業である株式会社上総屋旅館に入社。1993年に四代目代表となる。東京都ホテル旅館生活衛生同業組合・理事長、全国旅館ホテル生活衛生同業組合連合会・副会長。日本橋地域ルネッサンス100年計画委員会・理事、都市再生部会長兼観光部会長なども務める。2023年秋の叙勲で「旭日双光章」を受章。

<https://www.h-kazusaya.co.jp/>

度目は1923年9月の関東大震災によるものでした。

建物がなければ旅館は営業できませんから危機的状況ですが、いずれも翌年とスピーディに再建を成し遂げ、営業を再開しています。初代がどのような気持ちで取り組んだのかはわからないですが、宿泊業にかける強い思いと、困難に臆せず立ち向かう姿勢を持っていたのではないかと思っています。

この姿勢は、二代目以降も受け継がれていると感じます。二代目の誠一は太平洋戦争で3年にわたって休業を余儀なくされ、私の父である三代目の誠太郎は戦争に行って帰ってきてから経営に携わり、1950年代後半から1970年代前半の高度成長期を経験しています。

実は高度成長期は、旅館にとって逆風でした。なぜなら畳の部屋が複数ある旅館のスタイルは、お一人で宿泊されるビジネス利用のお客様が多い都心部の宿泊施設にはそぐわなくなっていましたのです。

そのため、かつては旅籠の一大集積地として栄えた日



HOTEL
KAZUSAYA
SINCE 1891, NIHONBASHI
TOKINO KANE ST.

本橋から旅館は急速に減っていました。多かったのが、貸ビル業への転身です。従業員を雇用して日々手間暇をかけるよりは、という気持ちになったのでしょう。

ところが三代目は、宿泊業として生き残ることを選びます。私が覚えているのは、「貸ビル業はどんな商売なのかわからない。宿屋のことはよくわかっているから、私は宿屋をやるしかない」という言葉です。でも、従来の旅館スタイルでの営業には限界を感じていたため、ビジネスホテルへの業態転換を決断しました。それが1980年のことです。

フルリニューアルにコロナ禍が直撃し、一時は事業譲渡も覚悟する

私はそのとき、すでに社会人となっていました。いつかは家業を継ぐのだろうという思いもあり、就職先には旅行代理店を選びました。実は三代目の父も、家業に入る前は別の会社で働いていましたので、外の世界を知るのは大切だと思いましたし、いろいろ見てみたいという気持ちもありました。実際、13年間余りお世話になる中で、海外を含めさまざまなホテルに宿泊したことは、非常に役立っていると感じています。

家業に入ったのは、1989年です。それからバブル崩壊を迎える、リーマンショックが起き、東日本大震災が発生と何度も危機がありました。いずれも乗り越えるのに苦労しましたが、桁違いに大変だったのが、2020年からのコロナ禍です。フルリニューアルと時期が重なったことも追い打ちをかけました。東京オリンピック・パラリンピックの開催が決まったこともあって、一大決心をして2018年に営業を休止し、旧施設をすべて解体して新たな建物を建てたんです。ところが、まもなく竣工するという2020年3月にオリンピックは延期が決まり、4月には緊急事態宣言が出されました。6月に竣工して7月に営業を開始しましたが、まだ世界中の動きが止まっている状況でした。

考えてみれば、全世界が動きを止めたのはおそらくそれまでになかったことで、影響の大きさは経験したことのないものでした。3年間は計画の10分の1くらいの売上しかなく、一時期は事業譲渡も真剣に検討したほどです。

とりわけ苦労したのは、銀行の融資です。新たな建物を建てるために借り入れたもので、コロナ禍真っ只中のリスクには応じてくれたのですが、当初予定していた長期借入金への切り替えがなかなか進みません。2023年になって回復の兆しが見え、2024年に上向いたことでようやく切り替えができましたが、胃の痛くなる日々で

した。

ただ、創業当初の建物焼失もそうですが、ずっと順風満帆ということはないわけです。とくに宿泊業は社会情勢や景気変動の影響を受けやすく、悠長に構えていてはやっていけません。望ましくない事態が起るのは当たり前と考えていますし、毎日が決断の連続です。「明けぬ夜はなし、止まぬ雨はなし」と言い聞かせて日々できることに取り組んできました。

「日本橋」ならではの粋な設えやサービスで、さらなる進化を

フルリニューアルに踏み切ったのは、時代のニーズに応える新たなホテルの姿とサービスのあり方を追求したいという思いがあったからです。

例えば、設えは「日本橋のホテル」を強く意識しました。客室の壁紙には、江戸時代の町人が編み出した染色のバリエーションである「四十八茶百鼠」を使い、さりげなく江戸小紋の柄を入れて落ち着き感と粋を表現しています。都心部では珍しい大浴場を設置し、レストランをあえて自社運営にしたのにも、創業精神である「心和む暖かいおもてなし」を込めています。好評をいただいている「和朝食」は旅館を出自とするホテルとして、あえてバイキングではなく定食スタイルとしています。効率だけを重視せず、いかにお客様に満足いただけるかを今後も考え続け、実践していきたいと考えています。

また、フルリニューアル以来実践しているのが、チームビルディングを目指した社内研修です。遊びながら思いやりとリーダーシップを高められる「アチーバス」というボードゲームに全員で取り組むことで、一人ひとりの能力や個性を最大限に發揮し、成果を上げられる組織づくりをしています。

「長寿企業の理由は何か」とよく聞かれますが、私は社員や親族が仲良くあること、そして「正しい商売」をすることだと思っています。「アチーバス」を研修に取り入れたのもそうですが、お互いを思いやることがやはり重要ですし、逆に、組織内で対立をしていたら到底うまくいきません。私たちのように家族で承継してきた場合はなおさらです。いまだに、長野の親族やその周囲の人たちは、東京に来るとき立ち寄ってくれますが、そうしたつながりを大切にし続けることが、企業として長続きする源泉になっているのではないかと思っています。





VORT 浅草江戸通り

自社使用物件としても購入可能

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。



大河ドラマでさらなる注目を集める下町文化の聖地

アピールポイント
創建以来約1400年の歴史を有する「浅草寺」を中心に発展した門前町・浅草。日本人のみならず海外からの来訪者が引きも切らない観光地として知られていますが、現在はNHK大河ドラマ「べらぼう」ゆかりの地としてさらに注目度も上昇。参道である「仲見世」をはじめ、縦横に走る路地には古きよき時代の下町文化が息づいています。その一方で、隅田川の対岸には東京スカイツリー®がそびえ立ち、近隣にはアサヒビールやバンダイなどの大手企業が本社を構えるなど、ビジネスエリアとしての潜在能力を兼ね備えています。そんな国際観光都市・浅草に、2025年1月に竣工した9階建ての本物件は、浅草の象徴というべき隅田川も間近。複数路線の「浅草」駅だけでなく、「田原町」駅や「蔵前」駅も利用可能。観光客や地元住民で賑わう江戸通り沿いに立ち、交通の便にも恵まれています。1フロアの専有面積が50坪弱と使い勝手のいい規模で、今後も観光需要の高まりが期待される浅草にあって資産性も高い「VORT 浅草江戸通り」を、ぜひご検討ください。

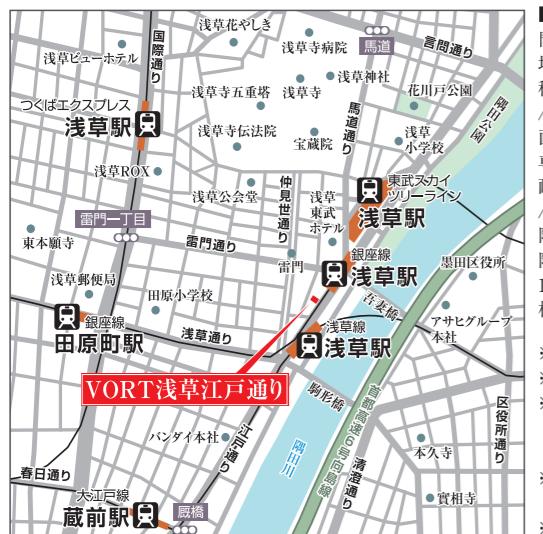
アクセス

*銀座線・浅草線「浅草」駅まで徒歩1分

*東武スカイツリーライン「浅草」駅まで徒歩3分

*銀座線「田原町」駅まで徒歩8分

*大江戸線「蔵前」駅まで徒歩10分



■名称/VORT浅草江戸通り ●所在地/東京都台東区雷門二丁目19番16号 ●構造/鉄骨造陸屋根9階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/221.37m² (66.96坪) ●延床面積/1,488.90m² (450.39坪) ●土地権利/所有権 ●総戸数/9区画 (事務所: 7区画 店舗: 2区画) ●販売戸数/8区画 (事務所: 7区画 店舗: 1区画) ●基準階(5~8階) 専有面積/157.52m² (47.64坪) ●築年月/2025年1月 新耐震基準適合 ●施工/(株)アフェクションウォーク ●管理/【全部委託】[巡回] (㈱穴吹ハウジングサービス) ●基準階(5~8階) 管理費90,102円(月額) ●基準階(5~8階) 修繕積立金56,078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1m²=0.3025坪で換算した表示です。
※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2025年8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いたします。
※広告有効期限: 2025年9月5日



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!

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ



吾妻橋交差点から東京スカイツリー®方面を望む

下町情緒と現代的な感覚が同居する街・浅草!
浅草寺と隅田川が育んだ国際観光都市に立つ
2025年竣工の清潔感あふれるオフィスビル!



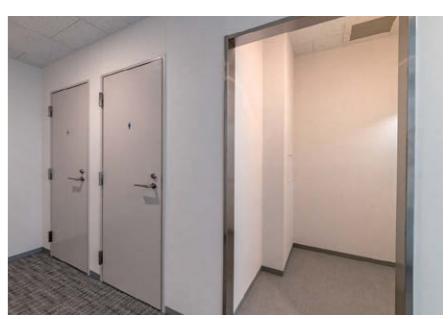
ファサード (バリューアップイメージ)



オフィスフロア (9階)



エレベーターホール (バリューアップイメージ)



給湯室とトイレのエリア (9階)

Performance Data

管理実績／運用実績 2025年7月度

預り資産時価総額	681,122,985,844円	※お客様が取得された物件のうち、弊社管理物件の時価合計
総収入（年額）	19,099,590,490円	
総稼働率	97.98%	※全管理物件の総受託期間に占めるテナント入居期間の割合
リーシング実績 (2024.8.1～2025.7.31)	総件数 211件	※空室となった日（未収開始日）からテナント契約締結までに要した日数
	平均所要期間 1.39ヶ月	
フリーレント実績 (2024.8.1～2025.7.31の平均値)	事務所 68日 店舗 59日	

m ²	総貸室面積 289,106.95m²
	空室面積 2,627.67m²
	空室率（賃貸面積ベース） 0.91%
室	管理総数 2,262室
	空室数 23室
	空室率（室数ベース） 1.02%

管理実績／販売実績 2025年7月度

販売顧客数	個人のうち 実需販売	法人のうち 実需販売
個人 402名	16名	法人 806社
		65社

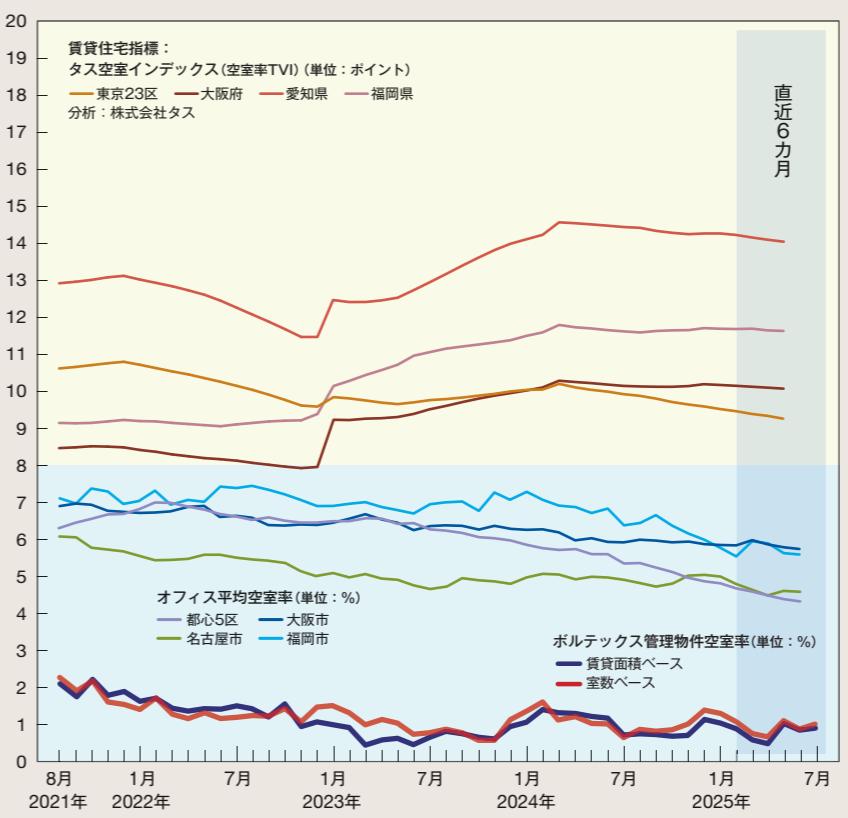
お客様実績（委託資産上位30傑）

			取引開始年月
1位	法人	不動産賃貸業	12件 12,950,890,000円 2019年3月
2位	法人	介護事業	11件 10,672,020,000円 2020年3月
3位	法人	生産用機械製造業	8件 6,850,950,000円 2021年12月
4位	法人	器械製造販売業	6件 6,073,790,000円 2023年4月
5位	法人	機器販売業	6件 5,620,800,000円 2021年9月
6位	法人	食料品製造業	14件 5,239,300,000円 * 2014年7月
7位	法人	縫製機械製造業	7件 4,719,600,000円 * 2018年9月
8位	法人	小売業	7件 4,638,100,000円 * 2017年7月
9位	法人	IT業	5件 4,496,340,000円 2021年10月
10位	法人	医薬品製造販売業	5件 4,218,400,000円 * 2017年3月
11位	法人	不動産賃貸業	4件 4,066,900,000円 2018年9月
12位	法人	厨房機器製造業	11件 3,895,810,000円 2013年2月
13位	法人	金属加工業	14件 3,647,400,000円 * 2009年4月
14位	法人	建設業	4件 3,476,340,000円 2022年12月
15位	個人	不動産賃貸業	5件 3,461,540,000円 2022年6月
16位	法人	燃料小売業	7件 3,419,300,000円 2017年5月
17位	法人	不動産賃貸業	2件 3,280,600,000円 2018年12月
18位	法人	娯楽業	6件 3,266,400,000円 2016年9月
19位	法人	紙製品製造業	7件 3,165,400,000円 2019年2月
20位	法人	養鶏業	5件 3,032,310,000円 * 2022年4月
21位	法人	建設業	6件 2,924,700,000円 2017年7月
22位	法人	繊維衣類卸業	10件 2,834,970,000円 2016年10月
23位	法人	不動産管理・賃貸業	2件 2,824,800,000円 2019年1月
24位	法人	食料品製造業	8件 2,817,100,000円 2015年4月
25位	法人	不動産業・物品賃貸業	15件 2,681,900,000円 2021年12月
26位	法人	不動産賃貸業	4件 2,676,100,000円 2018年3月
27位	法人	ユニフォーム製造業	3件 2,667,950,000円 2019年8月
28位	法人	不動産賃貸業	5件 2,581,590,000円 2022年10月
29位	法人	電気機械器具製造業	3件 2,493,494,100円 2016年5月
30位	法人	ベビー用品販売業	17件 2,478,500,000円 * 2009年1月

※お客様のご都合により一部の情報を非公開とさせていただきます

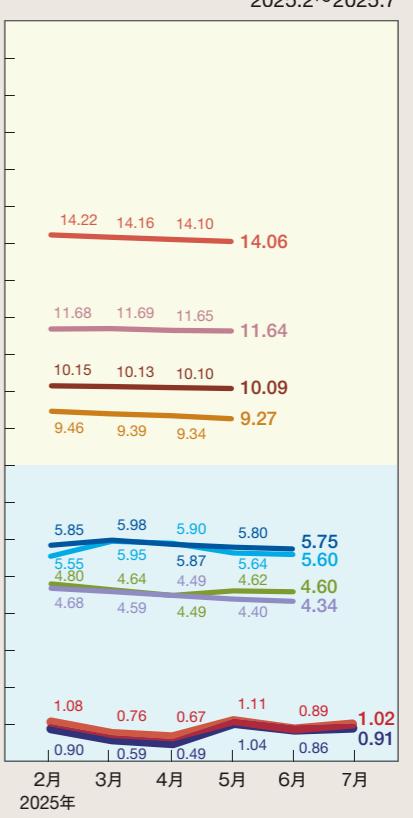
*個人取得分を含む

過去4年間の平均空室率の推移 2021.8～2025.7



*タス空室インデックス（空室率TVI）は、住宅情報提供会社が提供する分析対象データの重複削減等の品質改善を目的として、時期により指標算出に用いるデータが異なる場合があります
(出所) 空室率TVI：株式会社タスの「賃貸住宅市場レポート」より、オフィス平均空室率：三幸エステート株式会社の「オフィスマーケット調査月報（20～99坪）」より

直近6カ月間の平均空室率 2025.2～2025.7



ファイナンス実績

2001.9.1～2025.7.31の実績値	2025.2～2025.7	件数	平均 LTP (借入金比率)
100坪以上	9.40年		
50坪以上	7.60年		
30坪以上	7.37年		
全坪数平均	6.70年		

*坪数は賃貸面積による
※住居は平均4.78年
※入居中のテナントに関しては、賃貸契約期間を以て入居期間とする

ポイント利用実績 2025年7月末時点

累計利用ポイント	13,332万pt(66件)
7月のご利用ポイント	215万pt

ポイント付与実績 2025年7月末時点

累計付与ポイント	62,593万pt(467件)
7月の付与ポイント	1,282万pt

ポイント利用期限 付与日から2年が経過する月の末日

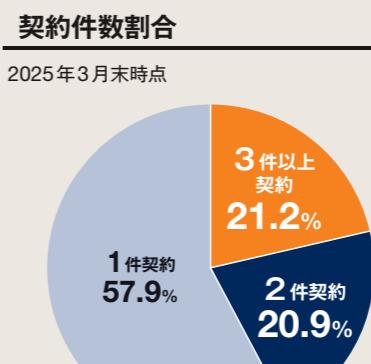
*サービス開始からの累計(決済終了)を掲載
*Vシェア購入にともなうポイント付与は除く

年度別保有率

年度	保有率
2015年度	96.9%
2016年度	97.6%
2017年度	96.4%
2018年度	97.4%
2019年度	97.8%
2020年度	98.0%
2021年度	98.1%
2022年度	97.9%
2023年度	98.2%
2024年度	98.1%

*各年度末時点での保有率（受託戸数のうち、各年4月～翌年3月の期間中に媒介契約を締結した件数を除いた物件の割合）

契約件数割合





事業承継と遺産相続講座 #1

「小規模宅地等の特例」で相続税を減額する

税理士法人 安心資産税会計 税理士 大塚 政仁

相続税が7,000万円減額されたケースも

不動産を所有している人にとって、避けて通れないのが遺産にかかる相続税です。現在の法律では相続に関連した各種の特例があり、それらの特例が適用されるか否かで、相続税は大きく変わってきます。

特にここで述べる「小規模宅地等の特例」は制度も条文も複雑で、税理士でさえ正確に理解している人は多くはないでしょう。税理士の判断によっては、相続税の支払い額が大幅に変わってくることもあります。

私たちの扱った案件で、他の税理士事務所に相談したところ9,000万円もの相続税がかかると言われたというケースがありました。しかし、私どもで計算し直したところ、相続税を2,000万円に抑えることができたのです。なぜ7,000万円もの差が生じるのかといえば、「小規模宅地等の特例」を正しく知っているかどうかにかかっています。

「小規模宅地等の特例」は、一度手続きをしてしまうと後からやり直しすることはできません。ですから、この特例が適用できるかどうか、慎重に判断する必要があります。

「小規模宅地等の特例」とは何か？

「小規模宅地等の特例」とは、どのような制度なのでしょうか。被相続人（亡くなった人）が自宅として使っていた、または事業を営んでいた宅地（土地や借地権など）を相続する場合、その評価額を減額するという特例です。

相続する宅地に高額な相続税がかかると、家の売却や廃業をしなければならないこともあります。配偶者や同居の親族、事業承継した親族が引き続き利用していくように、相続税を減額しようとすることが狙いです。

この特例が対象とするのは、相続開始（被相続人が亡くなった時点）の直前に、①「被相続人等の居住の用に供されていた宅地等」、つまりその人が住んでいた宅地、②被相続人等が行っていた「貸付事業用の宅地等」、すなわち不動産賃貸事業等に使われていた宅地と、③同じく不動産

賃貸事業以外の「貸付事業以外の事業用の宅地等」、の3つに区分することができます。

ここでは基本的に、①の居住用宅地は330m²を限度として80%、③の事業用宅地ならば400m²を限度に80%、②の貸付事業用宅地の場合は200m²を限度として50%、自ら經營する同族会社に貸し付ける形（②に該当するものを除きます）なら③と同じ減額となります。

特例の対象となるのは、配偶者や被相続人と同居していた親族、または一定の条件を満たした親族となります。特に事業用宅地の場合、被相続人の行っていた事業を承継するかどうかも、大きな要素となります。

特例を受けるまでの「3つの試験」

「小規模宅地等の特例」を受けるまでには、3つの段階があります。私どもではこの3ステップを、「書類審査」「入学試験」「卒業試験」と呼んでいます。

まず相続開始の段階で、その宅地が事業や住居に使われているかなど、要件を満たしているかを判断しなければいけません。これが「書類審査」です。次の「入学試験」とは、その宅地を相続するのが、配偶者か同居親族か、あるいは事業を承継する親族か、などの条件を判断します。

相続税の申告期限は亡くなつてから10ヵ月後ですが、その間に相続した人が居住や事業を継続しているかどうかも重要になります。これが「卒業試験」です。同居の親族や事業承継した親族の場合、この間に相続した宅地を売却したり、承継した事業を辞めてしまうと、特例を受けることはできません（配偶者のみ、期限内に宅地の売却をしても特例が認められます）。相続したらすぐに宅地を売却したいと考える人もいるでしょう。しかし、相続税を安く抑えるには「卒業試験」が済むまで待つ必要があります。

Profile おおつか まさひと

1998年学習院大学法学部政治学科卒業。2018年税理士登録。法律や通達の歴史的な変遷まで調べたうえで、お客様の立場に寄り添ったベストな提案を心がけている。

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>

2025年8月28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8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。

※物件画像は現況と異なる可能性があります。その場合は現況を優先します。



Facebook



X (旧Twitter)

©2025 Vortex Co., Ltd.