Vortex Magazine

V-PLUS 6

June 2020 Vol.48

特 集

ぶれない経営と決断

Close Up Interview

地域と顧客の声を大事にして強みを活かす

株式会社トキワ 会長 柴崎 一秀様

Seminar Report Special

徹底検証 世界都市・東京の強さ

経済から見たTOKYOのグローバル競争力

大都市政策研究機構・理事長 市川 宏雄氏

BOOK REVIEW

『両利きの組織をつくる』

アクション・デザイン代表
エグゼクティブ・コーチ 組織開発コンサルタント 加藤 雅則氏

VORT水道橋Ⅲ

区分所有オフィス®のボルテックス

Vortex

Close Up Interview

株式会社 トキワ
会長 柴崎 一秀様

経営環境の変化する世の中で、企業が業績を維持して生き残るためには、経営者が軸をしっかりと持ち、ぶれないことが大切だといわれています。確固たる信念があれば変化にも動じず、顧客や自社にとって何が重要かを見極めることができ、迷いなく判断が下せるのです。ではいったい、経営の軸を見つけるヒントはどこにあるのでしょうか。存続の危機を乗り越え、地域性を大切にしながら顧客に愛される商品を開発してきたトキワの会長・柴崎一秀様にお話を伺いました。

「ヒントは足元にある」信念を軸に商品を開発
地域と顧客の声を大事にして強みを活かす

「べんりで酢」「なんでもごたれ」など、一度聞いたら忘れられないユニークな名称の商品が社屋に併設された店舗に並びます。トキワは酢や醤油などの調味料を製造・販売する食品メーカー。商品に込められているのは地元への強い想いです。

1912（大正元）年、兵庫県香住町（現・香美町香住区）で食酢の醸造元として創業。第二次大戦後には醤油の製造も始めましたが、高度経済成長期に入ると大手メーカーの安価な調味料が大量に流通し、地場の醸造所は苦境に。柴崎一秀会長が3代目として家業を継いだのはその真っ只中、1964年のことです。

人気商品の「べんりで酢」や「なんでもごたれ」はギフト需要も多い

「自分なりに試行錯誤しても一向に好転せず、廃業も覚悟しました。そんな時に全国のまちづくりを学ぶ人たちが集まる『日本ふるさと塾』の創設者・萩原茂裕さんに出会い、まちづくりとは“足元にある素材”を活かすことが大切で、それは事業も同じだ、と教わりました」

日本海に面する但馬地方は「松葉ガニ」（ズワイガニ）や「香住ガニ」（ベニズワイガニ）のブランドで知られるカニの産地。柴崎会長は“足元にある素材”として一流ブランドのカニに着目します。

「当時は国内旅行ブームのはしりで、名物のかにすき目当ての観光客も多くなった。ならば、松葉ガニや香住ガニをより美味しく食べるための調味料をつくろう。そう思って特製の三杯酢『カニ三杯』を販売しました」

地元の素材を活かした商品づくりこそ競争社会で生き残る秘訣

特製三杯酢が好評を博し、地元の水産加工会社から「かに寿司用のすし酢」の開発依頼が舞い込みます。柴崎会長は近隣町の得意先の寿司屋からすし酢を分けてもらい、成分を分析。加工会社と意見を交わしながらすし酢をつくりあげました。10年ほど業務用として卸していたものの、水産加工会社がかに寿司の販売を中止。

ところがそのすし酢を「美味しいから売ってほしい」という声が加工会社の従業員の間で上がり、『合わせ酢』として1990年に市販することに。口コミで評判が広がり通信販売もスタートしました。「何にでも使えてべんり」との消費者の声が名前の由来となり、現在の主力商品「べんりで酢」へと発展、今では売上の55％が通販です。

「通販はお客様の感想が直接聞けるし、私たちの想いも届けやすい。新商品の開発時もサンプルを配布してアンケートを取り、品質向上に活かしています」

また、世界的ブランドの黒毛和牛「神戸牛」の原点となる「但馬牛」も香美町がルーツ。そこから生まれた「但馬牛焼肉・ステーキ醤油」や「なんでもごたれ」も、今では主力商品に育ちつつあります。地元の素材を活かした商品開発こそが、同社の一貫した理念なのです。

「大手と同じことをしていては生き残れない。そう考えた時に立ち返るのが『ヒントは足元にある』という言葉。どの町にも強みとなる素材があり、磨いて質を高めれば消費者が喜んでくださる唯一無二のものになる。そのことを忘れずに続けてきたからこそ今があります」

ぶれない信念の軸をつくることで社員が主体的に力を発揮できる

家業を継いだ時には総勢3人だった従業員も、今では80人以上になり、社内の土壌づくりにも力を注ぎます。

「社員には『随処に主となれ』と伝えています。臨済宗の開祖の言葉で、あらゆる局面において主体性を持って生きよ、という意味です。目指す先がぶれないように会社の軸となるのが私の務め。その上で若い人たちが自分なりに考え、新しいものを生み出すことを期待しています」

2年前に結成された「食育戦隊トキワレンジャー」も若い従業員の発案でした。戦隊ヒーローのコスチュームを身にまとい、子どもに食の大切さを教える活動は地域貢献の好例として話題を集めています。

同社がボルテックスの物件を保有したのは2015年。これも地元を考えてのことだと柴崎会長は言います。

「世界有数の都市である東京には人も物も集い、不動産の価値も高い。地方に生きる企業として東京に拠点を持つことは、情勢を見るため、時流から取り残されないためにも大切なことだと感じています」

同年には新社屋も完成。この拠点から柴崎会長が新しく見据えるのはふるさと・香住の未来です。

「今は周囲の田畑に菜種やヒマワリを植え、里山の再生に取り組んでいます。高齢化が進む時代、我々のような企業が率先して共存共栄の関係をつくっていかねばならない。“足元の素材”を見直して地域を活性化させることが地元への恩返しであり、務めだと思っています」

お客様ご紹介

株式会社 トキワ
会長 柴崎 一秀様

1941年生まれ。関西学院大学卒業後に家業に入り、1964年に事業承継。地元の素材を活かした「べんりで酢」などのヒット商品を生む。2014年に会長就任。座右の銘は「一念天地感動」で、一心に念じれば天地をも動かすとの思いを込め、事業や地域再生に取り組む。趣味は古希を過ぎて始めたゴルフ。食品会社代表として健康長寿を実践しようと健康管理も兼ねて楽しむ。

https://www.a-aji.jp/

［所 在 地］〒669-6553 兵庫県美方郡香美町香住区三谷735
［事業内容］酢や醤油、ワイン等の醗酵食品を中心とした調味料、食品、飲料の製造および販売

ご保有物件のご紹介

2020年4月撮影

VORT末広町Ⅱ
（千代田区・区分所有オフィス）

DATA

［専有面積］	105.12㎡（31.79坪）
［最寄駅］	銀座線「末広町」駅 徒歩1分 JR各線・日比谷線「秋葉原」駅 徒歩9分 千代田線「湯島」駅 徒歩5分 銀座線「上野広小路」駅 徒歩7分 大江戸線「上野御徒町」駅 徒歩7分 JR各線「御徒町」駅 徒歩8分 日比谷線「仲御徒町」駅 徒歩9分
［構造・規模］	鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根 地下2階付9階建
［総戸数］	10戸（事務所9戸、店舗1戸）
［築年月］	1993年9月　新耐震基準適合
［敷地面積］	463.40㎡（140.17坪）
［延床面積］	2,742.94㎡（829.73坪）

世界都市・東京の強さ

大都市政策研究機構・理事長
市川 宏雄氏

第3回

経済から見たTOKYOのグローバル競争力

都市政策専門家の市川宏雄氏をお招きした弊社主催のセミナー、「東京を、企業資産に」。その大要を全3回でお届けするレポートの最終回となる本稿では、東京の「強み」に焦点を当て、他の都市には見られない東京の特性と発展の方向性をご紹介します。不確実性の高い現代だからこそ、都市にはアクシデントに負けない強さが求められます。また不動産の強さも、都市の魅力を決定づける重要な要素です。

※本稿は2月19日開催の講演内容を基に構成しています。
情勢の変化により、今後の予測状況が変わる場合があります。

市川 宏雄氏

大都市政策研究機構・理事長、明治大学名誉教授。日本テレワーク学会会長、日本危機管理防災学会会長などの学術的活動に加え、文京区・中央区都市計画審議会会長、港区・渋谷区基本構想等審議会会長をはじめ、国土交通省、内閣府等の政府委員を多数歴任。世界で活躍している都市政策の権威。

他の都市にはない経済回復の強さ

オフィスビル供給の推移は、景気動向の流れと必ず連動します。ただしタイムラグがあり、影響は2年遅れでやってくるといわれています。

一方、平均住宅価格の推移を見ると、ここ数年の東京、特に都心5区（千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区）では顕著に上がり続けています。上がった後には下がるリスクが当然高まりますが、市川氏はこれを不安要素と捉えてはいません。

「物事というのはだいたいどこかで止まるもの。上がり続けることはありません。落ちるリスクは常にあるわけです。実際、私たちはバブル経済崩壊、さらにリーマンショックと、上がってはドンと落とされる仕打ちを二度経験していますが、その後のことは皆さんご承知のとおりです」（市川氏）

二度の強烈なダメージの後も、上向きの波を捉えて短期間でよみがえった東京。この復活劇を成し遂げることができたのも、高いポテンシャルの賜物であり、東京のその強さは、他の都市には見られない唯一無二の底力だといいます。

「60年代の高度経済成長では地方の人口が減少し、三大都市圏（東京、大阪、名古屋）へと流れましたが、実はこの現象はそれ以降起こっていません。これが重要なポイントで、オイルショック以降、人口の流入が起きるのは東京だけになりました」

人口が増えるということは、経済成長の必要条件の一つ。日本の人口は2011年以降減少しているものの、東京に限っていえばむしろ増加傾向にあり、東京圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）への人口流入は2013年には10万人だったのが、2018年には13万5,000人へと増加しています。このような流れを考えると、仮に今後景気が落ち込むことがあっても、東京が再び勢いを増すことは間違いないでしょう。

「バランス型」で独自路線を突き進む東京

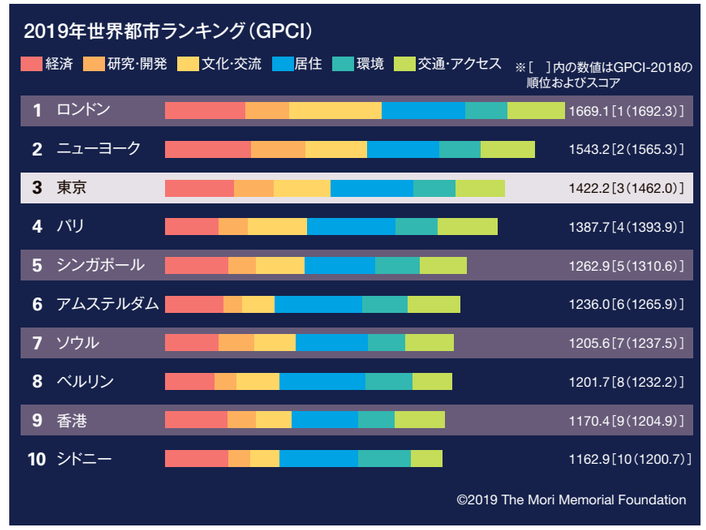
東京の強さは、世界の主要都市との比較においても確認することができます。市川氏が紹介したのは、森記念財団都市戦略研究所が毎年発表する世界都市ランキングGPCI（Global Power City Index）。世界の48都市を6つの分野（経済、研究・開発、文化・交流、居住、環境、交通・アクセス）にわたる70の指標で評価しランクづけしたもので、東京は4年連続で総合3位を維持。分野別では、経済、研究・開発、文化・交流において上位を獲得しています（図参照）。

「一極集中への批判は根強いですが、東京はロンドン・パリ・ニューヨークといった世界の都市を相手に戦っています。東京がその土俵に乗り上位を獲得することは、日本の存続に関わる問題です」

なかでも世界から注目されているのは、「食」の魅力。今や東京は、ミシュランの星付きレストランが最も多い都市となり、世界トップ1,000のうちの89店は東京、それもそのほとんどが港区周辺に集中しています。観光都市としての人気は着実に高まっていて、外国人訪問者数はこれまで右肩上がりで推移してきました。

2019年の実績では年間1,500万人弱ですが、東京都は2024年までに3,000万人を目標として掲げています。逆に、人材不足、英語力、ナイトライフ、GDP成長率などが今後の課題となっています。

都市の魅力をさらに高めていくには、個性を引き出すことが欠かせません。総合ランキングの2トップであるロンドンとニューヨークは、GPCIの6分野の偏差にばらつきが多い「特化型」であるのに対し、東京はばらつきが小さい「バランス型」に位置づけられます。優等生らしさを維持しながら、各分野において魅力向上を図ることが求められています。



リスクマネジメントの課題

新型コロナウイルスの感染拡大により、今年1月以来、予断を許さない状況が続いています。市川氏はかねてより、想定される大規模不測事態の一つとして、感染症の存在を掲げていました。しかし、災害のリスクは今に始まったことではありません。東京はこれまでも、さまざまな災害の可能性と向き合って発展してきました。これまで、最大の災害リスクと考えられていたのが地震です。

「東京の地震に関しては首都直下型と海溝型、どちらもリスクがあります。避けられない以上、起こる前提で、地震が来たらどうなるか、どこが壊れるか、どのくらい壊れるのかを把握しておくことが必要です」

東京都は1975年から危険度ランクマップを公表し、これまでに8回にわたりデータを更新しています。「こんなものを出したら不動産が売れない」と、関係者から反発が出たこともあったそうですが、これによって地価が下落したことはなく、潜在的価値が脅かされる心配はありません。

いうまでもなく、災害の危険性は東京に限った話ではなく、「東京が危ないという言い方はおかしいし、怖がっていたら何もできない」と市川氏は強調します。

日本では防災というと地震対策に関心が集中しがちですが、近年は大雨による被害の増加も顕著です。テロやサイバー攻撃などへの備えも必要ですし、意外なところでは富士山の噴火といったリスクもあります。

「噴火の場合は地震と違って予兆がありますが、降灰を防ぐことはできません。1707年の宝永の大噴火では、江戸の町中に10cmも灰が積もったという記録が残っています。現代でもしその状況になったら、都市機能に影響があるでしょう」

断水や停電が発生すれば、ライフラインの復旧には1週間から1カ月程度の時間がかかることも。不動産開発においては、こうした事態にも対応できる準備が求められます。一度策定したからといって終わりがないのがリスクマネジメント。「災害に強い不動産」もまた、東京という都市の魅力の一つになり得るのです。

BOOK REVIEW

『両利きの組織をつくる 大企業病を打破する「攻めと守りの経営」』

既存事業の深掘りと新たな　事業の探索を両立せよ

世界的に経験したことがない大変革期が訪れている現在、企業も事業のあり方やその存在意義が問われています。変化に適応するための有効な経営理論として注目されているのが「両利きの経営」です。その提唱者であるチャールズ･A･オライリー氏らとの共著を上梓した組織開発コンサルタントの加藤雅則氏に、組織づくりと経営者の役割について伺いました。

加藤 雅則氏（かとう まさのり）

アクション・デザイン代表。エグゼクティブ・コーチ、組織開発コンサルタント。日本興業銀行、環境教育NPO、事業投資育成会社などを経て現職。2000年以来、上場企業を中心とした人材開発・組織開発に従事。経営陣に対するエグゼクティブ・コーチングを起点とした対話型組織開発を得意とする。『両利きの経営』の提唱者、オライリー教授（スタンフォード大学経営大学院）の日本における共同研究者。大手上場企業を中心に、組織開発・後継者育成に関するアドバイザーを務める。

既存事業の深掘りと新たな事業の探索をいかに企業の中で両立させるか

加藤氏は、MBA留学時の恩師に当たるスタンフォード大学経営大学院教授のオライリー氏らとの共著である本書を執筆した理由について、次のように語ります。

「これまで約20年にわたり、さまざまな日本企業の組織開発*に携わってきました。そのノウハウを集大成した前著『組織は変われるか』（英治出版）は、組織開発の担当者には好評でしたが、同時に多く寄せられたのは、『トップが動いてくれない』という声でした。そこで、次は経営者に届くような書籍を出したいと思い、25年振りに再会したオライリー教授に相談したところ、私のクライアントであるAGC（旧旭硝子）の組織変革のケースをもとに『両利きの経営』の理論と実践についてまとめた書籍を出版しようということになりました。本書に込めた一番のメッセージは、『トップが動かなければ組織は変わらない』ということです」

オライリー氏が提唱する「両利きの経営」とは、既存事業を深掘りしながら新しい事業機会を探索する経営手法です。

「今の市場だけに適応していると、やがて起こる大きな市場の変化に対応できず、企業は生き残ることができません。企業を永続させるためには、現在の市場で競争しつつ、未来の市場も見据えて準備する必要があります」

しかし、企業の中で既存事業と新しい事業を両立させることは容易ではないと加藤氏は言います。なぜなら、それぞれの事業で求められる組織能力はまったく異なるからです。既存事業の深掘りでは、いかに効率を高めるかが重要になります。それに対して、新しい事業の探索では、失敗を恐れずにトライすることが求められます。

「新しい事業はリスクも大きいので、日々懸命に稼いでいる既存事業にとっては認めがたいものです。また、同じ顧客を取り合うカニバリズム（共食い）が起きる可能性もあります。この状況を放置しておけば、新しい事業は既存事業につぶされてしまう。そうならないように、新しい事業を保護する必要があります。しかし、そのために新しい事業を別会社にすると孤立して、既存事業が持つ資源や能力を活かすことができません。一つの企業の中で両事業が緊張関係を保つことによって『両利きの経営』は可能になります」

変革はトップダウンとボトムアップの組み合わせで起こる

「両利きの経営」を実践するためのポイントとして、加藤氏は存在目的・戦略・組織の三つをあげます。

「第一に、自社の存在する目的を再定義します。第二に、自社がどの領域で生き残っていくかという戦略を決めます。そして第三に、戦略を実行するために必要な組織能力を形成します。組織能力としては、既存事業を深掘りする能力、新しい事業機会を探索する能力、異なる能力を併存させる能力の三つが求められます。目的の下に戦略と組織を連動させることが大切です」

そして、戦略に基づき組織を機能させるためには「KSF（Key Success Factor：成功の鍵）」「人材」「公式の組織」「組織カルチャー」の4要素が互いに矛盾なくフィット（適合）している状態をつくること、すなわちアラインメント（結合）の形成が必要だと指摘します（図）。

「まず、『戦略を実行する上での鍵』であるKSFを明らかにします。次に、KSFを実行するために必要な人材を見極め、その人材を評価する仕組みや組織体制（公式の組織）をつくり、その人材が働きやすい組織カルチャーを形成します」

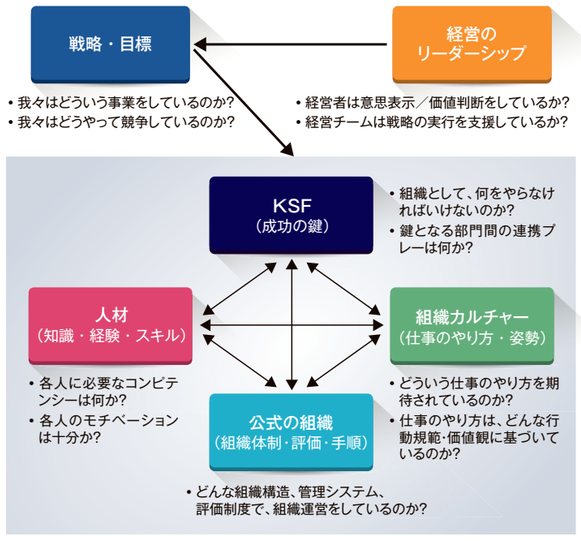
では、実際の変革はどのように進めていけばよいのでしょうか。本書には「変革は経営者によるトップダウンとミドル・若手からのボトムアップが“ミート”するところで起こる」と記されています。

「初めに経営者が『この目的地に行くために、こう変わりたい』と変革の意思を示します。そのシグナルに全員が反応することはありませんが、どんな組織にも、何か新しいことをやりたいと潜在的に思っている人たちは一定数存在しており、反応を示すはずです。その人たちを見つけ出し、実際に彼らに新しい取り組みをさせて、その成果を評価し、成功事例として社内に示す。そうすることで、その他の人たちも経営者が求めていることを理解し、新たな取り組みは次第に広がっていきます」

こうした取り組みを実践し「両利きの経営」を実現しているのが、本書で紹介されているAGC（旧旭硝子）です。2010年に過去最高益を記録した後、4期連続の減益に陥っていた中、2015年にCEOに就任した島村琢哉氏は、まず「AGC plus」という新たな経営方針を示し、自社の存在目的を「素材を製造する会社」から「素材・ソリューションを提供し続ける会社」と再設定します。そして、戦略として長期安定的な収益基盤を構築する「コア事業」（既存事業）と、次の成長エンジンとなる高成長分野の「戦略事業」（新しい事業）を定義し、カルチャーの異なる戦略事業をコア事業から分離します。ただし、戦略事業がコア事業の資産や能力（生産・販売チャネル・ブランド等）を活用できるように、部分的に統合しています。

そして、経営トップから全従業員へのダイレクト・メール、ミドルによる長期戦略ビジョン策定、幹部や若手・各拠点社員との対話集会、人事制度の改定・大胆な人事断行など、組織アラインメントを再構築していきました。また、CEO、CTO、CFOら経営陣が議論を重ね、緊密に連携し意思統一を図りながらワン・チームとなり、経営方針を全社に示したことも社員にとっての範となりました。その結果、同社は2018年7月に社名を旭硝子からAGCに改め、ユニークな素材によるソリューション提供会社へと変革を断行し、進化したのです。

組織を構成する基本要素



コロナ禍の今こそ「両利きの経営」で困難な状況を乗り越える

「ぶれない軸がなければ『両利きの経営』はできません。ただし、そのレベル感が大切。現在のWhat（事業内容）やHow（事業手法）ではなく、Why（自社の存在目的）でなければいけません。既存事業と新しい事業を両立させるには、一つ上の視点に立つことが求められます。それが存在目的であり、ぶれない軸となります」

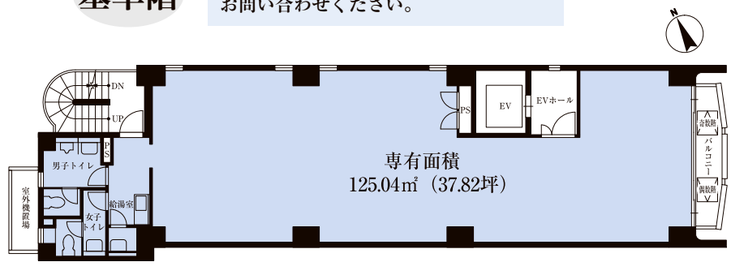
新型コロナウイルスの影響であらゆる組織が厳しい状況に直面する今、ぶれない軸を明確にした上で、既存事業維持と新事業挑戦を両立する「両利きの経営」こそが、困難な状況を乗り越える鍵となるのです。

＊組織開発……組織内の当事者が自らの組織を効果的にしていく（良くしていく）ことや、そのために組織のプロセスや組織文化を改善、改革していく活動。

空港へもダイレクトアクセス 集客力高いアキバ隣接地域で 人気上昇中のビジネスエリア

基準階

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。



VORT 浅草橋駅前Ⅱ

Vortex 今月の注目物件

物件仕入ストーリー＆アピールポイント

江戸の問屋街から「コト消費」の情報発信地に

本物件はJR総武線「浅草橋」駅から徒歩1分、都営地下鉄浅草線「浅草橋」駅A2出口の目の前という、非常に利便性に恵まれたビルです。また浅草線は、「羽田空港」と「成田空港」を結ぶ路線で、空の玄関口とのアクセスの良さも魅力の一つとなります。「浅草橋」は、江戸時代後期から問屋街として栄え、アクセサリー用品などの卸問屋が集まり、現在も多くの企業が複数の物販店舗を構えるほどニーズの高いエリア。有名どころでは、ひな人形や五月人形を手がける「人形の久月」「吉徳」などの大手老舗人形店の本店が軒を連ねています。

また、国際的に知名度も高い「秋葉原」が隣の駅ということで、注目度も上がり活気のあるエリアへと進化。それに伴い、「コト消費」と呼ばれるサービス需要も増してきました。街自体も一層活気づくとの期待が高まっています。ぜひ、「VORT浅草橋駅前Ⅱ」をご検討ください。

（ソリューション部 デューデリジェンス課 担当）

大通り側の街並み

アクセス

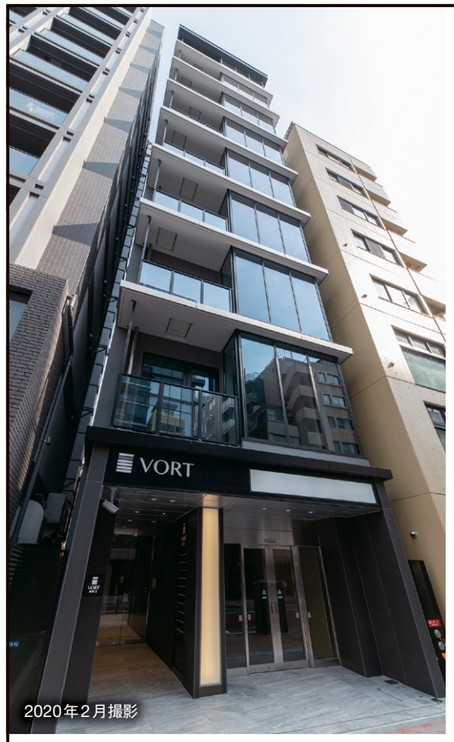
＊JR総武線／浅草線「浅草橋」駅 徒歩1分
＊JR総武線快速「馬喰町」駅 徒歩4分
＊浅草線「東日本橋」駅、新宿線「馬喰横山」駅 徒歩8分

■名称／VORT浅草橋駅前Ⅱ●所在地／東京都台東区浅草橋一丁目9番12号●構造／鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付9階建●用途地域／商業地域●敷地面積／192.22㎡（58.14坪）●延床面積／1,304.96㎡（394.75坪）●土地権利／所有権●総戸数／9戸（事務所：7戸　店舗：2戸）●基準階専有面積／125.04㎡（37.82坪）●築年月／1988年9月　新耐震基準適合●施工／㈱竹中工務店●管理／〔全部委託〕〔巡回〕ボルテックス合人社建物管理㈱●設備／エレベーター1基●駐車場／なし●現況／入居中●引渡し／相談●取引態様／売主

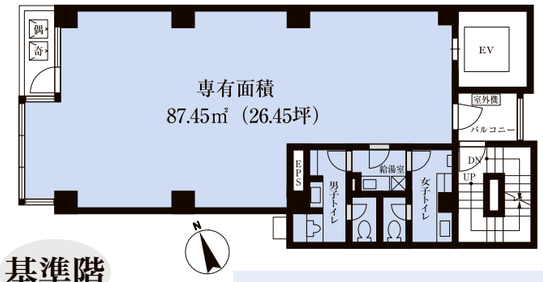
※坪表示は1㎡＝0.3025坪で換算した表示です。　※徒歩分数は1分＝80mとして換算したものです。
※掲載の情報は2020年5月11日現在のものです。掲載情報は予告なく変更される場合があります。
　また万一ご成約済みの際は、ご容赦ください。
※測量により掲載情報が予告なく変更される場合があります。
※現況に相違がある可能性があります。その場合は現況を優先といたします。
※広告有効期限：2020年6月10日

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ。

実需販売物件のご案内



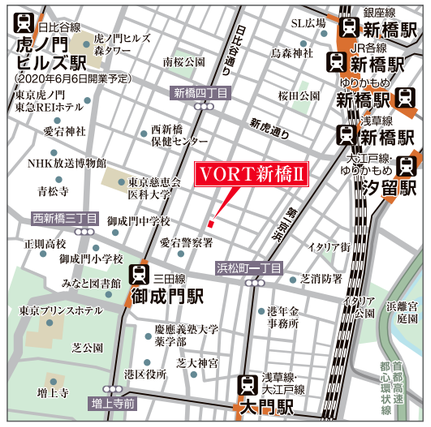
虎ノ門ヒルズ駅も開業で 5駅10路線が利用可能 活気溢れる街の新築ビル



基準階

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。

VORT 新橋Ⅱ



アクセス

＊三田線「御成門」駅 徒歩4分　＊浅草線・大江戸線「大門」駅 徒歩9分
＊浅草線「新橋」駅 徒歩9分　＊JR各線「新橋」駅 徒歩10分
＊大江戸線・ゆりかもめ「汐留」駅 徒歩10分 ＊銀座線・ゆりかもめ「新橋」駅 徒歩11分
＊日比谷線「虎ノ門ヒルズ」駅 徒歩13分（2020年6月6日開業予定）

■名称／VORT新橋Ⅱ●所在地／東京都港区新橋六丁目13番12号●構造／鉄骨造陸屋根9階建●用途地域／商業地域●敷地面積／136.47㎡(41.28坪)●延床面積／843.33㎡（255.10坪）●土地権利／所有権●総戸数／9戸（事務所：8戸　店舗：1戸）●基準階専有面積／87.45㎡(26.45坪)●築年月／2020年2月　新耐震基準適合●施工／㈱川村工営●管理／〔全部委託〕〔巡回〕ボルテックス合人社建物管理㈱●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

※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2020年5月11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といたします。
※広告有効期限：2020年6月10日

経営の新常識
自社ビルのススメ
https://bldg.vortex-net.com/
自社ビルのススメ　検索

情報サイトのご案内

スマートフォン、タブレットの方は左記よりアクセスいただけます。

「自社ビルのススメ」は、オフィスを借りるのではなく、資産として自社ビルを所有することで経営を改善する「持つ経営」についての情報サイトです。ぜひ、この機会に「自社ビルのススメ」サイトをご覧ください。

最新記事のご案内
◎経営者の関心事
◎最新オフィストレンド　など

自社ビル販売物件情報のご案内
～1フロアから持てる自社ビル～
弊社ブランド物件「VORT」など、厳選した資産価値の高い物件をご紹介しています

新たなオフィス需要にこたえる検索・仲介の3サイト
賃貸オフィスと月極駐車場探しの悩みを解消します

充実のサポート!全国の賃貸オフィス検索サイト

東京オフィス検索

POINT オフィス探しから引っ越し完了までプロが総合サポート。しかも仲介手数料は無料、一律10万円のサービス利用料のみ！

オフィス移転のプロフェッショナルが、オフィス探しから賃料や設備の相談、契約書のチェックまでサポートします。移転した取引会社数約5,000社の実績を誇る賃貸オフィス検索サイト。

お役立ち情報充実のオフィス検索サイト

あしたのオフィス ASHITA NO OFFICE

POINT オフィス探し・駐車場探しのお役立ち情報を多数掲載！ 近場の空きオフィスも地図からスピード検索。

地図からオフィスを探せるので、本社近くの分室オフィス候補もすぐに見つかります。物件探しやオフィスづくりに関するコラムや情報も満載。今から移転を考えようという企業に好適です。

全国の月極駐車場を探せる検索サイト

月極駐車場の賃貸契約・お申し込みサイト 駐マップ

POINT ビルに駐車場がなくても、近くの月極駐車場が見つかる！ 駐車場借り換えのための物件レポートも。

日本全国の駐車場をマップで検索できるので、効率よく見つけられます。新規の駐車場探しのほか、今より安い駐車場への借り換えの参考になる情報も掲載。さまざまな希望に対応いたします。

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

経営の新常識 自社ビルのススメ
賃料コストを削減する実需という選択肢

100年企業戦略 ONLINE
経営者必見の情報サイト

LINE
LINEはじめました

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(2)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(2)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

2020年5月22日発行 [発行・編集]株式会社ボルテックス ブランドマネジメント課 [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」「THE EXPO 百年の計」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2020年5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。