

2023 年 5 月 30 日

東京都心部や主要都市の商業地を中心に 170 棟超え ボルテックスの自社ブランド「VORT」立ち上げから 10 年

株式会社ボルテックス

「区分所有オフィス[®]」を主軸に資産形成コンサルティングを行う株式会社ボルテックス（東京都千代田区 代表取締役社長 兼 CEO 宮沢 文彦、以下当社）の自社ブランド「VORT[®]」は、2023 年 5 月に立ち上げから 10 周年を迎えました。

■ハイクオリティ・ブランド「VORT」

「VORT」シリーズとは、「区分所有オフィス」の高い収益性・流動性を最も象徴するハイクオリティ・ブランドです。同ブランドは、物件価値を高めるためにバリューアップ工事を実施するとともに、「区分所有オフィス」のパイオニアである当社ならではのコストの削減や管理ノウハウなど、経験に基づいた充実のサービスにより高い評価をいただいております。



■10 年間で 170 棟超え

「VORT」は 2013 年 5 月、1 棟目の「VORT 東陽町ビル」を展開してから、10 年間で 172 棟（2023 年 4 月末）となりました。毎月平均 1.5 棟ずつ展開していることになります。

■10 年前、現在、未来

「VORT」のブランドを立ち上げた当時、市場では中古ビルを仕入れても将来的には一棟で転売する会社が多い状況であったため、共通名称を冠する会社は多くありませんでした。当社は、“お客様に長期にわたり不動産を保有いただき、本業の事業継続性を向上させる”ことをミッションとしており、市場に反しシリーズ化に踏み切ったことは、その意志の表れでもありました。170 棟を超えて展開し続けているのは、意志を変えることなく、実行していることの証明ともいえます。

「VORT」に関連する当社のサービスは 2015 年 3 月の「区分所有オフィス」販売開始、2016 年 9 月の不動産小口化商品「V シェア[®]」販売開始と続きます。当社は「経営に新常識をもたらす富の再分配を実現することにより、社会における格差の拡大とそれによる分断を是正する」というパーパスに基づき、時代に合わせて、提供する商材を多様化させています。

当社はこれからも、時代に合わせた商品開発を行い、私たちのミッションである「市場の先、想像の上を行く、資産活用の画期的な選択肢を提供し続けます。固定観念にとらわれず、常識を超えた新しい未来を切り拓くため、挑戦と成長を志向する集団であり続けます。」を実現していきます。



初の当社ブランド「VORT 東陽町ビル」外観

※2021 年 6 月



初の不動産小口化商品対象物件「VORT 原宿」外観

※2015 年 4 月

◆株式会社ボルテックスについて◆

1999 年、宮沢 文彦（代表取締役社長 兼 CEO）により企業財務の新しいソリューションを提供する会社として設立。

「経営に新常識をもたらし富の再分配を実現することにより、社会における格差の拡大とそれによる分断を是正する」を理念に掲げ、東京都心部を中心に大阪や福岡など日本経済を牽引する主要都市の商業地にある中規模ビルをフロアごとに分譲する「区分所有オフィス」を展開しております。この「区分所有オフィス」を活用し、顧客の問題解決として新たな不動産戦略を打ち立て、本業に連動しない収益と流動性の高い売却可能資産を確保し、企業価値・事業継続性の向上に貢献しております。従業員数 601 名(2023 年 3 月 31 日時点)、東京本社、札幌、仙台、新潟、金沢、名古屋、大阪、広島、福岡、鹿児島に支店を置く。2022 年 3 月期、売上高 511 億 78 百万円、経常利益 51 億 22 百万円、保有物件（賃貸用不動産）金額 584 億 55 百万円。

・公式サイト：<https://www.vortex-net.com/>

・公式 Facebook：<https://www.facebook.com/VortexnetJP>

・公式 Twitter：https://twitter.com/vortex_net_com

・Vortex YouTube チャンネル：<https://www.youtube.com/channel/UCQ9rAN6zHO69kgQTRioGF6A>

※「区分所有オフィス」、「VORT」、「V シェア」は、株式会社ボルテックスの登録商標です。

＜本件に関するお問い合わせ先＞

株式会社ボルテックス

ブランドマネジメント部 ブランドマネジメント課 広報担当：末次、関根

TEL：03-6893-5661(直通)／FAX：03-6893-5470／mobile：080-4177-9361（末次）

E-mail：pr-section@vortex-net.com