

# V-VALUE

Vortex Magazine No.116

Owner Interview

「信頼」こそ最大の資産

顧客の成功を目指す  
共創型企業へ進化

株式会社カイザー 代表取締役社長兼CEO 増田 勝彦様

Special Contents

2025年の不動産業界振り返りと

2026年の不動産市況の展望

株式会社さくら事務所 会長 長嶋 修氏

中小企業のリーダー育成に

必要な人事評価制度とは

日本人事経営研究室株式会社 代表取締役 山元 浩二氏

表紙: VORT 麻町大通り(仮称)

2

 vortex

100年企業戦略®のボルテックス

# Owner Interview

## 株式会社 カイザー

代表取締役社長兼CEO 増田 勝彦 様



東京都台東区に所在する株式会社カイザーは、EC(電子商取引)やメディアの運営から企業のプレスリリース・SNSのコンサルティングまでインターネットを軸に事業を展開する企業です。時代の流れを見据えて事業の革新を重ねている代表取締役社長兼CEOの増田勝彦様に企業が成長し続けるために大切なことについて、お考えを伺いました。

## 「信頼」こそ最大の資産 顧客の成功を目指す共創型企業へ進化

1993年に創業したカイザーの歩みは、海外ブランド品の並行輸入から始まりました。1985年のプラザ合意以降の急激な円高で輸入市場が拡大する中、増田社長は、海外ブランド品の輸入に可能性を見いだしたのです。ほどなくしてEC事業を開始。インターネットが普及しはじめた頃で、まだ数少なかったECに将来性を感じ、手探りでオンラインショップ「GALAXY」をオープンしました。増田社長が創業以来徹底するのが『信頼される本物を届ける』ことです。

「偽造品の問題もあり、ECに不安を感じたり、疑つたりされるお客様や取引先の方も少なくありません。そうした声を分析するうちに、信頼性を高めるためにはどうすべきかという本質的な課題が見えてきました。そして、正しいルートと品質保証の仕組みを整えれば、より自由で健全な流通が実現できるだろうと考えたのです」

カイザーでは流通経路の透明性を確保するため、偽造品や不正商品の流入防止に取り組む日本流通自主管理協会(AACD)の加盟企業に仕入れ先を限定しています。さらに、ブランド品には「永久本物保証」制度を適用。鑑定機関から偽物と判断された場合は、購入から何年経っていても全額を返金するという独自の制度です。

「“安売りはしない”のも当社の信念です。安売りすれば売り上げは上がるかもしれません、信頼が育ちにくく、結果として企業価値を下げてしまうからです。しかも商品の利益率が下がるため、より多く売る必要が生じて社員に負担をかけてしまう。価格競争ではなく、信頼を資産として積み上げる誠実な事業を貫いています」

### ECで培った「売る技術」を「伝わる仕組み」に応用

現在、カイザーでは「EC事業」、「コンサルティング事業」、「コンテンツ・マーケティング事業」の3本の柱



運営するメディア『九州旅行完全ガイド』は地域に特化し地元ライターが深掘りした最新情報を発信する

で事業を展開しています。“信頼を売るEC”を追求する中で培った顧客の心理と購買行動への知見を生かし、企業を対象としたプレスリリースやSNSのプロデュース、AIX (AI体験設計\*)、SEO (検索エンジン最適化) 対策といったインターネット関連のコンサルティング事業を始めたのです。

「良い商品でも知られていないければ存在しないのと同じです。商品の価値を伝え、売れる仕組みをつくるのがマーケティングであり、私たちは自分が持つ『売る技術』を『伝わる仕組み』に応用しました」

近年、ウェブ上では「E-E-A-T」が注視されています。これはGoogleが重視する「Experience (経験)」、「Expertise (専門性)」、「Authoritativeness (権威性)」、「Trust (信頼)」という4つの評価基準のこと。特定のウェブサイトやコンテンツをGoogleの検索欄で上位に表示させるためには「E-E-A-T」を満たすことが重要であり、その評価の指標の1つとなるのがプレスリリースやSNSの内容だと増田社長は話します。

「マーケティングで大切なのは『誰にどのような未来を届けるのか』ということ。しかし、商品・サービスのスペックや自分たちの思いだけを書いたプレスリリースが多いのが実状です。社会的な意義を感じなければメディアは取り上げず、E-E-A-Tの評価にもつながりません。当社ではメディアが取り上げたくなるプレスリリース等の構成、見出し、配信のタイミング等を設計し、お客様の売り上げ増加につながる仕組みづくりを構築します」

顧客は美容や飲食、教育系など消費者に向けた発信力を必要とする企業が多いと増田社長。ウェブ関連に始まり、マーケティング全般や商品開発、事業戦略にまで関

### お客様ご紹介

#### 株式会社 カイザー

代表取締役社長兼CEO 増田 勝彦 様

1965年生まれ。病弱な幼少期、相次ぐ両親の病気・他界の中、公立中学偏差値38から関西学院大学法学部を卒業。学生時代は家庭教師とクラブ活動の日々。不動産開発会社勤務を経て1993年に創業。勉強ではなく勉強のやり方を教えて結果を出した経験や法務・財務・投資の知識を礎に、EC事業から徐々にコンサルティング業務も開始。倒産企業の再生も経験。持ち前の情報処理力や傾聴・共感力により、悩みの深い企業様のお役に立てる自負する。

<https://kaiser.vc/>

[所在地] 〒111-0051 東京都台東区蔵前4-31-10 蔵前オラシオンビル4F

[事業内容] EC事業(ファッショ・海外フィギュア等のインテリア雑貨、ぬいぐるみ、キッチン用品等)、コンテンツ・マーケティング事業(自社メディア運営、アフィリエイト提携)、コンサルティング事業(プレスリリース、SEO、SNS等のマーケティング)等

\* AI技術を活用して、ユーザーに価値ある体験を届けるためのプロセスを設計すること。

わるケースも少なくないといいます。

### AIと人の知恵を融合した 生産性の再設計に注力

一方のコンテンツ・マーケティング事業はメディアの運営を中心に行っています。メディアも「E-E-A-T」が重要であり、現在運営している13のメディアはすべて特定のジャンルやテーマに絞った特化型メディアです。

「私たちが大切にしているのは“検索で終わらせない、共感でつなぐ”ことです。例えば『九州旅行完全ガイド』というメディアでは現地取材や地元の声を反映して“旅のストーリー”仕立てにするなど、ほかでは得られない情報を盛り込むとともに、読者の心に響く“人間的な体温”を持つコンテンツづくりを心がけています」

今後はECサイトを堅実に運営しながら、コンサルティング事業とコンテンツ・マーケティング事業の拡大を目指すと増田社長。資産価値の高い東京の「区分所有オフィス®」は事業邁進のリスクヘッジになると話します。

「大きい物件を1棟持つより区画ごとに複数持つほうが投資リスクを分散できることも魅力でした」

また、AIを業務に取り入れ、少人数でも高い効果を出せるよう「生産性の再設計」にも注力しています。

「AIが持つ情報量と速度に人の知恵を融合させることで、生産性を向上しお客様の成功を増やすよう、新たな価値を創造していく。私たち自身もE-E-A-Tを実践し、お客様と共に成長し続ける“共創型企業”でありたいと思っています」



### ご保有物件のご紹介

#### スターコート日本橋

6階 (中央区 区分所有マンション)



### DATA

[専有面積]	6階 24.02m <sup>2</sup> (7.26坪)
[最寄り駅]	半蔵門線「水天宮前」駅
	徒歩5分
	日比谷線・東西線「茅場町」駅
	徒歩6分
	日比谷線・浅草線「人形町」駅
	徒歩10分
[構 造]	鉄骨鉄筋コンクリート・鉄筋コンクリート造陸屋根9階建
[総戸数]	65戸 (住居: 63戸 事務所: 2戸)
[築年月]	1982年6月 旧耐震基準
[敷地面積]	630.34m <sup>2</sup> (190.67坪)
[延床面積]	2,198.21m <sup>2</sup> (664.95坪)

# 2025年の不動産業界振り返りと 2026年の不動産市況の展望



株式会社さくら事務所 会長 長嶋 修 氏

2025年も不動産価格は堅調に推移しました。マンション価格は高騰し、東京都心の新築マンション平均価格は、1億円に達しています。その一方で、地方の不動産価格は、地方大都市圏、駅近といった条件を満たせない限り、特に若者人口の流出が激しく、持ち家に対するニーズが大きく後退し、日本という大きなくくりで見ると、不動産動向は「二極化」の動きが生じています。2025年の不動産業界の振り返りと、2026年の不動産市況の展望を、不動産コンサルタント・さくら事務所会長の長嶋修氏に伺いました。

## 二極化が進んだ2025年の不動産

普通の会社員にとって、都心に新築マンションを買うのは「叶わぬ夢」であることを、改めて実感させられた2025年。12月の調査時点で、情報源によってプレはあるものの、1億円超えが当たり前になってきました。

誰が買っているのでしょうか、都心のマンションを諦めた人々は、どこに住まいを求めるのでしょうか、そして地方はどうなっているのでしょうか。

「2020年にコロナ禍に突入して、リモートワークが広がり、オフィス不要論や地方移住に注目が集まつた中で、都心のマンションは暴落するなどと言われていましたが、緊急事態宣言が明けた直後に回復傾向に入り、2025年は一段と上昇しました。ただし、世界の都市におけるマンション価格の上昇率を見ると、1位が大阪市、2位が福岡市でした。東京はだいぶ高めになった分だけ上昇率が落ちていて、割安な大都市に資金が流れただ見

ることができます。日本の不動産価格が割安というのはすべてに言えることで、特に大都市圏においてはマンションも戸建も、物流施設、ホテル、オフィスビルも、値上がりしました」

ただ、その一方で二極化が進んだのも事実で、首都圏をはじめとする大都市圏の不動産が堅調であるのに対し、その外縁部、あるいは地方は何も起きていないのが現実のようです。

「例えば東京23区内のマンションでも、世田谷区のバス便のような立地になると、上がらないどころか、下がってたりもします。住宅地も駅前の価格は高いのですが、徒歩15分以上、あるいはバスを使わなければ行けない場所になると価格は上がっていません。ましてや高度経済成長期に流行ったベッドタウン、都心からドア・ツー・ドアで1時間から1時間半かかるような立地ではなおさらです。富裕層、内外の投資家、相続対策などで不動産の購入意欲が強い人たちが求めるのは、とにかく

かく立地なので、都心、大都市圏、駅近の物件に需要が集中しているのです」

## 2026年以降も堅調続く不動産市況

では、2026年の不動産市況はどうなるでしょうか。長嶋氏は、2025年を通じて価格が上昇した物件は、さらにもう一段高になる可能性が高いと予測します。

「オフィスビルもマンション・戸建も、とにかく2025年に価格が上がった不動産は、さらにその値上がりに加速がつくと見ています」

では、急落するリスクはないのでしょうか。

「そのリスクは低いと考えています。なぜなら、日本の不動産は割安だからです。購買力平価で見た円の実力は1ドル=110円程度ですから、今の為替レートは明らかに円安ですし、円高に振れて1ドル=110円になったとしても、それでも日本の不動産価格は割安ですから、外国人投資家からの買いは持続します。また、金利水準ですが、日本銀行は物価が上がっているのにもかかわらず、利上げを見送り続けています。この状況であれば、当面の間は政策金利が2%、3%まで上昇することはないでしょう。となれば、現在買われている不動産の価格は、さらに上昇する可能性が高いと考えられます」

長嶋氏は、2026年以降の注目材料として、金融システムにパラダイムシフトが起こることを挙げています。どういうことなのでしょうか。

「今、私たちが利用している金融の仕組みは、無限膨張システムと言ってもよいでしょう。信用創造という言い方もありますが、簡単に言ってしまうと、銀行が貸出を繰り返すことによって、世の中にある銀行全体の預金量が、最初に預けられた預金の額に対して何倍にも膨れ上がっていくことを意味しています。この仕組みは、まだモノが不足している時期、あるいは人口がどんどん増えている時期にはうまく機能したのですが、現在の先進諸国において、モノ不足に陥っている国は存在しませんし、世界的に人口増加のペースも落ちてきています。そうなると、今の無限膨張システムに則った金融の仕組みは機能しにくくなりますし、最悪の状況を想定すると、日米欧の先進諸国において、国家財政が破綻に追い込まれる恐れも生じてきます」

しかし、国家財政の破綻が現実化した場合、不動産などの資産価値に対してネガティブな影響はないのでしょうか。

「仮に国家財政が破綻したりすれば、当然のことですが、国債は単なる紙切れになってしまいます。金融シス

テムのパラダイムが大きく転換すれば、私たちが日常生活で使用している現金そのものの価値もどうなるかわかりません。しかし、実物資産は別です。国債などペーパー資産の価値はペーチャルですが、不動産の価値はリアルです。金融システムのパラダイム転換や国家財政破綻といった先行き不透明感が強まる時代には、実物資産の価値が見直されやすいので、不動産にとってはむしろポジティブだと考えられます」

## 住まいはセカンドベストを狙う

2026年以降も堅調な推移が期待できる不動産市況ですが、そうなるとますます都心の好立地にある物件の購入は難しくなります。これから不動産を購入する人、特に住まいを探している人たちは、どうすればよいのでしょうか。

「都心でマンションを買うのはもはや簡単なことではないと思います。30歳前後でこれから住まいを購入する予定があるって、特に都心などの大都市圏で働いている人たちは、セカンドベストの立地を狙っていくといいでしよう」

セカンドベストの立地とは、都心5区あるいは7区以外で駅から徒歩10数分の距離にある物件。都心から離れて郊外の神奈川県、埼玉県などになると、駅からの距離が若干近くなり、徒歩10分程度の距離にある物件を指すそうです。

「ただし、最寄り駅までバス移動を必要とする土地は、できれば選ばないほうが無難です。人口が街の中心部に集中する一方、外縁部の需要が低下していくため、資産価値が下がってしまうおそれがあるからです」

一方、オフィスはどうでしょうか。コロナ禍が一段落し、100%のリモート勤務は無くなったものの、働き方の多様化により、週2日、3日のリモート勤務を実施している企業は少なくありません。

「結局のところ、オフィスも立地で選ばれる傾向は今後、ますます強まっていくでしょう。リモートワークが普及したことによって、働く人たちの間に、オフィスへの出勤に時間と労力をかけることに疑問が生じました。そのうえでオフィスに出勤してもらうためには、ますますオフィスの立地が重要になります。全社員が週5日勤務のうち2、3日は出社するなら、オフィス面積を縮小するなど、柔軟に対応することも必要でしょう」

日本の不動産市況は、オフィス、住宅の別を問わず、好立地か否かによって、ますます二極化が拡大していくことになりそうです。

# 中小企業のリーダー育成に必要な人事評価制度とは

日本人事経営研究室株式会社 代表取締役  
山元 浩二 氏

昨今、中小企業は「人材・リーダー不足」や「生産性の低さ」など数々の大きな課題を抱えている。賃金と生産性の好循環を生み出す仕組みが求められる中、どこから手をつけたらよいかわからないという経営者も多い。中小企業の課題解決のために、「ビジョン実現型人事評価制度®」の運用・導入を支援する山元氏に、社員をどうモチベートし、リーダー人材を育成するかを聞いた。

中小企業が成長するには、全社員が会社の方向性や目標を理解するための「経営計画」が欠かせません。会社の未来が見えるかどうかは社員のやりがいに直接つながる大きな要素です。社員のベクトルがバラバラだと目的・目標への推進力が弱くなります。経営計画を全社員に広めベクトルを1つにすることがすべてのスタートになります。

その経営計画を現場の行動に落とし込むために効果を発揮するのが人事評価制度です。人事評価制度こそが、社員一人ひとりの役割を明確にし、成果につなげるカギになると言っても過言ではありません。

ところが、当社の調査によると、中小企業では人事評価制度を導入していない企業が6割を超えています。人事評価制度の導入が進まない要因の1つは、直近の業績には影響しないからです。今すぐ取り組まなくても、売り上げが来月に下がるわけではないため、結果として後回しにされてしまうのです。

多くの人は、人事評価制度は評価結果を賃金や昇格に反映させるためのものと勘違いしがちです。しかし、人事評価制度の本来の役割は、会社が望む方向に社員を成長させ、強い組織づくりを実現することにあります。

## Profile やまと こうじ

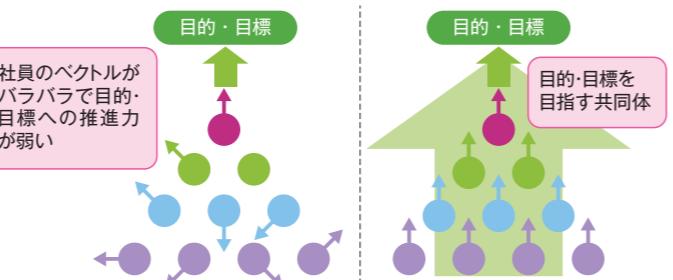
組織成長・進化の“仕組み”づくりコンサルタント。10年間を費やし、1,000社以上の人材制度を研究。中小企業で人材育成と組織の成長を可能にした「ビジョン実現型人事評価制度®」を開発、独自の運用理論を確立した。評価結果への導入先社員の納得度が94.6%という満足度が極めて高いコンサルティングを実現している。著書に『3ステップでできる！小さな会社の人を育てる人事評価制度のつくり方』(あさ出版)などがある。

そのためには、経営計画と人事評価制度を連動させなければなりません。連動させることによって、社員全員が同じ目標に向かって取り組めるようになり、生産性や組織全体のパフォーマンスが向上するのです。人事評価制度は、経営計画を達成するため、また人材を育成する

図1 中小企業が抱える「社員の退職・人手不足」の解決策



図2 ビジョン実現と社員のベクトル



ための仕組みと考えることが必要です。

## 経営計画達成と人材育成を実現する 「ビジョン実現型人事評価制度®」

我々は、長年のコンサル経験をもとに「ビジョン実現型人事評価制度®」を構築し、その導入支援を行ってきました。これは経営計画の達成と人材育成を3つのステップで実現する仕組みです。賃金制度から入っていく一般的な人事制度とは設計や考え方、手法が異なります。

最初のステップは、経営計画となる「ビジョン実現シート®」の作成です。経営計画がなければ人事評価制度を作っても意味がないため、サポートする企業には必ず、自社の存在意義や、どう成長していくのか、どんな事業や戦略を行うのかを問い合わせます。「ビジョン実現シート®」には経営理念やビジョン、戦略、10カ年事業計画、10年後の社員人材像など10の要素を盛り込み、幹部社員と共に数ヵ月間かけてシートを作成します。

2番目のステップは、「評価制度の作成」です。経営計画と人事評価制度を連携させるためのポイントは、経営計画を社員の行動にどう落とし込むかです。そのツールとなるのが評価制度です。ビジョン実現型人事評価制度®における評価項目（行動基準）には、経営計画に基づき、従業員個々の役割や目標、将来像などが明確に定められており、リーダーはそこに向けて部下の育成指導を行います。

当然、評価項目や評価基準は企業ごとに違います。評価者の恣意的な評価を防ぐために誰が見てもわかるような客観的かつ具体的な評価項目と内容を作成して全社員に公開します。評価項目には「積極性」や「チームワーク」などのほか、「経営理念の理解と実践」「目標に対する取り組み」などの独自の項目を設け、グレード（職階）によって評価基準を定めます。中小企業のリーダーは評価経験を持たない人が多く、最初は正しい評価がなかなかできないため、十分な訓練期間を設定しています。

3番目のステップが「制度の運用」です。目標設定や面談など5つの運用プロセスで人材育成を図るとともに、戦略を計画的に遂行し目標達成を目指します。

このようにビジョン実現型人事評価制度®の中に、経営計画や事業戦略を理解させ実行させるための手順とツールを組み込んでいますから、その仕組みに沿って評価と戦略の推進の両輪で取り組むことでリーダーのマネジメント力向上を促す仕組みです。経営計画と行動基準を一致させることによって、社員が全員、経営計画に沿って組織を成長させる仕事に100%取り組む状態がつ

くれるのです。そのため、その企業の現場に入り、実践的かつ実態に合わせて直接指導しながらリーダーや社員を育てていくやり方を取っています。

ただし、いくら人材の成長につながる人事評価制度ができたとしても、社員の納得度が低ければ、組織のベクトルを揃えることはできません。そのため評価の後、評価結果に納得できたか、できなかった場合はなぜ納得できないのかというアンケートを必ず取ります。納得できない理由を洗い出して対策を打ち続ければ、不満を持つ人の比率は下がり、納得度は高まっていくでしょう。

## マネジメント力不足が 「静かな退職」を生んでいる

一般に、マネジメントとは人や組織を管理する力と思われています。もちろんそれもマネジメントの一部ですが、ドラッカー\*が言うように、マネジメントのゴールは目標達成にあります。

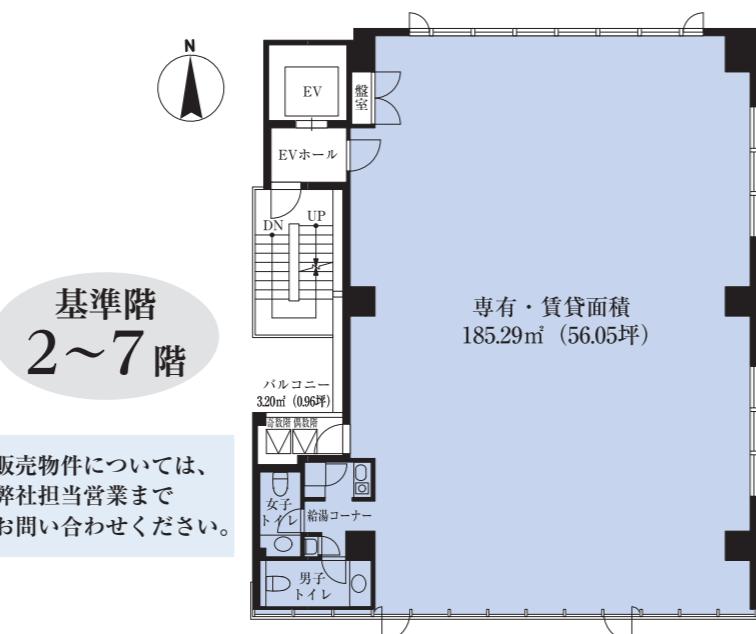
残念ながら中小企業には、そもそも部門の目標を設定していないケースが見られがちです。たとえ総務などの間接部門であっても、組織が達成すべき目標は明確に定めるべきです。目標達成のために何をなすべきかという戦略を立案し、部下を育成し目標達成に導く力こそがリーダーに求められます。ところが、中小企業の課長などのリーダーの中にはマネジメント力に欠けている人が見受けられます。

そうしたリーダーのマネジメント力不足が、昨今、問題となっている「静かな退職」を生む一因になっています。「静かな退職」とは、退職はしないものの仕事に対する熱意を失い、与えられたこと以外はやろうとしない社員のことです。その原因は人事評価制度が機能しておらず、「努力しても評価や報酬に反映されないと感じる」人が多いことがあります。一生懸命にやればやるほど給料や職位が上がり、顧客との関係性や会社の中での影響力を高められることが具体的にわかる人事評価制度を持つと同時に、マネジメント力を持ったリーダーがそのことをしっかりと伝える必要があります。経営計画から落とし込まれた役割や自分自身が成長する方向性、部門の目標達成のために何が必要かなど、経営計画にベクトルを合わせるためのコミュニケーションが欠かせません。

人事評価制度を活用してリーダーが成長支援を続けた結果、「静かな退職」状態にあった社員がやる気を持つてチャレンジするようになるケースは実に多いのです。人事評価制度を活用しマネジメント力を持ったリーダーを育てていくことが、中小企業に強く求められます。

\*「マネジメントの父」と呼ばれる経営学者。著作『マネジメント』は世界的なベストセラー。

# 山手線と中央・総武線が交差する交通の要衝! コンテンツビジネスの聖地に立つオフィスビル



## VORT 秋葉原 riverfront (仮称)



### インバウンド人気が高まり路線価も高騰中の秋葉原エリア

かつては日本最大級の電気街として知られた秋葉原。現在はITやサブカルチャー分野の企業が集積し、日本を代表するコンテンツビジネスの聖地へと変貌を遂げています。さら

に、北には上野・浅草、南に日本橋や銀座などの繁華街が広がり、山手線と中央・総武線が交差する地の利から、世界中からインバウンドが集う一大観光地になりました。近年は周辺の路線価も大きく上昇し、オフィス需要も高いエリアとなっています。世界中から注目の集まるこのエリアにあって、神田川に面する場所に立つ本物件は、「秋葉原」駅や「岩本町」駅からも近いほか、いくつもの駅が徒歩圏内で利用できるアクセスが魅力です。さらにファサードや壁面ロゴサイン、アプローチなどのバリューアップ工事により、統一感のあるデザインに変更していきます。今後も資産価値の上昇が期待される「VORT秋葉原riverfront (仮称)」を、ぜひご検討ください。



アプローチ

#### アクセス

\*日比谷線「秋葉原」駅まで徒歩2分 \*新宿線「岩本町」駅まで徒歩3分  
\*JR各線「秋葉原」駅まで徒歩5分 \*つくばエクスプレス「秋葉原」駅まで徒歩7分  
\*銀座線「神田」駅まで徒歩10分 \*日比谷線「小伝馬町」駅まで徒歩10分  
\*中央・総武線「浅草橋」駅まで徒歩10分 \*総武線快速「馬喰町」駅まで徒歩10分



■名称/VORT秋葉原riverfront (仮称) ●所在地/東京都千代田区岩本町三丁目11番9号 ●構造/鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付き15階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/266.86m<sup>2</sup> (80.72坪) ●延床面積/1,618.65m<sup>2</sup> (48.64坪) ●土地権利/所有権 ●販売区画数/現在は1棟販売のみ ●基準階(2~7階) 専有面積/185.29m<sup>2</sup> (56.05坪) ●築年月/2008年3月 新耐震基準適合 ●施工/北野建設株 ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕スターツファシリティーサービス(株)から変更予定 ●基準階(2~7階) 管理費/区分販売開始後にご確認ください ●基準階(2~7階) 修繕積立金/区分販売開始後にご確認ください ●設備/エレベーター1基 ●駐車場/2台 ●現況/空室なし ●引渡し/相談 ●取引態様/売主

\*坪表示は1m<sup>2</sup>=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2026年1月9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。

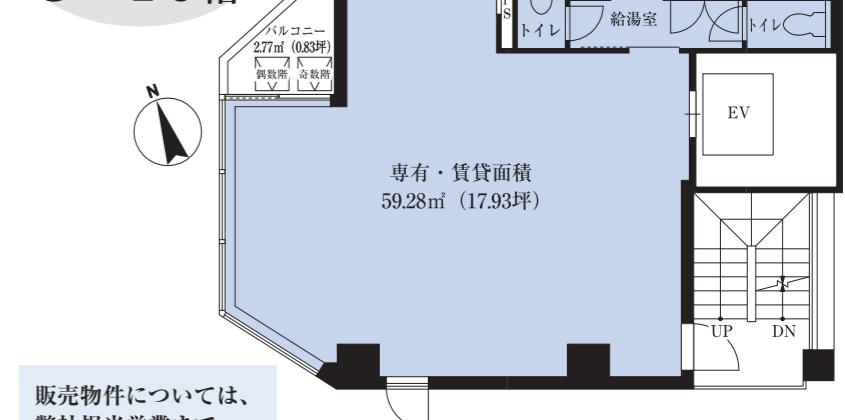
\*広告有効期限: 2026年2月6日

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

大規模再開発が続く新橋に2025年11月竣工!  
スタートアップ企業にも適した小規模オフィス

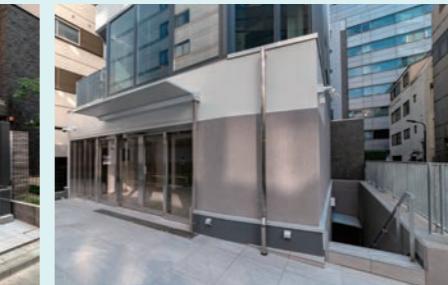
基準階  
3~10階



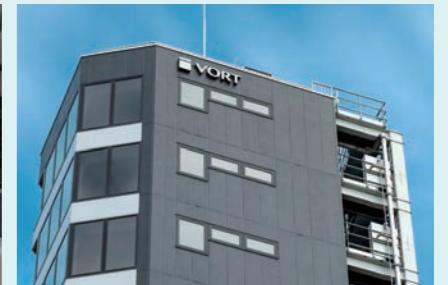
## VORT 新橋二丁目



エントランス



1階店舗・アプローチ



外壁のVORTサイン

#### アクセス

\*三田線「内幸町」駅まで徒歩2分 \*銀座線「新橋」駅まで徒歩3分  
\*JR各線「新橋」駅まで徒歩4分 \*浅草線・ゆりかもめ「新橋」駅まで徒歩7分  
\*銀座線「虎ノ門」駅まで徒歩8分 \*千代田線「霞ヶ関」駅まで徒歩9分  
\*日比谷線「虎ノ門ヒルズ」駅まで徒歩9分  
\*千代田線・日比谷線「日比谷」駅まで徒歩9分



■名称/VORT新橋二丁目 ●所在地/東京都港区新橋二丁目4番7号 ●構造/鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付き15階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/137.25m<sup>2</sup> (41.51坪) ●延床面積/1,123.27m<sup>2</sup> (339.78坪) ●土地権利/所有権 ●総区画数/16区画 (事務所: 14区画 店舗: 2区画) ●販売区画数/16区画 (うち実需可能: 事務所: 14区画) ●基準階(3~10階) 専有面積/59.28m<sup>2</sup> (17.93坪) ●築年月/2025年11月 新耐震基準適合 ●施工/石栄建物株 ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕(株)カシワバラ・デイズ ●基準階(3~10階) 管理費39,007円 (月額) ●基準階(3~10階) 修繕積立金25,847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1m<sup>2</sup>=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2026年1月9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: 2026年2月6日

# 『不動産テック EXPO』に初出展

## オフィスビル情報プラットフォーム「OFFICE RESEARCH」を紹介

弊社は、2025年12月10日（水）～12日（金）に東京ビッグサイトで開催された「第6回 不動産テック EXPO (JAPAN BUILD TOKYO)」に初めて出展しました。このイベントは、不動産業界の最新技術・サービスが集結する国内最大級の展示会です。

今回の出展では、東京都内の物件情報を管理する弊社運営のオフィスビル情報プラットフォーム「OFFICE RESEARCH®」を中心にご紹介しました。

同プラットフォームは、賃貸仲介会社や管理会社、リーシング会社など不動産業界のプロフェッショナル向けに設計され、

- ・物件検索機能
- ・賃料相場・マーケット分析機能
- ・提案資料の自動作成機能
- ・顧客管理機能

を備えています。掲載物件数は都内70,000棟以上、過去15年分のオフィスデータを蓄積し、マーケット情報や提案資料をスピーディに作成できるのが特長です。

会期中は最新機能のデモンストレーションを実施し、来場者に体験いただきました。

また、ミニセミナーも実施いたしました。セミナーを開始すると、足を止めて熱心に耳を傾けてくださる方もたくさん（！）いらっしゃり、多くのお問い合わせをいただき、弊社のサービスに対する期待を感じる3日間となりました。

弊社は今後も、最新ソリューションの開発・提供を通じて、不動産業界に新たな価値を提供してまいります。

■「OFFICE RESEARCH」の詳細はこちら  
<https://www.vortex-net.com/service/officeresearch/>



『不動産テックEXPO』での弊社ブース



現場で活躍した弊社スタッフ



「OFFICE RESEARCH」をデモンストレーション

### 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>

2026年1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2026年1月9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)

©2026 Vortex Co., Ltd.