

# V-VALUE

Vortex Magazine No.117

Owner Interview

## 設計・施工の一貫体制で 岩手の「食」と 地域の暮らしを 支える

大伸工業株式会社 代表取締役 猿舘 伸威様

Special Contents

## 「障害 × アート」をビジネスに 岩手から世界へ、 福祉の新境地を拓く

株式会社ヘラルポニー 岩手事業部シニアマネージャー  
森尾 洋一氏

長寿企業 永続の法則

## 創業160年 「北東北随一の百貨店」が描く 「地域共創」と「文化発信」

株式会社川徳 代表取締役社長 斎藤 英樹氏

表紙：VORT上野plus

# 3

 vortex

100年企業戦略®のボルテックス



## Owner Interview

大伸工業 株式会社

代表取締役 猿舘 伸威 様

岩手県盛岡市を中心に、住宅やオフィス、工場などの設計・施工を行う大伸工業。建築・土木・住宅の3事業を柱に、半世紀にわたり堅実な歩みを続けてきました。代表取締役の猿舘伸威様は、効率や損得よりも取引先・社員との「人間関係」と「誠実さ」を何より大切にする経営を貫いています。人口減少社会での地方企業の経営のあり方、次代への事業承継に対する考え方、そして財務戦略としての不動産投資までを伺いました。

## 設計・施工の一貫体制で 岩手の「食」と地域の暮らしを支える

大伸工業の最大の強みは、社内に一級建築士事務所を擁し、設計から施工までを自社で完結させる「責任施工」の体制にあります。一般的な工事では設計と施工が別会社であることが多く、不具合があった際に責任の所在が曖昧になりがちです。しかし猿舘社長は「『図面どおりに造ったのですが』という言い訳はお客様には通用しません。自ら図面を引き、自ら施工するからこそ、すべての工程に責任を持って、スピーディーに対応することができるのです」と、同社の体制に胸を張ります。

その技術力で手がける建築物はオフィス、公共施設と多岐にわたります。中でも特筆すべきは、“日本の食料供給基地”岩手を支える農業・食品関連施設の実績です。先代の父の代から農協（JA）との結び付きが強く、米の乾燥施設や野菜の集出荷施設、食肉メーカーの大規模加工工場や畜産施設などを多数施工してきました。

ユニークな例が、畜産農家が自分たちで組み立てられる軽量鉄骨製の牛舎キット。連棟可能な利便性が支持され、250セット以上を販売するヒット商品となりました。「食」というライフラインを建築技術で下支えする。こ

れもまた、同社が地域に不可欠な存在とされる理由の一つです。しかし、これほど多角的な施工実績を持ちながらも、猿舘社長は「建築の基本は住宅」と断言します。

「家は、人生の大半を過ごす安らぎの場です。最も厳しい目が注がれる『住まい』を満足に造れない会社に、いい仕事はできません」

岩手の厳しい気候を知り尽くした同社。高い気密・断熱性能で快適に暮らせる「ファースの家」や低燃費の全館空調システム「Z空調」を積極的に採用するなど、機能性を重視した住まいづくりで地域の暮らしを守り続けています。

### コスパ・タイプでは測れない 信頼関係の積み重ね

「私たちの仕事は建てて終わりではなく、メンテナンスや改修まで、お客様とは一生のお付き合いになります」

そう語る猿舘社長の経営哲学の原点は、前職の大手総合住宅メーカーでの修業時代にさかのぼります。『会社四季報』を片手に、上場企業の担当者へひたすら飛び込

み営業。門前払いを恐れずに足を運び、懐に飛び込むことで社宅などの大型案件を次々と受注しました。

この時期に培われた地道に人間関係を築く姿勢が、現在の経営の根幹を成しています。それを象徴する出来事が、まさにインタビューの前日にありました。青森県東方沖で大規模な地震が発生したのです。

「沿岸部のお客様には『大丈夫ですか？何かあったらすぐ教えてください』とすぐ電話を入れました。八戸のお客様のところには今、社員が駆けつけています」

肉声で安否を気遣う「一本の電話」と、迅速に駆けつける姿勢。その積み重ねが、顧客や業者との「持ちつ持たれつ」の信頼関係を強固にしています。

その姿勢は、時に会社を経営危機から救います。かつて請け負った大型プラント工事で、1億5,000万円もの赤字を出したことがありました。「この時ばかりは会社が潰れるかと思った」という状況下で、多くの業者が「社長の頼みなら」と損失を被ってくれたのです。

人付き合いを重んじる猿舘社長の姿勢は、社員との接し方にも表れています。定期的に社員旅行やバーベキューを開催するほか、社内に「登山サークル」を結成。鳥海山や磐梯山などに繰り出し、山頂を目指します。

「みんなで登り切った達成感は何物にも代えがたい。同じ体験を共有することで組織の結束も高まります」

コスパ・タイプでは測れない、こうした信頼の積み重ねが大伸工業の強固な基盤となっています。

### 無理な拡大は目指さず 「現状維持」で地域に貢献

2025年、創業50周年という節目を迎えた大伸工業。今後のビジョンについて尋ねると、猿舘社長が口にした

お客様ご紹介

## 大伸工業 株式会社

代表取締役 猿舘 伸威 様

1965年岩手県盛岡市生まれ。大学卒業後、証券会社勤務を経て大手総合住宅メーカーにて建築営業に従事。1995年に父の経営する大伸工業株式会社に入社。2006年より現職。趣味のバイクはサーキットレースで入賞するほどの腕前。ほかにも自ら所有する船での海釣り、絵画収集、ゴルフと趣味は多岐にわたる。「社員には仕事だけでなく遊びも全力で楽しんでほしい」と笑顔を見せる。

<https://www.i-daishin.co.jp>

【所在地】〒020-0834 岩手県盛岡市永井14-5  
【事業内容】特定建設業（戸建住宅・高層・低層共同住宅・店舗・倉庫・土木工事・舗装 特殊建築物）

のは意外にも「現状維持」でした。

「人口減少が進み、設備投資のパイが縮小する中で、規模の拡大を追うのは現実的ではなく、今の範囲を維持しながら地域に貢献していきたいと考えています。M&Aによる事業拡大の話も多いのですが、買収された会社の従業員たちが、新しい経営者の下で本当に幸せになれるのか。彼らの気持ちを考えると、リスクを冒してまで拡大しようとは思いません」

その言葉には、今いる社員との顔の見える関係を大切にしたいとの思いがにじみます。将来、事業承継を予定しているご子息に託す思いも、その一点に尽きます。

「特別なスキルは求めません。社長風を吹かすことなく、ベテラン社員や職人さんたちへの敬意を忘れず、誠実に向き合う経営者になってほしいですね」

堅実な経営の一環として、財務基盤の強化にも余念がありません。かつて自社で手掛けた宅地分譲事業で土地が売れずに苦勞した経験を持ち、「前職で東京に勤務していたので、都心の不動産価値の底堅さは肌感覚で理解しています」と語る猿舘社長。その教訓から資産の「質」を見直す中で出会ったのがボルテックスの「区分所有オフィス」です。現在は銀座、六本木、渋谷に複数の物件をご保有されています。

「やっぱり『継続は力なり』ですね。お客様や業者に誠実に向き合う。当たり前のことですが、それを地道に積み重ねないとこの地域での商売は成り立ちません」

猿舘社長の言葉に、大伸工業が岩手の地で愛され続ける理由が凝縮されていました。

ご保有物件のご紹介



### VORT 六本木一丁目 13階（港区 区分所有オフィス）

#### DATA

【専有面積】 13階 137.04㎡ (41.45坪)  
【最寄り駅】 南北線「六本木一丁目」駅まで徒歩3分  
銀座線「溜池山王」駅まで徒歩6分  
日比谷線・大江戸線「六本木」駅まで徒歩9分  
千代田線「赤坂」駅まで徒歩9分  
南北線「溜池山王」駅まで徒歩9分  
【構造】 鉄骨造陸屋根 14階建  
【総戸数】 14戸  
(事務所：13戸 店舗：1戸)  
【築年月】 2023年9月（令和5年）新耐震基準適合  
【敷地面積】 346.94㎡ (104.94坪)  
【延床面積】 2,599.31㎡ (786.29坪)

注目企業

株式会社 ヘラルボニー

# 「障害×アート」をビジネスに 岩手から世界へ、福祉の新境地を拓く

岩手事業部シニアマネージャー **森尾 洋一 氏**

知的障害のある作家のアートデータを活用し、自社ブランドやライセンス事業を展開するヘラルボニー。公的な性格の強い福祉領域において「障害×アート」の収益化を実現したビジネスモデルは、国内外で大きな注目を集めています。2025年3月、岩手県盛岡市の百貨店「パルクアベニュー・カワトク」内にオープンした旗艦店「ISAI PARK」も話題となっています。その活動内容や、東京ではなく岩手を拠点とし続ける意義について、岩手事業部を統括する森尾洋一氏に聞きました。

## 資本主義の中で「福祉」を問い直す

繰り返し同じ図形が並ぶ絵。色とりどりに刺繍されたテキスタイル。原色のうごめくような球体……。知的障害のある人々の中には、ひとたび絵筆を手にとると、常識にとらわれない唯一無二のアートを生み出す「異彩」を放つ人がいます。

ヘラルボニーは、その障害のある作家たちが描く作品を「アートデータ」としてライセンス管理し、ビジネスに展開する事業を行っています。主な事業の柱は自社ブランド「HERALBONY」の運営と、アートを通じて企業と共創するBtoB（企業間取引）事業です。

盛岡市内にある当社の旗艦店「ISAI PARK」。ここでは、障害のある作家のアートで彩った「HERALBONY」のシャツやネクタイ、傘などのプロダクトを販売しています。カフェも併設しており、おかげさまで2025年3月

## Profile もりお よういち

1984年大阪府豊中市生まれ。広島大学卒業後、2008年に新卒でオムロンヘルスケアに入社。小売業向けの営業を経験後、人事部門にて採用、労務、制度運用、その後は新規事業の企画に従事。24年10月にヘラルボニーに入社。岩手事業部シニアマネージャーとして企業、自治体向けの営業などに従事。25年3月に開業した旗艦店「ISAI PARK」のプロジェクトマネジメントも担った。

のオープン以来、県内外から多くの方にお越しいただいています。

もう一つのBtoB事業においては、さまざまな企業とのコラボレーションを展開しています。電車、ホテルの客室、クレジットカードなど多くの人の目に触れる場所やモノに作家たちの作品が“展示”されることで、自社ブランドでは届かない層とも作品との接点が生まれる。この接点の総量を増やすことで、障害に対する先入観や偏見といった「ボーダー」を取り払い、誰もがありのままにいられる世界を実現する。それを私たちは目指しています。

現在、当社がライセンス契約を結んでいる国内外の作家は293名に上ります。商品化やコラボレーションの際には必ず作家本人の意思を尊重し、その対価として正当な報酬を支払う関係を構築しています。かつて福祉施設で月額1万円台の工賃を受け取っていた作家が、確定申

告が必要なほどの収入を得て納税者へと変わっていく。そんな事例は少なくありません。

よく「福祉の事業をしているのに、なぜNPOではなく株式会社なのか？」と聞かれます。確かに、これまで障害のある方のアート活動の多くは、ビジネスと切り離された福祉事業として展開されてきました。

しかし私たちは、福祉を起点としながらもあえて資本主義の世界で成果を出すことにこだわっています。「福祉だから買ってください」ではなく、純粋に「カッコいい」「欲しい」と思われる品質とデザインを追求する。だからこそ高い収益を生み、作家に正当な報酬をお支払いすることができるのです。

## 障害は「人」ではなく「社会」の中にある

そもそも「障害」とは何でしょうか。私たちは、その人自身に内在する特性ではなく「その人が存在する社会や環境の側に障害がある」と捉えています。

例えば「視力が弱い」という状態。もしメガネという矯正器具が存在しなければ、生活に支障を来す「障害」と見なされるでしょう。しかし、メガネがあることでその人は不自由を感じずに生活することができます。つまり、社会の中に存在する「いびつ」なフィルターやバリアを取り除けば、その人は本来持っている能力を発揮することができるのです。

この考え方は、昨今の組織経営課題の一つであるDE&Iにも通じます。DE&Iの本質はシンプルで、「相手を知らうとすること」に尽きます。これは障害の有無にかかわらず、上司と部下のlon1や同僚との関係構築でもまったく同じです。

その視点を体感していただくために私たちが新たに立ち上げたのが、企業研修事業「ヘラルボニーアカデミー」です。この研修では、障害のある当事者が講師となり、彼らの「マイノリティ体験」をベースにした講演やワークショップを行います。一例として、「見えにくい役」「発言に制限のある役」など、視覚や身体機能の制約を疑似的に体験できるボードゲーム型のワークショップがあります。誰か一人でも切り捨てるとゴールできない設計になっており、「多様なメンバーがどうすればチームとして成果を出せるか」を体感的に学ぶことができます。

効率を求めすぎると、どうしても人を「型」にはめて管理したくなります。しかし、その人がどういう状態なら心地よく働けるのか、何がバリアになっているのかを一段深く知ろうとする。その「丁寧さ」こそが、多様な

人材が活躍できる、強くしなやかな組織づくりにつながると私たちは確信しています。

## 岩手から世界へ、 確かな変化の波を起こす

ヘラルボニーの代表を務める松田崇弥・文登（双子）には、4歳上の兄がいます。重度の知的障害を伴う自閉症の兄と共に育つ中で感じた、社会からのネガティブな視線や不条理。それを変えたいとの思いが創業の原点です。

そのため今も兄の暮らす岩手に本社を置き、活動の拠点としています。ただ、理由はそれだけではありません。

私自身はヘラルボニーへの参画を機に、京都からこの盛岡に移ってきました。その経験から言うと、盛岡のような地方は都心に比べて「社会の解像度」が圧倒的に高いと感じます。一口に「社会を変える」と言っても「社会」とは漠然とした存在ではなく、一人ひとりの人間の集合体です。

都会では「社会」という主語が大きくなりがちですが、盛岡のような地域コミュニティでは自治体、地元企業の経営者、金融機関、住民など、社会を構成する一人ひとりの顔がはっきりと見えます。私たちの取り組みに対して誰がどう喜び、地域がどう変化したのか。その反応を実感することができます。

「ISAI PARK」も、百貨店の川徳をはじめ地元の方々の協力で実現したものです。また、最近ではJA全農いわてとの協業で、新しいブランド米「白銀のひかり」のパッケージデザインを地元の作家が手がけました。地方ならではの「顔の見える関係」があったからこそ、これらの協業事例を生み出せたと実感しています。

2024年5月、ヘラルボニーはLVMH（モエ・ヘネシー・ルイ・ヴィトン）が主催する「LVMHイノベーションアワード」を受賞しました。同年にはパリに子会社を設立し、海外での事業展開とアーティストの発掘・連携を本格的に開始しています。

岩手発の企業が世界に進出することに大きな意義があると思っています。「岩手のヘラルボニーが面白いらしいぞ」と世界中から注目されれば、地元の人たちの意識も変わり、ひいては障害のある人がより生きやすい街になるはず。そのためにも、まずは足元の地域から、確かな変化の波を起こしていく。それが、私たちが岩手にこだわり、世界を目指す理由なのです。





長寿企業  
永続の法則

16

## 創業160年「北東北随一の百貨店」が描く 「地域共創」と「文化発信」

株式会社 川徳

代表取締役社長 齋藤 英樹氏

創業1866年、岩手県の老舗百貨店として地域に愛されてきた「川徳」。経営体制の刷新と20年ぶりの大規模改装を経て、2025年5月に生え抜きの齋藤英樹氏が社長に就任しました。160周年の節目を迎え、新たな地方百貨店像を模索・実践する同社の挑戦と、その根底にある「奉仕」の精神について、齋藤社長に伺いました。

Profile さいとう ひでき

1969年生まれ。岩手県盛岡市出身。1994年白鷗大学卒業後、株式会社川徳入社。婦人服洋品部、営業企画部などを経て、2023年執行役員営業戦略担当、2024年取締役計画本部長を歴任。2023年の全館改装の際には実務責任者として指揮を執る。2025年5月より現職。趣味として学生時代より地元でアマチュア劇団を主宰する。

<https://www.kawatoku.com>

徴といえるのが盛岡発のスタートアップ企業・ヘラルボニーの旗艦店「ISAI PARK (イサイパーク)」です。

当社にとっては20年ぶりとなる大改装の柱に掲げたのが「地域共創」と「文化発信」です。岩手から世界へ、独自の感性を発信する彼らと組むことで、従来の百貨店になかった新たな価値をお客様に提供しようと考えました。25年3月のオープン以来、県内はもとより東京や全国各地からファンが訪れ、予想を超える反響をいただいています。

今回の大改装では、顧客戦略も大きく転換しました。売り場全体の約3割を、これまで接点の薄かった20～40代の顧客層へと思いきって振り向けたのです。ナチュラルコスメを集積した自主編集売場「グリーン・コスメティック・ガーデン」の開設や、アパレル大手・オンワード樫山との連携によるOMO（オンラインとオフラインの融合）型店舗の導入がその一例です。店頭のない商品を取り寄せ、試着して購入できる仕組みは、効率を重視する若い世代のニーズを捉えたものです。

ここ盛岡市は、青森・秋田も含む北東北エリアのほぼ中央に位置します。このエリアでは残念ながら同業の百貨店が姿を消す地域も増えています。そうした中、「川徳に行けば、憧れのブランドや新しい体験がある」と感じていただける場として、青森や秋田からもお客様をお迎えする広域商圏のハブを目指しています。

### 社員の主体性を引き出す 「現場起点」の経営

今回の改装プロジェクトにおいて、私は実務責任者として現場の指揮を執りました。その際、社内プロジェクトチームを結成し、若手や中堅社員からも意見を吸い上げ、フロアコンセプトやマスタープランの策定などにそのアイデアを盛り込むことにしました。環境変化のスピードがこれほど速い時代において、トッパーの判断だけですべてを決めるスタイルには限界があります。「この店をどうしたいのか」「お客様は何を求めているのか」。彼らが議論し、ボトムアップで積み上げたアイデアと「これからの川徳を自分たちが担っていく」との決意が、全館の3割の改装やヘラルボニーの導入といった変革をもたらしたのです。

2025年5月に社長に就任した今も、最も大切にしているのは現場の社員とのコミュニケーションです。社長室にこもることはできるだけせず、毎日売り場を歩き、スタッフと会話を交わす。かつてのトップは雲の上の存在でしたが、私自身は婦人服洋品部など現場を渡り歩いてきた生え抜きです。社員とはフラットな目線に立ち、「社長、ちょっといいですか？」と気軽に声をかけてもらったり、雑談を合えたりする関係を、社長になってからも継続したいと思っています。

役職や部署の垣根を超えた「ブレインストーミング」の場も数回に分けて設けました。自社の現状分析と課題に対する改善策のアイデアをテーマに、新入社員からシニア社員までが意見を出し合い、経営層に伝えるものです。そこで社員の口から出てきたのは「川徳の強みは接客にある。しかし、その質が落ちているのではないか」という危機感でした。現場が自ら弱みを認め、勇気をもって発言した。ここに組織の変化を感じました。

社員の声を受け、覆面調査（ミステリーショッパー）を導入し、客観的な評価を基に接客スキルの再教育を強化しています。EC全盛の時代だからこそ、わざわざ足を運んでくださるお客様に対し、商品知識やコーディネート提案といった「人」ならではの付加価値を提供する。それが私たちの生命線であり、生き残るための唯一

の道だと確信しています。

### 「目利き力」と「編集力」で 地域経済の牽引役を担う

2026年、川徳は創業160周年という大きな節目を迎えました。その記念すべき年に私たちが新たに掲げたコンセプトが「FACE “場所”から、“かお”へ。」です。これまでの160年は、川徳という「場所」にお客様が来てくださる歴史でした。しかし、これからの時代は「場所」の力だけではお客様に選ばれません。社員一人ひとりが川徳の「顔」となり、「あなたに会いに来た」と言っていられる「個」の力を磨くこと。そして、川徳という企業自体が、地域生産者や作り手の方々の「顔」となり、盛岡・岩手の魅力を発信していくこと。それが、次の100年に向けた私たちのビジョンです。

地方百貨店の役割は、単なる「小売業」から「地域プロデューサー」へと進化すべきだと、私は考えています。私たちには長年培ってきた「目利き力（キュレーション）」と「編集力（プロデュース）」があります。地域には素晴らしい伝統工芸や農水産物がたくさんありますが、発信やブランディングに課題を抱えている事業者は少なくありません。そうした地域の宝を私たちが発掘し、磨き上げ、川徳のネットワークを使って全国へ発信していくのです。

かつてのように「東京のモノを持ってくる」だけの一方通行ではなく、岩手のいいモノを外へ広げ、外貨を獲得し、地域経済を循環させる。そうした機能も今後の百貨店経営には不可欠になってくるでしょう。

私が子どもの頃、家には川徳の包装紙に包まれた贈り物があり、「川徳に行くときはおしゃれをしていく」という特別な高揚感がありました。社長就任にあたり、地域の方々からいただいた温かいエールや期待の言葉に触れ、改めてこの「のれん」の重みを痛感しています。

当社には創業以来受け継がれてきた「奉仕こそ我がつとめ」という社是があります。時代が変わり、扱う商品や店舗の形が変わっても、地域のお客様に尽くし、信頼関係を築く、その本質は変わりません。

この盛岡の中心市街地で商売をさせていただいている責任が、私たちにはあります。経済的にも、また人々の心の面でもこの地域を牽引する役割を果たせるよう、次の100年に向かう一歩を踏み出しています。



# 世界第3位の乗降客数を誇るターミナル駅エリア！ 再開発が続く池袋に立つ2024年竣工の築浅店舗

基準階  
2~10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。



Vortex  
今月の  
新規物件

アピール  
ポイント

## 従来の多い劇場通りから見通せる視認性の高い外観

3大副都心の1つと言われる池袋。新宿や渋谷に次ぐ乗降客数世界第3位のターミナル駅である「池袋」駅を中心に、有名百貨店やサンシャインシティなどの大型商業施設が立ち並ぶほか、東京芸術劇場や大学などの文教施設も充実しており、「住みたい街」ランキングでも上位にランクインしています。さらに近年は再開発も盛んで、豊島区役所などの跡地に建てられたHareza池袋や、2026年3月にマルイ跡地に開業するIT tower TOKYOのほか、駅直上の西口地区や南池袋地区などの大規模プロジェクトも予定されており、今後もさらなる発展が期待されています。

2024年竣工と築年数の浅い本物件は、「池袋」駅西口から北へ伸びる劇場通りの交差点角地という昼夜を問わず人通りの多い環境にあって、印象的な大きな窓が人目を引きつけます。さらに最上部やエントランスに内照式ロゴサインを設置するなどのバリューアップ工事も予定されており、一層その存在感を際立たせることでしょう。人気の池袋エリアにあって将来性も高い「VORT池袋Lux (仮称)」を、ぜひご検討ください。



劇場通りの中でも視認性の高い外観

## アクセス

- \*丸ノ内線・副都心線「池袋」駅まで徒歩5分
- \*JR各線・東武東上線・有楽町線「池袋」駅まで徒歩6分
- \*西武池袋線「池袋」駅まで徒歩9分

■名称/VORT池袋Lux (仮称) ●所在地/東京都豊島区池袋二丁目61番3号●構造/鉄骨造陸屋根10階建●用途地域/商業地域●敷地面積/69.94㎡ (21.15坪) ●延床面積/446.40㎡ (135.03坪) ●土地権利/所有権●総区画数/10区画 (店舗:10区画) ●販売区画数/1区画●基準階(2~10階) 専有面積/41.13㎡ (12.44坪) ●築年月/2024年10月 新耐震基準適合●施工/㈱エム・ケー・ケー●管理/[全部委託][巡回] ㈱アスリートアルファから変更予定●基準階(2~10階) 管理費45,120円(月額) ●基準階(2~10階) 修繕積立金14,108円(月額) ●設備/エレベーター1基●駐車場/なし●現況/空室なし●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。 ※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。  
※掲載の情報は2026年2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。  
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: 2026年3月9日



# 東京の拠点新設に自社店舗という選択肢を！

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ

## 下町情緒と現代性が併存する街、門前仲町に登場！ 人目を惹くモダンデザインが魅力の新築店舗ビル

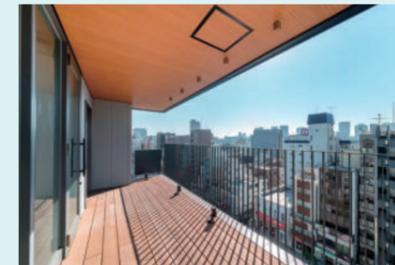
基準階  
8階・9階

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。



Vortex  
実需販売物件の  
ご案内

## VORT門前仲町Lux (仮称)



バルコニー (8階)



スケルトン室内 (8階)



永代通りに面した立地

## アクセス

- \*東西線・大江戸線「門前仲町」駅まで徒歩2分
- \*京葉線「越中島」駅まで徒歩9分

■名称/VORT門前仲町Lux (仮称) ●所在地/東京都江東区門前仲町二丁目4番12号 ●構造/鉄骨造陸屋根10階建●用途地域/商業地域●敷地面積/122.14㎡ (36.94坪) ●延床面積/752.05㎡ (227.49坪) ●土地権利/所有権●総区画数/9区画 (店舗:9区画) ●販売区画数/9区画 (うち実需可能:3区画) ●基準階(8階・9階) 専有面積/60.87㎡ (18.41坪) ●築年月/2025年5月 新耐震基準適合●施工/三菱重工交通・建設エンジニアリング(株)●管理/[全部委託][巡回] ㈱アスリートアルファから変更予定●基準階(8階・9階) 管理費48,879円(月額) ●基準階(8階・9階) 修繕積立金20,392円(月額) ●基準階(8階・9階) コスト/バルコニー使用料5,600円(不課税、月額) ●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。 ※徒歩分は1分=80mとして換算したものです。  
※掲載の情報は2026年2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。  
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: 2026年3月9日



# “丸の内、50坪、駅徒歩5分”と送るだけ！ 「ジャパンオフィス検索」がAIチャット物件検索機能を提供開始

弊社が運営するオフィス賃貸仲介サイト「ジャパンオフィス検索」は、このたびAIチャットボットによる物件検索機能を実装し、2026年1月14日よりサービス提供を開始しました。

## ■ 実装の背景と目的

従来の「ジャパンオフィス検索」では、「人気のエリア」「人気の駅」から物件を調べられる一方、広さ・賃料・駅徒歩・築年数などの詳細条件で絞り込む際には複数項目の指定が必要となり、最大12工程を要していました。

そこで、オフィス移転・賃貸検討の初期段階における検索負荷の軽減と利便性向上を目指し、AIチャットボットによる物件検索機能を開発。今回の実装により、「丸の内、50坪、駅徒歩5分」といった単語や文章の入力だけで、AIが条件を解析し候補物件を提示できるようになりました。

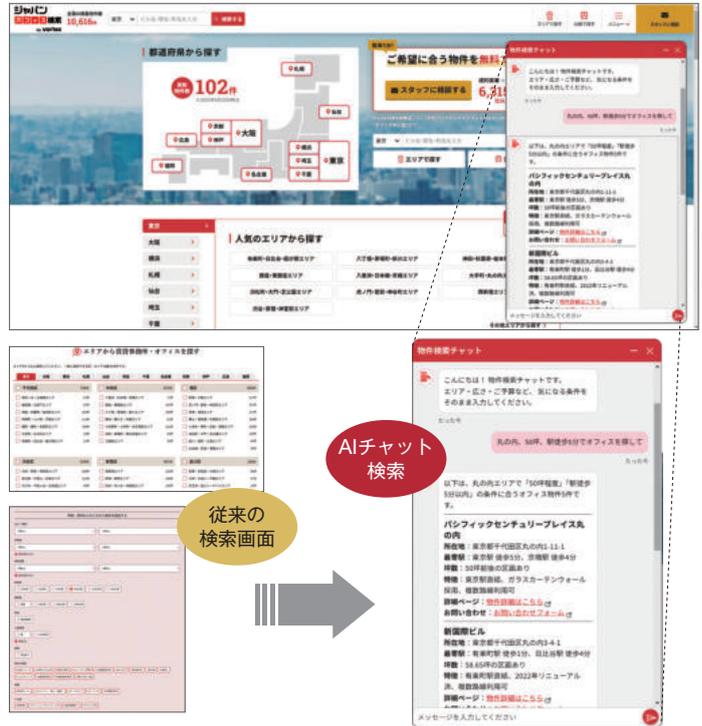
## ● AIチャット物件検索機能の特徴

- ・ **自然言語検索** 定型フォーマット不要。単語や文章で要望を入力するだけで検索可能。
- ・ **対話型絞り込み** 賃料や入居時期などの追加条件を、会話の流れで指定可能。
- ・ **β版運用** ユーザーのフィードバックを反映し、検索精度の向上を継続。

※AIチャット物件検索機能の回答は参考情報であり、契約条件や最新の募集状況は担当者への確認が必要です。

## ■ 今後の展望

現状、AIチャット物件検索機能の回答は、所在地、最寄り駅、坪数、特徴の4項目ならびに詳細ページへのリンクが文字情報として表示される仕様ですが、今後は、物件画像付き一覧表示の実装など、機能拡充を進めてまいります。精度向上のため、ぜひご利用後のご意見・ご感想をお寄せください。



## ■ 「ジャパンオフィス検索」について

弊社が運営するオフィス賃貸情報サイト。2005年にサービス提供を開始し、一部物件を対象に仲介手数料無料<sup>※</sup>で、オフィスの移転計画から、内見、契約手続きはもちろん、内装造作や移転後の行政手続きのフォローまで、オフィス移転に関するさまざまなお悩みにあわせてお客様をサポートしています。 ※100坪以上の事務用途でのご契約に限る

URL : <https://japan-office.jp/>



## 「2026 WORLD BASEBALL CLASSIC™ 観戦チケットプレゼントキャンペーン」を実施！



ボルテックスは、2026 WORLD BASEBALL CLASSIC™ Tokyo Pool Presented by dip のオフィシャルスポンサーです。

キャンペーン期間中に弊社対象サービスの購入申込書をご提出いただいたお客様の中から抽選で、2026年3月に開催される本大会の強化試合および東京プールの観戦チケットをプレゼントいたします。

詳細はこちら : [https://www.vortex-net.com/campaign\\_20260303](https://www.vortex-net.com/campaign_20260303)



## ボルテックスのサービス



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  
マンション管理業 国土交通大臣(3)第034052号  
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)全国宅地建物取引業保証協会加盟  
(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟  
(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2月25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2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。

※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)

