

V-VALUE

Vortex Magazine No.121

Owner Interview

「ワクワク」を力に 約60社を展開 多彩な事業で 日本社会に貢献

静峰興産株式会社 代表取締役社長 ジェームス 文護様

長寿企業 永続の法則

水という地域資源を生かし、
世界が評価する日本酒を造る

株式会社瀬戸酒造店 代表取締役 森 隆信氏

Special Contents

北海道日本ハムファイターズに学ぶ
不動産戦略の要諦

株式会社北海道日本ハムファイターズ
代表取締役社長 兼 オーナー代行 小村 勝氏

表紙：VORT門前仲町Lux

7

 vortex

100年企業戦略のボルテックス

Owner Interview



静峰興産 株式会社

代表取締役社長

ジェームス 文護 様

山口県周南市に本社を構える静峰興産株式会社。土木、運送を祖業として1964年に設立され、現在は不動産、医療、AI、そしてレーシングチーム運営まで約60社のグループ企業を抱える一大コングロマリットとなっています。拡大を続けてきた秘訣はどこにあるのでしょうか。代表取締役社長のジェームス 文護様に、独自の経営哲学を伺いました。

「ワクワク」を力に約60社を展開 多彩な事業で日本社会に貢献

静峰興産の設立のきっかけとなったのは、静岡県出身でパルプ製造会社に勤めていたジェームス社長の父が、木材買い付けのため山口県を訪れたことでした。

「母の親元が広範囲に山林を所有していた関係で父と出会いました。この地で起業しようということになり、静岡の『静』と、周南市にある金峰という地名から『峰』を取って静峰興産という社名をつけたと聞いています」

木材を活用した土木建築資材の販売から始まり、土木建設業、運送業へと事業を拡大していきました。一方、ジェームス社長は別の道を歩みます。大学卒業後獣医師免許を取得し、大学院で大手製薬企業と連携してビタミンEの研究に取り組んだのち、山口県庁に入庁しました。「家業を継ぐつもりはなかったんです。しかし、当時取得が困難だった運送業免許を保有していたので、もったいないという声が多く、知人の経営者からは『継ぐなら応援する』と言ってもらいました。県庁でちょうど10年勤務し、公衆衛生分野はほぼすべて経験できたと感じていたこともあって、考えを変えることにしました」

せっかくやるなら、全力を注ぎたいと考えたジェーム

ス社長は、難関の1級土木施工管理技士など多数の資格を取得するなど、事業の発展に力を尽くします。

「しかし、中核事業だった土木と運送は、大手が非常に強いわけです。どう頑張っても太刀打ちできないので、彼らができないことに力を振り向けようと考えました」

今も静峰興産グループの合言葉としている「あらゆる可能性を信じ、仕事の面白みを求めて、日々前進していこう」の下、アンテナを張り巡らせてさまざまな事業に取り組んでいったジェームス社長。土木の知見を生かしていち早く環境デザインを手がけたほか、当時はまだ珍しかったM&Aも積極的に行いました。結果、地元の金融機関との信頼関係が深まったことも、事業の水平展開を加速させることにつながっています。

国力を支える基盤づくりに注力 製造業支援では上場準備も進む

2026年5月現在、静峰興産のグループ関連企業は国内42社、国外21社の計63社。業種は多種多様ですが、実は飲食業は入っていません。その理由について、

ジェームス社長は次のように話します。

「私がビジネスをしているのは、日本のためです。日本の国力底上げに寄与する新たなプラットフォームをつくり上げるのが、私の使命だと思っています。飲食業は、そうしたプラットフォームとして完成されていると思うので、今のところ手がけていないのです」

新たなプラットフォームづくりを目指すからこそ、AIやWeb3、がん遺伝子治療といった最先端領域にも積極的に取り組んでいます。社会課題となっている後継者難に悩む製造業の事業承継・M&Aを支援するグループ企業では、3年後に上場を計画するなど、それぞれビジネスとしてしっかりスケールさせているのです。

「ビジネスは大きくならないとプラットフォームになりえません。人が注目し、ワクワクできるビジネスでなければなりませんので、ワクワクできるかどうかが事業に取り組む基準です。心から面白がって取り組むこと自体が情報の発信源となりますし、多様なビジネスチャンスが自ずと集まってきます」

多様なビジネス創出を促す レーシングチームの運営

このビジネスの好循環を体現している事業の1つが、レーシングチームの運営です。James Racing株式会社で「オートレース宇部Racing Team」を立ち上げ、2023年には鈴鹿8時間耐久ロードレース（鈴鹿8耐）に参戦1年目で4位完走。2025年には全日本ロードレース選手権JSB1000クラスで初優勝し、プライベーターとして日本で初めてBMW公式チームに入りました。2026年からはFIM世界耐久選手権にフル参戦し、ル・マン24時間耐久レースでは5位完走を成し遂げていま

お客様ご紹介

静峰興産 株式会社

代表取締役社長 ジェームス 文護 様

酪農学園大学を卒業して獣医師免許を取得し、同大学院でビタミンEの研究と大型動物の臨床に従事。1981年、山口県庁に上級職として入庁。1991年に退職し、静峰興産に入社。1級土木施工管理技士など多数の資格を取得する。2003年より現職。2026年5月現在、グループ関連企業は国内42社、国外21社。オートバイのFIM世界耐久選手権（EWC）にフル参戦しているオートレース宇部Racing Teamのチームオーナーも務める。

<http://www.seiho-net.com>

【所在地】〒746-0016 山口県周南市中央町2-3
【事業内容】工場内作業請負（東ソー㈱他）、ウォータージェットによる超高压洗浄作業、各種設備の保全・修繕作業、運送業、有料職業紹介事業、高度外国人材紹介など

す。

「どんな事業でも磨くほど注目度が上がり、それにつれてビジネスのチャネルが広がります。鈴鹿8耐では、毎年パドックにスポンサー企業を招待していますが、自ずと交流が生まれ、多様なビジネスが動き出しています」

こうした自在な事業展開を支えているのは、情報収集に対する貪欲な姿勢です。

実はジェームス社長は、いわゆる“営業電話”をいわず、すべて自ら対応しています。

「情報は、聞いてみないと良し悪しがわかりません。だからまずはどんなことでも聞きます。そして、判断すべきタイミングでは、金融機関の担当者などに同席してもらっています。私ひとりだと、自分の知識や経験に基づいた判断しかできませんが、違う立ち位置の人が加われば、異なる経験則に基づいた判断が可能ですし、それを聞くことが私自身の勉強にもなるからです」

ボルテックスの区分所有オフィス®の購入も、金融機関のアドバイスを柔軟に取り入れて決断しました。現在は3つを保有しています。

「本業が何かわからないとよく言われますが、事業はすべてリンクさせています。James Racingは、AI事業と連携してレース動画を活用したAIコンテンツによる企業PR支援を展開していますし、区分所有オフィスも企業に貸し出しています。日本のお家芸である製造業を支援しているのは、強くしたいからこそです。日本の底力を支えるため、これらも歩みを止めず進んでいきたいと思っています」

ご保有物件のご紹介



VORT 東京八重洲 maxim 4階（中央区 区分所有オフィス）

DATA

【専有面積】	311.99㎡（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
【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】	430.00㎡（130.07坪）
【延床面積】	5,039.85㎡（1,524.55坪）



水という地域資源を生かし、 世界が評価する日本酒を造る

長寿企業
永続の法則

18

----- ● 株式会社 瀬戸酒造店

代表取締役

森 隆信氏

Profile もり たかのぶ

長崎県出身。九州工業大学工学部卒業。建設コンサルタントである株式会社オリエンタルコンサルタンツに所属し、道路、橋梁の調査・計画・設計に15年従事。その後、経営戦略、新規事業開発、震災復興の役職を歴任し、官民連携事業のアドバイザーおよび地方創生事業の実施責任者となる。2017年から㈱瀬戸酒造店の代表取締役と、築300年の古民家「あしがり郷 瀬戸屋敷」の館長として、開成町の地域活性化事業に尽力する。

<https://setosyuzo.ashigarigo.com>

で、オリエンタルコンサルタンツが出資・子会社化する形で経営そのものを担うことを提案したのです。以来、私は経営責任者としてこの酒蔵に常駐しています。

酒造りに関してはまったくの素人でした。ただ、酒造りには「いい水」が必要であることはわかっていました。開成町を流れる酒匂川は、富士山と丹沢山地の伏流水を水源としています。町の水道水は地下80メートルから汲み上げていて、実際に飲んでみるととてもおいしい。ゼロから「いい水」を作り出すことはできませんが、「いい水」を「いい酒」に変換することはできるのではないか——そんな根拠のない自信からのスタートでした。

世界基準の品質で日本酒市場に参入

醸造所の建て替えから杜氏の募集、酵母をどうするか

など、課題は山積みでしたが、一つひとつ手探りで取り組んでいきました。最初の壁は、杜氏がなかなか来なかったこと。ダメ元でハローワークに求人を出すと、1人だけ応募がありました。それが今も一緒に働いている小林幸雄杜氏です。私に酒造りの経験がないこと自体は、本質的な問題ではありません。醸造、ブランディング、デザイン、販売など、各領域を横断した「全体最適」を実現する。それが私の役割だと考えていました。

各領域には、それぞれのプロフェッショナルがいます。その人たちをリスペクトし、その力を最大限發揮してもらうことに徹しました。それは単に「現場任せにする」ということではありません。心がけたのは、プロフェッショナルとしての彼らの言葉を理解することです。当然、初めは浅い理解でしたが、対話を重ねるうちに次第に理解が深まっていきました。すると、彼らの悩みもわかるようになり、同時にこちらの意図や要望も伝わるようになっていったのです。

例えば杜氏には「酒造りで一番大事なことは何ですか」といった質問をして、そのために必要な設備や条件を整えることから始めました。その過程で私から実現してほしいイメージを伝え、それにふさわしいネーミングやデザインを用意していきました。

日本酒市場は一見ブームのように見えますが、実態としては供給過多の側面もあり、単純な価格や品質で競争しても持続性がありません。そこで私たちは、商品単体で勝負するのではなく、「どのようなシーンで、どのような価値として選ばれるか」という視点で商品を開発しました。例えば、一人でしんみりと飲みたいのか、懐かしい仲間とともに楽しく飲みたいのか。それに合わせてネーミングやパッケージを作り込んでいます。

飛躍の契機になったのが海外コンクールでの入賞です。もともとは自分たちの商品に対する客観的な評価がほしいと思って出品したのです。その結果、イギリスで開催されたInternational Wine Challenge 2019でシルバーメダルを、フランスで開催されたKura Master 2019では最高賞のプラチナ賞を受賞しました。以来毎年出品を続け、受賞を重ねています。

海外の品評会では、知名度や酒蔵の規模に左右されることがありません。ストレートに味だけで勝負ができる。そんなところが新参者の私たちにはぴったりでした。

受賞をきっかけに、私たちの取るべき道が見えてきました。つまり、私たちが評価される海外で勝負し、その実績を持って国内でも浸透を図るということです。そこで、フランス各地のレストランを取材訪問し、トップ

シェフたちにワインと当社の日本酒を飲み比べてもらいました。すると、当社の日本酒はワインにけっして引けを取らないし、むしろ料理によっては素材の味をより引き立てるという評価をいただきました。また、フランス版ミシュランガイドで日本人初の三つ星を獲得した小林圭シェフのパリのレストランでは、和食の要素を取り入れたフランス料理に最も合うお酒として、当社の日本酒が一番よく飲まれているということです。

こうして次第に日本国内でも当社の日本酒が知られるようになり、さまざまな品評会で受賞。2024年には世界酒蔵ランキングで8位を獲得しています。

価値を創出するのが企業の役割

開成町は神奈川県で最も小さい町ですが、人口は増えています。住みやすさと田園風景が両立しており、「移住したい街ランキング」「住み続けたい街ランキング」でも上位に入っています。ただ、住む人が自分の町を誇りに思っているかという点では、少し物足りなさを感じます。町の美点が住む人にとっては当たり前になっていて、特に誇れるものとは思われていないようです。

でも、ここにはすばらしい水があり、その水で造られた日本酒が世界で高く評価されている。こうした事実を積み重ねることで、地域に対する愛着や誇りが生まれ、シビックプライドにもつながっていくはずです。実際、コンクールで受賞してから、地域の人の当社を見る目が変わりました。手土産や贈り物として購入してくださる方も増えています。

この酒蔵再生のプロジェクトは、地方創生の取り組みの一環でもありました。それぞれの地域には、それぞれの地域資源があるはず。大事なことは「資源」を「価値」に変換することです。そして、その役割を担っているのが企業なのです。

開成町で生まれ育った子どもたちが、瀬戸酒造店を地域のシンボルだと思い、自分たちの町を誇りに思う。そして、この地域で生きていくことを選択する——そんな未来を目標に、当社はさらなる価値の深化に取り組んでいくつもりです。



球場を核にした大規模開発を実現 北海道日本ハムファイターズに学ぶ 不動産戦略の要諦

株式会社北海道日本ハムファイターズ
代表取締役社長 兼 オーナー代行

小村 勝氏

2022年、2023年のリーグ最下位から一転、2年連続2位へと躍進を遂げた北海道日本ハムファイターズ。その快進撃を支えるのが、2023年春に開業した自前のボールパーク「北海道ボールパークFビレッジ」です。総事業費約600億円を投じた大型プロジェクトの舵取り役を担ったのが、同球団社長の小村勝氏。「持たざる経営」から「資産を持ち、収益を生む経営」へと舵を切り、球団経営を赤字から黒字へと劇的に転換させたその舞台裏を語りました。

社内の反対を乗り越え 600億円超の開発に踏み切った理由

北海道日本ハムファイターズの本拠地「エスコンフィールドHOKKAIDO」を中核に、商業施設や宿泊施設なども擁する「北海道ボールパークFビレッジ」。日本ハムグループが過去最大の約600億円を投じた一大プロジェクトを、小村氏は「借家から庭付きの持ち家になりました」とユーモアを交えて表現します。

実は、当時の日本ハムグループにはなるべく資産を持たない「アセットライト」の方針があったと小村氏は明かします。

「ハム・ソーセージ工場の建設は200億円ぐらいかかる。ところが、Fビレッジは600億円超え。社内の大多数が反対でしたね」

それでも決断に踏み切った理由は何か。当時の本拠地・札幌ドームは札幌市の第三セクターが運営する施設。野球以外のエンターテインメントを仕掛けたくて

Profile こむら まさる

1966年大阪府生まれ。1988年 日本ハム株式会社入社。2015年同社加工事業本部、2018年マーケティング推進部長等を経て、2022年株式会社北海道日本ハムファイターズ（HNF）取締役、株式会社ファイターズ スポーツ&エンターテインメント（FSE）取締役。2023年、HNF代表取締役社長、FSE代表取締役社長に就任。球団経営を牽引するとともに、同年北海道北広島市に開業した「北海道ボールパークFビレッジ」事業を推進。2026年3月に前沢賢氏へFSE社長職を託し現職に専念している。

も、さまざまなルール上の制約が立ちはだかりました。

「よく誤解されるのですが、決して札幌ドームとの関係が悪かったわけではありません。でも30年、50年先を見据えてエンターテインメントを仕掛けていくうえでは、少し限界を感じていたのは事実です」

「世界がまだ見ぬボールパークを造ろう」。このスローガンを掲げ、2015年にプロジェクトは発足しました。北広島市が誘致を表明したのが翌16年6月。内定までに1年9カ月、着工から竣工までさらに2年8カ月を要し、プロジェクト発足から開業まで通算8年もの歳月を費やしました。

収益の多角化に伴い 集客増加とチーム成績向上を実現

球団経営のスキームも「所有」を前提に再設計されます。チーム運営に特化する「北海道日本ハムファイターズ（HNF）」と、球場の保有・運営と試合やイベントの興行権を担う「ファイターズ スポーツ&エンターテイ

メント（FSE）」と法人を分離したのです。球場という資産を最大限に活用するため、プロ野球では異例の2社体制を敷きました。

こうして2023年春に開業したFビレッジ。球場の「所有」がもたらした最大の変化は、収益構造そのものに表れます。従来のチケット収入に加え、スポンサー、放映権、グッズ、飲食、そして不動産と、収益源は一気に多角化しました。

「ファンサービス・ファーストを実現でき、何より“一丁目一番地”であるチーム強化に資金を投下できました。選手の人件費は開業前の倍以上になっています」「所有」を起点に収益のチャネルを増やし、チームに還元し、さらにファンを増やす。そのサイクルの確立が、球団経営を黒字へ、そして最下位から2年連続リーグ2位の躍進へと導いた要因であることがうかがえます。

集客面でも、効果は明確な数字として表れています。2025年のFビレッジ来場者数は459万人。2023年の346万人、2024年の419万人から3年連続で伸長し、目標の400万人を大きく上回っています。

特筆すべきは、年間野球観戦客数の223万人を超える人数が、試合がない日に訪れている点。年間70試合程度しかホーム開催がない中で、残り約300日をどう稼働・集客させるか。この課題に対して、Fビレッジは年間400以上ものイベントを開催。雪上アクティビティ「Snow Park」、ES CON FIELD神社、Bリーグ公式戦、芸能人とのコラボなど、「試合がない日も楽しめる場所」として多様な人々を呼び込んでいます。

「ただ、来場者数の目標値はあえて『400万人』で据え置いています。数を追いかけると仕事が粗くなってしまふ。私たちの事業はリピーター事業なので、来場者の満足度を高めることに力点を置いて運営しています」

その満足度を測る指標として小村氏が重視するのが、「試合日の滞在時間」。4時間9分（2023年）から4時間52分（2025年）へと着実に増加し、とりわけデーゲーム時は5時間を超えています。試合後もスタジアム内の「七つ星横丁」で飲食を楽しめたり、ゲート外で応援団による「二次会」や高校生の吹奏楽演奏が行われたりと、帰宅時の交通機関の混雑による待ち時間のストレスを減らす工夫が凝らされています。

企業・自治体などパートナーと 「共同創造空間」を創出

これらの満足度向上を裏で支えるのが、顧客IDを活

用したデジタルマーケティングです。場内決済を完全キャッシュレス化して購買データを蓄積。公式アプリとファンクラブ会員を合わせ、約100万人規模の顧客基盤を構築しました。X上の「Fビレッジおじさん」アカウントでは、来場者からのコメントをハッシュタグで集め、改善の要望やその結果は即座に公開しています。

「開業当初は『アクセスが悪い』『飲食店に2時間並んだ』など厳しい声も相次ぎ、6月時点で6,000件ものコメントが寄せられました」。スタッフには「その声から絶対に逃げることなく対応しよう」とハッパをかけた結果、開業直後は飲食店舗で42%、シャトルバスで33%に達した不満率は、現在はいずれも大きく低下。「運営」面で不断の改善努力を重ねてきたことにより、「所有」する不動産の価値向上をもたらしめています。

さらに、千葉・鎌ヶ谷市にある二軍施設の北海道移転プロジェクトも進展中。「年内には誘致エリアを決定する予定」と言い、より北海道に根付いた球団となります。地域への経済波及効果も、大きな成果がありました。小村氏は大手シンクタンクによる試算として、Fビレッジの経済波及効果が北海道全体で年間1,000億円、北広島市だけで500億円に達することを明かしました。

「ただ、これは決してファイターズだけの力ではありません。プロジェクト発足時から大事にしているのは『共同創造空間』の構築。自治体や企業など多岐にわたるパートナーに参画いただいた成果だと思っています」2028年にはJR新駅の開業が予定され、北海道医療大学やオフィス・商業施設、タワーマンションの開発も進む北広島市。一企業の施設が人と事業を呼び込み、街そのものの価値を書き換えたと言っても過言ではありません。しかし、小村氏に慢心はありません。

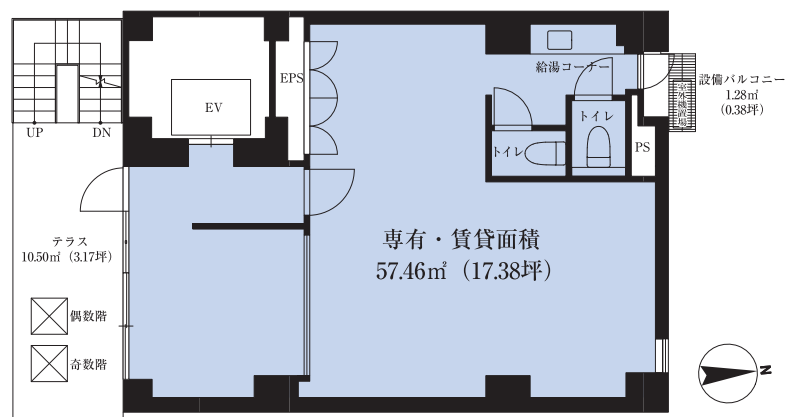
「不動産は、球団経営において本当に大事だと思っています。今回の成功に天狗になることなく、ファームの不動産も含めて次のチャレンジに踏み出していきたい」「持たざる経営」から脱却し、大型投資によって「所有」の道を選んだ北海道日本ハムファイターズ。不動産を「コスト」とみるか「資産」と捉えるか――。北の大地での挑戦の軌跡は、その経営判断こそが企業の未来を左右することを教えてくれます。



閑静な都心のプレミアムエリアに立地するオフィスビル 共用の会議室やラウンジを有する洗練されたビジネス空間

基準階
3～6・8～10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

再開発で発展著しい目抜き通り・新宿通りに臨む

皇居の西側に位置する半蔵門エリア。江戸時代には武家屋敷が立ち並んでいた一帯は、現在では官公庁や大使館、大手企業の拠点が集まるビジネスエリアであると同時に、洗練さ

れた優美な高級住宅や伝統ある教育機関が集まる番町や、ホテルニューオータニや東京ガーデンテラス紀尾井町（旧赤坂プリンスホテル）が立地する紀尾井町とも隣接しており、都心のプレミアムエリアとして知られています。さらに近年は、新宿通り沿いで進展する複数のオフィスビル再開発により、ビジネス需要も高まってきました。

その変貌著しい新宿通りに面し、利便性が高い「半蔵門」駅や「麹町」駅にも間近な場所に立つ本物件は、2023年竣工と築浅で、各フロア50㎡前後とスタートアップや東京進出の拠点としても手頃な広さ。2階は会議スペースやラウンジなどの共有エリア、3～12階はセットアップオフィス仕様となっており、一段上のビジネス需要と新しい働き方を両立させる環境です。落ち着いた雰囲気都心にあって今後オフィス需要の高まりも望める「VORT 半蔵門 plus（仮称）」を、ぜひご検討ください。



2階の共用ラウンジ

アクセス

- *半蔵門線「半蔵門」駅まで徒歩 1 分
- *有楽町線「麹町」駅まで徒歩 6 分

■名称/VORT 半蔵門 plus（仮称）●所在地/東京都千代田区麹町一丁目6番地30●構造/鉄骨造陸屋根13階建●用途地域/商業地域●敷地面積/97.49㎡ (29.49坪)●延床面積/839.46㎡ (253.93坪)●土地権利/所有権●総区画数/12区画（事務所：11区画 店舗：1区画）●販売区画数/12区画●基準階（3～6・8～10階）専有面積/57.46㎡ (17.38坪)●築年月/2023年8月 新耐震基準適合●施工/（株）彩都コーポレーション●管理/〔全部委託〕〔巡回〕南海ビルサービス（株）に変更予定●基準階（3～6・8～10階）管理費/59,299円●基準階（3～6・8～10階）修繕積立金/53,841円●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2026年6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といたします。 ※広告有効期限：2026年7月9日



江戸の物流の中枢を担った両国橋のたもとに立つ 明るいガラス張りのファサードが特徴のオフィスビル

基準階
2～3・5・7～8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。



※掲載図面は、2階になります。

Vortex
今月の
注目物件

アピール
ポイント

江戸の町人文化の名残をとどめながら発展著しいビジネスエリア

隅田川に神田川が合流する地に架けられた「両国橋」。現在の橋は1932年竣工で、関東大震災や第二次世界大戦を生き延びて東京都選定歴史的建造物に選ばれています。そんな両

国橋の西側に広がる東日本橋は、水運が盛だった江戸時代から交通の要衝として、また見世物小屋や飲食店が軒を連ねる歓楽街として発展してきました。明治期以降も江戸の町人文化が引き継がれて、日本有数の間屋街を形成。近年は、インバウンド人気の高い秋葉原や大規模再開発が続く日本橋などの近隣エリアと歩調を合わせるように、大きな発展を遂げています。

隅田川を見下ろす場所に立つ本物件は、最寄りの「東日本橋」駅などの地下鉄駅のほか、JRの「馬喰町」駅や「浅草橋」駅、「両国」駅なども徒歩圏内で、都内のターミナル駅や羽田空港・成田空港へもアクセスしやすい立地。道路に面した2面はガラス張りのファサードで、豊富な自然光を取り込んで明るいオフィス環境を実現しています。江戸の伝統とビジネスが融合するエリアにあって将来性も高い「VORT 東日本 riverfront（仮称）」を、ぜひご検討ください。



エントランスホール

アクセス

- *浅草線「東日本橋」駅まで徒歩 4 分
- *総武線快速「馬喰町」駅まで徒歩 5 分
- *新宿線「馬喰横山」駅まで徒歩 7 分
- *中央・総武線・浅草線「浅草橋」駅まで徒歩 8 分
- *新宿線「浜町」駅まで徒歩 9 分
- *中央・総武線「両国」駅まで徒歩 10 分

■名称/VORT 東日本橋 riverfront（仮称）●所在地/東京都中央区東日本橋二丁目22番1号●構造/鉄骨造陸屋根8階建●用途地域/商業地域●敷地面積/455.28㎡ (137.72坪)●延床面積/2,339.52㎡ (707.70坪)●土地権利/所有権●総区画数/8区画（事務所：8区画）●販売区画数/8区画●基準階（2～3・5・7～8階）専有面積/278.63㎡ (84.28坪)●築年月/2021年3月 新耐震基準適合●施工/大豊建設（株）●管理/〔全部委託〕〔巡回〕野村不動産パートナーズ（株）に変更予定●基準階（2～3・5・7～8階）管理費/132,071円（月額）●基準階（2～3・5・7～8階）修繕積立金/132,350円（月額）●設備/エレベーター2基●駐車場/4台●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2026年6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といたします。 ※広告有効期限：2026年7月9日



Vターンシップ体験レポート 出向で変わった、働き方と組織の見え方

【第1回】外に出て見えた、組織と人の違い

「Vターンシップ®」とは、弊社が提供する「在籍型出向」のマッチングサービスです。社員が籍を残したまま他社へ出向し、異なる環境で実務を経験する「越境学習」を通じて、従業員の成長と企業間の連携を促し、次世代の幹部候補育成や組織活性化など、企業の人材課題の解決につなげる、新しい人材育成の形を提案しています。本誌では、実際にVターンシップを経験した弊社社員のリアルな声を、今号より不定期でお届けします。貴社の人材育成のヒントとなれば幸いです。

社内では気づけなかった「組織の当たり前」

出向が決まった当初は、新しい挑戦の機会として前向きに捉える一方で、初めての環境でやっていけるのかという不安も正直ありました。しかし、事前に目的や期待される役割について丁寧に説明を受け、自分なりに準備を進めていく中で、次第にこの経験を通じた成長への期待が大きくなり、前向きな気持ちへと変化していきました。

出向先がサッカークラブだと聞いたときは戸惑いもありましたが、実際に働き始めて感じたのは「人との関わり方の違い」でした。細かなルールに縛られすぎることなく、働き方や考え方の自由度が高い職場で、その分、一人ひとりが自走することを前提に関係性が築かれていました。

特に印象的だったのは、ミスが起きたときの向き合い方です。責めるのではなく「どうリカバリーするか」にすぐ切り替わる。スピード感をもって前を向くこの空気感は、私にとって新鮮な学びでした。

異なる企業風土の体験が成長を促す

また、出向者でありながら“外から来た人”ではなく、フラットな関係の中で“一緒に成果を出す仲間”として温かく迎え入れていただけたことも、私の仕事観に確かな影響を与えてくれました。

今までとは違った関係性を経験することで、真の意味で、チームで働くとはどういうことかを見直すことができました。そして、

出向前の自分は思っていた以上に自分のことを優先して仕事をしていただけでも、まだ気づいていなかったかもしれません。

企業にはそれぞれ独自の企業風土があります。そうした異なる環境を体験することで、社員が成長する機会を持つことができる。出向はそんな貴重な場を提供できるものだと思います。

在籍型出向は、雇用を維持しながら社員のスキルと視野を広げる手段として、人材育成・若手の定着・組織の活性化に課題を持つ企業から注目されています。

■「Vターンシップ」の詳細はこちら

<https://www.vortex-hr.jp/>



試合運営に携わる弊社の日下部。帰任後もご縁が続いている(2026年3月20日、国立競技場にて)

日下部健太

2022年ボルテックス入社。営業・企画管理業務を経験し、2025年8月より5カ月間、株式会社Cricaoへ出向。趣味は映画鑑賞。



一緒に働く出向先のスタッフたちと

**ボルテックスは
大相撲を応援
しています！**

弊社は、日本相撲協会と令和8年一月場所より1年間のオフィシャルスポンサー契約を締結しました。毎場所懸賞旗の掲出を行っております。伝統と格式を誇る大相撲の土俵に、弊社の想いを乗せて力士たちの熱戦を後押ししています。名古屋で開催される令和8年七月場所においても、懸賞旗を掲出予定です。どのタイミングかはお楽しみに！ぜひ取組と併せて、懸賞旗にもご注目ください。



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6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います。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6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)

