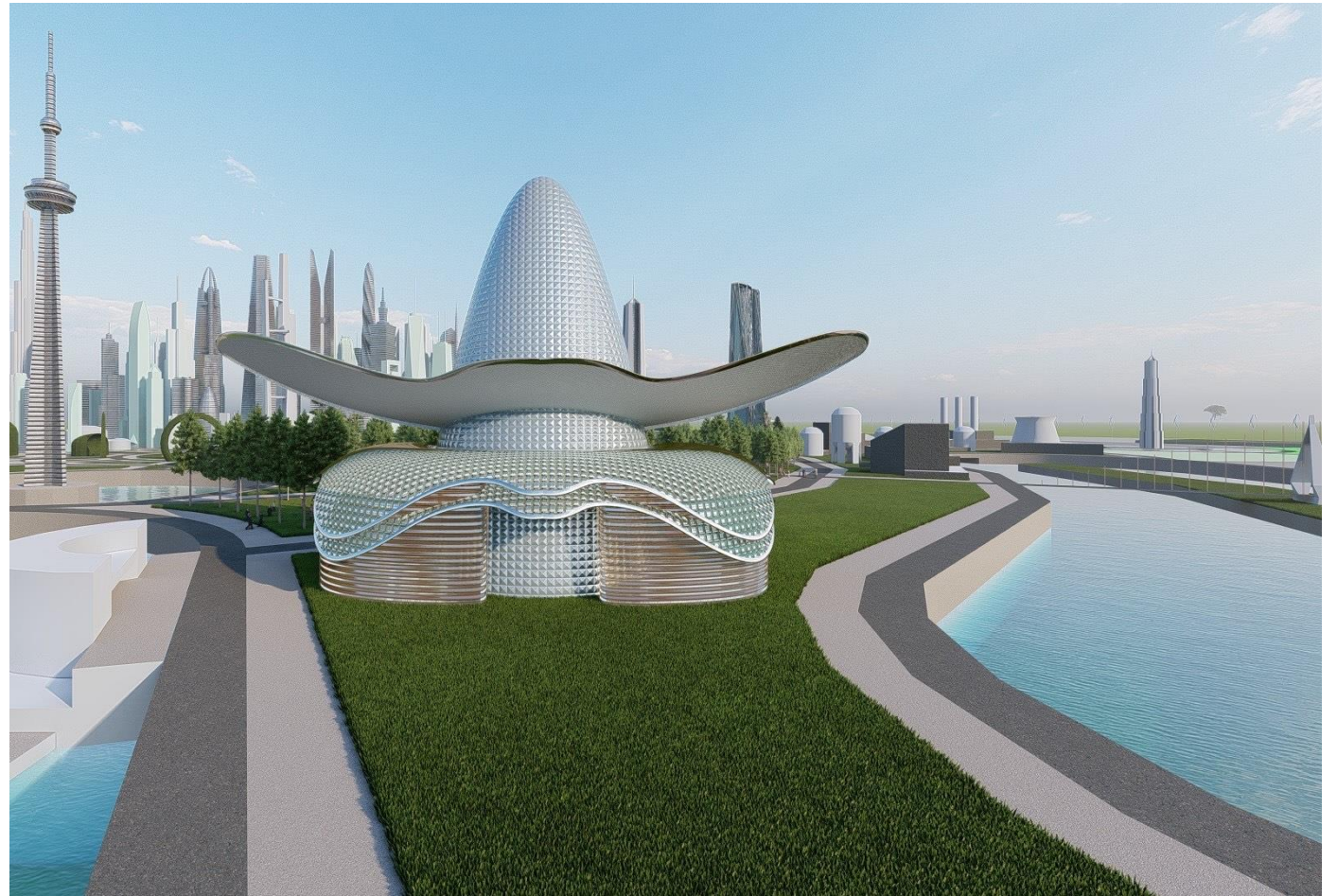
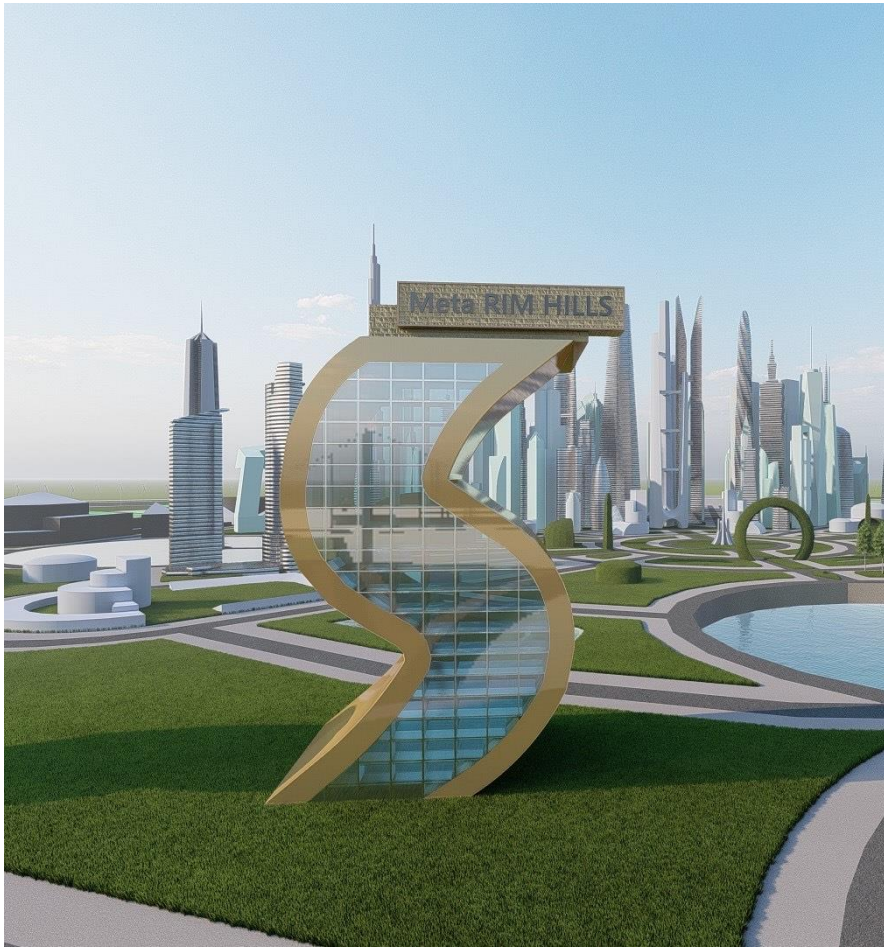


メタリムヒルズビル

リアルの100倍の収益ビル業を目指す

- メタバース不動産株式会社





六本木ヒルズ森タワーとメタリムヒルズビルの比較

森ビルの会社沿革

歴史

森ビルの歩みは、今の感覚から言えば比較的小さな、1棟のビル建設からはじまりました。

やがてビル単独の「点的開発」は、複数の街路や街区を合わせた「面的開発」へ、そして「都市づくり」へと進みます。人間の未来を育む都市。その未来をつくるために。従来の価値観や基準にとらわれないで発想し、提案し、対話し、意見を聴き、まとめ、実現へ結びつけていきます。

森ビルが大切にしてきたことは、これから先も変わることはありません。

1955 森不動産の誕生

「ゆくゆくは焼け跡にビルを建てるつもりだ」。創業者森泰吉郎は、戦争で荒廃した東京の街を見てそう語りました。森泰吉郎は、1955年に森ビルの前身、森不動産を設立。2年のうちに虎ノ門の交差点近くに西新橋1森ビルと西新橋2森ビルを完成させます。この2棟のビルから、森ビルの歩みは始まりました。はじめに完成した西新橋2森ビルには、フランスの香水メーカー、インドの通信社、米国オレゴン州小麦生産者連盟などが入居。国際的に評価される品質を提供することで外国企業を多くテナントに迎える、という森ビルのオフィス事業の特色も、この賃貸ビル第1号から始まっていました。関係権利者に参加を呼びかけ、じっくりと対話していくという当時の森ビルの開発手法は、現在も変わらず生き続けています。



六本木ヒルズ森タワーとメタリムヒルズビルの比較

森ビルの会社沿革

1960～ ナンバービル時代

森ビルは1950年代後半から本格的な賃貸オフィス事業に進出します。地元である新橋・虎ノ門地区に集中的にオフィスビルを建設し、戦後焼け野原となった街に耐火建築の建物を増やししながら、ビジネス街として地域全体の価値を高め、活性化することに努めてきました。初期のオフィスビルにはすべて数字が冠され、通称「ナンバービル」と呼ばれています。1959年に竣工した西新橋3森ビルは空調入り賃貸ビルのはしりであるだけでなく、テナントが利用できる有効面積の比率も高く、画期的な建物として業界の話題を呼びました。1960年代には高度経済成長にともないオフィス需要が増加。これに応えるかたちで森ビルの事業も拡大し、ビル単独の「点的開発」から、複数の街区や街路を含めた「面的開発」へと移行していきました。



六本木ヒルズ森タワーとメタリムヒルズビルの比較

森ビルの会社沿革

2003 六本木ヒルズ

経済的な視点に偏りがちだった従来の都市再開発に対する価値観を一新し、過去からだけではなく未来からも学ぶ。真の人間の豊かさや、文化や、対話や、次の時代へのヴィジョンが生まれる都市づくりをする。森ビルの21世紀の都市づくりへの思いを結実させたのが、この六本木ヒルズ。東京に新しい「文化都心」を生み出す、国内最大規模の都市再開発です。メインタワーの森タワー最上層に、美術館、展望台、会員制クラブ、アカデミー・フォーラム施設からなる複合文化施設「森アーツセンター」を配したことがこの街の大きなメッセージになっています。多彩な都市機能だけでなく、日々、新たな発見や刺激を提供するイベントなどにより、2003年のオープン以来、国内外から毎年4,000万人を超える人々が訪れ続ける六本木ヒルズ。街は成熟を重ね、その磁力はさらに増していきます。



六本木ヒルズ森タワーとメタリムヒルズビルの比較

■ 六本木ヒルズの森タワー

■ 平均階貸室面積1395坪

■ 延床面積約38万㎡（約11.5万坪）

■ 総工費**2700億円程度**

■ 家賃100万円の13500分の1は74円

メタリムヒルズビルメタバース仮想空間上の3DVR

平均階貸室面積1395坪

延床面積約38万㎡（約同じ）

構築費**2000万円程度（約13500分の1）**

家賃**8000円～50000円（投資効率は108倍から676倍！）**

現在オフィスビルの需要と供給状況

■ リアル **テレワーク化で空室が加速**↘

■ 日経ビジネス

テレワーク化でメタバースオフィス化需要が加速↗

新型コロナウイルス禍で定着したテレワークが、一等地のオフィスビル需要に影響を落とす。都内各所の再開発によりビルが大量供給される「2023年問題」が目前だ。山積する課題。東京は新しい需要を喚起してさらなる成長ができるだろうか。

東京が衰退するかもしれない——。そんな不安を抱かせる統計が2022年に入り明らかになった。総務省がまとめた住民基本台帳に基づく21年の「人口移動報告」で公表されたデータだ。東京23区から転出した人の数が転入者を1万4828人も上回り、神奈川県や埼玉県などの近隣県に都民が流出したと分かったのだ。比較可能な14年以降で「転出超過」は初めて。過去のデータも含めれば実に25年ぶりのことだ。

戦後のビル需要と入居ラッシュ ⇒ メタバースオフィス需要と入居ラッシュ

- とてつもない収益ビル業 それがメタバース不動産業です
- リアルの**676倍**の投資効率で
- リアルの**100倍**のスピードで
- **13500分の1**の資金でスタート

- **ひと口10万円** 限定10000口 みんながオーナーさん制度

収益シミュレーション

- 平均階貸室面積 1395坪 60階総貸室2790室
- 家賃A 30坪で8000円/坪単価267円 (セルフアバター対応)
- 家賃B 30坪で50000円/坪単価1667円 (アバター来客簡易対応付き)

すべてが 家賃Aの場合2232万円

家賃Bの場合 1億3950万円

家賃Aと家賃Bが50%の賃貸率とすると **平均8091万円** 年間家賃収入**9億7092万円**！税別

さらに！ メタバースオフィス構築費300万円/件 が入居申し込み数と比例して同件数売り上げとなる

月10件 年間120件の入居申し込みを目指し、3億6000万円の売り上げ見込み

メタリムヒルズビル完成後の初年度売り上げ 13億3092万円税別の場合50%の6億6546万円を促進費へ

ひと口10万円オーナー様の収益は6億6546万÷1000 = 66万5460円

将来の展望 住友不動産の都内No1ビル数 **230棟超えを目指す！**

ひと口10万円で230棟分230口保有して66万5460円×230 = 年収

年収約1億5305万円を目指しましょう！

メタリムヒルズビル

住友不動産の都内NO1ビル数 **230棟** 超えを目指す！ (下記は住友不動産の沿革)

「非常識」に挑戦し続けて40年。

たったビル3棟から、東京No.1規模に。

保有棟数、保有面積ともに、東京No.1の規模を誇る、住友不動産のオフィスビル事業。東京都心を中心に230棟超^{*1}ものオフィスビ
ます。23区のあらゆる場所に、大・中・小さまざままで、幅広い価格帯のビルを保有する当社は、言わば「ビルの総合デパート」です

たった3棟のビルから始まったこのオフィスビル事業は、40年をかけ
当社の主力事業に。その根幹にあり続けたのは、「選択と集中」の戦
略、そして「非常識への挑戦」でした。発足時のメンバーはわずか9
名。限られた人材と資金で事業を行わなければならなかったため、事
業エリアを東京に限定。中でも、当時工場や木造平屋が多かった京浜
道路沿いに着目しました。オフィスに不向きとされていたその地に、
発展の可能性を見出したからです。実際にこのエリアは今や、新橋、
浜松町、田町といった日本有数のビジネス街に成長。オフィスビルは

