

# V-VALUE

Vortex Magazine No.120

Owner Interview

## 組織変革から スポーツ革命まで 期待値を常に 超え続ける

株式会社インサイトコミュニケーションズ  
代表取締役 紫垣 樹郎様

Special Contents

## 鎌倉から世界へ 日本品質で、もう一度勝負する

メーカーズシャツ鎌倉株式会社  
代表取締役社長 貞末 奈名子氏

TOKYO 街 COLORS

VORTのある街

南青山

表紙：VORT茅場町二丁目（仮称）

6

 vortex

100年企業戦略のボルテックス

## Owner Interview

株式会社 **インサイトコミュニケーションズ**

代表取締役 **紫垣 樹郎 様**

クリエイティブの力でコミュニケーションの質を上げ、ブランディングや組織活性化、リクルーティングで多数の実績を積み重ねてきた株式会社インサイトコミュニケーションズ。「驚きと感動を追求し、どんなときも期待値を超える」をモットーに、新たな挑戦を続けてきました。日本の健康常識を変えようと画期的な事業にも乗り出している代表取締役の紫垣樹郎様に、経営のスタンスや財務戦略としての不動産投資まで伺いました。

## 組織変革からスポーツ革命まで 期待値を常に超え続ける

2004年に株式会社インサイトコミュニケーションズを設立した紫垣樹郎社長は、リクルート社の出身です。大学まで野球部だったことから営業職になるものと思っていましたが、営業研修後に配属されたのは制作職。求人広告の制作からスタートし、企業の組織活性化、エンゲージメント向上につながる施策のクリエイティブに携わっていきました。パンフレットなどの紙媒体からムービー、Webなどあらゆる媒体を手がけるだけでなく、イベントの企画・運営も担う中で、「企業の課題を明確化し、伝えるべきことを社内外へ伝わるようにしていくことに楽しさを感じるようになりました」と振り返ります。

そう感じるにつれ、チャレンジしたいという気持ちが強まり、40歳を前に独立起業を決意します。紫垣社長は、起業することで改めてリクルートで得たノウハウが大きな強みを発揮することに気づいたと話します。

「私の在籍時は、制作職といってもクリエイティブの仕事だけをしていただけではありません。経営者と直接会話をして課題を抽出し、コンセプト策定・ストーリーづくりをする上流工程から川下のクリエイティブまで、

変革のプロセスすべてをワンストップで担って来ました。課題を聞きながらコピー案を出し、施策のイメージをすり合わせつつ具体的な戦略の骨子までその場で話し合えることが、多くのお客様に高く評価されています」

### 自社営業ゼロを支える

#### 「101%の法則」と「速丁先動」

驚くのは、設立22年目を迎える今まで、自社営業をほとんどしていないという事実です。リピートや紹介が引きも切らない理由の一つは、紫垣社長が掲げる「驚きと感動を追求し、どんなときも期待値を超える」というモットーを徹底して実行していることにあります。

「これまで数千人の経営者やリーダーに話を聞いて、仕事で突き抜けている人には『101%の法則』があることを発見しました。たった1%でも相手の期待値を超え続けることで、大きな信頼を積み上げているのです。それを『伝説の新人』という20代向けの共著書にまとめたのですが、社内でも言い続け、実践しています」

これを精神論にとどめないのが、紫垣社長が行動指針

としている「速丁先動」という言葉です。

「速く、丁寧に、先に、動く、を組み合わせると私がつくった四字熟語です。これに『相手の期待値よりも』をつけて実践することは決して簡単ではありません。しかし、この取り組みが、お客様の潜在的な期待値を超え続けるのに必要だと思っています」

実際、そうした積み重ねによって多数の企業から信頼を獲得してきました。象徴的なのはコロナ禍の対応です。数千人規模のリアルイベントを年間10案件以上手がけてきたインサイトコミュニケーションズにとっては大きな痛手でしたが、武漢のニュースが出てすぐにオンライン対応へシフト。今では年間20案件以上の大規模なオンラインイベントを企画立案・運営しています。まさに「速丁先動」で、顧客の課題に即時対応したのです。

### 「30mダッシュ」の普及で スポーツ界と健康常識を変えていく

期待値を超え続ける仕事は、紫垣社長自身も想定していなかった領域への進出を後押ししています。その一つがスポーツ分野です。2024年に、日本陸上競技連盟の企画プロデューサーとして、「陸上でスポーツ界、ニッポンを変えていく」というキャッチコピーのもと、国際競技力の向上とウェルネス陸上の実現を両輪として掲げる「RIKUJO JAPAN」プロジェクトを立ち上げました。

「陸上競技には、走る・投げる・飛ぶというすべてのスポーツに共通する動きが入っています。ほかのスポーツと横並びで捉えるのではなく、全スポーツのベースとなる『マザー・オブ・スポーツ』と定義しました」

中でも、あらゆるスポーツの根幹能力として着目したのがダッシュです。

#### お客様ご紹介

### 株式会社 インサイトコミュニケーションズ

代表取締役 **紫垣 樹郎 様**

1965年生まれ。1989年株式会社リクルート入社。1998年に東京コピーライターズクラブ最高新人賞受賞。2004年に独立し、株式会社インサイトコミュニケーションズを設立。クリエイティブワークを生かしたブランディング支援、組織活性化支援、リクルーティング支援を展開している。2019年より日本陸上競技連盟を支援し、2024年にRIKUJO JAPANプロジェクトを立ち上げる。2025年7月に株式会社SPEEDSTARを設立。

<https://i-com.co.jp/>

【所在地】〒104-0031 東京都中央区京橋3-1-1 東京スクエアガーデン14F WeWork内

【事業内容】コーポレートコミュニケーション、インナーコミュニケーション、採用コミュニケーション、マーケティングコミュニケーション

「とっさに動ける体は健康のバロメーターとして重要です。しかし大人になるとそうした機会はほとんどありません。そこで年齢問わず計測できる環境を整えようと、『30mダッシュ』を考えました」

わずかなスペースで、幼児から高齢者まで誰もが主役になれる「かけっこ」の距離が30mなのです。人生100年時代に求められる「動ける体」の鍵となる速筋に対して効果的なアプローチが可能です。「定期的に計測することで成長する喜びが得られるため、健康常識が変わるはず」と意気込む紫垣社長は、「RIKUJO JAPAN」のフラッグシップイベント「SPEED STAR 30m Dash Challenge」の企画・運営も担っています。2026年下半年はすでに東京・大阪・仙台・福岡・京都などで開催が決定。

「公共性の高い事業であることから、自治体や商業施設と連携するほか、より盛り上げるために協賛という形でイベントの協力企業を募っています。ご興味をお持ちの方はぜひ一緒に盛り上げましょう」

こうした果敢な挑戦を支える財務戦略に、紫垣社長はボルテックスの区分所有オフィスを活用しています。

「家賃収入が得られるうえ、いざというときにはキャピタルゲインも期待できるのが不動産の魅力です。これまで2物件を保有し、1物件は売却しましたが想定以上のキャピタルゲインが得られました。不動産は基本的に安定資産なので、経営者としては安心材料です」

顧客のみならず、社会の潜在的な期待値を超えようと奮闘する紫垣社長。財務基盤の「安心材料」を足がかりに、さらなる課題解決に向けてダッシュし続けます。

#### ご保有物件のご紹介



### VORT 池袋I

地下1階  
(豊島区 区分所有オフィス)

#### DATA

【専有面積】 74.25m<sup>2</sup> (22.46坪)  
 【最寄り駅】 副都心線「池袋」駅 徒歩3分  
 JR各線・丸ノ内線・有楽町線・東武東上線・西武池袋線「池袋」駅 徒歩5分  
 【構造】 鉄骨鉄筋コンクリート造  
 陸屋根地下1階付10階建  
 【総戸数】 10戸  
 【築年月】 1989年12月 新耐震基準適合  
 【敷地面積】 150.34m<sup>2</sup> (45.47坪)  
 【延床面積】 1,151.87m<sup>2</sup> (348.44坪)

# 鎌倉から世界へ 日本品質で、 もう一度勝負する

注目企業

メーカーズシャツ鎌倉 株式会社  
代表取締役社長  
貞末 奈名子氏

「鎌倉シャツ」の名で親しまれるメーカーズシャツ鎌倉株式会社は、1993年の創業から30余年、「最高品質のシャツを、納得できる価格で」という信念を一貫して守り続けてきました。創業者で父親の貞末良雄氏、母親のタミ子氏から経営を引き継ぎ、2020年に代表取締役社長に就任した貞末奈名子氏は、コロナ禍という未曾有の危機の中、次々と大胆な決断を重ね業績を回復させ、ニューヨークへの再進出を果たしました。後継社長の貞末氏の挑戦について伺いました。

## 言い出したら聞かない父と巻き込まれた娘

父が「シャツ屋をやる」と言い出したのは、私が大学3年生の頃。バブルが弾けて数年が経過したときでした。世の中が自信を失って、新しいことを始める機運も減退していた折に「なぜ起業？」というのが、私の率直な気持ちでした。

父は言い出したら聞かない人でした。当時、父は会社勤めを続けながらの兼業で、母と私が交代で店番をしました。学生の私はシャツのことはほとんどわからず、ある日、お客様から「タブカラー\*1のシャツが欲しい」と相談を受けたとき、その言葉すら知らず、「何ですか、それ」と言ってしまうほど。お客様が親切に教えてくだ

## Profile さだすえ ななこ

1972年、神奈川県鎌倉市生まれ。1995年に聖心女子大学を卒業。同年、湘南信用金庫に入社。1998年にメーカーズシャツ鎌倉株式会社に入社し、Webビジネス、店舗開発、業務システム構築など経営全般に携わる。2012年のニューヨーク出店では、不動産契約から開店準備の全工程を担った。2019年には中国・上海店の出店を主導。2020年、創業者・貞末良雄氏より経営のバトンを受け、代表取締役社長に就任。コロナ禍での全店休業という厳しい局面から業績をV字回復させ、2024年にはニューヨークにサロン形式での再出店を果たした。

さり、そうして一つずつ学んでいくような状態でした。プレゼント包装もうまくできず、しびれを切らしたお客様が「自分でやる」と包装紙をお持ち帰りになることもあって、今思い出しても、失敗だらけの店番でした。

そんなおぼつかない船出でしたが、創業時からずっと、私たちは品質にはこだわり続けています。もともと両親は、アイビールックを日本に普及させた石津謙介さんのブランド「ヴァンチャケット」に勤めており、恩師の石津さんから「日本人の男性をおしゃれにする」という思いを引き継いでの創業でした。

シャツの生地には肌触りがしなやかな極細糸を使い、仕上げには「巻き伏せ本縫い」という裏側に縫い代が出ない縫製を採用しています。ボタンは、高級シャツの証

しでもある天然の「貝ボタン」を使用。手間もコストも通常では考えられないほど要しますが、私たちは利益よりも、お客様に喜びを届けることを選んだのです。そのことをわかってくださるお客様が増えるにつれて、店も全国に広がっていきました。

大学を卒業後、私は一度金融機関に就職します。ですが、年を追うごとに家業の事業規模が大きくなり、父もサラリーマンをやめて会社経営に本格的に乗り出します。そして1998年、私も後に続きます。

今でも覚えているのが、入社した私の机に置かれていた書類の山です。半年分の伝票が手付かずの状態のまま置いて、愕然としました。その頃は、インターネットが普及し始めた時代です。私は「自分が楽をするためにシステムを整備しよう」という一心で、在庫管理や財務のシステム化、POS\*2導入など、現在でいうDX化を10年ほどかけて進めていきました。当時は大変苦労しましたが、今思えばこうした作業が会社の基盤をつくったのだと感じています。

## ピンチの連続が経営者を育てた

入社後、私はいつも父と肩を並べて働いていました。父がメディアの取材を受ける際には同席し、できた原稿をチェックするのも私の仕事でした。

すると2010年ごろ、父がメディアに向けて「ニューヨーク出店を目指す」と言い出したのです。

あのときは本当に驚きました。というのも、当時は国内もまだ10店舗ほどで、わざわざアメリカに行く意味がわからなかった。ちょうど、中国進出が日本企業のブームになっていたので、「せめて、距離的にも近い上海にしませんか」と提案しました。

すると、父は「バカ野郎！最初から妥協してどうする」と怒鳴りました。その頃、ニューヨークは「メンズファッションの聖地」と言われていました。そこで日本人がアパレル業を営むのは、「銀座にアメリカ人が寿司屋を出すようなもの」と揶揄されるほど。しかし父は「ニューヨークで成功すれば、ほかの国でもうまくいく。だからこそ、まずは一番難しい場所を狙うんだ」の一点張りです。

それからは、ケンカをして足を引っ張るより、成功するためにできることだけを考えようと気持ちを切り替え、私はニューヨーク進出準備に奔走。2012年には当社初となる海外店舗「ニューヨーク マディソン・アベニュー店」がオープンしました。驚いたのが、特に説明しなくても、現地の人に「いいものだ」とわかってもら

えたことです。ぱっと見ただけで「こんなに上質なシャツを、なぜ低価格で売っての？」と尋ねてくる人もいました。

ニューヨーク進出は成功のように思われました。しかし、その後新型コロナウイルスのパンデミックが発生。日本にも緊急事態宣言が発出され、約200人の従業員が出勤できず機能停止状態に陥りました。すべてのチャネルが大赤字を出している状況で、最も被害が大きく、売り上げ面でも損害を出しているニューヨークの店舗を閉じるに至ったのです。この頃、すでに私が会社を引き継いでいたので、社長になって最初の大きな、苦渋の決断でした。

一方で、「この地にまた戻ってきたい」とも感じていました。というのも、ニューヨーク出店時に交わした不動産の契約書に「毎年4%、家賃が上昇する」とあったのです。出費は手痛いですが、言い換えれば、このマーケットでは4%のインフレが起きることが前提になっている。この成長性は面白いと思いました。

## ニューヨークが教えてくれた日本の強み

今、日本は円安で苦しんでいます。でも、日本製の高品質な製品を手ごろな価格で世界に知らしめるチャンスでもあり、私たちのシャツを広める機会でもあります。

2024年、私たちは再びニューヨークの地を踏みました。過去のノウハウをもって、今度は初期投資と販管費を抑えながら商売ができる、オーダーメイド限定のサロンをオープンさせました。客単価は450ドルと、日本の店舗と比較しても好調な滑り出しを果たしています。2026年4月にはワシントンD.C.に、同年中にサンフランシスコにもオープン予定です。

父は、53歳で会社を創業しました。そして今、私も53歳です。振り返ってみると、あのとき、父が決断してくれていて本当によかった。今後は、ファミリービジネスから一つステージを上げていくこと、そして、鎌倉シャツを日本発のグローバルブランドに育てることが目標です。「ジャパंकオリティ」を世界にとどろかせ、もう一度「強いニッポン」を取り戻すために、ささやかながら尽力していきます。



ニューヨークの店舗はサロン形式で自分好みのシャツをオーダーできる

# TOKYO 街 COLORS

## VORTのある街

港区の西端にあり、渋谷や原宿、六本木に囲まれた南青山エリアはファッション、アートが息づく洗練された街です。感性の高いビジネスパーソンやクリエイターが最新のトレンド、情報を求めて訪れる文化の集積地は五感を刺激する発見にあふれています。

# 南青山



(左から) 著名人のお墓が点在する「青山墓地」、流行の拠点「表参道交差点」、ブランドショップが立ち並ぶ「みゆき通り」と、その先で静かにたたずむ「根津美術館」

### 東京オリンピックを契機に流行を牽引する街へと変貌

東京メトロの銀座線・半蔵門線・千代田線の3路線が乗り入れる「表参道駅」。その真上を走る「青山通り（国道246号）」の北側に「北青山」、南側に「南青山」が広がっています。青山という地名は、江戸時代にこの地が徳川家重臣・青山家の敷地だったことに由来します。

明治時代には青山練兵場や青山師範学校（当時）などが建てられ、華族・高級官吏の邸宅も並ぶ閑静な住宅街でした。国立競技場や明治神宮野球場がある「明治神宮外苑」は青山練兵場の、日本初の公営墓地の一つ「青山霊園」は青山家下屋敷の跡地につくられたものです。青山霊園には大久保利通や乃木希典、志賀直哉といった著名人のほか、忠犬ハチ公のお墓があることでも知られています。

南青山が大きく様変わりしたのは、1964（昭和39）年の東京オリンピックがきっかけです。国立競技場をメイン会場とするため青山通りが拡張され、通り沿いにはオフィスビルが次々に建設されました。その一角に当時大流行していたファッションブランドのVANが本社を構えると、南青山に最先端の店舗が集まるように。現在、青山通りにはボルシェやボルボなど高級車のショールームが立ち並び、「表参道交差点」から延びる「みゆき通り」はバレンシアガやイッセイミヤケなどのブランドショップが立ち並ぶ「ファッションストリート」としてにぎわっています。また、交差点の反対側では全国的にも有名な「表参道のケヤキ並木」が四季折々の美しい表情で迎えてく

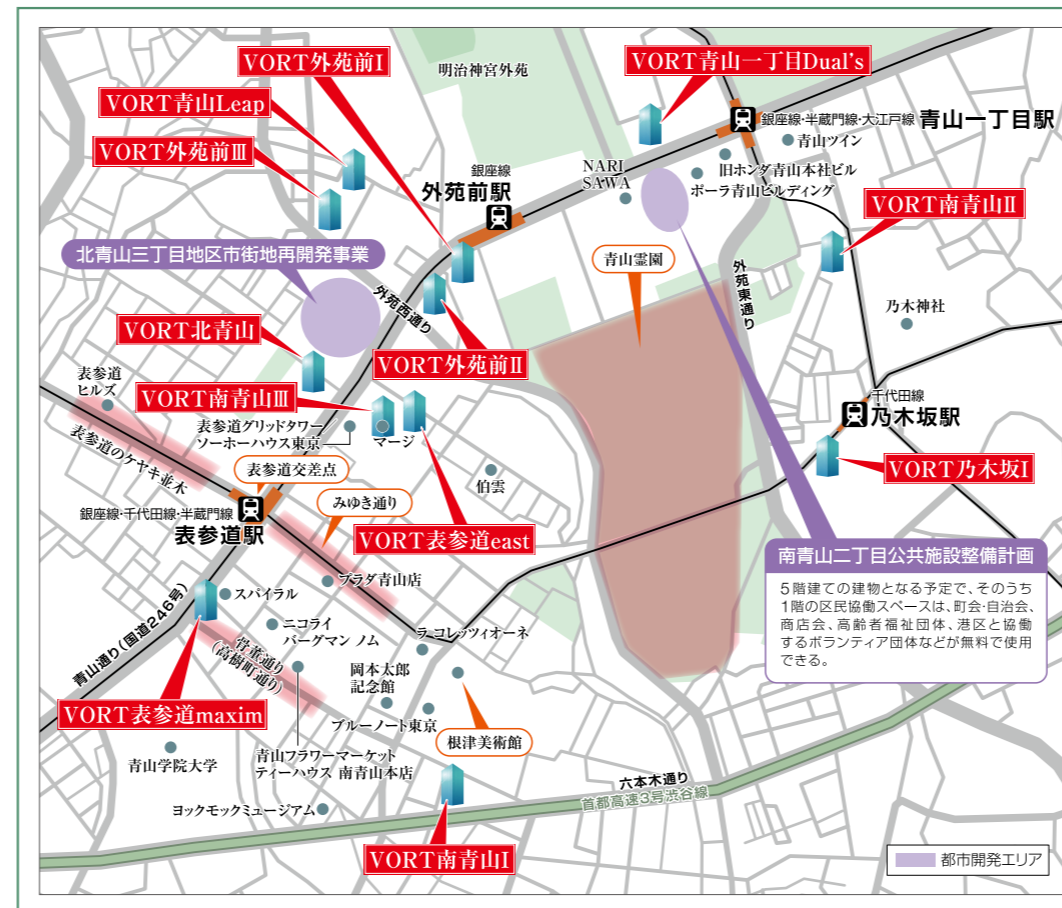
れます。

### 感性が磨かれる多彩な文化の発信拠点

みゆき通りの南側を並行して走る「骨董通り（高樹町通り）」は眼鏡や靴の専門店が点在する、おしゃれな大人が訪れるストリート。かつて多くの骨董店が軒を連ねていたことが通りの名の由来ですが、ここに骨董店が集まったのは東洋の古美術品を蒐集・展示する「根津美術館」が1941（昭和16）年に開館したことから。「鉄道王」と呼ばれた実業家・初代根津嘉一郎の邸宅を改装した美術館で、現在の本館は建築家・隈研吾氏の設計。敷地内には緑豊かな日本庭園が広がり、都心とは思えない静謐な時が流れています。

根津美術館を起点にアート巡りが楽しめるのも南青山の魅力です。「岡本太郎記念館」は芸術家・岡本太郎の自宅兼アトリエをそのまま利用した美術館で、庭のオブジェがひととき目を引いています。洋菓子メーカーのヨックモックが運営する「ヨックモックミュージアム」は、パブロ・ピカソのセラミック作品を多数収蔵。いずれもカフェを併設しているので、鑑賞後はその余韻に浸りながらゆったりと過ごせます。あるいは名門ジャズ・クラブ「ブルーノート東京」で世界的なプレイヤーの演奏に身をゆだねるのも一興です。

著名な建築家が手がけた建物も点在しています。青山通り沿いに立つ「スパイラル」は、建築界のノーベル賞と称されるプリツカー賞を受賞した槇文彦の設計。ワコールが「文化の事業化」を目指



### 南青山エリアのVORTシリーズ



して1985（昭和60）年オープンした複合文化施設で、さまざまな展示会・イベントが開催されています。根津美術館近くの複合施設「ラ コレツィオオーネ」は同じくプリツカー賞受賞者の安藤忠雄氏が、みゆき通りの「プラダ青山店」は北京オリンピックのメインスタジアム「鳥の巣」を設計したスイスの建築家ユニット、ヘルツォーク&ド・ムーンが手がけており、建築巡りをする人も少なくありません。

忘れてはいけないのがグルメです。南青山には世界も注目するイノベーティブレストラン「NARISAWA（ナリサワ）」をはじめ、日本料理「伯雲」、モダンフレンチ「マージ」などミシュランの星を獲得した名店が点在しています。ランチやブランチなら「青山フラワーマーケットティーハウス」や「ニコライ パーグマン ノム」といったフラワーショップが運営するカフェで、色鮮やかな花々に包まれながら、心地よい空間で食事をするのもおすすめです。

### 青山通りの再開発で多様な人がつながる場所へ

2度の東京オリンピックを終えた今、明治神宮外苑の再開発に追従するように青山通り沿いで「コミュニケーションが深まる街づくり」が行われています。東京メトロ銀座線・半蔵門線と都営大江戸線が通る「青山一丁目駅」直結の新青山ビル、通称「青山ツイン」は共用部をリ

ニューアル。20以上の飲食店が集まる地下1階の店舗街などが一新され、2階にはテナント就業者専用ラウンジが設けられました。その向かいの「旧ホンダ青山本社ビル」は2025年に休館し、ホンダと三井不動産レジデンシャルが共同で建て替え計画を進めています。

2024年に竣工して話題になったのが「ポラ青山ビルディング」です。アート・文化・教育の共存を掲げた複合型オフィスビルで、スタートアップ企業を支援するインキュベーションスペース、多目的ホール、子育て施設などを設置。現代アートの展示に加え、モダン建築の傑作とうたわれる建築家・土浦亀城の自邸も移築されており、新しい交流の場となっています。また、2026年2月には地上38階地下1階建の複合ビル「表参道グリッドタワー」が開業。オフィス、店舗、賃貸住宅のほか、日本初進出のロンドン発のクリエイティブ業界向け会員制クラブ「ソーホーハウス東京」が4フロアを展開しています。

さらに、南青山2丁目では区民協働スペースや防災備蓄倉庫、介護施設などから成る複合施設を建設する「南青山二丁目公共施設整備計画」が、北青山3丁目では地上38階地下2階建ての複合ビルを中心とした「北青山三丁目地区市街地再開発事業」（2029年竣工予定）が進行中。そして「VORT」もまた、文化と人が交流する南青山での展開を進め、街の発展の一角を担っています。

都心を中心としたハイクオリティオフィスを多数ご紹介！  
 オフィスの増床・移転・購入などお気軽にご相談ください。 ☎️ **0120-953-482**



# VORT 渋谷east



基準階  
2~6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。

## インバウンド人気も高い渋谷のもう1つの顔

「100年に一度」と言われる大規模再開発が続く渋谷。現在もJR渋谷駅の改良工事や駅に直結する「渋谷スクランブルスクエア第Ⅱ期（中央棟・西棟）」「東急百貨店本店」跡地などのプロジェクトが進行中です。以前は「若者の街」のイメージが強かった渋谷ですが、21世紀に入ってからは「IT産業の集積地」としても知られるようになり、多くの企業が渋谷周辺のエリアに集まっています。さらに近年は「スクランブル交差点」や「センター街」などが日本を代表する観光スポットとしてインバウンドの人気も衰えることなく、世界へ向けた情報発信拠点としても成長を続けています。

本物件が立地するのは、「渋谷」駅東口から「表参道」駅へ向かう青山通りから一步入ったブロック。近くには国際連合大学や青山学院大学などがある品格漂う洗練されたエリアです。2023年竣工の白を基調とした外観は、清潔感にあふれ、ファサードやトップサインなどのバリューアップ工事により、視認性も高くなりました。世界的な知名度を誇る渋谷にあって、資産性の高い「VORT渋谷east」を、ぜひご検討ください。



3階オフィスフロア（参考）

### アクセス

- \*半蔵門線・副都心線・田園都市線・東横線「渋谷」駅まで徒歩6分
- \*銀座線「渋谷」駅まで徒歩8分
- \*銀座線・千代田線・半蔵門線「表参道」駅まで徒歩8分
- \*JR各線・井の頭線「渋谷」駅まで徒歩10分

■名称/VORT渋谷east●所在地/東京都渋谷区渋谷一丁目3番7号●構造/鉄骨造陸屋根6階建●用途地域/商業地域●敷地面積/317.25㎡(95.96坪)●延床面積/1,149.72㎡(347.79坪)●土地権利/所有権●総区画数/6区画(事務所:6区画)●販売区画数/2区画●基準階(2~6階)専有面積/180.85㎡(54.70坪)●築年月/2023年3月 新耐震基準適合●施工/㈱熊谷組●管理/[全部委託][巡回]三洋ビル管理㈱●基準階(2~6階)管理費104,351円(月額)●基準階(2~6階)修繕積立金94,042円(月額)●設備/エレベーター1基●駐車場/1台●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5月8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6月5日



100年に一度の再開発ラッシュに沸く渋谷にありながら  
繁華街の喧騒を離れたハイソサエティなエリアに立地する  
白を基調とした清潔感あるデザインが特徴のオフィスビル



1階店舗とアプローチ



エントランスホール



エレベーターケージ内部



屋上テラス

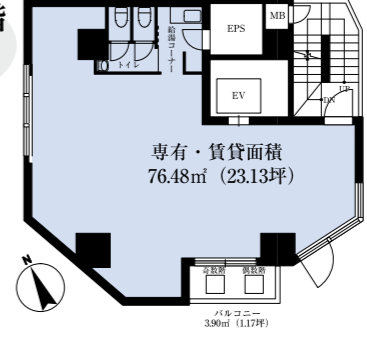
オフィスは「借りる」より「買う」時代へ  
オフィス移転や東京の拠点新設に自社オフィス・店舗という選択肢を!



## VORT吉祥寺駅前

集客力の高い“住みたい街”No.1  
人気の吉祥寺にビジネス拠点を!

事務所基準階  
3~10階



専有・賃貸面積  
76.48㎡(23.13坪)



### アクセス

- \*JR各線・井の頭線「吉祥寺」駅まで徒歩2分

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。



■名称/VORT吉祥寺駅前●所在地/東京都武蔵野市吉祥寺本町一丁目18番11号●構造/鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付き10階建●用途地域/商業地域●敷地面積/165.36㎡(50.02坪)●延床面積/991.55㎡(299.94坪)●土地権利/所有権●総区画数/11区画(事務所:8区画 店舗:3区画)●販売区画数/8区画(事務所:7区画 店舗:1区画)●基準階(3~10階)専有面積/76.48㎡(23.13坪)●築年月/2025年12月 新耐震基準適合●施工/㈱テクノホーム●管理/[全部委託][巡回]三洋ビル管理㈱●基準階(3~10階)管理費/63,479円(月額)●基準階(3~10階)修繕積立金/42,141円(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5月8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6月5日

# 2026年度入社式を開催

## ～45名の新入社員が新たな一步をスタート～

弊社は2026年4月1日（水）、東京本社にて2026年度入社式を執り行い、新たに45名の新入社員を迎えました。

式典では、弊社代表取締役社長 兼 CEOの宮沢文彦より、新入社員に向けて挨拶が行われました。

宮沢は、弊社がこれまで顕在化していなかった社会や企業の課題に向き合い、サービスを通じて価値創出を続けてきたことに触れたうえで、富の偏在や分断といった社会課題に対し、事業を通じて向き合う姿勢を改めて示しました。

そのうえで、成長は与えられるものではなく、自らつかみとりにいくものであると述べ、弊社には、本人の意思と行動次第で、さまざまな業務やプロジェクトに早い段階から関わり、挑戦できる環境があることにも言及しました。

困難に向き合い、経験を積み重ねることが、将来にわたって通用する力につながっていくというメッセージが、新入社員に向けて贈られました。

続いて行われた新入社員代表による答辞では、ボルテックスの一員として迎えられたことへの感謝とともに、プロフェッショナルとしての自覚を持ち、自ら考え行動し、成果を生み出す社会人としての決意が述べられました。組織を牽引する戦力として、ボルテックスの成長を加速させていくという力強い意思が表明されました。

45名の新入社員は、これからそれぞれの現場で経験を積みながら、当社の成長を担う人材として歩みを進めていきます。弊社は今後も、人材の成長を通じて社会課題の解決に取り組み、持続的な価値創出を目指してまいります。

代表者挨拶（抜粋）

弊社代表取締役社長 兼 CEO 宮沢 文彦

ビジネスの根底とは、単純な顕在化したニーズとそれに対応するサービスですが、私たちのサービスはもう少し骨太です。日本の大きな問題として格差の拡大があります。持つものがどんどん強くなり、大きな格差を生んで分断をもたらしている。われわれは富の集中を再分配することで、世の中の不平不満を解決することを目指しています。

みなさんはこれから社会人として、いろいろな経営者や投資家、取引先と真剣にぶつかり、富の再分配をし、分断をなくすためにいろいろな体験をすると思います。私自身も、新入社員のとときの思いが仕事を通して蓄積され、進化を遂げて、いまのこの会社のかたちになりました。

みなさんもここから成長を遂げていくことになり、成長させてくれる、ではなく、成長をつかみとりにいく。人間は自分の前向きな気持ち次第で、どの会社・組織にいても、自分の望んだだけの成長ができると思います。しかし、そこにレバレッジがあるのがボルテックスなのです。

いろいろな体験を乗り越えたとき、みなさんは成長を実感するでしょう。そこで培ったものはどこでも通用するとともに、ボルテックスでしか得られないものでもあります。私たちと一緒に、伝説を創りにいきましょう。



（上）45名の新入社員を迎えた入社式

（右）弊社代表取締役社長 兼 CEOの宮沢による挨拶



### 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

人と企業を強くする在籍型出向  
Vターンシップ



100年  
企業戦略  
研究所

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5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5月8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。

※P.6-7 写真提供：PIXTA



Facebook



X (旧Twitter)