

2026年6月22日
株式会社ボルテックス

在籍型出向「Vターンシップ®」× AX企業「Biz Freak」連携 実案件OJTでAI人材を育成する「Vターンシップ for AX」提供開始

～採用・育成・内製化、三つの課題を越境学習で解決する新プログラム～

「区分所有オフィス®」を主軸に資産形成コンサルティングを行う株式会社ボルテックス（東京都千代田区 代表取締役社長 兼 CEO 宮沢 文彦、以下当社）と、株式会社 Biz Freak（宮城県仙台市、代表取締役：平 雄飛、PKSHAグループ、以下「Biz Freak」）は、在籍型出向と AI 実案件 OJT を組み合わせた人材育成プログラム「Vターンシップ for AX」の提供を開始いたします。

■AXとは

「AI Transformation (AI トランスフォーメーション)」の略称です。

AI を単なる業務効率化のツールとして部分的に導入するのではなく、経営の中核に AI を位置づけ、業務プロセス・ビジネスモデル・組織のあり方といった企業の根幹を変革していく取り組みを指します。

■サービス提供の背景 | AI 活用推進における、3つの構造的課題

国内 AI システム市場は 2024 年時点で 1.3 兆円超に拡大し、2029 年には約 4.2 兆円規模へ成長すると予測されています(※1)。AI の事業活用は、もはや大企業だけの話ではありません。

しかしその一方で、DX 推進人材の不足については 8 割超の企業が課題としてあげています(※2)。特に中堅・中小企業においては、ボルテックスが顧客企業へのヒアリングを通じて把握してきた現場の声として、AI 人材育成に関する以下の 3 つの課題が共通してあげられています。

- 「採用」の壁：AI・DX 人材の需要が急拡大するなか、専門人材の獲得競争が激化している
- 「育成」の壁：社内に AI 実務の環境や知見がなく、人材を育てる土台が整いにくい
- 「実践」の壁：AI 活用の起点となる実案件が社内になく、経験の蓄積が進まない

これらの課題は個別に対処するだけでは解決が難しく、「実務の場」そのものを外部に求める発想の転換が求められています。

■サービス概要 | 「座学ゼロ」、生きた実案件で AI 人材をつくる

「Vターンシップ for AX」は、こうした現場の声に応える形で設計された人材育成プログラムです。在籍型出向という仕組みを活用し、上記 3 つの課題に一体的にアプローチします。

今回提携する株式会社 Biz Freak は、「ゼロイチの開発力で AI トランスフォーメーション (AX) を実現する」ことをコンセプトに掲げ、エンタープライズ企業向けの新規事業開発およびアジャイル開発支援を展開しています。特許取得済みの独自開発手法と、AI PM ツール「バクソクボード」を組み合わせた「バクソク」開発モデルにより、仮説検証を高速で回転させながら市場適合性 (PMF: Product Market Fit) を追求する開発体制を強みとし、300 社超の AX 案件実績を有しています。

送出企業の社員は、在籍型出向により Biz Freak の実プロジェクトへ参画。豊富な AX 実績を持つ Biz Freak の現場

で、座学ではなく**生きた実務を通じて AI・AX スキルを習得**します。出向期間終了後は自社に帰任し、習得したスキルと経験を活かして社内の AX 推進を牽引する存在となることを目指します。



項目	内容
プログラム形態	在籍型出向（雇用関係は送出企業と継続）
出向先	株式会社 Biz Freak（PKSHA グループ）
習得内容	AI・AX 実案件を通じた OJT
サポート体制	ボルテックス専任キャリアアドバイザーによる月次フォロー面談
対象	AI・DX 推進人材の育成を検討する企業（中堅・中小企業含む）

■ 本プログラムの3つの特長

① 実案件だからこそ身につくスキル

Biz Freak が手がける 300 社超の AX 導入実績のある現場に、出向社員として参画します。ツールの使い方を学ぶ研修とは異なり、実際のクライアント課題に向き合う経験が、帰任後の実践力に直結します。

② 在籍型出向だから安心して送り出せる

雇用関係は送出企業と継続したまま出向するため、社員にとってはリスクを抑えながら越境学習に臨める環境です。企業側も、採用コストをかけずに既存社員を AI 人材へ育成できます。

③ AI・AX 領域に完全特化した育成設計

本プログラムは、汎用的な DX 研修とは異なり、AI・AX 業務に絞り込んだ標準カリキュラムで構成されています。実案件 OJT と AI 技術研修、そして帰任後を見据えた構想書作成を三段構成で組み合わせることで、再現性のある成長を実現します。

■ 伴走支援体制 | 出向中も、帰任後も、一人にしない

出向期間中はボルテックスの専任キャリアアドバイザーが月次フォロー面談を実施します。スキル習得の進捗確認にとどまらず、出向元・出向者・ボルテックスの三者が定期的に状況を共有し、帰任後のキャリア・役割設計まで継続的にサポートします。

「学んで終わり」ではなく、**帰任後に自社の AX 推進を担える人材として定着すること**を、本プログラムは最終的なゴールと位置づけています。

※詳細はお問い合わせください

TEL：0120-948-827（受付時間 平日 9:00～18:00）

お問い合わせフォーム：<https://www.vortex-hr.jp/contact/>

■ 出典

※1 令和7年版 情報通信白書 | 第II部 情報通信分野の現状と課題 第9節 AIの動向 総務省 (2025年7月発表)

- 出典 URL : <https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r07/html/nd219100.html>

※2 DX 推進人材不足を課題とする企業割合について 独立行政法人情報処理推進機構 (IPA : Information-technology Promotion Agency, Japan) 「DX 動向 2025」(2025年発行)

- 出典 URL : <https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/dx-trend-2025.html>

◆株式会社ボルテックスについて◆

1999年、宮沢 文彦 (代表取締役社長 兼 CEO) により企業財務の新しいソリューションを提供する会社として設立。

「経営に新常識をもたらし富の再分配を実現することにより、社会における格差の拡大とそれによる分断を是正する」というパーパスを掲げ、富の偏在による経済の停滞や都心と地方の格差の広がりなどの社会問題を新たな視点、発想により解決し、資産が健全に循環する社会の実現を目指しています。

これまで、パーパスに基づき、お客様の本業に連動しない収益と流動性の高い売却可能資産の確保、企業価値・事業継続性の向上に貢献してまいりました。「区分所有オフィス」、不動産小口化商品「Vシェア®」のほか、在籍型出向サービス「Vターンシップ®」や高級別荘事業「Seren Collective®」シリーズなど、従来から視野を広げたサービスを展開しており、各事業と組織は成長を続けています。

従業員数 821 名(2026年3月31日時点)、東京本社、札幌、仙台、新潟、金沢、名古屋、大阪、広島、松山、福岡、鹿児島に支店を置く。

2025年3月期、売上高 1,038 億円、経常利益 134 億円、保有物件 (賃貸用不動産) 金額 694 億円。

- コーポレートサイト : <https://www.vortex-net.com/>
- 公式サイト一覧 : <https://lit.link/Vortex>

◆株式会社 Biz Freak について◆

所在地 : 宮城県仙台市青葉区一番町3丁目3-20 京阪仙台一番町ビル2階

代表者 : 代表取締役 平 雄飛

事業内容 : 新規事業開発、AIソリューション開発、ローコード開発、DX/AX 推進支援

URL : <https://bizfreak.co.jp>

※株式会社 PKSHA Technology グループ会社

※「区分所有オフィス」「Vシェア」「Vターンシップ」「Seren Collective」は、株式会社ボルテックスの登録商標です。

< 本件に関するお問い合わせ先 >

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 コーポレートコミュニケーション課 広報担当

E-mail : pr-section@vortex-net.com