

V-VALUE

Vortex Magazine No.122

Owner Interview

自社の技術を生かした 多角化経営で 新たな価値を 創出する

株式会社ジー・キューブ
代表取締役社長／CEO 西村 賢治様

Special Contents

ホルムズ危機からひもとく 意思決定とリスク管理の本質

株式会社 KS International Strategies 代表取締役社長／
上智大学 特任教授
島田 久仁彦氏

キャリアと資産形成における 「ゲームメイク」の極意

元WBC 日本代表正捕手
里崎 智也氏

表紙：VORT南青山III

8

 **vortex**

100年企業戦略のボルテックス

Owner Interview

株式会社 **ジー・キューブ**
代表取締役社長／CEO **西村 賢治** 様

株式会社ジー・キューブ（兵庫県神戸市）は、「事業の柱は多いほうがいい」という方針の下、半導体製造設備関連事業を中核に医療・健康関連など多様な事業を展開する企業です。新規事業アイデアの切り口は「新しい価値の提供」と「自分が楽しめるかどうか」。

そう語る代表取締役社長／CEOの西村賢治様が多角化経営に込めるメッセージを伺いました。

自社の技術を生かした多角化経営で新たな価値を創出する

事業の柱を増やして盤石な経営基盤を築く

株式会社ジー・キューブは半導体製造設備を扱う企業として2005年に京都府京都市で創業しました。スマートフォンや家電、自動車などさまざまな分野で使われる半導体は現代社会に欠かせないものです。代表取締役社長／CEOの西村賢治様は前職で半導体産業向けのエンジニアリング全般に従事していた経験を生かし、国内外の半導体関連企業を対象に製造装置の販売から設置工事、アフターメンテナンスまでトータルでサポートしています。

「2020年には装置そのものを製造するメーカーを当社グループに迎え入れています。経験豊富なエンジニアがそろっているため、専門性の高い提案やきめ細やかな技術支援を行えることが当社のいちばんの強みです」

そう語る西村社長は、一方で事業の多角化にも取り組んできました。きっかけは2008年に起こったリーマンショックです。急速に業績が落ち込み赤字に直面した苦

い経験から、「変化の激しい今の時代において、事業の柱が1本では不安定だ」として太陽光発電などの新事業を開拓。特に着目したのが医療の分野でした。

「それまで関わりのない分野でしたが、将来性の高さを感じていました。多方面から情報を集めて模索する中、愛犬の手術を通して京都大学医学研究科の先生と知り合い人工骨関連の勉強会に参加。2018年に3Dプリンターを用いてヒトや動物の人工骨を構築する京都大学発のベンチャー企業を立ち上げました。医療機器の開発から保険収載*まで通常は10年単位の時間がかかりますが、私たちは3年あまりで実用化。ここには半導体関連事業で得た技術やノウハウが生かされています」

現在は動物病院や医療機器を開発・製造する企業もM&Aでグループに加え、人医療と獣医療を融合しながら新しい医療技術の開発を目指しているといえます。

既存の枠組みにとらわれず仕事を真剣に遊ぶ

これまでにない新しい価値を社会に提供すること

——。西村社長はこの使命を胸に事業を展開しています。医療分野はライフサイエンス全般へと拡大。2022年にはチュニジアの製薬会社と合弁会社を設立し、同国初となる新型コロナウイルスの検査キットを製造しました。その功績が認められて、昨年8月からは同国の研究所と抗体生産の共同研究開発もスタートしています。

「アフリカは感染症が多い地域です。ジー・キューブグループが持つ抗体製造技術を活用し、チュニジアで自立した抗体生産体制を確立することで、さらなる人口増加が見込まれるアフリカの感染症対策および医療の発展に貢献していきたいと考えています」

また、日本国内の農業特区でIoT農業の実証実験を行うなど農業分野にも進出。日本が抱える高齢化への対策と食料自給率の向上を目指したもので、やはり半導体関連事業で培った知見を基にした全自動農業の構築を模索しています。

「若い人たちが『農業はカッコいい』と誇りを持って働けるような仕組みが必要だと思うんです。課題が多く、残念ながら現在は実験を一時中断していますが、日本の農業の衰退を防ぐために、これからも取り組んでいきたい事業です」

そう語る西村社長は“Dream it. Do it.（夢を描こう。それを成し遂げよう）”という行動指針を掲げて、社員に対してもまず挑戦することと呼びかけています。

「私は仕事と遊びを区別していません。もちろんマネタイズも重要ですが、何よりも自分が楽しいと思えない事業はうまくいかない。仕事も遊びも、熱意を持って楽しく取り組むことが大切です。だから社員にも『真剣に遊ぶ』と伝えています。既存の枠組みにとらわれず、自分の興味や好奇心を大切にしてほしいと思っています」

お客様ご紹介

株式会社 **ジー・キューブ**
代表取締役社長／CEO **西村 賢治** 様

1973年兵庫県生まれ。大手工業ガスメーカーで半導体産業向けのエンジニアリング全般に携わった後、2005年に株式会社ジー・キューブを創業。国内外の半導体関連企業を対象に半導体製造装置の販売やメンテナンス、事業構造・オペレーション設計などを行う。2017年よりメディカル／ライフサイエンス関連事業に参入。現在、20超の企業から成るジー・キューブグループを構築している。座右の銘は「天知る地知る我知る子知る」。

<https://www.g3-conception.com/>

【所在地】〒650-0047 兵庫県神戸市中央区港島南町1-5-2 神戸キメックセンタービル5F

【事業内容】半導体産業向け装置・部品の販売・エンジニアリング等、3次元造形人工骨（椎体ケージ）や体外診断薬、医薬部外品の開発・製造・販売等

東京と神戸の主に2拠点経営で最先端の情報を事業に生かす

現在、ジー・キューブグループには20を超える多種多様な企業が名を連ねています。幅広い視野で事業を率いる西村社長がボルテックスと出合ったのは、東京に構えるオフィス用の物件を探しているときのことです。

「革新的な事業を展開していくためには、最新の情報が集まる東京に拠点を持つことが不可欠です。当初は賃貸にする予定でしたが、区分所有オフィス®を内見したときにフロア単位で購入できると聞いて即決。賃貸だとキャッシュアウトしかありませんが、購入すれば資産になります。事業をより安定化させていくためにも、東京の不動産を持つことがメリットになると思ったのです」

秋葉原エリアを選んだのは、AIの活用に力を入れるうえで自由な発想を持つグローバルな人材を引き込むため。多彩なカルチャーの発信拠点である秋葉原で情報入手と人材発掘、そして事業構築を行い、神戸でそれを具現化するという2拠点体制を敷いています。

また、昨年末には一般財団法人NISHIMURA基金を設立。公衆衛生や疾病予防、健康増進といったヘルスケア関連のバイオベンチャーへの支援を開始しました。

「いち中小企業ができることなんて限られています。でも、一つひとつは小さいことでも集まれば社会を動かす大きな力になると信じています。利益追求だけでなく、日本の次世代が心豊かに暮らせる未来をつくっていくことも私たち経営者の務めだと思っています」

ご保有物件のご紹介



VORT 秋葉原Ⅶ
2階
(千代田区 区分所有オフィス・実需)

DATA

【専有面積】 2階 91.20㎡ (27.58坪)
【最寄り駅】 新宿線「岩本町」駅 徒歩3分
日比谷線「秋葉原」駅 徒歩5分
JR各線「秋葉原」駅 徒歩7分
つくばエクスプレス「秋葉原」駅 徒歩9分
日比谷線「小伝馬町」駅 徒歩9分
総武線快速「馬喰町」駅 徒歩8分
新宿線「馬喰横山」駅 徒歩9分
銀座線「神田」駅 徒歩10分
【構造】 鉄骨造陸屋根11階建
【総戸数】 11戸（事務所：11戸）
【築年月】 2024年6月 新耐震基準適合
【敷地面積】 200.88㎡ (60.76坪)
【延床面積】 1,421.45㎡ (429.98坪)

*開発・承認された新しい薬や医療機器を、公的医療保険が適用される「薬価基準」や「診療報酬（医療材料）」のリストに登録する手続き

経営者はトランプ大統領の イラン攻撃における“誤算”に学べ

ホルムズ危機からひもとく 意思決定とリスク管理の本質

私たちの生活やビジネスの前提を大きく覆したホルムズ危機。世界経済やグローバルサプライチェーンへの影響は長期に及ぶと予想されています。世界秩序を揺るがす軍事作戦はどのようなメカニズムの中で決断され、その裏にはどのような誤算があったのか。国連の紛争調停官の経験を持ち、現在は「交渉のプロ」として多国籍企業のM&Aアドバイザーや地政学リスクアドバイザーとして活躍する島田久仁彦氏にお話を伺いました。

外交の常識から外れたイラン攻撃 アメリカに「出口戦略」はあったのか

2月28日、アメリカとイスラエルはイラン攻撃を開始し、最高指導者のアリー・ハメネイ師を殺害するも、イランによる猛烈な報復攻撃やホルムズ海峡の事実上の封鎖により戦況は膠着。「世界経済の頸動脈」の封鎖は、エネルギー市場を直撃し、原油高騰の波は瞬く間に世界中に広がりました。

「2月28日の開戦は私の経験から考えても予想外でした。また、イラン側が『最後の切り札』とも言えるホルムズ海峡の封鎖に踏み切ったことにも衝撃を受けました」と島田氏は驚きを隠しません。かつて国連の紛争調停官時代にイランとのさまざまな協議にも携わった島田氏は、開戦の2日前にジュネーブで開催されたアメリカとイランの外交交渉が、今回のイラン攻撃の特異性を物語っていると言います。

株式会社KS International Strategies 代表取締役社長／
上智大学 特任教授

島田 久仁彦氏

Profile しまだ くにひこ

1975年大阪府生まれ。元国際連合（United Nations）紛争調停官および日本政府気候変動交渉首席交渉官。安全保障分野ではコソボ紛争、イラク復興で数々の調停を行い、その他人権問題、女性の権利向上などのプロジェクトに携わる。環境分野では、環境省国際調整官として気候変動交渉の政府代表団としてリード交渉官を務めると同時に、数々の議題で議長を歴任。現在はKS International Strategies 社のCEOを務め、多国籍企業のM&A交渉のアドバイザーなども手がける。

2月26日、アメリカとイランは、オマーンを仲介国としてイランの核計画をめぐる会合を開いていました。核開発の制限などを求めるアメリカに対して、イランは自国の核計画を民生目的と主張し、協議は難航。しかし、決裂には至らず、次回の会合も予定されていましたが、その矢先にイラン攻撃が開始されました。外交交渉が継続中の軍事攻撃の開始は、紛争調停官の常識から大きく外れた事態だったと言います。

その一方で、島田氏はイラン攻撃を決断したトランプ大統領の見通しにも疑問を呈します。

「トランプ大統領が明確な出口戦略を持ってイラン攻撃に踏み切ったかは極めて疑わしい。短期間の軍事作戦によって、ハメネイ師ら指導者を排除し、イランの体制崩壊を期待したように思いますが、結果は逆です。攻撃を受けて、世論は反米・反イスラエルで結集し、イランは国内の体制をより強固にしまいました」

「成功体験」と「情報の偏り」が トランプ大統領の誤算を生んだ

イラン攻撃の長期化により、トランプ大統領は支持基盤であるMAGA勢力からの人気を落とし、「トランプ離れ」がささやかれました。さらに、イランの報復攻撃や世界経済の不安定化は、サウジアラビアをはじめとした中東湾岸地域の親米国との間にも溝を生んでいます。

なぜ、こうした事態に陥ってしまったのか。島田氏は「成功体験」こそが、トランプ大統領の誤算を招いたと分析します。

「今年1月のベネズエラ攻撃は、軍事作戦としては完璧でした。米軍は1人の死亡者も出さずにマドゥロ大統領（当時）を拘束し、ベネズエラの政府や石油利権をアメリカの影響下に収めることができた。ベネズエラの石油産業を掌握すれば、サウジアラビアやロシアを中心とするOPECプラスの支配を受けずに石油市場に影響力を行使できます。これがトランプ大統領の世界戦略です。しかし、その鮮やかな成功体験が、イラン攻撃のリスクを過小評価させ、軽率な意思決定を招きました」

さらに、島田氏は「ネタニヤフ首相経由でイスラエル諜報機関モサドからトランプ大統領に提供された情報も極めて楽観的だったのではないかと予測します。政治に限らず、あらゆるリーダーにとって、偏った情報を基にした楽観的な見通しは、致命的なミスを呼び込むのだと言います。

「私が交渉の場面において最も大切にしているのが『自分の知らない情報はないか』と、常に注意と確認を怠らないことです。偏った情報は先入観につながり、意思決定の精度を鈍らせます。特にリーダーは孤立しがちなため、油断すると自分に都合のよい情報しか集まらなくなる。トランプ大統領の目論見が外れたのも、自分に都合のいい情報だけを鵜呑みにした結果だったのではないのでしょうか」

「専門性」への過信が落とし穴 現実を見つめ、正しいリスク管理を

成功体験への固執や、情報の偏りによるバイアス形成は、企業経営の落とし穴でもあります。楽観的な予測や慢心につまずかないために、経営者はどのような態度を心がけるべきなのでしょう。「自らの専門性を過信しない」が島田氏の提案です。

「経営者に面会すると、自らの専門性を自慢げに語り始める方が少なからずいます。私は営業畑で、海外畑

で、法務畑で……といったふうに。しかし、その『畑』こそが、自らのバイアスを形成していることに注意しなくてはなりません。経営判断の際には、『自らの畑』から一步踏み出して、現状を冷静に観察するべきです。私の経験上、それができる経営者は、ほぼ判断を誤りません」

しかし、経営判断にはリスクが付き物です。リスクが大きければ大きいほど、楽観的な予測に流されそうになるのも人間のさがでしょう。そうした状況に陥らないためにも「リスク管理」の手法を心得なくてはなりません。

「私が紛争調停官として紛争当事者の武装勢力の元を訪れると、相手が銃を持っていることも珍しくありませんでした。しかし、『置き方』によってリスクは大きく異なります。対面して座る際に、銃口が私に向いて置かれている場合には、相手には不信感や敵意があります。その反対に、銃口が相手の方を向いていたりすれば、私に対して一定の信頼を抱き安心している証拠で、撃たれる心配はない。このように、ほぼ同じシチュエーションでも、銃の置き方によってリスクには大きな差があります。企業経営も同様で、『何が本当のリスクなのか』、『周囲の混乱にあおられてリスクを過大に評価していないか』といった冷静なリスクの見極めが、正しい意思決定を下すために必要なのです」

島田氏は、企業経営ではしばしば「自社のリスク」と「世間のリスク」が混同されがちだと言います。昨今の原油高騰や資源高騰についても、あらゆる企業が同等のリスクを負うのではなく、業種や業態、企業規模、地域などによって影響の度合いは異なります。そのため、同業他社などのリスク対応に追従するのではなく、まずは自社が直面しているリスクを棚卸しして、正しく把握することが大切なのです。

イラン攻撃をきっかけにして、原油調達先の多角化やグローバルサプライチェーンの見直しが進んでいます。今後、不確実な状況は継続する見込みです。常にリスクと向き合わなければいけない時代だからこそ、過大評価とも過小評価とも距離を置き、冷静に「現実」を見つめる態度が、企業経営には求められているのではないのでしょうか。

※掲載情報は2026年6月14日時点のものであり、最新の情報と異なる場合があります。



「自分の土俵」で勝負できる者が戦いを制する 元WBC日本代表正捕手・ 里崎智也氏が明かす キャリアと資産形成における 「ゲームメイク」の極意



2026年3月26日、ボルテックス主催の特別セミナー「世界を制したリード術～未来を切り拓く投資の采配～」が東京本社で開催されました。登壇したのは、第1回ワールド・ベースボール・クラシック(WBC)日本代表の正捕手として世界に貢献した里崎智也氏。聞き手にフリーアナウンサーの上重聡氏を迎え、ご自身の資産形成の流儀と、野球・投資の双方に通底する独自の成功哲学について語っていただきました。

今も記憶に新しい、今年3月に行われたWBCの話題からセミナーはスタートしました。大谷翔平選手をはじめメジャー組を数多くそろえ、開幕前の期待も大きかった侍ジャパン。なぜ準々決勝でベネズエラに負けたのか。「手薄なりリーフ陣」「メジャーリーガーとの力量の差」を敗因に挙げる解説者が多くいる中、里崎氏の見立ては「メジャーの土俵で戦いに行ってしまったから」というものでした。

同氏が問題視したのは、データの扱い方です。代表チームのスコアラーが用意した打者のデータは、メジャーの投手との対戦結果を集計したもの。

「でも、球速160キロ超のメジャーの投手たちが抑えてきたデータを鵜呑みにして何の意味があるんですか？日本の投手の球種や球威に合わせたデータでなければ役に立ちませんよね」

結果、日本の投手陣は球威の劣る高めのストレートに固執し、「低めを捨てる」戦術を徹底したベネズエラ打線に攻略されてしまった。それが里崎氏の分析でした。

対照的に語られたのが、同氏が正捕手として出場した2006年の第1回大会です。データも資料もほとんどない時代に里崎氏が重視したのは「相手打者を封じることより、まず日本の投手の良さを引き出すこと」。メキシ

元WBC日本代表正捕手
里崎 智也氏

Profile さとざき ともや

徳島県出身。1998年ドラフト2位で千葉ロッテマリーンズに入団し、強肩と勝負強い打撃を武器に活躍した元捕手。2005年、2010年の日本一に貢献し、2006年のWBCでは世界一メンバーとして活躍。引退後は野球解説者、YouTuberとして幅広く活動している。データや独自の視点に基づく分析には定評があり、人気を集めている。

コ戦での先制ピンチの場面で、松坂大輔投手にインコースのストレートを8球連続で要求し、切り抜けたのがその象徴です。

「自分たちのストロングポイントで戦えば、判断も間違えにくいし、失敗してもリスタートが切りやすい。自分たちに下駄を履かせて他人の土俵に上がるのは、ダメだったときのリスクが高すぎますよね」

上重氏も「自分の強みや戦い方を分析することが、野球でも投資でも重要ですね」と相槌を打ちます。事業領域の選び方、あるいは投資先の選定とも重なる、本セミナー全体を貫く核心的なメッセージでした。

最悪の事態を想定する「4-4-2の法則」

1998年、ドラフト2位で千葉ロッテマリーンズに入団した里崎氏。大学を出たばかりの22歳で1億円もの契約金を手にしてまず実行したのは「銀行に行って月10万円の積立定期預金を契約した」ことだと言います。

「最初から10万円を強制的に口座に流していけば、5年で600万円が貯まる計算です。『余ったら貯金しよう』では、絶対に余らないんです」

その背景にあったのは、「結果を残せなければ5年で

戦力外通告」というプロ野球の厳しい現実でした。

「選手としてダメになったとき、この600万円が手元にあれば大学で学び直しても、資格の学校に通ってもいい。リスタートの資金として有効に使えらるだろうと考えたんです」

最悪の事態を想定した発想に、上重氏も「まさにキャッチャーらしい危機管理能力ですね」と応じます。

さらに里崎氏が現役時の資産形成プランで明かしたのが「4-4-2の法則」。税理士と相談し、「4割は税金、4割は貯金、残り2割を使えるお金」と年収の配分を厳格に決めたのです。プロ野球の世界で結果を残すことを最優先にしながらも、「引退までに2億円（持ち家なしなら4億円）を貯蓄」できるよう、現役時代の16年間で資産形成に取り組んだといいます。

「チームの後輩や裏方を連れて会食する場では支出を惜しまないけど、家ではスーパーで値引きされた刺し身と炊いたご飯を食べ、下着はユニクロ。『外では羽振りよく、中では質素に』を徹底していましたね」

リスクを想定し担保しておけば、あとは思い切って行動するだけ——自身の資産を守る「4-4-2の“守備陣形”」こそが、里崎氏の長い現役生活と、いかなるピンチにも動じないメンタリティを支えていたのです。

プロを信じ、納得するまで聞き倒す

里崎氏が本格的に投資を始めたのは、引退後の2018年でした。きっかけは同年12月のソフトバンクの上場。銀行担当者に勧められるまま、自由に使える資金として残っていた「10万円定期預金」を「元ライバル球団」に全額投入しました。ところが、「デビュー戦」はまさかの値下がり。担当者も「おでこが床に着くくらい」の平謝り。それでも「キャッチャー・里崎」は動じませんでした。

「先発投手が初回到5失点しても諦めません。まだ9回ありますからね」

その後、提案を受けたアマゾン株がよもやのコロナ特需で「直角のような」急騰を見せ、さらにグーグルの親会社アルファベットへの乗り換えも的中。担当者との信頼関係も回復し、着実に資産を積み上げていきました。

立て続けの成功体験を経て里崎氏が確信を深めたのは「プロに任せる」ことの大切さだったといいます。

「大工だった父が、昔から言っていたんです。『施主が好き勝手言ってくると、無理難題が増えて変な家が建ってしまう』と。やっぱり餅は餅屋。自分よりも詳しい人



の話は、まず素直に聞くべきです」

とはいえ、すべてを鵜呑みにするわけではありません。里崎氏が銀行担当者との対話で徹底しているのは、「納得するまで聞き倒す」姿勢です。

「1つの商品を契約するのに、『この数字は何ですか？』『この小さな字は？』と1時間以上も聞いています。目の前にいる人が信用に足るか、そうやって何度も『テスト』し、納得してから初めて行動に移しています」

この姿勢に対し、上重氏も「デビューしたての若い投手に、ピンチの場面で初めての球種を要求することはありませんよね」と野球の例えで応じます。点差に余裕のある場面などで試させて、勝負どころで使える球なのかを見極めてから、ここぞという場面でサインを出す。投資相手の見極め方にも通じる、里崎氏の流儀でした。

現在は個別株には一定の区切りをつけ、国債、社債、投資信託などを軸に分散投資している里崎氏。さらにシェア別荘を組み入れ、長期的に安定して資産を増やすポートフォリオを構築しています。インフレや国際情勢の変化などで「有事に強い資産」として注目される不動産投資については、独自の見解を述べました。

「一人で大きい不動産を運用するほうがうま味は多いかもしれないけど、その分リスクも大きいですよ。リスク分散の保険として、ボルテックスの区分所有オフィス®も選択肢の1つになりえると思います」

セミナーの結びで里崎氏が披露したのは「大したことがない人でも日本一になれる」という成功哲学です。

「引退後にYouTubeを始めてから、プロ野球の全試合をチェックした解説動画を毎日配信しています。そんな面倒なことは誰もやらない。でも5年も続ければ『動画まだ？』と待ってくれる視聴者が増える。誰でもできるけど誰もやらないことを、誰よりも継続する。これこそが、自分の小さな強みを最大化する勝ち筋なんです」

「自分の土俵」を見極めたら誰よりも多く打席に立ち続ける。元日本代表捕手の「采配」は、キャリア・資産・経営のいずれにも通じる普遍の哲学といえるでしょう。

Seren Collective OAK

南北に広がる山稜を望む開放的なリビングと
ガーデンパーティも楽しめるテラスを備えた
心満たされるひとときを紡ぐ軽井沢ヒルサイドの別荘



土地の起伏に沿って設計された外観（CG によるイメージ画像）

Vortex

今月の
新規物件



緑豊かなパノラマが広がるリビング



シックなデザインのダイニングキッチン



四季折々の眺望を楽しめるベッドルーム



自然光あふれる浴室にはサウナも完備



庭に設けられたアウトドアダイニング



夏には水盤を配したガーデンで涼を味わう

日本の別荘地の先駆けとなった 軽井沢に誕生

古くから日本有数の別荘地として知られる軽井沢。JR北陸新幹線「軽井沢」駅から車で約6分、旧軽井沢の中心部を抜けた先に広がる緑豊かな森の中にたたずむのが、弊社が展開するタイムシェア別荘の3棟目として登場した本物件です。軽井沢の街中よりも標高が高く、仕切りのないリビングとダイニングキッチンに配された南北2面のパノラマサイズの窓からは、それぞれ浅間山やスキーゲレンデが一望できる環境にあり、四季折々に姿を変える山並みを楽しむことができます。

本物件の設計は、マイアミ現代美術館などの国際的なプロジェクトを手がけた建築家・石田建太朗氏（イシダアーキテツスタジオ(株)）。丘陵地帯の稜線に沿うような緩やかな曲線のデザインは、周囲の森の景観とも調和した美しさをたたえています。室内のそこここには現代アート作品が飾られ、自然と建築とアートが一体となった空間を演出します。さらに石造りの大型浴槽2槽やドライとスチームのサウナ2基、アウトドアダイニングやテーブルとしても使える焚火台、水盤を配したガーデンなどの設備も

充実しており、ここでの滞在時間を体験価値の高いものへと昇華させてくれることでしょう。

別荘での滞在を快適に過ごすための 共同所有システム

『Seren Collective』は、1棟の別荘を複数のオーナーで共同所有する新しい別荘所有モデルです。軽井沢の高台に立つ本物件は、所有権を12口に分割し、1口当たり年間28泊（うち固定宿泊日6泊・自由宿泊日22泊、最大7連泊まで）の利用権を提供いたします。運営管理はすべて施設側が担当しているので、清掃やメンテナンス、大規模修繕などの別荘の維持管理にかかる煩雑さからは解放され、オーナーは宿泊日に滞在して優雅な時間を味わうだけ。さらに、本物件以外の『Seren Collective』の物件も追加料金なしで利用することができます（他物件の利用は3カ月前から予約が可能です）。

本物件は企業の福利厚生や接待、チームビルディングなどの法人利用からプライベートでのご利用まで、多様な用途にお使いいただけるだけでなく、将来の贈与や相続、転売も可能です。ラグジュアリーな体験価値と同時に資産性も兼ね備えた『Seren Collective OAK』を、ぜひご検討ください。

■名称/Seren Collective OAK●所在地/長野県北佐久郡大字軽井沢町字池ノ頭1014番13（地番）●構造/木造 一部鉄筋コンクリート造2階建●間取り/3LDK（主寝室1室+ゲストルーム2室）●用途地域/第一種低層住居専用地域●都市計画/非線引き区域●敷地面積/4,274.00㎡（1,292.89坪）●延床面積/479.10㎡（144.93坪）●土地権利/所有権●総口数/12口（1口28/365）●第1期販売口数/4口●築年月/2026年5月 新耐震基準適合●設計/イシダアーキテツスタジオ(株)●施工/笹沢建設(株)●管理/[全部委託][巡回](株)タカラクリエイト●運営委託先:(株)FunBase●販売価格/150,000,000円（税込）●管理費/290,000円（月額、税込）●修繕積立金/30,000円（月額、非課税）●保証金/3,000,000円（非課税）●修繕積立一時金/10,000,000円（非課税）●設備/屋内:大型浴槽2槽（うち水風呂兼用1槽）、サウナ2基（ドライ・スチーム）、屋外:アウトドアダイニング、焚火台兼テーブル、水盤●駐車場/3台●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7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8月7日

アクセス

*北陸新幹線
「軽井沢」駅まで
車で約6分

ボルテックス賢人会2026～LE CLUB～ 開催レポート 感謝と節目の夜、「飛天」に集う

2026年5月29日（金）、グランドプリンスホテル新高輪「飛天」にて、『ボルテックス賢人会 2026～LE CLUB～』が盛大に開催されました。この由緒ある会場に日頃より弊社をご支援いただいているオーナーの皆様やお取引先様をお迎えし、創業27年分の感謝を込めた特別な一夜となりました。

■「修行の年」が生んだ筋肉と、1兆円への道筋

弊社代表取締役社長 兼 CEO・宮沢文彦による講演は、まず率直な現状報告から始まりました。

「正直、かなりトライをした1年でした。DX化への投資、人材への投資、採用への投資——これは“修行”のコストです。どれだけ修行をしたか、販管費の増え方がそれを物語っています。トレーニングによって確実に筋肉がついた状態といえます」

■大型M&Aで成長を加速

修行の成果として宮沢が強調したのが、2件の大型M&Aの成功です。

- ・株式会社クリエイティブホールディングス
- ・株式会社ドゥークデザイン

総資産は大幅に拡大。「2社の売上貢献が来期以降の成長エンジンになる」と力強く語りました。

■10年で売上1兆円へ

そして宮沢が高らかに掲げたのが、「2035年度（37期）に売上1兆円グループ」というビジョンです。現在の売上高から10倍——大胆な道筋が示されました。

その実現を支えるキードライバーとして語られたの



講演を行う弊社の宮沢文彦



多くの参加者で賑わう会場の様子

が、**DXとAIの浸透**です。

「私の一日の言動をすべてAIに学習させ、『MIYA』というAIを開発しています。社員が私に相談する前に『MIYA』に相談できる——私が何人もいる状態を目指しています」

■人が変わると、会社が変わる ——「Vターンシップ®」の手応え

人材育成の柱として紹介されたのが、在籍型出向制度「Vターンシップ」です。多彩な企業への出向を通じて、社員が劇的な成長を遂げています。

「弊社財務部のエースだった部長が、フィンテックベンチャーのCFO格で出向し、帰任後は経営的目線を持って怒涛の提案。その提案の1つが、軽井沢のM&Aです。そして彼は今年4月、その会社の社長になりました」

出向中の社員から「帰任後にやりたいことが100件ある、この制度はいい」という声も届いており、組織の活性化とマネジャーの成長に顕著な効果が出ていることが語られました。

■体験が人を育てる ——『Seren Collective®』の可能性

もう1つの人材施策として紹介されたのが、超高級別荘『Seren Collective』の活用です。同所での新卒内定者向けのグループワーク研修を導入した結果、2025・2026年と2年連続で**内定辞退率ゼロ**を達成。さらにその様子を採用活動で発信することで応募者数も急増しています。また、取引先や経営メンバーとの経営合宿など、ワーケーション施設として活用することでモチベーショ

ンが上がったという報告も多く寄せられています。今後は沖縄（2027年夏予定）、ニセコ（2027年秋予定）など全国展開が計画されています。

講演後半では、マーケット環境についても深く掘り下げた分析が披露され、宮沢は「**不動産にはまだ大きな伸びしろがある**」と力説しました。

講演後の懇親パーティーでは、豪華ゲストによるスペシャルライブが開催されました。

次回の賢人会でも、皆様とお会いできることを心よりお待ちしております。

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7月24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7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)