

V-VALUE

Vortex Magazine No.124

Owner Interview

超低消費電力の 次世代AIチップで 社会課題解決に 貢献する

株式会社ペブルスクエアジャパン
代表取締役 李 忠賢様

Special Contents

突っ張り棒で実現する 暮らしのイノベーション

平安伸銅工業株式会社
代表取締役 竹内 香予子氏

「広告」から「企画」へ パーパス経営で 組織を新たなステージに

株式会社スコープ
代表取締役社長 横山 繁氏

表紙：VORT神宮前三丁目

10

 **vortex**

100年企業戦略®のボルテックス



東京都中央区にオフィスを構える株式会社ペブルスクエアジャパンは、革新的なAIソリューションの創出に取り組む韓国発のAIスタートアップです。最先端技術を駆使することで、消費電力の多さやセキュリティ上の懸念など従来のAIが持つ構造的な問題、社会課題の解決に取り組んでいます。AIゲームチェンジャーを目指す代表取締役の李忠賢様にお話を伺いました。

超低消費電力の次世代AIチップで社会課題解決に貢献する

ペブルスクエアジャパンは、AI専用半導体チップの設計・開発を手がけるファブレス型スタートアップです。李忠賢社長は、東京大学大学院修士課程・博士課程を修了後、米国IBM Researchを経て世界トップレベルの研究環境を誇る中国・浙江大学で教授を務めていました。起業した理由については、次のように語ります。

「大学で革新的な技術開発ができて、社会実装には時間がかかります。私は、スピード感をもって技術を用いて人助けになるソリューションを社会に届けたいと考えていたので、思い切って起業することにしました」

李社長がそう考えた背景には、今使われているAIへの危機感がありました。

「現在、広く使われている生成AIの世界での電力消費量は、東京都の1つの



開発したAIチップのプロトタイプ。動力は乾電池だが、音声認識でランプが点灯する

区と同程度という説もあります。このままではエネルギー危機を招くおそれもあります」

生成AIの消費電力が大きいのは、質問を受けるたびに、メモリからCPUやGPUなどの演算装置へ、膨大なデータの移動を瞬時に繰り返す構造となっているからです。この構造を変えない限り、エネルギー問題は解決しません。さまざまなシステムや社会インフラにAIが組み込まれつつある今、大規模災害などで電力供給が滞れば、社会機能が停止する可能性もあります。

この構造的な課題を解決するため、李社長が取り組んできたのが、データを移動させずメモリ内で直接処理を行うPIM（Processing-In-Memory）アーキテクチャに基づくAIチップの設計です。

「PIMアーキテクチャは、人間の脳と同様の構造をつくる技術です。データの移動を極限まで減らすことができ、消費電力の少ない高効率なAIチップが実現します。そうすると、AIデータセンターとインターネット接続をする必要がなくなり、手元のデバイスで直接AI

を動かすことが可能になります。当社は、PIMベースで高性能かつ超低消費電力なAIチップの開発と量産に成功し、この『オンデバイスAI』の供給およびソリューション開発ができる体制を整えています」

高齢化社会に価値を発揮する「オンデバイスAI」の革新性

オンデバイスAIが実現することの効果は、AIのエネルギー依存を解消するだけにとどまりません。インターネット接続が不要なので個人情報漏洩やハッキングのリスクを小さくでき、電力供給が滞る大規模災害時でも機能します。2025年に日本法人を設立したのは、こうしたオンデバイスAIの効果が発揮される環境が整っているからだと言います。

「超低消費電力で高効率なオンデバイスAIを広く普及させるには、一部の人のためだけでなく、社会に役立つソリューションとして展開する必要があります。そう考えたとき、世界的に見ても高齢化が進み、かつ単身者の割合が非常に高い日本ならば、当社の技術を役立てることができると思いました」

例えばヒートショックや突然の体調悪化、火災などの異常を検知して外部に通報する見守りサービスは、プライバシーも保護できるオンデバイスAIに最適です。認知が広まればさまざまなソリューションへ横展開され、結果的に安価で誰もが使える存在になっていくでしょう。

「日本は技術的な成熟度が高く、品質へのこだわりも強いので、新たな技術であるPIMアーキテクチャのAIチップとの親和性は高いと考えています。実際、すでに大手自動車メーカーなど複数の企業とPoC*を進めています。顧客との対話を繰り返すことで、開発の精度とス

お客様ご紹介

株式会社 ペブルスクエアジャパン

代表取締役 李 忠賢 様

東京大学大学院マテリアル工学修士課程・博士課程修了。米国IBM Researchで半導体デバイス・プロセス技術の開発と設計を主導したのち、中国・浙江大学で教授を務める。2021年9月に韓国にてペブルスクエアを起業。2025年5月に日本法人を設立。現在、韓国・日本・中国の3カ国に拠点を展開し、約40名の研究開発体制を構築している。

<https://www.pebble-square.co.jp>

【所在地】〒103-0023 東京都中央区日本橋本町4-5-13 VORT日本橋本銀通り10F

【事業内容】低電力・超軽量AI半導体チップの開発、およびそれらを用いた各種ソリューション提供

* Proof of Concept の略。新しいアイデアや技術の実現可能性、効果を本番開発の前に小規模に検証する「概念実証」のこと

Owner Interview

ピードは格段に上がりました」

研究開発の自由度と企業の信頼を高める「自社オフィス」

ボルテックスの区分所有オフィス®を購入したのは、PoCやマーケティングだけでなく、日本を本格的な研究開発の拠点とするためだと李社長は明かします。

「韓国ではオフィスを区分所有する企業が多いので、最初から購入を考えていました。AIチップの開発には空調・冷却システムや配線など、賃貸では許可が下りにくい改修をしなければならないという理由もありました。東京都の海外企業誘致促進事業『Tokyo Global Connect』に採択され、補助金の交付を受けることができたのも、決断を後押ししました」

しかし、いきなりオフィスを購入するスタートアップは日本では珍しいこともあって、物件探しは難航します。

「多数の不動産会社にお問い合わせしましたが、ほとんどが十分に話を聞いてくれなかったんです。そんな中、ボルテックスの担当者だけが親身に対応してくれました。予算の制約がある中、粘り強く探してくださったおかげで、日本橋本銀通りの物件に出会うことができました」

これから本格的に日本市場へ展開していくうえで、東京のプライムエリアに拠点を確保できたことは大きいと言います。

「人材採用を本格化していくうえでも、アクセスに恵まれたきれいな自社オフィスがあるアドバンテージは大きいと思っています。技術で社会課題を解決するという目標達成に向けた取り組みを加速させていきます」

ご保有物件のご紹介



VORT日本橋本銀通り

10階
(中央区 区分所有オフィス〈実需〉)

DATA

【専有面積】	96.18㎡ (29.09坪)
【最寄り駅】	総武線「新日本橋」駅 徒歩3分 銀座線「三越前」駅 徒歩6分 日比谷線「小伝馬町」駅 徒歩6分 JR各線・銀座線「神田」駅 徒歩7分 新宿線「岩本町」駅 徒歩8分
【構造】	鉄骨・鉄骨鉄筋コンクリート造 陸屋根地下1階付き10階建
【総戸数】	11戸（事務所：6戸 店舗：2戸 住居：3戸）
【築年月】	2024年6月 新耐震基準適合
【敷地面積】	165.75㎡ (50.13坪)
【延床面積】	1,159.32㎡ (350.69坪)

突っ張り棒で実現する暮らしのイノベーション

注目企業

平安伸銅工業株式会社

代表取締役

竹内 香予子氏

壁や天井を傷つけずに済む突っ張り棒は、手軽に収納スペースを広げるアイデア商品として広く利用されてきました。そのパイオニアとして知られる平安伸銅工業株式会社では、現在も業界最大手として、年間約200万本の商品を出荷しています。また、従来の商品イメージを一新するようなデザイン性の高い商品を開発し、新たなユーザーの獲得にも成功しました。新聞記者から転職し、2015年に3代目の社長に就任した竹内香予子氏に挑戦の経緯と苦労を伺いました。

最盛期の3割に減少した売り上げ

1975年、私の祖父である初代社長の笹井達二は、アメリカでシャワーカーテンを吊り下げするために使われていたテンションポールにヒントを得て、新たに用途を提案、開発した商品を「突っ張り棒」と名付けて発売しました。

突っ張るだけなら壁や天井、床を傷つけずに済むため、賃貸物件でも気軽に収

Profile たけうち かよこ

1982年、兵庫県宝塚市生まれ。2006年、同志社大学を卒業。同年、株式会社産業経済新聞社（産経新聞社）に入社し、記者として警察、行政の取材を担当。2010年、祖父の笹井達二氏が創業した平安伸銅工業株式会社に入社。翌年、取締役。2015年、父の笹井康雄氏から事業を承継し、代表取締役に就任。整理収納アドバイザーや防災士の資格を生かし、SNSなどを通じて「つっぱり棒博士」としても情報発信に取り組む。2026年4月より大阪経済大学経営学部客員教授も務める。

納空間を拡張することができます。ホームセンターが増えるにつれて、住環境を改善するアイデア商品として社会的な認知も高まり、市場の拡大とともに私たちの事業も成長しました。

しかし1995年をピークとして、業績は徐々に悪化しました。市場の飽和と激しい価格競争による収益率の低下が、その主な要因です。もっとも、ネジ止めという汎用化された技術を応用したシンプルな商品ですから、参入障壁は低く、いずれ価格競争に陥ることは予想されていました。生産拠点をいち早く海外へ移すなど、当初から先代である私の父は事業の合理化を推し進めていたようです。おかげで、パイオニアとしての存在感は維持されたものの、業績の縮小傾向からは逃れられませんでした。私が入社した2010年には、売り上げが最盛期の48

億円から約3分の1にまで減少していました。

行き詰まる娘を突き放した父

家業とはいえ、新聞記者だった私に業務知識はほとんどありませんでしたが、開発、営業、物流、総務と、社業をひと通り眺めてみると、私にも業績不振の理由がわかるような気がしました。ユーザーの声を商品開発に生かす仕組みが整っていなかったからです。せめて、長い間、更新されていないパッケージのデザインだけでも変えてみてはどうかと社内に提案してみました。リスクが高いとして反対する声が多数を占めました。

入社して1年くらい経つと、体調を崩した先代が療養に専念しなければならなくなり、私は会社の意思決定に携わるようになりました。内心、不安を感じましたが、一方で私は業務全般を刷新するチャンスでもあると、前向きに受け止めました。社内に協力者を求めつつ、情報発信に努めることで商品の訴求力を高めて、業績の回復を目指そうと決意しました。

ところが、そうした私の意気込みは空回りすることになります。当時の私は自分の立場や周囲の視線を冷静に捉えることができなかったのでしょう。後継者らしく振る舞わなければならないと気負うばかりで、時には社員に高圧的とも思える態度で臨むこともありました。

社内に協力者を探しても、何かと温度差を感じることも多く、周囲から浮き上がってしまった私に目線を合わせようとする人はいません。それでも、この人ならと見込んだ社員に私が期待を伝えると、自分には荷が重いと辞退される始末。そうするうち求心力を失い始めた組織に見切りをつけて、退職する人も現れました。その頃の私は心身ともに疲弊して、誰もいない事務所でパソコンに向かいながら、自然と涙があふれてくる日もありました。

思い余った私は療養中の父にアドバイスを求めました。ところが、父は厳しい表情で私を見つめながら、「自分がやると決めたのなら、俺に弱音を吐くな」と、私を突き放しました。この一言でようやく経営者としての立場を自覚させられ、それ以降、私は他責思考を厳しく戒めるようになりました。

挑戦的な取り組みで暮らしに新たな価値を提供

この経験で私が切実に感じたのは、とにかく私自身が成長しない限り、事態は好転しないということ。自力で課題を解決する意志の希薄な経営者に、手を差し伸べる人はいないでしょう。覚悟を決めて、私は、大学の社会人講座を受講して、経営学を学び始めました。

さらに、挑戦的な取り組みに向けた一歩を踏み出しました。クリエイターやデザイナーの協力を得て、インテリアとしても魅力ある実用的な商品の開発を目標に掲げたのです。というのも、家業を手伝い始めた頃、大学時代の友人から「自分も突っ張り棒を使ってるよ。ただ、なるべく視界に入らないように設置する場所には気をつけている」と言われたことがありました。商品の垢抜けないデザインが好きになれない、と。友人は「なんとかしてよ」と私にデザインの見直しを求めてきました。

このときの様子を鮮明に覚えているのは、私も同じ不満を感じていたからです。前述のとおり、パッケージデザインの変更は一度は社内で却下されましたが、「魅力ある実用的な商品の開発」のため、資金を捻出しようと考えました。連日、帳簿を精査し、業務を徹底的に見直しました。そうしてコストを切り詰めて、手元に残った500万円ほどの資金が商品開発の原資となりました。その挑戦が、後の新ブランドへつながっています。

現在、平安伸銅工業では未経験者でも気軽にDIYが楽しめるパーツブランドの「LABRICO（ラブリコ）」と突っ張り棒の「再定義」に挑んだ「DRAW A LINE（ドローアライン）」というインテリアブランドを展開しています。いずれも発展途上ですが、おかげさまで両者を合わせれば売り上げの2割程度を占めるまでに成長し、新たな事業の柱となりつつあります。それは、これらの商品を通じて私たちが提案する暮らしのあり方が、一定の評価をいただいた結果なのではないかと考えています。

実は、平安伸銅工業は創業以来、つねに「豊かな暮らし」を提案してきました。創業者である祖父は、押出成形による銅加工の町工場ながら、他社に先駆けてアメリカからアルミサッシを輸入し、高度経済成長期の住宅の品質向上に貢献しました。父は、突っ張り棒の普及を通じて、住環境の改善に尽力しました。そして、2015年、私は3代目の社長に就任しました。

今、求められる「豊かな暮らし」とは――？

就任以来、私はそう問いかけられているような気がします。作る製品は変わっても、祖父と父に続いて、私もイノベーションにつながる価値を提供し、お客様に平安な暮らしを届けたいと思います。



「広告」から「企画」へ パーパス経営で 組織を新たなステージに

注目企業

株式会社 スコープ

代表取締役社長

横山 繁 氏

小売店向けセールスプロモーションなど、総合企画事業を手がける株式会社スコープは、2024年4月にグループパーパス「発想力と実現力で、未来からほめられる仕事を。」を策定しました。これを機に、同社は既存の枠を超えた新規事業を数々リリースするなど、組織変革を実現しています。パーパスを基軸にした経営手法「パーパス経営」を、どのようにして具体的な成果に結び付けたのでしょうか。代表取締役社長の横山繁氏に伺いました。

コロナ禍の危機感が組織変革の原動力に

現在、スコープでは2024年に策定したグループパーパス「発想力と実現力で、未来からほめられる仕事を。」の下、意識改革や事業刷新に取り組んでいます。

なぜ、スコープはパーパス経営を実践するのか。発端は危機感でした。2020年、コロナ禍が私たちの事業を直撃しました。スコープの祖業は小売店向けのセールスプロモーション。店内の装飾から什器、POPなどの制作に加え、プロモーション施策の企画やキャンペーンの運用など、小売店の販売促進をトータルで支援してきました。しかし、コロナ禍における外出自粛により、小売店の来客数は大幅に減少。多くの小売店がECなどの対面接客を伴わない事業に活路を見いだします。こうした中で、スコープは店頭プロモーションを中心とした業務の見直しを迫られました。

急速に変化する市場環境、多様化する顧客のニーズ。その中で明日への道筋を見いだすには、私たちがなぜ存

Profile よこやま しげる

1962年、東京都生まれ。明治大学政治経済学部卒業後、総合広告代理店勤務等を経て、1992年に株式会社スコープに入社。2008年、実父であり創業者の横山寛氏の後任として代表取締役に就任し、分散した拠点の統合を図るなど、経営改革を推進する。2024年には「スコープグループパーパス」を策定。積極的な新規事業の展開や組織再編など、パーパス経営を実践している。

在し、顧客にどのような価値を提供すべきかを明確にしないではいけません。そこで取り組んだのが、パーパス策定プロジェクトでした。

メンバーは、中堅の女性社員をリーダーに、若手で構成しました。自社の社会的存在意義や提供価値を見いだすには、スコープがどのような強みを有しているのかといった役員へのヒアリングや、創業以来の歴史をさかのぼらなくてはいけません。一方で、これからの時代や市場への見通しといった、未来への眼差しも必須です。だからこそ、若手中心に全社員一丸となった力を集結する必要がありました。

その末に、たどり着いたのが「発想力と実現力で、未来からほめられる仕事を。」です。スコープグループの強みといえば、既存事業を通じて培ってきた「実現力」。リアルやデジタルの垣根を越えた多種多様な手法で計画を具現化し、顧客の信頼を勝ち取ってきました。しかし、不確実性が高まる時代においては、新たなアイデアで市場を切り開く「発想力」がなくてはいけません。既

存の強みである「実現力」と、これからの時代に必要な「発想力」をさらに磨くことによって、組織を末長く存続させたい。スコープのパーパスには、そうした強い思いが結実しています。パーパスの浸透へ向けた活動は現在も「パーパス推進委員会」に引き継がれています。

パーパス策定で、自社の「強み」を再発見

続いて、今年1月には、パーパスを基に企業スローガン「The Activator Company.」を発表。世の中が大きく変化する中で、新たな価値や機会を生み出すActivator（仕掛け人）であろうという意気込みを打ち出しました。

パーパスや企業スローガンの導入以降、スコープには新たな風が吹いています。「スコープとは何か」を突き詰めたことで、自社の新たな可能性やポテンシャルを見いだすことができたのです。

その一例が、新規事業の展開です。例えば、次世代デジタル派遣スタッフ「Robot-Michael（ロボット・マイケル）」は、見積書作成や労務管理などの業務を自動化するロボット（RPA）です。クライアントの人手不足や業務の属人化といった課題を解決します。Robot-Michaelの特徴は、スコープのスタッフが業務の棚卸しからロボットの開発・導入まで伴走してサービスを行うことです。そのため、クライアントに最適なロボットを提供できます。

スコープの主軸事業であるセールスプロモーションとロボットの開発。一見すると、関連が薄い事業に思えるかもしれません。しかし、「クライアント企業の現場に入り込み、最適なオペレーションを提供する」という仕事を、スコープはこれまでも手がけてきました。店内装飾の設計や施工には、クライアントの業務への理解や現場スタッフとのコミュニケーションが必要不可欠です。そうした中で蓄積したオペレーション最適化のノウハウは、ロボット開発においても大きな強みになっています。

デジタルや店舗で、現場発の新規事業が続く

また、BtoC送金サービス「WalletCho（ウォレットチョ）」も、スコープの保有するノウハウを基に開発されました。WalletChoは、企業のキャッシュバックキャンペーンの際に、応募者が受取方法をコンビニATM受取、銀行振込、電子マネー、デジタルギフトなどから選択できるサービスです。昨今、生活者の決済手段は多種多様です。しかし、キャッシュバックキャンペーンでは送金先が口座振込などに限られることが多く、応募者の

不便につながっていました。スコープは企業のプロモーション施策の企画運営を手がけていたこともあり、送金先にまつわる課題が存在することを以前から把握していました。その知見を基にWalletChoが開発されましたが、現在ではキャッシュバックキャンペーンだけでなく、採用面接時の交通費の支払いやオンラインショッピングの返金対応などにも利用されています。今後、さらなる拡大が期待されるサービスです。

その他、賞味期限管理ツール「Expiry Management（エクスパイリー・マネジメント）」や小売店向け対話型AIコンシェルジュ「コトタグ®」など、既存事業の知見を生かした新規事業は数多いです。また、デジタルソリューション以外にも、全国4店舗の小売店「munit（ムニット）」も展開中。アジアのコスメ、食品など、幅広い商品を取り扱っており、特に京都の河原町OPA店は韓国コスメでは関西有数の品ぞろえです。ここでは、長年、スコープが手がけてきた店舗づくりのノウハウが十二分に生かされています。

パーパス策定をきっかけに、スコープが数多くの新規事業をリリースできた最大の要因は、パーパスを社員一人ひとりの「自分ごと」にできたからだと思います。実際に、これまで紹介した新規事業は、その多くが現場の社員たちによって考案されたものです。仮に優れたパーパスを掲げたとしても、そこに込められた理念に社員たちが共感していなければ、組織を変革できません。そのため、スコープでは、社員一人ひとりがパーパスに基づいて自らの目的や目標である「マイ パーパス」を定めるなど、浸透施策に力を入れました。自社の未来像であるパーパスを、多くの社員が「自分ごと」として捉えてくれるからこそ、未来に向けた新たな動きが生まれるのだと思います。

現在、スコープは「総合企画企業」を標榜しています。かつては「総合広告企業」を名乗っていましたが、もはやスコープの事業は広告業にとどまりません。今後は、斬新な発想力と確かな実現力で、アイデアやビジネスを「企画」する企業に姿を変えていきます。スコープのパーパス経営は、まだ道半ばです。これからもパーパスを羅針盤にして、「未来からほめられる」新たな価値を生み出し続けていきます。



オフィス移転や東京の拠点新設に

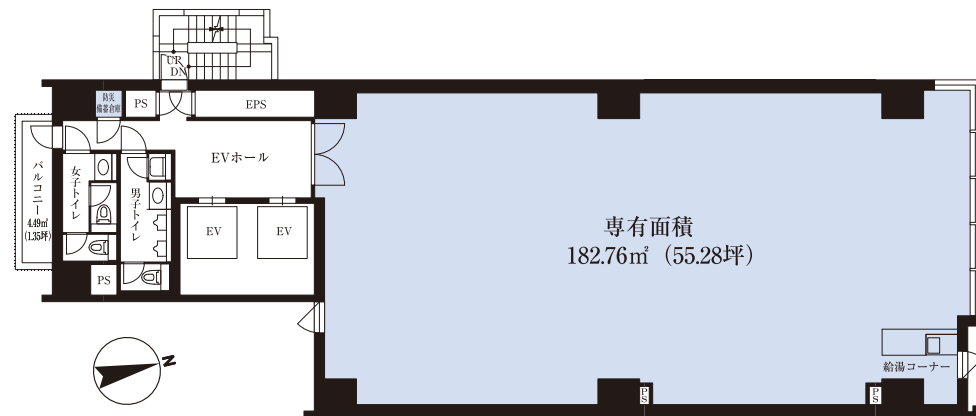
自社オフィス・店舗という選択肢を！

オフィスは「借りる」より「買う」時代へ

歴史と文化をたたえる“北の玄関口”上野に立つ 共用スペースが充実した1ランク上のオフィスビル

基準階
3～5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。



自社使用物件としても購入可能

Vortex
今月の
注目物件

VORT 上野plus

アピール
ポイント

次世代へ向けて複合再開発が始動した上野駅前

東京の北の玄関口、上野。交通の要衝であると同時に、上野恩賜公園を中心に美術館や博物館、動物園などが集積する文化的なエリアとしての顔を持っています。さらに地元民だけでなくインバウンドも訪れるアメ横があり、観光地・浅草や秋葉原にも近いというロケーション。台東区役所の南側、上野警察署を含むエリアでは複合再開発計画が始動しており、2030年代にはオフィスや商業施設、住宅、公共空間が融合する街区が誕生する予定です。

2025年竣工の本物件は、新幹線やJR主要路線のターミナルである「上野」駅をはじめ、複数の地下鉄駅が徒歩圏内。1階共用スペースには入居者専用のラウンジやミーティングルーム、テレカンブースが設けられており、来客対応や会議に使えるほか、リラクسسスペースとしても活用いただけます。働く人や来訪者の利便性を意識し、広範なビジネス需要に応える「VORT 上野plus」を、ぜひご検討ください。



1階共用スペースのラウンジとテレカンブース

アクセス

- *銀座線・日比谷線「上野」駅まで徒歩 3 分
- *銀座線「稲荷町」駅まで徒歩 4 分
- *JR各線「上野」駅まで徒歩 5 分
- *大江戸線・つくばエクスプレス「新御徒町」駅まで徒歩 9 分
- *日比谷線「仲御徒町」駅まで徒歩 9 分
- *大江戸線「上野御徒町」駅まで徒歩 9 分

■名称/VORT 上野plus ●所在地/東京都台東区東上野三丁目37番11号 ●構造/鉄筋コンクリート造陸屋根12階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/363.99㎡ (110.10坪) ●延床面積/2,762.00㎡ (835.50坪) ●土地権利/所有権 ●総区画数/11区画 (事務所: 11区画) ●販売区画数/4区画 ●基準階 (3～5階) 専有面積/182.76㎡ (55.28坪) ※附属建物として物置 (1.11㎡ (0.33坪)) を含む ●築年月/2025年6月 新耐震基準適合 ●施工/大和ハウス工業㈱ ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕(株)吹ハウジングサービス ●基準階 (3～5階) 管理費117,332円 (月額) ●基準階 (3～5階) 修繕積立金70,729円 (月額) ●設備/エレベーター2基 ●駐車場/6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9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10月9日

世界貿易センタービルエリアの再開発が進む浜松町 第一京浜沿いにある視認性の高い白いファサード

基準階
2階・4～8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。



Vortex
今月の
注目物件

VORT 浜松町Ⅳ

アピール
ポイント

大門駅徒歩1分をはじめ複数駅利用可能な立地が魅力

徳川家の菩提寺・増上寺の門前町として栄えた浜松町。明治以降は芝浦などの港湾整備や山手線の開通、羽田空港へと至る東京モノレール開業を受けて交通の要衝として成長を遂

げてきました。一帯は日本政府からアジアヘッドクォーター特区として指定され、旧世界貿易センタービルディング本館などの区画を中心に、国際的なMICE機能や交通・観光サポート機能を有する大規模再開発が進行中。2029年全街区竣工に向けて工事が進められています。本物件は、その再開発プロジェクトの間近に位置し、「大門」駅まで徒歩1分のほか、「浜松町」駅や「芝公園」駅、「御成門」駅も徒歩圏内。第一京浜沿いという立地も加わり、東京駅や品川駅、羽田空港などターミナルへのアクセスも便利です。視認性に優れた白を基調とした外観が特徴です。国際色豊かで交通の便に恵まれた浜松町に立ち、高い資産価値が期待される「VORT 浜松町Ⅳ」を、ぜひご検討ください。



東京タワーを望む開放的な屋上テラス

アクセス

- *大江戸線・浅草線「大門」駅まで徒歩 1 分
- *JR各線「浜松町」駅まで徒歩 4 分
- *東京モノレール「浜松町」駅まで徒歩 8 分
- *三田線「御成門」駅まで徒歩 9 分
- *三田線「芝公園」駅まで徒歩 10 分

■名称/VORT 浜松町Ⅳ ●所在地/東京都港区浜松町一丁目27番13号 ●構造/鉄骨造陸屋根10階建 ●用途地域/商業地域 ●敷地面積/323.64㎡ (97.90坪) ●延床面積/2,525.15㎡ (763.85坪) ●土地権利/所有権 ●総区画数/9区画 (事務所: 9区画) ●販売区画数/4区画 ●基準階 (2階・4～8階) 専有面積/243.68㎡ (73.71坪) ●築年月/2023年8月 新耐震基準適合 ●施工/戸田建設(株) ●管理/〔全部委託〕〔巡回〕(株)カシワバラ・デイズ ●基準階 (2階・4～8階) 管理費114,286円 (月額) ●基準階 (2階・4～8階) 修繕積立金99,666円 (月額) ●設備/エレベーター2基 ●駐車場/4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。 ※徒歩分数は1分=80mとして換算したものです。 ※掲載の情報は2026年9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10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2回】視点が変われば成果も変わる

「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進します。次世代の幹部候補育成や組織活性化など、企業の人材課題に対する新しい解決策を提案するものです。

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不定期でお届けしております。2026年7月号では第1回目として、出向を通じて得られた視点の変化について語りましたが、今回はその続編として、全体最適の視点がもたらす成果について深掘りします。貴社の人材育成のヒントとなれば幸いです。

現場から“経営の意思決定”の現場へ

出向中は、経営者の近くで秘書として業務を行いながら、日々の意思決定プロセスに触れる貴重な機会を得ました。単に既存の業務に加わるというよりも、新たな役割を期待され、自分の動きがそのまま成果に直結する環境に身を置いていた感覚があります。

特に印象深かったのは、「秘書」という役割そのものを価値として提案するプロジェクトです。自分がその場にいること自体が価値になると捉えていただけたことで、これまでの延長線上ではない形で自身の役割や可能性を実感することができました。

こうした経験を通じて最も大きく変化したのは、仕事における判断基準です。

これまでは自分の担当領域の範囲内で最適な進め方を考えることが中心でした。しかし、経営者の近くで仕事をする中で、「会社全体として何を優先すべきか」という視点で判断することが求められるようになりました。

全体最適の判断が成果を生む

実際に、短期的な効率よりも将来的な価値を優先する意思決定や、個別最適ではなく全体最適を選ぶ判断を間近で見ることで、自身の仕事の進め方も大きく変わりました。

単に業務を完結させるのではなく、「この仕事が会社全体にどのような成果をもたらすのか」を起点に考え、提案や意思決定を行うようになったことは、出向を通じて得られた大きな変化だと感じています。



試合日の物販業務で来場者を迎える出向中の日下部

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/>



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Cricacaoへ出向。趣味は映画鑑賞。

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9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9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)



©2026 Vortex Co., Ltd.