



なぜ今 VIVO で働くのか。

VIVO株式会社 採用候補者向け 会社紹介資料

2026年4月10日更新

戦略×実装

圧倒的な成長環境

温かくフラットなカルチャー

AIを、「脅威」ではなく「最強のパートナー」へ。 私たちの働き方は、いま、創造的な進化を遂げる。

私の仕事は、
AIに奪われるのだろうか？

AIに「作業」を任せ、
人は「創造」に集中する

今のスキルは、
5年後も通用するのか？

AIを使いこなし、
自らの価値をアップデートし続ける。

日本の社会は、
この変化に耐えられるか？

AIと人が響き合い、
日本中が活力であふれる姿へ。

夢を描くことは、 人間にしかできない。

AIやDXに強い私たちだけど、いやだからこそ。
テクノロジーを使いこなした人の力を、信じている。

We are the challenger's partner.
人間だけでもテクノロジーだけでも
たどり着けない未来へ。



What's ViVO

AIテクノロジーとビジネスの知見を融合し
AIで経営にインパクトを出す
ソリューションカンパニー

INDEX

1.MISSION :

私たちが実現したいこと

2.BUSINESS :

事業の現在と未来

3.CULTURE & TEAM :

ViVOの文化と大切にしていること

MISSION

生み出すのは、 チャレンジ する余力。



DXが叫ばれ、はや数年。
日本のDXは、本当に進んだのだろうか？

システムを使いこなせず、タスクが増えた。
数字は見えるようになったが、事業は成長していない。
困りごとやつまらない仕事が増えただけではないだろうか？

私たちがコミットするのは、利益の最大化。
利益という余力こそが、つぎのチャレンジを生み、
仕事を、会社を、おもしろくする。
成長しつづける企業体質をつくる。

課題の発見から KPIの設計、効果検証、環境改善。
AIやSaaSはもちろん、
営業やマーケティング、オペレーションの知見を活かして
必要なことはなんでもやる。

DXに強い私たちだけど、いやだからこそ。
テクノロジーを使いこなした人の力を、信じている。

チャレンジしたい人と組織に、
チャレンジする力を。



MISSION

「生み出すのは、チャレンジする余力。」

AIテクノロジーと人の力を融合させお客様の経営・事業の継続的な成長と拡大をご支援

利益の最大化にコミットし、課題の発見からKPIの設計・効果検証・環境改善までをサポート

ABOUT

会社名	ViVO株式会社
代表	代表取締役社長 角田 慎太郎
設立	2021年2月
所在地	〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-2-13
事業	AIテクノロジーを活用した事業強化サービスの提供 AI/SaaS導入・運用支援、営業・マーケティングコンサル

代表取締役

角田 慎太郎

SHINTARO KAKUDA

キーエンス → Salesforce Japan
(900社以上の営業改革支援)
→ キャディ(営業統括) → ViVO創業



KEYENCE



CADDi

共同創業者 取締役

窪田 浩爾

KOUJI KUBOTA

凸版印刷 → Salesforce Japan
(SMB~Enterprise全レンジ)
→ キャディ(SCM Manager) → Yext
→ ViVO創業



TOPPAN

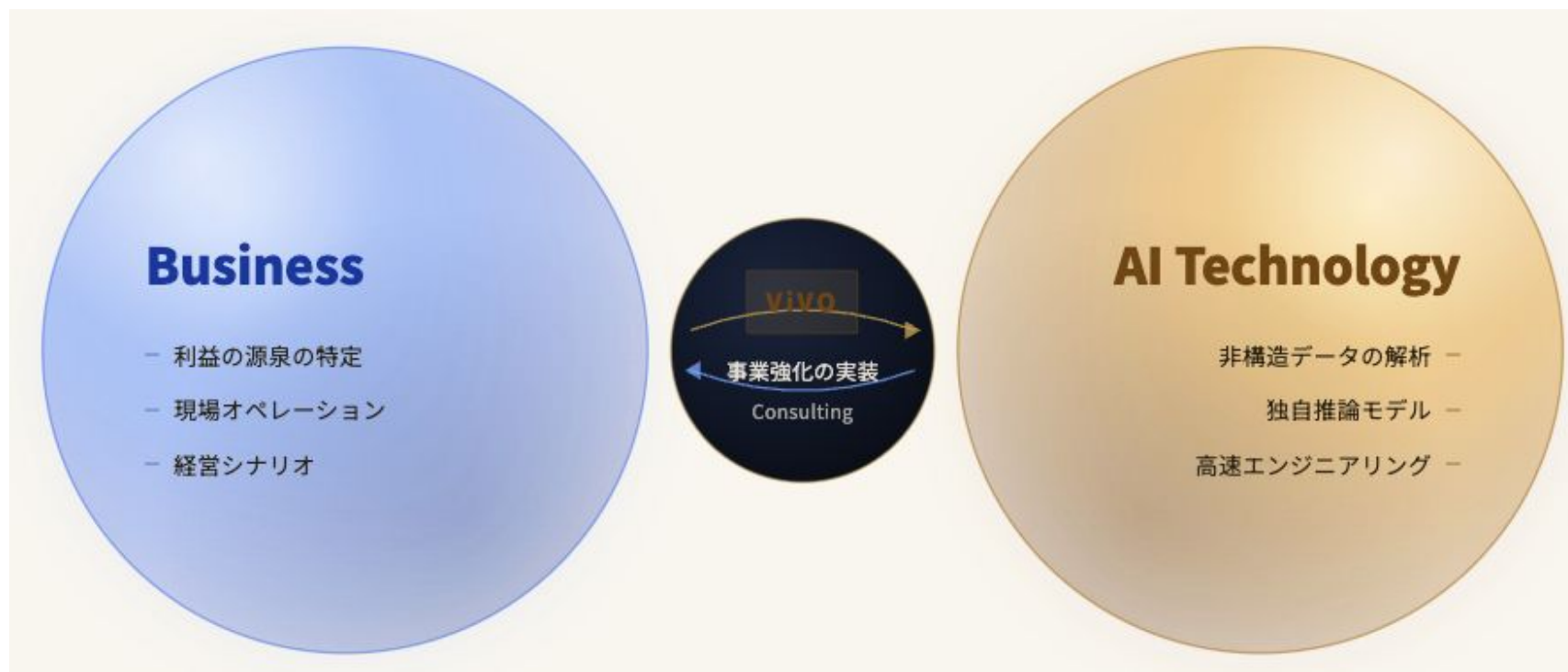


CADDi



OUR BUSINESS

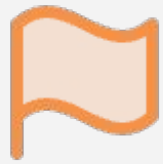
ビジネスとテクノロジーの橋渡して、継続的な成長をサポート



ViVOはテクノロジーの導入だけでなく、お客様のビジネス課題を深く理解し、
最適なソリューションを設計・実装・運用します。
両方のスペシャリストだからこそ実現できる、成果に直結する支援を提供します。

仕事の魅力

コンサル×システム導入の最高の掛け算で、真のDXの担い手へ



一气通貫の 「やり切る力」

「戦略」と「実装」の壁を壊し、戦略立案からシステム稼働まで見届ける経験が得られる。



上流からの 「本質的な課題解決」

経営層の課題を深くヒアリングし、単なるベンダーではなく真に価値ある戦略を想像する。



戦略を形にする 「システム実装力」

絵に描いた餅で終わらせず、自らの技術力で要件を形にし、提案の重みを増す。



顧客の成功にコミットする 「継続的な パートナーシップ」

導入後の伴走支援とチューニングを通じて、お客様の理想実現と継続的な成長を支援する。

企業の理想を構想し、実現し、成長させるプロフェッショナルとして活躍できる。

創業の想い

サービスを導入していただいた後に活用しきれていないお客様をたくさん見てきた。
導入だけでない、企業様の成長をトータルでサポートしたい。



「生き生きと」「活発に」を意味する音楽用語が語源。

企業様、社員、関わる全ての人々が協奏して

生き生きと輝く未来を作り出すという想いが込められています。



代表取締役
角田 慎太郎

共同経営者 取締役
窪田 浩爾

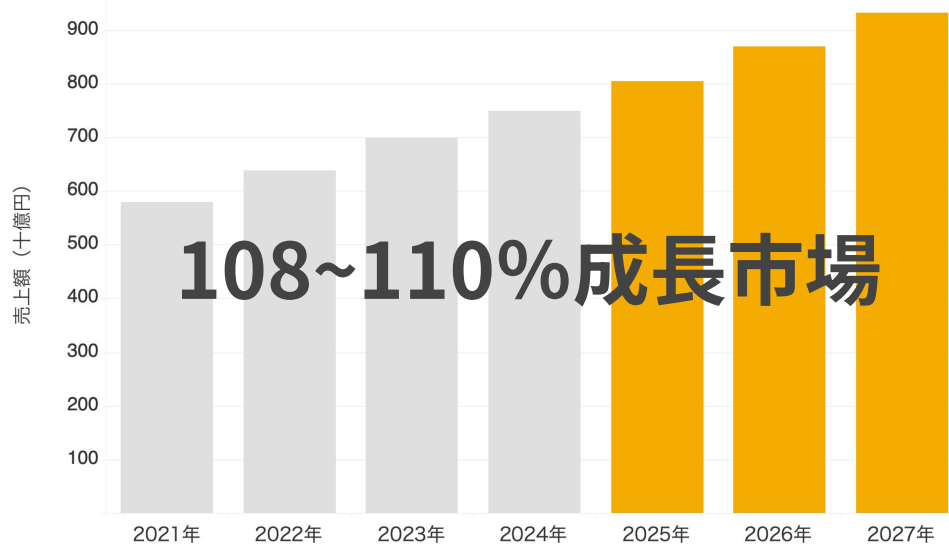
業界トレンド

市場成長率は年間平均約108~110%と予測されている中、

ViVOの業績は3年間平均成長率189%と市場より高い成長実績を積み上げています

国内顧客エクスペリエンス関連ソフトウェア市場予測

ViVO実績



Source: IDC Japan, 6/2023



ViVOは AIテクノロジー×ビジネスの知見で 企業経営に圧倒的インパクトをもたらす戦略パートナーを目指します

4つのAIサービス

AIは相談相手としての表層的な活用ではなく、事業の強化に直接的に貢献するより本質的なご活用をご提案いたします

経営・事業DX領域

SERVICE 01

AI-事業強化 プラットフォーム開発

AIを活用し企業に存在している多くの非構造データを構造化し、経営や事業を強化する基盤と運用を構築

営業DX・CRM領域

SERVICE 02

AI-営業CRM活用支援



Salesforce × AI で営業・マーケティングを強化。CRMやSFAの売上・利益の向上につながるデータをAI使ってフル活用

店舗集客・MEO領域

SERVICE 03

AI-ローカル集客強化



多店舗・多拠点のローカルSEO/MEOだけでなく、AI検索まで対応。口コミ管理・集客を強化

Web・UI/UX改善領域

SERVICE 04

AI-Webサイト UI/UX強化



Yext AI Search で顧客の情報収集体験を革新。サイト内検索・FAQ・店舗検索を統合 瞬時に特集ページを作る考え方

ViVOの提供する価値：AIで、ビジネスの「次」を形にする

AIやテクノロジーを活用して、企業のデータ分断や専門人材不足といった根深い課題を改善し、戦略策定から高速実装、内製化支援までを一気通貫で行うことでROI（投資対効果）を最大化します。

顧客の課題

「技術」と「ビジネス」が繋がらない 4つの壁

投資判断の迷走：

膨大な選択肢から、ROI（投資対効果）が出る業務を特定できない。

データの分断：

形式の不一致や部署間の壁により、AI活用が困難。

人材・実行力の欠如：

専門家不在で、プロジェクトがPoC（検証）止まりになる。

現場の属人化：

労働集約的な業務が放置され、現場の負荷が限界に達している。

ViVOが提供する価値

戦略から実装までを一気通貫で支援

AI戦略・ロードマップ策定：

経営課題から逆算し、ROIを最大化する導入優先順位を明確化。

データ基盤・パイプライン構築：

分断されたデータを統合し、AIが真に機能する土壌を整備。

高速実装と高度なカスタマイズ：

PoCから本番実装、RAG等の最新技術活用まで迅速に実行。

内製化支援・組織伴走：

技術提供に留まらず、顧客自ら運用できる体制構築と人材育成をサポート。

公式パートナーソリューション（一部）

世界最先端のテクノロジーをフル活用し、お客様の売上・利益の向上、コストの削減をサポートいたします
全てのソリューションについて成果の創出までを伴走支援いたします

 マーケティング


braze salesforce HubSpot

AIAMSTAR YEXT FORCAS

 セールス・オペレーション

salesforce HubSpot Xactly




伴走支援

データ分析   AIAMSTAR

API管理  

今後も世界に目を向けて情報収集を行い、取扱製品を増やし、
お客様に提供できる価値を増大させていきます

導入企業

業界を問わず、多くの企業様とともにAIの活用を進めさせていただいております



HEBEL HAUS
ALL for LONGLIFE

なにげない感動をずっと。
FANCL

ARC'TERYX

CENTURY 21
JAPAN

KOMEHYO



WORLD+

株式会社 **九美堂**

TSUKASA
ツカサ電工株式会社



ありがとうを、あつめる。
WATAMI



Widsley

Giftmall

BUSINESS

ViVOは AIテクノロジー×ビジネスの知見で 企業経営に圧倒的インパクトをもたらす戦略パートナーを目指します

ViVOが提供するサービス

経営・事業DX領域

SERVICE 01

AI-事業強化
プラットフォーム開発

営業DX・CRM領域

SERVICE 02

AI-営業CRM活用支援



店舗集客・MEO領域

SERVICE 03

AI-ローカル集客強化



Web・UI/UX改善領域

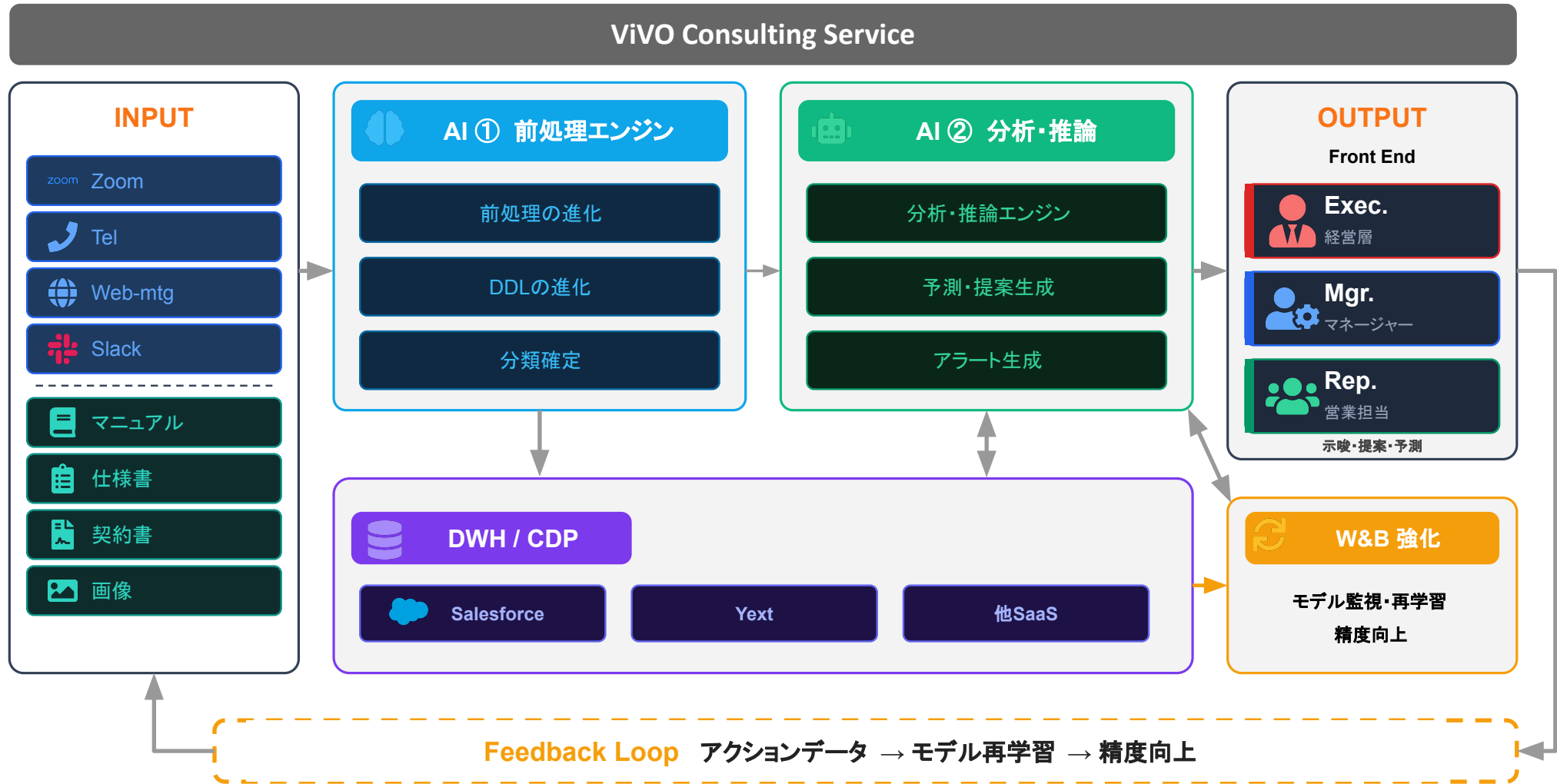
SERVICE 04

AI-Webサイト
UI/UX強化



AI-事業強化プラットフォーム開発

AIを活用し企業に存在している多くの非構造データを構造化し、経営や事業を強化する基盤と運用を構築。
 フィードバックループによりAIが自動で制度を高める仕組みを提供します。



ViVOは AIテクノロジー×ビジネスの知見で 企業経営に圧倒的インパクトをもたらす戦略パートナーを目指します

ViVOが提供するサービス

経営・事業DX領域

SERVICE 01

AI-事業強化
プラットフォーム開発

営業DX・CRM領域

SERVICE 02

AI-営業CRM活用支援



店舗集客・MEO領域

SERVICE 03

AI-ローカル集客強化



Web・UI/UX改善領域

SERVICE 04

AI-Webサイト
UI/UX強化



AI-営業CRM活用支援：CRMを「成長エンジン」へ

ViVOの強みは「実データ分析から入る」ことと「独自AIエンジンを実装する」実行力にあります。
戦略を語るだけでなく、Salesforceという巨大なプラットフォーム上で、
実際に企業の意思決定を変える「手触り感のある支援」ができます。

RULE(業務ルール策定)

現場の不可を最小化し、独自の
「共通言語」を確立する。



DATA(データ統合基盤)

Salesforce上に全データを一元管理し、
経営KPIをリアルタイム可視化。



AI(予測・自動化)

蓄積されたデータからリスクを自動検知し、
高精度な未来予測を行う



(右) 代表取締役社長 中西様
(左) 営業部本部長 吉田様

弊社にご依頼いただいた背景を教えてください。

吉田様：2016年に営業の生産性を高める目的でSalesforce導入しましたが、上手く活用できていませんでした。その一方で、昨今のインフレによる影響を考えると、社会の変化に強い会社になるために生産性が圧倒的に高い会社にしなければいけないと考えていました。しかし、社内のリソースだけで取り組むには限界があり、**生産性を高めることを目的としつつ、企業を構成する社員やインフラも含めてトータルで支援していただける会社を探していたところ、VIVOさんに出会いました。**

一般的なコンサル会社とViVOとの違いは何ですか。

中西様：ドキュメントだけ作ってアドバイスするコンサル会社は多いですが、**結果を出すところまでをしっかりと伴走してくれるという点が圧倒的に違いますね。**「伴走」という言葉より「密着」が合っていると思えるくらい熱量高く真摯に向き合ってくれる、まさに「戦友」です。

今後、弊社に期待することを教えてください。



中西様：日本社会の変化やテクノロジーが進展していく中で、会社としても**今後さらに高い目標を掲げています。**会社の課題ややるべきことも変化し続け、今までよりも難易度の高いことにもチャレンジしていかなければなりません。なので、ぜひViVOさんにはこれからも**戦友として一緒に会社の目標に向けて尽力していただきたいです。**

弊社をご検討されている会社様へ一言お願いします！

吉田様：相談してみるだけでも十分に価値があります。表面的に見ていた課題とは違う角度で本質的な課題を整理できます。そこでドキュメントで終わる会社かそうじゃないかわかるはず。成長したいと本気で**思っているすべての会社におすすめた**い！と言いたいです。本音は、他社に教えたくないレストランですよ（笑）



Salesforceで自社独自の管理会計システムをスクラッチ開発 営業の前に経営を整える。その先に強い営業 + 精緻な採算管理の強靱な経営基盤をSalesforce上で実現する



GRID+

(中央) 取締役執行役員 照井 一由様

弊社にご依頼いただいた背景を教えてください

2社でコンペを行いました。最終的な決め手はPM力でした。単に開発をする会社というより、経営視点で議論できる印象があったんです。上流から下流まで深く理解されている感覚がありました。特に印象的だったのは、具体的な過去の経験を交えながら話していただいたことです。抽象的な提案ではなく、実体験に基づいた話だったので、説得力がありました。

Salesforceを採用された理由を教えてください

汎用性の高いプラットフォームであれば、外部パートナーが参画する際のスイッチングコストを抑え、スムーズに連携できると考えたためです。そのため、管理会計を行うのであれば、Salesforceを軸に据える方針でした。最終的には、「システムを増やさない」という方針とも整合する形で、Salesforceを基盤とし、パッケージではなくスクラッチで開発を行う決断に至りました。

導入効果を教えてください (導入直後時点)



一番大きいのは、権限委譲が進んだことです。以前は限られた人しか数字を見ていませんでしたが、今ではマネジメント層以外も帳票を見るようになっていました。組織全体で数字を見る文化が生まれ始めました。

Salesforce導入検討をされている企業様に一言お願いします

大切なのは、ツールそのものよりも、経営層が本気で向き合うことだと思います。その姿勢は必ず組織に伝わります。そして、思想を理解してくれるパートナーを選ぶこと。ViVOの担当者皆さんが明るかったのも非常によかったですね。経営の考え方をどうシステムに落とし込むか。そこに本気で向き合えるかどうか、成否を分けるのではないのでしょうか。

ViVOは AIテクノロジー×ビジネスの知見で 企業経営に圧倒的インパクトをもたらす戦略パートナーを目指します

ViVOが提供するサービス

経営・事業DX領域

SERVICE 01

AI-事業強化
プラットフォーム開発

営業DX・CRM領域

SERVICE 02

AI-営業CRM活用支援



店舗集客・MEO領域

SERVICE 03

AI-ローカル集客強化



Web・UI/UX改善領域

SERVICE 04

AI-Webサイト
UI/UX強化



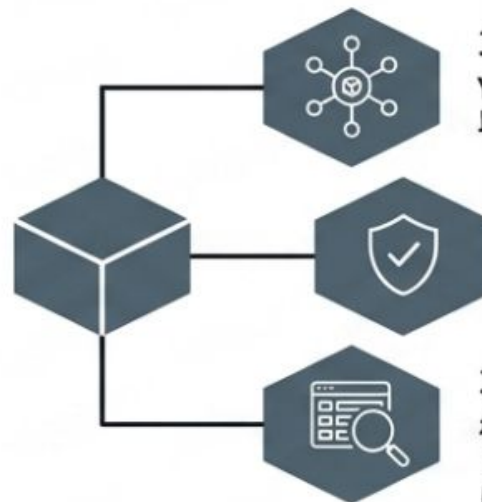
AI-ローカル集客強化 (AEO)

Googleマップの先へ。AI検索に「選ばれる」次世代の集客基盤を構築する

検索パラダイムシフトと「Silent Penalty」



「ググる」から「AIに聞く」時代への急激な変化。AIは情報の不整合（サイレントペナルティ）を極端に嫌う。旧来のMEO対策では、AI検索から事実上除外される危機が迫っている。



1. 圧倒的網羅性のサイテーション構築
Yextをハブとし、Apple/Bing/SNS/ナビ等、200以上のあらゆる媒体の情報を100%一致させる。

2. AIからの信頼スコア最大化
Expertise（専門性）、Trustworthiness（信頼性）、Understanding（意味理解）の3軸でAIの評価を極限まで高める。

3. 構造的課題を特定するAEO対策
構造化データ（Schema.org）の自動実装と、情報不整合の技術的“ディープダイブ”による根本的解決。

AI検索表示率

+458%

情報一致率

100%

管理工数削減

-92%

月40時間→3時間へ

連携媒体数

200+

単なるSEO/MEOではない。世界トップクラスのSaaS（Yext）を駆使し、AEO領域を開拓します。

ViVOは AIテクノロジー×ビジネスの知見で 企業経営に圧倒的インパクトをもたらす戦略パートナーを目指します

ViVOが提供するサービス

経営・事業DX領域

SERVICE 01

AI-事業強化
プラットフォーム開発

営業DX・CRM領域

SERVICE 02

AI-営業CRM活用支援



店舗集客・MEO領域

SERVICE 03

AI-ローカル集客強化



Web・UI/UX改善領域

SERVICE 04

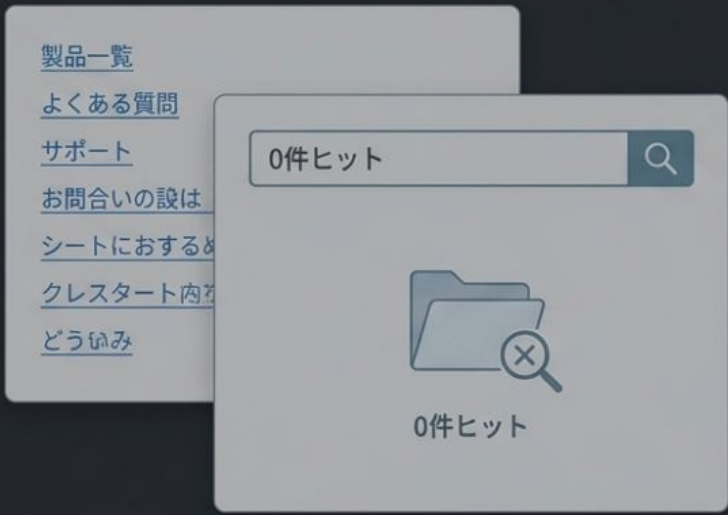
AI-Webサイト
UI/UX強化



AI-WebサイトUI/UX強化：「探させる」サイトから「提案する」サイトへ。

自然言語AIとKnowledge Graphが、ユーザーの意図を理解し
商品・FAQ・コラムを横断して最適な回答を自動キュレーション。
フルリニューアル不要で、サイト内検索をAI化します。

旧時代の「探させるサイト」



製品一覧
よくある質問
サポート
お問い合わせの設は
シートにおするめ
クレストート内を
どうひみ

0件ヒット

0件ヒット

Technology Static Keyword Matching

User Burden ユーザー自身が適切なキーワードを推測しなければならない

次世代の「提案するサイト」



おすすめの解決策
VIVO Orange の解決に協力しておくよう
VIVO Orange はこちら

VIVO*
FAQ：使い方について (3件)

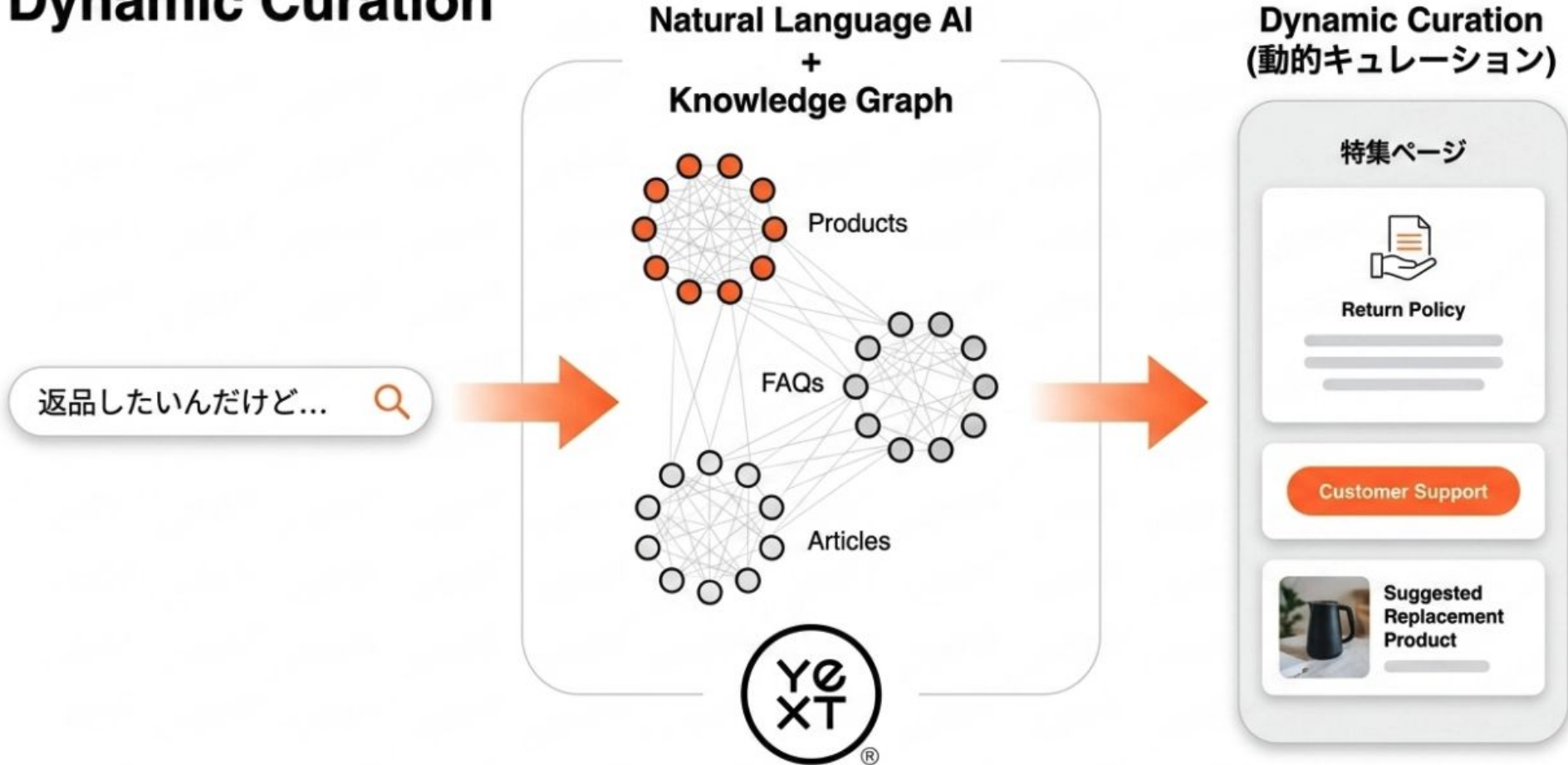
関連の記事
【VIVO Orange】をAIとして提案することにアプレサを戴みましょう
2023年1月17日

Technology Intent-based AI + Structured Knowledge Graph

User Burden 曖昧な自然言語から、AIが意図を読み取り「解決策」を提示

AI-WebサイトUI/UX強化：「探させる」サイトから「提案する」サイトへ。

Dynamic Curation



キーワードではなく「意味」を理解し、検索した瞬間に「その人のためだけのページ」を自動生成します 27

お客様インタビュー



なにげない感動をずっと。
FANCL

(右) オンライン企画運営グループ 渡部様
(左) 情報システム部 部長 長谷川様

Yext Search導入前の課題を教えてください

渡部様: ファンケルはECサイト強化を通じて顧客満足度を高める必要があったが、世の中のデジタル化の加速と競合企業の増加により、顧客が求める検索体験に応えるには高度なソリューションが求められていました。従来の検索システムでは、特定の商品検索には対応していたものの、顧客が製品以外の情報も求めていることがわかり、幅広いコンテンツへの誘導・提案を改善する必要があったことが課題でした。

Yext Searchを採用された理由を教えてください

長谷川様: Yext Searchでは従来の検索ソリューションでは難しかった「顧客のニーズに即した体験」を可能にしていることと、高い精度と自然なレスポンスに魅力を感じ、顧客が求める情報へのスムーズなアクセスが顧客満足度向上に繋がると確信できたことでした。

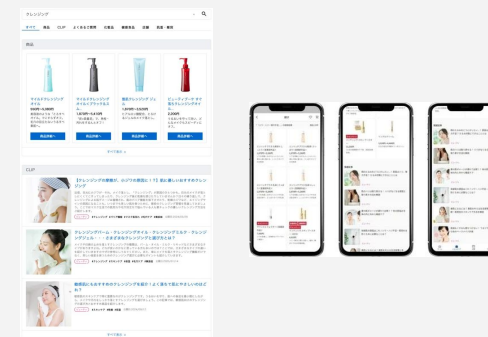
導入効果を教えてください



長谷川様: ファンケルオンラインの検索体験は劇的に改善。顧客が検索結果に滞在する時間は前年比1.42倍に増加し、サイト全体のエンゲージメント向上に貢献しています。検索キーワードに応じた記事や情報が見つかりやすくなり、商品情報以外のリッチなコンテンツも顧客に届けられることで、ブランド価値の向上にもつながっています

今後ViVOに期待することを教えてください

渡部様: 我々は「Webサイトを訪れたお客さまの体験価値の向上」を目指しており、28そのためにはYext Searchが不可欠と考えています。Yext Searchを使い、地道で繊細なチューニングを繰り返すことで、お客様の体験価値を高めたい。ViVO様にはその伴走パートナーとして、共に価値創出に尽力いただきたいと思います。



CULTURE & TEAM

Values

1

本質的課題に向き合う

業務解像度を高め、表面的な対処ではなく根本的な課題を発見し解決する。
クライアントの事業を深く理解し、本当に必要な変革を実現します。

2

信頼するチームで突き進む

メンバー一人ひとりへのリスペクトを持ち、チームとして最適解を導き出す。信頼関係の上に成り立つ協働が、最高の成果を生みます。

3

“本物”であれ

挑戦と開拓者精神でステークホルダーを成功に導く。常に学び、常に進化し、本物の価値を提供し続けることを約束します。

4

"高潔"であれ

顧客・社員への誠実さがすべての土台。短期的な利益ではなく、長期的な信頼を築く判断を常に優先します。

Member

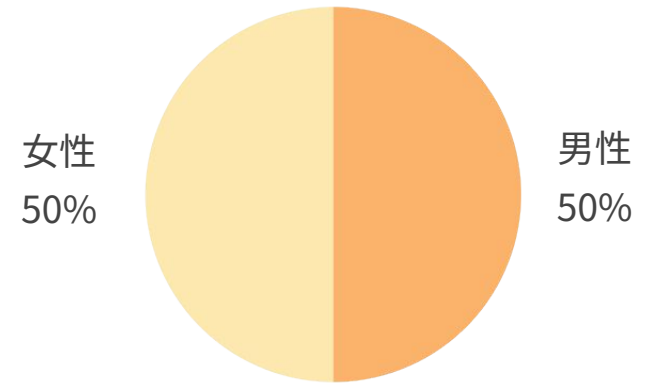


従業員数 (※) 合計**20名**

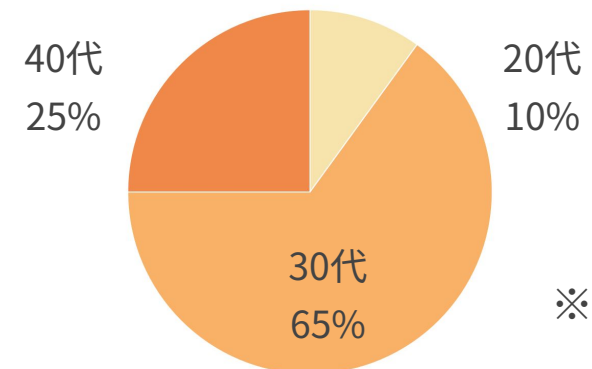
取締役	2名	コンサル	8名
エンジニア	5名	バックオフィス	2名
データ分析	2名	サポート	1名

※業務委託を含むと約25名

男女比



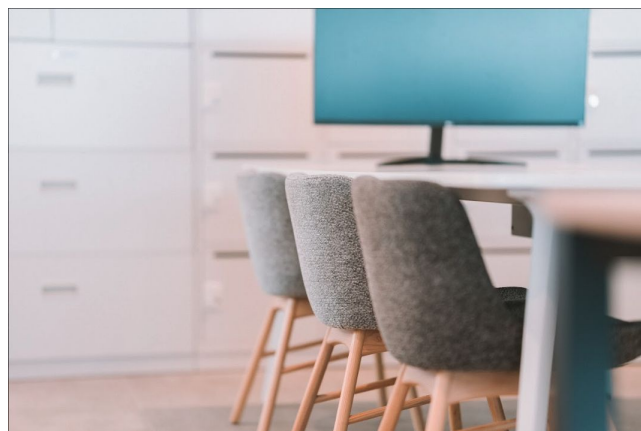
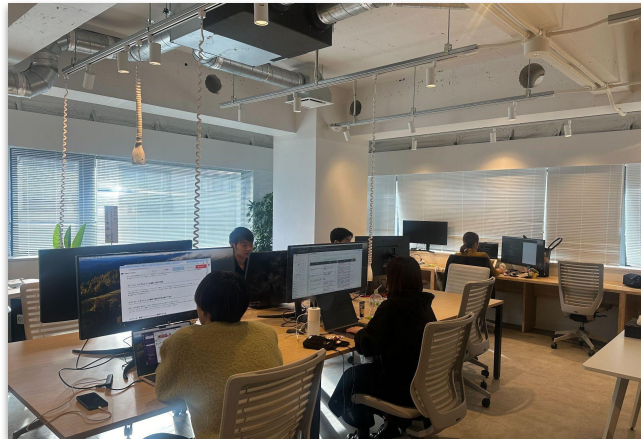
年代比



※平均年齢**33歳**

Office

コミュニケーションのとりやすさを重要視したオフィス設計。
集中したりMTGしたりと切り替えて働いています



Office

コミュニケーションのとりやすさを重要視したオフィス設計で
各人、集中したりMTGしたりと切り替えて働いています



#コーヒーメーカー
#水
#集まりやすい
キッチンカウンター



#会議室
#スケルトン
#ビデオ会議
#面接
#1on1

Work Culture

働き方

「互いへの深い信頼」を組織の土台に置いているので、管理ではなくサポートを目的とした自由度の高い働き方です



フレックス制度

コアタイムは11:00～15:00。その範囲で入社・退社時間を自由に調整できます。朝の時間を有効活用したい方も、ゆとりを持って通勤したい方にも対応しています。

ハイブリッド出社OK

入社後3ヶ月ほどは社内の雰囲気慣れるため出社を推奨。その後は週2～3日程度のリモートワークが可能になります。子育て中の社員も在籍しており、ライフスタイルに合った働き方を実現できます。

子育て世代も活躍中

育休取得実績あり。復帰後も時短勤務・リモート活用で継続できる環境を整えています。

MMVに沿った目標に対して、貢献と成果を正當に還元するフェアな仕組みです

MMV連動型の目標設定

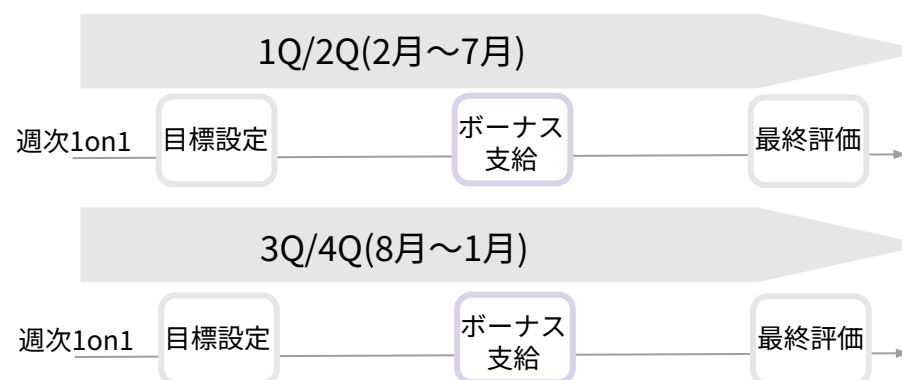
ミッション・ビジョン・バリュー（MMV）に基づき、個人の挑戦と組織の成長を同期させた目標を設定。自分の仕事はどう会社に繋がるかを明確に可視化します。

週次1on1による伴走支援

直属の上長と週次で1on1を実施。目標到達に向けた進捗確認とフィードバックを高速で回し、着実な成果創出を支援します。詰めるのではなく、一緒に考えるスタイルです。

貢献度重視のフェアな評価

年齢やキャリアを問わず、「社内への貢献」と「顧客への提供価値」を最大指標として評価。プロフェッショナリズムを正當に還元する仕組みです。



コミュニケーション・健康・成長・文化の全方位でメンバーをサポートします。

コミュニケーションランチ

相互理解とナレッジシェアを目的としたランチ費用を補助。チームを越えた交流を促進します。

マンスリー・ソーシャル

月末の振り返りと慰労を兼ねた懇親会費用を会社が補助。

人間ドック受診補助

定期検診・人間ドック費用を全額負担します。
(上限48,000円)

フィットネスジム補助

心身のコンディショニングを支援するため、ジム・ヨガ・整体の利用料を補助します。
(上限15,000円)

住宅補助制度

職住近接による生産性向上を支援します。社内規定あり。

交通費支給

通勤にかかる実費を全額支給します。

研修・成長支援の制度

継続的に学び続けられる環境を整えています。

資格取得支援

受験料・教材費を会社負担。業務に必要な資格は積極的に取得を推奨しています。

月次1on1

役員との定期面談(年4回)で、スキルギャップの把握とキャリアパス設計をサポートします。

AI最前線への参加

住社内のAI活用プロジェクトへ積極的に参加。実務を通じて最先端スキルを習得できます。

保有資格一覧 (一例)

SALESFORCE 認定資格	
• AI アソシエイト	• Data Cloud コンサルタント
• Sales Cloud コンサルタント	• Service Cloud コンサルタント
• Platform アプリケーションビルダー	• Platform アドミニストレーター
DATA ANALYTICS	
• Tableau Desktop 基礎	
GENERAL IT	
• ITパスポート	

Work Culture

カルチャー（あだ名で呼び合う文化）

あだ名で呼び合う文化。上下関係ではなく、対等なプロフェッショナルとして関わり合うことで、スピードある意思決定と心理的安全性が生まれています。



01 フラットな組織
役職やキャリアに関係なく、誰でも意見を言いやすい環境

02 スピードある意思決定
承認フローを最小化し、行動と改善のサイクルを高速に回す

03 心理的安全性
失敗を責めず、挑戦を称える文化。学びに変えることが評価される

04 AI × 人間の融合
テクノロジーを武器に、人間らしい創造性を最大化する

AIを使いこなし、意志を持ってやり抜く その先にしか、未来はない

この度は、ViVO株式会社にご興味お持ちいただきありがとうございます。

私たちが実現したいのは、「**生み出すのは、チャレンジする余力。**」という世界です。
AIに任せられることはAIに任せ、人間がもっと創造的で、情熱的な挑戦に没頭できる社会を、
最高の仲間とともに作りたいたいです。

未来を変えられるのは、最新の武器を使いこなし、最速で、最後までやりきる人。
その力を、私たちは誰よりも信じています。
さあ、次はあなたの番です。共に、新しい未来を動かしましょう。

ViVO株式会社
代表取締役 角田 慎太郎



VIVO