



山田 竜司 社長

ホライズンキャピタルパートナーズ (東京)

100年に一度の不況も三舎を避ける経営ノウハウ リーマンショック直後に現れた不動産業界の風雲児

か つて不動産価格は必ず上昇するという土地神話が存在した。しかしバブル崩壊と昨今の長引く不況ですっかり風化してしまった。

金融機関の融資の引き締めで、不動産開発業者が資金繰りに苦しむ有様だ。不動産屋は土地を買って売るのが商売。体力の無い企業は倒産に追い込まれる。

4月にホライズンキャピタルパートナーズ株式会社(山田竜司社長)が、『大田区久が原6丁目』の土地725㎡を取得した。売り主

は複数の個人。同社は戸建て用の宅地として分譲するという。

同社は社員6名の少数精鋭で、居住用不動産への投資や、開発用地の分譲事業、不動産コンサルティング業務などを手掛ける。事務所は青山学院大学・青山キャンパスの前。山田社長はこの大学の夜間部に通う学生的身であるというから驚きだ。

投資家とのネットワークにより、10億円程度までならすぐに決済が可能。その理由はひとえに山田社長の異色のキャリアと独自の資金調達方法に尽きる。

1995年、高校を卒業したばかりの山田社長は親族が経営するデベロッパーへ招かれ、就職。ここで9年間、分譲マンションの企画・開発・事業推進・商品

企画・設計・施工管理・折衝業務を経験した。

企画・設計・施工管理・折衝業務を経験した。

**不動産と金融の知識を融合
同業他社の追隨を許さぬモデル**

やがて山田社長は依願退職することを決意。青山学院大学へはこの頃から通い始めたという。

再就職活動の末、上場REIT(不動産投資信託)会社に取まった山田社長は、投資運用部アセットマネージャーとしてIPO(新規株式公開)からアクイジション、デューデリジェンスをこなした。異業種の金融業界への転身だったが、「不動産の証券化」の流れの中で金融ノウハウを学んだ。

その後は不動産コンサルティングを行う会社に転職。こうして数々の投資家と知り合う機会に恵まれ、同時に彼ら

の信頼を勝ち得た。そして最後のサラリーマン生活を過ごした名古屋の開発会社でのこと。2008年9月にリーマン・ブラザーズが経営破綻した。「一気に不況に転じました。が、予てより思い描いていた自分の会社を立ち上げるには、絶好の時期だと解釈しました。ここまで落ち込めば、あとは上がるしかないでしょう」(山田社長)

の信頼を勝ち得た。

そして最後のサラリーマン生活を過ごした名古屋の開発会社でのこと。2008年9月にリーマン・ブラザーズが経営破綻した。「一気に不況に転じました。が、予てより思い描いていた自分の会社を立ち上げるには、絶好の時期だと解釈しました。ここまで落ち込めば、あとは上がるしかないでしょう」(山田社長)

知り合いの投資家に相談したところ、出資を快諾。これが今日の同社の強みとなる。リーマンショックが覚めやらぬ翌10月に設立。当時、山田社長は32歳。周りのスタッフはこれまで知り合った不動産及び金融のプロフェッショナルで固めた。「この時期に、なぜ不動産会社を立ち上げるのか。」

と、訝しがられました」と思い出し笑う山田社長。連日、銀行や不動産仲介業者から引き手数多の状態が続くが、山田社長は決して驕らない。社名が物語るように同社は「パートナー」。投資家・エンドユーザー・案件紹介者との強い信頼関係を築き上げていくことを目指し、活発な不動産ビジネスを展開するのだ。(峰)

【会社データ】

本社 東京都港区南青山
5-11-14
☎ 03-5778-3758
設立 2008年10月
資本金 5000万円
事業内容 2 デイストレス投資事業、不動産投資事業、損害保険代理店業、コンサルティング業務
<http://www.horizon-cp.co.jp>



同社のロゴマーク