

樋口 力敏

Katsutoshi HIGUCHI



1972年5月生まれ。1997年慶應義塾大学経済学部卒、住友商事株式会社財務部等を経て、2000年にアクセントのパートナーらとコンサルティング会社設立。2008年に当社設立、代表取締役役に就任。

樋口 力敏
ひぐち かつとし
1972.5.22 (53歳)

資格 中小企業診断士 / 宅地建物取引士
産業カウンセラー / 相続診断士

所属 東京都中小企業診断士協会 / 新宿区中小企業診断士会
(ファミリービジネス研究会、不動産コンサルティング研究会、
住宅ビジネス研究会)
東京都宅地建物取引業協会※
中小企業診断士三田会 / 不動産三田会
日本産業カウンセラー協会 / M&A 支援機関協会※

〈支援領域〉 ※会社にて登録 ※2025年7月1日現在

- 経営コンサルティング
(事業戦略 組織再編 M&A 新規事業)
- 心理カウンセリング
(コンサルティング×心理カウンセリング)
- デザインコンサルティング
(コンサルティング×デザイン)
- 不動産の権利関係整理・仕入支援
(借地権 共有 相続 境界 私道)
- 不動産の最有効使用支援
(更地 空家 / 各種賃貸運用 リフォーム)
- 不動産の売却支援
(国内海外投資家・富裕層へのご紹介)

学 歴 - Education -

- 1993.3 埼玉県立大宮高等学校卒業
- 1993.4 慶應義塾大学経済学部入学
1996年3月まで
イギリスランカスター大学経済学部留学
- 1997.3 慶應義塾大学経済学部卒業
- ...
- (2022.4 武蔵野大学人間科学部人間科学心理学専攻入学)
2024.3 武蔵野大学人間科学部人間科学心理学専攻卒業)

職 歴 - Career -

- 1997.4 住友商事株式会社入社 (財務部)
- 2000.4 住友商事株式会社退社
- 2000.5 株式会社ヴォヴィス設立、入社
(経営コンサルティング会社)
- 2006.4 株式会社ヴォヴィス 取締役就任
- 2008.4 株式会社ヴォヴィス 取締役退任、同社退社
- 2008.5 株式会社東京アライアンスアドバイザー設立、
同社代表取締役就任

キャリアの原点と当社の特徴

住友商事にて財務部でのキャリアをスタート。2000年にアクセントのパートナーであった森田啓介氏と共にコンサルティング会社を設立し、大企業、ファミリー企業、ベンチャー企業の支援を行い、主には会社の事業再編やM&Aを主導的に実施。2008年に当社を設立し、代表取締役に就任。近年は企業やファミリーにとっての重要な資産である不動産のコンサルティングを学ぶ機会を得て、現在は心理学・カウンセリングと高度に融合させることにより、重要資産と心の問題を含む総合的なコンサルティングを遂行中。

短期的な課題解決の支援のみならず、顕在化していない・直面化に抵抗感のある問題を長期的なかかわりの中でクライアントと一緒に試行錯誤し望ましい形を実現する。

免許・資格 - Licenses and Qualifications -

- 2022.3 宅地建物取引士登録
宅地建物取引業 東京都知事 (1)第111162号※
- 2024.4 中小企業診断士登録
- 2024.8 認定経営革新等支援機関 認定
- 2024.10 M&A 支援機関 登録※
- 2025.1 不動産コンサルティング技能試験 合格
- 2025.4 産業カウンセラー 登録

※代表を務める会社にて登録

☎ 090-1037-0721 ✉ katsutoshihiguchi@taai.co.jp 🌐 www.taai.co.jp

株式会社東京アライアンスアドバイザー

📍 〒160-0008 東京都新宿区四谷三栄町3-7 森山ビル西館402号室



東京アライアンス
TOKYO ALLIANCE ADVISORY

Check

詳しい職務経歴は裏面をご覧ください

1997.4 ● 住友商事株式会社 財務部 / 財務管理室 1997年4月－2000年4月

グループ全体の資金管理・調達・運用・決済業務（1997年4月－1999年4月）

住友商事グループの資金管理・調達・運用・決済業務を担った。特に数百億円規模で変動する日々の資金繰り業務や経営会議に提出する資料の整備等を行った。また、実務としての決済業務全般に取り組みインターネットバンキングの導入や社内システムを活用したデータのタイムリーな入手などに貢献した。

1999.5 ● 商品デリバティブの管理・リスクマネジメント業務（1999年5月－2000年4月）

銅のデリバティブ取引による巨額損失を受けて、商品デリバティブの管理業務を財務グループが担うことになり、レアメタルと農業商品デリバティブ管理業務の設計を行う。データをタイムリーに入手し、データベース（当時は Microsoft ACCESS）を活用することで業務を大幅に効率化、リスク管理の目的を達成する体制を確立した。

2000.5 ● 株式会社ヴォヴィス（経営コンサルティング会社）2000年5月－2008年4月

建設会社グループの会社分割と事業再編（2001年5月－2002年4月）

ホテル事業の展開を開始した建設会社に対し、財務安全性改善と事業に合わせた社内体制構築・文化醸成の提案を実施。建設会社からホテル事業を会社分割し、資産を切り出すことにより建設会社の財務安全性を向上させ、金融機関からの評価及び公共事業のための審査基準の向上を図った。建設事業とホテル事業はそれぞれが求める人材が違うことから、人事体制・オペレーション・意思決定の仕組みの見直しを実施。現在、ホテルを数棟運営する事業の基盤を作った。その後、同クライアントにおいて商社が所有していたホテルの買収交渉が開始され、交渉戦略の立案及び交渉実務を遂行した。当時、中小規模企業間の M&A は稀少であり、また金融機関の融資姿勢が厳しい時期であったが、メガバンクから 20 億円の資金調達合意取得に成功した。

実績

- 事業ドメインの拡大に伴う会社再編
- 建設会社のバランスシート改善
- M&A 戦略交渉シナリオ策定交渉支援実施
- メガバンクからの 20 億円の資金調達の合意取得

2002.4 ● 都内薬局グループの会社売却（2002年4月－2002年8月）

都内の薬局グループの売却シナリオの策定、交渉に必要な資料を作成した。売却先を検討する上で、潜在的買収企業のリストを作成し、交渉を進め、最大価値を実現する売却契約の締結に成功。その後、買主側からの要請を受け買収資金の調達にも着手。金融機関の融資姿勢が厳しい時期にもかかわらず、メガバンクから 3 億円の資金調達を実現し、M&A の完遂に貢献した。

実績

- 売却側において最大価値での売却を実現
- メガバンクから 3 億円の資金調達を成功させ、買主の資金確保を支援
- 売主と買主双方にとって最適な形での M&A 成立に貢献

2002.7 ● エンターテインメント飲食事業の事業戦略立案・会社再編（2002年7月－2005年9月）

エンターテインメント飲食業界に展開しているクライアント企業に対し、包括的なコンサルティングサービスを提供。クライアント企業の母体は、別業界で成長を遂げた企業であり、エンターテインメント事業として、音楽クラブを展開していた。別業界市場の低迷期に事業再建を国内最大手商社に委ねることとなり、その過程で、アパレル事業とともにエンターテインメント飲食事業も吸収されることを余儀なくされた。経営陣からの意向により、エンターテインメント飲食事業の再独立および組織体制の再構築のシナリオを策定し、株主や派遣された経営陣とのあらゆる交渉を支援し、また第三者からの資金調達のシナリオを策定したことにより、MBO の成立に貢献した。

実績

- 国内最大手商社からの再独立のための MBO 成立に貢献
- 資金調達の実施に貢献

2003.4 ● 最大手インフラ事業企業の新規事業再編（2003年4月－2008年4月）

グループ内ではばらばらに進められていた介護事業の再編成を実施。具体的には介護事業を会社分割し受け皿とした上で他の同種事業を受け入れ一社にまとめ、事業拡大のため 20 億円を投入する事業計画・シナリオを策定、社内決済の取得及び会社再編実務を推進した。介護事業編成では市場環境分析に基づく中長期的な事業展開のシナリオを策定しクライアントへ提案した。

実績

- 介護事業再編成の戦略立案
- クライアント企業内の社内決済取得と資金調達
- 事業再編プロセスの実務遂行支援

2006.4 ● 株式会社ヴォヴィス 取締役就任（2006年4月－2008年4月）

2008.5 ● 株式会社東京アライアンスアドバイザー設立、同社代表取締役就任 2008年5月－現在

2010.4 ● 富裕層向け証券会社の債権流動化商品の開発と行政対応（2010年4月－2016年10月）

富裕層向け証券会社において、代表者と共に債権流動化商品の開発を手がけ収益の拡大に貢献。その後、オリジネーター側のオペレーションとコンプライアンスの問題で金融庁から指摘を受けた際に、金融庁への対応を主導的に行う。金融庁からの質問へのタイムリーな回答作成や必要書類の準備を担当。これらの取り組みにより、最悪の事態を避け、結果として証券会社の存続に寄与した。

実績

- 債権流動化商品の開発
- 金融庁対応を主導的に行う

2020.9 ● 都心一等地の不動産を所有する大規模地主の不動産コンサルティング・資産総合マネジメント（2020年9月－2024年5月）

東京都内の一等地に東京ドーム数個分の土地を所有する地主に対し、不動産コンサルティング会社と共同でコンサルティングを実施。代理人弁護士と連携し、巨額の資金が必要となる相続税対策を進めると同時に不動産の維持管理を中心とした活用戦略を立案し、収益の最大化を図る。具体的には、地主所有の貸宅地について借地人と交渉し、潜在的価値を顕在化させることを実施したほか、大規模更地は売却が不可能であったため都市農園事業を提案し、年間数億円の収益改善を実行し、駐車場以外の運用方法としては新しいモデルが確立された。結果として十分な相続対策資金を捻出した。

実績

- 不動産の効率的な維持管理
- 相続税対策
- 借地権の整理による本来の不動産の価値の発揮
- 更地運用の方法としての都市型農園事業の確立