

あおいパートナーズ会計事務所

暁アカウンティングアドバイザー株式会社
あかつき会計グループ名古屋



事務所の特徴

- あらゆる問題解決をサポートする総合会計事務所
- 経験豊富な会計士らによる的確なアドバイザー
- 全国ネットワークによる監査・BPOサービスの展開
- 上場企業から個人企業までの幅広い支援実績
- M&A・事業承継の強力なサポート陣営

Web・SNS

Webサイト <http://www.aoi-partners.jp/>
<http://www.akatsuki-aa.co.jp/>

E-Mail info@aoi-partners.jp

事務所概要



代表 公認会計士 税理士 後藤達朗

あおいパートナーズ会計事務所代表、暁アカウンティングアドバイザー株式会社代表取締役。昭和45年生まれ。名古屋大学大学院経済学研究科修了。EY新日本有限責任監査法人勤務。平成18年、株式会社日比谷パートナーズ代表取締役就任、後藤公認会計士事務所開設。平成23年、暁アカウンティングアドバイザー株式会社代表取締役就任。東京、名古屋、大阪を中心にサービスを展開中。名古屋税理士会東支部所属。

あおいパートナーズ会計事務所
〒461-0038

愛知県名古屋市中区新出来1-5-19-1F
TEL 052-935-3389 FAX 052-935-3388
あかつき会計グループ名古屋
TEL 0120-355-063

暁アカウンティングアドバイザー株式会社
〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3
G1ビル7F461
TEL 03-4577-6669 FAX 03-5770-7883

ソリューション提案型の 総合会計事務所

劇的に変化していく経営環境の中、「複雑化した組織の再編をしたい」「業務プロセスを抜本的に改善したい」「M&Aにより事業多角化を進めたい」「決算業務の早期化を図りたい」など、経営者の方々の抱く課題は実にさまざまです。

私たちにはプロフェッショナルとしてのスピーディーで戦略的な解決策が常に期待されています。私たちは会計というツールを駆使し、常に最適なソリューションを提供することで、経営者を強力にバックアップするプレーン役を担い、クライアントの企業価値向上を目指しています。

BPOサービスの全国展開

私たちは「あかつき会計グループ」というサービスブランドのもとで、各種監査業務及びBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業を全国に展開しております。お客様のニーズに合った最適な経理・財務業務の形態をご提案させて頂きます。また、経理業務のフル・アウトソーシ

ングにも対応しております。経理業務をプロにアウトソースすることで業務効率が改善し、高品質かつ安定的な運用と、コストの大幅な削減が実現可能となりますが、当グループでは公認会計士、税理士がチームリーダーとなって品質管理を行い、いわゆる社外CFOとなって経営者の方々を力強くサポートしています。

ディスクロージャーが必要な中堅規模の上場企業から、連結決算対応が必要な大企業の子会社や、経理部門を徹底的にスリム化したい中小企業、さらには公益法人等まで、ニーズは拡がりを見せています。

充実・進化したM&Aアドバイザリー・ライアンスサービス

私たちは、M&A分野の専門組織として「暁M&Aセンター」を開設し、M&A、事業承継に関するさまざまなニーズにお応えしております。初期相談からスキームの提案、査定、マッチング、交渉、デューデリジェンス、契約、アフターフォローまで一気通貫したアドバイザー・サービスを行っています。

作業途上での実際原価（支払原価）との比較差異管理はとても重要です。私たちはクライアント企業の現場における原価管理の徹底化を推進しています。

起業家を応援する体制の充実

私たちがご提供する「起業家応援パック」では、開業相談から事業計画の策定、会社の設立、資金調達等の支援、各種届出まですべて無料でご支援しています。

また経理が初めてのお客様でもとても簡単に入力でき、タイムリーに業績管理のできるクラウド会計をベースとした会計・税務・給与等のプラットフォームを導入して会計事務所と連携し、自社の経営状況を把握しながら、会計の知識も習得していくことが可能です。月次、決算時にご提供する経営分析資料も分かりやすい、と大変ご好評を頂いています。

経営の見える化を図り、会計数値から浮彫りになる事業の問題点や解決策を指南していきます。

正確なコストを把握することは、すべての業種において必要不可欠です。どのような業種でも原価をもとに販売価格、製品価格、受注価格を定めることが利益創出のキーとなります。

ITの活用によって必要なデータが常時確認でき、見積原価が簡単に算出できる仕組み、原価管理が簡単にできる仕組みがあると、社内の意識が改革され、業績はのびと向上していきます。特にモノをつくる側の事前管理（目標原価・予算原価設定）、

原価マネジメントの徹底化を推進

士業や各種コンサルタントとの連携のもとで独自のネットワークを形成しており、最新の情報を共有しながら、M&A市場に出る前の段階でプロジェクトを進めていくことをモットーにしています。事業承継問題は、日本経済にとって今後益々重要な課題となっていく予定です。

また一方で企業にとって新規分野への参入は事業強化や成長性持続のための重要課題です。私たちは高い専門性とノウハウにより、最適な提案を常に心がけています。