

# 持続可能性を高める経営の追求とたゆまぬチャレンジで、お客様の“財産”を守る。

当社の使命、お客様の財産を守り、お客様の幸せに永続的に貢献していくためには、私たちの会社そのものを将来にわたって確かに持続させていくことが必須です。

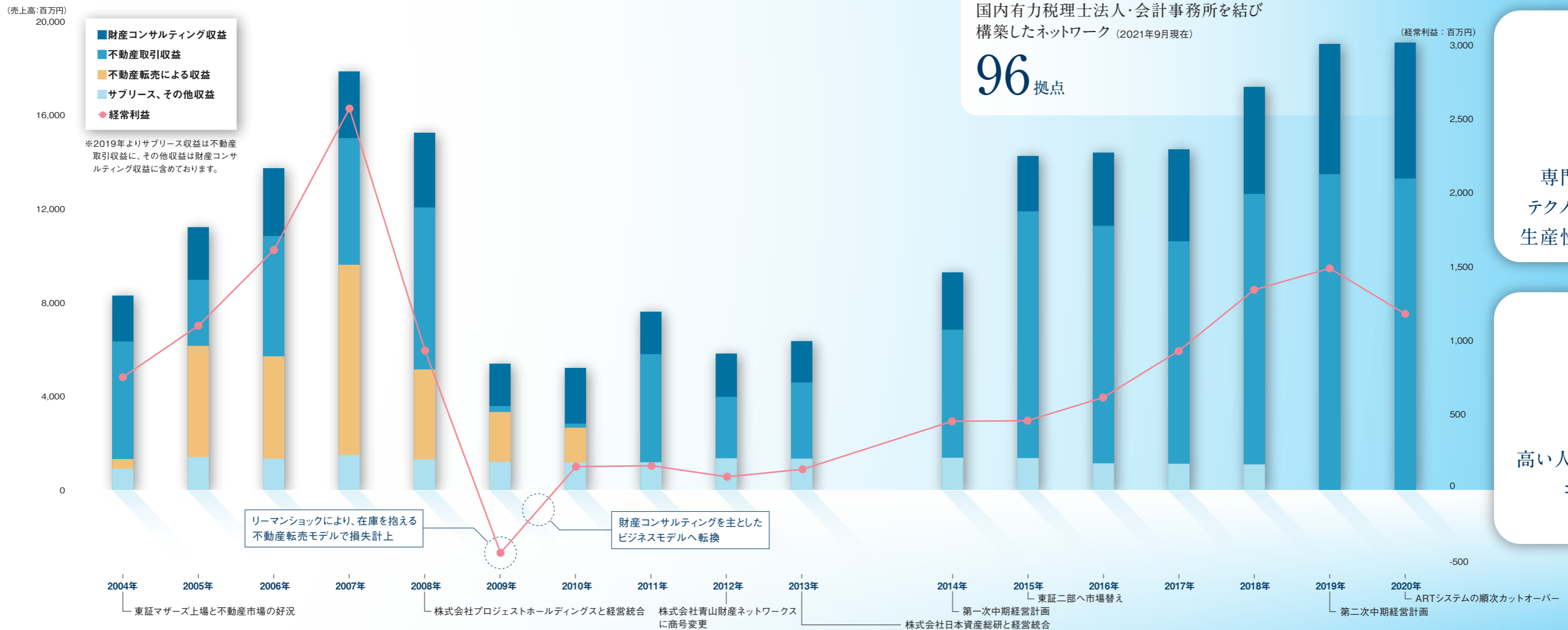
2008年のリーマンショックを契機に、不動産転売ビジネス中心の短期的な利益追求から、顧客へ価値を追求することで

確実に利益を積み上げるビジネスモデルへと大きく経営方針を転換し、現在では、「相続・財産承継」「事業承継」

「不動産ソリューション・コンサルティング商品」などの多角的なサービスを備えた、総合的なソリューションを提供する体制が確立。

2022年からスタートする第三次中期経営計画においても、ビジョンを「多くのお客様から『財産のことなら青山財産ネットワークス』とご支持いただける日本一の財産コンサルティングファーム」と掲げ、非連続の成長の実現を図ってまいります。

■ 事業ポートフォリオと売上高の変遷



高い専門性

国家資格を有する専門家在籍数 (2021年9月現在)

147名以上 ※公認会計士、税理士、弁護士、司法書士、社会保険労務士、一級建築士、不動産鑑定士、1級FP技能士等

コンサルティング商品の充実

ADVANTAGE CLUB 累計組成額 (2021年9月現在)

約850.2億円

幅広いネットワーク

国内有力税理士法人・会計事務所を結び構築したネットワーク (2021年9月現在)

96拠点

価値創造の源泉

1

顧客視点に立った、持続的・永続的な全体最適の追求

2

専門家集団の知見とテクノロジーの活用による生産性向上と領域の拡大

3

高い人間力に裏打ちされたコンサルティング

個人資産家向け  
財産コンサルティング 成長期

経営統合による、企業オーナー向け  
事業承継コンサルティング 領域の拡大

総合財産コンサルティング会社としての成長期

連携の拡大とテクノロジー武装による  
あらたなステージへ