

2025.2.14 Fri. 14:00-16:30 JST at 大手町セミナールーム

東南アジア子会社管理

3つの失敗パターンと 予防策

失敗パターンを押さえ、
予防策を講じれば
不正は防げる

海外ビジネスに
成功パターンはないが、
失敗パターンはある

正格ゼクティブアドバイザー
公認会計士

藤井 康秀氏

太陽グラントソントン・アドバイザーズ

野田 健太郎氏

ディレクター
IT&オペレーションズ

お申込み ※右の二次元コードからお申し込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/250214>



お申込み ※右のQRコードからもお申し込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/250214>



東南アジア子会社管理、 3つの失敗パターンと予防策

太陽グラントソントン・
アドバイザーズ株式会社
藤井 康秀氏

海外ビジネスに成功パターンはないが、失敗パターンはある！
東南アジア子会社では、従業員不正により多額の損失が発生する事例があります。特に陥りやすい失敗パターンを知ること、事前の備えと早期発見が可能です。本セッションでは、東南アジア駐在歴25年、現在もバンコク在住の藤井会計士が失敗パターンと具体的な対応方法を解説します。

- (1) 海外子会社で陥りやすい3つの失敗パターン
 - ・支払関連の不正：請求書の改ざん、架空請求書、トンネル会社への支払いは常套手段
 - ・取引関連の不正：架空仕入れと架空売上は、バランスシートに歪みを生む
 - ・在庫関連の不正：在庫金額の帳簿残高と実地棚卸残高が合わない！原因は盗難や損益のつじつま合わせの会計粉飾
- (2) 失敗発生時の早期発見と具体的な対処法
- (3) 失敗回避のための予防策
 - ・内部統制整備：職務分掌と内部牽制手続の徹底
 - ・財務諸表の即時把握：不正は必ず財務諸表を歪ませる
 - ・内部モニタリング：財務諸表の歪みを早期に発見するための集中モニタリング体制の構築

休憩

無理なく、確実に、 海外子会社に統制を効かせる “海外進出フェーズ別 システム構成モデル”

太陽グラントソントン・
アドバイザーズ株式会社
野田 健太郎氏

東南アジアの子会社管理を強化するためには、“財務諸表の即時把握”が大前提です。海外子会社へのシステム導入支援歴15年の野田氏が進出フェーズに合わせたシステム構成について解説します。

- (1) 進出フェーズ別システム構成例
進出期、成長期、安定期別で変化する会計システム構成を解説
- (2) 会計システム導入と運用、成功の勘所
「導入したけど使われない」を防ぐための親会社の支援とは？

【Panel Discussion & QA】 なぜ日系企業は 子会社不正を防止できないのか

太陽グラントソントン・
アドバイザーズ株式会社
藤井 康秀氏
野田 健太郎氏

なぜ子会社の不正を防ぐことができないのでしょうか。日本本社側・東南アジア現地側の両方の視点で深掘りします。

- (1) 日本本社の子会社管理方法の問題点
 - ・現地マネジメントで赴任する人は経理業務に不慣れな人が多い？
 - ・そんな現地マネジメントをサポートする本社側の体制は？
- (2) 現地拠点における問題点
 - ・現地スタッフ任せで経理業務が不透明化…これを打破するには？
 - ・東南アジア子会社でシステム導入する際の意外な障壁とは？
 - ・会計システム一本化で現地税務対応は大丈夫？
- (3) Q&A
ご参加の皆様の普段なかなか聞きづらいご質問にもお答えします。

名刺交換会 (16:00～)

太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社 エグゼクティブアドバイザー／公認会計士 藤井 康秀氏

1983年にアーサーアンダーセン日本事務所に入所（現KPMGあずさ監査法人）。日本国内において、会計監査を経験した後、1990年より同社シンガポール事務所、1992年よりクアラルンプール事務所に勤務。現地の日系企業に対する投資、会計・税務、法務に関わるコンサルティングに従事。1997年より日本国内での企業買収・合併に係る調査ならびに評価の実務に従事した後、2001年よりバンコク事務所に赴任した。2012年9月のミャンマー事務所開設に伴い、同事務所長も兼任した。2017年にKPMGを定年退職。現在は、太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社の海外業務の特別顧問として、主にASEAN地域内の日系企業サービスの充実に務めている。
主著：「メコン流域諸国の税務【第2版】 2014年10月」 中央経済社



太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社 ディレクター IT&オペレーションズ 野田 健太郎氏

ERPパッケージベンダーにて、営業、マーケティング、プロジェクトマネジャーを担当。主に中堅中小規模の卸売業、貿易商社、製造業、IT企業の、国内／海外における基幹（販売・会計）統合業務システムの営業、導入をサポート（500社以上の提案実績、100社以上の導入実績）。小規模業務システムの開発経験（Access）、セミナー等の多数登壇実績を有する。



東南アジア子会社管理、3つの失敗パターンと予防策 at 大手町セミナールーム

日時	2025年2月14日（金）14:00～16:00（13:45から開場）、名刺交換会16:00～16:30
定員	70名
会場	大手町セミナールーム2 〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7 日経ビル6F（ https://www.nikkei-hall.com/access/ ）
対象	東南アジア進出企業・進出検討企業の経営企画部門、海外事業部門、財務経理部門の方 等
共催	太陽グラントソントン・アドバイザーズ株式会社／宝印刷株式会社／株式会社十印／株式会社東京海上日動パートナーズTOKIO／株式会社オービックビジネスコンサルタント
お問い合わせ	株式会社オービックビジネスコンサルタント 坂本／山口 mail： obc-as@obc.co.jp

※ 講師・共催企業と同業の方、個人の方はお申込みをお断りする場合がございます。

※ 講師・講演内容は予告なく変更になる可能性がございます。