

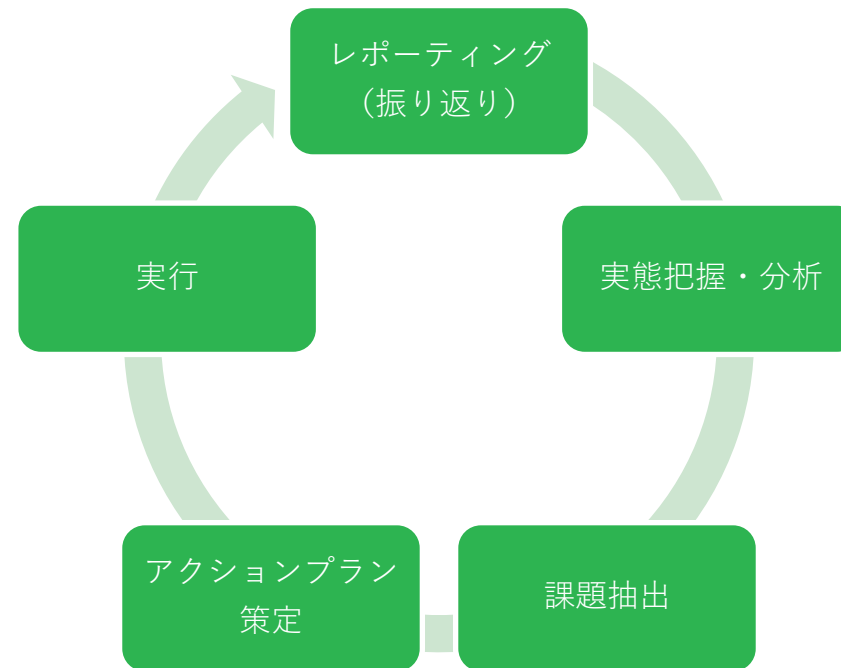
海外現地法人からの レポートイングについて

目次

- 01. レポートイングを実施する目的
- 02. レポートイングにおけるよくある悩み
- 03. 誤ったレポートイングにおけるリスク
- 04. CCイノベーションのレポートイングサポート
- 05. レポートイング内容
- 06. サポート体制
- 07. 成果物イメージ

01. レポートニングを実施する目的

- ① 海外現地法人におけるビジネス状況の可視化・実態把握
- ② 計画の進捗状況把握・要因分析
- ③ 現地法人の課題の抽出
- ④ アクションプランの策定



財務内容・計画進捗状況の計数把握だけにとどまらず、実態を把握し、改善のPDCAを回すことが本来のあるべき目的。

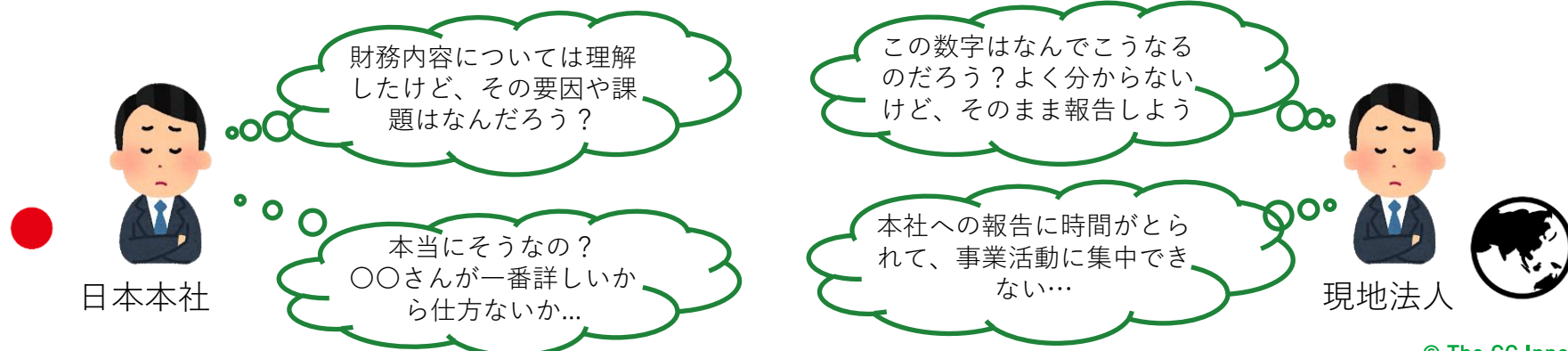
02. レポートイングにおけるよくある悩み

日本本社側の悩み

- 単なる計数の報告にとどまっており、実態の把握が出来ておらず、次の打ち手を考える材料が無い。
- 現地法人の担当者に任せきりであり、現地法人からのレポートイング内容の真偽が分からない。

現地法人側の悩み

- 専門知識が無く、レポートイング内容に対しての説明が行えない。
- 日本本社から様々な報告事項を求められ、事業活動に注力できない。



03. 誤ったレポーティングにおけるリスク

不正会計処理事例

【概要】 棚卸資産の過大計上による利益の水増し

【不正の背景】

・不正の方法

→エクセルシートにて原価計算、棚卸資産残高の集計が行われており、経理部長が管理。
経理部長によって、エクセルシートの改竄が行われ、棚卸資産のかさ上げが行われた。

・動機

→社長への業績報告を経理部長が行った際に、社長から「赤字を少なくしたい」と言われ、「在庫を増やすしかない」と答えたところ、「赤字を出したくない」と社長から返答があり、これを黙示的な指示と受け取ったため。

・原因

→現地法人の取締役会にて、棚卸資産の増加について議題が何度も上がり、問題視されたが、調査は実施されなかった。
→現地法人社長は日本本社に対して、問題意識があると伝えながらも部下への指示は行わなかったうえ、不正の事実が伝えられた後も本社への報告を行わなかった。

内部体制による相互チェック体制の確立が不正発生を防ぐ要因となる。

04. CCイノベーションのレポートニングサポート

Phase1 第三者による現地調査、現状把握

- ・ 現地調査、ヒアリングによる現状把握と課題の洗出しを行います
- ・ 現状把握、課題を踏まえた今後の取組みの方向性を協議します

Phase2 個別課題に応じた対応策のサポート

- ・ レポートニング、定例MT
- ・ 事業計画策定、原価管理
- ・ 人材育成
- ・ デジタルマーケティング、事務BPR・・・など

05. レポートニング内容

基本プランの内容

現地情報

- 現地の政治経済情勢・関連法規制
- 業界動向

現地法人の 財務分析

- B/S、P/L、資金繰り表
- 増減要因分析・今後の見通し

ローカルスタッフへの インタビュー

- 事前に日本本社からいただいた内容のヒアリング

アドバイザリー内容

- 第三者の目線から想定される現地法人の課題の抽出・提言

その他項目 (詳細次ページ)

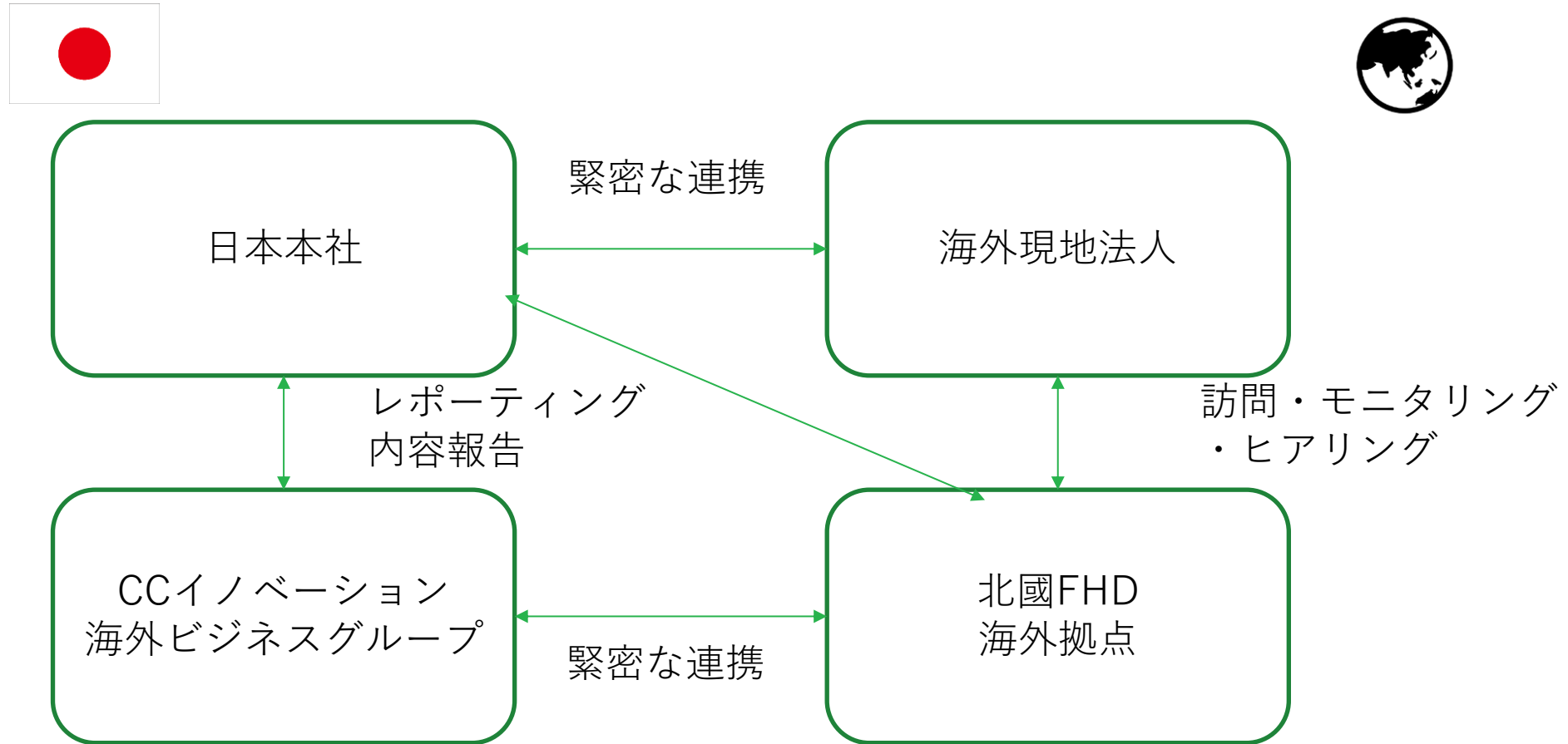
- お客様のニーズに応じてレポートニング項目のカスタマイズも可能

05. レポートニング内容

その他項目一覧（カスタマイズ項目）

項目	詳細
外部情報	経済情報
	政治情勢
	業界のマクロ動向
	関連法制度
財務	財務月次推移（B/S,P/L）
	資金繰り表
	棚卸資産管理
	固定資産管理
	売掛債権管理
	経費
オペレーション	機械設備稼働状況
	社内・工場内の整理整頓
	安全順守体制
	業務マニュアル順守状況
	不良品率
事業計画	計画・アクションプランの実行状況、進捗管理
	月次トピックス（新規取引先獲得など）
	今後の見通し
労務・人事	部門毎の人員状況
	採用・離職状況推移
	残業時間の推移
	休暇取得状況推移
	人事考課の実施状況
情報・危機管理	情報資産管理体制
	防犯体制
	コンプライアンス順守状況
	社員の安全対策
その他	従業員インタビュー
	その他要望項目

06. サポート体制



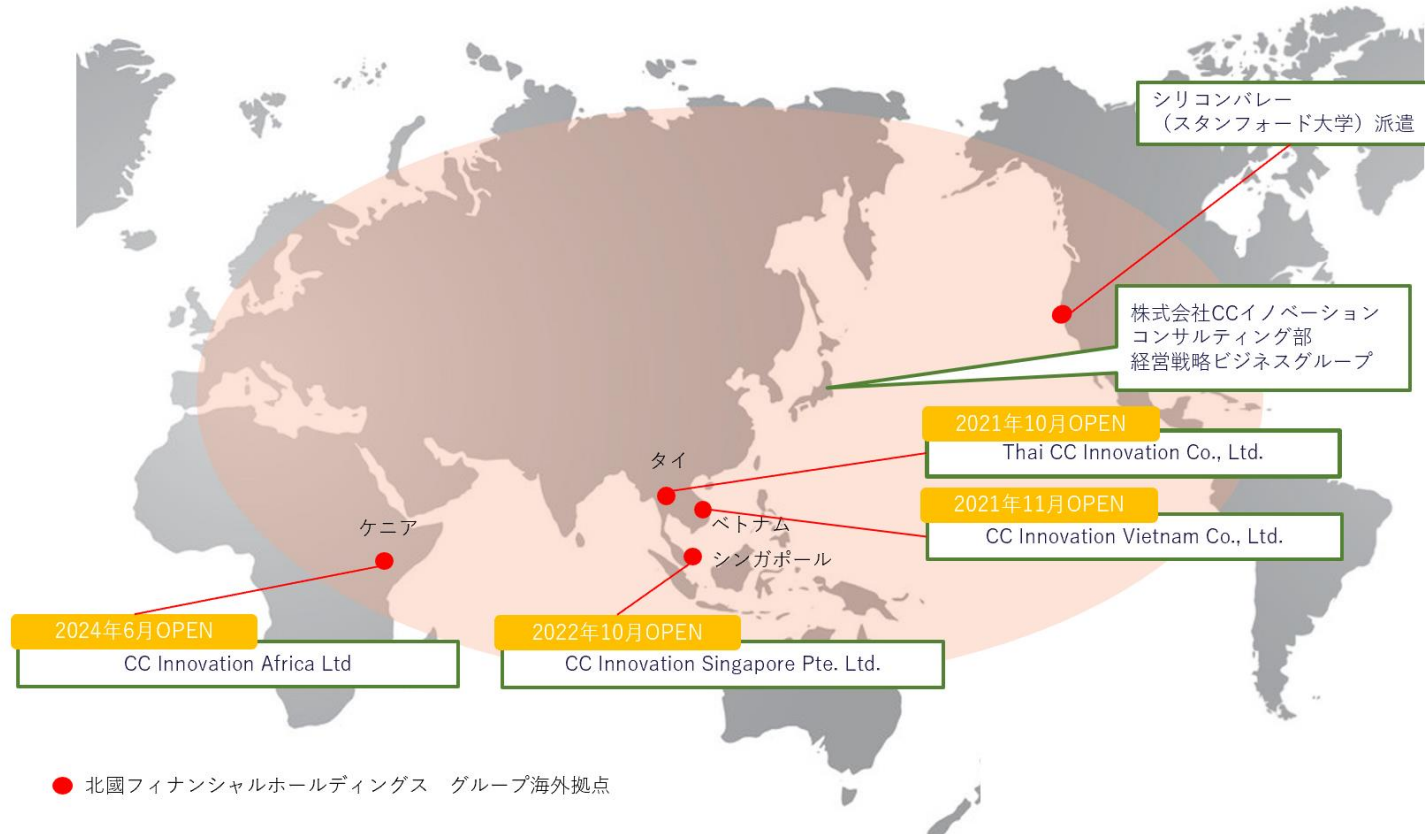
07. 成果物イメージ

レポートニング基本プラン

営業部門	氏名 Mr. Hokkoku
<u>事前打ち合わせ時の確認事項</u> (1)今まで勤務してきたこと、満足している点 (2)不満点・要望 (3)新たな営業部長（Sales manager）について	
<u>面談内容</u> (1)今まで勤務してきたこと、満足している点 ・ ・ ・ (2)不満点・要望 ・ ・ ・ (3)新たな営業部長（Sales manager）について ・ ・ ・	



CCイノベーションの海外ネットワーク



独自ネットワーク

- ・グループ全体で東南アジアや中国に独自のネットワークを構築。
- ・国内外一体となった、コンサルティング機能の提供により、お客さまの成長をサポートします。

コンサルティング

- ・現地法人へのコンサルティング、海外M&A、販路開拓、仕入先多様化、海外進出支援など、様々なニーズに対応することが可能です。

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- CCIグループ各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングに
についての詳細はこちら

お問い合わせ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローをよろしくお願いします！

Facebook



ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、确实性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。