

第2回京都インターナショナル・ギフト・ショー 2021

新規の取引開始にあたっての注意事項

～悪質業者との取引回避のために～

2017年秋の大阪ギフト・ショーで取り込み詐欺らしき被害が発生しました。
今一度内容をご確認いただき、新規取引にはくれぐれもご注意下さい。

■「取り込み詐欺」とは・・・

簡単にいえば、「商品を買っておきながら代金を支払わず、その商品を転売して不当な利益を得る詐欺」のことです。多くの場合、取り込み詐欺専門のグループが詐欺を目的として会社を設立し、一定期間に集中的に商品を仕入れ、代金の支払を引き伸ばしながら、最終的には計画的に会社を倒産させて、表面上は合法的に支払を逃れるという手口です。その他に、経営が破綻寸前の会社が確信犯的に商品を大量に仕入れた直後に倒産したり(関係者は商品を換金して逃亡します)、経営不振の会社に、何らかの理由(金融絡みが多い)で詐欺グループが“経営再建”などを名目に入り込み、その会社の築いた信用を悪用して、短期間に大量の商品を仕入れてから倒産させる、というパターンなどが見られます。

取り込み詐欺グループは、様々な手段でターゲットを探します。電話帳、新聞・雑誌広告、インターネット、そして見本市。見本市には多くの場合実際に来場はしませんが、何らかの手段で出展社リストを入手してアプローチしてきます。また、過去に取り込み詐欺の被害に遭った、またはカタログやサンプルを送ってきた会社のリストが詐欺グループ内で出回っており、掲載されている会社には、高い確率でアプローチがあります。思い当たる節がある場合には、より一層の警戒が必要です。

■「取り込み詐欺」は何故繰り返されるのでしょうか・・・

取り込み詐欺が表面上は「合法的」に行われるからです。最初から代金を支払わないつもりで商品をだまし取れば(そのことが立証されれば)、刑法の詐欺罪が適用され、関係者は刑法犯として処罰されます。しかし、詐欺グループはあくまでも「代金を支払うつもりだったが、経営状態が悪化して支払ができなくなった」と主張し、計画的に会社を倒産させて、支払を逃れます。破産管財人に弁護士を立てて堂々と「逃げる」例も多く見られます。

代金支払の意思があるとされるうちは、あくまで民事上の問題、つまり通常の商取引上のトラブルと見なされ、原則として「民事不介入」の立場を取る警察は、特に大規模な詐欺事件など一部を除き、多くの場合積極的な捜査が行えません(内偵は進めているので、警察への被害情報の提供は行うべきでしょう)。仮に、民事訴訟を起して詐欺会社を訴えたとしても、詐欺で得られた利益は巧妙に隠されており、債権者が勝訴しても取り返せる資産・金品は皆無、というのが普通です。「取り込み詐欺」とは、法律のすき間を巧みに突いて、債権者が泣き寝入りせざるを得なくなることまで計算された、悪質な犯罪行為なのです。

取り込み詐欺に引っかかってしまうと、商品代金を回収するのはほぼ不可能、というのが現実です。だからこそ正しい知識と注意によって「自己防衛」することが大切です。

■悪質業者に良く見られる手口や特徴

取り込み詐欺を目的とする悪質業者によく見られる手口や特徴を以下に挙げます。多くの場合、悪質業者に共通する特徴が見られます。以下の各項目を、新規取引開始の際の判断材料として、参考にしてください。

①見本市の期間中に直接面談や名刺交換をしていない会社から、見本市終了後に取引希望あるいは会社経歴書などが送られてくる。なお、現在では「ギフト・ショー」のバイヤーズガイドブックに出展社のFAX番号を掲載していないので、最初に電話がかかってくるケースが多くなっている。また、自社ホームページを開設している場合はそこに掲載されている情報を見て アプローチしてくる例が目立つ。

②初回の取引にも関わらず、最初から注文書が送られてくる。具体的な価格交渉もせずに、言い値でOKする。納品を急がせることも多い。

③「〇〇組合」や「△△共済会」など多数のユーザーを持つ団体に販路があることを強調する例が多く見られるが、個別の売り先について聞いても言葉を濁す。

④普通、買う側が高姿勢であることが多いものだが、非常に低姿勢で接してくる。

「御社の商品は素晴らしい。是非取り扱わせていただきたい」とか「先日の見本市で御社ブースが大変混雑していたので、ご挨拶できなかった。是非お取引したいので…」という類の電話やFAXが来たら要警戒。

⑤会社経歴書などの内容に疑問点が多い

ア) 日用雑貨・家庭用品・食品の卸・輸出入という業務内容で、創業から数年以上の期間が経過しているにも関わらず、弊社主催の見本市(ギフト・ショー、プレミアム・インセンティブショーなど)に来場歴がない。(来場情報については、弊社までお問合せください)悪質業者の大部分が、来場歴が無いが直近の1回のみです。

イ) 取引先企業に有名企業・官公庁・公共団体・協同組合などが名を連ねている。または、全く名前を聞いたことがない企業だけの場合もある。最近では、海外企業(主に東・東南アジア地域)が記載されていることも比較的多く見られる。

ウ) 社名、本店所在地、代表者、役員、営業の目的が頻繁に変更されている。

(商業登記簿謄本を参照すればわかります)

エ) 取り扱い商品(営業の目的)が異常に幅広い。特に「日用雑貨」、「食品関係」、「家電・コンピューター関係」の3種が揃っていたら警戒を。催事・職域販売、福祉関連、遊技場の景品卸などもよく見られる。

※それぞれの業種が問題があるという意味ではなく、それらが一緒に記載されていたら警戒が必要ということです。

オ) 創業から相当な期間が経過しているにも関わらず、取引銀行に当座預金口座が無い。

カ) 会社経歴書などに誤字・脱字・英語の綴り間違いが多数あり、にわか作りの感じが強い。

キ) 引き合いが来た日から1~2ヶ月以内に住所変更されていたり、支店や新事業部が設立され、そこからアプローチして来ている。

ク) 会社経歴書に記載されている取引先企業に、すでに名前の挙がっている悪質業者が入っている。

ケ) 主たる業務と直接関係無いような、大袈裟な企業理念をうたっている(雑貨商なのに“地球環境の改善を目指す”というような)

コ) 電話番号がNTT104(番号案内)に登録がない。(104にあっても、インターネット電話帳には該当が無い例がほとんど)

⑥見本市に来場し、ブースで名刺交換を行う場合もある。

ブースではやたらと商品を褒めたり、自社が幅広い販路を持っていることを吹聴することが多いが、その場で発注することはまず無い。面と向かって話すと商品知識の無さや販路の曖昧さを露呈して、却って怪しまれる。あくまで後日アプローチする際の信憑性を増す行為と思われる。

⑦相手先を訪問して、直接商談してみると、疑問点が多い。

(取引開始前に、できるだけ相手先を訪問することが大切です)

ア) 社歴が長いはずなのに、看板などがやけに新しい。または紙に社名を書いて貼っただけ、郵便受けに手書きの社名が書いてあるだけ。

イ) 社員の様子や接客の仕方などが、普通の会社とどこことなく違う。その場所で仕事を長く続けている雰囲気を感じられない。それほど大きな会社ではないのに、受付専門の女子社員がいる。

- ウ)室内がパーテーションで細かく区切られ、見通しが悪い。不釣り合いな音量で音楽が流れている。わざとらしく商品のダンボール箱が積み上げられている。パソコンはあるが、使っている様子が無い。
- エ)若手の営業社員がおらず、中年以上の社員しかいない。
- オ)実際に小売店舗を出しているが、にわか仕立ての雰囲気強い。
- カ)入口に複数の社名板があるが、中はワンルーム。社数分の電話機がおりてあり、少数の社員が電話機ごとに異なる社名で対応している。
- キ)商品の詳細を説明しても、まともに聞いていない。すぐに具体的な数量や納期などの話に持って行きたがる。
- ク)名入れ商品なのに、無地で出荷にこだわる。
- ケ)自社の販路の広さや、すぐに大量の商品をさばけるというようなことを強調するなど、景気の良い話ばかりならべる。
- コ)注文の仕方が大雑把。細かい値引き交渉などがない。
- サ)売り先が不明瞭。詳しく聞くと言葉を濁す。時には逆ギレも。
- シ)納品場所として、流通倉庫や他の会社を指定してくる。

⑧2~3回程度の現金取引の後、「御社の商品は評判が良いので」と言いつつ発注量を増やし、掛売りを要求してくるのは以前からよくある手口。さらにこんな手口も。

■さらにこんな手口も。

- ア)1回ごとの発注量は極端に増えたという印象は無いものの、支払日までの間にこまめに追加注文が入る。加えて、発注から納品までの期間が次第に短くなり、納品に時間がかかる商品はキャンセルしてくる。
- イ)次の注文の商品が完納されれば前注文分の支払をする、というように、常に売掛残が残るような形をとる。
- ウ)「取引先が倒産した」とか「社員が金を持ち逃げした」等の理由で資金繰りの悪化を装い「必ず完済する」と言いながら、ごく小額ずつ入金してくる。
- エ)現金決済の契約なのに、支払時に手形決済を持ちかけたり、場合によっては無断で手形を送ってくる。
※自社振出手形の場合はサイト前に計画倒産させる可能性が高く、裏書手形の場合は全く信用力の無いグループ会社のものである可能性が高い。そのような手形は詐欺師の間で「紙」(=紙クズ)と呼ばれている。いずれにしろ手形決済に応じるのは非常にリスクが高い。もし手形を受け取ってしまったら、銀行または手形金融会社に割引を依頼してみれば信用力がわかる。

■疑わしい会社に遭遇したら・・・

前頁までに、要注意業者にありがちな特徴や手口についてお知らせしました。ご注意いただきたいのは、手口や特徴はこれが全てではないということ、また、いくつかの項目に合致するからといって、すなわち悪質業者と判断するのは早計であるということです。しかし、合致する項目が多いほど、それだけ可能性が高くなる、と考えて警戒する必要があります。信用するに足る実績が無いうちから、相手の言うことを鵜呑みにすることは危険です。いきなり条件の良い話が持ち込まれたら、特に警戒してください。以下に、疑わしい会社を調査する方法の基本をお知らせします。

①相手会社の商業登記簿謄本を取得し、社歴を調べる。「記載事項証明」や「現在事項証明」では過去の変遷がわからないので、「閉鎖事項証明」まで取得するのがベスト。遠隔地の法務局へは郵便で請求できる。インターネットで取得できるサービスもある。

登記簿謄本で、過去の社名変更、本店所在地変更、代表者ならびに役員の変更、営業目的の変更をチェックする。それらが頻繁に行われていたりしたら、かなり危険と判断しなければならない。

②商工会議所など何らかの団体のメンバーであれば、それが事実か、どんな会社なのか、どのような経緯でメンバーになったのかを問い合わせる。(詐欺会社が商工会議所のメンバーになっていたり、有名団体のメンバーを詐称していたことが実際にあります)

③疑わしいことが多ければ、会社経歴書に記載のある販売先、仕入先とされる会社に、取引の有無や支払状況を問い合わせる。

※商道德上の懸念があるかと思いますが、疑問が解消できないのなら必要なことです。新規先の内容を調査するのは、当然の権利です。なお、このような調査を妨害するために、悪質会社の会社経歴書には、大企業公共団体、無名企業や実在しない企業が列記されることが多いものと思われます。

④ギフト・ショー事務局に問い合わせる。他の出展社から同じ会社についての問合せが来ているか、ギフト・ショーにどれだけ来場しているか、などが一つの判断材料になります。

■納品してから気づいた場合は・・・

ここまで、引き合いが来た時点で注意するポイントについてお知らせしました。では、掛売りで商品を納品してしまってから、何らかの情報により悪質業者だとわかった場合、何か打つ手はあるのでしょうか。

残念ながら、現実的には商品や代金の回収は非常に困難です。ごく稀に代金の一部だけでも回収できた例もありますが、それはたまたま相手が“不慣れ”だった場合です。普通、相手は長年取り込み詐欺を繰り返しているプロであることがほとんどです。まず最初にやるべきことは、すべての出荷をただちに停止して、被害の拡大を防ぐことです。

そして、発注書、納品書、請求書や、できれば電話の内容の記録など、出来る限りの取引記録を保存してください。代金の回収は事実上非常に困難ですが、警察に被害届を出す際の重要な証拠となり、その詐欺集団に司直の捜査の手が伸びた時、大きな証拠のひとつとなります。

最初に述べた通り、“民事不介入”を原則とする警察は、なかなか被害届を受理してくれないこともあります。しかし、被害届が数多く提出されれば、事件性が高いとして捜査に着手する可能性があるのです。

取り込み詐欺被害に遭った場合の経理処理(法人の場合)ですが、このようなケースは「事実上の貸し倒れ」(法人税基本通達9-6-2)の要件に該当し、貸し倒れ損失として損金算入が認められる場合があります。「事実上の貸し倒れ」とは債務者の資産状況、支払能力等から見て全額の回収が出来ないことが明らかになった場合を指します。

取り込み詐欺被害の場合は、取引先会社が消滅し、警察が被害届を受理したことで上記の要件に該当すること、このためにも取引記録を保存し、被害届を出すことが重要です。この他にも「事実上の貸し倒れ」となる要件がある場合がありますので、詳しくは税理士、会計士など専門家にお問合せください。なお、被害届を出す窓口は原則として債務会社の本店所在地を管轄する警察署ですが、遠隔地の場合は皆様の地元の警察署に相談してみてください。

■不安なことはきちんと調査を!

これまでの内容で、皆様に過剰なご心配をおかけしてしまったかもしれません。しかし、言うまでも無く、悪質業者の存在はごく一部にすぎません。そして、今まで記したように、多くの場合特徴的なパターンがありますので、正しい知識と警戒する気持ちを持って対処すれば、大抵の場合は見破れます。少しでもあやしいと感じたら、あまいにせずしっかりと調査してください。取り込み詐欺の被害に遭わないための基本的な行動を以下に記します。

①与信管理をしっかりと

新規取引開始に伴い、相手先の状況によって取引条件を変えるのは当然です。例えば誰もが名前を知っているような有名会社と、初めて名前を聞く会社や、遠隔地でなかなか訪問できない会社では、取引上のリスクを良く考えて、取引条件を変えなければなりません。納得できなかったり、疑問を感じる部分があるうちに、相手先の条件を丸呑みにして商品を出荷されることの無いように、当初は現金取引原則とし、掛売りに移行する前に相手先の調査を完了させてください。

※例えば、「当社の方針として、新規の取引は3回目までは現金取引にしている。それ以降は、それぞれの実績によって決めさせていただいている。」という言い方もできます。貴社の毅然とした条件提示が、しっかりとした企業である、という印象をお客様に与えることにもつながります。相手が悪質業者であれば、毅然とした条件提示によって「この会社はだませない」と思わせ、以後のアプローチが無くなる、ということもよくあります。

②営業部門関係者すべてが心がけること

悪質会社に対抗する知識を、一部の方だけが知っているだけでは意味がありません。実際にお客様に接する営業部門関係者全員が情報を共有できる体制を作ることが肝要です。売上が欲しいばかりに、よく調査しないで納品してしまうことが無いよう、新規取引開始に当たっては 社内で統一した行動を取れるようにしてください。

③ギフト・ショー事務局の情報もご活用ください

私共ギフト・ショー事務局は信用調査機関ではありませんので、はっきりと白黒つけることはできません。しかし、長い期間に渡る情報の蓄積と、主催見本市への来場記録、日々出展社様から寄せられる情報など、判断の参考になる情報を有しています。出展社様限定で、以下のようにご利用いただけます。

ア)他の出展社様からの情報と重複していないか

おかしいと少しでも感じたら、すぐにギフト・ショー事務局へお問合せください。他の出展社様からも重複してお問合せが入っている場合には、往々にして悪質業者であることが目立ちます。アプローチ方法、話法などその他の情報を総合することで、さらに精度の高い判断ができます。

イ)過去の来場歴はどうか

弊社主催の見本市への、過去の来場歴も重要な判断材料になります。過去にコンスタントに来場歴があり、その間、問題が発生した記録が無い先は、比較的話が進めやすいと言えます。

※判断を迷われるような場合は、まず事務局にご連絡ください。情報は少しでも多い方が、より良い判断ができます。

最後にもう一度繰り返しますが、要注意業者はごく一部の存在に過ぎません。そしてよく注意していれば、大抵の場合事前に見破れます。あやしいと思ったら、まずギフト・ショー事務局にご連絡ください。

悪質業者との接触を上手に回避して、ギフト・ショーの成果を実りあるものにしていただきたいと存じます。