

経営支援・営業強化・与信管理セミナー



2

これがパクリ屋の手口だ

～取込詐欺に遭わないために～

Vol.2 パクリ屋の事例とポイント

2015年1月



目 次

Vol.1 パクリ屋の特徴

- 「パクリ屋」という存在をご存知ですか？
- 設立から営業開始まで
- パクリ屋の外見
- パクリ屋のよくあるアプローチ方法

Vol.2 パクリ屋の事例とポイント

- | | |
|--------------------|---|
| ● W社のケース | 2 |
| ● W社のケース（解説） | 6 |

Vol.3 パクリ屋の事例と対策

- E社のケース
- D商事のケース
- パクリ屋対策（弁護士の見解）
- パクリ屋対策（まとめ）

パクリ屋の事例①

W社の
ケース

W社のケース

実際の事件をモデルにパクリ屋の手口と特徴を確認していきましょう。

W社の概要

商業登記上では1994年3月の設立となっていました。しかし、実態は代表のS氏が2006年に休眠会社だったW社を買収し、**Point** 20××年6月に住所を埼玉県熊谷市から東京都豊島区に移転し、営業活動を開始しました。**OA機器の卸の他、食料品販売 Point** を手掛けており、最近は食料品販売に注力していると取引先に説明していました。また、決算書上、20××年6月期は年間売上高約1億6,000万円を計上していました。

W社の手口

都内で本格的な“営業”を開始した20××年9月以降の半年間で手当たり次第に商品を取り込んでいました。**初回は小口の現金決済で信用を得て、2回目以降取引高を引き上げ、ごく短期間で相手先の与信枠の上限に達するまで矢継ぎ早に注文を繰り返していました。 Point**

やがて、決済日に支払が行われなかっただため、取引先が当社へ問い合わせると「不況の煽りを受け業績も低迷し、メインバンクから融資を受けられませんでした。しかし、近く緊急保証制度の承諾を受けられる見込みなので、必ず支払います。承諾が受けられなかつた場合には、3ヶ月の分割支払いでもいいですか？」といった回答を繰り返したといいます。**Point**

被害に遭ったのは、東京、埼玉の企業が多かったほか、東北で開催された**物産展をきっかけに Point** 東北地方南部の企業も多く含まれていました。また、W社ホームページへのアクセスによって接点を持った企業も含まれており、少なくとも20～30社が被害に遭ったと聞かれます。1社あたりの焦げ付き額は200～500万円、被害総額は1億円を超えたといわれています。

W社の動き

20××年3月29日にW社の社長名で取引先に突然通知が送付されました。内容は「売掛金の回収ができず、仕入先からの納品もストップしました。金融機関からの融資も受けられず破産手続きの方向で進めています。近日中に弁護士より通知します。」というもので、実際4月7日には弁護士名の通知も出されました。文面は「営業部長より破産手続きの相談を受けています。代表S氏とは連絡が取れない状態ですが、早急に正式な事後処理の依頼を受ける予定です。」というものでした。一般的な受任通知と比べると、やや違和感を覚えるものでした。

その後、4月15日に再度通知が出されましたが、今度は「営業部長とも連絡が取れなくなつたため、事後処理の依頼を受けることはなくなりました。」と、受任弁護士でも何でもなく、まったくの無関係であることを強調する内容でした。

債権者の動き

W社の一連の動きを不審に思っていた取引先の中には、債権回収や保全のための動きをしていた企業もありました。某飲料メーカーは支払い遅延後、すぐに訴訟に踏み切りましたが、分割返済を行うとの回答を得て和解に至りました。しかしながら、その後支払いはありませんでした。また、都内の酒類卸業者は差し押さえも辞さない覚悟で支払いを督促しましたが、東京地裁へ出頭してきた代表S氏との話し合いの末、調停に応じてしまいました。W社と連絡がつかなくなったのは、その1週間後のことでした。

パクリ屋の事例①

このマーク  の解説はP6、7にあります！

債権者の声

A社：商業登記に記載されている代表自宅の千葉県内のアパートまで押しかけましたが、大家からの「契約していたのは別の名義人ですよ。その人も昨年秋には退去了しました。S氏がここに住んでいたことは一度もありませんね。」という言葉に呆然としてしまいました。

B社：豊島区の事務所も営業会社でありながら、**社員は常に席におり、代表だけがいつも不在でした。今にして思えば違和感がありました。** 

C社：警察に被害届を出しましたが、「**弁護士もアリバイ作りに利用する極めて悪質かつ巧妙なやり方だが、詐欺事件として断定するのは難しい**」 と言われました。

債権者の中には訴訟に踏み切った先もありましたが、結果としてW社と連絡がつかなくなり、売掛金を回収できた企業はありませんでした。債権者の声を聞くと、「あの時少しおかしいとは思ったが、そのまま取引を続けてしまった」「最初の現金取引で信用してしまった」など反省の弁が多数でした。

パクリ屋の被害に遭わないとには「基本行動を忘れないこと」に他なりません。古典的なパクリ屋は商業登記から見破ることができます。また、企業の事務所を実際訪問し、自らの目で確かめてくることで、相手方の反応を見極めることもできるのです。

結論

法的手段を講じて被害の回復を図ろうとしても実際には非常にハードルが高いというのが実情です。

現在事項証明書<見本>

東京都豊島区

株式会社

会社法人番号 0105-01-162646

商 号	株式会社	 <商号> 度重なる商号変更はないか？
本 店	東京都豊島区	
公告をする方法	官報に掲載してする	
会社成立の年月日	平成6年3月20日	
目的	<p>1. 砂利、砂、碎石の採取、精製、加工及び販売 2. 鉱石、岩石の採取、精製、加工及び販売 3. 土木建築工事の請負並びに設計監理 4. 園芸、造園用品の開発、製造及び販売 5. コンクリート製品の製造及び販売 6. 水質浄化器具用品の製造及び販売 7. 種業廃棄物処理業 8. 不動産の売買、賃貸、管理及び仲介 9. 前各号に附帯する一切の事業</p> <p>1. 砂利、砂、碎石の採取、精製、加工及び販売 2. 鉱石、岩石の採取、精製、加工及び販売 3. 土木建築工事の請負並びに設計監理 4. 園芸、造園用品の開発、製造及び販売 5. コンクリート製品の製造及び販売 6. 水質浄化器具用品の製造及び販売 7. 種業廃棄物処理業 8. 水産物及び農産物の加工、卸及び販賣 9. 日用雑貨の輸入、卸及び販賣 10. 介護用品の開発、製造及び販賣</p>	 <目的> <ul style="list-style-type: none"> 事業内容が多岐にわたりすぎていないか？ 関係ない事業が追加されていないか？ 目的欄が繰り返し変更されていないか？
		平成25年1月10日登記
役員に関する事項	<p>取締役 天野忠義 平成22年3月25日就任 平成22年5月2日登記</p> <p>取締役 福岡武士 平成24年1月18日就任 平成25年1月19日登記</p> <p>監査役 吉博 東京都北区〇〇町〇丁目123番4△◇〇ビル2 03号 代表取締役 南野勝義 平成24年8月20日就任 平成24年8月31日登記</p>	

 <役員に関する事項>
頻繁に役員交代が発生していないか？

※この商業登記に書かれている内容はサンプルです。
実際には存在しない会社です。

- ★ 商業登記では、下線が引かれた部分が変更個所を表しています。
- ★ 商号、本店、目的、役員欄などに下線が多く引かれていたら要注意です。
- ★ 商業登記は現在事項証明書だけでなく閉鎖事項証明書までチェックしてみましょう。役員名や昔の商号をインターネット等でチェックすることも有効です。

パクリ屋の事例① ~解説~



パクリ屋の事例 ここがポイント 角解説

文中のこのマーク参照

Point 休眠会社だったW社を買収し…

社歴が長いことを装うため休眠会社を利用するケースが多いです。ただし、商業登記を確認すれば、商号、本店、目的、役員などが頻繁に変更されているなど、不審な動きをチェックすることができます。

Point OA機器の卸の他、食料品販売を…

日持ちするもの、流通性、換金性の高い商材を扱うことが多いです。商業登記の目的欄の事業内容が異常に多い、頻繁に内容を変更している、従来の事業内容とはまったく違った事業が追加されているなど、事前に確認しましょう。

Point 初回は小口の現金決済で信用を得て、2回目以降取引高を引き上げ、ごく短期間で相手先の与信枠の上限に達するまで矢継ぎ早に注文を繰り返していました。

最初は小口の取引を持ちかけます。場合によっては前受けでの取引や即日現金支払いということもあります。取引相手を信用させ、徐々に取引額を増やしていきますが、大口取引のあとに連絡難になるケースが多いです。

Point 不況の煽りを受け業績も低迷し、メインバンクから融資を受けられませんでした。しかし、近く緊急保証制度の承諾を受けられる見込みなので、必ず支払います。承諾が受けられなかつた場合には、「3ヶ月の分割支払いでもいいですか?」といった回答を繰り返したといいます。

景気や社会情勢の動向に乗じて活動しています。現に東日本大震災以降、防犯グッズ、LED、太陽光関連商品など復興需要に乗じて取引を持ちかける事例が増えました。最近はタブレット端末の事例が増えています。

Point 物産展をきっかけに…

大規模な展示会で名刺交換をし、その後取引を持ちかけるケースが多いです。最近では、地銀や信金の交流会で声を掛けてくるケースも増えています。

Point 社員は常に席におり、代表だけがいつも不在でした。今にして思えば違和感がありました。

電話や訪問時、不自然に社長が出てこないときは要注意です。詐欺グループをとりまとめる人物が裏にいて、それを隠すためにお飾りの社長を就任させていることがあります。

Point 弁護士をアリバイ作りに利用する極めて悪質かつ巧妙なやり方だが、詐欺事件として断定するのは難しい…

法的手段を講じてもお金を回収できるケースは多くありません。取引前にできるだけ多くの情報を収集しましょう。多くの情報を収集することで不自然な点が浮き彫りになってきます。