

経営支援・営業強化・与信管理セミナー



1

これがパクリ屋の手口だ

～取込詐欺に遭わないために～

Vol.1 パクリ屋の特徴

2014年12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？ 2
- 設立から営業開始まで 3
- パクリ屋の外見 4
- パクリ屋のよくあるアプローチ方法 5

Vol.2 パクリ屋の事例とポイント

- W社のケース
- W社のケース（解説）

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）

はじめに

「パクリ屋」という存在をご存知ですか？

取込詐欺業者の通称であり、一般的な企業の体をなして活動しています。

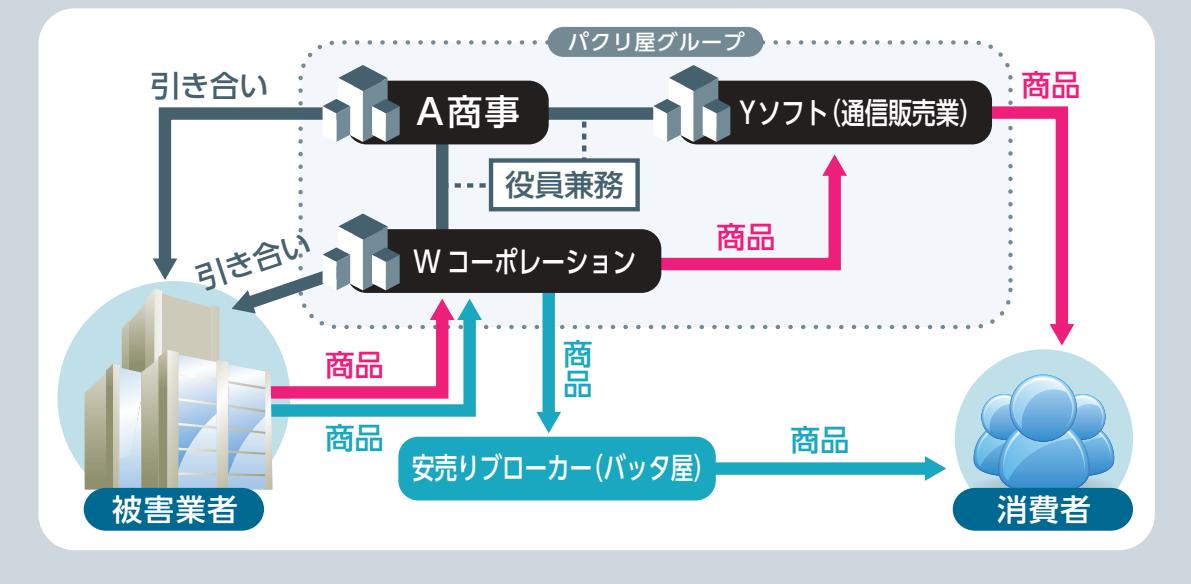
中小零細から大企業をターゲットに一般企業に忍び寄り、商品を取り込んで現金問屋に売却して現金化する悪質業者の集団です。東京・大阪など、主に大都市圏を中心に被害が出ており、最近は単独ではなく組織化され、裏で反社会勢力とつながっているケースも報告されています。パクリ屋は複数の企業が連携して詐欺を働く「引き合い」により、取り込まれた商品が複数の業者を通じますので、どういうルートで商品が流れているか分かりにくくなります。東日本震災以降も復興需要に乗じて取引を持ちかける事例が発生しており、いつの時代でも詐欺被害は後を絶ちません。

被害に遭わないためにはパクリ屋の特徴や手口をつかみ、各種チェックポイントを事前に確認していくことが大切です。

企業調査のプロ集団である帝国データバンクがパクリ屋に関するリスクやポイントをわかりやすく解説します。

こうやってパクリ屋が暗躍する

○取込詐欺の流れ



パクリ屋の特徴①

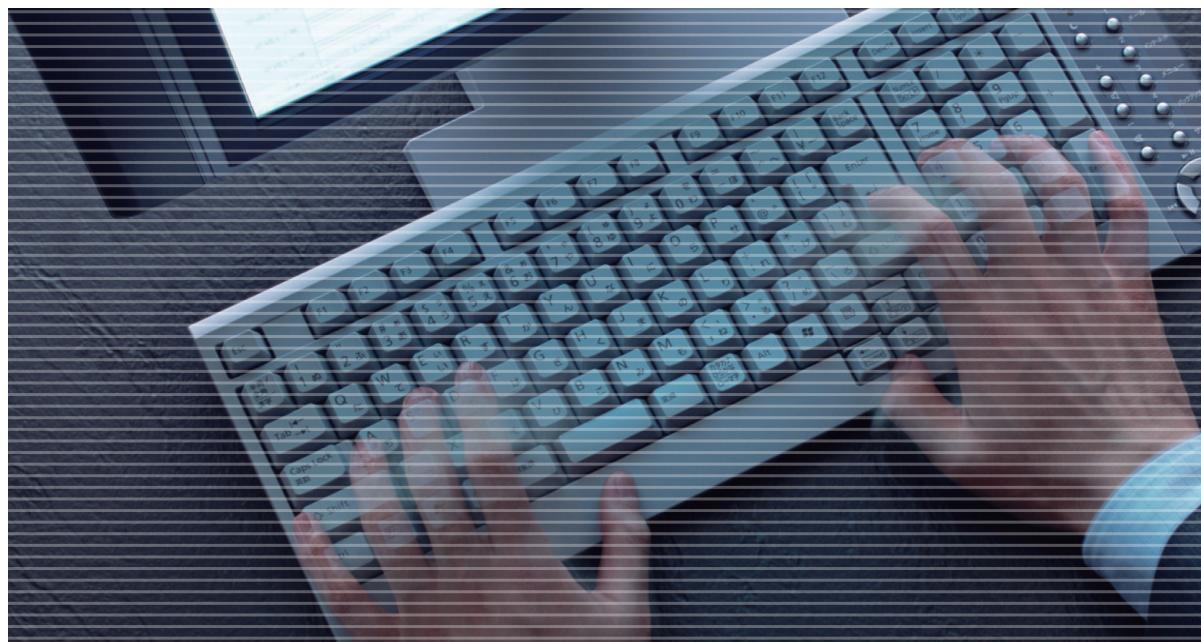
■設立から営業開始まで

パクリ屋の設立パターンは休眠会社、通常会社を利用する2パターンがあります。特に休眠会社はインターネット上でも売買されており、比較的容易に手に入れられる環境にあります。その中でも、社歴が長い、銀行口座が使える、決算書が付いている、各種免許を取得している会社が利用（悪用）されるケースが増えています。

理由としては、①資本金準備が不要、②対外的な信用を得られやすい、③20万円前後の安価な金額で購入可能といった理由が挙げられます。

また、よく知られている大手優良企業の名前を冠にしたり、カタカナやローマ字をうまく織り交ぜ、もっともらしい商号を使用することも多いのが特徴です。

最近は、会社案内やホームページを用意していることも多く、一見すると一般的な会社と見誤ってしまいますが、記載されている金融機関や取引先は見栄えをよくするためのものであり、実際には取引がないことがほとんどです。新たな手法としては、経営難の老舗企業にコンサルタントなどの名目で入り込み、従来まっとうだった会社をパクリ屋に仕立てるという事例も出はじめています。



パクリ屋の特徴②

パクリ屋の外見

最近はレンタルオフィスや秘書代行サービスを活用する事例が増えていきます。レンタルオフィスは、ビルのフロア一角に電話、イス、テーブルだけを設置したブースに仕切られていて、一見複数の会社が入居しているように見えます。また、一等地に建つビルが多いため、パクリ屋はこれらオフィスを利用して外見をよく見せたがる傾向があります。住所だけを鵜呑みにするのは危険ですので注意してください。

秘書代行サービスは、自分の会社の社員のように電話応対してもらえるサービスのことです。パクリ屋はこういった専門会社を利用することもあります。対応に慣れた社員が対応するため、接触した際、好印象を抱くかもしれません、要件を話しても「社長は不在です。後ほどお掛け直しいたします」といったような通り一遍の返事が多いです。

また、昔からパクリ屋が集まりやすい地域もあります。入居しやすい雑居ビルやターミナルとなりうる会社や問屋が多く集まるエリア、アクセスが良いエリアに集中するといわれています。

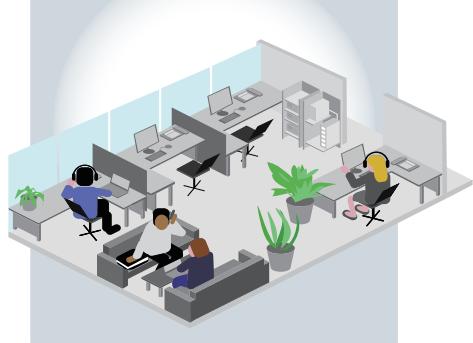
普通の事務所に
見えるような
タイプ



一人用の机と椅子
で電話を置ける
ようなタイプ



ひとつの事務所を
3社程でシェア
するタイプ



パクリ屋の特徴③

■ パクリ屋のよくあるアプローチ方法

1 接触方法

ターゲット企業に対し、電話、ファックス、メールで商談を持ちかけてきます。食品系はいまだにファックスが多い傾向にあります。

2 大規模展示会での商談

実際に大手企業が展示会に行って、名刺を200枚くらい交換すると、そのうち1／3位は何をやっているか分からぬ怪しげな会社が混じっているとも聞かれます。

3 冷凍食品、食肉、水産品、OA機器などの商材が多い

震災以降は防犯グッズ、LED、太陽光関連、最近ではタブレット端末などの引き合いが増加しています。パソコンは特定銘柄のノートパソコンが高値で売れるため、種類を指定してくる場合は事務機器会社から警戒されます。

4 必要以上に積極的な情報開示

パクリ屋自ら会社案内、登記簿謄本、決算書を提示して信頼を高めようと仕向けてきます。ただし、決算書内容につじつまが合わないことが多く、いかにも好業績であるような3期分の決算書を用意してくることが多いです。

5 取引は少額から徐々に拡大へ

いきなり大口商談では相手企業も警戒するため、まずは現金かつ少額の取引を数ヶ月継続して信用を高め、頃合をみて大口の掛け取引を持ちかけて取り込むパターンが一般的です。

6 発生時期

年末、大型連休、3月、9月の決算期前後が多いといわれています。発覚までに時間がかかったり、決算前は企業が売り上げを確保したいという状況にあるため、その隙を狙ってきます。

Vol.2では、パクリ屋の事例とポイントを解説します。