

架空取引の仕組み

■ 架空取引とは ■

「架空取引」とは、取引の実体がないにもかかわらず、取引を行ったように見せかけるもので、これにより、不正に売上を計上したり資金繰りを行ったり、決済代金を詐取するものです。

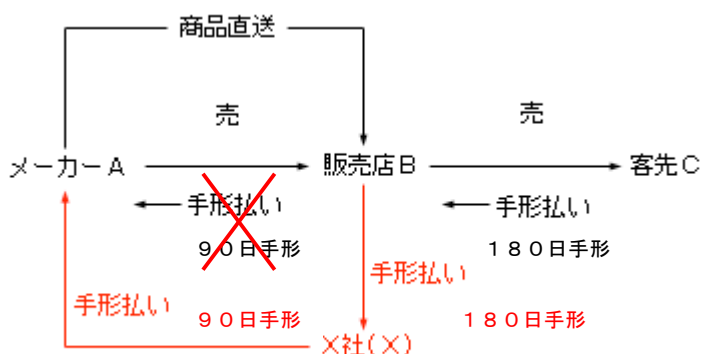
当事者間で往復して売買を繰り返す「往復取引」の形態を採ることもありますが、多くの場合、取引の間に第三者を介入させることにより、当該第三者に金融機能を果たさせる形態を採りつつ、最終的には当該第三者には不良債権が残るだけとなるケースが大半です。

■ 架空取引の仕組み ■

「X社」が架空取引に巻き込まれる例：下図で黒色部分が本来の取引ルート。

赤色部分がX社の介入部分。

メーカーAから販売店Bが商品を購入し、客先Cに転売するという既存の商流に第三者であるX社の介入を求めるところから「架空取引」が始まります。「架空」といわれる理由は、メーカーAからはそもそも商品が出荷されていなかったり、途中で出荷されなくなったりするからです。（「客先C」なんてものは存在しないかも。）



B社から商談の持ち込み：A社の製品をC社に180日約手で売っているが、A社への支払い条件が90日約手のため、資金繰りが厳しく売上が増やせない。

当社から180日約手で貴社（X社）に支払うことを条件にA社と当社（B社）との間に入って欲しい。口銭ははずみず。

■ 騙しの手口

1. 取引開始時点では、問題のない現物取引にしておき、次第に架空取引を潜り込ませてそれを増やす。
2. 商品が当初から全く存在しない場合のほか、同一商品を品番や契約 No. を変えて繰り返し売買する。又は同一商品を同業者間で転々と売買（転がし）する。

3. 取引先の現物チェックに備えて、倉庫にカラ箱を山積みしたり、山積み商品の内側だけを空洞にする。
4. 物品受領書や検収書を偽造して取引先を信用させる。
5. 取引先(X社)がメーカー(A)を訪問しても常に個室に案内し、口実を設けて上司には会えないようにする。
6. 商談の当初に有名人や有力者の紹介で信用させ、問題化した後も色々なルートで取引先に圧力をかける。

■ 架空取引に巻き込まれないための留意点

1. 売買契約書(基本又は個別契約書)を作成する。事故例では契約書不備の場合が多い。(但し、作成すれば全て解決すると過信してはならない。)
2. 現物(又は商品の引渡状況)を確認する。
3. 実需の裏付けある取引であること。(実需がなければ金融取引として対処)
4. 取引の妥当性(取引形態, 当事者の信用力, 扱い商品等)をチェックする。(例、化学品問屋が魚を扱う等)
5. 取引数量, 金額に異常性がないか?(例、市場規模に比べて取引が異常にふくらむ等)
6. 新規取引先, 新規取扱商品には充分注意する。直接の売先から物品受領書を直接取得する、納品書ベースの代金支払は危険。(但し、受領書の過信は禁物)。なお、最終ユーザーの物品受領書しか取得できないときは、直接の売先から「最終ユーザーの物品受領書をもって自己の受領書とみなし、後日物品の未引渡をもってX社に抗弁しない」旨の確約を取得する。
7. 仕入先から売先に対する売買代金の支払保証を取得する。(但し、仕入先も連鎖倒産すれば無意味となる)
8. 売買の実務を他人まかせにしない。(例、売先からの手形の集金等を仕入先に任せる)
9. 仕入先に対しても与信管理マインドを持つこと。(つけ商売は仕入先に対するファクタリングに近いとも言える)
10. 売先, 仕入先を訪問し、上層部までの人間と直接面談する。
(売先と仕入先の結託がないか? 相手先担当者の独断取引でないか? 等)
11. 常に勘を働かせること。異常に気づいたら直ちに上司, 関係部と相談し、一人で事を処理しようとしなない。