

## 【ケース 1 : パソコン取り込み詐欺】

M社は都内JR駅前に店舗を構え年商約 50 億円で、パソコンの普及に伴い売上高も順調に伸びている法人と個人を顧客としているパソコンショップです。平成X年5月中旬に、中年の物腰が柔らかく服装も立派なビジネスマンが来店し、『近くに事務所を開いたので、パソコンが必要になった。社員分3台購入したい』といいながら、システム・インテグレーターZ社の代表取締役社長甲の名刺を出し、N社製のパソコン3台を即金で購入した。1ヵ月後の6月下旬にまた甲社長が来店し、『会社は順調に伸びて社員も増やしたので、またパソコンが必要になった』といって、新たに5台現金で購入した。店長は、リピーターのいい法人顧客ができたと内心喜んでいた。8月のある暑い日に再度甲社長が来店し店長に、『やー、おかげ様でビジネスは非常に順調で、大手O社との大きな案件が受注できました。受注先の派遣社員分を含めてパソコン45台必要になるが、2回現金で購入しているので、今度は掛（来月末支払い）で購入できませんか？ だめならほかのお店を探しますが？』といった。甲社長は物腰が柔らかく服装や身なりも立派だし、過去2回現金取引している。値引き交渉はないし、断れば大きな商談を逃がすことになる。M社の経理規程では、信用取引は半年営業が継続した場合で、与信調査をして与信枠を決定するというものであったが、しばしば営業優先で店長決済による例外処理も少なくなかった。少々心配ではあったが店長は、店長決済として承諾した。納品には店長自らも立会い、Z社の事務所へ行くことにした。あいにく甲社長は不在であったが、バックグラウンド・ミュージックが流れ、パテーションが区切られていて社内全体は見わたせないが、かわいい受付嬢もいて感じの良い新しい事務所なので安心した。その後、店長は夏のパソコン商戦でZ社のことは忘れていた。秋風が吹き始めた9月30日、Z社からの入金945万円がないことを経理課長から聞いた店長は真っ青になった。Z社に電話をしたがつながらない、あわててZ社に来てみると、そこには「空事務所」の看板が掲げられもぬけの殻だった。

-----

Q1：店長の取った行動を評価してください。

Q2：M社の与信管理システムを評価してください。

Q3：このケースの債権回収法と、その可能性を考察してください。

Q4：今後、この種の問題発生を未然に防止するための方策を提案してください。