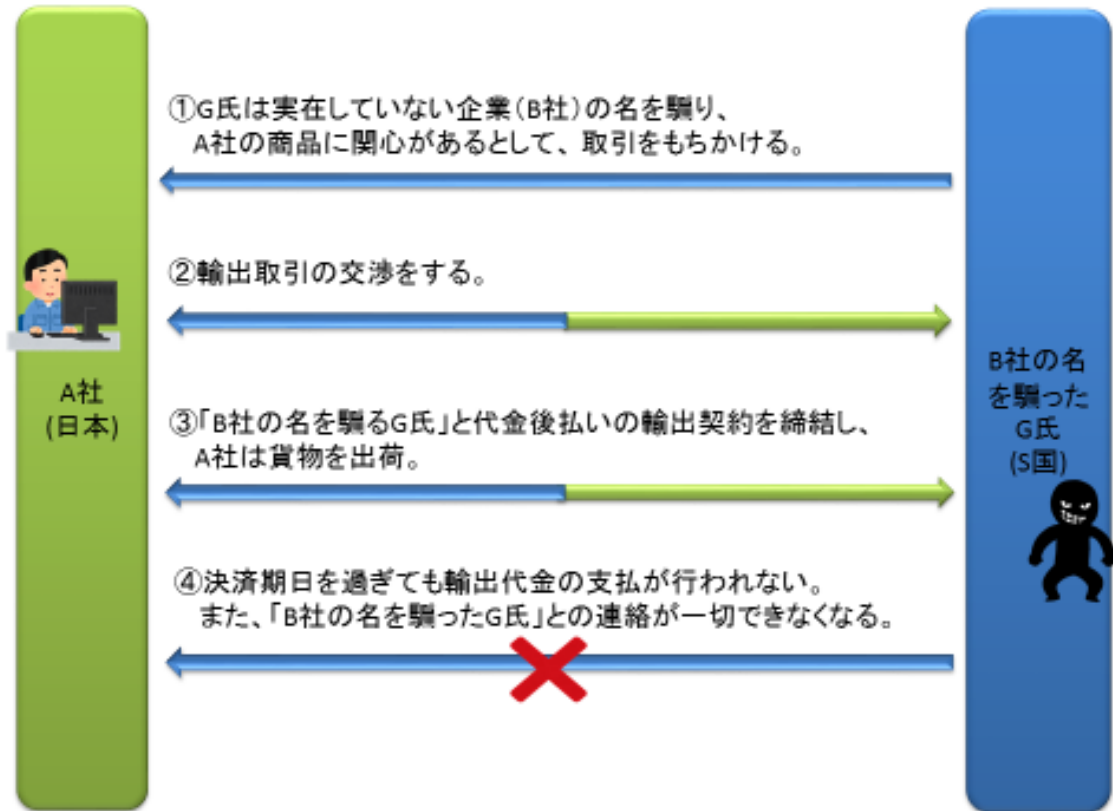


1. 相談内容

【事例1】 実在していない企業の名を騙った第三者による「なりすまし」取引

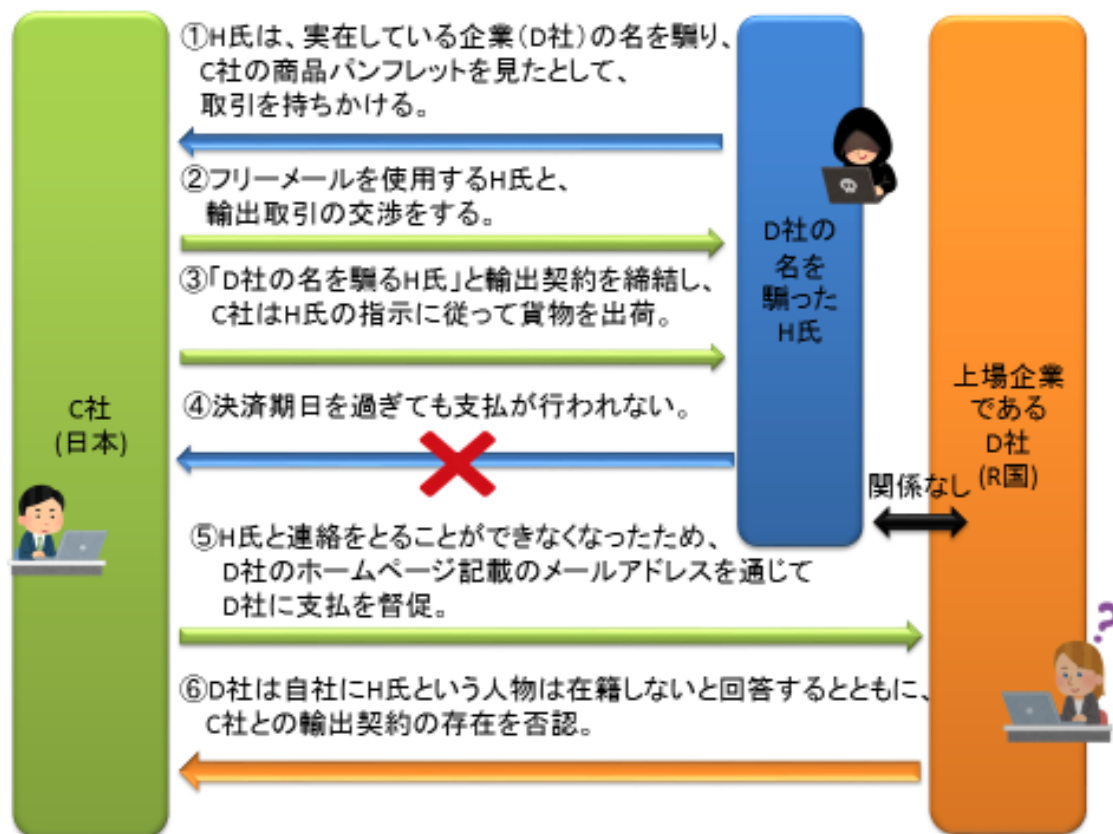
取引の経緯



(注) B社の住所に何も所在していない、または、別名の会社が所在していることもあります。

【事例2】実在している企業の名を騙った第三者による「なりすまし」取引

取引の経緯



(注) 「なりすまし」取引においては、携帯電話・メール（特にフリーメール）のみで特定の少人数とのみ交渉しているケースが多くみられます。

2. ご留意いただきたい点

交渉開始にあたっての留意点

1

- ・交渉及び取引は、法人としての相手方と行う。
- ・可能であれば、取引の相手方を訪問し、面識を持つ。
- ・やむを得ず電話・メールでの交渉となる場合、一個人とだけでなく、複数の人物と交渉を行う。
- ・一個人の携帯電話番号やメールアドレス(特にフリーメール)ではなく、法人の電話番号、法人のメールアドレスを通じてやりとりをする。

交渉相手に関する留意点

2

- ・自分の相対する担当者が、取引の相手方の法人に属している人物かどうか、取引の交渉や契約締結の権限を有しているかどうか等、公になっている情報を用いて取引の相手方の法人に確認する。

契約締結後の留意点

3

- ・取引の相手方から契約条件の大幅な変更の提案があった場合は、その理由や背景を十分に確認し、安易に契約のアmendや貨物の出荷を行わない。
(特に、輸出者にとって不利な決済条件への変更やバイヤーの所在地と異なる国への仕向国変更等の提案を受けた場合は、その理由を十分に確認する。)