

〈3〉「企業の安全保障貿易管理の実際と疑問」

～日本安全保障貿易学会 第15回研究大会での発表～

キヤノン株式会社 貿易法務部 部長 中野 雅之

はじめに

今年3月2日、同志社大学で開催された「日本安全保障貿易学会 第15回研究大会」で発表した内容をCISTECジャーナルへ寄稿するようお願いを頂きました。

大学教授をはじめ安全保障貿易を研究されている方々にとっては普段接することの少ない「企業で安全保障貿易管理を実際に行っている者の話」ということで、大変熱心に聞いて下さり、また多くの質問やコメントを頂きました。当日の研究大会に出席され、発表を聞いて下さったみなさまに、またご質問やご意見を頂いたみなさまにこの場をお借りしてお礼申し上げます。

私自身初めて「学会」という場に出席し、自分の発表以外に、CISTECの押田専務理事、同志社大学の村山教授、キヤノングローバル戦略研究所の栗原研究主幹の発表とその質疑応答を聞くことができました。産官学の関係者が一堂に会しそれぞれ専門の立場から多様な意見を述べ、それらについて意見交換するという機会は大変面白く新しいものの見方を学ぶ良い機会だと改めて認識した次第です。

さて前置きが長くなりましたが、当日の発表内容に準じて以下のとおり文章にしてみました。文章化に当たり、分かり易くかつ誤解を生まないように多少発表時の表現と変えた部分があること、また当日頂いた貴重なご意見等を一部引用させていただいていることをお許しいただきたいと思います。

I. 当社の事業概要

当社は世界中に約280の関係会社を持っています。地域ごとにその内訳を申しますと「日本地域」に11

の販売会社、24の生産会社、1つの開発会社、「ヨーロッパ地域」に92の販売会社、7つの生産会社、2つの開発会社、「アメリカ地域」に20の販売会社、3つの生産会社、2つの開発会社、「アジア・オセアニア地域」に26の販売会社、20の生産会社、3つの開発会社となります。

世界の生産高比率は日本で48%、海外で52%となっています。日本では付加価値の高い物、生産の自動化が進んでいる物等を主に生産しています。

世界の売上高比率は日本で20%、アメリカ地域で27%、ヨーロッパ地域で31%、アジア・オセアニア地域で22%となっています。

グローバルな事業活動の中で「日本から輸出する比率」はそれほど高くありません。また日本から輸出をする場合でもその「輸出先（取引先）はほぼグループ関係会社」となります。（一部産業機器等はグループ外のお客様へ直接輸出することもあります。）

以上からお分かりのように、日本の本社からの輸出はほとんどが海外の現地法人向けであり、製品を輸入した販売会社が当該国内で販売したり、部品を輸入した生産会社が製品を作りそれらを海外に輸出したりするようになっています。

グローバルに事業展開している企業はおそらく当社と同じように世界中に開発や生産や販売の拠点（主に現地法人）を持っているのではないのでしょうか。

この章でお話したかったのは、企業のグローバル活動が進むと日本発の「輸出」は相対的に少なくなり、しかもその輸出先はグループの関係会社（現地法人）が多くなるということです。

Ⅱ. 当社の輸出管理

一般的に日本の企業における輸出管理の柱は、①該非判定、②取引先審査、③契約審査（個別契約ごとに行う輸出許可の要否判定）ではないかと思えます。

当社では、現行の法令に基づく必要な管理プロセスとしての最上流にあたる「該非判定」を丁寧にを行っています。本章では当社の貨物の輸出管理の実際について説明したいと思います。

当社では、販売しようとする製品や部品等、取引したいと思う物すべてについて「品目マスター（戸籍のようなもの）」を作ることが必要で、マスターが作られない限り社内のシステム上輸出や販売ができないようになっていきます。

2011年の実績を例にしますと、年間約21,000点の該非判定を行いました。該非判定は技術を理解している開発や事業部門においてまず「一次判定」（担当⇒課長⇒部長のプロセス）を行い、その後、法令を理解している貿易法務部で「最終判定」（担当⇒課長⇒部長のプロセス）を行うようにしています。それぞれの数字は概算ですが、製品が1,200点、保守用部品が14,000点、生産用部品が1,100点、設備・工具が3,300点、その他例外品が1,300点です。（製品は開発ベースでの判定なので商品展開する際の製品点数ではその5～10倍になります。）

そのうちリスト規制に該当するものは約220点、つまり総判定件数の「約1%が該当品」ということになります。

次の管理プロセスとして「取引先審査」が当社の場合はあります。新しい物が誕生した場合と同様に、新しい取引先を創設しようとする場合も「取引先マスター」を作ることによって仕事を前に進めることができます。

2011年には約250の新しい取引先（第三者）が創設されました。第三者としての取引先はOEM取引先、製造委託先、一部の産業機器の代理店・エンドユーザー等です。約250の新規取引先について審査を行いましたが、問題のある取引先は「0」でした。この審査は実際の取引が始まる前に行われますので、万一問題がある取引先と判断した場合には契

約等を結ぶ前にお断りすることになります。（なお、グループ関係会社に関しては支配権が及び、その事業内容も明確であるので個別に審査をすることはありません。）

当社の場合にはすべての取扱品目について「該非判定」を行い、すべての取引先について「取引先審査」を行い、それぞれマスターが作られ個別の注文が受けられるようになり、実際の輸出を行う準備が整ったことになります。

その後、具体的に個々の輸出契約が結ばれる（販売会社や生産会社から製品や部品に関する個別の注文が入り、それに対してC/O〔受注確認書〕が作られる〔＝取引先、品目、数量、金額、出荷日、輸送モード等が決まる〕）と、その契約内容が輸出許可を必要とする案件なのか、具体的にはキャッチオール規制上問題ないか、特例が使えるか、特別一般包括輸出許可が使えるか、特定包括輸出許可が使えるか、新たに個別輸出許可を取得する必要があるか等の判断をすることになります。

年間約300,000件のC/Oが作られますので、それらを貿易審査システム（コンピュータ）内で仕分けし、まずリスト規制該当品を含むC/Oと第三者向けのC/Oを洗い出します。その数は約6,000件（2%）。さらにそれらを契約審査に係る条件管理テーブルを用いたロジックで仕分けし、特例利用可、特一包括利用可、特定包括利用可のいずれかを適用できるものかどうかコンピュータに判断させます。

その内、キャッチオール規制上問題なし&特例利用可となるものが2,000件（0.7%）、包括許可で輸出可能が4,000件（1.3%）となり、最終的に新たに個別輸出許可を取らなければならない案件は一年間で10件（0.003%）ほどです。

新たに個別輸出許可の取得が必要となった10の輸出案件は、例えば2項該当の測定装置等を当社の海外生産会社や販売会社に輸出する場合等であり、経済産業省に個別に許可を申請すれば、エンドユーザー・エンドユースに問題がないので許可はスムーズにあります。

以上のように当社では現行の法令で求められる管

理プロセスに応じて、もれなく、丁寧に該非判定を行い、取引先審査を行い、契約審査を行い、適切な許可を使い、輸出を行っています。しかしながら膨大な時間とコストをかけ該非判定等の上流管理を行い、出口管理において必要となる個別許可案件を把握し、許可申請するのですが、お分かりのように結局はエンドユーザー・エンドユースに問題がなければ許可はおり、輸出ができるのです。

Ⅲ. 輸出者への規制

あたりまえのことですが、外為法に基づき安全保障輸出管理を実行する者は「輸出者」となっています。

前章でも触れましたが、現行の法令に応じた管理プロセスでは、まず該非判定をやる必要があります。2010年に導入された「輸出者等遵守基準」においても輸出を業とするものはまず該非判定の責任者を設け判定することが求められています。ところが「該非判定」という行為は、規制の遵守を求められるすべての輸出者が必ずしも自らの力だけで判断できないものになっていると思います。

輸出しようとする「貨物」や「技術」がどのようなものなのか、それらの開発者や製造者であれば知識もあり、法令の解釈と照らし合わせリスト規制に該当するかどうか判定できるでしょう。（本当はメーカーの中でも該非判定は大変ですが。）しかしながら別の人が開発や製造した貨物や技術を輸出しようとする場合、ほとんどの場合が自力で判断することはできないと思われます。そうなるとうなるか、現状がそうであるように会社間で（輸出者と製造者・開発者の間で）「該非判定書」なるものが飛び交うようになります。このやり取りにかかる労力もかなりなものがあると思います。

比較的関連する技術的な知識を持つ社員が多くいるメーカーでさえ他社から購入した貨物や技術について自力で判定することは難しいです。

たとえ運よくスムーズに他社から「該非判定書、該非判定見解書」を頂けたとしても、その内容の真偽を見抜けるのでしょうか？そもそも技術的知識がない場合は無理ですし、化学品や素材、機能がブラックボックス化されている高性能な機器等、率直に言って信じるしかない場合も多いのではないかと思います。

後ほど触れますが、一方で「キャッチオール規制」という考え方は、輸出者が輸出する取引相手とその用途について通常の商取引の中で分かる範囲で問題があるかどうかを判断することが求められるので、輸出者だけで判断ができる（対応できる）規制であると言えます。

輸出者が守らなければならない法律なのに輸出者だけで対応できないというところにもリスト規制の問題があると思います。

Ⅳ. 該非判定優先主義（前提主義）の問題（具体例）

安全保障輸出管理を行うためにとにかく該非判定をするのが前提という考え方（そういう管理を求める法体系）のことを、私は「該非判定優先主義（前提主義）」と便宜上言うことにしました。

ここではリスト規制への対応、該非判定優先主義（前提主義）の問題点について、少々具体的に事例を掲げて説明してみたいと思います。（該非判定という行為がいかに大変なことなのかをご理解いただければと思います。）

1. 自社製品の場合

当社の年間の該非判定件数が約2万点であることは上述したとおりです。年間2万点という数字も大きな数字だと思いますが、これは新しく誕生した物の数ですから今日現在で輸出する可能性のある管理対象品目数ではありません。製品や部品、それぞれのライフサイクルに応じて様々ですが一般的には誕生してから2～10年くらいの間はマスターとしてシステムの中に存在するのではないのでしょうか。例えば当社の場合、現在輸出可能な品目数は40万点ほどになると思います。

こういう状況で、リスト規制の内容に関する法令改正が何度か行われると、その都度、現有品目（の該非判定結果）について、新たに改正された法令内容に照らし、該非判定結果が変わるかどうかを「再」判定する必要があるのです。

2. 中古品の場合

非常にありがたいことに、当社の製品でも会社としての取り扱いを終えているにもかかわらず長く市場で使われる物もあります。おそらくMade in

Japanの素晴らしいところかと思いますが、多くの日本の会社の製品がそういう状況ではないでしょうか。

いわゆる中古品として長く市場で活躍している物を輸出しようとする場合、時にはそれを製造したメーカーがなくなっていることもあるでしょうから、そうした場合に輸出者は該非判定に相当苦勞することになります。また製造したメーカーが存在していても、長く市場で使われている間に「改造」されていることも考えられますので、メーカーとしては簡単にオリジナルスペックだけで該非判定するのも危険が残ります。

3. 購買品の場合

Ⅲ章でも述べましたが、製造者・開発者以外の者が輸出者の場合、自ら輸出しようとする貨物や技術についての該非判定を、確信を持って行うことは難しい場合が多いと思います。国内の製造者であっても外為法のこと、リスト規制のことを知らない方も少なくはなく、購入する物の該非を尋ねても簡単にはいかないこともあります。場合によってはこういう法令がある、こういうリストがあるというところから説明し、理解を得、回答してもらうことが必要になります。

輸出するかどうかは別にして、すべての製造者・開発者（輸出者でない）に外為法、リスト規制を理解してもらい、そもそも製品を販売する際には必ず該非判定をしておいてもらうようにでもしない限り購買品に関して正しい該非判定結果をスムーズに入手することは難しいと言えます。（しかしそれを行うことは輸出者に法令遵守を求める外為法の下では無理があると思います。）

4. 輸入品の場合

国内の購買品でも正しい該非判定結果をスムーズに入手することはかなり大変なわけですが、それが外国からの輸入品であった場合はさらに大変なことになります。

それでも輸出してきた国がレジーム参加国である場合は、こちらからの問い合わせに対し一定の回答をくれることもあります。よくある回答パターンは①EAR上のECCNやEU規制上の管理番号を教えてください、②日本はホワイト国なので判断していな

い、③分からない、等です。

たとえ当該国（レジーム参加国の一つ）の規制番号を教えてくれたとしても、厳密に言えば、その国のリスト規制が何年度の国際レジーム規制（改正）を反映させているのか？その国独自の裁量によって国際レジーム内容とズレはないのか？といったことも気にしなければいけません。（日本の規制と内容が同じか確認する必要があります。）

輸出してきた国がレジーム参加国でない場合は…、これはもう本当に大変なことになります。法令を知らない国内の製造者・開発者に協力を求める場合と同じような内容を、英語やその国の言葉に翻訳した上で説明し、理解を得て回答してもらうことになるわけですから。

こうした問題から特一包括を用い該非判定をせずに返送できる制度が作られたと思いますが、そもそもレジーム不参加国で開発・製造された、あるいは流通している物を規制しても大きな意味があるとは思えませんし、少なくともその国から送られてきた物を同じ相手に返品する際に「該非判定」が必要になるというのは現実的ではないと思います。（実際の例外的取り扱いをするためには、返品する物と相手の同一性の確認・担保をどうするのかというところが難しいということも理解できますが。）

V. その他、気になること

ここでは、該非判定優先主義（前提主義）についての疑問ではありませんが、企業の中で安全保障貿易管理を推進・徹底している立場で多くの方々と接する機会があり、そうした方々との意見交換や頂いた助言を通して感じていることに少し触れておきたいと思います。

1. 「輸出」を規制する方法で世界の平和と安全を維持することの限界

グローバルに事業を展開していますと必然的にいろいろな国に現地法人を持つことが多くなります。また第三者（エンドユーザー）への販売も当該国の現地法人からの国内取引でという形が多くなります。そして現地法人というのはその国の法律を守り事業活動を行う義務があります。

例えばA国の現地法人である以上、A国法に則り事業活動することになるわけですが、A国法で認

められている取引拒否事由にあたらなければ、通常取り扱っている品目の取引拒否はA国法違反となります。A国の軍隊からA国の法人が通常扱っている物についての引き合いが来ても法律上は拒否できないと思います。従って本当に機微な物や技術は日本以外の国では扱わないようにしないといけないことになります。（そもそも投資計画段階で審査が必要なのかも知れません。）

またA国の販売店で広く一般に販売されている物を、例えば日本の法律で取引が禁止されているB国（A国と国交がある）の方が買いに来ても断れないのです。

現地法人であること、輸出禁止国と国交のある国がある以上その国まで規制の対象を広げなければ輸出規制ではコントロールができないことがお分かりいただけると思います。

技術の規制において「公知」があり、暗号の規制において「市販特例」が認められていたように、貨物についても、不特定多数の者が自由に購入できる状態にあり、かつ特別な設置や保守等が不要であるような販売形態をとっている場合には、規制の対象にはしないというような考え方があっても良いのではないかと思います。

2. レジーム参加国だけで行うリスト規制というタイプの輸出規制の限界

国際レジームによる輸出管理の問題として、①そもそも参加国が少ない（4つすべてのレジームに参加しているホワイト国というグループに認定される国が少ない）、②ホワイト国であっても各国に裁量権があり規制の仕方（解釈や運用）に差異がある、等があります。

またリスト規制というフォーミュラは、東西冷戦時代のように国地域を2つのブロックに明確に分け、西側主要国の「先端技術を渡さない」という目的のためであれば機能するのかもしれませんが、現在のように新興国の技術が著しく進歩し、複雑な国交関係があり、そして国でなくテロリスト等の組織や団体までもターゲットとしなければならない環境下ではなかなか上手く機能しないのではないかと思います。そして何よりリスト規制されている物や技術以外で大量破壊兵器が開発・製造される可能性があるところに限界があるのではないかと思います。

「国連安保理決議1540」のように、少なくとも国連加盟国すべてに対して大量破壊兵器キャッチオール規制を導入するよう義務付けるような網羅的、統一的、そして分かり易い内容の規制でなければ結局は穴だらけの規制になってしまうのではないかと思います。

蛇足ですが、米国が国際法上の問題（域外適用）を省みず「再輸出規制」というものを実施しているのも単純な輸出規制の限界を理解しているからではないでしょうか。

3. 技術の規制

いわゆるリスト規制該当貨物の設計・製造・使用に係る技術がリスト規制該当技術として規制されるわけですが、一般的に企業、とりわけメーカーにとっては設計・製造の技術と使用の技術とは大きな差があります。

設計・製造技術というのは企業にとって正に生命線中の生命線というか、最も大切にする技術情報であり社内や関係会社間でもアクセスできる人は限られていますし、ましてや第三者に開示するようなことはほとんどなく、共同開発やライセンス供与する場合等でどうしても提供する必要があれば厳格な機密保持契約を結ぶ等の措置をとりその流出防止に最大限神経を使うのが一般的です。

一方で使用に係る技術というのは「使い方」なので普通は製品を販売する以上、あるいは販売するためにも、積極的に開示するものであることが多いと思います。

また技術の規制は、居住者から非居住者への取引が対象（一部国境を越えて提供する場合ボーダー規制も導入されましたが）となっており、実はその居住性の判定基準によれば比較的容易に非居住者から居住者に（その逆も）変化します。また人の頭に入っている技術までは規制できません。

さらに、どんなに重要なリスト規制該当貨物の使用に係る技術であっても、例えば不特定多数の者がアクセスできるHP上で公開してしまえば「公知」となり規制の対象から外れることになっています。ある意味簡単に「公知」にすることができ、規制の対象から外すことができるような技術を規制してもあまり意味がないのではないかと思います。

使用上の環境条件、設置状態等が貨物の性能を出

す上で重要な条件となるような貨物の場合を除き、使用の技術というのは規制しても大きな効果はないような気がします。

4. 合理的な判断順序

もちろんあらゆる事業活動を行う場合に法令遵守、コンプライアンスが前提であることは疑いの余地のないことですが、企業・会社というのは一般的に合理主義者の集合体です。

安全保障貿易管理についての法令遵守の要請、対応方法の説明等を統括管理部門の責任者として、社内あるいはグループ会社の関係者等（相手は新入社員から役員まで）に行うことが多々あります。

そうした際に、合理主義者（時には超合理主義者）から、なぜ判断のしやすいところ、しかもそのポイントが最も重要なところであるにも関わらず、そこを最初の判断ポイントにしないのか？という質問を受けます。

例えば公知の場合も、市販特例の場合も、一般的に容易に判断でき、しかも結局はその点で許可が不要になるにも関わらず、該非判定を行い「該当」になったものに適用できるというのが法令の考え方になっています。

最終的には「該当」であっても「公知」や「一般市販」という理由で許可が不要になるのであれば、なぜ分かりやすいその点を先に判断してはいけないのか？となるわけです。同様に、最も重要な判断がエンドユーザー・エンドユースであるならば、その点に問題がないと分かった段階でそれ以外の手続きは不要ではないか？という質問も受けます。

リスト規制の目的の一つとして、レジームの取り決めで該当となっている貨物の動きをトレースすることがあると聞いたことがあります。世界中の税関の輸出入申告情報を用いれば把握・トレースは可能ではないかと思います。（厳密に言えば「HSコード」と「別1」では区分する技術レベルの網目が違う〔HSコード分類≧別1分類〕ので正確に該当品だけの流れは把握できませんが。）

いずれにしても、合理的な考え方をする方からすると「？」が消えない対応（判断順序）となっているところがあるのではないのでしょうか。

Ⅵ. キャッチオール規制の登場とリスト規制の存続

ご存知のとおり2002年に「大量破壊兵器キャッチオール規制」が我が国にも導入されました。続いて2004年にはすべての加盟国に大量破壊兵器キャッチオール規制を導入するよう義務付けた「国連安保理決議1540」が発効しました。さらに2008年には「通常兵器キャッチオール規制」も我が国に導入されました。

そもそもリスト規制の限界、レジーム参加国だけで行う管理の限界というところが指摘され、いわゆるキャッチオール型の規制が登場してきたと考えられますが、その際キャッチオール規制の導入により、逆にリスト規制を補完的な位置づけに変えても良いのではないかという議論をしっかりとやるべきではなかったかと思います。

キャッチオール規制はリスト規制に該当するかどうかという貨物や技術のレベルに関係なく取引先と用途に目を向け、兵器の開発や製造に用いられることやその恐れがあることを知った場合に、輸出して良いかどうか当局に確認するというタイプの規制です。

実はこのタイプ（キャッチオール型）の規制は「①リスト規制の目的を包含している規制であり、②輸出者だけで判断できる規制であり、③どの国にとっても導入しやすい規制であり、④規制の真の目的に合致している規制である」と言えると思います。

繰り返しになりますが、概念としてリスト規制を包含しているので、キャッチオール規制が導入された以上、リスト規制をどういう形で存続させるのが良いのかについてしっかりと議論すべきではないかと思います。

Ⅶ. 結論

今まで、企業の安全保障輸出管理の実態と、それを社内で徹底・推進する立場の私がいろいろな方々と接する中で感じたこと、教えていただいたことなどを述べてきましたが、そうした今までの積み重ねを通じてまとまった「考え」を述べてみたいと思います。

企業は世界の中で良き企業市民として「国際的な平和及び安全の維持」に貢献すべきであり、その実現に向けて誠実に努力をする必要があることは間違いないと考えます。一方でそうした理念に基づきしっかりと対応している企業の努力が無駄にならないために、そもそも兵器自体の取引をもう少し厳格に規制すべきだと思いますし、逆に兵器の開発や製造に用いられる可能性のある民生品の輸出規制の（管理の）あり方については、世界の現状（変化）にあわせ、真に必要で効果の上がる対応だけを求めているいただきたいと思います。本当の目的は何か、「世界の平和及び安全の維持」を念頭に、その目的の達成に役立つ管理なのか、必要な管理なのか、合理的な管理なのか、ということ熟慮した上で規制を行っていただきたいと思います。

企業という「合理的な集団」が「合理的に行動する」ためには、その基準となるものが本質的である（それ故、合理的である）必要があると思います。

また安全保障の問題は第一義的には国が対応する事案であるのではないかと思います。国がインテリジェンス機能を充実させ、いろいろな情報を入手し安全保障を脅かす取引を見つけた場合にその取引を中止させる管理（いわゆるインフォームの実施）を第一にするというのが本来の姿ではないかと思います。その上で補完的に企業に対し、取引先と取引した物の用途を確認するよう求め、企業は問題があると分かった場合には国に自発的に通知し、協力する（あくまでも企業の管理は補完的な位置づけ）というのが望ましい形ではないかと思います。

具体的には、（インフォームを含め）「キャッチオール規制」を優先的にを行い、どのような輸出でもまずはエンドユーザーとエンドユースに問題がないかを通常の商取引の範囲の中で確認し、問題がない場合には、該非判定をせずに輸出して良いという規制、つまり「キャッチオール規制優先主義（前提主義）」の管理プロセスに変わることが合理的ではないかと思います。

以下の項目はここ何年か、CISTECのあり方専門委員会の総合分科会、あり方検討WGでいろいろと検討してきたいわゆる改善要望項目の中のいくつか

です。

- ・ 該非判定負担の軽減、行政による判定サービスの充実
- ・ リスト規制内容・解釈のレジーム参加国間での共通化
- ・ レジーム参加国以外で開発・生産・流通している貨物・技術のリスト規制外化（フォーリンアベイラビリティのリスト規制への反映）
- ・ 関係会社間におけるリスト規制該当貨物、技術の輸出の特例化＜特定子会社包括許可として一部実現＞
- ・ 輸入した貨物の該非判定不要化＜特別返品包括許可として一部実現＞
- ・ 法益を損なわない該非判定ミスに対する穏便措置（日本版VSD制度の導入）＜実質的に実現＞
- ・ リスト規制該当貨物の使用に係る技術の非該当化

これらの要望事項はいずれも、もし「キャッチオール規制優先主義（前提主義）」に移行できれば解決できる、あるいは解決に向かって大きく前進するものではないかと思います。

リスト規制優先主義（前提主義）がもたらしている管理負担を日本中で合計すると、それはすごい時間とコストになっているのではないのでしょうか？もしすべてのレジーム参加国の企業、輸出者が日本と同様の管理・対応をしているとすれば、その負担の合計はどうなるのでしょうか？

法益を損なわない限り、多くの方に支持されるできるだけ分かり易い、合理的な規制・管理に変わっていくことを期待します。

VIII. 補足

今回は「キャッチオール規制優先主義（前提主義）」への移行を期待する内容のお話をさせていただきましたが、キャッチオール規制に対する心配がないわけではありませんので、そうした点にも少し言及させていただきます。

なおこの点は日本安全保障貿易学会での発表時に

出席されていた方々から大変示唆に富む質問や考え方を頂きましたので、それらのQ&Aの内容をご紹介しますながら最後に補足させていただこうと思います。

キャッチオール規制に対して、産業界でもいろいろな考え方がありますが、最もはっきりさせておかなければならないことの一つは「取引した貨物（技術）が何に用いられるのかを『どこまで調べれば良いのか』、通常の商取引の範囲の中で分かるとは『どういうことなのか』を明確にすること」ではないかと思います。

この点が明確になっていないと過剰な調査や不毛な形式的な調査が横行することになってしまうと思います。CISTECからQ&Aが出されていますが法令として具体的に明確化を図っていただく必要があると思っています。

キャッチオール規制の法令化の難しいところは、「分かっていたかどうか」がポイントで、法を犯したことになるのかならないのかの線引きをどのように法令上明文化するのかにあるのではないかと思います。

いささか例が陳腐かも知れませんが、「暴力団に金品を渡して何かを依頼すること」は条例等で禁じられています。相手が暴力団だと気がつかなかった場合はどうなのでしょう？相手が暴力団だと知っていたとどう立証されるのでしょうか？

また一般論として仮に詐欺にあった場合に、騙した方ではなく騙された方が処罰されるというのもおかしいことではないでしょうか？

故意と過失と錯誤では同じ結果であっても刑罰は異なります。そういう意味で、本当に騙された場合は仕方がない、輸出者に罪はないと認めてもらえるような法律にならないといけないと思います。企業としては、その常識的な範囲において社会的責任を負うわけで、そのことを法令が適切にバックアップしてくれることを期待したいと思います。

以下は当日の発表後にかわされた質疑応答の一部です。

Q1（拓殖大学 佐藤教授）：キャッチオール規制を優先で安全保障輸出管理を行うことは企業にとってそのエンドユース・エンドユーザーの確認に無限の責任を負わされるリスクが発生するのではないか？

A1（中野）：産業界の安全保障貿易管理の責任者・専門家の中にもご指摘のようなリスクを懸念する方はいます。そうした懸念を残さないためにもどこまでの確認をすれば通常の商取引の範囲の中で適切に確認を行ったことになるのか、「ガイドライン」のようなものを当局から明示していただく必要があると考えています。

Q2（東北大学法学研究科 平井氏）：結局キャッチオール規制の根本は「Know、Have reason to know」で法違反かどうかを判断するということに行きつくのではないかと考える。つまり『本当に知っていたか、知りうるに足る客観的事実があったか』が違反かどうかの基準にならざるを得ないということではないかと思う。この点は米国等では認められている考え方で、キャッチオール規制の導入を経済産業省が検討していた当時、日本の法制度上そういう概念を明文化するのは難しいという結論になったと記憶している。

しかし、社会的には「Know、Have reason to know」という常識的な基準で輸出者は評価されるのではないか。それ故、キャッチオール規制を日本の輸出者に分かりやすく、かつその趣旨に合うように実施していくためには、従来の法令の作り方を規制として自然な形に改めることを検討していく必要があるのではないか。

A2（中野）：そうだと思います。実際に企業が事件に巻き込まれた場合、第三者が公平に判断するような仕組みが必要だと思います。仮に裁判になれば平井さんがおっしゃった点が正に争点になるのだ（なるべきだ）と考えます。当社の場合、法令で求められていない領域ですが、リスト規制の該非にかかわらず「産業機器や中間製品（何かに組み込まれて使用される製品）」

に関しては、世界中のどの国での国内販売であっても、どの国からの輸出であってもエンドユーザー・エンドユースの確認をすることを「方針」としています。説明会等でどこまで調べれば良いのかというような質問が出た場合は、「正直に、それらを販売するプロとして、いつもの商談プロセスを通して、大量破壊兵器の開発や製造に使われる恐れがあると気付かなかったのであれば問題にはならないと考える。」と説明しています。

おわりに

会の終了後、早稲田大学の山本教授、同志社大学の村山教授、日中産官学交流機構の清川理事長と

いった安全保障貿易管理に深く長く携わっておられる方々からお声掛けいただきました。学会での発表の場を与えて下さいました日本安全保障貿易学会会長の慶応義塾大学の青木教授にお礼を申し上げます。また学会での発表内容をCISTECジャーナルに寄稿する機会を与えて下さった押田専務理事に感謝申し上げます。

安全保障輸貿易管理のあり方について今後も産官学それぞれの立場から、また時に共同で、議論・検討され、より合理的なものに変わっていくことを期待します。

*当日のプレゼン資料につきましては日本安全保障貿易学会のHPを参照していただければと思います。