

**製造設備・真空コンポーネントメーカーとしての  
用途・需要者確認強化の取り組み**  
*An action for reinforcement  
of End-Use and End-Users certificate  
as Vacuum Component Supplier*

株式会社 アルバック  
監査室安全保障貿易管理部

鈴木 章敏

## 本日のメニュー

- \* 当社のご紹介
- \* 当社の主要ビジネス
- \* 安全保障リスクはどこに潜んでいるのか？
- \* リスク低減の方向性
- \* 安全保障リスク低減の施策 1
- \* 用途確認運用上の問題点
- \* 安全保障リスク低減の施策 2

## 安全保障リスク管理、企業の願い

(営利を目的とした)企業において、  
安全保障リスクの低減活動は、  
法令遵守を大前提として、  
限られたリソース(人、物、金)の範囲で、  
ビジネスが成立し得るスピードで、  
最大限の効果を得るものあってほしいと常に願っ  
ています。

## 当社のご紹介

会社名：株式会社アルバック（旧社名：日本真空技術(株)）

創業：1952年8月23日

代表者：代表取締役社長 諏訪 秀則

グループ会社：子会社56社、関連会社6社（内連結子会社37社）

従業員数：1,811名（2009年6月末現在）

拠点数：国内約50、海外約35

売上高：221,804百万円\*1

経常利益：4,942百万円\*1

（\*1:連結ベース、2009年7月1日～2010年6月30日）

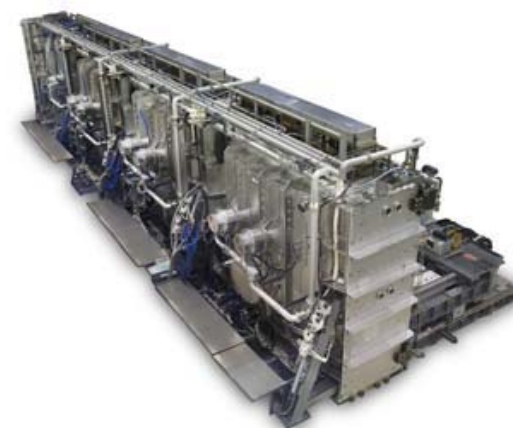
## 当社の主要ビジネス

### 主要製品

\* 太陽電池、ディスプレイ、電子部品、  
半導体用製造装置

(トレンドはフルターンキー製造装置)

\* 真空関連コンポーネント



事業内容: ディスプレイ・太陽電池・半導体・電子・電気・金属・機械・自動車・化学・食品・医薬品業界及び大学・研究所向け真空装置、周辺機器、真空コンポーネントの開発・製造・販売・カスタマーサポートおよび諸機械の輸出入。また、真空技術全般に関する研究指導・技術顧問。

## フル・ターンキー製造設備



**\* お客様は工場の建屋を用意するのみで設備一切をサプライヤーが納入し立ち上げる製造設備ビジネスモデル**



# 真空コンポーネント



**\* 真空ポンプ、真空計(圧力計)、真空バルブ等の真空コンポーネントは所謂ハイテク分野で使用されることが多く、非該当貨物であっても用途管理に十分注意する必要があります。**

## 当社の運用

### <運用>

- \* 委員会型組織運営(専任は事務局4名)
- \* 集中管理(全該非判定、全取引審査、全出荷審査)
- \* 取引審査件数:約1000件(2009年度実績、内該当貨物は約10%)

### <特色>

- \* 徹底した教育実施(年1回全社員受講、全て講義形式)
- \* 安全保障ヒヤリハット活動
- \* 経営者のサポートあり

### <グループ会社の運用>

- \* 全グループ会社が個別に安全保障管理組織を持つ



## リスクはどこにあるのか？

- \* どこに潜んでいるかわからないからリスクと言うのかも知れません。(過去の事案を検討してみると実際にその傾向は否定出来ません。)
- \* それでも対象全体を俯瞰してみる必要があります。

切り口: 貨物(貨物のタイプ、該非)、  
需要者、  
仕向地、  
用途確認手法、

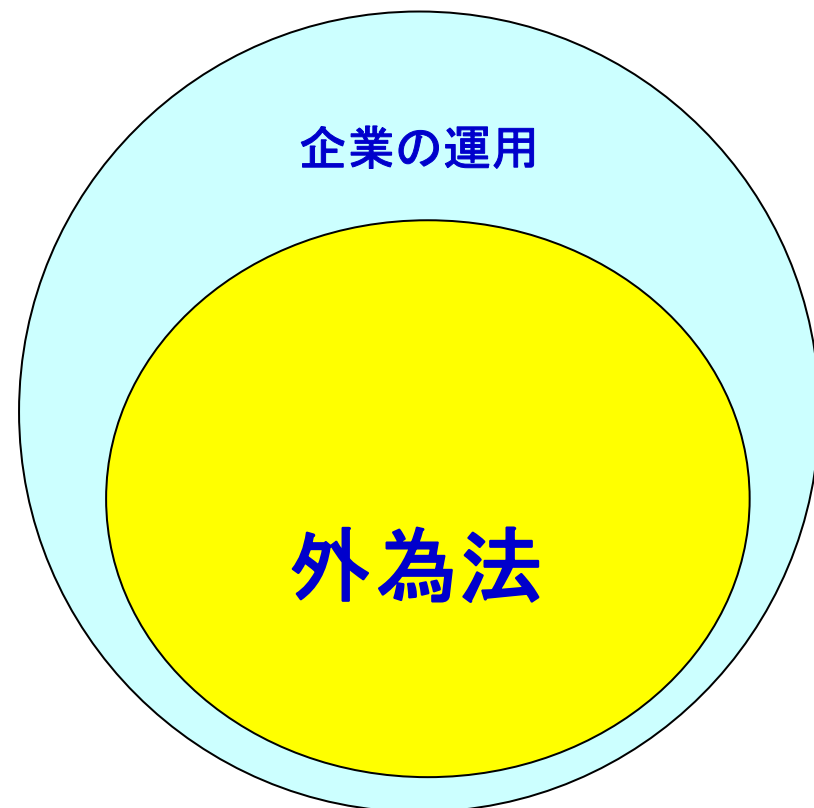
## リスク低減アプローチの方向性1

1. 穴に蓋をする: リスクがピンポイントに明確な場合のみ有効(と思われます)
2. 範囲を拡大する: リスクがどこにあるかわからない場合や普遍的に存在する場合に有効(と思われます)
3. 確実性を上げる: 個々の運用や判断をより間違いないものにする

結論: 2、3を主体に1を組み合わせる方向性が妥当か

## リスク低減アプローチの方向性2

\* 当社の場合、法令  
不適合リスクに加え  
風評リスクを含めた  
リスク低減を目指し  
たため外為法に定  
めた範囲を超えた  
運用に至りました。



# 製造設備と真空コンポーネント

分類	製品例	価格帯	設置場所の確認	安全保障リスク	年間取引審査件数
製造設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・太陽電池用フルターンキー製造ライン</li> <li>・ディスプレイ用スパッター装置</li> <li>・半導体用スパッター装置</li> <li>・磁石製造用溶解炉</li> </ul> 	数千万円～数百億円  <b>Low Risk</b>	確認可能  <b>Low Risk</b>	<b>Low</b>	263件
真空コンポーネント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・真空ポンプ</li> <li>・真空計(圧力計)</li> <li>・真空バルブ</li> </ul> 	数千円～数百万円  <b>High Risk</b>	確認不可  <b>High Risk</b>	<b>High</b>	806件

## 需要者の分類

当社では需要者を以下の3タイプに分類しています

1. 製造業、研究・教育機関: 当社製品をその組織内で使用し生産等の活動を行う需要者
2. セットメーカー: 当社と同じ製造設備メーカーであり当社製品を自社製品に組み込み社外へ販売することを前提として購入する需要者(最終需要者が通知されない場合が多い)
3. 販社・商社: 当社製品を他社へ販売することを前提として購入する需要者

# 安全保障リスク低減施策1 キャッチオール<sup>®</sup>の運用

- \* 全ホワイト国を対象としたCatch All取引審査を開始しました。(2009年3月より)
- \* 国内を含む販社、セットメーカーについて確認書にサインを頂く運用を開始しました。(同時に取引審査書面に需要者の分類を記載、2010年1月より)

# 安全保障リスク低減施策1 キャッチオールの運用

需要者の分類	輸出(間接輸出を含む)		国内
	非ホワイト国	ホワイト国	
製造業・教育・研究機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引審査実施</li> <li>用途記載書面取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引審査実施</li> <li>用途記載書面取得</li> </ul>	
セットメーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引審査実施</li> <li>(主な用途を記載した)確認書取得</li> </ul> *1	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引審査実施</li> <li>(主な用途を記載した)確認書取得</li> </ul> *1	<ul style="list-style-type: none"> <li>(主な用途を記載した)確認書取得</li> </ul> *2
商社・販社	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引審査実施</li> <li>確認書取得</li> </ul> *1	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引審査実施</li> <li>確認書取得</li> </ul> *1	<ul style="list-style-type: none"> <li>確認書取得</li> </ul> *2

注1) セットメーカー、商社、販社経由であっても最終需要者が判明した場合は用途記載書面を入手して取引審査を実施することを基本としています。

注2) 日本国外の最終需要者が判明した場合は用途記載書面を入手して取引審査を実施します。



## 用途確認の目的

- \* ご承知の通り、用途確認は対象貨物の用途が大量破壊兵器用途ではなく、軍事用途でもないこと(=その他の用途=平和用途)であることを明らかにするために実施されます。
- \* しかし、単純に用途が判明しただけでは“その他の用途”であることが確実にならない場合が少なからずあります。

## 用途確認の問題点0

かなり以前になりますが用途確認の運用を説明した時に営業担当から以下のようなぼやきが出ました。「1つ5千円の真空計を売るのにイチイチ用途を聞いていられない..」

ここで経営者のアシストが有効に作用しました。

当社社長(現会長)はこう申しております。

「営業が商品売る際に用途を聞かないなどと言うことは到底考えられない。営業はその製品を何に使うか聞いて「その用途でしたらこれもどうですか」と勧めるのが営業活動だ」

## 用途確認の問題点1a

### <用途の記載>

\* 真空コンポーネントを対象として用途のみを記載する運用には以下の問題点が見られました。

例1): 真空ポンプの用途: 真空チャンバーを排気する

例2): 真空計の用途: 圧力を測定する。

→ この対応策として最終製品を確認することが有効でした。

→ この真空ポンプで排気するチャンバーで何を製造しますか? 工場の最終OUTPUTは何ですか?

## 用途確認の問題点1b

### ＜最終製品の記述＞

例3):ある最終需要者が「最終製品は磁性流体ベアリングです。」と教えてくれました。

→しかしこれでもピンと来ませんでした。

→さらに詳しく確認するとその磁性流体ベアリングはPCの汎用HDD(ハードディスクドライブ)の部品であることがわかりました。

→最終製品はPCのHDDでした。

(ここまで聞き出すのは大変であるのと同時に、広範な商品知識が必要になります。)

## 用途確認の問題点2

### <長い取引経路>

例：当社→国内商社B→国内商社C→中国輸入商社E→中国最終需要者F社

### 問題点：

- \* 用途確認書面に記載された用途は顧客自身の言葉によるものなのか？それとも取引経路の誰かの推定か？情報伝達による変換エラーはないか？
- \* 用途確認書面の記載事項について問い合わせようとしても時間がかかる。また、言葉が通じず面識もないので直接コンタクトを取りにくい。 → 猜とした不安が払拭しきれない

## 安全保障リスク低減施策2 用途確認の确实性向上

\* 用途・需要者確認をより确实に実施するために

2. 全ての取引審査の最終需要者を対象にサイン入りの用途記載書面を求める運用を開始しました。

同時に用途の他に最終製品 (End Use or End Product) の記載をお願いしました。

(2009年7月より)

→運用当初書式は定めない(=打ち合せ覚えにサインをもらうなどで良い)としましたが、大半は定型書式に記載してして頂いています。

## リスク低減施策2を運用してみても

- \* 運用当初の反響
- \* 最終需要者を含む取引経路各位とのコミュニケーション量が圧倒的に増えました。
- \* 摸たる不安のかなりの部分が払拭されました。(用途確認のダイレクト感)
- \* 本運用においても徹底した教育が唯一の基盤となることがわかりました。



## 最後に

私ども企業にとって、安全保障リスクの低減活動はゴールがないマラソンのようなものですが、皆様のお知恵を拝借しながらより安全な運用を目指して参りたいと存じます。

ご清聴ありがとうございました。