

企業における安全保障貿易管理の実際、疑問点

キヤノン株式会社

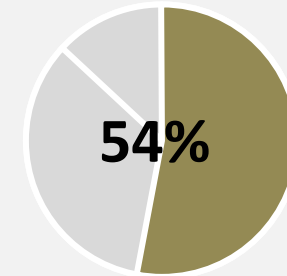
貿易法務部長
中野 雅之

キヤノンの事業分野

オフィス



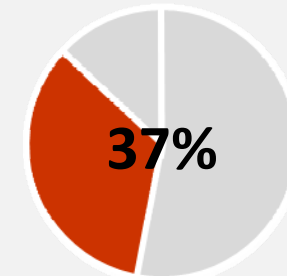
- ✓ ネットワーク複合機
- ✓ レーザープリンター
- ✓ トナーカートリッジ
- ✓ デジタルプロダクション
- ✓ プリンティングシステム ほか



イメージングシステム



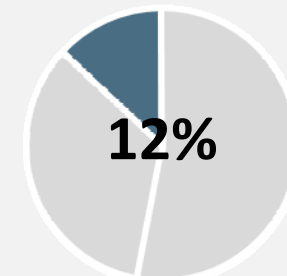
- ✓ カメラ
- ✓ レンズ
- ✓ ビデオカメラ
- ✓ インクジェットプリンター
- ✓ 大判インクジェットプリンター
- ✓ 放送機器 ほか



産業機器その他

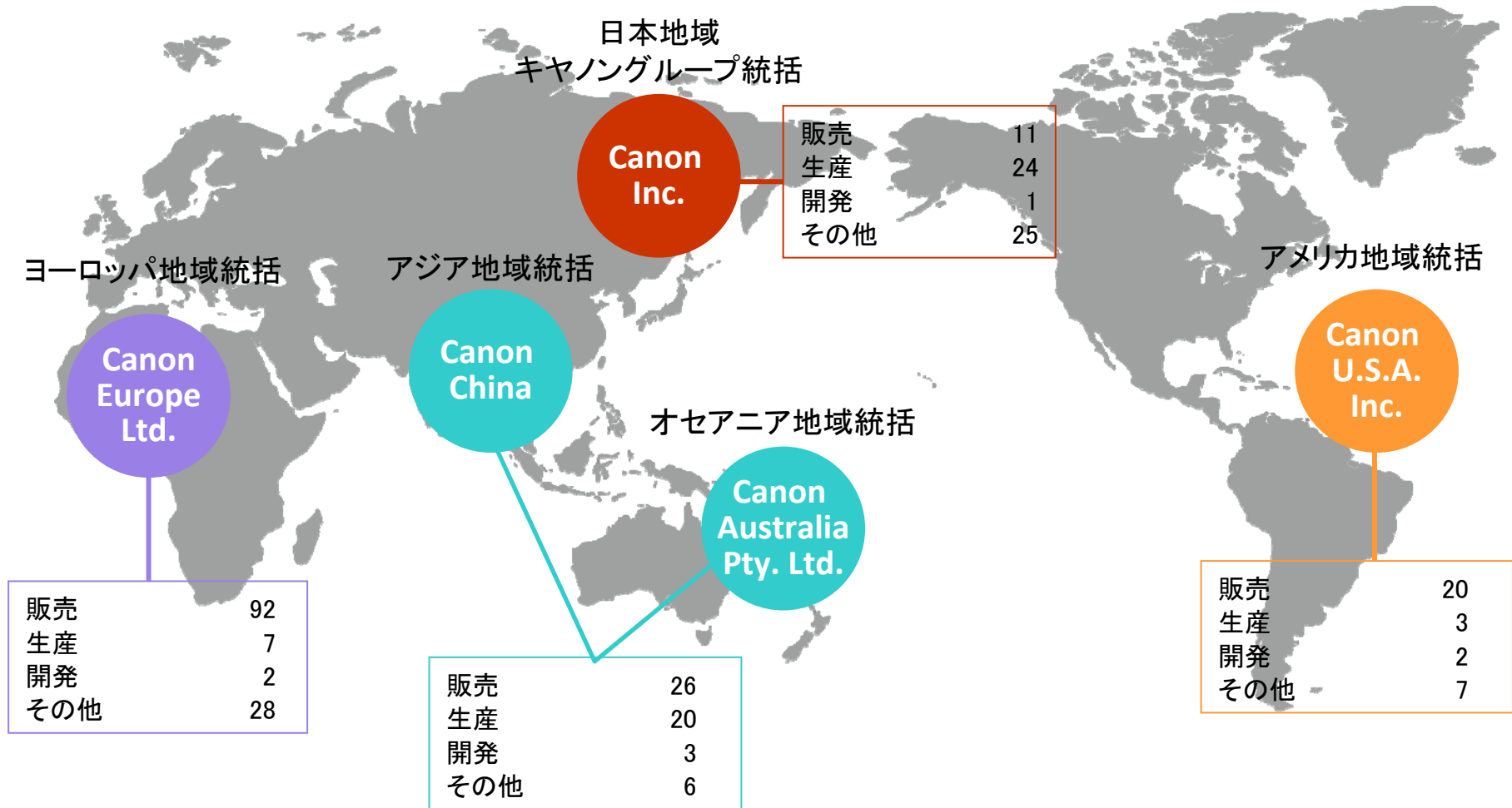


- ✓ 半導体露光装置
- ✓ 液晶露光装置
- ✓ 眼科機器
- ✓ ドキュメントスキャナー
- ✓ ハンディターミナル ほか



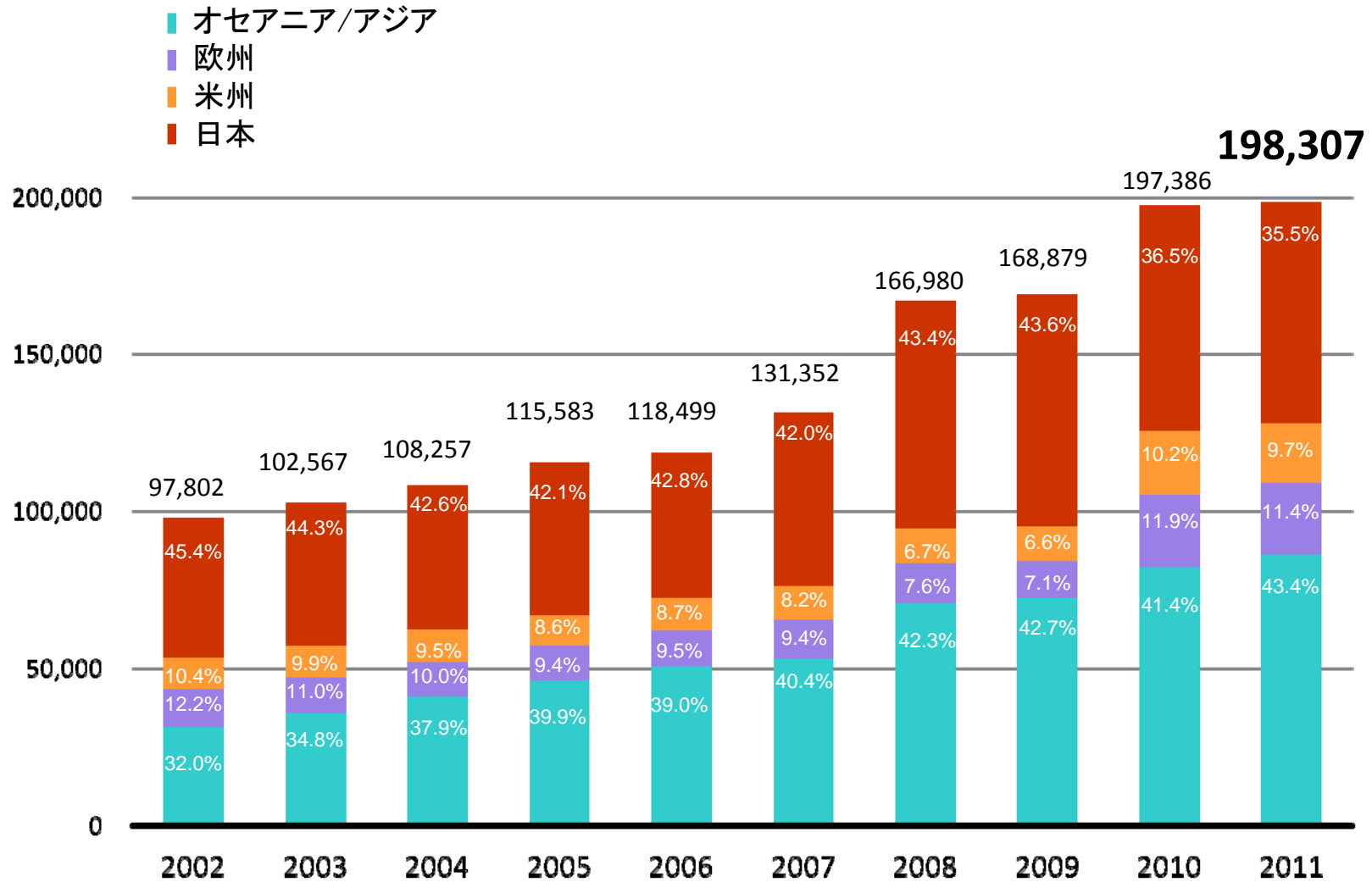
※売上高には、上記に加えユニット間消去-3%があります

キヤノングローバルネットワーク

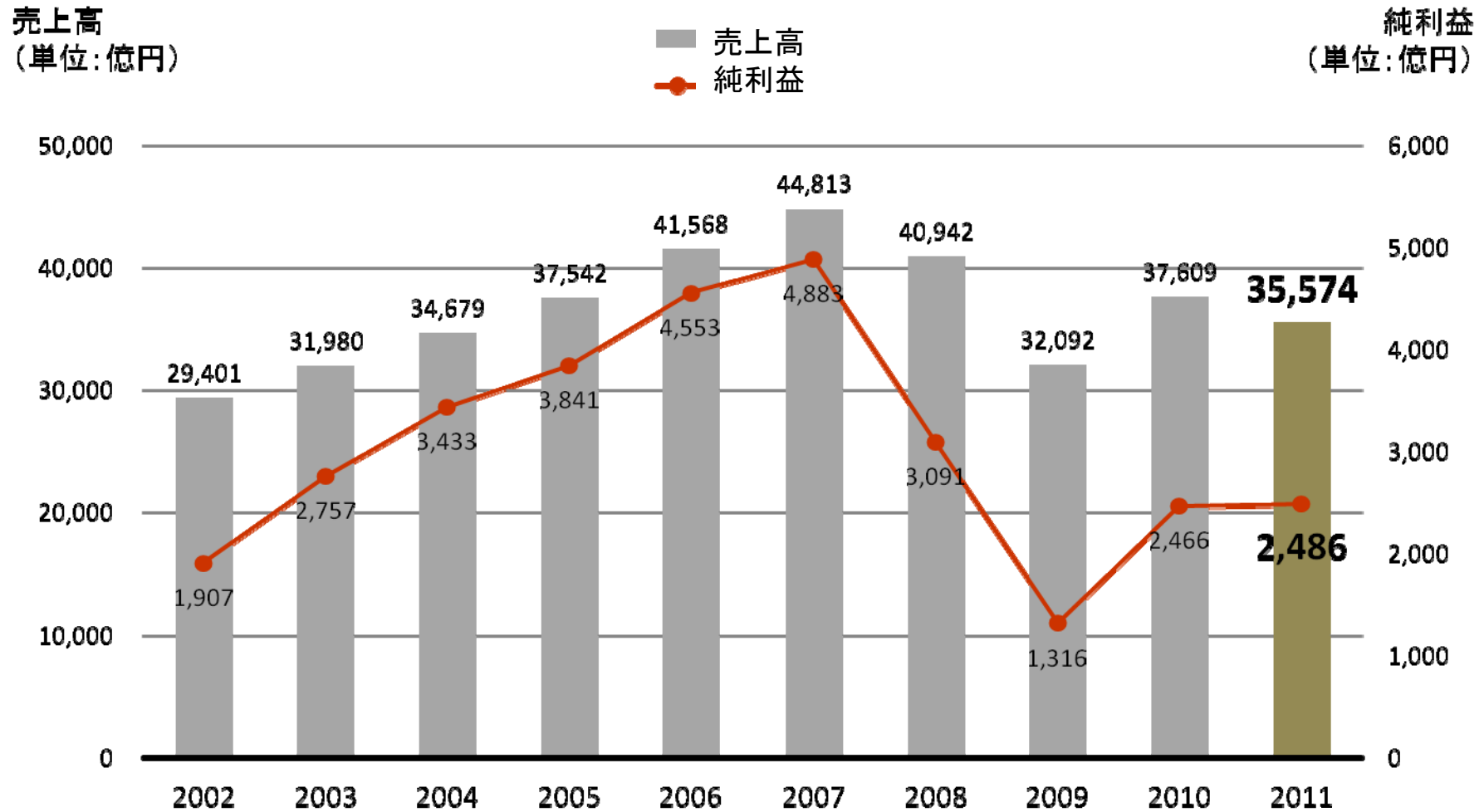


合計 277 (2011年12月現在 地域別連結子会社数)

グループ地域別従業員数



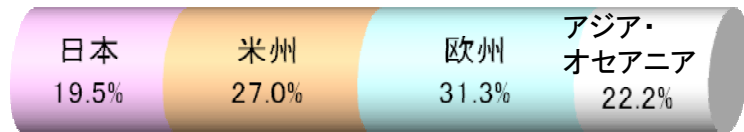
グループ売上高と純利益の推移



グループ事業概要(まとめ)

売上高 3兆5,574億円

売上高の地域別割合



従業員数 198,307人

従業員数の地域別割合



米州

売上高 9,619億円
従業員数 19,205人

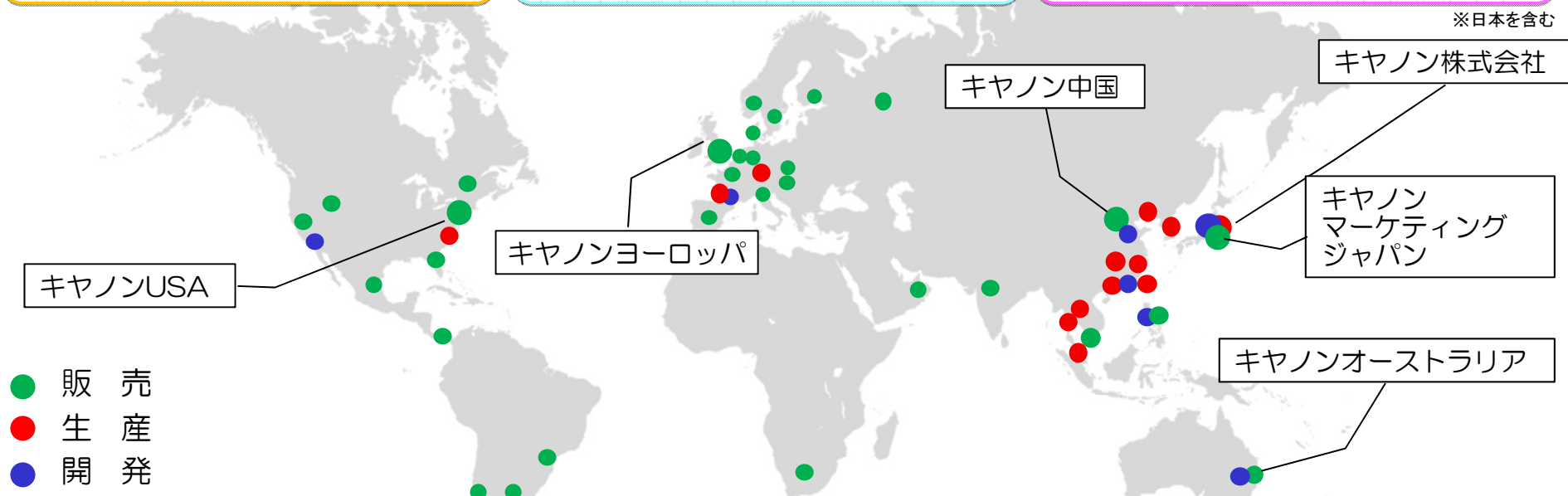
欧州

売上高 1兆1,131億円
従業員数 22,739人

アジア・オセアニア

売上高 1兆4,824億円
従業員数 156,363人

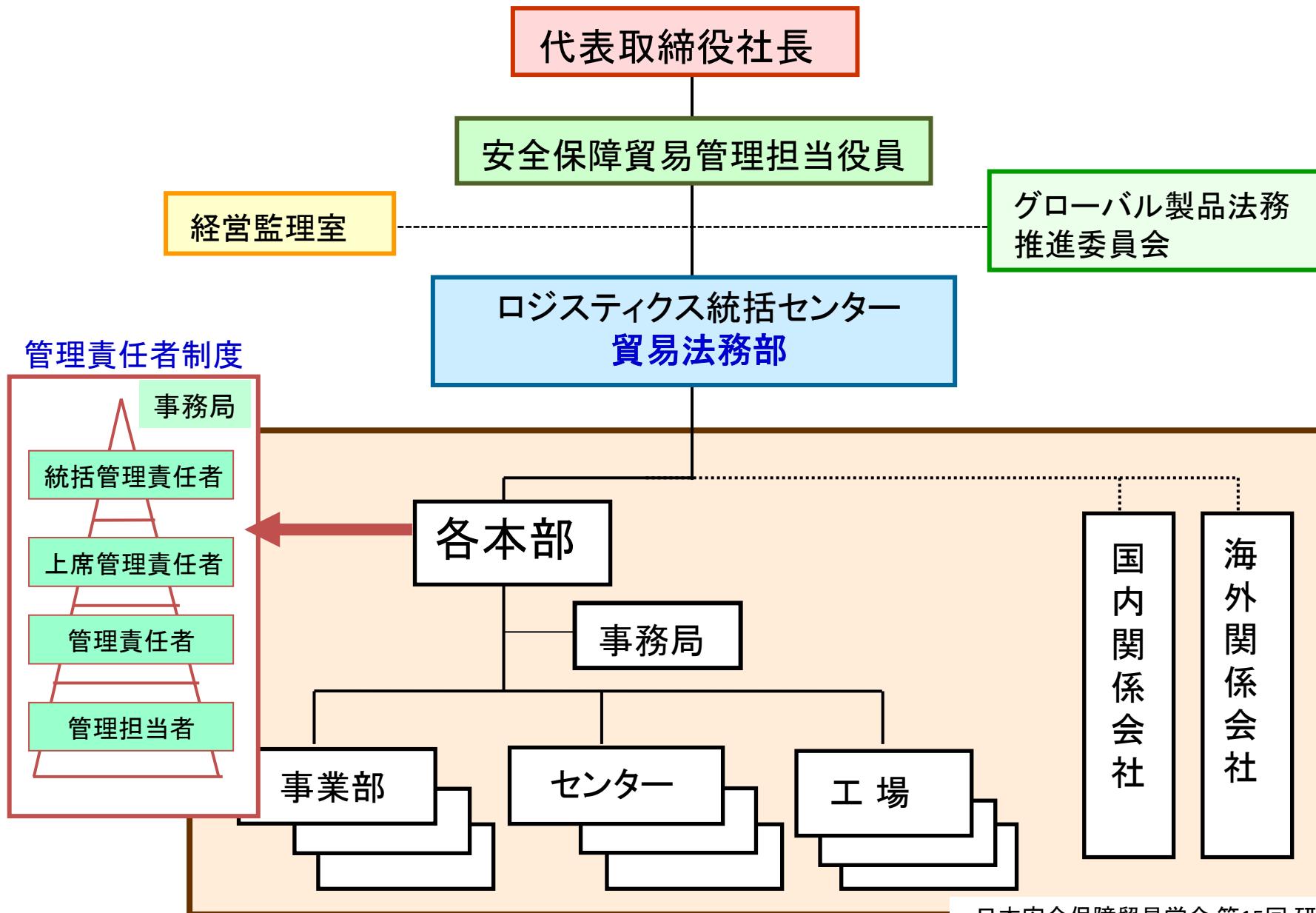
※日本を含む



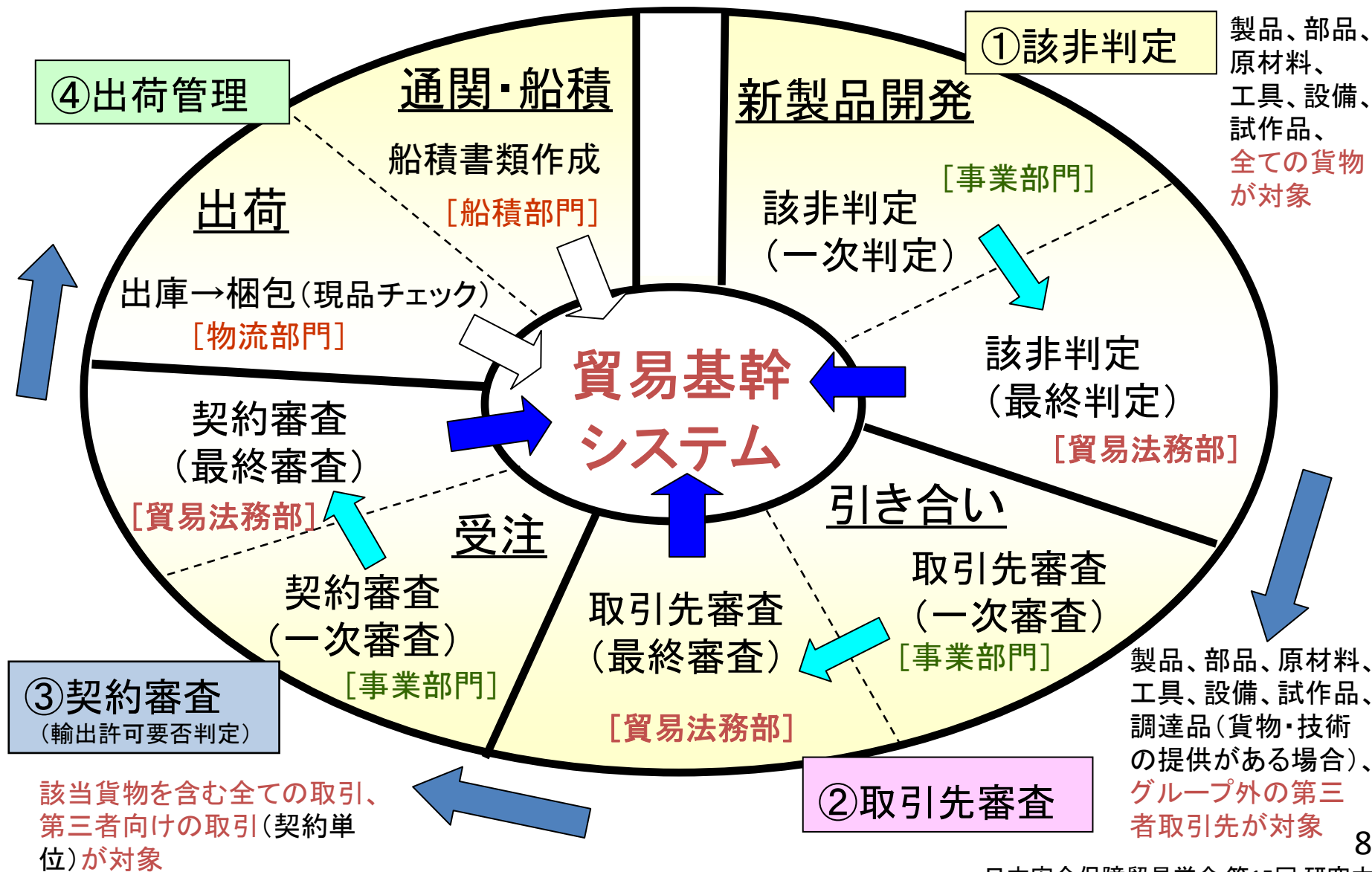
純利益 2,486億円

連結子会社数 277社

安全保障貿易管理体制（概念）



コンピュータシステムによる貨物の輸出管理



主要な輸出管理項目 (安全保障関係)

(各数字は概算)

該非判定

()内は該当品数

*製品は開発モデル件数なので、販売モデル件数は5~10倍

貨物:製品:1200*(100(暗)⇒10)、例外品:1300(100)、S部品:14000(100)、
K部品:1100(0)、設備工具:3300(10)、**合計:21000(220) 1.0%**

登録されている品目数は約40万点

取引先審査

()内は疑義ある取引先数

第三者取引先:250(0) 貨物の第三者取引先:OEM取引先、製造委託取引先
技術の第三者取引先:大学、研究機関等約20件

契約審査 (案件審査、許可要否判断)

総契約件数:300,000 審査対象契約件数:6,000 <①と②> **2.0%**
要許可契約件数:4,000 (包括輸出許可:1,500、包括役務許可:2,500、個別輸出許可:10)
1.3% **(0.5%)** **(0.8%)** **(0.003%)**

①該当品を含むすべての輸出契約、②非該当品をグループ外(=第三者)に輸出しようとする場合のすべての契約、について輸出許可(役務取引許可)が必要かどうか判断すること

(a)特例が使えるか、(b)特別一般包括許可が使えるか、(c)特定包括許可が使えるか、(d)取得済みの個別許可が使えるか、(e)新たな個別許可をとる必要があるか、(f)キャッチオール規制上問題ないか、等

輸出者への規制（外為法）

リスト規制

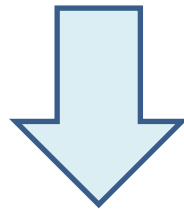
規制スペックに該当するかの判断 ⇒ 輸出者だけで**行えない**管理
(該非判定管理)

キャッチオール規制

取引(先)に問題があるかの判断 ⇒ 輸出者だけで**行える**管理
(エンドユース、エンドユーザー管理)

管理プロセスの変更

該非判定優先主義



リスト規制、該非判定管理が前提となっている現状の運用
(輸出者等遵守基準でもまず該非判定が求められている)

取引(先)審査優先主義

取引、取引先に問題がない場合は該非判定をせず輸出できる運用

安全保障輸出管理とは、輸出しようとする貨物や技術が、世界の平和と安全を脅かす相手にわたり、大量破壊兵器や通常兵器等の開発や製造に用いられないようにすること ⇒ 取引先と用途についての管理 “取引(先)審査管理”

該非判定優先主義の疑問

輸出しようとする貨物や技術が、国際レジームで検討された内容に基づき外為法で定めた規制対象となるものに当たるのかどうかを判断すること ⇒ 貨物と技術がリスト規制に該当するかどうかについての管理 “該非判定管理”

⇒ どんな取引においても、まず輸出(技術提供)する場合には該非判定が必要になっている。

⇒ どんなに取引相手が世界の平和と安全を脅かす相手でないことが明らかでも輸出(技術提供)するものについて該非判定する必要がある。

＜該非判定優先主義＞

すべてのものの該非判定を行ない、その結果リスト規制該当品であった場合には許可を申請することになるが、許可がおりるかどうかの判断は「取引先」と「用途」である。

多大なコストと時間のかかる上流管理をやっても、結局『取引相手と用途に懸念がなければ』許可はおりる。

該非判定優先主義の問題(1/4)

該非判定という行為は大変な労力を要する (その1 自社品)

ある企業の事例からも分かるように、一年間に判定する数は、数万点に及ぶことも珍しくない。しかも一旦誕生すると製品やサービス部品として存続し続ける期間も長く、数十万点を取り扱い品目として管理する必要がある。

メーカー内であっても製品や部品の技術に詳しい者と法令内容について詳しい者が協議・検討し判断をする必要がある。

また初期判定だけでも大変な労力を要するが、加えて政省令改正があった場合にはその都度過去分の見直し(再判定)が必要になる。

該非判定優先主義の問題(2/4)

該非判定という行為は大変な労力を要する (その2 中古品)

製品は長く市場で生き続けることもあり(中古として)、それを製造したメーカーがなくなっていることもある。該非判定を今やり直せと言っても無理な場合もあるし、非常に負担がかかる。

政省令の改正があるので、過去の判定結果があっても使えないこともある。また使われていた過程の中で改造されている可能性もある。

工作機械等のように精度(機械のアウトプット[実力値])によって該非が決まる場合は特に大変で、計測のやり直しが必要となる。(有料で該非判定するところもある)

少なくとも当社では、中古製品についての該非判定を求められた場合、「製品出荷時のスペックにおいて」という但し書きを入れた上で判定結果書を出している。現状での判定を改めてやって欲しいという要求があれば、多大な労力と時間をかけて該非判定をやり直すことになる。(費用の請求も検討中)

該非判定優先主義の問題(3/4)

該非判定という行為は大変な労力を要する (その3 購買品)

メーカー以外の者が輸出者になる時、自ら輸出する貨物について該非判定をすることがほぼできない。(メーカーに問い合わせるしかない)

輸出者(誰もがなりうるポジション&法令を守ることを義務付けられている対象)に規制を守れと言われても、その貨物の製造者から正しい情報を入手しなければ対応できない。

製造者にそもそも製品を販売する際に、該非判定を義務付けるようにすれば良いかも知れないが、メーカーの負担は多大なものになる。(輸出者への規制でなくなる)

* 輸出者への規制であるにもかかわらず、輸出者だけで対応できない。輸出者自身が判断できないことについて責任を問われるのは無理があるのではないか？ (製造者が自身で輸出する場合を除く)

該非判定優先主義の問題(4/4)

該非判定という行為は大変な労力を要する (その4 輸入品)

外国で製造された貨物や技術を輸入し、それらを再輸出しようとする場合の該非判定も大変苦勞する。

輸出してきた国がレジーム参加国である場合 ⇒ そもそもその国から日本へ輸出された時の、その国でのリスト規制該非情報を入手し、それらに基づき判断する。

【よくある相手からの回答】

①EAR上のECCN番号を知らせてくる、②日本はホワイト国なので判断していない、③わからない
(レジーム決定内容が完全一致していない、レジーム決定内容の国内法への展開時期が異なる等の問題がある)

輸出してきた国がレジーム参加国でない場合 ⇒ 関係しそうな法令部分を英訳(中訳)し、製造者に説明をし、日本のリスト規制に該当するかどうかを判断してもらう。(悲劇)

* 返品包括という制度が作られたが、そもそもレジーム不参加国で開発・製造・流通されているものを規制することに意味があるのだろうか？

その他、気になること (1/4)

特例を適用するためにも該非判定が前提となっている

まず該非判定を行ない「該当の貨物・技術」に特例や包括許可を与えるという管理プロセスになっている。

特例適用の場合、市販特例(市販されていれば)、公知(公知の状態になっていれば)、いずれも許可不要になるわけだが、法令上「特例」が使えるのは該当である場合なので、該非判定を先にしてから特例が使えると判断するのが正しいプロセスとなる。

これら特例が適用される判断基準は輸出者にとって該非判定よりも明らかに分かりやすく簡単に判断できるものだが該非判定が求められる。しかも結局許可は不要になることが分かっているのに判定しなければならない。

* 特例が設けられており、その特例が適用できる条件についての判断の方が輸出者にとって分かり易い場合にまで該非判定をしなければならないのは不合理ではないだろうか？

その他、気になること (2/4)

輸出規制という方法で世界の平和と安全を維持することの限界

グローバルに事業展開すれば、いろいろな国に現地法人を持つことが多くなり、現地法人というのはその国の法律を守り事業活動を行なう義務がある。

たとえば中国の現地法人である以上、中国国法に則り事業活動をする。中国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中国国法違反となる。

たとえば中国人民解放軍から中国法人の取り扱い品目についての引き合いがあった場合、法律上拒否できない。また中国の販売店で一般に広く売られているものを、たとえば北朝鮮の方が買いに来ても断れない。

* 技術において公知、貨物において市販特例が一部に認められているが、本質的にはすべてそうではないか？少なくとも不特定多数の者が容易に入手できるように販売されていれば、その時点で技術の公知と実質的に同じような扱いになっても良いのではないだろうか？

その他、気になること (3/4)

レジーム参加国だけが行なう輸出規制の限界

国際レジームレベルでの管理の問題として、①参加国が少ない、②4つすべてに加盟していない、③ホワイト国というグループに認定される国が少ない、④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、⑤リストが改訂されても世界同時に法律の改正(運用のスタート)に結び付かない、等がある。

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られていた時代なら機能するかもしれないが、現代の複雑な国交関係、国でなく組織や団体を見極めなければならない環境では機能しない。

国連安保理決議 1540 のように、少なくともすべての国連加盟国に対し、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、統一的な内容の規制でなければ、穴だらけの規制になる。

* 結局米国が国際法上の問題を省みず「再輸出規制」というものを考えたのも、輸出規制に限界があるからではないだろうか？

その他、気になること (4/4)

技術の規制

いわゆるリスト規制該当貨物の設計、製造、使用に係る技術が規制されることになっているが・・・

- ①設計・製造技術はそもそも企業(メーカー)にとって最も重要なもので、外為法と離れても機密流出の防止に取り組んでいる。(不正競争防止法等)
- ②使用に係る技術は「使い方」なので、一般的には製品を販売する以上、あるいは販売のためにも積極的に開示するものである。
- ③居住者から非居住者への規制(一部国境を超える場合も含めるように改正されたが)であり、その人物の居住性判定基準は容易に変わる。頭に入ったものは規制できない。(グローバルな人的交流が進む現在の実情)
- ④たとえば爆弾の作り方であってもネット上で公開されていれば「公知」である。リスト規制該当の測定装置の使い方(該当技術)をHP上等で公開すれば「公知」となり規制の対象外となる。

* 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ものを規制しても意味があるだろうか？よほど使用環境条件が微妙な(厳格な)場合を除き、一般的なリスト規制該当貨物の使用に係る技術は規制の対象から外す方が合理的ではないだろうか？

キャッチオール規制の登場とリスト規制の存続

- ・ 2002年に「大量破壊兵器キャッチオール規制」が導入
- ・ 2004年に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
- ・ 2008年に「通常兵器キャッチオール規制」が導入

輸出者だけで対応できる規制
どの国にとっても導入しやすい規制
規制の真の目的に合致している規制

キャッチオール規制が導入された以上、現在のような多大な労力を要する管理を企業に求めるリスト規制を継続させる価値があるのか熟考する時期にきているのではないか

* 規制品目を検討するレジーム(機微な品目のリスト化)は存続しても良いかもしれないが、それはあくまでも「こういう品目は兵器の開発や製造に用いられる可能性があるので気をつけた方が良いでしょう」という参考情報として用いる程度ではないだろうか？

結論

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、その実現に向けて不断の努力をする必要がある。

一方、そうした尊敬に値する理念や方針、管理体制を持つ企業の努力が無駄にならないために、そもそも兵器の取引自体を厳格に規制すべきだし、兵器の開発や製造に用いられる恐れのあるものの輸出管理を行なっている企業へは、世界の現状にあわせ、真に必要で効果の上がる対応だけを求めるべきではないだろうか。

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を熟慮した上で、規制を実施して欲しいと考える。

“キャッチオール型規制への全面的な移行”

取引(先)審査優先主義への移行

結論（補足1）

キャッチオール規制を実施する上での課題

取引先の素性と取引した貨物（技術）の用途について、どこまで調べれば「通常の商取引の範囲の中でわかること」と認められるかを明確化（ガイドライン化）する必要があると考える。

（この点が明確にならないと、過剰な調査や審査が必要になる） * CISTECのQ&Aあり

インフォームを実施する上での課題

本来、国際的な平和と安全の維持を保持する役割は、それぞれの国家レベルであるべきで、それを補完するために一般の輸出者（企業）が協力をするという理解・認識が妥当ではないかと考える。

そういう意味で当局が世界中のインテリジェンスと連携し、平和や安全を妨げる取引を停止することは良いと考える。

しかしながら「インフォーム」の多用は問題となり、「インフォーム」により取引停止が命ぜられた場合に起こる可能性のある訴訟（損害賠償等）へは政府が責任を持って対応すること等も必要であると考え。

* 5年で50件と聞いている

結論（補足2）

- 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・流通している品目のリスト規制外し
(フォーリンアベイラビリティ)
- 関係会社間取引の特例化（特定子会社包括許可）
- 輸入した貨物の該非判定不要化（特別返品等包括許可）
- 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）
- リスト規制該当貨物の使用に係る技術の非該当化 等々

* CISTECジャーナル等ご参照

産業界から提起されている要望の多くはリスト規制優先主義から脱却すれば解決するはず

ご清聴ありがとうございました

企業における安全保障貿易管理の実際、疑問点

キヤノン株式会社

貿易法務部長
中野 雅之