



## 欧米の輸出管理規制等の動向



Hohmann & Partner  
弁護士 ハラルド・ホフマン

日本機械輸出組合では去る1月14日に「欧州 AEO 制度」「欧米の輸出管理規制」に関するセミナーを同日開催し、いずれもドイツ法律事務所 Hohmann & Partner の弁護士であるハラルド・ホフマン氏に講演頂きました。今月号では「欧米の輸出管理規制」について、講演の概要をとりまとめ掲載します。

### EC (及び米国) の輸出管理規制法に関するリスク管理についての実務問題

第1ケース：日本のコンニチワ・コーポレーションのドイツの子会社であるコンニチワ・ジャーマニー有限会社とそのトルコの販売代理店が、リストに記載されていないアルミニウム製チューブを中国に輸出する場合です。この製品は自転車のフレームやエレベータ等に使用されています。ドイツ連邦経済輸出監督庁である BAFA から、このチューブが北朝鮮においてガス超遠心分離機に使用される可能性があるゆえに、当該輸出は要注意となり得るとの書面が突然送られてきました。コンニチワ・ジャーマニーとしてはどう対処すべきか、またコンニチワ・ジャーマニーにはどのようなリスク防止管理が求められるのか。このケースにおいては仮想日本企業のドイツ子会社を事例としていますが、これは実際にドイツの会社で生じた事件です。リスク管理措置が全く講じられていなかった

たことを理由に、このドイツ会社のオーナーである社長は7年の禁固刑を科せられました。ここで問題となるのは、リストに記載されていない製品が対象となり、また自転車のフレームやエレベータにも使用されるという点です。ご存知のようにデュアルユース命令により、規制対象ではなくとも、規制対象となり得る用途に使用される商品は全て対象物となり得ます。

ドイツの場合、輸出許可が必要となるケースは以下のとおりです。

#### (1) 規制対象品目としてリストに記載されているもの

製品がこれに相当する場合、いかなる国へ輸出しようとも許可が必要となります。この場合、第1ケースで申し上げたように規制対象リストに記載されていない製品でも、その用途が非常に要注意であり、規制対象となり得る可能性を排除できなければ、これは対象物となります。具体的には、大量破壊兵器に使用される恐れがある場合は、世界のいかなる国についても輸出許可が必要になります。日本には一定の例外が設定されていますが、ドイツには全く例外はありません。

#### (2) EC の輸出規制対象国19カ国に対する禁輸措置からの逸脱

#### (3) EC の輸出規制対象国19カ国+2つのK指定国<sup>1</sup>+逸脱国 (ドイツの場合)

<sup>1</sup> ドイツ外国貿易令の国リスト(K)に記載されている国(シリア、キューバ)

具体的にはある国に輸出する場合で禁輸対象国の隣国に対し再輸出の危険がある場合です。

#### (4) 原子力関連の使用用途が考えられる19+2カ国及び逸脱が考えられる10カ国への輸出 (ドイツのみ)

さらに約8カ国を逸脱国として追加するという議論もありますが、毎月変更が生じている状況であり、これらの国々をまとめると約40カ国が要注意となり、輸出許可の対象となり得ます(最初の21カ国+ドイツの原子力目的の10カ国+8カ国の逸脱国)。

ここで重要なポイントは、デュアルユース命令の第4条4項です。企業がある特定製品を輸出するにあたり、その製品が規制用途に利用される可能性を排除できないと認める場合には、まずリスクを最小化するように、努力しなければいけません。リスクを最小化できない、またはどうしたら良いかわからない場合にBAFAに通知すると、BAFAは当該通知に基づき輸出許可が必要であるかどうかを裁定します。BAFAにあらゆる事例を提示しないよう、注意してください。BAFAは日本の経産省と比べるとサービスにはあまり熱心でないと考えられますし、また多くの事例を提示すると対応が困難になり、時間も非常にかかります。ですから重要なポイントは時間を考慮して、まず社内でする限りリスクを最小化するように努力することです。これにも関わらずリスクを最小化できない場合にBAFAに通知し、輸出許可を必要とするかの裁定を要請することです。

今回紹介したコンニチワ・コーポレーションの事例ですが、これは当該会社がリスクを認識しておらずBAFAから会社側に通知をしたという稀なケースです。情報機関がその背景において協力し、ドイツの刑事当局、税関当局がBAFAに規制用途の問題を通知し、BAFAが当該会社にその旨を通知した、というのがその経緯です。ここでの問題は、こうした通知がBAFAから送付された場合にどのような問題

が生じるかです。通知することでBAFAは輸出許可をその要件として認めることになりません。コンニチワ・コーポレーションは法律に基づいて輸出許可の申請をしなければなりません。実際にはこのドイツ会社は輸出許可を申請しませんでした。これは犯罪行為に該当します。

リスクを最小限に抑えなければならない理由は、非常に高額な罰金が科せられる場合があるからです。例えば管理違反等のケースでは、罰金額は50万から200万ユーロとなります。ちょうど東芝事件の頃ですが、ドイツにおいても二つの事件が発生しました。リビア禁輸違反と対イラク禁輸違反の事件で一方のケースは核兵器が関係していました。このような違反事件に対して当局は非常に厳しく対処し、罰金額が一年間で100倍に達しました。これを理由に現在でも非常に高額な罰金が科せられる場合があります。高額な罰金が科せられる分野は二つあります。一つが独禁法、そしてもう一つが輸出関連法です。先ほどのケースは輸出法違反で、これは管理上の違反と裁定される場合がよくあります。罰金額の上限は50万または200万ユーロですが、検察側が最高額の罰金を求めることが一般的になってきました。しかしドイツでは対外関係を危険に晒すような違反は、管理上の違反ではなく、刑法上の違反とされるために、5年(もしくはそれ以上)の禁固、あるいは50万ないし200万ユーロという高額な罰金が科せられます。また禁輸措置違反及び制裁リストに対する違反には最低6カ月の禁固刑が必ず科せられます。

さて本事例で、取引先が北朝鮮であり核開発の可能性ある旨をドイツ外務省が認めてしまうとドイツの対外関係に影響を与えかねませんが、これを理由に犯罪行為と判断され、7年が求刑されました。4人の弁護士から構成される弁護団は、当該チューブが核兵器に利用されるリスクは極めて低いと主張しましたが、当該企

業のオーナーに対して、求刑の半分の量刑である3年半という実刑判決が下されました。この事例を見ても明らかなように、リスクを最小限に抑えるように努力することが非常に重要です。それではこのような状況に備えて、コンニチワ社はいかなる対応策を講じるべきでしょうか。

まず第1に取締役会でのCEOである輸出担当役員を任命し、BAFAに通知しなければなりません。取締役会において当該責務を負うCEOが2～3名いると判断され、刑事罰が科せられる場合には、その全員が収監されますが、BAFAに対して輸出担当役員を1名だけ指名している場合には、指名されたその1名だけが収監されます。第2にこの輸出担当役員は関税法違反または輸出法違反のリスクを特定、査定、管理を行わなければなりません。第3に輸出及び顧客調査についての指示はもちろんのこと、採用中の社員を含めた全社員の調査、サービス事業者の調査にも指示を出さなければなりません。社員は輸出業務に直接関係している者だけでなく、人事、調達等の部門の者も調査対象です。第4に社内方針を含む輸出に関係する全資料や文書を集めます。この社内方針ですが、日本またはドイツ企業であっても、会社がアメリカの制裁リストを遵守する旨を決定した場合には、どの部分をいかに遵守するかを決定し、この決定を社内方針として文書に記録します。別に準備すべき文書ですが、自社製品についてはECや米国の輸出規制対象リストに該当しているものがあれば、それがいかなるものでも、商品番号を記載した文書、また規制対象品目ではないが大量破壊兵器、軍事用途、核開発に利用される可能性がある製品はその用途を文書に記録することが重要で、これにより透明性が高まります。

このような文書や資料は一つの輸出マニュアルとして整理すべきです。このマニュアルさえ見れば輸出に関する指示等を理解できます。ま

た関連文書もすべて記載されているので、色々な文書に目を通すよりも、より効率的になります。

また輸出指示が出されても、社員が認識していないのでは何も役に立ちません。私どものこれまでの経験から社内セミナーは非常に効果的であると言えます。このようなセミナーで、罰金、制裁金は非常に高額であり、その制裁金は会社ではなく、指名された輸出担当役員及び輸出担当マネジャーあるいは輸出実務担当者が自費で支払わなければならない旨を理解させる必要があります。

こうした点を社内セミナーで明確に説明することで、初めて輸出に関する指示が正しく、また厳格に出され、リスクを最小化するための管理措置を講じるという認識が急速に強まるはずで

す。輸出担当役員がこのセミナーに毎回出席するのは難しいかも知れませんが、少なくとも1～2回はセミナーに出席し、最新の動向を理解することが必要です。また非常に有意なものは輸出ソフトウェアで、制裁リストを調べる上で非常に役に立ちます。大企業でSAP等の特定ソフトウェアを使用している場合に、制裁リストに該当するかどうかを調べると1～2分以内で答えが出るものがありますので、こうしたソフトウェアを準備することが望まれます。

では次にリスクの最小化に向けて準備すべき措置を申し上げます。

#### (1) 文書による記録

輸出担当マネジャーまたは輸出実務担当者が点検した各項目を文書で記録することが必要です。非常に高いリスク案件があるにも関わらず、担当者が一名しかいない等、社内リソースが限られているならば、専門弁護士に意見書を依頼し、リスクを移転させることができます。つまり契約に基づき弁護士の意見書を依頼している際に問題が生じた場合には、弁護士の責任

となります。リスクを減らすだけではなく、どのような特定リスクがあるか、リスク減少のためにどのような措置を講じているかを明示することで、一定の判断を得ることができます。

もう一つ有効な手段としてリスク移転契約を締結する方法があります。この方法によれば具体的なリスクが存在する場合に、当該リスクを取引相手に移転する契約を文書で記録することにより、後で刑事罰が科せられるリスクを回避できます。特定国に対する輸出禁止、特定用途への使用禁止等の文言に加え、取引先が契約項目に違反した場合に、全損害賠償を取引先に移転する旨を取り決めることが重要です。これにより50万あるいは200万ユーロ等の行政及び手続違反に関する賠償金を取引先相手に転嫁請求することができます。

## (2) 当局に判断を委ねる

リスク排除の手段の例としてBAFA、管轄当局等に法拘束力を有する裁定を求めることができます。これに関しては①輸出許可の取得、②許可が必要でない旨の裁定を取得(「ゼロ・デシジョン」)、③特定製品が規制リストに記載されているか、あるいは当該製品を記載させるかについて法拘束力を有する裁定を求める、の3つの方法がありますが、当局に判断を委ねることは、あまりお勧めできません。その理由として、まず第1に時間がかかること、第2にBAFAに法拘束力を有する裁定を頻繁に求めることにより、この会社は輸出知識が欠如しているとか、注意すべき会社である等、悪印象を与えてしまう危険があるからです。

もう1つここで申し上げたいのは、当該ケースでドイツ法人であるコンニチワ・ジャーマニーがトルコ国内で販売代理店を利用しているということです。つまりトルコの販売代理店が、ドイツ裁判所でドイツ刑法に基づき違反が認められるか審査されることです。このトルコの販売代理店による中国への輸出というリスクがあることをコンニチワ・ジャーマニーが認識した

のなら、同社は当該輸出をすぐに停止すべきです。輸出を停止しない場合には、当該代理店が刑法上の違反を問われ、またコンニチワ・ジャーマニーの責任者も違反を問われ、罰金を科せられます。一般的に海外の販売代理店を利用する場合は、リスク移転契約を締結することをお勧めします。

第2ケース：日本のコンバンワ・コーポレーションのドイツ子会社であるコンバンワ・ジャーマニー有限会社がカーラ・エレクトリックとハーラ&カンパニーというイラン企業へカメラを輸出することを望んでいます。このケースでコンバンワ・ジャーマニーがどのようにリスクを最小化すべきか考えたいと思います。このケースは第1ケースよりも事情が複雑です。なぜならドイツからの禁輸国であるイランにカメラを輸出することを計画しているからです。これを理由に一般の輸出法ばかりでなく、特定の輸出法であるECの対イラン禁輸制裁規則も適用しなければなりません。一般輸出法に基づき輸出許可を取得し、輸出し得るものについても、対イラン輸出規制規則により輸出が禁止されている場合があるからです。

まず付属書1に記載されている製品は、イランへの輸出が禁止されています。また付属書2に記載の規制品目もイランへ輸出することができません。当然のことながら一般輸出法についても製品が記載されているか確認しなければなりません。これはデュアルユース命令に関係することであり、附帯書I、デュアルユース命令の付属書1が一般的に関係します。当該製品が輸出規制の対象となっているかを調べなければならない個所がいくつかあります。イランへ輸出する場合には、まずEUの対イラン輸出規制規則の付属書1または付属書2に該当するカメラであるかどうかを調べなければなりません。イランへの輸出は許可を必要とするものもあれば、輸出が禁止されているものもあります。

次にEUの一般輸出管理法の規制対象に該当するか確認することが必要です。なぜなら高速カメラや赤外線カメラは一般輸出規則で許可されていても、EU対イラン輸出規制規則により輸出が禁止されている場合がありますし、また輸出ライセンスが必要となる場合もあるからです。ただA004という全く一般的なカメラについて、リスク管理の必要性がないものは輸出規制対象とはなりません。よってまず会社の技術担当者にカメラの利用用途について、高速撮影が可能か、当該カメラは赤外線カメラか、転用することが可能であるかを、確認することが必要です。一般カメラとしてのみ利用し得るとの十分な情報を得たうえで、一般輸出管理法による要件を遵守していると確認することで、当該カメラはほぼ100%の確率で許可は不要との判断が下せるはずで

す。しかしながらキャッチオール規制という考えに基づき、輸出規制対象に該当しない品目で軍事用途に転用されるリスクが少しでも認められる場合は、輸出許可を取得しなければなりません。それゆえに当該カメラが技術的に軍事目的に使用される可能性があるかどうか、実体的なリスク面を確認する必要があります。まず取引先がエンドユーザーであるかを確認しなければなりません。イランはECによる禁輸19カ国に該当する国ですので、軍事目的に転用される可能性が少しでもあれば、当該品目は絶対に輸出してはならないからです。

しかし確認されても、それが100%正しいのかわからない場合があります。このような場合は他者に当該カメラを納品することを取引先に禁ずる条項、あるいはイランからの海外輸出を厳格に禁止する旨の条項を加える必要があります。こうした措置を怠ったり、あるいは適切なリスク管理をなさない場合には、担当者は収監されて禁固刑に処せられます。

取引先あるいはエンドユーザーの調査は、ECのテロリスト規制規則に基づきます。これ

はテロリスト関連の規則及び対イラン輸出規制規則の付属書4と5ですが、この付属書4と5に記載の人物との取引は禁止されており注意しなければいけません。理論的には輸出管理ソフトで、このような人物を調べることはできるはずですが、問題は対イラン輸出規制規則の重要人物として当該人物が全員、ソフトウェアにより把握されているかどうかについて注意しなければなりません。当該人物のスクリーニングを開始する前に、まず誰をスクリーニングすべきか、特定しなければなりません。このケースにおいては法人であるカーラ・エレクトリックとハーラ&カンパニーという会社名以外に、2社の代表取締役や商談担当者の氏名を記載すると、そのリストはかなり長いものになると思います。輸出ソフトウェアを使用して人物をスクリーニングする場合、ソフトウェア機能により必ず調べなければならない点があります。

まずEUの全公式言語に対応している人物及び企業を各公式言語でスクリーニングできること、またEC禁輸リストに記載の人物及びアメリカの制裁リストの重要人物についてデイリーベースで情報更新されているかを確認する必要があります。またソフトウェアが70%マッチングという検索結果を出した場合、リストアップされた人物が取引相手の人物と同じであるか、また100%マッチングし得るかどうか、調べる必要があります。このケースではカーラ・エレクトリックという会社名がこのチェックにかかり、対イラン輸出規制規則の付属書4に記載されていると判明しました。カーラ・エレクトリックとの貿易取引は一切禁止されていることが明確になりましたので、これを無視すると輸出禁止規制違反となり、コンバンワ・ジャーマニーのCEOまたは輸出担当マネージャーが最低でも6カ月の禁固刑に処せられます。

一方ハーラ&カンパニーは、対イラン輸出規制規則の2つの付属書には全く記載されておらず輸出規制の対象外だったのです。しかし事情

はもう少し複雑です。この2つの付属書にはハーラ&カンパニーは記載されていなかったのですが、アメリカ財務省の特定重要人物、SDN (Specially Designated Nationals)のリストに2007年11月にハーラ&カンパニーが記載されていました。SDN制裁リストは財務省外国資産管理局が管理しています。

コンバンワ・ジャーマニーにとっての問題は、アメリカ財務省の制裁リストであるSDNリストにハーラ&カンパニーが記載されていることが明確になったことで、これにどのように対処すべきか、つまりコンバンワ・ジャーマニーは制裁リストの要件を遵守する必要があるかという点です。

まずこのSDNリストのどの部分を遵守する必要があるかという問題を考えたいと思います。SDNリストは非常に長く19のプログラムが入っていますが、少なくともそのうちの5つは非米国法人をも含めて遵守しなければなりません。

ドイツ企業、日本企業を問わず、SDNリストにおけるSDT、SDGT、FTO<sup>2</sup>という3つのテロリスト関連プログラムは遵守しなければなりません。残りの2つのプログラムは、イラクの旧体制支持者またはビルマの現体制支持者を確認するプログラムですが、これらのプログラムについても米国以外の海外法人は必ず遵守しなければなりません。

ハーラ & カンパニーはNPWMD (Non proliferation of Weapons of Mass Destruction (大量破壊兵器不拡散))に指定されていました。このプログラムでは非米国企業の場合、当該法人(ここではコンバンワ・ジャーマニー)が米国法人として認められるか、あるいは米国再輸出という認識が成立するかで、この如何が決定されます。米国法人としての認定については、まず始めに米国に居住権を保持している者が当該

会社を営んでいるかどうか調査されます。アメリカ市民またはグリーンカードを含む居住権の保持者がこの居住者に該当します。

第二にアメリカの連邦法あるいは50の州法に基づき会社が設立、そして登記されているかという点です。ここで一つ問題は、アメリカの会社の海外子会社の扱いはどうなるのかという点です。

第三として最後に当該者が米国に滞在しているかという点です。当該会社のCEOがたまたま休暇でアメリカに旅行しており、その休暇中に輸出指示を出すことを忘れていたのを思い出し、会社に電話をし、その旨の指示を出したとするならば、これはアメリカのCEOから輸出指示が出されたと思なされ、アメリカの輸出法が適用される可能性があります。

さてコンバンワ・ジャーマニーが米国法人として見なされるか、また米国の法律が適用されるかどうかの判断ですが、これは非常に重要です。最初に考えなければならないのは、このコンバンワ・ジャーマニーのCEOがアメリカのグリーンカード、あるいは居住権を保持しているかという点です。グリーンカードを保有しているCEOであれば、米国法人と見なされることは間違いありません。またコンバンワ・ジャーマニーが米国企業の海外支店や海外子会社である場合も当然ながらアメリカの法人であると認められます。しかし、コンバンワ・ジャーマニーはドイツの会社であり、米国法人と見なされることは100%あり得ません。実体的リスクがないと確認されたとしても、コンバンワ・ジャーマニーの主要サプライヤーが米国法人と見なされるならば、コンバンワ・ジャーマニーは非常に困難な状況におかれることになります。

コンバンワ・ジャーマニーの主要サプライヤーが米国法人であると見なされ、禁輸先のイランに製品を輸出する場合、これは当然ながら犯

<sup>2</sup> SDT : Specially Designated Terrorist (特定重要テロリスト)、SDGT : Specially Designated Global Terrorist (特定重要グローバルテロリスト)、FTO : Foreign Terrorist Organizations (海外テロリスト組織)

罪行為となります。主要サプライヤーは本来イランへは一切製品を提供してはなりませんので、コンバンワ・ジャーマニーが当該製品を提供することは、言い換えればこの主要サプライヤーを補助することになります。コンバンワ・ジャーマニーについては主要サプライヤーがアメリカの輸出法に違反し、これを補助すると認められますから、最終的にコンバンワ・ジャーマニーもこの主要サプライヤーとともにアメリカの輸出法あるいは制裁リストを厳格に遵守しなければなりません。コンバンワ・ジャーマニーが最初の調査で米国法人と見なされると、ハラ&カンパニーばかりでなく、イランへの全面禁輸という義務を遵守しなければならず、また再輸出法も調査しなければなりません。例として米国製品の輸出とはなりません、ECまたは日本製品が米国製の規制対象部品についてその総価値の10%以上を含む場合には、米国再輸出法の規制対象となりますので注意しなければなりません。

再輸出法に関係する場合、アメリカの制裁リストと照合しなければなりません。またアメリカのイランへの輸出禁止規則があり、この規則に基づくハラ&カンパニーのみならず米国からのイランへの再輸出は全面禁止となります。この点にも注意する必要があります。

最初はかなり単純であるように思えた当該ケースは、このようになりかなり複雑なものになってきました。何をなさなければならないのか、最後にまとめたいと思います。

- (1) 輸出対象となる製品を対イラン輸出規制規則というEC規則と、一般輸出法に照合し、当該製品が輸出規制の対象であるか慎重に調べます。
- (2) 次に人物と企業の調査ですが、スクリーニングの前に、まず社名、代表取締役の氏名及び窓口担当者社員の氏名をリストアップし、調査します。この調査においてはテロリスト関連リストばかりでなく、例としてイランの

禁輸リストも確認することが必要です。

- (3) そして輸出ソフトウェアで検索します。また核拡散、大量破壊兵器、NPWMD指定、アメリカ制裁リスト、アメリカの再輸出法の規制対象についても調べ、これらを遵守する必要があります。

以上の3ステップについて確認し、その結果リスクが多少でもあれば、徹底的にリスクを最小化する措置を講じなければなりません。アメリカの規制当局に問い合わせ、相談することもできますが、会社の内情をアメリカの当局に知らせてしまうことになり企業にとってかなりリスクが多くなってしまいます。また弁護士の専門的な意見を聞くこと、あるいは会社組織の再編についても十分考慮してください。

## 質問と回答

### 1. リスク移転契約に関する質問

質問：第1のケースではトルコの販売代理店に刑事罰が科せられ、そのためにコンニチワ・ジャーマニーが罰せられました。コンニチワ・ジャーマニーがこのトルコの販売代理店を監査するよう試みるにもかかわらず、同社製品が北朝鮮に到達することを阻止できないとしても、同社は刑事罰を科せられるのでしょうか。別の言葉で言い換えますが、例え見知らぬ場所で問題が発生するとしても、契約を締結することにより、このようリスクを排除できるのですか。

回答：ケースバイケースです。原則として輸出及び税関法違反をできる限り排除することを保証するために、会社は組織上の適切な措置を講じることが義務付けられています。これらの必要となる措置は会社内だけではなく、海外の子会社及び代理店にも講じなければなりません。

これを刑法の観点から申し上げますと、故意

または過失による侵害を回避するためにあらゆる努力を尽くした旨を非常時において検察及び裁判所に確信させるために、考えられる措置はすべて講じなければならないということです。支店との契約は、何が許可されており、何が禁止されているか誰でも明確に理解できるようにしなければなりませんし、損害時には誰がどのような形で責任を取らなければならないのかを契約で明確に規律しなければなりません。

契約が例えば単に一つの条項(例として「パキスタンの支店長である私はECのデュアルユース命令の全規定を完全に遵守する義務を負う」)から構成されており、これが受領者により署名されるだけではこれは全く不十分であると評価しなければなりません。パキスタンの支店長がECのデュアルユース命令とは一体何かとか、その命令に基づく義務が一体何かを理解しているとは考えられませんので、当該規定を具体的かつ詳細に記述し、製品受領者が禁止事項と行為義務を明確に理解できるようにすることが必要です。このため文言の作成を弁護士に依頼するか、会社が作成した契約を訂正あるいは変更できるよう、少なくとも弁護士に提示する必要があります。

私どもの経験からリスク移転契約は普通2～3ページの契約書となり、同契約書には禁止事項及び行為義務が包括的に規律され、損害賠償制裁規定も明記されます。また契約締結後にも検察及び裁判所が過誤の釈明を求める場合がありますので、外国の子会社または外国の販売代理店が取り決めた行為義務を実際に遵守しているか調査するために、子会社または販売代理店を必要範囲において監査しなければなりません。例としてトルコの販売代理店に毎月Eメールで写真添付とともに機械の使用状況に関する報告書を送付させ、当該機械が実際に民間に使用されていることを確認することで、このような監査を遂行できますし、またはトルコの販売代理店を事前連絡することなく訪れ、機械が民

間に使用されていることを調査することも有意です。

このような方法で要求し得るものをすべて遂行すれば、過失はもはやないものとされ、刑法上の責任を負わされることもないでしょう。つまり、輸出会社がリスクを最小化するよう努力すればするほど、故意または過失により輸出法に違反したのではない旨を証明し得る確率が高まります。

## 2. 域外米国輸出法に関する質問

質問：公式には欧州も日本も域外米国再輸出規制は国際法違反であるとして、これを承認していません。しかし実際には日本企業も欧州企業もこの規定を遵守しています。この観点において欧州が米国の再輸出規制に対し異議を申し立てることは考えられますか。

回答：ECまたは日本において米国法を適用し得るかという国際法の問題には、論争の余地はありますが、これは国際法違反であると考えられます。日本政府及びEC加盟国の各政府はこの点いくらかでも反論できますが、現実的には有効な法手段を取らない限り、この反論は法的には何の意味もありません。第一の手段はWTOへの提訴で、国内企業を保護する法が第二の手段です。第三の手段は米国法の改正を目的とする建設的な話し合いです。ECはこれまでEC命令2271/96を援用しながら、EC加盟国の企業を米国の禁輸措置の域外影響から保護するよう努め、第二の手段を選択していますが、この試みはほんの部分的な成功しか収めていません。EC命令を法的に十分に保護できなかったケースがほとんどです。つまりECはこの米国輸出法の域外影響に対して異議を申し立てましたが、EC内の企業を保護することはほとんどできませんでした。



質問：米国の最新の公式見解によると、再輸出規制により米国製品が回避され、これにより損害が発生することに米国が気づき始めたように思えますが、米国の規制が解除されることになるのでしょうか。

回答：WTO提訴によりこのような米国の規制を解除することができるかもしれません。米国の禁輸措置は片務的であり、これにより強制的な国連決議に基づくものではありませんので、日本政府が望むならばWTOに提訴し、GATT第21条違反を主張することができます。WTOの小委員会もGATT第21条違反を認めるならば、米国はその片務的禁輸措置を解除しなければなりません。しかし日本政府あるいはECがWTOにおいて米国に対するこのような提訴を行うとは思えません。またこれとは別に、米国が実際に進めている域外法適用を完全に放棄することを期待することはまずできません。ご質問に戻りますが、米国では輸出法の域外影響を少し改正するには協調的なストラテジーがより多くの成功を収めるのではないかとの考えが出始めている兆候が最近認められます。これは特にBureau of Industry and Security (BIS)が2009年1月5日に米国の再輸出規制の域外影響により米国における米国コンポーネントの購入が減少したかどうかの公式見解を求めた点において特に明確です。経済危機を背景に、現在では経済的損失も危惧されています。それゆえに協調的なストラテジーにより強力な域外影響に対処し、当該規制の改正を提案するには現在の状況は良好だと考えられます。またCISTEC作業グループもBISがこのような要請を行ったことに貢献しました。それゆえにこれまでの抗議行動を更に建設的に継続するよう、日本の輸出業者にお勧めいたします。このような抗議行動は長期的見解において、米国がこの輸出法の域外影響を少なからず制限することに貢献するかも知れません。

### 3. AEOと輸出法に関する質問

質問：AEO制度の利点はその本質において、通関が税関法において容易になることです。AEO認定により輸出法についても何か利点を得ることができるのでしょうか。

回答：その通りです。輸出法についても利点があります。AEOの大部分の要件を満たすことのない企業にとっては、包括輸出許可あるいは各輸出製品についての個々の通関手続きを代用する単なる簿記による事後通知の必要性等の輸出法に基づく取引便宜を失う危険が高まります。

また関税規定あるいは輸出規定違反時の監査義務違反を理由とする制裁を科せられるリスクも非常に少なくなります(ドイツでは最高50万または100万ユーロまでの罰金が科せられる場合があります)。企業が輸出または税関法に違反しないよう、必要とされる組織的安全措置を講じている旨を税関当局が独自で事前に確認できるならば、不備な組織及び監査であると考えすることは懸念すべきことであると税関当局は確認しています。罰を科せられるリスクが著しく減少することは間違いありません。当初は他の利点についても考慮されましたが、経済界の圧力により立法手続きにおいて妥協がなされ、現在のコンセプトは当初のものに比較して少し内容が薄いものになりました。

現在、EC税関規範の新規化のための税関規範施行命令の改正が進められています。これにより輸出法に関する補足的利点が生じるかも知れません。ECのデュアルユース命令の改訂枠において、その一部においてAEOだけを対象とするECの一般許可が出されます。

質問：ケース1においてコンニチワ企業グループがBAFAから同企業グループの製

品が輸出規制の対象になるとの通知を受け、この通知がコンニチワ・ジャーマニーに送付されず、これによりコンニチワ・ジャーマニーはこの規制義務を知ることなく、当該製品を何らかの過失により輸出したと仮定します。コンニチワ・ジャーマニーがAEOである場合、どうなるのですか。

回答：BAFAがコンニチワ企業グループに同グループ輸出製品の問題となり得る使用目的について知らせるならば、コンニチワ・ジャーマニーもその旨を知っているものと見なすには、通常これで十分です。同企業グループはこの情報を関連子会社にも知らせる義務を負います。

しかしBAFAの通知が明確でなく、あいまいならば、コンニチワ・ジャーマニーはこの旨を十分に認識していたのか、調査しなければならないでしょう。コンニチワ社は一方ではこの問題に対処しなければならず、また他方ではこの点において、特に(ケース1のように)非常に無害な製品であり、これが輸出法により問題になり得ると輸出業者がまず考えることがない場合には、誤解が生じることもあります。つまりコンニチワ社がAEO認定を受けている企業であるならば、同社がリスク防止のために十分な組織を構成している旨を税関当局が同社において試験したことを意味します。このような企業は輸出時には明確な組織上の指示に従い、輸出及び関税規制を十分に承知しています。この知識を理由に同社はリスクを独自で認識できたはずで

す。ケース1とケース2の製品の相違についても注意してください。ケース1は非常に単純な製品であり、この製品が当初の使用目的とは異なり、北朝鮮の遠心機に転用される可能性があるとの理由によってのみ輸出規制の対象になりました。ケース1のようにAEO認定を受けている企業がアルミ製の配管を取り扱っているならば、同社は慎重なリスク防止措置にもかかわらず

ず濫用の可能性を見逃したとも考えられますが、これはせいぜい軽過失と見なされるだけです。軽い違反行為でも企業は普通、刑法上の訴追を受けますが、AEO認定の企業については、このような軽い違反行為については、どちらかと判断しかねない場合には訴追は受けないものと考えられます。

ケース2のカメラについて軽過失とすることは少し困難になるでしょう。このカメラが高速あるいは赤外線カメラである場合、これは軍事あるいは核開発目的に使用される危険が大きくなります。当該会社が軍事あるいは核技術に濫用される可能性があるとは思ってもみなかったと説明するならば、同社は輸出製品に関する十分なリスク防止対策を講じなかったことを打ち明けることになるのかも知れません。それゆえに当該企業のAEO認定が刑事訴追を妨げるものになるかは、ここでは完全には明確ではありません。少なくとも過失責任を問われる可能性はあります。

#### 4. AEOとC-TPATの関係についての質問

質問：欧州のAEOと米国間で現在、相互承認の交渉が進められています。C-TPATは3つのカテゴリー(Tier1、Tier2、Tier3)があります。欧州AEOは相当するカテゴリーがありますか。

回答：いいえ、AEOにはこれに相当するものはありません。C-TPATはTier1は会社による独自査定(及び税関が受領したC-TPATへの参加申請)、Tier2はSCSS(Supply Chain Security Specialist)による当該独自査定の一年後における確認、そしてTier3は安全要求事項について「Best Practices」が適用されているとの税関による当該確認の認定を意味します。これらの3ステップはAEOでは一つにまとめられています。AEO認定を得るために、企業は独自査定

表を提示しなければなりません。同時にコンサルタント/弁護士により監査がされることもよくあります。どのような場合でも、当該企業がAEO要求事項を遵守しているか、税関による調査がなされなければなりません。ECの安全要求事項の履行に関する質問については企業は「Best Practices」により、また特にISO27001に基づくサプライチェーンの安全に関する認定を受けることにより、この要求事項を十分に遵守することができますが、ECでは現在、これを理由に(C-TPAT Tier3のように)このような企業のために安全要求事項なしでの「green lane」を設定する計画はありません。将来ECでこのような規律がなされることは望ましいことです。

#### 5. ECにおける許可申請に関する質問

質問：EC加盟国において輸出許可を申請します。申請手続きにはどの程度の時間がかかりますか、またいかなる問題が生じますか。

回答：ドイツについて正確にお答えできます。ドイツでは通常、6週間から8週間かかります。2つのケースを例にご説明いたします。最初のケースではBAFAは独自で裁定することができず、それゆえにこの申請が管轄のドイツ官庁、特に経済省及び外務省に提示されます。この場合には更に1ヶ月から2ヶ月ほど時間がかかります。BAFAがこの件を管轄官庁に上申するための根拠は2つあります。高度の政治的リスク、または当該輸出の高い価値です。約100万ユーロ以上となる価額は、BAFAが独自に決定できないことがよくあります。関連価額あるいは政治的リスクが高くなればなるほど、BAFAが当該申請を管轄官庁に提示する傾向が強まります。

第2のケースで経済省及び外務省へのこのよ

うな上申がない場合には、輸出許可は約6週間から8週間で取得できるはずですが(例外は問題となり得る国に関するものであり、情報機関への問い合わせを待たなければならない場合)。

ドイツのBAFAに比較して、日本の経産省の方が少しサービス志向が強いことを残念ながら認めなければなりません。それゆえ経産省のほうがより迅速に対応するものと思われます。歴史的に見るとプロシア国家の影響を強く受けているドイツ政府は、必ずしもサービスに有用とはならない危険に対する防衛を最上位の責務とする機関です。BAFAは申請がなされると7～14日以内に対応することがよくあります。輸出専門の弁護士がBAFAの職員と良好な業務関係を保持しているならば、非常に短期間の内にBAFAから回答を得る可能性があり、緊急のものであれば、1～2日後に返事を得ることができる場合も時々あります。

特に追加書類を後日提出しなければならない場合に、問題あるいは遅滞が生じます。ここではエンドユーザの認定が問題となりますので、BAFAは例としてドイツ申告用紙の使用を厳格に求めます。しかしドイツとスイスの企業が同時に輸出する場合、スイスあるいはドイツのどちらの申告用紙を使用しなければならないのかという問題が発生します。このような場合には輸出専門の弁護士はドイツ及びスイスの申告用紙に必要な要求事項を満たす妥協の用紙を使用できるよう、関連国の認可当局を外交的に相互に仲裁しなければなりません。輸出企業がリスクを独自で識別し、また特に輸出専門の弁護士に依頼することにより、リスク最小化のための必要となる措置を独自で講じれば講じるほど、問題が発生する可能性は少なくなります。