

積極的輸出管理

1. はじめに

年度の始まりに「景気のいい話」をしてみたいと思います。

輸出管理の仕事の中心が「問題取引の防止」であり、「そのための体制作り」であることは間違いありません。つまり「ブレーキをかけること・かけられる体制作り」が業務の大半を占めています。

このため世間では、輸出管理部門について「いつもしかめっ面でネガティブなことばかり言う連中」「風紀委員」と陰口をたたく輩が多いわけですが、それはそれで仕方ないことと思っています。しかし「ネガティブ路線」だけでこの仕事がつとまるわけではない、時には「より上手に取引するためのアシスト」も重要だ、というのが今日のお話です。

アシストといっても、「アブナイ取引を通すためのいかがわしい智慧をつけること」や「アヤシイ監査法人のまねごと」ではありません。私としては、自分の机にしがみついて「来た書類」「出来てしまった取引」の相手ばかりしていないで、営業をはじめとする各部門と対話し「取引のあり方・スキーム」について建設的な発言をできたら素晴らしいじゃないか、と申し上げたいわけです。

以下、そのためのヒントとなることを期待して、3つの事例を紹介します。

2. 武器返品包括許可の活用（事例1）

- ・今まで武器返品包括許可を利用してきたが、商流変更にともない、その品目の取扱いが別会社（例えば子会社）経由に変わったため、元の包括許可が使えなくなるケースがあります。
- ・通常は、返品案件のたびにその新商流の会社が個別許可を取得して再輸出することになりますが、これは業務負担が大きく、また納期遅れによるサービス低下を招きかねません。

対策として、その品目について今後も「返送業務だけは当社が行う」という処方箋が考えられます。幸い2013年5月に「他社が輸入した品であつても、輸入時のドキュメントが揃っていれば武器返品包括許可使用可」とするQ&Aが安保課サイトに掲載されました。

http://www.meti.go.jp/policy/anpo/qanda20_new.html#houkatukanren81

他社が輸入したものであつても、輸入されたことが確認できる場合には、特別返品等包括許可を利用することができます。（後略）

これにより「輸入元は別会社だが当社が返品業務を行う」という方式をとり、当社の保有

註 武器返品包括許可

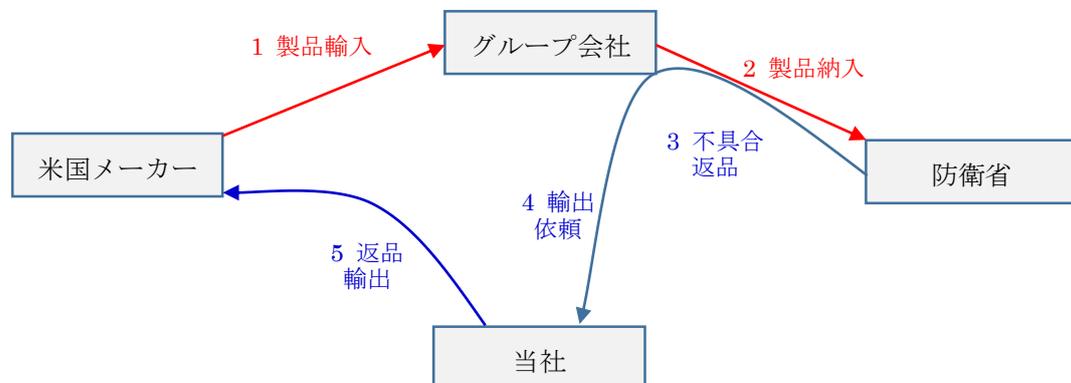
正式には<特別返品等包括輸出許可/役務取引許可>という。

対象品は1項該当品。対象地域は「ホワイト国」。

1項該当の輸入品…自衛隊向けが多い…を修理・品違いなどの理由で返品する場合に適用。（一般に1項品の許可取得は極めて困難だが、返品の場合の手続きを簡略化しようというもの）

する包括許可を利用して業務を効率化する道が開かれたわけです。

- たとえば、グループ会社を経由する商流の場合、下図のような方式が考えられます。



- ではこの方式の恩恵を享受するには何が必要でしょうか？
返品の物流を当社が担うことを、グループ会社と共同で、輸入元・防衛省に説明し、新しい業務方式を構築することが必要です。またグループ会社に、輸入時の業務処理方法を指導して効率よく必要なドキュメントが入手できる仕組みを作ることも必要です。防衛省や輸入元の米国メーカーと折衝するのは、営業部門等の現場でしょうが、軍師として関係各部門に知見を提供し、業務効率化に貢献するのは輸出管理部門の役割です。

3. 特別一般包括許可の返品応用（事例2）

- 特別一般包括許可の返品案件への応用は元々判定困難な外国品（殆どは規制非該当と思われるが、きちんと判定するための情報入手が困難）を主要な対象として発足した制度です。
- アフターサービスのための部品交換への応用について記します。
「都度個別許可を取得すればいいじゃないか」と言う人もありますが、例えばバルブのような3項品の場合、申請時にはしばしば非常に詳細な情報を提出することが求められます。（プラントの製造フロー図など社外秘的なものも）申請に必要なユーザー資料が入手できず、納期が延びて大問題になったケースも少なくありません。
- そこで「この制度（特別一般包括許可の応用）を使えばどうか」という発想が出てきますが、そ

註 特別一般包括許可の返品応用

1 項品以外のあらゆる品目に、修理・品違い・誤送品などの理由での返品に、特別一般包括許可の適用を認める制度。
以前の通関はリスト規制該非（該当の場合は詳細項番も）の申告が必要だったが、輸入品を国内で判定するのは困難なため返品作業が渋滞するなど、輸出者負担が重く、これに対する民間要望から包括許可の応用が実現した。
輸出者は返送品目が1項品でないことを確認できておれば、他項番（2～16項のどれなのか）の該非判定を省略して通関申告できる。
日本から輸出した品が日本へ戻り更

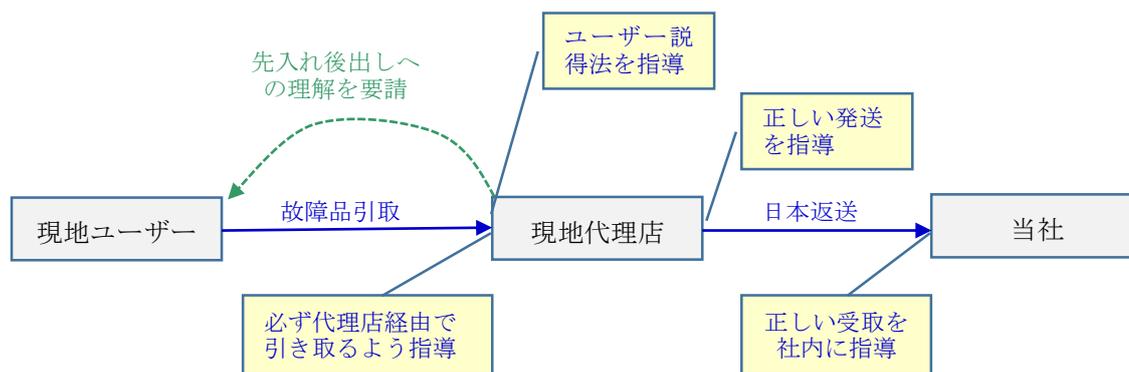
れを実現するには何が必要でしょう？

まず必要なのが、現地代理店の教育です。(制度の提唱者である田中利広さんは「しつけ」と表現されていました) 日本への返送時のインボイス上の表記が曖昧だと、修理後の返送、又は代品を輸出するときに「品名が違うじゃないか」ということになりこの制度が使えません。それから、日本への返送は、必ずその代理店を通して行うよう徹底することも忘れてはなりません。(ユーザーや現地サービス業者に任せると、ヘンな送り方をされ、この制度が使えません)

に再輸出される案件においては、＜修理特例＞（輸出令4条1項二号ホ）と重複する面もあるが、こちらの方が運用がより弾力的で使いやすいとされている。

また「先入れ後出し」方式は、ユーザーが不安を抱きがちなので何日程度お待たせするかを示し、それでも都度大臣許可を取得するより納期が改善されることについて理解を得ることも大切な要素です。

日本側の着荷後の処理も、遅滞が生じぬよう、マニュアルの用意やトレーニングが必要です。



輸出管理部門の知見なくして関係者への指導・根回しは不可能です。

4. 個別許可申請を踏まえた販売戦略（事例3）

- ・リスト規制品の中でも、2 項品（原子力関係）3 項品（化学兵器関係）・3 の2 項品（生物兵器関係）・4 項品（ミサイル関係）の許可申請が難しいことは、御存知の方も多と思います。
 - ・苦戦の理由としては、ユーザー誓約書に先方の代表権者サインが貰えないとか、申請書類に記入するユーザーの詳細情報が多いとか、そうしたユーザー情報のエビデンス有無の確認の必要といったことがあります。
- それらの入手に当たってはユーザーの協力が不可欠ですが、特に非日系企業向け案件では理解

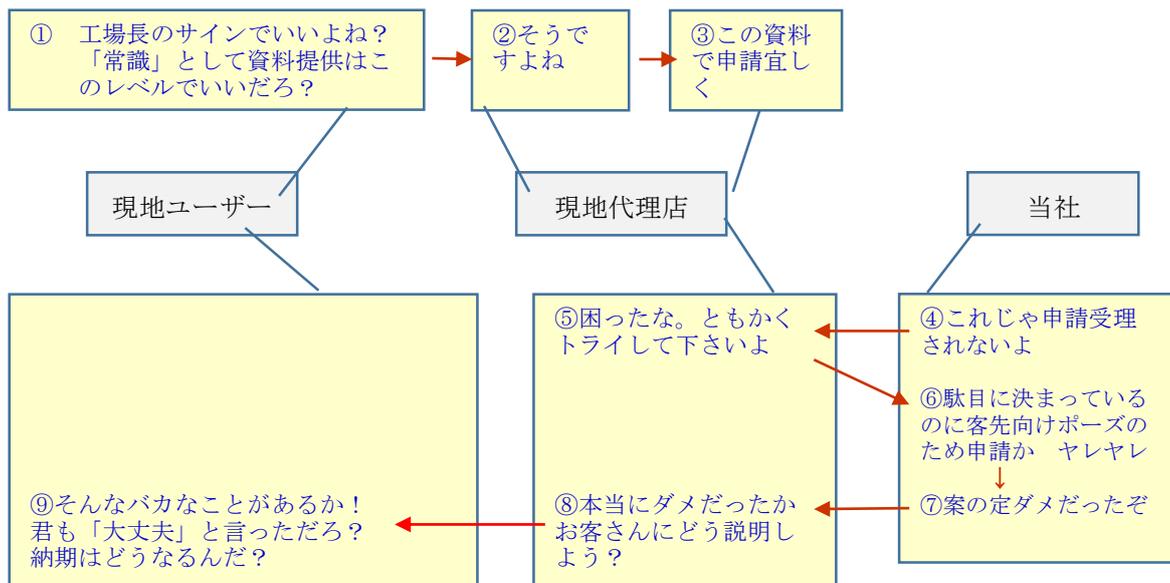
註 個別許可申請の困難要素

- ・ユーザー誓約書
代表権者のサインが必要。代表権なき重役や学部長のサインは不可。
- ・ユーザーの詳細情報
申請内容明細書に、たとえば次のような情報を記入することが求められている。
出資者の名称・出資比率・事業内容・URL
主要取引先名・その事業内容・URL
資本金・従業員数・売上
役員名・肩書き

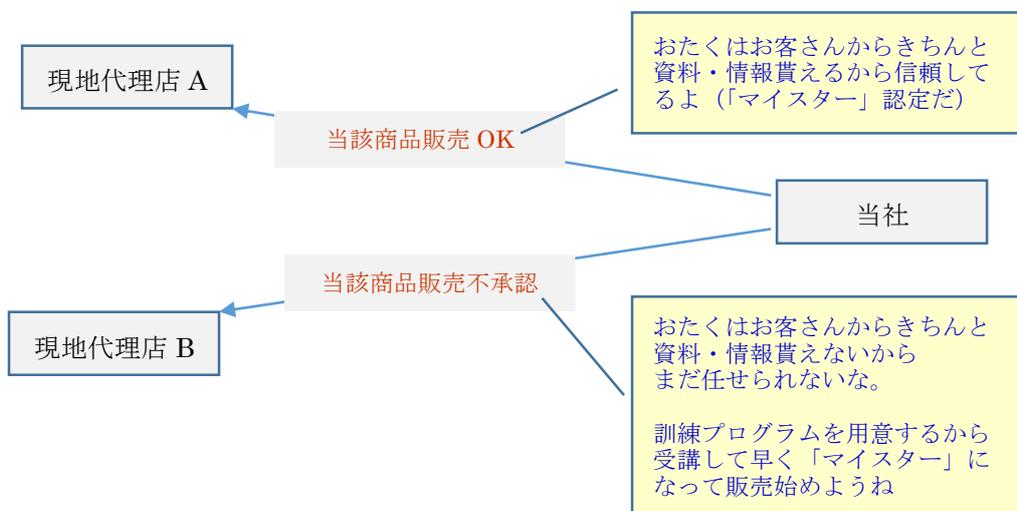
を得ることが容易ではありません。一番まずい展開は、誤った認識のもとユーザーに「いただいたドキュメントで大丈夫」と安直なメッセージを送ってしまい、日本での申請が頓挫した後で進退に窮するパターンでしょう。

事業内容が記載された資料（会社案内等）の添付も求められる。
品目によっては、プラントの製造フロー図も求められる。

・「ありがち」な失敗パターン



・「誠意と根性でユーザーから必要資料入手せよ」の精神主義では、問題解決になりません。資料入手の手引や、ユーザー説得のためのツールを用意することも必要でしょう。それらの努力をしても、なお資料入手が困難であれば、いっそ「当面は日系企業限定」で販売を開始し、現地のノウハウ蓄積状況を見ながら、客先を拡大していく、といったシナリオもありえます。（シナリオの企画・監修は輸出管理部門が行います）



以上の3例、いずれも輸出管理部門が、望ましい取引の形を決める上で貢献しうることを示しています。

同時に、輸出管理が、単なる法令知識や遵法精神だけで任務を全うできるものではないことも読み取れるかと思います。すなわち、法令や貿易の知見（それからもちろん遵法精神）をベースに、仲間の仕事を助けたいという心と、やわらかい頭でもって、会社をよくしていくということを、おたがい目指していきたいものです。

これを私は「積極的輸出管理」と呼びたいと思っています。輸出管理が実は結構クリエイティブな仕事であることをみなさんにも意識し、誇りにしていただきたいと思っています。

新しい年度がどうかよい一年になりますように！