

なぜ現地からきちんとした需要者プロフィールや誓約書を入手することが最大のネックなのか？

1) 「きちんとした需要者プロフィール」とは

「経験則からして、これだけ書いてあれば十分な筈」の認識では申請受理されません。

提出書類通達の要求事項を<申請内容明細書>の需要者プロフィール欄について見てみましょう。(主要部のみ表にまとめました) 補足事項を見て「こんなことまで要求されるのか」と感ずる方も多いのではないのでしょうか？

項目	補足事項
・ 需要者名称	
・ 所在地	
・ 事業内容	・ 主要取引先も列挙
・ 組織	・ 出資者名、出資比率など。政府による出資がある場合は、政府資本比率も ・ 出資者、役員については多数にわたるときには主要な者(当然、代表権者含む)について記載 ・ 主要な出資者が複数存在するときには、名称、事業内容、出資比率等について、出資者ごとに行を揃えて記載 ・ 役員についても複数存在するときは同様
・ 規模	・ 資本金、従業員数など

なお同通達は「ホームページの URL などについて、該当事項がない、情報が開示されない、情報が存在しないなどの場合には、欄ごとにその旨記載」と述べています。これは「会社パンフレットや Web サイトのエビデンスをつけるのが原則(つけられない場合はその旨記載)」を意味しています。それらの資料は別項で「需要者等の事業内容及び存在確認に資する資料」としても要求されています。

「需要の概要」についての同通達の要求事項も見てみましょう。

項目	補足事項
・ 使用目的	・ それを用いて最終的に製造される製品など。 製造されるのが中間財(部品や材料)の場合はその旨も。 ・ 製造されるものの販売先が決まっているのなら販売先も。
・ 使用方法	
・ 取引経緯	

しかもまだ終わりではありません。品目によっては更に追加があります。たとえばバルブやポンプの場合は、設置プラントにおける 製造フロー資料の添付も求められます。

2) 「きちんとした誓約書」とは

提出書類通達には記載要領（別記2・別記3-1）、書式（様式2）があるので、詳しくはそちらを御覧下さい。

ここでは特に「会社／組織の代表者」（＝代表権者）サインが必要という点を強調したいと思います。「ただの重役・学部長」のサインでは受理されません。また書き方に問題があれば 現地に再度、作成・代表者サインを依頼しなければなりません。

<様式2>には署名者について「**Signature by the president/authorized person of the company/organization**」と印字してあるのですが、「俺はこの工場のトップだよ。組織の **authorized person** だよな」と「ただの工場長」が錯覚するケースが多いのです。

この問題については私も下記意見を提出し、通達に反映いただいておりますが、勘違いをする人が絶えないので再度強調する次第です。

2012年3月23日付け意見募集結果発表（安全保障貿易審査課）

○輸出許可・役務取引許可・特定記録媒体等輸出等許可申請に係る提出書類及び注意事項等について

意見 52

【意見内容】

「別記2（誓約書の記載要領）」の「署名者は需要者等の代表者又は委任された者」に次の注記を加えていただきたい。

注；代表者とは法人代表権者のことをいう。（例えば企業でいえば社長・会長など、大学でいえば学長・理事長など）

【理由】

現行通達の「代表者によるサイン、肩書き」に比べると改正案は明確化という点で一定の前進と評価しています。しかしながら「代表者イコール代表権者」という理解は、海外では必ずしも広く共有されていません。例えば中国で日本企業駐在員は名刺で「常駐代表」を名乗ります。現地で契約に当たっては「日方代表」としてサインをします。同様に現地企業においても、契約書にサインする人は自らを「当該企業の代表」と認識しています。このため現地ではしばしば（大学なら）学部長、（企業なら）工場長や研究所長のサインで十分（彼らは代表者である）という誤解が生じます。学部長や工場長といえども現地では「偉い人」なので、そのサインを貰うこと自体も容易ではありませんが、貰ってしまったあとで学長・社長のサインを現地に再依頼させることの困難は御推察いただけることと存じます。

【当局回答】

ご指摘を踏まえて修正します。

※ <別記2>に「なお、代表者とは法人の代表権を有する者のことをいう。」が盛り込まれた。

3) 言うは易く行うは難し

実際にこれらの書類・情報を取り寄せるには、どんなハードルを超える必要があるか考えてみましょう。

【ハードル1】必要情報や資料のリストはあるか？

提出書類通達は前述 1)のような箇条書きスタイルをしていません。また申請内容明細書に記載要領で言及されている情報（たとえば役員名・出資者名）もあれば、別枠で要求されている情報（たとえばポンプ・バルブ申請における現地の製造フロー）もあるという状況。

すなわち一覧性のリストは存在しないので、輸出者は丹念に通達を読まねばなりません。

【ハードル2】リストの英文化

現地代理店や需要者は大抵日本語が読めませんから、英文化が必要です。（経済省サイトは需要者誓約書関係部分しか英訳がありません。そのため、誓約書に登場しない情報、例えば出資者名・出資比率などの情報が必要なことは、輸出者が自分で英訳して説明しなければなりません）

【ハードル3】需要者誓約書に代表権者サインが必要なことを現地に納得させる

2)で述べた通りです。

【ハードル4】その他各種の情報提供要請を現地に納得させる

バルブを設置する現場の製造ライン資料まで要求する日本のような国は多くありません。（誓約書に代表権者サインを要求する国も少ないと思いますが）

このため需要者は中々信じてくれないし、現地代理店も需要者に同調します。（「規則だからそうせよ」といえば通ずるものではありません）これを覆し、現地に納得してもらうためには、申請手続きを熟知した上できちんとコミュニケーションできる能力が必要です。

【ハードル5】契約書の作り直しが必要になることもありうる

輸出令運用通達は「契約書は、原則として、政府の許可が得られるまで契約が発効しない旨の規定を盛り込んだものであること」を要求しています。また需要者が買い主（現地代理店を通していない）である輸出契約の場合に、需要者名称の表記が会社パンフレットの記載と著しく異なる場合なども、申請が受理されないことがあります。最悪の場合は一旦元契約を破棄して契約書を作り直す展開もありえます。

4) 必要な情報・資料が入手できれば半分勝ったようなもの

あとの書類作成は、経済省サイトの注意書きや雛形を見ながらやれば、大過なく進めることができます。仮に多少の手直しを申請窓口で求められても、なんとか対応できるものです。「申請（資料が整った後の業務）より、（前段階での）現地資料入手がヤマ・ネック」と申し上げた意味、御理解いただけることと存じます。