

輸出管理 DAY for ACADEMIA 2017 傍聴記（前篇）

2月28日開催のEFA（輸出管理 DAY for ACADEMIA）2017を見学して印象に残ったことを前後2回に分けて記します。今回は午前プレリミナリー・セッション) について。

1. 「愛される輸出管理」

午前の部のテーマは「実務現場から見た大学輸出管理～実態と課題の共有、次のステップへ」。

午後の部も含め、会場でキャッチフレーズ的な感じで何度も引用されたのが、藤井先生（徳島大）の「愛される輸出管理を目指したい」という御発言でした。「愛される」といってももちろんアイドル的な意味ではありません。輸出管理要員は現場では「仕事の邪魔をしに来た人」と煙たがられることが多いが、なんとか「みなさんのお役に立っているんですよ」ということを理解してもらえるように、ということです。

これは一般企業でもいえることで、私も共感を覚えるところです。但し「愛される」では甘く見られそうなので、私なりに言い換えると「一緒に肩を並べて戦う戦友」でしょうか。

メーカー勤務時代に私が子分として仕えた橋本偉一さんは輸出管理を「貿易実務の一環」と表現していました。それは「貿易実務の知識・知見」の重要性だけではなく、「輸出管理要員は気持ちのありようとしても法令オタクの評論家ではイカン」という戒めであったと私は理解しています。もっとも御本人の芸風もあって、海外営業部からは「愛されるより恐れられる」という感じではありましたが。

ともあれ私たち輸出管理部門は、もちろん現場に取り込まれてあちらの代弁者になってはいけませんが、持ち込まれた審査書類を「許可してやる」というおえらい立場であってもまずいのではないかと、いうわけでもあります。最近テレビ番組で、親子の対話において（面倒な話題…たとえば「もっと勉強せよ」的な…であればなおさらです）親は子供の真正面に座って対峙するよりも、90度の角度の席で話を聞くことを推奨してるのを見ました。それと同じですね。

さて「肩を並べて戦う」には「戦う相手」というか、「目標」が見える化されている方が好都合です。どこかの政局みたいにいやらしい意図で「敵を作る」のはイカンと思いますが。

もし自分が「敵」（もとい、「目標」でした）を設定するとしたらどうするかをつい考えてみました。でも「国際平和のために」という目標ではボンヤリしていて共感を呼ばないでしょうなあ。（「見えた」という感じもしませんし）そもそも違反報道を見る限り、安全保障上の実害がないような単なる手続きミスも少なくありませんし。かといって「あの国」という表現も、「他の国ならOKなのね」とミスリードしそうです。

やはり私なら「マスコミを意識せよ」と言うでしょうね。先ほど述べたように、たとえ安全保障上の実害がない案件でも、ひとたび違反事故を起こせばマスコミにボコボコにされるのを見てきましたから。

2. 最後は人間性の問題

輸出管理要員は日ごろから教育研究の現場に接点を持ち続けることが必要です。

そこで鈴木先生（九工大）は研究室を回って話を聞くことを心掛けています。研究内容の概略を頭に入れるとともに、輸出管理について相手に理解を求めるために。そして現場と話が通ずるかどうかは、人間性の問題だと。（ふと、関川夏央氏が『ささやく河』の文庫版解説の中で「インタビューの集積がハードボイルドの骨格であり、その街への愛着がハードボイルドの要件。探偵は、その街に愛着を持ってよく歩きよく話を聞く」旨を書いていたのを思い出しました。愛着を胸に、キャンパスを歩きまわって理解と人間関係の糸を紡いでいく輸管探偵。ちょっとかつこいいですね）

3. 人事と輸出管理

星のめぐりあわせではからずも輸出管理担当になってしまった経験談を語ったのが松永さん（長崎大産学官連携課）と荻原先生（九工大）でした。お二人とも、「なんで自分が」「今までやったこともないのに」と言いながら感動的ながんばりで困難を克服されつつあるのが伝わってきました。

お二人の提起された問題は、次のようにまとめることができますかと思えます。

その1. 事務局では輸出管理が、産学官連携の業務の一部としての扱い。つまりは片手間でやるしかない。

その2. しかも事務職は人事ローテーションがあるので、数年たてば新任者が（幸いゼロからではないが）やりなおさなければならない。

その3. 荻原先生は専任とはいえ、もともとは研究が本職であり、退官されるまでずっと輸出管理でいくのかは不透明。

つまりは、人材の確保と養成のシステムはないのかということです。とりあえず配属し、あとは当人の奮闘に期待するしかないということでしょうか。

私は一般企業との違いを感じながら拝聴していました。どんな違いかというところ

第一に、企業では輸出管理要員は専任で、また長く担当を続けることが想定されている。一方、大学でこれを担当するのは「本職ではない」人であり、広い意味では「アマチュア」です。（だからといって、企業方式がすばらしいとも限らないのも事実です。ダメな奴がずーっと専任で担当する企業もありますから）

第二に、企業では社長が現場に「輸出管理をちゃんとやれ」と命令すればみな言うことを聞きますが、大学では強権的な号令が難しい。個々の研究者は基本的に一国一城の主です。研究者は「理屈で仕事する」（「理屈が多い」ともいえます）面がありますから、きちんと納得してもらえないと動きません。

第三に、大学の研究は定型的性質が少ない。企業であれば、取り扱い製品群の枠の中（又は周辺）での輸出管理です。しかし大学は、恒常的に対外的な提携・交流するわけではあり

ませんし、情報発信にも決まったチャンネルがあるわけではなく、しかも内容・分野も多種多様です。

第四に、これは私の偏見の可能性が高いかもしれませんが、企業は大学よりも体面にこだわるように思います。どこの社長さんに聞いても「当社の輸出管理はまだ発展途上でして」などと言うはずがない。輸出管理担当者に対しても「社外で余計なことはしゃべるな」と厳命するのが普通です。

最初の3つの要素は、大学・研究機関の輸出管理の難しさを感じさせます。但し最後の1つは、大学・研究機関の場合、様々な人からヒントを得て向上・改善に取り組む心理的ハードルが低いこと（体面にとらわれず「よいものはよい」の姿勢で）を意味しています。これはプラス材料と言えそうです。

上記を踏まえて思うことを3つほど記します。

第一には、**輸出管理が単なる事務処理・手続き処理ではないことを幹部の方々に認識いただく重要性**です。鈴木先生の報告にもありましたが、問われるのは教育・研究の現場とのコミュニケーション能力です。また、レピュテーションリスクをどのように意識して、どこまで管理を行うかも、重要な問題です。つまり輸出管理は、一定水準の法令知識の持ち主なら誰でもこなせる「定型業務」ではありません。「アート」の要素が入らざるをえない、敢えて言えば一品物的な世界なのです。

このことはこころある輸出管理担当者には常識ですが、組織の上層部まで理解がいきわたっているかはまた別ではないかと思うので、敢えて書きました。

第二に、こういう状況下で求められるのは、**(法令に) 詳しい人よりも (輸出管理を) わかっている人だ**と思います。

さきほど大学・研究機関の輸出管理は「アマチュアっぽい」と申しましたが、「では法令に詳しいプロを」がよいとは限らないということです。もちろんある程度の法令の知識は必須です。しかし全部そらんじていなければならぬというものでもありません。**要点が頭に入っていれば、その先は必要が生じたときには法令集を開いて確認すればよい**、それがプロの考え方ですから。

そもそも大学・研究機関の現場は理屈っぽくて独立心の強い先生が多い。そういう方々に向かって「法令の第何条に規定がありますから」では話が通じません。「大学の看板に傷がついたり、ひいては先生の御研究の邪魔にならぬように」ということを理解してもらうにはその人が「わかってしゃべっている」ことを聞き手が感じ取れる、すなわち**「常識論として語るができる」ことが不可欠**です。それゆえ法令にある程度詳しいことは必要だが、「詳しくさを売り物にする」ようではまだまだだと思わなければなりません。

第三に、たとえば私のような外部の輸出管理屋がお役に立てることは何だろうと考えま

した。(ここからの記述は幾分コマーシャルタイムの性格がありますが、暫時御辛抱下さい)

i 基本知識の習得について

松永さんはがんばって CISTEC/Associate の試験に合格されたとか。(地方在住でしかも「本業」を別に抱えての合格はちょっとした快挙) たしかにこの資格は一つの目標だと思います。

ただ試験勉強は往々にして「意味が感じられない事柄を覚えさせられる」ことがあります。やっつけて「仕事の実力をつけるための勉強」と思えないのですね。「試験が済んだら忘れちゃうだろうな」という予感を覚えつつ四苦八苦して、実際試験の後は忘れてしまう。そういう「つらく、つまらなく、むなしい勉強」になりはしないだろうか? 佐藤ラスプーチン氏が「ロシア・米国・英国の学生は受験勉強を、好きではないが意味があると思っている。そこが日本と違う」と指摘しているのはみなさんご存知の通り。(これは大学人のみなさんに向かっては「釈迦に説法」でした。すみません)

これではイカンということで私は、自分なりの教え方を工夫して、Associate 試験を念頭に置いた基本講座を開いております。興味のある方は、とりあえず下記サイトでヨネミツ流の漫談調講義にふれてみて下さい。

http://1st-xcont.com/Cat_Volume.html

<http://1st-xcont.com/LessonExampleAssociate.pdf>

ii コンプライアンスプログラム (CP)

この日は経産省・文科省講師から、輸出管理部署があっても CP は未整備という大学が相当数にのぼるというデータが紹介されました。

では CP 未整備の大学はどのように取り組んでいくべきか?

規程を作るだけなら簡単だということは先刻御承知の通りです。ひな型をコピーしてちょっと文言に味付けすればよいのですから。(途上国の環境法制を見れば一目瞭然。「制度だけなら何十年も前から存在していた」という国が沢山ありますよね) このことから言えるのは、法令と管理にだけ詳しそうな人に頼んでそれらしい制度を作っても役に立たないだろうということです。(某国の環境法制のようではなく)ちゃんと機能するものを作らないとみんなが迷惑します。

とすればまず手を着けるべきは、どの場面で何をチェックするかということです。要するに管理の中身を大体でよいから決めることです。(着手の順序は意外に重要です。規程本体を先にすると、結果的にあまり意味のない業務を作ってしまうことになりかねませんから。) 規程自体はひな型を基本線として作ることになるでしょうが、それが上述の管理の中身をオーソライズするものになっているかを確認し適宜細則を加えていく、という流れかと思います。

この過程では私たち学外の輸出管理屋がお手伝いできることは多そうです。やり

たい管理作業をピックアップしていき、規程とそれらをつなぐ細則を作るとか、担当の方のトレーニングをすとか。

iii 難しい案件の相談

CISTEC の Chaser データベース掲載大学、あるいは中国なら国防科技工業局傘下や軍事四証取得大学など、ややこしそうな相手とどうつきあうかは難しい問題です。「先方から取得した情報に問題なかったから＝法令条文上問題ないから」だけで判断するのがまずそうだとすることはみなさんも同意見だと思います。「必ず経産省に相談」という手もありますが、「毎回」というのも芸がない感じがします。基本線は「常識に照らして自身で十分慎重に検討」ではないでしょうか？ そのうえで当局相談の要否も含め対応を考えるという順序です。これは経験と相場観が要求される仕事であり、当事務所の営業項目の一つでもあります。民間企業からではありますが、私もたびたびその手の相談を承ってレポートを差し上げております。(御相談を歓迎します)

iv 専任者向け講習

一般的な講習会では今回のシンポジウム参加のみなさんにとって「何を今さら」の感があるかもしれませんので、「普通とは違った」企画、たとえばリスト規制改正時のアップデート講習会はいかがでしょう？

リスト改正時には新旧対照表も出ますし、当局講師による説明会もありますが、「淡々と逐条解説されたのでは(自分にとっての)重要ポイントをつかむのが難しい」という方も多いのではないのでしょうか？(その結果、対照表資料は「ファイルするだけ」、説明会は「行ってきただけ」、あとは「改訂版法令集が出たら見ておきますわ」になったりするわけです) ついでに申せば、政省令改正の大元は国際レジームですから、そちらも見なければ内容理解が不十分に終わるケースもままあります。(対照表や一般的説明会で国際レジームが言及されることは殆どありません) 当事務所のアップデート講習会はそれらへの解決策になるものと思います。というようなテクニカル面でのメニューも各種用意しておりますが、実は「輸出管理の常識力」を養成することこそ、より必要性が高くより難しい(当方としても教えがいがある)のではないかと、という気がしています。でも「考え方・心の持ちよう」を養うからといって、修身道德の講座みたいなものは興ざめです。(そういうものには予算もつかないでしょうし) さてどうしたものか？

やはりテクニカルな勉強をメインとしてということになるでしょうが、そのかわり御自身の問題意識を吐露したり、他の出席者と意見交換したり、というような比較的少人数での勉強会が効果的ではないかと思えます。CISTEC の「責任者コース」研修会に似ていますが、もう少し双方向的なとかワークショップ的なと

どうか。幸い大学・研究機関は（さきに述べたように）相互交流について積極的な風土・体質がありますから、合同で勉強会を持つのは現実的な案といえるのではないのでしょうか？

最後は当事務所のコマーシャルを長々と続けてしまいました。＜後篇＞はコマーシャル抜きでいくつもりです。