

二度おいしい『CISTEC ジャーナル』 Q&A
2016年7月号「インフォームによる損害」を読む

『ジャーナル』7月号<輸出管理 Q&A>のページに下記の問答が掲載されました。

【質問】

先日、経済産業省の「安全保障貿易管理説明会」に参加しました。その際、キャッチオール規制のインフォーム要件については、過去に数件しかないと説明がありました。仮に、非ホワイト国に輸出令別表第1の16の項に該当する製品を輸出しようとしたところ、経済産業大臣 からインフォームを受け、輸出許可が下りず契約自体が債務不履行になった場合、損害は政府に補償していただけるのでしょうか。弊社のような中小企業の場合、数百万円程度でも経営に打撃があるため、お尋ねします。

【回答】

運用通達1-1(2)(ハ)(b)(注1)で「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。」と規定されているように、輸出許可申請に伴う納期遅延や債務不履行による損害について、政府の補償はありません。キャッチオール規制についても同様です。したがって、輸出令別表第1(外為令別表)の16の項に該当する製品であって、非ホワイト国向けの輸出の場合、御社で対応できる一定の契約金額を超える場合は、万が一のインフォームに備えて、政府の許可条項を契約書等に盛り込まれるとよいでしょう。

上記回答の読後第一印象は「なんと無責任な！」でしたが、よく考えてみると中々そうでもありません。隠れた後味がじわっとあふれてきて、私ほとんど感心致しました。

1. 最悪の第一印象

一般に「政府許可条項」と聞いて私たちがイメージするのは、上記回答文にもあるような「政府許可が得られるまで契約が発効しない」という内容のものです。ではキャッチオール規制のインフォームに備えて、リスト規制非該当品目の契約にこれを用いるとどうなるでしょうか？ ちょっと大変なことになります。

ほとんどの場合、契約は永遠に発効しなくなるのです。なぜなら大抵の契約では、そもそも政府許可が不要であり、したがって許可を取得することもないからです。

ではどんな文言にすればよいのか？

理屈で言うなら「もしキャッチオール規制該当となり政府許可が必要になった場合は、それが得られるまで発効しない」とでもするのでしょうか。しかしこれを相手に認めてもらうのは大変そうです。何に備えて何を要求しているのかを理解させるだけでも大骨折りでしょうから。文案にしても、上記のような「もし~となった場合は」だけで済むものではありません。インフォーム発動時点で一旦契約効力を停止するためには、インフォームの事実をいつどのように伝達するか(多分インフォームレターの提示ぐらいは必要でしょう)など、細

部規定を作らねばならないからです。

それにこのように一方的に売り手だけの都合を押し付けた条項（トリガーが日本側にあるのにリスクはすべて買主持ち）がはたして受け入れられるものでしょうか？ 「そんなこと要求する売り手なんて聞いたことないぞ」と言われるのがオチではないでしょうか？ もしみなさんが輸入者の立場だったら同じことを感じませんか？（たとえば中国やインドから輸入する商談であちらからそのような要求を受けたなら）

つまりそれは一民間企業で出来る要求ではないのです。もしその条項が望ましいものであるなら、政府が（それが無理なら CISTEC が）文例を示して奨励すればよいでしょうが、そうでもない限り実現可能性が極めて低いものなのです。

でも誰がわざわざそのような面倒を買って出るものですか。（私が担当者ならイヤですね）そんなわけで私は最初回答文について、よくもヌケヌケと書いたものだ、と思ったのです。

2. 深読みその1…なんとナイーブな質問者！

しかしもう少し掘り下げて質問内容を考えてみると話が変わってきます。

大体、役所が「損害を補償」してくれるかという発想自体が凄いと私は思います。（あるいは非凡というべきか）最初からありえない話ですよ。

まあ世の中にはしばしば「そのリスクをどう減ずるのか（要するに、いかに他に転嫁するのか）」ばかり関心を持たれる方が（特に管理部門一筋の方など）いらっしゃるものです。私も以前はこういう方のことを、何につけてもリスクを取らない「心配性・潔癖症の管理屋め」などと煙たく思っておりました。

しかし実際は違うのではないかと近頃は感じます。なぜならたとえば「政府許可条項」を首尾よく契約に盛り込めたからといってリスクがなくなるわけではないからです。

考えてもみて下さい。どこの買い手が「契約に政府許可条項がある以上はお待ちしますよ」と鷹揚に構えるものでしょうか？ たとえ政府許可条項があっても、納期についてプレッシャーをかけない買い手などおりません。これは私の想像ではありますが、過去の違反事例の中には、許可申請が書類不備などの理由でなかなか受理されない中で買い手からプレッシャーを受けたすえ、思い詰めて無許可輸出に走った輩もいるのではないのでしょうか？

今の私は、この種の質問者が「(政府許可条項のような) 契約上の仕掛けを教えてくれ(それがあれば対顧客は大丈夫なんだろう?)」と考えることができるのは、単にノーテンキなだけではないかと思っているのです。

3. 深読みその2…回答文の真意はそれか！

質問者について前節のようなとらえ方をしたとき見えてくるのは回答者の達観ぶりです。

こういう愚かな質問に対して変に親切な対応をして真に受けられると、却って罪作りなことになりかねません。そこで論理的には完璧だが実現性ゼロの回答を示して「やれるものならやってみな」と突き放したのがこの回答文だった、と私は考えます。

『CISTEC ジャーナル』Q&A あなどりがたし！ おそれいりました。