「該非判定」と「EAR 対象品」チェック

１．はじめに

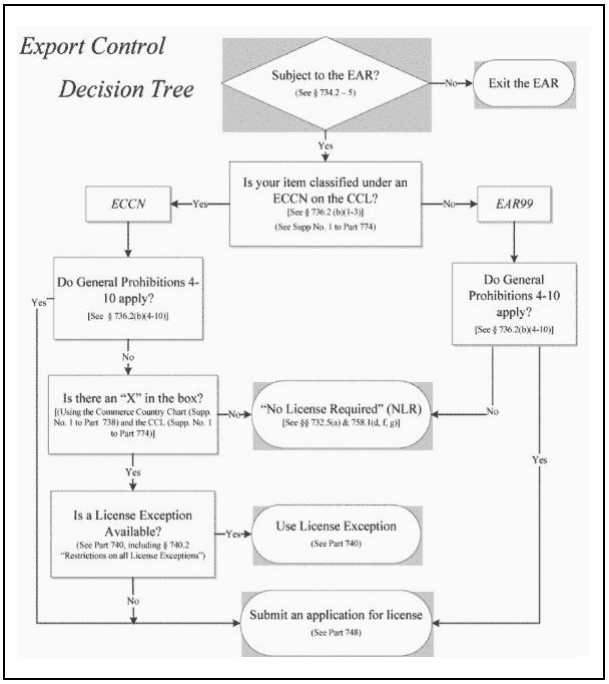
米国政府の再輸出規制のチェック項目の１つに、「EAR 対象品（subject to the EAR)」か否かがあります。

しばしば国内顧客からも「今回の発注品は、アレに当たらないの？」ということで、リスト規制該非判定書類を差し上げる際に言及が求められます。お客さんとしてはリスト規制該非と同じように「貨物の特性」中の一項目として、商品情報カードに記録してファイルしたいのでしょうね。

もっともなこととは思いますが、近年の「EAR 対象品」の範囲拡張に伴い、それに当たるか否かの判断が急速に難しくなってきています。(正確に言うと、昔なら「これは EAR 対象外」と言い切れた品目について、「ケースバイケースの判断で」というような歯切れの悪い答えを強いられることが増えています)

はたして**「EAR 対象」をリスト規制該非と同じように、商品固有の特性として扱えるのだろうか、**というのが本稿の問題提起です。

２．一応「EAR 対象品」チェックは「はじめの一歩」とされてはいるけれど



まず再輸出規制許可要否のチェックプロセスにおける「EAR 対象品」の位置づけを見ておきましょう。EAR の Part732 は、「EAR 対象品」に対し、次いで General Prohibition（GP）のチェックを行い、許可要否を判断するという手順を述べています。これを視覚的に表現した右のフロー図は、参考書等で見覚えのある方も多いことでしょう。

だったら「はじめの一歩」じゃないの？　と大抵の方は思いますよね。

それなのになぜ私は文句を言うのか？　それは**「EAR 対象」かどうかは案件の性質（仕向地や需要者など）により一定しないことが多い**からです。品目は同じなのに、今日の案件は「EAR 対象外」で明日の案件は「EAR 対象」だったりするのです。

ということは右上の図は間違っているのか？　まあ、そうですね。

正確には、**図のフローが当てはまるケースと当てはまらないケースがある**ということです。そこを知らずに「セオリー通り、EAR 対象品のチェック結果を求める」人が多いのではないかと思います。

３．図のフローが当てはまらないケースとは

「EAR 対象品」には下記５類型があります。(§734.3)

(1) 現に米国にある品目
(2) 米国産の品目
(3) 米国部品を基準値（デミニミス値）を超えて多量に内蔵する非米国産品
(4) 米国技術(例 図面)・ソフト（例 CAD）から直接製造／設計された非米国産品
(5) 米国技術(例 図面)・ソフト（例 CAD）から直接製造／設計された設備による非米国産品

再輸出規制に関係するのは(2)～(5)ですが、(2)の判断は比較的容易です。(調達先に尋ねれば答えが出ます)　面倒なのは(3)～(5)です。メーカー自身それに該当しているか知らないケースも多いでしょうから。

そして**図のフローが当てはまらないケースも、この(3)～(5)の中に登場**します。

わかりやすい例は(3)です。製品に含まれる米国産の規制部品の価格比率（計算式は下表）が仕向地別に設定された「デミニミス値」を上回る場合に、その製品は「EAR 対象」に認定されます。

貨物の場合	規制米国品の購入合計 / 製品全体としての販売価格	ソフトの場合	規制米国ソフトの購入合計 / その非米国ソフトの販売額

「デミニミス値」が「仕向地別とは、所謂「テロ支援国」なら 10%、他は 25%に設定されているということです。仮に価格比率が 15%の品目だと、「テロ支援国」向けの輸出では「EAR 対象」ですが他地域向け輸出では「EAR 対象外」という具合に結果が分かれます。

また上の式の分子「規制米国品／ソフト」における「規制」は、「その地域向けで規制される」を意味します。米国にリスト規制は仕向地域により適否に差がつけられています。例えば「テロ支援国」向けでは、「９百番台」ECCN 品目の大半が規制対象ですが、他地域向けで規制される「９百番台」はごく少数です。

これらのことから**(3)型「EAR 対象品」の範囲は、仕向地により差**が生じます。品目を軸に見るなら、次の甲乙丙の３類に整理されます。

タイプ甲	**タイプ乙**	**タイプ丙**
「テロ支援国」向けでも「EAR 対象外」（仕向地問わず「EAR 対象外」）	「テロ支援国」向けでなければ「EAR 対象外」（「テロ支援国」向けのみ「EAR 対象」）	仕向地を問わず「EAR 対象」

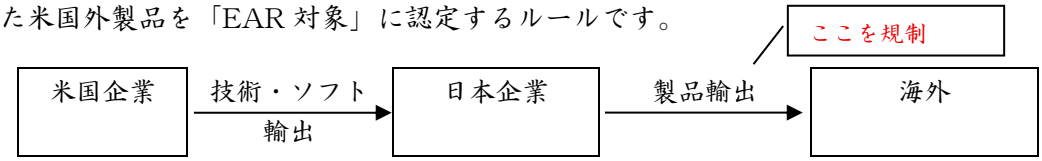
図のフローに普遍性がないことはわかった。商品情報カードに「EAR 対象」か否かを書けないこともわかった。でも**せめて純白の「甲」タイプの品目かどうかわからないか？　そうなら、その旨をカードに書けるから**、という人が多いことと思います。

これまたごもっともな要望ではありますが、**今日ではそれも困難になりつつあります。**理由は 2020 年代以降の直接製品規制（FDP ルール）の拡大です。

４．直接製品規制拡大の影響

2010 年代までの直接製品規制は比較的シンプルでした。潮目が変わったのは 2020 年に華為 G 制裁の一環として導入された「Footnote 1 付き Entity List FDP ルール」でした。

前節で挙げた(4)型を例に、どこがどう変わったのか示します。(4)型とは、米国技術／ソフトから生まれた米国外製品を「EAR 対象」に認定するルールです。



以前からの traditional なルール（今も存続）の「EAR 対象」認定の論理式は次の通り；

①元技術が米国産	×	②技術導入時に米国輸出者に確約書提出*1	×	③日本での製品が NS 規制品*2	×	④輸出先の地域が「D1」or「E1」or「E2」*3	⇒	EAR 対象

*1　「確約書」とは元技術が規制該当で、日本へ入れるときにその技術を「D1・E1・E2 国へ再移転しません」という内容を表明する文書

*2　「NS 規制品」とは、概ね日本のリスト規制該当品に当たる

*3　「D1」国；旧 CIS（ウクライナ除く）11 か国、
アジアの 8 か国(中,マカオ,朝,蒙,越,カンボジア,ラオス,ビルマ)
イラク,リビア,イエメン,ベネズエラ,ニカラグア

それが 2020 年登場の華為 G 制裁の論理式は

①元技術が EAR 対象*4	×	②元技術が 16 種 ECCN*5	×	③日本での製品のレベル不問	×	④輸出先の地域が Entity List の Footnote 1 附企業(華為 G)	⇒	EAR 対象

*4　本稿でも再三述べているように「EAR 対象」には「非米国産」も含まれる

*5　「16 種 ECCN」とは　Cat.3(電子),Cat4(計算機),Cat5-1(通信)分野の下記項番
3D001, 3D991, 3E001, 3E002, 3E003, 3E991,
4D001, 4D993, 4D994, 4E001, 4E992, 4E993,
5D001, 5D991, 5E001, 5E991

両者を比べると、次の点で**新型は「EAR 対象」の判断が難しくなっています。**

元技術の範囲；①非米国産の技術まで視野に入れなければならない
②traditional ルールにおける「確約書」はレアケースだし、要否確認も容易
「16 種 ECCN」につき一々確認するのは骨折り

日本での製品；③traditional ルールでは、リスト規制非該当なら即対象外と結論できた

このため**最終的には「④販売先」で判断するケースが多く、①～③による「製品レベルでの判断」は困難になってきた**わけです。

その後も直接製品規制の拡大は続きます。個々のルールについての説明は省きますが、**どの新型ルールも**「①親技術の対象判批広い（非米国産含む）」、②「親技術の細かい ECCN チェック要」、「③その製品がリスト非該当でも対象外とならない」という点は共通で、**最終的には「④販売先」で判断するケースが多いという**「Footnote 1 付き Entity List FDP ルール」同様の結果に落ち着きます。

前頁で述べた変化を絵で表してみました。

【2019 年まで】

タイプ甲	**タイプ乙**	**タイプ丙**
地域・販売先を問わず 製品特性だけで判断し 「EAR 対象外」	**地域・販売先を考慮に入れて** 「EAR 対象外」を判断	**地域・販売先を問わず** 「EAR 対象」

【2020 年から】

タイプ甲	**タイプ乙**		**タイプ丙**
地域・販売先を問わず	**地域・販売先を考慮に入れて**「EAR 対象外」を判断		**地域・販売先を問わず**
製品特性だけで判断し 「EAR 対象外」	**2020 以降登場の** **新型 FDP ルール**	2019 以前からの 在来型ルール	「EAR 対象」

要するに、**地域・販売先を問わず「EAR 対象外」と判断できる領域がどんどん縮小してきている**ということです。言い換えると、**「EAR 対象」か否かを純粋に「製品の特性」として判断するのが困難になってきた、という次第で本稿冒頭の問題提起**になりました。

ひらたく言うと、「はじめに製品特性ありき」で商品情報カード感性にこだわるのではなく、**「地域・販売先も最初から考慮に入れて総合的に判断する」**ことを提案したいわけです。

５.「後回しでもいい」だと？

前節の提案、日本の伝統的な輸出管理の手法になじんだまじめな方には抵抗感が強いかと思います。我が国では「まずは該非判定（製品特性による判断)」が伝統的な考え方ですから、それを後回しとはなにごとだ、ということで。

ところが**米国政府は「(状況によっては）後回しでもよい」と述べています。**

> 【Supplement No. 2 to Part 734—Guidelines for De Minimis Rules】抜粋
> Note that you do not need to make these calculations if the foreign made item does not require a license to the destination in question.

ここで引用したのは、第１節で挙げた(3)パターンにおける「米国部品の内蔵レベルがデミニミス値を超えるか」の判断ガイドラインの一節です。ここで述べているのは、**たとえ「EAR 対象品」であっても許可不要の案件であれば「デミニミス値を超えるか」の判断（計算）を省略してよい**ということです。

なぜ？　初めにも述べたように許可要否の判断は、次の２ステップで構成されているからです。

EAR 対象品　X　General Prohibition（GP）　⇒　要許可

掛け算の「交換法則」を思い出して下さい。例の「A×B ＝ B×A」というやつです。**ＡとＢ、どちらかに抵触しなければ許可不要なのですから、ＡとＢどちらの条件を先に検討してもよい**ということですね。

先に引用した Supplement No. 2 to Part 734 の記述は、「General Prohibition（GP)」の検討を先に行ってもよい。それに抵触しないことがわかっているのなら「EAR 対象品」の検討は省略可と述べているわけです。

野球にたとえるなら、打者 A と B、どちらかでアウト１つ取ればよいという構図です。A が強打者だったりボールカウントが悪くなったりした場合は、A は歩かせて B と勝負するのが常識ではありませんか？　「それは手抜きだ。許されない」などと頑張っちゃって、ファウルで粘る打者 A に対しストライクを百球投げ続けさせる監督がいたら、それはまじめではなく頭が悪いというべきではないでしょうか？

前述の EAR の考え方を、次の論理式に応用してみましょう。

製粉固有の特性 （製品の ECCN や 親技術の素姓・ECCN 等）	×	地域・販売先の特性	⇒	EAR 対象

「EAR 対象」か否かを判断するに当たって、**「製品固有の特性」と「地域・販売先の特性」のどちらを先にチェックしてもかまわない**、ということになる筈です。つまりは「後回しでもいい」ということですよね。

５.「はじめに製品特性ありき」から「俯瞰的・総合的判断」へ

みなさんもここまでの記述には、おそらく理屈としては同意いただけることと思います。あとはどうやって実現していくかですね。

その際に考えられるハードルは２つあります。

第１はメンタリティ。概して輸出管理屋は保守的で、やり方を変えるのを好みません。元々の性格が、という人もいるでしょうが、職種からの影響もありそうです。何分にも輸出管理という仕事ではきちんとルールを守って事項を防ぐことが最優先事項です。創意工夫で新しい価値を、という風土ではないわけです。まして「世間のスタンダード」を敢えて見直そうなどというはねっかえりなど、歓迎されそうにありません。

こう言うと「俺は四方にアンテナを張ってベストプラクティスを勉強してるぞ」と反論する方がいるかもしれません。しかし世間のベストプラクティスって、新しい管理項目の追加が殆どなんですよね。少なくとも私は「この項目は意味薄だから削ろう」という議論を聞いたことがありません。ベストプラクティスを追い求めて、結果は管理メタボリックになり現場が元気をなくす。そういう茶番になっては逆効果というものです。

第２は社内の管理ルール、管理ツールの問題です。大抵の企業では「はじめにリスト規制判定ありき」で管理手順を組み立てていると思います。商品毎にカードにリスト規制判定結果を書き込む。ついでに EAR 情報の枡目もカードに設ければ一丁アガリではないか！　幸い当社は既に輸出管理に IT

システムを利用しているから、ちょっと手を加えれば…　と。

それは自然な発想だと私も思います。(偶々私の在籍していた会社ではEAR情報登録までは手が回りませんでしたが)

問題は、そこまで手が回ってしまった会社です。既に輸出管理のコンピュータシステム上へのEAR情報登録を制度化（義務化）してしまっていると、その登録なしでは次の管理ステップに進むことができません。だからといって、今更管理フローを見直すとしたら、折角作り込んだシステムを変更することになります。それは立場的に難しいでしょう。

色々ハードルはあるものの、話としては単純（どんな仕事にも言えること）だと思います。

チェックをやる目的、論理構成を再認識する。その上に立ってどうすれば容易に結論が得られるか、攻略ポイントを見定める。それだけのことですから。これすなわち「俯瞰的・総合的判断」です。

という次第で、こと「EAR対象」問題に限っては「はじめに製品特性ありき」からスタートする、（一方向の）フロー方式を見直すことを提案します。要するに輸出管理の仕事は、規制を受けるか（米国許可が必要か）どうかを上手に判断できた者勝ちなのですから、チェックの順番にこだわる必要は全くありません。

状況に応じて、モノとしての特性ではなく、地域・販売先といった案件の要素（コトとしての特性）からチェックを始めることも考えたらどうでしょう？