

### 3 個別取引における情報分析

本節では個別取引における情報の分析，具体的には顧客審査と用途確認について検討したい。

#### (1) 顧客審査

##### ① 「顧客」とは

不正輸出に発展する最初のアプローチはさまざま！

「顧客」審査と言うが、「顧客」と一口に言っても様々な相手方が考えられる。そこで「顧客」となる，またはなる可能性がある相手がどのような相手であるかを確認することから始めたい。

「顧客」となりうる相手，すなわち審査が必要な相手とは必ずしも商取引の相手だけとは限らない。

例えば，

- ・ 問い合わせや情報提供の依頼
- ・ 共同研究・共同開発の申し出
- ・ 学会や展示会，会合などでの立ち話
- ・ 「同業者」からのメールによるサンプル提供

これらはいずれも商取引ではないので顧客審査は不要であろうか。このような場合，少なくとも技術移転が生じる可能性があるので役務取引許可の有無を考える必要がある（役務取引については本書のテーマではないので詳細は省略する）。では，技術移転が生じないならばあとは何もする必要はないだろうか。

個別の商取引とはこうしたことがきっかけになっていることも多い。過去には展示会での接触ときっかけにその後の不正輸出に関与したと言われている例もある。そうした観点からは商取引に至る過程全体を審査することによって，より深い分析が可能となり，リスク管理上好ましい。「顧客」が途中で用途の

## 第2章 情報分析の方法

説明を変更したり、場合によっては「顧客」自身の説明が変わることもあり得る。さらに、もし懸念のある取引である可能性があれば早めにこうした取引から手を引いた方がいいことは言うまでもない。実際の取引にいたって契約を取り消したりすれば損害賠償などを請求される可能性もある。したがって、商取引に至るまでの全体像を把握するため、こうした商取引のきっかけとなる（可能性がある）情報も記録しておくことが重要である。

全てを疑う必要はないが、「同業者」と自称する者や「研究者」と自称する者が必ずしも自称するとおりの者であるとは限らない。学会などであればある程度、信頼できるかもしれないが一通のメールでは相手が自称するとおりの者であることを証明することはできない。少なくとも初めて会った者（またはメールを受け取った者）には当たり障りのない話（カタログやパンフレットに基づいた話）に止めておいた方が無難であろう。「サンプル」の提供についても同様である。こうした注意が「意図せざる」技術移転の防止にもつながる。

他方、こうした情報は営業の立場に立てば日常的に把握しようとするはずである。なぜなら、本書は潜在的な「危険な」取引を発見するための情報として認識しているが、同じ情報は潜在的な「顧客」を発見するための情報として活用されるはずだからである。営業の立場に立てば、こうした接触をきっかけに自社製品を売り込んでいくことが可能になるのであり、営業が利用している情報を安全保障貿易管理にも利用しようということである。

### ②取引相手の事前調査

**相手の実在性と事業内容の基本チェックを！**

#### i) 取引相手の実在性の確認と事業内容の把握

次に実際の取引に至った場合の審査について考えてみたい。第一にやるべきことは取引相手が「実在」するか、という点である。例えば、相手方が携帯電話の番号または私書箱しか知らせてこない場合、そもそも相手が実在するのか自体が問われるべきである（もちろん実在することもある）。また、企業名や研究機関は実在するものでも工場や研究室は実在するとは限らない。企業の場合は本社に問い合わせれば全体像は把握できるが、研究機関であれば独立的に研究室が存在していることもある。最も確実な方法は実際に現地を訪問し確認することである。もちろん海外駐在員がいる企業ならば使える方法だが全ての企業で可能ではないので、輸出する品目の重要性（これは安全保障貿易管理の観点からの重要性もあるが、自社にとって重要な製品かどうかという観点もある）との相関で考えたい。

次に確認すべきことは取引相手が何をやっているのかという点である。まずは取引相手のホームページ（HP）で取引相手を確認する。この場合、どのような製品を作っているかを調べることは輸出する品目の用途確認で重要になってくる。また、軍との取引がどの程度あるかも同時に調べるのが重要である。日本以外の国では軍との取引（受注や共同研究）は、先端技術を有しているという証明であり、信頼性の証明でもあるので、基本的に名誉なことと考えられている。したがって、HPにもそうした事実は掲載されていることがある（むしろ売り込みにつながるからである）。こうした傾向は国家機関（大学や研究機関）ではなおさらである。軍との取引があることは取引相手の実在性のみならず、ある意味で（技術や財務状況の）信頼性の傍証ともなり、必ずしも忌避するものではない。ただし、軍との取引がある場合には用途確認をより厳格に行っておくことがリスク管理上有益であると考えられる。