

平成27年12月11日

経済産業省貿易経済協力局貿易管理部

安全保障貿易管理課

安全保障貿易審査課 御中

防衛装備移転に係る手続き的環境整備に向けた課題について（要望）

CISTEC 防衛装備移転手続等対応 WG

防衛装備移転三原則につきましては、昨年4月の施行から1年半強が経過し、その間、国家安全保障会議により移転が認められる事例も少しずつ蓄積されるなどの進展もありました。

産業界側から見た場合、防衛装備については、高騰する装備品調達コストの低減や安全保障体制強化のための基盤整備、防秘や輸出等の管理等様々な観点からそれぞれ課題があると思われませんが、CISTEC では、三原則に基づく安全保障輸出管理に係る外為法の運用の円滑な実施のための課題について関係企業からのヒアリングをもとに検討を加えてきており、これまでも貴省にもご説明しているところです。

また、本年8月には防衛装備移転手続等対応 WG を設け、関係企業との意見交換や米国での制度運用の把握等を通じて、更に課題の抽出と解決の方向性等について検討をしています。

これまで、課題の一部については、既にご対応いただきつつある点もありますが、初期の商談対応や展示会出展等における手続き面を中心として、課題が少なからずあると考えております。

防衛装備関連の展示会が内外で開催され、我が国企業も出展したり、海外からの照会に対応する例も増えてきていますが、その出展、応答等に際しても企業側として悩ましい点が少なからずあり、展示会における日本企業の対応の様子については、外部からのやや批判的見方なども報じられています。

防衛装備の移転に関しては、国の安全保障と密接に関係してくるため、一企業だけの判断でできるものではありませんが、他方で、国の政策に則り手続きを進める場合には、その明確性、予測可能性等が担保され、円滑になされるような環境整備が必要と思われれます。

今回、改めて上記の諸状況を踏まえて、制度運用の円滑化に向けた課題を整理しましたので、早期に解決が図られるようご検討をお願い致します。

## 1 総論

(1) 「防衛装備の移転」という言葉からの連想では、兵器そのものやその設計・製造技術等の移転をイメージするのが一般的かもしれませんが、外為法で規制される「技術を提供する取引」には、設計図等の有形のものだけでなく、口頭や電子メールでのやり取りも含まれています。したがって、実際に防衛装備品としてイメージされる武器の設計、製造等技術（例えば設計図等）の移転だけでなく、そこまでに至らない初期的な段階での各種情報の開示、提供も含めて、「技術の提供」として規制対象となっています。

商談、照会対応等の初期的なやり取りを踏まえて、実際に移転するかどうかは、企業自身の判断もありますし、三原則に基づき、政府の審査、判断がなされることは当然ですが、それに至る前の初期的な段階でのやり取りが円滑にできることが必要です。

(2) そのような観点から産業界側からは是非お願いしたいのは、防衛関連ビジネスの商談・照会対応等のルーティンが、汎用品の場合と同様に、普通に円滑に進むような手続き的環境を整備していただきたいという点です。

防衛関連ビジネスのルーティンの例を挙げれば、次のようなものです。

- (例1) 展示会に出展するときに、期限に合わせてパンフレットや説明資料、出品等の準備ができ、展示会での説明も海外企業並みに普通にできる。
- (例2) 照会が海外から来たときに、海外企業並みに普通に回答できる。特に、政府関係者が海外に PR された後に照会があったときにすぐに回答ができる。
- (例3) 見積り依頼が来た際に、スムーズに提出できる。
- (例4) ライセンス生産をしているときに、ライセンス元への関係情報の提供、ライセンス元や政府関係者による生産ラインの見学・説明等が海外企業並みに普通にできる。
- (例5) 国際共同開発の初期的相談、フィージビリティスタディ (F/S) をする。 等

現在、防衛関連ビジネスでなされるこれらの初期的なルーティン作業が、法令上の手続き環境の整備の不十分さにより、円滑にできない状況にあると、産業界側では認識しております。

実際に、防衛装備品（専用部品等を含む）やその開発・製造等に必要な技術情報を移転するかどうかについては、防衛装備移転三原則に基づき、政府による審査・判断が必要であることはもちろんですし、防衛省が関与して開発されたものについての出展等については、防衛省の了解を得ることは当然ですが、それを踏まえた上での初期的なビジネスのルーティンである、出展、説明、応答、相談等が円滑に進まないことは、政府のご方針の防衛装備移転の推進の上でも、ネックとなると思われます。

(3) 何より懸念するのは、政府側からは、防衛装備の移転について、海外に向けて積極的なPRがなされている一方で、当事者の企業側が、上記の法的手続き上の問題により、円滑なやりとりができず、不審・不信を買ってしまい、ひいては我が国全体の姿勢に疑問符が投げかけられかねないということです。

実際、内外の展示会において、防衛省や経産省の要人、幹部が新三原則の説明や移転促進についてのPRをしている一方で、関係企業のブースでは、物理的に十分な展示、応答ができないという構図がみられます。また、政府首脳が外遊でトップセールスをされたり、政府間での協議が進められたのち、企業に照会があっても、十分に応答できないというケースもあります。今後も引き続き、内外の展示会は続きますし、海外からの照会もあるわけですが、現状のような問題を抱えたままでは、我が国の官民の全体が不信を招きかねないと懸念するものです。

(4) また、規制対象となる「防衛装備」の範囲が曖昧であり、国際レジームとも異なることによる混乱も見られます。企業による解釈のばらつきや、規制の漏れを防ぐためにも、国際レジームに即した規制対象の明確化が必要と思われれます。

## 2 展示会、商談、F/S等での初期対応の困難さ

防衛装備移転については、政府間交渉が先行する場合も少なからずありますが、それ以外では、民間企業が相手方と、展示会や直接照会等を通じて接触をすることから、プロセスがスタートするのが一般的だと思われます。その場合、最終的には、政府による新三原則に基づく判断によるとしても、初期段階では、当然のことながら民間企業が、相手方への説明等を行うこととなります。

その出展、商談での対応が、外為法の制度運用が明確でないこと、現実的とは思われない指導がある模様であること等がネックとなり、それらが円滑に進まないという点があります。企業の防衛装備部門は、一般的な輸出管理の運用についての知識が十分ではない企業もあり、不慣れだということとも相俟って、混乱が生じているように思われます。

**問題点1**：既に公知になっているものは別として、展示会でのパンフレット、展示内容等、「公知化」する内容まで、安保管理課等のチェックが入ることにより、本来不要のはずの精力を費やし、チェックの見通しの不透明感により時機を逸したり、機動的な対応ができない。

### 【問題の背景】

(1) 外為法の技術提供規制においては、貿易外省令により許可不要とされる類型が列挙されています。これらは、ワッセナー・アレンジメント(WA)等の国際レジームでの合意に沿ったものですが、その一類型として、「公知」「公知化」が規定されています。

九 公知の技術を提供する取引又は技術を公知とするために当該技術を提供する取引  
(特定の者に提供することを目的として公知とする取引を除く。)であって、以下のいずれかに該当するもの

イ、ロ、ニ (略)

ハ 工場の見学コース、講演会、展示会等において不特定多数の者が入手又は聴講可能な技術を提供する取引

ホ 学会発表用の原稿又は展示会等での配布資料の送付、雑誌への投稿等、当該技術を不特定多数の者が入手又は閲覧可能とすることを目的とする取引

これは、武器か武器以外かを問わず適用される規定ですので、防衛装備関連の展示会への出展、配布用パンフレットにおいても適用される規定です。

(2) 防衛装備関連の展示会は、誰でも入場できる場合と、招待先が防衛関係者に限定される場合がありますが、後者であっても、マスコミが取材で入っていることが一般的であり、そこで配布するパンフレット、説明資料等が、不特定多数の者が入手可能である限りにおいては、「公知」又は「公知化」に該当するものとの整理になると思われます(招待客等の限定された相手だけに渡したり説明したりする場合は、「問題2」を参照)。

※ 学会が特定資格を持つ者の集まりであっても(=特定多数であっても)、そこでの配付資料、発表内容が、不特定多数の者が入手、閲覧可能であれば、不特定多数向けということで「公知化」扱いされることは、METIによるQAの大学関連の部分で明確にされています。

(3) 他方、現在のMETIの運用については、産業界側からは、次のように捉えられています。

- ①既に公開されている「公知」の情報は別として、誰にでも渡すこと想定しているパンフレットや展示内容等の「公知化」する情報についても、「武器性の判断」その他の理由により、細かなチェックが入る場合がある。
- ②外為法の法運用に詳しくない防衛部門の者は、公知化する場合にもチェックされるのが外為法の規制の一環だと誤解して、そのための作業に精力を費やしてしまっているところもある(「パンクしかねない)。そういう企業では、「公知化する基準」を希望する向きもある。
- ③公知化するパンフレットや展示内容まで(武器性の有無まで含めて)チェックが入ることにより出展の可否の見通しが不透明になり、出展準備が間に合わず、断念せざるを得ない場合もある。あるいは、見通しがつかないために、汎用品だけで出展せざるを得ず、来場者から、不満を持たれたこともある。

※関係雑誌でも、海外への販促等、十分な PR ができない理由として、「海外での航空ショーや武器の展示会に参加する場合、所管する経済産業省から、展示内容や配布するパンフレットに様々な注文が付き、煩わしくて満足な活動ができない」との点が、装備品メーカー幹部の話として紹介されています。

(4) 展示会や商談で使う不特定多数に配布することを目的とするパンフレット等の基礎資料は、自社としての適否の判断はもちろん、防衛省による防秘その他我が国安全保障の観点からの出展の適否等のチェックやご指導も当然受けた上で（必要あれば産業政策上の観点からの適否も経産省製造産業局にご相談した上で）、作成しているものです（招待客等の限定された相手だけに渡したり説明したりする場合は、「問題2」を参照）。

当該資料は、外為法の貿易外省令により、武器技術か否かを問わず許可不要とされているにもかかわらず、安全保障輸出管理を担う安保管理課等において、武器性の有無、出展の適否も含めて詳細なチェックがなされることは、制度上からも実質的にもその根拠が見出し難いというのが正直なところです。

(5) 展示会等は、もっとも初歩的な PR の機会であり、その出展、基本的なパンフレット配布の適否についてまで、詳細なチェックとそれに応じた膨大な作業を強いられることとなると、上記で述べたように、出展を断念せざるを得なくなる場合も出ており、企業活動の機動性が損なわれる等の支障が生じています。このような作業が官民双方で逐一今後も行われるのであれば、ともにパンクしてしまうとの指摘もあがっています。

**問題点2**：安保管理課等からの指導として、

- ① 非公知の武器技術情報の開示は、全て、個別許可必要
- ② 従って、「展示会等で示す情報は、公知化せよ（＝パンフレットに盛り込むように）」
- ③ それ以外には、定量的な数値については、いくら丸めたものであっても、一切言及は不可である

との指導がなされており、展示会や商談（照会等）で通常受ける質問にも物理的に答えることができず、展示会参加者等から不信・不審を招いている。

### 【問題の背景】

(1) この問題の背景には、以下のような問題があると思われます。

- ① 展示会、商談で、公知・公知化情報だけでやりとりすることは非現実的であるが、それを強いられていること。
- ② 外為法令・運用上の武器の「技術」の定義が、WA や汎用技術のそれと異なり、広汎過ぎること。
- ③ 米国のように「商談のための概括的説明は、規制対象外」となっていないこと。

④ 包括許可制度が整備されていないこと。

## (2) 展示会、商談で、公知・公知化情報だけでやりとりすることは非現実的であること。

展示会や照会対応等では、不特定多数の誰であっても見てもらっていい内容を、パンフレットや一般的説明資料にしますが、相手によって説明する範囲を変えるということは、防衛装備に限らず、汎用品・技術の世界でも一般的に行われています。

また、展示会といっても、誰でも入場できる場合と、限定された招待先のみが入れる場合に分かれます(後者の場合でも、入場制限の程度についてはバリエーションがあります)。後者の場合には、非招待者には渡さないという前提ですので、その内容は、既に公知でなければ、公知化情報ではないということになります。

通常は、展示会にしろ、照会、商談にしろ、相手を見てどこまで話すかを決めます。その中には、概括的な範囲で、パンフレット等には記載していない定量的なことも言及することがあります。

後述のように、米国では、商談の際には、規制対象であっても、一定の概括的説明であれば、許可無く言及できるようになっており、それは、そのような通常の商談の実態に即したものとと言えます。しかし、このような商談に関しての例外措置がないままに、また、次に述べる武器技術の定義が WA や汎用技術のそれとは異なり広汎なままに、展示会等で示す情報は、パンフレットに記載した範囲に留め(公知情報だけで説明せよ)、それ以外の説明は不可で、特に定量的な言及はどんなに丸めたものであっても言及不可ということになれば、商談で一般的に交わされるやりとりが物理的に一切できなくなってしまう。このため、これまで展示会に出展して、例えば、速さや強度を問われても、「とても速いです」「とても強いです」という応答しか物理的にできず、それについて防衛関係の複数の評論家による見聞記事では、大きな疑問が呈されています。

また、参加者からも、「何も具体的に答えようとしなくて、何のために出展しているのだ?」と実際、非難された例もあったと聞いています。

出展に際しての審査見通しの不確実性リスクを回避するために、汎用品だけで出展するのを続けると、「つまらない。前回と同じではないか」といわれてしまいます。

この状況が変わらないままに、展示会出展を続けることになれば、日本企業、ひいては日本の官民全体の姿勢に対して疑念を持たれかねず、国益の観点からも適切ではないと思われれます。

## (3) 国際レジームと異なり、「武器技術」の定義が広汎過ぎること

武器の「技術」の定義は、外為令上、「設計、製造又は使用に係る技術」となっているのに加えて、「使用の技術」の範囲が、通達により「操作、据付、保守点検、修理、オーバーホール、分解修理等の設計、製造以外の段階をいう。」とされたままになっていることが、定量的な話についての具体的言及を難しくさせる第一の要因になっていると思われれます。

武器技術の場合、WA や汎用技術におけるように「必要な技術」と限定されていないことに加えて、また、使用の技術が 6 種類の限定列挙とはなっておらず、例示列挙の上で、「設計、製造以外の段階」とされてしまっているため、その外延が曖昧なまま大きく広がってしまっている形です。

この問題は、汎用技術においては、平成 23 年に WA のそれに合わせる形で改正されましたが（使用技術の定義を限定列挙化）、武器については従来そのままとされています。このため、1 項武器に関する情報であれば、定性的、定量的を問わず、どこまでが規制対象であるかが極めて曖昧となり、予測可能性に欠ける状況です。

本来、WA にあるように、使用の技術を 6 種類に限定した上での開発、製造、使用に「必要な技術」が規制対象であり、「必要な技術」とは、経産省の解釈通達にある通り、「規制の性能レベル、特性若しくは機能に到達し又はこれらを超えるために必要な技術」とされていますから、かなり限定されたものであり、定性的、定量的いずれにしても、この考え方に即して判断される必要があると思われます。

武器技術の定義が、WA や汎用技術と同様であることが明確になれば、経産省のご指導が「定量的数字は、まるまった形であっても一切言及不可」ということにはならないでしょうし、企業側としても、その定義に即した柔軟な応答が可能になると思われます。

#### （４）米国のように「商談のための概括的説明は、規制対象外」となっていないこと。

①前述の通り、米国の ITAR（§ 120.6 ,§120.10）では、商談での一般的説明は、規制対象外になっており、具体的には、「機能、目的、システムの説明についての基本的マーケティング情報は、非公知でも、「技術」に含まれない」とされています。

CISTEC において、米国の法律事務所及び安全保障貿易コンサルタント事務所に照会したところ、「別添 (Meaning of “ Basic Marketing Information “in the ITAR と Marketing Consideration under the ITAR)」のような回答が得られています。

これらによれば、例えば、

- ・製品の基本的な型、適合性（かみ合うかどうか）、機能等は非公知でも許可不要。
  - ・詳細な性能スペック（例：耐性・許容値等）は、許可必要だが、サイズや重量等の情報は、非公知の定量情報であっても、この詳細スペックには入らない（その小ささや軽さが、最小化、最軽化を図っており、従来にない核心的部分であるという場合は許可必要）。
- ②我が国でも、航空機を例にとると、次のような点は、商談、照会（RFI）の中で一般的に聞かれ、説明することが期待されるのがビジネス上の相場です（基本的には防衛省の確認を得て、認められた範囲で）。広く認知されている Janes 年艦等でも、その装備品の定量的仕様が掲載されていますが、それらの仕様は、その範疇の装備品の性能等を判断するための基本情報として装備品関係者の間では捉えられていると思われます。

- ・コンセプト、機器・システム構成、機能
- ・基本性能（寸法、速度、高度、航続距離、離着陸性能、搭載量、フライトエンベロー

プ、エンジン出力等々)

・搭載機器・オプション (HUD、航法装置、武装、チャフ/フレア、APU 等々。〇〇を  
搭載できるか、という問合せはある)

③製品受注ではなく、共同開発の打診を受ける場合には、有する技術の概要紹介や、F/S を  
行い、達成可能な性能を示す必要があります。これらの打診に対する応答のすべてが許可  
必要となれば、やはり物理的に初歩的やりとりができなくなってしまいます。

④いずれにせよ、定量的情報といっても、その機微度には様々なレベルがあり、その機微  
度のレベルに応じた移転手続き上の扱いが必要と思われます。

**問題点 3** : 許可例外制度や包括的許可制度が整備されていないこと。

### 【問題の背景】

#### (1) 汎用品・技術にはある許可例外制度や包括許可制度がない。

防衛装備関連では、民間企業関連については、特別返品等包括制度がありますが、それ  
以外の商談、照会対応、F/S その他のビジネス上のやりとりに関しての包括許可制度があり  
ません。

許可制度は、汎用品・技術でも機微度によって次のように段階的に用意されていますが、  
防衛装備については、包括許可の対象となっておらず (特別返品等包括を除く)、個別許可  
のみとなっています。

- ・懸念があまりない場合 : 許可例外 (許可不要)
- ・機微度が低い場合 : 包括許可 (※本来は、届出でもいいはず)
- ・機微度が高い場合 : 個別許可

米国のように、商談段階での許可不要という許可例外もなく、包括許可もないとなると、  
非公知の技術情報であれば、機微度、懸念の程度に関わらず、すべて個別許可をとるほか  
ないということになっています。

個別許可についても、運用によって、一定の期間の一定の行為に対してまとめて許可を  
与える例もあり得るとは思われますが、防衛装備についてはそのような運用は見られません。

#### (2) 安全保障上の「積極的意義」をその場でクリアできない。

三原則上、移転が許可されるのは、安全保障上の積極的意義がある場合に限られます。  
しかし、展示会でのやり取りや照会対応等で、その説明・応答内容が規制対象であり、許  
可が必要だということになると、経産省なり安保会議なりにおいて積極的意義があるかど  
うかの審査が必要ということになり、許可されない限り、何も話せないという事態になっ  
てしまいます。しかし、展示会や照会対応のように、その場で (又は短期間に) 応答が求  
められるようなケースでは、それは現実的ではありません。



(3) あらかじめ積極的意義が認められる相手方、行為等の類型はあるはずであり、それらに対応した円滑な手続きが用意される必要。

展示会等の日本ブースへの出展を政府として奨励するという事は、そこでの商談を通じて、移転案件がまとまることについては積極的意義を認めているということではないのでしょうか？

また、本年9月30日付けで公表された「防衛装備・技術移転に係る諸課題に関する検討会報告書」においては、地域別に防衛装備協力についての方針を示されています。その中では、米国、豪州、英国や仏国等の欧州先進国等との間では、積極的な協力方針が述べられています。それらの国々の政府及び防衛産業等との協力を繋がる案件も、日本政府として積極的意義があると考えておられるように受け取れます。

また、政府レベルで二国間協定が結ばれている場合でも、法制度・運用が従来そのままでは、相手国の主契約企業との情報交換や移転が円滑に進められず、結果として、政府の国際協力拡大の戦略・方針に応えることができないことになりかねません。

政府としてそのような積極的な協力方針を打ち出したり、協定を結んでいる国の政府や装備品メーカー等の一定の相手方、一定の行為等について、あらかじめ積極的意義がある類型を認め、包括許可等の対象とされれば、やりとりは円滑化されるものと思われれます。

また、NSCにおいて事前に承認されている案件に係る移転行為については、一定の手続きの簡素化が期待されるようです。

**問題点4**：見積り対応がスムーズにできないこと。

- ① 申請から許可まで時間がかかり、間に合わない。
- ② 見積りを出すたびに、相手から誓約書をとるのでは、反発が大きい。

#### 【問題の背景】

##### (1) 見積もり自体が出しにくい。

見積り依頼に応じて、非公知の技術情報が含まれる見積りを提出するために、個別に許可申請をする場合、時間的な見通しがつけにくく、タイミングが間に合わない恐れがあります。

また、見積もり一件ごとに、相手から誓約書を取ることを求められるため、相手から反発を招いてしまいます。

したがって、見積もり自体出せないということになりかねません。

##### (2) 本来の「技術」の定義から許可が必要か。

「技術」の定義は、本来、「規制の性能レベル、特性若しくは機能に到達し又はこれらを超えるために必要な技術」である中、「係る技術」の定義の下で、問題点2で説明した通り、一切の定量的データの提供は許可対象との運用をしているがために、見積もりに定量デー

タが含まれればすべて許可が必要ということになってしまっている面があるのではないかと考えられます。

これが、本来の「技術」の定義に即した法運用が行われ、許可例外制度、包括的許可制度が整備されれば、実務を阻害しない運用も可能になってくると考えられます。

## 【要望事項】

以上の状況を踏まえて、以下のような手続き環境の整備をお願いします。

(1) 展示会、商談・照会対応等で示す情報のうち、「公知」「公知化」情報については、外為法令上許可不要であり、防衛省による防秘等の観点からのチェック、指導（及び必要に応じて、製造産業局による産業政策上の観点からの指導）はあり得るが、安保管理課・審査課が輸出管理の観点から、出展等の適否についてチェックすることはなく、基本的には各企業の判断に委ねられる旨の方針を明確にさせていただくこと。

(注) なお、防秘や産業政策上の観点から公知化の可否をご相談し判断していただく場合に、その判断基準について産業界とも協議しつつ整備していただくことを、輸出管理の前段階の課題として政府に要望する声が多数あります。

(2) したがって、来場が招待客に限定された展示会であっても（来場者自体が特定多数）、配布するパンフレット等が、それ以外の者も入手可能な場合には、学会発表に関するQAを踏まえて、「公知」「公知化」情報として企業の判断に委ねられる旨を明確にさせていただくこと。

(3) 武器に関する「技術」の定義（規制対象）を、WA や汎用技術と同様に、「使用の技術」の例示列挙を限定列挙に改めた上で、「係る技術」ではなく、「必要な技術」としていただくこと（貿易外省令又は政令+省令+通達）。

(4) 米国 ITAR での運用に準じて、商談に際しての許可例外制度を設け、展示会、照会対応その他の商談で通常交わされる情報の提供又は開示については、定性的、定量的を問わず、やり取りができるようにさせていただくこと。

(5) 汎用技術のように、一定の機微度が低い相手、技術情報、行為等を対象にした包括的許可制度等を設け、商談等でのやり取りや、見積もりの提出、F/S 等が円滑にできるようにさせていただくこと。

### 3 汎用品と専用品との峻別基準の不明確さ、審査時間の長さ

**問題点1**：峻別の考え方の QA は出されたが、事例が公表されておらず、未だ予測可能性が低い。

**問題点2**：経産省の武器性判断に時間がかかる（時間的見通しが不明）。

#### 【問題の背景】

(1) 汎用品か専用品かの峻別は、実務の面では大きな分かれ道となります。このため、極力、その峻別基準が明確となり、予測可能性が高いものであることが期待されることです。経産省では、先般7月に、QA を発出され、部品、完成品を問わず適用される一定の考え方を示されたことは前進だったと考えます。

#### Q2-5:質問 2015/7/15

一般に民生利用及び販売実績がある貨物に、民生向けに利用及び販売実績がある（または、形状、属性等から客観的に判断してそれと同等といえる）改造・特別仕様を施した場合は、防衛装備移転三原則上の「防衛装備」に当たりますか。

#### ▲A2-5:回答

ある貨物が、防衛装備移転三原則上の「防衛装備」に当たるか否かは、当該貨物（技術）の形状、属性等から客観的に武器専用品（専用の武器技術）と判断できるものとしています。一般に民生利用及び販売実績がある貨物に、民生向けに利用及び販売実績がある（または、形状、属性等から客観的に判断してそれと同等といえる）改造・特別仕様を施した場合についても同様に、当該改造・特別仕様を施した貨物（技術）について、形状、属性等から客観的に武器専用品（専用の武器技術）と判断できるか個別に判断することになります。

例えば、改造・特別仕様の内容が、顧客が要望する色に一般的な塗料で塗装し直した、あるいは、使用側の要求に基づいて寸法を変更するのが一般的な貨物の寸法変更などの一般的なカスタマイズの範囲である等、形状、属性等から客観的に武器専用品（専用の武器技術）でないと判断できる場合には、防衛装備移転三原則上の「防衛装備」に当たらないと言えます。

(2) ただ、それでも、個別のご相談を通じてのご判断に依らざるを得ない状況下で、展示会出展時の説明と同様、個別の照会等への応答等においても、照会内容の一件一件についてまで、武器性の判断のための諸資料の用意をして判断を仰がなくてはならないという状況です。そのご判断のために時間と労力を要し、更に武器性ありとなった場合に、許可までの時間的見通しが立たないことから、展示会、照会応答において、物理的に話すことができず、出展や商談で臨機の対応ができず、立ちゆかなくなるということになってしまいます。

また、そのような審査時間の見通しの不透明な状況が、公知情報と不特定多数向けに開

示できる公知化情報だけで対応せよ、とのご指導になっている面もあると思われます。

(3) この問題は、下記の問題と複合的なものと思われます。

- ・規制対象が「係る技術」と広く、国際標準である「必要な技術」に限定されていないこと。

- ・武器性の峻別基準が抽象的な面が依然としてあり、汎用品と判断されたケースも明らかになっていないため、予測可能性が高くないこと。

- ・武器性があったとしても、商談における「機能、目的、システムの説明についての基本的マーケティング情報」が、米国のように許可例外となっておらず、また、包括的許可制度もないこと。

(4) 米国の ITAR や EAR では、峻別基準として、「特別に設計された」の定義として、一般的考え方が述べられているほか、より具体的に、「各種留め具、座金、バネ、ワイヤー、ハンダ等は、規制品目用であっても、形状 (Form) や適合 (Fit) を問わず、定義から除外されています。

(5) 我が国においても、一般的・抽象的な判断基準とともに、相談に応じた判断事例の蓄積を、企業等が特定されない範囲において判例的位置づけで公開し、それを一般化して基準に逐次入れ込んでいけば、予測可能性が格段に高まるものと思われます。

## 【要望事項】

(1) 「技術」の定義を、国際レジーム (WA) に合わせて「必要な技術」に改めた上で、汎用品と専用品との峻別基準を明らかにしていただくこと。

(2) これまでの武器性判断の事例を、企業等が特定されない範囲で判例的に公開していただくこと。

(3) 汎用品と専用品の峻別基準において、武器性判断の蓄積を逐次反映させて、予測可能性が高いものにしていただくこと。

(4) 許可例外制度、包括的許可制度を整備しつつ、武器専用品と判断されたとしても、展示会、照会対応等の商談でのやりとりが、時間的にも労力的にも円滑にできるよう、手続き的環境整備をしていただくこと。

## 4 1項武器リストとWAのMLリストとの乖離等

**問題点1**：三原則上の「武器」の定義が極めて曖昧であり、規制対象範囲が明確でない。  
**問題点2**：1項武器リストが、国際レジームのMLリストと乖離しており、漏れが少なからずある。

### 【問題の背景】

#### (1) 三原則上の「武器」の定義が極めて曖昧

防衛装備移転三原則上の「武器」の定義は、武器輸出三原則のそれを引き継ぎ、「別表第1の1の項に掲げるもののうち、軍隊が使用するものであって、直接戦闘の用に供されるものをいう」とされています。

しかし、「直接戦闘の用に供する」の具体的範囲は何なのか、逆に「間接的に戦闘の用に供する」ものがあるということになりますが、それは具体的に何なのか、といった疑問が生じてきて、解釈の上で混乱を招くこととなります。

また、「軍隊が使用するものであって」ということからすれば、テロリストらが使用するものは対象とならないのではないか、との疑問も生じ得ます。

それらの定義のイメージからは、交戦相手を直接殺傷する武器に限られるようなイメージもあります（例えば、「通信機器類や練習用飛行機等は対象外」など）。

現行の三原則上の「武器」の定義が定められたのは、昭和30～40年代のことであり、それから半世紀以上が経ち、戦いの仕方も、サイバー空間、宇宙空間等での戦いを含めて、IT技術等を駆使するものとなってきているなど、大きく変貌を遂げています。それに即したものとすることが必要となってきていると思われます。

#### (2) 1項武器リストとWAのMLリストとの乖離—規制の漏れ

①通常兵器の輸出管理に係る国際レジームであるワッセナー・アレンジメント(WA)では、通常兵器のリストであるMLがあり、各国はそれに即して武器輸出を規制しています。

しかし、我が国の輸出令別表1の1の項の武器リストとは乖離がかなりあります。WAのMLは、軍の近代化の鍵となる、所謂C4ISR（指揮、統制、通信、コンピュータ、情報、監視、偵察）に即した規制対象となっています。IT関連軍事技術や情報通信関連技術の内でも、軍専用仕様になり得るものがあると思われませんが、それらが、現行の1項武器リストでカバーされてはいません。

1項武器リストを、MLに準拠したリストにした上で、三原則の対象を1項武器にすれば、上記(1)のような問題点も解消され、規制対象が明確になります。

②また、MLとの乖離があるということは、我が国の武器関連の輸出管理において、欧米先進国と比較して規制の漏れがあるということであり、その観点からしても、早期にMLと一致させることが期待されることです。

※ なお、現在、MLリストの一部は、輸出令別表では14の項で規制されているものもあります。また1の項にある武器のうちには、警察用、産業用、民間用のものもあります。ML準拠に際しては、それらの扱いについては、調整が必要になると思われます。

## 【要望事項】

以上を踏まえて、

- (1) 1項武器リストを、WAのMLに基本的に準拠していただくこと。
- (2) 防衛装備移転三原則の対象を、(一連の調整後の)1項武器としていただくこと。

## 5 ライセンス国産関係の手続き

**問題点1**：ライセンス生産中に、ライセンス元、政府とのやりとりが円滑にできない。

### 【問題の背景】

(1) 装備品のライセンス生産の場合、長期に渡って、製造技術等調整、不具合情報の提供、生産現場の写真提供、工場見学、監査受入れその他様々なやりとりがライセンス元との間で発生することが多くあります。また、ライセンス元政府からの情報提供依頼もあります。現状では、それらの対応のためには個別許可を取るほかありませんが、それらはいづれ発生するかも見通せない場合も少なくありません。

ライセンス生産自体は、政府間合意により相手側の技術の提供を受ける形で進められているものであり、その範囲内で、それに関連する上記のようなやりとりが発生することには懸念はないと思われます。

そういった中で、ライセンス元や相手国政府からの要請に迅速に応えることができないとなると、相手側の不信を買いかねません。

(2) ライセンス国産品を自衛隊が使うだけでなく、海外に輸出する場合には個別の許可が必要ということはわかりますが、国内生産におけるライセンス元等との間での上記のような一連のルーティンのやりとりについては、個別許可では実情にそぐわないと思われます。

## 【要望事項】

(1) ライセンス国内生産において生じるルーティンの作業についての、包括的許可制度の新設していただくこと。

(注) なお、今後、完成品の共同開発・生産を実施することとなる場合も出てくると思われ  
ますが、その場合の海外への部品輸出、技術移転の手続きのあり方を検討する必要  
があるものと考えます。

以上、