

JMF 経済ニュースレター

JMF Economic Newsletter

Vol.150 2026年 春号

今号のトピック 2

α世代が描く2030年代の現実

1. 国内経済関連指標 3

●GDP成長率は、実質（10～12月期改定値、季節調整値）で前期比0.3%増（年率1.3%増）。2月に公表した速報値（前期比0.1%増、年率0.2%増）から情報修正。

●景気動向指数速報値は、景気の現状を示す一致指数が前月比で1.6ポイント低下し116.3となり、2カ月ぶりの低下。集積回路といった電子デバイスの出荷落ち込みで、鋳工業用生産財出荷指数振るわず。基調判断は「下げ止まりを示している」で据え置き。

2. 海外経済関連指標 5

●中国のGDP成長率は、2026年1～3月期で前年同期比5.0%増。生産や輸出が拡大した一方、内需の不振続く。

●「Global Business Complexity Index(世界ビジネス複雑性指数)」によるビジネス環境比較、今号はベルギーを紹介。

3. 日機連コラム 7

「イラン戦争で再確認されたエネルギー政策の優先順位について」

— エネルギー金属鉱物資源機構（JOGMEC）特命参与 有馬 純
「BIS50(Affiliate Rule)について」 — 日本輸出管理研究所 高野 順一

JMF 一般社団法人 日本機械工業連合会
The Japan Machinery Federation

経済ニュースレターのバックナンバー

<http://www.jmf.or.jp/members/econews/>

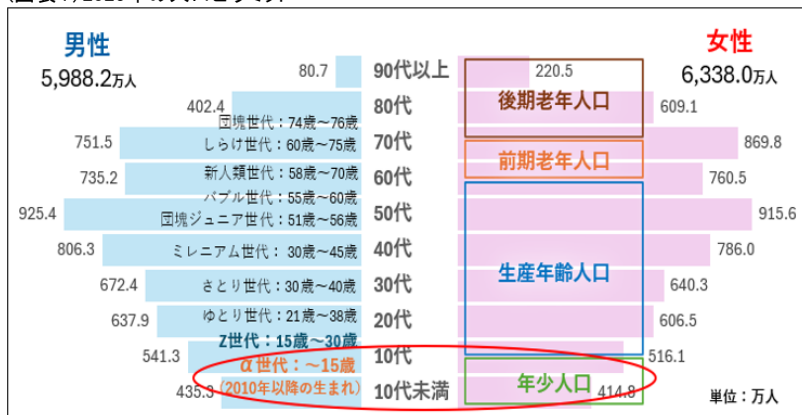
今号のトピック

— α世代が描く2030年代の現実 —

Zの先へ: α世代という新常識

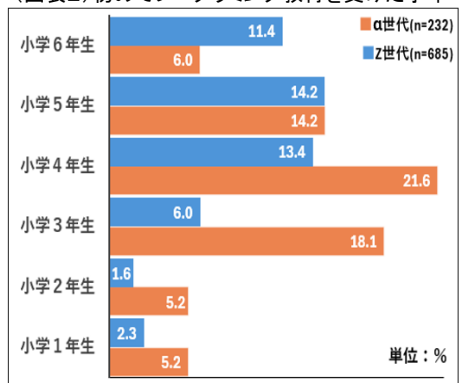
α世代は諸説はありますが、おおよそ2010年～2025年生まれで2030年以降に成人となる人々を指します(図表1)。Z世代(1990年代後半～2010年生まれ)も「デジタルネイティブ」と呼ばれますが、α世代は生まれた時点でインターネットやスマートフォンなどのデジタル機器が当たり前に存在し、Z世代以上に物質的・技術的に恵まれた環境で育っています。さらに、幼少期にコロナ禍でオンライン授業を経験し、小中学校でのプログラミング必修化によって、多くが小学生のうちから「つくりながら学ぶ」姿勢を普通に身につけています(図表2)。Z世代が「情報を集めて共有する」傾向が強いのに対し、α世代はAIやアプリを活用して試作と改善を素早く回す、実践志向が際立っているといえるでしょう。

(図表1) 2025年の人口ピラミッド



出所: (図表1) 国立社会保障・人口問題研究所資料を基に東レ経営研究所作成

(図表2) 初めてプログラミング教育を受けた学年



出所: (図表2) 日本インフォメーション(株)を基に東レ経営研究所作成(小学生のみを対象に抜粋)

価値観変化と消費行動の新基準

今後5～10年でα世代が主要な消費者層となり、購買の起点は動画やライブ配信、生成AIの推薦へと移行します。メタバースがマーケティングの主戦場となる可能性も高く、アバターを介した交流が一般化することで、現実世界での人間関係や価値観にも変化が及ぶでしょう。購買プロセスは、生成AIの推薦などを起点に短期間で意思決定される場面が増え、重視されるのは価格のみならず、「すぐ届く」「使い始めが簡単」「困ったときに十分なサポートが得られる」といった体験価値です。一方で、色や機能の選択から購入後のアップデートまで、個別最適の継続設計が評価されます。また、地球環境意識の高まりとともに、修理容易性や再販価値など「長く使えること」の可視化が信頼の条件となるでしょう。流通面では、店舗が体験とコミュニティを、オンラインが在庫可視化と即時配送を担う役割分担が進み、「試して納得し、すぐ手に入れ、長く安心して使える」という連続的な体験が選択の基準になります。

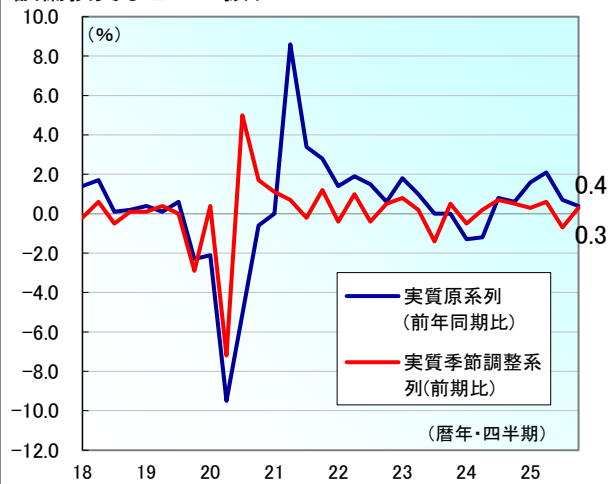
リジェネラティブへの推進力

これらのことから、α世代が社会に出たときの仕事への取り組み姿勢は、リアルとデジタル/メタバースを自由に行き交い、従来の世代よりはるかに日常的に生成AIを使いこなしていることは容易に想像できます。そこでは、プロトタイプ思考で迅速に試作・テスト・改善を反復し、短期間で意思決定するようになります。また、上記の体験価値やデータ起点のパーソナライズ、製品の長寿命化等の指標化にも注力します。さらに、特に地球環境や公共性への関心が高いこと(=BtoS/Business to Social)から、気候変動を水・食料・森林・洪水・エネルギーといった制約条件の組み合わせとして捉え、技術と運用の両面から解決を図る姿勢が際立つでしょう。そのためにも、フラットで透明な情報共有を基盤とし、多様な価値観の共存と協働を重視することが、サステナブルを超えてリジェネラティブな社会を実現する仕事の推進力となり得ます。α世代は、長期的視点での実践志向と体験価値・長寿命化志向を背景とした、「試して磨き上げる力」を武器に、社会と市場の両面を再生的に変化させる駆動力となっていくでしょう。

1. 国内経済関連指標-1

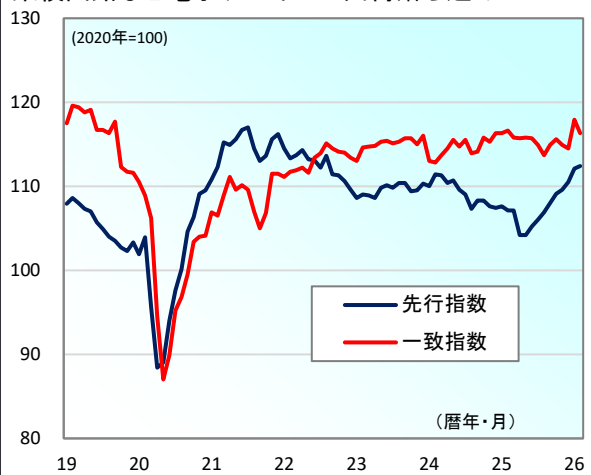
我が国のGDP成長率（出典：内閣府）

設備投資などが上振れ

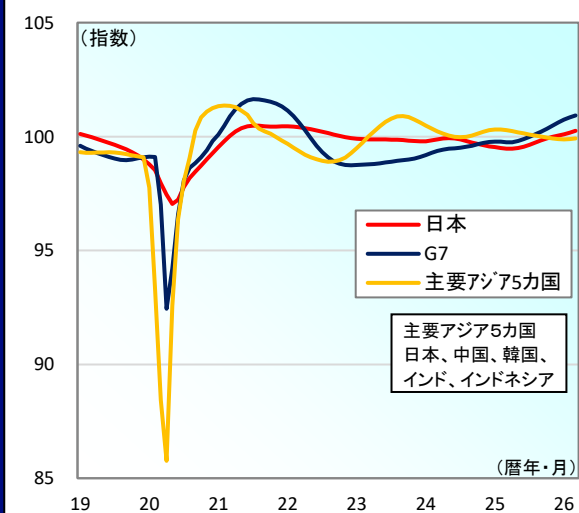


景気動向指数：CI（出典：同左）

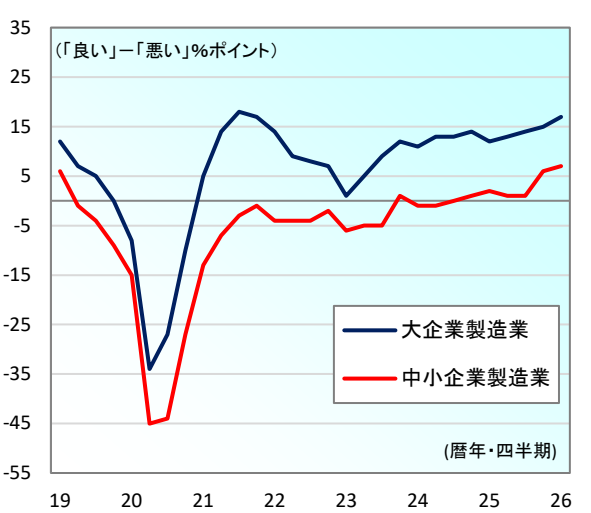
集積回路など電子デバイスの出荷落ち込み



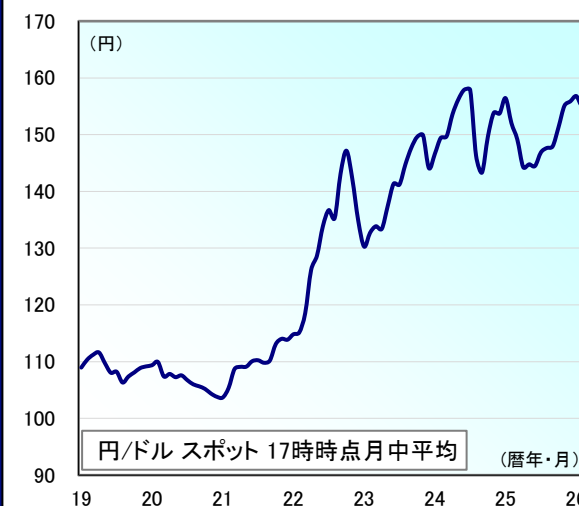
OECD先行指標（CLI）（出典：OECD）



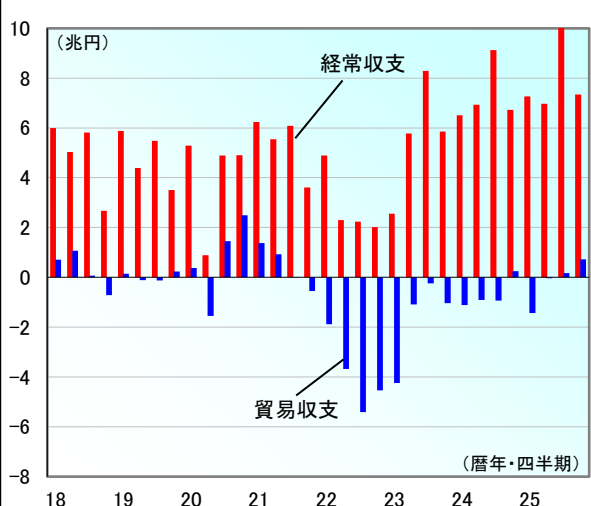
日銀短観：業況判断（出典：日本銀行）



為替相場（出典：日本銀行）

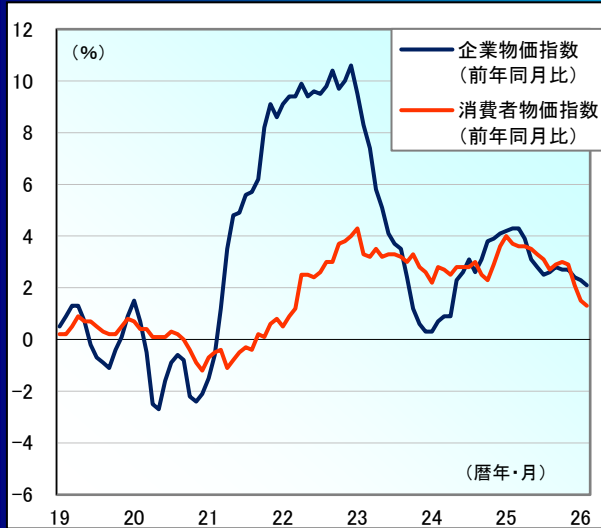


我が国の国際収支（出典：財務省）

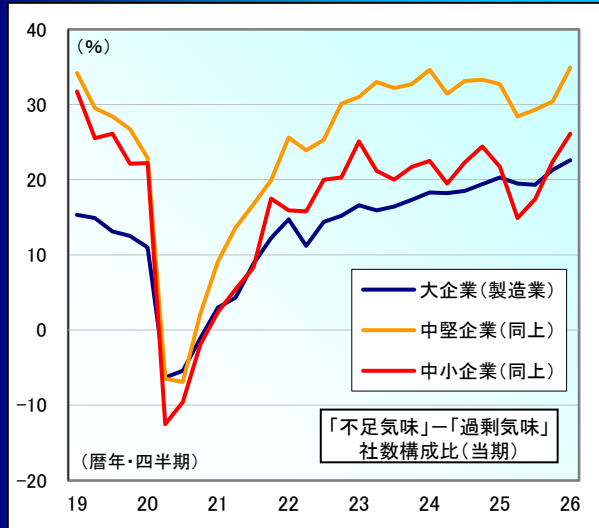


1. 国内経済関連指標-2

物価指数（出典：日本銀行および総務省）



従業員数判断BSI（出典：財務省）



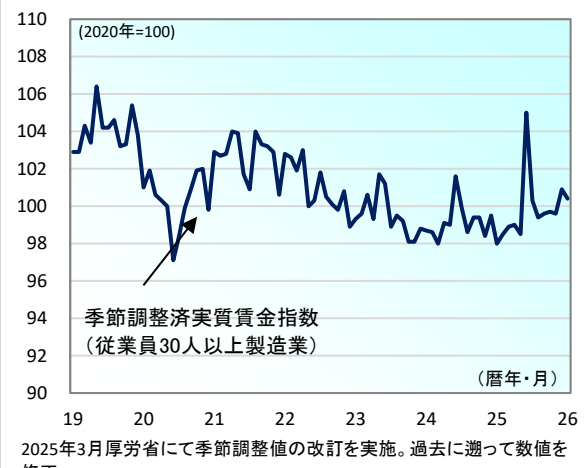
消費者態度指数（出典：内閣府）

中東情勢緊迫と原油高が消費者心理に影響



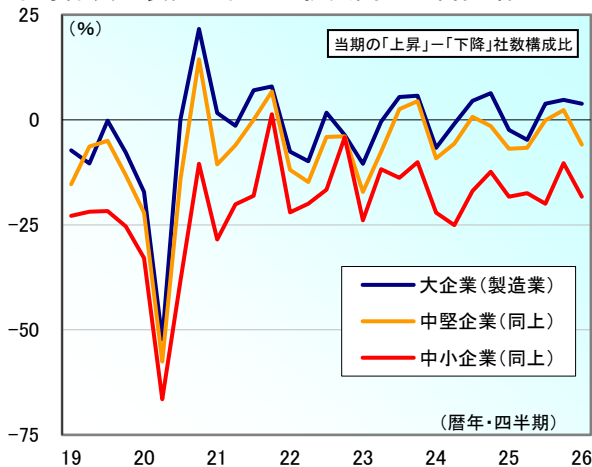
実質賃金指数（出典：厚生労働省）

電気ガス等政府補助で物価下がり、2カ月プラス

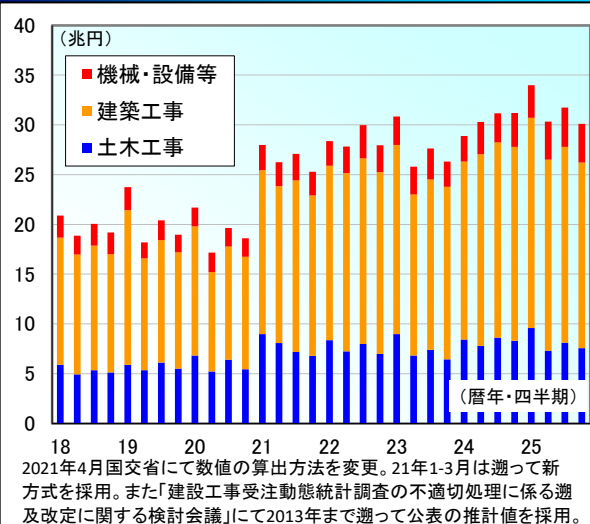


景況判断BSI（出典：財務省）

半導体製造装置や省人化投資関連の需要増



建築受注額（出典：国土交通省）



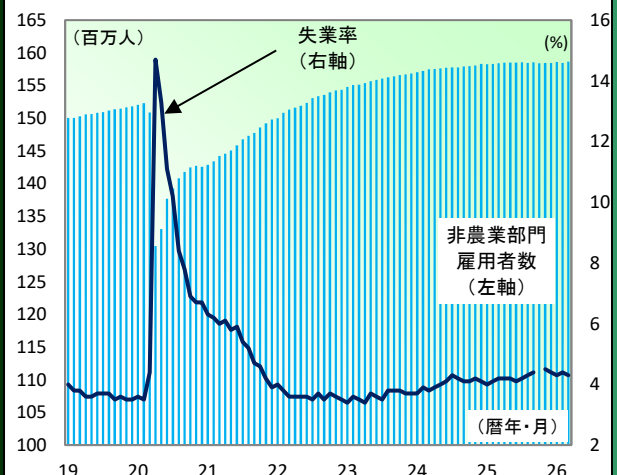
2. 海外経済関連指標-1

米国：GDP伸び率（出典：米国商務省）



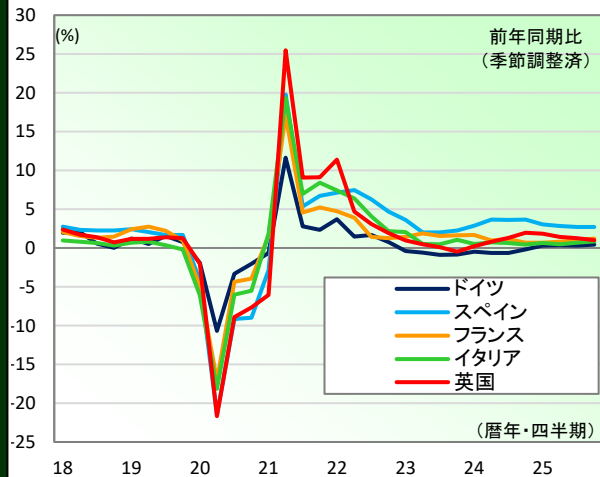
米国：雇用指標（出典：米国労働統計局）

24年12月以来の就業者数増で労働市場持ち直し

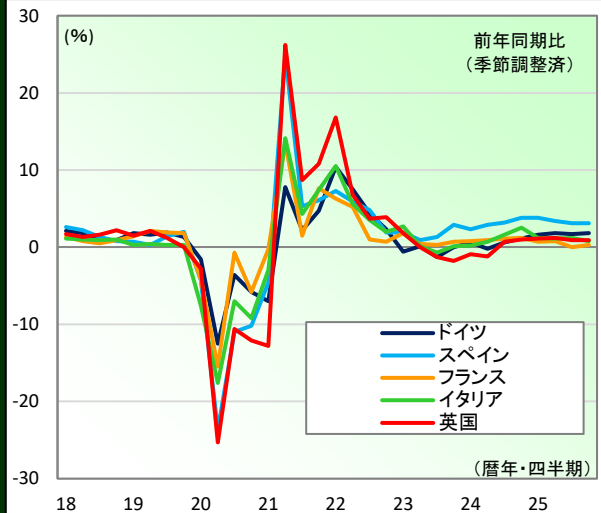


欧州：GDP伸び率（出典：EUROSTAT、ONS）

横這い傾向続く

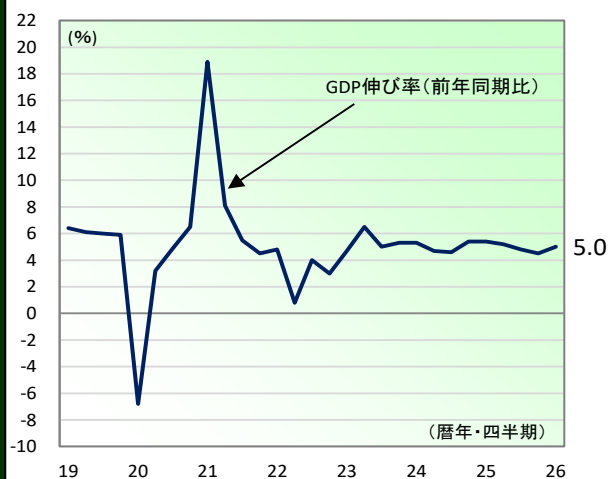


欧州：最終消費支出推移（出典：同左）

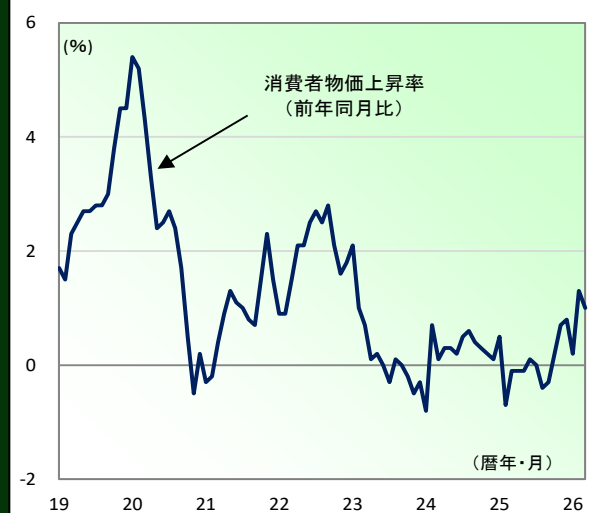


中国：GDP伸び率（出典：国家統計局）

生産や輸出拡大も、不動産不況で内需不振続く

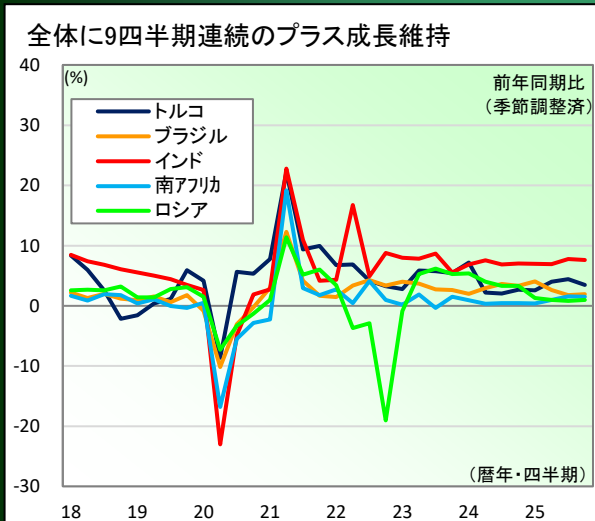


中国：消費者物価上昇率（出典：同左）

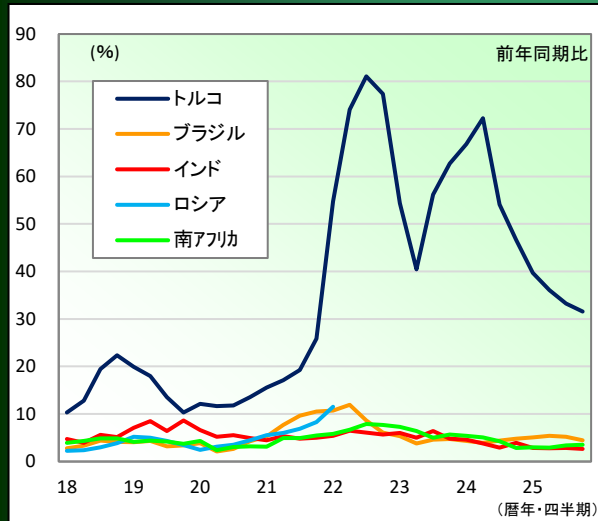


2. 海外経済関連指標-2

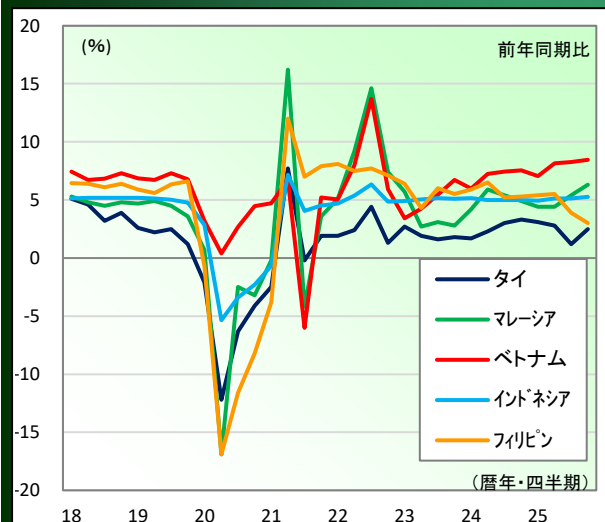
新興国：GDP伸び率（出典：OECD、ROSSTAT）



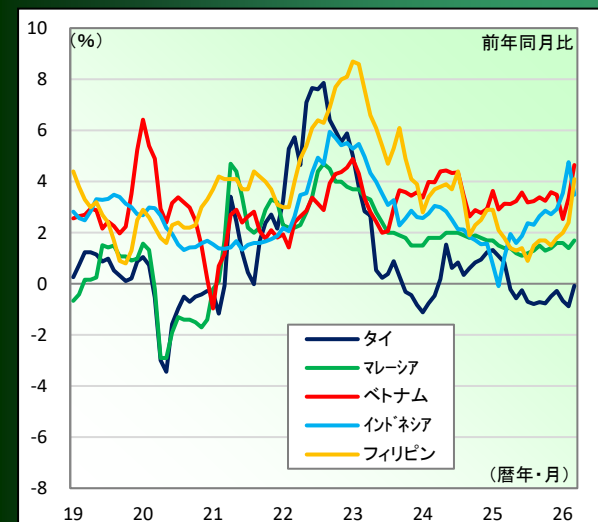
新興国：消費者物価上昇率（出典：OECD）



東南アジア：GDP成長率（出典：各国統計局等）



東南アジア：消費者物価上昇率（出典：同左）



海外ビジネス環境比較：ベルギー（出典：『Global Business Complexity Index』TMF Group）

ベルギー（複雑性指標16位／79カ国対象）

『Global Business Complexity Index』2025年版によると、ベルギーは、ビジネスの複雑性において対象国79カ国のうち16位と複雑性が高い国とされた。

ベルギーは、EUの中枢に位置し投資環境は安定している一方、連邦制と強い労使制度により、企業運営上の実務的複雑性が高い国である。企業は人材の採用と定着を目的に魅力的な福利厚生パッケージの開発を進め、従業員の基本給に加え、食事券、団体保険、入院保険、ボーナスなどを拡充している。

【参考】ブリュッセルと東京の月額賃金比較

単位：米ドル

	ブリュッセル	東京
製造業		
ワーカー（一般工職）	4,382	2,151
エンジニア（中堅技術者）	8,296	2,611
中間管理職（課長クラス）	10,439	3,587
法定最低賃金	2,425/月	8.33/時
賞与支給額 (固定賞与+変動賞与)	1.92カ月	4.85カ月
名目賃金上昇率	2022年：4.8% 2023年：8.1% 2024年：2.6%	2023年：1.8% 2024年：2.4% 2025年：2.1%

注：ブリュッセルの賞与はバカンス期と年末の合算
調査時期：ブリュッセル2025年9月、東京同8～9月

出所：JETRO「投資コスト比較」から抜粋

イラン戦争で再確認されたエネルギー政策の 優先順位について

エネルギー金属鉱物資源機構（JOGMEC）特命参与

有馬 純

ホルムズ海峡閉鎖→脱化石燃料という論理飛躍

イラン戦争はエネルギー政策の優先順位を改めて明確化している。予想されたことであるが、環境関係者の間では「今こそ中東の石油、ガスへの依存のリスクから脱却するため、脱化石燃料をすすめるべきだ」との声があがっている。例えば自然エネルギー財団は4月17日に「今こそ化石燃料からの転換加速を：日本を守り強くするエネルギー政策の提案¹」を発表した。自然エネルギーを強く推奨する朝日新聞も16日、「脱化石燃料、二つの戦争の教訓 価格急騰リスク 再エネ・電化推進を」という記事²でドイツ前政権で経済・気候保護省次官であったパトリック・グライヒェン氏のコメントを紹介している。省エネ、再エネ、電化を推進し、化石燃料の役割を否定するという点で両者の主張は見事に一致している。

4月24-29日にはコロンビアのサンタマリアでコロンビア、オランダ共催による「脱化石燃料に関する国際会議」が開催される。「化石燃料廃止ロードマップ」の策定に賛同する欧州、島嶼国を中心に50カ国以上が参加するが、米国、中国、インド、ロシア、ASEAN 諸国、産油国からの政府レベルでの参加はない（ちなみに日本も参加しない）。この会議でもイラン戦争を根拠に脱化石燃料こそがエネルギー安全保障に貢献するとの議論が唱道されるだろう。しかしこの会議に参加しない国々が世界の化石燃料消費に占めるシェアは7割近くになる。脱化石燃料国際会議がゲームチェンジャーになるというのはナイーブに過ぎるだろう。

確かに国産エネルギー源である再エネを導入すれば化石燃料の輸入依存が低下する。しかし化石燃料の供給元は中東だけではない。中東でリスクがあるから脱化石燃料というのは論理の飛躍であり、まずは代替調達先を探すというのが筋だろう。更に変動性再エネを電力システムに導入すれば、需給バランスのための追加的なコストがかかること、中国製のクリーンエネルギー技術や中国が圧倒的支配力を有する

¹ <https://www.renewable-ei.org/activities/reports/20260417.php>

² <https://www.asahi.com/articles/DA3S16445180.html>

重要鉱物への依存拡大は経済安全保障上のリスクをもたらすこと等の再エネ拡大の負の側面も忘れてはならない。完全なエネルギー源がないからこそ、各国の実情に応じてベストミックスを追求することになる。しかし彼らの主張の根底にあるのは、脱炭素、再エネ促進が最優先であり、輸入化石燃料への依存低下、エネルギー安全保障への貢献はコベネフィットでしかない。

強靱なエネルギー供給体制こそが基本

イラン戦争によって各国、特にホルムズ海峡依存の強いアジア諸国はエネルギー安全保障の危機に直面している。その際、「化石燃料からの脱却」ではなく以下の①～④を通じて「中東で有事が発生しても安価で安定的なエネルギー供給を維持できる強靱なエネルギー供給体制の確保」を目指すのが、エネルギー政策の要諦であろう。

- ① 備蓄を中核とした緊急時対応体制の強化
- ② （資源国においては）国内化石燃料生産の拡大
- ③ 中東への過度の依存を避け、エネルギー調達源、調達ルートを多角化
- ④ 石油、天然ガスから他の燃料への転換

緊急時対応に関し、我が国を含む IEA 加盟国は備蓄の存在によって直ちに物理的途絶には直面していないが、急速な経済成長、エネルギー需要の拡大に呼応した備蓄体制が整っていなかった ASEAN 諸国は直撃を受けることになった。今回のエネルギー危機を契機に ASEAN 石油セキュリティ合意（APSA）の実効性確保を含め、緊急時体制を抜本的に見直すことになるだろう。

エネルギー危機に対応して資源国は国内生産を拡大している。中国では石油、石炭生産が、インドでは石炭生産が拡大し、米国ではシェールの増産と輸出拡大を推進している。東南アジアにおいてもインドネシア、マレーシア、ブルネイ等はガスの増産を図っている。

中東の過剰依存低下については、ブラジル、ガイアナ、米国、西アフリカ等からの石油調達、米国からの LNG 調達が考えられる。石油危機時の石油価格上昇が石油供給における非 OPEC 諸国のシェア拡大に繋がったのと同様である。とはいえ中東地域の原油生産コスト 10-30 ドル/バレルは他地域に比して圧倒的に安い（シェールは 45-70 ドル、ブラジル等の深海油田が 40-60 ドル）。中東依存の引き下げにも限界があるだろう。

同時に発電部門において石油価格とリンクした LNG への依存が電力価格の上昇を招くならば、再エネ、原子力の導入により、LNG 需要を抑制することが必要になる。日本の場合、停止している原発の再稼働が最優先課題となるだろう。日本政府が 2030 年に向けて稼働率を引き上げていくとされていた非効率石炭火力の稼働率の引き上げを決定したのも緊急措置として当然のことだ。ましてや電力需要が急増しているアジア諸国においては、これまでの石炭からガスへの転換を見直し、域内に潤沢に存在する石炭火力への回帰が起きる可能性は極めて高い。もちろん太陽光発電、風力も拡大するだろうがそれでは増大する電力需要を賄えない。これまでのように脱炭素の視点のみに立って石炭火力を排除するのではなく、緊急時の備えとしての位置付けを与えることが必要だろう。

他方、運輸部門においてはガソリン価格の高騰が電気自動車の普及に追い風になる可能性がある。特に欧米市場へのアクセスを制限され、過剰生産気味になっている中国製 EV が東南アジアをはじめとするグローバルサウス市場に投げ売りされることも考えられる。ただ一般的に消費者が内燃機関自動車から電気自動車へのシフトを決断するためにはガソリン価格の高騰、不安定さが 1 年から 3 年程度続くことが必要だと言われている。イラン戦争の収束状況とその後のエネルギー市場の状況によっては電気自動車の普及が大きく進むことにはならない可能性もある。

間違いなく言えることは、各国は今回のエネルギー危機により、エネルギーの低廉で安定的な供給の死活的重要性を再確認し、短期、中長期ともにそれを最優先にするだろうということだ。対応策の中には再エネ、原子力の導入拡大、電気自動車の普及など、脱炭素にもコベネフィットがあるものもあれば、国内化石燃料生産の拡大、天然ガスから石炭への回帰などのように脱炭素に逆行するものも含まれる。脱炭素、再エネ導入を最優先とし、その中でエネルギー安全保障のコベネフィットを追求する自然エネルギー財団やグライヒエン氏とは考える順番が根本的に異なる。

プラグマティズムが主流のエネルギーサークル

筆者は 3 月後半に米国ヒューストンで開催されていた CERA ウィークに参加した。イラン戦争勃発後、1 ヶ月近く経っていたこともあり、様々なセッションでそれが話題になったが、しばしば聞かれたキーワードは「プラグマティズム」、「リアリズム」、「コモンセンス」であった。それを象徴するようなパネルがバイデン政権時に気候特使を務めたジョン・ケリー氏とスコット・ティンカーテキサス大オースティン校教授のやり取りであった。

このパネルでジョン・ケリー元特使は「気候変動の科学は明白であり、 $2 + 2 = 4$ でしかない。再生可能エネルギー分野における中国の優位性はあるが、市場原理と価格がエネルギー転換を牽引している」として再エネ中心のエネルギー転換を主張した。これに対し、ティンカー教授は現実主義の立場から「過去の気候変動や ESG への取り組みは行き過ぎであった。世界のエネルギー需要急増に対応し、人々を貧困から脱却させるには、不安定な再生可能エネルギーだけでなく、石油やガスといった高密度なエネルギー源が必要。政策は貧困、教育、安全保障といった複雑な変数のバランスを取らなければならない」と指摘した。

COP の場であればジョン・ケリー氏のような議論が歓迎されるのだろうが、「エネルギーのダボス」ともいわれる CERA ウィークでは明らかに聴衆の雰囲気はティンカー教授よりであることが見て取れた。これがエネルギーサークルのコモンセンスである。

自然エネルギー財団に代表されるような COP・脱炭素サークルの議論とエネルギーサークルの議論の間の断絶は深い。エネルギーサークルは再エネの貢献を決して否定しないが、COP・脱炭素サークルは化石燃料の役割を否定しがちである（中には原子力の役割を否定する人々もいる）。これが高じると再エネそのものよりも再エネ以外を認めない教条的な人々へのリベンジとして、トランプ政権のように再エネプロジェクトを軒並みキャンセルするような混乱が起きる。脱炭素イデオロギーも脱・脱炭素イデオロギーも困りものだ。

イラン戦争が我々に突きつけているのは、我々の日常生活、産業活動の血液であるエネルギーの安定供給確保がエネルギー政策の一丁目一番地であるという当たり前の事実である。

BIS50(Affiliate Rule)について

日本輸出管理研究所 高野順一

BIS50 (Affiliate Rule)の名前を聞かれた方も多いのではと考える。本稿では、このテーマについて解説を行いたい。これには米国の輸出管理法のかなり専門的な知識が必要となり、これに馴染みのない方には相当に抵抗があるのだが、今後、米国がその輸出管理を武器に経済安全保障政策を進めていくことは必至であるので、BIS50をケーススタディーとして捉えて、米国の輸出管理法の世界に少しだけ足を踏み入れて欲しい。法令の解説は、細かい例外や関連規制を正確・厳密に網羅しようとする、表現が複雑になって極めて理解しづらいことになってしまうので、分かりやすいように断定するような表現を使っていることをご理解頂きたい。

次の流れで説明を行う。

- 1) 経緯
- 2) どのようなルールなのか
- 3) 直接製品ルールについて
- 4) 日本企業としてどう対応すべきか
- 5) 今後の見通し

(1) 経緯

2025年9月29日に、米国商務省はAffiliate Ruleと呼ばれる新しい輸出管理規制を発表した。米国の輸出管理では、エンドユーザー・エンドユースによる規制（EARのPart744）があり、その中には複数のユーザーリスト（最も有名なものがEntity List）によるエンドユーザー規制がある。それなりに複雑なものがあるのだが、簡単に言えば、それぞれのユーザーリストに掲載されているEntity（会社等の組織と個人）向けへの輸出・再輸出・国内移転（米国以外での）を行う前に商務省BISから輸出許可を取得する義務が生じると言う規制である。

従来、その義務が生じるのは、ユーザーリストに掲載された企業そのものに対してのみであり、その関連会社には適用されなかったのだが、今回のAffiliate Ruleは、ユーザーリスト掲載先のEntity（個人と法人等の組織の総称）の関連会社に対しても一定のルールに該当する場合、輸出許可取得義務が発生する。そしてその一定のルールが50%ルールと呼ばれるものである。

このルールの導入に踏み切った理由として米国商務省は次のように述べている。

1. 懸念取引先（特に中国）は今までEntity List等の規制ユーザーリストに掲載されると、すぐに子会社を作って、そこ経由で調達をする。その子会社も規制ユーザーリストに掲載すると、また別な子会社を作り同様の手口を繰り返す。できる限り対応しているが追いつかない。ある程度追いついたとしても、彼らはわずかな時間差を利用することで、法律の穴を突くことができる。この穴を潰さないといけない。
2. 米国財務省の外国資産管理局(OFAC)は、金融制裁をユーザーリスト（SDN Listと呼ばれる）を用いて行っているが、そこでは以前より（2014年前後）50%ルールによりSDNリス

ト掲載のEntityの関連会社にも金融制裁が適用されている。「50%ルール」には産業界はすでに慣れた制度であるので導入しやすい。

OFACのそれはOFAC50と業界では呼称されている。商務省の中で輸出管理を担当している部門はBIS（Bureau of Industry and Security：産業安全保障局）であるので、このAffiliate ruleはBIS50と呼ばれている。

この制度は2025年10月にスタートしたのだが、米中の関税協議があり、そのディールの一部として、2025年11月から1年間延長する合意がなされた。従い2026年11月から再開される予定で、おそらくこの予定は変わらないと言うのが、現時点での大方の予想となる。

BIS50により、輸出者にとって多大な負担が生じてしまう。それについて説明する。

1. 「50%ルール」のロジックがわかりづらい。（詳しくは次項で説明する。）そしてそれに該当するかどうかを確認するためにデータを集める作業が大変。サービスプロバイダに頼らざるを得ないが、相応のコストがかかる。
2. OFAC50はSDNリスト単独に対しての50%ルールなのだが、BIS50の場合は、3つのユーザーリストの合計で計算する。ユーザーリスト毎に、微妙に規制内容が異なるため、どのユーザーリストの規制が適用されるかについては、比率の大小ではなく、最も厳しいユーザーリストの規制のものとされている。従い、単に合計50%を超えたという結論だけではなく、該当となった親株主（場合によりさらにその親も）がどのユーザーリストの掲載者であったかを全て確認する必要がある。
3. BISは次のようなガイドラインを提示しており、対応するためには、社内のプロセスを見直す必要がある。
 - a. もし、取引を行おうとする先が50%ルールに該当する可能性を認識した場合にはデューデリジェンスを行うこと。
 - i. その結果、50%ルールに該当しないことが確認できた場合、その根拠資料を保存しておくこと。（まず、この部分が社内プロセスとして追加せざるを得ない場合がある。）
 - ii. 50%ルール該当の場合は当然だが、確認できなかった場合は、輸出許可申請を行うこと。
 - b. 該当するという認識がない場合は、デューデリジェンスを行わなくて良いが、仮に該当していた場合、「認識がなかった」ことは免責にはならない。（つまり無許可の違反として罰則を受ける。）

輸出管理体制として考えると、50%ルールに該当するかどうかの確認プロセス（デューデリジェンス）に入るかどうかの基準を決める必要が出てくる。勿論全件行うということでも良いのだが、いずれにせよサービスプロバイダとの契約形態と合わせて、輸出管理プロセスを設計する必要がある。

次項では、この根拠の1と2について、米国輸出管理法にあまり馴染みのない方でも、理解できるような形で解説を行いたい。

(2) どのようなルールなのか

(2-1) 50%ルールのロジック

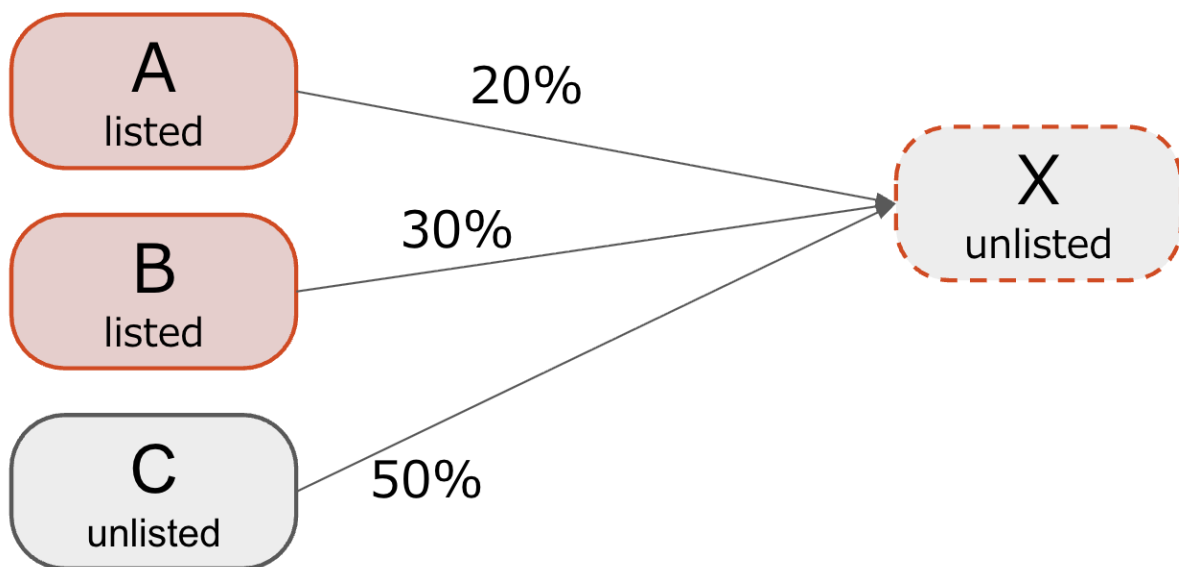
通常であれば、親会社と子会社の関係を見るのに、支配権と言う考え方をする。だが50%ルールでは、単純な所有だけで考える。50%ルールを一言で言えば、

「ある会社の株式で、『規制対象』となる株式の所有比率が50%以上となった場合、その会社も『規制対象』となる。」

ということになる。

典型例を図1に示す。

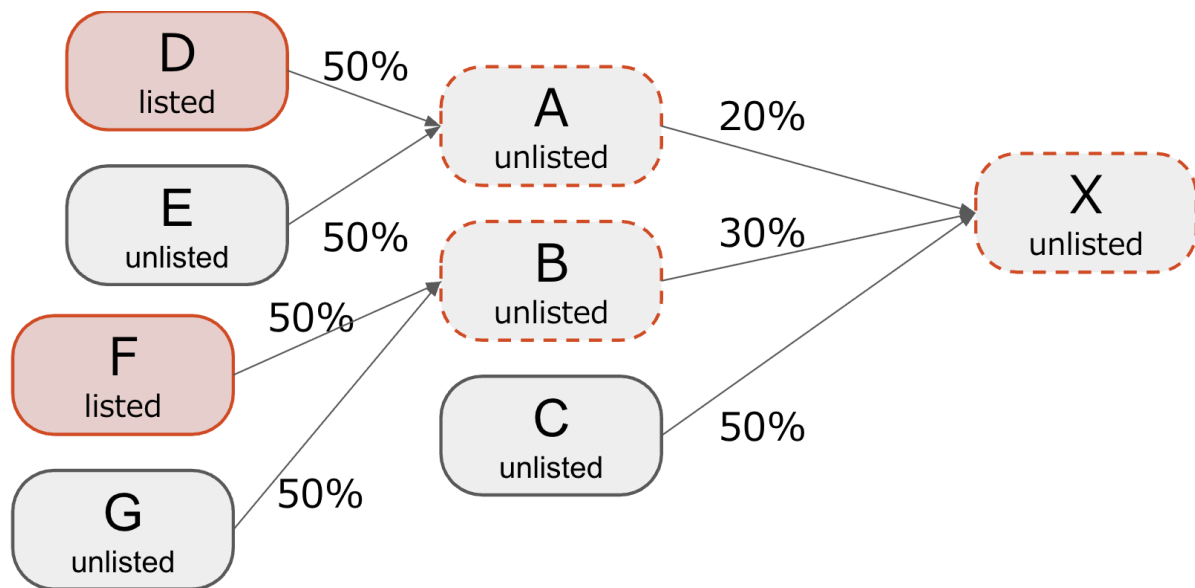
図1：50%ルールの事例1



対象となるX社の親会社がA社・B社・C社として、A社とB社がリストに掲載されている＝「規制対象先」であった場合、X社はリストに掲載されていないが「規制対象先」となってしまう。

これだけだと、それほど難しくは見えない。作業としては、「取引をしようとする会社の親会社を調べて、ユーザーリストに掲載されているかどうかを確認する。」ということで、それなりに手間は掛かるが対応は可能である。今でも、自主管理として通常プロセスに組み入れて運用されている会社もあるだろう。だが図2のケースを見てみよう。

図2：50%ルールの事例2



この場合、X社の親会社A社・B社・C社は、全てリストに掲載されていない。X社は「規制対象先」では無いように見える。だが、A社とB社の親会社を見ると双方ともリストに掲載されている会社の出資比率が50%であった。となるとA社もB社もリストに掲載されていないながらも、「規制対象先」となる。そうすると、X社の50%は「規制対象先」が保有されていると看做され、X社は「規制対象先」となる。

この事例の恐ろしいところは、この構造がいくらでも繰り返されることである。つまり事例2のケースは祖父まで見てわかったが、ひょっとしたら曾祖父まで、あるいはさらにその上まで見ないと確認できない場合がありうるということである。調査しようとする会社が1社だけなら良いが、輸出管理の取引審査の感覚では毎日何社も行うというのが通常であり、巨大な全世界の会社の所有関係のデータベースがないと、BISが義務つけるデューデリジェンス（＝50%ルールの確認）を行うことは実務的にはほぼ不可能ということになる。

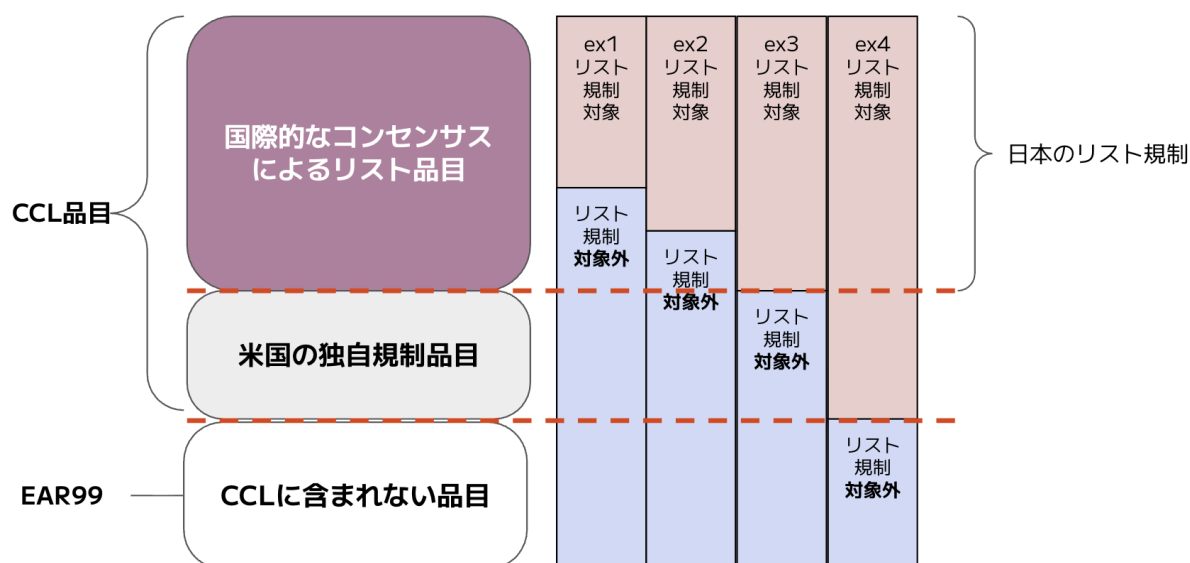
(2-2) ユーザーリスト規制の厳しさ・緩さとは

(2-2-1) 米国の品目リスト規制（CCL規制：Commerce Control List)について

この部分の理解には、ある程度の米国の輸出管理法令（EAR：Export Administration Regulation）の基本的な知識が必要となる。それは、「厳しい・緩い」を判断する尺度の一つが、規制対象となる品目の範囲であるからだ。米国の品目リスト規制はCCL規制と呼ばれ、一般的な（日本のような）リスト規制を複雑化している。図3を参照頂きたい。

一般的な品目リスト規制とは、その貨物または技術が規制リストに掲載されていたら輸出許可義務が発生するというものである。規制リストにどのような品目を掲載するかについては、一応国際的なコンセンサスが存在し、日本も含め多くの国がそのコンセンサスに沿った品目リスト規制を行っている。だが、米国はそれに独自規制品を加えた上に、国別にリスト規制品目が異なる。

図3：米国のCCL規制のイメージ（それぞれの国によって違うリスト規制品目）



- **CCL品目**：国際的なコンセンサスによるリスト品目と米国のみが規制を行う独自規制品目を合わせたものである。（これらは全てECCNと呼ばれる番号が付けられているので、ECCNがあるものという表現がされることもある。）米国の規制品リストというより、規制品リストの「元帳」と理解して頂きたい。
- **国別の規制リスト**：米国の場合、それぞれの国に対して、その元帳（CCL品目）の中から選んでその国向けの規制リストが作られると考えて欲しい。実際の運用としては、規制理由という概念を導入し、それをCCL品目一つずつに、一つまたは複数設定した上で、規制理由と国の関係チャート（CCC:Commerce Country Chart）を参照させる形を採用している。コンセプトとしては、危ない国には広範囲の品目リスト規制、安全な国には限定した品目リスト規制というものである。（さらに、それを細かく調整するルールもあるのだが、ここでは省略する。）図3である程度イメージが掴めると思うが、整理すると以下ようになる。
 - (ex4のイメージ)：米国が最も懸念が高いとしている国（イラン等）に対しては、CCL品目全てが規制対象となる。
 - (ex3のイメージ)：共産主義国や輸出管理体制が整っていない国等の場合、国際的なコンセンサスによる規制はほぼ全て規制対象となる。しかし、米国の独自品目はこの場合リスト規制の対象とならない。
 - (ex1のイメージ)：西側諸国、米国と緊密な関係がありかつ輸出管理の制度ができている国等の場合、国際的なコンセンサスのある品目であっても許可申請の対象としない品目がかなり多数ある。
 - (ex2のイメージ)：ex3にもex1にも当たらない国は、このようなイメージとなる。一部国際的なコンセンサスのある品目も許可対象から外れるが、ex1の国ほどではない。
- **EAR99**：また、米国ではCCL品目に当たらないものをEAR99品目と呼称している。

その国で品目リスト規制外となっているCCL品目とEAR99に対して、ユーザーリスト規制が適用されるのであるが、ここでユーザーリストの厳しい・緩いという概念がでてくる。つまりこれら全てに対して適用されるものと、品目が限定されているものがあるということ。つまり緩いユーザーリスト規制であれば、需要者がそのリストに掲載されていたとしても、品目によっては許可申請しなくて良いという場合が出てくるということだ。

(2-2-2) BIS50が対象とするユーザーリストとそれらの規制対象品目

米国EARには、多数のユーザーリスト規制がある。その中で50%ルールの対象となるユーザーリスト規制は次の3つとなる。

- 1) Entity List (**EL**)
- 2) Military End User List (**MEU**)
- 3) SDN listにおける特別な「ラベル」(**SDN**)

これらのリスト規制の「厳しい・緩い」の差はということが説明する。「ユーザーリスト規制だから、対象となる品目はリスト規制品以外の全てだろう」と特に日本の輸出管理に慣れている方は感じられるだろう。だが、前項の最後に述べたように、米国の場合、対象となる品目を限定しているユーザーリスト規制がある。

結論としては、

- CCL品目の一部または全部なのか（この場合EAR99は入らない）
- CCL品目にEAR99を加えたものなのか（要するに全品目）
- 全品目の上に、さらに特殊な付帯条件がつくか

ということになる。特殊な付帯条件とは、「直接製品ルール of 拡大」という条件である。直接製品ルールについての説明は、次項でさせていただく。

その関係とそれぞれのユーザーリスト規制との関係をまとめると表1となる。規制強度は1が最も緩く4が最も厳しいと解釈して頂きたい。

表1：各ユーザーリスト規制の緩い・厳しい

規制強度	規制品目	特殊な付帯条件	対象となるユーザーリスト規制
1	CCL品目の一部	-	MEU と EL の一部
2	全てのCCL品目	-	ELの一部
3	全てのCCL品目 + EAR99 (つまり全品目)	-	SDN と EL の大部分
4	全てのCCL品目 + EAR99 (つまり全品目)	直接製品ルール of 拡大	EL の脚注付きのEntity

Entity Listの場合：

全ての「規制強度」が存在することになる。掲載されているEntity毎に、対象となる規制品目がEAR

99を含む全品目なのか、CCL品目のみか、さらにCCL品目の中の一部なのか（その場合は対象となるECCNが指定される）明記されている。そして、脚注がついた場合、直接製品ルールが拡大される。

MEU Listの場合：

現時点ではCCL品目の中で、適用されるECCNが限定されている。これはEAR Part744のschedule2にて列記されている。日本人の感覚だと、MEUは軍事ユーザーなので、厳しくあっても良いような印象を持ちがちだが、この3つのリストの中では、実は一番緩いということになる。何らかの理由でMEU List掲載先に輸出をするような場合でも、schedule 2 に掲載されていない品目であれば、ユーザーを理由とした許可取得義務は生じない。

SDN Listの特別なラベルの場合：

SDN Listの掲載者の中で、資産封鎖の金融制裁だけでなく輸出禁止の制裁が入っている制裁対象者に対して、BISとして整合性をとるためにできた規制と考えて良い。実はSDN Listのほとんどのラベルが網羅されており、極めて少数のラベルが外れているだけである。この場合は、全てのCCL品目 + EAR99が対象となる。実際問題としては、SDN Listに掲載されているということは、金融制裁を受けている訳で、輸出許可申請義務云々を考える必要なく、即座に取引することは諦めた方が良い。銀行が決済に応じてくれないからだ。売買してもお金が貰えないし、米国の金融制裁では2次制裁の条項があり、自分も金融制裁対象となってしまう可能性もある。

（３）直接製品ルールについて

（３－１）米国の輸出管理法を日本人は遵守する義務があるのか？

さて、米国の輸出管理法についてあまり関係のなかった方にとっては、米国から輸出をするならまだしも、「日本の企業が日本から輸出するのに、米国の輸出管理法がなぜ影響するのか？」と言う疑問を持たれるであろう。

基本的に法律はその国家の国民または、その領土に滞在している人（仕事などで長期に滞在している人から短期的な旅行者など）に適用されるのが国際的な了解である。これを対人裁判権と呼ぶが、米国の場合、対物裁判権と言う考え方が存在する。つまり、米国で作られたもの（米国原産品と呼ぶ）には、米国が管轄する権限があり、その物が米国領土外にあっても、その権限は継続するという考え方である。（余談だが、そもそも「United States」なので、州(State)を跨ぐ法律的概念として発生したのではと筆者は想像している。）それを根拠に、米国原産品であれば、それが輸出された結果、今は外国にあるという状況でも、米国の法律が適用されると考え、非米国人がそれを輸出しようとする、米国輸出管理法での「再輸出」取引に当たり、品目リスト規制やユーザー規制等に該当する場合は米国商務省 BISに輸出許可申請をしなくてはならないと米国は主張している。

次の当然の疑問は、「非米国人が米国輸出管理法違反をしたとしても、非米国人に罰則を適用できるのか？」だろう。これが米国の恐ろしいところで、実はDenied Persons Listという1種の制裁リストに違反者は掲載されてしまう。（罰金＝示談金を払えば掲載されない場合もある。）掲載されると結果的に米国との取引ができなくなってしまうので国際的なビジネスを行っている企業であれば無視できない。日本ばかりでなく欧州を含め、全世界で米国輸出管理法を遵守せざるを得ない状況に追い込まれている状況にある。

(3-2) Subject to the EARとは

さらなる疑問は、米国法は泣く泣く遵守せざるを得ないとしても、「輸出する品目が米国原産品目ではなく、日本の製品であれば、対物裁判権も関係ないのでは？」ということだろう。これも当然の疑問である。

確かに、米国原産品で無いものは「外国製品」と定義されており、原則的には米国輸出管理法の対象外である。ただ、頭の痛いことに、対物裁判権を拡大解釈する運用があり、外国製品であっても米国原産品と同様に、米国輸出管理法の対象として扱う場合が存在する。英語でそのものずばりの表現なのだが、これが「Subject to the EAR」と呼ばれる状況である。

改めて言い換えると、日本の輸出者が日本から輸出を行う場合に、米国の輸出管理法を気にしなくてはならない場合は、その品目が「Subject to the EAR」となる場合である。次の3通りとなる。

- その品目が米国原産品目である場合。
- De minimisルールが適用される場合。
これはその外国製品が、特定の米国原産品を一定金額比率を超えて組み込んで製造された場合に「Subject to the EAR」となるルールである。その比率のことをDe minimisと呼んでおり、主に仕向け国によって異なる。(品目によって異なる場合もある。)
- 直接製品ルールが適用される場合。

De minimisルールも注意を要するものであり、直接製品ルールが拡大される以前は、Subject to the EAR 判定における最大の悩みであったが、この解説も細かくすると長くなってしまうので、本稿では省略させていただく。

(3-3) 直接製品ルールとは何か？その影響は？

まず拡張前のオリジナルの直接製品ルールの定義を述べる。実は2つの考え方がある。

- 技術直接製品：特定の米国原産の規制技術（「元技術」と呼ぶ）によって製造された品目であって「直接製品」であるもの。
- プラント直接製品：元技術により製造された「直接製品」である機器・設備またはこれを主要な要素とする設備で製造された品目であって「直接製品」であるもの。

まず「直接製品」（Direct Product）という用語が米国輸出管理法で定義された特別の意味を持つことを理解する必要がある。「直接製品」とは、一定の技術または装置・施設によって製造されたばかりの状態の製品を意味する。つまり、その後何らかの加工がされた瞬間に直接製品ではなくなってしまうということだ。

オリジナルの直接製品ルールにおいては、この「直接製品」の定義により、適用されるケースはかなり限定されていた。米国技術を導入して、製造を行ったとしても、直接製品となっているのは工場の工程の中の1瞬だけであって、その後に日本の技術で加工が入り最終製品に仕上がっている場合はもはや直接製品ではないからだ。筆者がオリジナルの直接製品ルール適用品目に遭遇したのは、20年の経験で1度だけであった。(デュポン社からの技術導入によるポリイミドフィルム。また、その後ポリイミド関連のリスト規制の内容も相当変わっているので現在も適用されるかは確認していない。)

その後、米国は直接製品ルールを拡張することを考え出したのだが、そのきっかけとなった経緯を簡単に説明する。米国は2020年頃に、中国の5G覇権の確立を何としても阻止しようとしていた。当時中国のHuawei社が圧倒的に高品質の5G関連の機器を製造・販売し市場を支配しつつあった。そし

てHuaweiの子会社が設計して台湾TSMC社に委託製造する半導体がその高性能をもたらしていた。米国はなんとかTSMCの委託製造を止めさせようとして、Huawei社をEntity Listに掲載したものの、TSMCが行う委託製造は、オリジナルの直接製品ルールにもDeminimis ルールに該当せず、どうやっても「Subject to the EAR」にはならず影響力を行使できなかった。そのために、特定のEntity List 掲載者に脚注をつけ、その場合に適用される拡張された直接製品ルールをわざわざ考え出したというのがその経緯である。オリジナルの直接製品ルールとどこが違うかというと、

- 1) 「元技術」の対象に、今までは入れていなかった、米国の独自規制技術の一部を追加したこと。
- 2) プラント直接製品ルールで、元技術で製造される機器・設備は「直接製品」のままだが、それらによって最終的に製造される外国製品は「直接製品」ではなくただの「製品」となった。（ここで圧倒的に範囲が広がった。）

1)の点は、米国の独自規制品目とは国際的にコンセンサスの取れているものではないので、日本でも規制品として認識されておらず、普通に良く使われるような機器が追加されたと認識頂きたい。日本企業として抵触する可能性が高くなった。

2)により、日本の工場で直接製品である米国の装置を使用している場合（製造装置だけでなく測定装置を含む）その工場の製品が全て対象となってしまうことになる。今までは、米国技術以外のもので加工等が加わっている場合が多く、「直接製品」の定義なら大丈夫だったが、ただの「製品」であれば、当然該当してしまう。（もはや直接製品ルールと呼ぶことがふさわしくないのではと筆者は感じている。）

プラント直接製品ルールでは、「直接製品」である装置が「主要な要素」である設備で製造されるという条件なので、それが存在していても「主要な要素」でなければ良いということになるのだが、「主要」の定義はされておらず曖昧である。過去CISTECが弁護士事務所に見解を求めたことがあるが、相当広い範囲と理解すべきというニュアンスであった。

米国は、その後も影響力を及ぼしたい用途に対して直接製品ルールを次々と導入した。結果として、現在では11種類の直接製品ルールができてしまった。（ロシア向けのものが一番厳しいのだが、ここは経済産業省の努力もあって日本は適用除外国になっている。）

（４）日本企業としてどう対応すべきか

(4-1) Subject to the EARの判定

基本的な考え方として、輸出しようとする品目が

- Subject to the EARの場合
- そうではない場合

をわけて考える必要がある。

Subject to the EARである場合は、対応せざるを得ない。そうでなければ、リスクマネジメントとしてどう判断するかということになる。つまり、まずSubject to the EARの判定プロセスを社内の輸出管理体制のどこかに設定する必要がある。

購買品の場合は、とにかくそれが米国で作られたものではないかの確認をまず行う。De minimis や直接製品の場合は、製造者でないとわからないので、調達先に確認をし、「Subject to the EAR」であるとは認識していないというステートメント等入手し保存する運用などを整備する必要がある。

製造者の場合は、自社の製品がSubject to the EARの判定プロセスを輸出管理体制のどこかに導入せざるを得ない。これも手間がかなり掛かるものであり、法務部門と打ち合わせの上進める必要があるだろうが、初歩的な流れを簡単に紹介する。

- **De minimis 確認：**

大きく言えば、自社の製品の部品・材料に米国で作られたものがないかをまず確認する。なければとりあえず安心だが、あった場合は

- それがCCL品目かどうか（ECCNを特定する）
- 金額比率を計算する

というプロセスが必要となる。CCL品目があった場合は専門家と相談せざるを得ない。

- **プラント直接製品の拡大ルールのチェック：**

輸出する製品の製造ラインを調べて米国の装置（海外の拠点で製造したものを含む）が使われていないかを見る。あった場合は、その装置のメーカーに問い合わせ、その機器のECCNを入手する必要がある。EAR99であることが確認できれば良いが、ECCNをもつものであれば、拡張したルールで指定された元技術の直接製品となる可能性が出てくるので、専門家と相談した方が良いだろう。場合によっては米国の法律事務所と相談する必要が出てくるかもしれない。

(4-2) 取引推進判断

Subject to the EAR判定を行った上で、その取引をどう進めるかの判断をする訳だが、実際問題として、その判定が難しい場合は存在する。

例えば、購買品で調達先から確固たるステートメントが取れず「やや怪しい」場合などだ。この場合のリスクマネジメント的には次の2点を吟味する必要がある。

- A. 輸出した場合の需要者・用途などから「万一 Subject to the EAR」であった場合に許可申請が必要になるか
- B. その時点で米国が気にしている分野なのか

例えばAの場合は、「Subject to the EARではない」ことをかなり詰める必要がある。

Aの判断については、専門知識は必要になるが、そうは言っても法律の解釈なので、今まではまだ対応は容易であった。だが、BIS50が導入された場合はサービスプロバイダーとの契約等がなければ一気に難しくなる。相手先がEntity List を含め、懸念ユーザーリストに掲載されていなくても、蓋を開けたら脚注つきEntity List 掲載者の規制が適用されてしまう場合が理論上ありうるからだ。

これは逆に言えば、仮に拡張された直接製品ルールを適用しても、自社としてはSubject to the EARのものは一切存在しない。外部調達品にも「Subject to the EAR」がない場合にはBIS50は気にしなくて良い、サービスプロバイダーとの契約は必要ないということになる。

Bについては、日頃から国際情勢を分析し続けるということしかない。本質的には、組織としてのインテリジェンスの話になるのだが、今までは輸出管理室長が苦勞して個人的に対応しているようなケースが多かったのではないかと推定する。現時点ではやはり脚注付きのEntity List 掲載者そのもの

だろう。米国として影響力を行使したいから脚注を付けている訳で、関連する規制を強化する可能性はあるし、おそらく米国としてその動向（どこから調達し、どこへ販売しているかなど）は常に注目しているのではないだろうか。Subject to the EARでないことがはっきりしていても、取引をする場合は相当の注意が必要となる。

(4-3) サービスプロバイダとの契約

プラント直接製品に該当しそうな場合や、あるいは米国の生産拠点があって、その販売をしなくてはならないなどSubject to the EARの品目を扱う可能性が高いのであれば、50%ルールが導入された場合は、サービスプロバイダーとの契約を検討すべきだろう。

現時点(2026/3)で当研究所の知識の範囲では、SDN50に対応したサービスプロバイダー（銀行が主要な顧客）は多数存在するが、BIS50の計算ロジックを導入しているのは Sayari 社のみと理解している。とは言え、SDN50の計算ができるのであれば、BIS50も取り入れることはそれほど難しいとは思えないので、いずれ他のサービスプロバイダーもBIS50対応のプログラムに修正するだろう。

ちなみに、Sayari社のサービスは、企業の株式の所有関係データのみならず、世界中の公開通関データを集めたデータベースも装備している。これには個々の船積のデータ（輸出者・輸入者・貨物のH S Code）が含まれているため、取引審査の対象先が、どのような会社とどのような貨物を売買しているのかがわかる。その会社の実態や取引関係がより広く把握できるので輸出管理の取引審査のツールとしてはかなり有効と言える。また、調達をしようとする相手先に人権関連の制裁が課されていないか、あるいはそのような会社と取引がないかの確認にも使える。事業面の観点では競合メーカーの販売動向など、輸出管理部門以外でも使い道があるので、業態によっては輸出管理以外でメリットを感じる会社もあるかもしれない。

日本の通関統計では、輸出入とも輸出者や輸入者の名称は公開していないが、現在ではほとんどの国が公開をしている。むしろ国際的な貿易国で公開をしていない国は日本と中国くらいというのが現状のようである。

(5) 今後の見通し

個人的な感覚であるが、米国の状況で下記のようなポイントに注目している。

- 先に述べたように、子会社を次々作るという違法輸出への対抗策は米国としては必要。
- 米中のディールで米国としてはこれをカードにしておきたい。
- BIS人員削減が原因で米国の輸出許可発行が著しく遅延しがちになってきている。
- 米国の産業界は、この遅れについても、50%ルールによる負担増に相当な不満がでている。
- また、交渉カードとして方針が変わること自体への不満も大きい。
- 米国は今年中間選挙があり、トランプは現在の両院共和党の状況を守りたい。

また、法律の構造として捉えた場合、特に日本の感覚から考えるとこの50%ルールはかなり途方もない制度である。例えば、ある会社が別な会社の親会社になる時点はいつかというのが焦点となる場合がある。その時点後の輸出なら50%ルールに違反、その時点前であればセーフになるので、法律としては明確にする必要がある。株式の売買が合意された時点とか、見合いの代金等が振り込まれた時点とか、政府に報告し確認された時点とか色々候補はあるだろう。国内であれば、とにかく何らかに決めることができるが、外国の場合でそこが海外に正式には公開していない場合はどうするの

か？日本の感覚では、それこそ内閣法制局が認めるはずがないのではと思われる。だが、米国ではどうかというと、OFACはすでに類似の制度を導入して10年以上運用している。というより、すでにBIS50は導入されていて、単に停止の状況にあるだけである。

中間選挙との関連で言えば、産業界の人気取りでというより、中国との交渉を考えた場合、米国が中間選挙に向けて、米国経済にとって有効な見返り（中国が米国から何か買う）を引き出せるカードになるなら、もう1回停止を延長するというようなケースはありうるだろう。

停止延長の場合は、産業界の要請に応じて改正するなどの、制度として大幅な緩和をすることにはならないだろう。

但し、1回延長した後であるとか、交渉カードにならず11月から再開する場合は、多少の緩和はありうると考えている。米国の場合、緩和は非常に複雑な修正で行うこともあり得るのだが、輸出管理部門の人員が減っているので、その複雑な細かい修正策を作ることは難しいのではと推測している。

緩和と言えるかどうか微妙だが、輸出者がデューデリジェンスの体制が装備されていると判断される場合は、罰金の減額の制度を入れる等の修正はあるのではと推定する。OFACの場合も、Sanction Control Programを導入し（専任の担当を入れるなどの条件も明示している）運用している場合は制裁違反に対する罰金を減額するルールを示しているの、それに近い形になるという考えである。

政府として目指したい成果は、本音としては、輸出企業がサービスプロバイダーを使って、子会社経由の抜け道を自主的に埋めて欲しいということだろう。政府としてサービスプロバイダーを積極的に使うことは奨励はできないだろう。米国の場合は、緩和＝罰金の減額という方程式が一般的であるので、このようなやり方がありうるのではと思う。

別な展開として、日本等同盟国に対する緩和もありうると考える。そもそも脚注付きEntity List 掲載者の直接製品ルール拡大も、結局は先端半導体向けの輸出管理の強化が目的であった。そして、同盟国に対しての自国の輸出管理強化（できる限り米国に合わせる）を働きかけるという動きが強化されつつある。話は変わるがロシア向け規制では、米国と同じようなリスト規制を導入し実施する国に対しては、ロシア向けの直接製品ルールの免除する制度が成立した。中国向けの先端半導体については、日本に対してはプレッシャーがかなり強く出ることは間違いない。その場合、米国の独自規制に同調して日本の品目リスト規制の強化や日本のユーザーリスト規制の拡大などが出てくるだろうが、その見返りに日本としては、プラント直接製品の拡大や50%ルールは免除してもらいたいチャンスはあるのではと考えている。

この場合日本の規制も強化されるので大変は大変だが、せめて日本の輸出者が慣れているロジックの中で強化される方が良いのではと思うところである。筆者としてはこの方向に話が進むことを希望する。

以上

編集・発行 : 一般社団法人 日本機械工業連合会
発行人 : 副会長兼専務理事 田川和幸
発行日 : 2026年 4月 30日
問合せ先 : 一般社団法人 日本機械工業連合会
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-31-18
高田馬場センタービル 12階
TEL : 03-6302-1464 (代表) E-mail : koho@jmf.or.jp