

# EPA活用における“通関シンクタンク”の取り組み

株式会社阪急阪神エクスプレス  
通関部 | EPA関税認定アドバイザー

服部 彰

**Link to Life. Link to the World. Link to the Future.**

暮らしを結ぶ。世界を結ぶ。未来を結ぶ。



# Contents

- 01 通関シンクタンクの歩み
- 02 プロジェクト始動の背景
- 03 当社の取り組み
- 04 当社の活動実績
- 05 今後の展望

**【提言】 EPA利活用促進に向けた課題**

## 01 通関シンクタンクの歩み

サプライチェーンの円滑化に貢献したい—その思いから、

**社内えりすぐりの通関プロフェッショナルたちを集結。**

**通関シンクタンクチーム結成！**

**2015** EPA利活用の啓蒙活動

**2017** 東京税関 原産地調査官を招聘し、2回の顧客向けEPAセミナーを開催。

**2018** 通関コンサルに向けた検討開始

CPTPPが発効され、加盟国への海外進出が容易になる。

**2019** 「これからの貿易業務を通関シンクタンクと共に」

**通関シンクタンクプロジェクトスタート！**

日EU・EPAが発効され、世界最大級の自由で先進的な経済圏が誕生。

**2020** プロジェクト活動のノウハウを蓄積

- EPA協定ごとの原産地規則の相違点と解釈。
- 複数のEPAが適用可能な場合の関税メリット比較シミュレーション。
- 事後調査(EPA適用内容の検証)への対応事例とその教訓 etc.

**2021**

**通関シンクタンクチームを  
専門部署として組織化**

- 体制拡充と能動的支援を加速させ、有償コンサルモデルの確立。

**2022**

**実務直結型コンサルティングへの進化**

- 日本とASEANなど計15か国についてRCEP発効。
- 元経済産業省の方を招聘し顧客向けRCEP説明会を開催

**2025**

**EPA関税認定アドバイザーを取得**

- EPA関税認定アドバイザー6名在籍。

**アドバイザーによる積極的支援を展開中！**



# メガEPA時代の幕開けとプロジェクトの始動 ～「受動的代行」から「能動的助言」へ～

従来の「書類作成の代行」という受動的な立場を超え、上流工程である「関税コストの最適化」に能動的に関与することが、日本のEPA利活用促進に直結すると確信。

## 2019 チーム立ち上げの背景

- 当時の市場環境 日本の輸出におけるEPA利用率はわずか 51.2%(JETRO調査)。
- 課題の予見 CPTPPや日EU・EPAの発効により、ルールが複雑化することは明白。  
多くの輸出入者において「EPA利用に関する事務体制」が整っていないという現実に着目。
- 当社の戦略 単なる通関代行から脱却し、「フォワーダーの機動力」×「通関の専門知見」を融合。

## 2024 有償コンサルティングモデルを業界に先駆けて構築

予測が「確信」に変わった現在

- 市場の成熟 かつて「関心あり」とした企業の利用率は2024年には 61.3% まで急伸(JETRO調査)。
- 現在の課題 活用が当たり前になった一方で、管理の甘さによる「事後調査リスク」や、多忙な現場の「リソース不足」が新たな経営課題に。
- 先駆者の強み 2019年から積み上げたノウハウがあるからこそ、制度の表面的な解説ではない実務の「ツボ」を押さえた支援が可能。

### 荷主様からの制度に対する要望

EPA全般に関して、荷主様へのヒアリングおよびアンケート調査の内容

最初に何をしたら良いのか分からない。

この書類で適用になるのか不安…

EPAの数が多く複雑で分かりにくい。

原産地証明書の内容が複雑…

HSコードが分からない。

海外でもEPAを理解してほしい。

### コンサルティングサービス

EPAの複雑な制度やルールを分かりやすく説明し、協定関税率適用による関税納付額削減を可視化指標とする、コンサルティングサービスを提供。荷主様が安心してEPAを活用できるよう、専門的な視点から実務支援を行っています。



証明関係書類を丁寧に確認します。



荷主様の社内に向けて勉強会を実施。疑問点を直接解決します。



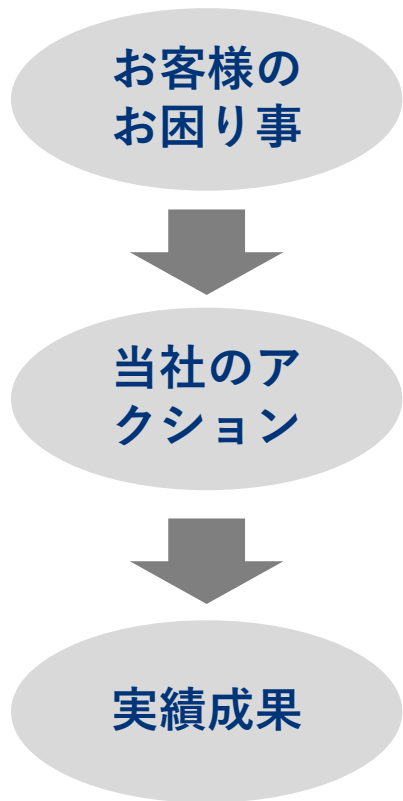
具体的に実務をサポート。荷主様の事情に即しアドバイスします。



書類をご用意いただいた上で、税関への確認・照会対応まで一貫してサポートします。



海外現地法人への勉強会を実施し、グローバルなEPAに対応しています。



## 直接的利益 (Offense)

膨大な通関実績があり、関税を支払うのが「当たり前」「どの品目が削減可能か」の検証が手付かず。

過去の通関実績から削減余地をデータ診断。通関シンクタンクチームが能動的に利益創出の機会を特定。

200社以上の通関実績に基づき、3年間で約21億円の関税を削減。企業のコスト競争力を直接強化。

## リスク回避 (Defense)

税関の事後調査で指摘を受けたものの、社内に原産地判定を整えるノウハウがなく、是正方法が分からない。

通関シンクタンクメンバーが実務に深く入り込み、ルールに基づいた判定ロジックを再構築。

約1.7億円の追徴課税リスクをゼロ化。事後調査に動じないコンプライアンス体制をお客様と共に構築。

## 広域連携 (Global)

海外拠点への設備輸出において、拠点間の知識格差によりEPA活用が進まない。

海外現法へ伴走型教育を実施。自社ネットワークを活かし、国境を越えた商流フローを最適化。

多国間を繋ぐ「ボーダレスな節税」を実現。設備移転PJにて約3,500万円のグローバル節税を達成。

### 荷主の展望

#### 経営層への「関税マネジメント」の重要性訴求

- EPA活用が経営課題に直結することを啓発。

#### サプライチェーンのリスクマネジメント強化

- 地政学リスク等に伴うサプライチェーン再編時のEPA適用判断体制の構築。

#### ガバナンスの強化とコンプライアンス維持

- 事後調査による追徴課税・信用リスクを回避するための「原産地管理」の徹底。

#### 社内教育

- 税関や通関業者主催のセミナー参加を通じて制度理解を促進。

#### 専門性確保のため外部委託

- HSコード分類、原産地証明、適合性確認などを通関業者に依頼。

### 通関業者の展望

#### 専門スキルを有する通関士の不足

- 通関士資格取得に向けた社内支援や税関セミナーへの参加。
- 日本通関業連合会が認定する。  
“EPA関税認定アドバイザー制度”を活用した育成

#### 顧客支援の強化

- EPA勉強会の実施およびEPA判定や原産地証明取得支援。  
→有償コンサルモデル確立。
- 荷主やサプライヤーへの伴走型支援。
- 海外倉庫・輸送ネットワークとEPAを融合させた、サプライチェーンの最適化支援。

#### 税関との連携強化

- 事後確認の事例および国別課題の共有、顧客展開。

#### 業務効率化・高度化

- 生成AIによるHSコード分類支援、自動審査体制の模索。

ステークホルダー	本音の目的	抱える矛盾
<p>財務省関税局・税関 (後援・国策)</p>	<p>輸出EPA利用率の向上 (日本の輸出競争力強化、経済圏の拡大)</p>	<p>制度を作って「アドバイザー」を増やしても、それが実務（輸出増）に直結する動線を描けていない。</p>
<p>日本通関業連合会 (主催・認定)</p>	<p>通関士の職域拡大・地位向上 (「通関手続きの代行屋」からの脱却)</p>	<p>称号（認定）を配るだけで、それをどうやって「有料ビジネス」として成立させるかの営業モデルを提示できていない。</p>
<p>現場の通関士</p>	<p>自身の市場価値向上・実務への還元 (スキルアップ、キャリアアップ)</p>	<p>難解な原産地規則を勉強して称号を得ても、待っているだけでは仕事（相談）が降ってこない。</p>

### ① 荷主（輸出企業）とのミスマッチ

- ・「知識」より「完遂」：顧客が求めているのは「詳しい人」ではなく、発行までやり遂げる実務家。
- ・「資格」より「信頼」：認定はあくまで「知識」の証明。有償依頼にはブランド力が不可欠。

### ② 「インセンティブ」がインセンティブになっていない

#### 「持っても稼げない」通関士 × 「居ても儲からない」経営層

- ・個人の努力が「手当・案件」に繋がらず、企業の保有が「差別化・収益」に繋がらない。
- ・称号が「実利」に変換されるルートがないため、双方がインセンティブを失っている。

### ③ 「輸出推進」と通関士の「輸入メイン」のギャップ

#### 「輸入主体の商習慣」がEPA活用の壁に

- ・業務スキルの乖離：納税を支援する「輸入実務」と、免税を勝ち取る「輸出EPA」では専門性が別物。
- ・提案動線の欠如：既存の輸入顧客に対し、輸出EPAを提案する営業ルートが確立されていない。

対象	課題とアプローチ	期待される効果
企業層	EPA関税認定アドバイザーとの 相談窓口の連携強化	<p><b>キャリアパスの革新</b></p> <p>EPA活用のハードルを下げ、輸出チャレンジ層を拡大 「通関士」が作業員から“アドバイザー”として認知される ことでモチベーションが飛躍的に向上。</p>
経営層	関税マネジメントの重要性を 説く官民共同セミナー	<p><b>経営的視点の獲得</b></p> <p>EPAを「事業戦略」の一部として組み込む意識改革 若手通関士が「顧客の利益最大化」という経営的視点でHS コードや関税率を考える文化が醸成。</p>
認定制度	実務事例の共有を加速し、 アドバイザーの質を平準化	<p><b>自律的組織</b></p> <p>信頼性の高いアドバイスによる輸出実務の円滑化 専門チームの存在が刺激となり、社内全体の専門スキルの 底上げと能動的な学習意欲を誘発。</p>

Thank You!



Professional Customs Clearance Team

通関部

EPA関税認定アドバイザー

