

財務省
「EPA利用推進の取組に係る有識者勉強会」

報告書 添付資料
(勉強会議論用資料)

田中雄作 (旭化成株式会社)

「EPA利用推進の取組に係る有識者勉強会」委員

「民間専門家課題ワーキンググループ」リード

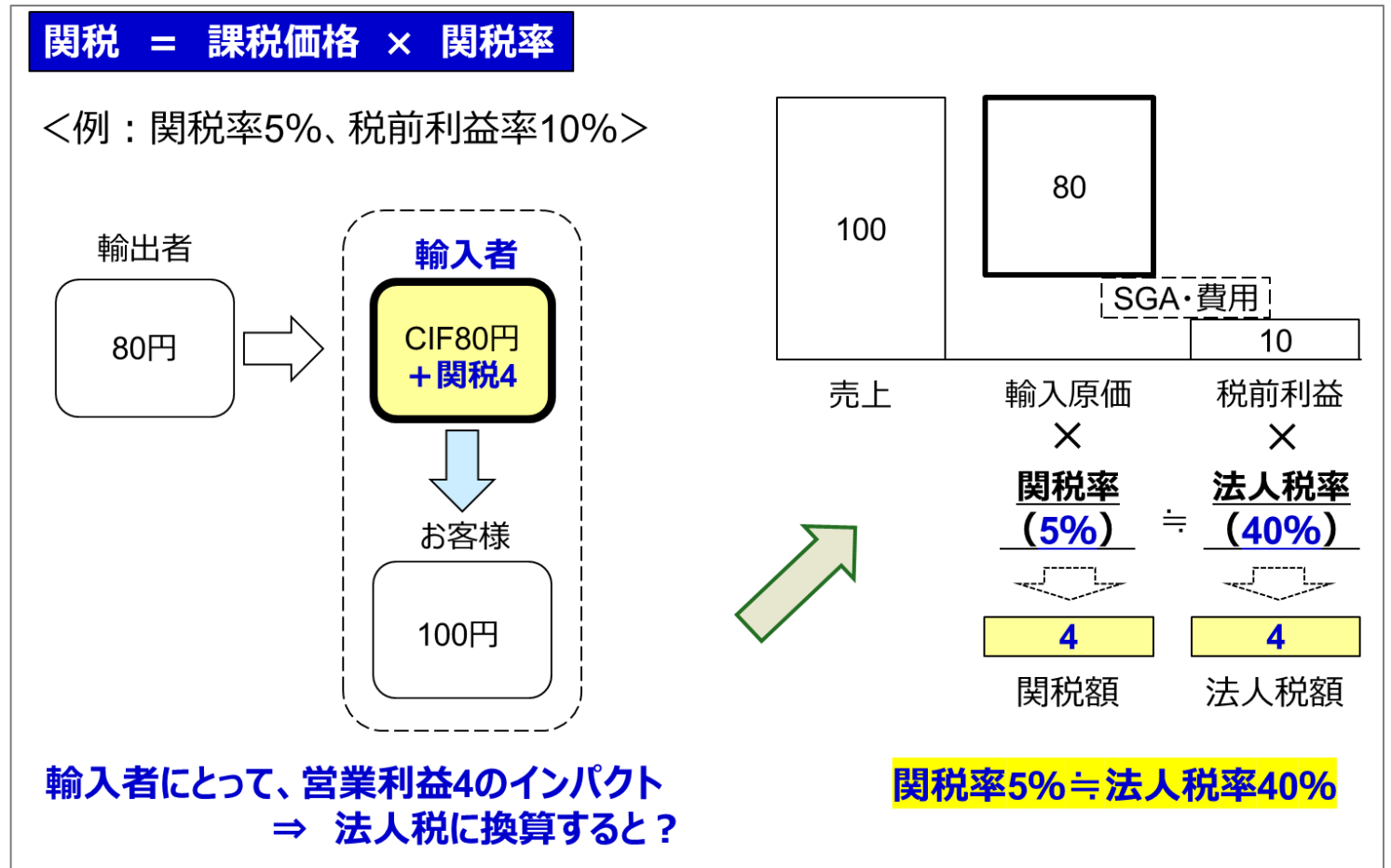
「関税」について（企業の目線）

＊ 関税は法人税に匹敵する事業インパクトがあり、「関税マネジメント」が極めて重要
→「関税5% = 法人税40%」

◇関税の特徴

- ・原則として輸入原価に賦課される
→事業部が関与できる（すべき）税金
- ・取引の都度、赤字でも課税される
→早期対応すれば早く効果が出る
- ・関税率を「上げる」、「下げる」ための各種ルールが整備されている
（例）FTA特惠関税、貿易救済措置
→「関税マネジメント」によって、企業間の差がつく可能性もある

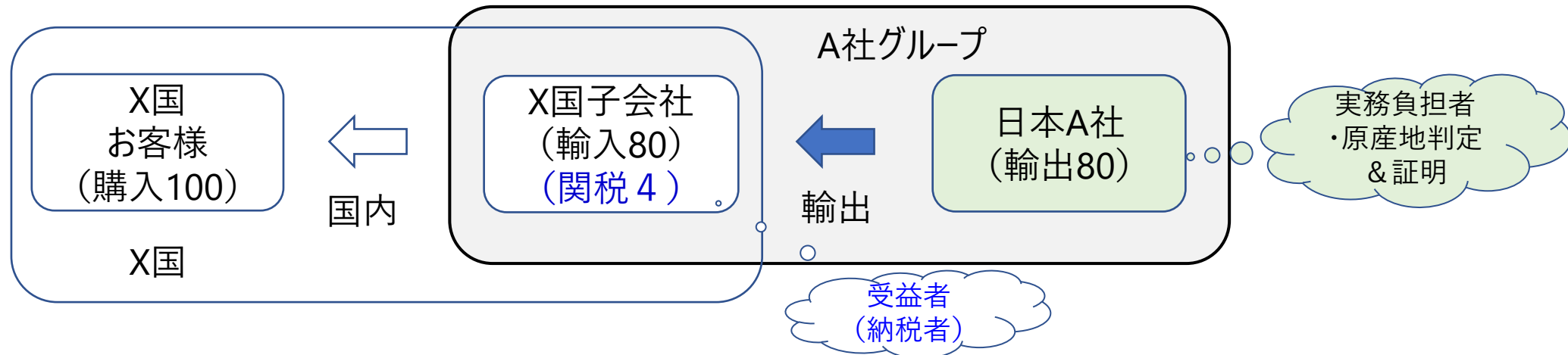
＊ 安保関連法（例：数量制限）等の戦略的活用は考えにくい



関税マネジメント（例）：FTA特恵関税の活用

***ポイント①：輸出者がFTA特恵関税を「戦略的に」活用すれば、売上増や利益増に貢献出来る可能性がある（→関税はコストではない）**

例）日本のA社は80億円の製品をX国の子会社に輸出し、X国の子会社が関税（5%）を負担してX国内のお客様へ100億円で販売。今月からFTAが発効し、特恵関税（0%）を利用できることに。



*** 削減できる関税（4億円）を原資とした、お客様との交渉によって、売上増や利益増につながる可能性も**

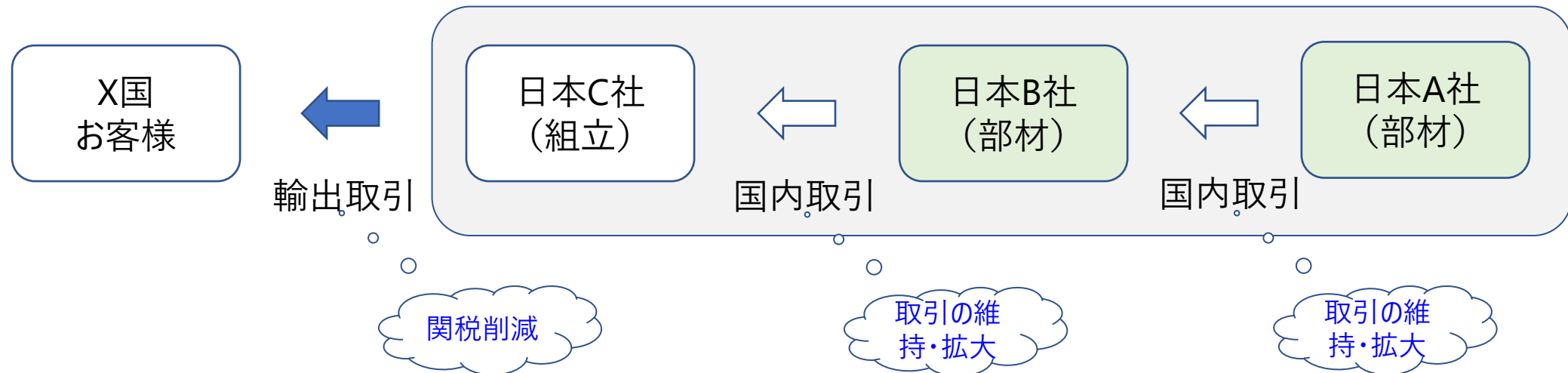
- ・自動的にA社グループの「4億円のコスト削減＝利益増」が確定するわけではない
- ・あくまでも、お客様との営業交渉が重要（＝関税は「営業交渉のツール」であり、事業戦略の武器）

→関税はコストではなく、FTA特恵関税の活用の成果は「関税コストの削減」ではない！

関税マネジメント（例）：FTA特恵関税の活用

***ポイント②：国内のお客様に納品している企業でも、FTA特恵関税のメリットを得られる可能性がある**

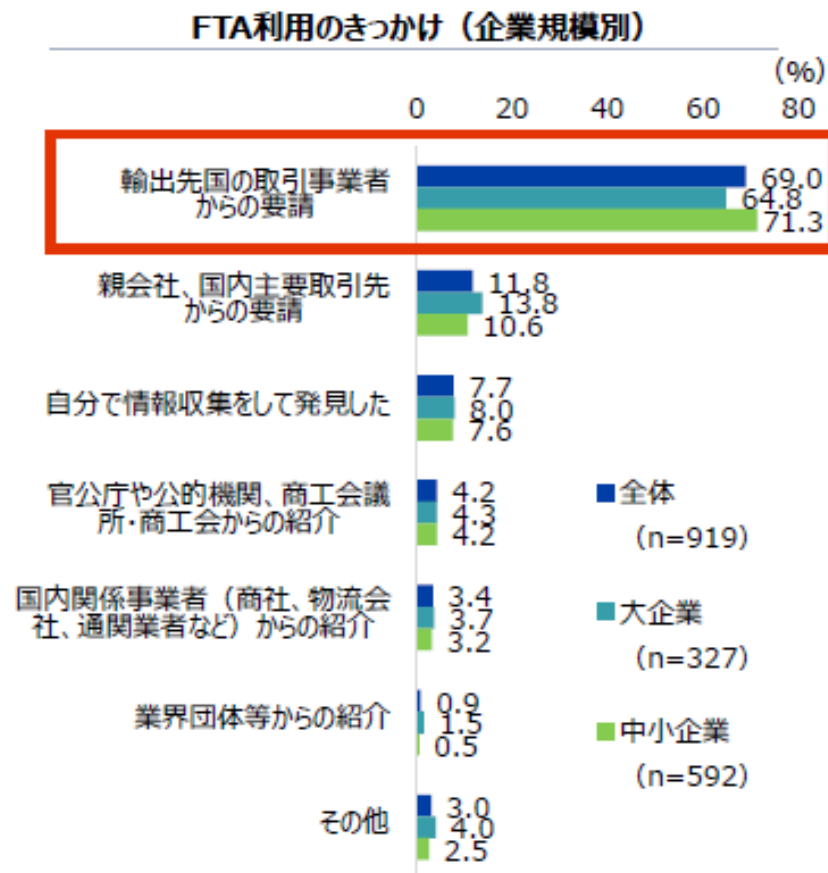
例) 日本のA社は国内B社へ部材を納品し、B社は国内C社へ部材を提供している。C社は最終製品をX国のお客様へFTA特恵関税を利用して輸出している。



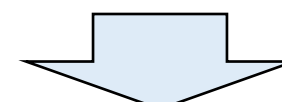
* FTA特恵関税の活用によって、「サプライチェーン全体の取引」が拡大する可能性も

「戦略的に」活用していない？～（例）FTA

＊ 輸出企業がFTAを利用したきっかけは、「輸出先国の取引先からの要請」が最多



・輸出企業がFTAを利用したきっかけは、輸出先国の取引先からの要請が最多の69.0%
→自分で情報収集して動いた会社は7.7%



・実務を負担する輸出側が、戦略的に活用出来ているか？
・事業部門が主導しているか？

(注) ①nは、「FTAを利用している」と回答した企業。②選択肢には他に「助成金など支援策の対象要件/要素にFTA等の活用が挙げられていたため」もあったが、当該項目を選択した企業はなかった。

出典：JETRO「2022年度 輸出に関するFTAアンケート調査報告書」
[https://www.jetro.go.jp/ext_images/ Reports/01/b028f1cad079540d/20230001.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/Reports/01/b028f1cad079540d/20230001.pdf)

関税を戦略的に活用するために

*「貿易実務家」の充実に加えて、新たに「通商戦略家」の設置・育成が重要に
→企業向けのアウトリーチと、産官学連携での人材育成プランも重要に・・・

通商 戦略家

広く通商動向対策を
立案する機能
(対経営陣、政府、
業界団体)

例)
経営企画部門
通商・渉外部門

貿易 実務家

輸出入実務を確実に
実施する機能
(対貿易担当者、
実務当局)

例)
物流部門
貿易管理部門