

# **EPA利用推進有識者勉強会 報告書**

**令和7年1月**

**EPA 利用推進有識者勉強会**

## E P A 利用推進の取組に係る有識者勉強会 有識者委員

(敬称略)

| 氏名            | 役職等   |
|---------------|---|
| <b>学識経験者</b>  |   |
| 米谷 三以         | 西村あさひ法律事務所・外国法共同事業 弁護士                              |
| 早川 和伸         | (独)日本貿易振興機構(JETRO)アジア経済研究所バンコク研究センター 主任研究員          |
| <b>輸出入事業者</b> |   |
| 清水 一          | (株)アイシン 営業管理部 通商連携強化主査 兼 販売管理室 FTA 戦略推進グループ グループ長   |
| 田中 雄作         | 旭化成(株) リードエキスパート(通商)、経営企画部 部付<br>(株)旭リサーチセンター 主席研究員 |
| <b>通関業者</b>   |   |
| 飯塚 英理         | (株)阪急阪神エクスプレス 東日本通関部東日本通関管理課 主幹 通関士                 |
| 内片 孝至         | (株)阪急阪神エクスプレス 執行役員 (東日本通関部、西日本通関部、情報戦略推進部担当)        |
| 小嶋 文子         | 山九(株) 東京支店首都圏業務・通関センター通関係 係長 通関士                    |
| 宮重 卓          | 山九(株) 神戸支店関西業務・通関センター輸入通関係 係長 通関士                   |

# 目 次

## 1. はじめに

## 2. 関税を取り巻く環境と関税の戦略的な価値

- (1) 関税を取り巻く環境
- (2) 関税の戦略的な価値
- (3) 経営層の事業戦略×関税
- (4) EPA の利用率（物品貿易）
- (5) マルチ協定とバイ協定

## 3. 事業者の課題（事業者課題作業部会の議論より）

- (1) 関係者の認識不足
  - ① EPA 特恵関税の価値の理解不足
  - ② 制度の認知不足、複雑かつ専門的なルール、リスクの理解不足
  - ③ 受動的な EPA 利用
- (2) EPA の専門知識やノウハウの取得
  - ① EPA 活用における関税分類（HS）の重要性
  - ② 外国税関における EPA 手続の課題
- (3) EPA 活用を可能とする事業者内外の体制及び民間専門家の欠如
- (4) 事業者の課題への対応
  - ① 経営層への周知の必要性と解決に向けた活動
  - ② 身近な民間専門家の必要性と具体的な支援ニーズ
  - ③ 活用推進につながる公共性の高いコンテンツの利便性向上等

## 4. 民間専門家の課題と考えられる対応策（民間専門家 WG の議論より）

- (1) 関税マネジメントへの専門家の必要性
  - ① 全国の中小企業が外部専門家を利用できる環境
  - ② 通関士の専門性
  - ③ 通関業者の EPA 業務アンケート
- (2) 諸外国の通関士の専門的知識の習得の制度
- (3) 通関士向け「EPA 関税認定アドバイザー（仮称）」及び養成講座の創設
- (4) EPA 関税認定アドバイザー（仮称）の EPA 支援業務

## 5. まとめ（EPA 勉強会としての提言）

## 1. はじめに

CPTPP や RCEP 等の広域をカバーする経済連携協定（EPA: Economic Partnership Agreement）発効に伴い、発効済み EPA の締約国との貿易額が我が国の貿易総額の約 8 割をカバーするに至り、段階的な関税率の引下げも進む今般、EPA 利用の本格的な拡大が期待される。しかし、実際には、原産地規則や関税分類（HS: Harmonized System）等に関する知識不足、EPA 利用に伴う事務コスト、特惠税率適用の否認リスクや、気軽に相談できる専門家の不足等の理由から、EPA 利用に二の足を踏む事業者も少なくない。特に輸出時の EPA 利用については、上記の理由に加え、輸出者側の得られるメリットが分かりにくいこと等を理由として、自ら EPA 利用に踏み切らない受け身の国内事業者が多いことが、一部調査等で指摘されている。

こうした状況を背景に、原産地規則や HS の専門家を有する税関による EPA 利用支援に期待が集まっており、現在、各税関の原産地規則や HS 担当部署が事業者からの EPA に関する質問や相談に日々応じており、税関 HP やセミナー等を通じ EPA 利用に関する様々な情報を提供している。しかしながら、特に輸出における事業者による経営戦略としての EPA 特惠関税の活用が更に必要とされる中で、経営に直接関与する関税マネジメントとしてのアドバイスの提供や、製品や部品の技術的な専門家との擦り合わせによる HS や原産地規則の判定といった、個々の事業者に応じたきめ細やかで継続的なサポートを税関が行うことには、限界もある。他方、EPA の戦略・実務を担いうる専門家としては、原産地規則や HS 等の専門知識に長けた人材や事業者が通関士（通関業者）を含め民間に一定程度存在している。

以上を踏まえ、国内企業、特に中小事業者による EPA 利用を推進する上での課題と対応策を検討するために、財務省関税局において国際担当審議官主催で、学識経験者、輸出入事業者、及び通関業者からなる「EPA 利用推進有識者勉強会」（以下「勉強会」）を 2024 年 6 月に立ち上げた。

勉強会は全体会議の下に 2 つ作業部会（WG）を設置する二層構成とし、以下の論点を中心に議論を行った。闊達な議論を求める観点から、本勉強会及び WG の議論内容は非公開としている。

### 【事業者課題WG】

- 日本の輸出入事業者、特に中小事業者が EPA 特惠関税の積極的な利用に踏み出すことを阻んでいる課題を事業者のヒヤリング等を通じて整理
- 経営戦略上の EPA 活用を含む関税マネジメントの重要性を事業経営者の認識につなげる効果的な手段を明確化

### 【民間専門家課題WG】

- 通関士（通関業者）を含め民間に一定程度存在している民間専門家の能力を如何に育成・活用するかという観点も踏まえ、EPA 利用支援に向けた具体的な方策を検討

本報告書は、勉強会において委員からの報告や関係者のヒヤリング等を基に議論した結果をまとめたものである。なお、本報告書や関連資料の意見に係る部分は、勉強会としての見解であり委員の所属する組織の意見ではない。

## 2. 関税を取り巻く環境と関税の企業戦略的な価値

### (1) 関税を取り巻く環境

自由で無差別な多角的貿易体制を推進する世界貿易機関（WTO: World Trade Organization）の1995年の設立から約30年経過した。その間、中国等WTO加盟国の増加により自由貿易が推進され、WTOにおける多角的な通商交渉が停滞した後も、それを補完する形で自由貿易協定（FTA: Free Trade Agreement）やその一形態であるEPAが世界中で急増するなど、長期的な傾向としては、自由貿易体制推進へのモメンタムは維持されてきた。他方で、近年は中国経済の急速な成長に伴う米中貿易摩擦の表面化や、旧来自由主義陣営とされてきた国々における保護主義的な政策の台頭が目立ち、一部の国において貿易救済措置（セーフガード、アンチダンピング（AD: Anti-Dumping）税、補助金相殺関税）の発動が広がるなど、世界の通商環境は大きく変化している。こうした中で事業者側においても、WTOの基本的な原則である、どの国に対しても無差別な関税率を適用する最恵国（MFN: Most Favoured Nation）待遇とは異なり、原産国に応じた関税率の上げ下げによって生じる様々な影響や、それを前提にサプライチェーンを戦略的に組み替える関税戦略の必要性に注目が当たっている。

一例として、早川和伸委員の分析によれば、米中貿易摩擦に関し仮に第2次トランプ政権で対中関税率が60%に引き上げられた場合、特に衣類・繊維製品、化学製品、石油製品、土石製品、情報通信機械などの中国からの対米輸出が大きく減少し我が国を含む第三国からの米国向け輸出が拡大すると予測され、行き場を失った中国製品が多くの東南アジア諸国に流入し、結果としてAD税など貿易救済措置が発動される可能性もある。

このように保護主義的な動きも活発化する中で、自由貿易の恩恵無くして我が国の経済発展は困難であり、自由貿易の意義を強調するとともに、自由貿易を促進するEPAなどの制度を積極的に活用する必要性が更に増している。また、経済的な相互関係の強化も目的であるEPAの活用は、サプライチェーン高度化・強靱化の観点からも、我が国にとって非常に重要である。

### (2) 関税の企業戦略的な価値（別添1）

関税は、一般的に、モノの輸入時において取引価格を基準として課されることから、利益（課税所得）に対して課される法人税と比較して、税率そのものは低くとも、売上高に対する比率を考えると企業活動に及ぼす影響は案外大きい。また、日本企業が輸出を行う場合、事業者が現在ほど世界展開をしていなかった時代には、関税は輸入者の負担との意識が強かったかもしれないが、近年、日本の事業者は世界的に展開しており、海外に子会社を有する場合は輸入者として自ら関税を支払っている。独立者間取引においても、グローバル化の進展により世界レベルでコスト競争が激化する中、関税減税分を原資として販売価格の引下げを図り市場シェアや売上げを拡大することができれば、競争力

強化のツールとなりうる。貿易自由化が進んだ現在においても、依然として、関税は企業経営に大きな影響を及ぼす存在であり、したがって経営において所与のものとして、操作可能な変数として考える意義がある。

EPA やその他の MFN 例外措置を適用する国が世界的に増える中、同じモノでも原産国により関税率が異なる状況が生じており、また産業をまたがって部品が共通化されたり、IT 化等によって従来の製品カテゴリを超える製品が開発されたりすることも増え、関税分類（HS）や原産地規則など関税率を決定する関税ルールが、原材料の調達元や輸出先の選定、製品開発、工場立地、サプライチェーン構築などに係る企業の投資判断に与える影響が大きくなっている。例えば、製品の輸出時に EPA 特恵関税による減税を受けるためには、原産地規則によりどの原産国・メーカーの部品を使用するのが有利かという影響がある。他、関税分類では、製品がどの HS 番号に分類されるかにより関税率が異なる可能性があるため、関税を効果的に活用するためには製品開発の段階から企業戦略を考える必要性が生じている。

### （3）経営層の事業戦略×関税（別添 2）

前述した通り、関税は取引価格そのものを課税標準とすることから、田中雄作委員の試算によれば、事業者にとっては、「関税率における 5% の違いが法人税率に換算すれば 40% の違いに匹敵する」と言えるほどの企業経営に与える影響があり、こうした関税ルールを戦略的に活用することで、企業収益改善の大きなツールとなりうる。特に、EPA 特恵関税は、事業者自身に活用の選択肢があり、戦略的な活用により下げることが出来る関税である。また、日本国内において同種製品を生産する事業者の立場からは、不公正な貿易が存在する場合には、関税を上げるための貿易救済措置を当局に求めることも、選択肢としてはありうる。

各企業が関税ルールを効果的・戦略的に活用するためには、多角的に問題を分析し、国際的なルールの利用まで視野に入れた企業の戦略立案をサポートし、企業と政府との関係において仲介する関税の実務専門家が企業の内外に必要となるが、現状我が国にはそのような専門家は多くない。また、関税を単なるコストと捉え、EPA 特恵関税の活用目的を「関税コストの削減」とする風潮も根強く、利用者に対する的確なアウトリーチが必要と思われる。EPA 特恵関税の活用目的は、関税の減税を通じた取引金額や数量の増加による企業収益の向上・改善だが、「事業戦略×関税」の重要性を伝えるコンサル、セミナーも少ない。こうした状況を踏まえれば、国の政策レベルでは、様々な関係主体の専門能力向上、情報共有・共同研究・協働関係の構築が有効であろう。

#### (4) EPA の利用率（物品貿易）

我が国では EPA がこれまでに 20 本発効しており、特に、日 EU、CPTPP や RCEP といったメガ EPA が近年相次いで締結されたことで、EPA を通じたネットワークが大きく拡大している。

物品貿易に係る EPA の利用状況については、財務省税関 HP において [EPA 輸入利用に関する貿易データを公表](#)している。また、日 EU や日英など EPA 上の規定がある協定は、貿易データを活用した EPA の利用データを輸入国側と輸出国側で交換し EPA 利用率を外務省 HP において公表しており、これらの協定の利用率は比較的高い水準にあり年々増加している。（図表 1）。

一方、上述の EPA 利用データ等を活用して、我が国からの輸出時に日 EU・EPA を利用しなかった分の関税額について、従量税を考慮しない等の仮定

（※）を置いて推定したところ、2023 年で約 4.8 億ユーロ（約 735 億円）に上っており、EPA 利用による潜在的な経済的利益は小さくないと考えられる。

※EU から提供されたデータに基づいて EPA の適用可否を確認し、EPA が適用されていない輸入に対しては MFN 税率を適用。また、今回の推定では、我が国から輸出され、EPA が適用されなかった品目が協定上の原産地規則を満たしているか、減免税制度の有無等、真に EPA の適用が可能（必要）であったか、また従量税は考慮していない。

##### 【図表 1】

###### 【日 EU・EPA 利用率（2023 年 1 月～12 月）】

- 日本の EU からの輸入：72%（財務省貿易統計から算出）
- 日本から EU への輸出：67%（EUROSTAT から算出）

###### 【日英 EPA 利用率（2023 年 1 月～12 月）】

- 日本の英国からの輸入：63%（財務省貿易統計から算出）
- 日本から英国への輸出：72%（英国ビジネス・貿易省統計から算出）

注 1 EPA 利用率 =（実際に EPA 特恵関税を利用した輸入額（A））／（EPA 特恵関税の適用対象になりうる品目の輸入額（B））

EPA 特恵税率が適用可能であるにもかかわらず、一部事業者がこれを利用していない理由については、日本関税協会が実施している [第 5 回 EPA 利用に係るアンケート](#)（2024 年 1 月実施、以下「EPA 利用アンケート」）によれば、原産地証明のコスト、原産地規則・HS の複雑さや専門体制の欠如などが輸出入共通で挙げられている。なお、輸出に関しては、EPA を使わない理由のトップは「輸入者からの要請がない」であり、輸出者として EPA で得られるメリットが分かりにくいこと等を理由として、自ら EPA 利用に踏み切らない受け身の事業者が多いことが窺える。

#### (5) マルチ協定とバイ協定

EPA の利用貿易データによれば、2023 年において EPA を適用した輸入額が一番多い協定は RCEP であり、輸出に関しても原産地証明書の発給件数（[経済産業省第一種特定原産地証明書の発給状況](#)）が一番多い協定は RCEP と、我が国の EPA の中では RCEP の利用が多い。そこで勉強会では、早川和伸委員の



分析に基づき、RCEP 活用状況やメリットをバイ協定とマルチ協定の EPA 利用比較も念頭に議論を行った。

RCEP は、ASEAN を中心に日中韓と NZ・豪州が加盟国に含まれることから、ASEAN を中心としたアジア域内での広域なサプライチェーンをカバーできることが最大のメリットとなっている。

我が国は、RCEP 加盟国のうち中国・韓国等以外の国とは重複して二国間の EPA（バイ協定）も締結している。バイ協定と比較して RCEP 利用を考える上で影響を与えうる要因としては、i) バイ協定と比較した場合の関税率の低さや原産地規則の満たしやすさ、ii) RCEP という広域から原料が調達できる原産地規則・累積規定の存在、iii) RCEP 内で積替えが起きた場合の Back To Back CO（連続する原産地証明書）の活用、及び iv) 認定輸出者や自己申告など簡易な原産地証明制度が挙げられる。

例えば、ASEAN に対する輸出においては、我が国と ASEAN 諸国とのバイ協定と比べて RCEP における関税率が低い品目も少なくない。また、RCEP の原産地規則は、関税分類変更基準で言えば HS 4 桁変更基準がメインであり HS 6 桁変更基準も存在するため、バイ協定に比べ原産地規則が満たしやすい品目も多い。原産地証明制度は、認定輸出者自己証明制度が利用可能であり、発効 10 年後には輸出者自己証明制度が活用可能となるため、手続にもニーズに合わせた選択が可能となる。サプライチェーンの中で ASEAN 諸国に加えニカ国以上の非 ASEAN 国を含むサプライチェーンが組みられている場合（例：中国から原料を輸入し ASEAN で加工し日本に輸出。中国で加工しシンガポールの倉庫に集約し発注毎に日本に輸出。）には、RCEP の累積規定や Back To Back CO を使って初めて原産地規則を満たせるというようなケースがある。

以上を踏まえて、我が国における実際の利用状況を見てみると、RCEP の関税率が低い場合には、RCEP が使われている傾向が見受けられ、特に上流製品ほど RCEP が使われている（累積が使われている）可能性が示唆される。しかしながら、関税率が低く、あるいは原産地規則が満たしやすい場合であっても、RCEP より先に発効したバイ協定を使い始めた事業者がバイ協定を利用し続けているケースもあり、また RCEP の関税の段階的引き下げは比較的ゆっくりと進行する。従って、事業者に対して、バイ協定と RCEP の品目ごとの税率差を確認し、必要に応じた RCEP への移行を促す周知等を行っていくことも、EPA のメリットを最大限享受するためには必要と考えられる。

### 3. 事業者の課題（事業者課題 WG の議論より）（別添 3）

#### （1）関係者の認識不足

##### ① EPA 特恵関税の価値の理解不足

勉強会で実施した事業者ヒヤリング（図表 2）からは、輸出者であっても製造者であっても、サプライチェーン全体として輸出における EPA 利用によるメリットが見えにくく、EPA 特恵関税の戦略的活用の価値が理解されにく

い現状が窺えた。関税と輸送費は一括りのコストとして理解され、事業者内では物流部門が所管することも多く見受けられる。その場合、法人税等とは異なり EPA 特恵関税の減税機会を販売増などのビジネスチャンスに繋げるといふ営業部門としての発想に至らないため、体制整備など組織的な対応に繋がりにくい場合もあると想定される。

## ② 制度の認知不足、複雑かつ専門的なルール、リスクの理解不足

EPA 特恵関税は、基本的に EPA 締約国の「原産品」に適用が可能となり「原産品」は EPA に規定される原産地規則を満たす必要がある。この原産地規則は、多くの事業者にとって、どの国に対しても同じ関税率を適用する MFN では考慮する必要がなかった概念であることもあり、「日本で作ったモノ＝日本原産＝簡単に EPA 利用可能」、との思い込みもある。更には、輸入国税関が行う事後確認により「原産品」ではないことが判明した場合、事後的に減税分の関税が追徴されるリスクの認識も不足している場合がある。

## ③ 受動的な EPA 利用

輸入時の EPA 利用においては、関税の減税分が輸入者に直接還元されるというメリットがある一方、輸出においては、販売数量が増えない限り輸出者やそのサプライチェーンにとっての EPA 利用のメリットが見えにくいため、自ら EPA 利用に踏み切らない受け身の事業者が多い。結果として、EPA が利用されるのは、買い手である輸入者から輸出者に対して原産地証明を取得するように要請が来てから対応する場合も少なくないと考えられる。

しかしながら、輸入国での販売価格を下げる事で販売量増加が見込まれる場合においては、輸入者が要請してくるより先に、輸出者の事業部・営業部が輸入者に対して EPA 利用により販売量を増やす交渉をすること、つまり関税削減分を原資として最終的な販売量の増加等に戦略的に変えていくことができれば、サプライチェーン全体の販売増加という EPA のメリットにつながる可能性がある（図表 2、専門商社の事例）。

### 【図表 2】事業者ヒヤリング（事業者課題 WG）

- 部品の仕入先が中小企業だと EPA を認知しておらず、原産性の証明を得るには、製品メーカーが EPA や HS について一から説明が必要。（エンジン用部品メーカー）
- 海外進出にクロスボーダーローンを活用した際金融機関から EPA を紹介されたが BtoB ビジネスでは顧客の戦略の影響を大きく受け自社では決めきれず、自社で外国企業へ輸出という販路を切り開くのは大きなリスクで踏み込めない。中小企業は人手不足で自社に EPA 専門部隊を設置するのは困難。（中堅鋳造メーカー）
- EPA は輸出先の要請に基づき利用。原産地証明書取得費用やコストを相手先に請求するため、税率差が少ないとメリットは少なく EPA は活用しない。会社戦略として EPA を活用する考えはなかった。EPA を認知・利用するためには、国や近い企業等からのきっかけも重要。（自動車部品メーカー）

- 商品の競争力強化の為に EPA を検討したが、原産地規則の関税分類変更基準(CTC)が理解できず断念。翌年、セミナーで機械部品メーカーの体験談を聞き CTC を理解し EPA を活用開始。EPA 活用により販売量が増加し商売が回復。（専門商社）
- 関税削減は販売価格への影響が非常に大きく、製品コスト削減中心の製造者に対し、「製造～輸出入～現地販売」までを「大きなサプライチェーン」として捉え、そのキャッシュアウトを減らす経営戦略として提案。EPA 利用を能動的にすべく、現地パートナーに対し EPA 活用を自ら提案。新たな製品群も、見積段階から EPA 活用可否の検討をルーティン化するなど、競争力の強化を目指している。（専門商社）

## (2) EPA の専門知識やノウハウの取得

### ① EPA に規定する関税ルールを理解

EPA を利用するには、EPA に規定する関税ルールを理解することが必要である。一例として、EPA の原産品か否かの判断には、輸出品について日本での加工により付加された価値で判断する「付加価値（VA）基準」や、国内加工により（輸入した）部品から輸出品へ HS 番号がどのように変化したかで判断する「関税分類変更（CTC）基準」など、専門的な知識が必須となる。VA 基準の場合には品番や出荷単位での原価管理が必要となり、CTC 基準の場合には HS 番号での品番管理が必要となるなど、これらのルールを活用するには、従来の企業活動に必要なノウハウ・スキルでは対応するのが難しいのが現状である。

その他、相手国の関税率表や国内法、原産地証明書発給手続、事後確認に備えた保存書類や事後確認ルールの理解も必要となる。

### ② EPA 利用における関税分類（HS）の重要性

#### 【図表 3】株式会社アイシンからのヒヤリング（関税分類（HS）の課題）

- 企業は EPA 利用のために HS を使うハードルの高さがある。原産地規則の CTC 活用には、部品の構成を展開し部品の 1 点 1 点に HS を付番する。関税分類も、材質、用途、形状と品目によって見るポイントが異なる点が事業者には難しく、HS ルールと製品製造の知識が融合する必要がある。
- 多くの事業者は、HS の基本について社内に知見がなく専門家もいない。事業者が自力で HS 付番を実施するには、属人化ではなくて平準化、誰でもできるようにしなければならない点も事業者の大きな課題となっている。
- EPA 利用の導入時には HS の基礎について誰に聞けばいいかわからない。中級・上級になると、相手国税関により HS 解釈が異なるという課題がある。事前教示の活用には数ヶ月かかったり、準備が煩雑であったりで困り果てる。特に相手国税関の HS 解釈も含めて専門家が支援する仕組みがあれば、EPA 利用推進になる。

関税分類（HS）は EPA 利用において理解が必須である。原産品を決める品目別原産地規則（PSR）も CTC 基準の場合 HS 番号で決まり、EPA 関税率も関税分類で決まる。しかしながら、輸出入事業者以外の製造企業は EPA 以外の業務では通常 HS を使わないため、多くの事業者は、社内に HS についての知見を有する者や専門家がおらず、EPA 活用を検討する初期段階で、

HS の基礎を誰に聞けばよいかわからないといった壁に直面する。サプライチェーン内の製造者も自社製品とその部品の HS 番号を理解しないと原産品か否かの判断が出来ず、輸出品について EPA を利用するためには、部品製造者に HS を基礎から理解してもらうプロセスが必要となる。

他方、HS について十分な理解を有する通関士（通関業者）等の民間専門家が、個別の製品や部品についての技術的な知識があるとは限らず、製品によっては詳細な知識が無いと HS 番号の判定に支障が出るものもある。従って、EPA 利用の推進にあたっては、HS の専門家が、製品の技術的専門家と擦り合わせを行い製品や部品の HS 番号を把握していくような、事業者を継続的に支援する仕組みを構築することが重要と思われる。

### ③ 外国税関における EPA 手続の課題（別添 4）

勉強会においては、輸出時の相手国税関における EPA 手続上の課題についても議論があり、JETRO 海外ビジネスサポートセンターから、具体的に以下のトラブル事例の説明があった。

- 日本と相手国税関との HS 番号の相違
- HS の年版の相違
- EPA 税率の遡及適用の可否
- 輸入国税関での pdf 版の原産地証明書の不受理
- 事後調査や事後確認による追徴課税

[EPA 利用アンケート](#)でも、「EPA における困り事（輸出）」として、原産地証明書関係に次いで、相手国税関との HS 番号の相違が挙げられており、「EPA を利用しない理由（輸出）」としても、輸出先の税関手続が不明・不透明、事後確認で否認されるリスク、原産地証明書の原本送付、などが挙げられている。

#### (i) 日本と相手国税関との HS 番号の相違

相手国税関における HS の解釈・適用の相違については他のアンケートでも数多く指摘されており、具体的には、HS の解釈が不統一であり担当者により解釈が異なる（中国、タイ、インド）、税収増を目的としてより税率の高い HS 番号を適用される（インドネシア）等の課題の指摘もある（[日本機械輸出組合 2024 年 11 月](#)）。

こうした課題への対応策としては、事業者において、輸入国側の事前教示制度の利用や、WCO（World Customs Organization）や日本税関の HS 解釈に関する情報（注 2）を活用し関税分類の論拠を準備することが重要であり、その際には通関士（通関業者）等の HS の民間専門家による支援も有効ではないかとの意見が出た。

（注 2）HS 品目表を管理する WCO は HS の統一的な解釈・適用を確保するため、解説書（Explanatory Notes）及び分類意見書（Classification Opinions）を作成しており、日

本税関はそれらを翻訳し関税局長通達として「[関税率表解説](#)」や「[分類例規](#)」を公表している。

#### (参考) HS 改正と EPA

HS 品目表は概ね 5 年毎に改正されており、HS 条約の締約国は自国の関税率表を改正後の HS に適合させることとなる。EPA は、EPA 特惠税率を規定する「譲許表」、PSR 及び原産地証明書の記載項目に HS 番号を活用しているが、我が国 EPA の多くは交渉時の HS に基づく（協定によっては PSR と原産地証明書上の HS 番号は新しい HS に更新）。

EPA に従い旧 HS 番号で発給された原産地証明書は相手国税関の輸入申告の際に混乱が生じ、EPA 特惠税率の否認にもつながりかねない。また、輸入国税関には、最新 HS に基づく関税率表と譲許表を見比べ最新の HS 番号で輸入申告することが必要となる。

【図表 4】 EPA の HS バージョン（2025 年 1 月現在）（括弧内は PSR の HS バージョン）

|        |   |
|--------|---|
| HS2002 | 日シンガポール、日メキシコ、日マレーシア、日チリ、日タイ(HS2017)、日インドネシア(HS2017)、日ブルネイ、日 ASEAN(HS2017)、日フィリピン |
| HS2007 | 日スイス、日ベトナム、日インド、日ペルー  |
| HS2012 | 日オーストラリア、日モンゴル、CPTPP、RCEP(HS2022)   |
| HS2017 | 日 EU、日米、日英  |

#### (ii) 事後調査や事後確認による特惠否認

EPA 特惠税率を適用した輸入は、事後に輸入国税関が実施する事後確認（Verification）により調査が行われることがある。事後確認により数年分の輸入申告の EPA 特惠税率の適用が全部否認されることもあり、事業者が EPA 利用を躊躇する要因の一つとも言われている。

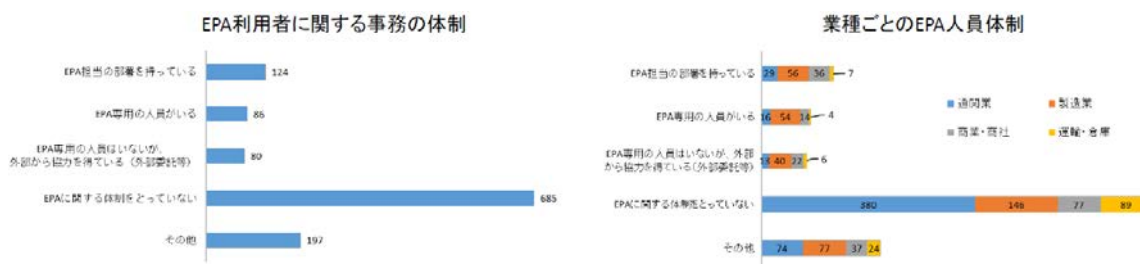
特惠否認が HS の解釈相違に基づく場合は、上述 3.（2）③（i）の相手国税関での HS 番号の相違における対応が有効と思われる。原産性に係る対応は、事業者からは、まずは原産性を証明する疎明書類の適切な保存のアドバイスが重要との意見もあった。

#### (3) EPA 利用を可能とする事業者内外の体制及び民間専門家の欠如

上述の EPA 利用の専門性に鑑みれば、事業者が EPA を利用するには、専門の事務体制を構築することが必須と思われるが、事業者ヒヤリングからは、企業内における EPA 専門人材の育成・維持は専門性の高さから容易ではなく、特に中小企業においては、そもそも人手不足で自社に EPA 専門部隊を設置すること自体が難しいとする実態が窺えた（図表 2）。

[EPA 利用アンケート](#)においても、「EPA に関する体制をとっていない」との回答が突出して多い（図表 5）。資本金区分では、資本金が「5,000 万円未満」の事業者では大半が自社内の体制を整備しておらず、かといって外部委託により対応している割合が高い訳でもなく、体制の問題は特に中小企業の EPA 利用において大きな課題と認識される。

【図表5】EPA 利用アンケート（EPA 利用者に関する事務体制）



資本金区分ごとのEPA人員体制(表)

| 資本金               | EPA担当の部署を持っている | EPA専用の人員がいる | 外部から協力を得ている（外部委託） | EPAに関する体制をとっていない | その他         | 資本金区分内小計     |
|-------------------|----------------|-------------|-------------------|------------------|-------------|--------------|
| 3億円以上             | 76 (14.5%)     | 52 (9.9%)   | 39 (7.4%)         | 256 (48.9%)      | 101 (19.3%) | 524 (100%)   |
| 1億円以上 ～ 3億円未満     | 22 (10.6%)     | 17 (8.2%)   | 11 (5.3%)         | 129 (62.0%)      | 29 (13.9%)  | 208 (100%)   |
| 5,000万円以上 ～ 1億円未満 | 12 (5.8%)      | 9 (4.3%)    | 12 (5.8%)         | 136 (65.7%)      | 38 (18.4%)  | 207 (100%)   |
| 5000万円未満          | 14 (6.3%)      | 8 (3.6%)    | 18 (8.1%)         | 156 (70.3%)      | 26 (11.7%)  | 222 (100%)   |
| その他               | 0              | 0           | 0                 | 8 (72.7%)        | 3 (27.3%)   | 11 (100%)    |
| 全体                | 124 (10.6%)    | 86 (7.3%)   | 80 (6.8%)         | 685 (58.4%)      | 197 (16.8%) | 1,172 (100%) |

従って、経営層がEPA活用の重要性を認知しても、内部リソースだけでは専門性が不足しEPA利用ができない可能性があり、この場合外部専門家によるサポートが必要となる。同様に、原産地証明にはサプライチェーンにおける輸出者のみならず製造者の協力が必要であるものの、特に中小の部品製造企業は製造にかかる人手自体も不足している中で、メリットが見えづらい完成品輸出のEPA適用のためにEPAの専門的な知識を習得し、必要な資料の作成・保存を求めることはハードルが高く、外部専門家の必要性が高いとの指摘もあった。

#### (4) 事業者の課題への対応（別添5）

##### ① 経営層への周知の必要性と解決に向けた活動

経営層がEPA利用を含む関税マネジメントの重要性を理解することは、事業戦略にEPAの利用を織り込み、適切な人員配分等を行うといった経営判断に繋がる。従って、輸出時のEPA利用の推進には、まずは経営層への直接的な周知が有効と考えられ、事業戦略におけるEPA利用の意義、特に、EPA特恵関税の戦略的な活用は単純な輸送費の軽減ではなくコスト競争力増による販売増等につながる点の理解の促進が重要である。本勉強会では、その方策として以下の具体的なアイデアが出された。

- 政府や公的機関、自社と関係性が近い企業等からのアプローチがEPA活用に向けた重要な気づきとなるとの意見もあることを踏まえ、中小企業の経営層が普段接する地域の税関などのEPA関連機関、JETROや地方銀行からの働きかけを強化
- 社内で経営部門や物流部門がEPAの戦略的な価値を経営層に分かりやすく説明する際に活用できる、EPAに係る基礎的な情報の解説やEPA活用企業事例を紹介するパンフレット（別添6）や動画を作成

## ② 身近な民間専門家の必要性と具体的な支援ニーズ

EPA 活用には、企業が関税マネジメントを日常的に意識し、実施しやすい環境作りが必要であり、後述 4. (1) ①に述べるように、都市部か地方かに関わらず中小企業を含む日本全国の企業にとって、アクセスしやすい身近な民間専門家が外部専門家として企業を支援できることが重要である。

外部専門家に対する事業者からの具体的な支援のニーズとしては、まずは輸出に関する以下を含む個別課題への支援が挙げられた。

- 関税分類・HS 番号特定支援
- 海外税関事前教示利用支援
- 海外税関通関時における支援
- 事後確認支援

また、外部専門家による、地方 EPA 利用促進セミナー等における導入前企業への EPA 相談、農政局や JETRO などと連携した農産品の輸出促進などのニーズも指摘があった。さらに、将来的なニーズとしては、貿易コンサル、関税事業戦略、関税マネジメント支援も有効ではないかとの議論があった。

## ③ 利用推進につながる公共性の高いコンテンツの利便性向上等

税関では、各地方税関の原産地規則や HS 担当部署、原産地センターに設置した輸出相談窓口において、事業者からの EPA の原産地規則や HS に関する質問や相談に日々応じている他、事業者の EPA 利用に資するより一般的な情報提供として、税関 HP におけるパンフレットや動画等の資料の充実、定期的なセミナーの開催等を通じた様々なコンテンツを提供している。

一方で、EPA 利用においては、関税ルールに関する知識・情報が、税関と直接的なチャンネルを有する輸出入者を超えて、サプライチェーン全体に届くことも重要である。また、企業の EPA 利用に係る段階に応じて、必要とする情報に違いがあることにも留意が必要であり、(i) EPA を認知していない企業、(ii) EPA 活用の検討段階にある企業、(iii) 既に EPA 活用している企業、など活用段階に応じた必要な情報をレベル別に提供することも考えられる。

EPA 利用推進につながるコンテンツの拡充としては、本勉強会において委員から以下が提案された。今後、関係省庁や関連機関への協力も要請しつつ、重複を避けながら可能な情報を拡充していくことが重要である。

EPA 活用事例の収集、HS コード支援ツール（HS 調べ方の動画、事前教示制度の利用、AI ツール）、相手国の譲許表の日本語版（HTML での掲載（日本語翻訳可能））、キーワードによる条文へのダイレクトリンク（関税率、原産地規則、事後確認など）、各 EPA の PSR の一括ダウンロード機能、事後確認の否認事例の公表・検索（単語の統一も重要）

海外税関における通関時の様々な課題については、税関としては、税関 HP 上で相手国税関 HP へのリンクを拡充しているが、更に、関係省庁と連携しつつ、HS の相違や恣意的運用が疑われる事例を積極的に収集し、その情報を基に、EPA の税関手続小委員会や税関間協力等の様々なチャンネルを活用して相手国に働きかけていくことが必要である。また、民間専門家にあつては、HS の解釈や事前教示の取得など日々の通関時のやりとりをサポートできることが重要であり、その点から税関が民間専門家を後方支援出来る体制が望ましいと思われる。

#### 4. 民間専門家の課題と考えられる対応策（民間専門家 WG の議論より）（別添 7）

##### （1）関税マネジメントへの専門家の必要性

世界の貿易環境が大きく変わり、その変化のスピードも加速する中、企業が適切な経営判断や事業戦略立案を行うためには関税ルールの変化を常に把握することが理想である。しかしながら、こうした変化を把握するだけの知見を持つ専門人材を、企業が内部で育成することは、その専門性の高さを考えると容易ではない。また、企業に対して通商動向対策を提言するような「通商戦略家」や、複雑な輸出入実務を担う「貿易実務家」といった外部専門家の人数も不足している。勉強会においては、日常的に関税ルールを扱う通関士（通関業者）が、関税マネジメントや EPA 特惠関税の実務に係る外部専門家としての役目を果たせるとの意見が多く出され、その方策につき検討を重ねた。

##### ① 全国の中小企業が外部専門家を利用できる環境

コンサルティング会社等を中心に、企業に対し EPA 実務の知見を提供する民間アドバイザーは存在するが、主に大都市を中心に活動しており、アドバイスに係る料金も中小零細企業にとってはハードルが高い価格帯であることが多いとの意見がある。税関をはじめアドバイスできるだけの知見を有する公的機関も存在し、事業者からの EPA に関する質問や相談に応じているものの、関税マネジメントとしてのアドバイスの提供や、製品や部品の技術的な専門家との擦り合わせによる関税分類や原産地規則の判定といった、個々の事業者に応じたきめ細やかで継続的なサポートの提供を求めることは現実的ではない。

従って、中小企業も含めた日本各地の企業が関税ルールを理解し持続的に活用していくためには、基本的な事柄から関税マネジメントまでを日々相談できる専門家が地方も含めて身近にいるかどうか、という観点が重要な論点となる。

我が国には、令和 7 年 1 月現在 8,000 人超の通関士とそれを雇用する通関業者が日本全国に存在しており、関税ルールの専門家である点に鑑みれば全国の中小企業がまずアクセスする相手としては有効ではないか。更に、通関



士（通関業者）が中小企業に対して関税事業戦略のアドバイスを提供することも将来的に可能かつ有効ではないか、と考えられる。

## ② 通関士の専門性

通関士とは、通関業法に基づき、輸出入者に代わり輸出入通関手続を行う者であり、関税・通関の正確な知識を持つ貿易実務の専門家である。通関士になるためには、通関士試験に合格し、当該合格した者が通関業務に従事する通関業者が財務大臣の確認を受けることが必要となる。

通関士試験の出題内容には、輸出入申告、関税評価、関税分類及び原産地規則に関する問題が含まれ、通関士はこれらのルールを日々通関手続の代行の中で実施している。

## ③ 通関業者の EPA 業務アンケート（別添 8）

業務の専門性に鑑みれば、通関士（通関業者）が EPA を含む関税ルールについてアドバイスする身近な専門家となる親和性は高いが、関税局の委託により日本関税協会が 2024 年 8 月に実施した通関業者の EPA 業務アンケート（有効回答：273 者）によれば、その実現には解決すべき課題も多い。

- **EPA 関連業務の有無**：通関業者の大半(220 者(80.6%))は EPA の輸入業務を受けた経験があるが、輸出貨物について同様の経験がある通関業者は 71 者(25%)と輸入に比べて非常に少ない。
- **EPA 関連業務の料金請求**：EPA 関連業務を引き受けた者のうち、輸入で 190 者(86.4%)、輸出で 58 者(81.7%)は、EPA 相談について別途料金を請求せず通関手続業務の一環として処理している。EPA 相談を料金請求しない理由につき、「慣例的に輸入通関の依頼に含まれると考える」、「今後の取引継続を考慮し無償実施が適当」、「EPA 関連業務は比較的新たな業務で、会社の料金体系に含まれていない」が挙げられている。
- **EPA 関連業務の内容**：貨物の HS 番号（輸入 63.2%輸出 69.0%）、原材料の HS 番号（輸入 30.5%輸出 46.5%）、その他 EPA 利用（輸入 60.5%輸出 46.5%）、原産地証明書（輸入 52.3%輸出 28.2%）、EPA 税率（輸入 58.6%輸出 26.8%）、原産性判断（輸入 43.2%輸出 25.4%）が多い。
- **EPA 相談実施に有益な施策**：「HS の税関担当との相談体制」「輸出貨物や原材料の HS や原産地規則に関する研修」「税関の EPA 一般事項の相談窓口」、原産性証明作業に関する価格転嫁、通関士とは別の EPA 業務についての「資格」等が挙げられている。

当該アンケートからは、通関業者の専門知識や知見が EPA 相談に活かされる余地が輸出入ともに大きいと推測される一方で、通関業者が当該 EPA 相談業務を全国万遍なくかつ持続的に行うためには、関税ルールという専門性の高い知的サービス提供や投じた対価等に応じた適正な価格での実施が必須と考察される。また、通関士（通関業者）が有する EPA の関税ルールに関する

知見を最新のものにアップデートし経営戦略上の判断に資するアドバイスを提供するための専門的な研修に加え、EPA 全般について通関士（通関業者）自身も相談できるような税関における窓口の存在も重要と考えられる。

## （２）諸外国の通関士の専門的知識の習得の制度（別添 9、別添 10）

日本通関業連合会においては、通関士が高度な専門性を活用したアドバイスを可能とする体系的な仕組みを検討するため、諸外国の通関士の専門知識の習得や教育機会について調査を行っており、その概要が本勉強会で共有された。

① **韓国関税士**：韓国には EPA 支援に関し、関税士、原産地管理士、原産地実務士の 3 つの資格があり、韓国原産地情報院（韓国関税庁の出先機関）が関税士、原産地管理士及び原産地実務士への継続研修等を対応している。

- 関税士は、韓国関税法に基づく国家資格であり、通関業務の他、FTA、HS や関税評価などを含む企業へのコンサルティング等を行っている
- 原産地管理士や原産地実務士は、国が認める民間資格。試験合格者は、企業内で FTA 原産地規則の確認や管理、原産地証明書の申請、FTA 利用戦略などの専門家として働くことができる。関税士と比べると原産地管理士や原産地実務士は準専門家という位置づけ。

② **カナダ通関士**：通関士を持続的な専門家として育成し価値を高めることを目的とした、カナダ通関業会による研修&認定制度がある。これらの資格は数年毎に更新が必要。

- 入門コース：HS、原産地規則、関税評価、会計、保税倉庫管理などが含まれるなど日本の通関士の専門性に近い。
- 認定通関士(CCS: Certified Customs Specialist)コース：入門コース終了、実務経験 2 年以上などの受講条件があり、FTA、関税消費税納付、輸出、貿易遵守等がコースに含まれる。CCS 認定者は CCS ピンの着用が可能、カナダ通関業会の HP に名前が紹介され、名刺にも CCS を使える。
- 認定貿易遵守専門家 (CTCS: Certified Trade Compliance Specialist) コース：実務経験 5 年以上などの受講条件があり、必須科目 (HS、原産地規則と FTA、関税評価と移転価格、輸出管理、検証等) と選択科目 (顧客対応、AEO、食品輸入、E コマース、人的資源) から 2 つを選択。

## （３）通関士向け EPA 関税認定アドバイザー（仮称）及び養成講座の創設

EPA 利用支援においては、HS や原産地規則、相手国の税関手続など、通関士（通関業者）の専門性が活用できる余地が多いにあるものの、通関士（通関業者）が持続的に EPA 支援を行うためには、専門性の高度化とアドバイスの有償化が大きな課題である。従って、勉強会においては、EPA 支援を行う外部専門家としての通関士の養成講座及び認定のあり方について検討を行い、以下の案がまとめられた。なお、勉強会では、認定の信頼性の観点から財務省関税局の後援が有益との意見が出された。

- EPA に特化した養成講座により更に専門性を高度化しアドバイザーとして

育成するために、所定の養成講座を修了した通関士を「EPA 関税認定アドバイザー（仮称）」として認定

- EPA 関税認定アドバイザーは、定期的に継続教育を受講することで、資格を更新
- EPA 関税認定アドバイザーは、企業に対し EPA 特恵関税等を戦略的・実務的に活用できるようアドバイスを実施
- 養成講座は、24～27時間程度の産官学講師による実学中心、企業目線での講座とし、日本通関業連合会が講座および認定を実施・運営
- 日本通関業連合会を中心に勉強会委員や通関業者等の有識者の協力も得つつ、認定アドバイザー制度プロジェクトチームを立ち上げ、当該プロジェクトチームが、養成講座および認定の実施に向けた業務を遂行
- 日本通関業連合会において、認定アドバイザー間の連携推進やネットワーク構築を目的としたフォーラム等を検討

#### （４）EPA 関税認定アドバイザー（仮称）の EPA 支援業務

EPA 関税認定アドバイザーが実施する EPA 支援業務としては、まずは、貿易実務家として、事業者からのニーズが高く対応が可能な領域から以下の分野をメインメニューとして対応することが望ましい。

- ① **関税分類・HS 番号特定支援**：製品の関税分類や部品の HS 番号特定の支援や、国内外税関からの事前教示取得の支援、また、そのために WCO や日本税関の HS の解釈に関する情報を活用した関税分類の論拠を書面で準備。
- ② **事後確認（&事後調査）対応**：事後確認対応としては、原産地規則に関する場合は原産性を証明する疎明書類の保存の支援、HS 番号に関する場合は HS 解釈に関する情報を活用した論拠の準備が、有効と考えられる。
- ③ **原産性証明の判断支援**：特に CTC 基準を活用した原産性の判断は関税分類の専門家の支援が重要。
- ④ **関税事業戦略助言**：関税ルール of 専門家として、将来的には、貿易コンサルティング、関税事業戦略、関税マネジメントの実施も事業者支援として有益。

## 5. まとめ（勉強会としての提言）

### 経営層による関税マネジメントの重要性の理解向上

関税は、法人税に匹敵する経済的な影響があり、企業収益改善の大きなツールとなりうるにもかかわらず、事業戦略の一部に組み込まれていないことが多い。我が国が獲得した EPA を積極的に活用し、その成果を我が国経済の成長に最大限活用することは国の基本方針であるが、EPA 輸出における戦略的な価値の認識が広まっておらず、かつ専門性の高さから特に中小の事業者が EPA 利用体制を取れておらず、輸出の EPA 利用が受動的になりがちな現状がある。

この点、日本全国の輸出企業や製造企業の経営層が関税マネジメントの重要性を理解し、EPA を能動的に活用するために、事業戦略化、体制強化や人員配分、外部専門家の活用等に繋げることが望ましい。

EPA 活用の戦略的価値について理解を深めてもらうためには、EPA の関連官庁や関連機関と連携しつつ、経営層に直接働きかけることが有効と考えられ、その方策としては、経営層に対する地方でのセミナーの実施、地方の関連機関からの働きかけ、活用事例集、パンフレットやビデオなどのコンテンツの活用、税関 HP などにおける更なるコンテンツの充実等が重要である。

### **関税マネジメントや EPA 関税の民間専門家の必要性**

世界の貿易環境が大きく変わる中、企業が適切な事業戦略立案を行うためには関税ルールの変化を常に把握することが理想である。しかしながら、こうした変化を把握するだけの知見を持つ人材を、特に中小企業が内部で育成することは容易ではない。また、EPA を利用するには、EPA に規定する関税ルール（原産地規則や HS など）の詳細を理解することが必要であり、そのための専門的な知識の習得は難しい場合がある。

従って、経営層が EPA 活用の重要性を認知しても、内部リソースだけでは専門性が不足し EPA の戦略的な活用ができない可能性があり、この場合外部専門家によるサポートが必要となる。

### **身近な専門家である「EPA 関税認定アドバイザー（仮称）」の創設**

地方の身近な関税ルールの専門家である通関士（通関業者）が、その専門知識や知見を EPA 相談に活かし、関税・実務アドバイザーになれる可能性がある。通関士の専門性の高度化及びアドバイスの有償化の観点からは、日本通関業連合会が、通関士を対象とした「EPA 関税認定アドバイザー養成講座」を実施し、その講座修了者を「EPA 関税認定アドバイザー」として認定し、継続的に研修を実施することが望ましい。また、通関士（通関業者）の EPA 相談業務の実施には、「EPA 関税認定アドバイザー」の社会的信頼性の付与に係る税関局・税関としての支援が重要と考えられる。

「EPA 関税認定アドバイザー」は、都市部のみならず地方も含めた全国の企業の身近な専門家として企業の状況に応じた EPA 特恵関税の活用等に係るアドバイスを日々提供し、日本の中小企業を含めた輸出拡大に貢献していくことが期待される。

### **「EPA 関税認定アドバイザー」の EPA 支援業務メニュー**

EPA 関税認定アドバイザーの EPA 支援業務のメニューとしては、まずは、貿易実務家として、事業者からのニーズが高く対応が可能な領域、具体的には、①関税分類支援、②事後確認（事後調査）支援、③原産地規則の判定の支援、から実施し、将来的には④関税事業戦略に係るアドバイスの実施も考えら

れる。その際、地域における他の専門家や関連機関と連携することが望ましく、例えば、商工会議所、JETRO、農政局や金融機関との連携が考えられる。更に、通関業者は、国際物流業務を担っており外国に支店を有している場合も多いことから、当該ネットワークを活用した、諸外国税関における課題への対応も有効と考えられる。

### **税関による EPA 利用支援**

税関による EPA 利用支援に関しては、事業者等から特に EPA 全般について相談できる税関窓口設置のニーズが高い。また、今後「EPA 関税認定アドバイザー」が日々行う EPA 相談業務に関する税関による後方支援も重要となる。更に、税関 HP のコンテンツの拡充や諸外国税関とのネットワークを活用した EPA 支援も含め、通関士（通関業者）や関連機関と連携した税関の EPA 利用支援が引き続き望まれる。

### **その他**

税関による後方支援を含めた通関士・通関業者による事業者に対する EPA 利用支援にも様々な限界があると考えられる。輸出者等事業者が安心して EPA を利活用していくための適切な支援体制には、権利・利益の法的保護の確保の方策も含めて、いかなるアクションがさらに必要か検討し、政府として官民協働して取り組んで行く必要がある。