

2019年6月11日

最近の関税制度の動きと中小企業経営者

税理士法人山田&パートナーズ 税のシンクタンク事業部 天木雪絵

目次

I. はじめに.....	2
II. 関税の計算方法と会計上の取り扱い.....	2
(1) 関税の計算方法.....	2
(2) 関税率の種類.....	2
(3) 会計上の取り扱い.....	3
III. 関税制度の変化にまつわる2つの大きな流れ.....	3
(1) EPA・FTAの進展による関税率の多数化・複雑化.....	3
(2) 自己申告制度の導入.....	5
(3) 自己申告制度の導入と検認制度.....	6
IV. 経営者の留意すべき点.....	6
(1) 輸入企業の経営者.....	6
(2) 輸出企業の経営者.....	7
(3) 輸出企業でも、輸入企業でもない企業の経営者.....	7
V. 日本のEPA・FTAの状況と今後の動向.....	8
(1) 世界と日本のFTAカバー率.....	8
(2) 今後の動向.....	8
(3) 日本企業のFTA利用率.....	9
VI. おわりに.....	9

I. はじめに

関税は、一言でいえば「輸入品に課される税」である。例えば、日本の企業が外国から商品を輸入する際、日本の税関に払うこととなる税金がこれにあたる。

比較的地味なイメージであった関税であるが、ここ最近の米中貿易戦争では、大きな注目を浴びることとなった。技術移転や知的財産権等の移転に関する中国政府の政策が不当なものであるとして、トランプ大統領が中国からの輸入品に対し、制裁として追加関税措置を発動した。これにより、グローバル化を進めていた日系企業も中国にある生産拠点の移転を考えるなどの重大な経営判断を迫られることになった。

こうした米国を中心とした保護貿易の動きが目立つようになってきている一方で、世界的には貿易の自由化に向けた関税制度の整備も着々と進んできている。そして貿易の自由化による影響は、輸入企業や輸出企業、さらには輸出企業に納品を行っている企業（サプライヤー）にも生じてくるようになった。

このような動きの中で、経営者はもっと関税についての理解を深め、関税についての問題を単に貿易事務の一部としてではなく、経営課題の一部として受け止めていくことが必要となっている。

では、なぜ、関税を経営課題として考える必要があるのか。関税制度がどのように変化し、そしてその変化に対して経営者に何が求められるのかを検討する。

II. 関税の計算方法と会計上の取り扱い

(1) 関税の計算方法

関税の額は、原則として「課税価格（課税貨物の価格）×関税率」又は「数量×関税率」、もしくはこれらを組み合わせる方法により計算される。従って「関税率」が何%になるかが、関税の額に大きな影響を与えることとなる。この関税率は、輸入貨物の品目ごとに定められている。従って輸入貨物の品目が判れば、関税率もわかるのであるが、輸入貨物は 5000 を超える品目ごとに細分化された HS コード(6 桁)と呼ばれる世界的に広く利用されている共通コードに従って分類され、さらに日本独自の細分化(3 桁)がされて税率が定められている（これを一覧にしたものが実行関税率表である）。実際の関税の額の計算に当たっては、輸入した貨物がこの細分化されたコードのどれに該当するものであるか当てはめを行い、それぞれのコードに定められている関税率を乗じて計算されることとなる。

(2) 関税率の種類

コードごとに定められている関税率には複数の種類がある。主なものは、次の 5 つである。

①基本税率	原則的な関税率で、関税定率法に定められている。
②暫定税率	関税暫定措置法に定められている、一時的に基本税率によりがたい事情がある場合に適用される税率。常に基本税率に優先して適用される。
③WTO 協定税率	WTO加盟国・地域に対して、特定品目について一定率以下の関税しか課さないことを約束（譲許）している税率。最恵国待遇による税率。基本税率・暫定税率よりも低い場合に、優先して適用される。
④一般特惠税率	後発国の保護を図るため、関税障壁を低くしている関税率。
⑤EPA 税率	経済連携協定（EPA）を結んだ締約国との間で適用される関税率。締結した EPA・FTA の協定ごとに税率が定められているため、協定の数だけ EPA 税率が設定されることとなる。

表中①の基本税率が原則としてすべての輸入貨物について課される関税率である。③の WTO 協定税率は、貿易障壁をなくすことを目的に最恵国待遇¹による関税率を定めているものである。すなわち、WTO 加盟国は、いずれかの国に与える最も有利な待遇を、他のすべての加盟国に与えなければならない。しかし、世界的に足並みを揃えることに限界が生じたため、それ以上の自由化は、個別の国同士の話し合いにより行われるようになり、それぞれの国ごとに関税ゼロに向けた協定（EPA・FTA²）が結ばれるようになった。

税率は原則として、⑤→④→③→②→①の順に優先して適用される。通常、税率は①の基本税率から⑤の EPA 税率にかけて低くなるため、結果として、低い税率から適用されることとなる。また、⑤よりも①から④の税率が低くなる逆転現象が起きているときは①から④のいずれかから適用されることがある等、注意が必要となるケースもある。なお、④⑤は原産地証明書の提出等、一定の要件を満たす場合に適用される。

（3）会計上の取り扱い

輸入貨物に課された関税の額は、租税の支払いの際に使用される「租税公課」や「法人税及び地方税等」のような勘定科目とはせず、通常は、輸入貨物の本体価格とともに「材料仕入高」等の原価項目の一部として会計処理される。従って、経営者の目に触れる財務報告書上においては、関税の額がどれ位なのかは、一見して把握することは難しい。

Ⅲ. 関税制度の変化にまつわる 2 つの大きな流れ

上記Ⅱにおいては関税制度の基本的な仕組みを確認したが、この関税制度を取り巻く環境には大きく 2 つの変化が生じている。一つは、(1)多数の国との EPA・FTA（経済連携協定）が締結されることで、適用可能な EPA 税率が協定の数だけ増えてしまい、どの関税率が最も有利な率なのか判定する方法が複雑化してきていること、もう一つは、(2)輸入側企業が EPA 税率を利用するに当たって必要となる「原産地の証明（締約国内の原産品であることの証明）」について、自己申告制度が導入されたことにより手続きが複雑化していること、の二つがあげられる。

（1）EPA・FTA の進展による関税率の多数化・複雑化

上述の通り、関税率には①基本税率②暫定税率③WTO 協定税率④一般特惠税率のほか、⑤「EPA 税率」があり、この「EPA 税率」は EPA・FTA の協定が結ばれる都度、その協定ごとに新たな EPA 税率が設定される。日本政府も自由貿易の促進に向け、精力的に交渉に取り組んできており、2002 年に発効した「日シンガポール EPA」を初めとして、2019 年 2 月発効の日 EU・EPA まで、既に 17 個の EPA・FTA が発効済みとなっている。そして今現在も交渉中となっているものも複数ある（図 1-1 参照）。さらに最近では二国間の協定だけでなく、メガ FTA と呼ばれるような、多国間で締結されるものも増えている。TPP11 や日 EU・EPA がこれにあたる。

¹ 最恵国待遇 例えば、WTO 加盟国の A 国が、B 国との交渉により製品 X の関税率を 0%とする約束をした場合、B 国以外のすべての加盟国に関して 0%が適用される。

² EPA・FTA EPA とは経済連携協定（Economic Partnership Agreement）を、FTA とは自由貿易協定（Free Trade Agreement）を指す。関税の撤廃・削減を定める FTA に対し、関税だけでなく知的財産の保護や投資ルールの整備なども含めたより広い範囲をカバーする協定を EPA（経済連携協定）という。

このように相手国との間に多数の関税率が設定される傾向にあるが、関税の額の計算に当たっては、申告納税制度のもと、相手国との間にどのような協定が締結されているかを輸入者自身が確認し、適用条件を満たすものの中から、最も低い税率がどれになるか確認することが必要となる。例えば、ベトナムとの間では、「基本税率」「WTO 協定税率」「一般特惠税率」に加え、EPA 税率として「日ベトナム EPA」、「日 ASEAN・EPA」、「TPP11」が対象となっており、この中から、輸入者にとって最も有利な税率を見極めることとなる。

【図1-1】日本のEPA/FTAの状況 ※●は発効済 ○は未発効（署名済み） △は交渉中、交渉延期・中断中

2019年2月

相手国	基本税率	暫定税率	非特惠 (WTO協定税率)	特惠税率		EPA税率(経済連携協定税率)							
				一般特惠税率(GSP)		二国間EPA	日ASEAN・EPA(AJCEP)	TPP11(CPTPP)	日EU・EPA(EU28ヶ国と)	RCEP(交渉中)	日中韓FTA(交渉中)	GCC・FTA(交渉延期・中断中)	
				特惠税率	特別特惠税率(LDC)								
EU28カ国	●	●	●			---			●				
シンガポール	●	●	●			● 日シンガポール・EPA	●	●			△		
メキシコ	●	●	●			● 日メキシコ・EPA		●					
マレーシア	●	●	●			● 日マレーシア・EPA	●	○ 未発効(署名済み)		△			
チリ	●	●	●			● 日チリ・EPA		○ 未発効(署名済み)					
タイ	●	●	●			● 日タイ・EPA	●			△			
インドネシア	●	●	●	●		● 日インドネシア・EPA	●			△			
ブルネイ	●	●	●			● 日ブルネイ・EPA	●	○ 未発効(署名済み)		△			
フィリピン	●	●	●	●		● 日フィリピン・EPA	●			△			
スイス	●	●	●			● 日スイス・EPA							
ベトナム	●	●	●	●		● 日ベトナム・EPA	●	●		△			
インド	●	●	●	●		● 日インド・EPA				△			
ペルー	●	●	●	●		● 日ペルー・EPA		○ 未発効(署名済み)					
オーストラリア	●	●	●			● 日豪・EPA		●		△			
モンゴル	●	●	●	●		● 日モンゴル・EPA							
カナダ	●	●	●			△ 日カナダ・EPA(交渉延期・中断中)		●					
ニュージーランド	●	●	●					●		△			
カンボジア	●	●	●	●	●			●		△			
ミャンマー	●	●	●	●	●			●		△			
ラオス	●	●	●	●	●			●		△			
コロンビア	●	●	●	●		△ 日コロンビア・EPA(交渉中)							
トルコ	●	●	●	●		△ 日トルコ・EPA(交渉中)							
韓国	●	●	●			△ 日韓・EPA(交渉延期・中断中)				△	△		
中国	●	●	●							△	△		
中東・アラビア湾岸地域6カ国	●	●	●										△
米国	●	●	●										

※TPP11(CPTPP) (環太平洋パートナーシップに関する包括的および先進的な協定)
 ※RCEP (東アジア地域包括的経済連携) 日本含め16カ国
 ※GCC (湾岸協力理事会) 日本+中東・アラビア湾岸地域6カ国(サウジアラビア・クウェート・バーレーン・カタール・UAE・オマーン)
 ※上記のほか、TPP12が署名済み・未発効となっている。

ここで厄介となるのが、輸入貨物の「原産性」の判断の問題である。上記⑤のEPA税率や④の一般特惠税率の適用には、その輸入貨物が締約国における「原産品」に該当するが要件とされるため、原産地規則と呼ばれるルールに則り、原産品に該当するかの判定を行うとともに、これを証明できることが必要となる。例えば締約国において収穫された原料のみを用いて加工された物品であればその判定は容易であるが、非締約国から輸入した非原産品を用いて加工を施した物品であるような場合には、その原産品であるか否かの判定は複

雑となっている。原産性を満たすか否かの判断基準には、複数の方法があり、協定ごとに、かつ品目（コード）ごとに定められているため、EPA 税率の適用をより一層複雑なものとしているのである。

(2) 自己申告制度の導入

二つ目の大きな変化は、EPA 税率の適用を受ける際の原産地の証明方法に新たな方法が加わっている点である。特惠税率（上記④一般特惠税率・⑤EPA 税率）の適用を受ける場合には、その輸入品が締約国内の原産品であることの証明（原産地を証明する書類）が必要となるのだが、従来から採用されている「第三者証明制度」に加え、「自己申告制度」が採用されるようになった。

従来からある「第三者証明制度」とは、原産地を証明する書類（原産地証明書）を、輸出国の第三者である発給機関に発給してもらい、これを輸入者が輸入国税関に提出する方法である。例えば、日本から輸出する場合には、日本の輸出者が商工会議所（＝日本の発給機関）に申請し、発給を受けた証明書を輸入者に送り、輸入者が輸入国側の税関に提出することで原産地を証明する。

しかし、ここ数年の間で締結されたメガ FTA である「TPP11」、「日 EU・EPA」では、従来の第三者証明制度は認められず、「自己申告制度」のみが採用された。「自己申告制度」とは、輸入者・輸出者または生産者自らが、原産品申告書を作成し、輸入者が輸入国税関に提出することにより、原産品であることを申告する制度のことを言う。

原産品申告書には、その輸入貨物の材料ごとに HS コードの分類を行い、それぞれについて原産地の情報などを記載し、各種要件にあてはめて締約国内の原産品であることを証明しなければならない。仕入れ側である輸入者側で原産品の申告書を作成し、証明を行うことは、関連会社でもない限り難しいので、通常は生産者側で申告書を作成することとなる。

このように、従来からの第三者機関の発給を受けた原産地証明書を税関に提出すればよいというスタイルから、生産者自らが原産品申告書を作成し、証明をしなければならないとなったという点で、大きく変わってきているのである。

【図1-2】原産地の証明方法

2019年2月

	特惠税率		EPA 税率（経済連携協定税率）						
	一般特惠税率（GSP）	特別特惠税率（LDC）	二国間EPA	日ASEAN・EPA（AJCEP）	TPP11（CPTPP）	日EU・EPA（EU28ヶ国と）	RCEP（交渉中）	日中韓FTA（交渉中）	GCC・FTA（交渉延期・中断中）
第三者証明制度	●（原産地証明書） 全国の商工会議所で発給	●（原産地証明書） 全国の商工会議所で発給	●（特定原産地証明書） 日本商工会議所で発給	●（特定原産地証明書） 日本商工会議所で発給	---	---			
自己申告制度			※日豪EPAでは、利用可		● （原産品申告書）	● （原産品申告書）			

(3) 自己申告制度の導入と検認制度

自己申告制度が導入されたことにより、検認制度にも影響が生じる。

関税についても、税務調査があり、税関職員が輸入者の事業所等に訪問するなどして、申告内容が適正かどうかを帳簿や書類等により確認を行う（輸入事後調査³）。さらに、輸入国税関は提出された原産地の証明が適正であるかどうか、輸入者だけでなく、輸出国サイドの輸出者・生産者へ問い合わせ確認を行うことがある。これが「検認」と呼ばれるものである。

従来、日本の輸出企業によって提供される原産地証明書の検認は、輸入国（相手国）税関から経済産業省へ検認要請が来て、そこから輸出企業に確認が行われていた。しかし自己申告制度が取り入れられた EPA では、この検認方法が EPA の協定ごとに定められている。例えば TPP11 では、輸入国税関から輸出者や生産者に直接検認の要請が来るようになる。経済産業省などのクッションがなくなるため、輸出事業者はより一層注意深い対応を求められることとなり、負担感は大きくなる。

IV. 経営者の留意すべき点

以上でみたように、①EPA・FTA の協定数の増加に伴う関税率の多様化・複雑化、②自己申告制度導入に伴う原産地の証明手続きの複雑化が起きている。このような流れの中で、経営者はどのような点に注意すべきだろうか。以下、輸入企業、輸出企業、サプライヤー企業の別に整理する。

(1) 輸入企業の経営者 ⇒EPA・FTA の活用による関税負担の圧縮、自己申告制度への対応

①適切な関税率の選択の指示

EPA 税率のほうが低い税率であるにもかかわらず従来からの WTO 協定税率を使用していた場合はどれだけの損となっているであろうか。

例えば、スイスから年間 1000 万円の輸入をしているココア粉（原産性は満たしていると仮定）について、WTO 協定税率にて 12.9%の関税率で関税を支払っていたところ、日スイス EPA を使えば無税となり、129 万円の関税コストが抑えることができることとなる。この抑制できたコストは、そのまま当期の利益とすることも出来るし、売価の引き下げに回して価格競争力を強化することも出来る。

このように、もっとも有利となる関税率を選択できているか、確認を行うことが必要である。上記の例は単純であったが、協定の中には発効後に即時撤廃されず、徐々に関税率を下げていき 10 年、15 年後に関税がゼロとなるよう段階的に撤廃されるものも多い。事務方では EPA の動きに気づかないまま従来どおりの貿易事務を続けている可能性があるため、最新の情報にアップデート出来ているか、経営者からの注意喚起が必要となるケースがある。もし、現存の貿易事務担当者のみでは対応が難しい場合には、人員の配置を見直すなどの調整を検討する必要がある。

³ 税務に関する調査であるから税理士の立会いが想像されがちだが、税理士法第 2 条において「関税」は税理士業務の対象税目から除外されている。税関からの税務調査の要請があったとしても、税理士として立ち会う法的な根拠がないのが現状である。

②自己申告制度に対応できる社内体制の整備

輸入者は、輸出国サイドから受け取る原産品申告書を提出して EPA 税率の適用を受けることになるが、申告納税制度の下、輸入貨物の原産性について責任をもつため、原産品申告書の内容が適正なものであるか確認しておく必要がある。

特に輸入事後調査や検認において、原産品申告書の内容に不備があるなど、EPA 税率の適用が否定された場合には追徴税額が発生するため、規模によっては企業経営に多大な影響を及ぼすことがある。例えば、財務省より下記のような輸入事後調査における事例が公表されている。

(EPA 特惠税率の適用誤りの事例)

輸入者Gは、ベトナムの輸出者から乾燥野菜を輸入していました。Gは、アセアン原産品として日アセアンEPAに基づく関税率(EPA 特惠税率)を適用して申告していました。

しかしながら、この乾燥野菜は、生産に使用された野菜が中国から調達されており、アセアンの原産品としての資格を与えるための条件を満たしていないため、EPA 特惠税率を適用することはできず、WTO協定税率を適用することになりました。

その結果、課税価格 14 億 5,874 万円に対して 9%の関税が課されることとなり、追徴税額は 1 億 5,032 万円でした。

※財務省 HP https://www.mof.go.jp/customs_tariff/trade/collection/ka20181114b1.htm
「輸入事後調査の状況(平成 30 年 11 月 14 日)」より(下線は筆者追加)

最終的には輸出事業者側へ責任を追及することになるような場合でも、申告納付の責任は輸入者が負っており、また今後の EPA 税率の適用に支障を及ぼす可能性があるなど、企業経営に与える影響はかりしれない。輸入企業の経営者は、このようなリスクを負っていることを理解し、取引相手の輸出企業・生産者がコンプライアンスを遵守できている企業であるか評価を行うようにするなど、社内の体制を整える必要がある。

(2) 輸出企業の経営者 ⇒原産品申告書を作成し、競争力の向上を図る

関税が免税となることによる直接的なメリットは輸入者側に生じるので、輸出者側から積極的に原産品申告書を作成するメリットは感じないかもしれない。しかし、輸入企業側からしてみれば、原産品申告書を付けて税関に提出することで購入コストを抑えることができるため、取引相手に原産品申告書への対応が可能な企業を選択する可能性がある。

原産品申告書を提供できるか否かは、今後の輸出企業を選別する際のひとつの重要な鍵となると考えられることから、原産品申告書を提出することができる体制を築くことが求められる。

また、検認制度もあることから、作成した申告書が適正な内容になっていることを担保する体制を整えなければ、輸入企業からの信頼を得ることができず、もし不備があった場合には、前述のように輸入企業に損害を与え、多額の損害賠償請求を受ける可能性があることも十分に注意しなければならない。

(3) 輸出企業でも、輸入企業でもない企業の経営者 ⇒サプライヤー企業による部品・部材に関する原産地証明への対応

自らは輸出も輸入もしない企業である場合、関税は全く無縁の話に感じるかもしれないが、輸出企業に部品・部材を納入している企業については、大いに関係がある。

輸出企業が作成する原産品申告書は、その対象となる原産品に、他社から購入した部品・部材が含まれる場合において、その部品・部材についても原産性を証明する必要があるときは、その部品・部材を供給している

サプライヤーから原産性を証明するための資料を入手する必要がある。従って自社がサプライヤーとして輸出企業に部品を納入している立場にある場合には、その部品について原産性の証明を求められる可能性がある。そして、その要請に応えられなければ、取引先から除外される可能性も十分にあるのである。

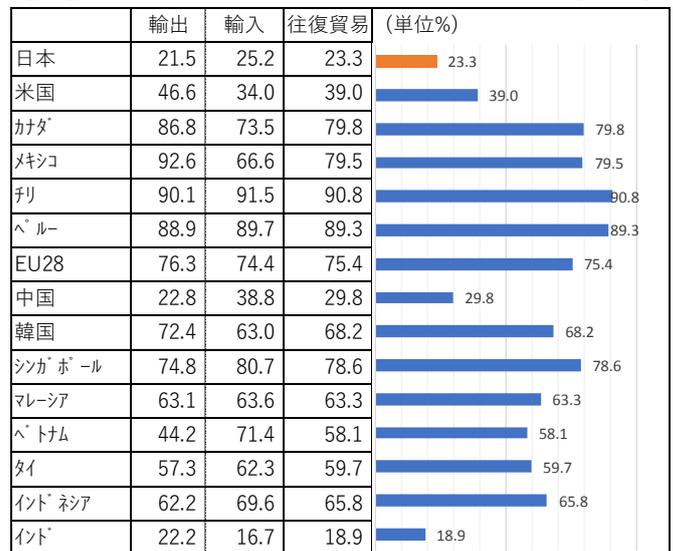
V. 日本のEPA・FTAの状況と今後の動向

(1) 世界と日本のFTAカバー率

図2は、2017年における世界のFTAカバー率を比較したものである。FTAカバー率とは、その国の対世界貿易額に占めるEPA・FTA発効済国との貿易額の割合を指す。貿易額の大きい国とEPA・FTAの協定を結ぶことができれば、FTAカバー率は向上する。日本のFTAカバー率をみると22.3%と、他国と比べてあまり高い割合とはいえない。

これは、日本の主要な貿易相手国である中国・アメリカ（輸出入ともに1位が中国、2位が米国。図3参照）との間で、EPA・FTAの締結に至っていないことによる部分が大きい。

【図2】 主要国・地域の発効済FTAカバー率 (2017年)



※JETRO世界貿易投資報告2018年（主要国・地域の発行済FTAカバー率）より作成
 ※2018年6月時点のFTA発効済の主要国・地域。貿易金額は2017年貿易統計を基礎とする。

【図3】 日本の貿易相手国 (2018年)

輸出Top5			輸入Top5		
国名	金額 (億円)	割合	国名	金額 (億円)	割合
中国	158,977	19.5%	中国	191,937	23.2%
米国	154,702	19.0%	米国	90,149	10.9%
韓国	57,926	7.1%	オーストラリア	50,528	6.1%
台湾	46,792	5.7%	サウジアラビア	37,329	4.5%
香港	38,323	4.7%	韓国	35,505	4.3%

※財務省貿易統計より作成

(2) 今後の動向

日本政府は、自由貿易に向けてFTAカバー率を2018年中に70%までに引き上げることを目標に精力的に取り組んできた。(1)で見たとおり日本のFTAカバー率はまだまだ低い。現在交渉中となっている中国を含むメガFTAとなるRCEP（東アジア地域包括的経済連携。16ヶ国参加予定）が締結となれば、FTAカバー率向上に向けて大きな前進となる（図4参照）。中国に進出している日系企業も多いことから、経営者は、こうした流れが実現する可能性があることも念頭に入れた上で、関税上の有利なサプライチェーンを築くことはもとより、原産性の証明ができる体制作りを意識していく必要があるだろう。

【図4】 日本の発効済・署名済、交渉中のFTAカバー率 (単位：%)

品別	発効済・署名済					交渉中							合計
	発効済・交渉済計					交渉中計							
	2018年6月 発効済計	2018年6月以降新規				RCEP	トルコ		GCC	中国		韓国	
輸出	21.5	1.4	0.4	11.1	34.3		48.7	45.7		19.0	7.6		0.5
輸入	25.2	1.6	0.4	11.6	38.8	61.2	50.9	24.5	4.2	0.1	10.1	77.8	
往復貿易	23.3	1.5	0.4	11.3	36.5	54.8	48.3	21.7	5.9	0.3	6.1	70.6	

※JETRO 世界貿易投資報告2018年の貿易額より作成

※FTAの締結状況・交渉状況は2019年2月時点による。

※RCEPのFTAカバー率は、既発効済国と重複する分を含む。

2018年までの
日本政府目標70%

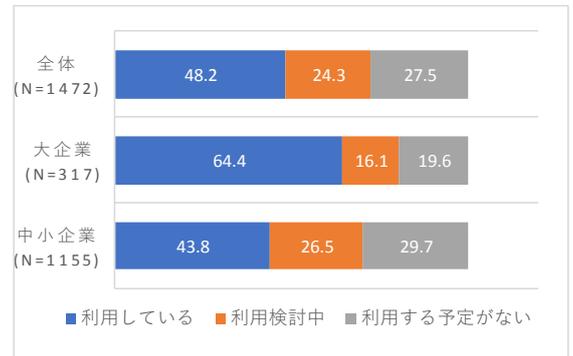
(3) 日本企業の FTA 利用率

それでは、EPA・FTA を締結している国との間で、実際に日本企業は EPA 税率をどの程度活用しているのでしょうか。

(図 5) は EPA・FTA 締結国へ輸出を行う日本企業のうち、EPA 税率を利用している企業の割合をアンケート調査により調べたものである。調査対象全体で「利用している」が 48.2% と約半数弱となっている。さらに企業規模別に詳細をみると、大企業で「利用している」割合は、64.4% となっているのに対し、中小企業では 43.8% にとどまっている。

EPA 税率の利用が進みやすい条件としては、①現地に関連会社があること（輸出企業側が原産品申告書を発行することで、グループ会社である輸入企業側に直接的なメリットを得られることが明白である）、②社内に貿易事務の専門部署があること、などであるが、中小企業は、大企業に比べるとこれらの条件を満たしているケースは少ないと考えられる。また、人員の確保が難しく、情報収集にまで手がまわらない等、様々な理由により、EPA 税率の利用は中小企業の方が遅れているものと考えられる。そのため輸入企業側からの要請により初めて EPA 税率に取り組むという受動的なケースが多いものと思われる。

【図 5】日本の発行済みFTAの利用率（2018年度）



※母数は、調査時点でFTA発行済みの国地域のいずれか一つ以上に輸出を行っている企業数。
 ※JETRO2018年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査報告書より2018年度部分を抜粋

VI. おわりに

EPA・FTA の締結に向けて、引き続き交渉中となっているものが複数あり、中国を含むメガ FTA の締結が実現すれば、対応を迫られる企業の数も相当な数で増加することとなる。また、世界的にも普及している自己申告制度は、発給機関による証明書発行にかかる時間的ロスを省きスピーディな物流を実現できる点からみても、今後は日本における EPA・FTA で広く採用される可能性が高い。

このように、関税を取り巻く環境は刻々と変化していることから、現状の確認をせず、輸出や輸入を商社に依頼しているから万全な体制である、貿易事務は従業員が対応しているので問題ない、という漠然とした認識のままですとすれば、経営課題として取り上げるべき重要な問題を見落とす可能性がある。

関税の問題は、コスト削減、競争力アップ、コンプライアンス遵守とリスク管理、そしてこれらを可能とするための体制作り、など組織として取り組むべき問題を多く含んでいる可能性がある。すなわち、貿易事務担当者の個人の力では如何ともしがたい、経営者でなければ解決ができない経営課題が隠れている可能性がある。

関税について、その存在が財務報告書上で把握しがたいという問題や、貿易事務は日常の事務の一環というイメージが強い日本企業では、経営者による関税に対する関心が薄くなりがちといわれる。特に中小企業ではそもそも EPA・FTA がどのようなものかわからない、原産性の証明など難解である、事務負担が大きい等の声も多く、取引先の要望に応える形で消極的に取り組みを始めるケースが多いとされる。

しかし関税制度の仕組みを知り、これに対応できる体制を積極的に作ることで、輸入企業も輸出企業も、コンプライアンスリスクから自社を守ることができるだけでなく、競合他社との差別化を図り、選ばれる企業となることのできる絶好のチャンスとすることもできる。

了