

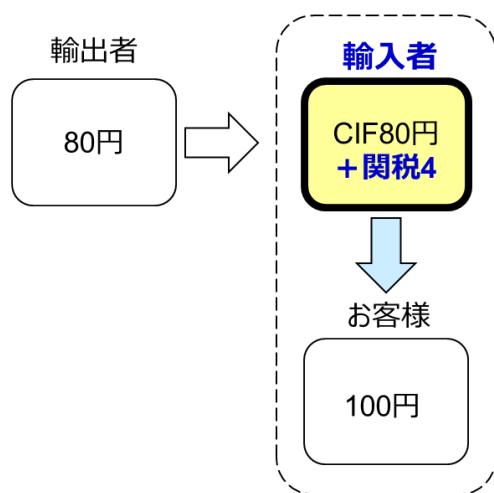
普及・啓発の取組 (旭化成株式会社)

EPA特恵活用を中心とする「関税マネジメント」の重要性

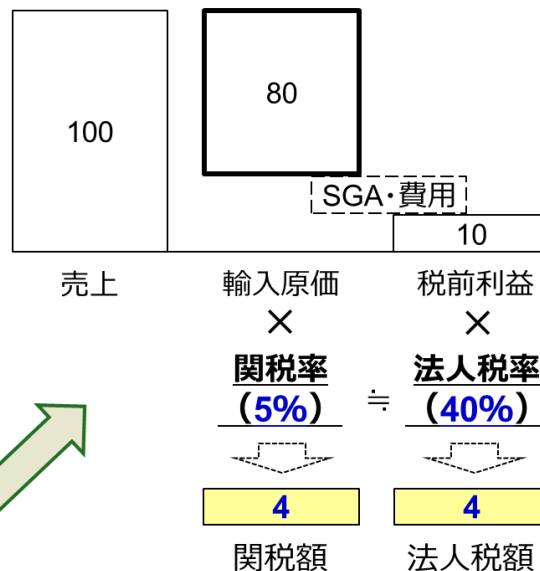
- 関税が事業に与えるインパクトは大きく（関税5% = 法人税40%）、看過できない
- 関税率を下げるEPA特恵の活用を中心に、関税率を上げる「特殊関税措置」もセットで「関税マネジメント」を検討すべき

関税 = 課税価格 × 関税率

<例：関税率5%、税前利益率10%>



輸入者にとって、営業利益4のインパクト
⇒ 法人税に換算すると？



関税率5% ≡ 法人税率40%

1. 関税の特徴

- ・「関税率5% = 法人税率40%」並み
- ・原則として輸入原価に賦課される
→ 事業部で関与できる（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

2. 関税率を下げるには・・・

- ・低税率な「FTA特恵関税」を使う
（利用するには専門知識が必要）
- ・国の関税率低減プログラムを活用する

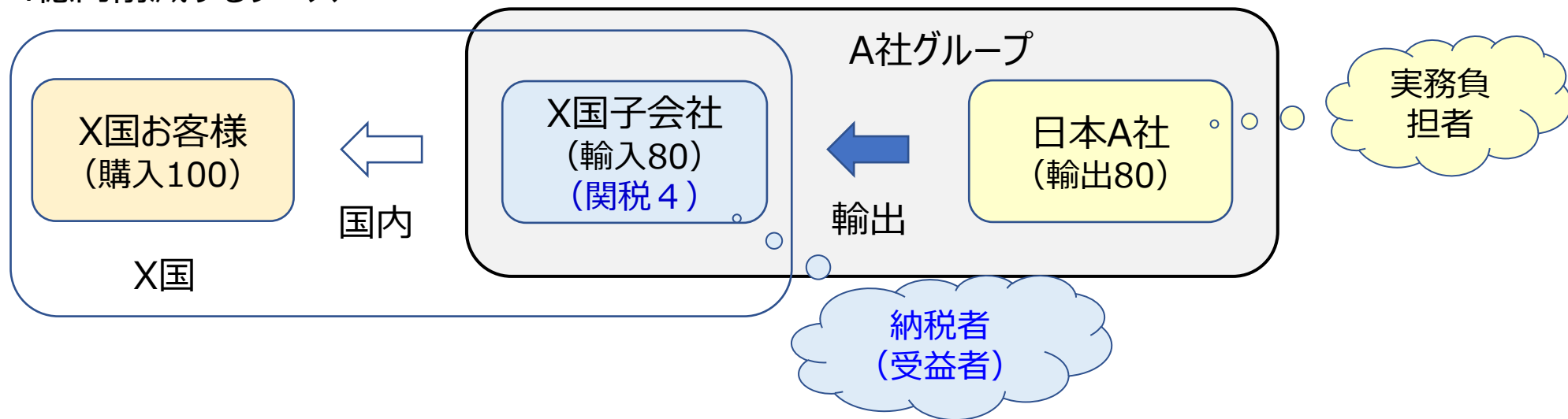
3. 関税率を上げるには・・・

- ・アンチダンピング措置
- ・補助金相殺関税措置など

EPA特恵関税利用向上のために（考え方①）

- 輸出者にとって、EPA特恵関税の活用目的はコスト削減ではなく、「輸出取引の拡大」であり、EPA特恵の活用は事業戦略である点を経営層に周知すべき
- 経営層が正しく理解することで、①EPA特恵の活用が輸出拡大等につながる可能性が高まり、②EPA活用の現場実務に対する理解向上と工数配分の可能性等も出てくる

（例①）X国の子会社がEPA特恵関税（0%）を活用し、5%の関税率が0%になることで、関税を4億円削減するケース



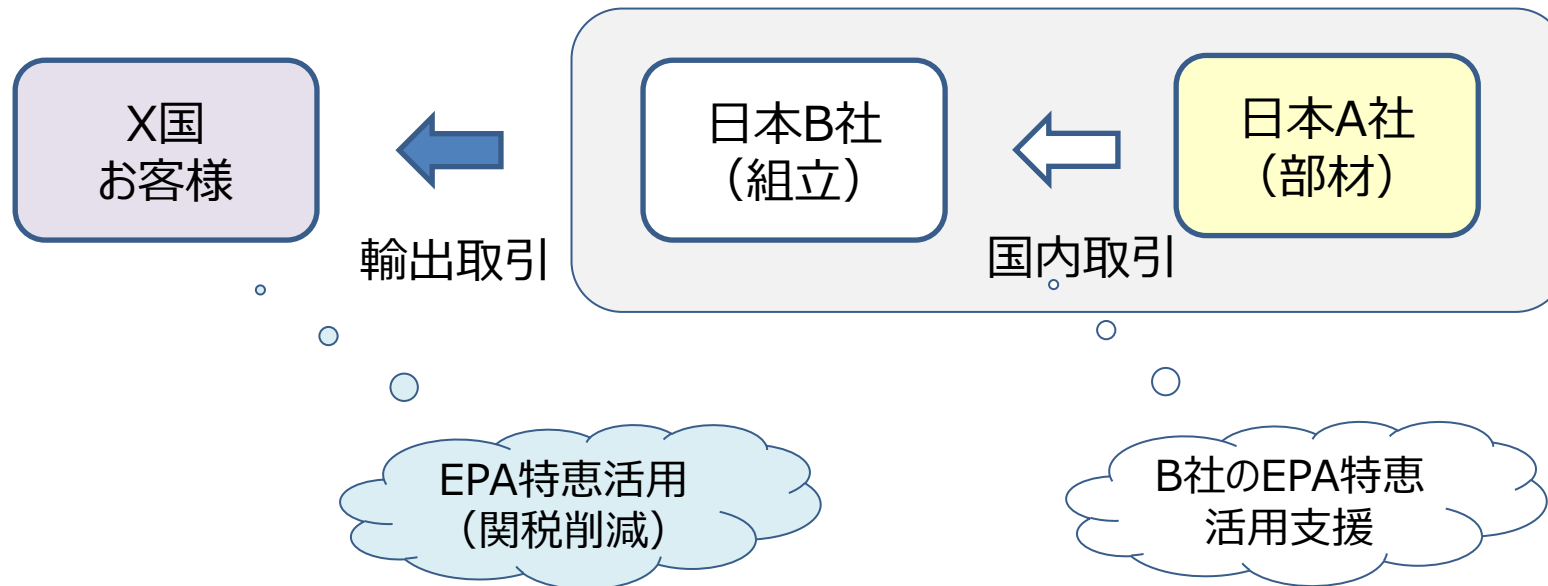
◇輸出者（A社）にとって、「EPA特恵関税の活用＝関税4億円の削減」が成果か？

- ・重要なことは、輸入者の支払関税が減ることではなく、自社（A社）の業績が向上するかどうか
- ・そのためには、EPA特恵関税の活用を前提とする輸出戦略を、先んじて立案・実行することが重要

EPA特恵関税利用向上のために（考え方②）

- 直接貿易をしていないサプライヤーにとっても、EPA特恵関税活用のメリットを享受できる可能性があることも周知すべき（＝サプライチェーン全体でEPA特恵の果実をとる）

（例②） EPA特恵関税を戦略的に活用する日本のB社に納品しているA社のケース



◇輸出者（B社）のEPA特恵関税活用を支援する、納品サプライヤー（A社）のメリットは何か？

- ・A社の支援がないとB社はEPA特恵関税を使えない
- ・つまり、サプライチェーン全体でEPA特恵関税を活用することになるため、取引拡大などの果実は、サプライチェーン全体に行きわたる可能性があると考え

経営層向けアウトリーチの重要性

- 数多く開催されている「EPAセミナー」は、実務担当者向けの「手続きセミナー」がほとんどであり、経営層を対象とする「関税×事業戦略セミナー」は少ない
- よって、経営層向けセミナーは継続開催すべき（中小企業向けのアプローチ方法は別途検討すべき）

事業責任者	現状	課題	対応の方向性
経営層	<ul style="list-style-type: none"> ・関税を「経営アジェンダ」として論じるセミナーや情報は少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ・関税を現場実務として捉えている可能性 ・関税マネジメントのための社内体制について議論、検討していない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・関税は重要な経営アジェンダであることを、セミナーなどを通じて周知し、適切な社内体制の構築なども議論して頂く
事業部長	<ul style="list-style-type: none"> ・「関税と事業戦略」について論じるセミナーや情報は少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ・関税を現場実務として捉えている可能性 ・関税マネジメントを事業計画、営業計画に反映していない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・関税は事業戦略そのものであることを、セミナーなどを通じて周知し、事業戦略に活かして頂く
担当者	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易担当者向けのEPA特恵実務セミナーは多数開催されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・社内で関税が現場実務として認識されているため、関税対応の工数が適切に配分されていない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存のEPA特恵実務セミナーで対応

23年度（23年4月～24年3月）の活動

- 23年度は直接または間接的に経営層に周知すべく、経営層・通関士・大学関係者等に対するアウトリーチを実施、「EPA特恵の活用は事業戦略である」点を訴求
- 24年度も引き続き、セミナーやメディア媒体の活用によって、アウトリーチを実施予定

①経営層向け（23/6/1）：

「グローバルサプライチェーンマネジメントに欠かせない関税削減のためのEPA活用戦略」

・主催：日本CFO協会

②通関士向け（23/6/13）：

「第3回通関士セミナー【第2部】『輸出促進のためのEPA活用支援ツールの紹介及び活用方法』」

・主催：（一社）日本通関業連合会（協力：財務省関税局業務課）

③中小企業経営者向け（23/6/23）：「経営者が知るべき事業戦略とEPAのインパクト」

・主催：JETRO（経産省協力）

④大学研究者向け（23/7/15）：「企業のEPA利活用と通商人材育成の重要性」

・主催：日本貿易学会 東部部会（於：日本大学経済学部）

⑤関税担当者向け（23/11/1）：「企業のEPA利活用と通商人材育成の重要性」

・主催：日本関税協会