

普及・啓発の取組

(独立行政法人 日本貿易振興機構)

2024年度の活動① ウェビナー/セミナー

ターゲットを絞ったウェビナーを開催

- EPA利活用が期待できる分野をターゲットに、関税削減メリットが大きい国・地域、対象品目や課題解決策等につき、具体的な事例とともに普及啓発
- EPAそのものを普及啓発するだけでなく、現在活用している企業向けにより実務的な内容を取り上げたウェビナーも開催
- 地方で実施したウェビナーでは、各都道府県の商工会議所や税関とも連携

具体的な実施事例

ウェビナー「事例から考えるEPAの活用メリットとは」

- ① -機械・精密加工品を参考に（7月19日）
 - ② -化学・プラスチック製品を参考に（9月20日）※
（※共催:東京共同会計事務所）
- 一般機械・精密部品向けのほか、輸送機器、電気機械等のサプライヤーでもあるプラスチック樹脂・化学品分野など、一層の利活用が期待される業界にアプローチ。
 - 視聴者からの主なコメント
「気が付かなかった点を他社事例で知る事が出来た。弊社でも取り入れる必要があると認識した。」
「今回のように接着剤かエポキシ樹脂なのかなど、具体的な事例と説明があれば非常に参考になる。」

ウェビナー「EPAの救済規定、相談事例から解決策を探る」(12月18日)

- 過去のEPAウェビナー等で寄せられた多種多様な質問や貿易投資相談をベースに、知っていると便利な原産地規則の救済規定に加え、日常の貿易業務で生じる躓きやすいポイントとその対処法を説明。
- 視聴者からの主なコメント
「輸出への流れと起こる問題点が伺えて参考になった」
「“生々しい”他社の事例を多くお聞きすることができ、非常に有意義」
「EPAが適用できない事例も学びました」

開催実績

全国向け

- 開催件数3件、合計参加人数2,557人
- 活用度（※）：88.3%

地方向け

- 開催件数12件(予定2件)件、合計参加人数786人
- 活用度：96.9%

※ウェビナー後のアンケートで、4段階中上位2項目（「活用する」「活用する可能性が高い」）の評価を得た割合



ウェビナーの様子（上段7月、下段9月）



2024年度の活動② EPA活用事例収集

企業のエPA活用事例をヒアリング調査

- 2024年12月～2025年2月にかけて、日本各地の企業にEPA活用実態に関するヒアリング調査を実施。
- 訪問企業数は15社以上。東京、大阪、滋賀、福島など
- ヒアリング結果を基にレポートを執筆し、3月6日に特集をジェトロのウェブサイト上で公開。
- 今後も記事を追加（10本程度）し、最終的には特集をベースとしたパンフレットの作成を予定。

実際の特集ページ

特集

活用事例から見るEPA活用のメリットとコツ

「地域的な包括的経済連携（RCEP）協定」や「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（CPTPP）」など、大型の経済連携協定（EPA）/自由貿易協定（FTA）の発効から数年が経過し、日本企業のエPA/FTA活用が進んでいる。原産地証明書の発給件数は2024年に45万件に達し、過去最高となった。一方で、原産地規則など複雑な制度の理解や活用に向けた実務を担う社内体制の構築に課題を抱える企業も多い。本特集では、実際にEPA/FTAを活用している企業へのインタビューから、活用に向けた取り組みの最新事例を紹介する。

2025年3月6日



この特集の記事

今後記事を追加していきます。

- ・ ケーエスエス、RCEPなどのEPAを駆使し輸出拡大へ（東京都）
- ・ エスティック、EPAでインドなど適用国からの受注増加（大阪府）
- ・ 東北ネ子、EPAや展示会、SNS駆使してグローバル市場に挑戦

これまでの特集

 活用事例から見るEPA活用のメリットとコツ
2025年3月

 中堅・中小、サステナビリティ対応で海外に挑む

活用事例から見るEPA活用のメリットとコツ

エスティック、EPAでインドなど適用国（大阪府）



2025年3月5日

株式会社エスティック（本社：大阪府守口市）は、ナットランナといわれる電動のネジ締め付け工具の開発から販売までを行っている。海外での売上高は総売上高の6割を超えており、中国、タイ、米国（2カ所）に海外拠点を構え、代理店を合わせて世界24カ国をカバーしている。同社は、2022年に日本・インド包括的経済連携協定（日印EPA）の活用を開始し、EPA活用開始前から2年でインドからの受注を5倍に拡大させた。EPA導入の経緯やその効果、課題などを海外業務課主事の河原猛氏と同主任の藤原宗太氏に聞いた（取材日：2025年1月23日）。



右から海外業務課主事の河原氏と同主任の藤原氏（両社提供）

活用事例から見るEPA活用のメリットとコツ

ケーエスエス、RCEPなどのEPAを駆使し都

利用する上でのコスト削減も追求



2025年3月6日

ケーエスエス（本社：東京都大田区）は、小型ボールねじやアクチュエータ（ボールねじとモーターを組み合わせたもの）などを設計・製造・販売している。製品は産業機械に使われる部品が中心で、顧客の要望に合わせた特注に対応できることが強みだ。顧客は、国内だけでなく海外にもおり、アジアや欧州に向けて輸出するにあたっては、経済連携協定（EPA、注1）を利用している。関税の減免を受けることで、コスト競争力を強化するのが狙いだ。

同社の海外展開戦略やEPAの活用状況について、飛ヶ谷正博取締役と営業部国際営業課の竹田浩三課長に聞いた（取材日：2025年1月14日）。

認定輸出者制度を活用しコスト削減

質問：貴社の海外ビジネスについて。

答え：国内で製造したボールねじ、アクチュエータを、海外の販売代理店を通して輸出している。顧客は、半導体製造装置や医療機器、ロボットなどのメーカーで、仕向け地は米国、韓国、中国が8割を占める。ほかは、欧州、オーストラリア、ASEANなどだ。海外販売比率は約25%で、17%だった2015年度から増加傾向にある。

