

経済産業省 令和3年度補正予算
経済連携協定関連ツール開発実証事業

「FTA活用のための原産地証明デジタルツール実証事業」実施報告

業界横断Q&A



業界単位の
先進的な取組

業界の垣根を超えた、事例共有セッション

各業界における取組みについて紹介してくださった皆さんに、ご自身の業界における課題や関心事項について、他の業界団体の方へ質問していただくという業界の垣根を超えたセッションを実施いたしました。

EPA活用へ、行動を促すアプローチとは

Q：日本印刷産業機械工業会 星野様

EPA活用を推進する中で、働きかけに対して反応が薄いという場面に出会うことが多くありました。自動車業界では先進的な取組みもされていますし、取り組み期間も長いということですので、どのようなアプローチをされてきたかご教示いただければと思います。

A：日本自動車工業会（本田技研工業） 石井様

自動車業界は各社既にEPAを活用していたため、業界の中での会社間の温度差を感じるということはありませんでした。

しかし、個社としてはアプローチの難しさを感じていたので、EPA活用推進についてご理解いただけないという状況は大変よく理解できます。

EPAの活動をする際に社内の関連部署から情報をもらわないと原産資格調査が進まないのですが、弊社の場合は関連部署との温度差が非常に大きく、当初は協力を得ることが困難でした。その状況を解決するために、輸入側での関税負担額の調査を行い、さらなるEPA活用余地を試算しました。その試算額を関連部署に提示しまして、こういった効果額が見込めるので、全社で取り組む必要があるという説明を行い、理解いただき協力してもらいました。

EPA活用を促すアプローチは非常に分かりづらくて難しいところはあると思いますが、行動を喚起するためには、各社に関税負担額を調査していただいて、EPAのメリットとその大きさを提示してご理解いただくことがよいと思います。



完成品以外へのEPA活用、その効果と管理体制

Q：日本建設機械工業会（小松製作所） 野田様

CKD（ノックダウン）や補給部品を海外現地へ輸出することが自動車業界でも多いと思うので、いろいろなケースでEPAを利用されていると思います。EPAを利用されている場合、サプライヤー証明書を依頼されているのでしょうか？依頼されている場合は、それらの変更点の管理について、もし教えていただけましたら幸いです。

A：日本自動車部品工業会（アイシン） 清水様

我々が自動車部品の輸出でEPAを利用するパターンは大きく2つあります。

1つ目は、海外で作られる完成車向けに我々部品メーカーから、EPAを適用した部品を提供するケースです。日本製の部品を使っていただくことで、国際競争力強化につながり、国内リソースの有効活用、国内空洞化抑止につながると考えます。

2つ目は、海外現地の自社工場向けに部品を供給するケースです。この場合、自社がEPAの免税メリットを得ることができ、現地でのコスト競争力の強化につながります。

いずれのケースも海外生産車両のコスト競争力につながり、車両販売台数の増加と、そこに組み付く部品の販売増も期待できます。

EPAを利用する上では、仕入先様からご協力をいただきながら必要に応じてサプライヤー証明書の入手を行っています。協定や日本の法令、経済産業省ガイドラインに従って、保管期間を定め、何か変化点が発生していないか定期的な原産性の確認を行っています。



素材産業における中小企業とEPAルール

Q：日本紙類輸出組合 今村様

紙類同様、素材産業である繊維製品のEPAに関するルールで特徴やそれへの対応を教えていただけますか。

A：日本繊維輸出組合（MNインターファッション） 川合様

繊維製品の場合、類注が非常にたくさんついておりまして、これを全て正しく理解することが非常に難しいと思っています。

加えて先程の説明でも申し上げた通り、繊維業界のサプライチェーンは複雑な多段階構造となっており関係者が多く、トレーサビリティがしにくく、かつ国内繊維製造業は従業者数19人以下の小規模事業所が全体の約90%を占めています（出所：経済産業省「工業統計表」産業編・2019年））、この方々に複雑なEPAのルールをご理解いただくことが非常に大変だと思っています。

また、去年始まりましたRCEPは、品目別規則はCCしか記載されていないので非常に簡単ではありますが、一方で、全ての部材について原産地規則を満たしていることを証明しなければならないということになっています。洋服になると使用している部材が多く、何十種類もあるパーツ全てのHSコードを特定して、最終的な洋服のHSコードとの間で2桁の変更がされていることを証明することはとても大変な作業です。

そのため、今回の業界マニュアルを使って分かりやすくできるのではないかと思っています。



EPA交渉に向けた業界としての活動とは

Q：日本工作機械工業会（岡本工作機械製作所） 山田様

主要な工作機械はRCEP、特に大きな輸出先である中国や韓国では対象外となっています。鉄鋼業界様では交渉に関与し、メリットのある内容を実現されているとのことですが、具体的にどのように業界内で活動されていますか。

A：日本鉄鋼連盟 加納様

日本政府から検討依頼をいただき、鉄連として業界対応すると決めた場合において、二国間協定とRCEPなどの複数国での協定の場合で少し考え方方が異なります。

二国間（バイ）協定の場合は、とにかく相手の市場を開けることになります。そのため、まずはHSコードを確認してMFN税率がゼロのライン、相手国に製造設備がないライン、貿易統計で数量が多いラインを洗い出し、各製品で実現したいポジションを整理しました。特に高付加価値品と汎用品が混ざるラインは業界統一スタンスを丁寧に説明しました。これとは別に個社様における業界全体以外の要望も個社別に経済産業省の金属課様に提出していました。

RCEP等、多国間協定の場合、大変複雑になります。RCEPメンバーで輸出相手国が既にバイで良い結果がとれているときに、マルチのメンバーにライバルがいると、RCEPで自由化されると日本の優位性が追いかれる方向に向かうだけであるので敢えて要望はしません。

例えば、タイは既に日タイEPAで自由化されているので、RCEPで市場を開けてしまうと他のRCEPメンバーが関税の減免を受け日本がマーケットアクセスの優位性が縮まるだけですので、RCEPにおいてはタイに対して何も要望しないという判断をしました。



また、相手国の鉄鋼製品の関税が既に全てゼロの場合も要望する意味がなくなります。そのように考えていきますと、RCEPにおいては韓国とブルネイとシンガポールはMFN税率が全てゼロで要望しても意味なし。タイ、フィリピン、豪州、ベトナム、インドネシア、マレーシアは二国間のEPAがあるのでそちらを使った方がお得、ニュージーランドはTPP11を使った方がお得と判断。そのため、中国とミャンマーに絞って要望をしました。このようなことができるは鉄連のEPAナビ上で鋼材だけを見て範囲を決めて、二国間（バイ）の譲許税率と多国間（マルチ）の譲許税率を整理して、そのスケジュール表を作り続けてきているからです。

業界団体としてHSコードの範囲を決めて、ピンポイントでバイとマルチの交渉結果を整理すると精緻な分析ができ、業界団体としてのプレゼンスが上がる可能性があるものと考えております。

まとめ

今回、実証事業を通じて30の業界団体にご協力いただいた中で、各業界の製品特性やサプライチェーン上の役割等に応じてEPAの普及度や活用実態が異なり、様々な課題や現在の取組みがある様子が見えてきました。

こうした業界の垣根を超えた事例共有、そしてこの実証事業を皮切りに今後業界横断の連携が進むことで、各業界の活動に相乗的に効果を発揮し、さらなるEPA活用を後押しすることだと思います。その一助となるよう、我々もオールジャパンでのEPA活用に向けて取り組んでいきたいと思います。

