

**JETRO 実務者向け【ウェビナー】**

**「EPA 活用のメリット、企業における課題例とその解決策」**

2025年9月18日  
株式会社アイシン  
清水 一

※本内容は所属する組織・業界団体の意見ではありません

[simizu-h@msp.aisin.co.jp](mailto:simizu-h@msp.aisin.co.jp)

## お願い

- 本内容は個人的見解であり、所属する組織・業界団体の意見ではありません
- 信頼出来ると判断した各種データなどに基づいて資料を作成しておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません
- 本内容により、直接的あるいは間接的な不利益・損害が発生したとしても、個人ならびに関係する団体は一切責任を負いません
- 事前承認なしに、講義内容に関する、画面のスクリーンショット・録音・録画、資料の第三者への配布・引用・複製を行う事は、固くお断りしております。

# 本日のアジェンダ

- ・自己紹介
- ・経営戦略的なEPA活用のメリット
- ・EPA活用における課題
- ・HSコードに関する課題
- ・中小企業のEPA活用事例
- ・EPA活用に向けたヒント

# 自己紹介

# 1分でわかるアイシン

**設立**  
**AISIN 1965年**  
(愛知工業と新川工業が合併)



**売上高**  
**約4.8兆円**  
(2024年度)

**経営理念**  
**“移動”に感動を、  
未来に笑顔を。**



**自動車部品  
売上ランキング※1**  
**世界7位・国内2位**

**事業領域**  
**自動車部品の製造・販売**  
クルマの主要機能をカバー  
する幅広い製品群を保有



**グローバル拠点**  
**192社**  
(2024年度末時点、持分法適用会社除く)



**グローバル従業員数**  
**約11万人**  
(2024年度末時点)



**海外売上比率**  
**50.2%**  
(2024年度)

**「トヨタグループ」の一員**  
**主要株主：トヨタ自動車**  
**(20.74%)※2**

※1:2023年1月～12月 売上収益 出典「Automotive News」

※2:2024年9月30日現在 発行済株式（自己株式を除く）の総数に対する所有株式数の割合（%）



清水 一（しみず はじめ）

1975年1月13日生まれ（50歳）

愛知県 名古屋市 出身

#### ◇役割

- ・株式会社アイシン 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
- ・財務省 関税局 「EPA利用推進の取組に係る有識者勉強会」委員
- ・経済産業省 通商政策局 経済連携課 「EPA活用推進会議」参加メンバー（日本自動車部品工業会代表）
- ・日本自動車部品工業会 国際物流ワーキング ワーキングリーダー
- ・財務省後援「EPA関税認定アドバイザー」養成講座 講師

#### ◇経歴

- ・2004年 アイシン精機株式会社（現 株式会社アイシン）中途入社。営業部門で自動車用エンジン部品、トランスミッション部品の拡販に従事
- ・2013年 愛信（中国）投資有限公司へ赴任。営業部門で華南地域の自動車部品拡販に従事
- ・2015年 大手完成車メーカー向け営業総括部門へ帰任
- ・2017年 担当顧客からの要請によりEPA・FTA運用における自社の課題を認識、仕組みづくりに着手
- ・2019年 社内で専任組織を立ち上げ、アイシンG企業を含めたEPA・FTAの証明業務集約に着手。顧客評価「全仕入れ先ロールモデル」獲得
- ・現 在 通商連携強化主査として社内外を問わず、EPA活用による競争力の強化に取り組む

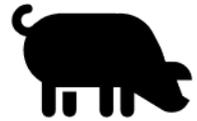
#### ◇活動実績

- ・財務省 関税局 「EPA利用推進の取組に係る有識者勉強会」委員として、中堅中小企業のEPA活用推進の施策検討に取り組む
- ・経済産業省 通商政策局 経済連携課 「EPA活用推進会議」のテーマ、制度・運用改善 証明主体の明確化/原産判定基準/条件明確化に貢献

# 経営戦略的なEPA活用のメリット

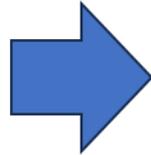
経営者の皆様へ

# EPA/FTAは“日本で作る”のミカタです



輸入も

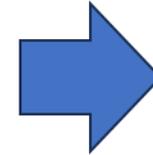
ものづくりに欠かせないもの  
例：飼料・材料・部品など



協定締結国からの  
輸入関税削減



皆さんが  
日本で作った商品  
(EPAの日本原産品)



協定締結国での  
輸入関税削減

輸出も

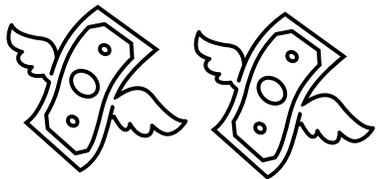
# 輸出事業者の皆様、戦略的にEPAを活用していますか？

EPAの戦略的活用 = 販売者の売上げや利益に貢献する営業・事業戦略としてのEPA活用

- 関税は法人税に匹敵するインパクト（例：関税率5% = 法人税率40%） 旭化成 田中雄作 氏
- コスト競争力強化によるビジネスチャンス⇒関税削減を原資にした働きかけで「受注・販売増」効果も
- 国内の既存リソースの有効活用「現地生産投資節約」「国内雇用確保」も可能に

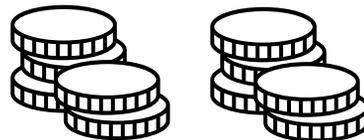
EPA未活用

ベネフィット  
||  
なし



EPA活用

ベネフィット  
||  
関税削減



EPA戦略的活用

ベネフィット  
||  
受注・販売増



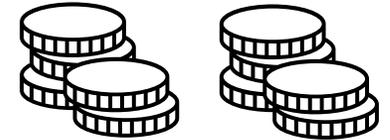
サプライチェーン全体の利益

# 経営戦略的なEPA活用とは？

※所属する組織・業界団体に関係なく、経験に基づく個人の見解です

## EPA活用 ⇨ 関税削減

- EPA活用による関税削減で輸入コストを削減、ただし輸出国のメリットが薄い
- 受益者：相手国輸入者



## 経営戦略的なEPA活用 ⇨ 受注・販売増

- EPA活用による関税削減分を販売価格や販売促進費用等に充て、輸入国市場での新規受注・販売増をねらう
- 受益者：サプライチェーン全体（相手国輸入者 + 生産国輸出者 + 生産者）



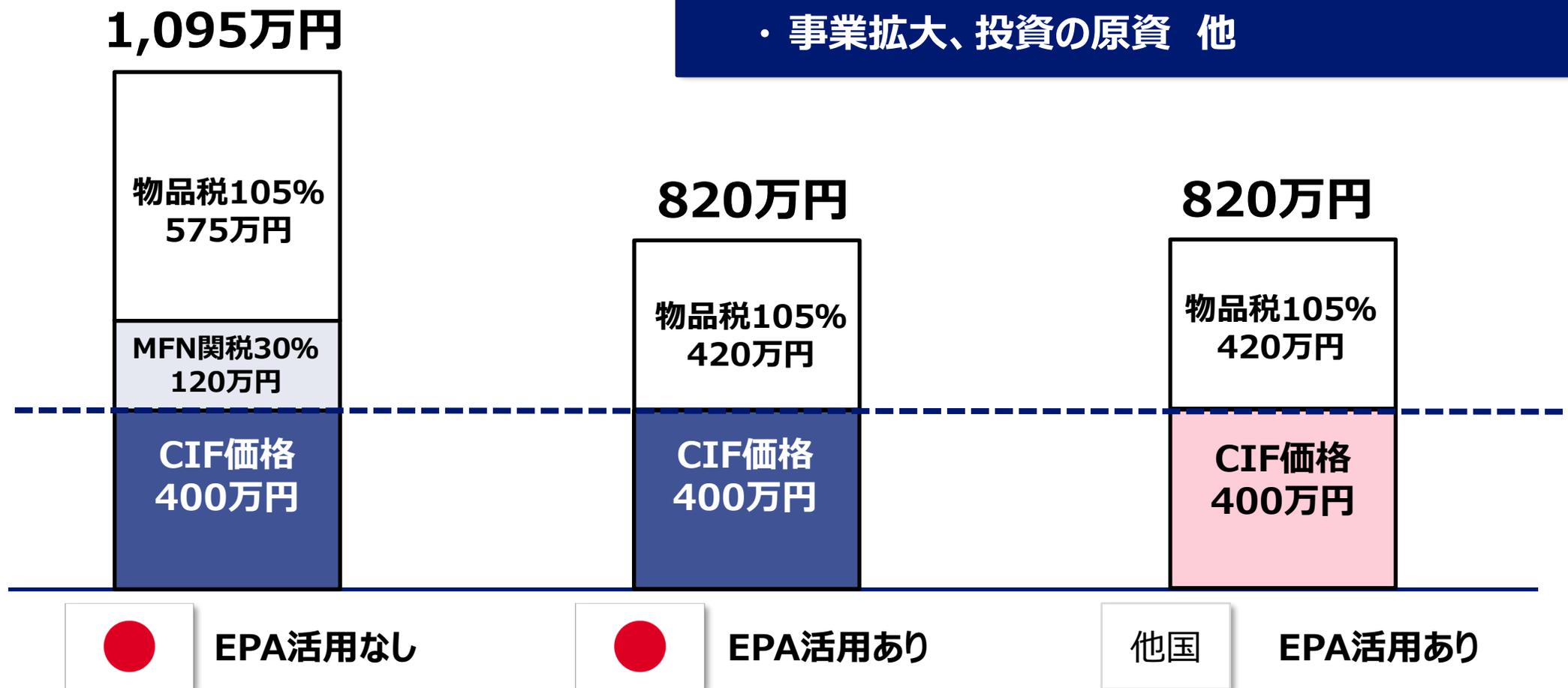
戦略的なEPA活用は“日本のサプライチェーン”のミカタです

# EPA/FTA利活用によるメリットの一例【コスト競争力】

## □ 自動車为例にしたEPAによるコスト影響比較

### EPA免税効果の活用事例

- ・ 販売価格への反映によるコスト競争力確保（攻・守）
- ・ 販売国での宣伝・販売促進費用への活用
- ・ サプライチェーン全体への還元
- ・ 事業拡大、投資の原資 他

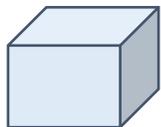


# EPA・FTAを活用することで相手国関税率と同等の原価低減効果を得られる 輸出先国での「市場競争力のある販売価格」に寄与し、販売増の可能性を広げる

## EPA・FTA締結国 V国 市場（輸出先国市場）

※概念をお伝えするための仮想のイメージです

自社製品  
日本製A



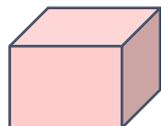
製品原価：100円  
関税10%：10円  
**販売価格：110円**



日本製A  
経営者

安価な他国製品Bの  
品質も上がってきている  
ビジネス継続には  
コスト削減が必須

他社製品  
他国製B



製品原価：90円  
関税10%：9円  
**販売価格：99円**

**EPA・FTA活用**

## 自社の原価を下げるには

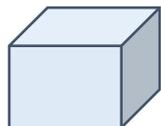
**企業にとって10%の原価低減は容易ではない**

管理主体	費目	実現課題
輸送業社	輸送費	契約単価の見直し交渉
仕入先	購入費 (材料等)	仕入先の協力必須
自社 企業努力にも 限界がある	利益	企業の損益に直結
	管理費	間接費用の大幅見直し
	固定費	見直すには時間と費用が必要
	比例費	効率化改善で実現

原価低減

**原価低減なしで販売価格が競合同等になる事も**

自社製品  
日本製A



製品原価：100円  
関税 0%：0円  
**販売価格：100円**

EPAの関税削減を  
原資に海外営業部が  
輸入者に働きかけ  
販売増を実現！

日本製A  
生産者

日本製A  
輸入者

EPA・FTAによる  
免税効果で無理なく  
V国市場のビジネスを  
維持確保できた

---

# EPA活用における課題

～ アイシンの事例 ～



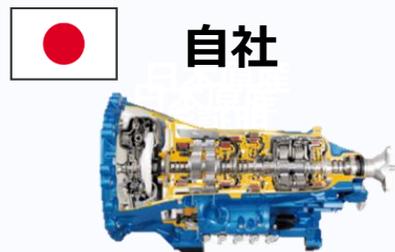
# EPAの直接利用と間接利用



日本原産を証明：生産者 & 輸出者

関税削減：輸入者

直接利用：自社製品のEPA活用のために証明



日本原産を証明

輸入関税削減

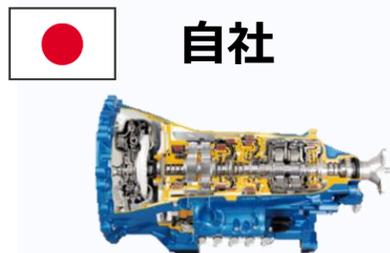
輸出先国  
完成車メーカー  
販売店・顧客



自社製品の  
価格競争力向上  
「受注」

顧客製品の  
価格競争力向上  
「販売増」

間接利用：お客様の製品（完成車）のEPA活用のために証明



日本原産を証明

完成車メーカー

日本原産を証明

輸入関税削減

輸出先国

販売店・顧客



顧客製品の  
価格競争力向上  
「販売増」

関税削減の原資をどう活用するか？

直接利用：海外で生産・販売される車両のコスト競争力に貢献

間接利用：海外で販売される日本生産車両のコスト競争力に貢献

自社製品  
販売増

# EPAノウハウ『手の内化』の歴史振り返り

環境

顧客

自社



◆日モンゴル協定発効

◆TPP協定発効

◆日英協定発効

◆日EU協定発効

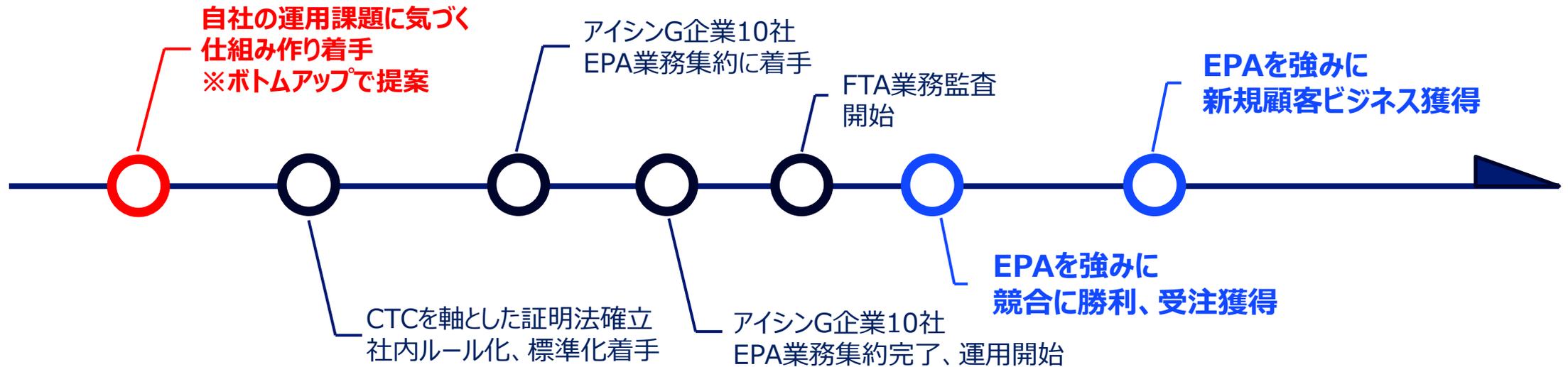
◆RCEP発効



顧客評価  
「要改善」



顧客評価  
「ロールモデル」



**EPA活用により実感したメリット**  
顧客のCS向上 / 海外法人の利益改善 / 免税効果を強みとした受注拡大 / サプライチェーン全体の仕事量確保

民間企業が自らを苦しめる“日本原産”に対する **イメージとルールのギャップ**

イメージ

## Made in Japan

- ・最終工程を日本で行っている
- ・製造工程の大半を日本で行っている

日本で生産している製品は  
簡単にEPAがつかえるはず

≠

現実（ルール）

## Japan Origin

- ・各協定で定めるHSコード毎の判定基準を満たす事が必須
- ・普段使用しない知識ノウハウによる根拠資料の作成
- ・作成した根拠資料を協定、法律で定める期間保管

※事後確認（検認）時、速やかに提出

高い専門知識やノウハウを必要とし  
適切な証明工数の確保が必要

## EPA活用で直面した3つの課題

### 関係者の理解不足

- 制度の認知・理解
- 価値、重要性の理解
- 複雑なプロセスへの理解
- 高い専門性への理解
- 組織的な対応への理解
- リスクへの理解

※経営層の理解が不足  
※仕入先の協力にも影響

### 専門知識・ノウハウの習得

- 制度の概要
- 協定毎ルール
- 証明方法
  - ・HSコード
  - ・VA法
  - ・CTC法
- 日本&相手国国内法
- 経産省ガイドライン
- 日商運用ルール  
(第三者証明制度)

### 企業構造とのギャップ

- 適任部署が不明
- VA法
  - ・品番単位の原価管理
  - ・出荷単位の原価管理  
etc
- CTC法
  - ・HSコード  
(ものづくりとの差)  
etc
- 仕入先の協力
  - ・専門性習得
  - ・情報開示
  - ※関係者の理解不足

## EPA活用で直面した3つの課題、解消へのアプローチ

STEP1

STEP2

STEP3 (現在)

### 関係者の理解不足

活用中のEPAリスク顕在化  
【リスク】

減免メリットの見える化  
【コスト削減】

競争力との関係を周知  
【受注・販売増】  
※受注につながった事例あり

### 専門知識・ノウハウの習得

#### 外部組織の活用

- ・ルール概要：EPA相談デスク
- ・HSの基本：名古屋税関
- ※外部セミナー・コンサルも活用

#### 国内情報の確認

- ・ルール：協定文、法律
- ・HS：通則、解説、例規

#### 海外情報の確認

- ・ルール：JETRO
- ・HS：各国開示情報

### 企業構造とのギャップ

#### 社内体制の検討

- ・主幹部署の検討
- ・VA法×CTC法比較検討

#### 体制・仕組づくり

- ・情報確認ルート確立
- ・社内ルール作り
- ・ツール・帳票の整備

#### 業界でのルール作り

- ・業界団体を通じた渉外活動

# HSコードに関する課題

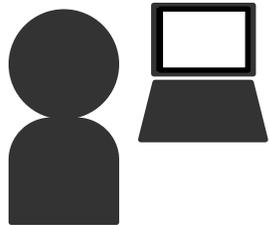
## 関税分類ルール of 徹底理解「知れば知るほど新たな疑問が生まれる」



例) 17部  $\frac{87}{\text{類}}$   $\frac{08}{\text{項}}$   $\frac{29}{\text{号}}$  → 自動車部分品、車体のその他のもの  
※類項号（6桁）は世界共通

問合せ

税関HP



HS分類には何を見れば良いのか？ ⇒ 輸出統計品目表

複数の年版がある？ ⇒ 各協定毎で指定された年版を確認

全体の分類のルールは ⇒ 品目表の解釈に関する通則を確認

「部」の分類ルールは ⇒ 部注を確認



素人には表現が難しく読解に苦しむ。涙

「類・項・号」の分類ルールは ⇒ 類注を確認、分類例規を確認

CASE BY CASE

輸出先「国」の特徴は ⇒ 各国ルーリングを確認

「関税分類ルール」の理解、「自社製品」の理解を繰り返し  
それぞれで不足した情報を補完する事で初めて特定に至る



スキル・ノウハウのない企業にとっては『HSコード手の内化』は  
手探りで膨大なパズルのピースを一つ一つ埋める事と同じであった

「関税分類ルール」  
の理解

新たな疑問・不明点

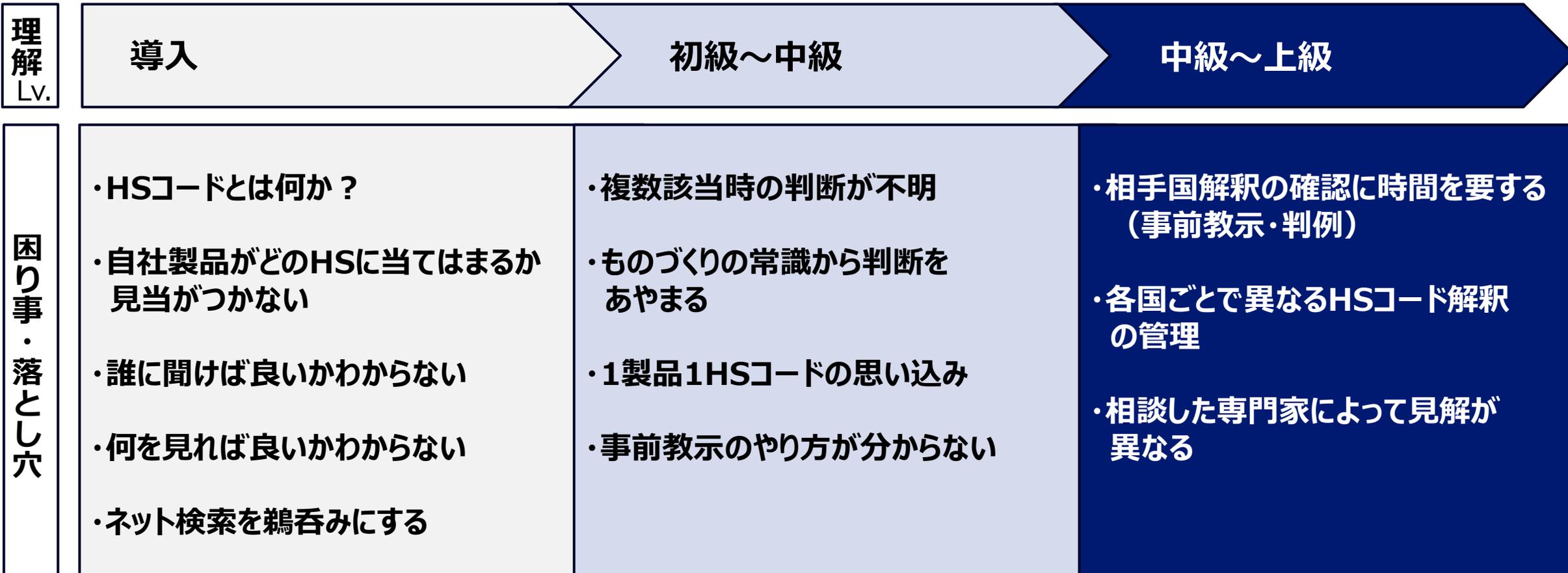
何度も確認しなければ  
答えには辿りつけなかった  
今でも新たな気づきが。

「自社製品」  
の理解

新たな疑問・不明点

得た情報をマニュアル化・平準化・人材育成で初めて『手の内化』に至る

## HSコードの理解が進むにつれて困り事も変化、悩みは尽きない



各企業の状況に応じた通関業者等のサポートがあれば、EPA活用推進の助けとなる

※ご参考：EPA活用以外にも米国関税、EU国境炭素税の影響によりHSコードの確認が増加傾向

## “得意先貢献”

自社が行うEPA証明で  
得意先要望の占める割合

約80%

※自社輸出のための直接利用比率20%

## “女性活躍”

EPA専任組織における  
女性比率

約80%

## “多種多様な証明”

取扱い品目数

約360品目

※自社の品目分類定義に基づく

## “仕入先負荷軽減”

仕入先への依頼時  
CTC判定結果添付割合

約90%

※対象は製品設計・生産指示している製品

## “EPA専任組織”

専門性の高い  
専任組織設立から

約6年

※完全専任化からは約3年

## “G企業含めた集約”

運用・ルール統一・  
定期監査の実施

7社

---

# 中小企業のEPA活用事例

## FTA活用の経緯

- 2011年1月 FTAセミナーに参加



～インドネシア客先からの対応要請を受けて～  
ある機械部品メーカーの活用事例・体験談紹介  
『関税番号変更基準』について

**この方法なら、我々のような中小零細企業レベルでもできると確信！**

**ここから新たな歴史が始まったと言っても過言ではない**

- 2011年2月 消火器メーカーと協業で、  
原産性判定方法など詳細調査
- 2011年3月 当社初のFTA(日・インドネシア協定)を利用開始(消火器)
- 2011年7月 産業用ポンプ・同部品へ適用
- 2016年10月 厨房用機器・用品へ適用
- 2017年3月 ジャカルタMRT(地下鉄)向け消火栓等へ適用

現在、「受動的な活用」から「積極的な活用」を行っている



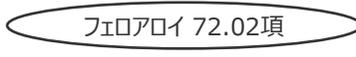
**CTC『関税番号変更基準』  
に必要なノウハウを手の内化  
FTA活用により海外市場での  
“競争力”を確保**

# EPA活用に向けたヒント

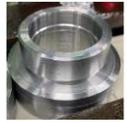
【事例：歯車】 ものづくりの流れとHSコードの変化 ⇒ 「CTC基準を理解することで、HSの確認を最低限に＝EPA活用」

EPA特恵税率を適用する原産品を判断するCTC（関税分類変更基準）は、日本の原産品と判断する加工による変化の大きさを、HSコードの変化で評価する方法

HSコードの構造	上位2桁：類 世界共通 大分類	 鉄鋼材 鉄鋼 (72)	 エンジン 機械類 (84)	 自動車 輸送機器 (87)	 椅子 家具、寝具、他 (94)	CTC 基準
	中位2桁：項 世界共通 中分類	冷間圧延フラットロール (72.09)	ディーゼルエンジン セミディーゼルエンジン含む (84.08)	貨物自動車 (87.04)	椅子 (94.01)	
	下位2桁：号 世界共通 小分類	厚さ1～3mm未満 (7209.16)	自動車用 (8408.20)	ダンプカー (8704.10)	自動車に使用する椅子 (9401.20)	

前工程 鉄鋼材料	生産者	海外採掘業者A社 = 非原産品	鉄鋼メーカーB社	
	工程	鉄鋼原料輸入	製錬・鋳造	圧延(バー材へ)
	製品 鉄鋼バー材	 鉄鉱石 26類  フェロアロイ 72.02項	 ビレット CC CTH	 CTH
	HSコード	26類/72.02項 等	72.07項 (7207.11)	72.14項 (7214.99)

■ 工程の流れ

HSコードが変化する工程(例) 歯車	生産者	鉄鋼メーカーB社	鍛造メーカーC社	切削メーカーD社		熱処理 E社	研磨メーカーF社
	工程	バー材	鍛造	旋削	歯切り	熱処理	研磨
	製品 歯車						
	HSコード	72類	87類 (8708.40)	87類	87類	87類	87類
	工程の流れ						

# 輸出事業者の皆様、戦略的にEPAを活用していますか？

対象者

Contents

フェーズ1 ～認知～  
まずはEPAを理解したい  
企業向け

経営者  
経営部門  
事業部長

- [EPAの概要\(動画\)](#)
- [企業のメリット「関税率5% = 法人税率40%」](#) (旭化成(株) 田中雄作氏資料)
- [企業のメリット「活用事例」](#) (JETRO作成資料)
- [EPA等交渉の現状](#)

フェーズ2 ～準備～  
組織・仕組み等の  
検討を始める企業向け

実務責任者  
実務者

- [EPAプロセス概要](#)
- [輸出手続き解説](#) / [輸入手続き解説](#)
- [世界の関税率検索](#) (ITC/WCO/WTO作成ツール (英語))
- [我が国の関税率検索](#)
- [事後確認 \(検認\)](#)

フェーズ3 ～運用開始～  
これから実務運用を  
始める企業向け

- [品目分類解説](#) / [品目分類\(HSコード\)の調べ方 \(動画\)](#)
- [我が国のHS事前教示事例検索](#) / [EPA相手国側事前教示](#)
- [我が国のEPA税率一覧\(ステージング表\)](#) / [EPA相手国側譲許表](#)
- [原産地規則の解説](#)
- [EPA毎の品目別原産地規則\(PSR\)の検索](#)
- [間違った運用リスク「検認と非違事例」](#)



紙パンフレットをご覧の方は  
QRコードよりアクセスし  
項目 (リンク) をクリックしてください

## EPA活用企業にとって、政府関係機関が発信する情報や民間専門家の支援は有効

### □財務省 税関ホームページ

➤ EPA・原産地規則ポータル：<https://www.customs.go.jp/roo/index.htm>

➤ 品目分類とHS：[https://www.customs.go.jp/zeikan/seido/bunrui\\_hs.htm](https://www.customs.go.jp/zeikan/seido/bunrui_hs.htm)

基本的な情報をまとめた資料：[https://www.customs.go.jp/zeikan/seido/bunrui\\_hs.htm#sankou](https://www.customs.go.jp/zeikan/seido/bunrui_hs.htm#sankou)

### □経済産業省ホームページ

➤ 原産性を判断するための基本的な考え方と整えるべき保存書類の例示：

[https://www.meti.go.jp/policy/external\\_economy/trade\\_control/boekikanri/download/ge nsanchi/roo\\_guideline\\_preservation.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/external_economy/trade_control/boekikanri/download/ge nsanchi/roo_guideline_preservation.pdf)

### □日本通関業連合会ホームページ

➤ EPA関税認定アドバイザー：<https://www.tsukangyo.or.jp/pages/262/>