



# トークセッション 「日本企業のEPA活用に向けて」

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部 経済連携ユニット

2026年6月23日



# トークセッションのテーマ

- I. EPAの活用事例とグッドプラクティス
- II. よくあるEPA活用にあたっての課題感やトラブル
- III. 社内体制構築や人材育成

# トークセッションのテーマ

- I. EPAの活用事例とグッドプラクティス
- II. よくあるEPA活用にあたっての課題感やトラブル
- III. 社内体制構築や人材育成

# 1 | EPAの活用事例①

- 「他社がどのようにEPAを利用しているか」が知りたい、という声が多かったため、**積極的にEPAを利用している企業10社の声や体験談**を掲載した**活用事例集パンフレット**をジェット口にて作成。
- 輸入者からの要請をきっかけとした受動的なEPA利用をする企業が多い中、EPAを経営戦略に組み込み積極的に利用する「**攻めのEPA利用**」を普及啓発する**ピラ**をジェット口にて作成。

## ● EPA活用事例パンフレット 「EPAで新たなビジネスチャンスを開く」

- ✓ 利用企業10社に対するインタビューを掲載
- ✓ EPA利用をどのように輸出拡大に結び付けるか、その考え方と実践に向けたヒントを提供
- ✓ 各都道府県のジェット口貿易情報センターの他、各地の商工会議所・商工会など関連機関にも設置

(右) EPA活用事例パンフレット (一部抜粋)



## ● 「攻めのEPA利用」普及啓発ピラ

- ✓ 約7割の企業が、輸入者からの要請をきっかけにEPA利用を開始。
- ✓ 約半数が輸出先での関税削減幅を把握していない。

(出所) ジェット口「2024年度輸出に関するFTAアンケート調査報告書」  
(↑リンクがあります)

- ✓ EPA利用を自社の利益につなげるには、営業部門との連携など、**全社的な取り組み**が有効。
- ✓ 経営層に対し、**EPA利用を経営戦略に取り込むべき**というメッセージを簡潔に訴える。



### その関税、EPAで削減できます!

日本が持つ広範なEPA網は企業のミカド

- ✓ 経済連携協定 (EPA) / 自由貿易協定 (FTA) を利用することで、関税コストを削減することが可能です。
- ✓ 日本は中国、韓国、ASEAN、EU、インド、カナダ、メキシコなど、24カ国・地域とEPAを締結!

**関税5%は法人税40%に相当!**

- ✓ 法人税は税引前利益に掛けられる一方、関税は原価 (輸入価格) に掛けられます。
- ✓ 利益率を売価の10%と仮定した場合、関税5%分は法人税40%分の負担に等しい計算になります (右図参照)。

売上 100

-

関税 5

=

税引前利益 95

売上 80

×

関税率 5%

=

法人税額 4

売上 80

×

関税率 5%

=

法人税額 4

輸出者: 関税5%削減で利益が5%増える

輸入者: 関税5%削減で利益が40%増える

### 既にEPAを使っている皆様

こんなお悩みをお持ちではありませんか?

- 削減した関税が何に使われているかわからない
- EPAを利用して、特に売上が上がった実感がない

輸入者から頼まれてEPAを使ってるけど、これって実際ウチにメリットあるのたろうか?

輸出戦略にEPAを盛り込むことで、より大きな効果が狙えます

原産地証明書の取得をお願いします。

分かりました。ただ、EPAの関税削減で販売が伸びた分、変な差を埋めたいからええですか?

EPAでの関税削減分が、販売価格の引き下げや販売促進費用に充てられるよう、営業部門も含めて連携し、交渉をすることで、自社製品の競争力向上や、その先の輸出先市場での販売増加につなげられます。

✓ 新規契約の増進では、EPAの利用ができてきたことが、競合他社に対しての優位性となり、契約締結の推進力になるケースもあります。

(上) EPA普及啓発ピラ (一部抜粋)

## 2 | EPAの活用事例②

- 積極的にEPAを利用している企業10社の声や体験談によると、EPA利用のきっかけやメリットは企業によってさまざま。パール楽器製造株式会社では、**EPAを価格交渉の材料**としても利用。

### RCEP を活用し取引を掴む

- 海外展開形態 : ドラム、フルート、電子楽器などの輸出
- 輸出先国 : タイ、中国、韓国、オーストラリア、EU 諸国、米国
- 活用している協定: RCEP 協定 (タイ、韓国)

#### パール楽器製造株式会社

(千葉県八千代市)

インタビュー応対者

- 海外営業部 次長 小川英俊氏
- 海外事業部 海外営業管理 穴戸節子氏

2025年8月4日

企業プロフィール、海外展開動向

1946年創業、1952年設立。パールの楽器は世界中の数多くの著名なミュージシャンに愛用されており、1972年の貿易部設置以来、1973年の台湾拠点設立を皮切りに、欧米、東アジアに製造、販売の拠点を展開している。

#### Q. EPAを活用した経緯を教えてください。

- A. 2年前にタイのフルート代理店と取引を開始するにあたり、新規バイヤーより取引条件としてEPAの活用を求められたことがきっかけです。EPAを活用した経験のある社員が居ない状況で速やかに手続きを行わなければならない、ジェトロのサービスを利用しました。現在は、フルートのタイ・韓国向け輸出で地域的な包括的経済連携(RCEP)協定を活用しています。楽器によっては商品の単価が大きくなるため、EPA活用による減免分の影響は大きいと感じています。



同社製品 (フルート、ドラムセット)  
(同社提供)

#### Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

- A. 2年前に初めてEPAを活用した際から、1名で対応を行っています。日本でのフルートの販売は受注生産であるため、顧客に早く商品を届けなければならない観点から、現在は社内のEPA体制を拡充するべく各国担当者に教育を施している状況です。EPAを活用している他の日系企業とも取引をしているバイヤーとの間では、EPAを活用しなければ取引自体が成立しない場合もあり、今後世界中に販路を拡大するにあたり、価格交渉の材料としてEPAを活用したいと思っています。



製造風景  
(同社提供)

#### Q. 原産地判定や証明手続きはどのように進めていますか。

- A. 原産地規則については、基本的に付加価値基準(RVC)を採用しています。また、原産地証明制度に関しては、当社ではEPAの活用を始めたばかりであるため、日本商工会議所による確認が得られる第三者証明制度を利用することで、安心して運用できるようにしています。



演奏の様子  
(同社提供)

### パール楽器製造株式会社

- ✓ 打楽器や木管楽器、電子機器などの製造・販売を行う
- ✓ 世界中の著名なミュージシャンから、打楽器（ドラムセットなど）が高い評価を得る

### EPA利用のきっかけ

- ✓ 輸入元（タイの新規バイヤー）からのEPA利用依頼
- ✓ EPA利用経験者がいない中でジェトロに相談
- ✓ 現在は、引き続きのタイ向け輸出、韓国向け輸出でRCEPを活用

### EPA利用のメリット

- ✓ 新規バイヤーからの取引条件としてのEPA利用
- ✓ 関税削減により競合との間で競争力を生む
- ✓ 価格交渉の材料としてのEPA利用
- ✓ EPAを利用しなければ取引が成立しないことも

# 3 | EPAの活用事例③

- 中国とのEPA発効を望んでいたシバタでは、**RCEPを積極的に活用**。

## RCEPの活用で価格競争力を国内外顧客へPR

- 海外展開形態 : 車載用の電線の輸出  
シンガポール、香港、上海に現地法人を保有
- 活用している協定 : RCEP 協定

### シバタ

(東京都新宿区)

インタビュー応答者

- 総務・経理部と営業部の経済連携協定 (EPA) 担当者  
2025年8月7日

### 企業プロフィール、海外展開動向

シバタは、1955年に京特殊電線(現TOTOKU)の販売代理店として創業した。電線や電線加工品の専門商社として、電線・電線加工品、エレクトロニクス素材・その加工品の販売、近年では水処理フィルターや装置の設計、製造、販売など、幅広く事業を展開している。シンガポール、香港、上海に海外拠点を置いている。

## シバタ

- ✓ 電線や電線加工品の専門商社
- ✓ 近年は、水処理フィルターや装置の設計、製造、販売など幅広く事業を展開

## EPA利用のきっかけ

- ✓ 中国との取引が多いためRCEP発効を機に積極的に活用

## EPA利用のメリット

- ✓ 多方面でコストが上昇する中、RCEPを活用することで税率が半分以下になり、現状の単価を維持
- ✓ 価格競争の面でのメリットが大きい
- ✓ 国内外のお客さまに対する価格競争アピールが可能に
- ✓ RCEPによるコスト削減をお客さまに還元できるよう目指している

(出所) 地域分析レポート(2025年6月6日) :  
活用事例から見るEPA活用のメリットとコスト  
「シバタ、輸出入双方でRCEP活用を目指す(東京都)」

### Q. EPAをどのように活用していますか？

A. 中国からの輸入の一部に、RCEPを活用しています。現在、HSコード1品目のみ、車載用の電線を中国から輸入する際に活用しています。関税率は、RCEP活用前に7.8~8.0%ぐらいでしたが、RCEPを使うことによって3.4%まで下がりました。最近もう一つ、HSコードで合致する品目があることが分かったので、こちらも対応していきたいと思っています。輸出については、タイやベトナムなどの取引先からRCEPを使ってほしいという要望があります。しかし、日本国内メーカーの多くは外部に情報を出すことに危機意識があり、エンドユーザーや当社に情報を開示したくないと考えているため、また実現できていません。



シバタ本社のオフィス内 (同社提供)

### Q. EPAのきっかけやメリット、課題について教えてください

A. 中国との取引が多かったため、RCEPを使わない手はないだろうと思っていました。多方面でコストが上昇する中、RCEPを活用することで税率が半分以下になり、現状の単価を維持できています。価格競争という面でメリットが大きいと思います。RCEP利用後は、国内のお客さまに対して、当社のRCEP利用実績のアピールが可能となるほか、国外のお客さまに対しても、RCEPを使うと価格競争で差が出てくるためアピール材料になります。他方、RCEPの活用に応じて、国内メーカーの協力が必要となるもの、多くのメーカーにとって、製品登録などが技術的な部分にかかわるため、外部に情報を出すことに危機意識があり、エンドユーザーや当社に情報を開示したくないと考えています。そのため、国内メーカーの層は重く、2年以上かけて協力をお願いしました。RCEP利用にあたってのトラブルは、現時点ではそれほど多くないものの、レギュレーションが変わりやすい点が気になっています。



コイルアセンブリ (同社提供)

### Q. 今後のEPA活用について教えてください

A. 現在は輸入のみでRCEPを活用しているが、輸出者としてもRCEPを活用していきたいと考えており、輸出入双方でRCEPやEPAを幅広く使っていきたいです。まずは、輸出者としてRCEPを活用するにあたり、社内体制の見直しなど準備を進めています。



全自動ろ過装置 (同社提供)

# 4 | EPAの活用事例④

- 株式会社スリーボンドでは、アジア諸国とのEPA利用をきっかけに、**欧州諸国との取引にもEPA利用を拡大**。運賃や保険料込み価格ベース（**CIF価格ベース**）で申請する**特惠関税メリットが大きい**と判断。

## 社内のFTA チーム構築で円滑な情報共有を図る

- 海外展開形態 : 23カ国 153拠点に開発、生産、販売、物流拠点を設置。  
ドイツ・ハンガリーに現地法人設立。
- 輸出先国 : インド、ベトナム、英国など

### 株式会社スリーボンド

(東京都八王子市)

インタビュー応答者

- サプライチェーンマネジメント本部 購買・物流企画部 貿易企画課 FTA チーム

2025年7月31日

### 企業プロフィール、海外展開動向

1955年創業の工業用接着剤・シール剤メーカー。自動車、電子機器、建築分野など幅広い市場に製品を提供している。グループ全体では約3,000人の従業員を抱える。海外拠点は、東アジア・東南アジア・北中南米・欧州などに所在し、グローバルに展開をしている。売上高における海外の比率は約50%と高い。

### Q. EPA をどのように活用していますか？

A. 2016年以降、既に日本とインド・ベトナムとのEPAを活用していましたが、2021年から日英EPAの利用も開始しました。欧州市場では、日本からの輸送距離が長く輸送コストも高いため、CIF価格（運賃・保険料込み価格）ベースで申請する特惠関税のメリットは大きいと判断しました。

### Q. 社内でのFTAチームの設置について教えてください

A. 2022年1月のRCEP発効に伴い、RCEPの活用についての議論が出てきたため、これまで属人的に行っていたEPA/FTA（自由貿易協定）関連業務を社内横断的に総括するチームの必要性があると判断し、約1年の準備期間を経て、2022年にタスクチームとして「FTAチーム」が設置されました。チームの活動としては、各海外拠点に対してEPAの説明を行っており、HSコードについての基礎知識や、事前告示制度、CTC（関税番号変更基準）で対応していること、EPA/FTAを活用した場合のメリットやリスクなどについても伝え、社内での協力を仰いでいます。多くの場合、原産地証明には商工会議所などが発行する「第三者証明」が用いられますが、日EUおよび日英EPAでは、当該産品が協定上の原産品であることを示す方法として「自己申告制度」が採用されているため、最終的な判断を輸出者であるスリーボンドが担う必要があります。FTAチームを中心に、サプライヤーや生産委託先との情報共有やサポート、ガバナンスの徹底を図っています。

### Q. 輸出におけるEPA/FTA活用の課題は？

A. FTAチームの経験から、EPA/FTA活用には5M\*変更時の原産性確認、関連知識の継続的共有、原産地証明書類の準備などが課題と考えています。これらの対応が制度の円滑な運用と拡大に不可欠です。

\*5Mとは、製造業における生産の5要素（(1) Man (人)、(2) Machine (機械)、(3) Material (材料)、(4) Method (方法)、(5) Measurement (計測)）を用いたフレームワーク。



同社 R&D センター（神奈川県相模原市）内にあるサプライチェーンマネジメント本部（スリーボンド提供）



約1,600種類の化学製品を取り扱うスリーボンドの主要製品（スリーボンド提供）

## 株式会社スリーボンド

- ✓ 1955年創業の工業用接着剤、シール材メーカー
- ✓ 自動車、電子機器、建築分野など幅広い市場に製品を提供

## EPA活用方法

- ✓ 2016年以降、インド、ベトナムとの取引で利用
- ✓ 2021年以降、英国との取引で活用
- ✓ 欧州（EU）向け取引では、日EU・EPAを利用

## FTA利用のメリット

- ✓ 欧州市場は、日本からの輸送距離が長く輸送コストも高いため、CIF価格ベースで申請する特惠関税のメリットは大きい

(出所) 地域分析レポート (2025年5月8日) : 活用事例から見るEPA活用のメリットとコツ  
「スリーボンド、EPA活用でさらなる飛躍を(東京都)」

## 5 | EPAの活用事例⑤

- 輸出企業側はEPAによる関税削減のメリットを感じにくいことに加えて、書類作成などに時間やコストがかかると感じる企業が多い。
- HSコード判定に関する課題、自己証明制度の活用にかかる自社での原産性判定と検認への不安なども聞かれる。第三者証明制度の活用では、複数回のやり取りが発生して発行に時間を要することも。

### EPA 利活用は利益に直結！ そのためには、社内体制の構築から！

- ✓ EPAを活用することで、関税削減はもちろんの事、利益にも直結！
- ✓ 競合との差別化の為に、EPAの積極的な活用を！

- ✓ 戦略的なEPA活用には、実際に手続きを行う部署だけでなく、顧客との交渉を行う営業部門、製品の情報を持つ生産部門など、全社的な連携が不可欠！



A社

海外での売上率が国内よりも多いため、積極的なEPA利用により、これまでに、約5,000万円の関税削減を実現しました。

EPA活用を契機に、受注を2年で5倍に拡大できました。



B社

従前はEPAを活用することがアドバンテージでしたが、現在では活用が当たり前になってきており、競合も意識して活用しています。

EPA利用手続きは物流部門、原産地証明書の基本資料は製造部門が作成するなど分担し、両部門が一体となって貿易実務の知見を共有しました。



C社

人員は頻繁に入れ替えることはせず、人材の定着と共に知見の蓄積を図りました。

自己申告（証明）制度の採用で、書類作成などを内製化することで、手続き全体の負担軽減を実感しました。



D社



E社



F社

- ✓ 取引先とは、EPA利用を前提に商談が進む
- ✓ 社内全体でEPA利用に取り組む
- ✓ 社内の海外拠点とのEPA利用にあたっては、EPA利用を前提に輸出地を選定
- ✓ 協定への理解を深めることで、EPAを活用して社内の利益につなげる



- ✓ 積極的なEPA利用に取り組むも…
- ✓ 課題は山積！

(出所) ジェトロ作成 EPA活用事例パンフレット

# トークセッションのテーマ

- I. EPAの活用事例とグッドプラクティス
- II. よくあるEPA活用にあたっての課題感やトラブル**
- III. 社内体制構築や人材育成

# 1 | EPA活用にあたっての課題感やトラブル

- 輸出者側はEPAによる関税削減のメリットを感じにくいことに加えて、書類作成などに時間やコストがかかると感じる企業が多い。
- HSコード判定に関する課題、自己証明制度の活用にかかる自社での原産性判定と検認への不安なども聞かれる。第三者証明制度の活用では、複数回のやり取りが発生して発行に時間を要することも。



- ✓ 輸入者側が関税削減の恩恵を受けるため、輸出者側は「EPAのメリットを感じにくい」  
 ① 工数に見合う手数料の請求を検討
- ✓ HSコード判定にかかる課題あり  
 ② 事前教示制度の活用も検討  
 (例) RCEP協定：輸入税関から書面で確認が取れる

- ✓ 自己証明制度における原産性の自社での証明に不安
- ✓ 検認への不安

- ✓ 第三者証明制度の活用では、特定原産地証明書の発行に時間がかかる  
 ③ 経済産業省のひな型を利用することでミスが減り、時間の短縮に（☞リンクがあります）



# トークセッションのテーマ

- I. EPAの活用事例とグッドプラクティス
- II. よくあるEPA活用にあたっての課題感やトラブル
- III. 社内体制構築や人材育成**

# 1 | 社内体制整備や人材育成

- EPA利用にあたっての体制整備や人材育成は、**企業の規模にかかわらず共通の課題**として存在。
- 社内で**EPA利活用の機運を高めること**が円滑な利活用促進につながるとの意見も。
- ジェトロのEPA相談窓口もぜひご活用ください、ウェブサイトの充実度アップも予定しています。

## 制度の複雑性

- ✓ 何から始めたらよいか分からない
- ✓ EPA相談デスクのE-learningを活用  
(👉リンクがあります)
- ✓ 少人数での対応による属人性
- ✓ ノウハウの共有や後任の育成の重要性

## セミナーによる普及啓発活動の重要性

- ✓ セミナー需要の高さ
- ✓ トップダウンによるEPA利用号令の必要性
- ✓ EPA利用のハードルを下げる

## まとめ

- ✓ EPA利用の最初の一步は、時間も含めたコストがかかることが多々ある
- ✓ 利用企業の悩みは、共通するものが多い
- ✓ ぜひ、ジェトロへもお問い合わせください！

## ジェトロEPA相談窓口

EPA相談窓口 | 貿易投資相談：輸出や海外進出の実務のご相談を受け付けています（無料） - ジェトロのサービス - ジェトロ (👉リンクがあります)

## 企業の規模に関わらない難しさ

- ✓ 社内体制構築の難しさは、大企業から中堅・中小企業に至るまで共通する課題
- ✓ 大企業では部署横断的に対応する難しさ
- ✓ 中堅・中小企業では人的リソースの不足など



# ご清聴ありがとうございました

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

経済連携ユニット



03-3582-5179



ORA@jetro.go.jp



〒107-6006  
東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

## ■ ご注意

本日の講演内容、資料は情報提供を目的に作成したものです。主催機関および講師は資料作成にはできる限り正確に記載するよう努力しておりますが、その正確性を保証するものではありません。本情報の採否はお客様のご判断で行ってください。また、万一不利益を被る事態が生じても主催機関及び講師は責任を負うことができませんのでご了承ください。