

TradeWatch

第16-2号

2017年6月

EY Global Trade

Quarterly update

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow chevron shape is positioned above the 'Y'.

Building a better
working world

目次



変化する貿易ブロックへの注目

英国のEU離脱プロセスが開始へ.....1

グローバル

関税評価技術委員会がフランチャイズフィーのアドバイザー・オピニオンを決定.....4

米州

米国・トランプ政権:貿易・関税政策の最新動向.....6

最近のFTZ委員会の決定が「通商の利便性」試験と代替地体制のガイダンスとなる10

TradeWatch 2017年6月号の全文(英語版)は、下記のサイトからご覧ください。
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tradewatch-2017-vol-16-issue2/\\$FILE/ey-tradewatch-2017-vol-16-issue2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tradewatch-2017-vol-16-issue2/$FILE/ey-tradewatch-2017-vol-16-issue2.pdf)

※本書は、EY CITグループにより発行された「TradeWatch June 2017 Volume 16, Issue 2」の一部を、平素より業務上お世話になっております皆様向けに邦訳した仮訳であり、原本はあくまで英語版となります。ご不明な点がある場合には、英語版をご参照ください。

英国のEU離脱プロセスが開始へ



Brexit開始

英国のメイ首相率いる保守党は、6月8日の英国総選挙に向けた世論調査では依然として優勢であり、首相は、その結果を自身の掲げるBrexit（英国のEU離脱）路線に対する支持の現れと受け止めています。EUの基本原則である、EU域内における人の移動の自由からの決別となることから、高い確率でEUと英国の関係は、自由貿易協定（FTA）、あるいは世界貿易機関（WTO）ルールに基づくこととなります。EYの英国オフィスの独自見解では、そうなる確率は90%以上となっています。

端的に言えば、FTAであれWTOルールに基づく関係であれ、2019年3月になるとすぐにEUと英国の間に国境が復活することを意味します。これは、EU単一市場が1993年1月1日に発足して以降、初めてのことで、企業はこの変化によって生じるサプライチェーンの混乱に対して今すぐ防御策を取り、FTA締結を巡る動向に振り回されないように準備する必要があります。

政府の準備は万全か？

英国歳入関税局（HMRC）は、申告件数は、今日の7,000万からBrexit後は3億規模に増えるだろうと推定しています。HMRCは、英国のEU離脱についての国民投票が告知される前から、現在運用している輸出・輸入貨物の通関処理システム（CHIEF）ではEU加盟国としての貿易でも対応が難しいとして、税関申告サービス（CDS）プログラムという新プログラムの開発を始めていました。

CDSプログラムは、当初は2019年の第1四半期に稼働する予定でした。これはBrexitとかち合うタイミングでしたが、せいぜい、不便になる程度だったと思われる。しかしながら、2016年第4四半期まで、CDSは「青信号」と評価され順調に進んでいましたが、最近になって「黄色／赤」と見なされ、開始が2020年まで先延ばしになり、機能が段階的に導入されることになりました。こうした複雑なIT事業をうまく実践した政府は少なく、CHIEFはしばらくの間、起り得る不足を補うことを求められるでしょう。



局地的な問題もあります。ドーバー港は英国本土で一番ヨーロッパ大陸に近い場所の1つです。英国のクロスボーダー物品貿易の17%を担い、HMRCによる推定では、輸出入の95%以上がEUと英国間で行われています。関税同盟のおかげで、これまでドーバー港では大量の第三国輸出入を管理するインフラは不要でした。今後20カ月で、ドーバー港という英国屈指の混雑港で必要とされる仕組みを開発することは可能なのでしょうか。このような国境を巡る問題は、アイルランドと北アイルランドとの境では複雑さがより深刻なものとなっています。詳細は、2017年6月号TradeWatch全文(英語のみ)に掲載してある「Brexit:アイルランドで事業運営する企業への大きな混乱(Brexit: Significant disruption for companies operating in Ireland)」をご参照ください。

これらはすべて、特に2019年3月以降に起こり得る、国境での混乱のリスクが高いことを示しています。

企業の準備は万全か？

企業が2019年3月までに間に合うよう準備するのは大変なことです。問題となるのは、高い関税率に直面すること以上に、物品をどのように英国の国境をまたいで移動させるのかということです。

正式な国境の出現に対して、企業が事前に把握しておくポイントは、以下の通りです。

- ▶ **英国における大量の輸出入:**これは一見して明らかな点です。また、EUと英国の間の輸出入の流動性から考慮すると、ドルベースの輸出入額について十分に把握している企業もありますが、物理的な量や頻度は必ずしも把握している訳ではありません。重要なことは、これはEUと英国の間の輸出入だけの問題ではないということです。すなわち、港湾に問題が発生した場合、EUとの輸出入だけでなく、すべての輸出入が影響を受けることになります。
- ▶ **EUと英国間の大量の輸出入:**企業はこれまで貿易コンプライアンスのスキルやインフラを実質的に保有する必要がありませんでした。輸出品すべてについてHSコードを付与していない等の場合は、対応が求められることになります。

- ▶ **遅延に敏感で脆弱なサプライチェーン:**リードタイムの増加は、自動車業界におけるジャストインタイムシステムから、小売店に配送する消費財、傷みややすい農作物までに及ぶ場合があります。
- ▶ **小規模取引が多い、細分化したサプライチェーン:**電子商取引から保証、パーツ修理センターまで、多くの分野が影響を受けることになります。小売業者も、EU中に多くのSKUや販売会社を抱えるため、このカテゴリーに当てはまります。
- ▶ **よりリスクの高い港湾の利用:**上記で説明した通り、より準備の整った港湾とそうでない港湾ができる見込みです。貴社はどちらを利用しますか？

企業は何ができるのか？

すべての企業が取るべき行動は、自社の現況を詳しく、言い換えれば取引レベルで把握することです。これは、MSS(管理支援システム)データ、すなわち、第三国輸入とEUの統計報告についてのデータで、Intrastat(イントラスタット:EU域内の貿易に関するデータや情報)と言われるHMRCのデータを利用することで可能となります。分析ツールを活用することで、企業は物理的なサプライチェーンをマッピングしてリスクを特定し、FTAシナリオ及びWTOシナリオ両方の場合の関税額やコンプライアンスコストを試算することができます。

リスクを特定し、管理する際には、HMRCは全ての会社が認定事業者(AEO: Authorised Economic Operator)の資格を取ることを奨励しています。通関上の課題がある場合、AEO事業者は優遇されることがあります。

AEO制度に関して課題は残っています。英国の企業は歴史的に、これまであまりAEOの取得に積極的ではありませんでした。2016年末時点で、ドイツでは6,000社以上の企業がAEOを取得したのに対し、英国ではAEOを取得した企業数は500しかありませんでした。このことは、企業によるBrexit対策計画が本格化するにつれ、AEO申請数が増加し、リードタイムが長期化する可能性があることを示唆しています。EYは、AEOの準備や資格取得にかかる時間は6カ月から12カ月に増えると予想しています。あと20カ月で国境が復活する可能性がある状況で、現状はまだこの段階です。



他にも、企業がEUと英国との国境復活に直面した時に考慮すべき、また、検討に時間を要する問題は、以下の通りです。

- ▶ 顧客とサプライヤーの契約上に起こり得る変更について理解しておく必要があります。明確な例としてインコタームズが挙げられます。現行の契約書は関税同盟の存在を前提としていたり、正式な国境復活した場合には、企業が使いたくないと思う条件が含まれていたりする場合があります。また、サプライヤーにもAEO資格を取得させる必要があるかもしれません。
- ▶ 仲介業者や運送会社など、サプライチェーンのサービス提供会社が行っているBrexitへの準備状態を検証し、見直すことが重要です。自身が一員であるチェーンの他の会社と同等に、事前準備を進める必要があります。
- ▶ 商品の通関をサポートするデータ、特に、過去に正式な通関手続きの対象にならなかった商品のHSコードが確実に存在するようにすることが重要です。
- ▶ 港湾の多様化やサテライト流通施設の設立など、ネットワークの変更がある可能性もあります。
- ▶ 通関能力とプロセスの開発も必要です。英国の専門家だけでは十分な量の人材を確保することが出来ません。これを内製だけで解決しますか？ それとも外注しますか？

知らないことよりも、知っていることに集中する

Brexitは、まだ多くのことに不確実性が残っています。EYの見解では、この数週間で、FTAシナリオかWTOシナリオかという結果になる可能性が大きくなってきています。これは国境が復活することを意味します。タイミングは全く明確ではありませんが、2019年3月を最悪の場合として準備することが賢明です。

FTAシナリオ対WTOシナリオの論争は、スポーツ対戦にも多少似ています。今後、その結果から、企業がどう対応すべきかが方向付けられるかもしれませんが、当分は、この答えを知ることができません。それまでの期間に、貴社では英国の国境問題に対して準備ができますか？

関税評価技術委員会が フランチャイズフィーの アドバイザー・オピニオンを決定



TradeWatch 2016年12月号で報告した通り、関税評価技術委員会 (TCCV) は、フランチャイジーがフランチャイザー、あるいはフランチャイザーが許可した者からのみ輸入した物品の関税評価額に関する事例について、2016年10月の会合にて審査を完了しました。TCCVはフランチャイズの純売上高に基づいてフランチャイジーが支払うべきフランチャイズフィーは輸入貨物とは関係なく、結果として輸入貨物の取引価額には加算されないと決定しました。現在では最終的な文言が採択されています。世界税関機構 (WCO) 審議会の承認を経て、アドバイザー・オピニオン4.17 (Advisory Opinion 4.17) として発行される予定です。

TCCVは世界貿易機関 (WTO) の関税評価協定 (Valuation Agreement) により設置された、各国の税関当局により構成された委員会であり、関税評価協定に関する解釈とガイダンスを提供する任務を負っています。運営主体は、180カ国の税関当局で構成されている政府間機関の世界税関機構 (WCO) です。TCCVのガイダンスに法的拘束はありませんが、通常、世界中の税関当局はこの意見を参考にしています。

事例

レビュー段階における特定シナリオはベーカリーのフランチャイズでしたが、アドバイザー・オピニオン (Advisory Opinion) の本文ではフランチャイズの型や製品には言及していません。アドバイザー・オピニオンでは、次のように述べているのみです。それはすなわち、フランチャイズ契約はフランチャイジーが輸入国で店舗を運営することを許可するものである、またフランチャイジーがその店舗で販売するために製造する商品に使われる特定の材料は、フランチャイザー又はフランチャイザーが許可した者から購入しなければならない、ということです。さらに、フランチャイズ契約では、フランチャイジーはフランチャイザーに対して各店舗の総売上高の一定割合に応じてフランチャイズフィーを支払うことが規定されています。フランチャイズフィーはブランドやシステムの使用対価です。ブランドとは、店舗の運営に使用される「登録商標、サービスマーク、その他の商用シンボル」と定義されています。システムとは「店舗の運営に関連する業務システムとプロセス」です。この種類の支払いは、ほとんどの型のフランチャイズにとって標準的なものになります。



適用規則

「WTO 関税評価協定」の第1条は、取引価額を「貨物が輸入国への輸出のために販売された場合に現実に支払われた又は支払われるべき価格」と定義しています。第1条の解釈における注釈では、買手が売手に直接・間接的に行ういかなる支払いも、輸入貨物に関する場合には取引価額に加算すると明示されています。

さらに、「WTO 関税評価協定」の第8条では、限定列举されている特定の加算要素がある場合には、その額を取引価額に加算することが規定されています。第8条1(c)には、加算すべきロイヤルティの1つとして製品の輸入者が当該製品の売り手以外の事業者を支払うロイヤルティが挙げられています。ロイヤルティは、以下の条件を満たすと加算対象になります。

1. 輸入貨物に関わるもの

かつ

2. 輸入貨物の取引条件として輸入者が支払わなければならない対価

結果的に、フランチャイズフィーが輸入材料に関係していると確定されれば、当該材料の売手がフランチャイザーか、その許可を受けた第三者であるかにかかわらず、フランチャイズフィー又はその一部を当該材料の取引価額として含める根拠があると言えます。

TCCVの結論

TCCVは「フランチャイズフィーは輸入材料とは関係がない」という結論を出しました。むしろ、フランチャイズフィーはフランチャイズ店を運営するための知的財産権、つまり「フランチャイザーのブランドとシステムを使用すること」に対する対価であり、フランチャイズ店で販売される製品を作るために当該材料が使用されていても、輸入材料とフランチャイズフィーとの関係が成立することにはならないとしています。

輸入者への影響

TCCVのこの決定は輸入者にとっては朗報となります。それは、多くの国の税関当局が加算すべき費用について次第に強硬な姿勢を見せていることや、最近TCCVが「加算すべき費用である」と相次いで決定した事例を、輸入者は目の当たりにしてきたからです。ただし、輸入者には、アドバイザー・オピニオンの詳細な文言を十分に検証することをお勧めします。TCCVは、完成品の製造に不可欠である輸入材料自体はロイヤルティ支払いの対象となる商標商品や特許商品ではない場合、又は特許を有するプロセスで製造されていない場合に関して意識的に言及しています。このような状況では、フランチャイズ（又はロイヤルティ）契約は、輸入品に対してフランチャイズフィーが加算されないように用心する必要があります。

現況では、多くの国の税関当局が増収を目的として、価格に加算すべき費用の種類について拡大解釈をする傾向があるため、TCCVの分析の文言に適合することが、同様の事例を抱える輸入者にとって「セーフハーバー」になり得ます。この機会にフランチャイズ事業者は、フランチャイズフィーが加算対象とならないように、TCCV決定を熟考した上で、現行のフランチャイズ契約の文面を再検討することが望ましいと思われます。

米国

トランプ政権:貿易・関税政策の最新動向



2017年3月1日に公表された、トランプ大統領の2017年米国国内通商政策課題(National Trade Policy Agenda for 2017)には、以下4つの「最優先事項」が挙げられています:

1. 通商政策に関し、米国の国家主権を守ること
2. 通商に係る米国法を厳格に執行すること
3. 「新しくより良い通商協定」を交渉すること
4. 他の国に市場を開放させるため、あらゆる手段を用いること¹

上記優先事項に沿った措置は、すでに講じられています。これには環太平洋パートナーシップ(TPP)協定からの離脱、北米自由貿易協定(NAFTA)について再交渉に乗り出す考えを議会に通知(2017年6月号TradeWatch全文(英語のみ)、「トランプ政権がNAFTA最交渉の通知書を発行(Trump administration issues NAFTA renegotiation notice letters)」、又は2017年5月26日付、Japan tax alert「米トランプ政権、NAFTA再交渉の意向を通知」を参照)、カナダ産針葉樹材の輸入に補助金相殺関税措置を適用する方針を表明したことなどが含まれます²。

さらに、米国の貿易・関税政策を強化することを目的としてトランプ大統領はすでに5つの大統領令(Executive Orders)及び2つの大統領覚書(Presidential Memoranda)に署名しています。これら5つの大統領令は、以下の通りです(日付順)。

1. 米国の貿易赤字相手国に関するレポートの提出を求める大統領令、3月31日署名
2. 税関・国境取締局(CBP)によるアンチダンピング関税(ADD)及び補助金相殺関税(CVD)の徴税の強化に焦点を当てた、アンチダンピング関税(ADD)及び補助金相殺関税(CVD)の執行に関わる大統領令、3月31日署名
3. 「米国製品を購入せよ(Buy American)」政策の強化と国内生産を支援する当局の方針を推進することを目的とした「米国製品を購入し、米国民を雇用せよ(Buy American and Hire American)」と呼ばれる政策に関わる大統領令、4月18日署名
4. 貿易に関わる協定の内容を見直し、違反や悪用に対処するための大統領令、4月29日署名
5. 通商製造政策局(Office of Trade and Manufacturing Policy)の設立に関わる大統領令、4月29日署名

大統領が署名した鉄鋼及びアルミニウムに関する2つの大統領覚書は、米国国家の安全を脅かす恐れのある輸入について調査を命じるものです。

¹ <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2017/2017-trade-policy-agenda-and-2016>

² <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2017/04/us-department-commerce-issues-affirmative-preliminary-countervailing>



「私たちは米国の鉄鋼を使用し、米国の労働力を使用するつもりである。すべての取引において米国を最優先にする⁴⁾」

—大統領 ドナルド J. トランプ

4つの大統領令と、2つの大統領覚書はいずれも特定の課題に関するレポートを発行するよう求めています。それらはすべて、今後企業に大きな影響を与える可能性のあるさらなる措置の前兆であると言えます。当該レポートを調査して得られた結果は、貿易救済措置や報復関税に関して規定する数多くの米国法令に基づいて将来的に大統領が講じる可能性のある措置の根拠として使用され得るからです。将来的な措置が企業に及ぼす影響は重大なものとなるでしょう³⁾。

企業に対しては、各レポートを作成するためのプロセスに留意し、適宜、得られた情報を提供し、レポートに関して講じられる可能性のあるあらゆる措置の潜在的影響について評価を行うことを推奨します。各大統領令と大統領覚書の内容は、以下に集約されています。

I. 現在の貿易赤字、協定、及び法律の見直し

A. 著しい貿易赤字に関するオムニバスレポートに関わる大統領令

3月31日付の大統領令は、米国が2016年に物品について「著しい貿易赤字」がある海外の貿易相手国に関する広範囲で詳細な調査レポートの提出を指示しました⁵⁾。これを受けて、商務長官 (Secretary of Commerce) と米通商代表部 (USTR) は国務省、財務省、国防省、農務省、国土安全保障省と協議の上で2017年6月29日までに当該レポートを作成することになっています。「著しい貿易赤字に関するオムニバスレポート (Omnibus Report on Significant Trade Deficits)」と題する同レポートは「不公正な貿易慣行と米国の貿易赤字の要因」について対処することを目的としています。「著しい貿易赤字」については特にその定義が確立していません。

米国が「著しい貿易赤字」を認める場合は、レポートにより以下の点について検討することが必要です：

- ▶ 貿易赤字の主な要因
- ▶ 貿易パートナーが米貿易に対して不均衡な負荷をかけ、不当な差別をしているか、またその結果、米貿易に対して不当に不利益を強いているか
- ▶ 生産能力、米国の製造業の強さ、産業基盤の防御における貿易関係の影響
- ▶ 米国の雇用と賃金上昇における貿易関係の影響
- ▶ 米国の国家安全を脅かす恐れのある輸入品や貿易慣行

B. 米国が貿易協定の違反と乱用を評価

米国の貿易赤字の原因になっている国を特定する大統領令に続いて、大統領は2017年4月29日に米国との貿易協定の違反や濫用に対処するための大統領令に署名しました⁶⁾。現政権は2017年10月26日までにすべての貿易協定、貿易特惠協定、投資協定について「包括的業績評価 (comprehensive performance review)」を提出することを求められています。

この大統領令は、米国の貿易協定と政策が「(米国の) 経済成長、貿易収支の改善、国内製造業の強化に資するものでなくてはならない」と命じるものです。報告書では、いわゆる違反や濫用を指摘するだけでなく、解決策を提案することも求められています。

³⁾ TradeWatch 2016年12月号の米国大統領選挙の貿易への影響 (Trade-related impacts of the United States presidential election) 参照。

⁴⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/20/president-donald-j-trump-standing-unfair-steel-trade-practices>

⁵⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/03/31/presidential-executive-order-regarding-omnibus-report-significant-trade>

⁶⁾ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/05/01/presidential-executive-order-addressing-trade-agreement-violations-and>



C. 通商製造業政策局

トランプ大統領は4月29日にホワイトハウスに通商製造業政策局(OTMP)⁷を設立するという2つ目の大統領令に署名しました。これらの大統領令に署名する際、トランプ大統領は新しい通商局の使命は「米国の労働者と企業を、彼らの仕事を奪い国家の製造基盤を脅かそうとする者たちから守ること」だと述べました⁸。OTMPは、大統領に経済成長、貿易赤字について助言し、米国の製造業を強化し産業基盤を守ることに重点的に取り組みます。ホワイトハウス国家通商会議(National Trade Council)前委員長のピーター・ナバロ(Peter Navarro)氏がOTMP局長に就任することになっています。

D. 「米国製品を購入し、米国民を雇用せよ(Buy American and Hire American)」という大統領令

トランプ大統領は2017年4月18日、米国産業の促進を目的とした「米国製品を購入し、米国民を雇用せよ(Buy American and Hire American)」と呼ばれる大統領令に署名しました⁹。この大統領令では、商務長官と行政管理予算局長に60日以内(2017年6月17日まで)に政府機関の政策決定のためのガイダンスを発行するように命じています。各機関は、150日以内に「バイアメリカン関連法令(Buy American Laws)」の強化と順守、免除規定の適用を査定し、また米国製品の優先を促進する政策の提案をしなければなりません。最後に、米国商務省が220日以内に「バイアメリカン関連法令の実施を強化する具体的提言(米国製品優先の政策及びプログラムを含む)」を報告することになっています。

大統領令の「米国民を雇用せよ(Hire American)」の部分は、各機関に就労ビザに関する規定を見直し、行政的に強化することを要求しています。「米国製品を購入せよ(Buy American)」の部分は、連邦契約及び連邦補助金の下で、執行機関に米国製の物品・製品・材料の使用を最大化し、免除規定の適用を最小限にするように命じています。大統領令は、行政機関に連邦政府の資金補助と連邦調達を通して、米国製の物品・製品・材料の使用を最大化するように命じています。政府調達に関する法令を強化するため、大統領令は各機関に米国が締結している自由貿易協定と世界貿易機関(WTO)の政府調達に関する協定(Agreement on Government Procurement)がバイアメリカン関連法令に与える影響について評価するようにも命じています¹⁰。大統領令は特に鋼、鉄、アルミニウム、セメントについて明確に言及しています。

II. 貿易執行への取組み強化

A. アンチダンピング関税と補助金相殺関税に関する大統領令、貿易・関税法の執行に対する取組みの強化

3月31日に署名された大統領令は、税関・国境取締局(CBP)がアンチダンピング関税(ADD)と補助金相殺関税(CVD)を徴収する能力を強め、また知的財産権(IPR)の所有者を守る法令の執行に焦点を当てています。大統領令はCBP、米通商代表部、商務省、国土安全保障省、司法省、財務省にADDとCVDの徴収とそれに関する法令の執行、及び米国関税法の執行に対する取組みを強めるように求めています¹¹。

⁷ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/05/01/presidential-executive-order-establishment-office-trade-and>

⁸ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/29/remarks-president-trump-signing-executive-orders-trade>

⁹ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/18/presidential-executive-order-buy-american-and-hire-american>

¹⁰ バイアメリカン関連法令は米国政府に外国製品ではなく米国で生産された製品を優先することを要求する連邦法の規定の一部です。最初はバイアメリカン法(Buy American Act、合衆国法典41編 §§8301-8305)として1933年に定められ、連邦製品の製造に使用される材料は国内で生産されなければならないという規則を制定しました。同様に、陸上交通支援法(Surface Transportation Assistance Act、合衆国法典23編 §103(3)(4)及び49編 §5323(j))が1982年に制定され、すべての土木工事と交通事業に米国で作られた鉄鋼を100%使用するよう限定されました。1979年の通商協定法(Trade Agreements Act、合衆国法典19編 §§2501-2581)は、米国と貿易協定がある国で作られた製品は政府調達において国産品と同様の優遇措置を受ける場合があるという政策を承認、実行することでカーブアウトを実現しました。バイアメリカン関連法令の他の例は、国産法(Berry Amendment、合衆国法典10編 §2533a)、インフラ関連のバイアメリカン規定 rules (例:農村電化法(Rural Electrification Act、1936年))、連邦公共交通法(Federal Public Transportation Act、合衆国法典49編 §5323(j)、2015年)、旅客鉄道調査・改善法(Passenger Rail Investment and Improvement Act、合衆国法典49編 §§24305(f)及び24405(a)、2008年)、連邦航空局法(Federal Aviation Administration Authorization Act、合衆国法典49編 §50101、1994年)等で確認できます。

¹¹ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/03/31/presidential-executive-order-establishing-enhanced-collection-and>



この大統領令には以下の通り、3つの主要構成要素があります。

まず、関税の徴収を改善するため、CBPが2017年6月29日までに、米国の歳入に危険をもたらす対象輸入業者に契約などの法的手段によってADD、CVDに対する法的責任からの保護を要求する計画を練ります。この命令における「対象輸入業者 (covered importer)」とは、新規の輸入業者や、ADD・CVDの支払い遅延、不履行の記録のある輸入業者のことを指します。

次に、90日間で、米国の貿易関税関連の違反と闘う計画を作成、遂行し、IPR所有者を偽造品の輸入から守るための措置を取ります。

最後に、司法長官が国土安全保障省と協議して起訴手続きを進め、リソースを最適配分して優先順位別に重大な貿易違反を告発します。

B. 鉄鋼とアルミニウムの調査を始める 大統領覚書

2017年4月20日、大統領は、鉄鋼の輸入が米国の国家安全を脅かす恐れがないかという調査を優先させるための大統領覚書に署名しました¹²。その1週間後の2017年4月27日には、増加するアルミニウムの輸入が国家安全

に与える影響を究明する大統領覚書にも署名しました¹³。いずれの調査も1962年通商拡大法 (Trade Expansion Act of 1962) 232条の下、商務長官によって実施されています。その結果と次の段階への提言は、大統領令から270日以内に提出される必要があります。商務省は公聴会を開く予定で、また調査にはパブリックコメントが正式要請され、連邦公報 (Federal Register) で発表される予定です。

報告が鉄鋼とアルミニウムの輸入が国家安全を脅かしているという内容であり、大統領がこれに同意すれば、大統領には232条の下で監査役会に関税の適用という手段も含めた措置を講じる強大な権力が許されることとなります¹⁴。1962年通商拡大法の232条が最後に行使されたのは、2001年にブッシュ大統領が鉄鉱石と鋼半製品の影響について調査した時でした。

推測される結果

今後数カ月の間に、4つの大統領令と2つの大統領覚書に対する報告書が発表されます。この報告書の結果と提言は貿易救済措置、報復的関税、その他のトランプ政権の行動の基礎となるでしょう。

これらの報告書のどれかの特定の側面が企業に影響を与える可能性がある場合、当該企業はこの機会を利用して、コメント、公聴会、政策立案者との非公式討議などを通してパブリックインプットを提供することができます。報告書が完成すれば、企業はトランプ政権による是正措置の可能性の兆候を見逃さないように、結果と提言を注視する必要があります。

報告書が完成すれば、トランプ政権の次の行動がすぐにでも起こり得るため、企業もあらゆる可能性に対して機敏に動けるようにしておく必要があります。このような状況では、変化の進行度合いに応じて影響を分析し必要な対応を検討できるよう、最新の情報をいつでも入手しておくことが重要です。末端までを網羅する包括的なサプライチェーンについて理解し、供給ベースを多角化するような選択肢を評価し、サプライチェーンに優先順位をつけることは、輸入に対する費用や規制の増加を避ける目的で迅速な変更が必要となる場合に、費用対効果がきわめて高い方法であると考えられます。

¹² <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/20/presidential-memorandum-secretary-commerce>

¹³ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/27/presidential-memorandum-secretary-commerce>

¹⁴ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/20/president-donald-j-trump-standing-unfair-steel-trade-practices>

最近のFTZ委員会の決定が「通商の利便性」試験と代替地体制のガイダンスとなる



外国貿易地域委員会 (FTZB: Foreign Trade Zones Board) は、「通商の利便性」試験を含む結論を公表しました¹⁵。この種の決定は、FTZBが2009年に代替地体制 (ASF) を開始してから初めてのものであり、FTZBの試験についての観点、承認を得るための法的基準、また企業や許諾対象者がこのような事例において今後、何を期待できるのかを示しています。

外国貿易地域

様々な製造業者や倉庫業者が関税や手数料を繰延、削減、免除する目的で外国貿易地域を利用し、サプライチェーンの効率を改善し、いくつかの州では州税や地方税をも削減しています。連邦政府の庁間委員会であるFTZBはFTZプログラムを管理し、地理的な監視をする「認可対象者 (grantee)」に各地域を運営する権限を与えます。FTZ法 (FTZ Act)¹⁶の下、米国税関の通関手続地は認可対象者 / FTZの資格が与えられます。主要FTZは「認可地域 (entitlement zone)」と言われます。申請者が、追加の付与が「通商の利便性 (convenience of commerce)」に役立つと証明できれば、さらなる人員が許諾認可される場合があります¹⁷。「通商の利便性 (convenience of commerce)」という用語は、その地域で国際貿易に従事する企業のニーズが認可地域によって十分に満たされているかどうかということに関連します。

代替地体制

2009年にFTZBはFTZ対象者のための新しい自由選択の組織体制を発表しました。これが、代替地体制 (ASF) です。ASFの認可を受けると、許諾を受けた者はFTZBに、一定の地域、例えばひとつから複数の郡を、「FTZ認可可能 (FTZ ready)」と前もって指定するよう申請することができます。こうした地域は、FTZの「サービスエリア」と呼ばれます。すると、サービスエリア内の資産に対しては簡易フォーマットの申請書が提出されます。これはFTZとして企業によって使用され、FTZBは30日以内に「用途主導型地域 (Usage-Driven Site)」の申請書を受理します。この承認は、当該の企業と資産に限定され、この地域の使用が継続する限り、効力が続きます (この地域が3年間使用されない場合には解除されます)。

ASFプログラムの目的は、FTZ承認を、企業が実際のFTZを使用する事例に集中させることです。ASFプログラムが施行される以前は、FTZ認可には1年以上もかかる場合もあり、何枚もの (費用のかかる) 申請書が必要でした。そのため、例えば、ある地域において事業をFTZ認可に適合させるための一般的なアプローチが、複数の特定工業団地に対してFTZ認可を申請し、いずれかの工業団地に入れるようにするといったことが発生しました。こうしたアプローチには、ある工業団地を他よりも有利とする傾向があり、地域の発

¹⁵ 外国貿易地域委員会、指令2025 Order 2025、外国貿易地域 168; 拡大 / 認証を要求する申請; グラス / フォートワース、テキサス地域、82 Fed. Reg. 6490、2017年1月19日

¹⁶ 合衆国法典 (U.S.C.: US Code) 19編 81a-81u

¹⁷ 合衆国法典 19編 § 81(b).



展に伴って、ある特定企業のFTZニーズを受け入れるために、認可を受けた工業団地から何エーカーかを取り、認可されていない他の工業団地へと移動させるというFTZの境界線の「変更」を、認可対象者が必然的に要求するようになりました。Usage-Driven Site承認には30日しかかからず、かかる費用も少ないため、このような工業団地の認可はもう必要ありません。

ASFプログラムはFTZによって広範囲に導入されるようになりました。現在の296の認可対象者のうち、161がASFによって認可されています。1月の結論により、FTZBはFTZプログラムの管理がASFのFTZユーザー主導原則と一致していることを明確に示しました。この結論、また境界線の変更に対する要求に関する結論は、以下2つの重要な問題に方向性を打ち出しています。

1. FTZが他のFTZのASF認可サービスエリア内にある伝統的な工業団地の拡大を申請するとき、通商の利便性に関する試験はどのように適用されるのか
2. 変更された境界線が他のFTZのASF他のFTZのASF認可サービスエリア内になったとき、既存のFTZ工業団地の境界線変更と同様の基準が適用されるべきか

背景

FTZBは、ダラス-フォートワース(Dallas-Fort Worth) 税関内に複数のFTZを認可しました。認可地域としての許諾であるFTZ 39が、ダラス/フォートワース空港に対して発行されました。FTZ39はASFプログラム上、初めて認可されたFTZで、周囲5,660平方マイル(14,659km²)、7郡のサービスエリアを包括しています。FTZBは1990年にダラス-フォートワース税関内でFTZ168を認可しています。当時は、拡大するFTZ39の能力が州の法律で制限されていたため(制限は後に解除)、通商の利便性に関する試験基準をクリアできたのです。FTZ168は、まだASFに認可されていません。

FTZ168の認可対象者(非営利企業)は2013年、FTZ168をテキサス州コッペル市(City of Coppel, Texas)にある101.2エーカー(40.95ヘクタール)の工業団地を含むように拡大させるための申請書を提出しました。FTZ168は、この

工業団地の一部を、団地内にある特定の携帯電話企業に提供できるように、これより遡る2009年に、FTZBから暫定的小規模境界線変更の認可を受けていました。

通商の利便性に関する試験の適用

FTZ168の認可対象者は、申請書の中で、地域の利用者を認可対象者として選出することが通商の利便性に関する試験基準を満たすことだと主張しました。FTZBはこれについて、認可対象者を選んでいるのはFTZ利用者ではなく工業団地の開発業者であるという理由から、FTZ168の意見に反対しました。実際に、コッペル団地をFTZ168に認可することは、コッペル工業団地に本拠地を置いて実際のFTZ利用者になりたいと願うあらゆる企業に対し、自分の好みで認可対象者を選ぶ機会を奪うことになります。こうしたFTZBのアプローチは、FTZプログラムの焦点をFTZ利用者に合わせる、というASF理念と明確に一致しています。

コッペル工業団地のうち、携帯電話企業が占有している部分は、ダラス-フォートワース空港のASF認可以前に、既に臨時にFTZ168としてFTZB認可を受けていることから、FTZBは自身の見解に基づいて携帯電話プロバイダの設備はサブゾーンと指定できると決定しました(サブゾーンとは、単一企業の特定の活動や目的のために使われるFTZ用地です)。この携帯電話企業は今までに9年間、FTZ168と関連があり、FTZ利用者(携帯電話企業)もこの関係を続ける意思があったため、FTZBは通商の利便性に関する試験基準は満たされていると考えています。

この携帯電話プロバイダとFTZ168の認可対象者との関係が発展したのは、FTZ168がこの関係を築くために「暫定」境界線変更を獲得したからである、ということが重要です。暫定的境界線変更には公示が不要で、サブゾーンや多目的ゾーン拡大の申請に要求されているような法的検証が不要なため、取得しやすいのです。ASFというコンセプトが登場する以前は、この種の暫定承認が普及していて、FTZBはFTZ利用者がFTZプログラムにアクセスできるようにすることが必要だと見なしたようです。ASFが実施された今、サービスエリア内の企業に関しては、この慣行は必要



がないように思えるでしょう。実際、こうした慣行は、認可対象者を、自身とゾーン利用者との「関係」を築くための非公開の認可プロセスへと導くこととなり、他の認可対象者のサービスエリアに手を伸ばそうとする議論の引き金となりかねません。

2つ目の決定は、FTZ168による小規模変更の申請を拒否するものです。この申請は、臨時で認可を受けたFTZ168から15.65エーカー（6.33ヘクタール）を縮小し、FTZ39のサービスエリア内にある別の都市に新しいFTZ用地を作るよう要求するものでしたが、この申請拒否は、上記課

題への対応策であるように思われます¹⁸。FTZBは、FTZ168による頻繁な小規模変更手続きの利用（1998年のFTZ168に対する最後の委員会命令以来17件）を引き合いに出し、過度な変更はFTZ168のゾーン計画に相違する、と述べました。ゾーン計画の変更には申請者が通商の利便性に関する試験基準を満たすことが必要であり、これらのFTZBの決定が同時に機能するようにならなければならないというものです。結局のところ、FTZBの決定は、2009年に導入されたASFによって発動したFTZプログラムのユーザー指向性を強化しているといえます。

¹⁸ Decision S-14-2017; <http://ita-web.ita.doc.gov/FTZ/OFISLogin.nsf>; <http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/letters/TSFMBM.pdf> にて入手可能

EYについて

EYは、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザリーなどの分野における世界的なリーダーです。私たちの深い洞察と高品質なサービスは、世界中の資本市場や経済活動に信頼をもたらします。私たちはさまざまなステークホルダーの期待に応えるチームを率いるリーダーを生み出していきます。そうすることで、構成員、クライアント、そして地域社会のために、より良い社会の構築に貢献します。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバル・ネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、ey.com をご覧ください。

関税・国際貿易サービス

EYの間接税チームによる

関税・国際貿易サービスについて

EYの間接税チームは、関税・国際貿易について、グローバルな視点でサービスを提供し、同分野の専門家集団が、企業によるコスト管理の戦略構築、サプライチェーンの迅速化、及び国際貿易のリスク低減を支援いたします。また、通商コンプライアンスの増進、輸出入オペレーションの改善、関税・物品税の低減、及びサプライチェーン・セキュリティの強化においてもサポートが可能です。EYでは、企業がそのポテンシャルを最大限に発揮できるよう、今日のグローバルな環境下で企業が直面する課題への取り組みを支援いたします。

© 2017 Ernst & Young Tax Co.

All Rights Reserved.

Japan Tax SCORE 20170801

ED None

本書は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務及びその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。EY 税理士法人及び他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

Contact:

EY 税理士法人

インダイレクト タックス パートナー

大平 洋一

+81 3 3506 2678

yoichi.ohira@jp.ey.com