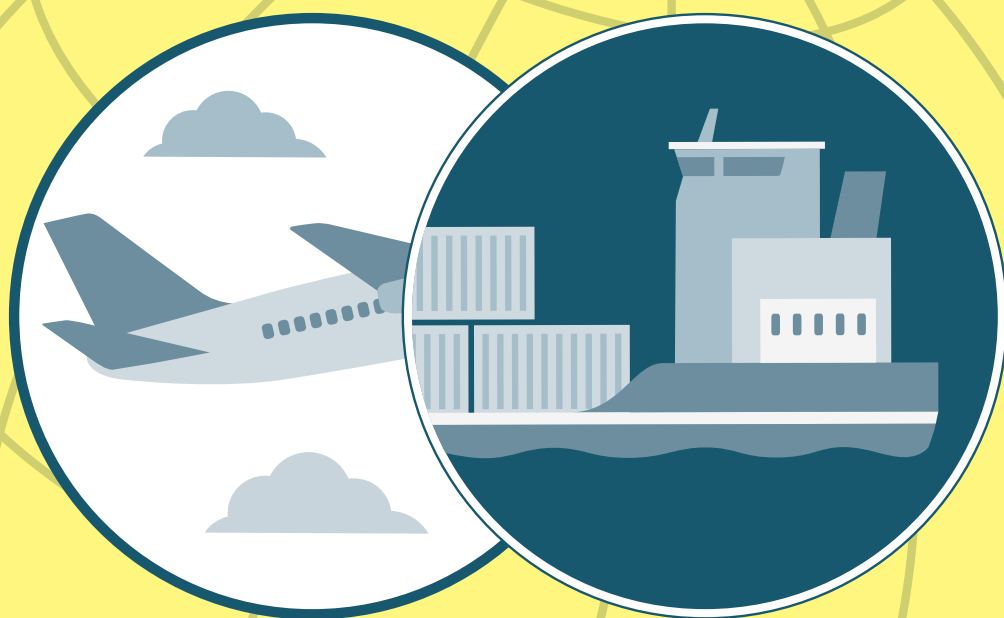


【貿易事業者必読】

# EPAで新たなビジネスチャンスを切り開く！

～EPA制度概要と利活用事例16社の紹介～



**JETRO**

日本貿易振興機構(ジェトロ)

監修  経済産業省

## EPAとは

**EPA**とは、**E**conomic **P**artnership **A**greement (経済連携協定)の頭文字をとったもので、特定の国や地域同士で、貿易や投資を促進するための条約です。

輸出入にかかる関税の撤廃・削減や、サービス業を行う際の規制の緩和・撤廃、投資・ビジネス環境の整備、各種経済制度の調和など、幅広い分野での経済関係の強化を目的とします。

日本ではこれまで、14の二国間EPA(シンガポール、メキシコ、マレーシア、チリ、タイ、インドネシア、ブルネイ、フィリピン、スイス、ベトナム、インド、ペルー、オーストラリア、モンゴル)および3地域(ASEAN、EU、TPP)とのEPAが発効しています(2020年10月時点)。

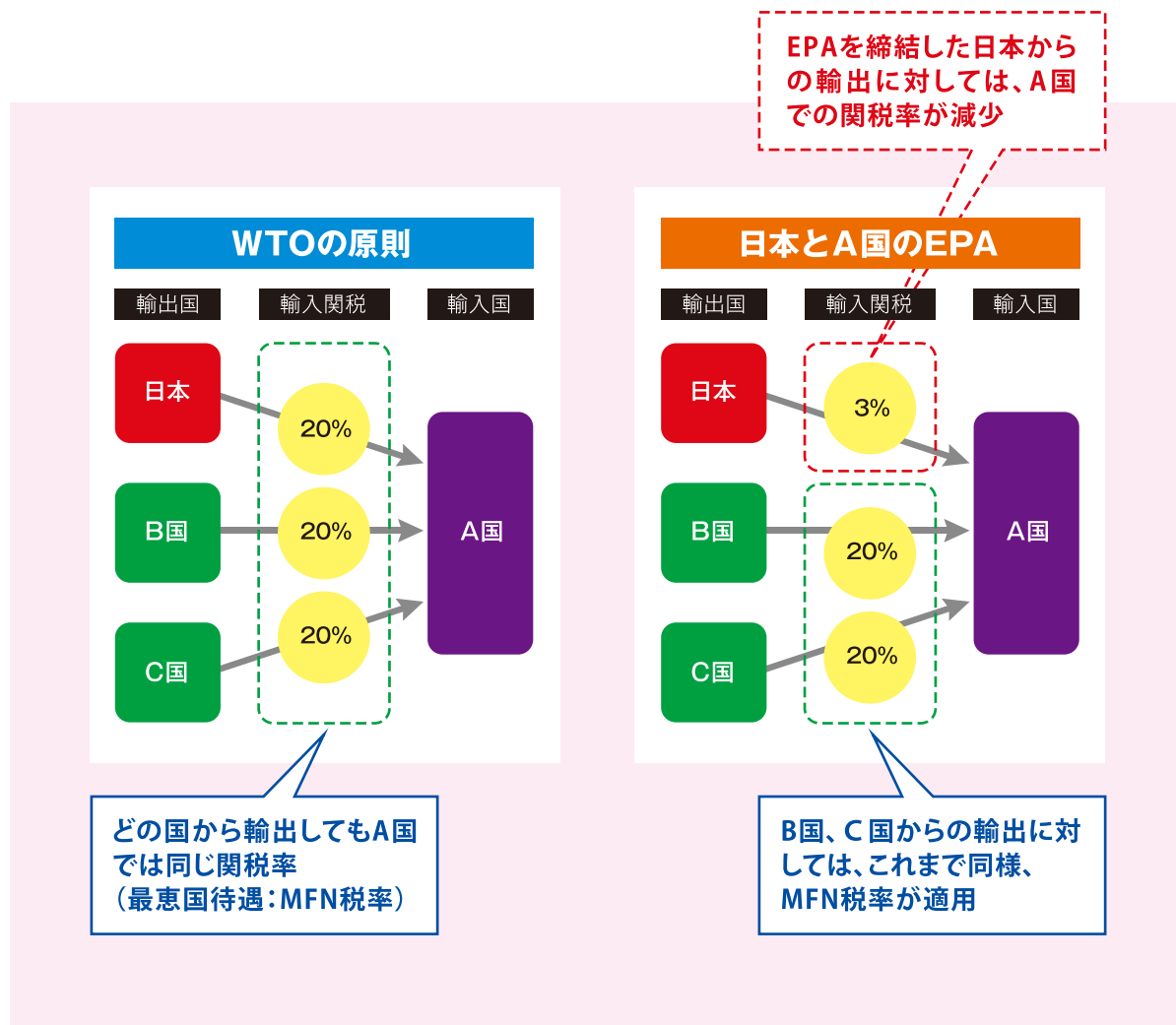
## EPAを利用するメリットは

発効すれば輸出入の際に、通常よりも低い関税率の適用を受けることができます。

通常、貿易を行う場合、輸入時に各国が定める関税を支払う必要があります。

関税率は、世界貿易機関(WTO)の原則に基づき、原則として全ての国に対して共通の税率が適用されます(一般に「最恵国(MFN:Most Favored Nation)税率」と呼ばれています。)

これに対し、EPAが発効している国との間では、所定の手続きを踏むことにより、他国よりも低い税率(特惠税率)で輸出入を行うことができます。



## EPAを利用するために必要な手順

1

EPAの対象国が  
確認します。

貿易相手国が、協定の対象国かどうか確認してください。

\* 前頁に記載のとおり、日本では2020年10月時点、14カ国・3地域とのEPAが発効しています。

2

輸出する製品の関税番号  
(HSコード)を特定します。

HSコードは輸出入の際に産品を分類する番号です。

この番号から該当する関税率と原産地規則を調べることができます。対象となるHSコードの詳細は、輸入国の分類に基づきます。

3

関税率を調べます。

HSコードに基づき、関税率を調べます。

通常適用されるMFN税率と、それぞれの協定に基づく特惠税率を比較して、利用を検討ください。

4

原産地規則を満たしているか確認します。

発効済みEPAに基づく特惠税率の適用を受けるためには、協定ごとに品目別に定められた原産地規則を満たす必要があります。

5

原産地の証明に必要な書類を準備します。

EPAにより、採用されている原産地証明制度が異なります。

近年は、生産者、輸出者、輸入者が、自ら原産性を証明する「自己証明制度」も採用されています。

各協定の運用取り決めに従い、必要な書類を用意してください。

EPAを利用できます

詳細は、本パンフレット記載のお問い合わせ先 (p24) やジェトロのウェブサイト (p23)、EPA活用を含む貿易投資相談 (p21) をご活用ください。

## 関税率の調べ方

関税率を調べるにあたっては、まずはWTO加盟国・地域への輸出時に相手国で一般的に適用される、「最恵国(MFN税率)」を調べます。

次に、輸出相手国とのEPAで規定される特惠税率(以下、EPA税率)を調べます。EPA締約国の原産品であり、EPA条文で定められた原産地規則を満たせば、EPA税率の適用が可能です。

輸出品目の中には、相手国の関税がもともと無税の場合や、EPA税率とMFN税率が変わらない場合があります。MFN税率とEPA税率を比べ、EPAを利用する際のコストメリットを確認することが重要です。

### MFN税率を調べる

輸出先のMFN税率を調べる際、米国のFedEx Trade Networksの提供する「World Tariff」データベースをご利用いただけます。JETROのウェブサイト経由で登録すれば、日本居住者はどなたでも無料で利用できます。

#### World Tariff (ワールドタリフ)

- JETROが無料で提供する関税率情報データベース
- 各国・品目別に、**MFN税率に加え、EPAの特惠税率**を調べることができる。輸入にかかるその他諸税も表示される。  
<https://www.jetro.go.jp/theme/export/tariff/>
- ユーザー登録のうえ、IDとパスワードを取得すれば閲覧可能。



注) 上記World Tariffと併用して、可能な限り各国当局の公表情報を参照するようにして下さい。

■ 主要国の税関当局に関する情報はJETROホームページ上でご覧いただけます。

国・地域別に見る <https://www.jetro.go.jp/world/>

(国をクリックいただき、「ビジネスの制度・手続き」→「関税制度」を選択いただくことで、調べることが可能です。)



### EPA税率を調べる

EPAの協定文に付属する「譲許表(Tariff Schedule)」は、個別品目の関税の撤廃・削減の規則やスケジュールが定められた表です。締約国はそれぞれ、自国の譲許表を作成しています。

日本から輸出をする場合は相手国の譲許表を確認します。例えば日EUのEPAの場合、譲許表には以下①～⑥の項目が記載されています。譲許表の見方の詳細については、JETRO発行のEPA解説書(p23参照)や、以下ウェブサイトにあるEPA活用法・マニュアルをご参照ください。

<https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/epa.html>

- ① HSコード: 輸出入時の商品分類番号
- ② 品目名: 関税分類に従った品目名
- ③ 基準税率: 関税の撤廃または削減の基準となる税率
- ④ 実施区分: 当該品目の関税の撤廃・削減スケジュール
- ⑤ 備考: 再交渉品目には「S」が記載されています。
- ⑥ N年目税率: 実施区分に従った、各年の関税率  
(※何年後に関税が撤廃・削減の状況を確認できます。)



### EPA活用の判断

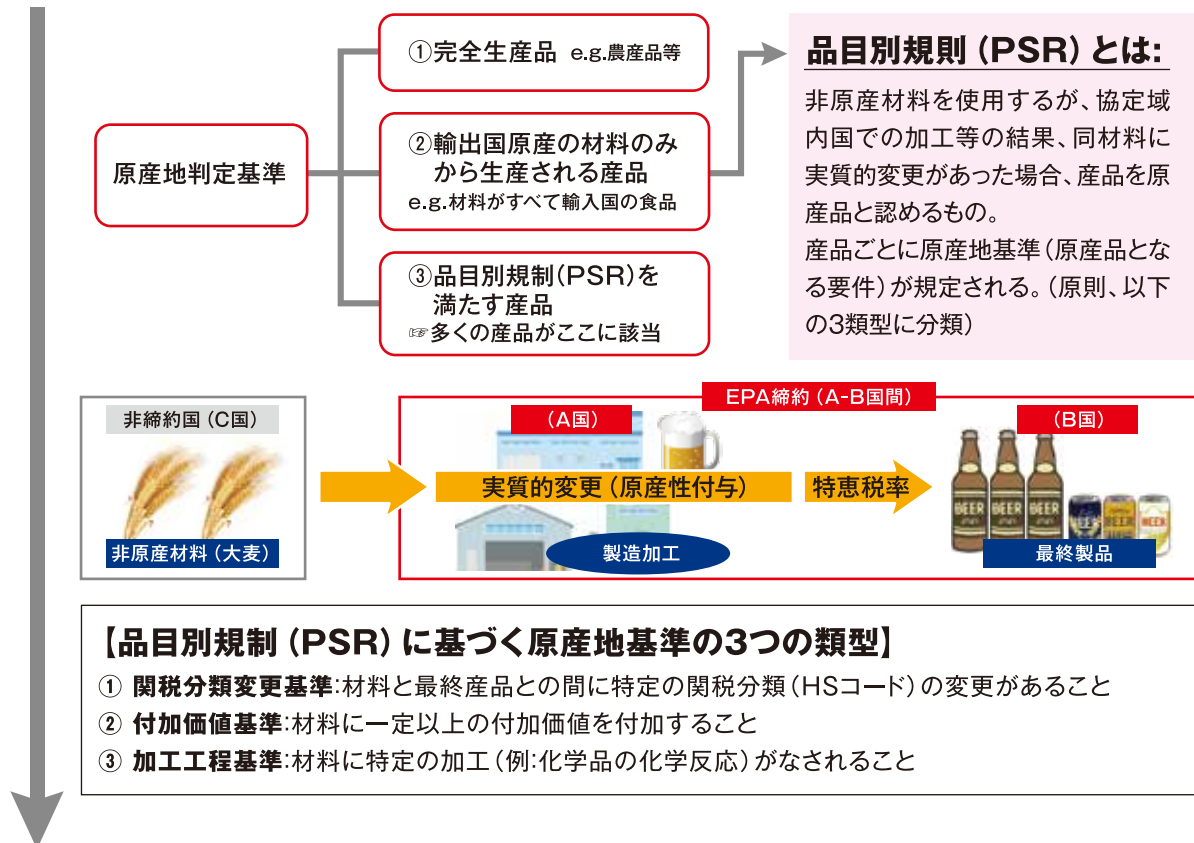
MFN税率とEPA税率を比べ、現行または将来のEPA税率の方が低い場合、その活用を検討します。

## EPAにおける原産地規則の概論

### ◎原産地規則 (Rules of Origin) とは

輸出入される貨物がEPA締約国の原産品であるかを判断するルールのことです。EPA税率が適用されるためには、迂回防止等の観点に鑑み、各協定毎に定められるそれぞれの原産地規則(特惠原産地規則)に基づき、輸出入される物品が当該EPA締約国の原産品であることを証明する必要があります。

### 原産地の判定



### 原産地証明手続き

原産地判定基準を満たしていることを輸入国税関に対して証明する「原産地証明」の制度には、主に以下の1.~3.の3つがあります。日本が結ぶEPAは、これまで1.の第三者証明制度が中心でしたが、近年ではEPA利用者の自主性を尊重し、自己申告(証明)制度の採用も進んできています。

1. **第三者証明制度:** 輸出者が第三者機関(政府or指定機関:日本の場合は日本商工会議所)に対して、輸出商品が原産地規則を満たしていることを証明する情報を提供。これに基づき、第三者機関が原産性を判定し、必要な「特定原産地証明書」を発給する制度です。
2. **認定輸出者制度:** 政府または指定された第三者機関によって認定された輸出者に対し、自己証明制度など、より簡易な申請方法を適用する制度です。認証輸出者以外は第三者機関による判定が必要となります。
3. **自己申告(自己証明)制度:** 輸出者または輸入者が、自らの責任で原産性を証明する制度です。  
⇒日豪EPA、BEU-EPA、CPTPP(通称TPP11)で採用されています。  
⇒日EU-EPAやCPTPP(通称TPP11)における自己証明制度の利用方法は、[ジェットロ作成の各解説書](#)(※)を参照ください ※QRコードおよびURLをp23に掲載しています。

# 特恵関税でこはぜと足袋をカナダへ輸出

- 海外展開形態：こはぜおよび足袋の輸出
- 輸出先：カナダ、フランス
- 活用している協定：TPP11

## 株式会社青山産業研究所

(兵庫県丹波篠山市)

インタビュー応対者：社長 久保佳代氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1919年創業。日本では数少ない足袋の留め具「こはぜ」の専門メーカー。海外の展示会に積極的に出展し、海外デザイナーとのコラボレーションで新商品を開発するなど、こはぜの「新しいかたち」を追求する。

### Q. 貴社の海外展開動向について教えてください。

**A.** 2016年からJETROの中堅・中小企業向け海外展開支援サービス「**新輸出大国コンソーシアム**」(p22参照)を利用しています。専門家によるハンズオン支援を受けながら、これまでフランス・パリで開催された展示会に出展したり、米国ニューヨークやカナダ・トロントの視察などを通じて、海外のデザイナーや現地販売先を発掘してきました。**海外で出会ったデザイナーから寄せられたニーズがヒントとなり、新製品の開発に至ることもあります。**海外ビジネスのおかげで、他社にはないユニークな商品を展開できています。



同社製品 (オリジナルのこはぜ)  
(同社提供)

### Q. TPP11を利用した経緯を教えてください。

**A.** 2019年、2020年と2年続けて、足袋などを輸入販売するトロントの小売店A社に足袋を輸出した際、同社から要望があり、TPP11を利用しました。A社との出会いは、2018年に現地視察した際の飛び込み営業でした。協定の利用に加え、A社が求める製品の仕様に沿った商品提案を行うなど、**A社の要望にきめ細かく対応することで、継続的な受注につながった**と考えています。



パリでの展示会出展  
(同社提供)

### Q. TPP11の手続き面で気を付けた点があれば教えてください。

**A.** A社は輸入者による自己申告(証明)制度を利用しているので、協定利用にあたっては、同社から届いた原産地証明書様式に商品情報などを記入し、返送することで手続きの一部を担いました。**TPP11の利用は初めてだったので、JETRO専門家にも確認しながら書類作成を進めました。**作成した書類のコピーは電子媒体および紙でしっかり保存しています。



製造風景  
(同社提供)

# 関税の即時撤廃が輸出拡大の追い風に

- 海外展開形態：ごま油などごま製品の輸出
- 輸出先：米国、カナダ、インドネシア、EU諸国など約30カ国
- 活用している協定：TPP11、日EU・EPA、二国間EPA（インドネシア、フィリピンなど）

## かどや製油株式会社

（東京都品川区）

インタビュー対応者：

海外営業部 部長 北河智彦氏

海外営業部 副部長 湯前博之氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

ごま油や食品ごまの製造・販売を手掛ける。輸出事業を始めて約50年が経ち、現在では年間約6,000トンのごま油を輸出。近年は、イスラム圏向けにごま油のハラール認証を取得するなど、日本とは食文化が異なる地域へも輸出拡大を図る。

## Q. EPAを利用したきっかけは何ですか。

**A.** TPP11と日EU・EPAは発効後、現地ディストリビューターからの求めに応じて、すぐに利用を開始しました。関税削減などの効果を考えれば、輸出者側として、EPA利用を拒む理由はないので、全社的にEPA利用には前向きです。実際の利用に当たっては、情報収集のために経済産業省やジェトロが公開している資料も読み込みました。

## Q. EPAを活用するメリットを教えてください。

**A.** 2018年12月30日にTPP11が発効して、カナダ向けのごま油は11%あった関税が即時撤廃されました。関税削減の直接のメリットは現地輸入者側に帰属しますが、ごま油は現地での価格競争が厳しいので、関税削減は商品の競争力向上につながっていると思います。2019年度の輸出数量は実際に伸び、EPA活用が輸出の追い風になったと感じています。

## Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

**A.** TPP11や日EU・EPAの原産地証明制度では自己申告（証明）制度が採用されているおかげで、輸出手続きは自社で100%内製化できています。手続きにはある程度のノウハウが必要なので、人員は頻繁に替えることはせず、人材の定着とともに知見の蓄積を図っています。第三者証明制度よりも手続きが簡便な自己申告制度を採用するEPAが今後も増えれば、より幅広いEPAを利用するきっかけになると思います。



同社製品（輸出用ごま油）  
（同社提供）



ドイツの展示会に出展  
（同社提供）

# 社内連携でTPP11や日EU・EPAに対応

- 海外展開形態：グランドピアノ、アップライトピアノの輸出、音楽教室運営  
欧米を中心に販売会社、中国、インドネシアに製造会社設立
- 輸出先：米国、カナダ、チリ、ASEAN主要国、EU諸国など約40カ国
- 活用している協定：TPP11、日EU・EPA、日米貿易協定、二国間EPA（インドなど）

## 株式会社河合楽器製作所

（静岡県浜松市）

インタビュー対応者：  
海外統括部管理部次長兼物流課長  
岡田雅裕氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1963年の米国販売子会社の設立を皮切りに、世界に販売拠点を広げ、2020年時点で欧米やアジアに販売会社、製造会社合わせて14拠点を有する。日本からは高付加価値帯のグランドピアノ、アップライトピアノを輸出。直近の楽器売上高に占める輸出比率は7割に迫る。

## Q. いつからEPAの利用を開始しましたか。

**A.** 2007年に発効した日チリEPAからEPAの利用を開始しました。それ以降、TPP11や日EU・EPA、日米貿易協定など**利用可能な協定は全て利用**しています。当社はインドネシア、中国にも製造拠点を持ち、**日本を含まない第三国間で結ばれた自由貿易協定も積極的に利用**しています。

## Q. EPAの利用目的、メリットは。

**A.** 協定を利用する最大の目的は、**関税削減による商品の市場競争力強化**です。実際に、カナダ向けに輸出するグランドピアノはTPP11により7%あった関税が撤廃され、EU向けのグランドピアノとアップライトピアノも日EU・EPAにより4%の関税が撤廃されました。米国向けも日米貿易協定が発効し、2021年には無税になる予定です。1%程度の削減であれば、手続きのコストを考えると協定は利用せずに輸出したかもしれませんが、それ以上の削減幅であるため、**各協定を利用するメリットは大きい**です。

## Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

**A.** **社内で連携体制を敷いています**。協定利用手続きは物流部門が担う一方、原産地証明書の基礎資料は製造部門が作成しています。TPP11などの原産地証明制度では、自己申告（証明）制度が採用されているので、書類作成などを内製化しています。第三者証明制度が採用されている既存の二国間協定と比べ、手続き全体での負担が減ったと感じています。利用する協定が増える中、今後は両部門が一体となって、貿易実務などの知見の共有をより一層図っていきたいと考えています。



同社製品（グランドピアノ）  
（同社提供）



ドイツ国際楽器見本市の同社ブース  
（同社提供）



マザー工場（静岡県磐田市）  
（同社提供）



# 少人数の実務担当者でEPAを積極活用

- 海外展開形態：自動車部品の輸出、米国に現地法人設立
- 輸出先：米国、メキシコ、チェコ、タイなど
- 活用している協定：日米貿易協定、日EU・EPA、  
二国間EPA（メキシコ、タイ、マレーシア）

## 株式会社キャストック

（埼玉県加須市）

インタビュー対応者：営業課 白浦翔太氏

### 企業プロフィール 海外展開動向：

自動車メーカー向けのダイカスト金型部品のコアビンやインサートを完全オーダーメイドで生産。米国インディアナポリス（インディアナ州）に製造拠点も有している。

### Q. 貴社の海外展開動向について教えてください。

**A.** 米国や欧州を中心に輸出をしており、現在の海外売上比率は4割弱を占めます。日米貿易協定、日EU・EPAなどで積極的に特恵関税を活用しています。6名の海外営業担当を地域ごとに配置し、商社を使わず海外の取引先とも直接営業を行っています。**最近では電子商取引（EC）販売にも力を入れており、ジェトロの「Alibaba.com 出展支援プログラム」\*に参加しています。**

\*アリババ BtoBオンライン展示会（Alibaba.com）への出展及びプロモーション支援を行うプログラム

### Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

**A.** 海外営業担当が実務にあっており、**不明な点が生じた場合にはジェトロや物流会社に相談しながら進めています。**原産地証明書取得にあたっては製造現場や調達先が協力的に対応してくれており、これまでEPAの利用に際してのトラブルはありません。

### Q. 新たに利用を検討している協定はありますか。

**A.** 日本・インド包括的経済連携協定（日印CEPA）の利用に向けて準備を進めており、商工会議所で原産品判定を依頼するのに必要な企業登録中です（2020年8月時点）。準備が整い次第、日印CEPAの利用を開始する予定です。同協定発効から10年目となる2021年に当社の輸出品は無税になる見込みです。現状7.5%の関税が課されていますが、**特恵関税を利用することによって大幅に関税コストが削減されることを期待しています。**また、タイ以外の市場がまだ小さいアジアでの市場拡大にあたっては、**EPAを積極的に活用したいと考えています。**



同社製品（コアビン）  
（同社提供）



同社製品（インサート）  
（同社提供）

# 洗練されたキッチン雑貨を世界市場へ

- 海外展開形態：テーブルウェア、キッチン・インテリア雑貨の輸出
- 輸出先：欧州、中国、韓国、米国、オーストラリアなど約27カ国
- 活用している協定：日EU・EPA、日本・オーストラリアEPA

## 株式会社キントー

(滋賀県彦根市)

インタビュー対応者：  
経営企画部長、海外事業部マネージャー

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1972年創業の雑貨メーカー。「使い心地」と「佇まい」の調和を強みとして欧州、中国、韓国をはじめ、米国やオーストラリアなど27カ国・地域への輸出実績があり、海外売上高は約3割を占める。2016年に欧州における販路拡大を目的としてオランダに販売子会社を設立した。また、2019年に米国ロサンゼルスに店舗、販売子会社を開設した。

### Q. EPAを利用したきっかけは何ですか。

**A.** 現状、EUとオーストラリア向け輸出でEPAを利用しています。EU向け輸出では、2016年にオランダに販売子会社を設立したものの、製品の関税率が5~12%と高く、子会社にとって大きな負担となっていました。その際、**日EU・EPAを利用すれば関税が撤廃されることを知り、発効後速やかに利用を開始しました。**また、日・オーストラリアEPAについては、現地の顧客からの要請に応じる形で利用を開始しました。



同社製品（テーブルウェア）  
(同社提供)

### Q. EPAを活用するメリットを教えてください。

**A.** EPA活用により以前は5~12%も課されていた関税コストが削減されたことで、**オランダの販売子会社の経費負担を削減することができました。**今後、他国・地域への輸出を検討する際には、活用できるEPAがないかどうか併せて検討したいと考えています。



同社製品（タンブラー）  
(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.** 輸出業務を担当するチームが原産地証明書に必要な書類を作成しています。作成にあたっては、常日頃から効率的な運用を心掛けています。例えば、日EU・EPAの**自己申告(証明)書類の作成に当たっては、社内で統一したフォーマットを作成し、繰り返し使うことで作成にかかる手間を削減しています。**



ドイツの展示会に出展  
(同社提供)

# 高度な技術を駆使した絹織物を欧州へ

- 海外展開形態：先染絹織物（糸の段階で色を染めて織る織物）の輸出
- 輸出先：米国、欧州
- 活用している協定：日EU・EPA

## 齋栄織物株式会社

（福島県伊達郡川俣町）

インタビュー対応者：常務取締役 齋藤栄太氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1952年創業。東日本大震災による影響で、混乱が続く中も開発を続けた結果、世界一薄い先染絹織物「フェアリー・フェザー（妖精の羽）」を開発し、2012年にもものづくり日本大賞の内閣総理大臣賞を受賞。同製品などの企画、製造、販売を手掛け、国内販売に加え、米国、欧州でも事業を展開。

## Q. 貴社の欧州向けビジネスの経緯を教えてください。

**A.** 「ジェットロミラノ展2009」\*に出展し、ジェットロの「輸出有望案件発掘支援事業」に採択されたことがきっかけでした。同展示会でバイヤーから高評価を得ることができ、イタリアの営業代理との契約に至りました。現在もテキスタイルの見本市である「ミラノユニカ」に継続して出展をしています。受注したテキスタイルは国際宅配便でそれぞれのブランドへ輸出をしております。

\*ジェットロが2009年2月18日～2月20日に開催したテキスタイルメーカー向け展示会



齋藤栄太常務取締役と自社製品（先染絹織物）  
（ジェットロ撮影）

## Q. EPAを利用したきっかけは何ですか。

**A.** 2019年5月に欧州の取引先から日EU・EPAを利用することを打診されたことが始まりです。当社の製品は、**EPA発効時に22%の関税が即時撤廃**されました。利用にあたっては、**ジェットロのセミナーや日EU・EPA解説書（p23）**を参考に、原産地証明書の作成を行っております。今後、テキスタイル以外の製品を輸出する際にもEPAを積極的に活用したいと考えています。



自社製品（先染タフタ）  
（同社提供）

## Q. EPAを活用した感想を教えてください。

**A.** 当社の製品は、日EU・EPAで規定される「2工程ルール」\*によって原産地規則を満たします。**証明書の作成にあたり複雑な作業はありませんでした。**取引先の中には輸入に不慣れな企業もあります。その場合、当社が代わって原産性の申告をインボイス上に記載しています。

\*原料を「紡ぐ」、糸を「織る／編む」、生地を「裁断・縫製」する工程のうち、2つ以上の工程を、日本またはEU域内で行う必要がある。満たすべき工程は、協定の品目別原産地規則（PSR）で具体的に指定されている。



テキスタイル展示会「ミラノユニカ」に出展  
（同社提供）

# 鹿児島発のオーガニック茶を欧州へ

- 海外展開形態：鹿児島茶の輸出
- 輸出先：欧州、北米、中米、オセアニア、東南アジア
- 活用している協定：日EU・EPA、日タイEPA

## 株式会社下堂園

(鹿児島県鹿児島市)

インタビュー対応者：  
営業生産本部 海外担当本部長 松澤厚作氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1954年創業。鹿児島茶を代表する品種「ゆたかみどり」を主力商品に、さまざまな商品を展開。ドイツを中心に欧州への輸出に取り組む。

### Q. 貴社の欧州向けビジネスの経緯を教えてください。

**A.** 1991年にドイツのケルンで開催された食品総合見本市「ANUGA」に出展したことがきっかけです。この展示会でドイツのパートナーに巡り合い、欧州向けの輸出を本格的に手掛けることになりました。1998年にはドイツに現地法人「下堂園インターナショナル」を設立し、ドイツを経由してベルギーやフランス、イタリアなど**欧州各地へ輸出**するようになりました。現在では2カ月に1度程度、博多港からコンテナでハンブルク港に向けて輸出しています。



原料となる地元茶葉  
(同社提供)

### Q. EPA利用の効果をどう評価していますか。

**A.** 欧州ではオーガニック茶が注目されています。当社製品はヘルシーでスマート、さらには文化的な飲み物として注目を集め、定着したことにより注文が増えています。2019年は**日EU・EPAとの相乗効果で、売上高と利益がともに前年比で3割増加**しました。海外輸出の6割を欧州向けが占めるようになりました。



同社製品(茶葉「ゆたかみどり」)  
(同社提供)

### Q. 日EU・EPAを活用した感想を教えてください。

**A.** 日EU・EPAを利用する際には、インボイスの下の部分に申告文を記載します。ドイツの現地法人にも確認をしており、利用にあたって特段問題は生じていません。当社では日タイEPAも利用していますが、日EU・EPAで導入された**自己申告(証明)制度は手間がかからず、手続きが大幅に簡素化された**と感じています。



同社製品(お茶ボックス)  
(同社提供)

# 日本産伝統工芸品を 世界のラグジュアリー市場へ

- 海外展開形態：伝統工芸品の輸出
- 輸出先：インドネシア、シンガポール、香港、米国など約14カ国・地域
- 活用している協定：日インドネシアEPA

## 株式会社ジャパンデントー コーポレーション

(東京都港区)

インタビュー応対者:代表取締役 堀井素史氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

2010年設立。設立以後、西陣織、和紙、意匠金属板などの日本発伝統工芸品の輸出に積極的に取り組む。5つ星ホテルやブランドショップなどのラグジュアリー市場に注目し、彼らが使用する内装資材市場の開拓を進めている。同社の海外売上比率は約5割を維持している。

### Q. EPAを利用したきっかけ、また利用にあたって留意した点は。

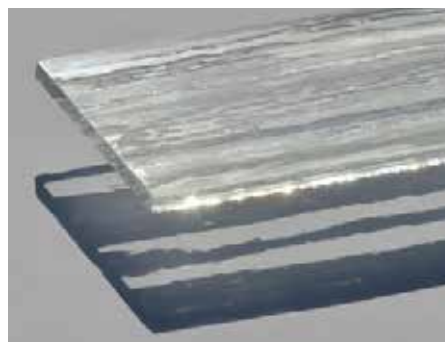
**A.** 顧客の要請により、2019年に日インドネシアEPAを初めて利用しました。当社が扱う商材は多岐にわたることから、円滑なEPA申請を行うべく、**品目ごとのHSコード(輸出入統計品目番号)の特定に留意**しました。その他の細かな手続きについては、過去より貿易実務に携わっていたことから、比較的スムーズに実施できています。



同社製品(西陣織)  
(同社提供)

### Q. EPAを活用するメリットを教えてください。

**A.** 関税コスト削減が一番のメリットと考えます。当社が扱う商品は展開国の競合他社と比べ高品質・高価格帯であり、**EPAの活用が調達側の利益確保の追い風**となっています。営業戦略の一手として、輸入者側に対しEPA使用時の関税コスト削減効果を具体的に明示することで、**さらなる取引量増加や単価改善に繋がると**感じます。



同社製品(ガラス)  
(同社提供)

### Q. 今後のEPA利用の展望は。

**A.** 2019年にジェットロの支援を受け、シンガポールの企業と代理店契約を締結しました。これにより、シンガポールを起点とした販路を獲得し、今後は東南アジアなどへの開拓を進める予定です。改めて各国とのEPAの締結状況を整理し、輸入者側のコスト削減に寄与できるものは積極的に活用したいと考えています。



同社製品(セラミックス)  
(同社提供)

# 安心できる哺乳瓶で世界市場を攻める

- 海外展開形態：哺乳瓶の輸出
- 輸出先：タイ、インドネシア、ベトナム、中国など約9カ国
- 活用している協定：日タイEPA

## 株式会社ズーム・ティー

(東京都港区)

インタビュー対応者：

代表取締役 河合とも子氏  
管理部 佐々木ひろみ氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1995年設立。設立後は哺乳瓶の輸入販売を行っていたが、2000年より、自社にて哺乳瓶の開発に着手。2011年、耐熱性のあるガラス製哺乳瓶「ドクターベッタ」の輸出を開始。飲み口の傾斜やデザイン性にこだわりを持ち、過去にはグッドデザイン賞やキッズデザイン賞を受賞。

### Q. 海外市場開拓の経緯とEPAを利用した経緯を教えてください。

**A.** 世界中の赤ちゃんに安全な哺乳瓶を届けたいという想いから、予防医学の視点からデザインを研究し、当社のドクターベッタ哺乳瓶が完成しました。その後、2011年に国内商社を通じて中国へ輸出し、海外市場進出が始まりました。その後はバリで行われた合同展示会への出展を契機とし、以後イタリア、カナダ、インドネシアなどへの販路を開拓してきました。EPA利用については顧客からの要請で2019年に日タイEPAの手続きを開始しました。



同社製品（哺乳瓶）  
（同社提供）

### Q. EPAの手続き面で気を付けた点があれば教えてください。

**A.** 当社が輸出する哺乳瓶における原産品の判定はシンプルであると認識していましたが、実務手続き上は、哺乳瓶の素材や柄が商品ごとに異なり、それぞれの判定を受ける必要がありました。不明な点が出た際は、日本商工会議所に問い合わせを行い解決に導くことができました。



協力工場での製造風景  
（同社提供）

### Q. 今後のEPA利用の展望は。

**A.** 日本に留まらず、世界中の赤ちゃんに安心安全な商品を届けたいといった想いをもちながら、海外展開を積極的に目指していきます。初めてEPAを利用したのは輸入者からの要請がきっかけでしたが、今後は自社の営業戦略の一手とし、海外市場開拓の際には積極的にEPA利用による関税削減効果をアピールしていく予定です。また、実務上の手続きにおいても、初回手続きで築いた社内体制を十分に活用していきます。



赤ちゃんの安全に配慮した形状  
（同社提供）

# EPAの利用で競争力強化を体感

- 海外展開形態：自動車整備用リフトの輸出
- 輸出先：マレーシア、タイ、インドネシアなど約45カ国
- 活用している協定：日ASEAN経済連携協定、  
二国間EPA（マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン）

## 株式会社スギヤス

（愛知県高浜市）

インタビュー応対者：

海外事業部 橋本健太郎氏

海外事業部 中山佳成氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1949年創業。「ビシャモン」ブランドで知られる自動車整備用リフトで国内シェアの6割を有するリーディングカンパニー。創業以後、海外展開に積極的に取り組み、自社営業で輸出を拡大してきた。東南アジアをはじめ、約45カ国への輸出実績がある。

### Q. EPAの利用状況や利用効果を教えてください。

**A.** 内製化比率8割を誇る高品質リフトを輸出しています。顧客の要請により、2011年頃よりEPAの手続きを開始しました。現在当社が事業を展開している国は約45カ国にわたり、その中でマレーシア、タイ、インドネシア、フィリピンとの二国間EPA、そしてカンボジアとの取引においては日ASEAN包括経済連携協定を使用しています。EPAにより関税削減効果に違いがありますが、**5~8%の関税削減効果**を享受しています。EPAを利用することによって、**現地市場における価格競争力が上がり**、輸出量増加の一因になっていると考えています。部内では、関税削減を営業文句として活用しています。

### Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

**A.** 海外事業部が部品サプライヤーへの資料請求や、日本商工会議所への申請手続きを一括して対応しています。EPA利用開始時に部内で**EPA手続きに関する社内マニュアルを作成し、その後も活用している**ので、申請にあたっては比較的スムーズな対応が行えています。

### Q. 今後のEPA利用の展望は。

**A.** 現在、当社の売り上げに占める輸出比率は10%前後ですが、今後新規市場開拓の際は、積極的なEPA活用による関税削減メリットをマーケティング活動の一手とし、自社製品のさらなる海外販路拡大を目指していきます。また近年は日EU・EPAやTPP11などの新たなEPAも発効されており、**選別しながら関税削減効果の高いEPAの利用も検討**していきます。



本社工場  
(同社提供)



同社製品（自動車リフト）  
(同社提供)



同社製品（ハンドパレットトラック）  
(同社提供)

# TPP11利用による関税削減メリットを実感

- 海外展開形態：理美容機器、歯科用機器の輸出  
米州、欧州、アジアを中心に現地法人設立
- 輸出先：カナダ、英国、EU諸国、中国、インドネシア、タイ、ベトナム、メキシコなど
- 活用している協定：TPP11、日EU・EPA、二国間EPA（インドネシア、タイ、メキシコなど）

## タカラベルモント株式会社

(大阪府大阪市)

インタビュー応対者：  
グローバル企画室 室長 平中智浩氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

昭和初期からアジアを中心に理容イスの輸出を行っていた同社は1956年にニューヨークに現地法人を設立し、本格的な海外展開を開始。2020年時点で海外事業所数は27カ所を数える。直近の海外売上比率は約2割で、うち約8割を医療機器（歯科用機器）が占めている。

### Q. TPP11を利用して感じたメリットを教えてください。

**A.** これまでEPAを利用していた国々には現地法人がなかったため、関税削減によるコスト削減の恩恵を直接的に受けることはできませんでした。しかし、**カナダが参加するTPP11を活用することで同現地法人が支払う輸入関税コストは減少し、グループ内にて直接的な関税削減効果を実感できるようになったことが大きなメリットと感じています。**特に歯科用ライトは7%の関税が撤廃され、大幅なコスト削減ができました。今後はベトナムの工場からの輸出拡大にあたって、EPAの関税削減メリットを活用していきたいと思っています。

### Q. 原産地証明書発給にあたり、苦労したことはありましたか。

**A.** 利用し始めた当初は必要書類を入手するのに苦労しました。自部署以外は当該証明書に関する知識もなく、連携が取れていなかったことが原因でした。そこで、**生産部門や営業担当を巻き込みながら、最終的には全社メリットとなることを丁寧に説明し、当事者意識を持てるよう粘り強くコミュニケーションを取ることで協力関係を築くことができました。**今では、全ての関連部署が協定活用のメリットを理解しています。

### Q. 社内体制の強化にあたり、実践していることはありますか。

**A.** EPAに関する社内勉強会を定期的開催しています。勉強会には**営業担当にも積極的な参加を呼び掛けることで、社内体制の強化につなげています。**また、**ジェットロが主催するセミナーなどに参加し、最新情報の収集に努めています。**



同社製品（デンタルユニット）  
ライト部分の関税率が大幅に削減  
（同社提供）



ベトナムに設立した歯科用ユニット製造工場  
（同社提供）



# 万全の社内体制でEPAを活用、 インキを世界へ

- 海外展開形態：印刷用インキの輸出
- 輸出先：タイ、ベトナム、チリなど約10カ国
- 活用している協定：日メキシコEPA、日ASEAN包括的経済連携協定など

## 株式会社T&K TOKA

(埼玉県入間郡三芳町)

インタビュー対応者：  
海外グループ管理部グループ管理課課長

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1947年創業のインキメーカー。アジアをはじめ、欧州、米州、中東などさまざまな国・地域への輸出実績があり、海外売上高は約3割を占める。また、2017年にオランダの大手企業を買収し、欧州インキ市場での販売力、競争力を一層強化した。

### Q. いつからEPAの利用を開始しましたか。

**A.** 初めて利用したのは2008年のことです。メキシコに製品を輸出する際に、日メキシコEPAを利用することで関税を削減できると知りました。利用によって日本での販売価格と現地での販売価格の乖離を少しでも減らし、販路拡大につなげたいとの思いからEPAの利用を開始しました。今では**EPAを活用し、印刷用インキなどをタイ、ベトナム、チリなど10カ国近くへ輸出**しています。

### Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

**A.** 海外販売部門のうち貿易実務の知識が豊富な6名ほどが書類作成や原産地証明書発給申請を行っています。**担当者は同部門に長く在籍している**場合が多く、私自身は20年近く在籍しています。人員が異動などで交代した際は、**新任者に対しての業務の引継ぎに加えてベテラン担当者がフォロー**しています。また、**詳しい業務マニュアルを用意し、後任者が円滑に業務**を行える環境を整備しています。

### Q. 原産品判定依頼書類に必要な情報収集方法は。

**A.** 当社の輸出製品の場合、原産品判定依頼の書類作成にあたってはインキの配合情報が必要となります。海外販売部門の求めに応じて、**技術部門から情報を入手**しています。情報提供を依頼する際には、**特惠関税を利用**することが売り上げ増加にプラスの影響を与えることを**丁寧に説明している**ので、**技術部門は情報提供に協力的**です。



同社製品（インキ）  
（同社提供）



輸出業務に携わる海外販売部門の職場風景  
（同社提供）



インキを用いた印刷物  
（同社提供）

# EPAの利用で25%の関税率を削減

- 海外展開形態：包丁の輸出
- 輸出先：中国、米国、ベトナム、タイなど約40カ国
- 活用している協定：TPP11、二国間EPA（タイ、マレーシア、シンガポールなど）

## 藤次郎株式会社

（新潟県燕市）

インタビュー対応者：  
貿易部マネージャー 来田真二郎氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1953年創業の包丁メーカー。2004年から欧州の日用品関連の主要な展示会に参加し、海外展開を進める。切れ味のよい包丁は海外でも人気が高く、海外売上高は4～5割を占める。近年、南米や中東などからも引き合いがあり、新規市場の開拓を進めている。ジェトロ主催の商談会にも積極的に参加。

### Q. いつからEPAの利用を開始しましたか。

**A.** 初めてEPAを利用したのは2019年です。タイの輸入業者から日タイEPAの存在を教えてもらったことがきっかけでした。それ以来、**全ての輸出相手国と日本の間でEPAが締結されていないか確認し、協定が締結されている場合は輸入業者の意向を確認の上、利用しています。**マレーシア向けの輸出では関税が25%かかっていましたが、**EPAの利用で関税は0%になり、大幅に関税コストを削減できました。**

### Q. 原産地証明書発給にあたり、苦勞したことはありましたか。

**A.** 最初は原材料の調達先から素材や原産地などさまざまな情報を集めなければならなかったのが、非常に手間がかかり大変でした。しかし、**一度調達先から協力を得られると、大きな問題はない**と感じています。また、カナダ向けの輸出には自己申告（証明）制度が採用されているTPP11を利用していますが、第三者証明制度よりも手間が少なく済みました。

### Q. 社内で工夫していることはありますか。

**A.** 製造現場や調達先の作業を簡単にするため、文書の定型フォームへ必要事項の記入をお願いしています。**定型フォームの導入によって、社内の文書管理を合理化**することができました。



同社製品（シェフナイフ）  
（同社提供）



仕上げの刃付け作業  
（同社提供）

# EPAを活用し石油ストーブを世界市場へ

- 海外展開形態：石油ストーブ、石油ファンヒーターなどの輸出
- 輸出先：北米、欧州、中南米、東南アジア、オセアニア、中東
- 活用している協定：日チリEPA、日インドEPA、日EU・EPA

## 株式会社トヨトミ

(愛知県名古屋市)

インタビュー対応者：  
貿易部次長 安永和子氏  
貿易部 片岡僚氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1949年創業の石油ストーブメーカー。アジアをはじめ、欧州、米州、中東などさまざまな国・地域への輸出実績があり、海外売上高は約4割を占める。これまでEPAを利用してチリ、インドおよびEU諸国へ製品を輸出した。

### Q. どのEPAを利用しており、それぞれのきっかけは何ですか。

**A.** 初めて利用を開始したのは日チリEPAです。現地の輸入者から依頼があり利用を決めました。次に利用をした日インドEPAでは、日チリEPAを利用した経験に基づき、**こちらからインド側にEPA利用を打診したことで利用が決まりました**。また、日EU・EPAについては、現地子会社と調整をして、利用を開始しました。

### Q. EPAを活用するメリットを教えてください。

**A.** メリットは関税削減によって販売競争力を強化できる点にあると思います。例えば、日チリEPAを利用した際には特恵関税の利用によって、対象品目にかかる6%の関税が撤廃されました。インドの税率も15%と高いので、関税削減効果はより大きいといえます。一方、日チリEPAおよび日インドEPAを利用する際に必要な原産地証明書の申請にかかるコストは少なからず負担に感じています。日EU・EPA同様、今後は負担の少ない自己申告(証明)制度が普及することを期待しています。

### Q. どのような体制で実務にあたっていますか。

**A.** 本社の貿易部業務課が商工会議所への原産地証明書発給申請から書類の保管までを担当しています。また、**原産地証明に必要な情報は、製造部門から都度提供**されます。同部門はEPAの利用趣旨を理解し、情報提供に協力的です。



同社製品(石油ストーブ)  
(同社提供)



欧州の販売店に並ぶ製品  
(同社提供)



展示会出展の様子  
(同社提供)

# EPAを活用しリカバリーウェアを欧州市場へ

- 海外展開形態：リカバリーウェア（休眠時用ウェア）などの輸出
- 輸出先：欧州、中国、韓国、台湾
- 活用している協定：日EU・EPA

## 株式会社ベネクス

（神奈川県厚木市）

インタビュー応対者：副社長 片野秀樹氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

2005年創業。「上質な休養」のサポートをコンセプトとし、オリジナル機能性糸を使用した「リカバリーウェア」の製造・販売を手掛ける。国内販売のほか、欧州、中国、韓国、台湾でも事業を展開。ジェットロからの情報提供がきっかけで日EU・EPAの利用を開始した。

### Q. 貴社の欧州ビジネスの経緯を教えてください。

**A.** 欧州での販路拡大を目的として、2014年にドイツに販売会社を設立しました。当初は日本国内産製品の輸出をしていましたが、衣類の関税（12%）に加え付加価値税（19%\*）が課せられ負担となっていました。そこで、**原料である糸（4%）の輸出に切り替えウェアの生産をリトアニアの協力工場ですター**しました。現在、ドイツとスイスに販売拠点をもつ現地パートナーを通じてウェアを欧州市場で販売しています。

\*ドイツの標準税率。EU各国で標準税率は異なる。



同社製品（リカバリーウェア）  
（同社提供）

### Q. EPA利用のきっかけと、社内体制を教えてください。

**A.** **ジェットロからの情報提供**がきっかけで、日EU・EPAの発効を知りました。EPAを利用すると、糸の輸出に課せられる関税を削減できることが分かり利用を決めました。**EPA利用にあたっては社内の二人で分担**をしています。一名は海外拠点とのやりとり、もう一名は原産地証明書など各種書類の準備・保管を行っています。



同社製品（リカバリーウェアの原料）  
（同社提供）

### Q. EPAを活用するメリットを教えてください。

**A.** **関税削減は大きなメリット**であると思います。販売競争力の強化につながり効果を実感しています。もし現地での最終製品の生産を決定した2014年当時に関税が撤廃されていれば、日本国内産製品の輸出を続けていたかもしれません。



着用イメージ  
（同社提供）

# EPAの利用で30%の関税率が無税に

- 海外展開形態：冷凍とろろ芋の輸出
- 輸出先：タイ、米国、インドネシア、シンガポール、香港など
- 活用している協定：日タイEPA

## マルコーフーズ株式会社

(埼玉県深谷市)

インタビュー対応者：  
技術部 部長 川上智司氏

## 企業プロフィール 海外展開動向：

1983年創業の冷凍とろろ芋・同加工品メーカー。同製品の製造・販売で国内トップシェアを誇る。2019年からEPAを活用したタイ向け輸出に本格的に取り組む。近年、米国市場の開拓に向けて現地に市場視察に赴くなど、中長期的な視点での海外展開を検討している。

### Q. EPAを利用したきっかけは何ですか。

**A.** 初めてEPAを利用したのは2019年です。取引先から日タイEPAの活用に必要な原産地証明書を依頼されたのがきっかけでした。特恵関税を利用することによって、冷凍とろろ製品に課される**関税が30%から無税となり、大幅な関税削減が実現しました**。また、米国輸出に向けて近年市場調査を進める中、2020年1月に日米貿易協定が発効しました。将来的な利用を検討中です。



同社製品の原料  
(同社提供)

### Q. 原産地証明書発給にあたり、苦労したことはありましたか。

**A.** 農産物が原料であるがゆえの苦労がありました。原産地証明書の取得にあたっては、原料の産地や生産に関する情報などを準備する必要がありますが、この把握が困難でした。原料の山芋はいずれも国産ですが、一旦納入された原料を産地ごとにトレースするのに苦労しました。そこで、一定規模の数量が納入されている産地の原料を、EPAを利用する製品ラインで使用するように**管理・生産体制を見直し、解決しました。一度体制が整えば、他のEPAを活用する際にも応用できますので、その点は苦労の甲斐がありました**。



製造風景  
(同社提供)

### Q. 社内で工夫していることはありますか。

**A.** **全社でビジョンを共有した上で**社内の協力体制を敷いています。原料調達担当には、EPA活用のメリットや必要性を理解してもらった上で、情報収集をお願いしています。



同社製品（冷凍とろろ芋）  
(同社提供)

## EPA活用を含む貿易投資相談

### ◎輸出入や海外進出の実務のご相談に対して、経験豊富なアドバイザーが お答えします。

- ・無料サービスです。
- ・海外在住のお客様は最寄りの海外事務所までお問い合わせください。  
<https://www.jetro.go.jp/services/advice/>
- ・日本国内のお問い合わせ先はp24参照



### ◎ご相談の申し込みから回答までの流れ

#### ①ご相談のお申し込み

お客様情報とご相談内容の登録



オンラインの場合  
24時間受付



お電話の場合  
9~12時、13~17時  
土日・祝祭日・  
年末年始を除く

以下の情報をご登録いただきます。お電話  
の場合はオペレーターからお伺いします。

#### お客様情報

- 1.お名前
- 2.企業名
- 3.お電話番号
- 4.所在地(都道府県)
- 5.E-mailアドレス

#### 相談内容

- 1.対象地域・国
- 2.質問内容

なお、サービス品質向上のため、オペレーター  
との通話を録音させていただいております。

#### ②ご回答

JETROからのご連絡

担当アドバイザーが  
電話もしくはメールで  
回答いたします。



ご相談には受付順に対応します。

面談ご希望の場合も、電話にて日程調整し  
ます。希望日の3営業日前までを目安にお  
申し込みください。

#### ◎お願い:

第三者への提供・開示を前提とするご相談  
は、ご質問の趣旨・内容が正確に把握でき  
ず、誤った情報提供に繋がる恐れがあるた  
め、当該ビジネスの当事者の方からお申し  
込み願います。なお、本サービスでは、調  
査の請負・代行は行っておりませんので、  
あらかじめご了承ください。

ご相談後に、JETROより状況確認および  
フォローアップのお電話をさせていただく  
場合がございますので、あらかじめご了承  
ください。

## 新輸出大国コンソーシアム

- ◎「新輸出大国コンソーシアム」は、海外展開を図る中堅・中小企業等を支援する様々な機関が幅広く結集し、総合的な支援を行う枠組みです。  
 ジェトロは、同コンソーシアムの事務局機能を担うとともに、専門家による個別支援サービスを提供しています。

・中堅・中小企業(全産業)が対象です(一部審査あり)

### コンソーシアム参加支援機関

|                |                 |        |      |
|----------------|-----------------|--------|------|
| 経済産業局<br>政府系機関 | 地方自治体<br>地域支援機関 | 信用金庫   | 中小機構 |
| 商工会議所・<br>商工会  | 地方銀行            | 日本貿易保険 | JICA |
|                |                 | NEDO   | ジェトロ |

## 1

### 海外展開フェーズに即した ハンズオン支援(審査あり)

#### ●支援内容

海外展開戦略策定段階から、事業計画策定、実行段階まで、企業様の状況に応じて、各国・実務に精通した専門家が支援します。

| テーマ                        | 支援内容   |
|----------------------------|--|
| 海外展開全般<br>(輸出・海外<br>拠点設立等) | 持続的な企業訪問・海外出張同行を通じて、戦略策定から海外販路開拓、立ち上げ、操業まで一貫して支援 |

## 2

### 個別課題に対応する スポット支援(審査なし)

#### ●支援内容

海外展開における実務で欠かせない各テーマについて、各国・地域事情や実務に精通した専門家、専門知識を有する専門家(弁護士/公認会計士/税理士/行政書士等)などが支援します。

| テーマ            | 支援内容                                      |
|----------------|---|
| 海外展開戦略<br>策定支援 | 海外展開戦略策定段階におけるSWOT分析等の支援                  |
| 貿易実務・<br>商談支援  | 貿易実務、商談準備、フォローアップ、英文等プレゼンテーション資料作成等に関する支援 |
| 基準・認証          | 国際認証等の取得要否、取得方法などに関する支援                   |
| 法務             | 国際取引、海外進出における法務上のポイントについての弁護士等による支援       |
| 税務・会計          | 国際取引、海外進出に関する税務・会計についての税理士・公認会計士等による支援    |

新輸出大国コンソーシアム問い合わせ先

**TEL:03-3582-8333**

〔受付時間：9時00分～12時00分、13時00分～17時00分(土日、祝祭日を除く)〕

[www.jetro.go.jp/consortium/](http://www.jetro.go.jp/consortium/)



## ジェトロ・ウェブサイト

- ◎日EU・EPA、TPP11、日米貿易協定などに関する、基礎情報、最新ニュース、イベント情報、調査レポートなどを掲載しています。

### 1.もっと日本企業のEPA活用事例を知りたい

- 日本企業のFTA、EPA活用事例

<https://www.jetro.go.jp/biznews/feature/FTA2020.html>



### 2.EPAの詳しい内容について知りたい

- EPA活用法・マニュアル

<https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/epa.html>



- 日EU経済連携協定 (EPA) について

<https://www.jetro.go.jp/world/europe/eu/epa.html>



解説書はこちら

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/world/europe/eu/epa/pdf/euepa202003.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/europe/eu/epa/pdf/euepa202003.pdf)



- TPP11について

<https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/tpp.html>



解説書はこちら

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/theme/wto-fta/tpp/TPP11\\_kaisetsu.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/theme/wto-fta/tpp/TPP11_kaisetsu.pdf)



- 日米貿易協定について

[https://www.jetro.go.jp/world/n\\_america/us/us-japan.html](https://www.jetro.go.jp/world/n_america/us/us-japan.html)



解説書はこちら

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/world/n\\_america/us/us-japan/us-jp.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/n_america/us/us-japan/us-jp.pdf)





## EPAおよび貿易投資相談に関するお問い合わせ

### ◎ジェトロ

- 本部(東京)相談窓口  
お客様サポート部 貿易投資相談課 TEL:03-3582-5651
- 大阪本部 相談窓口  
ビジネス情報提供課 TEL:06-4705-8606
- 各貿易情報センター

| 事務所名 | 電話番号               | 事務所名 | 電話番号               |
|------|--------------------|------|--------------------|
| 北海道  | TEL : 011-261-7434 | 三重   | TEL : 059-228-2647 |
| 青森   | TEL : 017-734-2575 | 滋賀   | TEL : 0749-21-2450 |
| 盛岡   | TEL : 019-651-2359 | 京都   | TEL : 075-341-1021 |
| 仙台   | TEL : 022-223-7484 | 神戸   | TEL : 078-231-3081 |
| 秋田   | TEL : 018-865-8062 | 奈良   | TEL : 0742-23-7550 |
| 山形   | TEL : 023-622-8225 | 和歌山  | TEL : 073-425-7300 |
| 福島   | TEL : 024-947-9800 | 鳥取   | TEL : 0857-52-4335 |
| 東京   | TEL : 03-3582-4953 | 松江   | TEL : 0852-27-3121 |
| 茨城   | TEL : 029-300-2337 | 岡山   | TEL : 086-224-0853 |
| 栃木   | TEL : 028-670-2366 | 広島   | TEL : 082-535-2511 |
| 群馬   | TEL : 027-310-5205 | 山口   | TEL : 083-231-5022 |
| 埼玉   | TEL : 048-650-2522 | 徳島   | TEL : 088-657-6130 |
| 千葉   | TEL : 043-271-4100 | 香川   | TEL : 087-851-9407 |
| 横浜   | TEL : 045-222-3901 | 愛媛   | TEL : 089-952-0015 |
| 新潟   | TEL : 025-284-6991 | 高知   | TEL : 088-823-1320 |
| 山梨   | TEL : 055-220-2324 | 福岡   | TEL : 092-471-5635 |
| 長野   | TEL : 026-227-6080 | 北九州  | TEL : 093-541-6577 |
| 諏訪   | TEL : 0266-52-3442 | 佐賀   | TEL : 0952-28-9220 |
| 富山   | TEL : 076-415-7971 | 長崎   | TEL : 095-823-7704 |
| 金沢   | TEL : 076-268-9601 | 熊本   | TEL : 096-354-4211 |
| 福井   | TEL : 0776-33-1661 | 大分   | TEL : 097-513-1868 |
| 岐阜   | TEL : 058-271-4910 | 宮崎   | TEL : 0985-61-4260 |
| 静岡   | TEL : 054-352-8643 | 鹿児島  | TEL : 099-226-9156 |
| 浜松   | TEL : 053-450-1021 | 沖縄   | TEL : 098-859-7002 |
| 名古屋  | TEL : 052-589-6210 |      |                    |

### ◎経済産業省

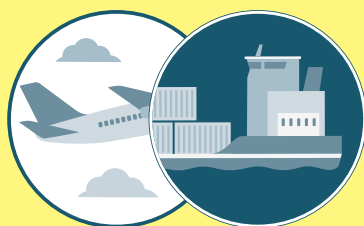
- 通商政策局 経済連携課 TEL:03-3501-1595

**MEMO**

A series of horizontal dashed lines for writing.

**MEMO**

A series of horizontal dashed lines for writing.



# JETRO

Japan External Trade Organization

〒107-6006 東京都港区赤坂1丁目12-32 アーク森ビル6F  
海外調査部 海外調査企画課 TEL.03-3582-5544

<https://www.jetro.go.jp>

リサイクル適性<sup>Ⓐ</sup>  
この印刷物は、印刷用の紙へ  
リサイクルできます。