

欧州AEO制度の現状



Hohmann & Partner
弁護士 ハラルド・ホフマン

日本機械輸出組合では去る1月14日に「欧州AEO制度」「欧米の輸出管理規制」に関するセミナーを同日開催し、いずれもドイツ法律事務所 Hohmann & Partnerの弁護士であるハラルド・ホフマン氏に講演頂きました。今月号では「欧州AEO制度」について、講演の概要をとりまとめ掲載します。

はじめに

2008年1月にスタートした欧州共同体(EC)のAEO制度(認定通関業者制度)について、この制度がどのように運用され、また日本のAEOと比べてどのように違うかといった点を中心に、ある架空の日本企業の事例に基づいて説明したいと思います。

《事例》

日本の多国籍企業ニホンコーポレーション¹は、EC内に子会社50社(すなわち、各EC加盟国に1~2社)を保有している。これらの子会社の役割は、EC本社であるニホンヨーロッパ社(ロンドン)から製品を輸入することである。一方、輸出業務は全てニホンコーポレーション本社が行っており、そこからロンドンのニホンヨーロッパ社に製品が出荷されている。さら

に、ニホンヨーロッパ社は、EC加盟国内に5つの支店を保有している。

1. 申請について

日本企業の本社から我々の法律事務所に多く寄せられる質問の一つは、ここでいうニホンヨーロッパ社がその子会社及び支店についてAEO認定を受けたいとき、ニホンヨーロッパ社が全ての子会社及び支店を代表してAEO認定申請を行えるのか、あるいは各子会社及び支店がそれぞれ申請しなければならないのかというものです。また、仮に一加盟国で認定された場合、他の加盟国でも自動的に認定扱いとなるのか、あるいは個別に各国に申請をしなければならないのかというご質問もよく受けます。

■AEO認定申請の対象業者

まず始めに、ニホンヨーロッパ社のどの子会社が通関業務を扱っているかをチェックしなければなりません。製品の輸出入に関わる全ての子会社がAEO認定申請の対象となります。一方、支店は、通常は法人格を持ちませんので、支店自らが申請する必要はなく、ニホンヨーロッパ社がAEO申請を提出すれば十分です。ニホンヨーロッパ社のAEO申請が、支店にも適

1 ニホンコーポレーション、ニホンヨーロッパはあくまでも架空企業名

用されます。

このように考えますと、このグループ企業の場合は、ニホンヨーロッパ社と各子会社が申請しなければならないということになります。

■ AEO 認定申請を提出する業者

AEO 認定申請は、基本的には、各子会社が個別に提出しなければなりません。ただし、各子会社が通関関連業務に関して共通の企業標準／手続きを質問票に記入する場合には、申請を提出する全ての子会社を代表してニホンヨーロッパ社が質問票に回答することもできます。私の経験上では、言語の相違などの理由から、これが行われることは稀です。しかし、各国に対して質問票の翻訳が用意されれば、この方法を取ることもできるでしょう。

■ AEO 認定申請の提出先

さて次に、AEO 認定申請をどこの国で行うのかという話に移ります。AEO 認定申請の提出先となる国について、いくつかの規定があります。²

第1の規定は、通関業務に関わるメイン・アカウントが当該国にあり、且つ当該国内で通関関連活動が多少なりとも行われていることです。

帳簿付け作業をアウトソーシングしているような場合には、第2の規定として、当該国において、その企業が、メイン・アカウントへ(関税局が)電子的にアクセスできることを保証しており、貨物の輸出入に関わるロジスティックス管理業務を行っており、且つ通関関連活動を多少なりとも行っていることが条件となります。

上記2つの規定から判断できない場合には、第3の規定として、メイン・アカウントがある

国か、メイン・アカウントに(関税局が)電子的にアクセスでき、且つロジスティックス管理が行われている国かのいずれかに申請を提出するものとします。

さて、最後に第4の規定というものもあります。法律上ではこの第4の規定は存在しませんので驚かれるかもしれませんが。しかし実態的には、これからお話する第4のケースが許されているのが現実であり、ECの各加盟国がいかにサービス指向であるかということが理解頂けると思います。

この第4の規定とは、企業のメイン・アカウントがある国の了解が得られれば、その企業が自ら選択した国で申請できるというものです。これは、第1、第2、第3の規定に従って本来申請すべき加盟国と、企業が自ら選択した加盟国との間で合意し、協力関係が得られる場合に成立するものです。申請した国でAEO 認定を受けると、他の加盟国でも同様のステータスが認められます。実態的には、加盟国によって若干運用が異なるケースもありますが、詳細は割愛します。

2. 質問票への回答のポイント

次に、申請時に提出する質問票への回答にあたって注意すべき点についてご説明します。

まず、AEO 認定の条件をご説明します。

■ AEO 認定の条件

第1の条件は、関税法及び輸出法に違反するリスクが最小限であること

第2の条件は、企業とその国際的なサプライチェーンのセキュリティの安全性

第3の条件は、製品の流れの透明性を与える適切な帳簿管理システム

2 (事務局注) ECの基本的な考え方は、企業の通関に関わる活動を最もよく知り得る加盟国の関税局にAEO申請を行うということであり、すなわち、通関業務に関わる企業のメイン・アカウントが存在し、ITネットワークを通じて関税局(AEO申請を受け付ける)が当該事業者のコンピュータ・システムにアクセスでき、且つ、当該事業者による通関関連業務が実際に行われている加盟国の関税局にAEO申請を行う国とされている。

第4の条件は、財務上の支払い能力の証明以上の4つです。

ほとんどの企業で問題となるのは条件1と2ですので、この2点に絞ってお話しますが、その前に条件3、4について補足いたします。

第3の条件に関して、社内の記録や帳簿システムの実態の説明はどのように行えばよいのかというご質問をよく受けるのですが、実は非常に簡単です。例えばSAPを使っている場合には、SAPのユーザーハンドブック内の対応するチャプターの箇所をコピーして提示すれば済みます。

また、第4の条件の財務上の支払い能力については、どのような文書を申請書に添付したらいいかということを含めて、税理士が相談にのってくれるでしょう。

第1の条件：関税法及び輸出法に違反するリスクが最小限であること

それでは、第1の条件「関税法及び輸出法に違反するリスクが最小限であること」をご説明します。過去数年間に重大な関税法・輸出法違反をしていないことを示せばこの条件をクリアできるのかというご質問を頂きますが、答えはNoです。仮に過去数年間に何らかの重大な違反があれば、申請書さえ受け付けてもらえません。

そうではなく、関税法及び輸出法の違反を予防できるようなリスクマネジメントを導入しているかが求められます。質問票には、まず最初に、輸出や事業に関する18の質問事項があります。事業が複雑であればあるほどリスクが高まるため、相応の説明が求められます。

次に、通関・輸出手続きにおいて、過去にコンプライアンス上の問題があったかどうかについて5つの質問事項があります。これは、通関・輸出関連の監査上どう取り扱われたかにつ

いて、当局が関心を持っているためです。

また、国際貨物のロジスティックス管理システムが適正であるかについて17の質問事項、資金決済や輸出入規制、輸出入ライセンスに関連した措置について7つの質問事項が用意されています。

ガイダンスに基づいて予防的なリスクマネジメントを確立することが最善ですが、ガイダンスには、リスクマネジメントに関する方法の概要しか書かれておらず、リスクアセスメントや実践方法については説明されていません。

リスクマネジメントの手法ですが、まずは自社が関税法上で起こしやすいリスクを洗い出し、次に、最も制裁措置の厳しいリスクが何かを明確にすることが大事です。その上で、リスクに適切に対応ができないことが分かった場合には、リスクの高い業務を停止する、その業務をアウトソーシングしてリスクを減らすといった対応策が考えられます。

(4つのリスク)

これまでの経験上、こうしたリスクは、国、人(顧客及びエンドユーザー)、製品及び製品用途、企業という4つのカテゴリーに分けて、集中して管理していくことがよいのではないかと考えております。

まず、国に関わるリスクですが、国によって関税が違ったり、輸出入の割当量があったり、特惠関税を適用する国もありますから、その国の関税法を把握しておく必要があります。また輸出管理に関して言えば、ECの輸出法に、約40の要注意国というものがあります。この40カ国においては極めて厳格にリスクを減らすよう対処すべきでしょう。

次に、人に関わるリスクマネジメントですが、具体的には顧客及びエンドユーザーに関わるリスクマネジメントということになります。

顧客あるいはエンドユーザーについてレッドフラッグが立っていないかチェックしたり、ECやアメリカの制裁リストと頻繁に照らし合わせたりすることが大切でしょう。

製品と製品用途に関わるリスクについては、EC関税法の下では、製品の適正な関税価値を明確にすることが重要であり、また、輸出法の下では、自社製品がECの輸出規制リストの対象に挙げられていないかを必ずチェックしなければならないでしょう。もし輸出規制リストの対象になっている場合には、世界中のどの国に対しても輸出許可が必要になってきます。また、自社製品自体は輸出規制の対象でなくても、米国の再輸出規制対象部品が自社製品に使われていないかどうかチェックしておく必要があります。

また、仮に自社製品が輸出規制の対象でなかったとしても、その一部または全体が危険な目的のために転用される可能性がないかどうかも確認しなければなりません。日本の法律には免責措置などの例外措置がありますが、一般的に、その製品が一部でも大量破壊兵器のために使用される可能性がある場合には、全世界的に輸出規制の対象となります。

この他にも、輸出規制や軍事利用・核兵器転用の可能性などについて、リスクマネジメントをしていく必要があります。

次に、企業に関わるリスクについてお話ししますと、ドイツでは、輸出ライセンス当局であるBAFA(ドイツ連邦経済・輸出管理局)に輸出担当役員(Board's Export Director)を届け出る必要があります。企業のCEOがこの地位に就くのが一般的です。輸出担当役員は、輸出業務に関する指示及び監視を行います。社員教育、社内セミナー、リスクコミュニケーションなどを行う必要もあります。

第2の条件：国際的なサプライチェーンのセキュリティの安全性

ここまで第1の条件である「関税法及び輸出法に違反するリスクが最小限であること」についてお話してきましたが、続いて第2の条件である「企業と、その国際的なサプライチェーンのセキュリティの安全性」についてお話しします。私は、これに関して注意すべきポイントは4点あると考えています。

1点目は、外部者の自社立ち入りを適切にコントロールしているかどうかです。ビデオカメラ、フェンスの設置、受付要員の配置、入館パスの発行といったことを指します。

2点目は、社内敷地内の機密エリアへの立ち入りの適切な管理です。資材搬入エリアや製品保管場所へ無断侵入されることで、資材や製品が掬りかえられたりするリスクを防止することが大切です。

3点目は、自社及び委託会社の従業員のセキュリティ確保です。実際的には、ECの制裁リストと頻繁に照合する必要があります。委託会社には、食堂、清掃、警備等に関わるスタッフも含まれます。

4点目は、国際的なサプライチェーン全体の管理です。「我が社は500社もサプライヤーがいるのだから、それを全てチェックするということは不可能だ」とおっしゃる企業もあるでしょうが、運送・運輸業者を含めた最も重要なサプライヤーを特定し、重点的にチェックしていくことが重要です。

ここで、こうした制裁リストはどれぐらいの頻度でチェックしたらよいのかというご質問を受けますが、私たちは年4回の照合をお勧めしています。

AEO認定の4つの条件について、「関税法及び輸出法に違反するリスクが最小限であるこ

と、「企業とその国際的なサプライチェーンのセキュリティの安全性」という2つの点に絞ってお話してきましたが、これまでのお話で、AEOの条件とは、結局のところ、現行の輸出法・関税法の規定を実践する上での「ベストプラクティス」に他ならないことがご理解頂けたのではないかと思います。

■質問票への添付資料

さて、質問票にどのような資料を添付したらよいのか、ドイツとオーストリアの例をとって簡単に説明しましょう。ただし、ドイツとオーストリアの状況は正反対です。

ドイツでは、基本的には、存在する文書はほとんど全て添付することが求められるのに対し、オーストリアでは、添付資料はできるだけ簡略化すべしと、全く反対のことを求めています。ですから、オーストリアの場合、当局から要請がない場合には多くの資料を添付するのは避けるべきで、税関から指摘されるまで、質問票に添付する資料は最小限にしておくことが得策だと思います。

3. AEOのメリットと国際的な相互承認のメリット

最後に、AEO認定を受けるメリットと国際的な相互承認によるメリットをお話したいと思います。

■AEO認定取得のメリット

AEO認定取得のメリットを幾つか挙げます。

1つ目のメリットは、検査の大幅な短縮です。税関は、AEO認定事業者の輸出品に対してはサンプルチェックを行う程度です。

2つ目のメリットとして、ECの輸出に関する24時間規則のもとでは、輸出の24時間前に事前通知しなければなりません。AEOに認定されると、24時間規則は遵守しなければな

らないものの、申告データが大幅に簡素化されます。

3つ目に、AEO認定を受けていないと、レッドフラッグの見落とし等のちょっとした不注意に対しても刑事罰が課される可能性があります。AEO認定取得により、その可能性の大幅な低減が期待できます。というのも、信頼できる企業であることの証明としてAEO認定が行われているわけですから、それを覆すような罰を税関当局がAEO事業者に対して下す可能性は低いのではないかと思います。

その他のメリットとして、保険会社の中には、高額な罰金支払い命令が課される可能性が低いAEO認定企業の輸出マネージャー及び輸出担当者を対象にD&O保険(会社役員賠償責任保険)を提供する動きも出始めています。

通関時の輸出ライセンス取得についても、AEO認定企業に対しては一括許可(バルクライセンス)によって迅速に認定が下りるというメリットがあり、また、社内プロセスの透明性や従業員のプロセスの理解度向上により、社内の盗難・窃盗といった事件の減少につながったという報告もあります。

また、EC委員会がAEO認定事業者をウェブサイトに掲載しており、いわばヨーロッパの企業名鑑の仲間入りを果たすことになります。これをマーケティングのツールとして活用できるかもしれませんし、近い将来、大手メーカーとビジネスをするにはAEO認定企業であることが必要条件になることも十分考えられます。

■相互承認のメリット

現在、日本の経済産業省とEC委員会は相互承認の協議を進めています。無事に相互承認が成立した場合、事例でのニホンコーポレーション日本本社が日本のAEO認定を取得すると、それがEC加盟国でも受け入れられることにな

ります。

相互承認により、EC加盟国だけでなく、今後は日本、アメリカ、中国、ニュージーランド等、多くの国の企業がAEO認定企業として認められるということが大いに予想されます。

こうして考えますと、AEOという資格は今後ますます重要性を増し、企業が世界的な信用を得るための極めて有用な証明となることでしょう。

4. 質疑応答から

(セミナー参加者から挙げられたご質問に対する回答の一部をご紹介します。)

■ 輸出者以外の AEO 認定基準

日本はAEO制度を細かく業種ごとに分けていますが、ECは原則としては一つのAEOというコンセプトで出来ています。また、輸出者とその他の事業者でサプライチェーンのセキュリティの役割上異なる内容については、ECガイドランス文書の付属文書に、輸出者は輸出関連のあらゆる文書をダブルチェックしなければならないと規定されていたり、予防的な対応について貨物運送業者には簡素化したルールを適用するといったことが書かれています。

■ 日本 EC 間の相互承認の課題

相互承認にかかる交渉内容は政府からオープンにされていないので、進捗状況は分からないのですが、双方のAEOの違いを見ると、言語上の問題はさておき、質問票の中にあるのではないかと思っています。ひとつ明確な違いは、ECのものは80ページぐらいと分厚いのですが、日本のものは13ページと非常に短く、かなりあいまいさがあると思っています。日本・EC共に同じことを言っているのかもしれませんが、本当にそれが100%同じと断定できるほど文章

が明確ではないものもあるようです。日米間では、違いはさらに明白で、アメリカはセキュリティに重点を置いており、ビデオカメラは設置されているのか、来訪者のチェックは完全なのか等、50%以上はセキュリティに関わる項目ですが、日本はセキュリティに関わる内容が少ないうような気がします。

■ AEO の申請要件

EC域内の法人がAEO申請を行うにあたり関税法等の罰則確認が行われますが、その範囲が日本本社にも及ぶかどうかについて、相互承認の協議中である現時点では原則論としてのみ申し上げますと、EC域内の法人だけが条件を満たしていればよいということになります。ただし、将来的なことを考えると、日本本社もECの法律をチェックしておくほうがよいと思います。

■