

mizuho global news

みずほグローバルニュース



イギリス:ロンドン
ビッグベンとウェストミンスター宮殿

2019 DEC
& 2020 JAN
vol.106

02 | 特集
英国のEU離脱後

14 | グローバルインサイト
食品ロス削減の強化に向けた動き
～外食産業や生鮮品流通で求められる
情報通信技術の活用～

みずほ総合研究所 政策調査部 主任研究員 堀 千珠

18 | 「部分合意」となった日米貿易協定
みずほ総合研究所 政策調査部 主席研究員 菅原 淳一



ブレグジット後の英國展望

みずほ総合研究所 欧米調査部 上席主任エコノミスト 吉田 健一郎

総選挙では保守党が勝利し、ブレグジットはようやく実現へ

2019年12月12日に投開票が行われた英総選挙は、ボリス・ジョンソン首相率いる保守党が改選前の299議席から過半を上回る365議席に議席数を伸ばした(図表1)。事前の世論調査が示唆していた通りの結果であり、保守党の勝利といえる。保守党にとってはサッチャー首相が再選した1987年総選挙以来の大勝であり、労働党にとっては1935年総選挙以来の大敗である。選挙が事実上ブレグジット単一争点となり、ブレグジットを実現させたいと考える有権者が保守党に投票した。労働党のジェレミー・コービン党首は、選挙結果を受けて辞任の意思を表明した。

保守党の勝利は、ジョンソン首相の手腕と戦略による部分が大きい。第一に、選挙戦に入る前に欧洲連合(EU)との間で新たな離脱協定の締結を実現し、「保守党に票を投ずれば英国のEU離脱(ブレグジット)を実現できる」ことを明確に示した。第二に、拡張的な財政政策を打ち出し、国民保健サービス(NHS)改革や、治安といった世論の関心が高い分野に積極的に資金を投入することや、国民保険料減額など国民受けの良い政策を公約とした。

ブレグジットに関して、野党第一党である労働党が、再国民投票となった場合に離脱と残留のどちらを支持するかという根本的な問題について態度を明確に示さず、残留を支持する有権者の票をまとめきれなかった点も、保守党にとっては追い風となつた。

保守党の勝利により、ブレグジットは実現が確定したといえる。今後は、英下院で離脱協定が批准された後、離脱協定実施法案などいくつかの関連法が可決され、2020年2月1日に英国はEUを離脱することとなる。EU条約第50条第3項、およびEU決定(EU)2019/1810によれば、英・EU両者が批准プロセスを終えた月の翌月初日あるいは2020年2月1日のどちらか早いほうが離脱日となる。保守党議員が下院で過半議席を握り、かつ造反はほぼ起こらないであろうことを考えると、下院採決は円滑に進む見通しだ。

2020年2月1日から同年12月31日まで、英国は離脱に向けた移行期間に入る。移行期間中は英国にEU法が適用されることから、離脱したという事実以外、経済活動に与える影響はほとんどないだろう。在英のEU市民や在EUの英國民についてもその地位は保証される。財、サービス、資本の移動についても従来同様に自由である。

移行期間に英国とEUは自由貿易協定(FTA)の締結に向けた交渉を行う。FTAの交渉内容は未定であるが、財の移動については関税撤廃などを含め高いレベルで自由化が進む公算が大きい。カナダとEUの間の包括的経済貿易協定(CETA)や日本とEUの間の経済連携協定(EPA)では、EU側の関税が最終的に99%

図表1. 英国の総選挙の結果

	選挙結果	改選前	増減
保守党	365	299	66
労働党	203	243	▲40
スコットランド民族党(SNP)	48	35	13
自由民主党	11	21	▲10
民主統一党(DUP)	8	10	▲2
シン・フェイン党	7	7	0
プライド・カムリ	4	4	0
社会民主労働党(SDLP)	2	0	2
同盟	1	0	1
グリーン	1	1	0
TIG	0	5	▲5
ブレグジット党	0	0	0
その他	0	25	▲25
合計	650	650	

(資料) 英下院、BBCより、みずほ総合研究所作成

撤廃される予定である。英・EU間のFTAにおいても全量に近い関税撤廃が予想される。

離脱協定上、移行期間は1度限り、1年または2年の延期が認められている。このため、FTAを締結できな
いまま移行期間が終了し、英・EU間でWTOルールのもとで貿易が行われるような事態に陥る可能性は小さ
いだろう。今のところ、ジョンソン首相は2020年末までのFTA合意をめざしている。

ブレグジットは自由貿易追求の手段

英国とEUが高度なFTAを締結したとしても、中期的に英国のGDPはEUの一員である現状よりも成長
ペースが鈍化するというのが、エコノミストのコンセンサスである。ブレグジットが中期的に英経済にもたらす
影響に関して行われた推計を集計すると図表2のようになり、現状と比してGDP水準は減少するとの見方
が多い。

例えば、メイ前政権が2018年11月に行った推計では、英国とEUが包括的なFTAを締結する「カナダ・
プラス」と呼ばれるケースであっても英GDP水準は中期的(FTAの発効から15年後)に通商の影響だけで
4.9%減少する。英シンクタンクである国立経済社会研究所(NIESR)が2019年11月に行った推計でも同様
で、ジョンソン首相の新協定のもとで英国とEU
がFTAを締結した場合、2030年の英GDP水準
は、EUの一員である現状と比較して3.5%押し
下げられる。

他方で、全く逆の推計結果を出すグループ
もある。離脱を支持するエコノミストからなる
Economists for Free Trade(以下、EFT)は、
英國がEU単一市場を離脱してEUとFTAを結
んだ場合、中期的に英國のGDPはEUの一員で
ある現状と比較して4.0%押し上げられると推
計している。

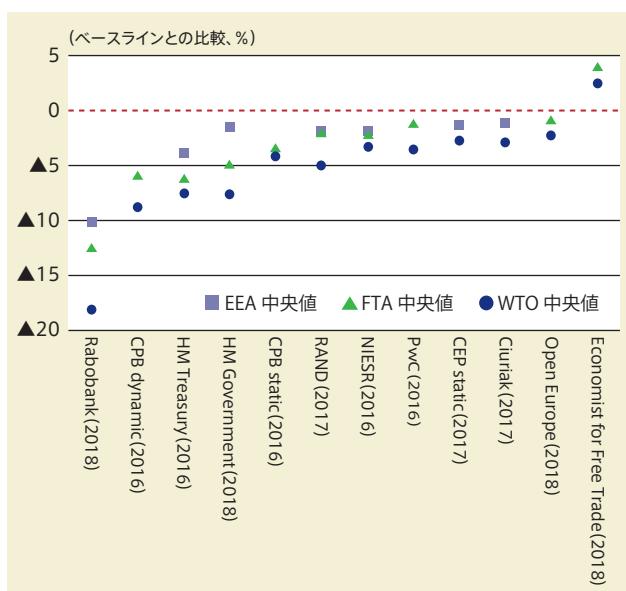
想定やモデルが同一とは言えないため、一概に両者を比較することはできないが、推計結果に大きな差をもたらしているのは、英・EU間に非関税障壁が生まれることのGDPへのマイナスの影響をどう見るかと、英國の第三国とのFTAによるプラスの影響をどのようにみるのかという2点である。

第一に、非関税障壁の影響について、EFTはマイナスの影響はゼロと推計している。EUと英國の製品規制に現状は違いがなく、将来EU規制に変更があったとしても、英國の事業者はEU規制に対応し、規制に即した製品を生産・輸出するため、中期的な英國の生産力には影響ないと考えられていることが理由だ。他方で、メイ前政権は、非関税障壁は英GDPを5.1%程度押し下げるとしている。

第二に、第三国とのFTAについて、EFTは第三国とのFTAの効果だけで英GDPを4.0%押し上げると推計している。英国内市場の開放による競争促進や価格低下がGDPの中期的な増加をもたらすと考えているためだ。一般的にFTAのメリットとしては、自由化による輸出先市場の開放があげられることが多いが、ここではそのメリットを大きくみている訳ではない。他方で、前政権の推計では、第三国とのFTAは、0.1%のGDP押し上げ効果しか見込まれていない。

中期的にみて、離脱派のエコノミストが考えるよう、「自由で開放的なビジネスの場」として英経済が拡大していくという保証はない。しかし、少なくとも保守党の政治家たちは、市場開放による新自由主義的な政策の実現を拡張財政とセットにしながら実現をめざしており、保守党政権が続く限り、今後の政策もそうした方向性に沿ったものとなるだろう。

図表2. ブレグジットの中長期的な英GDPへの影響



(注)今後15年間または2030年までの予測。EU残留の場合(ベースライン)と比較したGDP水準の減少幅

(資料)Institute for Government(2018) "Understanding the economic impact of Brexit"などより、みずほ総合研究所作成

英国の離脱派は、ブレグジットを国内外で自由化を促すための手段と見なしており、保護主義的な側面が強い米政権や欧州他国の極右政党とは大きく方向性が異なっている。したがって、離脱派からみると第三国とのFTAをいかに早く、広く、深く進めていけるかは重要である。FTAの優先順位としてはEUが筆頭に来るであろうが、その後、米国、日本、オセアニア諸国などが続くとみられる。

国際金融センター・シティの行方

ブレグジット後のロンドンが、国際金融センターとしての地位を維持できるのかどうかという点も、中期的なブレグジットの成否を占う意味では重要である。今のところ、英国の国際金融センターとしての地位は中期的にも維持されるとの見通しが、大方のコンセンサスとなっている。

現在、在英金融機関は、「パスポート」と呼ばれるEUの単一免許制度のもと、1ヵ国で営業免許を取得すれば残りのEU 27ヵ国に対して自由にクロスボーダーで金融サービスを提供することができる。しかし、英国がEUを離脱した後は、英国でパスポートを取得していた金融機関はこの免許を喪失する。このことが、在英金融機関のEU域内への大規模な移転を促し、ロンドンから人材や資産の流出をもたらすのではないかとの懸念につながっている。

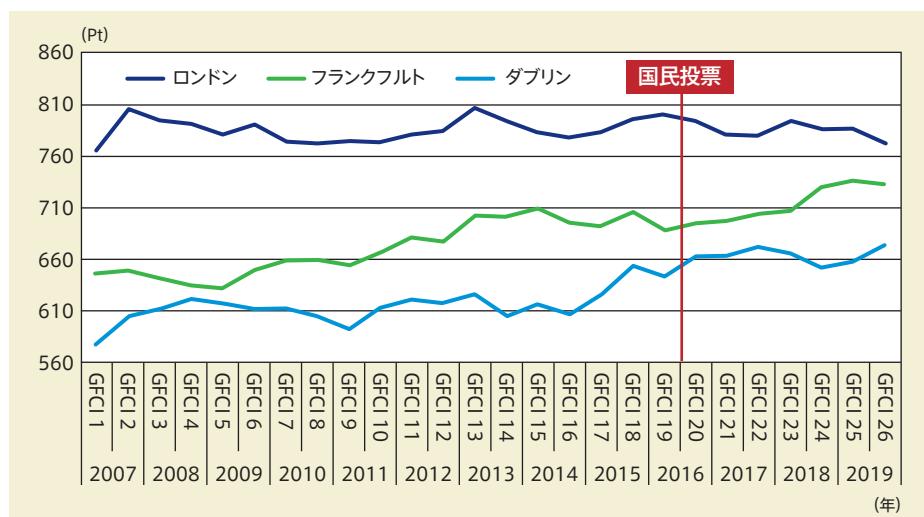
実際、英銀、米銀、邦銀など在英の主要金融機関のうち、英国でパスポートを取得していた金融機関は、EUで継続的に事業を行うための許認可申請を英国以外のEU諸国の規制当局に行い、許認可を得ている状況である。申請先国としては、ドイツやオランダ、アイルランド、フランスなどがあげられる。ただし、報道等から判する限り英国からEU諸国へ事業を移転する動きは今のところ限定的で、人材面ではせいぜい5%程度の移転にとどまるようだ。在英金融機関のユーロ建て預金残高をみても、大幅な減少はみられない。

ロンドンの国際金融センターとしての地位が維持されるとの見方の背景には、同市が満たしている金融業の産業クラスターとしての要件はそう簡単には崩れないとの信頼感がある。すなわち、雇用・解雇がしやすい巨大な労働力プールの存在、法律・会計事務所など周辺産業の存在、空港アクセスなど利便性の高さ、充実したホテルやレストラン、ケンブリッジ大学など高度な研究機関との近接性、歴史に培われた金融のブランドイメージ、最新テクノロジーのハブであること、英語による情報収集のしやすさなどがその要件にあたる。

他方で、1999年のユーロ導入後にロンドンが築いてきたユーロ取引の中心地としての地位は、ブレグジット後に弱まる可能性がある。規制面の理由により大口のユーロ決済がユーロ圏内に限定される可能性があるからだ。英調査会社であるZ/Yenグループによる国際金融センターのランキング調査をみると、ロンドンは欧州では1位の座を維持しているものの、総合1位の座はニューヨークに譲り渡し、少しずつスコアは低下している。他方で、フランクフルトなど欧州の他の金融センターのスコアが上昇している(図表3)。

欧州における国際金融センターとしての地位が、オランダ・アムステルダムからロンドンに移って200年以上が経っている。国際金融センターとしてのロンドンの地位は、二度の大戦後に一時低下した。1950~80年代にかけて同市が復活できたのは、米ドルをはじめとした積極的な域外資本の受け入れに加えて、規制緩和、最新テクノロジーの導入などを通じて、国際金融センターとしてのダイナミズムを維持し続けることができたからであろう。ブレグジット後のロンドンについても、同様のことが言える。

図表3. 国際金融センター指数(GFCI)



(出所) Z/Yenより、みずほ総合研究所作成

英国のEU離脱に備えた 対英輸出上の主な留意点

日本貿易振興機構(ジェトロ) 海外調査部 欧州ロシアCIS課長 田中 晋氏



英国のEU離脱(ブレグジット)日は当初、2019年3月29日に予定されていたが、三度にわたる延期を経て、2020年1月末となった。この特集が掲載される直前の12月12日に、英国下院選挙が実施され、保守党が過半数を大きく超える365議席を獲得、ブレグジットは新たな局面を迎えることになった。これまで下院で離脱協定案の採決が何度も試みられたが、過半数に届かないため、承認に至らなかったからである。今回の下院選挙結果を踏まえて、2020年1月末の合意ある離脱が現実味を帯びてきた。仮に合意ある離脱を実現できたとしても、離脱協定により導入される移行期間の期限は2020年末までであり、それまでにEU・英国間の新たな通商協定に合意し、発効できなければ、第2の合意なき離脱とも言える状況に陥る可能性がある。

また、離脱協定は英国がEUから円滑に離脱するための協定に過ぎないことに留意する必要がある。離脱協定によれば、移行期間は1年か2年延長することが可能で、2020年6月末までに英国が申し出れば、最長で2022年末までの延長が可能だ。この間は英国にもEUの対外共通関税が適用され続け、人、モノ、サービス、資本の4つの自由移動がEUとの間で保証される。しかし、ジョンソン首相は離脱協定が発効した場合で

図表1. 合意なき離脱の場合のEU・英国間のビジネスにおける分野別影響(一例)

分野	EUのスタンス	英国のスタンス
関税	英国からの輸入に対して、EU共通関税を適用	EUからの輸入に対して、英国独自の最惠国関税を適用(輸入金額ベースで88%の品目について合意なき離脱日より最長1年間無関税とし、課税品目は農産品、自動車、衣類など全体の12%に限定) 納税繰延アカウントに登録することで、関税・物品税・VATを都度納付ではなく月次納付とすることが可能
VAT	原則輸入VATを適用(還付制度有)	英国でVAT登録することで、輸入VAT納付を通常のVAT申告に組み入れ、還付請求と相殺することが可能。VAT登録がない場合も、納税繰延アカウントに登録することで、都度納付ではなく月次納付することが可能
通関手続	英国からの輸入に対して、EU域外の第三国としての通関手続きを適用 EUでの輸出入については英国で発行されたEORI番号は無効。英国以外のEU加盟国で発行されたEORI番号が必要になる	EUからの輸入に対して、移行簡易手続(TSP)を導入 英国での輸出入にはGBから始まる英国EORI番号が必要(政府が2019年8月21日に未登録企業に対して英国EORI番号を自動付与することを発表)
製品の認証 (CEマーキング等)	英国の認証機関による認証は無効、欧州経済領域(EEA) ^(注1) の認証機関で再認証を取るか認証を移管する必要あり。 ただし、離脱日以前に英国以外のEEA内市場に上市している製品については再認証の必要はない	EEAの認証機関による認証、自己宣言のCEマーキングは限時付きで製品を英国市場に上市可能。離脱日翌日から新しく「UKCA」マーキングを導入 離脱日前の英国認証機関からの認証は、新しい制度下での英國認証機関からのUKCAマークへの置き換え対応が必要
化学品	REACH ^(注2) 登録している在英企業は、EEAでビジネスを継続するため、EEA域内で代理人を指名するか当該登録事業者をEEA域内に移転させる必要あり	REACH登録している在英企業は、原則、UK版REACHに登録が継続される。ただし、離脱日から120日以内に関連データの提出などが必要
自動車の型式認証	英国の型式認証の保有者は、従前の英国の型式認証の状況で提出した文書とテスト報告に基づき、同一の型式について、EUの型式認証当局に新たな型式認証を申請可能	EUの型式認証に対し2年の暫定認証し、その期間内に英国に認証を移管する
個人データ保護 (GDPR)	EUから英国への個人データの移転は原則禁止 EU・英国間の十分性認定の検討はEU離脱後に実施	英国内のデータ保護規制は変化なし。英国からEUへのデータ移動の自由は継続。離脱後の日英間の十分性認定については既に合意している ^(注3)

(注1) EU28カ国とノルウェー、アイスランド、リヒテンシュタインの3カ国で構成され、同3カ国がEU単一市場に参加するための協定に基づく枠組み

(注2) 化学品の登録、評価、認可および制限に関するEU規則

(注3) 個人情報保護委員会 英国のEU離脱について https://www.ppc.go.jp/enforcement/cooperation/cooperation/brexit_190919/

(出所) 欧州委員会、英国政府資料より作成

も移行期間の延期はしないと明言しており、新協定の交渉期間は批准手続き期間を含めて11ヵ月と非常にタイトだ。このことは、英国が合意ある離脱を実現できたとしても、EU・英国間の新通商協定が発効するまでは先行き不透明かつ不安定な状況が続く言い換えることができるだろう。

こうした状況から、英国向けに輸出を行う企業をはじめ、特にEU・英国間で取引を行う企業は、EU・英国間の新通商協定が移行期間終了時までに間に合わない可能性も考慮した事前準備を行う必要がある。

本稿では事前準備にあたって、英国およびEU向けに取引を行う多くの企業に関する、1.英国向け輸出と関税、2.製品の品質・安全基準を証明するCEマークの2項目を取り上げ、留意点を解説する。以下の内容は合意なき離脱に備えて、準備すべき内容を2019年11月11日時点までの英国政府等の情報を基に、12月12日の下院選挙前に執筆したものだが、実際の取引等におかれては脚注等で示す情報の最新版、およびEU・英国間の貿易協定の今後の交渉動向を確認されたい。その他、化学品に対するREACH規則や車両型式認証、一般データ保護規則(GDPR)など、英国との間でビジネスを行う企業にとって影響が大きい分野については図表1にまとめたが、ジェトロが原則9月20日時点で入手し得た情報を踏まえて、2019年10月に作成した「英国の合意なきEU離脱に備えたビジネス上の制度的留意点」レポートでは図表1以外の分野も網羅しているため、こちらも参照されたい^{*1}。また、合意なき離脱の場合に、英国政府が実施予定としていた各種緩和措置について、合意ある離脱による移行期間終了時に、EU・英国間の貿易協定の発効が間に合わない場合に同様な措置を実施するかどうかは現段階では何も決まっていない。

1. 英国向け輸出と関税

(1) 日本からの英国向け輸出

基本的な税関手続きは合意なき離脱後であっても、離脱協定による移行期間終了後に日英貿易協定の発効が間に合わなくても、英国向け輸出でEU・EPAを活用していなければ、大きな変更はない。しかし、輸入VATの申告について、通常の定期的なVAT申告の中で処理できるようになるほか、手紙、小包など郵送可能な135ポンド以下の商品を英国外から英国に輸出する販売事業で、英国に拠点を持たず、合意なき離脱後となる場合は、英国歳入関税庁(HMRC)に登録し、輸入VATを支払う義務を負うことになる見通し^{*2}。登録、申告、納税はオンラインで行われ、商品のVAT税率が無税の場合も申告が必要となるため、留意が必要である。また、EU離脱前の現状では、課税価額873ポンド、重量1,000kg以下の自己輸送品の税関申告については、口頭による簡易申告が認められているが、この金額が900ポンドに引き上げられる見込みだ^{*3}。ただし、この簡易申告を利用せず、通常の通関手続きを利用することも可能である。

合意なき離脱となる場合、一番大きな影響を受ける事業者はEU・EPAを活用し、関税の免税を受け、日本から英国に輸出しているケースだ。合意なき離脱の場合、英国がEU・EPAの適用対象から外れるため、2019年2月に発効した同EPAによる関税の減免措置が受けられなくなる。また、EUから離脱することにより、EU対外共通関税率の枠組みから外れ、英国独自の関税率に変更される。英国政府はWTOに英国単独の関税率を2018年7月に既に申請している。しかしながら、複数の加盟国が承認を保留したため、個別交渉を行っている。合意なき離脱となる場合には、英国がWTOに申請している税率が暫定的に適用されることになる。他方、英国政府は最長1年間、輸入額で88%に相当する品目について、関税率を無税とする暫定的関税枠組み(Temporary rates of customs duty)を導入する意向だ^{*4}。同枠組みが離脱日までに立法化された場合、乗用車や大型トラック、二輪車、衣料品の一部、牛肉などの酪農品などを除けば、EU・EPAの対象から外れても、最長1年間、関税が無税となる見通しである。言い換えれば、暫定的関税枠組みが立法化されても、無関税にならない品目があるため、該当品目を英国向けに輸出している場合は注意が必要だ。

なお、合意ある離脱となる場合で、移行期間終了時に日英貿易協定やEU・英国間の貿易協定の発効が間に合わない場合に、英国政府が同様な措置を実施するかどうかは現段階では定かではない。

(2) EUから英国向け輸出と関税

合意なき離脱となる場合、これまで商品の自由流通が認められていたEUから英国向け輸出手続きにおいても、通関手続きや関税が発生することになる。輸入VATの扱いは日本からの輸入と同じだが、EUからの輸入に限って、移行簡易手続き(TSP:Transitional Simplified Procedures)が導入される点^{*5}が異なる。英国内の輸入者が登録することでTSPの利用が可能となる。利用条件として、「GB」で始まる事業者登録識別(EORI)番号を取得していることや英国に拠点を設置していることなどが必要である。日本から英国に輸出している場合は、EUから英国への輸出においても同様な手続きを行うことも可能である。移行簡易手続きは導入後3~6ヵ月後に見直しを行う予定で、同手続きを廃止する場合には12ヵ月の予告期間を設けるとしている。関税の扱いについては、日本から英国向けに輸出する場合と同じとなる。合意なき離脱となり、英国の暫定的関税枠組みが終了すると、英国がWTOに申請している独自の関税率が適用されることになる。合意ある離脱の場合でも、移行期間が終了すると、英国独自の関税率が適用される。そのため、英国のEU離脱後は、EU・英国間の新たな通商協定の早期締結が望まれる。ジョンソン首相は、EUとの自由貿易協定(FTA)をめざす方針を示している。同FTAの発効までどれくらいの時間を要するか、関税の減免を受けるための原産地規則の内容がどのようになるのかが、今後のEU・英国間の取引に大きな影響を与えることになる。

(3) 英国からEU向け輸出と関税

英国はEUから離脱すると、離脱日からEUの域外国となり、EUは英国からの輸入に対して、EUの対外共通関税率を適用する。EUは合意なき離脱の場合も、いかなる緩和措置も設ける予定はなく、日本からEUに輸出する場合と同じ手続きが、英国からEUに輸出する場合も必要となる。

2. CEマーク

(1) 英国からEU市場への製品の販売・流通

CEマークは欧州経済領域(EEA)^{*6}で販売・流通する製品が法令で定められた安全性、健康、環境保護の要件に適合していることを証明するもので、その証明方法として、製造事業者自身による自己宣言、認定された第三者認証機関(notified body)による適合性評価、第三者認証機関による製品設計評価と、最終製品の抽出検査、あるいは製品工程の品質保証がある。どの証明方法をとるべきかは、各製品・分野の法令で定められている。第三者認証機関による評価が求められる場合、CEマークに加え、4桁の第三者認証機関の番号を付さなければならない。第三者認証機関は、加盟国の認定機関(accreditation body)によって認定される。第三者認証機関は、欧州委員会に通知され、NANDOデータベース^{*7}に掲載される。

製造事業者による自己宣言でCEマークを付けることができる場合、合意なき離脱による影響はない。第三者認証機関による評価がCEマークの要件となる場合、EU市場で製品を販売・流通する場合、合意なき離脱日以降、英国を除くEEA内の第三者認証機関による評価が必要になる。

合意なき離脱により、英国がEU域外の第三国になると、英国の認定機関(UKAS:United Kingdom Accreditation Service)は、EU加盟国の認定機関ではなくなる。また、英国の第三者認証機関は、EUの第三者認証機関ではなくなり、NANDOデータベースから削除される。英国の第三者認証機関は、EU法によって第三者認証機関による評価を求められている場合の適合性評価を行うことができなくなる。

さらに、過去に英国の第三者認証機関によって適合性を認められた製品は、英国を除くEEA内の第三者認証機関によって認証され、表示変更されない限り、EEA内で販売・流通することができなくなる。

合意なき離脱前後の留意点として、EU法上の販売・流通を意味する「上市(placing on the market)」の解釈が重要となる。「上市」の解釈^{*8}は次の通り。

- 製造事業者(manufacturer)と輸入事業者(importer)に限定される行為である。すなわち、販売事業者(distributor)から小売事業者やエンドユーザーへの販売ではない。
- 同じ製品であっても、個別の製品ごとに認識される。すなわち、ロット生産された製品であっても同じロットの中の、個々の製品についての認識である。

○製造が終わり、かつ、売買あるいはリースの条件提示が行われるか、契約が成立した時点で「上市」と認識される。その製品が、契約の相手先に配送された時点ではない。

上記の「上市」の解釈を踏まえ、合意なき離脱となる場合、離脱日以前に、英国を除くEEA内で販売されている製品は既に市場に流通しているとみなされるため、新たな認証の必要はない。認証がCEマークの要件である製品について、離脱日以前に英国で製造が終わるか、英國に輸入され、英國の第三者認証機関で認証され、かつ売買の条件提示が離脱日以前に行われている場合、離脱日以降に、EEA内の顧客に配送されたとしても再認証の必要はない。ただし、離脱日以降の英國からEEA内の顧客への配送は、税関手続きを伴う輸出入となること、英國の製造事業者あるいは英國への輸入品の製造事業者は、認定代理人をEEA内に置かなければならない。また、認証がCEマークの要件である製品について、離脱日以前に、英國で製造が終わるか、英國に輸入され、英國の第三者認証機関で認証され、離脱日以降に、EEA内の顧客に対して売買の条件提示が行われる場合、EEA内の顧客分については、EEA内の第三者認証機関によって再認証されるとともに、表示が変更されなければならない。実務的な対策として、英國の第三者認証機関から、英國を除くEEA内の第三者認証機関に認証を移転することは可能で、製造事業者と、英國の第三者認証機関、英國を除くEEA内の第三者認証機関の間の契約によって行うことができる。ただし、この移転は合意なき離脱以前に行わなければならない。移転完了後、製造事業者が作成する「EU適合宣言書(EU Declaration of Conformity)」と第三者認証機関による認証は、移転を反映したものに更新されなければならない。

(2) 英国市場への製品の販売・流通

英國はEU離脱後、EUのCEマークに代わり、UKCA(UK Conformity Assessed)マークを導入する方針を示している^{*9}。ただし、経過措置として、次のいずれかに当てはまる場合、CEマークのみで、英國市場に「上市」することができるとしている。

○製造事業者自身の自己宣言でCEマークを付けることができる場合。

○法律上義務付けられている第三者機関による適合性評価が、EUにより認定された第三者認証機関によって行われている場合。

○英國の第三者認証機関から英國を除くEEA内の第三者認証機関に移転された認証に基づく場合。

また、日本とEUの間の適合性評価に関する相互承認協定(MRA)に基づいて、日本の適合性評価機関でCEマークのための評価を受けている場合、経過措置として英國市場にも「上市」することが認められている。さらに、日本政府と英國政府の間で、合意なき離脱の場合でも、日英間のMRAが発効するまで、日EU間のMRAを日英間に継続して適用する旨のレター交換が行われた^{*10}。

経過期間はUKCAのガイダンスでは、限られた期間(a time-limited period)と記載されているのみで、11月11日時点では決められていない。関係者への意見聴取の後に、決められる見通し。経過期間終了後は、英國市場ではUKCAマークのみが認められ、CEマークは「上市」するための要件として無効になる。ただし、製品がUKCAの要件を満たしており、かつ同マークが付いていれば、UKCAマークとともにCEマークを添付していても問題はない。

なお、第三者認証機関による評価がCEマーク(離脱後はUKCAマーク)の要件となっており、英國の第三者認証機関が適合性評価を実施した場合、合意なき離脱後はCEマークを添付することはできず、UKCAマークを添付する必要がある。また、その場合、「上市」可能な市場は英國市場に限定される。英國の認定機関であるUKASは、UKCAマークの適合性評価を行う第三者認証機関を認定する認定機関となる。現在の英國の第三者認証機関は、UKCAマーク制度に基づく適合性評価を行う指定機関(Approved Body)となる。

英國市場に「上市」する場合にUKCAマークを必要とする要件は、EU市場におけるCEマークの要件と同じになる見込みである。

UKCAマークのイメージ、および使用にあたってのルールは次の通り。

○サイズを拡大・縮小する場合、マーク中のUKCAの文字の縦横の比率を以下に示すバージョンに比例さ

せなければならない。

○法律で別途定められている場合を除き、UKCAマークの高さは5ミリメートル以上とする。

○UKCAマークは容易に視認でき、読みやすく、永続的(消えないこと)でなければならない。

図表2. UKCAマークのイメージ



(出所) 英国ビジネス・エネルギー・産業戦略省

- *1 <https://www.jetro.go.jp/world/reports/2019/01/07d58e2a50e5fd92.html>
- *2 <https://www.gov.uk/guidance/import-vat-on-parcels-you-sell-to-uk-buyers-vat-notice-1003>
- *3 <https://www.gov.uk/guidance/bringing-merchandise-to-the-uk-in-your-baggage>
- *4 <https://www.gov.uk/government/publications/temporary-rates-of-customs-duty-on-imports-after-eu-exit/mfn-and-tariff-quota-rates-of-customs-duty-on-imports-if-the-uk-leaves-the-eu-with-no-deal>
- *5 <https://www.gov.uk/guidance/register-for-simplified-import-procedures-if-the-uk-leaves-the-eu-without-a-deal>
- *6 EEAはEU28カ国とノルウェー、アイスランド、リヒテンシュタインの3カ国で構成され、同3カ国がEU単一市場に参加するための協定に基づく枠組み
- *7 <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=na.main>
- *8 Chapter 2 of Commission Notice 2016/C 272/01 "The Blue Guide on the implementation of EU product rules 2016", OJ C 272, 26.7.2016, p. 18.
[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0726\(02\)&from=BG](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC0726(02)&from=BG)
- *9 <https://www.gov.uk/guidance/prepare-to-use-the-ukca-mark-after-brexit>
- *10 https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/832986/UK-Japan-exchange-letters-MRA.pdf

デジタル課税を巡る動向について

みずほ総合研究所 金融調査部 主任研究員 月村 拓央

経済のデジタル化への対応は国際課税における重要な課題に

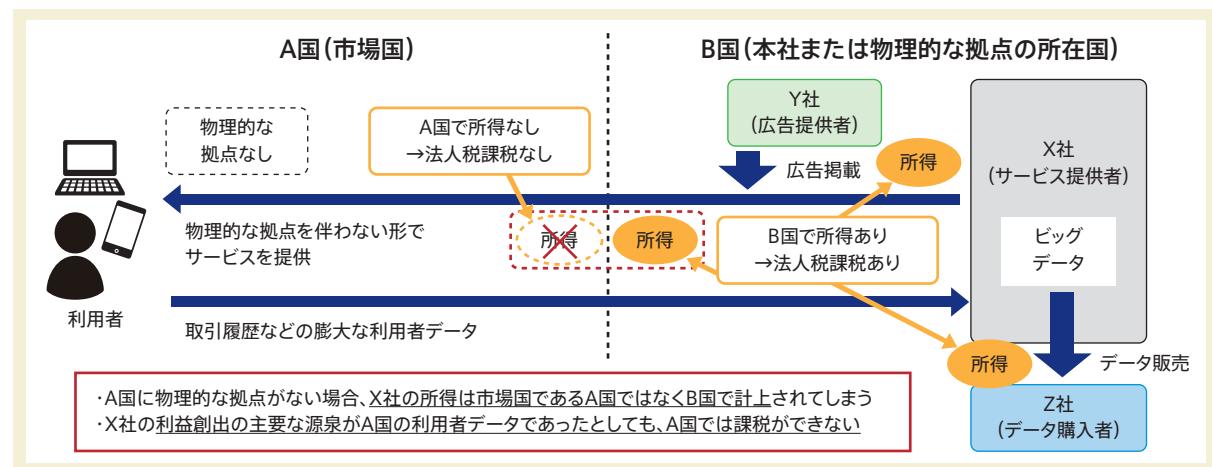
近年の情報通信技術の進展に伴い、GAFA(Google、Apple、Facebook、Amazon)をはじめとした多国籍企業による国境を越えた電子的なサービスの提供が活発になっている。特に米国の多国籍企業は検索エンジンやSNSなど様々な分野のプラットフォーマーとして、グローバルベースで支配的な地位を握るぎないものとしている。

モノを消費者に販売して利益を稼得する従来型のビジネスモデルでは、モノの価値が利益の源泉であったが、デジタル分野における利益の源泉は特許や商標、ノウハウといった無形資産を中心である。無形資産は、その名の通り形のないものであり、必ずしも地理的な制約を受けないことから、多国籍企業はこれらを低税率国に集約させることが多い。

基本的に、法人税の課税は物理的な拠点の存在に基づいて行われるが、デジタル分野では、ユーザーや市場が存在する国(市場国)に物理的な拠点を伴わない形でサービス提供を行うことが可能である。このため、多国籍企業がオンライン広告の掲載や、デジタルサービスの提供を通じて取得したビッグデータの販売などによって所得を得たとしても、必ずしもサービスの市場国において法人税は課されない状況となっている。

こうしたことを背景に、OECD(経済協力開発機構)が中心となり、経済のデジタル化に伴う課税上の課題への対応策に係る検討が行われているほか、欧州を中心に個別国においても、多国籍企業の自国向け売上高の一定割合に課税を行うデジタルサービスタックス(以下、「DST」)の導入に向けた動きがみられている。なお、本稿における「デジタル課税」への取り組みとは、これらの動きを総称したものを指す。

図表1. 経済のデジタル化に伴う課税上の課題(イメージ)



(出所) みずほ総合研究所作成

国際合意に向けた検討の状況

2012年以降、国際課税に係る諸課題の解決に向けた検討は、BEPS(税源浸食と利益移転)プロジェクトとしてOECD、G20が協働する形で実施されてきており、2015年にはBEPSプロジェクトにおける最終報告書が公表され、当該報告書に基づき、各国において租税回避を防止するための各種税制が措置されてきて

いる。しかしながら、経済のデジタル化に伴う課税上の課題への対応策については、最終報告書の段階では国際合意に至らず、継続検討課題とされた。

2019年5月、OECDは「経済の電子化に伴う課税上の課題に対するコンセンサスに基づいた解決策の策定に向けた作業計画」(以下、「作業計画」)を公表し、同年6月のG20財務大臣・中央銀行総裁会議で承認された。

作業計画では、「国際課税原則の見直し」、「軽課税国への利益移転に対抗する措置の導入」を二つの柱とする方針が提示されており、2020年1月に解決策の制度の大枠について合意のうえ、同年末までに最終報告書の取りまとめを行うこととされている。

第1の柱：国際課税原則の見直し

現行の税制では、国境を越えた経済活動から生じた所得の国家間での課税権の配分は「ネクサス原則」(PE(Permanent Establishment)原則)、「独立企業間原則」(アームズ・レンゲス原則)に基づいて行われている。

図表2. 現行の国際課税原則

ネクサス原則 (PE原則)	・ネクサスとは「つながり」を意味し、源泉地国(所得が生じる国)が非居住者である企業に対して法人税を課税できる所得を、源泉地国に所在する支店等(PE)の活動から生じた所得のみとする原則(→PEなくして課税なし)
独立企業間原則 (アームズ・レンゲス原則)	・独立企業間原則とは、国外関連との取引を、独立した第三者との取引と同等の条件で行うことを求めるもの ・ネクサス原則に基づき、課税権があるとされた場合、実際に課税対象となる所得の算定・配分は本原則に従う

(出所)みずほ総合研究所作成

一方、デジタル化の進展等を背景に、足元では多国籍企業による、①物理的な拠点を伴わない形での規模の拡大(scale without mass)、②無形資産への強い依存、③ユーザーの参加とデータの利活用、といった特徴を有するサービスの提供がグローバルに行われている。

BEPSプロジェクト以降、「多国籍企業は価値を創造したところで税金を払うべき」という考え方方が国際的なコンセンサスとされているが、こうした多国籍企業のビジネスモデルでは、ネクサス原則に基づく課税権の前提となる物理的な拠点が置かれていない市場国においても、価値の創造が行われていると考えられる。このため、このような場合において、どのように課税権を当該市場国に付与していくかが、第1の柱における主たる検討課題とされている。

2019年10月、OECDは「第1の柱における『統合的アプローチ』に関する事務局提案」を公表した。提案

図表3. 「統合的アプローチ」における市場国に対する利益配分のメカニズム(概要)

Amount A	・物理的な拠点の有無にかかわらず、市場国に対して、当該市場国における売上高等に応じて、多国籍企業の「みなし残余利益」(注1)のうち一部を配分(注2) ・「みなし残余利益」の算出はビジネスライン別とすることも検討
Amount B	・物理的な拠点が存在する市場国における基礎的なマーケティングや販売活動に対して、適切かつ合意された方法によって算定された利益(①共通の固定比率、②業界もしくは地域によって異なる固定比率、③その他合意された方法、のいずれかによって算定)を配分 ・本件明確化により、頻発している課税紛争の減少を企図
Amount C	・物理的な拠点が存在する市場国において、基礎的なレベルを超えるマーケティングや販売活動またはその他の活動が行われている場合、Amount Bを超過する利益を配分 ・新興国などにおいて、Amount Cに基づく課税が濫用される事態も想定されるため、導入する場合は、課税紛争の解決および二重課税の防止に向けた強固な措置を講ずる

(注1) 基本的な経済活動に伴い得られると考えられる通常の利益(業界ごとに合意された一定の利益率を用いて算定)を、当該活動を行った国に対して配分した後に残る超過利益を指す

(注2)「みなし残余利益」のうち、無形資産、資本、リスク等の要因に帰属するとみなされる部分を除外した利益が市場国に配分される

(出所)みずほ総合研究所作成

では、「第1の柱」への対応策に係る英国や米国、途上国などの考え方を統合した「統合的アプローチ」が示されている。

「統合的アプローチ」では、課税対象となる企業をグローバルな売上高が一定額以上、かつ、消費者向けビジネスを行っている企業に限定したうえで、Amount A、B、Cと称する3種類の利益配分のメカニズムを通じて、課税を行うことが提案されている。

上記のうち、Amount Aは、価値創造に応じた課税を可能とする観点から、物理的な拠点の存在しない市場国に対して、多国籍企業の超過利益の一部に係る課税権を新たに付与するルールを設けるものとなっている。また、Amount BおよびCにおいては、課税紛争が頻発している現状を踏まえ、多国籍企業の市場国における経済活動に係る既存の国際課税原則に基づく課税のあり方について明確化が図られている。

このように、新たな課税ルールを既存の国際課税原則に付加する形をとることで、多国籍企業に対して、より適正な課税を行うことが企図されている。

第2の柱：軽課税国への利益移転に対抗する措置の導入

BEPS最終報告書を受け様々な措置が講じられた結果、二重非課税の問題を引き起こすような各国間の税制の差異は解消されつつある一方、軽課税国への利益移転に係るリスクに十分対処できていないとの指摘がなされている。

こうした問題に対応するため、2019年11月、OECDは「国際的な税源浸食に対抗するための提案—第2の柱」を公表した。

第2の柱では、国際的に合意された最低税率を定めたうえで、それを下回る税率を適用している軽課税国への利益移転に対して、複数のルールを組み合わせて多面的に対抗していくことが提案されている。

図表4. 最低税率が課されていない所得への対処

① 所得合算ルール
・軽課税国に所在する子会社等に帰属する所得について、親会社の所在する国において、最低税率まで課税
② 軽課税支払いルール
・軽課税国に所在する関連企業への支払いに対し、支払元となる会社が所在する国で課税（損金算入否認等）
③ スイッチオーバー（Switch-over）ルール
・国外所得免除方式を採用する国・地域が、軽課税国に所在する外国支店の所得に対して、外国税額控除方式に切り替えて課税（注）
④ 要課税（Subject to tax）ルール
・軽課税支払いに対して、租税条約上の特典の適用を否認

(注)国外所得免除方式とは、自国企業の国外所得に対して法人税を課さないことにより、二重課税を回避する方法。これに対し、外国税額控除方式とは、自国企業の国外所得に対しても法人税を課す一方、外国で納付した外国税額について、自国の法人税額からの控除を認めることにより、二重課税を回避する方法
(出所) みずほ総合研究所作成

今後は、最終化に向けて、①実効税率の算定にあたり財務会計の数字を利用することのはずや利用する場合の税務会計との差異の調整方法、②最低税率に服しているかどうかを判定するための実効税率の算定方法、③適用除外となる所得の範囲・企業規模、などに関して検討が深められていく見通しとなっている。

欧州各国におけるDST導入に向けた動き

このように、国際合意に向けた議論が進展しつつある中、多国籍企業が自国・地域の課税ベースを浸食していることに対する問題意識の強い国や地域（特に欧州ではこの傾向が顕著）においては、独自課税の導入に向けた検討が行われている。

2018年3月、欧州委員会は加盟国に対し、①デジタル課税に関する中長期的・抜本的な措置、および②それが実現するまでの暫定的な措置、の二つの提案を行った。前者は、現行の国際課税原則を見直すものであり、インターネットや電子的なネットワーク経由で配信されるサービスに対して新たに課税を行うこと、また後者は、多国籍企業の域内向け売上高の一定割合に課税を行うこと(DST)、が提案された。提案の最終化には、EU加盟国の全会一致が必要であったが、EUの中にはアイルランドやルクセンブルクなど低税率を武器に企業を誘致している国も存在し、こうした国々からの強い反発を受け、合意形成は難航した。このため、2019年3月のEU経済財政閣僚理事会で合意を見送ることを決定し、当面は前述の国際的な議論における合意形成をめざす方向となった。

EU全体の動きと前後して、欧州では個別国においてもDSTの導入がめざされている。フランスは2019年3月にDST法案を発表し、同年7月に可決された。同法案では、全世界売上7億5,000万ユーロ超かつ自国内売上2,500万ユーロ超の大手IT企業に対して自国内売上の3%を課税することとされている。GAFAを抱える米国は、フランス産ワインへの追加的な関税といった大規模な報復措置の検討を表明するなど、フランスに対して強烈な反発を示している。

また、英国では、2019年7月にDST法案が公表されており、全世界売上5億ポンド以上かつ自国内売上2,500万ポンド以上の大手IT企業に対して自国内売上の2%を課税することが提案されている。

図表5. 英仏のDST概要

	英国	フランス
対象企業	・全世界売上:年間5億ポンド以上 かつ ・自国内売上:年間2,500万ポンド以上	・全世界売上:年間7億5,000万ユーロ超 かつ ・自国内売上:年間2,500万ユーロ超
対象サービス	① 検索エンジン ② SNSプラットフォーム ③ オンライン・マーケットプレイス	① オンライン広告の掲載 ② SNSやマーケットプレイスなどの電子的なインターフェースの提供 ③ 電子的なインターフェースから収集された利用者のデータの販売
税率	・自国内売上の2%	・自国内売上の3%

(注)対象企業の判定はいずれも対象サービスに係る売上の合計による
(出所)各種資料より、みずほ総合研究所作成

日本企業における留意点

デジタル課税については、多国籍企業が主たるターゲットとされているが、わが国にも大手IT企業などのように海外売上高が相応の規模に達している企業が存在するほか、現時点では基準に満たない企業においても、今後、国際的なM&A等を経て規模が拡大していくことも考えられる。

経済のデジタル化に伴う課税上の課題への対応策については、2020年に国際的な合意に達し、最終報告書の取りまとめがなされる可能性があるが、実際に合意事項がグローバルに適用されるためには、各国における法整備が必要となる。このため、国際合意後は各国で合意内容が一貫した形で実施されていくよう、国際的なモニタリングを行っていくことが求められる。なお、仮に合意に至らなかった場合には、各国独自のDST等の課税が残存する可能性もあるため留意が必要だ。

グローバル化が進展している日本企業では、日本の税制のみならず、各国の税制にも適切に対応していくことが求められる。これを踏まえると、日本企業においても、デジタル課税を含む国際的な税制に関する議論や各国の税制改正の動向を注視していく必要性がこれまで以上に高まっているといえよう。

食品ロス削減の強化に向けた動き ～外食産業や生鮮品流通で求められる情報通信技術の活用～

みずほ総合研究所 政策調査部 主任研究員 堀 千珠

はじめに

「食品ロス」とは、まだ食べられるのに廃棄される食品のことを指す。農林水産省と環境省の調査によれば、2016年度に発生した食品廃棄物等の総重量2,759万トンのうち、643万トンが食品ロスに相当すると推計されている(図表1)。その内訳は、食品関連事業(食品製造・卸売・小売業、外食産業)で発生する規格外品・返品・売れ残りや食事の食べ残し等が352万トン、家庭で発生する食べ残しや手つかずの食品等が291万トンである。消費者庁によれば、2016年度の食品ロス発生量643万トンは、世界の食料援助量(2017年度実績:約380万トン)の1.7倍、国民一人あたりで1日茶碗1杯分(約139グラム)に相当する。食品ロスは、単に「もったいない」だけでなく、ゴミとして焼却処理されることにより費用の発生や二酸化炭素の排出にもつながっており、その削減に向けた取り組みは社会的な課題であるといえる。

一方、国連(国際連合)により2015年9月に採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」では、「持続可能な開発目標(SDGs: Sustainable Development Goals)」のターゲットの一つとして、2030年までに世界の一人あたり食料廃棄を半減させることが定められた。これを受け、近年わが国でも食品ロス削減に向けた動きが活発化している。本稿では、こうした動きをまとめるとともに、今後注力すべき分野や対策について述べることしたい。

図表1. 食品廃棄物等および食品ロスの発生状況に関する推計(2016年度)
(単位:万トン)

食品廃棄物等の分類	発生源	重量	うち食品ロス重量
事業系(A)	食品関連事業	1,970	352
	うち食品製造業	1,617	137
	うち食品卸売業	27	16
	うち食品小売業	127	66
	うち外食産業	199	133
家庭系(B)	家庭	789	291
合計(A)+(B)		2,759	643

(注)事業系の食品廃棄物等には、食品製造業で発生する飼料向け大豆かす等の有価物(1,023万トン)が含まれる

(資料)農林水産省・環境省の公表資料を基に、みずほ総合研究所作成

国による食品ロス削減への取り組み

わが国では、21世紀に入り国による食品ロス削減の取り組みが本格化した。その主な流れをまとめると、以下の通りである。

(1)これまでの主な動き:食品リサイクル法の施行や関係省庁による連携体制の構築

国による食品ロス削減への取り組みは、2001年5月の「食品循環資源の再生利用等の促進に関する法律(食品リサイクル法)」施行を契機に本格化したといえる。この法律は、食品リサイクルに関する基本方針の策定を政府に義務付けるとともに、事業系食品廃棄物の再生利用や排出抑制に向けた努力を食品関連事業(図表1参照)の業者に求めるもので、左記業者に対してはリサイクル等実施率の目標値も設けられた。さらに、2007年12月施行の同法改正では、政府が年間100トン以上の食品廃棄物を排出する食品関連事業者に対し、食品廃棄物の発生量やリサイクル等実施率の報告を義務付けることや、再生利用・排出抑制への努力が不十分な企業に対して企業名の公表や罰金といった措置をとることが定められた。この結果、食品関連事業者による食品廃棄物の削減やリサイクルへの取り組みは徐々に拡大していった。

2012年7月には、政府内に省庁横断的組織である「食品ロス削減関係省庁等連絡会議」が設置された。これにより、食品リサイクル法を所管する環境省と農林水産省以外の関係省庁も加わり、連携体制のもとで様々な食品ロス削減への取り組みが行われるようになった(図表2)。

このほか政府は、家庭系食品ロスを2030年までに2000年度比で半減するとの目標を2018年6月に閣議決定した。これは、前述した国連でのSDGs採択に合わせた動きといえる。関係省庁は目標が設定されて以降、食品関連事業者に比べて遅れている家庭での食品ロス削減を推進すべく、国民運動の一層の活発化等に取り組んでいる。

図表2. 食品ロス削減に向けた政府の連携体制と主な取り組み



(注)生活に困っている人に食品を無償で提供する団体・活動のことを指す
(資料)農林水産省・環境省の公表資料を基に、みずほ総合研究所作成

(2) 最近の動き: 食品ロス削減推進法の成立

SDGsに対する社会的な関心の高まり等を背景に、食品ロス削減への政策的な取り組みは、2019年に入って以降さらに拡充されている。

その代表として位置付けられるのが、5月に国会で成立し、10月に施行された「食品ロスの削減の推進に関する法律(食品ロス削減推進法)」である。議員立法として提出され国会で可決された同法には、①政府が食品ロスの削減推進に向けた基本方針を策定すること、②内閣府に関係大臣および有識者を構成員とする「食品ロス削減推進会議」を設置すること、③政府や自治体が、フードバンク(生活に困っている人に食品を無償で提供する団体・活動)への支援をはじめとする各種施策を講じること、④毎年10月を食品ロス削減月間とすること、等が盛り込まれている。このうち、③については図表2でみたように従来から実施されているが、法律への明記によって今後取り組みが一層強化されることになった。

また、7月には食品リサイクル法のもとでおおむね5年ごとに定める基本方針に、事業系食品ロスを2030年までに2000年度比で半減するという目標が盛り込まれた。これにより、SDGsに沿った食品ロス半減目標の設定が事業系と家庭系の両方で実現するに至った。

食品関連事業者によるロス削減への取り組みと今後注力すべき分野

前項では、国がこれまで事業系と家庭系の両面から食品ロス削減を推進してきた経緯を概観したが、実際の行動主体となる食品関連事業者と家庭の間には、その姿勢に大きな格差があるといえる。食品関連事業者は、2007年の食品リサイクル法改正により食品廃棄物を年間100トン以上排出する場合に報告義務や企業名公表・罰金措置の対象とされた影響で、ある程度積極的に食品ロス削減に取り組んできた。一方、家

庭では食品ロス削減が自主的な努力のみに委ねられてきたことから、食品ロスを減らす動きは総じて鈍い。家庭にも食品関連事業者と同じような規制を設けることが削減を促す「近道」との見方もあるが、国民の強い反発も予想され現実的とは言えない。

そこで、以下では議論を事業系食品ロスに絞り、食品関連事業者による主な取り組みをまとめたうえで、今後さらなる注力が求められる分野や対策について述べることしたい。

(1) 食品関連事業者による取り組み：「3分の1ルール」の見直しや賞味期限の年月表示化

これまでの食品関連事業者による食品ロス削減に向けた動きの中で、業界をあげた取り組みとして特筆に値するのがいわゆる「3分の1ルール」の見直しや賞味期限の年月表示化である。

3分の1ルールとは、常温流通される加工食品（主に清涼飲料、菓子、カップ麺等）について、食品小売業者が賞味期間の3分の1を過ぎた商品を仕入れない商慣習を指す。この商慣習は、食品製造・卸売業者に大きな在庫負担をもたらしているが、食品小売業者は賞味期限に近い商品を販売することへの抵抗感から、ルールの見直しに消極的なケースが多い。

一方、賞味期限の年月表示化とは、食品製造業者が商品の賞味期限の年月日表示を年月表示に切り替えることを指す。食品小売業者にとって、年月日表示の商品管理は煩雑であるうえ、賞味期限が異なる商品を店頭に並べると新しい商品ばかりが先に売れ、期限がより早く到来する商品が残ってしまいやすいという問題点がある。賞味期限を年月表示に切り替えれば、食品小売業者だけでなく食品製造・卸売業者も商品管理上のメリットが期待できる。ところが、食品製造業者は賞味期限表示を印字する機械の変更に伴う設備投資やパッケージ変更に伴うコスト負担が生じること等から、年月表示化を敬遠する傾向にある。

しかし、農林水産省の支援によって2012年に大手の食品製造・卸売・小売業者が参加する「食品ロス削減のための商慣習検討ワーキングチーム」が設けられてからは、食品製造業者と小売業者が互いに歩み寄る形で、3分の1ルールの見直しや賞味期限の年月表示化に踏み切る動きが少しづつ拡大している。

このほか、各業種の食品関連事業者による主な取り組みとしては、賞味期限の延長、商品の小分け・小ロット販売、需要予測の精度向上、フードバンクへの寄付、ドギーバッグ（食べ残しの持ち帰り）対応、等があげられる（図表3）。さらに最近では、原則として値引き販売を行わずに売れ残り分を廃棄するという商習慣がとられてきたコンビニエンスストアの弁当類についても、賞味期限が切れる直前に消費者向けポイント還元の形で実質的に値引きする実験や検討を行っている小売チェーンが複数あり、売れ残り量の削減にどの程度の効果をもたらすか注目される。

図表3. 食品ロス削減に向けた食品関連事業者の主な取り組み

取り組み内容	主な対応事業者	主な品目
賞味期限の延長	食品製造業者	加工食品
商品の小分け・小ロット販売	食品製造・小売業者、外食業者	加工食品、生鮮品、飲食店メニュー
需要予測の精度向上	食品製造・卸売・小売業者	同上
フードバンクへの寄付	食品製造・卸売・小売業者	加工食品
ドギーバッグ（食べ残しの持ち帰り）対応	外食業者	飲食店メニュー

（資料）報道資料等を基に、みずほ総合研究所作成

(2) さらなる取り組みが求められる外食産業や生鮮品流通

「3分の1ルール」の見直しや賞味期限の年月表示化に示されるとおり、食品関連事業者による食品ロス削減の取り組みは、食品製造・卸売・小売業者による加工食品の扱いにおいて進み始めているが、業種別でみると外食産業、品目別にみると青果物・水産物・畜産物といった生鮮品の分野では、取り組みの拡大が難しい状況にある。例えば外食産業については、いったん提供した料理を食べ残さないよう客に求めることが難しい、ドギーバッグ対応を実施すると安全衛生面のリスクを高めるおそれがある、ロスとなる食材が多品

種少量かつ食べられる期間が短いためフードバンクへの寄付に不向きである、といった事情がある。生鮮品についても、加工食品に比べて食べられる期間が短く、輸送・保管過程において傷みが生じやすい等の難点がある。

こうした中、外食産業や生鮮品流通において求められるのが、情報通信技術を活用した食品ロス削減への取り組みである。近年では、急に発生したキャンセル分の料理を飲食店がアプリ経由で販売できるサービスや、飲食店・小売店と農水畜産業者の適時・適量取引を仲介するオンラインサービス等を手掛けるベンチャー企業が現れ始めている。また、生鮮品のうち農産物の流通効率化に向けては、生産・流通・販売段階のデータを食品関連事業者や農水畜産業者の間で共有する「スマートフードチェーン」の構築に向けた検討が、IT企業、関係省庁、大学・研究機関等を交えて進められている。

外食産業や食品小売業において、情報通信技術を活用した食品ロス削減への取り組みは少数の大手チェーン店等に限られており、総じて活発であるとはいえない。しかし、こうした取り組みが、新たな顧客開拓、生産者とのコミュニケーションに基づくメニュー・商品開発の実現、決済の簡便化等にもつながるとみられる中で、今後は中小規模のチェーン店や個人経営店も、情報通信技術の活用を検討していく必要があるだろう。技術の普及に向けては、ベンチャー企業やIT企業が使いやすく低成本なサービスの開発に努めることや、政府が中小・零細の飲食店・小売店による実証実験の機会を増やしていくこと等も求められる。各関係者の積極的な対応により、食品ロス削減のペースが加速する展開を期待したい。

おわりに

情報通信技術を活用した食品ロス削減への取り組みは、食品関連事業者や家庭のみならず農水畜産業者の食品ロス削減にも大きく寄与しうると考えられる。例えば、農水畜産業者と飲食店・小売店とのオンライン取引仲介サービスやスマートフードチェーンの構築は、農水畜産業者が需要に応じて適時・適量の出荷を行ったり、規格外の野菜や魚を廃棄せずに買い手を見つけて販売したりする助けになるとみられる。実は、前掲図表1の推計には農水畜産業者を発生源とする食品ロス重量は含まれていないが、その数量はかなり大きいと推測される。今後、スマートフードチェーンの構築が進む中で、農水畜産業者にも情報通信技術を活用して食品ロス削減に成果をあげていくことが求められよう。

「部分合意」となった日米貿易協定

みずほ総合研究所 政策調査部 主席研究員 菅原 淳一

2018年9月に交渉開始に合意した後、2019年4月に開始された日米貿易交渉が、9月25日の日米首脳会談において合意に至り、10月7日に「日米貿易協定」と「日米デジタル貿易協定」が署名された。日本では、臨時国会(第200回国会)において、12月4日に両協定が承認された。米国では議会承認が不要のため、日米両国の合意により、両協定は2020年1月1日に発効することとなった。

高度なルールを含む日米デジタル貿易協定

今回、日米貿易協定とともに、日米デジタル貿易協定が署名された。デジタル貿易分野は、日米間の意見の相違が小さく、早期に合意できると見込まれたため、今回交渉の対象となった。

同協定は、2018年11月末に署名された米墨加協定(USMCA)のデジタル貿易章(第19章)をおおむね踏襲した内容になっている。USMCAのデジタル貿易章には、TPP(環太平洋パートナーシップ)の電子商取引章(第14章)を土台に、いくつかの要素が加えられている。よって、同協定は、デジタル貿易に関する通商協定としては、「TPP+α」の内容を持つ、USMCAと並んで最も高い水準のルールを規定したものと言えよう。

具体的には、デジタル・プロダクトへの関税不賦課、電子的に送信されるデジタル・プロダクトの無差別待遇、越境データ移転の自由、コンピュータ関連設備の設置・利用要求の禁止、ソースコードおよびアルゴリズムの開示要求の禁止、特定暗号の強制的使用および暗号開示要求の禁止等の規定が盛り込まれている。TPPでは除外されていた金融サービスについても、金融当局による規制や監督のためのアクセスが認められる場合には、コンピュータ関連設備の設置・利用要求の禁止規定が適用されること等が明記された。

同協定は今後、WTO(世界貿易機関)における電子商取引ルールの議論等、デジタル貿易に関する国際ルール策定の取り組み、いわゆる「大阪トラック」での日米協力の基盤となるだろう。

日米ともに「所期の目的」は実現した日米貿易協定

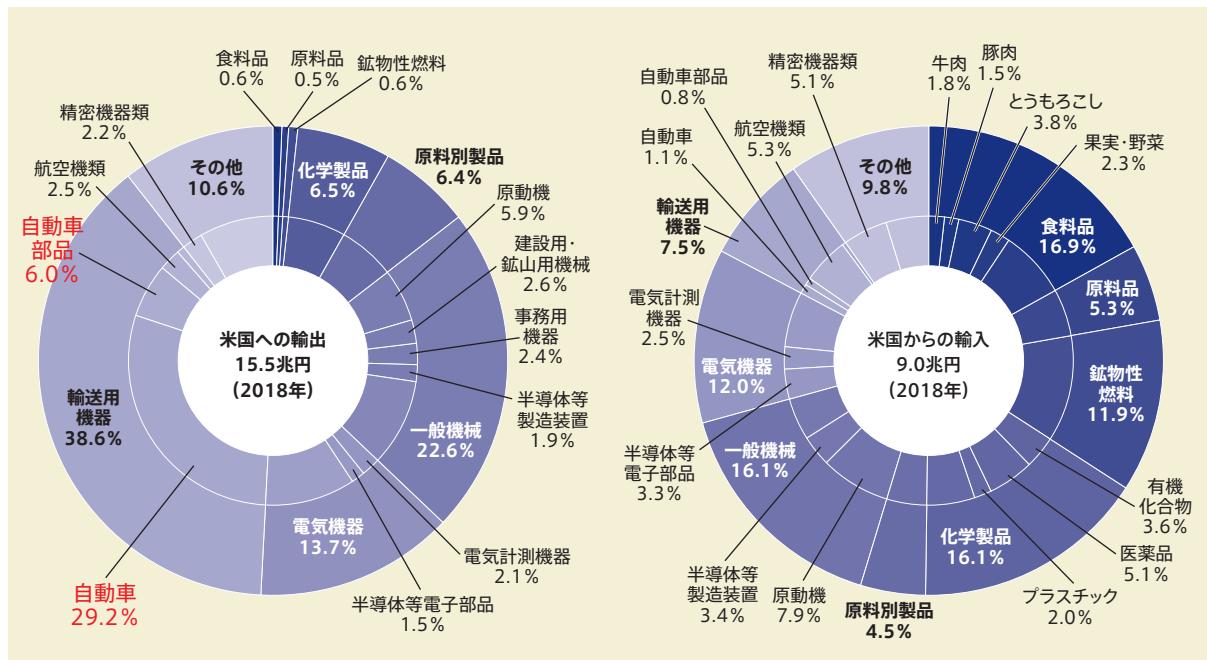
日米貿易協定は、かつて日本政府がこれを「日米物品貿易協定(TAG)」と呼んだように、物品貿易(市場アクセスおよび原産地規則)のみを対象とする協定であり、全11条と日米それぞれの附属書で構成されている。

今回の交渉において、日本政府には実現すべき二つの課題があった。一つは、2018年9月の日米共同声明に明記されたように、農林水産品について、過去の経済連携協定(EPA)で約束した自由化水準を超える約束はしないということである。農林水産品について日本がこれまでに最も高い水準の自由化を約束したのは、TPPおよび日EU(欧州連合)EPAである。米国との間ではいったんTPPで合意しており、交渉で米国がTPPでの水準を上回る自由化を求めてきたとしても、これには応じないという姿勢を日本政府はあらかじめ明らかにしていた。今回の合意では、米国が最重視していた牛肉や豚肉では、米国のTPP離脱を受けて残る11カ国で合意したCPTPP(環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定)と同水準の自由化を認めた半面、コメは除外するなど、日本の重要品目についてTPPと同等かそれ以下の水準の自由化しか約束していない。

もう一つは、米国による自動車・同部品の輸入制限措置の対象から日本を除外することである。言うまでもなく、自動車産業は日本の基幹産業であり、自動車・同部品は対米輸出総額の3分の1強(2018年実績で約

5.5兆円)を占める最大の対米輸出品目である(図表1)。米国が1962年通商拡大法第232条に基づき、安全保障上脅威となるおそれを理由に、日本の自動車・同部品に追加関税や数量制限を課すことは何としても回避する必要があった。日本政府の試算によれば、米国が自動車・同部品に25%の追加関税を課した場合、日本の関税支払額は約1.9兆円増加することになる(2018年対米輸出実績に基づく)。今回の日米首脳会談での共同声明には、日米両国は、日米貿易協定および日米デジタル貿易協定が「誠実に履行されている間、両協定及び本共同声明の精神に反する行動を取らない」という2018年9月の共同声明と同様の文言が盛り込まれ、米国による自動車・同部品の輸入制限措置の対日発動は当面回避されることとなった。

図表1. 日米間貿易(2018年)



(出所)財務省貿易統計より、みずほ総合研究所作成

米国も、今回の交渉で二つの課題の実現を望んでいた。一つは、農産品、特に牛肉・豚肉に関して日本からTPP水準の自由化を早期に勝ち取ることである。日本が2018年末にCPTPP、2019年2月1日に日EU-EPAを発効させたことにより、米国の輸出者は日本市場において競争上不利な立場に置かれていた。特に、牛肉や豚肉では、EPA特恵関税率が適用されないのは事実上米国のみとなっており、例えば、牛肉の関税率は現在、米国産向けは38.5%であるのに対し、オーストラリアやカナダ等のCPTPP締約国産向けは26.6%となっている。この不利な状況を一刻も早く解消することを米国は重視していた。前述のように、今回の合意で日本は、米国に対して牛肉・豚肉の関税につき、CPTPP締約国と同等の待遇を米国に対して認めた。

もう一つは、米国内の自動車産業の保護である。米国が重視する自動車産業については、2018年9月の共同声明において、「市場アクセスの交渉結果が米国の自動車産業の製造および雇用の増加をめざすもの」にするという立場を米国は明らかにしていた。日本の自動車・同部品関税は既に無税であるため、「米国の自動車産業の製造および雇用の増加」を実現するには、米国は日本からの輸入増につながる関連品目の関税削減・撤廃に応じることはできない。今回の合意で米国は、TPPで約束していた自動車・同部品の関税撤廃には応じず、それらが関税撤廃に向けた今後の交渉の対象となることを約束するとともに

このように、日米両国は今回の合意によって、交渉の所期の目的を互いに実現したと言える。

約72億ドルの部分合意

日米貿易協定は、交渉開始から半年足らずで妥結へと至った。TPPという交渉の土台があったとはいえ、このスピードは異例である。これは、牛肉・豚肉の日本市場における不利な状況の早期解消をめざす米国が、早期合意を最優先したことが最大の要因だろう。さらに、トランプ政権は、協定を迅速に発効させるた

め、2015年大統領貿易促進権限(TPA)法の規定を活用し、時間を要する議会承認を不要とするという異例の措置をとった。同規定に従い、今回の合意では、米国が関税撤廃を約束したのは現行関税率が5%以下の品目のみであり、5%超の品目については関税の半減しか約束していない。

こうした交渉スピードの重視と米国内法上の要請から、今回の合意は対象品目が限定的な部分合意となっている。新規に関税削減・撤廃を約束したのは、日本が農産品等595品目の約72億米ドル(約7,800億円)で、工業品については一部化学品(油脂関連品等、WTOでは農産品に分類)を除いて新規に自由化した品目はない。米国は、農産品42品目(約4,300万米ドル)と工業品199品目(約71.7億米ドル)の約72億米ドルにつき、関税削減・撤廃を約束した(図表2)。この意味において、今回の合意は「農産品と工業品について、バランスの取れた内容」(茂木敏充外相)になっているが、72億米ドルは日本の対米輸出総額15.5兆円(2018年)のわずか5%の規模に過ぎない。

図表2. 日米の自由化約束概要

	日本側約束	米国側約束
農林 水産品	<ul style="list-style-type: none"> ●90%超につき、関税削減・撤廃・特恵アクセス ●輸入総額141億米ドルのうち、72億米ドル相当の関税削減・撤廃 <ul style="list-style-type: none"> ・現行無税: 52億米ドル ・即時撤廃: 13億米ドル ・段階的撤廃: 30億米ドル ・段階的削減: 29億米ドル 	<ul style="list-style-type: none"> ●42品目(4,264万米ドル相当)につき関税削減・撤廃 <ul style="list-style-type: none"> ・撤廃: 1,990万米ドル(19品目) ・即時撤廃: 12.5万米ドル(6品目) ・段階的撤廃: 1,977.6万米ドル(13品目) ・即時・段階的半減: 2,273万米ドル(23品目)
工業品	<ul style="list-style-type: none"> ●有税品目は譲許せず(新規約束は0米ドル) 	<ul style="list-style-type: none"> ●199品目(71.7億米ドル)につき関税削減・撤廃 <ul style="list-style-type: none"> ・撤廃: 65.8億米ドル(150品目) ・即時撤廃: 24.7億米ドル(51品目) ・2年目撤廃: 41.1億米ドル(99品目) ・即時・段階的半減: 5.9億米ドル(49品目)
新規約束 貿易額	約72億米ドル	約72億米ドル

(注)貿易額は2018年実績

(出所)日米両政府資料より、みずほ総合研究所作成

このような限定的な部分合意となったため、日米貿易協定にはWTO協定上の疑義が生じている。日本政府によれば、同協定における関税撤廃率は、日本が約84%、米国が約92%(いずれも貿易金額ベース)であるとされている。ただし、米国の数字には、米国が将来関税撤廃に応じると日本政府が見込んでいる自動車・同部品の金額が含まれている。これを除けば、米国の関税撤廃率は6割を切るとみられる。WTO協定(GATT(関税貿易一般協定)第24条)は、先進国間の貿易協定に「実質上すべての貿易」の関税を撤廃することを求めており、関税撤廃率90%がその目安とされている。日米貿易協定がこれを満たしているとは言い難い。この疑義を解消するには、今後の交渉で米国から自動車・同部品関税の撤廃を勝ち取らねばならない。

自由化対象品目が限られる中で、日本は米国に対して、日本の生産者・企業の輸出関心が高い品目を中心に自由化を求めた。農産品では、しょうゆ、菓子類、ながいも、切り花、緑茶、盆栽、柿、メロン等の関税削減・撤廃が約束された。また、牛肉についても、日本からの輸出拡大につながる輸入枠の変更が合意された。工業品については、経済産業省によれば、①我が国の高い「ものづくり」の力を体現する高性能な工作機械・同部品等、②日本企業による米国現地事業が必要とする関連資機材(エアコン部品等)、③今後市場規模

図表3. 米国の関税削減・撤廃品目(工業品貿易金額上位10品目)

HS番号	品目	対日輸入額	ベースレート	譲許内容	1年目	2年目
84571000	マシニングセンタ	73,073	4.2%	2年目撤廃	1.2%	0%
84581100	数値制御式横旋盤	43,782	4.4%	2年目撤廃	1.4%	0%
90021190	対物レンズ	39,332	2.3%	即時撤廃	0%	0%
84159080	エアコン部分品	29,414	1.4%	即時撤廃	0%	0%
82073060	プレス用等互換性工具	25,513	2.9%	即時撤廃	0%	0%
84771090	射出成形機	20,278	3.1%	2年目撤廃	0.1%	0%
84119990	ガスタービン部分品	19,143	2.4%	即時撤廃	0%	0%
38249992	その他化学品及び調製品	17,712	5.0%	2年目撤廃	2.0%	0%
84669398	金属加工用機械部分品	16,539	4.7%	2年目撤廃	1.7%	0%
82090000	工具用サーメット板、棒、チップ	16,184	4.6%	2年目撤廃	1.6%	0%

(注)対日輸入額は2018年実績(万米ドル)

(出所)経済産業省資料および米国貿易委員会統計より、みずほ総合研究所作成

が大きく伸びることが期待される先端技術の品目(燃料電池等)、④地域経済を支え、米国消費者のニーズが高い品目(楽器、眼鏡・サングラス等)の199品目で関税が削減・撤廃された(図表3)。最も現行関税率が高いのはライフル用望遠照準器(HS90131010)で、14.9%の関税率が協定発効3年目に半減(7.45%)する。これ以外の198品目は、即時もしくは2年目に関税が撤廃(現行関税率5%以下)もしくは半減(同5%超)となる。

厳しい交渉が予想される「第2段階」

今回の日米貿易協定は、「第1段階の初期関税協定」(米通商代表部)に過ぎない。今回の日米首脳会談での共同声明では、日米貿易協定発効後、4ヵ月以内に協議を終え、「互恵的で公正かつ相互的な貿易を促進するため、関税や他の貿易上の制約、サービス貿易や投資に係る障壁、その他の課題についての交渉を開始する意図である」とされており、第2段階の交渉は早ければ2020年春にも始まることとなる。

米中摩擦や米大統領選挙日程等を考えると、交渉が早期に進展する可能性は高くないが、交渉が本格化すれば、包括的な貿易協定をめざす米国は、農産物市場のさらなる開放や為替条項の導入など、いくつもの難題を日本に突き付けてくるだろう。農産物については、日本の譲許表(附属書1)に、「米国は、将来の交渉において、農産品に関する特恵的な待遇を追求する」と明記されている。

日本は今後の交渉で、これらの米国の要求に対応する一方で、米国から自動車・同部品関税の撤廃を勝ち取らねばならない。日本は既に、第1段階で最大のカードであった牛肉・豚肉の自由化に応じてしまっている。他方、米国が、交渉が難航した場合に自動車・同部品への輸入制限措置の対日発動を蒸し返してくる可能性は拭いきれない。第2段階の交渉は日本にとって厳しいものになることが予想される。

ご注意

- 法律上、会計上、税務上の助言:みずほグローバルニュース(以下、「本誌」)記載の情報は、法律上、会計上、税務上の助言を含むものではありません。法律上、会計上、税務上の助言を必要とされる場合は、それぞれの専門家にご相談ください。
- 著作権:本誌記載の情報の著作権は原則としてみずほ銀行に帰属します。いかなる目的であれ本誌の一部または全部について無断で、いかなる方法においても複写、複製、引用、転載、翻訳、貸与等を行うことを禁止します。
- 免責:本誌記載の情報は、みずほ銀行が信頼できると考える各方面から取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。みずほ銀行は当該情報に起因して発生した損害については、その内容いかんにかかわらず一切責任を負いませんのでご了承ください。

作成:みずほ銀行 国際戦略情報部

お問い合わせ先

くわしくはお取引店または下記まで

e-mail: **globalnews.mizuho@mizuho-bk.co.jp**

(2019年12月27日現在)