

# AEO 制度の活用と効果

公益財団法人日本関税協会  
調査・研究担当部長 松本 敬

## 1. 調査の概要

公益財団法人日本関税協会では第3回 AEO 制度の活用と効果に関する調査を 2022 年 11 月 1 日から 11 月 30 日の間、1 か月実施した。

調査方法は、同協会が主催している AEO 事業者連絡協議会（AEO 事業者の約 9 割が参加）のメンバーに対し、質問票を送付する方法で実施した。質問の回答者数及び回答率並びに全 AEO 事業者数に対する回答割合は表 1 の通りであり、同協議会メンバーの 52.8%が質問に回答し、全 AEO 事業者に対する回答割合は 47.2%となっている。AEO 通関業者、AEO 倉庫業者及び AEO 運送者の全 AEO 事業者に対する回答割合が 50%を超えている一方、AEO 輸入者及び AEO 輸出者の同回答割合は 35%程度となっている。第 2 回調査に比べ回答率は減少したが、AEO 事業者の全体の状況を知るうえで一定程度信頼ある結果が得られたものとする。

(表 1：調査対象者及び回答者数・割合)

AEO 事業者	協議会 加盟者数	質問回答 者数	第 3 回 回答率 (%)	第 2 回 回答率 (%)	第 1 回 回答率 (%)	全 AEO 事業者数 1	全事業者 に対する 回答割合
AEO 輸入者	84	36	42.9%	54.3%	45.9%	99	36.4%
AEO 輸出者	186	82	44.1%	47.3%	34.8%	232	35.3%
AEO 通関業者	243	141	58.0%	71.6%	53.5%	252	56.0%
AEO 倉庫業者	138	85	61.6%	66.9%	45.0%	146	58.2%
AEO 運送者	8	4	50%	33.3%	28.6%	8	50.0%
合計	659	348	52.8%	61.2%	44.4%	737	47.2%

質問項目は、第 2 回調査以降に追加された AEO 事業者向けの制度や相互承認相手国を加える等の必要最小限にとどめ、大きな変更は行わなかった。

具体的な質問項目は AEO 事業形態毎に異なるが、質問項目の構成は、AEO の概要、便益（ベネフィット）及び負担となっており、以下それぞれについて分析結果を記載する。

1 調査開始時の AEO 事業者数（出典：税関ホームページ）

## 2. AEO の取得と効果

### (1) AEO 取得の理由

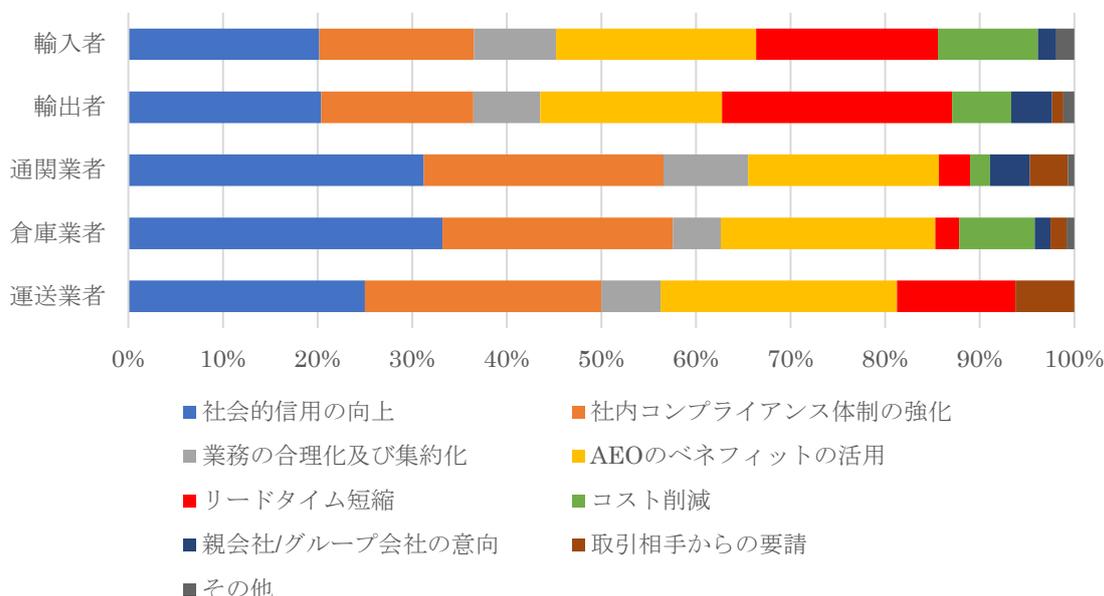
AEO を取得した理由及び背景について該当する項目を複数回答可能とする方式で全事業者に質問したところ、図 1 及び図 2 の結果となった。図 1 は事業形態別の全回答に占める項目別構成割合、図 2 は事業形態別の項目別の取得理由別回答割合を示している。

全事業形態において「社会的信用の向上」を取得理由とする者は多くあったが、特に AEO 通関業者と AEO 倉庫業者では全回答数に占める割合が 3 割を超えた。また、物流関係の AEO 通関業者、AEO 倉庫業者及び AEO 運送業者（以下「AEO 物流関係事業者」という。）では、「社内コンプライアンス体制の強化」及び「AEO ベネフィットの活用」も大きな割合を占め、これら 3 項目で取得理由の 75～80%を占めた。

一方、AEO 輸入者及び AEO 輸出者は、AEO 取得による「リードタイム短縮」を期待していることが大きな特徴となっている。「社会的信用の向上」、「社内コンプライアンス体制の強化」、「ベネフィットの活用」及び「リードタイムの短縮」の 4 項目で取得理由の 8 割弱を占めた。

また、AEO 輸入者及び AEO 倉庫業者は AEO 取得による「コスト削減」を期待する割合が他の事業者と比較して高くなっている。この傾向は第 2 回調査とほぼ同様であった。

(図 1 : AEO 取得理由の項目別構成割合)

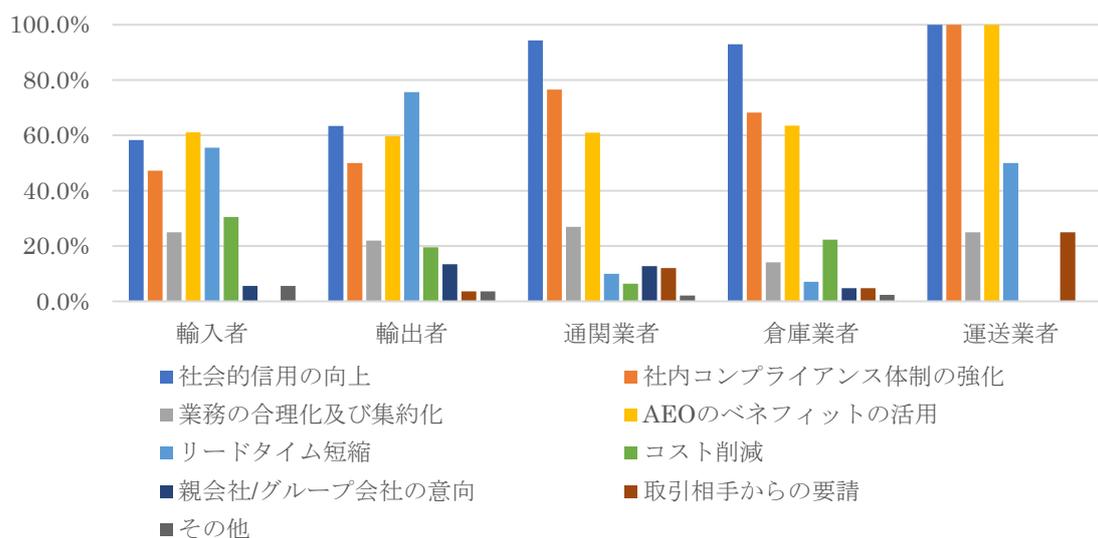


事業形態別の項目別回答割合を見ると図 2 のように、AEO 物流関係事業者の 9 割を超える事業者が「社会的信用の向上」を取得理由として選んでおり、その他「社内コンプライアンス体制の強化」と「AEO ベネフィットの活用」が主な取得理由となっている。

一方、AEO 輸入者及び AEO 輸出者では「社会的信用の向上」を目的とした事業者は 6

割程度にとどまり、「リードタイム短縮」、「AEO ベネフィットの活用」及び「社内コンプライアンス体制の強化」とほぼ同程度となっている。特に、AEO 輸出者は「リードタイム短縮」への期待が大きいことが伺える。

(図 2 : AEO 事業形態別取得理由別の回答割合)



### (2) AEO 取得による顧客の増加

AEO 取得による顧客の増加数に関する質問では、回答者の約 8 割の事業者が「AEO 取得後も顧客は増加していない」と回答した。しかし、AEO 通関業者では 38 者 (27.0%)、AEO 倉庫業者 21 者 (24.7%) が「AEO 取得により顧客が増加した」と回答し、特に、AEO 通関業者では、「10 社以上顧客が増加した」と回答した事業者数が 16 者 (11.3%) となり、第 2 回調査の 6.3%から 5 ポイント増加している。AEO 倉庫業者でも同回答者が 9 者 (10.6%) となり、3 ポイント程度増加している。このように両事業者では、AEO 取得を顧客増加に結びつけている事業者が増加していることが特徴として挙げられる。

この結果から、AEO 物流関係事業者においては、AEO という社会的信用を営業活動に積極的に活用し、顧客の増加につなげている企業が一定割合は見受けられることが伺える。しかし、多くの事業者においては、AEO というステータスを自社の顧客獲得という面にまで繋がられていないのが現状と考える。

### (3) AEO ステータスと商取引

顧客又は取引相手先から「AEO を取得しているか否か聞かれたことがあるか」、また、「AEO が取引の条件とされている契約があるか否か」について質問したところ、それぞれの回答割合は表 2 の通りであった。

(表 2 : AEO と商取引の条件)

		輸入者	輸出者	通関業者	倉庫業者	運送者
AEO か否かの 問合せ有り	第 1 回	45.2%	74.6%	75.0%	65.5%	100%
	第 2 回	38.6%	63.2%	75.5%	73.6%	100%
	第 3 回	36.1%	73.2%	74.5%	71.8%	50%
AEO が取引条件 として設定有り	第 1 回	3.2%	14.3%	37.0%	37.9%	50%
	第 2 回	13.5%	13.8%	36.5%	23.1%	33.3%
	第 3 回	8.3%	17.1%	44.0%	36.5%	25%

AEO 輸出者、AEO 通関業者及び AEO 倉庫業者では 7 割を超える事業者が、「顧客から AEO か否かの問合せを受けたことがある」一方、AEO 輸入者については 4 割弱にとどまっている。また、「AEO が取引条件となっているか否か」については、AEO 通関業者と AEO 倉庫業者で、それぞれ 44.0%と 36.5%となり他の事業形態に比較して高い数字となっている。

表 2 では、第 1 回調査 (2018 年) から第 3 回調査 (2022 年) までを比較しているが、過去の調査結果も前記の第 3 回調査結果の分析とほぼ同様であるが、「AEO が取引条件とされている契約がある」と回答した事業者数が AEO 輸出者及び AEO 通関業者で増加傾向にあるのが特徴として挙げられる。

反対に「自社の取引先に対し AEO 取得を取引の条件としているか否か」について質問したところ、83.9%の事業者は取引の条件として求めておらず、「全ての取引先に対し AEO 取得を条件として求めている」事業者は僅か 2%に過ぎず、また、「新規取引相手に対して AEO の取得を求めている」事業者も 2.3%に過ぎないという結果になった。ただし、新規取引を開始するに際し AEO を取得している企業が望ましい等 AEO 取得を参考としている事業者は 41 者 (11.8%) あった。

サプライチェーン全体を AEO でカバーし安全で強靱なサプライチェーンを構築するという AEO 制度創設の趣旨からすると、サプライチェーン全体を AEO 事業者でカバーしている貨物とその他の貨物を区別し、前者についていっそう簡素化された手続きを適用する制度を創設する等、我が国の AEO 制度の運用と手続きに改善の余地があるように思われる。

### 3. AEO 制度の便益と負担

#### (1) 便益と負担の程度

AEO 制度によって得られる便益と AEO 制度を維持するための負担のどちらが大きいかの質問に対し、事業者全体では「負担の方が大きい」と回答した者が 35.3% (対前回比約 5 ポイント減)、「便益と負担は同程度」と回答した者が 26.4%、「便益の方が大きい」と回答した者が 19.5%となっており、「わからない」と回答した者も 18.7%存在する (表 3 参照)。

過去 2 回の調査と比較すると、「便益の方が大きい」と回答した者の割合は徐々に増加していることが伺えるが、依然として「負担の方が大きい」と回答した者の割合が高い水準に

ある。「負担の方が大きい」と回答した者は、第2回調査より5ポイント弱減少したが、第1回調査より多く、全体の約35%を占めている点に留意する必要があると考える。

事業形態別にみると、AEO輸入者では「便益の方が大きい」と回答した者は、調査をする度に増加し、第3回調査では33.3%となり、2018年の第1回調査に比べ約10ポイント以上増加した。また、「便益と負担とほぼ同じ」と回答した者を加えると約7割弱となっており、AEO輸入者に関してはAEO制度への参加が具体的な利益として感じられている企業が多くなっていると思われる。

AEO輸出者においても「便益の方が大きい」と回答した者が増加し、「負担の方が大きい」と回答した者の割合を上回っており、AEO制度にメリットを感じていることが伺える。

通関業者では「負担の方が大きい」と回答した者は、前回調査に比較し減少したが、依然として46.1%と半数近くを占めており、「便益の方が大きい」と回答した者（14.2%）の3倍強となっている。AEO通関業者の回答を資本金別にみたところ、「便益の方が大きい」と回答した者数は、資本金3,000万円未満の者で5.6%と最も少なく、資本金5,000万円から1億円の者で24.3%と最も多く、次いで資本金3億円超の者で13.6%となった。一方、「負担の方が大きい」と回答した者は資本金3,000万円未満の者で77.8%と最も多く、資本金3億円超の者で31.8%と最も少なくなっていた。その結果、事業規模の小さなAEO通関業者がAEO維持による負担の増加をより大きく感じている点が明らかになったといえる。この点は、今後も留意が必要であると考えられる。

また、AEO倉庫業者も、「負担の方が大きい」と感じている事業者が、「便益の方が大きい」と回答した者の2倍程度存在し、AEO物流関係事業者の便益をどのように実感あるものとするか、今後の課題の一つと思われる。

(表3：AEO事業形態別便益と負担割合)

	全体			輸入者			輸出者		
	1回	2回	3回	1回	2回	3回	1回	2回	3回
便益の方が大	17.5	18.8	19.5	20.6	27.3	33.3	27.0	25.3	28.0
同じ	29.2	25.3	26.4	29.4	34.1	33.3	25.4	25.3	19.5
負担の方が大	31.1	40.1	35.3	23.5	25.0	22.2	25.4	33.3	25.6
不明	22.1	15.9	18.7	16.4	13.6	11.1	22.2	16.1	26.8

	通関業者			倉庫業者			運送業者		
	1回	2回	3回	1回	2回	3回	1回	2回	3回
便益の方が大	11.0	11.9	14.2	17.2	19.8	14.1	0.0	33.3	25.0
同じ	28.0	24.5	24.1	34.5	23.1	35.3	50.0	0.0	0.0
負担の方が大	38.0	50.9	46.1	29.3	34.1	32.9	50.0	66.7	25.0
不明	23.0	12.6	15.6	19.0	23.1	17.6	0.0	0.0	50.0

(注) 数字は%を表す

(2) 売上高の増加、経費の節減額、AEO 維持のための経費額

売上高の増加に関する具体的な質問に対し、全体の約 53%が「変化なし」と回答し、また、約 39%が「わからない」と回答している。具体的な売上高の増加額を回答した事業者(8%)の内、大半が 1,000 万円以下の増加額であるが、売上高が 1 億円超増加した事業者も複数存在した。この傾向は第 2 回調査と同様であった。

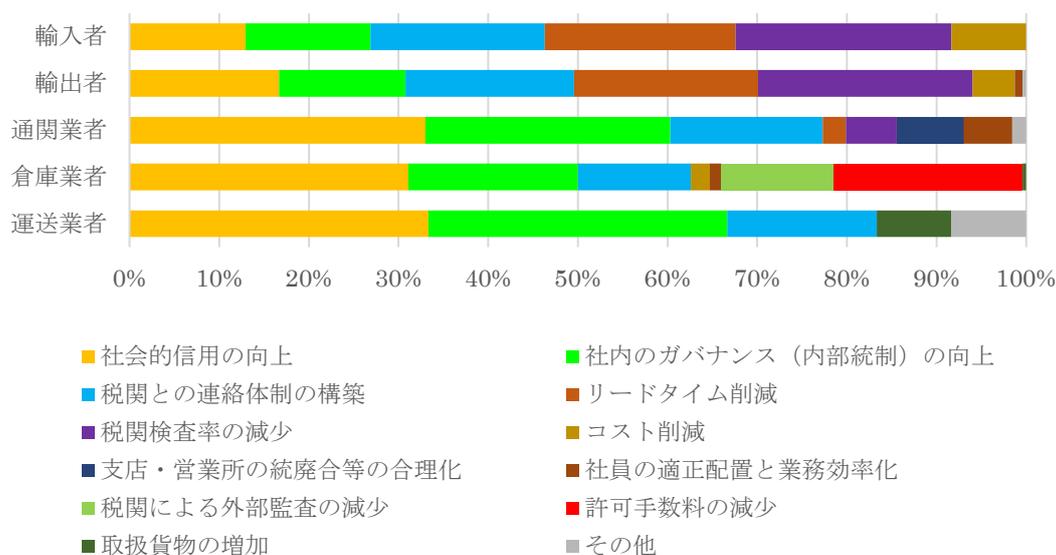
経費の節減効果についても全体の約 39%が「変化なし」と回答し、約 40%が「わからない」と回答している。約 2 割の者が、具体的な経費の節減額を回答し、その内の 8 割は 500 万円以下の経費節減効果があったと回答している。また、1 億円超の経費節減効果があったとの回答も複数存在した。

AEO 維持のための必要経費に関しては、全体の約 12.6%が「変化なし」と回答し、36.8%が「わからない」と回答している。必要経費が「100 万円以下」が 19.0%、「100 万円超～500 万円以下」が 14.9%、「500 万円超～1,000 万円以下」が 8.9%、「1,000 万円超～5,000 万円以下」が 6.3%、「1 億円超」が 1.4%となっており、AEO 維持のために必要な経費については明確に把握している企業が多いことが伺える。

(3) AEO 取得による便益のある項目

AEO 取得による便益のある項目の上位 3 つを回答してもらった。AEO 取得で便益がある項目は、全事業者からの回答数の多い順から、「社会的信用の向上 (25.6%)」、「社内ガバナンスの向上 (20.1%)」、「税関との連絡体制の構築 (16.1%)」となっている。事業形態別にみると、AEO 物流関係事業者は「社会的信用の向上」、「社内ガバナンスの向上」及び「税関との連絡体制の構築」を重視しており、AEO 輸入者及び輸出者は、それらに加え、「リードタイム短縮」と「税関検査率の削減」に強い便益を感じていることが伺える(図 3 参照)。

(図 3 : 事業形態別の便益項目割合)



事業形態別に回答数の多い項目をみると、AEO 輸入者では「税関検査率の減少（72.2%）」と回答した者が最も多く、続いて「リードタイム短縮（63.9%）」、「税関との連絡体制の構築（58.3%）」となっている。前回調査で2番目に多かった「社会的信用の向上」は5番目と大きく順位を下げている。

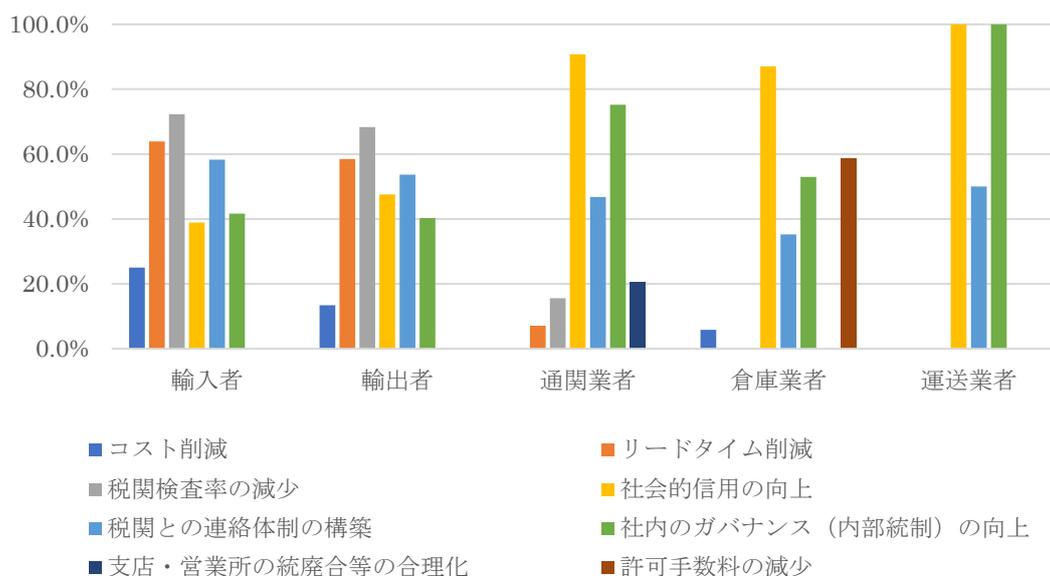
AEO 輸出者ではトップが「税関検査率の減少（68.3%）」と回答した者が最も多く、続いて「リードタイム短縮（58.5%）」、「税関との連絡体制の構築（53.7%）」となっている。

AEO 通関業者では「社会的信用の向上（90.8%）」と回答した事業者が最も多く、続いて「社内ガバナンスの向上（75.2%）」、「税関との連絡体制の構築（46.8%）」となっている。

AEO 倉庫業者では、「社会的信用の向上（87.1%）」、「許可手数料の減少（58.8%）」及び「社内ガバナンスの向上（52.9%）」となっている。

AEO 運送業者では、全回答者が「社会的信用の向上」及び「社内ガバナンスの向上」の項目を回答し、続いて「税関との連絡体制の構築（50.0%）」となっている（図4参照）。

（図4：事業形態別の便益項目の回答割合）



以上のように、「社会的信用の向上」、「社内ガバナンスの向上」及び「税関との連絡体制の構築」は全ての事業形態において便益が高く評価されている。事業形態別の特徴としては、AEO 輸入者及び AEO 輸出者は、「リードタイム短縮」と「税関検査率の減少」に AEO 取得の便益を見出し、AEO 通関業者は、「支店・営業所の統廃合を含む合理化」に、AEO 倉庫業者は、「許可手数料の減少」にそれぞれ便益を求めていることが伺える。

#### 4. AEO 制度の個別便益

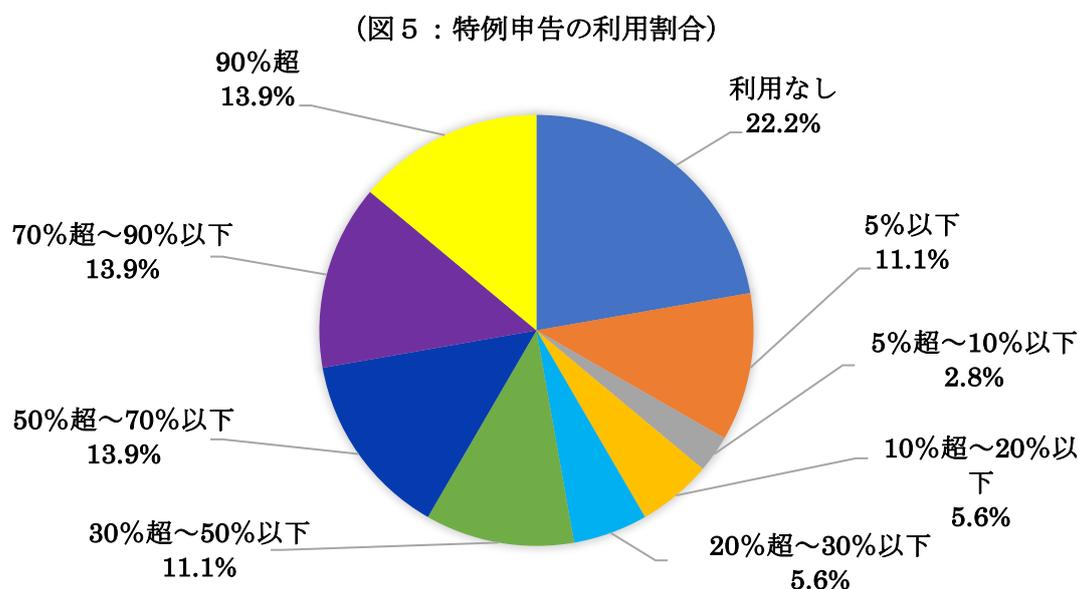
##### （1）AEO 輸入者の個別便益

AEO 輸入者では便益の効果が大きい項目として、「リードタイム短縮（63.9%）」と「税関の審査・検査率の減少（72%）」が高い比率となった。AEO 取得後、「リードタイム短縮

が1日以上」と回答している者は36.1%となり、第2回調査の22.8%から13.3ポイント増加した。一方、「変化が無い」と回答した者が38.9%となり、第2回の34.1%から若干増加している。

「審査・検査率の削減」に関しては、「90%超の削減効果がみられた」と回答した者が30.6%となった。しかし、「変化なし(47.2%)」と「5%以下の削減効果にとどまる(19.4%)」との回答の合計が66.6%とかなり高い割合であった。

AEO輸入者向けの制度のうち特例申告の利用に関しては、「利用経験がない」又は「10%以下の利用率にとどまっている」と回答した者が36.1%となり第2回調査の34.1%とほぼ同様であった。一方、「特例申告の利用が50%を超える」と回答した者の合計は41.7%で第2回調査の54.5%を12.8ポイント下回った。特に、「90%超利用している」と回答した者が13.9%となり、第2回調査の27.3%から大きく減少している点に留意する必要がある(図5参照)。



特例申告を利用するメリットとして「リードタイム短縮及びコストの削減(35.1%)」と「引取申告と納税申告の分離(26.0%)」を感じているAEO輸入者が多い。一方、利用しない理由は「利用の効果・メリットが薄い(20.3%)」、「輸入リストの作成・管理が煩雑(18.6%)」、「特例申告の事前準備が煩雑(16.9%)」、「特例申告の管理・運用が煩雑(16.9%)」等となっており、これは第2回調査と同様の傾向を示している。

また、申告官署の自由化の利用に関しては、「利用している」と回答した者は44.4%となっている。それ以外の制度として、「関税暫定措置法第八条の減税手続の簡素化の利用」が5.6%、「TPP11等に基づく加工修繕免税手続の利用」が8.3%、「通い容器の免税手続の簡素化の利用」が22.2%、「ワシントン条約に係る検査場の緩和」が利用者なしとなっている。このように、「申告官署の自由化」と「通い容器の免税手続の簡素化」を除き、その他の制

度の利用は限られたものとなっている。

## (2) AEO 輸出者の個別便益

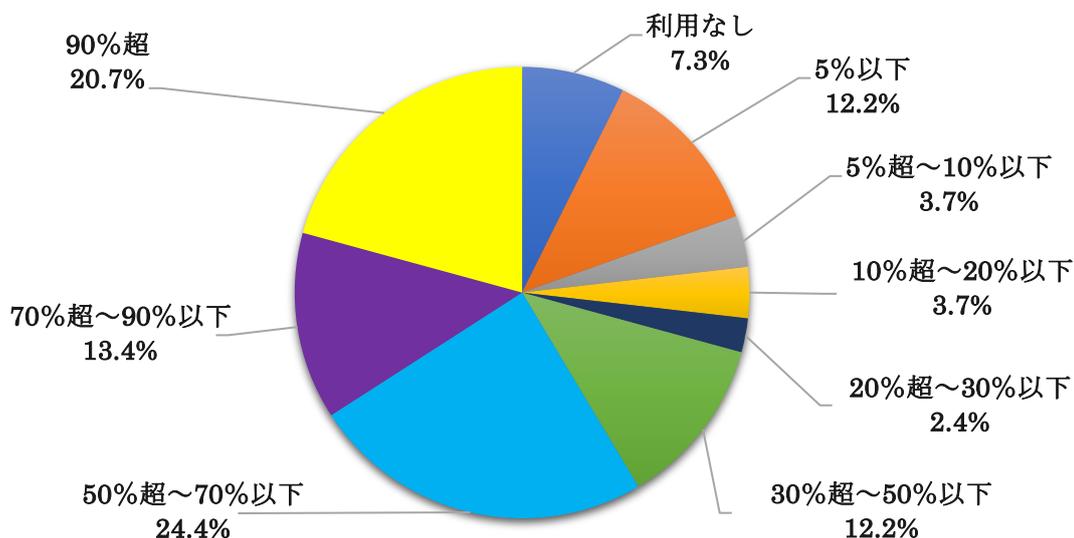
AEO 輸出者では、便益の効果が大きい項目として、「税関検査率の減少 (68.3%)」、「リードタイム短縮 (58.5%)」、「税関との連絡体制の構築 (53.7%)」が高い比率となった。

「リードタイム短縮」を具体的な数字でみると、「0.5 日以下の削減」と回答した者が 20.7%となり最も多く、続いて「0.5 日から 1 日未満の削減」が 18.3%となった。「リードタイム短縮が 1 日以上」と回答した者は 23.2%となり、第 2 回調査の 11.1%から 12.1 ポイント増加した。一方、「変化が無い」と回答した者は 37.8%となり、第 2 回調査の 38.3%とほぼ同様であった。

「審査・検査率の削減」に関しては、「90%超の削減効果がみられた」と回答した者が 23.2%となった。しかし、「変化なし (40.2%)」と「5%以下の削減効果にとどまる (18.3%)」との回答の合計が 58.5%とかなり高い割合であった。

AEO 輸出者のメリットとして挙げられている特定輸出申告の利用に関しては、「90%超利用している」と回答した者が 20.7%、「70%超～90%以下」の者が 13.4%、「50%超～70%以下」の者が 24.4%となっており、特定輸出申告制度を 50%超利用している者が合計 58.5%あり、AEO 輸出者は特定輸出申告制度を積極的に活用しているといえる (図 6 参照)。ただし、特定輸出申告の利用によりどの程度経費が削減されたかに関しては、「わからない」と回答した者が 56.1%となり、特定輸出申告の利用と経費削減との関連付けが難しいことが伺える。

(図 6 : 特定輸出申告の利用割合)



特定輸出申告を利用しない理由を質問したところ「利用により得られる効果・メリットが薄い (22.1%)」、「輸出リストの作成・管理が煩雑 (16.9%)」、「貨物のセキュリティ確保の体制が不十分 (16.9%)」、「特定輸出申告の管理・運用が煩雑 (13.2%)」の各項目が上位を占めている。リスト作成に関しては、「AEO 輸入者でも作成や管理が煩雑」との回答が上位

にあり、リストの作成の廃止や簡素化を検討する必要性もあるのではないかと考える。

また、申告官署の自由化の利用に関しては、「利用している」と回答した者は 39.0%となっている。その他、「輸出許可後の訂正に係る申告手続きの簡素化の利用」が 18.3%、「通い容器の免税手続の簡素化の利用」が 13.4%、「加工又は修繕のために輸出入される貨物に係る輸出申告時の簡素な手続きの利用」が 1.2%、「カルネ申告に係る申告官署の弾力化の利用」が 9.8%となっている。

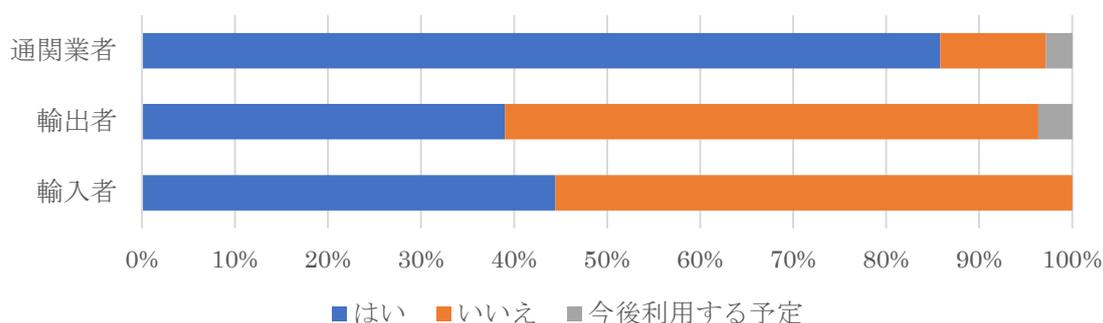
さらに、国土交通省や経済産業省との連携に関しては、「少しはメリットを感じる」が 31.7%、「大きなメリットと考える」が 9.8%、「メリットと感ぜない」が 18.3%となっており、一定の評価は得られていると考えるが、「わからない」と回答した者が 40.2%あり、今後の連携のいっそうの強化と積極的な PR が重要と考える。

### (3) AEO 通関業者の個別便益

AEO 通関業者では、AEO 取得による便益より「負担の方が大きい」と回答した者が他の AEO 事業者に比べ多く、第 2 回調査に比べ若干減少したものの依然として半数近い 46.1%となっている。一方で、「便益の方が大きい」と回答した者は 14.2%にとどまり、「便益と負担は同程度」が 24.1%、「わからない」が 15.6%となっている。

AEO 通関業者にとって大きな便益の一つである申告官署の自由化の利用に関しては、「利用している」と回答した者が 85.8%となり、AEO 輸出者及び AEO 輸入者と比べ、積極的に利用していることが分かる (図 7 参照)。また、申告官署の自由化を活用した合理化等の方法について複数回答可能で質問したところ、「申告官署の集中と選択 (55.1%)」、「支店、営業所等の統廃合 (19.9%)」、「通関士の配置の集中と選択 (16.0%)」を実施したとの回答が多数を占めた。これらの 2 以上の措置を実施した企業もあり、申告官署の自由化を活用した合理化には積極的に取り組んでいる企業が多いことが明らかとなった。

(図 7 : 申告官署自由化の利用の有無)



ただし、申告官署自由化の活用による経費の節減に関する質問では、「変化なし (31.0%)」と「分からない (34.5%)」を合わせると 65.5%の AEO 通関業者が具体的な経費の節減効果を実感していないこととなった。一方、具体的な節減額の回答では、「100 万円以下」が 17.2%、「100 万円超～500 万円以下」が 14.7%、「500 万円超」が 2.6%となった。

「特定委託輸出申告の利用」は 5.6%、「特例委託輸入申告の利用」は 9.2%にとどまって

おり、第2回調査結果とほぼ同様であった。

その他のメリットとして、「加工再輸入減税制度の減税手続の簡素化の利用」が19.1%、「TPP11及び日EU・EPAに基づく簡素な加工修繕免税手続の利用」が8.5%、「ワシントン条約該当貨物の輸入に係る検査場の緩和」が2.1%、「カルネ申告に係る申告官署の弾力化」が16.2%の利用率となっている。また、国土交通省との連携によるメリットは約25%が「若干のメリットを感じている」と回答している。引き続き各種緩和措置の利用促進策を検討する必要があると思われる。

#### (4) AEO 倉庫業者の個別便益

AEO 倉庫業者は、第2回調査に比べ、AEO 取得による「便益の方が大きい」と回答した者の割合が減少し、AEO 取得による便益より「負担の方が大きい」と回答した者が、「便益の方が大きい」と回答した者の2倍を超えた。

AEO 倉庫業者にとって最も便益が大きいと推測される保税蔵置場の届出制については、前回調査とほぼ同様の88.2%の者が利用している。利用していない理由で多かったのは、前回と同様に「貨物保管上のセキュリティ確保に不安がある」ことであった。

AEO 取得により売上額の増加について具体的に回答した者は8者で、ほとんどは1,000万円以下の増加であった。経費の削減については20者が「100万円以下」、8者が「100万円超～500万円以下」と回答し、3者が「500万円超～1,000万円以下」との回答で「1,000万円を超える経費削減があった」との回答は前回調査と同様1者にとどまった。

#### (5) AEO 運送業者の個別便益

AEO 運送業者の回答は、全事業者（8者）の半数の4者であった。「便益の方が大きい」と回答した者が1者、「負担の方が大きい」と回答した者が1者、残りの2者が「分からない」と回答した。

AEO 運送業者にとって便益となっている特定保税運送利用に関しては、1者が「90%程度利用している」と回答したのに対し、「3%程度」、「10%程度」がそれぞれ1者、残りの1者が「20～30%の利用」と回答している。利用回数については、「10回以下」が1者、「10回～30回」が1者、「50回～100回以下」が2者となっている。また、特定委託輸出申告に係る貨物の運送は、「月10回以下」が2者、「10回～30回」が1者となっている。

### 5. 相互承認制度の活用

AEO 輸入者のうち、「相互承認を利用している」と回答したのは2者（5.6%）のみで、「今後利用する予定」と回答した者を含めても2割弱にとどまっている。利用相手国・地域は、EU、中国、タイとなっているが、回答数自体が少ないので評価は難しい。

AEO 輸出者のうち「相互承認を利用している」と回答したのは26者（31.7%）で、第2回調査の20者（23.0%）から8.7ポイント増加した。「今後利用する予定」と回答した者の6者を含めると、全体の約4割が相互承認制度を利用又は利用を検討していると回答している。利用相手国・地域は中国が14者（25.9%）、米国が10者（18.5%）、EUが8者（14.8%）

がトップ3となっており、第2回調査と同様の結果であった。また、調査開始直前の2022年9月1日から発効した、タイとの相互承認を利用している輸出者が6者あり、今後の利用増加が見込まれる。

AEO 通関業者のうち「輸出者又は輸入者の依頼に基づき相互承認を利用している」と回答したのは13者（9.2%）で「今後利用する予定」と回答した8者を含めても15%程度にとどまっており、利用者の78.6%は、日本への輸入手続に利用していた。

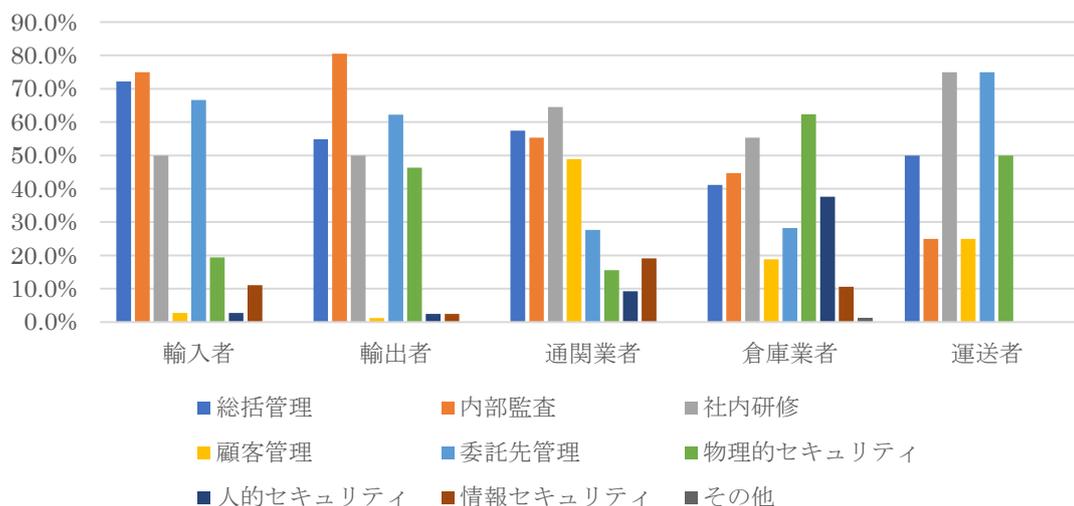
今後、AEO 輸入者及びAEO 輸出者に対し、AEO 相互承認制度の利用の促進を促すためには、相互承認相手国税関との協議等を通じ相手国において利用の促進や、我が国AEO 事業者への丁寧な説明が必要と思われる。

なお、新たな相互承認の締結を希望する相手国について質問したところ、インド、インドネシア、メキシコ、フィリピン、ベトナムが輸出者及び輸入者とも上位5位を占めた。

## 6. AEO 制度の個別負担

AEO 制度を維持するうえで負担となっている項目について、3項目を選択してもらったところ以下の通りの割合となった（図8参照）。AEO 輸入者及びAEO 輸出者では、「総括管理」、「内部監査」及び「委託先管理」が上位を占め、AEO 通関業者では、「総括管理」、「内部監査」及び「社内研修」との回答が5割以上となっている。AEO 倉庫業者では「物理的セキュリティの確保」と「社内研修」が、AEO 運送業者では「社内研修」及び「委託先管理」が大きな負担と考えられている。

（図8：AEO 事業形態別の負担に感じている項目）



さらに、具体的なコストで負担が重いものについて、3項目を選択してもらったところ、事業別の回答は以下の通りとなった。

AEO 輸入者では、「法令遵守規則や手順書の見直しコスト（19.6%）」が最も多く、続いて「社内監査の実施コスト（17.8%）」、「手順書等に基づく社内体制のコスト（15.0%）」と

なった。

AEO 輸出者では、「社内監査の実施コスト (23.6%)」が最も多く、続いて「手順書等に基づく社内体制のコスト (13.8%)」、「法令遵守規則や手順書の見直しコスト (13.4%)」となった。

AEO 通関業者では、「社内監査の実施コスト (22.6%)」が最も多く、続いて「手順書等に基づく社内体制のコスト (19.9%)」、「定期的な社内研修の実施コスト (19.1%)」となった。

AEO 倉庫業者では、「社内監査の実施コスト (18.0%)」が最も多く、続いて「手順書等に基づく社内体制のコスト (17.3%)」、「定期的な社内研修の実施コスト (15.3%)」となった。

AEO 運送者では、「定期的な社内研修の実施コスト (25.0%)」が最も多く、続いて「税関による事後監査への対応コスト (16.7%)」、「手順書等に基づく社内体制のコスト (16.7%)」となっている。

## 7. AEO 制度の更なる拡充のための項目

AEO 制度の更なる拡充のための項目について質問したところ、どの事業者も「AEO 制度の便益拡大」と「AEO でない者との差別化」が上位を占め、続いて「研修の充実」が多かった。AEO 輸出者では「国土交通省及び経済産業省との連携強化」を求める声も多かったのは第2回調査と同様である。

## 8. アンケート調査の分析結果をうけて

上記の分析の結果、AEO 制度のいっそうの活用及び AEO 取得の促進に向けて、以下の項目において引き続き検討が必要と考える。

### (1) AEO 取得による便益と負担の認識

AEO 取得による便益と負担を比較した場合、「便益の方が大きい」と回答した者の割合は徐々に増加しているが全体で 19.5%にとどまっている。一方、「負担の方が大きい」と回答した者の割合は全体で 35.3%となっており、第2回調査に比べ減少しているものの、依然として負担感を有している企業が多い。特に、AEO 物流関係事業者において割合が高くなっており、その中でも特に企業規模の小さな事業者が AEO 維持に大きな負担を感じていることが伺える。

このため、中小の AEO 物流関係事業者が引き続き AEO 制度の維持を期待するような措置を検討することも必要ではないかと考える。

### (2) AEO 事業形態別の各種特例制度

税関当局は、AEO 事業形態ごとに申告手続きの簡素化や手数料の免除等の各種の特例措置を設けているが、それぞれの措置の利用状況を質問したところ、申告官署の自由化、特例申告、特定輸出申告は比較的多く利用されていることが分かった。しかしながら、その他の制度については、利用者数が限定的なものもあり、利用促進の PR あるいは利用を阻害している要因の分析と改善等の措置が必要と考える。

### (3) 相互承認

相互承認の利用者は限定的であり、利用促進に向けたメリットの周知、相互承認相手国との協議等を通じ、双方の国における輸入手続や輸出手続きのリードタイム短縮に向けた AEO 相互承認の活用等の取り組みを一層進める必要があると考える。

また、インドネシアやインド等日本との間における貿易額の大きな国との相互承認の締結を望む声が多く寄せられており、今後の相互承認締結に向けた交渉の促進が期待される。

### (4) サプライチェーンをカバーする AEO 制度

安全で強靱なサプライチェーンを構築するためにも、サプライチェーン全体を AEO 事業者でカバーすることが望まれる。そのためにも、AEO 事業者でサプライチェーン全体がカバーされた輸出入貨物に対し一層の手続き簡素化を図り、AEO 事業者で全体をカバーされない貨物との差別化を明確にし、AEO の取得及び各種便益制度の一層の利用促進につながる措置を検討していく必要があると考える。