



OB memoir

私の関税評価との 係わり

宮崎 千秋

SINCE 1966

回顧録

Chiaki Miyazaki

略歴

昭和41(1966)年4月	大蔵省入省(門司税関)
昭和50(1975)年7月	門司税関輸入部統括調査官付
昭和55(1980)年7月	門司税関総務部総務課企画係主任
昭和57(1982)年9月	人事院行政官短期在外研究員(米国派遣)
昭和60(1985)年10月	門司税関輸入部管理課指導係長兼 関税局輸入課
平成4(1992)年7月	世界税関機構(関税協力理事会)(ブラッセル)
平成10(1998)年7月	関税局国際調査課国際協力専門官
平成15(2003)年7月	神戸税関監視部長
平成16(2004)年7月	横浜税関業務部長
平成17(2005)年7月	横浜税関監視部長
平成18(2006)年7月	退官

関税評価との係わりの始まり

私の関税評価(課税価格を決めること)との係わりは、昭和50(1975)年門司税関輸入部の調査兼関税評価担当に始まりました。当時の課税価格は、関税協力理事会(CCC)の「税関における物品の評価に関する条約」に基づく「輸入申告等の時に相互に独立した売手と買手との間で完全競争条件(売手と買手が自由に売買を行える条件)のもとにおいて輸入取引がされるとした場合の輸入港における価格」でした。例えば輸入者による輸入契約貨物の検品のための渡航費や、売手から義務付けられた輸入貨物に係わる広告宣伝費なども課税価格に含めるよう指導を行っていました。

当時、折しもGATT東京ラウンドで、GATT第7条の実施に関する協定(GATT評価協定)の作成交渉中でした。輸入部長は、私に勉強しておくようにと、その都度英文資料を見せて下さいました。それには、課税価格はかくあるべきというような定義ではなく現実支払価格をベースとすること、またこれまでのような検品費用や買手が行う広告宣伝費は課税価格に含めないこととなっていました。これは恣意的でなく透明で分かりやすい課税価格を旨とするものでした。やが

て関税局輸入課から関係法令の改正案、課税価格について実務上の相違点などに関する調査やコメント依頼が頻繁に寄せられてきました。事前に勉強させて頂いていたので、その作業も的確に対応できたと思っています。その後の通達改正の作業時には私は総務課に異動となりましたが、米国の輸入専門官の研修に参加し、そこでも米国の通関手続のほか新関税評価¹について学ぶ機会にも恵まれました。その後は、HSの導入作業、関税分類に長年携わることとなりますが、関税技術協力関係で関税評価との係わりも続きました。

争訟への対応

もう一つは平成16(2004)年～平成17(2005)年の横浜税関業務部長時代の某事件で、調査部門の調査の結果による更正処分に対する異議申立てへの対応でした。私は、関係者が外資系法人であることなどから本件は訴訟事件となると思い、訟務官をはじめとする検討会でそのつもりで対処案を準備するよう伝え、自らも検討会に加わりました。関係する通関部門には、本件と同じ内容の取引により輸入される貨物の輸入・納税申告がされた場合には、税額などの修正をするよう伝え、これに応じない場合は、納付税額などを更正するよう指示しました。係争中の処分案件と同じ輸入取引が事後審査扱(輸入を許可した後に税額等申告内容を審査する手続)とするということでは公判においても説明がつき難く、ここは一枚岩でなければなりません。全国の税関が統一した運用を行っていたことが評価されたものであるとみられているホンリユー事件(昭和59年12月12日 最高裁判所大法廷判決)の判決から学んだことです。

論点の一つは「輸入貨物の取引価格」についてでした。申立者は、日本への輸出用の製品の製造者が、米国内の当該輸出者に販売した価格がWTO関税評価協定(以下「協定」)でいう「輸出のために販売された場合」の価格に当たると主張(いわゆるfirst saleの理論²)。これに対し、日本の法令は「輸入取引がされた時に」としているが、これは輸出入取引価格をどちらから表現するかの違いであって、協定と同義の売買を指すことには相違はなく、米国の輸出者(売手)に対し日本の輸入者(買手)が支払う価格をベースとすべきであり、当該価格によることができな場合(例えば売手が自ら貨物を日本へ輸入する場合は、協定に従った関税率法第4条の2以降の方法によって課税価格を決定すべきで、協定上も

first saleの理論は根拠がないなどとの主張を貫きました。

本件は予想通り訴訟となりました。退官後でしたが、東京地裁の公判を傍聴しました。結果は税関が勝訴し、原告側は上告しましたが最高裁でも棄却、決着しました。優秀な職員皆様のおかげです。これらを契機として平成25(2013)年の法改正で、買手や輸入取引の規定、製造原価による課税価格の決定は生産者自身が輸出するものでなければならないことなどが明記され、first saleの考え方も整理されました。

おわりに

余談ですが、平成30(2018)年さる弁護士事務所の依頼により韓国日系企業のロイヤルティに関する課税に係る訴訟で、韓国の裁判所へ提出する意見書を共同で作成しました。最高裁まで持ち込まれたが、判決は現地法人の勝訴となったとのことでした。

私にとって、GATT東京ラウンドの際に策定された関税評価協定(Valuation Code、WTO関税評価協定の前身)の開発の背景を学び、またその導入作業に関わるなどの機会に恵まれ、関税評価の原理・原則を身につけることができたことは、何よりの財産であり、深く感謝しています。

税関の仕事は、国内事情、国際的な動きに応じて、その変化はダイナミックです。今後の益々のご発展をお祈りしております。



米国派遣時、ジョージア州にある連邦法執行研修センターのUS Customs Academyで、米国の輸入専門官のための3週間の研修を受講。前から3列目左から2人目が筆者(写真提供:宮崎氏)

¹ 各国がこれまでそれぞれに実施していた関税評価に対し、東京ラウンドの成果としての新しい、共通の関税評価制度であるので、当時新評価と呼ばれていた。

² 輸入取引に関して、輸出国において複数の段階の商取引が行われた場合、輸入者の購入価格ではなく、最初の段階における取引の価格(例えばメーカーと輸出者との取引を行った際の価格)に基づいて、課税価格を決定する方法。