

輸出促進室の紹介



政府目標、輸出の動向

政府においては、「農林水産物・食品の輸出拡大のための輸出国規制への対応等に関する閣僚会議」において、農林水産物・食品の輸出額を2025年に2兆円、2030年に5兆円とする方針が示されています。

国税庁が所管する酒類については、2020年12月の「農林水産業・地域の活力創造本部」において、清酒、焼酎・泡盛、ウイスキーが重点品目とされ、2025年までにそれぞれ、600億円、40億円、680億円の輸出額目標を掲げています。

このような中で、2021年の日本産酒類の輸出金額は、10年連続で過去最高を更新し、特にウイスキー、清酒が大きな伸びとなっており、とうとう大台の1000億円を超えました。

農林水産物・食品全体で1兆円を超えたところですので、日本産酒類が、その中で1割という大きな割合を占めており、ますます日本産酒類の輸出に対する期待が高まっています。

輸出促進に向けた取組

このような中で、国税庁としては、さらなる輸出の促進に向けた様々な取り組みを行っています。

日本産酒類の販路拡大、認知度向上のため、オンライン商談会の主催や海外大規模展示会への出展支援、海外プロモーション、製造事業者と輸出事業者とのマッチング支援に加え、日本産酒類のブランド化を進めるための補助金制度なども用意しています。

これらの取組を行うためには、どうしても費用が必要となるため、令和4年度予算においては、前述の取組のほか、新たに若者の酒類への関心と呼び込むため、若者の自由な発想によるビジネスプランを募集するビジネスコンテストの開催や、国際的プロモーションの一環として、海外料理教室と連携した現地食材のベアリングメニュー開発等の新しい取組を追加した上で、関係予算を確保しています。

何が有効で、より効果的な手法は何か、答えがない中で輸出促進に向けた取り組みを考え、必要な予算を確保すること、また、あわせて効果の(少)ない事業については大胆に廃止、縮小していくことなど優先順位付けをしなければなりません。

あなたの知恵を我が国の酒類振興に役立ててみませんか。

予算確保のための仕事(1年の流れ)

予算を確保するためには、まず何をやるべきか考える必要があります。政府内の予算要求は8月末ですので、それまでに何をやるか、それにかかる費用はどのくらいになるか見積もる必要があります。同時に、必要性、その目的、そのために有効な手段であるか整理する必要があります。

政府内の予算案が決定するのは12月末ですので、9月から12月にかけて予算を査定する主計局に上記検討した内容を説明する必要があります。厳しい財政事情の中で、その予算が本当に必要か、目的のために有効な手段となるか厳しく精査されますので、様々な論点をこの過程で整理することになります。

対外的に立っていられる(合理的に説明できる)整理ができれば晴れて予算として認められることになります(やったー！)。

国際交渉の概要について



輸出促進室では、EPAにおける関税撤廃に加え、各種輸入規制の緩和に向けた国際交渉を



国税庁 酒税課 輸出促進室 課長補佐

齋藤 保人

平成20年入庁。課税総括課企画係長、小樽税務署長、企画課補佐、財務省主税局税制三課補佐などを経て、令和3年から現職。



国税庁 酒税課 輸出促進室 課長補佐

荒木 勇樹

平成21年入庁。留学(ジョンス・ホプキンス大学大学院)、財務省主税局参事官付租税協定第一係長、財務省国際局地域協力課補佐などを経て、令和2年から現職。



国税庁 酒税課 輸出促進室 輸出促進第一係 係長

山口 大地

平成29年入庁。国税庁国際業務課、財務省主税局参事官室、関東信越国税局浦和税務署個人調査官などを経て、令和3年から現職。



国税庁 酒税課 輸出促進室 輸出促進第一係 係員

粕谷 歩美

令和3年入庁。

行っています。一口に国際交渉といっても、酒類に関する国際交渉は、国際課税分野の国際交渉と比べて、主に以下のような点で大きく異なっています。

- ① 国際スタンダードを策定する主体が存在しないため、自国の主張を正当化する根拠を見つけることが難しい。
- ② 基本的にパイでの交渉であり、事前の根回し等の働きかけが機能しない。
- ③ 個社の事業活動に直接的な影響を与えるため、譲歩を引き出すことが難しい。
- ④ 内容によっては、そもそも相手方が交渉のテーブルにつきたがらないケースも多い。

上記に加え、コロナ禍の影響を受け、全ての交渉がオンラインで行われているため、相手の本心がうまく読み取りにくいことも多々あります。入庁以来、一貫して国際交渉関係の業務を担当してきましたが、輸出促進室での交渉は、これまでの経験上トップクラスに難易度が高いと感じています。国際交渉の具体的な流れはフロー図のとおりですが、1回で交渉がまとまることなどほとんどなく、交渉→作戦の繰り返しで連続です。

実際の交渉の裏側については、採用パンフレットには書ききれないことばかりなので、ぜひ官庁訪問等の際に遠慮なく質問してください。



輸出促進室1年生のお仕事



私は現在、輸出促進室の総括担当係として、業界団体・関係府省庁との連絡・調整のほか、会議における資料や発言案の作成等を担当しています。1年目でありながら輸出促進の方向性を検討する会議に参加する機会もあり、早くから貴重な経験をさせていただいています。

また、毎月末に財務省関税局から発表される貿易統計を、BIツールやマクロを用いて分析・加工し、酒類の輸出動向として取りまとめています。作成した資料は国税庁ホームページに掲載するほか、政府内会議や国会議員や国税庁幹部へのご説明に用いられることも多く、自身が携わった業務が日の目を浴びたときには非常にやりがいを感じます。

酒類業振興関係予算のとりまとめ資料も作成しましたが、日本らしく、桜の花柄で作成したらそのままHPに公表され、関係議員への説明にも使われています。

酒税課の先輩方は気さくで何でも相談しやすいですし、慣れない業務に関してはしっかりフォローしてくださるので、失敗を恐れず、伸び伸びと仕事に取り組むことができています。このページを読んだ皆さんに、少しでも酒税課・輸出促進室の魅力が伝わっていれば嬉しいです！



就活中の学生の皆様へ



お酒の業界はコロナ禍によって大きな影響を受けました。このため、酒税課・輸出促進室では、補正予算を活用した支援策(Enjoy SAKE!プロジェクト)などの企画立案を行ってきました。刻々と変化する状況の中で、効果的な施策を考え、実行することはハードではありますが非常にやりがいのある仕事です。また、このような前例のない課題への対応には、若手職員の柔軟な頭脳が必要です。パンフレットをお読みのあなたは酒税課の即戦力候補です！ぜひ一緒に頑張りましょう！