

Customs and Trade News

米国ファーストセール見直し法案 「最終販売価格に基づく関税評価決定法案」を上院に提出

February 2026

In brief

2026年2月11日、米国上院で超党派の「最終売買評価法(Last Sale Valuation Act)(法案番号:S.3841)」が提出され、米国の取引価格に基づく関税評価額決定方法に根本的な変更をもたらす可能性が浮上しました。本法案は、1930年関税法を改正し、米国への輸入直前の「最終販売」の価格に基づいて関税評価額を算定することを義務付ける内容となっています。これにより、長年利用されてきた「輸出のための最初の販売(First Sale for Export:FSFE)」による関税評価方法は、事実上廃止される可能性があります。

FSFEの評価方法は、複数段階のサプライチェーンを持つ輸入業者に対し、米国の輸入者が支払う価格ではなく、その前段階の取引である製造業者と中間業者間のより低い価格に基づいて関税評価を申告することを認めるもので、広く使用されている関税評価方法です。要件を満たしたうえで、適切に文書化されていることを条件に、アパレル、履物、繊維、電子機器など、幅広い産業において、関税を適切に節減することができるひとつの手段となっていました。今後、法案が成立した場合、FSFE評価方法は利用できなくなり、輸入業者は自社の関税コスト及び価格構造、関税リスク、コンプライアンス戦略を見直す必要に迫られることになります。

In detail

現行制度の背景

現行の米国関税法では、関税の課税対象となる取引価格を「米国への輸出のため販売された商品の実際に支払われた、または支払われるべき価格」と定義しています。米国の裁判所は、多段階の取引が存在する場合でも、一定の条件を満たせば、サプライチェーン上の米国向け商品にかかる最初の販売、つまり、通常は外国製造業者と仲介業者との間の取引を「輸出のための販売」と認めうるとの見解を長年示してきました。FSFEを適用するためには、以下の条件を輸入者が立証する必要があります。

- 製造業者と仲介業者の間に実体ある正当な売買が存在すること
- 最初の販売の時点で、対象商品が明確に米国向けであることが明らかであること
- 取引が(関税の観点から)独立企業間取引価格であること
- 主張する価格を裏付ける、十分かつ透明性の高い文書が備えられていること

これらの条件を満たすことを前提に、FSFE 制度では、サプライチェーン上で後続するマークアップを課税価格から除外し、関税の適切な削減を可能としてきました。欧州連合や日本など多くの国・地域が最終取引価格に基づく関税評価決定方式を採用しているのに対し、米国はこの FSFE による申告を認めることにより、例外的な制度を維持してきました。

FSFE を巡っては、過去にも政府による問題提起が繰り返され、こうした慣行を抑制しようとする行政上の取り組みも行われてきましたが、業界の強い反対もあり、今日に至るまで関税評価額として、多くの多国籍輸入業者に利用されています。

今回提出された最終販売価格に基づく関税評価決定法案では、1930 年の関税法第 402 条(19 USC 1401a)を改正し、関税評価上の「輸出のための販売」を、米国に輸入される前の最終販売に限定することが提案されています。本法案が可決されると、輸入業者がサプライチェーン上の前段階におけるより低い価格を用いて関税額を算出することは認められなくなる可能性があります。

予想される影響

最終販売価格に基づく関税評価決定法案(Last Sale Valuation Act)が成立した場合、米国輸入における FSFE の利用は不可能となり、取引価格に基づく関税評価額は、米国輸入前の最終取引において米国の買主が支払う価格に一本化されます。これにより、多段階のグローバルサプライチェーンを通じて事業を行う多くの米国輸入企業の関税評価額の上昇および関税負担の増加が見込まれます。ただし、現時点では法案は提出段階に過ぎず、今後も正式な立法プロセスを経る必要があります。したがって、現時点では、FSFE を用いた米国輸入申告は依然として適法であり、要件を満たす限り引き続き利用可能です。

今後の見通しと対応

今回の提案は、関税評価、サプライチェーン、貿易に対する政策的関心の高まりを示すものです。成立には下院と上院の可決および大統領の署名が必要です。FSFE 制度の見直し提案は、過去にも業界から強い反対に直面し、結果として制度が維持されてきました。これらの経緯を踏まえると、今回も同様に、関係者による同様の働きかけにより、法案の審議過程で内容の見直しや修正が行われる可能性は十分にあると考えられます。

FSFE を現在利用している、または利用を検討している輸入者は、今後の動向を注視し、「最終販売価格に基づく関税評価決定」を前提とした潜在的なコストへの影響を評価するとともに、法案が可決した場合に備えた対策検討を進めることができます。

Let's talk

PwC は、関税コストシミュレーションのほか最適化に向けた様々な支援を行っています。より詳しい情報、または個別案件への取り組みにつきましては、当法人の貴社担当者もしくは下記までお問い合わせください。

PwC は、関税コストシミュレーションのほか最適化に向けた様々な支援を行っています。

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1 丁目 2 番 1 号 Otemachi One タワー

Email: jp_tax_pr-mbx@pwc.com

米国関税に関するアドバイザリーサービス

<https://www.pwc.com/jp/ja/services/tax/customs/us-tariffs.html>

パートナー

オルソン ロバート

ディレクター

芦野 大

シニアマネージャー

濱田 未央

過去のニュースレターのご案内

[過去のニュースレターを読む](#)

ニュースレター配信のご案内

PwC Japan グループでは、会計基準や税制、法令等に関するニュースレターを発行しております。

[配信を登録する](#)

e-learning のご案内

PwC 税理士法人は「Tax Academy」を開設し、国際税務領域の人材育成支援を目的とした e-learning コンテンツを 2022 年 10 月より配信しています。

「Tax Academy」のシリーズ講座は、日本企業が海外に事業展開する際に事前に検討すべき論点を網羅しているほか、当法人の国際税務領域における豊富な実務経験や、PwC グローバルネットワークを通じて得た知見を生かすことで広範囲な専門分野をカバーしています。各コースを通じて、国際税務を基礎から体系的に学びたい方や、企業の税務部門担当として国際税務の知識を身に付けてスキルアップしたい方をサポートします。詳細は以下をご参照ください。

[お申し込み・詳細](#)

PwC 税理士法人は、企業税務、国際税務、M&A 税務、税務業務における生成 AI などの最新テクノロジーの活用を含め、幅広い税務コンサルティングを PwC グローバルネットワークと連携しながら提供しています。税務の専門性とテクノロジーを融合させ、経営課題の解決に資するビジネスパートナーとして、企業を包括的に支援することを目指します。

PwC は、クライアントが複雑性を競争優位性へと転換できるよう、信頼の構築と変革を支援します。私たちは、テクノロジーを駆使し、人材を重視したネットワークとして、世界 137 カ国に 364,000 人以上のスタッフを擁しています。監査・保証、税務・法務、アドバイザリーサービスなど、多岐にわたる分野で、クライアントが変革の推進力を生み出し、加速し、維持できるよう支援します。詳細は www.pwc.com をご覧ください。

本書は概略的な内容を紹介する目的のみで作成していますので、プロフェッショナルによるコンサルティングの代替となるものではありません。

© 2026 PwC Customs and Trade Advisory LLC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.