

インド進出における 法務の基礎知識

現地取引先と契約を締結する際に留意しておくべき事項について、解説する。

弁護士 琴浦 諒

第11回

取引先との契約の締結

〈前号から続く〉

6 現地拠点設立後の 法務上の留意点

一般に、インドに駐在員事務所、支店、現地法人等を設立した後、特に法務面での対応が必要となると思われる事項は、

- (a) 取引先との各種契約の締結
 - (b) 雇用契約の締結、就業規則の制定等の雇用関係の整備である。
- (a)については、インドの法体系や特殊性を踏まえた対応が必要となるため、背景を含めて概要を解説する。
- (b)については、次回、インド労働法の概要を述べるとともに、具体的にとのように雇用関係を整備すべきかにつき解説する。

(1) 取引先との契約締結の際の留意点

インドにおいて、設立した現地拠点が、仕入先や販売先等の取引先インド企業と契約を締結する際の留意点は、以下のとおりである(図表参照)。

① 契約の言語

インドでは、ビジネス言語としては専ら英語が使用されており、インド企業との間で契約を締結する場合の言語は、英語であることが通常である(注)。

アジア諸国では、国によっては現地語での契約や許認可申請等を要求されることがあり、そのことが現地語に慣れない日本企業にとって多大な困難となることがあるが、インドに関してはそのような言語面での障害は、少なくともビジネス面においてはほとんどないと言える。

② 契約の体裁

インドは一九四七年の独立に至るまで、長期にわたる英国による植民地支配を経たという歴史的背景から、英国の統治制度、法体系を多く導入しており、いわゆる英米法のコモンロー(common law)の法体系を採用している。もっと

(注) インド政府は英語を公用語の1つとして指定しており、法令やウェブサイト等も基本的にすべて英語で記載されている。

ことら・りょう 2002年京都大学法学部卒業。2003年弁護士登録、アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所。2009年コロンビア大学ロースクールLL.M。2010年ニューヨーク州弁護士登録。インド現地の法律事務所での勤務経験を生かし、日本企業によるインドへの進出、現地企業買収、契約締結、労務管理、知的財産権管理等に関するアドバイスを多数行っている。

図表 インド企業と契約を締結する場合のポイント

契約の言語	英語
契約の体裁	英米法式の詳細な契約書
準拠法	インド法でも特段問題なし
紛争解決方法	インド国内での裁判以外（日本または第三国仲裁）。インド国外での仲裁の場合、インド仲裁法第一章の適用を排除する規定を設ける
推奨規定条項	<ul style="list-style-type: none"> 中途解除／不更新条項 供給停止条項 競業禁止条項 など

も、重要な法令は基本的にすべて成文で規定されており、判例や慣習は、法令の解釈において考慮されるのが通常である。

英米法の書面主義の考え方から、日本法と比べても、より契約書の文言が重視される傾向にあり、黙示の合意や当事者の合理的な意思解

釈といった主張は認められにくい傾向にある。

インドは英米式の契約社会であり、すべてのビジネスは契約に基づいて行われ、契約には履行されるべき事項や契約不履行の場合の対応などが詳細に規定される。英国、米国と同様、インドでも契約に記載されていない事項は、基本的に契約内容の範囲外とみなされる。

したがって、インドにおいて取引先と契約を締結する場合、英国や米国の企業と契約を締結する感覚で、詳細な契約書を作成する必要がある。日本企業はインドでも日本での契約の感覚で、非常に短い契約書（日本で使用している契約フォームを英訳したもの等）で取引相手と契約を締結しようとする傾向があるが、これは極めてリスクの高い行為である。

③ 準拠法

インドには、歴史的な沿革から英国の法令が多く輸入されたこともあり、他のアジアの多くの開発途上国と異なり、法整備状況は良好と言える。日本を含む先進国に見られるほとんどの法令はインドにもあり、また判例の集積もなさ

れていることから、他のアジア諸国のように法自体の未整備により問題が生じるという事態はインドではあまり見られず、また法令が英国法に由来することから、法令の内容自体が不合理であるなどの問題もあまり見られない。

そのため、インド企業との取引の際に、準拠法をインド法としたとしても、通常、そのこと自体によつて日本企業に大きな不利益が生じることはない。

前述のとおり、法令の未整備や法令の内容自体が不合理である等の問題があまり見られないこと、また日本企業の現地事業拠点と取引先インド企業との間の契約はインド国内の取引となることから、契約の準拠法はインド法が選択されるのが通常である。

一般的な契約交渉においては、準拠法については日本側がインド法で合意する代わりに、後述の紛争解決方法を第三国仲裁等の日本側が希望する方法で、インド側が合意させることが多い。

④ 紛争解決方法

日本企業の現地事業拠点が取引先インド企業と契約を締結する場合であっても（すなわち、インド

国内の取引であっても）、紛争解決方法を「インド国内での裁判」として合意することは、可能な限り避けるべきである。

インドの司法制度それ自体は、英国に範を取った公正なものであり、特に高等裁判所（High Court）以上の裁判所では、外国企業に対しても公平な裁判が期待できる。アジア諸国の中には、裁判官の汚職、腐敗により、そもそも裁判自体が公正であることを期待できない国もあるが、インドはそのような問題は少ない国である。

しかしながら、構造的な問題として、インドの裁判は、訴訟件数の多さと裁判官の不足から未済滞留案件が多数に上っており、解決までに極めて時間のかかる制度となってしまうている。第一審だけでも結審までの期間は五年を超えることが多く、また、さらに控訴、上告がなされた場合、裁判期間が二〇年以上に及んでしまうことも珍しくない。このような長期の裁判に伴う手間、費用の負担は非常に大きく、これを避けるという見地から、インド国内での裁判を紛争解決方法として合意することは避けるべきである。

また、インドでの裁判を回避すべきもう一つの理由として、インド人の「訴訟好き」な国民性が挙げられる。

前述のとおり、インドは英米法の法体系を採用しているが、その英米法的な考え方から、インド人は日本人と比べて訴訟に対する抵抗感が薄く、日本人の感覚からすると訴訟を起こすまでもないような事案についても訴訟を提起してくることがある。

「インド国内での裁判」は、(第三国での仲裁等と比べて)インド人にとって訴訟提起のハードルが低いため、契約で紛争解決方法を「インドでの裁判」と合意した場合、簡単に訴訟を提起され、長期の訴訟に巻き込まれるリスクが高くなってしまふ。

他方、紛争解決方法を「日本での裁判」とすることにもリスクが伴う。日本とインドの間では、過去に裁判判決の相互承認を行った例がないため、日本の裁判でインド企業相手に勝訴判決を得たとしても、インド国内での執行が認められない可能性が高い。

以上を踏まえ、紛争解決方法としては、比較的迅速な解決が期待



できる日本または第三国での仲裁を選択することが望ましい(もつとも、日本での仲裁は不公平として、インド側が拒絶することが多い)。日本もインドも「外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約」(ニューヨーク条約)に加盟しているため、仲裁判断は原則として相互に承認、執行される。

日本企業(またはその現地事業拠点)が取引先インド企業と契約を締結する場合に最もよく選択される紛争解決方法は、第三国、特にシンガポールでの仲裁である。シンガポールの法体系の国であること、公用語が英語であること、シンガポールの仲裁センターが国際取引の仲裁の経験を多数有していること、地理的に日本とインドの中間地点にあることなどが、その主な理由

である。

紛争解決方法に関するインド特有の問題として、インド国外での仲裁を紛争解決方法として合意する場合、インドの仲裁法である「一九九六年仲裁および調停法(Arbitration and Conciliation Act, 1996)」の第一章の適用を排除する旨、同時に合意する必要がある点に注意が必要である。これは「外国仲裁判断であっても、当事者が明示的に当該仲裁に一九九六年仲裁および調停法第一章の適用を排除する旨合意していない限り、インド国内の裁判所が同法に基づいて仲裁判断を取消すことができる」旨判断したインド最高裁判決を踏まえた規定であり、外国仲裁判断に対するインドの裁判所の干渉を防ぐための規定である。

なお「一九九六年仲裁および調

停法」の第一章の適用を排除する旨の文言には、いくつかのバリエーションがあり、完全に排除する文言もあれば、裁判所に対する仲裁前の保全申立てに関する規定(同法9条など)を排除対象から除外する文言もある。

保全申立てに関する規定を排除対象から除外した場合、インドにおいて保全申立てを行うことが可能となり、仲裁提起前に相手方インド企業の資産保全等を行うことも可能となるが、その反面、せっかく外国仲裁を紛争解決方法として合意したにもかかわらず、インド企業側から保全申立てを口実にインド国内で裁判を提起されてしまふリスクも高まるため、保全申立てに関する規定を排除対象から除外するかどうかについては慎重な検討が必要となる。

⑤ インド企業との契約に規定することが推奨される主な条項

(i) 中途解除／不更新条項

インドには、日本のように、一定期間継続した契約の解除を制限する法令や判例法理等は存在せず、供給契約や代理店契約の契約期間中の中途解除(または期間満了後の契約不更新)が認められるかど

うかは、契約にその旨が明示的に規定されているかどうかによる(逆に言えば、契約に中途解約条項に関する規定がなく、また契約期間の定めがない場合には、相手方が契約の合意解除に任意で応じない限りは、契約は継続してしまうことになる)。

特に代理店契約など、インド企業側に一定の権利を与える契約の場合、日本企業とインド企業の利害が深刻に衝突するケースもあり、契約に明確な規定がない場合(また、規定があっても)、訴訟に発展してしまうケースが少なくない。そのため、あらかじめ契約自体を解除し、または終了させる契約上の権利を日本企業側が確保しておくことは極めて重要となる。

一般に、中途解除条項としては、一定期間(「三カ月」など)前の書面での通知により、いつでも契約が解除できるとする条項が規定されることが多い。また、契約更新による終了の可能性を確保しておきたい場合、

- (a) 契約に有効期間を設ける
- (b) 契約を自動更新とはしない
- (c) 両当事者ともに契約の更新義務を負わない旨を明記する

等の契約上の対応が必要となる。

(ii) 供給停止条項

日本側がインド側に物やサービスの供給を行う契約においては、相手方に債務不履行(特に代金の支払義務の不履行)があった場合に、日本側が即時に供給を停止することができる旨の規定を契約に設けておくことが、債権回収の確保という観点から重要である。

インド企業、特に中小企業の場合には、支払いが遅延することが少なくなく、また合理的な理由なく支払いを拒絶してくることがある。他方で、インドでは外国企業が担保を取るとは難しく、また仮に担保が取れたとしても、裁判や仲裁に非常に時間がかかること、

またそれらの手続きにおいて勝訴判決を得たとしても執行が困難であることから、支払いを遅延し、拒絶するインド企業から、強制的に債権を回収することは困難である。

前記状況を踏まえ、支払いを遅延し、または拒絶した場合に、即時に供給を停止することができる条項を契約中に規定しておくことで、相手方が支払わざるを得ない状況にすることが、インドにおける有効な債権回収確保の手段となりうる。

(iii) 競争禁止条項 (non-compete clause)

日本企業がインド企業と代理店契約を締結する場合、インド側代理店による日本側への競争禁止義務を課す競争禁止条項が規定されることが通常である。ただし、インドでは、契約期間中の競争禁止義務を定める規定は有効とされるものの、契約期間終了後の競争禁止義務を定める規定は、原則として無効とされることに注意が必要である。

インドの契約法である一八七二年契約法(Contract Act, 1872)の27条は、適法な事業や取引を制限

するような規定は無効である旨規定している。同条の解釈として、インドの判例では「契約期間中の競争禁止義務は有効」、「契約期間終了後の競争禁止義務は原則無効」との考えが示されている。

したがって、例えばインド側代理店に、契約終了後一定期間の競争禁止義務を課するような条項は無効となる。また、雇用契約において、役員や従業員に退職後の競争禁止義務を課すことなども無効とされる。

なお、契約期間終了後の競争禁止義務の規定は、前述のとおり無効ではあるものの、そのような規定を設けること自体が違法というわけではない。そのため、無効であることを承知しつつも、心理的な拘束力を期待して、あえて契約終了後の競争禁止義務の規定を設けることも、実務上多く行われている。ただし、規定自体が法的に無効である以上、例えば前記の例でインド側代理店(元代理店)が契約終了後の競争禁止義務に違反して、契約終了後に競争行為を行ったとしても、それに対して契約違反を主張して損害賠償等の請求を行うことは困難である。

