

インドの法制度の概要／インド企業と契約する場合の留意点

琴 浦 諒*

1. はじめに

近時、成長市場としての将来性を見込んで、また中国に次ぐ戦略的な進出先として、インドに投資、進出する日本企業が増加している。

インドに投資、進出するに当たっては、事業の成否に関する基礎調査はもちろんのこと、インドの法制度、規制内容、法律実務を理解することが、適切な現地拠点の運営および法的リスクの回避の観点から不可欠である。

そこで、本シリーズでは、インドに進出する日本企業が把握しておくべき基本的なインドの投資関連法制について、都度の最新の情報に基づき、連載の形で解説することとしたい。

本シリーズにおいて解説することを予定しているインドの投資関連法制は以下のとおりである。ただし、連載上の都合により、追加、変更があることを予めご承知おきいただければ幸いである。

- ・インドの法制度の概要
- ・インド企業と契約する場合の留意点
- ・進出の形態（事業拠点の種類と特徴）
- ・各事業拠点の設立方法と運営上の留意点
- ・外国直接投資規制
- ・会社の設立方法と運営上の留意点
- ・合弁会社を設立する場合
- ・撤退の場合の留意点
- ・インドの倒産法制

- ・インド企業への出資、買収の際の各種規制（株式譲渡価格規制、開示規制、インサイダー取引規制、公開買付規制、企業結合規制等）
- ・上場廃止とスクイズ・アウトの方法
- ・インド労働法の概要と労務管理
- ・訴訟、仲裁等の紛争解決方法の概要

今回は、第1回として、インドの法制度の概要について解説するとともに、インド企業と契約する場合の留意点について述べることとする。

2. インドの法制度の概要

(1) インドの法体系

インドは、1947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沿革から、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。もっとも、重要な法令は基本的に全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。

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発展途上国と比べても、法整備状況は良いといえる。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、中国をはじめとした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ない。

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。したがって、インド人またはインド企業

* ことうら りょう

弁護士、アンダーソン・毛利・友常法律事務所

との取引の際に、準拠法をインド法としたとしても、通常、そのこと自体によって日本企業に大きな不利益が生じるということはない。

ただし、インドの法令の中には、植民地時代の法令を、改正を重ねて現在でも使用しているものなどもあり、必ずしも現在の社会の実情に合っておらず、使い勝手が悪いものも少なからずある。

(2) 連邦制

インドは28の州および7の連邦直轄領から成る連邦制であり、法律には連邦法と州法とがある。

インド憲法 (Constitution of India) 第246条は、その別紙7において、法令分野を連邦政府リスト、州リスト、連邦政府および州リストの3つに分類している。連邦政府リストに列挙された法令分野については国会が、州リストに列挙された法令分野については州議会が、連邦政府および州リストに列挙された法令分野については、国会および州議会の双方が立法権を有する。

主要な法令分野については連邦政府リストに列挙されており、たとえば外資規制関連法令や会社法などは連邦政府リストに属する。もっとも、一定の業種や商取引に係る規制や地方税制については州が立法権を有しているため、インドに進出して現地で事業活動を行う場合、当該事業拠点のある州の州法上の規制についても留意する必要がある。

(3) 言語

インド政府は英語を公用語の1つとして指定しており、法令の言語、およびインド国内において許認可申請などの諸手続を行う際の言語は英語である。

また、ビジネス上の言語としても専ら英語が使用されており、したがってインド企業との間で契約を締結する場合の言語は、通常英語となる。

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ほとんどないといえる。

ただし、許認可や登記等の書類によっては、現地言語（インドには、ヒンディー語、マラティー語、タミル語など、地域によって多様な現地言語がある）で記載されていることもあるため、そのような書類については英訳対応が必要となることもある。

(4) 司法制度

インドの司法制度それ自体は、英国に範をと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のぼっており、解決までにきわめて時間のかかる制度となってしまっている。第一審だけでも結審までの期間は5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20年以上に及んでしまうことも珍しくない。これだけ裁判に時間がかかると、結論として勝訴したとしても、訴訟にかかる弁護士費用等の金銭コストや、担当者対応等の人的コストにより、大きな損害を蒙るおそれもある。

そのため、インド企業との取引において紛争解決方法を定める場合、可能な限りインド国内での裁判以外の方法を選択すべきである。

(5) インド人の法的マインド

上述のとおり、インドの法体系は英国の制度を導入したものであるが、法制度の外形だけでなく、法律や契約に対する考え方の内面においても、インドは英国の影響を大きく受けている。

たとえば、契約について、インドは英米式の契約社会であり、全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。英国や米国におけるのと同様、インドにおいては、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。そのため、インド企業と契約を締結する際は、英国や米国の企業と契約を締結するのと同じ心構えで臨む必要がある。

また、上記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低く、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件についても訴訟を提起してることがある。上述のとおり、インドでは訴訟に非常に時間がかかるため、日本企業にとっては、インド人の「訴訟好き」な国民性は、インド企業と取引等を行う上での法的リスクとなりうる。

3. インド企業と契約する場合の留意点

(1) 一般的な留意点

上述のとおり、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いるため、インド企業との間の契約の言語は通常英語となる。

インドでは、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意思解釈といった主張は認められにくい傾向にある。

したがって、インド企業（あるいはインドの個人）と売買契約、代理店契約等の契約を締結する場合、必要な事項は全て契約に規定すべきである。すなわち、相手方に履行してほしい事項や、解除等の契約終了の条件は全て契約に明示的に記載すべきであり、必要に応じて別紙を添付するなどして、契約内容の明確化に務めるべきである。

日本企業の中には、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書を英訳したもの等）で契約を締結しようとするところも見受けられる。また、インド国内の地域によっては、長文の契約書を嫌う傾向があり、日本企業がこれに合わせて簡単な契約書のみを締結していることもある。

しかしながら、インドにおいて、短い契約書のみで取引を行うことは、法的リスクの高い行為である。無意味に長文の契約書を締結する必要はもちろん無いが、取引において一般的に予想されうる事態に対処しうる必要最低限のことは規定されている必要がある。

(2) 準拠法

既に述べたとおり、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、インドの法整備状況は他のアジア諸国と比較しても良く、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、そのこと自体によって日本企業に大きな不利益が生じることはない。

日本企業とインド企業の間一般的な契約交渉では、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譲歩させることが多い。

(3) 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「インドでの裁判」と合意することは、①インドにおける訴訟全般の遅延問題、および②インド人の「訴訟好き」な国民性の観点から、可能な限り避けるべきである。

インドにおける訴訟全体の遅延問題について、前述のとおり、インドの司法制度それ自体は公正な判断が期待できるものではあるが、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のぼっており、解決までにきわめて時間のかかる制度となってしまう。そのため、「インドでの裁判」を紛争解決方法として合意した場合、解決までに5~10年、場合によっては数十年かかることになりかねない。

また、インド人の「訴訟好き」の国民性について、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低く、「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

込まれてしまう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、過去に裁判の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ためである。

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（もともと、日本での仲裁は、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および執行に関する条約」（いわゆる「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。シンガポールはインドと同じく英米法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法特有の問題として、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「1996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の明示的規定が契約上設けられる点が挙げられる。

これは、「外国仲裁の判断であっても、当事者が明示的に当該仲裁に1996年仲裁および調停法の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」旨判示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、近時、インドの最高裁は、2012年9月6日のBhatia International v Bulk Trading SA事件に関する判決において、「(当事者の合意の有無にかかわらず) 外国で行われる仲裁には、1996年仲裁

および調停法の第一章は適用されない」との新判例を示しており、実質的な判例変更を行っている。そのため、同判決以降は、外国仲裁の合意に、インドの1996年仲裁および調停法の第一章の適用を排除する旨の明示的規定を設けなくとも、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はできなくなったと考えられる。

(4) 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

ア 中途解除／不更新条項

特に一定期間継続することが予定されている契約については、必ず契約の中途解除条項または不更新条項（契約更新義務がないこと）を規定しておくべきである。

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、継続的売買契約や代理店契約の契約期間中の中途解除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。

特に代理店契約やエージェント契約など、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、契約に解除・終了に関する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きわめて重要となる。

一般に、中途解除条項としては、一定期間（「3ヶ月」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、契約不更新による終了の可能性を確保しておきたい場合、①契約に有効期間を設ける、②契約を自動更新とはしない、③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。

イ 供給停止条項および商品回収条項

日本企業側がインド側に物やサービスの継続的供給を行う契約（継続的売買契約など）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、日本企業側が即時に供給を停止することができるとともに、既に供給した商品を回収することができる旨の規定を契約に設けておくことが、取引相手からの債権回収の確保という観点から重要である。

インド企業は、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、また合理的な理由無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とることは難しく、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。

上記状況を踏まえ、支払いを遅延し、または拒絶した場合に、日本企業側が即時に供給を停止することができるとともに、既に供給した商品を回収することができる旨の規定を契約中に規定しておくことで、相手方が支払わざるをえ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。

ウ 競業禁止条項（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業禁止義務を課す競業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、契約期間中の競業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業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1872年契約法（Contract Act, 1871）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。同条に基づき、インドの判例では、「契約期間中の競業禁止義務は有効」、「契約期間終了後の競業禁止義務は原則として無効」と解釈されている。

したがって、たとえばインド側代理店に、契約

終了後一定期間の競業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業禁止義務を課することなども無効とされる。

なお、契約期間終了後の競業禁止義務の規定は、上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業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、たとえば上記の例でインド側代理店（元代理店）が契約終了後の競業禁止義務に違反して、契約終了後に競業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。

（次号に続く）