

インドにおける取引スキームの典型事例と その基本論点

(2020年11月)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

チェンナイ事務所

ビジネス展開・人材支援部 ビジネス展開支援課

報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）チェンナイ事務所が中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業の一環で Global Japan AAP Consulting Private Limited. に作成委託し、2020年10月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本報告書はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本報告書にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよび委託先は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよび委託先が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

本報告書に係る問い合わせ先：

日本貿易振興機構（ジェトロ）
ビジネス展開・人材支援部 ビジネス展開支援課
E-mail：BDA@jetro.go.jp

ジェトロ・チェンナイ事務所
E-mail：INC@jetro.go.jp

JETRO

目次

I. インド国内外サプライヤーから国内顧客への物品輸入スキーム.....	1
II. インド国内サプライヤーから国外顧客への物品輸出スキーム.....	2
III. インド国外サプライヤーから国外顧客への物品直送スキーム（仲介貿易）.....	2
IV. 民間製造保税施設を活用した取引スキーム.....	3

インドにおける取引スキームの典型事例とその基本論点

インドに進出する在インド日系企業の約半数は自動車産業を中心とする製造業が占めている。また、当該製造業者への原材料や部品供給という役割を担う商社や販売会社を含めると、過半数がインド国内外において何らかの物品売買の取引を行っていると言える。以下では、特に在インド日系企業が物品の売買において行っている取引スキームの典型事例を紹介するとともに、各取引スキームの基本的な論点について解説する。

I. インド国内外サプライヤーから国内顧客への物品直送スキーム

典型的な取引スキームとして、インド国内から商品を購入もしくはインド国外から商品を輸入し、自社の倉庫で受け入れることなくそのまま顧客へ直送するという取引がある。一般的に「Bill to-Ship to」スキームと呼ばれ、インド国内サプライヤーの場合には GST（物品・サービス税）の課税関係については以下のとおりとなる。

サプライヤーの場所	請求先 (Bill to)	納品先 (Ship to)	GST 課税の種類
タミル・ナドゥ州	タミル・ナドゥ州	タミル・ナドゥ州	CGST + SGST
タミル・ナドゥ州	カルナタカ州	タミル・ナドゥ州	IGST
タミル・ナドゥ州	タミル・ナドゥ州	カルナタカ州	CGST + SGST

※CGST は中央物品・サービス税、SGST は州物品・サービス税、IGST は統合物品・サービス税を示す。

インド国外サプライヤーの輸入の場合にはインドに商品が到着後、関税当局ポータルサイト「icegate (アイスゲート)」を通じた関税や IGST の納税手続きを行い、フォワーダー等物流業者が代わりに商品の通関手続き、さらに商品をそのまま顧客まで輸送する役割を担う。

なお、5 万ルピー（約 7 万円）を超える物品を自動車等で輸送する場合には、原則、“電子運送状 (E-Way Bill)”を輸送者が携行することが義務付けられており、E-Way Bill のポータルサイトを通じて自社、もしくは、物流業者が発行することとなる。E-Way Bill は Part A および Part B から構成され、Part A については取引の基礎情報、Part B には輸送業者の詳細情報や輸送車の車両番号などの記載が求められ、E-Way Bill が発行されると固有の電子運送状番号 Unique E-Way Bill Number (EBN)が発番される。当該 E-Way Bill は 100 キロごとに有効期限が 1 日となっており、例えば 250 キロの距離を輸送する場合に発行された E-Way Bill の有効期限は 2 日となっている。ちなみに、

輸送業者に商品が届くまでの距離や、輸送業者から顧客までの距離が 50 キロ未満である場合には、Part B の記載は免除されている。

II. インド国内サプライヤーから国外顧客への物品輸出スキーム

インド国内サプライヤーから商品を購入し、自社の倉庫で受け入れることなくそのままインド国外の顧客へ輸出・直送するケースも比較的に多く見受けられる。この場合、インド国内サプライヤーからの購入取引は GST 課税対象の取引となる一方で、インド国外顧客への販売取引は GST 0%取引（Zero-Rated Supply）となる。主な手続きとしては、税務当局から事前に LUT（Letter of Undertaking）を取得することで GST を納税しない、もしくは、LUT の取得をしない場合には当該販売取引に対して一度 IGST を納税した後、当該 IGST について還付請求をすることとなる。また、サプライヤーに対して支払った（ITC: Input Tax Credit として計上された）GST に対しては還付請求をすることが可能である。なお、当該 LUT は課税年度ごとに取得が必要なため、毎年の年初に必要な性を評価し、必ず事前に取得をしておくことが重要である。

なお、インド輸出促進協議会（EPC: Export Promotion Council）に“Merchant Exporter”として登録された業者で、サプライヤーからの仕入にかかる請求書発行日より 90 日以内に当該商品を輸出する等一定の条件を満たす Merchant Exporter については、GST の軽減税率 0.10%（Concessional Rate）を利用できる。

III. インド国外サプライヤーから国外顧客への物品直送スキーム（仲介貿易）

インド国外サプライヤーから商品を購入し、国内に輸入することなく第三国の顧客に直送する「仲介貿易」と呼ばれる販売スキームもあり、一般的には「三国間貿易」とも言われる。この場合、通関書類のひとつである船荷証券（Bill of Lading: B/L）には、最終的な荷受人（Consignee）として第三国の顧客名が記載され、商業送り状（Commercial Invoice）にも、仲介荷受人（Intermediate Consignee）としてインド国内業者名が記載されるものの、実際の荷受人として当該顧客名が記載され、インド国内での輸入関税は発生しない。また、CGST 法の附則第 3 条第 7 項（Section 7 of Schedule III）に規定されている「インドに輸入されることなく非課税地域からその他の非課税地域に供給される取引」に該当すると理解され、物品・サービスの“供給”に当たらないため、ICST も課税されないという認識が妥当であると考えられる。一方で、2020 年 3 月に下されたグジャラート州の事前審査機関（Authority for Advance Ruling: AAR）の審査結果内容は、これに反して仲介貿易が IGST の課税対象となるというものであった。当該回答結果については適法性に欠く

曲解であると主張する有識者も多いため、今後の税務当局の見解には十分注意していく必要がある。

なお、仲介貿易に似た取引として「High Sea Sales」がある。一般的に High Sea Sales とは、輸入者が第三者であるインド国内の顧客と公海上で High Sea Sales 契約を締結することで、当該顧客が主体となって通関手続き、輸入関税の支払いを行う「公海上で行う商取引」のことを指す。当該契約については、通常、インド国内の顧客を前提としており、荷受地がインドであることが想定されているが、荷受人の所在および荷受地が第三国となることも考えられる。この場合、当該顧客との契約締結が発生する時点において違いがあるという点で、前述した仲介貿易と区別する必要がある。つまり、この場合においても、IGST 法の 7 項 (2) (Section 7(2)) に規定されている、「通関上インドに入境した時点 (cross the customs frontiers of India)」という状況は顧客側に移転しているため、IGST の課税対象とはならないという見解が有力であるが、前述した AAR の判断が今後影響を及ぼす可能性は否定できず、同じく当該課税リスクに対する税務当局の見解や今後の判例が期待される。

グジャラート州 AAR 回答結果 (Advance Ruling No. GUJ/GAAR/R/04/2020)

http://gstcouncil.gov.in/sites/default/files/ruling-new/GUJ_AAR_04_2020_17.03.2020_STL.pdf

IV. 民間製造保税施設を活用した取引スキーム

民間製造保税施設 (Private Bonded Facility) を活用した取引スキームを解説する。このスキームは、1962 年関税法第 58 条および第 65 条の規定をもとにしており、2019 年 10 月に関税当局が公表した通達に基づく「単一申請認可フォーム (single application cum approval form)」を通じて当局からライセンスを事前取得することで、原材料や資本財の輸入にかかる基本関税および IGST の課税を当該物品の出荷時まで繰り延べることができるものである。

これまでも、主に関税や IGST の免除等の優遇制度はあり、経済特別区 (SEZ : Special Economic Zone) や保税倉庫 (FTWZ : Free Trade Warehouse Zone)、また、輸出指向型企業 (EOU : Export Oriented Units) などを利用するケースはあったが、SEZ や FTWZ は特定の場所にのみ設置が可能である点や、EOU については一定の輸出条件があるなどの制約もあり、在インド日系企業の中でも積極的に活用しているケースはそれほど多くなかった。このような状況において、2019 年 10 月の通達により、輸入取引を行う事業者に対して税制上のサポートを強化する「民間製造保税施設」に関する規定が発表された。さらに 2020 年 7 月には、インド間接税当局 (CBIC : The Central Board of Indirect Taxes & Customs) が当該保税施設について「よくある質問集 (FAQs)」を発表した。これにより、同スキームの実務的な利用メリットやライセンス取得手続きが明確と

なった。当該新スキームの発効は、輸入原材料への依存度が高く多額の運転資金を必要とする製造業者や、現時点で将来の製品輸出割合や輸出取引ボリュームに対するコミットメントが難しい製造業者、また、進出地域周辺に SEZ などの特区が存在しなかった製造業者にとって、特に厳しい制約なく輸入時の基本関税や IGST の課税を、原則、無期限に繰り延べることができる、という柔軟な制度となっている。（※なお、SEZ や FTWZ のように免税ではない点には注意が必要である。また、製造や何らかのオペレーションが実施されない場合において 90 日を超えて保管をする場合は、15%の利息支払義務が発生する。）

インド間接税当局 CBIC が公表した FAQs

[https://www.cbic.gov.in/resources//htdocs-cbec/customs/FAQs_manufacture_inbond_scheme\(MOOWR2019\).pdf](https://www.cbic.gov.in/resources//htdocs-cbec/customs/FAQs_manufacture_inbond_scheme(MOOWR2019).pdf)