



インドビジネス再構築のポイント (インドへの進出／販売サポートからの発展)

2025年1月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ニューデリー事務所

ビジネス展開課

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）ニューデリー事務所がAsiaWise Professionals（AsiaWise法律事務所（日本）、AsiaWise会計事務所（日本）・Wadhwa Law Offices（インド））に作成委託し、2024年11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AsiaWise Professionals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、付隨的、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AsiaWise Professionals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）
海外ビジネスサポートセンター／ビジネス展開課
E-mail : SCC@jetro.go.jp

ジェトロ・ニューデリー事務所
E-mail : IND-info@jetro.go.jp

目次

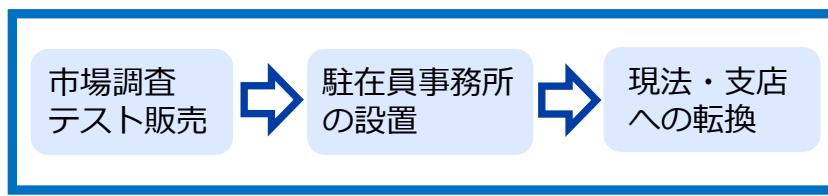
リストラクチャリングの全体像	3
1. インドへの進出	4
2. 販売サポートからの発展	11

なお、レポート「インドビジネス再構築のポイント（新規事業の立上げ／複数拠点の統括）」において、新規事業立ち上げおよび複数拠点の統括についても解説しています。

リストラクチャリングの全体像

- インドに進出する日系企業のビジネスの発展段階に応じて、①インドへの進出および②販売サポートからの発展について、ケースを用いて検討します。なお、レポート「インドビジネス再構築のポイント（新規事業の立ち上げ／複数拠点の統括）」においては、さらにビジネスが発展した段階の論点について解説しています。両レポートが、自社のインド事業が今どこに位置しているのか、次の課題は何になりうるのかを把握するための参考になれば幸いです。

①インドへの進出

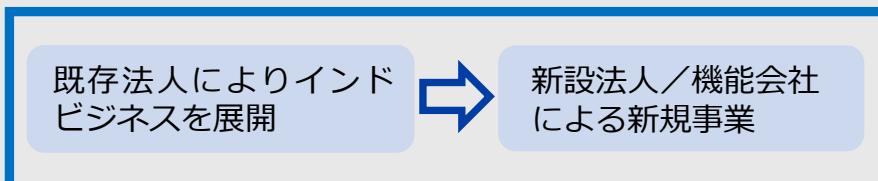


②販売サポートからの発展



レポート「インドビジネス再構築のポイント（新規事業の立ち上げ／複数拠点の統括）」

③新規事業の立ち上げ



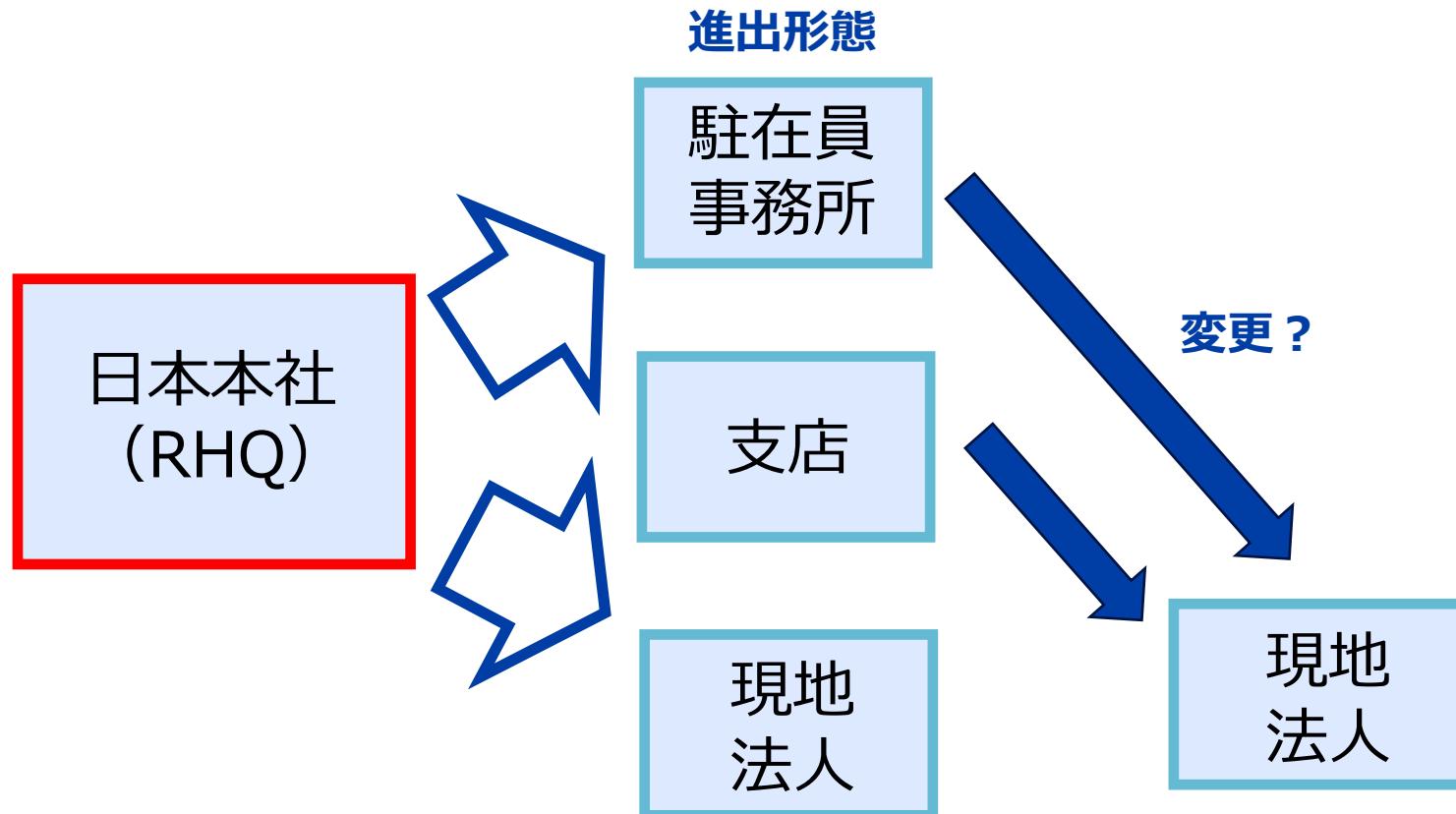
④複数拠点の統括



1 | インドへの進出

事例1

- 新たにインドで事業を行うために、インドに拠点を設けることを考えているところ、どのような進出形態を取るべきか。具体的には、最初から現地法人を設立するか、まずは駐在員事務所や支店を設立すべきか。
- 当初、駐在員事務所を設立したが、後に現地法人へ変更する場合の留意点は何か。



1 | インドへの進出

インドにおける事業体の種類

内国法人		外国法人			
	完全子会社	合弁会社	駐在員事務所	支店	プロジェクトオフィス
設立手続	1. 代表者の納税番号、電子署名の取得 2. 設立時取締役の識別番号取得など 3. 会社名の登録 4. 設立申請書類作成 5. RoCへの申請 6. 設立証明書の取得		1. インド準備銀行 (RBI)への申請書類作成 2. 申請書類を指定の出先機関 (AD Bank) に提出 3. RBIによる申請書類の承認 4. 代表者の納税番号、電子署名の取得など 5. 会社登記局 (RoC) への申請		
活動範囲	基本的に制限なし ※ただし、外資規制分野は制限あり		市場調査のほか 連絡業務 (営業活動X) (収益活動X)	輸出入や国内販売 (生産/製造X)	特定プロジェクトにかかわる活動のみ
実効税率	約25～30%*		NA (PE該当：同右)		約38%*
税務調査	インド側のみで対応可能		外国法人扱いのため、本店側が巻き込まれる		
設立期間	約1.5～2.5ヶ月		約1.5～3ヶ月		

1 | インドへの進出

法人所得税実効税率の詳細

2024/25 年度にインド内国法人と外国法人に適用される法人所得税の税率は次のとおりです。

所得	2022/23年度の収入 が40億インドルピー を超えない内国法人		その他の内国法人		外国法人	
	基本 税率	実効 税率*	基本 税率	実効 税率*	基本 税率	実効 税率*
1,000万ルピー未満	25	26.00	30	31.20	35	36.40
1,000万ルピー以上1億ル ピー未満	25	27.82	30	33.38	35	37.13
1億ルピー以上	25	29.12	30	34.94	35	38.22

* 実効税率には、付加税および保健教育特別税が含まれます。居住企業の場合、付加税は総所得に応じて0%、7%、または12%の税率で適用されます。非居住企業の場合、付加税は総所得に応じて0%、2%、または5%の税率で適用されます。また、保健教育特別税は総所得額にかかわらず4%の税率で課税されます。

なお、特定の内国法人については、以下の低減税率の適用が認められます。

対象	概要	基本税率	付加税	保健教育	実効税率
新設製造 企業	2019年10月1日以降設立、2023年4月1 日までに製造開始（第115BAB条）	15%	10%	4%	17.16%
特定の国 内企業	特定の控除を放棄**（第115BAA条）	22%	10%	4%	25.17%

**追加償却、R & D控除などの特定の税務便益を放棄することが求められます。

1 | インドへの進出

進出形態の選択の考え方

最初は駐在員事務所等を設立して、後に現地法人へ変更する場合の留意点は何か。

■ すぐにインドでの事業を開始せず、まずはインド市場の調査を行ってビジネスモデルを検討したいという会社は多くあり、実際に駐在員事務所を開設している会社も複数あります。

駐在員事務所を設立する場合には、以下のとおり、駐在員事務所の**活動の制限**のみならず、**その後の負担**について理解しておく必要があります。

- 駐在員事務所の活動範囲は、以下に限定されており、**営業・収益活動ができない**。
 - ✓ インド国内における本社または関連会社の代表行為
 - ✓ インドへの輸出入の促進
 - ✓ 本社又はグループ会社とインド会社との間の技術上・財務上の提携促進
 - ✓ 本社とインド会社間のコミュニケーション窓口
- RBIからの**認可期間は3年**とされており、その後も継続する場合は**更新**が必要となる。
- コンプライアンスの負担は現地法人に比してそれほど軽いわけではない。他方で、問題が生じた場合、外国法人である本社等の一部として、本社等が責任を問われるリスクがある。
- 閉鎖を希望する場合、税務問題やコンプライアンス違反等を解消しなければ閉鎖ができない。

1 | インドへの進出

進出形態の選択の考え方

- インド国内で市場調査のみではなく、ビジネスを行おうとする場合、**駐在員事務所では難しいため、支店または現地法人**によることとなります。それぞれの特徴は以下のとおりです。

	支店	現地法人
活動範囲	<ul style="list-style-type: none">・限定的・製造活動は不可	<ul style="list-style-type: none">・定款で定めるところによる・ただし、業種により外資規制あり
設立要件	<ul style="list-style-type: none">・日本本社が直近5期連続黒字・純資産10万USD以上	<ul style="list-style-type: none">・特別の要件なし
責任範囲	<ul style="list-style-type: none">・日本本社が同一法人として責任を負う	<ul style="list-style-type: none">・株主（親会社）が出資額を上限とした有限責任を負う
資金調達	<ul style="list-style-type: none">・日本本社からの送金・インドでの収益	<ul style="list-style-type: none">・資本金・インドでの収益・借入れ（市中、ECB）

■ 現地法人・支店いずれを選択すべきか

→**支店**は、現地法人に比べて**活動範囲が限定されている**（製造活動は不可）反面、それを補うような**メリットが考えにくい**といえます。

- ✓ 設立に至るまでの手続負担、それほど大きな違いはない。
- ✓ 運営していくにあたって、コンプライアンスの負担は現地法人に比して軽いわけではない。また、問題が生じた場合に本社が責任を負うことになるリスクがある。
- ✓ 法人税は現地法人より支店の方が高い（44% vs 30%）。配当時の源泉税を考慮に入れても現地法人の方が有利。

→会社ごとの特別の事情が無い限り、**現地法人設立**が推奨されます。

1 | インドへの進出

＜参考＞進出検討段階で議論すべき論点の一例

検討項目	考慮要素
1. 実施予定事業の規制状況	外資規制（FDIポリシー、独資・合弁の検討）、業法規制など
2. 進出形態の比較	市場調査の要否、事業計画（製造含む）、自社ルールによる制約など
3. 進出予定地（本店所在地）の選定	インフラ整備状況、市場規模、顧客特性、製造予定および拡張可能性、ロジスティクス（輸出入含む）、州政府の招致政策、経済特区の有無など
4. 将来的な事業拡大の計画（製造、研究開発、輸出等）	製造コスト、研究レベル、グローバルサプライチェーン、中東アフリカ戦略など
5. 現地従業員の雇用	採用計画、管理体制、労働法令（州法含む）、組合活動等の労働問題の把握、雇用契約・社内規則整備など
6. 駐在員出向	出向人員計画、取締役構成、ビザの種類、自社海外出向制度、出向関係書面整備、PEリスク、出向者報酬GST問題の把握など
7. 資金計画	資本金の設定、本社等からの業務委託（成果物および対価設定等）、ECBローンの可能性など
8. その他税務	株式電子化、GST制度、グループ会社間取引等に関する移転価格税制など
9. その他法務	不正、贈収賄、セクハラ防止法、紛争時の対応、従業員解雇、JV相手方との紛争など

1 | インドへの進出

＜参考＞進出検討段階で議論すべき論点の一例

- 進出後、当該拠点において、どのようなルールや規則について定めておく必要があるかは、各企業のビジネスや組織によっても異なります。最初は規模を小さくして始めるという場合、重要なものから策定し、必要に応じて追加、アップデートしていくという方法もあります。以下は、規定することが推奨される社内規定の例です。なお、実際の策定の際は、自社グループ規程との整合性に注意が必要です。

#	項目	内容	法令上の要請
1.	就業規則・従業員ルール	試用期間、勤務時間、休暇、給与、手当など、守秘義務、競業避止、情報管理、懲戒関係など	Workmanの人数や施設に応じて作成義務が生じる場合がある
2.	プライバシー・ポリシー	取得するデータの種類、目的、開示、安全管理措置など	一定の個人情報の収集等を行う場合、必須
3.	情報取扱規程	機密情報の特定、情報の社外持ち出し、保存、情報管理担当者、誓約書など	任意（※1）
4.	決裁権限規程	所掌範囲、決裁権限者、承認フロー、記録など	任意
5.	セクシャル・ハラスメント防止規程	禁止事項、内部委員会のメンバー、苦情申立の手続き、調査手続き	従業員数10名以上の事業所について内部委員会設置義務等
6.	接待贈答等贈収賄防止規程	公務員等へ利益供与禁止、贈答品の取り扱い、承認・報告プロセスなど	任意
7.	内部通報制度規程	通報窓口の設置、通報者保護、調査手続、秘密保持など	任意（※2）

※1 2023年デジタル個人情報保護法(未施行) 上、情報管理担当者の設置が必要とされている。

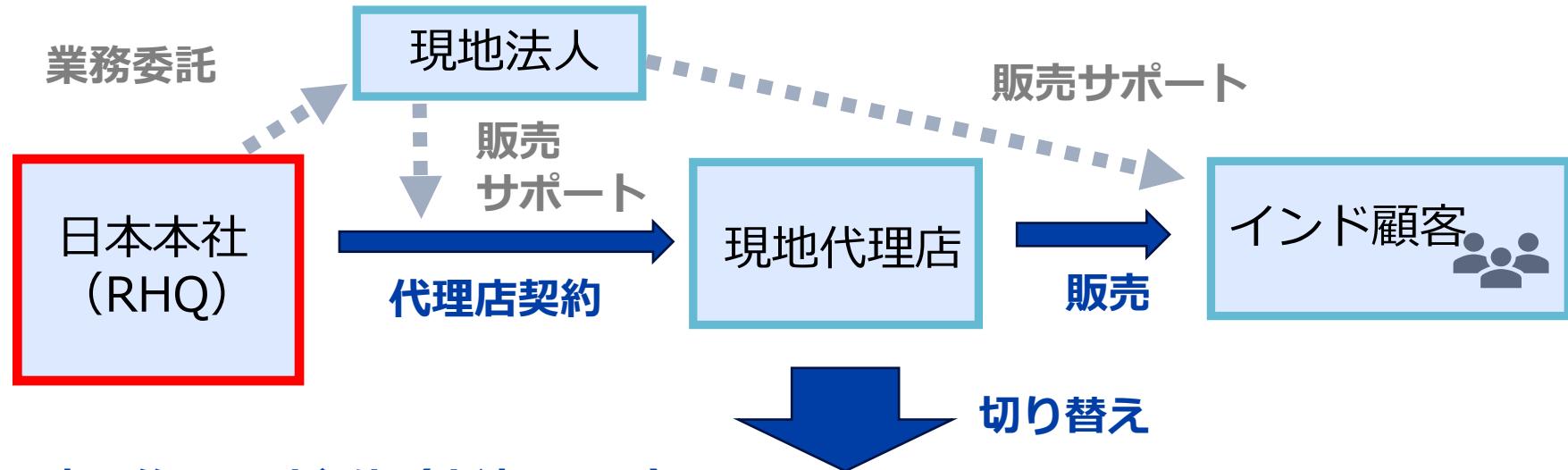
※2 the Companies (Auditor's Report) Order, 2020 (CARO 2020) 上、一定の会社に内部通報制度設置が求められている。

2 | 販売サポートからの発展

事例2

これまで、インド現地の販売代理店を通して日本からインド顧客に物品を販売し、現地法人はサポートのみを行ってきた。しかし、今後は、現地法人が契約当事者として商流に入り、現地法人が本社等から仕入れた物品を現地顧客や現地代理店に販売していくことを検討している。この場合に留意すべき事項は何か。

＜従前＞販売サポート（商流に入らない）



＜変更後＞取引主体（商流に入る）



2 | 販売サポートからの商流変更

1. 従前の代理店との関係

- これまで、インド現地の代理店を起用してきた場合、当該代理店との契約を見直す必要があります。具体的には、インドにおける、**排他的・専属的な代理店契約**を締結してきた場合には、自社グループ現地法人（以下、「現地法人」といいます。）による活動の支障とならないように、以下のような点に留意して、**代理店との契約を整理・再構築する必要**があります。
 - まず、インドには、代理店契約の期間・解除を制限する、いわゆる代理店保護法のような法令はなく、原則として、代理店契約の解除等の可否は、契約の内容次第となります。
 - 代理店側としても、契約の解除や内容の変更により、これまでのビジネスを喪失し、投下資本を回収できなくなる恐れがあるため、トラブルに発展するケースは多くあります。切り替えに際しては、以下のような点に注意が必要です。
 - 代理店契約の内容確認。特に、現地法人や他の代理店との契約や活動を制約する内容（専属的代理店契約）となっているか、ロックインピリオド（解約不可期間）の有無、中途解約の可否、解除事由の要否、競業禁止義務の範囲、秘密保持義務の有無、ライセンス等の有無など。
 - 代理店契約以外の合意書やレター、メール等による合意内容の変更の有無の確認。
 - 代理店側による設備や販売促進活動への投資、切り替えに至るまでの準備期間。
 - 契約を解除する場合の事前準備。顧客への連絡、代理店の製品在庫や機密情報の回収・破棄、口ゴ等を使用した販促物等の回収・破棄、法的紛争の可能性に応じ、裁判所へのCaveat提出の要否。

2 | 販売サポートからの商流変更

2. 現地法人の位置付けの整理

- 現地法人が商流に入る場合でも、サプライヤーである日本本社の、**代理店（Agent）** となる場合と、**販売店（Distributor）** となる場合が考えれます。

	代理店（Agent）	販売店（Distributor）
顧客との法律関係	日本本社が顧客との売買の当事者となり、 現地法人は媒介や代理を担当する	現地法人が顧客との売買の当事者となる (いわゆるBuy-Sellに入る)
在庫リスク・信用リスク	サプライヤーである日本本社	現地法人
商品に関する責任	サプライヤーである日本本社	現地法人 但し、サプライヤーである日本本社が製造物責任を負う可能性
現地法人の利益	販売手数料	転売差益

上記のそれぞれの形態に応じて、**税務上考慮すべきポイント**が異なります。

- **移転価格税制**上の課題（いずれもグループ会社間取引となるため）
 - ✓ 原則として、現地法人の利益は、代理店 < 販売店
 - ✓ 代理店・販売店が**過大な黒字**となる場合：サプライヤーである日本本社の課税リスク増
 - ✓ 代理店・販売店が**赤字**となる場合：インド現地法人の課税リスク増
- **GST（物品・サービス税）**の問題
 - ✓ 代理店報酬をインド国外サプライヤーに請求する場合、「Intermediate Service」に該当。サービスの輸出（GST0%）には該当せず、**18%のサービス税GSTが課税**され、コスト増。
- **運転資金**の課題
 - ✓ 販売店形態をとる場合、在庫を保持する必要があり、購入のための運転資金が増加する

2 | 販売サポートからの商流変更

3. 取引当事者となることによるリスクの認識

- ▶ 現地法人が販売会社等のかたちで取引当事者となる場合、これまで、現地代理店等にある程度任せってきた販売計画を、現地法人の責任で見直すことになります。その際、現地法人が、従前起用してきた代理店や、新規の代理店との間で、新たな契約・合意を締結することになりますが、その内容が、**競争法違反とならないように**注意が必要です。
 - インドでは、日本の独禁法に相当する**競争法(Competition Act, 2002)**が定められており、公正な競争環境の保護が図られています。日本の公正取引委員会に相当するインド競争委員会(Competition Commission of India, CCI)が活発に法律を執行しており、違反者には高額の罰金や違反行為の禁止命令等がなされる恐れがあります。
 - 実務上、特に以下のような合意内容がある場合、競争法違反を問われる恐れがあります。
 - ✓ **再販売価格維持**：一定価格以上での販売を義務付けるなどして、代理店が顧客に販売する価格を拘束し、事業者間の価格競争を制限する内容
 - ✓ **市場・顧客分割**：商品やサービスの販売地域を指定して他地域での販売を制限し、複数の事業者に、各担当地域で独占状態を発生させるなどして、顧客獲得競争を制限する内容
- ▶ また、現地法人内担当者による取引事業者選定の権限増大や、従前の代理店による利益確保等に起因して、不正が起きる恐れが大きくなります。
 - インドでよく見られる不正の類型としては、**キックバック、在庫の横流し、模造品や不良品の販売**等があります。
 - 対策としては、**決裁フローおよび責任・権限についてのルールの明文化、担当者のローテーション、契約条項の見直し、在庫棚卸し、内部監査**等がありますが、不正に対し、**適切な調査および厳格な処分**を下すことが、牽制として最も有効な方法となるといえます。