

インドでのジョイントベンチャー設立とその経営における重要なポイントについて

ZEUS Law Associates

Sunil Tyagi

KW パートナース合同会社

鈴木健二

はじめに

インドに進出している日本企業は、2018年10月時点で1,441社にのぼり、拠点数も5,102拠点となっている¹。10年前の同じ調査で438社、555拠点だったことを考えると、10年間で企業数は3.3倍、拠点数は9倍以上に達したことになる。日本企業の海外進出企業数を国別で比較すると、インドは中国、米国、ドイツ及び東南アジア諸国（タイ、ベトナム等）などに続く状況と見られる²。一方業種別では、約半数（49.7%）が製造業で、その中では自動車を中心とする輸送用機械器具が最多となっている。また、国際協力銀行が2019年に行った製造業に関する調査では、中期的（今後3年程度）に有望と考える進出先国としてインドが第1位となっている³。

各企業の進出形態を見ると、現地法人、支店、駐在員事務所等々だが、本格的な進出の場合、現地法人の設立が一般的である。この場合、単独での現地法人に加えて、現地パートナーとの共同出資によるジョイントベンチャーが選択肢として考えられる。外資100%の参入が可能なセクターでは、経営資源が豊富な一部の大手企業にとっては、単独進出が有力な選択肢となり得るが、経営資源、特に海外人材の限られているその他の企業にとっては、ジョイントベンチャーも有力な選択肢となる。インドは広大で、日本はもとより中国、東南アジアとも特徴が大きく異なり、価格競争が一般的に激しく、宗教、カースト、労務問題他、非常に複雑で難しい市場と言える。そのため、これら諸問題に対処する上で信頼できる現地パートナーの存在は重要で、成功確率を高める大きな要因になり得る。インドで大成功を収めているスズキやホンダ等も現地企業との合弁から出発して今日の成功の礎を築いたと言える（スズキはインド政府との合弁）。他方、インド人は自己主張が激しく価値観が大きく異なる場合も多く、パートナーの選択を誤ると大変な試練を味わうことになる。例えば、製造業においては、現地生産を開始し、品質管理・納期管理・原価低減等様々な活動を実践し製品品質・生産性を高める一方、販路拡大や顧客開拓によりビジネスボリュームを増やし期間損益の黒字化を図るが、この実現には相応の時間が必要である。当初の事業計画通りに進まず、想定していなかった追加の資金投入が必要になる様な厳しい局面において、品質、顧客、追加投資、収益化までの時間、事業に対するコミットメント、そして根本的な企業理念等について現地パートナーとの考え方の違いが露呈するケースもある。その

¹ 在インド日本国大使館及びジェトロによる2018年12月発表のデータ
https://www.in.emb-japan.go.jp/Japanese/2018_co_list_jp.pdf

² ジェトロホームページ（www.jetro.go.jp）に掲載されているデータ等をもとに推定

³ わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告 - 2019年度外国直接投資アンケート結果（第31回） - 国際協力銀行 <https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2019/1127-012855.html>

場合、ジョイントベンチャーの相手側との合意形成に難航し会社の運営が先に進まなくなるなど、トラブルに発展することも多い。トラブルの解決は簡単でない場合が多く、再出発にこぎつけられたとしても、多大な労力、時間、資金を費やす結果になる。

ジョイントベンチャーによる進出を考える上では様々な留意点があるが、最も重要と考えられることは、信頼できるパートナーを探し出し、自らが納得し許容し得る条件でジョイントベンチャーを設立することにある。その実現のためには、周到な準備を行い望ましいパートナー候補を見つけ、自らにとって重要となる各種権利や合意すべき詳細事項について、相手側とじっくり交渉し書面上で合意することにある。特に、将来想定され得る事態について、ジョイントベンチャーがスタートする前に両者でその対応方法を決めておくことが肝心である。万が一両者の関係がこじれてしまってからでは、何事も決定が困難になるためである。これらを実現するためには、現地の状況や法制度に精通しインド人相手にタフな交渉を行う上で助けとなる専門家の支援は必須となる。

インドへの直接投資の概況

インドには豊富な人的資源と未開拓の市場があり、海外の企業・個人にとって、収益性の高い事業機会への投資を通じてビジネス拡大を実現するチャンスのある、魅力的で優先順位の高い地域となっている。インドは 13 億人を超える人口を抱え、世界最大の消費者市場の一つである。

インドの外国直接投資（FDI）の政策基準が緩和され、事業環境が活況を呈していることは、過去 10 年間の外国直接投資による株式投資の増加を見れば明らかである。加えて、インド政府による“メイクインインド（Make In India）”構想を通じて、インドに対する巨額の外国直接投資と海外機関投資家による投資がさらに呼び寄せられている。また、事業のしやすさを示すビジネス環境ランキングでは、昨年より順位を 14 上げ、2019 年の 77 位から 2020 年には 63 位となっている。産業セクター・分野により、外国直接投資が認められる出資比率は異なる。数多くのセクターでは 100%の外国直接投資が認められる一方、例えば新聞や定期刊行物などの印刷メディア事業、保険業、複数ブランドを扱う総合小売業等、いくつかのセクターでは、26%から 51%の出資比率までが認められている状況である。ただし、宝くじ、チットファンド⁴、ギャンブル事業、核エネルギーのような産業では、外国直接投資は認められていない。2017 年統合版外国直接投資政策により、各セクターにおいて認められる出資比率が定められている⁵。

地理的な国境の垣根が低くなる中、インド市場の強みを生かして利益を享受するための方法として、インドの現地パートナーと事業法人を設立する形での参入が考えられるが、このジョイントベンチャーは様々な参入形態の一つである。

ジョイントベンチャーとは何か？

⁴ 一定数の個人が出資し、集まった資金を抽選等で分配するファンド

⁵ https://dipp.gov.in/sites/default/files/CFPC_2017_FINAL_RELEASED_28.8.17.pdf

ジョイントベンチャーは、2 者あるいはそれ以上の関係者が相互に協力し、長期的なビジネスを行う目的や特定の商業的目的を実現するために経営資源を共同出資する契約を意味する。ジョイントベンチャーは、2013 年インド会社法またはその後の法令には規定されていない。しかし、インドの会計基準（Ind AS、インド版 IFRS）第 27 条「ジョイントベンチャーにおける利益に関する財務報告」では、「ジョイントベンチャーとは、2 者またはそれ以上の関係者が、共同の管理に基づいて行う経済活動に関する契約上の取り決めである」、と規定している⁶。

一方、2017 年 9 月 5 日付け通達 No.09/2017 において、インド企業省は「ジョイントベンチャーとは書面で交わされた共同契約を意味し、関係者は契約内容に関する共同管理権を持ち、契約で決められた純資産に関する権利を持つ」、と説明している⁷。

様々な企業形態の中でも、ジョイントベンチャーはインドでの事業展開に関心のある海外企業にとって最も好まれる提携の形態となっている。他方、ジョイントベンチャーの運営に際して生じる偶発事象や行き詰りの状況が予測できず、うまく対処するための方法に関する検討が欠けていること、等が大きな課題であり、後々ジョイントベンチャーを閉鎖する事態に至る要因にもなり得る。したがって海外の投資家は、これらの問題点をジョイントベンチャー関連の契約書に十分に記載し、将来発生し得る争いの潜在的リスクを最小限に留めるための努力を図る必要である。ここでは、海外の投資家がジョイントベンチャーのストラクチャリングを行い、契約書を締結する中で、現地パートナーとの間で決定しなければならない重要な点について述べる。

1. 良識ある現地パートナーの選定

海外投資家が直面する難問の一つは、事業上の協力関係を築くことのできる適切かつ信頼できる現地パートナーをいかに探し出し選定するかについて、である。質が高く良識のある現地パートナー、提携先を選定することは、いかなるジョイントベンチャーにおいてもまさに成功の鍵を握るポイントであり、両者の企業理念が一致することこそが最も優先順位の高い基準となる。

数々の調査の示すところでは、海外ジョイントベンチャーの多くが様々な要因により失敗に終わっている。大抵の場合、失敗の原因は、企業文化の違い、経営スタイル・手法の相違、ジョイントベンチャーの運営管理に関する意見の違いなどによる。さらに、事業戦略・方針に関する合意の欠如が、ジョイントベンチャーの失敗に大きくかかわっている。したがって、それらの内容を明らかにすることが、ジョイントベンチャーを円滑かつ上手に運営するために必要である。

現地パートナーに関するデューデリジェンス：

現地パートナーを特定する前に、候補となるパートナーの法務、財務、税務に関連する問題点の発見と調査に細心の注意を払う必要がある。専門家を起用して正式なデューデリジェンスを行

⁶ インド公認会計士協会発行の会計基準 27 条ジョイントベンチャーの利益に関する財務レポート

⁷ http://www.mca.gov.in/Ministry/pdf/GeneralCircular_05092017.pdf.

い、想定する現地パートナーのバックグラウンドや現在に至るまでの変遷について、デスクリサーチ、現地訪問、及び数多くのミーティングを通じて確認する必要がある。さらに、創業メンバーのバックグラウンドについてもチェックするとともに、政治的にかかわり、現地の想定パートナーが過去及び現在関係しているジョイントベンチャーの状況、及び彼らが過去に抱えてきた係争・訴訟の有無等について分析することが重要である。

2. 契約

現地パートナーに関する基本的かつ予備的なデューディリジェンスが完了し、海外投資家はそのパートナー候補との交渉を進める決定をしたら、両者は段階を踏みながら様々な契約を締結し、関係を構築していくことになる。

秘密保持契約 (Confidentiality cum Non-Disclosure Agreement)

ジョイントベンチャーでは、パートナー候補同士がお互いの専門知識や能力を評価し、取引条件について詳細に協議することが一般的である。その場合には、通常、秘密保持契約を締結し、全ての協議や交渉内容に関する秘密情報の保持を図る。

基本合意書、条件概要書 (Memorandum of Understanding / Letter of Intent / Term Sheet : 予備的な書面)

海外投資家の提案する投資の対象は、通常

- パートナー候補企業 (既存企業)
- 新たに設立する新会社

のいずれか、となる。

もし投資により新会社を共同で設立する提案内容の場合には、関係者は両者の関係構築を進めるための基本的なビジネス条件について合意する。基本的条件は予備的な書面にて合意され、それらを基礎にして、両者でさらに手続きが進められる。一方、既存のパートナー候補企業に投資を行う場合には、当該企業及び当該事業、さらに取引上重要となる事項に関するデューディリジェンスの結果が良好であること、が手続きを進める上でさらに必要な条件となる。

予備的書面においては、事業計画の概要、関係者の意図、各関係者の義務と責任、ジョイントベンチャーの将来に関する基本的内容等を、重点項目として記載する。さらに、書面が法的拘束力を持つか否かについて明記する。それらの書類は、ジョイントベンチャーの設立する過程での基本的な書類の一つであるが、完了に至るまでにさらに細部にわたる交渉が必要となる。

パートナー候補企業に関するデューディリジェンス

予備的書面での合意の後、もし投資が既存のパートナー候補企業に対して提案される場合には、当該企業へのデューディリジェンスが行われる。デューディリジェンスは、一般的には海外企業

側が起用する法務、財務、技術分野の専門コンサルタントによって行われ、当該事業及びジョイントベンチャーの設立を想定する当該企業に関する財務、企業、法務、技術及びコンプライアンスに関わる全ての内容を調査する。

ジョイントベンチャー契約/株主間契約 (Joint Venture Agreement / Shareholders Agreement)

もし海外企業側がデューディリジェンスのプロセスに満足し、提案中の取引を前に進める場合、最終契約が関係者間で取り交わされる。投資が既発行済株式を購入する形で行われる場合、その株式購入に関する契約は、株式譲渡契約 (Share Purchase Agreement) と呼ばれる。一方、新たに発行される株式を引き受ける形で資金を当該企業に出資する場合に締結される契約は、株式引受契約 (Share Subscription Agreement) と呼ばれる。加えて、投資実行と同時またはその直後に、関係者間で株主間契約が締結され、持株比率や当事者間の関係を決定するための各種条件が規定される。

他方、新たに設立される新会社に対して出資が行われる場合、ジョイントベンチャー設立前に取り交わされる契約は、ジョイントベンチャー契約 (合弁契約、Joint Venture Agreement) と呼ばれる。ジョイントベンチャー契約によって、関係者による会社設立に関する規定がなされ、当事者間の関係が決定される。

前述の通り、ジョイントベンチャー契約または株主間契約は、ジョイントベンチャーに関する関係者間相互の権利と義務、株主間の関係が決定される重要な書類である。それによって、会社の経営管理と業務に関する各種条項が規定される。加えて、株式移動に関する権利、議決権、等の内容が記載され、さらにジョイントベンチャーの業務を管理するための、取締役の指名等を含めた細かい手続きが詳述される。

ジョイントベンチャー契約または株主間契約によって、概ね以下のような各種条件が規定されるが、これらについては入念に交渉し決定する必要がある。

- i. ジョイントベンチャーのストラクチャー
- ii. 目的と範囲
- iii. 業務の範囲
- iv. 株式保有状況
- v. 取締役の指名
- vi. 経営委員会
- vii. マイノリティー株主の場合、その同意が必要となる事項 (事前同意事項) を含めた各種株主権
- viii. 定時株主総会の定足数及び場所
- ix. キャスティングボート (議長決裁) に関する規定
- x. 資金提供または財務負担

- xi. 株式譲渡の可否
- xii. 知的財産権
- xiii. デッドロック状況における方針
- xiv. 競業禁止、勧誘禁止
- xv. 契約の解除及び解除の結果
- xvi. ジョイントベンチャー解消のメカニズム
- xvii. 係争解決のためのメカニズム
- xviii. 準拠法と裁判管轄

もし既存企業への投資を選択する場合、株主間契約を、株式譲渡契約または株式引受契約のいずれか、または両方とともに、状況に応じて締結する必要がある。

関係者の権利と義務のほとんどは、株主間契約あるいはジョイントベンチャー契約の記載内容によるため、これらの契約及びそれに付随するその他関連書類について、国際法・複数の管轄法と手続き及び適用されるインド法に精通した弁護士に相談し、注意深く作成・チェック・交渉した上で、契約を締結する必要がある。

ジョイントベンチャー契約・株主間契約の条件の理解

ジョイントベンチャー契約及び株主間契約の様々な条件の重要性について検討する。

- **株式保有とそれに付随する権利**

ジョイントベンチャーにおける持株比率に関連したジョイントベンチャー契約及び株主間契約上の諸条件は、関係者の所有権に起因することから、注意深く交渉する必要がある。

ジョイントベンチャー関係者間の合意による部分もあるものの、持ち株状況に応じて通常付与される権利は、以下の表に示される通りである。

持株比率	付与される権利
A. 10%以下	株主総会への参加権 提示された各議案に対する議決権 株主総会の期間短縮による開催の可否（期間短縮には 95%以上の株主の同意が必要） 本社で記録する必要がある取締役及び経営陣の詳細を含む各項目に関する検査権 株主総会の議事録に関する検査権

	財務諸表の写しを受領する権利
B. 10%超 - 25%以下	<p>前述の A の各権利に加えて:</p> <p>臨時株主総会の開催請求権</p> <p>株主権の変更に対して、会社法審判所（National Company Law Tribunal ('Hon'ble Tribunal')）に異議申し立てを行う権利</p> <p>抑圧及び違法行為の救済に関する申し立てを会社法審判所に行う権利</p> <p>特定の状況下での集団訴訟を提起する権利</p>
C. 25%超 - 50%未満	<p>前述の A,B の各権利に加えて、75%の議決権が必要となる特別決議*の決議を阻止する権利を保有（以下の事項の決議に関しては、左記の持株比率を有する株主からの同意が必須となる）。</p> <p>事業内容の変更</p> <p>社名変更</p> <p>内部規則（by-laws）の変更</p> <p>株式買戻し</p> <p>許容限度額を超える企業間のローン及び投資</p> <p>合併及び分割</p> <p>重要な事業の売却</p> <p>監査人の解任</p> <p>登記上の本店住所の他州への移転</p>
D. 50%	<p>前述の A,B,C の各権利に加えて、株主総会での過半数の決議（普通決議）が必要となる議案の決議を阻止する権利を保有。ただし、他の株主も同様の権利を有するため、議案に対して双方が異なる立場を取る場合、デッドロック状況になるリスクがある。</p>
E. 50%超 - 75%未満	<p>前述の A,B,C,D の各権利に加えて以下の権利を持つ。</p> <p>株主総会での過半数の決議（普通決議）が必要となる議案の議決権。ほとんどの議案に関して議決権を持つことになる。ただし、特別決議が必要となる議案については、単独での議決権を有しない。</p>

<p>F. 75%以上 - 90%未満</p>	<p>前述の A,B,C,D,E の各権利に加えて、特別決議を含む株主総会での全ての議案に関する議決権を有する。 この株主は、会社の事実上の経営権を有することになる。 特別決議が必要となる議案には、例えば以下の内容がある。</p> <p>2013年インド会社法第 13 条及び 14 条にて規定する附属定款 (Articles of Association)、基本定款(Memorandum of Association) の変更</p> <p>2013年インド会社法第 66 条にて規定する減資</p> <p>2013年インド会社法第 180 条にて規定する取締役会の権限に関する制限</p>
<p>G. 90%以上</p>	<p>前述した権利全てを有するとともに、会社に関する実質的な全所有権を有する。マイノリティー株主の保有する株式の買取りを提案する権利を持つ。</p>

* 特別決議とは、株主総会を招集する招集通知に特別決議を提案する旨が記載されることを前提として、決議の可決に必要な少なくとも 4 分の 3 以上の賛成が必要となる決議

特定の株主が 90%以上の株式を持つ支配株主として登録される場合、10%以下の持株比率を持つその他の株主は、前述の表の A にて記載されている権利に加えて、登録鑑定士による株価評価をベースに決定される株価にて、持ち株の譲渡をマイノリティー株主として支配株主に対して提案することが認められている。したがって、その支配株主以外の全株主は、持ち株状況にかかわらず、もし支配株主による買収に反対の場合には、売却の機会が与えられることになる。

● **事前同意事項/拒否権事項**

一般に、ジョイントベンチャー契約及び株主間契約を交渉する際に、マイノリティー株主となる側は自らの権利を守るために、特定事項の決定に対して、彼らマイノリティー株主の同意なくして決議することができない権利を要求する。これらの事項は事前同意事項と呼ばれている。

株主間契約にて、事前同意事項・拒否権を有することは、マイノリティー株主が自らの権利を守るための効果的なメカニズムである。これらの事項は、相手側による一方的な意思決定を避けるために、ジョイントベンチャー契約及び株主間契約の条件を決める段階で交渉する事項である。マイノリティー株主が一般的に主張する事前同意事項には以下のような項目がある。

- i. ジョイントベンチャーの基本及び附属定款の変更
- ii. 登記上の本社の州をまたぐ移転

- iii. 主要経営責任者に関する指名と解任
- iv. ジョイントベンチャーの社名変更
- v. 事業内容の変更
- vi. 重要な事業の売却
- vii. 借入、債券の発行等のデットファイナンス
- viii. 合併及び会社分割
- ix. 重要な訴訟の提起
- x. 上限金額を超える支出

● **持ち株折半出資（50:50）とデッドロック状況**

ジョイントベンチャー関係者間の持株比率が同じ場合、両者でもし意見の相違が生じる場合、株主総会での決議ができない状況となるが、この状況をデッドロックと呼ぶ。デッドロック状況によって、ジョイントベンチャーの機能は完全に行き詰ってしまう。そのような状況にいかに対処するかについて、必要な行動が取れるようにあらかじめ良く考えておく必要がある。ロシアンルーレット条項のようなメカニズムを採用することにより、関係者の一方が他方の持ち株を特定の株価にて買い取るオファーを行うことが可能になる。また、いずれか高い株価を提示した方が他方の保有する株式を買い取る機会を得る、といった条項も考えられる。

キャスティングボート（議長決裁）

デッドロックは、取締役会で特定の問題について決議を行う過程においても発生し得る。しかし、取締役会でのデッドロックの場合、もし附属定款にて特定の記載がなければ、決議が半々に割れてしまう場合、取締役会議長がキャスティングボートを握ることになる。したがって、両者の持株比率が同じ場合（50:50）、キャスティングボートに関連した条件について話し合い決定しておくことが重要で、もしキャスティングボートが議長に与えられない場合、そのことについては附属定款に明記する必要がある。

さらに、持株比率を決定する前に、関係者同士が以下について検討する必要がある。

- i. 現地及び海外投資家各々の資本参加の割合
- ii. 将来の株式発行に関する合意
- iii. 関係者が株主として保有する議決権
- iv. 特定あるいは全ての株式に付与される特別な議決権（もしある場合）
- v. 株主総会の定足数と招集通知（マネジメントストラクチャーの項で再度説明）
- vi. 株主総会の開催場所に関する制限（もしある場合）
- vii. 持株の譲渡、売却及びそれらに関連する制限条項
- viii. 一方の関係者が持ち株の売却を希望する場合の取扱い

- ix. 株式の買戻し
- x. 株式譲渡条項に関連して、株式価値の評価方法
- xi. 株式譲渡が認められる場合、もう一方の関係者が、第三者への売却に先駆けて譲渡株式を買い取ることができる先買権
- xii. 一方の関係者のグループ内またはファミリートラストへの譲渡等一定範囲内での譲渡の場合、もう一方の関係者の先買権が適用されないか否か？
- xiii. 共同売却権（Piggy Back (Tag Along) right）、強制売却権（Drag-Along right）、ロシアンルーレット条項
- xiv. 新たな株主が入る場合、ジョイントベンチャー契約当事者になる必要があるか否か？
- xv. もし一方の関係者がジョイントベンチャーから抜ける場合、ジョイントベンチャーの社名変更が必要となるか？
- xvi. 既存株主とジョイントベンチャーとの間での、グループ内ローン、知的財産権のライセンス、供給契約、技術協力契約、マネジメントサービス等の提供が行われる等の取扱いについて

- **株式譲渡制限と撤退メカニズム**

2013年インド会社法第2条68項にて規定される非公開企業の定義では、非公開企業とは定款により株式譲渡が制限されている企業を意味する。したがって、非公開企業は株式譲渡に対して制限を加えることができる。しかし、2013年インド会社法では制限内容について具体的に触れていない。他方、公開企業（Public Company）の株式は自由に売買できる。

撤退メカニズム:

株主間契約の条件を検討する中で、関係者は実行可能な撤退方法についてよく考える必要がある。撤退に関連する権利と制限は事前に決めておき、将来起こり得る手詰まりの状態を避けなければならない。通常株主間契約にて記載される一般的な撤退オプションを以下にて明記する。

➤ **優先的引受権（Pre-emptive rights）:**

もし株主が持ち株を売却して撤退を希望する場合に、第三者への売却の前に、売却される予定の株式購入に関する引受権を持つ既存株主に対して、優先的に購入の機会を提供する旨の条項

➤ **共同売却権（Tag along option）:**

少数株主が売却株主とともに持ち株を共同で売却できる権利

➤ **強制売却権 (Drag along option) :**

過半数の株式を保有する株主が持ち株を売却する際に、他の株主に対してその持株を併せて強制的に売却させるための権利

➤ **ロシアンルーレット条項:**

ジョイントベンチャーの一方の当事者が相手方に対して、特定の株価にてその持ち株を購入する、または自らの持ち株を相手方に売却する意思表示を行うことができる。持株比率が 50:50 のジョイントベンチャーでデッドロックの状況においてこのメカニズムを利用できる。

➤ **株価評価:**

関係者が保有する株式を売却したい場合の株価評価方法についても、合意が必要である。

3. 新会社の設立、または既存会社の定款変更

状況に応じてジョイントベンチャー契約または株主間契約を締結した後、次のステップは、新会社設立の場合にはジョイントベンチャーを設立すること、それ以外の場合には既存会社の基本及び附属定款等の定款類を変更し、ジョイントベンチャー契約または株主間契約に記載されている条件を落とし込むこと、である。新たなジョイントベンチャー設立の場合、発起人は企業登録局 (Registrar of Companies) に多くの書類提出が必要となる。最も重要な書類は基本及び附属定款で、これらがジョイントベンチャーの根幹をなす書類となる。ジョイントベンチャー運営の潜在的な足かせになることを避けるために、基本及び附属定款は適切に検討・起草し完成させることが肝心である。基本定款には、会社の名称、場所、目的、負債及び資本に関する各条項が含まれる。したがって、基本定款には、提案中の社名、登記オフィスの場所、目的、負債及び資本を含む様々な事項の詳細が記載される。ジョイントベンチャーの関係者は、主な事業目的においてジョイントベンチャーの想定する幅広い活動が十分にカバーされていることを確認すべきである。また重要なこととして、外国直接投資が行われるセクターがインド政府による事前承認の必要のない自動ルートに該当する場合、目的の条項には外国為替管理法にて規制あるいは禁止されている目的や活動を含めてはならないことを認識する必要がある。

附属定款は、新会社 (ジョイントベンチャー) の制度を明確にし、会社の内部管理に関する規則を含んだ法的拘束力のある書類である。取締役会、株主総会、株式発行・譲渡、異なるクラスの株主に関する権利、取締役及び取締役社長の権限・義務等に関する規則・内規が規定される。関係者間で合意されたジョイントベンチャー契約または株主間契約の条件のうち、もしジョイントベンチャーの附属定款に組み入れられていない内容がある場合、それについては第三者を法的に拘束しない可能性がある。したがって、ジョイントベンチャー契約または株主間契約の条件は、附属定款に組み入れられその内容と一致させる必要がある。不一致の場合、附属定款とジョイントベンチャー契約または株主間契約との間でもし係争があれば、第三者に対しては附属定款

の内容が優位となる。附属及び基本定款は、ジョイントベンチャー契約及び株主間契約に対して優位であり、さらに2013年インド会社法第6条は、附属及び基本定款に対して優位となる。

4. マネジメントストラクチャー

• 取締役の構成

ジョイントベンチャーの経営陣の構成は、ジョイントベンチャーパートナーの持株比率によって大きく影響を受ける。持株比率の違いによる様々な権利については、既に詳しく述べた。持株比率こそが、設立するジョイントベンチャーの経営ポジションを決める要因になる。

公開会社及び非公開会社の取締役会は、それぞれ最低3名、2名の取締役が必要となる。さらに、最大15名までの取締役を置くことができる。関係者間の潜在的な対立を回避するために、取締役の指名方法をあらかじめ決めておき、取締役会において各関係者が公平な形で確実に代表参加していることが重要となる。

以下に記載する点は、取締役会の構成に関するものであるが、ジョイントベンチャー関係者により注意深く検討される必要がある内容である。

➤ 外国籍:

適用されるインドの法律としては、2013年インド会社法、1999年インド外国為替法、1992年インド証券取引法などがある。外国籍の人物がインド企業の取締役に就任することを禁じてはいないが、規定されている条件を満たすことが求められる。

➤ 居住取締役:

全ての会社は、少なくとも1名の居住取締役を取締役に置く必要がある。居住取締役とは、すなわち、前年（暦年）に通算182日以上インド国内に居住していた人物のことを表す。

➤ 取締役社長（マネージングディレクター）:

外国籍の人物で、取締役社長または常勤取締役への就任を予定している者は、21歳未満または70歳を超えないこと、破産状況にないこと、6か月を超える有罪判決を受けていないこと、が求められる。また、公開会社（public company）の場合には、その指名直前に連続して少なくとも12か月間はインドに滞在している必要がある。上記基準を満たさない場合には、中央政府による認可が必要となる。

• 取締役会

以下に記載する法律上の規定を、取締役会の手続き上必要となる要件として認識する必要がある。

➤ 取締役会の回数:

2013年インド会社法第173条の定めでは、最初の取締役会を会社設立後30日以内に開催し、120日を超えない間隔で少なくとも年4回開催することが必要である。

➤ **開催通知に関する必要事項:**

取締役会の招集を目的として、少なくとも7日前までに書面による通知が、登録されている各取締役の住所宛てに届けられる必要がある。その通知に関しては、手渡し、郵送、または電子的な方法のいずれかにより送付することが可能である。

➤ **定足数:**

取締役会に規定される定足数は、総数の3分の1または2名のいずれか多い方となる。想定される海外のパートナーにとって、少なくとも自らの代表者1名を取締役会開催の定足数に含めておくことが重要で、これにより利害関係のバランスの維持と相手側による一方的な意思決定の阻止が可能となる。

➤ **取締役会の開催場所:**

取締役会は、その開催通知に記載された開催予定場所にて行われる。取締役会は、会社の登記上の本社でも、遠隔地を含む別の場所でも開催可能である。またインド国内でも国外でも開催可能である。ただし、附属定款に特定の場所が取締役会の開催場所として記載されている場合には、取締役会はその場所あるいは都市にて開催する必要がある。取締役会が、附属定款の条項に反して別の場所にて開催される場合、その取締役会にて行われた意思決定は、有効性を持たない⁸。

2013年インド会社法には、取締役会開催に関する制限は規定されておらず、関係者の都合の良い形で開催可能である。

➤ **意思決定プロセス:**

議案の決議は、投票を伴う決議プロセスにより行われる。挙手によるほか電子的に行うことも可能である。さらに非公開企業では、回覧による書面決議を求めることもできる。2013年インド会社法第111条によれば、取締役会メンバーによる書面での要求があれば、会社は取締役会にて上程される議案に関して通知を行い、取締役会にて取り扱われる議案の説明を記載した書面の回覧を行う。

➤ **取締役会議長:**

取締役会議長の指名は、選任プロセスにより通常決められるが、ここでは取締役会メンバーがそのメンバーの中から会長を務める者を選定する。インド会社秘書役協会が発行する株主総会に関する秘書役規範(SS-2)によれば、議長は株主総会を開催することが求められる。さらに取締役会に関する秘書役規範(SS-1)により、特定議案に関してもし同数で決議が割れた場合、議長がその議案に関するキャスティングボート(議長決裁権)を持つことになるが、会社の附属定款の規定内容がもし異なればその規定に従うことになる。したがって、もし附属定款が議長によるキャスティングボートの行使を明確に禁止している場合、議長はキャスティングボートを持

⁸ インド会社秘書役協会発行の取締役会に関するガイダンスノート(2017年10月1日施行の、修正秘書役規範1(SS-1)に基づく)

たない。一方、もし附属定款に記載がなければ、議長はキャスティングボートを持つことになり、自らのキャスティングボートを行使するか否かは完全に議長に委ねられることになる。ジョイントベンチャーのキャスティングボートは、数多くの事案において決定的な要素となり得ることから、ジョイントベンチャーの想定されるパートナーとの間で、事前に議長を選任しておくのか、取締役会における選任の形を取るのか、どちらかを決定しておくことが必要になる。

➤ **株主総会の種類:**

会社の事業を行う目的のために、2種類の株主総会を予定することになる。すなわち定時株主総会 (Annual General Meeting) と臨時株主総会 (Extraordinary General Meeting) である。2013年インド会社法第96条によれば、会社により予定される他の株主総会に加えて、定時総会の開催と、前後する2回の定時総会が15カ月以内に行われること、が義務付けられている。最初の定時株主総会は、初年度終了後9か月以内に開催する必要がある。さらに、適切なタイミングで、臨時株主総会が取締役会により招集される場合がある。

• **その他の重要な点**

➤ **主要経営責任者 (Key Managerial Personnel) の指名:**

2013年インド会社法の規定により、取締役社長 (Managing Director)、最高経営責任者 (Chief Executive Officer)、またはマネージャーと、もし彼らが空席の場合の常勤取締役、を含め、常勤の主要経営責任者を指名することが必要である。また、会社秘書役 (Company Secretary) と最高財務責任者 (CFO) の指名も必要である。ただし、非公開会社 (一人会社を含む) には、この要件は除外される。ジョイントベンチャー関係者の間で、いずれの当事者が上記の各責任者を指名する権利を持つのか、について前もって決めておくことが必要である。それは、そのことによって重要な問題に関する意思決定に大きな影響を与え得るためである。

関係者は、主要経営責任者の指名について十分交渉する必要がある、適切な条項が契約にきっちり盛り込まれ、主要各経営責任者を各関係者が指名する権利の詳細が必ず記載されるように図る必要がある。

5. **財務及び法務の重要な機能**

以下は、外国人または企業がインドにジョイントベンチャーの形で参入する際に考慮すべき点である。もしこれらに関する条項が十分に検討されず関係者間で締結される契約に記載されていない場合、将来懸案事項となる可能性がある。

- i. 銀行口座の開設と署名者
- ii. 様々な手続き及び書類のために必要となる、権限の付与された署名者の選任
- iii. 法令順守
- iv. ジョイントベンチャーを提訴するまたは弁護する権限

ジョイントベンチャーの外国株主は、会社の日々生じる問題を現地で管理することができないため、権限の与えられた署名者及び代表者を自ら指名し、その人物を銀行口座の業務と管理、重要な文書の作成、法務・財務関連の職務の管理に従事させることによって、会社の業務をコントロールすることが可能となる。

結論

IMFの世界経済見通しによれば、インドは世界第5位の経済大国となっている。そして、外国人または外国企業が投資できる数多くのビジネス機会がある。ジョイントベンチャーは、結婚と同様で、フルタイムのコミットメント、忍耐、理解そして妥協が必要となる。ジョイントベンチャーを設立する初期段階が特に重要で、ジョイントベンチャーの条件に関する注意深い検討と交渉、さらには関係するインド法の各条項の理解が必要となる。インドの成長ストーリーを共有するために、海外投資家は、法律の条項とジョイントベンチャーの設立及び経営に関して浮上する各種問題に関して十分検討し、質の高いアドバイスを受けることが必要である。

免責事項

この文書は、テーマに関する一般的な解説を目的としており、重要なテーマや法律の変更点の全てを網羅している訳ではなく、読者の特定の状況に対して重要となる法律その他のアドバイスに代わるものとして意図されているものではありません。もしこの文書に興味を持ち、さらに詳しい内容を知りたい、または特定の状況に関する法律アドバイスを希望される場合には、著者までご連絡下さい。

著者紹介

Sunil Tyagi

インド国デリー市を拠点とする **ZEUS 法律事務所 (ZEUS Law)** の共同創業者兼シニアパートナー。**ZEUS 法律事務所**は、企業法務全般及び係争に関する総合的なサービスを提供する法律事務所であり、幅広い業種・セクターのクライアントを有している。また、インドへの投資及び同国でのジョイントベンチャーに関して日系企業へのアドバイスを数多く手掛けている。

Email : sunil.tyagi@zeus.firm.in

TEL : +91 11 4173 3090

鈴木健二

海外進出支援や企業投資に関するファイナンシャルアドバイザー会社 **KW パートナーズ合同会社** (<http://www.kwpartners.co.jp/>) の創業者兼マネージングパートナー。**KW パートナーズ**は、インドにおけるジョイントベンチャーの設立、パートナーの獲得等に関する幅広い業務を手掛けている他、スタートアップ企業のエクイティ・ファイナンス、資本提携、企業買収、海外企業の日本市場への参入・事業展開のアドバイス、支援等を行っている。**ZEUS 法律事務所**とは長年に渡り業務協力関係にある。

Email : ksuzuki@kwpartners.co.jp

TEL : 03-6386-3996

掲載日 : 2020年10月1日