

在インド日本国大使館主催 インド企業法務ニュースレター Vol.4

インド法務の入口—インドでの契約交渉における注意点と実務への活かし方

2026年2月

1 はじめに

インド企業との契約交渉は、インド文化特有の粘り強い交渉スタイルにより主導権を握られることも多く、日本企業にとって対応の難しさを感じやすい分野です。

契約の内容や類型によって注意点は当然異なりますが、本ニュースレターでは、売買契約、代理店契約、業務委託契約など、様々なインドでの契約に幅広く共通し、かつ特に重要性の高いポイントに焦点を当てて解説いたします。今回取り上げる内容は、契約実務に一定程度携わっている担当者にとっては「当たり前」と感じられるものがほとんどと思われますが、基礎事項の再確認という観点から活用していただければ幸いです。

2 契約に対する向き合い方

まず前提として理解しておきたいのは、契約に対する文化的な考え方の違いです。インドは、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、いわゆる英米法系を基礎とする法体系を有しており、日本法と比較して、「契約書に何が書いてあるか」が重視される傾向にあります。そのため、口頭での合意や当事者間の信頼関係に依拠するのではなく、必要な事項は全て書面に落とし込んでおくことが重要です。

その一方で、契約書に明記されているからといって、必ずしもその内容が厳格に守られるとは限らないという側面もあります。日本では、契約は当然に守られ続けるものと考えられがちですが、インドでは、相手方から明示的に指摘されなければ、契約条件が次第に軽視されてしまうことも珍しくありません。そのため、インドでは、契約が守られない可能性があることを前提に、守られなかった場合の対応策をあらかじめ契約上に明確に盛り込んでおくという発想が重要となります。

3 インドでの契約交渉において特に重要な項目

(1) 補償条項

補償条項は、契約違反等(例えば、製品の品質不良、納期遅延、知的財産権侵害など)が発生した場合に、どの範囲の損害について補償を受けることができるのかを定める条項です。

日本企業同士の契約では、補償条項を簡易な内容にとどめる例も少なくありません。しかし、インドでは、コンプライアンスや契約を遵守する意識が十分でない場合もあり、取引実績や信頼関係が十分に構築されていない場合はより一層の注意が必要です。そのため、日本企業側

在インド日本国大使館主催 インド企業法務ニュースレター Vol.4

が十分な補償を受けられるように、補償範囲を適切に設計しておくことが重要となります。特に、間接損害(indirect damages)や結果的損害(consequential damages)を補償対象に含めるか否かによって、損害額が大きく変動する可能性がある点には注意が必要です。ただし、補償条項は、契約当事者双方に適用される形で定められることが多いため、日本企業側の契約違反リスクが高い場合には、補償範囲を広げることには慎重な検討が求められます。

また、インドにおいて特に問題となりやすいのが、支払拒否や支払遅延です。合理的な理由がないにもかかわらず支払いを行わないケースも少なくなく、中には、支払いを可能な限り引き延ばすこと自体を業務上の工夫と捉えて行動する担当者も存在します。そのため、補償条項のみで対応するのではなく、債権回収のための実効的な手段をあわせて契約上に組み込んでおくことが推奨されます。具体的には、損害賠償額の予定(遅延発生時に一定金額または一定割合の違約金を課す条項)、代金先履行義務(製品等の納入前に代金支払いを義務付ける条項)、納入停止権(支払遅延期間中は商品の引渡しを留保できる条項)、親会社保証(取引相手の代金支払債務について、親会社が連帯して保証する条項)などを組み合わせて設計することが考えられます。

(2) 中途解約条項

中途解約条項とは、「一定期間前(3 か月前等)に通知することにより契約をいつでも解約できる」といった条項です。契約当事者双方に適用される形となることが多いため、中途解約しやすい条項になっているということは、同時に相手方からも中途解約されやすい契約ともいえます。

インドは事業環境の変化が激しく、販売予測が立てにくいことに加え、また、契約締結後に、相手方がビジネスパートナーとして適切でないことが判明するケースも少なくありません。もっとも、契約に中途解約条項が設けられておらず、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約に任意で応じない限り、契約関係は継続してしまうことになるため、適切なタイミングで契約関係を解消できるように設計しておくことが重要といえます。

契約類型や当事者間の関係性によって最適な設計は異なりますが、例えば、初期投資や取引開始後の体制構築期間を確保するため、一定期間は解約を認めない固定期間を設定し、その経過後は所定の事前通知により自由に解約できる仕組みとする方法が考えられます。また、一歩進んで、契約期間を数年単位で区切り、自動更新とせず、期間満了時に当事者双方が明示的に合意した場合にのみ更新される形とすることも有効です。このような設計にすることで、更新のタイミングが実質的な再交渉の機会となり、契約関係を見直しやすくなります。

(3) 紛争解決条項

一般に、インドでは日本と比較して訴訟に対する心理的ハードルが低く、比較的容易に訴訟が提起される傾向にあります。しかし、インドの裁判手続は、訴訟件数の多さや裁判官の不足といった構造的な要因から長期化しやすく、数年から場合によっては十年以上に及ぶことも珍

在インド日本国大使館主催 インド企業法務ニュースレター Vol.4

しくありません。そのため、一度訴訟に発展すると、企業にとって弁護士費用等の金銭コストに加え、担当者の人的コスト等が大きく膨らむおそれがあります。

このような事情を踏まえると、紛争解決条項の設計にあたっては、まずは、インド企業にとって心理的な抵抗感が少ないインド現地の裁判所による紛争解決は避けるべきであり、その上で、インド企業が問題を法的紛争に発展させる意欲を削ぐという視点が重要となります。

他方で、日本の裁判所を紛争解決機関として指定しても、日本の裁判所の判決は、インドでは執行が認められない可能性が高いことから、最終的な紛争解決手段として実効性を欠くりスクがあります。

そのため、実務上は、インド国外の国際仲裁機関、例えば、シンガポール国際仲裁センター(SIAC)等による仲裁を採用し、仲裁地を日本または第三国とする方式が、日系企業にとって強く推奨されます。

さらに、紛争発生時には、まず当事者間で協議を行うプロセスを義務付ける段階的解決条項を設けることも有効です。このような条項を設けることで、直ちに訴訟や仲裁に移行することを防ぎ、円滑な解決を図る余地を確保することができます。

(4) 技術情報・秘密保持

インド企業と契約を締結した後、技術情報や営業秘密などを相手方に開示することがありますが、秘密情報が無制限に利用されることを防ぐためには、契約上、利用目的や利用範囲を、契約の履行に必要な最小限度に限定しておく必要があります。

もっとも、実務上は、情報に接するインド企業の従業員の秘密保持意識が日本ほど高くない場合も多く、また、相手方企業内部における情報の流通経路を正確に把握することも容易ではありません。その結果、情報漏洩が生じた場合であっても、その事実や経路を立証すること自体が困難となるケースが少なくありません。

このような事情を踏まえると、契約条項をいかに精緻に整備しても、実務上のリスクを完全に排除することは困難である点を十分に認識しておく必要があります。むしろ重要なのは、「そもそも重要情報を開示しない」という発想です。

例えば、核心技術についてはブラックボックス化を徹底すること、やむを得ず開示する場合であっても紙媒体や電子データとして交付せず、会議等において限定的に提示するにとどめること、情報の秘密性の程度に応じて取扱方法を段階的に管理することなど、情報の開示方法自体を事前に設計しておくことが重要です。

(5) 競業禁止条項

競業禁止条項とは、契約当事者が、他方当事者に対して、「一定期間、一定範囲等において、当該他方当事者と競合する事業や行為を行わない」ことを約束する条項です。日本企業がインドでビジネスを行うにあたり、インド企業と代理店契約や業務委託契約を締結する場合には、インド企業に対して競業禁止義務を課すことが一般的です。

在インド日本国大使館主催 インド企業法務ニュースレター Vol.4

もっとも、契約の準拠法がインド法とされている場合には、1872年インド契約法上の「合法的な職業、取引、あらゆる種類の事業を行うことを拘束する合意は、その限りにおいて無効である。」との規定との関係で、競争禁止条項が無効とされないかが問題となりえます。当該規定は日本の実務と比較して厳格に運用されており、例えば、代理店契約において、契約終了後にインド企業に一定期間の競争禁止義務を課すような条項については、当該規定に基づき無効と判断されやすい傾向があります。

このような法的制約を踏まえても、競争禁止条項の存在がインド企業に対する心理的抑止力になることは事実ですので、競争禁止条項を定めておくことには一定の意義があります。実務上も、契約終了後も含めた広範な競争禁止義務を規定するケースが見受けられます。しかし、競争禁止条項の実効性を過信するべきではなく、秘密情報の利用制限、知的財産権の帰属や使用範囲の明確化といった他の条項と組み合わせることで、インド企業が競争行為に利用し得る情報やノウハウを限定し、競争リスクを実質的に低減するという発想が重要となります。

(6) 印紙の貼付

インドでは、ほとんどの契約書について印紙税の支払いが必要となり、印紙が適切に貼付されていない契約書は、原則として裁判上の証拠として使用できません。これは電子契約の場合でも例外ではなく、所定のオンラインポータルを通じて納付することが求められます。不足や未納が判明した場合には、後から罰金を支払うことで補完できるケースも多いですが、その手続には数週間程度を要しますので、タイミングによっては進行中の手続に遅延を生じさせるおそれがあります。

日本では印紙の貼付が必要となる契約類型は限定的であり、また、仮に貼付漏れがあったとしても契約書の有効性に影響することはないため、インドにおける取扱いとの違いを十分に認識していない企業も多いと思われる。実務上、インドにおけるすべての契約について締結時点で印紙対応を行うことが難しい場合もありますが、少なくとも「裁判上の証拠として使用するためには印紙の貼付が必要となる」という認識を持って契約管理を行うことが肝要です。

(7) 現地弁護士の利用

契約書について現地弁護士によるレビューを受けることは、インド特有の法制度や実務慣行を踏まえたりリスク管理の観点から重要であり、その前提として、日系企業の実務スタイルや意思決定プロセスを十分に理解した弁護士を選定することが求められます。

もっとも、すべての契約について網羅的な弁護士レビューを行うための予算を確保することは現実的ではありません。そのため、限られた予算の中で、弁護士費用に見合う実務上の効果をいかに最大化するかという観点から、専門家の知見を効率的かつ戦略的に活用することが重要な課題となります。

例えば、契約書全体の精査を依頼するのではなく、リスクが高いと考えられる重要条項を対象を絞って検討を依頼する方法が考えられます。また、基本的な検討作業は自社の担当者が

在インド日本国大使館主催 インド企業法務ニュースレター Vol.4

行うことを前提としつつ、弁護士には、社内で継続的に活用可能な契約類型別の論点チェックリストの作成を依頼することも、有効な対応策の一つといえます。

4 おわりに

本ニュースレターで取り上げたポイントは、様々な契約に共通して重要性の高い事項に焦点を当てたものですが、これらを押さえれば十分というわけではなく、個別案件の内容に応じた検討が不可欠である点には十分留意する必要があります。他方で、本ニュースレターで紹介した視点はいずれも多くの契約類型に応用可能なものであり、インドでの契約実務において、現場の実務担当者が検討を行う際の参考として活用していただければ幸いです。

5 アンケート回答(無記名)のお願い

本ニュースレターを最後までご覧いただき、誠にありがとうございました。本ニュースレターや大使館での今後の企画の参考とさせていただくため、下記リンクより無記名のアンケートに御協力くださいますようお願いいたします。

[アンケートはこちらから](#)

6 バックナンバー

過去のニュースレターは、在インド日本国大使館ウェブサイトよりご確認いただけます。

[企業法務セミナー・ニュースレター | 在インド日本国大使館](#)

◆インド企業法務ニュースレター Vol.1

[インド法務の入口ー日系企業のための最新トピックガイド](#)

◆インド企業法務ニュースレター Vol.2

[インド法務の入口ー事例から学ぶデジタル個人データ保護法](#)

◆インド企業法務ニュースレター Vol.3

[インド法務の入口ーインド環境法制の全体像とカーボン・クレジット取引制度](#)

本ニュースレターは法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の状況に応じ、インド法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。また、本ニュースレターに記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、在インド日本国大使館または執筆者が所属する事務所の見解ではありません。

在インド日本国大使館主催 インド企業法務ニュースレター Vol.4

執筆者

弁護士法人御堂筋法律事務所 東京事務所
パートナー弁護士
岡本直己



米国留学、シンガポールの法律事務所での勤務の経験を有し、国際法務、M&A、個人情報保護法分野を得意とする。

同 大阪事務所
弁護士 石井洋輔



米国留学、大手鉄鋼メーカー法務部の出向経験を有し、M&A、海外進出、コンプライアンス、労務管理など幅広く手掛ける。
現在、インド(デリー)の大手法律事務所に出向中。

TMI 総合法律事務所

弁護士 本間 洵



主な取扱い分野はインド法務、知的財産、国際取引等。インド法務についての執筆やセミナーも積極的に行っている。2025年1月から Trilegal(デリーオフィス)に出向。現在、AKM Global(グルガオンオフィス)に出向中。

お問い合わせ

在インド日本国大使館(矢追・飯田) E-mail: jpemb-economic@nd.mofa.go.jp

本間洵弁護士 E-mail: Jun_Homma@tmi.gr.jp

岡本直己弁護士 E-mail: nokamoto@midosujilaw.gr.jp

石井洋輔弁護士 E-mail: yishii@midosujilaw.gr.jp