

インドにおけるジョイント・ベンチャー（JV）の設立および運営実務と関連税制

デロイト トーマツ税理士法人

平山 真澄
Pawankumar Kulkarni
庄子 雄基

現在、世界第5位の経済大国であり、今後、世界第3位の経済大国になることも予想され、急成長しているインドは、2024年中に次期連邦政府を選ぶ投票を行う。

2024年3月期のインドの経済成長率は7.3%という記録的なペースになると予想されている。ここ数年、政府は景気浮揚と雇用創出のため、道路、鉄道、橋梁などのインフラ整備への支出を強化してきた。政府の設備投資の増加率が2桁に拡大したことは、インフラと建設部門にとって良い兆しであり、このような活動の勢いが持続することを確実にするだろう。また、インドは2024年度に財政赤字を国内総生産（GDP）の5.1%まで大幅に削減する。今後5年間は前例のない発展を遂げ、2047年までに先進国になるという目標を実現するための目標を掲げており、インドの自動車、再生可能エネルギー、物流、製薬、情報技術、消費者産業は、内需の拡大、都市化、政府の支援、技術の進歩、持続可能性の重視など、有利な要因が重なり、有望な未来に向かっていく。したがって、インドでビジネスを展開しようとする人々にとって、多くの魅力があることは明らかである。

インドと日本 — インドと日本の友好関係は長く、文化的・文明的な強い絆に根ざしている。ナレンドラ・モディ首相と岸田文雄首相は初の二国間訪問の際、日本からインドへの5兆円規

模の公的・民間投融資を実現すると発表した。日本はインドにとって第5位の投資国であり、累計400億米ドル以上の投資を行っている。日本の民間セクターのインドへの関心は高まっており、現在1,400社以上の日本企業がインドに進出している。主な分野は、自動車、エレクトロニクス、テクノロジー、物流、製造、医療機器、繊維、食品加工、化学、エネルギー、インフラなどである。

日本企業は、その規模と成長の可能性から、インド市場への参入が不可欠であると考えることが多い。インドは、上記に加え、巨大な消費市場や、若く、賢く、技術に精通した人口、急速に成長する中産階級、政府の支援政策がある。しかし、日本から海外市場への参入は、進出形態など様々な要素を慎重に検討する必要があり、難しいプロセスとなる。

インドへの進出を決定する際、市場へのアクセス、現地知識、迅速な立ち上げといった点で、既存のインド・パートナーが提供する固有の利点を享受するために、多くの外国投資家や企業はインド企業とのジョイント・ベンチャー（以下、「JV」）の設立を検討している。技術やプロセスを有する日本企業は、インドにおけるJVに大きな付加価値を与え、現地のスキルや市場を活用することができる。

主な検討事項 — インドにおけるジョイント・ベンチャー(JV)

インドでJVを設立し、事業を運営するプロセスは、適切な計画、市場調査、パートナーへの評価を事前に行えば、比較的単純化することができる。JV事業の構造を決定する原動力は、商業的な考慮事項と税制/規制要件の組み合わせである。最も一般的な要因は以下の通りである。

- インドにおけるJVの事業活動（製造、プロジェクト遂行、サービス、貿易など）の提案
- プロジェクトの予定期間
- JVの当事者に対する責任の制限
- 資金調達必要性と、資金調達手段を利用するための柔軟性
- JV当事者の撤退容易性
- 税金に関する考慮事項

• 規制要件

以下は、日本企業がインドに投資する前に考慮すべき重要な税法と規制法である。

- 1961年所得税法およびその関連法規
- 物品・サービス税（GST：Goods and Service tax）
- 日印租税条約
- 2013年会社法
- 1999年外国為替管理法および外国直接投資（FDI）政策

本稿では、JVをどのように設立するのか、JVに関係する税制や規制の枠組み、JV設立に関する契約等の文書のニュアンスについて検討する。

JV設立時の税務・規制上の留意点

A. 法人の選択

インドでは、JVは通常、法人化JVとして設立されるか、非法人化JVとして設立される。

- 法人化JVにおいて、インドでJVを設立する場合、「Private limited company」または「Public limited company」の形態で設立された会社が最も一般的な形態であり、特に製造業に従事する企業が多く利用している。「LLP (limited liability partnership)」を通じたJVは、インドではそれほど頻繁に利用されるものではないが、専門家サービスや、事業の柔軟性を維持しながら個人的な責任の保護が望まれる事業などの分野で利用されている。
- インドでは広く普及していないが、非法人化JVも特定の目的を果たすものである。非法人化JVの取決めは短期的なプロジェクトベースの協力に適しており、特にインフラ、建設な

どに関連するプロジェクトでは契約的な性格を持つ。インドにおける外資系企業の非法人JVの最も一般的な形態は、戦略的提携、契約JV、コンソーシアムである。これらのJVは、当事者が相互に事業上の利益を共有し、共通の商業目的のために協力することを意図しているが、他の当事者とは緩やかな関係を維持することを好む場合に利用される。

B. 法人税

JVを組成する際の主な目的の一つは、JVを税効率の良い方法で設立し、利益に対する課税漏れを最小限に抑えるようにすることである。この原則を（多くの外国企業、特に日本企業に好まれないLLPではなく）、法人株主を持つ企業体の形態のJVを例にとって説明する。

- 法人税率：JVには法人所得税が課される。法人には、22%または25%の税率に加え、

解 説

課徴金と税額控除が適用される。また、売上高が非常に大きい企業は、30%の税率に加え、適用されるサーチャージとセスが課される。そして、2024年3月31日までに法人化され、製造部門を設立した特定の製造企業は、15%の優遇税率に加え、適用されるサーチャージとセスが課される。2024年度暫定予算案において、財務大臣は、製造業界が強く期待していた2024年3月31日以降の本優遇法人税率の期限延長を行わなかった。現在、製造業界は優遇税率の延長を求めている。総選挙後の2024年7月の第2次国家予算案で、政府は再考し、延長を発表すると予想されるため、詳細は引き続き注視したい。

- 利益の本国送金：JVは、通常、利息または配当を通じて、利益に係る金額を株主に分配する必要がある。利息は、過小資本税制（EBITDAの30%までに制限）の制限を超えない範囲で損金算入となるが、配当は損金算入の対象とはならない。利息も配当も、租税条約上の優遇措置がある場合はインドで10%の源泉徴収税が課され、優遇措置がない場合は20%の源泉徴収税が課される。租税条約による優遇措置は通常、受取人が受益者であり、外国の税務当局から取得した納税者の居住者証明書を提出できる場合に利用できる。キャピタルゲイン税も場合に応じて考慮する必要があり、株式を売却した場合、キャピタルゲイン税が課される。源泉徴収された税金は、受取人が居住者である国の国内税法に従って、受取人の外国税額控除として利用できる。

インドがコンプライアンス重視の国であり、他の発展途上国と同様に税務当局がアグレッシブであることを考慮すると、「インドではシンプルなビジネスモデル構造を持つこと」、「適切な税務アドバイザーから助言を受けること」、「コンプライアンスを遵守すること」、「アグレッシブな税務ポジションを納税者は取らない

こと」、「複雑な案件について事前確認制度（APA：Advanced Pricing Agreements）や事前裁定制度（Advanced Rulings）を取得することで不確実性を減らすこと」などが重要となる。

C. 一般的なインセンティブ

経済成長を推進するためには新たな投資が不可欠であり、インドは国内外からの投資誘致に向けて揺るぎないコミットメントを示してきた。「Make in India」という包括的な旗印の下、政府は税制や関税法上の譲歩措置に加え、予算上の支援措置によって強化された数多くの制度を公布している。

インドでは、中央政府と州政府の双方から優遇措置を発表しており、経済活動、産業、立地、企業規模に応じて、優遇税制が適用される。ある優遇措置の恩恵を受けると、他の優遇措置の適用を受けられなくなる可能性も場合によってはあるため、複数の優遇措置の恩恵を受ける場合、留意が必要である。インド市場に参入する企業は、同国の税制優遇措置を注意深く検討し、参入計画が可能な限り最大の節税効果をもたらすものであることを確認する必要がある。以下では、インドにおける一般的なインセンティブの内容について概説する。

■インセンティブー 中央政府：

インド中央政府が主導するこの制度は、特定のテーマに沿って投資を奨励するもので、その概要は以下の通りである。

- 生産連動型インセンティブ（PLI）プログラムに代表される、輸入依存を緩和するための特定分野における国産製造能力の向上。
- バランスの取れた地域発展のために、経済的に疎外された地域における産業活動の改善。
- グリーン水素イニシアティブ、Eモビリティ

ティ、再生可能エネルギー生産を含む持続可能性目標に着手。

- 高い成長が見込まれ、自立が顕著なセクター（エレクトロニクス、半導体など）への注力。

最近のインセンティブのスキームを見ると、インド政府はグリーンエネルギー、電気自動車、エレクトロニクス、研究開発に重点を置いているようである。2021年度国家予算はPLIプログラムの幕開けを告げるもので、各分野の省庁が13の製造業セクターを対象に実施した。世界各国の産業界は、大半のセクターで想定された目標を上回る投資コミットメントを行い、これらのスキームへの支持を表明している。

■インセンティブ — 税務：

インド政府は、1961年所得税法第115BAB条に基づき、国内での新規製造プロジェクト設立を奨励するため、所得税の軽減税率を導入した。通常の所得税率が22%または30%であるのに対し、一定の条件を満たせば15%の軽減税率が適用される。しかし、前述の通り、2024年3月31日までという期限が延長されない限り、今後設立される新会社にはこの特典は適用されない。

中央政府は、国内の製造業プロジェクトを育成し、新たな投資を支援するために、税制面で友好的なエコシステムを提供するいくつかの措置を講じている。主な税制措置には以下のようなものがある。

- 輸出促進資本財スキーム：国内から輸出する商品の生産に使用される資本財の輸入に対する免税を提供する。
- 事前認可：国内から輸出される商品の生産に使用される投入品や原材料の輸入に対する免税を提供する。
- 輸出製品に対する関税の減免（RoDTEP）制度：インドから輸出される製品のコストに

含まれる様々な税金や関税の払戻しを行う。この払い戻しは、インドから輸出される商品のFOB価格の一定割合で製品ごとに定められている。

- 衣料品・繊維製品の輸出に関する州税・中央税還付制度（RoSCTL）：インドから製造・輸出される衣料品・繊維製品のコストに含まれる中央・州税・関税の払い戻しを行う。
- 輸出志向型企業（Export Oriented Units）における経済特区（SEZ）：これらは、製造業やその他の許可された活動を行うことができる特定の届出地域である。経済特区は、製造業やその他の許可された活動を行うことができる特定の公認地域であり、経済特区からの物品の輸出入は、物品の免税調達や輸出、サービスの輸入免除など、特別な税制上の優遇措置を受けることができる。これらの経済特区は、特に輸出系の会社に有利な税制環境を提供する。
- 税関の保税倉庫製造スキーム：本制度は、1962年関税法第65条に由来するもので、製造やその他の許可された業務を行うために、その施設を保税地域とすることができる。このスキームでは、その施設からインド国内関税地域（DTA）に搬出されるまで、商品の輸入時に支払うべき関税が猶予される。施設内から輸出される商品の場合、関税は事実上、猶予されたままである。したがって、この制度は主に商品の輸出に従事している場合、猶予という形で運転資金（キャッシュフロー）を節約し、輸入関税を実質的に免除するものである。
- 自由貿易協定（FTA）に基づく、その他の関税優遇措置など。

■インセンティブ — 州レベル：

各州の産業政策には、奨励金の大きな枠組みが定められている（特定の立地特有の優遇措置を含む）。また、投資家は投資額や新規雇用

解 説

創出数などの要因に応じて、州政府とカスタマイズしたインセンティブ・パッケージを交渉することもできる。航空宇宙・防衛、情報技術(IT) および情報技術対応サービス (ITES)、新興企業、電気通信、電子自動車など、特定の

セクターに対しては、様々な州が追加的な優遇措置を提供している。各州の産業政策で提供されている主な財政的・非財政的優遇措置は、以下の通りである。

財政的インセンティブ	非財政的インセンティブ
✓ 州レベルのGSTの払戻し、免除、または融資 ✓ 電気・水道料金の引き下げ ✓ 資本補助金 ✓ 印紙税の還付または免除 ✓ 雇用創出と研修助成金 ✓ 割引価格または補助金付き価格での土地購入 ✓ 設備投資のために調達した融資に対する利息への補助	✓ 割安な料金で中断のない水と電力の供給 ✓ 鉄道と道路の接続強化 ✓ 専用の港湾施設 ✓ 各種産業ライセンスの付与における最優先ステータス ✓ シングル・ウインドウ・クリアランス（複数の許可、承認、ライセンスなどの申請を単一の指定官庁に行うことを可能にする）

まとめると、インドで大規模な投資に乗り出すには、プロジェクトの実行可能性を高めるために、様々な側面を詳細に検討する必要がある。次のような側面を含む徹底的なフィージビリティ・スタディが最も重要である。

- ①用地選定
- ②税制優遇措置を含むインセンティブ制度
- ③追加的な税制優遇措置を利用するための法人組織の構築
- ④自由貿易協定 (FTA) の恩恵を受けるためのグローバル調達とサプライチェーンの構築

D. 資金調達

プロジェクトの資金調達は通常、株式か負債、あるいはその2つの組み合わせによって行われる。インドJVの資金調達に関するいくつかの重要な検討事項を見てみよう。

■株主からの投資：

インドJVへの出資は、外国直接投資 (FDI) と呼ばれる。FDIは自動ルート (Automatic Route) または政府ルート (Government

Route) のどちらかで認められている。自動ルートでは、非居住者やインド企業はインド政府の承認を必要としない。一方、政府ルートでは、投資前にインド政府の承認が必要となる。政府ルートによる外資案件は、各行政省庁によって検討される。ほとんどのセクターは自動ルートが適用されるが、製パン、放送、ニュース、航空、マルチブランド小売、印刷、防衛、テレコム (電気通信)、ブラウンフィールド製薬など、政府ルートによる承認が必要な分野もいくつかある。

インドの外国為替管理規制 (FEMA) の下では、非居住者株主に対して公正市場価値 (FMV) を下回る株式を発行することはできない。また、外国人投資家は、一定の評価要件を満たすことを条件に、株式と引き換えに知的財産 (IP) を譲渡することが認められている。インドの税法には、インドJV株式のFMVを超える株式プレミアムに課税するみなし規定がある。このような場合、一定の税務上の課題が生じる可能性がある。

■親子ローン：

親会社からの融資は、インドでは対外商業借

入 (ECB) と呼ばれている。この借入金には規制があり、最低平均償還期間、資金使途、上限金利などの要件を満たす必要がある。現在、ECBには「外貨建て」と「ルピー建て」の2種類があり、規制上の要件をすべて満たせば自動的に承認され、直ちに融資手続きを開始できる。一方、下記の要件を一部逸脱した条件での借入れも可能だが、その場合はインド準備銀行の事前承認が必要となる。

すべての適格な借手は、従来のセクター別の限度額に代わり、自動化ルートにより、一会計年度（4月1日から3月31日までの一年度）あたり7億5,000万米ドルまたはその相当額までのECBを調達できるようになった。一方、ECBは不動産事業、資本市場投資、株式投資などの活動のためには貸し出しできないことに留意したい。

ECB（親会社からの融資）は、一般的に資本的支出に使われると予想されるが、インド政府はそれら支出へのトラッキングを行っており、コンプライアンスの観点から、インドの借手企業はECB残高の増減と最終的な使途を報告するため、毎月、ECB申告書を提出する必要がある。これにはインドの法定監査人の署名も必要である。

さらに、資金源が外国人株式保有者であり、ECBの平均借入期間が5年以上である場合を除き、ネガティブな最終用途リストには、運転資金目的、一般事業目的、ルピー建てローンの返済も含まれる。また、自動ルートによる直接の株式保有者からのECBの負債資本比率は7：1である。この比率は、企業が調達した全てのECBの合計が500万米ドルまたは同等額までの場合は適用されない。ガイドラインによると、外国人株式保有者とみなされるためには、以下のいずれかの要件を満たす必要がある。

- 直接所有の場合、借入企業の25%以上を所有している。
- 間接所有の場合、借入企業の51%以上を所有している。

- 海外に共通の親会社を持つグループ会社である。

一方、前述のA.で記載したLLPを通したJVにおける主なデメリットを一つ挙げるとすれば、外国の親会社からの融資を利用できないことがある。

税務の観点からは、利息は損金算入できるが、「EBITDAの30%」、もしくは「関連企業への支払利息」のいずれかの小さい金額に制限されるべきであるとされている。損金不算入となった利息については、8年間の繰越が認められている。これらの規定は、利払いが1,000万ルピーを超える場合に適用される。また、利息の支払いは、インドの移転価格税制を満たす「独立企業間価格」である必要がある。

E. JVへの資産・資源の出資

JVおよびJVパートナーが、他のJVパートナーに関連する税務上の問題によって不利な影響を受けないようにすることが重要である。そのため、JVの契約等の文書には、通常、組成前の事項に関するものと、組成後の事項に関するものとの2組の税務上の保護が含まれている。これらはJV契約の下で処理される。

組成前の事項では、JVパートナーはJV会社
に資産、事業、資源を出資として譲渡することができる。これらの譲渡は、潜在的な二次的租税債務や源泉徴収義務を生じさせる可能性があるため、JV会社にとって一定の租税リスクを伴う可能性がある。言い換えれば、JVパートナーがJV会社への資産、事業、資源の譲渡に伴う税金の支払いを行っていない、もしくは行うことができない場合、JV会社はその支払いを求められる可能性がある。また、JVパートナーが一定の未納税額を抱えており、譲渡前に税務当局から異議申立てなし証明書（NOC）を取得していない場合、その取引は無効とみなされ、税務当局がJV会社から同じ金額を回収する可能性がある。様々な種類の取引につい

解 説

て、バリュエーションガイドラインが定められている。したがって、JVパートナーは、JVの組成をサポートする専門家を選任し、また、NOCの取得や最終契約における適切な補償の必要性を確認するための税務デューデリジェンスを実施すべきである。

パートナーによるJV会社への資産、事業、資源の譲渡は、そのような資産の処分として扱われる可能性があり、従って納税義務が生じる可能性がある。よって、インドの税法では、独立企業間取引を行うことが重要である。また、一定の条件を満たすことで、特定の譲渡が税務上中立となる場合がある。それらの例を以下に挙げる。

- 株主がJV会社に個々の資産を処分する際に生じる課税対象利益に対して、納税義務が生じる可能性がある。
- 株主が売買目的株式を処分した場合、納税義務が生じる可能性がある。
- 「継続企業の譲渡 (Transfer of a going concern)」に該当しない個々の資産が譲渡された場合、GSTの納付責任が生じる可能性がある。
- 事業譲渡の際に税金が発生する可能性がある：インドでは一般的にスランプセール (Slump sale) と呼ばれている。
- JV会社への事業の合併／分割は、一定の条件を満たすことを条件に、税務上、ニュートラルとなる可能性がある。

F. JVからの撤退

すべてのジョイントベンチャー(JV)が永続するわけではない。実際には、特定の期間を念頭に置いて開始されたJVもあり、その期間が終了するとパートナーはJVからの撤退を選択することがある。撤退の方法には、株式の譲渡、清算、新規公開株式 (IPO) などが含まれる。さらに、特定のパートナーだけが撤退を望む場合には、ドラッグアロング権 (特定の株主

が他の株主に対して自身と同じ条件で株式を売却する際に、その他の株主も売却に同意しなければならない権利) により撤退を行うための機会が提供されることがある。

通常、プライベート取引 (非公開で行われる株式売買の取引) やIPOにおける株式の譲渡は、株式の保有期間とキャピタルゲインに適用される税率に応じてインドで課税される。非公開会社の株式を24か月以上、公開会社の株式を12か月以上保有している場合、これらは長期保有と分類される。また、外国の親会社に対しては、このような利益には10%の税率に加えて適用されるサーチャージとセスが課税される。2018年1月以前に上場企業で保有された株式は、2018年1月31日時点の公正市場価値 (FMV) まで取得原価を増額するグラントファザリング条項 (新しい税制が施行される前に取得した資産について、変更前の条件を適用する特例) の恩恵を受ける。

短期キャピタルゲインは、上場株式の場合は15%+適用されるサーチャージとセスが、非公開会社の場合は40%+サーチャージとセスが課税される。なお、キャピタルゲインに関する租税条約の恩恵はない。

JVの清算または解散は、元本投資およびJV内での利益を完全に回収する手段として、特に固定期間のプロジェクトで有効である。しかし、インドでは会社の清算は裁判所での手続きが必要となることなど、多くの遅延に直面する可能性のある長期的なプロセスである。主な税務上の影響は以下の通りである。

- 清算する外国会社による株主への残余財産分配は、譲渡とはみなされない。
- 累積された利益の範囲内での現金分配は、配当として扱われる。
- 累積利益を超える配分 (投資のコストベースを差し引いた額) は、株主にとってキャピタルゲインとして課税される。

さらに、インドのJVに投資する中間持株会社の株式が譲渡される場合 (間接譲渡)、また

はJVが最初に事業を譲渡した後に余剰資金を株主に分配する場合には、税務上の影響が複雑になる。また、撤退取引は、源泉徴収税、税金の徴収および所得税申告の義務が伴い、これに違反した場合には追徴課税、利息、ペナルティ

が科される可能性がある。新たな買手は、売手に対してペンディングとなっている税務上の履行義務 (Tax Demands) がないことを確認するために税務当局から異議申立てなし証明書 (NOC) を求めることも可能である。

インドでJVを設立する日系企業へのメッセージ

インド市場への参入とJV設立は、多大な機会につながる可能性を秘めると同時に、複雑な課題を伴う。最適なJVパートナーの選定が事業成功の鍵を握る中、税務および規制面での理解と準備の徹底が不可欠である。このため、JV設立の前段階で税務や規制の専門家と密接に協議し、綿密な戦略を練ることが極めて重要である。

提携パートナー先が決まったら、通常、覚書 (MoU) または趣意書 (LOI: Letter of intent) に署名し、将来のJV契約の基礎を固める。MoU やJV契約書は、外国為替管理法、1961年インド所得税法、2013年会社法、国際法、複雑で相互に関連するインドの規則、手続きに精通した専門家に相談した上で作成する必要がある。インドはまだ発展途上国であり、税務当局も非常にアグレッシブであるといえる。よって、専

門家との連携により、主要な税務・規制リスクの特定、パートナーとの効果的な交渉、そして不測の事態に備えたセーフガードの構築が可能となる。

さらに、専門家は生産コストの削減や運転資金の確保に繋がる主要なインセンティブを明らかにすることで、JVの機会を最大限に活用する支援を行うことができるといえる。

最後に、インドでのJV設立は、適切な準備と専門的なガイダンスがあれば、大きな成功に繋がる可能性がある。貴社がインドでの長期的な成長と成功を目指す場合、初期段階から専門家の助言を求め、慎重な中長期計画と戦略を実行することが重要であるといえる。本稿が皆様のインドビジネスへの一助になることを願いたい。