

ICCLC NEWS

公益財団法人国際民商事法センター

第99号 2024年6月

HEADLINE

本号では、2024年5月16日（18時～20時）に開催されました 2024年第2回アジアビジネスローフォーラム研究会「インドにおけるビジネスと法」を取り上げました。

日本ローエイシア友好協会、公益社団法人商事法務研究会及び当財団による共催のもと、アジアビジネスローフォーラム（ABLF）が主催したものです。会場参加及びZoomを利用したウェブ参加方式を併用したハイブリッド形式にて開催されました。

（目次）

開会挨拶	松尾総合法律事務所 シニアカウンセラー弁護士、 元ローエイシア会長、ABLF 代表	小杉 丈夫・・・・・・・・・・ 2
講演 1	在日インド商工協会会長	比良 竜虎・・・・・・・・・・ 4
講演 2	TMI 総合法律事務所 弁護士	白井 紀充・・・・・・・・・・ 13
質疑応答		・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
閉会挨拶	古賀総合法律事務所 パートナー弁護士、 ローエイシア顧問、ABLF 副代表	鈴木 五十三・・・・・・・・ 31
司会：	島村法律事務所 弁護士、ABLF 事務局長	島村 洋介

【資料】（リンクをクリックすると資料を閲覧できます）

- ・講演 1 資料（比良竜虎会長）
- ・講演 2 資料（白井紀充弁護士）

開会

(司会) 皆様、本日はアジアビジネスローフォーラム研究会「インドにおけるビジネスと法」にご参加いただきまして誠にありがとうございます。本日の司会進行を務めます、ABLF 事務局長の弁護士島村洋介と申します。本日は宜しく願い申し上げます。

本日の研究会では、長年日印の交流に携われてこられた在日インド商工協会の比良竜虎会長からインドの政治状況、日印の経済的繋がりなどについて、また、インド法務に詳しい白井紀充弁護士からインドにおける法律実務についてお話しいただきます。ぜひ最後までお付き合いくださいますよう、宜しく願い申し上げます。

本日の進行についてご説明いたします。まず、小杉丈夫 ABLF 代表から開会の挨拶がございます。その後、比良竜虎様、白井紀充先生からご講演いただき、引き続き 25 分間ほど質疑応答を行います。最後に鈴木五十三 ABLF 副代表から閉会の挨拶を頂き、20 時に閉会となる予定になっております。

それでは、小杉 ABLF 代表に開会のご挨拶をお願いしたいと思います。

開会挨拶

小杉 丈夫 (松尾総合法律事務所 シニアカウンセル弁護士、元ローエイシア会長、ABLF 代表)

皆さん、こんばんは。ABLF の代表をしております弁護士の小杉丈夫です。本日はお忙しい中、この ABLF セミナーに多数ご参加いただきまして誠にありがとうございます。今年 2 回目の研究会になります。今回は、島村さんからご紹介があったように、近年著しい経済発展を遂げ、また、国家安全保障の面でも日本との関係が深まっているインドをセミナーの対象に選びました。

インドは、お釈迦様や仏教、ヨガなど、日本国民には非常に馴染みの深い国である反面、いろいろな意味で遠い国でもあります。

私はアジア太平洋地域の非営利の法律家団体ローエイシアの日本代表理事を長く務めまして、1980 年頃からインドを度々訪れる機会がありました。その頃からの感覚でいいますと、マレー半島までは私どもが非常に馴染みの深いアジア (東南アジア) でありますけれども、ひとたびマレー半島を越えてインド洋に入りますと、これはまた違うアジア (南アジア) という思いをずっと抱いてまいりました。当時は、JAL の直行便でニューデリーの空港に着くとだいたい真夜中過ぎで、そこからタクシーを拾ってニューデリーのホテルに行くともう真っ暗闇で明かりも何もないというような、心細い思いをしながら行った記憶があります。また、西海岸のゴアなどに行ったことがありますけれども、そこからムンバイを経由して日本に帰ってこようと思うと、シンガポールに着いたところでようやく半分の旅程なのですね。「やれやれ、まだ半分か」という風な思いをしたことを覚えております。

そのインドが、今や日本の名目 GDP を抜いて世界 4 位の経済大国になろうとしている、そういう時代になりました。

私の専門の法律、司法制度については、後で白井弁護士から詳しくお話がありますがけれども、インドは本当にアジアの中でも突出したレベルの国だと思っております。英国のコモン・ローの伝統をしっかり引き継いだ国で、弁護士の数もアメリカに次ぐという多さであって、そのレベルも非常に高いと思っております。先ほどお話ししたローエイシア、アジア・太平洋地域の法律家団体でも、インドから選出された会長は 5 人に上っているのですね。それだけアジアの中でリーダーシップをとっている国であります。

インドは、他民族、他言語、また、多宗教ということで、多様性の非常に富んだ国であります。先ほどお話しした日本からの距離の遠さだけでなく、ものの考え方とか、日本人にはなかなか理解できないところも多々ございます。

インドが発祥の説話で、「群盲象を評す」あるいは「群盲象を撫でる」というものがございます。盲人たちに象を触らせて、「いったい象というのはどういうものか」と尋ねる。そうすると、胴体を触った者は「壁のようなものだ」と言う。牙を触った者は「いや、刀みたいだ」と言う。耳を触った者は「これは団扇みたいなものだ」と言う。こういうことで、それぞれ言うわけですが、象という全体像を描写することがなかなかできない。こういう話がございます。私どもはインドについて断片的にいくつか知っている、あるいは、ある程度のことを知っているということはあると思いますが、巨象であるところのインドの全体像というのはなかなか理解できない状況にあります。そこで、本日は、比良さん、白井さんという 2 人のインドの専門家を講師にお招きして、ビジネスと法律という 2 つの切り口で、私ども、まだ盲人の聴衆に、インドという巨象の実情の理解を深めるガイドになっていただくというのが今日のセミナーの企画でございます。皆さんと一緒に勉強しましょう。

これをもって私の挨拶といたします。ご静聴ありがとうございました。

(司会) 小杉代表、ありがとうございました。

それでは、改めまして、本日の講師の方々をご紹介します。

まず、在日インド商工協会会長の比良竜虎様。インドのジャイプル出身で、1976 年に日本に帰化されております。曾祖父の代から日印貿易や日本での事業活動を行い、現在はホテルマネジメントインターナショナル株式会社の代表取締役を務められていらっしゃいます。また、それと同時に、2021 年に創立 100 周年を迎えた在日インド商工協会の会長を務められ、日印の経済活動への協力や文化紹介活動などを精力的に行っていらっしゃいます。

続きまして、弁護士の白井紀充先生。2014 年 8 月から 2017 年 4 月までインドのムンバイやデリーに駐在され、また、在コルカタ及び在チェンナイ日本国領事館にて日系企業向

けコンサルティングを担当されるなど、日系企業のインド進出に関わるインド法務や現地事情に精通されています。

では早速、比良様からインドの政治状況、日印の経済的繋がりなどについてお話を伺いたいと思います。

講演 1

比良 竜虎（在日インド商工協会会長）

皆様、こんばんは。インド商工協会の比良でございます。ABLFの皆様とは初めてのご縁でございます。小杉先生からご紹介いただき、この会で講演させていただきます。

「インドとのビジネスについて話をしてほしい」というお話がありましたけれども、少しでも皆さんの役に立てばと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

今日は3つのテーマでお話をさせていただきます。1つ目はインドの絆、2つ目はインドの政治状況、3つ目はインド経済でございます。

始める前に、簡単に自己紹介をさせていただきます。弊社の前身及びインド商工協会は、大正10年に設立されました。明治政府が日英条約を締結しまして、日露戦争が終わると、国を再建するというところで、外国から300社を誘致する中で50社が英領インドから横浜に来まして、そのうちの1社が当社でございました。また、大正10年にインド商工協会が出来たきっかけも、インドから来られた50社が創設した商工会でございました。

その後、大正12年に関東大震災に遭って大変な状況になったわけですが、103年の歩みを振り返ってみますと、その時代その時代においてニーズに応えた事業に取り組んでまいりました。大正時代には、日本産の絹をインド向けに輸出を手がけました。当時はインドは豊かではありませんので、絹を買うのは英軍の婦人方で、ドレスを作るために高いお金を払って買うわけです。あるいは、群馬県の造花であるとか福井県の草履であるとか、そういうものをインドに輸出するのが始まりでありました。また、当時、日本政府は国の再建に向けておりましたが、為替レートは商品の労務賃によって変わっていたのです。金を輸出すると1ドル700円、造花を輸出すると1ドル500円とか。国際的な協定がない時代でございましたので、大変有利な状況ではありました。

大正のから昭和に時代が変わると、その時には英国軍はインドから去っていきましてので、日本産の繊維、東レとか帝人がお作りになるものをインドへ送って、インドからは鉄鉱石の輸入を始めたわけです。日本は新しい国、近代国家を作る為に、鉄鉱石が必要でした。

当時、私どもの一番大きなお客様は八幡製鉄でした。後に合併して新日本製鉄となるわけですが、鉄鉱石の輸入が始まったわけです。

その後、平成あるいは令和に入って、観光関連のインフラの事業を始めました。空港や鉄道・インド新幹線であるとか、観光関連の事業に取り組んでいます。その事業に、インド商工会としても、二国間の各政府の個別委員会あるいは部会がございますか、その民間ベースを担当し、多面的に世話人として進めております。

自己紹介は以上にして、これから PowerPoint に移って進めたいと思います。

<スライド1>

最初に、インドと日本の絆につきましてお話をしたいと思います。

まず、挨拶というのは、日本では「こんにちは」、「こんばんは」、「おはようございます」とありますけれども、インドでは「ナマステ」という言葉があります。日本でも、お辞儀をするとか、お食事を召し上がるときに手を合わせるとかありますが、このナマステの意味は哲学的に非常に深いものでございまして、無になることを意味しています。相手に全託をする、捧げるという、非常に深い挨拶として日本にも伝わってきました。

もう一つは、今日はビジネスの話がメインでございしますが、ビジネスのベースというのは、インド国民は一般的に「商業は修行である」と。修行として国家あるいは社会に貢献する。これは利己的でもあって、もちろん企業の利益とかは大事でございしますが、大きな括りの中では商業は修行であります。その点において日本と共通しており、企業における社会的な意識が非常に高いのであります。

<スライド2>

「仏教による精神基盤の絆」とありますが、これは皆さん既にご存じなことで、お釈迦様が日本との基盤を最初に作ったと言えます。

<スライド3>

次は、「仏陀誕生」、このポイントは最後の『天竺』と呼びとあるところです。天と地をつなぐ、そういう至福や悟りや気づき、自己向上などについて国と仏教のつながりがあって、天竺といわれた。一方、「あらゆる富の元は魂である」、「魂は愛である」と。一般的に、インドのビジネスマンはスピリチュアルな方が非常に多いですね。日本ではスピリチュアル・精神文化と企業文化は分離されていまして、宗教あるいは精神的な話はビジネスの中では出てこないのですが、インドでは、「神様に任せる」とか「神様が何とかやってくれる」とか、そのような形での仏陀とのつながりがございます。

<スライド4>

6 世紀の中頃に仏教が日本に伝来して、二国間の関係は政治経済で構築されたのではな

く、神様そのものが二国間の絆を作り。お釈迦様のご縁で日本とインドの関連が出来ました。ですから、政治経済は大事ですが、基盤が非常に固い。お寺にしましてもお墓にしましても神社にしましても、神そのものが作ったものは永遠に続く、そのような部分があるのではないかということをお専門家が言っております。

<スライド 5>

次のスライドが非常に大事です。聖徳太子が十七条憲法を作ったのですが、これは世界で初めての憲法なのだそうです。ですから、政治や行政の世界では、「インドは世界最大の民主主義であり、日本は世界最古の民主主義である」と。それはこの憲法があることでいわれているわけです。この中に「仏教の三大宝を実践していく」という国の方針があって、それが今日まで 1300 年も続いている。法要であるとか誕生であるとか様々なお祭りであるとか、1300 年も続いたものは今まで他国には例がないですね。まさに、神の作ったものは永遠の絆であるといえるのではないかと思います。

<スライド 6>

752 年に奈良の東大寺に出来ました大仏の開眼式が行われ、左下に載っているのは菩提僊那といって、初めてインドのお坊さんが来られて仏教を深められました。

<スライド 7>

祇園祭が来月京都で行われますが、これは、オリッサというインドの北東の少し下がった所に 1400~1500 年前の古いお寺があり、毎年 1 回、ラタヤートラといってお神輿などが執り行われます、そこから日本にやってきたものです。最近、インド大使館が「銀座でお祭りをやりたい」と改めて言っております。

<スライド 8>

仏教と一緒に日本に来られた神々。大黒天様は出雲大社に祀られています。弁財天様は滋賀県の琵琶湖にある竹生島の一番高いところに東大寺よりも古いお寺がございます。それから、毘沙門天様。

<スライド 9>

水天宮様、水天もインドから水の神様として来られた。那羅延天というのは正義を守る神様。帝釈天というのは雷の神様。これ以外にもたくさんありますが、仏教と一緒に様々な神様がインドから来りました。

<スライド 10>

次は友愛や共栄の話です。

<スライド 11>

1880年に横浜＝ボンベイ間の航路を渋沢栄一様とタタグループの創始者J・N タタ氏が作りしました。たまたま、このJ・N タタ氏が日印協会やインド協会の会員であって、当時から、今日までずっと続いているわけです。タタ家は約120年間、日本と縁があるということなのです。

その隣にあるのは綿花の積取の契約書です。満州事変が起きたときに中国では反日運動が起こり、それによって日本の綿を送ることができなくなりました。インドは亜熱帯の国で産物の綿を送りたいということから、このような綿花の取り引き契約が出来ました。

その後、1916年に大隈重信先生が日印協会を設立しました。これは日米協会よりも古いのです。二国間の友好協会としては一番歴史のある協会です。歴代の総理大臣が今でも会長を務めており、今は菅（義偉）先生が会長をやっておられます。

<スライド 12>

1921年（大正11年）に私どものインド協会が出来ました。ラース・ビハリ・ボースさんが、新宿にある中村屋というカレーをやっている所からお嫁を貰います。その隣はラース・ビハリの弟で、インド軍の司令官をやっていたチャンドラ・ボースさんです。

<スライド 13>

インパール作戦は、皆さんご存じのように、9000人の兵士がイギリスと大変厳しく戦いました。その後、パル判事が極東軍事裁判（東京裁判）で判決を出しましたが、今でも、靖国神社の本山の右側、戦争記念館（遊就館）の右側の所に民間で作った判決文書などが残っております。また、ネルー首相が友好の印としてインドの象を動物園に寄贈しました。

<スライド 14>

最後に、日印平和条約が1952年に締結されて、今年（2024年）で国交樹立72周年を迎えました。他国に比べるとまだ日が浅いですが、非常に固い基礎の条約であります。後ほどの資料の中にありますが、200以上の二国間の協定書があって、様々な意味において二国間の協定が締結されています。

<スライド 15>

今度は、インドの政治と経済のほうに移ります。

インドの政治あるいは概要につきましては、人口が14億人、有権者の数が9億6900万人、初めての有権者が1800万人。ただし、有権者の年齢は18歳で、大学卒業生、高校卒業生合わせて毎年1000万人増えていきます。そして、インドの地方では都道府県のことを州と呼び、28州あります。投票率は67%。立法者は545名です。

28の中で、インド北東地域、日本でいうと北海道のような地域は1つの州で人口が2億人おります。本来、均等割りすれば、日本の1億3000~4000万の人口が28州あるとすると、10倍あってもおかしくない。地方の人口が非常に分散して多いために、情勢は非常に立て込んでおり、行政の要員が足りていないのが事実です。「インドは遅い」と言われますが、「遅いけれども確かだ」というスローガンがあります。

以上、簡単に紹介しましたがけれども、十七条憲法が初めて出来たとき、最も古い憲法であるということから、インドの昔の政治家は「仏教・仏法を国の政策に入れるというのは他国には例がない。日本は神の国だ」と。そういうことで、非常に親しみを感じる、インドのほとんどの人たちは日本を尊敬しており、親日感情があふれています。

<スライド16>

ここでは現在の政治家の状況などを並べていますが、時間の関係で省略させていただきます。注目するところは、モディ首相がちょうど選挙の真っ最中で、次の第3期目に圧勝するのではないかという世論のデータが出ておりました。2024年5月30日に任期が終わって、選挙が終わった後、6月に新内閣が誕生する予定です。

<スライド17>

インドの基礎情報については、皆さんが既にご存じのものを並べてあります。

まず、「1.概況」のところに「(世界第1位)」と書いてありますけれども、人口は先ほど申し上げたように14億人で、国土の面積は328万平方キロメートルです。民族は、アーリヤ族、ドラビダ族、モンゴロイド族等。宗教のところがポイントになりますが、ヒンドゥー教が8割です。ヒンドゥー教と仏教は違うのかというと、実は釈迦の母親も父親も同じヒンドゥー教徒です。インドでは仏教は分離しておりませんが、日本は仏教だけ来たので仏教となっているわけです。あと、キリスト教が2%と書いてありますけれども、それでも、欧米諸国に比べてみても、クリスチャンの人口が世界で一番多いのはインドなのです。したがって、次期法王はインドから出すというような記事がマスコミではちらほら出てきます。

「3.経済」のところを見ていただきますと、名目GDPは約3兆4000億ドルと書いてありますが、今は1ドル150円の計算をしますと、約512兆円の名目GDPがございます。さらに、世界銀行のデータを見ますと、GDP成長率は7.2%という非常にうらやましい状況であります。

<スライド18>

これは、日印貿易の投資の動向についてです。

対印輸出額は拡大傾向にあって1兆8000億円、対印輸入額は8500億円で、日本側の貿

易黒字、インド側の貿易赤字が約 9700 億円あります。

対インドに対する直接投資は、2012 年の約 139 億ドル（約 2085 億円）から、2020 年には 383 億ドル（約 5745 億円）に増加しました。

年次の FDI については、コロナの影響がありましたけれども、かなり回復をしてきました。下に細かいグラフ等がございますので、ご参考にしていただければと思います。

<スライド 19>

次は、インド進出日系企業の状況でございます。

進出日系企業が現在 1400 社あるというのは皆さんご存じのとおりですけれども、約 10% が自動車関連、のべ拠点数は 4901 か所です。

地図に赤丸が付いている所が日系企業の拠点の地域です。北部は、デリーというのは首都ですけれども、ここには約 1655 拠点あります。スズキやホンダ、ダイキンも含めて、大企業があります。

次に、西部のグジャラートというのはモディ首相の出身地でもあって、スズキやホンダの第 2 工場もそこにあります。また、新しい新幹線がグジャラートとムンバイの間の約 500km をつないでいます。日本でいえば東京＝大阪と同じような所です。ここは、日系企業が約 1300 拠点、デリーに次いで 2 番目に大きい所です。

3 番目はチェンナイという所ですが、ここには 994 拠点あります。最近、一番大きいコマツ（小松製作所）の第 2 工場が出来まして、ニッサンやルノー、ホンダ、ヤマハなどの工場が工業団地の中にあります。

<スライド 20>

インド進出日経企業の業績の状況はどうかというと、率直に申し上げて、インドのビジネスは非常に難しいところがございます。新しい国なので、本格的な民主主義は 1990 年に始まりました。国交樹立は 70 年間あっても、実質的な経済成長、大改革は 1990 年の金融危機の後に行われたわけです。そういった意味で評価すると、あれだけの大国なので、そこそこ頑張っているのではないかと思います。「日系企業の好調な業績」と書いてありますけれども、インドに立地する企業の 70.9% が営業黒字を出しました。一昨日、スズキ自動車の発表がございましたが、年間、税引後約 700 億円の配当が送られてくると。そういうところから見ると、利益が上がっていない企業もたしかにありますが、大半は大変好調な状況であるということが JETRO さんの資料の中に書かれております。

<スライド 21>

直近の日本の大型投資の例を挙げますと、日本企業はインドへの投資を継続しております。2000 年から昨年（2023 年）までの累積投資額は 383 億ドルで、世界で第 2 位です。こ

これはタックスヘイブンを通したものを除いてあります。進出する企業は 1400 社で、拠点数は 4900 あります。

近年では、スズキをはじめとした大型の投資案件が急増しており、国内需要を狙った投資だけではなく、第三国への輸出、これは特にアフリカに向けて、現在、岸田政権の中で「インドとアフリカを結びましょう」ということで、距離的に大変近く、貨物船も近いということから、運賃が安いこともあって合理性もあるということ、第三国への輸出の拠点となっております。

下には、日本製鉄、ダイキン、オムロン、住友不動産などが参考例として書いてあります。

<スライド 22>

日印産業の共創イニシアティブとして、これは経済産業省が出している資料でございますが、この中に未来における注目があります。「向こう 30 年はどうだ」ということですが、「自立したインド政策」の下、ハイテク分野も含めた国内製造業を強化して、豊富な高度人材を活用したデジタルエコノミーの発展、新技術の活用、クリーンエネルギーの推進等、近年インドは大きな変革期にあります。私も率直に「これはインドなのか」と思うような、行くたびに新しい高層ビルが出来ている状況が目立ちますので、かなり急ピッチで発展が続いている状況であります。

この機に、イノベーションによる未来産業の創出、既存産業の進化、アフリカ等の新市場への展開、この 3 つの柱をもって、日印産業の協力を新たな次元へ質・幅ともに進化させていくということです。併せて、協力を実施するために、経産省の中に部会を作りました。

下にその明細が書いてありますが、4 つの協定書があって、それに基づいて現在進んでいる状況であります。

<スライド 23>

最近の動きとして、半導体のサプライチェーンについては、先日の中国と台湾の関係が大変複雑な状況の中、携帯電話が掛けられなくなってしまう、車が動かなくなってしまうということで、外交的にも政治的にも避けて通れない道なので、特別にサプライチェーンの担当大臣を兼務して、現在政府が本格的に取り組んでいる状況であります。

日印産業共創イニシアティブにおいて、西村（康稔）経済産業大臣が当時インドに行かれて、ヴァイシュナウ印電子情報技術大臣との間で日印半導体サプライチェーンのパートナーシップの立ち上げに係る協力の覚書を締結しました。これによって、いくつかの下請けさんが実際に動いているわけでございます。これは、日印政府間で政策的な対話を開催して、両国の産業間で連携を促進するという覚書でございます。第一回の日印半導体政策

対話は 2023 年 11 月に開催され、日本側からも、傍聴申請者には事業会社、金融機関等が入り、約 130 名に上ったわけです。この政策対話の主なポイントを書いておりますので、後で見ただけいただければと思います。

<スライド 24>

次は、インド政府の経済政策の課題でございます。

率直に申し上げますと、先はまだ長い。忍耐をもって、外圧をしっかりとかけて、改革をしてもらう。国際社会に参入するための前提条件として、グローバルスタンダードに持つていかなければならない。日本でも、今から 40～50 年前には様々な国内課題があつて、私が初めて日本に来ました時に本をいくつも読みましたけれども、日米間だけでも 53 の貿易戦争がありました。インドはまだ日本と貿易戦争は始まっておりませんが、これからはその時代に入ってきて、インドのためにも日本のためにも何がよいか、このような課題を解決するために経団連や日商等の団体を通して強くアピールしていかないと改革にはなりません。

そういった意味では、労働の問題や生産連動型の補助金の問題、農業関連法案がありますが、農業関連法案の中で一番大きなポイントが我々日本から見るとあります。インドの特徴として、農業が日本の JA のように組織化されていない。そういうわけで、農林中央金庫が今から 10 年ぐらい前にインドで勉強会を何回かやって、総研のほうからもいろんなアピールをしているわけですが、地方政治と中央政治の溝が大きく、国が広いので、全国的に一括した農業政策というのはできていないわけです。こういう課題があつて、我々日本としても重要な課題が多いので、ABLF もインドに向けて様々なアピールをかけて、オールジャパンで、毎年首脳会議がありますので、そのときの課題を経団連として出すわけですが、弁護士会でも経団連の法務部会を通して首脳会議に上げることは可能であります。

<スライド 25>

次は、インドと中国の国境地域における印中軍の衝突についてです。ここに並べてあるのはほとんど新聞に出ておりますので、ゆっくり見ていただければと思います。総論を申し上げますと、インドは対話的、無抵抗主義の国であり、5000 年間で一度も戦争を起こしたことがない。モディ首相も、武力を用いず、忍耐をもって、きちんと国際社会の協力を得てこれを解決しようとしています。そういうわけで、外相のジャイシャンカルは非常に忍耐強く頑張っております。

<スライド 26>

次は、日印の経済関係についてです。近年、インドは我が国最大規模の円借款を受けて

いる国であります。高速鉄道やインドにある地下鉄のほとんどが日本の支援で出来ているわけです。今、新幹線の工事も進めております。「5兆円ぐらい、5年かけて投資をしていきましょう」という二国間の首脳会議で決まったことが現在進行している状況であります。

<スライド 27>

次のスライドは人的交流・学術交流についての外務省の資料ですが、日印関係と日中関係の比較表になっております。この中で、一番右の「割合」を見ますと、これだけインドが成長する可能性があるということです。訪問者が18倍増えるとか、訪日外客数が15倍増えるとか、留学生が80倍増えるとか、そういうデータでございます。

<スライド 28>

次のスライドは対インド経済協力の概要ですが、JICAを中心に、外務省の対策として、2019年までに累計で約6兆4900億円の円借款を結びました。無償資金が約957億円、技術協力が約839億円という状況でございます。

<スライド 29>

次のスライドは、二国間でどういう条約が締結されているかという一覧表でございます。これは後でゆっくり見ていただきたいと思います。数が多く、特に弁護士の先生方は他業界との多面的な関わりがあるので、こういう資料がお役に立つかどうかわかりませんが、外務省からダウンロードできますので使っていただければと思います。

<スライド 30>

次はインド太平洋のことですけれども、これは安倍（晋三）総理が2015～6年頃にインドの国会で演説しまして、歴史に残る画期的なことをおっしゃいました。「インド洋」の名前を「インド太平洋」に変えたわけです。それによってアジアの安定化を図っていこうということで、インド太平洋という言葉は、安倍総理が歴史に残した、日本国としては非常に重要なものでございます。

<スライド 31>

次は、軍事および防衛協定です。これは日米安保条約に次ぐ日印の軍事協定で、今でも空軍・海軍・陸軍の合同演習が定期的に行われています。防衛関係の大変親しい状況が続いております。

<スライド 32>

最後のスライドは、インドと日本の宇宙協力についてです。なぜ最後のスライドを宇宙

協力にしたかといいますと、モディ首相の言葉を借りますと、「日印関係は青空だ。無限に延びる」と。それほど社会が作った深い絆があるので、二国間の信頼関係・友情関係を高めることによって、宇宙協力まで協定書を締結しました。このスライドのポイントは、まず、安い。それから、技術はトップです。安いながらもトップクラスの技術力を持つことです。そういう意味において、JAXA と提携して、特定の分野の業務をインドと日本が共同で行っております。

<スライド 33>

早口で、時間がない中で、拙い日本語でしたが、少しでも参考になればとお話させていただきました。これで今日の講演を終わらせていただきたいと思います。

ご清聴ありがとうございました。

(司会) 比良様、どうもありがとうございました。お釈迦様の時代の話から、最後は宇宙協力という未来の話まで及ぶ、大変すばらしいお話でありました。また、日本とインドの経済的繋がりというのが想像以上に深いことも非常によくわかりました。

それでは、引き続き白井先生から、今度はインドの法律実務についてお話をいただきたいと思います。

講演 2

白井 紀充 (TMI 総合法律事務所 弁護士)

ご紹介にあずかりました、弁護士の白井と申します。今回は「インドにおけるビジネスと法」ということで、先ほど比良様から非常にすばらしいプレゼンがありましたけれども、また違った角度からインドの今をお伝えできるかと思えます。今の時代は ChatGPT や Google に聞けばだいたい正解が返ってきますが、そうではない、私がインドで生で感じたことをできるだけお伝えできればと思います。

所属は TMI 総合法律事務所名古屋オフィスで、普段は愛知県におります。私の目標は、住む場所にとらわれず仕事をするということで、3 歳の子供がいるのですけれども、田舎で走り回って、東京の仕事もやるしインドの仕事もやるし、ということで日々過ごしております。

<スライド 1>

経歴は先ほどご紹介いただいたとおりです。

<スライド 2>

今日の内容ですが、インド総論は先ほどと重複するところもあると思いますので、法律

とか裁判とかいったところに絞った形でお伝えします。そして、法制度の特徴及び訴訟制度に加え、リクエストのありましたインドの弁護士・法曹養成制度もお伝えして、最後に、日系企業が頻繁に直面する問題ということで、インドの日本領事館などで法律相談を担当させていただいたときに感じたことなどもお伝えできればと思います。

<スライド4>

インドの特徴ということで、これはまさに冒頭の小杉先生や比良様のおっしゃっていたことと共通しているところかと思っています。私は常々そうならないように気をつけてはいるのですが、「インドは〇〇」という分析はかなり時代遅れだと思っています。先ほど比良様から面積のお話がありましたが、インドはちょうどEUと同じくらいの面積ですし、当然ながら人口はかなりの人数がいるということで、EUのように考えるべきだとよく言われます。EUの、例えばフランスに投資をしようかと検討するときと、ギリシャに投資をしようかと検討するときと、一緒に検討することは通常ないですし、そんなことをしても何も見えてこないというのは誰でもわかると思います。しかし、インドの場合は「インドはどう」という風に分析されて、それで結論が導かれているものをよく見ます。そういう意味では、インドの多様性というのを、今日お伝えしたいことの一つとして、法律の観点でもそこが一番重要なことと思うので、冒頭でお伝えしています。

この写真は私が撮ってきたもので、ムンバイに今年2月に行ったのですが、上の写真はムンバイのローワーパレルという金融街で、こういった高層ビルが立ち並んでいます。私がいた2015年と比較しても、ビルの数が倍ぐらいになっています。下の写真は、これもお気づきの皆さんもいらっしゃるかもしれませんが、日本でいうところのここ（日本橋）と新宿ぐらいの距離感、もう少し近いかもしれませんが、ダラヴィ・スラムというアジア最大のスラムですね。空港の近くに広がっている所です。ここは早晚再開発でなくなるのではないかという話もありますけれども、いずれにしても、こういったエリアが目と鼻の先にある。こういうものが混在して、しかも共存しているというのがインドの非常に特徴的なところかと思っています。他の国ですと、例えばスラムの隣の富裕層の家にあるきれいなベンツが盗難にあうことが横行しそうですが、そういったことがあまり起こらないというのが特徴的なところかと感じます。

インドに行くと、道を走っているだけで多様性というものを常に感じるのですが、私は最近、若手の弁護士には「最初にインドに行ってくるとよい」と言っています。それを聞いて今回行ってきてくれた若手のホープの一人が今日来てくれていますが、こういうことだけでも非常に大事だと思います。

あとは、デリーとムンバイとか、北部と南部とか、そういった視点で違いがあるのだというところで比較をしていく。

それから、依然としてファミリー企業が多く、ファミリー間で不透明なお金の流れがあるため、関連会社についての非常に厳しい規制が会社法に入っております。特に、モディ政権下ではコンプライアンスを非常に重視して、そういったことを止めていこうということで関連会社間の規制が入っています。そういった一定の取引については会社の機関決定をしなければならないことになっていて、その範囲が非常に広い。日系企業もここは気をつけなければいけないところです。

近時の変化として、世界中で活躍したインドの方が帰ってきていて、日本食も最近、お寿司や焼き鳥等も「インドに帰ってきて食べてみたい」ということで、日本の外食産業も非常に盛り上がっています。

<スライド5>

モディ首相は今選挙中で、3期目に入るのはおそらく確実だと思いますけれども、2014年から会社法の改正や倒産法の制定などを行っています。あるいは、物品・サービス税(GST)の導入ですね。税務は悩まされている企業が非常に多い分野ですが、ここ数年の間にオンライン化によりかなりの透明性が高まりました。もちろん、訴訟などが多いので一概には言えませんが、このGSTというのは日本の納税制度よりも制度としてはよほど優れていると思います。

元々インドは労働者保護の厚い法制になっていて、また、労働法は州の管轄でもありますので、いろんな法律が乱立していました。それが、モディ政権下で4本の労働法に集約され、現在順次施行されており、労働法もここ数年の間に大きく変わりました。

昨年(2023年)、これもすったもんだがありましたけれども、個人情報保護法ですね。最近、欧州のGDPR(一般データ保護規則)ベースの法律がいろんな国で出来てきていますが、インドでは、一昨年(2022年)に制定すると言っていたGDPRベースの個人情報保護法が一夜にして白紙になったという事件がありました。インドというのは非常にフレキシブルな国で、ちょっと出してみても引込めるといえることがよく起こるわけですが、そこからいろんなステークホルダーの意見を聞いて今の個人情報保護法が制定されました。2年前に廃案になった案では結構厳しい規制が入っていて、例えば、いわゆるデータローカライゼーションといわれる規制、「データはインドに置いておかなければいけない」ということで、それは産業界から、特に、GAFAと呼ばれる、データでビジネスをしている欧米系の企業を含めて、かなりのロビー活動があったと聞いています。こうした経緯を経て、法律は制定されたのですが、まだ施行の段階には至っていません。今後、この個人情報保護法への対応も必要になってくると思います。

それから、紛争解決ですね。昔から、インドはとにかく裁判に時間がかかると。10年コース、15年コースはざらにあつてということで、ビジネス界ではこの紛争解決というのが

非常に大きな問題になっていた。そこに対する法律の改正、あるいは、手続の透明性を高めるといった各種の法改正がなされました。この辺りは、後ほど述べます国際仲裁の点もそうなのすけれども、10年前の文献に書いてあることなどとは全く状況が変わってしまっているのです、一度アップデートしたもので周知していく必要があると思います。

それから、許認可手続の簡素化ですね。会社を設立したりとかいったことも、基本はオンラインで手続ができるようになりました。先ほど比良様のほうから「行政の人が足りない」というお話がありましたけれども、人を介さなくてよいようにする改革が進んでいます。人を介さなければ賄賂なども必然的になくすことができるので、この辺りはどんどん進んでいます。

最後に重要なのは、高いコンプライアンス意識ということで、モディ首相はここを非常に重視しています。昔は、インド経済の半分ぐらいはブラックマネーというか、家も半分ぐらいはキャッシュで買うような時代もあったという風に聞いています。そういったものを吐き出させるために、数年前には高額紙幣の突然の廃止ということもありましたけれども、透明性の高い社会にしていくための政策がいくつも実施されています。我々法律家からすると、そういうことをしっかりやってくれると健全な民主主義が確立していくということで、モディ政権が続くのはウェルカムだと感じております。

<スライド6>

続いて、法制度の特徴及び訴訟制度についてです。

<スライド7>

この辺りも既にご存じの皆様が多いと思いますけれども、概ねコモン・ロー、イギリス法の影響が非常に強く、判例法の国ですが、主要な法律は会社法も含めて成文化されています。ほぼ英語で、インターネットを叩けばほとんどの法律、下位規則も含めて、かなりのスピード感で出てきます。日本でそこまでのスピード感でインターネットで原文まで当たれるというのはなかなかないと思うので、その意味ではかなり進んでいると思います。

それから、連邦国家で、州の権限が強い。先ほど比良様からお話がありましたけれども、州にたくさん人が住んでいるということで、州政府の権限が強い。ですので、州法を常にケアしなければいけない。これは連邦国家ですので当然のことかなと思います。特に、労務と税務。税務はモディ政権の成果もあってかなり統一感のとれたものになってきましたが、土地とかについては州の現地法も見なければいけないケースもあります。

少し脱線しますが、インドも他の東南アジアの国と同じで、日本のような太閤検地があったわけではなく、登記制度も基本的には売買契約がどんどん登記・登録されているような世界ですので、不動産のデューデリジェンスなどはまともにやろうとするとなかなか大変です。今は、例えばチェンナイの工業団地とか、それ以外でもいろんな所に日系も含め

て工業団地がたくさん出てきています。工業団地の場合は、土地の紛争も気にしなくて済みますが、昔は、土地を取得しようとする、蓋を開けてみたら実は川の上に建っていることになっていたとか、いろんなトラブルがありました。

ちなみに、この写真はボンベイ高等裁判所で、私が撮影したものです。ヨーロッパの雰囲気はかなりありますが、ムンバイの空港の近くにある非常にモダンな建物に早晩移転するというので、ここは博物館になると聞いています。

訴訟制度については三審制です。それから、訴訟提起のハードルが非常に低いということで、どんどん訴訟が提起されます。特に、税務訴訟においては納税者の勝訴率が7割と。日本ではだいたい10%もいかない程度なので驚異的な数字です。理由はわからないのですが、一説によると、税務訴訟に負けても担当官の出世には響かないからという噂もあります。それぐらい、基本的には、税務当局もどんどん打ってくるし、それに対して裁判手続を通じて解決していくということが一般的です。裁判の中には、取るに足らない、相手にする必要のない裁判もあるのですが、裁判制度がビジネスの中に組み込まれてしまっているという点について、日本企業の本社と子会社との間で認識の差があって、駐在員が苦勞されているところでは、本社側から「税務当局から何か言われるとは何事だ」と激怒され、「いやいや、言われない会社のほうが少ないですよ」と言ってもわかってもらえないので、「ちょっと先生、本社に言ってもらえませんか」とかいったこともあるぐらいです。この辺りは我々も日本側でどんどん情報提供なども含めてやっていって、インドの実務を知るということだけでも日本企業のインドにおける今後の展開において意味があると思います。

それから、裁判官のレベルは非常に高く、基本的に賄賂も高裁以上ではないですし、判断も非常に精緻です。ただ、非常に時間がかかるというのが問題で、その点は後ほど触れたいと思います。

それから、「シニア・カウンセラー」というのは、これもご存じの皆様がいらっしゃるかもしれませんが、イギリスでいうところの訴訟弁護士で、通常のクライアントを持たずに、弁護士の依頼を受けて裁判所で弁論することを生業とするシニアの弁護士のことで、基本的には裁判所から任命されて、シニア・カウンセラーを期日等で起用することも多いのですが、それが訴訟の帰趨にかなりの影響を与えることが非常に多く、重要な訴訟になるとシニア・カウンセラーを通常のローファームに加えて起用する。そのこと自体、日系企業の本社側であまり認識がないと、「弁護士を使っているのに、なぜまたこんな高い弁護士を起用するのだ」と言われて無駄な時間を使ってしまう。「そうではなくて、インドではここぞというときにシニア・カウンセラーを使うことが非常に重要なのですよ」ということで、高い人になってくると1期日100万円を超える方々も多いですし、プライベートジェットで移動するという人も多い。そういう方々ですので、この辺りもお国柄というのが重要ななと思います。

後ほど少し述べますけれども、インドの裁判は口頭主義を非常に重視してしまっていて、基本的には法廷で心証を取る。その意味で、このシニア・カウンセルという人が裁判官をその場で説得できるかどうかというのが非常に重要になってきます。それもあって、証拠調べが弁論のところでも非常に時間を使うので、訴訟に時間がかかるのは仕方がないのですが、ある意味では理想を追求しているという見方もできるかと私は思っています。

それから、長い長いという裁判ですけれども、仮の救済は別ですね。これは例えば差止めのことですが、非常にスピーディーなので、ここは使い分ける必要があります。昨年やった案件で、権利侵害をしている映画の差止めもすぐに判断が出ましたので、仮の救済は使えるということは頭の片隅に置いておいていただくとよいかと思います。

最後に、これも重要なのですけれども、国際仲裁ですね。裁判はやはり時間がかかるということがあるので、特にシンガポールの SIAC（シンガポール国際仲裁センター）などが日系企業との間ではよく使われていますし、SIAC で仲裁地をインドにするケースも多いです。従前 LCIA（ロンドン国際仲裁裁判所）のインドブランチというのがムンバイにあった時期もあるのですが、そこは今は撤退していたかと思います。いずれにしても、国際仲裁は非常によく使います。これが先ほど言った「10年前の記事とはだいぶ違います」というところで、私は10年前ぐらいにパナソニックの法務部にいましたけれども、「インドに出ていくからインドの国際仲裁について研究してくれ」ということで、今の事務所のピーラップンというインド弁護士が当時一緒にパナソニックにいまして、勉強会をやろうということになりました。当時（2010年頃）の記事を見ると、「インドは海外で仲裁判断を持っていても公序などいろいろなことを言われて承認・執行されませんよ」ということで大問題になっていました。そこは、モディ政権の仲裁法の改正ですとか、あるいは、それに伴う裁判所の判断といったものが続きまして、今は実務上も承認・執行の問題は解消したといわれていますので、今では「国際仲裁もどんどん使いましょう」というアドバイスをしています。こういったところは良い意味でのアップデートが必要かなと思います。

<スライド8>

続きまして、中央政府と州政府についてです。

連邦制ですので、中央政府の管轄である法律もあれば、州政府の管轄である法律もあり、あるいは、両方の管轄である法律もあります。特に、両方の管轄になるようなところは、州に上乘せ規制がないかどうか等も見えていく必要があります。モディ政権は州ごとにビジネス環境の整備状況を競わせたりしており、ある州では解雇規制などが大幅に緩和されていたりします。特に、モディ首相の出身地であるグジャラート州などは他の州よりも解雇規制が緩くなっていたりします。そういったことがありますので、規制が緩和されていないか、税恩典はないかといった観点で、ビジネスフレンドリーな州か否かという点も重要に

なります。

<スライド9>

次は、裁判の実態についてです。

非常に時間がかかるということは依然としてあって、かなりのバックログ・滞留事件があります。インドの最高裁は日本と異なり、いわゆる客観訴訟も受け付けるということで、環境問題に関する訴訟などがたくさん係属しています。

あとは、口頭主義の徹底などもありますが、重複するので割愛します。

<スライド10>

続きまして、インドの弁護士・法曹養成制度ということで簡単に触れたいと思います。

<スライド11>

法曹養成制度は、日本と異なりまして、法曹一元制度です。アメリカやイギリスと同じ制度を採っていますので、基本的には皆弁護士になってキャリアをスタートして、いずれ裁判官なり検察官なりを目指していくというのが原則的な制度となっています。一部では、一定の試験を受けてすぐに裁判官になったりするケースもあるのですが、それは例外的なものです。

司法試験は、全インド統一司法試験というのが導入されたのが2011年で、それまでは法科大学を卒業すれば弁護士登録が可能になっていました。また、この司法試験も、選抜試験としてはそこまで機能していないという話もありまして、選択式の、日本でいうところの択一式ぐらいの試験ではないかと思います。合格率は7割ぐらいです。

3つ目に書いてあるのは豆知識的なもので、これは統一の司法試験ではないのですが、ムンバイのBLISという組織、これはマハーラーシュトラ州のものですが、そちらが実施しているソリシター (Solicitor) 試験というのがあります。これも用語がややこしいのですが、ソリシターというと、イギリスでいうところの事務弁護士、これはバリスター (法廷弁護士) に対応するものですが、インドはソリシターという言葉を使いませんので、いわゆるソリシターという資格が得られる試験です。合格率は10%未満で、インドでソリシター資格を取っていると、難関試験をクリアしたのだなという風に評価してもよいのかなと思います。

法曹人口が非常に多いため、当然ながら玉石混淆で、我々がやったりする企業法務の弁護士というのはいわゆる上澄み層ですね。ですので、所属事務所などを見て、かなりセレクトションされてそういった事務所に行っているということですので、そういった弁護士であれば通常は問題ないのですが、他の有象無象のいろんな方がいるということのを頭の片隅に置いておいていただければと思います。

あと、あまり例はないと思いますが、一応法律上は、日本国籍の方もインド弁護士の資格は取得可能です。

<スライド 12>

これが重要なのですけれども、インドの弁護士は非常に優秀な方が多い。小杉先生のお話の中にもありましたが、非常にレベルが高いです。欧米の大学院、ハーバードですとかコロンビアですとかオックスフォードといった所を卒業した先生がたくさんいます。

ただ、日系企業と合う弁護士は非常に限定的だと思います。具体的に言うと、非常に細かい質問を何度も何度もしてくるのに対して丁寧に答えて、ということができる弁護士は非常に限定的なので、そういう方は大事にしていかなければいけない。

あと、欧米の事務所のように、M&Aをやっている弁護士はM&A、労務をやっている弁護士は労務ということで、企業法務をやっている弁護士は専門化が非常に進んでいます。そのため、労務で使っていた弁護士に別分野の質問をしたら全然明後日な回答が返ってきたというのはよくあることです。その意味では、分野ごとに弁護士の先生とつながっていくことが非常に重要で、我々もそういったネットワーク作りは日々やっています。それが日本の法律事務所の一つの付加価値なのかなと思っています。

報酬水準ですが、いわゆる企業法務をやっているインドの大手事務所は日本の大手事務所と同等程度です。だいたい、アソシエートでタイムチャージが 200 ドル、パートナーになってくると 500 ドルとか 600 ドルとかで、欧米系の事務所の二分の一から三分の一程度。それでも、日系企業の本社サイドからすると「もっと安いのではないか」ということで、先ほど偽弁護士の話がありましたけれども、お金をケチりすぎて大変なことになることもあります。相場観はだいたいこのぐらいだということのを頭の片隅に置いておいていただければと思います。

それから、成功報酬制というのは弁護士法で禁止されています。「弁護士はノーブルな職業だ。成功報酬はけしからん」ということで、基本はタイムチャージです。

州や地域ごとに強い事務所は異なるので、どこか良い事務所があっても他の州でも強いとは限らないということになります。

転職も、これは法律業界に限りませんが、非常に頻繁です。人に着目しておかないと、いつの間にかどこに行ったかわからなくなってしまう。これはよくあります。

それから、弁護士会の規制により、広告は非常に限定的ですので、ネットで得られる情報はあまり当てにならないことが多いということも見ておいたほうがよいと思います。

あと、ここには書いていないのですけれども、昨年(2023年)、インドは外資規制が緩和されまして、外国の法律事務所も参入できることになったわけですが、ご存じのとおり、マジックサークル・ファームも含めて、日系もそうですけれども、参入を表明している事

務所は現時点ではほとんどありません。インドには良い現地事務所がいっぱいありますので、そういった所と一緒にいろいろなアドバイスを提供しているというのが現状です。そういったネットワーク作りを日々やっています。

<スライド 13>

最後に、日系企業が頻繁に直面する問題についてです。

<スライド 14>

ここはいろいろあると思いますが、まずは子会社管理の問題ですね。繰り返しになりますが、日本の本社と現地子会社との意思疎通・コミュニケーションがあまりできていない。

「OKY」というのをご存じの皆様はどれぐらいいらっしゃいますか。これは、「お前、来て、やってみろ」ですね。これがだいたい現地駐在員の飲みのネタになる。本社と揉めて、「じゃあ、お前来てやってみろよ」と。これは東南アジアでもだいたいあるのですけれども、インドに来るとさらにパワーアップして「OKYK」になり、「この野郎」というのが付く。飲んで解消できる方はそれでよいのですけれども、結構思い悩まれて、私が住んでいたマンションでも、板挟みになって1人が残念ながら自殺されてしまった。そういった大変なことが多いので、日本にいる我々サイドが理解を深めていくことが非常に重要だと思います。

あと、現地スタッフとのコミュニケーションの欠如ですね。インド国内へ出ていっても、シニアの方に多いのが、上から目線でインドの方に接する。先ほど小杉先生から「マレー半島までは同じ文化だ」というお話がありましたけれども、そこでうまくいっていた感覚でインドに来られて、「お前たちも従っておけ」というような方はほとんど失敗していると思います。同じ釜の飯でコミュニケーションをして、相手に対するリスペクトをしていくことが、地道なようで非常に重要です。我々もお互い学んでいくという姿勢が、最終的にはコンプライアンスですとか、信頼を得て、不正などを防いでいくことにつながるのではないかと感じています。

それから、走りながら変えていく文化に対する理解。これは日本と真逆なところで、ある意味ではフレキシブルというか、何か事情が変わればすぐ変わる。契約交渉など私はよくやりますけれども、インドの弁護士とやっていると、バチバチやりすぎて、「もうこの人とは二度と口をきけないのだらうな」というくらいやり合っても、だいたい次の日になると握手して「今日もよろしくね」という風なことで、基本的に引きずらない。事情が変わればどんどんアジャストしていく。

法律の分野もそういったところがあるのかなと思います。法的安定性の観点から好ましいかどうかという議論はあると思いますが、法律も、出てはどんどん改正されていく。「まずやってみよう」精神で、出して駄目だったら引っ込めて、次また出す。日本側からすると「そんなのは困る」というところがあるので、基本法に関してはあまりやってもらいた

くない。ただ、古い法律に振り回されている面が我々にはあると思います。ライドシェアの話も最近世間を賑わしていますけれども、走りながら変えていく文化というのは学べるものがたくさんあると思います。

「ジュガード (Jugaad)」というのはご存じの皆様も多いと思いますが、ビジネススクールなどでも取り上げられるようなもので、工夫しながら、ある物でやっていくという精神。あるいは、「No Problem」ということで、何でもとりあえずやろうと。

あと、「Yes」の意味ですね。これは少し脱線しますが、日本だと「Yes」は「できます」で、インドだと「やってみます」ということで、そういったものに対する感覚も少し違う。むしろ、その違いに対するリスペクトをして対応していれば、フラストレーションもそんなに溜まらないのではないかと。相手のことを知らないと、「なぜ『Yes』と言ったのにやってこないのだ」と思ってしまいますが、それは我々が「Yes」の意味をちゃんと深堀りしていないということです。「ちゃんとやってくれる」という意味の「Yes」なのか、それとも、「トライしてみるけれども、駄目かもしれないね」という感覚の「Yes」なのか。そのようなところを意識しながらコミュニケーションしていくと非常に良いパートナーになるのではないかと思います。

そして、これは繰り返しですが、どこまで行っても多様性で、良い人もいれば悪い人もいます。14億いれば14倍いるということで、悪いインド人に会ったとしても、そんなものは10倍そういうことがあるわけで、良い人も10倍います。先ほど小杉先生からローエシアのお話がありましたが、我々の業界を引っ張っていけるとても優秀な弁護士や裁判官、尊敬できる人に私はこれまでたくさん会いました。そういったところとの関係・ネットワークもこれからもっと強固にしていくべきですし、ビジネスローの世界でもそうだと思います。

最後に、紛争解決ですね。これも繰り返しですが、訴訟というのはあって当然で、訴訟を防ぐというよりも、訴訟があったときにどういう風に対応していくのかということを実時から考えていく。紛争マネジメントというのを私はセミナー等で最近よくやるのですが、訴訟ありきで、「あったときにはこういうステップで対応していくのだ」ということを本社サイドも子会社のほうも認識しておく。そのほうがインドについてはよいのではないかと思います。

<スライド 15>

ということで、「あまり一般化はしない」と言いながら一般化してしまいましたが、インドと日本はやはり真逆というところがある。つまり、補完し合えるということで、ポテンシャルがもっとあると思っています。私もこれから邁進していきたいと思っていますので、引き続きよろしく願いいたします。ご静聴ありがとうございました。

(司会) 白井先生、どうもありがとうございました。多様性というインド社会の特徴の話から、モディ政権による最近の法改正の動き、インドでの裁判、弁護士をはじめとする法律家の実態などについて、非常にわかりやすくお話しいただきました。また、最後には、インドに企業が進出するにあたってマネジメントサイドで心得ておくべき留意点について非常に実践的なアドバイスを頂けたかと思います。

質疑応答

(司会) それでは、残りの時間は質疑応答を行いたいと思います。

(会場1) 本日は、インドに進出する際の話であったり、インドの文化についていろいろおろかがいしたのですけれども、逆に、インドの企業の方とかインドの方が日本に進出しようと思って来たときに、何かハードルのようなもの、もしくは、日本社会に入っていく上での難しさのようなものもあればおろかがいできればと思います。

(比良) 言葉が一番のハードルですね。最近はアプリがあるのでその場で同時通訳してくれますが、言葉が一番大きな問題です。その次が食べ物です。

(会場1) これからインドの方により日本に来てもらうためには、言葉とか食べ物のハードルをまずは片づけていくのが大事だということでしょうか。

(比良) そうですね。3つ目は文化です。文化を知らない。ちゃんと時間どおり間に合わないのですよ。

(会場1) そういったところをこれから少しずつ解消していけば、日本とインドはより交流が進んでいくということでしょうか。

(比良) そうですね。ビジネスの世界においてインドから言われるのは、「日本は遅い」と。インドは非常にせっかちなのですね。日本では、大組織の中で動いているところがあれば、ものを進めるときにはきっちりと足下を固めて先へ出るのですけれども、インドの場合は2歩進んで3歩下がるときもある。それは文化的な焦りのようなものがあるので、そういったところは最初から「これだけ時間がかかります」と言うと、忍耐強く頑張ってくるのではないかと思います。

(会場 2) 本日はどうもありがとうございました。お二人に 1 つずつ質問させていただきます。

一つは法律的なことなので、先に白井先生にうかがいたいと思います。お話の中で、「元々あった外資規制が緩和されたが、特に欧米の事務所に対する現地の弁護士さんたちの実質的な圧が残っている」というお話をされたかと思います。弊社などは産業的に、建設業というのはディスピュートというのが付き物で、普通にクレームをしながら仕事をして、それでも片づかなければ最後に仲裁に行ったり訴訟に行ったりするという形をとっています。その場合、普通我々が海外でお仕事をする場合は、例えば欧米系の弁護士事務所さんとかクレームコンサルタント、あと、現地の弁護士事務所のローカルカウンセラーの先生を組み合わせて進出する場合がありますけれども、その観点からいくと、インドはやはり、欧米のグローバルチェーンの事務所を起用するのではなくて、最初からローカルの弁護士の先生方と一緒に協業したほうがよろしいでしょうか。ご経験の範囲でお答えいただければと思います。

(白井) もちろんケースバイケースではありますが、インドのいろんな案件をやられていて経験値が高い会社さんとそうでない場合とがありますので、かなり経験が豊富な場合には、インドの事務所は非常に良い事務所はレベルも高いので、直接やられるということでもよいと思います。ただ、グローバルに起用している事務所で、ある程度マネジメント・管理をしてもらうという観点で欧米系の事務所を利用する場合があります。我々も、国際仲裁を含めて、日系の事務所ということで関与をこれからサポートさせていただこうと思っていますが、そういった場合は、インドの弁護士の方は優秀なのですけれども、先ほどお伝えしましたように、合う弁護士が限られている。合わないけれども優秀だから使いたい、ということもあります。賢すぎて何を言っているのかわからない方もいるので、そのときは通訳的な役割も担っています。そういう所が入って、「本社はこういう風に説明する」とか、「このフィー体系はこれだけあるけれども、払う意味はありますよ」とか、あるいは、そのまま依頼したら 100 ページぐらいのすごいものが出てくるのだけれども、「すみません、2 ページをお願いします」とか、そういうところで潤滑油のような形で海外の事務所が入る。紛争マネジメントの観点からすると、その時点での訴訟に勝つだけではなくて、たくさん出てくる紛争をどういう風に管理していくのかという点で付加価値を出せる。そういうことがあれば意味があると思っています。逆に、ただのメッセンジャー的に中に入るような役割になってしまっているのであれば、直接やられてもよい時代にはなっていると思います。

(会場 2) 非常にわかりやすい回答をありがとうございました。

次に、比良先生にお尋ねしたいのですけれども、弊社も10年前ぐらいまではインドでたくさんお仕事をしていました。最後に大きなダムを造って、今日のお話にもありましたが、当時はまだ、国際仲裁をやってもそれを執行するときに障害がありまして、最高裁判例を作るまで弊社もやってしまいました。それから10年以上撤退してお仕事をしていなかったのですけれども、最近またムンバイのほうでいろいろお仕事を頂いて、久しぶりに進出しているところです。そこで、インドで商売するにあたって、これだけは日本のビジネスマンがやってはいけない、これをやったら必ずインドの方は怒ります、という鉄則があったら教えていただきたいと思います。

(比良) 率直に申し上げますと、やっていけないことはありません。10年前と今とはだいぶ状況も変わりまして、10年前と逆転しています。10年前は、我々日本側からお願いしても、借款がどうのこうのという前に「その事業は駄目だ」と出てくるのですけれども、今はインド国内のほうが公団とか公共系の事業が多いのです。そして、グローバル化していくためには、やはりインドは非常に遅れている。ですから、逆にインド側が強く怒るぐらい「こうでなければ参加しません」と言ったほうがよいと思います。

一例を挙げますと、最近日本の建設業界がインドを受注したがる。面倒臭い、安い、国内技術のほうがより良い、ということで、状況が逆転してしまっているのです。少し細かい話をしますと、インドでの新幹線が3年間遅れました。難航した最大の理由はコストだったのです。国会に1兆8000~9000億と申し上げたものが3兆もかかるので、誰がどうやって国会に説明するのか。結局、総理が交代して「ではどうしましょうか」となったときに、特殊な部分を除いて全工事で協定が逆転して、インド側が工事をやると。ただ、国交省は厳しい条件を付けました。「第三国際機関に技術の保証をしてもらう。それであればこれは受けます」と。ああいった公共工事の中でも、日本側から「利益が上がらないものは商売しません」というぐらいの割り切りをもって、言いたいことははっきり言ったほうがよいと思います。

インド側の企業は率直に言って乱暴です。大企業でも乱暴です。しかし、特定のプロジェクトをどうしても成功させたいということであれば、インド側に対してやってはいけないことは全くありません。正々堂々と、日本側のことをちゃんと理屈で説明して持っていたほうが成功に導くことができるのではないかと思います。

(白井) 私もそのとおりだと思います。やはり、日本からどンドン言って、それで険悪になったとしてもどンドンやっていったほうがよいと思います。

(会場2) 非常に示唆に富んだご助言、ありがとうございます。喧嘩は、一回最高裁ま

で行っているの、あまりしたくないのですけれども。ただ、いわゆる日本的な、変に柔らかいアプローチをしようということは全く考えておりませんので、いつもどおり正々堂々とやっていきたいと思いました。

(比良) ただ、最高裁の判決を貰っても実行できないのですよ。

(会場2) 弊社の場合はそのケースでした。しかし、最後の最後は実行していただいて、お金は全部回収できました。

(司会) ありがとうございます。今の質問に関連する質問がチャットで来ています。「インド人やインド企業と契約交渉などの交渉をする上でコツがありましたら教えていただきたいと存じます」という質問ですが、これはお二人にお答えいただきたいと思います。

(白井) これもいろいろと考え方があると思いますけれども、まず、インドは契約社会だということで、先ほどマレー半島の話もありましたが、ミャンマーぐらいから西へ行ったらマインドセットを変えて、欧米企業とやるような、一枚もののペラペラなものでどんどん進む社会ではないということ意識する。

また、日系企業の場合はいきなり妥協案を出したりしますが、条項なども「ここは取りに行くけれども、ここは妥協して」という風に戦略的にやる。あと、やはり最初は舐められないように真っ赤かにしてがつつりやるのが大事かなと思います。言葉は悪いですが、インドは非常にしたたかで、フレンドリーにしても契約などではものすごくシビアにやっている。中小企業などは「握手して、でも契約でバチバチやると、ちょっと信頼関係が」と思ってしまうことが多いですけれども、そこは切り分けて、契約交渉は契約交渉でしっかりやって、かつ、メリハリをつけて、取る場所は取るという交渉スタイルをする。

あと、日系企業側は意思決定が非常に遅く、契約担当者が決定権なくやっているケースが多いので、仮にそうなのであれば、ちゃんと先方にわかってもらって、なぜ時間がかかっているのかということもやりとりする。先ほど比良様がおっしゃった言葉の問題もあって、そのコミュニケーションがあまりできていないと、向こうは向こうで「なぜ決まらないのだ」とフラストレーションが溜まります。これはインドに限りませんが、そういったところのコミュニケーションをやるのが契約交渉の場では大事だと思います。

最後に、同じ釜の飯を食べていたら、喧嘩しても最後は良い盟友になるというところが結構あると思いますが、いかがですか。

(比良) 今白井先生がおっしゃったとおり、インドと契約交渉をするときには、最初に口頭で決めたものと実際の契約書とで全く違うものが出てくる。それはどうするのか。やはり、最初から、ビジネスはビジネス、プライベートはプライベートと区分して、日本側から契約の交渉を出す。先方から契約書を頂きますと、次から次に変更が出てきたときに対応しきれないのですね。最初から300条項入れておいて、おまけに50個調整するとかしないとかいうことになってくる。やはり、契約書を作る側が主導権を持つのではないかと。ですから、日本側がリスクを取るわけであって、日本側の契約書を作って出して、最初から引くものも含めて、形式上減らしていく。白井先生もおっしゃっていましたが、インドでは土壇場になってもものが変わってくる。日本では考えられないですね。その理由は、オーナー系企業が多くて、時には晴れ、時には雨と。このような気候変動には対応できないですよね。できるだけ明確に日本側の希望を最初に盛り込んで、タームシートであろうが契約書の原稿であろうが、日本側が主導権を持って契約書の原稿を出していったほうが、少しはセーフティーが高まるのではないかと思います。

(白井) 今の補足で、スケジュールでよくあるのが、基本的に契約交渉は焦ったほうが不利なのですが、日本側は取締役会の日程などの都合で交渉スケジュールにバッファが無いケースが多い。しかし、1週間ぐらい前になると、向こうは「そうではないでしょう」とたくさん言うてくる。さらに、牛歩戦術で、回答が全然返ってこない。こちらは「あと2日しかない」と大慌てになる。そうすると、「もう仕方がない」ということで飲んでしまう。そういったケースが結構見られるので、その辺りのスケジュール感のところもかなり意識して対応していくことが大事だと思います。

(比良) インドベースで行くということです。インドのタイミングで、無限の工期がある。そのぐらいの時間の余裕を持って交渉すればベースが出来ますけれども、日本側で最初に時間を決めてしまうと足下を見られて面倒になってきてしまいますね。

(司会) チャットで質問があります。「白井先生に質問いたします。訴訟提起のハードルが高いというお話がありましたが、弁護士報酬はタイムチャージで設定されることが多いインドで、訴訟提起のために費用をかけることへのハードルは低いのでしょうか。それとも本人訴訟が多いのでしょうか。紛争解決のための費用の考え方の傾向を教えてください」。れば幸いです」。

(白井) 訴訟提起のハードルが低いので訴訟提起をどんどんしてくるということで、先ほど言いましたように弁護士はたくさんいるので、高い弁護士もいればそうではない弁護

士もいる。そういう意味では、国民の権利をそうやって守っているということで、非常に健全なのかなと思っています。弁護士にお金を払うという感覚は日本よりも慣れている。ビジネスなどでも、ちゃんと弁護士にお金を払う。支払はシビアですけれども、そういったサービスに対してお金を払うというのは日本よりも欧米的な感覚で、弁護士を雇うことは浸透しているのかなと思います。30年ぐらい前だと日本のように「訴訟をやるのが弁護士」という感覚でしたが、今はだいぶ変わってきましたね。

(司会) チャットで3つ質問を頂いています。1つ目の質問は、「州とか連邦制とか出てきましたが、アメリカと同じように州最高裁判所というのがあるのですか」。2つ目の質問は、「法曹一元という説明がありましたが、裁判官はどうやって弁護士の中から選ばれますか」。3つ目の質問は、「法曹一元の制度は、一方で、一官一報制とあって、裁判官1年目も10年目も同じ報酬であるというのがアメリカ等の制度ですが、インドではどうなのでしょう。例えば、日本でいえば、国会議員歳費というのは1年目も10年目も同じです」。

「なお、余談としてのコメントですが、私はインドに行ったときは、hour（時間）はあっても minute（分）はないと考えれば、9時1分も9時59分も同じ9時ということで、1時間ぐらいの遅れは気にならないようにすると割り切っていました」というコメントを頂きました。

(白井) まず、1つ目の質問については、最高裁はデリーにある1か所だけで、州の最高裁というのはありません。

2つ目の質問については、高裁の裁判官なのか最高裁の裁判官なのか等によって違いますが、基本的に裁判所によって任命されますので、裁判所がそれぞれのプロセスを定めています。先ほどお話ししたシニア・カウンセルとか、弁論をやることを仕事にする弁護士なども裁判所が任命をしていきますので、一定の経験を積んで裁判所に認められれば例えばデリー高裁の裁判官にするということで活動ができるという風になっています。

3つ目の質問については、報酬制度については私は詳しく把握していないので、必要であれば調べてお答えします。

(酒井邦彦弁護士) お二人に1問ずつ簡単にお話をうかがいます。

比良先生への質問は、インドの今の課題の中で、成長率は8%と非常に高いのですけれども、失業率が高いということがあって、特に若者の失業率が高い。それから、富の格差。この問題についてはどのように政府として取り組んでいかれるのかという点についてです。

白井先生への質問は、私は、インドでは裁判官に汚職がないというのを非常に驚きをもって受け止めました。私はずっと国連でアジアの国の汚職防止をやっていましたが、なか

なか改善しないというのが実情です。トランスペアレンシー・インターナショナルという機関の調査でも、公共サービスではインドはまだ汚職がすごくあるのが実情なので、どうして裁判官に汚職がないのか。それは給料が高いからなのか、あるいは、倫理観が高いのか。その辺りがわかれば教えてください。

(比良) 先生がおっしゃった「成長率が高い。若者の雇用の問題はどうか。政府はどう対応するのか」というのはご指摘のとおりでありまして、今まで世界に例がないぐらいの課題でございます。毎年 1000 万人の卒業者がいらっしゃるわけですが、博士でも仕事がありません。このような厳しい状況を、政府はともかく、私たち国民としても、他国の力を得て、人類同胞を感じて、世界中にお世話になる、出稼ぎに行くのだということが今の率直な状況です。それでも埒が明きません。

実態がどれほど厳しいかと申しますと、今成長率が上がっている理由として、生産高が増えているのか、それとも消費が増えているのか、どちらなのかというと、毎年 1000 万人のうち 300~400 万人が仕事に就きますので、その分だけ国民生産高を重ねていきます。それを単純計算すると、2030 年に 7 兆ドルとか 8 兆ドルの経済になる。

しかし、実際の雇用問題については、以前は外務省と在外インド人省というのがあり、それが合併しましたが、現在、在外インド人は世界で 3000 万人います。一番好まれるのはアメリカです。言葉の問題、ビザの問題、給料が高い、家が広いということで、インド国籍を持っている人たちがアメリカには約 400 万人います。ただ、それ以外の 2 世、3 世のインド人を入れますと、だいたい 1200 万人いるわけです。

日本では、最近になって約 4 万 5000 人ぐらいに増えてきました。現時点では、二国間の首脳会議における協定書の中で、「IT 関係のエンジニアと一般職の人たちを約 10 万人ずつインドから日本にお迎えしたい」と。小泉内閣の頃から 10 万人と書いてあるのですけれども、実際に来られる方は数千名に限られています。今のところ、インド政府が出している数字では、2030 年に向けてこの失業率の問題をある程度緩和できるが、それまでは厳しいという状況です。

(白井) それとも少し関係して、これも私の私見ですけれども、ノーブルという言葉は先ほど使いましたが、成功報酬の禁止などということもあって、自分たちはそういう立場にある人間なのだという、プロフェッションに対するプライドが非常に高いと感じています。そこが一番のストッパーになっていて、少なくとも高裁より上で、訴訟遅延以外の、いわゆる賄賂や汚職がどうかという話はほとんど聞きません。その、法曹としての地位というのが一つ大きく影響しているのではないかと思います。

(酒井) 給料もきっと高いのでしょうね。

(白井) シニア・カウンセルとか特定の地位に就かれている方はそうですけれども、通常の裁判所や最高裁の裁判官が他の職業に比べてとても高いかという、そうでもありません。汚職を防止するほどの高額なお給料が払われているということはないと思うので、それよりも、先ほどスピリチュアルという話もありましたが、そういうところが根底にあるのではないかと思います。

(酒井) 私はオリンピックの仕事をしているのですが、近いうちにインドはオリンピック招致を正式に表明されると思いますので、成功をお祈りしています。

(司会) 最後にもう一つだけ、「インドに進出して現地スタッフを雇用する日系企業は、インドのカースト制度に対してどのように対応すればよいのでしょうか」というご質問が来ていますので、簡潔にそれぞれお答えいただければと思います。

(白井) 私は、カースト制度というのが我々日本人からはわからないということをきちんと認識することが大事だと思っています。そういう意味では、そういうことをきちんとやってくれる人事マネージャーを採用することに注力して、それ以上は過度に立ち入らないことが大事ではないかなと思います。

(比良) 私は、採用するときにカースト制度は考えなくてよいと思います。カースト制度というのは宗教的な部分の一つありますけれども、日常の雇用問題につきましても、カースト制度は実際の意味では出てこないのです。

ですから、むしろ、採用するときに注意するポイントは、まず、その人の能力が非常に重要です。あえて集中して雇用したいというときは、東西南北で温度も人の気持ちも全く違いますし、言葉がお互い通じませんので、カーストよりも、共通の言語、英語やヒンドゥー語ができるような、いわゆる縦横のコミュニケーションができるスタッフが大事ではないでしょうか。

(司会) どうもありがとうございました。これで質疑応答を終わりたいと思います。

それでは、最後に鈴木 ABLF 副代表に閉会の挨拶をお願いしたいと思います。

閉会挨拶

鈴木五十三（古賀総合法律事務所 パートナー弁護士、ローエイシア顧問、ABLF 副代表）

皆様、本日は「インドにおけるビジネスと法」にご参加いただきましてありがとうございます。ありがとうございました。

インドの法律家は、アジア・太平洋地域の法律家の集まりであるローエイシアではとてもリーダーシップを発揮しています。2017年にはプラシャン・クマールという弁護士が会長になりまして、一昨年（2022年）にはシャム・ディヴァンという弁護士が会長になりました。この二人の特長は3つあります。一つは、いずれも法廷弁護士だということです。クマールのほうは行政法と仲裁をやっていますけれども、主に紛争解決の代理でやっています。それから、シャム・ディヴァンは最高裁での弁論専門の弁護士です。そういう意味では、ご説明にありましたように、法廷弁護士というのが法律家の世界の中でそれなりの地位を占めて活躍しているというのが残っているのがインド法曹界の伝統かなという気がいたしました。

ただ、訴訟中心といいましても、これも先ほどご説明いただきましたように、最高裁判決の仲裁フレンドリー、特に国際仲裁フレンドリーの流れもありますし、それから、インドは法律家を挙げて、いろんな意味での国際商事におけるインドの発展ということも考えているのだと思いますが、仲裁の発展に非常に強いプロモーションをしておられます。

それから、日本との友好という意味では、二人とも日本に対する友好心が非常に多く、これも先ほど比良先生からご説明いただきましたように、必ず極東裁判のパール無罪判決を誇らしげに話題にしているというのが共通しています。

このローエイシアですけれども、そういう意味では法律家同士のフラタニティです。ですので、ぜひ、ビジネスで法律家として携わっておられる皆様も、一種の法律家としての基盤で共通の交流を持ち、全体でアジアに貢献していければという風に思っています。これもお話に出ましたが、インドの国力の強化というのは目覚ましい形で進んでいます。GDPが日本を抜き、人口は既に中国を抜き、その中で法律家の数は世界一で進んでいるわけなので、私などは、いろんなインド社会の問題はあるかもしれませんが、もう数年で目を見張るようなアジアの中心になっていくのではないかという風に期待しています。ですので、その基盤を担うような法律家たちとの交流を、アジアの法律家を通じて、ローエイシア、あるいは、その日本での活動基盤であります友好協会にぜひご参加いただいて、私たち自身も法律家としてのフラタニティで、インドとの友好も含めて発展に協力できればと思っています。

本日講演していただきました比良インド商工会長、白井弁護士様、本当にありがとうございました。それから、島村弁護士をはじめまして、ICCLC事務局の皆様、そして、今日ご参加いただきました皆様にお礼を申し上げて閉会の言葉とさせていただきます。どうもあ

ありがとうございました。

閉会

(司会) 鈴木副代表、どうもありがとうございました。これをもちまして、アジアビジネスローフォーラム研究会「インドにおけるビジネスと法」を終了いたします。皆様、本日は当研究会にご参加いただきまして誠にありがとうございました。

以上

公益財団法人国際民商事法センター

〒107-0052 東京都港区赤坂 1-3-5 赤坂アビタシオンビル

TEL : (03) 3505-0525 FAX : (03) 3505-0833

E-mail : icclc-sa@js5.so-net.ne.jp

担当 : 青木