

第8章 投資形態

1. 代表的な進出形態

インド進出にあたっては、主に、現地法人、駐在員事務所 (Liaison Office)、支店 (Branch Office)、プロジェクト・オフィス (Project Office)、有限責任事業組合 (Limited Liability Partnership) の5形態がある。

2. 進出形態の概要

(1) 現地法人

現地法人の設立形式は図表 8-1 の通り、構成員の責任範囲によって3つに分けられる。多くの日系企業は株式払額を限度とする株式有限会社の形態をとる。

図表 8-1 現地法人の設立形態

会社の形態	条件等
株式有限会社 (company limited by shares)	株主が有する株式の引受価額を限度とする責任を負う会社形態
保証有限会社 (company limited by guarantee)	株主の責任が基本定款にあらかじめ定めた金額に限定される会社形態
無限責任会社 (unlimited company)	会社債権者に対して会社とともに無限連帯責任を負う会社形態

株式有限会社は、図表 8-2 の通り、公開会社と非公開会社に分類される。

日系企業が進出するにあたっては、コンプライアンス面で遵守義務などが少なくなるため、非公開会社とする場合が多い。非公開会社を選択する場合には、基本定款において、株式譲渡制限、株主数は原則2名以上200名までであることを規定する必要がある。

図表 8-2 株式有限会社の設立形態

会社の形態	条件等
公開会社	払込資本金が50万ルピー以上である非公開会社でない会社
非公開会社	株主数2名以上200名まで、株式・社債の公募禁止

(2) 駐在員事務所 (Liaison Office)

ビジネス・投資環境の調査や、本社のインドにおける連絡拠点設置の目的で選択されることが多い形態である。営業活動や売買活動を直接的・間接的に行うことを禁止されている。

駐在員事務所は、一般的に海外の本社とインドの潜在的な顧客との間の連絡拠点としてインド市場の情報を集め、本社の製品やサービスを説明する役割のみを担う。全ての経費は本国からの銀行経由の送金により賄う必要があり、インド国内での借入れはできない。

設立には、インド準備銀行（RBI）による事前認可が必要である。認可にあたっては、本国本社が、直近の3会計年度において黒字で、純資産額が5万米ドル相当以上であることなどが条件となっている。承認期間は通常3年間で、3年毎の更新が必要である。

(3) 支店 (Branch Office)

本国本社を代理して貿易、または各種サービス（コンサルティングサービス、技術支援など）の提供などの商取引を目的とする場合に選択されることが多い形態である。一定の営利活動は認められているが、インド国内での製造・加工活動は禁止されている。全ての経費は本国からの銀行経由の送金及び現地獲得利益で賄う必要があり、インドでの借入れはできない。支店は製造ができないこと及び借入ができないことを除き、ほぼ現地法人形態と同様の業務を行えるが、親会社の活動（商品の輸出入、専門的・コンサルティングサービスの提供、調査活動など）の範囲内の業務に限定される。

設立には、駐在員事務所の設立と同様にインド準備銀行（RBI）による事前認可が必要である。認可にあたっては、本国本社が、直近の5会計年度において黒字であり、純資産額が10万米ドル相当以上であることなどが条件となっている。

(4) プロジェクト・オフィス (Project Office)

大規模な建設事業などのプロジェクト実施を目的に設立される形態である。その活動はプロジェクトの遂行業務に限定され、プロジェクト終了後は撤退することが前提となっている。経費は、インド準備銀行（RBI）の許可を得た本国からの送金やプロジェクトの対価などで賄うこととされている。

設立にあたっては、一定の条件のもとインド準備銀行（RBI）の事前承認は不要となっている。

(5) 有限責任事業組合 (Limited Liability Partnership : LLP)

出資者が出資額までしか責任を負わないという有限責任制を有しつつ、パートナーシップ契約に基づき比較的自由に内部を運営することが可能な形態である。

外国直接投資が自動承認ルートで100%認められ、かつ投資にあたり条件付けのない分野については、自動承認ルートで設立可能である。それ以外の分野については、LLPの設立は認められていない。

ひとくちメモ 4： 独資 vs 合併

インド進出にあたり、独資で進出するのが良いのか、合併会社を設立して進出するか、どちらが良いのだろうか。インド進出済み企業に聞いてみると、当然ながら意見は割れた。ただし、傾向としては、既に販路の目星がついている場合や、特定の取引先との取引に限られるケースでは、意思決定が簡単であること、合併相手との確執がないことで独資が選好されやすいようだ。一方、インド国内マーケットで製品を販売する場合は、相手側の商流を利用することができる合併の方が好まれるようだ。また、トラブル発生の場合など、インド流の解決が可能なこと、撤退の際に持分を売却する先があることなども合併が選好される要因のようだ。合併の問題点としては、タフなインド側を相手に事業の方向性などを議論するのに骨が折れる、合併契約を作成するにあたり、解消の条件などを細かく盛り込んでおかなければ後で面倒なことになるなどが指摘された。