



# インドにおけるディストリビューター選任上の留意点

2023年12月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ニューデリー事務所

ビジネス展開課

# 報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）ニューデリー事務所が現地法律事務所Chadha & Co.に作成委託し、2023年12月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本報告書はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本報告書にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよびChadha & Co.は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよびChadha & Co.が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

本報告書に係る問い合わせ先：

日本貿易振興機構（ジェトロ）  
海外ビジネスサポートセンター／ビジネス展開課  
E-mail：SCC@jetro.go.jp

ジェトロ・ニューデリー事務所  
E-mail：IND-info@jetro.go.jp

# 目次

1. インドにおける販売店契約の概要.....	3
2. 国外ディストリビューター起用における典型的問題点.....	4
3. デューディリジェンス実施.....	5
4. ディストリビューターに対する独占権の付与.....	6
5. 独占権等の付与と競争法の制約.....	7
6. 最低購入量条項.....	8
7. 再販売価格維持.....	9
8. 競合品取り扱いの禁止.....	10
9. 販売店契約と契約解除条項.....	11
10. 販売店契約と補償条項.....	12
11. インドにおける製造物責任.....	13
12. インド製造物責任の日本事業者に対する適用.....	14
13. インドディストリビューターによる汚職リスク.....	15
14. 販売店契約と準拠法・紛争解決条項.....	16
別紙1. 独占販売店選任の条項例.....	17
別紙2. 最低購入量の条項例.....	18
別紙3. 競合品取り扱い禁止の条項例.....	19
別紙4. 契約解除の条項例.....	20
別紙5. 補償の条項例.....	21
別紙6. 準拠法および紛争解決の条項例.....	22

# 1 | インドにおける販売店契約の概要

## インドにおける販売店契約（Distribution Agreement）と本レポートの目的

- 販売店契約（Distribution Agreement）は、自社の取扱製品の流通・販売を、ディストリビューターに依頼することで、自社取扱製品の流通・販売を拡大するために締結される契約である。
- 販売店契約は、インド国内における自社製品の流通・販売を拡大する手段としてメジャーな契約類型となっているが、契約条項によっては製造業者やサプライヤーの事業展開を阻害する可能性もあり、また、インドにおいてディストリビューターとの紛争は珍しくないため、販売店契約の重要な条項については、その条項の意味するところや当該条項をめぐる典型的な紛争事例を理解した上で販売店契約を締結することが推奨される。
- 本レポートでは、インド国内のディストリビューターを選任する際に発生する典型的問題点やインド特有の論点に焦点を当てて解説する。

## 販売店契約（Distribution Agreement）と代理店契約（Agent Agreement）

本レポートの報告対象は、販売店契約（Distribution Agreement）であるが、混同されがちな契約類型として代理店契約（Agent Agreement）がある。自社取扱製品の流通・販売を拡大するために締結される契約であるという意味で、両者の目的は同一である。販売店契約の内容を理解する上で、両者の違いを把握することは有益であるが、両者の主要な差異は以下のとおり。

- 販売店契約では、製造業者/サプライヤーは対象製品をディストリビューターに販売し、ディストリビューターは製造業者/サプライヤーから仕入れた対象製品をさらに顧客に対して販売する（**製品所有権がディストリビューターに移転する**）。
- 代理店契約では、製造業者/サプライヤーは対象製品をエージェントから紹介を受けた顧客に対して販売し、エージェントに対してコミッションを支払う（**製品所有権がエージェントに移転しない**）。
- 製造業者/サプライヤーは、販売店契約では顧客との間に直接的な契約関係がないため、製造物責任を負担する場合を除いて、顧客に対して直接責任を負わない。

## 2 | 国外ディストリビューター起用における典型的問題点

### 日本国外のディストリビューターと販売店契約を締結する際の典型的チェックポイントとインドの状況

日本国外のディストリビューターと販売店契約を締結するにあたっては、ディストリビューター所在国の規制について留意する必要がある。典型的なチェックポイントとインドの状況は以下のとおりである。

#### 1. 言語による制限

国によっては、ローカル言語で作成された契約書にのみ法的拘束力を認める法制度を採用していたり、実務上当局との関係でローカル言語の使用が標準化されている場合がある。インドでは、法律上および実務上、販売店契約との関係でこのような言語の縛りは存在しておらず、契約書の言語として英語を選択していれば通常不都合は発生しない。

#### 2. 販売店保護法による規制

特に産業が限定される国にみられる特徴であるが、販売店を保護するための法律が制定されている場合、当該法律の規制に従って契約書を作成しなければ販売店契約の条項が違法・無効と判断される場合がある。インドでは、販売店を保護するための法律は制定されておらず、販売店保護法に基づくコンプライアンスは要求されない。

#### 3. 販売店契約の登録

国によっては、販売店保護の一環から販売店契約等の登録が義務付けられる場合があるが、インドにはこのような規制は存在しない。

#### 4. ウィーン売買条約の適用

日本はウィーン売買条約（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods）の締約国であるため、日本国内の法人がウィーン売買条約締約国に所在するディストリビューターとの間で販売店契約を締結する場合、ウィーン売買条約が原則として当該販売店契約に自動的に適用される。インドは、ウィーン売買条約の締約国ではないため、インド国内のディストリビューターとの関係ではウィーン売買条約は問題とならない。

# 3 | デューディリジェンス実施

## インドにおけるディストリビューターに対するデューディリジェンス実施の重要性とポイント

ディストリビューターの選任の失敗は、販売計画が遅れを意味し、また、不適当なディストリビューターの選任は紛争の火種となることも多い。ディストリビューターによる製品の流通・販売の拡大の成否は適当なディストリビューターを選任できるか否かに依存しているが、インドでは、ディストリビューター側の説明とその実態が乖離していることが珍しくない。選任後に想定していたディストリビューター像とかけ離れていることが判明するといった事態を避けるためにも、ディストリビューターに対するデューディリジェンス（以下、「DD」）の実施がインドでは不可欠である。インドにおけるDDのポイントは以下のとおりである。

- 1. 強みの裏取り**：特定の産業への専門性の高さ、抱えている顧客属性またはネットワークの広さ、深さなど、ディストリビューターの選任に際してはその強みが選任の動機となっていることが多い。しかし、インドではディストリビューター側の説明に誇張がある場合や取得できる情報が正確でないことが少なくないため、そのディストリビューターから証票を取得したり、関連する企業からヒアリングするなどして、選任を動機付けている強みが、本当にそのディストリビューターに備わっているのかを裏取りすることが重要である。
- 2. 財務の健全性**：財務状況が不健全なディストリビューターは、近い将来、平常どおり事業を実施できなくなる恐れがあるだけでなく、資金難から違法行為や犯罪行為に走ることも珍しくない。候補ディストリビューターの財務状況の健全性・強固性について確認することが推奨される。
- 3. 情報取得手段**：DDを実施するにあたっては情報の取得が不可欠である。ディストリビューターが任意に提供する情報も有益であるが、情報提供に応じない場合もある上に提供された情報がそもそも信用できないという事態も想定される。そのため、自社においてディストリビューター以外から情報を収集することも重要である。インドでは日本と比較すると幅広い情報がMinistry of Corporate Affairsやライセンス関連のウェブサイトなど公的機関のウェブサイトから取得できる。また、専門調査業者を活用することも非常に有用である。コストはかかるものの、競業他社、ベンダーおよび顧客や現従業員や元従業員からの証言など価値の高い証言・証拠が取得できる場合がある。

## 4 | ディストリビューターに対する独占権の付与

### ディストリビューターに対する独占権の付与と留意事項(条項例-別紙1)

インドにおいてディストリビューターを選任するにあたっては独占権 (Exclusivity) を付与するかどうか交渉対象となることが多いが、独占権を巡る紛争が後を立たないため、独占権の付与については慎重な判断が求められる。独占権に関する販売店契約の形態や独占権付与に関する留意事項は、以下のとおりである。

- 1. 販売店契約の形態**：独占権に関連して販売店契約形態は以下のとおりに分類することができる。
  - a) 独占販売店契約/Exclusive Distribution Agreement：そのディストリビューターのみが指定地域で対象製品を販売することができる独占権が付与された販売店契約
  - b) 単独販売店契約/Sole Distribution Agreement：ディストリビューターに加え、契約当事者である製造業者/サプライヤーについても指定地域で対象製品の販売が認められる販売店契約
  - c) 非独占販売店契約/Non-Exclusive Distribution Agreement：独占権の付与がなく、契約当事者である製造業者/サプライヤーのみならずその他のディストリビューターについても指定地域で対象製品の販売が認められる販売店契約
- 2. 独占権付与の利点と弊害**：独占権を付与する場合、ディストリビューターにおいても販促活動に力を入れることが通常であり、独占権を付与しない場合と比較すると、そのディストリビューターによる売り上げは大きくなることが期待できる。反面、ディストリビューターにも投資が発生するため、一般的に契約の中途解除が制限される。いったん独占権を付与してしまうと、契約有効期間中はほかのディストリビューターを選任が制限されるため、選任したディストリビューターの販売力に乏しい場合、少なくとも契約有効期間中、対象地域における販売が停滞し大きな機会損失につながる恐れがある。まずは、非独占の形態で販売店契約を締結するよう交渉することが推奨される。
- 3. 自社販売と独占権**：独占権を付与すると、将来のインドにおける子会社の設立や指定地域内における自社による販売活動が制約される可能性がある。将来のインド子会社設立や指定地域内における自社販売活動が想定される場合、可能な限り非独占の形態での契約締結が推奨され、譲歩したとしても単独販売店契約とすべきであり、独占販売店契約の形態は極力避けることが推奨される。

## 5 | 独占権等の付与と競争法の制約

### ディストリビューターに対する独占権の付与とインド競争法上の制約

インド競争法 (the Competition Act 2002) 第3条4項は、Exclusive Distribution Agreement(独占的販売契約)を垂直的制限行為として規制する。販売店契約における独占権付与に関するインド競争法の規制上のポイントは以下のとおりである。

- 1. 独占販売店契約の意義**：インド競争法は規制に服する独占販売契約の意義に関して、「独占的販売契約には、商品の生産もしくは供給を制限、制約もしくは留保し、または商品の処分もしくは販売のために地域もしくは市場を割り当てる契約を含む」と規定する。
- 2. 競争法上の規制内容**：インド競争法第3条4項は独占販売契約を含む異なる市場における生産チェーンの異なる段階またはレベルにある企業または個人間の生産、供給、流通、保管、販売もしくは価格、または商品の取引、またはサービスの提供に関するその他の合意は、そのような合意がインドにおける競争に著しく悪影響を及ぼし、またはその可能性がある場合、違法および無効であると規定する。**インド競争法上の独占的販売契約に該当する契約がただちに違法と判断される訳ではなく、インドにおける競争に著しい悪影響を及ぼす場合に初めて違法なものとして取り扱われる。**
- 3. 競争に著しく悪影響を及ぼす場合**：インド競争法19条3項は、競争に対する悪影響の判定には(a) 市場への新規参入に障壁を設けること、(b) 既存の競争業者を市場から追い出すこと、(c) 市場参入を阻害することによる競争の停止、(d) 消費者に利益をもたらすこと、(e) 商品の生産もしくは流通またはサービスの提供の改善、(f) 商品の生産または流通、サービスの提供による技術的、科学的、経済的発展の促進といった事項が判断要素となることを規定する。  
また、インド競争法委員会は、市場のごく一部にしか影響を与えない協定は競争に著しく悪影響を引き起こす可能性は低いという立場を採用している。そのため、マーケットシェアについても競争に著しく悪影響を及ぼすか否かの判定において重要な判断要素となる。一般に、指定地域のマーケットシェアが10~15%に満たない場合には、競争に著しく悪影響を及ぼさないものと考えられる。



## 6 | 最低購入量条項

### ディストリビューターに対する最低購入数量の設定上の留意点(条項例-別紙2)

独占販売店契約または単独販売店契約の形態で契約を締結する場合、ディストリビューターが一定期間中に購入しなければならない最低量を設定することが一般的である。独占販売権や単独販売権の付与は、ディストリビューターにとっては当該地域において製品を販売しやすくなるという利点がある反面、製造業者/サプライヤーからするとその地域における売り上げが当該ディストリビューターに依存することとなるため、機会損失リスク低減の観点から、最低購入数量の規定が設定される。ディストリビューター解任の際に関連することがある条項であり、独占権を巡る紛争に発展した場合に重要な意義を有する。最低購入数量条項をドラフトする上での留意事項は以下のとおりである。

- 1. 最低購入量の規定：**最低購入量の基準は明確である必要があり、カウントの期間や量の基準（数量なのか、値段なのかなど）を一義的に規定する必要がある。また、適切な最低購入量はマーケットの状況等によって変化することもあるため、製造業者/サプライヤーの最低購入量変更権限を規定することが推奨される。
- 2. 違反の効果：**最低購入量に達しない場合の取り扱いとして、製造業者/サプライヤーに (i) 独占販売権や単独販売権を剥奪する権利を認める、(ii) 最低購入量未達を契約の重大な違反 (Material Breach) として取り扱い解除権を認める (iii) 補償請求権を認めるといった事項が通常規定される。ほかのディストリビューターを選任する余地を確保するために、(i) または (ii) は必須の規定となる。また、インド特有の問題点として (iii) 補償請求権の補償額の設定が指摘できる。インドでは、損害賠償の予定 (Liquidated Damage) は有効だが、違約罰 (Penalty) は違法・無効として取り扱われる (日本では双方有効)。補償請求権で規定する補償額が実際の損害額を超過する場合、インドでは、違約罰として違法・無効と判断される可能性があるため留意する必要がある。

# 7 | 再販売価格維持

## 再販売価格維持とインド競争法上の制限

インド競争法 (the Competition Act 2002) 第3条4項は、Resale Price Maintenance(再販売価格維持)を垂直的制限行為として規制する。販売店契約における再販売価格維持に関するインド競争法規制上のポイントは以下のとおり。

- 1. 再販売価格維持の意義：**インド競争法は規制に服する再販売価格維持の意義に関して、「再販売価格維持には、これらの価格よりも低い価格を請求することができることが明示されていない限り、購入者が再販売時に請求する価格を販売者が定めた価格とすることを条件として商品を販売する合意が含まれる」と規定する。
- 2. 競争法上の規制内容：**インド競争法第3条4項は再販売価格維持を含む異なる市場における生産チェーンの異なる段階またはレベルにある企業または個人間の生産、供給、流通、保管、販売もしくは価格、または商品の取引、またはサービスの提供に関するその他の合意は、そのような合意がインドにおける競争に著しく悪影響を及ぼし、またはその可能性がある場合、違法および無効であると規定する。インド競争法上の再販売価格維持に該当する契約がただちに違法と判断される訳ではなく、インドにおける競争に著しい悪影響を及ぼす場合に初めて違法なものとして取り扱われる。
- 3. 競争に著しく悪影響を及ぼす場合：**インド競争法19条3項は、競争に対する悪影響の判定には(a) 市場への新規参入に障壁を設けること、(b) 既存の競争業者を市場から追い出すこと、(c) 市場参入を阻害することによる競争の停止、(d) 消費者に利益をもたらすこと、(e) 商品の生産もしくは流通またはサービスの提供の改善、(f) 商品の生産または流通、サービスの提供による技術的、科学的、経済的発展の促進といった事項が判断要素となることを規定する。  
独占的販売契約の場合と異なり、再販売価格維持は、上記考慮要素により正当化されることは限定的であり、インドにおける競争に著しく悪影響を及ぼすものとして違法・無効として取り扱われる場合が多い。

## 8 | 競合品取り扱いの禁止

### 競合品取り扱い禁止条項とインド契約法およびインド競争法上の制限（条項例-別紙3）

販売店契約ではディストリビューターによる競合品の取り扱いを制限する競合品取り扱い禁止条項を規定する場合があるが、このような条項はインド契約法（the Contract Act 1872）やインド競争法との関係で問題となる場合がある。競合品取り扱い禁止条項に関するインド契約法およびインド競争法上のポイントは以下のとおりである。

- 1. インド契約法上の制約：**インド契約法第27条は、「合法的な職業、商取引、またはあらゆる種類の事業の遂行を拘束するあらゆる合意は、その限りにおいて無効である。」と規定しており、競合品取り扱い禁止は当該インド契約法の条項との関係で違法となりうる。インド裁判所は、競合品取り扱い禁止条項を一律に違法・無効と判断しているわけではなく、競合品取り扱い禁止の範囲、その禁止がディストリビューターに及ぼす影響、競合品の取り扱いを禁止する理由など個別具体的な事実関係に鑑みその有効性について判断する。そのため、競合品取り扱い禁止条項の有効性について事前に一義的に判断することは容易ではなく、有効性に疑義がある場合は専門家の意見を照会することが推奨される。
- 2. 競争法上の制約：**競合品取り扱い禁止条項はインド競争法4条3項が垂直的制限行為として制限する Exclusive Dealing Agreement（独占的取引契約）に該当し、違法・無効と判断される可能性がある。インド競争法4条3項は、独占的取引契約の意義について「購入者または販売者が、その取引過程において、販売者、購入者またはその他の者の商品または役務以外の商品または役務を取得し、販売し、またはその他の方法で取引することを何らかの方法で制限する契約が含まれる」と規定する。競合品取り扱い禁止条項が独占的取引契約に該当する場合であってもただちに違法と判断されるわけではなく、インドにおける競争に著しい悪影響を及ぼす場合に初めて違法なものとして取り扱われる。競争に対する悪影響の判定には(a) 市場への新規参入に障壁を設けること、(b) 既存の競争業者を市場から追い出すこと、(c) 市場参入を阻害することによる競争の停止、(d) 消費者に利益をもたらすこと、(e) 商品の生産もしくは流通またはサービスの提供の改善、(f) 商品の生産または流通、サービスの提供による技術的、科学的、経済的発展の促進といった事項が判断要素となる（インド競争法第19条3項）。

## 9 | 販売店契約と契約解除条項

### 販売店契約における契約解除条項の重要性とドラフト上の留意点（条項例-別紙4）

販売店契約は基本契約（Master Agreement）の一種であり、その契約によって直に対象製品の売買契約を成立させるものではなく、契約に規定される個別契約（Individual Agreement）の締結によって初めて対象製品の売買が成立する。そのため、販売店契約には通常1～3年といった比較的長期的な契約期間の定めが設定されることが通常であるが、販売店契約を作成するにあたっては契約解除条項について慎重にドラフトすることが推奨される。販売店契約に関連する紛争の多くはディストリビューター解任に際して発生するためである。契約解除条項に関連するドラフト上の留意点は以下のとおりである。

- 1. 理由を伴う解除**：契約解除条項の一種として、契約解除の原因が必要となる理由を伴う解除（Termination with Cause）がある。解除原因としては、債務不履行、支払不能および破産に関する事項が規定されることが一般的である。特に独占権や単独販売権を付与する場合には、後述の理由を伴わない解除権が規定されない場合が多いため、解除原因を幅広く設定することが推奨され、可能であれば製造業者/サプライヤーの任意的な解除が認められる余地のある解除原因を規定したい。
- 2. 理由を伴わない解除**：契約解除条項には、解除原因なくして一定期間の通知のみによって契約を解除することを認める理由を伴わない解除（Termination without Cause）条項がある。理由を伴わない解除条項は、製造業者/サプライヤーにとって有利であるため、販売店契約のタイプにかかわらず、これを規定することが推奨される。なお、独占権が付与される場合、ディストリビューター側に販売体制構築などのコストが発生することが通常であるため、安易にディストリビューターの乗り換えを防ぐ観点から、理由を伴わない解除条項については受け入れないことが一般的である。
- 3. 補償不発生の確認**：インドにおけるディストリビューターとの間で発生する典型的紛争事案として、解任の際に、ディストリビューターがこれまで販売体制構築のために要したコスト等の補償を製造業者やサプライヤーに求めてくるといった事案が指摘できる。インドのディストリビューターは投下した費用の回収のためにさまざまな手段を講ずることがあるため、契約解除によって補償請求権が発生しないことを明記することなどが推奨される。

# 10 | 販売店契約と補償条項

## 販売店契約における補償条項と補償条項ドラフト上の留意点（条項例-別紙5）

インドのディストリビューターと販売店契約を締結する場合、契約に関連して発生した損害に関する取り決めとして補償条項（Indemnity Clause）が規定されることが通常である。補償条項は、英文契約では一般的であるが、日本の契約実務ではあまり見られない規定であり、日系企業にとって馴染みが薄い。補償条項の概要とドラフト上の留意点は以下のとおりである。

- 1. 補償条項の概要：**補償条項は、契約に関連して発生した損害やコストの分担を取り決める契約条項であり、日本国内の契約では損害賠償条項がその機能としては類似する。しかし、日本の損害賠償条項は債務者の帰責性に基づく契約違反について賠償を認めることで債権者に発生した損失を回復する点にその趣旨があるのに対して、補償条項は、当事者間のリスク負担を事前に分担することを趣旨とする条項であり、必ずしも当事者の帰責性が補償の要件として求められるわけではなく、また対象となる損害発生のもとも債権者に限定されない。
- 2. 補償条項ドラフト上の留意点：**補償義務はディストリビューターのみを設定することが可能であり、交渉上許されるのであればディストリビューターにのみ補償義務を負担させるかたちでドラフトすることが望ましい。また、インドにおける販売店契約では、インドのディストリビューターが原因で問題が発生することが多いため、補償の対象となる主体も製造業者/サプライヤーのみならず幅広く列挙することが推奨され、補償の原因行為に当事者の帰責性を不要とすることで補償請求権行為のハードルを下げる考えられる。
- 3. 補償の範囲：**インドと日本とでは賠償の範囲として認められる損害の範囲に差がある。日本では、逸失利益が損害の範囲に含まれることが通常であるが、インドでは逸失利益は損害の範囲に含まれず、インドにおける補償の対象となる損害範囲は日本と比較して狭いといえる。

# 11 | インドにおける製造物責任

## インドにおける製造物責任と留意事項

ディストリビューターを通じて製品を販売する場合、消費者との間に直接的な契約関係が存在しないことが通常であるため、各国が制定する製造物責任法による場合を除いて、製造業者またはサプライヤーは消費者に対して直接責任を負担しないことが原則である。従来、インドでは製造物責任に関して正面から規定する法律は存在していなかったが、2019年に成立したインド消費者保護法(the Consumer Protection Act, 2019)において消費者保護の一環として製造物責任制度が導入されている。インドにおける製造物責任のポイントは以下のとおりである。

- 1. 製品製造者の意義及び責任：**インド消費者保護法は、製造物責任を負担しうる製品製造者(Product Manufacturer)の範囲を、アッセンブラーや製品に自社のマークが付されたものも含め、幅広く広く含めるかたちで定義付けている。  
また、製品製造者が責任を負担する場合として、(a)製品に製造欠陥がある場合、(b)製品に設計上の欠陥がある場合、(c)製造仕様書の逸脱がある場合、(d)製品が明記されたワランティーに適合していない場合、(e)製品に損害発生を防止するために正しい利用のための指示書きや不適切な利用の警告が付されない場合が規定される。
- 2. 製品販売者の意義及び責任：**インド消費者保護法は、製造物責任を負担しうる製品販売者(Product Seller)の範囲を、輸入、販売、流通、リース、設置、準備、包装、ラベル貼り、販売、修理、メンテナンス等に関与するものとして幅広く規定している。そのため、製品製造者に該当しないサプライヤーや商社についても製品販売者として製造物責任を負担する可能性がある。  
また、製品販売者が責任を負担する場合として、(a)損害を発生させた製品の設計、試験、製造、梱包、ラベリングに対して実質的な支配を及ぼした場合、(b)製品に変更・修正を加え、このような変更・修正が損害を発生させた実質的な要因となった場合、(c)製造業者による明示的ワランティーとは別に製品の明示的なワランティーを行なった場合であって、その製品が製品販売者による明示的ワランティーに合致せず損害を発生させた場合、(d)製品が販売された場合で、かつ、その製品の製造業者が特定できない場合などが規定される。

# 12 | インド製造物責任の日本事業者に対する適用

## 日本から製品を輸出する事業者に対するインド製造物責任の適用

インド国内に拠点を有しない日本企業がインドディストリビューターを通じてインド国内にて製品を流通させた場合について、インドにおける製造物責任法を負担しうるか。インド消費者保護法上の製造物責任が日本の法人との関係で適用されるかに関するポイントは以下のとおりである。

- 1. インド国内における苦情申立の可否：**インド消費者保護法は、製造物責任を負う製品製造者についてインド国内の製品製造者とインド国外の製品製造者とで区別していない。また、消費者は、消費者の居住または勤務している場所で苦情を申し立てることができる旨が規定されている。そのため、インド消費者フォーラムが、日本に所在する法人の製造物責任を前提とする判断を下す可能性は否定できない。
- 2. 日本における強制執行：**日本国外の司法機関が下した判決は、日本と当該外国の間で相互保証が認められている等特定の条件を満たす場合にのみ日本国内で強制執行可能である。しかし、日本とインドの間には相互保証が存在しないと解されているため、インド消費者フォーラムが、日本に所在する法人の製造物責任を認める判断を下したとしても、日本国内でこれを強制執行することは困難である。
- 3. 製品販売者からの責任追求：**ただし、インド消費者保護法は、製品製造者に対して送達が実施できない、またはインドの法律が適用されない場合、または命令が執行できない場合には、製品販売者が製造物責任を負担することが規定されている。この規定に基づき、インドのディストリビューターが日本の製品製造者に代わって製造物責任を負担した場合、日本に所在する製品製造者は、インドのディストリビューターに対して、製造物責任としてではなく、販売店契約の違反に基づき責任を負担する可能性がある。

# 13 | インドディストリビューターによる汚職リスク

## インドディストリビューターが汚職を行なった場合に発生するインド子会社のリスク

2018年にインド汚職防止法(the Prevention of Corruption Act 1988 )が改正され、インド子会社およびその取締役に対する責任が拡大・過重されると共に、インドのディストリビューターが行なった汚職の責任について、インドディストリビューターを選任した日系インド子会社が負担する可能性があるかたちで法律が改正された。インドにおいてディストリビューターを選任するにあたって汚職との関係で留意すべきポイントは以下のとおりである。

- 1. ディストリビューターによる汚職の責任：**改正インド汚職防止法は、商業的組織に関係するもの (person associated with such commercial organisation)が、汚職を行なった場合、当該商業的組織が責任を負担する旨を規定している。犯罪の実行主体である「商業的組織に関連するもの」の範囲は、会社の従業員が含まれることは勿論、さらに広く商業的組織のためにまたは商業的組織に代わって役務を提供するものも含まれるものと規定されているため、ディストリビューターが行った汚職についてもディストリビューターを選任した企業が負担する可能性がある。なお、ディストリビューターによる汚職が商業的組織の取締役等の黙認のもと行われた場合、当該取締役等について3年超7年以下の懲役および罰金の併科に処される可能性がある点については留意する必要がある。
- 2. 対応策：**改正インド汚職防止法は、適正手続き(adequate procedure)を施行している場合には、商業的組織は責任を免れる旨規定する。適正手続きに関する政府ガイドラインは未だ公開されておらず、どのような手続きを履践すれば適正手続きを施行したといえるか法文上、必ずしも明らかではないが、ディストリビューターに対する汚職実施に関するデューディリジェンスの実施、ディストリビューターからの汚職に関与していないことに関する誓約書の取得などが対応策として想定される。



# 14 | 販売店契約と準拠法・紛争解決条項

## インドのディストリビューターとの間で締結される販売店契約に関する準拠法・紛争解決条項（条項例-別紙6）

インドのディストリビューターと販売店契約における準拠法及び紛争解決条項に関する検討のポイントは以下のとおりである。

- 1. インド子会社が契約主体である場合：** インド子会社がインドのディストリビューターを選任する場合、紛争解決方法としてインド裁判所またはインド国内における機関仲裁が選択されることが多い。インド裁判所による紛争解決は、一般論として中立的な判断は期待できるものの長期間を要することが多く、弁護士費用なども含めて考えるとインド国内における機関仲裁の方が低廉かつ迅速な紛争解決方法となることも珍しくないためインド国内の機関仲裁が紛争解決として適当な場合も多い。また、準拠法としてはインド法が選択されることが通常である。
- 2. 日本法人が契約主体である場合：** 日本法人がインドのディストリビューターを選任する場合、インド国外の裁判判決はインドにおいて強制執行できないことが通常であるため、紛争解決手段としては、インド国内の裁判、インド国内の機関仲裁またはインド国外の機関仲裁が選択肢となる。シンガポールなど第三国における機関仲裁が紛争解決手段として選択されるケースも多いが、短期に紛争は解決するものの多額の費用がかかる場合があり、想定される係争金額との関係で選択肢から外れることもある。インド裁判所による紛争解決は、一般論として中立的な判断は期待できるものの長期間を要することが多く、弁護士費用なども含めて考えるとインド国内における機関仲裁の方が低廉かつ迅速な紛争解決方法となることも珍しくないためインド国内の機関仲裁が紛争解決として適当な場合も多い。また、準拠法については紛争解決地の法律と一致させることが一般的である。

## 別紙-1 独占販売店選任の条項例

### APPOINTMENT

Supplier hereby appoints Distributor as its exclusive distributor for the sale, purchase and resale of the Products in the Territory subject to the terms and conditions of this Agreement.

抄訳

**選任**

サプライヤーは、販売店を、本契約の条件に従い、対象地域における本製品の販売、購入、および再販のための独占販売店として任命する。

## 別紙-2 最低購入量の条項例

### MINIMUM PURCHASE COMMITMENT

During the Term, the Distributor shall purchase such quantity of the Products on monthly, quarterly and yearly basis as set out in Schedule I hereto (“Minimum Purchase Commitment”). The Company shall, during the Term, have the right to review the Minimum Purchase Commitment and may revise the Minimum Purchase Commitment by way of amending the said Schedule I. In the event Distributor is not able to achieve the Minimum Purchase Commitment, the Company shall, at its sole and absolute discretion, have the right to change the nature of this Agreement from a sole distributor to non-exclusive.

抄訳

#### 最低購入コミットメント

本契約期間中、ディストリビューターは、本契約の別表 I に定める数量の本製品を月次、四半期、年次で 購入するものとする（最低購入コミットメント）。当社は、本契約期間中、最低購入コミットメントを見直す権利を有し、当該最低購入コミットメントを別表1を修正することができるものとする。ディストリビューターが最低購入コミットメントを達成できない場合、当社は、当社独自の絶対的裁量により、本契約の内容を単独販売代理店契約から非独占的契約に変更する権利を有する。

## 別紙-3 競合品取り扱い禁止の条項例

### PROHIBITION ON SALE OF COMPETING PRODUCTS

Subject to the terms and conditions stipulated in this Agreement, the Distributor shall not distribute, either directly or indirectly, any goods that are same or similar to the Products or otherwise compete with the Products in the Territory.

抄訳

#### 競合製品販売の禁止

本契約に定める条件に従い、ディストリビューターは、直接または間接を問わず、本製品と同一もしくは類似する、または本製品と競合する商品を流通させてはならない。

## 別紙-4 契約解除の条項例

### TERMINATION

Either Party shall have the right to terminate this Agreement after giving sixty (60) days' written notice to the other Party without assigning any reason for termination. For the avoidance of doubt, the Company shall not be liable to Distributor for any loss, cost, damages or claims, whether direct, consequential or incidental, due to termination of the Agreement or for any reason whatsoever.

抄訳

#### 解除

いずれの当事者も、相手方当事者に対し、60日前の書面通知を行った後、解約理由を明示することなく、本契約を解除する権利を有する。なお、当社はディストリビューターに対し、本契約の終了または理由のいかんを問わず、直接的、結果的または付随的な損失、費用、損害または請求について、一切責任を負わない。

## 別紙-5 補償の条項例

### INDEMNITY

The Distributor shall defend, indemnify and hold the Company and its Affiliates and their respective agents, owners, directors, officers and employees (“Indemnified Parties”) harmless from and against any and all actual or alleged liabilities, losses, damages, claims, costs, judgments, settlements or expenses, including, without limitation, legal fees and expenses, which any or all such Indemnified Parties may hereafter incur, suffer or be required to pay arising out of or incident to this Agreement, any representation or warranty made by the Distributor, any sub-distributor, dealer or their agents, owners, directors, officers, affiliates, employees, or any other person acting on their behalf, or any other act or omission of the Distributor, any sub-distributor, dealer or their agents, owners, directors, officers, affiliates, employees, or any other party acting on their behalf.

抄訳

#### 補償

ディストリビューターは、当社及びその関連会社ならびにそれらの代理人、所有者、取締役、役員および従業員（被補償者）を、ディストリビューター、サブディストリビューター、ディーラーもしくはそれらの代理人、所有者、取締役、役員、関連会社、従業員が行った表明もしくは保証に関連して、またはその他の作為もしくは不作為に起因して、または本契約に付随して、今後かかる被補償者が被るまたは支払いを要求される弁護士費用を含むが、これらに限定されない、あらゆる実際のまたは主張された責任、損失、損害、請求、費用、判決、和解または費用から防御し、補償し、損害を与えないものとする。

## 別紙-6 準拠法および紛争解決の条項例

### GOVERNING LAW, JURISDICTION AND DISPUTE RESOLUTION

This Agreement shall be governed and interpreted in accordance with the laws of India. All disputes, controversies or differences arising out of or in connection with this Agreement shall be finally and exclusively settled in accordance with the (Indian) Arbitration and Conciliation Act, 1996, as may amended from time to time, which content and procedure the Parties declare to be aware of. The arbitration shall be conducted by a panel of three (3) arbitrators, one arbitrator shall be appointed by each Party and the third arbitrator shall be appointed by jointly by the two arbitrators so appointed. The seat of the arbitration shall be at New Delhi.

抄訳

#### 準拠法、管轄および紛争解決方法

本契約は、インド法に準拠し解釈されるものとする。本契約に起因する、または本契約に関連するすべての紛争、論争、または相違は、インド仲裁調停法に従って最終的かつ排他的に解決されるものとする。仲裁は3人の仲裁人パネルによって実施されるものとし、1人の仲裁人は各当事者によって任命され、3人目の仲裁人は任命された2人の仲裁人によって共同で任命されるものとする。仲裁地はニューデリーとする。