



Grant Thornton

An instinct for growth™

Building bridges

グラント・ソントン インド・ジャパン ニュースレター

Vol. 1



Contents

Grant Thornton International Business Report (IBR) インド企業の景況感、世界で最も高い水準に	Page 03
Tax insights: India 外国人出向者の課税関係に関するデリー高等裁判所の判決	Page 04
Tax insights: Japan ヤフー事件に見る組織再編スキームへの影響	Page 07
Industry insight: Indian retail sector インド小売業 – 新たな局面に新たな機会	Page 09
About us	Page 12
Contact us	Page 13



(GT IBR)

インド企業の景況感、 世界で最も高い水準に

グラント・ソントンが 34 の国と地域の 2,400 社の経営者を対象に、今年 5 月に実施した国際調査 International Business Report (IBR) の 2014 年第 2 四半期(6 月期)の結果によると、自国経済の今後一年の見通しに関する景況感 DI(※1)について、インドは 86 で世界で最も高い水準となった。DI の世界平均 46 を大きく上回っているが、前回(2014 年第 1 四半期(3 月期))の 89 からわずかに減少した。

ビジネスしやすい環境を整備し成長を促すと声明しているナレンドラ・モディ政権の誕生が今回のインドの景況感の高まりを生んだのは確かだ。しかし、DI の第 1 四半期からのわずかな減少は、新政権が長期的成長に視点を定め、痛みを伴う政策を予算案に含めるのではないかと、との不安の表れである。

新政府は経済を活性化させ、外国投資を誘致するための改革志向のアジェンダを明確にしている。また、包括的な成長、規制改革、インドでのビジネスを容易にするような透明性の高い政策を約束している。新政府は投資・成長のための合理的で簡素な税制を模索する可能性がある。

IBR の結果では、インドの企業の 93%が今後 12 か月間の収入の増加を予想し、90%が利益の増加を期待している。また、76%が今後 12 か月で従業員を増加するつもりだと回答している。加えて、今後 1 年間、37%が新規建物投資を、41%が工場・機械投資を考えていることが分かった。

こうした景況感の一方、資金不足(62%)、規制・お役所主義(71%)、熟練労働者の不足(59%)、物流インフラの問題(52%)がビジネスを実際に行うにあたっての課題として挙げられている。このほかには、情報通信技術 (ICT) インフラ、エネルギーコスト高、為替レートの変動となっている。

今後 12 ヶ月で実施する可能性が高い投資分野は、マーケティング投資 (54%)、販売力の改善 (51%)、生産性の向上(45%)、新製品・サービスの開発・導入 (32%) という結果になった。

「改革志向で、経済発展を重視したナレンドラ・モディ氏率いる政府を誕生させた今回の選挙結果は、IBR の結果が示すように、企業マインドを劇的に改善し、経済が回復し、高い成長率の達成が期待されている。7 月に議会で上程される最初の予算では、政府はインフラと製造への投資を呼び戻すような、ビジネスフレンドリーな政策や規制改革が数多く盛り込まれるとの期待が大きい。しかし、食料インフレと例年を下回る降水量のモンスーンは新政府にとって不安要素である。長期的な経済の安定を視野に、ナレンドラ・モディ首相は、インドが低成長経済から脱するために必要な痛みを伴う政策も実施されなければならないと表明

しており、それは鉄道料金の値上げという形でまずは現実となった。」

Harish HV (グラント・ソントン・インディア パートナー)

※1 DI: バランス統計手法 Diffusion Index の略。「良い」との回答比率から「悪い」との回答比率を引いた指数。

(Tax insights: India)

外国人出向者の課税関係に関する デリー高等裁判所の判決

海外企業によるインドへの従業員の出向に関し、インドで訴訟になるケースが増えている。インドの課税当局は、出向者によるサービス提供について、「技術上の役務に対する報酬」(Fees for Technical Services : FTS) として課税する、または、インドにおける海外企業のサービス PE (Permanent Establishment : 恒久的施設) を構成しているという見方をする傾向がある。Centrica India Offshore Pvt. Ltd.社 (以下、CIOP 社) の最近の判決において、デリー高等裁判所は外国人従業員の出向は海外企業のサービス PE を構成するという AAR (Authority for Advance Rulings : 事前審査機関) の判断を支持した。

要旨

高等裁判所での審議の前にあった問題は、出向契約に関する CIOP 社による British Gas Trading Ltd 社と Director Energy Marketing Limited 社への実費費用精算がインドにおいて課税対象となるのかどうか、であった。

議論された事実関係、申立人(CIOP 社)と当局の主張、高等裁判所の判決は以下の通りである。

事実の概要

- Centrica Plc., United Kingdom 社(以下、Centrica UK)は子会社 British Gas Trading Ltd 社(英国)と Director Energy Marketing Limited 社(カナダ) (以下、この2社を海外事業体という) を有しており、英国およびカナダでガス、電気供給事業を行っている。海外事業体は、代金回収、請求などのバックオフィスサポート機能の一部をインドの第三者外部企業に委託している。
- Centrica UK はインドでの上記外部委託企業や海外事業体との窓口業務およびマネジメントの支援などのために、完全子会社の CIOP を設立した。これらのサービスは、コストプラス 15%マークアップスキームのもと、CIOP によって海外事業体に提供された。
- CIOP は、初年度にその役割を適切に果たすため、海外事業体から熟練したスタッフの派遣を要請した。海外事業体は、必要な知識と十分な経験を有する従業員を、以下の条件で出向させた。
 - 出向社員は CIOP の直接の指示・監督の下で勤務する
 - CIOP は出向社員に関するすべてのリスクと従業員によって実施される作業に関連した報酬を負担する

- 海外事業体は、出向社員の仕事に関する過失、不作為に対して責任を負わない
- 出向社員には、CIOPのすべての規則、規制、政策その他の慣行が適用される
- 出向者は、海外事業体に籍を残し、母国で給与を受け取る。CIOPは実費ベースで海外事業体が支払う給与を精算払いする。
- 出向従業員に支払われた給与についてはインドの税制に則り、必要な税はCIOPにより適法に源泉徴収された
- CIOPは、インドでの実費費用精算の課税関係について、AARの裁定を求めた。AARは、出向者によって提供されたサービスは、租税条約の下でのFTSを構成しないと判示した。しかし、海外事業体はサービスPEを構成し、インドで発生した所得に対して課税されるべきと判断した。この裁定に対し、CIOPは高等裁判所に異議を申し立てた。

申立人(CIOP)の主張

- 出向社員に関するCIOPのコントロールはほぼすべての側面において完全であり、(I)実施されるべき業務範囲と性質に関し指示すること、(II)監督権、(III)命令や指示を出す権利、(IV)出向社員がCIOPに対する給与およびその他の報酬を要求する権利を一切持っていないことを指示する権利、(V)出向契約を終了する権利といった内容を含んでいる。
- たとえ、出向社員の法的雇用主は海外事業体であり、単に便宜上の理由で海外事業体が給料を支払っていたとしても、CIOPは出向社員の経済的雇用主である。単に契約内容のみではなく、実態を見るべきである。出向社員の雇用の法的側面や海外事業体の契約解除権といった個々の要因に対する過度な主張は、有効かつ全体にわたるコントロールはCIOPが握っていたという真実を歪める。
- サービスPEの認定についてモルガン・スタンレーに対する最高裁判所の決定に依拠すれば、サービスPEというには、(I)外国企業が委任した人物の業務に責任を負う、(II)従業員は外国会社に雇用されているか、外国企業がその人物の雇用に関して優先権を持っている、という2要件を満たす必要がある。
- 海外事業体に対する支払いは、インド・英国間、インド・カナダ間の二重課税回避協定(DTAA)に鑑みればFTAとして課税されるものではない。提供されたサービスは、本質的にマネジメントに関するものであり、技術的およびコンサルティングサービスに限っているインド・英国及びインド・カナダ間DTAAの対象外である。
- 本件は「所得の付け替え(Diversion of income by overriding title)」であって、CIOPからの支払いは出向社員への支払義務と相殺されるため、海外事業体の収入になるわけではない。

当局代表による主張

- 出向社員のサービスは、技術的な知識、経験、技能、ノウハウやプロセス利用可能とするものであり、DTAAの下でのFTSとして課税対象となる。
- 出向社員はCentrica UKで使用される様々なプロセスと実務に関する知識、それらを実地に移す経験を有してインドに送られており、彼らの知識と経験は実際にそれらの中に活かされている。
- 出向の全体的な目標は、出向が終了した後に、インドのスタッフがプロセスやプラクティスを適用できるように、インドのスタッフを訓練し、慣れさせることにある。

高等裁判所の判決

高等裁判所は、AARの裁定に関する申立てを却下した。これに関して、以下のように説明された。

- **本出向は技術サービスの提供に等しい**：高等裁判所は、「技術的」なサービスは人的役務の提供を含むものとして、海外事業体がCIOPに「技術的」なサービスを提供していると判示した。「技術的」なサービスは、「技術」のサービスに限定されるものではなく、より広範な意味を与えられるべきである。AARの判断は、Intertek Testing Services India Pvt. Ltd社のケースを参考にしている。
- **ノウハウを利用可能にする**：出向社員はCIOPへのサービス提供をしていたというより、むしろCIOPが初年度を乗り切り、その後軌道に乗るようにし、CIOPの他の従業員にスキルを身に付けさせ、援助なしに継続できるようにすることが目的であった。すなわち、出向社員の活動は、彼らの技術的能力を移転することであった。言い換えれば、彼らは将来のためにCIOPが彼らのノウハウを「利用できるようにした」といえる。
- **真の雇用主**：CIOPの主張では、CIOPが出向社員の実質的、経済的雇用主であると言っているが、高等裁判所は、出向社員は海外事業体の正社員であり、CIOPに期間限定で出向していたと判示した。出向社員の海外事業体への所属は、一時的な所属であるCIPOと比較して、永続的である。また、CIOPは出向を終了させる権利を持っていたと主張したが、出向社員の出向元の雇用を終了する権利まではなかった。また、高裁は、CIOPが出向者の日々の業務や彼らの過失に責任を負っているものの、これらは限定されたものであり、より広範で確立された海外における雇用に置き換えることはできないと判示した。従って、海外事業体は出向社員の真の雇用主であり続けている。
- **費用の精算**：高等裁判所は、いったんサービスの提供があったことが認められれば、支払いの分け方は課税関係に何らの違いももたらさないと判示した。関連当事者との間でのサービス提供の場合、実費精算をしたからといって完全に納税義務が免除されることにはならないとした。
- **収入の移転**：高等裁判所は、本件は「所得の付け替え」ではないと判示した。その理由は、(a) CIOPの支払いは費用精算の性質ではなく、むしろ、サービスに対する支払いであること、(b) CIOPが支払った海外事業体の給与に充てるための現金は、出向社員の給与支払いに充てられたのかそうでないのか不明確であり、支払い義務は独立した契約関係に基づいている、とした。

グラント・ソントンの見解

この判決は、高等裁判所が「技術的(technical)」、「利用可能にする(make available)」、「費用精算(reimbursement of cost)」に幅広い解釈を与えたという点で、出向契約の場合だけでなく、他のサービス料の支払いの場合にも影響が及ぶと思われる。この判決は、特に下級審レベルで、これらの問題に関する訴訟を増加させる可能性がある。

(執筆：グラント・ソントン・インディア)

(Tax insights: Japan)

ヤフー事件に見る

組織再編スキームへの影響

東京地裁でヤフー敗訴、組織再編が租税回避行為として否認

3月18日、「組織再編」の「行為計算否認」を争点とする初めての税務訴訟、いわゆるヤフー事件の判決が、東京地裁であった。会社同士を統合する合併や、事業部門を切り出す会社分割などの「組織再編」は、法人税を節税できる数々の特例が認められている。一方、税務当局は、組織再編によって法人税が不当に節税できる場合には、納税者の同意なく更正処分をできる権限をもっている。これが「行為計算否認」の規定である。今回の事件では注目された2つの事案がともに否認され、ヤフー側が敗訴した。早速、ヤフー側は控訴したが、組織再編の行為計算否認規定を適用した初めてのケースとして、今後の組織再編の現場への影響は必至と思われる。

ヤフー事件の2つの事案概要

ヤフー社を中心とした一連の組織再編スキームだが、2つの事案に分解されて争われている。

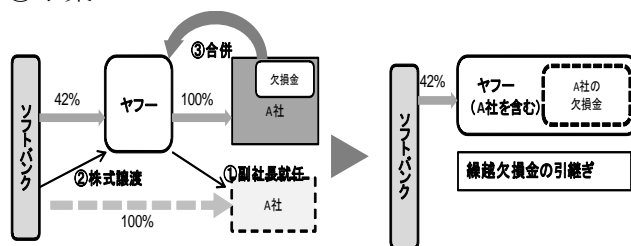
① 合併に伴う消滅会社の繰越欠損金を引き継いだ事案

ヤフー社が、合併直前にA社へ副社長を派遣し100%子会社化したうえでA社と適格合併。A社が保有する税務上の繰越欠損金を引き継ぎ、ヤフー社の利益と相殺して、結果、節税を実現した。

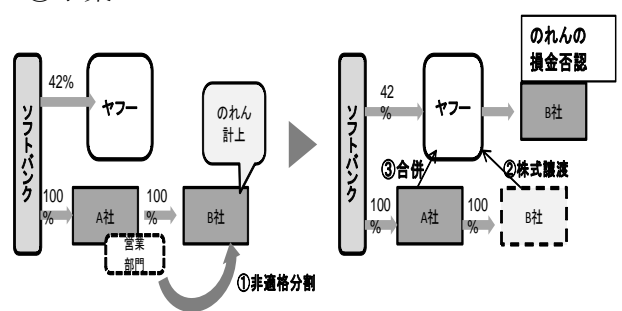
② 非適格合併に伴い計上された資産調整勘定（のれん）の損金算入事案

A社が営業部門をB社（新設100%子会社）に切り出して会社分割。A社はB社株をヤフー社に売却予定だったので、税務上の非適格再編としてB社において「のれん」を計上。その後、ヤフー社はB社を100%子会社化。B社は、のれん（資産）の償却費を損金計上して、結果、節税に活用した。

①事案



②事案



事業上の目的・理由があっても行為計算否認

法人税法には、合併や会社分割・株式交換などの組織再編にかかる包括的行為計算否認規定が設けられている（法人税法 132 条の 2）。東京地裁は、ヤフー事件の組織再編が租税回避目的とする異常・変則的な取引であり、法人税の減少効果が組織再編税制の趣旨・目的に明らかに反していると結論付けた。組織再編を実行する現場において経営陣は、税の専門家を交えながら包括的行為計算規定の適用を受けないために「ビジネス・パーパス」「ビジネス・リーズン」のシナリオを慎重に積み重ねていくのだが、今回の判決は、事業上の目的・理由があるだけでは、包括規定の適用リスクを消去できないことを明確にした。

お見逃しなく

IBM 事件も行為計算否認の適用を争点に訴訟している。平成 22 年度税制改正により封じ込められた子会社の自社株買いによって、親会社サイドで、受取配当の益金不算入と子会社株式の譲渡損失をダブル適用する節税スキームが問題とされた事案である。平成 23 年の国税通則法の改正により、当局側に修正申告勧奨時の説明義務が課されるようになった。納税者サイドも、組織再編のみならず税務当局との見解相違に対抗できる事前準備・改正情報のキャッチアップが求められる。

（執筆：グラント・ソントン・ジャパン／太陽 ASG グループ）

(Industry insight)

インド小売業 – 新たな局面に新たな機会

力強い内需、中間所得者層の成長、若い人口構成、そして高い投資効率などと結びついた経済自由化の約 20 年間でインドは信頼に足る投資対象国となった。さらに、グローバル化と健全な経済ファンダメンタルズによって、インドの成長への先行きは明るくなっている。インドは、投資家にとって好ましい環境、そして様々なビジネスチャンスは今後も提供していくだろう。

高い潜在力を持つ部門の中でも、小売部門は最も魅力的な部門の 1 つである。Reliance、Bharti、AV Birla グループなど国内の大企業は、小売部門の大手である。現行規制の緩和によって、海外直接投資 (FDI) は単一ブランド小売業では 100%、複数のブランドを扱うスーパーマーケットやコンビニなどの総合小売業(複数ブランド小売業)ではインド国内からの一定の仕入とバックエンド・インフラ (ロジスティクス関係、倉庫、製造など) への投資などを条件に 51%までが可能となり、Walmart、Marks & Spencer、Tesco などいくつかの巨大国際企業の参入が促進されてきた。しかし、他の部門と同様に、小売部門にも今後の成長可能性には一定のリスクと課題がある。

大激論

インドの小売部門は、大部分を小規模店舗(キラナ・ストア)という伝統的かつ現存する形態を含む組織化されていない小規模業者が占め、小売市場の残り (~8%) がスーパーマーケット、コンビニといった組織化された業者によって占められている。

インドでは、小売部門の潜在的成長力が明らかであるにもかかわらず、イノベーションと競争を持ち込んだ場合のリスクとその回避に関してのみ議論が展開されている。小売部門にグローバルな競争を持ち込むことで、インド小売業の急成長が予想されるにもかかわらず、複数ブランド小売業の政府 FDI 許可は州政府などが反対しており、小規模小売店や仲買人は、組織化された業者の成長が小規模店舗を閉鎖に追い込むのではないかと考えている。

他方、物価を引き下げ、インドの消費者に様々な商品を提供すると予想されるとして、農業者協会や商業団体などは FDI を支持するコメントを出している。農家にとっては複数業者との取引でよりよい価格を引き出すことが可能となり、さらに重要なことは、小売部門の完全な開放によって、5,000 万人以上の雇用機会が創出されることである。

Tesco は、事業運営上、政治上、法制上の多くの課題がある環境の中で、インドにおける複数ブランド・アウトレットを建設するための政府承認を申請した最初のグローバル小売企業となった。その計画には、Star Bazaar を運営する Trent の完全子会社(タタ系列)である Trent Hypermarket の 50% を 1 億 1000 万米ドルで取得することが含まれていた。昨年、複数ブランド小売業への FDI 申請は Tesco だけだったが、単一ブランドでは、Walmart、Carrefour、フランスのスポーツ用品小売業者 Decathlon、ファッションブランドの Promod、陶器メーカーの Le Creuset、Fossil や Hennes & Mauritz などによって重要な FDI がすでに数

多くなされ、活況を呈している。さらに政府は、IKEA がインドに 10 億 5000 万ルピーを投じて、カフェテリアと共に家具インテリア・ストアを開設するという申請を昨年承認した。

インド小売業の課題

インドの組織化された小売市場は成長局面にあり、また、小売業者、消費者、ベンダー、モール運営者や規制機関も合わせて、規模が大きくなってきている。新規参入を考える企業は、インドでの戦略を決定する際に考えられうる課題の影響度を考慮する必要がある。例えば、消費者の価格感度やブランド志向、限りある購買力、グローバル化の進展などであり、経済全体の状態に直接リンクしている。また、小売部門への投資は参入を計画する大手インド商社を介して行われることがある。そうすることで、外国企業はインドの構造とシステムに関する運用上の知識を得て競争力を持つことができ、また、競争的な価格で製品を製造、調達、販売することができる。組織化されていない小規模業者も、細分化されたサービスを提供していくことで、そのシェアを維持し続けていく可能性もある。

上記に加えて、人々の多様性、複雑な流通網、適切な IT 基盤システムおよびサプライ・チェーンの欠如、訓練されていない労働力、インフラストラクチャー、輸入規制も、インド小売部門の企業にとっての課題である。

小売部門の実績および成長の推進力

小売部門は、インドの GDP の約 22% を占める。2007～12 年度にほぼ 15% の年間成長率 (CAGR) で成長しており、2017 年度までに 12% 以上の CAGR で (2012 年の 5,000 億米ドルから) 9,000 億米ドルの市場となる見込みである。インドの組織化された業者は過去数年に 21% の CAGR で成長しており、今後も同じ成長水準を維持すると予想される。

インドの小売部門全体のうち、食品・飲料部門は約 70% を占める最大部門と推計される。組織化された業者の割合は、2012 年の約 8% から 2017 年の約 10% にまで増加すると予想される。これは、都市化、都市部への人口移動の増加、可処分所得と消費支出の増大、消費者選好の変化、急速な不動産およびインフラ開発、クレジット利用の簡易化、および小売業への FDI 自由化政策などによる。

小売部門ビジネスは、他のビジネスと同様に課題もあるが、先行きの明るい社会経済的、法規制的環境が小売部門への投資の大きな推進力となっている。2013 年 8 月までの 8 ヶ月間で約 5,500 万米ドルの FDI があり、2000-2012 年の期間累積 FDI 額である約 4,300 万米ドルをはるかに超えるものであった。加えて、同様に活発な M&A およびプライベート・エクイティ (PE) が続いた。小売部門の M&A および PE 取引額は、2013 年 9 月までの 18 ヶ月間で、それぞれ 335 百万米ドル超および約 80 百万米ドルだった。こうした小売部門への投資活動の増加は、インド小売部門に参入する国際企業や、海外の技術と資本を呼び入れて経営能力を強化しかつ必要なサポート基盤を手に入れたいインド創業者の願望をはっきりと映し出している。この投資傾向は、景気の回復およびインド小売部門に固有のニーズと潜在的成長力の実現によって、中長期的に継続すると予想される。



まとめ

現在の法制的・社会経済的環境のもとでは、短期でのより高い期待利益の獲得が投資家にとって課題であることは確かである。しかし、インドの潜在力および投資機会の観点からは、インド小売部門の良好な中長期的見通しは続くと思われる。西洋諸国のように消費者が活力あるライフスタイルを続けている今こそ、インドへの進出、グローバル化を達成する時である。

(執筆：ゴーラフ・マルホトラ - グラント・ソントン・ジャパン、インドデスク)

About us

Grant Thornton International Ltd.

グラント・ソントン・インターナショナルは、世界に 38,500 人、120 か国以上のネットワークを持ち、保証業務、税務、アドバイザリーを提供する世界有数の組織です。グラント・ソントン・インターナショナルのメンバーファームは、クライアントの皆様のための可能性を解き放つための有意義で先見性のあるアドバイスを提供しています。

Grant Thornton India LLP

グラント・ソントン・インディアは、グラント・ソントン・インターナショナルのメンバーファームです。1,500 人超の人員と国内 11 か所のオフィスを有し、クライアントの皆様のビジネスに合わせたコンプライアンスサービス、クライアントの皆様を新たなステージへと導き成長をサポートするアドバイザリーサービスを提供しています。

Grant Thornton in Japan / 太陽 ASG グループ

グラント・ソントン・ジャパンは、グラント・ソントン・インターナショナルのメンバーファームです。約 500 人の人員と国内 8 か所の事務所を有し、高品質な監査、会計、税務、アドバイザリーサービスを独立性と誠実性をもって提供しています。グラント・ソントン・ジャパンは、太陽 ASG 有限責任監査法人、グラントソントン太陽 ASG 税理士法人、グラントソントン太陽 ASG 株式会社、株式会社太陽 ASG アドバイザーズ、グラントソントン太陽アドバイザーズ株式会社、グラントソントン太陽 ASG 社会保険労務士法人で構成されています。

インド・ジャパングラスク

日印双方のグラント・ソントンにそれぞれ日本人会計士、インド人会計士を派遣し、両国における日印企業のスムーズなビジネスサポート体制を整えています。お気軽に下記担当者までご連絡ください。

花輪 大資 (Daisuke Hanawa)
Grant Thornton India LLP
Director - Japan Desk
M: daisuke.hanawa@in.gt.com

ゴーラフ・マルホトラ (Gaurav Malhotra)
Grant Thornton Taiyo ASG LLC
Head - India Desk
M: malhotra.gaurav@gtjapan.or.jp

Contact us

NEW DELHI National Office Outer Circle L 41 Connaught Circus New Delhi 110 001	BENGALURU “Wings”, 1st floor 16/1 Cambridge Road Ulsoor Bengaluru 560 008
CHANDIGARH SCO 17 2nd floor Sector 17 E Chandigarh 160 017	CHENNAI Arihant Nitco Park, 6th floor No.90, Dr. Radhakrishnan Salai Mylapore Chennai 600 004
GURGAON 21st floor, DLF Square Jacaranda Marg DLF Phase II Gurgaon 122 002	HYDERABAD 7th floor, Block III White House Kundan Bagh, Begumpet Hyderabad 500 016
KOLKATA 10C Hungerford Street 5th floor Kolkata 700 017	MUMBAI 16th floor, Tower II Indiabulls Finance Centre SB Marg, Elphinstone (W) Mumbai 400 013
NOIDA Plot No. 19A, 7th Floor Sector – 16A, Noida – 201301	PUNE 401 Century Arcade Narangi Baug Road Off Boat Club Road Pune 411 001

免責事項

本文書の情報や見解は、信頼性ある情報源をもとに構成されていますが、適切性、完全性、正確性についていかなる保証も与えるものではありません。本文書は情報提供のみを目的として作成されています。本文書で提供している情報は、利用者の判断・責任においてご使用ください。本文書は専門的、技術的、法的なアドバイスを提供するものではありません。本文書で提供した内容に関連して、利用者が不利益等を被る事態が生じたとしても、グラント・ソントン及びグラント・ソントンの関連法律事務所は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。



© 2014 Grant Thornton India LLP. All rights reserved.
References to Grant Thornton are to Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International) or its member firms. Grant Thornton International and the member firms are not a worldwide partnership. Services are delivered independently by the member firms.

Grant Thornton India LLP is registered with limited liability with identity number AAA-7677 and its registered office at L-41 Connaught Circus, New Delhi, 110001