

インドセミナー「進出の形態と成功のポイントについて」



インド経済は、今年 1-3 月期の成長率が前年同期比+7.4%（24 年 10-12 月期は同+6.4%）と上昇し、2 四半期連続で加速しています。米国の関税政策による世界貿易の混乱が成長の足かせとなる可能性はあるものの、金融緩和、所得税減税、インフラ投資等に支えられて内需を中心に堅調に拡大し、今後も 6%台半ばの成長が続くものと予想されています。

成長するインド市場への参入は、多くの企業にとって重要なテーマになりつつあります。進出の形態は、現地法人の設立、現地企業とのジョイントベンチャー、現地企業の買収、等様々ですが、それぞれの形態にはメリットデメリットがあり、自社の状況や目的に合わせて最適な進出形態を選択することが重要です。また、特にジョイントベンチャーや買収に関しては、適切な相手を選択すること、その過程でのデューディリジェンス、重要事項をカバーする契約の締結等が極めて重要になります。さらに、例えばジョイントベンチャーの場合に、残念ながら相手側と係争に陥ってしまった場合には、その解決に多大な労力と時間が必要となります。

今回インドビジネスに精通し多くの日本企業にアドバイスを行っているインド人弁護士と、インドビジネスに長年携わっている日本人コンサルタントにより、合弁会社設立時の留意点や係争時の解決方法等について詳しく説明いたします。なお、インド人弁護士の講演は英語で行いますが、日本語の解説があります。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

【日 時】 令和 7 年 7 月 3 0 日（水）午後 2 時 0 0 分～午後 4 時 0 0 分（開場 1 時 3 0 分）

【会 場】 横浜市中区山下町 2 産業貿易センタービル 2 階かながわグローバルビジネスセンター商談室
https://yokohama-india.org/about_us-2#access

- 【内 容】
1. 海外直接投資の概要
 2. インドへの進出形態
 3. デューディリジェンス
 4. 留意点（持株比率、取締役会、オペレーション）
 5. 登録・認可
 6. 事例紹介

【講 師】 ◆**Mr. Sunil Tyagi（スニル・ティアギ）氏**

インド国デリー氏を拠点とする Zeus 法律事務所（Zeus Law Associates）の共同創業者兼代表パートナー。Zeus 法律事務所は、企業法務全般・係争対応を含め総合的なサービスを提供する法律事務所である。Tyagi 弁護士は、1990 年より弁護士活動を行い、現在同事務所の代表を務めるとともに、海外直接投資、不動産及びインフラストラクチャー関連セクターを担当する。また、Warehouse Association of India（政府公認の倉庫業界団体）の Honorary Secretary を務める。ジョイントベンチャーや投資を含め日本企業へのアドバイスを数多く手掛けている。



◆**鈴木 健二（スズキ・ケンジ）氏**

インドビジネスを含めたクロスボーダービジネスのアドバイスを行う KW パートナーズ合同会社の共同創業者兼マネージングパートナー。インド企業との合弁、協業、スタートアップ企業出資、合弁相手とのトラブル対応等を含めて長年インドビジネスをサポートする。同社設立以前は、デンソー、CSK ベンチャーキャピタル、ワークスキャピタル（三菱商事グループ）等にて自動車部品事業、アジアを含めたスタートアップ企業への投資関連業務に携わる。Zeus 法律事務所とは長年に渡り協力関係にあり、日本企業のインドビジネスをサポートしている。



【言 語】 英語（日本語の解説あり）

【主催・共催】 KW パートナーズ LLC / Z E U S 法律事務所 / 一般社団法人横浜インドセンター

【後援(予定)】 横浜市経済局、JETRO 横浜、（公財）神奈川産業振興センター、
（公財）横浜企業経営支援財団、横浜商工会議所、（公社）横浜貿易協会

【定 員】 3 0 名（受講票はお送りしません。定員をオーバーしたときのみご連絡します）

【参加料】 会員無料、非会員 2, 0 0 0 円（当日受付にてお支払いください）

【お申込方法】 以下の URL または右記の QR コードよりお申込みください。

https://yokohama-india.org/20250730_seminar

【お申込み・お問合せ先】 横浜インドセンター事務局（担当：若林、木口）

Email : yic@yokohama-india.org ホームページ : <https://yokohama-india.org/>

