

INDIA BUSINESS LAW JOURNAL

インド・日本間契約における不可抗力条項のアップデート

2026年05月4日

多くの商取引契約には不可抗力条項が含まれており、以下の重要な問いに答えるものとなっています。つまり、当事者の管理監督を超える事由が発生して義務の履行が不可能となった場合、どうなるのかという点です。

何十年にもわたり、この条項はインド企業と日本企業との契約において定型的な条件として扱われてきました。一般的には洪水や地震といった事由を指し、いったん合意されると、この条項が大きく意識されないまま取引が進むことがほとんどでした。

不可抗力条項の起草上の教訓（2020年）



Krishna Vijay Singh

シニアパートナー

Kochhar & Co

しかし、COVID-19のパンデミックの発生により、工場が停止し、サプライチェーンが崩壊し、国境が一夜にして閉鎖されると、これまで目にとめない条項だった不可抗力条項が、突如として契約の中で最も重要な部分となりました。

この条項は、ある事業を救う一方で、別の事業には大きなコストをもたらしましたが、多くの場合その成否は、条項がどのように起草されていたかに左右されました。多くの場合、結果は一語で決まりました。契約書の中に「パンデミック」などの文言が含まれていれば、影響を受けた当事者は保護を求めることができたのです。これに対し、「自然災害」のような、より狭い表現に限定されている場合、当事者は請求のために訴訟に踏み切らざるを得なくなりました。

インドの場合、とりわけ複雑な状況でした。というのも、法律上、不可抗力の法定定義が存在しないため、契約に不可抗力条項がない場合、当事者は1872年インド契約法第56条のフラストレーションの法理に依拠しなければならないからです。同条では、予見不能な事由により履行が不可能となった場合、契約は無効と宣言され得ると定めています。

インド・日本間の不可抗力条項の実務



Muneeb Rashid Malik

シニアアソシエイト

Kochhar & Co

インドの裁判所は、契約条項に基づいて事案を判断します。ロックダウンや政府の規制が一定の事案では不可抗力として認められてきた一方、財務的な窮迫のみに基づく主張は一般に受け入れられていません。経済的困難は、フラストレーションの法理を援用するのに十分ではないとされるためです。

同様に、日本法、および一般的な商慣行においても、契約が採算に合わなくなることは、通常、不可抗力とはみなされていません。標準的な日本の建設契約では、価格調整条項は不可抗力条項とは区別して扱われ、異なる状況で適用される別個の法的メカニズムと位置付けられています。

しかし、この区別は、インド企業が日本の取引相手と締結する契約において必ずしも明確に反映されておらず、パンデミックによってこのギャップが露呈することになりました。その結果、履行を停止できるのか、あるいは義務の履行を継続しなければならないのかについて、当事者が不確実な状態に置かれることが少なくありませんでした。

現代の不可抗力条項と法令変更

双方で教訓が得られた現在、インド企業と日本企業同士の契約は以前のものとは大きく異なり、不可抗力条項の起草も進化しています。

「天災」という項目にかわって、現代の契約では、パンデミック、隔離、港湾閉鎖、輸出入規制、サプライヤーの倒産、サイバー攻撃、地政学的な混乱など、より具体的な事由が列挙されるようになっていきます。さらに、これらの条項には、適時の通知、積極的な損害軽減、適切な保険、是正措置の進捗に関する定期的な更新といった義務が付随する傾向が強まっています。

第二の重要な発展は、「法令変更」条項です。これは、政府の措置により法令・規制の枠組みが変更される状況に対応するものです。不可抗力が予見不能な破壊的事由を対象とするのに対し、法令変更は、契約の履行に影響を及ぼす変更に対処するものです。

日印契約におけるリスク条項の進化

これは、GST規制、外国投資政策、データ保護法の変更が既存の取引関係に影響を及ぼしてきた局面において、とりわけ日本企業にとって重要となってきました。同様に、半導体およびAI技術に関する日本の輸出許可規制は、インドのパートナーとの契約にも影響を与えています。

こうした状況を受け、企業は、予見可能な規制上および経済上の変化を織り込むために契約を見直す動きを強めており、政府の措置によって当初の条件が履行困難となる場合に再交渉を認める条項などを盛り込む例が増えています。

しかし、最も根本的な変化は当事者の姿勢です。不可抗力条項、および関連条項は、もはや形式的な定型条項として「署名して終わり」と扱われなくなりました。むしろ、当事者が不確実性を認識した上で、紛争を訴訟に委ねるのではなく、混乱や中断が生じた場合の対処方法を事前に合意するための重要な条項となっているのです。

日印のビジネス関係は今も拡大しており、製造業、インフラ、テクノロジー、金融などの分野で、インドには1400社を超える日本企業が進出しています。パンデミックは困難な経験でしたが、その結果、リスク配分がより明確で、将来の不確実性にもより適切に対応できる契約が形成されるようになりました。

Krishna Vijay Singhは [Kochhar & Co](#) のシニアパートナー、Muneeb Rashid Malik は同事務所のシニアアソシエイトです。



Kochhar & Co.

15th Floor, IREO Grand View
Tower, Golf Course Extn. Road,
Sector 58, Golf Course Extension
Road, Gurugram – 122 011

India offices: New Delhi,
Bengaluru, Mumbai, Chennai,
Hyderabad and Gurugram

Overseas offices: Dubai,
Chicago and Toronto

Contact details:

T: +91 124 642 5222

E: corporate@kochhar.com