

中小企業のための

「海外事業」 必勝ガイド

ドイツNRW州進出ハンドブック




目次

◆ 日本企業の海外進出 — 見落としがちな「10の落とし穴」

1. 3大落とし穴
2. さらに押さえておきたい7つのポイント
3. チェックリスト

◆ NRW州のご紹介 — 欧州の中心に位置する経済大国

1. 進出形態の選択 — 子会社・支店・パートナーシップ
2. GmbH 設立の実務とコスト
3. NRW州の立地コストと経済地域
4. 銀行口座開設と資金管理
5. ビザ・滞在許可の実務
6. 税制構造と日独租税条約
7. 人材採用と社会保障
8. 公的資金とインセンティブ制度

 **ポイント:** 本ハンドブックは2026年5月時点の情報に基づき更新しています。最新情報はNRW.Global Business Japanまでお問い合わせください。

日本企業の海外進出

見落としがちな「10の落とし穴」とチェックリスト

【3大落とし穴】

落とし穴1 | 現地に合わせていないこと
落とし穴2 | ルールを知らないこと
落とし穴3 | 丸投げしてしまう

【追加7つのポイント】

準備・戦略・組織の観点から整理
(ポイント 4~10)

Part 1 | 3大落とし穴

現地に合わせていないこと

落とし穴

1

～ 日本での成功体験をそのまま持ち込んでいませんか？ ～

日本で売れた商品・サービスをそのまま海外に持ち込んでも、受け入れられないことが多いです。味覚・デザイン・サイズ・価格帯・機能・パッケージなど、現地マーケットのニーズや文化に合わせたローカライズが不可欠です。「なぜ日本では売れて現地ではダメなのか」を深掘りすることが成功への第一歩です。

ルールを知らないこと

落とし穴

2

～ 知らなかったでは済まされない。法律・規制・認証の壁 ～

EUをはじめとする成熟市場は日本と同様、法律・規格・認証が整備されています。CE・REACH・食品安全・電波法など業種別の規制への対応は、数ヶ月～1年以上かかることも。進出前に信頼できる専門家に相談することで、対応期間・コストの概要が把握でき、知的財産権流出のリスクも防げます。

丸投げしてしまう

落とし穴

3

～ 代理店依存からの脱却が、長期的成功を左右する ～

現地を知る代理店に頼ることは参入初期には有効な戦略です。しかし丸投げが続くと、顧客情報・市場理解・ブランドコントロールが損なわれます。代理店を有効活用しながら、段階的に自社主導の体制を構築し、自社の商品・サービスを現地顧客に正しく深く届ける仕組みを作ることが長期的な成功の鍵です。

Part 2 | さらに押さえておきたい7つのポイント

4

[準備] 資金計画を現実的に立てる

海外進出は想定外のコストが発生しやすいです。現地法人設立費用・規制対応費・翻訳費・渡航費・マーケティング費用など、初期投資だけでなく黒字化までの「運転資金」を確保した上で進出計画を立てましょう。補助金や助成金の活用も有効です。

5

[準備] 撤退基準を事前に決めておく

「いつまでに、どの指標を達成できなければ撤退する」という基準を、参入前に社内で合意しておくことが重要です。撤退基準がないと、損失を拡大させながら判断が遅れるケースが見られます。冷静な判断のための出口戦略を準備しておきましょう。

6

[戦略] ターゲット市場を絞り込みすぎない・広げすぎない

「EU 全域」など広域での展開は、中小企業にとってリソース不足に陥りがちです。一方で市場が小さすぎるとビジネスが成立しません。最初は1~2カ国に集中し、成功モデルを作ってから横展開するアプローチが現実的です。

7

[戦略] 現地の競合・代替品をきちんと調査する

日本では独自性が高い商品でも、現地ではすでに類似品・競合品が存在することがあります。現地の競合環境・価格帯・流通チャネルを事前に調査し、自社の差別化ポイントを明確にしてから参入戦略を設計しましょう。

8

[戦略] デジタルマーケティングを軽視しない

現地でのブランド認知・集客において、SNS・ECサイト・現地語でのWebコンテンツは欠かせません。現地でのどのSNSが使われているか（EUならInstagram・LinkedIn等）を把握し、現地語での情報発信を継続することが顧客獲得の基盤になります。

9

[組織] 現地に「顔」となるキーパーソンを置く

日本からの遠隔管理には限界があります。現地の言語・商習慣・人脈を持つ人材（現地採用・駐在員・パートナー、特に医療などの分野においてはキーオピニオンリーダー）を早期に確保することで、情報収集・交渉・トラブル対応の質が向上します。信頼できる現地キーパーソンの存在が、成否を左右することも少なくありません。

10

[組織] 本社と現地の情報共有・意思決定の仕組みを整える

現地法人・代理店・本社の間で情報が分断されると、判断が遅れたり方針がバラバラになったりします。定期的な報告会・共有ツールの活用・意思決定フローの明確化など、遠隔でも機能するコミュニケーション体制を早期に構築することが、スムーズな海外事業運営の基盤です。

チェックリスト | 海外進出前の 10 の確認項目

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> 商品・サービスの現地向けローカライズを検討したか |
| <input type="checkbox"/> 現地の法律・規制・認証要件を専門家に確認したか |
| <input type="checkbox"/> 知的財産（特許・商標等）の現地登録を検討したか |
| <input type="checkbox"/> 代理店依存からの自社主導への移行計画を立てたか |
| <input type="checkbox"/> 現実的な資金計画と撤退基準を設定したか |
| <input type="checkbox"/> 参入国・ターゲット市場を適切に絞り込んだか |
| <input type="checkbox"/> 現地の競合・代替品・価格帯を調査したか |
| <input type="checkbox"/> 現地語でのデジタルマーケティング計画があるか |
| <input type="checkbox"/> 現地キーパーソン（人材・パートナー）の目星はついたか |
| <input type="checkbox"/> 本社と現地の情報共有・意思決定フローを整備したか |

NRW 州のご紹介 — 欧州の中心に位置する経済大国



NRW 州は、人口約 1,800 万人、GDP 約 9,094 億ユーロ（2025 年）を擁するドイツ最大の経済圏であり、スイスに匹敵する経済規模を誇ります。日本企業にとっての進出は、単なる拠点設立ではなく、欧州全域における競争優位性の確立を意味します。

🎯 戦略的アドバイス: 欧州市場のハブ機能、産学連携によるイノベーション加速、先端技術を担う高度専門人材、そして欧州最大級の日本人コミュニティによる卓越した生活環境 — これらが、NRW 州が「投資先 No.1」と言われる所以です。

欧州の交差点 — 地理的優位性

NRW 州は欧州の 2 大交通軸が交差する地点に位置します。デュッセルドルフから半径 500km 圏内に約 1 億 6,000 万人の消費者が居住 - EU 全体の 30%以上です。

- ▶ 高速道路 2,200km 以上、鉄道網 6,000km（ドイツ最密）
- ▶ 国際空港：デュッセルドルフ、ケルン/ボン、ドルトムント
- ▶ デュイスブルク港（欧州最大級の内陸港）
- ▶ デジタルインフラ：ブロードバンド 94%、5G カバー94.6%

イノベーションと研究 — 欧州最密の知の集積

欧州でこれほど密集した研究機関がある地域は他にありません。

- ▶ 67 以上の大学・専門大学（学生数約 77 万人）
- ▶ フラウンホーファー研究所 16 拠点、マックス・プランク研究所 14 拠点
- ▶ アーヘン工科大学（RWTH）、ケルン大学、ボン大学、ミュンスター大学など世界的大学が揃う

日本企業との深い絆 — 70 年以上の歴史

1955 年の三菱商事進出以来 70 年以上の歴史を持つ NRW 州と日本の経済関係。

現在の主要指標：

- ▶ NRW州全体約 650 社、デュッセルドルフ市内約 410 社、毎年約 20 社が新規進出
- ▶ 日本企業が約 4 万 8,000 人の雇用を創出、貿易額 88 億ユーロ
- ▶ JIHK（デュッセルドルフ日本商工会議所、会員 500 社以上）、JETRO、各都市や民間企業や銀行のジャパンデスクなど支援機関充実
- ▶ 日本人学校、日本食材店・レストラン、日本語対応医療機関など生活インフラ充実

史上最大のインフラ投資計画

2025 年 10 月、NRW 州政府は今後 12 年間で約 312 億ユーロを投じる史上最大のインフラ計画を発表。交通、デジタル化、エネルギー転換、研究・教育に幅広く投資されます。


NRW 州 基本データ一覧

項目	データ
州都	デュッセルドルフ
人口	約 1,800 万人（ドイツ最多）
面積	34,112 km ²
GDP	約 9,094 億ユーロ（2025 年、ドイツの約 21%）
大学・研究機関	67 以上の大学、学生数約 77 万人
日本企業数	約 650 社（大陸欧州最大）
高速道路 / 鉄道網	2,200km 以上 / 6,000km（ドイツ最密）
5G カバー率	94.6%

1. 進出形態の選択 — 子会社・支店・パートナーシップ

法的構造の選択は、税務効率とリスク管理に直結する最も重要な意思決定の一つです。

形態名	最低資本金	法的独立性	戦略的利点とリスク
GmbH (有限会社)	€25,000	あり	日本企業の標準的選択。責任範囲が資本金に限定。
UG (Mini-GmbH)	€1~	あり	低コストで設立。利益の25%積立て後に GmbH 転換。
AG (株式会社)	€50,000	あり	大規模資本調達向け。監査会を設ける必要があるなど運営要件が厳格。
独立型支店	なし	なし	本社の商号で事業可能。本社が全責任。
非独立型支店	なし	なし	連絡業務・市場調査特化。商業登記不要。

 **戦略的アドバイス:** 進出の戦略に応じて、形態を決定する必要があり、意思決定、顧客へのインパクト、資金面などを考慮する必要があります。

2. GmbH 設立の実務とコスト

GmbH 設立の 5 ステップ・プロセス

ステップ	目安期間	主な対応者
① 定款作成（資本金・株主構成・事業目的決定）	2～4 週間	弁護士 / 自社
② 定款の公証（Notary による認証）	1～2 週間	公証人
③ 資本金払込（登記時に最低€12,500）	1～4 週間	銀行 / 自社
④ 商業登記（法人格付与）	1～4 週間	公証人→裁判所
⑤ 営業所届出・税務登録	1～2 週間	自治体 / 税理士

△ **2026 年最新情報:** 2022 年 8 月より、現金出資による設立に限り、ビデオ会議によるオンライン公証が可能になりました。eID と電子署名を利用することで、日本からのリモート設立が可能です。ただし、現物出資の場合は対面公証が必要です。

目安期間を表示していますが、自治体・対応する弁護士事務所等により、対応にかかる時間は異なります。設立までは時間の余裕を持って臨むことが望ましいでしょう。

設立コストの全体像

項目	概算金額
最低資本金（GmbH）	€25,000（登記時に最低€12,500 払込）
公証人費用	€800～1,500
商業登記費用	€150～300
弁護士・税理士費用	€3,000～7,000
継続顧問契約（月額）	€500～1,000
設立費用合計（資本金除く）	約€4,000～9,000

3. NRW 州の立地コストと経済地域

オフィス家賃

項目	概算金額
デュッセルドルフ中心部（プレミアム）	€20～46 / m ²
デュッセルドルフ平均	約€20 / m ²
郊外	€11.50～15 / m ²
シェアオフィス	€300～800 / 月

△ **2026 年最新情報:** 2025 年 Q3: デュッセルドルフ平均€19.90/m² (+5% YoY) 、プレミアム最高値 €46/m² (BNP Paribas Real Estate) 。

月間ランニングコスト（1～3 名体制）：例

項目	概算金額
オフィス家賃	€1,000～2,500
アシスタント(PT)	€1,500～2,500
通信・光熱費・事務費	€500～800
会計・税務顧問	€500～1,000
保険料	€100～300
合計	€3,600～7,100

出典：©Deutscher Mieterbund e. V.in Kooperation (2025), Bundesministerium für Wirtschaft und Energie(2025)

🎯 **戦略的アドバイス:** 事業形態によって、必要なコストは種類も総額も異なります。自社のビジネスプランと合わせて、まずは 2-3 年を生き抜くためのコスト計算が必要です。

NRW 州内の経済地域と産業クラスター

業種に応じた最適な立地選択が成功の鍵です。


地域名	主要産業クラスター
デュッセルドルフ	欧州随一の日本企業拠点。通信、デジタル、ライフサイエンス。
ケルン / ボン	化学、バイオテクノロジー、サイバーセキュリティ。
ルール地方 (エッセン・ドルトムント)	水素エネルギー、物流、スマートインダストリー。
アーヘン地域	医療技術、次世代モビリティ、高度研究開発。
OWL (オストヴェストファーレン・リッペ)	Industry 4.0 をはじめとしたスマート・マニュファクチャリングの世界的集積地。
ミュンスターラント	農業技術、化学、先端材料。

4. 銀行口座開設と資金管理

Q8. 口座開設のタイミングと種類は？

設立予定日の1~2ヶ月前から銀行にコンタクト。完全予約制の銀行が多いため、早期連絡が不可欠です。

- ▶ 法人口座（Geschäftskonto） — 事業用必須
- ▶ 個人口座（Privatkonto） — 駐在員生活用

 **ポイント:** GmbH 設立には登記前に€12,500 の払込が必要。最初の取引明細書を公証人に送付して登記申請完了。

5. ビザ・滞在許可の実務

申請者の職務権限や専門性に応じて、最適なカテゴリーを選択する必要があります。

ビザ種別	対象者	特徴
ICT カード	本社からのマネージャー・専門職派遣	企業内転勤者向け。欧州域内異動もスムーズ。
EU ブルーカード	高度専門職（給与要件あり）	早期に永住許可取得が可能。
居住許可（経営者向け）	現地法人の代表者	ビジネスプラン提出が必要な場合あり。
シェンゲンビザ	短期活動（就労不可）	180 日間のうち 90 日間滞在可。市場調査等に。

🎯 戦略的アドバイス: 経営層の派遣には「経営者向け居住許可」、技術エキスパートの派遣には「EU ブルーカード」が行政手続き上の最短ルートです。日本国籍の方はビザなしで 90 日間滞在可能ですが、行政との面談のためのアポイントメントの取得や手続きに時間を要するため、渡航前の準備が重要です。

6. 税制構造と日独租税条約

ドイツの法人税の実質負担は平均約 30%未満であり、欧州主要国の中でも高い競争力を持っています。

項目	概算金額
法人税（全ドイツ一律）	15%
連帯付加税（法人税額の 5.5%）	実質約 0.8%
営業税（3.5% × 自治体倍率*） *一般に都市部の方が高い。200%未満の付加率は法律で禁止。	約 14~17%（自治体による） 例：デュッセルドルフ市では 440%のため、課税対象所得が 100 万ユーロのデュッセルドルフ所在の法人の営業税額（営業税率）は次のとおり。 100 万ユーロ × 3.5% × 440% = 15 万 4,000 ユーロ（15.4%）
GmbH 実効税率合計	約 30~33%
付加価値税（VAT）	19%（軽減 7%）

出典：JETRO

🎯 戦略的アドバイス: 営業税率は都市部で高く、地方で低くなる傾向があります。コスト重視の拠点では低い税率の自治体を選択することが純利益の向上に直結する一方、ロジスティクスや顧客のロケーションなど、営業・販売などのしやすさという観点、8 で書かれているような、公的サポートの有無も考慮に入れる必要もあります。

日独租税条約（DTA）によるメリット

日本企業にとって最大の魅力は、DTA による源泉徴収税の軽減です。ドイツ子会社から日本本社への配当課税は、通常 25%ですが、条約により 0%、5%、または 10%まで大幅に減免される可能性があります。これにより、グローバルな資金還流の効率を最大化できます。

💡 ポイント: 小規模事業者は付加価値税免除制度（前年売上€25,000 以下かつ当年€100,000 以下）を利用可能です。

7. 人材採用と社会保障

社会保険料の負担割合（2026年）

企業側の負担は約 21%が目安です。

保険種別	合計	企業	従業員
年金保険	18.6%	9.3%	9.3%
健康保険	14.6%+追加 2.9%	約 8.75%	約 8.75%
介護保険	3.6%(基本)	約 1.7%	約 1.9%
雇用保険	2.6%	1.3%	1.3%
労災保険	約 1.09%	全額企業	—

△ **2026年最新情報:** 2026年1月から健康保険強制加入上限年間€77,400、年金拠出上限年間€101,400に引上げ。追加拠出率 2.5%→2.9%。

雇用主が享受できる4つのインセンティブ

- ▶ 無料の採用支援：連邦雇用庁のネットワークを活用し、候補者選定から求人広告まで完全無料で実施可能
- ▶ 賞金補助金：特定条件を満たす人材採用時、賞金（社会保険料込）の50～70%がキャッシュバック
- ▶ トレーニング支援：採用に伴う専門技術教育費用に対し最大100%の補助
- ▶ オンザジョブトレーニング支援：既存従業員のスキルアップ費用に対し最大50%を補助

採用チャネル

- ▶ StepStone、Indeed、LinkedIn、Xing（ドイツ版LinkedIn）
- ▶ NRW.Global Business Japan 経由で信頼できる人材紹介会社をご紹介
- ▶ 日本語人材専門のエージェントや日系コミュニティのネットワークも活用可能

💡 **ポイント:** ドイツでは雇用契約書が義務。試用期間通常6ヶ月、有給休暇年間最低20日（多くは25～30日）。解雇保護法（Kündigungsschutzgesetz）にご注意。

8. 公的資金とインセンティブ制度

公的 VC や低利融資を活用することで、日本本社からの持ち出し資金を抑えつつ、欧州での事業規模を迅速に拡大できます。

資金調達フェーズ	推奨支援機関	特徴
初期・シード段階	HTGF（ハイテク起業家基金）	テクノロジー特化型 VC。最大€300 万の投資。
成長・拡大期	coparion / MBG	公募・民間共同投資。最大€1,500 万規模。
成熟期・地域展開	NRW.BANK / KBG NRW	低利融資、公的保証。中堅企業向け。

🎯 戦略的アドバイス: 公的資金を受け取るには、該当の域内に拠点を作ることが必須な場合が多くあります。EU、ドイツ、NRW 州、州内の各都市、各地域で、自社のビジネスに対する補助金などの制度の有無を各種契約の前に確認しておく必要があります。

直接助成金・支援プログラム

- ▶ 投資補助金：設備投資や R&D 拠点設立に対する助成
- ▶ 雇用創出助成金：新規雇用に対する補助（初期投資の回収期間短縮に有効）
- ▶ スタートアップパッケージ：設立 10 年以内の企業向け総合支援
- ▶ 技術革新・デジタル化支援：ICT 投資やスマート製造導入補助
- ▶ EU 助成金：NRW 州を通じて申請可能な欧州プログラム

ネクストステップ：NRW.Global Business による包括サポート

NRW.Global Business Japan（株式会社エヌ・アール・ダブリュージャパン）

東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニガーデンコート 7 階

NRW.Global Business GmbH（本社）

Völklinger Str. 4, 40219 Düsseldorf, Germany

立地選定から法人設立、助成金活用、現地ネットワーク構築まで、全プロセスにおいて無償でサポートいたします。

貴社の欧州戦略のパートナーとして、我々が全力で支援いたします。

※本ハンドブックは 2026 年 5 月時点の目安です。最新情報は各機関へご確認ください。