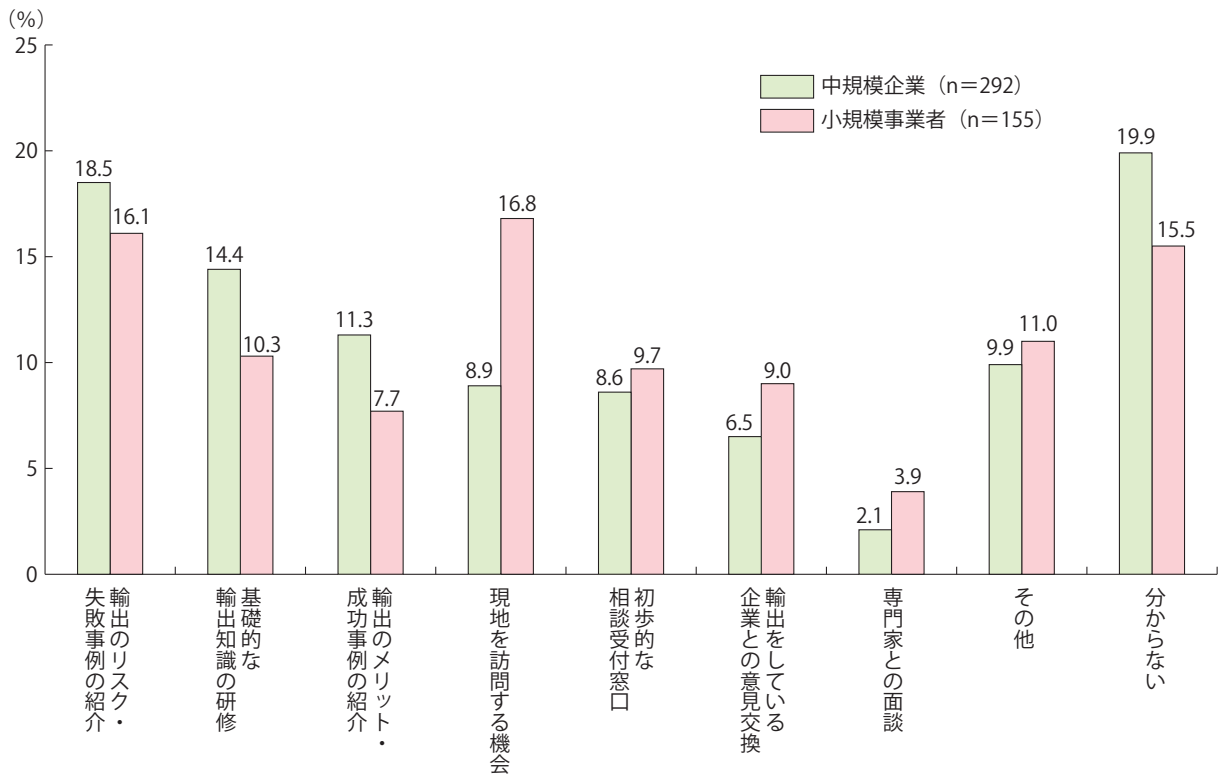


また、中には輸出に関心があっても、具体的な検討や準備に進めない企業も多い。それらの企業では何が課題なのであろうか。第3-4-39図は、輸出に関心があるものの、具体的な検討や準備をしていない企業が、検討や準備に進むために必要なことを見たものである。これを見ると、「輸出のリスク・失敗事例の紹介」、「基礎的な輸出知識の研修」と回答する企業が多く、特に小規模事業者では、「現地を訪問する機会」と回答する企業

が多いことが分かる。

政府では「リスク・失敗事例の紹介」を通じた海外展開支援のため、海外展開がうまくいかなかった企業の事例や解説を掲載しているリスク事例集を作成した<sup>19</sup>。また、JETROでは「現地を訪問する機会」の提供のため、海外への派遣事業<sup>20</sup>を行っており、民間企業でも海外視察のアレンジを行っている企業も増えている<sup>21</sup>。

第3-4-39図 輸出に関心のある企業が具体的な検討や準備に進むために最も必要なこと



資料：中小企業庁委託「中小企業の海外展開の実態把握にかかるアンケート調査」（2013年12月、損保ジャパン日本興亜リスクマネジメント(株)）

<sup>19</sup> 中小企業海外展開支援関係機関連絡会議「海外展開成功のためのリスク事例集」(<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kokusai/2013/130628jirei.pdf>)

<sup>20</sup> JETROでは、企業の市場開拓・海外進出のサポートのため、現地で、市場・関係先の視察、関係者との意見交換、ビジネスマッチング等のプログラムを提供する「ミッション派遣」を行っている。2013年度では、16件のミッション派遣が実施され、約200名が参加している（2013年12月末日時点）。具体的には、ベトナムへの投資環境視察（2014年2月）やミャンマーの経済特区の視察（2014年3月）等を実施している。「イベント情報（JETRO主催のミッション）」(<http://www.jetro.go.jp/events/mission/>)

<sup>21</sup> 例えば、後掲事例3-4-11の株式会社Resorzでも海外視察のアレンジを行っている。