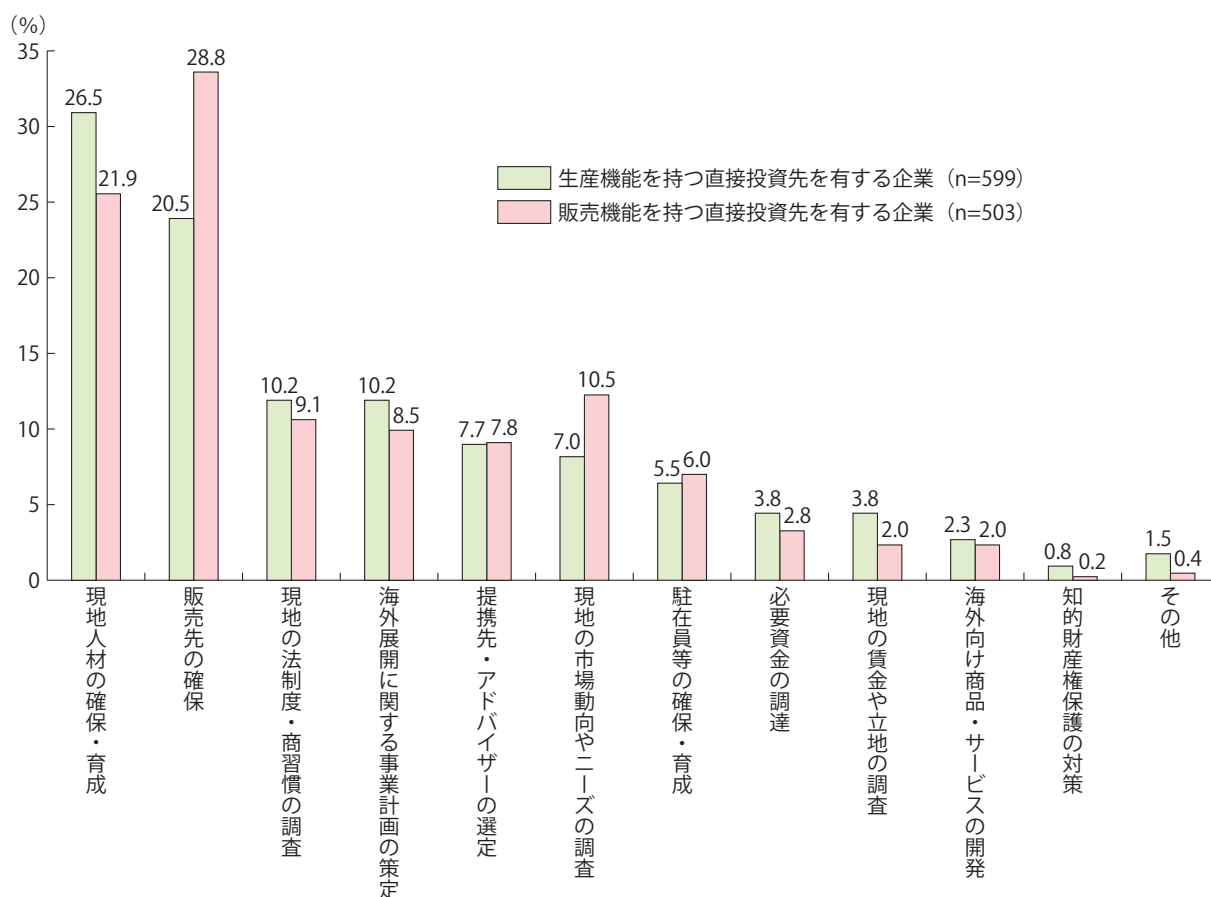


また、第3-4-45図は、直接投資を実施している企業が、最も重要であるとする準備の内容を見たものである。これを見ると、生産機能を持つ直接投資先を有する企業では「現地人材の確保・育成」、販売機能を持つ直接投資先を有する企業

では「販売先の確保」と回答する企業の割合が、それぞれ最も高い。直接投資をするに当たっては、現地の事業を担う現地の人材の確保・育成の準備に取り組むことや事前に販売先の確保を行うことが必要と考えている企業が多いことが分かる。

第3-4-45図 直接投資企業が最も重要であるとする準備の内容



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)）

(注) ここでは、企業が最も重要と考えている直接投資先の拠点機能について、「生産機能」、「販売機能」と回答した企業をそれぞれ集計している。