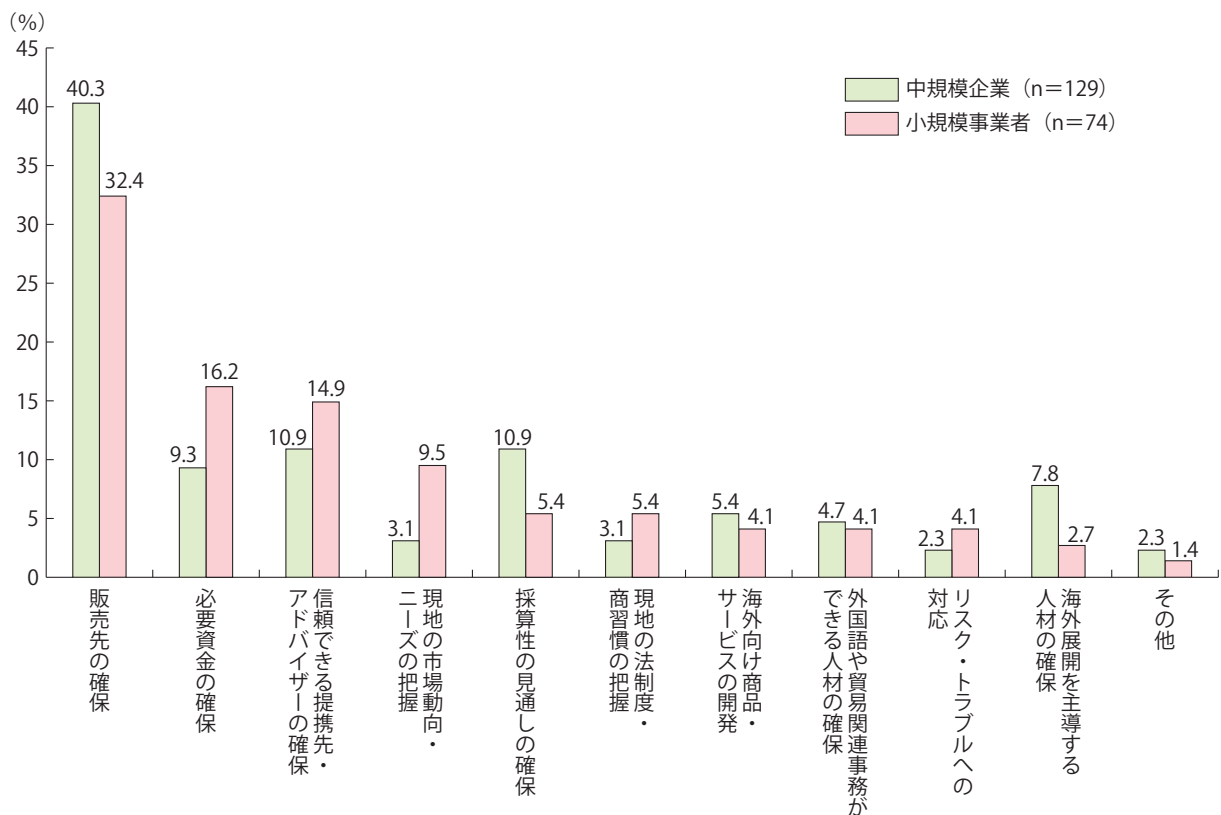


それでは、輸出未実施企業が乗り越えなければならぬ課題は何であろうか。第 3-4-38 図は、輸出の準備や検討を行っている企業が輸出を開始するための最も重要な（これが克服できれば輸出が行えるといった）課題を見たものである。これを見ると「販売先の確保」と回答している企業が約 4 割（小規模事業者では約 3 割）であり、他の項目よりも高いことが分かる。輸出を開始するに

当たって様々な課題が考えられるが、いかに販売先を確保するのが最も重要であることが改めて確認された。また、「必要資金の確保」や「信頼できる提携先・アドバイザーの確保」が、小規模事業者が輸出を開始するために特に重要であることが分かり、これらの分野で何らかの政府の支援が必要とされているということを示唆している¹⁸。

第 3-4-38 図

輸出未実施企業の輸出を開始するための最も重要な（これが克服できれば輸出が行えるといった）課題



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)）

¹⁸ 現在、政府では「パッケージ型海外展開支援事業」として、販路構築の支援を行っている。「パッケージ型海外展開支援事業」では、中小企業基盤整備機構が専門家を派遣し、外国語の海外向けホームページの作成及び海外取引にかかる決済・物流の体制の整備を支援している。また、それに伴うホームページの外国語化、代金決済システムの構築等にかかる経費の上限 100 万円、補助率 2/3 で補助している。