

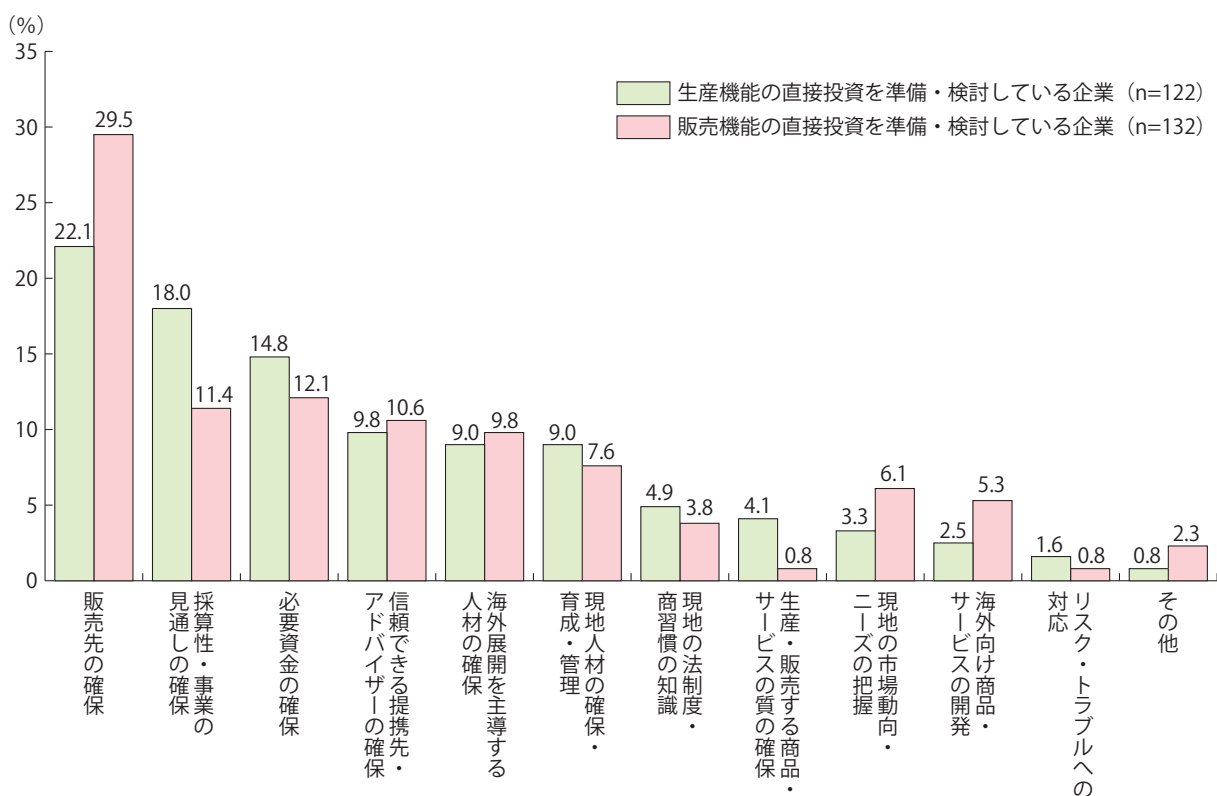
第3-4-42図は、直接投資を準備・検討している企業に、開始するための最も重要な（これが克服できれば、直接投資が行えるといった）課題を尋ねたものである。これを見ると、生産機能を持つ直接投資を準備・検討している企業では、「販売先の確保」が最も多く、次いで、「採算性・事業の見通しの確保」が大きい。

業の見通しの確保」、「必要資金の確保」が大きな課題になっている。

一方、販売機能を持つ直接投資を準備・検討している企業では、「販売先の確保」がより大きな課題であることが分かる。

第3-4-42図

直接投資未実施企業の直接投資を開始するための最も重要な（これが克服できれば、直接投資が行えるといった）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)）

(注) ここでは、企業が最も有力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。