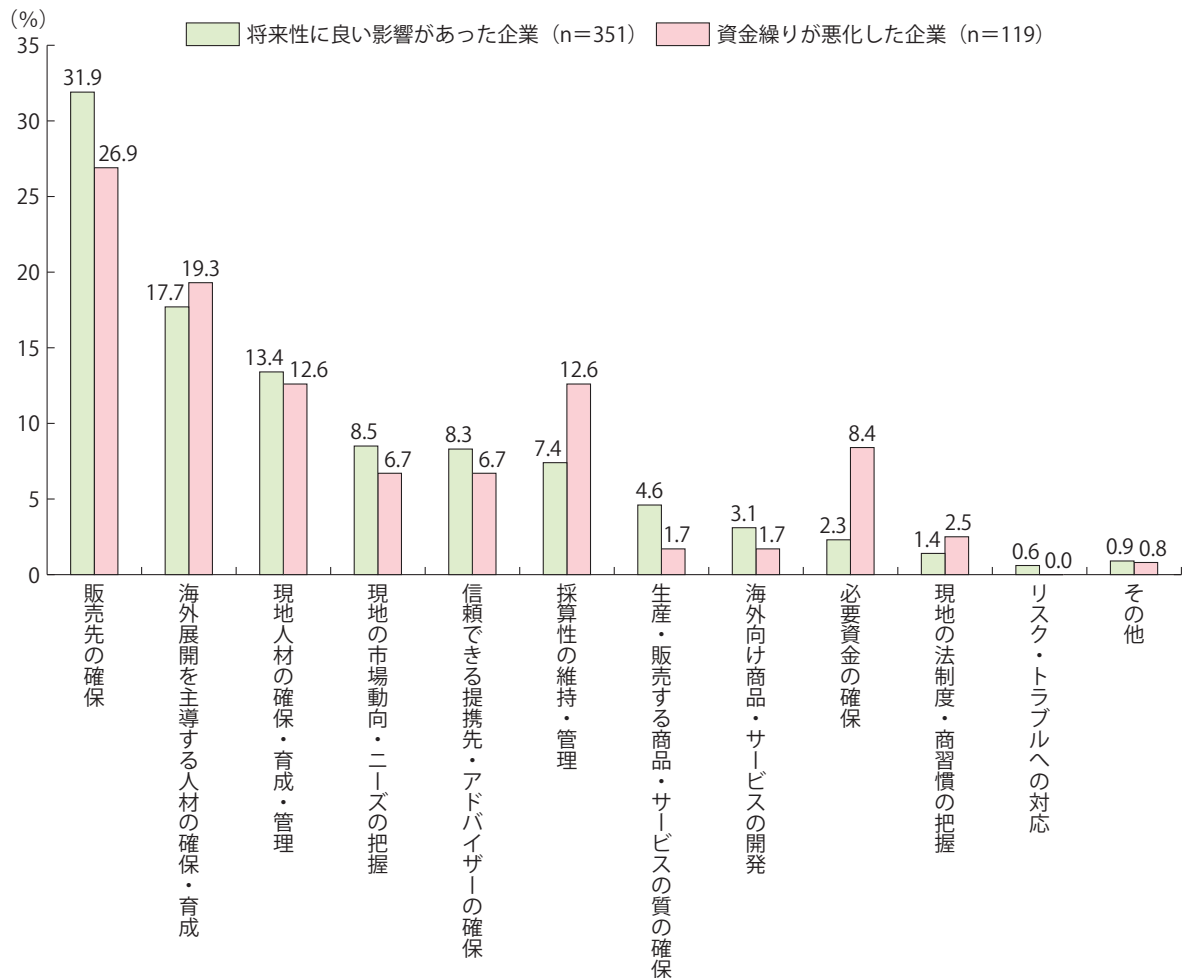


また、同様に、販売機能の直接投資を実施した企業の直接投資を成功させるために最も重要な（成功と失敗の分かれ道となる）取組を見ていく。これを見ると、「販売先の確保」と回答する企業の割合が特に高くなっており、次に「海外展開を主導する人材の確保・育成」と回答する企業の割合

が高い（第3-4-29図）。さらに、うまくいっている企業とうまくいっていない企業の取組状況を見ると、いずれもうまくいっている企業の方が「取り組んでいる」と回答する企業が多く、「販売先の確保」の方がその差はより大きくなっていることが分かる（第3-4-30図）。

第3-4-29図

直接投資を成功させるために最も重要な（成功と失敗の分かれ道となる）取組  
（直接投資（販売機能）によって、将来性に良い影響があった企業と資金繰りが悪化した企業）



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) 1. 「将来性に良い影響があった企業」とは、最も重要な直接投資先への投資が与えた国内事業への影響について、企業の将来性への影響として、「良い影響」、「やや良い影響」と回答した企業をいう。また、「資金繰りが悪化した企業」とは、資金繰りへの影響として、「やや悪い影響」、「悪い影響」と回答した企業をいう。
2. 最も重要な直接投資先の機能として、「販売機能」と回答した企業を集計している。