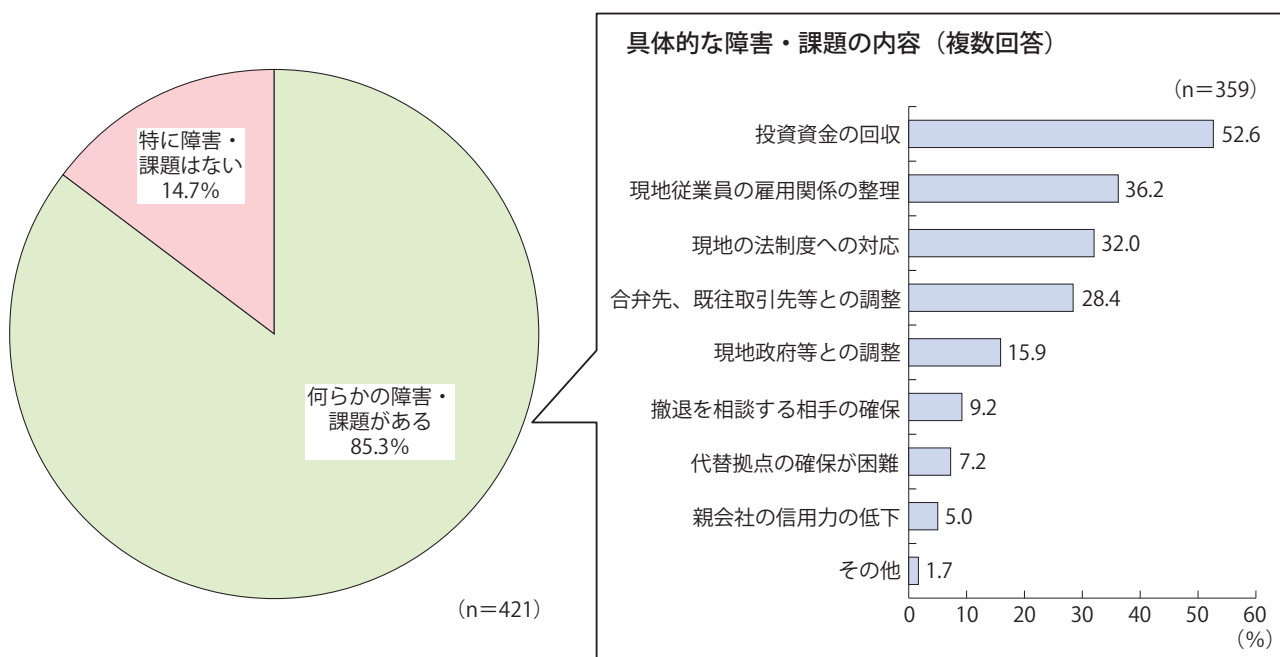


さらに、直接投資先から撤退する時には、どのような課題があるのだろうか。第 3-4-34 図は、直接投資先からの撤退における障害・課題を見たものである。これを見ると、8 割以上の企業が撤退の時に何らかの障害・課題に直面していること

が分かる。その具体的な内容を見ると、「投資資金の回収」と回答する企業が最も多く、「現地従業員の雇用関係の整理」、「現地の法制度への対応」、「合併先、既往取引先等との調整」が続いている。

第 3-4-34 図 直接投資先からの撤退における障害・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) 直接投資先からの撤退した経験について、「撤退した経験がある」、「撤退を検討している」と回答した企業を集計している。

以上のように、直接投資を実施した企業の4分の1が環境の変化等を理由として撤退を経験している。一方で、撤退を経験した企業のうち4割以上の企業が、他の拠点等で再び直接投資を行っており、経営戦略として撤退を選択し、海外事業に再挑戦している企業もいることが伺える。海外への直接投資を行う企業は、国内事業にも悪影響を与えるような撤退を回避するとともに、新たな販路開拓を行うための移転等、撤退の経営判断を戦略的に行う必要がある。そのためには、海外進出時に海外事業における不確実性もあらかじめ考慮

した事業計画を策定するとともに、海外進出後も継続的に事業計画を見直していくことが重要である。

また、現在も中国を中心に撤退を検討している企業が少なくない。ほとんどの企業が撤退時に、多岐にわたりがつ専門的な支援を必要とする障害・課題に直面しており、単独では解決が難しいこともあるため、政府としては、こうした困難に立ち向かう中小企業に対する支援の強化も必要とされる。