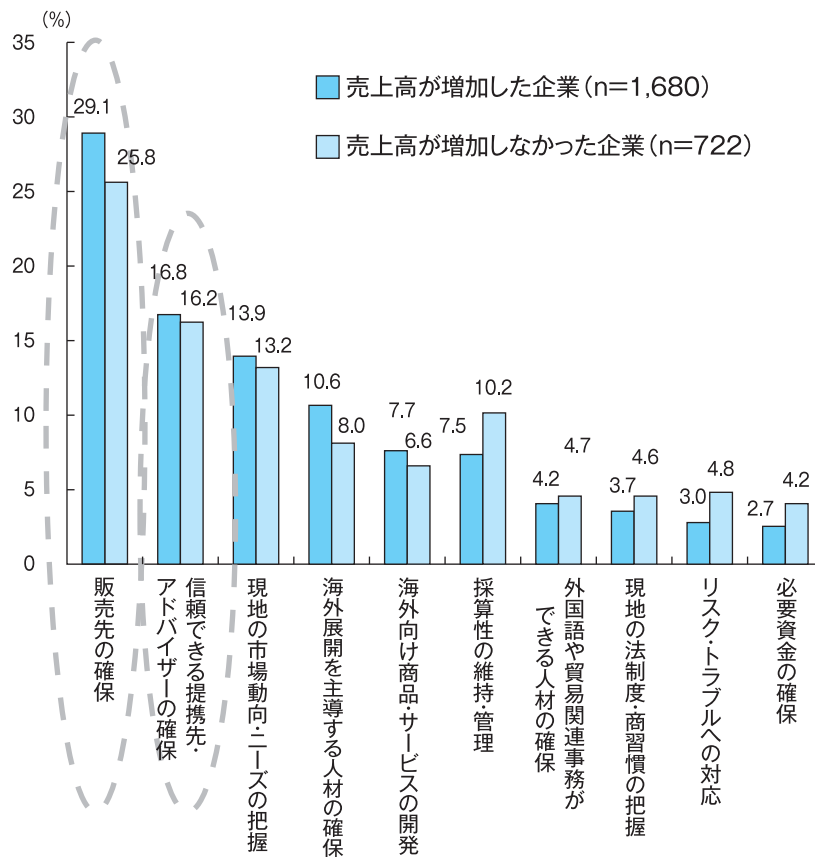


輸出を成功させるために最も重要と考えている(成功と失敗の分かれ道となる)取組



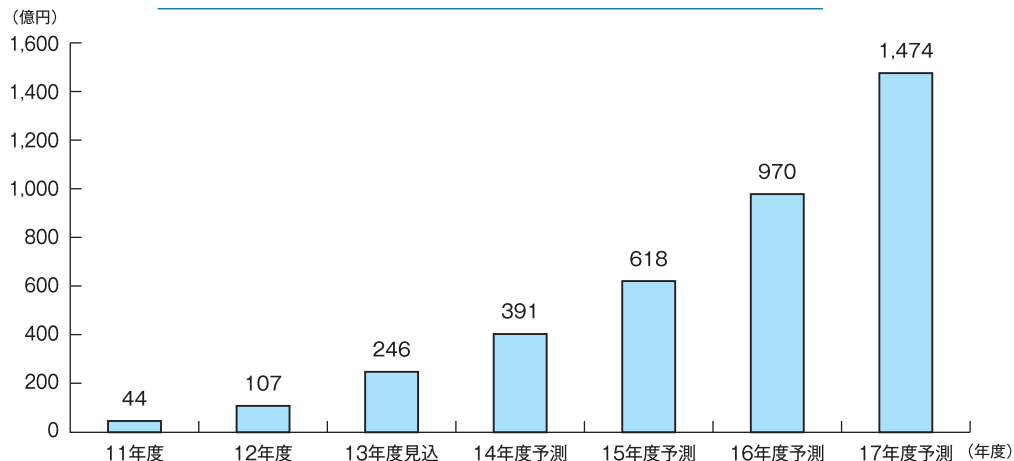
資料:中小企業庁委託「中小企業の海外展開の実態把握にかかるアンケート調査」(2013年12月、損保ジャパン興亜リスクマネジメント(株))

第5章 新しい潮流

経営資源に乏しい中小企業・小規模事業者にとって、ITを活用して、外部から必要な人的資源を調達する「クラウドソーシング」や、資金を調達する「クラウドファンディング」は、長年の経営課題を克服する可能性がある。

事業を通じて社会的な課題を解決することで、社会価値の創造と企業価値の創造との両立を可能とする「CRSV(Creating and Realizing Shared Value)」という考え方は、地域に根ざした事業を行う中小企業・小規模事業者の一つの「生きる道」にもつながることを示している。

国内クラウドソーシング市場規模推移と予測



資料:(株)矢野経済研究所「BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場・クラウドソーシング市場に関する調査結果2013」から中小企業庁作成