

アウトカム指標及び目標（令和6年度）

- 1) 顧客の経営課題に即応した協会主体型による経営支援・事業再生支援の取組強化
 - ① 過剰な債務を抱えている中小企業者に対して、正確な実情把握とニーズに応じた経営支援・事業再生支援を実施します。
 - ② 創業時や事業承継局面等、顧客のライフステージに応じた伴走支援等に取り組めます。
 - ③ 当協会が主体的な役割を担い、よろず支援拠点等の関係機関と一層の連携強化を図り、地域ごとでの包括支援体制を構築します。
- 2) 経営支援の実効性向上に向けた対応

以下のとおり、経営支援の取組に関する定量・定性的な効果検証を行います。

 - ① 専任部署による支援実施先

アウトカム指標：売上増加率、営業利益率
目 標 値：各指標の良化企業の割合 5 割以上
測定方法：専任部署による初回面談日を基準日として、基準日以前の直近決算と 2 期後の決算との指標を比較する。
 - ② 外部専門家派遣実施先

アウトカム指標：売上増加率、営業利益率
目 標 値：各指標の良化企業の割合 5 割以上
測定方法：外部専門家派遣初回実施日を基準日として、基準日以前の直近決算と 2 期後の決算との指標を比較する。
 - ③ 経営支援実施先

アウトカム指標：経営支援に対する顧客満足度（N P S）
目 標 値：N P S スコア 50 以上
測定方法：経営支援実施翌年度において被対象者にアンケートを送付し、集計・分析を行う。