

アウトカム指標及び目標（令和6年度）

中小企業者が多くの経営課題を抱える中、経営支援のニーズは確実に高まっています。こうした中小企業者の経営課題解決を支援するため、当協会は金融機関や関係機関、支援機関と連携の下、外部専門家派遣事業も活用し、経営支援を行ってまいります。

経営支援の効果検証においては、経営支援を実施した企業を対象として、以下の指標と目標を設定し、検証を行います。

＜アウトカム指標＞

①営業利益増加率 ②リスク正常化率 ③代位弁済遷移率

＜目標値＞

アウトカム指標①、②、③ともに、経営支援効果倍率(※)1倍超を目標値として定めます。

※経営支援効果倍率…経営支援実施先と経営支援未実施先の経営指標値を比較したもので、倍率が1倍超であれば、経営支援実施先のパフォーマンスが高いことを意味する。

（算出方法）

①営業利益増加率

経営支援実施先のうち前年度決算よりも営業利益が増加した企業の割合 ÷ 経営支援未実施先のうち前年度決算よりも営業利益が増加した企業の割合

②リスク正常化率

経営支援実施先のうち返済条件緩和の状態が解消した企業の割合 ÷ 経営支援未実施先のうち返済条件緩和の状態が解消した企業の割合

③代位弁済遷移率

経営支援未実施先のうち代位弁済に至った企業の割合 ÷ 経営支援実施先のうち代位弁済に至った企業の割合