

アウトカム指標及び目標（令和6年度）

関係金融機関等と目線合わせを行うなど連携及び協議の上、保証付融資の割合の高い中小企業者や返済緩和先など一定の基準に該当する中小企業者を対象に、必要に応じて、外部専門家派遣事業や関係機関と連携した本業支援等の経営支援を行う。なお、経営支援の効果的な実施に向け、本協会の経営支援メニュー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う。

1 効果検証を行う経営支援メニュー

- ・ 専門家派遣事業(国, 協会独自)
- ・ 経営サポート会議

※よろず支援拠点と連携して行う「まるっと経営支援プロジェクト」と、かごしま中小企業支援ネットワーク内に設置された経営改善支援連絡会議で行う「ゼロゼロ融資先収益力改善プロジェクト(ゼロプロ)」による検証については、検証が可能となる令和7年度以降に実施する。

2 指標, 目標, 検証方法

(1) アウトカム指標

- ①売上高増加率 ②営業利益率

(2) 目標値

経営支援メニュー毎に算出した「業況好転企業」と「横ばい企業」を合算した割合が7割以上

(3) 検証方法

経営支援実施前と実施3年から5年後の指標を比較したうえで、「業況好転企業」, 「横ばい企業」, 「業況悪化企業」の3つに分類し, 好転と横ばいを合算した割合が目標値(7割以上)を達成しているかを検証