

アウトカム指標及び目標（令和 8 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等の経営状況とニーズを把握し、金融機関や中小企業活性化協議会等の支援機関と連携を図りながら、経営改善・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を推進するとともに、地域課題の解決に向けた支援体制の充実にも取り組みます。
 - ③ 中小企業活性化協議会、よろず支援拠点、事業承継・引継ぎ支援センター、商工団体等との連携を強化し、各地域における包括的な支援体制の充実を図ります。

- 2) 経営支援の実効性向上に向けた対応

以下のとおり、令和 8 年度の経営支援の取組みに関する定量・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：売上高増加率、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：売上高増加率、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（NPS）

目標値：NPS スコア 50 以上

測定方法：2 回目の経営支援（面談）終了時に経営支援担当者が Web アンケートフォームへの回答を依頼し、集計・分析を行う。