

アウトカム指標及び目標（令和8年度）

経営支援コーディネーターとしての役割を最大限に発揮するために、引き続き保証部門との連携体制の下、「がんばる長崎中小企業経営支援ネットワーク」の活用により、金融機関や中小企業支援機関等と協調し、中小企業の業況確認を通して経営上の課題や予兆を把握し、必要な金融支援、経営支援に取り組む。

そのうえで、経営改善、生産性の向上に取り組む中小企業に対して、金融機関や中小企業支援機関等と情報を共有し、専門家派遣事業や補助事業等による、収益力の改善支援に取り組むとともに、実施後のフォローアップを行う。

また、金融機関や長崎県中小企業活性化協議会との連携により、中小企業の経営改善、再生支援に積極的に取り組み、中小企業に寄り添った支援に努める。

1. アウトカム指標

令和8年度の経営支援の効果検証においては、以下の指標及び目標値を設定し、効果検証を行う。

指 標：「サポート会議、バンクミーティング、アドバイザー会議」「専門家派遣」を実施した先を対象として、売上高・経常利益の増減、CRDカテゴリ推移を効果検証の指標とする。

目標値：「CRDカテゴリ」について、前期比同等以上のカテゴリに推移した割合が検証企業全体の50%以上となることを目標値とする。
（指標における決算比較を行い、「指標の実施企業数のうち前期比同等以上のカテゴリに推移した企業数／指標の実施企業数」にて算出する。）