

アウトカム指標及び目標の効果検証（達成状況）（令和 6 年度）

令和 6 年度の経営支援の取組として、特に経営支援が必要と判断した顧客に対し、経営課題に即応した協会主体型による経営支援を実施した。

定量・定性的な効果検証としては、以下 3 つを掲げたが、検証実施時期に達しておらず、令和 8 年度に検証予定である。

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：外部専門家派遣の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：経営支援実施の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。