

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 年度の経営支援の効果的な実施に向けた検証の取り組みとして、専門家派遣事業を利用した中小企業者の収益動向について、以下のローカルベンチマーク指標を用いて検証することとしているが、検証時期に達しておらず、令和 9 年度に検証予定である。なお、過年度（令和 4 年度）における効果検証を行った。検証結果は以下のとおりである。

1 アウトカム指標：売上の増加

目標値：改善率 6 割以上

（経営支援実施前と実施 2 年後の比較、

売上増加企業数／経営支援実施企業数）

2 アウトカム指標：営業利益の増加

目標値：改善率 6 割以上

（経営支援実施前と実施 2 年後の比較、

営業利益増加企業数／経営支援実施企業数）

【達成状況】 改善率：64.4%

（内訳）

比較結果	売上増加率	営業利益率
良化	70.0%	58.8%
悪化	30.0%	41.3%
合計	100.0%	100.0%

- ・ 専門家を派遣実施した企業のうち、2 回以上の派遣を行った企業を抽出。【母数＝100（法人 72 先、個人 28 先）】
- ・ 派遣前の決算データと派遣後の決算データを比較し、「良 化」「悪化」で集計した。【比較検討ができた実数＝80 先（法人 65 先、個人 15 先）】

【自己評価】

2 指標合計では目標値を上回ったが、外部環境の不安定要素も多く、営業利益率では足踏みする事業者も目立った。

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）

（悪化先の特徴）

- ・「個人」「小売（特に飲食）」「小口先（50M 以下）」の改善度が乏しい。
- ・区分 4、5 であっても、営業利益停滞先は多く、全体の 5 割を占める。
- ・リスク「無」の事業者が過半数を占め、リスク予備軍としてのフォローを要する。
- ・営業利益率が減少している 33 先の内、売上減少も伴っている先は 21 先。