

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検証として、経営支援部門における支援対象先と専門家派遣実施先（以下「支援実施先」という。）をグループ化した上で、以下の各指標について検証を行った。

1 アウトカム指標：累積平残代位弁済率（※ 1）

目 標：支援実施先が支援対象先の数値を下回る。

達成状況：支援実施先において代位弁済は発生しておらず、支援対象先よりも平残代位弁済率が下回った。

自己評価：支援対象先全体では 2.5%の平残代位弁済率となったが、そのうち支援実施先では代位弁済に至った企業はなく、目標を達成できた。ただし、まだ測定期間 3 年間の 1 年目であり、引き続き達成に向けて注視していく。

（※ 1）「累積平残代位弁済率」：経営支援部門における支援対象先と支援実施先の平残代位弁済率を支援年度ごとに、支援後 3 年間算出し、年度単位および 3 年間の累積値で比較を行うもの。

2 アウトカム指標：ローカルベンチマーク（売上増加率、営業利益率）

目 標：支援実施先が支援対象先の改善状況を上回る。

達成状況：売上増加率が良化している企業の割合は支援対象先に対して支援実施先が僅かに下回っていたものの、営業利益率が良化している企業の割合は支援対象先に対して支援実施先が上回った。

自己評価：支援対象先全体と支援実施先の良化割合の比較で、売上増加率は 1.1 ポイント下回ったが、営業利益率は 4.8 ポイント上回る結果となった。この要因としては、売上増加よりも収益率改善の方が比較的效果が表れやすい点や、不採算受注を見直し、黒字化を図った結果、売上が減少したケースも多い点などが考えられる。

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）

3 アウトカム指標：N P S（※ 2）

目 標：支援実施先に対して支援終了後にアンケートを行い、推奨者（評価 9～10）の割合から批判者（評価 0～6）の割合を差し引いたスコアがゼロを上回る。

達成状況：スコアがゼロを上回った。

自己評価：スコアは 54.5% となり、一般的に公表されている国内企業等のスコアはマイナスとなる先が多い（日本人は中間評価を選択しやすい傾向）とされているなか、支援実施先の顧客満足度について概ね好評価を得ることができた。

（※ 2）「N P S」：ネット・プロモーター・スコアの略で、企業や商品、サービスに対してどの程度愛着や信頼があるかを図る指標。顧客に対し、0～10 の 11 段階でそのサービス等を友人や取引先に奨めたいかを問い、0～6 を批判者、7～8 を中立者、9～10 を推奨者とし、推奨者の割合から批判者の割合を差し引いたスコアを指標として算出する。

以上のとおり、経営支援の取組に関しては一定の効果が認められた。今後も引き続き、実効性の高い経営支援の実施に取り組んでいく。