

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、保証付融資のシェアが高く業績が厳しい中小企業者に対し、一歩先を見据えた経営改善策の提案を行うため、「経営相談会」「専門家派遣事業（わかやま連携サポート）」を実施した。

「経営相談会」「専門家派遣事業（わかやま連携サポート）」を実施した先について、以下の指標を検証した。

アウトカム指標：「経営相談会」「専門家派遣事業（わかやま連携サポート）」に対する顧客満足度（NPS®）

達成状況：①「経営相談会」⇒推奨者 29 企業/批判者 26 企業

②「専門家派遣事業」⇒推奨者 34 企業/批判者 3 企業

《目標》推奨者（スコア 9・10）の割合が批判者（スコア 0～6）の割合を上回ること

自己評価：①「経営相談会」は、推奨者が批判者を上回ったが、同相談会は事前に日程や相談員を選定した上での募集であり、1 回限りで相談時間にも限りがあるため、批判者の割合も高くなったと判断する。

令和 7 年度においても同指標・目標を掲げているが、相談員がより的確な指導やアドバイスができるよう、金融機関から中小企業者へ「経営相談会」の参加を案内する際、中小企業者の経営課題を明確化し共有するための様式、要領を整備した。

②「専門家派遣事業」は、推奨者が大幅に批判者を上回った。要因としては、悩みを抱える事業者のニーズにあった専門家を的確に選定し、効果的なアドバイスが実施されたものと判断する。

令和 7 年度においても同指標・目標を掲げているが、引き続き達成に向けて取り組む。

また、「専門家派遣事業（わかやま連携サポート）」を実施した先について、定量的な効果検証として

アウトカム指標：財務指標（(1)売上高、(2)償却前経常利益、(3)CRD 区分）が改善した企業の割合（経営支援実施前年度決算と実施翌年度決算を比較）

目標：財務指標が改善した企業の割合が、「専門家派遣事業（わかやま連携サポート）」を実施していない企業における同割合を上回ること

を掲げたが、令和 6 年度に「専門家派遣事業（わかやま連携サポート）」を実施した先は、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。