

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みとして、中小企業者や金融機関との対話により、業況や経営課題を把握し、重点的な支援が必要な中小企業者に対し、外部専門家を派遣した。

専門家派遣事業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：専門家派遣（経営改善計画策定支援先・経営診断先）に対する評価指数（NPS）

達成状況：＜経営改善計画策定支援先＞

評価指数（NPS）51.7 ポイント（目標値 20 ポイント以上）

＜経営診断先＞

評価指数（NPS）75.0 ポイント（目標値 20 ポイント以上）

自己評価：中小企業者の業種や特性等を踏まえ、その分野・業種等を得意とする専門家を協会で選定していることが、中小企業者の専門家派遣に対する満足度を高めることにつながり、結果として経営改善計画策定支援先、経営診断先ともに評価指数（NPS）で高い評価を得る結果となった。

また、経営改善計画策定支援と経営診断の専門家派遣を実施した中小企業者について、「売上高増加率、売上高営業利益率、CRD 数値（PD 値）の財務状況関連データを計測し、支援後 3 期目の数値が支援前と比較し改善していること」を令和 6 年度のアウトカム指標として掲げたが、検証実施時期に達しておらず、令和 10 年度に検証予定である。

なお、令和 6 年度のアウトカム指標は検証実施時期に達していないが、同指標の基準で検証実施時期が到来している令和 3 年度に専門家派遣を実施した中小企業者について、参考値として以下のとおり、指標を検証した。

＜令和 3 年度の専門家派遣による経営改善計画策定支援先＞

アウトカム指標：売上高増加率、売上高営業利益率、CRD 数値（PD 値）の財務状況関連データを計測し、支援後 3 期目の数値が支援前と比較し改善していること

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）

達成状況：売上高増加率は、支援後 3 期目で、3.2 ポイント改善した。

売上高営業利益率は、支援後 3 期目で、5.5 ポイント改善した。

CRD 数値（PD 値）は、支援後 3 期目で、0.017 ポイント改善した。

自己評価：経営改善計画策定の専門家派遣を行ったことで、売上高増加率・売上高営業利益率・CRD 数値（PD 値）ともに、改善が見られ、経営改善計画策定の効果が見られる結果となった。

<令和 3 年度の専門家派遣による経営診断先>

アウトカム指標：売上高増加率、売上高営業利益率、CRD 数値（PD 値）の財務状況関連データを計測し、支援後 3 期目の数値が支援前と比較し改善していること

達成状況：売上高増加率は、支援後 3 期目で、6.3 ポイント悪化した。

売上高営業利益率は、支援後 3 期目で、11.7 ポイント改善した。

CRD 数値（PD 値）は、支援後 3 期目で、3.823 ポイント改善した。

自己評価：経営診断の専門家派遣を行ったことで、売上高営業利益率・CRD 数値（PD 値）については、改善が見られたものの、売上高増加率に関しては、物価高に対する価格転嫁対応の遅れや、「2024 年問題」に起因する人手不足の影響による受注控え等が要因となり、悪化する結果となった。