

アウトカム指標及び目標（令和6年度）

コロナ後の社会変化・ニーズに対応した事業展開や多様化・複雑化する経営課題の解決に向け、苦境にある中小企業者等へ寄り添った経営支援を実施していきます。

- 1 一定の基準に基づき支援対象先を抽出し、金融機関や各支援機関等との連携を図りながら、当協会の専門家派遣事業を活用する等経営支援を実施します。
- 2 経営支援終了後については、適宜モニタリングを行い、経営状況の改善や対象事業者の自立・自走に向け取り組みます。
- 3 目標とする指標、目標値を以下のとおり設定し検証を行います。

経営改善支援の内容	目標とするアウトカム指標	目標値
●売上高向上支援 キャッシュインを増やすための売上高の増加	●売上高成長(増加)率 =(当期売上高-前期売上高)/前期売上高×100	売上高成長(増加)率：目標 4.7～5.0%成長(景気変動考慮)
●収益力強化支援 収支を改善させるための EBITDA(営業利益+減価償却費)改善支援	●EBITDA 成長率 =(当期 EBITDA-前期 EBITDA)/前期 EBITDA×100 ●EBITDA マージン(%) (営業利益率) =EBITDA÷売上高	・EBITDA 成長率：目標 プラス成長 ・EBITDA マージン：目標 0%(プラス圏域への改善を目標)
●財務健全化支援 収益力と借入金のバランスをみた財務健全化支援	●EBITDA 有利子負債倍率 =(借入金-現預金)/(営業利益+減価償却費)	EBITDA 有利子負債倍率： 目標 マイナスからプラスへの転換・15倍以内