

アウトカム指標及び目標（令和8年度）

中小企業者等の基盤の強化に必要な売上高や収益面（EBITDA）の改善を重要な指標と捉え、経営支援に取り組むとともに、各アウトカム指標の定量的な検証と指標間の連動性についても検証しながら、効果的な経営支援につなげる。アウトカム指標の検証結果を活かし、当協会の経営支援の質の向上と地域経済への貢献を目指す。

経営改善支援の内容	目標とするアウトカム指標	目標値
<p>●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</p>	<p>●売上高成長（増加）率 = (当期売上高 - 前期売上高) / 前期売上高 × 100</p>	<p>売上高成長（増加）率： 目標 4.7%～5.0%成長（景気変動考慮）</p>
<p>●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</p>	<p>●EBITDA 成長率 = (当期 EBITDA - 前期 EBITDA) / 前期 EBITDA × 100</p> <p>●EBITDA マージン（%）（営業利益率） = EBITDA ÷ 売上高</p>	<p>・ EBITDA 成長率： 目標 プラス成長</p> <p>・ EBITDA マージン： 目標 0%（プラス圏域への改善を目標）</p>
<p>●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</p>	<p>●EBITDA 有利子負債倍率 = (借入金 - 現預金) / (営業利益 + 減価償却費)</p>	<p>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</p>