

	結果指標 (事後指標)	事前指標
戦略指標	<p>① 売上や収益性に関する指標 (売上高成長率、利益率、売上構成など)</p> <p>② コストや生産性に関する指標 (原価低減率、固定費比率、製品毎粗利など)</p> <p>③ 経営資源効率に関する指標 (各種資産回転率、投資回収期間など)</p>	
活動指標	<p>① <u>顧客に関する指標</u> (新規獲得率、顧客リピート率、顧客満足度、顧客単価、市場シェアなど)</p> <p>② <u>業務プロセスに関する指標</u> (新製品投入数、リードタイム、返品率など)</p> <p>③ <u>経営資源に関する指標</u> (在庫回転率、運転資本回転率、従業員の業務知識量、離職率など)</p>	<p>① <u>顧客に関する指標</u> (新規顧客開拓数、既存顧客への営業数、プレゼン数、広告数など)</p> <p>② <u>業務プロセスに関する指標</u> (【開発】製品開発数、【生産】生産時間、歩留率、稼働率、【流通】輸送時間など)</p> <p>③ <u>経営資源に関する指標</u> (在庫滞留期間、流通在庫数、一人当たり売上高、運転資本増減率、稼働率など)</p>