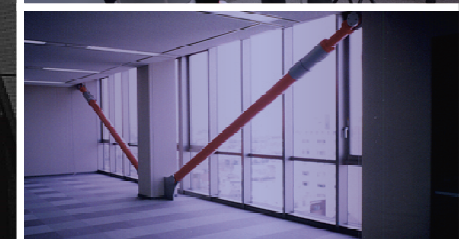


2017年 6月期 第2四半期

決算説明会

2017/02/21





目次

1. 決算の概要	・ ・ ・ ・ ・ 3
2. セグメント別状況	・ ・ ・ ・ ・ 14
3. 2017年6月期見通し	・ ・ ・ ・ ・ 19
4. 中長期的視野に立った経営方針	・ ・ ・ ・ ・ 30

【本資料についてのご注意】

- ・ 本資料の記載金額は原則、百万円未満を切り捨てて表示しております。
- ・ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- ・ 本資料に記載されている会社名、システム名、製品名は、一般に株式会社構造計画研究所ならびに各社の商標または登録商標です。



決算の概要



決算ハイライト

増収減益、受注残高は過去最高

(単位：百万円)

	'16/6期2Q累計	'17/6期2Q累計	対前年同期増減額 (増減率)
売上高	3,672	3,985	313 (8.5%)
営業利益 (△損失)	△499	△764	△265 (－)
経常利益 (△損失)	△529	△813	△283 (－)
四半期純利益 (△損失)	△286	△575	△288 (－)
受注残高	6,721	6,939	217 (3.2%)

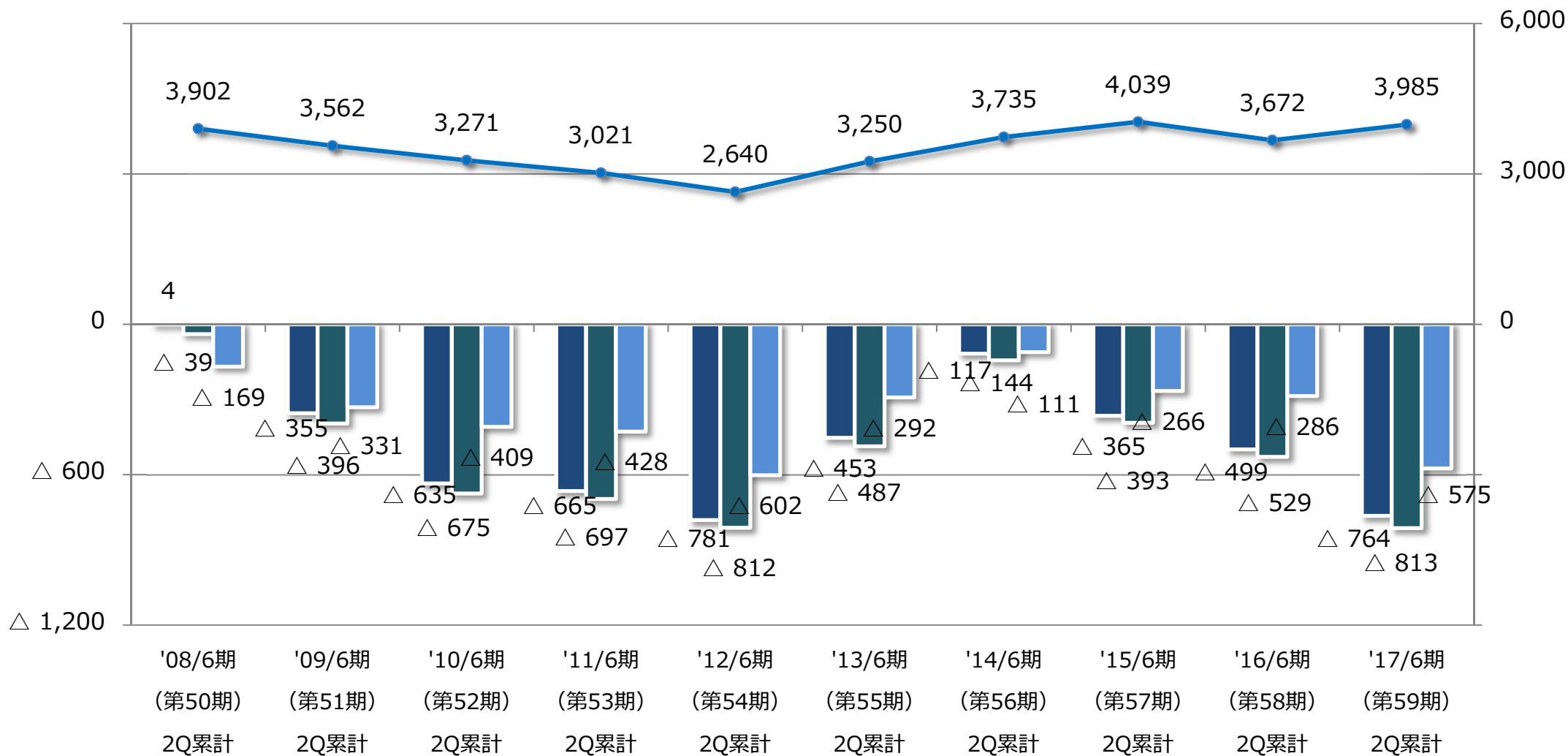


第2四半期累計期間の業績推移

利益（単位：百万円）



売上高（単位：百万円）





第2四半期 損益計算書ハイライト

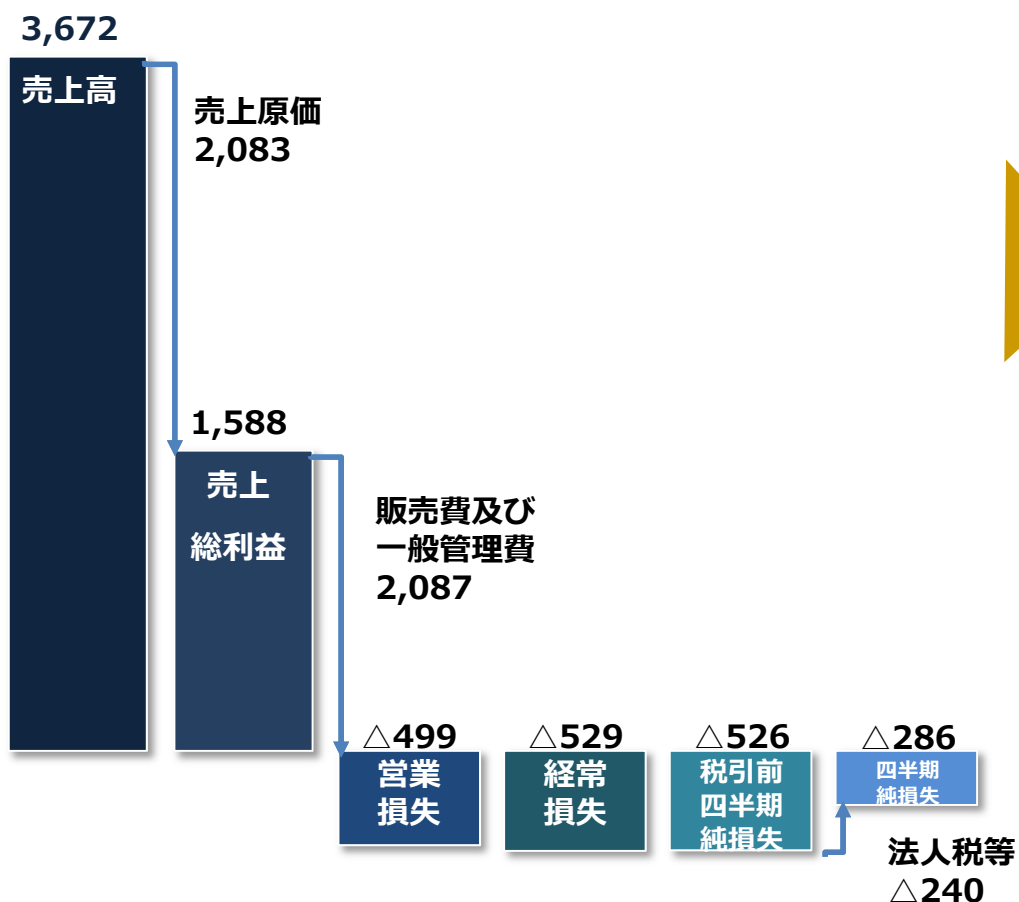
(単位：百万円)

	'16/6期 (第58期) 2Q累計	'17/6期 (第58期) 2Q累計	対前年同期増減額
売上高	3,672	3,985	313
売上原価	2,083	2,435	351
売上総利益 (売上総利益率)	1,588 (43.3 %)	1,550 (38.9 %)	△38
販売費及び一般管理費	2,087	2,314	226
営業利益 (△損失) (営業利益率)	△499 (△13.6%)	△764 (△19.2%)	△265
営業外損益	△30	△48	△18
経常利益 (△損失) (経常利益率)	△529 (△14.4%)	△813 (△20.4%)	△283
特別損益	2	-	△2
税引前四半期純利益 (△損失)	△526	△813	△288
法人税等	△240	△238	2
四半期純利益 (△損失) (四半期純利益率)	△286 (△7.8%)	△575 (△14.4%)	△288



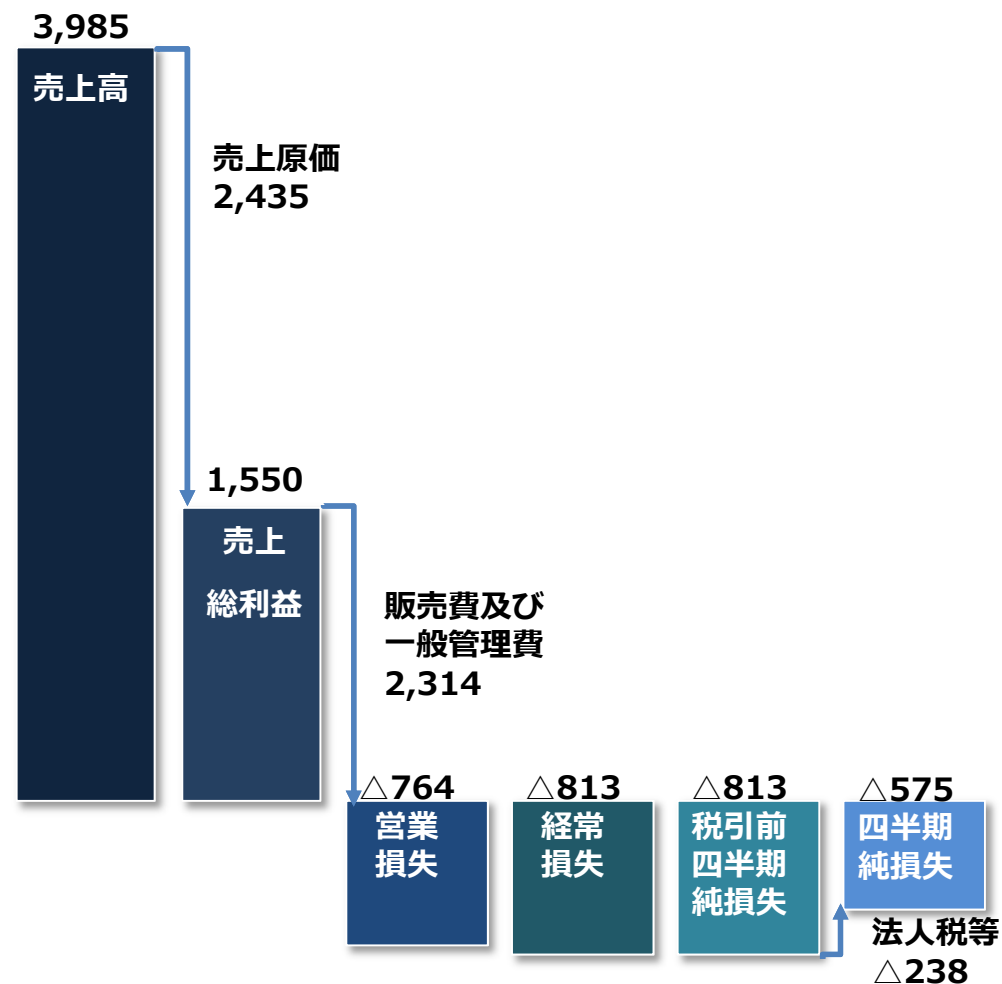
第2四半期 損益の状況

2016年6月期（第58期） 2Q累計



2017年6月期（第59期） 2Q累計

(単位：百万円)





第2四半期 貸借対照表ハイライト（前期末比較）

（単位：百万円）

	'16/6期末 (第58期)	'17/6期2Q (第59期)	対前期末 増減額
流動資産合計	3,532	3,896	363
現金・預金	385	613	227
売掛金	1,367	677	△690
仕掛品	990	1,477	486
固定資産合計	6,927	7,197	269
有形固定資産	5,077	5,092	14
無形固定資産	313	447	133
投資その他の資産	1,536	1,657	121
資産合計	10,460	11,093	633

	'16/6期末 (第58期)	'17/6期2Q (第59期)	対前期末 増減額
負債合計	7,321	8,673	1,352
流動負債	3,713	5,327	1,613
短期借入金※	1,193	3,086	1,892
固定負債	3,607	3,346	△261
長期借入金	1,740	1,388	△351
純資産合計	3,139	2,420	△718
利益剰余金	3,078	2,275	△802
自己株式	△2,234	△2,168	66
負債・純資産合計	10,460	11,093	633

※ 「1年内返済予定の長期借入金」は短期借入金に含めて計算しております。

第2四半期 財政の状態（前期末比較）

2016年6月期末（第58期）B/S 2017年6月期（第59期）2QB/S

総資産：10,460
負債＋純資産：10,460

流動資産	流動負債	有利子負債 2,990
3,532	3,713	
現・預金 385	短期借入金 750	
売掛金 1,367	一年以内長期借入金 443	
仕掛品 990		
固定資産	固定負債	
6,927	3,607	
投資その他の資産 1,536	長期借入金 1,740	
	純資産	
	3,139	
	利益剰余金 3,078	

総資産：11,093（単位：百万円）
負債＋純資産：11,093

流動資産	流動負債
3,896	5,327
現・預金 613	短期借入金 2,650
売掛金 677	一年以内長期借入金 436
仕掛品 1,477	
固定資産	固定負債
7,197	3,346
投資その他の資産 1,657	長期借入金 1,388
	純資産
	2,420
	利益剰余金 2,275

資産の変化（633百万円）

- **流動資産の増加（363百万円）**
現金及び預金の増加（227百万円）
売掛金の減少（△690百万円）
仕掛品の増加（486百万円）
- **固定資産の増加（269百万円）**
無形固定資産の増加（133百万円）
投資その他の資産の増加（121百万円）

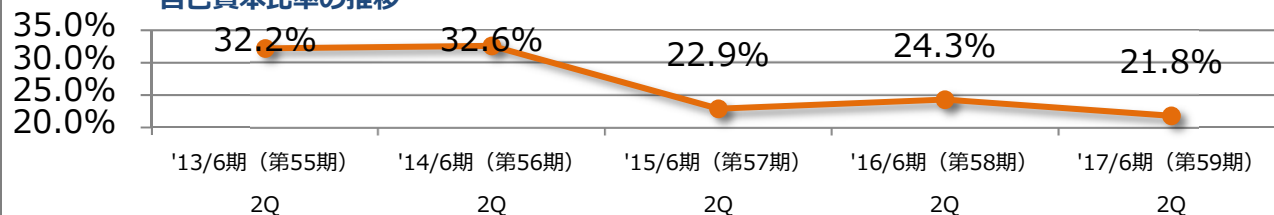
負債の変化（1,352百万円）

- **流動負債の増加（1,613百万円）**
短期借入金の増加（1,900百万円）
一年以内長期借入金の減少（△7百万円）
- **固定負債の減少（△261百万円）**
長期借入金の減少（△351百万円）

純資産の変化（△718百万円）

- **利益剰余金の減少（△802百万円）**
- **自己株式の減少（66百万円）**

自己資本比率の推移



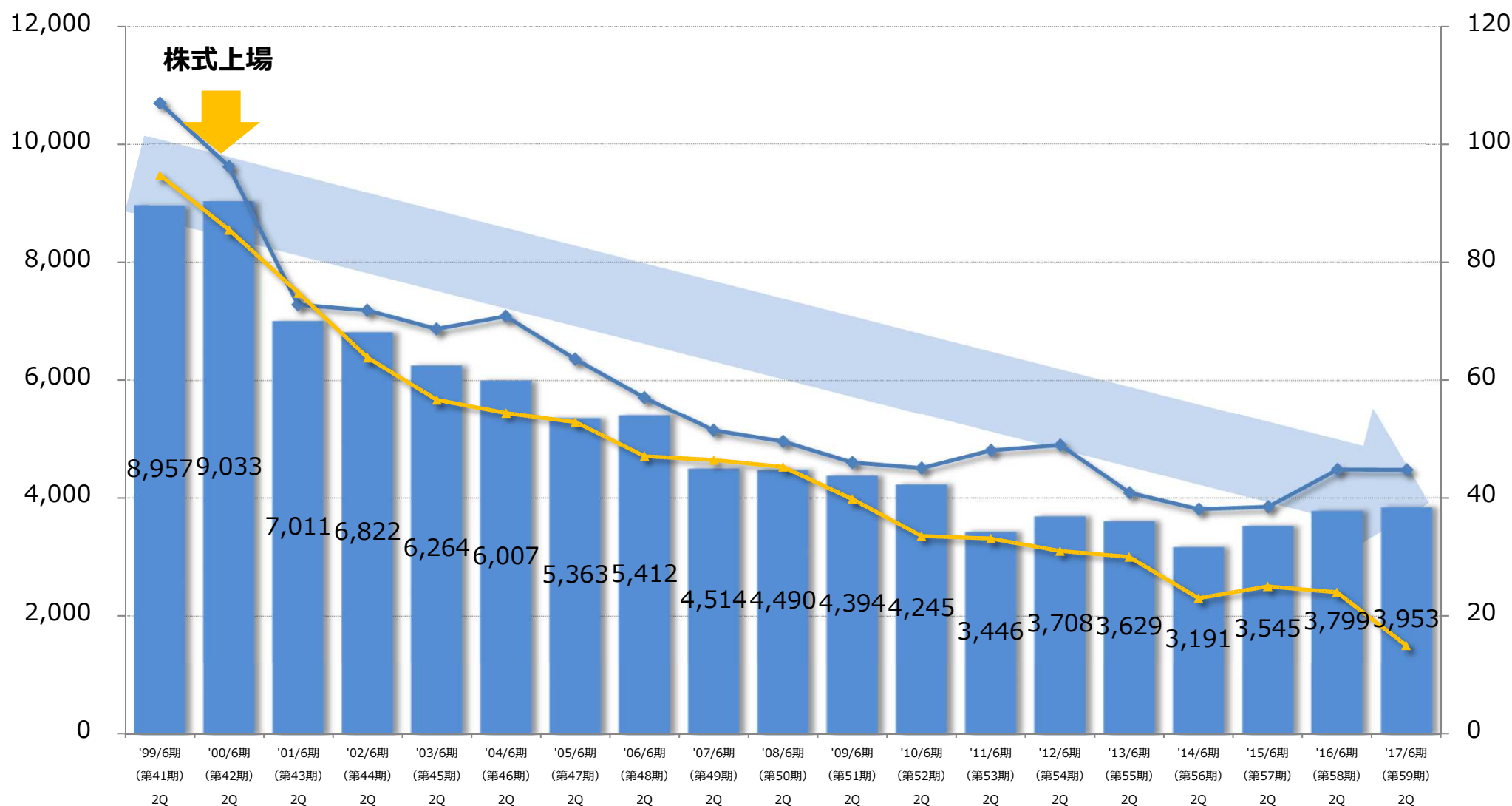


有利子負債の推移

負債（単位：百万円）

■ ネット有利子負債 ◆ 有利子負債 ▲ 支払利息

支払利息（単位：百万円）





第2四半期 キャッシュ・フロー計算書ハイライト

(単位：百万円)

	'16/6期 (第58期) 2Q	'17/6期 (第59期) 2Q	増減	増減の主な要因
期首現預金残高	316	385	69	
営業活動CF	△1,806	△894	911	売上債権の減少 594 たな卸資産の減少 347
投資活動CF	△193	△293	△100	無形固定資産の取得△156
フリー・キャッシュ・フロー	△1,999	△1,188	810	
財務活動CF	2,367	1,415	△951	長期借入による収入△1,200
期末現預金残高	683	613	△69	

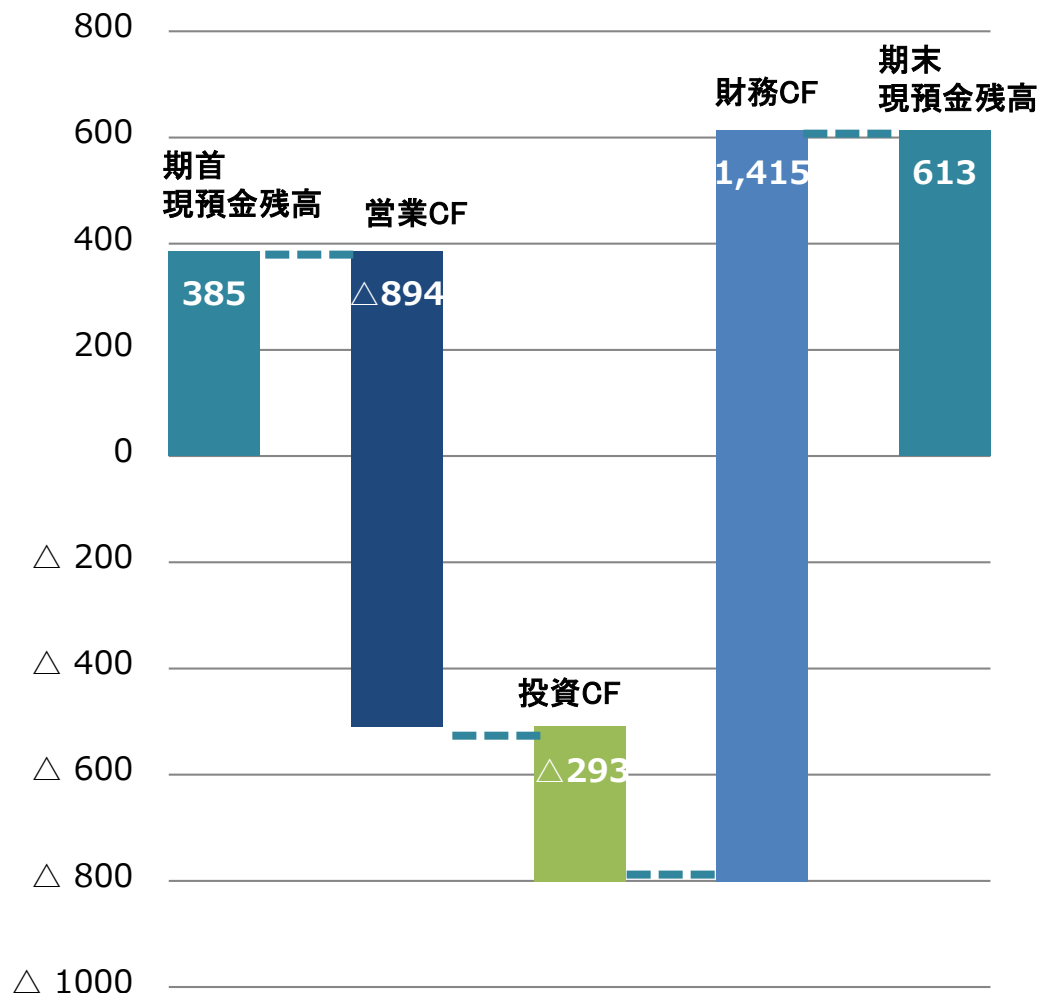


第2四半期 キャッシュ・フローの状況

2017年6月期（第59期）2Q キャッシュ・フロー

（平成28年7月1日～平成28年12月31日）

（単位：百万円）



営業キャッシュ・フロー主要内訳

- 税引前四半期純損失 △813百万円
- 賞与引当金の増加 346百万円
- 売上債権の減少 752百万円
- たな卸資産の増加 △500百万円
- 未払費用の減少 △503百万円
- 法人税等の支払額 △115百万円

投資キャッシュ・フロー主要内訳

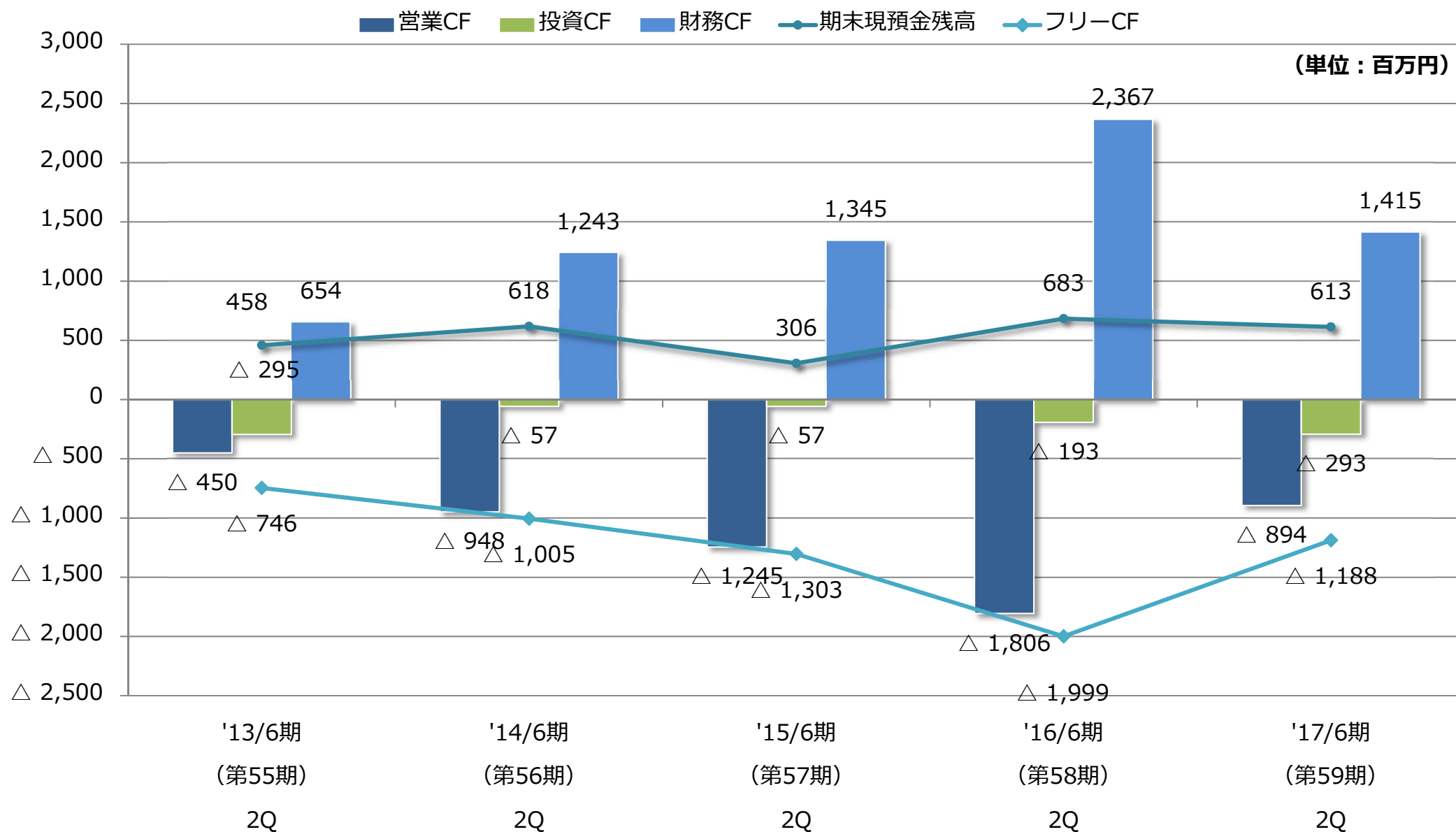
- 無形固定資産の取得 △180百万円

財務キャッシュ・フロー主要内訳

- 短期借入金の純増 1,900百万円
- 長期借入金の純減 △359百万円



過去5年間の第2四半期キャッシュ・フローの状況





2

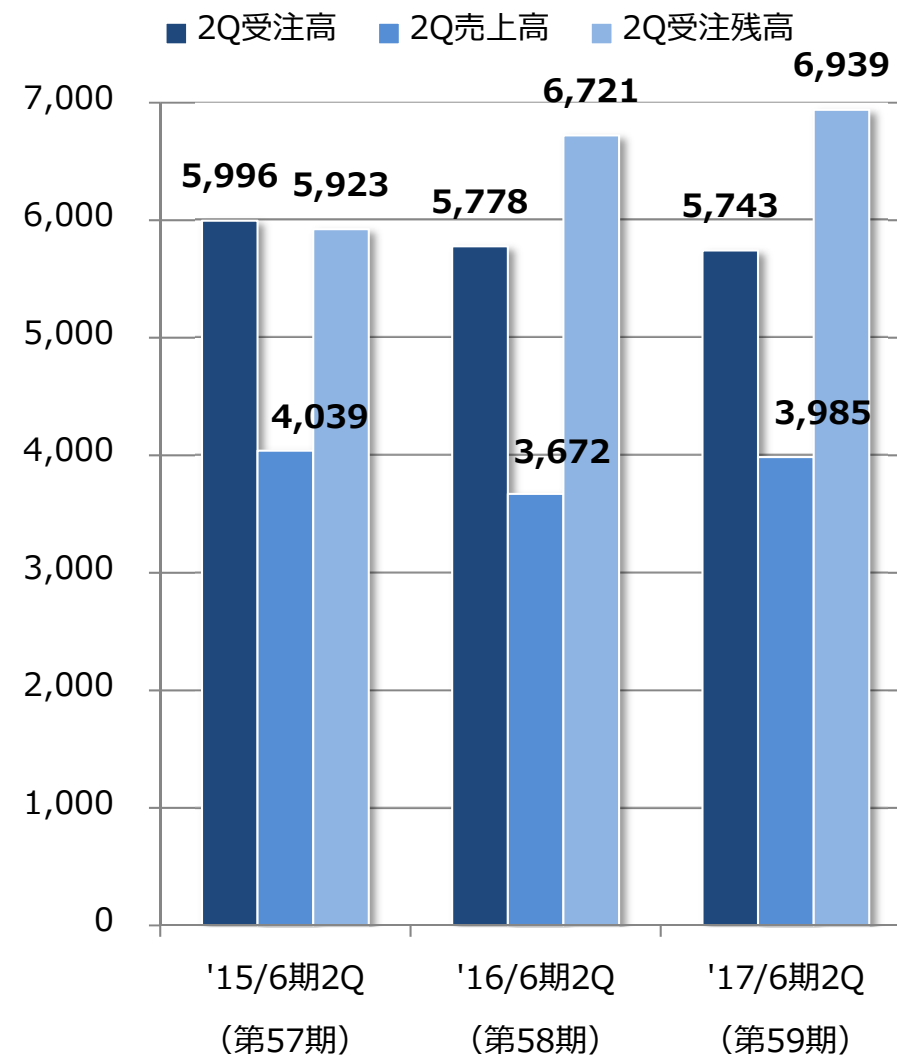
セグメント別状況



セグメント合計

(単位：百万円)

	'15/6期2Q (第57期)	'16/6期 2Q (第58期)	'17/6期2Q (第59期)	対前年同期 増減率
受 注 高	5,996	5,778	5,743	△0.6%
売 上 高	4,039	3,672	3,985	8.5%
セグメント 利 益 (利 益 率)	485 (12.0%)	486 (13.2%)	409 (10.3%)	△15.7%
受 注 残 高	5,923	6,721	6,939	3.2%



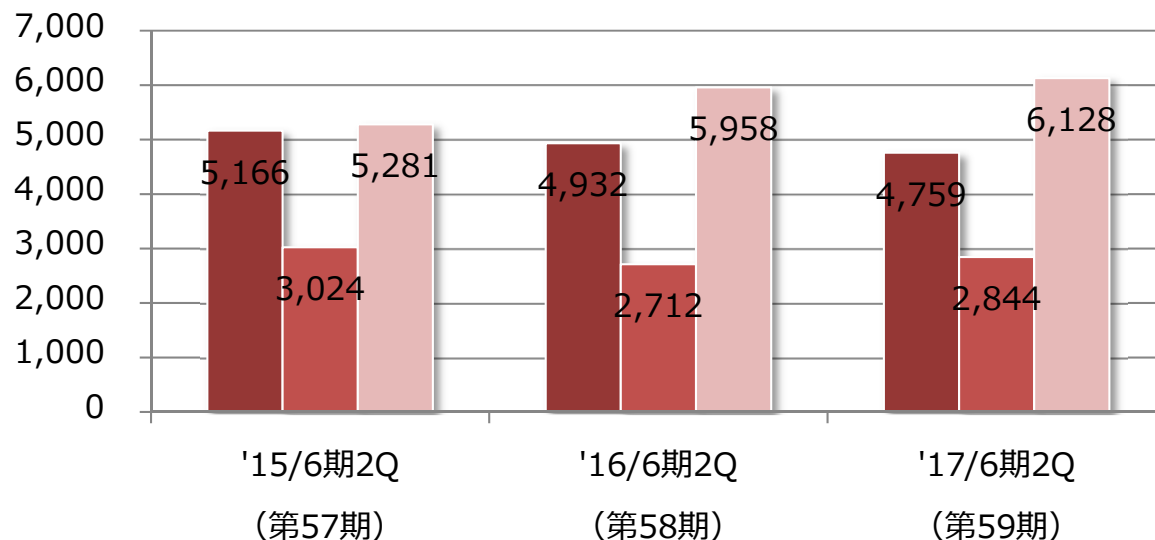


エンジニアリングコンサルティング

(単位：百万円)

	'15/6期2Q (第57期)	'16/6期2Q (第58期)	'17/6期2Q (第59期)	対前年同期 増減率
受 注 高	5,166	4,932	4,759	△3.5%
売 上 高	3,024	2,712	2,844	4.9%
セグメント 利 益 (利益率)	390 (12.9%)	362 (13.4%)	137 (4.8%)	△61.9%
受 注 残 高	5,281	5,958	6,128	2.8%

■ 2Q受注高 ■ 2Q売上高 ■ 2Q受注残高



- ◆ 防災・耐震・環境評価コンサルティング
- ◆ 構造設計支援システム
- ◆ 建築物の構造設計
- ◆ 移動通信・モバイル・ネットワーク通信システム
- ◆ 製造業向け営業・設計支援システム
- ◆ マーケティングコンサルティング
- ◆ 最適化・物流システム

業績分析

- 住宅業界をリードするトップ企業からの差別化に向けた投資に対応するシステム開発業務や、構造設計コンサルティング業務が好調に推移
- 中期的な保全を考えた耐震改修、防災・減災のための解析業務が堅調に推移
- 1Qに売上計上された大型プロジェクトの不採算化は終結したものの、その他の一部不採算プロジェクトのリカバリーが残る



不採算プロジェクトについて

□ 事実

- エンジニアリングコンサルティング事業のシステム開発で、3件の不採算プロジェクトが発生
- 第1四半期に売上計上された2件の大型プロジェクトは終結
- その他1件の不採算プロジェクトについては、当第2四半期までに損失は引当済み

□ 要因

- 見積時に仕様の不確定要素を排除できないまま受注
- 大型案件の経験・スキル不足のPMによるプロジェクト管理
- 多重下請構造での案件受注

□ 対策

- 見積時、受注時及びプロジェクト実行時におけるリスク排除の強化
- 各開発フェーズを指揮するPMの管理、監督を強化

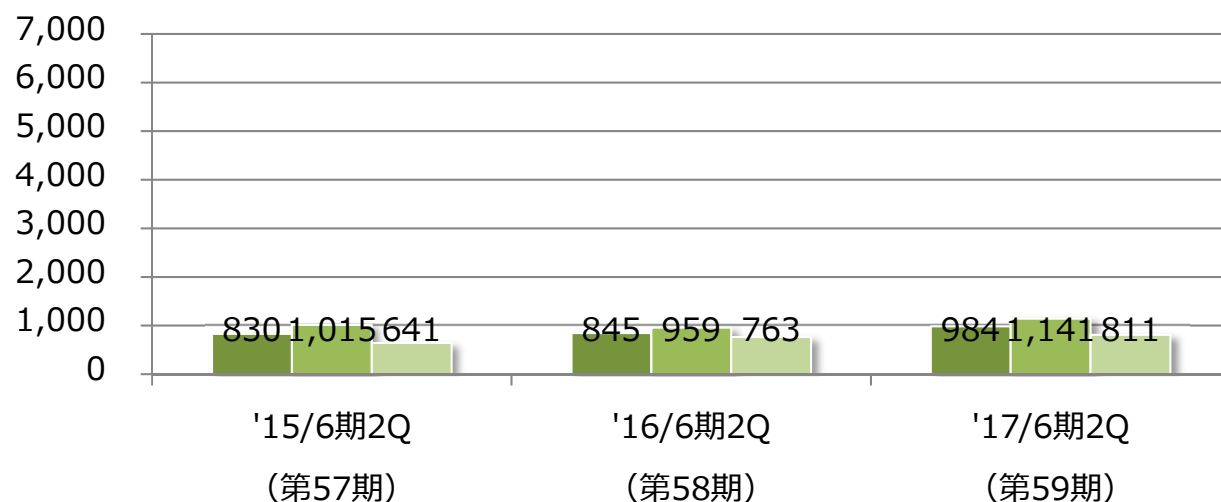


プロダクツサービス

(単位：百万円)

	'15/6期2Q (第57期)	'16/6期2Q (第58期)	'17/6期2Q (第59期)	対前年同期 増減率
受 注 高	830	845	984	16.4%
売 上 高	1,015	959	1,141	18.9%
セグメント 利 益 (利益率)	95 (9.4%)	123 (12.9%)	271 (23.8%)	119.7%
受 注 残 高	641	763	811	6.3%

■ 2Q受注高 ■ 2Q売上高 ■ 2Q受注残高



- ◆ 建設系構造解析・耐震検討ソフト
- ◆ ネットワークシミュレーションソフト
- ◆ 電波伝搬・電磁波解析ソフト
- ◆ 製造系設計者向けCAEソフト
- ◆ マーケティング・意思決定支援ソフト
- ◆ 統計解析ソフト
- ◆ 画像認識ソフト
- ◆ クラウドメールサービス
- ◆ 教育トレーニング

業績分析

- クラウドベースのメール配信サービス、設計者向けCAEソフト、統合型粒子法流体解析ソフトなどの販売が好調に推移



3

2017年6月期見通し



□ 事業本来の収益力を表す営業利益の重視

+

人材を成長の源泉と考え、優秀な人材を確保するための
人件費及びFRINGJベネフィット

=総付加価値

総付加価値を向上させることで企業として持続可能な発展を続ける

□ 事業投資とのバランスを勘案した期末ネット有利子負債の削減

□ 高い利益率と有効な投資によるROEの向上

□ 中長期保有株主に対する継続的安定配当政策の推進



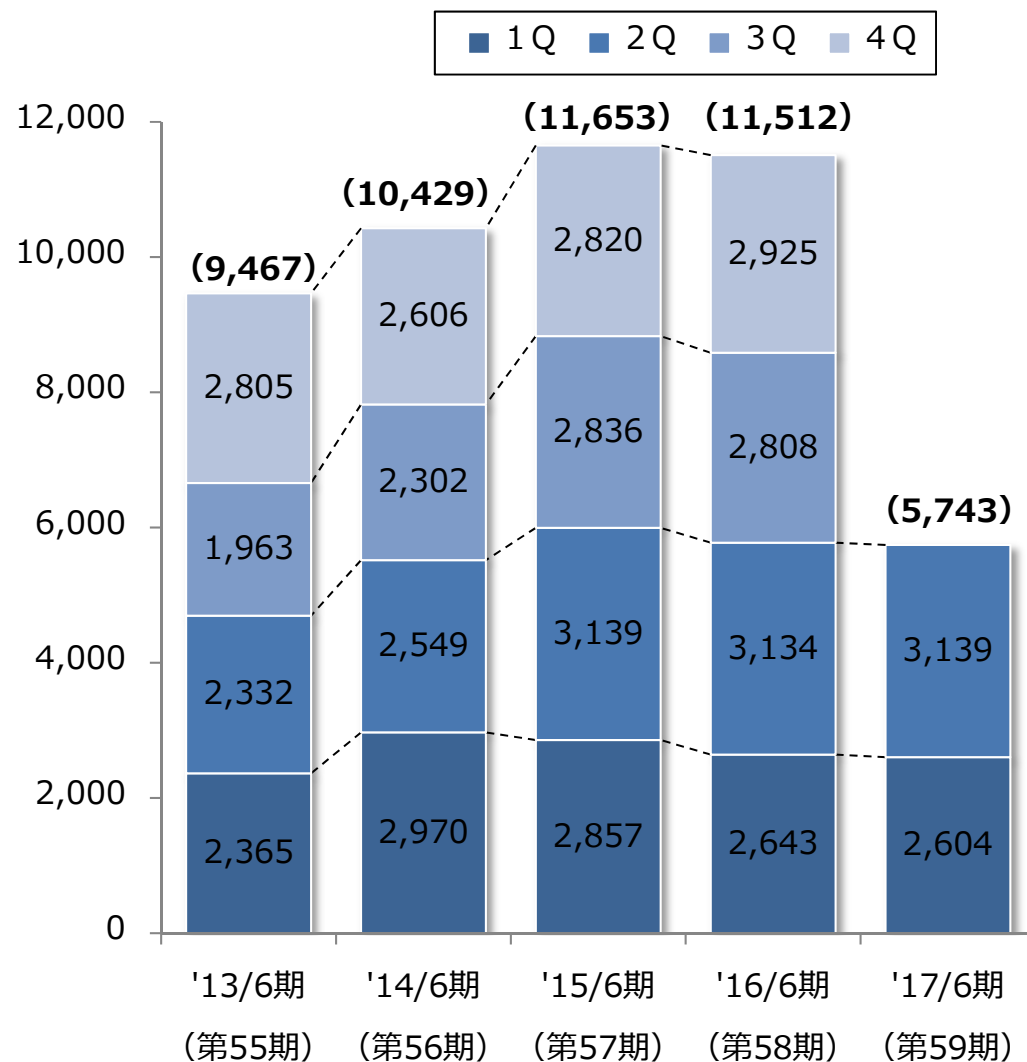
増収増益と配当増を目指す

（単位：百万円）

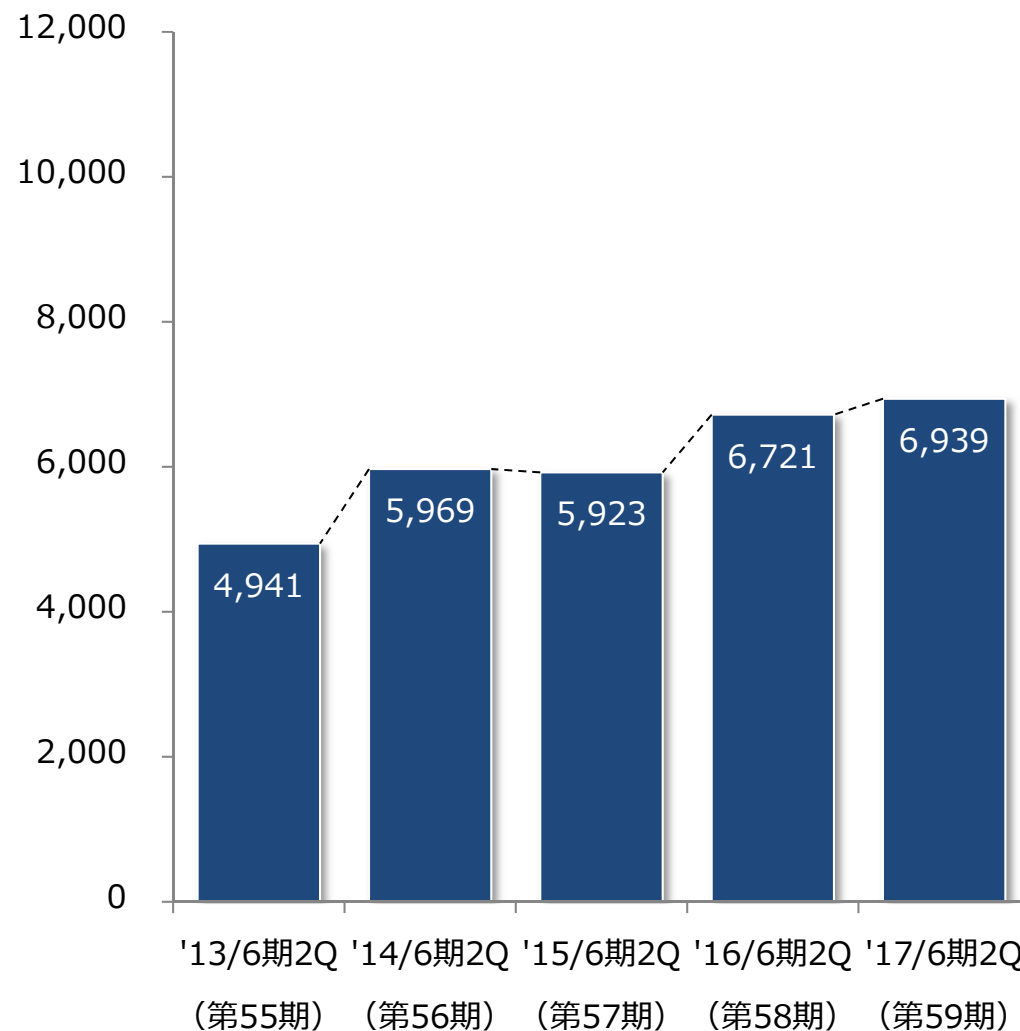
	'16/6期 (第58期)	'17/6期計画 (第59期)	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	10,947	11,500	552	5.0%
営業利益	1,007	1,100	92	9.2%
経常利益	943	1,040	96	10.3%
当期純利益	671	690	18	2.8%
配当金	@55円/株	@60円/株		



業績達成の根拠① 受注高と受注残高の推移



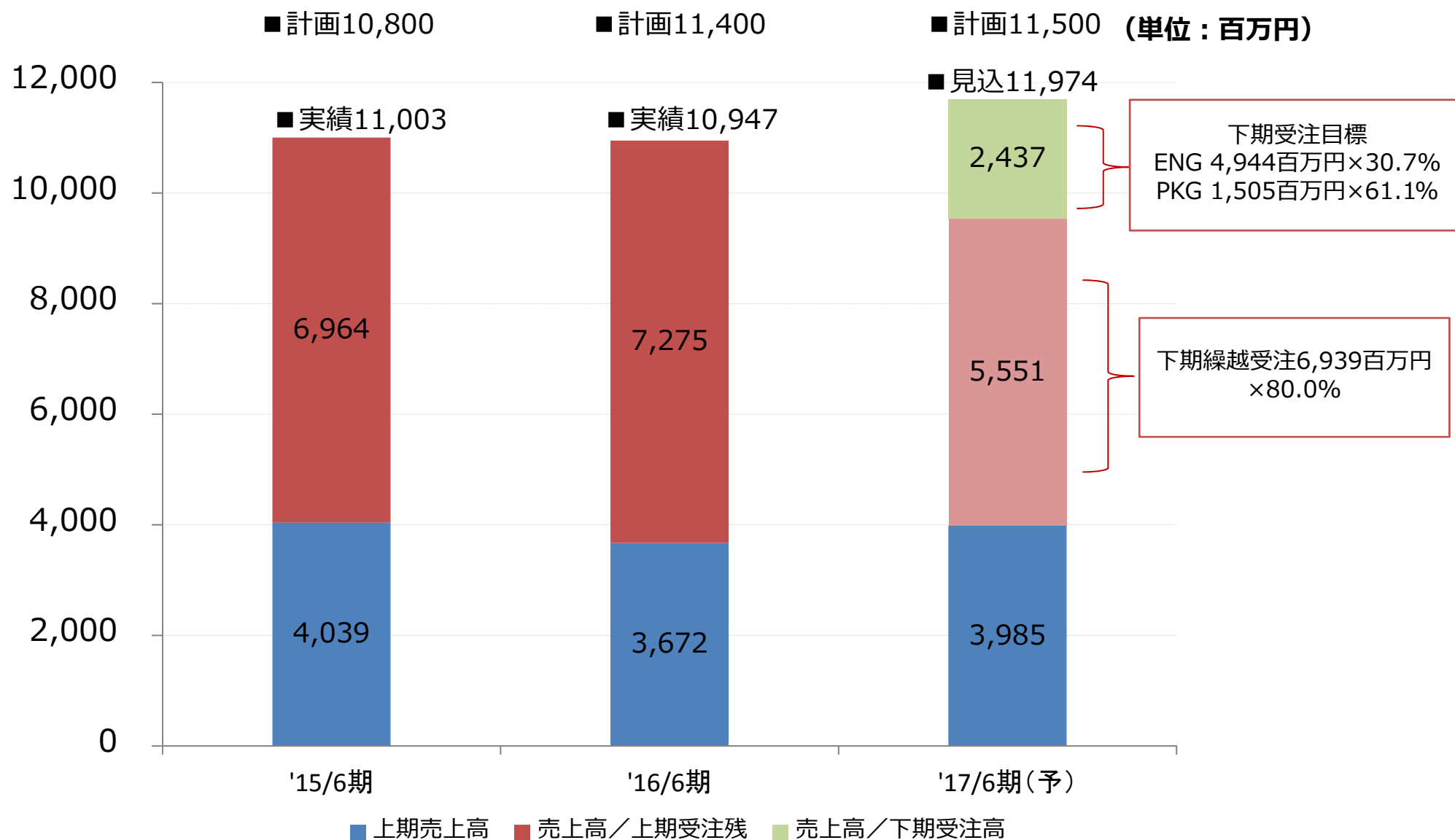
受注高 (単位 : 百万円)



受注残高 (単位 : 百万円)



業績達成の根拠② 下期売上予想と通期売上





業績達成の根拠③ 現時点における業績見込み

(単位：百万円)

	上期（実績）		下期（予想）				通期（予想）		
			受注残からの売上		下期受注からの売上				
	Eng	Pkg	Eng	Pkg	Eng	Pkg	Eng	Pkg	合計
売上高	2,844	1,141	4,902	649	1,517	919	9,264	2,709	11,974
売上原価	1,719	715	2,326	366	663	461	4,709	1,542	6,252
売上総利益	1,124	425	2,575	282	854	458	4,555	1,166	5,721
利益率(%)	39.5	37.3	52.5	43.5	56.3	49.9	49.2	43.1	47.8
販管費	2,314		2,307				4,621		
営業利益	△764		1,864				1,100		

- 現段階における材料による見込み
- 今後のプロジェクトマネジメントの強化による利益率向上、利益性の高いパッケージ販売の促進、ならびに経費コントロールに注力することで、十分に計画達成は可能



業績達成の根拠④ まとめ

□ 売上高の順調な推移

- 当第2四半期までの売上高は計画を超えて推移
- 受注残高は過去最高

□ 不採算プロジェクトについて

- 当第2四半期までに損失は引当済み
- 第3四半期には全て終了予定、今後への影響なし

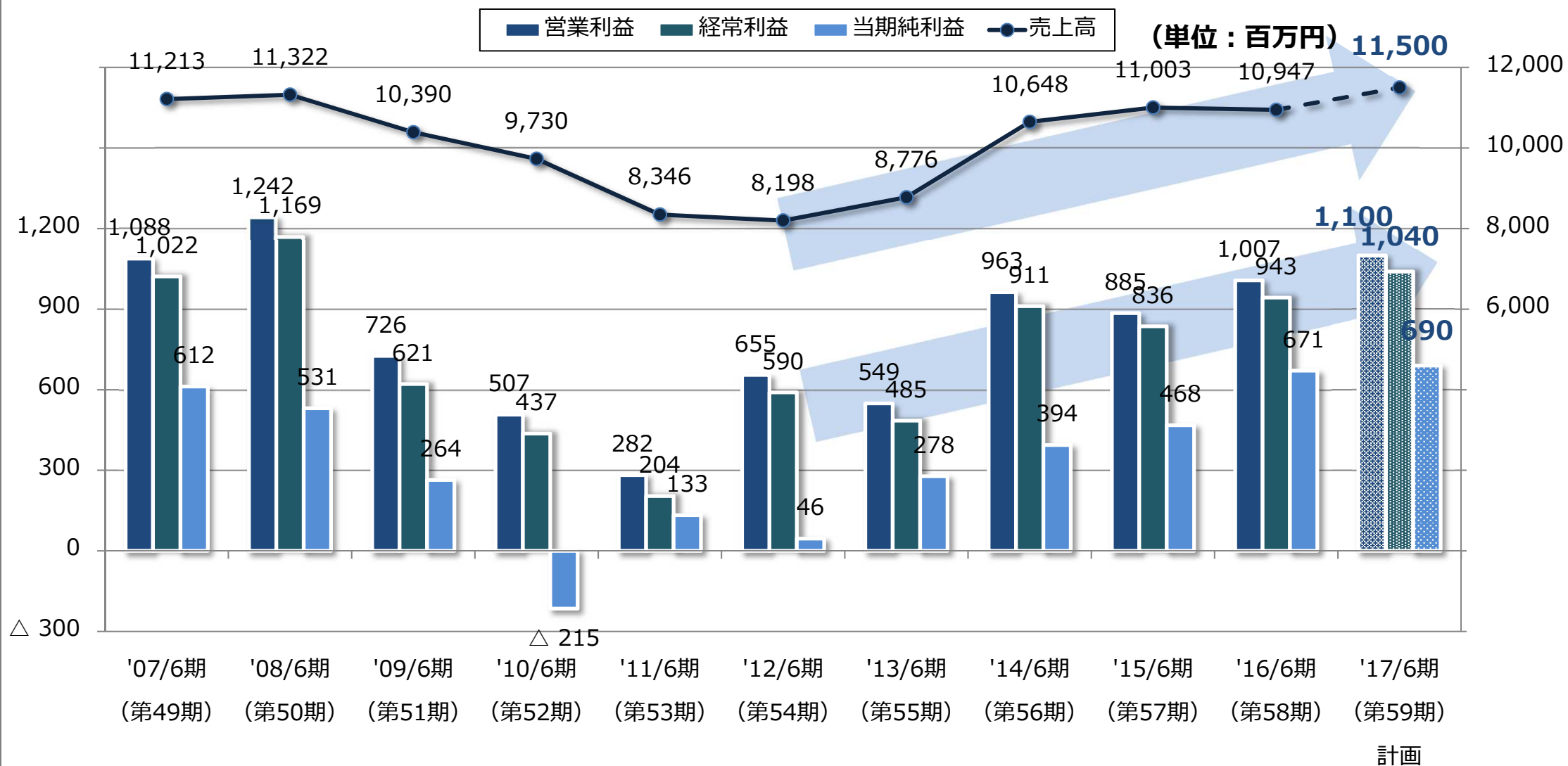
□ 経費に関して

- 外注費等の経費を適正にコントロール

今後、豊富な受注残高を持つ、高利益率のエンジニアリングコンサルティングの大半が今期売上計上予定に加え、新規事業の飛躍を中心としたプロダクツサービスにより、事業活動は年度末に向けて堅調に推移



過去の業績推移と業績予想





当社をめぐるステークホルダーへの対応





第2四半期配当の実施について

■ 利益水準に関わらず株主への利益還元の機会を充実させること及び株価の平準化を目的に、当事業年度より四半期配当を実施。

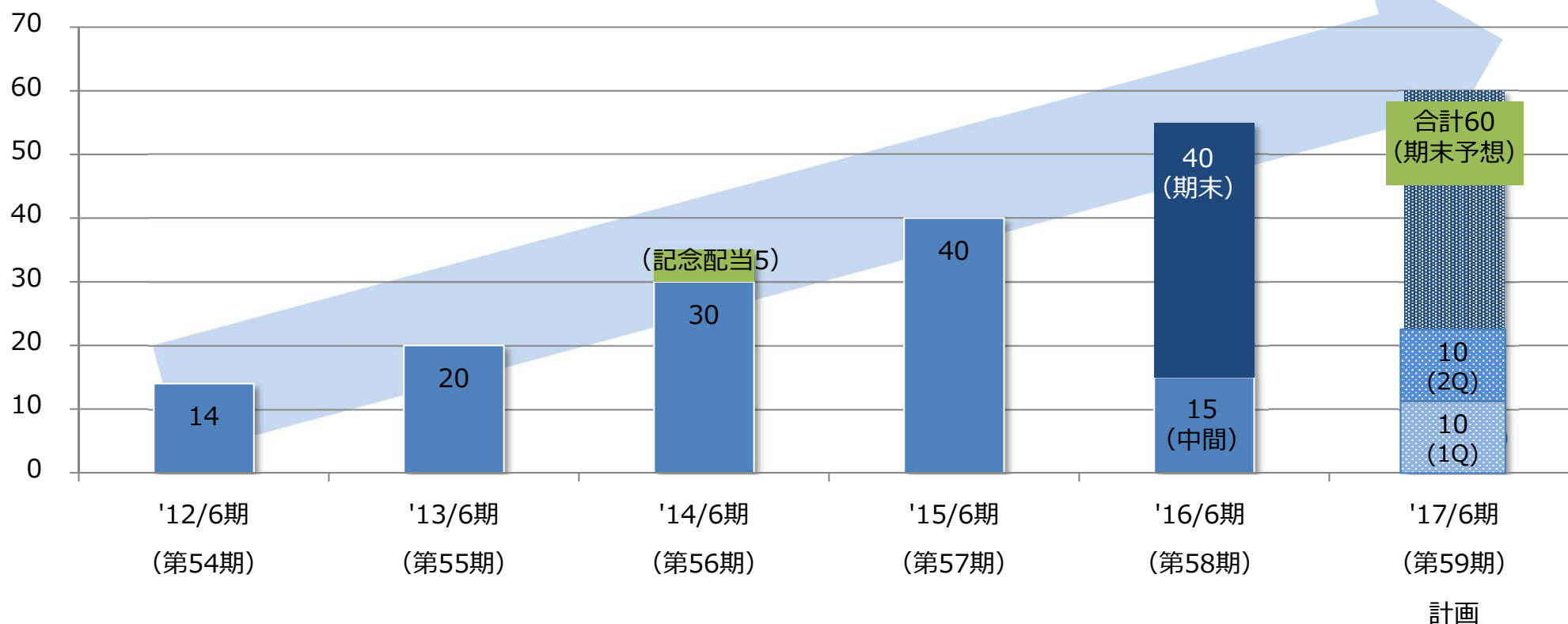
	決定額
基準日	平成28年12月31日
1株当たり配当金	10円
配当金の総額	47百万円
効力発生日	平成29年3月10日
配当原資	利益剰余金



配当金の計画

5期連続増配を目指す 適切な内部留保と事業投資状況を勘案しながら 中長期保有株主への利益還元を重視

(単位:円)



当事業年度より四半期配当制度を導入 第2四半期配当は10円



4

中長期的視野に立った経営方針



Innovating for a Wise Future

- 工学知をベースにした有益な技術を
社会に普及させることで
より賢慮にみちた未来社会を
ステークホルダーの皆様と共に創出していきたい
- 社会を創造するプロセスを言い表すためInnovatingを使用





企業として持続可能な発展を続け総付加価値を向上させるために

提供するサービスや製品の品質確保

- 過去の失敗を教訓に品質に妥協しない組織風土醸成

人物の育成

- 技術者、マネジャー、経営層それぞれが全社視点で思考し実践

新規事業開発投資と海外への「Design&Engineering」展開

- 海外からの単なる技術展開に留まらない付加価値向上
- 日本での経験を活かした海外展開

知財戦略

- 成果物の知的財産確保
- 責任範囲の明確化



不採算プロジェクトを出さないためには？

□ 受注時

- 早期に顧客における意思決定者を把握
- プロジェクトの進行に関する合意形成
 - ◆ 新規顧客、新技術チャレンジ等に関しては慎重に検討

□ 受注後

- 顧客とのコミュニケーション方法に留意
 - ◆ 阻害要因である、「孫請」、「曾孫請」、「派遣状態」の回避
- 顧客との交渉力強化
- 様々なソフトウェア開発手法の活用

□ 全社統一基準の策定

- 大型プロジェクト（5,000万円以上）受注を回避
- 不採算プロジェクトを出した各部門に対するマネジメント強化



服部賞

産学官連携や社会貢献活動で
活躍した所員へ贈られる

□ 第34回受賞者（右から）

- 伊藤 和郎（1970年入社）
- 関根 渉（1991年入社）
- マテオ アライ アルベル
（2010年入社、
バルセロナ大学卒業）



当社の多様性が生み出した成果例

□ 受賞対象名

風力発電関連ビジネスの開拓・拡大と業界における地位の確立

□ 受賞理由

2007年建築基準法改定を契機に本格参入。構造解析の豊富な業務経験と高い技術力で国内外の業務を実施し、1つのビジネスとして確立。また、経産省の風力発電審査制度づくりの支援を通じて、再生可能エネルギーに対して社会貢献を果たしている。

プロジェクト表彰

社会に貢献し他の模範となる
23件のプロジェクトを表彰

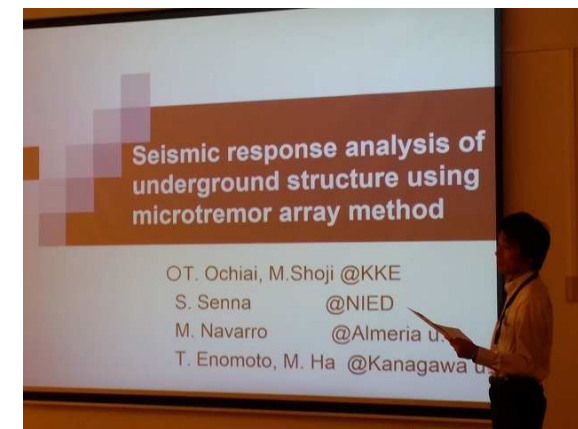




「大学・研究機関と実業界をブリッジする」という経営理念のもと 産学連携を深める社外活動を全社的に推奨



- 社外団体との共同研究活動 32件
- 社外団体での講師活動 28活動（18名）
- 社外団体での委員会・研究会等の活動 125団体66名
- 国内外大学への留学 8名
- 国内外出向者 6名
- 社外発表論文および出版図書 97件



(2016年1月～12月)



人物の育成 採用実績

02年～17年
入社（予定）合計

378
名

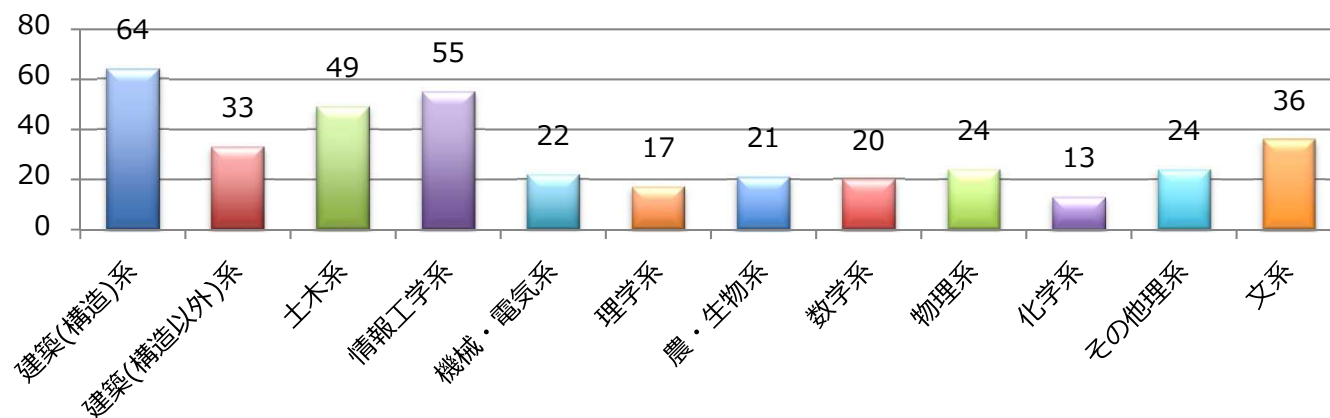
出身校上位 ('02/4月～'17/4月入社予定)	人数
東京工業大学	33
東京大学	26
京都大学	23
九州大学	21
早稲田大学	18
筑波大学	14
東京理科大学	14
熊本大学	12
大阪大学	10
慶應義塾大学	8
日本大学	8
名古屋大学	8
首都大学東京(※1)	8
東京農工大学	6
東北大学	6
神戸大学	5
横浜国立大学	5
埼玉大学	5
上智大学	5
中央大学	5
法政大学	5

赤文字は17年入社予定

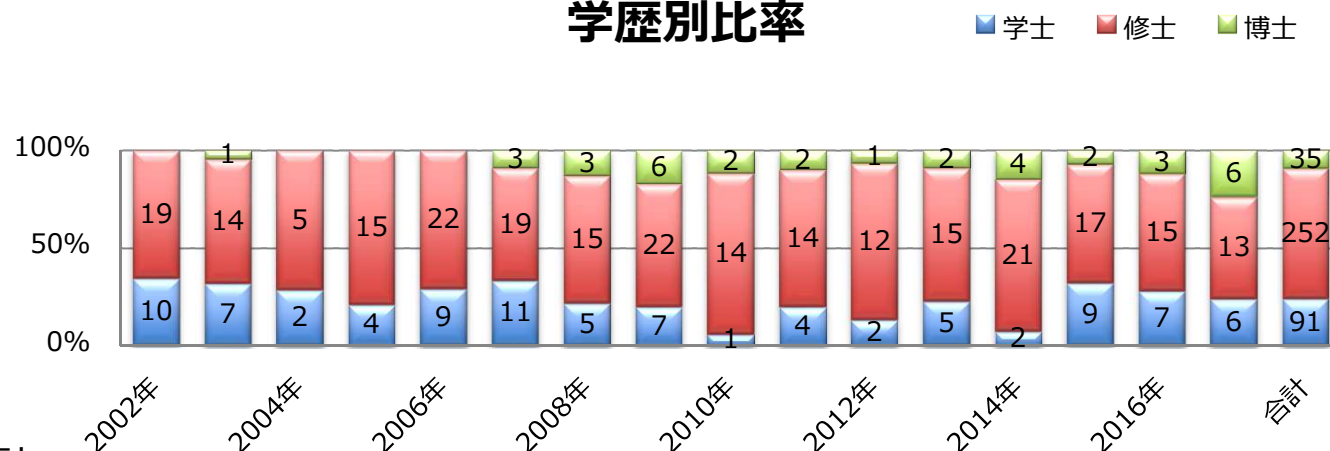
※1 東京都立大学、東京都立科学技術大学 合計

※2 全て内定者を含む

出身専攻系統



学歴別比率





人物の育成 シンガポールでの採用活動

□ 活動内容

- 第5回 ASEAN Career Fairへの参加
 - ◆ ASEANのトップ大学の学生約700人が集まる合同企業説明会、選考会
- 海外大学およびKKE海外拠点における採用活動の実施
 - ◆ シンガポール・インドネシアにおいて計6大学を訪問し、企業説明会、選考会を実施
 - ◆ 第一次選考会に約200名の学生が参加、うち12名を日本に招聘（3月）

ASEAN Career Fair



□ 活動目的

- 組織の多様性を強化していくために、様々な文化圏・国籍の学生が集う採用チャネルを確保する
- 今後のグローバル展開を睨み、外国籍所員の人員増強を図る
（2016年12月 36名、6.1%）

海外大学における採用活動



2016年度 採用実績

（2016年8月、12月入社 6名、2017年4月入社予定 1名）

- 国籍
 - ◆ インドネシア、イラン、シンガポール、ポーランド、マレーシア、ミャンマー
- 大学
 - ◆ アジア工科大学、シンガポール国立大学、チュラーロンコーン大学、南洋理工大学、バンドン工科大学、リーズ大学



新規事業開発投資 ①風力発電関連ビジネス

課題（風車の大型化、維持管理、連結系統など）の解決に取り組みながら エネルギービジネスにより社会貢献を目指す

2013年 電気事業法 安全審査一本化（経済産業省）
再生エネルギーへの社会的要請に応えるための制度設計

□ 当社の業務実績・知識

□ 国内外人脈

産：事業主、海外メーカー、ゼネコン など

官：経済産業省、第三者機関 など

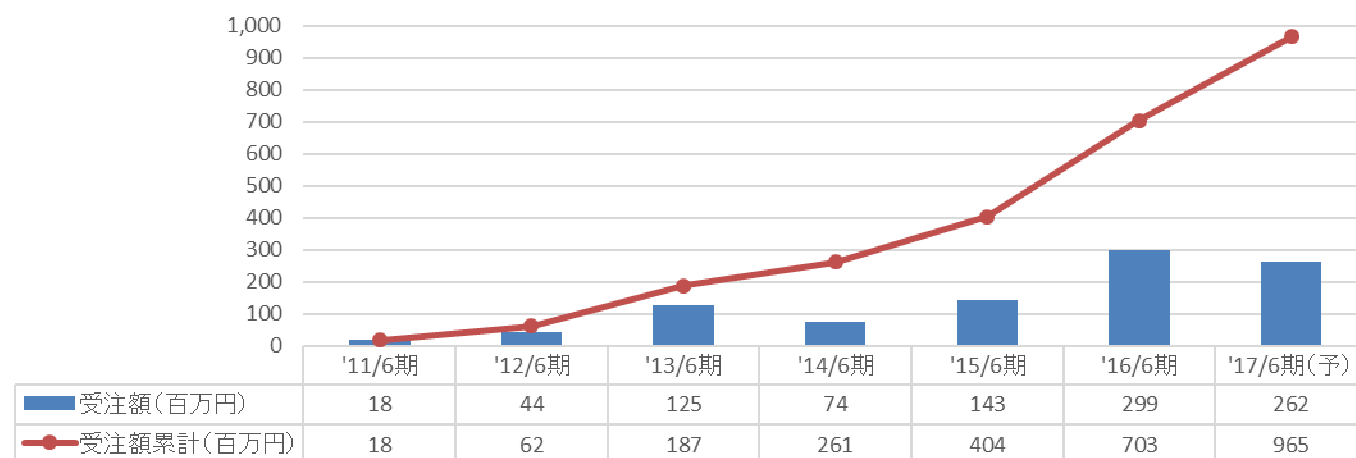
学：東京大学、足利工業大学 など

産官学連携構築のモデルケース



一貫して請負う技術と組織力で制度設計から支援し、国内シェア45%を達成！

風車ビジネス受注額推移





クラウドメール配信サービスSendGrid新機能リリース

□ 米SendGrid社開発

クラウドベースのメール配信サービス

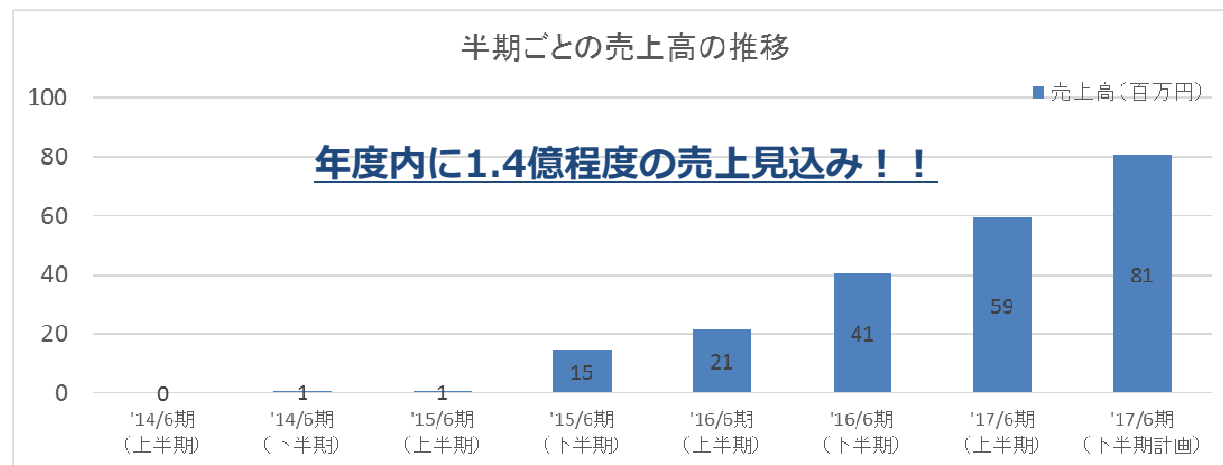
□ 企業の販促活動、マーケティング、CRMへの活用などを支援

- 到達性やセキュリティの向上、迷惑メール対策
→初期投資不要でクラウドのメリットを享受
- 全世界で月間300億通以上のメール配信実績
UBER、Airbnb、ChatWork、CrowdWorks、Misoca、PIXTAなどで利用



進化したメールマーケティング機能を新たに搭載

- 宛先リストのセグメンテーション
- 端末に依存しないHTMLメールの簡単作成
- 効果を簡単に測定・比較検討





Wi-Fi 型スマートロック「RemoteLock」 日本市場での販売およびサービス提供を開始

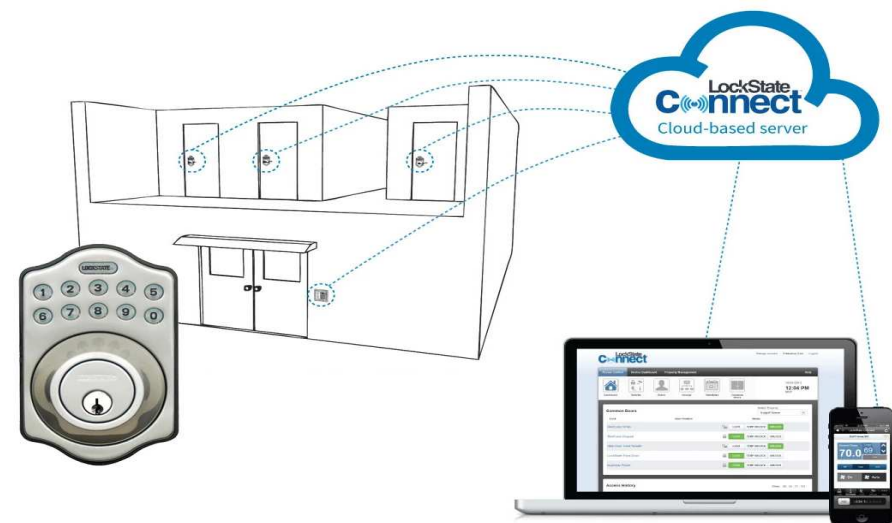
クラウドシステムからインターネット経由で
複数のキーを一元管理

- 鍵の受け渡しがクラウドで完結
- 複数施設の入室権限をクラウドから一元管理
- 解錠履歴の記録
- API 連携機能

様々なIoTデバイスやシステムと連動

米国で既に16,000件以上のユーザー利用実績

LockState社は民泊大手の米国Airbnb社のGlobal Partner認定

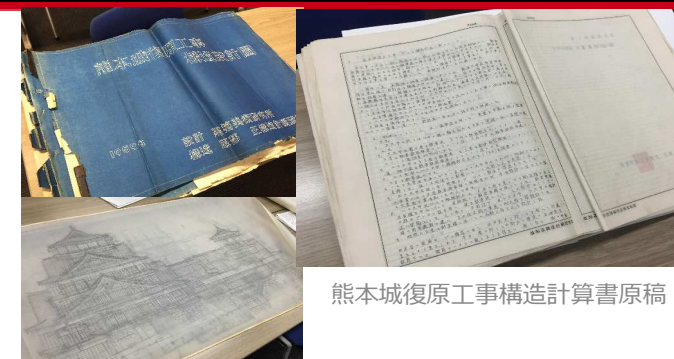


当社がこれまで培ってきた様々な構築物における技術とのシナジーを見込み
2020 年度には国内での単年度売り上げ25億円を目指す
建物内で生活する居住者の“利便性”の向上を実現



復興への取り組み 熊本城再建

熊本城に対する設計者の思い 熊本城天守閣被害調査や復旧提案等で協力

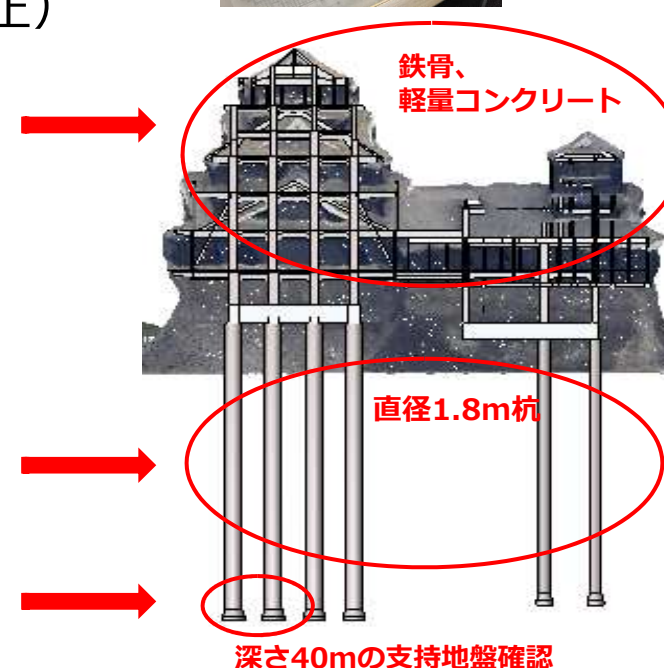


熊本城復原工事構造計算書原稿

□ 当社による熊本城天守閣復原（1960年）

「自然の力による審判が一番厳粛だ」（創業者：故 服部 正）

- 徹底した建物の軽量化のため鉄骨、軽量コンクリートを採用
- 構造設計に対する品質へのこだわりにより裏打ちされた安全性への特別な気配りを具現化
➡地震力の25%増で設計（地域係数【熊本】0.8→1.0）
- 石垣に損傷を与えない深礎杭によって建物を支持
- 創業者自ら40m地底まで降り、支持地盤を確認



城郭等伝統建築のパイオニアとして、再建計画へのこだわり

熊本復興のシンボルである熊本城の1日も早い復旧を願い、産学官連携の中心として今後も活動して行く



知的財産を軸にしたビジネスの高付加価値化

- 事業の価値向上（対顧客、対社会）
- 新規技術の活用や国内外のパートナーとの連携によるビジネス化
- 社会の課題解決に役立つ技術のシェア・普及

施策方向

- ビジネス初期段階からの知的財産を意識したスキーム策定、契約、交渉
- 保有知財をベースとした、パートナーとのWin-Winの関係構築
- 責任範囲の明確化
- 暗黙知の形式知化などを促進する、知的・情報資産の管理活用施策の展開
- 過去の成功・失敗体験を含めた実績と経験を社内で共有、活用する文化の推進
- 法務と知財を一つの部門で統括 機動的かつ戦略的に施策を推進

（参考情報）

2016年8月時点の保有特許件数 58件

2016年8月時点の特許出願中発明件数 26件

2015年度 特許資産規模ランキング 新興市場における情報通信分野企業 第4位 (株式会社パテント・リザルトより引用)

研究開発、事業戦略と一体化して、ビジネスモデルと新技術の創造を促す



KKE Vision 2016を東京と福岡で開催

より良い社会の実現に向けて当社の様々な取り組みを共有する場 東京と昨年新しい支社を開設した福岡で開催



東京

2016年10月26日（水）@虎ノ門ヒルズフォーラム
来場者数：725名

福岡

2016年11月29日（火）@グランド ハイアット 福岡
来場者数：275名

東京基調講演
拓殖大学 総長
元防衛大臣
森本敏氏
「日本と今後の国際情勢」



福岡基調講演
東京大学 生産技術研究所 教授
合原一幸氏
「数理工学：社会を支える数学」





社会シミュレーションの普及と教育現場での利活用促進

当社開発のMAS（マルチエージェント・シミュレータ）「artisoc」

- コンピュータ上で様々な社会現象を再現
- 500以上の大学・研究機関で利用

開催概要

日時：2017年3月17日（コンペティションの部）
18日（ワークショップの部）

場所：当社 本所新館

詳細：<http://mas.kke.co.jp/modules/tinyd3/>



今後も実社会における複雑な問題を解決するために
人々の合意形成を支援する取組やビジネスを継続



お問い合わせ先

本日はお忙しい中お越しいただき
誠にありがとうございました

今後とも当社を何卒よろしくお願い致します

【お問い合わせ先】

株式会社構造計画研究所

財務部

T E L : 03-5342-1142

F A X : 03-5342-1242

E-MAIL : ir@kke.co.jp

H. P. : <http://www.kke.co.jp>

Innovating for a Wise Future



(参考資料) 当社が目指す組織としてありたい姿 (ミッション)

Professional Design & Engineering Firm

学問知と経験知による知の循環から
生み出される、工学的手法に立脚した
ユニークな解決策（ソリューション）を
提供することによって高付加価値を
実現する組織



(参考資料) 付加価値を向上させるための5つの「I」

I ntelligent

知を対価とするビジネスと社会貢献

I ndependent

何にもとらわれない自由な発想のできる場の設定

I nterdisciplinary

多様な学問分野の組み合わせ、融合

I nnovative

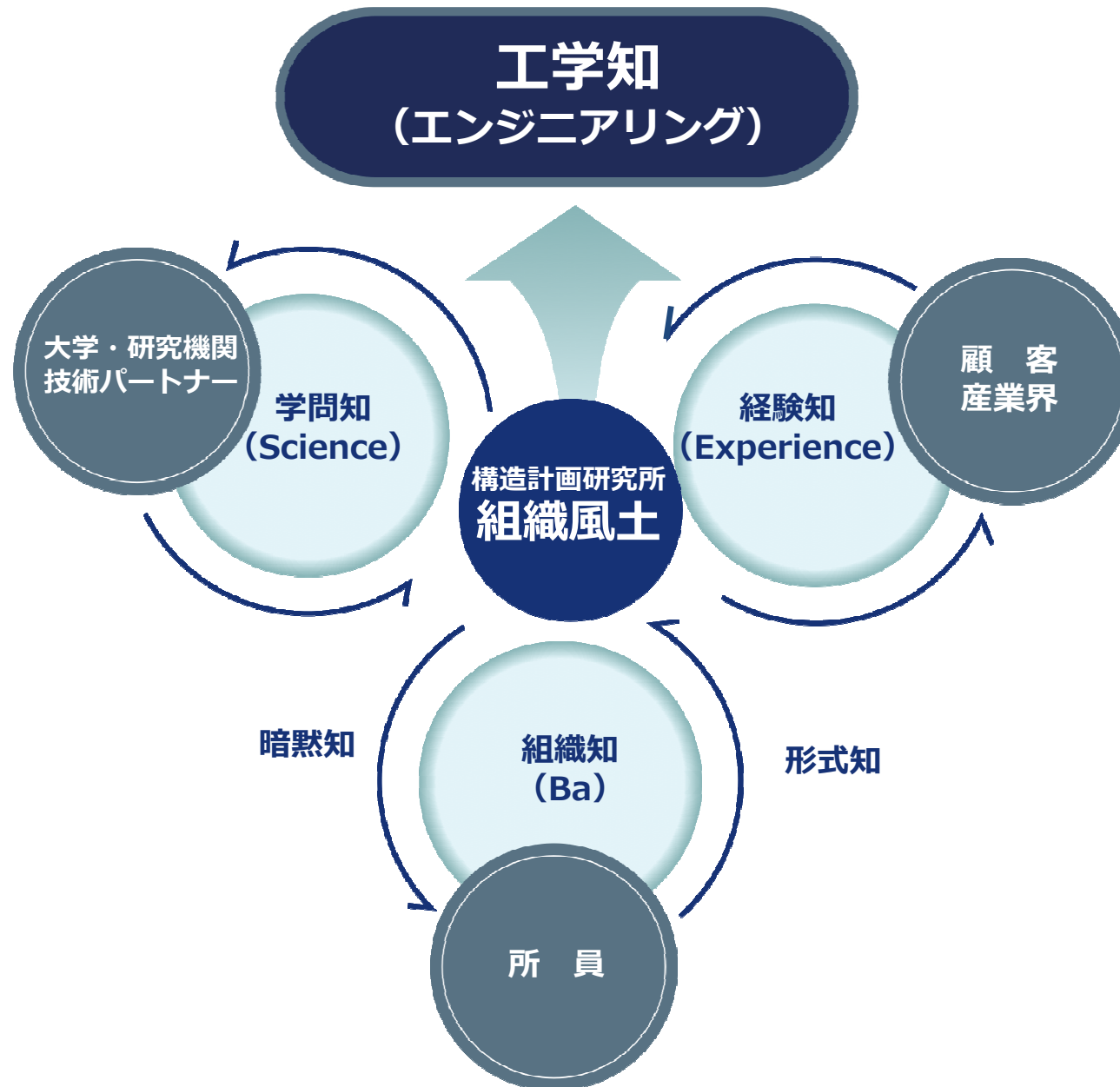
常に新しい事に対して挑戦する気概 風土 DNA

I nternational

異なる知を持つ海外パートナーとの連携

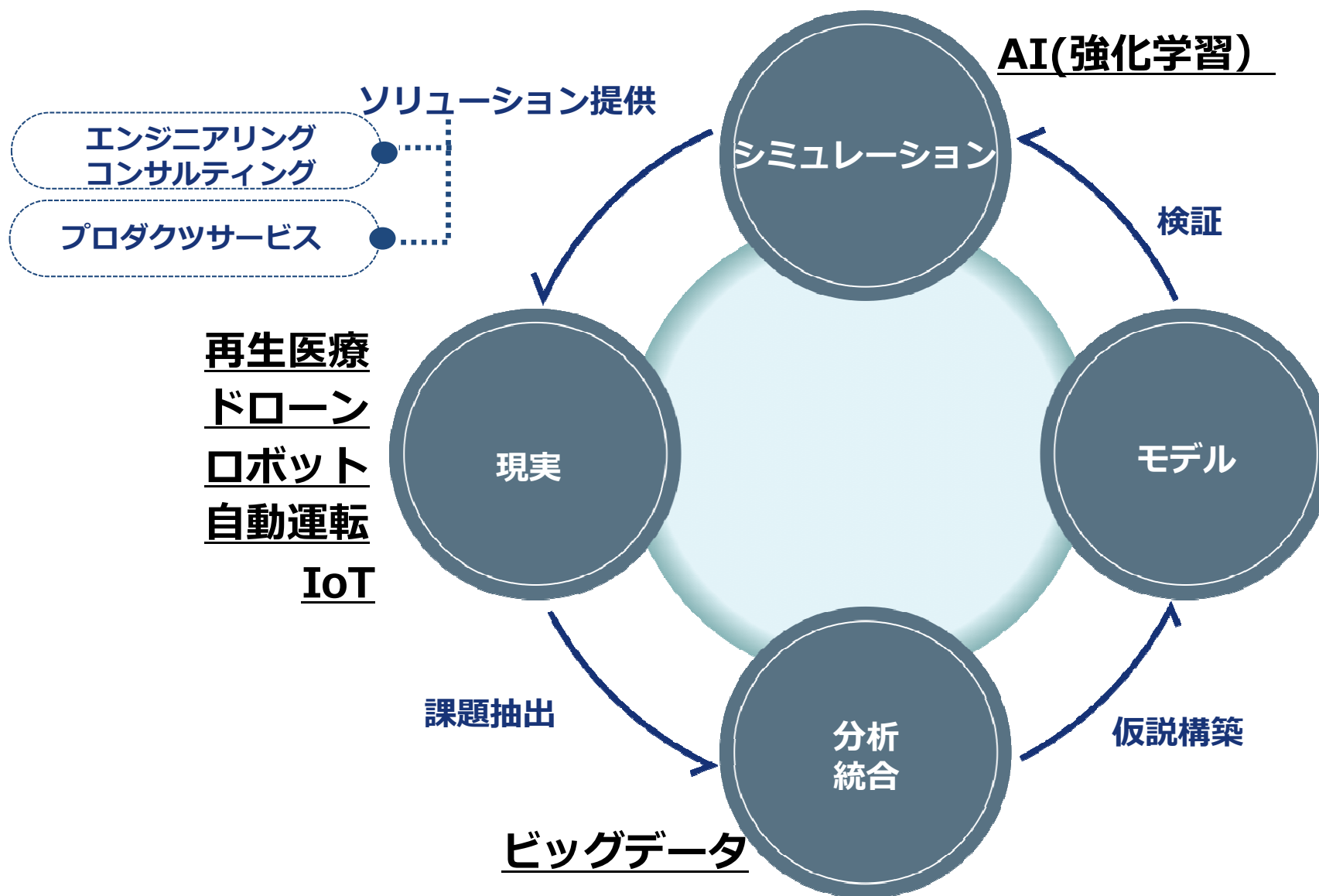


(参考資料) 当社のビジョン 知の構造図



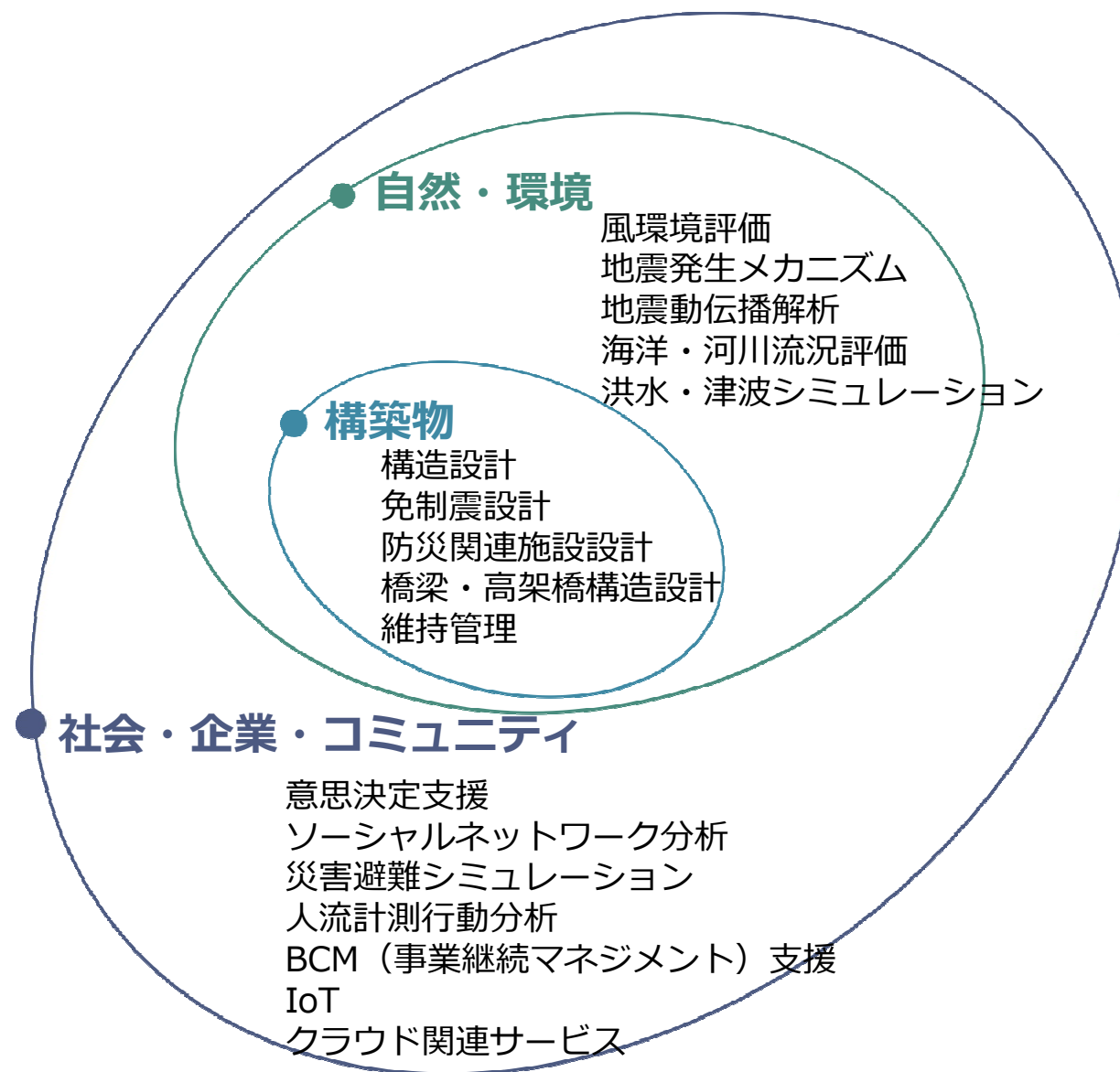


(参考資料) 工学的アプローチの価値提供 (モデリング&シミュレーション)





(参考資料) 事業領域の拡大





(参考資料) 総付加価値成長のシナリオ

1. 「事業開発投資」による
総付加価値成長



2. 「所員の成長」による
総付加価値成長



3. 「所員(仲間)の増加」による
総付加価値成長



※当社では営業利益に人件費とフリンジベネフィットを加えた額を
総付加価値と定義し、各ステークホルダーへの分配可能原資を
表しています。