



2007年8月30日

# 2007年6月期 決算説明会

株式会社 構造計画研究所

【本資料についての注意】

本資料に記載されている業績予想等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は経済情勢等様々な不確定要因によりこれらの予想数値と異なる場合があります。

1. 決算の概要	2
2. 事業別状況	14
3. トピックス	21
4. 2008年6月期計画	32
5. 今後の経営方針	36

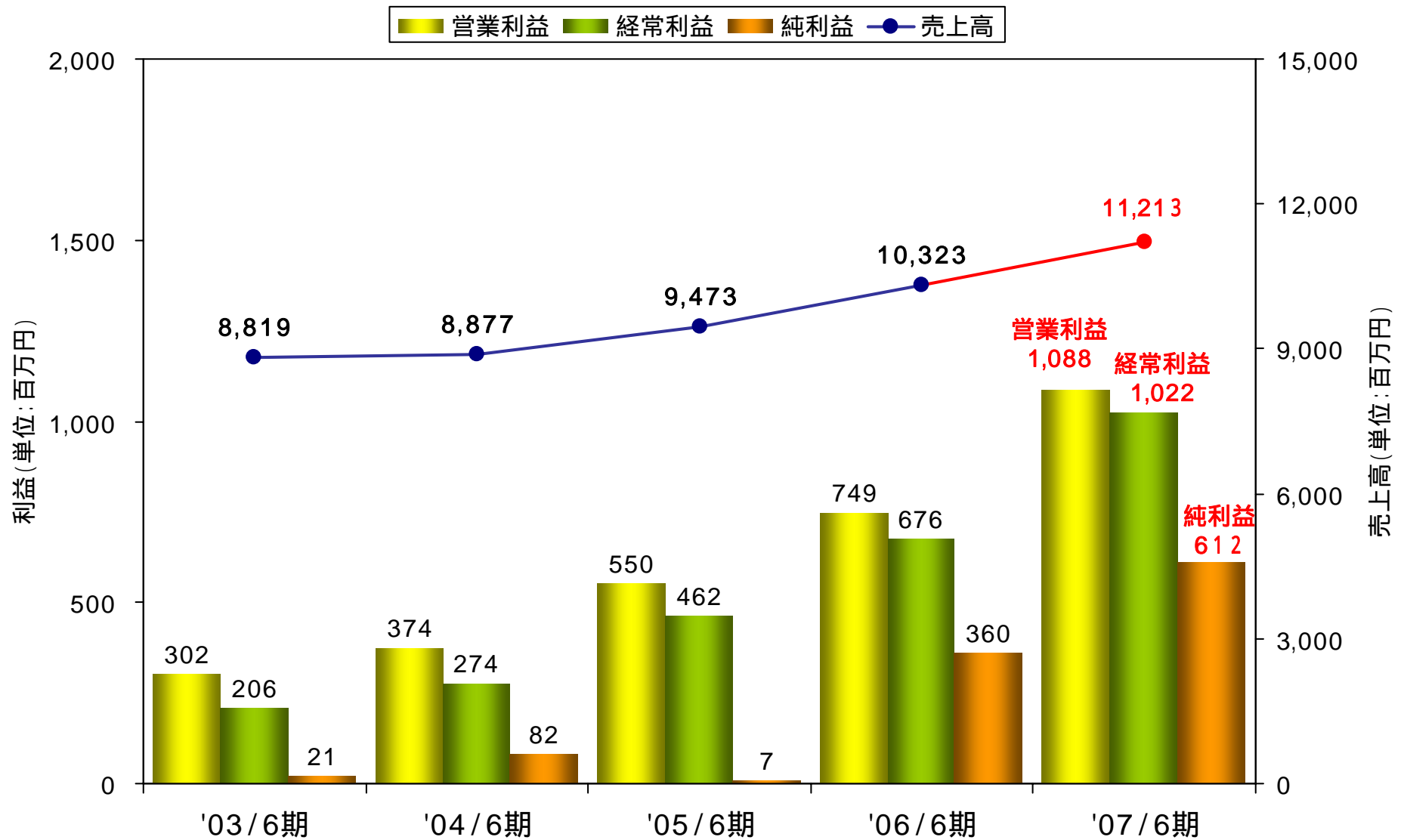
# 1. 決算の概要

# 決算ハイライト

単位:百万円

	'06/06期	'07/06期		対前期増減額 (増減率)	対計画増減額 (増減率)
		計画	実績		
売上高	10,323	10,800	11,213	889 (8.6%)	413 (3.8%)
営業利益	749	1,050	1,088	338 (45.2%)	38 (3.7%)
経常利益	676	950	1,022	346 (51.2%)	72 (7.6%)
純利益	360	550	612	251 (69.7%)	62 (11.4%)

# 過去5年間の業績推移



### ・好業績の要因

- － 顧客業界の好景気のもと、受注が好調
- － 提案営業力強化による、利益性の高い仕事の受注
- － 建築物の構造設計業務や耐震・防災関連のコンサルティング業務が好調
- － 大手通信キャリア向けのシステム構築業務が好調
- － 受注好調による稼働率の上昇
- － 不採算ビジネスからの撤退により、人材を高採算ビジネスにシフト

## '07/6期 不採算プロジェクトについて

- 事実関係

- － '07/6期において、製造業顧客開拓のため、大手建材メーカー向けのシステムを構築する大型プロジェクトに取り組んでまいりましたが、顧客対応の甘さやプロジェクトマネジメント不足により、当初の見込みよりも作業工数、経費負担が増大し、当該プロジェクトの採算面において当初の想定を大きく下回り、収益の伸びを圧迫する結果を招きました。

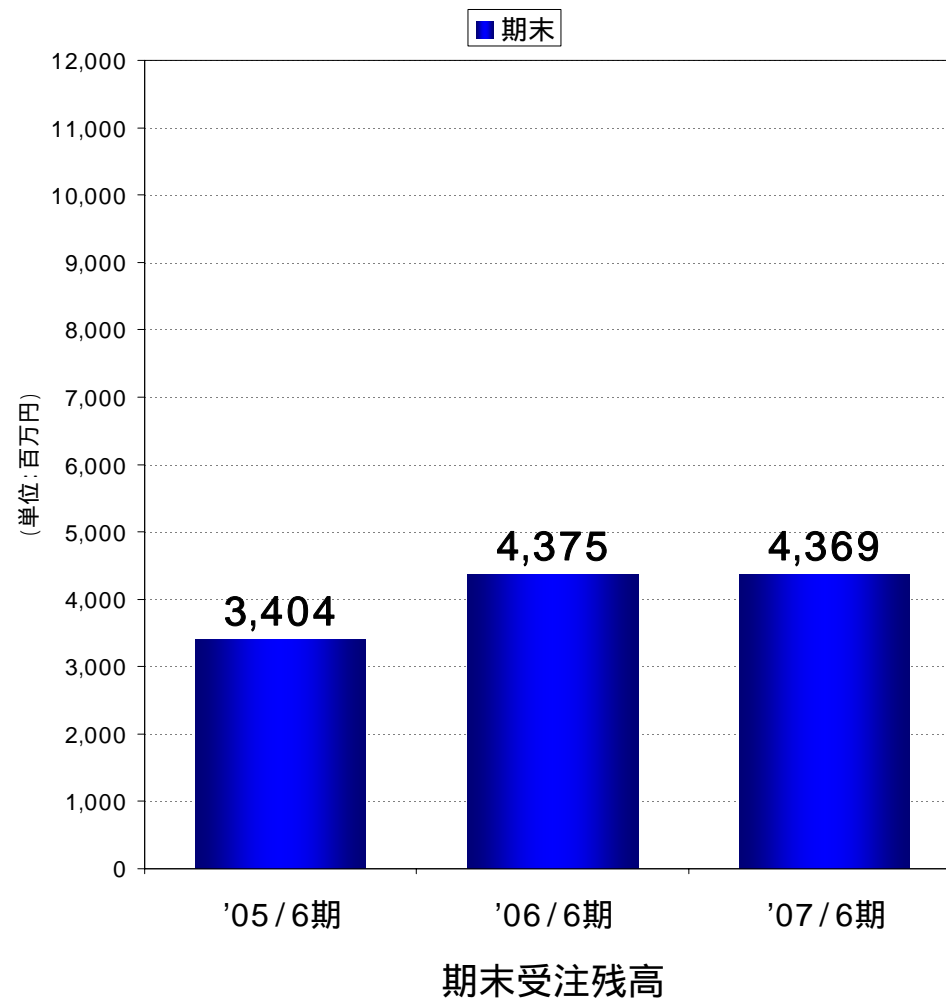
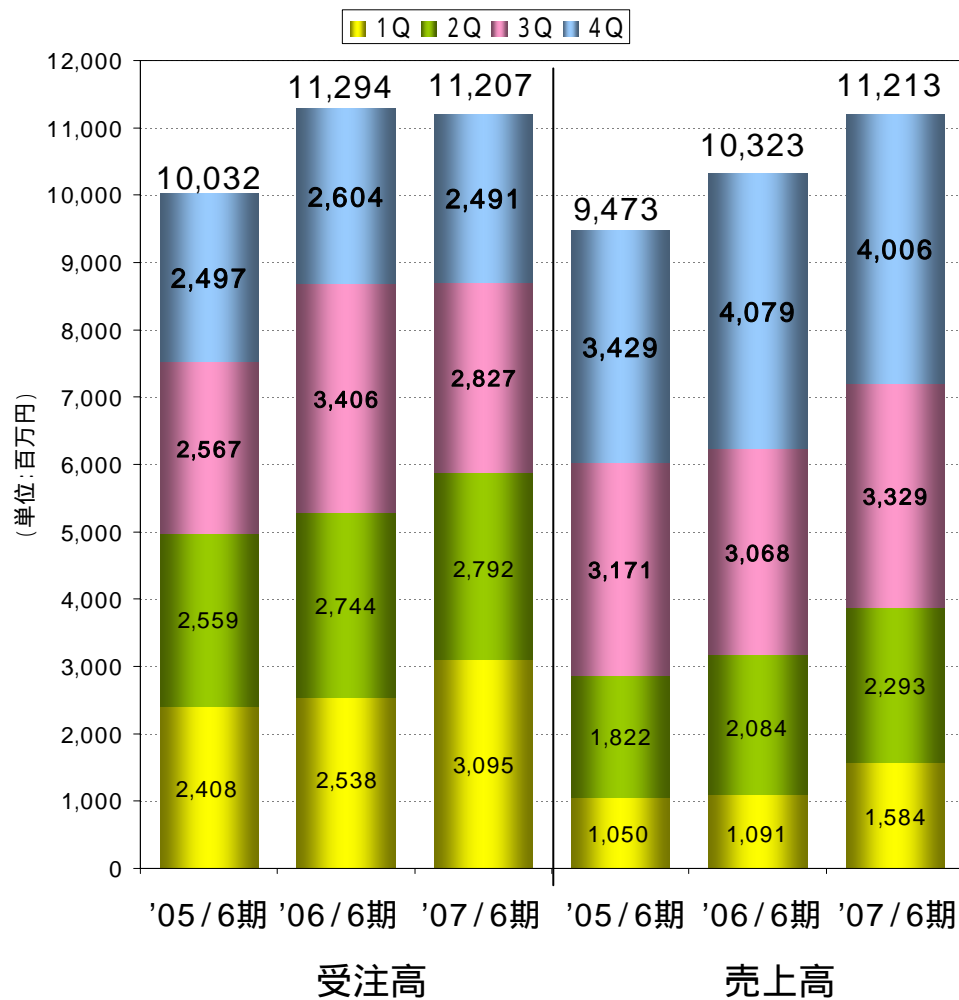
- 次年度業績への影響

- － 本件プロジェクトにつきましては、'07/6期において不採算を全て解消しており、'08/6期の業績に及ぼす影響はないものと考えております。

- 今後の対応

- － 当社は、顧客へ提供するサービスの品質確保を最重点課題として取り組んでおり、当該プロジェクトについても、品質面では、顧客ニーズを充足するものと自負しております。
- － しかしながら、特に大型プロジェクトにおけるマネジメントの良否は、顧客業務や当社業績への影響が多大なため、プロジェクト管理技術の更なる向上を図るとともに、開発過程のチェックだけでなく、開発着手前での提案、見積り段階でのレビューを強化することで、不採算プロジェクトの発生リスクを低減し、着実な収益確保と企業価値の向上にこれまで以上に努めてまいります。

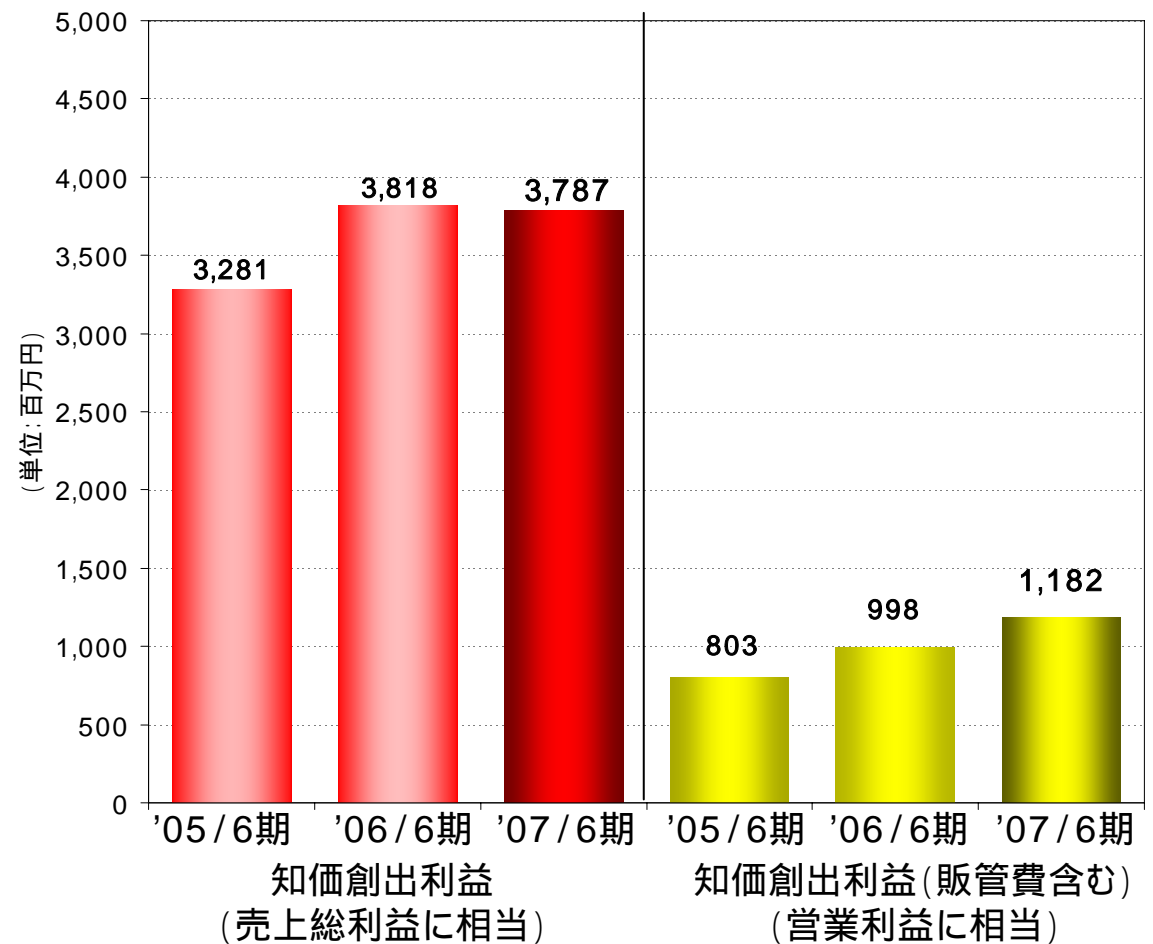
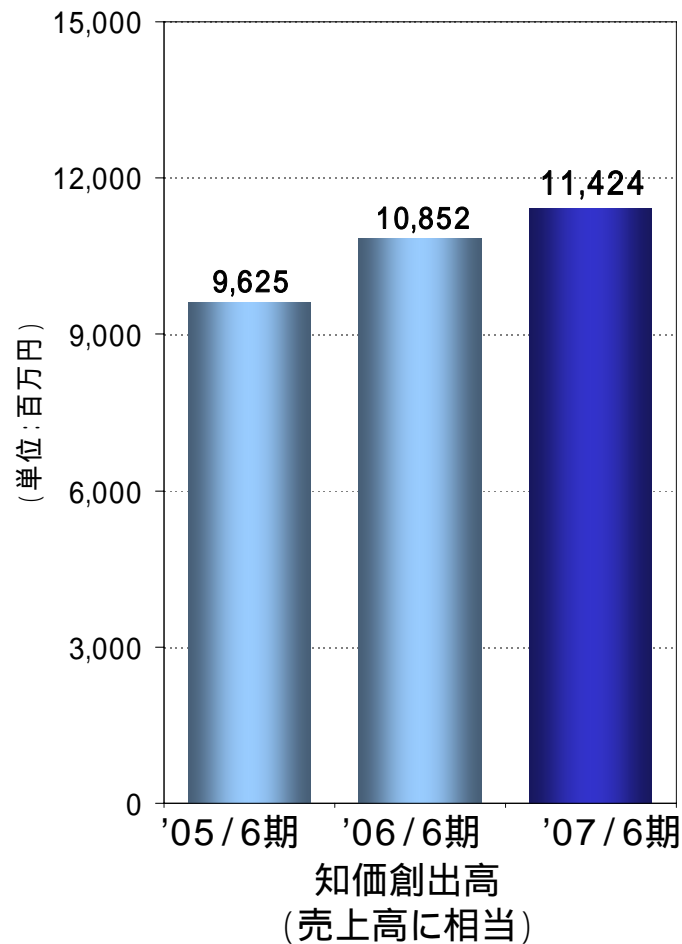
# 受注高・売上高・受注残高の推移





# 知価創出高・知価創出利益の推移

当社ではソフトウェアの開発など、受注から売上までの期間が長いプロジェクトがあるため、進捗度合いを金額換算した業績管理・予測・レビューのための内部指標である工事進行基準を開示しております。



# 財務諸表

# 損益計算書

単位:百万円

	'06/6期	'07/6期	対前期増減額
売上高	10,323	11,213	889
売上原価	6,753	7,519	766
売上総利益	3,569	3,693	123
販売管理費	2,820	2,605	214
営業利益	749	1,088	338
営業外収益	22	34	11
営業外費用	96	100	4
経常利益	676	1,022	346
特別利益	26	124	97
特別損失	35	47	11
税引前 当期純利益	667	1,099	432
法人税、 住民税、事業税	399	570	170
法人税等調整額	92	82	10
当期純利益	360	612	251

## ➤ 販売管理費

- 受注好調により営業から現場への人材シフトが進み、販売管理費が減少

## ➤ 特別利益

- Decisioneering社株式売却益
- 貸倒引当金戻入益

## ➤ 特別損失

- 撤退したソフトウェアの販売事業に関する固定資産除却損

# 貸借対照表

単位:百万円

	'06/6期	'07/6期	対前期増減額
流動資産	3,414	3,611	196
現金・預金	386	207	178
売上債権	1,587	1,776	189
仕掛品	904	1,022	117
固定資産	6,952	6,923	28
資産合計	10,367	10,535	168
流動負債	3,812	4,271	459
短期借入金	1,895	1,565	330
固定負債	3,146	2,448	697
長期借入金	2,071	1,422	648
負債合計	6,958	6,720	238
純資産合計	3,408	3,814	406
負債・純資産合計	10,367	10,535	168

## ➤ 資産の部

- 売上高増加による売上債権増加
- 海外企業への戦略的投資
- 事業撤退によるソフトウェア資産の除却
- 保険積立金の取り崩し

## ➤ 負債の部

- 長期借入金の繰上返済実施を含め、短期借入金、長期借入金ともに減少

## ➤ 純資産の部

- 当期純利益増加により、繰越利益剰余金が増加

「一年以内に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。

# キャッシュ・フロー計算書

単位: 百万円

	'06/6期	'07/6期
期首残高	303	386
営業活動CF	898	1,168
投資活動CF	259	191
フリーキャッシュ フロー	638	976
財務活動CF	556	1,155
期末残高	386	207

## 当期CFの内訳

### ➤ 営業活動によるCF

- 税引前当期純利益 1,099百万円
- 減価償却額 279百万円
- 未払費用の増加額 173百万円
- 法人税等の支払額 448百万円

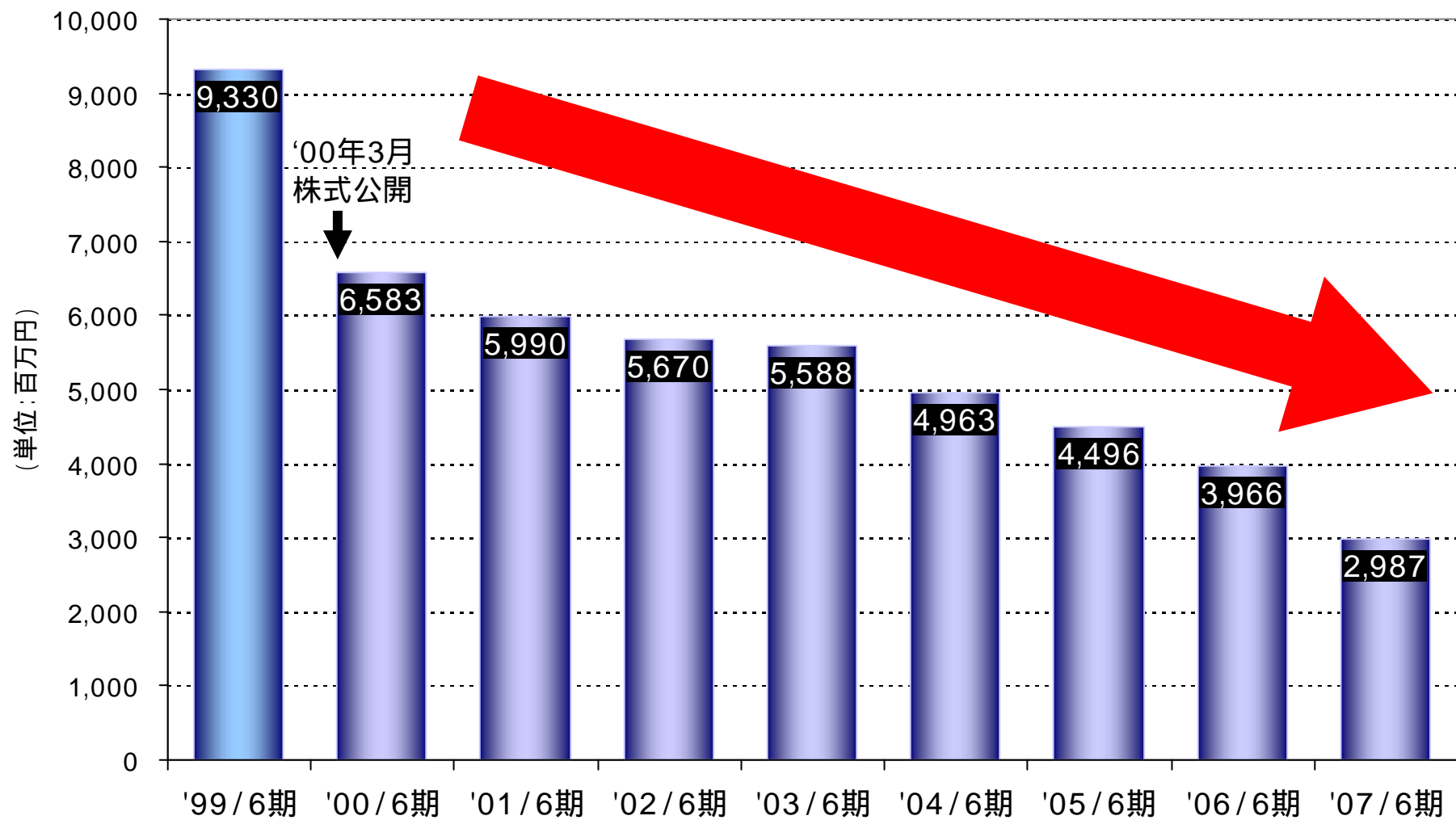
### ➤ 投資活動によるCF

- 無形固定資産の取得による支出 125百万円
- 投資有価証券の取得による支出 178百万円
- 投資有価証券の売却による収入 97百万円

### ➤ 財務活動によるCF

- 長期借り入れによる資金調達 900百万円
- 長期借入金の返済による支出 1,598百万円
- 短期借入金の減少 280百万円
- 配当金の支払 106百万円

# 有利子負債の推移



## 2. 事業別状況

# 事業の区分と名称の変更

当社の事業区分と名称は、2007年6月期中間決算で変更いたしました。  
従来ソフトウェア開発に分類していた上流工程でのコンサルティング業務(要求定義・基本検討・研究試作)を、エンジニアリングコンサルティングに移動するとともに、事業名称を変更しております。

'06/6期売上実績(従来区分)

'06/6期売上実績(変更後区分)

( )内は売上総利益率

エンジニアリング  
コンサルティング  
(33.3%)



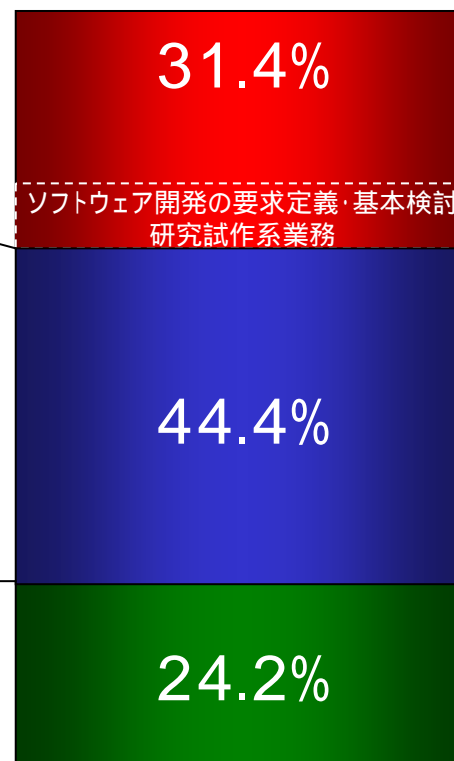
ソフトウェア開発の要求定義・基本検討  
研究試作系業務

ソフトウェア開発  
(34.1%)

パッケージソフト  
(19.7%)

( )内は売上総利益率

エンジニアリング  
コンサルティング  
(34.3%)



ソフトウェア開発の要求定義・基本検討  
研究試作系業務

システムソリューション  
(33.6%)

プロダクツサービス  
(19.7%)

パッケージソフト、プロダクツサービスの売上原価には、販売部門の販売費を加算しております。

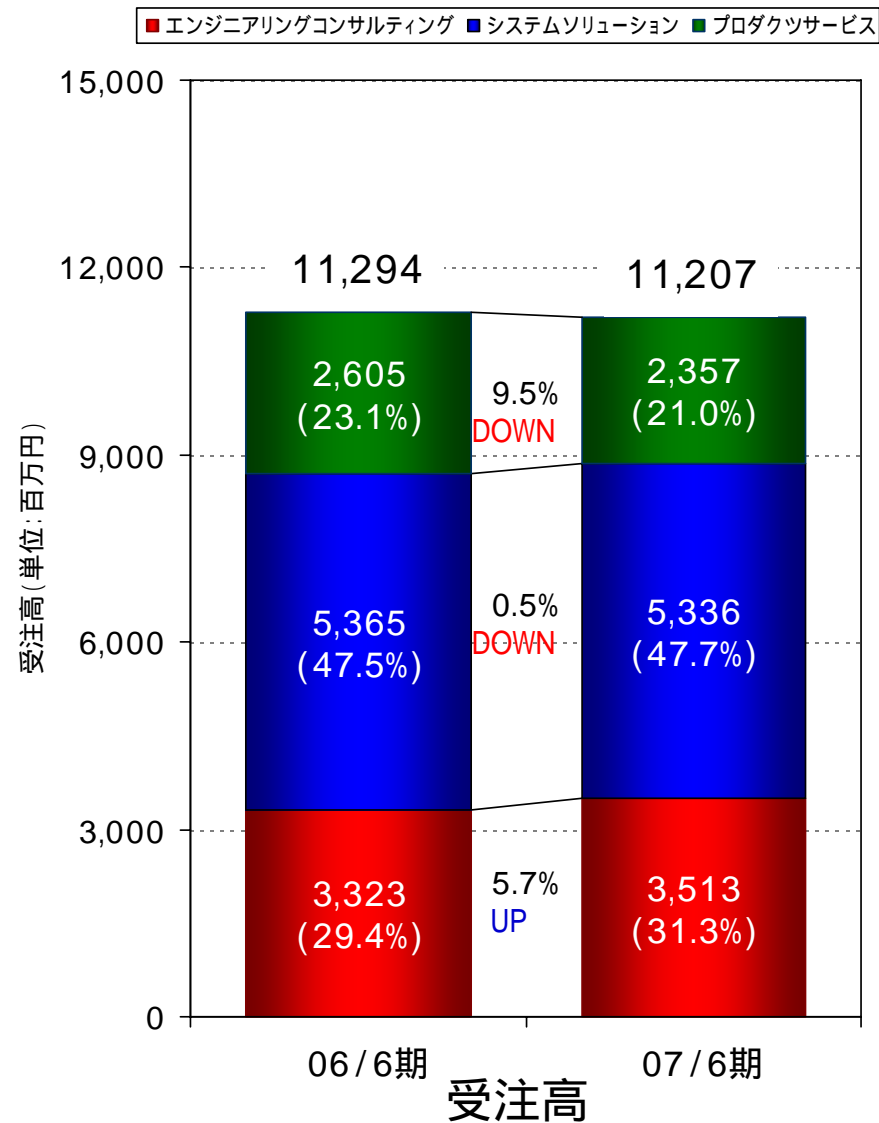
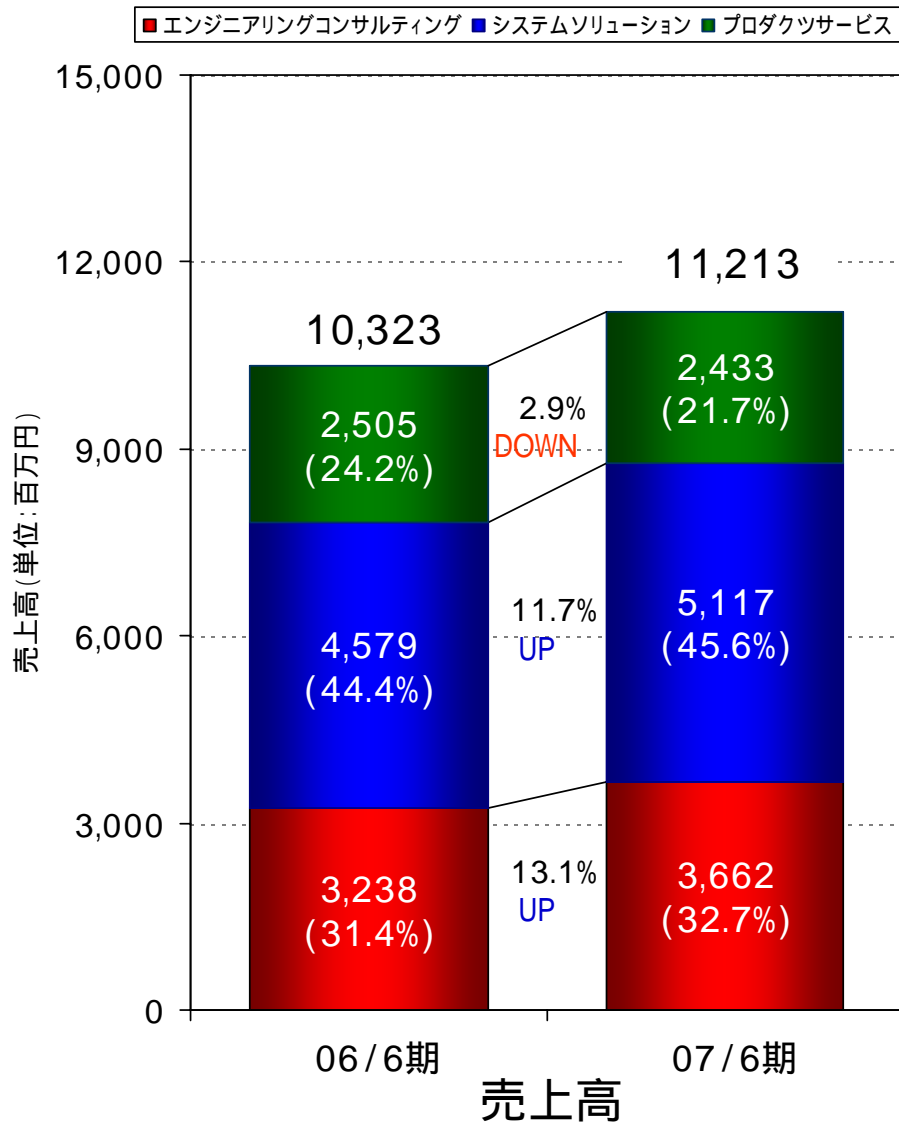


# 事業の状況

単位:百万円

事業	事業内容	売上高構成	
		'06/6期	'07/6期
エンジニアリング コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 建築物の構造設計</li> <li>❖ 防災・耐震・数値解析</li> <li>❖ ソフトウェア開発の要求定義・基本検討</li> <li>❖ マーケティング・意思決定支援コンサル</li> <li>❖ 製造・物流系ソリューション</li> </ul>	3,238 (31.4%)	3,662 (32.7%)
システム ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 移動通信・モバイル・ネットワーク通信</li> <li>❖ 製造業向け営業・設計支援システム</li> <li>❖ 建設系ソフトウェア</li> <li>❖ マルチメディア</li> </ul>	4,579 (44.4%)	5,117 (45.6%)
プロダクツ サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 設計者向けCAEソフト</li> <li>❖ 構造解析・耐震検討ソフト</li> <li>❖ マーケティング・意思決定支援ソフト</li> <li>❖ 電波伝搬解析ソフト</li> </ul>	2,505 (24.2%)	2,433 (21.7%)
合 計		10,323 (100.0%)	11,213 (100.0%)

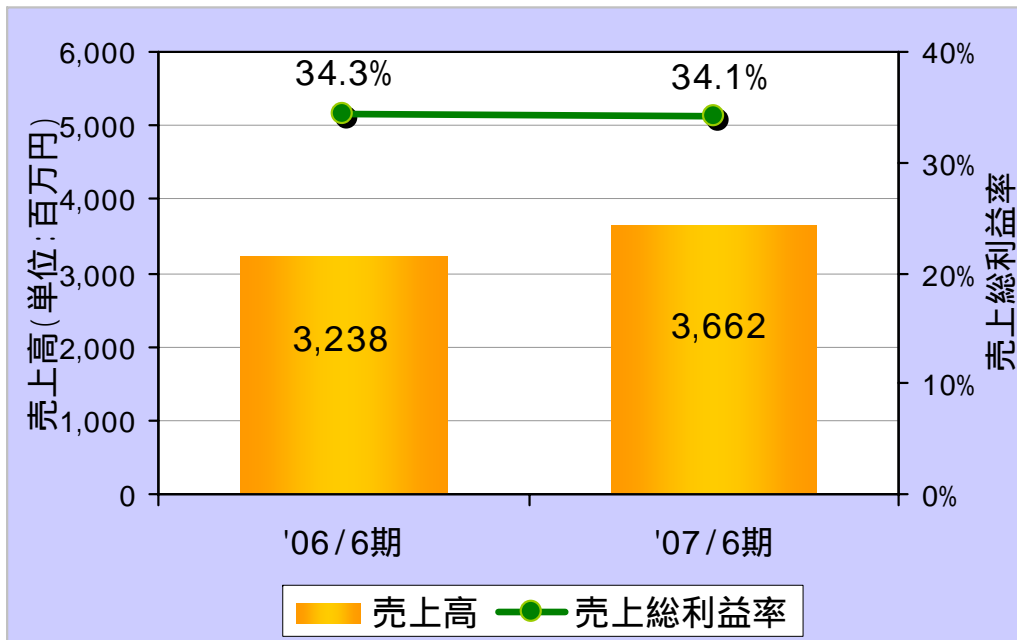
# 事業別売上高・受注高の推移



# 事業 エンジニアリングコンサルティング

単位:百万円

	'06/6期	'07/6期	増減率
売上高	3,238	3,662	13.1%
売上原価	2,128	2,412	13.3%
売上総利益 (利益率)	1,110 (34.3%)	1,250 (34.1%)	12.6%



- ❖ 防災・耐震・数値解析
- ❖ 建築物の構造設計
- ❖ ソフトウェア開発の要求定義・基本検討
- ❖ マーケティング・意思決定支援コンサル
- ❖ 製造・物流系シミュレーション

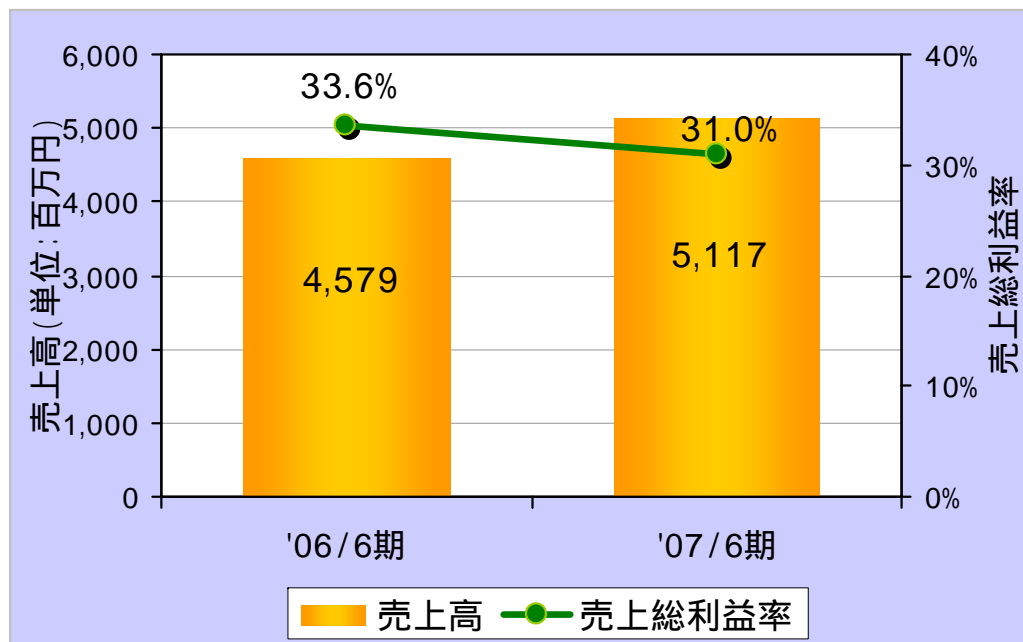
## ➤ 業績分析

- ・ 前期同様、高い利益率を維持
- ・ ソフトウェア開発の上流工程において、高度な技術力が要求される基本検討業務や研究開発業務の受注が好調
- ・ 建物の安全性に関する社会的関心が高まる中で、建築物の構造設計業務や耐震・防災関連のコンサルティング業務の受注が好調
- ・ 不採算事業から戦略的に撤退し高付加価値サービスへシフト

# 事業 システムソリューション

単位:百万円

	'06/6期	'07/6期	増減率
売上高	4,579	5,117	11.7%
売上原価	3,042	3,532	16.1%
売上総利益 (利益率)	1,537 (33.6%)	1,585 (31.0%)	3.1%



- ❖ 移动通信・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
- ❖ マルチメディアソリューション
- ❖ 構造設計支援システム

## 業績分析

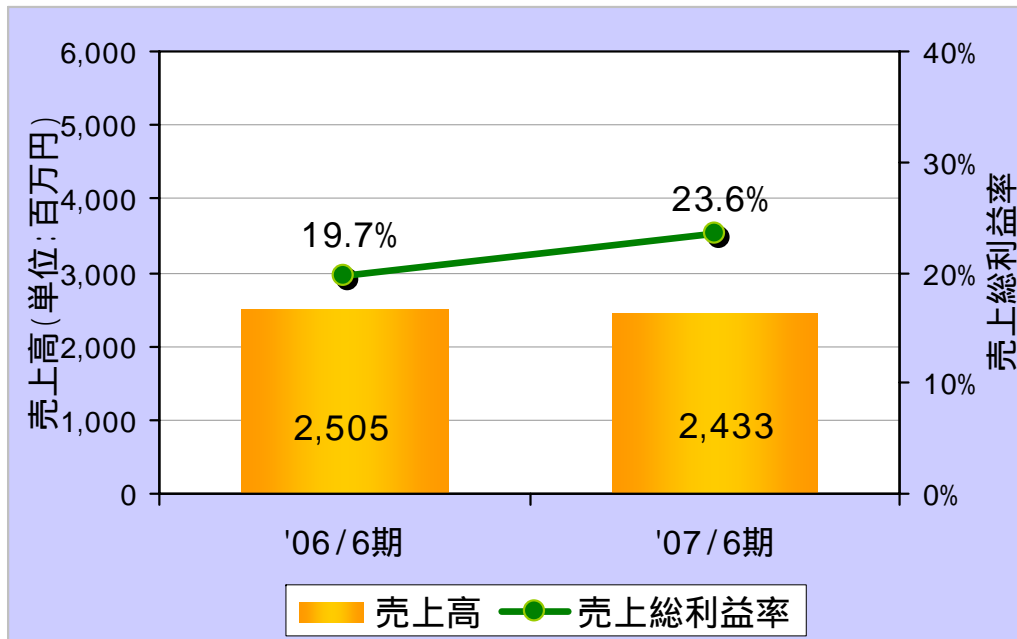
- ・ 不採算プロジェクトの影響で売上総利益率は対前期比減少
- ・ 大手通信キャリアの情報化投資意欲の向上
- ・ インフラ監視システムの開発において、これまで培ってきた高い技術と品質が評価され継続受注
- ・ 大手住宅メーカー向けの構造設計支援システムの開発が引き続き堅調

# 事業 プロダクツサービス

単位:百万円

	'06/6期	'07/6期	増減率
売上高	2,505	2,433	2.9%
売上原価	2,011	1,857	7.6%
売上総利益 (利益率)	493 (19.7%)	575 (23.6%)	16.6%

当セグメントの売上原価には、専属販売部門の販売費を加算しております。



- ❖ 設計者向けCAEソフト
- ❖ 構造解析・耐震検討パッケージソフト
- ❖ マーケティング・意思決定支援ソフト
- ❖ 通信業向けシミュレーションソフト

## ➤ 業績分析

- ・ 採算性の低い、建築・土木CADソフト販売ビジネスからの撤退の影響により、売上高は一時的に減少したものの、利益率は改善
- ・ 従来からの主力商品である、熱流体解析ソフト「EFD.Lab」、高速・高精度ネットワークシミュレーションソフト「QualNet」の販売が好調
- ・ 新製品の画像認識ソフト「Vitracom SiteView」や「CamIQ」なども徐々に売上に寄与

# 3 . トピックス

# SMILEプロジェクト ～サステナブル社会に向けての家歴書プロジェクト～

Support system for Management of Information, Living and Environment

# SMILE PROJECT

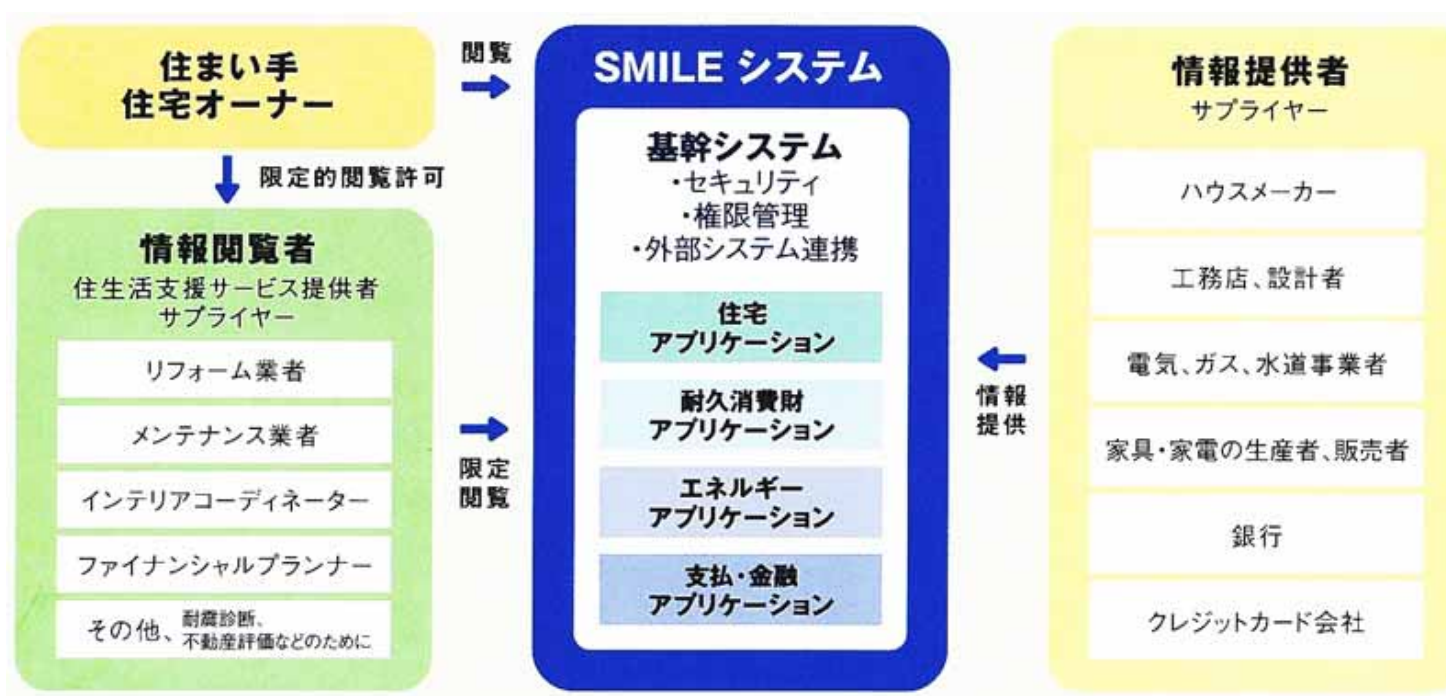
サステナブル社会に向けての家履歴プロジェクト

- 東京大学生産技術研究所(野城研究室)  
東京ガス株式会社  
住生活情報マネジメントシステム企画  
以上 3者の共同研究プロジェクト  
当社の他、2社、8個人から構成される有限責任事業組合
- 平成17年度 国土交通省 住宅・建築関連先導技術開発助成事業として採択され(3年計画)、継続中。



# 開発概要

- 住宅の設計・施工情報、点検・補修履歴、そして住宅設備・耐久消費財の情報を住まい手が管理し、さらに事業者からの情報提供や相互の情報交換を可能とする情報インフラを開発



住宅の資産価値の維持、中古市場の活性化、環境負荷の軽減など、サステナブル社会の実現を目指す。

# 社会の状況

- 環境問題、特に廃棄物問題の深刻化。
- 住生活基本法の制定(平成18年6月)  
ストック重視の住宅政策へ  
「良いものを長く使う。」
- 中古住宅市場の取引活性化の動き始まる  
「住宅履歴書」の制度作り(2008年度～)  
2007.8.26 日本経済新聞



運用エネルギーの使用状況を可視化することにより、省エネルギー意識を養う。



予防的メンテナンスによる建物の資産価値  
・品質維持  
家履歴書を伴う中古住宅の流通促進

## SMILEプロジェクトの今後の取組み

- 既に一般のユーザを対象に  
試行サービス(無償)を開始  
<http://www.kke.co.jp/smile/>

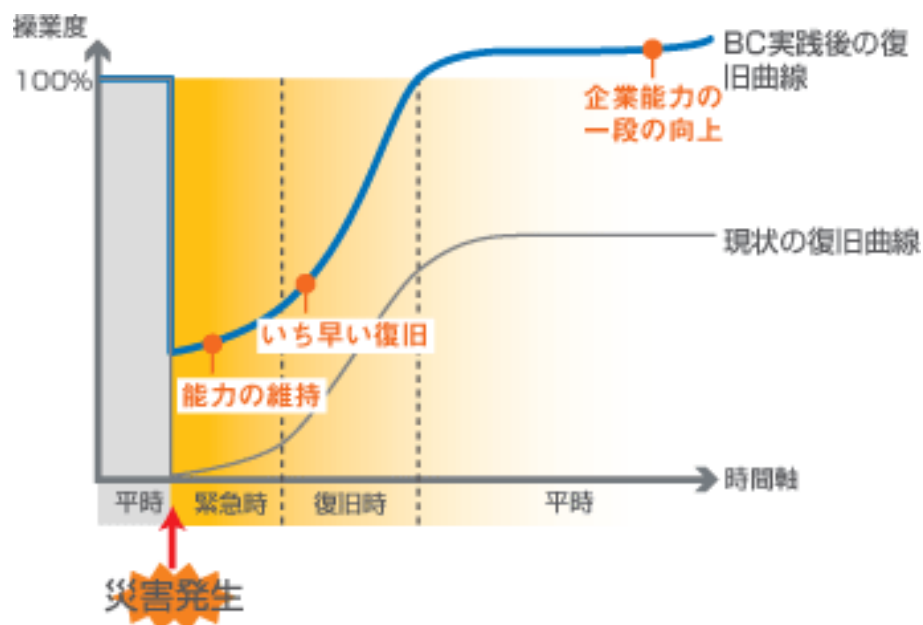


- 民間の先行事例として、家履歴書(住宅履歴書)に加え、各種事業者との情報共有やエネルギー消費モニターなど、付加価値を備えた情報インフラの構築とサービスの提供を目指す。

# BCソリューション

# BCP (事業継続計画)とは

企業が災害などの緊急事態に直面した際に、重要業務の被害を最小限に食い止め、事業を継続または早期に復旧するために平常時から備えるべきことや、緊急時における対応を取り決めておく



事業継続計画 (BCP: Business Continuity Plan) 策定ガイドラインなど

事業継続計画策定ガイドライン(2005年3月) 経済産業省

事業継続ガイドライン第一版(2005年8月) 内閣府 中央防災会議

中小企業BCP策定運用指針(2006年2月) 中小企業庁

防災マネジメントによる企業価値向上に向けて(2005年3月) 日本政策投資銀行

# BCソリューションの背景

## < 中央防災会議 >

- ・首都直下地震(南関東地震)の被害予想試算額は112兆円
- ・東海地震の被害予想試算額は37兆円
- ・東南海・南海地震の被害予想試算額は57兆円

### 首都直下地震の地震防災戦略

減災目標： 今後10年間で4割減

国の施策・・・ハード面  
(建物、交通施設など耐震補強の推進)

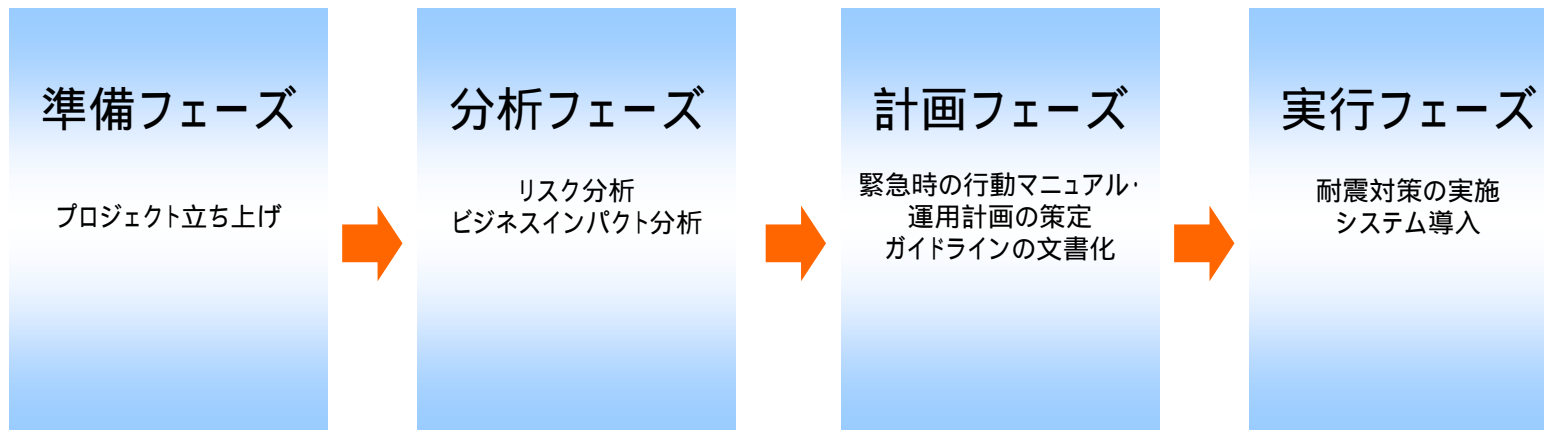
公助のみでは経済的被害の軽減が困難

中規模以上の企業に  
災害に備えた事業継続計画の策定による  
対策(自助努力)が求められる

地震名称	今後30年の発生確率	発生規模 (M:マグニチュード)
南関東地震(大正、元禄型以外)	70%程度	M6.7 ~ 7.2程度
東海地震	87%(参考値)	M8程度
東南海・南海地震	50 ~ 60%程度	同時でM8.5程度
宮城沖地震	90%以上	M7.5 前後
根室沖	30 ~ 40%	M7.9程度
三陸沖	20%	Mt8.2程度
茨城県沖	90%	M6.8 程度
神縄・国府津-松田	0.2 ~ 16%	M7.5 程度
三浦半島	6 ~ 11%	M6.6程度
富士川河口	0.2 ~ 11%	M8.0程度
糸魚川-静岡	14%	M8程度
境峠・神谷	0 ~ 13%	M7.6 程度
阿寺	6 ~ 11%	M6.9 程度
安芸灘 ~ 伊予灘 ~ 豊後水道	40%	M6.7 ~ 7.4
日向灘	10%	M7.6前後
阪神大震災直前	8%	M7.2
大正型関東地震	0 ~ 0.9%	M7.9程度
上町断層帯	2 ~ 3%	M7.5程度

出典:地震調査研究推進本部 資料

# 当社のBCソリューション



- ☑ 簡易リスク評価  
レポートサービス



予想損失額を  
簡易診断

対象地点の地  
震危険度と

対象建物の地  
震リスク評価



対策の必要性評価

- ☑ 建物・設備の地震リスク評価
- ☑ 耐震診断
- ☑ 建物などの周辺地域の被害想定  
(液状化・火災・津波など)
- ☑ ライフラインの復旧期間想定
- ☑ 出社・帰宅困難の検討
- ☑ 避難シミュレーション
- ☑ 対策の費用対効果の検討

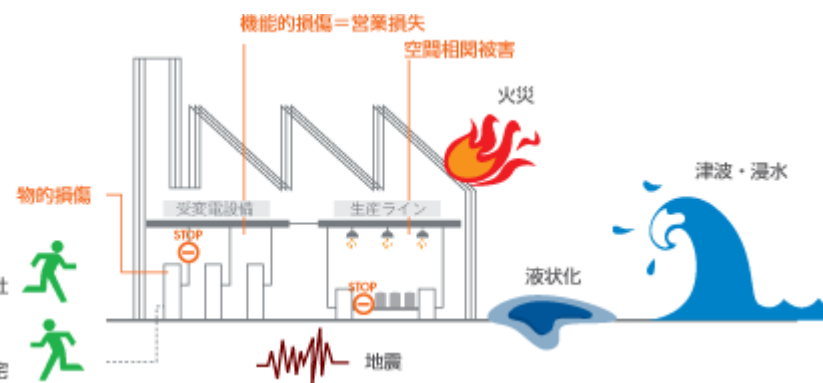


業務プロセスの停止・中断による  
業務・財政上の影響評価

キーパーソンの出社

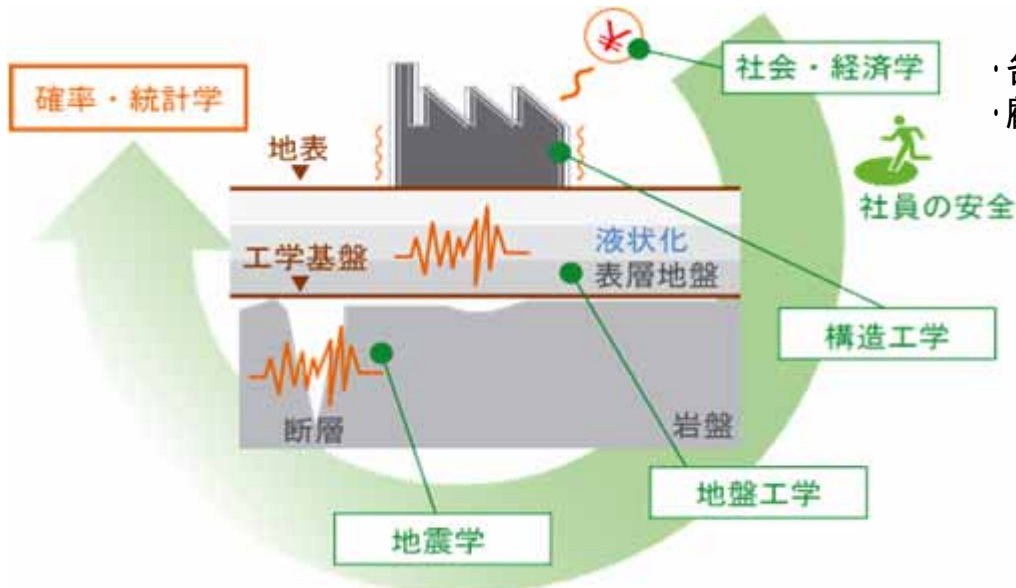
安否確認・帰宅

- ☑ 文書作成支援  
サービス

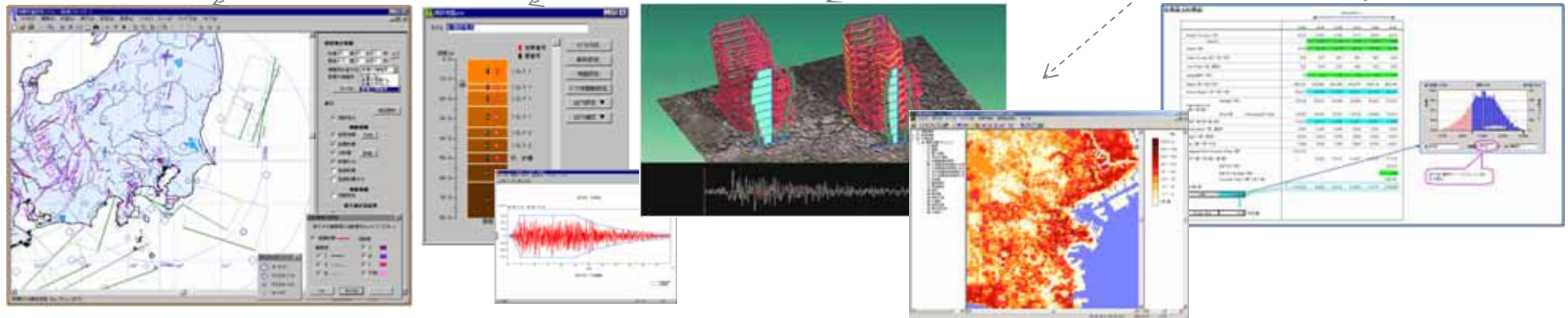
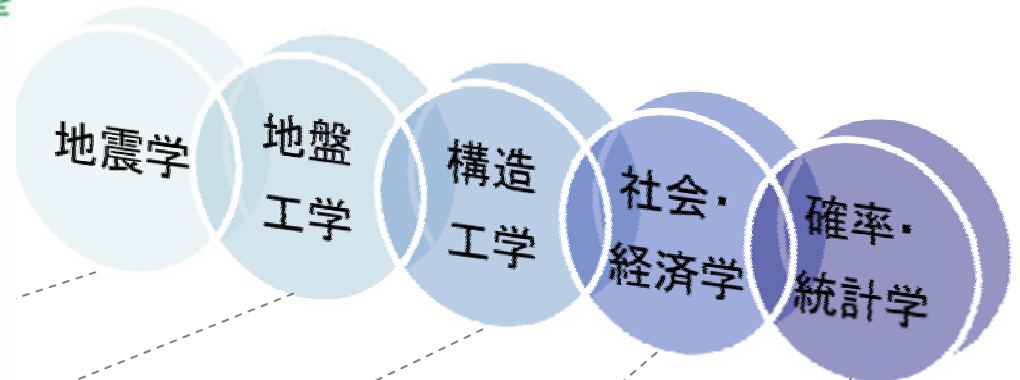


- ☑ 改修設計
- ☑ 免制震建物の設計
- ☑ 支援システムの開発

# 多様な技術とその融合



・各専門分野のシミュレーション技術を活用し、地震リスクを評価  
 ・顧客の実状に合わせ、多様な技術を組み合わせて提供





# 4 . 2008年6月期計画

# 2008年6月期の計画

単位:百万円

	'07/6期	'08/6期計画	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	11,213	11,600	386	3.4%
エンジニアリング コンサルティング	3,662	3,900	237	6.5%
システム ソリューション	5,117	5,300	182	3.6%
プロダクツ サービス	2,433	2,400	33	1.4%
営業利益	1,088	1,280	191	17.6%
経常利益	1,022	1,200	177	17.4%
当期純利益	612	660	47	7.7%
配当金	@30 円/株	@30 円/株	配当性向30%を目指します	

(注) 業績予想は、現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、不確実な要因等を含んでおります。

### 利益増加の要因

#### (外部環境)

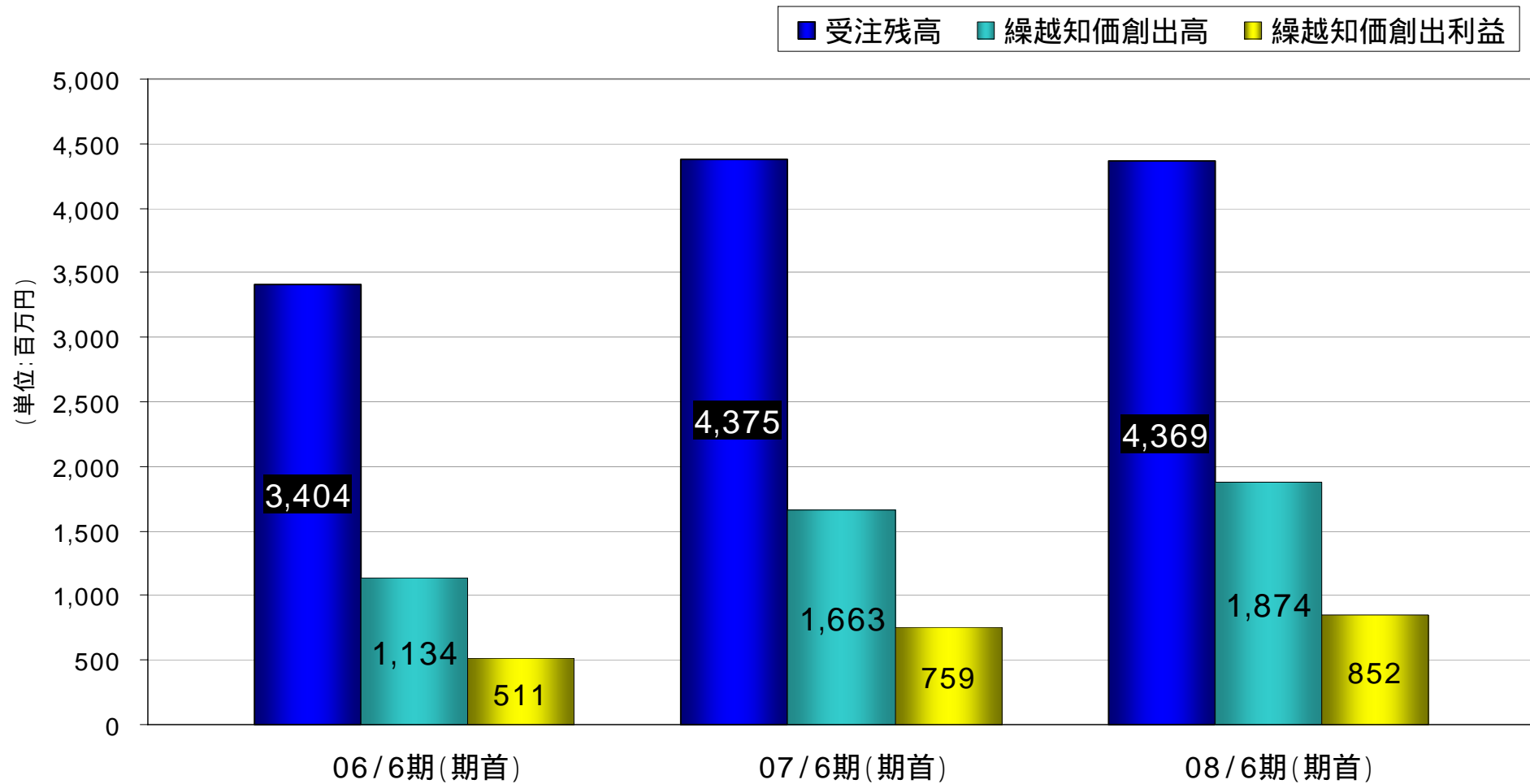
- 顧客業界の好調

- － 情報通信業：次世代プラットフォームの開発など研究開発投資意欲が回復
- － 建設業：建物の安全性や資産価値・流動化に対する、社会的な関心の高まりが追い風
- － 製造業：生産性向上に向けた情報化投資意欲が高まる
- － 新規顧客：ユニークな技術を活用した新しい応用分野への進出

#### (内部環境)

- 繰越工事の利益と期首受注残高が前期並みによい
- 不採算プロジェクトを抱えていない
- 提案営業の成果により、利益性の高いプロジェクトが増加

# 繰越知価創出高、繰越知価創出高利益の推移



# 5. 今後の経営方針

Good to Great

業績改善の過去5年から付加価値成長の次の5年へ

## 継続して注力していくこと

付加価値を高める提案営業体制

実践で磨かれた技術と経験

技術のオープン性

高品質のあくなき追求

自由闊達な企業風土

## 付加価値を高める提案営業体制

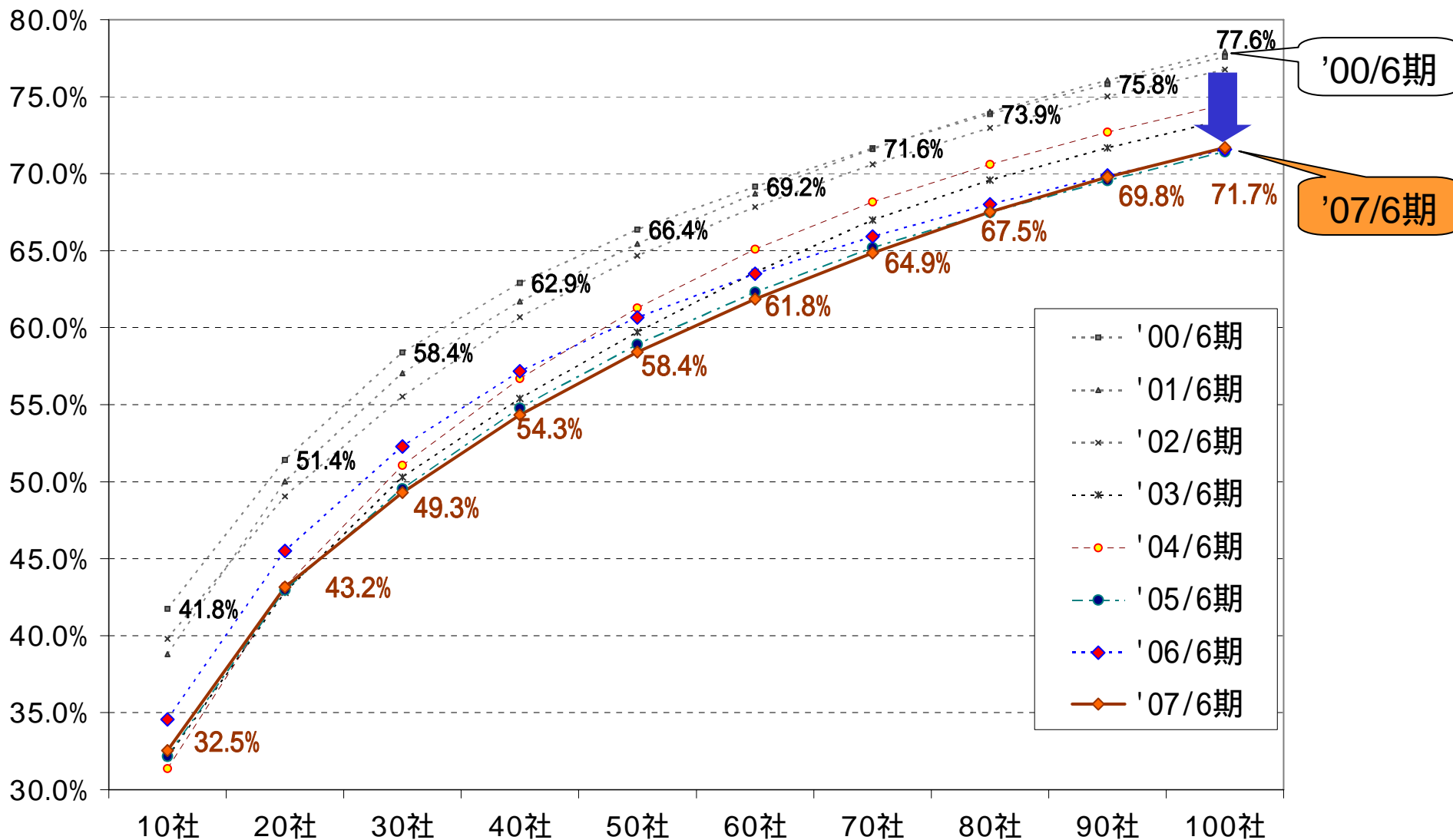
- 営業工数が全工数の20%を占める('07/6期実績)
- 企画営業、新領域営業、事業企画などの営業体制
- よい顧客・プロジェクトを大切に
- 多様な分野の様々な技術を組み合わせる
- 顧客の課題に気づいて解決策を提案



## 実践で磨かれた技術と経験

- 「学問知」 + 「経験知」 「組織知」
- 縦の技術(顧客) × 横の技術(当社) の相乗効果
- 経験の蓄積により顧客に合わせて提案が出せる(予算面・技術面)
- 2,000万以上の顧客が前期比20社増(大手～中規模企業)
  - 売上全体に占める割合は  
'06/6期82社で68.4%、'07/6期102社で72.1%

# (参考) 上位顧客占有率の推移



## 技術のオープン性

- 成果を囲い込まず、汎用化・学際化を促す優良顧客
- プロジェクトの成果は他のプロジェクトでも自由に活用  
(例：ソフトウェアモジュール権利の確保)
- 大学との共同研究の成果物の著作権を共有化
- 国内・海外における学会発表
- 海外パートナーの技術を導入し、日本市場で付加価値を提供
- 各種セミナーの開催(例：KKEVISION)

## 高品質のあくなき追求

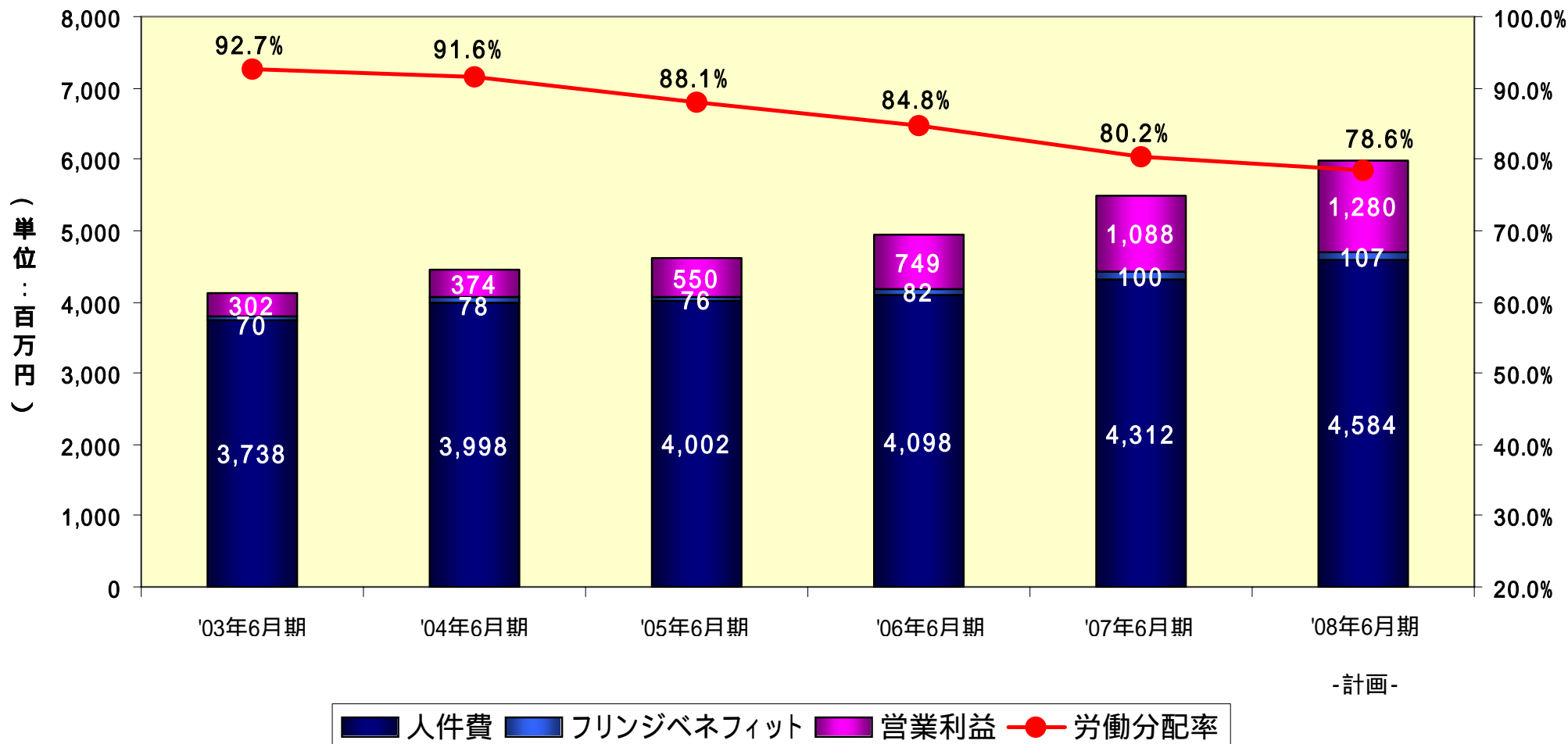
- 組織的品質保証の取り組み
  - － ソフトウェアの品質保証センター、構造品質保証センター、ISO取得
  - － 例：ソフトウェアでは、出荷基準を設け、自主管理  
(機能量あたりの潜在障害密度が0.01件未満)
- 継続的プロセス改善を重視
  - － プロセス成熟度モデルに基づく、改善への取り組み
- 業界を巻き込んだ啓蒙活動
  - － 書籍翻訳、出版
  - － 各種セミナーの開催
  - － 業界団体で標準化への先導的役割

## 自由闊達な企業風土

- 顧客とプロジェクト担当者の満足度が両立するような仕事をする
- 顧客との長期的関係を保つ
- 所員にとって働きがいのある仕事
- 社会倫理に反するおそれのある技術の使い方はしない
- 自律的な時間の使い方
  - 就業時間の20%のシャドー・ワークを奨励する文化
  - 年3回の長期連続休暇の取得促進
- 年齢、国籍、性別にとらわれない働き方

# 付加価値成長を目指した経営方針

## 付加価値と労働分配率の推移 ('03年6月期 - '08年6月期\_計画)



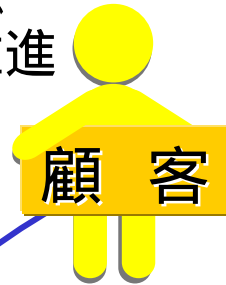
付加価値(簡易) = 営業利益 + 人件費(役員報酬除く) + FRINGE BENEFIT

## 過去5年の付加価値成長の実績

- '07/6期には対前年比 付加価値成長率11.6%を達成
- '08/6期(計画)は、'03/6期から5年で付加価値総額 約1.5倍に
- 過去5年間の年平均成長率
  - 付加価値 : 8.1%
  - 営業利益 : 27.8% 付加価値増加の53%相当
  - 人件費 : 4.5% 付加価値増加の47%相当

# 各ステークホルダーへの付加価値の適正分配

新しい技術を導入、  
共同プロジェクト推進



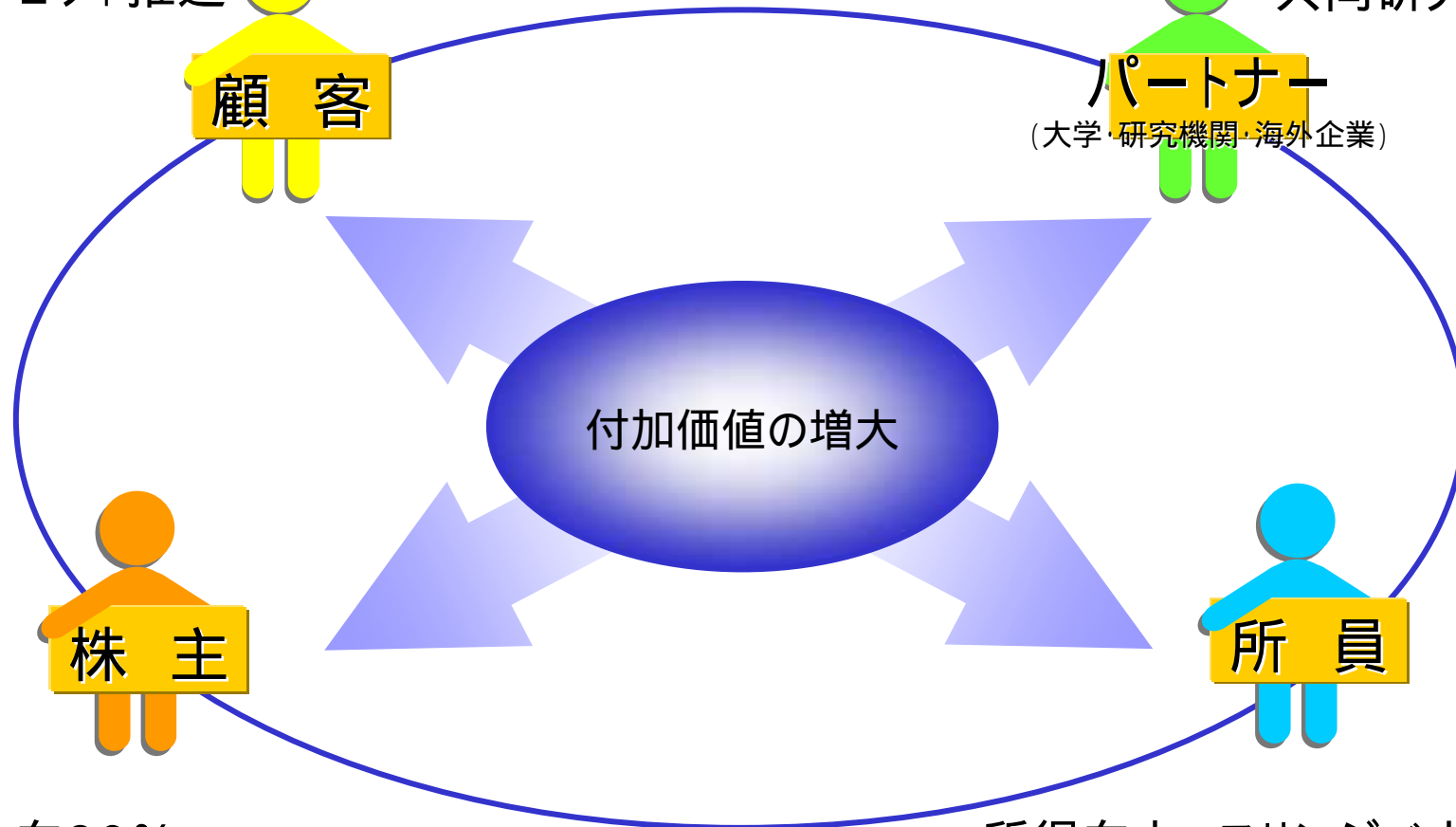
顧客

投資を進め、  
共同研究を推進



パートナー

(大学・研究機関・海外企業)



配当性向30%  
長期的な業績の拡大と財務体質改善

所得向上、フリンジベネフィット、  
教育投資、働き方の多様化



# 付加価値成長のための諸要因



社員一人あたり付加価値UP

.....

5%/年



増員による規模の拡大

.....

5%/年



新規事業・投資による収益増大

.....

5%/年

付加価値総額 15%UP/年 を目指します

## 基本方針：付加価値成長と各ステークホルダーへの適正な分配

- ・ Professional Engineering Service Firm (PESF)  
経験に照らし技術を顧客の実状に合わせ提案することで、高付加価値を提供する企業
- ・ 自立・自律分散協調ネットワーク企業  
個人が自己規律で組織を活用しながら顧客に高い価値を提供する
- ・ 成果・評価主義  
個人別 チーム別 部門別の単年度業績評価と投資による中期評価

# 投資活動

## 1. 人材投資

- 1 - 1) 採用実績
- 1 - 2) 新卒内定者数上位校
- 1 - 3) 新卒の多様性
- 1 - 4) 中途採用の実績
- 1 - 5) 採用方法
- 1 - 6) 離職率

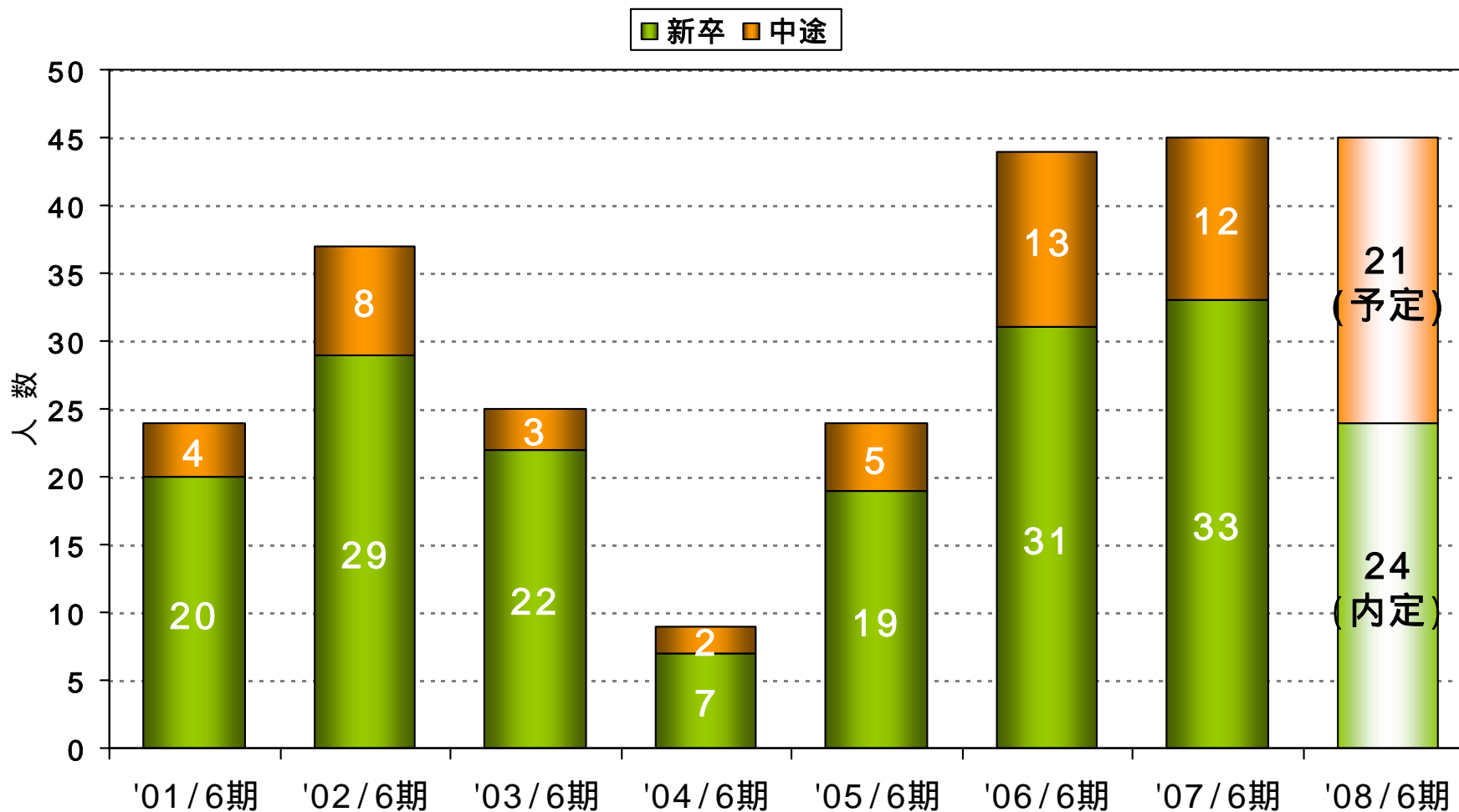
## 2. 営業投資

- 2 - 1) 企画営業
- 2 - 2) 新領域営業
- 2 - 3) 事業企画

## 3. 技術開発投資

- 3 - 1) 大学・研究機関との共同研究
- 3 - 2) 顧客との共同開発
- 3 - 3) 海外パートナー
- 3 - 4) 社内公募





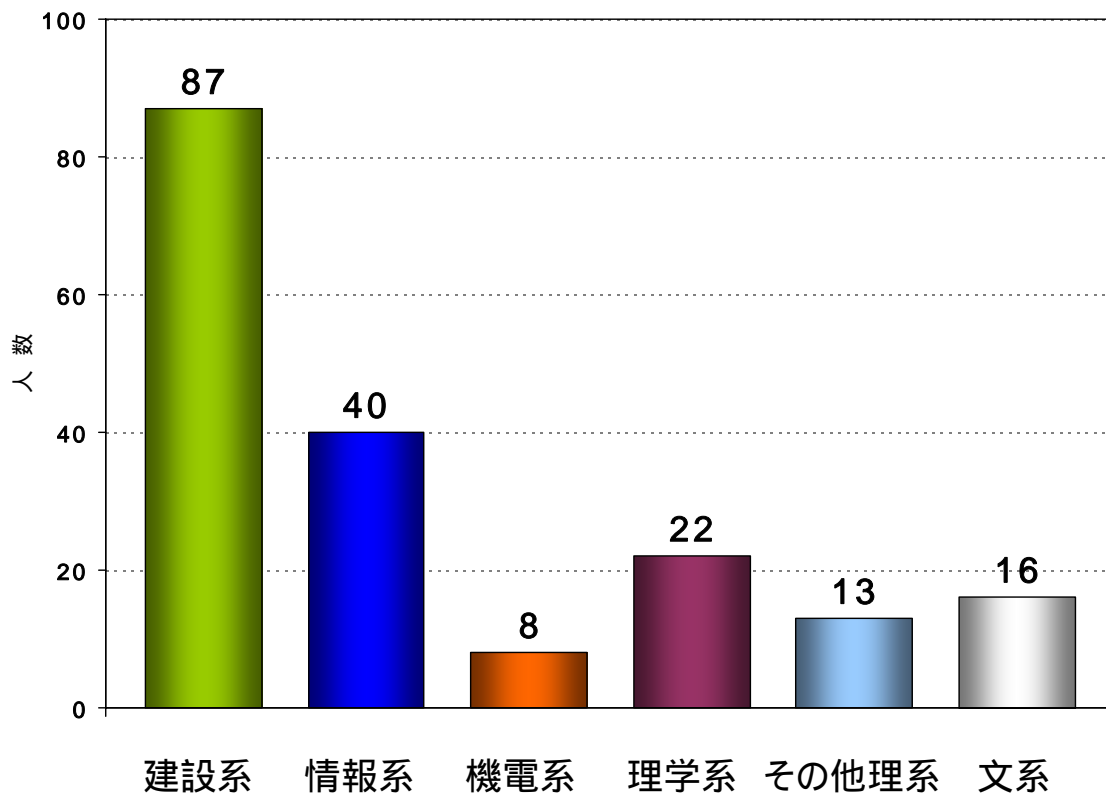
'01/6期入社 - '08/6期入社予定      ( )内は人数

- 東京工業大学(17)
- 早稲田大学(12)
- 九州大学(11)
- 京都大学(9)
- 東京理科大学(7)
- 慶応義塾大学(5)
- 神戸大学(5)
- 筑波大学(5)
- 東京大学(5)
- 立命館大学(5)
- 横浜国立大学(4)
- 埼玉大学(4)
- 中央大学(4)
- 北陸先端科学技術大学院大学(4)

# 1 - 3) 新卒の多様性

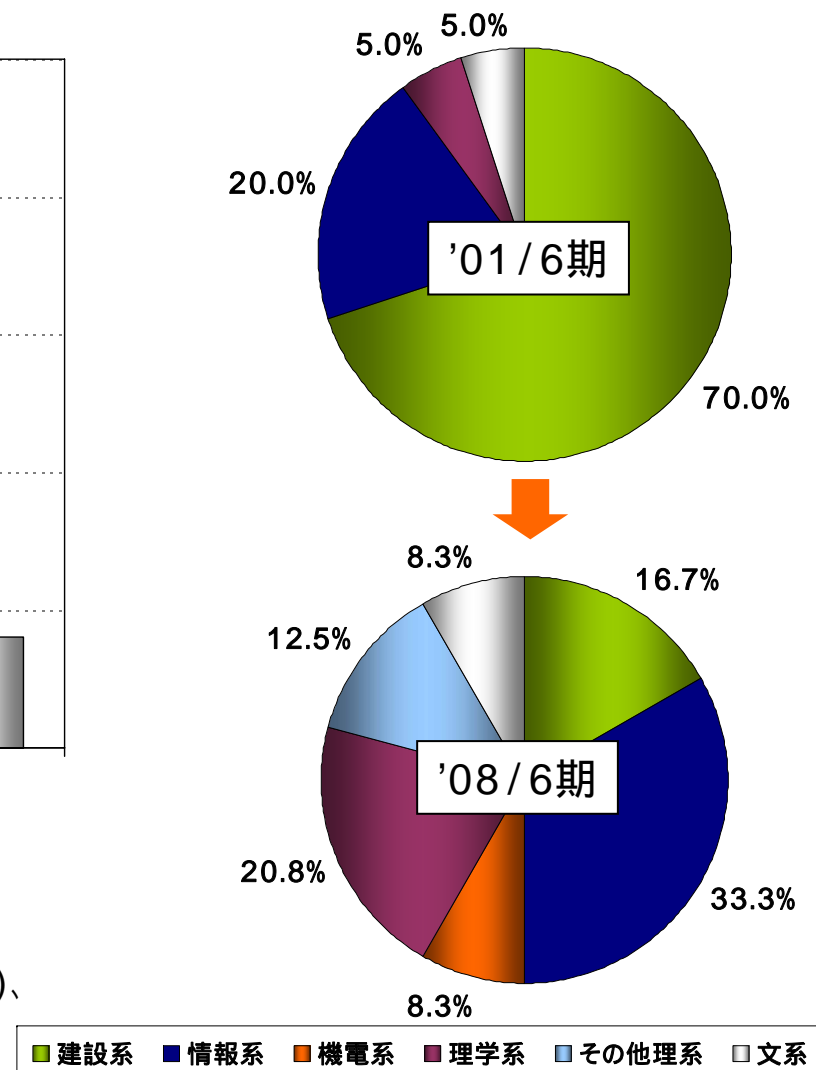
## 人材投資

新卒採用者 186名の専攻('01/6期-'08/6期)



186名の内訳  
 博士10人(5.4%)、修士126人(67.8%)、学部49人(26.3%)、  
 その他1人(0.5%)

専攻の多様化('01/6期と'08/6期の比較)



大学・研究機関と実業界をブリッジするという当社の理念と、社風に共感高い専門技術を持った人材の採用が進む

- メーカー
- 通信会社
- ゼネコン・デベロッパー
- 構造設計事務所
- コンサルティングファーム、研究所

”面接によるマッチング重視”

説明会や面接などで、業種や業績だけではなく社風をよく説明する  
現場で働く若手所員との面談

新卒採用における競合企業

- コンサルティングファーム
- 外資系IT
- 日系IT
- 大手メーカー
- ゼネコン
- インフラ

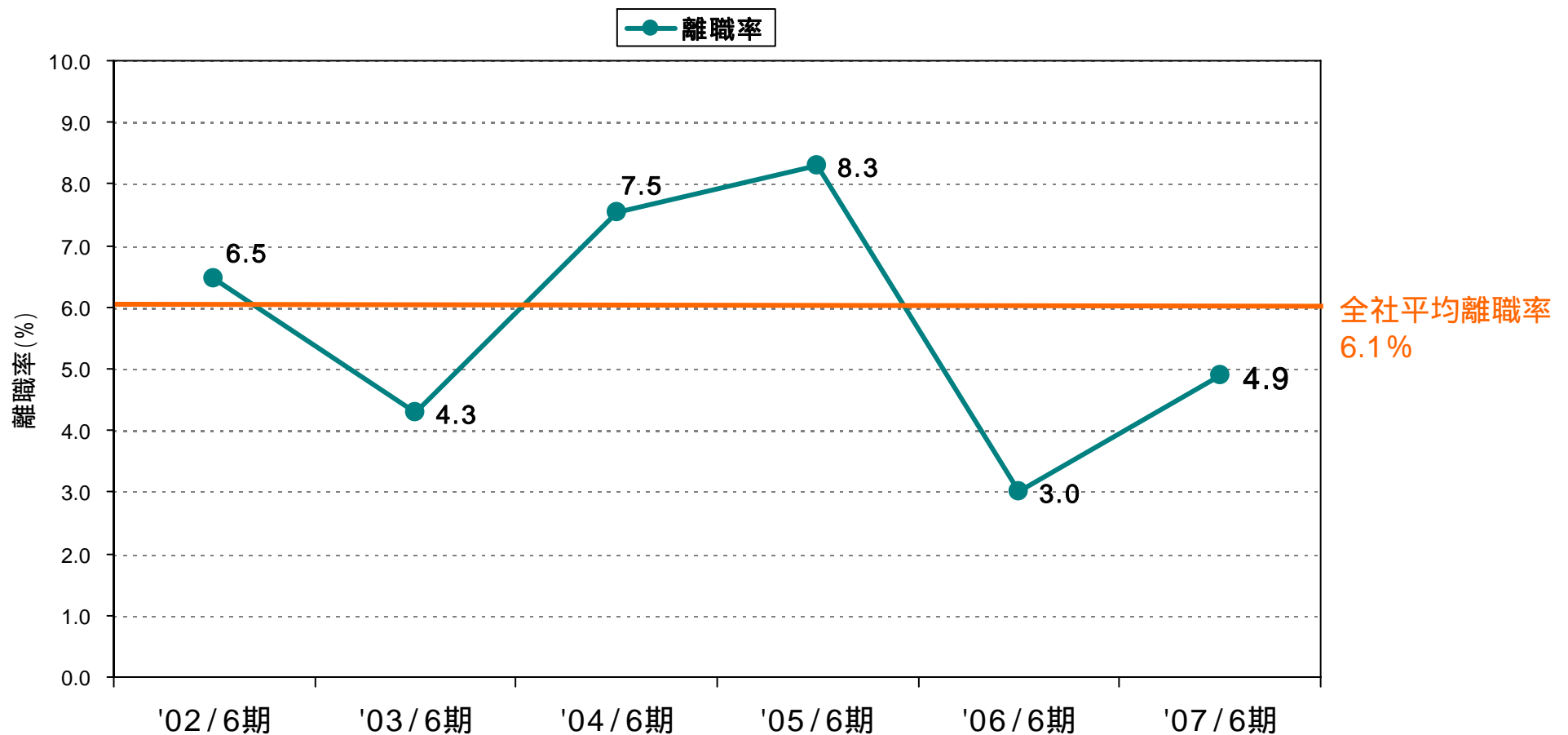
• 内定受諾率の推移

40% ('05/6期) 47% ('06/6期) 62% ('07/6期)

• 現在のところ、人材獲得に窮するという状況にはない



- 世間では、若手の離職率は3年で3割といわれている
- '01/6期以降入社した新卒者の単年度相当の離職率は4.8%
- '01/6期以降の新卒者が139名(全所員の26.5%を占め)成長を牽引



## 2. 営業投資

### 2 - 1) 企画営業

- 企画・提案型営業により、高付加価値な新規ビジネスを創生する  
例：BC(事業継続)ソリューション

### 2 - 2) 新領域営業

- 新規顧客を開拓し、ビジネス規模を拡大する  
例：海外への展開、上海事務所開設

### 2 - 3) 事業企画

- 要素技術ごとに分かれた技術部門と顧客業界ごとに分かれた営業部門を縦横に紡ぎ、顧客ニーズに合致した複合ソリューション展開の可能性を探る

- 成長する市場には競合が多い
- 競合他社との切磋琢磨

## 3 . 技術開発投資

### 3 - 1 ) 大学・研究機関との共同研究

- MITラボとの共同研究
- COEプロジェクトへの参加

### 3 - 2 ) 顧客との共同開発

- 国、公共団体、民間研究所などの研究開発・施策などに参画

### 3 - 3 ) 海外パートナー

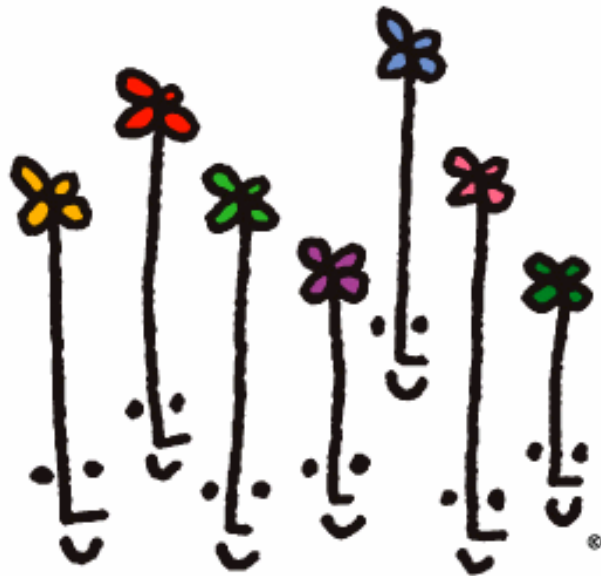
- 独Vitracom社へ投資 (1.4億) : ビジュアルライゼーション技術
- 英Flomerics社へ投資 (1.4億) : 設計者向け解析ソフトウェア
- 米Decisioneering社へ2004年に0.2億投資 : 今回0.91億の特別利益に

### 3 - 4 ) 社内公募

- 各事業部門における技術投資
- 所員からの技術・ビジネス提案を公募

# 全社マーケティングイベント (9月11日開催)

「明日を変える新種がいっぱい。」



明日を変える新種がいっぱい。

## KKE VISION 2007

日時：9月11日(火)10:00～

会場：ANAインターコンチネンタルホテル東京

主催：株式会社構造計画研究所

✓有識者、お客様、ビジネスパートナーなど  
による、**37種類**のセミナー講演

✓延べ申込者数 **4,685人**  
(8/28 現在)

### KEYNOTE SPEECH

独創・協創・競創

～出過ぎた杭(くい)は誰にも打てない～  
MIT Media Lab 教授 石井 裕氏

## 多彩な講演

- 午前にKEYNOTE SPEECH、午後に36のセッション
- 講演者
  - 大学・研究機関の講演者数:23名
  - 企業・パートナーの講演者数:15名
  - 所員の講演者数:10名
- 多分野にわたる講演
  - 構造設計の社会的役割
  - 地震危険度とその対策
  - ものづくりを変えるIT
  - ヒト・モノの流れの計測とシミュレーション
  - インフラ高度化と社会の安全・安心
  - デザインとシミュレーションの新しい関係
  - 不動産情報の管理と活用の最前線
  - いまどきの経営管理アラカルト
  - ユビキタスITSを支える無線通信技術
  - 公文システム論による21世紀のあるべき姿                      etc.

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

コンプライアンス部 IR担当

T E L : 03 - 5342 - 1141

F A X : 03 - 5342 - 1241

E - M A I L : ir@kke.co.jp

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