

2009年6月期 決算説明会

PROFESSIONAL ENGINEERING SOLUTION FIRM



アジェンダ

1.	決算の概要	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	2
2.	事業別状況	•••••	18
3.	2010年6月期計画	•••••	25
4.	今後の経営方針	•••••	33
5.	事業紹介 ・・・・・・・	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	54

【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

決算ハイライト

(単位:百万円)

			'08/06期	'09/06期		対計画増減額	対前期増減額
			00/00 m 1	計画※	実績	(増減率)	(増減率)
売	上	刯	11,322	10,500	10 300	Δ109	∆931
元 	<u>+</u>	同	11,322	10,500	10,390	(△1.0%)	(△8.2%)
営	業利	益	1,242	750	726	Δ23	△516
	ניו אל		1,272	750	120	(△3.1%)	(△41.5%)
経	常利	益	1,169	670	621	△48	△548
小王	ርጉ ተከ		1,109	070	021	(△7.3%)	(△46.9%)
<i>**</i>	4 11		504	000	264	△35	△267
純	利	益	531	300		(△12.0%)	(△50.4%)
配	当	金	@30 円/株	@30 円/株	@18 円/株		

※計画につきましては2009年4月20日付にて発表した業績予想の値を表示しております。

2009年6月期業績について

(単位:百万円)

	_	計画(期首)	計画※	実績	対期首計画増減額 (増減率)
売	上 高	11,700	10,500	10,390	△1,309 (△11.2%)
営	業利益	1,400	750	726	△673 (△48.1%)
経	常利益	1,320	670	621	△698 (△53.0%)
純	利 益	630	300	264	△365 (△58.1%)

※計画につきましては2009年4月20日付にて発表した業績予想の値を表示しております。

全社的に受注が伸び悩んだものの、概ね修正計画通りの結果となりました。

■利益の主な減少要因

- ・売上高の減少に伴い粗利益が減少
- ・受注活動の活性化のため営業工数が増加
- ・厚生年金基金からの脱退に伴い、特別損失として2億31百万円計上

■利益の主な増加要因

- ・全社的な経費削減を図るとともに、生産性向上により粗利益率を維持
- ・業績連動型賃金制度の適用により、人件費を削減

(参考)特別損失(厚生年金基金脱退)の影響

■ 業績に与えた影響

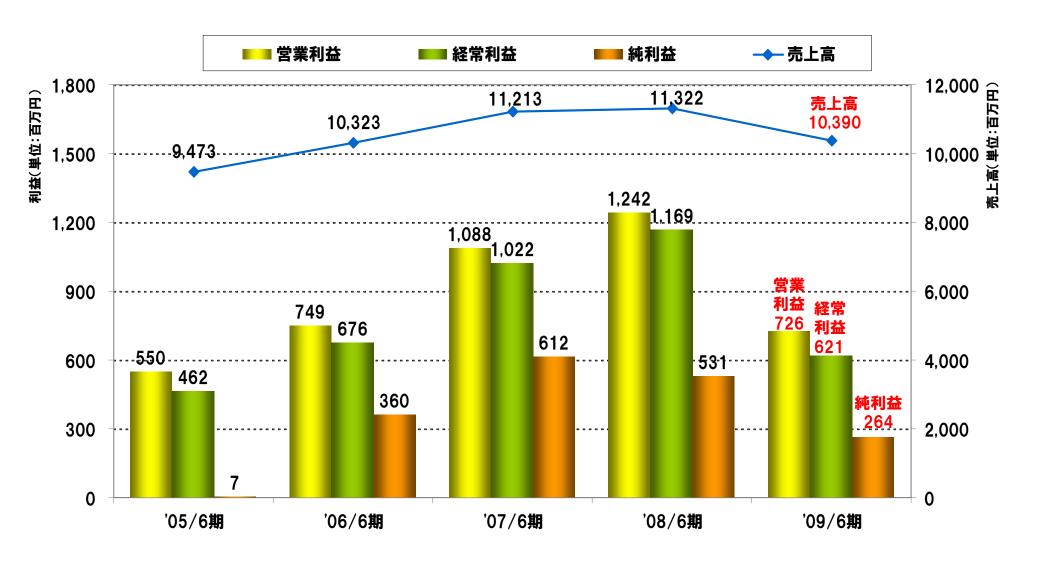
2008年9月に東京建築設計厚生年金基金から任意脱退したため、特別拠出金として2億31百万円の特別損失を計上いたしました。

■ 厚生年金基金脱退の理由

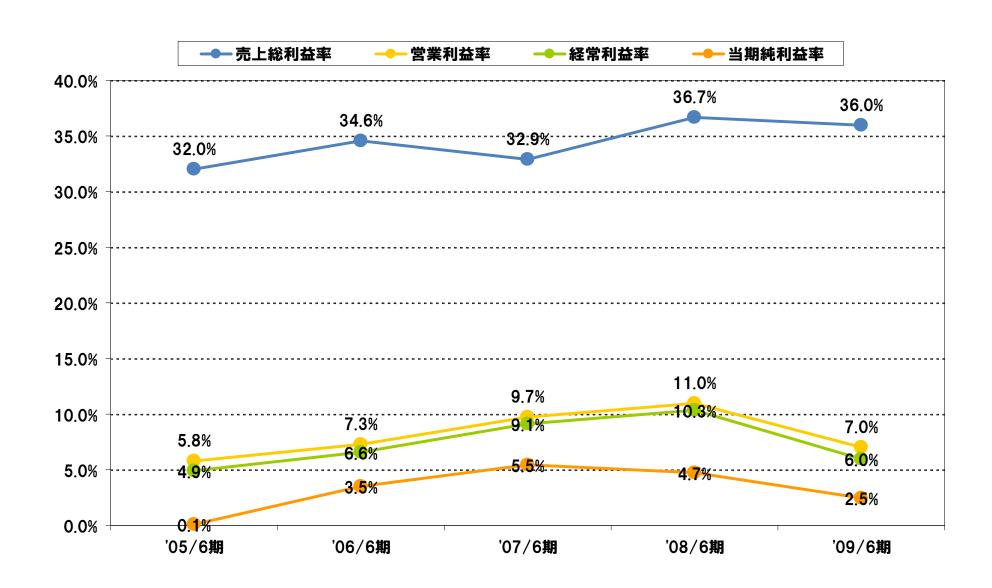
従業員の福利厚生充実を目的として、総合設立型の東京建築設計厚生年金基金に加入しておりましたが、以下の理由から同基金より脱退し、確定拠出年金の拡充を含めた新たな退職給付制度を再構築することとしたため

- (1) 当社従業員の大半が、同基金から脱退し、確定拠出年金制度へ移行することを望んでいること
- (2) 当社の人事政策上において、同基金から脱退することで確定拠出年金の拡充を図り、 当社従業員の自由な資産形成を促したいこと
- (3)総合設立型の厚生年金基金では、退職給付会計に関する情報開示について十分な 対応がとれず、当社が目指す内部統制を実現することが難しいこと

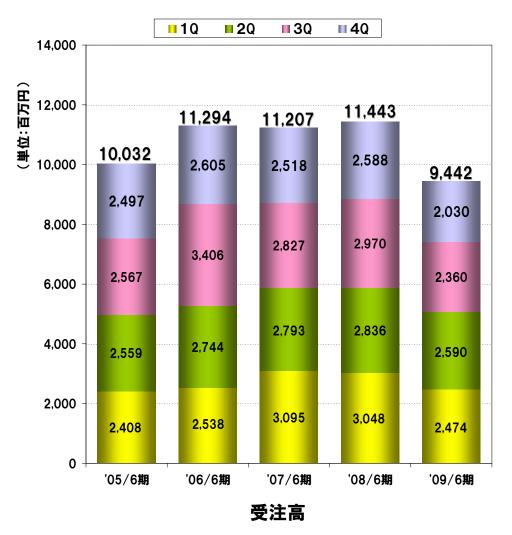
過去5年間の業績の推移

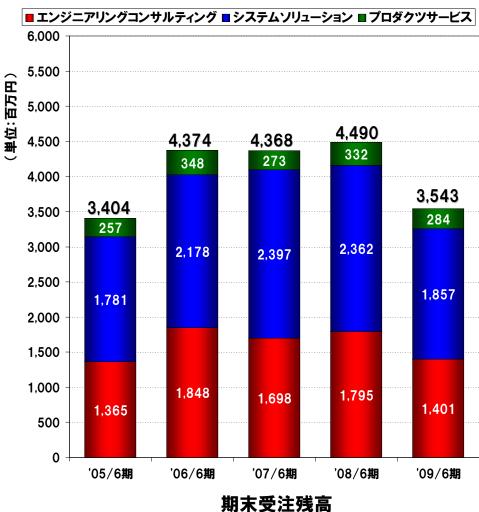


過去5年間の利益率の推移



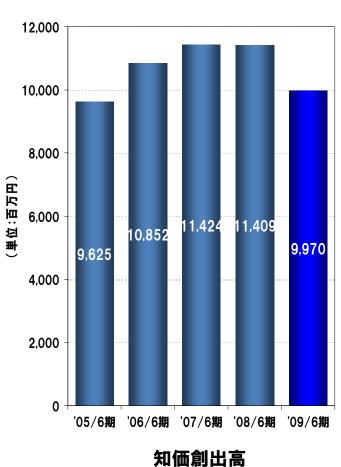
受注高・受注残高の状況



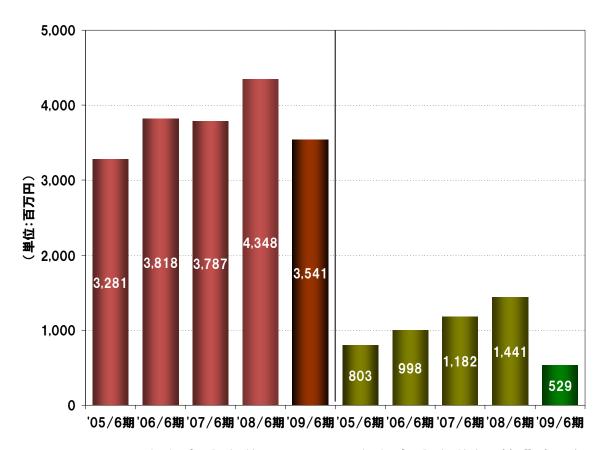


知価創出高・知価創出利益の状況

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を開示しております。



知価創出高 (売上高に相当)



知価創出利益 (売上総利益に相当)

知価創出利益(販管費含む) (営業利益に相当)

(参考) 当社独自のプロジェクト管理指標について

システム構築、コンサルティングサービスなど、受注から成果品を納品・検収の上、 売上を計上するまでに数ヶ月を要するプロジェクトが事業の大半を占める当社は、 業績値の季節変動が生じやすい業態といえます。

そこで当社では、プロジェクトが、どの程度進捗しているのかを金額換算した "知価 創出高" 及びその利益を示す "知価創出利益" と称する二つの内部経営指標により、プロジェクトの進捗過程での業績を定量化し、月次の業績管理、計画/実績トレースを実践しております。

"知価創出高" : 受注金額にプロジェクトの進捗度合いを掛け合わせたもの

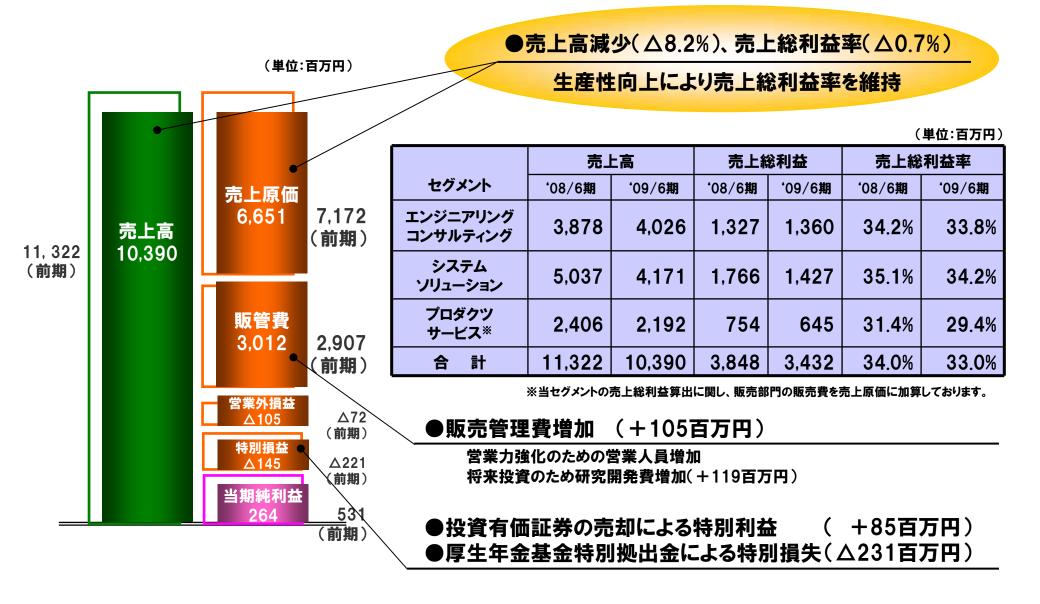
"知価創出利益":上記よりプロジェクト経費を差し引いたもの(販管費を除く)

損益計算書ハイライト

(単位:百万円)

	'08/6期	'09/6期	対前期増減額
売上高	11,322	10,390	△931
売上原価	7,172	6,651	△521
売上総利益	4,149	3,739	△410
販売管理費	2,907	3,012	105
営業利益	1,242	726	△516
営業外収益	30	18	Δ11
営業外費用	102	123	20
経常利益	1,169	621	△548
特別利益	2	85	83
特別損失	223	233	10
税引前 当期純利益	948	473	△475
法人税等	416	209	△207
当期純利益	531	264	△267

売上高、当期純利益の減少



貸借対照表ハイライト

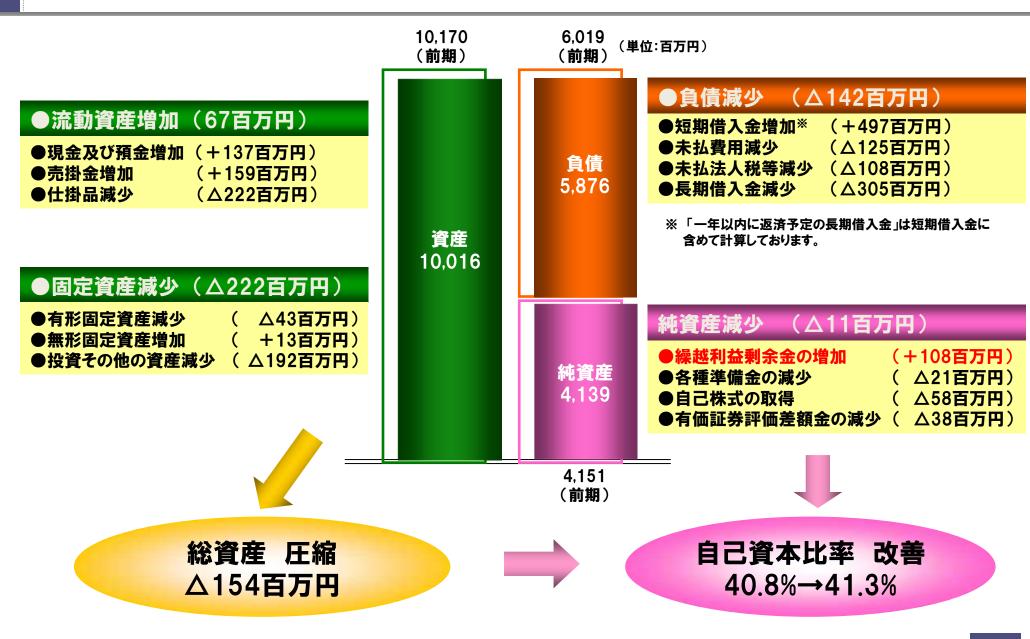
(単位:百万円)

	'08/6期	'09/6期	対前期 増減額
流動資産	3,194	3,261	67
現金・預金	133	271	137
売上債権	1,561	1,662	100
仕掛品	911	689	Δ222
固定資産	6,976	6,754	Δ222
有形固定資産	5,429	5,386	△43
投資その他の資産	1,212	1,019	Δ192
資産合計	10,170	10,016	△154

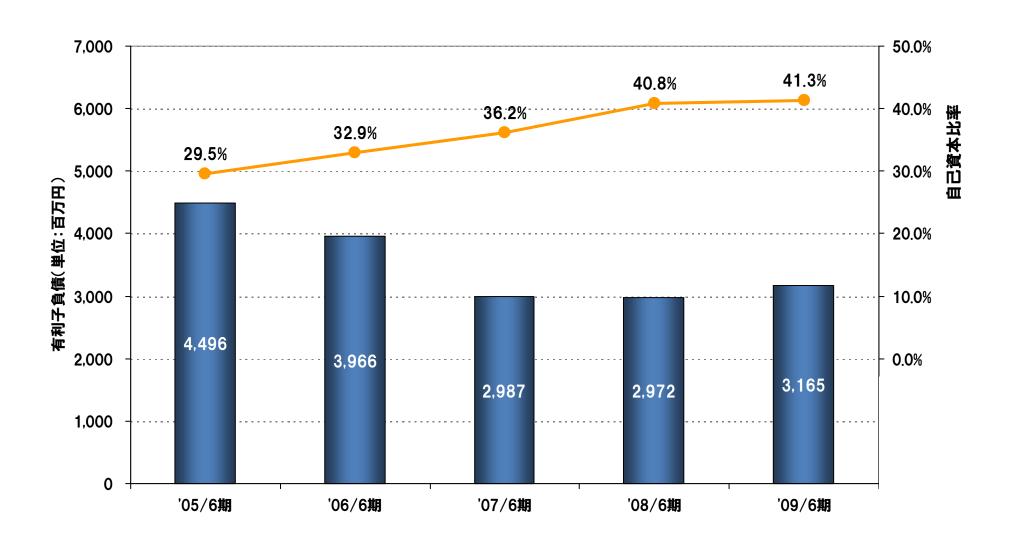
	'08/6期	'09/6期	対前期 増減額
流動負債	3,957	4.057	99
短期借入金 [※]	1,937	2,435	497
固定負債	2,061	1,819	△242
長期借入金	1,035	730	△305
負債合計	6,019	5,876	△142
純資産合計	4,151	4,139	Δ11
繰越利益剰余金	2,017	2,125	108
負債·純資産合計	10,170	10,016	△154

^{※「}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。

総資産圧縮、自己資本比率改善



有利子負債と自己資本比率の推移

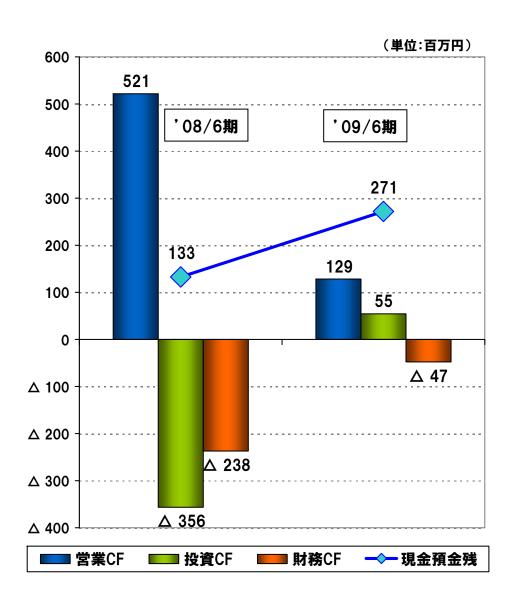


キャッシュフロー計算書ハイライト

(単位:百万円)

	'08/6期	'09/6期
期首現預金残高	207	133
営業活動CF	521	129
投資活動CF	△ 356	55
フリーキャッシュフロー	165	185
財務活動CF	△ 238	△47
期末現預金残高	133	271

営業CFは減少、投資CF・財務CFは増加



(単位:百万円)

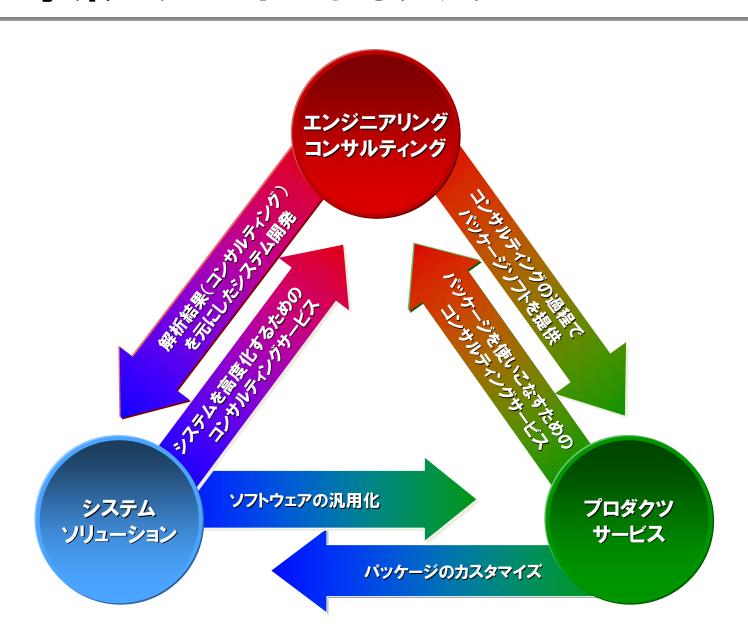
	'08/6期	'09/6期	増減
(税引前当期純利益)	948	473	△475
(たな卸資産の減少額)	127	267	139
(法人税等の支払額)	△652	△327	325
(そ の 他)	98	△283	∆381
営業活動によるCF	521	129	△391

	'08/6期	'09/6期	増減
(有形・無形固定資産支出)	△235	△209	26
(投資有価証券売却収入)	1	345	345
(そ の 他)	△121	△80	40
投資活動によるCF	△356	55	412

	'08/6期	'09/6期	増減
(短期借入金純増減)	530	450	∆80
(長期借入金純減)	△545	△257	287
(配当金支払)	△177	△177	0
(そ の 他)	△45	△62	Δ16
財務活動によるCF	△238	△47	191

2. 事業別状況

3つの事業セグメントによるシナジー

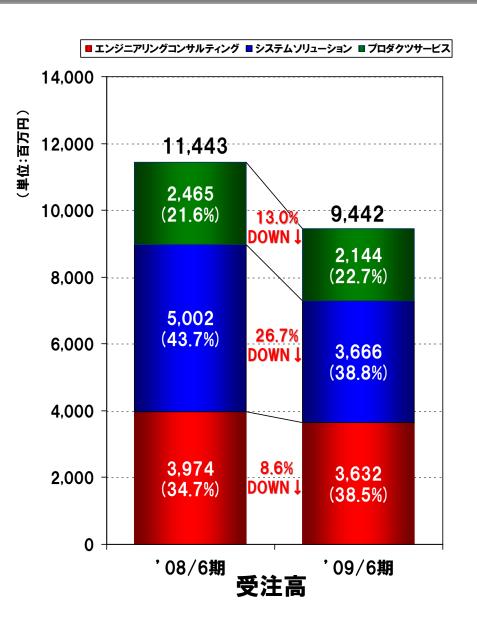


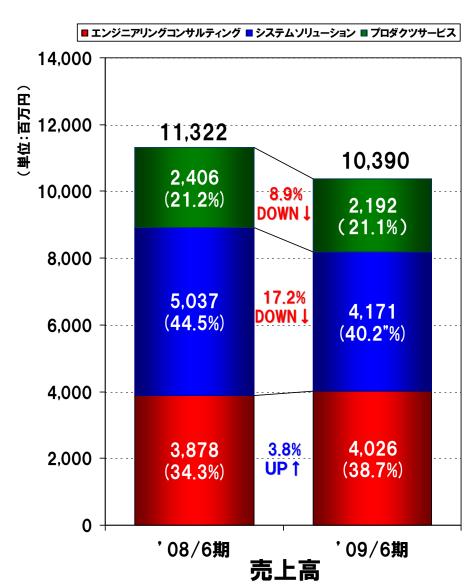
事業別状況

(単位:百万円)

			(単位:日ガ円)
-t- 4H4		売上記	高構成
事業	事業の政策を表現しています。事業内容		'09/6期
エンジニアリング コンサルティング	 ソフトウェア開発の要求定義・基本検討 製造・物流系シミュレーション 防災・耐震・数値解析 建築構造設計 マーケティング・意思決定支援コンサル	3,878	4,026
システム ソリューション	◇ 製造業向け営業・設計支援システム◇ 移動通信・モバイル・ネットワーク通信◇ 構造設計支援システム◇ マルチメディアソリューション	5,037	4,171
プロダクツ サービス	◇ 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◇ 通信業向けシミュレーションソフト◇ マーケティング・意思決定支援ソフト	2,406 (21.2%)	2,192
	合 計	11,322 (100.0%)	10,390

事業別受注高・売上高の状況

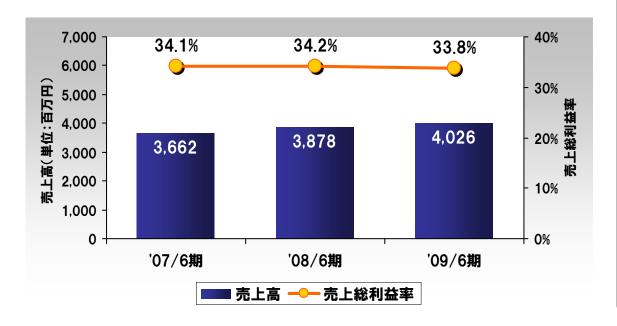




事業① エンジニアリングコンサルティング

(単位:百万円

	'07/6期	'08/6期	'09/6期	増減率
受 注 高	3,513	3,974	3,632	△8.6%
売 上 高	3,662	3,878	4,026	3.8%
売上原価	2,412	2,550	2,665	4.5%
売上総利益 (利 益 率)	1,250 (34.1%)	1,327 (34.2%)	1,360 (33.8%)	2.5%



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

業績分析

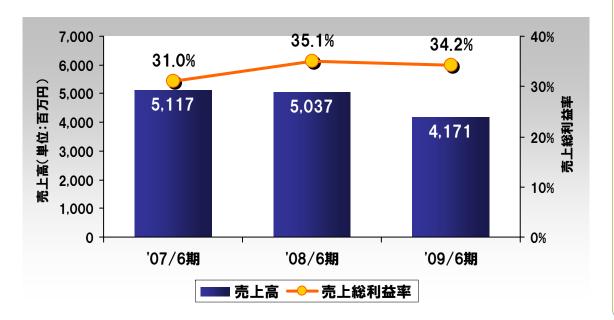
増収増益。売上利益率は前期並み

- エネルギー関連施設における防災・耐震関連の解析 コンサルティング業務が好調
- 通信分野におけるソフトウェア開発の上流工程での 基本検討業務や研究試作業務が好調
- 建築物の免震・制振関連のコンサルティング業務が 好調
- 将来の事業拡大を目的とした新事業開拓ユニットへ 積極的に投資

事業② システムソリューション

(単	位	:	百	万	円	1
---	---	---	---	---	---	---	---

	'07/6期	'08/6期	'09/6期	増減率
受 注 高	5,336	5,002	3,666	△26.8%
売 上 高	5,117	5,037	4,171	Δ17.2%
売上原価	3,532	3,271	2,744	Δ16.1%
売上総利益 (利 益 率)	1,585 (31.0%)	1,766 (35.1%)	1,427 (34.2%)	△19.2%



- ❖製造業向け営業・設計支援システム
- ❖ 移動通信・モバイル・ネットワーク通信システム
- ❖構造設計支援システム
- ☆マルチメディアソリューション

業績分析

減収減益となるが、売上利益率は横ばい

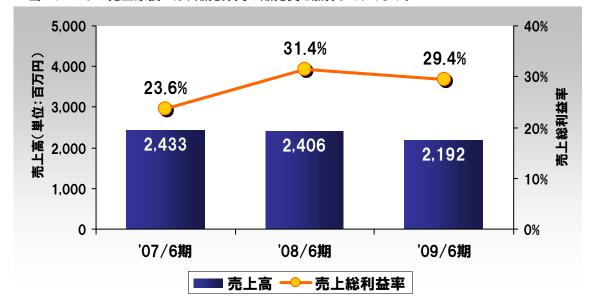
- 景気低迷による情報化投資抑制や新製品開発ならびに研究開発投資の凍結や延期が顕著
- 製造業向けの大型プロジェクトが昨年度で収束
- 一部に不採算プロジェクトが発生したことによる採算 悪化と受注機会損失

事業③ プロダクツサービス

(単	位	:百	万	円	•

	'07/6期	'08/6期	'09/6期	増減率
受 注 高	2,357	2,465	2,144	△13.0%
売 上 高	2,433	2,406	2,192	△8.9%
売上原価	1,857	1,651	1,547	△6.3%
売上総利益 (利 益 率)	575 (23.6%)	754 (31.4%)	645 (29.4%)	Δ14.5%

※当セグメントの売上原価には、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
- **❖通信業向けシミュレーションソフト**
- ❖マーケティング・意思決定支援ソフト

業績分析

減収減益となるが、売上利益率は横ばい

- 製造分野の設計者向けCAEソフトウェア、建設分野の構造解析・耐震検討ソフトウェアの販売が、上半期は順調に推移していたが、情報化投資抑制の影響により下半期は伸び悩んだ
- 近年比較的好調に推移していた通信分野の研究機関向けのソフトウェアの販売が情報化投資抑制により減少

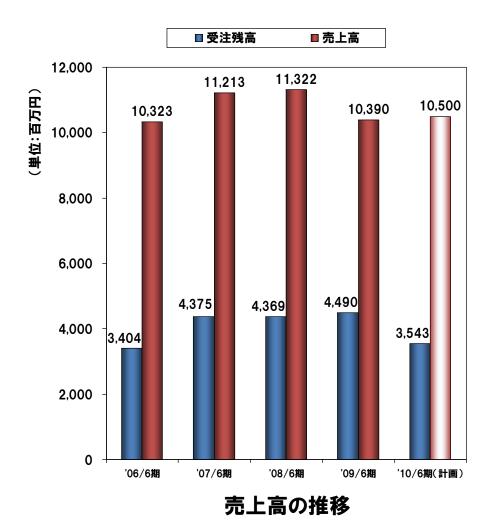
3. 2010年6月期計画

2010年6月期の計画

(単位:百万円)

•		'09/6期	'10/6期計画	対前期 増減額	対前期 増減率
売	上 高	10,390	10,500	109	1.1%
	エンジニアリング コンサルティング	4,026	4,200	173	4.3%
	シ ス テ ム ソリューション	4,171	4,000	△171	△4.1%
	プロダクツ サービス	2,192	2,300	107	4.9%
営	業利益	726	880	153	21.1%
経	常利益	621	800	178	28.8%
当	期純利益	264	430	165	62.9%
置	当 金	@18 円/株	@23 円/株	配当方針:配当性向30%	

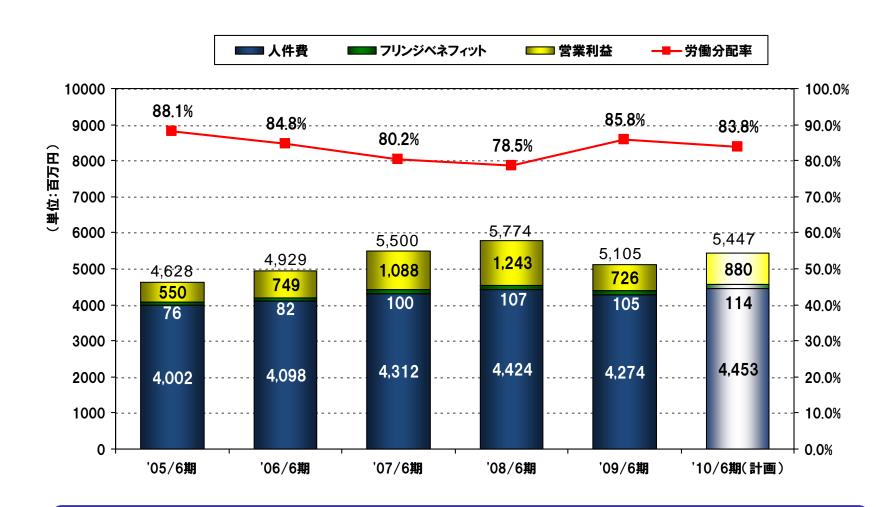
経営指標の推移



💴 繰越知価創出高 💴 繰越知価創出利益 → 繰越知価創出利益率 7,000 60.0% 55.3% 53.5% (単位:百万円) 6,000 50.0% 45.6% 45.5% 45.1% 5,000 4.490 40.0% 4,375 4,369 4,000 3,543 3,404 30.0% 3,000 20.0% 1,961 1.874 2,000 1,663 1,541 1,134 1,050 10.0% 852 852 1.000 759 511 0.0% '07/6期(期首)'08/6期(期首)'09/6期(期首)'10/6期(期首)

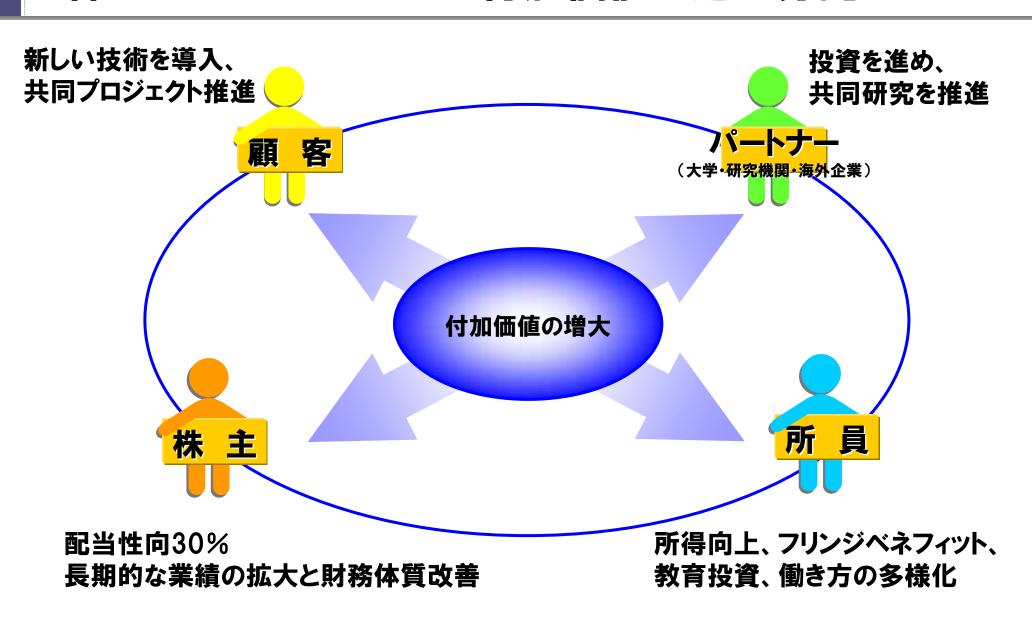
繰越知価創出利益の推移

付加価値成長を目指した経営方針



付加価値(簡易)=営業利益+人件費(役員報酬除く)+フリンジベネフィット

各ステークホルダーへの付加価値の適正分配



付加価値成長のための諸要因



所員一人あたり付加価値UP



増員による規模の拡大



新規事業・投資による付加価値増大

2010年6月期計画達成への施策-1

■ 受注拡大へ向けた更なる営業力強化

- 営業部門にて本部制を導入の上、組織だった営業活動を推進し、 シナジー効果を促進
- 営業部門の人員を増加し、営業力を強化
- 新規テーマ・領域を開拓する営業部門を新設 (新領域エンジニアリング営業部、営業推進室)
- プロダクツサービス部門を現業から営業に移管し、プロダクツサービス部門 特有の顧客情報を全営業で共有し、顧客内での横展開を推進
- パッケージ販売を起点としたコンサルティング業務、システム開発への展開推進
- 営業担当者への必要な教育
 - ・顧客と当社の両者が納得できる解へ導くための交渉力の強化
 - ・顧客の問題を解決するための提案力の強化

2010年6月期計画達成への施策-2

- ソフトウェア開発における高品質・高生産性の実現へ向けて アドバンスト・テクノロジー・センターを新設
 - ソフトウェア工学に基づいた高度なものづくりを積極的に推進
 - 開発技術の共有化により、更なる高度化を実現
 - ソフトウェア開発の人員を集約し、内部リソースの稼働率を向上

4. 今後の経営方針

当社のビジョン

■ 経営理念

大学・研究機関と実業界をブリッジする総合エンジニアリング企業

- ・ ユニークな技術会社
- ・ 公平なチャレンジングの場、機会の提供
- ・社格の尊重

■ 経営方針

Good to Great

もっとよい企業になるための持続的な成長 「Sustainable (きちんと、着実に)」に伸びるための組織運営

<u>Professional Engineering Solution Firm (PESF)</u>

PESFとしての成長を目指して

Professional Engineering Solution Firm (PESF)

学問知と経験知を融合させ、顧客の真の悩みに対して、工学的手法に基づいた解決策を提供することによって

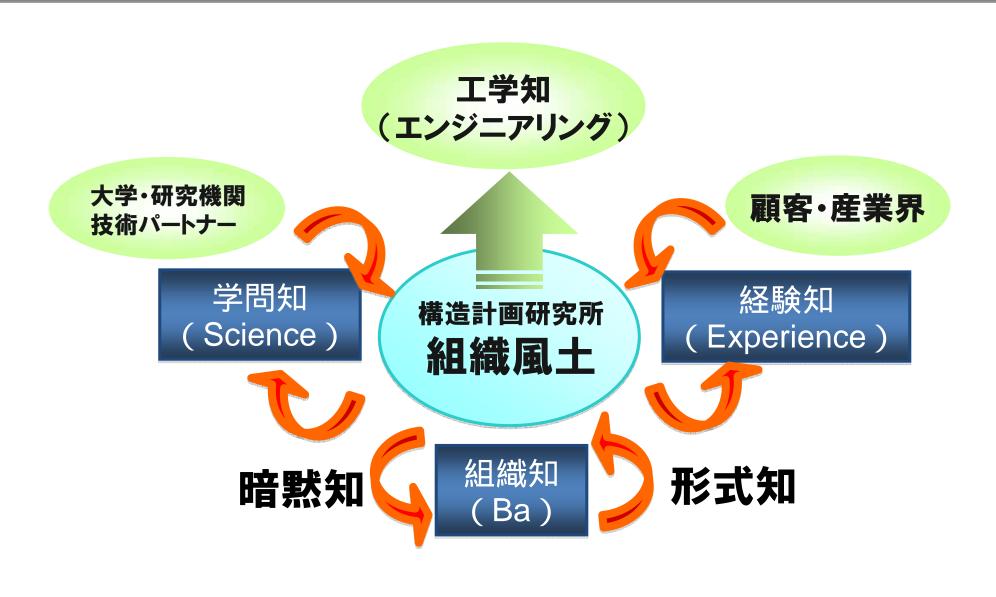
高付加価値を実現する企業

PESFとは、こんな組織

Professional	自分を磨きあげながら…	
Engineering	学問知と経験知を融合させ	
Solution	顧客の課題を抽出し、最適なソリューションを提供する	
Firm	人の集まる「場」…	



当社の特長 知の循環



5つの『 I 』

Intelligent 知を対価とするビジネスと社会貢献
Independent 何にもとらわれない自由な発想のできる場の設定
Interdisciplinary 多様な学問分野の組み合わせ、融合
Innovative 常に新しい事に対して挑戦する気概 風土 DNA
International 異なる知を持つ海外パートナーとの連携

継続して注力していくこと

- ① 付加価値を高める提案営業体制
- ② 実践で磨かれた技術と経験
- ③ 技術のオープン性
- ④ 高品質のあくなき追求
- ⑤ 自由闊達な企業風土
- ⑥ 持続成長に向けた投資活動

① 付加価値を高める提案営業体制

- 技術融合による高付加価値提案の実現
- 多様な人材・技術・テーマからの新たな価値の創出
- 営業強化による顧客層の拡大
- 新領域分野・テーマに対する活動拡大
- 優良顧客との長期信頼関係の構築
- 顧客の課題に気づいて解決策を提案

② 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の実情に合わせた提案が可能 (予算面・技術面)
- ■特定の分野に固執せず、あらゆる社会ニーズをとらえ、 ビジネスの場(機会)と面(領域)を拡大

③ 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
- 大学との共同研究の成果物(知的財産権)を共有化
- 国内・海外における積極的な学会発表
- 海外パートナーの技術を導入し、日本市場にあった付加価値を提供
- 各種イベント、セミナーの開催(例:プライベートイベント"KKE VISION")
- 書籍の執筆、出版、翻訳活動
- プロジェクト成果の社内公開

(参考) 学会論文・掲載書籍

「超長期住宅先導的モデル事業 - 阿佐ヶ谷プロジェクトー」の場合



- ■あなたにもミエル化?
 - ~5時間目 ダイジョウブ工学~
- ■日本経済新聞

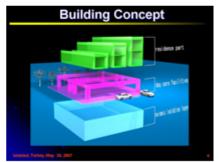
2007年9月11日 2009年7月 4日 2009年7月14日

- ■日経アーキテクチュア 2007年10月8日号 2009年8月10日号
- ■週刊ダイヤモンド
 - ~生命・財産・健康・家族を守る凄い技術~ 2007年10月号
- ■日本建築センター『ビルディングレター』 2009年8月号(掲載予定)
- ■JSSI会誌『MENSHIN』 2009年8月号(掲載予定)





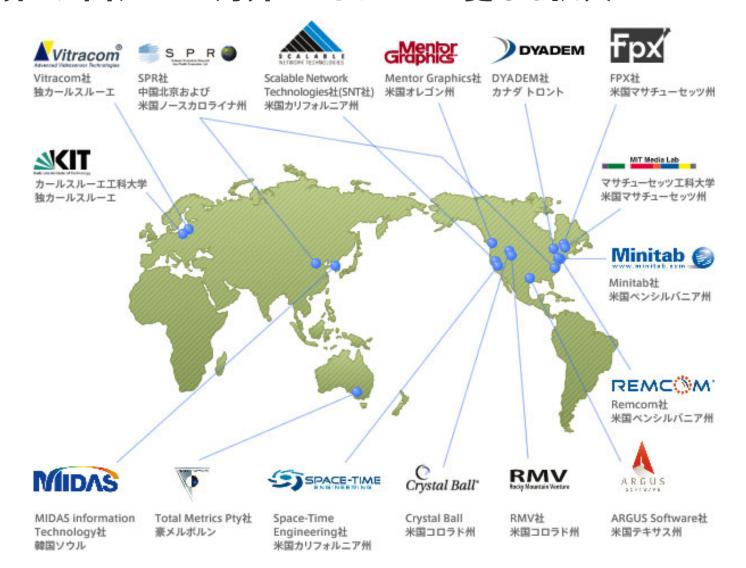




- ✓ 学会論文
 - ASSISi イスタンブール 2007年5月
 - WCEE (14th World Conference on Earthquake Engineering) 北京 2008年10月
 - ■日本建築学会広島大学 2008年9月東北学院大学 2009年8月(予定)
 - APVC(Asia-Pacific Vibration Conference) ニュージーランド 2009年11月(予定)

(参考)海外パートナーとの連携

■ 世界6カ国、16の海外パートナー ⇒ 更なる拡大へ



4 高品質のあくなき追求

- 組織的品質保証の取り組み
 - 全社的な品質管理を内部統制制度の一環と位置付け、 当社独自の内部牽制システムとして機能化
 - 定期的なプロジェクトリスク調査とトラッキング
 - アドバンスト・テクノロジー・センターによる ソフトウェアの品質管理を実施

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)

- ソフト工学センターによるプロジェクト計画の管理と技術者教育

⑤ 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業務の遂行
- 顧客と長期的に良好な関係を維持
- 所員にとっての"働きがい"を重視
- 社会倫理に則った技術の運用
- 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

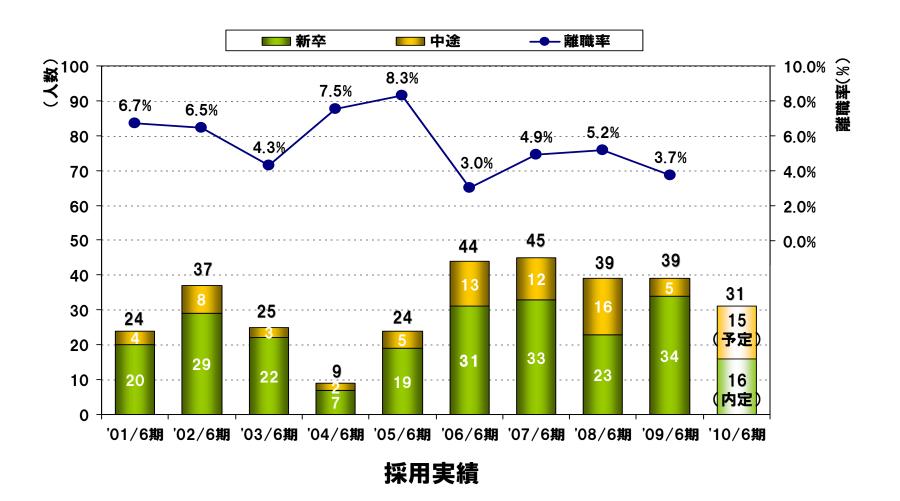
⑥ 持続成長に向けた投資活動

- 1. 人材投資
- 2. 営業投資
- 3. 事業投資
- 4. 技術開発投資



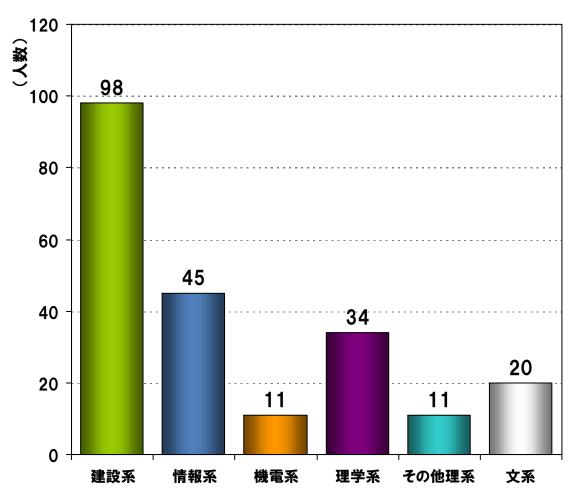
1-1)人材投資

- 多様性を意識し、かつ社風への合致度を重視
- 人材発掘と人材育成の両立、低水準の離職率(前年度3.7%)



1-2)新卒の多様性

新卒採用者 219名の専攻('01/6期-'09/6期)



◇ 採用者属性(計219人)

- ·博士14人(6.4%)、修士146人(66.7%)、 学部59人(26.9%)
- •理系201人(91.8%)、文系18人(8.2%)
- •男性143人(65.3%)、女性76人(34.7%)

◇内定受諾率の推移

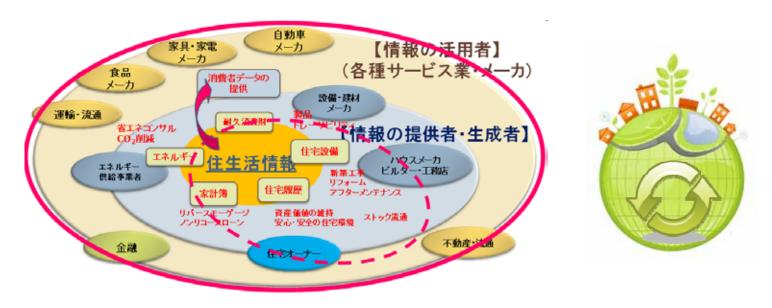
- •40%('05/6期)
 - →47%('06/6期)
- →62%('07/6期)
- →62%('08/6期)
- →62%('09/6期)

2) 営業投資

- 2-1)新領域エンジニアリング営業部
 - エンジニアリング分野における新規顧客、新規ビジネスを開拓
- 2-2) 営業推進室
 - 官公庁向けの営業活動を推進
- 2-3)中部営業所
 - 中部エリアでの営業活動を活性化
- 2-4) 海外・企画マーケティング部(含、上海駐在員事務所)
 - 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
 - 海外のビジネスパートナーとの連携を強化し、更なるビジネスチャンス拡大
- 2-5) 事業企画部
 - 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 横につなぎ、顧客ニーズに合致した複合ソリューションを展開

3)事業投資

- 3-1)サステナブルソリューション室
 - サステナブル社会の実現に向け、環境問題や安心・安全に寄与するソリューションを提供



住生活情報を"提供する側" から"活用する側"へつなぎ、環境問題や安心・安全に寄与するソリューションとして、 住宅履歴管理システム『SMILE ASP(スマイル エーエスピー)』サービスを開始(2009.2.23)(http://smileportal.jp/)

- 3-2)経営人事ソリューション室
 - 当社が有する各種工学的なアプローチ手法を用い、企業の経営・人事課題を解決

4)技術開発投資

- 4-1)国内大学・研究機関との共同研究・国内留学
 - 21世紀COEプログラム※への参加
 - NiCT、ATR、IPAとの人材交流

※21世紀COEプログラム(Center of Excellence:卓越した研究拠点) 文部科学省の研究拠点形成等補助金事業

- 4-2) 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、試作に参画
- 4-3)海外パートナーへの投資
 - 独Vitracom社:ビジュアライゼーション技術
 - 米ロッキーマウンテン社:Vitracom社製品販売
 - 米ARGUS社:製品販売
- 4-4)海外大学・研究機関への研究派遣
 - MITメディアラボ(米国)、カールスルーエ工科大学(独国)

(参考)大学との共同研究

(一部抜粋)

■ 通信·IT分野

東京工業大学	電波伝搬
上智大学	無線ネットワークシミュレーション
東京工業大学	光環境評価
電気通信大学	災害時ネットワーク
電気通信大学	電波伝搬

■ 新規事業開発分野

東京大学	学術創成 KK-MAS
東京大学	静脈流物流
東京大学	家歴書プロジェクト
三重大学	津波避難シミュレーション
早稲田大学	不動産金融工学

■ 建設分野

茨城大学	橋梁の走行振動
大阪大学	高減衰建物の地震応答特性の解明
九州大学	橋梁の動的不安定問題
神奈川大学	風力発電施設の耐風設計手法
名古屋大学	コンクリート破壊解析
熊本大学	立体構造物モデル作成
東京工業大学	地震防災プロジェクト
山口大学	橋梁のサスティナビリティ
東京大学	風圧力予測
東京大学	長周期地震動3次元解析
東京大学	津波解析シミュレーション

5. 事業紹介

サービス業界への事業展開

■画像センサーを用いた"人の動きの計測・分析ソリューション"

「店舗内でお客様はどのように動いているのだろうか。」 「どこで立ち止まり、どの棚に手を伸ばしているのだろうか。」

「うちのスタッフは的確にお客様の対応ができているだろうか。」 「バックヤードは効率的に作業を進められているだろうか。」

こんな情報を「ミエル化」したい、そのようなニーズに的確に対応

人の動きや流れを「ミエル化」できれば、 非常に多くの有益な情報を引き出すことが可能 しかし、闇雲に計測し、情報を溜め込むだけでは、 本当の課題は発見不可能 ポイントは、何を「ミエル化」するか、にあり





人の動きの「ミエル化」技術 計測のイメージ

→入店~退店までのお客様や店員の行動計測



人の動きの「ミエル化」技術

動線計測のねらい

映像ソース





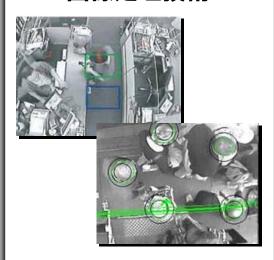
カメラ



記録映像

動線のミエル化

画像処理技術



- 人数カウント
- 動線把握
- 滞留時間測定
- 侵入検知

課題の改善

■既存店舗の改善

- 個店内部の改善
 - □ 店内顧客回遊ルート発見による 広告戦略策定
 - □ キャンペーン・DM効果の評価
 - □ 適切な販売員配置/シフト計画
- 複数店舗の比較による改善
 - □ 店舗マネジメントレベルの向上
 - □ 地域/商圏特性に応じた施策立案

■新規店舗開発の基礎データ蓄積

□ 戦略的な商品陳列/レイアウト計画 を反映した店舗開発

阿佐ヶ谷プロジェクト始動 《世界初、3次元免震住宅》

■プロジェクトの目的と背景

当社の「先進的なビジネステーマ・技術」の実証の場、および「これからのビジネステーマ」の創造の場として、阿佐ヶ谷の社有地の有効活用を図ることを目的に2005年10月に検討を開始

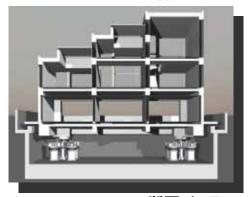
建物の特色

- ・世界初となる3次元免震装置を採用した建物
- ・国交省が創設した「超長期住宅先導的モデル 事業」の採択案件 (応募数603件中40件採択されたうちの一つ)
- ・SMILEプロジェクト家歴書システムのモデル ケースとして参加

その他 10/27(金)開催のKKE VISION 2009にてご紹介



外観パース

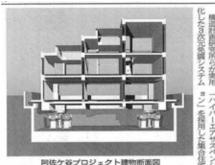


断面パース



3次元免震装置

阿佐ヶ谷プロジェクト ニュースリリース



耐震・防災ソリ

E

ンを強力推進

世界初の3次元免震建物 年内にも着工 宅 だ。ハイパーエアサスペシ が、年内にも着工する計

構造計画研究所

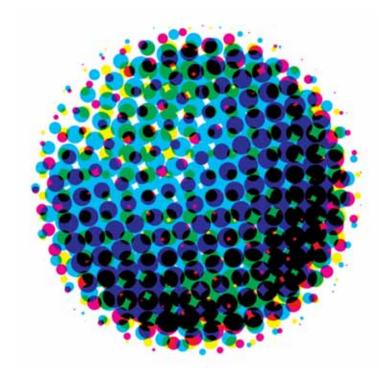


本格始動決定 2009年11月 着工予定 2010年11月 竣工予定

日刊建設工業新聞(3面) 2009年5月26日

全社マーケティングイベント KKE VISION 2009

社 域、 望、 学。



KKE VISION 2009 2009.10.27 www.go-event.info/kv2009/

■開催概要

●開催日時:2009年10月27日(火) 午前9時開始

●開催場所:ANAインターコンチネンタルホテル東京

■昨年度来場者数:約1,400名

■基調講演

西成活裕教授(東大)「渋滞学の提唱者」 大澤幸生教授(東大)「チャンス発見学の提唱者」

- ■ブレークアウトセッション テーマ毎に全9トラック、36セッション 構造、防災、環境、情報通信、物流、人と経営など
- ■ソリューション展示 「KKEのスゴイ」を体感できる未来展示コーナー新設

ニュースリリース一覧(下半期)

■ 2009年1月19日

複雑系研究コンペ「第9回MASコンペティション」を開催 ~最優秀賞30万円、優秀賞10万円を研究費として贈与~

■ 2009年2月10日

高品質かつ工期・コストが大幅削減可能な最適化ソリューション提供ビジネスを開始 ~最適化ソルバ「LINDOソフトウェア」を生かすモデル開発研究成果を本格運用へ~

■ 2009年2月23日

住宅履歴管理システム『SMILE ASP』サービスを開始。ユーザ第一号は山根木材(広島)。

~住宅オーナーと住宅履歴情報を管理する、住宅の長寿命化サービスがスタート~

■ 2009年3月2日

最優秀賞は「Communicationに特化した洪水・避難シミュレータの構築」 ~第9回MASコンペティションのご報告~

■ 2009年3月13日

Remcom 社の3次元電磁界解析ソフト「XFdtd 7」の販売を開始

~30%OFFキャンペーン、特典つき無料セミナー「電磁界シミュレータを用いたアンテナ設計のイロハ」実施~

■ 2009年4月22日

最大30%以上の在庫削減を実現する在庫管理支援ソフトウェア OptStock/LOGを開発

~電通大松井教授と理科大藤川教授発明のロジックを実用化、ITMSがフィールドテスト開始

■ 2009年5月11日

「地表断層調査と地殻変動の解析による汶川大地震震源断層の推定」を防災科学技術研究所と共同で実施

■ 2009年5月20日

DYADEM 社の品質・リスクライフサイクルマネジメントソリューションを販売開始

~作業分析時間の大幅短縮・標準化、リスク情報の共有・可視化などで未然防止型リスクアセスメントを実現~

■ 2009年5月25日

食料品製造業向け生産計画作成システム「ADAP 16月下旬発売 ~生産リードタイム、在庫の削減と生産現場の見える化を実現~

■ 2009年6月1日

在庫大幅削減と品切れ率ゼロを実現する在庫管理ソフトウェア OptStock/LOG販売開始

~OptStock Suite として、需要予測に頼らないオンデマンド型の在庫管理システムが遂に完成~

IR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

今後とも何卒よろしくお願い致します

【お問い合せ先】

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-MAIL: ir@kke.co.jp

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