2009 / 01 / 29

2009年6月期 第2四半期

決算説明会

PROFESSIONAL ENGINEERING SOLUTION FIRM

構造計画研究所
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

当社のありたい姿

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 Solution 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

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

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り中期評価

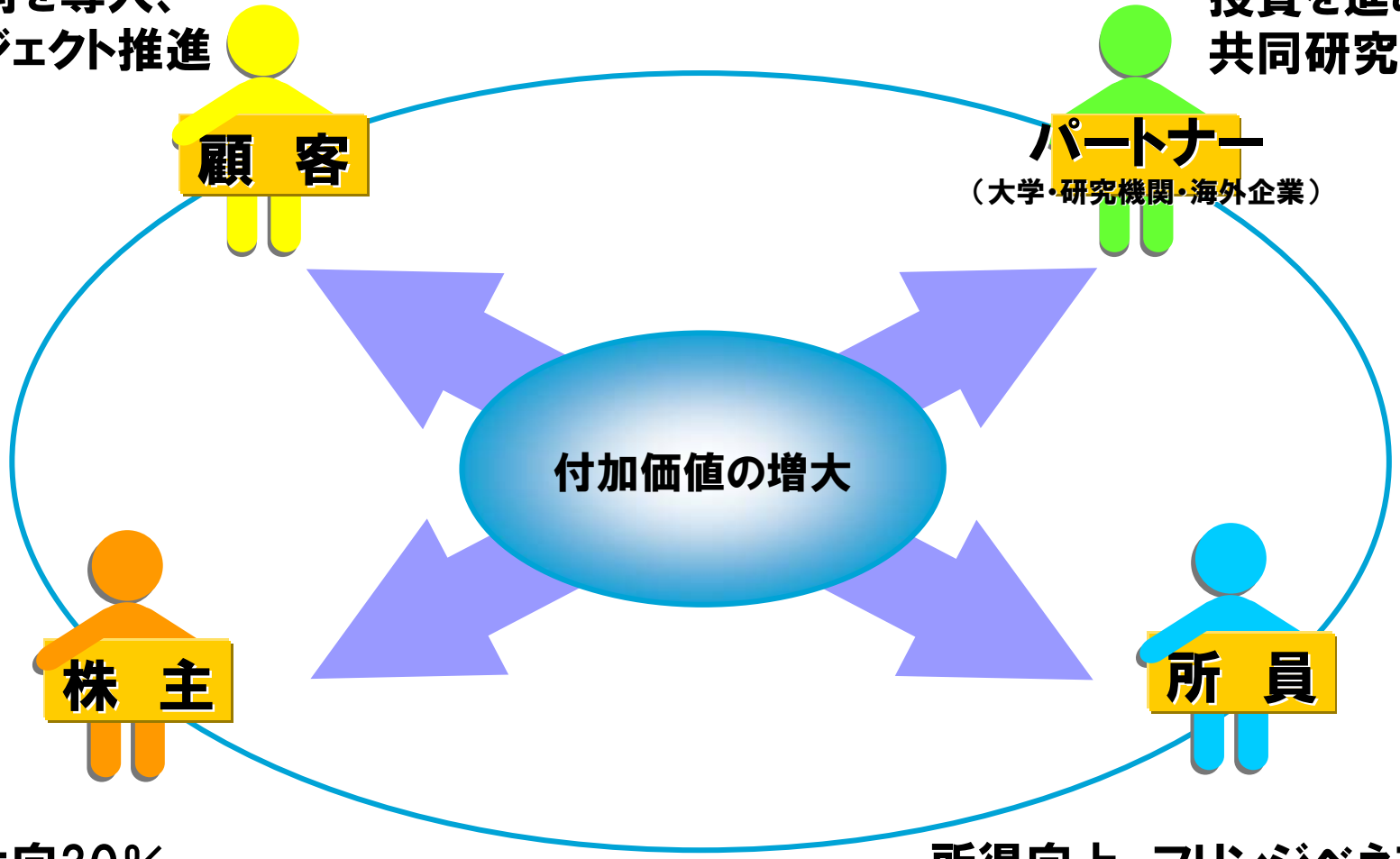
英ARUP社、米IDEO社のような企業に・・・

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

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

投資を進め、
共同研究を推進

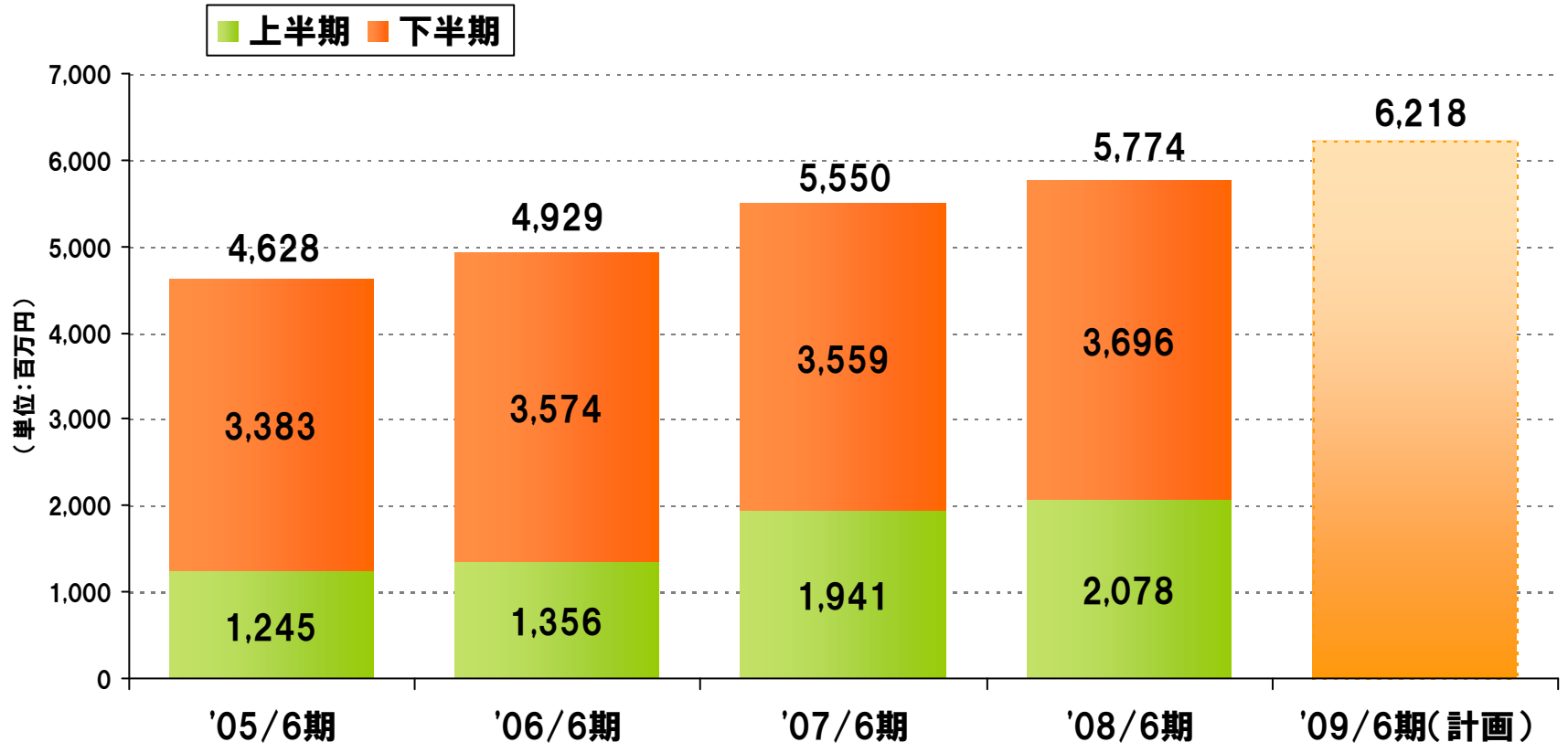


配当性向30％
長期的な業績の拡大と財務体質改善

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

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

簡易付加価値額 推移



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

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

アジェンダ

1. 第2四半期累計期間 業績 ・・・・・・・・・・・・・・・ 5

2. 第2四半期累計期間時点での業績ステータス ・・・・・・・・ 11

3. 財務諸表 ・・・・・・・・・・・・・・・ 18

4. 第2四半期累計期間 事業別状況 ・・・・・・・・・・・・・・・ 23

5. 通期見通し ・・・・・・・・・・・・・・・ 28

6. 持続可能な付加価値成長に向けて ・・・・・・・・・・・・・・・ 39

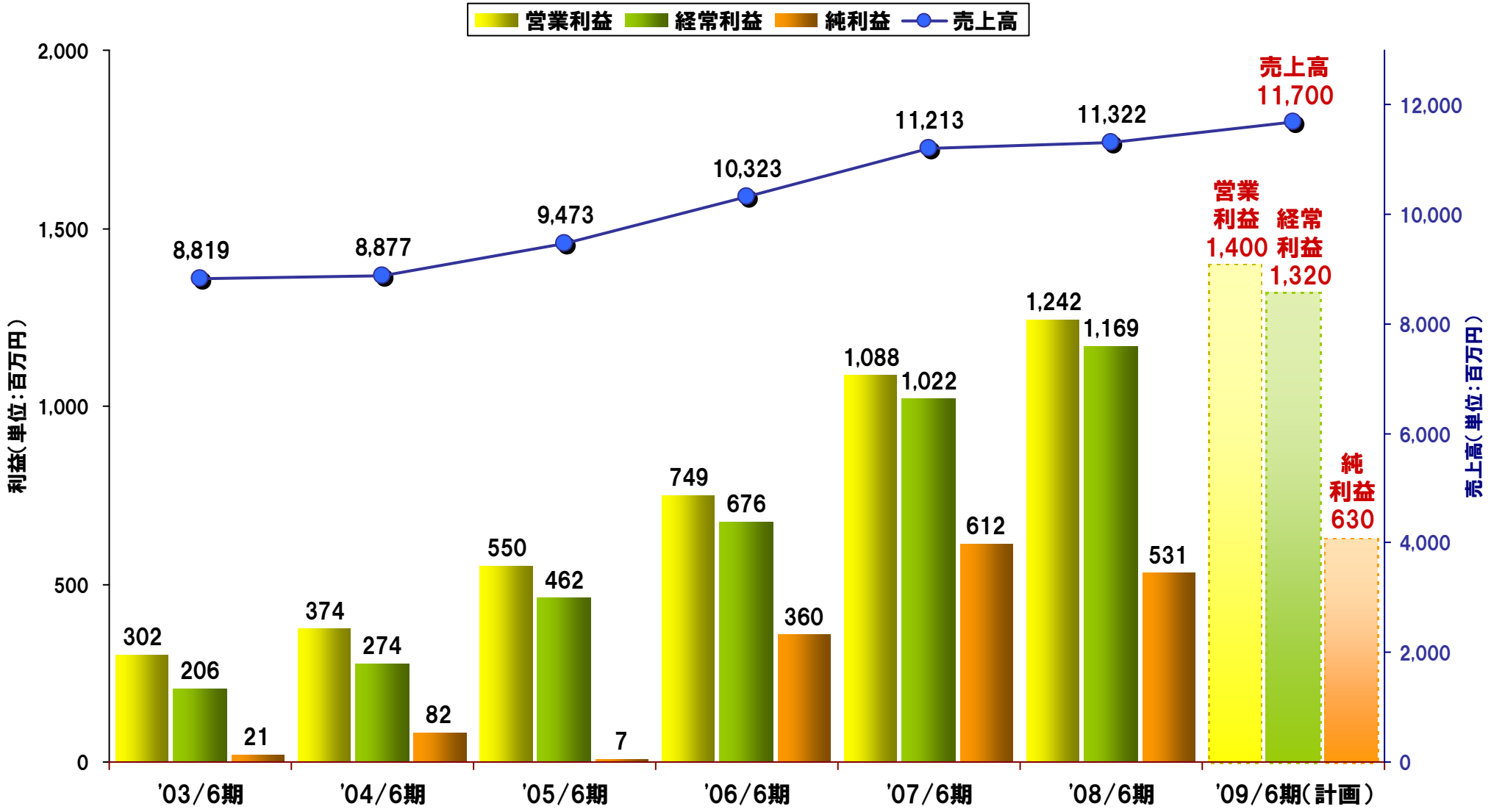
【本資料についての注意】

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。

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

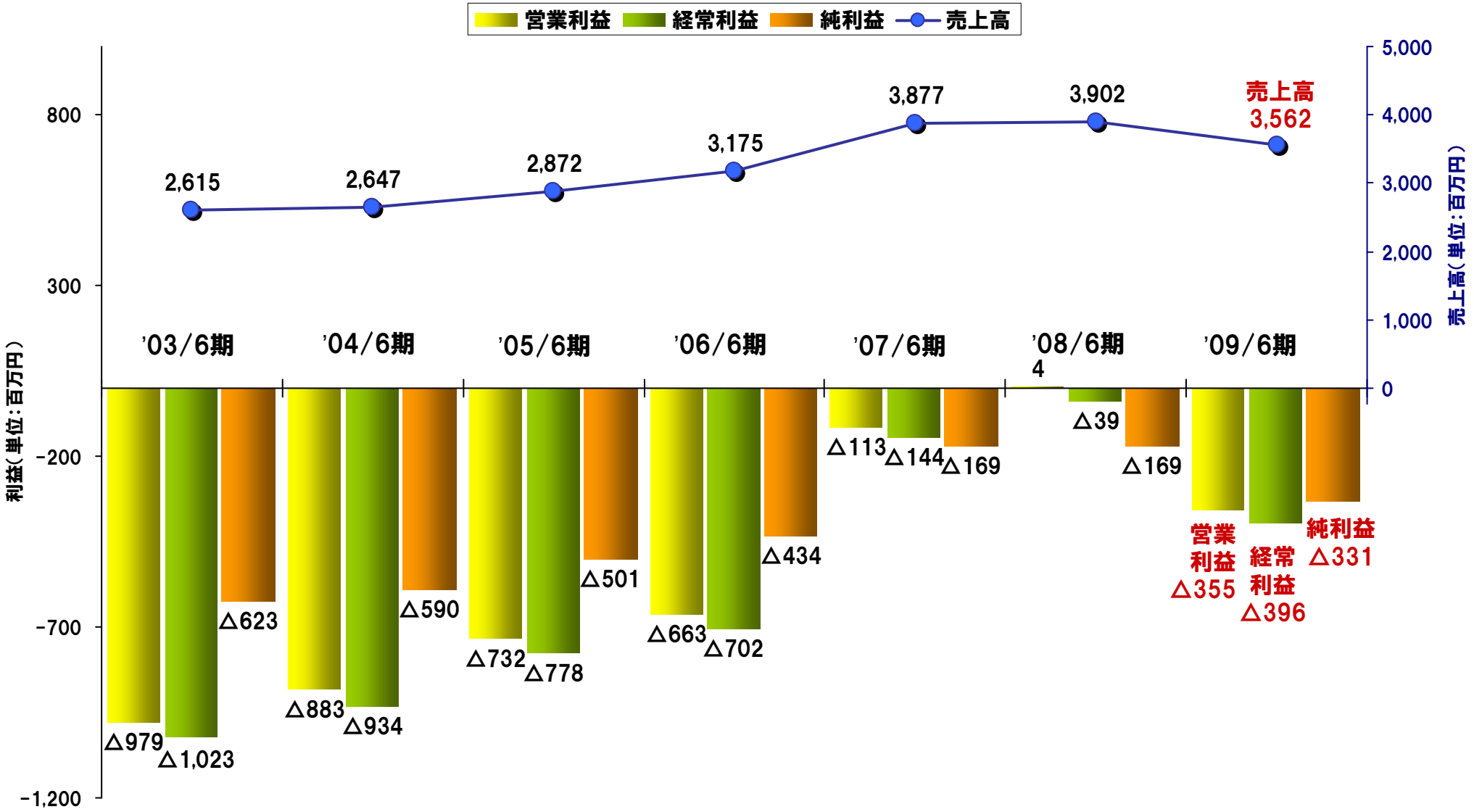
1. 第2四半期累計期間 業績

通期の業績推移と年初計画



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

第2四半期累計期間の業績推移



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

上半期と下半期の業績傾向

売上高、売上原価の季節変動

- 受託プロジェクトの納期が、顧客期末の3月に集中する季節変動要因が存在
- 例年、年間売上高の70％弱が下半期に計上

販売費及び一般管理費の年度を通じての計上

- 人材、営業、新規事業などへの投資を重視する当社では、販売費及び一般管理費が総経費の30％弱を占有
- 販売費及び一般管理費は売上高変動に依存することなく計上されることから、上半期の業績を圧迫

業績連動型賃金制度による影響

- 年度末においては人件費が変動することにより、利益が変動する可能性あり

以上により、下半期に比べ上半期の業績数値は低くなる傾向

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

決算ハイライト

単位:百万円

	'08/6期2Q累計	'09/6期2Q累計	増減額	増減率
受注高	5,885	5,059	△825	△14.0%
売上高	3,902	3,562	△340	△8.7%
営業利益	4	△355	△360	-
経常利益	△39	△396	△356	-
特別損益	△230	△145	85	-
四半期純利益	△169	△331	△161	-

主な減収減益要因

- 工期の長い大型プロジェクトの受注（下半期以降に納品、検収）
- 一部の不良プロジェクトの発生による採算低下と受注機会の損失
- 販売費及び一般管理費は年間予算の約50%を消化
  （∵研究開発費の増加、営業イベントが上期に集中したことなど）
- 厚生年金基金からの脱退による特別拠出金（2億31百万円）を特別損失として計上

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

厚生年金基金脱退に伴う特別損失について

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

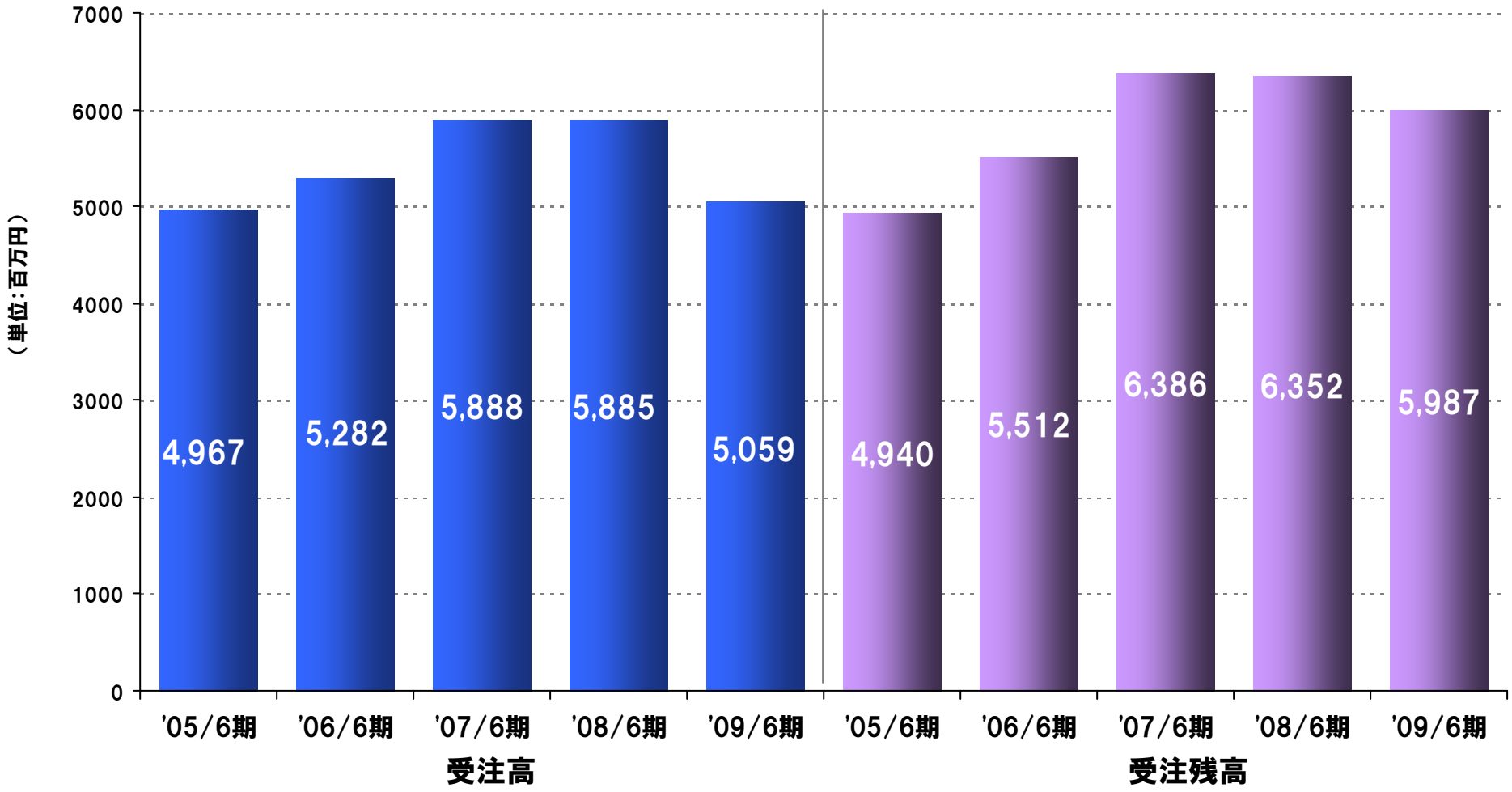
業績に与える影響

当期第１四半期に厚生年金基金からの脱退による特別拠出金として2億31百万円の特別損失を計上。本件は、平成20年8月18日に発表いたしました平成21年6月期の業績予想に織り込み済み

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

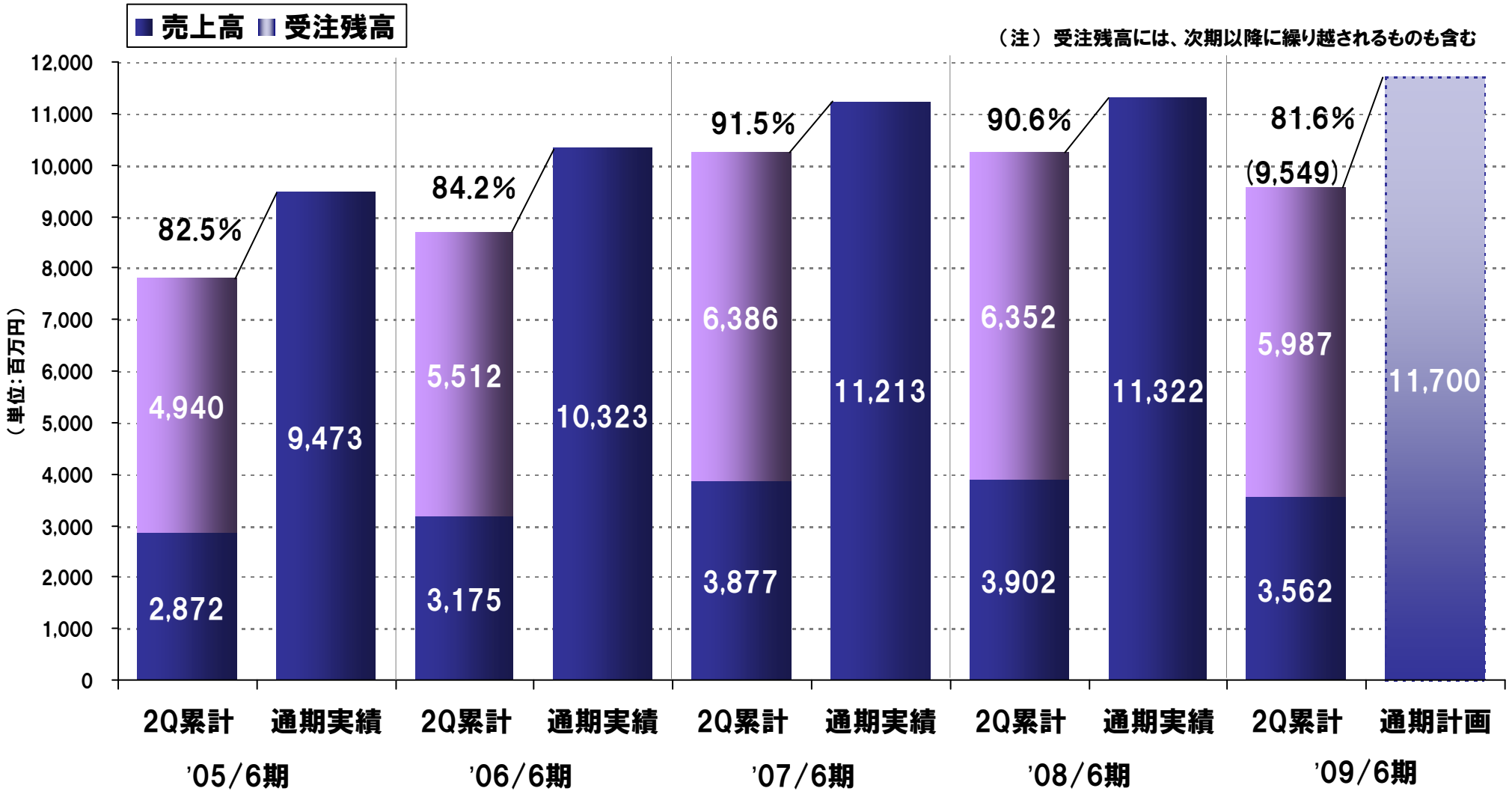
2.第2四半期累計期間時点での業績ステータス

① 第2四半期累計期間における受注高・受注残高の推移



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

② 通期売上高に対する第2四半期累計期間の受注状況



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

（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数ヶ月を要す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

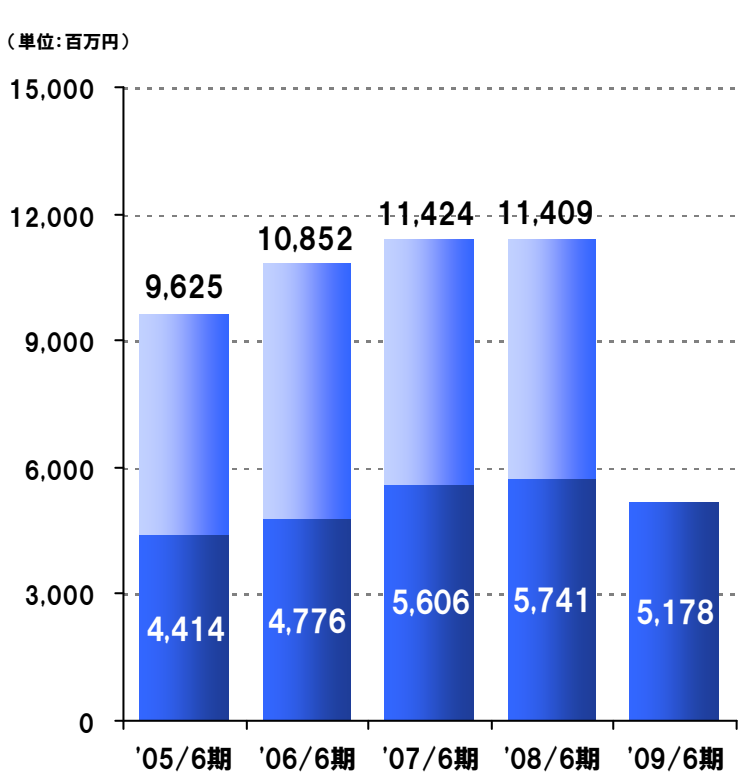
”知価創出利益” ：上記よりプロジェクト経費を差し引いたもの（販管費を除く）

※現時点における知価創出利益予測は、計画人件費を基に算出しておりますが、当社では当年度業績連動の賃金制度を導入しているため、年度末においては人件費が変動することにより利益が変動する可能性があることを予めご了承ください。

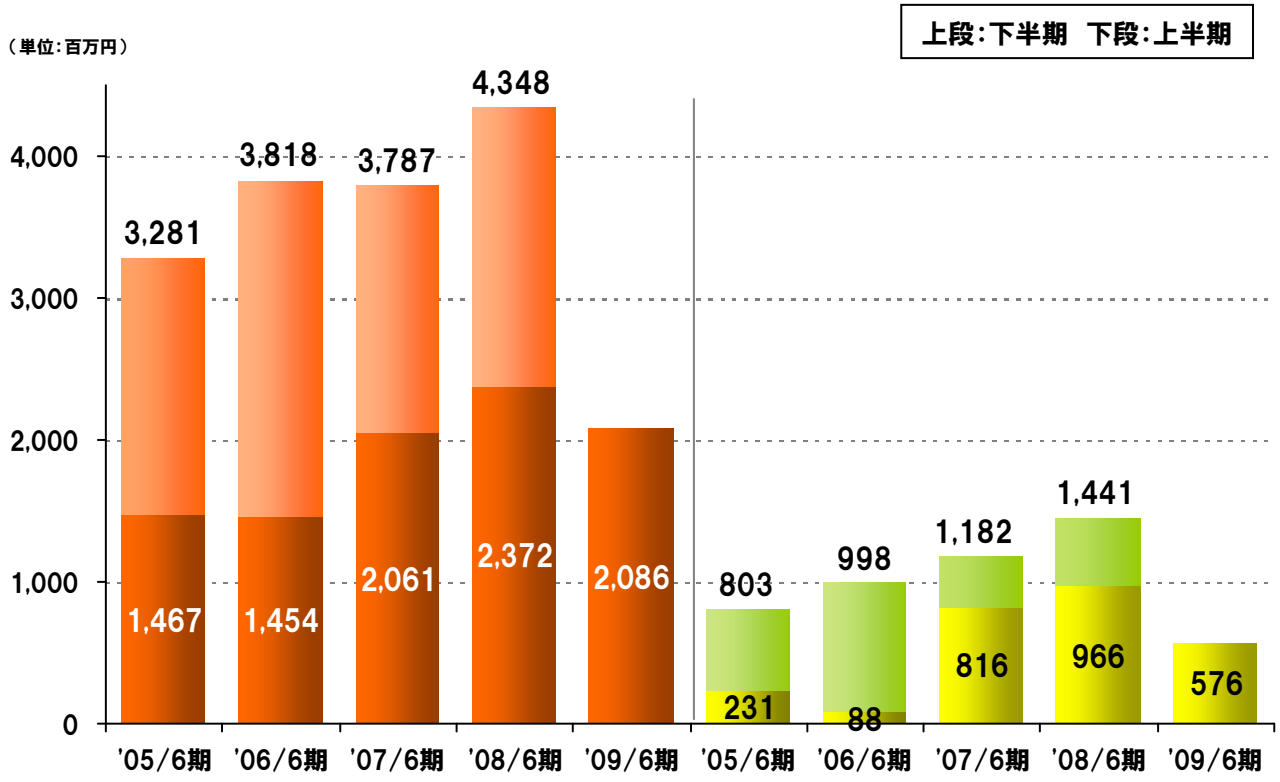
Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

③ 第2四半期累計期間における知価創出高と知価創出利益の比較

知価創出高・知価創出利益は、前期に比して微減



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）

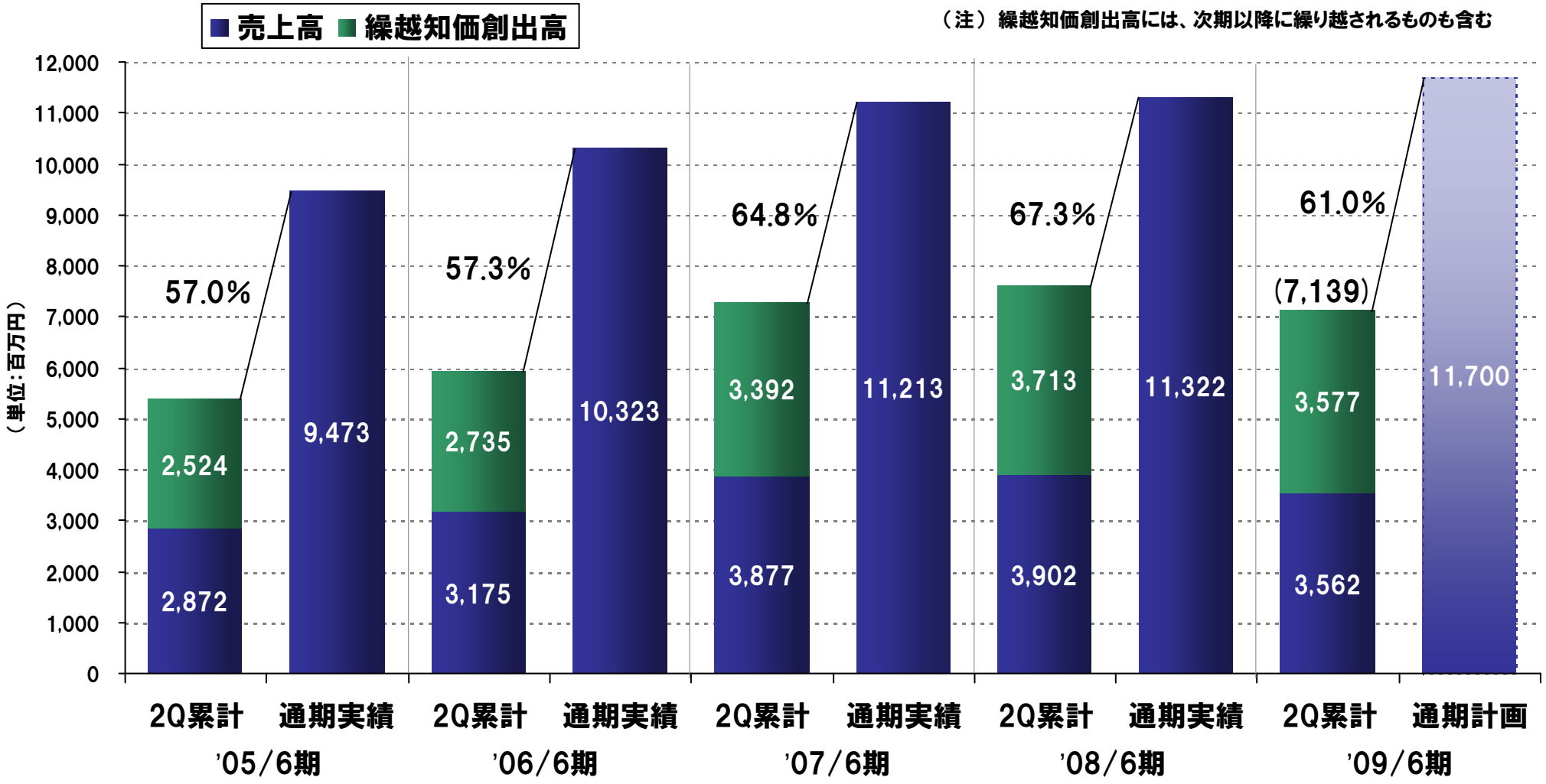
知価創出利益（販管費含む）
（営業利益に相当）

現時点における知価創出利益予測は、計画人件費を基に算出しておりますが、当社では当年度業績連動の賃金制度を導入しているため、年度末においては人件費が変動することにより利益が変動する可能性あり

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

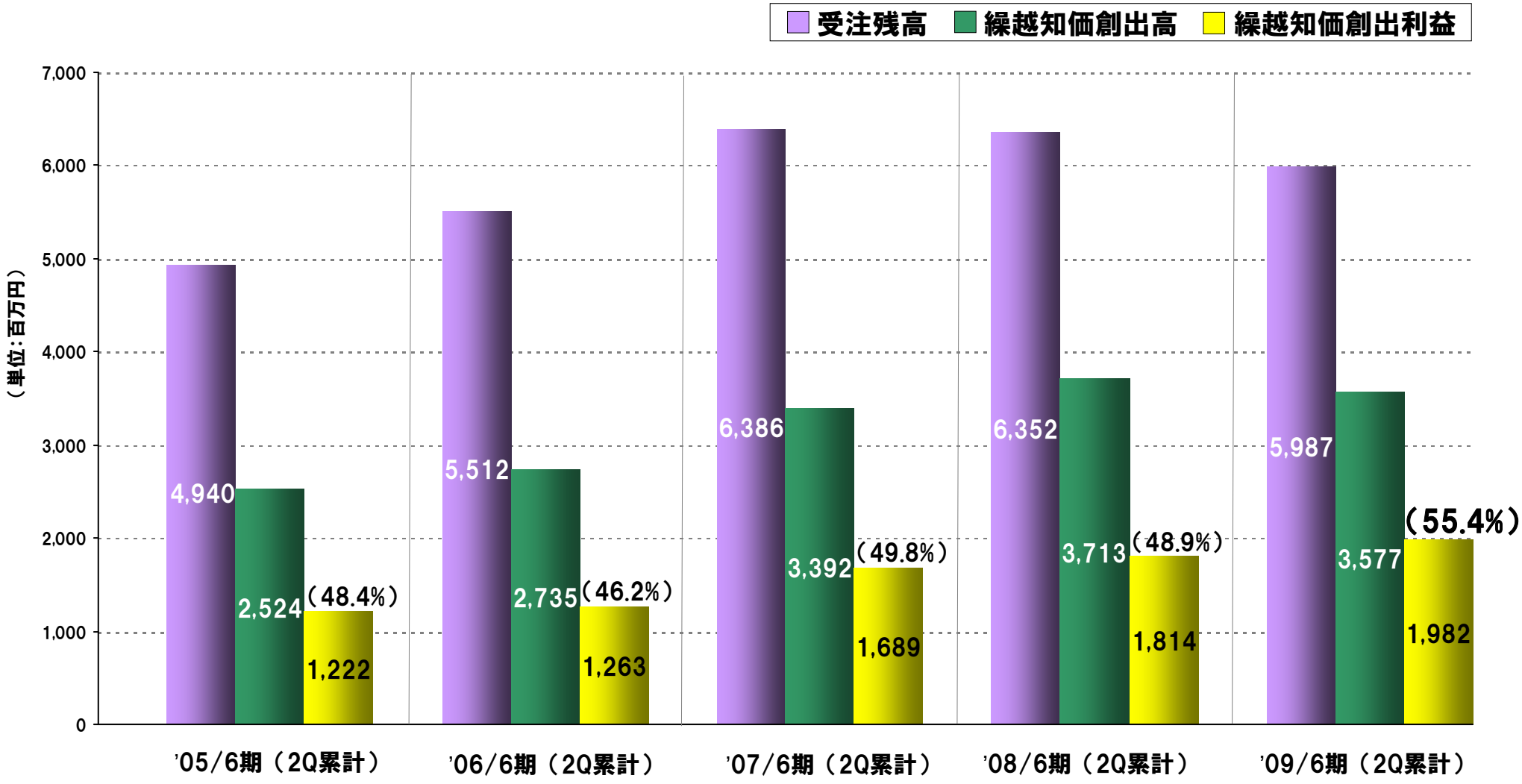
④ 通期売上高に対する第2四半期累計期間までの進捗状況

当社ではソフトウェア開発など、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知価創出高基準を開示



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

⑤ 繰越知価創出高、繰越知価創出利益の推移

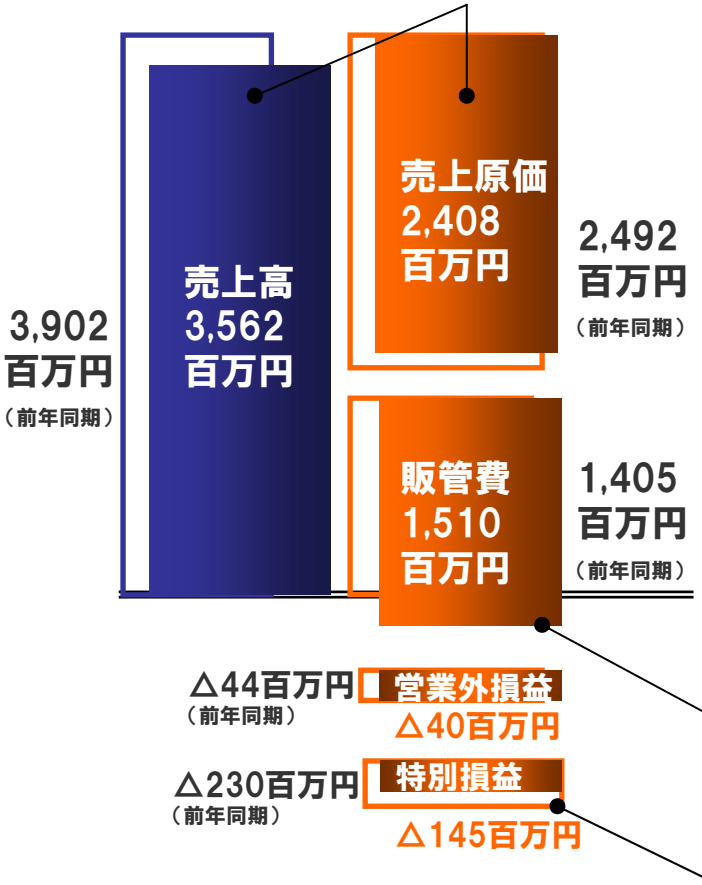


Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

3.財 務 諸 表

P/L　売上高減少により、利益減少（前年同期比）

●売上高減少（△340百万円）：一部大型プロジェクトの売上高の計上が下期へずれ込み
●売上総利益減少（△255百万円）：不良プロジェクトの発生による採算性の低下



（単位：百万円）

セグメント	売上高		売上総利益		売上総利益率	
	'08/6期 2Q	'09/6期 2Q	'08/6期 2Q	'09/6期 2Q	'08/6期 2Q	'09/6期 2Q
エンジニアリング コンサルティング	1,094	1,353	193	276	17.7%	20.5%
システム ソリューション	1,825	1,257	757	416	41.5%	33.1%
プロダクツ サービス	983	951	＊ 317	＊ 290	32.2%	30.6%
合　計	3,902	3,562	1,267	984	32.5%	27.6%

＊　当セグメントの売上総利益算出に関し、販売部門の販売費を売上原価に加算

●販売費及び一般管理費　＋104百万円
研究開発費増加、営業イベントが上期集中、販売管理部門の人員増加等により増加

●厚生年金基金脱退による特別拠出金　△231百万円
●投資有価証券売却益　＋85百万円

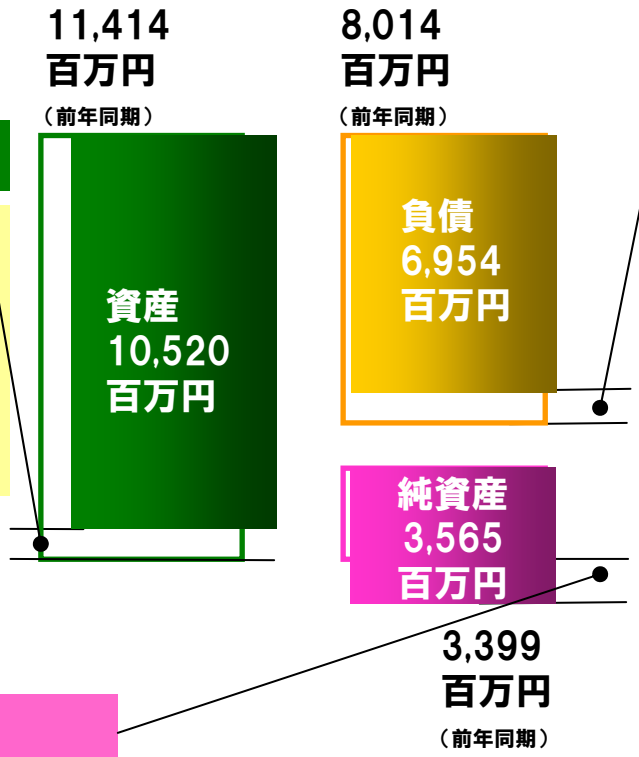
Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

B/S　有利子負債減少、自己資本比率改善

●総資産減少　（△893百万円）

●現預金減少　（△258百万円）
●売掛金減少　（△245百万円）
●仕掛品減少　（△303百万円）
●繰延税金資産増加（＋103百万円）

●固定資産減少　（△209百万円）



●負債減少　（△1,059百万円）

●有利子負債減少　（△355百万円）
●前受金減少　（△435百万円）
●買掛金減少　（△123百万円）
●未払金減少　（△100百万円）

有利子負債減少
4,955百万円
→4,600百万円

純資産増加（＋165百万円）

●繰越利益剰余金の増加　（＋247百万円）
●自己株式の増加　（△36百万円）
●ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑ等準備金の減少　（△51百万円）

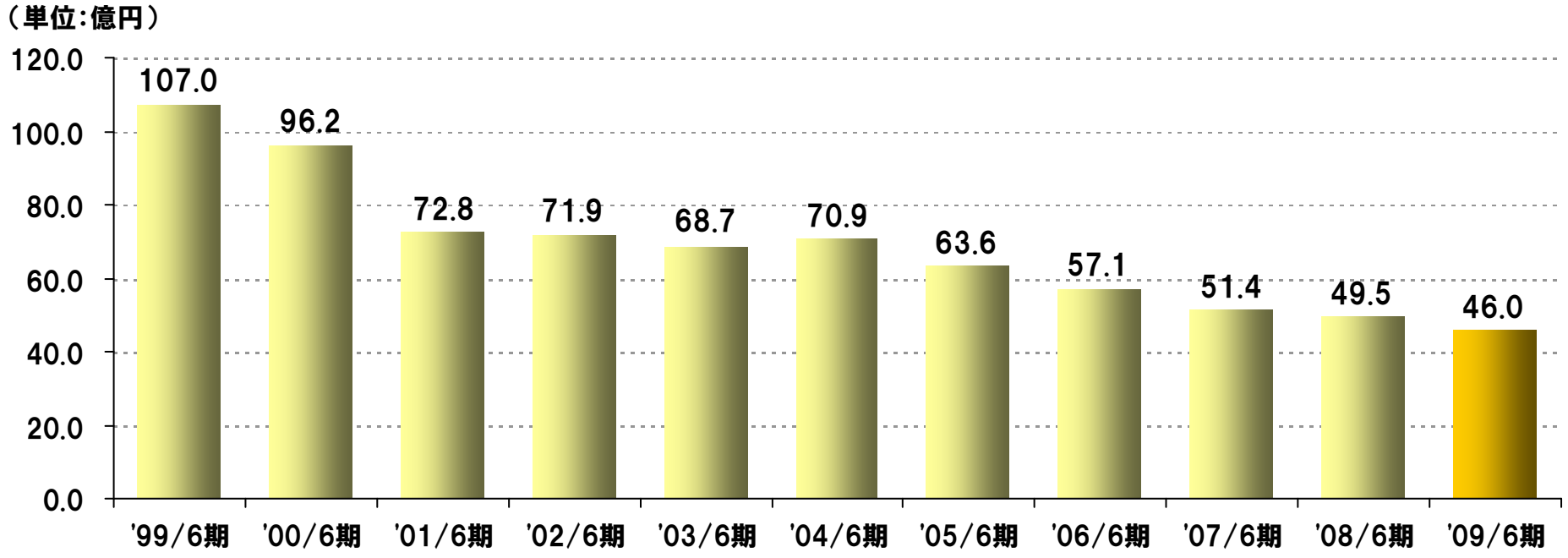
自己資本比率改善
29.8%→33.9%

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

（参考）有利子負債残高の推移

- 本所新館の建設費に掛かる借入金（27.5億円）の完済（2008年12月末に完済）

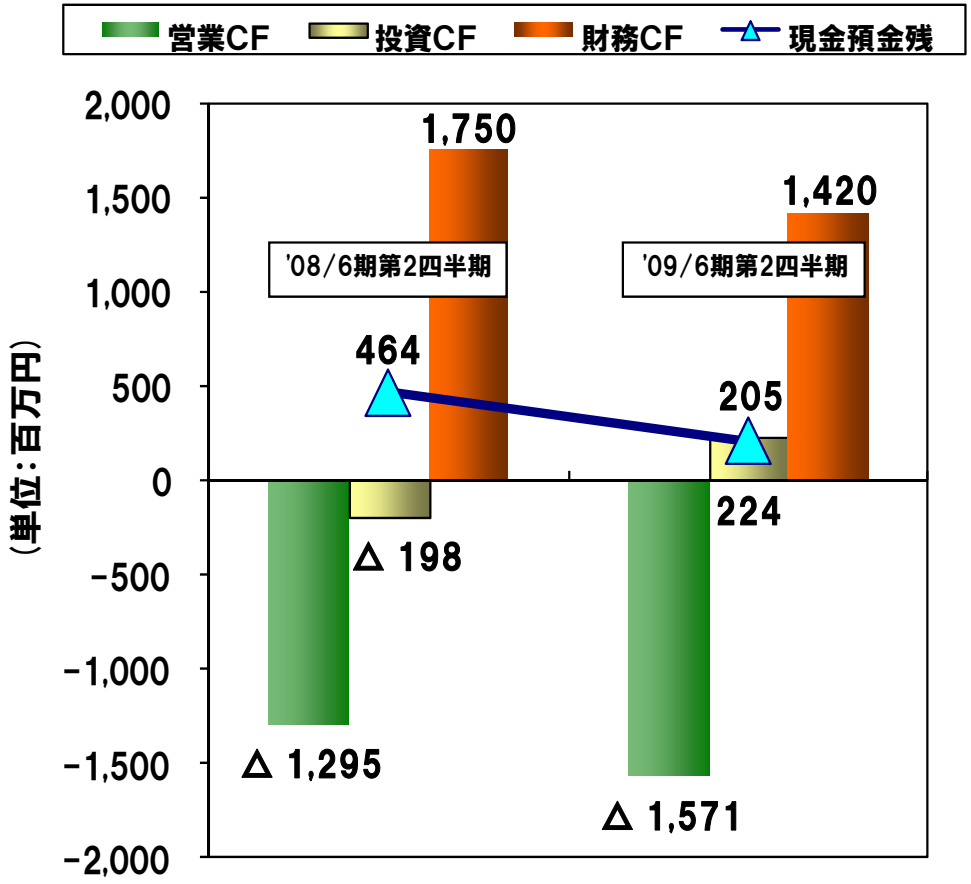
⇒ 計画より1年3ヶ月繰上返済



過年度12月末時点での有利子負債残高推移

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

CF　営業CF支出増大の中、財務CFは改善



主な内訳

●営業CF:△1,571百万円 前年同期比△276百万円

・税引前四半期純損失	△ 541百万円
・減価償却費	136百万円
・たな卸資産の増加	△ 693百万円
・売上債権の減少	617百万円
・未払費用の減少	△640百万円
・法人税等の支払	△146百万円

●投資CF:224百万円 前年同期比＋422百万円

・投資有価証券売却による収入	345百万円
・投資有価証券取得による支出	△57百万円

●財務CF:1,420百万円 前年同期比△330百万円

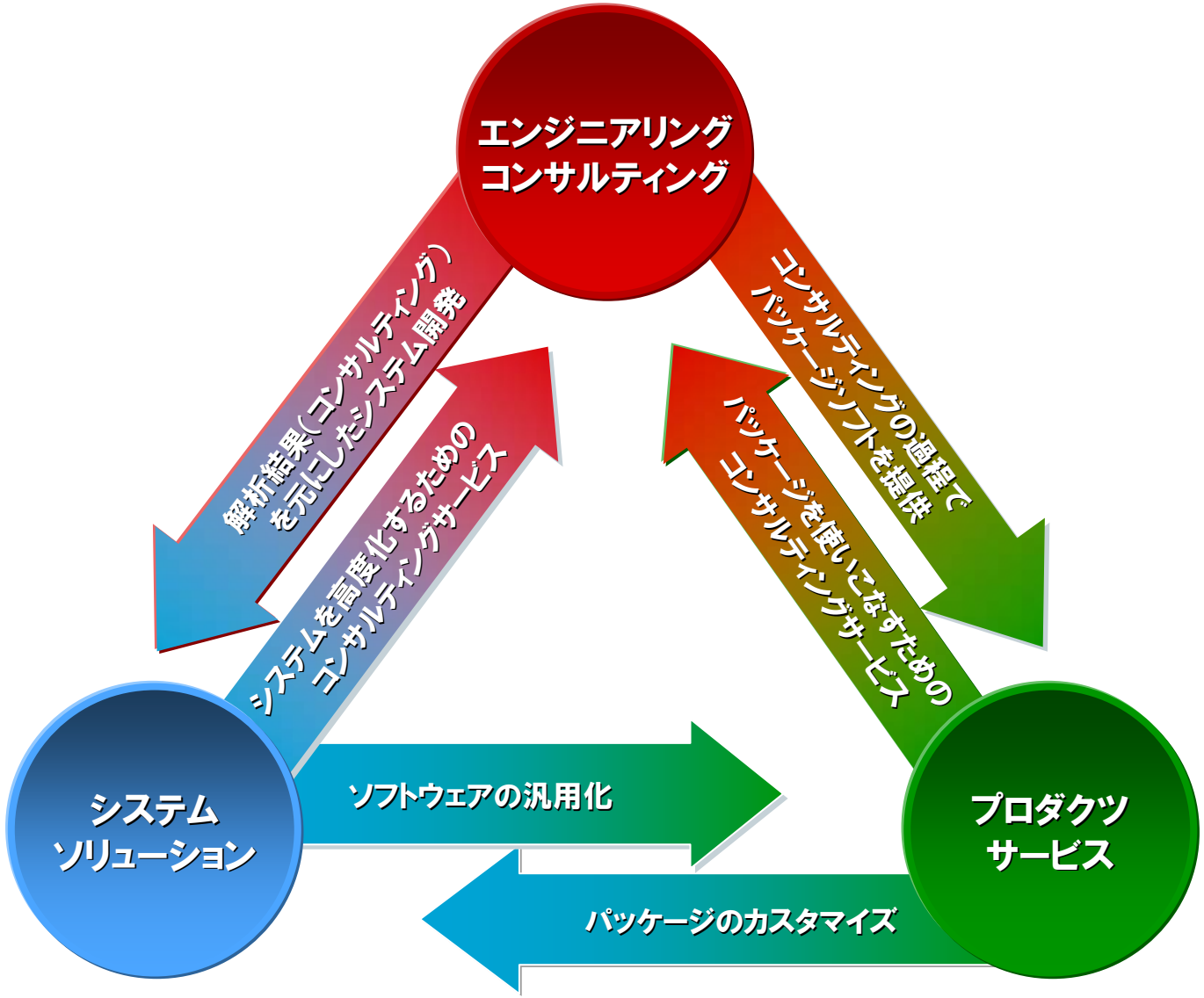
・借入金の純増	1,627百万円
・配当金の支払	△ 176百万円

※フリー キャッシュ・フロー　前年同期比＋146百万円

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

4. 第2四半期累計期間 事業別状況

3つの事業セグメント間のシナジー

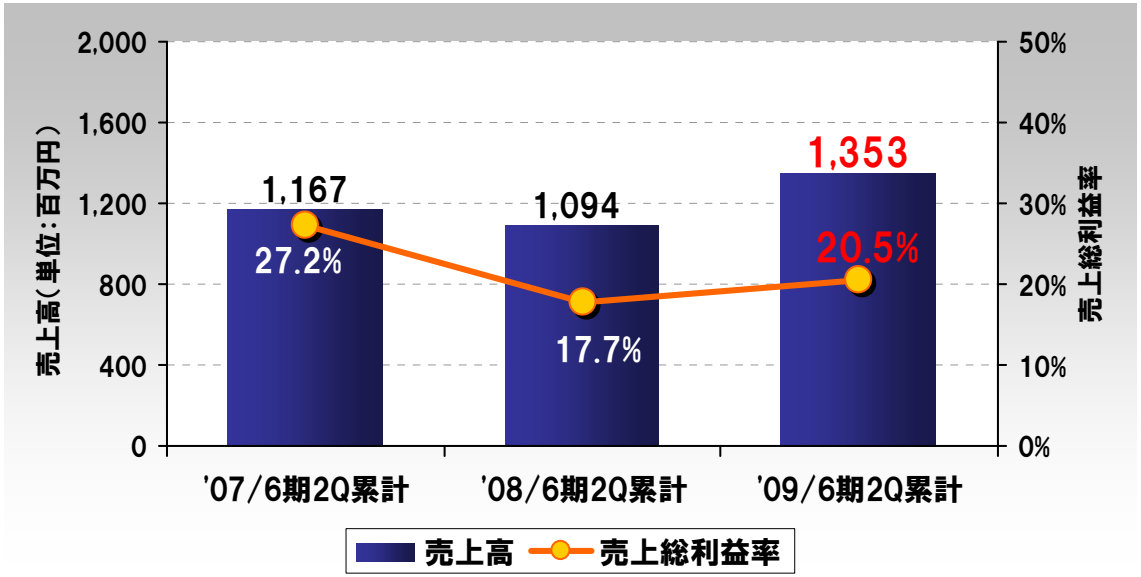


Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

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2Q累計	'08/6期2Q累計	'09/6期2Q累計	増減率
受　注　高	2,320	2,156	2,058	△4.6%
売　上　高	1,167	1,094	1,353	23.7%
売 上 原 価	849	900	1,076	19.5%
売上総利益 （利益率）	317 （27.2%）	193 （17.7%）	276 （20.5%）	42.9%



- 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

受注高はやや減少。売上高、売上総利益率は前期よりは増加。但し、本来の適正レベルには未達

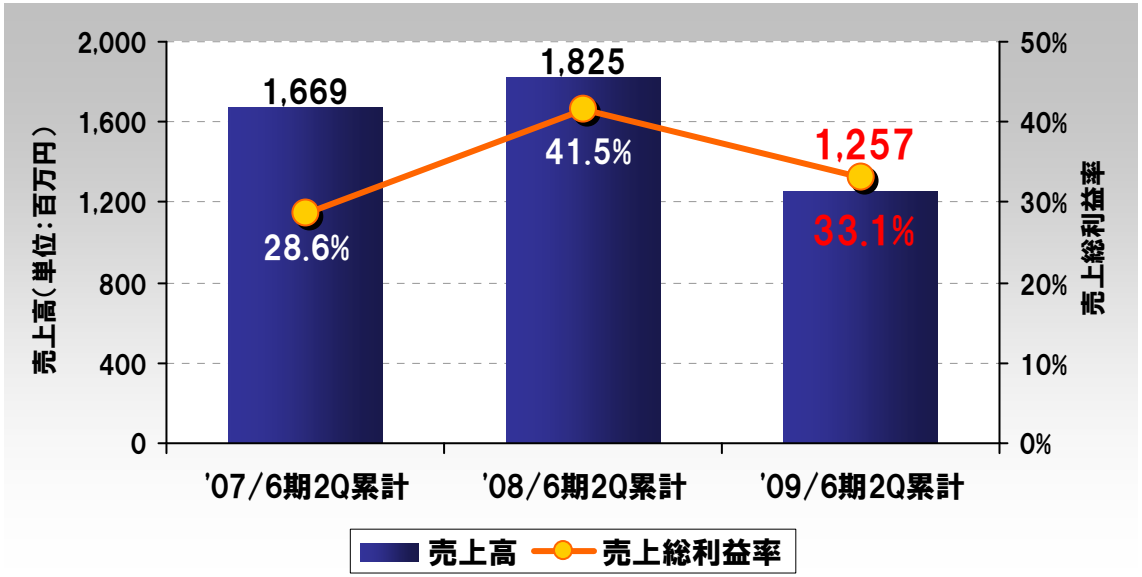
- 通信・製造分野における、ソフトウェア開発の上流工程での基本検討業務が増加
- 通信分野の研究試作業務が比較的好調に推移

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

事業② システムソリューション

単位:百万円

	'07/6期2Q累計	'08/6期2Q累計	'09/6期2Q累計	増減率
受　注　高	2,521	2,663	2,072	△22.2%
売　上　高	1,669	1,825	1,257	△31.1%
売 上 原 価	1,191	1,068	841	△21.3%
売上総利益 （利益率）	477 （28.6%）	757 （41.5%）	416 （33.1%）	△45.0%



- ❖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

受注高、売上高、売上総利益率ともに減少

- 通信分野の大型プロジェクトの工期が長期に設定されており、上半期では売上計上されないことによる影響
- 不良プロジェクトの発生と機会損失

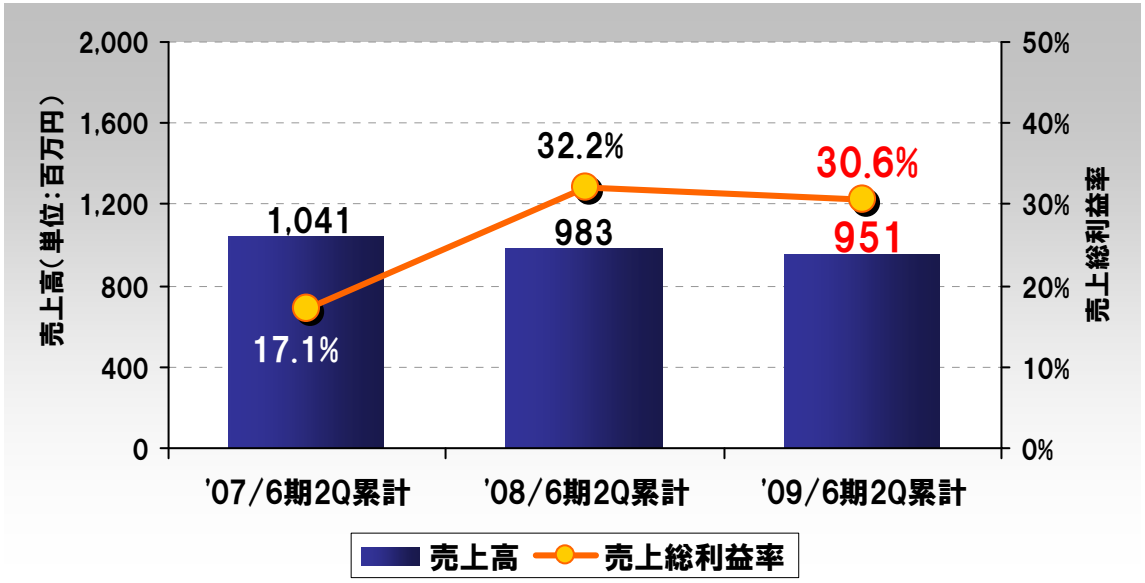
Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

事業③ プロダクツサービス

単位:百万円

	'07/6期2Q累計	'08/6期2Q累計	'09/6期2Q累計	増減率
受　注　高	1,046	1,065	928	△12.9%
売　上　高	1,041	983	951	△3.2%
売 上 原 価	863	666	660	△0.9%
売上総利益 （利益率）	177 （17.1%）	317 （32.2%）	290 （30.6%）	△8.5%

※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

受注、売上高、売上総利益率ともにやや減少

- 前期に引き続き、製造分野の設計者向けCAEソフトの販売が好調に推移
- 通信、画像処理、不動産関連のパッケージソフト販売が減少

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

5. 通 期 見 通 し

外的経営環境

ネガティブな市場認識

経済全体

未曾有の米国経済の混乱に端を発した世界的な不況
- ・企業の倒産件数の増加
- ・有効求人倍率の低下　など

⇒経済環境が急速に悪化

産業、流通、サービス

国内外の市場の低迷、円高等の影響による収益減少を背景とする情報化投資規模の縮小

金融

サブプライム問題等を背景とする業況悪化、更に世界的金融危機による慎重な情報化投資姿勢

公共

情報化予算は増加傾向との見方。競争は激化

ポジティブな市場認識

情報化投資の継続

着実に情報化投資を継続する優良企業あり

国の科学技術予算など、大型の予算を確保する優良企業あり

体質改善への投資

スリム化、体質改善による競争力強化の動きが加速

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

優良顧客との中長期的な連携

付加価値を常に向上させるために
“優良顧客”とサステナブルに連携
⇒外的経営環境、顧客の業態に影響されない展開

お互いが良きパートナー

長期にぶれない関係

技術者同士の“縁”
きちんとしたネットワーク

品と格を重んじる

経験と信用

他社にできない
プレミアムな仕事

工数ではなく質を評価

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

通期計画達成のための施策

テーマ営業、優良企業を見定めた営業に注力

不況＝設備投資抑制ではない。選択と集中により、受注の機会損失を防止

・ 不況による経営体質強化・人員削減時にこそ、求められるソリューションあり
・ 好況転換時の大躍進を狙う優良企業の設備・情報化投資は、むしろ活性化の方向

短納期のコンサルティングビジネスの受注を確保

パッケージソフト販売、解析などのコンサルティングビジネスの受注を確保し、年度業績を確実に担保

・ パッケージソフトについては、下半期より販売を開始するバージョンアップ製品が多数スタンバイ

プロジェクト管理を徹底

組織的なプロジェクト管理により品質保証、納期厳守を着実に履行し、不良プロジェクトの発生を防止
その上で、新規受注の受け入れ基盤を構築

経費を抑制

社内リソースを最大限に活用するとともに、部門間のフレキシブルなリソース転換（最適な配置）を行い、外注費などを抑制（ただし、人材投資、研究開発投資など当社の持続的成長に向けた投資は積極的に実施）

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

（参考）『Crystal Ball』による通期業績予想

※本決算説明会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。

『Crystal Ball』による通期業績予想

当社の取扱プロダクツであるリスク分析ソフトウェア「Crystal Ball」を用いて、通期業績予想を実施

■従来の業績予想

最尤値の積み上げ等による一点予測

どの程度の確率・インパクトでそのシナリオが生じるのか不明

■リスク分析を活用した業績予想

変動が想定される事項それぞれに確率分布を設定

モンテカルロ・シミュレーションにより、最終的な結果の幅、リスクのインパクトなどを予測

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

第2四半期時点の通期業績予想における変動要因

以下の変動要因を考慮し、通期の業績予想を実施

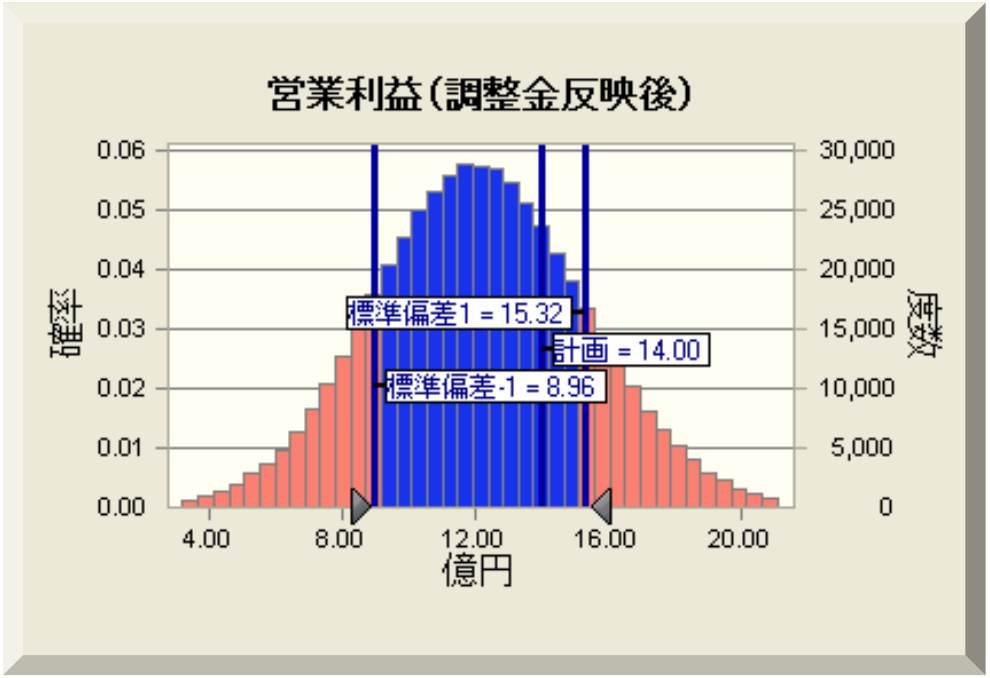
なお、変動パラメータは、過去４年の実績データ等を参考に設定

- 中間期末受注残高に対する下半期売上高予測の変動
- 下半期想定利益率の変動（上半期の知価創出利益率から予測される下半期売上利益率の変動）
- 下半期受注予測に対する下半期売上高の変動
- 外部委託費の抑制策（リソース配置等）・販売費及び一般管理費の節減効果策
- 業績連動型賃金制度による人件費の変動

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

営業利益予想

【度数分布】



試行回数	500,000
平均値	12.14
中央値	12.09
最頻値(モード)	---
標準偏差	3.18
分散	10.12
歪度	0.0907
尖度	3.04
変動係数	0.2621
下限	-2.52
上限	29.18
平均標準誤差	0

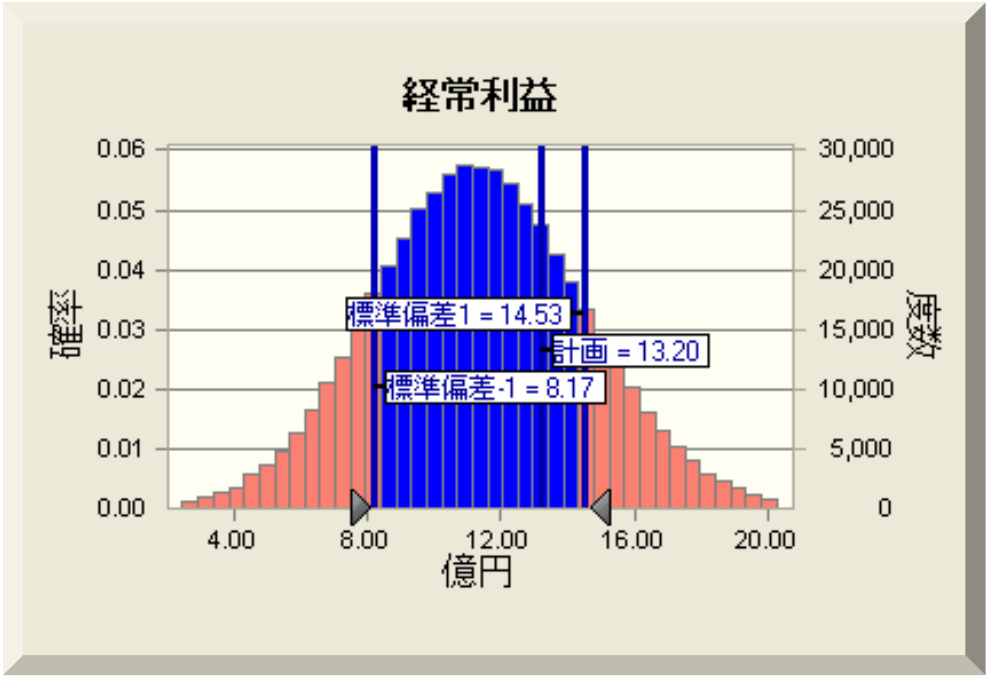
(単位:億円)

	計画	予想結果
		1σ範囲
営業利益	14.0	9.0～15.3

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

経常利益予想

【度数分布】



試行回数	500,000
平均値	11.35
中央値	11.30
最頻値(モード)	---
標準偏差	3.18
分散	10.12
歪度	0.0906
尖度	3.04
変動係数	0.2802
下限	-3.29
上限	28.47
平均標準誤差	0

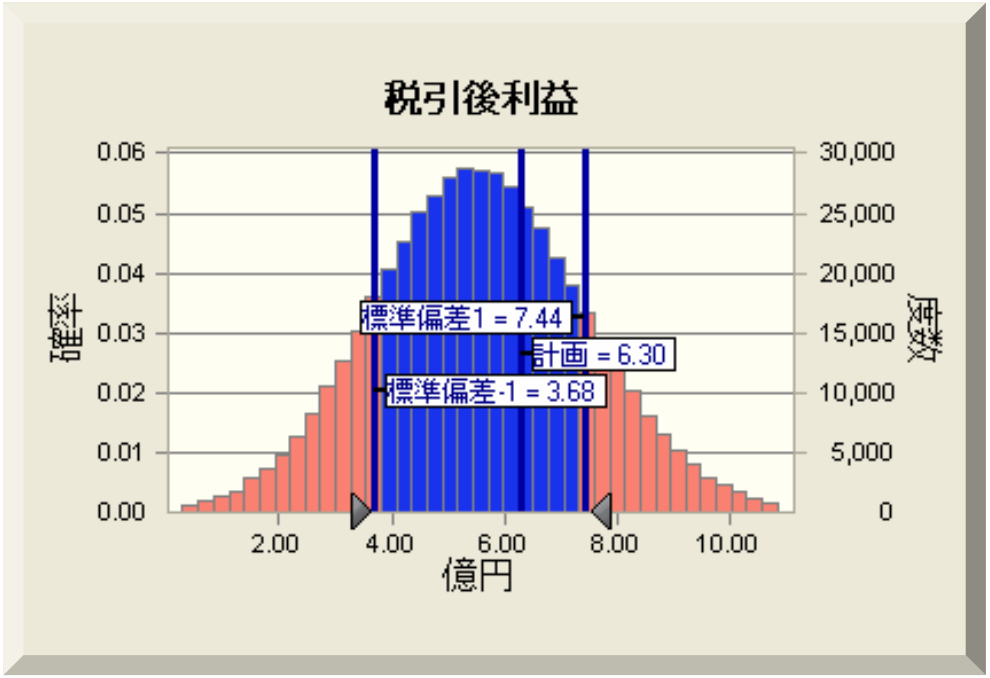
（単位:億円）

	計画	予想結果
		1σ範囲
経常利益	13.2	8.2～14.5

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

税引後利益予想

【度数分布】



試行回数	500,000
平均値	5.56
中央値	5.53
最頻値(モード)	---
標準偏差	1.88
分散	3.52
歪度	0.0906
尖度	3.04
変動係数	0.3375
下限	-3.08
上限	15.66
平均標準誤差	0

（単位:億円）

	計画	予想結果
		1σ範囲
当期純利益	6.3	3.7～7.4

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

2009年6月期の計画

当期計画は達成可能であると認識

単位：百万円

	’05/6期	’06/6期	’07/6期	’08/6期	’09/6期 計　画
売　上　高	9,473	10,323	11,213	11,322	11,700
営業利益	550	749	1,088	1,242	1,400
経常利益	462	676	1,022	1,169	1,320
当期純利益	7	360	612	531	630
配　当　金	@10 円/株	@18 円/株	@30 円/株	@30 円/株	@30 円/株

（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む

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

6. 持続可能な付加価値成長に向けて

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

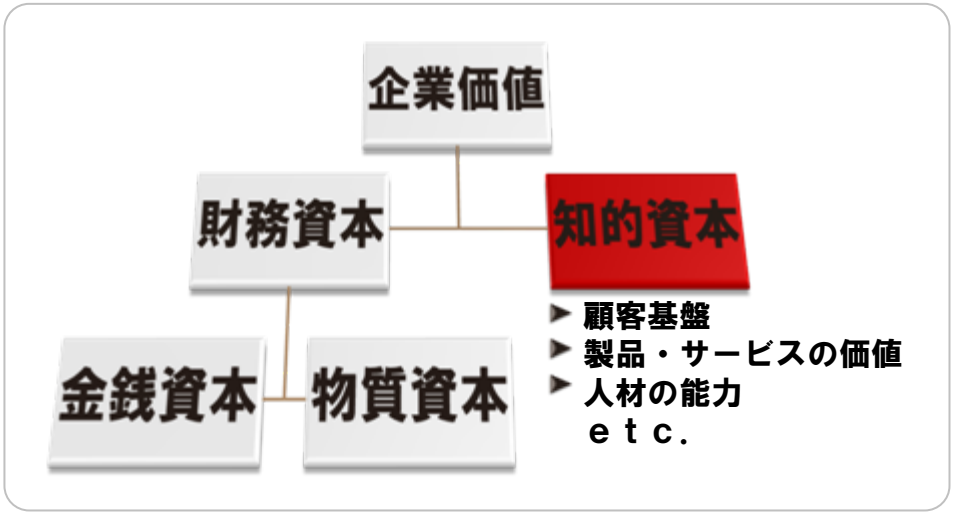
もっとよい企業になるための持続的な成長
「Sustainable（きちんと、着実に）」に伸びるための組織運営

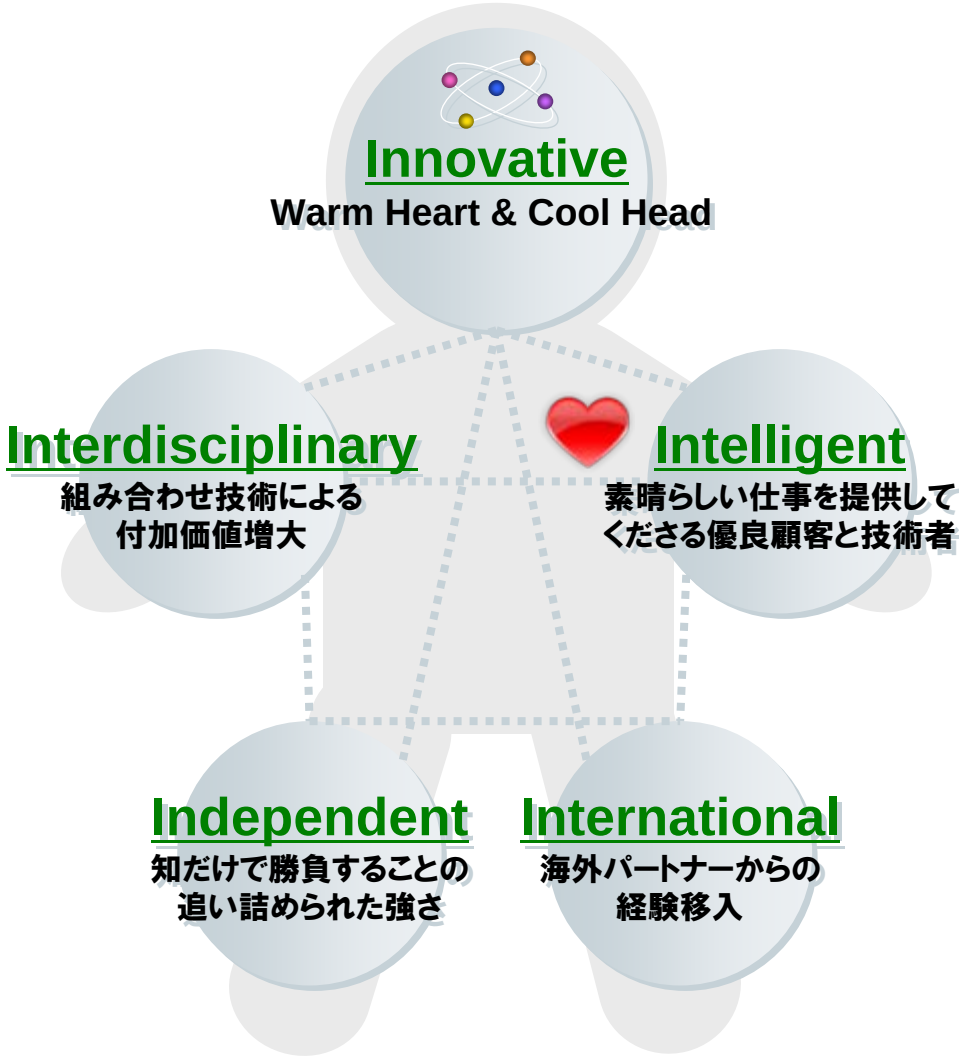
Professional Engineering Solution Firm (PESF)

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

財務諸表に表現できない知的資本

我々の「工学知」は経験に依拠し、技術者の頭と心にあり





- 価値の源泉は人材
  （人件費が経費の約50％を占める）
- 各組織、個人がもつ知識・技術の相乗効果により、さらに高い付加価値を提供
- 成長に向けた人材投資が極めて重要

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

（参考）構造計画研究所の知をめぐる構造

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

付加価値成長のための原動力

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

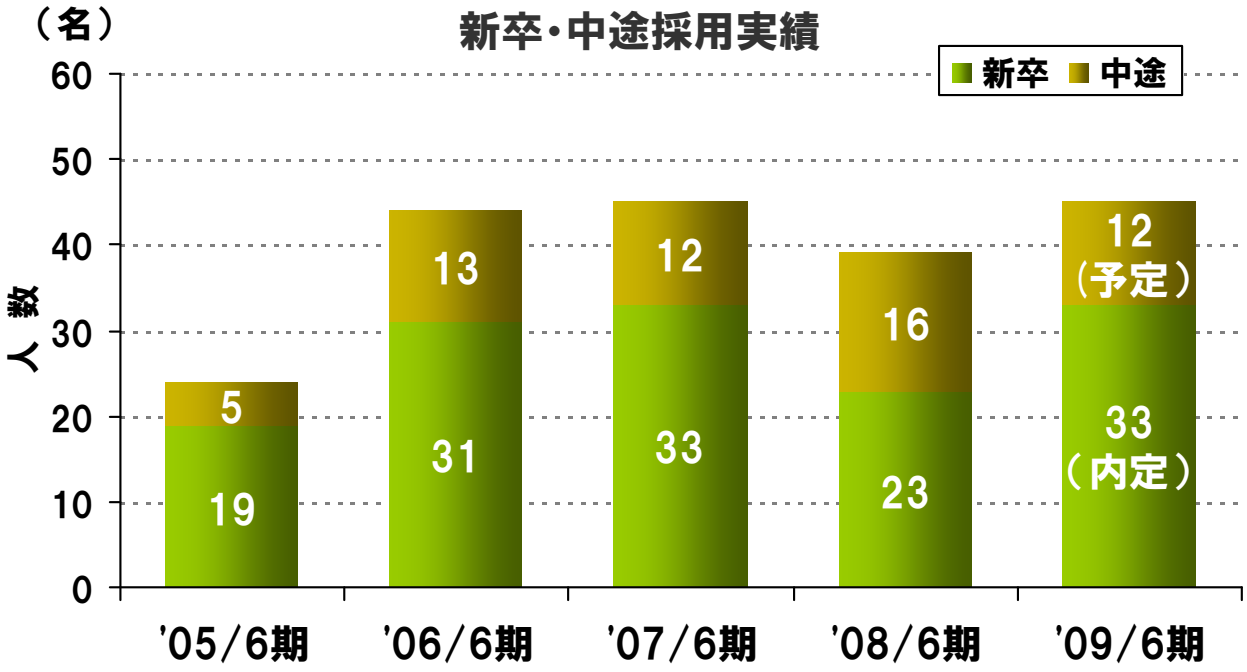
付加価値成長の布石となる有用な投資は、
リスクをとってでも積極的に実施

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

将 来 へ の 布 石

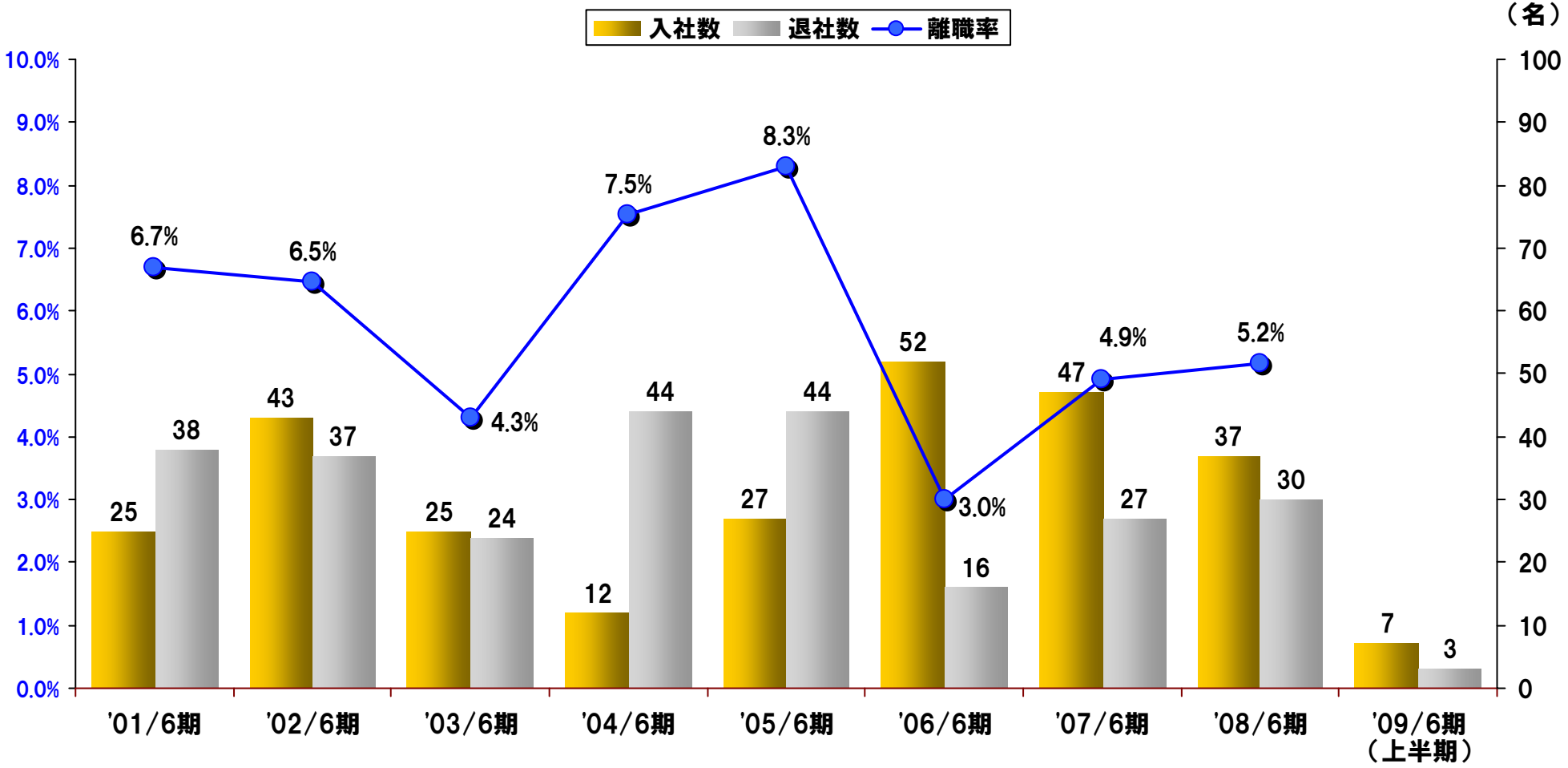
【投 資】人材採用

- 高い志をもつ、良い人材を積極的に採用
  - ⇒ 今期4月に、過去最大数の技術者を擁す予定
- 不況時こそ、優秀な人材を確保できるチャンスと認識
  - ⇒ 来年2010年4月に向け、現在、新卒採用活動に注力



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

（参考）離職率の推移



2008年12月末時点での所員数：555名

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

【投 資】 技術開発

知的資本拡充に向け、産・学・官の連携を推進

	2007年1月～12月	2008年1月～12月
大学・関連団体との共同研究	19件	42件
社会人ドクターコース留学	6名／国内	5名／国内　1名／独国
海外ビジネス駐在	2名／中国	2名／中国　1名／米国
委員会・研究会等の活動	のべ65名／55団体	のべ108名／61団体
大学等の講師活動	のべ14名／11校	のべ18名／15校
論文発表	53編／国内　5編／国際	34編／国内　13編／国際
本の執筆、翻訳	12件	10件

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

【投 資】新事業、営業

- **新事業開拓ユニットの創設**
  - 事業企画部（９名）
    将来の糧となるビジネステーマを創出
  - サステナブルソリューション室（４名）
    サステナブル社会に向けて独自のソリューションを提供
  - 経営人事ソリューション室（５名）
    企業経営・人事課題に工学的アプローチでソリューションを提供

- **製造MOT営業部（６名）の創設**
  新たな付加価値の創出、更なる拡大を狙って新規顧客、新規テーマの開拓で
  ビジネス規模拡大へ向けての取り組み

- **海外マーケティング部（国内2名＋海外4名）の創設**
  海外のビジネスパートナーとの連携を強化するとともに、更なるビジネスチャンス拡大への
  取り組み

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

取り組み事例 ①

製造業分野への営業強化　～SBD営業部～

『“新製品投入”－製造業マーケットにおける更なる躍進』

※Simulation Based Design
設計者自身がシミュレーションしながら設計検討するSimulation Based Designという設計手法で、フロントローディングという発想に基づいた新しい手法

SBD事業　構造解析ソフトウェア『midas NFX』の紹介

- 『midas NFX』(韓国MIDAS IT社)は、設計者から解析専任者まで、幅広い用途に対応したスタンドアローン型の構造解析 FEMソフトウェアです。カスタマイズ性の高さ、Web上で利用できる教育システムが付随することがユニークな特長
  - 線形静解析から、非線形、動解析、落下まで幅広い解析機能
  - 豊富な3次元CADインターフェースと3次元モデラー
  - VBA APIによるカスタマイズ
  - 構造解析の教育システム

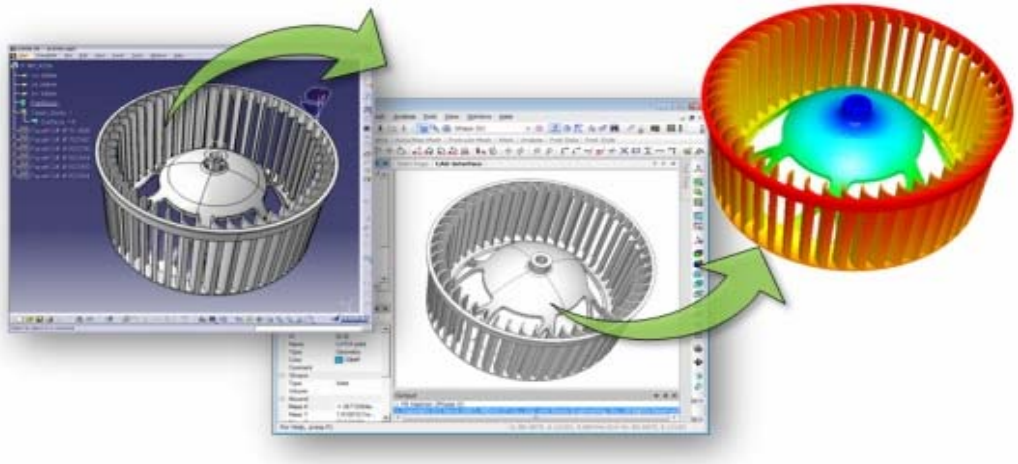


図　MidasNFX画面イメージ

図　教育システムWebサイトイメージ

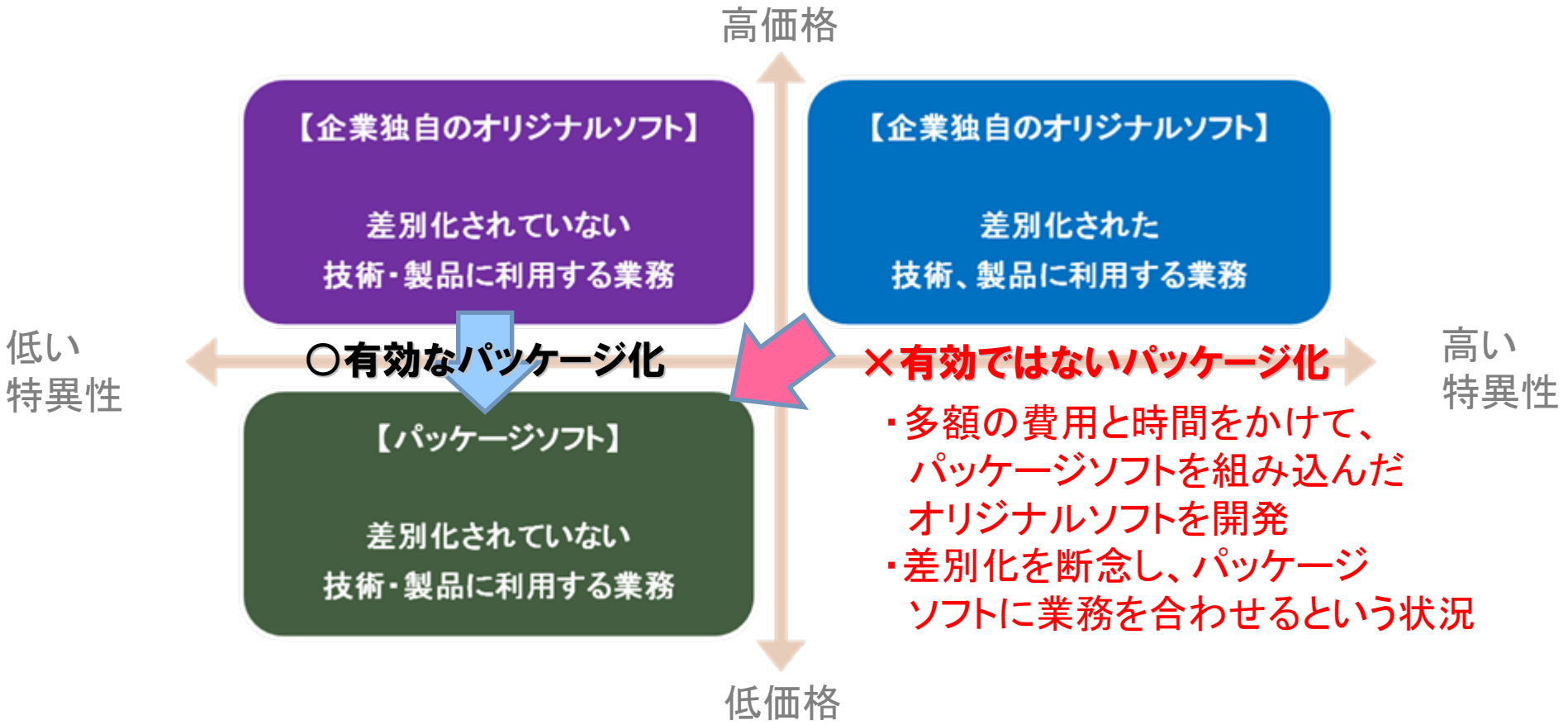
※本決算説明会資料に記載されている会社名、システム名、製品名は、一般に株式会社構造計画研究所ならびに各社の商標または登録商標です。

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

特長1. 差別化された製品・技術に対応できるカスタマイズ性

通常のパッケージソフトの弱み①（差別化された仕事に適用不可）

様々な会社で利用できる中核部分をソフト化したものであり、差別化された技術や製品を持つ企業にとっては使い勝手が悪い。そのため有効ではないパッケージソフトの採用をせざるをえなくなっている状況あり

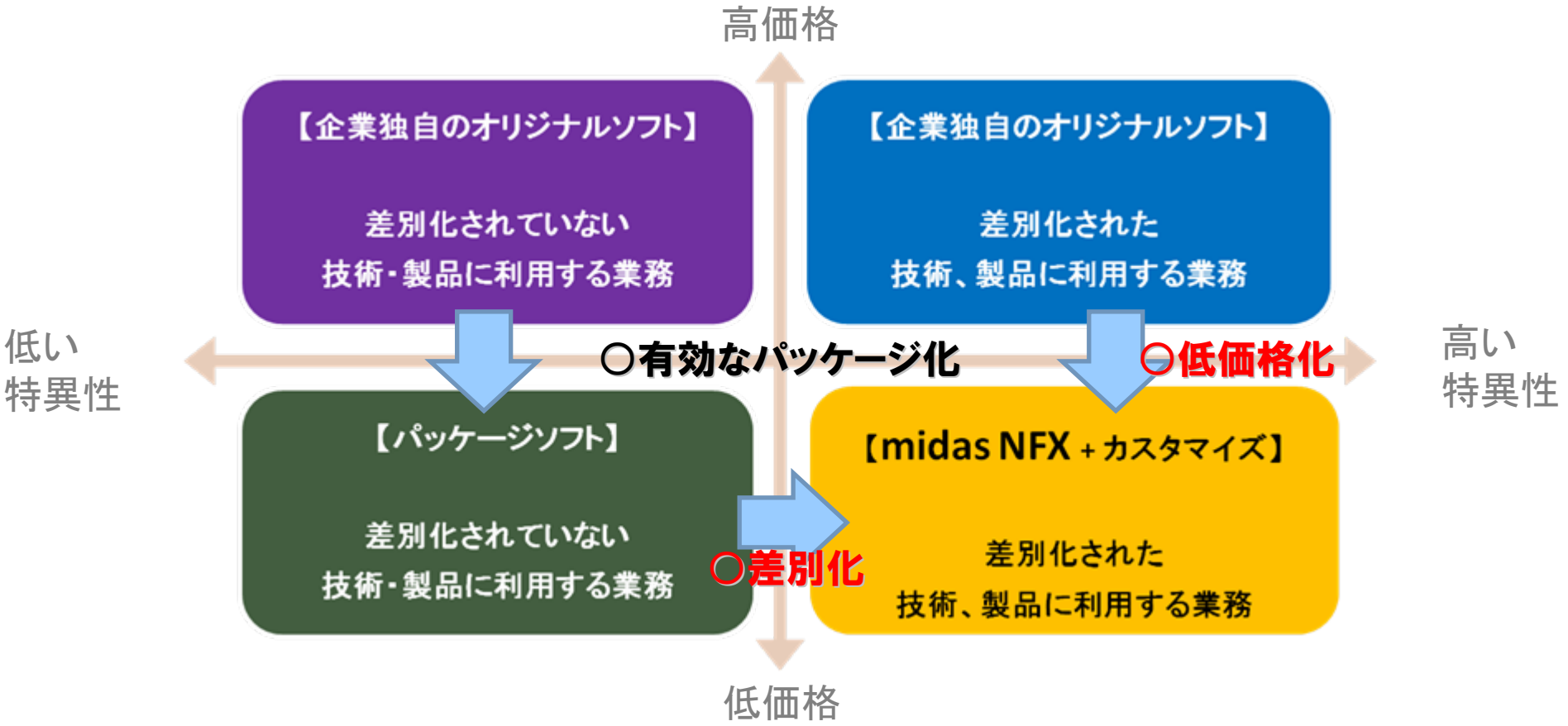


Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

特長1. 差別化された製品・技術に対応できるカスタマイズ性

midasNFXの強み①（差別化された仕事に適用可能）

差別化された技術、製品に対応できるようにカスタマイズ性に強いパッケージソフトであり、複雑化する要求に応えるとともに、低価格な投資額で差別化された技術、製品に利用可能

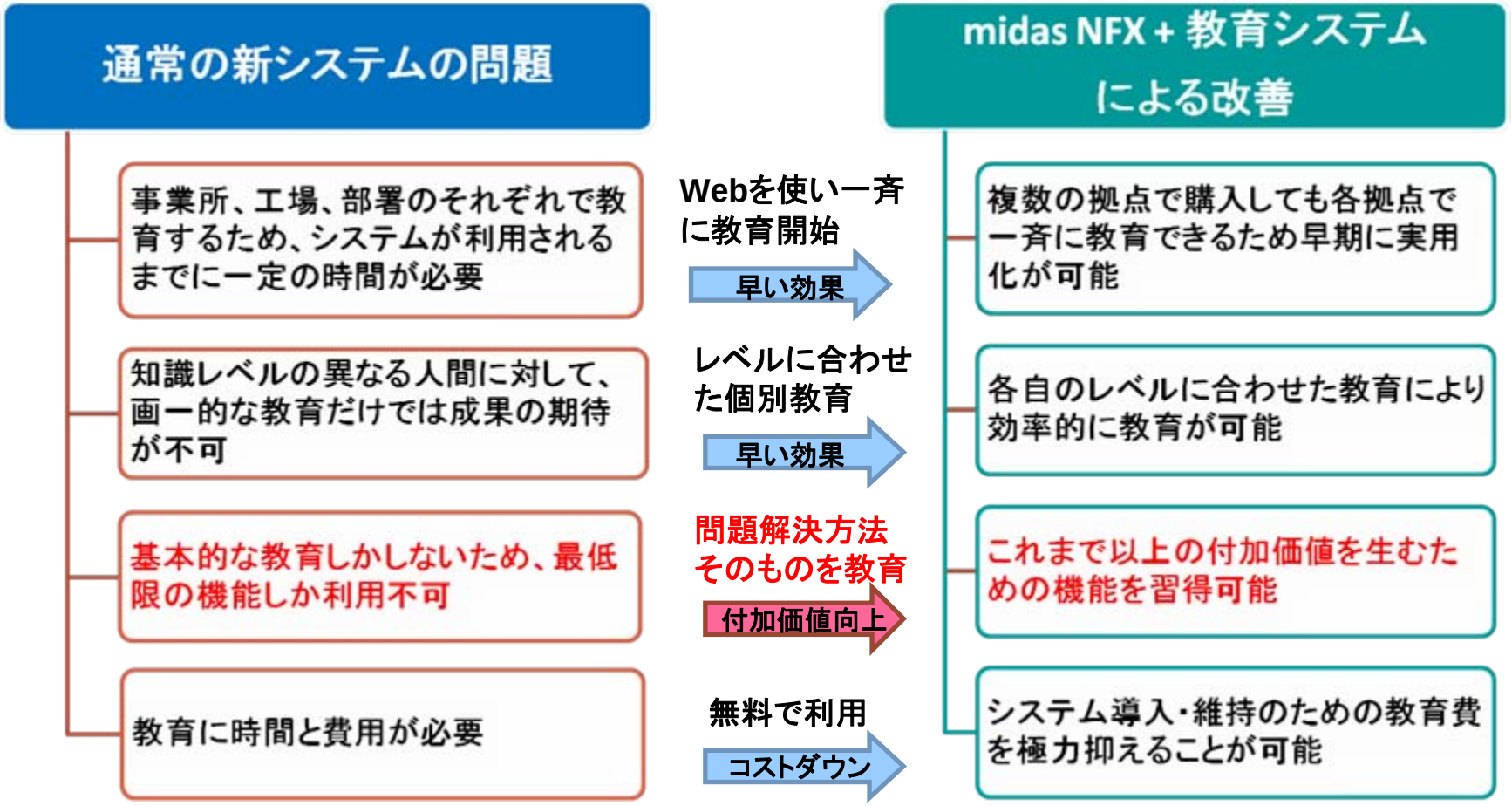


Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

特長2．早期に新システムの効果を発揮するための教育システム

midasNFXの強み②（教育システムにより更なる投資効果を期待）

Webで利用可能な教育システムを利用することで、早期に新システムの導入効果を発揮し、さらなる技術・製品の差別化を可能とする知識を習得可能



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

SBD(Simulation Based Design)事業の今後の取組み

- SBD事業の主要顧客である製造業では、コスト構造の見直しを行う一方で、高度化・複雑化する製品を生み出すためにコア技術を更に高める必要性に直面

- 製造業の特異性の高い業務に対して、様々なCAE解析ソフトを利用したソリューションを提供し、顧客の問題を解決するパートナーとして更に躍進

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

製造業向けSBD事業　好調の要因

- **閉じこもらず、ひるまない。旺盛なチャレンジ精神**
  海外の優れた製品を中心に品揃えし、積極的に日本マーケットに紹介

- **単なるモノ売りにとどまらず、常にユーザ様との相互反映を志向**
  「技術サポートサービス」、「利用技術研究会」、「メールマガジン」などのコミュニケーション手段をもって、ユーザ企業の技術者個人とのつながりを強固なものとし、問題解決を支援するとともに、次のステップの糧となるニーズ情報を収集

- **優秀な人材が育つ環境**
  スタッフが、各自の適性、潜在能力を最大限に活かせ、かつ成長できる専門担当制を実施。営業担当、技術担当は、強力タッグを組んでコラボレーション展開

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

取り組み事例 ②

海外マーケティング部の創設

『“活性化”ー知的人脈の構築をコアにしたグローバル展開』

一流の技術を軸とした実のある仕事　⇒　海外での受注増へ

経緯と背景

・1970年代から海外進出を開始し、今後はより積極的に海外へ発信

⇒グローバル展開への組織的観点から、海外マーケティング部の創設

技術的背景と方針

・知的人脈構築をコアとしたグローバル展開

・技術は世界共通、超一流の技術は世界で通用すると確信。長期的ビジョンを描く

・日本の技術、特に耐震、防災、構造分野の技術は世界で高い実績と信用を獲得

現在までの動き（抜粋）

・2007年4月　上海駐在員事務所設立

・海外の展示会への出展。海外の「知」とのコラボレーションを模索中

・逆のビジネスモデル。例：KKE独自のソフトウェア「artisoc」の英語版の開発と展開

・部門間連携を強化するための定例会議の開催

・海外留学経験者をはじめとする海外人材の積極採用

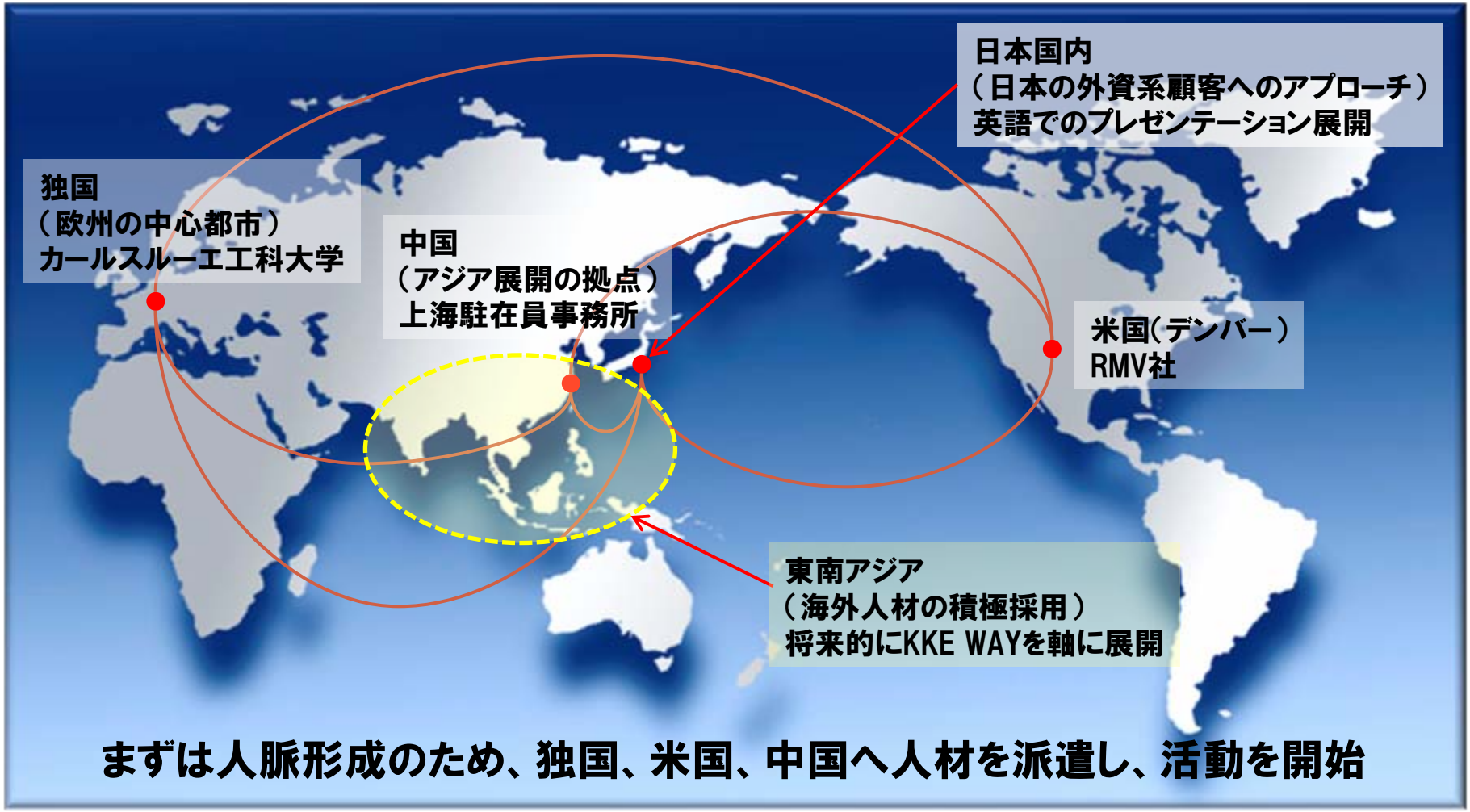
⇒受注拡大へ

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

知的人脈の構築をコアにしたグローバル展開

■KKEの特徴：

例えば、欧州、米国、中国、それぞれの地域、風土、ニーズに適したものを提供



Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

世界6カ国、15の海外パートナー ⇒ 更なる拡大へ

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

ニュースリリース一覧

- 2008.07.16

  高速電波伝搬シミュレータ「Wireless InSite」の販売開始

  ～携帯・WiMAXの基地局設計や高速かつ大規模なネットワークシミュレーションに大きな効果を発揮～

- 2008.07.29

  森ビルと共同で超高層ビル用火災時避難シミュレーションシステムを開発

  ～人の行動特性を考慮、様々な状況を想定し、より有効な避難計画を検証～

- 2008.08.19

  「KKE VISION 2008」9月26日開催のお知らせ

- 2008.09.19

  「軽快、高性能、快適な汎用CAD『QuickCAD』の販売開始

  ～分かり易い操作性、快適な動作を実現した低価格でカスタマイズ可能な汎用CAD～

- 2008.09.29

  機械設計者向け構造解析ソフトウェア『midas NFX』を発売

  ～Web教育システムを無償提供。12月までテストマーケイングで半額販売。～

- 2008.12.01

  ソフトウェアと製品開発の不具合管理・品質評価システム『Q-One Ver.2』を発表

  ～蓄積したノウハウを製品化したWeb アプリケーションを来年1月中旬より販売開始～

Copyright © 2009 KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc. All Rights Reserved.

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

【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
TEL　：　03－5342－1141
FAX　：　03－5342－1241
E-MAIL　：　ir＠kke.co.jp
http://www.kke.co.jp