

2010年6月期

**第1四半期累計期間（1Q）**

**決算補足資料**

2009年10月26日

Professional Engineering Solution Firm

 **構造計画研究所**  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

# アジェンダ

1. 1Qの業績について .....	2
2. 2010年6月期 通期業績の進捗状況 .....	8

## 【本資料についてのご注意】

- 本資料の本文では、「第1四半期累計期間」を、「1Q」と記載しております。
- 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。

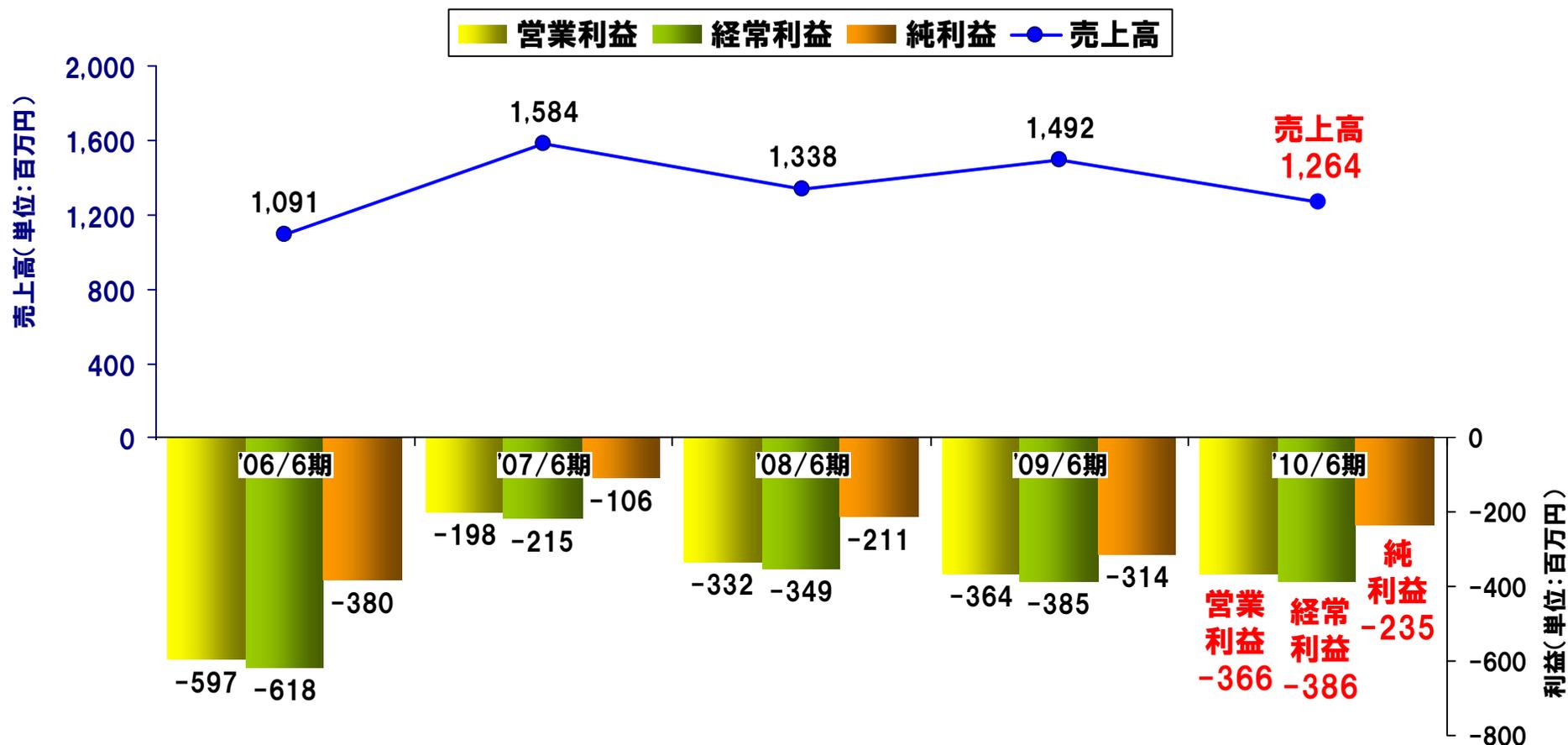
## 1. 1Qの業績について

# 1Q決算の概要

単位:百万円

	① '09/6期 1Q	② '10/6期 1Q	②-① 対前年同期 増減額 (増減率)	③ '10/6期 通期予想	②/③ 通期業績に 占める割合
売上高	1,492	1,264	△ 227 (△ 15.3%)	10,500	12.0%
営業利益	△ 364	△ 366	△ 2 (-)	880	-
経常利益	△ 385	△ 386	△ 1 (-)	800	-
純利益	△ 314	△ 235	79 (-)	430	-

# 1Qの業績推移



⇒ 顧客企業の多くが決算期を迎える3月末から6月末に成果品の引渡しが集中するため、売上高及び利益は、第3四半期以降の割合が高くなる傾向にあります。

# 比較損益計算書

単位:百万円

	'09/6期 1Q	'10/6期 1Q	対前年同期 増減額 (増減率)
売上高	1,492	1,264	△ 227 (△ 15.3%)
売上原価	1,087	932	△ 154 (△ 14.2%)
売上総利益	405	332	△ 73 (△ 18.0%)
販売管理費	770	699	△ 70 (△ 9.2%)
営業利益	△ 364	△ 366	△ 2 (-)

## <売上高>

厳しい受注環境のもと、精力的な営業活動を展開しておりますが、前事業年度からの繰越受注残高が少なかった影響もあり、売上高は減少いたしました。

## <売上原価>

外部委託の効率化による外注費の削減に努めております。

## <販売管理費>

前事業年度において必要経費として1Qに支出していた、広告宣伝費や募集費が2Qにシフトしたこと、あるいは規模を縮小したことにより、減少いたしました。

# 比較貸借対照表

単位:百万円

	'09/6期 期末	'10/6期 1Q	対前年期末 増減額
流動資産	3,261	3,414	153
現金・預金	271	707	436
売掛金	1,642	663	△ 979
固定資産	6,754	6,706	△ 47
資産合計	10,016	10,121	105
流動負債	4,057	4,503	446
短期借入金※	2,435	3,362	927
固定負債	1,819	1,830	10
長期借入金	730	735	5
負債合計	5,876	6,333	457
純資産合計	4,139	3,788	△ 351
負債・純資産合計	10,016	10,121	105

## <流動資産>

現金及び預金、仕掛品が増加した一方、売掛金が減少したことにより、前事業年度末に比し、4.7%増加いたしました。

## <固定資産>

主に減価償却により、有形固定資産、無形固定資産が減少したことにより、前事業年度末に比し、0.7%減少いたしました。

## <流動負債>

未払費用が減少し、短期借入金が増加し、ことなどにより、前事業年度末に比し、11.0%増加いたしました。

## <固定負債>

長期借入金が増加したことなどにより、前事業年度末に比し、0.6%増加いたしました。

## <純資産>

主に四半期純損失により利益剰余金が減少したことにより、前事業年度末に比し、8.5%減少いたしました。

※ 「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記載しております。

# キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	'09/6期 1Q	'10/6期 1Q
期首残高	133	271
営業活動 C F	△ 1,086	△ 375
投資活動 C F	219	△ 11
財務活動 C F	1,066	825
期末残高	332	707

## 当期CFの主な内訳

### <営業活動によるCF>

税引前当期純利益	→	△ 387百万円
売上債権の減少額	→	951百万円
たな卸資産の増加額	→	△ 473百万円
未払費用の減少額	→	△ 524百万円

### <投資活動によるCF>

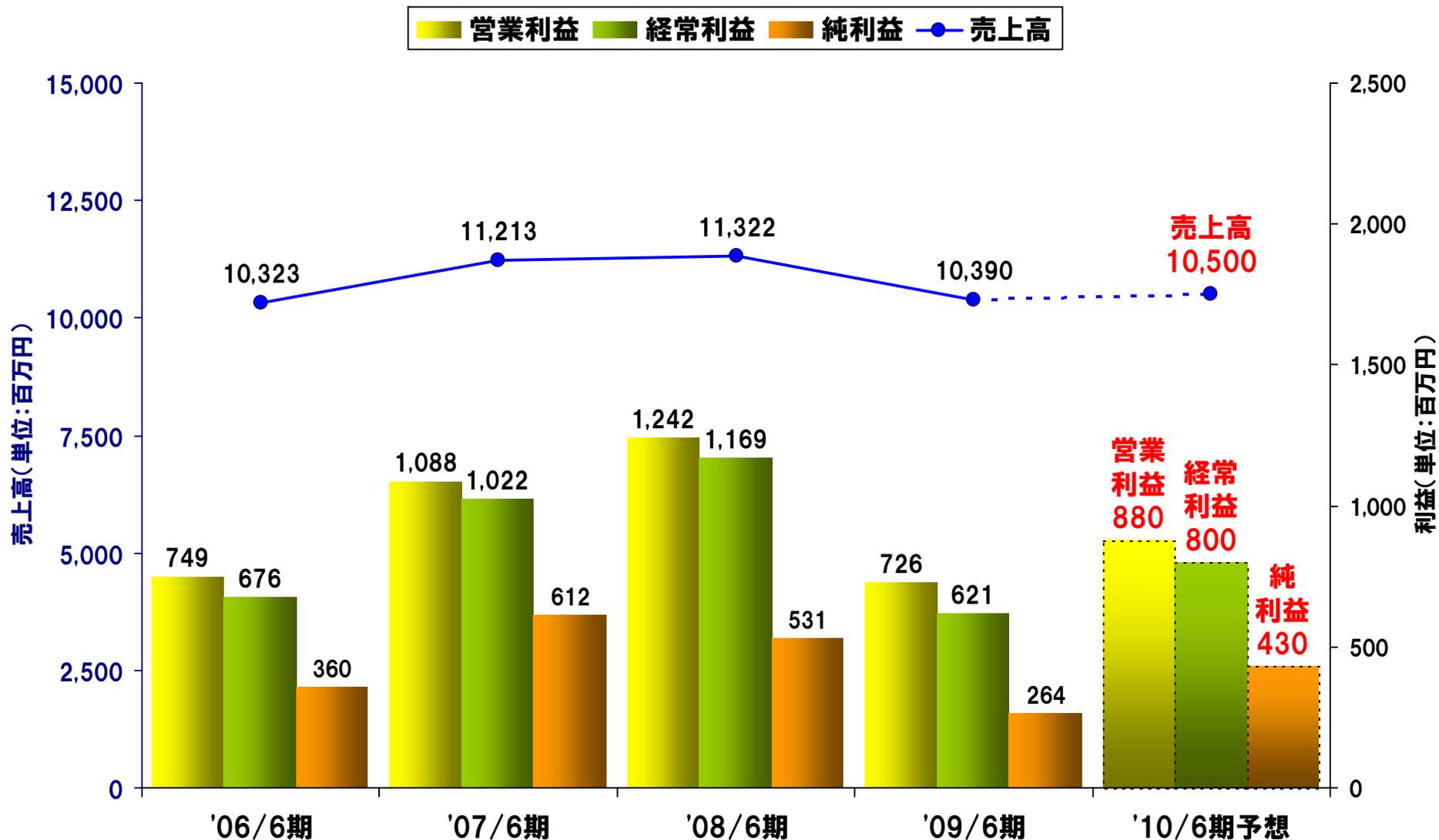
無形固定資産の取得	→	△ 7百万円
-----------	---	--------

### <財務活動によるCF>

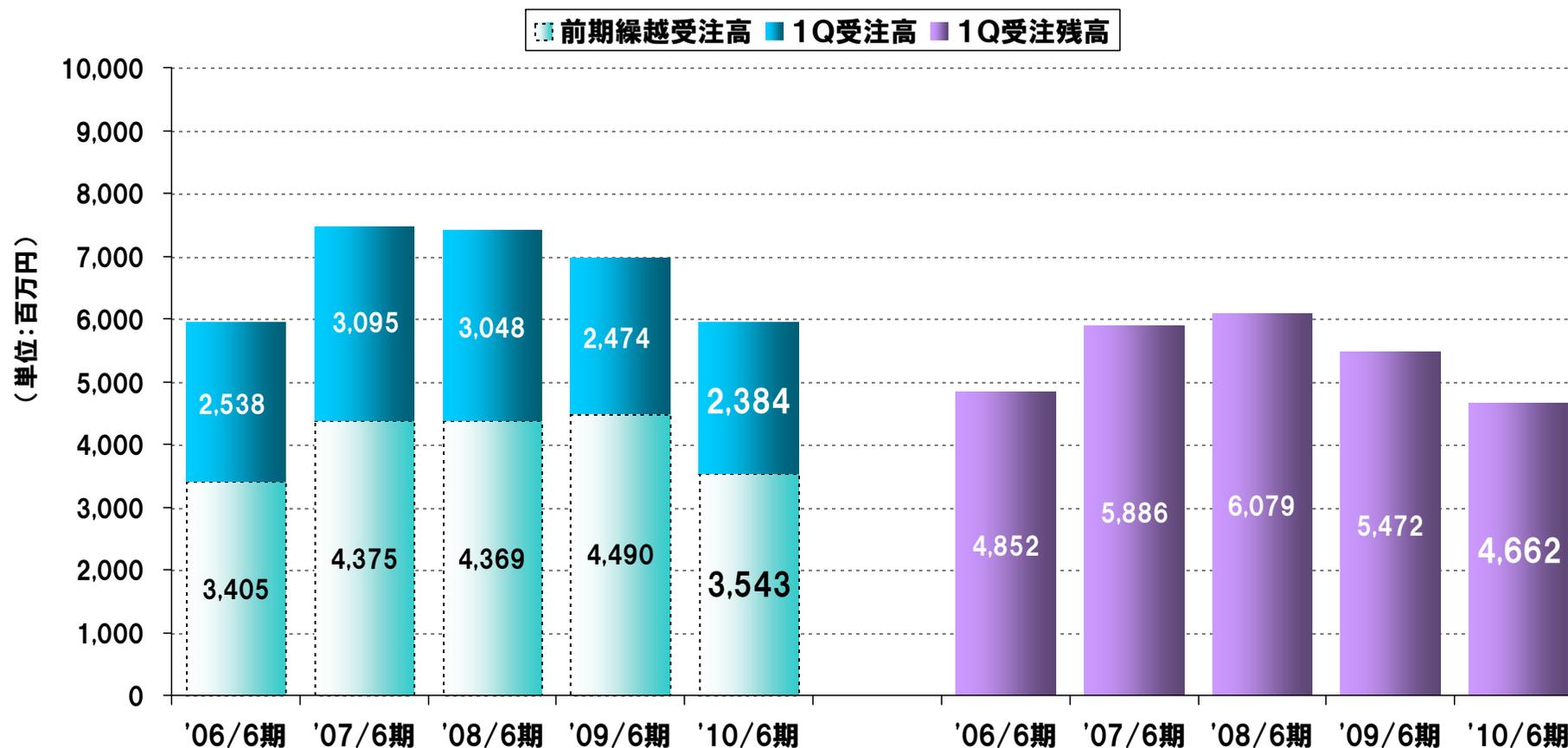
短期借入金の増加額	→	900百万円
長期借入金の増加額	→	32百万円
配当金の支払額	→	△ 95百万円

## 2. 2010年6月期 通期業績の進捗状況

# 過去4年間の業績推移及び2010年6月期通期業績予想



# 1Qにおける受注高・受注残高比較



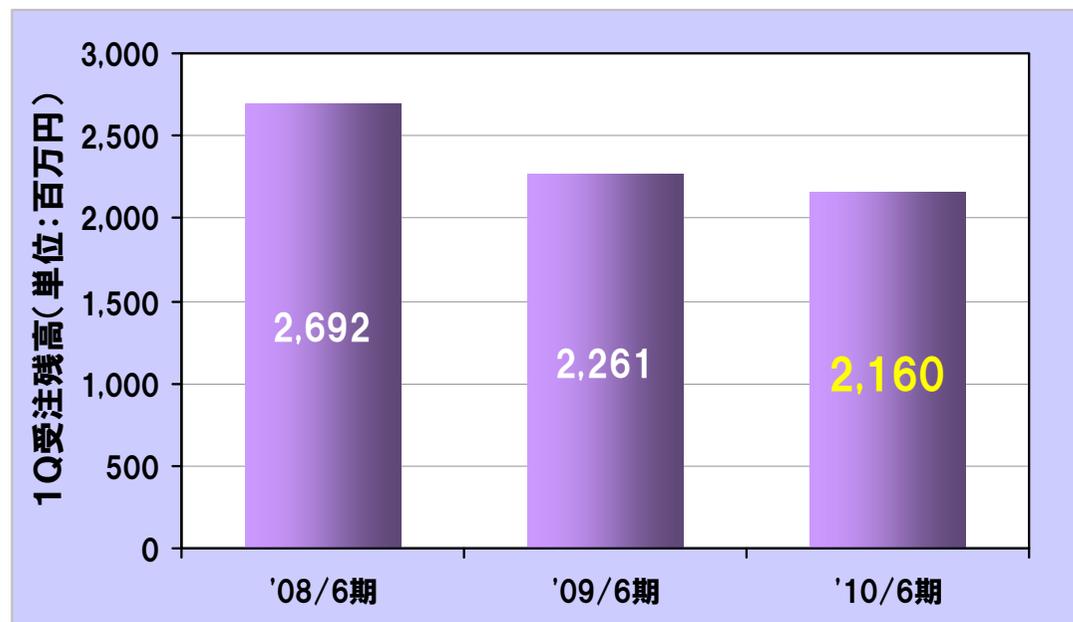
⇒ 前期から続く厳しい受注環境のもと、精力的な営業活動を展開しております。2Q以降も顧客企業の急激な設備投資意欲の改善は期待できないと考えられるものの、既の実施している営業力強化施策や1Qにて注力したセールスプロモーション活動の成果などによる、受注高の積み上げに取り組んでまいります。

# セグメント別 受注・売上状況（エンジニアリングコンサルティング）

単位：百万円

	'08/6期	'09/6期	'10/6期	増減率
前期繰越受注高	1,698	1,795	1,401	△ 21.9%
1 Q 受 注 高	1,402	1,017	1,053	3.5%
1 Q 売 上 高	409	551	294	△ 46.7 %
1 Q 受 注 残 高	2,692	2,261	2,160	△ 4.5 %

- ❖ 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



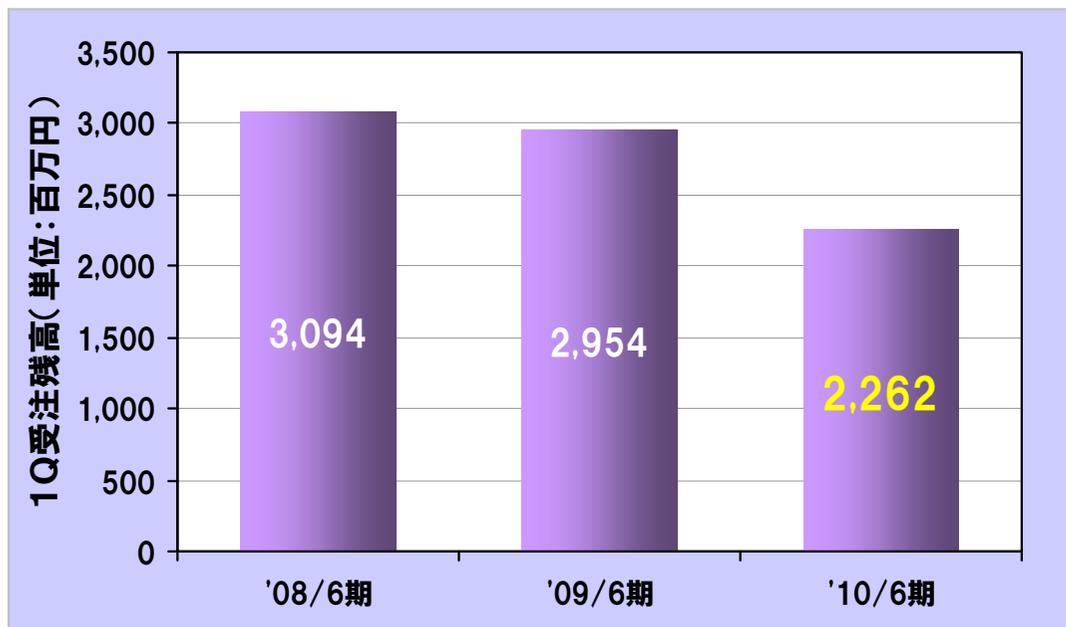
## 業績分析

- 売上高は、建築物の免震・制震関連の大規模案件が先送りされたことなどにより伸び悩んだ。
- 2Q以降に売上計上となる受注残高は前事業年度同期と同程度まで積み上がっている。
- 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は前事業年度に引き続き堅調に推移。

# セグメント別 受注・売上状況（システムソリューション）

単位：百万円

	'08/6期	'09/6期	'10/6期	増減率
前期繰越受注高	2,397	2,362	1,857	△ 21.3%
1 Q 受 注 高	1,191	1,049	974	△ 7.2%
1 Q 売 上 高	494	457	568	24.1%
1 Q 受 注 残 高	3,094	2,954	2,262	△ 23.4%



- ❖ 製造業向け営業・設計支援システム
- ❖ 移动通信・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

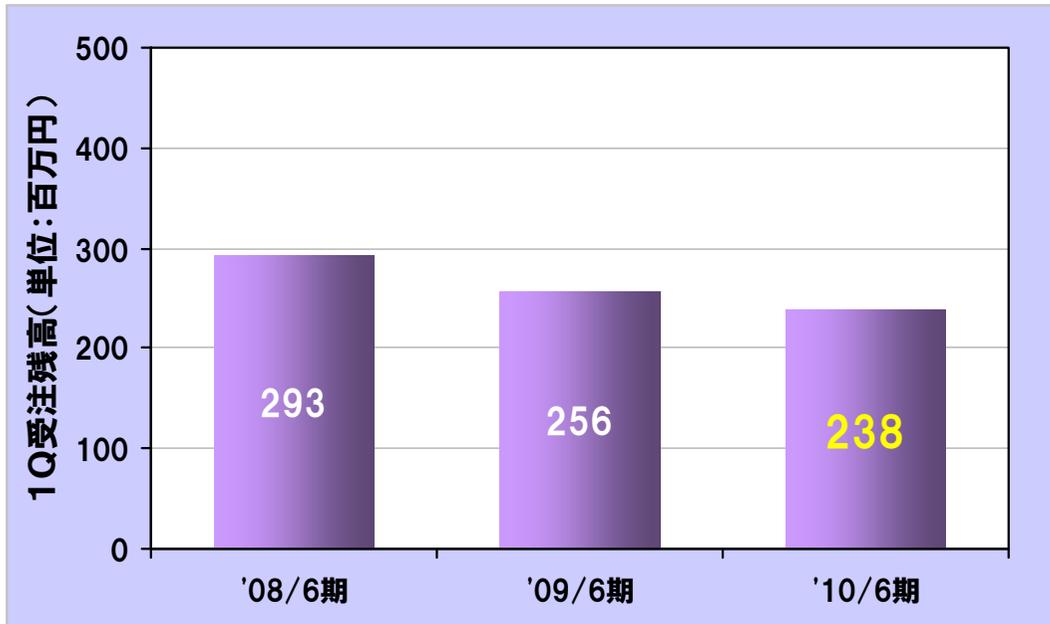
## 業績分析

- 前事業年度に受注した大手建材メーカーの大型プロジェクトが売上計上に至った。
- 特化した技術により差別化を推進してきた大手住宅メーカー向けのソフトウェア開発業務が堅調に推移。
- 特化した技術による差別化を実現している分野や、高付加価値サービスの提供が可能なシステム開発プロジェクトを除き、より当社の知的資産が活かせるエンジニアリングコンサルティング事業へのシフトを図る経営方針のもと、本セグメントにおける受注は減少傾向。

# セグメント別 受注・売上状況（プロダクツサービス）

単位：百万円

	'08/6期	'09/6期	'10/6期	増減率
前期繰越受注高	273	332	284	△ 14.5%
1 Q 受 注 高	454	406	356	△ 12.4%
1 Q 売 上 高	435	482	401	△ 16.8%
1 Q 受 注 残 高	293	256	238	△ 6.8%



- ❖ 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

- 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伸び悩んでいる。
- 顧客企業の情報投資抑制の影響を大きく受けているが、大手製造業を中心に業績の持ち直しが見られ、景況感も改善の方向にある。
- 1Qにて製品化、セールスプロモーションに注力した新製品の投入効果や販売戦略の転換効果の表出は2Q以降となる。

## <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、受注から成果品を引渡し売上計上時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2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

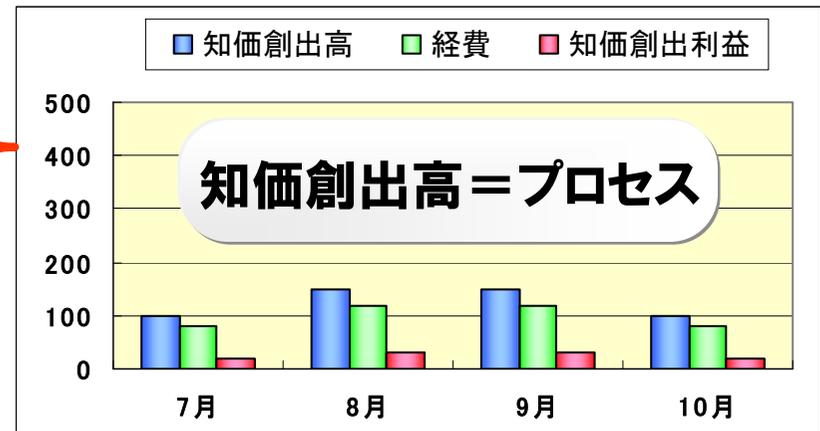
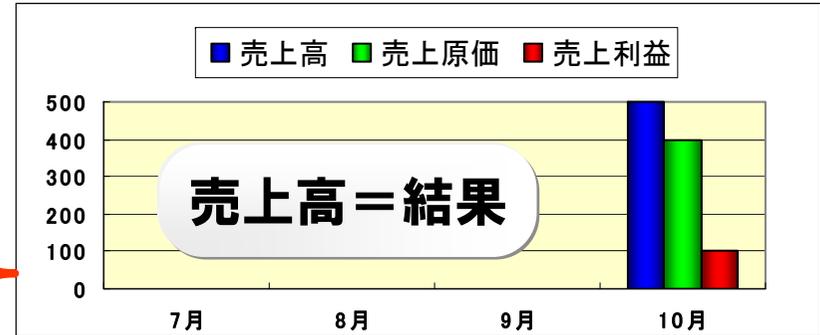
**知価創出利益** : 上記よりプロジェクト経費を差し引いたもの(販管費を除く)

※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。

# <参考> プロジェクトの業績管理についての例

7月に500万円のプロジェクトを受注、10月に納品、売上計上するケース

	7月	8月	9月	10月	合計
受注高	500				
売上高				500	500
売上原価				400	400
売上利益				100	100
知価創出高	100	150	150	100	500
経費	80	120	120	80	400
知価創出利益	20	30	30	20	100

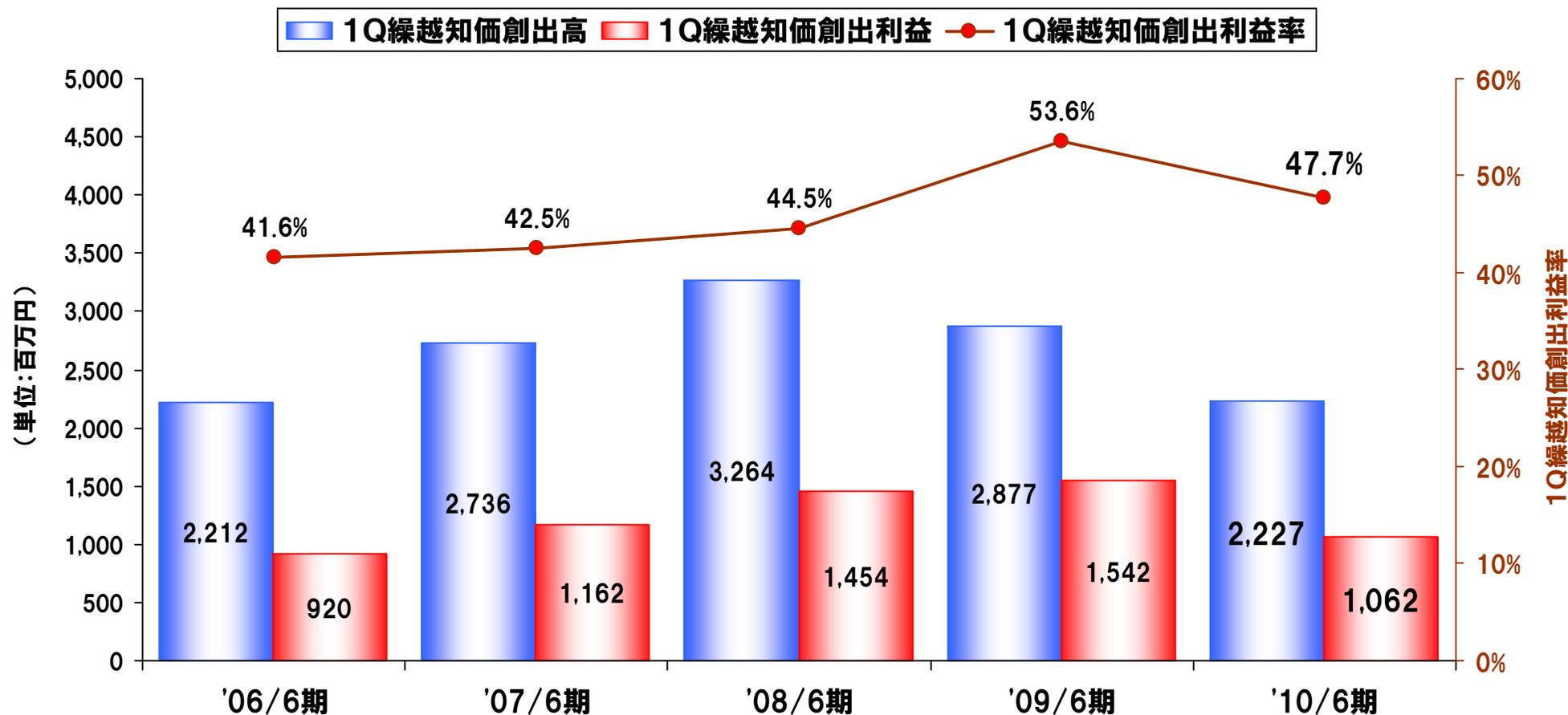


1Q繰越知価創出高

1Q繰越知価創出利益

月次の知価創出高及び知価創出利益は、上図のようにプロセス管理しており、1Qに売上計上されなかったプロジェクトの知価創出高及び知価創出利益は、次期繰越として管理しております。

# 1Qにおける繰越知価創出利益と利益率の推移



⇒ 大型プロジェクトなど、1Qにて売上計上に至らなかったプロジェクトについても、着実に進行しており、引き続き高品質・高生産性を確保した高付加価値サービスの提供に努めてまいります。

# 業績向上に向けた施策

## ● 受注の拡大

- 営業本部制導入により組織だった営業活動を推進し、シナジー効果を促進。
- 新規テーマ・領域を開拓する新設営業部門の活動などにより、潜在顧客を開拓。
- 優良企業への積極的なアプローチなど、選択と集中により、受注の機会損失を防止。
- 営業部門の人員を増員し、提案力・交渉力強化を目的とする営業担当者教育を実施。
- 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を推進。

## ● 利益の確保

- 不採算プロジェクトの未然防止を目的に、既に開始している執行役員レベルでのトラッキングを継続。
- 品質および生産性の向上を図るために継続的に品質マネジメントシステムを改善する他、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開発における高品質・高生産性の実現を推進。
- 部門間連携による組織知の融合などにより、差別化された高付加価値プロジェクトを創出。
- 販売費、一般管理費、外注費の抑制を中心に、経費削減を促進。