

# 2011年6月期 第2四半期 決算説明会

2011/02/04

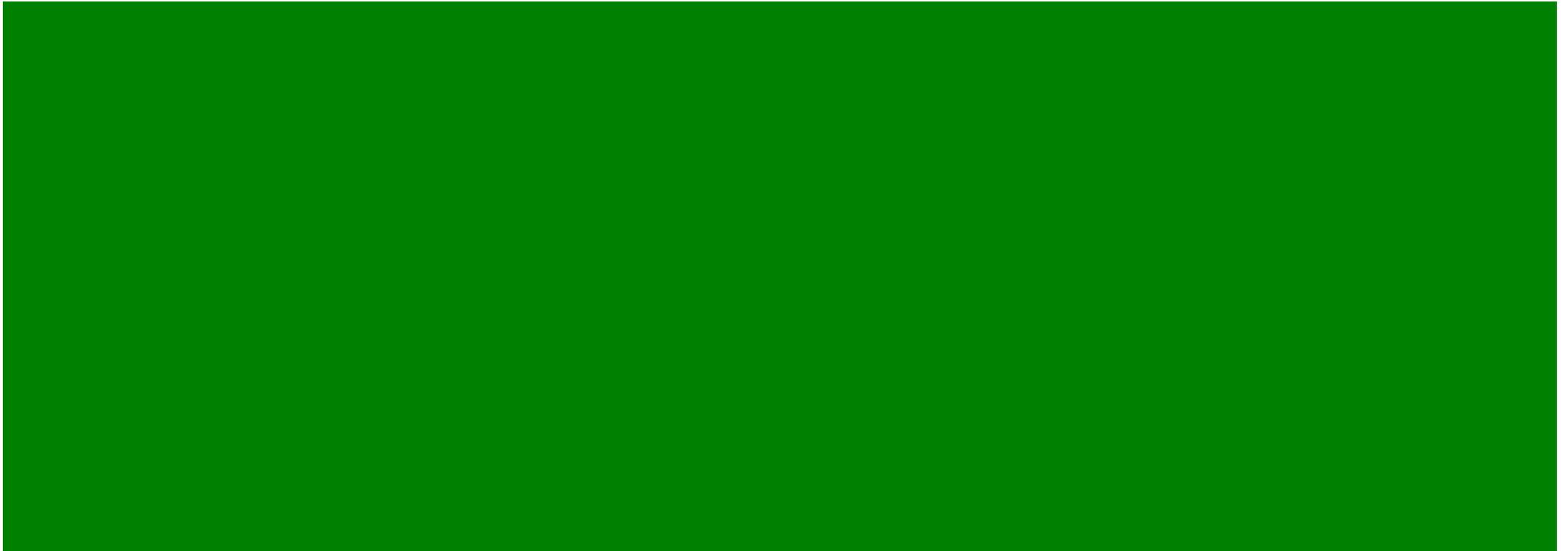
# 目次

|                  |       |    |
|------------------|-------|----|
| 1. 決算の概要と通期見通し   | ..... | 2  |
| 2. 通期計画達成に向けて    | ..... | 31 |
| 3. 付加価値向上による成長戦略 | ..... | 38 |

## 【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。
- ・ 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。

# 1. 決算の概要と通期見通し



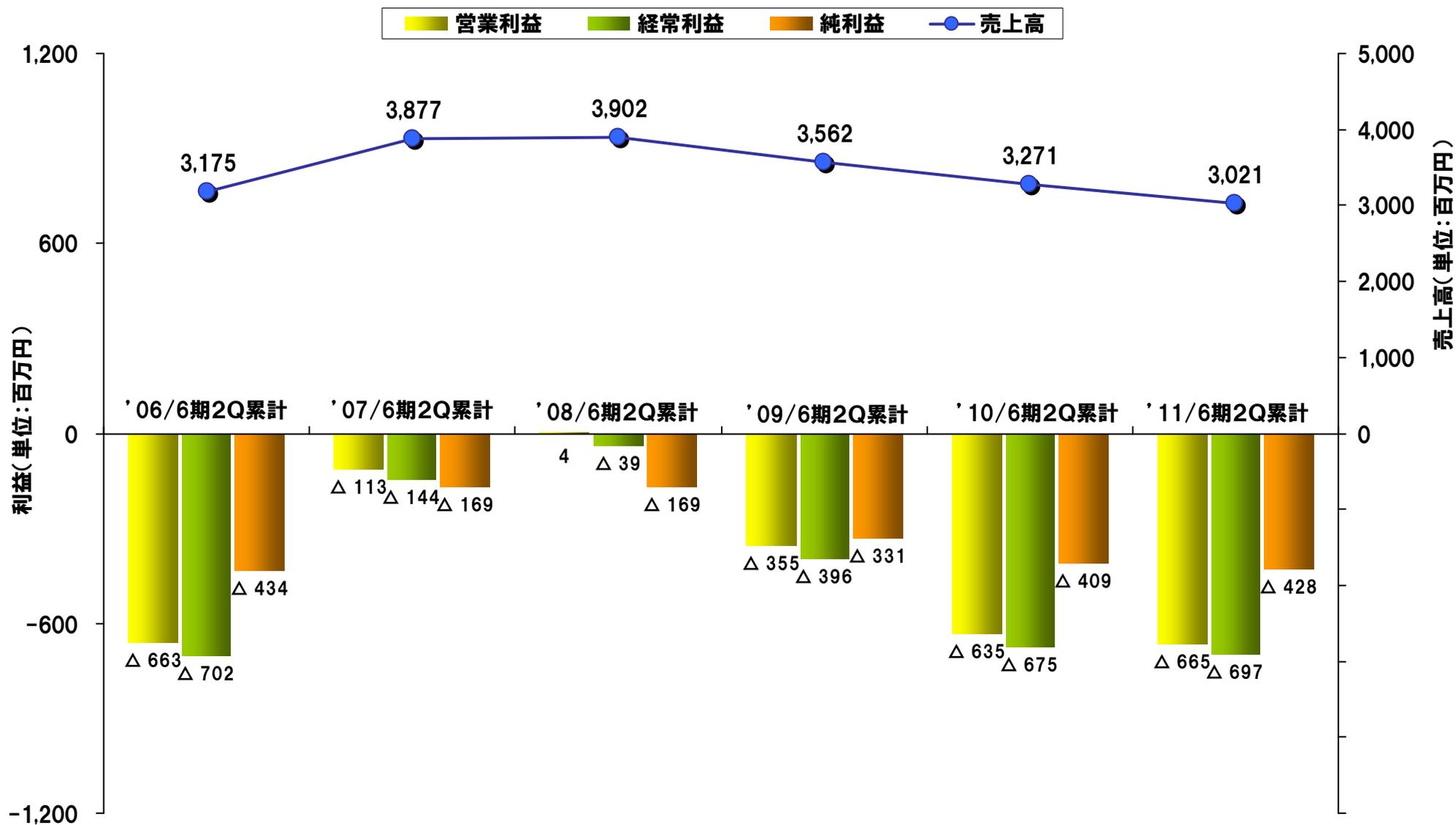
## 1-1. 決算ハイライト

# 決算ハイライト

単位:百万円

|            | '11/6期2Q累計<br>(計画) | '11/6期2Q累計<br>(実績) | 対計画<br>増減額 | '10/6期2Q累計<br>(実績) | 対前年同期<br>増減額 |
|------------|--------------------|--------------------|------------|--------------------|--------------|
| 売上高        | 3,000              | 3,021              | 21         | 3,271              | △249         |
| 営業利益       | △570               | △665               | △95        | △635               | △29          |
| 経常利益       | △610               | △697               | △87        | △675               | △21          |
| 四半期<br>純利益 | △390               | △428               | △38        | △409               | △19          |

# 第2四半期累計期間の業績推移



# 上半期業績の傾向

## ■ 売上高、売上原価の季節変動

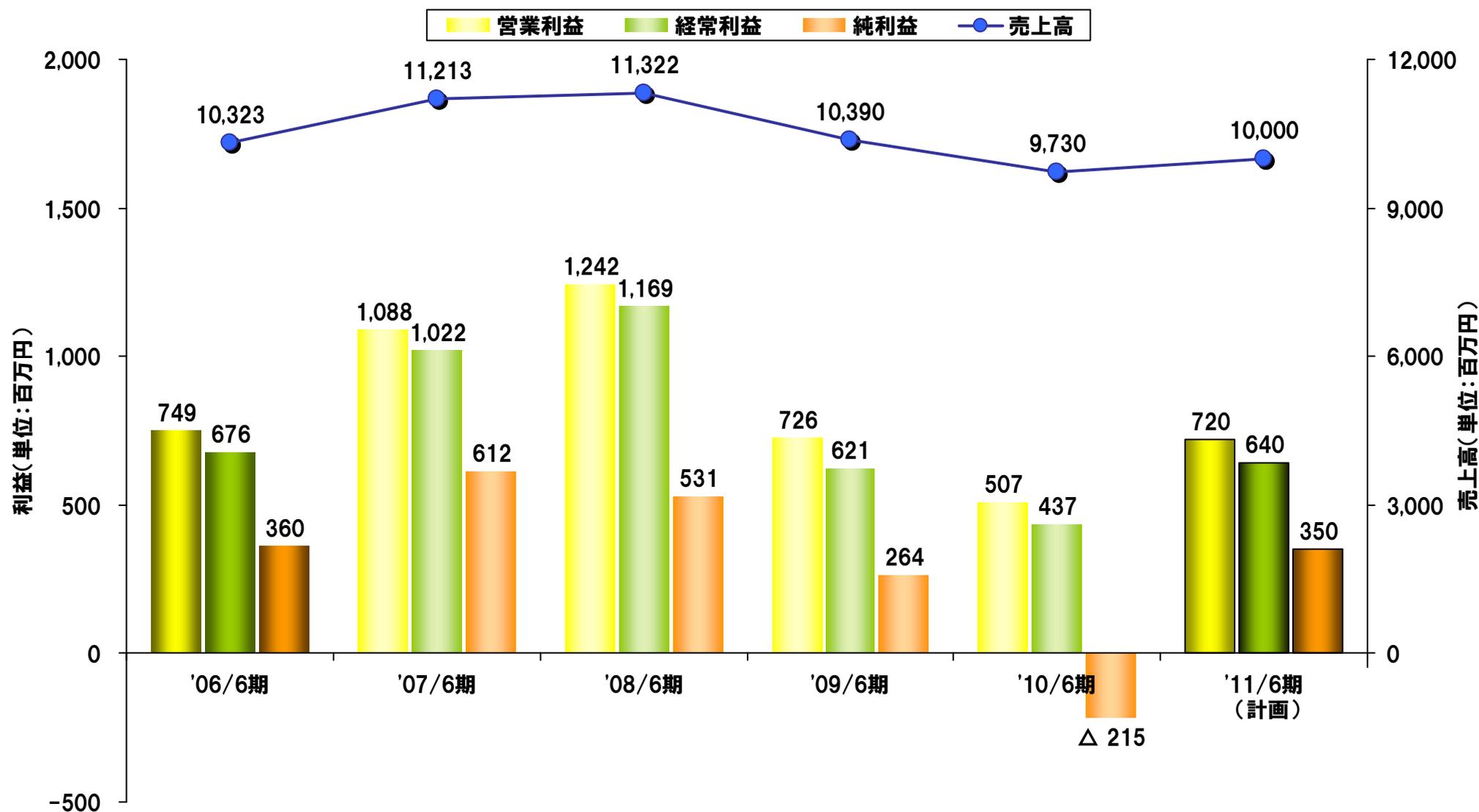
- 受託プロジェクトの納期・検収期が、顧客期末の3月以降に集中する季節変動要因が存在
- 例年、年間売上高の約70%が下半期に集中

## ■ 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35%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月次計上されることから、上半期の業績を圧迫

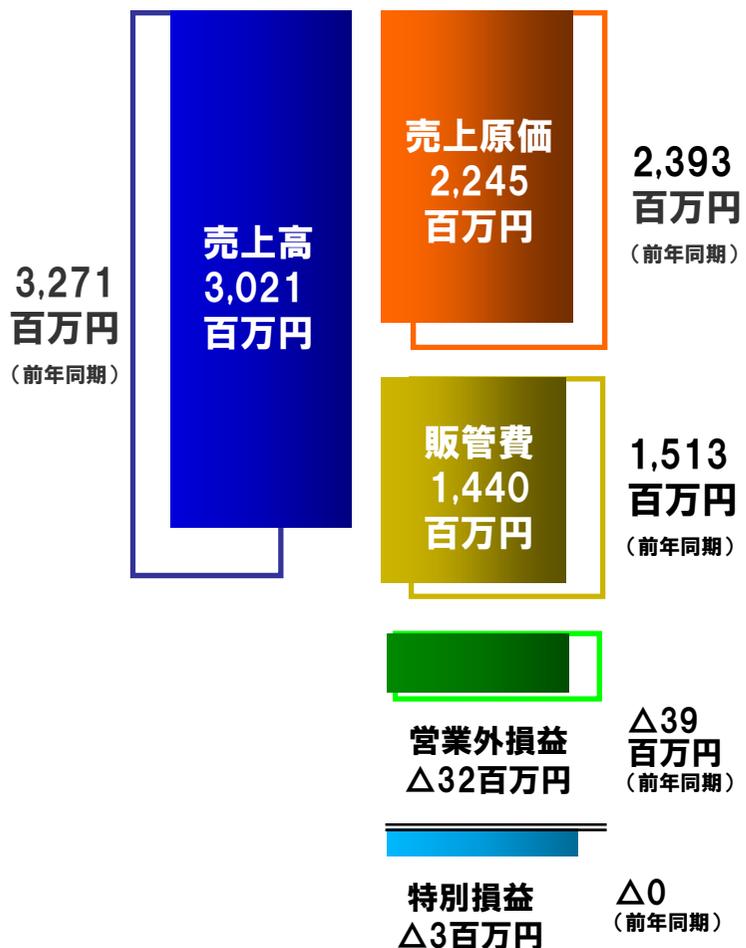
**以上により、下半期に比べ上半期の業績数値は低くなる傾向**

# 通期の業績推移と年度計画



## 1-2. 第2四半期の財務諸表

# '11/6期 第2四半期 損益計算書(前年同期比)



## ●売上高は減少 (△249百万円)

・年度計画通り

## ●売上原価減少 (△147百万円)

売上総利益率は前期並み(27%→26%)

・技術営業強化の一環として営業から現業に配置換え  
現業営業人員 (+17名)

・人件費の増加 (+153百万円)

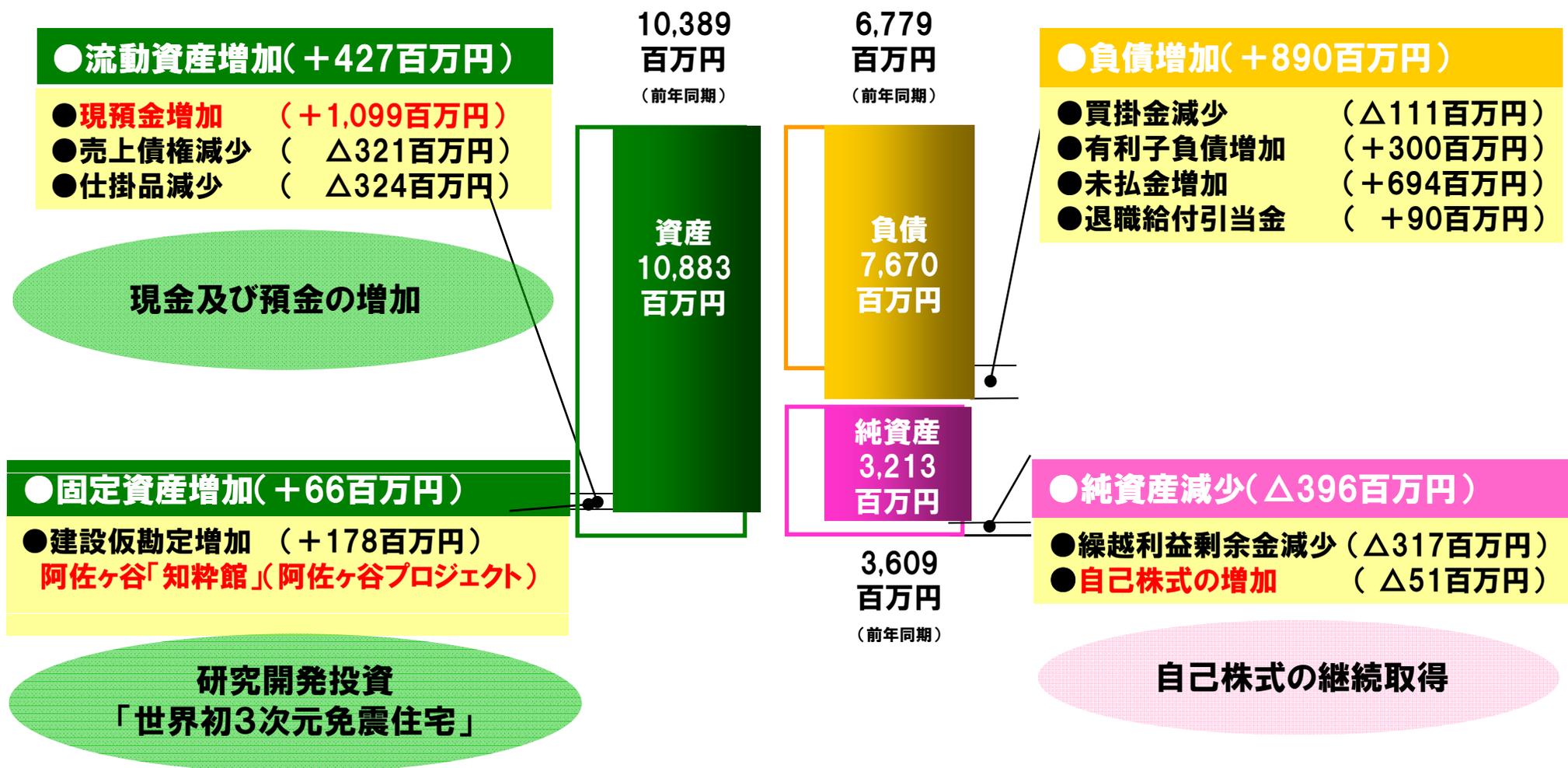
## ●販売費及び一般管理費減少 (△72百万円)

研究開発費124百万円 (+16百万円)

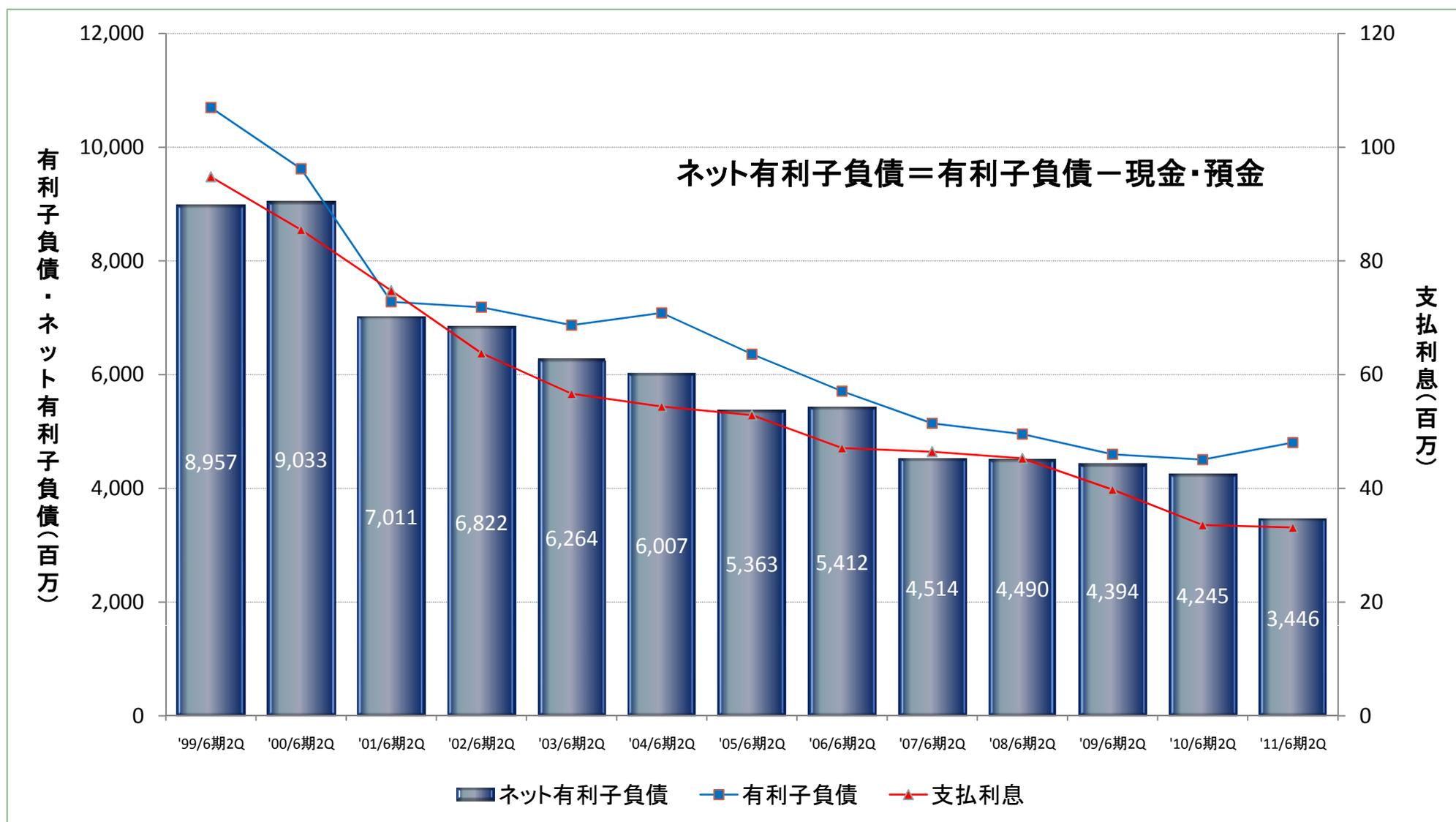
## ●特別損失計上:11百万円

資産除去債務会計基準適用に伴う特別損失 9百万円

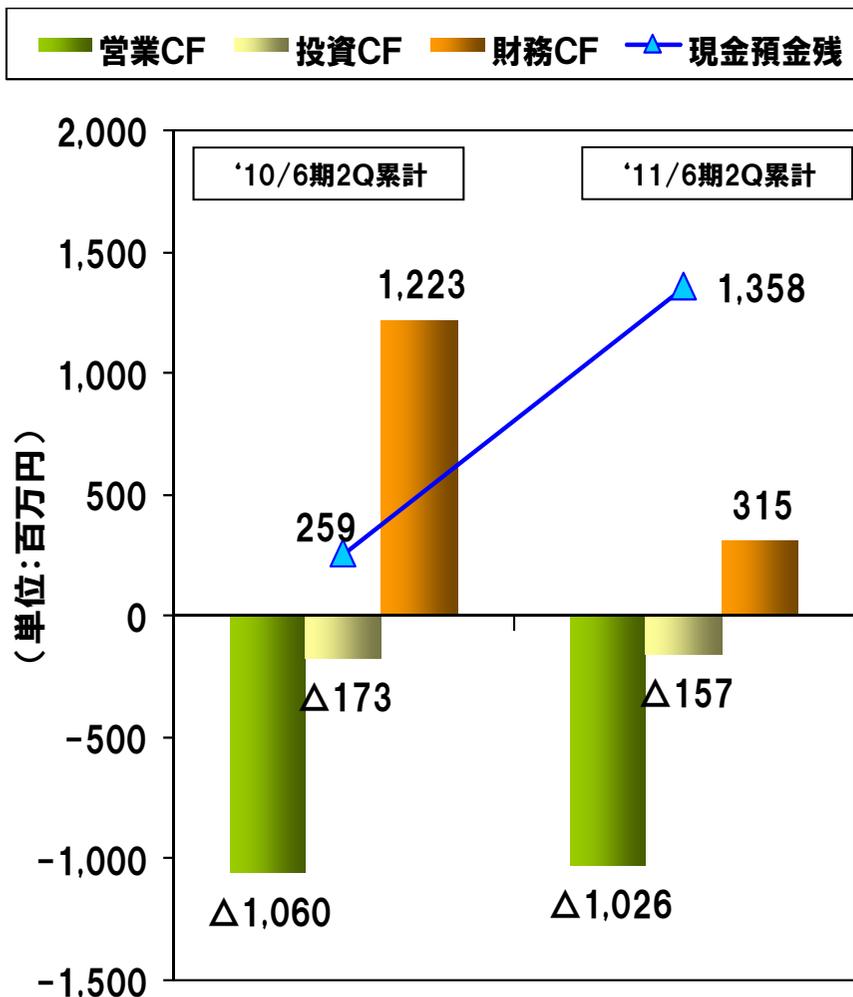
# '11/6期 第2四半期 貸借対照表(前年同期比)



# ネット有利子負債の推移



# '11/6期 第2四半期 キャッシュフロー計算書(前年同期比)



## '11/6期第2四半期の主な内訳

### ●営業CF: △1,026百万円

- ・税引前四半期純損失 △701百万円
- ・たな卸資産の増加 △415百万円
- ・売上債権の減少 552百万円
- ・未払費用の減少 △418百万円
- ・法人税等の還付額 94百万円
- ・損害賠償金の支払 △100百万円

### ●投資CF: △157百万円

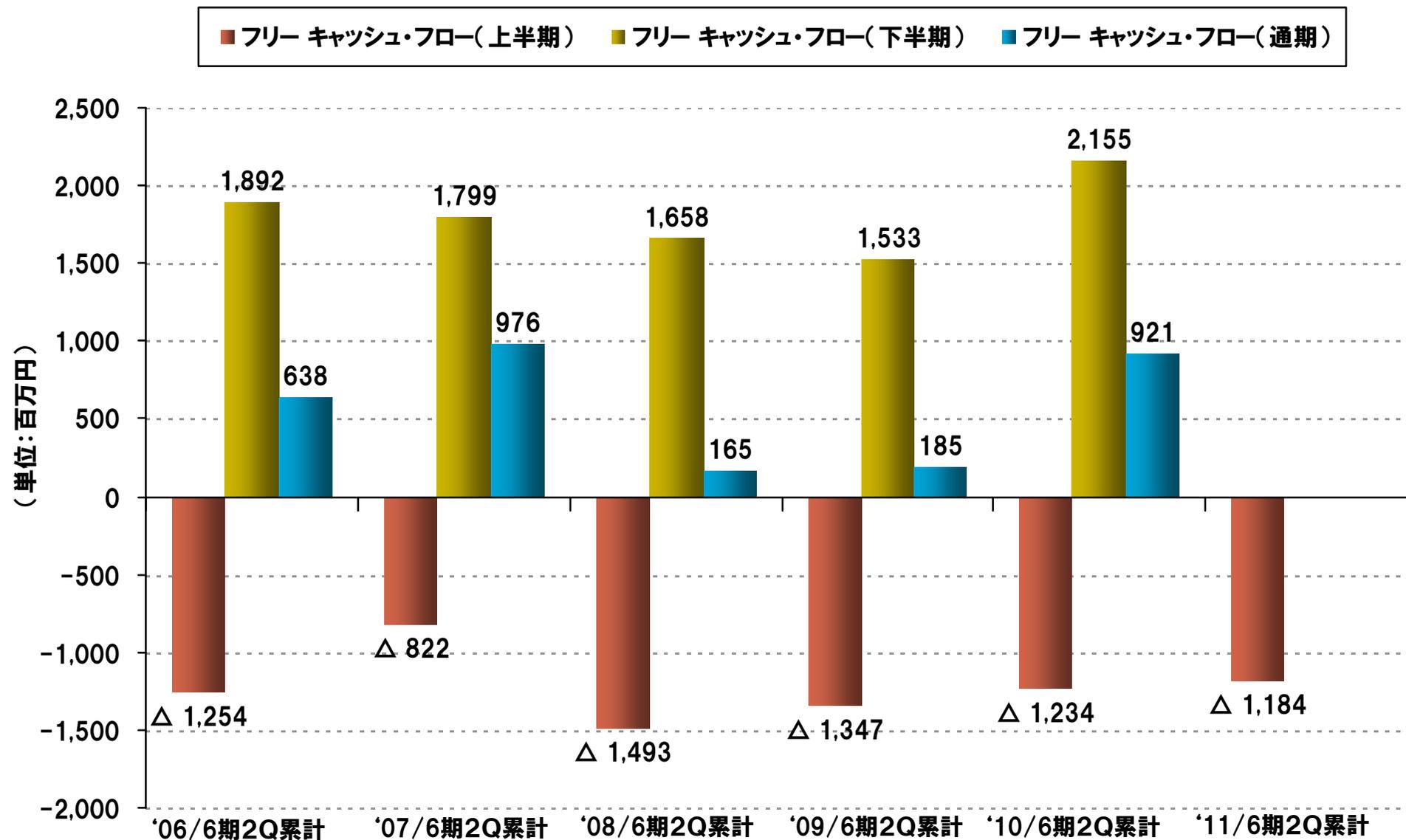
- ・有形固定資産の取得支出 △144百万円
- ・無形固定資産の取得支出 △29百万円

### ●財務CF: 315百万円

- ・借入金の純増 450百万円
- ・配当金の支払 △86百万円
- ・自己株式の取得 △43百万円

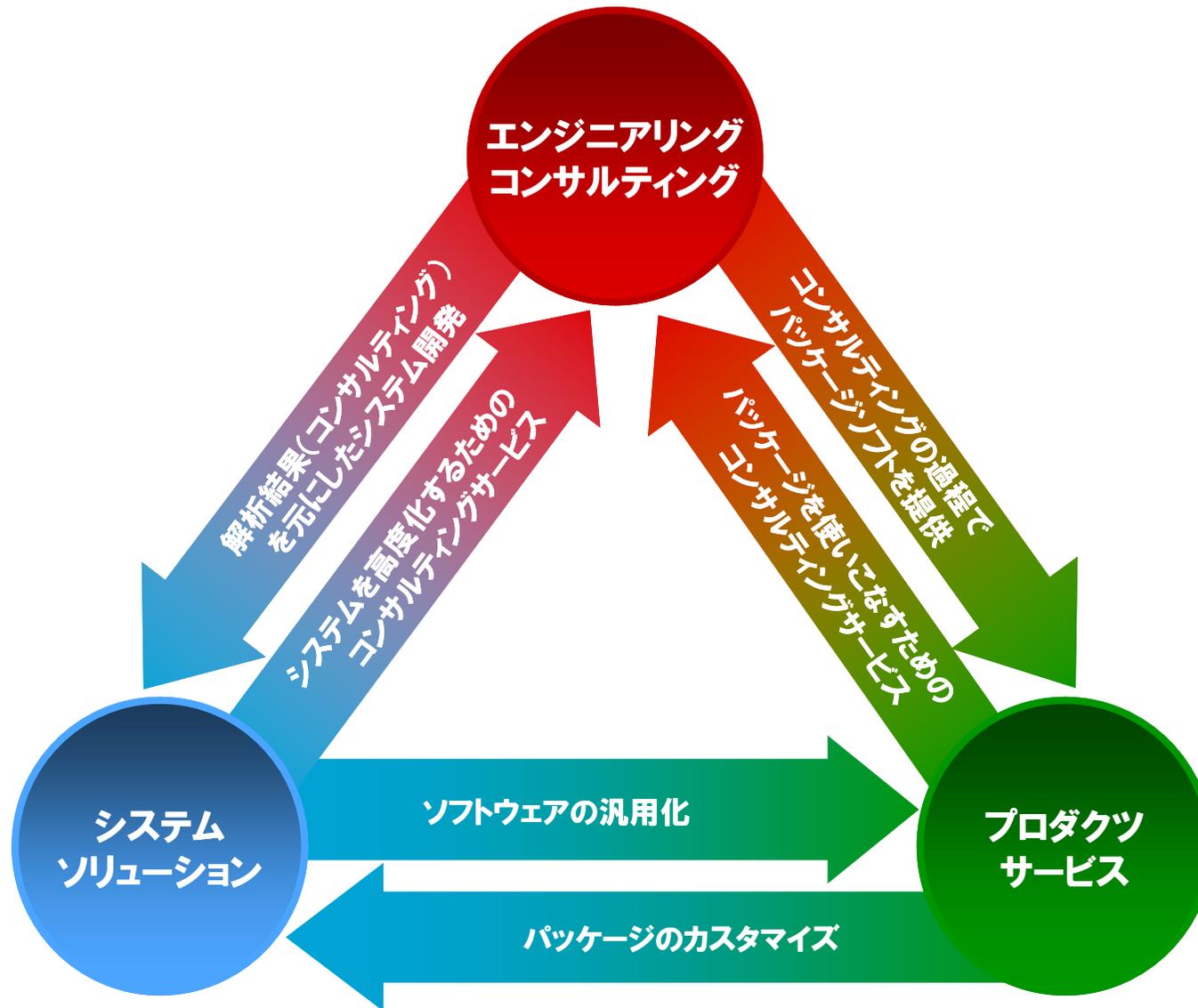
**フリー キャッシュ・フロー増加 前年同期比+50百万円**

# キャッシュフローの改善(フリー・キャッシュフローの改善)

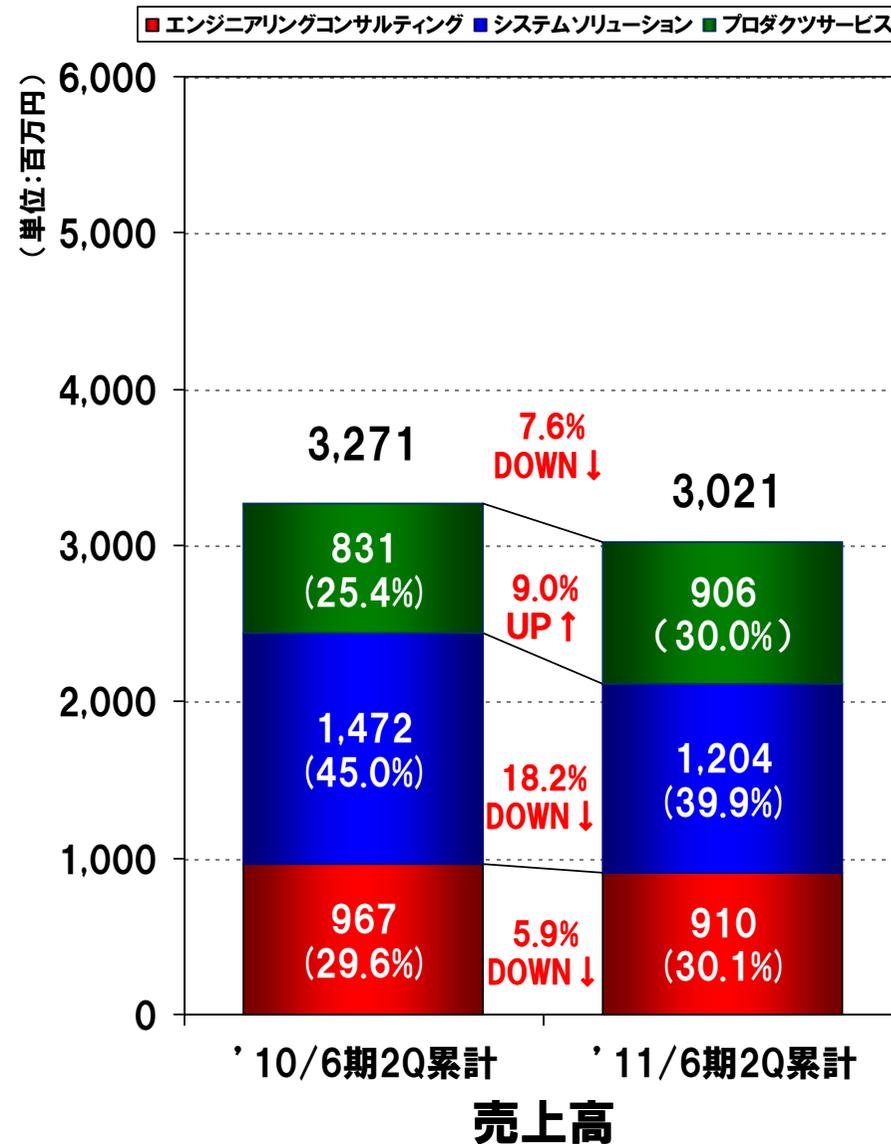
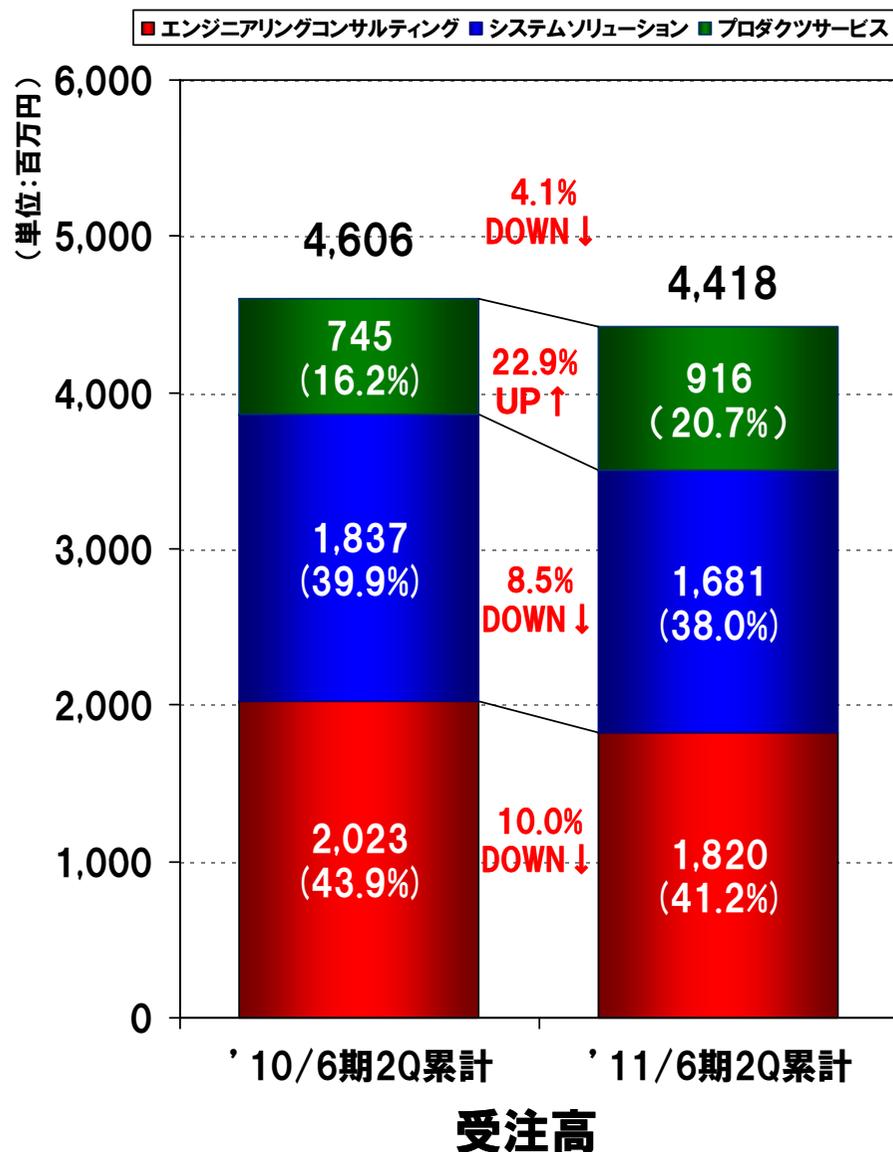


## 1-3. セグメント別の状況

# セグメント間のシナジー



# セグメント別受注高・売上高の状況



# ① エンジニアリングコンサルティング

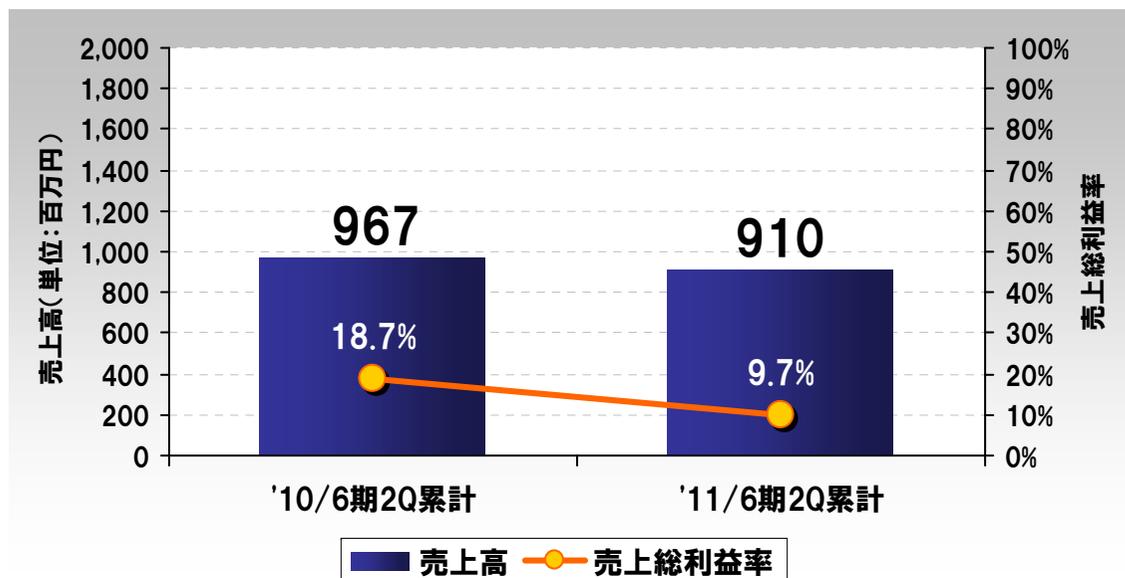
単位:百万円

|                | '10/6期<br>2Q累計 | '11/6期<br>2Q累計 | 増減率    |
|----------------|----------------|----------------|--------|
| 受注高            | 2,023          | 1,820          | △10.0% |
| 売上高            | 967            | 910            | △5.9%  |
| 売上原価           | 786            | 822            | 4.6%   |
| 売上総利益<br>(利益率) | 180<br>(18.7%) | 87<br>(9.7%)   | △51.4% |

- ❖ 防災・耐震・環境評価解析コンサル
- ❖ 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
- ❖ 製造・物流系シミュレーション
- ❖ マーケティングコンサル、リスク分析
- ❖ マルチエージェントシミュレーション

## 業績分析

- エネルギー関連施設における防災・耐震関連の解析業務が一巡
- 現業部門における営業活性化を図る目的で、人員を増員したことによる人件費の増加



## ② システムソリューション

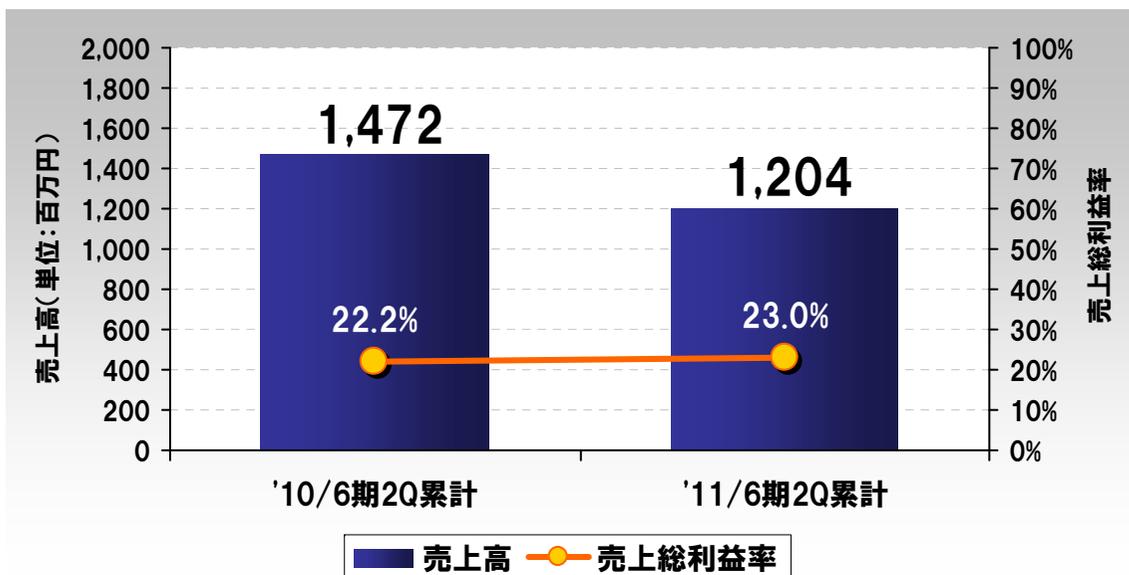
単位:百万円

|                | '10/6期<br>2Q累計 | '11/6期<br>2Q累計 | 増減率    |
|----------------|----------------|----------------|--------|
| 受注高            | 1,837          | 1,681          | △8.5%  |
| 売上高            | 1,472          | 1,204          | △18.2% |
| 売上原価           | 1,145          | 928            | △19.0% |
| 売上総利益<br>(利益率) | 326<br>(22.2%) | 276<br>(23.0%) | △15.3% |

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

### 業績分析

- 大手通信キャリア向け開発案件が前年の大型プロジェクトの反動などによる一時的減少
- 大手住宅メーカーやバス事業者向け開発業務は引き続き堅調に推移

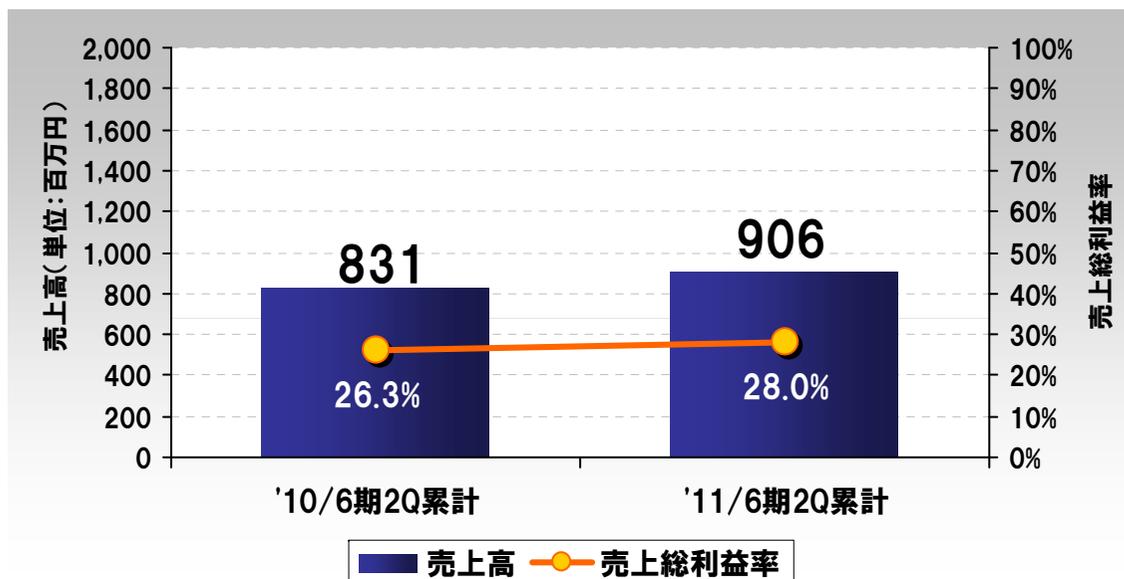


### ③ プロダクツサービス

単位:百万円

|                | '10/6期<br>2Q累計 | '11/6期<br>2Q累計 | 増減率   |
|----------------|----------------|----------------|-------|
| 受注高            | 745            | 916            | 22.9% |
| 売上高            | 831            | 906            | 9.0%  |
| 売上原価           | 613            | 652            | 6.4%  |
| 売上総利益<br>(利益率) | 218<br>(26.3%) | 253<br>(28.0%) | 16.1% |

※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。



- ❖ 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

#### 業績分析

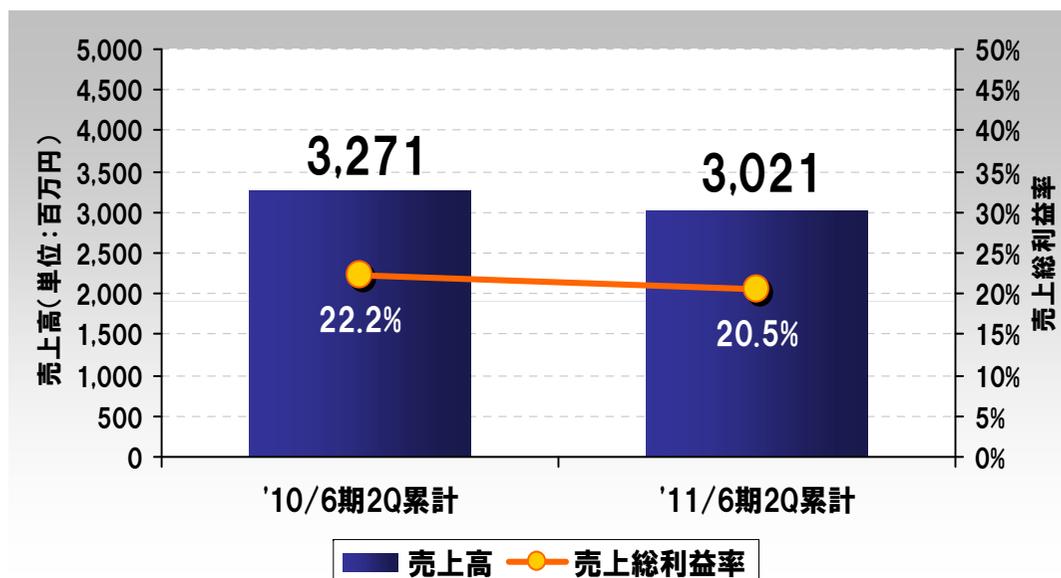
- 製造業の設計者向けCAEソフトの販売が好調(熱流体解析ソフト、樹脂流動解析ソフト etc.)
- 統計・品質管理ソフトの販売が比較的堅調に推移(シックスシグマ分析ソフト、リスク分析ソフト)

# 3セグメント合計

単位:百万円

|                | '10/6期<br>2Q累計 | '11/6期<br>2Q累計 | 増減率    |
|----------------|----------------|----------------|--------|
| 受注高            | 4,606          | 4,418          | △4.1%  |
| 売上高            | 3,271          | 3,021          | △7.6%  |
| 売上原価           | 2,545          | 2,403          | △5.6%  |
| 売上総利益<br>(利益率) | 725<br>(22.2%) | 618<br>(20.5%) | △14.8% |

※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。



## 1-4. 通期見通し

# 通期業績について

単位:百万円

|      | '11/6期2Q累計 |       | '11/6期<br>通期業績予想 |
|------|------------|-------|------------------|
|      | 予想         | 実績    |                  |
| 売上高  | 3,000      | 3,021 | 10,000           |
| 営業利益 | △570       | △665  | 720              |
| 経常利益 | △610       | △697  | 640              |
| 純利益  | △390       | △428  | 350              |
| 配当金  | -          | -     | @20円/株           |

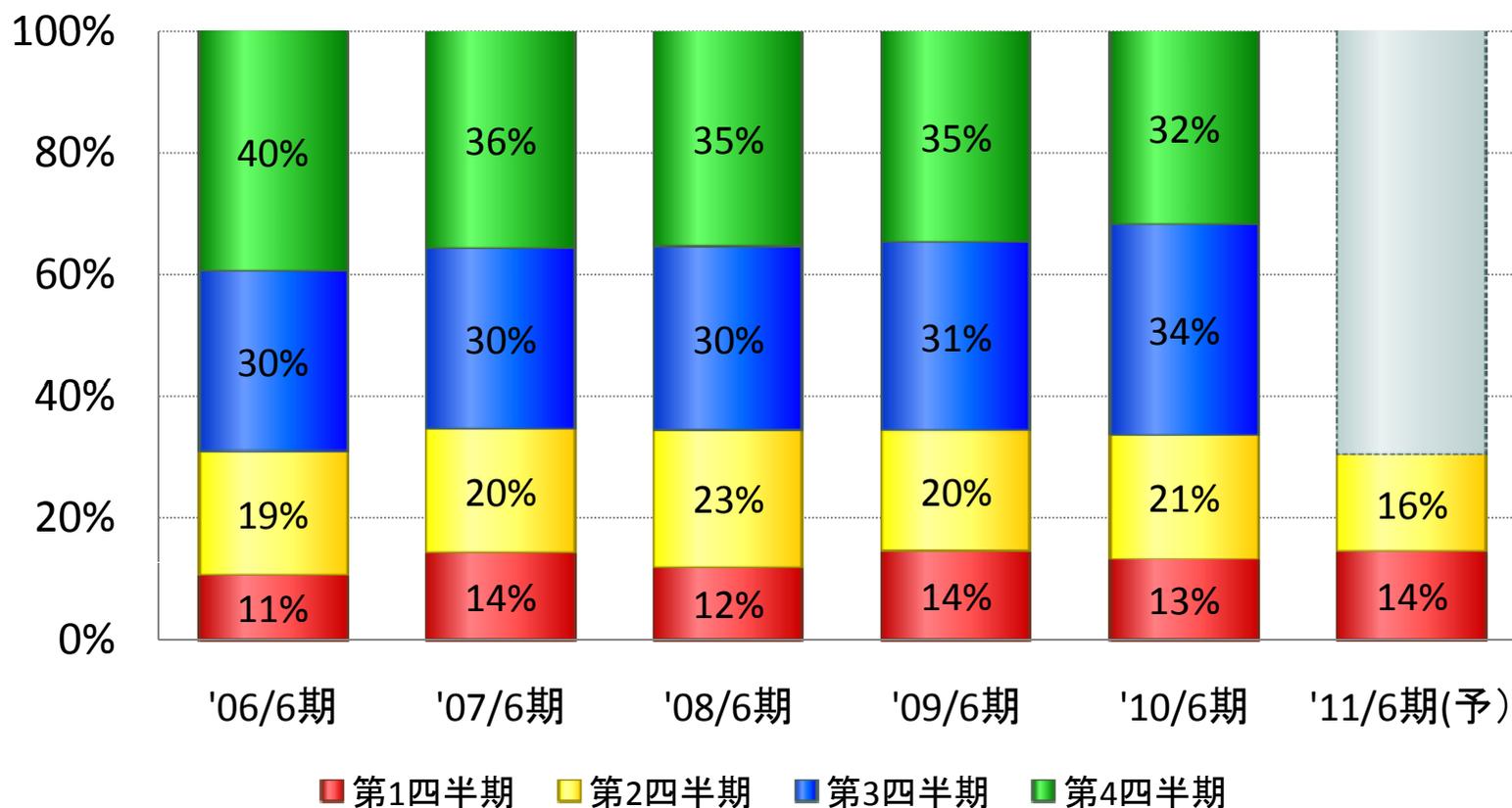
- ・ 通期の見通しは、平成22年8月13日発表の通期業績予想を変更いたしません

(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みます

# 業績達成の根拠1

- 下半期に高い売上高
  - 年間売上高の約70%が下半期に集中

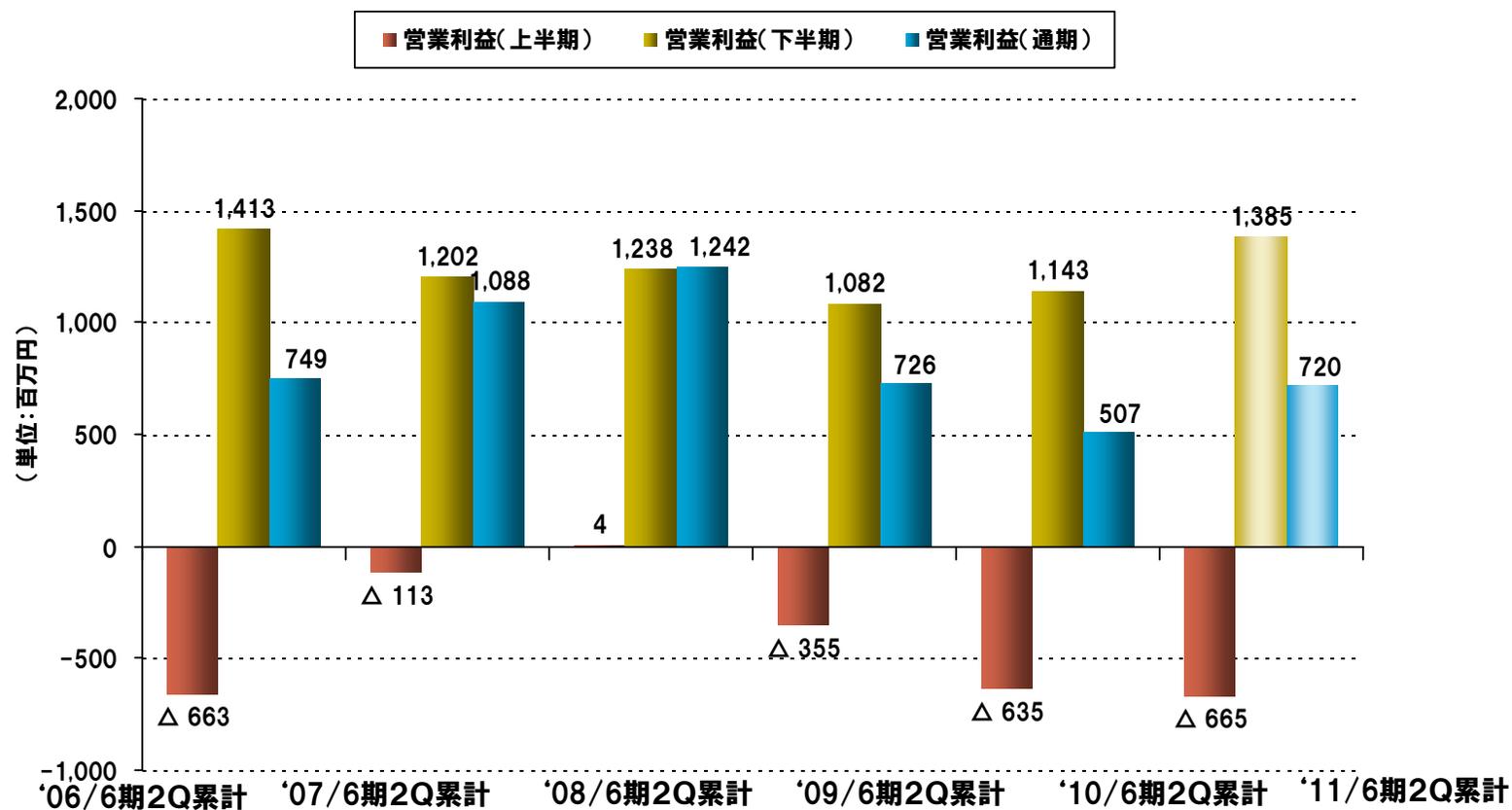
四半期別の売上高



## 業績達成の根拠2

### ■ 下半期に利益が伸びる傾向

- 下半期に大規模プロジェクトの売上計上時期が集中
- 業績連動型賃金制度の採用による人件費の変動



## 1-5. 『Crystal Ball』による通期業績予想

# 『Crystal Ball』による通期業績予想

## 当社の取り扱いプロダクト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                          | リスク分析を活用した業績予想                                    |
|--------|----------------------------------|---|
| 予測手段   | 最尤値の積み上げ等による<br>一点予測             | 変動が想定される事項それぞれに<br>確率分布を設定                        |
| 結果の妥当性 | どの程度の確率・インパクトでその<br>シナリオが生じるのか不明 | モンテカルロ・シミュレーションにより<br>最終的な結果の幅、リスクのインパ<br>クトなどを予測 |

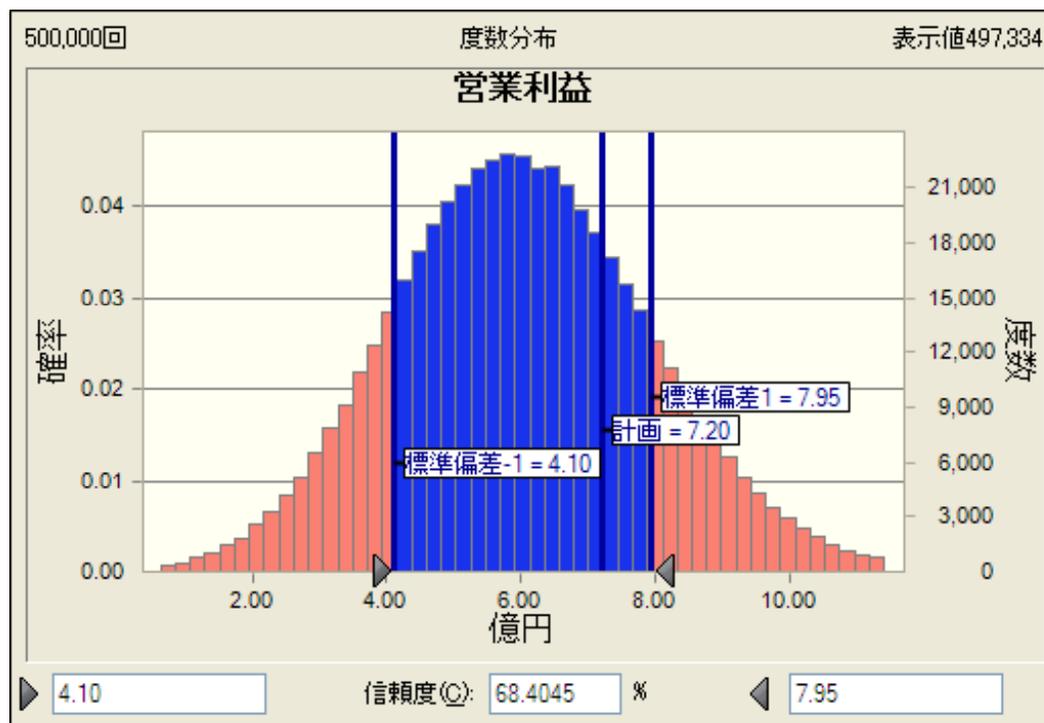
以下の変動要因を考慮し、通期の業績予想を実施

なお、変動パラメータは、過去5年の実績データを参考に設定

- 下半期受注予測に対する下半期売上高の変動
  - 下半期売上想定利益率の変動
  - 中間期末受注残高に対する下半期売上高予測の変動
  - 業績連動型賃金制度による人件費の変動
- etc.

# 『Crystal Ball』による通期業績予想\_営業利益

【度数分布】

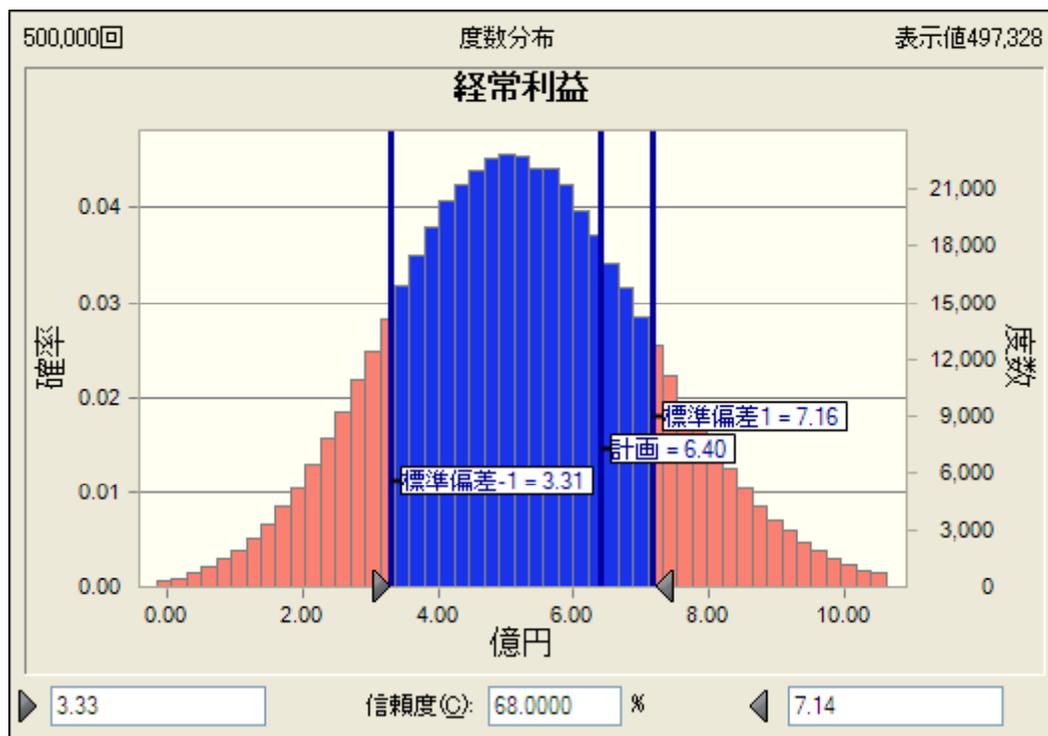


単位: 億円

|      | 計画  | 予想結果    |
|------|-----|---------|
|      |     | 1σ範囲    |
| 営業利益 | 7.2 | 4.1~8.0 |

# 『Crystal Ball』による通期業績予想\_経常利益

【度数分布】

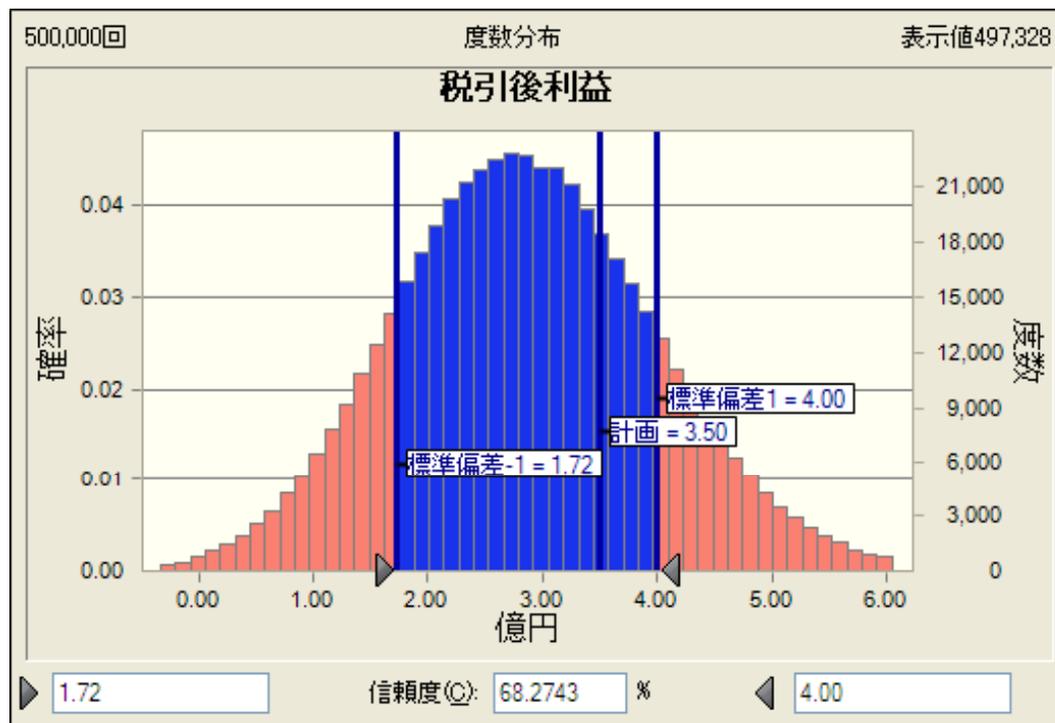


単位: 億円

|      | 計画  | 予想結果    |
|------|-----|---------|
|      |     | 1σ範囲    |
| 経常利益 | 6.4 | 3.3~7.2 |

# 『Crystal Ball』による通期業績予想\_税引後利益

【度数分布】



単位:億円

|       | 計画  | 予想結果    |
|-------|-----|---------|
|       |     | 1σ範囲    |
| 税引後利益 | 3.5 | 1.7~4.0 |

# 通期業績について

## 当期計画は達成可能であると認識

単位:百万円

|      | '11/6期2Q累計 |       | '11/6期<br>通期業績予想 |
|------|------------|-------|------------------|
|      | 予想         | 実績    |                  |
| 売上高  | 3,000      | 3,021 | 10,000           |
| 営業利益 | △570       | △665  | 720              |
| 経常利益 | △610       | △697  | 640              |
| 純利益  | △390       | △428  | 350              |
| 配当金  | -          | -     | @20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みます

## 2. 通期計画達成に向けて



# 当期の主な施策

1. **マーケティングの活性化**
  - 営業組織の強化
  - 独立系の強みを活かした顧客拡大
2. **エンジニアリングコンサルティングの拡大**
  - 顧客の価値を重視した技術営業
  - 「コトづくり」
3. **業務の効率化と高品質の確保**
  - 支援組織による業務のバックアップ
  - 【事例】大規模システム開発における成果

- **営業本部主導による営業連携・組織マネジメント**
  - 各営業部門を統括し、営業活動と効果をトレース
  - 各営業部門間の連携営業を推進
  
- **海外・マーケティング戦略部の新設**
  - 営業本部との連携・実行度の向上
    - 営業データの分析によるマーケティング施策
    - 各営業部門の活動支援
  - 営業イベント「**KKE VISION2010**」の企画、開催
    - 東京 2010/10/18~22、大阪 2010/11/12
    - 申込者数: **1,431人**(来場者数1,058人)
  - 海外受注の支援
    - 上海駐在員事務所との連携による海外物件受注
    - 新規パートナー獲得に向けた活動



- **技術者自らによる営業活動**
  - 現業を経験した営業担当者
  - 豊富な技術知識と現場知識
- **提案力**
  - 理論（学問知）と現場（経験知）の双方を知る強み
  - コンサルティングと開発力を兼ね備えた強み
  - 同業種の事情を熟知している強み
  - 異業種の傾向を認識している強み
  - 様々な「知」を顧客ニーズに合わせて組み立てる構成力
- **交渉力**
  - 顧客とのパートナーシップを意識
  - 双方の納得性、合意形成の過程を重視

社会の流れを読み、流れを作るところから参画していく「コトづくり」を推進していくことで、新規ビジネスを開拓

### ■ SMILEプロジェクト ストック重視の社会移行への流れから、住宅履歴管理システムに着目

|      | 社会                          | K K E   |
|------|-----------------------------|---|
| 2005 |                             | SMILEプロジェクト始動   |
| 2007 | 200年住宅ビジョン<br>(住宅履歴情報整備の提唱) |   |
| 2009 | 長期優良住宅の普及促進法施行              | ・「SMILE ASP」開発(住宅履歴管理システム)<br>・住宅履歴情報整備検討委員会実施の住宅履歴情報の蓄積・活用の社会実験に参加 |
| 2010 | 住宅履歴の蓄積ユーザ数の拡大              | 国交省「住宅履歴蓄積のための体制整備支援事業」登録システムに「SMILE ASP」が認定                        |

- ATC (Advanced Technology Center)
  - システム開発の集約による知の集積と共有と継承
- PMO (Project Management Office)
  - 結集した工学知の活用による不良プロジェクトの未然防止
- ソフト工学センター
  - ソフトウェア工学に基づいた技術者育成とプロジェクト管理
- 構造品質センター
  - 構造設計コンサル業務における品質保証と指導・育成

# 【事例】大規模システム開発における成果 業務の効率化と高品質の確保

## 大手建材メーカーの営業基幹システムの構築プロジェクト

当初は営業支援部分のみを大手ITベンダーの下でKKEが参画していたが、KKEが再構築依頼を受ける  
※総受注額約30億円(2005年6月～2011年6月)

2006

### リスクの発覚とプロジェクトの不良化

- ・要求仕様が明確でない段階での見積・スケジュール提示(業界の通例)
- ・大規模ゆえ予測不可能なリスク

2007

### リカバリ施策

- ・顧客リレーションの多重化→迅速な意思決定、対等な人脈、健全な協議
- ・多段階契約→開発リスク低減化
- ・レビュー、試験の徹底実施による品質保証→信頼獲得、著しい品質改善

2010

### 現状

- ・不良化から約1年で沈静化→運用段階に入り、ほぼ計画通り推移
- ・3社 Win-Win-Winの関係 「本気」と「信頼」が支える

### 今後へのフィードバック

- ・初期見積提示における業界通例を覆すのは難しいが、KKEならではの高付加価値をアピールし粘り強く交渉していく
- ・経験知としてPMOを中心とした今後のプロジェクト管理に活かす

### **3. 付加価値向上による成長戦略**

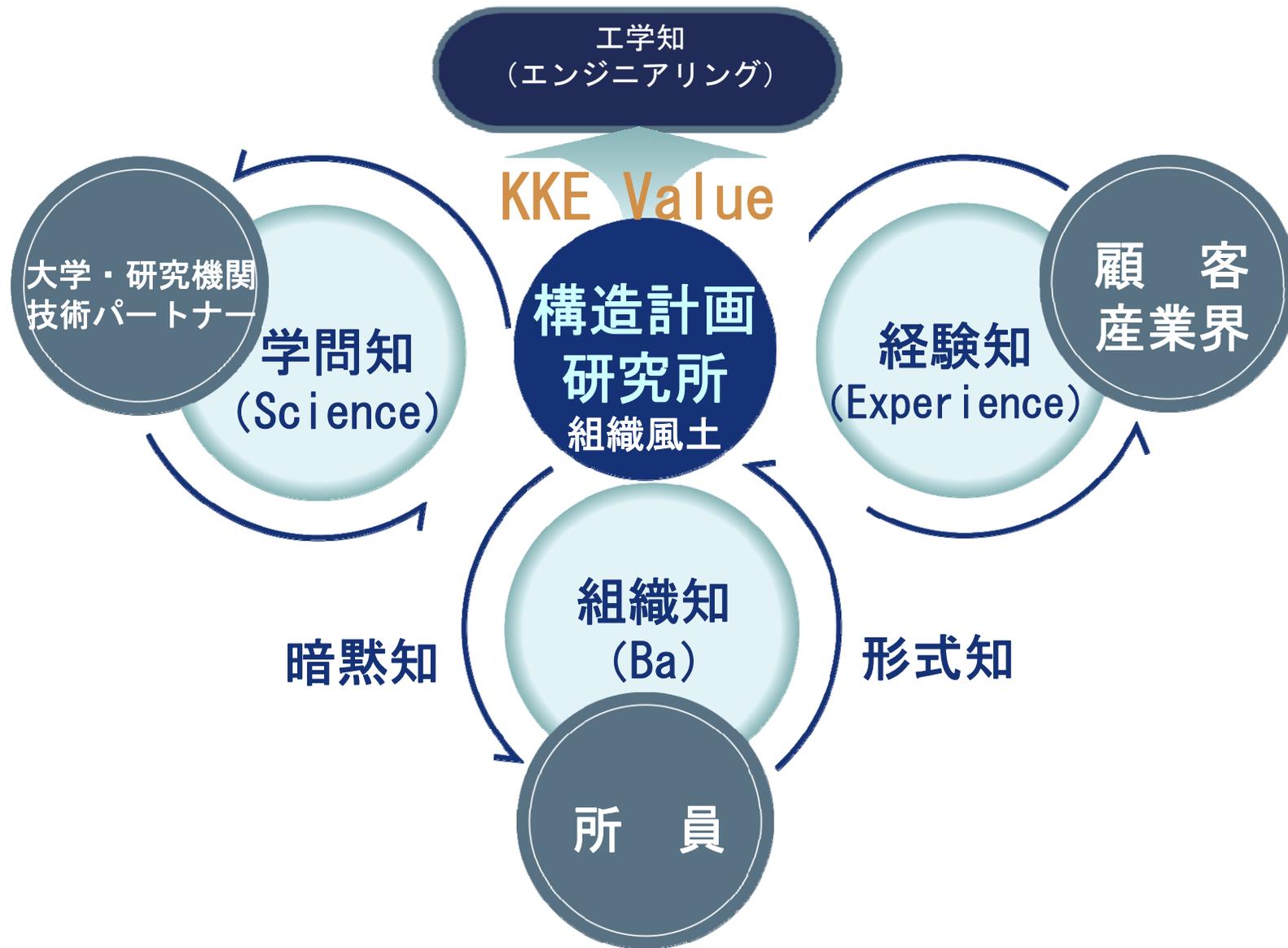


## Professional Engineering Design Firm ( PEDF )

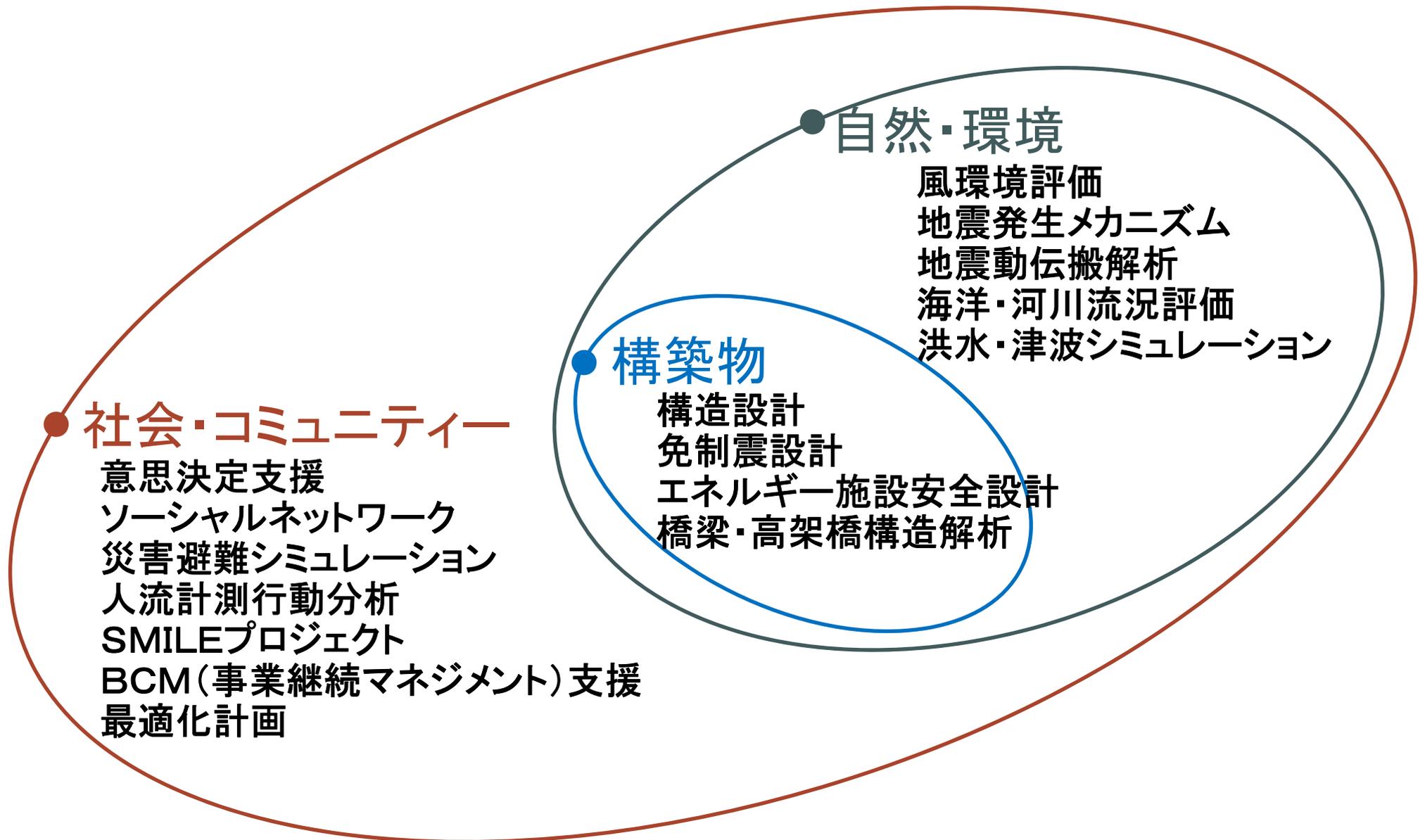
学問知と経験知が織りなす知の循環から生れる工学知を用い、  
顧客に高い価値と満足を提供しつつ、自らも

**持続的に付加価値成長するデザイン・ファーム**

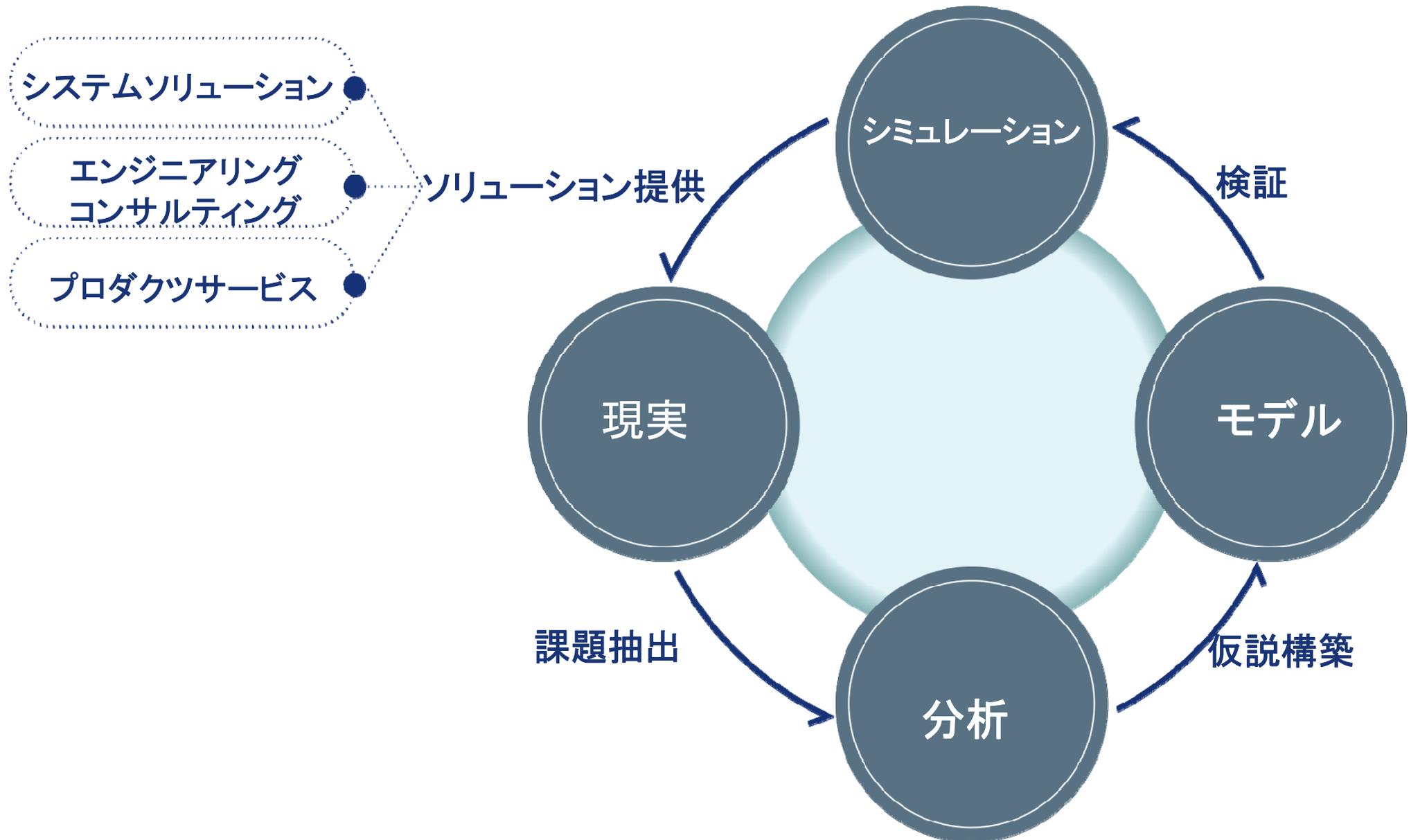
# 知の循環（付加価値成長の源泉）



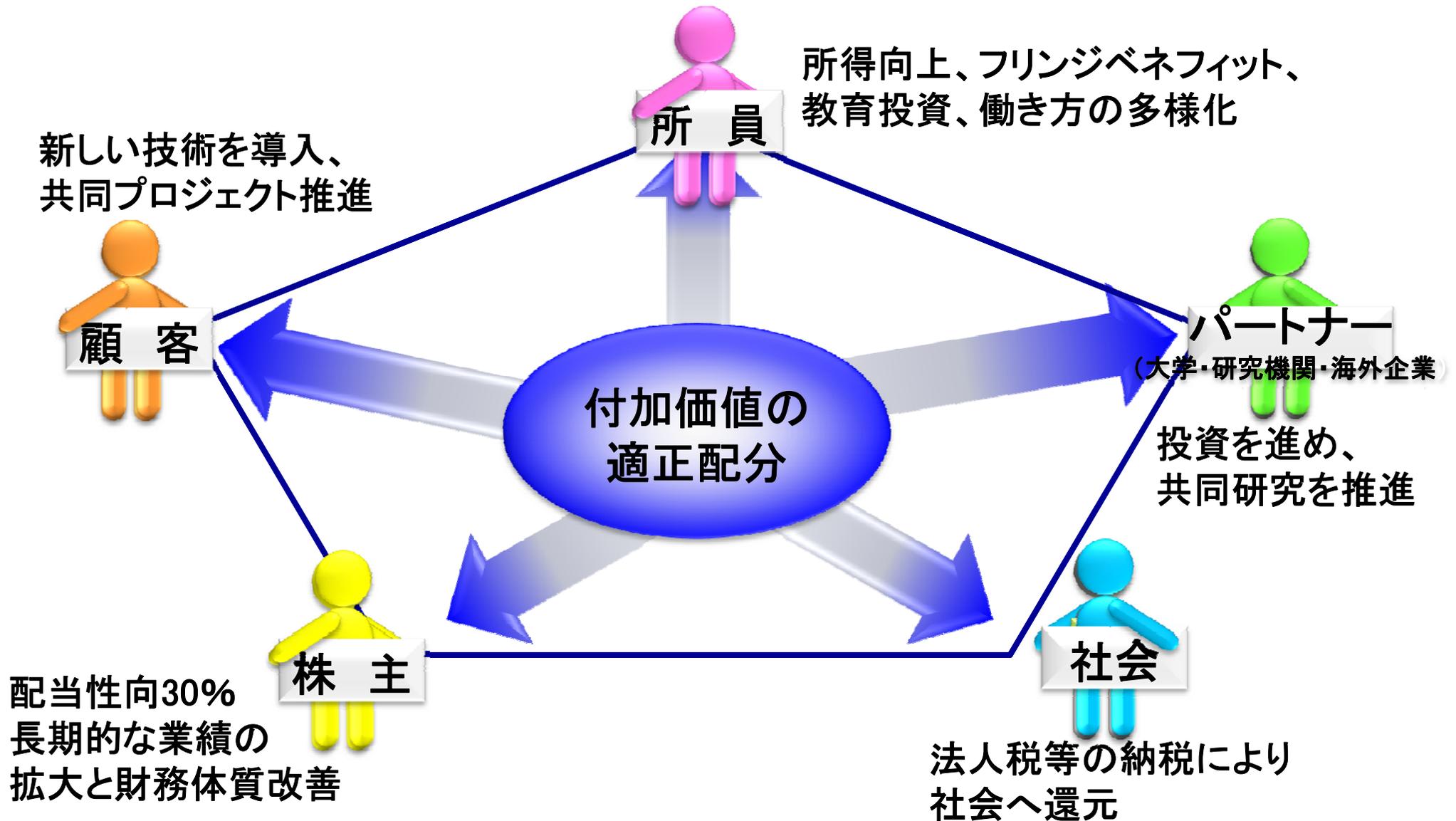
# エンジニアリング領域の拡大



# 工学的アプローチと提供形態



# ステークホルダー間での付加価値の分配



# 付加価値成長のシナリオ



## 「**社員の成長**」による付加価値成長

自己研鑽、業務経験、シャドーワーク、教育・育成……



## 「**社員（仲間）の増加**」による付加価値成長

新卒採用、キャリア採用……



## 「**投資・事業開拓**」による付加価値成長

商品開発投資、事業開拓投資……

|                  |            |
|------------------|------------|
| ■ 大学・研究機関等との共同研究 | 61件        |
| ■ 社会人博士課程への留学    | 9名         |
| ■ 学会委員会・研究会等の活動  | 133名(61団体) |
| ■ 大学・教育機関での講師活動  | 27名(23機関)  |
| ■ 大学との交流         | 44校(延べ91校) |

自己研鑽・学术界との交流・専門知識の習得etc.  
知の循環の実行

※2010年(1月~12月)

## ✓ 事業関連出版書籍(5冊)

### □意思決定支援分野

artisoc で始める

歩行エージェントシミュレーション

### □建設分野

建築構造物の振動制御入門

### □通信・IT分野

ソフトウェア開発の定量化手法 第3版  
ー生産性と品質の向上をめざしてー

ソフトウェアチームワーク

ー成功を自分のものにするためにー

ソフトウェア開発を変革する

ーもっと俊敏になるためにー



## ✓ 学会論文(国内31編、海外10編)

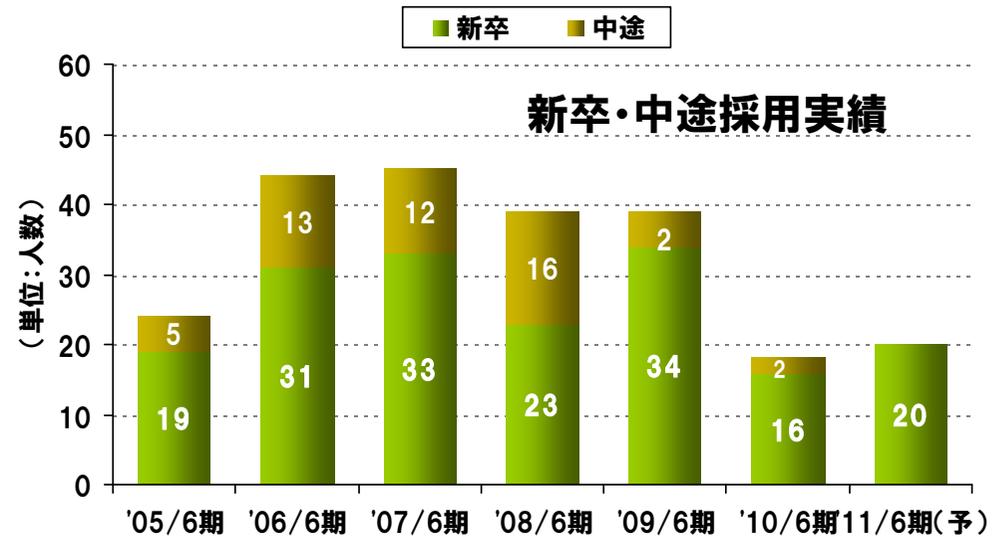
### ■ 建設分野

- ・地域防災活動支援を目的とした防災カルテの作成
- ・建築用コンテナハウスの開発 他

### ■ 通信・IT分野

- ・CDMA vs. TDMA: 安全運転支援のための車車間通信システム特性評価
- ・ Investigation of Caustics Region using Physical Optics for Ray Tracing Simulation. 他

- 「人」を重視。当社への理解、納得度  
⇒ '11年4月も優秀な人材が入社予定
- 将来を担う、よい人材を積極採用  
⇒ '12年4月入社予定の採用活動を開始

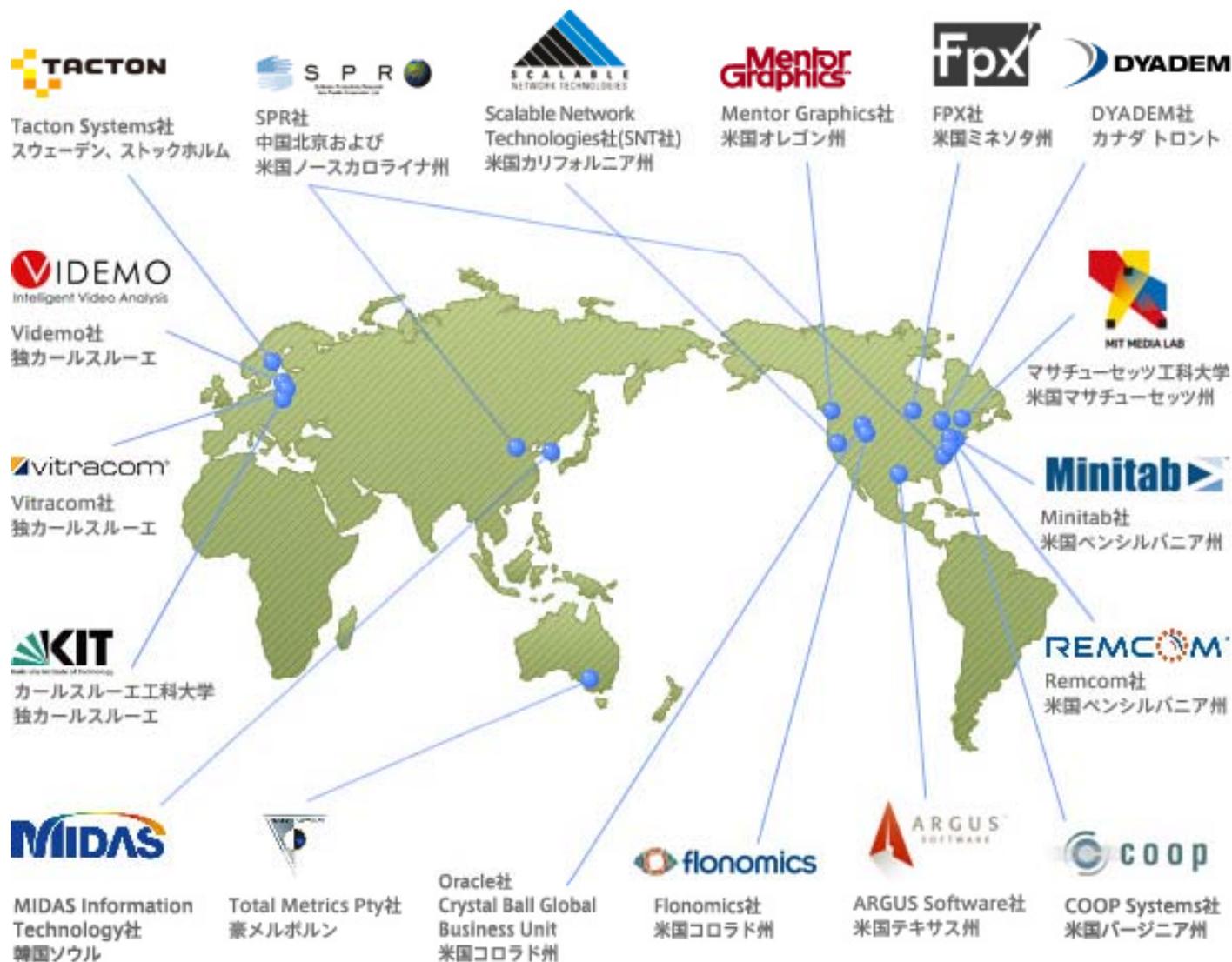


- グローバル展開に向けて  
⇒ 6か国、10人の外国籍所員を採用

## 人材の多様性が価値



### 世界7カ国、18の海外パートナー



# ニュースリリース一覧(上半期) - 1 -

- 2010年7月8日 ついで買いの活性化、ホンネの抽出、商品価値の測定が分かるセミナー開催  
～ 事例を基に、消費者の「つい」・「なんとなく」・「実は」を捉える! ～
- 2010年7月12日 多機能商品・サービスの価値を測定するための新手法VMC:Value Measurement by Configurationを開発  
～ 商品企画・プライシング戦略に新たな展開 ～
- 2010年7月14日 中高層共同住宅のアウトフレーム制振補強に採光を妨げない新工法を開発  
～ 住友ゴム工業と共同で「軸力伝達機構を有する粘弾性ダンパーシステム」を開発し実用化へ着手 ～
- 2010年7月26日 「マルチエージェントシミュレータartisocによる火災避難検証サービス」開始  
～ 煙の拡散を反映し1万人を超える規模も可能、報告書と簡易シミュレータを納品 ～
- 2010年8月23日 東京開催セミナー満員御礼につき、大阪でのセミナー追加開催決定!  
～ 消費者の「つい」・「なんとなく」・「実は」を捉える! セミナーの報告 ～
- 2010年8月31日 チャンス発見のためのデータ可視化ツール「KeyGraph」新バージョンを発売開始  
～ テキストデータから意外性の高い語句を抽出、マーケティング調査・分析ビジネスを強化 ～
- 2010年9月1日 4日間が1時間に短縮、地球シミュレータ利用による地震動解析業務を強化拡大  
～ 広範囲、広帯域での波動伝播解析と大規模斜面崩壊シミュレーションの研究開発を推進 ～
- 2010年9月14日 LTEシミュレーションモデルの開発を開始  
～ 通信ネットワークシミュレータQualNet上で新通信規格LTEの評価が可能に ～
- 2010年9月17日 「KKE VISION 2010」開催決定 東京と大阪で37の講演・セミナーと展示を実施  
～ 10月18-22日東京、11月12日大阪で開催 9月17日参加登録サイト開設 ～
- 2010年9月21日 CRMシステムの見積機能を強化するビジネスをクラウドで本格展開  
～ 仕様選定・価格決定・見積作成「CPQソリューション」を「Cloudforce 2010 Japan」に出展 ～
- 2010年9月27日 APS生産管理システムADAPの新バージョンの販売を開始  
～ 在庫削減、生産リードタイム短縮、納期遵守率向上機能を大幅強化 ～
- 2010年10月1日 「再発・未然防止品質リスク分析パッケージ」を販売開始。操作体験型セミナー開催  
～ 過去の不具合やリスク分析を情報共有化し組織全体で活用。多言語化で設計の海外移転にも対応 ～

## ニュースリリース一覧(上半期) -2-

- 2010年10月18日 スウェーデン タクトン社の自動設計ツールTactonWorksの販売開始  
～ 3次元CADモデルの仕様変更作業を大幅に短縮。10月19日KKE VISIONで初披露 ～
- 2010年10月21日 電磁界シミュレータXFtd7の新バージョン発売中、スクリプト・カスタマイズ・サービスを本格的に開始  
～ 関連セミナー開催中、東京は大盛況。11月12日大阪開催を受け付け中 ～
- 2010年10月22日 丸井グループが構造計画研究所のシフトスケジューリングシステムを導入  
～ 各売場の繁閑に応じたスタッフの最適配置を行い、勤怠管理システムとも連携 ～
- 2010年10月26日 大盛況御礼！延べ2500名が参加。「KKE VISION 2010」東京開催のご報告  
～ 参加者の85%が満足。11月12日大阪開催、MIT石井裕教授が基調講演 ～
- 2010年10月27日 機械設計者向け構造解析ソフトウェア「midas NFX」の新バージョンを販売開始  
～ 11月2日(東京)、17日(大阪)でセミナー開催。横浜国大臼鳥名誉教授が基調講演 ～
- 2010年11月8日 製造・物流業向けに特化した作業時間計測システム「BeMAS/M」の販売開始  
～ 長時間の連続データ自動取得で、IE手法による生産性向上のための作業分析を強力にサポート ～
- 2010年11月11日 これからの住まい・暮らしのサービスはどうか、「住宅履歴普及・啓発セミナー」開催  
～ 住宅履歴情報「いえかるて」普及で住宅事業が変わる。建築家三井所氏と先導事業者が講演 ～
- 2010年11月12日 コンテナハウスの構造課題を解決し、一般建築物としての評定を取得  
～ 設計、解析、実験の技術を駆使して、短工期、低コストで環境に優しい新たな建築工法の道を拓く ～
- 2010年11月22日 インフラ維持管理の最新技術セミナー開催  
～ 基調講演は山口大学宮本教授の「橋の健康診断の未来展望と課題」～
- 2010年12月3日 宇部市営バスによる、橋梁モニタリングシステム実用化に向けた世界初の実証実験開始  
～ 構造計画研究所と山口大学共同研究の橋梁異常検知システムが最終段階 ～
- 2010年12月17日 3月4日に複雑系研究コンペ「第11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。1月11日参加登録締め切り ～
- 2010年12月24日 世界初の3次元免震建物の実物振動実験を行い、設計で想定した免震特性を確認  
～ 3次元免震システム「ハイパーエアサスペンション」を稼働し建物を浮上させる「浮上式」を執り行う ～

**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**

**【お問い合わせ先】**

**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 : 03-5342-1053**

**E-MAIL : ir@kke.co.jp**

**http://www.kke.co.jp**