

株 主 の 皆 さ ま と K K E を つ な ぐ

K K E : P R E S S

50+1期

2009年6月期 (2008年7月1日～2009年6月30日)

KKE is a professional engineering solution firm that
acts as a bridge between academic and business worlds.



AT A GLANCE

6つの観点から見るKKE

要素技術

要素技術 × 市場ニーズ
=エンジニアリング・ソリューション

[要素技術の例] 構造設計技術 / 構造解析技術 / 地震動評価技術 / 流体解析技術 / 数値最適化技術 / システム構築技術 / ネットワーク技術 / 画像処理技術 / 知的モデリング技術 / リスク評価技術 / 意思決定構造分析技術…

事業内容と収益源

パッケージソフト販売・ユーザーサポート・教育収入 (数十万円～数千万円×5,809案件)

コンサルティング収入 (数十万円～数千万円×1,005案件)

プロダクトサービス **21億円**

エンジニアリングコンサルティング **40億円**

09年6月期売上高 103億円

システムソリューション **41億円**

システム開発収入 (数十万円～数億円×1,490案件)

主要顧客とサービス

情報通信業 通信キャリア、通信系研究機関など
 次世代無線通信の方式やシステムに関する研究・支援など

建設業 デベロッパー、ゼネコン、意匠設計事務所、ビル管理会社など
 免震、制振、耐震技術による構造設計や耐震診断、防火ソリューションなど

製造業 精密機械メーカー、半導体製造装置メーカー、その他製造業
 営業系・生産系システム、解析パッケージソフトの提供など

その他 流通、サービス系
 人やモノの流れを解析・可視化することによるマーケティングコンサルティング

知識テクノロジー企業

当社は学問知と経験知を社会ニーズに応じて**工学知**へと転換します。



成長ポテンシャル

日本は世界一の科学技術投資国。
 エンジニアリングの価値が増大しています。

日本の科学技術投資 対GDP 3.67%
 (2007年度)




出典：総務省 平成20年度科学技術研究調査結果 (要点)

海外パートナーとの連携

米国を中心にドイツ、イギリス、オーストラリア、韓国における16の企業・大学研究機関と連携。



	目次	AT A GLANCE	1
	ごあいさつ	2	
	業績概況および戦略	3	
	ビジネス最前線/イノベーションの歴史	5	
	KKEのビジネス	7	
	財務ハイライト	8	
	財務諸表	9	
	会社情報/株式情報	10	
	裏表紙		
	コラム：社会に役立つエンジニアリング		

免責

本冊子に掲載されている当社の業績見通し、計画、戦略などの将来予測情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断したものであり、実績は経済情勢等様々な不確定要因により、これらの将来予測と異なる場合があります。



TOP MESSAGE ごあいさつ

学問知と経験知で未来を拓く

「総合エンジニアリング企業」を目指して



撮影…江木康人

「知の連鎖」が未来を拓く

構造計画研究所は1956年の創業以来、理論と実践から得られた様々な「知」を融合することで社会に役立つ多種多様なイノベーションを創出してまいりました。日本で初めて建築構造計算用としてコンピュータ(IBM-1620)を導入、エンジニアリング分野での課題解決のためのソフトウェア開発やそれを用いたエンジニアリングコンサルティングを手掛けることで、建設分野のみならず、情報通信分野、製造分野、意思決定分野などにおいて様々な展開をしてまいりました。この「知の連鎖」は創業以来、全社員に受け継がれてきた「知を共有する喜び」という遺伝子、独立系としての柔軟な発想、さらにお客さまや海外パートナー・学術機関との共同研究によって実現され、そこで培われた技術とノウハウは現在でも当社の競争力の源泉を形成しています。

知の創造に不可欠な自由闊達な社風は残しつつ、「お客さまに喜ばれる付加価値の高い提案」がより効果的に収益を生む仕組みをつくることで、この厳しい事業環境を勝ち抜き、次なる時代へと飛躍していきたいと考えます。

目指すべき企業像:特定分野にとらわれず「場」と「面」を広げていく

「エンジニアリングは、科学に社会性を与えること」と考えることができます。グローバル化や高度化が進む社会の課題は、ますます複雑化する一方です。個別具体の課題を解決するエンジニアリングから、様々な技術やナレッジを融合し、より大きな課題を解決する、総合化やシステム思考がこれからますます求められるようになると考えます。

当社が目指す「プロフェッショナル・エンジニアリング・ソリューション・ファーム」とは、自らの経験をもとに、お客さまの実情に合わせた技術や科学的知見を提案し、高付加価値を実現する企業です。先を見据えた最適なシステムや解決策を設計・提案できる「ファーム」を目指し、特定の分野に固執せずあらゆる社会ニーズを捉え、ビジネスの場(機会)と面(領域)を広げていき、世界に通用する「総合エンジニアリング企業」を目指し邁進してまいります。

当社の各々のステークホルダーの皆さまにおかれましては、当社の支援者として、あるいはパートナーとして長期的な関係を築きたいと考えています。そのために収益の源泉である人材一人当たりの付加価値を向上させ、次世代への投資に関しても持続的な成長を目指します。

今後ともより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2009年9月吉日

代表取締役社長 CEO 服部 正太

Shota Hattori



上海環球金融中心

アジアを代表する国際金融都市・上海に誕生した「上海環球金融中心」(上海ワールドフィナンシャルセンター)は、高さ492m、地上101階建ての超高層ビルです。人やモノ、お金や知恵を上海に引き寄せ、情報発信拠点とすることを目指して「グローバル・マグネット」というコンセプトを掲げ、オフィスやホテル、商業施設、目玉の“世界一高い展望台”などを配置して2008年に竣工しました。

構造計画研究所はこのビルの構造設計監理業務に携わり、当社の強みである「工学知」を発揮した構造技術、制振技術を駆使し、安全性と豊かさが両立する空間の実現に貢献しました。

業績概況および戦略 Achievement & Plan

当期の経営成績

当期におけるわが国経済は、原油をはじめとした原材料価格の著しい高騰や米国のサブプライムローン問題を契機とする世界的な景気後退の影響を受けて、景気が急激に悪化いたしました。

当社は、このような厳しい経営環境の中においても一貫したゆるぎない創業の理念に基づき、大学・研究機関と実業界をブリッジする「知識テクノロジー」企業として、持続的な成長を追求し、これまで蓄積された「知」の資産を最大限に活用することにより、多様な知識・技術を融合した付加価値の高いサービスの提供に努めてまいりました。

しかしながら、当社の対面業界におきましても情報化投資の抑制や、新製品開発ならびに研究開発投資の凍結や延期が顕著となり、受注単価の引き下げ要請が相次ぐなどの要因によって全社的に受注が伸び悩むこととなり、当期の売上高は103億90百万円（前期比8.2%減）となりました。

利益面につきましては、営業利益は7億26百万円（前期比41.5%減）、経常利益は6億21百万円（前期比46.9%減）となりました。売上高の減少に伴い売上総利益が減少したことに加え、受注活動の強化を図るた

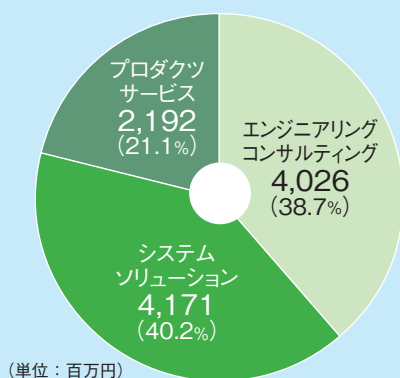
めに営業工数が増加したこと、一部に不採算プロジェクトが発生したことによる採算悪化と受注機会損失が生じたことなどが収益を圧迫することとなりました。一方で全社的な経費節減を図るとともに、生産性向上により売上総利益率を維持したこと、業績連動型賃金制度の適用により人件費が減少したことなどにより、売上高に対する営業利益率は7.0%、経常利益率は6.0%を確保しています。

このほか、特別損失として厚生年金基金からの脱退に伴う特別拠出金2億31百万円を計上したことにより、当期純利益は2億64百万円（前期比50.4%減）となりました。

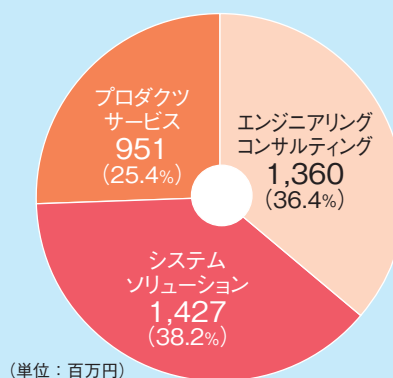
対処すべき課題

当社は、「プロフェッショナル・エンジニアリング・ソリューション・ファーム」として、今後も持続的な成長を維持していくために、当社のユニークな知的資産を有効活用できるビジネスチャンスを確認するとともに、獲得したチャンスを堅実かつ迅速に遂行するマネジメ

【事業別売上高 (2009年6月期)】



【事業別売上総利益 (2009年6月期)】





ントが必要不可欠であると考えています。

今後の具体的な取り組みといたしましては、営業力強化施策として、営業部門において本部制を導入し営業部門全体を俯瞰し指揮する人員を配置することで、迅速かつ機動的なアクションと部門間連携を推進するとともに、新規テーマを開拓する営業部門を創設し、精力的な営業活動を展開してまいります。

また、不採算プロジェクトの発生を未然に防止するために、既に執行役員による重要プロジェクトのトラッキングを進めているほか、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するために、アドバンスト・テクノロジー・センターを創設し、より一層の高品質・高生産性を実現することに取り組んでまいります。

これらに加えて、従来から注力してまいりました人材の確保・育成に引き続き注力し、人材の多様性を念頭に優秀かつユニークな人材を確保・育成することで、高付加価値サービスを生み出す経営資源のさらなる拡充を図ってまいります所存です。

次期の見通し

わが国経済の先行きは、世界的な金融危機の深刻化や市況の低迷、企業収益の下落を受けた設備投資の抑制、さらには国内政局の不透明感などから、ますます厳しい状況が見込まれます。

当社の対面業界におきましても先行き不透明な状況は否めませんが、将来的な競争優位性を下支えする

技術開発などへの投資には根強い需要が見受けられます。

事業別の見通しといたしましては、エンジニアリングコンサルティング事業の売上高は42億円(前期比4.3%増)、システムソリューション事業の売上高は40億円(前期比4.1%減)、プロダクツサービス事業の売上高は23億円(前期比4.9%増)を見込んでいます。

次期の業績につきましては、売上高105億円(前期比1.1%増)、営業利益8億80百万円(前期比21.1%増)、経常利益8億円(前期比28.8%増)、当期純利益4億30百万円(前期比62.9%増)を見込んでいます。

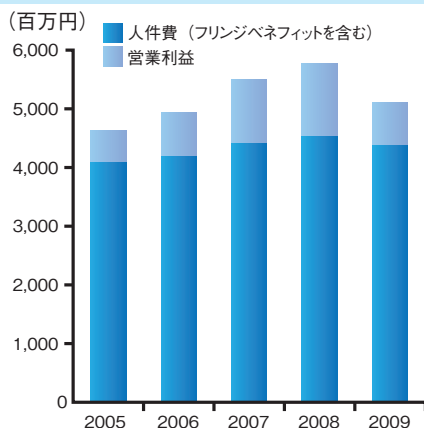
利益配分

当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として、業績に連動した利益還元を行うべく、配当性向30%を目指しています。

当期においては厚生年金基金からの脱退に伴う特別損失が発生いたしました。特別損益はあくまでも一過性のものであることから、株主さまへの安定的かつ継続的な利益還元を行うという趣旨に鑑み、期末配当金につきましては1株当たり18円とさせていただきます。

次期の配当につきましては、1株当たり年間配当金を23円とさせていただきます予定です。

付加価値の推移



付加価値成長と配分

当社は経営指標として、「(簡易)付加価値=営業利益+人件費」を重視しています。所員一人当たりの付加価値を増加させること、増員による規模の拡大を図ること、そして新規事業・投資により収益を増加させることで、付加価値総額の増加を目指しています。また、増加した付加価値を各ステークホルダー(顧客、パートナー、株主、所員)に向けて適正な分配をすることで、当社のさらなる成長を促進してまいります。

今後もこれまで蓄積した「知」を最大限に活用した技術開発や新規事業の開拓に取り組み、広く社会の安心、安全、発展に寄与する新たな付加価値を創出してまいります。

ビジネス最前線：顧客ニーズ×KKEの技術力

Business News

当社の企業価値であるイノベーションの出発点は「お客さまのニーズ」。このセクションでは、当社保有の要素技術を組み合わせて、どのように顧客の課題解決をサポートしているのかについてご紹介していきます。

画像センサー技術で医療関連製品メーカーの「病院の経営改善提案」を支援

可視化ビジネス部&事業企画部&海外・企画マーケティング部






当社の可視化ビジネス部は画像処理技術をベースとした事業や研究を手がけており、医療関連製品メーカーである、とあるお客さま(以下「お客さま」といいます)の「手術室業務の可視化により医療機関向けの経営改善サービスを進化させたい」という課題の解決へ向けたサポートを行いました。

お客さまはこれまで、医療機関の安全性確保や収益改善に寄与する医療用具や手術用キット製品の開発・

販売を手がけるだけでなく、手術室に関する製品・物流・情報管理システムまで提供することによって、手術室や病院の運営全体の改善支援サービスを推進していました。

「徹底した見える化」で手術室業務の最適化を実現

そこで当社は手術室に関わるスタッフの入退出時間を計測できる「画像センサー技術」を提供。お客さまは、

1950年	1960年	1970年
<h2>イノベーションの歴史</h2> <h3>The History of Innovation</h3> <p>創業者である服部正(工学博士)は、1956年に構造設計事務所を創設し、1959年には株式会社化いたしました。創業まもなく、コンピュータの先進的研究と利用の現場に触れるために単身渡米し、想像以上の先進性にショックを受けます。当時、日本の建設・建築設計業界では、まだデジタルコンピュータの将来性に目を向ける人はまれであり、大学ですら関心をもつ人は少なかったといえます。</p> <p>10人足らずからスタートした設計事務所は、「地震国日本の耐震設計を、デジタルコンピュータによって一新せずしてどうするのか」という熱い想いを抱き、1961年、超高層建築時代に先駆けて、日本で初めて建築の構造計算にコンピュータを導入します。これが構造計画研究所のイノベーションの原点となりました。常に時代の先を行こうとする当時の革新的な姿勢は、現在でも確かに受け継がれています。</p>		
<p>建設分野 Construction Field</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 創業者、アメリカに渡り電算機利用を調査 ● 城郭復元に関する構造設計(不規則架構の応力解析) 	<p>情報通信分野 Information and Communications Field</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 1969年 情報収集のため、アメリカにILC設立 ● ソフトウェアの受託開発を開始 	<p>意思決定支援分野 Decision-Making Support Field</p> <p>シミュレーションによるシステム性能評価ビジネス開</p> <p>製造分野 Manufacturing Field</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オペレーションズ・リサーチ(OR)研究室を設置
<p>1956年 服部正構造計画研究所としてスタート</p> <p>コンピュータ導入の先駆性を活かし、ソフトウェア開発ビジネスを開始</p>		
<p>● 超大型コンピュータ(FACOM23060)導入</p> <p>● 数値解析・耐震シミュレーションの研究</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 原子力発電所の耐震安全性検討 ● LNG基地信頼性評価 ● 地震波シミュレーション ● 土木建築計画におけるOR手法を用いたコンサルティング ● 超高層建築・大規模特殊構造物 	<p>● 開発効率を高めるソフト工学の研究</p> <p>● 組織的ソフト開発を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 汎用機用基盤ソフトウェアの開発 ● タイムシェアリング環境での建築構造計算 ● コンピュータを用いた図化・表示 	<p>● 1961年 日本初、構造設計にコンピュータを導入(IBM1620導入)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 汎用構造解析のコンピュータ処理 ● 有限要素法による動的振動解析、弾塑性解析 ● 大型鉄塔を搭載した建物の動的耐震設計 ● 高層建築 



独自開発された製品・物流・情報管理からなる既存の手術管理システムにその技術を組み入れることによって、手術に関わる施設や設備、人員の「稼働率」を計測し、手術1回あたりの「収益性」をトータルに分析する病院向けサービスを進化させました。また、画像センサー技術を活用した準備や後片付けにおける「生産性」の計測もプロジェクト内で実施し、当社の画像センサー技術の信頼性ととも、そこで得られるデータから有用な知見を引き出す統計的分析手法が高い評価を獲得しました。お客さまとの数年にわたる協働検証を経て、今後、全国の医療機関向けにシステムの本格販売をスタートする予定です。


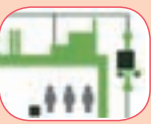

当社の付加価値と収益の実現

今回の医療機関向け改善提案では「手術室における準備や後片付けなどの周辺業務の効率性を改善する」ことも重要な課題となりました。そこでの重要なポイントは、画像センサーから得られた人物の「動き」や「位置」に関するデータを効率性の改善提案につながる意味ある情報へと変換したことにあります。このように、画

像からデータを取得する技術にとどまらず、得られたデータから新たな価値を創造するところまで行うところに当社の「エンジニアリング企業」としての価値があると考えます。さらに今回の提案は、当社の「可視化ビジネス部」だけでなく、データ分析やコンサルティングのノウハウを提供した「事業企画部」、お客さまの問題解決へ向けた提案力を発揮した「海外・企画マーケティング部」の技術・ノウハウを組み合わせ、まさに「知の結集」といえます。

当社はこの付加価値提供の対価として収益を実現していますが、今後はシステムあたりのロイヤリティ収入に加え、病院ごとに必要な計測システムのカスタマイズ開発や計測データを利用したコンサルティングサービスによる収益が期待できます。



1980年	1990年	2000年
<p>意思決定の問題にシミュレーションを取り入れる</p> <ul style="list-style-type: none"> ●コンサルティングのためのツール開発 ・コンピュータインタビュによるコンジョイント分析 ・マーケティングサイエンスによるコンサルティング 	<p>意思決定構造を分析するコンサルティングを開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モンテカルロ手法による事業計画分析 ・マルチエージェントシミュレーション 	<p>評価をキーワードに対象分野を広げる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートマネジメントソリューション ・シックスシグマによる品質マネジメント支援 
<p>1985年 製造分野に強みを持つアメリカのブリツカ社と提携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産・物流システム・シミュレーション 	<p>ハウスメーカー、住宅設備メーカーへのソリューション提供を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ニーズ分析 ・生産スケジュール管理ソリューション ・生産設計CADソリューション ・シミュレーションによる設計・解析支援ソリューション 	<p>顧客主導型ビジネスを推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発設計CAD/CAEソリューション ・営業支援ソリューション ・仕様設計支援ソリューション ・生産管理・最適在庫ソリューション 
<p>ADA言語の研究</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第一世代移動通信関連システムの開発 ・ネットワーク最適化・信頼性解析 ・汎用シミュレーション言語を用いたシステムシミュレーション 	<p>品質・コスト・スピードにおいて信頼できるソフトウェア開発へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第二世代移動通信関連システムの開発 ・電波伝搬シミュレーション ・マルチメディアを用いた感性評価 ・仮想現実感・複合現実感 	<p>次世代ネットワークプロトコルの研究開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第三世代移動通信関連システムの開発 ・アドホックネットワーク ・公共交通関連ソリューション ・通信ネットワークシミュレーション 
<p>モデリング・可視化技術の実用化と応用技術への展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CADシステムインテグレーション ・土工計画支援ソリューション ・工業化住宅一貫設計ソリューション ・防災コンサルティング 	<p>安全設計から安心・信頼設計へ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・局地風解析シミュレーション ・騒音予測シミュレーション ・総合地盤解析 ・工業化住宅構造計算ソリューション ・免震・制振・耐震設計 	<p>ITと防災の融合サービスの展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報共有・プロジェクト管理ASPサービス ・交通振動解析シミュレーション ・地震リスク評価 ・防災シミュレーション ・住宅情報管理ソリューション 

KKEのビジネス Business of KKE

セグメント別情報

エンジニアリングコンサルティング

ソフトウェアの上流工程にあたる要求定義・基本検討・研究試作業務をはじめ、建築物の構造設計、耐震・防災コンサルティングなど幅広い分野での提案を行っています。当社独自の「工学知」、「経験知」を活かし、お客さまのニーズに合ったコンサルティングを提供しています。



システムソリューション

移动通信システム、シミュレーションシステムの構築、交通関連ソリューション、営業支援ソリューションの開発等を行っています。豊富な実績により培われた技術力をベースとし、ITシステムによるお客さまの業務課題の解決を支援しています。



プロダクツサービス

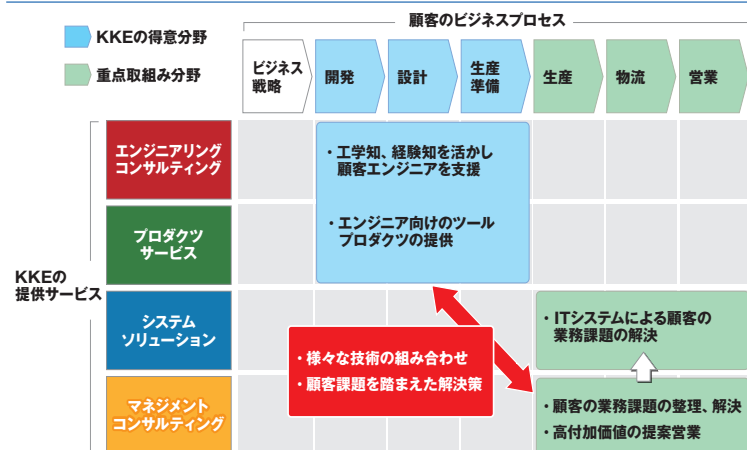
設計者向けCAEソフト、構造解析・耐震検討ソフト、マーケティング・意思決定支援ソフトなどエンジニア向け製品の販売等を行っています。また海外パートナーと連携して、最新の海外製品を「どのようにして使いこなすのか」、「どのように応用すると効果的なのか」等の提案とともにお客さまへ提供しています。



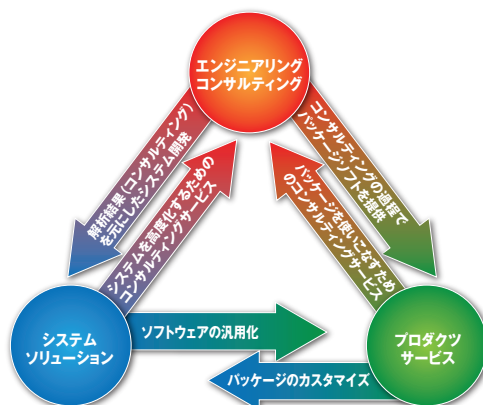
ビジネス収益モデル

当社では、社内に蓄積されているいくつもの要素技術と経験をお客さまの課題に合わせて組み合わせ、創出された解決策をソリューションとして提供しています。また、当社の主な事業である上記の3事業はシナジーを発揮することで、より付加価値の高いサービスや製品を創り出す源泉となっています。

顧客のビジネスプロセスと KKE の得意分野



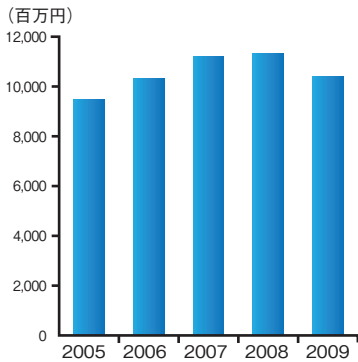
事業シナジー



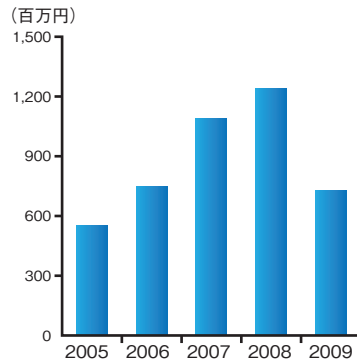


財務ハイライト Financial Highlight

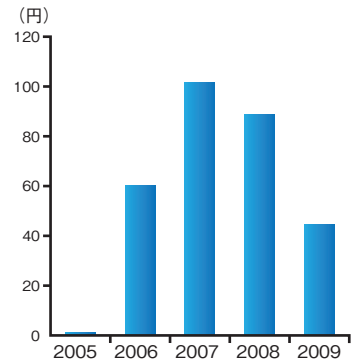
売上高



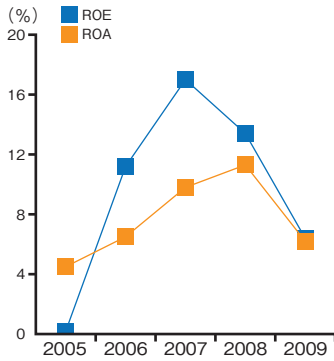
営業利益



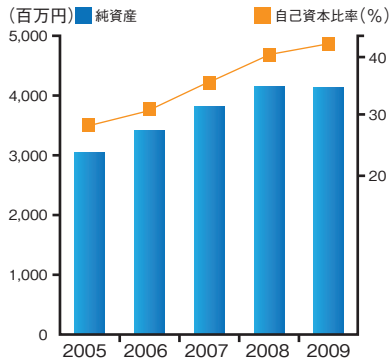
1株当たり当期純利益



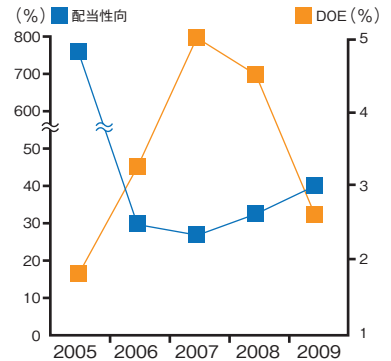
ROE/ROA



純資産 / 自己資本比率

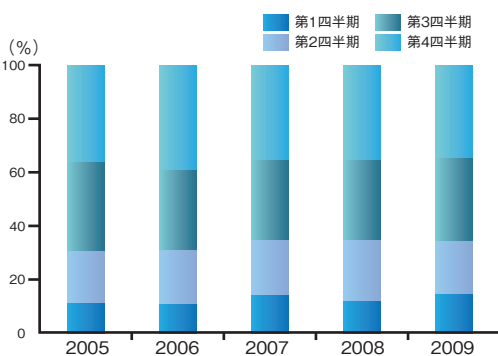


配当性向 / DOE (純資産配当率)

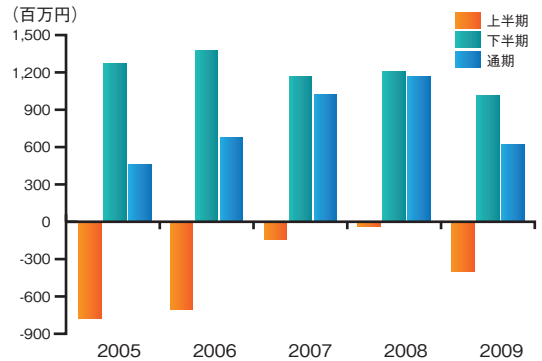


業績の季節変動について

四半期別売上高比率



上半期 / 下半期の経常利益



当社は、多くの顧客が決算期を迎える3月末から6月末に成果品の引渡しが集まる傾向があり、またこの時期は比較的規模の大きなプロジェクトの売上計上時期に相当するため、当社の売上高および経常利益は、上半期と比較して下半期の割合が高くなる傾向にあります。このため、当社は第4四半期に年間の売上高の4割程を計上しています。

また、当社の経費の大半は人件費が占めています。販売費及び一般管理費は年間を通して均等に計上されます。そのため、売上高の季節変動の関係から、当社の上半期実績は赤字となり、下半期に利益が伸びるという傾向があります。今後さらなる業績の向上を図り、上半期で計上する赤字額の縮小を目指します。

財務諸表

Financial Data

要約貸借対照表

(単位：千円)

	2008年6月期 (2008年6月30日現在)	2009年6月期 (2009年6月30日現在)
(資産の部)		
流動資産	3,194,021	3,261,849
現金及び預金	133,673	271,139
受取手形	78,330	19,229
売掛金	1,483,121	1,642,842
仕掛品	911,752	689,456
その他	587,143	639,181
固定資産	6,976,482	6,754,450
有形固定資産	5,429,678	5,386,546
無形固定資産	334,264	347,990
投資その他の資産	1,212,539	1,019,914
資産合計	10,170,504	10,016,300
(負債の部)		
流動負債	3,957,428	4,057,314
買掛金	517,439	468,175
短期借入金	980,000	1,430,000
1年以内に返済予定の長期借入金	957,500	1,005,000
その他	1,502,489	1,154,138
固定負債	2,061,777	1,819,246
長期借入金	1,035,000	730,000
リース債務	—	20,860
退職給付引当金	986,777	1,028,385
役員退職慰労引当金	40,000	40,000
負債合計	6,019,206	5,876,560
(純資産の部)		
株主資本	4,122,958	4,149,962
資本金	1,010,200	1,010,200
資本剰余金	1,113,312	1,113,312
利益剰余金	2,174,568	2,259,842
自己株式	△ 175,122	△ 233,392
評価・換算差額等	28,339	△ 10,222
純資産合計	4,151,297	4,139,739
負債純資産合計	10,170,504	10,016,300

要約損益計算書

(単位：千円)

	2008年6月期 (2007年7月1日から 2008年6月30日まで)	2009年6月期 (2008年7月1日から 2009年6月30日まで)
売上高	11,322,287	10,390,411
売上原価	7,172,554	6,651,231
売上総利益	4,149,733	3,739,180
販売費及び一般管理費	2,907,010	3,012,803
営業利益	1,242,723	726,377
営業外収益	30,119	18,495
営業外費用	102,958	123,830
経常利益	1,169,885	621,042
特別利益	2,245	85,907
特別損失	223,467	233,743
税引前当期純利益	948,663	473,206
法人税、住民税及び事業税	353,794	219,868
過年度法人税等	78,117	—
法人税等調整額	△ 15,206	△ 10,681
当期純利益	531,957	264,019

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2008年6月期 (2007年7月1日から 2008年6月30日まで)	2009年6月期 (2008年7月1日から 2009年6月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	521,694	129,889
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 356,503	55,623
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 238,519	△ 47,054
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 458	△ 991
現金及び現金同等物の増加・減少額	△ 73,787	137,466
現金及び現金同等物の期首残高	207,460	133,673
現金及び現金同等物の期末残高	133,673	271,139

要約株主資本等変動計算書

(単位：千円)

2009年6月期 (2008年7月1日から 2009年6月30日まで)	株主資本										評価・換算差額等		純資産 合計	
	資本金	資本剰余金			利益剰余金				自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額 金	評価・換算 差額等 合計		
		資本 準備金	その他 資本 剰余金	資本 剰余金 合計	プログラム等 準備金	固定資産 圧縮積立金	別途 積立金	繰越利益 剰余金						利益 剰余金 合計
2008年6月30日残高	1,010,200	252,550	860,762	1,113,312	28,966	28,486	100,000	2,017,114	2,174,568	△ 175,122	4,122,958	28,339	28,339	4,151,297
事業年度中の変動額														
剰余金の配当								△ 178,746	△ 178,746		△ 178,746			△ 178,746
当期純利益								264,019	264,019		264,019			264,019
自己株式の取得										△ 58,269	△ 58,269			△ 58,269
プログラム等準備金の取崩					△ 21,521			21,521						
固定資産圧縮積立金の取崩						△ 1,619		1,619						
株主資本以外の項目の事業 年度中の変動額(純額)												△ 38,561	△ 38,561	△ 38,561
事業年度中の変動額合計	—	—	—	—	△ 21,521	△ 1,619	—	108,414	85,273	△ 58,269	27,003	△ 38,561	△ 38,561	△ 11,557
2009年6月30日残高	1,010,200	252,550	860,762	1,113,312	7,445	26,866	100,000	2,125,529	2,259,842	△ 233,392	4,149,962	△ 10,222	△ 10,222	4,139,739



会社情報 / 株式情報

Information

【会社概要 (2009年6月30日現在)】

社名	株式会社 構造計画研究所
英文商号	KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.
設立年月日	1959年(昭和34年)5月6日
資本金	10億1020万円
従業員数	559名
決算期	6月
上場市場	ジャスダック証券取引所 証券コード 4748
事業内容	エンジニアリングコンサルティング システムソリューション プロダクツサービス

事業所所在地

本所	〒164-0012 東京都中野区本町4-38-13 日本ホルスタイン会館内
本所新館	〒164-0011 東京都中野区中央4-5-3
大阪支社	〒541-0047 大阪府大阪市中央区淡路町3-6-3 NMプラザ御堂筋ビル5F
九州支所	〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野2-14-1 KMMビル2F
中部営業所	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄1-3-3 朝日会館11F
熊本構造計画研究所	〒869-1235 熊本県菊池郡大津町室1315
上海駐在員事務所	〒200120 中華人民共和国上海市浦東新区世紀大道100号 上海環球金融中心15F

【株式の状況 (2009年6月30日現在)】

発行可能株式総数	21,624,000株
発行済株式総数	6,106,000株
株主数	2,070名

【株主メモ】

事業年度	7月1日～翌年6月30日
基準日	6月30日
定時株主総会	毎年9月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL: 0120-232-711 (通話料無料)
公告の方法	電子公告により行う
公告掲載URL	http://www.kke.co.jp

(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)



コラム

社会に役立つエンジニアリング



Q. 私たちの周りにはさまざまな“混雑”が存在します。例えばテーマパークの人気アトラクション前に長蛇の列ができる中、幼い子供が迷っています。あなたならこの問題をどんなふうに解決しますか。

A. 当社の創造工学部は「マルチエージェント・シミュレーション」を使い科学的に分析し、この問題の解決をサポートします。

「マルチエージェント・シミュレーション」とは、コンピュータ上に、周囲の環境に応じて自立的に判断し行動することができる知的エージェント（人）を作成し、それらを相互作用させることにより、個人として、また全体としてどのように振舞うかを観察できるシミュレーション手法です。つまり人間という情緒的で、ときに非合理的な選択肢を選ぶこともある存在の意思決定をも変動要素として取り込み、限りなく現実に近い形でシミュレーションすることができるのです。

当社はテーマパークの行列を解消するため、このシステムを使って「テーマパークモデル」をつくり、シミュレーションを行いました。これは「アトラクションの混雑情報をどのくらいの人に伝えたら、行列を最も解決できるのか」ということを調べるためです。もちろん、みなさん混雑情報を知りたいと思うことでしょう。しかし全員がその情報に

基づいて行動すると、回避行動がとられることによって混雑は別の場所に移り、誰にも情報を知らせない場合よりも大きな混雑が起こることが分かりました。混雑を緩和するためには、情報を知る人のちょうど良い割合が存在することがこの分析から得られたのです。

シミュレーションの結果では、パーク内の混雑情報を全体の約4割のお客さまに与えたとき、パーク内のお客さまの平均待ち時間が最短となりました。行きたいと思っていたアトラクションが混雑していることを知らされた4割のお客さまは「それなら別のアトラクションを先に回ろう。」と考え、知らされな

った6割のお客さまはももとの予定通りのアトラクションに向かい、結果として混雑は緩和されるということです。

このように、コンピュータ上に構築された「人工社会」で実験を行い、その結果を分析することにより、例えばショッピングモールやテーマパークなどで施設や出入口をどう配置するとスムーズに人が流れるのか、旅客機や劇場など人が多数着席する場所で非常口や避難経路をどう設定したら良いか、などのさまざまな社会の課題を解決するためのサポートをすることが可能になるのです。

テーマパークモデルの概要

シミュレーションの舞台となるテーマパークは「入場者」「アトラクション」「ゲート」「道」の4つで構成されています。テーマパーク全体は200×200の格子空間で表されており、ゲート及び3つのアトラクションと、入場者がある間を移動するための道が存在します。入場者はゲートで生成され（入場し）、道に沿って1つ以上のアトラクションを、3つの要素の効用により決定された順に廻り、ゲートに戻ります（帰宅します）。入場者ひとりひとりがこのように行動することによって、アトラクションへの行列等を生み出す、テーマパークが再現されます。

