

# 平成14年6月期 決算説明会

平成14年8月27日

 構造計画研究所  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.



# 目次

1. 平成14年6月期実績
2. 減益要因とその対策
3. 平成15年6月期計画



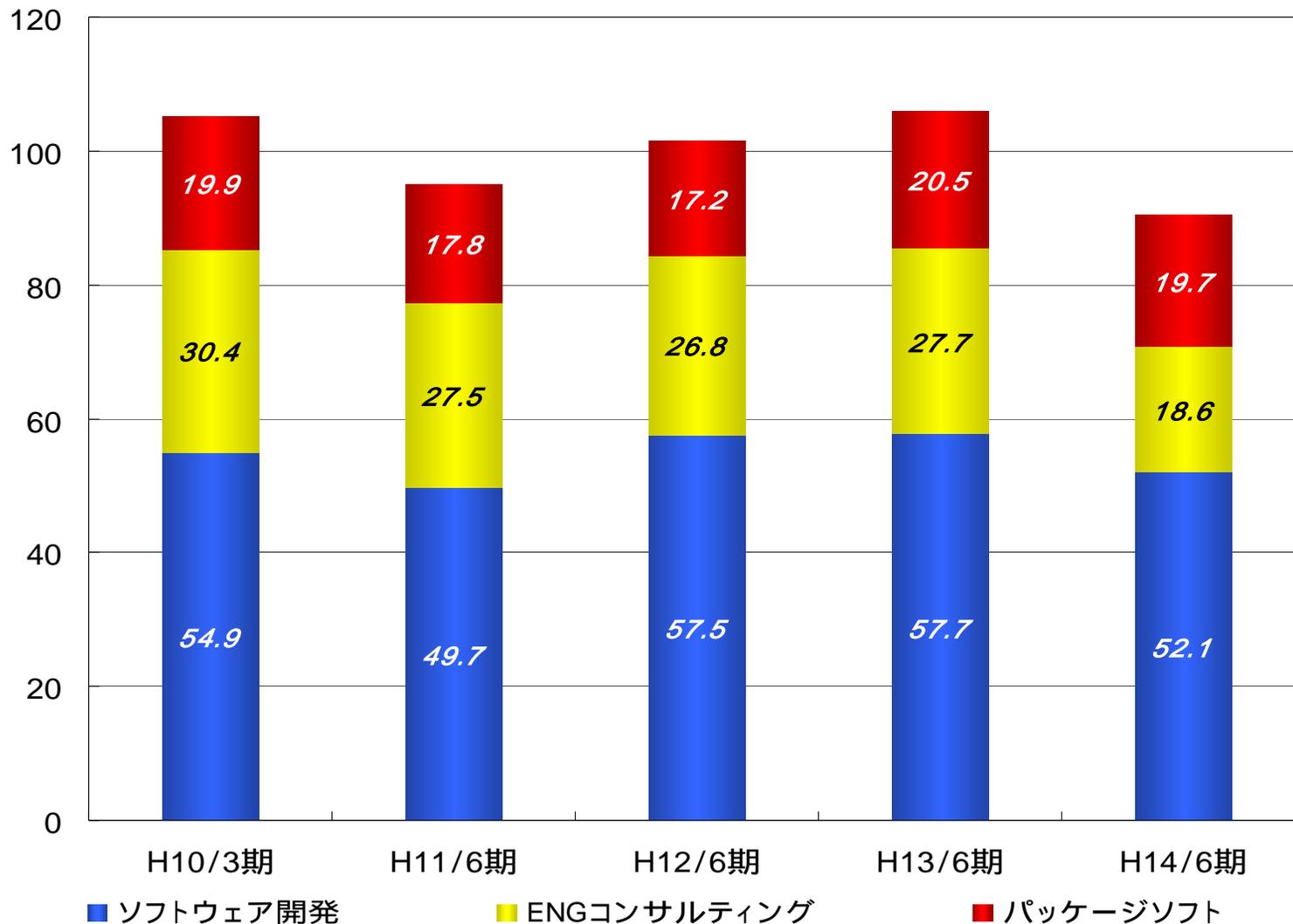
# 平成14年6月期業績

【単位：百万円】

	計 画	実 績	前期実績	対計画比 (%)	対前期比 (%)
売上高	10,000	9,065	10,604	9.4	14.5
営業利益	600	209	545	65.1	61.7
経常利益	460	100	421	78.1	76.1
当期純利益	3	215	139	-	-
1株当たり 当期純利益 (円)	0.49	-	22.83	-	-

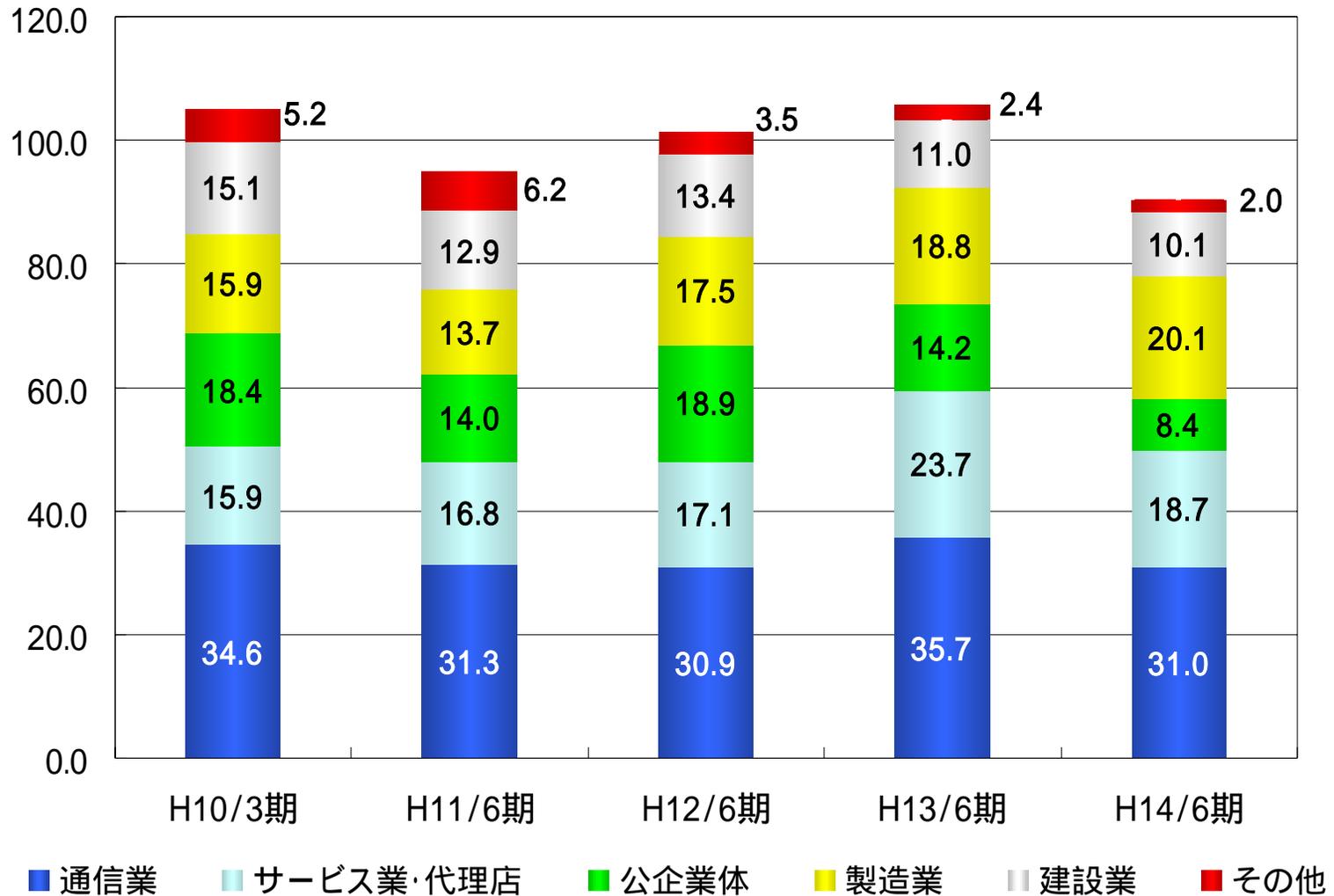
# セグメント別売上高の状況

【億円】



# 顧客別売上高の状況

【億円】





# 目次

1. 平成14年6月期実績
2. 減益要因とその対策
3. 平成15年6月期計画



# 減益要因とその対策 1

## 営業利益3.9億減(対計画比)

- ENGコンサルティング 48%  
(うち、建設関連 35%)
- ソフトウェア開発 32%
- パッケージソフト 13%
- 21世紀プロジェクト 7%

# 減益要因とその対策 2

## 1-1. 外部要因

～当社が対面する3つのマーケット～

(1) 未だ底入れしない建設業マーケット

- ◆ 伝統的ビジネス(設計、解析)の継続的不調
- ◆ 建築業向けCAD(adpack等)の販売不振

(2) 成長が一服した通信業マーケット

- ◆ NTT関連企業(NTTD0CoMo等)の投資抑制
- ◆ 研究プロジェクトから実用プロジェクトへのシフト

(3) 当社の認知度が未だ低い製造業マーケット

- ◆ 参入に時間がかかる
- ◆ 競争の激化
- ◆ 技術的優位を活かせる工業化住宅ビジネスは好調

# 減益要因とその対策 3

## 1-2. その対策は？

- (1) 建設業マーケット ~ 伝統的ビジネスからの脱却 ~
  - ◆ リソースシフトによる規模縮小
  - ◆ 情報技術を駆使した高付加価値ビジネスへのシフト
- (2) 通信業マーケット ~ 新通信サービスへの取り組み ~
  - ◆ 新通信技術を用いたビジネスの提案
  - ◆ 従来とは異なる顧客の獲得
- (3) 製造業マーケット ~ マーケットにおける知名度向上 ~
  - ◆ 大手SI企業との協業
  - ◆ プロモーション活動の強化
  - ◆ 既存顧客への新規テーマによるアプローチ

# 減益要因とその対策 4

## 2-1. 内部要因

- (1) 利益確保執念への組織的欠如
- (2) 不採算プロジェクトの発生
  - ◆ リカバリーのための工数投入
  - ◆ 新規受注の逸機
- (3) 新規投資ビジネスの立ち上げ遅延

# 減益要因とその対策 5

## 2-2. その対策は？

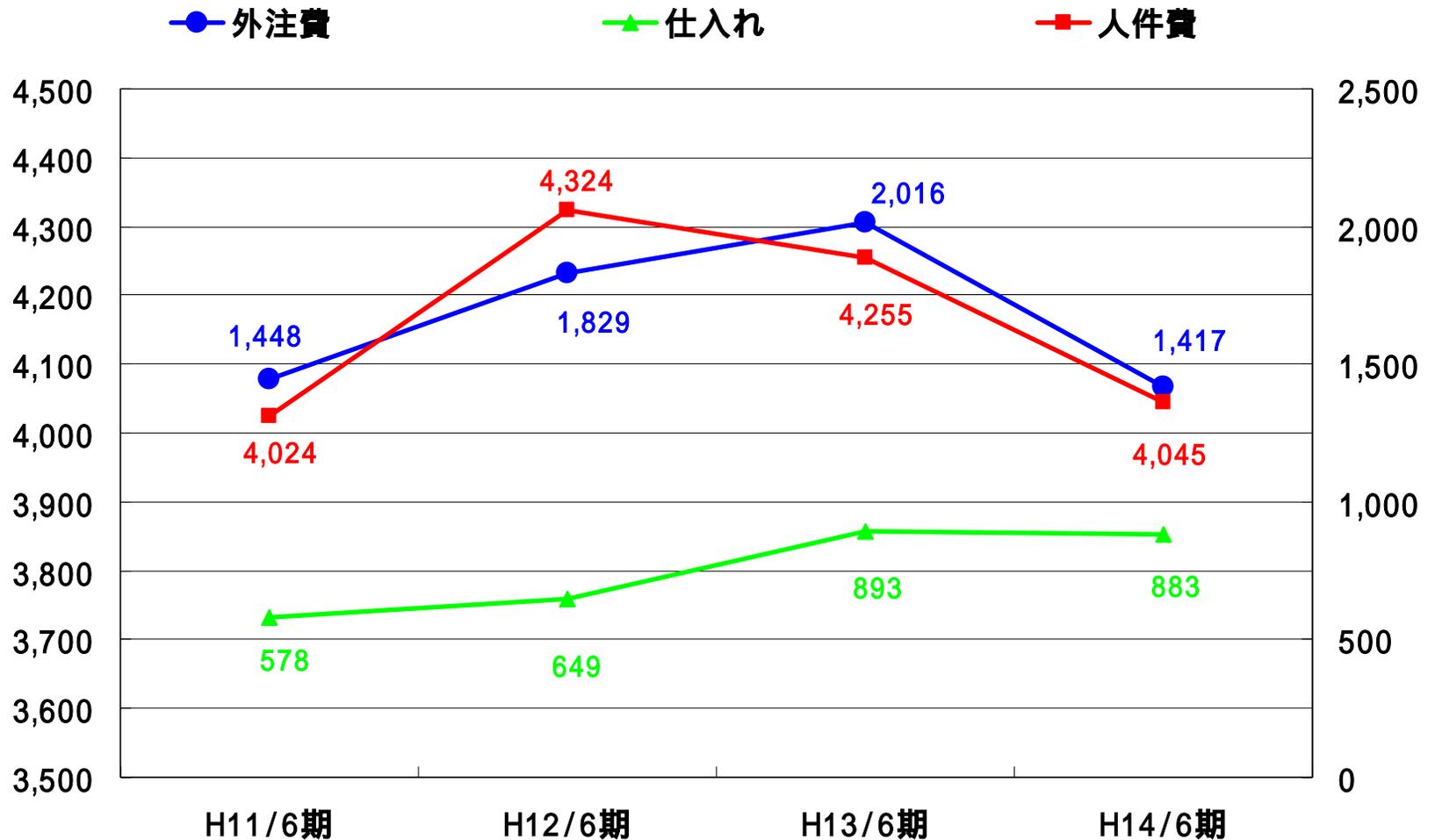
- (1) 業績を意識させる仕組みづくり
  - ◆ 人件費の変動費化(給与・賞与制度改革)
  - ◆ スtockオプションの導入予定
- (2) 部門間のフレキシブルなリソース転換
- (3) 変動費のコントロール
- (4) プロジェクトマネジメントの強化・徹底
- (5) 組織変更による品質管理部門の集約・一元化
- (6) 事業開発ユニット創設によるマネジメント強化
  - ◆ リソース投入、セールスプロモーション等、更なる投資・育成



研究所から株式会社へ

# 当社の主要費用の推移

【単位：百万円】





# 目次

1. 平成14年6月期実績
2. 減益要因とその対策
3. 平成15年6月期計画



# 平成15年6月期計画

【単位：百万円】

	H15/6期 (予想)	H14/6期 (実績)	対前期比 (%)
売上高	9,600	9,065	5.9
営業利益	550	209	162.9
経常利益	420	100	317.1
当期純利益	150	215	-
1株当り当期純利益 (円)	24.56	-	-

# 平成15年6月期計画

## セグメント別売上高

➤ ソフトウェア開発

5,300百万円 ( 1.6%)

➤ ENGコンサルティング

1,800百万円 ( 3.7%)

➤ パッケージソフト

2,500百万円 ( 26.4%)

# 計画必達のために！ 1

## 今期の施策

- 意思決定の迅速化、部門間連携の促進
  - ⇒ 本部制を廃止し部門構造をフラット化
- 営業力の更なる強化
  - ⇒ 対面業界別に営業部を編成、マーケティングユニット創設による営業支援強化
- 投資ビジネス育成
  - ⇒ 事業開発ユニット創設

# ユニット別組織

現業ユニット

営業  
ユニット

マーケティングユニット

事業開発ユニット

本社管理ユニット

# 計画必達のために！ 2

## 今期の方針

- それぞれのミッションの明確化
  - ◆ 個人のミッションを明確化
  - ◆ 部門のミッションを明確化
  - ◆ 全社のミッションを明確化
- 現業ユニットと営業ユニットの有機的結合
  - ◆ 受注に関するコミットメントを明確にする
  - ◆ 営業インセンティブを活性化する  
(ハイリスク、ハイリターン)

# 長期的な改革(3年を目途に)

- ビジネスマインドを持った技術者集団
  - ◆ 「技術者のパートナー」から「企業意思決定者のパートナー」へのビジネス転換
- 投資行為の明確化
  - ◆ 複数年度投資による新規ビジネスの育成
- 知識集約型企业としての実践
  - ◆ ソフトウェア開発技術の他分野への応用
    - 営業活動
    - コンサルティング活動

# 3つのキーワード

1. 閉じこもらない「コラボレーション」
  - 社内、社外のパートナーとの提携！
2. 失敗を糧にする「フィードバック」
  - 失敗経験を組織の力に活かす！
3. 情報技術の進化に負けない「スピード」
  - 組織メンバーがスピードのある行動を！

# 服部正太の公約

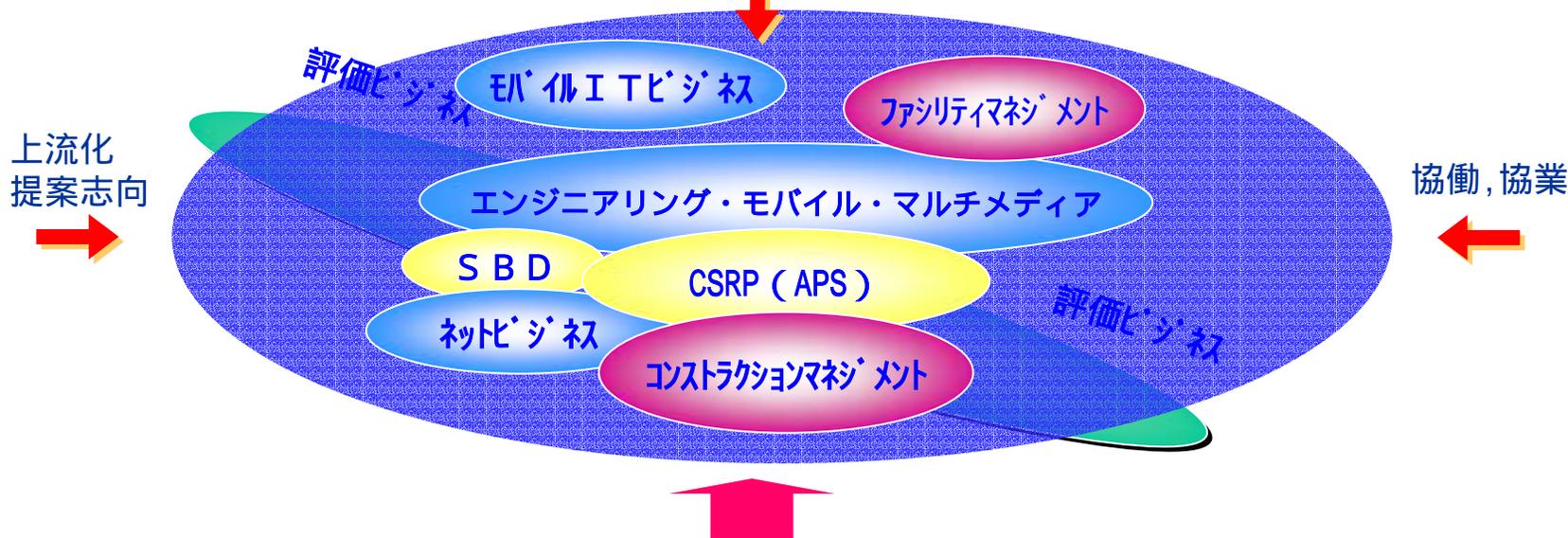
今までの構造計画にとらわれず、構造計画の構造改革を断行します。

# 皆様からのご質問例

- ◆ 21世紀プロジェクトについての現状について説明してください。
- ◆ 株式公開来、計画の下方修正が続いておりますが、その現状をどう考えているのか説明してください。

# 21世紀プロジェクト

プロジェクト マネジメント技術  
シミュレーション 技術  
モデリング 技術  
マルチメディア 技術  
ソフトウェア 工学技術  
従来要素技術・差別化



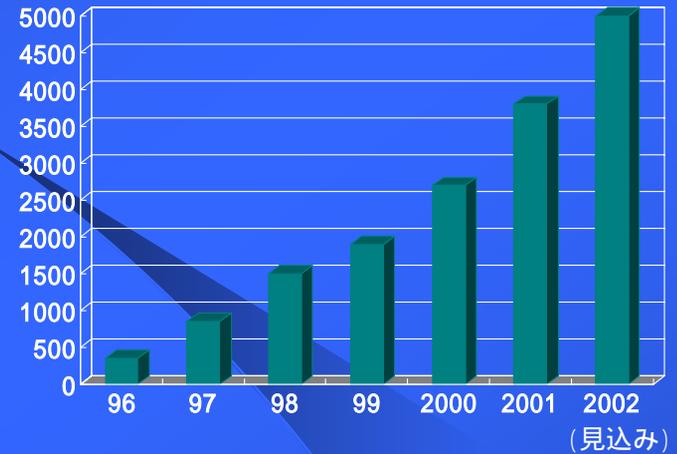
お客様企業の勝ち残りを支援する

モバイル・ASP等の情報インフラ  
をフル活用する仕組みやツール

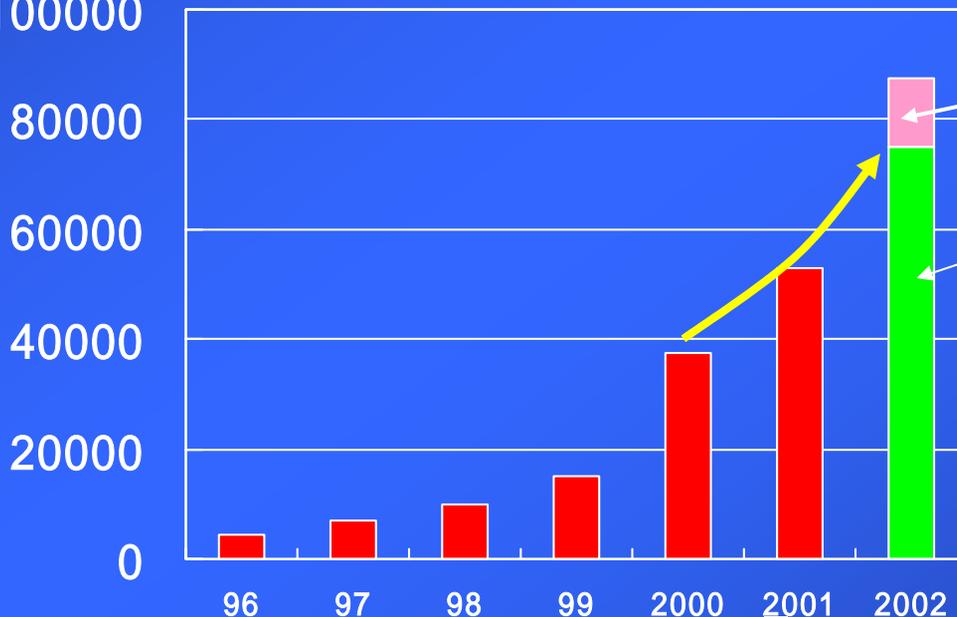
マネジメント層の意思決定  
を支援する仕組みやツール

# SBDビジネス

- 製造業・設計の3次元化の意欲は依然強く、今年度も40%成長を見込む
- 新規プロダクト(ロボットシミュレーションなど)の投入により、さらに1.25億上乘せ
- 人員を14人から24人に増強し、サポートセンターを設立



単位(千円)  
100000



新規構造解析プロダクト  
1.25億円

SBD 40%伸長  
7.5億円



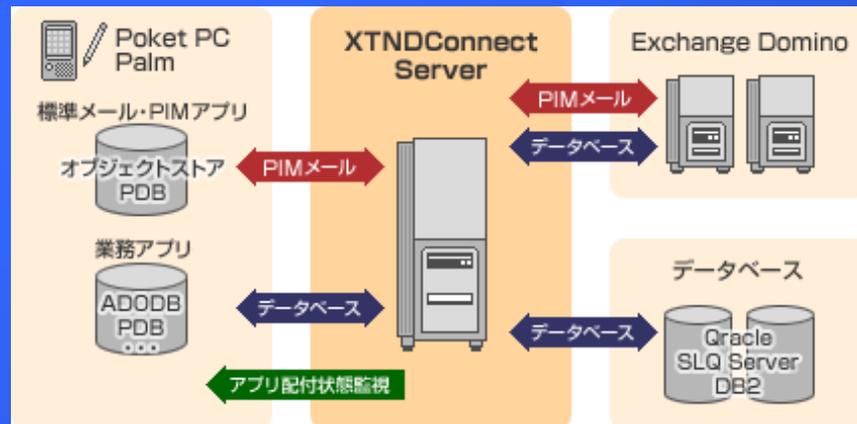
# モバイルITビジネス

- XTNDConnect 社の日本総代理店として  
本年5月より発売開始
- PDAと企業内データベースをシンクロ(同期)  
させるミドルウェア



## SIビジネスへの展開

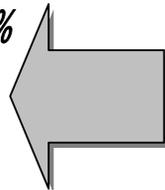
構造計画の既存顧客に加え、物流、医薬品、建設、食品、製造等の幅広い業種のフィールドワーカー向け業務システムの引き合いが増えている。



# 評価ビジネス

		技術・手法				
		マーケティング (1989～)	リスク (1993～)	マルチエージェント (1998～)	その他	
テーマ・課題	製品評価 サービス評価	17,300				55%
	政策評価	1,900		4,000	1,200	23%
	人事評価					0%
	事業評価 投資評価		6,700			21%
	その他			300		1%
		61%	21%	14%	4%	

サービス形態
コンサルティング
システム開発
パッケージ



経済産業省 雇用政策  
排出権取引実験

目標管理システム  
(Management By Objectives)

# 業績の下方修正の経緯に関して

【単位：百万円】

発表形態 発表日	13/6期				14/6期			
	計画	修正	再修正	実績	計画	修正	再修正	実績
12/8/25		13/2/8	13/7/25	13/8/27	13/8/27	14/1/30	14/8/5	14/8/26
売上高	10,600	10,600	10,600	10,604	11,000	10,000	9,065	9,065
経常利益	650	650	420	421	560	460	100	100
純利益	300	260	130	139	215	3	215	215

# ***KKE VISION 2002***

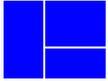
社会のニーズをカタチにする

基調講演：ボストン・コンサルティング・グループ

日本代表 内田 和成 氏

日時： 10月18日(金)  
10:00~18:00

場所： ロイヤルパークホテル  
バンケットフロア2・3F  
(営団地下鉄半蔵門線、水天宮前駅直結)



KOZO KEI KAKU ENGINEERING INC.



本日はお忙しい中お越しいただき  
ありがとうございました。  
ご質問、お問い合わせをお待ちしております。  
今後ともよろしくお願いいたします。

お問い合わせ先

コーポレートコミュニケーション&マーケティング部  
/ 藤島

TEL: 03-5342-1141 FAX: 03-5342-1241

E-MAIL: [ccm@kke.co.jp](mailto:ccm@kke.co.jp)