

2004年6月期 決算説明会

2004年9月3日
株式会社 構造計画研究所

【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、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、不確実な要因を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により大きく異なる場合があります。

決算の概要

(単位:億円)

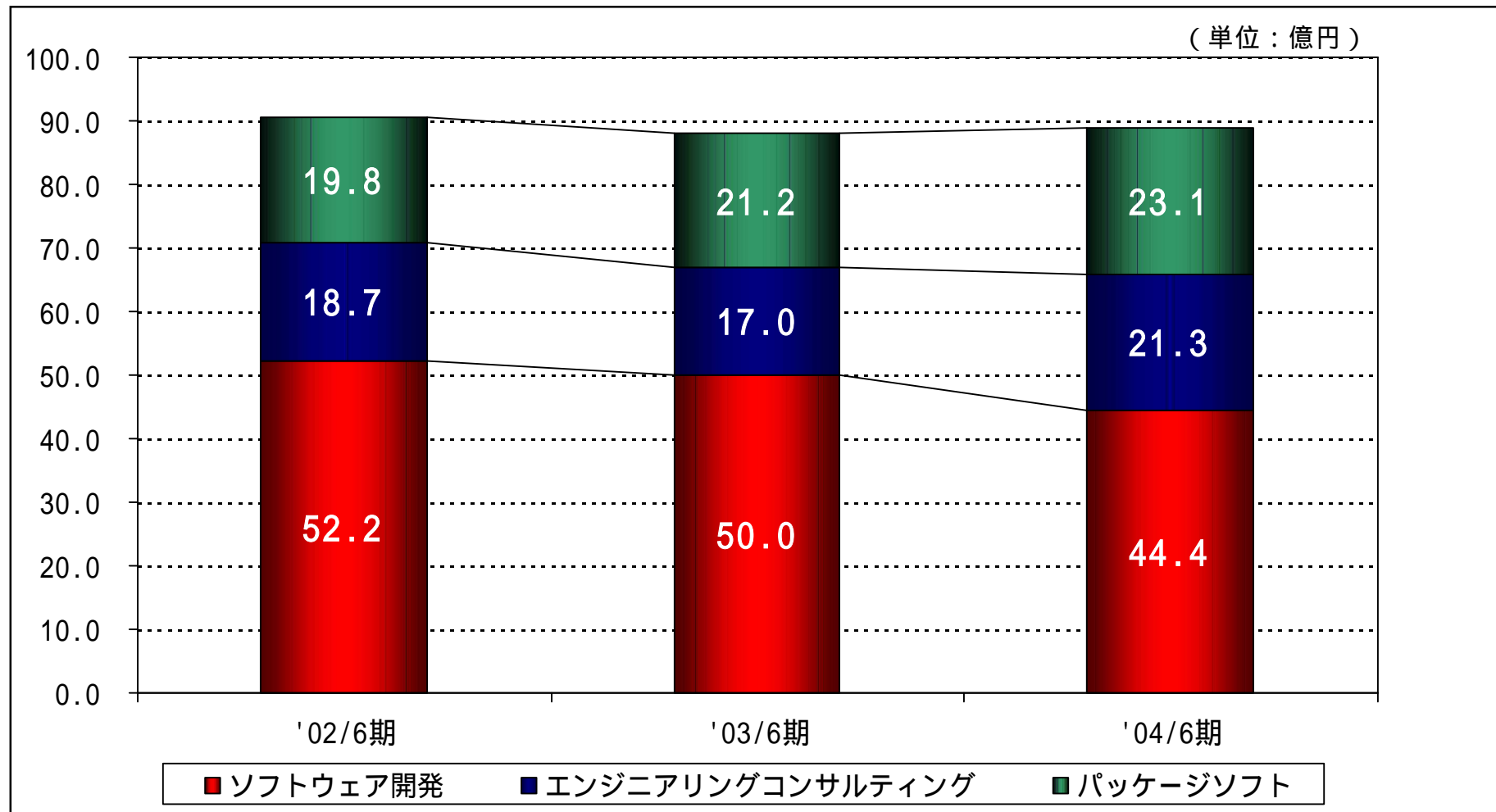
	計画	実績	前年	対計画増減	対前年増減
売上高	92.0	88.7	88.1	3.22 (3.5%)	0.58 (0.7%)
営業利益	4.1	3.7	3.0	0.35 (8.6%)	0.72 (24.0%)
経常利益	2.8	2.7	2.0	0.05 (1.8%)	0.68 (33.3%)
純利益	0.8	0.8	0.2	0.02 (3.5%)	0.61 (287.3%)

セグメントの状況

(単位:億円)

セグメント	事業内容	売上構成		
		'02/6期	'03/6期	'04/6期
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 移動通信・モバイル・ネットワーク通信 ❖ マルチメディア ❖ 建設系ソフトウェア ❖ 製造業向け営業・設計支援システム 	52.1 (57%)	50.0 (57%)	44.3 (50%)
エンジニアリング コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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 ❖ 製造・物流系ソリューション 	18.6 (21%)	17.0 (19%)	21.3 (24%)
パッケージソフト	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 設計者向けCAEソフト ❖ 建築・土木CADパッケージソフト ❖ 構造解析・耐震検討パッケージソフト ❖ マーケティングリサーチ支援ソフト ❖ 意思決定支援ソフト 	19.7 (22%)	21.1 (24%)	23.0 (26%)
合 計		90.6	88.1	88.7

セグメント別売上高の推移



セグメント別受注残の状況

(単位:億円)

	‘02/6期	‘03/6期	‘04/6期	対前期 増減額
ソフトウェア開発	12.1	11.8	14.9	3.16
エンジニアリング コンサルティング	9.9	10.4	10.8	0.38
パッケージソフト	1.4	3.0	2.8	0.22
合 計	23.5	25.3	28.6	3.32

セグメント別原価の算出根拠

		ソフトウェア開発	エンジニアリング コンサルティング	パッケージソフト
原 価	仕入・ロイヤルティ	-	-	
	労務費			-
	外注費			-
	その他経費			-
売上総利益率 ('02/6期 '03/6期 '04/6期)		35% 35% 31%	24% 30% 30%	44% 31% 38%
販 売 費	営業ユニット経費			
	パッケージ営業経費	-	-	
セグメント利益率 ('02/6期 '03/6期 '04/6期)		27% 27% 22%	16% 18% 21%	14% 2% 13%

セグメント利益の状況('04/6期)

(単位:億円)

区分	ソフトウェア開発	エンジニアリング コンサルティング	パッケージソフト	合計
売上高	44.3	21.3	23.0	88.7
売上原価	30.4	14.8	14.1	59.5
売上総利益	13.9	6.4	8.8	29.2
販売費(注1)	4.1	1.9	5.9	12.0
セグメント利益(注2)	9.7	4.5	2.9	17.1
一般管理費				13.4
営業利益				3.7

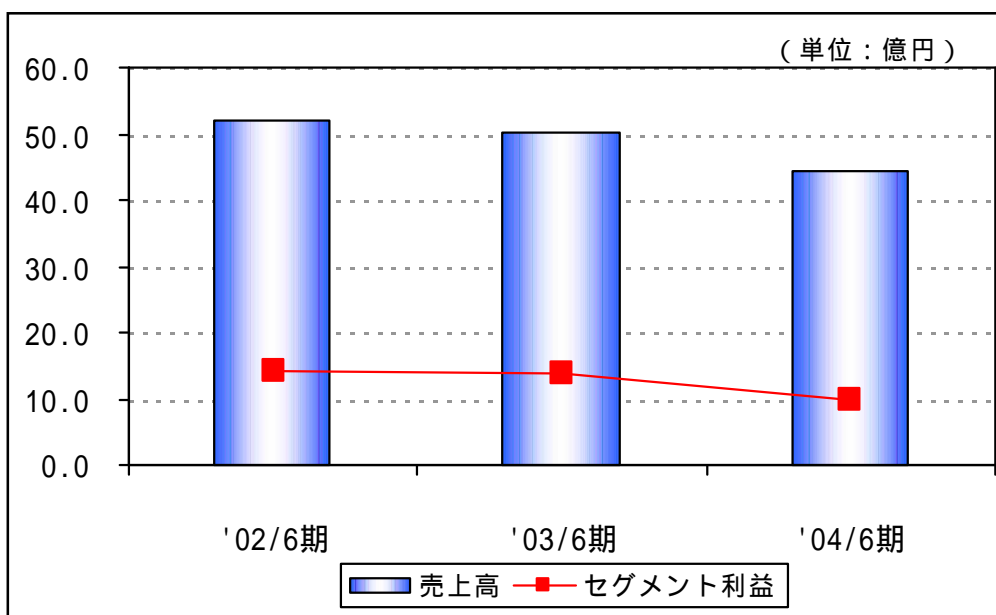
(注1)販売費は受注高の比率で、各セグメントに配賦しております。

(注2)セグメント利益は弊社独自の管理指標であり、売上高から売上原価、販売費を差引いた値です。

ソフトウェア開発

(単位: 億円)

	'02/6期	'03/6期	'04/6期
売上高	52.1	50.0	44.3
売上原価	33.8	32.3	30.4
売上総利益	18.3	17.6	13.9
販売費	4.3	3.9	4.1
セグメント利益	14.0	13.7	9.7



売上高

- 住宅設備業界でのIT構築ニーズが堅調に推移し、この分野の売上は拡大。
- 社会インフラ系企業における研究開発型投資の縮小や、受注時期遅延の影響により、売上高では前期を下回る結果となりました。

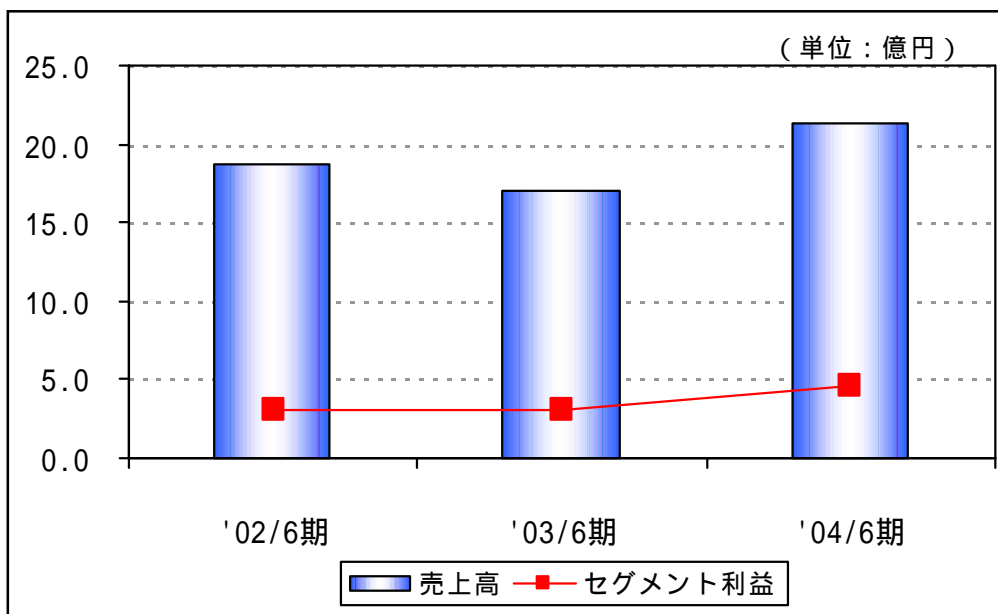
セグメント利益

- 外注費をはじめ、原価の低減にも努めましたが、売上高の減少分を吸収できず、前期を下回る結果となりました。

エンジニアリングコンサルティング

(単位:億円)

	'02/6期	'03/6期	'04/6期
売上高	18.6	17.0	21.3
売上原価	14.1	11.9	14.8
売上総利益	4.5	5.0	6.4
販売費	1.5	1.9	1.9
セグメント利益	3.0	3.1	4.5



売上高

- 建設系コンサルティング業務では、大規模地震が予測される中、免震・制振技術への関心が高まり、既存構造物の安全性検討などの業務が拡大。
- マーケティング・リサーチをはじめ、データ解析やシミュレーション等の非建設系コンサルティング業務も拡大し、売上高は前年を上回る。

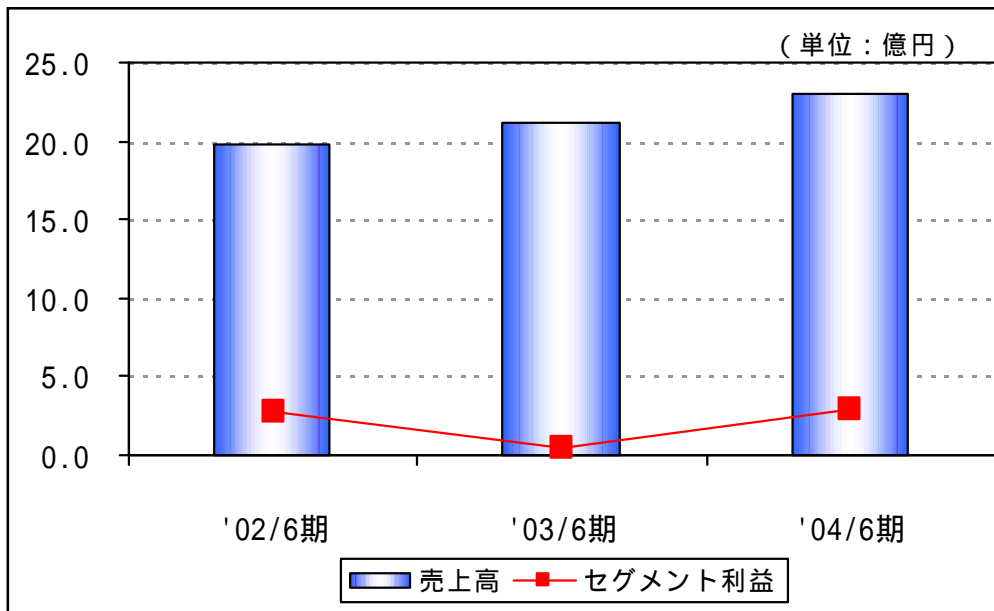
セグメント利益

- 売上増にともない、利益面でも前年を上回る結果となりました。

パッケージソフト

(単位:億円)

	'02/6期	'03/6期	'04/6期
売上高	19.7	21.1	23.0
売上原価	11.1	14.6	14.1
売上総利益	8.6	6.5	8.8
販売費	5.8	6.1	5.9
セグメント利益	2.8	0.4	2.9



売上高

- 前期に引き続き、製造業向CAEソフトの増加。
- 土木向けCADソフトの販売も増加。

セグメント利益

- 自社開発パッケージの売上比率が若干高まった結果、利益面でも前期を上回りました。

比較損益計算書

(単位:億円)

	'02/6期	'03/6期	'04/6期	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	90.6	88.1	88.7	0.58	0.7%
売上原価	59.1	58.9	59.5	0.60	1.0%
売上総利益	31.5	29.2	29.2	0.02	0.1%
販売管理費	29.4	26.2	25.4	0.75	2.9%
営業利益	2.0	3.0	3.7	0.72	24%

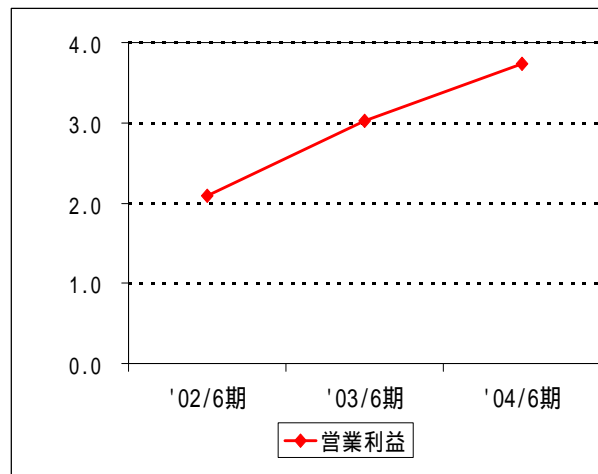
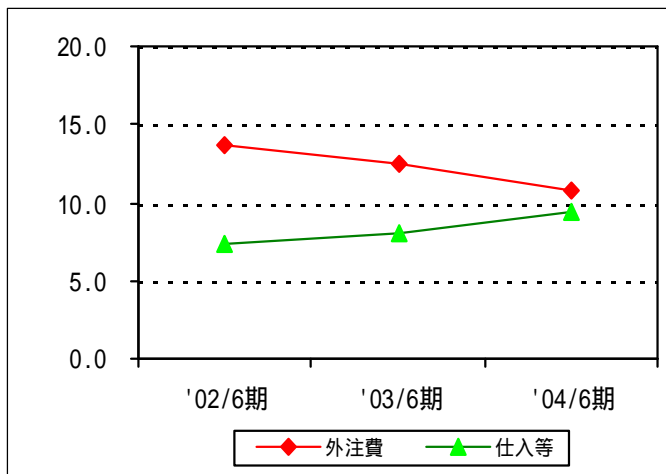
➤ 売上原価

- ・外注費管理の徹底
前期の実績に比べ、
1.71億円の減少。
外注費比率も14% 12%
となり、2ポイント改善。

- ・仕入・ロイヤルティ
仕入商品の販売増加を
受け1.32億円の増加。

➤ 販売管理費

- ・諸経費の削減により、
前期と比較し0.75億円
の減少。



キャッシュ・フロー計算書

(単位:億円)

	'02/6期	'03/6期	'04/6期
期首残高	5.4	2.0	4.0
営業活動CF	3.7	6.6	9.2
投資活動CF	3.4	2.9	0.6
財務活動CF	3.7	1.6	6.8
期末残高	2.0	4.0	5.8

➤ 営業活動によるCF

- ・ 税引前純利益 166百万円
- ・ 未払費用の増加 361百万円
- ・ 売上債権の減少 279百万円

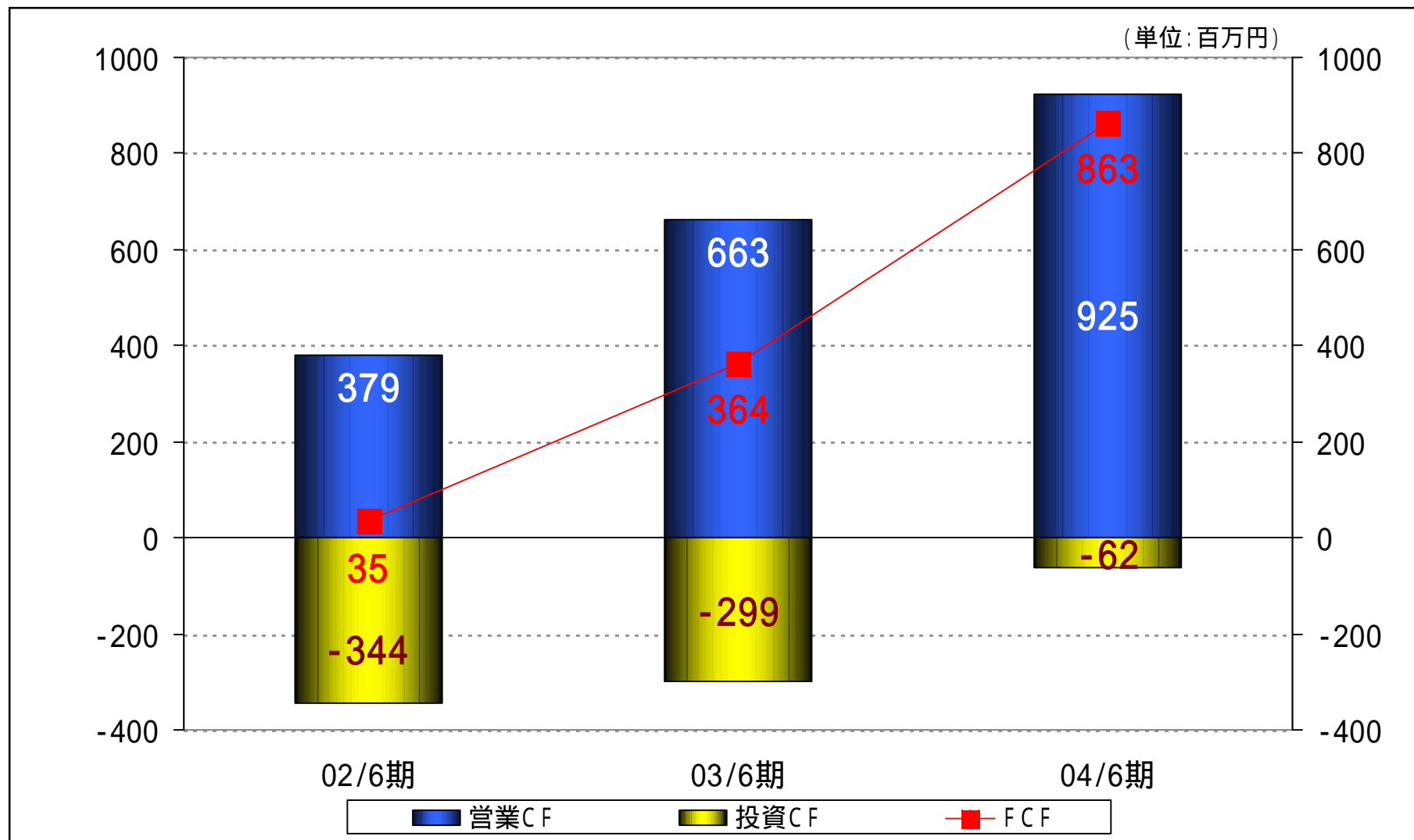
➤ 投資活動によるCF

- ・ 保険積立金の解約 67百万円
- ・ 投資有価証券の売却 52百万円
- ・ 有価証券の売却 31百万円
- ・ 有・無形固定資産 262百万円

➤ 財務活動によるCF

- ・ 配当金支払 59百万円
- ・ 短期借入金の返済 630百万円
- ・ 長期借入金による収入 90百万円

フリー・キャッシュ・フローの推移



比較貸借対照表

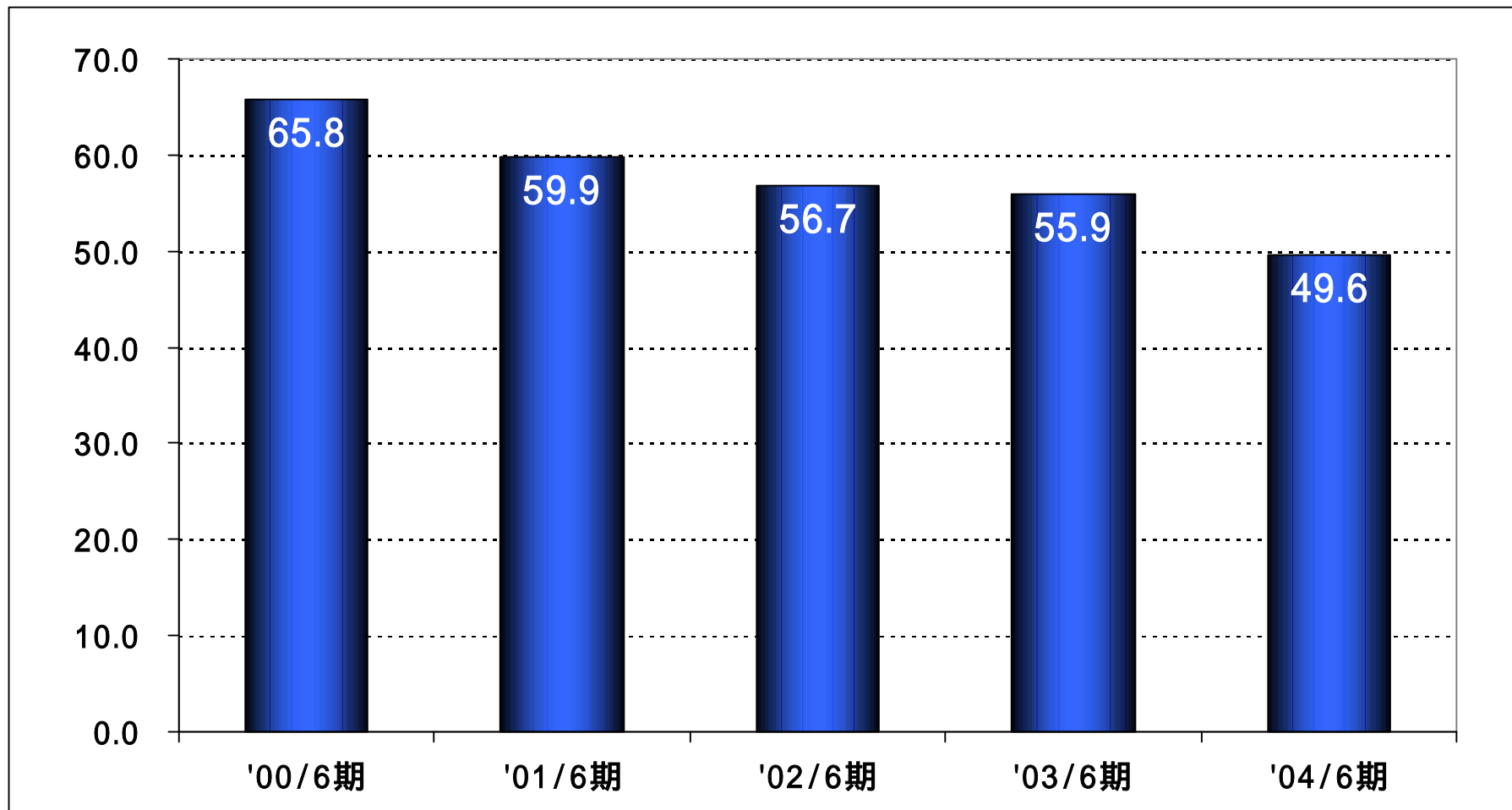
(単位:億円)

	'02/6期	'03/6期	'04/6期	対前期 増減額
流動資産	33.5	34.0	35.6	1.67
現金・預金	2.0	4.0	5.8	1.78
売上債権	20.7	19.6	17.6	1.99
固定資産	71.1	70.7	67.5	3.21
資産合計	104.7	104.7	103.2	1.54
流動負債(注1)	34.2	34.2	32.9	1.24
短期借入金	23.6	23.5	17.5	6.02
固定負債	38.6	39.4	38.6	0.73
長期借入金	33.0	32.3	32.1	0.22
負債合計	72.8	73.5	71.6	1.97
資本合計	31.8	31.1	31.6	0.43
負債・資本合計	104.7	104.7	103.2	1.54

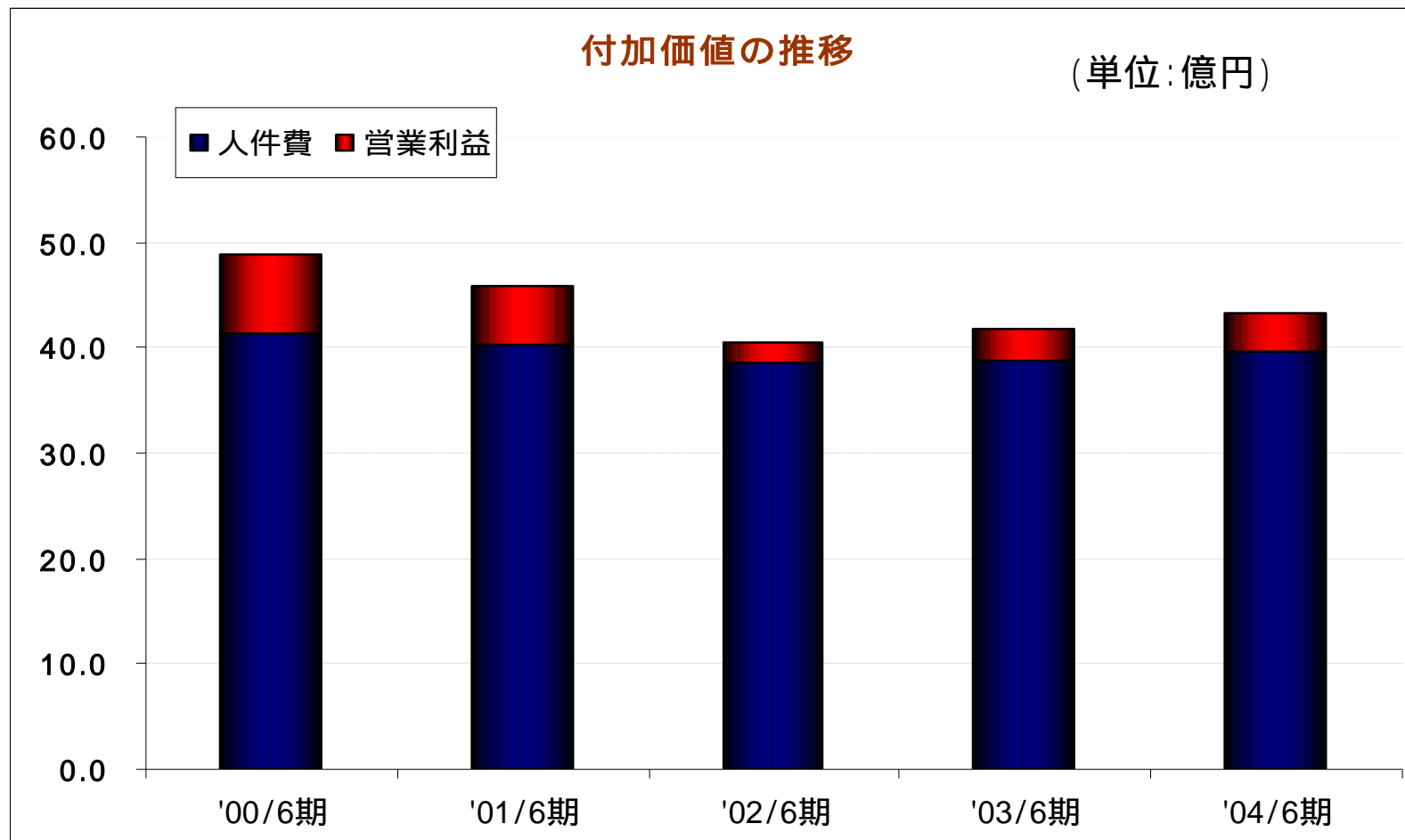
(注1)「一年以内に返済予定の長期借入金」は短期借入金に含めて計算しております。

過去5年間の有利子負債の推移

(単位: 億円)

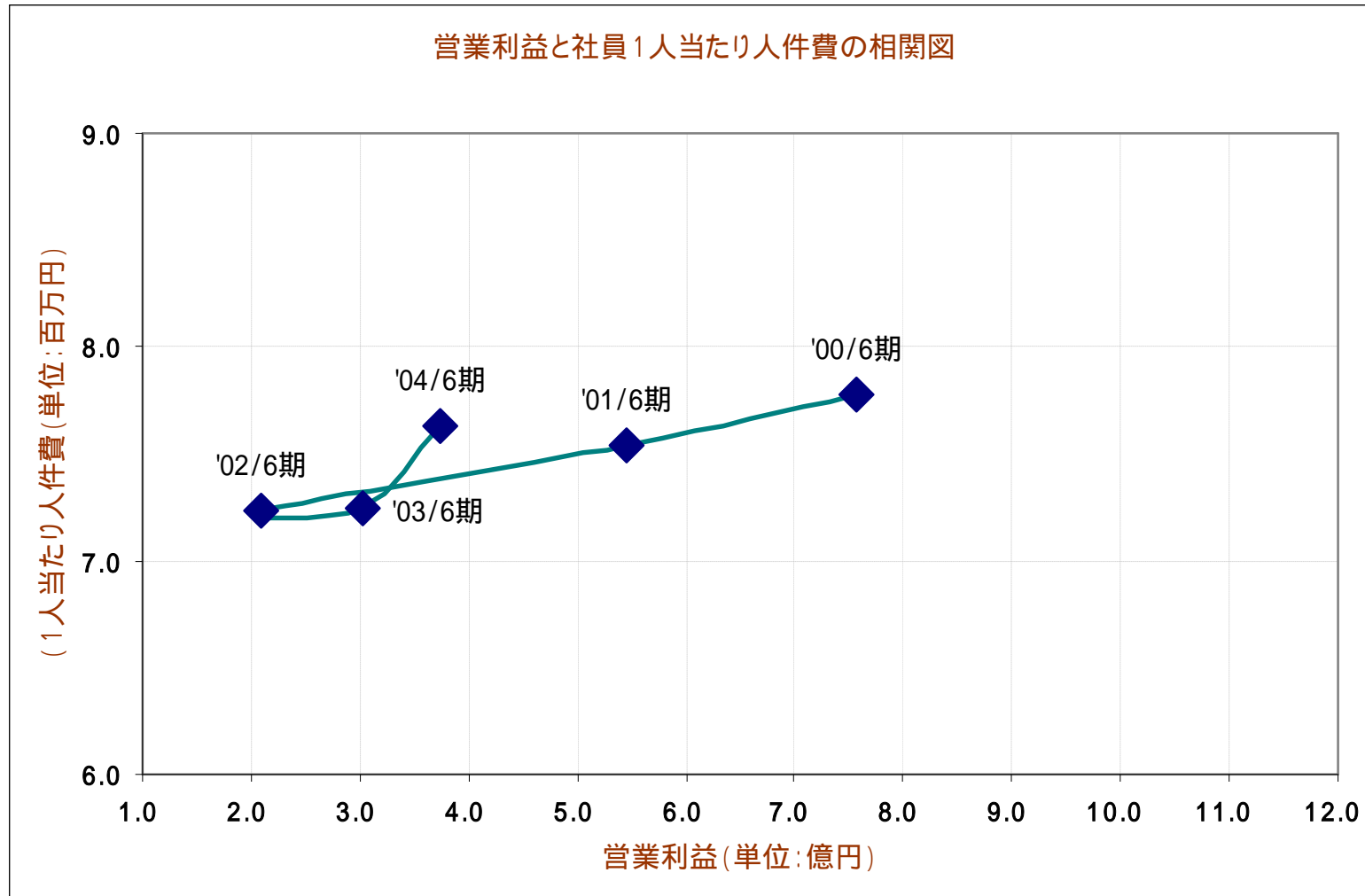


付加価値の推移



付加価値(簡易) = 営業利益 + 人件費

営業利益 - 1人当たり人件費の相関



2005年6月期の見通し

(単位:億円)

	‘04/6期実績	‘05/6期計画	増減額	増減率
売上高	88.7	95.0	6.22	7.0%
ソフトウェア開発	44.3	48.0	3.60	8.1%
エンジニアリング コンサルティング	21.3	23.0	1.67	7.9%
パッケージソフト	23.0	24.0	0.94	4.1%
営業利益	3.7	5.4	1.65	44.1%
経常利益	2.7	4.2	1.45	52.7%
当期純利益	0.8	1.6	0.77	93.2%

中期経営計画

[2005/6月期 ~ 2007/6月期]

企業としての存在価値

- **学界と産業界をブリッジする。**
 - ☞ 大学・研究機関の成果を企業に提供
- **独立系ITサービス企業としての役割を果たす。**
 - ☞ しがらみに捕われない自由な事業展開
- **組織の経験知を付加価値として提供する。**
 - ☞ 「工数」の積み上げではない、付加価値提供ビジネス
 - ☞ システム構築、P K G販売、コンサルティング等3つの業態を顧客ニーズに対して、組合わせて提供

中期計画基本方針

1. 複雑化する顧客の経営・業務改善ニーズに対して、当社の総合技術力と継続力をもって製品・サービスを提供し、高い顧客満足度を実現する。
2. 年率10%で生産性を向上させ、財務体質をさらに健全化するとともに、事業開発、研究開発、人材開発に積極的な投資を実施する。

重点施策(マーケット戦略)

1. 総合力を発揮できる営業力の実現
 - ・ 単一ソリューション 複合ソリューション
2. コンサルティングビジネスの拡大
 - ・ 付加価値増大のために
3. 製造業顧客の拡大
 - ・ 営業、設計、製造、在庫ソリューション
4. 建設業向けの新しいビジネスの確立
 - ・ kkeonsite、FM、PMテーマ等
5. 通信業既存顧客の深耕、横展開
6. 経営層に対するソリューションの拡大
 - ・ マネジメント支援、意思決定、新経営テーマ

重点施策(年率10%の生産性向上)

東京大学、藤本隆宏教授の
「製造業を中心とした日本もの造り論」を
ソフトウェア業界へ適用していく。

- 日本の自動車産業は技術を擦り合わせるにより、高い品質と生産性を実現してきた。

ソフトウェア開発に於いても擦り合わせ型であり、自動車産業に学ぶべき点が多い。 -

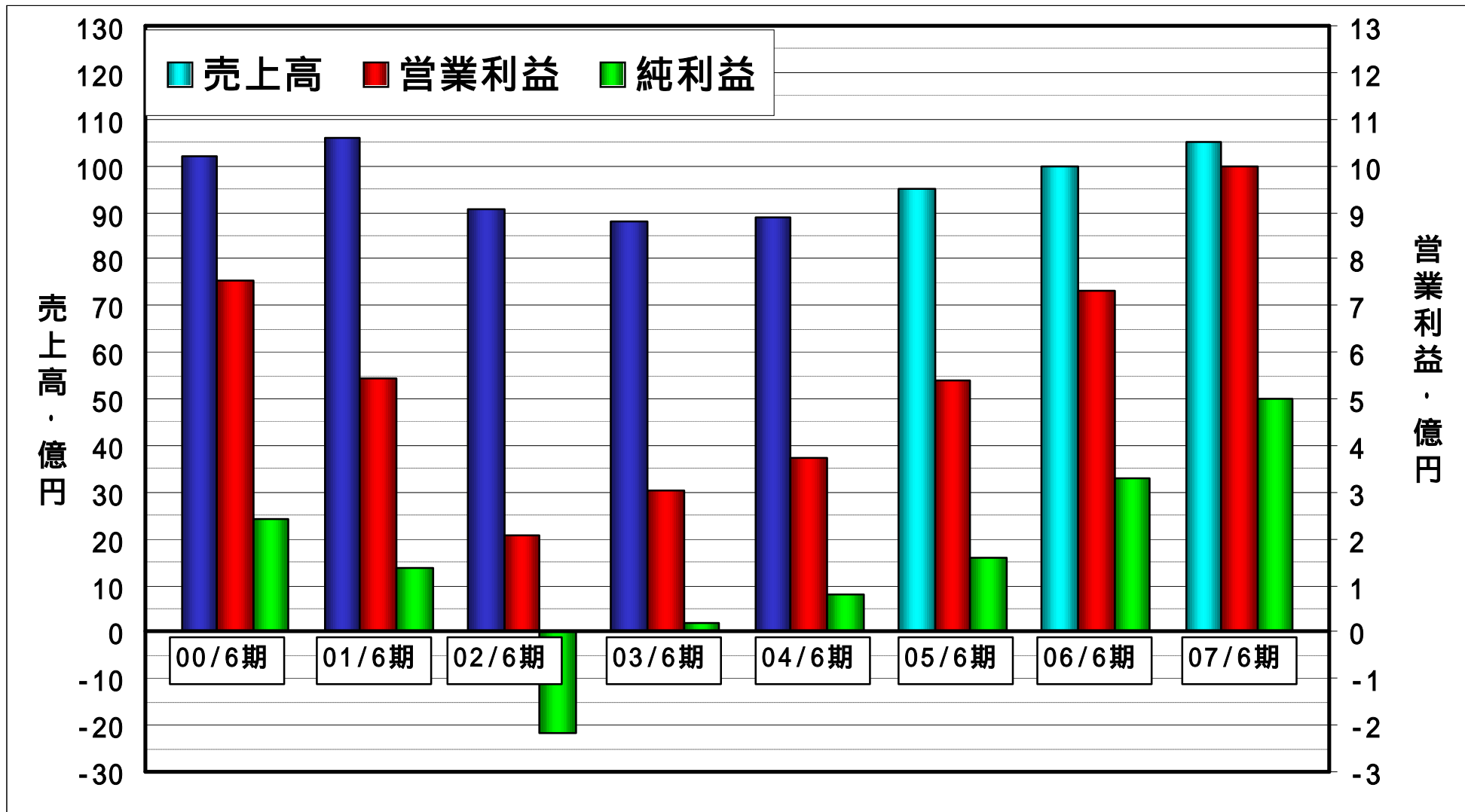


中期業績計画

(単位:億円)

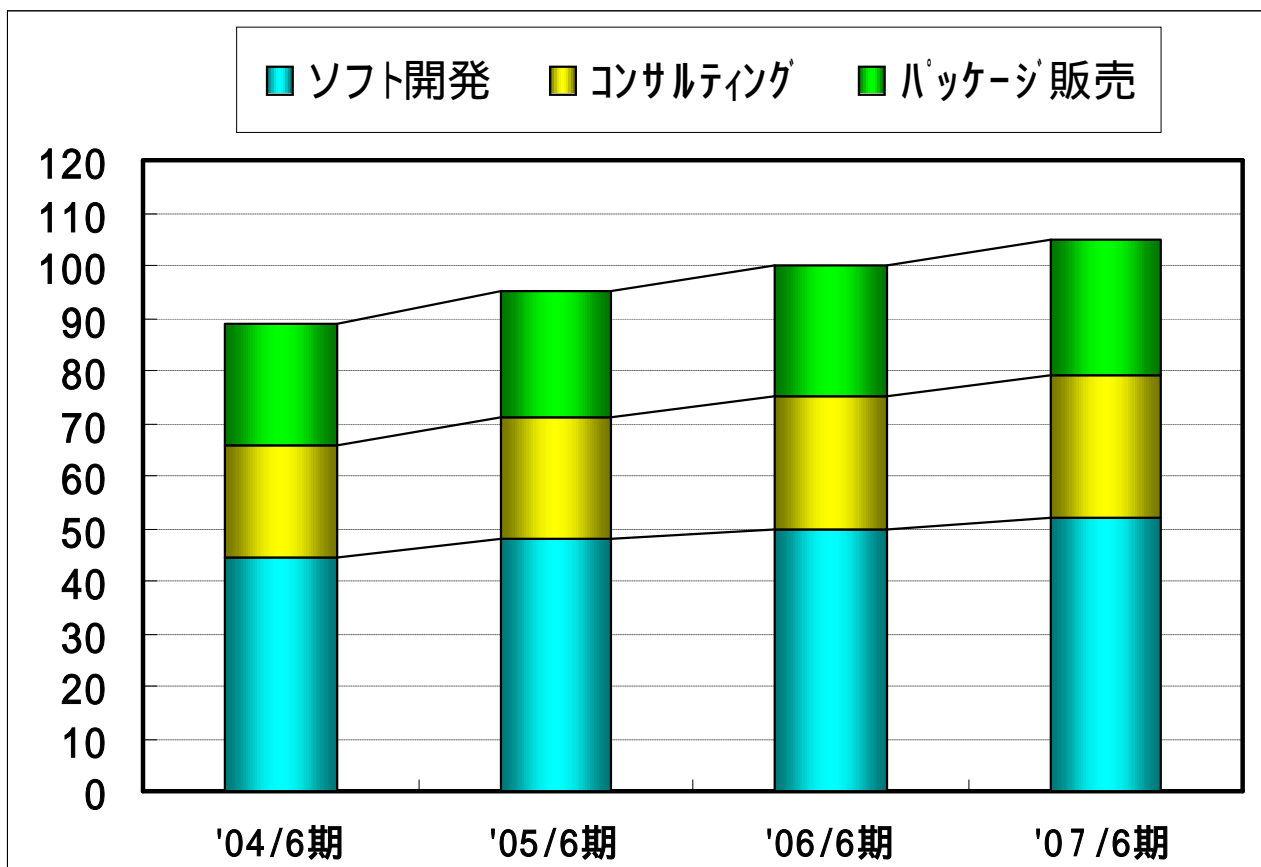
	‘ 04/6期実績	‘ 05/6期	‘ 06/6期	‘ 07/6期
売上	88.8	95.0	100.0	105.0
営業利益	3.7	5.4	7.3	10.0
経常利益	2.7	4.2	6.2	9.0
純利益	0.8	1.6	3.3	5.0
人員(年初: 除役員、含囑託)	536	503	520	540

売上高、営業利益、純益の実績 / 計画



セグメント別売上計画

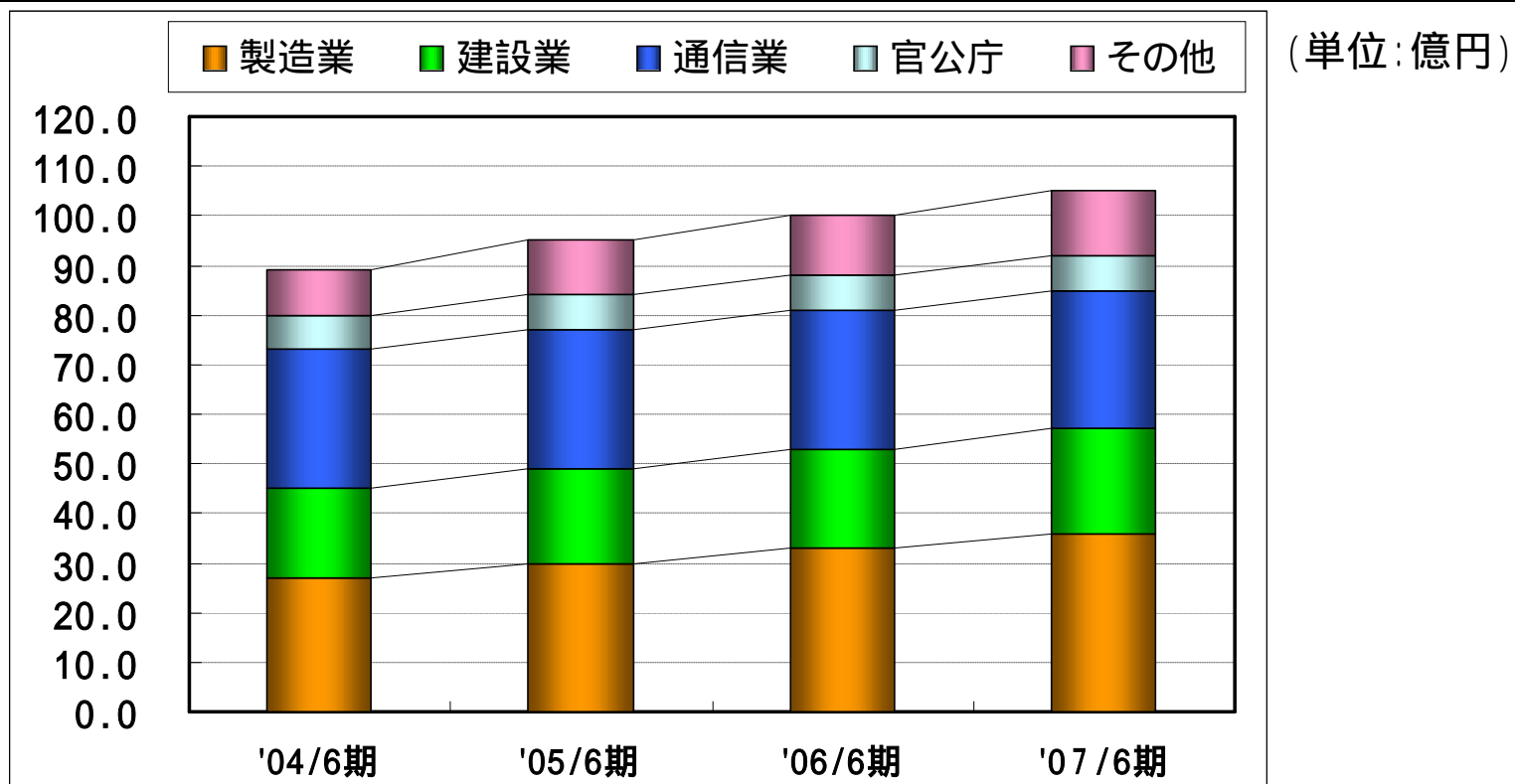
	'04/6期	'05/6期	'06/6期	'07/6期
ソフト開発	44.4	48.0	50.0	52.0
コンサルティング	21.3	23.0	25.0	27.0
パッケージ販売	23.1	24.0	25.0	26.0
合計	88.8	95.0	100.0	105.0



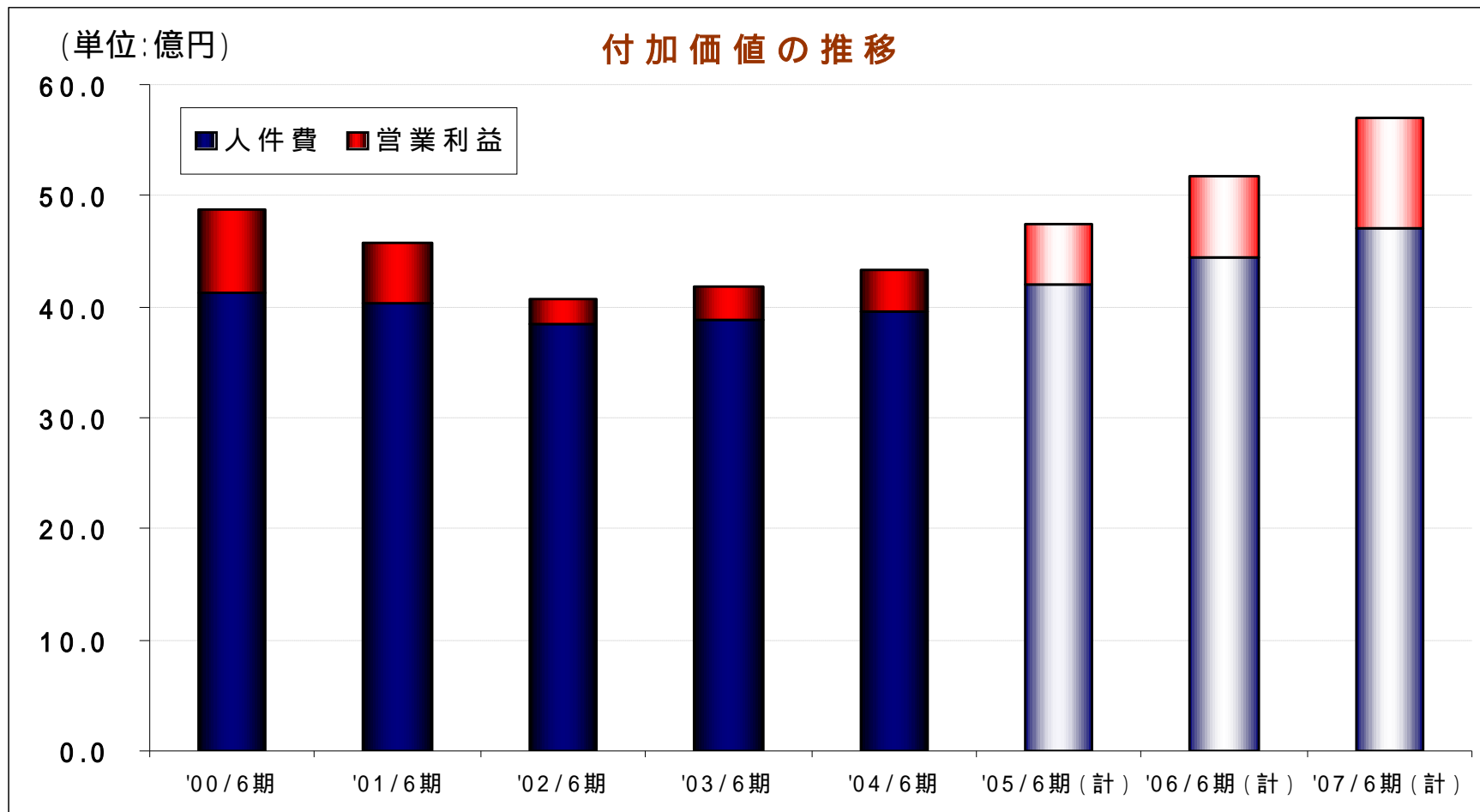
(単位:億円)

業界別売上計画

	'04/6期	'05/6期	'06/6期	'07/6期
製造業	27.0	30.0	33.0	36.0
建設業	18.0	19.0	20.0	21.0
通信業	28.0	28.0	28.0	28.0
官公庁	7.0	7.0	7.0	7.0
その他	9.0	11.0	12.0	13.0
合計	89.0	95.0	100.0	105.0

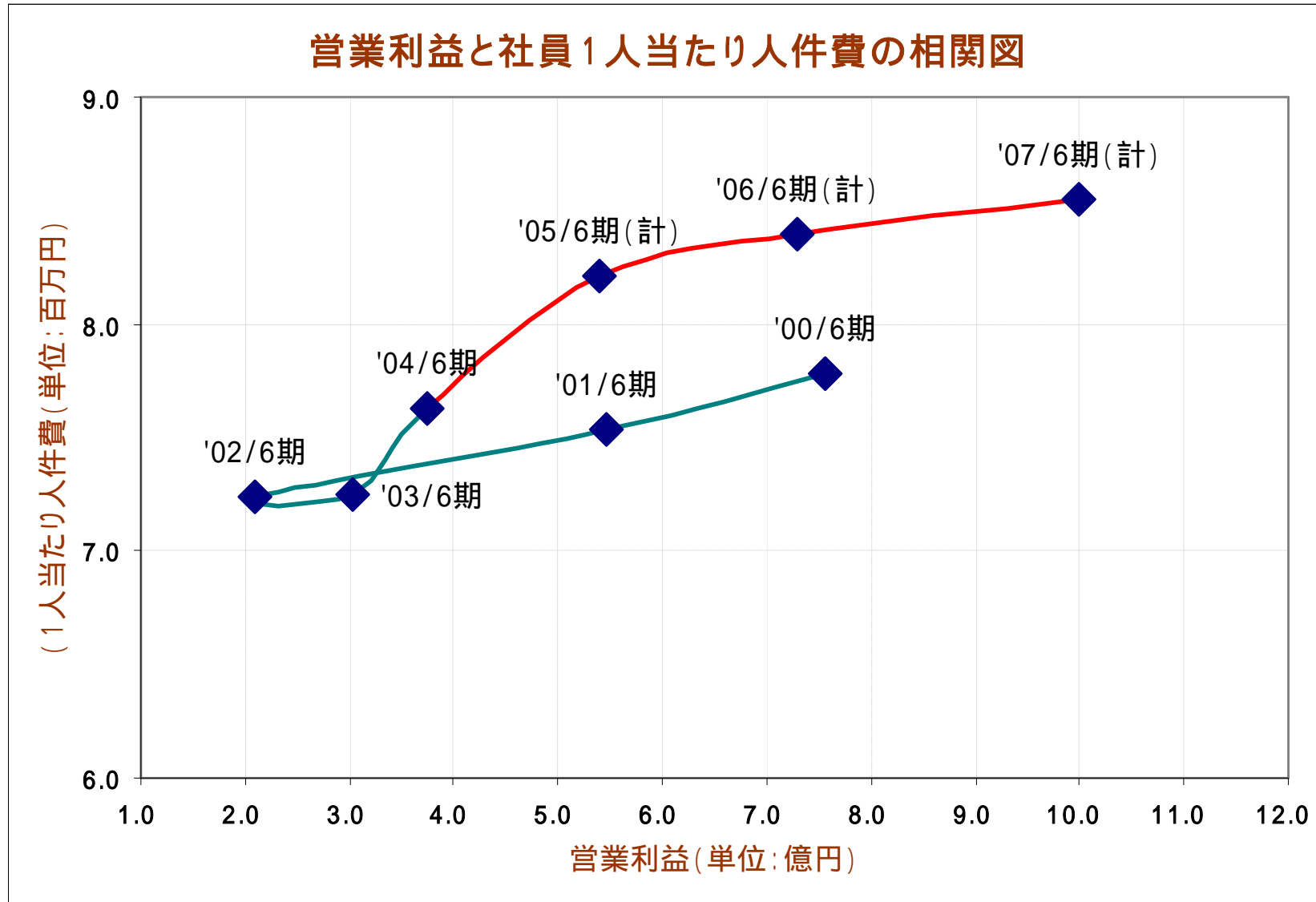


付加価値の推移

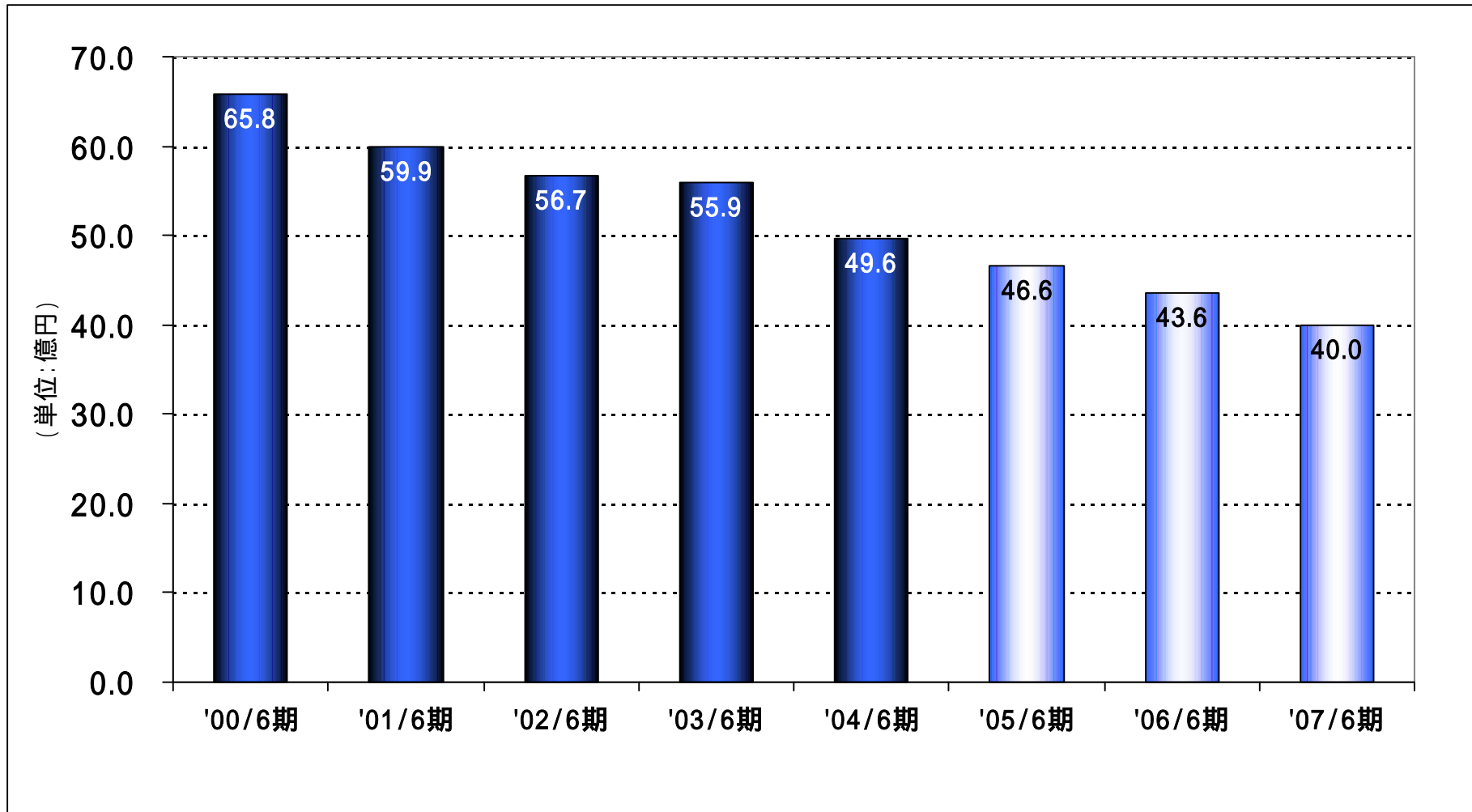


$$\text{付加価値 (簡易)} = \text{営業利益} + \text{人件費}$$

営業利益 - 1人当たり人件費の相関



財務目標(有利子負債の推移)



積極的な投資の実施

(単位:億円)

	‘ 04/6期実績	‘ 05/6期	‘ 06/6期	‘ 07/6期
事業開発投資 (売上比)	2.2 (2.4%)	2.9 (3.0%)	3.0 (3.0%)	3.2 (3.0%)
研究開発投資 (売上比)	0.8 (0.7%)	1.9 (2.0%)	2.0 (2.0%)	2.1 (2.0%)
人材開発投資 (売上比)	0.9 (1.0%)	1.8 (1.9%)	2.0 (2.0%)	2.1 (2.0%)
情報化投資 (売上比)	0.6 (0.5%)	0.9 (1.0%)	1.0 (1.0%)	1.0 (1.0%)
合 計	4.5 (5.0%)	7.5 (7.0%)	8.0 (8.0%)	8.5 (8.0%)

やる気のでる人事制度の確立

人材が会社の最も重要な財産である。社員の実力を伸ばし、やる気を最大化する人事制度に

1. 目標管理を中核とした成果主義の徹底と納得のできる評価制度の確立
2. 人事交流を活性化し、幅広い経験と知識をもった技術者の育成
3. 採用を着実に実施。（中計3年目に540名）

< 過去3年間の採用実績については添付資料をご参照下さい >

株価の正当性評価

～ 統計的見地からの分析～

使用データ

本分析の目的は財務データを使用し、一般的な回帰分析によってどこまで株価が説明できるかを示し、現在の株価の妥当性を判断することである。

上記を踏まえたうえで次の分析を行う。

- 1．財務データを加工（異常値を除去し、比較可能にするため）
- 2．直接株価を説明するモデルの作成とその評価

【使用データ】

同業種の株価データ175社(2001年4月2日～2004年6月21日)

財務データ

売上(過去3期分)

営業利益/経常利益/純利益(過去3期分)

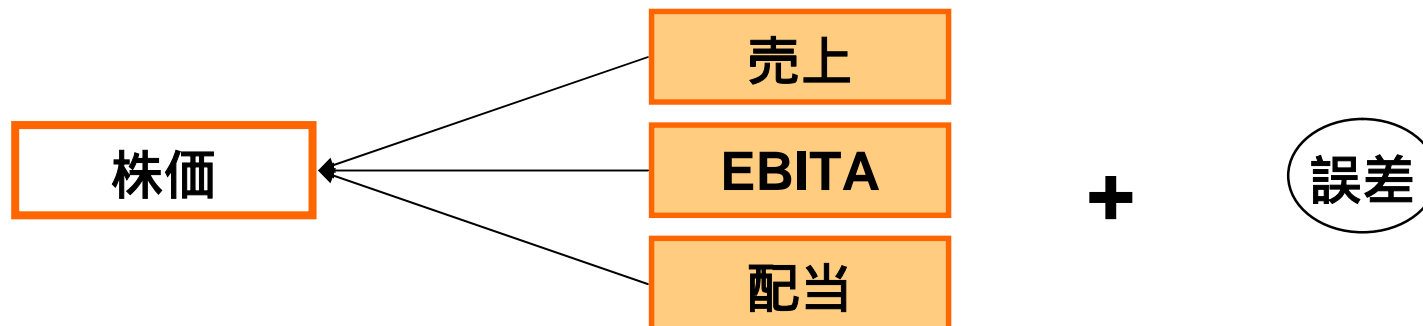
減価償却費(直近1期のみ)

総資産、株主資産(直近1期のみ)

配当(直近1期のみ)

モデル

分析に関しては以下のような仮説を検討する。
株価は、売上、EBITA(営業利益+減価償却費)、配当の3ファクターで形成されているとする。



回帰モデルによる予測値と実績値の関係(～2000円)

