



2006年8月31日

# 2006年6月期 決算説明会

株式会社 構造計画研究所

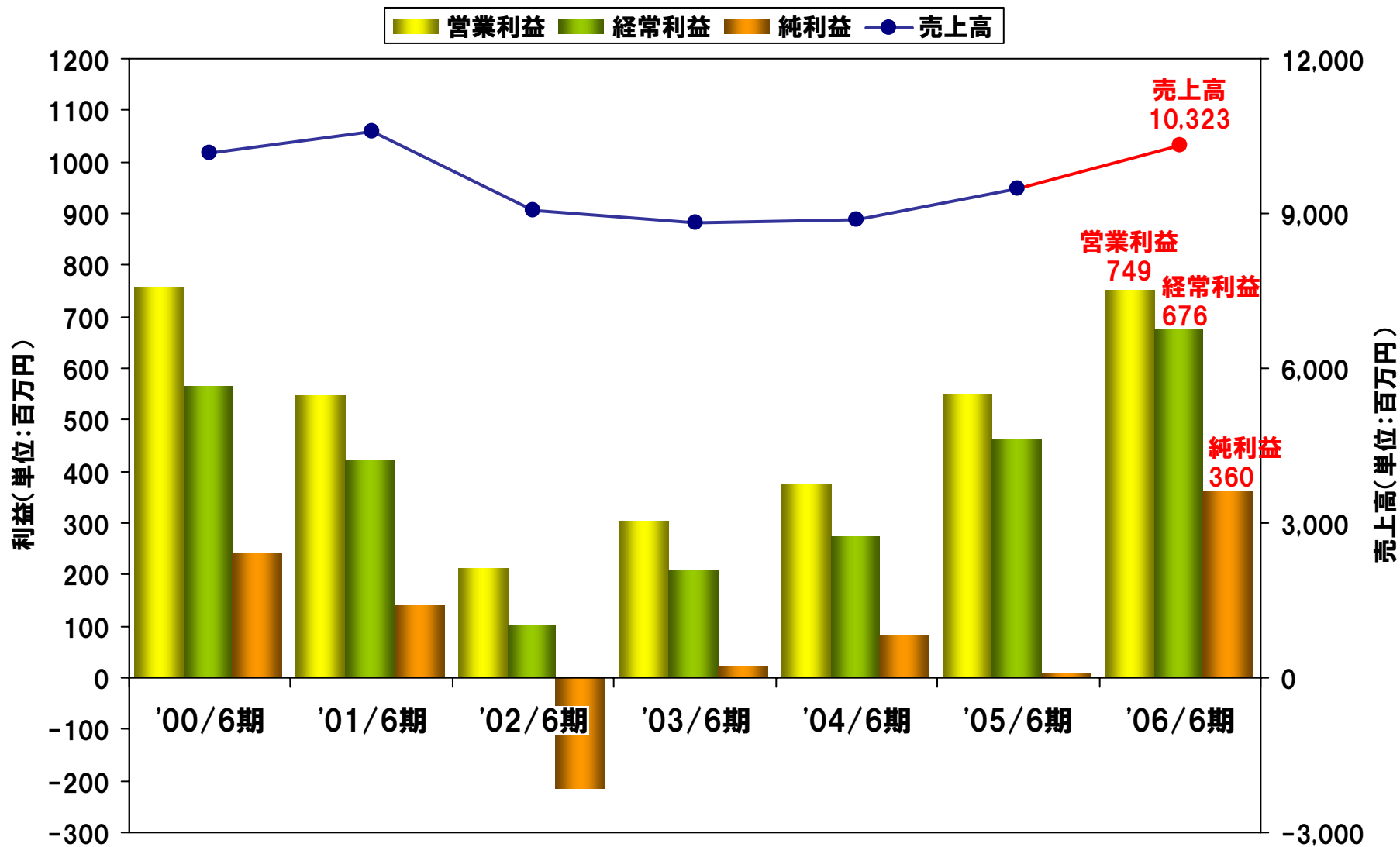
## 【本資料についての注意】

本資料に記載されている業績予想等は、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. 決算の概要	2
2. 事業別状況	10
3. 2007年6月期計画	18
4. 今後のありたい姿	28
・ 今後のありたい姿 (1) 定量的部分	30
・ 今後のありたい姿 (2) 定性的部分	37

# 1. 決算の概要

# 株式公開以降の業績推移



- **市場のニーズが高まる**
  - 景気回復
  - 製造業、情報通信サービス業のIT投資回復
- **営業力の強化**
  - 高付加価値を目指した提案営業へ
  - 部門間連携による企画提案
- **不良工事の回避**
  - ソフト工学センターの取り組み                      etc.

# 決算の概要

単位: 百万円

	① '05/6期	'06/6期		③-① 対前期増減額 (増減率)	③-② 対計画増減額 (増減率)
		②計画	③実績		
売上高	9,473	10,000	10,323	849 (9.0%)	323 (3.2%)
営業利益	550	730	749	199 (36.3%)	19 (2.7%)
経常利益	462	620	676	213 (46.3%)	56 (9.1%)
純利益	7	330	360	353 (-)	30 (9.4%)

# 比較貸借対照表

単位:百万円

	'04/6期	'05/6期	'06/6期	対前期増減額
流動資産	3,568	3,351	3,414	63
現金・預金	583	303	386	82
売上債権	1,760	1,995	1,587	△ 408
固定資産	6,756	7,001	6,952	△ 48
資産合計	10,324	10,352	10,367	14
流動負債*	3,294	3,670	3,812	141
短期借入金	1,752	1,890	1,895	5
固定負債	3,867	3,626	3,146	△ 480
長期借入金	3,211	2,606	2,071	△ 535
負債合計	7,162	7,297	6,958	△ 338
純資産合計	3,162	3,055	3,408	353
負債・純資産合計	10,324	10,352	10,367	14

➤ 売上債権

- 回収率のアップと滞留期間の短縮により減少しました。

➤ 長期借入金

- 有利子負債は着実に減少しております。

➤ 純資産合計

- 自己資本比率は32.9%まで改善しました。  
( '05/6期29.5%)

※ 「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。

# 比較損益計算書

単位:百万円

	'04/6期	'05/6期	'06/6期	対前期増減額
売上高	8,877	9,473	10,323	849
売上原価	5,956	6,444	6,753	309
売上総利益	2,920	3,029	3,569	540
販売管理費	2,546	2,478	2,820	341
営業利益	374	550	749	199
営業外収益	16	18	22	4
営業外費用	115	106	96	△ 10
経常利益	274	462	676	213
特別利益	64	-	26	26
特別損失	172	384	35	△ 348
税引前 当期純利益	166	77	667	589
法人税、 住民税 及び事業税	214	293	399	106
法人税等 調整額	△ 130	△ 222	△ 92	129
当期純利益	82	7	360	353

- 売上高
  - ・ 営業力の強化に伴い増加しました。
- 売上原価
  - ・ 事業の活性化に伴い外注費・仕入れ費が増加しました。
- 売上総利益
  - ・ 売上高の増加と収益性の高いプロジェクトにより改善しました。
- 販売管理費
  - ・ 新規顧客および新規テーマの開拓に向けた営業人員増強により、人件費が増加しました。
  - ・ 教育訓練費が増加しました。
- 営業外費用
  - ・ 支払利息が減少しました。
- 特別損失
  - ・ 遊休資産の減損処理をいたしました。



# キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	'04/6期	'05/6期	'06/6期
期首残高	405	583	303
営業活動 C F	926	621	898
投資活動 C F	△63	△320	△259
財務活動 C F	△684	△581	△556
期末残高	583	303	386

## 当期CFの内訳

### ➤ 営業活動によるCF

- 税引前当期純利益→667百万円
- 減価償却費→305百万円
- 減損損失→29百万円
- 売上債権減少→450百万円
- たな卸資産の増加額→△290百万円
- 法人税等の支払額→△344百万円

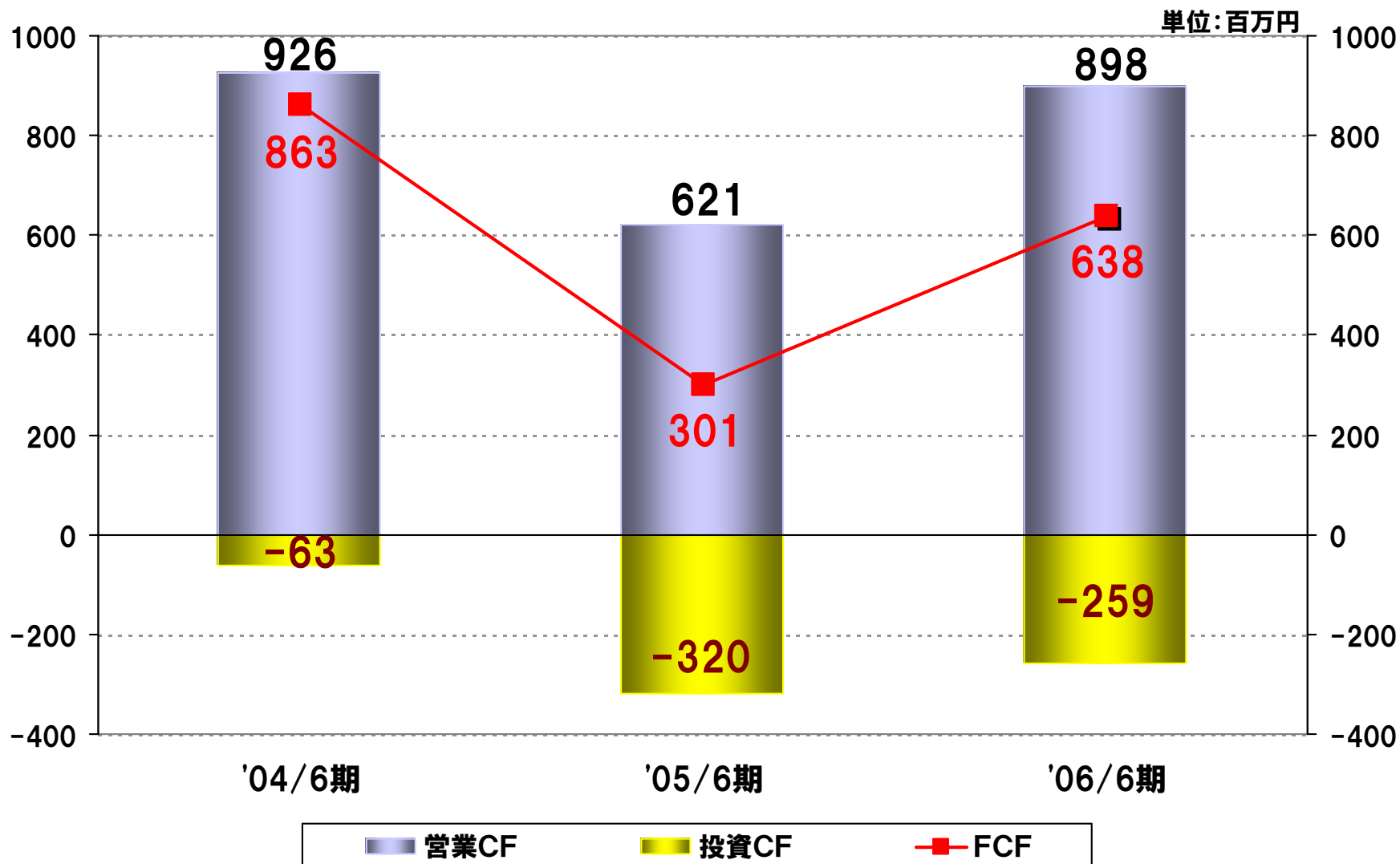
### ➤ 投資活動によるCF

- 投資有価証券取得→△38百万円
- 有形固定資産取得→△25百万円
- 無形固定資産取得→△211百万円

### ➤ 財務活動によるCF

- 短期借入金増加→30百万円
- 長期借入れによる収入→700百万円
- 長期借入金の返済→△1,260百万円
- 配当金支払→△56百万円

# フリー・キャッシュ・フローの推移



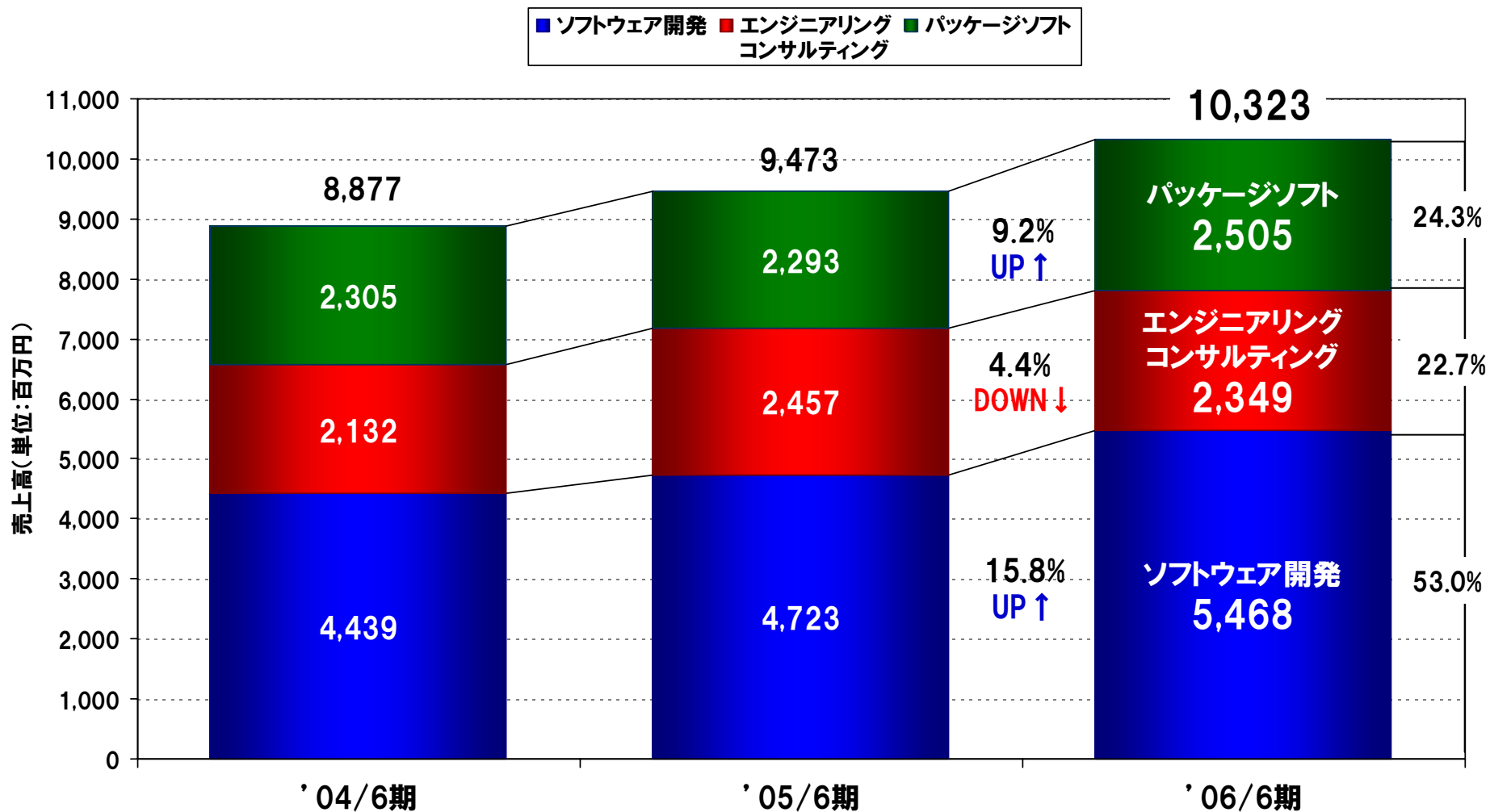
## 2. 事業別状況

# 事業の状況

単位：百万円

事業	事業内容	売上構成		
		'04/6期	'05/6期	'06/6期
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 移动通信・モバイル・ネットワーク通信</li> <li>❖ 製造業向け営業・設計支援システム</li> <li>❖ 建設系ソフトウェア</li> <li>❖ マルチメディア</li> </ul>	4,439 (50.0%)	4,723 (49.9%)	5,468 (53.0%)
エンジニアリング コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 建築構造設計</li> <li>❖ 防災・耐震・数値解析</li> <li>❖ マーケティング・意思決定支援コンサル</li> <li>❖ 製造・物流系ソリューション</li> </ul>	2,132 (24.0%)	2,457 (25.9%)	2,349 (22.7%)
パッケージソフト	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 設計者向けCAEソフト</li> <li>❖ 構造解析・耐震検討ソフト</li> <li>❖ 建築・土木CADソフト</li> <li>❖ マーケティング・意思決定支援ソフト</li> <li>❖ 電波伝搬解析ソフト</li> </ul>	2,305 (26.0%)	2,293 (24.2%)	2,505 (24.3%)
合計		8,877 (100.0%)	9,473 (100.0%)	10,323 (100.0%)

# 事業別売上高の推移



# 事業別売上総利益の状況

単位:百万円

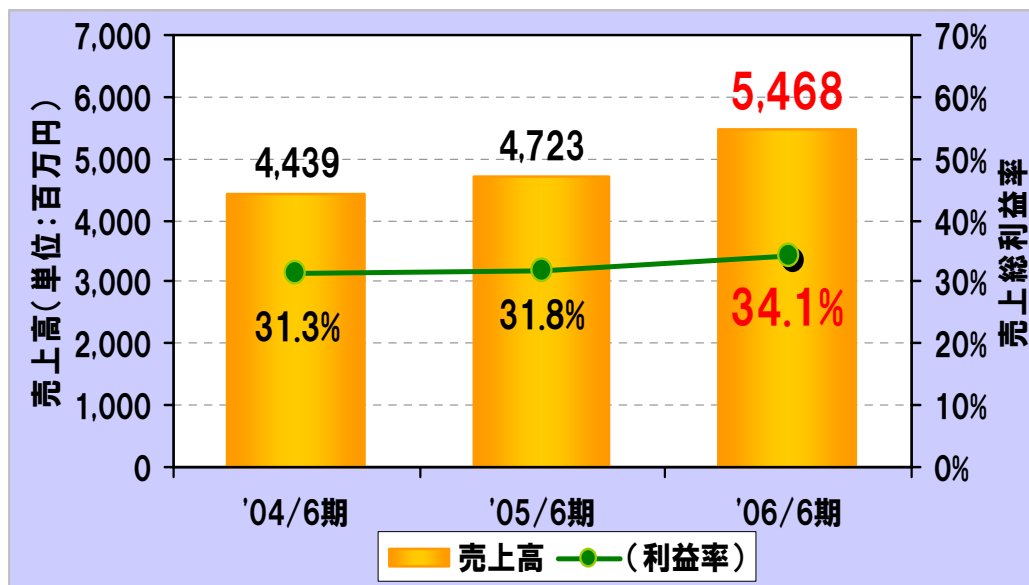
区 分	ソフトウェア開発	エンジニアリング コンサルティング	パッケージソフト	合 計
売 上 高	5,468	2,349	2,505	10,323
売 上 原 価	3,603	1,567	2,011	7,182
売上総利益 (利益率)	1,865 (34.1%)	781 (33.3%)	493 (19.7%)	3,140 (30.4%)

※パッケージソフトの売上原価には、販売部門の販売管理費を加算しております。

# ソフトウェア開発事業

単位:百万円

	'04/6期	'05/6期	'06/6期
売上高	4,439	4,723	5,468
売上原価	3,049	3,222	3,603
売上総利益 (利益率)	1,390 (31.3%)	1,500 (31.8%)	1,865 (34.1%)



## ➤ 売上高

- 景気の回復を受け、顧客企業の情報化投資意欲が改善し、特に情報通信サービス業、製造業向けのソフトウェア需要が回復する中で、好調に推移しました。

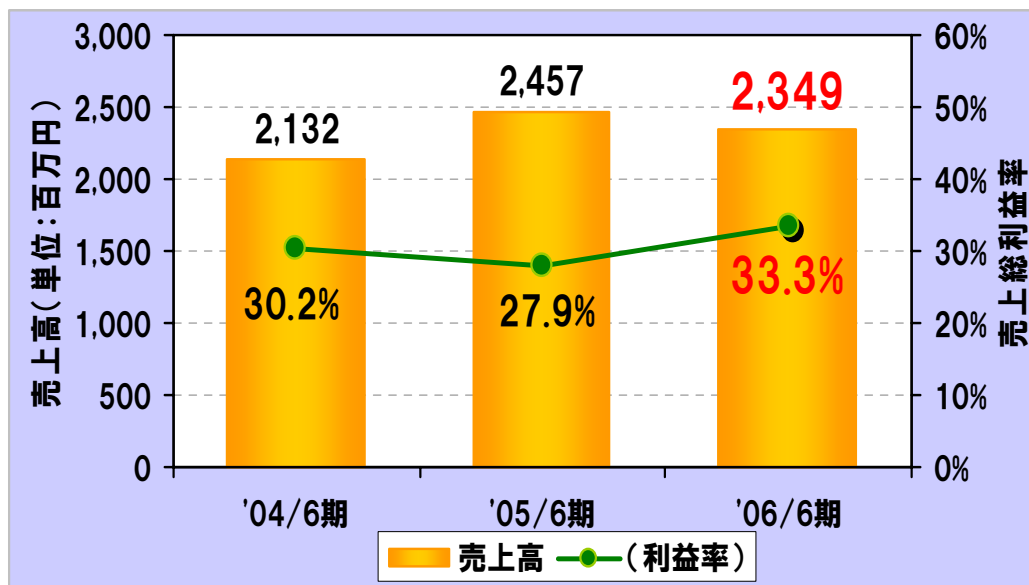
## ➤ 利益

- 情報通信サービス業向け無線通信ソフトウェアの開発、運輸業向けの利用者サービスシステムの開発や製造業向け営業系基幹システムの開発が利益に寄与しました。

# エンジニアリングコンサルティング事業

単位:百万円

	'04/6期	'05/6期	'06/6期
売上高	2,132	2,457	2,349
売上原価	1,487	1,771	1,567
売上総利益 (利益率)	644 (30.2%)	685 (27.9%)	781 (33.3%)



## ➤ 売上高

- 売上高減少の理由は新規事業と不採算事業の戦略的組み換えによるものであり、継続事業は差別化された高付加価値のサービスを積極的に展開しております。

## ➤ 利益

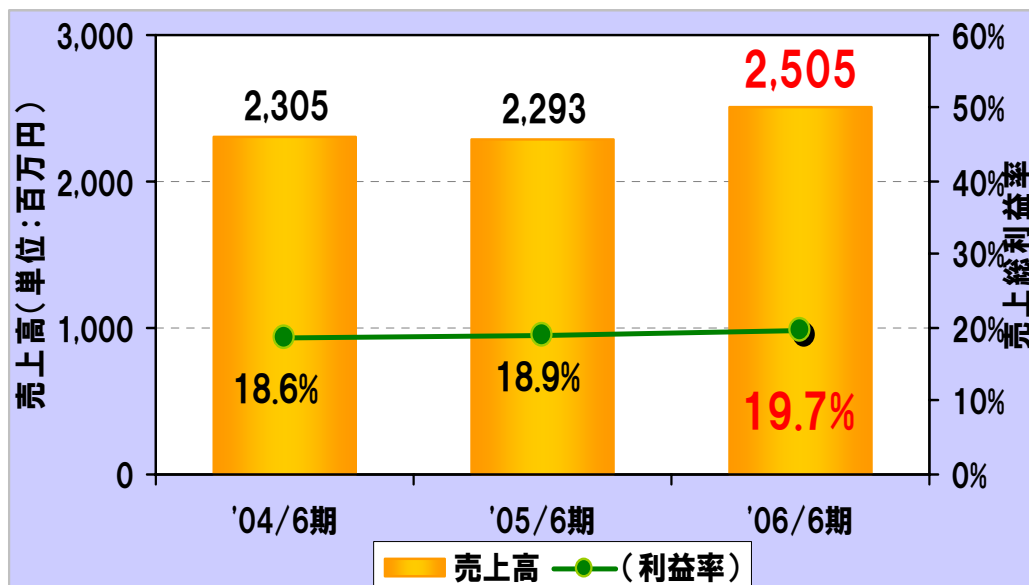
- 建設業向けの建築構造設計業務を含む耐震関連のコンサルティング業務が大きく貢献したほか、サービス業向けの業務効率化を目的としたデータ分析業務等のマーケティング・意思決定支援関連のコンサルティング業務が好調に推移しました。



# パッケージソフト事業

単位:百万円

	'04/6期	'05/6期	'06/6期
売上高	2,305	2,293	2,505
売上原価	1,876	1,858	2,011
売上総利益 (利益率)	428 (18.6%)	434 (18.9%)	493 (19.7%)

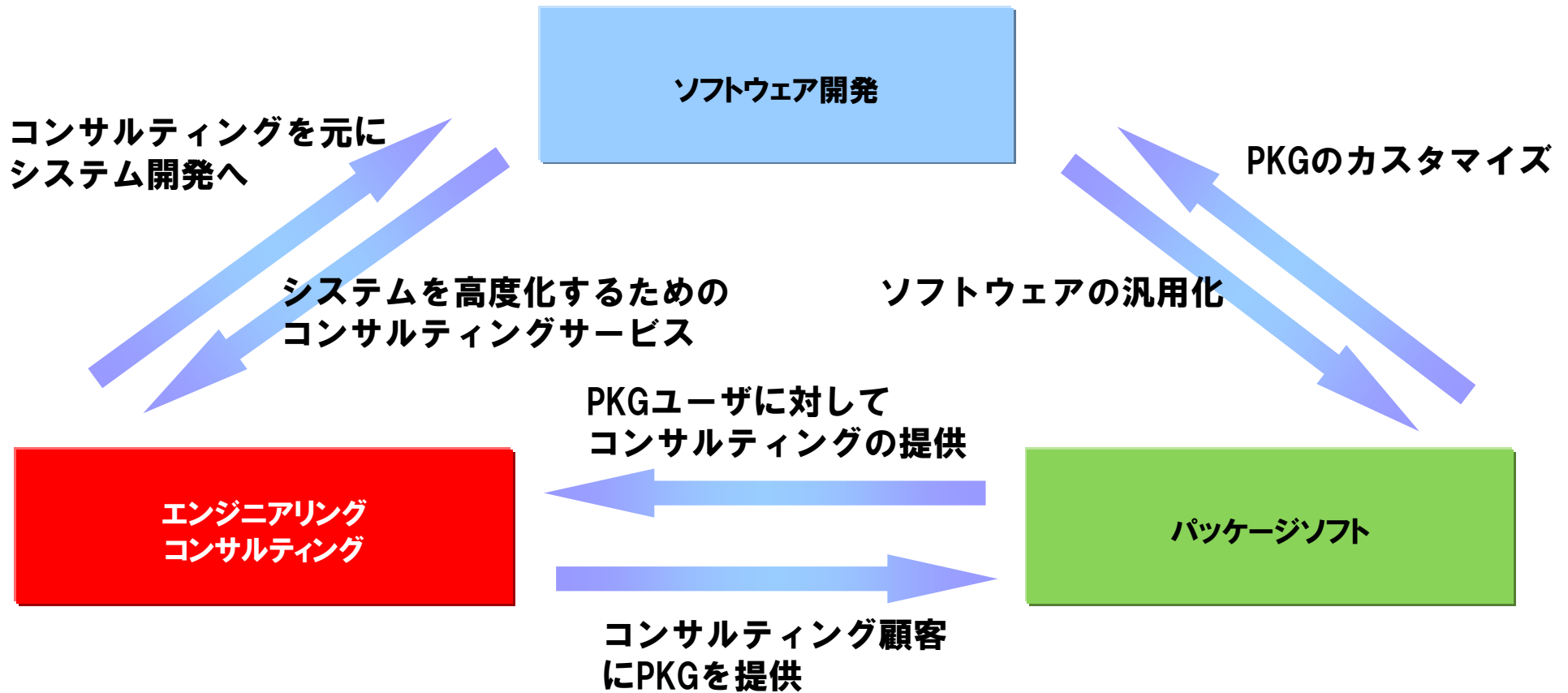


## ➤ 売上高・利益

- 従来からの主力商品である、熱流体解析ソフト「COSMOS」、ドイツNIKA社との提携による「EFD.Lab」が順調に推移しているほか、新製品である高速・高精度ネットワークシミュレーター「QualNet」、情報通信サービス業向け電波伝搬解析ツール「RapLab」が売上高、利益に寄与いたしました。

※パッケージソフトの売上原価には、販売部門の販売管理費を加算しております。

## 3事業の相乗作用が顧客への付加価値を高める



# 3. 2007年6月期計画

# 2007年6月期の計画

単位：百万円

	'06/6期	'07/6期計画	対前期 増減額	対前期 増減率
<b>売 上 高</b>	<b>10,323</b>	<b>10,800</b>	<b>476</b>	<b>4.6%</b>
ソフトウェア開発	5,468	6,000	531	9.7%
エンジニアリング コンサルティング	2,349	2,600	250	10.7%
パッケージソフト	2,505	2,200	△ 305	△ 12.2%
<b>営 業 利 益</b>	<b>749</b>	<b>1,050</b>	<b>300</b>	<b>40.1%</b>
<b>経 常 利 益</b>	<b>676</b>	<b>950</b>	<b>273</b>	<b>40.5%</b>
<b>純 利 益</b>	<b>360</b>	<b>550</b>	<b>189</b>	<b>52.4%</b>
<b>配 当 金</b>	<b>@18円/株</b>	<b>@25円/株</b>	<b>配当性向30%を目指します</b>	

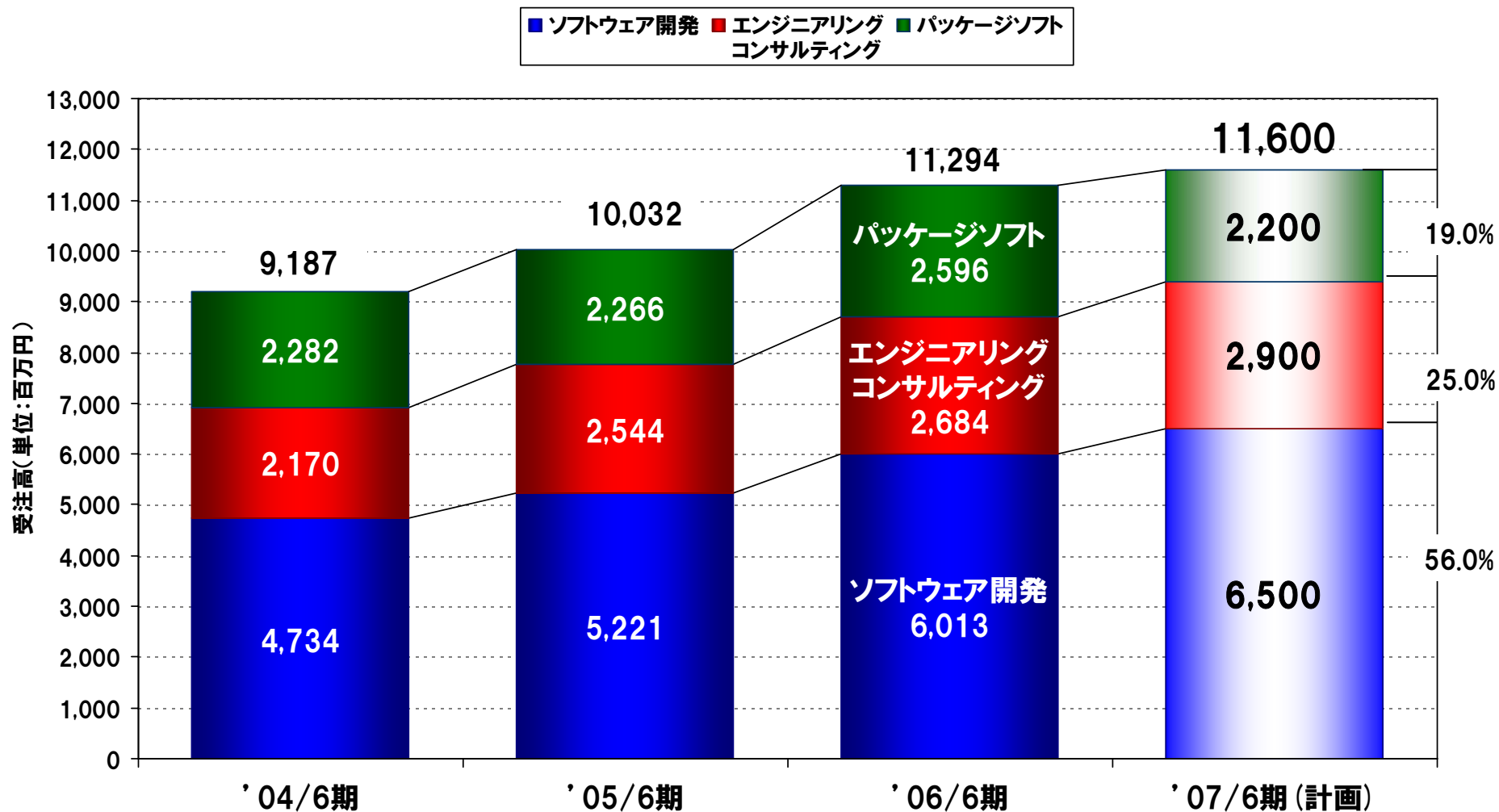
(注) 業績予想は、現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、不確実な要因等を含んでおります。

# 中期経営計画（'05/6期～'07/6期）に関する状況

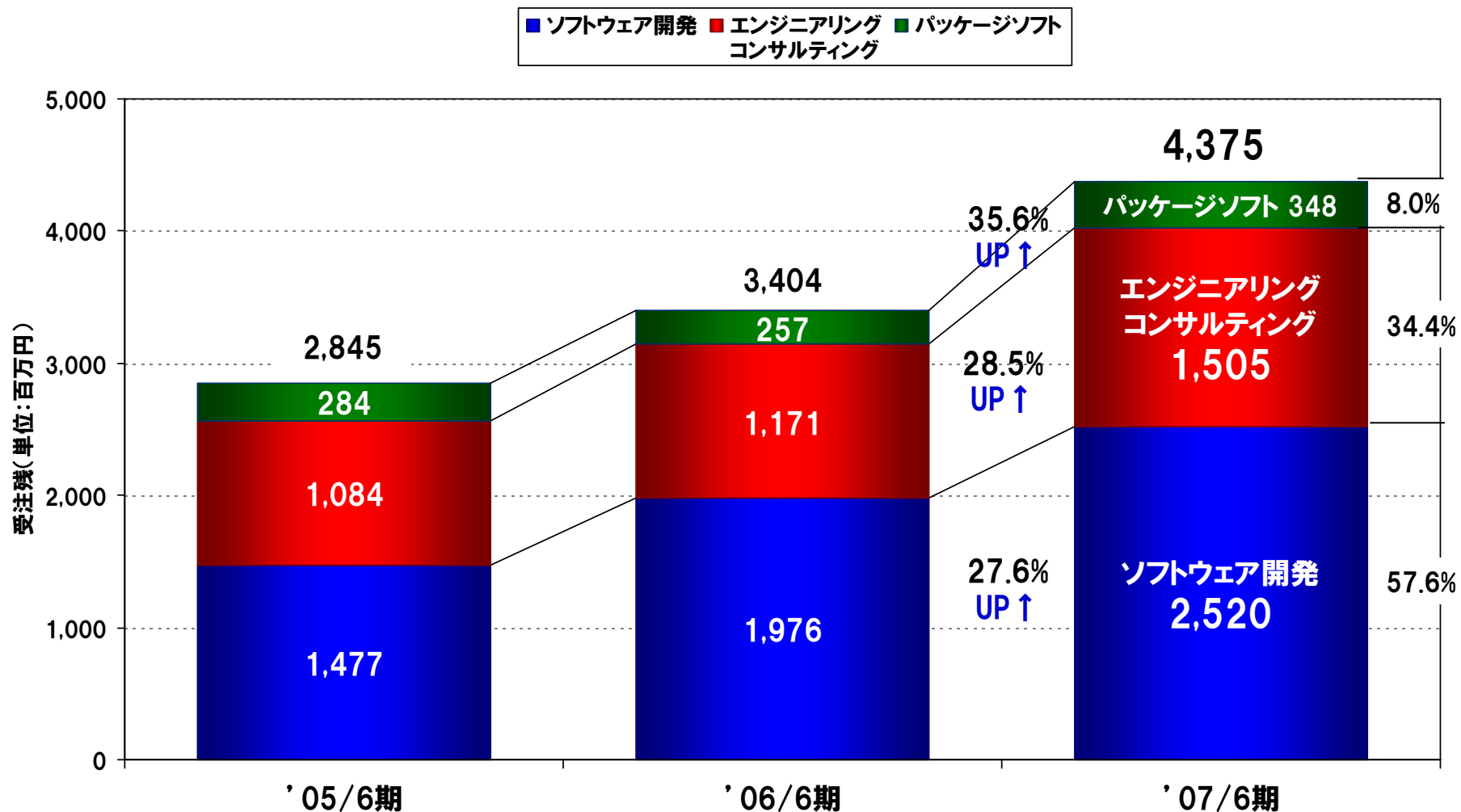
単位：百万円

	'05/6期		'06/6期		'07/6期	
	計画	実績	計画	実績	中期計画	修正後計画
売上高	9,500	9,473	10,000	10,323	10,500	10,800
営業利益	540	550	730	749	1,000	1,050
経常利益	420	462	620	676	900	950
純利益	160	7	330	360	500	550

# 事業別受注高の推移

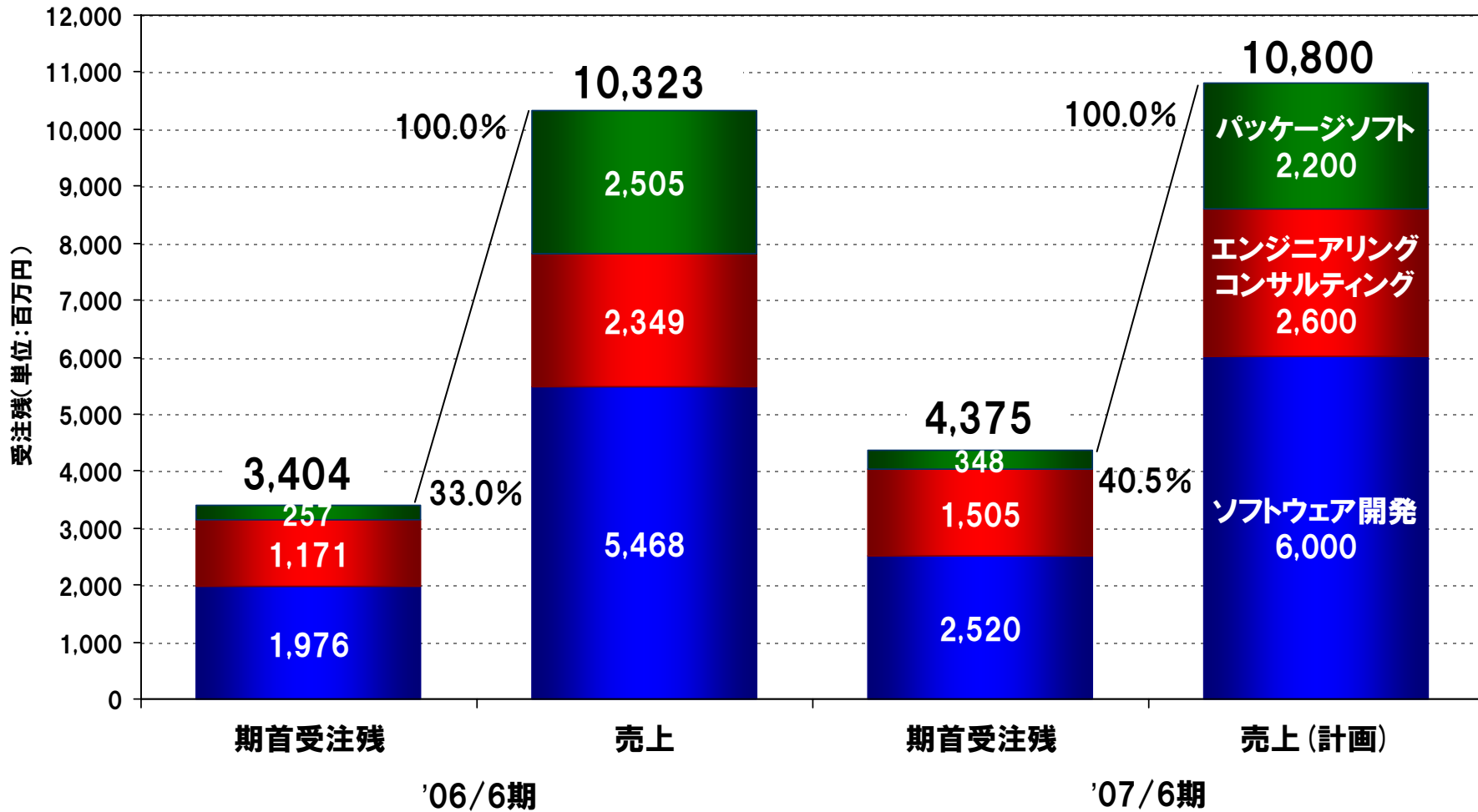


# 期首受注残の推移



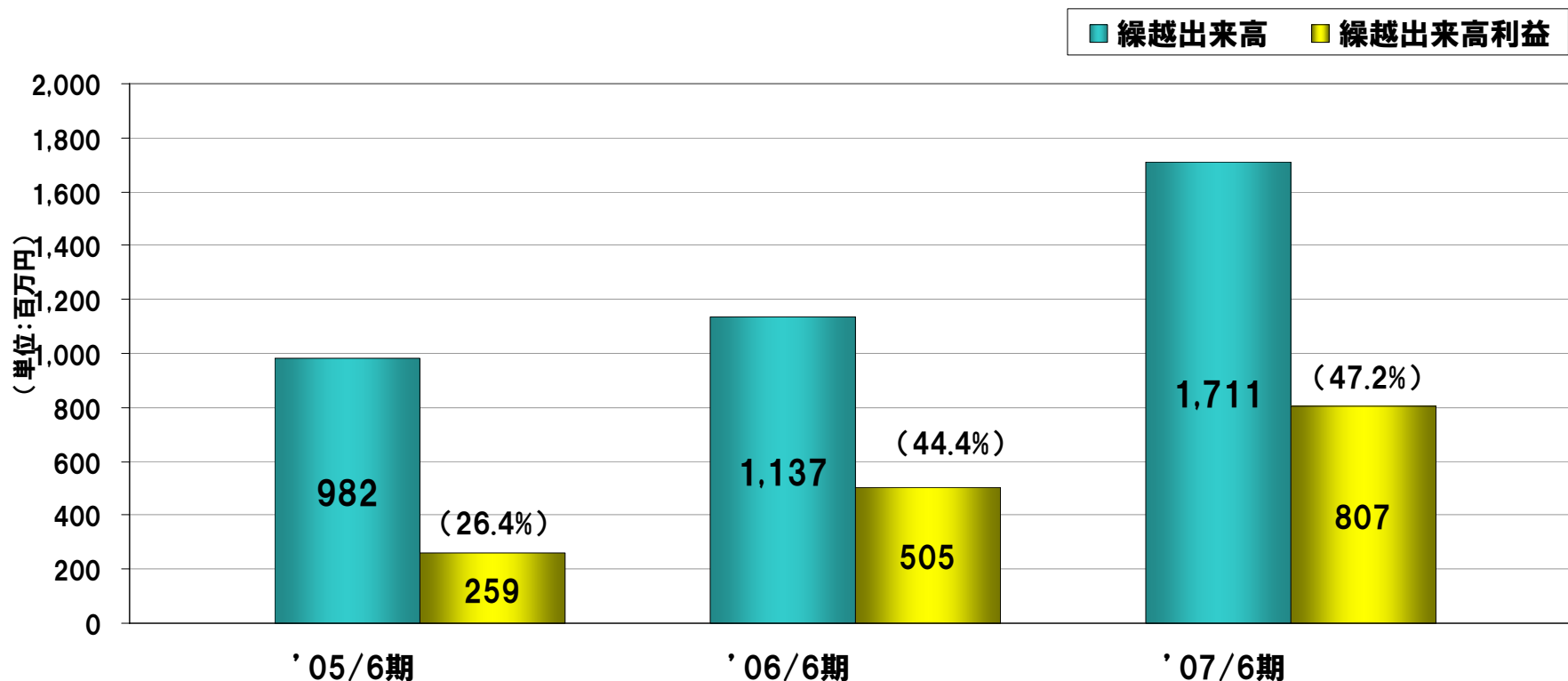
# 期首受注残と売上計画

■ ソフトウェア開発 ■ エンジニアリング ■ パッケージソフト  
■ コンサルティング



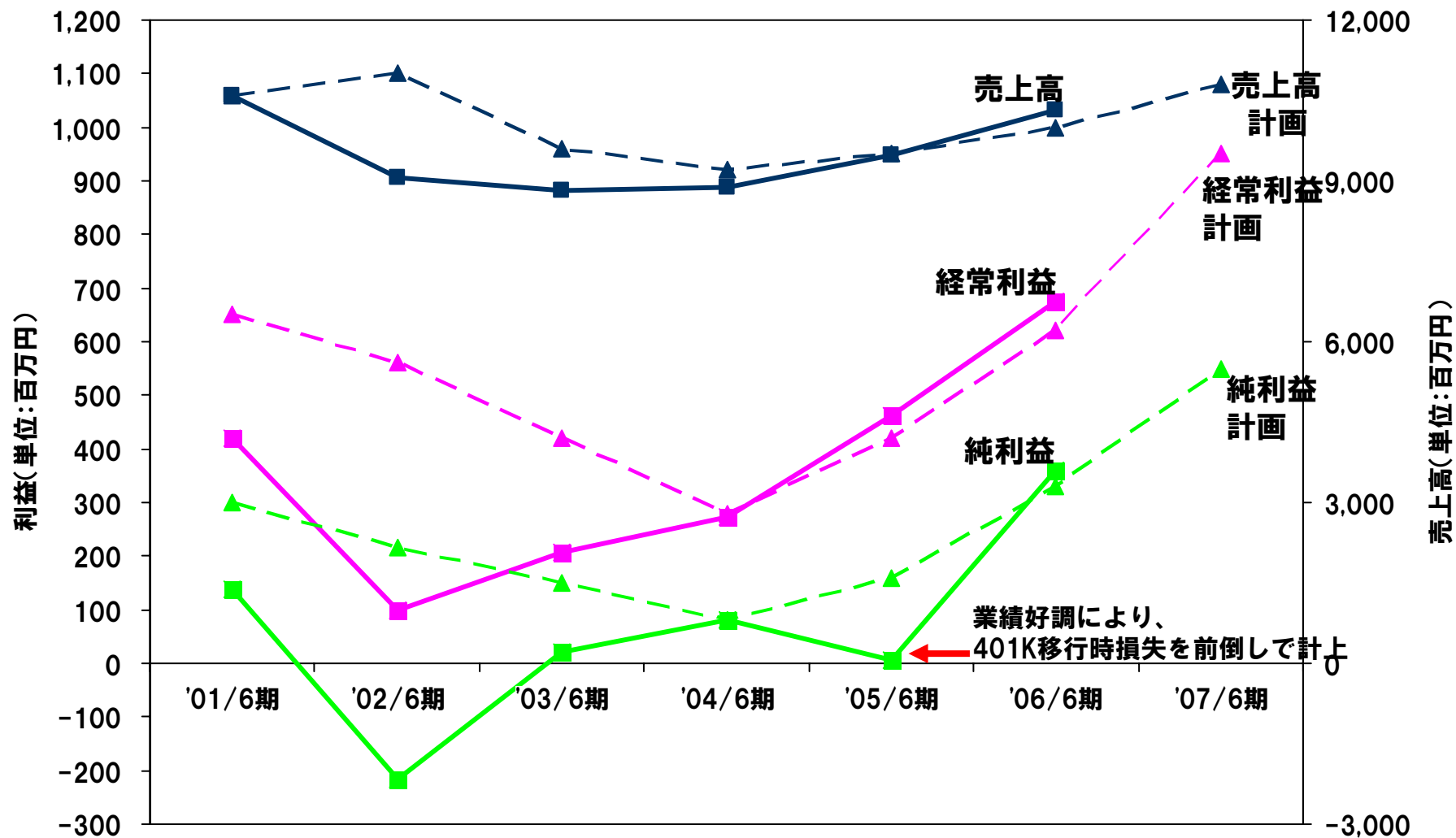


# 繰越出来高、繰越出来高利益



建設業で採用している工事進行基準と同じ考えによる当期収益の計算方法で、プロジェクトの進行度合いに受注金額を掛け合わせたものが出来高、それに関わった原価を引いたものを出来高利益として、プロジェクト進行に関する内部管理指標として用いております。なお、当期に売上らない工事の出来高、原価、出来高利益は、次期に繰越となります。

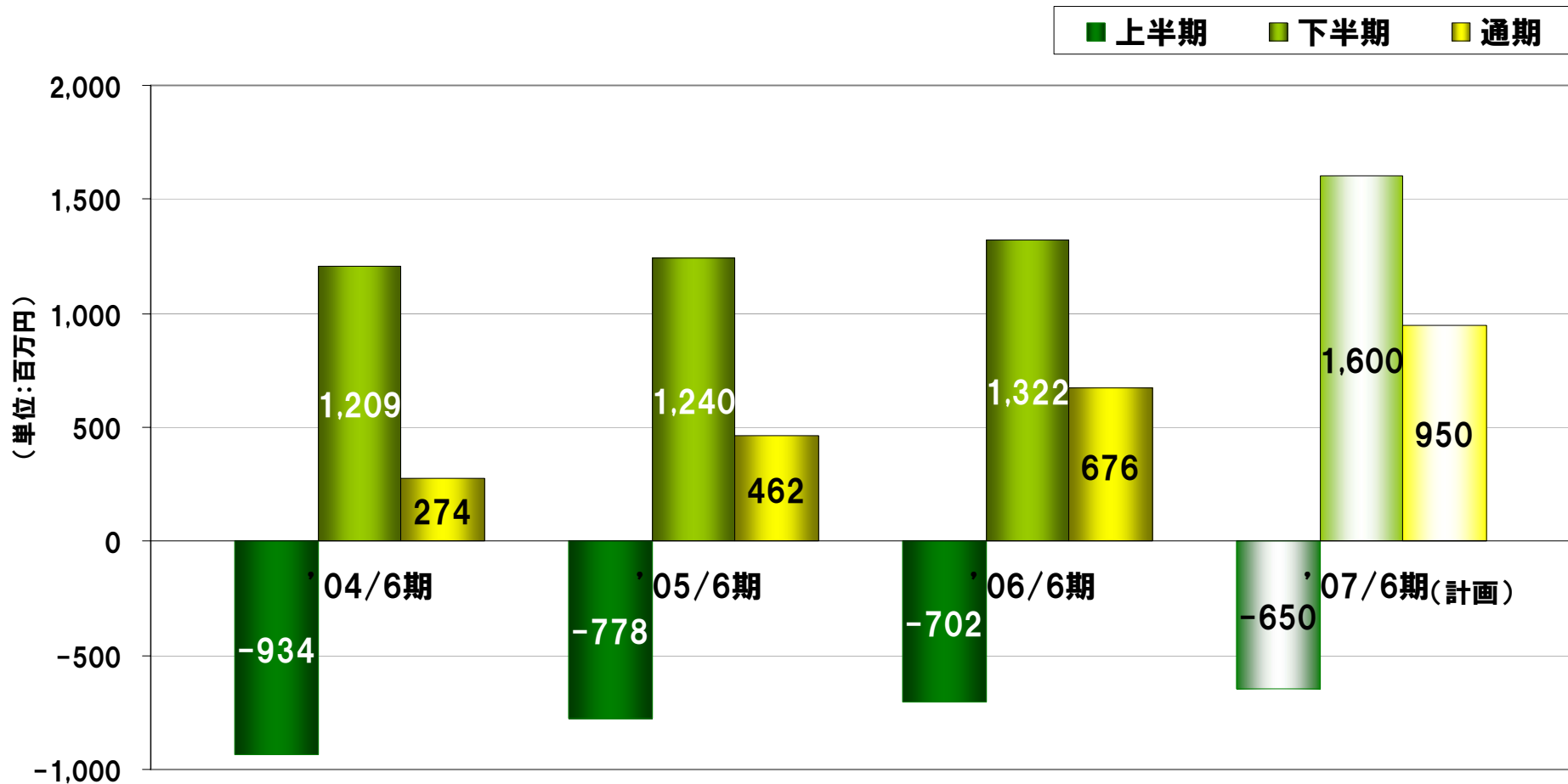
# 予算管理体制の整備 実績と計画の乖離



## '07/6期計画達成の根拠

- **市況の改善が見られること（対面業界が好調）**
- **期首の受注残（43億）が今期売上計画の40%強を占め（前期33%）、見通しがよいこと**
- **今期への繰越工事の出来高利益が3億増加していること**
- **業績管理体制の整備が進んだこと**

# 上半期・下半期の経常利益



## 4. 今後のありたい姿

## 日本を代表する エンジニアリング企業

- ・知財による BtoB ビジネスの提供
- ・高付加価値の志向
- ・顧客との長期的なパートナーシップ
- ・優秀な人材がやりがいを持てる組織

### 数値目標

	'06/6期	目指す姿
営業利益	7.49億円	20億円
現在籍者 平均年収	685万円	800万円
労働分配率	84.6%	70%以下
期末借入金	39.6億円	0

# 今後のありたい姿(1)

## 定量的部分

# 長期的なありたい姿

## 日本を代表する エンジニアリング企業

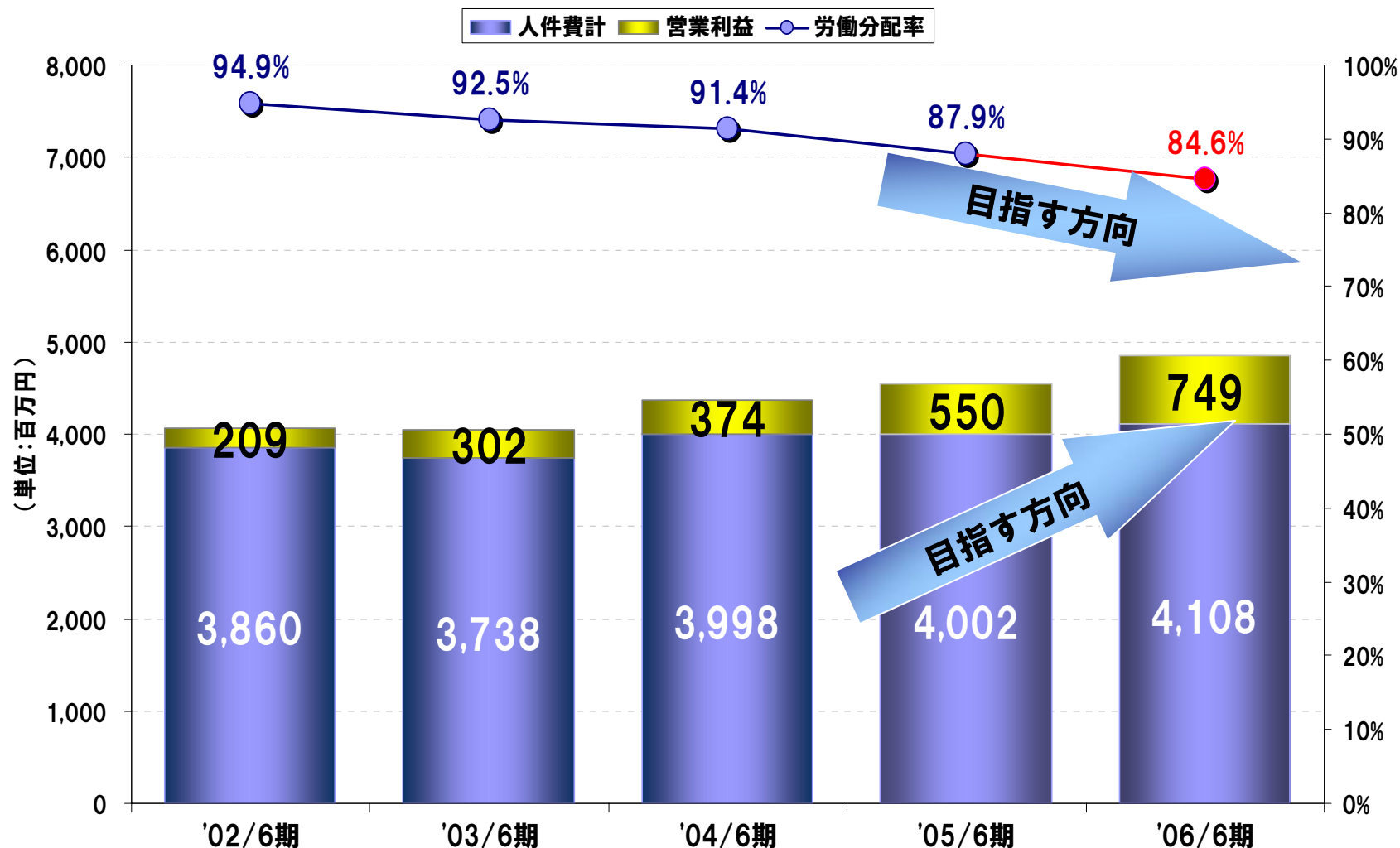
- ・知財による BtoB ビジネスの提供
- ・高付加価値の志向
- ・顧客との長期的なパートナーシップ
- ・優秀な人材がやりがいをもてる組織

### 数値目標

	'06/6期	目指す姿
営業利益	7.49億円	20億円
現在籍者 平均年収	685万円	800万円
労働分配率	84.6%	70%以下
期末借入金	39.6億円	0

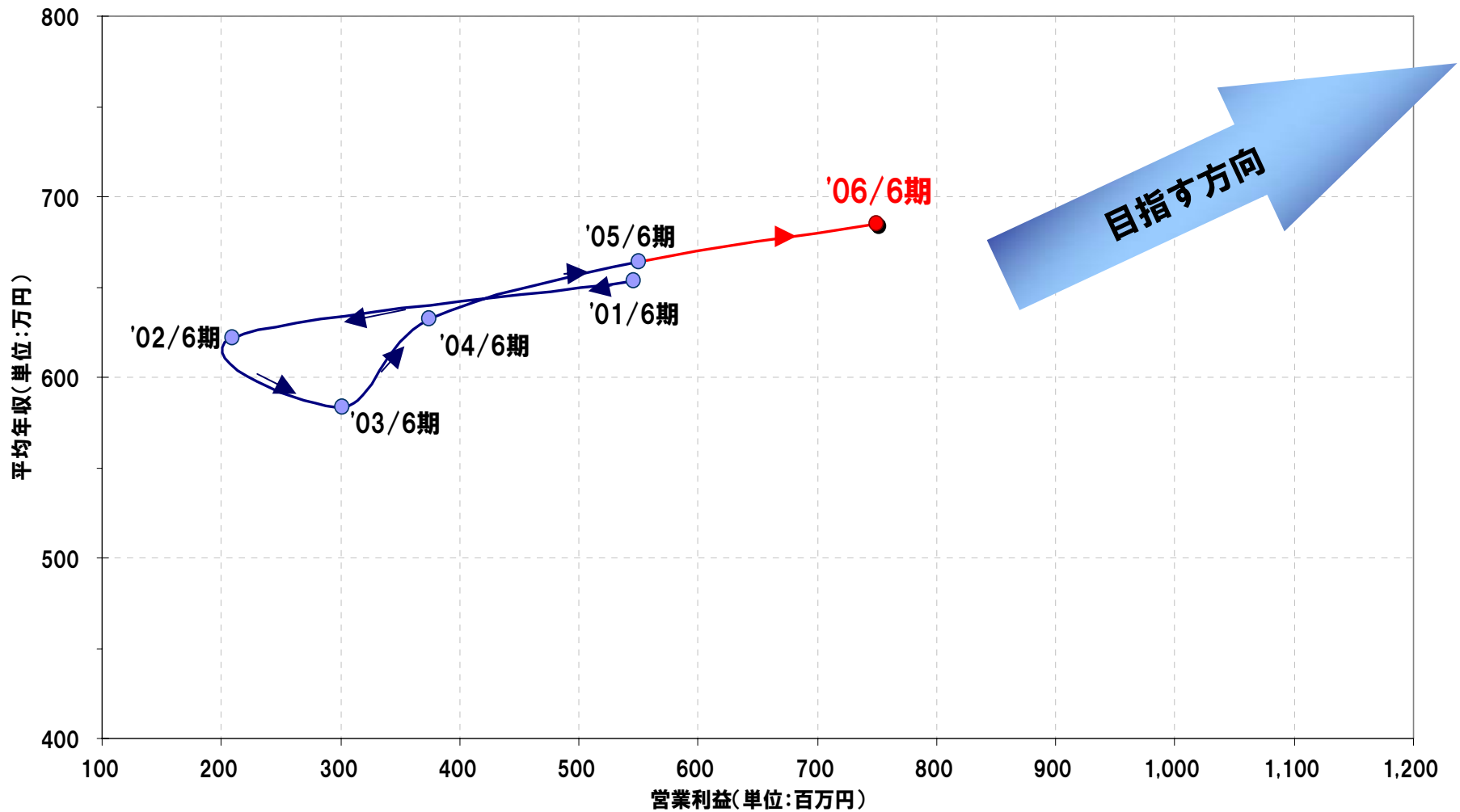


# 付加価値と労働分配率の推移



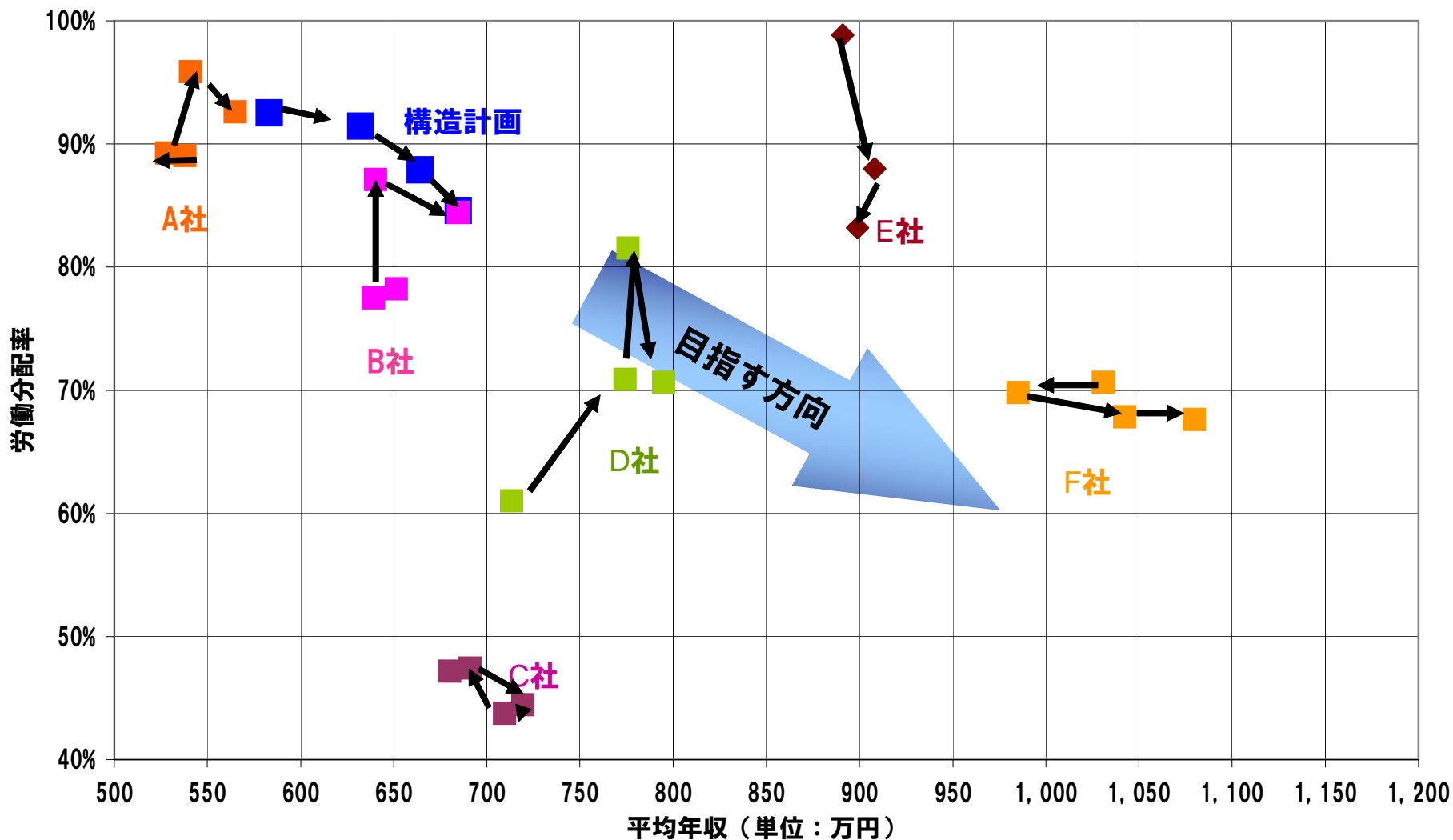
付加価値(簡易) = 営業利益 + 人件費(役員報酬除く)

# 営業利益－平均年収の相関



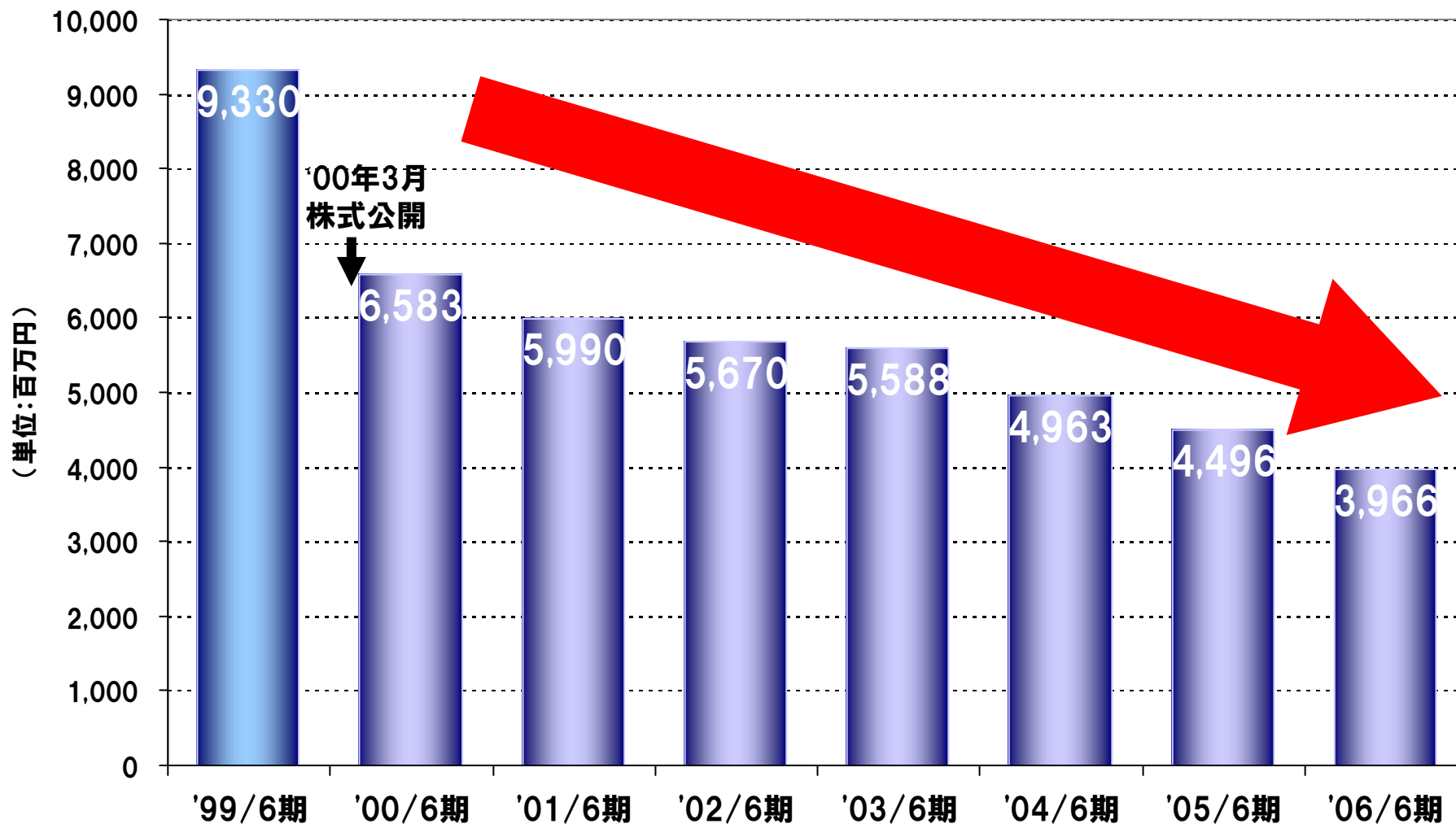
(注) 一人当たり付加価値の算出には、期中平均従業員数を用いております。

# 平均年収－労働分配率の相関（他社比較）



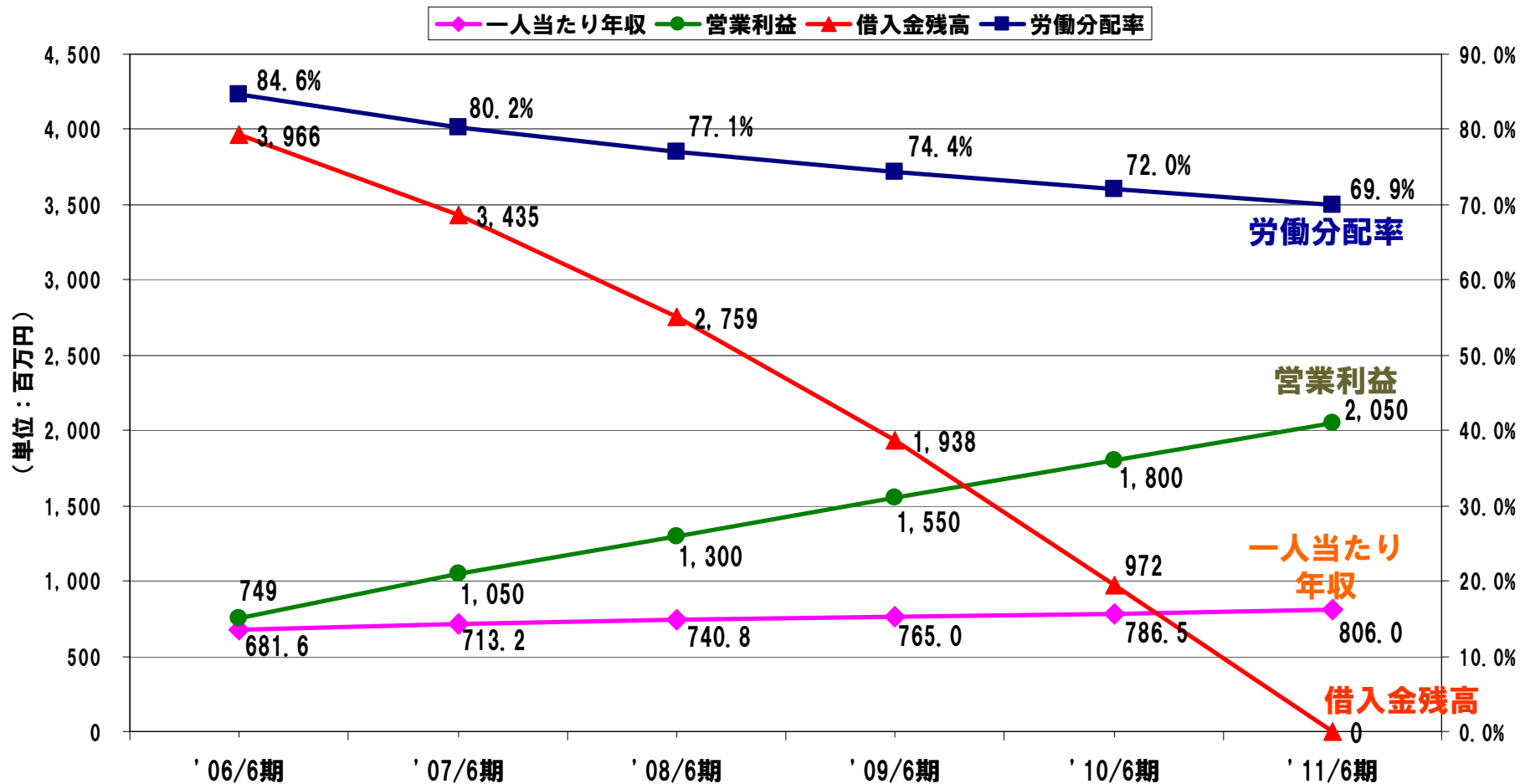
（注） '03→'04→'05→'06 の4期分をプロットしております。

# 有利子負債の推移



# 今後のありたい姿 実現へのロードマップ

'07/6期から'11/6期



# 今後のありたい姿(2)

## 定性的部分

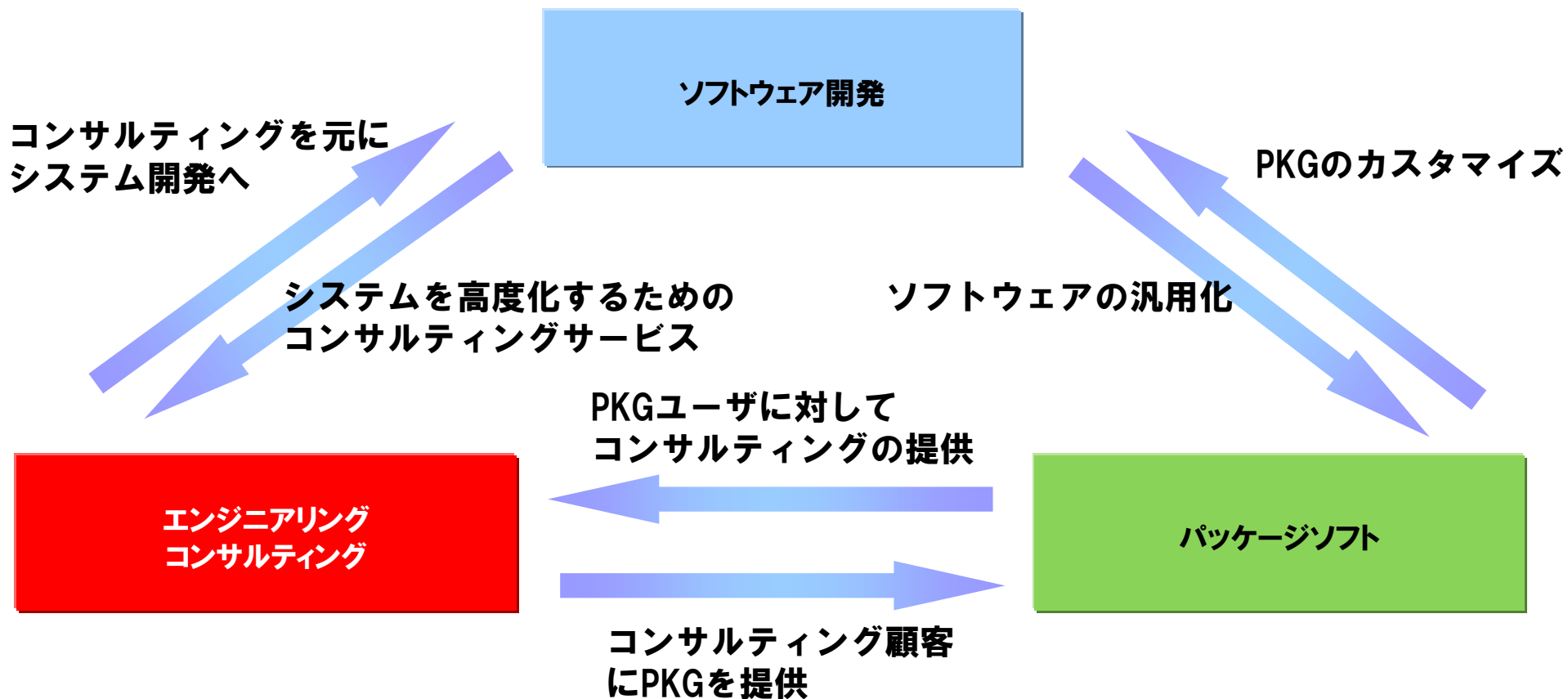
## 日本を代表する エンジニアリング企業

- 知財による BtoB ビジネスの提供
- 高付加価値の志向
- 顧客との長期的なパートナーシップ
- 優秀な人材がやりがいをもてる組織

### 数値目標

	'06/6期	目指す姿
営業利益	7.49億円	20億円
現在籍者 平均年収	685万円	800万円
労働分配率	84.6%	70%以下
期末借入金	39.6億円	0

## 3事業の相乗作用が顧客への付加価値を高める





# 事例:QualNET

ソフトウェア開発

必要に応じて  
カスタマイズ（ソフトウェア開発）  
のプロジェクトに発展

エンジニアリング  
コンサルティング

パッケージソフト



自社の業務で使用することでノウハウ蓄積  
↓  
専門的な知識と技術力を有するテクニカルチームによる  
日本語テクニカルサポート  
個別コンサルティングサービスを提供

アメリカSNT社の「QualNET」を  
日本語化して国内に紹介

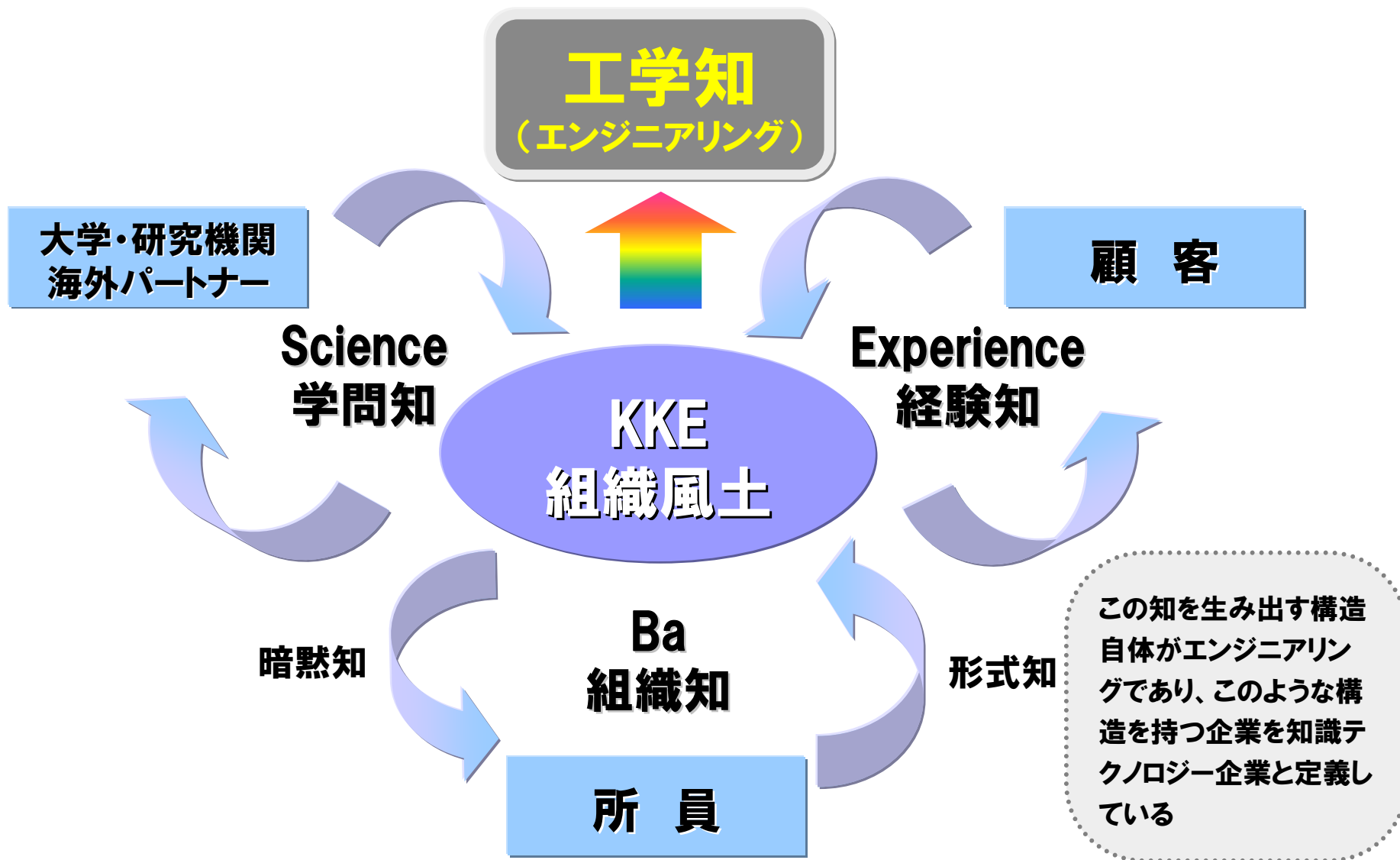
セミナー開催や  
使いこなすためのサポート



QualNETとは・・・

- ・ 圧倒的な高速・高精度シミュレーションを実現するツール
- ・ 米国防総省やNASA、Boeingなど航空宇宙および防衛産業、100校以上の大学など世界中で採用されているデファクトスタンダードツールです。
- ・ 対象：通信キャリア、通信機器、電気産業、他通信関連の開発・研究
- ・ 用途・技術：ネットワーク、無線、シミュレーション、プロトコル設計

# 構造計画研究所の知をめぐる構造



- **SMILEプロジェクト・・・東京大学生産技術研究所**
  - － 住まい手や所有者自身が、散在する住宅・耐久消費財・金融資産に関わる履歴情報を収集・集約・活用するための支援システムの構築をめざします。
- **3次元免震設計・・・東京大学**
  - － 水平方向の揺れだけではなく、垂直方向の揺れから建物全体を守る最新の設計方法を検討しています。
- **光環境評価・・・東京工業大学**
  - － 明るさを人間の視覚の微妙な特性を考慮した新尺度で評価し、不快なまぶしさや視認性の検討を支援します。
- **津波避難シミュレーション・・・三重大学**
  - － 自社開発のシミュレータ『KK-MAS』を採用し、健常者だけでなく、高齢者の方や車椅子利用の方など「災害時要援護者」をモデル化してシミュレーションし、住民の早期避難に対する意識を高めることを目的としています。
  - － 住民・職員自らが空間情報を入力することによって、その地域に住んでいないと分からない情報（山道、障害物など）を反映することができます。

# 海外パートナーとの関係強化

## 戦略的資本参加

2004-  
Decisioneering社 (アメリカ、コロラド)

**DECISIONEERING**

リスク分析ソフト  
Crystal Ball 開発元

2005-  
Nika社 (ドイツ、フランクフルト)



製造業設計者向け  
熱流体解析ソフト  
COSMOSシリーズ、EFDシリーズ  
3次元CADソフト  
SolidWorks 等の開発元

2006-  
FLOMERICS社 (イギリス、ハンプトンコート)

**FLOMERICS**

2006年にNIKA社を買収  
エレクトロニクス産業に特化した  
熱流体解析ソフトのリーディングカンパニー  
株式はロンドン市場に上場

2006-  
Vitracom社 (ドイツ、カールスルーエ)



画像分析ソフト  
Vitracom SiteView、監視ソフト CamIQ  
の開発元

3億円弱の投資

付加価値の高いビジネスを推進・継続するための環境づくりのための投資

- ・ 配当、IPOによるリターン
- ・ 技術提携を通じた当社事業の成長によるリターン

# 組織知を醸成する場づくり



## 社内フォーラム（5月）

全社員が一同に会する場を設けることで、社員の一体感を高め、社員相互の情報交流を促進し、将来の構造計画研究所を創発する気運を醸成。

（2006年5月実績：ディズニーアンバサダーホテルにて、ホスピタリティをテーマに基調講演、社員企画による16の分科会）



## プロジェクト表彰（8月）

構造計画研究所が大切にする『いろいろなものごと』を成し遂げた個人・グループを広く所員全員に紹介し、表彰。

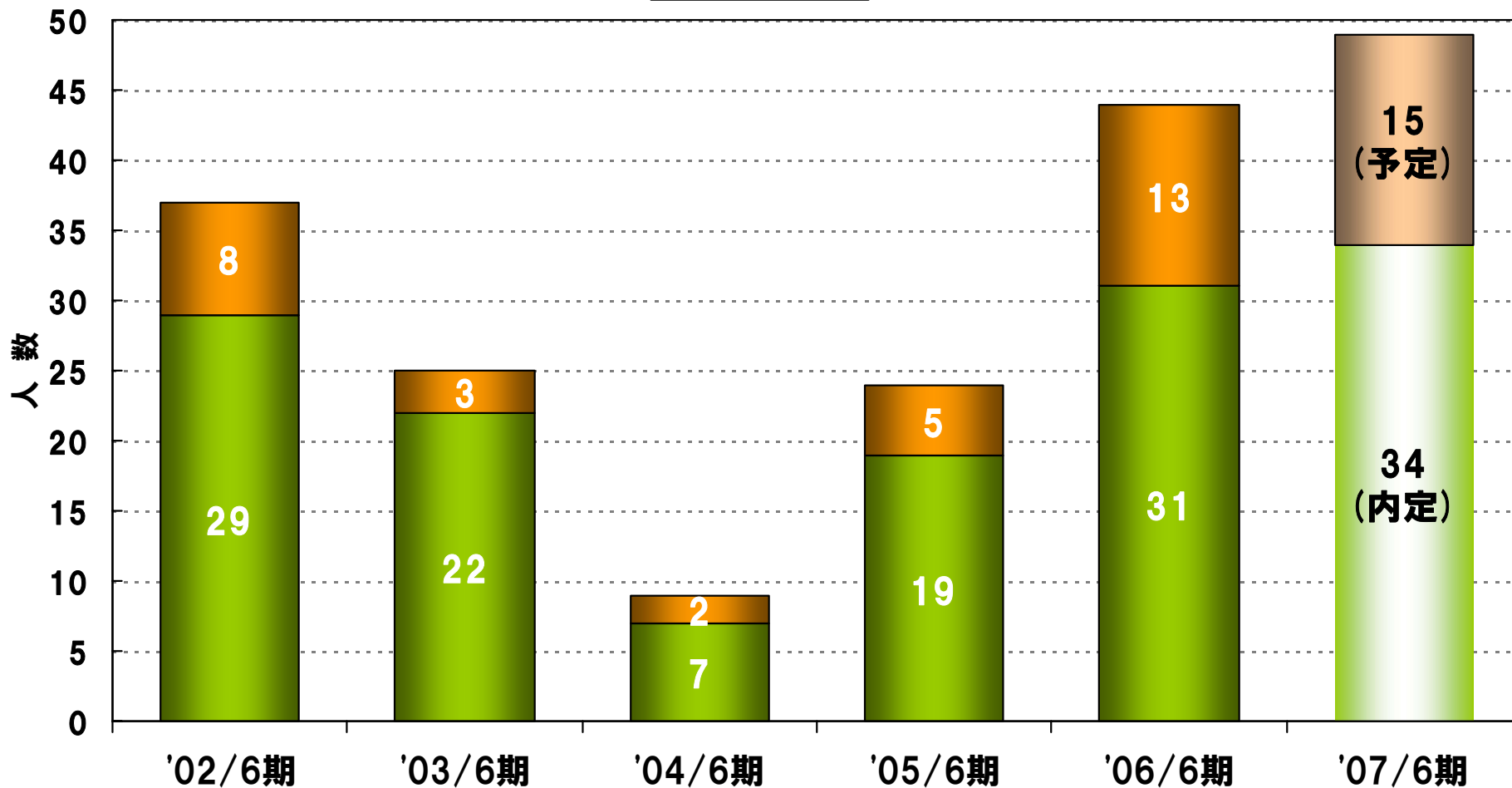
「プロジェクト表彰優秀プロジェクト＝高付加価値志向プロジェクト」

（2006年8月表彰実績：32件、142名）

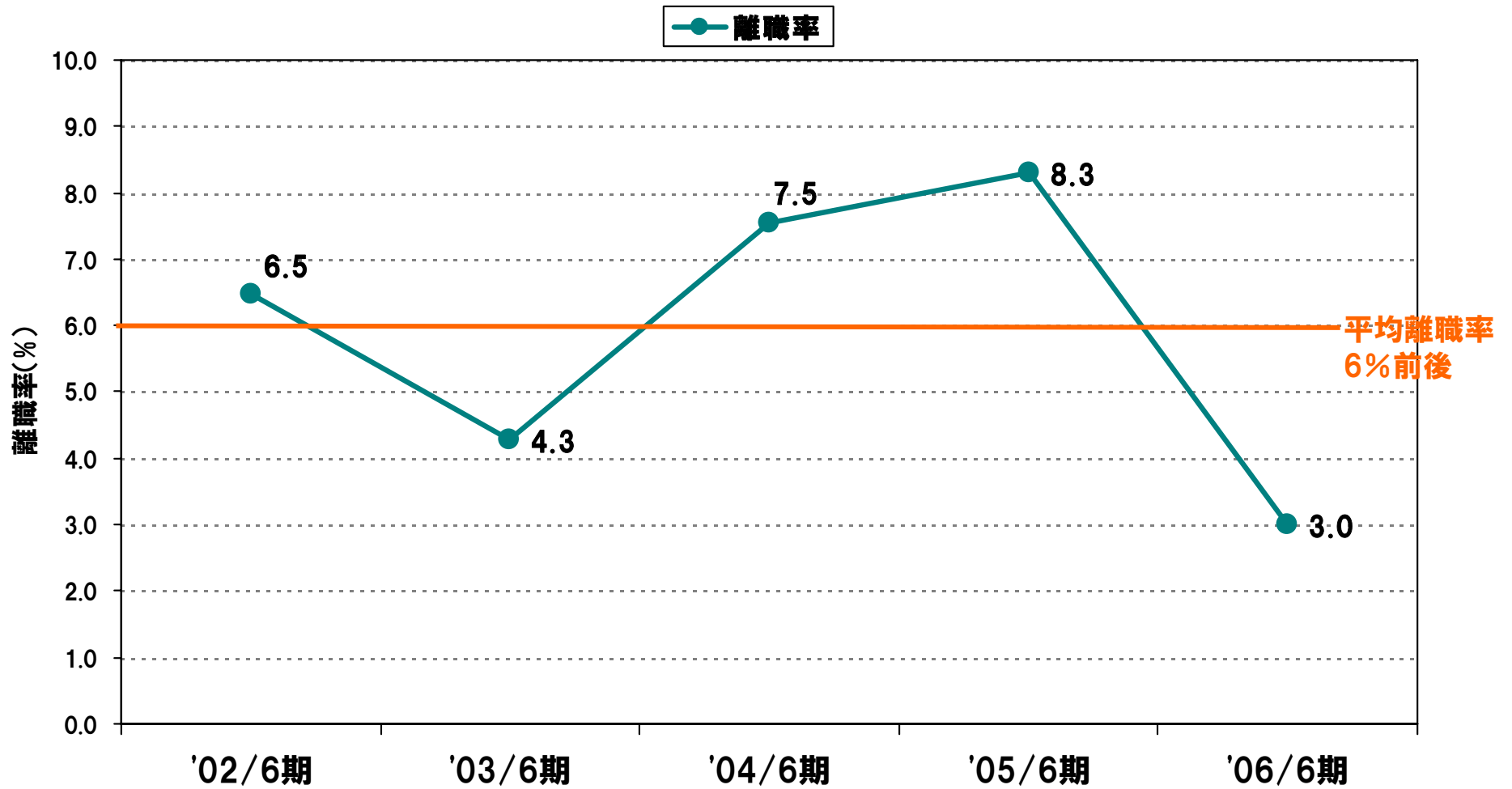


# 採用実績の推移

■ 新卒 ■ 中途



# 離職率の推移



# 顧客とのパートナーシップの変化

( ) 内は'00/6期の順位

順位	'00/6期	'06/6期
1	情報・通信系A社	情報・通信系A社(1)
2	官公庁a	情報・通信系k社
3	デベロッパー系B社	コンピュータメーカー系l社
4	官公庁b	製造系m社
5	情報・通信系C社	製造系J社(20)
6	情報・通信系c社	代理店D社(8)
7	官公庁d	デベロッパー系B社(3)
8	代理店D社	情報・通信系C社(5)
9	情報・通信系e社	情報・通信系n社
10	情報・通信系E社	製造系G社(14)
11	製造系F社	製造系F社(11)
12	官公庁f	製造系H社(16)
13	製造系g社	建設系o社
14	製造系G社	情報・通信系E社(10)
15	建設系h社	製造系I社(17)
16	製造系H社	情報・通信系p社
17	製造系I社	情報・通信系q社
18	コンピュータメーカー系i社	製造系r社
19	情報・通信系j社	製造系s社
20	製造系J社	運輸系t社

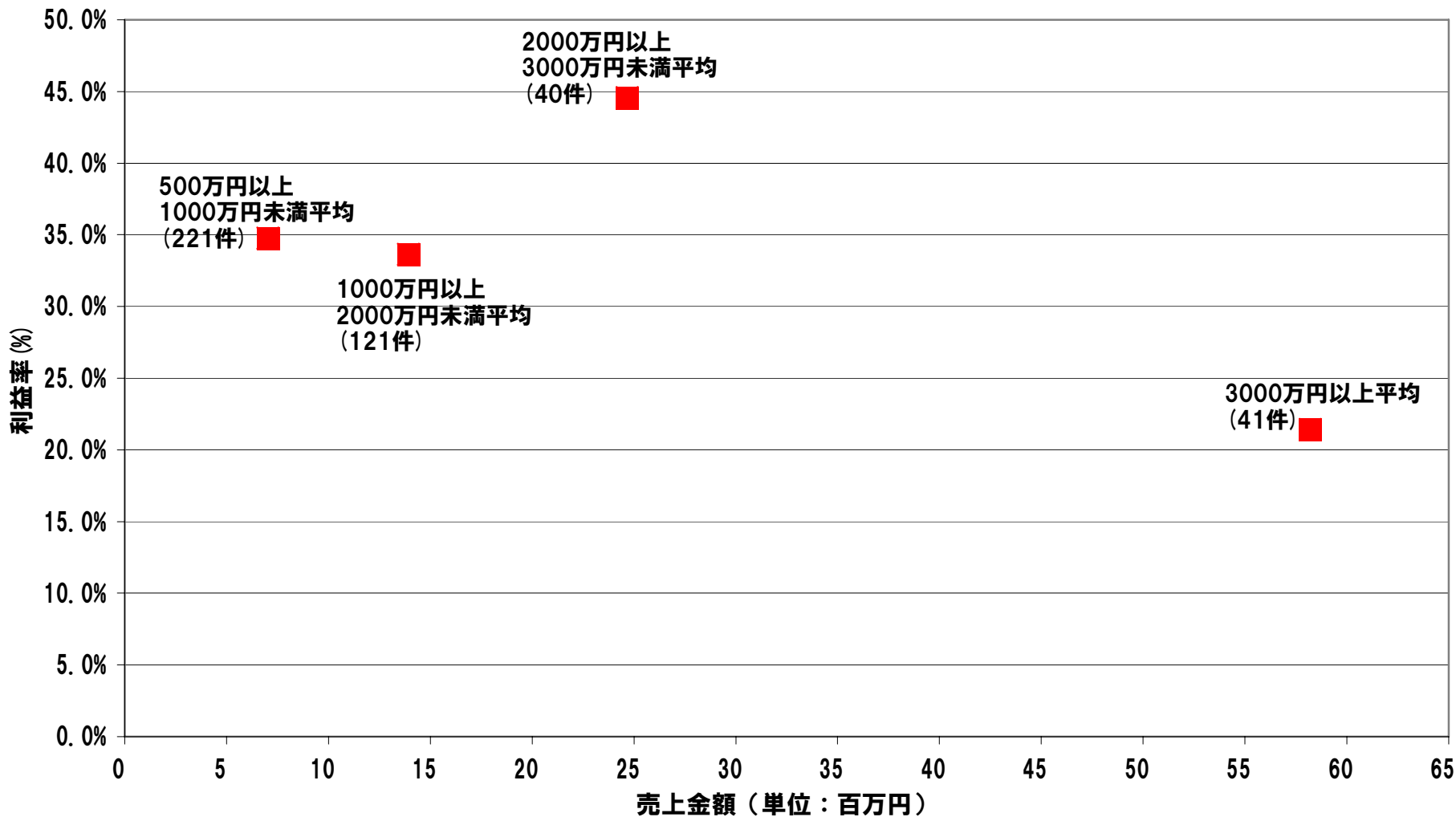
'00年の上位20社中、'06年も上位20社に入っているのは半数の10社

官から民間へのシフト



# プロジェクト規模と利益率

プロジェクト規模と利益率



## よいプロジェクトとは？

- **顧客満足度が高い**
- **KKEにとってきちんとした利益がでる**
- **参加メンバーのやりがいがある**

**以上、3つのバランスがとれた仕事**

# 今後の成長のための原動力



従業員一人あたり付加価値UP

・・・ 10%/年



増員による規模の拡大

・・・ 5~10%/年

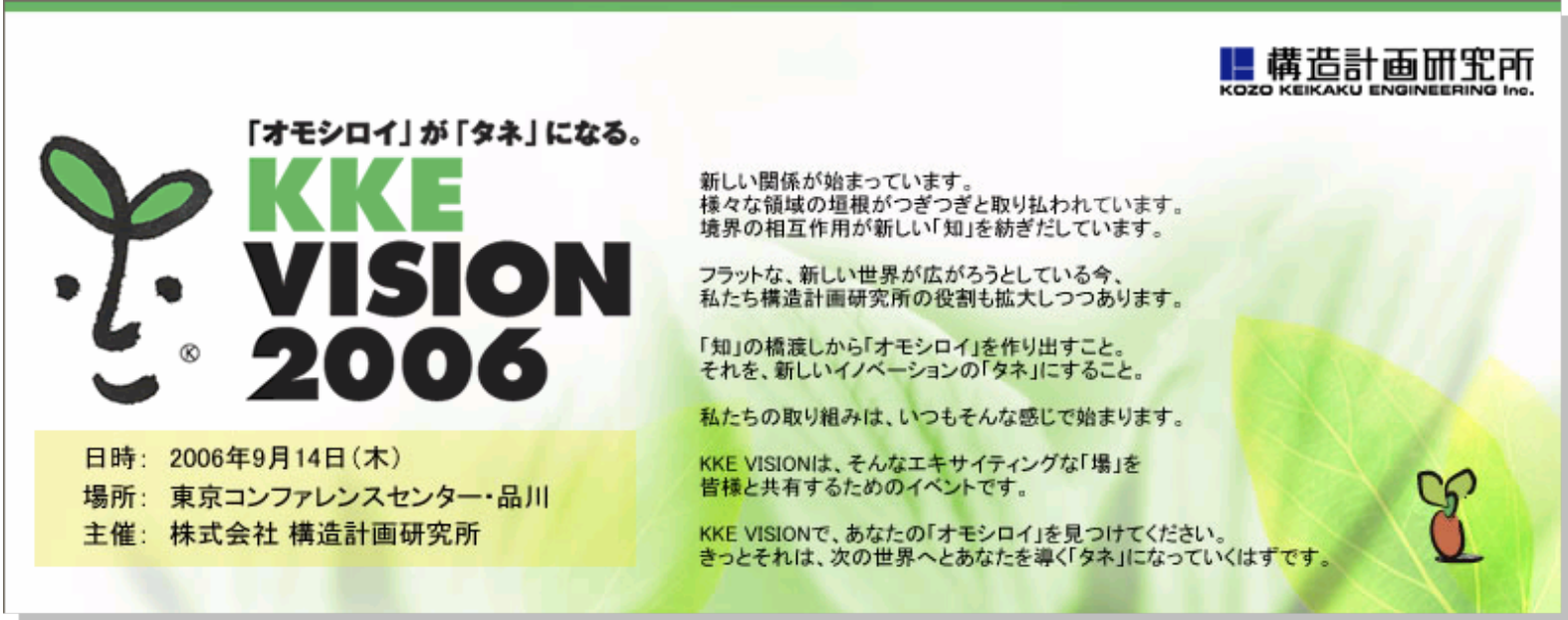


新規事業・投資による収益増大

・・・ 10%/年

付加価値総額 15%程度UP/年

## 「オモシロイ」が「タネ」になる。



The poster features a stylized green plant logo on the left. The text is arranged in a clean, modern layout. The top right corner contains the company logo and name. The main text is centered, and the event details are in a yellow box. The background is a soft-focus image of green leaves.

**「オモシロイ」が「タネ」になる。**

**KKE VISION 2006**

日時： 2006年9月14日（木）  
場所： 東京コンファレンスセンター・品川  
主催： 株式会社 構造計画研究所

構造計画研究所  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

新しい関係が始まっています。  
様々な領域の垣根がつつぎと取り払われています。  
境界の相互作用が新しい「知」を紡ぎだしています。

フラットな、新しい世界が広がろうとしている今、  
私たち構造計画研究所の役割も拡大しつつあります。

「知」の橋渡しから「オモシロイ」を作り出すこと。  
それを、新しいイノベーションの「タネ」にすること。

私たちの取り組みは、いつもそんな感じで始まります。

KKE VISIONは、そんなエキサイティングな「場」を  
皆様と共有するためのイベントです。

KKE VISIONで、あなたの「オモシロイ」を見つけてください。  
きっとそれは、次の世界へとあなたを導く「タネ」になっていくはずですよ。

✓有識者、お客様、ビジネスパートナーなど  
による、**28種類**のセミナー講演

✓延べ参加者数 **3525人**  
(8/30現在申し込み実数)