



2008年2月21日

2008年6月期 中間決算説明会

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。

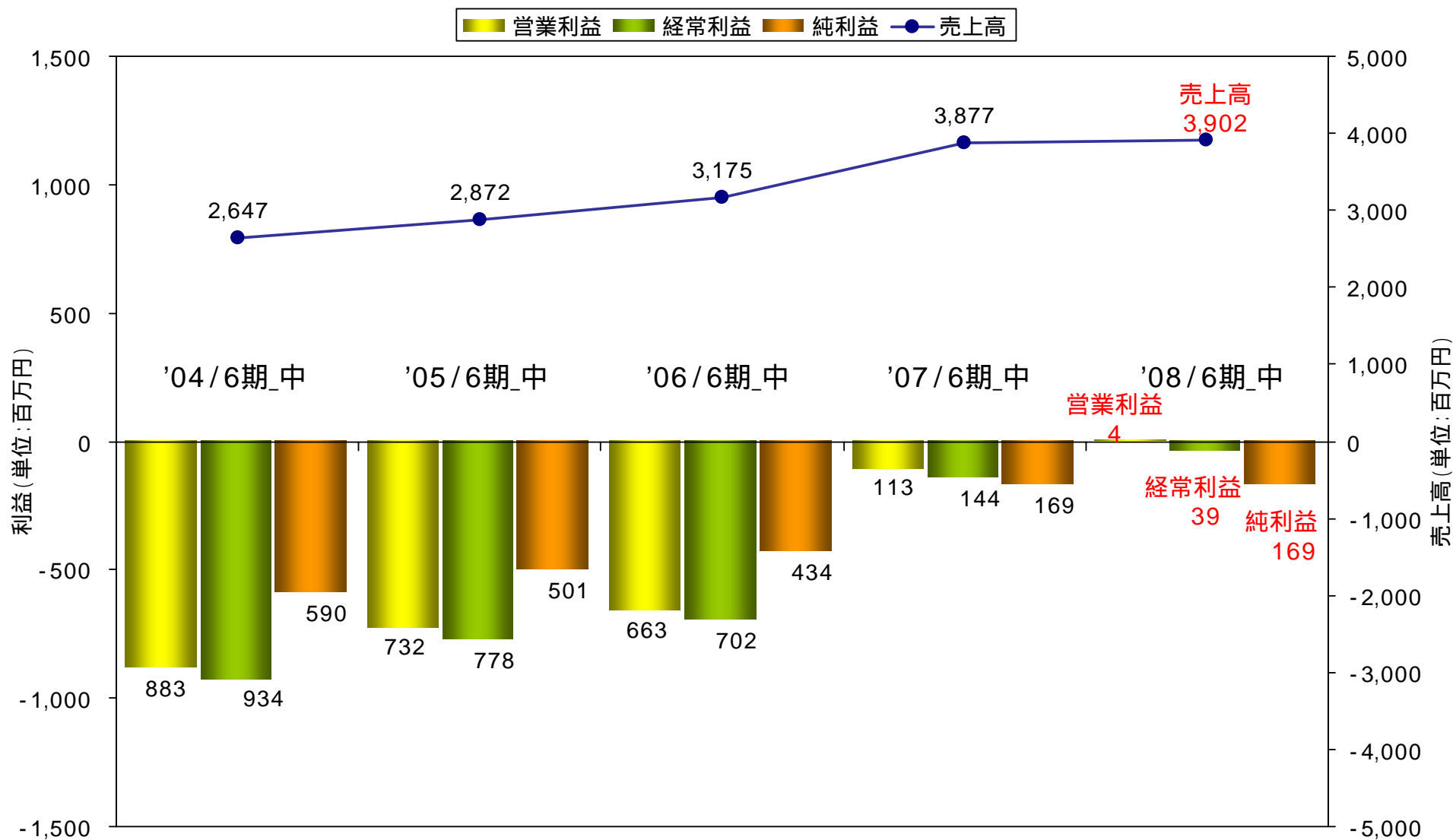
アジェンダ

1. 中間期業績	2
2. 中間期事業別状況	17
3. 通期業績予想	22
4. 知識テクノロジー企業としての持続成長可能な経営	35

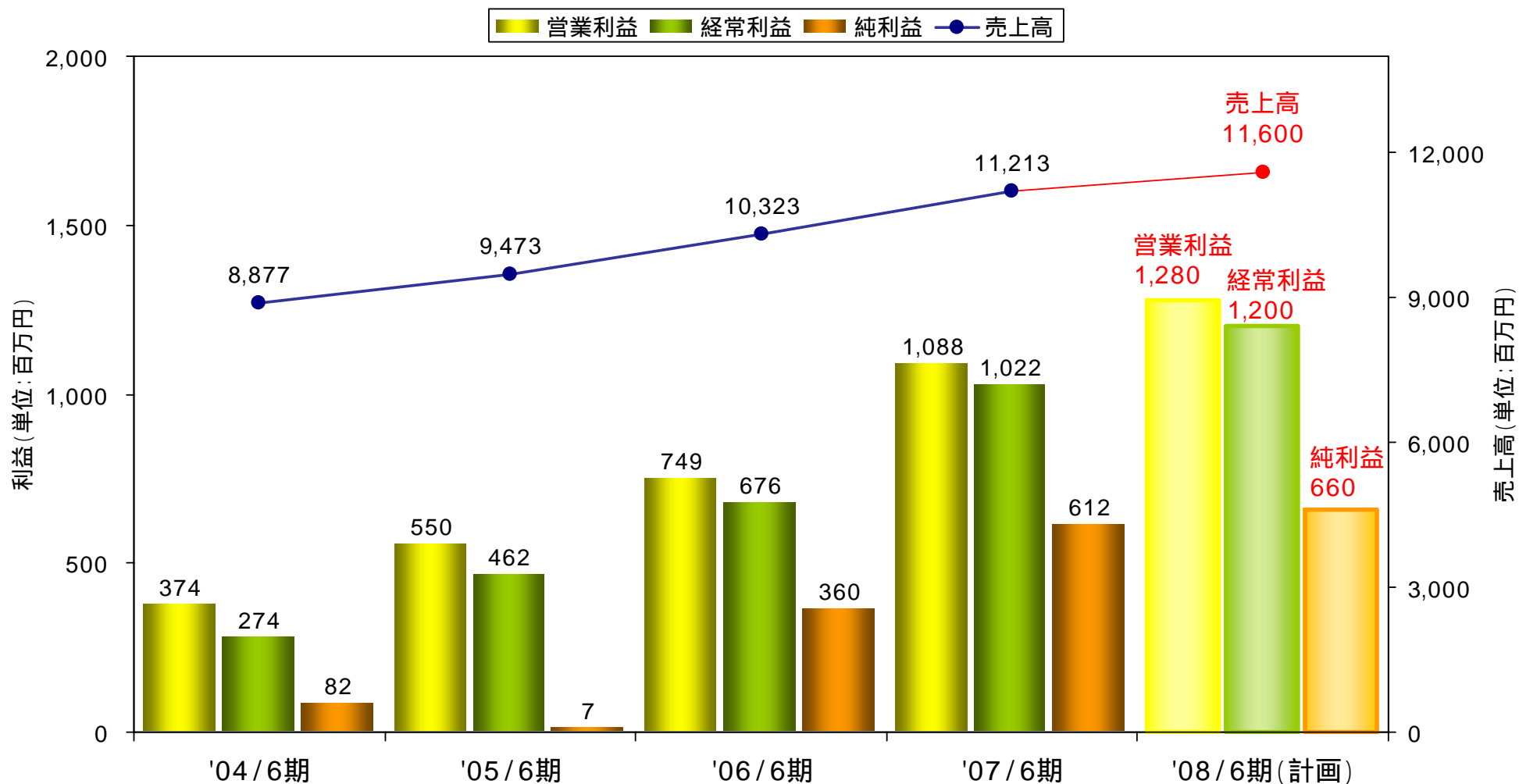
(注) 本資料の記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております

1. 中間期業績

中間期の業績推移



(参考) 通期の業績推移と年初計画



上半期と下半期の業績変動要因

■売上高、売上原価の季節変動

- ・受託プロジェクトの納期が、顧客期末の3月に集中する季節変動が存在
- ・例年、年間売上高の約70%が下半期に計上
- # 仕掛繰越プロジェクトの進捗については、知創高、知創高利益にて、社内管理

■販売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、販売管理費が総経費の30%弱を占める
- ・販売管理費は売上高変動に依存することなく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っている(例年は上半期は赤字)が、当上半期においては、創業以来初めて、営業利益ベースで黒字に転換。

決算ハイライト

単位: 百万円

	'07/6期中間	'08/6期中間	増減額	増減率
受注高	5,888	5,885	3	0.1%
売上高	3,877	3,902	24	0.6%
営業利益	113	4	118	-
経常利益	144	39	104	-
中間純利益	169	169	0	-

受注高と売上高は、ほぼ前年並み。営業利益および経常利益は、大幅に改善。

■ 営業利益および経常利益の主な増加要因

- 不採算プロジェクトの減少
- 高付加価値業務への継続的な注力

耐震偽装関連の特別損失について(1)

2007年10月に発覚した当社構造設計業務再委託先の耐震偽装問題に関連する対応費用および今後の発生見込額の引当金繰入額を、当中間期において特別損失として2億28百万円計上。

■ 発生の経緯

当社が横浜市内に建設予定のマンションの構造設計業務を再委託した有限会社藤建事務所の遠藤孝一級建築士が意図的に構造計算書の入力データを改ざんし、耐震偽装が行われていたことが監督官庁の調査により判明。

問題の発覚以降、監督官庁への調査協力および顧客への真摯かつ迅速な対応を最優先に実施。

耐震偽装関連の特別損失について(2)

■ 耐震偽装関連の特別損失の内容について

既に発生した対応経費	1億63百万円
<u>今後の発生見込額</u>	<u>65百万円</u>
計	2億28百万円

- 主として、耐震偽装を行った藤建事務所の遠藤建築士が関与した物件の再検証等に要した費用(対応に要した社内人件費も含む)。

現時点で想定可能な金額は全て見積計上しております。

耐震偽装関連の特別損失について(3)

■ 通期業績への影響について

- 耐震偽装関連物件の再検証等に内部工数を投入。
- 部門内部での再発防止体制の確立のために受注を大幅に抑制。
中間期の業績が伸び悩むこととなった一つの要因。
- 構造設計関連業務(全社売上高に占める割合は約1割)が年初計画より落ち込むことは、通期予想に織り込み済。
- 当社は従来から業績の下期偏重の傾向。
- 手持ちの受注や受注残も前年同期と比して順調に推移。
構造設計業務での業績悪化分は通期で十分挽回可能な範囲。

■ 再発防止に向けて

- 構造設計業務において外注管理と品質管理が不十分であったことを重く受け止め、その原因を分析し再発防止に向けて最大限に取り組む。
- 問題発覚後直ちに、社外有識者を交えた対策委員会を設置し、全社的視点で、再発防止策、営業対策、信用回復策などを策定。

既に、同委員会により、問題発生原因の抽出や改善策の提言を受け、二度とこのようなミスを犯さないための構造設計業務の改革を現在推進中。

耐震偽装関連の特別損失について(5)

■ 再発防止策について

- あらたに構造問題改革委員会を新規発足し、課題解決のための施策を実行中。

品質管理 : 品質レビューおよびチェックプロセスの明確化、担当者の意識改革。

労務管理 : 工数見積精度向上による適切な人的リソース管理。

選別受注 : 受注判断基準(技術内容、人的リソース、利益性等を考慮)の策定・実施。

- 構造設計部門の管理を専任で行う特命マネージャーを設置。

本件問題の端緒となった一括再委託を行わないことは、問題発覚後、直ちに決定。

耐震偽装関連の特別損失について(6)

■ 当社の経営のスローガン

「第一級の顧客満足度を、第一級の品質・技術で提供し続ける」

- システム開発業務、技術コンサルタント業務等においては、品質管理体制の構築に早期から取り組んできた。
- 品質管理の徹底は、全社的な取り組みとして、来年度導入される内部統制制度の一環と位置付け、当社独自の内部牽制システムとして機能させる。
- この問題を糧として、全社員が一丸となり、総合エンジニアリング企業としての社会的責務を深く自覚し、一日も早く信頼を回復できるよう誠意を尽くすとともに、引き続き、企業価値向上に向けた取り組みを進める。

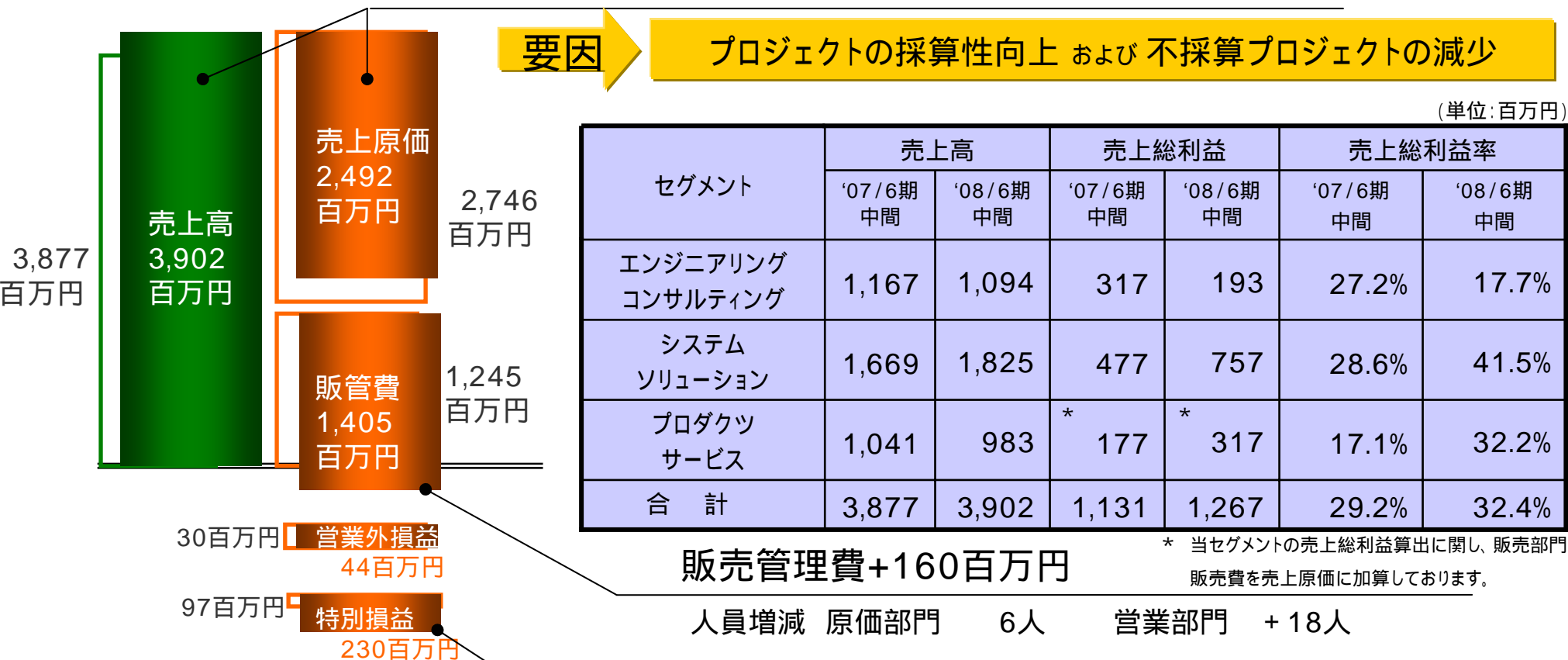
株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

財務諸表

P/L 営業利益、経常利益 改善

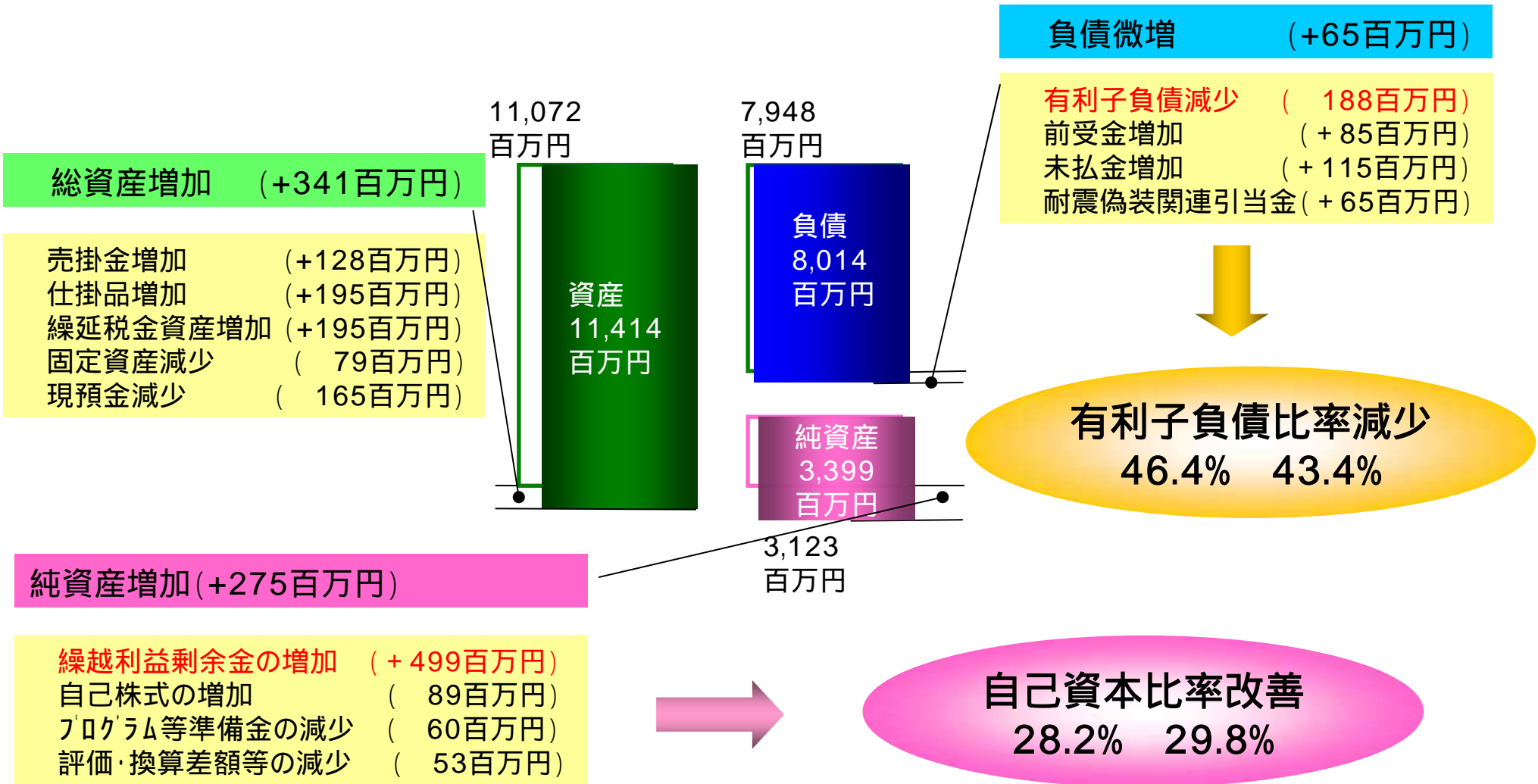
売上高増加 (+24百万円) × 売上総利益率改善 (+3.2%)

営業利益の黒字化(113百万円 + 4百万円)



平成19年10月に発覚した構造設計業務における再委託先の耐震偽装問題に關連する対応費用および今後の発生見込額

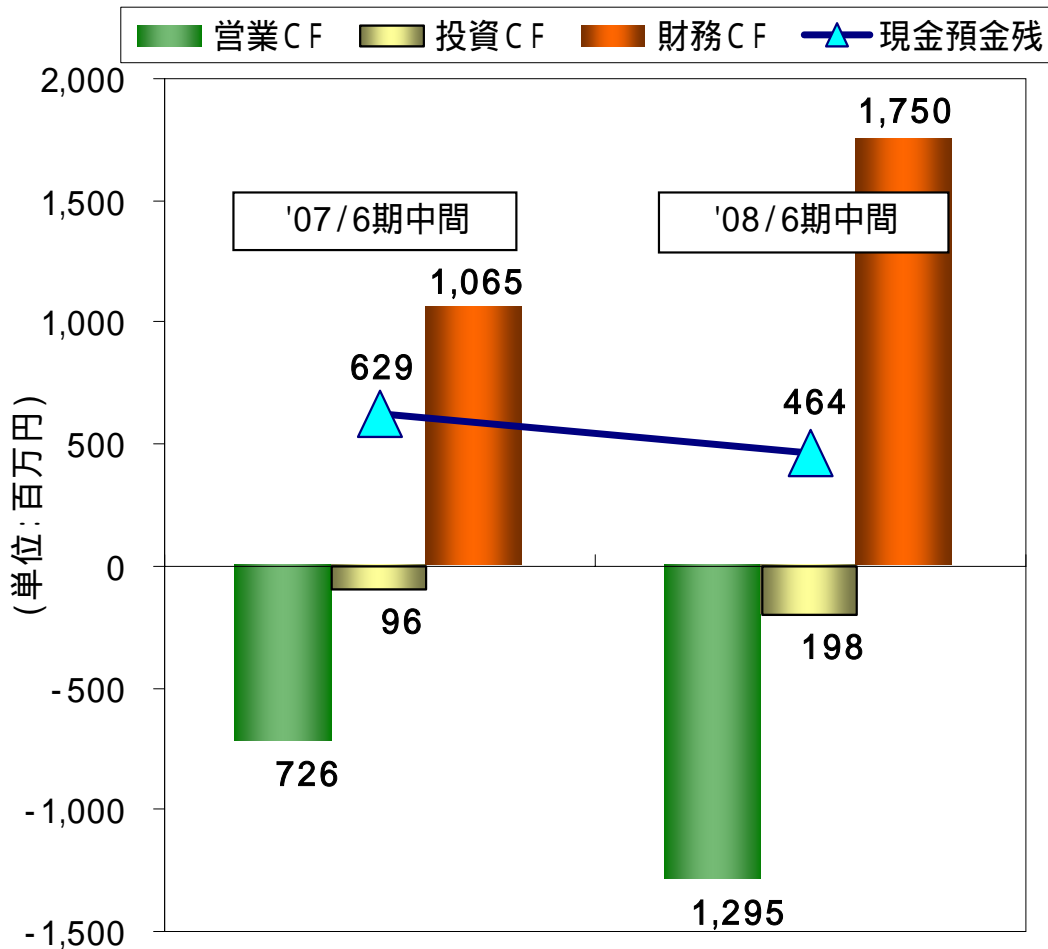
B/S 有利子負債比率、自己資本比率 改善



CF 営業キャッシュフロー支出増大

要因

業績連動調整金、仕掛品、支払税金の増加



主な内訳

営業CF: 1,295百万円	前年同期比	568百万円
・税引前中間純損失		270百万円
	(前期比)	76百万円
・減価償却費		141百万円
・たな卸資産の増加		861百万円
・売上債権の減少		734百万円
・未払費用の減少		639百万円
・法人税等の支払		368百万円
投資CF: 198百万円	前年同期比	102百万円
・投資有価証券取得		79百万円
・固定資産の取得		105百万円
財務CF: 1,750百万円	前年同期比	+684百万円
・借入金の純増		1,967百万円
・配当金の支払		176百万円
・自己株式取得		59百万円

2. 中間期事業別状況

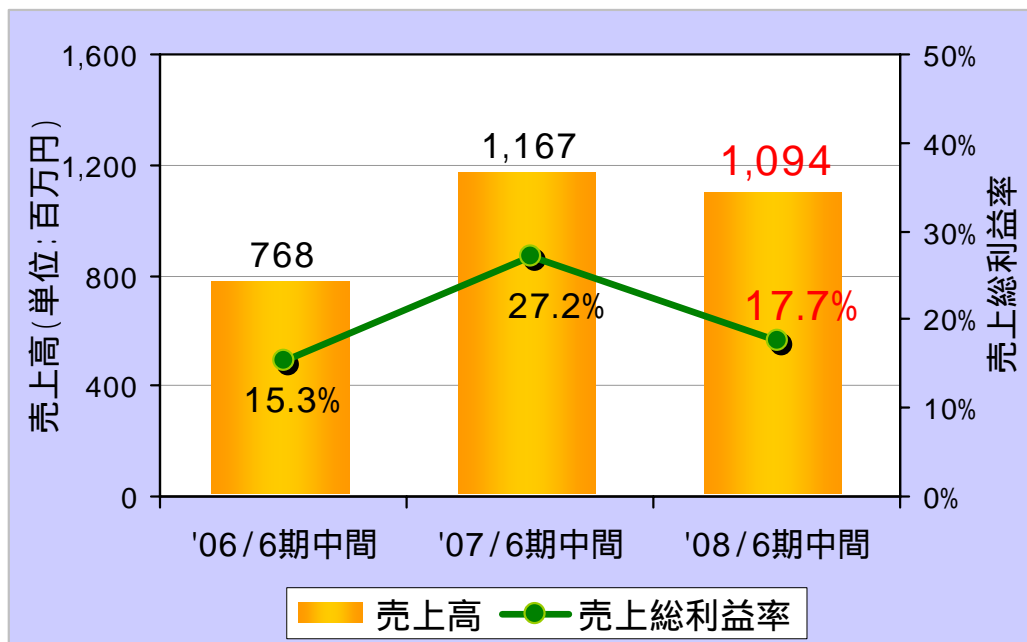
事業 エンジニアリングコンサルティング

単位:百万円

	'06/6期中間	'07/6期中間	'08/6期中間	増減率
受注高	1,659	2,320	2,156	7.1%
売上高	768	1,167	1,094	6.2%
売上原価	650	849	900	6.0%
売上総利益 (利益率)	117 (15.3%)	317 (27.2%)	193 (17.7%)	39.1%

- ❖ 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・物流系シミュレーション
- ❖ ソフトウェア開発の要求定義・基本検討など

受注、売上、売上総利益率減少



- 防災・耐震関連の解析コンサルティングは建物以外の工作物におけるニーズが増え好調
- 再委託先の耐震偽装問題の影響による、構造設計業務の稼働工数減少と、品質精度向上のための受注抑制が影響

事業 システムソリューション

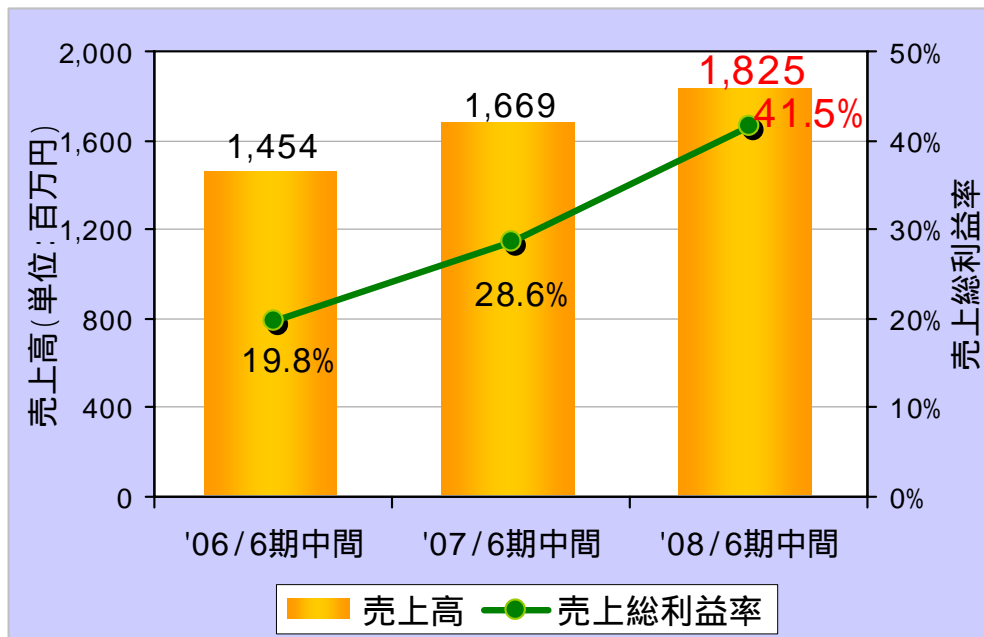
単位:百万円

	'06/6期中間	'07/6期中間	'08/6期中間	増減率
受注高	2,599	2,521	2,663	5.6%
売上高	1,454	1,669	1,825	9.3%
売上原価	1,166	1,191	1,068	10.4%
売上総利益 (利益率)	288 (19.8%)	477 (28.6%)	757 (41.5%)	58.5%

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

受注、売上、売上総利益率ともに増加

- 情報通信業(通信キャリア)顧客のプロジェクトが引き続き好調
- 不採算プロジェクトの減少

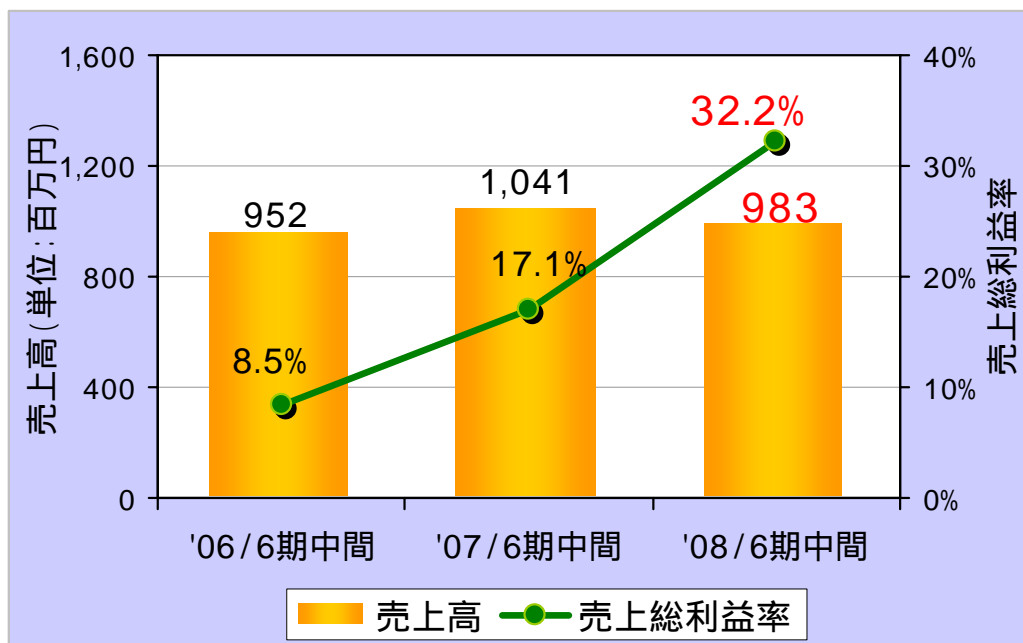


事業 プロダクツサービス

単位:百万円

	'06/6期中間	'07/6期中間	'08/6期中間	増減率
受注高	1,023	1,046	1,065	1.8%
売上高	952	1,041	983	5.6%
売上原価	872	863	666	22.7%
売上総利益 (利益率)	80 (8.5%)	177 (17.1%)	317 (32.2%)	78.3%

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。

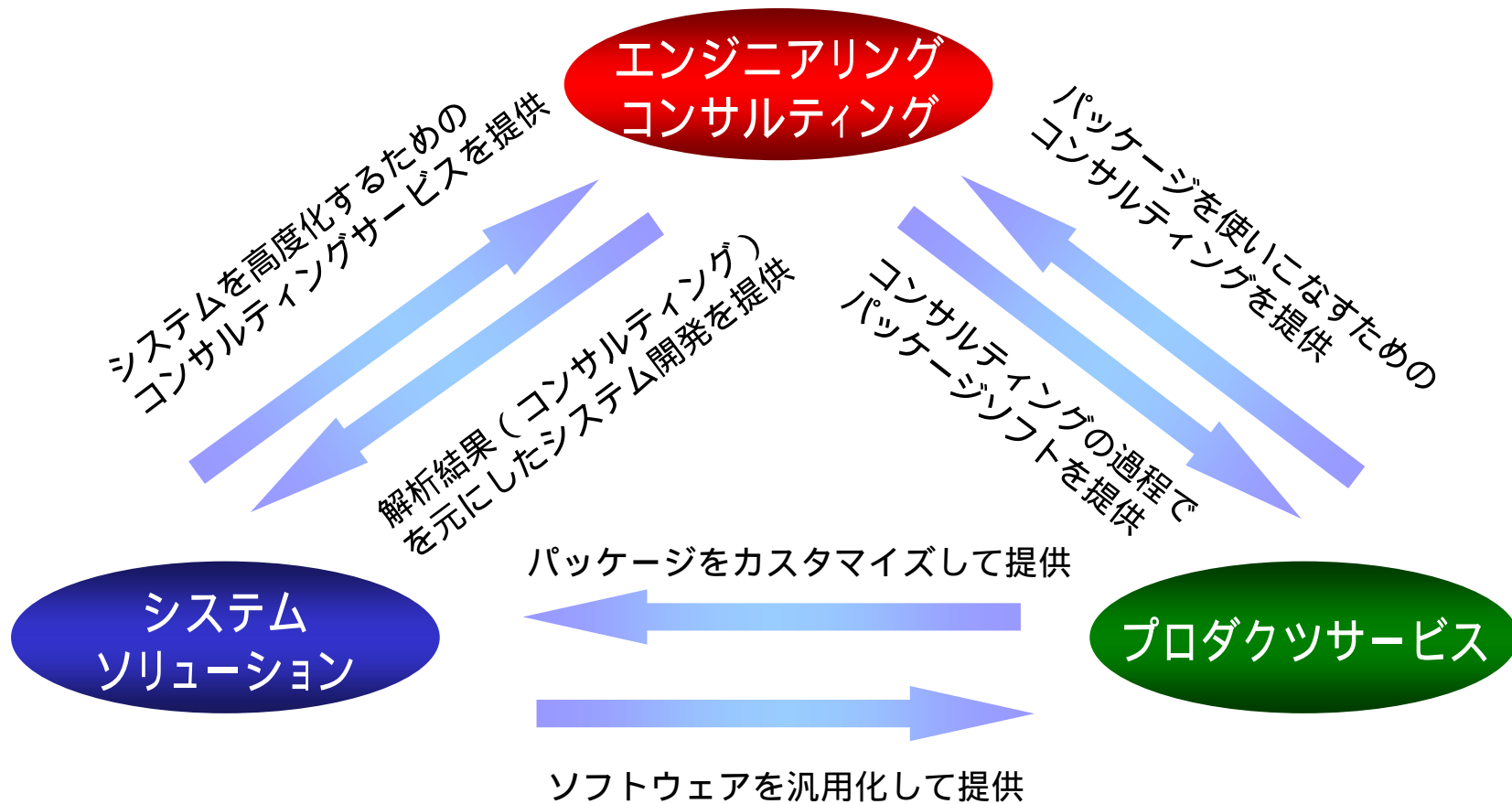


- ❖ 設計者向けCAEソフト
- ❖ 通信業向けシミュレーションソフト
- ❖ 構造解析・耐震検討パッケージソフト
- ❖ マーケティング・意思決定支援ソフト

受注横ばい、売上減、売上総利益率が改善

- 採算性の低いビジネスからの撤退が前期で完了し、売上減だが利益率が改善
- ほとんどのプロダクツの受注が順調に推移

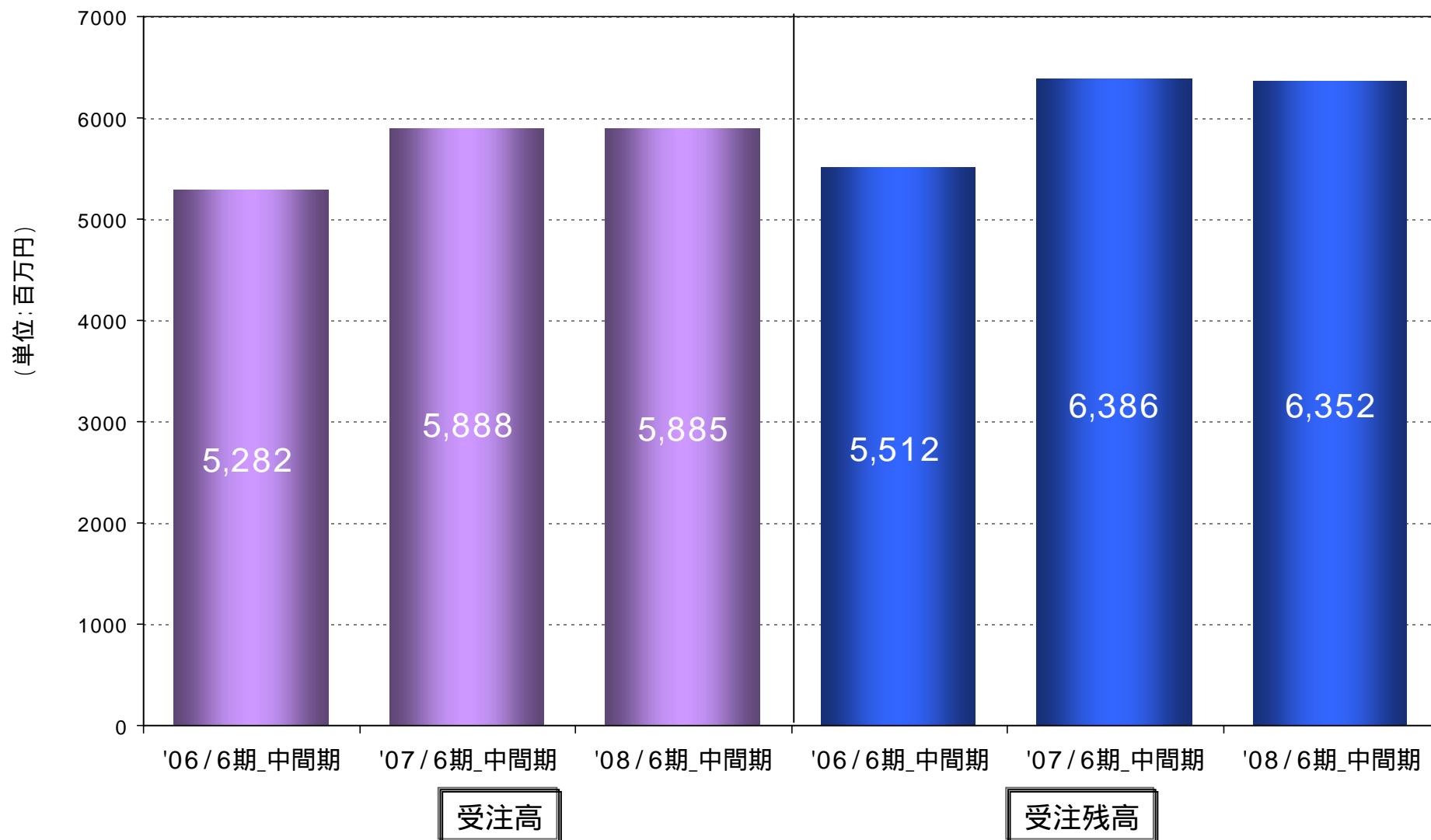
3つの事業セグメント間のシナジー



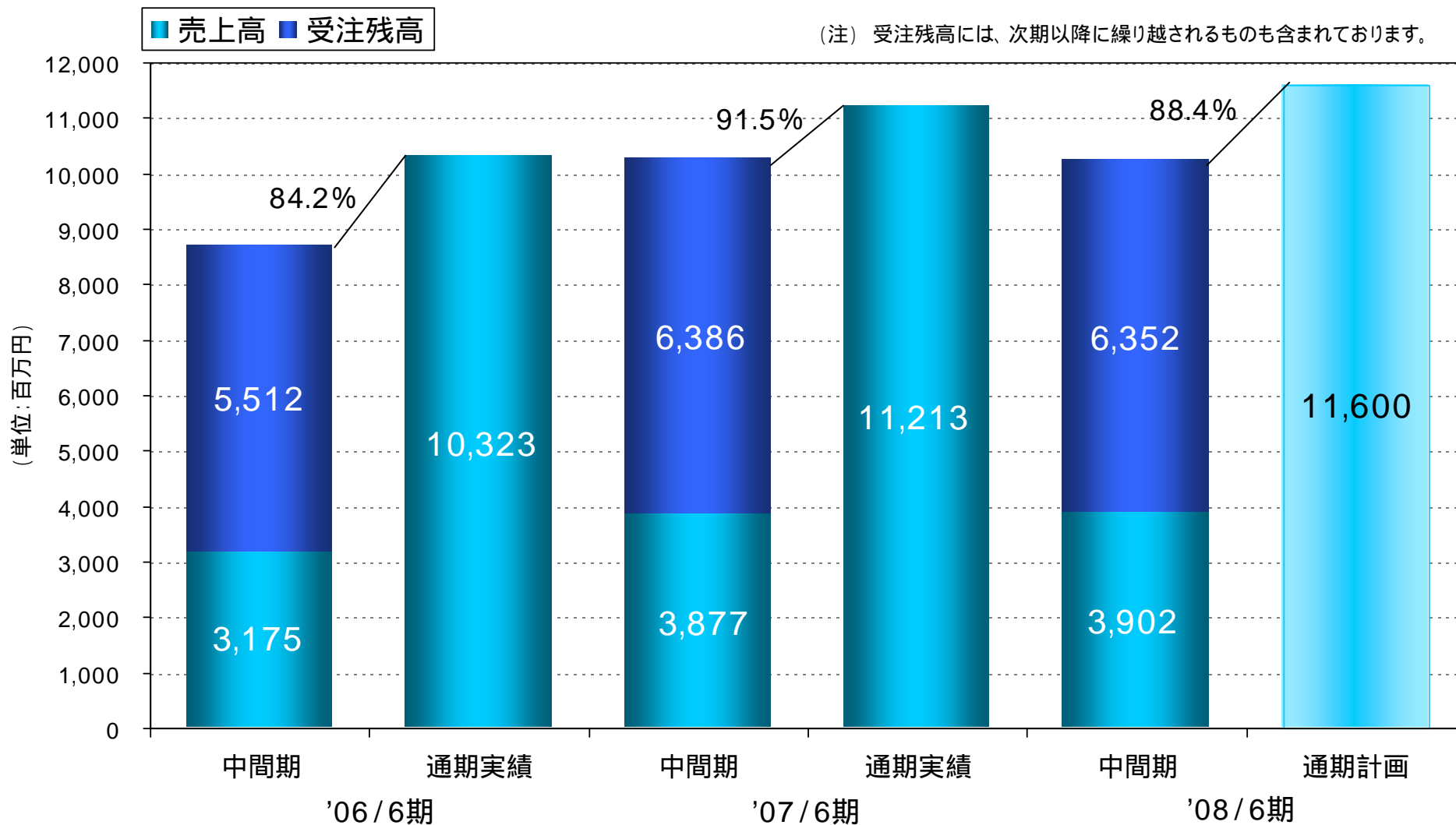
3. 通期業績予想

- 中間期における受注高・受注残高の推移
- 通期売上高に対する中間期の受注状況
- 通期売上高に対する中間期までの進捗状況
- 知価創出高・知価創出利益の推移

中間期における受注高・受注残高の推移

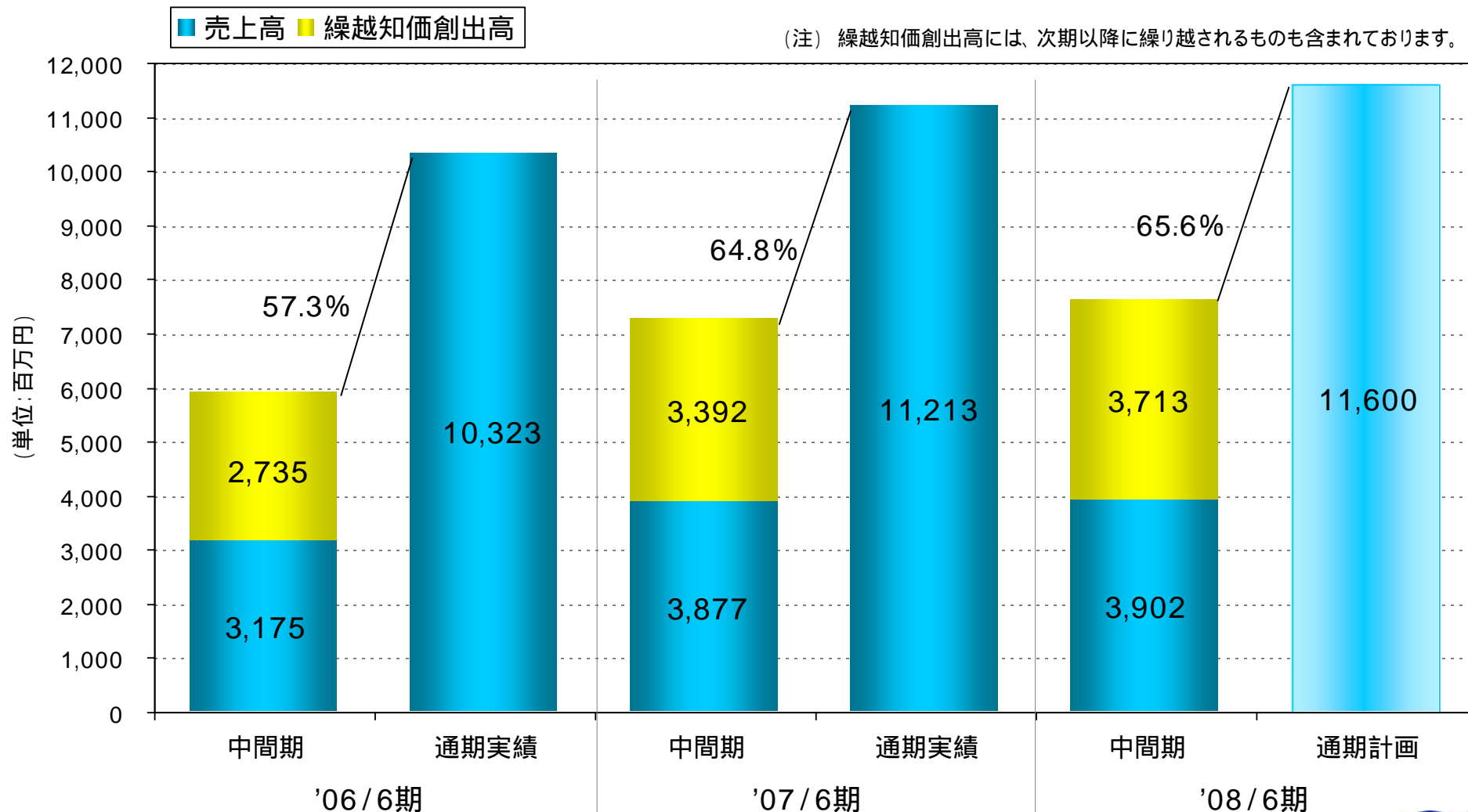


通期売上高に対する中間期の受注状況



通期売上高に対する中間期までの進捗状況

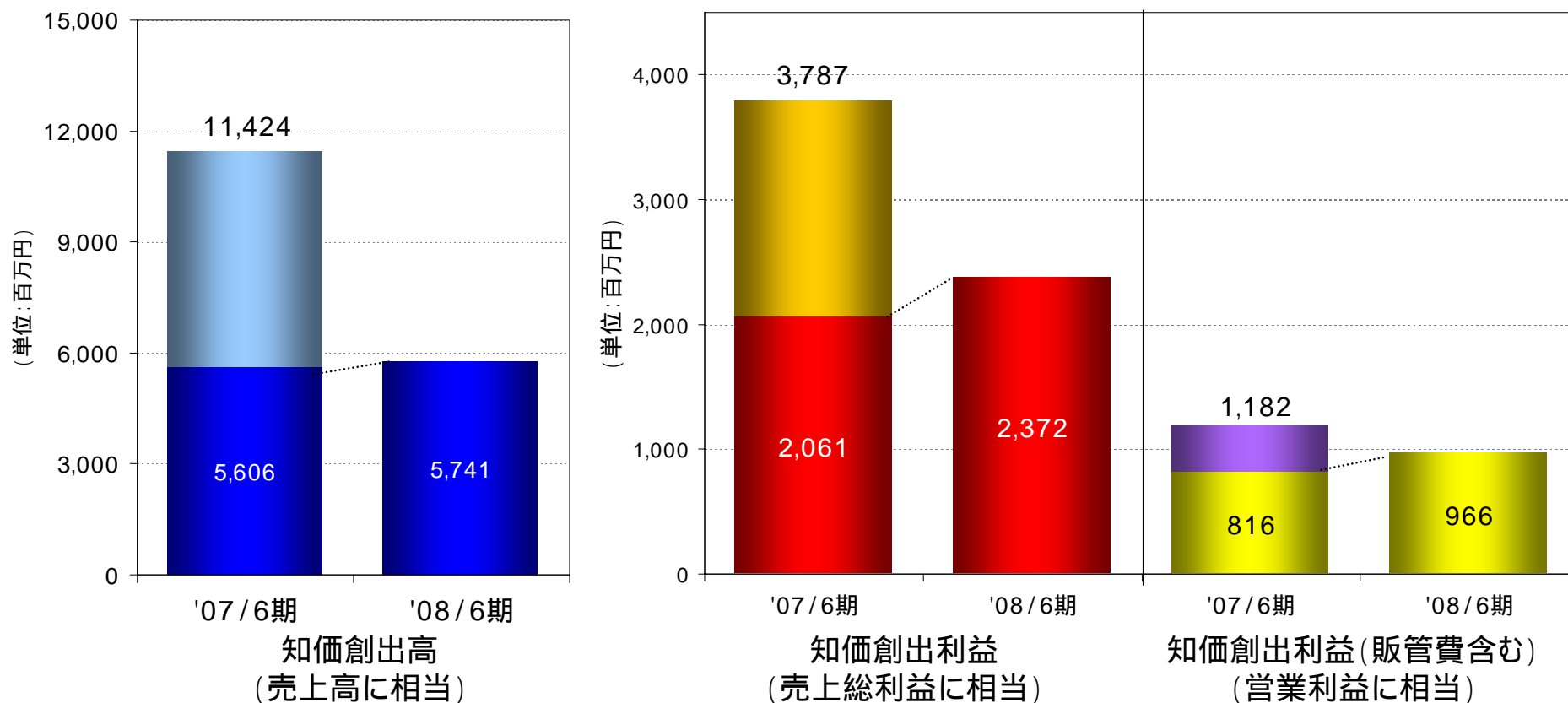
当社ではソフトウェアの開発など、受注から売上までの期間が長いプロジェクトがあるため、進捗度合いを金額換算した業績管理・予測・レビューのための内部指標である工事進行基準を開示しております。



中間期における知価創出高と知価創出利益の比較

前期の下半期は、大手建材メーカー向けのシステムを構築する大型プロジェクトの不良化による経費増等の利益圧迫要因がありましたが、今期の下半期は、そのような利益圧迫要因は現在のところ想定されておりません。

上段: 下半期 下段: 上半期



現時点における知価創出利益予測は、計画人件費を基に算出しておりますが、当社では当年度業績連動の賃金制度を導入しているため、年度末においては人件費が変動することにより利益が変動する可能性があります。

『Crystal Ball』による通期業績予想

当社の取扱プロダクツである、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

最尤値の積み上げ等による一点予測

どの程度の確率・インパクトでそのシナリオが生じるのか不明

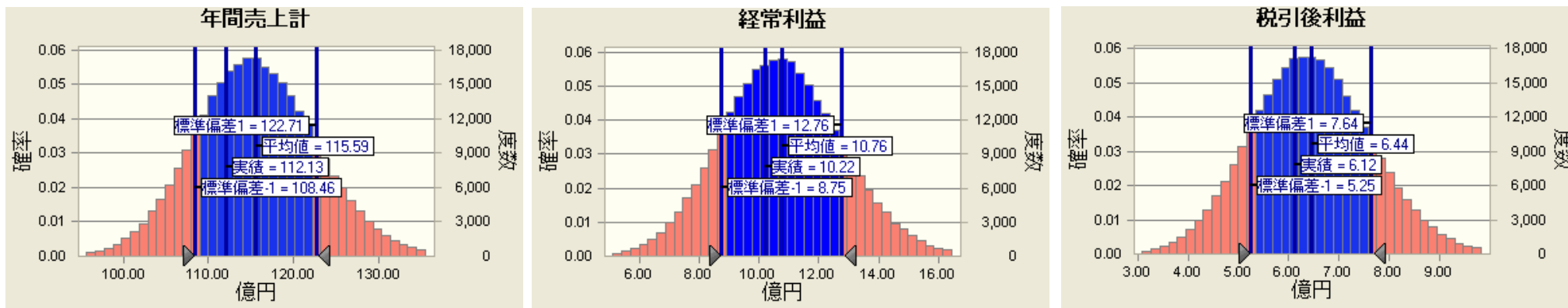
■リスク分析を活用した業績予想

変動が想定される事項それぞれに確率分布を設定

モンテカルロ・シミュレーションにより、最終的な結果の幅、リスクのインパクトなどを予測

前期(2007年6月期)中間期時点の通期業績予想の検証

【度数分布】



(単位: 億円)

	計画	中間期時点での通期予想範囲	実績
売上高	108.0	108.4 ~ 115.5 ~ 122.7	112.1
経常利益	9.5	8.7 ~ 10.7 ~ 12.7	10.2
税引後利益	5.5	5.2 ~ 6.4 ~ 7.6	6.1

当期(2008年6月期)中間期時点の通期業績予想における変動要因

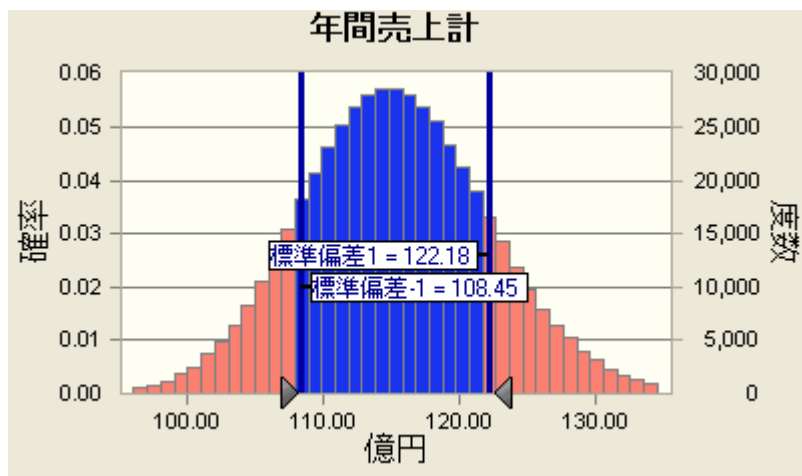
以下の変動要因を考慮し、通期の業績予想を行う。

なお、変動パラメータは、過去3年の実績データを参考に設定。

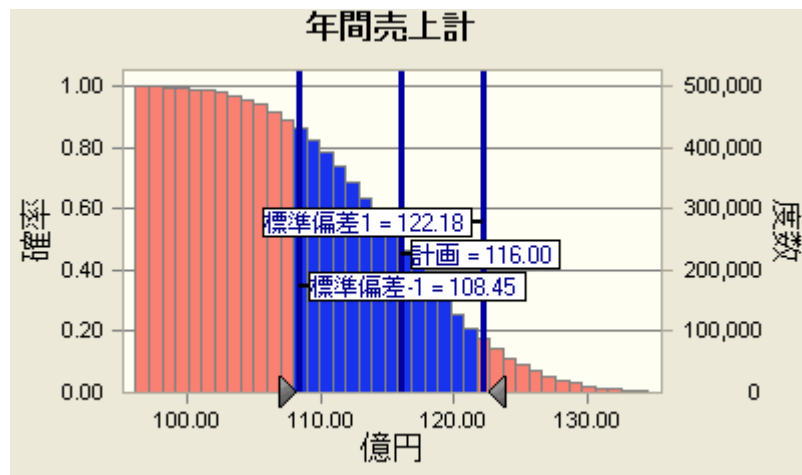
- 中間期末受注残高に対する下半期売上高予測の変動
- 下半期想定利益率の変動（上半期の知創高利益率から予測される下半期売上利益率の変動）
- 下半期受注予測に対する下半期売上高の変動
- 業績連動型賃金制度による人件費の変動

売上高予想 (2008年6月期)

【度数分布】



【逆累積度数分布】



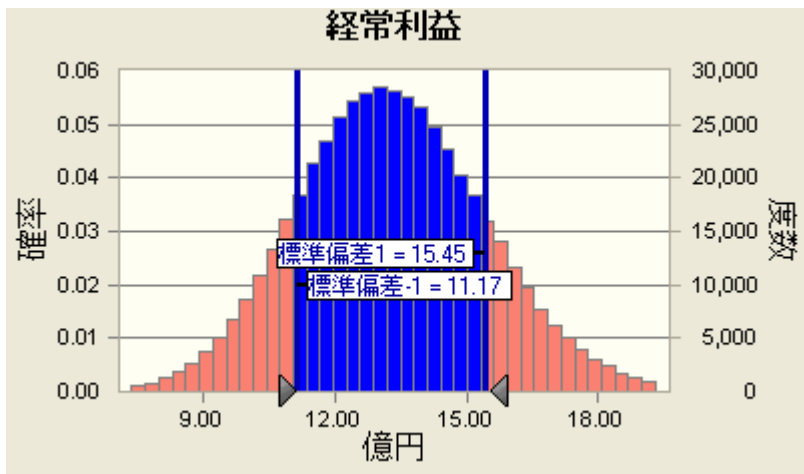
試行回数	500,000
平均値	115.31
中央値	115.15
最頻値(モード)	---
標準偏差	6.87
分散	47.14
歪度	0.14247
尖度	7.9
変動係数	0.05954
下限	85.76
上限	151.09
平均標準誤差	0.01

(単位:億円)

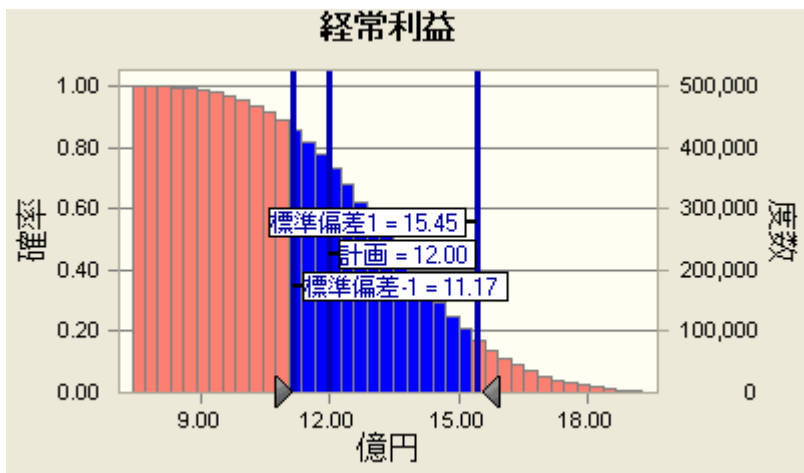
	計画	予想結果	
		平均	1 範囲
売上高	116.0	115.3	108.5 ~ 122.2

經常利益予想 (2008年6月期)

【度数分布】



【逆累積度数分布】



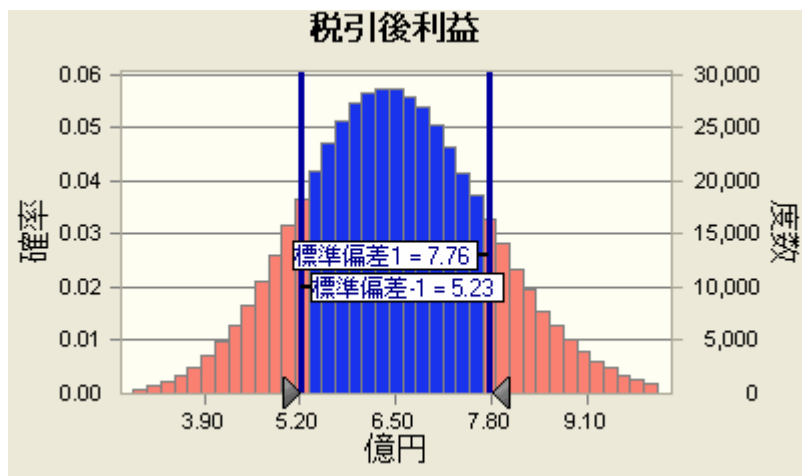
試行回数	500,000
平均値	13.31
中央値	13.24
最頻値(モード)	---
標準偏差	2.14
分散	4.58
歪度	0.1947
尖度	7.92
変動係数	0.16082
下限	3.78
上限	24.19
平均標準誤差	0

(単位: 億円)

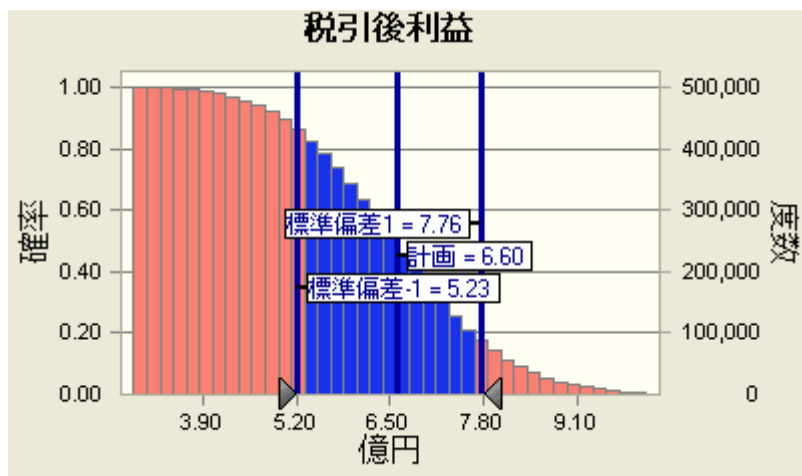
	計画	予想結果	
		平均	1 範囲
經常利益	12.0	13.3	11.2 ~ 15.5

税引後利益予想 (2008年6月期)

【度数分布】



【逆累積度数分布】



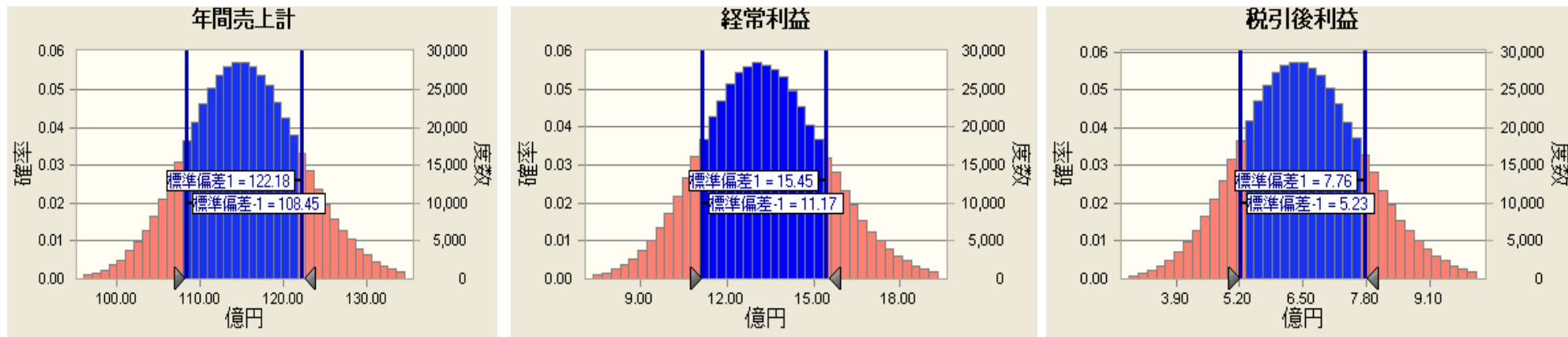
試行回数	500,000
平均値	6.5
中央値	6.45
最頻値(モード)	'---
標準偏差	1.27
分散	1.61
歪度	0.1947
尖度	7.92
変動係数	0.19542
下限	0.84
上限	12.95
平均標準誤差	0

(単位: 億円)

	計画	予想結果	
		平均	1 範囲
当期純利益	6.6	6.5	5.3 ~ 7.8

当期(2008年6月期)中間期時点での通期予想 ~まとめ~

【度数分布】



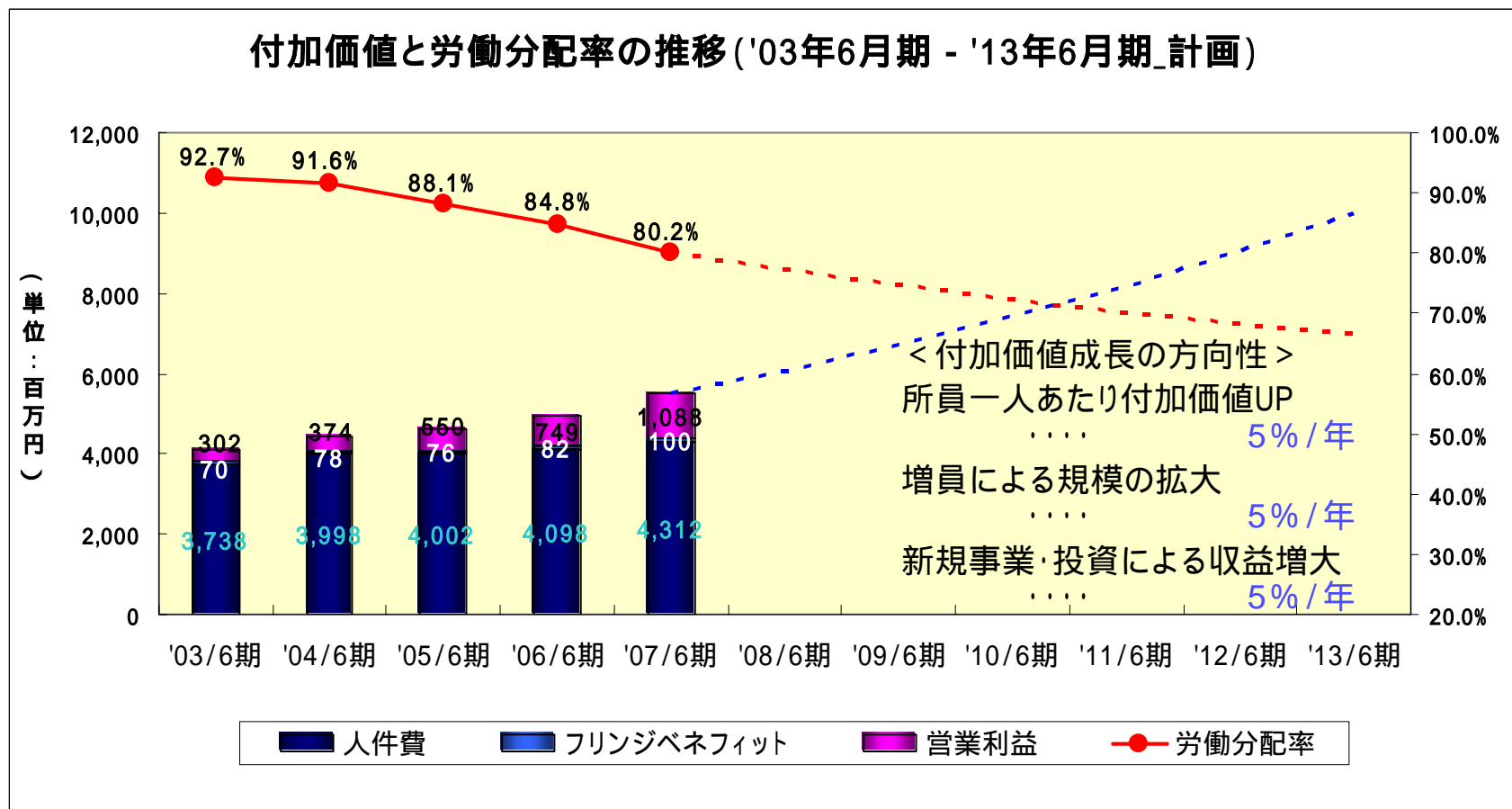
(単位: 億円)

	計画	中間期時点での通期予想範囲
売上高	116.0	108.5 ~ 115.3 ~ 122.2
経常利益	12.0	11.2 ~ 13.3 ~ 15.5
税引後利益	6.6	5.3 ~ 6.5 ~ 7.8

4. 知識テクノロジー企業としての持続成長可能な経営

付加価値成長を目指した経営方針

付加価値を増大させ、各ステークホルダーへ適正な分配を行う。



今後の付加価値成長に関する具体的目標(中期経営計画)については、現在策定中。

- 価値の源泉は人材である（人件費が経費の約50%を占める）
- 各組織、個人がもつ知識・技術の相乗効果により、さらに高い付加価値を提供できる
- 成長に向けた人材投資が、極めて重要である

21世紀に入ってからの人材獲得状況 - 採用者数の内訳

(2001年6月期以降の採用状況)

	採用者数	在 籍				在籍者 合 計	退 職				退職者 合 計
		男性		女性			男性		女性		
		大学院	大学	大学院	大学		大学院	大学	大学院	大学	
新卒採用者 (’08年4月入社予定含む)	184	89	22	26	19	156	11	3	8	6	28
中途採用者	52	19	15	5	2	41	8	1	1	1	11
合 計	236	108	37	31	21	197	19	4	9	7	39

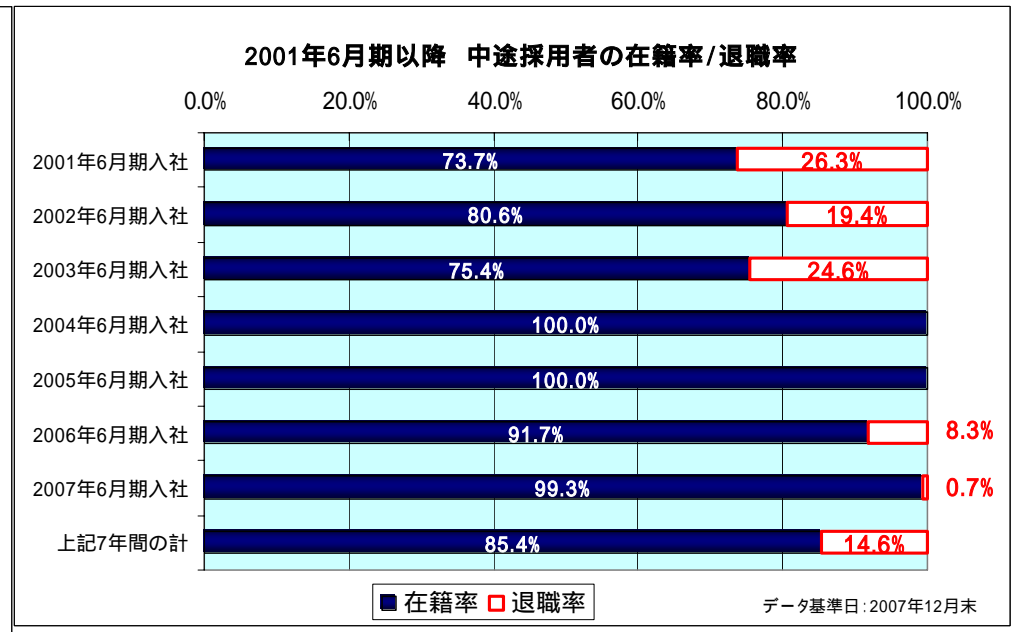
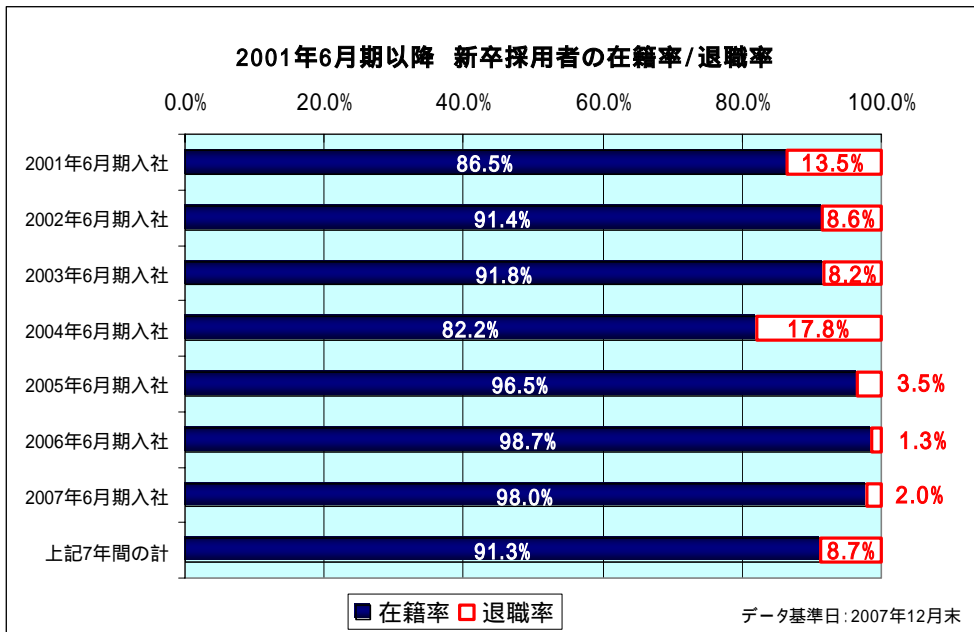
(退職は2007年12月末現在)

本期間の採用における、当社の女性比率は約30%、大学院比率は約70%となっている。

IT記者会Report(2008、Vol4No1)によると、IT業界の女性採用比率は25%弱、大学院比率は25%強となっている。

21世紀に入ってからの人材の動き - 退職率

採用者の期待在籍期間に対する実績在籍期間を基に、退職率を試算した。



本期間の、新卒平均期待在籍期間は3.5年(退職率は8.7%)となっており、3年で3割退職という世間状況と比べると、約1/3程度の退職率となっている。

この期間に236名の採用をし、12月末現在197名が在籍(予定者含む)

新卒採用活動状況

当期は選考を前倒しで実施。新卒採用活動は順調に進んでいる。

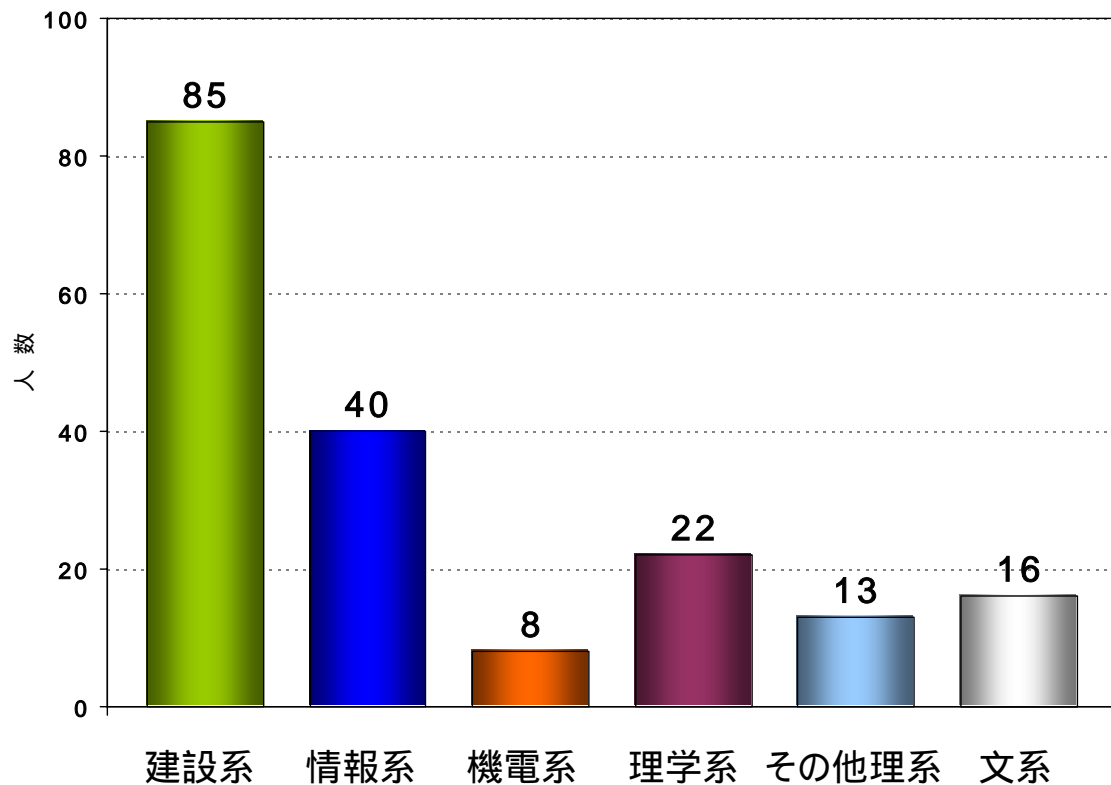
(当期の数値は、2月15日現在の数値)

	(人数)		
	当期(2/15まで)	前期(2月末)	前期実績
応募者数	2237	2305	2892
体感セミナー参加者数	283	558	558
会社説明会参加者数	514	354	667
1次面接 参加	122	52	392
1次面接 合格	74	25	184
2次面接 参加	45	—	143
2次面接 合格	23	—	69
3次面接 参加	—	—	63
3次面接 合格	—	—	39
応諾	—	—	23

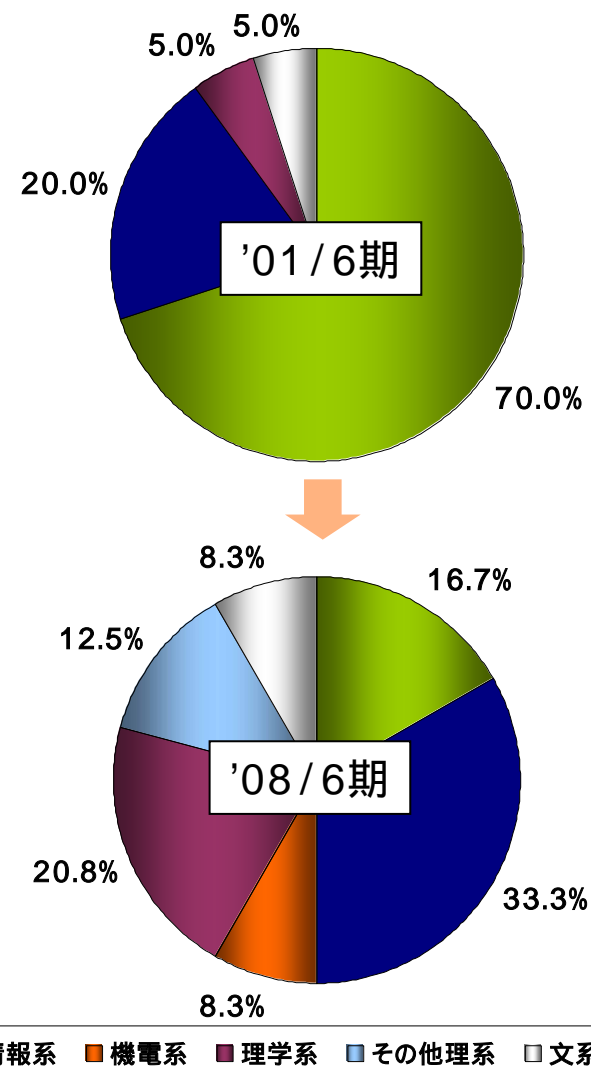


新卒採用者の多様性

新卒採用者 184名の専攻('01/6期-'08/6期)



専攻の多様化 ('01/6期と'08/6期の比較)



シャドーワーク

- 通常の業務以外の活動に充てられる時間(社内交流、社外活動、教育訓練など)
- 全体工数の約20%が、以下のようなシャドーワークに使われている。
- 産・学・官連携活動(2007年度実績)
 - 大学・関連団体等との共同研究(19件)
 - 社会人ドクターコース留学(6名)
 - 国の委員会活動(5件)
 - 学会・関連団体の役員(9名/12団体)
 - 学会・関連団体の委員・研究メンバー(のべ 51名/38団体)
 - 大学等の講師活動(14名/11校)
 - 論文発表(国内 29編 海外 1編)
 - 本の執筆・翻訳(8件)

人材開発投資(2007年度実績)

- 社外団体(大学・学会・学术界関連)
年間支出費用
約5,000万円
- 教育訓練費用
約6,000万円
- 書籍費用
約1,000万円

一人当りの人材開発投資額は、約20万/年と高いレベルにある。

産業能率大学「人的資源開発における戦略投資」によると、日本企業の一人当り研修費用は約5万円、欧米は約10万円となっている。

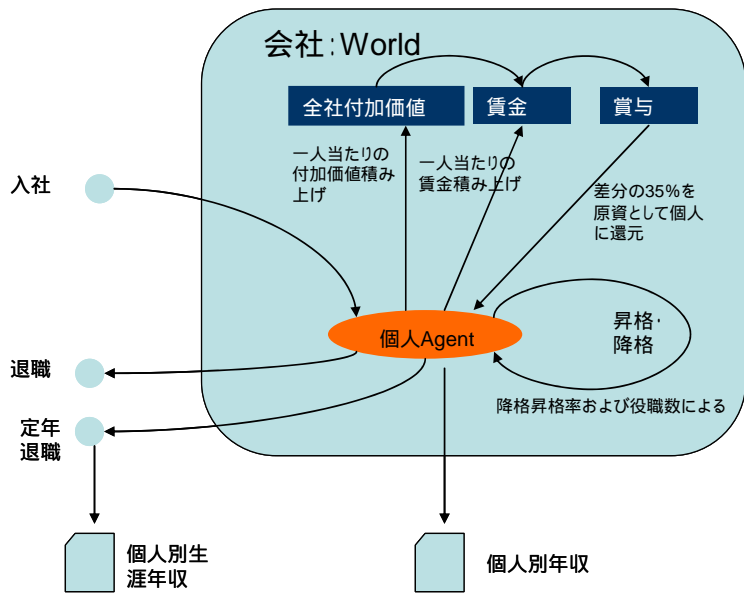
～ 眼に見えない知的資本 ～



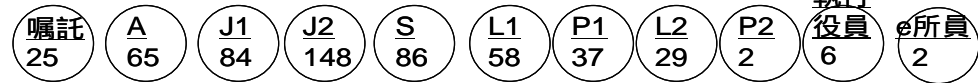
21世紀に入ってから採用し、現在も在籍する200名弱の人財（全従業員の約1/3）が、見えない知的資本、高加価値業務の創出、成長に大きく貢献。

持続成長可能なマネジメント

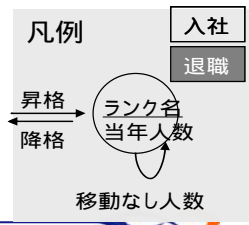
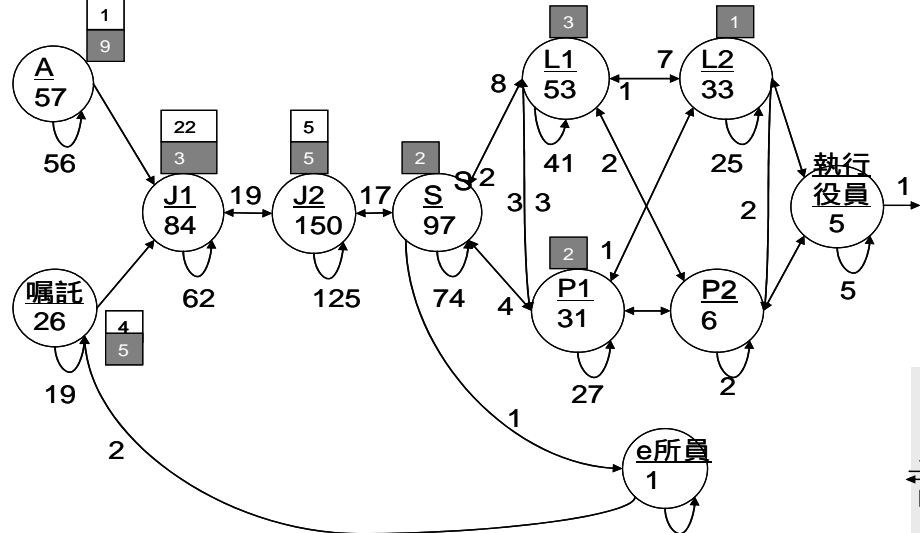
- 付加価値を増大させ、各ステークホルダー間で適正に分配する
- 人材に対する着実な投資が成長の源泉 (投機はしない)
- 組織風土を重視し、組織的なゆらぎをコントロールする
- 短期視点のみで判断しない (組織の長期シミュレーションの実施)



前年度末ランク別人員



当年度末までの期中変動



当社取扱製品「artisoc」による組織の長期シミュレーション

平成 17 年度の日本の科学技術研究費の GDP 比は、3.5%と主要国中、最高レベル。
日本の科学技術研究費総額は、前年度比 5.4%増と過去最高。

総務省「平成 18 年科学技術研究調査」より

今後、世界が直面する課題に世界に先駆けて直面し、解決してきた日本はこれからの世界のモデルとなりうる。

東大総長 小宮山 宏

ニュースリリース一覧

2007.08.03

「KKE VISION 2007」9月11日開催のお知らせ

2007.08.16

航空貨物積載シミュレーションシステム「i-Caps」を日本貨物航空と共同開発

2007.08.20

簡易輝度測定ツール Luminocam のレンタルサービスを開始 ~ 照明学会の新技术指針に対応 ~

2007.09.12

3社共同で三次元免震システムを開発・実用化し、実建物へ適用 ~ 世界初の免震プロジェクトが始動 ~

2007.09.18

お客様にわかりやすい仕様記述および合意方法の共同検討成果の第一弾「発注者ビューガイドライン(画面編)」を公開開始 ~ 検討会に新たに3社参加し体制も強化 ~

2007.10.01

ソフトウェア要求管理に定量化手法を導入するためのツール「SCOPE」を国内販売開始
~ 機能規模測定と管理を強力に支援 ~

2007.10.16

「eセールスマネージャー」と「サイボウズ ガルーン 2」のスケジュール連携ソリューション「つながリッジ」を開発、営業展開を開始

2007.11.12

ビデオセンサーシステムを用いた購買行動計測サービスを開始

2007.12.13

三鷹市、WEB人事評価パッケージシステム「MBO SYSTEM」を導入し運用開始
~ 構造計画研究所 自治体向けにさらなる拡販を狙う ~

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

T E L : 03 - 5342 - 1141

F A X : 03 - 5342 - 1241

E - M A I L : ir@kke.co.jp

H . P . : http://www.kke.co.jp