



2009年4月20日

2009年6月期 第3四半期 決算補足資料

【本資料についてのご注意】

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。

Professional Engineering Solution Firm
■ 株式会社 構造計画研究所

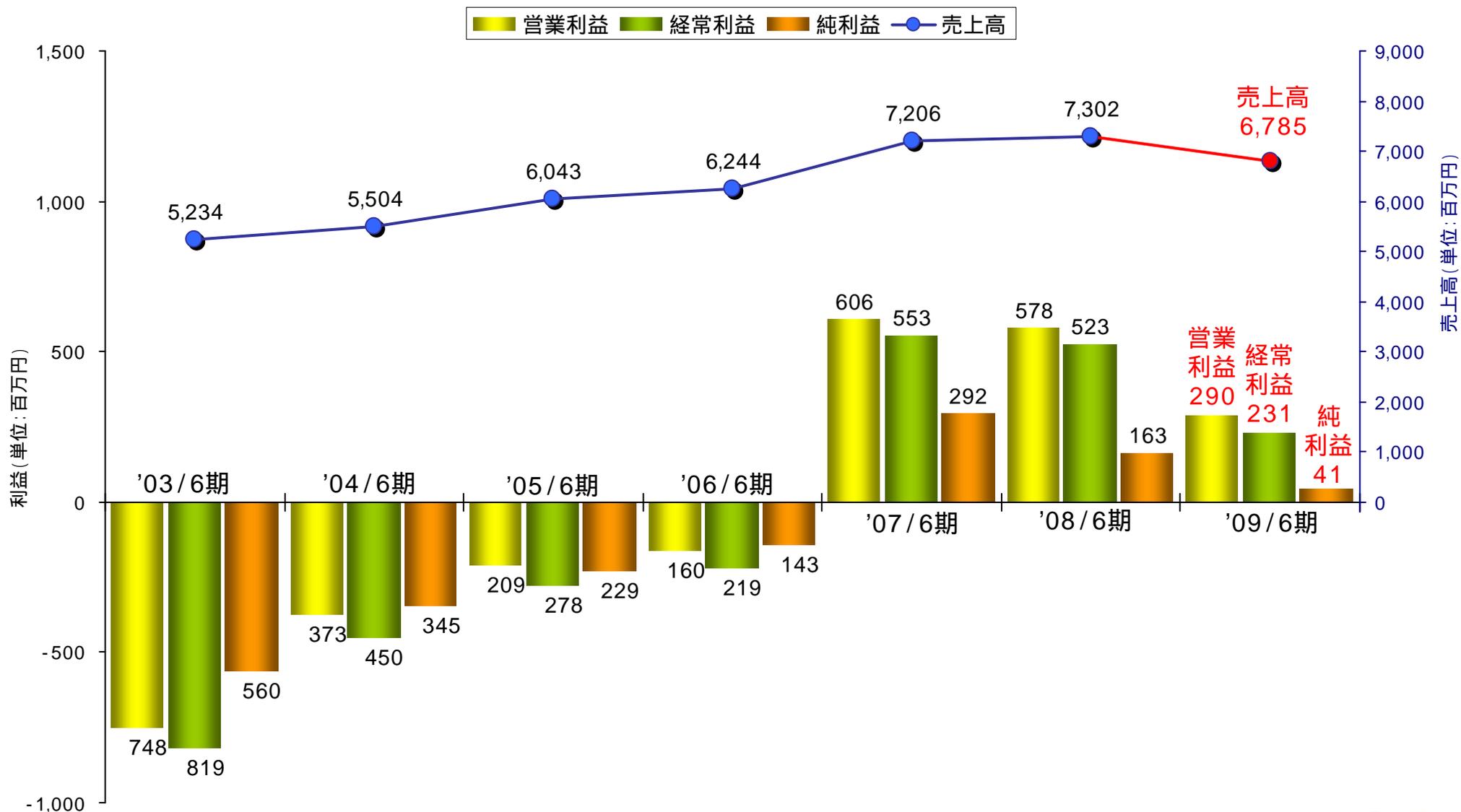
アジェンダ

1. 第3四半期累計期間の業績について…………… 2
2. 財務諸表…………… 7
3. セグメント別状況…………… 11
4. 通期見通し…………… 15

(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. 第3四半期累計期間の業績について

第3四半期累計期間の業績推移



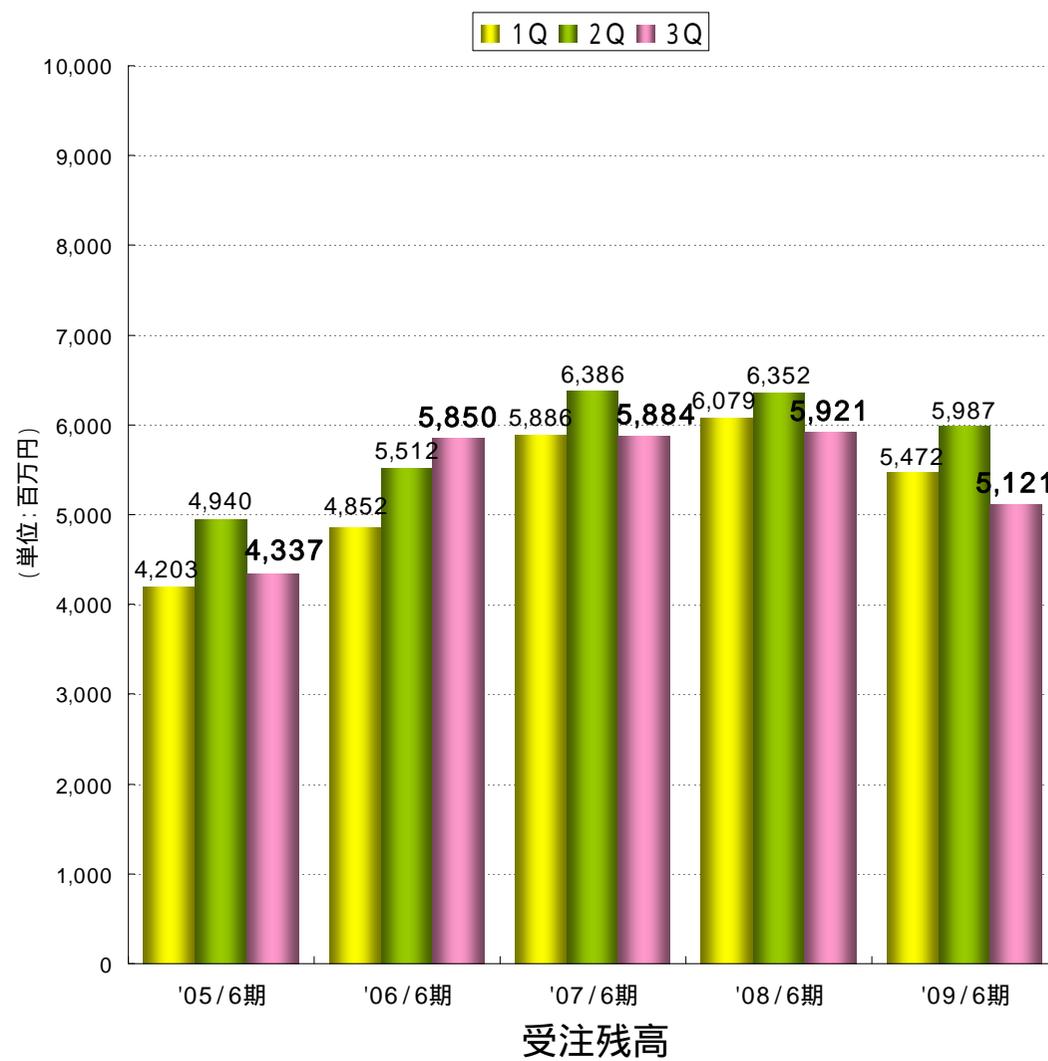
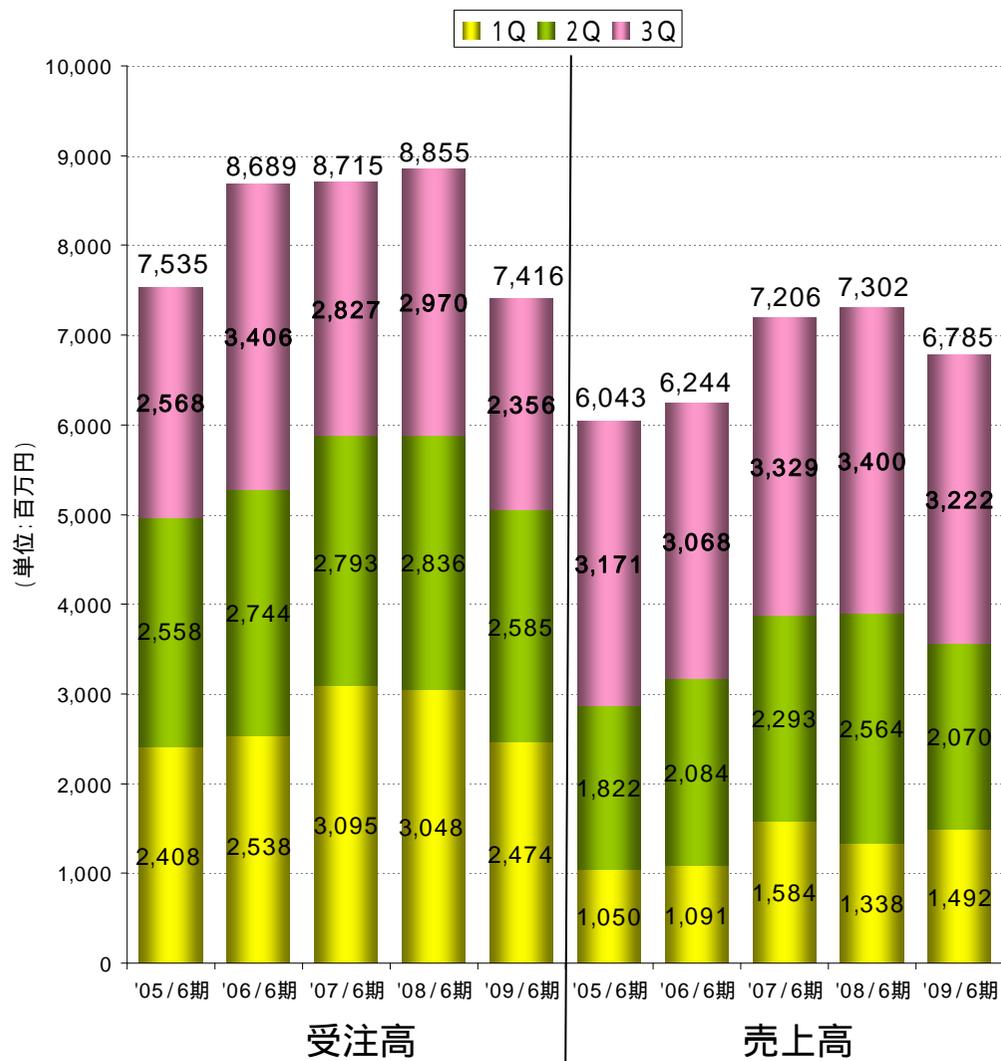
決算ハイライト

単位:百万円

	'08/6期 3Q累計	'09/6期 3Q累計	増減額	増減率
受注高	8,855	7,416	1,438	16.2%
売上高	7,302	6,785	517	7.1%
営業利益	578	290	288	49.8%
経常利益	523	231	292	55.8%
純利益	163	41	121	74.7%

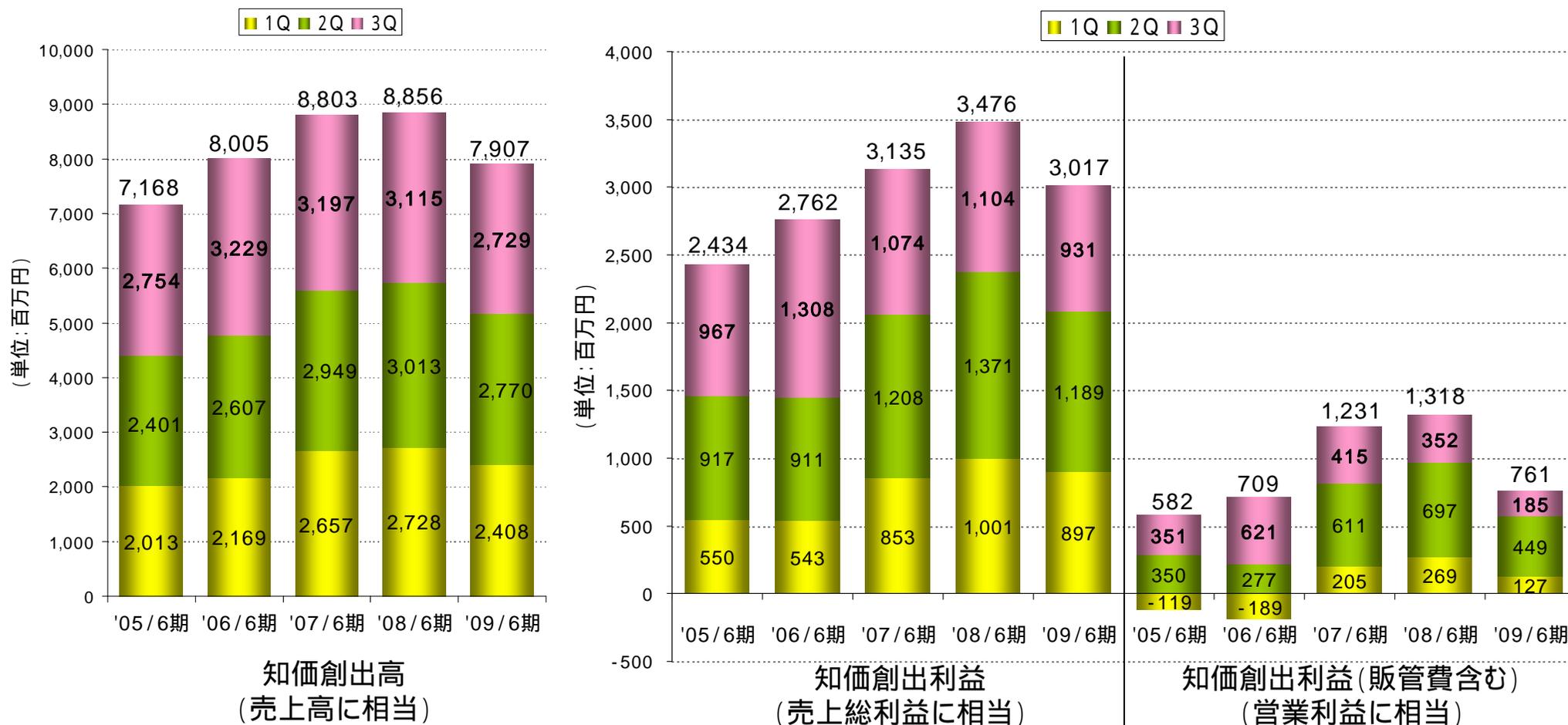
- 経済環境の悪化に伴う顧客からの発注見合わせや遅れなどによる影響を受け、受注高および売上高が低下
- 売上高の減少により稼働率が低下する中、コスト意識を高め、より有効な経費の運用を推し進めるなどして販売費及び一般管理費の削減を図ったものの、一方で将来の事業拡大を目的とした積極的な研究開発投資を行った結果、利益面も減少
- 純利益の減少には、第1四半期における、厚生年金基金からの脱退による特別拠出金(2億31百万円)の特別損失計上も影響

受注高・売上高・受注残高の推移



知価創出高・知価創出利益の推移

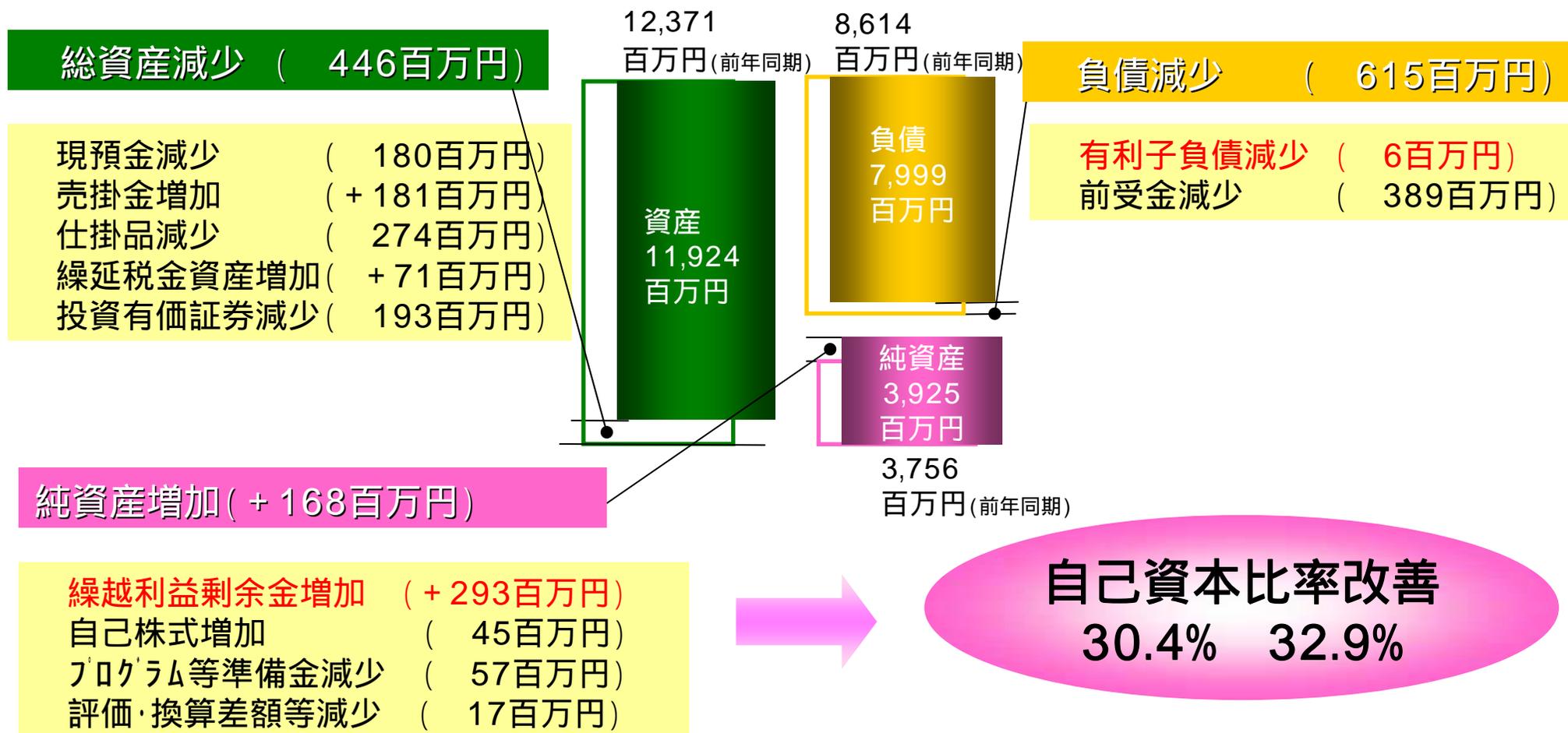
当社ではソフトウェアの開発など、受注から売上までの期間が長いプロジェクトがあるため、進捗度合いを金額換算した業績管理・予測・レビューのための内部指標を開示しております。



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。

2. 財務諸表

第3四半期末 貸借対照表 前年同期比較

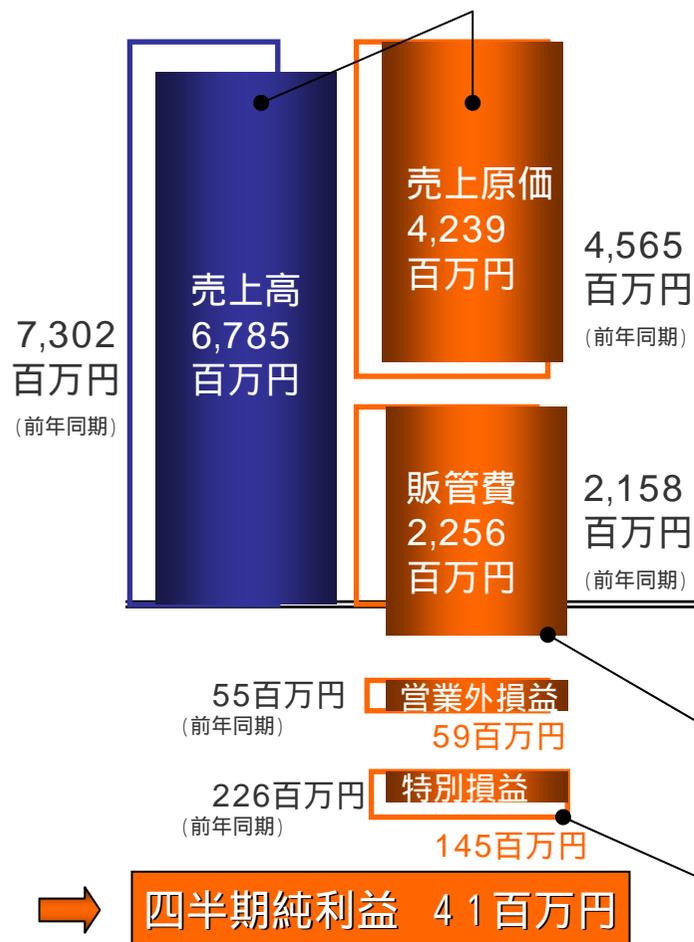


第3四半期 損益計算書 前年同期比較

売上高減少(517百万円):通信キャリア向け大型プロジェクト売上計上の繰延
製造業向けを始めとするソフトウェアプロダクツの売上の低下

売上総利益減少(190百万円):売上高減少による減少

売上総利益率は2Qから持ち直す 32.4%(2Q) 37.5%(3Q)



(単位:百万円)

セグメント	売上高		売上総利益		売上総利益率	
	'08/6期 3Q	'09/6期 3Q	'08/6期 3Q	'09/6期 3Q	'08/6期 3Q	'09/6期 3Q
エンジニアリング コンサルティング	2,311	2,843	789	873	34.2%	30.7%
システム ソリューション	3,274	2,435	1,148	935	35.1%	38.4%
プロダクツ サービス	1,717	1,506	587	501	34.2%	33.3%

* 当セグメントの売上総利益算出に関し、販売部門の販売費を売上原価に加算

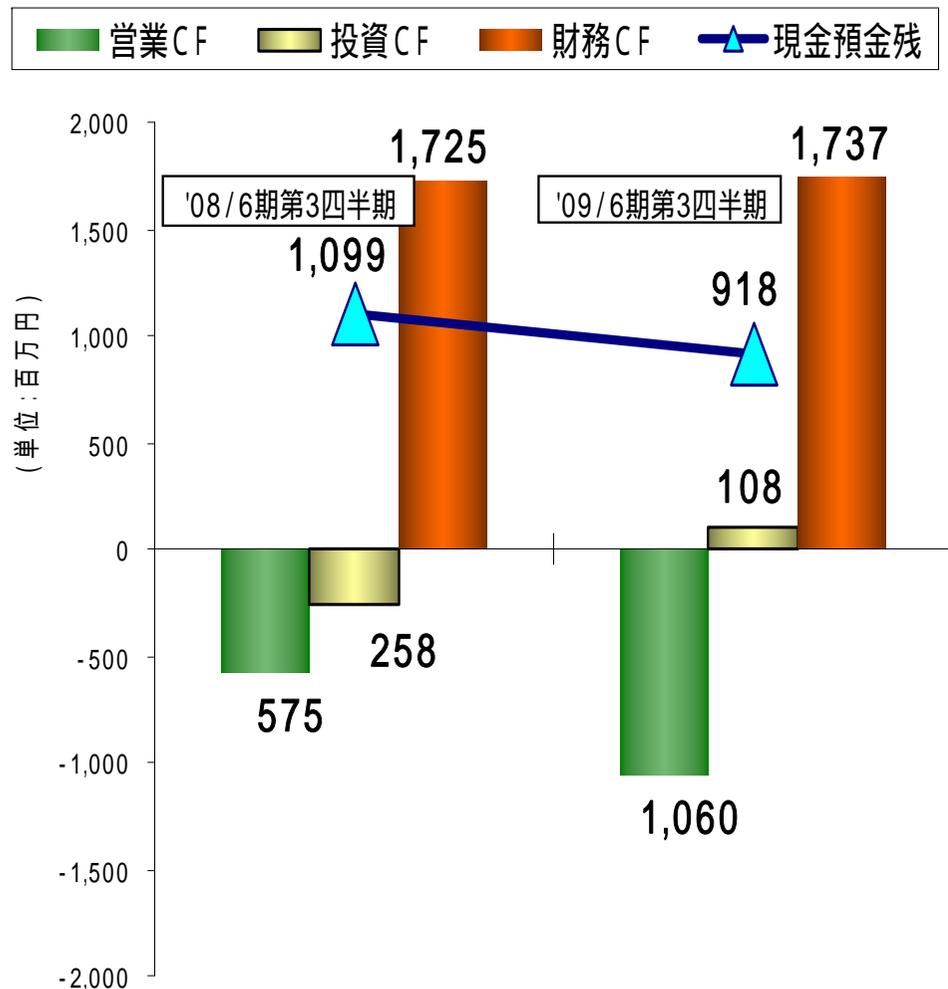
販売費及び一般管理費増加(+97百万円)

研究開発費増加、積極的な営業活動による販促費の増加

厚生年金基金脱退による特別拠出金
投資有価証券売却益

231百万円
+ 85百万円

第3四半期 キャッシュ・フロー計算書 前年同期比較



主な内訳

営業CF: 1,060百万円 (前年同期比 + 485百万円)

- ・税引前四半期純利益 85百万円
- ・減価償却費 201百万円
- ・売上債権の減少 176百万円
- ・たな卸資産の増加 653百万円
- ・未払費用の減少 636百万円
- ・法人税等の支払 326百万円

投資CF: 108百万円 (前年同期比 + 366百万円)

- ・投資有価証券売却による収入 345百万円
- ・無形固定資産取得による支出 126百万円
- ・投資有価証券取得による支出 57百万円

財務CF: 1,737百万円 (前年同期比 + 12百万円)

- ・借入金の純増 1,960百万円
- ・配当金の支払 176百万円

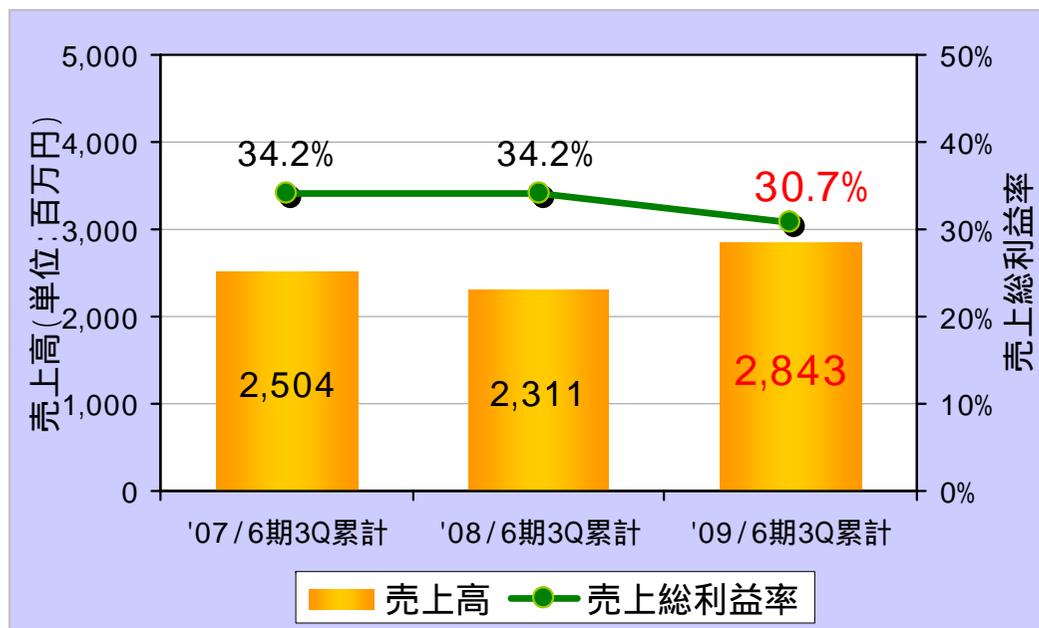
3. セグメント別状況

セグメント エンジニアリングコンサルティング

単位:百万円

	'07/6期 3Q累計	'08/6期 3Q累計	'09/6期 3Q累計	増減率
受注高	2,834	2,913	2,899	0.5%
売上高	2,504	2,311	2,843	23.0%
売上原価	1,647	1,521	1,970	29.5%
売上総利益 (利益率)	856 (34.2%)	789 (34.2%)	873 (30.7%)	10.6%

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



業績分析

受注高は前年同期並み。売上高、売上総利益は増加。但し、本来の適正レベルには未達

- ・ 通信・製造分野における、ソフトウェア開発の上流工程での基本検討業務や、通信分野の研究試作業務が引き続き好調
- ・ 利益の増加が僅少にとどまったのは、将来の事業拡大を目的に、新規事業ユニットへの投資を行ったことなどによる影響

セグメント システムソリューション

単位:百万円

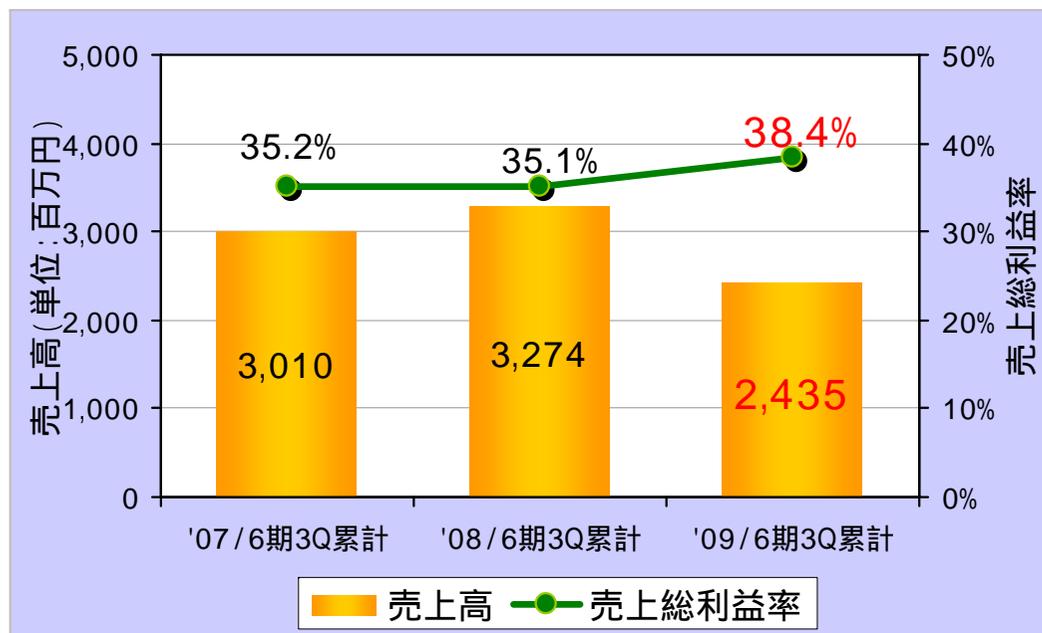
	'07/6期 3Q累計	'08/6期 3Q累計	'09/6期 3Q累計	増減率
受注高	4,151	4,066	2,962	27.1%
売上高	3,010	3,274	2,435	25.6%
売上原価	1,951	2,125	1,499	29.4%
売上総利益 (利益率)	1,058 (35.2%)	1,148 (35.1%)	935 (38.4%)	18.5%

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

業績分析

受注高、売上高は減少、売上総利益率は向上

- ・ エンジニアリングコンサルティング事業に分類される、ソフトウェア開発の上流工程における業務の比率が高まったことにより受注高、売上高が減少
- ・ 通信分野の大型プロジェクトの工期が長期に設定されており、第3四半期累計期間において売上計上されなかったことによる影響
- ・ 不採算プロジェクトの発生と機会損失。利益性の高いプロジェクトの創出により、不採算プロジェクトの損失を補うも、大幅なりカバーはならず

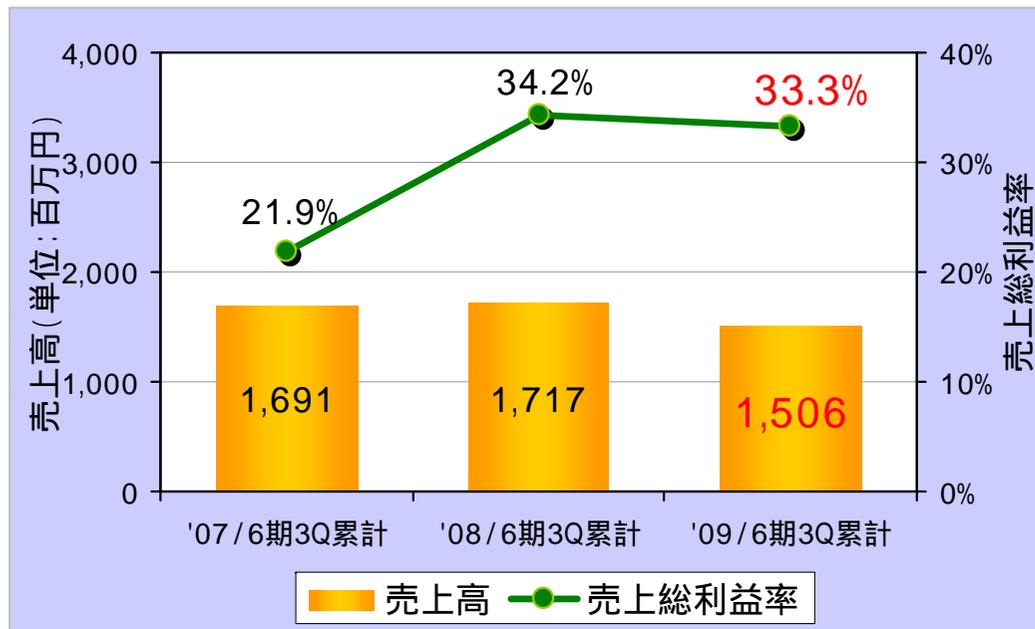


セグメント プロダクツサービス

単位:百万円

	'07/6期 3Q累計	'08/6期 3Q累計	'09/6期 3Q累計	増減率
受注高	1,730	1,875	1,554	17.1%
売上高	1,691	1,717	1,506	12.3%
売上原価	1,321	1,130	1,005	11.0%
売上総利益 (利益率)	370 (21.9%)	587 (34.2%)	501 (33.3%)	14.7%

当セグメントの売上原価には、専属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
- ❖ 構造解析・耐震検討パッケージソフト
- ❖ 通信業向けシミュレーションソフト
- ❖ マーケティング・意思決定支援ソフト

業績分析

受注、売上高、売上総利益率ともに減少

- ・ 顧客の情報化投資抑制の影響により、製造分野の設計者向けCAEソフトの販売が鈍化
- ・ 前期好調に推移した通信分野の研究機関向けソフトウェアの販売が一巡

4. 通期見通し

2009年6月期 業績予想の修正について

以下の事由により、平成20年8月18日付当社「平成20年6月期 決算短信(非連結)」にて発表した業績予想を下回る見通しとなりました。

- 国内外における景況感が急速に悪化し、当社を取り巻く環境も厳しさを増す中で、**全社的に受注が伸び悩んでいること**
- システムソリューション事業において複数の**不採算プロジェクトが発生し、そのリカバリーへの注力を余儀なくされたことによる受注機会損失の影響が想定以上であったこと**。
また、利益面においても、一部プロジェクトにおいて手戻り作業や当初見積の作業工数を大幅に上回る事態となったことから、**今後の顧客交渉や原価低減・生産性向上努力によっても採算悪化が避けられない状況となっていること**。

< 不採算案件の発生要因 >

- 全般的な投資抑制傾向に伴う、顧客からの減額要請による規模縮小や、受注のリードタイムが長期化したことによる納期の短期化
- 技術の複雑化・高度化等を背景とした顧客ニーズと当社の技術力や条件とのミスマッチ
- 過去納品物に対する不具合対応

業績向上に向けた施策

- プロジェクト管理を徹底

不採算プロジェクトの未然防止を目的に、既に開始している執行役員レベルでのトラッキングを進めるほか、品質および生産性の向上を図るために継続的に品質マネジメントシステムを改善

- テーマ営業、優良企業を見定めた営業に注力

不況下においてもニーズのあるテーマについての営業促進や、好況転換時の大躍進を狙う優良企業への積極的なアプローチなど、選択と集中により、受注の機会損失を防止

- 短納期のコンサルティングビジネスの受注を確保

パッケージソフト販売、解析などのコンサルティングビジネスの受注を確保し、年度業績を確実に担保

- 利益性の高いプロジェクトを創出

業務の効率化を図るなどして利益性の高いプロジェクトの創出に注力

- 経費を抑制

引き続き、販売費及び一般管理費に関するコスト意識を高め、経費を削減。社内リソースを最大限に活用するとともに、部門間のフレキシブルなリソース転換(最適な配置)を行い、外注費なども抑制
(ただし、人材投資、研究開発投資など当社の持続的成長に向けた投資は積極的に実施)

2009年6月期 業績予想

誠に遺憾ながら、以下の通り業績予想を修正させていただき、引き続き最大限の努力を続けてまいります

単位:百万円

	'05/6期	'06/6期	'07/6期	'08/6期	'09/6期	
					修正後予想 (2009/4/20発表)	前期比
売上高	9,473	10,323	11,213	11,322	10,500	92.7%
営業利益	550	749	1,088	1,242	750	60.4%
経常利益	462	676	1,022	1,169	670	57.3%
当期純利益	7	360	612	531	300	56.4%
配当金	@10円/株	@18円/株	@30円/株	@30円/株	@30円/株 (変更なし)	-

(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

通期の業績推移と2009年6月期業績予想

