

2010年6月期

# 第3四半期決算補足資料

2010年4月26日

*Professional Engineering Solution Firm*

 構造計画研究所  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

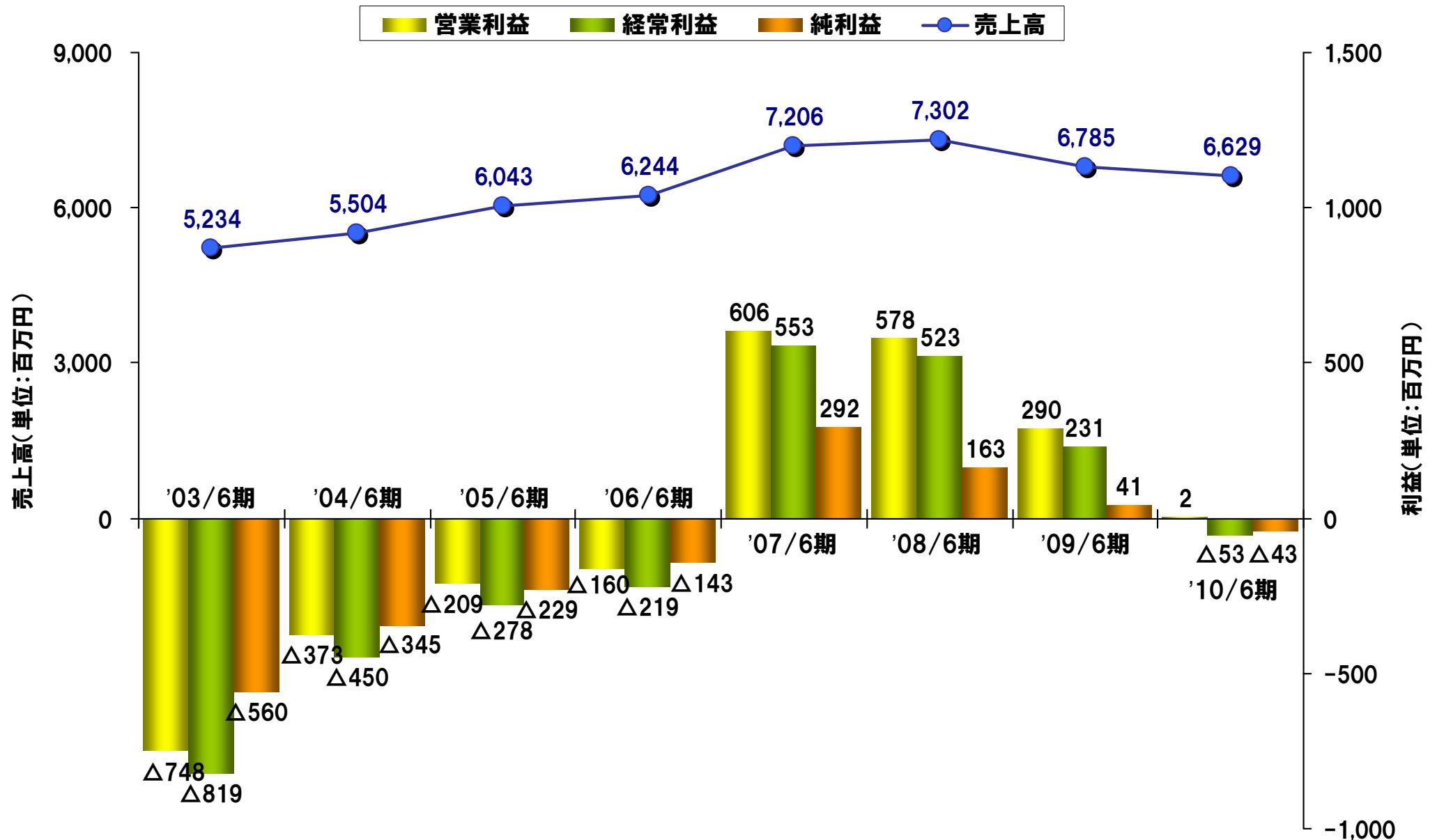
1. 第3四半期累計期間の業績について	.....	2
2. 財務諸表	.....	12
3. セグメント別状況	.....	16
4. 通期見通し	.....	20

**【本資料についてのご注意】**

- 本資料の本文では、「第3四半期累計期間」を、「3Q累計」と記載しております。
- 本資料の記載金額は原則、百万円未満を切り捨てて表示しております。
- 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. 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)

	'09/6期3Q累計	'10/6期3Q累計	増減額	増減率
受注高	7,270	6,930	△339	△4.7%
売上高	6,785	6,629	△156	△2.3%
営業利益	290	2	△288	△99.2%
経常利益	231	△53	△284	-
純利益	41	△43	△84	-

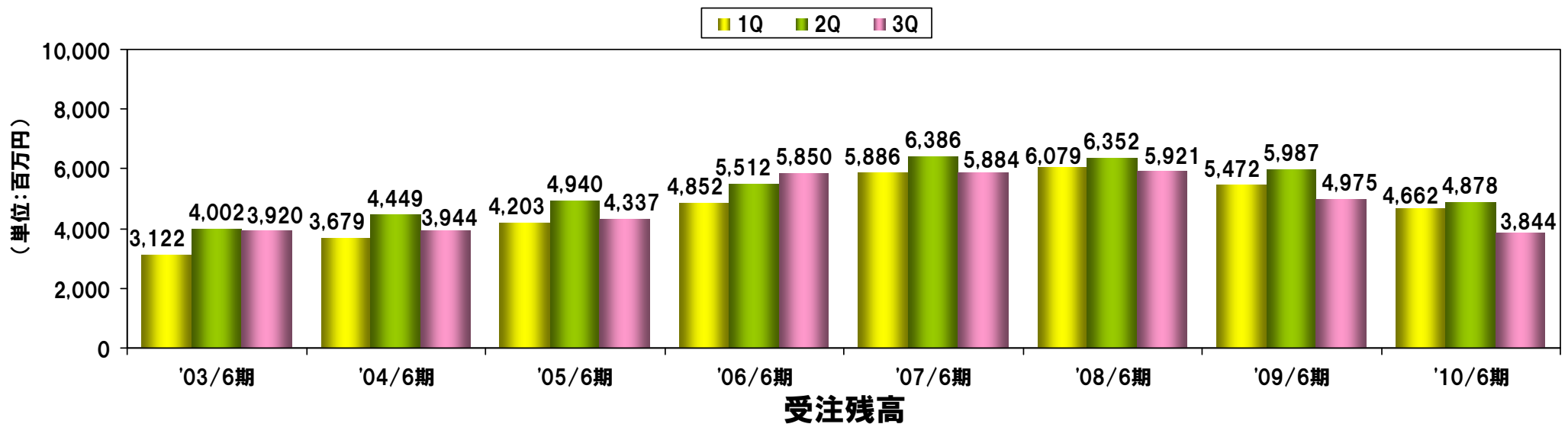
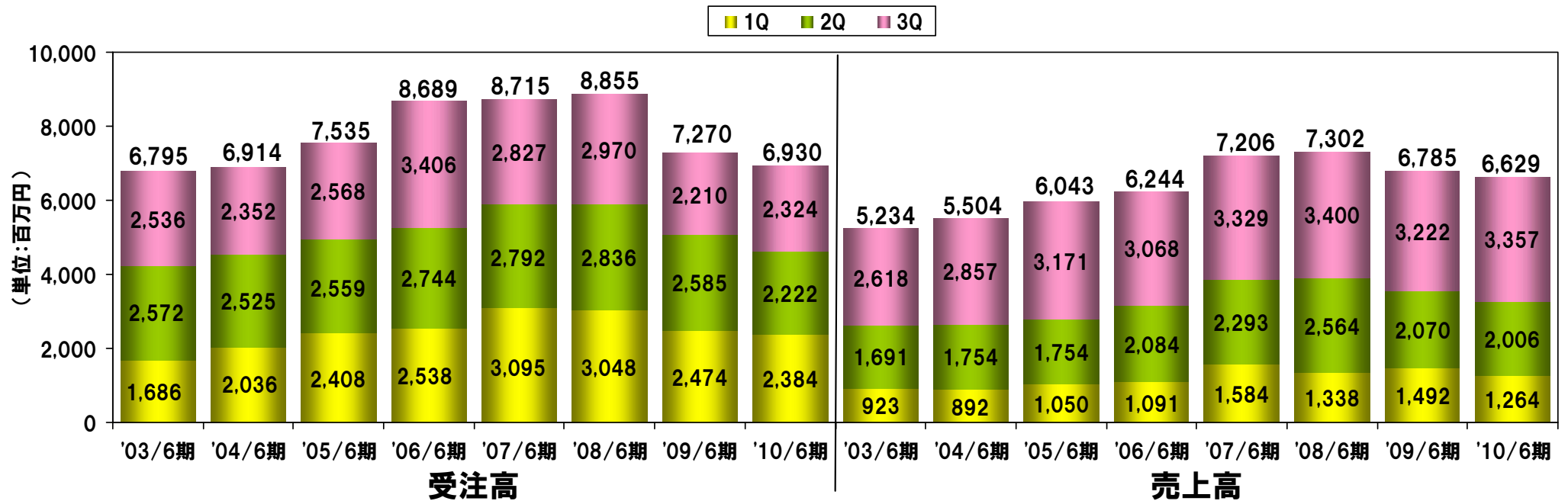
## ■減収要因

- 営業本部主導による戦略的な受注拡大策を積極的に展開し、差異化された技術力と付加価値の高いソリューション提案を推進したが、プロジェクトあたりの受注規模が縮小していること、受注時期が先送りとなる傾向にあったこと、前事業年度からの繰越受注高が少なかったことなどの影響を受け、受注高及び売上高が減少

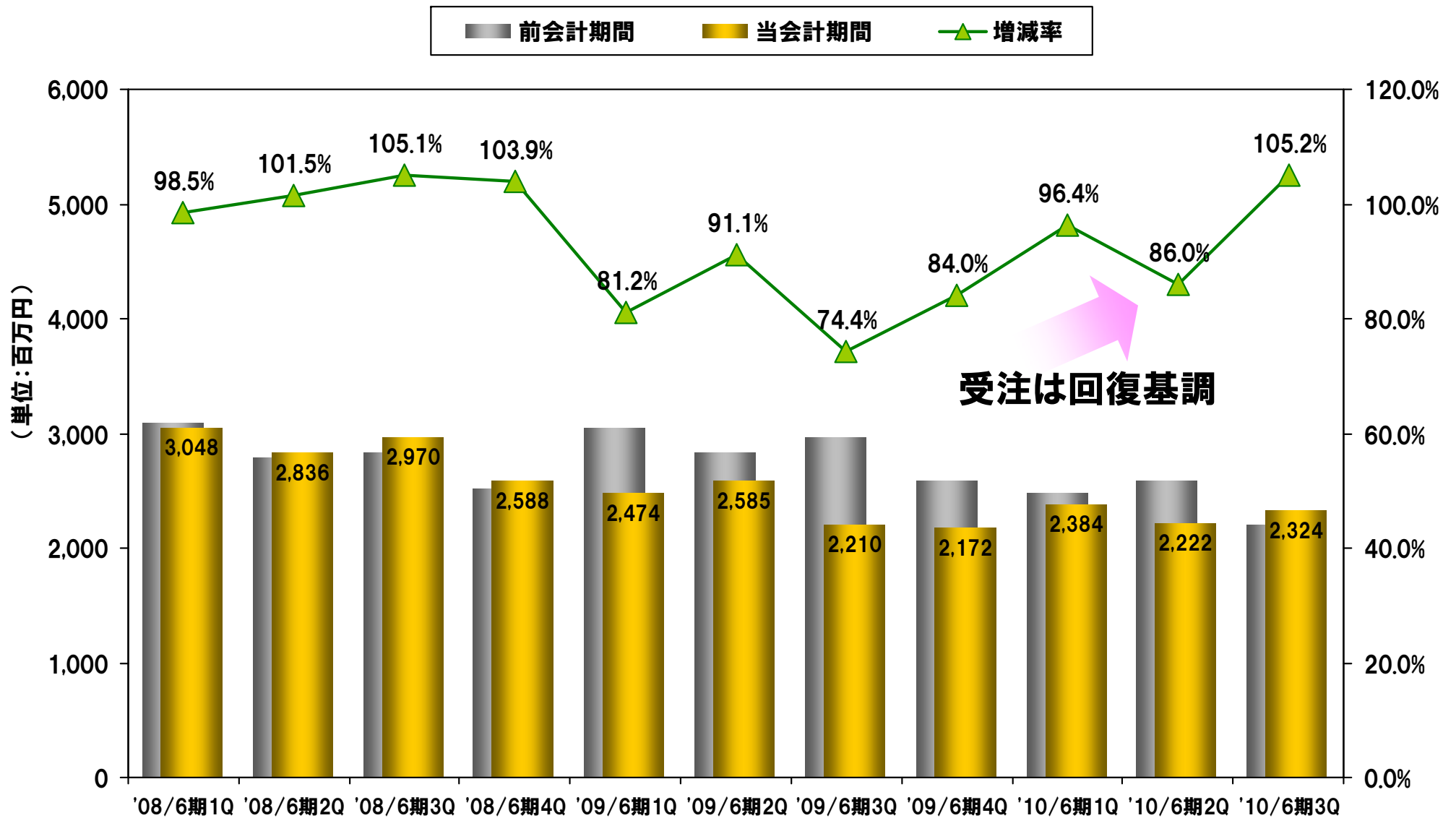
## ■減益要因

- 内製化促進により外部委託費を削減するとともに、ソフトウェア工学に基づく高品質・高採算性の追求により収益性向上を図ったが、第2四半期において発生したシステムソリューション事業における不良プロジェクトの影響が著しく、利益が減少

# 受注高・売上高・受注残高の推移



# 受注高の推移と増減率



## <参考> 当社独自のプロジェクト管理指標について

システム構築、コンサルティングサービスなど、受注から成果品を納品・検収の上、売上を計上するまで数ヶ月を要すプロジェクトが事業の大半を占める当社は、業績値の季節変動が生じやすい業態といえます。

そこで当社では、プロジェクトが、どの程度進捗しているのかを金額換算した「**知価創出高**」及びその利益を示す「**知価創出利益**」と称する二つの内部経営指標により、プロジェクトの進捗過程での業績を定量化し、月次の業績管理、計画／実績トレースを実践しております。

「**知価創出高**」：受注金額にプロジェクトの進捗度合いを掛け合わせたもの

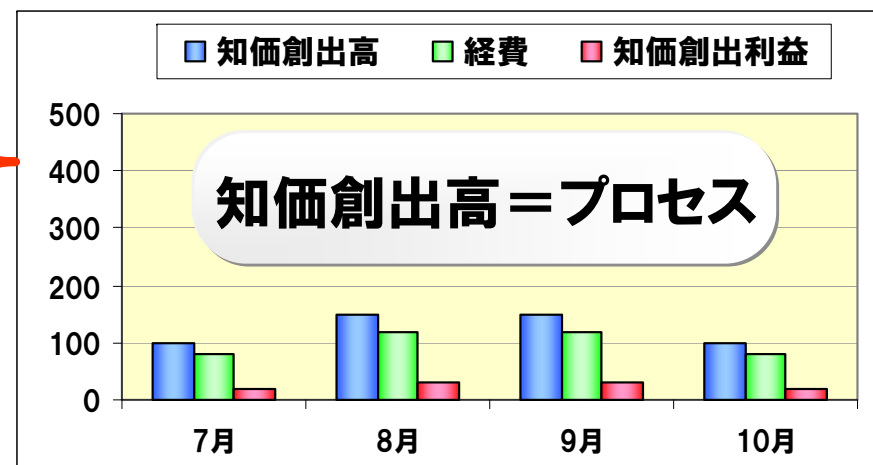
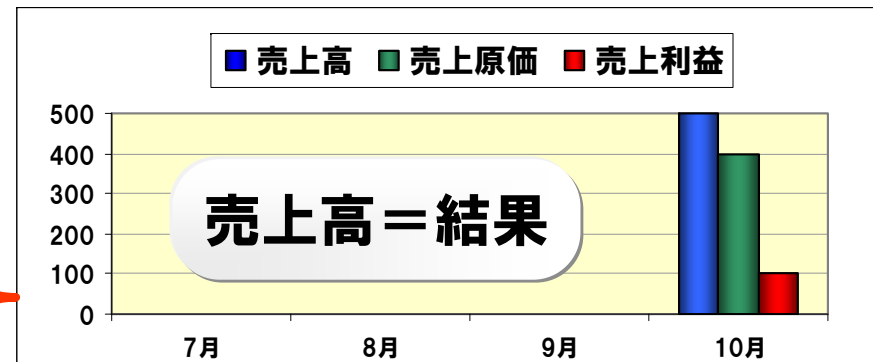
「**知価創出利益**」：上記よりプロジェクト経費を差し引いたもの(販管費を除く)



# <参考> プロジェクトの業績管理についての例

## 7月に500万円のプロジェクトを受注、10月に納品、売上計上するケース

	7月	8月	9月	10月	合計
受注高	500				
売上高				500	500
売上原価				400	400
売上利益				100	100
知価創出高	100	150	150	100	500
経費	80	120	120	80	400
知価創出利益	20	30	30	20	100



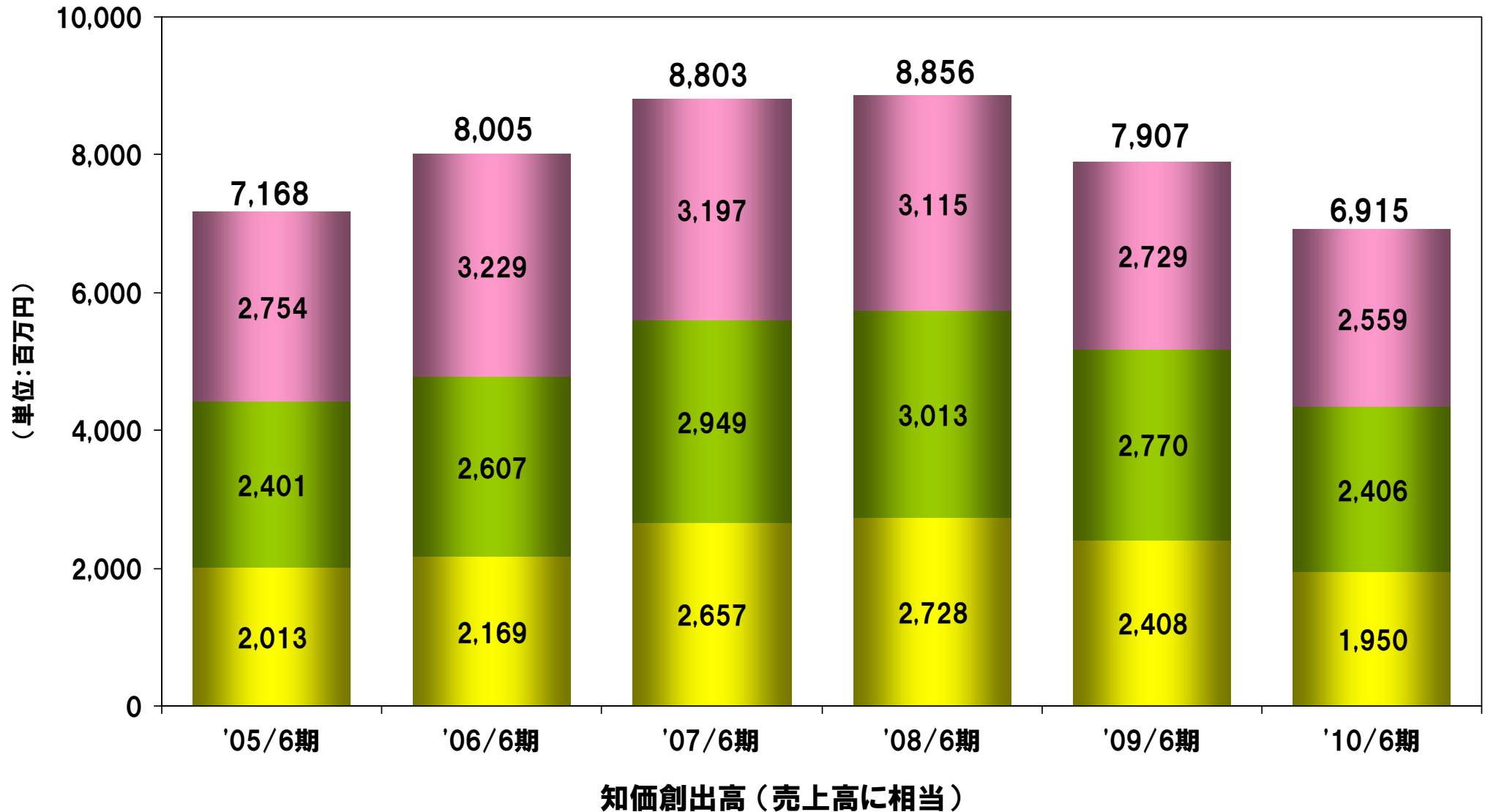
1Q繰越知価創出高

1Q繰越知価創出利益

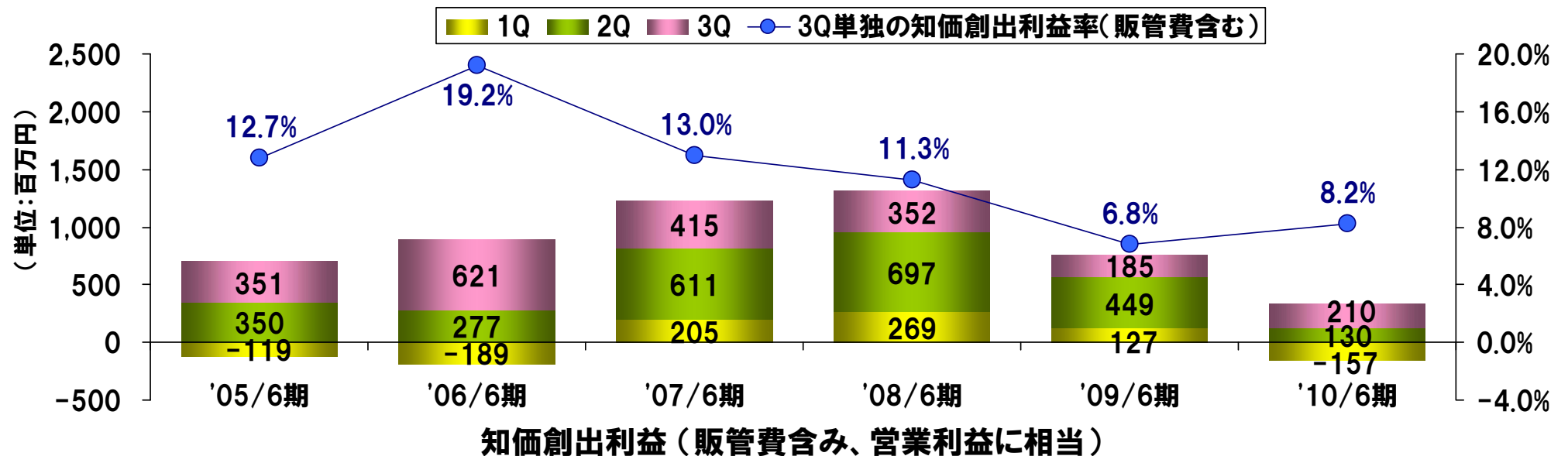
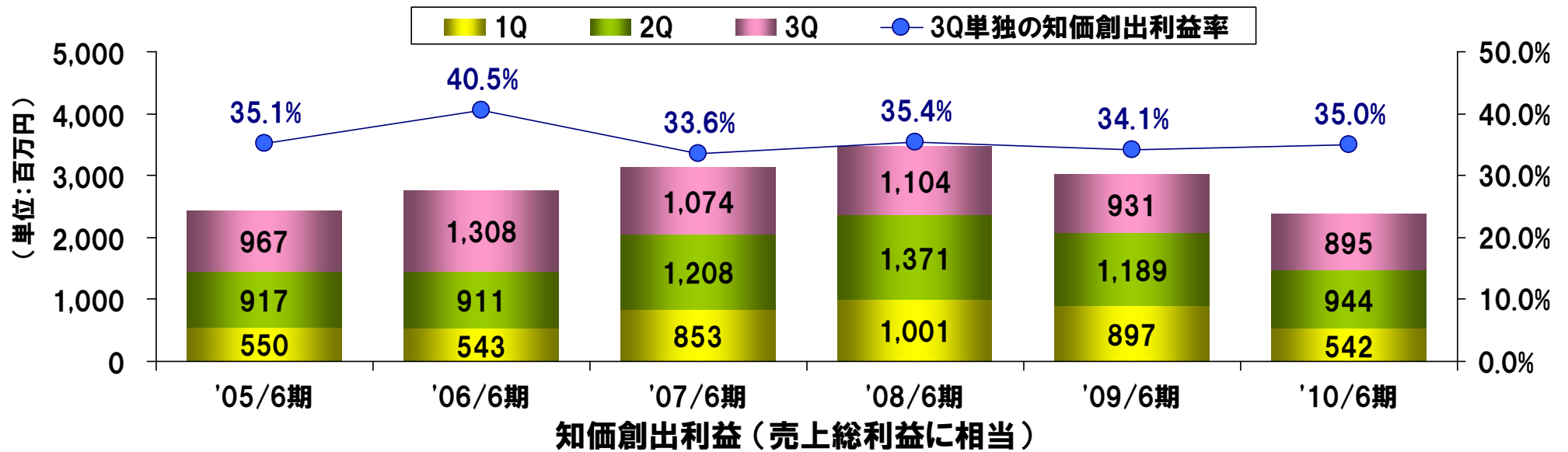
月次の知価創出高及び知価創出利益は、上図のようにプロセス管理しており、1Qに売上計上されなかったプロジェクトの知価創出高及び知価創出利益は、次期繰越として管理しております。

# 知価創出高の推移

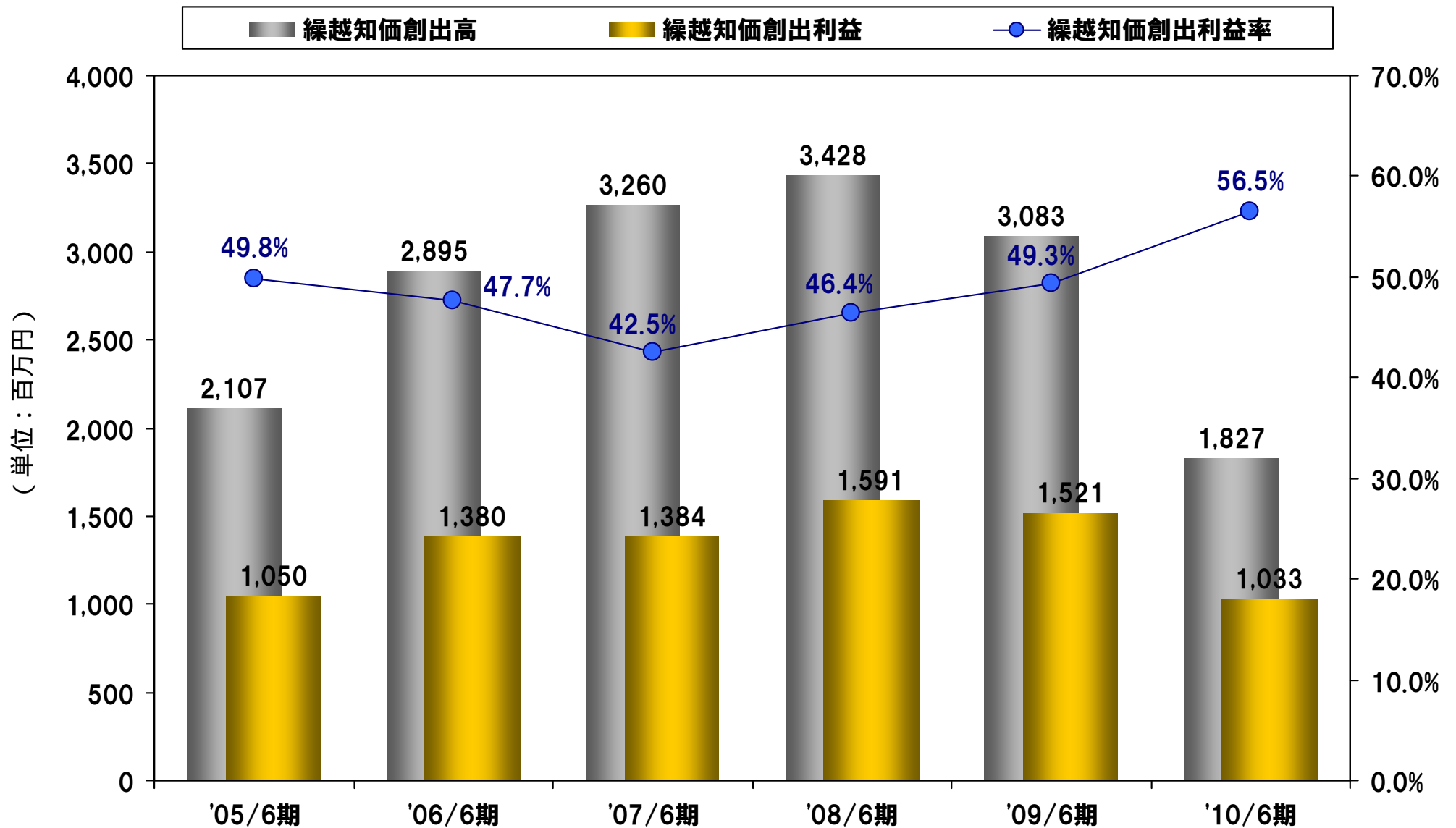
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q



# 知価創出利益の推移



# 繰越知価創出利益、繰越知価創出利益率の推移



## 2. 財務諸表

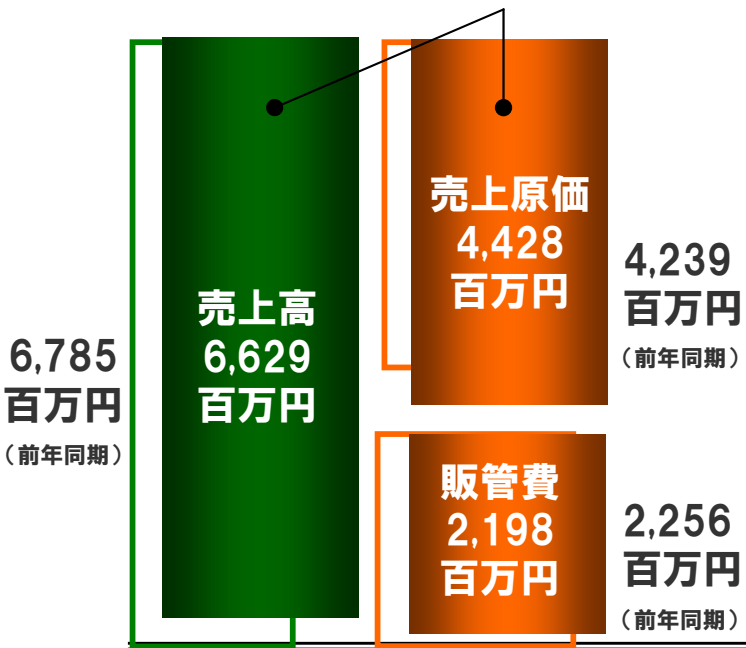
# P/L 売上高減少により、利益減少(前年同期比)

- 売上高減少(△156百万円):前期繰越受注高の減少、受注規模縮小等
- 売上総利益減少(△346百万円):不良プロジェクト発生(2Q)による採算性の低下

(単位:百万円)

セグメント	売上高		売上総利益		売上総利益率	
	'09/6期 3Q累計	'10/6期 3Q累計	'09/6期 3Q累計	'10/6期 3Q累計	'09/6期 3Q累計	'10/6期 3Q累計
エンジニアリング コンサルティング	2,843	2,442	873	783	30.7%	32.1%
システム ソリューション	2,435	2,882	935	819	38.4%	28.4%
プロダクツ サービス	1,506	1,305	* 501	* 366	* 33.3%	* 28.1%
合計	6,785	6,629	2,310	1,970	34.0%	29.7%

\* 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



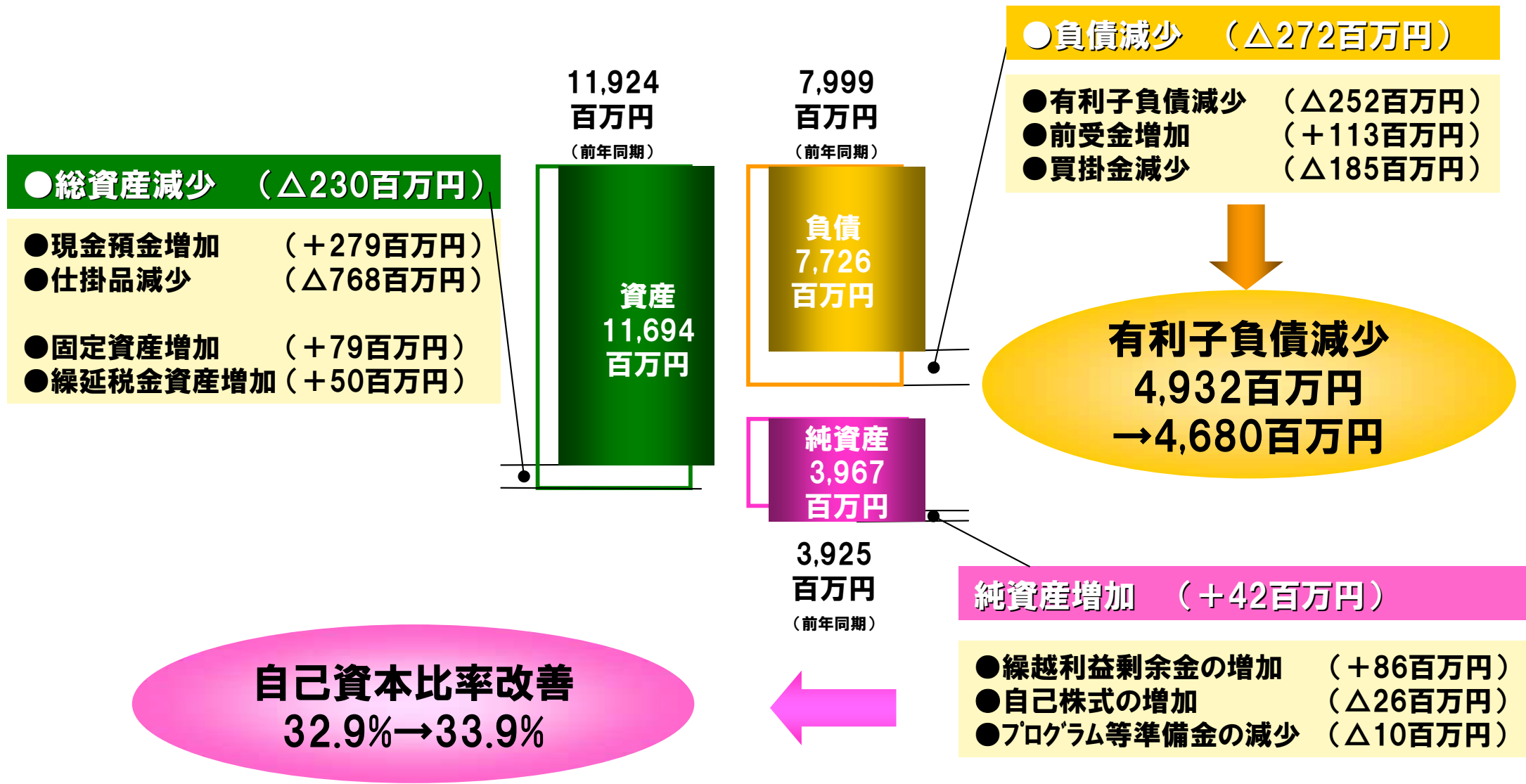
## ●販売費及び一般管理費 ▲58百万円

全社的な経費節減施策により外注費等減少

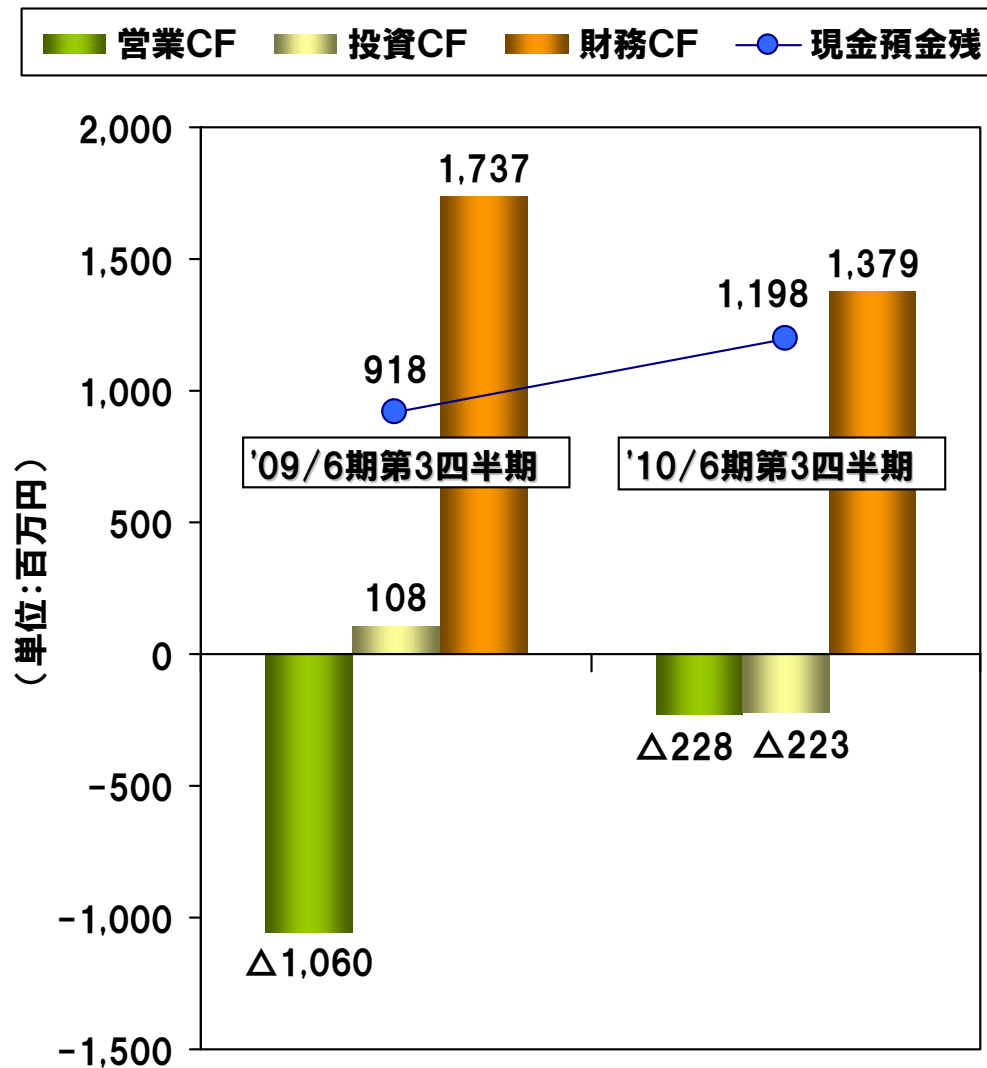
△59百万円 (前年同期) 営業外損益 ▲55百万円

△145百万円 (前年同期) 特別損益

# B/S 有利子負債減少、自己資本比率改善



# CF 営業CF改善、財務CFは減少



## 主な内訳

- 営業CF: △228百万円 (前年同期比 +831百万円)
  - ・税引前四半期純損失  $\Delta$  53百万円
  - ・減価償却費 204百万円
  - ・たな卸資産の増加  $\Delta$  92百万円
  - ・売上債権の減少 47百万円
  - ・未払費用の減少  $\Delta$  508百万円
  - ・法人税等の支払  $\Delta$  159百万円
- 投資CF: △223百万円 (前年同期比  $\Delta$  331百万円)
  - ・有形固定資産の取得による支出  $\Delta$  165百万円
  - ・無形固定資産の取得による支出  $\Delta$  57百万円
- 財務CF: 1,379百万円 (前年同期比  $\Delta$  358百万円)
  - ・短期/長期借入金の純増額 1,515百万円
  - ・配当金の支払額  $\Delta$  104百万円

※フリー キャッシュ・フロー: △451百万円 (前年同期比 +500百万円)

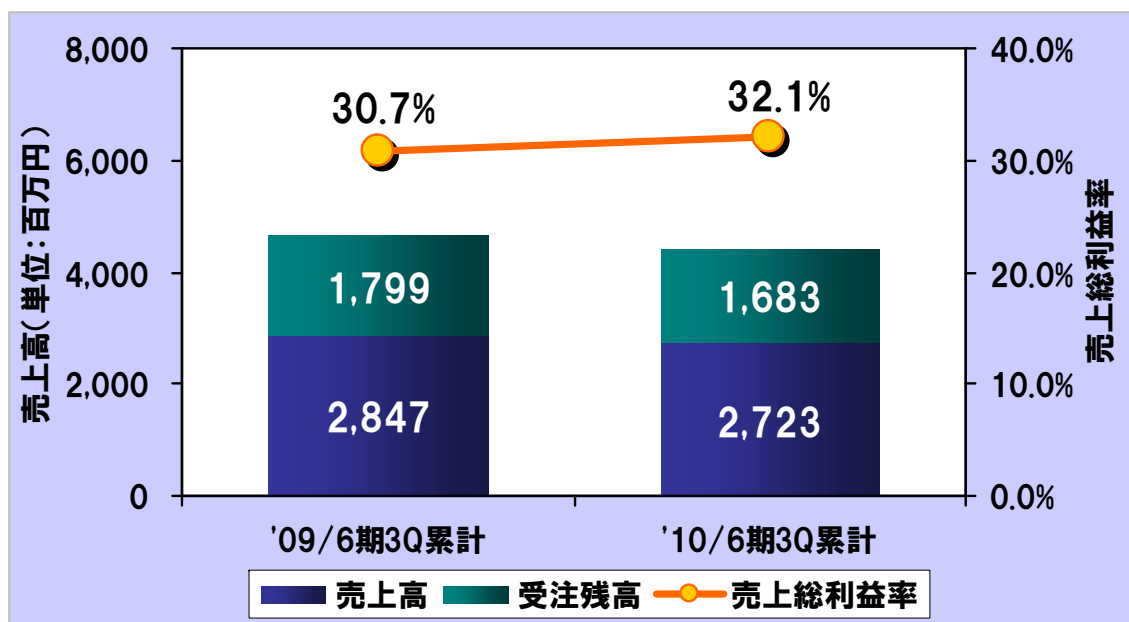


### 3. セグメント別状況

# セグメント① エンジニアリングコンサルティング

(単位:百万円)

	'09/6期 3Q累計	'10/6期 3Q累計	増減率
受注高	2,847	2,723	△4.4%
受注残高	1,799	1,683	△6.5%
売上高	2,843	2,442	△14.1%
売上原価	1,970	1,658	△15.8%
売上総利益 (利益率)	873 (30.7%)	783 (32.1%)	△10.3%



- ❖ 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

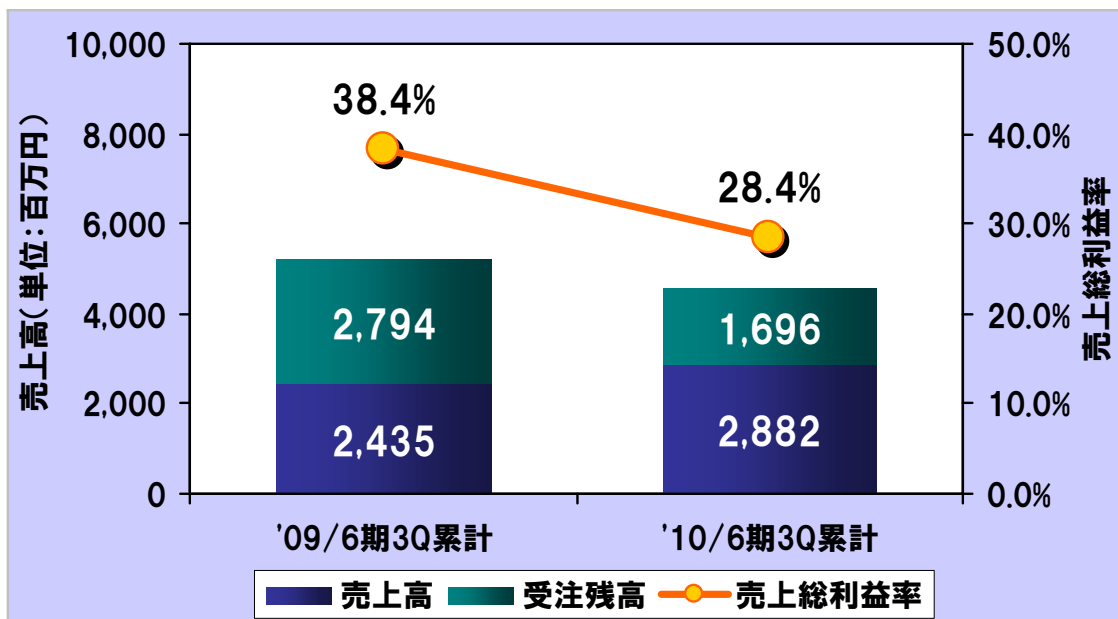
## 業績分析

- ・ エネルギー関連施設における防災・耐震関連の解析コンサルティング業務、建築物の免震・制振関連業務などが堅調に推移
- ・ ソフトウェア開発の大型プロジェクトが開発フェーズに移行、建築物の構造設計・監理業務が低迷

# セグメント② システムソリューション

(単位:百万円)

	'09/6期 3Q累計	'10/6期 3Q累計	増減率
受注高	2,867	2,721	△5.1%
受注残高	2,794	1,696	△39.3%
売上高	2,435	2,882	18.3%
売上原価	1,499	2,062	37.5%
売上総利益 (利益率)	935 (38.4%)	819 (28.4%)	△12.4%



- ❖ 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

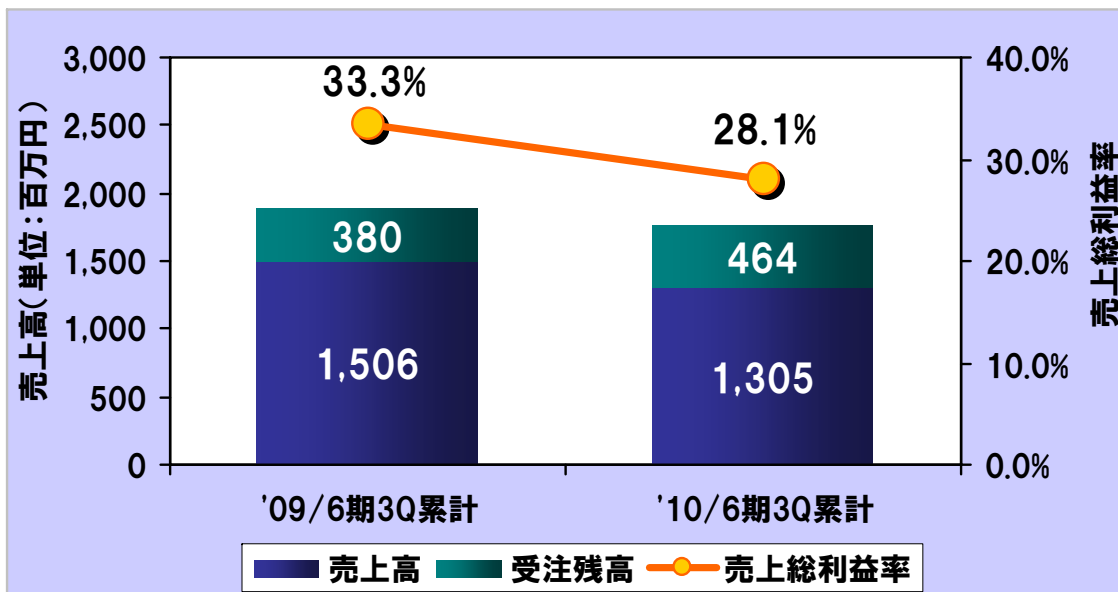
- ・ ソフトウェア開発の大型プロジェクトが売上計上
- ・ 大手住宅メーカー及びバス事業者向けのソフトウェア開発業務が好調に推移
- ・ 第2四半期に発生した不良プロジェクトの影響により利益が減少

# セグメント③ プロダクツサービス

(単位:百万円)

	'09/6期 3Q累計	'10/6期 3Q累計	増減率
受注高	1,554	1,485	△ 4.5%
受注残高	380	464	22.2%
売上高	1,506	1,305	△ 13.4%
売上原価	1,005	938	△ 6.7%
売上総利益 (利益率)	501 (33.3%)	366 (28.1%)	△ 26.8%

※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

- 主力商品である熱流体解析ソフトウェア、構造解析ソフトウェア及びマーケティング・意思決定支援ソフトウェアの販売が順調に推移
- 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ソフトウェアの販売などの伸び悩みの影響

## 4. 通期見通し

# 業績予想について

(単位：百万円)

	'09/6期	'10/6期
	実績	期初予想
売上高	10,390	10,500
営業利益	726	880
経常利益	621	800
純利益	264	430

4Qも以下の取り組みを継続し、従来どおりの受注、採算を確保

## 取り組み

- 受注環境の回復、顧客の新年度予算獲得のための営業強化
- 高品質・高生産性の追求(ATC)
- 不良プロジェクトの未然防止(PMO)
- 外部委託費削減

厳しい状況下ではあるが、  
計画達成に向けて取り組む

## 当社の特性と通期の見通し

- 4Qでの高い売上比重
- 業績連動賃金による人件費変動要素
- 不良プロジェクトのような不安要素が見当たらない

# 通期の業績推移と2010年6月期業績予想

