

2007年6月期(中間期) KKE REPORT

2006年7月1日~2006年12月31日

 **構造計画研究所**
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

社会のニーズをカタチにする。知識テクノロジー企業



JASDAQ
証券コード: 4748



代表取締役社長 CEO
服部 正太

Shota Hattori

To Our Shareholders

株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
日頃より当社事業へのご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。
2007年6月期中間決算について、ご報告いたします。

●事業内容と経営課題

当社は、製造業、建設・不動産業、情報通信業などの業界向けに、エンジニアリングコンサルティング、システムソリューションおよびプロダクツサービスの各事業によって「工学知」を提供する「知識テクノロジー企業」です。
景気拡大を背景に、先進的な技術に対する企業の関心が高まり、情報化投資に関する顧客ニーズが高度化しています。こうした中で、当社は、「高付加価値サービスの提供」「営業力・提案力の強化」「リスク管理体制の強化」を経営課題として、事業のさらなる成長を目指しております。

●当中間期の状況と成果

当中間期におきましては、内外需の増加傾向が続く中、企業収益が高水準で推移し、引き続き活発な技術開発投資がなされています。当社は営業力の強化を図りつつ、これまで蓄積してきた「知」の資産を最大限に活用し、多様な知識・技術を融合した高付加価値サービスの提供に取り組んでおります。

その結果、想定を上回る受注の獲得とともに、当社が志向する高付加価値サービス提供へのシフト、受注増による稼働率改善を果たしました。以上により当中間期の業績は、売上高38億7千7百万円（前年同期比22.1%増、7億2百万円増）、営業損失1億1千3百万円（前年同期比5億4千9百万円損失減）、経常損失1億4千4百万円（前年同期比5億5千8百万円損失減）、中間純損失1億6千9百万円（前年同期比2億6千4百万円損失減）となりました。

●通期の見通し

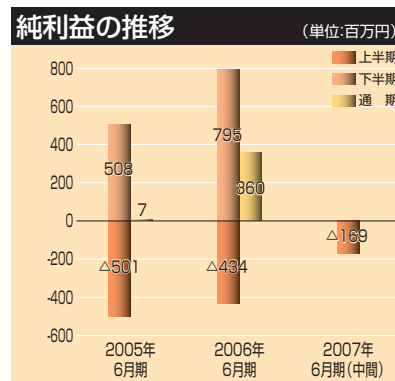
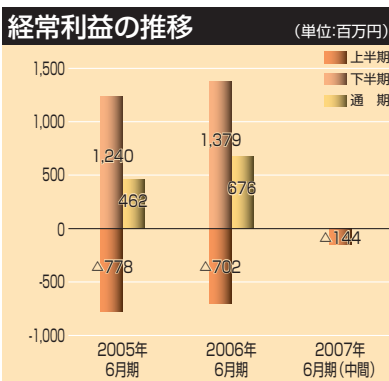
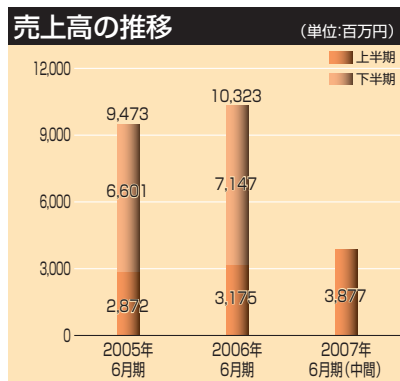
この2007年6月期は、私が社長就任後5年目となります。これまで掲げてきた、①技術と品質に対するPride ②多様性を活かすCollaboration ③知の融合を促進するFeedback ④常に時代の先を行くSpeed、の4つのキーワードのもとで、企画営業力の強化と顧客満足度の向上を柱とした堅実な経営を行う基盤が整ってまいりました。

当期の業績につきましては、今後も堅調な推移が見込まれる経営環境を追い風に、当期の目標値である通期業績＝売上高108億円、経常利益9億5千万円、当期純利益5億5千万円の達成を目指します。また、株主の皆さまへの配当については、1株当たり25円（配当性向30%）の実現に向けて、努力いたします。

近い将来、21世紀の日本を代表する知識集約型企業としての地位を確立し、社会の更なる発展に貢献していくことで、当社の企業価値を高めていきたいと考えています。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも当社事業への長期的なご支援を賜りますよう、衷心よりお願い申し上げます。

2007年 3月吉日



Segment Overview

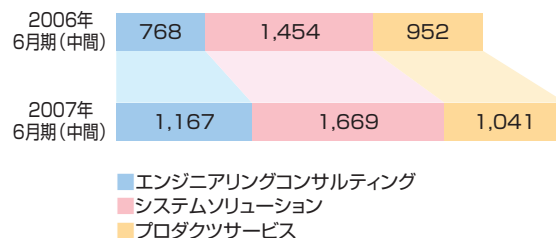
事業の状況

事業区分の変更のお知らせ

当社では、従来、事業区分を「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」と区分しておりましたが、当中間会計期間より、「ソフトウェア開発」を「システムソリューション」に、「パッケージソフト」を「プロダクツサービス」にそれぞれ事業名称を変更するとともに、従来の「ソフトウェア開発」のうち、要求定義あるいは基本検討などの上流工程や研究試作的な業務については、技術を軸としたコンサルティング力が提供価値の中核であるとの認識に基づき、「エンジニアリングコンサルティング」に組み入れることといたしました。

セグメント別売上推移

(単位:百万円)



当中間会計期間のセグメント別概況

エンジニアリングコンサルティング

- ◆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ティング
- ◆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

エンジニアリングコンサルティング事業における当中間会計期間の売上高は、11億67百万円（前年同期比51.9%増）となりました。売上高の増加は、耐震偽装問題などを契機とする耐震・防災に関する意識が高まる中、前期に引き続き、建築物の構造設計業務や耐震コンサルティングなどの受注が好調であったこと、リードタイムが短いプロジェクトが受注できたことなどによるものであります。また、受注の増加に伴い稼働率が高まったこと、建築意匠設計など不採算事業から戦略的に撤退し高付加価値サービスへのシフトを図ってきたことなどにより、利益率が大幅に向上いたしました。

システムソリューション

- ◆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
- ◆マルチメディアソリューション
- ◆構造設計支援システム

システムソリューション事業における当中間会計期間の売上高は、16億69百万円（前年同期比14.8%増）となりました。特に、大手通信キャリアの情報化投資意欲が高まる中、そのインフラ監視システムの開発において、これまで培ってきた高い技術と品質が評価されたことが、売上高、利益の拡大に貢献いたしました。

プロダクツサービス

- ◆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
- ◆マーケティング・意思決定支援ソフト
- ◆通信業向けソリューションソフト

プロダクツサービス事業における当中間会計期間の売上高は、10億41百万円（前年同期比9.3%増）となりました。特に、従来からの主力製品である、熱流体解析ソフト「COSMOS」、[EFD.Lab]の販売が順調に推移しているほか、高速・高精度ネットワークシミュレーター「QualNet」が好調に推移し、売上高、利益に寄与いたしました。

Business Spectrum

当社事業をご理解いただくために

私たちが提供するサービスは、社会の安全・環境・コストに直結しています



■ 耐震・免制震テクノロジー

- 01. 橋梁耐震解析
- 02. 走行振動解析
- 03. 超高層構造設計
- 04. 耐震診断
- 05. 制振設計
- 06. 免震設計

■ 防災・環境テクノロジー

- 11. 大気質評価
- 12. 地震動評価
- 13. 地震リスク評価
- 14. 地震防災

■ 通信・モバイルテクノロジー

- 21. バス運行管理システム
- 22. モバイルソリューション
- 23. ネットワークシミュレーション
- 24. 大規模通信システム監視・運用保守
- 25. 電波伝搬解析システム

■ 製造・物流ソリューション

- 31. 最適在庫戦略
- 32. 新生産管理システム
- 33. 工程シミュレーション
- 34. 最適配車計画システム
- 35. 仕様設計支援システム
- 36. Web営業支援システム
- 37. コンフィグレーションシステム

■ 製品設計ソリューション

- 41. シミュレーション・ベースド・デザイン
- 42. 車両モニター検討システム

■ マーケティング・意思決定支援コンサルティング

- 51. マルチエージェントシミュレーション
- 52. 目標管理MBOシステム
- 53. マーケティングコンサルティング
- 54. リスク評価

■ 新規事業開発

- 61. 不動産分析汎用ツール
- 62. 多目的ハイパフォーマンスビデオセンサー
- 63. ネットワークビデオ監視システム
- 64. 光環境評価・設計ツール
- 65. 経営管理システム
- 66. Webマイニング

■ その他

- 71. ソフトウェア開発の見積・計画策定ツール
- 72. ファンクションポイント法による定量化の導入支援
- 73. ビル設備台帳システム
- 74. 建設現場の情報共有システム

Close-Up

知識テクノロジー企業の営業最前線

技術系企業としての高い評価を維持し、 営業の質的向上を実現する組織を目指します。

当社では、営業力・提案力の強化、高付加価値サービスの提供を経営課題として掲げ、戦略的な取り組みを開始しています。

営業活動におけるその具体的な内容について、担当執行役員に取材しました。

■ 組織再編による営業体制の強化

当社では今年度、営業体制を強化する組織再編を行いました。現在の組織は、次の4つの機能を持つ部門に大別できます。

- ①全社的な視点で、営業力の強化と高付加価値サービスの提供を推進する部門
- ②情報通信・建設・製造の各業界に特化した営業活動を遂行する部門
- ③技術面や顧客業界を横断・融合した新規テーマを企画・提案する部門
- ④新規業界の開拓にチャレンジする部門

各部門のミッションを明確化したこの体制は、お客様の特性やニーズに目線を合わせた戦略的営業活動を可能とし、受注拡大に寄与しつつあります。

私は、全社の営業力強化をミッションとする「営業戦略部」と、製造業界への営業拡大を図る「製造BPR営業部」の陣頭指揮をとり、業務執行責任を負っております。

■ 営業戦略部が目指す営業の質的向上

営業戦略部が最初に着手した取り組みは、営業活動の「見える化」です。営業マン各自が日々の活動内容やお客様との取引状況といった情報をデータ化し、それを全社で共有する営業管理会計システムを導入しました。

営業プロセスが見えることで、営業活動に対するPDCAサイクルを回すことができ、営業コストを含めたプロジェクトの採算性も見えるようになります。知財を提供する知識集約型企業である当社では、営業マンの暗黙知を形式知に置き換えることが、受注拡大に向けた営業プロセスの改善、いわば営業の質的向上につながります。

今後も、営業として最前線の経験知を活かした中長期施策を立案・実行し、企業価値を高めてまいります。



執行役員 田中 和憲
営業戦略部長・製造BPR営業部長

■ 製造業マーケットにおける営業拡充

業界別の営業活動の中でも、特に製造業分野の開拓は、中期経営計画の重点施策となっているテーマです。

製造BPR営業部の主要ターゲットは、建築関連設備メーカー・半導体メーカーなど加工組立型の製造業です。重点営業商材は、Webベースの営業支援システムや仕様設計支援システム、生産計画、在庫管理、物流関連などのシステムソリューションです。いずれも、当社の技術的なポテンシャルの高さに裏打ちされた商品・サービスであり、営業部隊としては、お客様のニーズを捉えた提案力やノウハウを武器にシェア拡大を図っております。

例えば、営業支援システムでは、単に見積もり提案を成果物として出力するだけでなく、部品構成情報なども生成し、そのまま生産計画へ連携することを可能としています。生産計画のソリューションも同時に提案しながら、製造と販売の連携を実現できる点などが、当社ならではの高付加価値提案として評価されております。

製造BPR営業部がターゲットとする製造業界は、日本経済の中心であり、非常に幅広い間口を持っています。今後は、産業機械メーカーや機械部品メーカーなどにもアプローチし、加工組立型の対象領域を拡げる予定です。

こうした領域の拡大を通して、多くのお客様から学ばせていただく知識や情報を、営業管理会計システムにより社内にてフィードバックし、形式知化を経て共有することは、直近のビジネスチャンスはもとより、製造業分野における新規事業創出にもつながると考えております。

Financial Statements

財務諸表の要旨

中間貸借対照表

(単位：百万円)

	2007年6月期(中間) 2006年12月31日現在	2006年6月期(中間) 2005年12月31日現在
(資産の部)		
流動資産	4,254	3,839
現金・預金	629	296
受取手形・売掛金	1,195	1,231
たな卸資産	1,811	1,564
その他	627	787
貸倒引当金	△8	△40
固定資産	6,818	6,971
有形固定資産	5,480	5,567
無形固定資産	393	437
投資その他の資産	944	966
資産合計	11,072	10,810
(負債の部)		
流動負債	4,698	4,468
買掛金	603	610
短期借入金	1,630	1,830
1年以内に返済予定の長期借入金	1,245	1,265
その他	1,219	762
固定負債	3,250	3,661
長期借入金	2,268	2,613
退職給付引当金	941	928
役員退職慰労引当金	40	119
負債合計	7,948	8,129
(純資産の部)		
株主資本	3,097	2,648
資本金	1,010	1,010
資本剰余金	1,127	1,131
利益剰余金	1,040	523
自己株式	△80	△16
評価・換算差額等	26	33
その他有価証券評価差額金	26	33
純資産合計	3,123	2,681
負債・純資産合計	11,072	10,810

(注) 1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

2. 中間貸借対照表の前中間期末の金額は、「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」の適用後の表示に組み替えて記載しております。

中間損益計算書

(単位：百万円)

	2007年6月期(中間) 2006年7月1日から 2006年12月31日まで	2006年6月期(中間) 2005年7月1日から 2005年12月31日まで
売上高	3,877	3,175
売上原価	2,746	2,472
売上総利益	1,131	702
販売費及び一般管理費	1,245	1,366
営業損失(△)	△113	△663
営業外収益	18	10
営業外費用	49	50
経常損失(△)	△144	△702
特別利益	48	39
特別損失	97	34
税引前中間純損失(△)	△194	△698
法人税、住民税及び事業税	4	4
法人税等調整額	△29	△268
中間純損失(△)	△169	△434

Corporate Data

会社概要

会社概要

(2006年12月31日現在)

社名	株式会社 構造計画研究所
英文商号	KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.
設立	1959年5月6日
資本金	10億1,020万円
従業員数	472名
決算期	6月30日
事業内容	エンジニアリングコンサルティング事業、システムソリューション事業、プロダクツサービス事業
取引銀行	株式会社りそな銀行、株式会社 みずほ銀行、株式会社 三菱東京UFJ銀行、株式会社 三井住友銀行
事業所	
本所	〒164-0012 東京都中野区本町4-38-13
本所新館	〒164-0011 東京都中野区中央4-5-3
大阪支社	〒541-0047 大阪府大阪市中央区淡路町3-6-3
九州支所	〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野2-14-1
北海道支所	〒060-0062 北海道札幌市中央区南2条西10-1000-20
中部営業所	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄1-3-3
熊本構造計画研究所	〒869-1235 熊本県菊池郡大津町室1315

株式の状況

(2006年12月31日現在)

●発行可能株式総数	21,624,000株
●発行済株式の総数	6,106,000株
●株主数	2,486名
●主要株主	

株主名	持株数(千株)
服部 登喜子	1,265
服部 正太	613

取締役および監査役

(2006年12月31日現在)

代表取締役社長	服部 正太
代表取締役	阿部 誠允
取締役	澤田 敏実
取締役	西尾 啓一
取締役	澤飯 明広
取締役	三木 隆司
監査役	三吉 健滋
監査役	小畑 英一
監査役	江川 雅子

※ 監査役 小畑英一、江川雅子の両氏は、社外監査役であります。

会社の沿革

1956年～	創業 構造設計事務所開設 (1956年) 株式会社構造計画研究所設立 (1959年)
1960年代	科学技術計算用汎用コンピュータ IBM 1620導入 (1961年) サンフランシスコ事務所設立 (1969年)
1970年代	構造計算や構造解析に利用、Demosライブラリ開発 コンピュータメーカーF社 OS開発に参画 国産ミニコンピュータメーカー事業への参画
1980年代	熊本構造計画研究所開設 (1984年) 熊本 新社屋完成 (1986年)
1990年代	本所新館ビル 東京 新中野に完成 (1999年)
2000年代	株式店頭登録 (2000年)

当社は、株式会社JVAC (ISO審査登録機関)よりISO9001:2000年版の認証を受けています。

当社は、株式会社JVAC (ISO審査登録機関)よりISO14001:2004年版の認証を受けています。

当社は、財団法人日本情報開発協会 (JIPDEC) よりプライバシーマークの付与認定を受けています。



JVAC-QM0015
ソフトウェア受託開発業務
建築設計・監理業務
コンサルティング業務



JVAC-EM0146



8820129(03)

●この冊子をご覧くださいにあたって

本冊子は、株主・投資家の皆さまに当社の経営方針、計画、財務状況等の情報を提供し、当社をより深くご理解いただくことを目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。従って、投資に関する決定は利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

株主メモ

事業年度 7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会 9月中
基準日 定時株主総会：6月30日
 期末配当金：6月30日
 なお、中間配当を実施するときの中間配当金
 支払い株主確定日は、12月31日であります。

単元株式数 100株
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 東京都江東区東砂七丁目10番11号 (〒137-8081)
および 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)

同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
単元未満株式の買取り 上記株主名簿管理人がお取扱いいたします。
公告掲載方法 電子公告 <http://www.kke.co.jp>



<http://www.kke.co.jp>

当社ホームページにて、2007年2月22日に実施した中間決算説明会の模様を動画にてご覧いただけます。