

株主メモ

事業年度 7月1日~翌年6月30日
期末配当金受領株主確定日 6月30日
定時株主総会 毎年9月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
Tel. 0120-232-711 (通話料無料)
同連絡先
上場証券取引所 ジャスダック証券取引所
電子公告により行う
公告掲載URL <http://www.kke.co.jp>
(ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



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

当社ホームページにて、2009年1月29日に実施した第2四半期決算説明会の様子を動画にてご覧いただけます。



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。
2009年6月期第2四半期累計期間の業績について概況をご報告いたします。

●当第2四半期累計期間の業績

当第2四半期累計期間における業績は、大手顧客からの発注の見合わせや遅れなどの影響により、売上高は35億62百万円（前年同期比3億40百万円の減少）となりました。利益面につきましても受注高の低下にともなう売上高の減少により稼働率が低下するなど、上半期発生の販売費及び一般管理費をすべて吸収できず、営業損失3億55百万円（前年同期比3億60百万円の損失増）、経常損失3億96百万円（前年同期比3億56百万円の損失増）となりました。

●厚生年金基金からの脱退について

当第1四半期にもご報告いたしましたとおり、厚生年金基金からの脱退にともなう厚生年金基金特別拠出金2億31百万円を特別損失に計上した結果、四半期純損失は3億31百万円（前年同期比1億61百万円の損失増）となりました。

●通期業績の見通し

当社では、多くの顧客が決算期を迎える3月末から6月末にかけて成果品の引渡しが集まるため、通期の業績に占める第2四半期累計期間の売上高の割合は極めて低い水準となる傾向があります。国内の景気および設備投資の先行きについては、引き続き予断を許さない状況にあります。しかしながら、この厳しい状況の中、順調に業績を伸ばし堅実な投資を続ける優良企業が存在することも事実でございます。当社におきましては、これまで培ってきた営業力を発揮し、高付加価値ソリューションの提案をもって新規顧客および利益性の高い新規案件の獲得に精励してまいるとともに、綿密なプロジェクト管理体制を堅持し採算面にも配慮していくことで、当期計画の達成に向けて努めてまいります。

●今後の持続的成長に向けて

当社は創業の理念に基づき、大学・研究機関と実業界をブリッジする知識テクノロジー企業として「プロフェッショナル・エンジニアリング・ソリューション・ファーム」を標榜し、持続可能な付加価値成長を志向してまいりました。おかげさまで、一流の顧客・パートナーにも恵まれ、「構造計画研究所」らしいビジネスが多くのお客様のチームによって展開されております。当社といたしましては、今後も継続して付加価値の源泉である人材の採用や育成に注力し、個人および組織の付加価値向上を目指すとともに、これまで蓄積した「知」を最大限に活用した技術開発や新規事業の開拓に取り組み、広く社会の安心、安全、発展に寄与する新たな付加価値を創出してまいります。

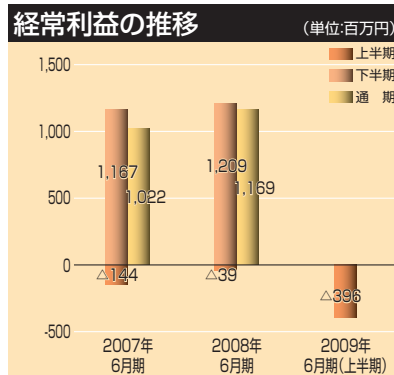
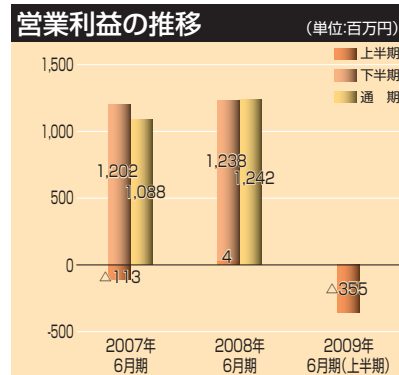
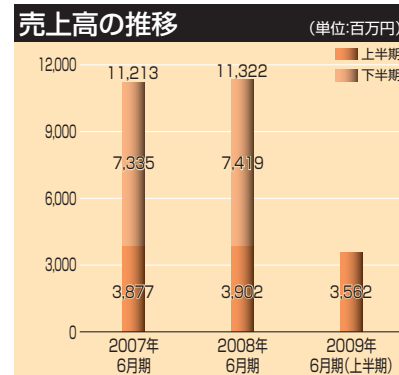
株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、衷心よりお願い申し上げます。

※2009年6月期第2四半期累計期間の業績につきましては、詳細情報を当社ホームページ（<http://www.kke.co.jp>）に掲載しております。



代表取締役社長 CEO
服部 正太

Shota Hattori



Segment Overview

事業の状況

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第2四半期累計期間の売上高は、13億53百万円（前年同期比23.7%増）となりました。当第2四半期累計期間においては、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比較的好調であったこと、また新規事業ユニットにおける新しいマーケットに対する試みが成果を出しつつあることなどで、売上高、利益ともに拡大いたしました。

システムソリューション

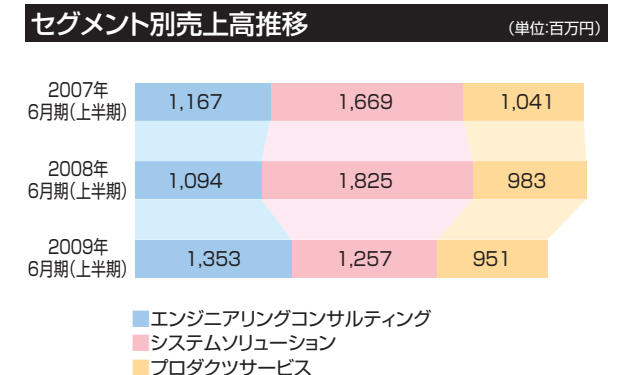
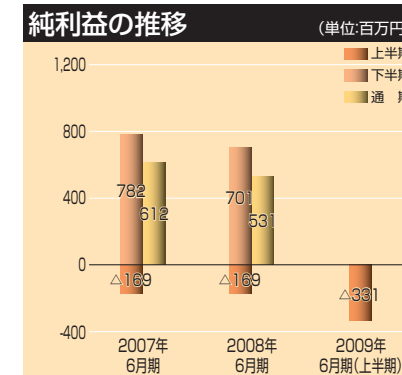
- ◆移動通信・モバイルネットワーク通信システム
- ◆製造業向け営業・設計支援システム
- ◆構造設計支援システム
- ◆マルチメディアソリューション

システムソリューション事業における当第2四半期累計期間の売上高は、12億57百万円（前年同期比31.1%減）となりました。当第2四半期累計期間においては、前事業年度に大手通信キャリア向けの大型プロジェクトを受注したものの、比較的長期の工期が設定されていることもあり未だ売上として計上できないことなどが影響し、一時的に売上高、利益ともに減少いたしました。

プロダクツサービス

- ◆設計者向けCAEソフト
- ◆通信業向けソリューションソフト
- ◆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

プロダクツサービス事業における当第2四半期累計期間の売上高は、9億51百万円（前年同期比3.2%減）となりました。当第2四半期累計期間においては、前事業年度に引き続き販売が好調な製造分野の設計者向けCAEソフトに加えて、同じく製造分野向けの大型パッケージソフトウェアの売上が好調に推移する一方で、通信分野や画像処理分野、また不動産分野などのパッケージソフトウェアの売上が減少し、売上高、利益ともにやや減少いたしました。



Close-Up

知識テクノロジー企業の営業最前線

プロフェッショナルが生み出す付加価値の源泉を探る ～販売だけで終わらないパッケージビジネスにより付加価値を創出～

当社は、「プロフェッショナル・エンジニアリング・ソリューション・ファーム」を標榜し、蓄積してきた経験に裏づけられた技術をお客様の実情に合わせて提案することで、高付加価値サービスを提供しております。今回は、製造業界を中心にソフトウェアパッケージ販売ビジネスを展開するSBD営業部の活動取材いたしました。



執行役員 SBD営業部長
角 家 強 志

■ すべてはお客様の課題解決のために

お客様が当社のパッケージソフトウェアを購入する目的は、製品を導入することではなく、抱える課題を解決することにあります。当部では、製品購入後のフォローこそがお客様の本来の目的の達成に重要な役割を果たすと考えており、事業開始以来、こだわってアフターサービス環境の整備に注力してまいりました。具体例としては、「技術サポートサービス」、「メールマガジン」、「利用技術研究会」などのコミュニケーション手段を通じて、ユーザ企業の技術者個人と当社および企業の垣根を越えた技術者同士のつながりを強固なものとし、知の循環をもって課題解決を支援しています。また、ユニークな技術や新しいマーケティングノウハウをもつ国内外のパートナー企業と協調し、新たな付加価値を生み出す知恵を相互に紡ぎだしてお客様にご提供しています。

厳しい不況の只中におかれている製造業を対面業界とする当部のビジネスが、減速するどころか成長曲線を描いているのは、こうした積年の地道な活動により人と人とのつながりを築き、お客様の抱える課題を我が課題ととらえて真摯に取り組んできたスタッフの姿勢によるものが大きいと考えております。

■ 人材が高い付加価値を生む

当部では、海外（米国、韓国など）の優れた製品を中心に品揃えし、積極的に日本マーケットに紹介しています。そのため、スタッフには「閉じこもらず、ひるまない、旺盛なチャレンジ精神」が求められ、その精神こそが高い付加価値創出のエンジンとなっています。人材は最大の経営資源であり、付加価値の源泉であるとの全社共通認識のもと、当部ではスタッフの適性、潜在能力、やる気が最大限に活かせ、かつ効率的に成長できる専門担当制をもって各分野のエキスパートを育成しております。営業分野のエキスパートと技術分野のエキスパートが強力なタッグを組んでコラボレーションし、プロフェッショナルなチームとしてお客様にソリューションを提案する体制は、高い生産性を持つとともに顧客満足度の向上に直結する取り組みでもあります。

スタッフの明確な目的意識、向上心なくして付加価値は創出されず、組織の持続的成長を望むことはできません。当社の創業以来の持ち味であるプロフェッショナルな気風のもと、引き続き人材の能力開発に努めるとともにスタッフ満足度の向上を志向し、一丸となってお客様の抱える課題の解決に取り組んでまいります。

Pick-Up

知識テクノロジー企業の新事業開拓

経営人事ソリューション室の創設 ～経験知を企業の持続成長コンサルティングサービスに展開～

当社では、業績連動制という賃金体系をとることにより景気の変動に柔軟かつ頑健に対応してまいりました。今回は、その経験知を活かし企業の持続成長のサポートサービスへの展開に注力する経営人事ソリューション室の取り組みについて、担当執行役員に取材いたしました。

■ 企業の持続成長への社会的ニーズ

昨今の世界的な経済不安の影響から、国内企業においても、人員削減、賃金カット、工場の閉鎖が相次いでいます。こうした経営政策は、長期的な企業成長の観点からみると、設備・人材への再投資コストがかかるのみならず、社内で働く従業員の不安を招き、モチベーションを低下させてしまいます。そのため、目まぐるしい景気の変動に柔軟に対応し、なおかつ長期的な企業成長を可能とする経営がこれまで以上に求められています。

■ サステナブル社会の実現に向けて

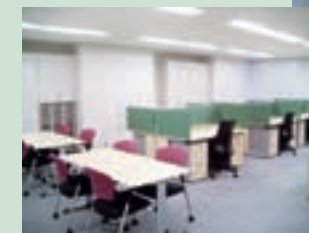
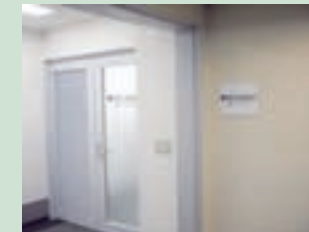
当社では、サステナブル社会の実現に向けて、お客様のそうした困難な経営課題の解決をサポートすべく、昨年7月に経営人事ソリューション室を創設し、経験知に根ざしたコンサルティングビジネスを開始しました。業績・賃金制度などの経営的視点と労務・モチベーションなどの人的視点。両者を工学的に融合することにより、企業の持続成長を支援しています。

一例を挙げると、長期動態シミュレーションによるコンサルティングサービスを提供しています。長期的なシミュレーションを行うことで、異なる制度下での賃金レベルや格差の比較が容易にできます。さらに、シミュレーションの解析段階で随時任意の社員の状態を把握することが可能なので、社員一人ひとりの観点に立って、たとえば「あとのくらい頑張れば、年収がこのくらい上がる」など具体的かつ視覚的に把握することができ、経営者と社員間の合意形成にも貢献しています。

このような工学的アプローチにより、当社の基本理念にも共通する俯瞰性、持続性、共創性の視点で、組織・人事コンサルティングサービスをご提供し、お客様の長期視点での経営・人事運営をサポートしてまいります。



執行役員 経営人事ソリューション室長
秋 元 正 博



経営人事ソリューション室の活動拠点
【新橋イノベーションサイト(2008年開設)】

Financial Statements

財務諸表の要旨

第2四半期貸借対照表

(単位：百万円)

	2009年6月期(第2四半期) 2008年12月31日現在	2008年6月期(中間) 2007年12月31日現在
(資産の部)		
流動資産	3,815	4,499
現金及び預金	205	464
受取手形及び売掛金	1,052	1,320
たな卸資産	1,673	1,968
その他	899	770
貸倒引当金	△15	△24
固定資産	6,704	6,914
有形固定資産	5,423	5,467
無形固定資産	295	326
投資その他の資産	986	1,120
資産合計	10,520	11,414
(負債の部)		
流動負債	4,706	5,632
買掛金	468	592
短期借入金	2,330	2,330
1年以内に返済予定の長期借入金	1,050	1,235
その他	857	1,475
固定負債	2,248	2,381
長期借入金	1,220	1,390
退職給付引当金	967	951
役員退職慰労引当金	40	40
その他	20	—
負債合計	6,954	8,014
(純資産の部)		
株主資本	3,581	3,426
資本金	1,010	1,010
資本剰余金	1,113	1,113
利益剰余金	1,664	1,473
自己株式	△206	△169
評価・換算差額等	△16	△27
その他有価証券評価差額金	△16	△27
純資産合計	3,565	3,399
負債・純資産合計	10,520	11,414

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

第2四半期損益計算書

(単位：百万円)

	2009年6月期(第2四半期) 2008年7月1日から 2008年12月31日まで	2008年6月期(中間) 2007年7月1日から 2007年12月31日まで
売上高	3,562	3,902
売上原価	2,408	2,492
売上総利益	1,154	1,410
販売費及び一般管理費	1,510	1,405
営業利益又は営業損失(△)	△355	4
営業外収益	11	8
営業外費用	51	52
経常損失(△)	△396	△39
特別利益	85	—
特別損失	231	230
税引前四半期純損失(△)	△541	△270
法人税、住民税及び事業税	4	4
法人税等調整額	△214	△105
四半期純損失(△)	△331	△169

※当事業年度より「四半期財務諸表に関する会計基準」(企業会計基準第12号)及び「四半期財務諸表に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第14号)を適用しております。従いまして、当第2四半期累計期間の損益計算書と前年同四半期の損益計算書とは作成基準が異なるため、前年同期比較に関する情報は参考として記載しております。

Corporate Data

会社概要

会社概要 (2008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	489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
編みバージョン サイト	〒105-0004 東京都港区新橋1-18-16
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
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
上海駐在員 事務所	〒200120 中華人民共和国上海市浦東新区 陸家嘴環路1000号 HSBCタワー

株式の状況 (2008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	2,085名

●この冊子をご覧いただくにあたって
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。

取締役および監査役 (2008年12月31日現在)

代表取締役社長	服部 正太
代表取締役副社長	阿部 誠允
取締役	澤飯 明広
取締役	西尾 啓一
取締役	三木 隆司
取締役	原田 悦男
常勤監査役	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	株式会社店頭登録 (2000年) 上海駐在員事務所開設 (2007年)

当社は、株式会社J-VAC (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J-VAC (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。

