



2005年9月2日

2 0 0 5 年 6 月 期
決算説明会

株式会社 構造計画研究所

1. 決算の概要	2
2. セグメント別売上状況	9
3. セグメント別受注状況	13
4. セグメント別利益状況	18
5. 財務諸表	24
6. 2006年6月期計画	30
7. 知識テクノロジー企業としての方向性	35

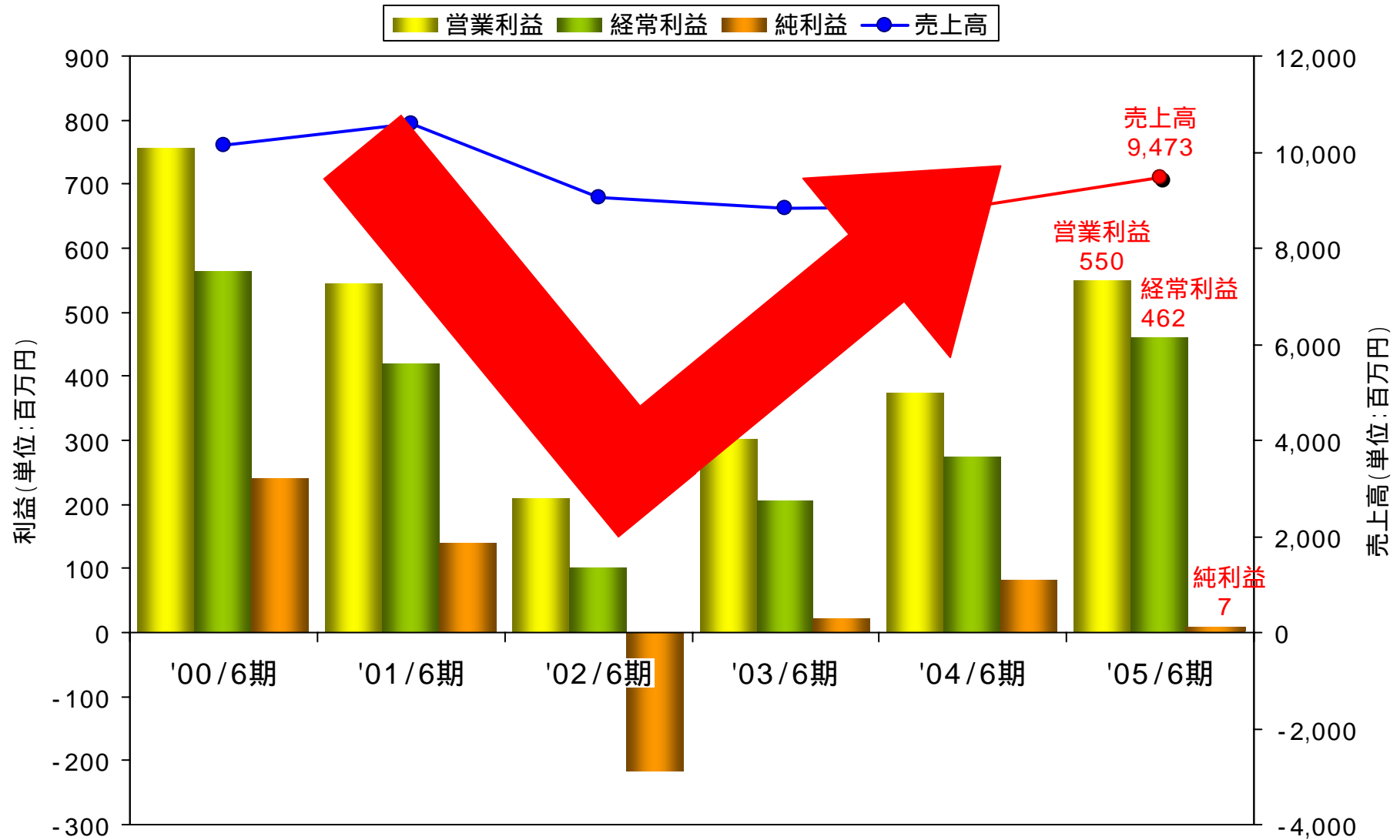
1. 決算の概要

決算の概要

単位:百万円

	計 画	'05/6期	'04/6期	対計画増減額 (増減率)	対前期増減額 (増減率)
売 上 高	9,500	9,473	8,877	26 (0.2%)	596 (6.7%)
営 業 利 益	540	550	374	10 (1.9%)	175 (46.8%)
経 常 利 益	420	462	274	42 (10.0%)	187 (68.2%)
純 利 益	160	7	82	152 (95.2%)	75 (90.8%)

株式公開以降の業績推移



特別損益について

単位: 百万円

	'04/6期	'05/6期 計画	'05/6期
経常利益	274	420	462
特別利益	64	0	0
特別損失	172	110	384
税引前 純利益	166	310	77

年初計画

- 退職給付会計基準変更時差異 104百万円

補足: '01/6期より5年間分割償却のうち最終償却
(次年度以降発生なし)

年初計画外

- 適格退職年金制度終了損失 209百万円
- 設計瑕疵関連費用 66百万円

特別損失の内訳（適格退職年金制度終了損失）

■ 従来の年金制度

当社では、税制適格年金による確定給付型の年金制度を採用。

本制度は既に平成24年3月末で廃止が決定されているため、数年前より受け皿となる年金制度の検討を進めていた。

■ 確定拠出年金(401K)制度に移行した背景

業績(売上高、経常利益)が好調に推移。

所員代表との意見交換も含めた対応策が具体化。

退職給付債務の漸増および資産の変動に伴う財務リスクを早期にコントロールする必要性。

業績予想には織り込んでいなかったが、退職給付制度の安定的運営に向けた前倒しの負債処理として、平成17年7月1日付けで移行を決定。

特別損失の内訳（設計瑕疵関連費用）

■ 発生の経緯

昨年12月、当社が昭和62年から平成2年にかけて設計監理を実施した厚木市ふれあいプラザにおいて、当社の設計瑕疵に起因する耐震性能不足が判明。

市民の安全を最優先に考えると、大地震による被害が生じる前に耐震補強が必要であったため、当社の費用負担で早急に補強工事を実施した（66百万円を特別損失計上）。

設計瑕疵に起因する万一の事故に備え、建築家賠償責任保険を付保しており、本件工事費用の大半をカバーできるものと見込んでいるが、最終的な保険金額の確定には未だ時間がかかる見込み。

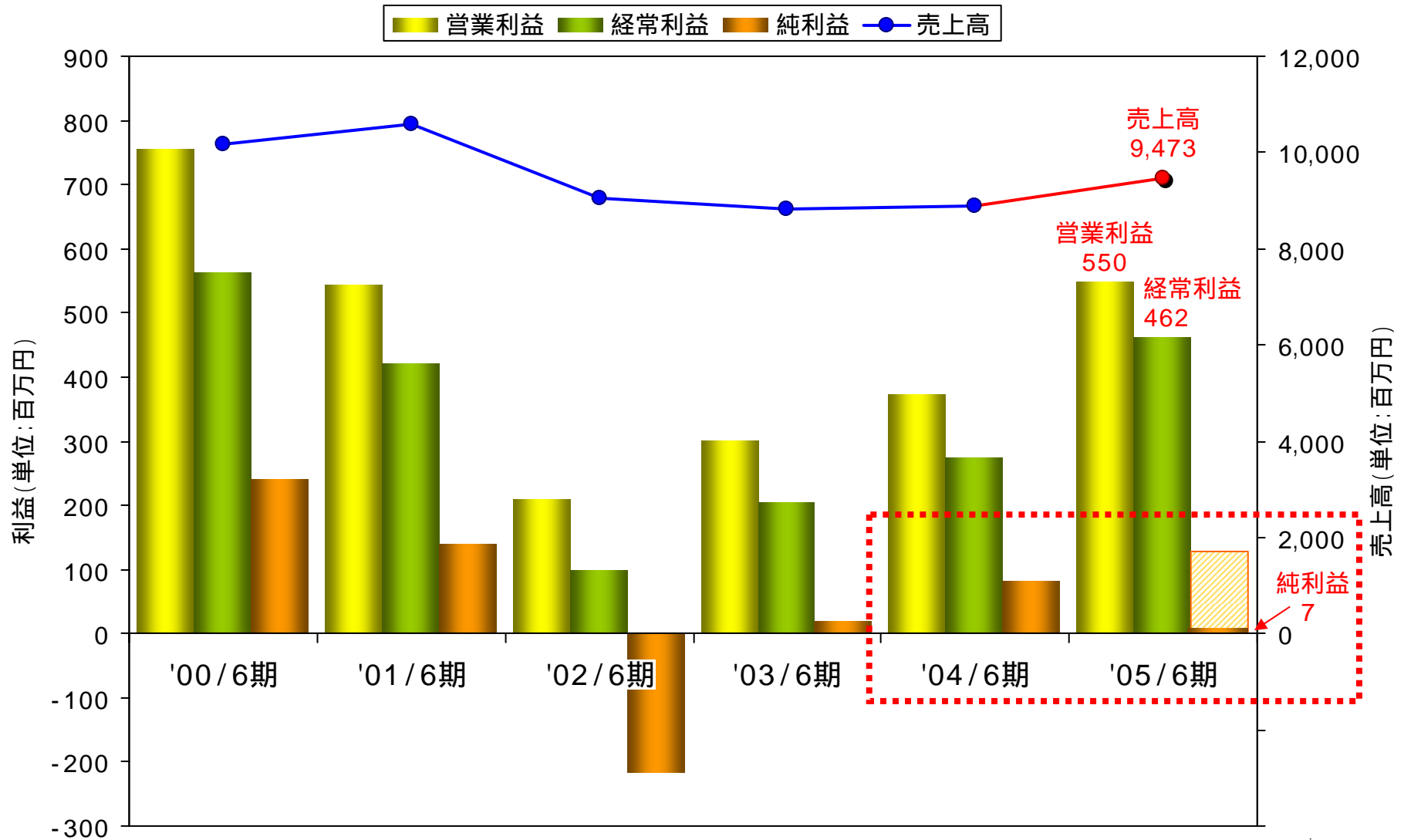
■ 本件問題への対応

当時の品質確保体制が不完全であったことが原因と判断。

同時期に設計した他の物件についても、再調査を実施したが、問題がないことを確認済み。

現在は設計品質の管理を徹底しており再発の恐れはない。

株式公開以降の業績推移 (参考)



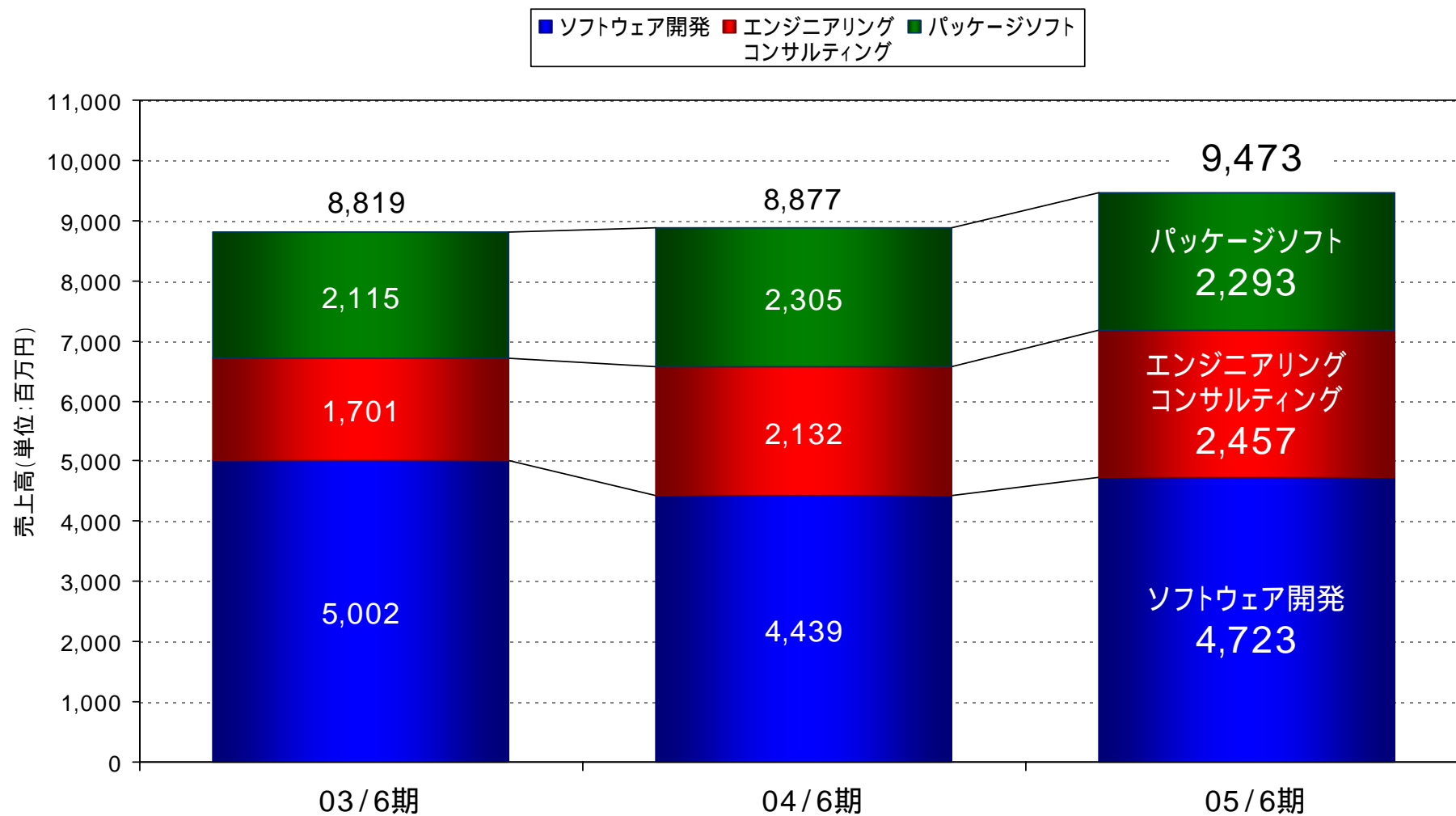
2. セグメント別売上状況

セグメントの状況

単位:百万円

セグメント	事業内容	売上構成		
		'03/6期	'04/6期	'05/6期
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 移動通信・モバイル・ネットワーク通信 ❖ 製造業向け営業・設計支援システム ❖ 建設系ソフトウェア ❖ マルチメディア 	5,002 (56.7%)	4,439 (50.0%)	4,723 (49.9%)
エンジニアリング コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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・物流系ソリューション 	1,701 (19.3%)	2,132 (24.0%)	2,457 (25.9%)
パッケージソフト	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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 ❖ 建築・土木CADパッケージソフト ❖ マーケティング・意思決定支援ソフト ❖ 電波伝搬解析ソフト 	2,115 (24.0%)	2,305 (26.0%)	2,293 (24.2%)
合計		8,819 (100.0%)	8,877 (100.0%)	9,473 (100.0%)

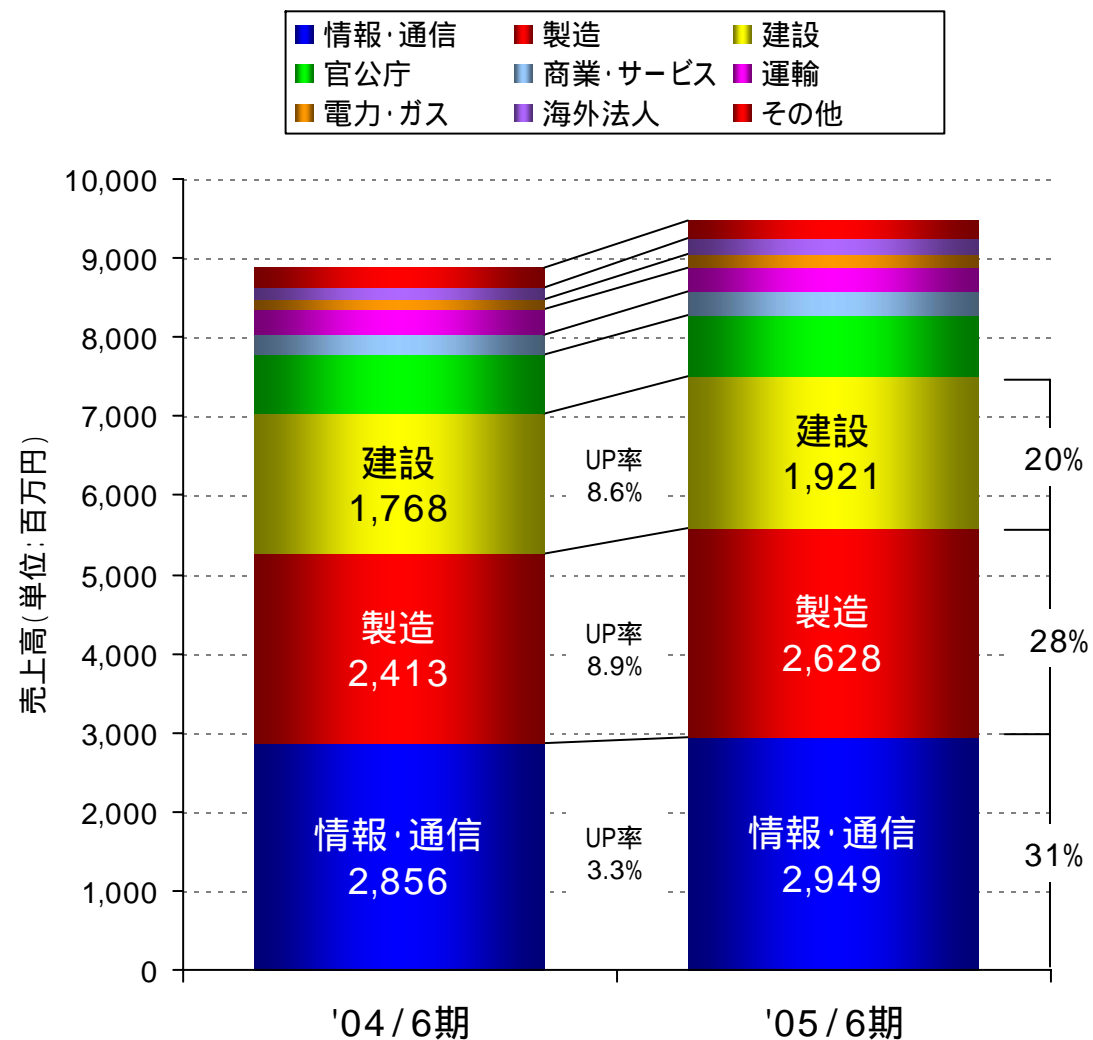
セグメント別売上高の推移



業界別売上の実績

単位：百万円

	'04/6期	'05/6期	増減率
情報・通信	2,856	2,949	3.3%
製造	2,413	2,628	8.9%
建設	1,768	1,921	8.6%
商業・サービス	232	318	37.3%
運輸	329	299	9.0%
電力・ガス	136	176	28.8%
官公庁 ・公共団体	754	769	2.0%
海外法人	131	186	42.3%
その他	255	222	12.6%
合計	8,877	9,473	6.7%



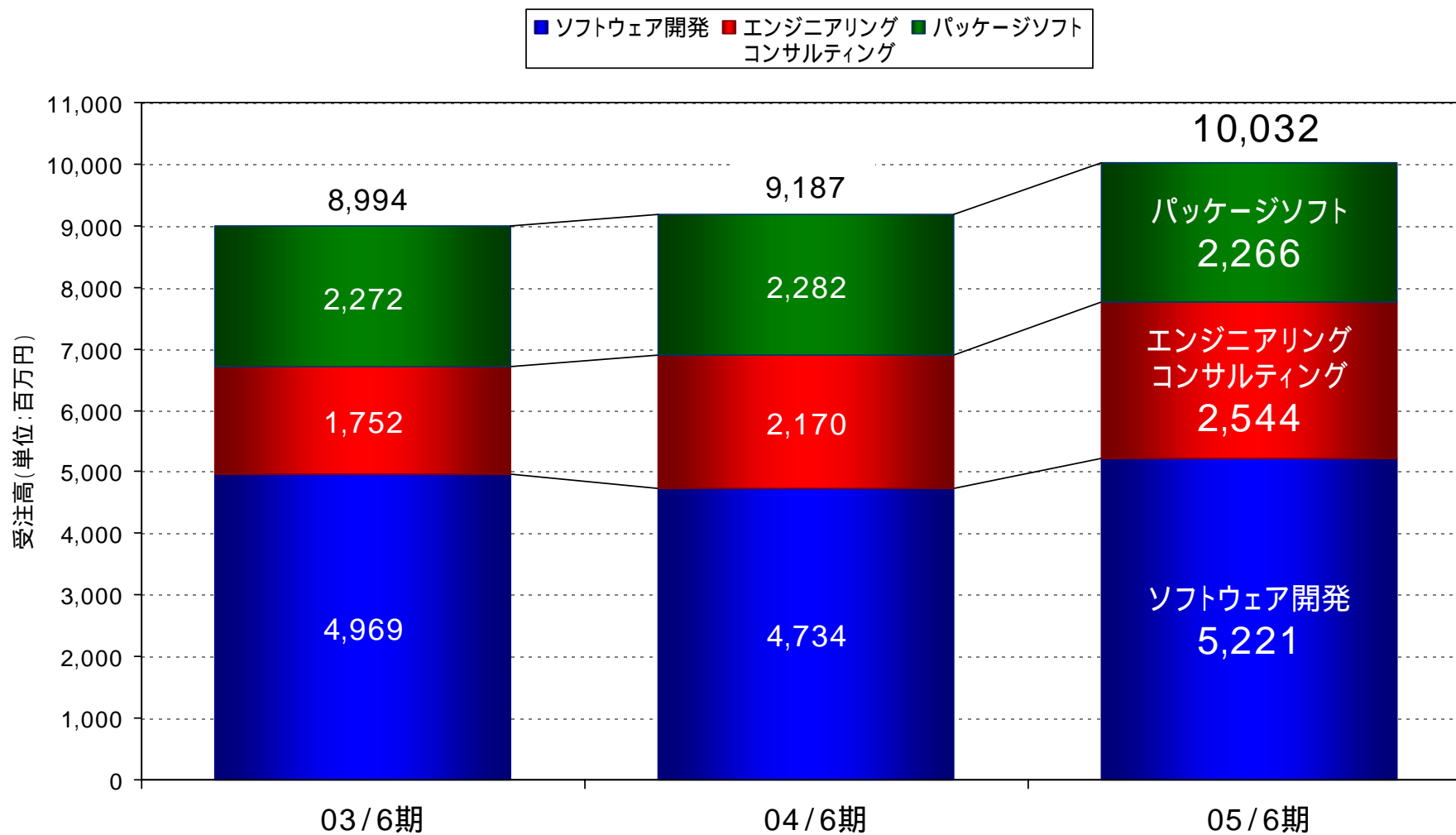
3. セグメント別受注状況

セグメント別受注高の状況

単位:百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期	対前年増減額 (増減率)
ソフトウェア開発	4,969	4,734	5,221	487 (10.3%)
エンジニアリング コンサルティング	1,752	2,170	2,544	373 (17.2%)
パッケージソフト	2,272	2,282	2,266	15 (0.7%)
合計	8,994	9,187	10,032	845 (9.2%)

セグメント別受注高の推移

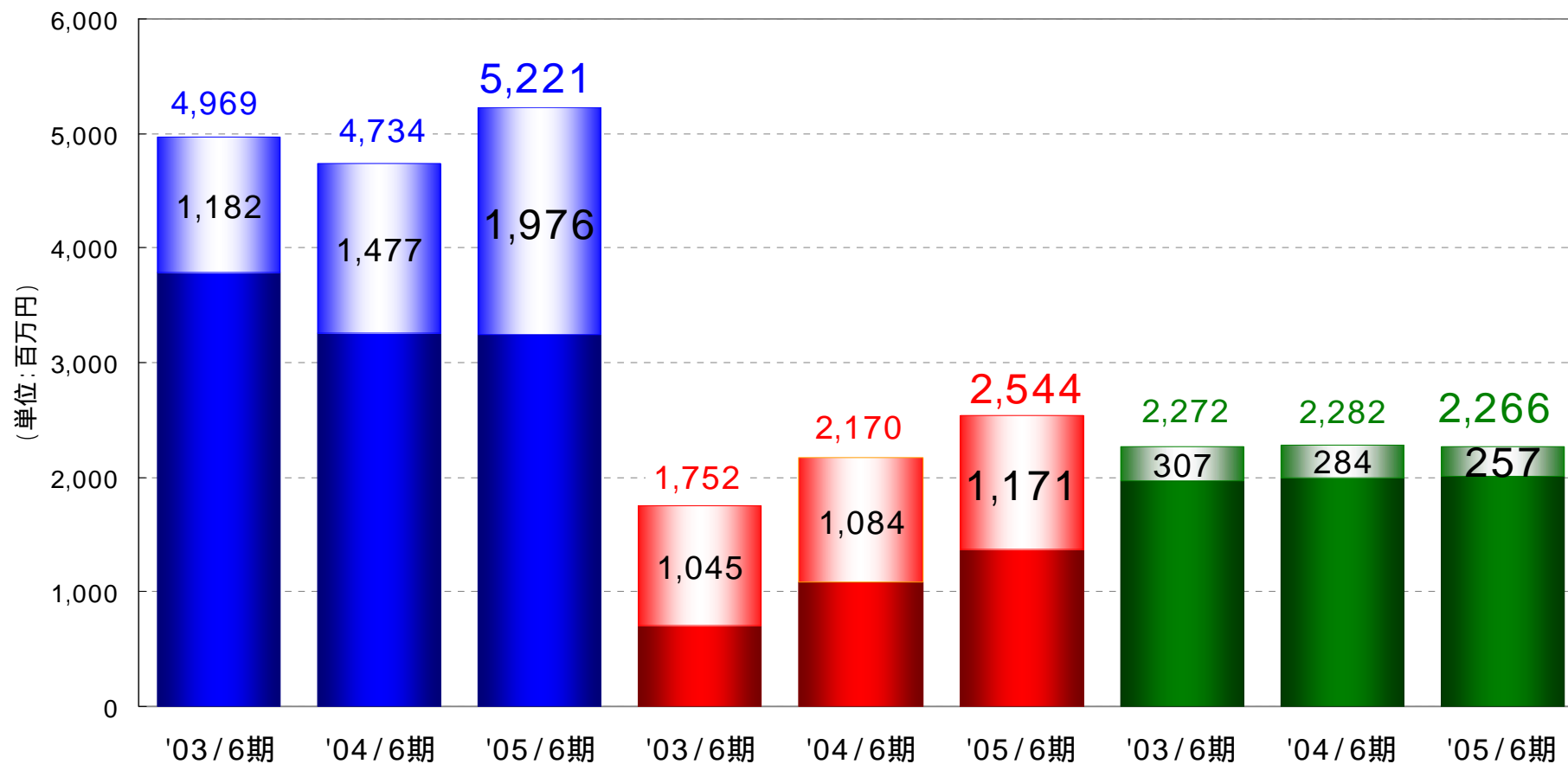


セグメント別受注残の状況

単位:百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期	対前年増減額 (増減率)
ソフトウェア開発	1,182	1,477	1,976	498 (33.8%)
エンジニアリング コンサルティング	1,045	1,084	1,171	87 (8.0%)
パッケージソフト	307	284	257	26 (9.4%)
合計	2,535	2,845	3,404	559 (19.7%)

セグメント別受注及び期末受注残の推移



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

4. セグメント別利益状況

セグメント営業利益の状況（参考）

単位：百万円

区 分	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	合 計
売上高	4,723	2,457	2,293	9,473
売上原価	3,222	1,771	1,450	6,444
売上総利益	1,500	685	843	3,029
販売費 ¹	428	226	506	1,162
一般管理費 ²	658	362	296	1,316
セグメント営業利益 ³ (利益率)	413 (8.8%)	96 (3.9%)	40 (1.7%)	550 (5.8%)

1 販売費は受注高の比率で、各セグメントに配賦しております。

2 一般管理費は売上原価の比率で、各セグメントに配賦しております。

3 セグメント営業利益は弊社独自の管理指標であり、売上高から売上原価、販売費、一般管理費を差引いた値です。

セグメント営業利益の状況（新規事業開発別枠）

単位：百万円

区 分	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	新規事業開発	合 計
売上高	4,717	2,373	2,285	96	9,473
売上原価	3,214	1,572	1,441	216	6,444
売上総利益	1,502	801	844	119	3,029
販売費 ¹	428	218	505	9	1,162
一般管理費 ²	656	321	294	44	1,316
セグメント営業利益 ³ (利益率)	417 (8.8%)	261 (11.0%)	44 (2.0%)	173 (179.6%)	550 (5.8%)

1 販売費は受注高の比率で、各セグメントに配賦しております。

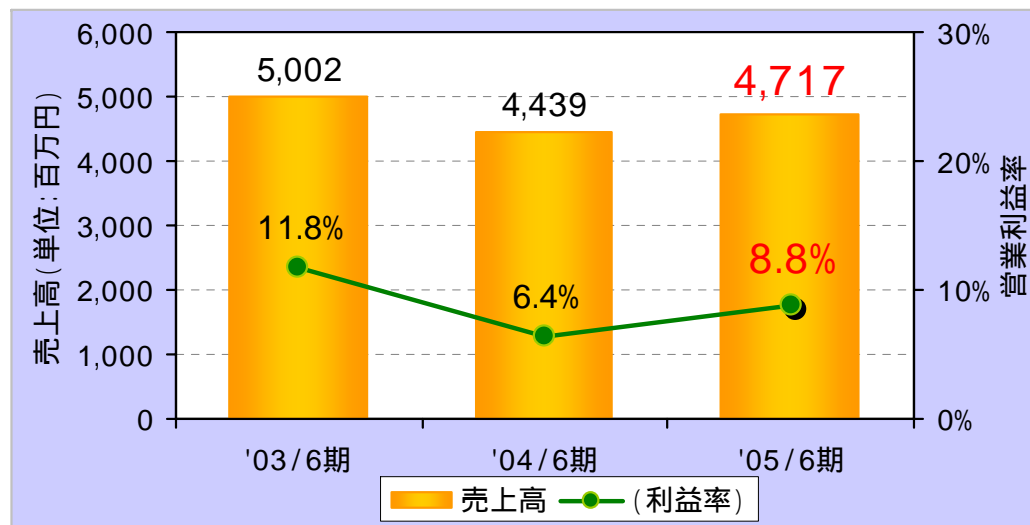
2 一般管理費は売上原価の比率で、各セグメントに配賦しております。

3 セグメント営業利益は弊社独自の管理指標であり、売上高から売上原価、販売費、一般管理費を差引いた値です。

ソフトウェア開発（セグメント）

単位：百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期
売上高	5,002	4,439	4,717
売上原価	3,237	3,049	3,214
売上総利益	1,765	1,390	1,502
販売費	391	419	428
一般管理費	783	688	656
営業利益 (利益率)	590 (11.8%)	282 (6.4%)	417 (8.8%)



➤ 売上高

- 通信業分野の堅調な推移に加え、住宅設備業界を中心とする製造業分野での売上拡大が寄与し、回復基調に転じました。

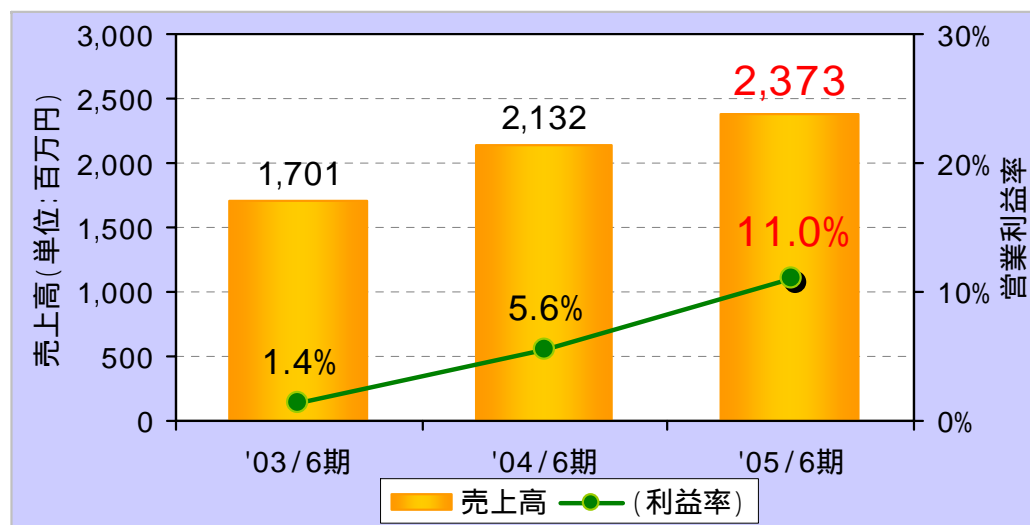
➤ セグメント利益

- 売上の拡大に伴伴する効率化により利益率が好転し、売上総利益が伸びました。
- 販売管理費圧縮の効果により、営業利益が大幅に増大しました。

エンジニアリングコンサルティング（セグメント）

単位：百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期
売上高	1,701	2,132	2,373
売上原価	1,197	1,487	1,572
売上総利益	503	644	801
販売費	190	190	218
一般管理費	289	335	321
営業利益 (利益率)	23 (1.4%)	118 (5.6%)	261 (11.0%)



➤ 売上高

- 新潟県中越地震の発生や、近い将来発生が予想される東海地震、東南海・南海地震の被害想定の見直しが公表されたことなどを背景に、免・制振技術や地震リスク評価など建設系コンサルティング業務が拡大しました。

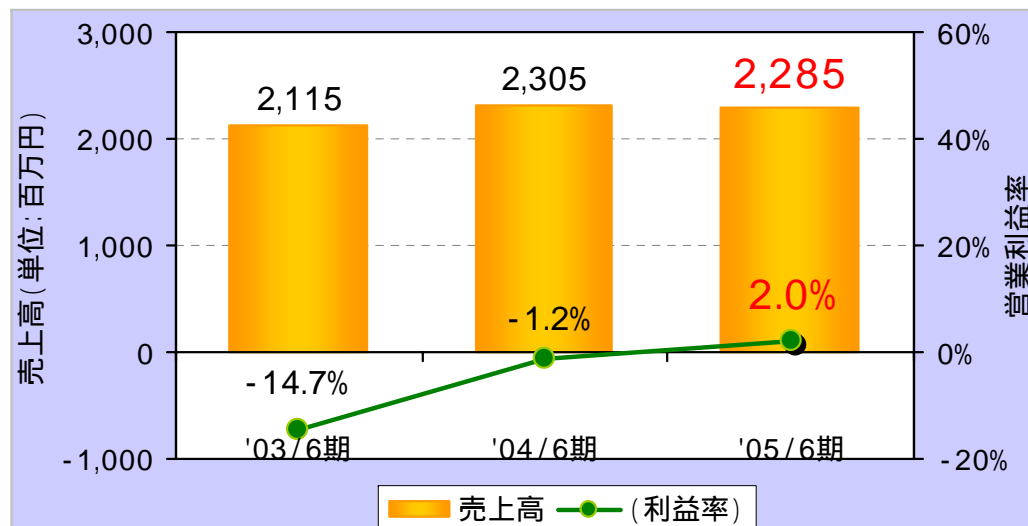
➤ セグメント利益

- 建設系コンサルティング業務の拡大に伴い、利益面も大幅に増大しました。

パッケージソフト（セグメント）

単位：百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期
売上高	2,115	2,305	2,285
売上原価	1,460	1,419	1,441
売上総利益	654	885	844
販売費	612	592	505
一般管理費	353	320	294
営業利益 (利益率)	311 (14.7%)	26 (1.2%)	44 (2.0%)



➤ 売上高

- 建設業向けソフト、製造業向けソフト、ならびにデータ解析やシミュレーションソフトなど、いずれの分野もほぼ'04/6期並みにとどまりました。

➤ セグメント利益

- 売上総利益はプロダクトミックスの変化により若干減少したものの、営業体制の抜本的な見直しによる販売管理費の大幅削減により、営業利益はプラスに転じました。

5. 財務諸表

比較貸借対照表

単位:百万円

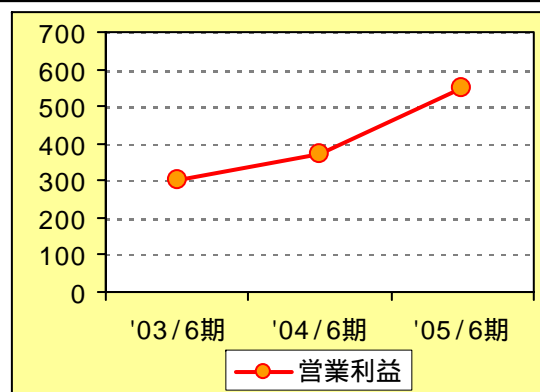
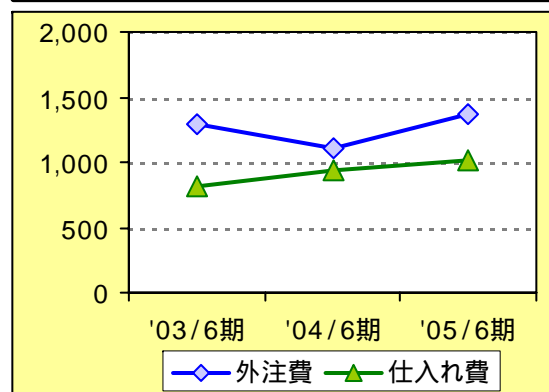
	'03/6期	'04/6期	'05/6期	対前期増減額
流動資産	3,401	3,568	3,351	216
現金・預金	405	583	303	280
売上債権	1,960	1,760	1,995	235
固定資産	7,077	6,756	7,001	244
資産合計	10,478	10,324	10,352	28
流動負債	3,419	3,294	3,670	375
短期借入金	2,355	1,752	1,890	137
固定負債	3,940	3,867	3,626	240
長期借入金	3,233	3,211	2,606	605
負債合計	7,359	7,162	7,297	135
資本合計	3,119	3,162	3,055	107
負債・資本合計	10,478	10,324	10,352	28

「一年以内に返済予定の長期借入金」は短期借入金に含めて計算しております。

比較損益計算書

単位:百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期	対前期増減 (増減率)
売上高	8,819	8,877	9,473	596 (6.7%)
売上原価	5,895	5,956	6,444	487 (8.1%)
売上総利益	2,923	2,920	3,029	108 (3.7%)
販売管理費	2,621	2,546	2,478	67 (2.6%)
営業利益	302	374	550	175 (46.8%)
営業利益率	3.4%	4.2%	5.8%	1.6%



➤ 売上原価

- 受注量の拡大に伴う外注費・仕入れ費が増加しました。
- 事業開発部門への投資拡大により増加しました。

➤ 販売管理費

- コスト意識の高まりから、主に一般管理費が減少しました。

➤ 営業利益

- 売上高の増大と販売管理費の縮小により、大幅に増加しました。

キャッシュ・フロー計算書

単位: 百万円

	'03/6期	'04/6期	'05/6期
期首残高	202	405	583
営業活動 C F	663	926	621
投資活動 C F	299	63	320
財務活動 C F	161	684	581
期末残高	405	583	303

➤ 営業活動によるCF

- 税引前純利益 77百万円
- 売上債権増加 268百万円
- 仕入債務、未払費用増加 236百万円
- 退職給付引当金計上 364百万円
- 減価償却費計上 356百万円

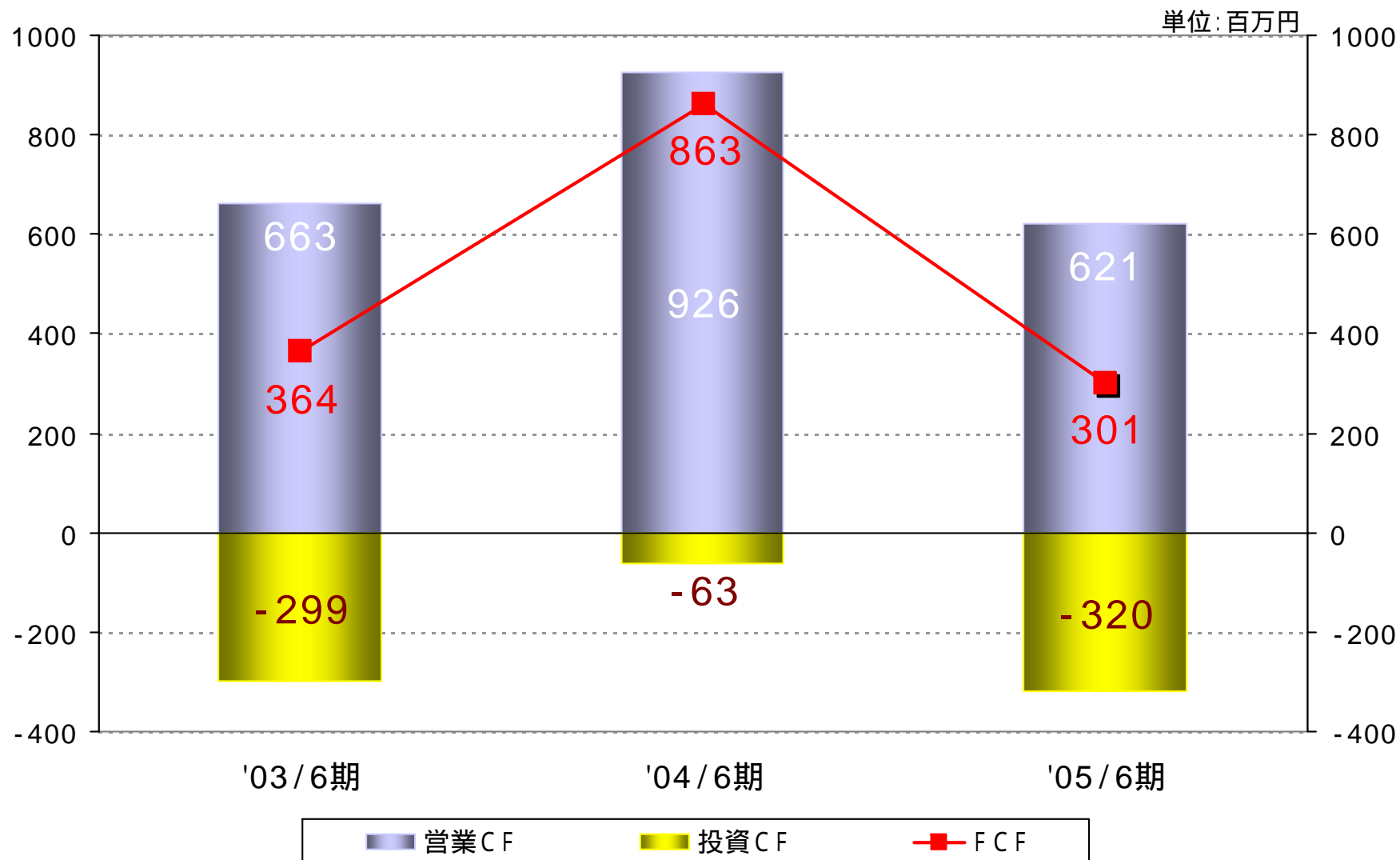
➤ 投資活動によるCF

- 投資有価証券売却 87百万円
- 投資有価証券取得 125百万円
- 無形固定資産取得 218百万円

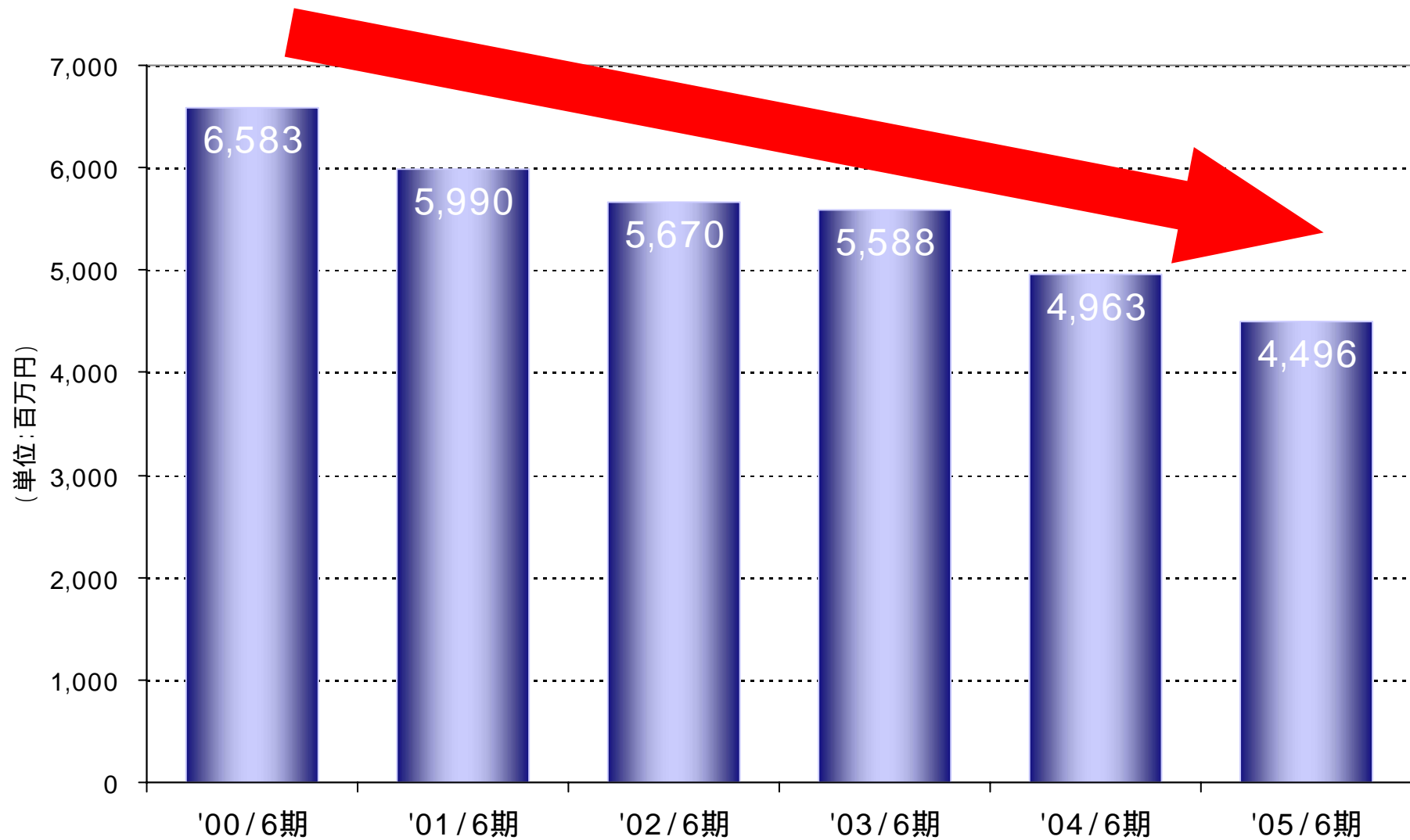
➤ 財務活動によるCF

- 短期借入金増加 200百万円
- 長期借入金減少 667百万円
- 自己株式取得 98百万円
- 配当金支払 59百万円

フリー・キャッシュ・フローの推移



過去6年間の有利子負債の推移



6 . 2006年6月期計画

2006年6月期の見通し

単位:百万円

	'05/6期	'06/6期計画	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	9,473	10,000	526	5.5%
ソフトウェア開発	4,723	5,100	376	8.0%
エンジニアリング コンサルティング	2,457	2,600	143	5.8%
パッケージソフト	2,293	2,300	6	0.3%
営業利益	550	730	180	32.6%
経常利益	462	620	157	34.0%
純利益	7	330	322	-
配当金	@10円/株	@15円/株	配当性向30%を目指します	

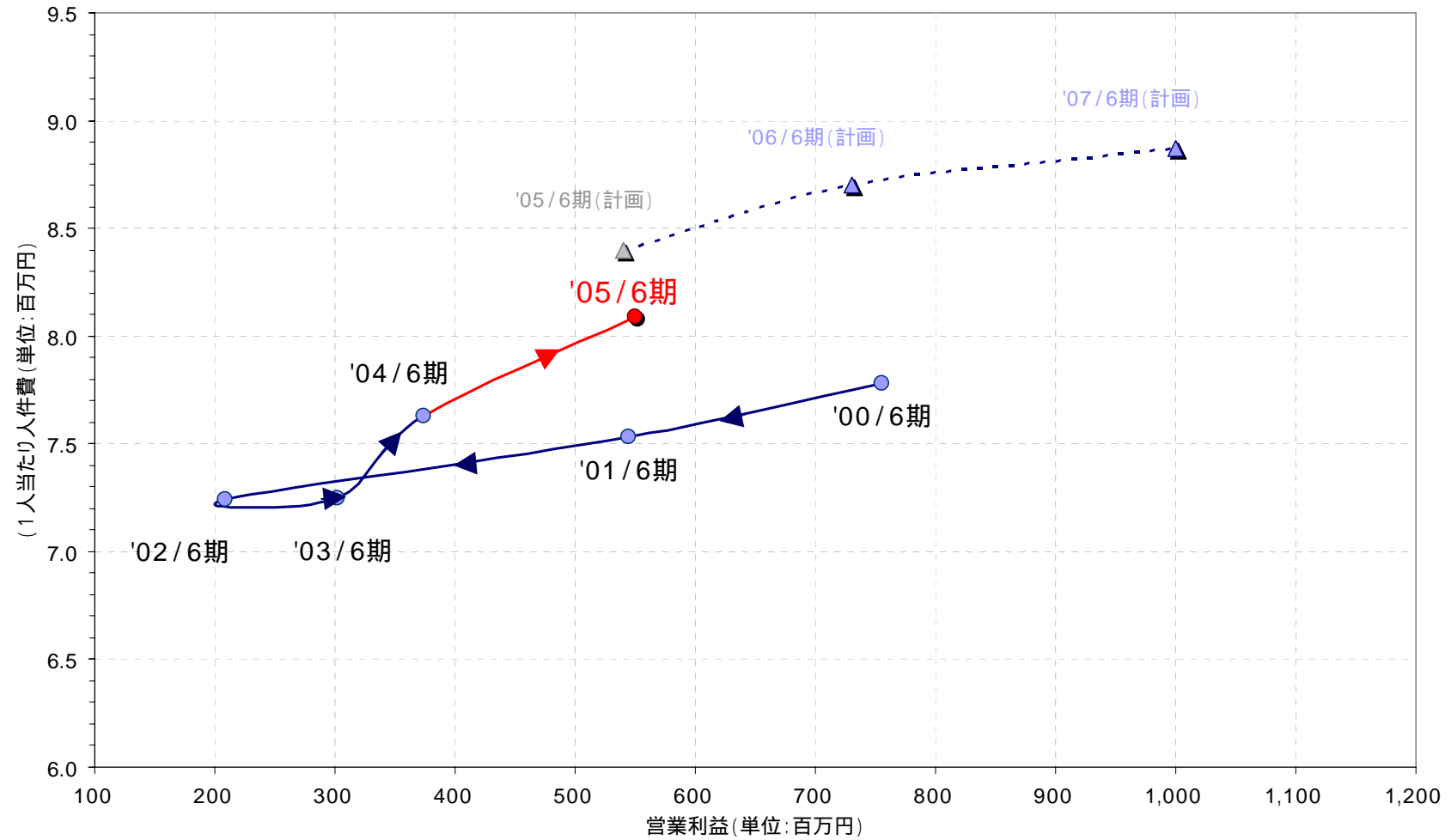
(注) 業績予想は、現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、不確実な要因等を含んでおります。

中期経営計画（'05/6期～'07/6期）に関する状況

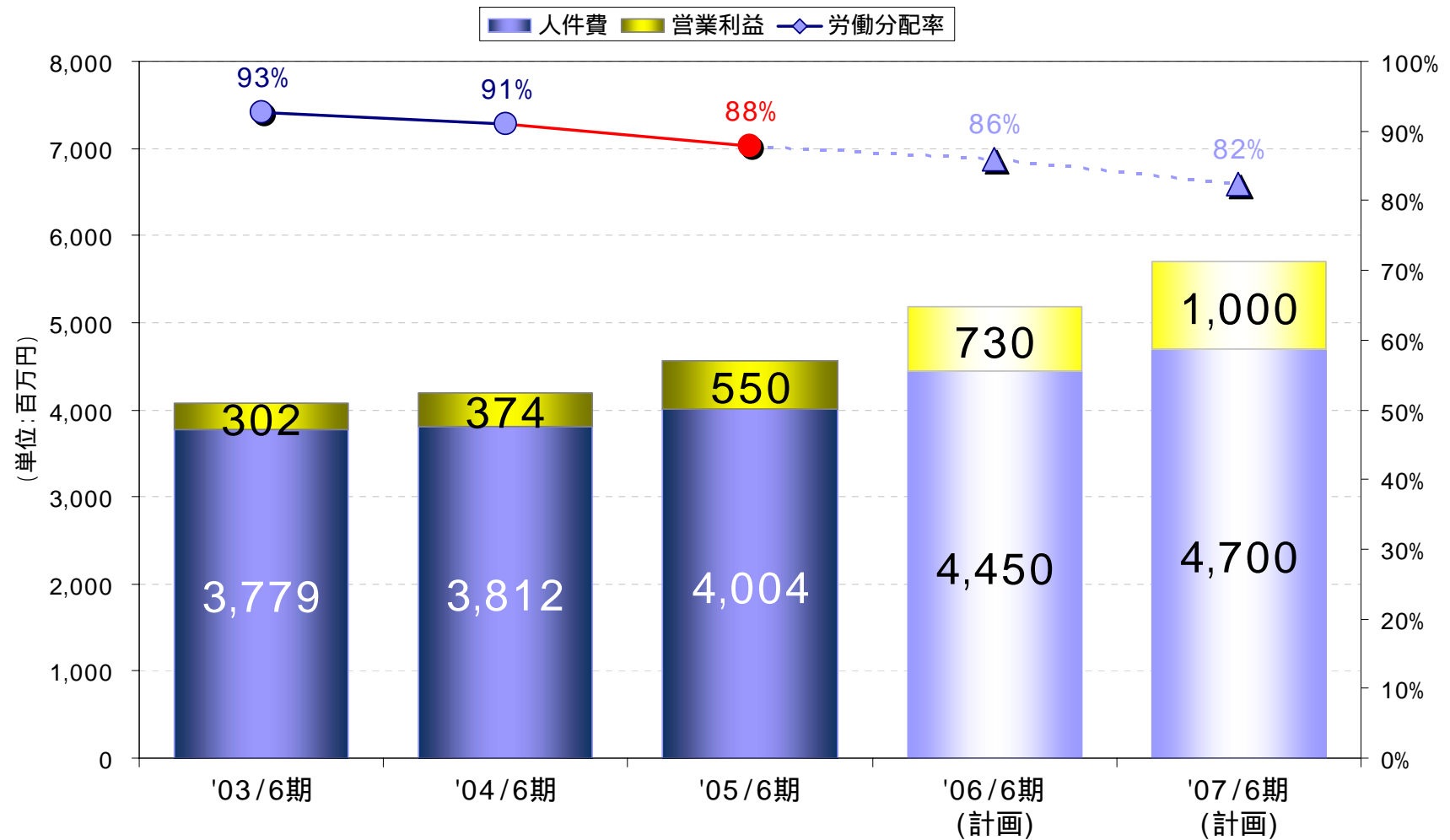
単位：百万円

	'05/6期		'06/6期	'07/6期
	計 画	実 績	計 画	計 画
売 上 高	9,500	9,473	10,000	10,500
営 業 利 益	540	550	730	1,000
経 常 利 益	420	462	620	900
純 利 益	160	7	330	500

営業利益 - 1人当たり人件費の相関



付加価値の推移



付加価値(簡易) = 営業利益 + 人件費

7. 知識テクノロジー企業 としての方向性

構造計画研究所の特色（5つの“I”）

Independent

独立系企業

Interdisciplinary

学際的アプローチ

International

海外パートナーとの連携

Intelligent

付加価値提供、ソリューション提供型

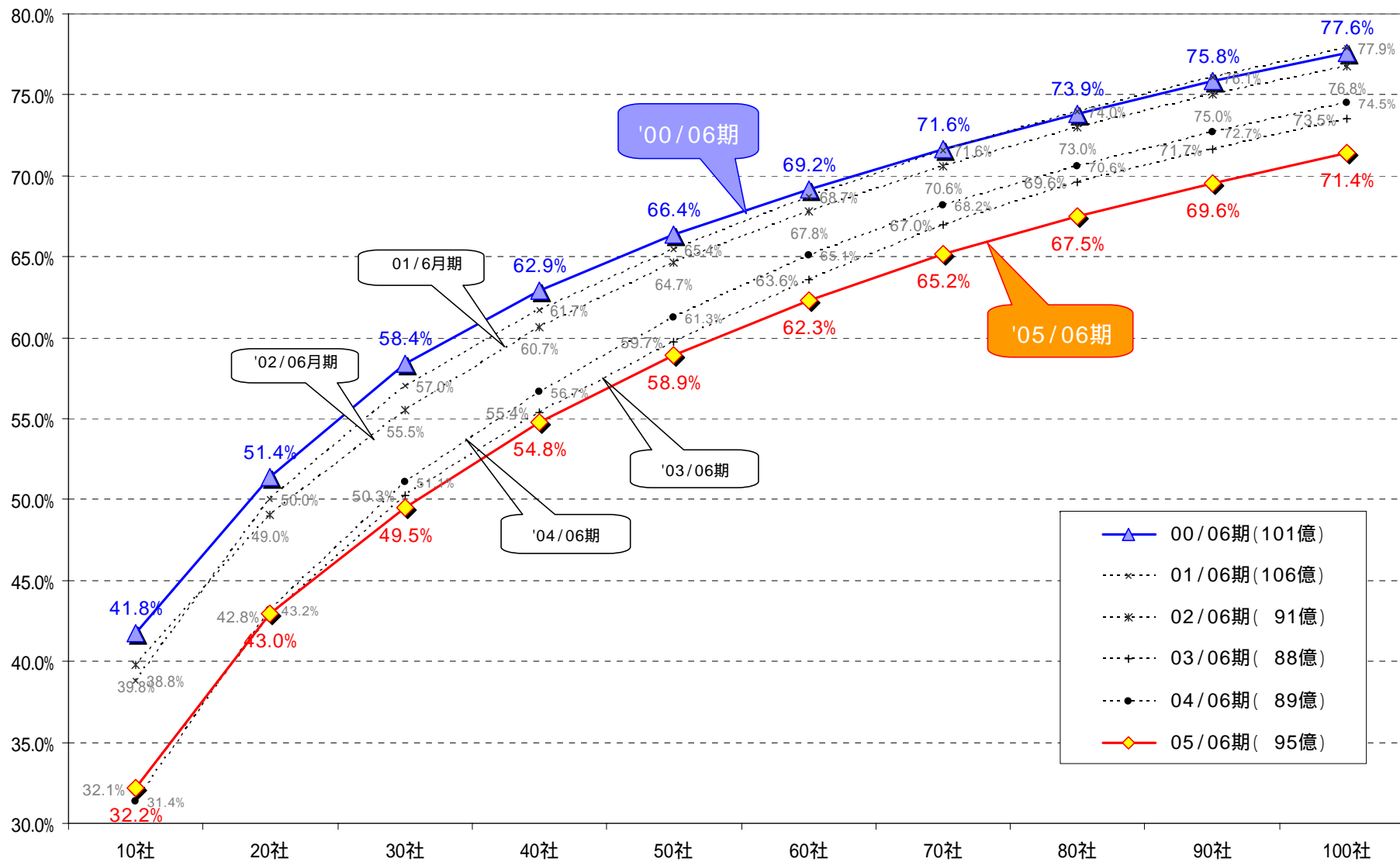
Innovative

人(財)投資志向

Independent

独立系企業

Independent : 上位顧客占有率の推移



Interdisciplinary

学際的アプローチ

学界と産業界を
ブリッジする組織でありたい。

Interdisciplinary : 大学との連携

(一部抜粋)

通信・IT分野

岡山大学	電波伝搬
上智大学	無線ネットワークシミュレーション
電気通信大学	災害時ネットワーク
電気通信大学	電波伝搬

新規事業開発分野

東京大学	学術創成 KK-MAS
東京大学	静脈流物流
早稲田大学	不動産金融工学

建設分野

茨城大学	橋梁の走行振動
岡山大学	交通震動
九州大学	橋梁の動的不安定問題 他
九州大学	COEプロジェクト煉瓦CAD
九州産業大学	積層ゴムすべり支承
名古屋大学	コンクリート破壊解析
熊本大学	立体構造物モデル作成
東京工業大学	地震防災プロジェクト
東京大学	風圧力予測
東京大学	長周期地震動3次元解析
東北大学	津波解析シミュレーション

Interdisciplinary : 産学連携事例

LLPを活用した共同研究開発プロジェクト

当社が、東京大学などと共同で応募した「住宅及び構成材に関わる品質・履歴情報の自主管理支援システムの開発」が、国土交通省の公募案件に採択された。

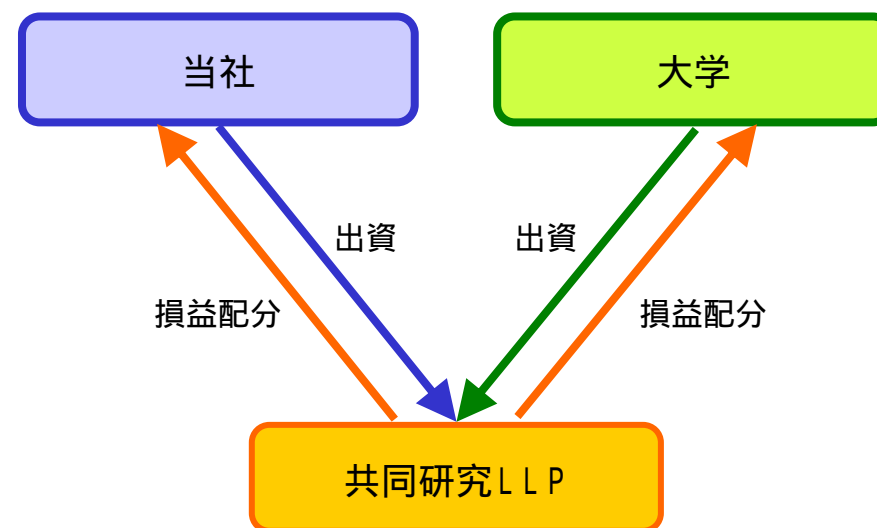
本共同研究を実施するため、LLP法を活用する方向で、LLP(有限責任事業組合)の設立を目指す。

LLPの特徴

構成員全員が有限責任である。

出資比率に関わらず、損益や権限の分配を迅速かつ自由に決定できる。

構成員課税が適用されLLPには課税されず、構成員に直接課税される。



LLP: Limited Liability Partnershipは、経済産業省の主導のもと、本年8月に新たな制度として創設された制度で、新規創業の促進、創造的な連携共同事業に適した仕組みとして注目されている。

Interdisciplinary : 書籍の出版

ソフトウェアプロセス改善の基本定石

著 : Meil. S. Potter, Mary E. Sakry

共 訳 : 富野 壽, 荒木貞雄

出版社 : 共立出版

刊行日 : 2005.06.10



ビジネスリスク分析入門

～モンテカルロ・シミュレーションの応用事例～

監 修 : 橋詰匠

共 著 : 早稲田大学経営リスク研究会
小松原進・富沢昌雄・辺見和晃

出版社 : 早稲田大学出版部

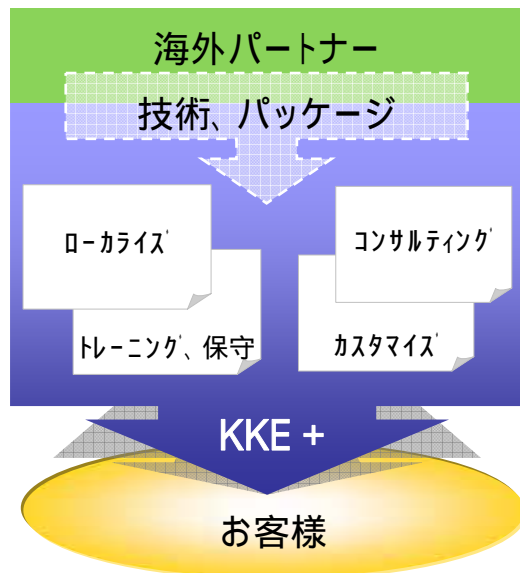
刊行日 : 2005.05.31



International

海外パートナーとの連携

International : 海外パートナーとの連携



世界各国の優秀な企業の技術やパッケージに、コンサルティング、カスタマイズ、教育・トレーニング等のサービスを加え、単なる販売代理店との差別化を図って、付加価値の高いビジネスを推進。



International : 新パートナー



International : 新パートナー (Vitracom社)



Priware社
イギリス

Nika社
ドイツ フランクフルト

Vitracom社
ドイツ カールスルーエ

Compucraft Ltd.
イスラエル

Total Metrics Pty社
オーストラリア

Scalable Network Technologys社
アメリカ カリフォルニア州

DECISIONEERING
Decisioneering社
アメリカ コロラド州

POSITIVE WARE
PositiveWare社
アメリカ コロラド州

REALM R
Realm Business Solutions社
アメリカ テキサス州

Minitab社
アメリカ ペンシルバニア州

(2005年6月現在)

Vitracom GmbH

(ドイツ <http://www.vitracom.de>)

ビデオセンサー Vitracom SiteView 開発元



2005年7月日本国内総代理店契約を締結

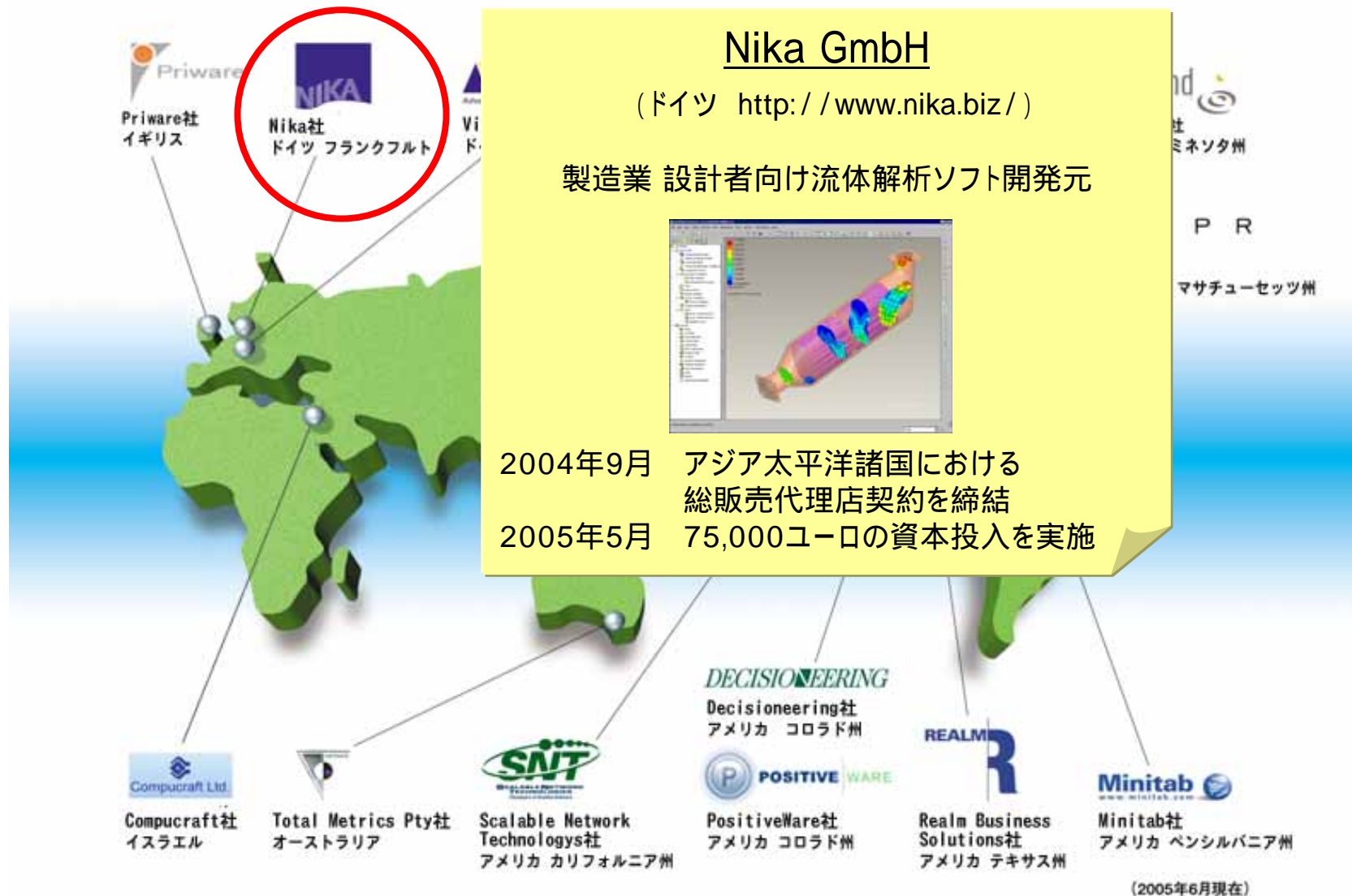
International : 新パートナー (Realm社)



International : 資本参加



International : 資本参加 (Nika社)

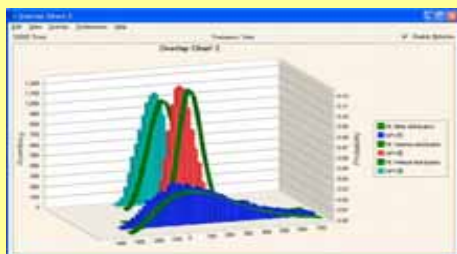


International : 資本参加 (Decisioneering社)

Decisioneering, Inc.

(アメリカ <http://www.decisioneering.com>)

リスク分析ソフトウェア Crystal Ball 開発元



1992年 3月 日本国内総販売代理店契約を締結

2004年12月 4,000株(全株式の約3%)を取得



Compucraft社
イスラエル



Total Metrics Pty社
オーストラリア



Scalable Network
Technologys社
アメリカ カリフォルニア州

DECISIONEERING

Decisioneering社
アメリカ コロラド州



PositiveWare社
アメリカ コロラド州



Realm Business
Solutions社
アメリカ テキサス州



Minitab社
アメリカ ペンシルバニア州

(2005年6月現在)



MIDAS Information
Technology社
ソウル



PositiveWare社
アメリカ コロラド州



Firepond社
アメリカ ミネソタ州



SPR社
アメリカ・マサチューセッツ州

Intelligent

付加価値提供、ソリューション提供型

Intelligent : 高収益ビジネスの確立

「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」

の3つの事業について、

- それぞれの事業の中で、収益性の高いサービスに特化したビジネスを推進。
- お客様のニーズに合わせ、組み合わせ提供。



Intelligent : ソリューション提案の推進

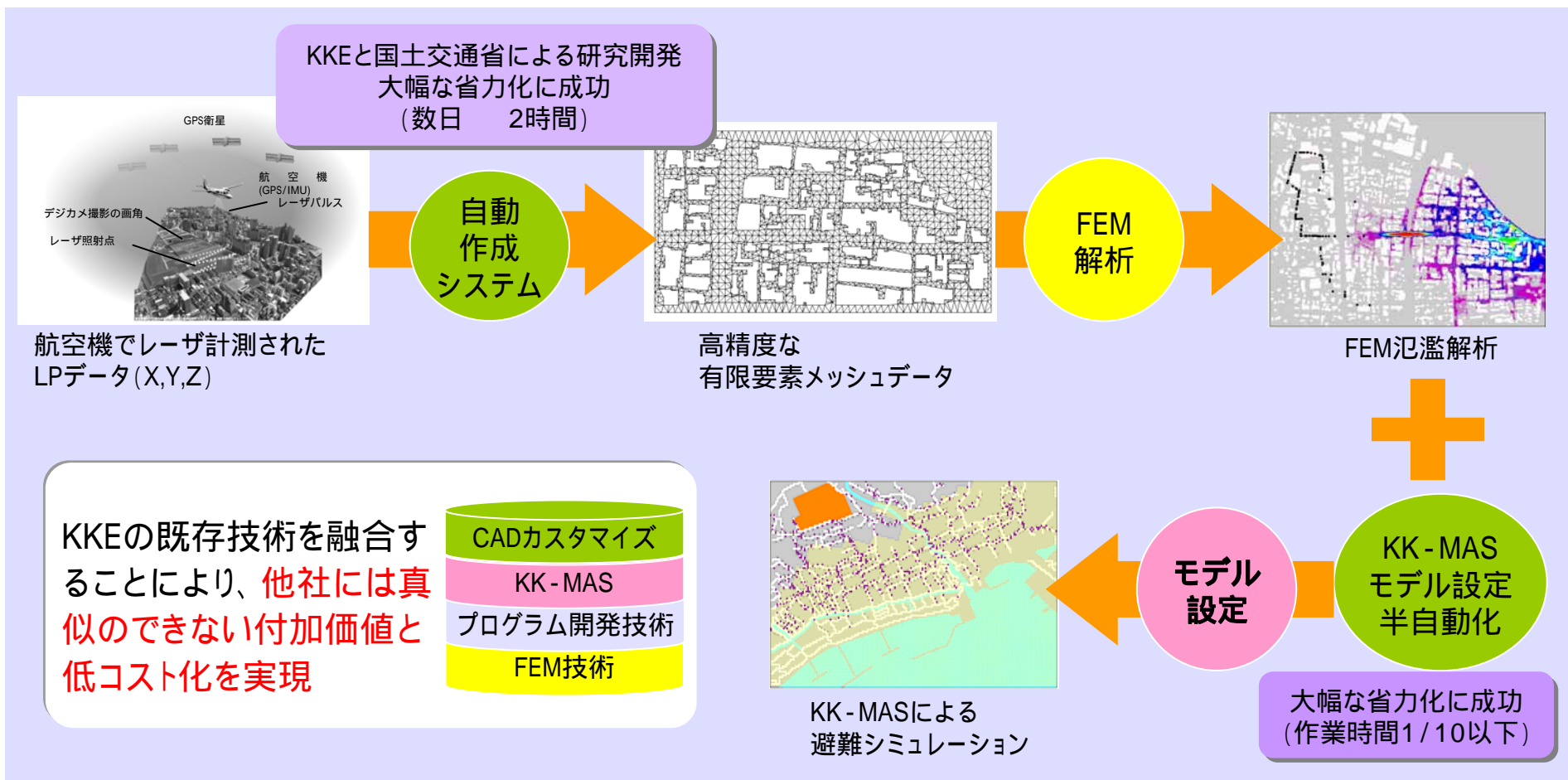
顧客の開拓や既存顧客への新たなサービス提供において、当社の有する技術を複合した形での企画提案や部門・業界・国境を超えた連携を推進。



Intelligent : 社内技術を融合したソリューション事例

津波・洪水用 避難シミュレーション

モデルマップ上で浸水状況を再現させながら、人間の行動ルールを反映した避難状況を動的に表示し、より効果の高いハザードマップ作成を支援。



Innovative

人(財)投資志向

Innovative : リアルコミュニケーション

社内フォーラム (4月)

全社員が一同に会する場を設けることで、社員の一体感を高め、社員相互の情報交流を促進し、将来の構造計画研究所を創発する気運を醸成。

(2005年度実績:取締役への質問会、社員企画による16の分科会)



プロジェクト表彰 (8月)

構造計画研究所が大切にする『いろいろなものごと』を成し遂げた個人・グループを広く所員全員に紹介し、表彰。

「プロジェクト表彰優秀プロジェクト = **高付加価値志向プロジェクト**」

(2005年度表彰実績:29件 135名)

Innovative：経験知の蓄積と情報共有

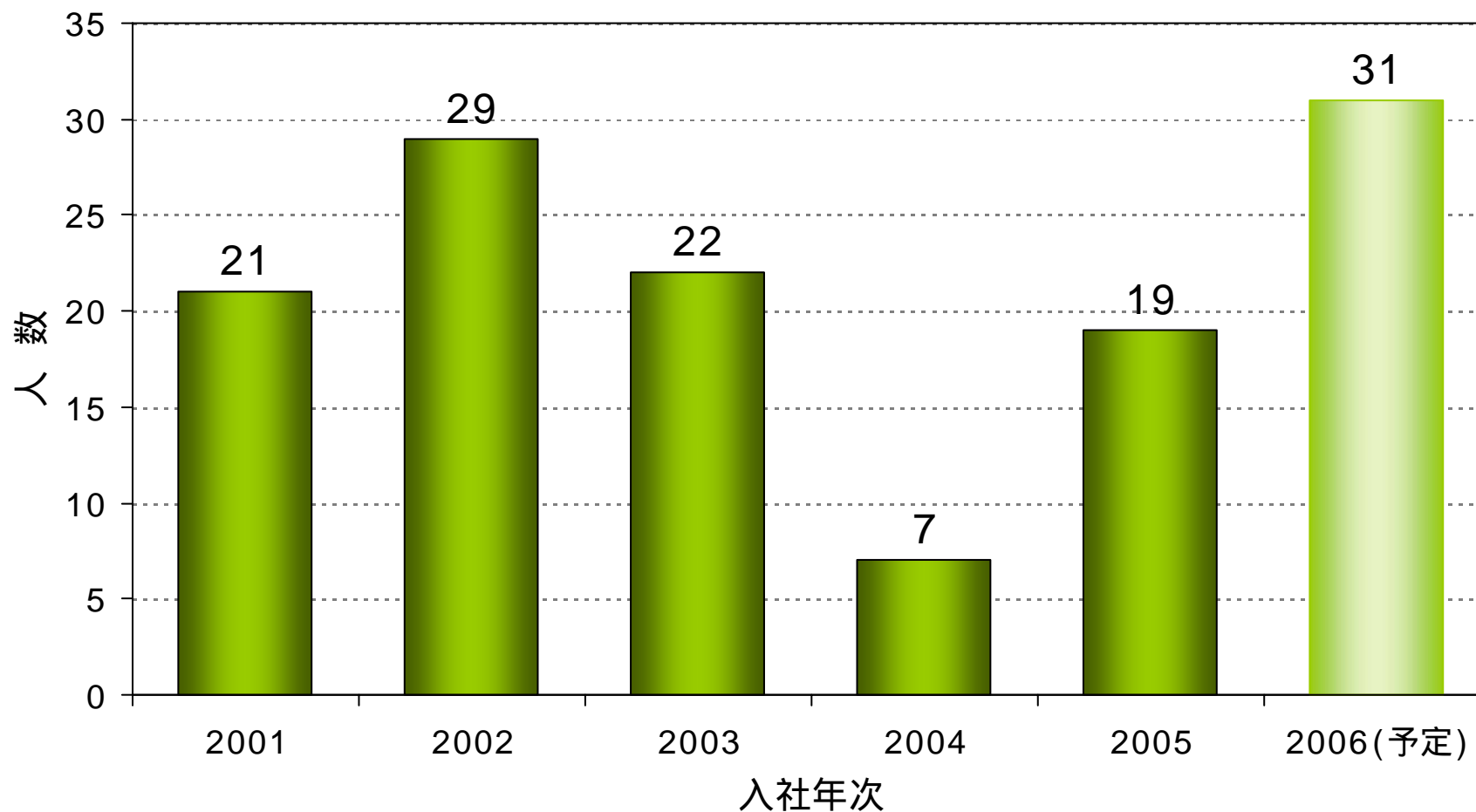
KOZO e倶楽部（2005年7月運用開始）

技術情報、業務情報をイントラサイトに集約。経験知などの暗黙知を形式知化して蓄積して部門を超えた知の共有を促進。顧客満足度の高い業務遂行、提案、コンサルティングの知識ベースとして活用。



Innovative：着実な人材の獲得

採用実績推移



採用実績詳細については、添付資料をご参照ください。

全社マーケティングイベント（9月6日開催）



KKE VISION 2005 1DAY SEMINAR

創造心が、目を覚ます

■会場：東京コンファレンスセンター・品川
■日時：2005年9月6日（火）

入場無料

基調講演
iモード開発秘話
～イノベーションのメカニズム～
株式会社NTTドコモ東海 代表取締役社長
榎 啓一氏

主催：構造計画研究所
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

✓有識者、お客様、ビジネスパートナーなど
による、**35種類**のセミナー講演

✓延べ参加者数 **3491人**
(9/1現在申し込み実数)

創造心が、目を覚ます。



構造計画研究所: KKE VISION 2005 > セミナー: トラックD - Microsoft Internet Explorer

構造計画研究所 KKE VISION 2005

セミナー

KEYNOTE SPEECH 10:00~12:00

「iモード開発秘話 ～イノベーションのメカニズム～」
株式会社 NTTドコモ東海 代表取締役社長 榎 啓一氏

現在、iモードの利用者は国内4,500万人、海外500万人の計5,000万人、総量は1日にメール6億通、5億PVに上ります。さらに、コンテンツプロバイダーは2,000社、4,000サイトを超え、年間のデジタルコンテンツ売上は2,000億円、iモード上で行われている物販販売も数千億円という規模に達しようとしています。このiモードというイノベーションが起きたメカニズムについて、人材の確保、商品コンセプトの確立、移動型「サーバー・コンテンツ」の開発など、iモードが生まれるまでのプロセスを中心にこの講演いただきます。

【空席あり】

トラックA トラックB トラックC トラックD トラックE トラックF トラックG

マネジメント支援

D-1 ベンチャーファイナンスとリスク分析
13:00
\$
13:50
神戸大学大学院 経営学研究所 教授 忽那 浩治 氏
起業家は事業の成功のために多くの問題を克服する必要があります。例えば事業プランのどここの程度のリスクがあるかを分析した上で、投資家を選択し、投資家とも納得できるダイアログを構築しなければなりません。本セッションでは、ベンチャーファイナンスに関するいくつかのトピックを取り上げ、リスク分析の重要性について考えます。

【空席あり】

D-2 不動産情報の標準化がもたらす世界
～ARGUSの果たす役割～
14:00
\$
14:50
株式会社 構造計画研究所 不動産ソリューション室 古田 毅
バブル崩壊後冷えていた日本の不動産投資マーケットは、ここ数年、大きく成長してきています。そこでは、不動産がもたらす増殖性に着目した不動産投資分析も広く行われています。このようなシーンにおいて、不動産財務分析ツール「ARGUS」がどのような役割を果たしているのかを紹介いたします。