

Kozo Keikaku Engineering Inc.

Investors' Guide 2007

For the Year Ended June 30, 2007

株

主様、投資家の皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

2007年6月期の業績を取りまとめましたので、ここにご報告いたします。

当期におきましては、顧客業界の好況により、当社をとりまくビジネス環境は次第に好転してまいりました。さらには、専門家としての技術知見を重視する社会的意識が高まり、当社の技術成果（ソリューションサービス）を評価してくださる顧客の姿勢がより顕著になってまいりました。

また、当社は独立系企業であることから毎期受注の確保を最優先課題と認識し、営業力の強化に取り組んでまいりました。具体的には、当社が持つ各種技術およびノウハウを部門を越えて融合し、顧客の抱える問題を解く企画提案力の醸成に注力いたしました。

以上の結果、3ヵ年中期経営計画の最終年度にあたる2007年6月期は売上高112億1千3百万円、営業利益10億8千8百万円、経常利益10億2千2百万円、当期純利益6億1千2百万円と計画を達成いたしました。

当社は主に情報通信業、建設業、製造業の顧客にサービスを提供しておりますが、顧客業界別の取り組みと成果について述べさせていただきます。

情報通信業においては、システム開発における要求定義、基本検討に始まるコンサルティング業務への参画に注力し、受託開発のみを主とする業務受託からの脱却に取り組んでまいりました。具体的には、業界全体の投資意欲が高い中、ネットワークシミュレーションソフト「QualNet」を導入し、通信制御技術において当社から提案ができる状況を作りだしました。その技術と提案が評価され、顧客との直接的な契約の増加につながり、直に評価される環境を整えることが可能となりました。

建設業においては、2005年末の耐震偽装事件以降、建物の安全性に関する社会の意識が高まり、堅実な構造設計で実績を積み上げてきた当社への仕事の依頼が増加しています。特に東京都心部の地価上昇から新旧問わず不動産物件への関心が高まり、建物の安心・安全を得るために当社の得意とする免震・制振・耐震技術へのニーズも増加しております。

製造業においては、営業支援、設計支援などの設計中心のシステム開発から設計者向け解析シミュレーションソフトウェアの販売、物流シミュレーションコンサルティングなどにサービスの分野が拡大してまいりました。また、今後の展開として、社内での情報共有をさらに活性化し、製造業全体に対して新しい展開を図る組織体制を模索しております。

株主様、投資家の皆様におかれましては、今後とも当社の活動にご理解を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 CEO 服部 正太

I am pleased to report to our shareholders and investors on the business performance of Kozo Keikaku Engineering Inc. (KKE) in the fiscal year ended June 30, 2007.

Thanks to the brisk performance of our clients' industries, the business environment in which KKE operates has steadily improved. In addition, the breadth and depth of our technological capabilities is evident in the confidence our clients have in us, while our expertise as a specialist in structural design has become more widely recognized in society.

As an independent enterprise dependent on our own resourcefulness, we worked to strengthen sales capabilities in order to secure orders. At the same time, we focused on cultivating proposal capabilities so as to provide solutions to clients through cross-departmental integration of our technologies and know-how. As a result, for the fiscal year ended June 30, 2007, which was the final year of the three-year mid-term business plan, net sales amounted to ¥11,213 million, operating income was ¥1,088 million, ordinary income was ¥1,022 million, and net income was ¥612 million. We attained the numerical targets of the mid-term business plan.

Our clients are principally engaged in the telecommunications, construction, and manufacturing industries.

Regarding the telecommunications industry, we continued our efforts to seize the initiative by increasing the proportion of our business that does not consist of contracted development projects. In view of the industry's high motivation to invest, we introduced the QualNet network simulator, thereby strengthening our ability to make proposals on communication control technology. Our technology and proposals were favorably received, resulting in an increase in business for which we are the principal contractor.

With respect to the construction industry, where a scandal concerning falsification of earthquake resistance data on buildings that came to light in late 2005 prompted greater awareness throughout society of the importance of the safety of buildings, we have received an increasing number of inquiries based on our track record in structural design. Also, in line with increases in land prices, particularly in central Tokyo, interest in real estate has increased for both existing and new buildings. As a result, we benefited from rising demand for seismic-isolation, vibration-damping, and earthquake-resistant technologies, an area in which we excel, that is essential for ensuring the safety and security of buildings.

In manufacturing industry, our business was previously dependent on CAD products, but the range of systems and services we offer has expanded to include analysis software for design engineers and logistics simulation. We are putting in place an organizational structure that will facilitate in-house information sharing and allow us to approach prospective clients throughout manufacturing industry.

In all these endeavors, I would greatly appreciate your continued support.

Shota Hattori, President and CEO

2008年6月期計画について ● Plan for the Year ending June 30, 2008

社長に就任して以来5年が経過しましたが、これまでは業績を回復させることに注力した第1フェーズであったと考えています。次の5年のフェーズでは創業の理念に基づき、大学・研究機関と企業をブリッジする知識創造企業として「Good to Great」を掲げ、プロフェッショナル・エンジニアリング・サービス・ファームとしての成長を追求します。顧客の信頼を得るためには、経験と技術に加えてモラルの高い組織作りが不可欠です。当社の技術や経験を顧客の予算枠や立場など実情にあわせて提案し、顧客の期待に応えてまいります。また、品質基準をクリアして満足するのではなく、常に顧客にとっての最良の品質を目指し、モラルの高いサービス提供ができるよう、組織体制を強化してまいります。

数値目標

2008年6月期は、売上高116億円、営業利益12億8千万円、経常利益12億円、当期純利益6億6千万円を目標としております。

社員一人ひとりの成長を支え、自律分散組織を維持し、知財を核としたビジネスに注力することで安定した着実な成長を実現いたします。

今後も21世紀の日本を代表する知識創造企業の一例として名を馳せるような企業集団となるべく、人材の育成に励み、顧客へ適切なサービスを提案し確実に業務を遂行してまいります。

Five years have passed since I became the CEO of KKE. In the first phase, I have focused on achieving a decisive recovery of KKE's financial performance. In the next phase, I intend to pursue the growth of KKE as a knowledge creating company acting as a bridge between academia, including universities and research institutes, and companies. Inspired by our "Good to Great" watchword, we recognize that, in addition to experience and expertise, a corporate structure and culture embodying high ethical standards are prerequisites for earning the confidence of clients. We have been responding to our clients' expectations by proposing solutions harnessing our technological prowess and experience adjusted to their budgets and data. We will step up our efforts to inculcate high ethical standards throughout KKE, always striving to offer services of consistently high quality that greatly surpass the minimum requirements.

Numerical Targets

For the year to June 2008, we target net sales of ¥11.6 billion, operating income of ¥1.28 billion, ordinary income of ¥1.2 billion, and net income of ¥660 million. While supporting the professional development of everyone at KKE in an autonomous, decentralized workplace environment, we will focus on business capitalizing on intellectual property so as to achieve the uninterrupted sound growth of the company.

With the aim of contributing to progress as one of Japan's leading knowledge creating companies of the 21st century, we intend to cultivate a workforce of consummate professionals who will fulfill their mission by proposing and providing the optimum services to our clients.

経営理念 ● Management Concept

「大学・研究機関と実業界をブリッジする企業であること」

4つのキーワード

- 技術と品質に対する **Pride**
- 多様性を生かす **Collaboration**
- 知の融合を促進する **Feedback**
- 常に時代の先を行く **Speed**

“KKE is a professional engineering service firm that bridges academia with the corporate world”

Our values

- **Pride** in technology and quality
- **Collaboration** capitalizing on diversification
- **Feedback** accelerating the integration of knowledge
- **Speed** keeping us always at the leading edge

目次 ● Contents

株主、投資家の皆様へ	To Our Shareholders and Investors	1
2008年6月期計画について	Plan for the Year Ending June 30, 2008	2
経営理念	Management Concept	2
会社の沿革	Corporate History	3
市場環境	Market Environment	5
2007年6月期の業績	Business Results for the Year Ended June 30, 2007	7
セグメント別情報	Overview by Business Segment	8
顧客業界×セグメントの売上高（2007）	Clients' Industries and Segment Sales (2007)	9
ビジネス収益モデル	Business Earnings Model	9
季節変動	Seasonal Fluctuation	10
経営体制及び成績の分析	Management Discussion & Analysis	11
BC（事業継続）ソリューション	Business Continuity Solution	15
財務情報	Financial Section	17
会社概要	Corporate Data	22

会社の沿革 ● Corporate History

1950	1960	1970
<p>創業者である服部正（工学博士）は、1956年に構造設計事務所を創設しました。創業まもなく、コンピュータの先進的研究と利用の現場に触れるために単身渡米し、想像以上の先進性にショックを受けます。「地震国日本の耐震設計を、デジタルコンピュータによって一新せずしてどうするのか?」。当時、日本の建設・建築設計業界では、まだデジタルコンピュータの将来性に目を向ける人は全くまれで、大学ですら関心をもつ人は少なかったといえます。10人足らずからスタートした設計事務所は、1961年、超高層建築時代に先駆けて、日本で初めて建築の構造計算にコンピュータを導入します。これが構造計画研究所のイノベーションの原点となりました。常に時代の先を行こうとする当時の革新的な姿勢は、現在でも確かに受け継がれています。</p>	<p>Dr. Makoto Hattori, KKE founder, opened the structural design office in 1956. Shortly thereafter, he visited computer labs in the U.S. The facilities and the work being done there greatly surpassed anything happening in Japan at that time.</p> <p>He returned to Japan determined to apply the power and sophistication of computers to earthquake resistance design. At that time, the application of computers in the architectural field was virtually unknown in Japan.</p> <p>In 1961, KKE's design office was first in Japan to apply a computer to practical structural design in the architectural field. This launched KKE on a path of innovation that has underpinned our development ever since, and promises to do so far into the future.</p>	<p>社会の動き >> Change in society >></p> <p>意思決定支援分野 Decision-Making Support Field</p>
 <p>Dr. Makoto Hattori, KKE founder, opened the structural design office in 1956. Shortly thereafter, he visited computer labs in the U.S. The facilities and the work being done there greatly surpassed anything happening in Japan at that time.</p> <p>He returned to Japan determined to apply the power and sophistication of computers to earthquake resistance design. At that time, the application of computers in the architectural field was virtually unknown in Japan.</p> <p>In 1961, KKE's design office was first in Japan to apply a computer to practical structural design in the architectural field. This launched KKE on a path of innovation that has underpinned our development ever since, and promises to do so far into the future.</p>	<p>製造分野 Manufacturing Field</p>	<p>▼シミュレーションによるシステム性能評価ビジネス開始 Simulation-based system efficiency evaluation business launched</p> <p>社会の動き >> Change in society >></p> <p>オペレーションズ・リサーチ (OR) 研究室を設置 Operations Research Division established</p>
<p>社会の動き >> Change in society >></p> <p>情報通信分野 Information and Communications Field</p>	<p>▼コンピュータ導入の先駆性を活かし、ソフトウェア開発ビジネスを開始 Software development business launched, taking advantage of the early in-house introduction of computers</p> <p>1969：日本初のミニコンピュータが登場 1969: First Mini computer introduced in Japan</p> <p>1969：情報収集のため、アメリカにILC設立 ソフトウェアの受託開発を開始 1969: Establishing a subsidiary in U.S. Starting entrusted development of software</p> 	<p>ミニコンブーム Minicomputer boom</p>  <p>開発効率を高めるソフトウェアの研究 組織的ソフト開発を開始 Research on software engineering to enhance development efficiency started Development of organizational software started</p> <ul style="list-style-type: none"> ●汎用機用基盤ソフトウェアの開発 ●タイムシェアリング環境での建築構造計算 ●コンピュータを用いた図化・表示 ● Development of infrastructure software for general-purpose machines ● Structural calculation for buildings in time-sharing environment ● Computer-based mapping and display
<p>▼1956：服部正構造計画研究所としてスタート 1956: Makoto Hattori Kozo Keikaku Engineering established</p>		
<p>社会の動き >> Change in society >></p> <p>城郭再建ブーム Castle reconstruction boom</p>	<p>1963：建築基準法改正（高さ制限撤廃） 1968：霞ヶ関ビル竣工、以降高層建築ブーム 1963: Abolition of building height restrictions 1968: Boom in construction of high-rise buildings, starting with Kasumigaseki Building</p>	<p>1970：大阪万博開催 1978：宮城県沖地震 1970: Osaka World Expo 1978: Miyagi-oki earthquake</p>
<p>建設分野 Construction Field</p> <p>創業者、アメリカに渡り電算機利用を調査 Founder went to U.S. to investigate the usage of computers</p> <ul style="list-style-type: none"> ●城郭復元に関する構造設計（不規則架構の応力解析） ● Structural design for castle reconstruction 	<p>1961：IBM1620導入（日本初、構造設計にコンピュータ導入） 1961: IBM1620 introduced Japan's first application of a computer to structural design</p> <ul style="list-style-type: none"> ●汎用構造解析のコンピュータ処理 ●有限要素法による動的振動解析、弾塑性解析 ●大型鉄塔を搭載した建物の動的耐震設計 ●高層建築 ● Computerized general-purpose structural analysis ● Dynamic vibration analysis and elasto-plastic analysis by finite element method ● Dynamic earthquake resistant design ● Structural design of high-rise buildings 	<p>FACOM23060超大型コンピュータ導入 数値解析・耐震シミュレーションの研究 FACOM 23060 supercomputer introduced Research of numerical analysis and earthquake resistance simulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ●原子力発電所の耐震安全性検討 ●LNG基地信頼性評価 ●地震波シミュレーション ●土木建築計画におけるOR手法を用いたコンサルティング ●超高層建築・大規模特殊構造物 ● Examination of earthquake resistance of nuclear power plant ● LNG base reliability evaluation ● Earthquake wave simulation ● Structural design of high-rise buildings and large-scale special structures 

1980

▼意思決定の問題にシミュレーションを取り入れる
Simulation-based decision-making

将来を予測する手法に関心が高まる
Growing interest in techniques to predict the future

コンサルティングのための
ツール開発
Development of tools applied in
consulting



- コンピュータインタビューによる
コンジョイント分析
- マーケティングサイエンスによる
コンサルティング
- Computer interview-based conjoint analysis
- Marketing science-based consulting

1990

高付加価値模索
Pursuit of high added-value

意思決定構造を分析する
コンサルティングを開始
Consulting for analysis of decision-making structures
started



- モンテカルロ手法による事業計画分析
- マルチエージェントシミュレーション
- Business plan analysis by the Monte Carlo method
- Multi-agent simulation

2000

複雑系の研究
Research on complex systems

評価をキーワードに対象分野を広げる
Expansion of application field, with "evaluation" as the
watchword



- コーポレートマネジメントソリューション
- シックスシグマによる品質マネジメント支援
- Corporate management solutions
- Support of Six Sigma quality management

設備投資ブーム
コンピュータ化が進む
Capital investment boom
Progress of computerization

1985：製造分野に強みを持つ
アメリカのプリツカ社と提携
1985: Tie-up with U.S.-based Pritzker Co. to tap
manufacturing strengths

- 生産・物流システム・シミュレーション
- Production/distribution systems simulation



バブル崩壊
顧客ニーズの多様化
Bubble economy burst
Diversification of customer needs

ハウスメーカー、住宅設備メーカーへの
ソリューション提供を開始
Start provision of solutions for housing and household
equipment manufacturers



- ニーズ分析
- 生産スケジュール管理ソリューション
- 生産設計CADソリューション
- シミュレーションによる
設計・解析支援ソリューション
- Needs analysis
- Production schedule management solutions
- CAD solutions for production and design
- Simulation-based design and analysis support solutions

製造業のITによる業務改革が進む
IT-based business process reengineering of manufacturing industry

顧客主導型ビジネスを推進
Promotion of customer-driven business



- 商品開発設計CAD/CAEソリューション
- 営業支援ソリューション
- 仕様設計支援ソリューション
- 生産管理・最適在庫ソリューション
- Product development design CAD/CAE solutions
- Sales support solutions
- Specific design support solutions
- New production control (Advanced planning & scheduling)

パソコンの普及
1985：通信の自由化
Spread of personal computers
1985: Liberalization of communications

ADA言語の研究
Research of ADA language



- 第一世代移動通信関連システムの開発
- ネットワーク最適化・信頼性解析
- 汎用シミュレーション言語を用いた
システムシミュレーション
- Development of first-generation mobile communication
system
- Analysis of network optimization and reliability
- System simulations using general-purpose simulation
language

インターネットの普及～1995:Windows95発売
携帯電話の普及～1999:i-mode発表
Spread of the internet 1995: Windows95 launched
Spread of the mobile phones 1999: i-mode

品質・コスト・スピードにおいて
信頼できるソフトウェア開発へ
Development of reliable software in terms of quality, cost
and speed

- 第二世代移動通信関連システムの開発
- 電波伝搬シミュレーション
- マルチメディアを用いた感性評価
- 仮想現実感・複合現実感
- Development of second-generation mobile
communication system
- Radio wave propagation simulation
- Multimedia-based evaluation of senses
- Virtual reality/Mixed reality



ワイヤレスネットワーク/ユビキタスネットワーク
ブロードバンドの普及
Spread of wireless networks, ubiquitous networks and broadband

次世代ネットワークプロトコルの研究開発
Research and development of
next-generation network protocol

- 第三世代移動通信関連システムの開発
- アドホックネットワーク
- 公共交通関連ソリューション
- 通信ネットワークシミュレーション
- Development of third-generation mobile
communication system
- Ad hoc network
- Public transport solutions
- Communication network simulation



1981：建築基準法改正
新耐震基準
1981: Building Standard Law revised
New earthquake resistance standards



モデリング・可視化技術の実用化と
応用技術への展開
Practical application of modeling and visualization
techniques and development of application technologies

- CADシステムインテグレーション
- 土工計画支援ソリューション
- 工業化住宅一貫設計ソリューション
- 防災コンサルティング
- CAD system integrations
- Civil engineering planning support solutions
- Integrated design solutions for prefabricated housing
- Consulting for disaster prevention

1995：阪神淡路大震災
1995: The Great Hanshin-Awaji
Earthquake

安全設計から安心・信頼設計へ
From safety design to reliable design



- 局地風解析シミュレーション
- 騒音予測シミュレーション
- 総合地盤解析
- 工業化住宅構造計算ソリューション
- 免震・制振・耐震設計
- Local wind analysis simulation
- Noise prediction simulation
- Comprehensive geological analysis of construction sites
- Structural calculation solutions for prefabricated housing
- Seismic-isolation, vibration-damping and earthquake-
resistant design

既存建築の改善や補強のニーズが高まる
Increasing needs for improvement and reinforcement of existing buildings

ITと防災の融合サービスの展開
Development of services integrating IT and disaster prevention

- 情報共有・プロジェクト管理ASPサービス
- 交通振動解析シミュレーション
- 地震リスク評価
- 防災シミュレーション
- Information sharing/project management ASP services
- Simulation-based traffic vibration analysis
- Earthquake risk evaluation
- Disaster prevention simulation





建設業向けビジネス

Serving the Construction Industry

- 構造設計（エンジニアリングコンサルティング）
- 防災ビジネス（エンジニアリングコンサルティング）

顧客例：デベロッパー、ゼネコン、意匠設計事務所、ビル管理会社など

1956年、当社は大規模建築物を得意とする構造設計事務所としてスタートし、1961年にはスーパーコンピュータを導入しました。以来、業界のリーディングカンパニーとして、免震・制振・耐震技術による超高層や特殊建築物の構造設計において実績を重ねてきました。今日では、学校や公共施設への地震リスク評価・耐震診断・補強設計など地域の防災拠点を守り続けています。また、避難シミュレーションにより地震発生後の避難計画を策定する技術など、ITと防災の融合がもたらす防災ソリューションを提供しています。

- Structural design (Engineering Consulting)
- Disaster-prevention business (Engineering Consulting)

Clients: Developers, general contractors, industrial and architectural design offices, building management companies, etc.

In 1956, Kozo Keikaku Engineering (KKE) started out as a design office specializing in large-scale buildings and introduced a supercomputer in 1961.

Since then, as the leading company in our field, we have accumulated achievements in structural design of high-rise buildings and large-scale special structures using seismic-isolation, vibration-damping, and earthquake-resistant technologies. In recent years, we have been contributing to the protection of schools and other public facilities, which are designated as disaster prevention centers in communities throughout Japan.

We also provide disaster-prevention solutions incorporating information technology, such as simulation technology for formulating evacuation plans to be activated in the event of an earthquake.



情報通信業向けビジネス

Serving the Information and Communication Industry

- 移动通信のインフラ開発（システムソリューション）
- ネットワークシミュレーション（プロダクツサービス）

顧客例：通信キャリア、通信系研究機関など

建築の構造計算に日本で初めてスーパーコンピュータを導入した1961年当時は、コンピュータ自体が珍しく、OSの開発も自ら手がけざるを得ませんでした。このソフトウェア開発のノウハウは、後に船舶電話や自動車電話に活かされ、やがて携帯電話の研究開発へと発展していきます。通話の混雑状況や通信速度の高度化、電波の干渉を最小限に抑える技術、電波を可視化する技術など、電波制御に関するインフラ系ソフトウェア開発に特化した当社の技術は、長期にわたる顧客の信頼を得ています。

- Development of infrastructure for mobile communications (Systems Solutions)
- Network simulation (Products Services)

Clients: Communication carriers, research institutes affiliated with communication carriers, etc.

In 1961 when KKE became the first company in Japan to introduce a supercomputer for structural design of buildings, computers were such a rarity that we had no choice but to develop an operating system by ourselves. The software development know-how we gained during that formative period, which was subsequently utilized for maritime telephones and car telephones, eventually evolved into R&D of mobile communication systems.

KKE's core competence encompasses development of infrastructure software for radio control, including technologies for network traffic congestion monitoring, increasing network traffic speed, minimizing radio interference, and visualizing radio waves. As a leading source of such technologies, we have earned the trust of clients over the long term.



製造業向けビジネス Serving Manufacturing Industry

- 構造設計システム開発（システムソリューション）
- 解析パッケージソフトウェア（プロダクツサービス）

顧客例：住宅メーカー、住宅設備メーカー、製造業全般

高層建築で培った構造設計技術を活かし、戸建て住宅の構造設計システムの開発を古くから手がけています。CADなど図面関連で蓄積された技術は、システムキッチンなど様々な部材から構成され、色や素材、メーカーを入れ替えシミュレーションするニーズの高いサービスに役立っています。また、製品の設計段階で熱流体解析や機構解析を行うことのできる、設計者向けパッケージソフトを提供・サポートしています。

- Development of structural design systems (Systems Solutions)
- Packaged analysis software (Products Services)

Clients: Housing manufacturers, housing facilities manufacturers, manufacturers in general

Capitalizing on the structural design technology we have cultivated for high-rise buildings, we have also long been engaged in development of systems for structural design of houses.

Technologies accumulated in the field of CAD and other drawing-related fields are utilized in a housing design simulation service allowing, for example, simulation of a system kitchen, in which manufacturers, colors, materials, components, etc. can be mixed and matched. There is great demand for this service.

We also offer packaged software used by product design engineers for thermal-fluid analysis and mechanism analysis, backed by comprehensive support.



その他 Other

- 意思決定支援ビジネス（エンジニアリングコンサルティング）
- 可視化ビジネス（エンジニアリングコンサルティング）

顧客例：運輸サービス、インフラ系サービスなど

建物から、人やモノの流れに視点を移し、そこにコンピュータの可能性の一つであるシミュレーションを適用したとき様々なビジネスチャンスが生まれました。マーケティングコンサルティングもその一つです。新サービスを市場でいくらか展開したら、どのくらいのシェアがとれるかといったシミュレーションを行い、顧客の意思決定の一助とします。また、可視化技術を活かし、ビデオセンサーで人の流れの計測を行いテナントの家賃設定や快適なまちづくりに役立てるなど、新しい取り組みを行っています。

- Decision-making support (Engineering Consulting)
- Visualization (Engineering Consulting)

Clients: Transport service companies, infrastructure service providers, etc.

While initially KKE focused on the structural design of buildings, we have also pioneered the application of simulation software to flows of people and goods. This approach has led to a variety of new business opportunities that we are eagerly cultivating. One new business concerns decision-making support services utilized in marketing, allowing performance of various simulations, for example of the projected market share etc. of a new product or service offered at a certain price.

Also, our visualization technology is utilized for setting rents for tenants of commercial buildings and in the field of urban development projects where flows of people are monitored by video sensor technology.

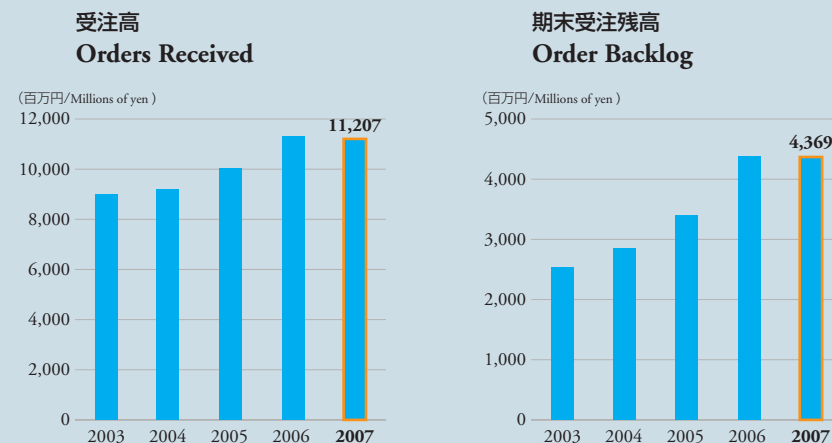
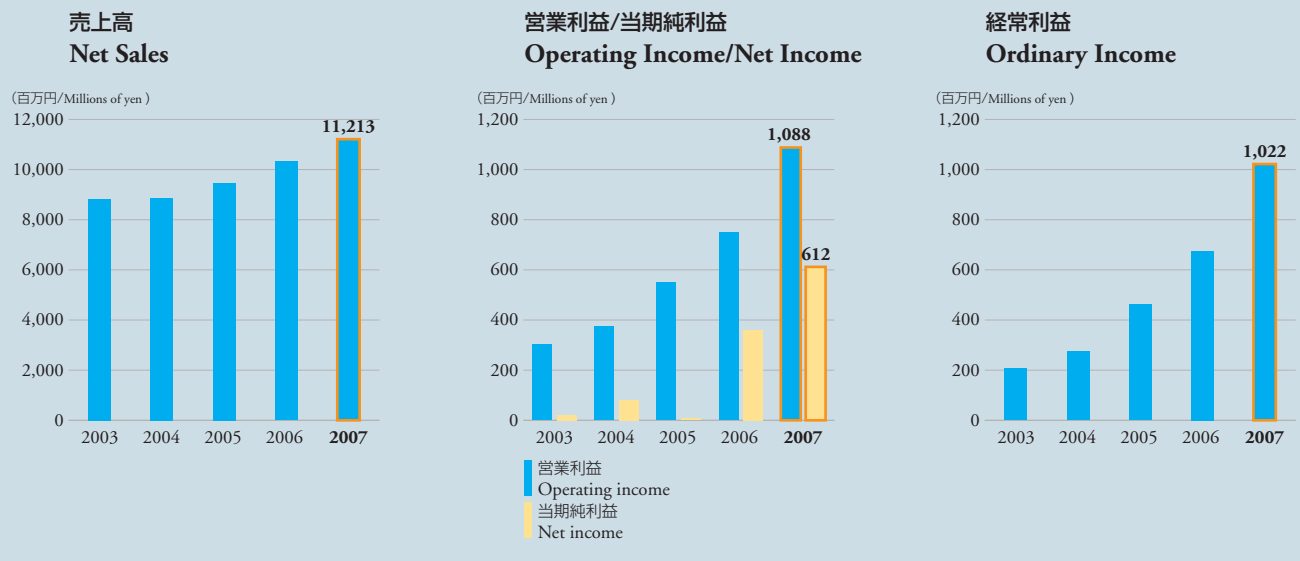
2007年6月期の業績 ● Business Results for the Year Ended June 30, 2007

売上高の増加に伴い、利益が増加

顧客業界の好景気の下、当社が継続して取り組んできた提案営業強化の成果が出て、前期に引き続き受注が好調となりました。付加価値の高い提案営業により、利益性の高いプロジェクトの受注がすすんでいます。

また、現場での実践を通じた人材育成に力を入れるとともに、外部からも優秀な技術者の採用をすすめてきました。受注の増加による稼働率のアップとともに、建築・土木CAD製品の販売などの、不採算ビジネスからの撤退により負担が軽減されたことも利益の伸びに寄与いたしました。

以上の結果、売上高・利益ともに過去最高を達成いたしました。



Record Highs for Net Sales and Profits

As our clients' industries enjoyed brisk business conditions, our ongoing efforts to strengthen proposal-driven sales yielded good results. Continuing from the previous year, order-taking was brisk. High-value-added proposals resulted in the securing of orders for projects with high profit margins.

While focusing on developing human resources through practical experience gained in the field, we also promoted recruitment of excellent engineers from outside KKE. The rising utilization rate in line with the increase in orders received and the reduced cost burden owing to withdrawal from unprofitable business, notably sales of architectural civil engineering CAD products, also contributed to higher profits.

As a result, KKE achieved record highs for both net sales and profits.

セグメント別情報 ● Overview by Business Segment

エンジニアリングコンサルティング Engineering Consulting

●売上高 Net Sales	3,662 百万円 ¥3,662 million
●売上原価 Cost of Sales	2,412 百万円 ¥2,412 million
●売上総利益 Gross Profit	1,250 百万円 ¥1,250 million
●売上総利益率 Gross Profit Ratio	34.1 % 34.1%

- ソフトウェア開発の上流工程において、高度な技術力が要求される基本検討業務や研究開発業務の受注が好調
 - 建物の安全性に関する社会的関心が高まる中で、建築物の構造設計業務や耐震・防災関連のコンサルティング業務の受注が好調
-
- At the upstream process of software development, brisk order-taking for formulation of core concepts, which requires advanced technological capabilities, and for R&D
 - Brisk order-taking for structural design for buildings and earthquake-resistance- and disaster-prevention-related consulting services amid rising interest in building safety in Japanese society

システムソリューション Systems Solutions

●売上高 Net Sales	5,117 百万円 ¥5,117 million
●売上原価 Cost of Sales	3,532 百万円 ¥3,532 million
●売上総利益 Gross Profit	1,585 百万円 ¥1,585 million
●売上総利益率 Gross Profit Ratio	31.0 % 31.0%

- 大手通信キャリアの情報化投資意欲の向上
 - インフラ監視システムの開発において、技術と品質が評価され継続受注
 - 大手住宅メーカー向けの構造設計支援システムの開発が堅調
-
- Major telecom carriers' increased motivation to invest in IT
 - Continued order-taking for development of infrastructure monitoring systems thanks to high evaluation of our technology and quality
 - Vigorous development of structural design support systems for major housing manufacturers

プロダクツサービス Products Services

●売上高 Net Sales	2,433 百万円 ¥2,433 million
●売上原価 Cost of Sales	1,857 百万円 ¥1,857 million
●売上総利益 Gross Profit	575 百万円 ¥575 million
●売上総利益率 Gross Profit Ratio	23.6 % 23.6%

- 主力商品である熱流体解析ソフト「EFD.Lab」の販売が好調
 - 高速・高精度ネットワークシミュレーションソフト「QualNet」の販売が好調
 - 新製品の画像認識ソフト「Vitracom SiteView」や「CamIQ」なども徐々に売上に寄与
-
- EFD.Lab thermal fluid analysis software, a mainstay product
 - Robust sales of QualNet high-speed, high-precision network simulation software
 - Vitracom SiteView and Cam IQ, recently released image recognition software products, already contributing to sales

*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。

*Cost of sales of this segment includes selling expenses attributable to a specific sales department.

顧客業界×セグメントの売上高 (2007) ● Clients' Industries and Segment Sales (2007)

(百万円/Millions of yen)

	建設 Construction	情報通信 Information and Communication	製造 Manufacturing	その他 Other	総計 Total
エンジニアリングコンサルティング Engineering Consulting	1,622 (14.5%)	495 (4.4%)	378 (3.4%)	1,164 (10.4%)	3,662 (32.7%)
システムソリューション Systems Solutions	586 (5.2%)	2,522 (22.5%)	1,781 (15.9%)	227 (2.0%)	5,117 (45.6%)
プロダクツサービス Products Services	416 (3.7%)	588 (5.3%)	457 (4.0%)	971 (8.7%)	2,433 (21.7%)
総計 Total	2,625 (23.4%)	3,607 (32.2%)	2,616 (23.3%)	2,363 (21.1%)	11,213 (100.0%)

* ()内は総売上高に占める割合
*Figures in parenthesis are % of total sales.

ビジネス収益モデル ● Business Earnings Model

セグメント Segment	収益の源泉 Source of revenues	プロジェクト工期 Project period	プロジェクト金額 Project amount プロジェクト数 The number of project	顧客 Client	
エンジニアリング コンサルティング Engineering Consulting	コンサルティング収入 (成果物は報告書やデータ) (Deliverables are reports and data)	数日～3ヶ月程度 From several days to approx. 3 months 売上の計上は納品、検収後 Sales are recorded following delivery and clients' receiving inspection	数十万円～数千万円 Several hundred thousand yen to several ten million yen 1,626	建設業 Construction その他 Other 情報通信業 Telecommunication 製造業 Manufacturing	(44.4%) (31.8%) (13.5%) (10.3%)
システム ソリューション Systems Solutions	システム開発収入 (成果物はソフトウェア) (Deliverables are software)	1ヶ月～1年程度 From 1 month to around 1 year 売上の計上は納品、検収後 Sales are recorded following delivery and clients' receiving inspection	数十万円～数億円 Several hundred thousand yen to several hundred million yen 2,157	情報通信業 Telecommunication 製造業 Manufacturing 建設業 Construction その他 Other	(49.3%) (34.8%) (11.5%) (4.4%)
プロダクツ サービス Products Services	パッケージソフト販売・ ユーザーサポート・教育 による収入 Revenues from sales of packaged software user support and education	即時売上および期間売上 Sales are recorded immediately /over the period	数十万円～数千万円 Several hundred thousand yen to several ten million yen 5,950	その他 Other 情報通信業 Telecommunication 製造業 Manufacturing 建設業 Construction	(39.9%) (24.2%) (18.8%) (17.1%)

* プロジェクト数は2007年6月期末実績
*The number of projects is the result for the year ended June 2007

* ()内はセグメント売上高に占める割合
*Figures in parentheses are percentages of segment sales.

季節変動 ● Seasonal Fluctuation



業績の季節変動について

売上高

当社が受注したプロジェクトの納期は、顧客企業の多くが年度末を迎える3月に集中します。納品後、顧客側での検収を経て当社は売上を計上いたします。このため、当社は第4四半期に年間の売上高の4割ほどを計上いたします。

利益

当社の経費の大半は人件費が占めています。販売費及び一般管理費は年間を通して均等に計上されます。そのため、売上高の季節変動の関係から、当社の中間業績は赤字となり下半期に利益が伸びるという傾向があります。なお、業績の回復とともに半期で計上する赤字額は縮小しております。

Seasonal Fluctuation of KKE's Financial Performance

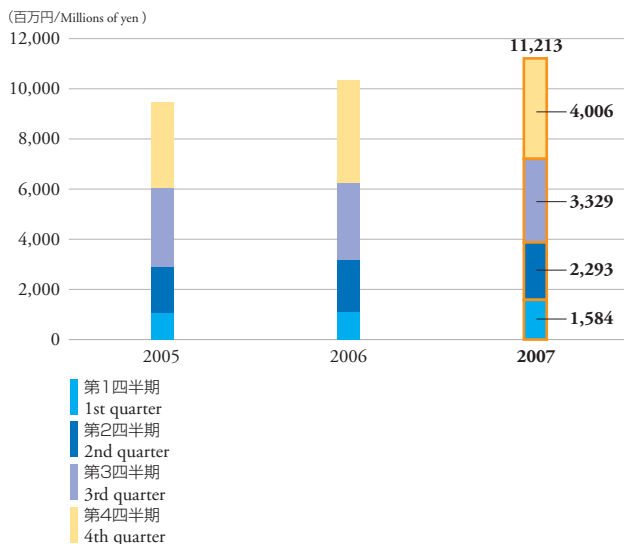
Net Sales

Delivery of projects is concentrated in March, coinciding with the closing of accounts of many of our clients. After delivery, KKE records sales following the receiving inspection by clients. Therefore, 40% of KKE's annual sales are recorded in the fourth quarter.

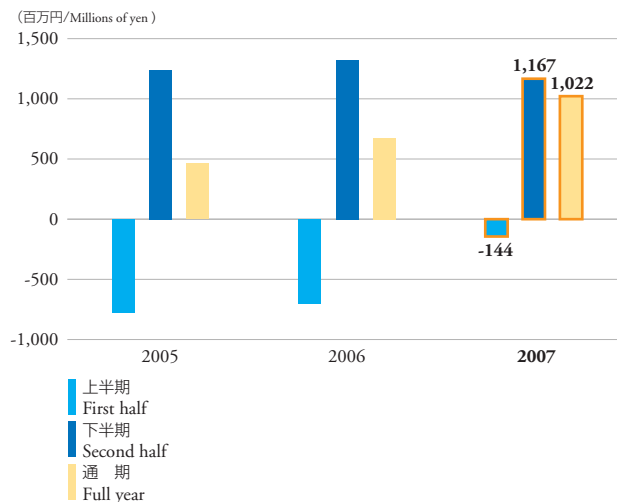
Profit

Labor costs account for the largest proportion of KKE's selling, general and administrative expenses. Since selling, general and administrative expenses are recorded evenly throughout a fiscal year, KKE tends to record a loss in the first six-month period and record profits in the second half of the fiscal year in view of the seasonal fluctuation of net sales. In line with the improvement of KKE's financial performance, the amount of loss recorded in the first half of the fiscal year has been decreasing.

四半期別の売上高
Quarterly Sales



上半期/下半期の経常利益
Ordinary Income in the First Half and the Second Half



経営体制及び成績の分析 ● Management Discussion & Analysis



代表取締役社長 CEO
服部 正太
President and CEO
Shota Hattori

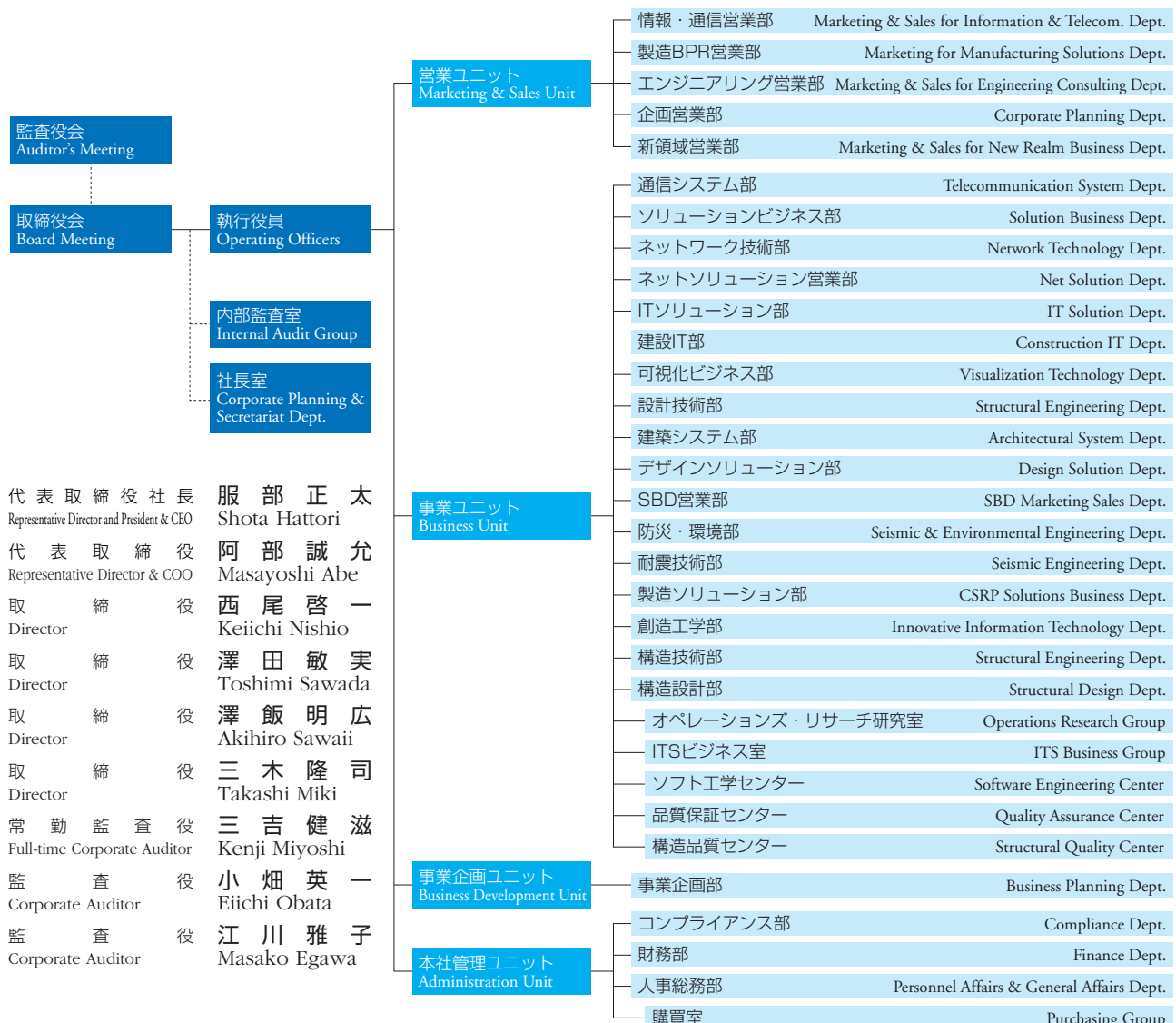
当社のビジネスの基本は、技術と経験を顧客の状況に合わせたソリューションとして提案することにあります。部門は要素技術ごとに分かれており、1部門当たり5億円程度のビジネスを行っています。

社内に70以上ある要素技術は、部門の垣根を越え人を通じて活発に組み合わせられ、複合ソリューションとして顧客に提案されています。例えば、人の動きをシミュレーションする技術と地震の揺れを解析し津波の到来を予測する技術。これらを融合し、津波避難シミュレーションとして自治体などの顧客に提案しています。

Essentially, our business involves proposing solutions embodying our technological prowess and accumulated expertise to satisfy exacting client requirements. Our departments and groups are organized according to key technologies, with each unit having sales of around ¥500 million.

The more than 70 key technologies we possess in house are flexibly combined across departments into the integrated solutions we propose to our clients. In this regard, the tsunami evacuation simulation software we offer to municipalities is a good example, integrating simulation of human movement, earthquake tremor analysis and tsunami projection.

組織体制 (2007年7月現在) Organization Chart (As of July 2007)



付加価値の源泉 Sources of Added Value

当社の重要な経営指標は、「(簡易) 付加価値=営業利益+人件費」であり、この付加価値の源泉は以下に表される当社のビジネスの特性です。

1. 提案営業体制

当社は知識集約型企業として技術、知識、ノウハウをサービスとして提供しています。顧客企業が抱える課題解決を継続的に行い、提供するサービスを顧客側で部門横断的に利用できるように営業活動をますます活性化しています。

2. 実践で磨かれた技術と経験

大学・研究機関、海外パートナー企業との連携で先端的な技術手法を多く習得し、それらを実践として活用してきた経験から、顧客の立場に応じて最適なソリューションを提供することができます。

3. 技術のオープン性

顧客や大学・研究機関との共同研究を通じて得られた知的財産をパートナーの理解を得ながらオープンな場において活用することを考えているため、未来に向けて伸び伸びと発展的な仕事を展開することができます。

4. 高品質へのあくなき追求

ソフトウェア開発業務だけでなく構造設計や解析業務でも社内に品質センターを設け、高品質を追求しています。最低限の基準をクリアするのではなく、常に最良の品質を目指すモラルの高い業務を実践しています。

5. 自由闊達な企業風土

就業時間の20%のシャドー・ワークを奨励するなど自律的な時間の使い方が認められています。顧客にとっても、社員にとっても満足度の高いプロジェクトがよいプロジェクトとされています。

Our key performance indicator is simply added value, which Kozo Keikaku Engineering (KKE) defines as the sum of operating income and labor cost. This added value is rooted in the characteristics that define our business.

1. Proposal-driven sales

As a knowledge-intensive company, our services include the provision of technologies, knowledge and know-how. KKE proposes solutions to satisfy clients' vital needs on a continuous basis, and moreover, our sales and marketing activities are designed to facilitate the use by clients of our services throughout their organizations.

2. Technologies refined through a wealth of practical experience

Through collaboration with universities, other research institutes and overseas partners, we have been able to develop several powerful technological approaches and techniques. Capitalizing on our wealth of practical experience gained through a long track record of successful applications, we are capable of providing the optimum solutions attuned to specific client needs.

3. Open technology

We always endeavor to maximize utilization of intellectual property resulting from collaborative research with universities, other research institutes and clients in an open environment, while securing the understanding of our partners. This approach enables us to undertake projects with high potential far into the future with minimal constraints.

4. High quality and thorough implementation

Having established our in-house Quality Center, we are pursuing high quality not only in software development but also in structural design and analysis. High ethical standards are built into our development, design and analysis operations that go far beyond satisfying the minimum requirements and always aim at the best quality.

5. Free and vigorous corporate culture

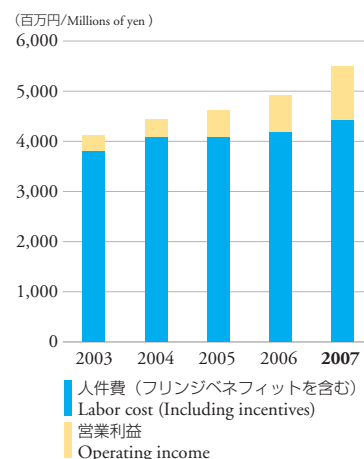
We encourage every member of the KKE team to exercise a high degree of autonomy in the management of their time. They are encouraged to devote 20% of their working time to shadow work. Our view is that projects delivering satisfaction to both our clients and our people are excellent projects destined to be commercially successful.

付加価値の推移

(2003年6月期～2007年6月期)

Trend of added value

(from fiscal year ended June 2003 to fiscal year ended June 2007)



付加価値成長を支えるもの Factors Underpinning the Increase in Added Value

「人」 + 「場」

当社の成長を支えるものは、「人」 + 「場」です。当社では、個人の経験に基づく知識やノウハウを組織で共有する際に、困っている人に解決法を教えたり、技術で助けることに喜びを感じる社員が多く存在することが重要な役割を果たしています。一人ひとりにはなかった情報共有という意識が、集団になった時に発生するような場作りを大切にしてきました。個人の知識・技術・ノウハウを組織のものにする上でITシステムより重要なのは、コミュニケーションを活発にする雰囲気作りです。そのためフラットな組織体制とし、自由な発想とコミュニケーションは、トップダウンでは生まれえないという思いから、徹底して自由裁量性にこだわってきました。

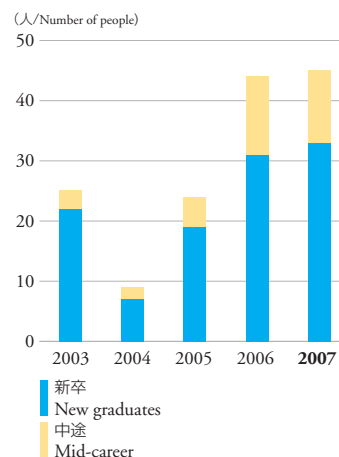
技術部門を越えて組み合わせられた技術は、新しいソリューションとなり、新規顧客からプロジェクトを受注する努力が日々続けられています。

経営者として、この5年間は自律分散で自由闊達な場作りに徹してきました。次の5年間は知財を軸にした良い提案ができる人を伸ばすことに注力してまいります。

大学・研究機関、海外パートナー、顧客との連携

創業以来、時代ごとに最先端のプロジェクトの中で技術を磨き、トップレベルの技術水準を維持してきました。また、現場の経験を重視しながらも、大学や研究機関との連携または顧客との共同研究により最新の学の知識を取り入れ、研鑽を続けています。

採用実績 Recruitment



Human Resources + Environment

Human resources and the working environment underpin our growth. Our employees are team players, eagerly helping one another by advising on solutions and contributing their technical skills. This mentality makes the sharing of knowledge and know-how second nature throughout KKE. We have always emphasized the cultivation of an environment conducive to information sharing.

In order to make the knowledge, technological skills, and know-how of individuals available throughout the organization, broad and deep communication among our people is more important than IT systems. Accordingly, we have adopted a flat organizational structure. Also, based on the conviction that thinking outside the box and fruitful communication cannot be achieved by a top-down approach, I have sought to give all our people plenty of autonomy and to encourage them to exercise discretion.

Cross-departmental integration of technologies leads to new solutions, which we propose to prospective clients so as to win new projects. This ongoing process is the lifeblood of KKE.

As the CEO, over the past five years I have focused on cultivating an autonomous, decentralized, free and vigorous workplace environment. In the next five years, I intend to concentrate on developing human resources capable of originating excellent proposals based on KKE's intellectual property.

Collaboration with academia and overseas clients

Our long track record of involvement in successful collaborative projects utilizing successive state-of-the-art technologies has enabled KKE to continually refine its expertise and retain its position as a source of high-tech solutions. While emphasizing field experience, we are eager to acquire the latest knowledge through collaboration with universities and research institutes as well as through joint research with clients.

付加価値成長とステークホルダーへの分配 Growth of Added Value and Return to Stakeholders

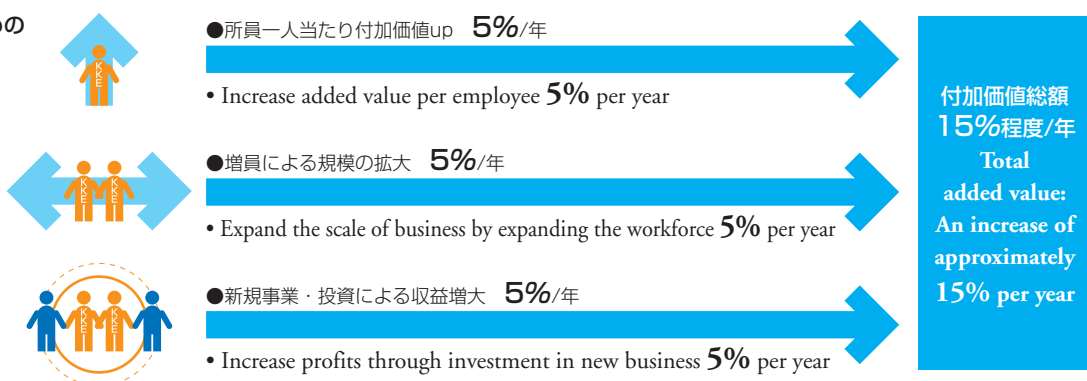
付加価値成長の目指す姿

所員一人当たりの付加価値を増加させること、増員による規模の拡大を図ること、そして新規事業・投資により収益を増加させることで、年率15%の付加価値総額の増加を目指してまいります。(2007年6月期実績11.6%)

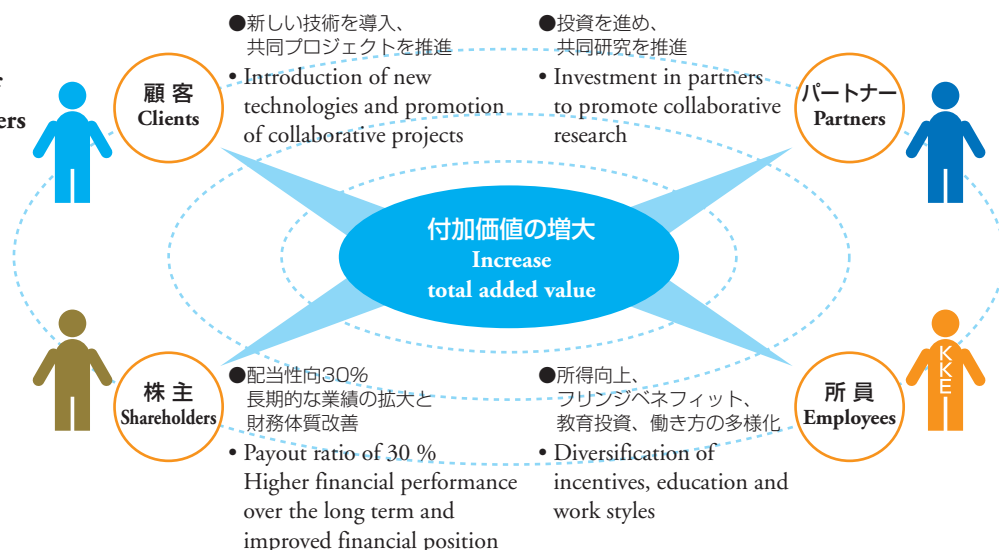
ステークホルダーへの分配

- 顧客 新技術を導入、共同プロジェクトを推進
- 株主 配当性向30%、長期的な業績の拡大と財務体質改善
- パートナー（大学・研究機関・海外企業） 投資を進め、共同研究を推進
- 所員 所得向上、フリンジベネフィット、教育、働き方の多様化

付加価値成長のための
3要素
Three Sources of
Future Growth



各ステークホルダーへの
付加価値の適正分配
Optimum distribution of
added value to stakeholders



Targeted Added Value Growth Rate

We aim to increase total added value at an annual rate of 15% by raising added value per employee, expanding the scale of the business through an expansion of the workforce, and increasing profits by investing in new businesses.

Return to Stakeholders

- **Clients** Introduction of new technologies and promotion of collaborative projects
- **Shareholders** Payout ratio of 30%
Higher financial performance over the long term and improved financial position
- **Partners (universities, research institutes, and overseas companies)** Investment in partners to promote collaborative research
- **Employees** Diversification of incentives, education and work styles

四方を海に囲まれ、複数のプレートの上に乗った日本列島。歴史的に日本は数多くの地震に見舞われ、その度に、安全で安心なまちづくりを目指して、耐震設計を進歩させてきました。

特に、1995年の阪神淡路大震災の衝撃以降、地震への対策が急務とされてきました。中央防災会議によれば、首都直下地震（発生率は今後30年間で70%程度）の被害予想額は112兆円と試算されています。国は活断層の調査や耐震補強の推進などハード面で対策を進めてきましたが、公助のみでは軽減の難しい経済被害について、中堅以上の企業にも災害に備えた事業継続プランを策定するよう自助努力を求めています。

BCソリューションとは

当社は、オフィスビルや工場、データセンターを所有する顧客企業が地震時でも事業を継続することができるよう、BCソリューションを提供しています。BCソリューションは、建物

や関連する設備、備品等の耐震安全性を検討することで重要業務の中断を最小限に食い止めることを目的としており、①準備→②分析→③計画→④実行の4つのフェーズから構成されています。

準備フェーズでは、顧客側のBC推進プロジェクトの立ち上げに伴い、事業所ごとの地震危険度について、震度を横軸に、緊急度を縦軸に取り、建物の種類や所在地の地盤データなどを投入し診断します。さらに、建物の予想損失額を簡易診断し、現状の把握と、取り組むべき課題を明らかにします。

分析フェーズでは、抽出された課題について、より詳細に各種シミュレーション手法を用いて分析します。予算枠の中で複数ある拠点をどのような優先順位で補強の対象とするのか……。シナリオ作りは困難ですが、顧客の実状・要望に沿った最適なソリューションを提案することが重要であると考えています。

計画フェーズでは、事前・緊急時・復旧対策マニュアル等の

BC SOLUTION



The Japanese archipelago is situated atop several tectonic plates. Over the centuries, Japan has suffered from numerous devastating earthquakes. The progress of earthquake-resistant design in Japan owes much to an earnest desire to protect people and secure safety.

In particular, following the powerful earthquake in 1995 that struck Kobe and surrounding areas, the urgent need to implement countermeasures against earthquakes was recognized. The Central Disaster Prevention Council estimates that an earthquake with an epicenter beneath the Tokyo metropolitan area (probability of 70% in the next 30 years) would cause damage amounting to ¥112 trillion. Although the Japanese government has been implementing countermeasures, such as a survey of active faults and promotion of anti-seismic reinforcement of buildings, medium-sized or larger companies are urged to formulate business continuity plans in readiness for a disaster as a part of self-help efforts to mitigate economic damage, which is difficult to mitigate through governmental efforts alone.

What are Business Continuity Solutions?

We provide business continuity solutions so that our clients that have office buildings, factories, data centers, etc. will be able to continue business in the event of an earthquake. The objective of business continuity solutions is to minimize interruption of important operations by securing anti-seismic safety of buildings, related facilities and equipment. Business continuity solutions consist of four phases: **1) preparation, 2) analysis, 3) planning, and 4) implementation.**

In the **preparation phase**, when a client initiates a business continuity project, we diagnose earthquake risks of sites based on building types and data on the underlying geology. The risks are mapped on a graph whose horizontal axis is the earthquake intensity and whose vertical axis is urgency. Furthermore, in order to clarify the current situation and issues to be addressed, we conduct simple diagnosis of the amounts of damage buildings would suffer.

In the **analysis phase**, various simulation methods are applied to analyze the identified issues in more detail. For example, it is not easy to determine the priority of sites to be reinforced within a limited budget. However, it is

文書作成支援を行ないます。顧客の事業継続には一つの建物の地震安全性だけではなく、人やプロセス、その他の建物との関係が重要です。文書作成支援を通じて顧客ビジネスやBCプランの全体を見渡すことで、広い範囲での問題解決が可能になります。

実行フェーズでは、具体的に耐震補強設計やBCマネジメントを支援するシステムの設計段階に入ります。当社は免震、制振技術を得意としており、ここでも立地、予算、デザインなど顧客の実状に合った構造設計を提供しています。

サービス内容

●準備フェーズ

予想損失額を簡易診断

●分析フェーズ

リスク分析（地震、液状化、火災、津波 等）、ビジネスインパ

クト分析、出社・帰宅困難の検討、避難計画シミュレーション、復旧計画シミュレーション

●計画フェーズ

事前対策マニュアル、緊急時対策マニュアル、継続・復旧マニュアルの策定支援

●実行フェーズ

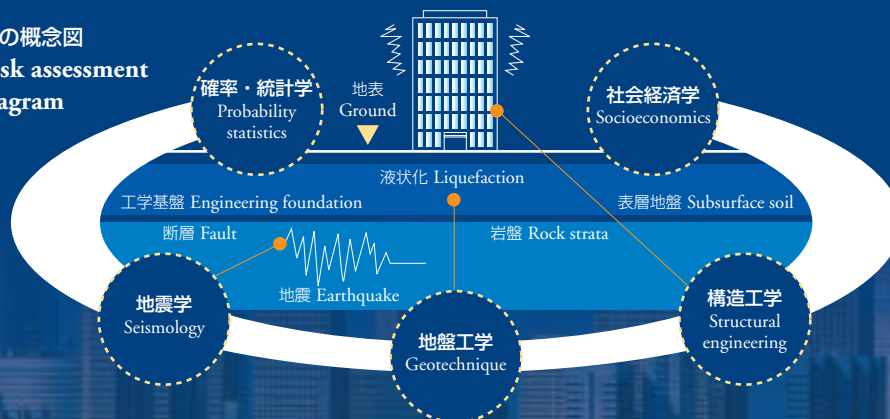
耐震診断・改修設計、免震・制振建物の設計

当社の強み

BCソリューションの潜在ニーズは大きく、競合するサービスも複数ありますが、当社の一番の強みは分析フェーズにあります。地震リスク評価に使われる地震動評価、地震応答解析、構造解析シミュレーションなどの技術、またソフト面に目を向けた避難シミュレーションなど、当社が得意とする技術を活かし、複合したソリューションの幅には厚みがあります。

地震リスク評価の概念図

Earthquake risk assessment conceptual diagram



important to propose the optimum solutions that suit the client's situation and preferences.

In the **planning phase**, we support preparation of precautionary measures manuals, emergency manuals, recovery manuals, etc. Business continuity of a client does not only depend on earthquake safety of a particular building. Relations between human resources, processes, and other buildings are also important. An overview of the client's business and the business continuity plan obtained through documentation support enables us to devise solutions that are broader in scope.

In the **implementation phase**, we start anti-seismic reinforcement design and design of systems that support business continuity management. Capitalizing on our technological prowess in seismic isolation and vibration damping, we provide structural design attuned to clients' needs in terms of location, budget and design.

KKE's Services

●Preparation phase

Simple diagnosis of estimated amount of damage

●Analysis phase

Risk analysis: Earthquake ground motion assessment,

liquefaction risk assessment, fire risk assessment and tsunami hazard assessment, etc

Business impact analysis, examination of the difficulty of commuting, evacuation plan simulation, recovery plan simulation

●Planning phase

Support for formulation of manuals for precautions, manuals for emergency countermeasures, and manuals for continuation and recovery

●Implementation phase

Seismic diagnosis, refurbishment design, design of seismic isolation and vibration-damping of buildings.

KKE's Strength

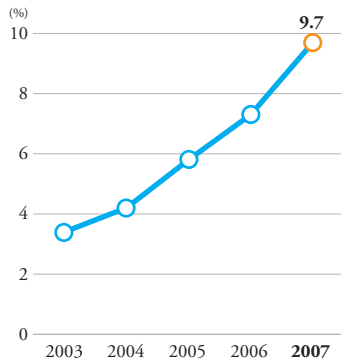
There is a great potential need for business continuity solutions and several services are offered by competitors. Our strength is in the analysis phase. Our capabilities enable us to offer a wide range of solutions capitalizing on our expertise in earthquake ground motion assessment, seismic response analysis and structural analysis simulation, which are used for earthquake risk assessment, and evacuation simulation from a "soft" perspective.

主な投資指標

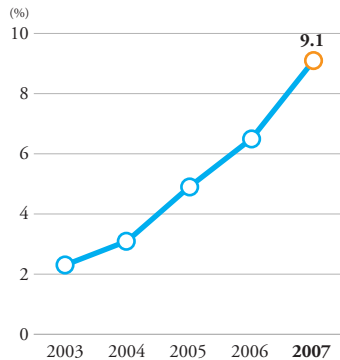
Key Performance Indices

収益性 Profitability

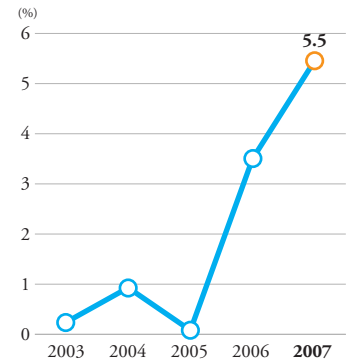
売上高営業利益率
Operating Income to Net Sales



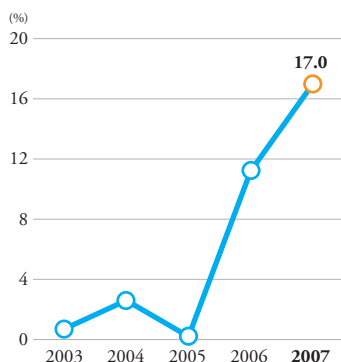
売上高経常利益率
Ordinary Income to Net Sales



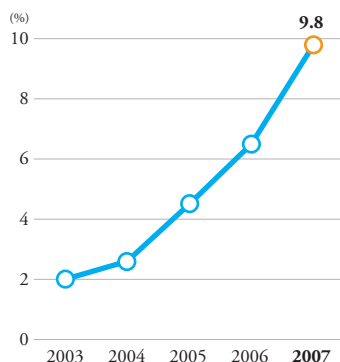
売上高当期純利益率
Net Income to Net Sales



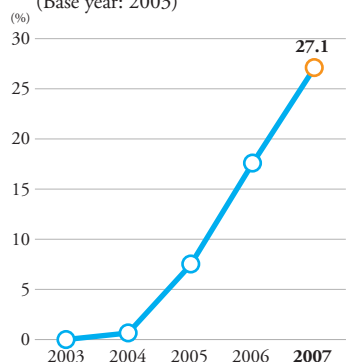
自己資本利益率
ROE



総資産経常利益率
Ordinary Income to Total Assets

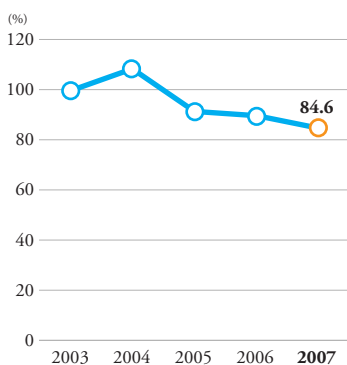


売上高伸長率 (2003年=0)
Net Sales Growth Ratio
(Base year: 2003)

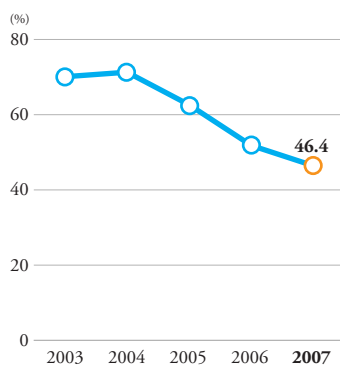


安全性 Stability

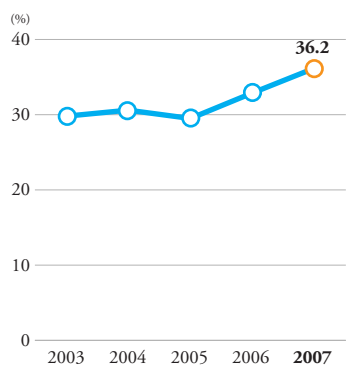
流動比率
Current Ratio



当座比率
Quick Assets Ratio

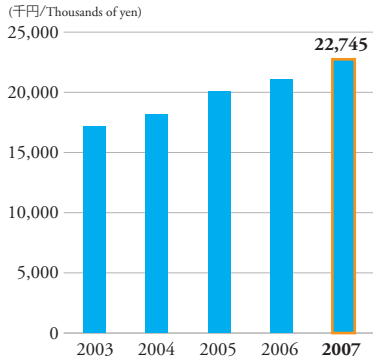


自己資本比率
Equity Ratio

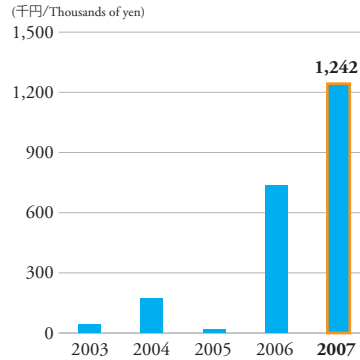


効率性 Efficiency

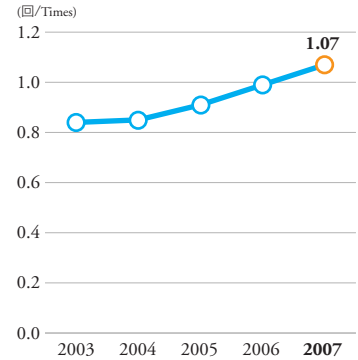
従業員一人当たり売上高
Net Sales per Employee



従業員一人当たり当期純利益
Net Income per Employee



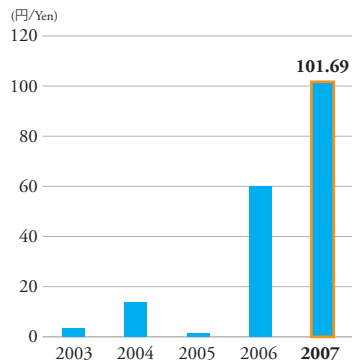
総資産回転率
Total Assets Turnover



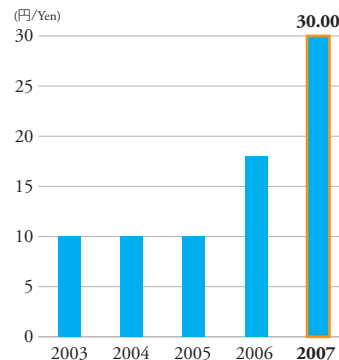
(注) 従業員数には、休職者・エキスパート所員・嘱託を含んでおりません。
Note: The number of employees does not include employees on leave, expert members, and temporary employees.

一株当たりのデータ Per Share Data

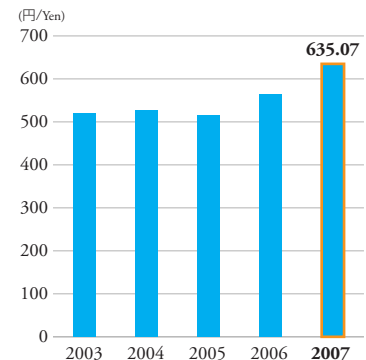
一株当たり当期純利益
Net Income per Share



一株当たり配当金
Cash Dividends per Share

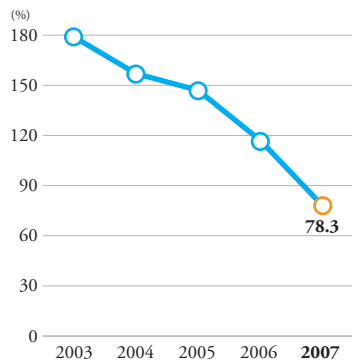


一株当たり純資産
Net Assets per Share

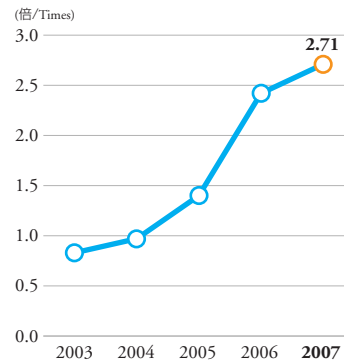


その他投資指標 Other Performance Indices

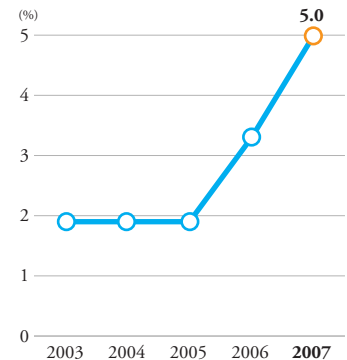
デット・エクイティ・レシオ
Debt Equity Ratio



株価純資産倍率
Price-Book Value Ratio



純資産配当率
Dividends on Equity



貸借対照表 (各会計年度6月30日現在)

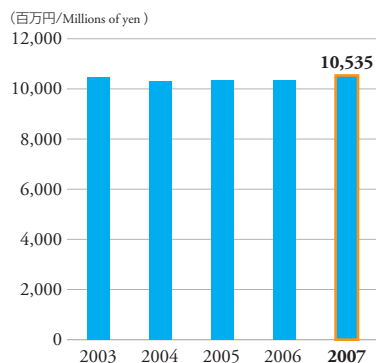
Balance Sheets (As of June 30, 2003, 2004, 2005, 2006 and 2007)

Thousands of yen
千円

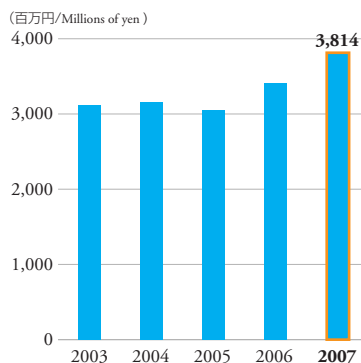
		2003	2004	2005	2006	2007
資産の部	ASSETS					
流動資産	Current assets	3,401,048	3,568,340	3,351,701	3,414,994	3,611,944
現金及び預金	Cash and deposits	405,014	583,803	303,795	386,311	207,460
受取手形	Trade notes	40,944	36,374	122,551	75,721	134,415
売掛金	Accounts receivable	1,919,064	1,724,108	1,873,273	1,511,322	1,642,271
有価証券	Marketable securities	31,242	5,799	-	-	-
その他	Other	1,004,782	1,218,254	1,052,079	1,441,638	1,627,797
固定資産	Fixed assets	7,077,563	6,756,067	7,001,049	6,952,105	6,923,287
有形固定資産	Tangible fixed assets	5,852,726	5,739,355	5,640,373	5,524,296	5,474,788
無形固定資産	Intangible fixed assets	472,755	490,553	471,088	471,908	376,824
投資その他の資産	Investments and other assets	752,081	526,157	889,587	955,900	1,071,674
資産合計	Total assets	10,478,611	10,324,407	10,352,751	10,367,099	10,535,231
負債の部	LIABILITIES					
流動負債	Current liabilities	3,419,030	3,294,932	3,670,883	3,812,681	4,271,699
買掛金	Accounts payable	393,782	418,844	523,343	598,872	672,499
短期借入金	Short-term borrowings	1,130,000	500,000	700,000	730,000	450,000
1年以内に返済予定の長期借入金	Long-term debt due within one year	1,225,000	1,252,500	1,190,000	1,165,000	1,115,000
その他	Other	670,248	1,123,587	1,257,539	1,318,808	2,034,199
固定負債	Fixed liabilities	3,940,370	3,867,116	3,626,701	3,146,213	2,448,618
長期借入金	Long-term debt	3,233,750	3,211,250	2,606,250	2,071,250	1,422,500
退職給付引当金	Accrued severance benefits	355,740	521,716	886,301	955,553	986,118
役員退職慰労引当金	Retirement allowances for directors and corporate auditors	350,880	134,150	134,150	119,410	40,000
負債合計	Total liabilities	7,359,401	7,162,049	7,297,584	6,958,894	6,720,317
資本の部	SHAREHOLDERS' EQUITY					
資本金	Common stock	1,010,200	1,010,200	1,010,200	-	-
資本剰余金	Additional paid-in capital	1,131,000	1,131,000	1,130,825	-	-
利益剰余金	Retained earnings	1,046,471	1,069,407	1,017,195	-	-
その他有価証券評価差額金	Net unrealized gains (losses) on securities	△13,061	7,150	6,245	-	-
自己株式	Treasury stock	△55,400	△55,400	△109,300	-	-
資本合計	Total shareholders' equity	3,119,210	3,162,358	3,055,166	-	-
負債・資本合計	Total liabilities and shareholders' equity	10,478,611	10,324,407	10,352,751	-	-
純資産の部	NET ASSETS					
株主資本	Shareholders' equity	-	-	-	3,381,840	3,816,423
資本金	Common stock	-	-	-	1,010,200	1,010,200
資本剰余金	Capital surplus	-	-	-	1,130,229	1,122,392
利益剰余金	Retained earnings	-	-	-	1,318,865	1,822,824
自己株式	Treasury stock	-	-	-	△77,453	△138,992
評価・換算差額等	Valuation and translation adjustments	-	-	-	26,364	△1,509
その他有価証券評価差額金	Unrealized gains (losses) on securities, net of taxes	-	-	-	26,364	△1,509
純資産合計	Total net assets	-	-	-	3,408,204	3,814,914
負債・純資産合計	Total liabilities and net assets	-	-	-	10,367,099	10,535,231

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。 Note: Amounts are rounded down to the nearest thousand yen.

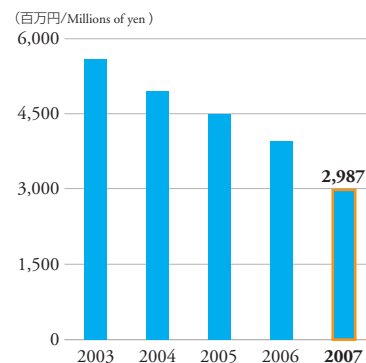
総資産
Total Assets



純資産
Net Assets



有利子負債残高
Interest-Bearing Debt



損益計算書 (6月30日に終了した各会計年度)

Statements of Income (Years ended June 30, 2003, 2004, 2005, 2006 and 2007)

Thousands of yen
千円

		2003	2004	2005	2006	2007
売上高	Net sales	8,819,276	8,877,414	9,473,576	10,323,490	11,213,347
売上原価	Cost of sales	5,895,773	5,956,550	6,444,530	6,753,701	7,519,783
売上総利益	Gross profit	2,923,502	2,920,864	3,029,046	3,569,789	3,693,563
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	2,621,434	2,546,162	2,478,915	2,820,147	2,605,391
営業利益	Operating income	302,068	374,701	550,130	749,641	1,088,172
営業外収益	Other income	25,708	16,169	18,758	22,798	34,569
営業外費用	Other expenses	121,547	115,904	106,503	96,166	100,203
経常利益	Ordinary income	206,229	274,967	462,385	676,273	1,022,538
特別利益	Extraordinary income	4,165	64,172	-	26,867	124,258
特別損失	Extraordinary expenses	112,907	172,419	384,526	35,739	47,031
税引前当期純利益	Income before income taxes	97,487	166,719	77,858	667,402	1,099,765
法人税、住民税及び事業税	Income taxes—current	189,944	214,399	293,000	399,389	570,000
法人税等調整額	Income taxes—deferred	△113,834	△130,477	△222,789	△92,976	△82,919
当期純利益	Net income	21,377	82,796	7,647	360,988	612,684

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。 Note: Amounts are rounded down to the nearest thousand yen.

キャッシュ・フロー計算書 (6月30日に終了した各会計年度)

Statements of Cash Flows (Years ended June 30, 2003, 2004, 2005, 2006 and 2007)

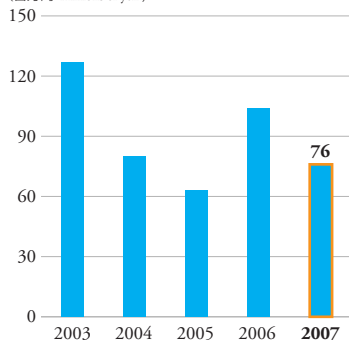
Thousands of yen
千円

		2003	2004	2005	2006	2007
営業活動によるキャッシュ・フロー	Cash flows from operating activities	663,627	926,591	621,917	898,652	1,168,201
投資活動によるキャッシュ・フロー	Cash flows from investing activities	△299,467	△63,270	△320,426	△259,974	△191,570
財務活動によるキャッシュ・フロー	Cash flows from financing activities	△161,761	△684,532	△581,498	△556,161	△1,155,438
現金及び現金同等物に係る換算差額	Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	△0	-	-	-	△42
現金及び現金同等物の増加・減少額	Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	202,397	178,788	△280,007	82,515	△178,850
現金及び現金同等物の期首残高	Cash and cash equivalents at beginning of year	202,616	405,014	583,803	303,795	386,311
現金及び現金同等物の期末残高	Cash and cash equivalents at end of year	405,014	583,803	303,795	386,311	207,460

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。 Note: Amounts are rounded down to the nearest thousand yen.

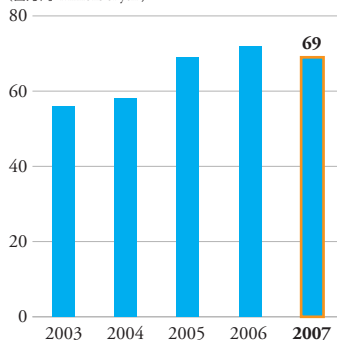
研究開発費
R&D Expenditure

(百万円/Millions of yen)



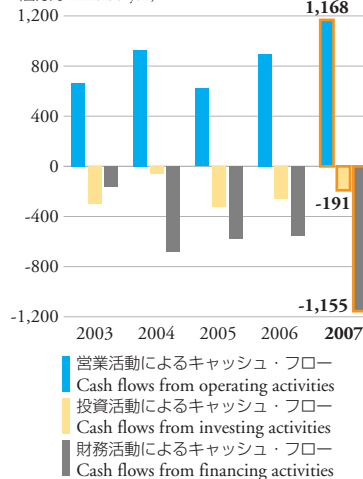
減価償却費
Depreciation and Amortization

(百万円/Millions of yen)



キャッシュ・フロー
Cash Flows

(百万円/Millions of yen)



株主資本等変動計算書 (2006年7月1日から2007年6月30日まで)

Statements of Changes in Shareholders' Equity (Years ended June 30, 2006 and 2007)

Thousands of yen
千円

		株主資本 Shareholders' equity					
		資本剰余金 Capital surplus			利益剰余金 Retained earnings		
		資本金 Common stock	資本準備金 Capital reserve	その他資本剰余金 Other capital surplus	資本剰余金合計 Total capital surplus	利益剰余金合計 Total retained earnings	
				その他利益剰余金 Other retained earnings			
				プログラム等準備金 Reserve for programs	固定資産圧縮積立金 Reserve for advanced depreciation of fixed assets		
2006年6月30日残高	Balance at June 30, 2006	1,010,200	252,550	877,679	1,130,229	130,716	32,102
事業年度中の変動額	Change in items						
剰余金の配当	Cash dividends paid						
当期純利益	Net income						
自己株式の処分	Disposal of treasury stock			△7,836	△7,836		
自己株式の取得	Acquisition of treasury stock						
プログラム等準備金の取崩	Reversal of reserve for programs					△60,613	
固定資産圧縮積立金の取崩	Reversal of reserve for advanced depreciation of fixed assets						△1,911
特別償却準備金の取崩	Reversal of reserve for special depreciation						
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額(純額)	Change in items other than shareholders' equity						
事業年度中の変動額合計	Total change in items	-	-	△7,836	△7,836	△60,613	△1,911
2007年6月30日残高	Balance at June 30, 2007	1,010,200	252,550	869,842	1,122,392	70,103	30,190

		株主資本 Shareholders' equity					
		利益剰余金 Retained earnings		利益剰余金合計 Total retained earnings	自己株式 Treasury stock	株主資本合計 Total shareholders' equity	
		その他利益剰余金 Other retained earnings	繰越利益剰余金 Retained earnings brought forward	利益剰余金合計 Total retained earnings	自己株式 Treasury stock	株主資本合計 Total shareholders' equity	
		特別償却準備金 Reserve for special depreciation	別途積立金 General reserve	繰越利益剰余金 Retained earnings brought forward	自己株式 Treasury stock	株主資本合計 Total shareholders' equity	
2006年6月30日残高	Balance at June 30, 2006	6,780	100,000	1,049,266	1,318,865	△77,453	3,381,840
事業年度中の変動額	Change in items						
剰余金の配当	Cash dividends paid			△108,725	△108,725		△108,725
当期純利益	Net income			612,684	612,684		612,684
自己株式の処分	Disposal of treasury stock					38,591	30,755
自己株式の取得	Acquisition of treasury stock					△100,131	△100,131
プログラム等準備金の取崩	Reversal of reserve for programs			60,613	-		-
固定資産圧縮積立金の取崩	Reversal of reserve for advanced depreciation of fixed assets			1,911	-		-
特別償却準備金の取崩	Reversal of reserve for special depreciation	△4,714	4,714	-	-		-
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額(純額)	Change in items other than shareholders' equity						
事業年度中の変動額合計	Total change in items	△4,714	-	571,198	503,958	△61,539	434,582
2007年6月30日残高	Balance at June 30, 2007	2,065	100,000	1,620,464	1,822,824	△138,992	3,816,423

		評価・換算差額等 Valuation and translation adjustments		純資産合計 Total net assets
		その他有価証券 評価差額金 Unrealized gains (losses) on securities, net of taxes	評価・換算 差額等合計 Total valuation and translation adjustments	純資産合計 Total net assets
2006年6月30日残高	Balance at June 30, 2006	26,364	26,364	3,408,204
事業年度中の変動額	Change in items			
剰余金の配当	Cash dividends paid			△108,725
当期純利益	Net income			612,684
自己株式の処分	Disposal of treasury stock			30,755
自己株式の取得	Acquisition of treasury stock			△100,131
プログラム等準備金の取崩	Reversal of reserve for programs			-
固定資産圧縮積立金の取崩	Reversal of reserve for advanced depreciation of fixed assets			-
特別償却準備金の取崩	Reversal of reserve for special depreciation			-
株主資本以外の項目の 事業年度中の変動額(純額)	Change in items other than shareholders' equity			
事業年度中の変動額合計	Total change in items	△27,873	△27,873	△27,873
2007年6月30日残高	Balance at June 30, 2007	△1,509	△1,509	3,814,914

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。 Note: Amounts are rounded down to the nearest thousand yen.

●商号	株式会社 構造計画研究所
●設立年月日	1959年(昭和34年)5月6日
●資本金	1,010百万円
●事業内容	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 プロダクツサービス
●従業員数	524人
●事業所所在地	
本所	〒164-0012 東京都中野区本町4-38-13 日本ホルスタイン会館内
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 NMプラザ御堂筋ビル5F
九州支所	〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野2-14-1 KMMビル2F
中部営業所	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄1-3-3 朝日会館11F
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东新区 陸家嘴環路1000号 HSBCタワー7階
●決算期	6月30日
●上場市場	ジャスダック
●株式公開日	2000年3月
●証券コード	4748
●定時株主総会	9月末
●発行可能株式総数	21,624,000株
●発行済株式総数	6,106,000株
●株主数	2,128名
●主要株主	服部 登喜子(1,265千株)
●証券代行	三菱UFJ信託銀行株式会社
●会計監査人	築地監査法人

●Company name	KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.
●Date of establishment	May 6, 1959
●Common stock	¥1,010,200,000
●Business	Engineering consulting Systems solutions Products services
●Number of employees	524
●Directory	
• Head Office	4-38-13 Hon-cho, Nakano-ku, Tokyo 164-0012, Japan
• Head Office, New Annex	4-5-3 Chuo, Nakano-ku, Tokyo 164-0011, Japan
• Osaka Branch Office	3-6-3 Awaji-cho, Chuo-ku, Osaka 541-0047, Japan
• Kyushu Branch Office	2-14-1 Asano, Kokura Kita-ku, Kita Kyushu, Fukuoka 802-0001, Japan
• Chubu Sales Office	1-3-3 Sakae, Naka-ku, Nagoya, Aichi 460-0008, Japan
• Kumamoto Office	1315 Muro, Ozu-machi, Kikuchi-gun, Kumamoto 869-1235, Japan
• Shanghai Rep. Office	1000 Lujiazui Ring Rd., Pudong, Shanghai 200120, China
●Fiscal year-end	June 30
●Listing	JASDAQ
●Initial public offering	March, 2000
●Securities code	4748
●General meeting of shareholders	September
●Number of shares of common stock authorized to be issued	21,624,000 shares
●Number of shares of common stock authorized and outstanding	6,106,000 shares
●Number of shareholders	2,128
●Principal shareholders	Tokiko Hattori 1,265 (in 1,000s)
●Transfer agent	Mitsubishi UFJ Trust and Banking Corporation
●Independent certified public accountants	Tsukiji Audit Corporation

*** 予想と見通しに関する注意事項**

このインベスターズガイドには、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予定および見通しの記述が含まれております。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、各顧客業界における激しい競争、市場需要、諸制度等にかかわるリスクや不確実性を際限なく含んでいます。したがって、これらの将来に関する記述のみに過度に依存されないようお願いいたします。実際の成果や業績は当社の記述とは異なる場合があることをご承知おください。

*** Cautionary statement regarding forward-looking statements**

This Investors' Guide contains forward-looking statements related to such matters as the Company's plans, strategies, and financial results. These forward-looking statements are not historical facts; rather they represent the Company's assumptions and beliefs based on the information currently available and involve risks and uncertainties concerning fierce competition in the industries of the Company's clients, market demand and systems. Therefore, you are advised to refrain from making investment decisions relying solely on these forward-looking statements. Actual results and performance may differ materially from those discussed in the Company's forward-looking statements.

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

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



In order to minimize environmental impacts, this report was printed using a waterless printing method, recycled paper, and ink made from soybean oil.

本誌の印刷は、水なし方式を採用するとともに再生紙と大豆インクを使用し、環境に配慮しています。

Printed in Japan