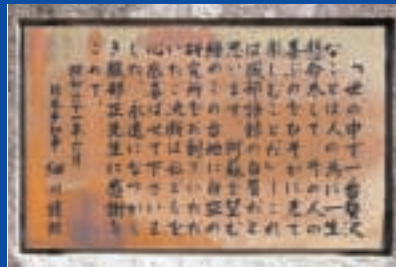




阿蘇を望む緑豊かな環境で、先進の技術開発
熊本構造計画研究所（熊本県菊池郡・自社設計）



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

当社ホームページの投資家情報コーナーを改良いたしました。今後も、株主・投資家の皆さまにお役立ていただけるよう更なる工夫を加え、掲載情報のより一層の充実をはかってまいります。



To Our Shareholders

株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素のご支援ならびにご愛顧に対し、厚く御礼申し上げます。

当社2006年6月期（2005年7月1日から2006年6月30日まで）の事業年度を終了いたしましたので、KKE REPORTをお届けし、事業の概況などについてご報告申し上げます。

●業績について

当社では「知識テクノロジー企業」として、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・技術を融合した付加価値の高いサービスの提供に努めてまいりました。その結果、2006年6月期の業績は、売上高は前期比9.0%増の103億23百万円、営業利益は36.3%増の7億49百万円、経常利益は46.3%増の6億76百万円と好調に推移し、当期純利益については、2000年3月の当社株式公開以来の最高益である、3億60百万円を計上することができました。

●中期経営計画の進捗と今後について

中期経営計画の2年目となる2006年6月期は、中期経営計画に掲げた数値目標をすべて上回り、目標を順調に達成しております。また、中期経営計画の最終年度を迎える2007年6月期においては、中期経営計画を上回る計画を掲げさせていただきました。足元の受注動向等を勘案すると、現時点での見通しは良好ではありますが、それに慢心することなく、計画達成に向けたマネジメントに努めてまいります。

今後も、工学知を基盤としたコンサルティングビジネスの拡大に努め、基本方針に掲げた、高い顧客満足度と付加価値の向上を実現してまいるとともに、今後の成長に向けた事業および人材（財）に対する積極的な投資を実施し、市場の変化に柔軟に対応できる強固な組織を築いてまいります。

●利益分配について

当社では、株主さまに対する利益還元を重要な経営課題としており、業績に連動した利益還元を行うべく、配当性向を30%とすることを目指しております。2006年6月期におきましては、当期純利益が当初予想を上回ったことから、1株当たりの期末配当を当初予定15円から3円増配し、18円とさせていただきます。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

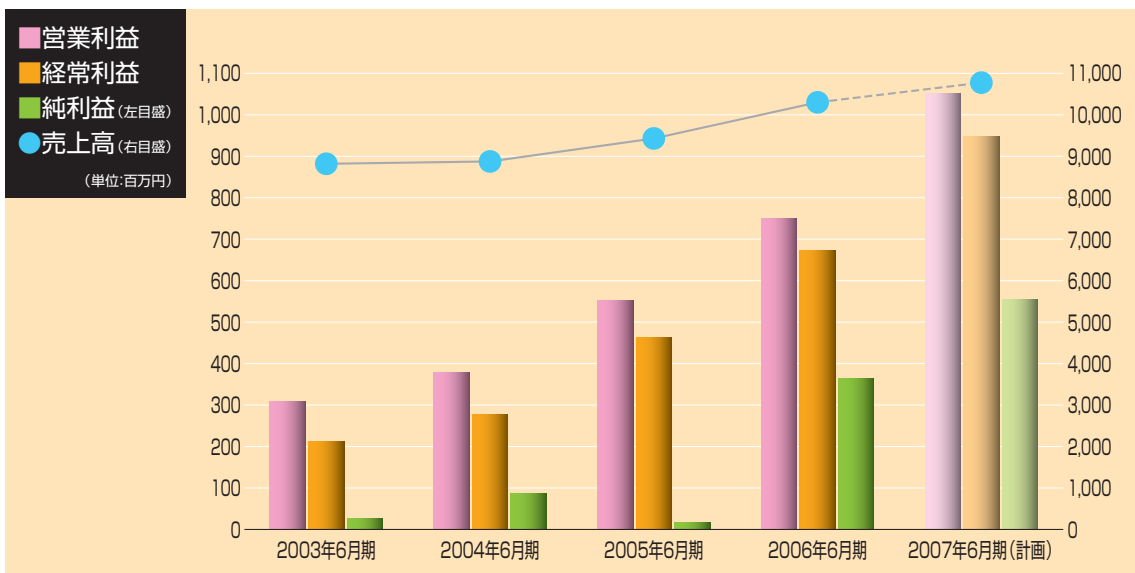
2006年10月吉日
代表取締役社長 CEO
服部 正太

Shota Hattori

代表取締役社長 CEO
服部 正太



代表取締役 COO
阿部 誠允



当社は「高付加価値の提供」をキーワードに3ヶ年中期経営計画（2005年6月期～2007年6月期）を策定し、実行してまいりました。

当計画に基づき、2007年6月期においても更に高い計画達成に向けて努力してまいります。

●基本方針

1. 複雑化する顧客の経営・業績改善ニーズに対して、当社の総合力と継続力をもって製品・サービスを提供し、高い顧客満足度を実現する。
2. 年率10%で付加価値を向上させ、財務体質をさらに健全化するとともに、事業開発、研究開発、人材開発に積極的な投資を実施する。

●数値目標

(単位:百万円)

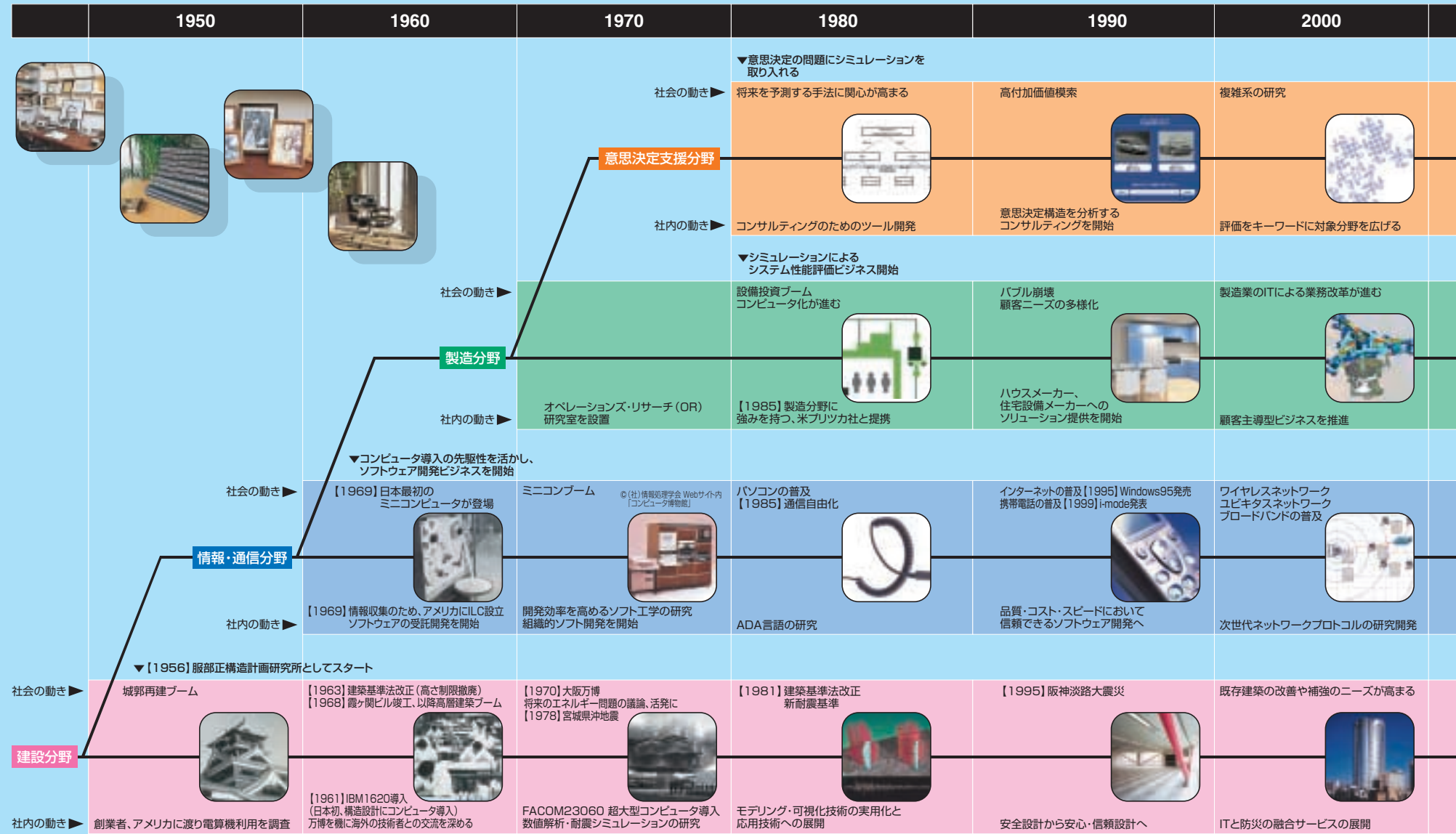
	2005年6月期		2006年6月期		2007年6月期	
	計画	実績	計画	実績	当初計画	修正計画
売上高	9,500	9,473	10,000	10,323	10,500	10,800
営業利益	540	550	730	749	1,000	1,050
経常利益	420	462	620	676	900	950
当期純利益	160	7	330	360	500	550

(注) 2005年6月期における当期純利益の計画と実績との乖離は、主に、確定拠出年金制度導入に伴い、約209百万円の特別損失を計上したことによるものでありますが、これは退職給付制度を巡る環境の変化に早急に対応するための前向きな処理であります。また、2007年6月期の計画修正は、現時点において当初計画を上回る業績が見込まれる状況となりましたことから、各数値目標を修正するものであります。

Business Spectrum

当社事業をご理解いただくために

構造計画イノベーション沿革



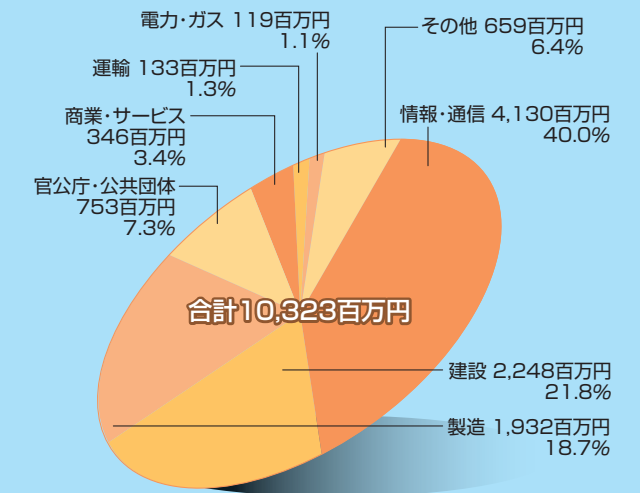
構造計画研究所の原動力は「チャレンジスピリット」です。

創業者の服部正（工学博士）は、1956年に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建築構造設計事務所は、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。常に時代の先端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。

業種別売上構成比 2006年6月期



Close-up

通信関連ビジネスの成長戦略



常務執行役員 原田 悦男

常務執行役員 小坂 恭一

執行役員 佐々木 淳

1970年代に事業が本格化した当社の通信関連ビジネスは、携帯電話に代表される移動通信の爆発的な普及により、当社の屋台骨を支える基幹事業にまで発展しました。今回は更なる成長が見込まれているこの分野を力強く牽引する執行役員3名に、現在のビジネス環境と今後の成長戦略について話を聞きました。

通信関連ビジネスの主なお客さまと業務内容

お客さまは、4つに大別できます。一つ目は、NTTドコモさまなどの通信事業者、二つ目は、次世代通信などについて研究を行っている政府系機関や大学、三つ目は、通信設備、携帯電話などを作っている通信機器メーカー、四つ目は、自動車業界などの通信を活用する事業者などです。

民間の企業には、研究開発、いわゆるR&D (Research & Development) 部門と、事業部門が存在します。当社では、そのどちらともお付き合いがありますが、特に多くのお仕事をいただいているのは、R&D部門です。

Research分野の現在のメインテーマは、有限なリソースでありかつ使用が規制されている電波を効率的に利用することを目的とした次世代通信方式の研究です。便利な通信環境をもつ未来の実現に向けた取り組みで、当社では研究試作などの基礎研究支援や研究段階の無線ネットワークをコンピュータで検証するシミュレーション支援サービスなどをご提供しています。

Development分野の現在のメインテーマは、通信事業者が事業を効率的に進めることを目的としたインフラ基盤の拡充に関

する開発です。当社では、通信速度などの状態を監視し、通信機器にかかる負荷の分散制御などを運用するネットワークオペレーションシステムの開発や保守などのお手伝いをしています。そのシステムは、何千もの基地局を管理するものであることから、非常に大きなスケールでありかつ複雑なものです。

通信事業者の今後の動向と当社の動き

通信事業者向けビジネスに限っていえば、通信自由化政策の一環で実施される今年11月のナンバーポータビリティ、市場開放による新規通信事業者の参入などにより通信事業者の収益の柱が変化し、予算執行もインフラ構築に必要な基礎研究から、顧客満足度向上を意識したコンテンツ整備のための商用開発へシフトしていくと予想されています。そうした流れから、当社においても、事業部門やその関連企業に対する営業を強化していくことは必務といえます。

では、次世代通信方式の研究をはじめとする通信の高度化に向けた研究開発投資が鈍化してしまうかというところ一概にはいえません。通信方式における競争は国際間競争であり、デファクトスタンダードを海外の企業にとられることは日本

にとって大きな損失となるため、次世代の研究については国をあげた取り組みとして資金面でも支援されています。また、通信の速度や品質の向上はまぎれもなく顧客満足度を左右するものであり、利用の幅に限りのある電波の効率的利用なくしては、サービスの拡充はままなりません。

当社としては、次世代通信方式の研究に参加し、技術的な精通や人脈を形成し、運用システムの受注を獲得していく一連の取り組みが必要となり、当面の重要な営業課題は、次世代通信方式の研究業務の層を広げることにあると認識しています。

通信関連ビジネスの成長戦略

実際問題として、2000年をピークに、最重要顧客である通信事業者のインフラ構築に関する大規模開発がひと段落し、当社の通信関連ビジネスの業績が後退局面に転じたことは事実です。そこで当社ではここ数年来、先に述べた次世代通信方式の研究業務の受注拡大に向けた取り組みと、当社の通信関連ビジネス自体の業容と対象マーケットの拡大に向けた布石を打ってきました。その結果、当期は、その成果が結実するに至り、V字回復を果すとともに上昇局面へと転じることができました。

通信という汎用性の高い技術は、通信事業者向けにのみ適用されるものではなく、通信事業者とはまた違った目的での無線ネットワーク利用も進んでいます。例えば高度に情報化された自動車交通網においては、安全面における新しい取り組みとして、車と車が相互に通信する技術を利用して衝突などを回避するASV (Advanced Safety Vehicle) の研究も進んでいます。これは当社の得意とする分野であり、これまで培ってきた実力を存分に発揮できるフィールドであるといえます。

当社では、これまで通信という切り口ではお付き合いのなかった企業の研究所などへのアプローチを開始するにあたり、パッケージソフトをトリガーとする戦略をとっています。米国のScalable Network Technology社との提携により日本での販売権を獲得したネットワークシミュレータ「QualNet」では、発売初年で目標以上の売上を達成するとともに購入者の7割から開発案件を受注しただけではなく、通信分野における当社の知名度を飛躍的に引き上げ、今後の展開の足が

りを着実に築きつつあります。

また、営業活動においても、関東を中心としてきた営業範囲を拡大し、関西地域に営業担当者を常駐させて成果をあげることに成功しました。来期からは中部地域に向けた戦略的アプローチに着手する予定です。

今後の課題

当社の最大の経営資源は人材です。通信関連ビジネスに従事する者は、常に最先端の技術、スピード、最高の品質を求められますが、幸いにも当社の人材は技術的探究心とチャレンジ精神にあふれています。業務を通じた研鑽を行うとともに当社の創業理念である学界とのパートナーシップで常に先進技術を追ってきたこともあり、非常に高い顧客満足度とその実績に裏付けられたリピートオーダーをいただいています。

ただし、例えば、大規模システムを構築するプロジェクトにおいては、採算性の問題が顕在化するケースが発生していることも否定できません。不採算プロジェクトが発生した場合に、いかにアグレッシブに処理し、かつ、個々のプロジェクトについての収益性を高めていくかは大きな課題です。当社では、課題解決に向け、マネジメント能力の向上に努めるとともに、採算性やプロジェクトマネジメント面におけるリスクを受注段階から把握するなどの施策を推し進めてまいります。

当社の変革の目指すところは、激変するビジネス環境にもフレキシブルに適合する「自律的に変革を進める能力を持つ組織」の実現です。しかしながら、どのようなビジネス環境にあっても、お客さまや、パートナー企業、同僚と知恵を出し合い、電波という限りのある資源を有効活用し、社会に利便性、安全性、豊かさを提供し続けることが、当社の使命であると考えております。

海外パートナーと強力なタッグを組んだ、 コラボレーションビジネス

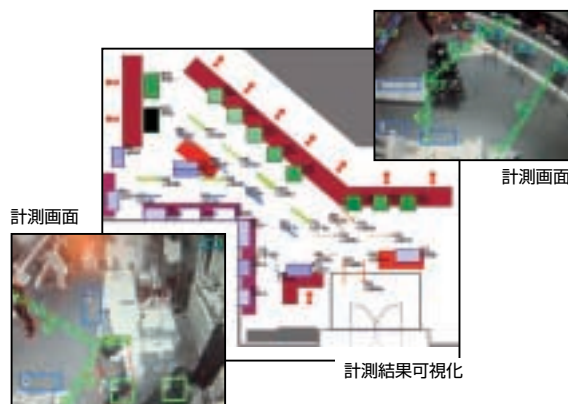
2005年7月、当社は、独Vitracom社とパートナーシップを結び、同社が開発したビデオセンシングシステム『Vitracom SiteView』の日本における販売・マーケティング活動を展開してきました。その結果、チケットカウンターやスーパーマーケットでの来客数の測定・マーケティング調査、ショールームにおける来客数の計測と分析、立入り禁止区域への侵入者監視、大学研究機関における人間行動の研究など、様々な分野に導入されるに至っています。

2006年7月には、Vitracom社への資本参加を行い、より密接な協力関係のもとで戦略的なビジネス展開をはかる基盤を築きました。これにより、同社の新製品を日本マーケットにいち早く供給する体制を整えるとともに、Vitracom社が保有する先進の技術と、当社のもつコンサルティングサービスやソリューションとを融合させて、新たな付加価値を創造し更なる差別化を推進します。また、新規事業の立ち上げ時には、チャレンジ精神とスピード感が重要であるとの認識のもと、マーケットの拡充と受注の拡大に向けて、より一層精力的に取り組んでまいります。



取締役 CEO補佐、COO補佐
澤田 敏実

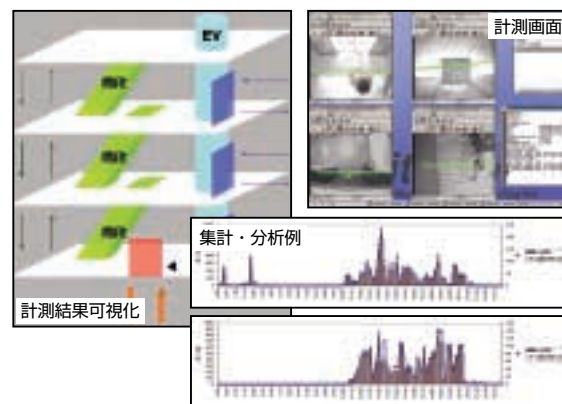
Vitracom SiteViewを活用したヒトの流れ計測と分析コンサルティング事例



事例① 某運輸サービス会社のチケットカウンター

チケットカウンターでの対応の効率化によりお客様満足度の向上をはかるため、Vitracom SiteViewでヒトの流れの計測を実施。現状把握と施策効果の評価、検証を行いました。

その結果、カウンター種別ごとの効率性の差異を定量的に把握することができ、お客さま満足度の向上施策を立案する上での有用な検討材料となりました。また、来客数に応じたスタッフの効率的な配置も可能となり、従業員の満足度向上にも貢献しました。



事例② 某BtoC企業のショールーム

ショールーム来場者の施設内回遊を活性化させるための施策効果の検証を目的として、Vitracom SiteViewでのヒトの流れの計測を実施。来場者・展示立寄り者数のデータを蓄積し、「どのタイミング」で「どの展示」に「どのぐらいの人」がいるかを把握することにより、その時々々に実施した施策効果の評価を行いました。

その結果、施策効果を定量的に評価・検討することが可能になりました。また、施策アクションの定量的な目標設定による、従業員のモチベーションアップも期待されています。

日本初の都市型会員制リゾート施設を 構造設計監理

2008年春に東京・有明地区に誕生する日本初の都市型会員制リゾート施設「東京ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」において、当社は構造設計監理を担当しています。本施設は、湾岸地区に計画された建物であり、液状化問題等を考慮した地震対策、海風等への配慮に万全を期す必要があります。そこで、当社が培った高い技術力が随所に活かされることになりました。

当社では、今後も最先端のプロジェクトを通じて技術力に更なる磨きをかけ、構造設計分野における国内屈指のエンジニアリング集団として、安全で豊かな空間作りに寄与してまいります。



(完成予想図)

東京ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート 開発計画

- 所在地：東京都江東区有明3丁目1番5
- 敷地面積：10,548.16㎡
- 建築面積：8,140.21㎡
- 延床面積：63,073.46㎡
- 構造規模：鉄骨造、一部鉄筋コンクリート造
および鉄骨鉄筋コンクリート造、
地上27階、地下2階、塔屋1階
- 施設：会員制ホテル、シティホテル、スパ&プール他

- 竣工予定：2007年12月
- 開業予定：2008年3月
- 施工主：リゾートトラスト株式会社
- 設計・管理：株式会社観光企画設計社
- 構造設計監理：株式会社構造計画研究所
- 施工：大成建設株式会社
- インテリア設計：Wimberly Allison Tong & Goo (WATG)
- インテリア設計コーディネーター：John David Edison

本プロジェクトの構造設計で用いた主な技術

■数値解析シミュレーション技術

建物外観最大のデザインの特徴でもある、それぞれ45度回転させたツインタワーを上部連結させる複雑な構造を実現するため、当社が得意とする数値解析シミュレーション技術を駆使して、地震や強風時の水平動、上下動について挙動確認を実施し、設計に反映。



(2006年8月撮影)

■制震技術

地震力による建物への影響の低減および強風時の揺れ対策のため、当社が設計したオイルダンパーブレース^{*1}を採用。



(オイルダンパーブレース)

■基礎工事への対応

地盤の液状化対策として剛強な場所打ちコンクリートを用いながら、制震効果を期待して杭頭を半固定化し、マットスラブ等の設計を合理化。

■上部躯体への対応

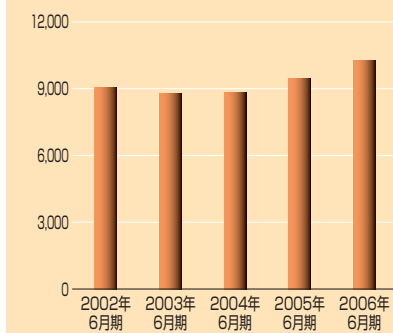
梁に水平ハンチを設け、柱をCFT^{*2}とすることで経済性・靱性の向上をはかる。低層基壇部は現場打ちでカーテンウォールを構築し、ヨーロッパスタイルの石積外壁を実現。客室外壁に加え階段もPC化するなど工業化工法^{*3}を徹底。

^{*1}：オイルダンパーブレースとは、建物の揺れに合わせて伸縮するオイルダンパーをブレースとして利用したもので、風などの小さな揺れから地震などの大きな揺れまで、効果的にエネルギーを吸収します。
^{*2}：CFT (Concrete-Filled Steel Tube) とは、鋼管に高強度コンクリートを充填する柱のことで、剛性、耐力、変形性能などの耐震性や耐火性能など、あらゆる面で優れた構造特性を発揮します。
^{*3}：工業化工法とは、建物の床・壁・階段等をあらかじめ工場で製造後、現場に搬入して組み立てる工法のことです。

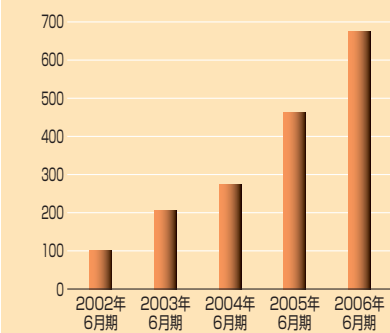
Financial Highlights

財務ハイライト

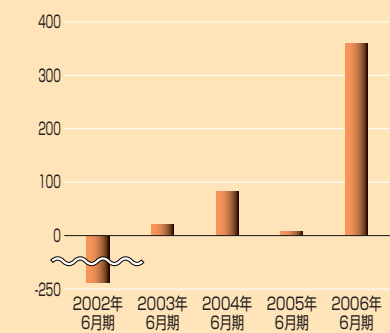
売上高の推移 (単位:百万円)



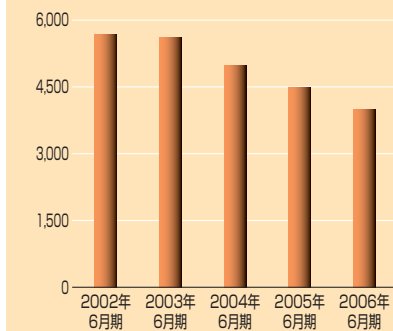
経常利益の推移 (単位:百万円)



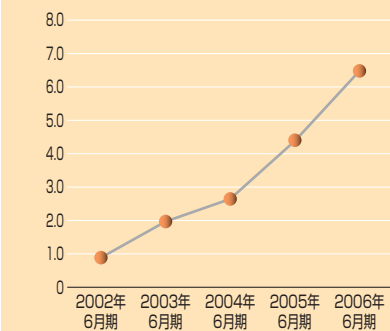
当期純利益の推移 (単位:百万円)



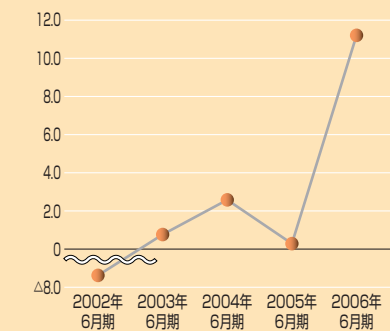
有利子負債の推移 (単位:百万円)



ROA (総資産経常利益率)の推移 (単位:%)

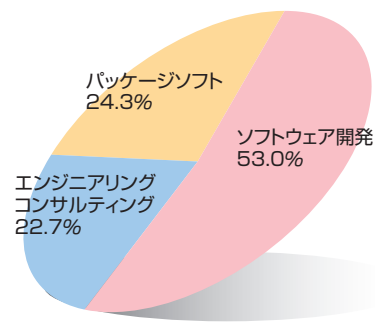


ROE (株主資本利益率)の推移 (単位:%)

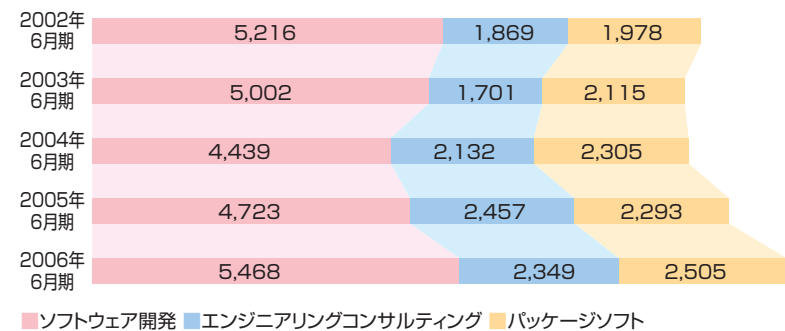


	2002年6月期 2001年7月1日～ 2002年6月30日	2003年6月期 2002年7月1日～ 2003年6月30日	2004年6月期 2003年7月1日～ 2004年6月30日	2005年6月期 2004年7月1日～ 2005年6月30日	2006年6月期 2005年7月1日～ 2006年6月30日
売上高 (百万円)	9,065	8,819	8,877	9,473	10,323
営業利益 (百万円)	209	302	374	550	749
経常利益 (百万円)	100	206	274	462	676
当期純利益 (百万円)	△215	21	82	7	360
総資産 (百万円)	10,473	10,478	10,324	10,352	10,367
株主資本 (百万円)	3,184	3,119	3,162	3,055	3,408
1株当たり当期純利益 (円)	△35.25	3.52	13.83	1.28	60.06
1株当たり配当金 (円)	5	10	10	10	18

セグメント別売上構成比



セグメント別売上推移 (単位:百万円)



当期のセグメント別概況

ソフトウェア開発

- ◆ 移动通信、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

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
- ◆ マーケティングコンサルティング
- ◆ 製造・物流系ソリューション

パッケージソフト

- ◆ 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

ソフトウェア開発事業における当期の売上高は、54億68百万円（前期比15.8%増）となりました。特に、交通機関の利用者向けの情報システムの開発や通信業向け無線通信ソフトウェアの開発、製造業向け営業系基幹システムの開発等において、これまで培ってきた高い技術と品質が評価され、売上高、利益ともに拡大いたしました。

エンジニアリングコンサルティング事業における当期の売上高は、23億49百万円（前期比4.4%減）となりました。売上高の減少は、新規事業と不採算事業の戦略的組み換えによるものであり、継続事業は、差別化された高付加価値サービスを積極的に展開することで、堅調に推移しております。特に、建設業向けの構造設計業務を含む耐震関連のコンサルティング業務が利益面で大きく貢献したほか、サービス業向けの業務効率化を目的としたデータ分析業務等のマーケティング・意思決定支援関連のコンサルティング業務が好調に推移いたしました。

パッケージソフト事業における当期の売上高は、25億5百万円（前期比9.2%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]、リスク分析ソフト「Crystal Ball」等が順調に推移しているほか、新製品である高速・高精度ネットワークシミュレーター「QualNet」、通信業向け電波伝搬解析ツール「RapLab」が好調に推移し、売上高、利益に寄与いたしました。

Financial Statements

財務諸表の要旨

貸借対照表

	2006年6月期 2006年6月30日現在	2005年6月期 2005年6月30日現在
(資産の部)		
1 流動資産	3,414	3,351
現金・預金	386	303
受取手形・売掛金	1,587	1,995
たな卸資産	1,006	703
その他	492	413
貸倒引当金	△56	△64
固定資産	6,952	7,001
有形固定資産	5,524	5,640
無形固定資産	471	471
投資その他の資産	955	889
資産合計	10,367	10,352

資産の部、負債の部、純資産の部ともに大きな変動はありませんでした。

資産の部

1 回収率のアップと滞留期間の短縮により、売上債権が減少しました。

(単位：百万円)

	2006年6月期 2006年6月30日現在	2005年6月期 2005年6月30日現在
(負債の部)		
流動負債	3,812	3,670
買掛金	598	523
短期借入金	730	700
1年以内に返済予定の長期借入金	1,165	1,190
その他	1,318	1,257
固定負債	3,146	3,626
2 長期借入金	2,071	2,606
退職給付引当金	955	886
役員退職慰労引当金	119	134
負債合計	6,958	7,297
(資本の部)		
資本金	—	1,010
資本剰余金	—	1,130
利益剰余金	—	1,017
その他有価証券評価差額金	—	6
自己株式	—	△109
資本合計	—	3,055
負債・資本合計	—	10,352
(純資産の部)		
株主資本	3,381	—
資本金	1,010	—
資本剰余金	1,130	—
利益剰余金	1,318	—
自己株式	△77	—
評価・換算差額等	26	—
その他有価証券評価差額金	26	—
3 純資産合計	3,408	—
負債・純資産合計	10,367	—

負債の部

2 有利子負債は着実に減少しております。

純資産の部

3 自己資本比率は32.9%まで改善しました。(2005年6月期29.5%)

損益計算書

(単位：百万円)

	2006年6月期 2005年7月1日から 2006年6月30日まで	2005年6月期 2004年7月1日から 2005年6月30日まで
4 売上高	10,323	9,473
売上原価	6,753	6,444
売上総利益	3,569	3,029
販売費及び一般管理費	2,820	2,478
5 営業利益	749	550
営業外収益	22	18
営業外費用	96	106
経常利益	676	462
特別利益	26	—
6 特別損失	35	384
税引前当期純利益	667	77
法人税、住民税及び事業税	399	293
法人税等調整額	△92	△222
当期純利益	360	7

売上高

4 営業力の強化に伴い増加しました。

営業利益

5 売上高の増加と収益性の高いプロジェクトにより増加しました。

特別損失

6 遊休資産の減損処理を行いました。

株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

事業年度 2006年6月期 2005年7月1日から 2006年6月30日まで	株主資本					評価・換算差額等
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金
2005年6月30日残高	1,010	1,130	1,017	△109	3,048	6
事業年度中の変動額						
剰余金の配当			△59		△59	
当期純利益			360		360	
自己株式の処分				94	94	
自己株式の取得				△62	△62	
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)						20
事業年度中の変動額合計	—	△0	301	31	332	20
2006年6月30日残高	1,010	1,130	1,318	△77	3,381	26

Corporate Data

会社概要

会社概要 (2006年6月30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
代表者	服部正太
資本金	10億1,020万円
従業員数	490名
決算期	6月30日
事業内容	ソフトウェア開発事業、エンジニアリングコンサルティング事業、パッケージソフト事業
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 日本ホルスタイン会館内 TEL.03-5342-1100 (代)
本所新館	〒164-0011 東京都中野区中央4-5-3 TEL.03-5342-1100 (代)
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 TEL.06-6226-1231 (代)
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 TEL.093-511-1271 (代)
北海道支所	〒060-0062 北海道札幌市中央区南2条西 10-1000-20 ダイメックス札幌南2条ビル6F TEL.011-261-0671 (代)
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 TEL.052-222-8461 (代)
熊本構造計画研究所	〒869-1235 熊本県菊池郡大津町室1315 TEL.096-292-1111 (代)

役員紹介 (2006年9月27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。

内部統制に向けた取り組み



当社では、内部統制活動の一環として、取締役および社員がとるべき行動の基準・規範を示した「構造計画研究所 行動規範」を制定するとともに、全ての社員に、行動規範を遵守する上での具体的な実行の手引書（ビジネス・コンダクト・ガイドライン）を配布し、社員一人ひとりの問題発見能力の向上に努めています。

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。



Stock Information

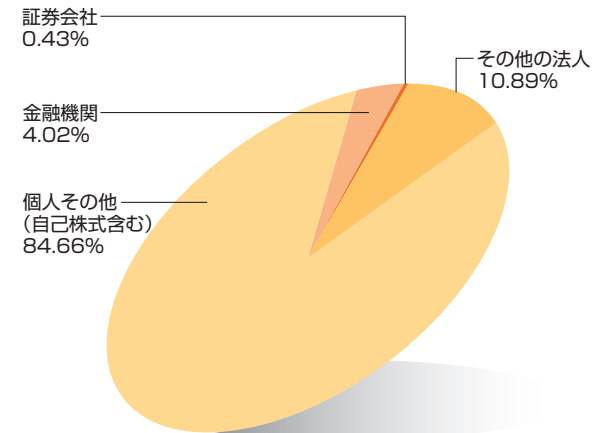
株式関連情報

株式の状況 (2006年6月30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 2,794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

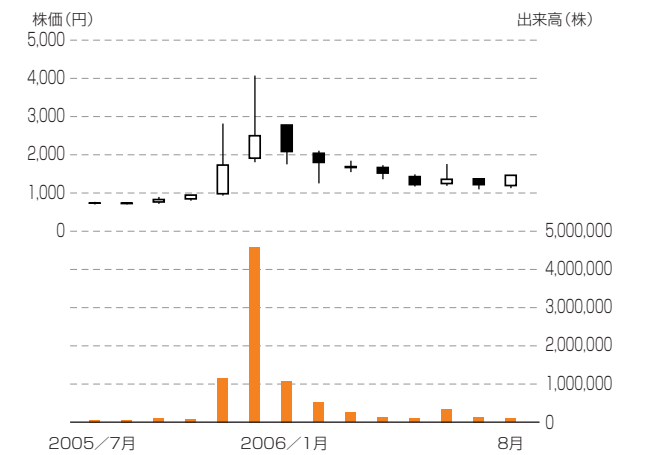
所有者別株式分布状況



●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。

株価チャート



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 6月30日
- 1単元の株式数 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 および電話照会先 東京都江東区東砂七丁目10番11号 (〒137-8081)
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
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>