



証券コード  
208A

# 2025年6月期 第1四半期 株主通信

2024年7月1日～2024年9月30日



世の中で一番贅沢なことは  
人の為に一生懸命尽くして  
その人の喜ぶのをひそかに見て楽しむことだ

*The ultimate satisfaction is  
to devote oneself to working hard for others  
and secretly relish that they rejoice  
in one's accomplishments.*

創業者 服部正  
Makoto Hattori, Founder

 構造計画研究所  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

## Innovating for a *Wise Future*

ヒト・モノ・コトをつなぐエンジニアリングで、  
社会をうごかすさまざまな仕組みを創出していきます。

 構造計画研究所 ホールディングス  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc.

構造計画研究所グループは、2024年7月1日より、持株会社株式会社構造計画研究所ホールディングスを設立し、21世紀の知識集約型企業の一つのあり方を模索しながら、社会へのエンジニアリング貢献を目指しております。

おかげさまで、今期もスタートの第1四半期は、受注も順調に推移し、3つの新規クラウドサービスビジネスの急成長が業績をけん引しております。利益の面でも、改善が着実に進んでおります。

また、今後の10年で新しいビジネスが展開するように、事業開発部では社内外との連携、所員の創意工夫で新しい価値創造への仕込みが進み、チャレンジの場も提供されています。

より価値を高める企業グループへと進展していくために、ホールディングスとしては試金石となる一年だと自覚し緊張感をもって経営を担っております。

## ■ 技術がサステイナブル(着実)に貢献する

古く欧州の歴史を振り返れば、地中海での通商都市ベネチアの交易、北海、バルト海沿岸のハンザ同盟商業都市の発展が、開かれた交易による相互的な富の向上を促進し、民主主義と資本主義を生み出しました。その後、エネルギー革命、産業革命が起こり、さらに20世紀後半の情報革命と工業技術の掛け合わせが現在の21世紀でのGAFAに代表される米国情報サービス産業の興隆に至っております。

その中で、18世紀から始まったエネルギー制御や

生産ライン管理のエンジニアリング技術と20世紀後半から発達した情報技術を融合した形式での個別受託型のエンジニアリングコンサルティング業務も確立され、経営、法務、会計とともに技術コンサルティング業でも需要が高まっております。日本においても21世紀初頭から中央官庁や大企業では組織のガバナンスを高めるために、経験知を有する外部コンサルティング組織を活用する動向が強まりました。

1956年に構造設計事務所として創業した構造計画研究所 (KKE) は、当時より構造設計業務という工学技術とコンピュータ計算という情報技術を相乗的に高め、より安心・安全な社会を構築することを目的にしました。以来、技術で自社やお客さまの企業が儲かるだけでなく、お客さまの先にある存在、つまり社会や市民が本当に豊かになるために貢献していくことを願っています。自然災害から不条理な死を減らすだけでなく、地球規模での温暖化、環境破壊を防ぎ、長期的な市民の豊かさ、生きやすさにつながる成果を提供することが21世紀の我々のミッションです。Thoughtとして「Innovating for a Wise Future」をなぞ掲げたのか、今その意味を再度認識しております。

約800名弱のグループ企業として、これまで、当社のガバナンスを高めるために株式を公開し、指名委員会等設置会社などを導入しました。社内外への透明性の確保、自律・自立した所員の機動力のある組織運営、ジェンダーや国籍、年齢に区別をつけない多様性のある活動方針に加え、企業系列に入らない独立性を維持してきました。21世紀の知識集約型企業

としては、所員一人ひとりが、ワークでもライフでも、社会の一員として社会のあり方を常に考える社会性が求められ、実務の中で成果として出せることを願っております。

多種多様な課題先進国と言われる日本で、工学と情報技術を融合した技術コンサルティングの成果が活用される場合は、益々広がると期待されます。そのためには、課題の存在する社会に目を向け、想いを馳せることのできる「人才」の参画が重要になります。

## ■ 人才の参画

官庁、大学、大企業を経験した中途キャリア人才の採用に力を入れております。エンジニアリングの面白さに憧れ、他業種での経験知を活かすキャリア入社の本籍者は、現在全体の2割ですが、今後さらに3割以上となれば、組織が活性化すると信じております。

さらに外国籍採用にも積極的で、国費外国人留学生制度文部科学省奨学金等を得て来日し日本で大学院レベルの教育を受けた外国籍所員は、すでに当社グループでは50名を超え、出身国数が23か国となります。今期は、ウクライナ、アゼルバイジャン、ハイチ、イラン、中国、台湾などの出身者が参画予定です。

こうした人才の将来が、長期的には、出身国と日本を繋ぐ知の交易を実現し、価値向上を促進してくれることを願っております。世界中で抜きん出たスタートアップ企業の価値を、我々の培った経験知を活用して日本でも根付かせ、さらに現有の外国籍所員が母国に



今年度より採用サイトがリニューアル <https://recruit.kke.co.jp/>

繋ぐ状況こそ、自由貿易体制のもと、智業先進国、通商国家としての日本の面目躍如となるでしょう。

1960年代から製造業で評価された日本の経営が技術コンサルティング分野でも高い価値を生み、当社グループが一つのモデル例となればと日々業務に精進してまいります。

今回の株主通信では、Thought「Innovating for a Wise Future」のもと、当社グループに参画した人才が、どのように社会と、そこに生きる人を想い、価値を届けているのかについて特集いたします。

代表執行役 **服部 正太**

# 社会と人を想う「慮り」おもんばか

「世の中で一番贅沢なことは、人の為に一生懸命尽くして、その人の喜ぶのをひそかに見て楽しむことだ」という創業者 服部正の言葉にもあるように、当社グループは創業以来ただの技術屋ではなく、技術を提供するお客さま、そしてお客さまの先に存在する社会に生きる人々が、ちゃんと喜んでくれているかどうかを大切にしてきました。社会が変化し技術も進化する中で、私たちが今後も持ち続けるべき「慮り」の姿勢を、多方面で人との関わりを重んじている所員へのインタビューを通じてご紹介いたします。



**金弘宗**  
専門役員 営業本部担当  
2006年中途入社。法務・知財、広報部門を経験したのち営業を担当。現在は建築分野を中心に顧客との深い関係性に根差した安定的な受注、また幅広い人脈を駆使し部門横断的に「人と人を繋ぐ」ことでビジネスの横展開に注力する。

## 「人を繋ぐ」

がら、どんな表情で働いているのか、机の上に何が広げられてあるのかまで見ます。

KKEはとにかく知的好奇心がすごい人の集まりです。一つの技術が流行する前から、もうすでに勝手に調べている人がいます。建築分野を中心に営業活動していますが、実はKKEに構造設計の担当者が10%もいないということをお話すると、まずびっくりされます。お客さまには「何か悩んだり、逆にどこかと組んで何か面白いことをしたいと思ったら、とにかく連絡してください」と言います。KKEには必ず、それができる誰かがいるからです。

無限の可能性の中で、お客さまから「あれ金さん、もしかしてこんなこともできませんか」と発想を広げて面談で楽しく話してくださいことがあります。お客さまが発したキーワードから「うちにはこんなめちゃうかわい子がいいますよ」と所員に繋いだら、それでもう自分は身を引きます。距離を取りながら双方が楽しんでいるのを遠くで見えています。

GIVE GIVE GIVEでTAKEは求めない。人が前に進んでいくのを応援する方がやはり自分は好きです。

## 人を繋ぎ、新たな潮流を生み出す

人と人が繋がると、新たな潮流が生まれます。部門横断的にもっと人を繋いで繋いで、点を線に、そして人からの相談が

一挙に押し寄せてくる「うねり」の状態をみんなで生み出していきたいです。自分とはとにかく動き続ける。前職ではありますが、過去には500人に個別の文面でイベントの案内メールを出したこともあります。メールを送った方に、町中で声をかけられ、その時は自分でもびっくりしました。

少しでも「相手ファースト」になって考えること。それができれば、KKEはとてつもない力が出るはず。いい営業とは、面談1時間のうち9割をお客さまが話すものです。一回のAppointmentに完璧な準備をすることも大切ですが、自分にも相手にも会いたいという思いがあれば、本当は3回でも5回でも会うことができます。自然と相手から声がかかるようになると、いいお客さまやパートナーと、価値あるいい仕事をするようになると思います。

現在は若手を様々な場に連れて行き、コミュニティ形成をサポートする人材教育に力を入れています。また、これまでの縁を紡ぐために、心を込めた手書きの手紙を送ることも変わらず大切にしています。



**関根渉**  
風力発電設計部長  
1991年入社。2020年から風力発電設計部長。風力発電設計部は毎年配属される新人の数が多く、外国籍所員の割合も最も多い。多様性や言葉の通じづらさを超えて「今いるメンバーがベストメンバー」という信念のもと、部のマネジメントを担い、風力業界をけん引する。

## 「人と向き合う」

## 部の所員一人ひとりと真剣に

風力ビジネスは当初、現在スペインの事務所で働いている外国籍の同僚とともに社内外の関係者と切磋琢磨しながら切り拓いていきました。当部門では海外関係者と商談する機会が多く、近年外国籍の所員は全体の約3割を占めるまでになりました。加えて配属される新人が多いこともあってか、私自

身はよく他の部門長からマネジメントの相談を受けることがあります。しかし、所員と話す際に特別考えていることは本当に何もありません。人との関係に濃淡をつけたくないし、多少の言葉の通じづらさなど関係なしにみんなと気兼ねなく話がしたいです。そもそも私は人間が大好きです。相手が好きで一緒に仕事がしたいという思いをもってさえいれば、フィーリングでも話ができるはず。とくに自分が担当している部門の所員とは、綺麗事ではなく一人ひとりと真剣に向き合っていきたい。自分の人との向き合い方は、中学三年生の時の野球部の監督だった井出先生から影響を受けています。最後の夏の大会なのに、先生は野球初心者。それでも手のひらが血だらけになるまで下手くそなノックをしてくれました。最後の試合は、私の空振り三振で終了してしまいましたが、先生は「代打も考えたけど、渉はなんか打ちそうな気がした。でも三振したよな」と笑ってねぎらってくれました。先生とはそれから二十年后に再会します。当時のことをちゃんと覚えてくださっていて、涙が出るほど感動しました。私の中学は、私が引退した翌年には県で優勝。一人ひとりと真剣に向き合うとはこういうことなのかと痛感しました。

## まずは自分と向き合うこと

当社は現在、風力発電支持物設計業務でトップシェアの地位を確立していますが、風力事業はとにかく関係者が多岐にわたります。事業を前に進めていくためには、設計者、事業者、風車メーカー、輸送会社などそれぞれの立場での働きと最終的な歩み寄りが必要になります。業界全体で長い時間をかけて一つの目的に向かう雰囲気は、どこか学校の文化祭の準備を思わせます。文化祭の準備が大好きな自分としてはそのノリが面白いし、魅了される理由です。

相手にものを伝える時に「自分だったらどう思うか」を考えています。そのために、まずは自分と向き合うこと。とにかく

「自分を知りたい」し、「世界で一番好きなのは自分で、嫌いなのも自分だ」と思うぐらい自分と向き合い、自分の喜怒哀楽をきちんと表現することこそが人間力だと思っています。

自分のキャリアを振り返ると、腐っていたことも心が折れてしまったこともありました。そこで自分と向き合い、「過去は変えられない。今日の自分よりも明日の自分だ」と自分に打ち勝ったことで、人生観が変わりました。井出先生や父親、それから元代表の富野壽さんなど人のいいところを見ては自然と真似て、全方位的に感謝の気持ちを向けるという人への想いが、私の全てなのだと思います。



**坂本啓司**

情報通信営業部 営業担当部長

2006年中途入社。電波に関する研究開発に従事していた前職から一転、生来の旺盛な好奇心から新規事業の立ち上げを経験。失敗を糧にしながら「KKEが好きだ」という想いのもと、営業担当として社内外を問わず仲間を集め価値創出をプロデュースする。

「人を集める」

■ 新規事業での失敗と仲間への恩返し

電波という自分の専門分野を実業界や社会に役立つ道に進みたいと思っていたので、技術的な研究も行っていた前職の会社に就職しました。その後子どもが生まれ、出身の熊本に戻って子育てをしたいという思いから、熊本でも経験を活かせる構造計画研究所に転職しました。

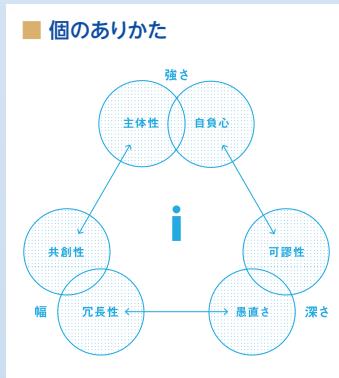
しかし、KKEでは長い間、電波とは関係のない様々な仕事を体験していました。その中にはKKEにはまだない新しいことをゼロイチで始める部署（と言っても一人部署ですが）もありました。元々好奇心が旺盛なタイプなので、新しいことに取り組むのは楽しかったのですが、この時、自分の完遂能力のなさを思い知るようになります。新規事業で大型受注が取れたのに、自分の詰めの甘さから失敗を招いたのです。熊本の家には3

か月、帰れない状況でした。そんなとき現執行役の猿渡さんの一声で協力してくれる所員が20人くらい集まってくれ、土日に一気にトラブルを解消しました。事業をやるためには仲間を集めてしっかりと体制を組むことが大切だと痛感しました。その後の1年間はひたすら仲間に恩返しでした。

■ 「構造計画研究所なら期待に応えられる」

営業としては信頼してもらうことが何より大事です。そのためお客さまが何に困っているのか、丁寧に話を聞いて課題を明確にしてあげることが大切にしています。お客さまの課題には、KKEだけでは解決できないものがあります。勉強熱心なKKEなので、時間とお金をかければ対応できるでしょうが、ビジネスである以上、時間とお金には制約があります。そんなときにはいろいろな場面で名刺交換をした協力会社の人たちにお声がけしてお客さまのための体制を組みます。「社外のあそこにあの人がいる」ということに自分が気付くことで、KKEが提供できるソリューションをプロデュースしていきたいし、普段から講演会などのお話をいただいた時には、全てお受けするようにしています。難しい案件でも、「坂木に相談すればなんとかなる」とお客さまには思っていてほしい。根底にはお客さまのどんな案件にも応えたい、KKEなら期待に応えられるという想いがあります。

そう思うのもKKEが好きだからです。KKEの仕事への価値観を示した「KKEWAY」。私



「KKEWAY」については2024年6月期第1四半期株主通信で特集  
<https://www.kke-hd.co.jp/ir/library/>

はこれがすごく好きです。「個のありかた」が矛盾した要素を持っているところが面白いし、自らの中に矛盾した要素を抱えることを大切にすると会社も嬉しいと思います。お客さまと心を通わせるときにこの考え方はすごく大事になります。自らの内に互いに矛盾するような要素を常に持つことで、より多面的な見方や解釈ができるようになり、お客さまにも柔軟に対応することができるようになります。

KKEには様々な要素技術があって、みんな優秀です。しかも社会の役に立ちながら自分自身も楽しめるという組織はなかなかないはずです。KKEは建物も通信も電力も含めてインフラ的な仕事に関わっていることが多く、だからこそ社会に役立っているという実感が持てるのだと思います。これからもお客さまにより良い価値を届けるために、深い専門知識と幅広い知見、そして能力を補い合える仲間集め——エンジニアリングコンサルタントとして私が信じる道を行きたいです。



**秋元正博**

執行役員 総務部長

1990年入社。2003年に人事部長、現在は総務部長として「所員の生きざま(働きざま)を実現できる場」作りをミッションに掲げる。今年6月6日には創業記念イベントを企画したほか、長きにわたり社内環境や制度の整備に尽力し、経営の一端を担う。

「人に仕掛ける」

■ セレンディピティの生まれる場を仕掛けること

今年6月、当社の創業記念イベントを初開催しました。テーマは「全力で遊べ!」。120名を超える運動会のほか、野球やビリヤードといった社内の部活動が主催した大会など10コースにわかれて、約550名が楽しみました。最後は豊洲に集合し、大バーベキュー大会を行いました。私は、このようなハレの場でのコミュニケーションをはじめとする、人と人の中で起こることのプロセスを観察するのが好きです。フォーマルな仕事



仕事始めには餅つきが行われる

では、一定の結果や目的に適わないものが無駄として省かれたり、どうしても合理的な支配・管理が生まれたりします。しかし、あえて人と人の間に起こる、目的を持たないありのままの事象を俯瞰して見ることに、面白味や価値があるはずです。意味がなくてもいいのです。創業記念イベントのようなインフォーマルな場で自然と起こる、意外な出会いこそがイノベーションを生みます。総務部が取り組むべきことは、人と人の間の化学反応によって「たまたま起こったことが、意外な好機に結びつく」現象（セレンディピティ）を結果として起こすこと。ゆえに、私は人々が集う様々な「場」を創出しています。

各所員が誰もやろうとしない、境界領域にある問題を解決することに、セレンディピティのチャンスを感じています。私はそんな仕事を率先して拾うことが大好きで、機会は逃さないようにしています。

KKEの「場のありよう」は、今でこそ「KKEWAY」の中で定型化していますが、重要なのは、そのときに働いている所員の「個のありかた」に合わせながら、個人の自主性をもとに変化していくことです。各所員がKKEという場で自由に舞うことで新たな場が作られて、その場に触発された個のありかたのさらなる変化（創発）が、新たなチャンスを生み出します。

■ 形のないものを残す

人と人の相互作用によって場のありようが変化していくプロセスを、形のないKKEの文化として記録することで、次の世代に残していけると良いのではないかと思います。過去の出来事の記録は、社内報などの形で残っていますが、当時の人と人の間に起こっていた「何か」は、あまり残っていません。そこで現在、過去の記録を改めて社内で共有・再考することで、その「何か」を考える場を作りたいと考えています。

これからは未知の出来事に直面して、今まで以上のチャレンジが求められるかもしれない世の中です。今いる所員が生み続けている形のない価値を記録に残し、将来に繋ぐ必要があります。所員の絶えない自由なチャレンジに向け、セレンディピティが生まれる場をこれからも考えていきます。



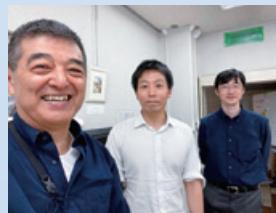
**川野純一**  
熊本構造計画研究所副所長

1987年入社(熊本採用)。2021年から熊本構造計画研究所(熊本KKE)副所長。1984年に国の「テクノポリス構想」に賛同し設置された熊本KKEの活性化を自身のミッションに掲げ、熊本、九州を中心としたリクルート活動のほか、地元の方々との関係構築にも取り組む。

【人と築く】

【熊本KKEの活性化】と地域との関係構築

「熊本KKEの活性化」をミッションに掲げていますが、取り組む前にまずは「活性化しているとは、どういう状態なのだろう」と自分なりに考えることからスタートしました。そもそも私が異動した頃の熊本KKEは、地域との関係が少なく、熊本にあることの意義がKKEでも地域でも、十分に実感されていませんでした。なので、熊本地震後に地元の大津町の新庁舎の建設が始まった時も、構造設計が得意な会社なのに何も手伝うことができず……。その時に、地元の人が相談できるくらい関係を作ろうと思いました。現在は、人から意見や言葉を直に聞く



大津町の企業イベントで金田町長(中央)と記念撮影

ことに価値があると思い、町民意見交換会への参加や、地域の小学校の評議員を担当するなど、地域と繋がる活動を行っています。大津町は世界有数の半導体メーカーTSMCの進出をきっかけに、町全体が大変な過渡期を迎えていま

す。その中で今年9月に行われた企業版ふるさと納税の目録贈呈式では、大津町の金田英樹町長も、「様々な知見を持つ構造計画研究所の存在は心強い」と仰ってくださいています。

熊本に来る前は、主に企業の意思決定支援のための営業・マーケティングを担当していました。多種多様なお客さまとKKEのエンジニアの認識のギャップを埋めるため、泥臭くても双方に伝わるように立ち回っていました。そうした積み重ねで、また新たなお客さまや社会課題に繋がり、KKEのソリューションの活用の道が広がっていくことにすごくやりがいを感じていました。地域の人との関係は、そんなお客さまとの関係に通じるものがあります。

【信頼関係を築くこと】

関係構築で自分が大切にしていることは、「相手とどれだけ信頼関係を築けるか」です。相手にKKEを頼ってもらうには、互いに本音で語れる関係が不可欠です。私は、一生懸命伝えようとする熱意があれば、相手も理解するための努力を返してくれると思っています。だからこそ熱意をもって、これまで社内外の人と付き合ってきました。

そして、常に心がけていることは、挨拶をすることです。熊本でも、庁舎ですれ違う職員や町民の方に声をかけるなど、自分から動くことで、相手が少しでも話しやすい雰囲気を作ろうとしています。「ちょっと今日は雨で寒いですね」などの話ができるだけでも、信頼関係を築くきっかけになり、いろんな人と繋がっていきます。信頼関係と、あとは人の役に立ってなれば、という気持ち。その姿勢で自分はずっと動いています。

副所長として、熊本KKEには熊本KKEらしい「みんなでワイワイ考える場」になってほしいです。所員だけでなく地元の学生や子どもたちも集まって、新しいものに触れたり、これからのITとの向き合い方を考えたりする中で、それぞれが自分なりの答えを出して、仮説・検証するような場になればいいですね。

構造計画研究所は人を大切にしている組織として、所員がそれぞれの生きがいのためにKKEという「場」を活用できる組織のあり方を大切にしてきました。事業創造大学院大学教授の一守靖氏は『人的資本経営のマネジメント』(中央経済社、2022年11月)、『人的資本経営ストーリーのつくりかた』(中央経済社、2024年9月)の中で、KKEをご紹介くださっています。KKEの人的資本経営に寄せる思いについてうかがいました。



**一守靖**  
事業創造大学院大学  
事業創造研究科教授

【日本企業が目指すべきKKEの人的資本経営】

構造計画研究所は人的資本経営において、「やるべきことをしっかりやっている」会社です。著作にて繰り返し取り上げているのは、そのやり方が真似できるものだからです。他の日本企業が目指せる会社だし、目指すべき会社だと思います。

あとは昔お世話になってすごく好きな会社であるヒューレット・パッカーカード(HP)に似ていること。どこか親和性を感じていて、取締役の服部さんと木村さんのお人柄も好きなので、いつも取材にご協力いただいています。

『人的資本経営のマネジメント』では人的資本の取り組みの先進企業として、ソニーグループと構造計画研究所を取り上げました。2社、そしてHPに共通しているのは、「人を信じる」会社であることです。3社のマネジメントは、経営学者ダグラス・マグリガーの「人は本来仕事が嫌い」というX理論ではなく、「仕事をするのは人の本性であり、環境を整えば積極的に働く」というY理論をベースにしています。

性善説的な人間観に基づいた組織は、企業内に様々なエピソードが溜まることで形成されていきます。構造計画研究所の場合、「世の中で一番賢いことは、人の為に一生懸命尽くして、その人の喜びのをひそかに見て楽しむことだ」という服部正所長の言葉もその一つで、短期的な目では見えない長期的な価値を見越しているように思います。キャリア形成においても、未来の社会で通用する価値を生み出していくことへの思いが前提としてあることで、ジョブ型ではなく、多様な人に多様な経験を積んでもらうことが推奨されているのではないかと推察します。

エピソードや理念は社員それぞれが自分の中で納得して内在化する必要があります。構造計画研究所の全社的な会議やイベントは、

実は共通メッセージを社員が自分事にしていく仕組みであるとも言えるでしょう。

【企業と人のあるべき緊張関係のために】

「企業理念に共感する人を集める=多様性を阻害する」ではありません。企業におけるインクルージョンとは、その人がその人の多様性を発信しつつ、企業の一員として認められている状態だと考えます。「認められている」ということは、やはりその企業の一員であるための要件があるわけです。理念に賛同しながら、人が企業に対等な関係で意見を言えることが、理想的なあり方なのではないかと思えます。

企業と人のあるべき緊張関係のためには、社員は当然頑張らなければなりません。しかし、社員が頑張れば今度はその人を引き留めるために企業も頑張ることになります。構造計画研究所は所員に任せて自立を求め一人ひとりが考える、また仮に合わなかった所員が離れていった場合でもそれでいいというスタイルです。社員を抱え込むのではないし、流動的な雇用関係を前提にしているアメリカの企業とも根本的に異なります。人に還元しながら会社を伸ばすという意味で、**構造計画研究所の人的資本経営は、経営指標でもある総付加価値(営業利益+人件費+プリンジベネフィット)にまさに凝縮**されています。

お金儲けが全てではないという研究室の匂い。それがKKEらしさであると思います。しかし、今まで何十年と続いてきた企業文化も、M&A等によって一夜にしてなくなってしまうこともあります。

現在多くのホールディングスの親会社は、子会社に独立性を持たせた結果コントロールできずに、目配せに終始する飾りのような存在です。新たなホールディングスのモデルも、構造計画研究所ならば作れるのではないかと期待感があります。

第1四半期連結累計期間の業績

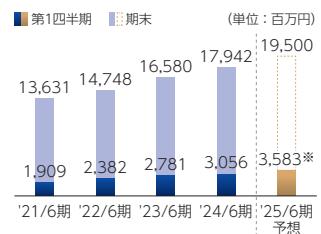
2024年6月期までは2024年7月1日に完全子会社となった株式会社構造計画研究所の状況を表示しております。

当第1四半期連結累計期間においては、前事業年度から繰り越された豊富な受注残高を着実に遂行したことで、売上高は順調に推移し、通期の連結業績予想に対して当第1四半期連結累計期間の売上高が占める割合は18.4%となりました。当社グループでは、多くの顧客が決算期を迎える下半期に成果品の引渡しが集中することから、第1四半期連結累計期間の売上高及び利益が占める割合は低い水準となる傾向があります。そのため営業利益以下、各利益はマイナスとなっておりますが、これらは通期連結業績予想に沿った推移であります。

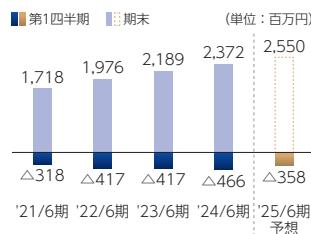
なお、当連結会計年度においては、経営指標である総付加価値は112億77百万円を計画しております。今後も継続して積極的な受注獲得と着実な案件遂行に努め、計画の達成を目指してまいります。

受注残高に関しては、前事業年度から繰り越された78億15百万円の受注残高に加え、49億56百万円の受注を獲得したことで、92億68百万円の受注残高を確保しております。

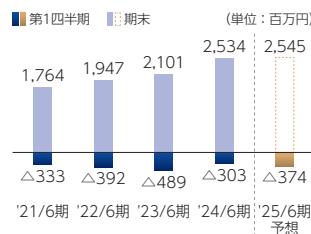
売上高



営業利益又は損失



経常利益又は損失



親会社株主に帰属する当期純利益又は損失

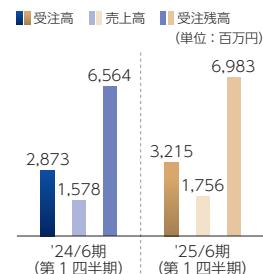


\*連結売上高に含まれる株式会社構造計画研究所の売上高3,529百万円

報告セグメント別の概況

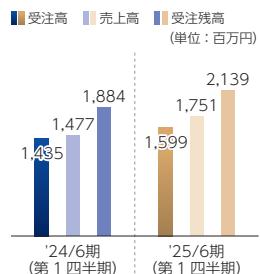
エンジニアリングコンサルティング

当第1四半期連結累計期間においては、前事業年度から繰り越された案件を着実に遂行することで堅調に推移しました。完成基準の売上が増加したため利益率は改善しております。今後も引き続き品質の確保に留意しながら着実に案件を遂行するとともに、付加価値の高い案件獲得に努めてまいります。



プロダクツサービス

当第1四半期連結累計期間においては、引き続きクラウドサービス提供型ビジネスが売上成長をけん引しました。クラウド型入退室管理システム (RemoteLOCK) は、宿泊施設や地方自治体への導入が進み、コマース市場に向けてはAppleウォレット及びGoogleウォレットとの連携が可能な新機能「かざりパス」の提供を開始しました。また、現場3D化を加速するNavVisは、お客様のクラウド利用が拡大するとともに、10月には新製品のハンディ型3Dレーザースキャナの販売を開始しました。なお、今期より販売を開始した、実験・研究用のオープンソース5G基地局をオールインワンパッケージで提供するOAIBOXは順調に立ち上がっております。



四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

	当第1四半期 2024年 9月30日現在
(資産の部)	
流動資産	6,408,756
現金及び預金	1,307,380
受取手形、売掛金及び契約資産	2,570,820
仕掛品	61,276
その他	2,469,278
固定資産	10,917,019
有形固定資産	5,900,905
無形固定資産	347,660
投資その他の資産	4,668,453
資産合計	17,325,776
(負債の部)	
流動負債	4,766,551
買掛金	195,234
短期借入金	550,000
1年内返済予定の長期借入金	509,500
その他	3,511,816
固定負債	4,257,499
長期借入金	1,559,130
株式報酬引当金	290,474
退職給付に係る負債	2,232,207
役員退職慰労引当金	33,977
資産除去債務	103,401
その他	38,307
負債合計	9,024,050
(純資産の部)	
株主資本	7,687,459
資本金	1,010,200
資本剰余金	1,405,467
利益剰余金	5,975,770
自己株式	△703,978
その他の包括利益累計額	575,449
非支配株主持分	38,817
純資産合計	8,301,726
負債純資産合計	17,325,776

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

	当第1四半期累計 2024年7月1日から 2024年9月30日まで
売上高	3,583,369
売上原価	2,212,913
売上総利益	1,370,456
販売費及び一般管理費	1,728,549
営業損失(△)	△358,092
営業外収益	12,330
営業外費用	28,491
経常損失(△)	△374,254
税金等調整前四半期純損失(△)	△374,254
法人税、住民税及び事業税	150,445
法人税等調整額	△235,343
四半期純損失(△)	△289,355
非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△1,380
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△287,974

配当性向\*

(単位:%)



DOE\*

(単位:%)



\*2024年7月1日に完全子会社となった株式会社構造計画研究所の状況



2024年6月期決算説明会開催

2024年6月期決算説明会を9月20日にパレスホテル東京で開催しました(オンライン同時配信)。事前に受け付けていたご質問を含め、多くの貴重なご質問、ご意見を頂戴しました。また、説明会終了後、同会場でご担当役員による当社グループの技術についてのポスターセッションを行いました。ご参加いただきました株主の皆様へ改めてお礼申し上げます。

詳細はこちら <https://www.kke-hd.co.jp/topics/15756>



## ■ 会社概要 (2024年9月30日現在)

社名	株式会社構造計画研究所ホールディングス
英文商号	KOZO KEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc.
創業年月日	1956年6月6日
設立年月日	2024年7月1日
資本金	1,010百万円
決算期	6月
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場
事業内容	エンジニアリングコンサルティング / プロダクツサービス

## ■ 主な事業所所在地

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
中野坂上別館	〒164-0011 東京都中野区中央1-38-1 住友中野坂上ビル10F
名古屋支社	〒450-6325 愛知県名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋25F
大阪支社	〒541-0047 大阪府大阪市中央区淡路町3-6-3 御堂筋MTRビル5F
福岡支社	〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル8F
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 世紀大道100号 上海環球金融中心15F
スペイン駐在員事務所	C.d'En Granada,16,43003 Tarragona,Spain

## ■ 主な関係会社

株式会社構造計画研究所  
株式会社KKEスマイルサポート  
株式会社PARA-SOL  
株式会社リモートロックジャパン  
International Logic Corporation (アメリカ)

## ■ 株式の状況 (2024年9月30日現在)

発行可能株式総数	21,624,000株
発行済株式総数	5,500,000株
株主数	7,650名

## ■ 株主メモ

事業年度	7月1日～翌年6月30日
定時株主総会	毎年9月
配当金受領株主確定日	3月31日、6月30日、9月30日及び12月31日
基準日	6月30日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 (郵送先) 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL: 0120-232-711 (通話料無料)
公告の方法	電子公告により行う
公告掲載URL	<a href="https://www.kke-hd.co.jp">https://www.kke-hd.co.jp</a> (ただし、電子公告によることができない事故、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。)



見やすく読みまちがえにくい  
ユニバーサルデザインフォント  
を採用しています。

■ 構造計画研究所 ホールディングス  
KOZO KEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc.

お問い合わせ先 | IR室 e-mail: ir@kke-hd.co.jp