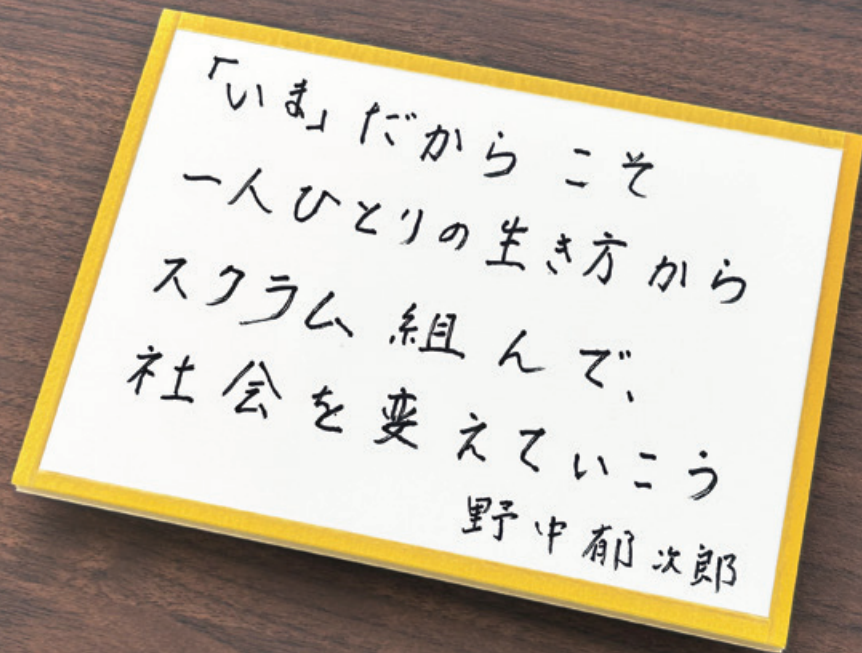




証券コード
208A

2025年6月期 第3四半期 株主通信

2024年7月1日～2025年3月31日



「いま」だからこそ
一人ひとりの生き方から
スクラム組んで、
社会を変えていこう
野中郁次郎

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.

株 主 の 皆 様 へ

この10年間で、構造計画研究所グループは、大きく進化しました。株式会社構造計画研究所の第56期（2014年 6 月期）および第66期（2024年 6 月期）の決算比較は、以下の表の通りです。売上高、営業利益、自己資本比率、配当金、所員一人当たりの営業利益（生産性）など大きな変化があります。

このような進化は、次の 4 つの要因で説明することができます。

最も大きな要因は多くの優秀な人才の参画です。ジェンダーや国籍の区別なく、多様性を追求する採用方針を実践し、それぞれの事業分野および営業・管理・企画部門に当社の企業DNAに共感してくれる、意欲の高い人才が集まりました。現在、株式会社構造計画研究所の在籍所員の男女比は男性73%、女性27%、外国籍所員は50名で、その出身国は23カ国

■ 株式会社構造計画研究所の第56期(2014年6月期)および第66期(2024年6月期)の決算比較

	2014年 6月期	2024年 6月期	変化率	年平均 成長率
売上高	106.4億円	179.4億円	1.7倍	5.4%
営業利益	9.6億円	23.7億円	2.5倍	9.4%
一人当たり営業利益	1,758万円	3,683万円	2.1倍	7.7%
当期純利益	3.9億円	19.4億円	4.9倍	17.3%
純資産額	27.5億円	105.2億円	3.8倍	14.3%
自己資本比率	30.2%	50.8%	1.7倍	5.3%
配当金	35.00円	160.00円	4.6倍	16.4%

となっています。

第二の要因はガバナンス体制とリスク管理体制の拡充です。ガバナンス体制としては機関設計を監査等委員会設置会社から指名委員会等設置会社に変更し、現在の取締役会の構成は社外 6 名、社内 5 名です。取締役・執行役には女性や外国籍も含まれております。また当グループの最も大きなリスクである、提供する成果物の品質に関して、管理体制を日々改善しながら、構造設計書やソフトウェア成果物の品質管理を徹底してきました。仕事を受注する際の見積り精度の向上やプロジェクトの不良化（品質不良や遅延、予算超過など）を避けるための手段を幾層にも複合的に設定し運用する仕組みが整っていることが挙げられます。

第三の要因は「人的資本経営」の実践です。業績の向上とともに所員の待遇向上を図り、平均給与は、第56期の712万円から第66期の1,031万円に変化しました。さらに従業員持株制度（ESOP）を導入し、所員に自社株取得を奨励し、現在、役員を除く所員の持株比率は25%、その資産価値は68億円となっております。フローの増大とアセットの所有拡大は、組織の業績へのコミットを高め、所員一人ひとりがお客さまと対峙して、より価値のある成果を希求しまい進する仕掛けともなっております。また、社内の昇格試験を整備し、定年

制を廃止しました。意欲的で成果を出し続けるシニア人才が、年齢にかかわらず長く活躍できる環境を大切にしています。

最後に第四の要因として、この10年間でEC（エンジニアリングコンサルティング）の領域での高い価値創造が着実に成果を上げる中、そこで得られた利益を投資し、新しいクラウドサービスビジネスSendGrid、RemoteLOCKおよびNavVisの 3 つのビジネスが日本国内のお客さまにも高く評価され、当グループの成長をけん引しております。もともと海外のスタートアップビジネスとして成功しつつあるサービスを日本で展開できるように、マーケティング戦略を日本の実情に合う形で思慮して実践してきた成果が全社の業績に大きく貢献しています。RemoteLOCKやNavVisのビジネスでは、それぞれの会社にマイナー出資することで連携を深め、日本のお客さまに合ったサービスを迅速に提供できる体制が確立されつつあります。これらの新規クラウドビジネスは、今後は規模の成長だけでなく、収益性の改善も見込まれます。

以上のような10年間の進化を踏まえ、今年度は、2024年 7 月よりホールディングス体制を導入して、多様な知識集約型サービスをスピーディに展開することを目指し、より多様な人才を迎え入れられるような企業形態を準備しました。今後は、従来型のECビジネスを核にしながらも、先の 3 つの新規ビジネスを拡

大するとともに、次の10年に向けた新規ビジネスの立ち上げにも挑戦してまいります。昨年度から始まった未来投資プロジェクトの進展、事業開発部の躍動が期待されます。

このような取り組みを継続的に実施することで、ここ東京、新中野の地を起点に、熊本県大津町の熊本構造計画研究所および各子会社とも連携しながら、組織としての知を拡充しサステイナブルな成長を目指します。

目先の規模拡大や過剰な利益志向ではなく、個も組織も冗長性を維持しながら、21世紀を代表する知識集約型企業の一つのモデル組織となることを目標にしております。こうした視点に立って、本年 1 月にご逝去された野中郁次郎先生の激励のお言葉、『「いま」だからこそ一人ひとりの生き方からスクラム組んで、社会を変えていこう』を合言葉に、次の10年も進化を続けます。

工学と情報技術を活用したエンジニアリング企業のあり方を希求します。

今後とも株主の皆様のご支援をお願い申し上げます。

代表執行役

服部 正太

10年の進化とチャレンジ

構造計画研究所（KKE）はこの10年で大きな進化を遂げてきました。進化の裏には、事業の変化やお客さまとの出会い、そして所員自身の紆余曲折や試行錯誤があります。次の10年に向けて、今回の株主通信では、この10年の進化を支えたチャレンジ——地道な積み重ねから転機を迎え、前進を続けてゆく所員の挑戦する姿勢をご紹介します。

風力ビジネス

経験と偶然を活かし、進化を続ける

制度改正を契機に、それまで培った構造設計や解析技術を風力発電へ応用し、語学力や国際対応力といった多様性の強さも活かしながら、事業を切り拓いてきました。技術と経験、そして想定外のチャンスが交差しながら、KKEの風力ビジネスは着実に進化を遂げています。

既存技術を活かした制度対応と基盤構築

KKEの風力発電事業は、2007年の建築基準法改正を契機に始動しました。高さ60メートル超の風車が建築構造物として、地震応答解析を含む構造性能評価と国土交通省大臣認定が義務づけられたことで、それまでに培った構造設計や審査対応、時刻歴応答解析等の知見を風力発電という新たな領域へ応用するチャンスが生まれたのです。

風力発電は、建築だけでなくさまざまな設計指針が求められ、一貫した設計プログラムも存在しない分野でした。そこでKKEは、ゼロから設計ツールを開発し、風力設計の基盤構築に取り組みました。

この立ち上げ期に加わったのが、2010年に入社したマテオ・アライ・アルベルです。優れた技術力に加え、英語・スペイン語・カタルーニャ語・

マテオ・アライ・アルベル
(スペイン駐在員事務所所長)



日本語の語学力を持つアルベルは、異文化間の調整にも対応できたため、海外の風車メーカー等との橋渡し役を果たしました。設計ツールの開発はもちろん、海外メーカーへの技術コンサルティングや新規顧客開拓にも貢献し、風況解析やタワー・基礎設計へと事業領域の拡大に寄与しました。

風力ビジネスの転機となったのは、2013年の電気事業法改正による安全審査の一本化です。制度設計の支援業務を経済産業省から受託し、有識者ヒアリングや審査マニュアルの作成、電気事業法の体系化等、制度の根幹に関わる役割を果たしました。これも、それまで蓄積した技術と信頼があったからこそ実現した展開でした。

逆境と偶然が導いた新事業への進出

「人生は偶然の連続だ」と語るアルベルは、地震工学を学ぶために来日し、さまざまな経験が得られるとの理由からKKEに入社。結果として、風力ビジネス一筋に歩み続けてきましたが、2022年にスペインへ帰国することになります。KKEはこれを機に風力発電の本場・欧州との連携を見据えてスペイン事務所を開設しました。

ちょうど同時期に、洋上風力のプロジェクト公募で失注するという逆境に直面します。急きょ方針を見直す中、従来風車メーカーのみが担っていた「全体荷重解析」への挑戦を決意します。スペイン事務所という新たな拠点があったことで、現地での技術習得や海外メーカーとの連携が加速し、この高難度分野への参入が現実のものとなりました。風車メーカーの担当

者から「私たちが日本語・日本文化と日本の基準を習得するよりも、あなたたちが技術を習得する方が早い」と言われたことは、積み重ねてきた技術と信頼の証です。こうして偶然と必然が重なり合い、全体荷重解析という新たな事業領域への一歩を踏み出しました。

風力ビジネスを通して常に学ぶことができ、モチベーションが高いままでいられると語るアルベルはマネージャーとして若手育成にも注力しています。「設計ツールをゼロから作ったときの楽しさを、今の若手は味わえない。でも、効率的なツールを使うだけでなく、自分の手でやってみて、その裏側にある原理を理解することが大きな学びになる。それを楽しいと感じてもらえれば嬉しいし、そんな機会をこれからももつづけていきたいです」

企業防災ビジネス

お客さまと向き合い、付加価値を問い続ける

「耐震補強設計に、設計とは異なる分野の地震リスク評価を組み合わせてどこまでできるか」。しかし、思いとは裏腹に、ビジネスとしてはなかなか芽が出ない時期が続きます。転機となったのは、お客さまとの出会いで気付いた、KKEのシミュレーション技術による付加価値でした。

シミュレーションによる「補強効果の定量化」

南海トラフ地震をはじめ巨大地震のリスクが高まる中、被災による損失を抑えるため、企業には早急な地震対策事業継続計画（BCP）の策定が求められています。営業担当の古川欽

也は、2006年頃から、当時レッドオーシャン化した耐震補強設計に、設計とは異なる分野の「地震リスク評価」を組み合わせたビジネスを考え始めていました。しかし、「これで双方の付加価値が上げられるかと思ったのですが……」と振り返るように、価値訴求は難しく、なかなかビジネスとしてスケールアップできない日々が続きます。

転機を迎えたのは2012年。本社ビルの地震対策を検討していたお客さまから、工場の地震対策の相談をいただきました。旧耐震基準で建てられている工場は、耐震補強工事もしくは建て替えが必要になります。しかし、そこで問題となっていたのが、予算や操業停止期間といった莫大な施工コストでした。加えて、マニュアル通りの耐震指標を遵守するだけの対策では、かえって建物が壊れやすくなる場合もあるということが、実際のシミュレーションで明らかになったのです。

ここでの出会いと取り組みが、地震リスク評価、シミュレーション、そして耐震補強というKKEが創業以来培ってきた技術力を結集した「企業防災ビジネス」につながっていきます。建物が壊れるか壊れないかの二者択一的な地震対策をするのではなく、どのような規模の地震から、何を守りたいのか。建物なのか、事業継続性なのか。具体的な目標を明らかにし、シミュレーション技術を用いて試行錯誤を重ね、最も費用対効果の高い地震対策のベストソリューションを見出していく企業防災ビジネスは、KKEの既存技術が結びつくことで生まれた、新たな付加価値提供の形でもあるのです。



古川欽也(エンジニアリング営業1部営業担当部長)

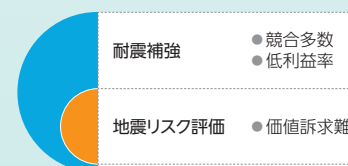
お客さまと共に考える中で、新たな問題意識が生まれる

企業防災ビジネスは他の構造設計の案件と異なり、設計を専門としない総務部や事業部のBCP担当者などのお客さまが多くいます。社内で稟議を通す際に経営層の方々に納得し

市場開拓の取り組み

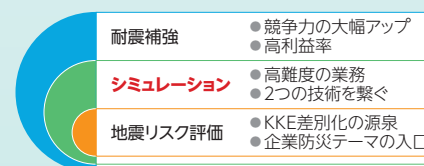
2006年頃～

地震リスク評価+耐震補強



2012年頃～

地震リスク評価+シミュレーション+耐震補強



ていただくためには、本質的な課題の整理と分かりやすい説明が必要です。「担当者の方が上程する際の説明の仕方も、私たちは共に悩み、考えていきます」と古川は言います。

「お客さまと共に考える中で、初めてはつとするような問題意識が生まれてきます。私自身、とにかくお客さまに会わなければと思っていますが、それは常に新しい発見があり、多くのことを学べるからです。その意味で、お客さまは大切にするを超えて、どうしても、大切にせざるを得ない存在なのです」

順調な成長が見込まれた企業防災ビジネスでしたが、新規開拓が上手いかわからない時期もありました。それでも「停滞期を経て、チームとして何が不足していたかを理解することができました」と古川。現在は、建物の損傷を早期に把握するモニタリングシステムを実用化し、さらなる付加価値向上にも取り組んでいます。「建物だけでなく重要設備をいかに守るか、広範囲に分布する危険な設備の対策をいかに効率化するかなど、課題は尽きません。しかし、KKEには、お客さまの期待をいい意味で裏切り、感動させられる優秀な所員がいます。私が営業で持ってくる課題に『どんどん難しくなりますね』と言いながら、一緒に挑戦してくれる同僚がいて、本当に幸せに思います」

OAIBOX

苦しい時期を乗り越え、世界に挑む

総務省が主導する5G通信の研究開発プロジェクト参加を機に、KKEはOAIの技術習得を始めます。「悩み抜いたOAIの経験は何とか次に活かせないか」。そして出会ったのが「OAIBOX」です。苦しい時期を乗り越え、世界的にも価値ある挑戦に取り組んでいます。

OAIBOXビジネスの始まり

通信技術の高度化・複雑化に伴い、近年注目されているのが、5G通信の研究開発に必要なプラットフォームの構築を可能にするOpenAirInterface（以下、OAI）というオープンソースソフトウェア*1です。当時4G（LTE）対応のオープンソースソフトウェアが複数出てきていた中で、唯一5Gにも対応して

いたのがこのOAIでした。ただ、OAIを扱うには、安定した動作環境を構築するための技術的な高いハードルがありました。

KKEでも、総務省主導の研究開発プロジェクト参加を機に、2019年からOAIの技術習得が始まります。しかし、OAIの環境構築は非常に難解で、4年の研究期間中、ずっと悩まされ続けていました。プロジェクトが終わるころ、メンバーの藤井義巳のもとにOAIユーザーのコミュニティから届いたのが、「OAIBOX」という製品のウェビナー案内メールでした。

「やはりチャレンジというのは、始めてから何かが出てくるまで、相応の時間が必要なのだと思います」と藤井。OAIBOXはKKEがずっと苦しんでいたOAIの動作環境構築を、ボタン一つでできる製品でした。その有用性を即座に理解した藤井は、開発元へコンタクトを取ります。

開発元のAllbesmart社は、KKEのパートナーとしては初めてのポルトガルの会社。契約に向けた渡葡の際、3日間で70問を超える技術的質疑を重ねたという技術担当の家哲也は、「総務省主導のプロジェクトで培ったKKEの技術力と熱意がしっかりと相手に伝わったことで、国内独占販売店契約を結べたのでは」と振り返ります。

「KKEがやらずに、誰がやるんだ」という想い

OAIBOXの価値について、室長の片岡慎一郎は、「OAIBOXはそれだけではただのオープンソースソフトウェアを入れたPCに過ぎないのですが、カスタマイズや開発といったコンサルティングを通じて新しい付加価値を生んでいくことができます」と言います。その例の一つが、無線通信の電波伝搬を疑似的に再現する「チャンネルエミュレータ」と組み合わせた環境構築です。5G通信をリアルタイムで検証可能にしたKKEの環境構築は、モバイル通信、モビリティ等リアルタイム性が求められる分野の研究を後押しするとして、世界的にも注目を集めています。

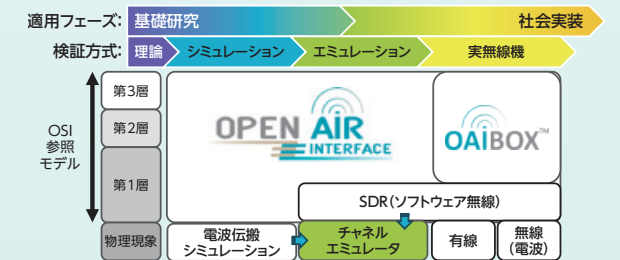


片岡慎一郎(左、通信工学部無線工学室 室長)、家哲也(中央、同室)、藤井義巳(右、情報通信営業部 営業担当)

「ソフトウェア無線*2と電波伝搬の両分野に精通したプレイヤーが世界的に見ても稀有な中、KKEはその両面をカバーできる数少ない存在として、国際的なプレゼンスを発揮するポテンシャルを有している。『KKEがやらずに誰がやるんだ』と思っていました」と家は言います。

OAIBOXビジネスについて、「立ち上げから少しずつ上手く回り始めた」と片岡。自身は室長として異動すると同時に、立ち上げをビジネス面からけん引。未来投資プロジェクト*3を活用して、ビジネスを本格化させていきました。

「技術メンバーが『やりたいこと』を突き詰め、自ら楽しんで取り組んでいることを、いかにビジネスへと繋げていくか——それが何より重要だと考えています。OAIは技術的にも非常に難しい分野ですが、オープンソースであるため、コミュニティ全体の発展がそのままKKEの新たなチャンスを生み出します。KKEのプレゼンスを高めるとともに、さらなるチャレンジの土台づくりを進めていきます」



KKEの通信技術（OAI・SDR・電波伝搬）の知見を結集し、「チャンネルエミュレータ」を独自に開発。次世代通信環境の高度な検証を可能にする。

e1ns

ビジネスの岐路から、次のステップへ進む

突然、開発元の方針転換から、それまで取り組んでいた自動車業界向けの品質マネジメント製品の販売を終了するという通達。ビジネス撤退の選択肢もあった中、続けることに迷いはなかったとチームは言います。なぜなら、KKEが提供する価値は、製品そのものではないからです。

「KKEだったら、そんなことはしない」

e1ns（アインス）プロダクトマネージャー・山田貴之は「とにかく切れ目なくお客さまにサービスを提供できるようにすること。スピード感が求められていました」と当時を振り返ります。「実際、候補のソフトウェアはいくつかありました。しかし、やはりそれでも、e1nsの契約が決まるまでは、ずっとどこかで緊張感を持ち続けてはいました」

山田がKKEに入社して一か月後の2023年4月、旧製品の開発元の方針転換に伴い、長年続けてきたKKEの品質マネジメントビジネスが岐路を迎えます。グローバル水準の品質規格が求められている昨今のモノづくり。KKEでは、設計から生産技術、品質管理まであらゆる情報を連携するためのパッケージソフトウェア、ソリューションの導入を行い、かつ形式的な導入ではなく、実務で真に役に立つ技術コンサルティングにこだわってきました。「人依存のExcel管理からステップアップするためにも、お客さまとはありたい姿を共有していくことが大切です」と室長の行武晋一。「だからこそ、自分たちがお客さまから離れてしまったら、お客さまの理想の品質マネジメントへの歩みが後退してしまう。それは絶対に避けなければならない。開発元の方針転換を受けてビジネス撤退という選択肢もあったかもしれませんが、しかし、『KKEだったら、そんなことはしない』と思っていました」

売って終わりではなく、常にお客さまに寄り添う

実際に山田も、「開発元PeakAvenue社CEOに『売って終わりではなく、常にお客さまに寄り添う』という姿勢を評価し

行武晋一(左、品質安全デザイン室 室長)、宮本秀徳(中央、同室 技術担当部長)、山田貴之(右、同室 e1nsプロダクトマネージャー)



ていただき、お互いが通じ合っているのを深く感じました」と振り返ります。「そして何より、e1nsの契約とお客さまへの提案に関しては、宮本さんの存在がとても大きかったです」

技術担当部長の宮本秀徳は、FMEA（設計開発や工程に潜むリスクの解析）のスペシャリスト。長年お客さまと密な信頼関係を築き、またPeakAvenue社との橋渡しも担ってきました。18年前に旧製品を自ら導入した宮本は、「結果的にe1nsは代わりの製品ではなく、機能面でも次のステップになった」と言います。「品質マネジメントシステムという面では、日本は世界と比べても取り残されているのが現状です。お客さまの中には、KKEと一蓮托生だと思ってくださる方々もいます。品質マネジメントの次の時代に向けて、今後もずっと付き添ってまいります」

お客さまの課題に応え続けるために—— SimScaleで挑む新たなCAEの可能性

この10年でKKEの業績をけん引してきたクラウド提供型ビジネス。2023年には、ドイツSimScale社が開発した、業界初の完全クラウドのCAE*プラットフォーム「SimScale（シムスケール）」の国内販売を開始しました。KKEの新たなクラウドサービスとして、導入を加速させております。

シミュレーション活用のアプローチを広げる

「SimScaleの特徴は、従来CAEの不満（ペイン）——コストや時間の問題を解決できること」とマーケティング担当の大川瑞葉は言います。SimScaleでは通常CAEソフトウェアを導入する際に必要な高額な計算用のハードウェアが不要。KKEは20年以上にわたって製造業向けに構造解析、熱流体解析を実行するCAEソフトウェアを提供してきましたが、完全クラウドのSimScaleの提供開始により、今までコスト等の理



大川瑞葉 (SimScaleマーケティング担当)

由でシミュレーションを諦めていたお客さまにもアプローチの可能性が広がりました。

SimScaleに関わることで技術者としても成長

計算の条件設定から結果の可視化までWebブラウザ上で完結することができるCAEソフトウェアとしては、SimScaleが業界初。SimScale社と同様、ドイツに開発元がありKKEが日本で価値提供をしているNavVis社を介して、ビジネスの紹介を受けました。

技術部門をけん引する渡辺香は「新しい機能が開発される速度が圧倒的に早い」と話します。国内販売を開始して2年、電磁界解析や、AIを用いた解析結果予測などの機能も新たに加わっています。「技術メンバーは世の中の新しい技術に触れていくチャンス。すごく大変ではありますが、SimScaleに関わることはそれ自体、技術者としてしっかり成長していくことにもなります」。開発元との信頼関係を構築する上でも、ソフトウェアの販売から一歩進んだ、確固とした技術力に基づいたコンサルティングや高品質のサポートといった付加価値がKKEには求められています。

KKEが扱う他の専門的な解析ソフトウェアと比較すると、SimScaleは「シミュレーションの裾野を広げる」側面が強くあります。「SimScaleを通して解析結果を組織内で共有し合うことで、個人だけでなく、組織としての解析力が高まっていく」と大川。時間や場所を選ばずアクセスできるため、移動や待機時間、ハード投資といったコストの削減、さらには出先での営業ツールとして使われるなどの事例にもつながっています。「クラウドはとにかくスピード感がある。KKEがやらなければならないことも今まさに増えている段階です。お客さまの課題に応え続けるために、従来のCAEの枠を超え、新しい可能性を追求しています」



渡辺香 (SimScaleチームマネージャー)

変化に挑む組織であるために

社外取締役
今泉泰彦



2024年に、当社は持株会社体制に移行しました。

経営を監督する立場にもある社外取締役から、KKEのチャレンジはどのように映っているのか。

2024年から当社の社外取締役に務める今泉泰彦に話を聞きました。

KKEは個性的な知識集約型企業

KKEは一言で言えば、「個性的な知識集約型企業」です。なぜ個性的か——第一にその使命感の強さです。「志の高さ」と言ってもいいかもしれません。大学や研究機関と実業界をブリッジし、工学知をもって社会課題の解決に貢献していくことを会社の使命として掲げ、新規性の高い取り組みを数多く形にし、着実に実績を上げてきています。社内では自由な雰囲気の中で議論が活発に交わされ、誰もが社会課題の解決に真剣に取り組んでいます。社外取締役として所員の皆さんと対話する中で、「世のため人のために仕事をする」という1956年の創業以来の精神が今も色濃く息づいていることが実感されます。

第二に「人」を大事にする姿勢です。従業員を「所員」、人材・人財を「人才」と表現する点にもKKEの特色が表れています。組織は突き詰めれば「個」の集合体です。人的資本経営の議論が盛んですが、KKEには所員は会社に従属するものではなく、所員の成長こそが会社の成長に繋がるとの考えが以前よりあります。この考えのもと、所員一人ひとりの個性と専門性が尊重されてきた結果、自立・自律した強い個人が育ち、その間での自由闊達な議論を通じて生まれてきた思考やアイデアを実践・行動に移していく企業文化が育まれてきました。このような企業文化がKKEの魅力であり競争力の源泉となっていると考えます。

私は、組織には「縦」と「横」の力があると考えています。KKEは「縦」——すなわち専門性の深さにおいて強みを持つ会社です。所員一人ひとりが自らの専門分野を深く掘り下げ、高い自負と責任感をもって業務に取り組んでおり、その積み重ねが長年の顧客との深い信頼関係を支えています。一方で、「横」——部門を越えた連携やグループ全体の最適化には、さらに強化していく余地があるのではと感じています。2024年の持株会社体制への移行は、縦の力を引き続き磨きつつグループの全体最適をさらに推し進めていくことがその目的の一つと考えます。現在、持株会社の取締役会では、グループの次なるステージに向けた全体戦略について前向きな議論が

行われています。

変化の時代にあって今後10年を見据えた取り組みを

足元、国内外で激しい環境変化が起きています。米国第一主義による国際社会の混乱、国内での経済成長の鈍化、人手不足の深刻化。世界的な技術革新の加速や、全く新しい価値観を持つZ世代の台頭なども大きな変化です。

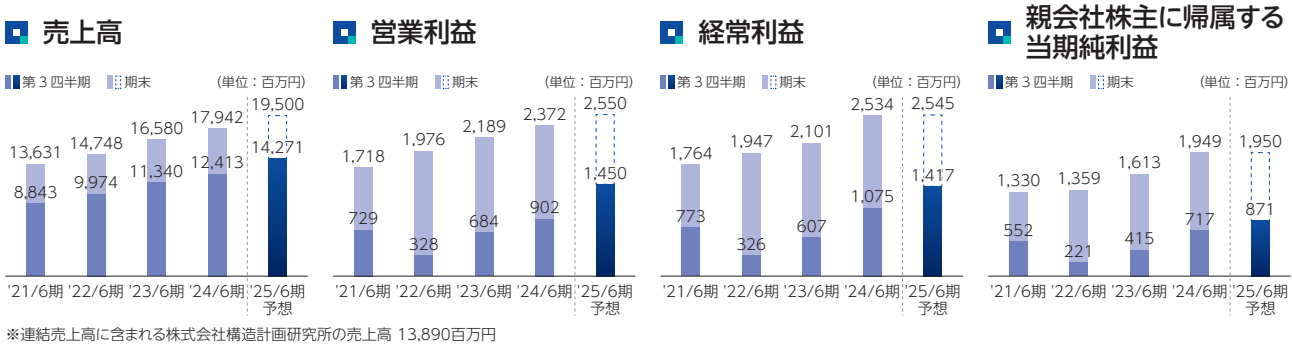
この10年、KKEの業績は順調でしたが、変化の時代において重要なのは、現状に甘んずることなく、健全な危機感を持続けることと考えます。順調に業績を重ねている今だからこそ変化する環境に柔軟に適応し続けることが問われています。そのためには、「ルックアップ」の姿勢——日々の仕事に真剣に向き合いながらも、その中に埋没せずに視線を上げて世の中の動向を俯瞰する心構えが不可欠です。外部の学術機関や企業との関係を深め、目先の成果だけにとらわれず、10年の計で仕掛けづくりを行っていくような取り組みが次の成長を支えるカギとなるでしょう。そして事業として何をやるか (what) だけでなく、やり方 (how) を変えていくことも同じくらい重要と考えます。KKEの歴史を振り返ると、節目節目で先見性を持って時代の変化に対応してきたことが分かります。創業間もない時期に構造設計業務にIBMコンピュータを業界他社に先んじて導入したこと、構造設計に関する知見の風力ビジネスへの応用、最近では海外パートナー企業との関係構築を通じたクラウドサービスビジネスの展開など枚挙に暇がありません。パラダイムシフトともいべき変化が起きている状況はKKEのような企業にとってはチャンスにもなりうるのではないかと思います。

私は、リスクに目配りするだけでなく、所員一人ひとりが未来に向かって挑戦していくことができるような環境整備も、社外取締役としての重要な役割と考えています。これからも、KKEの持続的な成長に力を注いでまいりたいと考えていますので、よろしく願い申し上げます。

第3四半期連結累計期間の業績

当第3四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に加え、エンジニアリングコンサルティングの着実な進捗、およびプロダクツサービスにおけるクラウド提供型ビジネスの成長が継続したことで、売上高および利益は順調に推移しております。

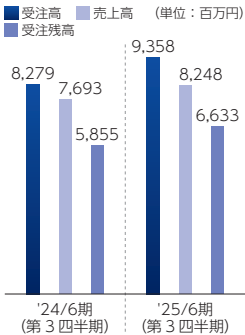
当社グループでは、多くの顧客の決算期に合わせて下半期に納期が集中する傾向があり、これに伴い売上高および利益も下半期に偏る傾向があります。しかし、エンジニアリングコンサルティングにおいて契約内容を詳細に検討し、売上高・利益計上のタイミング（収益認識の単位）をより適切に明確化したこと、およびクラウド提供型ビジネスのサブスクリプション収入の順調な伸びにより、この下半期偏重の傾向は徐々に弱まっております。期初に公表した通期業績予想の達成に向けて、第4四半期連結会計期間においても着実に案件を遂行してまいります。受注残高に関しては88億66百万円を確保しており、引き続き受注獲得に努めてまいります。



報告セグメント別の概況

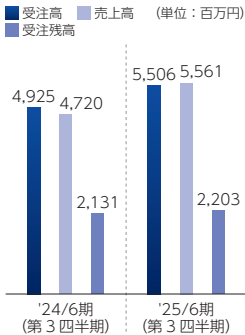
エンジニアリングコンサルティング

前事業年度から繰り越された案件および今期獲得した受注案件を着実に遂行することで、売上高および利益は堅調に推移しました。受注時におけるお客さまとの契約内容の詳細な合意形成やプロセス毎の全社的な品質マネジメントの取り組みにより、引き続き高い利益率を維持しております。今後も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

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は引き続き宿泊施設や地方自治体の新規開拓が進んでおり、現場3D化を加速するNavVisはお客さまのクラウド利用が拡大する等、サブスクリプション収入が順調に推移したことで、安定的に売上高が積み上がり、利益率も改善しました。



四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

	当第3四半期 2025年 3月31日現在
(資産の部)	
流動資産	9,910,239
現金及び預金	2,723,899
受取手形、売掛金及び契約資産	4,603,014
半製品	419,034
仕掛品	82,845
その他	2,081,446
固定資産	11,248,674
有形固定資産	6,196,275
無形固定資産	306,138
投資その他の資産	4,746,259
資産合計	21,158,913
(負債の部)	
流動負債	6,118,407
買掛金	319,348
1年内返済予定の長期借入金	841,000
その他	4,958,058
固定負債	5,945,947
長期借入金	3,162,540
リース債務	36,018
株式報酬引当金	325,216
退職給付に係る負債	2,251,248
役員退職慰労引当金	34,877
資産除去債務	136,047
負債合計	12,064,354
(純資産の部)	
株主資本	8,366,597
資本金	1,010,200
資本剰余金	1,408,227
利益剰余金	6,806,040
自己株式	△857,870
その他の包括利益累計額	655,317
非支配株主持分	72,644
純資産合計	9,094,558
負債純資産合計	21,158,913

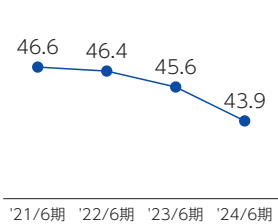
四半期連結損益計算書(要旨)

(単位：千円)

	当第3四半期累計 2024年7月1日から 2025年3月31日まで
売上高	14,271,960
売上原価	7,295,841
売上総利益	6,976,119
販売費及び一般管理費	5,525,316
営業利益	1,450,802
営業外収益	34,400
営業外費用	67,903
経常利益	1,417,300
特別損失	9,676
税金等調整前四半期純利益	1,407,623
法人税、住民税及び事業税	586,782
法人税等調整額	△82,902
四半期純利益	903,743
非支配株主に帰属する四半期純利益	32,510
親会社株主に帰属する四半期純利益	871,233

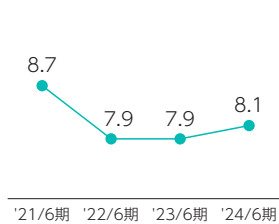
配当性向※

(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

会社情報 / 株式情報

Corporate Profile / Stock Information

■ 会社概要 (2025年3月31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 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페인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 (2025年3月31日現在)

発行可能株式総数 43,000,000株
発行済株式総数 11,000,000株
株 主 数 7,769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日および12月31日
基 準 日 6月30日
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関
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 U R L <https://www.kke-hd.co.jp>
(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 | 伊室 e-mail: ir@kke-hd.co.jp