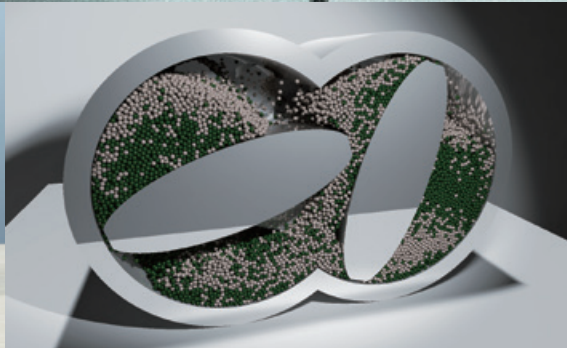




証券コード
208A

2025年6月期 株主通信

2024年7月1日～2025年6月30日



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.

当社は、2024年7月に持株会社体制へ移行し、ホールディングスの第1期がスタートしました。

この1年、より価値の高いエンジニアリングサービスを展開し、企業グループとしてのさらなる飛躍につなげられるか、経営の真価が問われる連結会計年度として、緊張感を持って取り組んでまいりました。

おかげさまで、売上高200億円、営業利益30億円、親会社株主に帰属する当期純利益20億円をそれぞれ超過し、株価も2000年3月23日上場時の初値5,000円（分割前）を期中に初めて超えることができました。これもひとえに株主の皆様の温かいご支援があつてのことと深く感謝申し上げます。

当連結会計年度の概況について

持株会社体制への移行は企業としては大きな変化ではありませんでしたが、純粋持株会社であるホールディングスと事業会社である構造計画研究所がそれぞれの役割を認識し、また他のグループ会社との連携を深め経営資源を有効に活用することで、企業グループとしての基盤を固めつつ、業績も伸長させることがで

きました。

当連結会計年度の業績

2025年6月期の業績は、売上高201.3億円、営業利益30.7億円、親会社株主に帰属する当期純利益20.4億円といずれも対外発表の会社予想値を上回る実績を残しました。引き続き、収益性の高いエンジニアリングコンサルティング（EC）が堅調に推移し、新規ビジネスであるクラウドサービス提供型ビジネスは高い成長率でグループ業績をけん引しつつ、収益性に関しても着実に改善が進みました。結果として高い売上総利益率を維持しつつ、販売管理費を増やすことなく活動したことで、営業利益率も大きく改善し15.3%となりました。

持株会社体制への移行

一般的には持株会社体制に移行することで、「管理コストが増える」「求心力が低下する」「ガバナンス体制が弱体化する」などさまざまなリスクがあるとされています。このようなリスクを認識した上で、次のように移行目的を掲げ、今この時期に実

施する必然性があると考え実行しました。

純粋持株会社体制への移行の目的

今後2056年の創業100年を見据え、事業の多様化に即した自律的・機動的な意思決定と事業運営、並びに人を中心とする経営資源の適切な配分を行うことにより、グループとして持続的な成長を目指してまいります。

持株会社体制への移行は、それぞれのミッションを明確化し、より賢慮に満ちた未来社会の実現に向けて社会の未知なる課題解決にチャレンジを続け、提供価値をさらに拡大し、グループ全体としての持続的成長を確かなものにするを目的とするものです。

第1期目としては、二つの観点を重要視しながら慎重に経営を進めてまいりました。1点目は株主還元です。第1期目から配当原資としての利益剰余金を確保し、これまでどおりの四半期配当と配当水準の維持をホールディングスとして確実に実現できるよう努めてまいりました。2点目は、この株主還元を実現するために、各事業会社が混乱することなく、変わらず安心して本来の仕事に専念できる体制と環境を維持することです。1年を終えて、この二つのミッションを無事にクリアすることができたことに安堵しております。

第2期からの新たな取り組み

既にホールディングスとして第2期目に入っておりますが、さらに一歩進めて次のステージに向かうために、新たなチャレンジがスタートしております。

経営目標のバージョンアップ

これまで、当グループの最も重視する経営指標である総付加価値（営業利益+人件費+フリンジベネフィット）の年間成長率

の目標を5～7%と宣言しておりましたが、昨今の物価高、賃金上昇などの外部環境の変化も考慮し、今後は収益性の高いECビジネスと新規クラウドサービスを中心に**8%程度の成長率**を目指してまいります。

また配当方針につきましては、長期的かつ安定的な株主還元を目指して、これまで「配当性向50%、DOE（株主資本配当率）8%程度」としておりましたが、第2期からは「**DOE10%程度**」に変更しました。

リモートロックジャパンの始動

前述しましたように、持株会社体制への移行目的として、「事業の多様化に即した自律的・機動的な意思決定と事業運営」があります。その第1弾として、株式会社リモートロックジャパンを設立し準備を進めてまいりましたが、第2期からは構造計画研究所から事業移転し、いよいよ本格的に会社を始動させることとなりました。投資先の米国RemoteLock社とさらなる関係強化を図り、互いに切磋琢磨し協業することで共にグローバルな展開を目指してまいります。当グループ企業の事業会社の一つとして引き続き本事業のご支援をよろしくお願いいたします。

創業以来大切にしてきた企業理念を守り、故野中郁次郎先生の提唱された知識集約型企業としての真・善・美の追求を忘れず、ステークホルダーの皆様と共に賢慮ある未来社会の構築の一翼を担っていきけるよう尽力いたしますので、これまでどおりのご支援をいただければ幸いです。

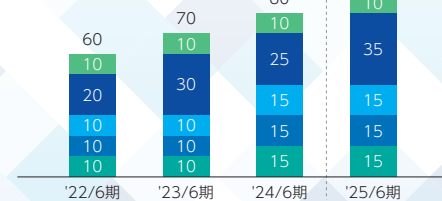
株主還元

利益配分に関する基本方針

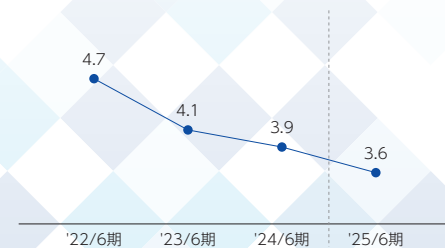
当社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、経営基盤の強化及び将来の事業展開に備えた内部留保を勘案しつつ、継続的かつ安定的に配当を行うことを基本方針としております。

配当の推移

■ 1Q配当金 ■ 2Q配当金 ■ 3Q配当金
■ 期末配当金 ■ 特別配当



配当利回り



※1 '24/6期以前は(株)構造計画研究所の数値を記載しております
※2 2025年2月28日を基準日として株式分割(分割割合1:2)を行いました。これに伴い、1株当たりの配当金額はすべて株式分割後の水準により記載しております

執行役 木村香代子

RemoteLOCK事業の軌跡と未来への挑戦

第2期より、株式会社リモートロックジャパンが始動します。

構造計画研究所（KKE）にとって前例のない「鍵」ビジネスとなったRemoteLOCK。パートナー企業との「システム連携」に活路を見出し、民泊からホテル、そして自治体へと、変わりゆく市場に参入してきました。オープンイノベーションを強みに、いま事業会社としての独立という次のステージを迎えています。

初めての鍵ビジネス、試行錯誤の繰り返し

RemoteLOCKとはインターネットに接続し、PINコードの発行などクラウドで入退室管理ができるスマートロックです。KKEがサービスを開始したのは2017年。鍵というハードウェアを扱うのは初めてで、これまでの顧客基盤は使えず、まさにゼロからのスタートでした。しかし、サービスが始まると鍵独特の商流をうまく活用できず、直接販売がほとんどで、初年度の売上は計画のわずか10分の1程度でした。開発元である米国で民泊市場が急成長していたこともあり、日本でも同様の成長を見込んでいましたが、住宅宿泊事業法（民泊新法）が実際に施行されたのは2018年。民泊が市場として確立する前に、チームはサービスの可能性を模索する日々を送ることになります。

先読み不透明な中での、試行錯誤の繰り返し。「でも、面白かったのは面白かった」と、リモートロックジャパン取締役の池田修一は、当時を振り返ります。

「実はビジネス当初は、パートナーとのシステム連携など全く想定していませんでした。展示会での反応をきっかけに、連携こそがRemoteLOCKの強みだと気づき、民泊関係者を集めた『民泊カンファレンス』を月1回開催するなど、連携を強化する現在の方向性に至りました。ただ、民泊市場がどれくらい大きくなるのかもわからず常に他の市場も調査していました」

民泊、ホテル、自治体——外部環境によって変化を遂げる

現在、宿泊サービスで業界随一の連携数を誇るRemoteLOCK。しかし、宿泊業界での展開は必ずしも想定通りではなく、常に流動的な外部環境によって変化を遂げてきました。当初ターゲットとして

いた民泊事業者は、民泊を提供できる日数を制限する民泊新法の施行を受けて、ホテル運営にシフト。それに合わせて、RemoteLOCKもホテル向けにシフトし、システム連携を加速させるに至りました。

しかし、2020年に起こったのが、新型コロナウイルスの流行です。ホテルの建設延期・撤退が相次ぎ、宿泊業界は深刻な打撃を受けます。

一方で、コロナ禍は宿泊業界以外への価値提供のきっかけにもなりました。「非対面・非接触」という新たな価値観が広まり、無人化への抵抗感が薄れたことで、無人店舗や時間貸しスペースの導入・推進が活発化しました。

こうした社会の変化の中で導入が進んだのが、公共施設を管理する自治体です。2021年に始まった国による「デジタル田園都市国家構想交付金」などの後押しもあり、災害や人口減少対策としてデジタル技術の活用が進められ、現在は140以上の自治体でRemoteLOCKが導入されています。公共性という点でシンボリックな自治体向けサービスは、RemoteLOCKの価値提供の幅を示す上でも重要な位置を占めています。

リモートロックジャパンの始動

民泊、インバウンド、コロナ禍、災害・人口減少対策など、2017年のサービス開始以降、さまざまな外部環境の影響を受けながら、着実に成長してきたRemoteLOCK。リモートロックジャパン代表取締役の瀬戸隆之は、「宿泊、自治体に続く柱を見つけるため、常にさまざまな市場にアンテナを張ることが大切」と言います。

「RemoteLOCKビジネスの市場は本当に読めません。計画通りに動くことはできませんし、むしろオーバープランニングに陥ることが一番注意すべきことだと思っています。一方で、リ



株式会社
リモートロックジャパン
代表取締役
瀬戸 隆之



さまざまなサービスとシステム連携

2期を迎え、株式会社構造計画研究所からの事業移転によって、いよいよ「株式会社リモートロックジャパン」が本格稼働していきます。RemoteLOCK事業のさらなる発展を目指し、今後は開発やマーケティングだけでなく、ハードウェアの専門家などこれまでにない人才の採用を通じて、組織の柔軟性を高め、成長を加速させていく見込みです。

創業以来挑戦を続けてきたKKEの新たな試みとなる単独事業での会社独立。新たなロールモデルになることを目指すとともに、「楽しんでやることも大切にしたい」と瀬戸は言います。

「RemoteLOCKビジネスに求められるのは、『新しいことを楽しみたい』『社会を変えていきたい』というメンタリティです。KKEのエンジニアリングコンサルティング事業もプロダクツサービス事業も全てチャレンジから生まれてきました。その歴史の中で、ホールディングスのこれからを開く一歩を刻んでいきたいです」

* * *

「オープンイノベーション」という面白さ、強み、そして社会的責任

RemoteLOCKビジネスの特徴であり、面白さでもあるのが、パートナーとのシステム連携による「オープンイノベーション」です。RemoteLOCKはAPI（あるソフトウェアの機能を別のソフトウェアから呼び出す仕組み）を公開しており、米国では民泊運営会社との連携によって事業が急成長を遂げました。日本でも、ホテルのチェックインシステムなどとの連携がターニングポイントとなり、宿泊業界での地位を確立するに至りました。

RemoteLOCKとパートナー企業が互いの価値を理解し合うことで、新しい価値提供の可能性が見えてきます。この共創プロセスを繰り返すことで信頼関係を深め、互いに熱量を持続できるWin-Winの関係を築くことがパートナー連携では重要です。現在連携するパートナー同士を結びつけ、イノベーションを促進するパートナーミーティングも開催しています。

RemoteLOCKの成長を支える強みにもなったオープンイノベーション。しかし、パートナーとの連携は、同時にRemoteLOCKに課されている社会的責任でもあります。RemoteLOCKビジネスの大きな目的は、空間の利活用を促進し、パートナーと共に社会に貢献することです。新たな価値を社会に届けるためにも、その手段として、数字にはこだわっていく必要があります。

社会への新たな価値提供に向けて共創するパートナーから、RemoteLOCKはどのように見えているのか。ビジネスの黎明期から共同で課題解決に取り組んできた株式会社Rebaseの佐藤海氏に話をうかがいました。

Interview 共に目指すべきものに向かうための連携を



株式会社Rebase代表取締役
佐藤 海氏

長期的な目線で関係を築いていきたい

株式会社Rebaseは、スペースを使いたい人とスペースを貸したい人をマッチングするレンタルスペースの予約・集客プラットフォーム「インスタベース」の提供を中心に、事業を展開している会社です。RemoteLOCKチームと出会ったのは2016年でした。2014年に資本金25万円で始まりながらも、「創業期にベンチャーキャピタルから資金を調達して当然のように赤字を出すスタートアップにはなりたくない」と第1期目から黒字を目指し、広告も打たず、ようやく1,000程度のスペースを扱うことができるようになっていた頃です。

今以上に何者でもなかった私たちでしたが、RemoteLOCKチー

ムも当時はまだ立ち上がったばかりだったと思います。しかし、長期的な目線で関係を築こうとしてくださるのは当時から変わっていません。現在もずっと、一緒に何ができるのかというワクワク感をいつも感じることができます。人に向き合う姿勢、ものに向き合う姿勢、短期的な利益追求だけにとらわれない姿勢などどこか似た空気感が、一緒に連携していきたいと感じる理由の根本にあるのかもしれない。

今はまだ、序章に過ぎない

当社は2022年12月に上場し、今後さらなる飛躍を目指していく必要があります。パートナーとなる企業の方々に、私たちと付き合っているから面白いことが目指せると思ってもらうには、やはり私たち自身ももっと進化していかなければなりません。会社だけでなく社員一人ひとりが、進化しなければならない、と本気で思う必要があります。

RemoteLOCKと出会ってから約10年近くが経ち、今までさまざまなコラボレーションをしてきました。しかし、組織的にもお互いが

変化を迎えている今、「RemoteLOCKと長く付き合ってきたのは、このためだったのか!」と思える出来事が、もっとこの先の未来にあるのではないかと考えています。両社の連携で世の中や業界を変えた、とか、両社が有無を言わずやるしかないと思えるものをやれた、とか。お互いに高め合いながら、時にはぶつかり合うことがあっていいと思っています。今はまだ、序章に過ぎないという気がしてならないのです。

そのためにはもっと一人ひとりが力を高めていかなければならない。全員で「まだ可能性があるはず」と言い続け、挑戦を重ねていくことが欠かせません。当たり前ですが、お互いの成長を制限し合う必要はありませんし、ビジネスとして関係を割り切らなければならない場面もあるかと思います。一方で、私たちににとってRemoteLOCKチームが特別な存在であることも確かです。だからこそ、今後は、お互いにより目線を上げて、共に目指すべきところから逆算して連携していくことを考えていきたいと思っています。事業を拡大、成長させていった先に、一体どんな景色が見られるのか。その景色の一つを、RemoteLOCKと探していきたいです。

です。一つは、卓越したマネジメントで着実に利益を出すエンジン。そしてもう一つが、今すぐの利益にはならずとも、10年先を見据えた事業の「種をまく」エンジンです。

もちろん、種まきに失敗はつきものです。だからこそ事業開発部では、過去の失敗からの経験値を共有することを大切にしています。そもそもKKEには、チャレンジを伴う多少の失敗は許容する文化があり、大きな失敗をしても禍根が残るようなことはない。ならば、もっと挑戦したっていいじゃないか。そう考えています。ただし、自由には厳しい責任が伴います。事業開発部には「高度な自律性と透明性」を求めています。どこを切り取っても恥ずかしくない行動を取り、説明責任を果たす。その覚悟が、挑戦を支えるのです。

全ての原動力は純粋なワクワク感

エンジニアの多いKKEの事業開発は、つい技術にばかり目が行きがちです。しかし、ビジネスを本当に育てるには、頭で考えるだけ

その技術は、いかにして価値になるか



株式会社構造計画研究所
執行役員
クラウドビジネス部長、事業開発部長

中井 勸介

「技術者」から「事業家」へ

KKEの事業は、多くの場合マーケットインではなく、ユニークな「技術の種（シーズ）」から始まります。だからこそ、常に一つの問いが突きつけられます。「その技術は、誰を幸せにするのか？ 何の役に立つのか？」。この問いに向き合わず、「すごい技術だけど、どう使うかはお客さまが考えて」という姿勢では、社会に役立つ価値として昇華させることはできません。

技術は突き詰めるほどにその使い道を離れ、ひたすら高度化に向かいます。技術者もまた、専門性の探究から内にこもりがちです。その視点と姿勢を社会に開き、マーケットへと結びつけていく——このプロセスこそが、私たちの事業開発です。その前進は、社内に閉

では不十分です。考えるよりも、リーダー自らが外に出て、人とい、ネットワークを築くことの方がより重要です。一見泥臭く見える活動を通じて多くの人と意見を交わし、ビジネスに共感してくれる仲間やお客さまと関係を築くことでしか、進むべき道は見えてこないのです。

創業者が、体一つで必死に築き上げた人的ネットワークが、今なお私たちの血肉となっているように、ビジネスの真の推進力は、いつの時代もface-to-faceの人間関係から生まれます。ひたすら新たな出会いを求めることが重要なのです。私自身、今でも年間300枚は名刺を交換し、常にアポイントを入れ続けています。こうした一見、地道で非効率にも見える行動が、新たな事業を支えるベースとなっていくのです。そして、全ての原動力は、メンバー一人ひとりの純粋なワクワク感にほかなりません。この情熱を守り、新たな価値創出へと確実につなげる。それが、私の最も重要な責務だと考えています。

じこもっているのは始まらない。外に出て活動量を最大化し、技術者自らが社会と対話し続け、常にアップデートしていくことが不可欠です。

託す信頼、貫く情熱

成功した事業を振り返ってみると「人・内容・社会情勢」、すなわち「誰がやるか」「何をやるか」「世の中がそれを求めているか」という三つが、偶然にも見事に噛み合っていることがわかります。事業の成功は狙って再現できるものではないのです。

さらに、どんな状況でも一人で事を成すことはできません。社内で支えてくれる環境、そして「行け!」と背中を押してくれる「強烈に後押しをしてくれる人」の存在が不可欠です。私自身もSendGrid事業を立ち上げた時、多くの人に信じていただき、後押しを受けました。その環境があったからこそ、試行錯誤を恐れずに挑戦できたのだと思います。

代表の服部からは「失敗しなさい」とよく言われます。本音を言えば、失敗はしたくないし、「成功請負人」でありたい。しかし挑戦なくして成功はありません。だからこそ私自身も挑戦を続け、やがては誰かの挑戦を全力で後押しする役割を担いたいと考えています。

特集Ⅱ

10年先を見据えた事業開発

創業以来、構造計画研究所は、常に新たな事業に挑戦し続けることで、成長してきました。企業が成熟し、組織が大きくなる中で、その挑戦者の精神をいかに保ち、次の価値を創造していくのか。これは、KKEにおける永遠のテーマです。その最前線に立つ二人のリーダーがいます。長きにわたり海外パートナーとの関係を築き、10年先を見据えて事業の土台を支える、事業開発本部管掌の猿渡青児。そして、KKEにとって初のクラウドビジネスであったSendGrid事業をゼロから立ち上げ、今まさに現場の先頭に立つ、事業開発部長の中井勸介。役職も、世代も異なる二人の言葉から見てくるのは、驚くほどシンプルで、しかし、確固たる共通の信念でした。

人的ネットワークがビジネスの真の推進力に



株式会社構造計画研究所取締役副社長
事業開発本部管掌 兼 事業開発本部長

猿渡 青児

事業の「種をまく」エンジン

創業期のようにがむしゃらで破天荒な挑戦は、今の私たちには難しいかもしれません。しかし、そのマインドを失ってはいけない。私自身、これまで会社には自由に動き回らせていただきました。その経験から思うことは、企業には二つのエンジンが必要だということ

粉体シミュレーションソフト「iGRAF」の展開

次世代を担う事業のうち、国内初の粉体シミュレーションソフトウェアとして2017年に開発された「iGRAF（アイグラフ）」は台湾や韓国など海外への展開も見据えています。産学連携をもとに生まれたiGRAFの今後について、製造企画マーケティング部長島田憲成と、開発のためにご支援をいただいている東京大学酒井幹夫教授に話を聞きました。

工業製品の7割以上が粉と関わる



株式会社構造計画研究所
執行役員
製造企画マーケティング部長
島田 憲成

工業製品は、原材料から最終工業製品になるまでの間に、7割以上が粉と関わりがあるとされています。私たち研究者としては世界に先駆けて開発した粉体モデルがiGRAFに実装されて、多くの方々に利用されることがすごく重要だと思っています。ユーザーの技術者の方々も本当に優秀で、かつ熱心ですよ。

島田 | そうですね。お客さまからのリクエストはやはり開発の原動力になっています。月に1回先生とミーティングを行い、「この課題にはこんな方法が採れるのではないか」とフィードバックをいただく。そのサイクルが、順調な機能拡充につながっているのだと思います。

「産」と「学」の立場でサポートし合う

酒井 | 実は研究成果をソフトウェアとして製品化しようとは全然考えていませんでした。研究者にとっては、自分の論文がどれだけ他の論文に引用されているのかが、透明性や影響力という観点で極めて重要な指標です。例えばiGRAFでのシミュレーション結果が論文にまとめられれば、間接的に私たちの研究成果が引用される機会になります。先日主催した国際会議にもiGRAFがきっかけで来場してくださる方がいました。

島田 | そういう意味では逆にKKEも、



粉体材料のかく拌のシミュレーション

先生にセミナーでご講演いただくなど、もはや技術開発だけでなく営業でもご協力いただいていますね。

酒井 | 「産」と「学」それぞれの立場でお互いにサポートし合っていると感じます。それとKKEの良さだと思ったのは、短期的な利益追求を一旦脇に置いて、初めてのことでもとりあえずやってみようという姿勢。粉体を扱うこと自体初めてだったと思うのですが、KKEはちゃんと物理現象の方程式を理解した上で、開発のための提案を受け入れてくれる。ビジネス的にも上手にハンドリングしてくださっていて、私としてはすごく幸運な巡り合わせでした。

KKE独自の強みを活かして

酒井 | iGRAFの海外展開はやはりマーケティングが重要になると思います。生産性向上や技術革新に取り組んでいる企業の研究開発部門など、それぞれの要望と既存のシステムにいかに関わり添い、適合していけるか。シミュレーションやデジタルツインは、基本的にテラーメイド（個別対応）の世界だと考えています。KKEならばAIを活用した技術開発やサポートと連携した価値提供も検討できますし、海外のほかの解析ソフトウェアを扱っていることでそのやり方が見本にもなりますよね。また、外国籍の方がいるなどダイバーシティの面も海外への挑戦には寄与していくと思います。

島田 | 今日お話しする中で、改めて酒井先生には技術だけでなく、所員一人ひとりの人柄まで見ていただいていることを強く感じました。iGRAFは製造業向けのソフトウェアとしては初めての自社開発ソフトになるので、開発者の育成が必須です。人に対する先生の思いは、特に若手技術者のモチベーションになっています。

酒井 | iGRAFは、これまでの私の研究手法を活かす形で開発していただきました。「シミュレーションをより速く」と求められ続けるのは大変ですが、日本はモノづくりの国ですので、国産のソフトウェアでモノづくりを後押しすることができる意義はすごく大きいと感じています。



東京大学
酒井 幹夫教授

グループ会社の現在地と未来

持株会社体制1年目となる2025年6月期は、グループの総合力向上に向けた組織の体制固めに注力してきました。各社の現在地とその先に見据える未来を、三人の代表に聞きました。



株式会社構造計画研究所代表取締役社長
湯口 達夫

「財産を残すのは下、仕事を残すのは中、人を残すのは上」
関東大震災後に内務大臣兼帝都復興院総裁として東京の帝都復興計画の立案から推進まで尽力した後藤新平は、人才培养の重要性をこう説きました。また、人才培养に関しては、山本五十六が次の言葉を残しています。

「やってみせ、言って聞かせて、させてみせ、ほめてやらねば、人は動かじ。話し合い、耳を傾け、承認し、任せてやらねば、人は育たず。やっている、姿を感謝で見守って、信頼せねば、人は実らず」

この二つの言葉を胸に秘め、社長就任1年目である第1期は「定量的な数値目標だけでなく、組織風土に見合った仕事を追求する・組織の定性的な頑強さを目指す」ことを方針に据え、業績計画を着実に遂行してまいりました。第2期からは株式会社リモートロックジャパンが始動します。会社は小さい時の方が、もちろん苦しいことも多々ありますが、うまくいった時の喜びと感動をひとしおに味わうことができます。目下、構造計画研究所はRemoteLOCKに続く第2、第3の新規事業を複数手掛けております。株主の皆様におかれましてはどうぞご期待ください。



株式会社PARA-SOL代表取締役
田尻 宗貞

当社は、貨物船のコンテナ配置を決めるプランナー事業を礎に、SendGridやRemoteLOCK、バスダイヤ事業など、KKEで事業の幅が広がっていくのに伴い、幅広い経験と技術を蓄積させてきました。現在はその知見を活かし、KKEグループ外に向けた事業にも挑戦し

ています。

また、社内でさまざまな業務にチャレンジできるよう、社員には領域を定めずとにかくやってみることを通して、自身の幅や強さを培ってもらっています。当社では子育て世代の女性が多く活躍しており、時短勤務やリモートワークを積極的に導入しています。現在は介護中の社員や、新しく採用を始めたシニア世代にも働きやすい環境づくりを模索しています。

当社では働く社員の「豊かさ」を追求していますが、その「豊かさ」が示すのはお金だけでなく、熊本の豊かな自然の中で価値ある仕事ができる環境そのものでもあります。出来上がったものに甘んじることなく、熊本にしながら東京の最先端の仕事に携わる、またプランナーとして世界とつながる仕事をする企業としてのさらなる成長を目指してまいります。



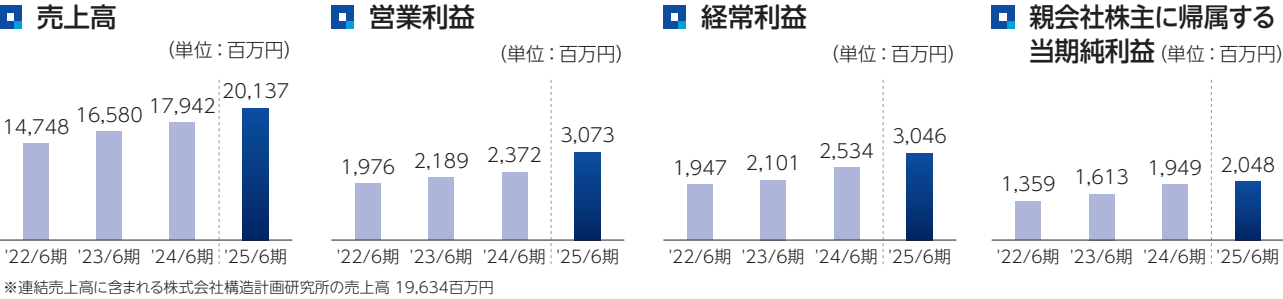
株式会社KKEスマイルサポート代表取締役
角家 強志

当社は2022年にKKEの付加価値向上を目的に設立された人才派遣・人材紹介会社です。従来KKEで働いていた派遣社員やアルバイトの方々に、無期社員として長く働いていただくことを可能にし、退職金や持株会などの福利厚生も整備しています。メンバーシップ型雇用のKKEに対して、ジョブ型雇用のKKEスマイルサポートは、リモートワークも取り入れ、業務が限定的な職種や時間・場所に制限がある場合でも働くことができる場を提供しております。

この1年は持株会社体制となったことで、当社メンバーもKKEグループとして創業記念イベントに参加し、交流を深めることができました。今後はKKEの人的資本経営に寄り添いながら、外国籍人才の採用や、企業の外国人労働者サポート事業などさまざまな可能性を視野に入れて、挑戦を続けてまいります。

2025年6月期 決算のポイント

当連結会計年度においては、前事業年度から繰り越された受注残高に加え、エンジニアリングコンサルティングの着実な進捗、及びプロダクツサービスにおけるクラウドサービス提供型ビジネスの成長に支えられ、売上高及び利益は順調に推移し、業績予想を上回る結果となりました。またクラウドサービス提供型ビジネスのサブスクリプション収入の成長は、一人当たりの生産性向上に寄与し、営業利益率は15.3%となりました。なお、当連結会計年度末における受注残高は、85億87百万円を確保しております。

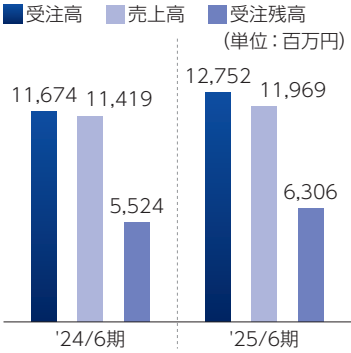


セグメント別の概況

エンジニアリングコンサルティング

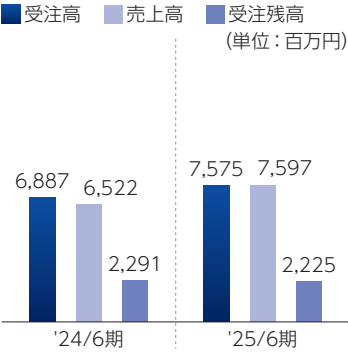
当連結会計年度においては、前事業年度末から繰り越された案件及び当連結会計年度に獲得した受注案件を着実に遂行したことで、売上高及び利益は堅調に推移しました。品質の確保に留意することで、引き続き高い利益率を維持することができました。

また、受注が順調に推移しており、翌連結会計年度に向けて受注残高は63億6百万円を確保しております。



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計画通り30%を超える成長率で進捗し、プロダクツサービスの売上成長をけん引するとともに、利益率の改善に寄与しました。具体的には、クラウド型入退室管理システムRemoteLOCKは、さまざまなパートナーと連携することで顧客や市場に適した多様な提案を行い、宿泊市場や地方自治体等への導入が進みました。また、現場3D化の加速を支援するNavVisは、パートナーと連携した計測サービスの提供を加速することでお客様のクラウド利用が拡大しサブスクリプション収入が増加しました。



■ 連結貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

	2025年6月期 (2025年6月30日現在)
(資産の部)	
流動資産	9,444,243
現金及び預金	4,242,765
受取手形	48,755
売掛金	2,362,666
契約資産	674,229
仕掛品	46,963
その他	2,068,862
固定資産	12,623,305
有形固定資産	6,192,608
無形固定資産	289,408
投資その他の資産	6,141,288
資産合計	22,067,549
(負債の部)	
流動負債	6,833,579
買掛金	297,788
1年内返済予定の長期借入金	766,000
未払費用	2,302,512
その他	3,467,278
固定負債	5,065,200
長期借入金	2,798,920
リース債務	36,733
株式報酬引当金	339,741
退職給付に係る負債	1,723,256
役員退職慰労引当金	35,752
資産除去債務	130,796
負債合計	11,898,779
(純資産の部)	
株主資本	9,346,036
資本金	1,010,200
資本剰余金	1,408,227
利益剰余金	7,819,622
自己株式	△892,013
その他の包括利益累計額	748,459
非支配株主持分	74,273
純資産合計	10,168,769
負債純資産合計	22,067,549

■ 連結損益計算書(要旨)

(単位：千円)

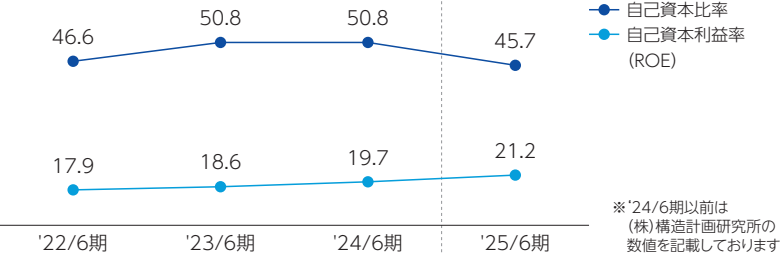
	2025年6月期 (2024年7月1日から2025年6月30日まで)
売上高	20,137,374
売上原価	9,623,162
売上総利益	10,514,212
販売費及び一般管理費	7,440,767
営業利益	3,073,445
営業外収益	52,841
営業外費用	79,832
経常利益	3,046,454
特別損失	30,716
税金等調整前当期純利益	3,015,737
法人税、住民税及び事業税	1,090,882
法人税等調整額	△157,247
当期純利益	2,082,102
非支配株主に帰属する当期純利益	33,139
親会社株主に帰属する当期純利益	2,048,962

■ 連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

	2025年6月期 (2024年7月1日から2025年6月30日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,320,797
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,273,447
財務活動によるキャッシュ・フロー	57,202
現金及び現金同等物に係る換算差額	△19,468
現金及び現金同等物の増減額	1,085,084
現金及び現金同等物の期首残高	3,157,681
現金及び現金同等物の期末残高	4,242,765

■ 自己資本比率／自己資本利益率(ROE) (単位：%)



■ 会社概要 (2025年6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

■ 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6月30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	7,855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 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	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