



2026年6月期 中間決算説明会

株式会社構造計画研究所 ホールディングス

2026.2.20

本日はお忙しい中、構造計画研究所ホールディングスの中間決算説明会にお越しいただきありがとうございます。

当社は2024年7月1日に持株会社へと移行し、今回2期目の中間決算となります。

1. 連結決算の概要

2. 2026年6月期 連結業績予想

3. 当社グループの目指す姿

【本資料についてのご注意】

- ・ 本資料の記載金額は原則、百万円未満を切り捨てて表示しております。
- ・ 本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
- ・ 本資料に記載されている会社名、システム名、製品名は、一般に(株)構造計画研究所ならびに各社の商標または登録商標です。

この後、私、木村から「連結決算の概要」、および「2026年6月期 連結業績予想」に関してご説明した後、代表執行役の服部から「当社グループの目指す姿」と題して当社の経営方針や取り組み等についてお話しいたします。

- ① 売上高、営業利益、純利益すべて過去最高で着地
- ② 通期連結売上予想に対する進捗率は43.0%と、前年同期を上回り、営業利益の上半期黒字を2期連続達成
- ③ セグメント別では、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ともに前期を上回る
- ④ 販売管理費を増やすことなく売上を伸ばし、高い売上総利益率（粗利率）を維持できているため、営業利益率が向上
- ⑤ 積極的な営業・マーケティング活動により、受注及び受注残高は前年同期を上回る

本日、決算に関してお伝えしたいことは以下の5点となります。

1点目として、売上高、営業利益、純利益すべてにおいて過去最高で着地いたしました。

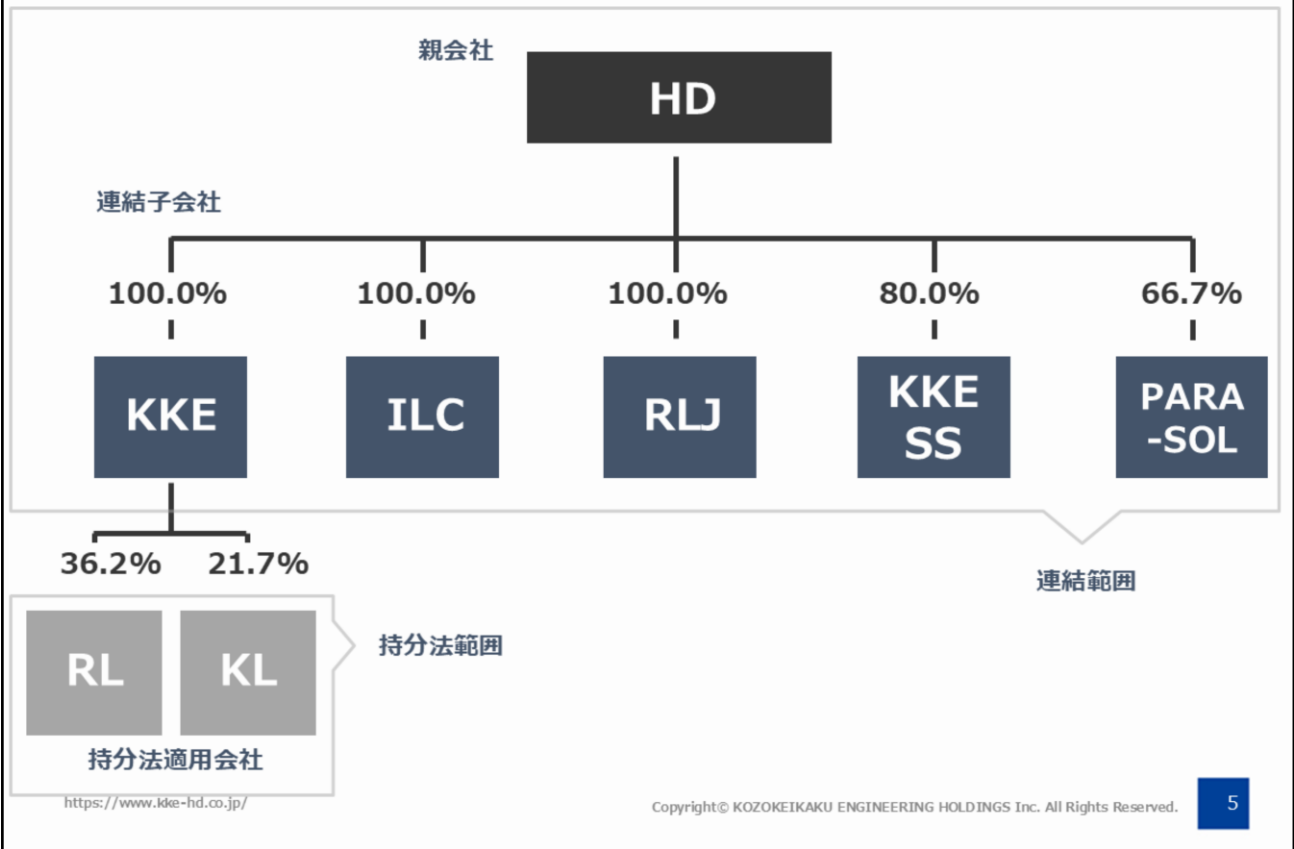
2点目として、通期連結売上予想に対する進捗率は43.0%と前年同期を上回り、昨年に続き営業利益の上半期黒字を2期連続で達成することができました。

また、セグメント別では、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ともに前期を上回る業績となりました。

さらに、4点目として、販売管理費を増やすことなく売上を伸ばすことができおり、営業利益率が向上いたしました。

最後に、積極的な営業・マーケティング活動により、受注及び受注残高も、前年同期を上回りました。

1 連結決算の概要



当社の連結決算の範囲は、連結子会社5社、持分法適用会社2社がございます。それぞれの出資比率はここに示す通りとなっております。構造計画研究所以外の子会社につきまして、簡単に概要をご説明いたします。

項目	内容
名称	International Logic Corporation
所在地	230 CALIFORNIA ST., SUITE 415 SAN FRANCISCO, CA 94111
代表者の役職・氏名	Chief Executive Officer SHOTA HATTORI
事業内容	リモートロック仕入販売、コンサルティング他
資本金	320,800USD
取得年月日	2005年3月25日
発行済株式数	320,800株
決算期	6月期
持株数	KKEHD:320,800株

まず、International Logic Corporationです。

この会社はサンフランシスコに所在し、自社開発のソフトウェアの海外展開とアメリカの最新動向を調べるために1969年に設立され、構造計画研究所も資本参加いたしました。

2005年からは当社の100%子会社となっております。現在はRemoteLOCK関連のビジネスにおいて活用しております。

項目	内容
名称	株式会社 リモートロックジャパン
所在地	東京都中野区本町4-38-13 日本ホルスタイン会館内
代表者の役職・氏名	代表取締役 瀬戸孝之
事業内容	クラウド型アクセスソリューションサービス、スマートロック等の電子・電気機械器具の輸入、販売等
資本金	250万円
設立年月日	2022年7月1日
発行済株式数	10,000株
決算期	6月期
持株数	KKEHD:10,000株

リモートロックジャパンの設立は2022年となります。これまでRemoteLOCK事業は子会社である構造計画研究所の一事業部門で活動してまいりましたが、今期より、吸収分割により同社へ資産および事業を承継し、本格的に始動しております。

項目	内容
名称	株式会社 KKEスマイルサポート
所在地	東京都中野区本町4-38-13 日本ホルスタイン会館内
代表者の役職・氏名	代表取締役 角家強志
事業内容	人材派遣及び各種サポート業務
資本金	1,250万円
設立年月日	2022年8月1日
発行済株式数	50,000株
決算期	6月期
持株数	KKEHD:40,000株、角家強志：10,000株

KKEスマイルサポートは、働く時間や場所などの自由度を高め、「多様な働き方を提供する」ことをミッションとしており、グループ内のさまざまなサポート業務を担っております。

項目	内容
名称	株式会社 PARA - SOL
所在地	熊本県上益城郡益城町大字田原2081番地28
代表者の役職・氏名	代表取締役 田尻 宗貞
事業内容	人材派遣、SEサービスおよび各種サポート業務
資本金	3,000万円
設立年月日	2018年8月8日
発行済株式数	3,000株
決算期	6月期
持株数	KKEHD : 2,000株、田尻宗貞 : 500株、 (株)第一コーポレーション : 500株

最後にPARA-SOLです。同社は熊本に所在しており、KKEスマイルサポートと同様グループ内のサポート業務に加え、独自のSEサービスも展開しております。「地方の豊かな環境で一流の仕事をする」ことをミッションに掲げております。

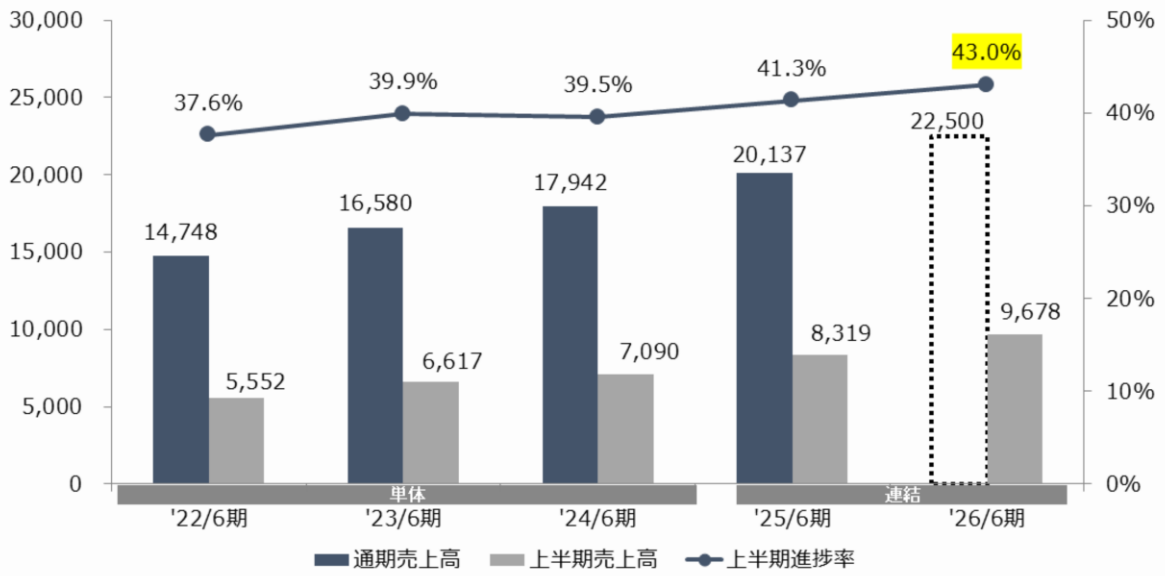
- ① 売上高、営業利益、純利益はすべて前年同期比プラスで着地
- ② 前年度から積み上げた豊富な受注残高により、第1四半期から順調にスタート。クラウドサービスの成長も寄与し、下半期偏重が緩和されつつある

(単位：百万円)

科目	'25/6期2Q	'26/6期2Q	増減	増減率	'26/6期 通期予想	進捗率
売上高	8,319	9,678	1,359	16.3%	22,500	43.0%
売上総利益 (利益率)	3,710 (44.6%)	4,314 (44.6%)	604	16.3%		
営業利益 (利益率)	136 (1.6%)	599 (6.2%)	462	337.9%	3,400	17.6%
経常利益 (利益率)	111 (1.3%)	584 (6.0%)	472	423.4%	3,350	17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	3 (0.0%)	329 (3.4%)	325	9660.8%	2,300	14.3%

連結業績の概要です。売上高は前年同期比13億59百万円増の96億78百万円、営業利益は4億62百万円増の5億99百万円となりました。純利益についても3億29百万円となり、上半期での黒字を達成しております。この要因としては、前期からの豊富な受注残高を背景に、高い稼働率と品質を維持しながら順調にプロジェクトを進められたこと、さらにクラウドサービスが大きく成長し、利益に貢献したことが挙げられます。

(単位：百万円)



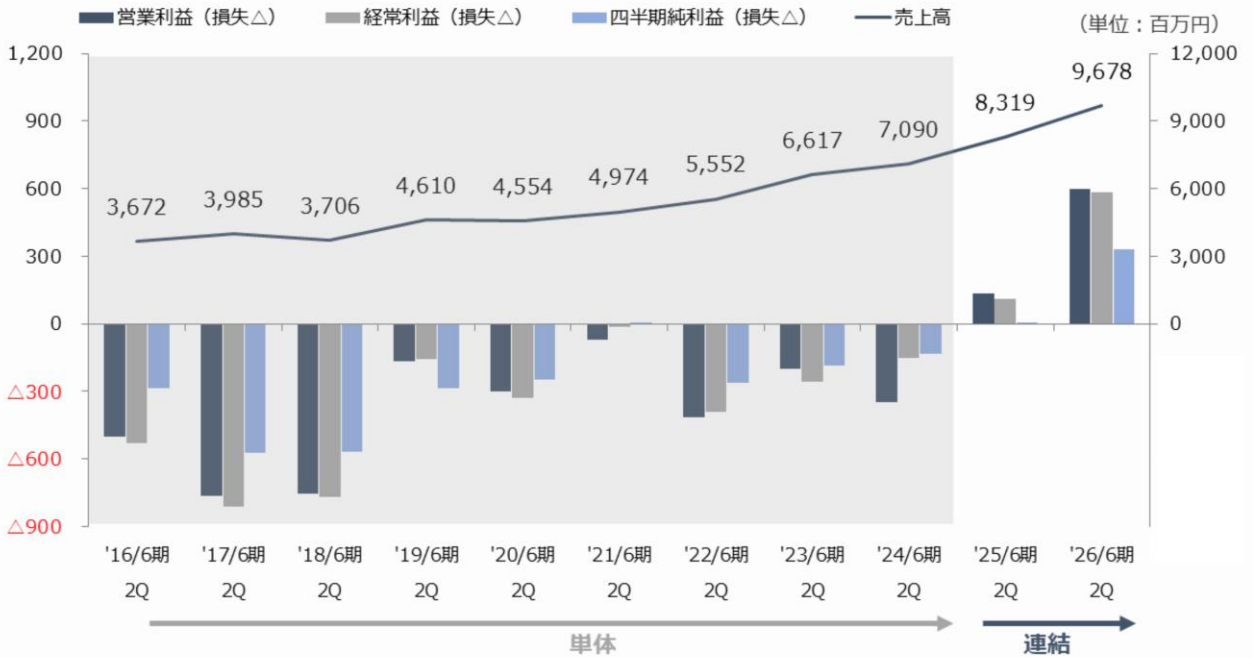
※'24/6期以前は(株)構造計画研究所の数値を記載しております

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

11

通期売上予想に対する上半期の進捗率は43.0%となり、継続して緩やかな上昇傾向にあります。



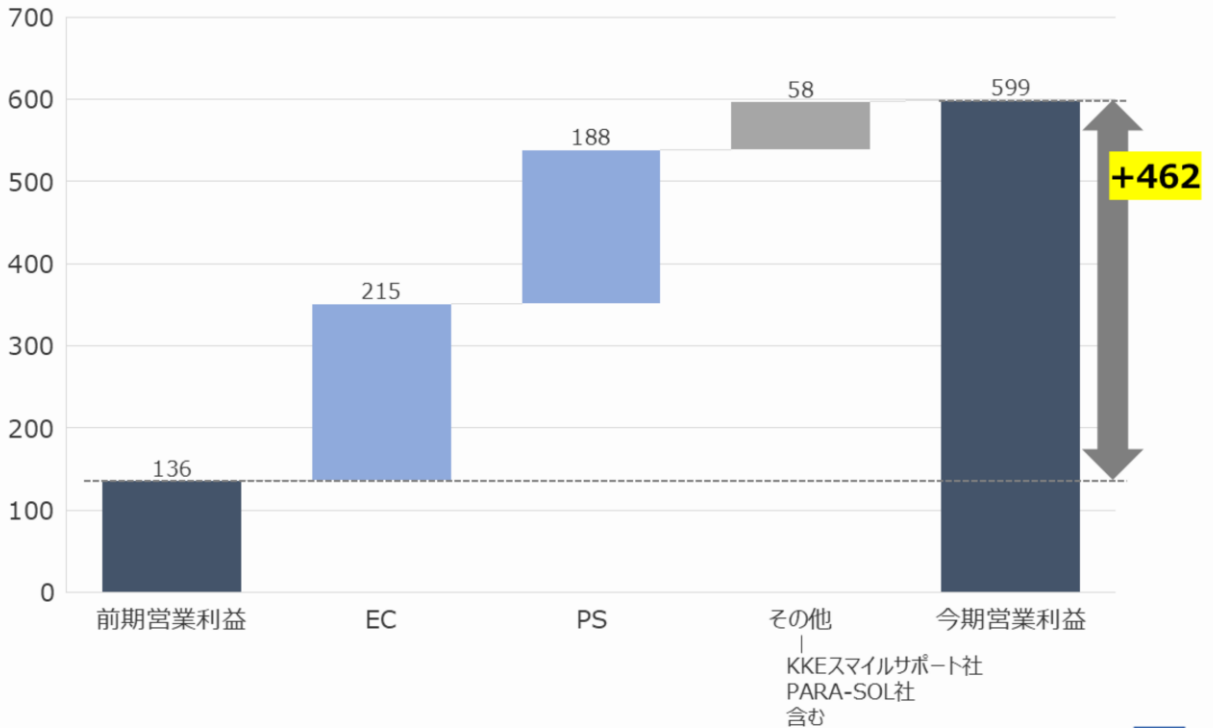
※'24/6期以前は(株)構造計画研究所の数値を記載しております

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

グラフは過去10年の業績推移を示しております。以前は売上の大半を占めるエンジニアリングコンサルティングの納期が下半期に集中するため、上半期の時点では黒字に到達することができていませんでしたが、クラウドサービスの成長により、昨年度より上半期で黒字を達成することができるようになってまいりました。

(単位：百万円)



<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

13

当社グループの主な事業は、構造計画研究所が展開するエンジニアリングコンサルティングとプロダクツサービスの二つのセグメントで構成されています。前期と比較して営業利益で4億62百万円増加しましたが、その主な内訳はエンジニアリングコンサルティングで2億15百万円、プロダクツサービスで1億88百万円となっております。

顧客課題に向き合い、コンサルティングやシステム開発などの解決策を提供

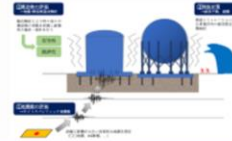
構造設計・構造解析 コンサルティング

- 特殊建築物の構造解析
- 風車基礎・タワーの構造設計



環境評価・防災 コンサルティング

- 地震動評価
- 災害リスク評価
- 風況解析



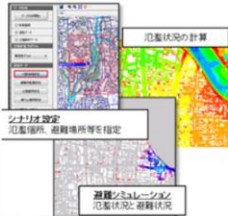
住宅・建設分野 システム開発

- CAD・BIM・構造計算を含む
システム開発



意思決定支援 コンサルティング

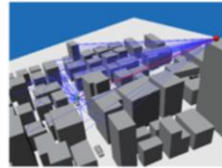
- 社会シミュレーション
- 最適化



<https://www.kke-hu.co.jp/>

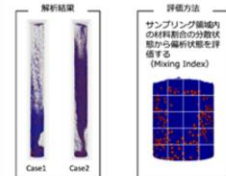
情報通信技術 コンサルティング

- 通信ネットワーク
- 電波伝搬シミュレーション
- 電磁界シミュレーション



製造業向けデータ活用 コンサルティング

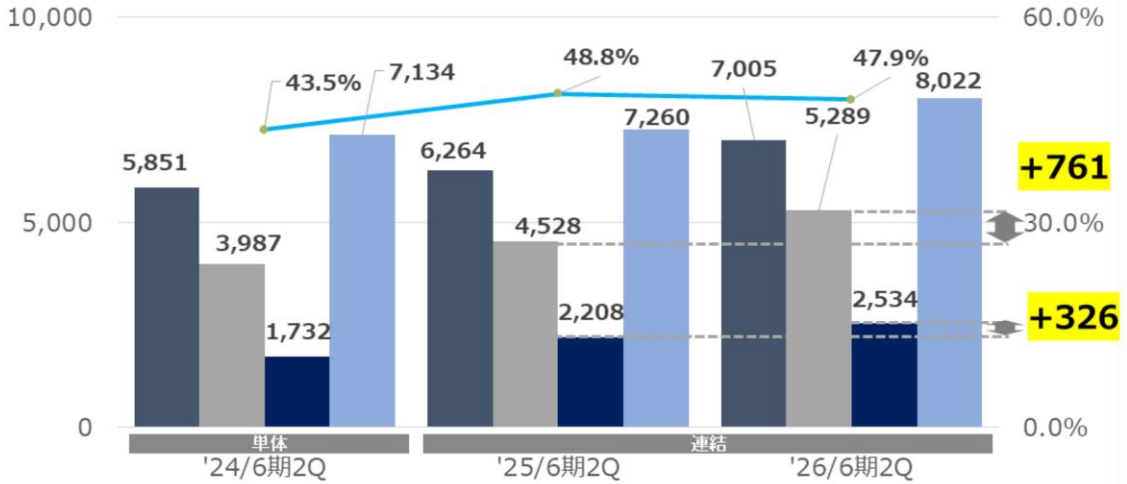
- CAEによる設計の効率化、
生産技術の最適化



Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

エンジニアリングコンサルティングのセグメントでは、六つの事業を展開しております。

(単位：百万円)



■ EC 受注高 ■ EC 売上 ■ EC 売上総利益 ■ EC 受注残高 — EC 売上総利益率

- 前期から繰り越された案件及び今期獲得した受注案件を着実に遂行することで堅調に推移
- 売上、利益ともに前年同期を上回り、順調に推移
- 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

※'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

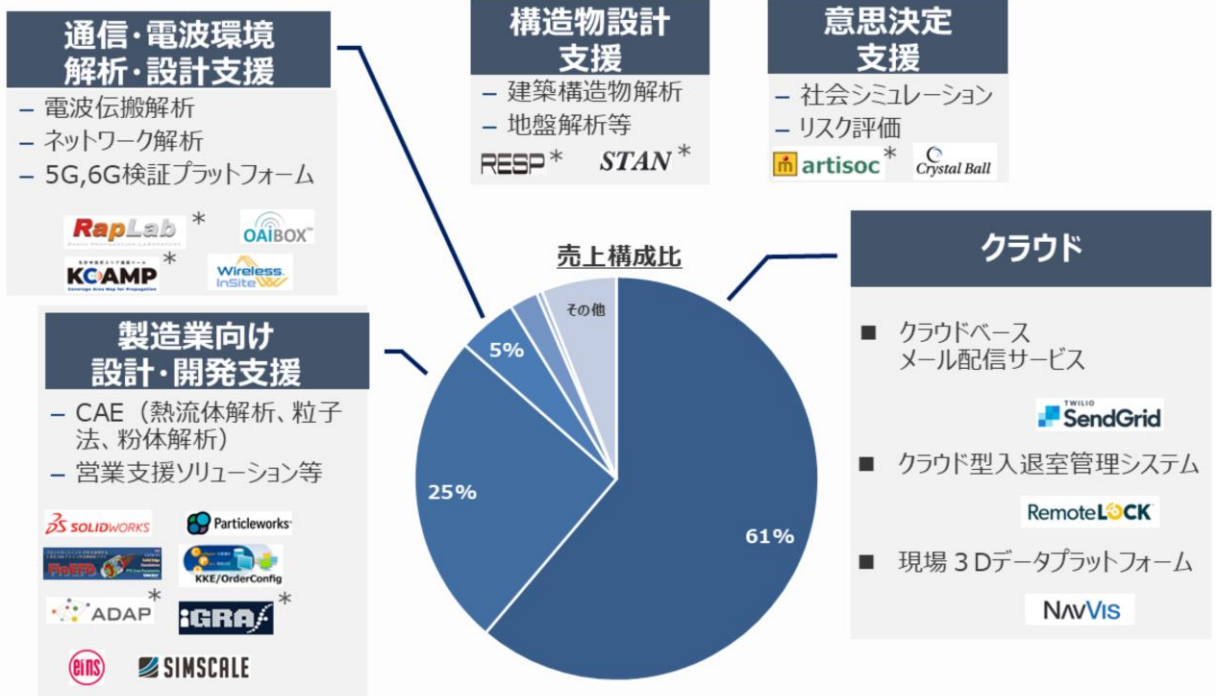
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

15

エンジニアリングコンサルティングの売上は、前年同期より7億61百万円増の52億89百万円、売上総利益は3億26百万円増の25億34百万円となりました。前期から繰り越された豊富な受注残により、年初から高い稼働率で好調なスタートを切ることができました。また品質に留意しながら着実に遂行したことで、売上総利益率は47.9%と高い利益率を維持しております。

技術を基盤とした拡張性のあるソリューションを提供する事業



* 自社で開発・外販しているプロダクツ

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

16

プロダクツサービスは、各事業テーマに対応したパッケージ販売型のプロダクツとクラウドサービス提供型のビジネスがあります。当上半期におけるプロダクツサービスの内訳をこちらに示しております。クラウドサービス提供型の三つの新規ビジネスが全体の60%を超えており、製造業向けのパッケージ群で全体の25%となっております。残りの約15%が通信あるいは構造、意思決定といった分野のパッケージの売上です。

(単位：百万円)

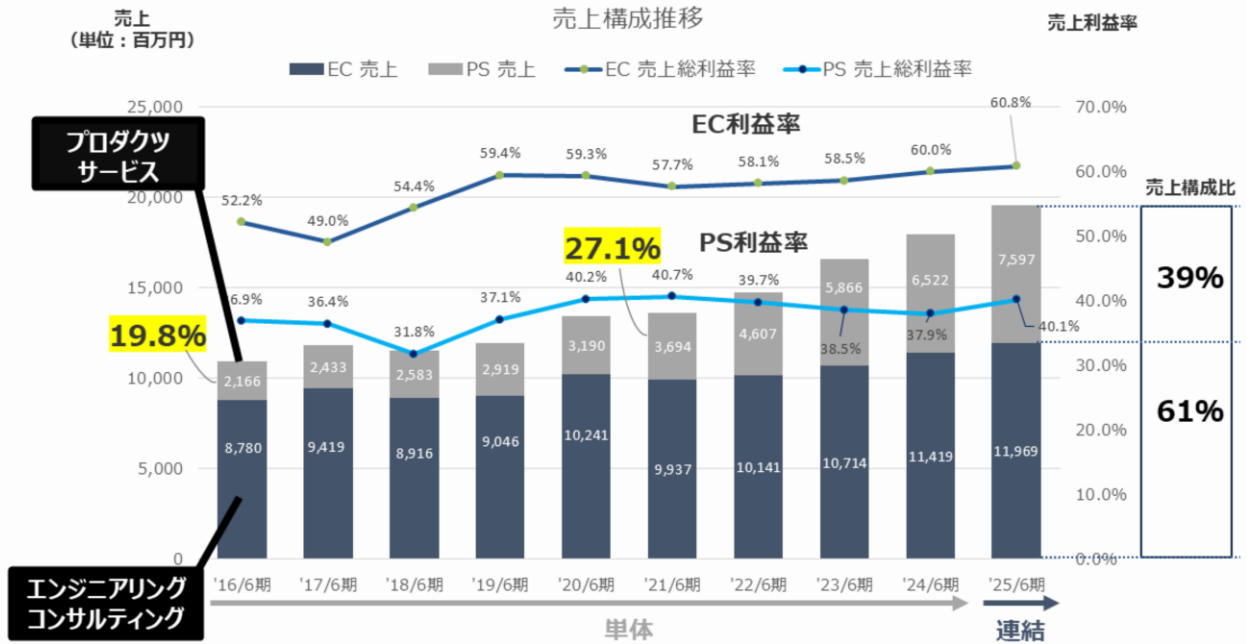


- クラウドサービス提供型ビジネスが引き続き、売上成長をけん引するとともに利益率改善に寄与
- ソフトウェアパッケージ販売型ビジネスでは、成熟期のプロダクツの成長鈍化に対する対策として、新製品の立ち上げ等に取り組む。プロダクトミックスの変化の過程において、従来製品の保守サービスの受注残高が減少

※'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

プロダクツサービスの経年の変化をこちらに示しております。注目していただきたいのは、売上総利益率が40%を超えるようになってきた点です。これまで投資をしてきたクラウドサービスの売上成長に伴い、徐々に利益率が高くなり、プロダクツサービス全体の利益率を押し上げています。

エンジニアリングコンサルティングの安定した高い収益性が、新規ビジネスの立ち上げを可能にする

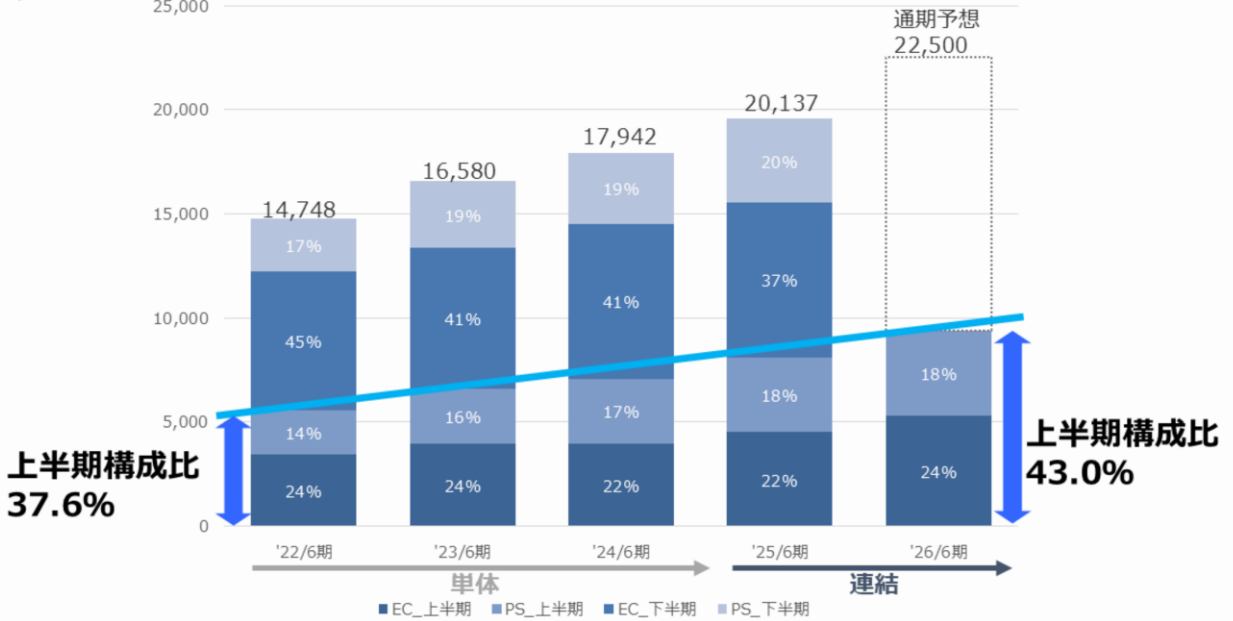


※'24/6期以前は(株)構造計画研究所の数値を記載しております

過年度のセグメント別売上推移を見ると、プロダクツサービスの構成比は、10年前は2割もございませんでした。5年前で27%、現在では39%と、10年前と比べ倍増しております。収益性の高いエンジニアリングコンサルティングで得られた利益を新規ビジネスに投資するというサイクルが、グループ全体の成長につながっております。

エンジニアリングコンサルティングの売上の下半期偏重緩和、及びクラウド提供型ビジネスの売上増加が四半期ごとの売上平準化に寄与

(単位：百万円)



※'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

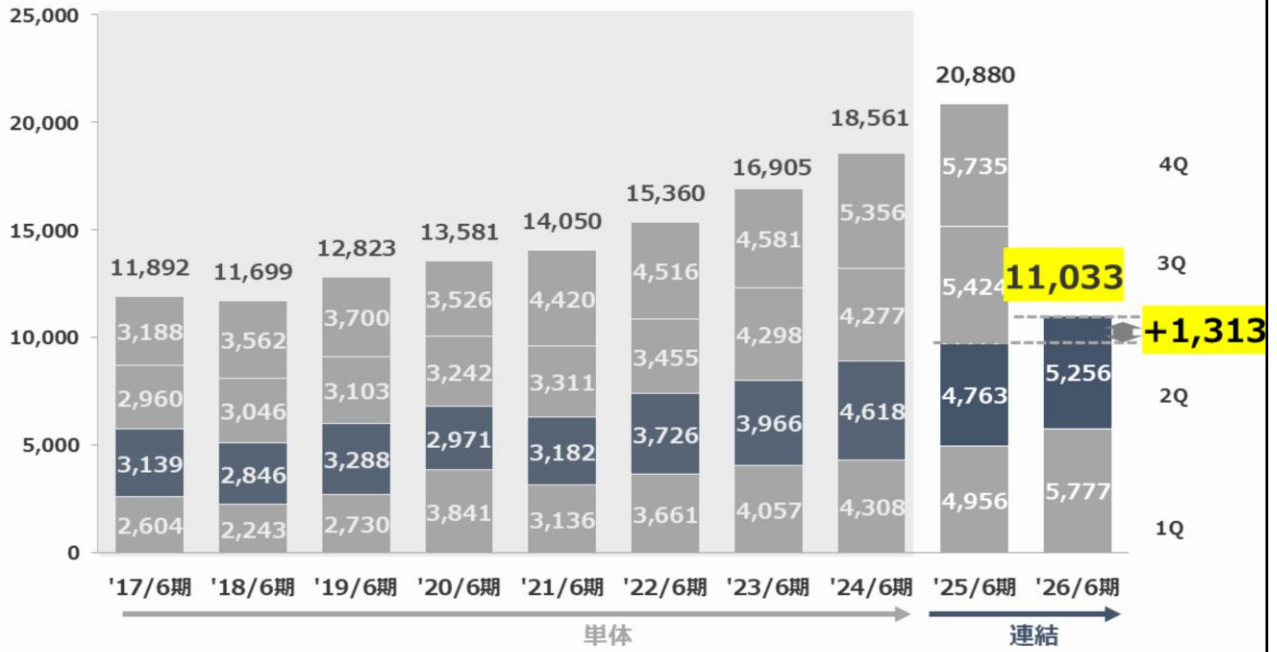
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright © KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

19

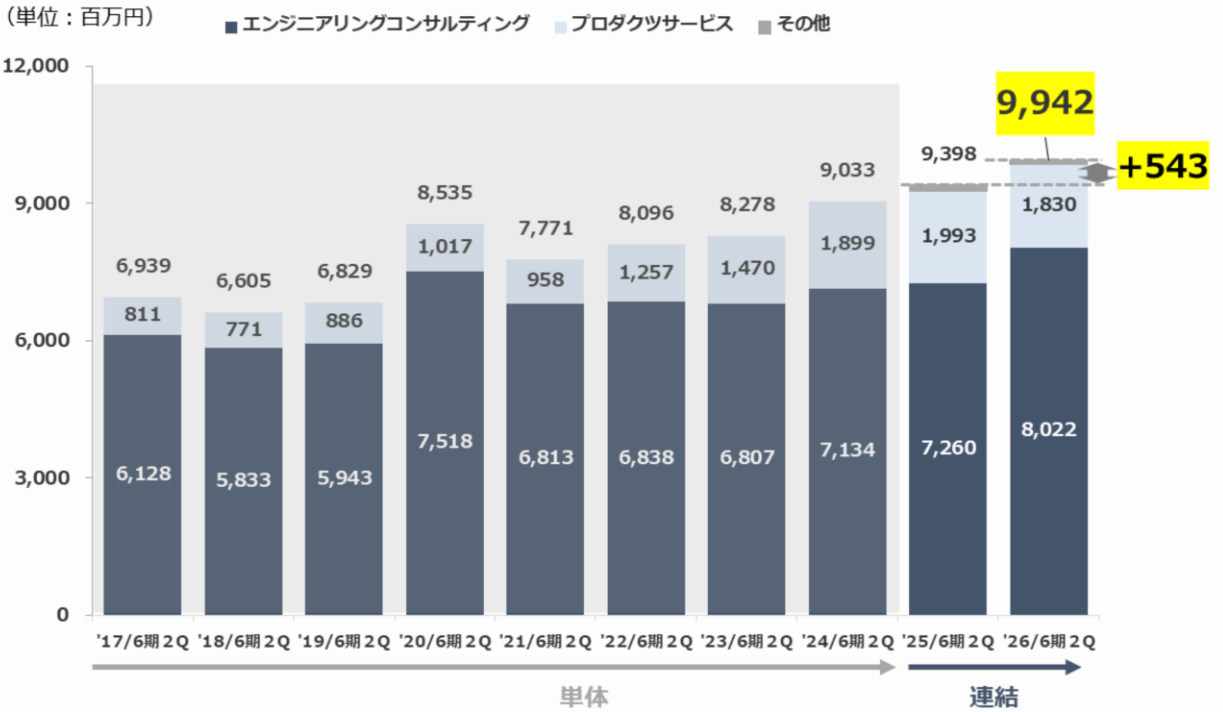
さらに当社の課題であった売上の下期偏重に関しても徐々に緩和しており、上半期の売上構成比は5年前と比べると5%以上上がっております。
これは、エンジニアリングコンサルティングの契約内容を詳細に検討し、売上高・利益計上のタイミング（収益認識の単位）をより適切に明確化したことや、クラウドサービス提供型ビジネスの成長によるものです。

(単位：百万円)



連結受注高は前年同期から13億13百万円増加し、110億33百万円となりました。

連結受注残高（セグメント別）

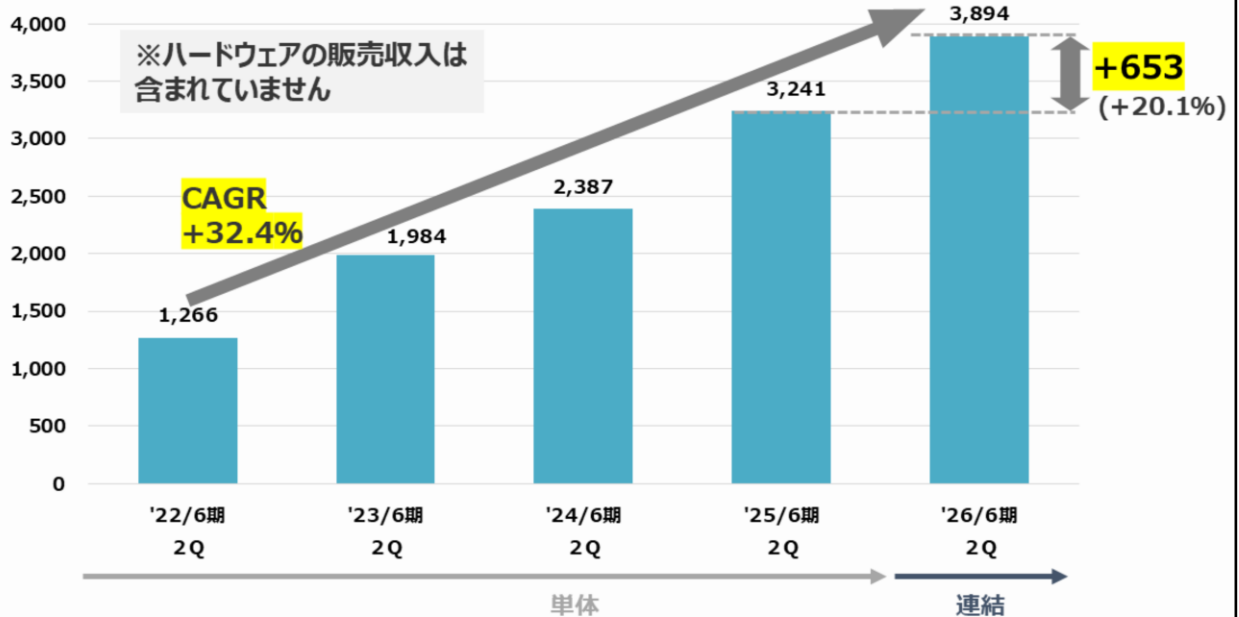


※'24/6期以前は（株）構造計画研究所の数値を記載しております

受注残高は5億43百万円増加し、99億42百万円となりました。

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

(単位: 百万円)



※'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

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

22

クラウドサービス提供型ビジネスの将来の収益予測の指標であるARR (Annual Recurring Revenue) は、前年同期より約20%成長し、38億94百万円まで積み上がっております。

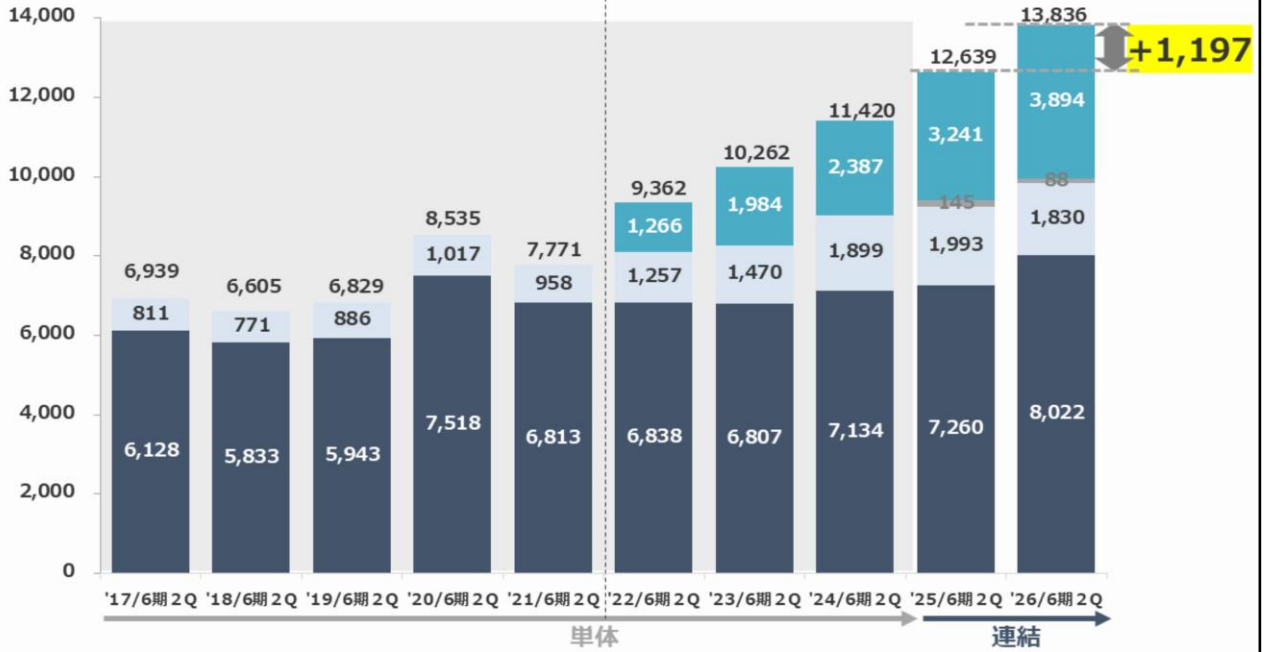
こちらはある意味「受注残高」に相当するものとお考えいただければと思いますが、この数字は先ほどご説明した連結受注残高には含まれておりません。

(参考) 連結受注残高 (セグメント別) + ARR

(単位: 百万円)

■ 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 ■ その他 ■ ARR

(直近5期分のみARR込み)



※'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

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

参考までに、ARRを含めた形の受注残高は138億36百万円となります。

(単位：百万円)

科目	'25/6期	'26/6期 2Q	科目	'25/6期	'26/6期 2Q
現金及び預金	4,242	1,688	短期借入金	—	1,750
受取手形・売掛金・契約資産	3,085	3,909	1年内長期借入金	766	766
仕掛品	46	95	前受金	1,653	1,741
その他	2,068	2,884	未払費用	2,302	347
			その他	2,111	2,569
【流動資産】	9,444	8,576	【流動負債】	6,833	7,175
有形固定資産	6,192	6,147	長期借入金	2,798	2,223
無形固定資産	289	250	退職給付に係る負債	1,723	1,271
投資その他の資産	6,141	6,421	その他	543	572
投資有価証券	4,239	4,636	【固定負債】	5,065	4,067
関係会社株式	35	35	【負債の部】	11,898	11,242
関係会社出資金	57	57	資本金	1,010	1,010
繰延税金資産	1,337	1,218	資本剰余金	1,408	1,437
その他	470	472	利益剰余金	7,819	7,494
【固定資産】	12,623	12,819	自己株式	△ 892	△ 942
			その他の包括利益累計額	748	1,061
			非支配株主持分	74	92
			【純資産の部】	10,168	10,153
【資産の部】	22,067	21,396	【負債及び純資産の部】	22,067	21,396

自己資本比率： 45.7%、47.0%

続いて、連結貸借対照表の概要をご説明します。

現預金の減少と売上債権の増加を受けて、流動資産は94億44百万円から85億76百万円に減少。

固定資産に関しては大きな変動はございませんが、一部の投資有価証券が円安の影響を受け、評価額が4億円ほど上昇しています。

負債に関しては、運転資金への充当を目的に短期の借入を実施しております。

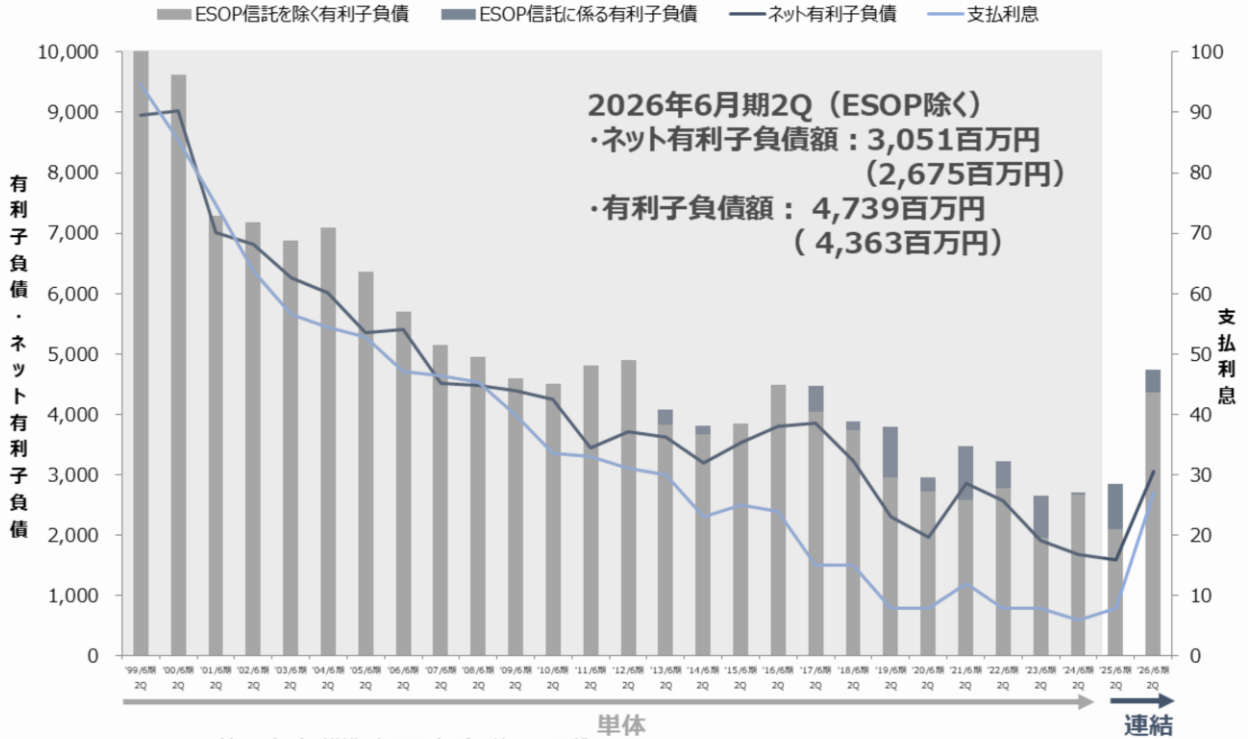
また前年度分の賞与支払いにより未払い費用が減少しております。

さらに退職給付信託の設置により退職給付に係る負債が減少しました。

純資産に関しては大きな変動はございません。なお中間期末時点での自己資本比率は47.0%です。

(参考) ネット有利子負債の推移

(単位：百万円)



※'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

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

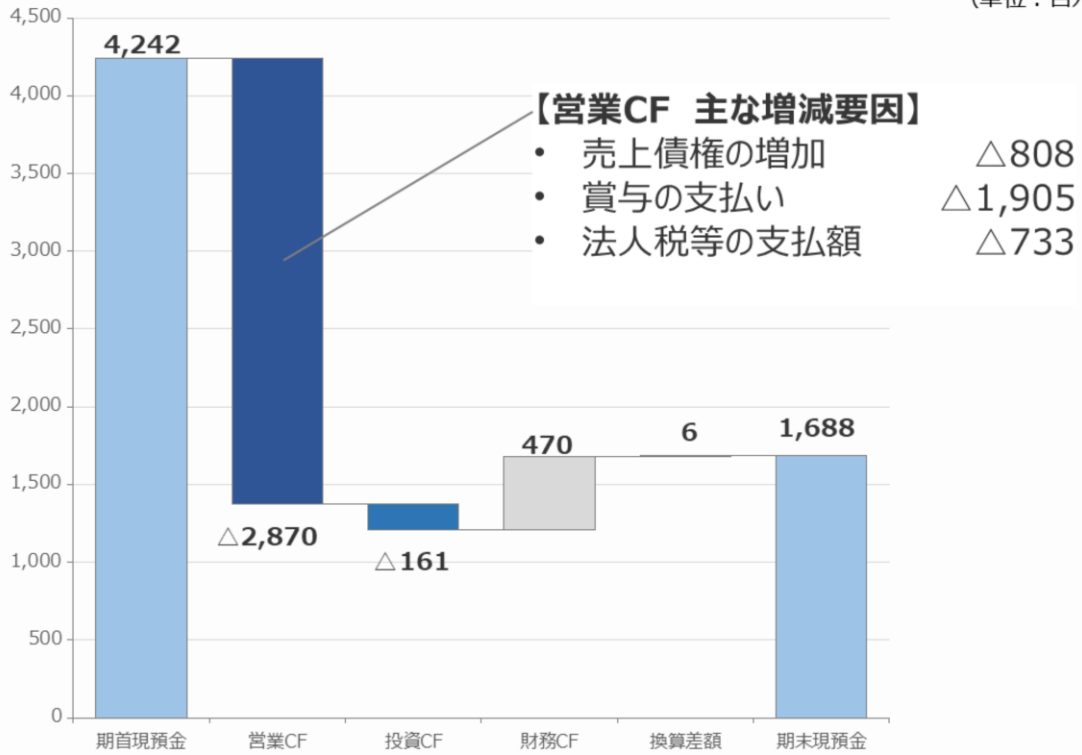
ネット有利子負債については、環境改善のための投資や退職給付信託の設定などにより借入を増やしたため、現時点ではESOP分を含めて、30億51百万円となっております。

(単位：百万円)

	'25/6期 2Q	'26/6期 2Q	増減
期首現預金残高	3,157	4,242	1,085
営業活動CF	△1,157	△2,870	△1,712
投資活動CF	△636	△161	475
フリーCF	△1,794	△3,031	△1,237
財務活動CF	△104	470	574
換算差額	△9	6	16
期末現預金残高	1,249	1,688	438

キャッシュ・フローに関しては、期首の現預金残高42億42百万円から上半期末時点では16億88百万円となりました。

(単位：百万円)



営業活動によるキャッシュフローが大きく減少しております。これは売上債権の増加、賞与の支払い、法人税等の支払額が主な要因となっております。

方針

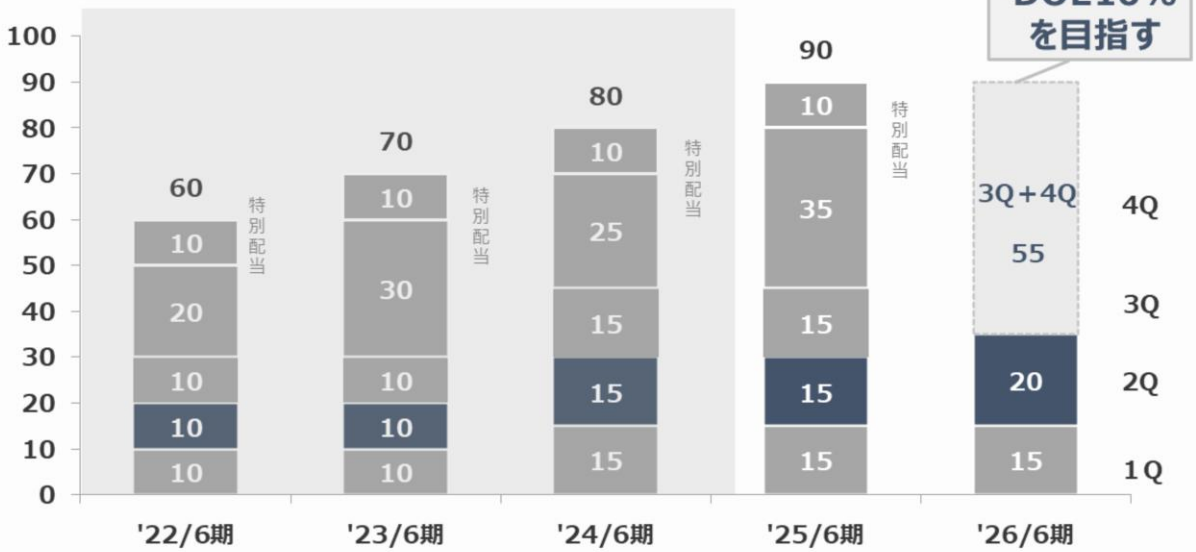
- 安定配当の実施は株主価値向上の観点から極めて重要
- 長期的に当社株式を保有する株主への還元姿勢をより一層明確に
- 短期的な業績変動に左右されることなく、より充実した安定的な株主還元の実現を図る

目標

連結DOE **10** %程度

配当方針については、株主の皆様へ安定的に還元をしていくため、当連結会計年度から、連結DOE10%程度を還元方針として掲げております。

(単位：円)



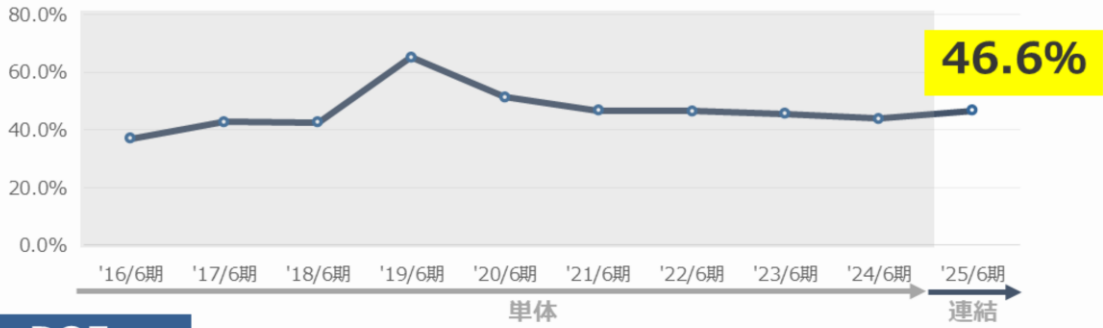
※ 1 '24/6期以前は（株）構造計画研究所の数値を記載しております

※ 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

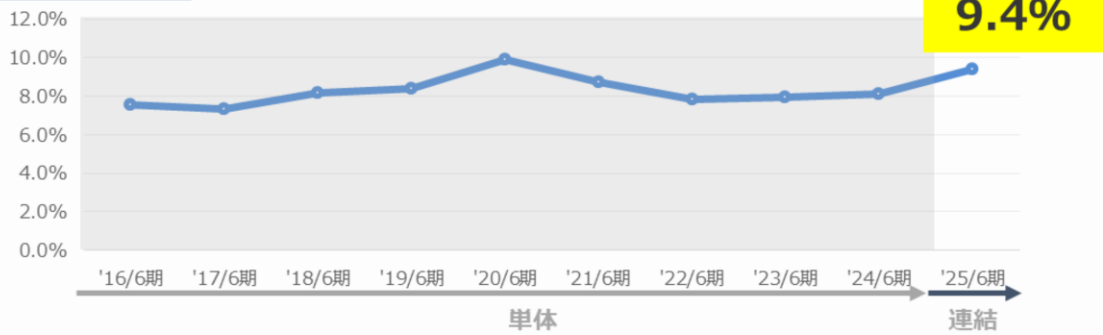
これに伴い、一株当たりの配当金額はすべて株式分割後の水準により記載しております

第2四半期の配当は第1四半期から5円プラスして1株当たり20円としました。通期の配当は1株当たり90円を予定しておりますが、連結DOE10%を目指して努力していく所存です。

配当性向



DOE



※'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

ここ10年間の配当性向、DOEはそれぞれこのように推移しております。
前連結会計年度の配当性向は46.6%、DOEは9.4%でした。

2

2026年6月期 連結業績予想

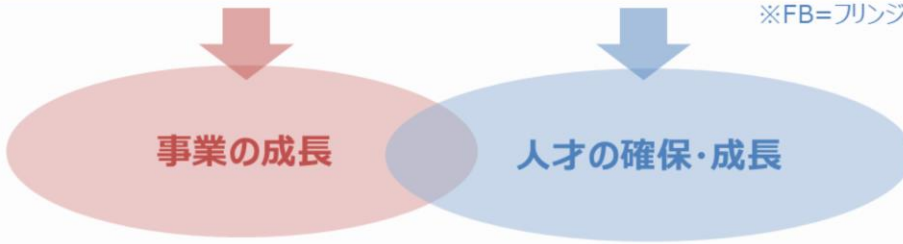
次に今期の業績予想に関して説明いたします。

当社グループの持続的な発展には、
より良い人才が集い、成長していくことが重要

当社の経営指標

総付加価値 = 営業利益 + 人件費 + 福利厚生費(FB※)

※FB=フリンジベネフィット

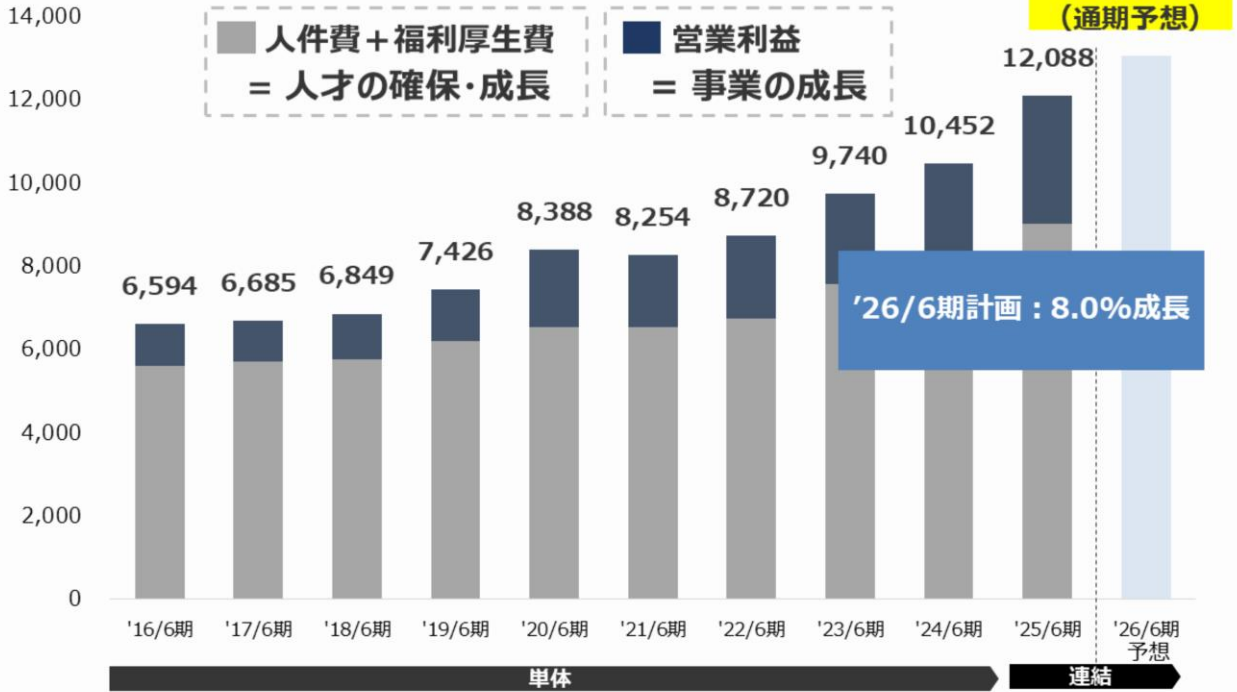


中長期的に8%程度の年間成長を経営目標とする

当社では、良い人才を集めて、その人才が活躍することが事業の成長に直接寄与していくと考えており、営業利益に人件費とフリンジベネフィットを加えた総付加価値を経営の最も重要な指標としております。この総付加価値を中長期的に毎年8%程度成長させることを目指してまいります。

過去10年間の総付加価値推移

(単位：百万円)



※'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

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

33

今期の総付加価値目標は、前期実績から8%成長の130億55百万円としております。

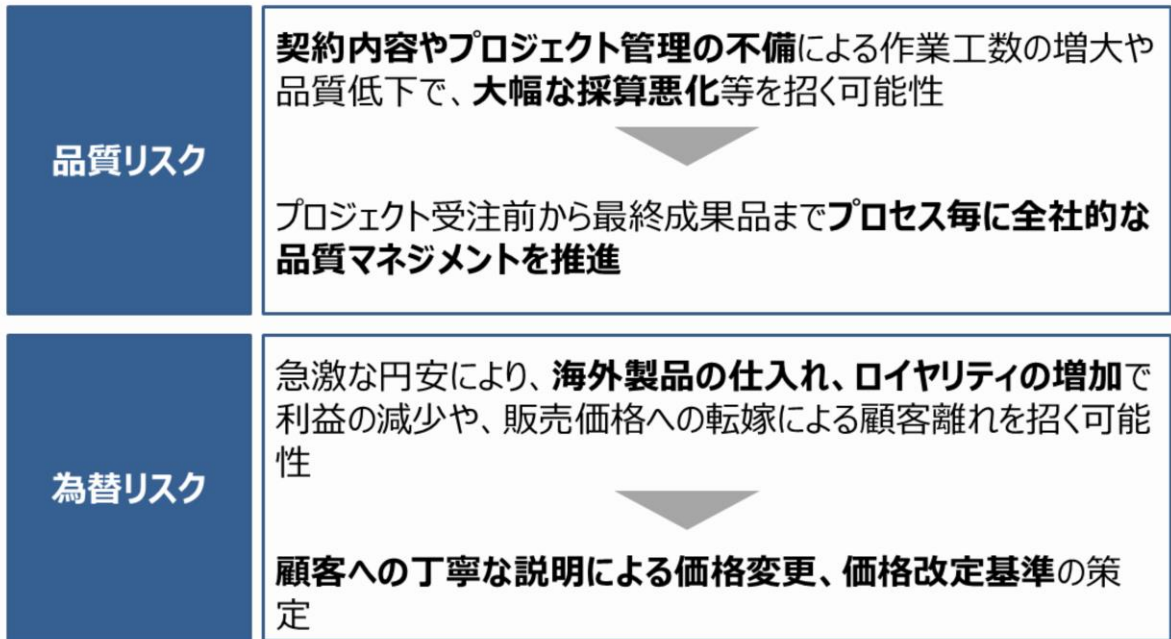
(単位：百万円)

	'25年6月期	'26年6月期予想	増減額	増減割合
売上高	20,137	22,500	2,362	11.7%
営業利益	3,073	3,400	326	10.6%
経常利益	3,046	3,350	303	10.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,048	2,300	251	12.3%
年間配当金	90 [※]	90		

※ 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、一株当たりの配当金額は株式分割後の水準により記載しております

これを踏まえまして、2026年6月期の連結業績予想は、売上高で225億円、営業利益で34億円、経常利益で33億50百万円、純利益23億円、そして配当90円と、開示している業績予想より変更はありません。

業績の見通しに影響を及ぼす可能性のある事項



リスクに関しましては、品質と為替のリスクがあると考えております。プロジェクトが不良化すると利益に影響を及ぼし、機会損失にもなりますので、品質に関しては十分注意をしております。また為替のリスクについては、現在のところ若干の円安の影響は受けてはおりますが、年間の業績予想に対しては大きな影響はないと考えております。今後もきちんとトレースしながら、適宜柔軟な対応をしていきたいと考えております。

以上、2026年6月期の中間決算、および2026年6月期の業績予想についてご説明いたしました。

続きまして、代表執行役の服部から、お話しいたします。

3

当社グループの目指す姿



それでは私、服部から、当社グループの目指す姿についてお話しいたします。

3-1. 現在の当社の位置づけ

当社は、おかげさまで順調に業績が推移しておりますが、過去には厳しい時期もございました。現在の当社の位置づけについて、過去・現状・将来を合わせてお話ししたいと思います。

(2026年2月5日 ウォール・ストリートジャーナル タウ・ジョーンズ社)

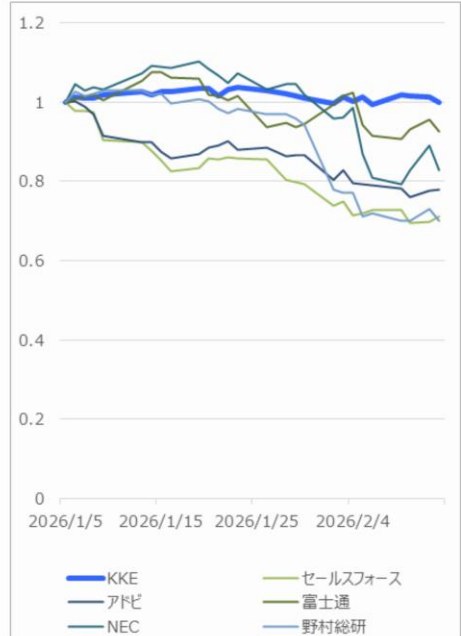
「AIはソフトウェア業界を殺すのか 成長神話は終焉へ
ソフトウェア企業が消滅の危機に直面しているという懸念は誇張されている」(Dan Gallagher)

人工知能 (AI) はソフトウェア業界を破壊しない。だがそれが現実になるという根強い思い込みは、依然として大きな損害をもたらす可能性がある。

そして、その損害はすでに発生している。ソフトウェア関連銘柄は数カ月にわたって下落基調にあり、過去数日間で売りが加速している。IGVソフトウェア指数は昨年9月後半につけた最高値から約30%下落しており、3日の激しい売りがこの下げに拍車をかけた。

(以下、後略)

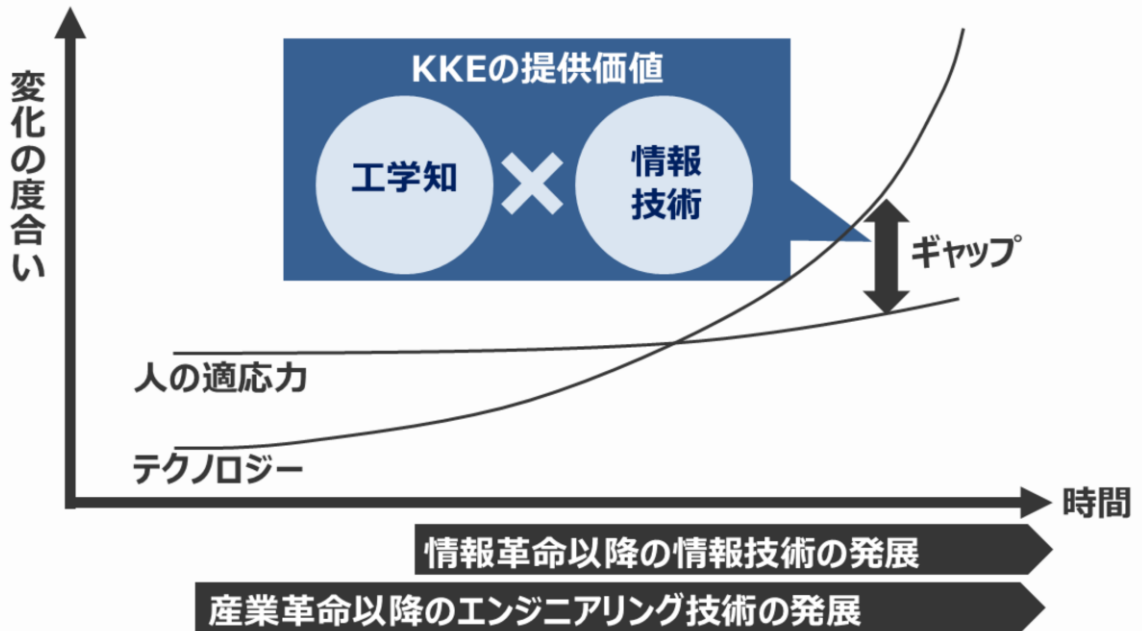
(参考) 年初 (1月5日) を1とした場合の株価の動き



最近の新聞記事等では、「AIはソフトウェア業界を殺すのか」「SaaSビジネスの成長は終焉するのではないかと、SaaSビジネスへのAIの影響が論じられております。今年に入ってSlerやSaaS関連企業の株価が下がってきておりますが、当社への影響はないと考えております。

後半の部分で詳しくお話しいたしますが、当社といたしましては、定型的ないわゆるホワイトカラーの仕事と、専門性を持ってきちんと進めていく技術コンサルティングという仕事は全く別物であると考えております。

創業のころより、工学知と情報技術を組み合わせて、社会に役立つ価値を提供



構造計画研究所のビジネスモデルは、産業革命以来育まれてきた「工学知」をベースに、20世紀中頃から発展した情報技術を掛け合わせた価値を、社会やお客様に提供することで対価を得るものです。

特に情報技術では、計算処理速度の向上、データ容量の増加、インターネットの普及、携帯端末等の普及が起り、そして現在LLM、生成AIが登場しております。

「工学知と情報技術がもたらす社会への価値」と現代社会の間には、まだまだギャップが多いため、そのギャップを埋める技術コンサルティングの仕事の可能性は依然として大きいと考えております。会社規模は大きくありませんが、ブティック型の技術コンサルティング会社として、この価値創造モデルを進めていこうと考えております。

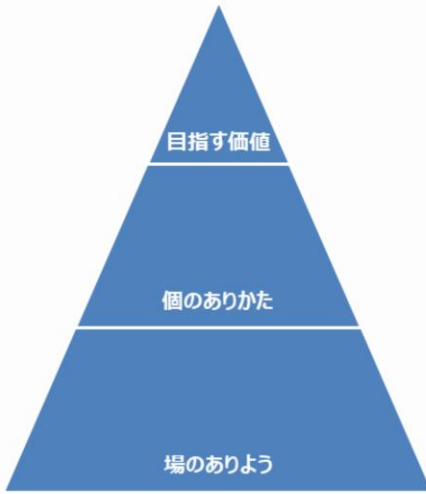


1956年 服部正構造計画研究所として創業
1959年 株式会社構造計画研究所 設立

**社会のいかなる問題にも対処できるよう
総合的なバラエティに富んだ専門家を集めた工学を生業とした組織を作りたい**

今年6月で創業70周年を迎えます。1956年に東京工業大学発のベンチャーとして構造設計事務所を創業して以来、技術系ソフトウェア開発へと事業を広げてまいりましたが、「社会のいかなる問題にも対処できるよう、バラエティに富んだ専門家を集め、工学を生業とする組織を作りたい」という創業時の志は、当社のDNAとして脈々と受け継いでおります。

KKE WAY



私たちは新しい「知」の価値によってビジネスを展開しています

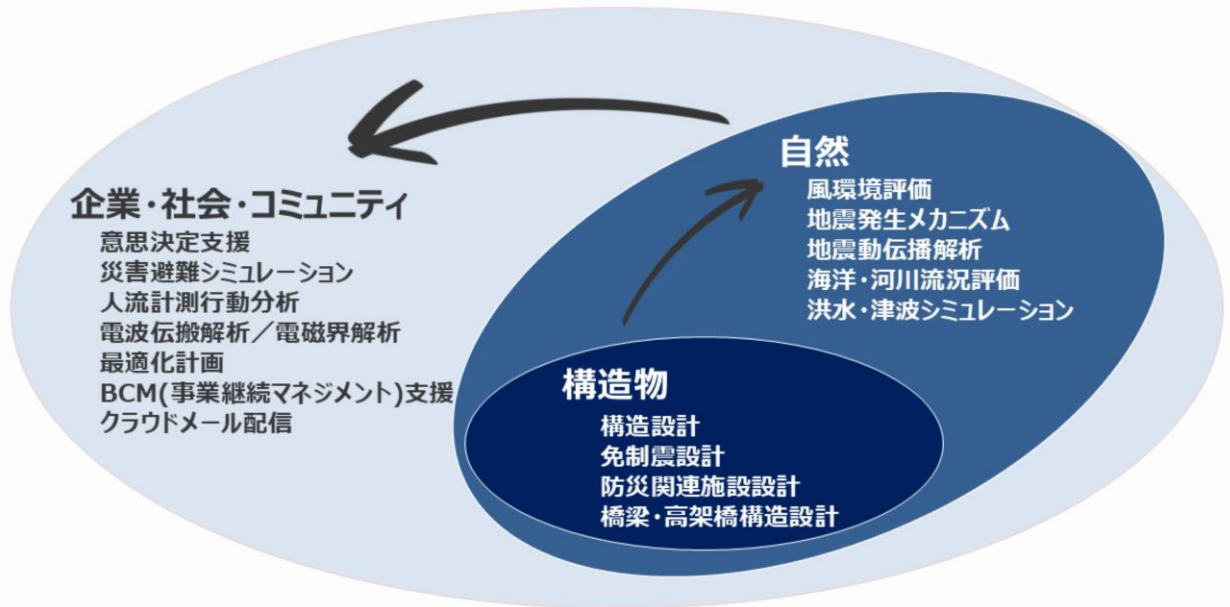
そのために常に最先端の知に触れ、そして自らもまた、新しい知を生み出すことが求められます

学問から生まれる「知」と実務で鍛えられた「知」・・・この二つを掛け合わせて初めて誕生する「知」を私たちは「工学知」と呼びます

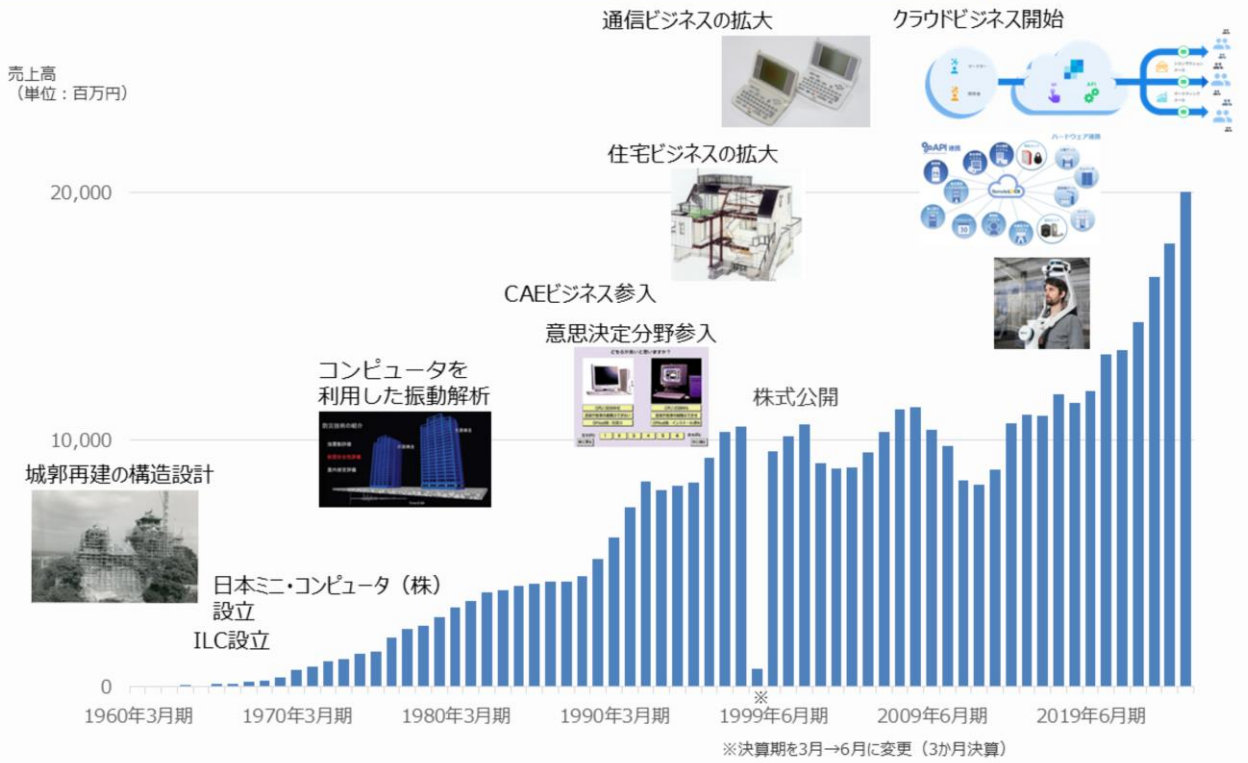
工学知こそ、私たちが目指す価値です

私たちは、学問的な知識と現場でお客様から得られる実践知を組み合わせたものを「工学知」と呼んでいます。この工学知を私たちが目指す価値とし、「KKEWAY」という指針をもって、価値を提供する側の「個のありかた」と、「場のありよう」を強く意識しております。

時代や社会の要請に合わせ、自らの専門性を柔軟に広げ、対象領域を変容



創業時の志の下、「知」の価値によってビジネスを展開している私たちは、時代や社会の要請に合わせ、自らの専門性を柔軟に広げ、対象領域を変容してきました。構造物から始まった対象領域は、風や地震、近年では海洋・洪水などの自然環境に関するものなどへ拡大してきております。さらには企業・社会・コミュニティにも対象領域を広げております。



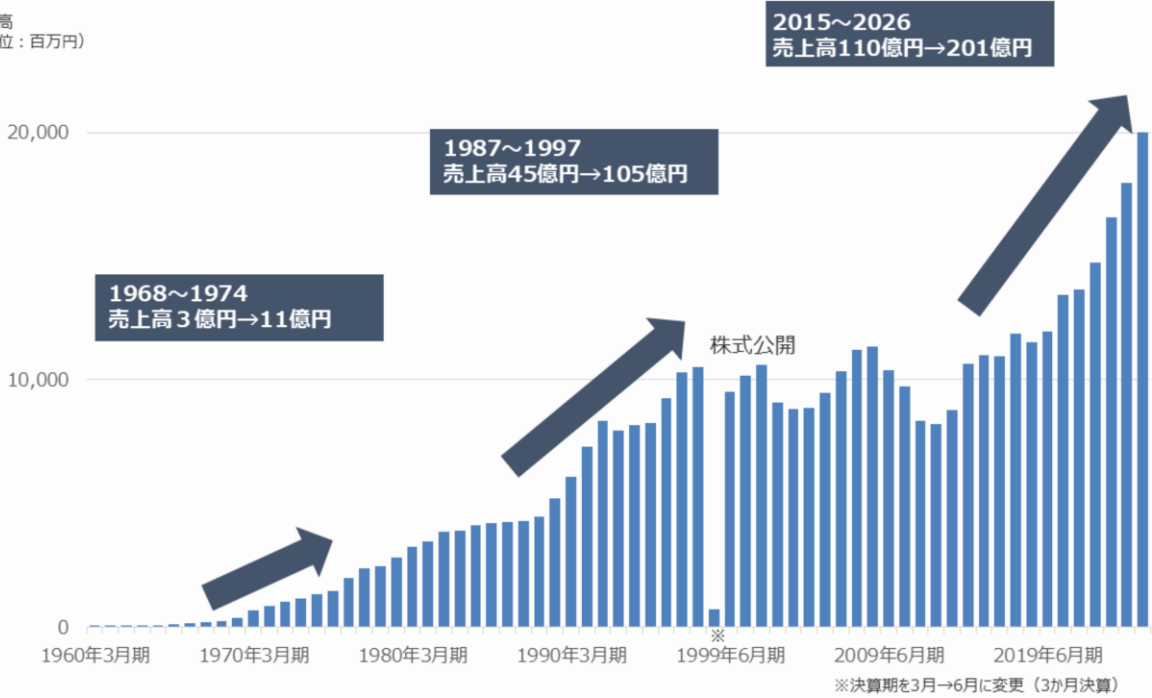
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright © KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

43

進化し続ける情報技術に適応しながら、私たちも自然と事業を拡大し、売上を伸ばしてまいりました。

売上高
(単位：百万円)



<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

44

当社の70年の歴史には、成長期と停滞期がありました。
成長期としては、1968年からの約5年を第一の成長期、1987年からの約10年を第二の成長期、そして2015年以降を第三の成長期と位置づけております。

1968～1974

売上高3億円
→11億円

- **ソフトウェア開発事業の急成長**
 - 所員数
60名→220名
 - 日本ミニコンピュータの設立 システム販売
(ハードウェアとソフトウェア)
 - 大阪万博への参画
 - 米国ILC ソフトウェア販売
- 石油ショック景気悪化で停滞

1987～1997

売上高45億円
→105億円

- **NTT移動通信企画**
売上の3分の1はNTT関連
- 所員数
300名→500名
- 熊本ソフトウェア工場
- ソフトウェア開発55%

NTTdocomo受注の縮減

2015～2026

売上高110億円
→201億円

- 品質確保の徹底
- 多様な人才の参画
- 人才が生き生きする場づくり
- **海外スタートアップ企業との連携**

第一の成長期には、富士通の大型コンピュータを導入し、ソフトウェア開発要員を大量に採用して、技術エンジニアリング分野のソフトウェア開発業務を確立しました。所員数は60名から220名に増加しました。当時、シャープ株式会社やタケダ理研工業株式会社（現株式会社アドバンテスト）と組んでData Generalのミニコンピュータを導入したり、1970年の大阪万博へ参画したり、あるいは現在連結子会社であるInternational Logic Corporation (ILC) で、カリフォルニア州での自社のソフトウェアの販売を試行するなどして成長しました。

第二の成長期では、NTTドコモ様の携帯電話支援システムの業務が拡大し、熊本構造計画研究所でも人員が大幅に増え、所員数が300名から500名に増加しました。ただ、いずれの時期も、石油危機やバブルの崩壊、ドコモ様の案件の終了などを受けて、その後苦しんでおりました。

そして2015年からこの10年間にかけては、第三の成長期として海外スタートアップのパートナーと連携して、新しいクラウドビジネスを立ち上げ、日本国内のビジネス拡大に取り組んでいます。さらに品質の確保を徹底するとともに、多彩な人才を採用し、場作りと待遇改善を図っております。

3-2. 持続的成長を支える3つの基盤

現在の持続的成長を支える3つの基盤についてご説明いたします。

I. 品質確保の徹底

一つ目の基盤は、「品質確保の徹底」です。構造計画研究所にとって品質の確保は最大の課題であり、この25年、品質管理体制を盤石にしてまいりました。

エンジニアリング
コンサルティング

- 主に、
- システム開発
 - 構造設計業務
 - コンサルティング業務

多くが請負契約での受注

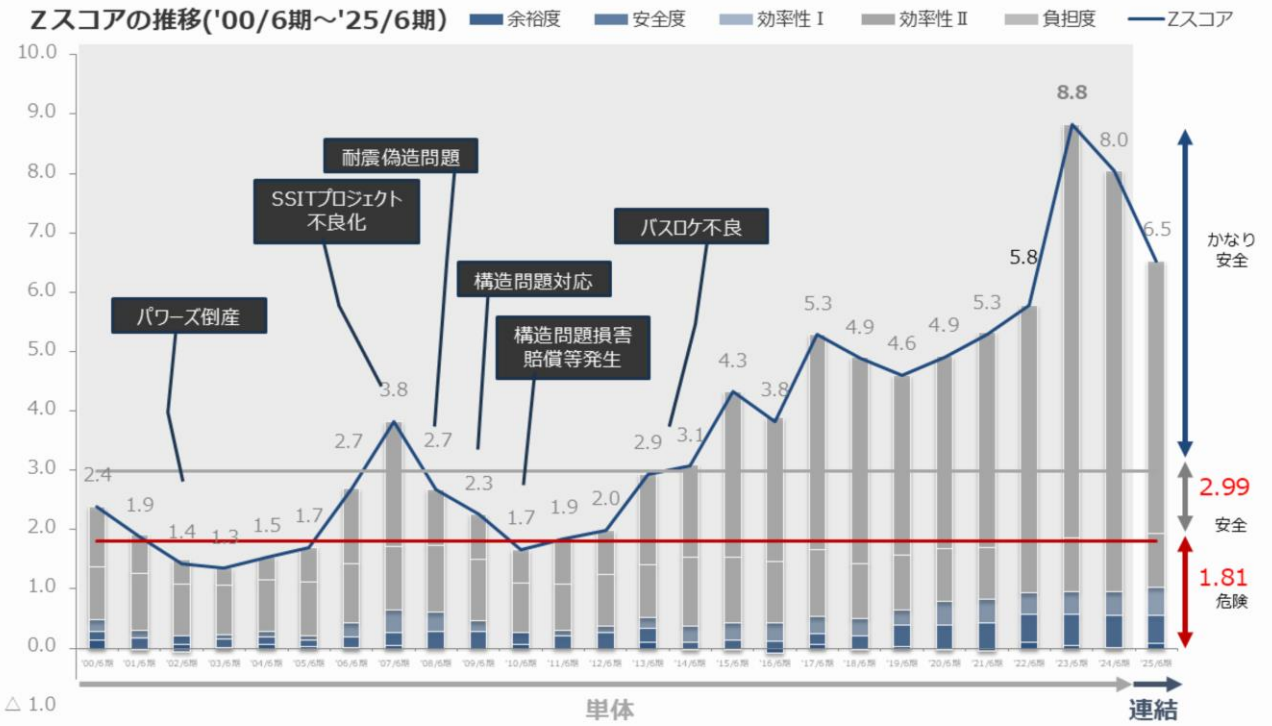
契約内容やプロジェクト管理の不備

作業工数の増大や納品物の品質低下が発生した場合

大幅な採算悪化

かつてはシステム開発や構造設計業務など多くの請負業務の中で、契約内容の齟齬や、プロジェクト管理の不備、手戻りによる作業工数の増大、納品品質の低下等が、大幅な採算悪化を起こしてきました。

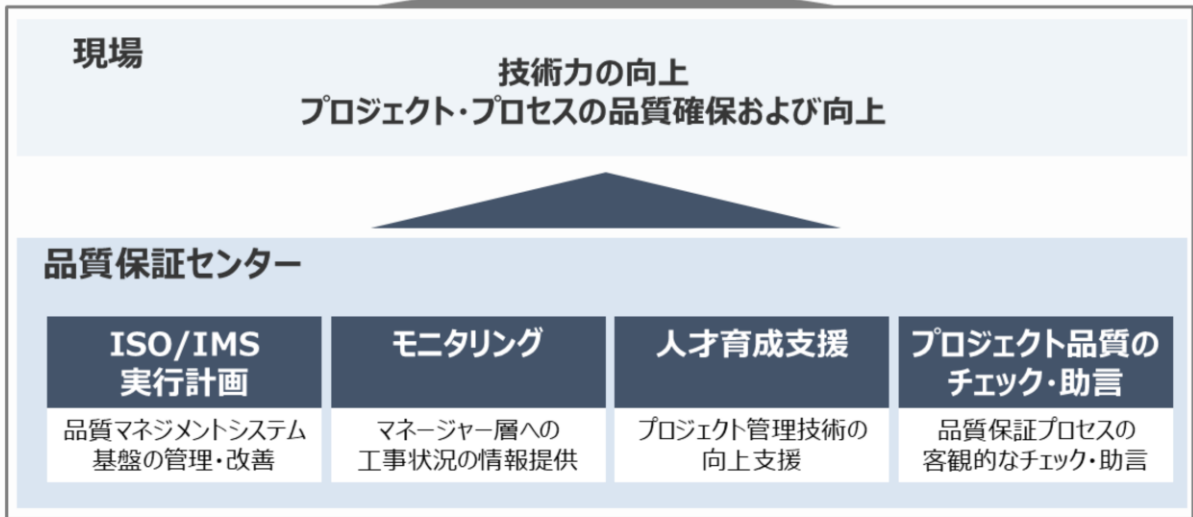
(参考) Zスコア ('00/6期~'25/6期)



実際、株式公開以来いわゆるZスコアが低下した際には、構造設計問題、あるいはソフトウェア開発の不良化等大きな不良プロジェクトが発生しておりました。

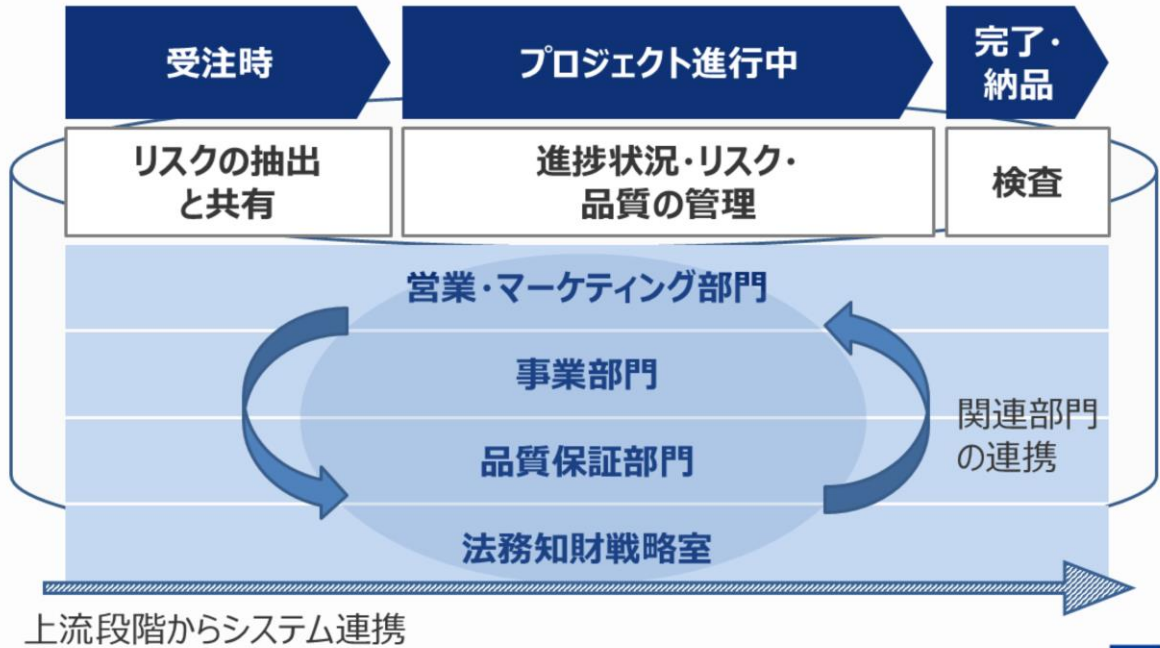
プロフェッショナルとしての品質レベルの向上を組織的に取組み、ステークホルダーとの信頼関係を堅持

プロフェッショナルとしての第一級の顧客満足度



そこで、品質問題への組織的な取組みを構築し、運営しております。特に構造設計業務やソフトウェア開発業務では、それぞれの品質管理部門が進行中のプロジェクトをモニタリングしております。

プロセス毎に全社で連携し、リスクの抽出・対策を共有することで課題発生を未然に防ぐ

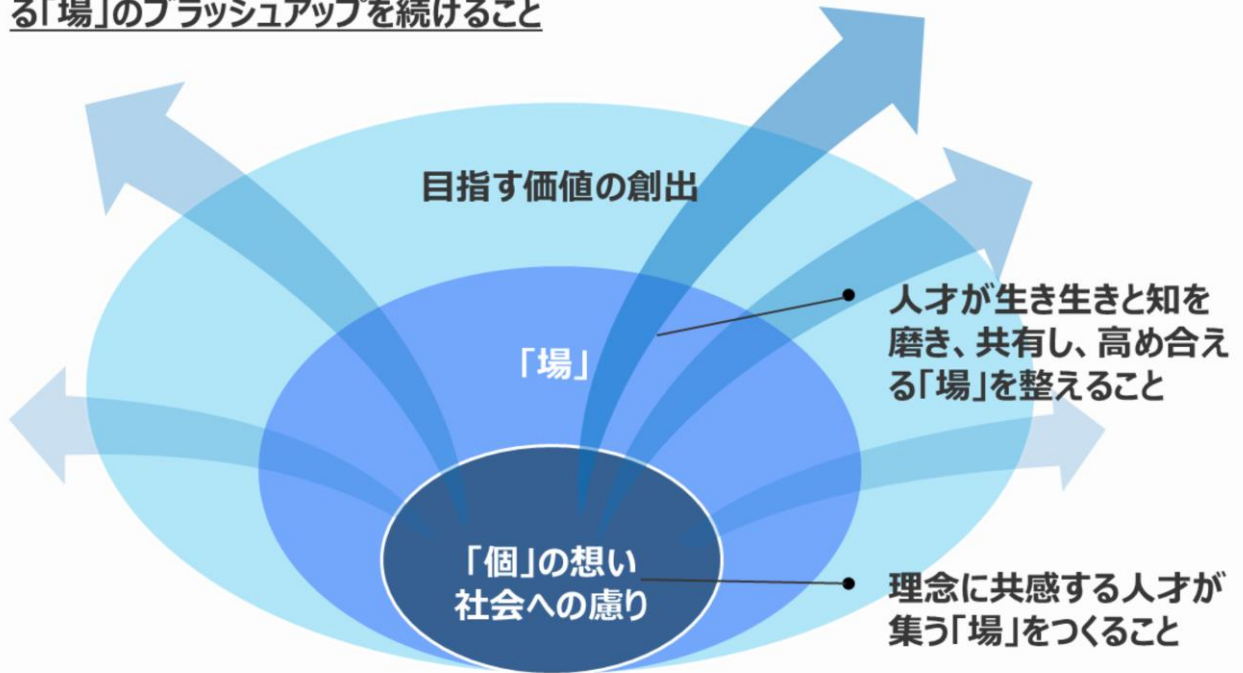


さらには、受注に至るまでも、現場と営業が密に連携してプロジェクトリスクの低減に努めております。具体的には、プロジェクトを適切な工程（フェーズ）に細分化し、各段階での品質検証を徹底するとともに、納品後の対応などにも取り組んでおります。エンジニアリングコンサルティングは、相対の仕事としてお客様の信頼の獲得が非常に重要です。このように品質確保を徹底する体制を構築したことが、エンジニアリングコンサルティングの高い利益率と継続的な成長を両立させ、昨今の成長をけん引する新規ビジネスの立ち上げを支えたと思います。

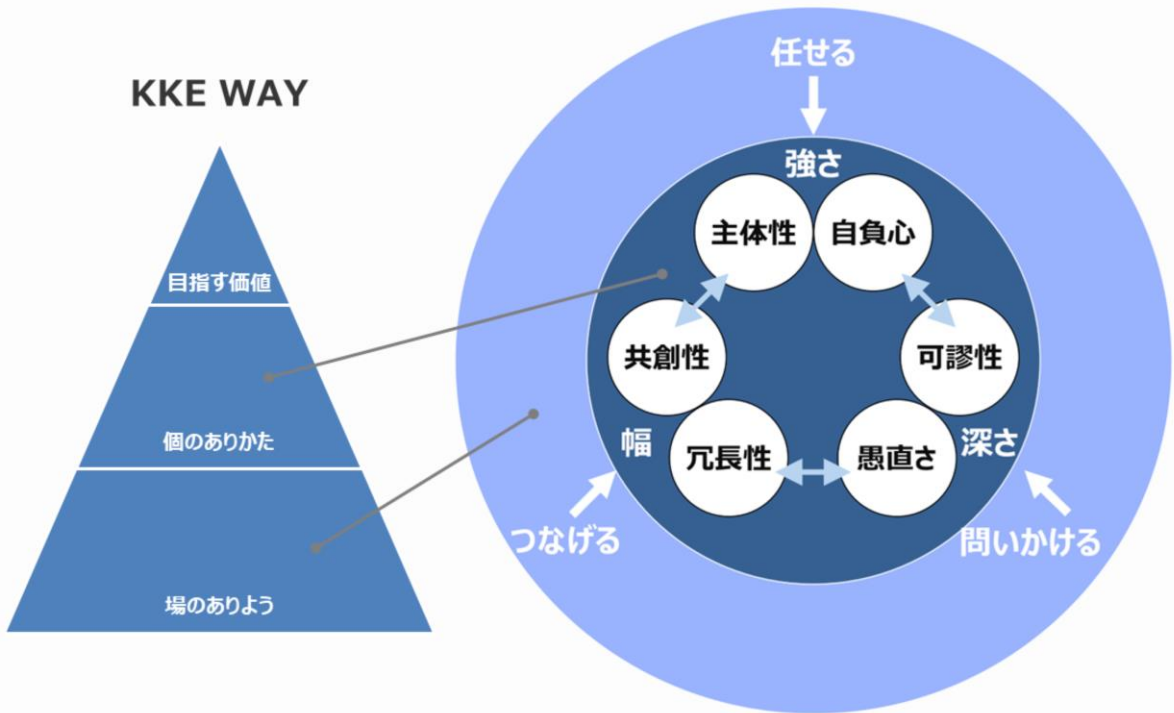
II. 多様な人才と「場」の設定

二つ目の基盤は、「多様な人才と『場』の設定」です。採用と、私たちの働く環境についてお話しいたします。

経営の仕事は、理念に共感する「人才」が集う「場」をつくり、自由闊達に挑戦できる「場」のブラッシュアップを続けること



私たちの組織は想いの強い人たちが集まって、自由闊達・自律的に仕事に取り組む仕組みとなっております。「生き生きと生きて、人生を楽しむ」ことをモットーに、そのための「場」を作る。そこで切磋琢磨しながら、目指す価値に挑戦し自らを成長させていくことを非常に重視しております。



個は「冗長性と愚直さ」、「可謬性と自負心」、「主体性と共創性」という、ある意味二項対立しているものを常に自らに問うことが求められます。そして個を成長させる「場のありよう」として、より強くなるために「任せる」、より幅を広げるために「つなげる」、より深みを増すために「問いかける」姿勢が求められます。

「知」を「価値」として社会に提供していく知識集約型企業の行動指針として、以下を重視

- ① **自律・自立と機動性** オープンイノベーション推進のため自由闊達な知の探索を奨励し、所員が切磋琢磨しながら主体的にチャレンジできる組織風土
- ② **独立性** 全ての顧客や国内外のパートナーとの対等な関係構築を目指し、経験知を活かした価値提供を目指す
- ③ **多様性** 専攻、性別、年齢、国籍等に依らない人才の多様性と社会的な貢献を判断基準とした多様なサービス形態
- ④ **透明性** 各ステークホルダーに対する透明性の高いガバナンス体制を構築し、組織としての目標を所員全員へ共有し達成を目指す
- ⑤ **社会性** 一人ひとりが「慮り」の姿勢を常に持ちつづけ、相手の考えをよくよく察しながら人や社会のためになる対応方法を取る

行動指針としては、自立して機動性を持った対応を自律的に現場レベルで行うこと、また独立した立場で、さまざまな企業様と仕事ができることを重視しております。多様性という点では、定年制がないなど、ジェンダーや年齢によらず、それぞれがそれぞれの仕事に取り組んでおります。

互いに取り組んでいることがわかるような透明性を持つことも重要です。

そして、「自律・自立と機動性」、「独立性」、「多様性」、「透明性」があった上で、常にお客様の先にある社会との関わり合いの中で、自分たちが提供する価値を考える「社会性」を標榜しております。

(採用活動_会社説明会資料より抜粋)

構造計画研究所という「場」を活用する

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

企業(会社)とは、共通の目的に向けた一人ひとりの人の活動を組織化するための道具(場)である

ピーター・ドラッカー



画像引用元:Wikipedia

- 構造計画という「場」をどう活用して自分自身の人生を作っていくのか？
- これから多くの時間を過ごし、あなたの人生を作る場に相応しいでしょうか？

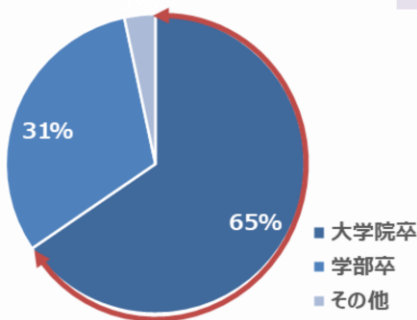
採用活動の場では、「この会社をあなたの人生でどう活かしてくださるのですか」というような質問を学生へ投げかけております。
経営学の大家、ピーター・ドラッカーが述べたように、企業や組織とは、共通の目的に向けた一人ひとりの活動を組織化するための道具、場であると考えています。所員には多くの時間を過ごす構造計画研究所という場をどう活用し、人生をいかに豊かにするのかを問い続けています。
そのため、当社ではリモートワークを行っておりません。場において、お互いがフェイストゥフェイスでやり取りをすることが非常に重要だと考えております。

社会のいかなる問題も対処できるよう人才の多様性を重視

対象：2025年12月末在籍所員（628名）

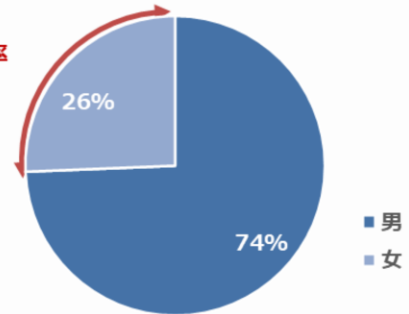
最終学歴

大学院卒
65%



性別

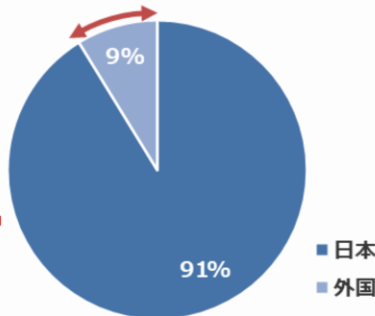
女性比率
26%



国籍

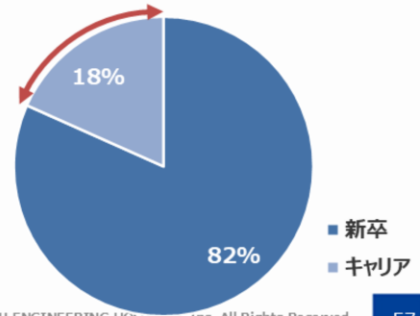
外国籍
9%

24か国から55名



採用形態

中途採用
18%



<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright © KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

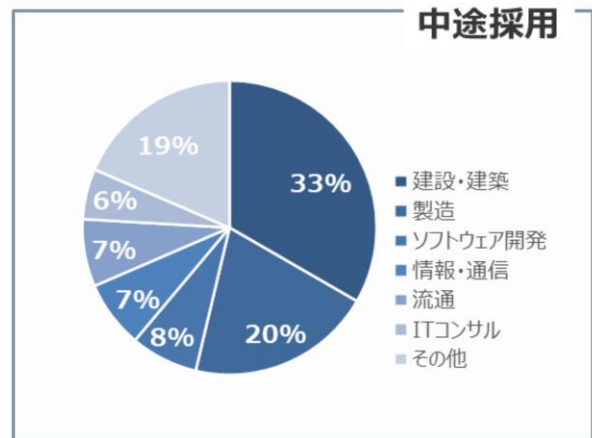
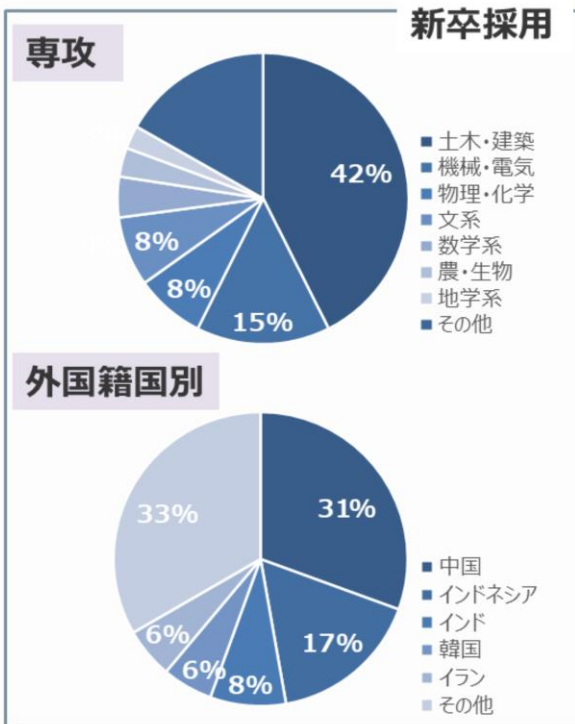
57

多様性については、博士・修士号取得者が全体の3分の2程度を占めていますが、私たちが大切にしているのは、学歴そのものではなく、多様なバックグラウンドを持つ人才の参画にあります。実際、現場では学部卒のマネージャーも多く活躍しており、形式的な属性よりも、個の能力と資質を最大限に重視する風土が根付いております。

また、特定の数値目標を達成するための採用ではなく、あくまでプロフェッショナルとしての個の想いを尊重し続けた結果、現在、女性比率は約26%、外国籍所員は約9%となっております。2014年からシンガポールで外国籍所員の採用活動を始めて以来、現在、24か国から55名の外国籍の社員が参画しております。中国・インドネシア・インド・韓国からの所員が多いですが、そのほかに20か国、中にはマダガスカルやハイチ出身の所員もあり、世界は本当に広いということを感じることが多くあります。

キャリア採用の比率も、数値設定を定めているわけではありませんが、現在約18%となっております。単に高い給与水準を求めるのではなく、構造計画研究所という場や企業風土、専門性を面白いと思って大手の企業から転職される方も多いです。

多くの所員が語る志望動機は「チャレンジできる、多様な経験ができる環境」



2026年 新卒入社数（予定）
38名

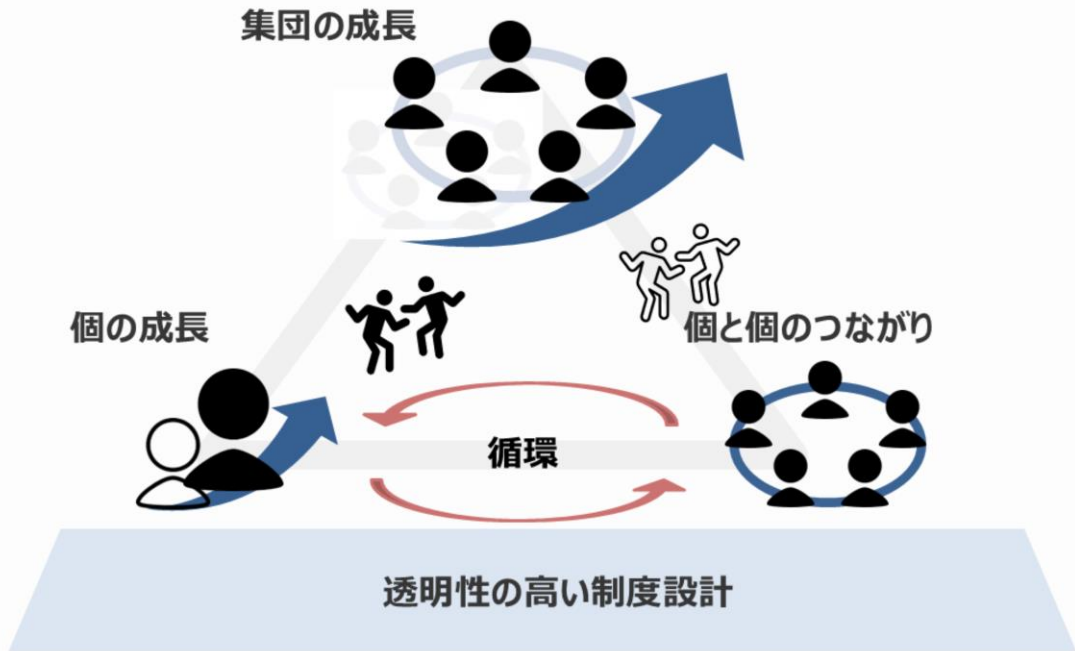
2025年4月～26年3月
中途採用者数（予定含）
10名

当社は、土木・建築専攻の所員ばかりかと思われるかもしれませんが、文系出身をはじめ、多様な専攻分野の学生を採用しております。

中途採用で来られる方のバックグラウンドも多様性に富んでいます。

なお2026年は新卒で38名、キャリアで10名程度の採用を予定しております。人員数に依存した規模の拡大を追うのではなく、当社の文化や価値観に共感し、当社という場で活躍いただける方に参画いただいております。こうした丁寧な採用活動が、高い定着率を実現し、人才の成長が組織の成長につながると考えております。

「個」が互いに刺激し合いながら成長する「場」が作られ、「場」に触発されて「個」が高まり続ける



価値を創出していくためには、透明性の高い制度設計が重要です。個の成長や個と個のつながり、そして組織が成長するという観点も重視しております。特に、人とのつながりの中で個が成長するという信念をもっており、それを制度設計にも取り入れております。

取り組み例

透明性の高い 制度設計

- レビュー会議：各部門長による課題・取り組みの全社共有
- 評価制度：役員MVA（Mission, Vision, Action）
全社共有、所員MBO
- 指名委員会等設置会社

個の成長



- 大学・学会等の社外活動を通じた自己研鑽
- 官公庁、海外パートナー企業への出向等
- 個人の裁量を重視した成長支援

個と個のつながり



- 数多くの全社イベント
（創業記念イベント、全社忘年会、年頭挨拶、
社内講演会…）
- 社外交流イベント（知のエンジン）
- プロジェクト表彰



制度設計の例として、評価の面では、MBOや昇格試験のほか、代表執行役である私を含めて役員もレビューの対象になる役員MVAも実施しております。個の成長に関しては、研修だけではなく、大学での講師活動や、学会発表・論文発表といった活動が行われています。個と個のつながりに関しては、インフォーマルなコミュニケーションの場として数多くの社内イベントがあり、クラブ活動も多く存在しています。さらに、プロジェクト表彰といって、1年に1度、各部門が誇るべきプロジェクトや取り組みを紹介し、お互いに讃え、学び合う場も設けています。

社外活動を通じた自己研鑽の奨励

- 大学等での講師活動
 - ・ 法政大学大学院デザイン工学研究科 エンジニアリング特講 90分×2コマ/1学期
 - ・ 東京大学経済学部 経営科学I 社会シミュレーション 90分×2コマ/1学期
- 社外団体での委員会・研究会等活動
- 社外発表論文

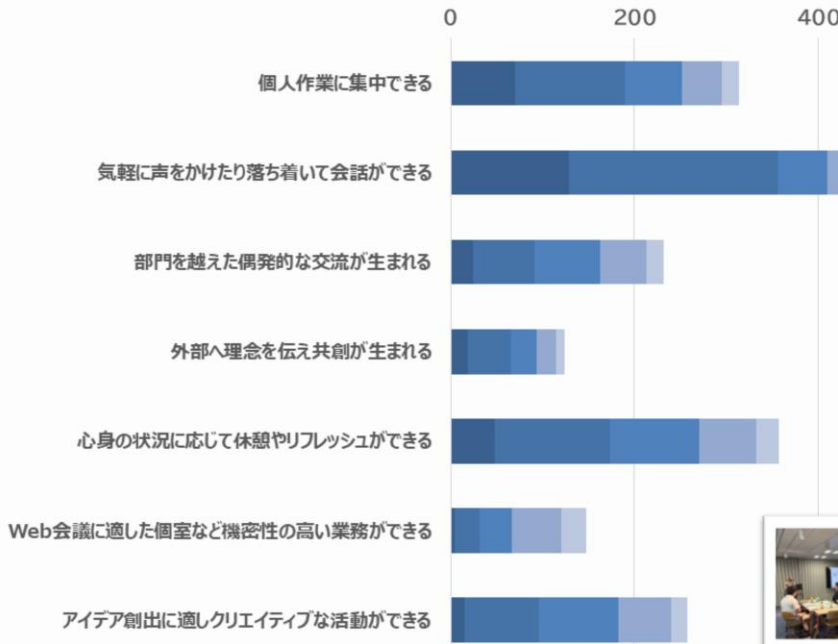
学会発表	80	
論文	9	
寄稿	8	
出版	2	他

国内外への出向

- 海外パートナー先 駐在
 - ・ 独NavVis社 Munich
 - ・ 米RemoteLock社 コロラド州デンバー
- 官公庁出向
 - ・ 経済産業省 電力・ガス取引監視等委員会
 - ・ 総務省 国際戦略局通信規格課
 - ・ 国交省 水管理・国土保全局河川課
- スタートアップ関係
 - ・ (株)産学連携機構九州 (九大TLO)
 - ・ インターステラテクノロジズ(株)

社外活動では、学会発表や論文執筆のほか、法政大学や東京大学で1学期を通して講義を担当している所員もおります。こうした自立的な社外活動の継続が、自らを高めることにつながると考えております。また、海外パートナー先での駐在、官公庁への出向、そしてスタートアップ企業への出向などの取り組みを続けております。

所員の職場環境アンケート調査結果(2025/5)



一般企業平均*

9.77

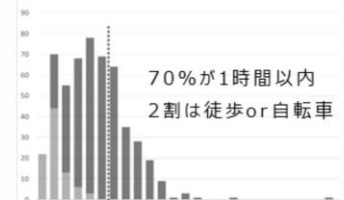
東京拠点

16.56

熊本構造計研究所

19.43

一人あたりオフィス面積



70%が1時間以内

2割は徒歩or自転車

東京拠点_通勤時間実態



リビングルーム

職場環境に関する社内アンケートの結果からは、「気軽に声をかけてコミュニケーションをとる」ことを最も大切にしていることがわかりました。ネットやメールではなく、その場で肩を叩いて相談できるような雰囲気や「場」として作っていくところに、シンボリックな意味があると考えております。一人当たりのオフィススペースも、一般企業の平均が10m²弱のところ、東京拠点で16.5m²、熊本拠点では19m²と、それぞれ広いスペースを使いゆったりと仕事をしております。

わたしたちの働き方を象徴する「生き生きとする」環境を構築し、様々なステークホルダーが多目的に活用できる場に

■ 過去を振り返り、受け継いできた理念を確認する場



知の
ENGINE
になる。

■ 人のつながりを通じた、文化的な価値の共感の醸成



<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright © KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

63

また、本所新館2階をリビングルームと名付けて活用しております。リビングルームでは、当社の歩みを振り返り、理念を再確認する場として、歴史にまつわる展示を行っております。また、文化的な価値への共感の醸成として、さまざまなイベントを行い、社内外の方々に集まっていただくことで、コミュニケーションを活性化しております。

学生への会社説明会等で、私たちは「知のENGINEになる。」というフレーズのもとに会社をアピールしております。当社に参画いただく方々が活躍できるよう、今後も豊かな場作りを続けていければと願っております。

III. 海外スタートアップとの連携

最後に三つ目の基盤として、海外スタートアップとの連携について、クラウドサービスで成長している三つのビジネスを中心にお話いたします。

・ 設立時の海外志向

- イリノイ大学への構造設計コンピュータ活用 1959年
- 国際OR学会参加（ノルウェー） 1964年
- アフリカスーダン 構造設計業務 1964年

・ 米国ビジネス

- サンフランシスコ事務所とILC設立（1969年）
- Data General との合併事業 日本ミニ・コンピュータ（1971年）

・ PC版ソフトウェア日本市場への導入（1980年代後半）

- CAD: Autodesk AutoCAD
- 製造シミュレーション: SLAM & TESS

創業時より、海外志向、特に米国への憧れがありました。イリノイ大学でコンピュータの活用を習得すべく渡米、またOR学会の世界大会出場やアフリカ・スーダンでの構造設計業務など1960年代から広く海外を見据えて活動しておりました。1969年には、米国サンフランシスコ事務所を設立。カリフォルニア州での地震対策ソフトの販売や、米国のミニ・コンピュータ会社Data Generalとの合併による日本ミニ・コンピュータ株式会社の設立などを実現しました。1980年代のPC普及期には、Autodesk社のAutoCADや、シミュレーションソフトのSLAM&TESSの日本での展開など時代に先駆けた技術の導入を進めました。

・ 2000年以降

- CAEビジネス 独 NIKA
- 画像認識 独 Vitracom
- 統計ソフトウェア 米 MiniTab
- 個人支援ツール 米 Positiveware

・ この5年間の立ち上げ

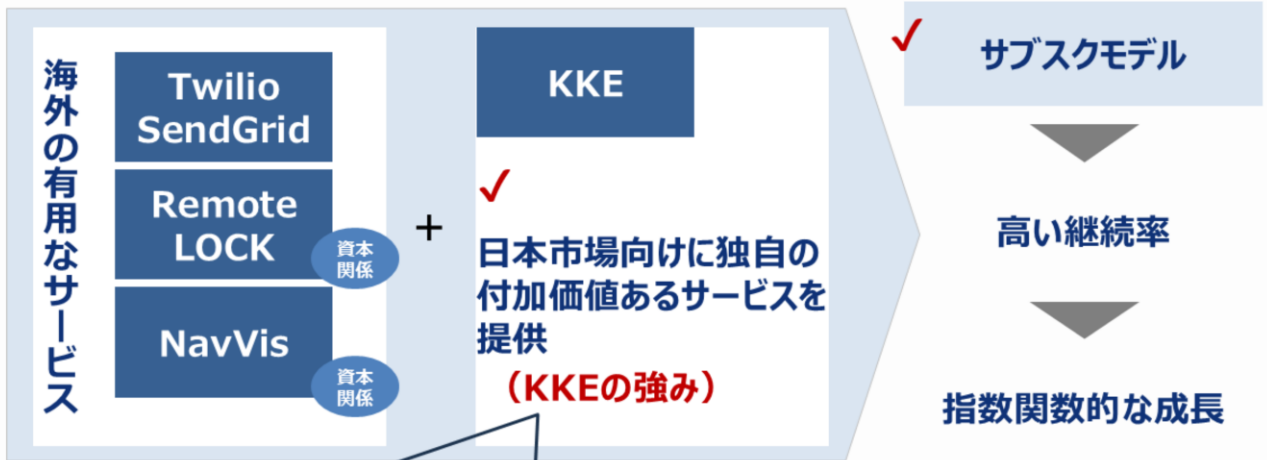
- SimScale 独 SimScale
- e1ns 独 PeakAvenue
- OAIBOX 葡 Allbesmart

・ 地域：独 カールスルーエ 米 コロラド州デンバー

2000年代、私が社長職に就任して以降、CAEや画像認識ビジネス、統計解析、個人の生産性向上支援といったさまざまな海外スタートアップのソフトウェア導入を数多く試みました。なかなか成果につながらない時期がありましたが、その過程で、ドイツのカールスルーエやアメリカのコロラド、デンバーで出会った人とのネットワークを大切に構築・保持してまいりました。

2010年以降、長年培ったこのネットワークの中から出会ったのが現在の成長を支えるクラウドサービスのSendGrid、RemoteLOCK、NavVisです。

KKEが日本市場向けに独自の付加価値あるサービスを提供。KKEの高い価値提供力とサブスクモデルが相まって高成長実現



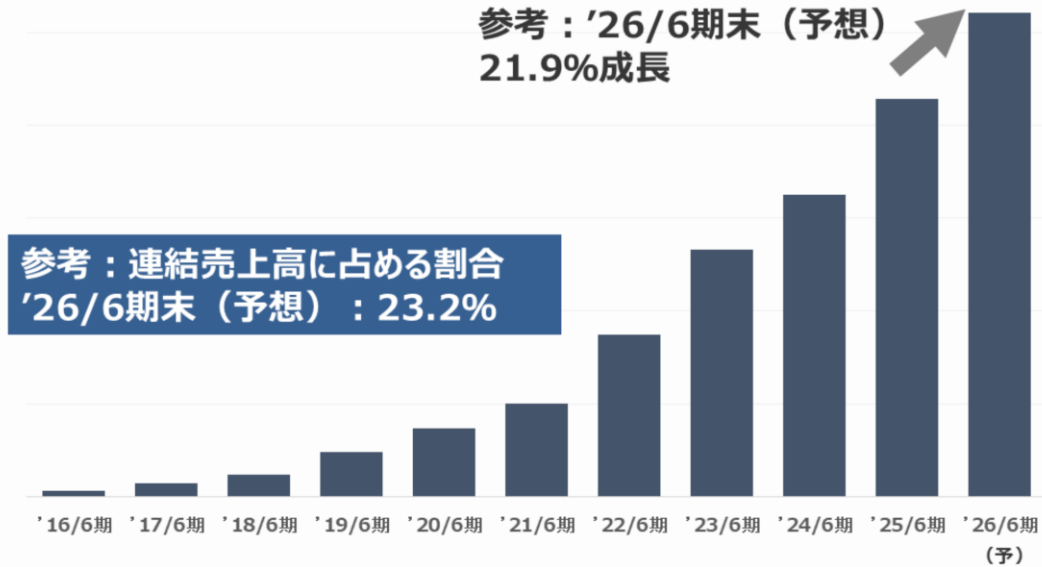
(背景)
過去からKKEに培われたプロフェッショナルとしての第一級の顧客満足度の獲得へのこだわり

私たちはこれらを、単に海外から持ち込み、販売するのではなく、日本市場に合わせていかにインプリメント（適合）させ、お客様の業務に根付かせていくか、という点に注力してまいりました。この現場への適応力が当社の強みであると自負しております。

これらはストック型のビジネスモデルであり、顧客満足度の高さが継続率に直結します。前半の業績パートでご説明したARRが示す通り、これら三つのビジネスは現在、大きな成長を続けております。

SendGrid、RemoteLOCK、NavVisの3つのビジネスがプロダクツサービスの成長をけん引し、事業の安定性に貢献し始める

売上推移



<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

68

ARRが示すストック収入に加え、ハードウェアの販売を含むこれら三つの事業の今期の売上は、21.9%の成長を見込んでおり、連結売上の約4分の1、23.2%を占める50億円超となる予想です。

元々、エンジニアリングコンサルティングの方が利益率は高い構造ですが、この三つのクラウドサービスの規模拡大による収益性の向上が、連結全体の利益率の改善に寄与しております。

海外スタートアップとの取り組みによる3つの効果

- 日本にはない新しい技術・サービスの導入
- 海外スタートアップとの連携によるリスク軽減
- 日本市場でのコンフリクトなし

SIMSCALE

業界初の完全クラウドCAE
プラットフォーム



新たな連携パートナー

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright © KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

69

次の10年、15年を見越して、新しいパートナー連携も始まっています。ドイツのPeakAvenue社のe1ns、ミュンヘンにあるSimScale社のSimScale、ポルトガルのAllbesmart社のOAIBOXなどが新しく立ち上がりつつあり、今後の展開が楽しみになっております。

以上、当社の現在の位置づけを品質、人才と場の育成、海外スタートアップ連携の観点からご説明いたしました。

3-3. 私たちが信じる経営のありよう

最後に私たちが信じる経営のありようについてお話しいたします。

私たちの目指す知の価値は、戦略的な設計図だけでは生まれない。個の想いと社会への慮りから生まれる創発を信じている

	マイケル・ポーター的 「戦略設計」の経営	野中郁次郎的 「共感・創発」の経営
価値の起点	市場機会から逆算	個の想いと 社会への慮り
価値の生み出し方	計画に基づく統制	共感による創発
目指すゴール	策定した目標の達成	想像を超えた 価値の創出

当社は「21世紀を代表する知識集約型企業」としてのあり方を常に考えております。私たちとしては、マイケル・ポーター的な戦略設計に基づく経営ではなく、故野中郁次郎先生が提唱された、共感・創発の経営を人的資本経営の根幹として重視しております。

市場規模や成長性も重要ですが、情報技術がこれだけ変化する中で、それを先読みしてやっていくのはなかなか大変ではないでしょうか。むしろ、そこで働く一人ひとりが、自らの想いで何ができるのかを考えて、社会との関係性の中で新たな価値を生み出していく。このような「共感による創発」こそが重要ではないかと思えます。

そのための場を作り、当社のあり方に共感する多彩な人才が集うことで、想像を超えた価値の創発・創出が起きるのではないのでしょうか。

私自身、コンサル出身なので、マイケル・ポーター的な思想に浸っていた時期もありますが、構造計画研究所に来て考えがすっかり変わりました。

12月8日の青森県東方沖地震にてNTT青森八戸ビルの鉄塔が損傷し、近隣住民の避難が続く切実な状況下で、緊急の安全性評価が必要とされた

(報道発表資料)

2025年12月23日
NTT東日本株式会社

NTT青森八戸ビル鉄塔損傷における修復工事の状況および第三者機関と連携した倒壊のおそれに関する検証について

このたびの青森県東方沖を震源とする地震により被災された皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

今回の地震により確認された、NTT青森八戸ビルに設置している鉄塔の一部損傷について、年内の修復に向け本日現在も順調に工事を進めております。併せて、修復作業と並行して進めておりました、鉄塔の倒壊の可能性に関する、より詳細な検証の結果、地震直後の損傷状況でも倒壊の恐れが無いことを確認し、本日関係機関に報告をいたしました。

本ビルの鉄塔に関しては、被災当初より直ちに倒壊する恐れは低かったものの、北海道・三陸沖後発地震注意情報が発令されていたことから、住民の皆さまの安全を最優先に関係機関と連携し対応してまいりました。また、速やかな修復工事の着手と並行して、倒壊の可能性を正確に把握するため、技術支援チーム[※]と連携の上、第三者機関（株式会社構造計画研究所）の協力を得て専門的なシミュレーションを実施してまいりました。その結果、今回と同程度の地震や国土交通省の告示で定める基準と同程度の大地震が発生した場合においても、倒壊のおそれがない、ことを確認いたしました。

「NTT青森八戸ビル」鉄塔が損傷、再び地震あれば倒壊恐れ…周辺48世帯に避難指示



(2025年12月11日 読売新聞オンライン)

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

72

昨年12月の青森県八戸市での地震に際し、NTT青森八戸ビル鉄塔の安全性評価に関する対応は、当社のあり方を示す好事例です。

この鉄塔は約55年前に構造設計を当社が担当したのですが、今回の地震により一部損傷が生じ、近隣住民の方々の避難や交通規制という事態に発展しました。

「安全性の客観的な根拠が得られなければ、規制解除の判断が下せない」という状況の中、当社はNTTグループ様及び国土交通省様から第三者機関として緊急の安全性評価の要請を受け、科学的裏付けをもって要請に応えることができました。一日も早い規制の解除に貢献することができ、関係各所から多大な感謝の言葉をいただきました。

技術・信頼・志が噛み合った「知の総力戦」

【信頼の理由】

- ニッチな分野で業界トップクラスの専門性
- 特定の資本に属さない独立性が、行政や技術官僚との高度な議論を可能にする

【実行力の理由】

- 日頃の産官学連携で構築したネットワーク
- 「人々の営みを守る」という社会責任を念頭に、自律的に行動する所員

【速さの理由】

- 超短期間で計算できるよう自社開発プログラムをその場で「機能強化」



(提供：時事通信社)

<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright © KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

73

なぜこれほどの緊急対応が可能だったのか。その理由は三つあります。

第一に、ニッチではありますが、どの分野においても業界トップクラスの専門性と高度な経験を有するエンジニアが揃っており、行政・技術官僚の方々との高度な議論が可能だったこと。

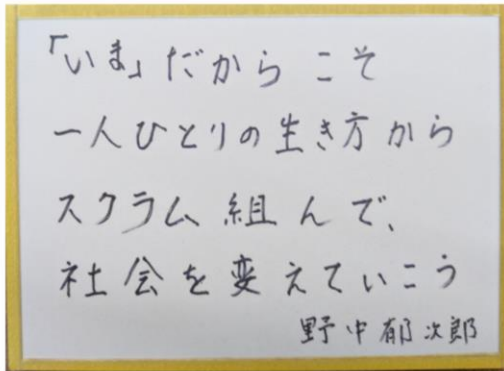
第二に、日頃から官民にわたるネットワークを構築しており、緊急時にも円滑な連携が可能であったこと。

そして第三に、自社開発のソフトウェアを保有していることで、必要に応じて、即座に機能を強化し、非常に短期間での解析が実行できたことです。

才能のあるエンジニアが「人々の営みを守る」という社会的責任を胸に、自律的に行動できる場があるからこそ、今回のような極めて困難な要請に対してもプロフェッショナルとして完遂し、期待に応えることができたのだと思います。

こうした専門的な安全性評価は、私たちが担うべき重要な役割としてこれからも求められるものだと思っています。

1. 論理分析過多 (over-analysis)
2. 経営計画過多 (over-planning)
3. コンプライアンス過多 (over-compliance)



われわれは今、虚業から実業へ回帰すべきではないか

野中先生の仰っていた「『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」という言葉が思い出されます。変革の激しい現代だからこそ、一人ひとりが自らの志を持ち、スクラムを組むようにして社会の課題に向き合っていく。BtoBのプロフェッショナル集団であり、ブティック型の組織である私たちは、マスメディアへの露出は一切しておりません。しかし、目の前のお客様の課題に寄り添い、その先にある人々の営みを慮ってやり抜いていく。それこそが何より重要だと考えています。オーバーアナリシスやオーバープランニング、オーバーコンプライアンスに縛られるよりも、現場を深く理解し、解決に導くことができるような人才を育てること。一人ひとりが自律的に動ける場を作り続けること。これこそが21世紀を代表する知識集約型企業を目指す私たちにとっては重要です。今後とも、スリムながらも剛健な組織体であり続けたいと願っております。

Innovating for a **Wise Future**

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

【お問い合わせ先】

IR室

E-MAIL : ir@kke-hd.co.jp
HP : <https://www.kke-hd.co.jp>