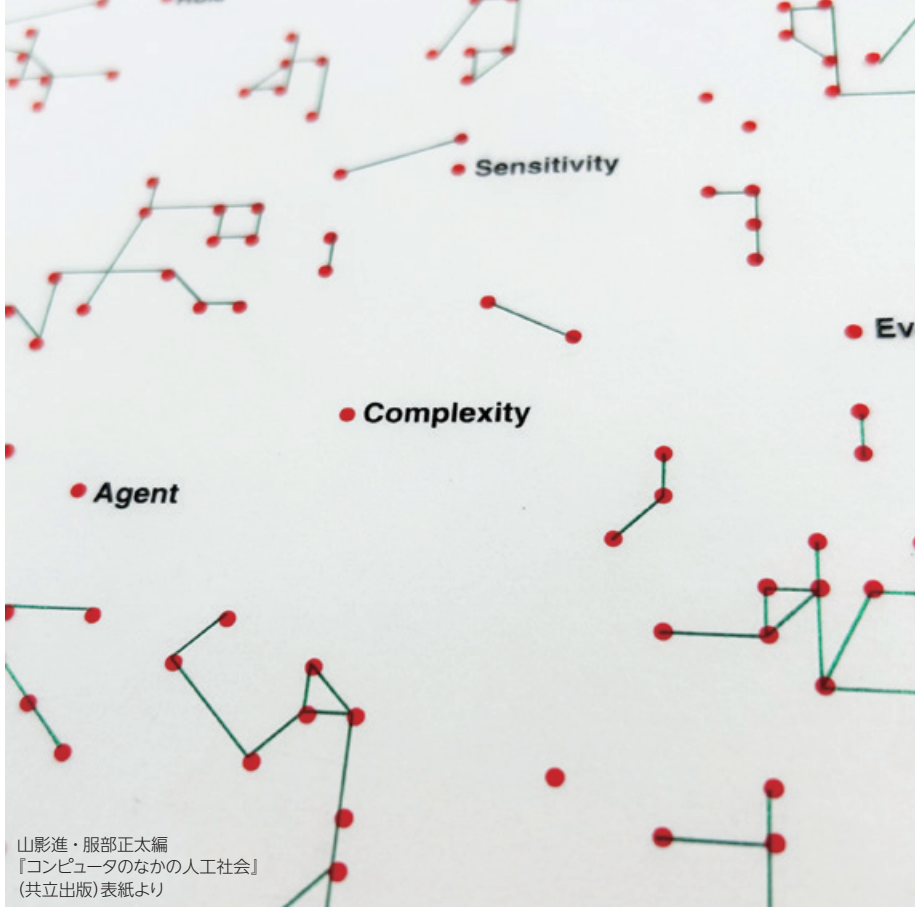




証券コード
208A

2026年6月期 第3四半期 株主通信

2025年7月1日~2026年3月31日



山影進・服部正太編
『コンピュータのなかの人工社会』
(共立出版)表紙より

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.

現在の構造計画研究所グループのマネジメントスタイルは、私がこの組織に入社して立ち上げた創造工学部（当初は創造工学研究室）でのビジネス展開の中で学んだ、いくつかのエンジニアリング手法を取り入れています。

大学院生時代、私は米国意思決定論の大家であったハーバード大学Howard Raiffa教授とその弟子であるマサチューセッツ工科大学Ralph Keeney助教授による『多目標問題解決の理論と実例』（原著1976年 翻訳版1980年）の翻訳アルバイトに参加しました。同書で紹介されていたのは、対話型のコンピュータシステムを用いて、複数の目標が相反するトレードオフの状況を数値化する「多属性効用理論」というアプローチでした。機能はやや劣るが価格は安い、あるいは機能は十分だが価格は高いといった選択の場面において、人間が持つ主観的な好み（価値観）を科学的に測定するこの思想や、コンピュータを介した対話型インタビューが持つ無限の可能性に、私は強い興味を抱きました。

その後、20代後半に所属した米国の戦略コンサルティングファームであるボストン・コンサルティング・グループで、この思想をビジネスへと発展させた最先端のマーケティングに出会います。それが、P&G出身のRichard Johnson氏が立ち上げたスタートアップ企業Sawtooth Software社の「Adaptive Conjoint Analysis」というソフトウェアです。これは人間の意向を数値化する「コンジョイント分析」を対話型で実用化した最先端のツールでした。1986年、渋谷の百貨店パルコにてTDKのVHSテープのブランド価値の測定をコンピュータインタビューで行うという機会がありました。当時、職場で働く人の生き様を見ようとせず、法人企業の収益を高めるだけの戦略提

案を繰り返す毎日に辟易していた私は、このアプローチに強い衝撃を受けました。「多属性効用理論」という学術的な人間理解に、「コンジョイント分析」という技術を掛け合わせることで、マーケティングエンジニアリングとして普及させ、人間・消費者の意向を数量的に把握し、新商品開発に活かすという考えにヒントを得ました。

1987年、31歳でこの組織に参画した当初は、熊本構造計画研究所でこのビジネスを立ち上げようと奮闘する日々でした。しかし半年後、理解ある先輩の配慮で米国アイダホ州サンバレーにあるSawtooth Software社の本拠地まで直接出向く機会を得ます。そこでソフトウェアパッケージの日本での販売ライセンスを得て、1989年頃から事業展開を開始しました。当時、すでに米国で利用していたP&Gの日本法人（P&Gジャパン）や、Motorolaの日本支社をはじめ、民営化されたJR九州、広告代理店の博報堂、味の素などが利用していただきました。

この「人間を計測し、その動向をモデル化する」という私たちのエンジニアリングの領域は、さらにその先へと広がっていきました。

一つは、乱数（ランダムな数）を用いて何度もシミュレーションを繰り返し、不確実な事象の確率分布を計算する「モンテカルロ手法」という計算技術への展開です。博報堂から受託した調査研究プロジェクトで米国出張した際に、コロラド大学の先生から、スタートアップ企業Decisioneering社を紹介され、Excelシート上で将来のリスクをシミュレーションするソフトウェア「Crystal Ball」と出会いました。同社に構造計画研究所から若干の資本を入れ、日本での販売権を得て、大手商社を中心に将来の不確実性を織り込んだ事業計画の策定などに活用さ

れるようになりました。

そしてもう一つが、自律的に行動する複数の主体の相互作用をコンピュータ上で模擬し、全体としてどのような現象が生まれるかを解き明かす「マルチエージェント・シミュレーション」という技術です。当時新車の販売動向調査を受託していた本田技研工業商品企画室から米国サンタフェ研究所の「複雑系理論」を紹介された私たちは、マルチエージェント・シミュレーションを活用するプロジェクトを立ち上げました。幸いなことに当時の小淵内閣における「教育の情報化推進事業」の研究費公募に採択されたことで、約一億円の予算を獲得し、マルチエージェント・シミュレータ「KK-MAS」を開発。これをプロトタイプとして、「artisoc」が開発されました。

こうした消費者や意思決定をする人間を計測し、全体の動向をモデル化してシミュレーションを繰り返し、変数を入れ替えて感度分析をするという特長の中でも、特にマーケティングエンジニアリングの視点は大変勉強になりました。高尚な経営理論をふりかざすよりも、工学的なアプローチを経営の仕組みや意思決定にも適用する。実際社内でも、業績を評価する際にヒントが得られます。利益性はそれほど高くないものの事業を急成長させる部門と、事業成長は少ないが着実に業績を達成しながら利益性の高い部門をどのように評価し、価値の分配をどう決めるか。こうした難しい業績評価と価値分配の考え方は、トレードオフ分析手法や各種シミュレーションの演繹から導かれており、社内での所員の納得性を高め、合意形成を図るための道具立てとなっています。

また、海外パートナーへ技術導入の対価を支払う場合の為替変動の幅を想定する際に、モンテカルロ手法によるリスク管理

も重要になっております。事業性評価にも活用されています。

さらにマルチエージェント・シミュレーションを活用して社会課題の解決に役立てる「社会シミュレーション」は、「エージェント」と呼ばれるデジタル空間上の主体が相互作用を与えつつ、環境（=場）からも影響を受けるモデルに適合します。個々の人間行動と社会変動を理解する際に役立つ手法です。この視点において構造計画研究所という場が、所員にどう作用するかを考えております。社会シミュレーションは現在も、創造工学部のビジネスで活用されております。

当社グループは、建築の構造設計業務から創業し、安全・安心を工学知と情報技術によって提供してきたエンジニアリング企業です。私自身が、個々のヒトと集合体としての人間及び社会の動向にもエンジニアリング手法が適応できると夢見て、経営職に就くまでマーケティングエンジニアリングの業務を手掛けたことが、現在のこの組織の経営にも大きな影響を与えております。

今後も構造計画研究所グループがサステイナブルな成長を遂げ、「短期と長期」という時間軸の中でのトレードオフや、「株価と配当」という還元のパランスにおいて、どのような結果を出していくべきか、株主の皆様の期待に着実に応えるにはどうあるべきか、思索を進めていきたいと存じます。



多数の書籍も出版

代表執行役 **服部 正太**

KKEがいかにか 「人間」の行動と向き合ってきたか

構造計画研究所(KKE)では1980年代後半より、人間集団の行動モデルや社会の意思決定といったテーマを手掛けるようになります。以降、「人は、さまざまな関係性の中に生きる『人間』である」ことに関心をもちながら、事業、そして経営を行ってきました。あらかじめ決められた正解や戦略の通りに組織を動かすのではなく、それぞれに固有の価値観を持った「個」が動き、そのかかわり合い(相互作用)の中から、予期せぬ「創発」を生み出していくこと。それが、私たちのあり方です。今回の特集では、そのかかわり合いがもたらす可能性をそれぞれの形で向き合い、楽しむ三人の歩みからその本質を見つめます。

学び、挑み、人を繋ぐ — 未来を拓く、歩みの重なり

構造計画研究所は、建物の構造設計を祖業とし、建築物や土木構造物の安全を守る工学をベースにした堅実なイメージが強いかもしれませんが、私たちの活動の中にはマーケティングを起点に始まったビジネスも存在します。それが「創造工学」です。ビジネスの始まりは1980年代に遡ります。マーケティングとは、究極的には個々の人を知ることであり、人間を研究することにほかなりません。私たちは、このビジネスを通じて得た科学的な手法や知見を、自社の経営そのものにも取り入れ、実践してきました。

その歩みの最初期、まだ博報堂の研究開発局にいらした頃から、パートナーとして私たちに多くの機会を与えてくださったのが、明治大学の水野誠先生です。先生が大学に移られてからも、共同研究や勉強会を通じてその関係は続いています。30年以上にわたり深い関係を続けてきた水野先生にお話を伺いました。



水野誠先生 明治大学商学部 教授

略歴

1980年筑波大学卒業後、株式会社博報堂に入社し、主に研究開発局に勤務。1985年に筑波大学大学院経営・政策科学研究科修士課程を修了後、2003年に東京大学大学院経済学研究科(企業・市場専攻)にて博士号を取得。筑波大学大学院システム情報工学研究科准教授を経て、2014年より現職。主な著書に『プロ野球「熱狂」のメカニズム』(東京大学出版会)、『マーケティングは進化する』(同文館出版)、『Complex Modeling of Consumer Behavior: Agent-Based Marketing Science』(Springer)などがある。

学び続ける

計量的・数理的な社会科学への、飽くなき探求

水野先生とKKEの出会い、1980年代後半に遡ります。博報堂でコンジョイント分析を取り入れようとした際、当時すでにコンジョイント分析によるマーケティング・リサーチ・システムを扱っていたKKEをオペレーションズ・リサーチ学会誌で知ったことが始まりでした。

その後、マーケティングサイエンスから複雑系、計算社会科学、そして最新のAIに至るまで、水野先生は常にその時々々の先端的な知見を取り入れ、自らをアップデートし続けてきました。この絶え間ない知の更新の原動力を問うと、水野先生はこう語ります。「常に新しいものを追いかけているように見えますが、むしろ自分の中に以前からあった計量的・数理的な社会科学への興味に導かれた気がします」

「100パーセントの正解が出せない社会科学の世界」と不完全さを認めながらも改善を試み続け、虚心にデータに向き合い現象の理解を深める。30年以上のキャリアを経てなお、その真摯な姿勢は水野先生の中に息づいています。

チャレンジ

機会を逃さず軽やかに越えていく

こうした学びへの姿勢は、研究室の中だけに留まりません。50代後半から水野先生は2度のニューヨークでの在外研究を行い、英語での著書も出版されています。

あえて慣れ親しんだ環境を離れる決断についても、「新しいステージに進んだというより、たまたまそういう機会が訪れたので、それまでの研究活動の延長として乗っただけ」と、どこまでも自然体です。しかし、訪れた機会を逃さず、自らの興味に従って軽やかに動く。学びを特別なこととせず、日常として呼吸し続けるような佇まいに、探求を止めない研究者としての一つの純粋なあり方を見る思いがします。

人と人を繋ぐ

他者を巻き込み、共に探求する

水野先生の活動のもう一つの柱が、多様な人々を繋ぐ場の構築です。「大学生の頃から研究会を創立するなど、比較的そういうのが好きなのだと思います」と語ります。

『AIが社会調査をどう変えるか』といった先端的な議論が必要になれば、自ら異なる専門を持つ第一線の研究者を招き、ファシリテーターとなって共に考える場を創出する。こうした研究会にはKKEの所員も参加させていただいており、組織を越えて共に学ぶ貴重な機会となっています。

「自分が勉強したいことに他の人を巻き込み、学習の意欲や効率を高めるとともに、交流を楽しもうという魂胆です」。一人で完結せず、他者を巻き込みながら共に学ぶ。このオープンな姿勢とネットワークの構築こそが、変化の激しい時代において水野先生が常に新しい知見を取り入れ続けられる秘訣なのかもしれません。

▶ KKEへの期待

「KKEの強みは何と言ってもその技術力ですが、それをソフトな社会問題の解決に応用しようとする強い志向に、他社にはない独自の個性があるように思います。現代社会は解決不能に思える問題が山積していますが、KKEにとっては潜在的な事業機会が拡大しているといえるのではないのでしょうか。これまで『artisoc』など計算社会科学的なツールを開発・応用してきたKKEが、今後どのようなフロンティアに挑戦していくかに期待しております」

複雑な事象の背後にあるメカニズムを解き明かそうとする真摯な探求心を持ち、軽やかに動き、そして人を繋ぐ。水野先生のこうした歩みは、社会課題の解決に挑む私たちが大切にしていく「常に学び、挑戦し続ける姿勢」そのものでもあります。

予測不能なインタラク션을楽しむ — コンピュータの中から現実のビジネスまで

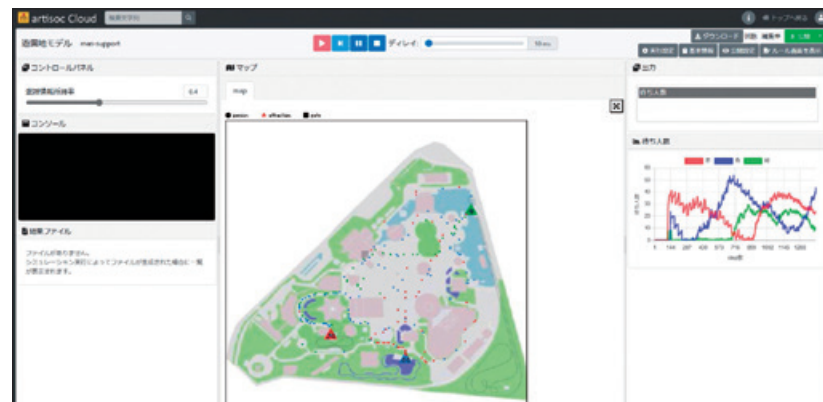
個々の動きが、総体として生み出していく複雑な結果。「複雑系」の問題を解決する技術として、KKEは1999年、マルチエージェント・シミュレータ「artisoc(当時はKK-MAS)」を開発しました。「シミュレーションや現場でのコミュニケーションには、思いもよらない面白さがある。KKEは、それを楽しむ仕事の『余白』を許容してくれる場だと思います」。artisocの開発に携わり、プロジェクト黎明期の手探りの状態でさまざまなシミュレーションを試みた一人が、辺見和晃です。予測できない出会いを楽しみ、海外パートナーとの繋がりも築いてきた辺見に、シミュレーションとビジネスそれぞれに通じるインタラクション(相互作用)の面白さについて、話を聞きました。

● 「創発」という面白さ

1990年代後半、新卒で創造工学部に配属された後に出会ったのが「複雑系」という考え方です。「複雑系」とは、個々の好みや行動様式(ミクロ)を単純に足しても、それが必ずしも全体(マクロ)に反映されない現象やシステムをいいます。当社が現在も手掛けているマルチエージェント・シミュレーション(MAS)を活用する対象を考える際に、重要となる考え方です。

一つ一つの要素の動きが相互に重なり合い、全体として予測不能な新しい結果が生じる——いわば「創発」といえる現象が、複雑系の面白さです。この複雑系をシミュレーションするために、KKEが独自に開発したのが「artisoc」というマルチエージェント・シミュレータであり、私自身も開発と同時に、artisocを使ったシミュレーションモデルの作成に取り組んでいました。

例えば「遊園地モデル」では、来場者に情報端末を持たせ、アトラクションの混雑状況をリアルタイムで知らせた場合に、来場者の流れがどう変化するかを検証しました。当初は「空いているアトラクションを教えれば、当然行列は解消するはずだ」と予測していましたが、シミュレーションの結果は、かえって新たな混雑の偏りが生まれてしまうというものでした。改めて考えて



遊園地モデル(<https://youtu.be/yXndUaTm55U?si=IbTxelXdbWQA150U>)



行動センシング・デザイン室
室長
辺見和晃

みれば、情報を受け取った全員が一齐に空いている同じアトラクションに向かってしまうので、行列が解消されないという当たり前のことでした。

私は出力されたさまざまな現象を解釈し、そこから洞察を深めることに意味があると思っています。コンピュータ上のシミュレーションでは、初期値やパラメータのほんの少しの差で、結果が大きく変わります。「ある条件ではこんな現象が起き、別の条件ではこうなる」という、さまざまな可能性がありうることを表現するためにシミュレーションがあるのではないのでしょうか。

● 予測できない出会いから生まれるものを楽しむ

明治大学の水野先生とは、KKEが複雑系について取り組み始めた初期のプロジェクトで一緒にさせていただきました。未知の領域に対して「面白そうだから一緒にやってみよう」と興味を持ってくれるお客さまとの対話を通じて、手探りでビジネスを作っていくKKEのスタンスは当時から変わりませんね。

KKEのビジネスは、こうした人と人とのインタラクションを重視する側面が非常に強く、海外とのビジネスの多くもまたその側面を持っています。私は以前Crystal Ballの担当をしていたことから、その開発元のあった米国デンバーに駐在するなど、海外パートナー関連の業務に多く携わっています。

実は私は英語が大の苦手だったのですが、現地の技術者たちとコミュニケーションを取る中で気付いたことがあります。それは、たとえ片言でも技術やアイデアといった中身があれば、相手はちゃんと信用して話を聞いてくれるということです。海外の技術者たちは、お互いを純粋にリスペクトし合うところからビジネスを広げていました。人と人との信頼をもとにした何がどう繋がるかわからない予測不能な出会いが、今の海外パートナーとの関係に続いています。1992年にCrystal Ballから始まったKKEとデンバーとの縁ですが、そこで関わっていた人がのちに別の会社の社長になってKKEのパートナーになるなど、今では

主要な海外ネットワークの拠点の一つになっています。

現在は、同じく海外ネットワークの拠点であるドイツ・カールスルーエにある会社と人数計測・混雑状況計測ソリューション「ピープルカウンター®」のビジネスを進めています。コロナ禍の後、Web会議で多くのコミュニケーションが簡単になりましたが、それでも実際に会って飲みながら話していると、いろいろなアイデアが次々と浮かんできて予期せぬプロジェクトが生まれることがあります。こうした仕事の「余白」や、人と関わることから生まれる面白さこそが、私のモチベーションです。

● 仕事の「余白」を大事にし続ける場として

かつてartisocをゼロから作った時も楽しかったですが、人と人とのインタラクションから思いもよらない展開になって新しいビジネスが生まれていく過程も楽しいですね。私自身、元々「相手を楽しませたい」というエンタメ気質です。せっかくならその人にとって何か得られるものがある関係性を大切にしたいと思っています。

KKEには、仕事場で個人の面白さを許容し、自由に挑戦させてくれる懐の深さが昔からあります。実際、人との繋がりを楽しむ働き方が好きな所員は多いと思います。人生の大部分を仕事場で過ごすからこそ、お金以外にも得るものが多い場であることは人生をすごく豊かにしますし、一人ひとりが幸せを感じる一つの要素になるはず。これからの時代、AIやロボットがさらに発達し多くのことをこなせるようになると、人間がお金のために働く必要のない時代が来るかもしれません。だからこそ、KKEは人間にしか生み出せない面白い余白を大切にしたいと思っています。

シミュレーションで知った人間の複雑さや、現実のビジネスで生まれる創発。曖昧ではあるけれど、可能性はある。この愛すべき曖昧さの中で動き続けていきたいですね。

人間社会の理解を深めていく面白さ — マルチエージェント・シミュレーションの醍醐味

「箱庭を自分で作って、『そういうことか』と言いながら眺めている。そんな面白さです」。長きにわたりマルチエージェント・シミュレーション(MAS)の最前線に立ってきた北上靖大は、学生時代からMASの面白さに触れてきました。現在のさまざまな活用例とともに、人間行動を対象とするMASの醍醐味について、話を聞きました。



社会デザイン・マーケティング部
部長
北上靖大

● 人間の個々の動きが、 どのような社会を形作るのか

マルチエージェント・シミュレーション(MAS)は、コンピュータの中にたくさんの「自律的に考えて行動する個」を登場させて、現実の人間社会に活かすためのさまざまな実験をする技術です。この小さな社会の中で、個々が自由に動いたり、互いに関わったりする様子を観察します。そうすることで、「私たちの現実の社会でなぜあんな問題が起きるのだろう」という謎を解き明かしていくのです。

私自身、実は学生時代から、構造解析の分野でMASに近い考え方を使っていました。個々には全体を最適化させようという意思がなくても、ある一定のルールのもとに行動した結果、全体の動きが組織化されていく、その面白さに惹かれました。

KKEではMASの技術を、建築・土木・交通・防災など多くの分野で活用しています。例えば、渋滞の評価。ここで焦点を当てるのは「渋滞」そのもののメカニズムではなく、それに対する「対応策と人の行動の変化」です。

ある企業が新しい工場を開設しようとした際、工場にたくさんの従業員が自家用車で向かうことになれば、その一帯に交通渋滞が起こることが懸念されます。そこで、新たに企業送迎バ

スを検討したとします。しかし、従業員がバスに殺到した場合、今度はバスに乗るための混雑が発生することになりますし、「それなら自家用車」と思う人も出てきます。バスを利用するかしないかが個人の判断に任される中で、バスの運行スケジュール等を含む全体設計を図る必要があるのです。

個々が望んでいる、目的地に着くまでの速さと快適さ。そして個々が思うままに動いた結果、全体としてどの程度の渋滞が発生するのか。シミュレーションを行う上で、まず従業員の志向性を知るためのアンケート調査を行います。アンケートの結果をもとに「これぐらいの渋滞なら私は自家用車」「遅刻したくないから私は早く家を出る」「これぐらいの料金なら私は公共交通機関」といった具合で、コンピュータ上の「個」に属性を持たせ、それぞれの動き方のルールのもと全体の動きをシミュレーションします。

この渋滞シミュレーションは、お客さまが検討している施策に合わせて、さまざまなバリエーションが存在し得ます。アンケートでなんらかの志向性を調査した上で、「この地域の自家用車通勤を禁止したらどうなるか」「通勤手当の適用範囲を変えたらどうなるか」など、ある一つの環境(シナリオ)に影響される、個々の相互作用のありようを理解することが可能になるのです。

● 理解のためのシミュレーションと、 AI活用による高度化

シミュレーションにはさまざまな使われ方があります。渋滞の例をはじめ、MASの多くは「理解のためのシミュレーション」であると言えます。ある事象に対する理解をお客さまと一緒に深め、解釈を経て、次なる課題発見や取るべき施策の検討を支援すること。それが私たちの提供する価値となります。

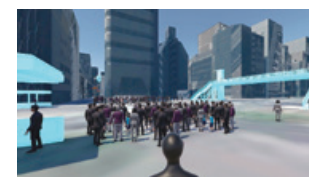
より分析や解釈がしやすいよう、近年では大規模言語モデル・AIの活用にも取り組んでいます。国土交通省のプロジェクト

で取り組んでいる人流シミュレーションではAIを活用して、コンピュータ上に作ったまちを歩く「デジタル人間」に、利用者が質問をするとその行動理由を答えてくれる、というインタビュー機能を付けています。さまざまなデジタル人間に対して「どうしてその道を通ったの?」と聞くことで、さまざまな属性や行動理由を持つ人が、まちに対してどのような意見を持つのか、施策を実施する前に知ることができます。

複雑なグラフや数字ではなくデジタル人間の実際の反応を見ることで、利用者は直感的にイメージしやすくなるのです。

● 人間社会の理解の深まりという価値

現在は東京大学経済学部でMASを用いた学部学生向けの講師活動にも取り組んでいます。生成AIの普及が進み、コードを



インタビュー機能を付けた
人流シミュレーション
(出典:国土交通省PLATEAUウェブ
サイト(<https://www.mlit.go.jp/plateau/use-case/uc25-05/>))

書くことが容易になったことで、シミュレーションがどんどん身近になっているのを肌身に感じます。

一方で、生成AIにお任せでモデルを作らせてしまうことには危機感を抱いています。MASで作り上げる社会のモデルは、あくまで人間の現実を抽象化した「箱庭」。現実と同一にはなり得ない箱庭を作るために、いったい何を抽象化すべきなのか、決めるのは人であるべきです。抽象化を試みる過程が人間社会の理解を促し、その理解の深まりにこそ私たちのシミュレーションの重要な価値があると考えています。

自分自身、シミュレーションから気付きを得ることが多くあります。例えば、私が共同研究で参加している「職場の孤独」に関するシミュレーション。ある調査では、日本の会員の約8%が「いつも孤独だ」と感じているというデータがあります。なぜ職場に孤独が生まれるのか。そのメカニズムを可視化するために、MASを活用しています。

このシミュレーションでは職場における「マネージャー(助ける人)」と「メンバー(助けてほしい人)」の支援のズレを見るのですが、結果から見えてきたのは、「個々が求める支援のすり合わせを図る」ことの重要性です。KKEを振り返ると、テレワークではなく職場で密なコミュニケーションを取るなど、まさに個々がどのような支援を求めているのかを日常的に見えやすくします。KKEで普段から重視されていることが、実は組織に孤独を発生させない仕掛けでもあったのだ、と改めて気付かされました。

MASは依然として、未開拓の領域が多くあります。お客さまにはそれぞれの専門領域や、その道ならではの視点があります。それらが、私たちが得意とするモデリング&シミュレーションの領域と掛け合わせることで、また新たな視点が提示されていく。一緒に悩み、理解を深め、気付きや喜びを分かち合う。そんな理想的な関係をお客さまと築き、考えれば考えるほどに生まれてくる新たな人間社会の課題に取り組んでいきたいと思っています。

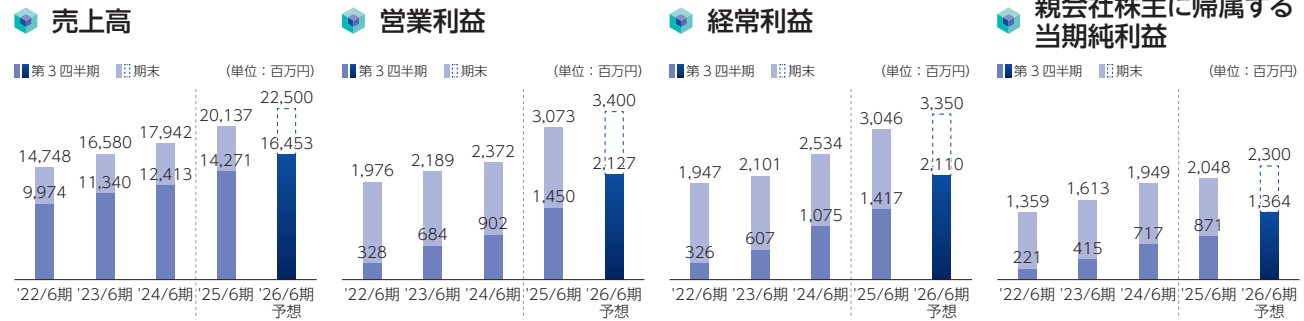
2024年6月期までは2024年7月1日に完全子会社となった株式会社構造計画研究所の状況を表示しております。

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は、売上高及び利益ともに順調に推移し、いずれの指標においても前年同期を上回る結果となりました。

エンジニアリングコンサルティングは、前連結会計年度から繰り越された豊富な受注残高に加え、今期獲得した案件の着実な遂行により、上半期からの好調な流れを継続しました。加えて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も顧客層の拡大や継続顧客からの受注拡大により順調に成長を継続しております。通期の連結業績予想に対する当第3四半期末時点の売上高進捗率は73.1%（前年同期の通期実績比：70.9%）と、その達成に向けて堅調に推移しております。

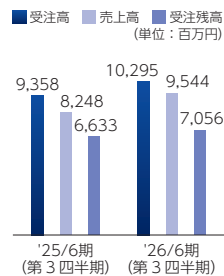
第4四半期連結会計期間においても、期初に公表した通期業績予想の達成に向けて着実に案件を完遂させるとともに、次年度に向けて受注獲得に努めてまいります。なお、受注残高に関しては91億10百万円と、前年同四半期末（88億66百万円）を上回る受注残高を確保しております。



報告セグメント別の概況

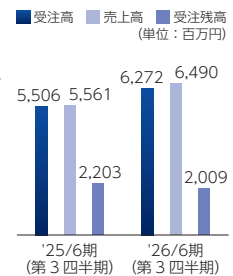
エンジニアリングコンサルティング

前連結会計年度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し、前年同期を上回る売上、利益となりました。なお、原価回収基準の適用案件の割合が増加した影響で利益率が低下しておりますが、これらは完成・引渡しに応じて、利益を認識する見込みです。引き続き、徹底した品質管理により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受注、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、今期本格始動した株式会社リモートロックジャパンのもと、宿泊施設や地方自治体等への導入を順調に進めております。なお、ソフトウェアパッケージ販売型ビジネスにおいては、成熟期のプロダクツの成長鈍化に対する対策として、新製品の立ち上げや完全クラウド型CAEプラットフォームSimScaleの提供を開始しておりますが、これらプロダクトミックスの構成変化に伴い、従来製品の保守サービスの受注残高が減少しております。一方で、クラウドサービスは、受注と売上がほぼ同時に計上されるため、受注残高には反映されにくい特性を有しております。クラウドサービスのARR (Annual Recurring Revenue) 合計は、40億34百万円、前年同期比で20.5%増加しております。

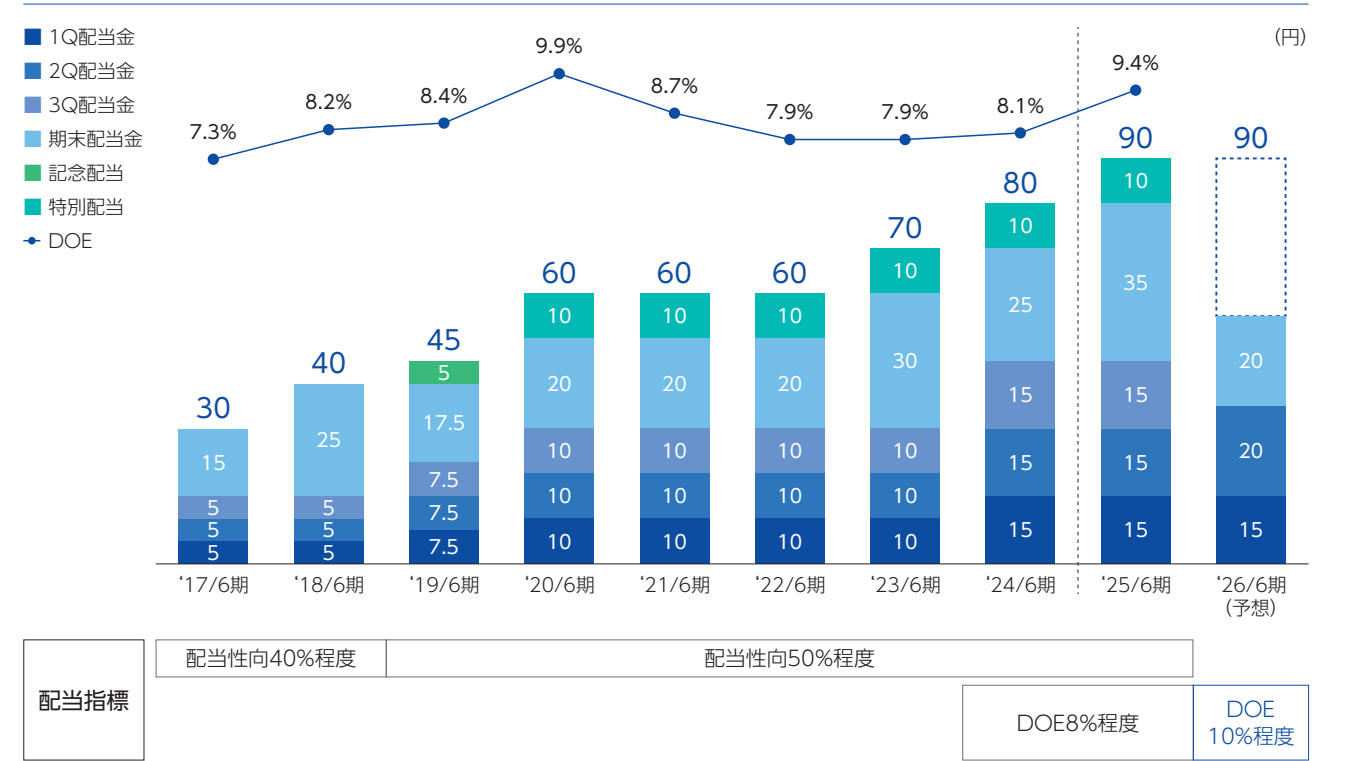


2024年6月期までは2024年7月1日に完全子会社となった株式会社構造計画研究所の状況を表示しております。

配当政策

当社グループは、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るための内部留保を確保しつつ、株主の皆様へ継続的かつ安定的に利益を還元していくことを基本方針としています。この方針のもと、短期的な業績変動に左右されることのない安定的な株主還元を実現するため、連結DOE10%程度を目標として掲げております。

配当推移



※当社は2025年2月28日を基準日とする株式分割（1：2）を実施したため、2025年6月期第2四半期以前の1株当たり情報については、当該株式分割の影響を考慮し遡及修正しております。

会社概要 (2026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
事 務 所 〒200120 中華人民共和国上海市浦東新区
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ジックジャパン
International Logic Corporation (アメリカ)

株式の状況 (2026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 8,064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 | IR室 e-mail: ir@kke-hd.co.jp