



2026年6月期 決算説明会

株式会社構造計画研究所 ホールディングス

2026.8.21

1. 連結決算の概要

2. 2027年6月期 連結業績予想

3. 創業70年 価値創造への挑戦

【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。

- ① 過去最高業績の更新：売上高・営業利益・純利益ともに前年を上回り過去最高を達成
- ② 所員への還元と利益成長の両立：総付加価値目標（年8%増）のもと所員還元を一層拡充しつつ、計画を超える営業利益を確保
- ③ 全セグメントでの堅調な拡大：エンジニアリングコンサルティングの着実な遂行と、プロダクツサービス（クラウド事業等）の好調な推移により増収増益
- ④ 受注が順調に推移し、当連結会計年度末における受注残高は、91億37百万円を確保（前期末85億87百万円）

1

連結決算の概要



親会社

HD

連結子会社

100.0%

100.0%

100.0%

80.0%

66.7%

KKE

ILC

RLJ

KKE
SS

PARA
-SOL

36.2%

21.7%

連結範囲

RL

KL

持分法範囲

持分法適用会社

項目	内容
名称	International Logic Corporation
所在地	290 KING STREET SAN FRANCISCO, CA 94107
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（1969年設立）
発行済株式数	320,800株
決算期	6月期
持株数	KKEHD:320,800株

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	入退室管理ビジネス、リモートロックの輸入、販売他
資本金	250万円
設立年月日	2022年7月1日 (2025年10月から事業会社として本格始動)
発行済株式数	10,000株
決算期	6月期
持株数	KKEHD:10,000株

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

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

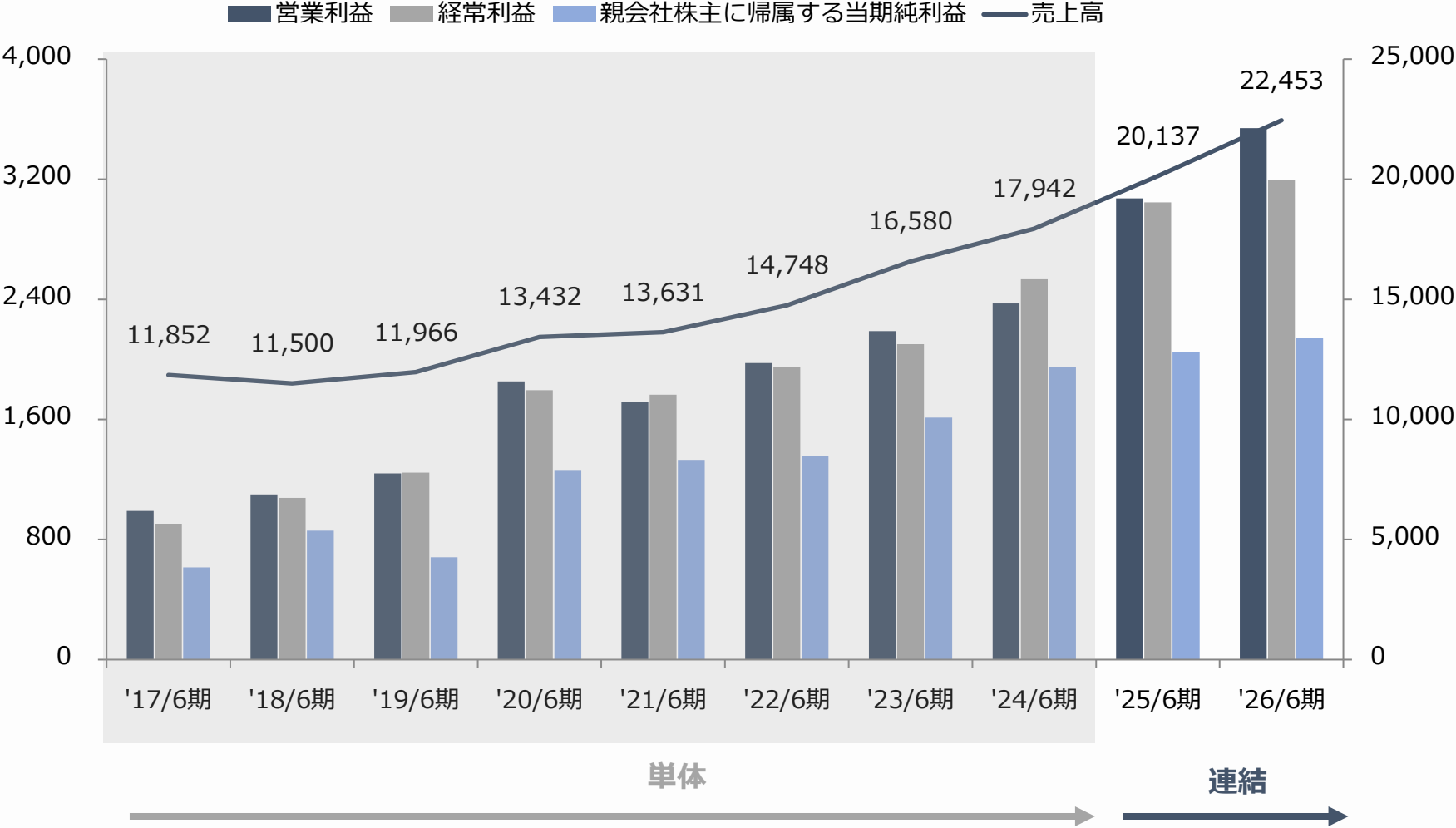
- ① 総付加価値目標（※）に基づく所員還元を原価へ配分しつつ、本業の収益力向上により営業利益率は15.8%へ改善
- ② 持分法による投資損失を計上したものの、本業の伸びにより純利益も前期を上回り過去最高を更新

（単位：百万円）

科目	'25/6期	'26/6期	増減	増減率	'26/6期 通期予想	増減
売上高	20,137	22,453	2,315	11.5%	22,500	△ 46
売上総利益 (利益率)	10,514 (52.2%)	11,286 (50.3%)	772	7.3%		
営業利益 (利益率)	3,073 (15.3%)	3,540 (15.8%)	467	15.2%	3,400	140
経常利益 (利益率)	3,046 (15.1%)	3,196 (14.2%)	149	4.9%	3,350	△ 153
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	2,048 (10.2%)	2,114 (9.4%)	65	3.2%	2,300	△ 185

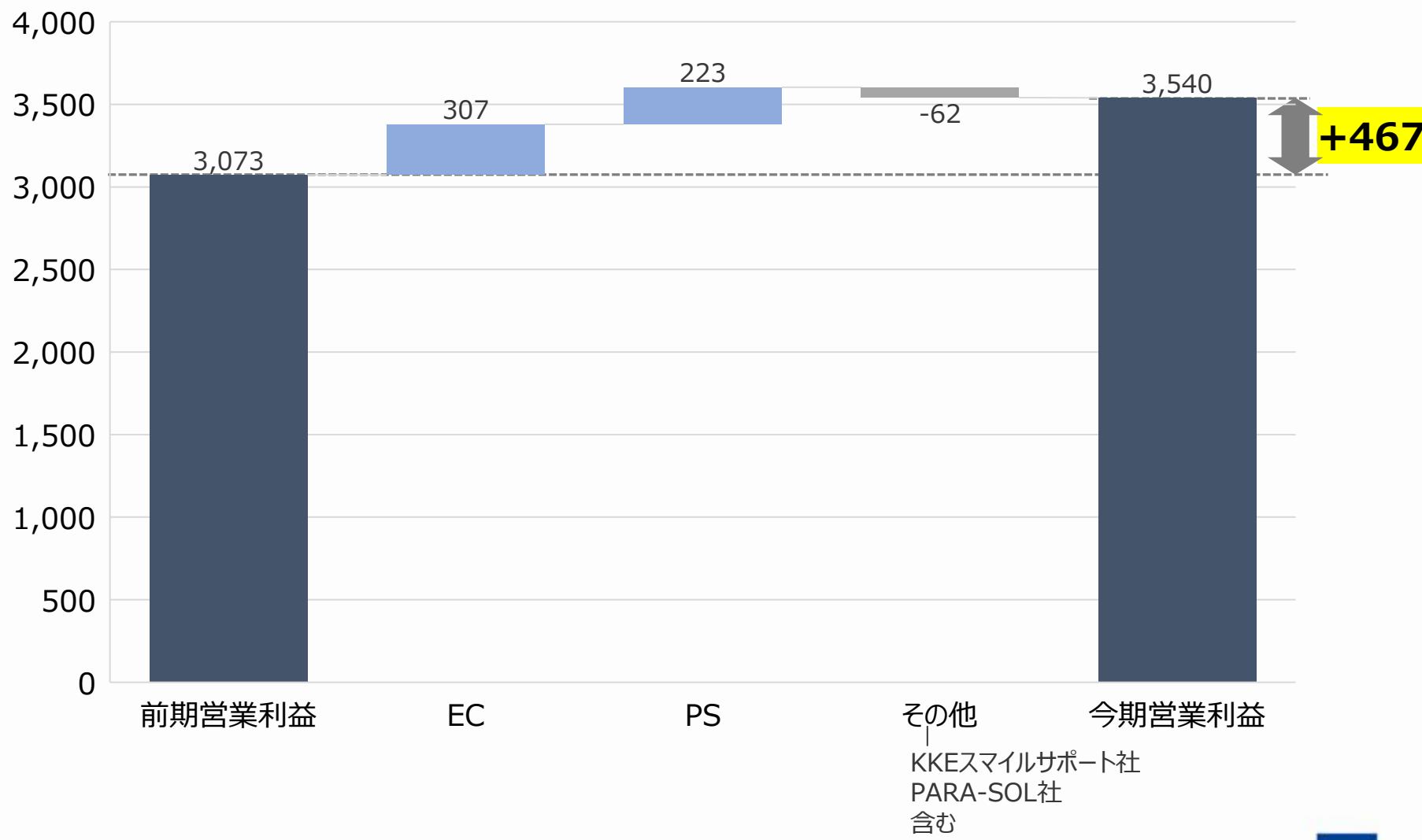
※ 当連結会計年度より、当社の経営指標である総付加価値（営業利益＋総人件費）を中長期的に年間8%（従来5～7%）へ引き上げております。

(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

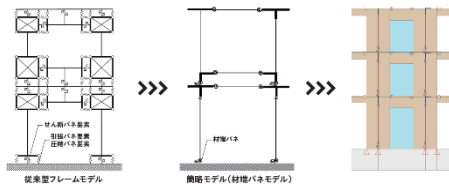
(単位：百万円)



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

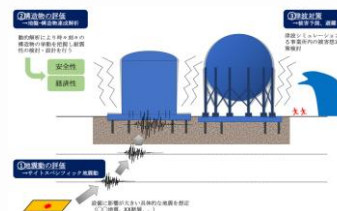
構造設計・構造解析 コンサルティング

- － 特殊建築物の構造解析
- － 風車基礎・タワーの構造設計



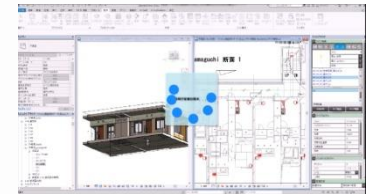
環境評価・防災 コンサルティング

- － 地震動評価
- － 災害リスク評価
- － 風況解析



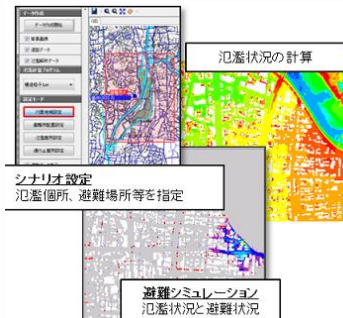
住宅・建設分野 システム開発

- － CAD・BIM・構造計算を含む
システム開発



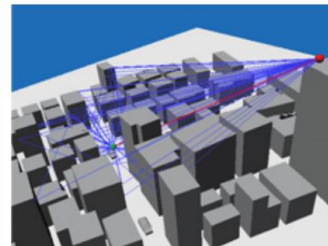
意思決定支援 コンサルティング

- － 社会シミュレーション
- － 最適化



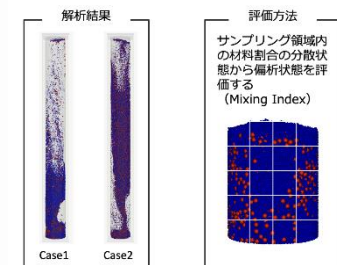
情報通信技術 コンサルティング

- － 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

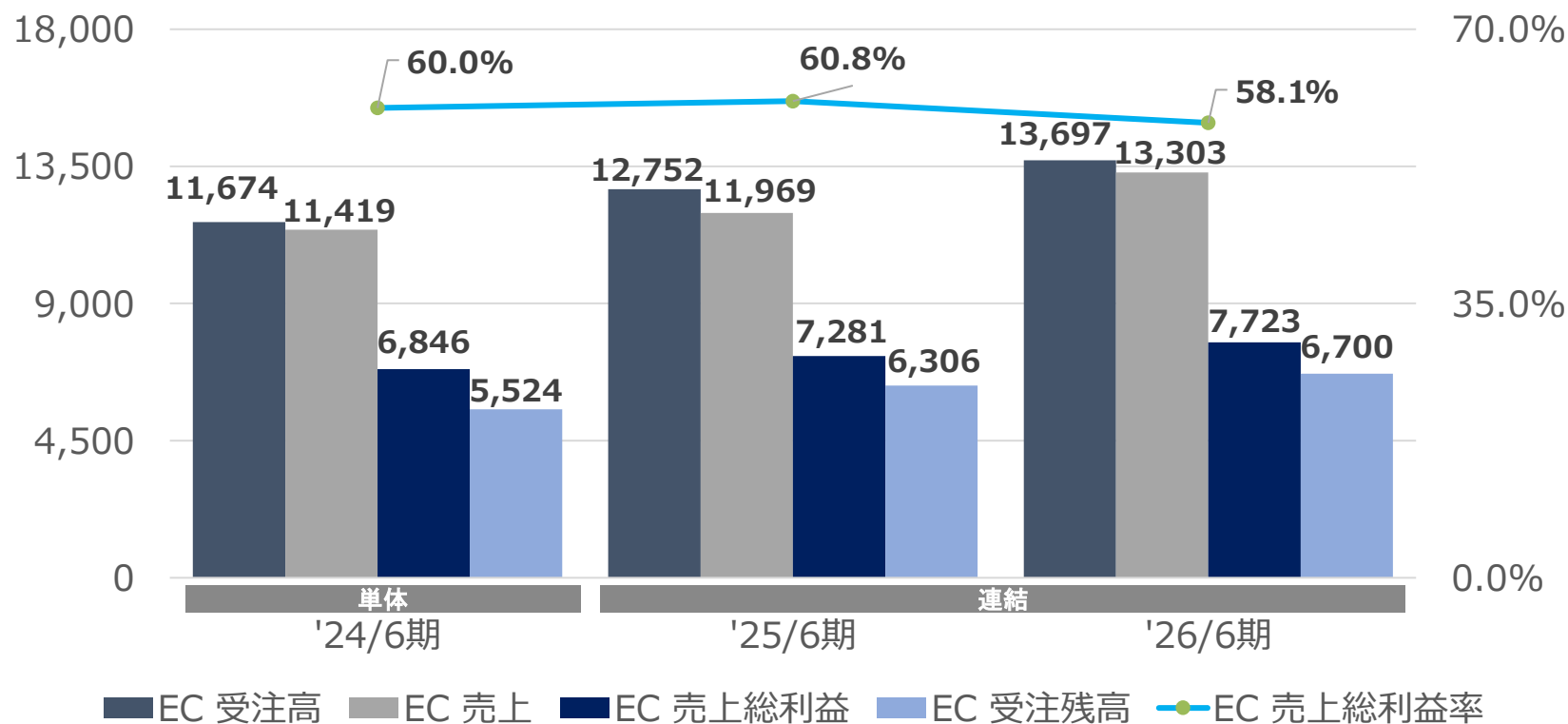


製造業向けデータ活用 コンサルティング

- － CAEによる設計の効率化、
生産技術の最適化



（単位：百万円）



- 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
- 所員へのさらなる還元を実施しつつも、売上、利益ともに拡大傾向を維持

※'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

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

通信・電波環境 解析・設計支援

- 電波伝搬解析
- ネットワーク解析
- 5G,6G検証プラットフォーム



構造物設計 支援

- 建築構造物解析
 - 地盤解析等
- RESP* STAN*

意思決定 支援

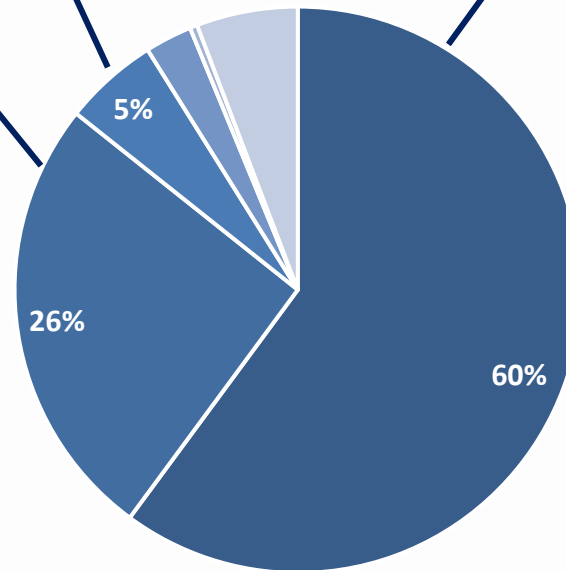
- 社会シミュレーション
 - リスク分析
- artisoc* Crystal Ball

製造業向け 設計・開発支援

- CAE (熱流体解析、粒子法、粉体解析)
- 営業支援ソリューション等



売上構成比

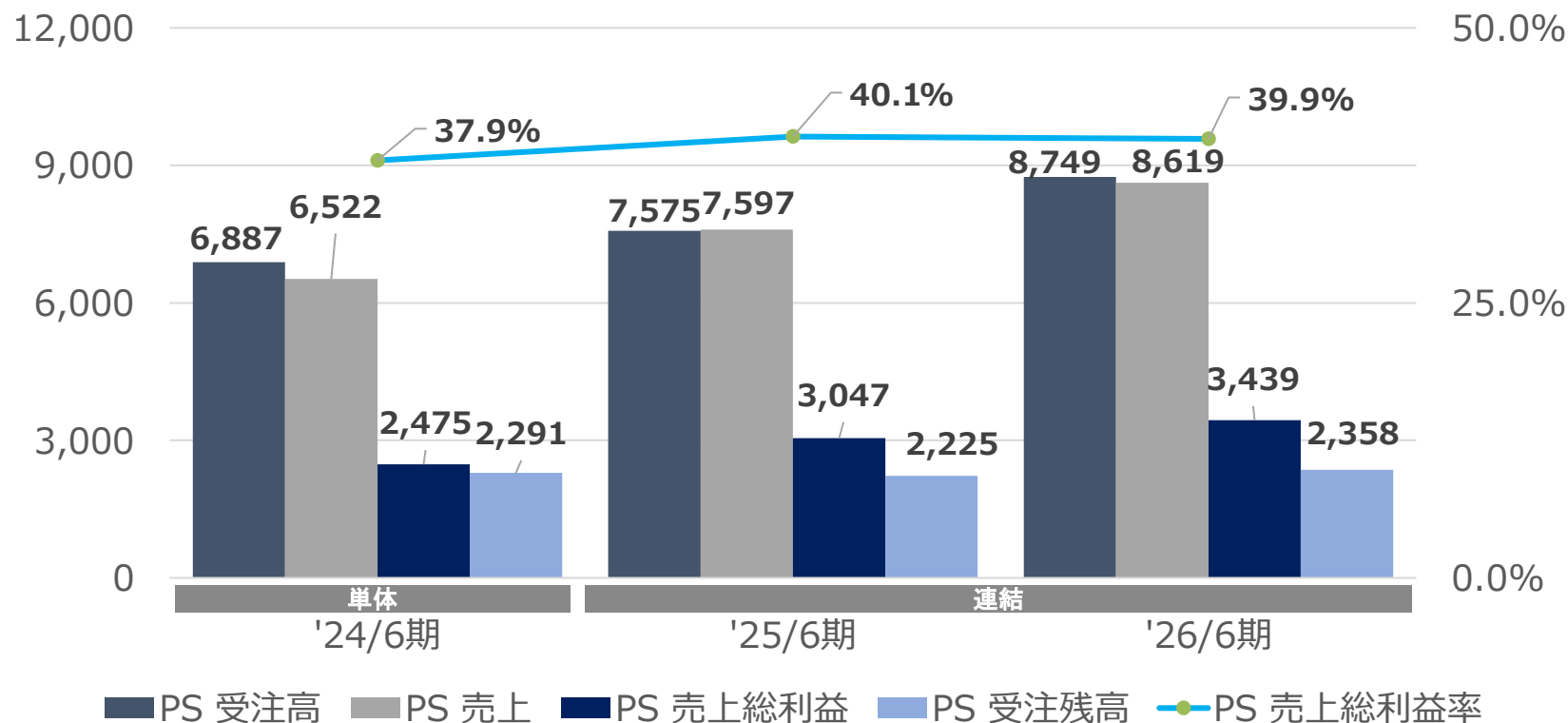


クラウド

- クラウドベース
メール配信サービス
SendGrid
- クラウド型入退室管理システム
RemoteLOCK
- 現場 3Dデータプラットフォーム
NavVis

* 自社で開発・外販しているプロダクツ

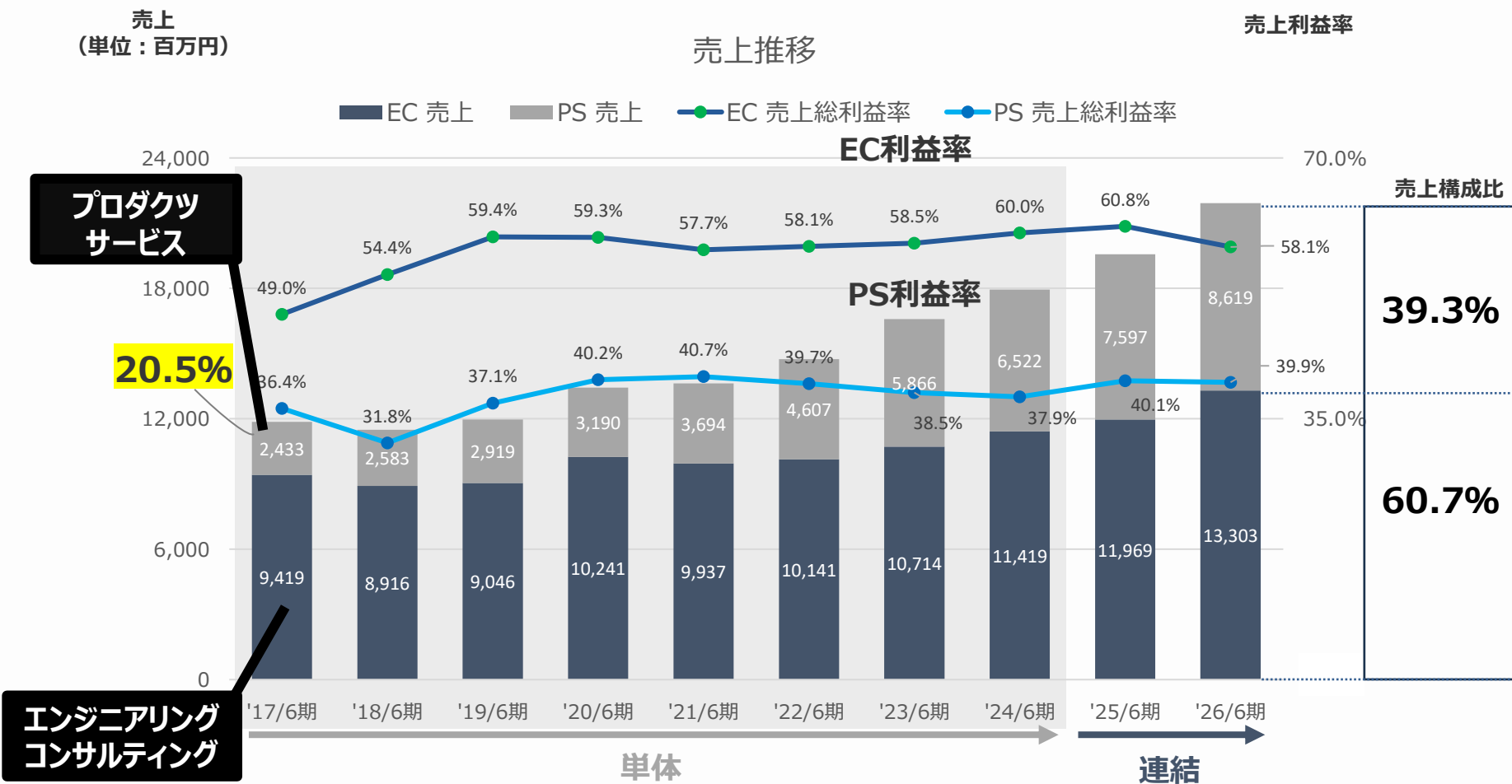
(単位：百万円)



- クラウドサービス提供型ビジネスの顧客層の拡大や継続顧客からの受注拡大により、引き続き売上成長をけん引
- 新しいクラウドサービスやソフトウェアパッケージ販売型ビジネスにおける新製品への先行投資を進めたものの、クラウドビジネスの伸びがこれを吸収し、利益率は前期同水準を維持

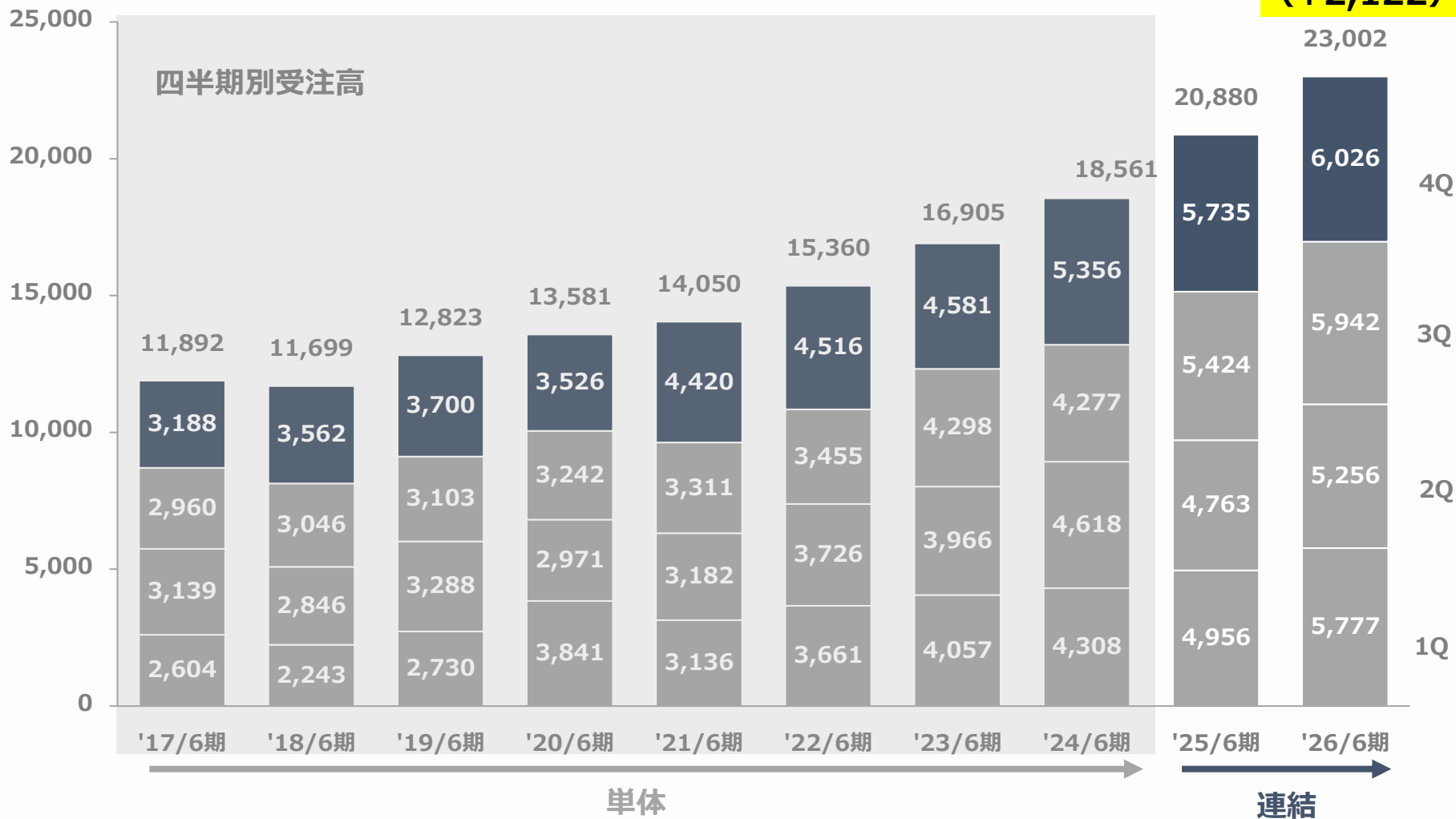
※'24/6期以前は(株)構造計画研究所の数値を記載しております

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

(単位：百万円)

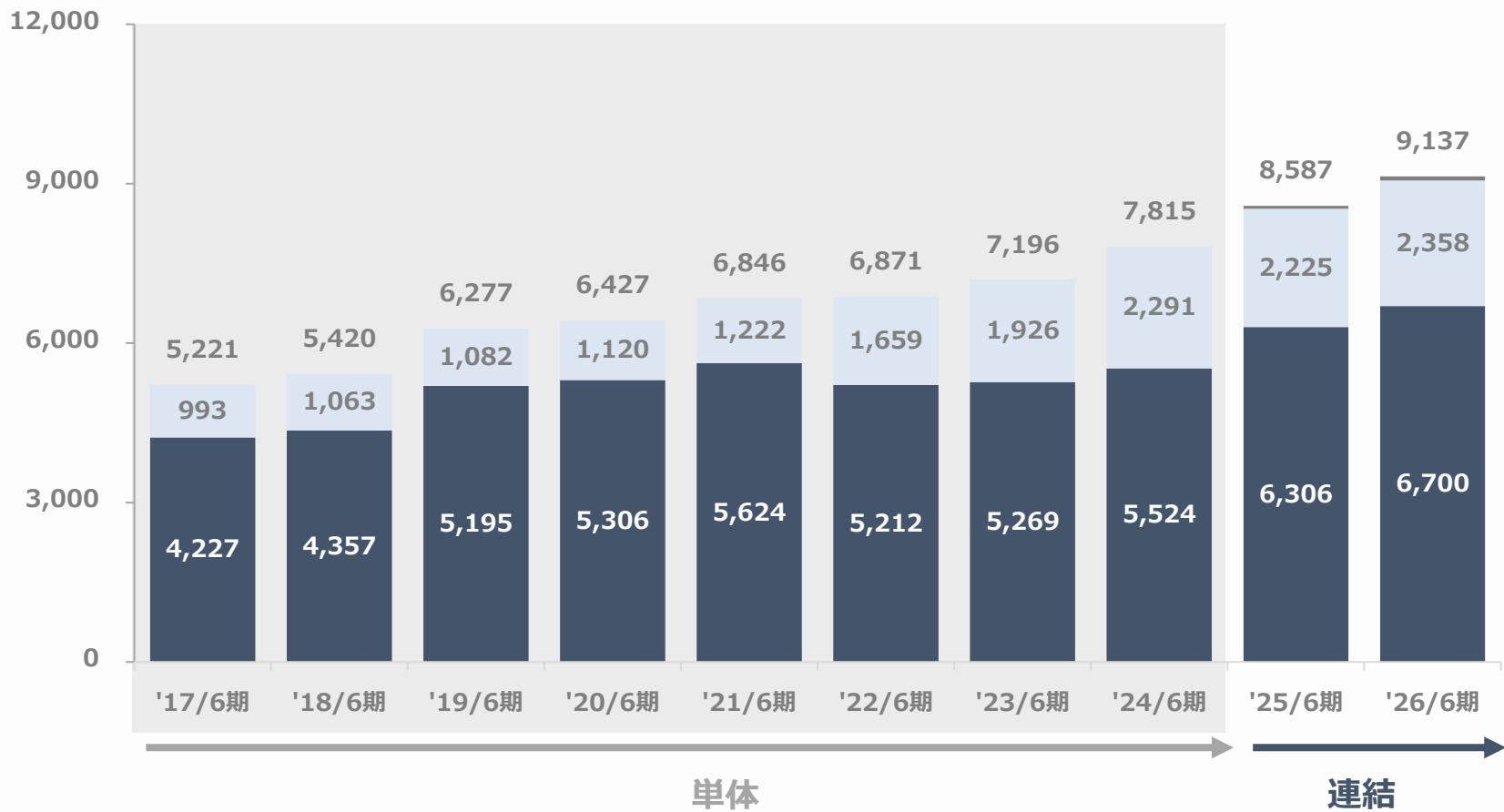


※'24/6期以前は（株）構造計画研究所の数値を記載しております

連結受注残高（セグメント別）

（単位：百万円）

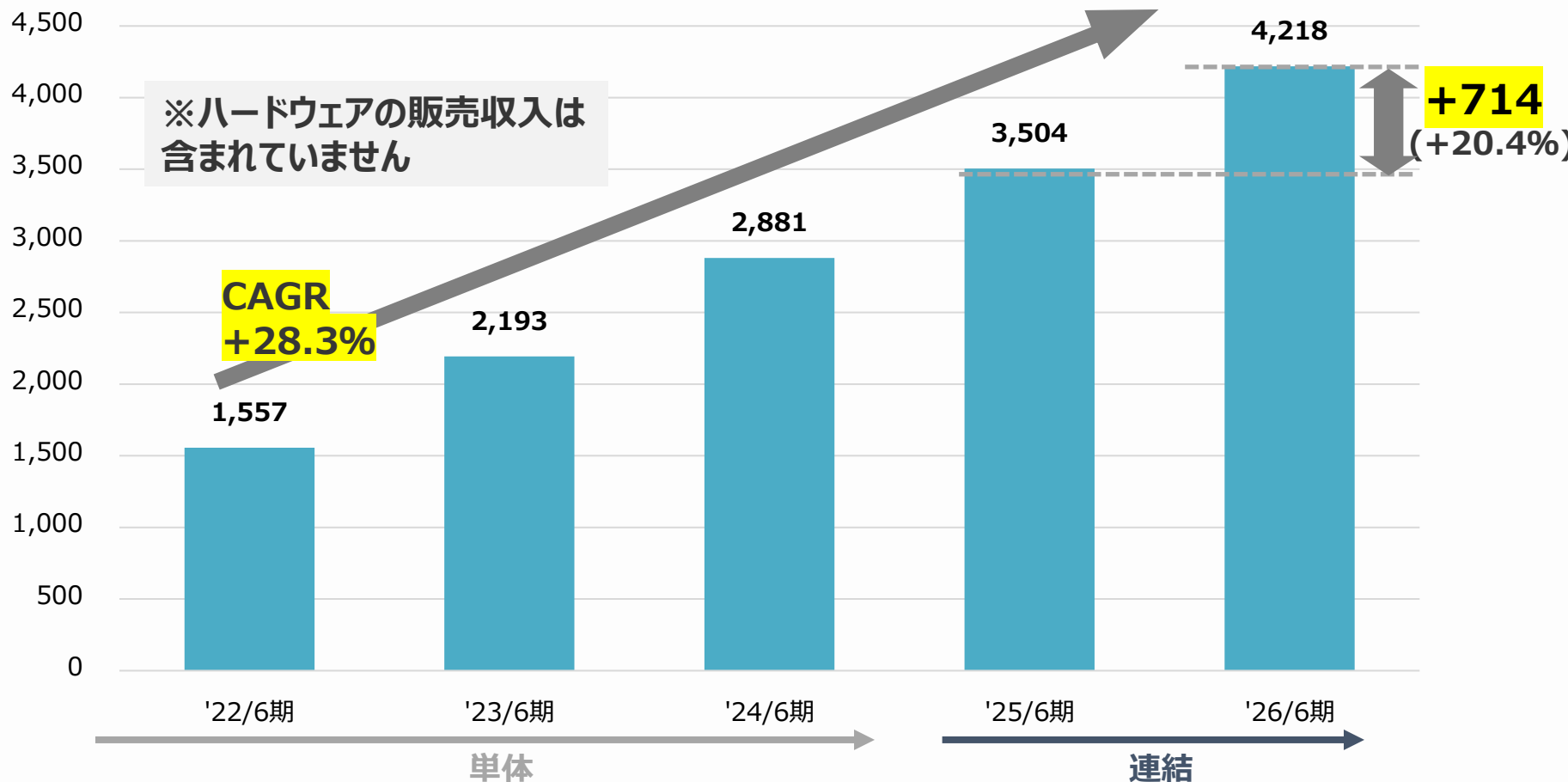
■ エンジニアリングコンサルティング ■ プロダクツサービス ■ その他



※'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

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)



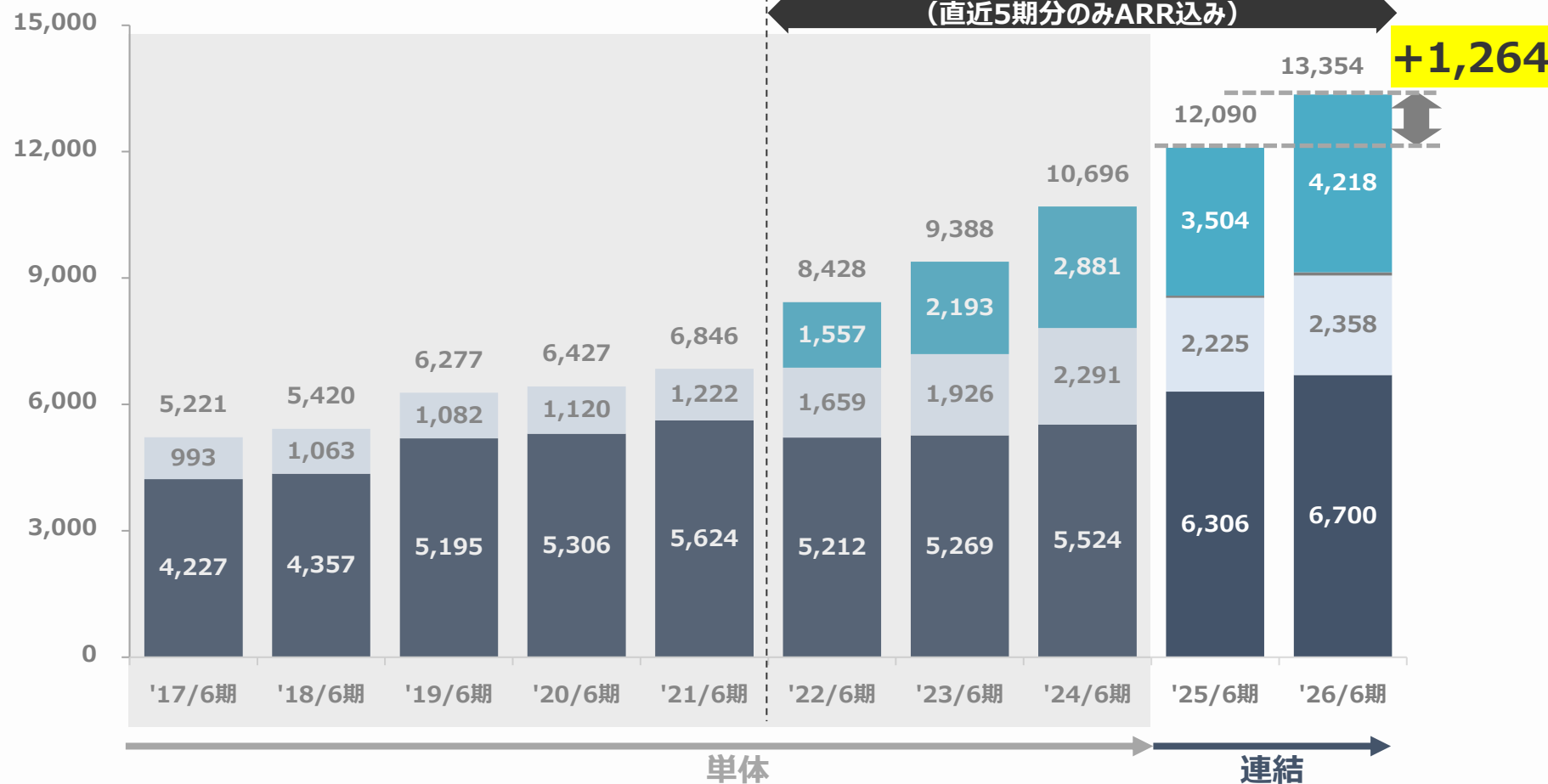
ARRは、一時的な影響を排除し実態を反映するため、「直近3ヶ月平均MRR×12」にて算出しています。

※'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

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



ARRは、一時的な影響を排除し実態を反映するため、「直近3ヶ月平均MRR×12」にて算出しています。

※'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

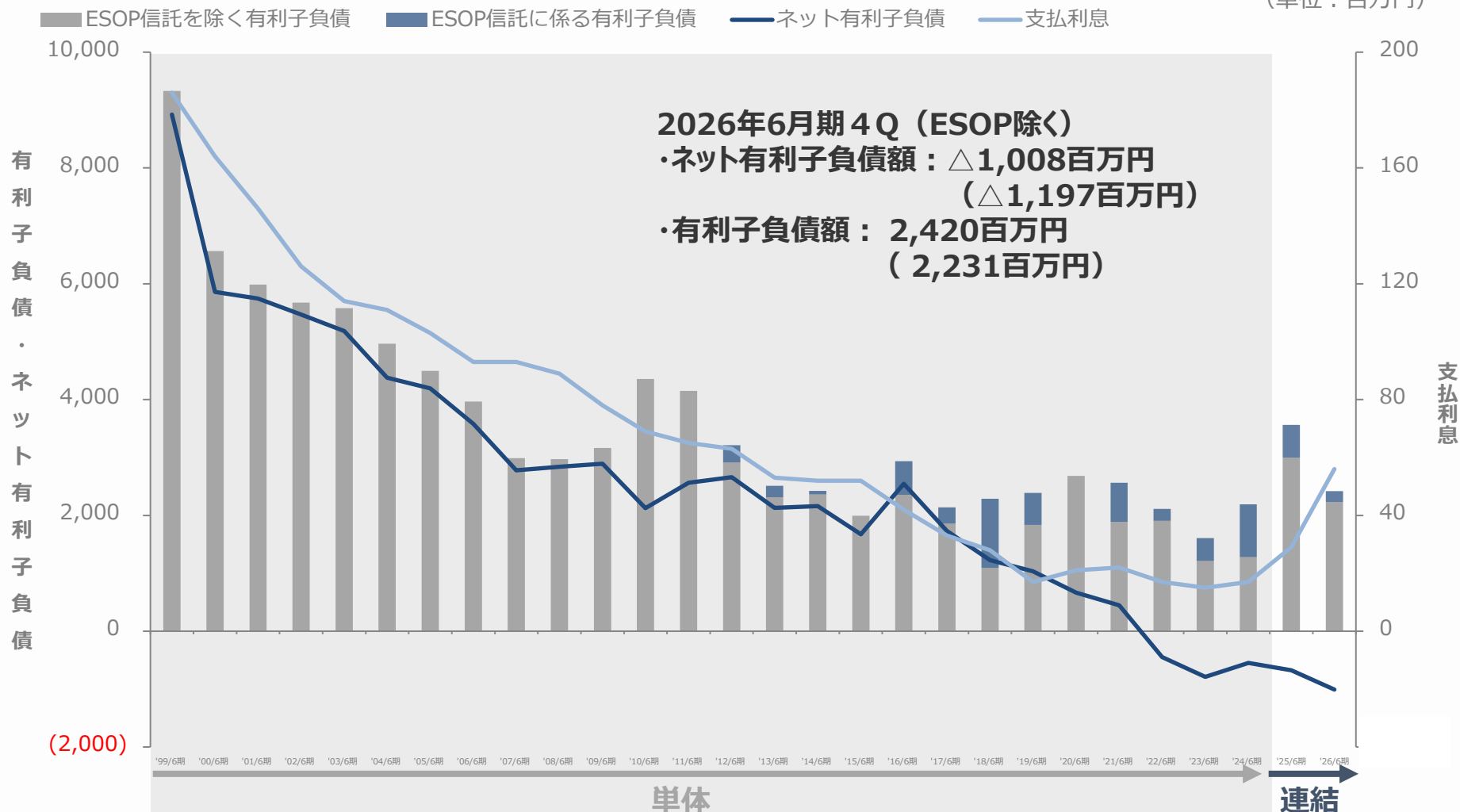
(単位：百万円)

科目	'25/6期	'26/6期	科目	'25/6期	'26/6期
現金及び預金	4,242	3,428	短期借入金	—	—
受取手形・売掛金・契約資産	3,085	3,266	1年内長期借入金	766	885
仕掛品	46	35	前受金	1,653	1,706
その他	2,068	2,761	未払費用	2,302	2,682
			その他	2,111	2,551
【流動資産】	9,444	9,492	【流動負債】	6,833	7,826
有形固定資産	6,192	6,157	長期借入金	2,798	1,534
無形固定資産	289	255	退職給付に係る負債	1,723	961
投資その他の資産	6,141	6,590	その他	543	613
投資有価証券	4,239	4,733	【固定負債】	5,065	3,109
関係会社株式	35	15	【負債の部】	11,898	10,935
関係会社出資金	57	58	資本金	1,010	1,010
繰延税金資産	1,337	1,280	資本剰余金	1,408	1,437
その他	470	501	利益剰余金	7,819	8,844
【固定資産】	12,623	13,003	自己株式	△ 892	△ 1,139
			その他の包括利益累計額	748	1,300
			非支配株主持分	74	106
			【純資産の部】	10,168	11,559
【資産の部】	22,067	22,495	【負債及び純資産の部】	22,067	22,495

自己資本比率：前期45.7%、当期50.9%

(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

(単位：百万円)

	'25/6期	'26/6期	増減
期首現預金残高	3,157	4,242	1,085
営業活動CF	3,320	2,272	△1,047
投資活動CF	△2,273	△679	1,594
フリーCF	1,047	1,593	546
財務活動CF	57	△2,425	△2,482
換算差額	△19	17	37
期末現預金残高	4,242	3,428	△814

- 売上債権の増加
△251
- 法人税等の支払
△590

- 長期借入の増減
△2,494

方針

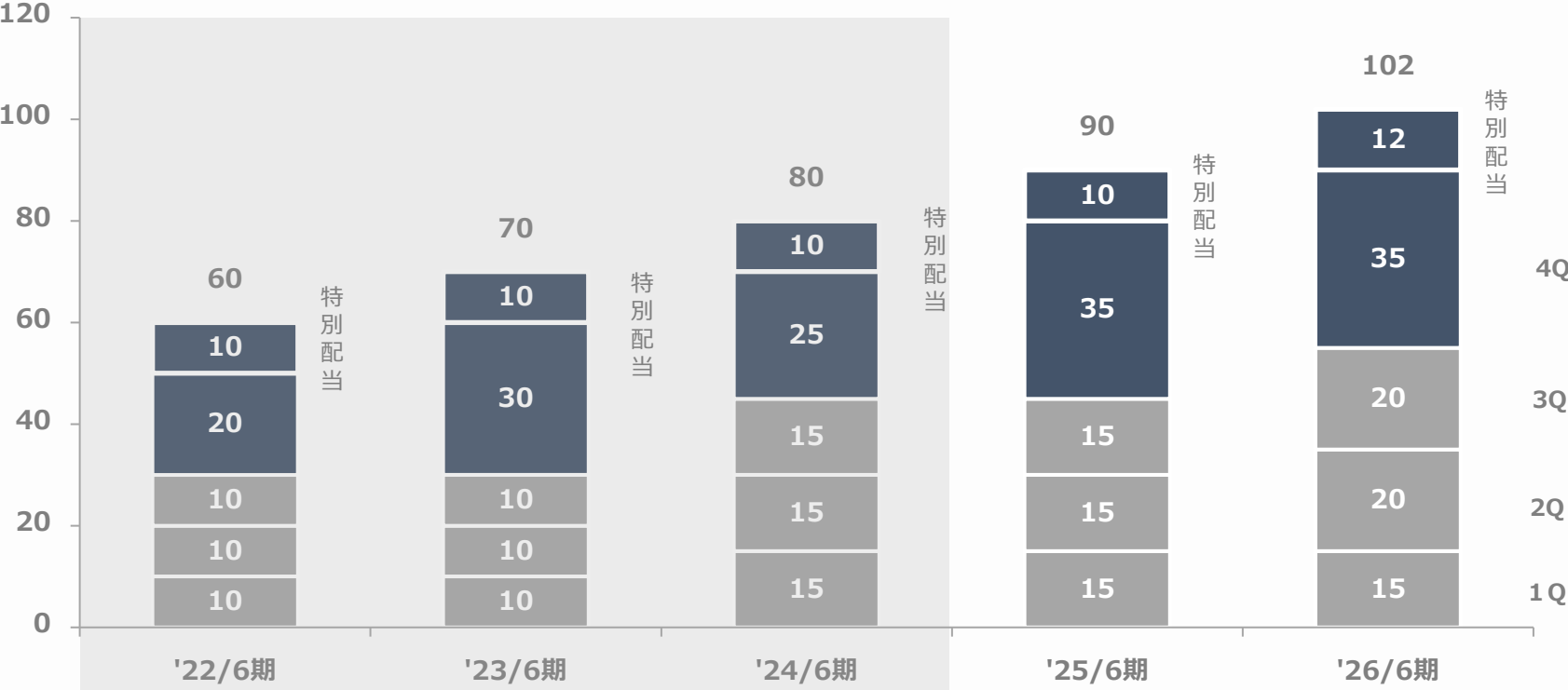
- 安定配当の実施は株主価値向上の観点から極めて重要
- 長期的に当社株式を保有する株主への還元姿勢をより一層明確に
- 短期的な業績変動に左右されることなく、より充実した安定的な株主還元の実現を図る

目標

連結DOE **10** %程度

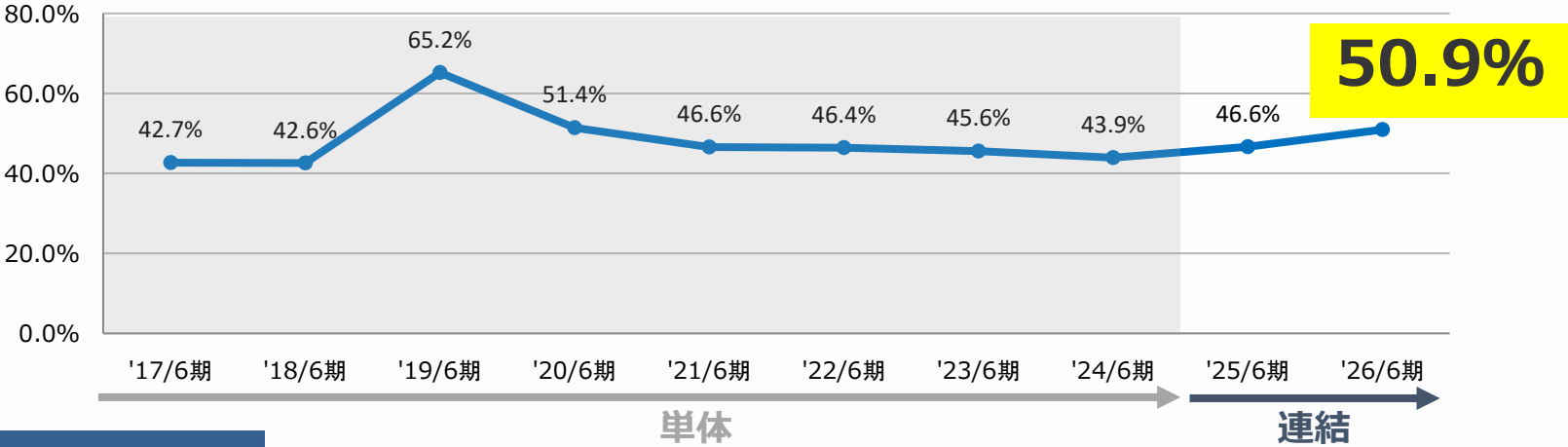
1 株当たり四半期配当額

(単位：円)

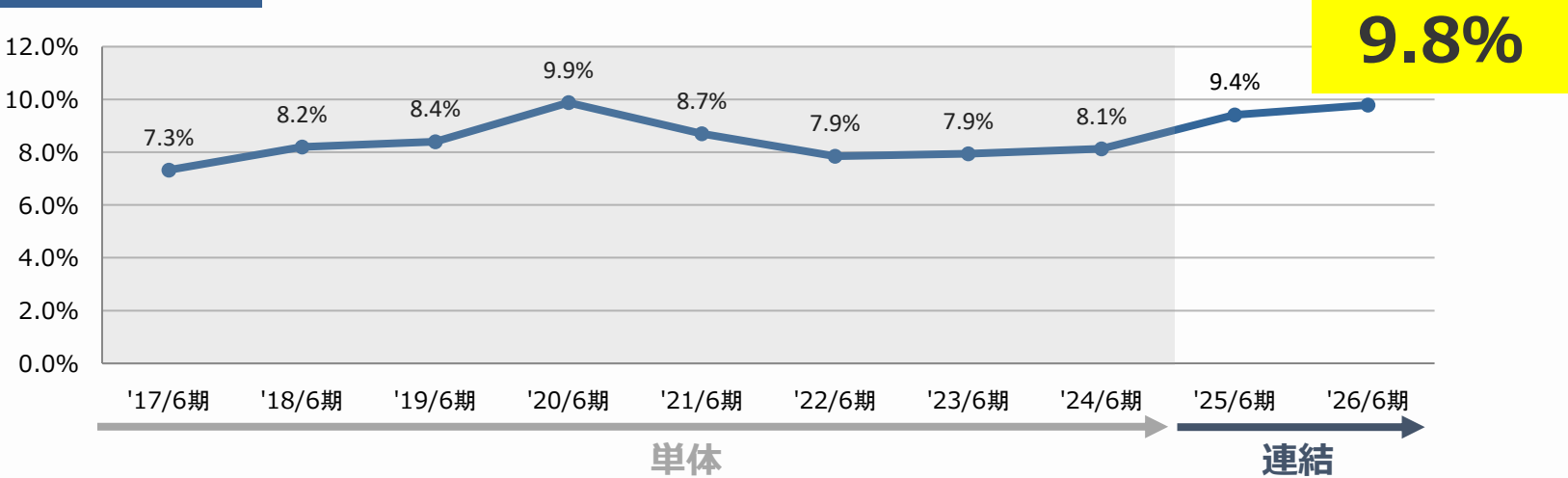


- ※ 1 '24/6期以前は（株）構造計画研究所の数値を記載しております
- ※ 2 2025年2月28日を基準日として株式分割（分割割合 1：2）を行いました
これに伴い、一株当たりの配当金額はすべて株式分割後の水準により記載しております

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

2

2027年6月期 連結業績予想

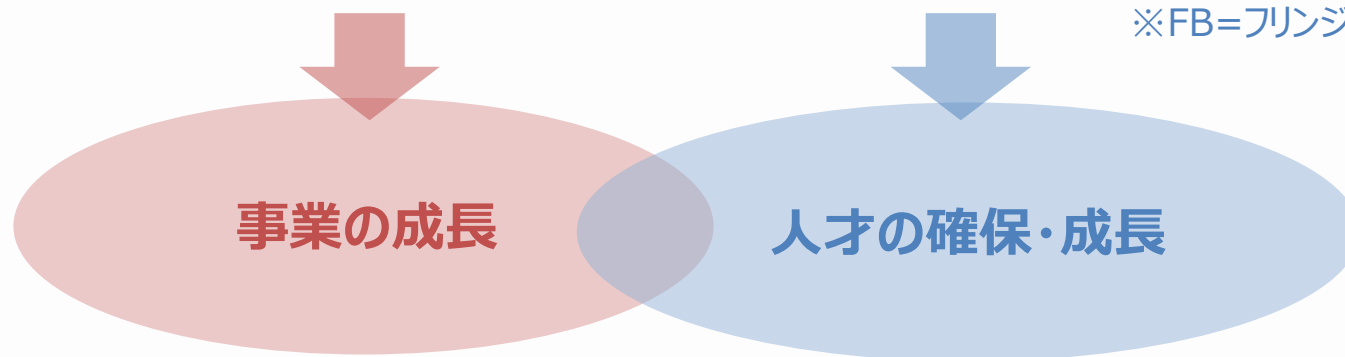


当社グループの持続的な発展には、
より良い人才が集い、成長していくことが重要

当社グループの経営指標

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



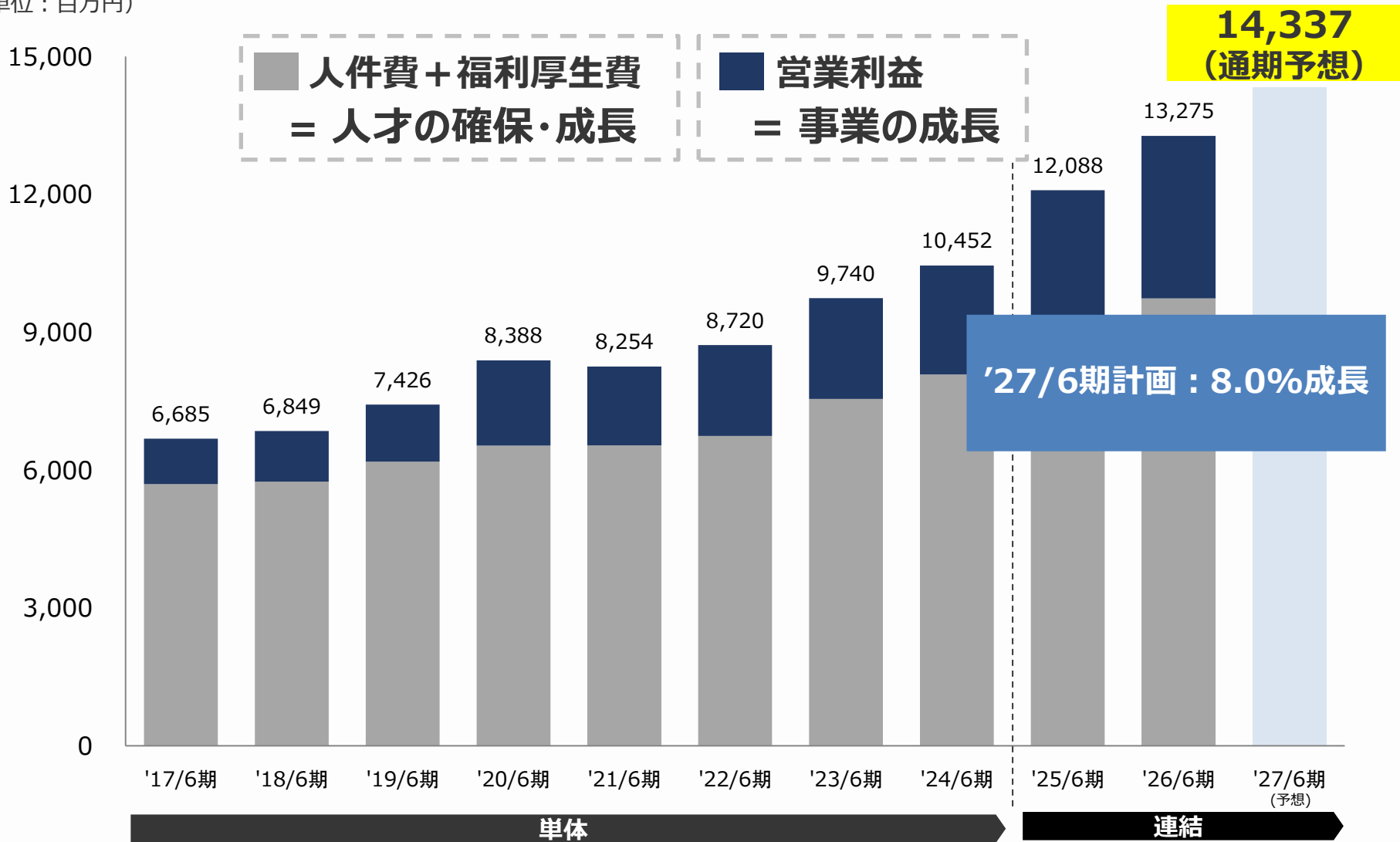
中長期的に8%程度の年間成長を経営目標とする

過去10年間の総付加価値推移

(単位：百万円)

■ 人件費＋福利厚生費
＝ 人才の確保・成長

■ 営業利益
＝ 事業の成長



※'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

(単位：百万円)

	'26年6月期	'27年6月期予想	増減額	増減割合
売上高	22,453	24,380	1,926	8.6%
営業利益	3,540	3,850	309	8.7%
経常利益	3,196	3,790	593	18.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,114	2,550	435	20.6%
年間配当金	102	110		

3

創業70年 価値創造への挑戦



社会の課題に向き合い、他者に尽くす喜びを自らの「愉しみ」とする原点

創業の志

「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」

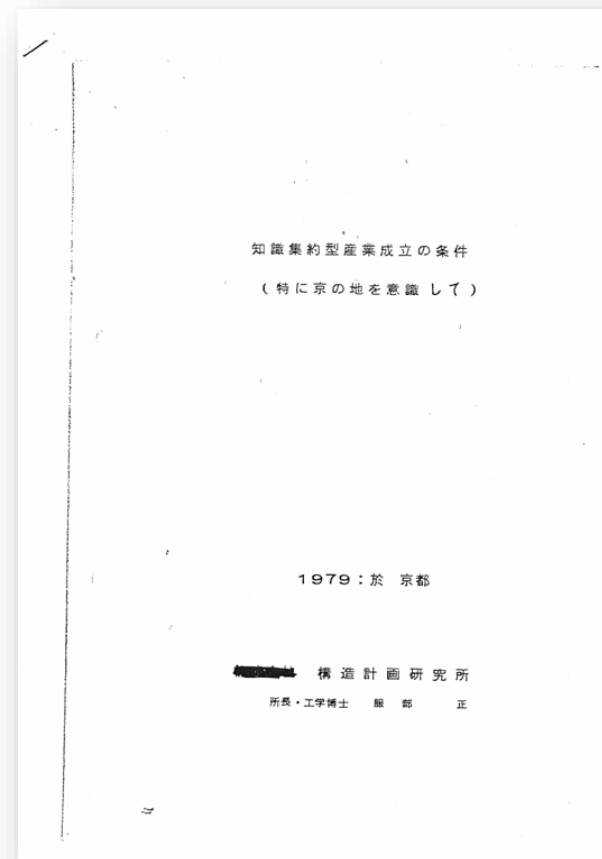
受け継がれるDNA BtoB

「世の中で一番贅沢なことは人の為に
一生懸命尽して、その人の喜ぶのを
ひそかに見て楽しむことだ」



「知識集約型企業とはどうあるべきか」を自問自答し、内発的な動機でボトムアップで価値を創り出す「場」を磨き続けた70年

KKEの強みは
一人ひとりの知的好奇心と愉しさ。
そしてそれを駆動力に価値を創り出す
「場のありよう」にある



「知識集約型産業成立の条件」 服部正
※1979年に京都で地元財界人に向けて行った講演資料

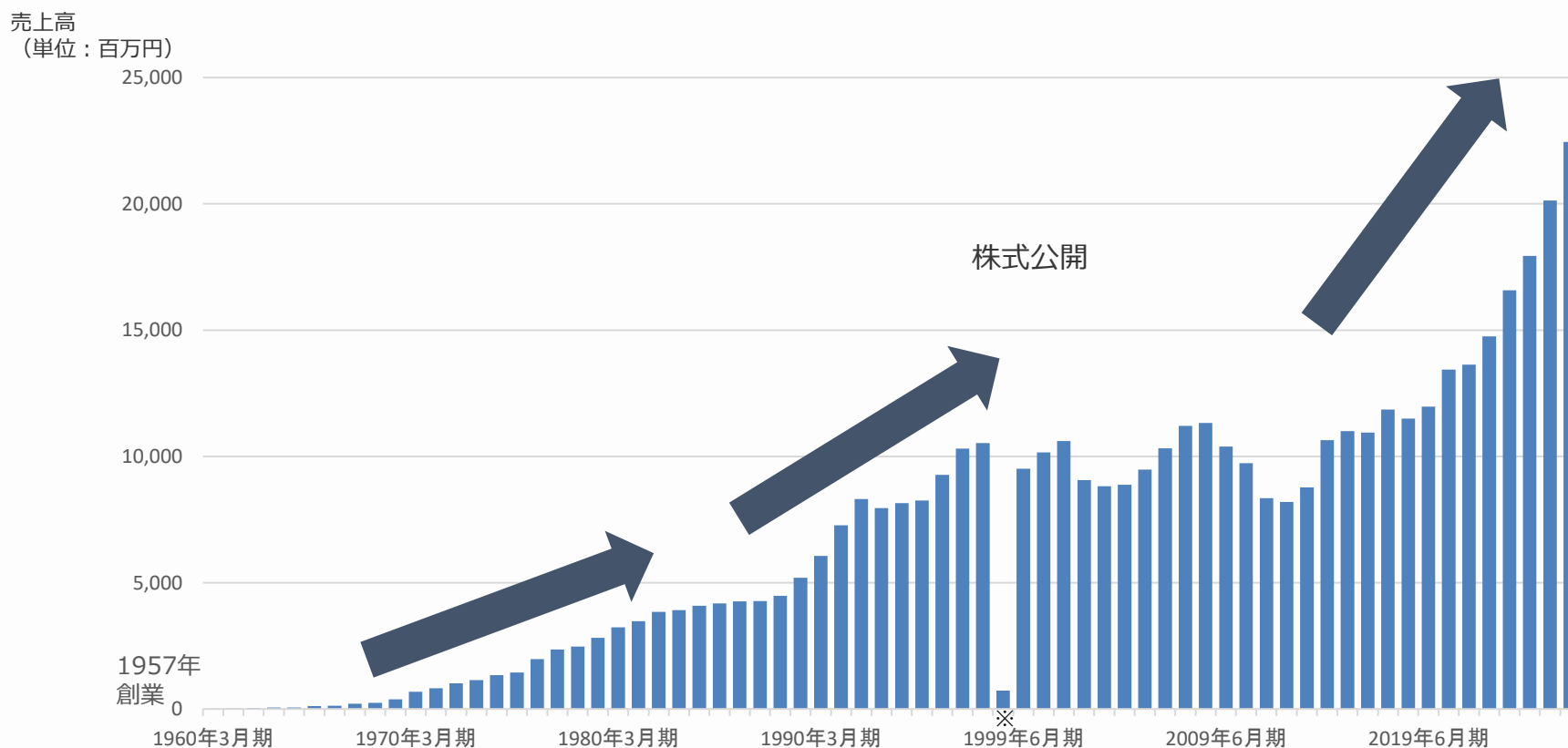
進化：創業者依存から創発のシステムへ

時代ごとに「自問自答」と「変革」を繰り返しながら、組織と事業を拡張

第1期 事業確立
(服部正)

第2期 高度成長
(富野壽)

第3期 成長と投資
(服部正太)



※決算期を3月→6月に変更（3か月決算）

圧倒的な野生と好奇心で創業し事業を開拓するも、創業者個人の力に依存した時代

● 事業の確立

1956年 構造設計事務所として創業
1961年 コンピュータを構造設計業界に初導入

エンジニアリングソフトウェアの開発ビジネス



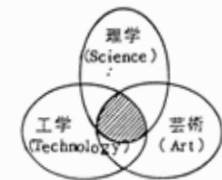
IBM1620の導入

- ・ 月額リース:60万円 (年720万円)
- ・ 当時の売上高 2,000万円
- ・ 当時の新入社員 月給12,000円

● リベラルアーツ

知識創造を支える土台として
リベラルアーツ的価値観をカルチャーに

第2条 理学・工学・芸術の境界問題を考えよ。



第8条 形而上的問題を重視せよ。

(1979 於 京都: 知識集約型産業の条件より抜粋)

● 組織存続の危機

創業者の個人カリスマに依存していたため、1983年の突然の急逝により組織存続の危機に直面

移動体通信会社への拡大するシステム開発への対応と個人依存からの脱却に向け、組織的なマネジメント手法を導入

- 「目標管理」の導入

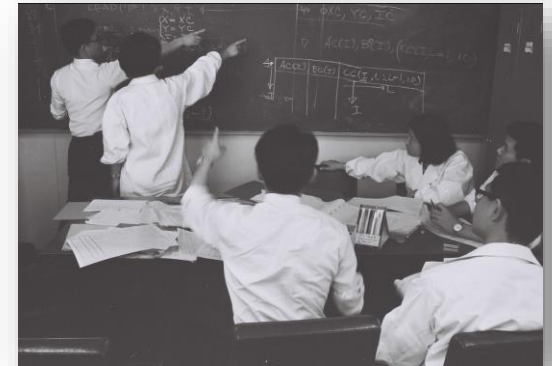
個人の挑戦と組織の目的を接続する目標管理（MBO）を導入し、自律駆動の軸を構築

- 共同体の設計

部署横断の委員会等を設計し、愉しさや暗黙知を共有する場を整備

- 社会性

工学の制約を超えた発想を生み出すため、リベラルアーツ的価値観で思考を解放



外注依存の反省を経て、知識創造の主体である「人才経営」へ変革

- SIerに代わる新事業コンセプト確立の必要性

コンサルティング需要の増加を背景に、技術コンサルティング業に転換＝原点回帰

専門性＋課題解決力に興味を持つ多様な人才を集めるオープン採用を開始

- 失敗と深い自省

上場後の業績追求から外注依存による、品質不良問題が発生。生産性向上、効率化を過度に重視した経営を猛省

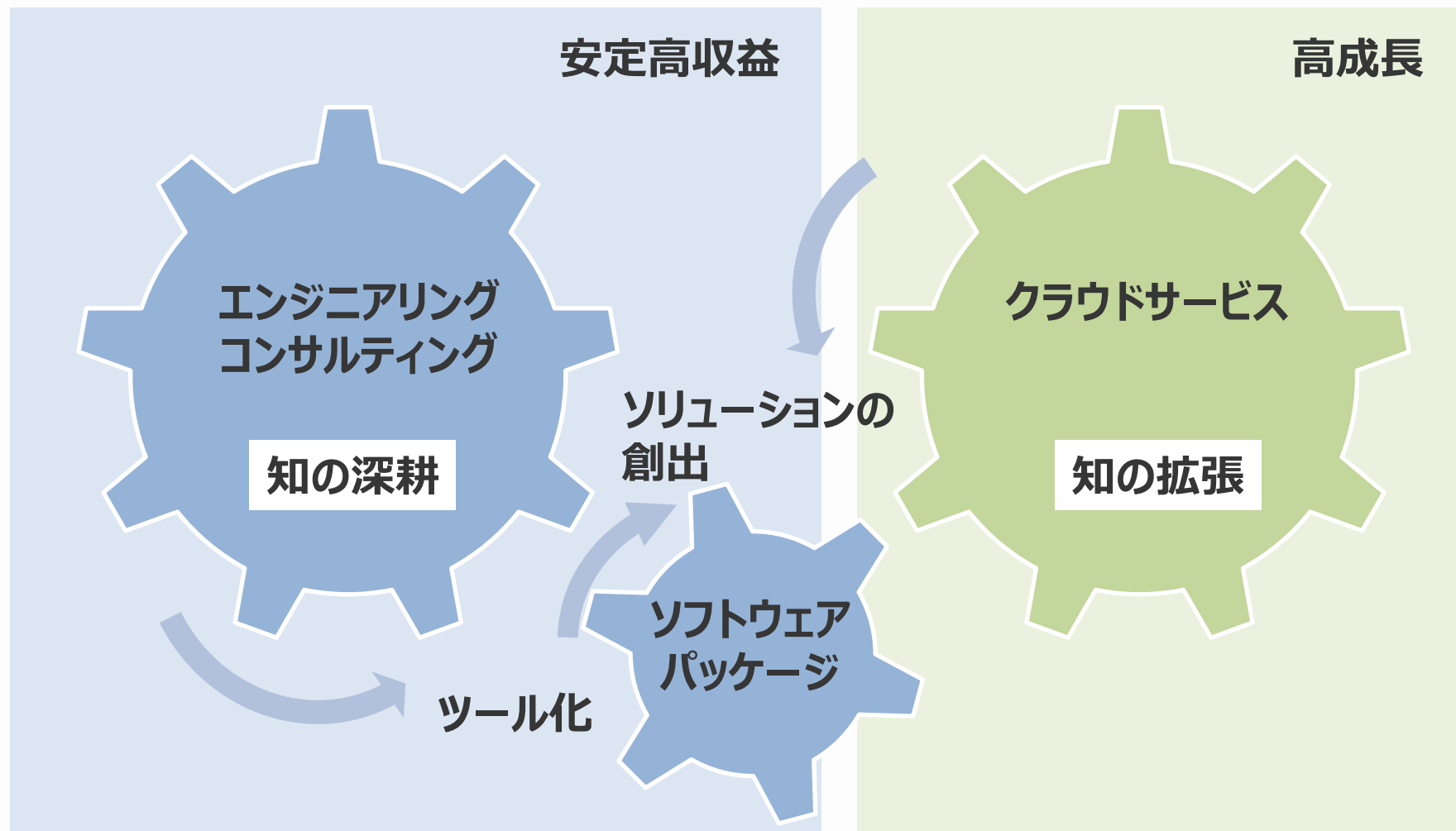
- 人才経営の確立

どれだけ価値を顧客へ提供したかという「総付加価値」経営へ転換



現在：収益基盤と成長エンジン

エンジニアリングコンサルティングによる安定高収益を原資にクラウドサービスによる高成長と次世代投資へ繋げる持続的サイクル



独立性に基づく信頼関係と多様な現場での経験知の集積が、高い付加価値と利益率を実現

- 信頼される関係
- 多様な顧客基盤

特定系列に属さない独立性を堅持。下請けではなく、対等な立場で本質的に問題解決

幅広い業界の顧客と対面することで、多様な現場の経験知が集積

多様な お客様	建設・防災	情報・通信	製造	意思決定・ 合意形成支援
	デベロッパー、ゼネコン、住宅メーカー 意匠設計事務所 エネルギー施設等	官公庁、 通信系研究機関、 通信キャリア等	自動車メーカー、 電気メーカー等	官公庁
多様な技術 多様な価値	構造設計、 構造解析、 地震動評価、 風況解析等	電波伝搬解析、 電磁界解析、 ネットワーク解析 等	熱流体解析、 粉体解析、 生産技術最適化 等	データ マイニング、 最適化等

クラウドサービス： 海外パートナーとクラウドによる知の拡張

世界から引き寄せる最先端技術・パートナーシップと、エンジニアリングコンサルティ
ングで培った工学知の融合による知の展開

信頼が引き寄せる海外パートナー

- 技術をどう社会に接続できるかという知的好奇心が出発点
- だからこそ海外のパートナーを惹きつけ、信頼関係を構築
- 単に仕入れて売るだけの代理店ビジネスではない

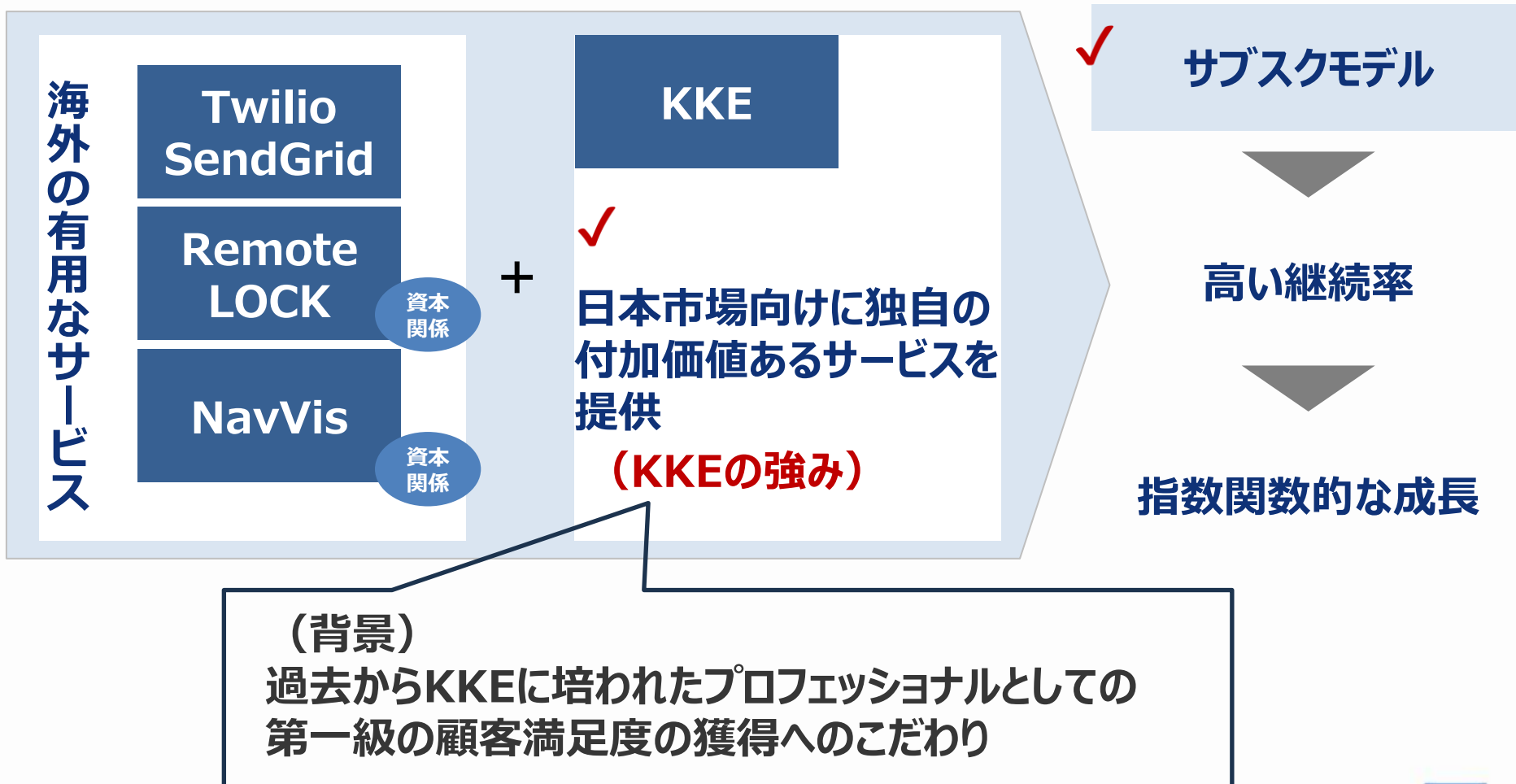


クラウドによる知の拡張

- 独自のエンジニアリング力で日本の現場に最適化
- 個別の課題解決から社会全体への展開へ
- 高継続率（リカーリング）に支えられた持続的成長へ



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を実現

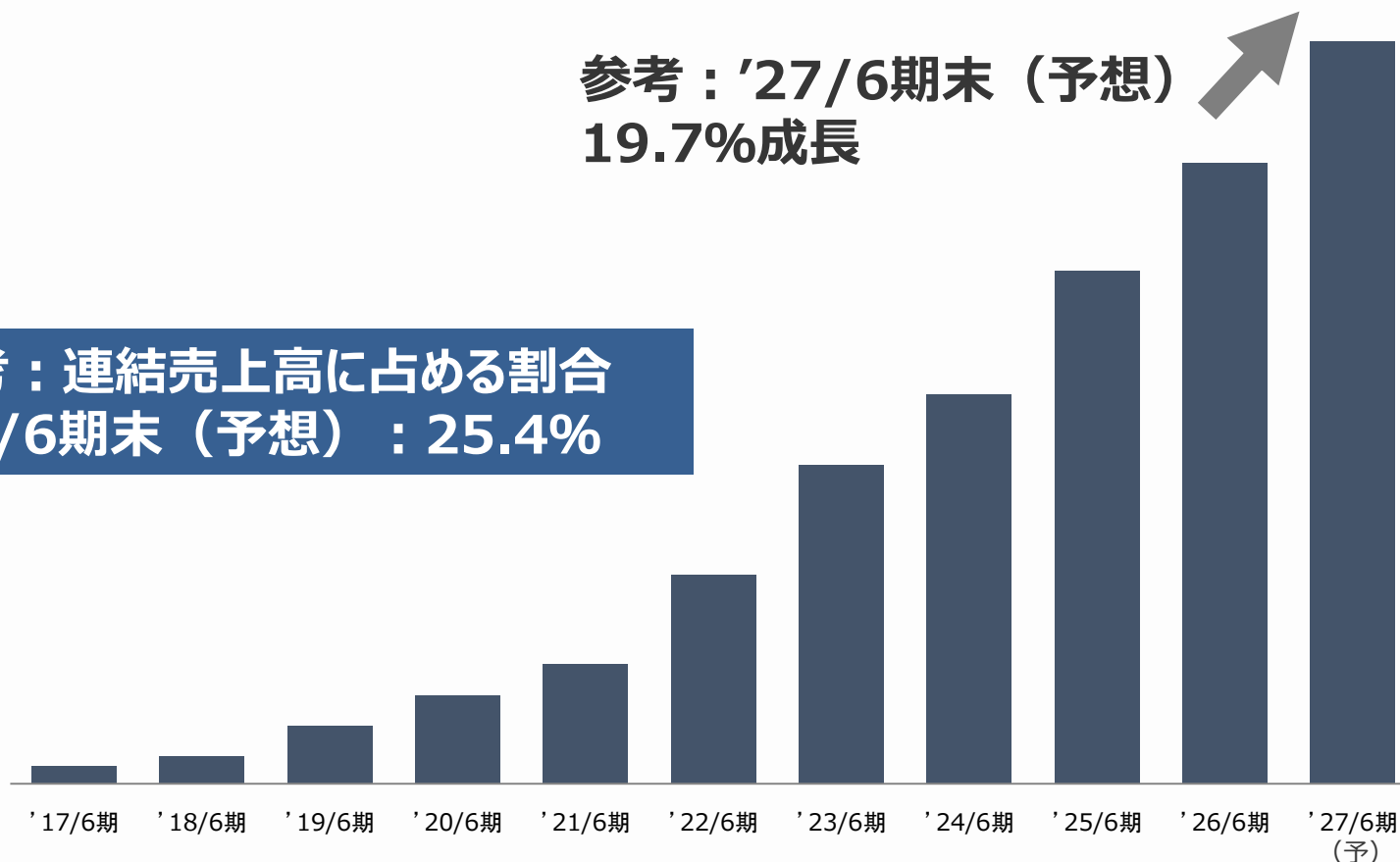


SendGrid、RemoteLOCK、NavVisの3つのビジネスがプロダクツサービスの成長をけん引し、事業の安定性に貢献し始める

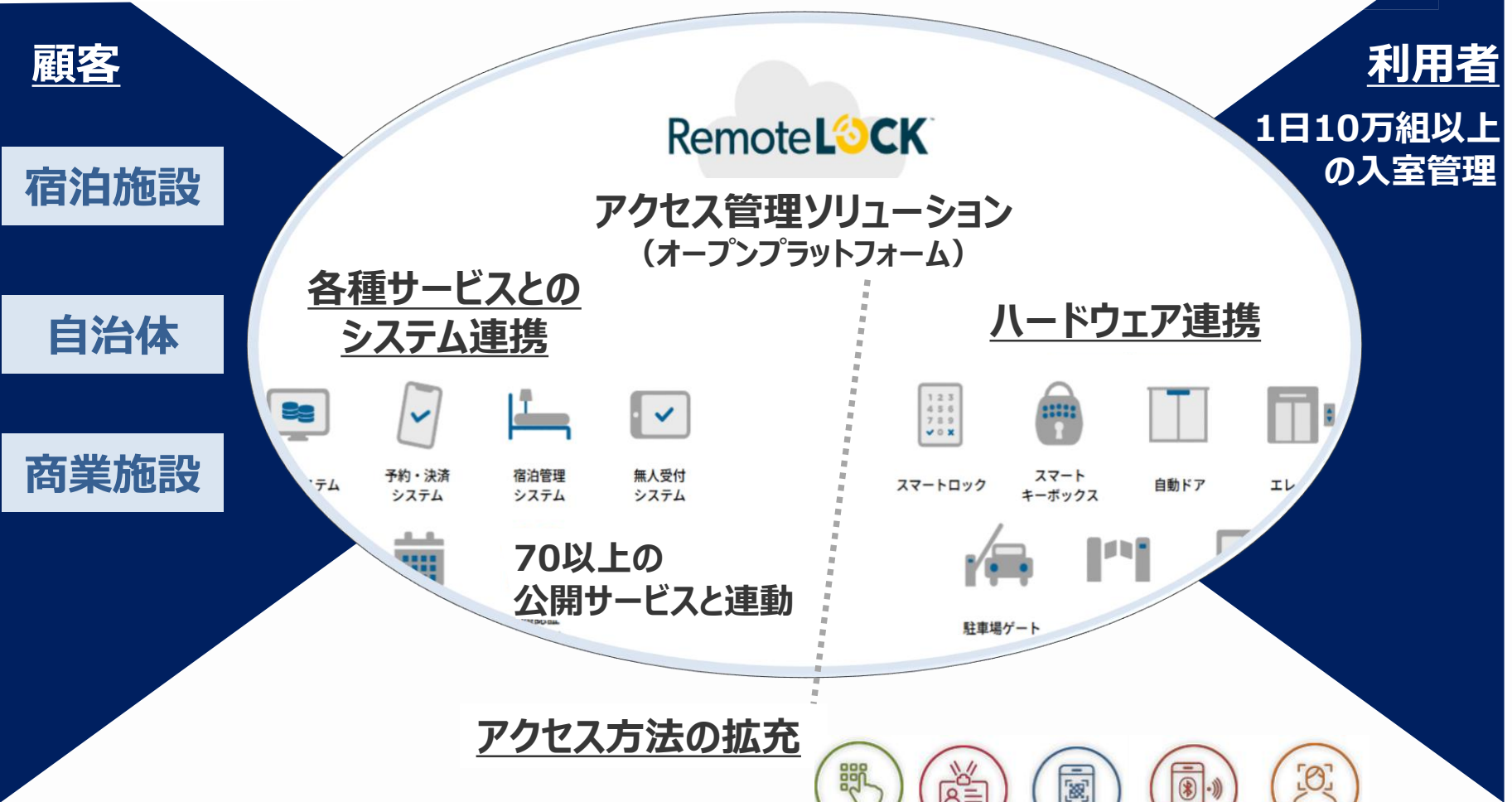
売上推移

参考：'27/6期末（予想）
19.7%成長

参考：連結売上高に占める割合
'27/6期末（予想）：25.4%



クラウド上で多数の利用者の入室を管理するプラットフォーム。オープンイノベーションで様々なパートナーと共創



● 2004年
LockState社
(現RemoteLock社)
デンバーで創業

● 2012年 クラウドビジネス開始
● 2016年～ KKEメンバー出向

● 2017年～
「RemoteLOCK」日本展開

● 2022年 JICT^{*} による出資

■ オープンプラットフォーム

様々なパートナー様と連携



■ 主要展開先

- ・ 宿泊施設
- ・ 自治体（全国180以上）
- ・ 商業施設

日米あわせて
13万台以上（課金接続台数）
➡グローバル展開

* 総務省を監督官庁とする官民ファンド

黒字化に向けた支援と並行し、日本市場の優先権確保・日米相互乗り入れにより グローバル成長を加速

CNへの出資

- 2.0Mドル（約3.2億円）出資
 1. 2027年1Qの営業CF黒字化に向けた繋ぎ資金の提供
 2. 日本事業の成長基盤の維持・強化
- 営業外費用へ計上



今後の展開

- 日本顧客の米国進出支援
- 日本発プロダクト（QRコードロック等）の米国展開



日米双方向のシナジーにより
事業価値を相互に拡張

- 次期シリーズに向けた、VC等からの資金調達準備

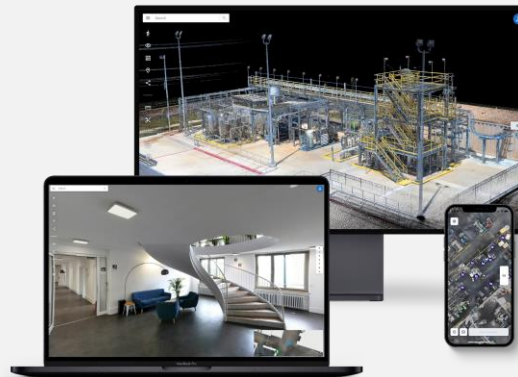
現場の3Dデータ化から、その活用まで。計測機器の販売・計測サービス、クラウド、コンサルティング、システム開発まで一貫して提供

データ取得



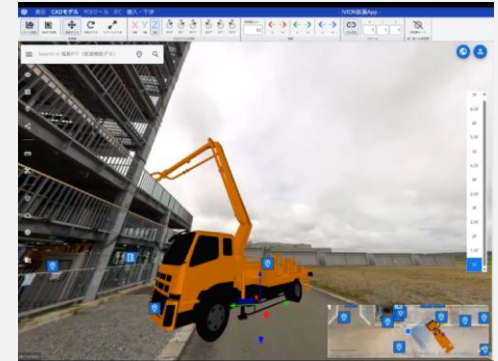
- 3DスキャナーLX-Seriesの販売・技術サポート
- KKEと国内外パートナーによる計測サービス

データ処理・共有



- クラウドプラットフォームIVIONの提供・サポート
- 計測したデータを生成し、快適かつ安全に共有

コンサルティング システム開発



- 顧客課題・要望に応じた導入支援コンサルティング
- 日本の顧客特有のニーズに対応した機能開発

● 2013年 NavVis



ミュンヘン工科大学の
研究プロジェクトから誕生

「NavVis」
日本展開開始

● 2015年～業務提携

● 2018年～資本参加

● 2022年～出向

累計出資額：2,150万€

自動車・製造業：

最新のデジタルデータを活用した製造ライン
の検討

プラント・化学業界：

現場のデジタルデータを活用した遠隔での
維持管理支援

建設・測量業界： BIMデータと点群データを
活用した施工管理の省人化

独NavVis社同様、
フィジカル AI等の活用
を促進していく

(今後の予定)
10月16日 NavVis Summit

NavVis社のシリーズD資金調達完了と株式転換により第3位株主へ。フィジカルAI領域への進化とグローバル展開を加速

シリーズD完了と株式転換

- 8,500万ドルのシリーズD完了
 1. 米国大手PE（TJC）がリード投資。NavVis社の事業性が評価された
 2. 2025年拠出資金（750万€）の株式転換により、KKEはNavVis社の第3位株主へ



今後の展開

NavVis社

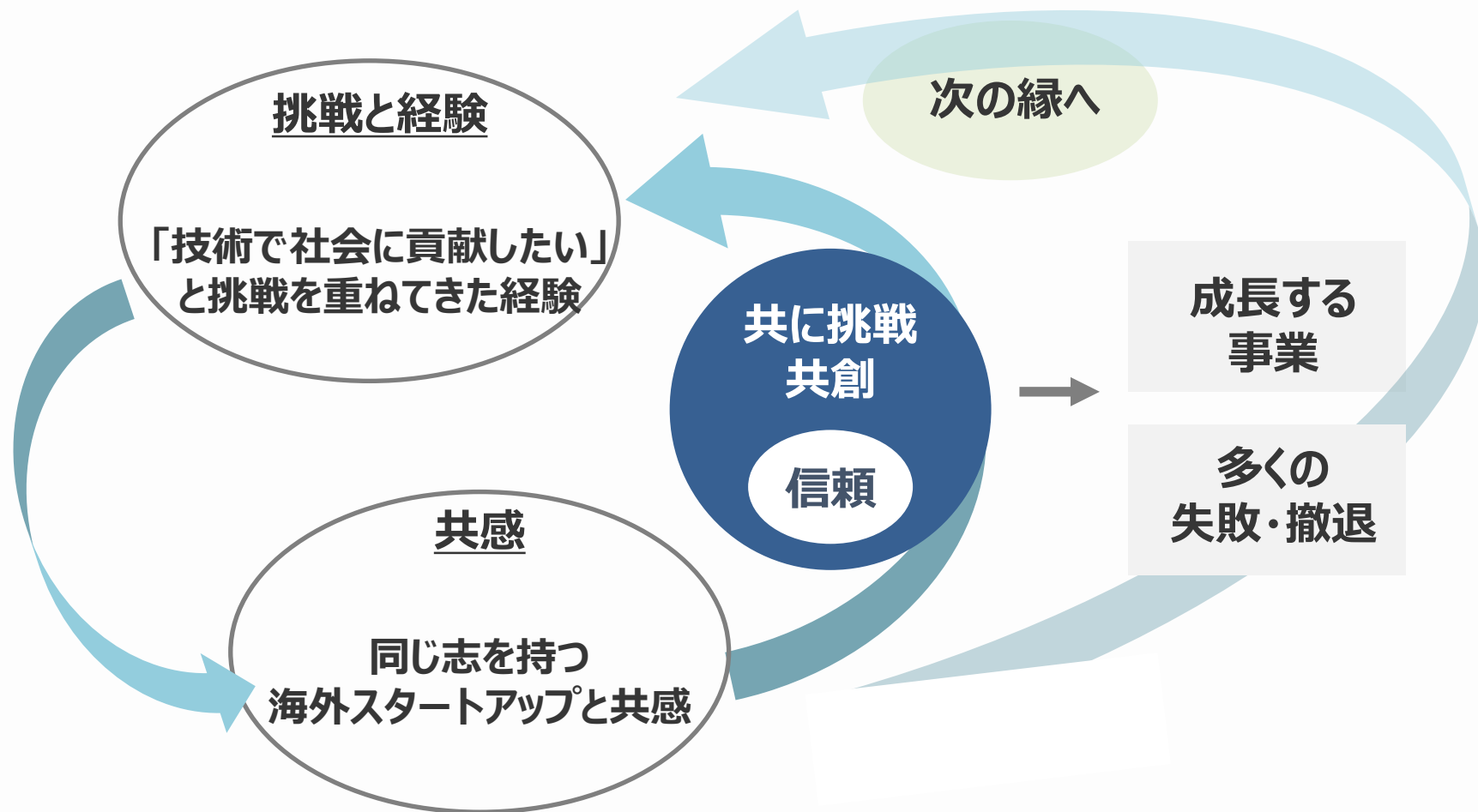
- フィジカルAI等への対応加速のため、次世代インフラ、AIレイヤーの強化
- 米国展開強化

KKE

- AI技術を活用した空間データの利活用の拡大
- 日本企業のグローバル展開強化

グローバルなオープンプラットフォームとしての進化を加速

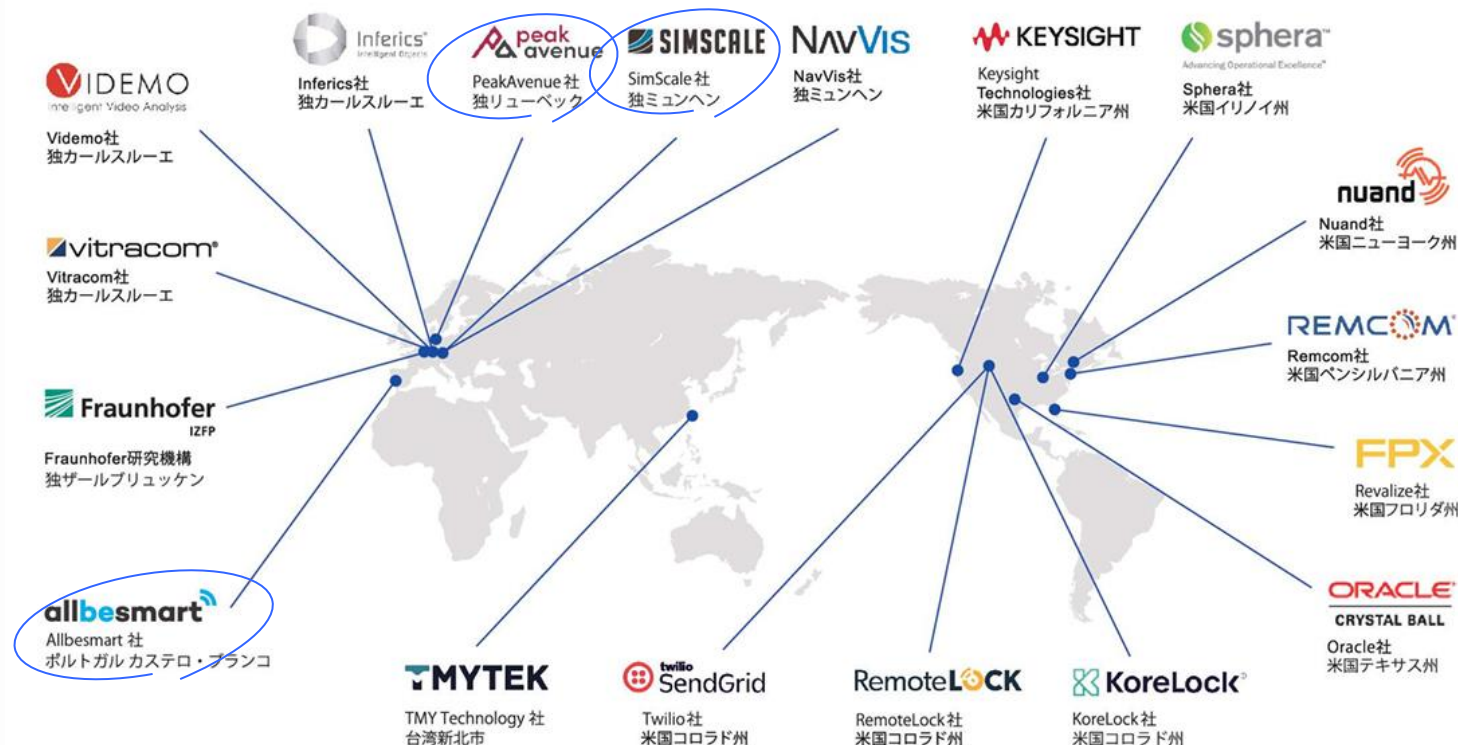
単なる資金提供にとどまらず、「技術で社会に貢献する」思いと行動の積み重ねが、深い信頼と次の縁を創出



人と人の長年にわたるつながりが、デンバーやカールスルーエを起点に広がり、日本展開へ

(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ビジネス立ち上げのリスク軽減
- 日本市場で他スタートアップとのコンフリクトなし



都市の制約を超えたゆとりある空間（新中野・熊本等）の中で、所員が豊かに活 き活きと知性を磨く環境の構築

● 環境への投資

多目的な活動領域や一人当たり面積
の拡張へ機動的に投資

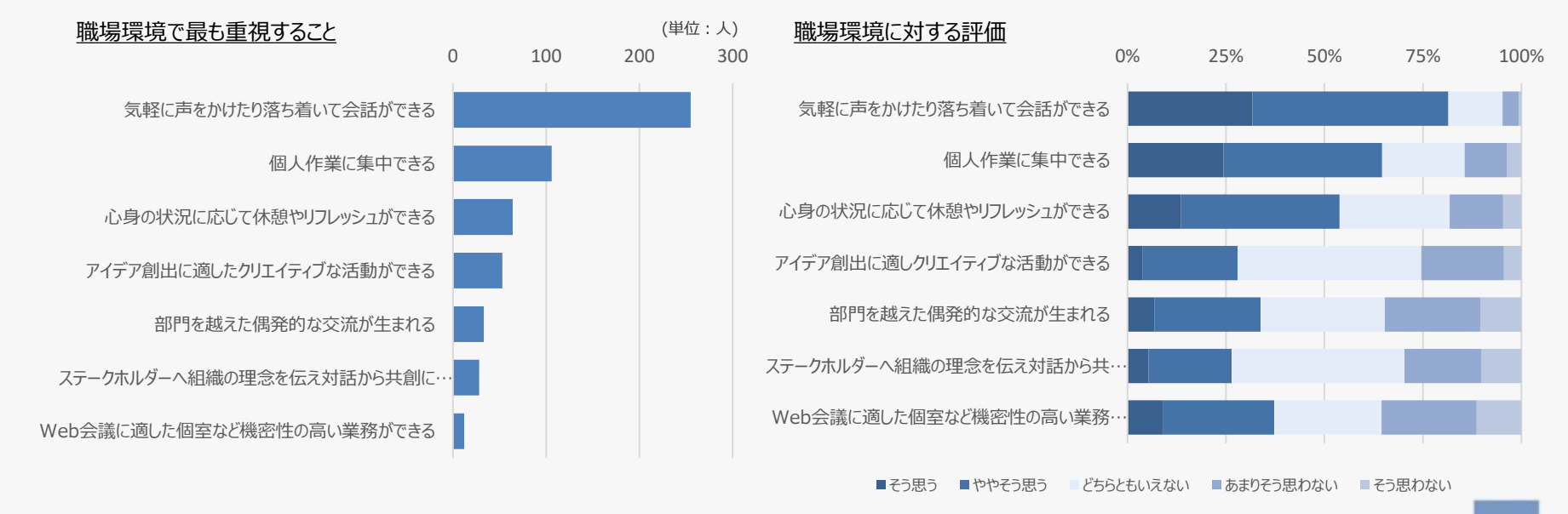
● 多様な直接対話

対話を重視する組織文化を継承し、
相互に刺激し合う

（一人当たりオフィス面積）

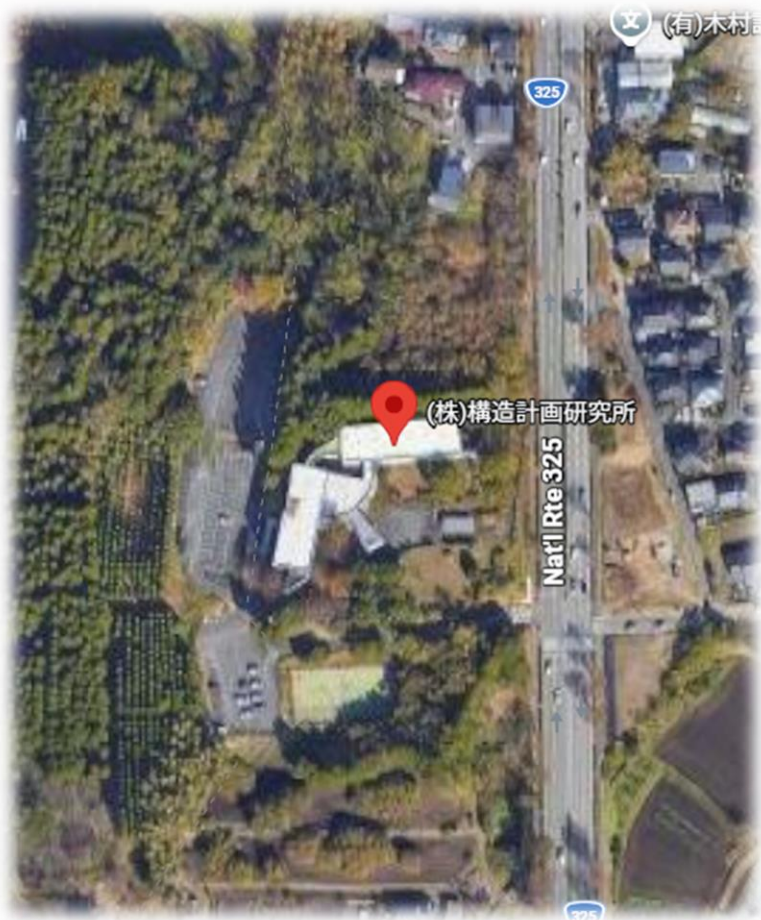


（定性アンケートより）



新たに500坪の追加取得により約6,000坪の整形地に。半導体産業が集積する熊本エリアにおいて、資産価値を向上





(引用 : Googleマップ)

目的

熊本構造計画研究所駐車場内の一部
借地を完全所有化し、資産価値を向上

当社の保有面積

- 購入前 : 17,923 m²
(5,421.70坪)
- 購入後 : 19,659 m²
(5,946.84坪)

品質・人才・既存ビジネス・新規ビジネスの4領域において、具体的施策を着実に推進

【品質管理】

確かな成果と信頼の獲得

- 過去の反省を踏まえたグループ品質管理体制の継続的改善
- 所員一人ひとりの品質へのこだわりと責任感の醸成

【人才の獲得・育成・定着】

価値創造の源泉への投資

- 企業理念への共感を重視した採用（27/6期内定31名）
- KKEスマイルサポート、PARA-SOL等による多様で柔軟な働き方の提供
- 良いプロジェクトという育成の「場」の創出

【既存ビジネスの深化】

高い利益性の維持と発展

- ECの高い利益性を維持しつつ新規顧客を開拓
- 部門間連携の強化により、変化に対応する解決策をスピード感を持って提供

【新規事業・成長エンジンの加速】

今後10年を担う事業展開

- クラウドサービスの拡大と投資回収
- 産学連携・協業：iGRAF、海外企業との新たな協業推進

未来へ：社会が良くなることを目指す

70年の進化の裏には、創業時より一貫しているスタンスがある。当社の存在意義と普遍的な経営方針をコミットするため、定款に企業理念を追加

（企業理念）

第2条

当社は、社会と共に目指す未来像として、「Thought : Innovating for a Wise Future」を掲げ、工学的アプローチで社会のあらゆる課題の解決に貢献し、様々なステークホルダーの皆様と共に賢慮ある未来社会を目指して、挑戦を続ける

2. 当社は、価値創造の源泉は「人」とあるという認識の基、当社に集う人々を「人才」と定義し、人才が生き活きと活躍できる「場」と「環境」を提供することを経営の最優先事項とする
3. 当社の経営指標は、営業利益に人件費とFRINGE BENEFITを加えた「総付加価値」とする
4. 当社は、多様性を尊重し、個々人の自己実現の場と成長機会を提供する
5. 当社は、独立系企業として、国内外の様々なパートナーと良好な関係を構築し協働する
6. 当社は、各ステークホルダーに対して、透明性の高いガバナンス体制を維持する

工学知と情報技術をベースに、一人ひとりの生活を見据えて社会をより良くしていくことを志し、社会とともに賢慮ある未来へ

手段：技術の進化

クラウド技術の発展により、
培った工学知を多くの人々の生活
に直接届ける時代へ

原点：不変の精神

時代や技術が変わろうともリベラル
アーツの精神と知的好奇心を駆
動力に

一人ひとりの社会生活を見据え、社会がより良くなっていくことを願う

Innovating for a **Wise Future**

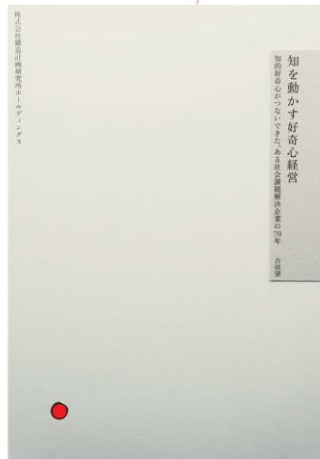
書籍ご案内

著者：吉田 望
編集：朝倉 昇誠
監修：木村 香代子
造本デザイン：SHIRUSHI DESIGN FACTORY
発行日：2026年10月29日
発行：株式会社 新潮社
定価：2,970円（税込）
ISBN：978-4-10-910331-2

知を動かす好奇心経営

知的好奇心がつないできた、ある社会課題解決企業の70年

吉田 望



「はじめに」より
監修者 木村香代子
構造計画研究所ホールディングス

知的好奇心を満たす喜びはエネルギーとなつて
時に新たな事業を探る羅針盤となり
時に個人と会社を結びつける絆となりました。
もちろん、知的好奇心だけで事業が成り立つ程、
世の中は甘くありません。七転び八起きを経て、
私たちは知的好奇心の事業への生かし方を身につけてきました。
本書は、知的好奇心がつないできた事業と
知的好奇心を惹き込み育んできた経営の軌跡をたどるものです。

著者 吉田 望（よしだ のぞむ）



1956年東京生まれ。東京大学工学部計数工
学科、慶應義塾大学大学院経営管理研究科
卒。80年電通入社。電通総研研究部長など。
2000年に退社後、takibi塾教社を設立。ま
た数社の社外役員を務める。主な著書に
「ブランド」、「ブランドII」（宣伝会議
共著）、「会社は誰のものか」（新潮新
書）など。父は「戦艦大和の最期」の著者、
吉田漢。

編集者 朝倉 昇誠（あさくら しょうせい）



1971年東京生まれ。慶應義塾大学法学部法
律学科卒。東京大学大学院情報学環・学際
情報学府修士課程修了。93年大日本印刷に
て広告プランニング業務。96年リクルート
にてデジタル衛星放送事業の新規事業開発
に従事。退社後、経営戦略としてのブラン
ディングで企業価値向上を実現するコンサ
ティング会社takibiを設立。現在、代表取
締役。

【お問い合わせ先】

IR室

E-MAIL : `i r @ k k e - h d . c o . j p`
HP : `h t t p s : // w w w . k k e - h d . c o . j p`