

株式会社構造計画研究所ホールディングス
2026年6月期 決算説明会 質疑応答概要

登壇者： 代表執行役 服部正太
執行役 木村香代子
株式会社構造計画研究所 代表取締役社長 湯口達夫

■事前質問 1

Q：成長が期待される分野について

A：（湯口）当社グループでは多岐にわたるビジネスを展開しているが、例えばクラウドビジネス、社会インフラ・防災関連、通信インフラ、再生可能エネルギー、DX関連のシステム開発などは今後の成長分野と考えている。自分たちを成長させることができるのか、その分野で貢献していけるのかを大事にしたいと考えている。

■事前質問 2

Q：AI時代における事業戦略・影響について

A：（湯口）当社グループは、約70年前よりコンピュータの可能性を追求してきたが、当初より、「コンピュータ（AI）に任せる領域」と「人間が判断・チェックすべき領域」の見極めを重視している。AI時代においても同様であり、自分たちで深く検証・見極めを行ったうえで、企業理念に照らし合わせた事業展開を行っていく。

■事前質問 3

Q：IR活動に対する考え方について（株式流動性向上・プライム市場移行等）

A：（木村）プライム市場の上場の基準は満たす水準にあるが、費用対効果を考慮し、現時点ではスタンダード市場での上場を維持する方針である。なお、株式分割の実施や、新NISAの開始等もあり、一般株主数は5年前の約2倍となる7,300名ほどに増加し、株価も同期間でほぼ2倍となっている。

流動性については、2024年7月1日の持株会社化以降、1日の平均出来高は1万株程度で、一定の流動性は確保できていると考えている。ただ、まだ低いとのご指摘もあるため、今後も株式分割や自社株買い、適切なIR活動等を通じ、少しでも市場のベースアップを図る努力を継続していく。

■事前質問 4

Q：事業の成長と人才との連動について

A：（木村）当社グループの企業理念に共感し、この場で自分のやりたいことを実現したいという所員が多く参画している。そのため個人の裁量を尊重し、成長を支援する環境や場の設定を重視している。

会社の方針に基づき、各部門は自らのミッションとありたい姿を設定し、現状とそのありたい姿のギャップから活動方針を策定している。この方針のもと、個人は自律的に目標を設定することで、会社の方針から個人の目標までが一連の関係性を持って運営されている。

部門評価は定量面・定性面の両面で行っている。対人件費利益率、すなわち自分たちが受け取る給与に対する利益率を評価基準としており、計画の高さと達成度で賞与が決まる制度となっている。定量面だけでなく定性面でも、人才育成、組織風土向上、品質向上、付加価値向上の4つの軸で目標を設定し評価している。

また、総付加価値（営業利益＋人件費＋FRINGE BENEFIT）を重要な経営指標としている。

このように、個人の成長が所属部門の成長につながり、それがさらに会社全社の成長につながる制度設計を行っている。

■事前質問 5

Q：中長期の経営方針とガバナンス体制について

A：（服部）中期計画は作成しないが、総付加価値年8%成長の実現を目指している。また、株主還元においてはDOE10%程度を基本方針としている。

ガバナンス面では、指名委員会等設置会社を採用しており、取締役の過半数以上を社外取締役が占めている。海外パートナーへの投資等の重要案件においても取締役会で十全な議論・意思決定を行っている。

■事前質問 6

Q：海外戦略パートナー・投資先の事業進捗と企業価値への寄与について

A：（服部）海外パートナー投資の事業の進捗について、RemoteLock社やNavVis社との投資を通じた強いパートナーシップの構築により、過去に経験した代理店契約のような権利剥奪リスクを回避し、強固な関係を維持できている。

将来的なIPOや展開手法の詳細は現時点では申し上げられないが、技術やプラットフォームを自社の事業展開に活かすとともに、投資の回収・リターンを確実に結実させていきたいと考えている。

■会場質問 1

Q：2026年6月期の研究開発費の減少について教えてほしい。

A：（服部）当社グループでは、いわゆる財務会計上の研究開発費と、その成果をお客様に伝えていくためのマーケティング費用の2つを研究開発費と考えている。確かに、会計上の研究開発費は若干落ち込みがあるが、それらを減額する意図はない。今後は、後者のマーケティング費用も含め、投資内容をご理解いただけるような説明に努める。

■会場質問 2

Q：宇宙関連など夢のある仕事に参画する予定はあるか。

A：（服部）当社グループでは宇宙関連の取り組みも行っている。インターステラテクノロジズ社に4年前から所員が1名出向しロケットの発射台の熱流体解析等に携わっており、夢を持って取り組んでいる。このような自律的に活動できる環境を今後も大切にしていきたいと考えている。

■会場質問 3

Q：セグメント別売上構成比の今後のバランスについて教えてほしい。

A：（木村） 現在プロダクツサービス事業が売上の約4割を占めるまでに成長しており、5割に達するのに近いのではないかと考えている。またエンジニアリングコンサルティングも成長を目指して活動している。当社グループでは、特定の売上比率目標を設けるのではなく、お客様にとって価値のあるサービスを提供することを最優先としている。

■会場質問 4

Q：RemoteLock社へのConvertible Noteの出資は、債務超過の会社に対する出資ではないのか。

A：（服部） 当社は以前より、政府系の官民ファンドであるJICTと共に米国RemoteLock社へ出資しており、現在約4割の株式を保有している。

今回の出資は、手元資金に余裕がある中で、同社の来期第1四半期の黒字化を見据えたつなぎ資金として提供したものである。ほかにアメリカのベンチャーキャピタルが2社入っており、当社の持株比率が下がるのを防ぐため、将来的に株式転換ができる権利を確保できるConvertible Noteに出資を行った。決してアメリカのビジネスが悪くなっている訳ではない。

当社は株主のため、日本から米国RemoteLock社に支払うロイヤリティの料率を非常に低く設定できている。日本のRemoteLOCK事業は30～40%の成長を続けて、黒字化しており、日米合わせた成長性は高いと考えている。

今後もプラットフォーム基盤をしっかりと確保しながら展開し、次のラウンドへつなげていく。

■会場質問 5

Q：ホームページ上で論文・学会発表実績が2024年以降ないがなぜか。

A：（木村） 継続して学会発表、共同研究は活発に行っているが、ホームページの更新が遅れており大変申し訳ない。速やかに情報を整理し、更新する。

■会場質問 6

Q：会社の総資産を500億円にすることを目標にしていると聞いたことがあるが、いつまでにどのようなやり方で実現するのか。

A：（服部） オプションとしては、出資先であるNavVis社、RemoteLock社の株式評価が高まる可能性があると思う。また、毎年自己資本が10%、10～15億円規模で改善しており、それも貢献すると考えている。時期に関しては申し上げられないが、経営としてはそのような改善に取り組み、コミットしたDOEを実現しながら、総資産を増やすというより純資産を増やしていくことに可能性があると考えている。

■会場質問 7

Q：中期計画は策定していないのか。

A：（服部） 策定していない。中期計画を達成することで満足してしまうのではなく、計画枠にとらわれず常に高い目標にチャレンジする組織でありたいと思っている。そのため、当社グループの場合は中期計画を策定しない方が良く考えている。

ただ、単年度ごとの目標として、総付加価値の年間8%成長にコミットしており、DOE10%程度の還元を行うことで、ご支持をいただきたいと思っている。

■会場質問 8

Q：今年7月の熊本の地震の対応について何か考えていることはあるか。

A：（服部）熊本の拠点・所員ともに大きな被害はなく、また創業当時に構造設計を手掛けた熊本城もほぼ無事だった。

災害支援については、金銭的支援のみならず、技術コンサルティング力を活用した貢献が極めて重要と考えている。実際、煙突の倒壊やガス爆発などの事象に関して様々な問い合わせをいただいている。また、再発防止策等でもお役に立てると考えている。多用な選択肢から貢献していきたいと考えている。

■会場質問 9

Q：貸借対照表の投資有価証券は、NavVis社に対する投資に該当するか。

A：（服部）ほぼNavVis社に対する投資にあたる。なお、米国RemoteLock社に対する投資は全額会計処理済みとなっている。

■会場質問10

Q：営業キャッシュフローの減少理由に売上債権の増加とあるが、クラウドサービス事業の売上債権の回収は早いことから、今後、営業キャッシュフローが改善されていくという理解でよいか。

A：（服部）クラウドサービス提供型ビジネスは毎月入金があるため売上債権の回収は早いですが、今期については法人税等の支払額が増えたことが、営業キャッシュフローが前期より減少した要因として大きい。

■会場質問11

Q：株主への還元の目安は、DOE10%程度と設定されているが、所員への還元にもそのような基準があるのか。

A：（服部）労働分配率72～75%程度を目安とし、その水準で所員への適切な還元を行っている。

■会場質問12

Q：国内で展開しているクラウドサービスのインフラ環境は、アメリカやヨーロッパといったそれぞれの拠点にあるのか、それとも日本にあるのか。

A：（服部）具体的な拠点はオープンにはしていないが、バックアップも含めて様々な場所に保持している。またクラウドサービスでも、オンプレミスで運用する手法をとるお客様もいらっしゃるため、多様な展開を行っている。