



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

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

<https://www.kke-hd.co.jp/>
Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

本日はお忙しい中、株式会社構造計画研究所ホールディングスの2026年6月期決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。当社は2024年7月1日に持株会社体制へ移行しており、本決算が第2期目となります。

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。

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

本日は私、木村から「連結決算の概要」、および「2027年6月期 連結業績予想」についてご説明申し上げた後、代表執行役の服部より「創業70年 価値創造への挑戦」と題してお話をさせていただきます。

- 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）

はじめに、本決算に関して本日お伝えしたいことは以下の4点となります。

第一のポイントとして、当連結会計年度は過去最高業績となり、売上高、営業利益、ならびに当期純利益の全てにおいて前年を上回り、過去最高を達成いたしました。

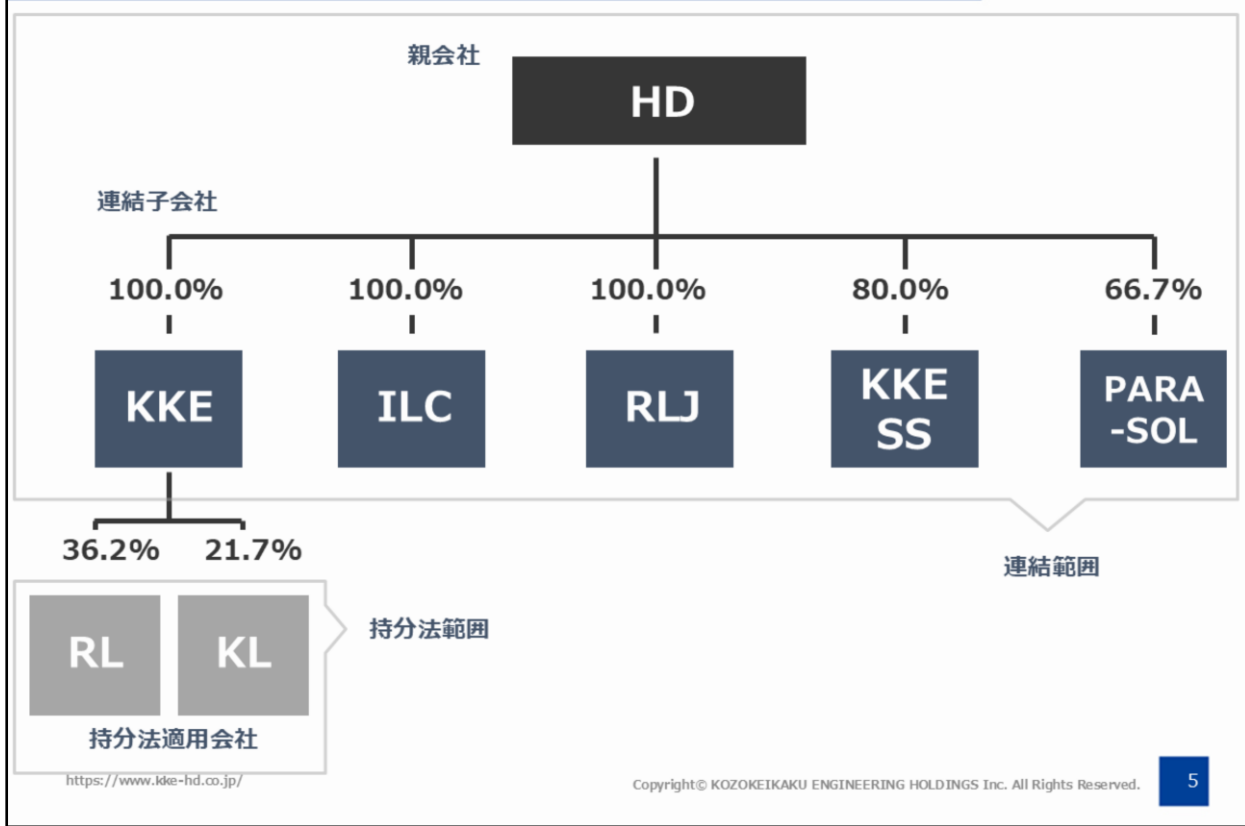
第二のポイントは、所員への還元と利益成長の両立でございます。当社は総付加価値の年間8%成長を経営目標として掲げておりますが、所員への還元を一層拡充しつつも、計画を上回る営業利益を確保することができました。

第三のポイントとして、エンジニアリングコンサルティング事業の着実な遂行と、プロダクツサービス事業、とりわけクラウド事業の好調な推移により、増収増益を実現いたしました。

第四のポイントは、受注が順調に推移し今期（進行期）に向けて91億37百万円の受注残高を確保しており、順調なスタートを切っております。

1 連結決算の概要





連結決算の範囲についてご説明いたします。当社グループは、5つの連結子会社と2つの持分法適用会社で構成されております。構造計画研究所以外の子会社4社について、概要をご説明申し上げます。

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

はじめに、International Logic Corporation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最新情報の収集のため、1969年に設立され、当社も資本参加しました。その後2005年からは当社の100%子会社となっております。現在は主にRemoteLOCK関連ビジネスに活用しております。

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	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

次に、株式会社リモートロックジャパンでございます。同社は2022年に設立され、これまでは子会社である構造計画研究所の一事業部門として活動していましたが、当期より資産および事業を正式に移転し、本格的に始動いたしました。

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

3社目は、株式会社KKEスマイルサポートでございます。同社は、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、グループ内の様々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、熊本県に所在する株式会社PARA-SOLでございます。同社は、株式会社KKEスマイルサポートと同様にグループ内のサポート業務を地方拠点から提供するとともに、独自のSEサービスも展開しております。

- 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。

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

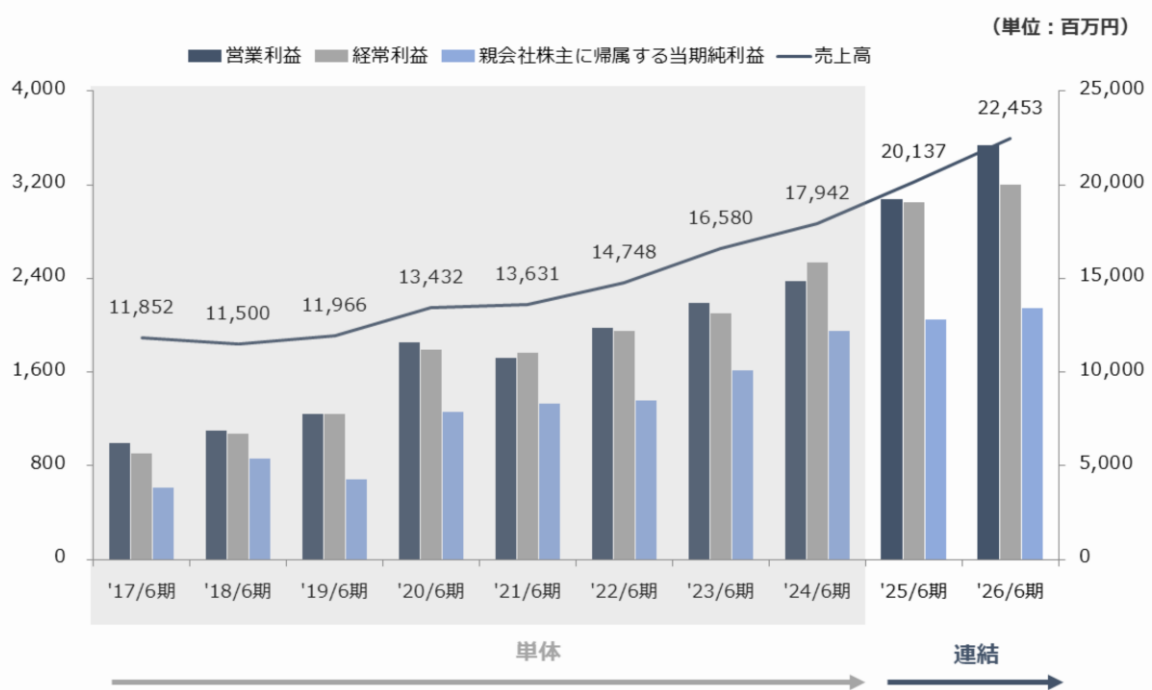
10

連結損益計算書についてご説明いたします。

当期の売上高は、前期比23億15百万円増の224億53百万円となりました。営業利益は前期比4億67百万円増の35億40百万円、経常利益は前期比1億49百万円増の31億96百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は21億14百万円となっております。

売上総利益率については前期と比較して若干低下しておりますが、これは所員に対してしっかりと還元を行った結果が原価に反映されたことによるものであり、特段の問題はないと認識しております。

営業利益率は15.8%へと上昇いたしました。これは、売上が増加する中で販売費及び一般管理費を大幅に増やすことなく事業活動を進めた結果、利益率の向上につながったものと考えております。



※'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

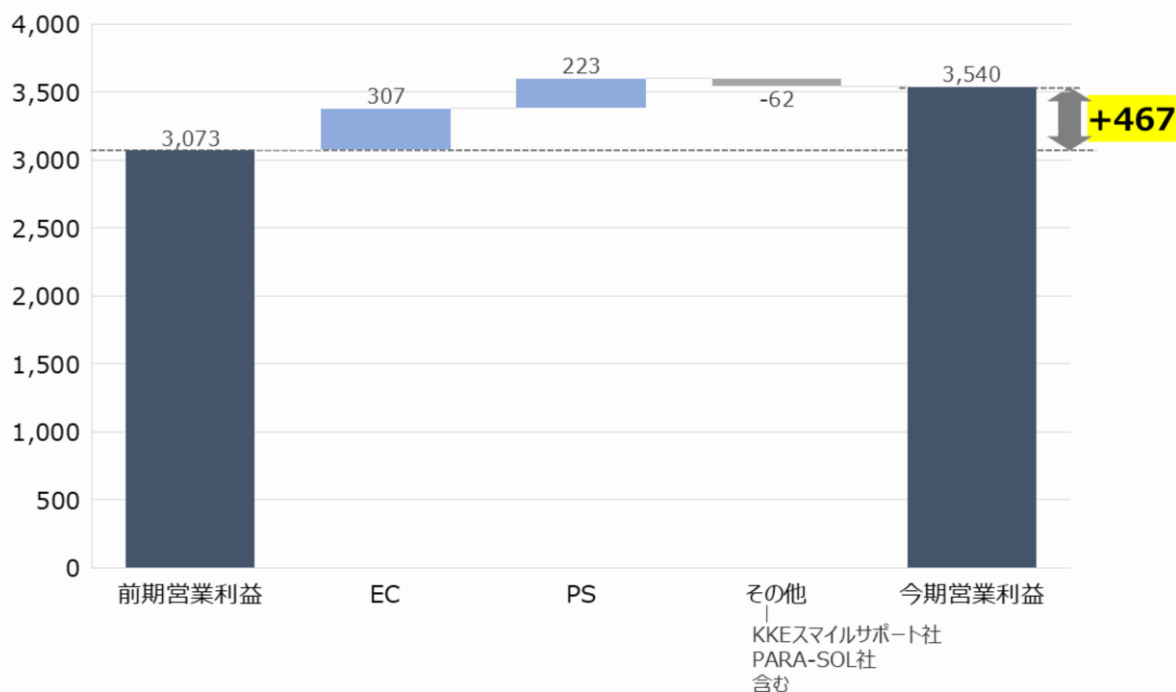
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

過去10年間の業績推移については、概ね右肩上がりでの成長を継続しております。

営業利益 対前年同期増減要因

(単位：百万円)



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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

12

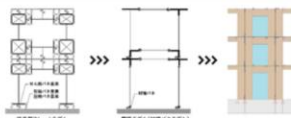
当社グループは、エンジニアリングコンサルティングとプロダクツサービスの2つのセグメントで構成されています。

営業利益は前期比で4億67百万円の増加となりましたが、そのセグメント別の内訳といたしましては、エンジニアリングコンサルティング事業において3億7百万円、プロダクツサービス事業において2億23百万円の利益増加となっております。

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

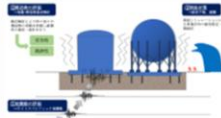
構造設計・構造解析 コンサルティング

- 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

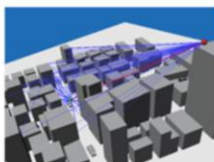
- 社会シミュレーション
- 最適化



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

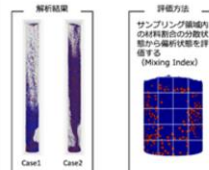
情報通信技術 コンサルティング

- 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

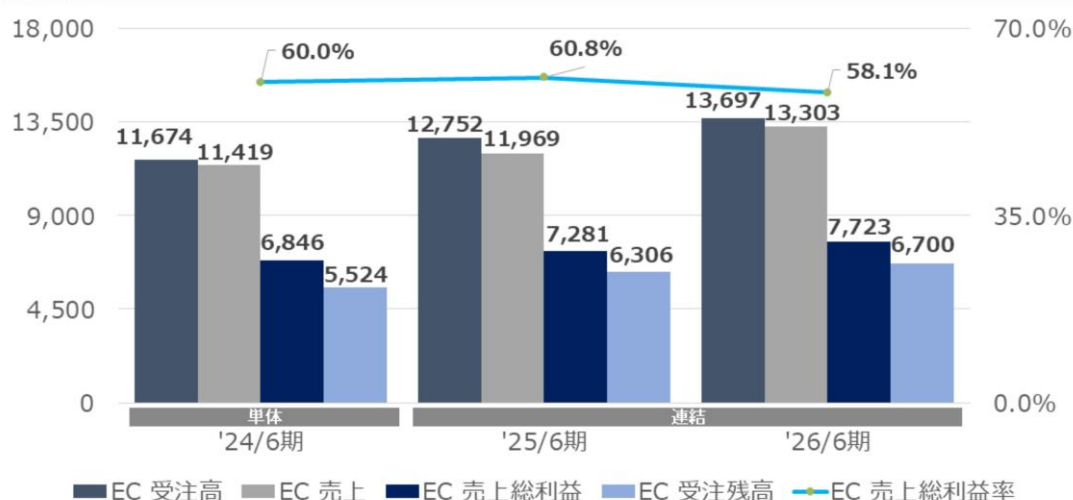
- CAEによる設計の効率化、
生産技術の最適化



Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

続いて、セグメント別のご説明を申し上げます。エンジニアリングコンサルティング事業においては、主に構造設計・構造解析、環境評価・防災、住宅・建設分野のシステム開発、意思決定支援、情報通信技術、および製造業向けのデータ活用という6つの分野を展開しております。

(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

エンジニアリングコンサルティングの売上、利益、受注残高については、いずれも前期を上回る水準で推移しました。前年度からの豊富な受注残高を背景に、年初より高い稼働率で好調なスタートを切ることができ、品質に留意しつつ利益率もしっかりと確保いたしました。

なお、利益超過分の一部を所員へ還元したことに伴い原価率が上昇し、利益率自体は若干低下いたしましたが、引き続き高い収益性を維持していると認識しております。

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

RapLab *

OAI BOX *

KCAMP

Wireless InSite

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

SOLIDWORKS

Particleworks

ProE

KKE/OrderConfig

ADAP *

iGRA *

BINS

SIMSCALE

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

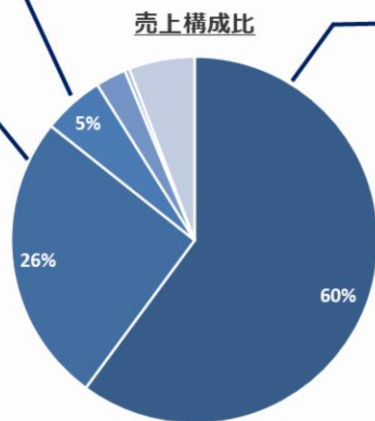
- 社会シミュレーション
- リスク分析

artisoc *

Crystal Ball

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

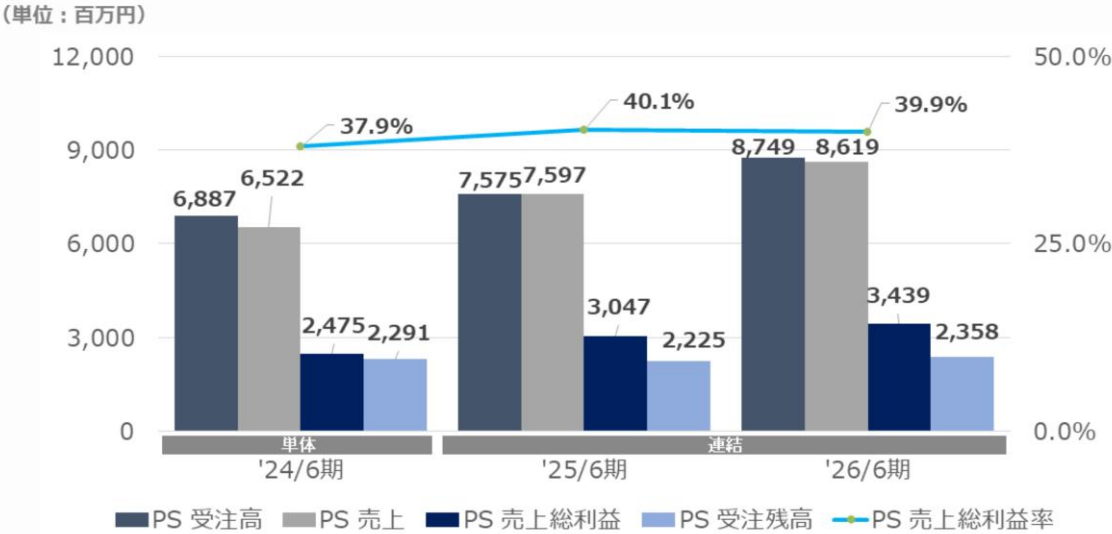
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

15

次に、プロダクツサービス事業についてご説明いたします。本セグメントは、各事業テーマに対応したパッケージ販売型のビジネスと、クラウドサービス提供型の3つの新規ビジネスで構成されております。

当期におきましては、同セグメントをけん引するクラウドサービスがセグメント全体の約60%を占め、次いで製造業向けの設計支援サービスが約26%を占める構成となっております。



- 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

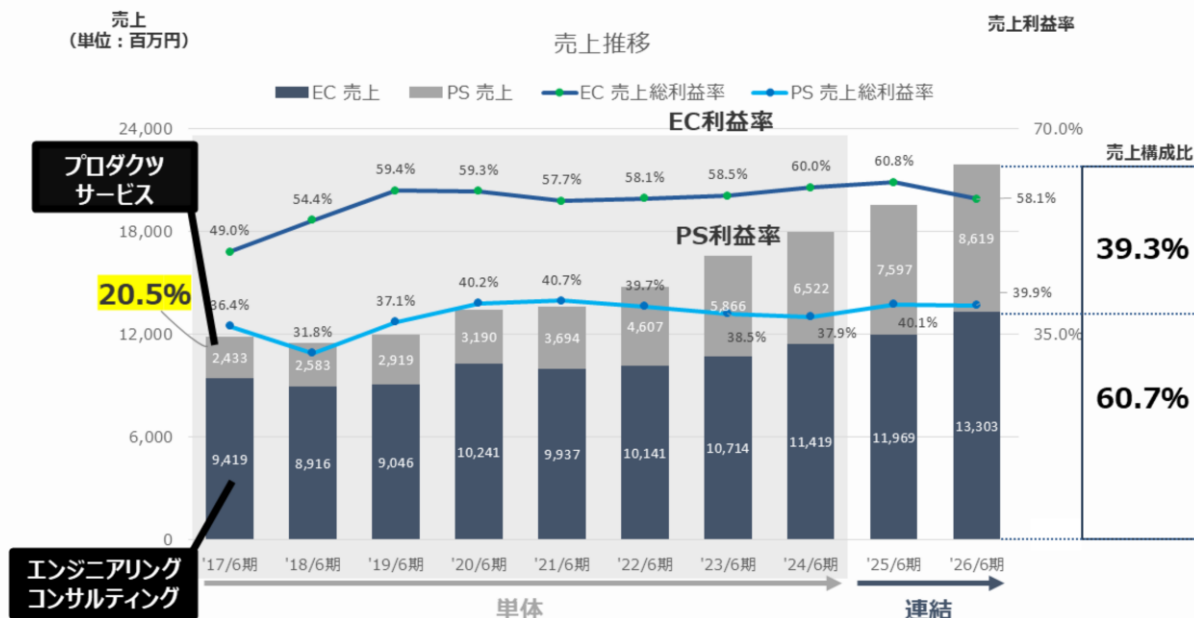
※'24/6期以前は(株)構造計画研究所の数値を記載しております

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

プロダクツサービスの業績についても、前期と比較して受注、売上、利益の全てにおいて増加いたしました。

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

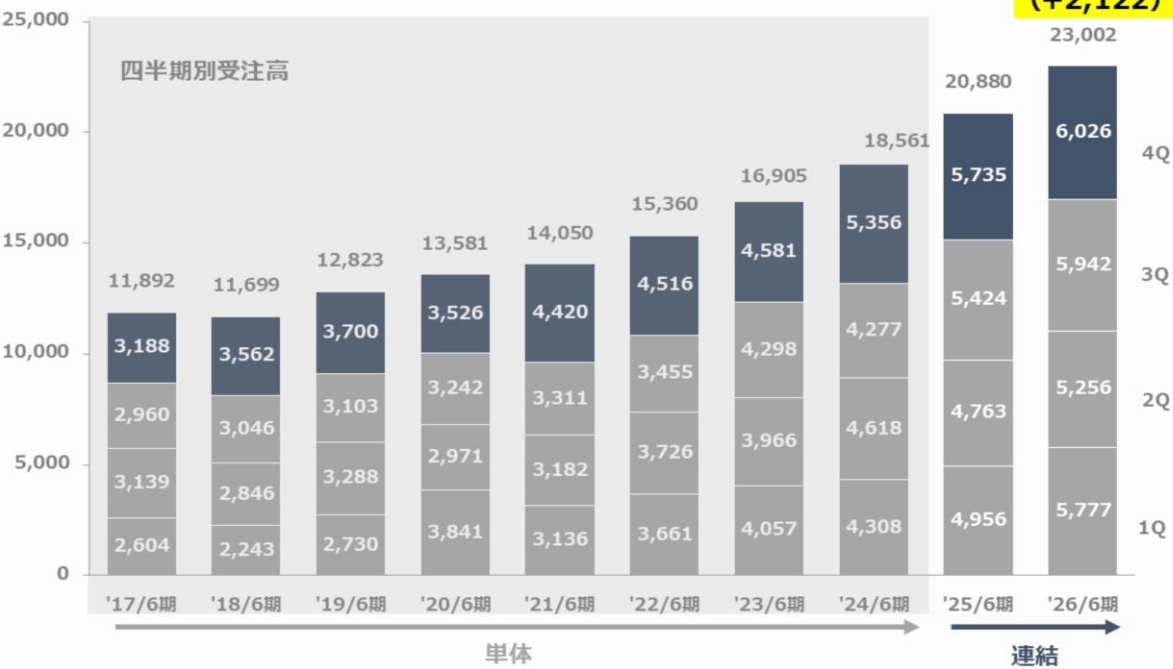
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

17

また、両セグメントの売上比率の推移について、10年前はプロダクツサービス事業が全体のおよそ2割を占める状況でしたが、現在ではそのほぼ倍にあたる39.3%にまで拡大しております。これは、この10年間で、クラウドサービスがプロダクツサービス事業をけん引した結果です。収益性の高いエンジニアリングコンサルティング事業で創出した利益を、新規ビジネスへと投資し循環させるサイクルが、グループ全体の成長に大きく寄与していると考えております。さらに、課題であった売上の下期偏重に関しても、プロダクツサービス事業の成長に伴い、徐々に緩和されつつあると評価しております。

(単位：百万円)



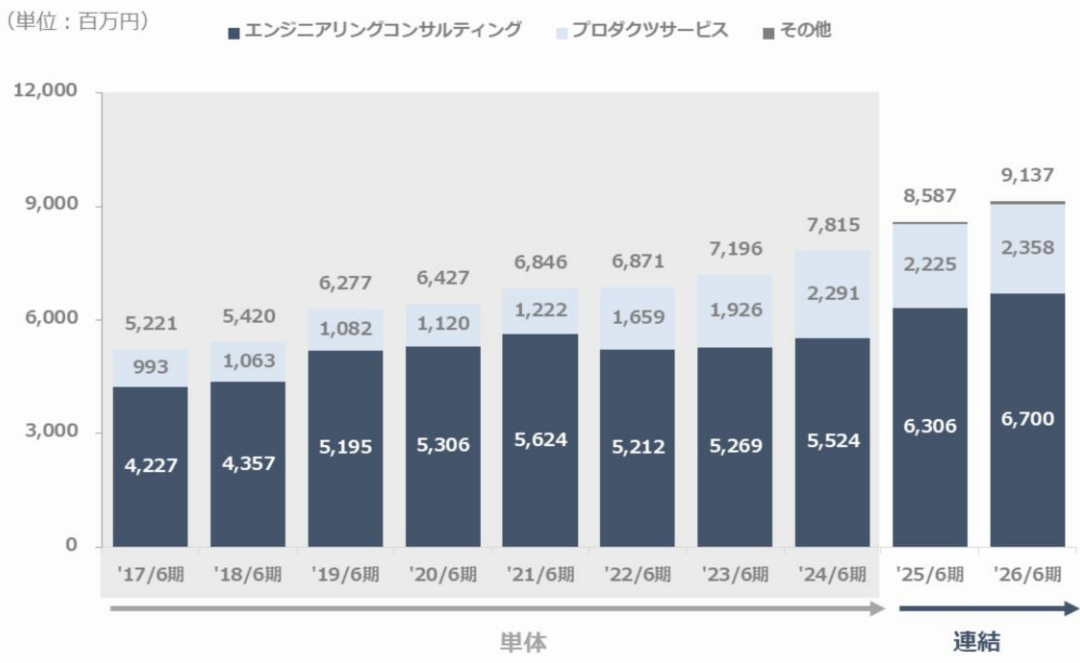
※'24/6期以前は（株）構造計画研究所の数値を記載しております

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

受注高については、前期比21億22百万円増の230億2百万円となりました。

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

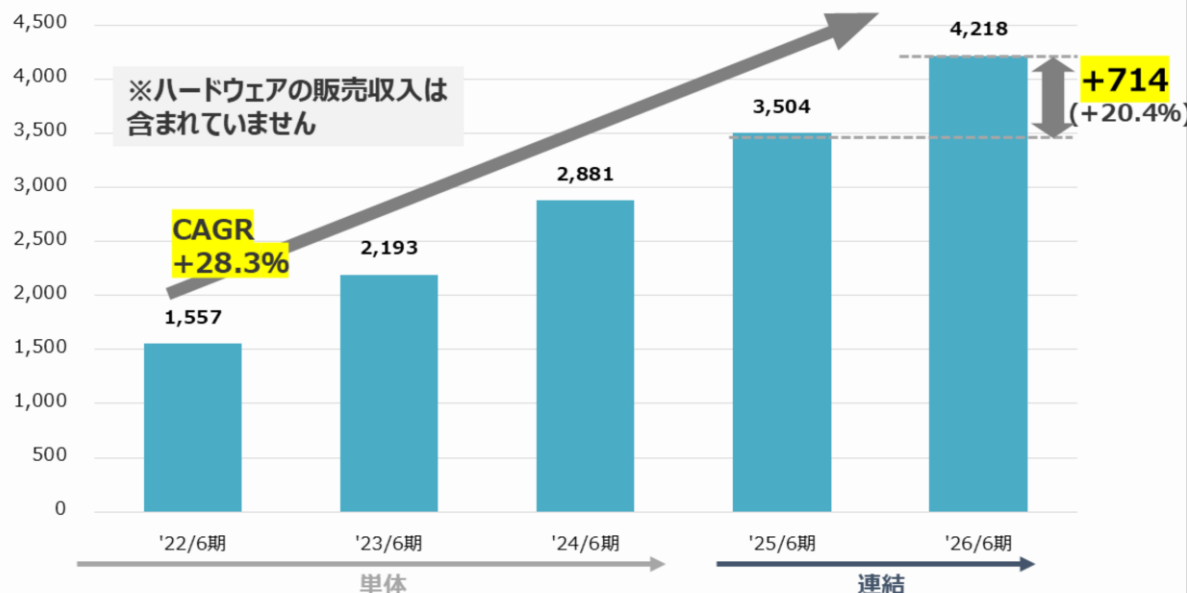
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

受注残高についても、5億50百万円増加し、91億37百万円となりました。

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)



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

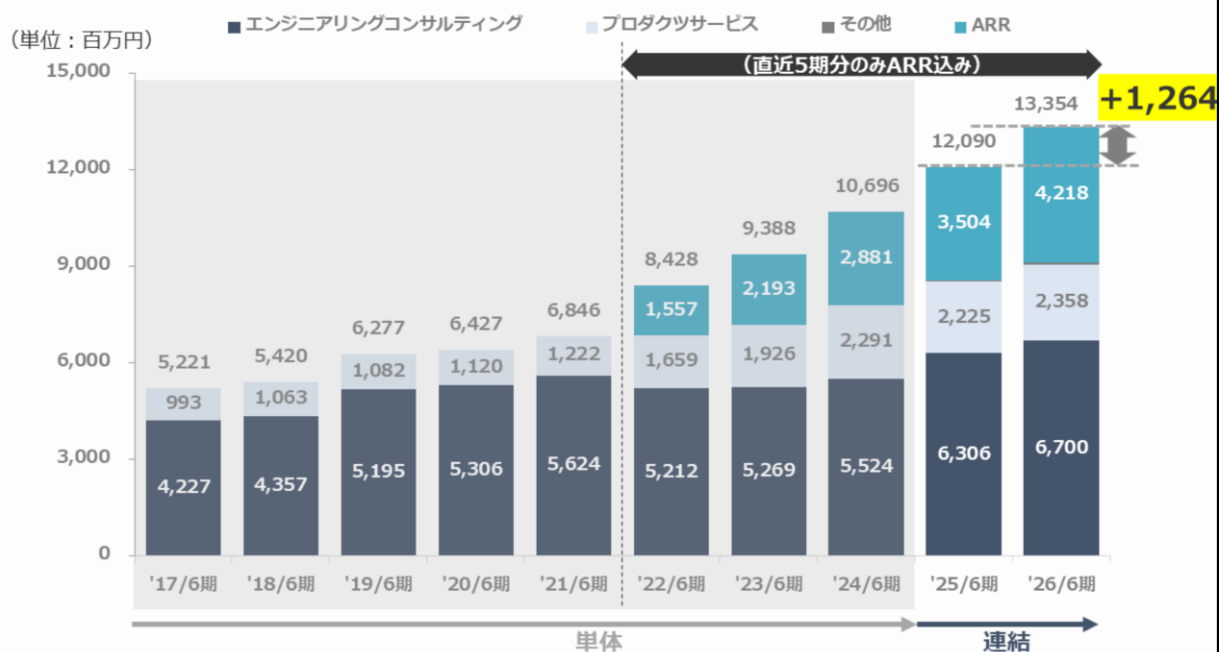
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

20

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、前期比7億14百万円増、成長率は20.4%となり、42億18百万円へと大幅に伸長しております。

連結受注残高（セグメント別）+ 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

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

21

従来の受注残高にARRを加えた全体額は133億54百万円となり、実質的な意味での受注残高は前期比で12億64百万円増加しているものと捉えております。

(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%

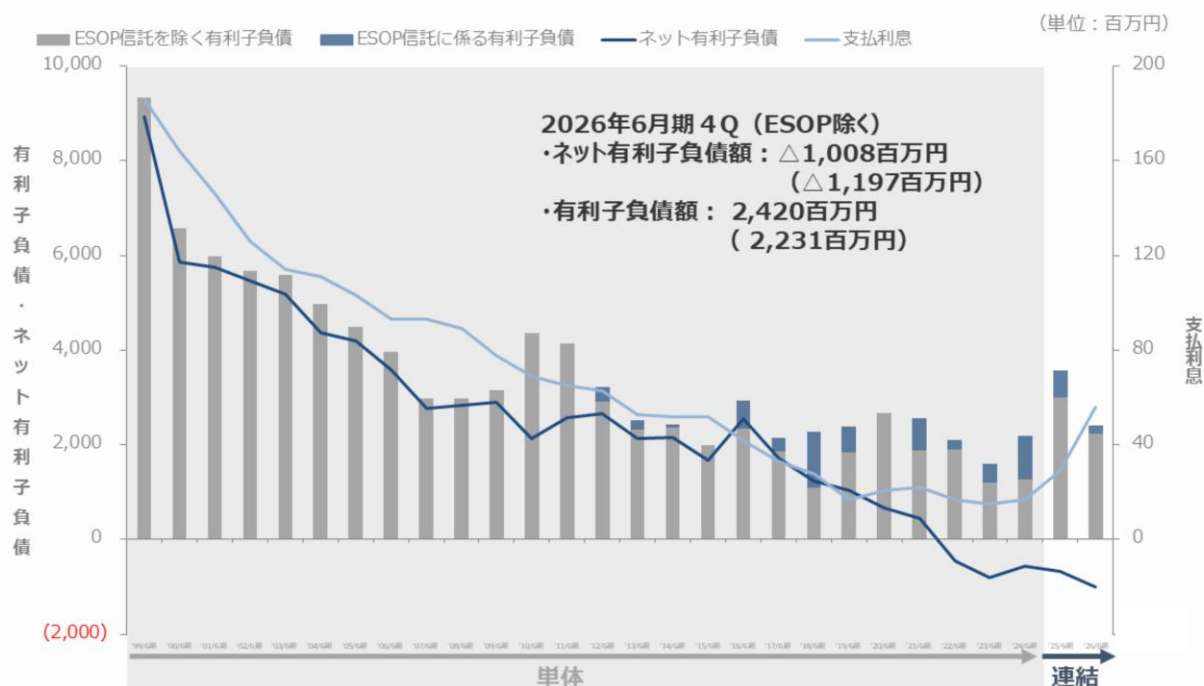
続きまして、貸借対照表の状況をご説明申し上げます。

総資産は、前期末比4億28百万円増の224億95百万円となりました。流動資産は前期末とほぼ同水準、固定資産は投資有価証券の評価益等により3億80百万円増加しております。

負債の部においては、賞与等の未払費用により流動負債が増加した一方、固定負債においては長期借入金の返済が進捗し、あわせて退職給付信託を設置したことにより減少しております。

純資産の部では、利益剰余金が前期比で10億25百万円積み上がり、結果として自己資本比率は45.7%から50.9%となりました。

(参考) ネット有利子負債の推移



※'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.kde-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

23

なお、ESOPを含めたネット有利子負債の状況については、10億8百万円の現金超過状態となっております。

(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	・ 売上債権の増加 △251 ・ 法人税等の支払 △590
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	・ 長期借入の増減 △2,494
換算差額	△19	17	37	
期末現預金残高	4,242	3,428	△814	

次に、キャッシュ・フローの状況をご説明いたします。

期首の現預金残高42億42百万円に対し、期末残高は34億28百万円となりました。主な変動要因として、営業活動によるキャッシュ・フローにおいて、売上債権の増加ならびに法人税等の支払いの増加により10億47百万円の収入減となりました。財務活動によるキャッシュ・フローにおいては、長期借入金の返済が進んだこと等により24億82百万円の支出増となりました。

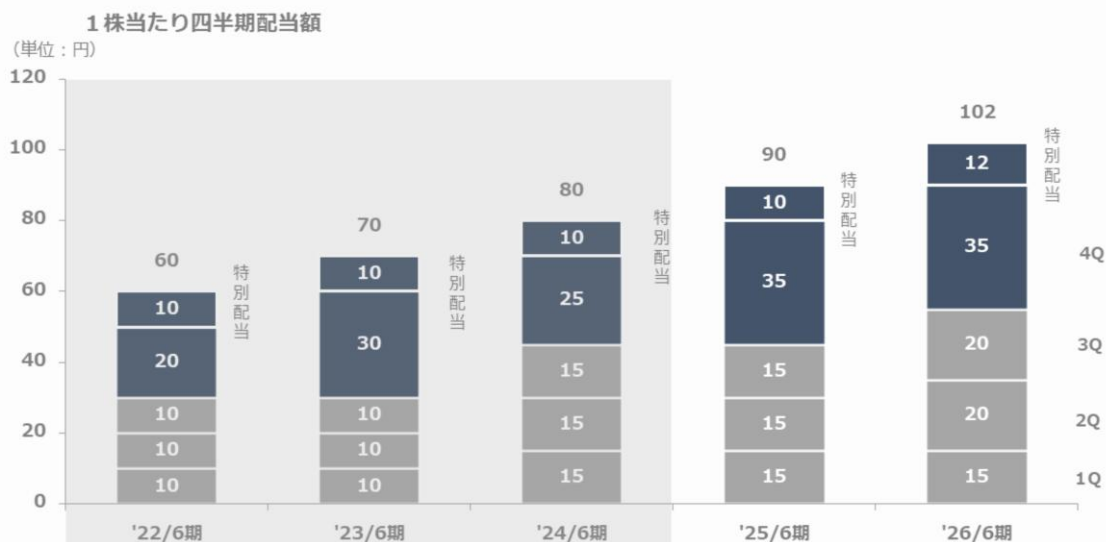
—— 方針 ——

- 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

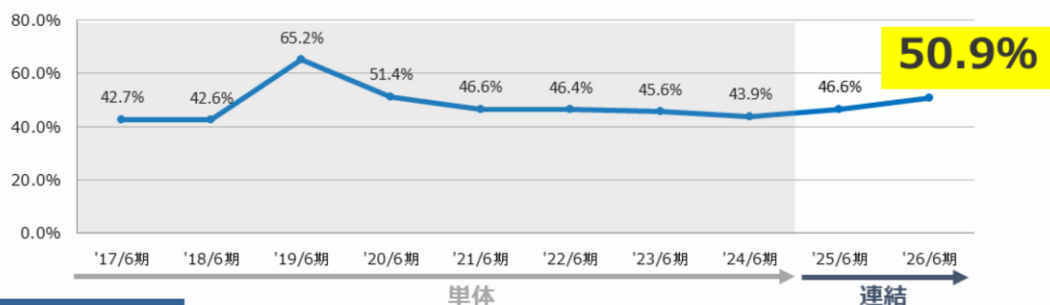
配当については、株主の皆様へ安定的に還元していくために、当連結会計年度からDOE10%程度を還元方針として掲げております。



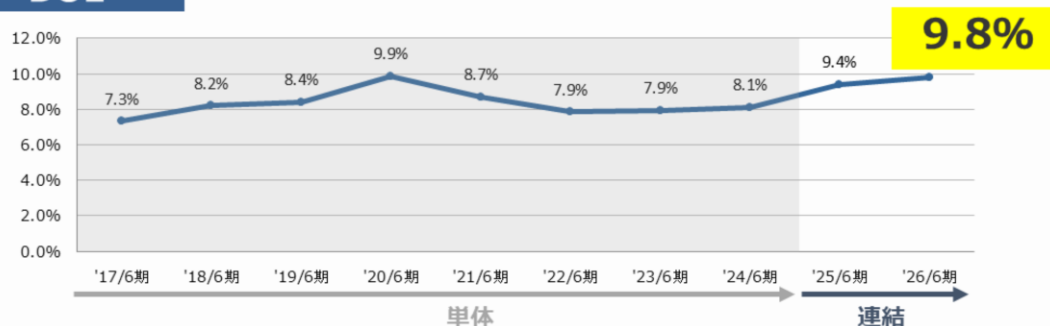
- ※1 '24/6期以前は（株）構造計画研究所の数値を記載しております
※2 2025年2月28日を基準日として株式分割（分割割合 1：2）を行いました
これに伴い、一株当たりの配当金額はすべて株式分割後の水準により記載しております

配当は、第3四半期までにすでに55円を支払っております。これに加えて、第4四半期は普通配当35円に特別配当12円を加えた47円のお支払を予定しております。

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

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

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、安定的に利益還元ができています。当連結会計年度の配当性向は50.9%、DOEは9.8%でした。

2

2027年6月期 連結業績予想

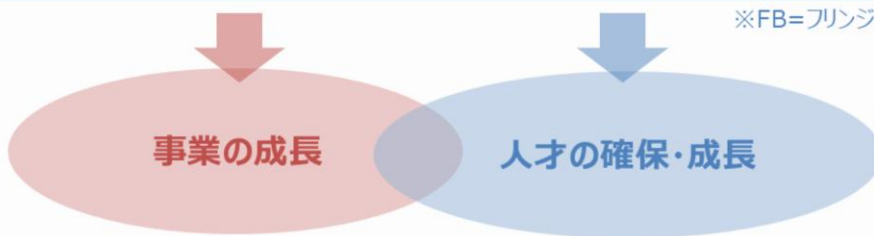
次に、2027年6月期の連結業績予想についてご報告いたします。

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

当社グループの経営指標

$$\text{総付加価値} = \text{営業利益} + \text{人件費} + \text{福利厚生費(FB※)}$$

※FB=フリンジベネフィット

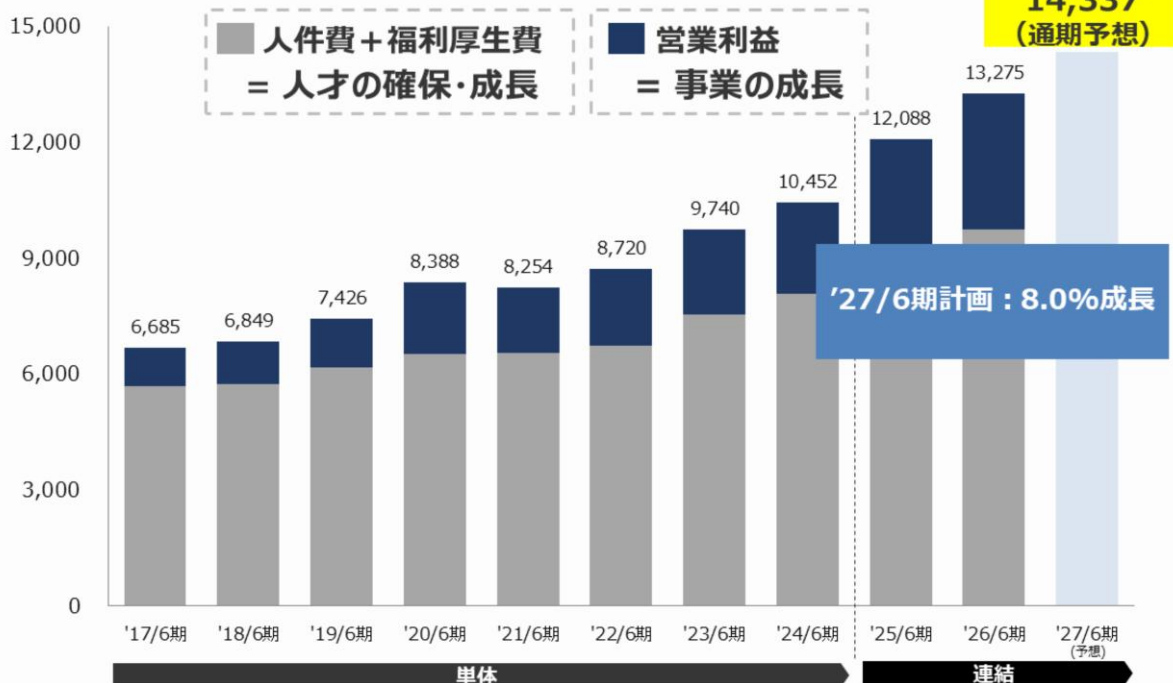


中長期的に8%程度の年間成長を経営目標とする

当社グループにおいては、参画する人才が成長することによって事業も成長していくという考えのもと、営業利益に人件費とフリンジベネフィットを加算した「総付加価値」を最も重要な経営指標と位置づけております。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おります。

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.kde-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

30

これに基づき、2027年6月期の総付加価値は前期から8%成長となる143億37百万円を目標値としております。

(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		

この総付加価値の目標に連動する形で、2027年6月期の業績予想は、売上高が前期比19億26百万円増の243億80百万円、営業利益が前期比3億9百万円増の38億50百万円、経常利益が37億90百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が25億50百万円を見込んでおります。
また、年間配当については110円を目標としております。

以上が2027年6月期の連結業績予想となります。
この後、代表執行役の服部よりご説明申し上げます。

3

創業70年 価値創造への挑戦



代表執行役の服部正太でございます。本日はお暑い中お集まりいただき、誠にありがとうございます。

おかげさまで、構造計画研究所は1956年6月の創業以来、本年6月6日をもちまして創業70周年を迎えることができました。本日は、新たな価値創造に向けた今後の展開を含め、ご説明申し上げます。

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」



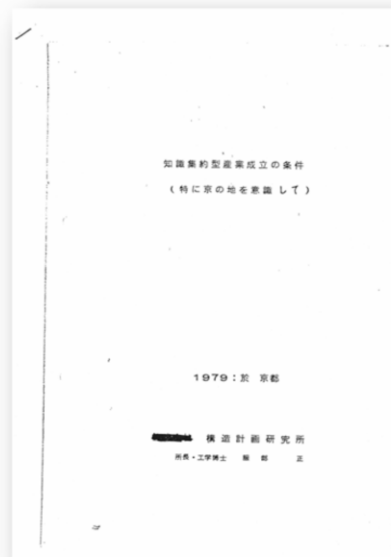
1956年に構造設計事務所として創業した構造計画研究所は、社会のいかなる課題にも対応できる組織を目指しました。現在でも、社会のいかなる問題にも対処できるような総合的なバラエティに富んだ専門家集団の形成を目指して事業を推進しております。

1982年に創業者が熊本テクノポリス構想に賛同して、熊本構造計画研究所の設立を決意した際、当時の細川護熙熊本県知事、のちの総理大臣に記していただいた記念碑にも、技術コンサルティングの志として、「世の中で一番贅沢なことは、人のために一生懸命尽くして、その人の喜ぶのを密かに見て楽しむことだ」とあります。

我々はこの言葉に込められた企業DNAを今後も大切にしていまいりたいと考えております。

「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**



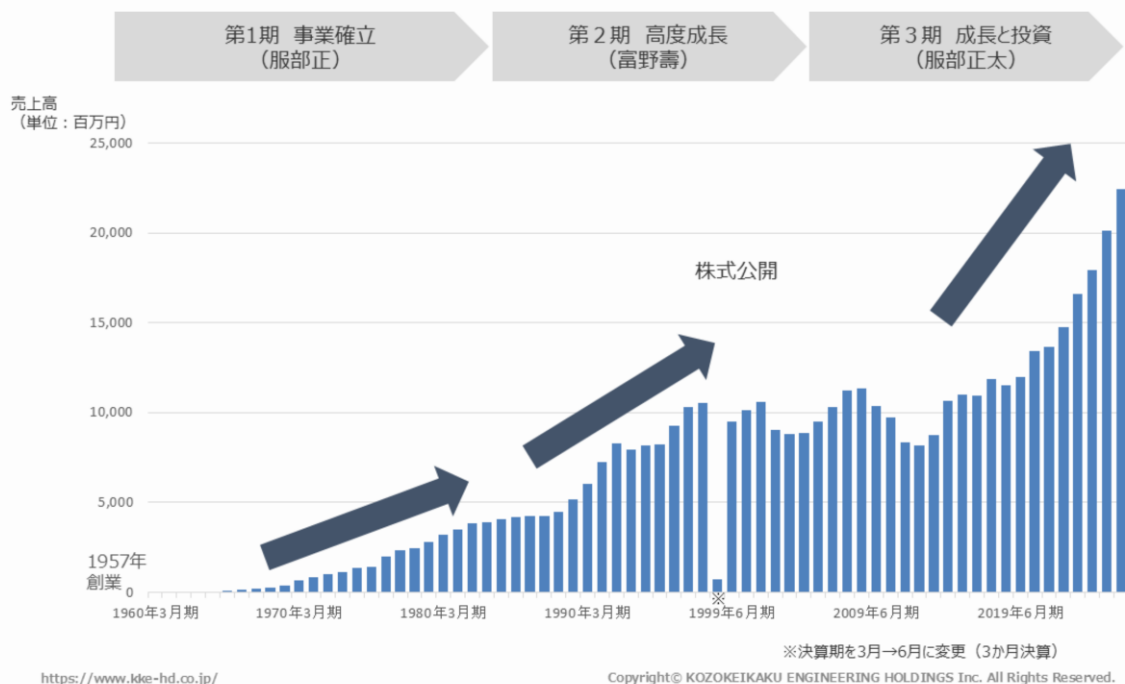
「知識集約型産業成立の条件」 服部正
※1979年に京都で地元財界人に向けて行った講演資料

この70年間、当社は「知識集約型企業」のあり方について自問自答を続けてまいりました。知識集約型企業は、人員が増加した分だけ売上が増加する労働集約型企業とは異なり、いかにして価値を創造し、その対価をいただけるかが重要となります。当社の強みは、所員一人ひとりの知的好奇心と業務への愉しさを原動力として価値を創り上げていく、その「場のありよう」にあると考えております。

進化：創業者依存から創発のシステムへ

当社グループは、創業者への依存から創発的なシステムへと段階的に変化してまいりました。

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



具体的には、この70年間は大きく3つの段階に分けられると認識しております。第1期は、創業から約27年間におよび、創業者が組織をけん引し、大型コンピュータ導入でソフトウェア開発要員を大量雇用した1970年代前半までの時期でございます。

第2期は、創業者が急逝した後、株式会社構造計画研究所 元代表取締役社長の富野が引き継ぎ、システム開発で通信系のSierとして業務を拡大した時期です。その後私が引き継いだ21世紀からは、技術コンサルティング企業として事業を拡大しました。

特にこの10年はエンジニアリングコンサルティングとともにクラウドサービス提供型ビジネスが急成長し、多大な貢献をしてきた時期と考えております。

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 理學・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

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

37

第1期は科学技術計算用コンピュータ IBM1620を導入して構造計算業務の付加価値向上を目指し、さらには富士通、米国Data Generalのミニコンピュータを導入、ソフトウェア開発要員を大量採用し、ソフトウェア産業振興協会を設立しました。当初より構造設計にコンピュータを導入し、そこからエンジニアリングソフトウェアの開発ビジネスを開拓したことは、当社グループにとって非常に重要な原点となっております。

創業者が56歳で他界するまでは、彼の一存で組織がけん引されていた時代でした。

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



続く第2期をけん引した富野は、ソフトウェア開発論に精通しており、現在の株式会社NTTドコモ様に関連する移動体通信向けのシステム開発の受注を大幅に増やして熊本構造計画研究所を急成長させました。

その一方で故 野中郁次郎先生の知識産業の概念を社内でも広めました。企業としての社会性を謳ったのもこの時期です。

システム開発事業で人員を拡大し、現在とほぼ同規模である約500名の人員体制を構築いたしました。また、新たな価値の創造や知識産業のあり方について思索を深めていったのもこの時期です。

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



そして第3期となる21世紀に入ってから25年間は、私が経営を引き継いでおります。

SIerという枠組みではなく、「技術コンサルティング」の姿勢に強いこだわりを持ち、専門性と課題解決力を有する多様な人才の確保に努めてまいりました。

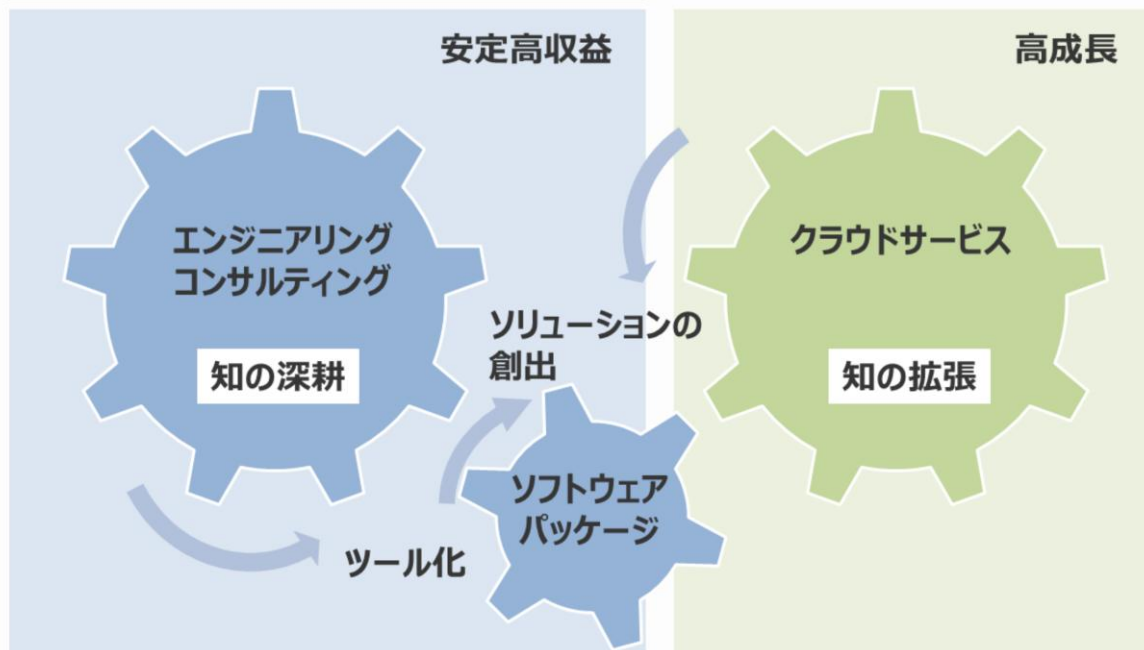
2000年代から2010年代にかけては、構造設計に関する品質問題等で非常に苦しみ、多くの失敗も経験いたしました。外注依存でない価値創造を目指し人才経営へ変革を図り、所員のモチベーションを高めるための総付加価値経営と所員持株会の拡大を進めました。

特にこの10年間はクラウドサービス関連のビジネスを日本で立ち上げ、成長をけん引するまでになっています。

現在：収益基盤と成長エンジン

続いて、現在の収益基盤と成長の原動力についてお話しします。

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



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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

41

構造設計業務から始まったエンジニアリングコンサルティングビジネスは、急激な伸びこそないものの、確固たる技術基盤をもとに、「知の深耕」による付加価値の高い業務を続け、高い利益率を維持しながら着実な成長を継続しております。また、1980年代初頭から展開しているソフトウェアパッケージビジネスも、エンジニアリングコンサルティングに付随してその価値を高め、建設業、製造業、情報通信業に向けて提供されております。そして、クラウドサービス提供型ビジネスの高い成長率が加わり、エンジニアリングコンサルティングによる安定高収益と、クラウドサービスによる高成長という2つの柱による両輪の経営を具現化しております。

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
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
- 多様な顧客基盤
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

エンジニアリングコンサルティング事業については、建設・防災、情報・通信、製造、さらには意思決定・合意形成支援という分野において、お客さまと相対する形でプロジェクトベースの業務を推進しております。急激な成長は伴わないものの、今後も着実な事業展開が期待される分野でございます。この分野があったからこそ、新しい投資ができていたのだと考えております。

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

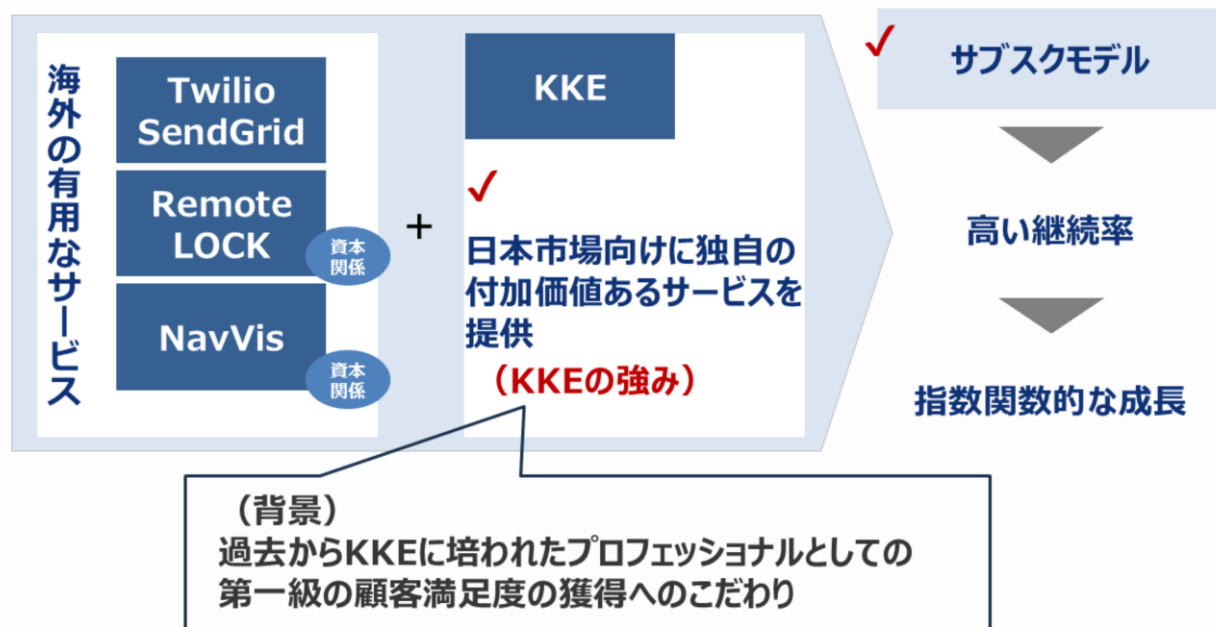
- 独自のエンジニアリング力で日本の現場に最適化
- 個別の課題解決から社会全体への展開へ
- 高継続率（リカーリング）に支えられた持続的成長へ

クラウドサービス提供型ビジネスについては、システムをゼロから独自開発する手法を採るのではなく、創業当初から海外に視野を向けてきた当社は、海外ですすでにある程度の成功を取めているスタートアップベンチャーのプロダクトを日本市場へ導入し、日本の環境に適合させて付加価値を創出する手法を採っております。

数多くの挑戦と失敗、撤退を繰り返してきた結果、現在ではSendGrid、RemoteLOCK、NavVisの3事業が大きく花開いております。

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を実現



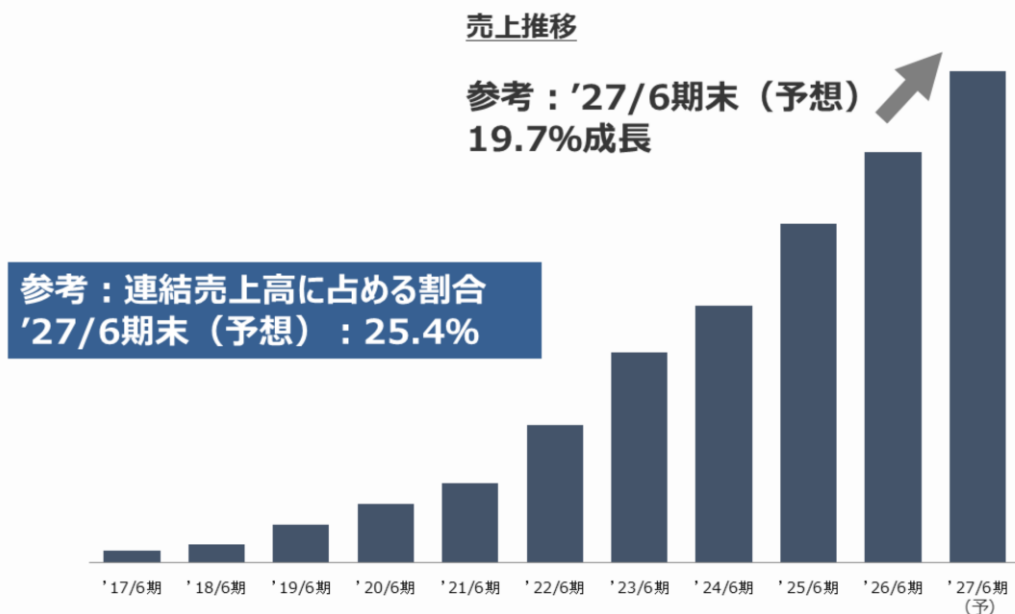
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

44

クラウドサービス提供型ビジネス、特にサブスクリプション型の事業モデルにおいては、極めて安定的な契約の継続が見込まれるため、従来の受注残高とは異なる概念（ARR）のもとで事業の安定性が確保されるものと考えております。特に、クラウドのこの3つのビジネスに関しましては、我々はパートナー企業から日本における市場開拓を任されており、海外の技術を単に輸入するだけでなく、顧客のニーズに合わせてカスタマイズし提供することに価値の源泉があると考えております。当社グループのこれまでのお客さまとのご縁や、内在的に蓄積されている経験知・組織知が活かされています。

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



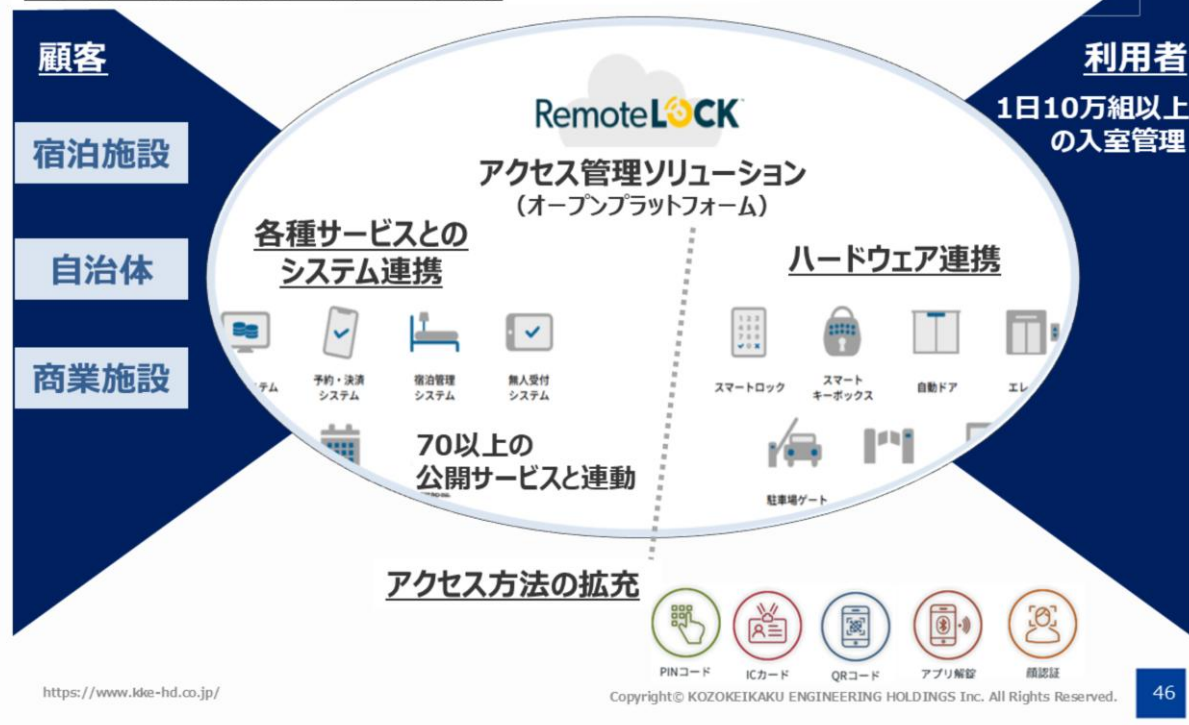
<https://www.kde-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

45

2027年6月期に向けては、これら3つのクラウドサービスの売上全体に占める割合は25.4%、成長率は、当社グループが平均8%成長を目指す中、19.7%を目標としております。

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



次に、日本でのRemoteLOCKの展開についてご説明いたします。

RemoteLOCKは、宿泊市場や自治体関連、商業施設、オフィスといったBtoB市場を主なターゲットとし、一戸建てではなく数十単位でのシステムの一括導入を見込める顧客層を開拓しております。

また、当社グループ単独での展開には限界があるため、オープンイノベーションを通じて、社外のパートナー企業と共に各種サービスとのAPI連携や多様なハードウェアへの柔軟な対応を推進しております。

現在、日本国内において1日10万組以上の入室管理を手掛けております。

● 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

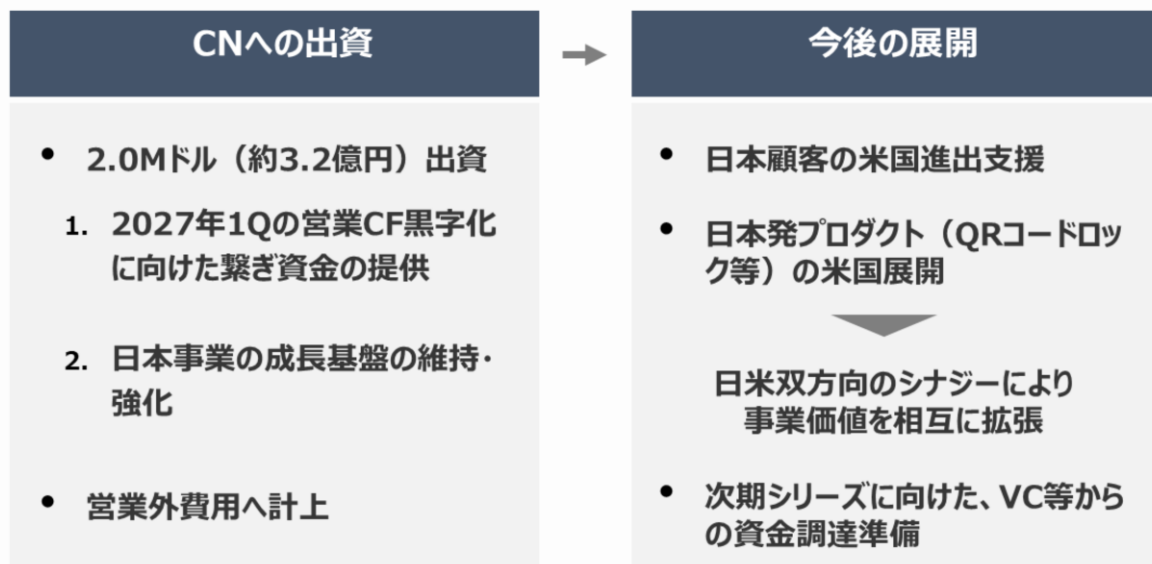
<https://www.kke-hd.co.jp/>

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

47

提携先である米国のRemoteLock社は、2004年に銃保管用金庫のオンライン販売事業からスタートし、その後スマートロック事業からクラウドサービス事業へと展開を広げ、バケーションレンタル等の分野で約15年間にわたりクラウドサービスビジネスを展開してきた実績を有しております。現在RemoteLOCKのクラウドサービスは、日米あわせて課金接続台数13万台以上となっております。当社グループにおいても現地にメンバーが駐在し、この10年間、パートナーとして協業してまいりました。

RemoteLock社には総務省所管の官民ファンドであるJICTも共同で出資を行っており、特に日本の地方自治体への導入実績が高く評価されております。

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

なお、今回RemoteLock社の発行するConvertible Noteに出資して営業外損益3.2億円を計上し、経常利益が計画に対して若干下振れいたしましたが、RemoteLock社は来年度第1四半期の黒字化にコミットしております。この出資を含め、日米で連携を図りながら新たなRemoteLOCK事業を展開していく方針であり、同社においては次期シリーズに向けたベンチャーキャピタルからの資金調達も現在計画されております。国内におけるRemoteLOCK事業は当社内で最も成長率が高く、事業規模も拡大していることから、今後の展開および利益面での多大な貢献を期待しております。

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

続きまして、NavVis事業についてご説明申し上げます。

NavVis事業は、空間データの取得から、取得データのクラウド共有、そしてコンサルティングへと展開領域を広げております。

当初は3次元空間データを取得するハードウェア事業が中心でしたが、現在ではNavVis IVIONというプラットフォームを通じたクラウドベースのサービスへと移行しております。

さらに最新のAI技術を活用して測定データを自動的に解析・可視化する機能も実装されるなど、デジタルツインを含めた新たなビジネス展開が期待されております。

● 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

累計出資額：2,150万€

● 2015年～業務提携

● 2018年～資本参加

「NavVis」
日本展開開始

● 2022年～出向

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社は2013年にドイツのミュンヘン工科大学発のスタートアップとしてインキュベーターオフィスから立ち上がり、4名の創業者が現在も良好な関係のもと事業をけん引しております。

社員数は約400名規模にまで拡大するなど、ドイツ国内においても非常に高く評価されております。当社グループも、2015年に業務提携を開始、2018年には資本参加して累計で約40億円の投資をしてきました。

また、日本およびドイツはいずれも民主主義国家であり、取得したデータをクラウド上に保管した場合でも政府機関等による検閲やアクセスを受ける懸念がないことから、データセキュリティの観点においても極めて信頼性の高いクラウドビジネスであると考えております。

導入実績としては、自動車製造業、各種メーカー、プラント設備業界、化学業界、建設・測量業界など、多岐にわたる分野で活用されております。国内におきましても、関西の大手電力会社様において水力発電所の空間データ化に全面採用され、冬季に立ち入りが困難な施設であっても、取得したデータを通じて精緻な状況確認や検討が可能になるなど、着実な成果を上げております。

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
 - 米国大手PE（TJC）がリード投資。NavVis社の事業性が評価された
 - 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

当社からNavVis社に対しては、現在の為替レート換算で総額約40億円の投資を実施しており、当社は同社の第3位の株主となっております。

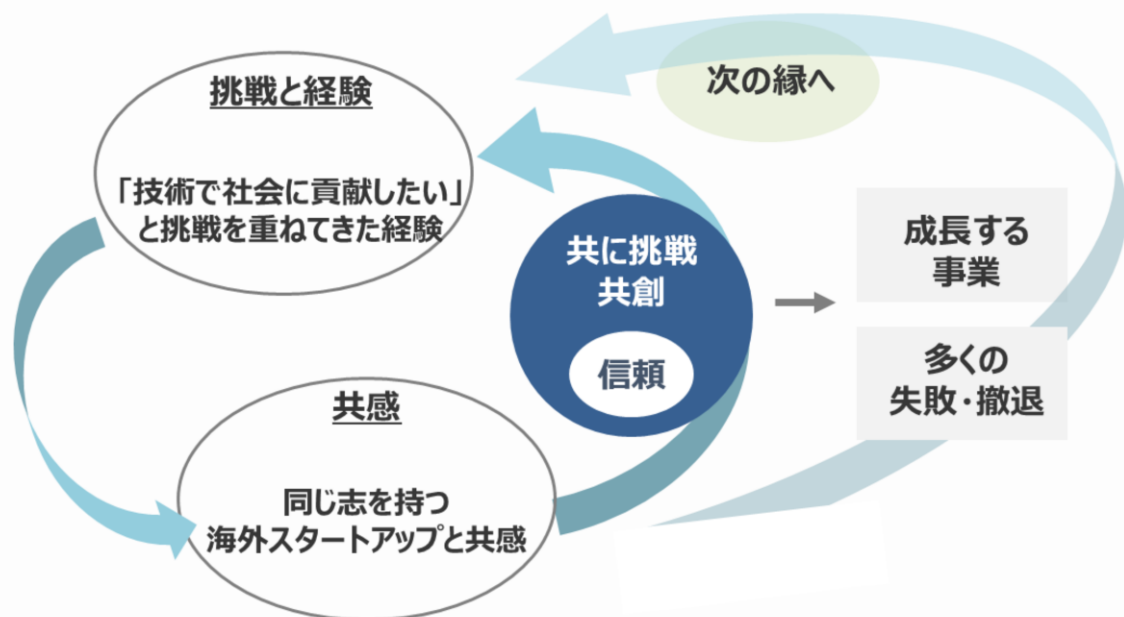
今後の成長や次期ラウンドへの期待も高まっておりますが、当社は単なるコーポレートベンチャーキャピタルとしての出資ではなく、事業パートナーとしての立場で投資を行っております。

これは、単なる販売代理店契約であれば容易に契約を解消されるリスクがあるため、投資を通じて強固なパートナーシップを構築しながら事業を展開していくという経営方針に基づくものでございます。

同社は先日の発表の通り、シリーズDの8,500万ドルの資金調達を完了しました。今回リード投資家を務めたのはドイツ系のファンドではなく、アメリカのTJCというプライベート・エクイティ・ファンドです。同社は約4.5兆円規模のファンドを運営しており、NavVis社の技術を高く評価し今回の投資を決定したとのことでございます。

NavVis社は今後、フィジカルAIへの対応や新たなレイヤーの開拓を進めるとともに、アメリカでのビジネス展開を一層強化していく方針です。日本国内におきましても、自動車メーカーや製造業、さらには公共施設関連や当社グループが得意とする建設業界などへ、ますます導入が進むものと期待しております。

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



SendGrid、RemoteLOCK、NavVisに共通しておりますのは、相互の信頼に基づくパートナーシップによって事業が成立しているという点でございます。構造計画研究所グループは、1960年代末から米国サンフランシスコに事務所をかまえ海外動向を見ながら、新しい価値創造を目指してまいりました。海外において当社グループの知名度自体は決して高くありませんが、ブランド力や企業規模に頼るのではなく、ドイツのカールスルーエにおいては20年以上、アメリカのコロラド州デンバーにおいては約40年にわたり現地に滞在し、地道に人的ネットワークを構築しながら新たなビジネスを展開してまいりました。このように、人と人との信頼関係を基盤としてビジネスを展開していくことが、当社グループの基本的な方針となっております。

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



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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

53

このほかにも、次なる成長を担うパートナー企業として、ドイツやアメリカ、ポルトガルなどの多様な海外スタートアップ企業との連携を進めております。中には事業が軌道に乗らず撤退を余儀なくされるケースもございますが、こうした海外企業のノウハウを適切に取り入れ、事業に結びつけていく方針でございます。

過去には日本国内のスタートアップ企業と協業した時期もございましたが、国内企業同士では日本の市場を奪い合う結果になる場合もあるため、現在では当社グループが得意とする海外パートナー企業を巻き込み、日本市場において付加価値を創出していくというビジネスモデルを新たな付加価値創造の一つの柱としております。

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、所員が豊かに生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）



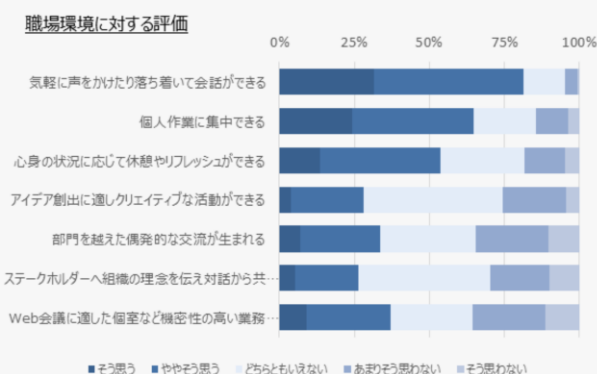
（定性アンケートより）

職場環境で最も重視すること



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

職場環境に対する評価



Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

54

さらに、良き人才の獲得と定着を促すために職場環境を向上させる努力を続けております。1人当たりの執務スペースの拡大とインフォーマルコミュニケーションを促進し、部門間連携を増やす努力をしております。

当社が本社を構える新中野は、比較的家賃が手頃でありながら良好な居住空間を確保しやすく、若手所員の約2割が徒歩や自転車で通勤しております。このような充実した生活基盤のもとで働けるという利点を学生向けにも訴求しており、100人に一人は興味を持つ学生がいるため毎年30名程度の新卒採用を安定的に確保できております。

万人に受け入れられるアピールではないかもしれませんが、当社グループの理念を丁寧に説明し、それに賛同する人才に参画していただいております。また、中途採用も積極的に行っております。大企業特有の定型的な業務ではなく、自らの手で実際にコンサルティングを手掛けたいという高い志を持つ方々が当社グループに参画するケースが増加しており、大きな追い風となっております。

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



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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

55

1982年の熊本テクノポリス構想の折に進出を決めた熊本事業所については、関係会社を含めて現在約120名が在籍しております。台湾の半導体メーカーTSMC（日本名JASM）の工場から徒歩15分程度の場所に位置しております。



(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)

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

Copyright© KOZOKEIKAKU ENGINEERING HOLDINGS Inc. All Rights Reserved.

56

前期には熊本構造計画研究所の一部借地となっていた部分を完全所有化し、約6,000坪の土地を整備し、資産価値の向上を行いました。

ライフスタイルの観点では、東京とは賃金体系等の違いはあるものの熊本の社員は持ち家比率も高く、非常に豊かな生活水準を維持しております。

このような環境で働きたいと希望するキャリア採用の人才や外国籍の所員も在籍しており、今後も多様な人才を巻き込みながら、熊本の地の利を活かした事業展開を進めてまいります。

なお、今年7月の熊本地震においては、当該事業所は被害を受けず、所員やその家族にも被害が及ばなかった点をご報告申し上げます。

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

今後の課題と対処方針については、品質管理ならびに人才の確保・育成・定着を引き続き推進してまいります。あわせて、エンジニアリングコンサルティング事業とプロダクツサービス事業を合わせた既存ビジネスの深化を図りつつ、新規ビジネスの創出や成長エンジンの加速にも注力し、SendGrid、RemoteLOCK、NavVisに続く次の事業の柱を発掘していくことが求められていると認識しております。

未来へ：社会が良くなることを目指す

当社は業績の向上のみならず、未来に向けた社会の発展に貢献する企業でありたいと強く考えております。

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、人才が活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

9月10日に開催予定の定時株主総会において、定款に企業理念を追加する議案を上程する予定でございます。恩師である故 野中郁次郎先生からのご助言等も踏まえ、企業理念にコミットするため、今回の定款変更に至りました。技術コンサルティング会社として独立性を堅持し、多様性を大いに尊重し、オープンイノベーションによってパートナー企業と協調していくといった当社の信条を、定款として明記する所存でございます。

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**

世の中の企業にはそれぞれ原点がございますが、当社グループは技術を原点とした社会デザインの実現を目指しております。技術の品質の変化に対して常に適応していくことはもちろんのこと、技術的な観点のみならず、リベラルアーツ的な視点も十分に事業へ取り入れていかなければならないと肝に銘じております。



最後になりますが、創業70周年を振り返る記念誌として、今年10月に『知を動かす好奇心経営』という書籍を新潮社より発行する予定でございます。一般の書店にも並ぶ書籍となっておりますので、お手に取っていただければ幸いに存じます。本書の出版が、70周年という当社グループの一つの節目となればと考えております。

私からは、今年で創業70年を迎えたという背景を踏まえ、今後の価値創造に向けた観点からご説明を申し上げます。事業の成長を今後も着実に加速させてまいります。単なる人員増加による成長ではなく、知識創造を通じた価値の提供こそが重要であると考えております。

【お問い合わせ先】

IR室

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

以上をもちまして、私からの報告とさせていただきます。