JPX STANDARD

証券コード
4748

第66期 第3四半期

株主通信

2023年7月1日～2024年3月31日

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
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

株主の皆様へ

創業当時の大学連携と米国滞在

今から68年前、創業者の服部正は1956年（昭和31年）６月に個人事務所を借家の自宅書斎に開設、服部正構造計画研究所と称しました。

開設地は白金台町の地盤の確かな高台にあり、母校東京工業大学大岡山との関係性も密に保ちながらの創業でした。東工大構造設計教室の恩師谷口忠教授と共に、妻服部登喜子が研究助手をしていた建築史、特に日本城郭史の大家であった藤岡通夫教授の指導を得て、当時日本中でブームとなった城郭再建業務に携わることで、設立当初の糊口（ここう）をしのいでおり、和歌山城、熊本城、小倉城、小田原城の再建にも参画しておりました。

その３年後、1959年（昭和34年）４月には目蒲線目黒駅（現在のJR目黒駅）から至近の品川区上大崎１丁目768番地に資本金100万円で株式会社構造計画研究所を設立、構造設計専業の業務を生業（なりわい）としていました。創業時の定款に記載された業務定義も、「一、建築構造計画の研究並びに構造設計」と記されています。計算尺やタイガー計算機による構造設計業務の非効率に悩んでいた服部正は、学会誌『IEEE』に紹介された科学計算用コンピュータIBM1620の活用についてイリノイ大学ネイサン・M・ニューマーク教授の研究室での成果を習得すべく1959年から1960年にかけて米国に出向きます。

服部正と妻登喜子（1980年頃）

33歳の若手エンジニアの手帳

今回の株主通信の表紙は、その間に服部正が携えていた手帳の写真です。この手帳には一民間人の貧乏研修旅行の実態が赤裸々につづられています。

当時の日本は外貨不足で、海外に出た場合にドルを持ち出すことができませんでした。そこでNikonのカメラを持参して、ニューヨークのショッピングセンターの掲示板に「日本製カメラ売ります」と案内を出し、買い手を見つけてドルを調達したという顛末（てんまつ）。そして、飛行機でなく高東丸（KOTOH MARU）という貨物船で海路にて帰国することになったこと。

イリノイ大学に教えを乞う目的で米国まで行きましたが、そのことについてはあまり記載がありません。一方、オーストリアのユダヤ人収容所を聡明さで生き残った、当時大学院生だったSteven J. Fenvesさん（後のカーネギー・メロン大学学長）についての記載が多く残っています。彼の紹介でニューヨークでの知己を得て活動していたのだと推察されます。大学院の専門コースの授業など受けさせてもらえる立場にない服部正の、IBMの研修や、公立図書館での構造設計へのコンピュータ活用についての専門誌の閲覧および勉強など、必死に新しい技術に食らいついていた姿が目に浮かび、その情熱に感銘を受けます。

IBMのどの機種のコンピュータを入れたら、円換算で月額いくらのリース料になるかと一覧表を作ったり、導入後の技術コンサルティングをする仮想企業候補、顧客リストを用意したりするなど、周到な計画には当時33歳の若手エンジニアとしての気概を感じます。事業計画もこの期間にじっくり練っていたのでしょう。また単なる構造設計事務所で終わってはいけない、Generalなエンジニアリングコンサルティングを目指すのだと志を高く抱いていました。

先人たちが大切にしてきたもの

以上の創業期の経緯でも明らかなように、大学との共同研究への強い意向と、海外の優れた成果の日本への進取の姿勢は、当社の組織DNAの原点となっています。構造計画研究所では現在も、『公』『徳』『品格』『粋』にこだわる行動規範が所員に求められ、短期的な利得勘定を超えて中長期の社会への貢献が問われています。その真価は、熊本地震時の熊本城天守閣の保全で示されました。地震等の自然災害に負けない建築構造物の設計が大切にされる点は、創業期からの精神が伝承された結果です。

さらに、人と人とのつながりを大切にすることも創業時から大切にしていることの一つです。海外展開においては、1991年にたまたま立ち寄ったアメリカ・コロラド州デンバーで、ボルダー地区のスタートアップ企業Decisioneering社とリスク分析シミュレーションソフトウェア「Crystal Ball」でビジネス提携を始め、以降30年以上交流が続いています。現在ビジネスとして成長著しいTwilio社SendGridやRemoteLockビジネスもデンバーと連携しながら展開しています。企業ブランド力のない当社は、例えばシリコンバレーに駐在しても存在感などなかったでしょう。

他方2002年から扱ったドイツ・フランクフルトでのNIKA社ソフトウェアのビジネスを起点に、同市南部のカールスルーエ工科大学のスピンオフ企業Vitracom社とのビジネスも展開されています。さらに現在はミュンヘンで創業したNavVis社の技術への投資と日本での展開が進んでおります。

今回の株主通信では、こうした創業時から先人たちが大切にしてきているもの、そしてその先人たちの教えをもとに我々の現在があることをお伝えしたく、大学との連携および海外パートナーとのありかたを個別に紹介いたします。

株主の皆様もどうかこのような当社の原点の事情を理解いただきながら、今後も末永くご支援いただければ幸いです。

代表執行役会長　服部 正太

特 集

海外ネットワークと大学との連携

2024年、構造計画研究所（KKE）は持続的な成長を目指していくために持株会社体制に移行します。一方で、創業時より大切にしてきたもの――「公・徳・品格・粋」「学問への尊敬の念」「人のつながりとネットワークの価値」などは変わらず、当社の礎としてあり続けます。今回はその中から、海外パートナーとのつながりと大学との連携についてご紹介します。

I 海外ネットワーク

当社は創業時から海外の優れた技術に目を向け、そこでの人とのつながりを大切にしてきました。その歴史の積み重ねを知る所員の想いと、今回の特集に寄せて海外パートナーからいただいたメッセージをご紹介します。

ソフトウェアツールを求めた米国での出会い

中野一夫
元・取締役執行役員
現・シニアフェロー

サンフランシスコオフィス開設

創業者の服部正は、産業界で起きる様々な課題を工学とコンピュータを利用して解決していくことにビジネスチャンスを見出したと思います。しかし、そのためには問題解決の基礎的な技術が必要になります。その基礎技術があるのが大学等の学術界です。また、一方の学術界も、基礎技術を応用したいと思いながら、実社会の問題に接することがなかなかできずにいます。そこで服部正は、産業界と学術界双方と上手く付き合っていくことで、様々な企業のニーズをキャッチし、学術界から修得した基礎技術を使って企業の課題を解決していこうと考えました。

しかし、基礎技術は取得していても、具体的なソフトウェアツールがまだ日本にない場合があります。インターネットのない時代です。最新のソフトウェアツールを求めて、IT分野で日本の数年先を行く米国の情報をキャッチするために1978年にサンフランシスコにオフィスが開設されました。

Pritsker社との出会い

1983年の秋、携帯電話ビジネスを立ち上げようとしていた電電公社（現・NTT）から、あらゆるコンピュータ*で稼働できる通信システムを評価するためのシミュレーションツールを探してほしいとの依頼を受けました。国会図書館等で文献調査を行うと、米国パデュー大学のアラン・B・プリツカー先生の論文を引用している文献を数多く見つけました。先生は当時パデュー大学の客員教授でその教え子を中心とした約20名のエンジニアと共に最新の汎用のシミュレーションツール「SLAM」を開発、販売し、世界中にパートナーを持ち、モデリングやコンサルのビジネスを行う会社（後のPritsker社）を立ち上げていました。

「とにかくプリツカー先生に会いに行かなければならない」。そう思った私は、サンフランシスコオフィス経由で、Pritsker社の国際担当に会い、自分たちの思いを伝えました。そして1984年、初めてプリツカー先生に会いました。その翌年にはPritsker社と提携し、同社が米国で行っているものと同じビジネスモデルを日本で独占的に展開することになりました。提携の交渉に際しては、服部正の米国出張に２度同行し、米国企業との付き合い方を学んでいたのが非常に参考になりました。

会うチャンスがある時に会いに行くこと

その後NTTは無線システム部門を独立させNTTドコモを立ち上げます。SLAMはNTTおよびNTTドコモのシミュレーションツールのデファクトとなり、モデリングをKKEのオペレーションズ・リサーチ（OR)の専門部隊が担当しました。その後、SLAMは日本の製造業の「カイゼン」の有力なツールとしても普及しました。

プリツカー先生との出会いは運命的なものになりました。服部正と同じように教育者から大学発ベンチャーを立ち上げた先生に出会ったのは、服部正が急逝した翌年のことです。

「人間は一生のうちに逢うべき人には必ず逢える、しかも一瞬早すぎず、一瞬遅すぎず」（哲学者・森信三）。会うチャンスがある時に実際に会いに行くこと。それがビジネスの鍵だと思います。

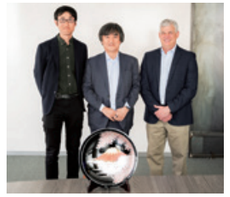
＊当時、コンピュータのダウンサイジングが急速に進んでおり、汎用機から、ミニコンピュータ、エンジニアリング・ワーク・ステーション、パソコンの時代へと移っていた。

RemoteLock社CEOのNolan Mondrow氏よりメッセージをお寄せいただきました

RemoteLock technology controls locks from multiple manufacturers and integrates with industry specific software. RemoteLock USA sells to many industries but we focus on the Vacation Rental and Apartment industries. Our future growth will come from adding customers in these industries and by offering them more valuable products. In the next few years, we hope to repeat this process by also adding another industry to focus on.

KKE is growing very fast with the RemoteLock products in Japan because the RemoteLock Japan team does a great job of creating value for their customers. Their strategy seems similar to RemoteLock USA by using the RemoteLock platform to solve problems in a primary target industry,the Hotel market. I expect Japan's opportunity to grow will follow a similar path as in the USA. That is, I expect RemoteLock Japan will continue to expand the number of customers in their primary industry, find additional products and value to offer this industry and eventually choose an additional industry to focus on with the RemoteLock platform.

KKE has been the most valued partner for RemoteLock over the past 15 years and the CEO's of both companies have known each other for more than 2 decades. KKE's culture of integrity and innovation has led to its continued growth and success. These are also the qualities that created tremendous trust between RemoteLock and KKE and we look forward to many more years of successful collaboration.



RemoteLockは、様々なメーカーのスマートロックを管理し、業界特有のソフトウェアと連携しているアクセスコントロールプラットフォームです。米国においてRemoteLockを提供している業界は多岐にわたりますが、特にバケーションレンタルとアパートメント業界に重点を置いています。今後の成長は、これらの業界のお客さまを増やし、より価値のある製品を提供することによってもたらされると見込んでいます。将来的には別の業界においても同様に事業を拡大していきたいと考えています。

日本のRemoteLOCKビジネスは、KKEが顧客に価値を創り出すことで急速に成長しています。主要なターゲット市場（日本の場合はホテル市場）の課題を解決するという点において日本と米国の戦略は類似しており、日本の成長も米国と同じような道をたどるのではないでしょうか。主要な業界の顧客数を今後も拡大し続け、新たに注力する業界を見出すことを期待しています。

KKEは過去15年間、RemoteLock社にとって最も重要なパートナーであり、両社のCEOは20年以上の付き合いがあります。KKEの誠実で革新的な企業文化は、同社の継続的な成功を支えており、これはRemoteLock社とKKEの間に素晴らしい信頼を築いた下地でもあります。私たちは今後も長きにわたって成功裏に協力していくことを楽しみにしています。

VOICE

RemoteLock, Inc出向　**大原悠一**

資本関係やビジネスパートナーを超えて、人と人との信頼関係を築いていきたいというKKEの考え方をRemoteLock社の人々に理解してもらうために自分がここにいると感じています。長文のメールやオンライン会議では伝えられないその言葉の裏にある背景や意図は、やはりそこに人がいるからこそ、スピーディーに伝えることができます。

RemoteLock社とKKEは同じRemoteLOCKを扱っていますが、その市場環境の違いからターゲットや戦略が異なります。またKKEとしては日本のRemoteLOCKビジネスだけでなく、RemoteLock社にも成功してほしいと考えています。そのためには立ち位置の異なる両社の間で、互いの意図を誤解なく伝えることが求められます。それぞれの想いがわかるからこそ、調整が難しく、悔しい思いをする場面もありますが、試行錯誤しながら、自立的に行動する両社のフロントとしての役目を果たしたいと思っています。

NavVis社CEOのFelix Reinshagen氏より メッセージをお寄せいただきました

NavVis has grown into a global leader in 3D Reality Capture. Over the last years NavVis has established a scalable, cloud based platform for 3D data processing and data access for the construction and manufacturing industries.
Ultimately NavVis is building a reality synchronization engine for the Metaverse.

Together with our trusted partner KKE, NavVis has developed a dedicated offering for the Japanese market that has found strong adoption in the Japanese construction and manufacturing industry. This includes localization, a Japan hosted version of NavVis' IVION platform and a local customer service, support and consulting offering.
Together with KKE, NavVis is looking forward to further building out the Japanese market presence.

右から2人目がFelix氏

3Dリアリティ・キャプチャのグローバル・リーダーに成長したNavVis社は、ここ数年、建設・製造業界向けに3Dデータ処理とデータアクセスのためのスケーラブルなクラウドベースのプラットフォームを確立してきました。
最終的にNavVis社は、メタバースのための現実と同期するエンジンを構築していきます。

信頼できるパートナーであるKKEと共に、NavVis社は日本市場向けの専用サービスを開発し、日本の建設・製造業界で強力に採用されています。これには、日本市場向けのローカライゼーション、日本国内リージョンのクラウドベースのIVIONプラットフォーム、KKEが日本で提供するサービス、サポート、コンサルティングが含まれます。
NavVis社は、KKEと協力して、日本市場での存在感を更に高めることを楽しみにしています。

VOICE　NavVis GmbH出向　髙根健一

NavVis社の方々との交流の様子

2022年からNavVis社に出向し、欧州を中心に各国の情報を収集しつつ、日本での事業展開の支援をしています。現地で各担当者と対面で話し、最新情報の共有や常に相談ができることが、日本の事業展開に良い影響を与えていると実感しています。

出向してからは日本の自動車業界の展開に注力してきました。現在ではBMWやメルセデスなど先行事例を参考にすることで、日本国内の導入も進み、NavVisを全社的にご利用いただくお客さまも増えています。またNavVis社では最近、建築・土木業界の展開にも取り組んでいます。NavVis社から情報を得るだけでなく、KKEの同業界に関する技術・知見を共有することで、双方で利活用することを検討しています。

入社当時から今まで営業・マーケティングに携わってきました。一貫して、お客さま・パートナーと良好で対等な関係を構築することを大切にしています。NavVis社の同僚とは仕事をしながら、プライベートな交流をすることも徐々に増えてきました。今後も彼らとの関係を大切にしつつ、日本の事業展開に更に貢献したいと思います。

Ⅱ 大学との連携

当社は企業理念に「産学連携」を掲げ、共同研究、講師活動、国内外の大学での学位取得等を通じて、大学と様々な関わりを持っています。続く３名のインタビューでは、当社と大学との関わりの中で、独自のキャリアを歩んできたそれぞれの「学」への想いに触れます。

「産」の課題を最新の「学」で解決していくために

吉敷由起子
執行役員
電波技術部長

「この学問を知りたい」というベース

入社１年目の終わりに電波伝搬シミュレーションソフト「RapLab（ラプラボ）」の開発メンバーとして、電波の強さを出力していくための計算部の開発を任されました。大学時代の教科書などを参考にしていたのですが、計算ロジックをプログラムに落とし込むには詳細な部分まで詰める必要があり、大学の先生やいろいろな企業の有識者の方々に相談しに行っていました。別件の打ち合わせにも同行させてもらい、打ち合わせの最後に質問を少しだけしていました。

「産学連携」を理念に掲げるKKEは、それに共感している人も多く、仕事で大学に行っても、それが世の中のためになると信じてくれる会社です。私自身、とにかく「この学問を知りたい」というベースを持っていたので、そんな図々しいことができましたし、会社も許してくれました。また、質問した相手の方々も、皆さん親切に教えてくれたのだと思います。当時お世話になった方とは、今でもお付き合いが続いています。

入社３年目で社会人ドクターへ

修士だけの知識では力不足を感じていました。社会人ドクターとして博士課程に進学したのは、入社３年目の10月です。RapLabのあるシミュレーション結果が実測と乖離してしまい、東京工業大学の先生に相談したところ、非常に難しいテーマだったため、社会人ドクターとして研究することを勧められました。念願の博士課程は、質問すればすぐに答えてくれる人が周りにいて、とても楽しかったです。

しかし、そのまま学問の道に進むことは考えませんでした。それはやはりビジネスが楽しかったからです。「産」から課題が生まれて、「学」が解決の方法を考える。それをまた「産」で生かす。課題が生まれ続ける限り、常に知識はアップデートされ続けなくてはいけません。その橋渡しをできるのがKKEです。学術界の知識をシミュレーションに落とし込み、自分たちでシステムも開発し、お客さまに提供しているKKEだからこそ、「産」の課題を見つけ「学」をアップデートするという循環を回していけるのだと思います。

「当たり前ではない世界」の「ルール」の解明

KKEは官民が一丸となって取り組む国際的な通信規格の作成プロジェクトにも参加しています。私自身、日本代表団の一員として国際標準化会議への参加などを通じて、より快適な電波環境の整備に取り組んできました。

電波にはまだ明らかになっていない部分が多くあります。しかし、目に見えない電波を上手く活用できれば、目に見えるモノに頼るだけではない世界――例えば電波によって電線やコンセント、ケーブルなしに電力を伝えるなど、情報だけでなくあらゆるモノ・コトが電波でつながっているそんな世界もきっと実現できるはずです。その「当たり前ではない世界」を実現するための「ルール」作りに向けて、各国の代表団による協議が行われ、決定事項が世界各国に周知されます。「当たり前ではない世界」の「ルール」の解明。KKEがそれに携わっているということが楽しくて仕方がないです。

技術を「もの」にしようとするKKEの組織風土

松下洋介
SBDエンジニアリング部
解析技術室　室長

大学教授からKKEへ

前職は大学教授をしていました。専門は化学工学で、化学工学とは、例えばビーカーの中で何か社会の役に立つものを生み出せた時にそれをスケールアップして量産する、つまり「社会実装する」ための方法論を研究する学問です。産業界との繋がりが強く、また鉄鋼会社や電力会社、化学メーカーなどとの共同研究もありそれが面白かったため、自然とアカデミアに限らない道も考えるようになりました。

とは言っても教授職を辞して民間企業に入るという人はほとんどいません。当然、葛藤はありました。

「刊行・構造計画研究所」の衝撃

しかし、それ以上にKKEの思想が好きになりました。KKEとの縁は、学生時代に読んだ『コンピュータによる流体力学』(パトリック・J・ローチェ著、高橋亮一他訳、1978年５月）です。コンピュータでまともな流体解析ができるようになってきたのが1970年代です。その時点で日本でどこの大学の先生よりも早く、流体解析に関する本を出版していたのが構造計画研究所でした。最初は目を疑いました。「新しくて面白いことをやる、変わった名前の会社がある」と。残念ながら新品がなかったので中古を探して買い、勉強していました。この本は今でも家の本棚に大切に並べてあります。

書籍を出版することは、新しい研究者が情報をキャッチアップしていくよすがとして、長期的な観点でも日本の学術界のためになります。私自身前職で『数値流体力学［第２版］』(H.K.Versteeg, W.Malalasekera著、松下洋介他訳、2011年５月）という流体解析の本を出版しました。本を訳すには時間も手間もかかりますが、その分内容を確実に理解することができます。創業間もない時期のコンピュータ導入もそうですが、失敗してもいいからやれと言ってくれる人がいる、そして技術を「もの」にしようとしている――KKEにはそのような組織風土を感じました。

国産の数値解析ソフトウェアを

現在はSBDエンジニアリング部に所属し解析技術室の室長として、コンサルティングのほか、流体・粉体解析ソフトウェア「iGRAF（アイグラフ）」の開発を担当しています。

社内に開発者を抱える文化がない日本は、国産の数値解析ソフトウェアがなかなか生まれにくい環境にあります。流体・粉体解析にしても、日本企業はソフトウェアの多くを海外に外注しています。そうすると、例えばソフトウェアのバージョンが変わり、シミュレーションの数値結果が変わってしまった場合、外注した海外製品ではシミュレーションを実行するソルバーの中で何が起こっているのかが見えません。また、せっかく大学でソルバー開発を経験した人がいても、企業の受け皿がない以上、その人の技術は生かされず国内に蓄積されていきません。一見すると短期的には合理的な外注という買い物の裏で、実は長期的には「技術」という無形資産を失い続けることになるのです。

iGRAFの開発は現在も東京大学酒井幹夫教授にご指導いただいています。「iGRAFの開発ができるならば、今後の自分の人生が豊かになる」。そう思い、「技術」を大切にする会社だと信じて、2023年にKKEに入社しました。実際に働いてみて、自分が思っていた通りの組織でした。

大学で利益度外視で一生懸命に考え出したシミュレーションモデルや手法を、論文発表で終わらせるのではなく、KKEがソフトウェアという形で社会実装する。このように大学と産業界をブリッジするユニークな企業の存在は、大学に利益を還元し、技術の価値も上げていることで、結果的に日本の技術力向上に貢献しています。大学と産業界の健全なありかたを実現するためにも、iGRAFを普及させ、双方の価値向上につながる利益を生み出していきたいです。

INTERVIEW

当社が「産」の立場で実践している大学と産業界のブリッジ。
現在、それを「学」の立場からアプローチしようとしている元所員がいます。
明治大学准教授の富澤徹弥氏は、当社の退職後に大学教員となりました。
アカデミアの道に進んだ背景、また現在も関係が続いている当社への思いについてうかがいました。

分野横断型の課題解決という強みを生かして

富澤徹弥
明治大学理工学部
建築学科准教授

現在のお仕事について教えてください。

2019年にKKEを退職し、現在は明治大学理工学部建築学科の准教授をしています。KKEとは現在も共同研究で関わりを持っています。

建築構造が専門で、基本的に建物の振動をどのように抑制するのかについて研究しています。しかし、振動と言っても幅広く、地震以外にも風や交通振動もあります。最近は振動の波形つながりで、地震が起きたときに不安をもたらす脳波などの生体反応についての研究もしています。さながら「ひとりKKE」のような状態ですが、分野横断的な研究をしていくことが、KKEを経て大学教員になった自分の使命だとも思っています。

KKEでのキャリアと、アカデミアの道に進んだきっかけについて教えてください。

博士号を取って現在大学にいるのは結果論でしかなく、元々アカデミアの道は人生の選択肢の一つぐらいに思っていました。博士号だけならば、例えばゼネコンの研究職でも取ることができます。しかし、研究開発だけでなく設計もしたいと思っていたので、それらが分業されていない何でもできそうな環境のKKEに新卒で入社しました。入社５年目に社会人ドクターに進んだのも、企業から依頼された開発業務に取り組む中で研究テーマが見つかったことがきっかけです。

KKEでは特殊な構法や材料を使った建物の設計など、建築基準法の認定を取るためのコンサルティングをしていました。「ちょっとよくわからない案件は、富澤にやらせてみよう」という感じで、世界初となる３次元免震住宅「知粋館」（阿佐ヶ谷プロジェクト）も担当していました。

前例や教科書がない中で認定を取るためには、足りないものや必要な実験を調べる必要があります。研究色が強く、論文を書くこともできますし、成果が雑誌に載れば、広告として注目を集めることができます。

正直、とても忙しかったです。論文も特に書く必要があったわけではありません。しかし、アカデミアへの想いもありましたし、学会などに出て社外の人と話すことも好きでした。若かったからできたことではありますが、元々、外の人と触れたい、知らないものと触れたいという知的好奇心が強かったのだと思います。

KKE時代は、様々な関わり合いの中で仕事をさせていただきました。それにプラスして、転職先である大学では、卒業生のネットワークがあります。卒業生との関わりで世界を広げていくのは、今後の楽しみでもあります。

KKEとはどのような「場」ですか。

KKEは「母校」という感覚に一番近いです。共同研究をしていても旧知の知人がいるので、母校に帰ってきて部活の面倒を見ているような気分になります。結局KKEが好きなので、必要としてくれる人がいるのであれば、このままの関係でいたいと思っています。

KKEとの関係が今も続いているのも、KKEにはいろいろな人がいるからです。短期的な利益につながらなくても、自分がしたい共同研究に長い目で付き合ってくれる。その中で、私自身新たな研究テーマを見つけたり、学生も一緒に論文を書いたりします。共同研究での外の人とのつながりは、学生にとっても、自分の研究が世の中にどのように位置づけられるのか、学問が社会に還元されていることを理解するきっかけになります。

KKEは、分野横断型の複雑な課題を解決できるという強みを持った、知る人ぞ知るニッチな会社です。業績を上げるとともにそれを守り続けてほしいし、むしろより尖ってほしい。「こんなこともできるんだ」とメディアを通して名前を見ると、実はうれしく思っています。

業績レビュー

Review of Operations

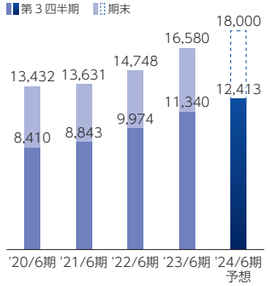
第３四半期累計期間の業績

当第３四半期累計期間の当社の業績は、前事業年度から繰り越された受注残高に加え、132億４百万円（前年同四半期は123億23百万円）の受注を獲得し、売上高は124億13百万円（前年同四半期は113億40百万円）、営業利益は９億２百万円（前年同四半期は６億84百万円）、経常利益は10億75百万円（前年同四半期は６億７百万円）となりました。また、四半期純利益は７億17百万円（前年同四半期は４億15百万円）となりました。

受注残高に関しては、前年同四半期末を上回る79億87百万円（前年同四半期末は78億54百万円）を確保しており、当事業年度末および来期に向けて引き続き受注獲得に努めてまいります。

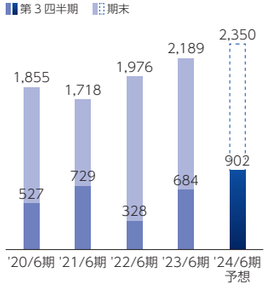
売上高

（単位：百万円）



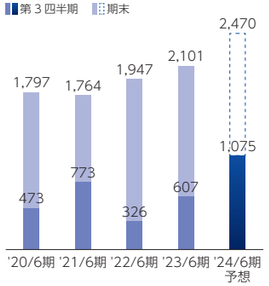
営業利益

（単位：百万円）



経常利益

（単位：百万円）



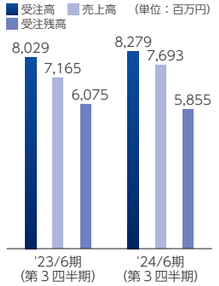
当期純利益

（単位：百万円）

セグメント別の概況

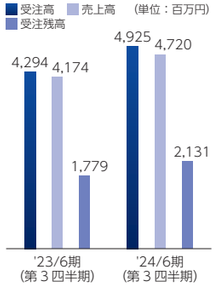
エンジニアリングコンサルティング

前事業年度末から繰り越された案件および今期獲得した受注案件を着実に遂行し、完了した案件の売上計上が進んだことで、前年同四半期累計期間を上回る売上高、利益となりました。引き続き徹底した品質管理による案件の確実な遂行により、通期業績予想の達成に向けてまい進するとともに、翌事業年度に向けて更なる受注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売上成長をけん引しました。学校開放の流れ等を受けて、クラウド型入退室管理プラットフォーム（RemoteLOCK）の自治体への導入が順調に進み、導入自治体数は90を超えています。クラウドサービス提供型ビジネスは、主にサブスクリプションビジネスであり、解約率も低く、今後も安定した売上貢献が見込まれます。



財務諸表

Financial Data

四半期貸借対照表（要旨）

（単位：千円）

	前事業年度 （2023年6月30日現在）	当第3四半期 （2024年3月31日現在）
（資産の部）		
流動資産	6,954,771	8,116,275
現金及び預金	2,399,906	1,335,103
受取手形、売掛金及び契約資産	2,780,628	4,001,684
仕掛品	22,619	110,095
その他	1,751,617	2,669,391
固定資産	11,353,098	11,996,610
有形固定資産	5,427,285	5,597,158
無形固定資産	378,091	335,849
投資その他の資産	5,547,721	6,063,603
資産合計	18,307,870	20,112,885
（負債の部）		
流動負債	5,697,546	6,071,638
買掛金	365,509	446,071
短期借入金	—	1,100,000
1年内返済予定の長期借入金	908,420	622,540
1年内償還予定の社債	50,000	—
その他	4,373,616	3,903,026
固定負債	3,308,628	4,692,288
長期借入金	650,000	1,845,000
株式報酬引当金	226,508	277,066
退職給付引当金	2,316,345	2,436,389
役員退職慰労引当金	20,540	20,540
資産除去債務	94,780	95,166
その他	453	18,125
負債合計	9,006,174	10,763,927
（純資産の部）		
株主資本	8,870,827	8,934,980
資本金	1,010,200	1,010,200
資本剰余金	1,353,082	1,367,412
利益剰余金	7,121,309	7,074,977
自己株式	△613,764	△517,609
評価・換算差額等	430,868	413,978
純資産合計	9,301,695	9,348,958
負債純資産合計	18,307,870	20,112,885

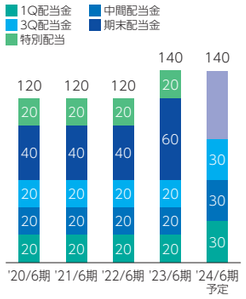
四半期損益計算書（要旨）

（単位：千円）

	前第3四半期累計 （2022年７月１日から2023年３月31日まで）	当第3四半期累計 （2023年７月１日から2024年３月31日まで）
売上高	11,340,318	12,413,473
売上原価	6,054,945	6,479,107
売上総利益	5,285,373	5,934,365
販売費及び一般管理費	4,601,021	5,032,265
営業利益	684,351	902,100
営業外収益	11,716	190,842
営業外費用	88,108	17,478
経常利益	607,959	1,075,465
特別利益	—	705
特別損失	25,805	404
税引前四半期純利益	582,154	1,075,765
法人税、住民税及び事業税	166,822	305,062
法人税等調整額	23	53,024
四半期純利益	415,309	717,679

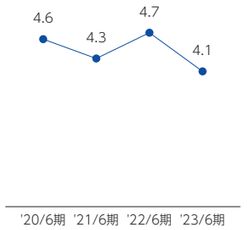
配当の推移

（単位：円）



配当利回り

（単位：%）



会社情報/株式情報

Corporate Profile / Stock Information

会社概要 (2024年3月31日現在)

社名	株式会社構造計画研究所
英文商号	KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.
創業年月日	1956年6月6日
設立年月日	1959年5月6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

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
スペイン駐在員事務所	C.d'En Granada,16,43003 Tarragona,Spain

主な関係会社

(国内)	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ックジャパン
(海外)	International Logic Corporation（アメリカ） KKE SINGAPORE PTE.LTD.（シンガポール）

株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	21,624,000株
発行済株式総数	5,500,000株
株主数	7,629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日及び12月31日
基準日	6月30日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
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URL	https://www.kke.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。）

ミックス
紙 | 責任ある森林管理を支えています
FSC® C013080
www.fsc.org

VEGETABLE OIL INK

UD FONT
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
KOZO KEIKAKU ENGINEERING Inc.

お問い合わせ先 | IR室　e-mail : ir@kke.co.jp