



証券コード
4748

第65期 第3四半期 株主通信

2022年7月1日~2023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.

第65期第3四半期までのご報告をかねて株主通信にて当社の生業（なりわい）についてお伝えします。

構造計画研究所は、情報技術を活用したエンジニアリング技術をお客様に提供する組織です。18世紀後半から興隆した産業革命（工業化）で培われた工学知と20世紀後半から台頭した情報技術を組み合わせ、現在の資本主義の枠組みで事業を展開しております。

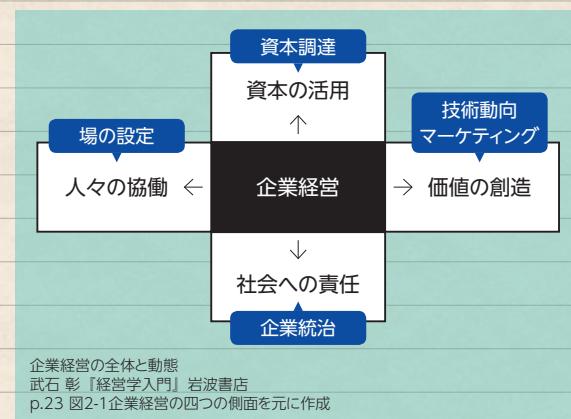
知識や知恵を活用して、依頼者の課題を解決する生業で社会への価値貢献を目指す、知識集約型企業組織です。1956年6月に建物の構造設計事務所としてスタートした由来から、会社と言うよりも専門家集団の事務所（Firm）を運営することに主眼をおき、組織を構成する人と、人の生み出す才能・才覚を变容するテクノロジーの力で価値創造してまいりました。

従来型の相対プロジェクトのエンジニアリングコンサルティング（EC）に加えて、この10年間にソフトウェアパッケージ販売（PS）の新しいビジネスモデルとして登場した海外のクラウドサービスビジネス、SendGrid、NavVis、RemoteLOCKという新規ビジネスが順調に立ち上がっております。

才能ある人才の参画とその活躍こそが、事業の源泉です。大学進学率が10%程度であった創業当時は、創業者（夜間高校の数学の教師）らが自ら教鞭を執る形

式で、東京都内の工業高校出身者を教育しました。そして1959年4月に大卒第一期を採用しました。さらには1964年4月に東京都内の理数系学科のあった女子大（津田塾大学、東京女子大学、日本女子大学など）から女性所員を技術職として採用した経緯があります。

1960年代末からは、土曜日の出勤を止めて週休二日制を導入し、正月やお盆休みも一週間以上の長期休暇を設定しました。また、全社忘年会、運動会やスキー旅行などの社内行事を意図的に開催して、所員の融合と企業文化の共有を目指しました。こうした企業風土を受け継ぎながら、2000年3月の株式公開後も、公開企業としての株主の皆様に対する業績の



責任を担いつつも、21世紀を代表する知識集約型企業組織とはどうあるべきかを自問しながら、創業以来の「らしさ」を追求しております。

経営学者として評価を得ている京都大学名誉教授、現学習院大学教授 武石彰教授の教科書『経営学入門』（岩波書店 2021年4月発行）において展開される4つの側面のなかで、「人々の協働」つまり場作りこそが経営の最優先事項だと考えております。この「場」のうえで、それぞれの所員が自らのミッションを考えながら、社内外のステークホルダーと関わっていくと期待しております。勿論、武石教授の他の3つの側面、「価値の創造」「社会への責任」および「資本の活用」も、変化する技術を学び良い仕事を受注して顧客に感謝されること（「価値の創造」）、企業として社会的責任を担うこと（「社会への責任」）、さらには財務内容の悪い時期の運転資金の確保から、現在ではパートナー関係の維持のための投資（「資本の活用」）も重要視しており、それぞれの側面を考慮して経営を続けております。

特に場作りとそこで活躍する人才については、評価システムをきちんと機能させることが肝要と考え、MBO^{*1}システムの導入、成長を促す昇格試験の導入、さらには経営責任を担う主要幹部の年一度の

MVA^{*2}発表会の開催などがきちんと制度化され、特にMVAについては社外取締役が社内取締役、執行役、執行役員の間年の活動を評価しております。

新しい人才の参画を促すためのリクルート活動は、新卒、既卒を問わず積極的に進めております。特に近年では、当社の社内待遇も業績に比例して改善されたので、多くの大企業、一流企業から、自らが考え活動出来る場としての構造計画研究所を評価する若手応募者が増えております。

今回の株主通信では、このような活動の結果、当社に縁を得て参画した同僚達を中心に紹介します。

年度末6月30日を超えても当社は存在し続ける組織です。今期の業績だけでなく、中期のサステナブルな成長を確実にするためにも、人才が活躍する場の設定と人才の参画にこだわって次世代に繋げていければ、小職にとっても望外の喜びです。

人には才があり、それが活かされる場が構造計画研究所にはあります。

代表執行役会長 服部 正太

*1 Management by Objective *2 Mission, Vision, Action

構造計画研究所という「場」の活用

知識集約型企業として持続的に成長していくために、多様な人材の参画とその活躍こそが重要であります。この考えの下、当社は、所員一人ひとりが能力を発揮し、自己実現のために利用する「場」として存在しています。今回は、近年の採用活動強化により増加しているキャリア採用、外国籍採用の所員が、どのように当社を活躍の場として活用しているかについてご紹介します。



スマートロックという新しい価値普及への挑戦

大原 圭悟
すまいIoT2部 市場開拓室

キャリア採用

前職では、製糖会社で営業とマーケティングを行っていました。砂糖という確立されたカテゴリーの中で、お客様に手に取っていただくかを考えることも楽しかったのですが、もう少し新しいことがやりたいという思いもありました。そのような時、オープンワークでKKEという会社を偶然知りました。社員

の口コミが非常に高く、そのような会社が新規事業として何を行っているのかと興味をわきました。新しいことをするなら、世の中にとって新しい価値を届けられる社内ベンチャーが良いと思っていたのですが、KKEのRemoteLOCK事業はまさにそうでした。実際にKKEに入社して感じたことが3つあります。第1に新規ビジネスに取り組んでいるので前例のないことをトライすることに抵抗感がない点です。第2に人的生産性への意識が高い点です。費用対効果の観点から、効率的になる場合はツールを導入し、所員はより価値を生む仕事に注力すべきといった視点が常にあると感じます。第3にプロ意識が高く、品質にプライドを持っている点です。

現在、スマートロック市場自体を拓げるために、コマーシャル市場（宿泊市場・自治体市場以外）への戦略立案を任せてもらっています。様々なタイプのお客様にどのような価値を生み出せるのか、そのためにはどのような機能をもつ会社と協業するのがよいか、多方面に考えることがあるので非常に楽しいです。また、スマートロック自体が新しい市場なので、全員で仮説をたてて手探りで取り組んでいることも楽しいです。仕事以外の場面でも、RemoteLOCKが実際に導入されているスキー場や、サウナ施設にメンバーで行ったりしています。実際に利用することで利用者の視点で気が付くことがあります。どうしても仕事の話になってしまいますが、会議室では生まれないう半分雑談という空気感の中だからこそアイデアが生まれる

Any Brands, Any credential, Any Software

ハードウェア連携

- ・自社ロック
- ・他社ロック
- ・入館ゲート
- ・駐車場ゲート
- ・ロッカー 等



各種サービスとのシステム連携

- ・予約システム
- ・精算システム
- ・ホテルシステム等



オープンバージョンで様々なパートナーと共創

ことがあります。

コロナ禍で非対面のビジネスが後押しされたのは確かですが、スマートロックに対するニーズはより複合的であると考えています。例えばアパートの一室を利用した無人の脱毛サロンなど、空きスペースの有効活用という価値をもたらすだけでなく、人と会わなくて済むこと自体に価値が認められるケースがあります。一過性のブームという側面は少なからずあるかもしれませんが、新たな価値が認められて、今後も“スマートロック”ビジネスは拡大していくと考えています。

世の中に新しい価値が広がっていく中で自分がどこまで関わることができるのか、楽しみです。最後にP.S.として、私はサーフィンが好きで湘南に住んでいますが、会社からの距離に関係なく家賃補助が出ることは嬉しかったです。



技術やアカデミアに関わり、その展開のために創意工夫・行動することで、人の喜ぶ顔を見たい

土井 厚志
創造工学部 データソリューション室 室長代理

キャリア採用

私は、KKEに入社する前に2社を経験してきました。最初は、精密機器メーカーに勤め、研究開発とマーケティングに従事しました。技術が好きで様々な先進技術の研究やその製品化に携われることに充実感を感じていましたが、1つの製品・技術に長い年月をかける中で、もっと早いサイクルで新しいことにチャレンジしたいと思うようになりました。また、実験室や自社オフィスに籠もるのではなく、色々な分野に触れてみたい、直

に顧客と向き合って自分の力で価値を提供したいとも考えました。そこで、キャリアが十数年のタイミングで思い切ってコンサルティングファームに転職をしました。そこではプロジェクトマネジメントなどを実行支援するコンサルティングを行っていました。顧客と向き合いながら自分の力でスピーディーに物事を進めることにやりがいがあり、学ぶことも多かったのですが、元が技術畑の人間であったため技術に関われていないことに寂しさを感じることもありました。そのような時、様々な技術を使ってコンサルティングを行っている面白い会社があることを耳にしました。それがKKEです。技術を重んじながら、スピーディーにお客様に色々な提案ができる、私の求めていた要素が揃っている会社でした。経験上、大学と研究を行いながら、その成果を世の役に立てるのは難しいものです。しかしKKEはこれを企業理念としています。学の知見を産業に活かしていければ素晴らしいと感じ、ここで働きたいと思いました。

所属する創造工学部では、他分野に亘るお客様の意思決定を、最新の情報技術とマーケティング手法を用いたエンジニアリングによってサポートします。情報、知識、技術や多種ツールを活用し、お客様が自信を持って意思決定できる状態を作り出すことが私たちの役割です。そのために、お客様がどのような状況にあり何を意思決定したいのか、課題となっていることは何か、といったことをお客様と対話を繰り返してクリアしていきます。その上で、適した技術やプロセスを考えてご提案します。

最近では、事業性評価支援コンサルティングに携わっています。戦略系コンサルティングファームなど、事業性評価を行う他社は存在しますが、KKEのユニークな点は、その評価にモデリング&シミュレーションを適用する点です。現在は新規事業を始められる企業も多く、その事業内容も複雑化しています。ビジ

ネスモデルを整理した上で、様々なシナリオを想定して事業として成り立つのかどうかを定量的に評価できる環境を作り出し、その意思決定をサポートします。このようなアプローチでの事業性評価は、例えば研究開発段階においても役立てられます。最近では研究開発段階においても、成果の事業化、収益化までを描くことが多くなっていますが、研究開発は曖昧性が非常に高いものです。この曖昧性も含めて評価できるようにすることが1つのポイントです。私の研究開発・マーケティングの経験を、KKEの持っている知識・技術とかけあわせることで、様々な事業性評価の課題に対応していけるのではと思っています。

今、一番楽しいのは、お客様が喜んでくれている時、そして自分がやりたいことについて考えを巡らせている時です。やりたいと思ったことが手を挙げずともできるくらい、自由で、フットワークの軽い面白い会社です。うまく合いそうな技術があれば組み合わせて提案してみるなど、自分ができることを探してトライしています。



日本のものづくりを支えたい

ト部 良太
西日本営業部

キャリア採用

前職では、ものづくりを支援するCAEソフトを扱う会社で営業を担当していました。そこで出会った技術者であるお客様はその道を突き詰めることにまい進されていて、本当に尊敬できる人達でした。尊敬する技術者の方々の役に立ちたい、そし

て日本のものづくりを支えたいとの思いを持つようになったと同時に、技術者ではない営業・マーケティングの役割は「つなげる」ことなのだと言われました。具体的には、お客様と自社をつなげる、異なる製品やサービスをつなげる、社内の人と人をつなげる、お客様同士をつなげる、技術と社会課題をつなげるといったことです。

幅広い事業を展開しているKKEには、自分の担当以外の製品やサービスであっても、真にお客様の視点に立って課題を解決するために必要なソリューションを提供することを求める風土があります。自分の営業スタイルとして「つなげる」ことを意識している私は、その可能性を追求する場としてKKEに魅力を感じ、入社しました。

現在は主に製造業界向けの品質管理ソフト「STATURE」を担当していますが、品質というテーマを軸に他のソリューションを提案しています。また、自分に知識や経験がないところは社内の詳しいメンバーと連携するなど、社内のつながりを活かした活動に対しても壁は感じません。特に地方拠点である西日本エリアでは、少人数で幅広いソリューションを扱うことが求められるので、自分のスタイルに合った環境で働けていると感じています。

KKEに入って驚いたことは「KKEという場を大いに活用して自分が納得する人生を送ってほしい」との主旨の服部会長のメッセージです。そこには、裁量や自由には責任が伴うことを自覚して振舞うことができるKKE所員への信頼があるのだと思います。ものづくりで発展してきた日本には、長年積み重ねた知の集積や高い技術力を要する製品があります。そうした日本のものづくりをこれからも支えていきたいとの思いを、KKEという場を活用して叶えていきたいと考えています。



新しい知識や技術を習得し、お客様や社会への貢献につなげたい

ビジェガス ヒメネス ホセ デビッド
風力発電設計部
洋上設計室

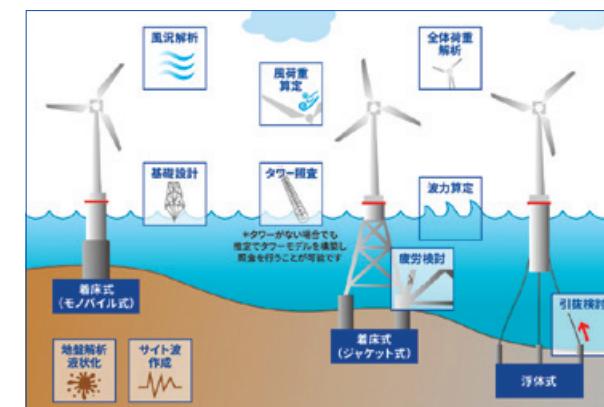
キャリア採用

外国籍採用

幼いころから、なぜモノが動くのかということや工作に関心が強かったので、大学では工学を専攻し、修士課程を修了しました。修了後は、大学教師や、水力発電設計コンサルタントとして働いていましたが、日本で勉強したいという思いを諦めることはできませんでした。日本で学びたいと思ったのは、日本製品の丈夫さとその最先端の技術に興味をもったからです。コロンビアには日本の製品が沢山あります。実家にも、SANYOのテープレコーダーがあり、母は毎日朝食を作りながらニュースや音楽を聴いていました。「なぜ、日本の製品は壊れないのか」と不思議で仕方ありませんでした。ちなみに昨年、一時帰国した際も母はそのテープレコーダーを使っており、さすがは日本の製品だとあらためて驚きました。

いずれ日本で学びたいと大学時代から日本語を勉強していた私は、日本で働きながら色々な技術が産業界でどのように活用されているのか学ぼうと、2018年来日しました。日本では派遣会社に入社し、エンジニアとしていくつかの会社を経験することができました。3社目の派遣先で洋上風力の風車基礎の耐震解析や設計に携わっている時に、KKEのソフトウェアを使って収集したデータを扱ったことがKKEの存在を知ったきっかけです。KKEについて色々調べていたところ、自分の専門分野と関係の深いSBD (Simulation Based Design) 事業*や、風力発電関連事業を行っていることから、これらを

*シミュレーション技術による製造業の設計開発支援



洋上風車設計を多角的なアプローチで支援

組み合わせることで何かできるのではないかと思います。また英語も、日本語も使える会社で、色々な国籍の方々と取り組める点にも惹かれました。様々な設計に携わってきましたが、コロンビアでの水力発電の経験や、来日してから洋上風力の経験から、風力発電の普及に貢献したいと考えていた私は、KKEに参画することになります。

風車の設計においても機械系の専門知識は必要になります。私の機械系の知識や経験をチームメンバーに提供し、逆にメンバーからは私の専門外である建築や地盤の知識を教えてください。現在は洋上風力のプロジェクトへの関与がメインですが、陸上風力についても学んで、風車全体の設計ができるようになりたいです。そのために、技術だけでなく、日本の法律や仕様書の書き方についても今後さらに勉強していきたいです。

KKEではやりたいことができると思います。現に、色々なプロジェクトに携わっていますし、将来的には時間を作って、研究にも取り掛かりたいです。また、技術に加えて、日本人と同

じようなハイレベルなコミュニケーションで営業やマネジメントもできるよう、日本語のスキルをさらに向上させたいです。



Live each moment in the present completely and the future will take care of itself

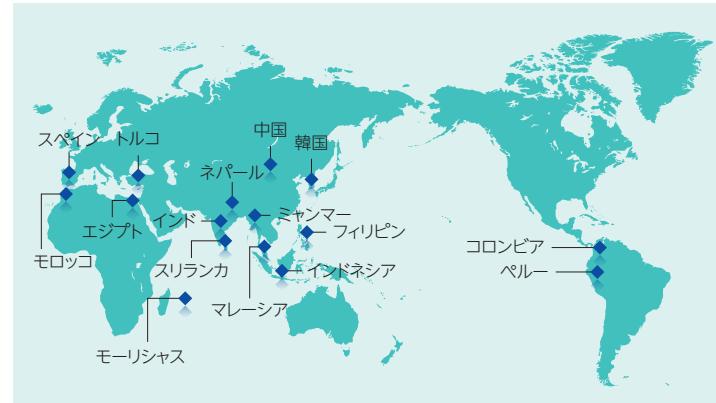
パラニスワミィ チトラ
SBDエンジニアリング部 解析技術室

外国籍採用

大学を卒業するまでインドで過ごしていましたが、進路について思いを巡らせたとき「もし、自分のコンフォートゾーンから抜け出したらどうだろう」と考えたのです。そこでシンガポールへ渡り、南洋理工大学大学院に入学し、航空宇宙工学の修士号を取得しました。

シンガポールで修士課程を終えた後の進路としても、また別の国に行きたいと考えていました。そのような思いから、様々な国の企業が参加するフェアや大学キャンパスで開催される企業説明会に参加していた時に、KKEと出会いました。日本語は全く話せない状態でしたが、日本で働く決めていたわけではありませんが、様々な部門が色々な事業を展開している点や、様々な文化圏・国籍の所員が在籍している点など、KKEの多様性に魅力を感じて入社を決めました。

入社して配属されたのは、主に製造業のお客様のものづくりを支援するシミュレーション技術を提供しているSBDエンジニアリング部です。配属されて5年間、担当プロジェクトにおける技術的な解析、自社開発ソフトの新機能開発、顧客へのサポート業務などを担当してきました。私は同じことを繰り返すとつま



外国籍人才の出身国（2023年4月1日時点）

らないと思う性分ですが、SBDエンジニアリング部では毎回異なるプロジェクトに挑戦できるのでとても面白く感じています。先日は丸一日、お客様に日本語でレクチャーを行いました。大変緊張しましたが、お客様に喜んでいただけました。また、提案活動は、顧客課題に対する深い理解や技術的な知見への精通に加えて、提案内容を日本語で文書に表現するなど高い日本語力も要求されることからチャレンジングな取り組みになりますが、今年度はこれまでに12件の提案を担当し、受注にもつながりました。今後はコンサルタントとして、また開発者として自社開発ソフトにもっと取り組んでいきたいです。その大きな目標として、自社開発ソフトを海外に展開し、KKEにもっと多くの海外のお客様を呼び込みたいと考えています。

好きな言葉に"Live each moment in the present completely and the future will take care of itself"（今を大切に生きれば、未来は自分で切り開くことができる）があります。このような生き方を実現するために、目の前の業務に全力を注げば新たな挑戦に挑む機会を得ることができるKKEで働くことには大きな価値があると感じています。



**日本の耐震技術を
インドネシアをはじめとする
世界の国々へ**

グナワン インドラ
構造設計部 1室

外国籍採用

インドネシアのゼネコンで働いていた時に、日本の会社とのジョイントプロジェクトで、直属の日本人上司から色々教えてもらったことがきっかけで、日本の耐震技術に強い興味を持つようになりました。インドネシアも日本と同様に地震大国であり、自身が地震に遭ったり、その甚大な被害を目の当たりにしていたため、「日本の耐震技術を学んで将来的にはその知見をインドネシアに還元していきたい」との思いを持つようになりました。そのような時にKKEのことを知り、KKEで働いていた大学の先輩にコンタクトしたところ、最初は日本語ができなくても受け入れてもらえるなど外国籍でも働きやすい環境があることも分かり、KKEへの入社を決めました。

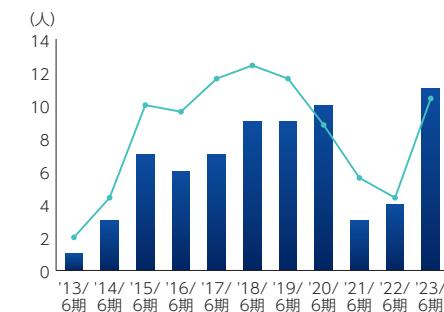
KKEに入社後は構造設計部に配属されて、現在7年目になるのですが、業務や研究を通じて免制振建物、日本の耐震設計指針の理解を深めるなど、希望通り耐震技術についての知見を吸収することができています。最近ではそうした業務の傍ら、これまでに自身が吸収した知見を海外の国々にとどのように展開するかを考えて、行動に移し始めています。2021年には、インドネシアの林業に関わる国際会議「INAFOR 2021」に参加し、スピーカーとして日本の耐震技術や構造設計における木材の活用について発表しました。また2022年には、インドネシアに免震装置を普及させていきたいとの思いから、免震装置を開発する企業とセミナーを開催しました。インドネシアの学生や技術者など約300人もの方に参加いただくことができました。

KKEは耐震技術以外にも、東南アジアに展開できるソリューションを持っています。例えば当社解析グループが担っている地盤解析や、意思決定グループが担っている避難シミュレーションなどです。耐震技術を中心に他のソリューションについても深く把握し、インドネシアをはじめとする世界の国々へと橋渡しする役割を果たしていきたいです。

DATA

◆ 外国籍新卒入社

■ 外国籍新卒入社数(左軸) ◆ 新卒入社に占める外国籍割合(右軸)



2014年からシンガポールでも採用活動を開始するなど外国籍の方の採用活動を強化しております。コロナ禍でシンガポールでの採用活動ができなかった期間はあったものの、今期より再開しました。キャリア採用については2018年頃より強化しております。

◆ キャリア入社

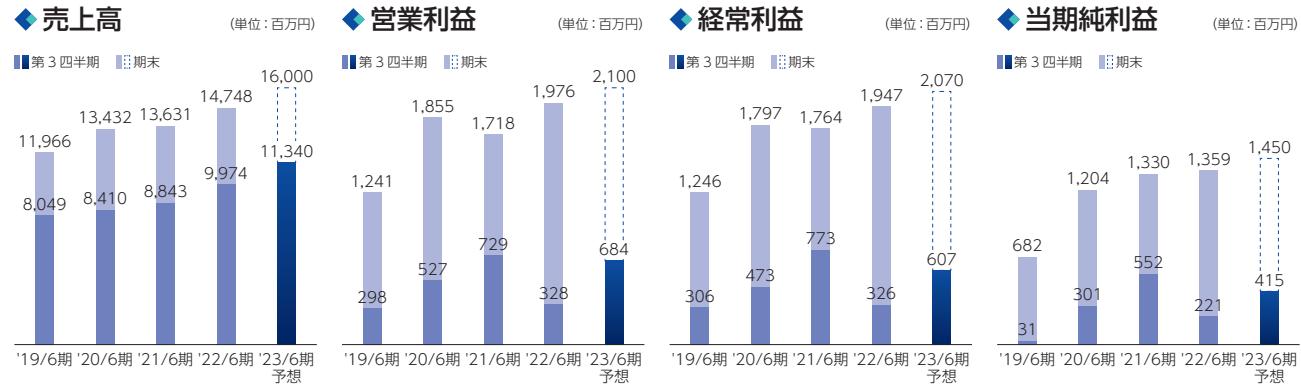
■ キャリア入社数(左軸) ◆ 入社に占めるキャリア入社割合(右軸)



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豊富な受注残高に加え、123億23百万円（前年同四半期は108億43百万円）の受注を獲得し、売上高は113億40百万円（前年同四半期は99億74百万円）、営業利益は6億84百万円（前年同四半期は3億28百万円）、経常利益は6億7百万円（前年同四半期は3億26百万円）となりました。また、四半期純利益は4億15百万円（前年同四半期は2億21百万円）となりました。

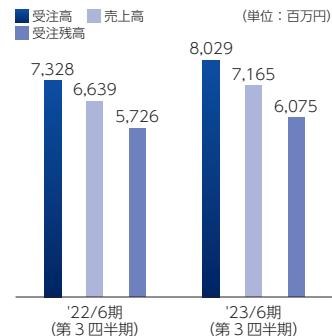
受注残高に関しては、前年同四半期末を上回る78億54百万円（前年同四半期末は71億29百万円）を確保しており、当事業年度末に向けた事業活動は堅調に推移しております。



セグメント別の概況

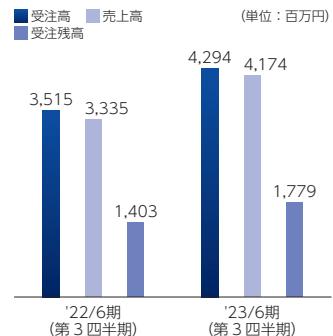
◆エンジニアリングコンサルティング

前事業年度末から繰り越された案件及び今期獲得した受注案件を着実に遂行したことで、前年同四半期累計期間を上回る売上、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完了により、通期業績予想の達成に向けて邁進してまいります。



◆プロダクツサービス

クラウドベースメール配信サービス (Twilio SendGrid)、クラウド型入退室管理プラットフォーム (RemotelOCK)、屋内デジタル化プラットフォーム (NavVis) が引き続き順調に推移し、売上が拡大しております。



◆四半期貸借対照表 (要旨)

(単位: 千円)

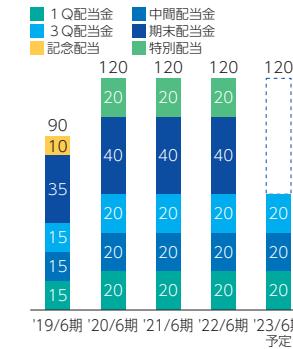
	前事業年度 2022年 6月30日現在	当第3四半期 2023年 3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	6,759,436	7,059,572
現金及び預金	2,560,311	1,640,162
受取手形、売掛金及び契約資産	2,689,858	3,425,492
仕掛品	22,456	73,739
その他	1,486,810	1,920,179
固定資産	10,462,334	10,605,819
有形固定資産	5,538,434	5,460,394
無形固定資産	361,173	373,262
投資その他の資産	4,562,726	4,772,162
資産合計	17,221,770	17,665,392
(負債の部)		
流動負債	5,434,865	5,556,597
買掛金	488,557	372,767
短期借入金	—	1,000,000
1年内返済予定の長期借入金	796,552	552,500
その他	4,149,755	3,631,329
固定負債	3,756,532	4,170,222
長期借入金	1,165,000	1,458,230
社債	50,000	—
株式報酬引当金	170,892	223,279
退職給付引当金	2,252,064	2,372,354
役員退職慰労引当金	20,540	20,540
資産除去債務	94,273	94,653
その他	3,762	1,165
負債合計	9,191,397	9,726,819
(純資産の部)		
株主資本	7,866,026	7,623,540
資本金	1,010,200	1,010,200
資本剰余金	1,325,209	1,350,853
利益剰余金	6,154,516	6,032,496
自己株式	△623,899	△770,009
評価・換算差額等	164,346	315,031
純資産合計	8,030,373	7,938,572
負債純資産合計	17,221,770	17,665,392

◆四半期損益計算書 (要旨)

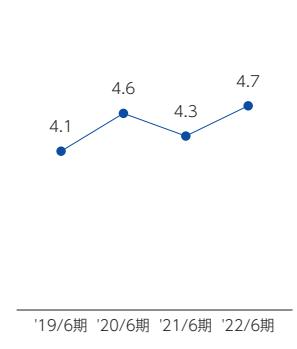
(単位: 千円)

	前第3四半期累計 (2021年7月1日から 2022年3月31日まで)	当第3四半期累計 (2022年7月1日から 2023年3月31日まで)
売上高	9,974,487	11,340,318
売上原価	5,397,344	6,054,945
売上総利益	4,577,143	5,285,373
販売費及び一般管理費	4,249,033	4,601,021
営業利益	328,110	684,351
営業外収益	42,559	11,716
営業外費用	43,899	88,108
経常利益	326,769	607,959
特別損失	48,746	25,805
税引前四半期純利益	278,023	582,154
法人税、住民税及び事業税	316,532	166,822
法人税等調整額	△260,121	23
四半期純利益	221,611	415,309

◆配当の推移 (単位: 円)



◆配当利回り (単位: %)



◆ 会社概要 (2023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
KKE SINGAPORE PTE. LTD.	600 North Bridge Road, #12-04 Parkview Square, Singapore 188778
スペイン駐在員 事務所	C.d'En Granada,16,43003 Tarragona,Spain

◆ 株式の状況 (2023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	5,786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。)



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