



2018年6月期 決算説明会

2018.08.28

- 1. 決算の概要**
- 2. セグメント別状況**
- 3. 2019年6月期（第61期）の見通し**
- 4. 新たな成長に向けて**

【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

決算の概要



(単位：百万円)	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	11,852	11,500	△352	△3.0%
売上原価	6,349	5,832	△517	△8.1%
売上総利益 (利益率)	5,502 (46.4%)	5,667 (49.3%)	164	3.0%
販売費及び一般管理費	4,512	4,566	54	1.2%
営業利益 (利益率)	990 (8.4%)	1,100 (9.6%)	110	11.1%
営業外損益	△85	△23	50	—
経常利益 (利益率)	905 (7.6%)	1,077 (9.4%)	171	19.0%
特別損益	△12	△22	△9	—
税引前当期純利益 (利益率)	892 (7.5%)	1,054 (9.2%)	162	18.2%
法人税等	276	194	△81	△29.5%
当期純利益 (利益率)	615 (5.2%)	860 (7.5%)	244	39.6%

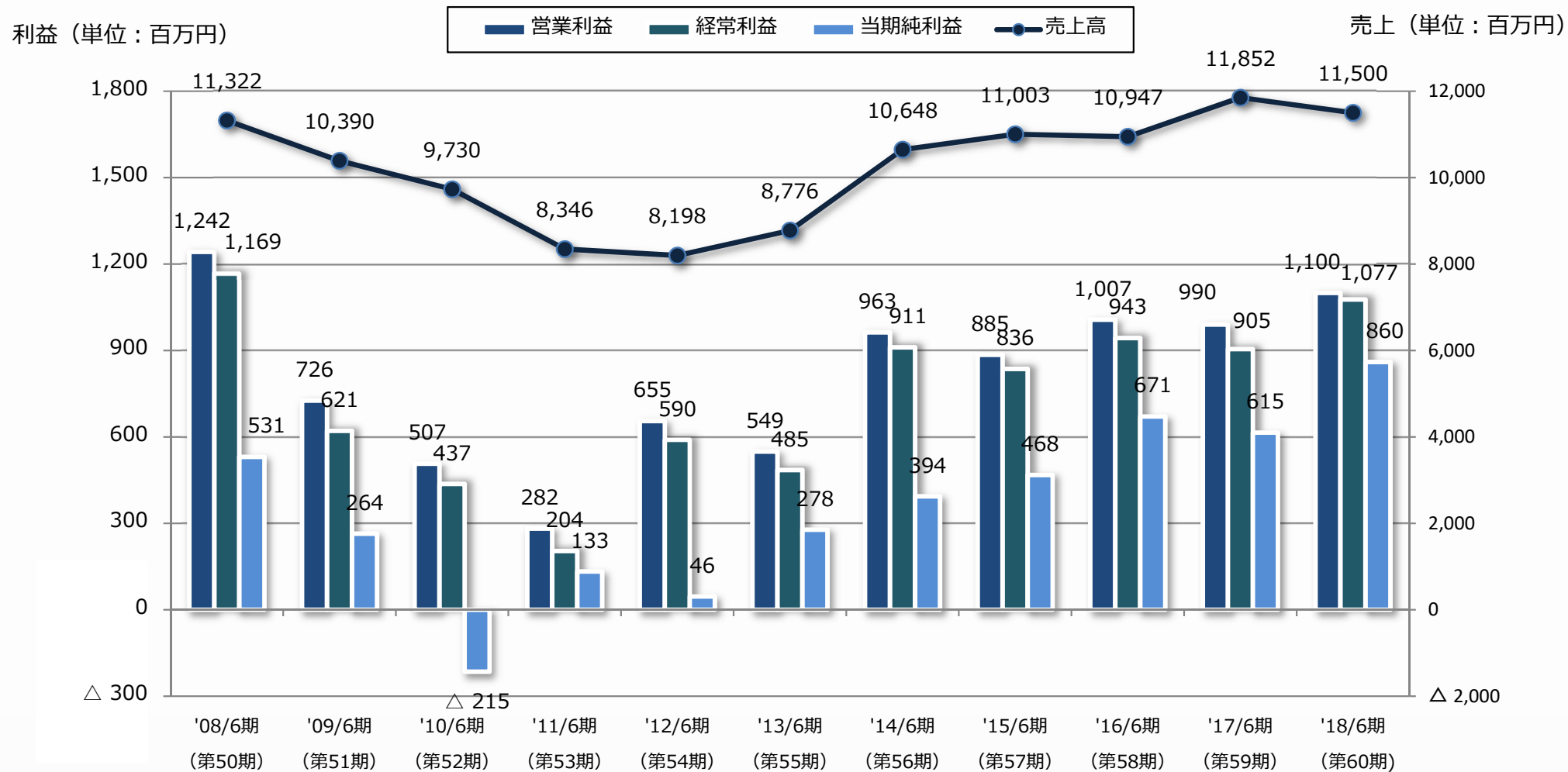
(参考) 税金減少効果を除いた場合の当期純利益

ESOP分配金による税金費用減少効果

(単位：百万円)

税務上の費用	税率	税金減少額
473	30.86%	△ 146

	'18/6期 (計画値)	'18/6期 (実績値)	'18/6期 (税金減少効果が なかった場合)	計画達成率
売上高	12,000	11,500	11,500	△4.2%
営業利益 (利益率)	1,200 (10.0%)	1,100 (9.6%)	1,100 (9.6%)	△8.3%
経常利益 (利益率)	1,140 (9.5%)	1,077 (9.4%)	1,077 (9.4%)	△5.5%
税引前当期純利益 (利益率)	1,140 (9.5%)	1,054 (9.2%)	1,054 (9.2%)	△7.5%
法人税等	378	194	340	
当期純利益 (利益率)	761 (6.3%)	860 (7.5%)	714 (6.0%)	△6.2%

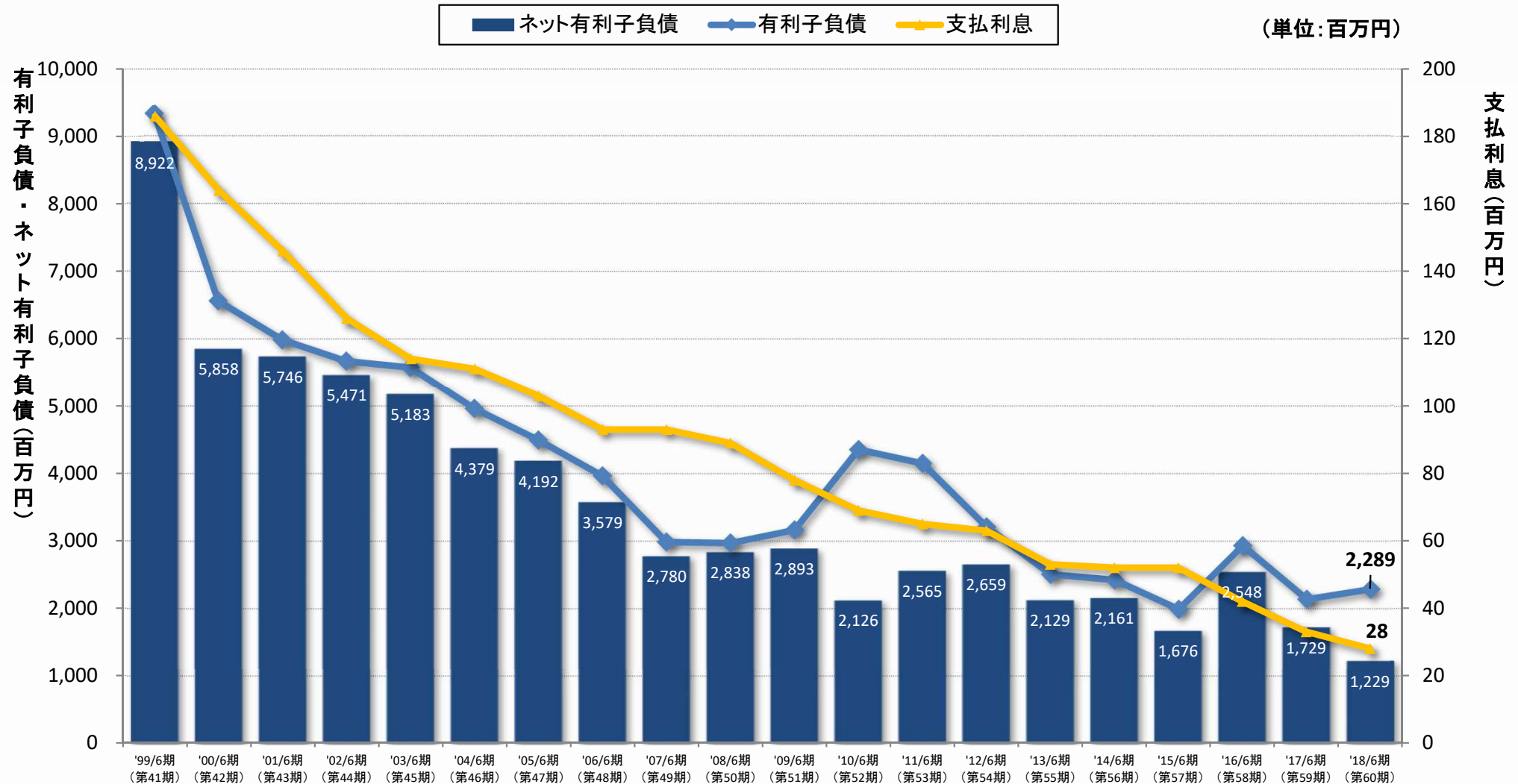


貸借対照表ハイライト

(単位：百万円)

科目	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	増減	科目	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	増減
現金及び預金	411	1,059	648	短期借入金	320	—	△320
受取手形・売掛金	1,388	1,654	266	一年以内 長期借入金	725	396	△329
仕掛品	549	542	△6	前受金	748	855	106
その他	828	1,455	626	未払費用	636	872	235
				その他	1,332	1,448	115
【流動資産】	3,177	4,711	1,534	【流動負債】	3,763	3,571	△191
有形固定資産	5,156	5,116	△39	長期借入金	1,095	1,893	798
無形固定資産	455	476	20	退職給付引当金	1,816	1,924	107
投資その他の資産	1,692	1,952	260	その他	144	177	32
【固定資産】	7,305	7,545	240	【固定負債】	3,056	3,995	939
				【負債の部】	6,819	7,566	747
				資本金	1,010	1,010	—
				資本剰余金	1,279	1,897	617
				利益剰余金	3,371	3,943	571
				自己株式	△2,020	△2,177	△156
				その他有価証券 評価差額金	22	17	△4
				【純資産の部】	3,662	4,690	1,028
【資産の部】	10,482	12,257	1,775	【負債及び 純資産の部】	10,482	12,257	1,775
借入金合計	2,140	2,289	148	自己資本比率	34.9%	38.3%	
ネット有利子負債	1,729	1,229	△499				

ネット有利子負債と支払利息の推移



※ネット有利子負債には、ESOP信託の借入金が、'12/6期295百万円、'13/6期196百万円、'14/6期62百万円、'16/6期582百万円、'17/6期282百万円及び'18/6期1,194百万円含まれております。

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	増減額
期首現預金残高	385	411	25
営業活動CF	1,359	598	△761
投資活動CF	△515	△530	△15
フリーCF	844	68	△776
財務活動CF	△819	580	1,400
期末現預金残高	411	1,059	648

主な営業活動CF	'17/6期	'18/6期	増減額
税引前四半期純利益	892	1,054	162
売上債権の増減	61	△162	△224
たな卸資産の減少	416	9	△406

主な投資活動CF	'17/6期	'18/6期	増減額
有形固定資産の取得	△87	△112	△25
無形固定資産の取得	△261	△143	118
関係会社株式の取得	△17	△164	△146

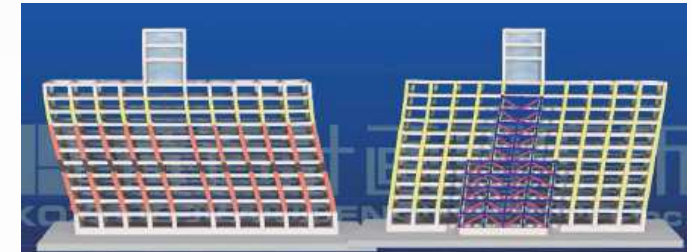
主な財務活動CF	'17/6期	'18/6期	増減額
短期借入金の純減	△430	△320	110
長期借入金の純増減	△363	468	832
配当金支払	△329	△286	42

2

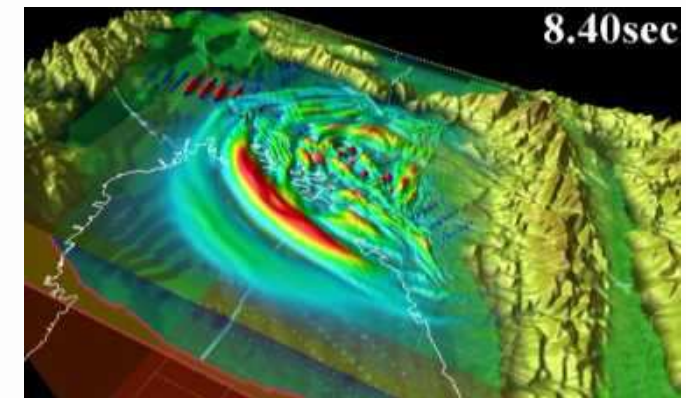
セグメント別状況



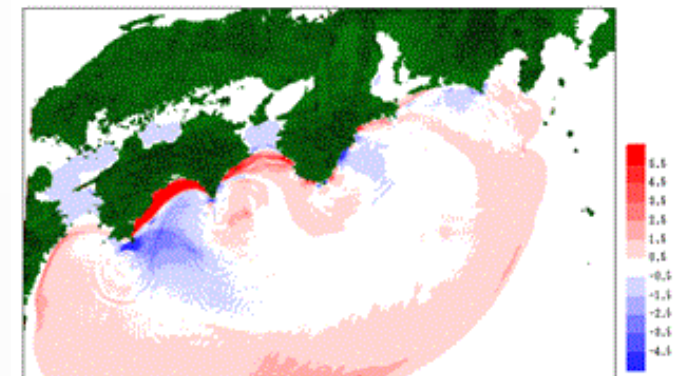
- 構造設計・構造解析コンサルティング
 - 高層建築設計、大規模建築物の構造解析
- 環境評価・防災コンサルティング
 - 風況解析、温熱環境解析、災害リスク評価
- 住宅・建設分野のシステム開発
 - CAD・BIM・構造計算を含むシステム開発
- 意思決定支援コンサルティング
 - 社会シミュレーション、最適化



構造物の耐震解析



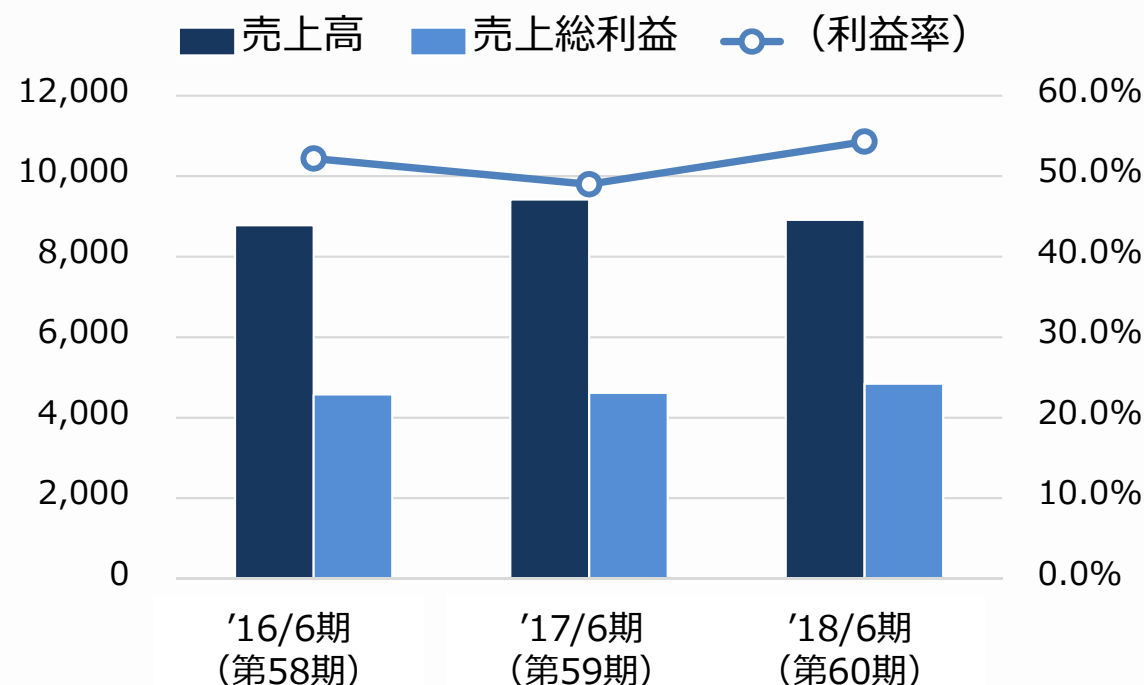
地震動シミュレーション



津波リスク評価

(単位：百万円)

	'16/6期 第58期	'17/6期 第59期	'18/6期 第60期	対前期 増減率
受注高	9,255	9,434	9,045	△4.1%
売上高	8,780	9,419	8,916	△5.3%
売上総利益	4,579	4,617	4,846	5.0%
(利益率)	(52.2%)	(49.0%)	(54.3%)	
受注残高	4,212	4,227	4,357	3.1%

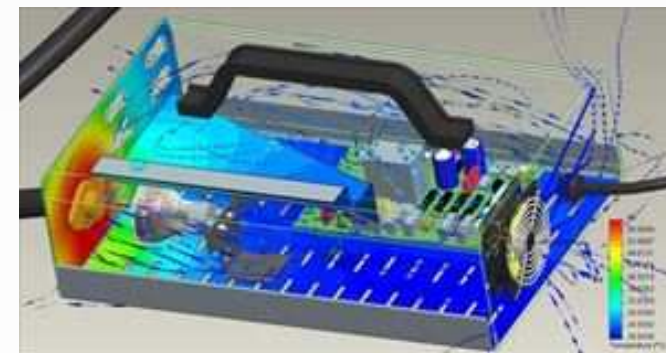


業績分析

- 住宅業界をリードするトップ企業からの差別化に向けた投資に対応するシステム開発業務、安全・安心な社会構築に向けた構造設計や防災・減災のための解析業務、及び意思決定支援コンサルティング業務が堅調に推移
- 前期と比較して減収ながら、大型の不採算プロジェクト発生を抑制できたため利益性が改善
- 下期にかけて受注が好調に推移し、受注残高は増加

自社で開発・外販

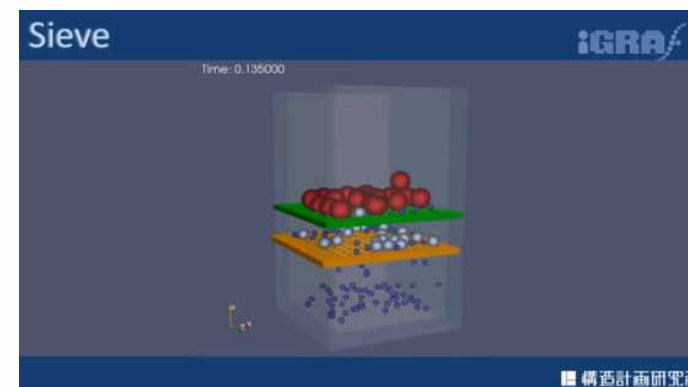
- 構造・耐震解析ソフト
 - 建築物構造解析、地盤解析
- 最適化・意思決定支援ソフト
 - マルチエージェントシミュレータ、最適化シミュレータ



熱流体解析

海外から導入・展開

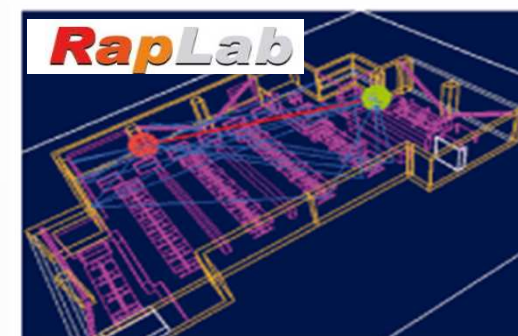
- 製造業向けCAEソフト
 - 熱流体解析、粒子法解析、粉体解析
- 電波・電磁界解析ソフト
 - 電波伝搬、電磁界解析、測位シミュレータ



粉体シミュレーション

クラウドサービス提供

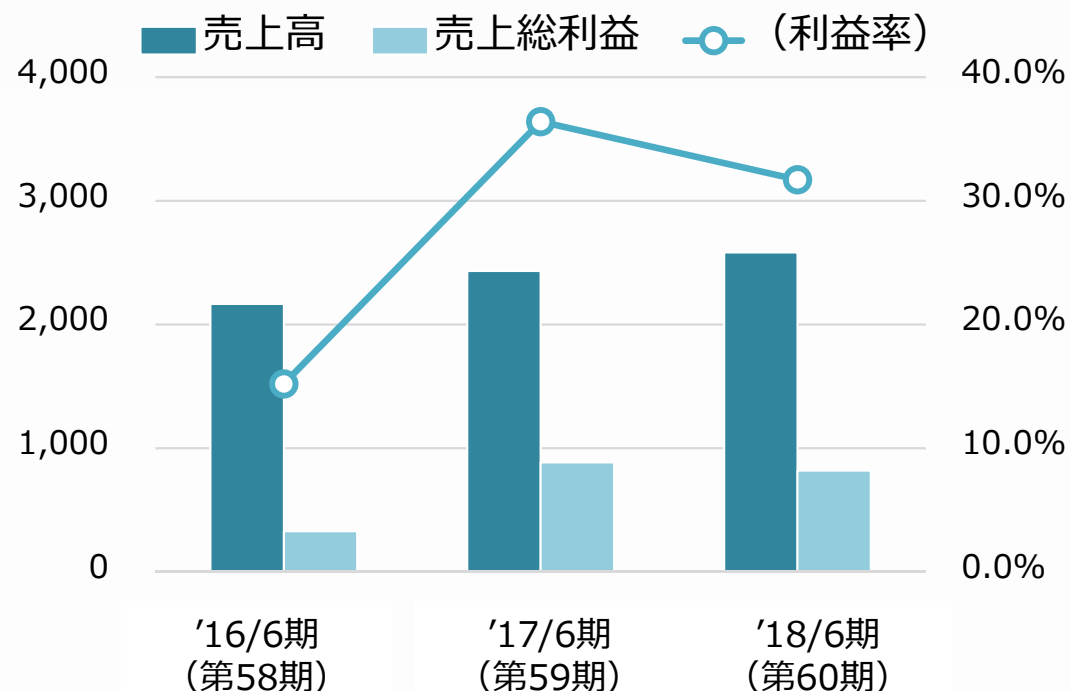
- クラウドサービス
 - メール配信サービス、リモートロック



電波伝搬解析

(単位：百万円)

	'16/6期 (第58期)	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	対前期 増減率
受注高	2,257	2,458	2,653	7.9%
売上高	2,166	2,433	2,583	6.2%
売上総利益	329	885	820	△7.3%
(利益率)	(15.2%)	(36.4%)	(31.7%)	
受注残高	968	993	1,063	7.1%



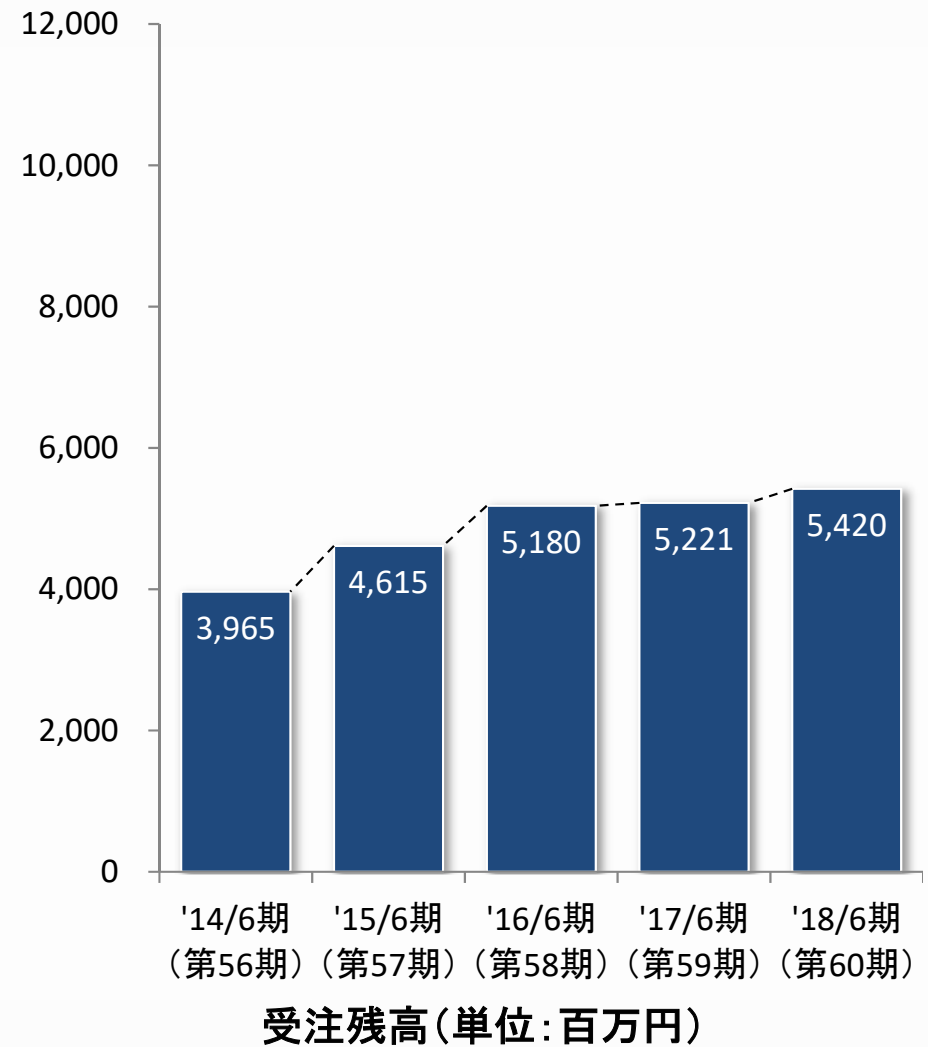
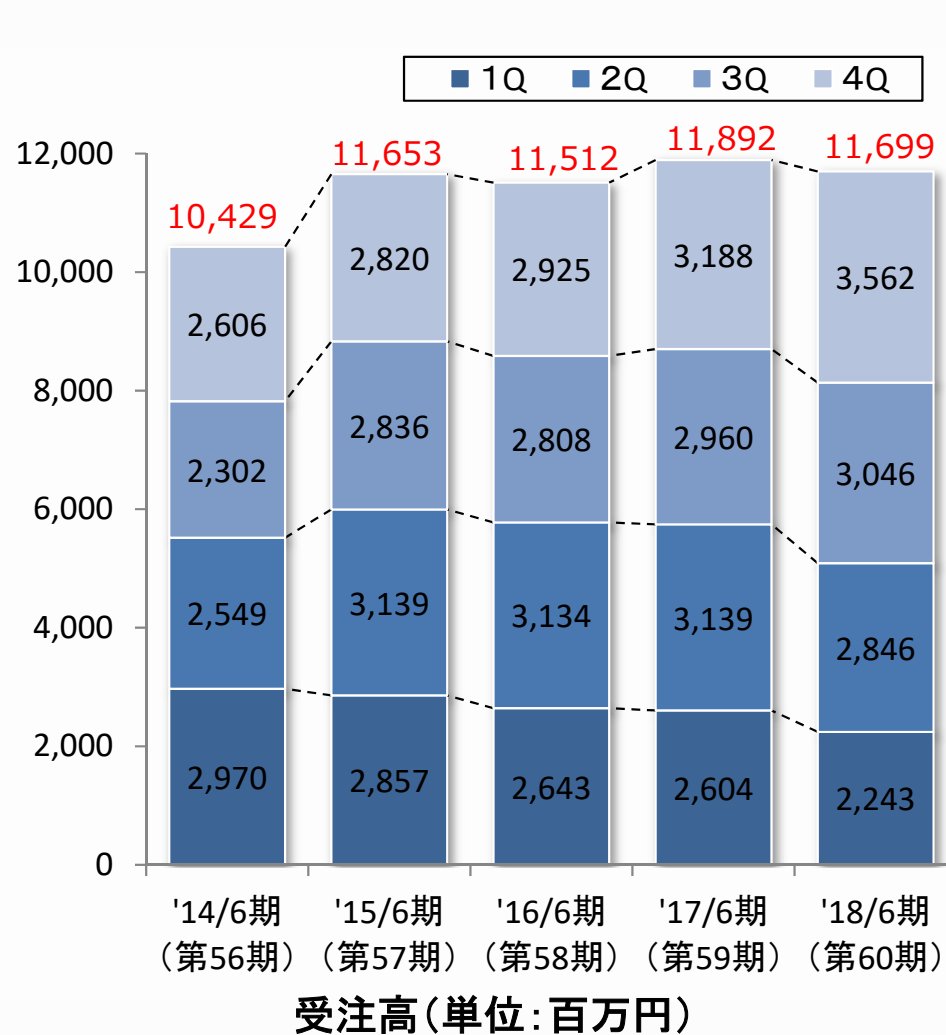
業績分析

- 製品開発の期間短縮とコストダウンを実現する設計者向けCAEソフト、電波伝搬解析ソフト、及びクラウドベースのメール配信サービスなどの販売が好調に推移
- 従来のパッケージ販売型プロダクツに加えて、サービスの販売も拡大しており、売上高は3期連続増加傾向
- 仕入れ費用の増加等により利益性は前期より若干低下

3

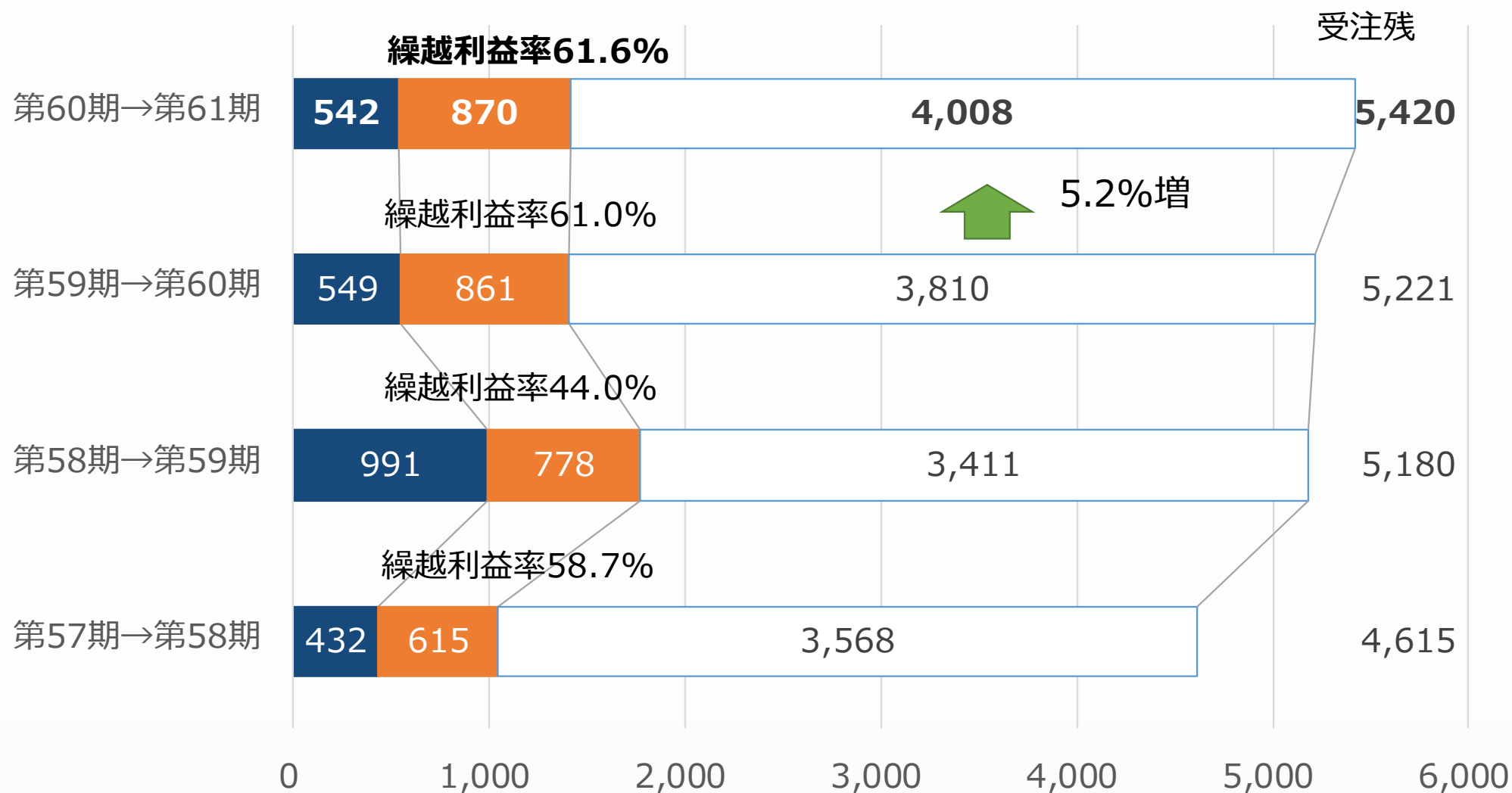
2019年6月期（第61期）の見通し





61期期首の利益状況

■ 繰越経費 ■ 繰越利益 □ 受注残高の未着手分



※当社 管理会計に基づく値

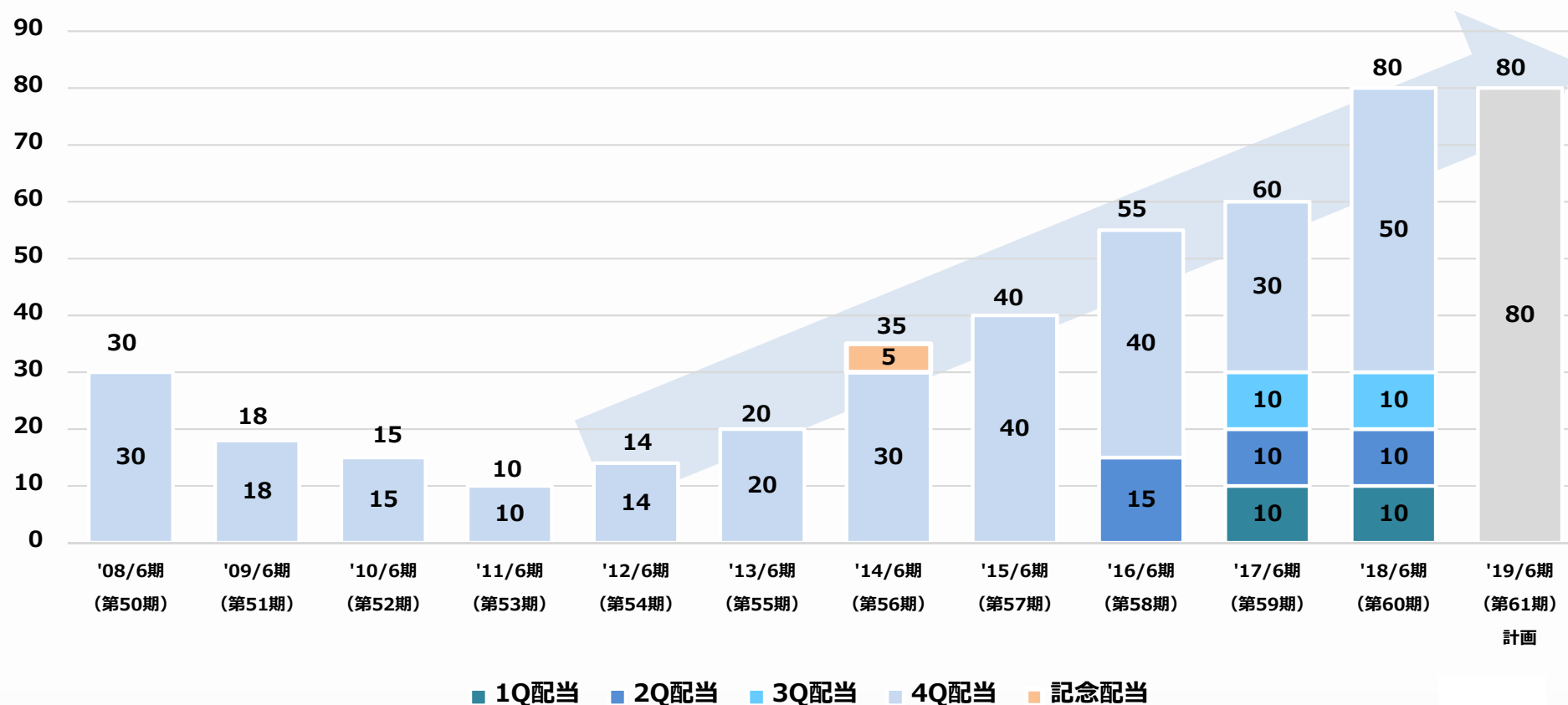
2019年6月期（第61期）計画

(単位：百万円)

	18年6月期 第60期 (実績)	19年6月期 第61期 (計画)	増減額	増減割合
売上高	11,500	12,000	499	4.3%
営業利益	1,100	1,200	99	9.0%
経常利益	1,077	1,175	97	9.1%
当期純利益	860	800	△60	△7.0%
(単位：円)				
年間配当金	80	80		

適切な内部留保と事業投資状況を勘案しながら 中長期保有株主への利益還元を重視

(単位：円)



※第56期は創立55周年特別配当を実施
 ※第58期は中間配当を実施
 ※第59期から四半期配当を実施

- | | |
|----------------|---|
| 1. 消却した理由 | 株主還元の拡充及び
将来の希薄化懸念を払拭すること |
| 2. 消却した株式の種類 | 当社普通株式 |
| 3. 消却した株式の数 | 606,000株
(消却前の発行済株式総数6,106,000の9.9%) |
| 4. 消却日 | 平成30年8月27日 |
| 5. 消却後の発行済株式総数 | 5,500,000株 |

4

新たな成長に向けて



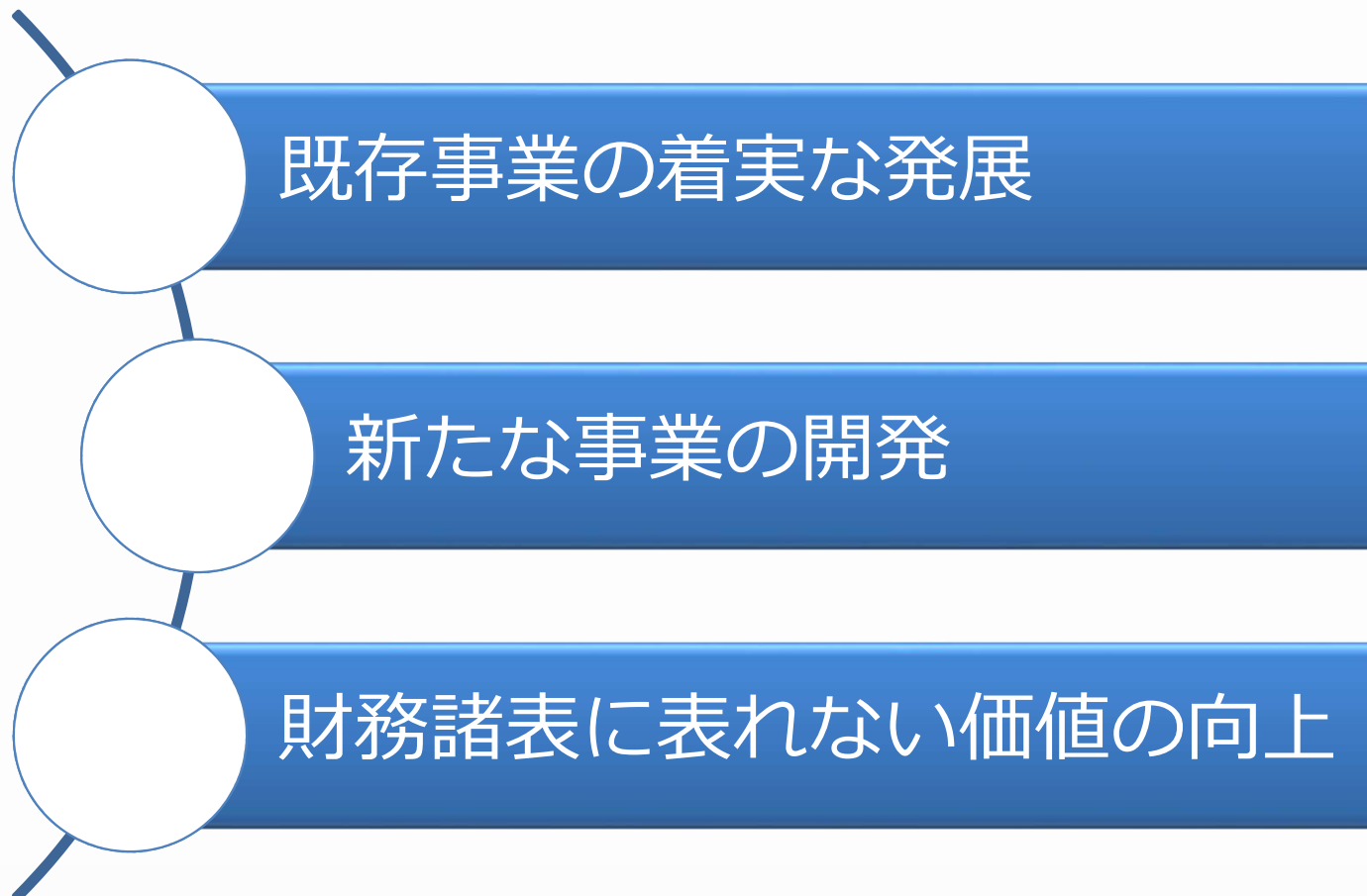
Innovating for a Wise Future

工学知をベースにした有益な技術を
社会に普及させることで、
より賢慮にみちた未来社会を
ステークホルダーの皆様と共に創出していきたい

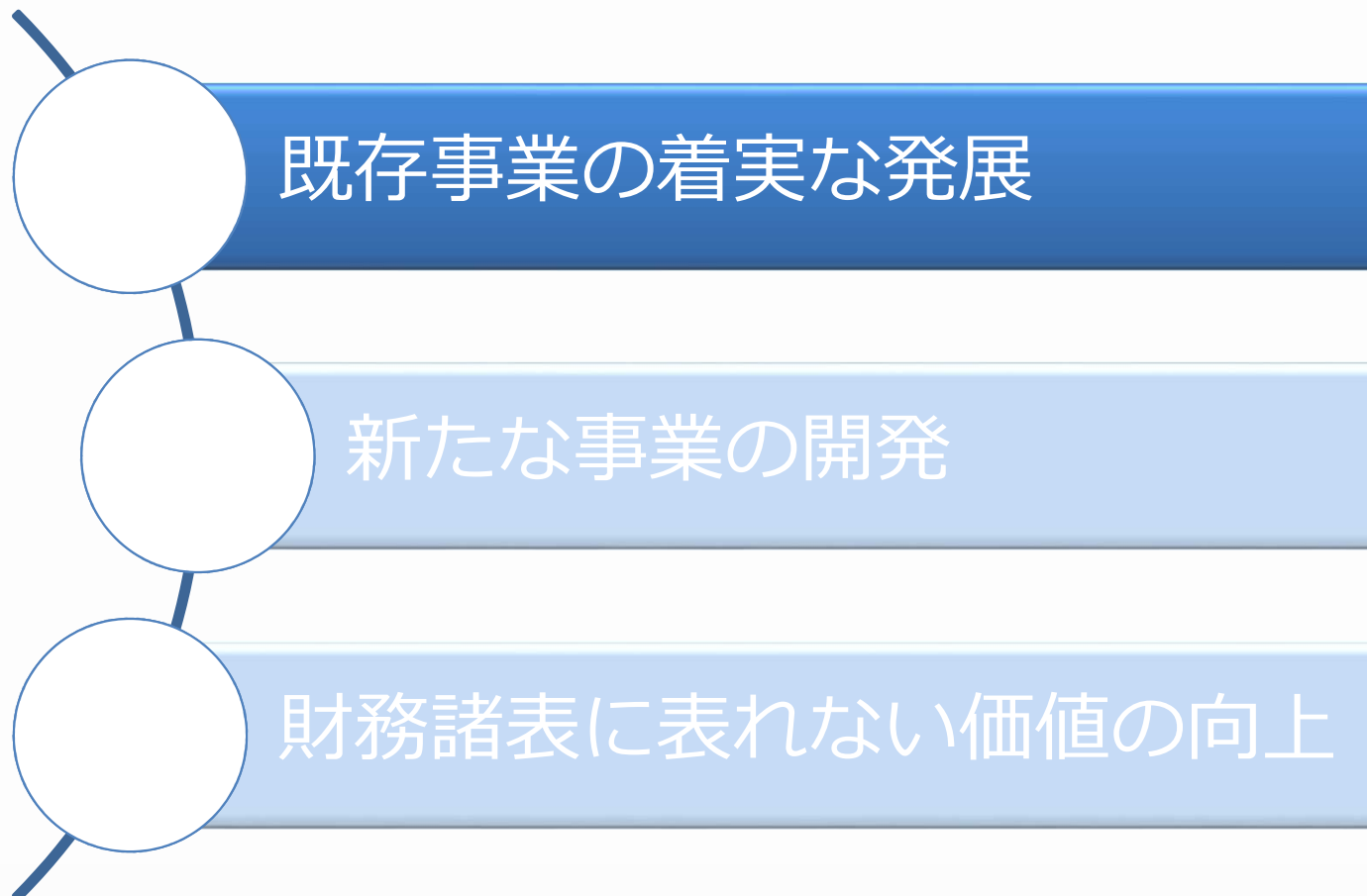
社会を創造するプロセスを言い表すため
Innovatingを使用



今後の持続的成長に向けた3つの視点

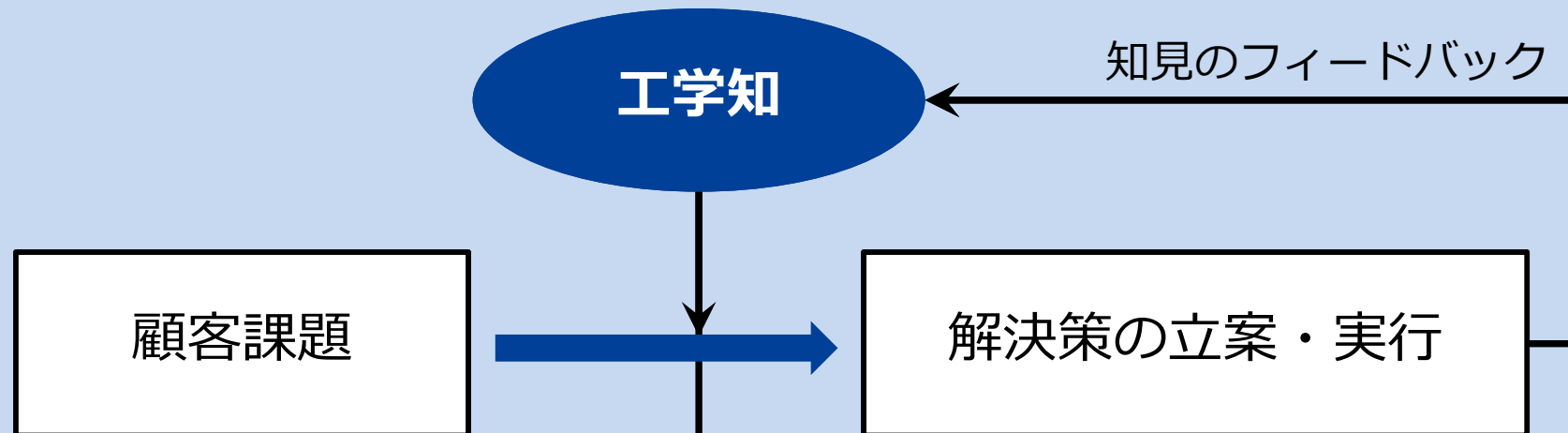


今後の持続的成長に向けた3つの視点

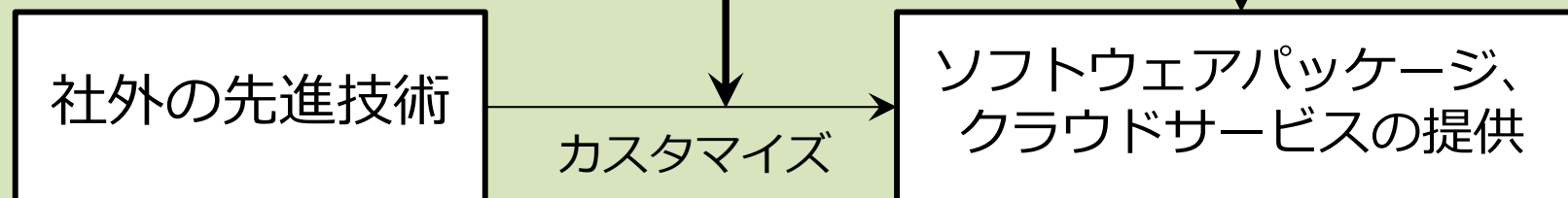


	エンジニアリングコンサルティング	プロダクツサービス
競争力	技術の蓄積と組み合わせによる コンサルティング提供	社内外からプロダクツやサービス を取り入れ、価値を付与して提供
ビジネス モデル	請負型コンサルティング	パッケージ販売、 クラウドサービス提供
ユーザ数	1～100	100～10,000
安定性・ 成長性	品質管理は重要だが比較的安定して おり、漸次的に成長していく	プロダクツの大量導入等、 不確実性はあるが成長性も高い
機動性	技術テーマの取捨選択の機動性は 比較的高い	大規模な常時運用サービス等では 継続性が求められる
キャッシュ フロー	案件の期間が長く、受注から 入金までは数ヶ月以上かかることも	販売後の入金は比較的短期間で、 保守等で定期的な入金あり

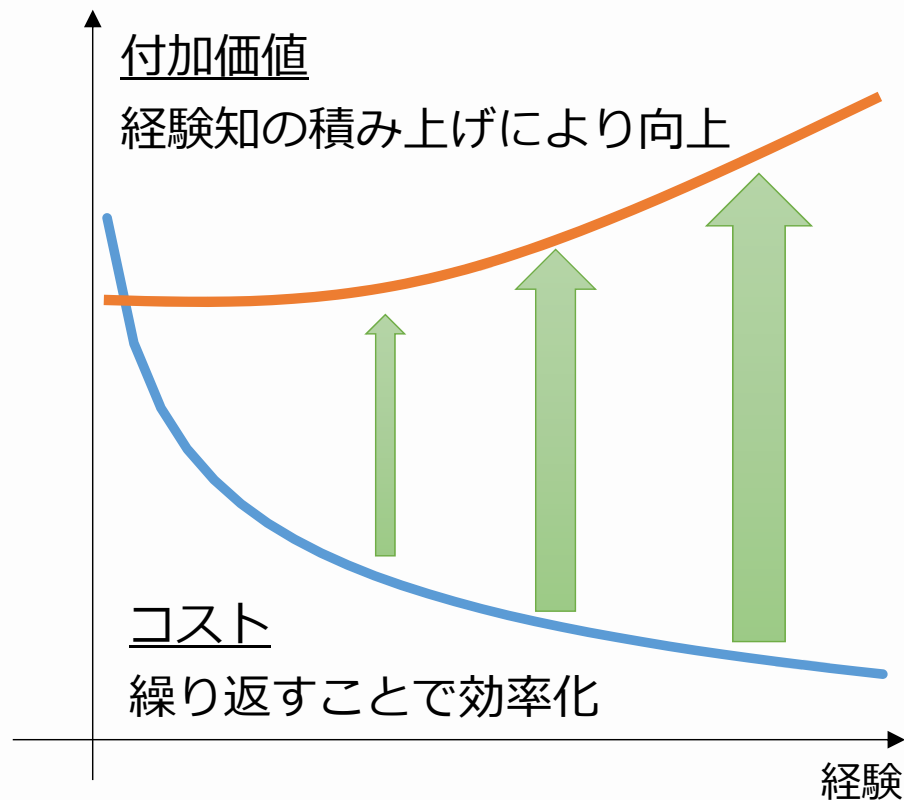
エンジニアリングコンサルティング



プロダクツサービス



経験曲線効果を重視しながら得意分野で着実に拡大



- 構造設計コンサルティング
- 構造・環境解析コンサルティング
- 住宅・建設系ITシステム開発
- 意思決定支援コンサルティング
- 情報通信技術コンサルティング

高品質・高付加価値ビジネスの推進

エネルギー産業における課題に対し様々な技術コンサルティングを実施

安定供給

最適化・リスク評価技術を用いた資源開発、燃料調達の合理化を支援しています。

また、**シミュレーションやデータ分析技術**を用いて電力系統評価のコンサルティング等を実施しています。

環境への配慮

風況解析や**構造設計技術**を基に風力発電設備の設計等を行っています。

さらに、より効率的な電力利用のための**需要予測**や、エネルギーマネジメントのコンサルティング等を実施しています。

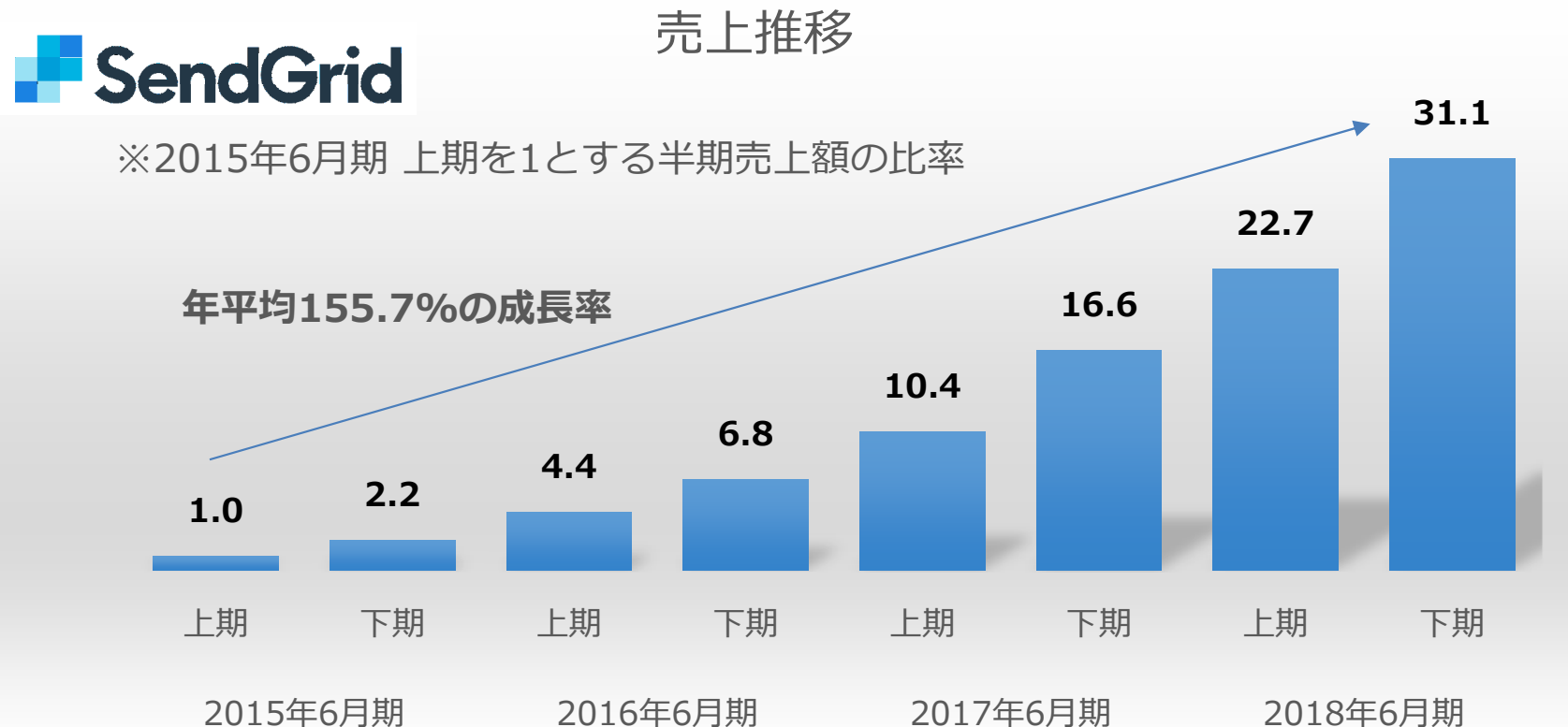
安全性の確保

センサデータ解析によるエネルギーインフラの維持管理支援や発電設備の**耐震設計**を行っています。さらに、**避難計画の策定支援**等の災害時対策コンサルティングを実施しています。

エネルギー産業全体に関わる制度設計も支援

(電力取引シミュレーションによる制度設計支援、市場動向のモニタリング支援等)

クラウド型メール配信サービスSendGridは2013年末のサービス開始以来、国内で順調に事業規模を拡大中

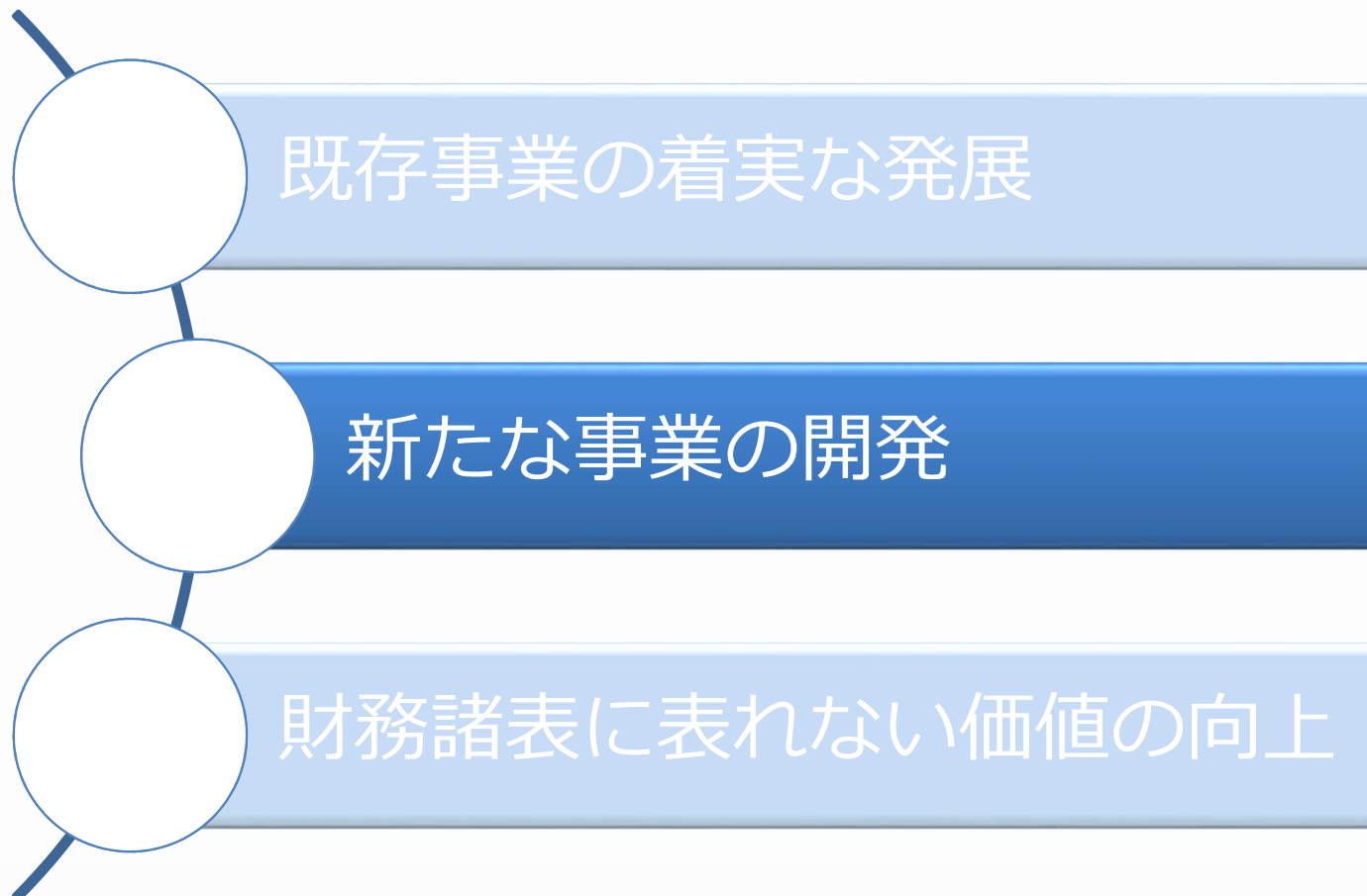


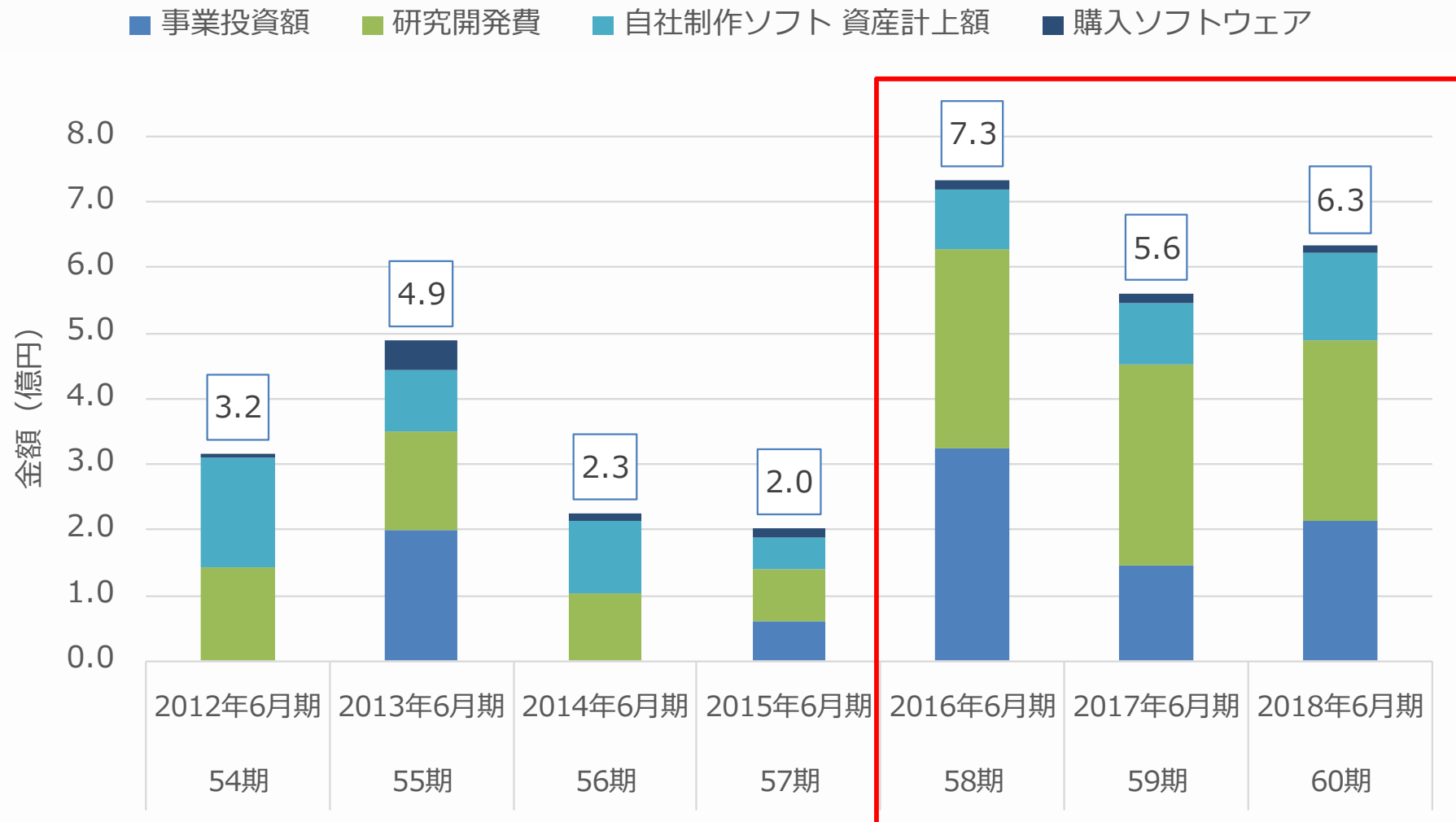
SendGrid社（米国コロラド州）

2017年11月ニューヨーク証券取引所に上場、時価総額約12.3億ドル*

米国ではUber、Airbnb等で利用され事業拡大中

今後の持続的成長に向けた3つの視点





新たな成長に向けた基盤作りのために投資を行ってきた

すまいの利便性・IoT化

住宅履歴管理システム
SMILE ASP(2009年~)

見守りセンサ
EVER Relief(2017年~)

クラウド型アクセス管理
RemoteLOCK
(2017年~)

情報通信系

ソフトウェア無線
RRP (2013年~)

クラウドメール配信
SendGrid(2013年~)

サイバーセキュリティ
CyNote(2017年~)

空間情報

O2Oソリューション
BeaconCast
(2013~2015年)

人流計測
PeopleCounter
(2014年~)

屋内空間情報計測
NavVis(2015年~)

防災対策

災害時無線通信
スマホdeリレー
(2015年~)

気象防災
河川水位予測
(2017年~)

時には失敗も糧としながら新たなテーマを模索

新たなテーマの事業開発

環境解析テーマ：気象防災

産学連携により河川の水位予測技術を共同開発

当社の持つ
環境解析技術



東京大学
社会連携講座
合原 一幸 教授
の数理工学

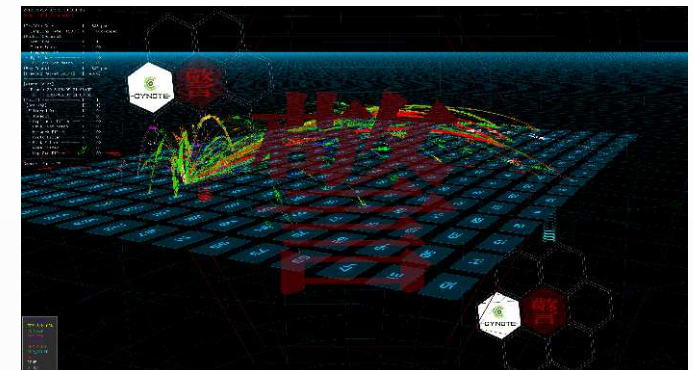
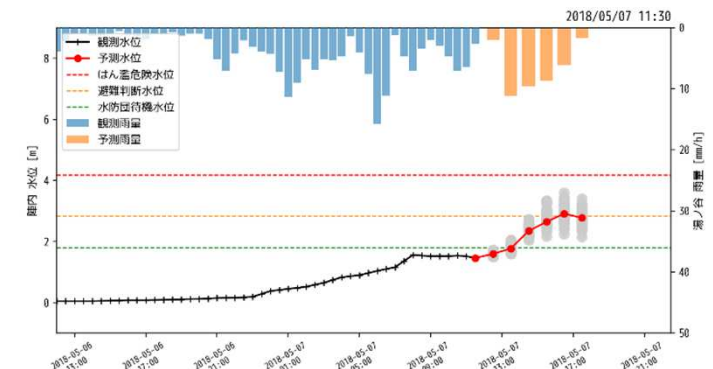
情報通信テーマ：サイバーセキュリティ

研究機関との連携によりネットワークセキュリティの
ソフトウェアを開発・販売

当社の持つ
ネットワーク
監視技術



情報通信研究機構
のセキュリティ・
ソフトウェア



- 国内外のパートナー企業への投資

- (国内) プロメテック社
- (米) LockState社、(独) Vitracom社

- ベンチャーファンドへの投資

- けいはんな学研都市ATRベンチャーファンド
- MICイノベーション4号投資ファンド

- 産学連携への投資

- 東京大学 生産技術研究所 合原 一幸 教授と共同で
社会連携講座「未来の複雑社会システムのための数理工学」を運営

● LockState社

- RemoteLOCKを中心とした施設のアクセスコントロールに クラウドサービスを提供
- 民泊大手AirbnbのGlobal Partnerに認定された他、ガスステーション Love's社や、小売大手Target社にサービス提供
- 2018年総額580万ドルの資金調達（当社より150万ドル）

RemoteLOCK™

本社：コロラド州デンバー



● NavVis社

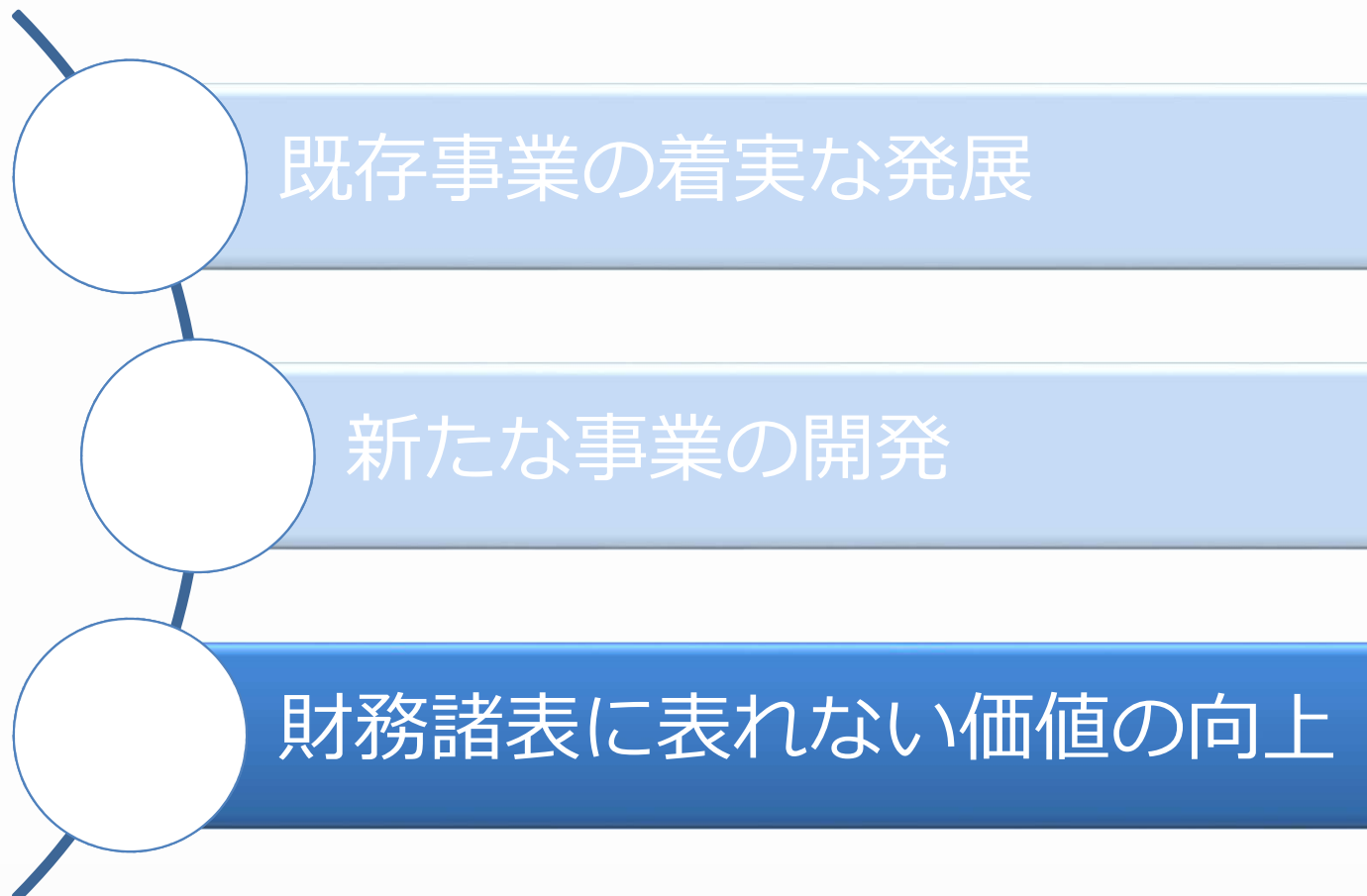
- 屋内3Dデジタル化サービス提供
- Industrie 4.0の流れの中で複数の独大手自動車メーカーの他、建設業やFM分野にも拡大
- 創業4年で社員数約150名に成長

NavVis

本社：ミュンヘン



今後の持続的成長に向けた3つの視点



- 20世紀型 大量生産・大量消費モデルの終焉
- 利益の源泉は差異性の持続的創造へ^[1]
 - 差異性=新しさを創造しなければ価値は取れない
 - 新しさを生み出すのは人間の創造性
 - 組織としてこれを支援しなければ
持続的に新しさを生み出すことはできない



岩井 克人
東京大学 名誉教授^[2]

**持続的成長のためには
財務諸表だけでない価値の向上も必要**

[1] 岩井 克人, “「日本的経営2.0」が日本経済を復活させる”, DIAMOND Quarterly, 2018

[2] 「平成28年度 文化功労者」より（文部科学省） http://www.mext.go.jp/b_menu/houdou/28/11/attach/1379064.htm

- 国内および世界中からの優秀で多様な人材の参画
- 内外の交流を通じた人材の育成
- 時代の変化に合った魅力的な環境の提供
- 柔軟で闊達な企業風土



**新たな価値を持続的に生み出すことで
成長を続ける**

国内外・分野を問わず優秀な人材を採用

‘15年～‘19年
入社（予定）合計

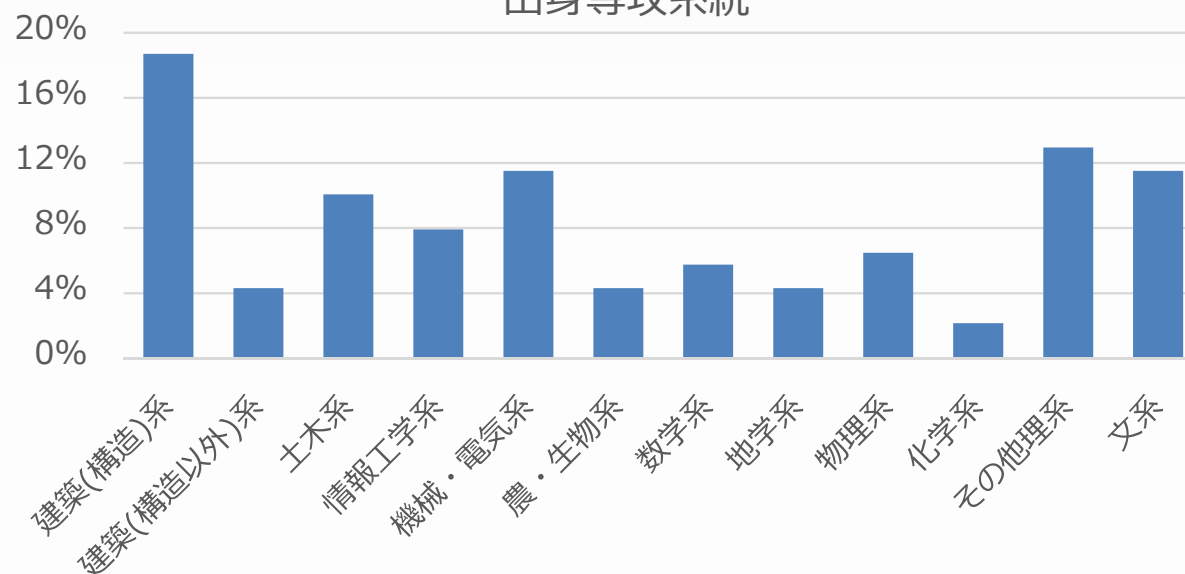
139 名

出身校上位 ('15/4月～'19/4月入社予定)	人数	比率
東京大学	16	11.5%
筑波大学	9	6.5%
南洋理工大学	9	6.5%
東京工業大学	8	5.8%
京都大学	8	5.8%
シンガポール国立大学	7	5.0%
千葉大学	6	4.3%
奈良女子大学	5	3.6%
大阪大学	4	2.9%
バンドン工科大学	4	2.9%
九州大学	4	2.9%
日本大学	4	2.9%
東京理科大学	4	2.9%
名古屋大学	3	2.2%
鹿児島大学	3	2.2%
熊本大学	3	2.2%

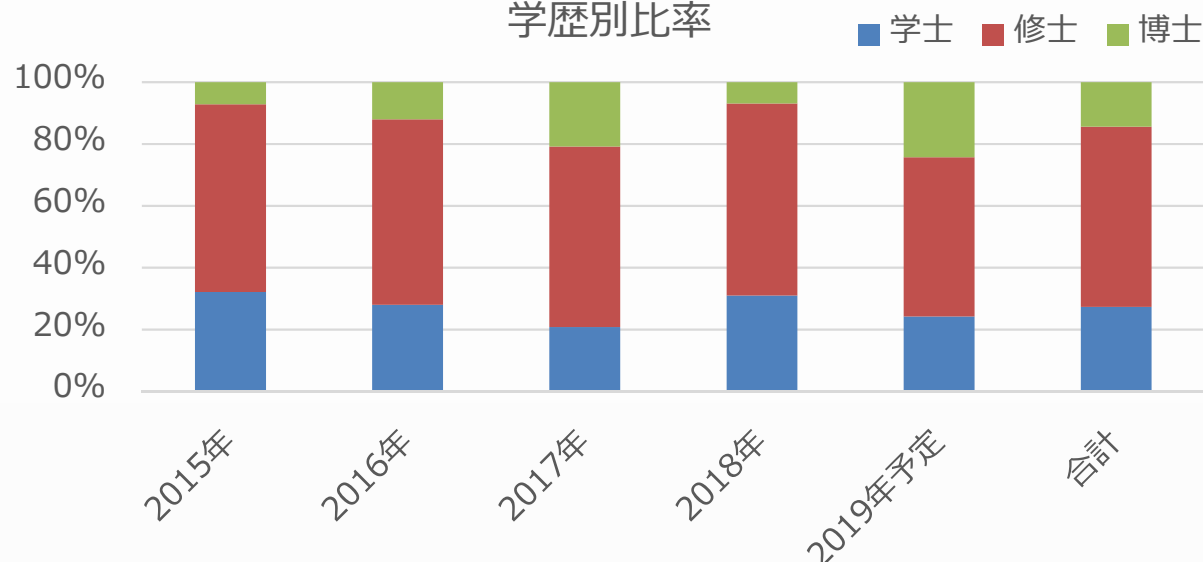
※国外の大学

<http://www.kke.co.jp>

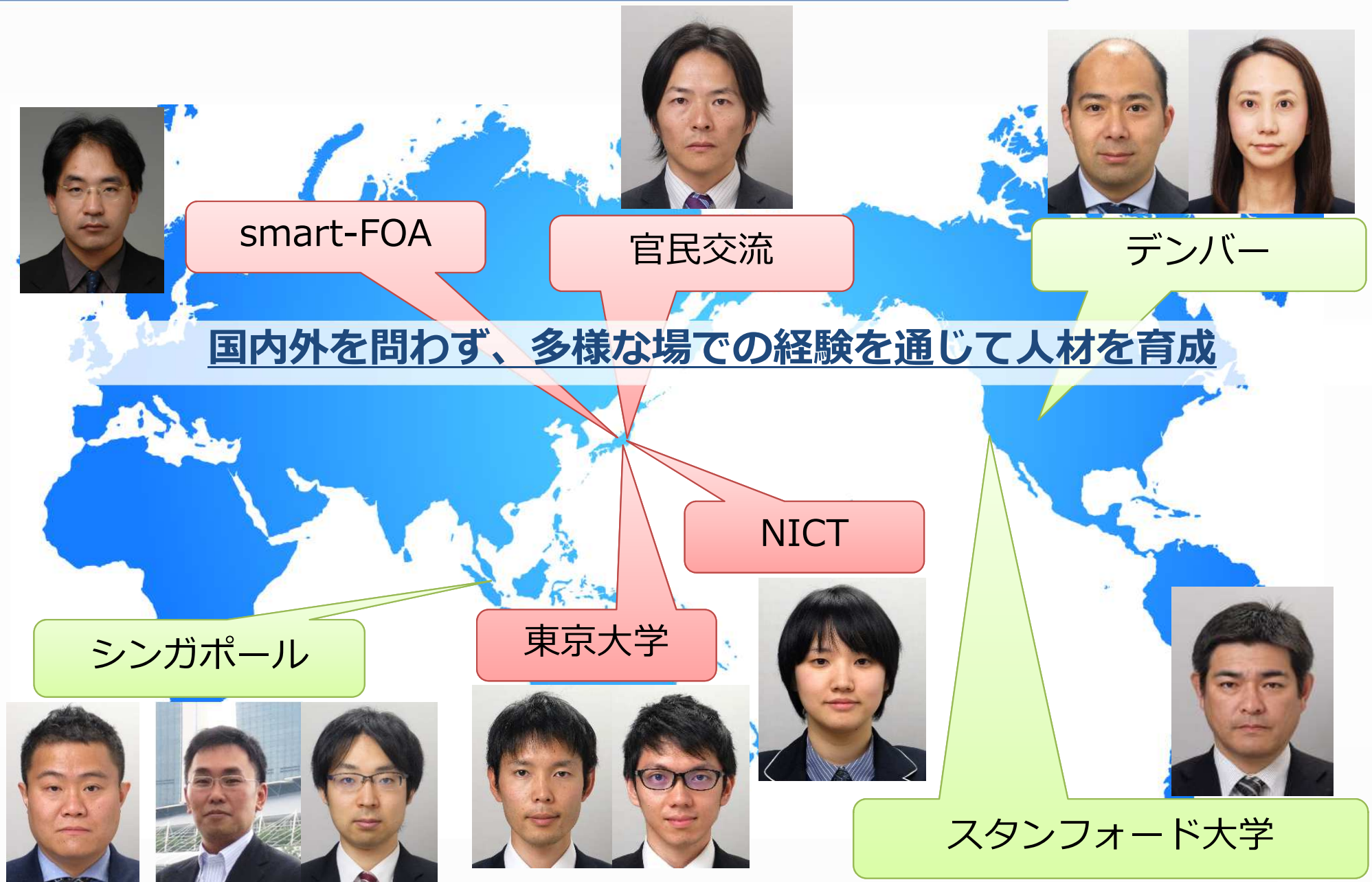
出身専攻系統



学歴別比率



多様な文化や経験との交流を通じた新たな発展の土壌を育成



● 創造や成長を促進する環境の整備

- 事業開発系部門の勤務場所を飛び地に設置
- 異分野交流を促す社内カフェの設置
- シャドーワークの推奨、
学習や集中作業のためのライブラリを開設



● より柔軟で多様な働き方を実現する環境の整備

- 定年制の廃止、地域・時間限定社員制度の発足
- 一定以上の職位には裁量労働制を導入（同時に勤務状況も把握）
- 駐輪場・駐車場の整備

技術の社会化を目指して

～技術が社会に受け入れられるために必要なものはなにか～

KKE Vision 2018

10月23日(火)
セルリアンタワーホテル東急



▲渋谷駅徒歩5分

基調講演

“人と情報技術の「共進化」は、
どのように進んできたのか？”

慶應義塾 常任理事
総合政策学部 教授
國領 二郎 氏



社会における構造物のあり方

災害時に真に役立つ技術

未来創生のモビリティ

※今年は大阪でも11月30日に開催を予定

*Innovating for a **Wise Future***

本日はお忙しい中お越しいただき
誠にありがとうございました

今後とも何卒よろしくお願い致します

【お問い合わせ先】

財務部

T E L : 03-5342-1142

F A X : 03-5342-1242

E - M A I L : i r @ k k e . c o . j p

H. P. : <https://www.kke.co.jp>

Innovating for a **Wise Future**