



2022年6月期（第64期） 決算説明会資料

2022.08.25

1. 決算の概要

2. セグメント別の業績状況

3. 期末配当金について

4. 未来を見据え持続的に発展する組織を目指して

【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。



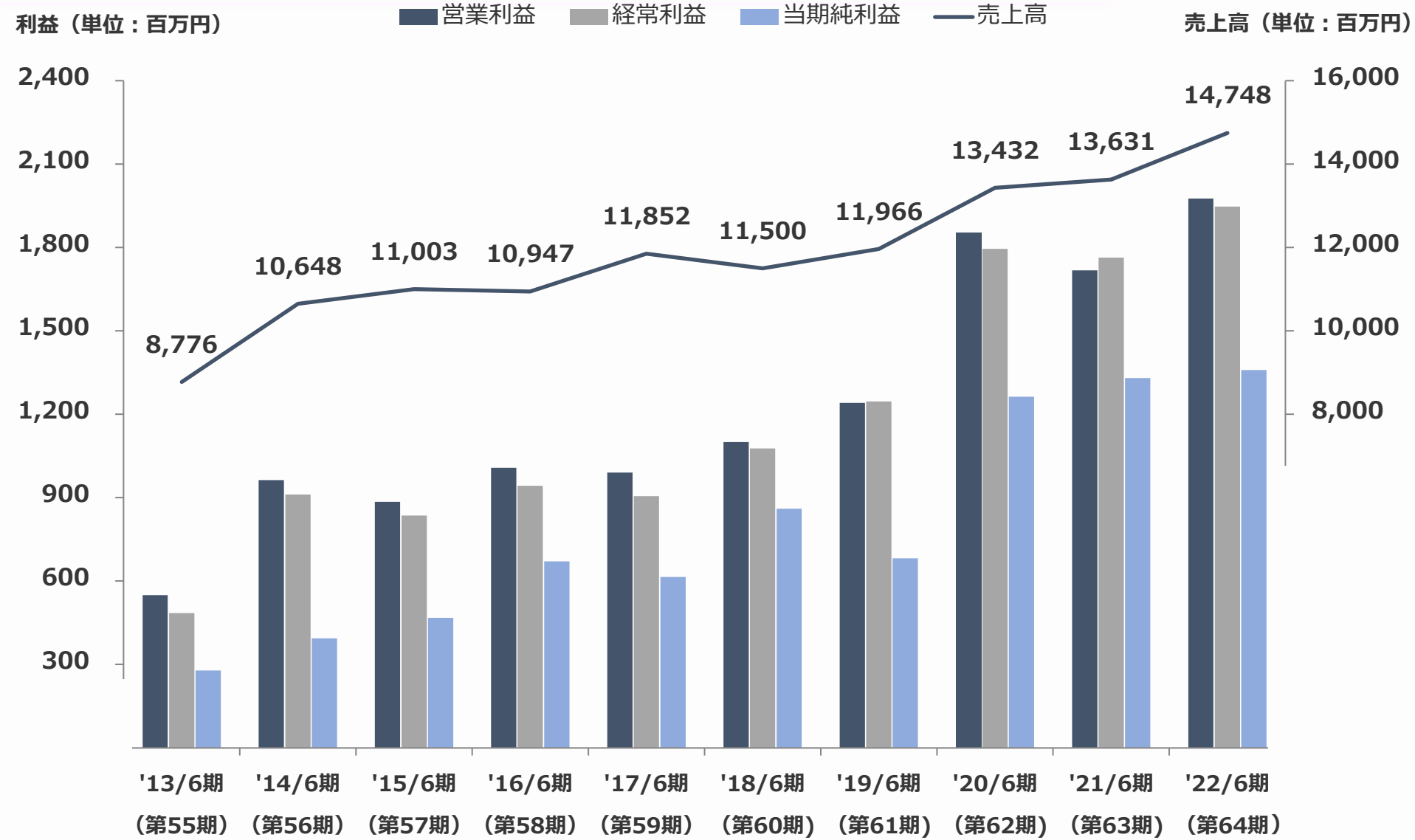
1

決算の概要

(単位：百万円)

	'21/6期 (第63期)	'22/6期 (第64期)	増減	増減割合
売上高	13,631	14,748	1,117	8.2%
売上原価	6,398	7,025	627	9.8%
売上総利益	7,232	7,723	490	6.8%
(利益率)	(53.1%)	(52.4%)		
販売費及び一般管理費	5,514	5,746	231	4.2%
営業利益	1,718	1,976	258	15.1%
(利益率)	(12.6%)	(13.4%)		
営業外損益	46	△29	△75	—
経常利益	1,764	1,947	183	10.4%
(利益率)	(12.9%)	(13.2%)		
特別損益	58	△80	△139	—
税引前当期純利益	1,823	1,866	43	2.4%
法人税等	492	507	14	3.0%
当期純利益	1,330	1,359	28	2.2%
(利益率)	(9.8%)	(9.2%)		

※第64期より「収益認識に関する会計基準」等（以下「新基準」とする。）を適用しております



貸借対照表

(単位：百万円)

科目	'21/6期末 (第63期)	'22/6期末 (第64期)	増減額	科目	'21/6期末 (第63期)	'22/6期末 (第64期)	増減額
現金及び預金	2,120	2,560	440	短期借入金	—	—	—
受取手形・売掛金・契約資産	1,699	2,689	990	一年内長期借入金・社債	612	896	283
仕掛品	601	22	△579	前受金	939	1,056	117
その他	1,648	1,486	△161	未払費用	805	1,434	628
				その他	1,594	2,047	452
【流動資産】	6,069	6,759	689	【流動負債】	3,951	5,434	1,483
有形固定資産	5,442	5,538	95	長期借入金・社債	1,952	1,215	△737
無形固定資産	374	361	△13	退職給付引当金	2,223	2,252	28
投資その他の資産	3,661	4,562	901	その他	264	289	25
投資有価証券	2,154	2,097	△56	【固定負債】	4,440	3,756	△684
関係会社株式	76	836	759	【負債の部】	8,392	9,191	799
関係会社出資金	54	55	0	資本金	1,010	1,010	—
繰延税金資産	860	1,156	295	資本剰余金	1,325	1,325	—
その他	514	416	△98	利益剰余金	5,453	6,154	700
【固定資産】	9,478	10,462	983	自己株式	△765	△623	141
				其他有価証券			
				評価差額金	132	164	31
				【純資産の部】	7,156	8,030	873
【資産の部】	15,548	17,221	1,673	【負債及び純資産の部】	15,548	17,221	1,673

※ 1 自己資本比率 '21/6期末 (46.0%) '22/6期末 (46.6%)

※ 2 ESOP取込の影響：'21/6期末：流動資産その他に58百万円、自己株式に660百万円、長期借入金に677百万円が含まれる
：'22/6期末：流動資産その他に83百万円、自己株式に203百万円、一年内長期借入金に206百万円が含まれる

(単位：百万円)

	'21/6期 (第63期)	'22/6期 (第64期)	増減額
期首現預金残高	2,014	2,120	105
営業活動CF	1,469	2,105	635
投資活動CF	△683	△700	△17
フリーCF	786	1,404	618
財務活動CF	△680	△964	△284
期末現預金残高	2,120	2,560	440

主な営業活動CF	'21/6期	'22/6期	増減額
税引前当期純利益	1,823	1,866	43
売上債権の増減 ※	90	△872	△963
棚卸資産の増減 ※	45	577	531
主な投資活動CF	'21/6期	'22/6期	増減額
投資有価証券の取得	△193	△647	△454
有形固定資産の取得	△487	△323	164
関係会社株式の売却	21	321	299
主な財務活動CF	'21/6期	'22/6期	増減額
長期借入金の純増減	△16	△354	△337
自己株式処分収入	1,003	501	△501
配当金の支払	△638	△658	△19

※新基準の適用により増減が大きくなっておりますが、
営業活動CFの合計額には影響ありません

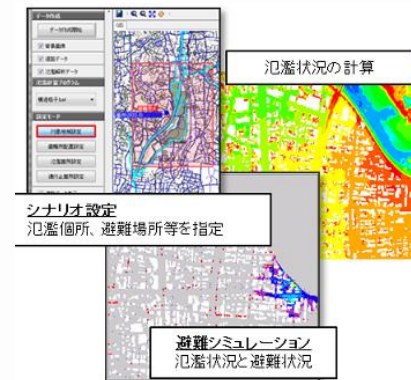
2

セグメント別の業績状況

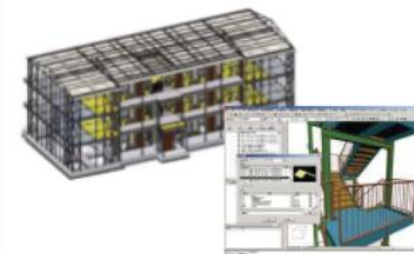
- 構造設計・構造解析コンサルティング
高層建築設計、大規模建築物、風車等の構造解析
- 環境評価・防災コンサルティング
地震動評価、風況解析、災害リスク評価
- 住宅・建設分野のシステム開発
CAD・BIM・構造計算を含むシステム開発
- 意思決定支援コンサルティング
社会シミュレーション、最適化
- 情報通信技術コンサルティング
通信ネットワーク・電波伝搬・
電磁界シミュレーション



風力発電関連ビジネス



避難シミュレーション



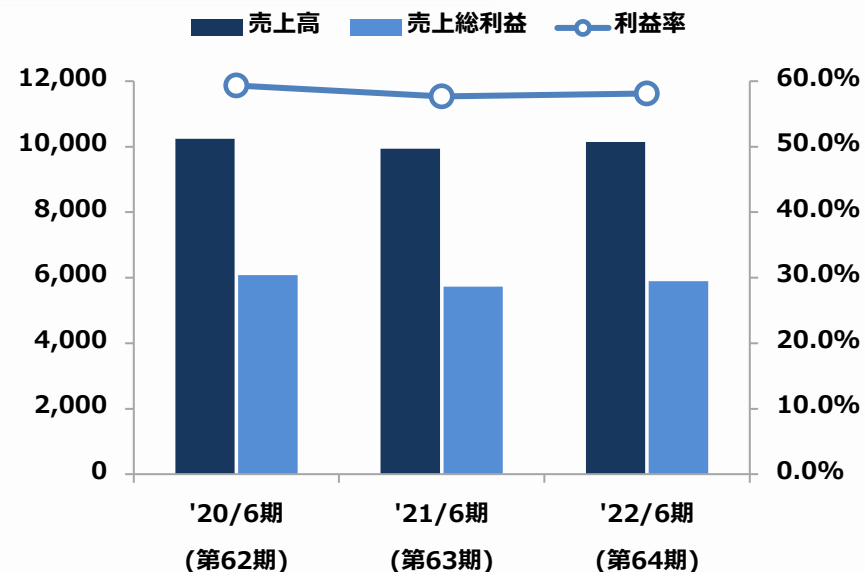
住宅分野におけるシステム開発

セグメント別概要

(エンジニアリングコンサルティング 過年度推移)

(単位：百万円)

	'20/6期 (第62期)	'21/6期 (第63期)	'22/6期 (第64期)	対前年同期 増減額
受注高	10,352	10,254	10,315	60
売上高	10,241	9,937	10,141	204
売上総利益	6,076	5,730	5,893	163
(利益率)	(59.3%)	(57.7%)	(58.1%)	
受注残高	5,306	5,624	5,212	△412



業績分析

- システム開発への投資意欲が旺盛な状況が継続し、住宅・建設分野向けのシステム開発業務が堅調に推移
- 風力発電関連ビジネスへの需要も底堅く、風況解析コンサルティング業務、構造設計コンサルティング業務も順調な状況
- 通信業界における研究開発投資等が活発な状況を受け、情報通信技術コンサルティング業務も堅調に推移

事業テーマ

製造業

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

構造・耐震解析

建築構造物解析、
地盤解析等

意思決定支援

社会シミュレーション、
リスク評価、最適化等

情報通信・IoT

電波伝搬解析、
屋内ナビゲーション、
メール配信、
リモートロック等

パッケージ販売型の例



RESP*

STAN*

Minitab

artisoc*

Crystal Ball

RapLab*
RADIO PROPAGATION LABORATORY

Wireless
InSite

免許申請用エリア描画ツール*
KCAMP
Coverage Area Map for Propagation

クラウドサービス提供型の例

TWILIO
SendGrid

RemoteLOCK™



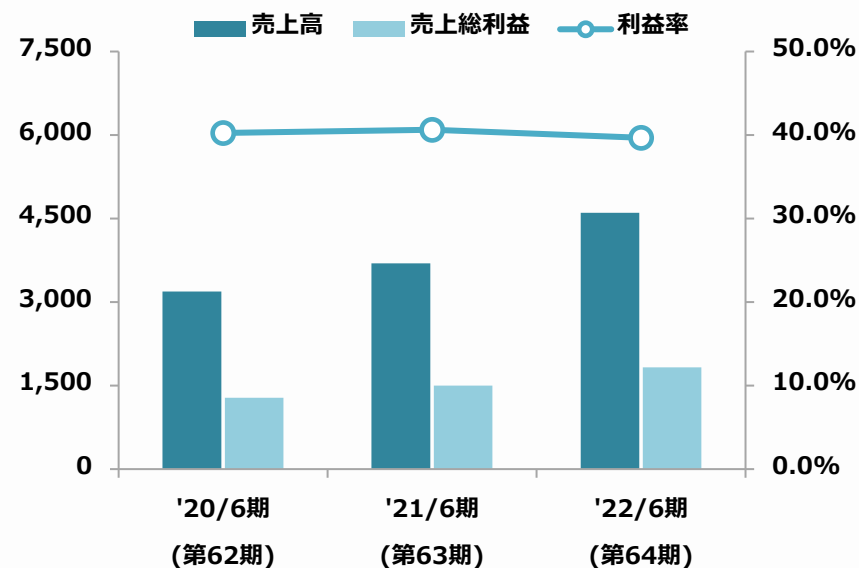
NavVis



セグメント別概要 (プロダクツサービス 過年度推移)

(単位：百万円)

	'20/6期 (第62期)	'21/6期 (第63期)	'22/6期 (第64期)	対前年同期 増減額
受注高	3,228	3,796	5,044	1,248
売上高	3,190	3,694	4,607	913
売上総利益	1,284	1,501	1,829	327
(利益率)	(40.2%)	(40.7%)	(39.7%)	
受注残高	1,120	1,222	1,659	437

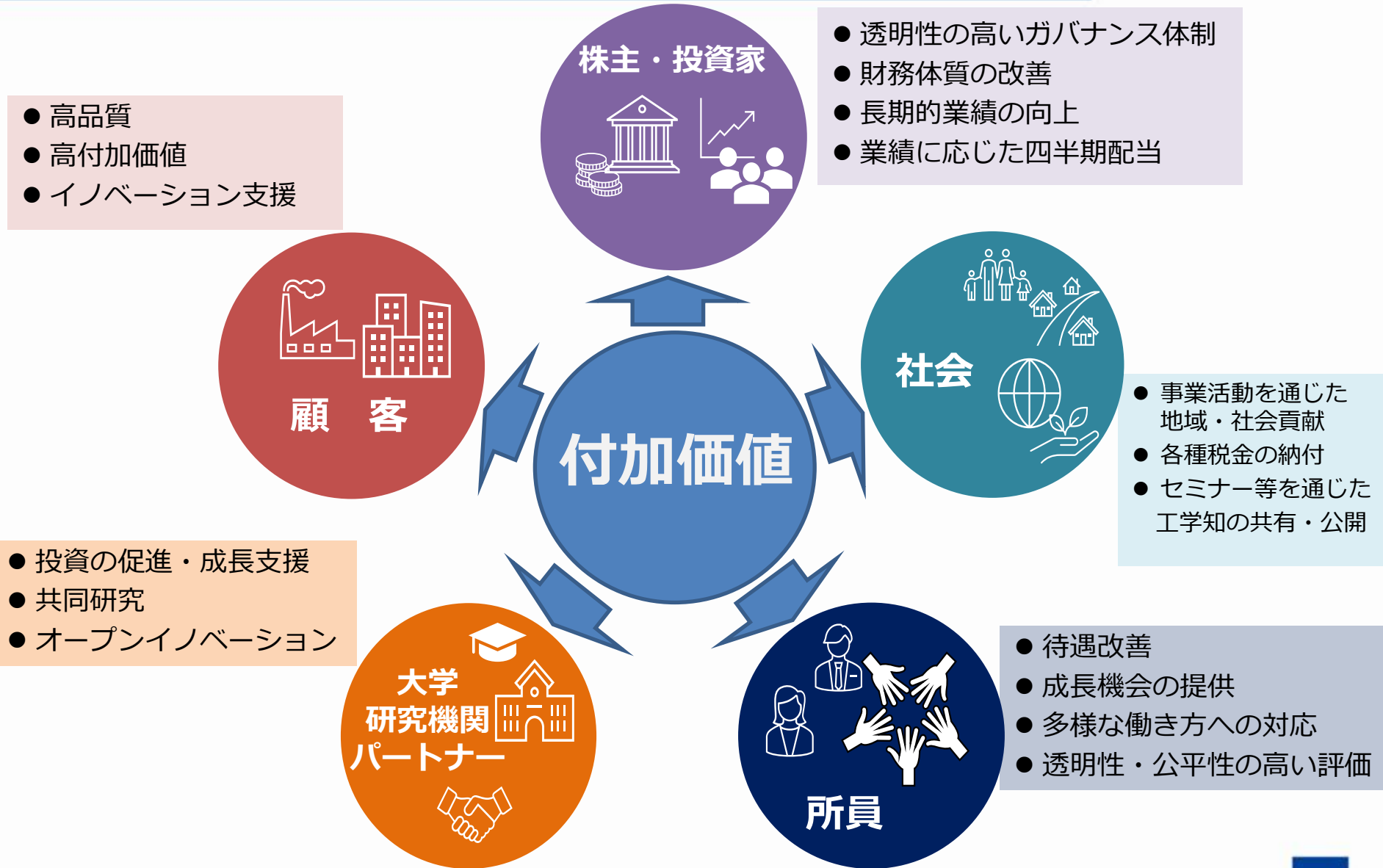


業績分析

- 製造業界における投資意欲の高まりを受け、設計者向けCAEソフトの売上が増加。また電波伝搬解析ソフト等についても販売が順調に推移
- 米 Twilio, Inc.のクラウドベースメール配信サービスや独 NavVis GmbHの3次元デジタル化ソリューション、米 LockState, Inc. (現: RemoteLock, Inc.) の入退室管理クラウドサービスが順調に販売を拡大し当期の業績を大きく牽引

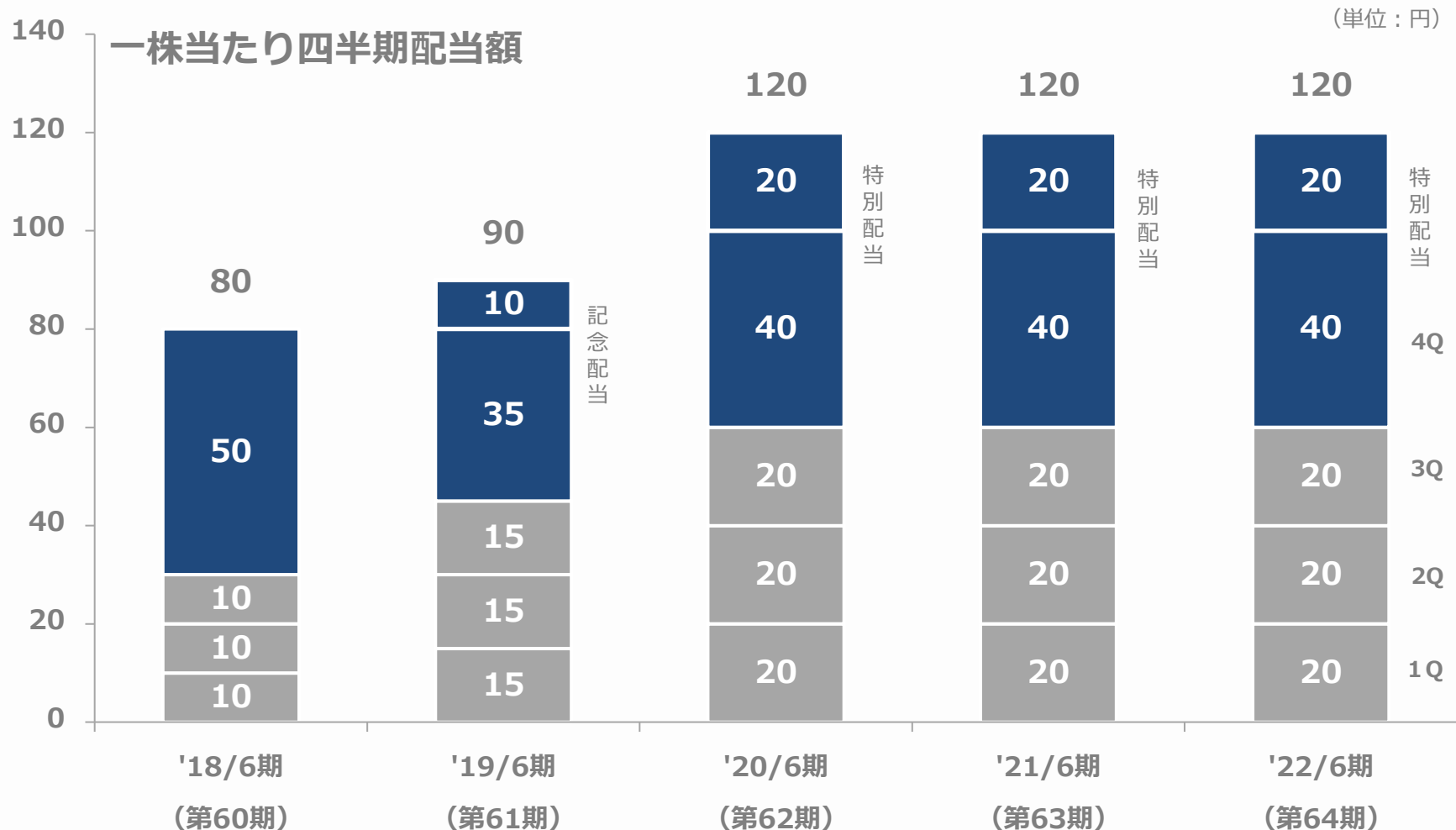
3

期末配当金について



	決定額
基準日	2022年6月30日
1株当たり配当金	期末配当：40円 特別配当：20円 合計配当：60円
配当金総額(9/9)	322百万円
効力発生日	2022年9月9日
配当原資	利益剰余金
配当性向	46.4%

「継続的かつ安定的な配当」を基本方針として配当を実施



4

未来を見据え持続的に発展する 組織を目指して

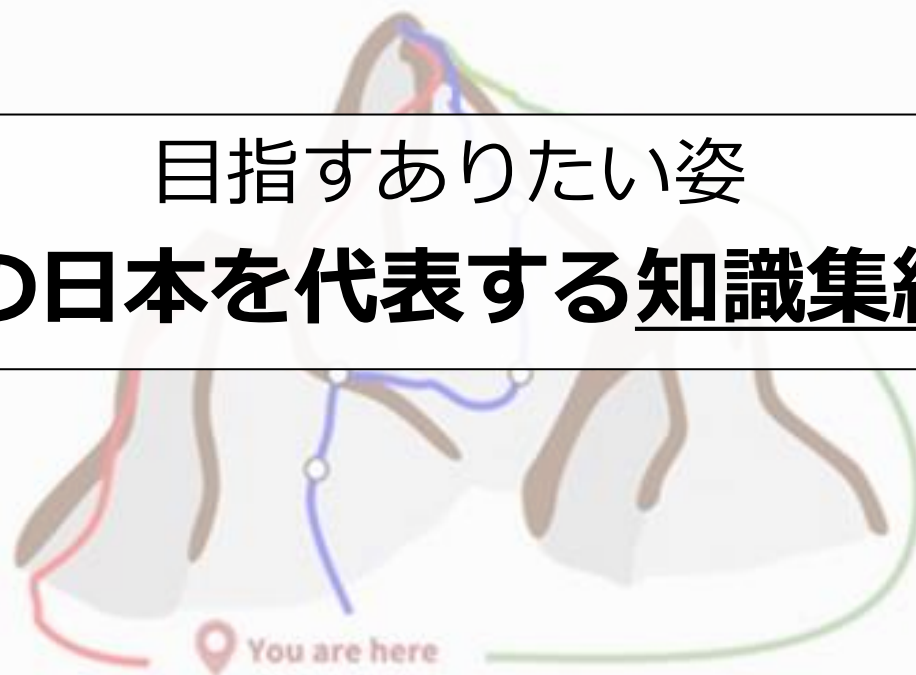


社会と共に目指す未来像 “Thought”

Innovating for a **Wise Future**

目指すありたい姿

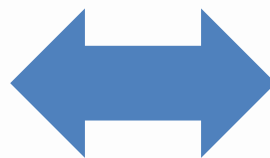
21世紀の日本を代表する知識集約型企業



「知」を「価値」として社会に提供していく

従来型の日本企業
(資本・労働集約型)

- 資本
- 時給
- 繰り返し
- 不動産



構造計画研究所

- 知識、ノウハウ
- 成果の評価
- 常に変化
- 人、人才

当社の付加価値の源泉は「人才」

当社の持続的な発展には、
より良い人才を確保し、育成していくことが重要

- 当社の経営指標

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

※FB=フリンジベネフィット

事業の成長

人才の確保・成長

→ 事業本来の収益力を表す**営業利益**の追求に加え、
人件費+福利厚生費(FB)の成長も重視

中長期的に5%~7%の年間成長を経営目標とする

事業の成長と人才の確保・成長の両輪で、
持続的な成長を目指す

過去10年間の総付加価値推移

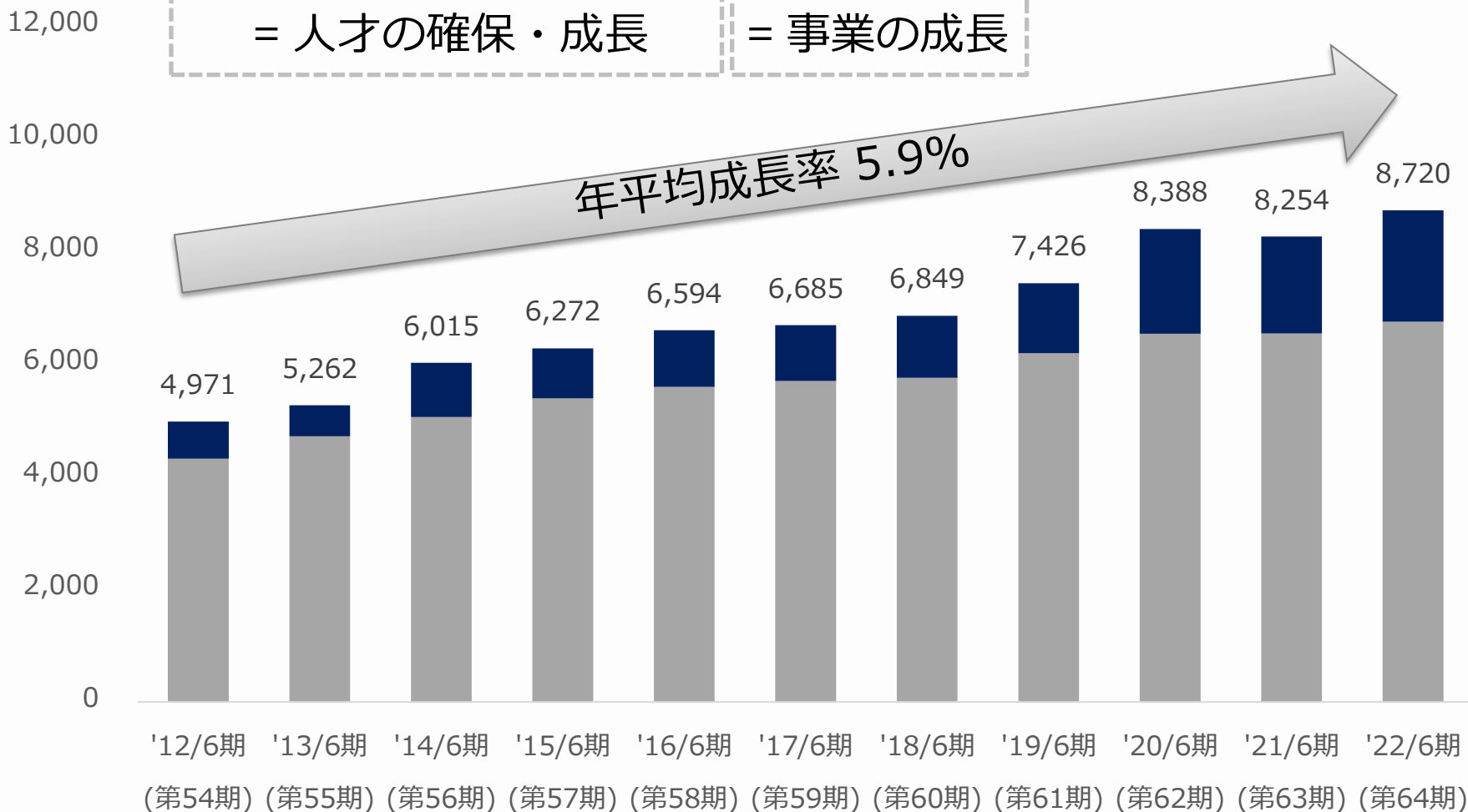
(単位：百万円)

■ 人件費+福利厚生費(FB)

= 人才の確保・成長

■ 営業利益

= 事業の成長



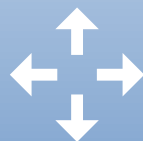
Innovating for a *Wise Future*

総付加価値の成長に必要な3つの要素

事業の成長

人才の確保・成長

品質にこだわる組織風土

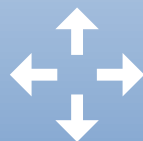


Innovating for a *Wise Future*

事業の成長

人才の確保・成長

品質にこだわる組織風土



既存ビジネスにおける着実な利益と新規ビジネスの成長



既存ビジネスの収益拡大と
得られた利益の新規ビジネスへの再投資のサイクルにより
全社として事業が大きく成長

当社の既存ビジネスが着実に成長し、利益を確保

構造・防災

建物の構造設計や応答解析、
地震動等の解析

情報通信

通信ネットワーク・電波伝搬・
電磁界シミュレーション

製造

CAD・BIM・構造計算を含む
システム開発、製造業向け
熱流体・粉体解析等

意思決定支援

社会シミュレーションや
最適化コンサルティング

風力発電関連ビジネス

陸上風力事業での豊富な経験知と他分野技術の活用により、
洋上風力事業においてワンストップサービスの提供

地震動評価

防災

風況解析

環境

基地港湾検討

最適化

木質構造設計ビジネス

- 2011年より木質構造コンサルティングを開始
- 脱炭素社会に向けた世の中の動きも踏まえ、木質構造における技術を活かした実務設計、工法の開発、制度設計などに従事



当社が開発した「CLT市松ブロック壁」を取り入れ、竣工された幼稚園

アンリツ社と「AK Radio Design」を設立



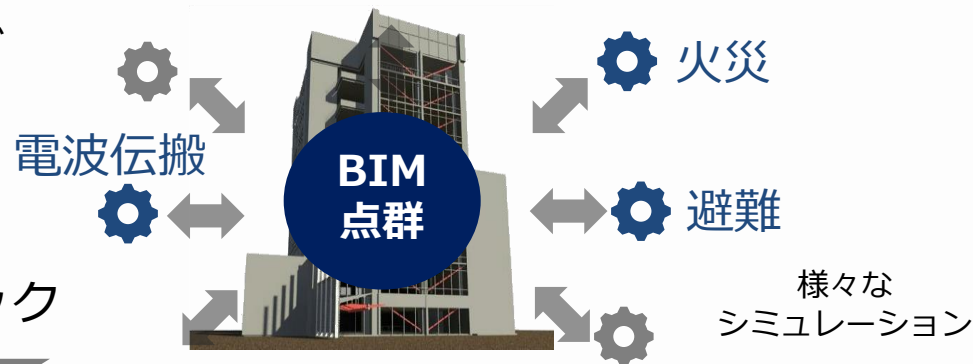
現在注目を集める「ローカル5G」の導入・運用に関連した様々な課題を解決するために、アンリツと協働し、シミュレーションと実測の融合サービスを提供

電波伝搬ビジネス

- 顧客により異なる通信システムや課題に応じ、最適な「解析サービス」「プロダクツサービス」等を提供
- 電波伝搬技術に関する国際動向にも注目し、関連する国際会議への出席等を通じ最先端の「知」を得て、サービスを高度化

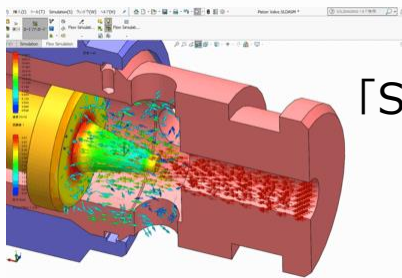
BIM※、点群などの情報技術を用いたデジタル化

※BIM:建築物の情報を3Dモデル内で一元化して管理する手法

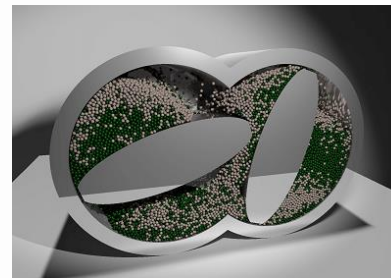


デジタル情報の利活用により、建設DXへの取り組みを推進

設計者向けプロダクトサービス



「SOLIDWORKS」による
熱流体解析



「iGRAF」による
粉体解析

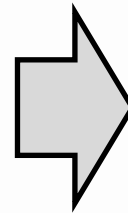
設計の上流段階における活用で“期間短縮”、“品質向上”、“コストダウン”を実現

自治体・官公庁に対する意思決定支援

社会事象のシミュレーションを軸とした意思決定支援
コンサルティングを、自治体・官公庁の防災関連事業に展開

社会シミュレーション技術

- 避難シミュレーション
- 人流（回遊）シミュレーション
- 交通シミュレーション
- ネットワーク分析等



自治体・官公庁の防災関連事業

- ✓ 原子力避難時間推定（ETE）
- ✓ 事業・政策評価支援

クラウドベースのMAS※プラットフォーム

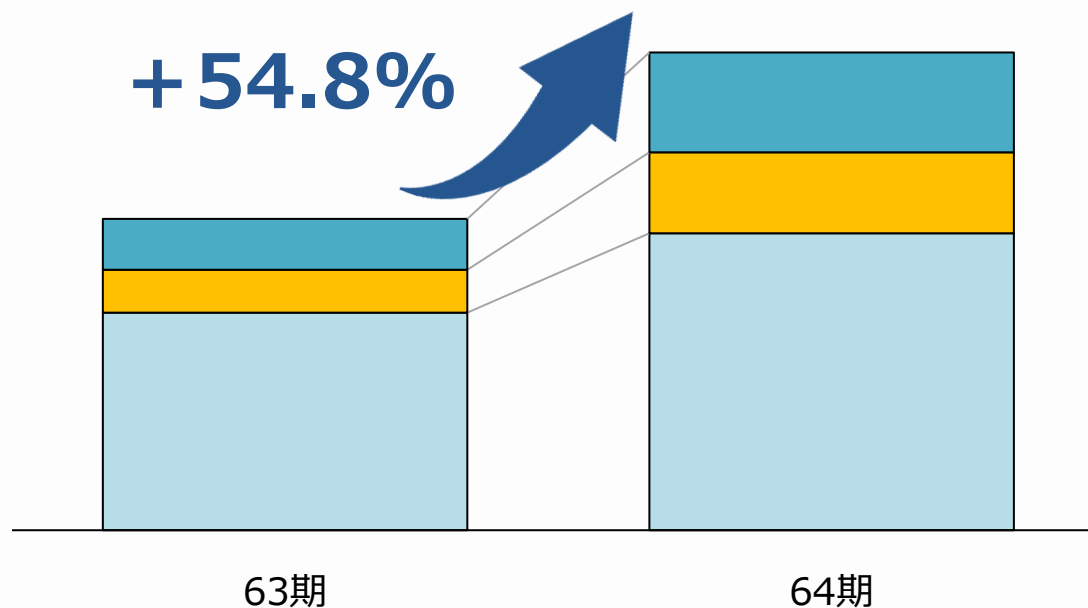
※MAS: マルチエージェントシミュレーション

シミュレーションをWebブラウザ上で手軽に実行・共有
できる「artisoc Cloud」を開発・提供

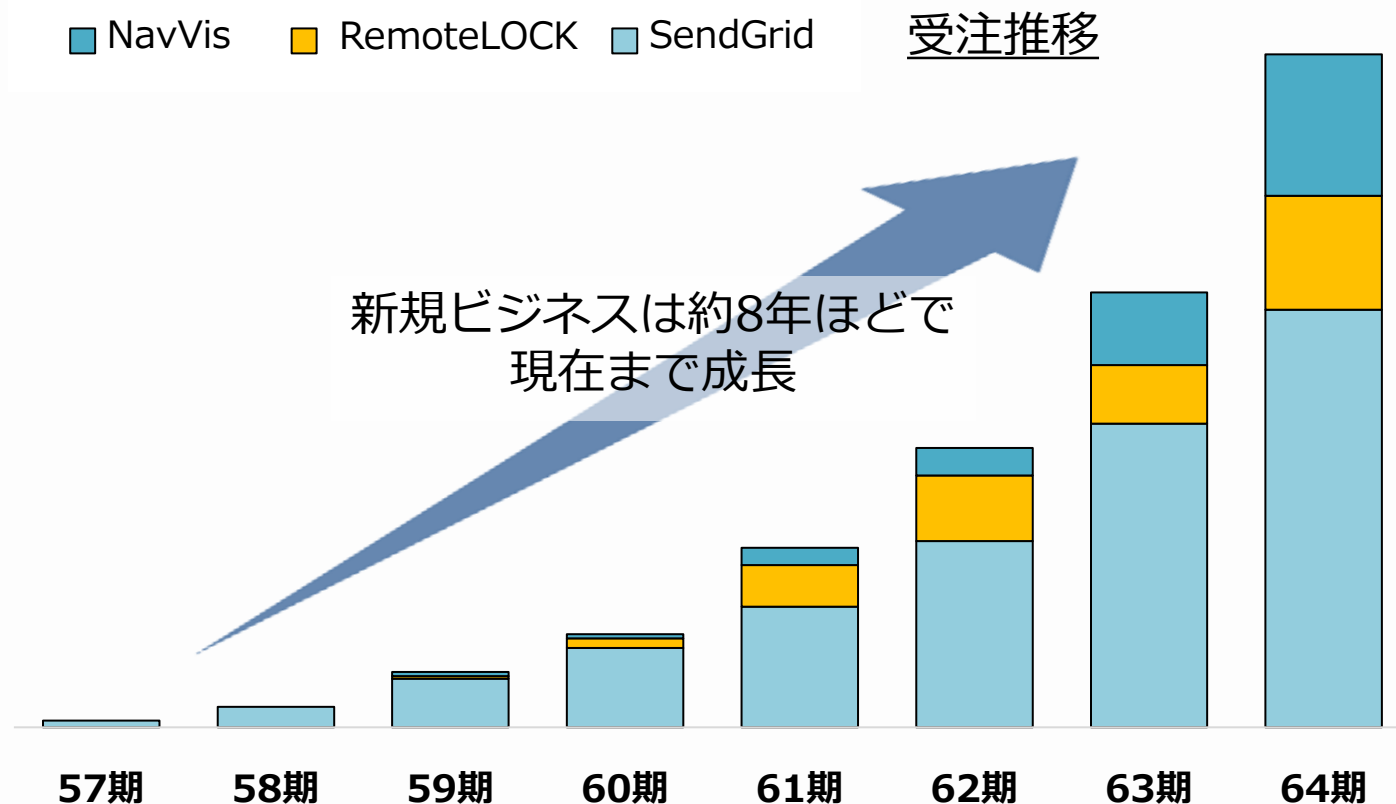
- 3つの新規ビジネスは昨対比で**54.8%の受注増加**
- SendGridが牽引、RemoteLOCK、NavVisも着実に受注増加

新規ビジネス:  TWILIO SendGrid + RemoteLOCK + NavVis

■ SendGrid ■ RemoteLOCK ■ NavVis 受注額



- 全社受注に占める新規ビジネスの割合は
57期：0.2% ⇒ 64期：**12.7%**



□ クラウドベースメール配信サービス



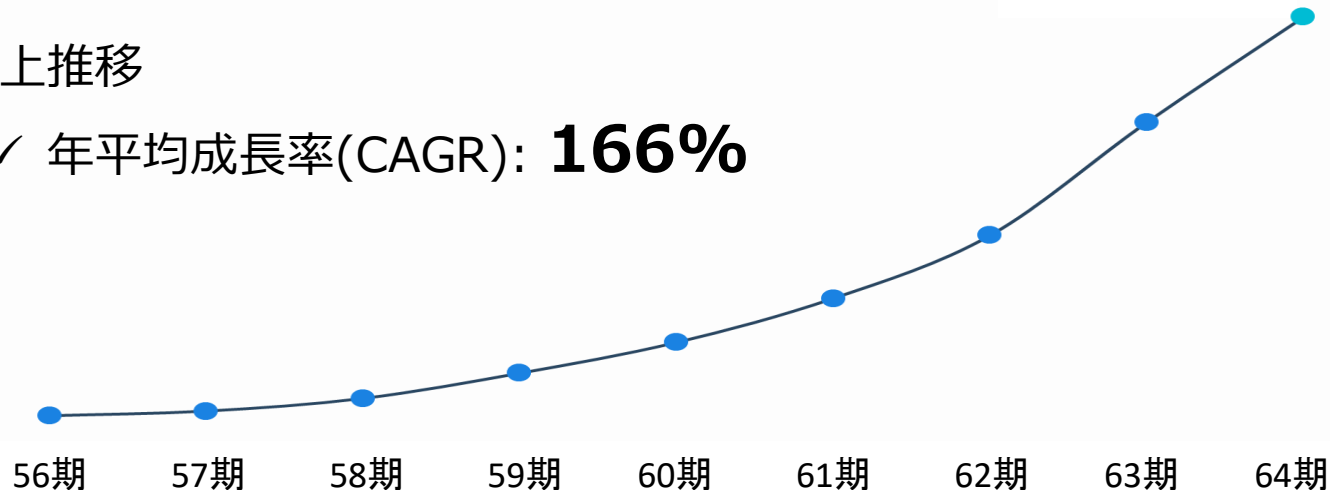
- 2013年：日本向けサービスを開始
 - コミュニティによる拡散、安心・信頼の提供+外部環境変化
 - 販売開始以降、継続的に事業規模を拡大

- 2022年：
 - IT・クラウドサービスのレビューサイト「ITreview Grid Award 2022 Winter」を受賞
 - **高い満足度と認知度**で業界のリーダへ



□ 売上推移

✓ 年平均成長率(CAGR): **166%**



□ クラウド型入退室管理システム

RemoteLOCK™



- 2017年：日本向けサービスを開始
 - 宿泊市場を中心に事業を拡大
 - 40以上の外部サービスとシステム連携（～22年現在）
- 2020年：国内鍵メーカー株式会社ウエストと共同開発で新製品をリリース
- 2022年：
 - **株式会社海外通信・放送・郵便事業支援機構(JICT)**によるLockState社への出資
 - 総務省を監督官庁とする官民ファンド
 - シリーズBの資金調達に対する追加出資（\$ 3.00M）
 - FeliCa／QRコード対応の新製品を**共同開発**
 - 株式会社リモートロックジャパンの設立

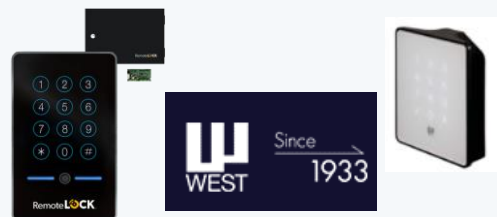


オープンイノベーションで様々なパートナーと共創 今後も連携を強化・拡大することで付加価値の向上と拡販を目指す

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



領域を
拡大

認証方法の拡張

各種サービスとのシステム連携

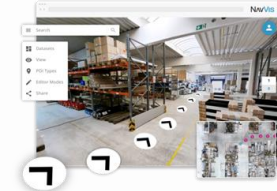
- ✓ 予約システム
- ✓ 精算システム
- ✓ ホテルシステム等



□ メーカーを問わず様々なデバイスの管理や各種サービスとの連携が可能な
アクセスコントロールのオープンプラットフォーム

□ 屋内デジタル化プラットフォーム

NAVVIS



- 2015年：NavVis社と日本市場展開で提携
- 2020年：ウェアラブル型「NavVis VLX」発売開始

- 2022年：利便性向上・適用シーン拡大のための**技術開発が加速**

<福岡県警 事故現場VR>



朝日新聞,20220518,「事件現場VR保存」

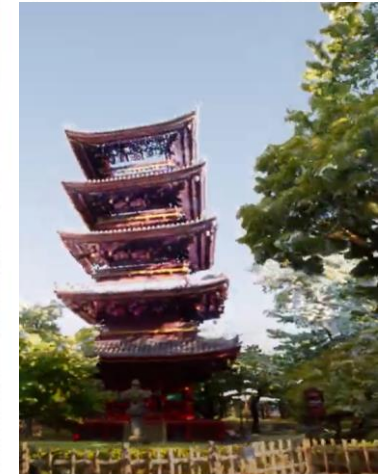


KBC九州朝日放送,20220521,
<https://www.youtube.com/watch?v=4AzhqRq0L6E>

<歴史的建造物のアーカイブ>



左：中銀カプセルタワー（外観写真）



右：デジタル上野の杜（点群）

<https://www.youtube.com/watch?v=fgCm2E37wK8>

ハードウェア（VLX）の販売好調や新たなニーズの獲得により 対前年比成長+100%

ビジネスの協働・共生により価値を創出する戦略パートナーとして、
海外パートナーへ以下の投資活動と所員の派遣を実施

□ NavVis社

NAVVIS

本社：独・ミュンヘン



投資

Series C

€2.00Mの出資
(2021年12月)

駐在状況

所員1名
派遣

累計出資額 €11.00M

□ RemoteLock社

RemoteLOCK

本社：米・コロラド州デンバー



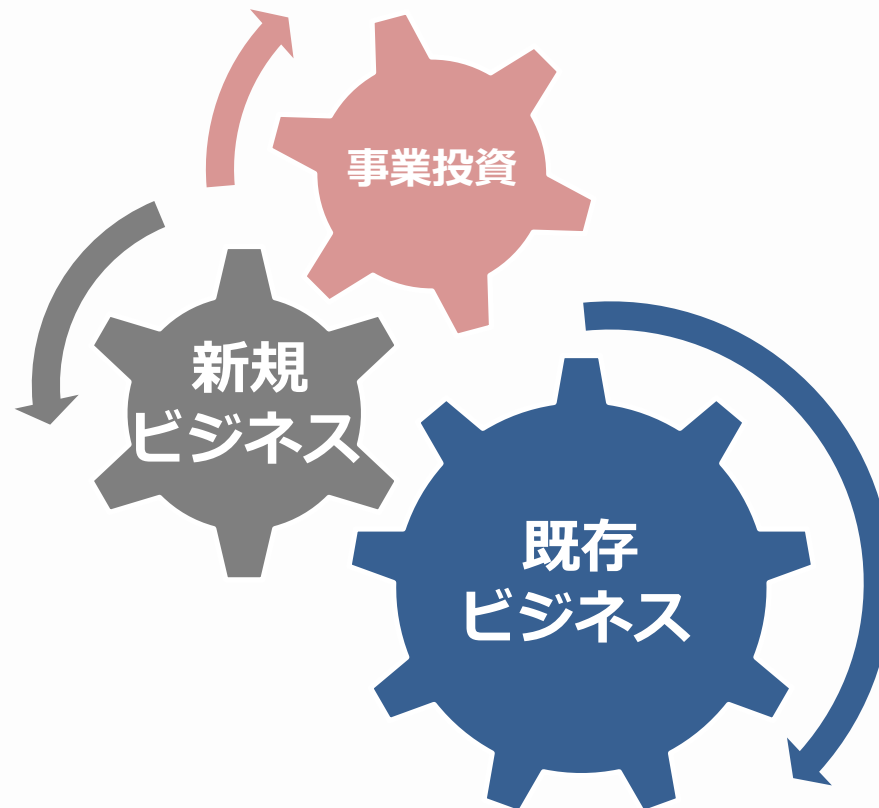
Series B

\$ 3.25Mの出資
(2021年12月)

所員1名
派遣

累計出資額 \$ 10.15M

さらなるパートナーシップの強化、ビジネスの協業へ

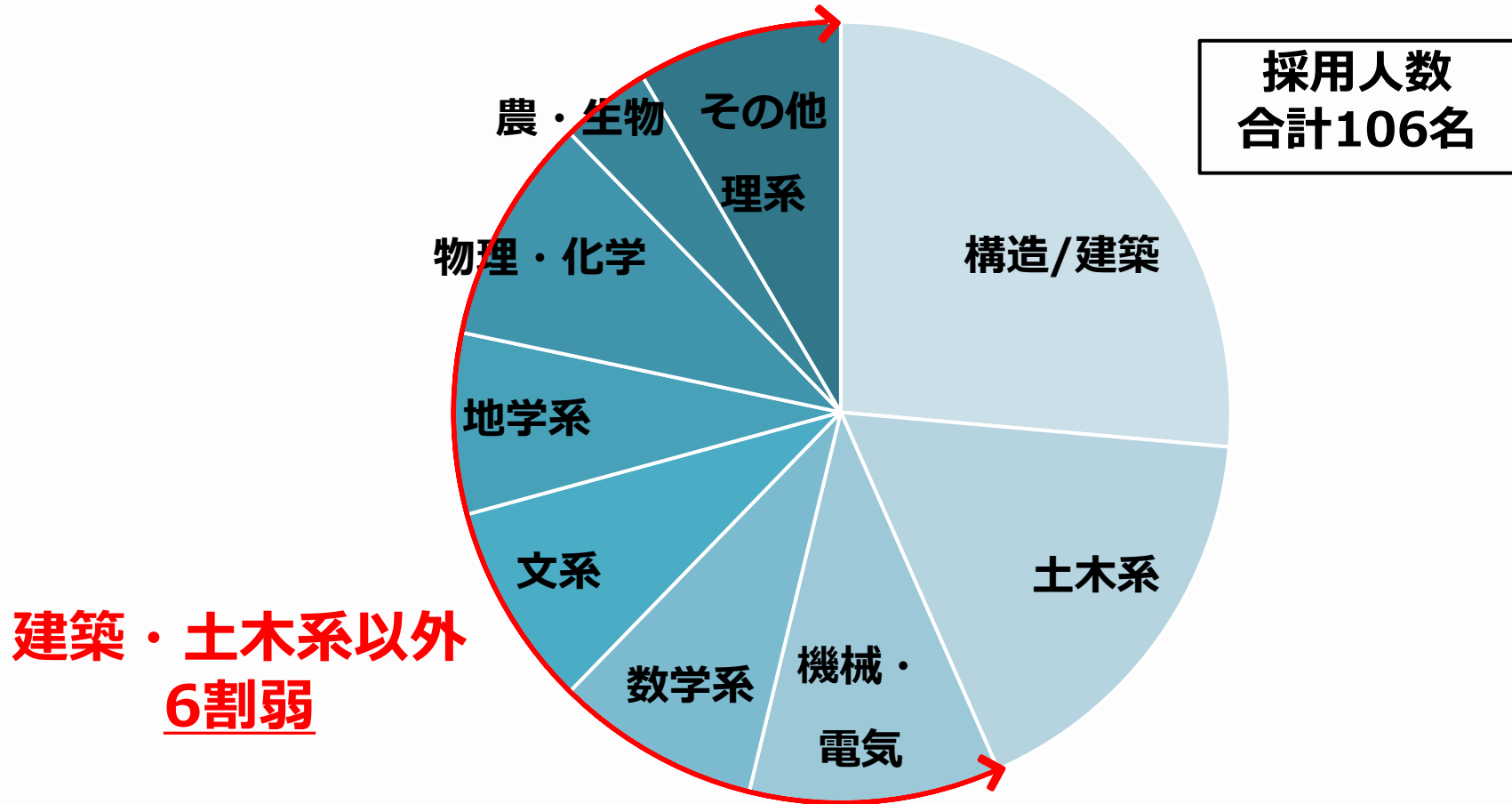


- 21世紀の当社のあり方として、既存ビジネスを継続すると共に国内外企業への投資を含めた戦略的パートナーシップに基づく価値増大を目指すビジネスモデルの発展のため、**新たな事業投資を行う**

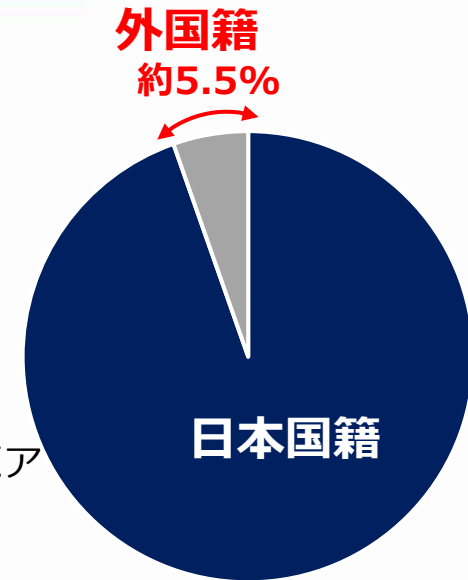
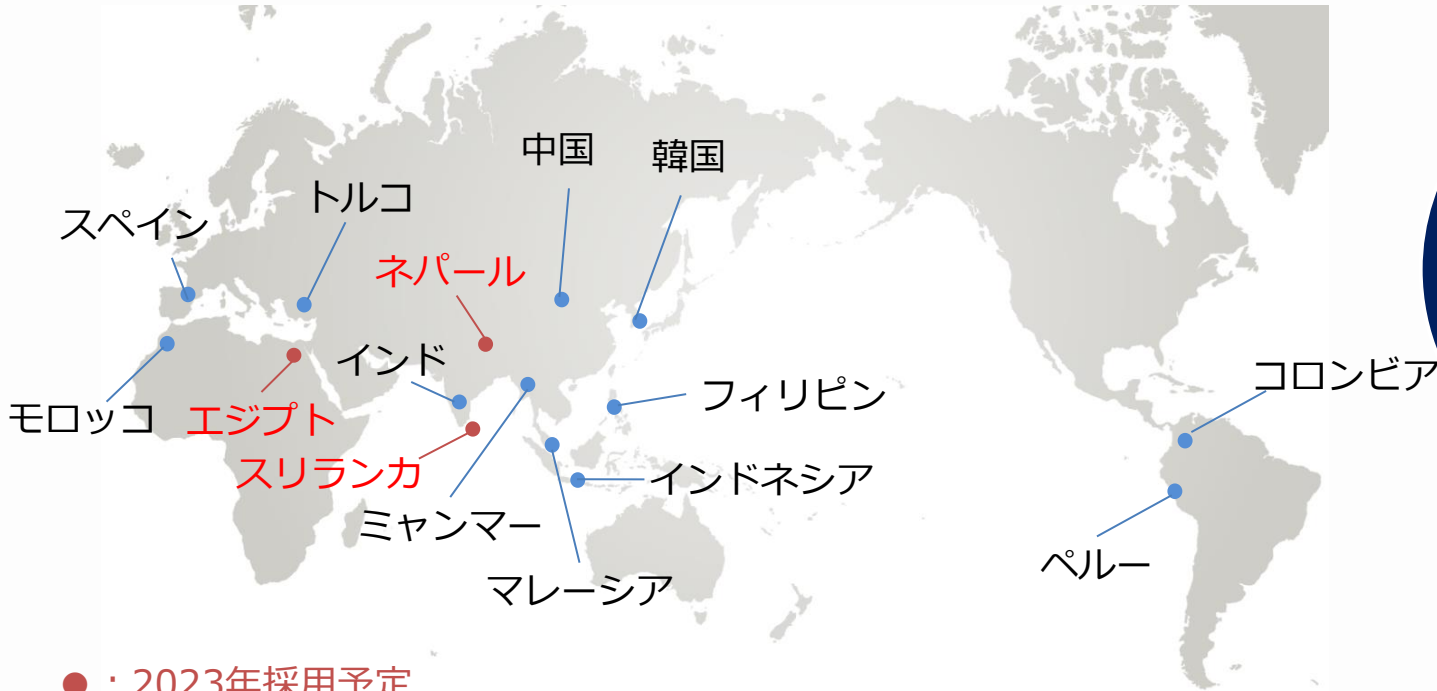
Innovating for a *Wise Future*



◆ 新卒入社（2020年～2022年）出身専攻



過去3年間の新卒入社の出身分野は建築・土木以外の出身が6割弱
→様々な専門性を持った所員が参画



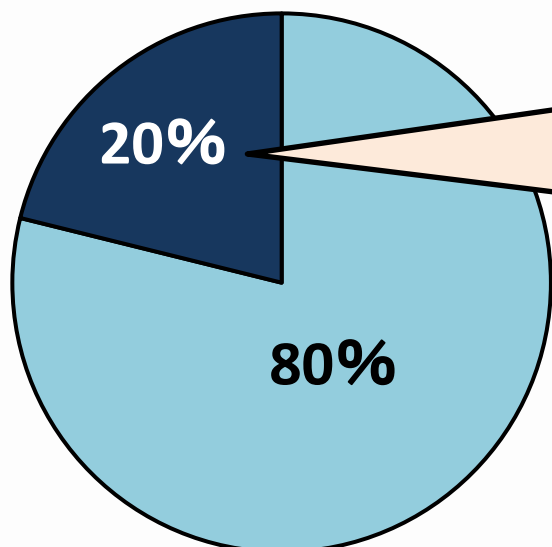
2014年より海外採用を本格的に開始後、

全所員の約**5.5%** (**34名**) を外国籍所員が占める (2022年6月末時点)

➤ **2023年も8名の外国籍人才を採用予定 (2022年8月時点)**

◆ キャリア採用

- 全所員621名(※)中の**約20%**がキャリア入社
(2022年6月末時点(※)取締役、執行役、顧問等除く)
- 多様なバックグラウンドや経験を活かし
主力メンバーとして活躍



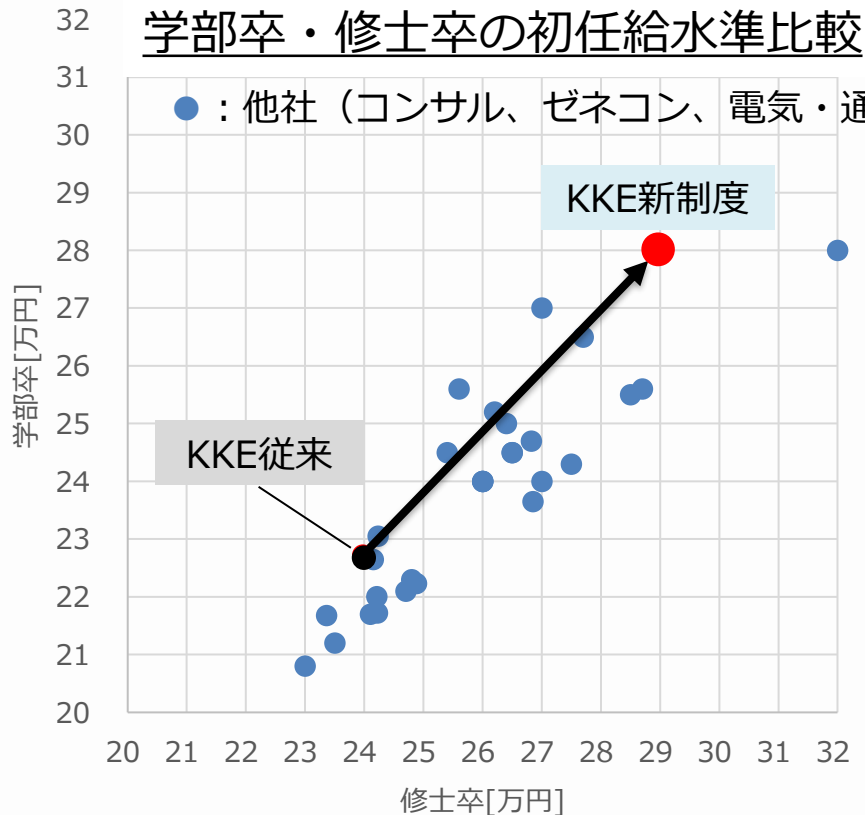
■ 新卒採用 ■ キャリア採用

キャリア採用の方の バックグラウンド

- 化学系メーカー
- 一級建築士事務所
- 機械・プラント系企業
- 情報通信企業
- ソフトウェア販売代理店

◆ 若手層への待遇改善

- 初任給の引き上げ、若手所員の待遇改善
- 採用市場における競争力の強化・優秀な人才の確保へ



初任給 (東京勤務者)

学士：28万円 (+約5.3万円)

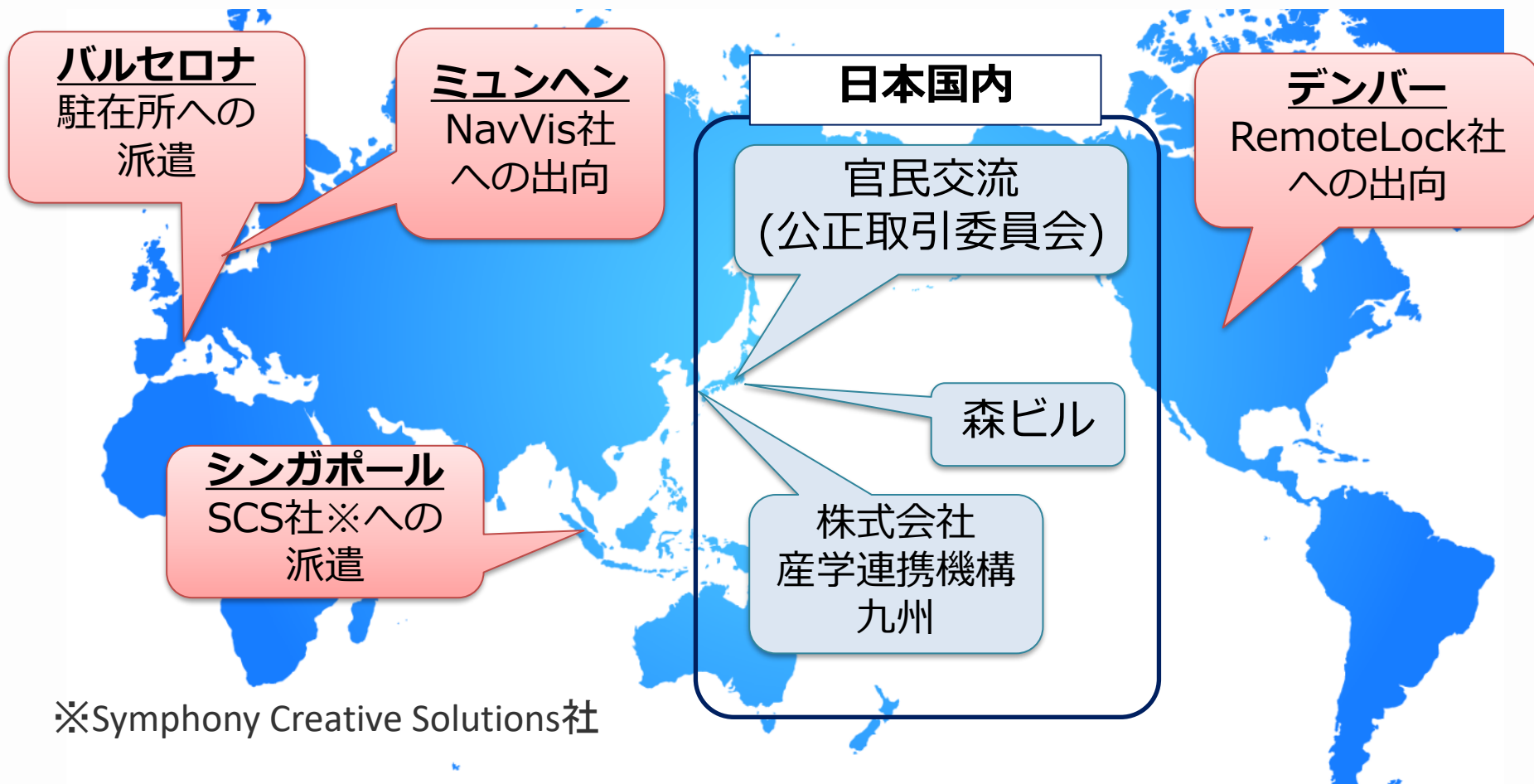
修士：29万円 (+約5.0万円)

博士：30万円 (+約5.5万円)

※初任給 = 基本給 + 地域手当 + 住宅手当 + 非喫煙手当

採用上の競合各社と比べても、高い水準へ

◆ 所員派遣(2022年8月時点)



国内外を問わず、多様な場での経験を通じた人才成長機会を提供

◆ 大学・学会等の社外活動を通じた自己研鑽の奨励

- ・ 社外団体での委員会・研究会等活動 延べ151登録 78名
- ・ 大学等での講師活動 延べ24活動 19名
- ・ 社外発表論文及び出版図書 71件

◆ 次世代リーダー育成のための社外研修

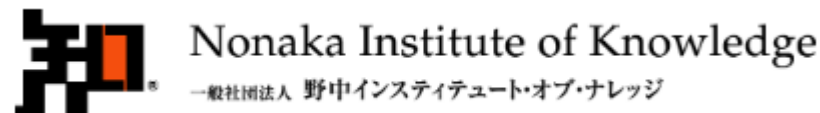
- ・ 「知」の習得だけでなく、課題解決・課題設定能力の獲得
- ・ 社外との交流・人脈構築



東京大学エグゼクティブ・マネジメント・プログラム



早稲田大学ネクストリーダープログラム



◆ 「知」の共有・拡大に向けた場の提供

プロジェクト表彰 (毎年9月開催)

年度内に実施された
プロジェクトの表彰・全社共有
※第64期はオンラインで配信



服部賞 (毎年1月開催)

学術的または業務上の成果を対象とした
一年に一度の社内表彰制度



Innovating for a *Wise Future*

事業の成長

人才の確保・成長

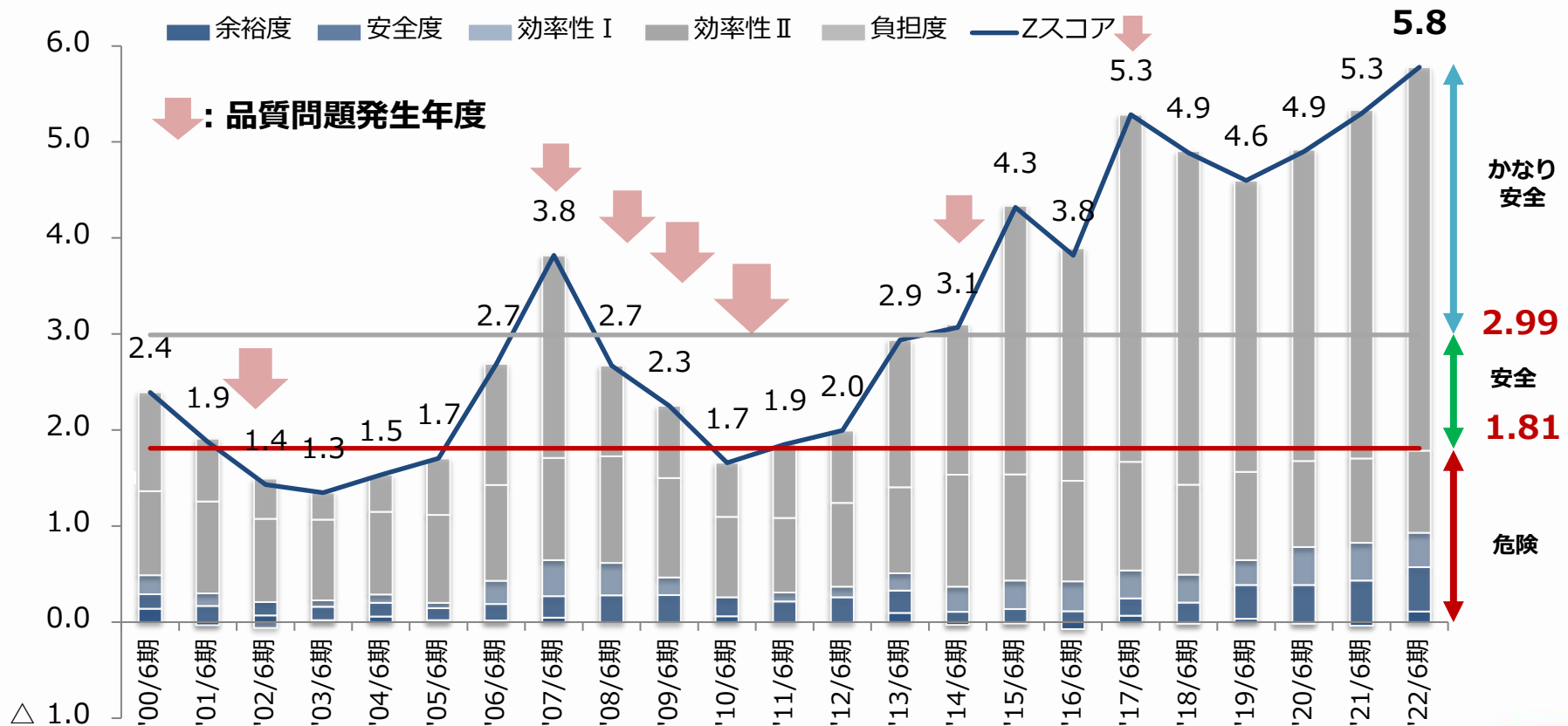
品質にこだわる組織風土

現在の品質保証体制・仕組みは過去からの「学び」

□ Zスコア(倒産危険度)の推移

➤ 品質問題は中長期的な組織の成長に甚大な影響を与える

過去の品質問題とZスコア推移



(2022年6月期決算短信： (2) 当期の重要な経営方針より)

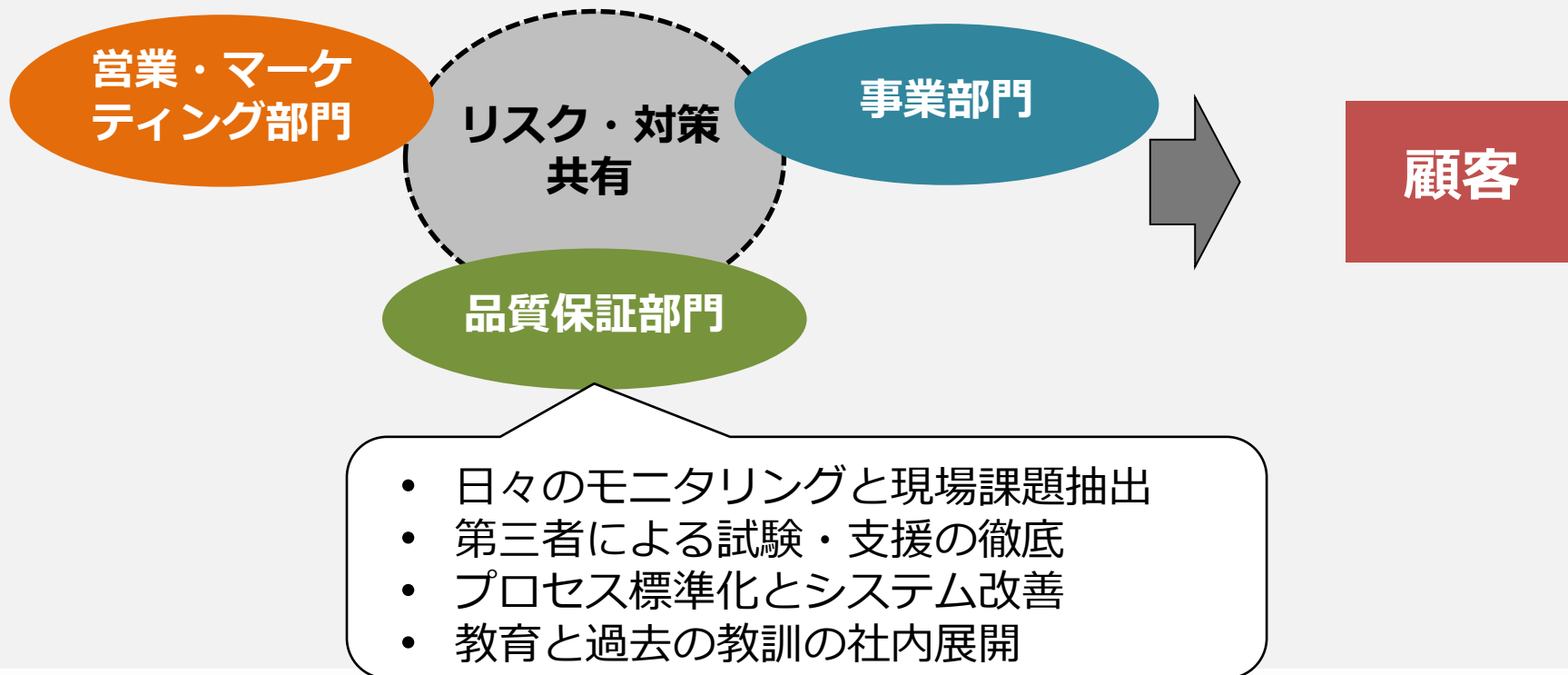
当期の重要な経営方針として『組織の質の向上』を掲げ、様々な取り組みを進めてまいりました。

**第一に、品質の確保及び向上を経営の最重要課題として捉え、過去の知見を踏まえた品質管理体制の整備と運用を着実に
行うことにより不良化防止に取り組んで**おります。

また、品質に対する所員一人一人の拘りと責任感の醸成を図りつつ、品質保証部門と事業部門が連携し、事業部門密着型の品質マネジメントを行っております。

**品質の確保及び向上については
最重要経営課題**

全社で連携し、リスクの抽出・対策を共有することで
課題発生を未然に防ぐ



- 現業・営業と独立した品質保証体制と取り組み
- 過去の品質問題を教訓に**中長期的な品質確保を目指す**

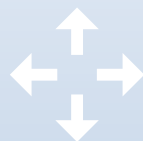
Innovating for a *Wise Future*

今後の持続的な成長に向けて

事業の成長

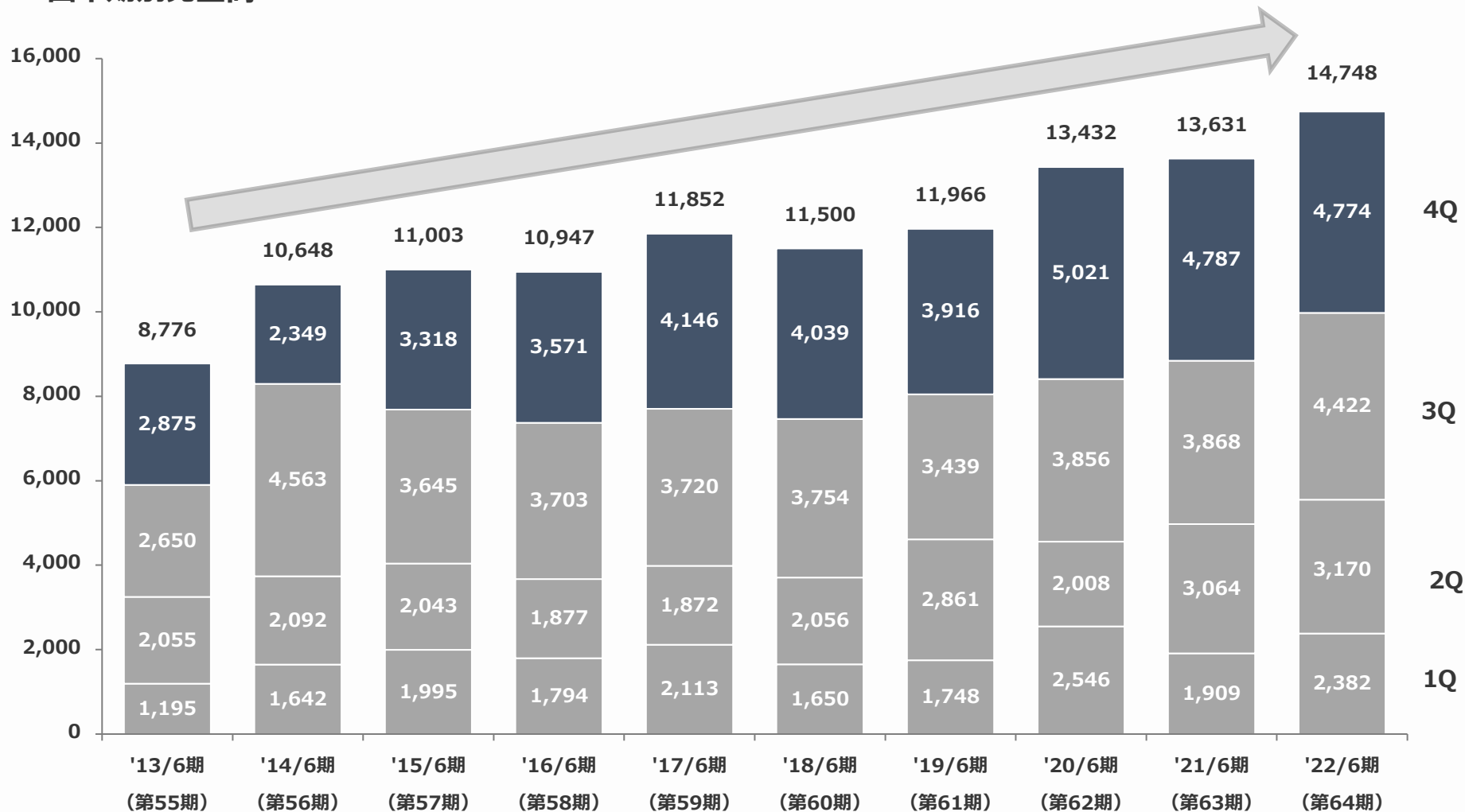
人才の確保・成長

品質にこだわる組織風土



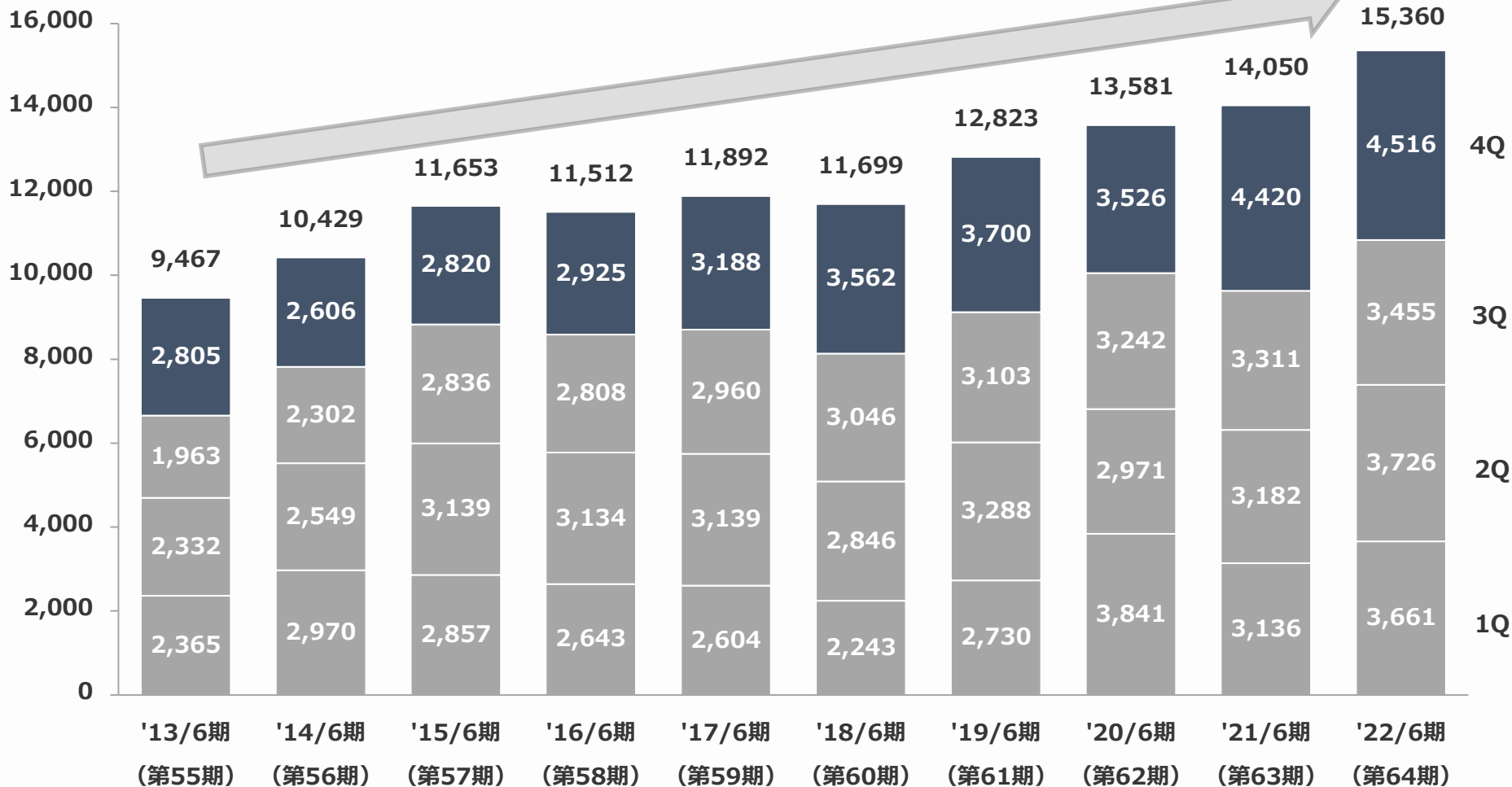
四半期別売上高

(単位：百万円)



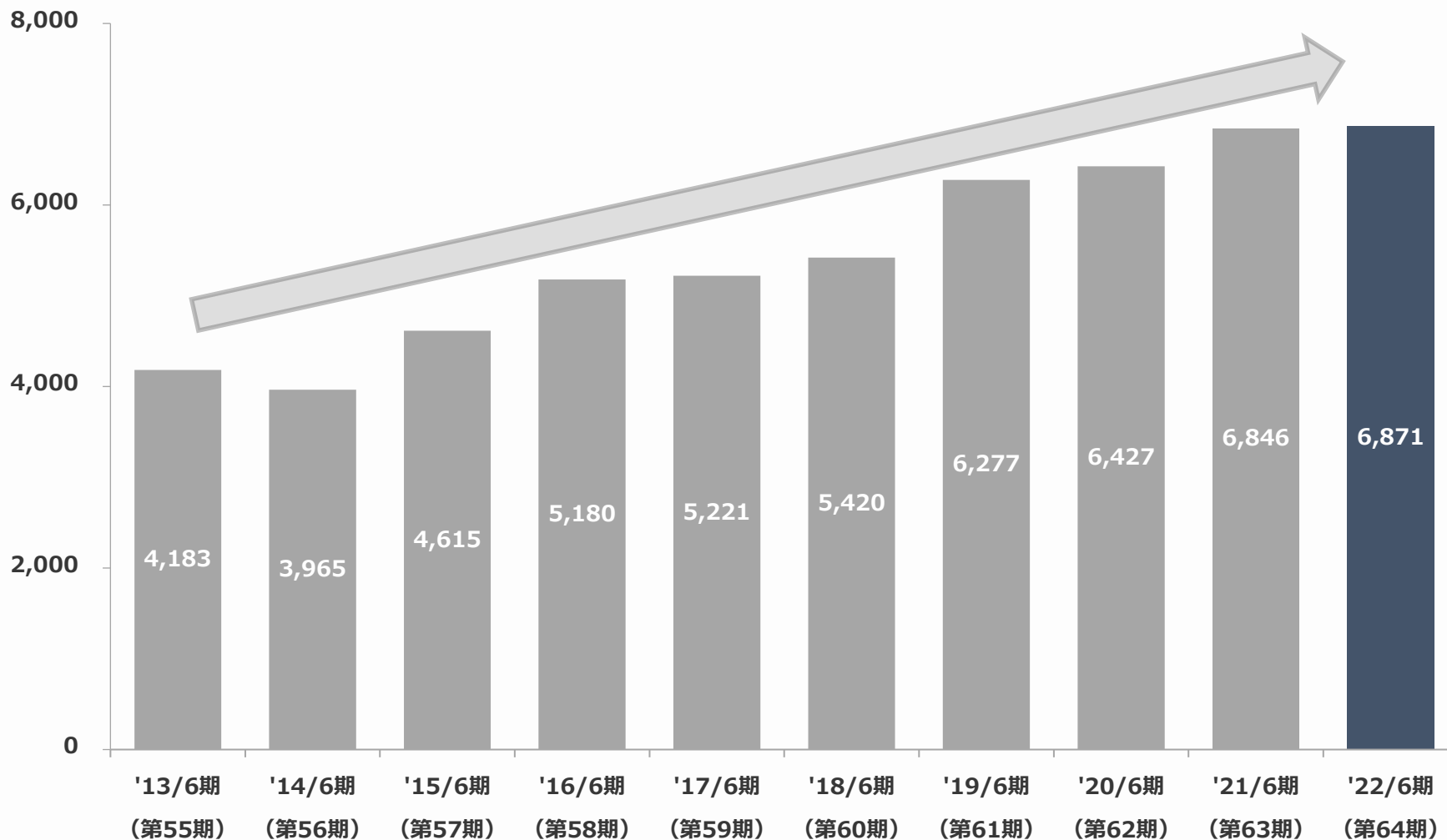
四半期別受注高

(単位：百万円)



受注残高

(単位：百万円)



第65期初の状況

- 第64期初を上回る**受注残**（前期比+0.25億円）
- 当社事業分野における**投資が活発な市況**の継続



第65期の方針

- 既存事業と新規事業の両輪での成長を維持
- より良い人才の確保と成長に向けた活動
- 着実な品質保証活動
- ガバナンス体制の維持

総付加価値は第64期から7%成長を目指す

(単位：百万円)

	'22年6月期 第64期 (予想)	'22年6月期 第64期 (実績)	'23年6月期 第65期 (予想)	増減額	増減割合
売上高	14,000	14,748	16,000	1,252	8.5%
営業利益	1,700	1,976	2,100	123	6.2%
経常利益	1,680	1,947	2,070	122	6.3%
当期純利益	1,200	1,359	1,450	90	6.7%

(単位：円)

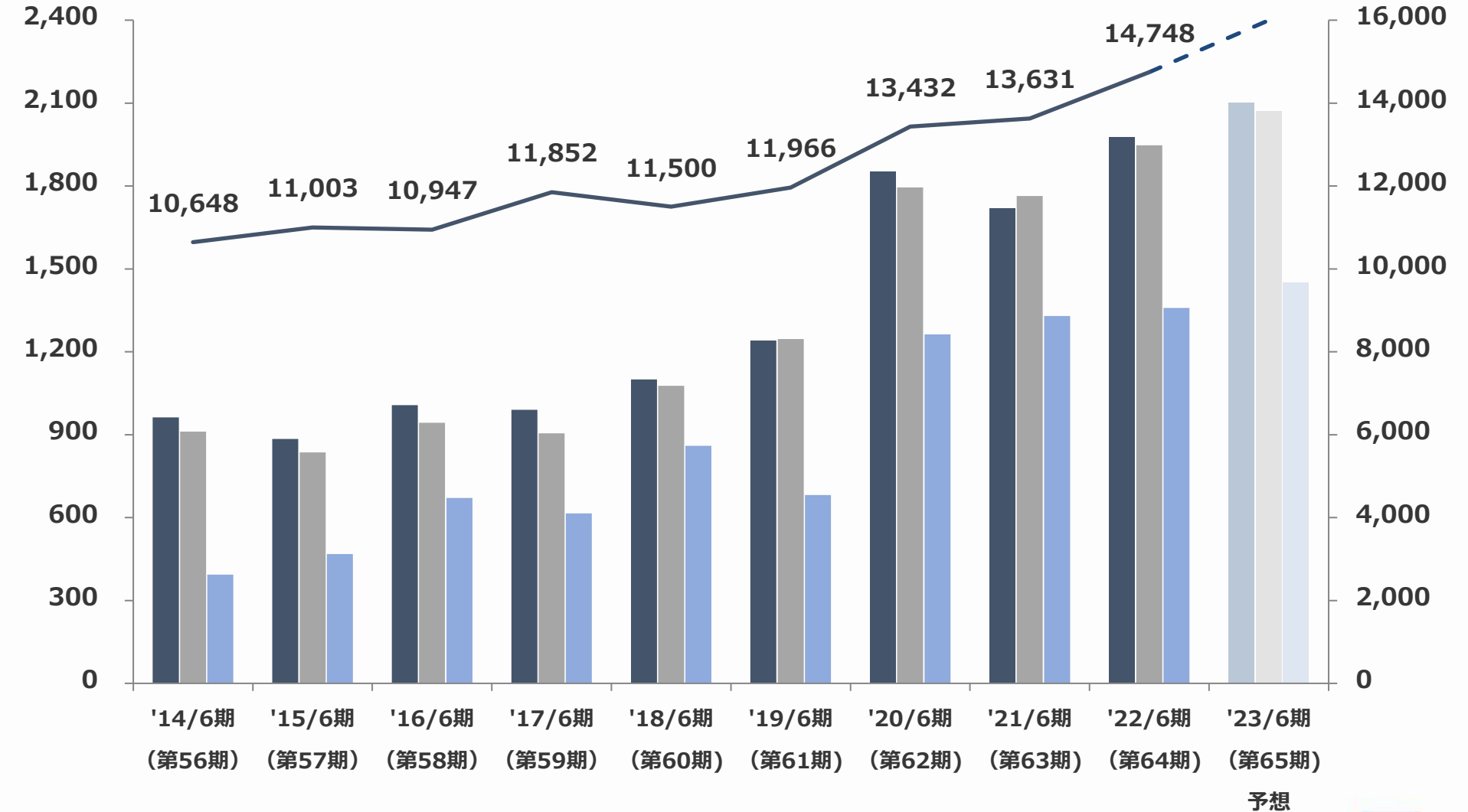
	'22年6月期 第64期 (予想)	'22年6月期 第64期 (実績)	'23年6月期 第65期 (予想)	普通配当の 増減額	配当性向 (予想)
配当	100	120 (普通配当100) (特別配当 20)	120	20	43.0%

過去の業績推移と第65期業績予想

利益（単位：百万円）

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益 — 売上高

売上高（単位：百万円）
16,000



65期以降における着実な成長

Innovating for a Wise Future

Wise Future : 「賢慮」に満ちた未来社会の構築に向けて

Innovating : 持続的に社会へ価値を提供するために進化し続ける

“『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”

【お問い合わせ先】

IR室

E - M A I L : [i r @ k k e . c o . j p](mailto:ir@kke.co.jp)

H P : [h t t p s : // w w w . k k e . c o . j p](https://www.kke.co.jp)

*Innovating for a **Wise Future***