



# 2023年6月期（第65期）第2四半期 決算説明会資料

2023.02.22

## 1. 決算の概要

## 2. セグメント別の業績状況

## 3. 2023年6月期（第65期）の見通し

## 4. 社会に役立つ価値を提供し続けるために

### 【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

---

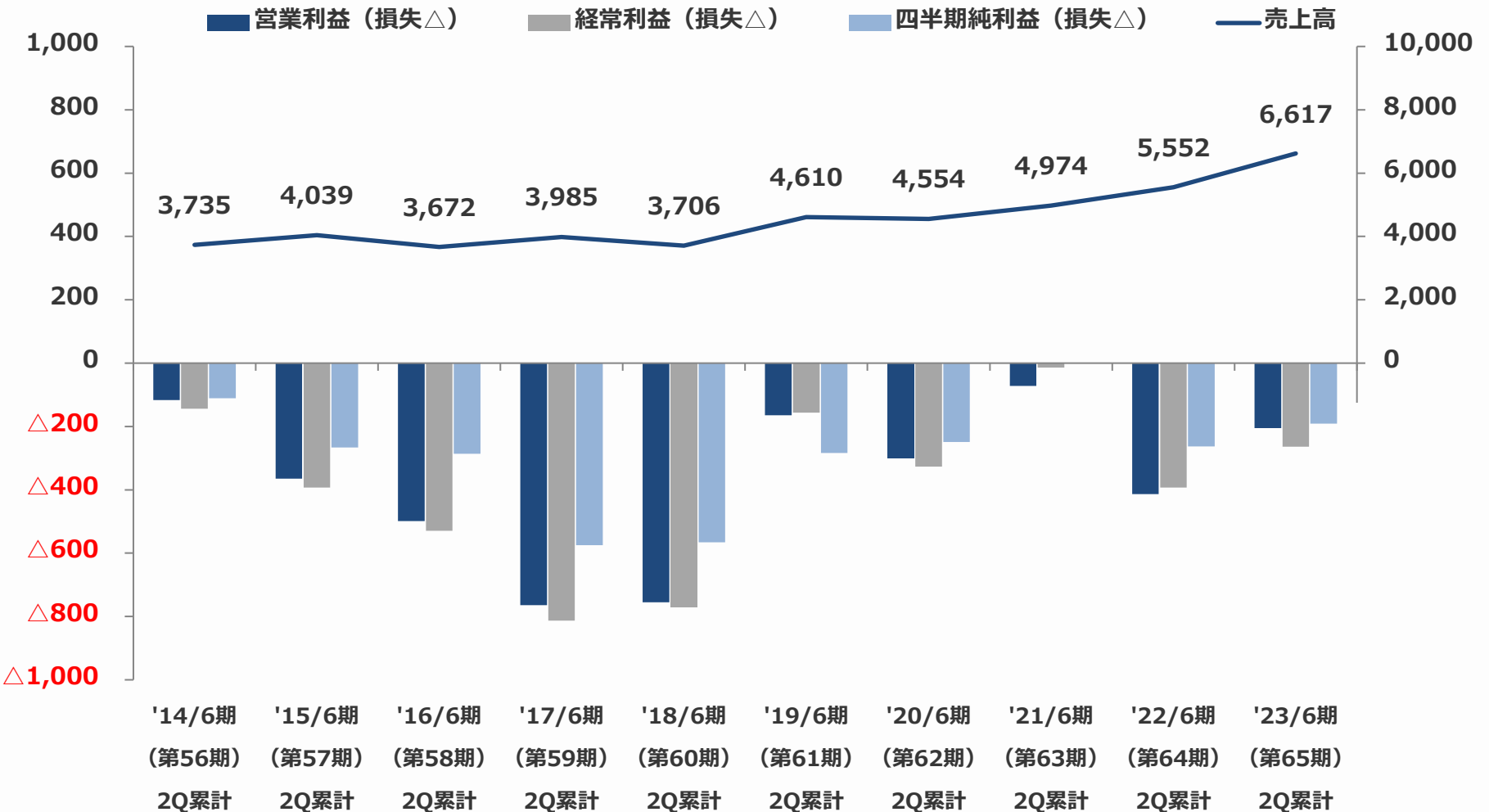
(単位：百万円)

	'22/6期2Q (64期)	'23/6期2Q (65期)	増減	増減割合
<b>売上高</b>	<b>5,552</b>	<b>6,617</b>	1,065	19.2%
売上原価	3,263	3,811	548	16.8%
<b>売上総利益</b>	<b>2,288</b>	<b>2,805</b>	517	22.6%
(利益率)	(41.2%)	(42.4%)		
販売費及び一般管理費	2,703	3,004	301	11.1%
<b>営業利益 (△損失)</b>	<b>△414</b>	<b>△198</b>	215	—
(利益率)	(△7.5%)	(△3.0%)		
営業外損益	20	△59	△79	—
<b>経常利益 (△損失)</b>	<b>△393</b>	<b>△257</b>	135	—
(利益率)	(△7.1%)	(△3.9%)		
特別損益	△19	—	19	—
<b>税引前四半期純利益 (△損失)</b>	<b>△413</b>	<b>△257</b>	155	—
法人税等	△149	△70	78	—
<b>四半期純利益 (△損失)</b>	<b>△263</b>	<b>△186</b>	77	—
(利益率)	(△4.7%)	(△2.8%)		

# 第2四半期の業績推移

利益（単位：百万円）

売上（単位：百万円）



# 貸借対照表（前期末比較）

科目	'22/6期末 (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	増減額	科目	'22/6期末 (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	増減額
現金及び預金	2,560	746	△1,814	短期借入金	—	400	400
受取手形・売掛金 ・契約資産	2,689	2,606	△83	1年内返済予定の 長期借入金・社債	896	690	△206
仕掛品	22	79	57	前受金	1,056	1,225	168
その他	1,486	1,904	417	未払費用	1,434	219	△1,214
				その他	2,047	1,799	△247
<b>【流動資産】</b>	<b>6,759</b>	<b>5,336</b>	<b>△1,422</b>	<b>【流動負債】</b>	<b>5,434</b>	<b>4,334</b>	<b>△1,100</b>
有形固定資産	5,538	5,495	△43	長期借入金・社債	1,215	1,568	353
無形固定資産	361	360	△0	退職給付引当金	2,252	2,339	87
投資その他の資産	4,562	4,838	275	その他	289	315	26
投資有価証券	2,097	2,218	121	<b>【固定負債】</b>	<b>3,756</b>	<b>4,222</b>	<b>466</b>
関係会社株式	836	967	131	<b>【負債の部】</b>	<b>9,191</b>	<b>8,557</b>	<b>△633</b>
関係会社出資金	55	55	0	資本金	1,010	1,010	—
繰延税金資産	1,156	1,175	19	資本剰余金	1,325	1,350	25
その他	416	420	4	利益剰余金	6,154	5,539	△614
<b>【固定資産】</b>	<b>10,462</b>	<b>10,693</b>	<b>231</b>	自己株式	△623	△716	△92
				其他有価証券 評価差額金	164	288	124
				<b>【純資産の部】</b>	<b>8,030</b>	<b>7,473</b>	<b>△557</b>
<b>【資産の部】</b>	<b>17,221</b>	<b>16,030</b>	<b>△1,190</b>	<b>【負債及び 純資産の部】</b>	<b>17,221</b>	<b>16,030</b>	<b>△1,190</b>

※1 自己資本比率 '22/6期末 (46.6%) '23/6期2Q (46.6%)

※2 ESOP取込の影響：'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、1年内長期借入金に206百万円が含まれる  
：'23/6期2Q：流動資産その他に247百万円、自己株式に494百万円、長期借入金に698百万円が含まれる

# 【参考】貸借対照表（2Q末比較）

(単位：百万円)

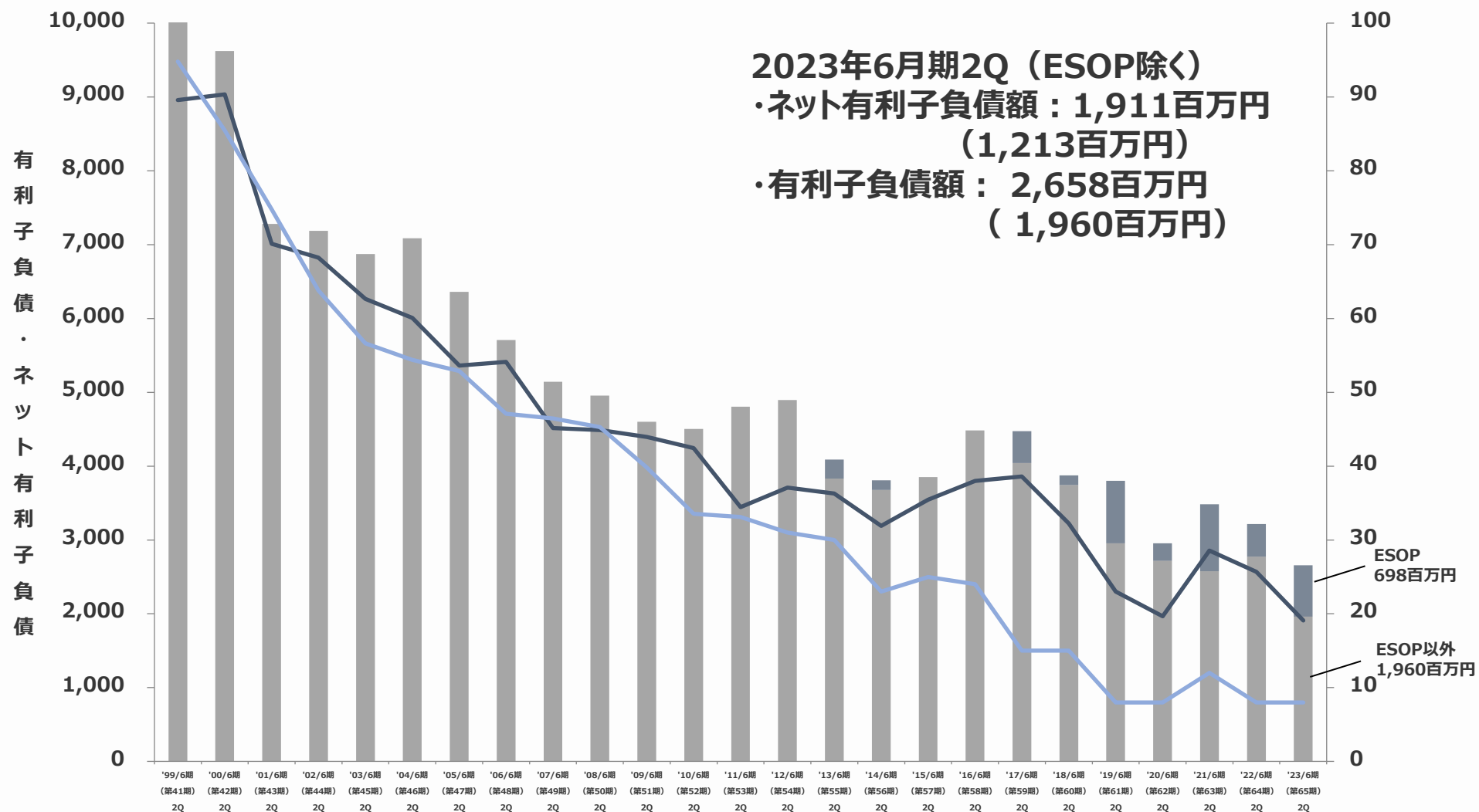
科目	'22/6期2Q (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	増減額	科目	'22/6期2Q (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	増減額
現金及び預金	649	746	97	短期借入金	500	400	△100
受取手形・売掛金 ・契約資産	2,386	2,606	219	1年内返済予定の 長期借入金・社債	1,149	690	△459
仕掛品	62	79	17	前受金	1,011	1,225	213
その他	1,568	1,904	335	未払費用	197	219	21
				その他	1,445	1,799	353
<b>【流動資産】</b>	<b>4,666</b>	<b>5,336</b>	<b>670</b>	<b>【流動負債】</b>	<b>4,304</b>	<b>4,334</b>	<b>30</b>
有形固定資産	5,641	5,495	△146	長期借入金・社債	1,567	1,568	1
無形固定資産	325	360	34	退職給付引当金	2,262	2,339	77
投資その他の資産	4,409	4,838	429	その他	286	315	28
投資有価証券	1,976	2,218	242	<b>【固定負債】</b>	<b>4,115</b>	<b>4,222</b>	<b>107</b>
関係会社株式	836	967	131	<b>【負債の部】</b>	<b>8,420</b>	<b>8,557</b>	<b>137</b>
関係会社出資金	54	55	0	資本金	1,010	1,010	—
繰延税金資産	1,053	1,175	122	資本剰余金	1,325	1,350	25
その他	488	420	△67	利益剰余金	4,750	5,539	789
<b>【固定資産】</b>	<b>10,376</b>	<b>10,693</b>	<b>317</b>	自己株式	△514	△716	△201
				其他有価証券			
				評価差額金	52	288	236
				<b>【純資産の部】</b>	<b>6,623</b>	<b>7,473</b>	<b>850</b>
<b>【資産の部】</b>	<b>15,043</b>	<b>16,030</b>	<b>987</b>	<b>【負債及び純資産の部】</b>	<b>15,043</b>	<b>16,030</b>	<b>987</b>

※1 自己資本比率 '22/6期2Q (44.0%) '23/6期2Q (46.6%)

※2 ESOP取込の影響 : '22/6期2Q : 流動資産その他に78百万円、自己株式に436百万円、1年以内長期借入金に443百万円が含まれる  
: '23/6期2Q : 流動資産その他に247百万円、自己株式に494百万円、長期借入金に698百万円が含まれる

# ネット有利子負債の推移

ESOP信託を除く有利子負債    ESOP信託に係る有利子負債    ネット有利子負債    支払利息    (単位：百万円)





# 【参考】キャッシュ・フロー計算書 ハイライト

(単位：百万円)

	'22/6期2Q (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	増減額
期首現預金残高	2,120	2,560	440
営業活動CF	△1,277	△1,640	△362
投資活動CF	△659	△248	410
フリーCF	△1,936	△1,888	47
財務活動CF	465	74	△391
期末現預金残高	649	746	97

主な営業活動CF	'22/6期2Q	'23/6期2Q	増減額
税引前四半期純利益	△413	△257	155
売上債権の増減	△614	83	697
棚卸資産の増減	558	△76	△635
主な投資活動CF	'22/6期2Q	'23/6期2Q	増減額
有形固定資産の取得	△280	△58	221
無形固定資産の取得	△28	△40	△11
関係会社株式の取得	-	△135	△135
主な財務活動CF	'22/6期2Q	'23/6期2Q	増減額
短期借入金の純増減	500	400	△100
長期借入金の純増減	200	196	△3
自己株式処分収入	263	671	408
配当金の支払	△440	△430	10

# 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

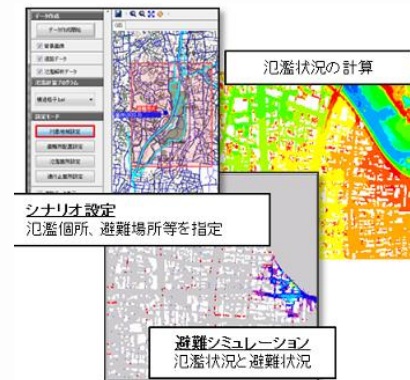
社会シミュレーション、最適化

## □ 情報通信技術コンサルティング

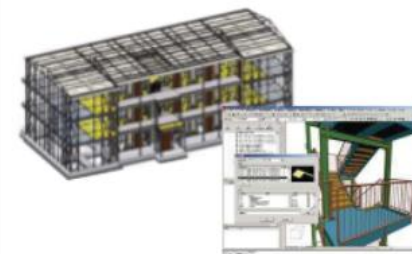
通信ネットワーク・電波伝搬・  
電磁界シミュレーション



風力発電関連ビジネス



避難シミュレーション



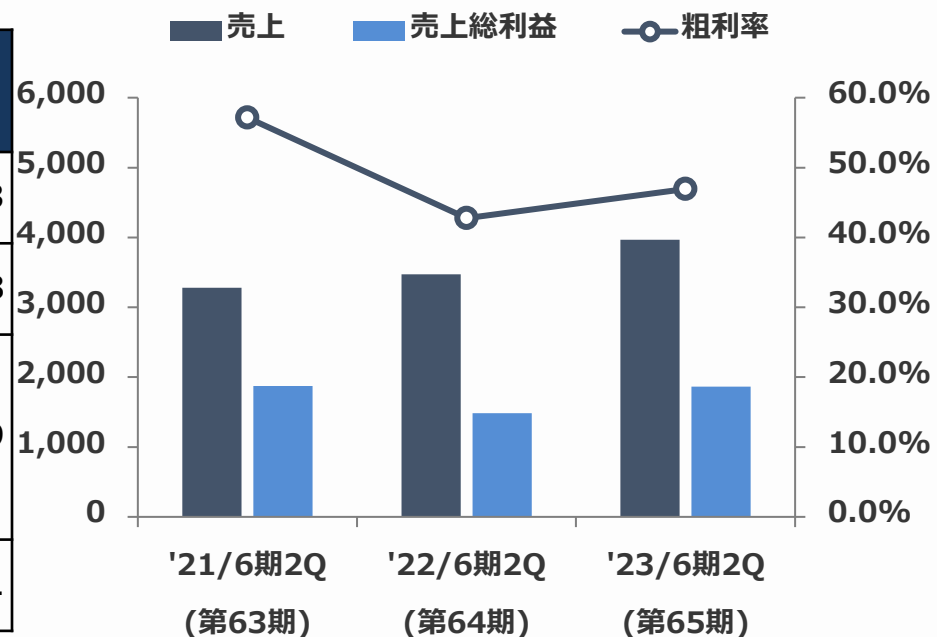
住宅分野におけるシステム開発

# 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)

	'21/6期2Q (第63期)	'22/6期2Q (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	対前年同期 増減額
受注高	4,784	5,270	5,564	293
売上高	3,278	3,470	3,968	498
売上総利益	1,873	1,483	1,862	379
(利益率)	(57.2%)	(42.7%)	(46.9%)	
受注残高	6,813	6,838	6,807	△ 31



## 業績分析

- 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、利益となる
- 営業活動による受注の積み上げと徹底した品質管理を引き続き行う

## 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

## 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™



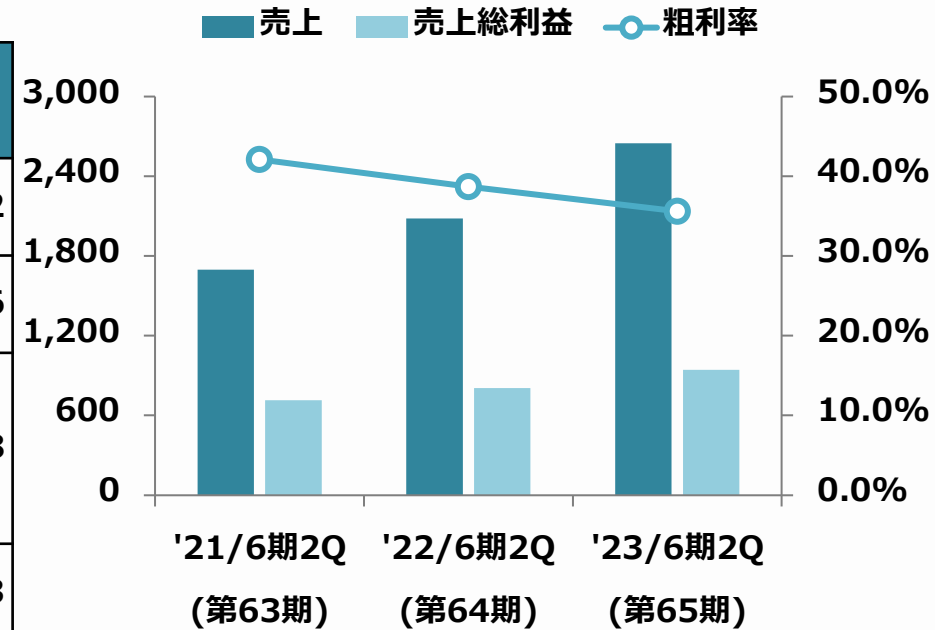
NavVis



# 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)

	'21/6期2Q (第63期)	'22/6期2Q (第64期)	'23/6期2Q (第65期)	対前年同期 増減額
受注高	1,534	2,117	2,460	342
売上高	1,696	2,082	2,649	566
売上総利益	714	805	943	138
(利益率)	(42.1%)	(38.7%)	(35.6%)	
受注残高	958	1,257	1,470	213

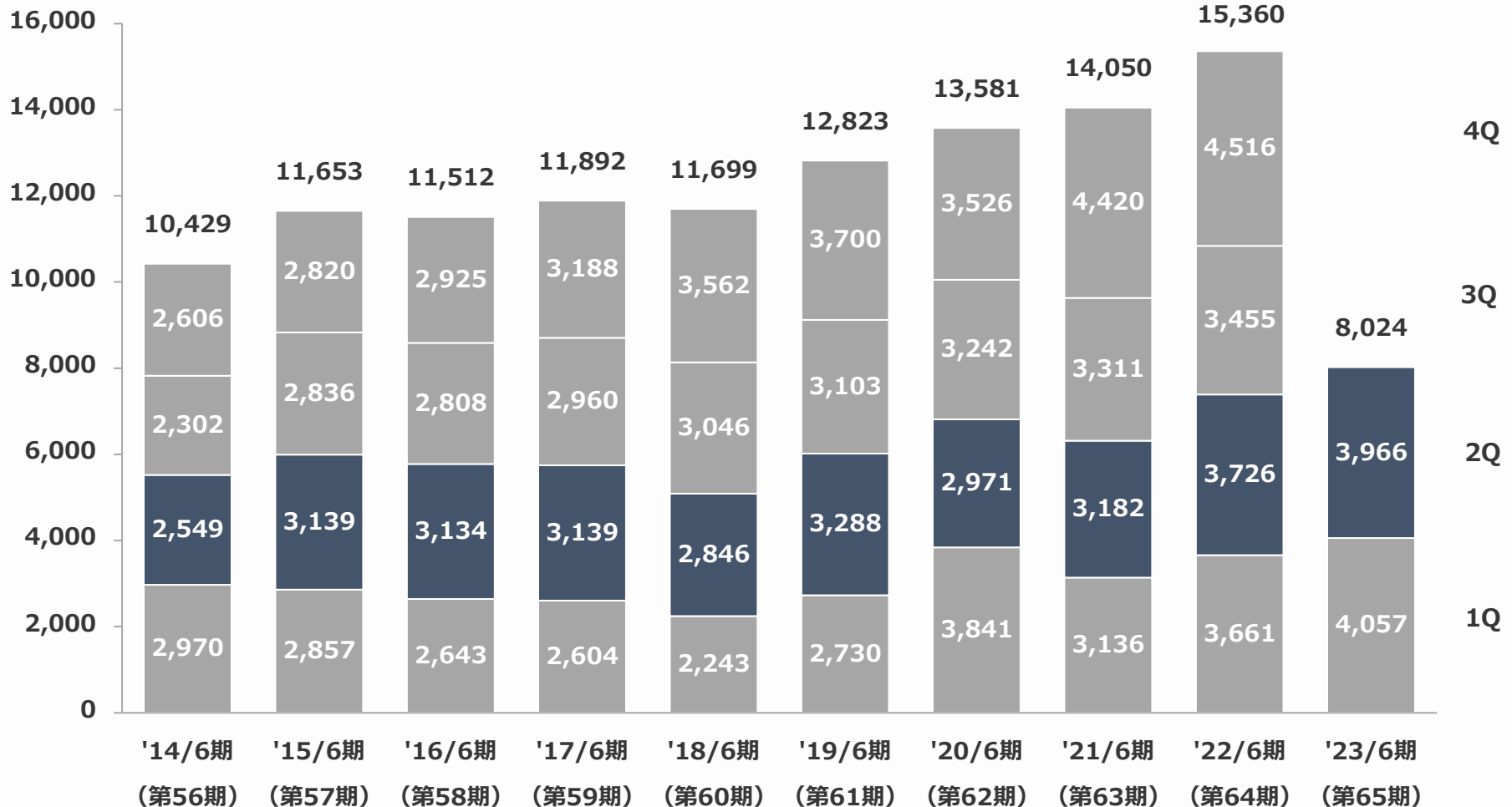


## 業績分析

- クラウドサービス提供型ビジネスである、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システム (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
- 将来の事業拡大に向けた積極的な投資も継続

四半期別受注高

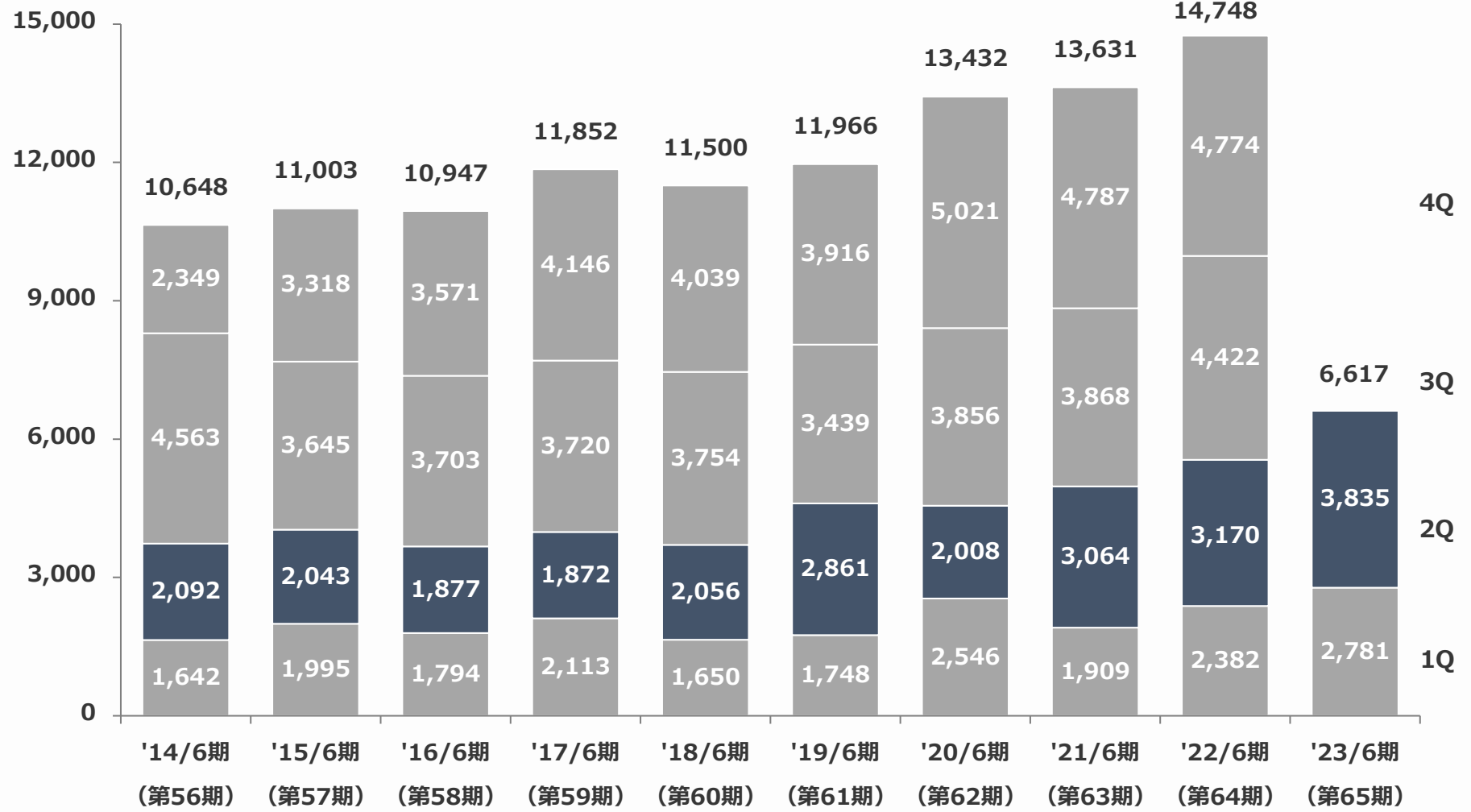
(単位：百万円)



# 四半期別売上高の推移

四半期別売上高

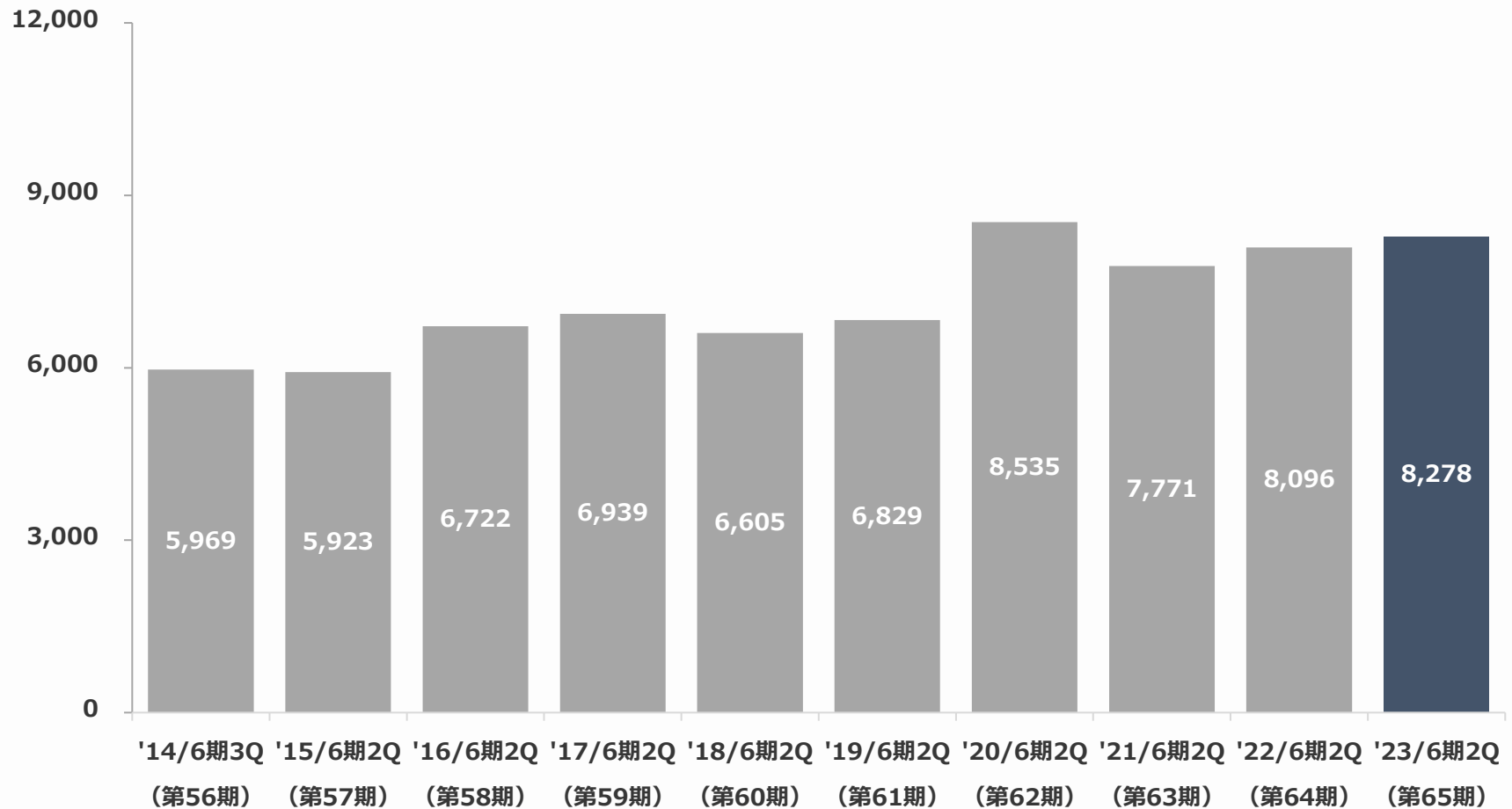
(単位：百万円)





## 受注残高

(単位：百万円)



# 3

## 2023年6月期（第65期）の見通し

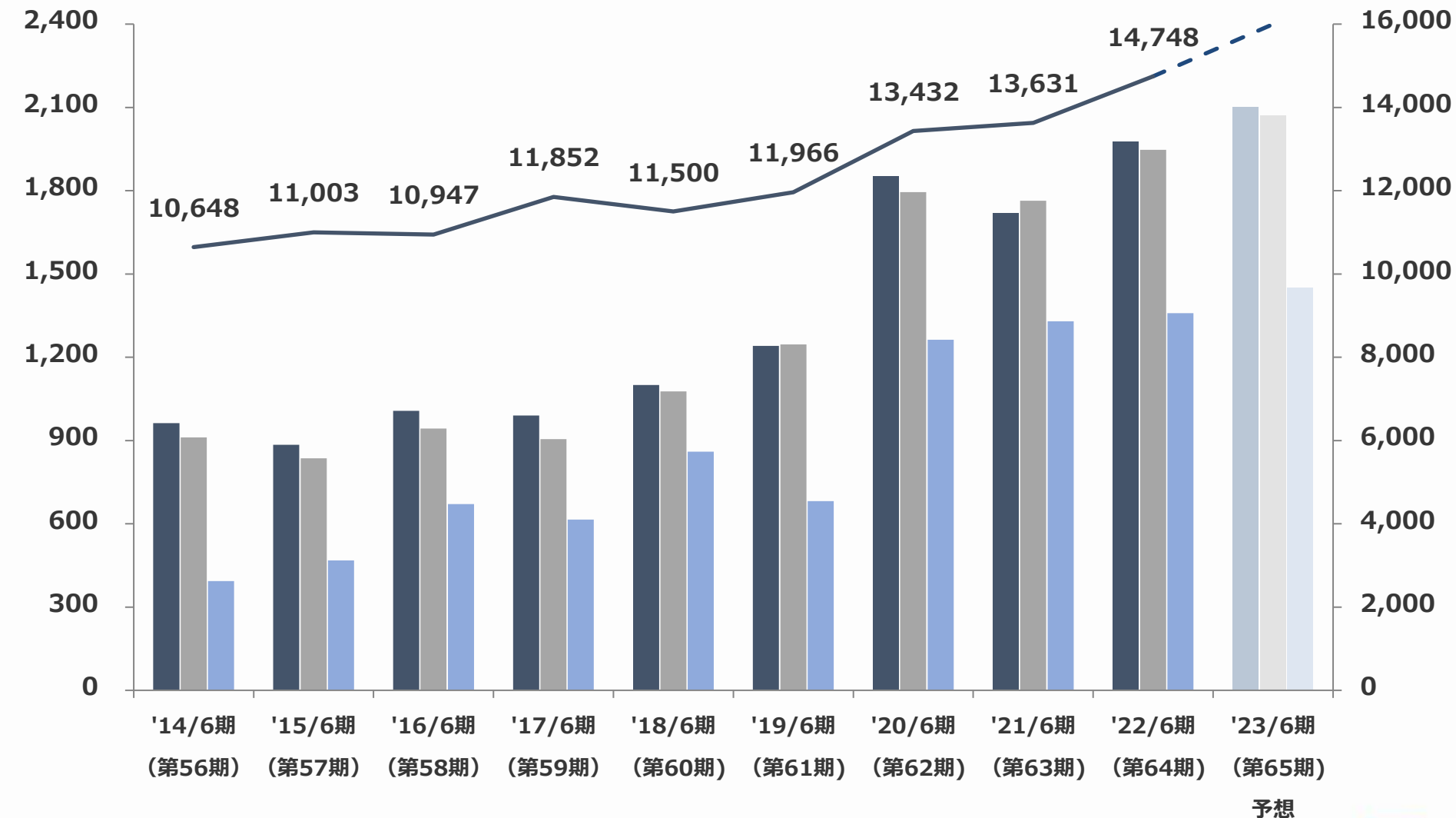
---

# 過去の業績推移と業績予想

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



(単位：百万円)

	'22年6月期 (第64期)	'23年6月期 (第65期) 予想	増減額	増減割合
売上高	14,748	16,000	1,251	8.50%
営業利益	1,976	2,100	123	6.20%
経常利益	1,947	2,070	122	6.30%
当期純利益	1,359	1,450	90	6.70%

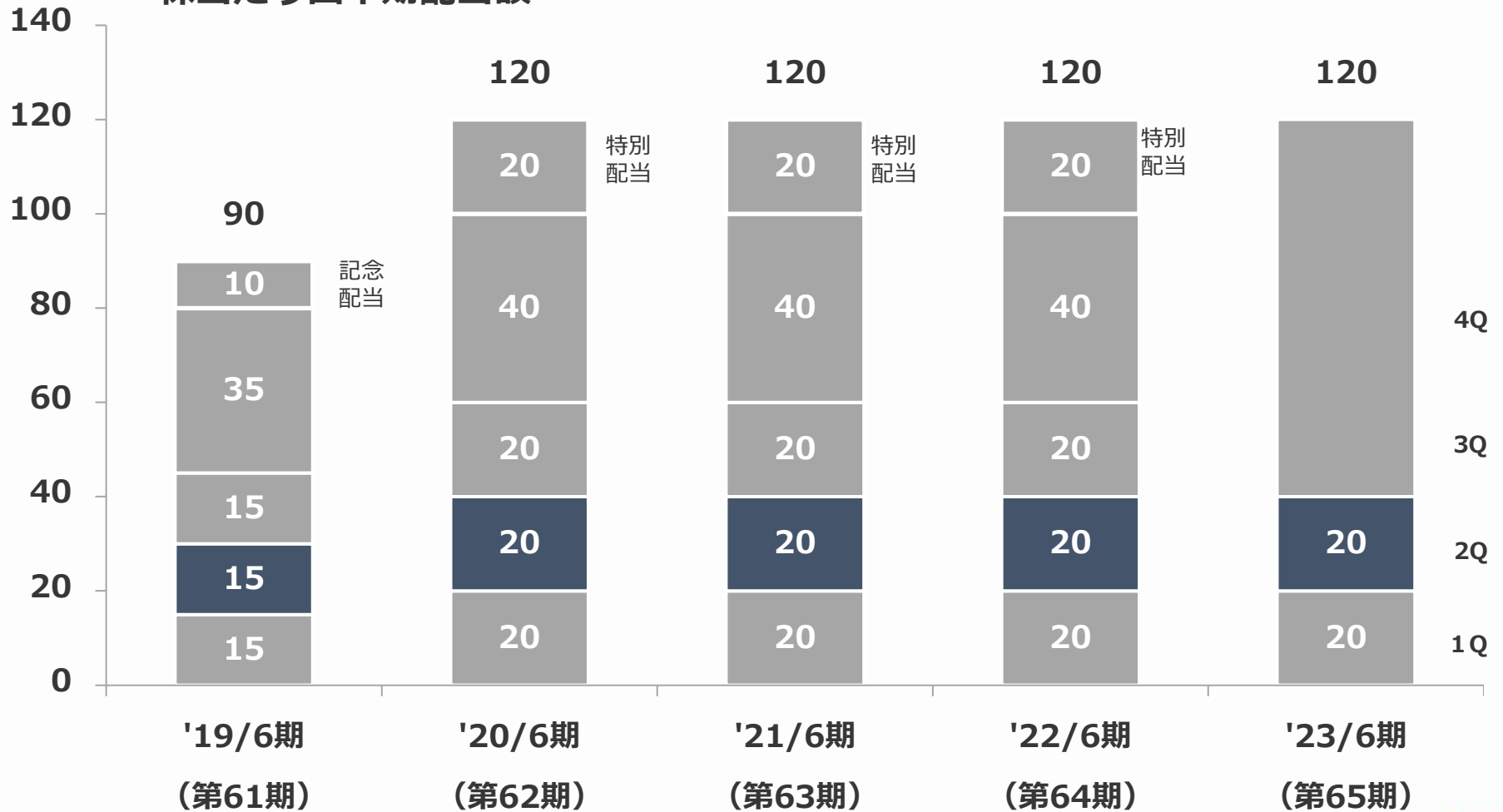
(単位：円)

年間配当金	120 (普通配当100) (特別配当 20)	120		
-------	-------------------------------	-----	--	--

## 配当方針に従い、継続的に安定配当を行う

(単位：円)

一株当たり四半期配当額



## 業績の見通しに影響を及ぼす可能性のある事項

### 品質リスク

契約内容やプロジェクト管理の不備による作業工数の増大や品質低下で、**大幅な採算悪化**等を招く可能性



プロジェクト受注前から最終成果品まで**プロセス毎に全社的な品質マネジメント**を推進

### 為替リスク

急激な円安により、**海外製品の仕入れ、ロイヤリティの増加**で利益の減少や、販売価格への転嫁による顧客離れを招く可能性



顧客への丁寧な説明による**価格変更、価格改定基準の策定**

# 4

社会に役立つ価値を提供し続けるために

---

## 社会と共に目指す未来像 “Thought”

# 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”

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



## 二種類の技術体系を組み合わせることで社会に役立つ価値を提供

産業革命以降の  
工学知を  
ベースとした  
「知の集積」



20世紀後半以降の  
コンピュータ、イ  
ンターネットに代  
表される  
情報技術

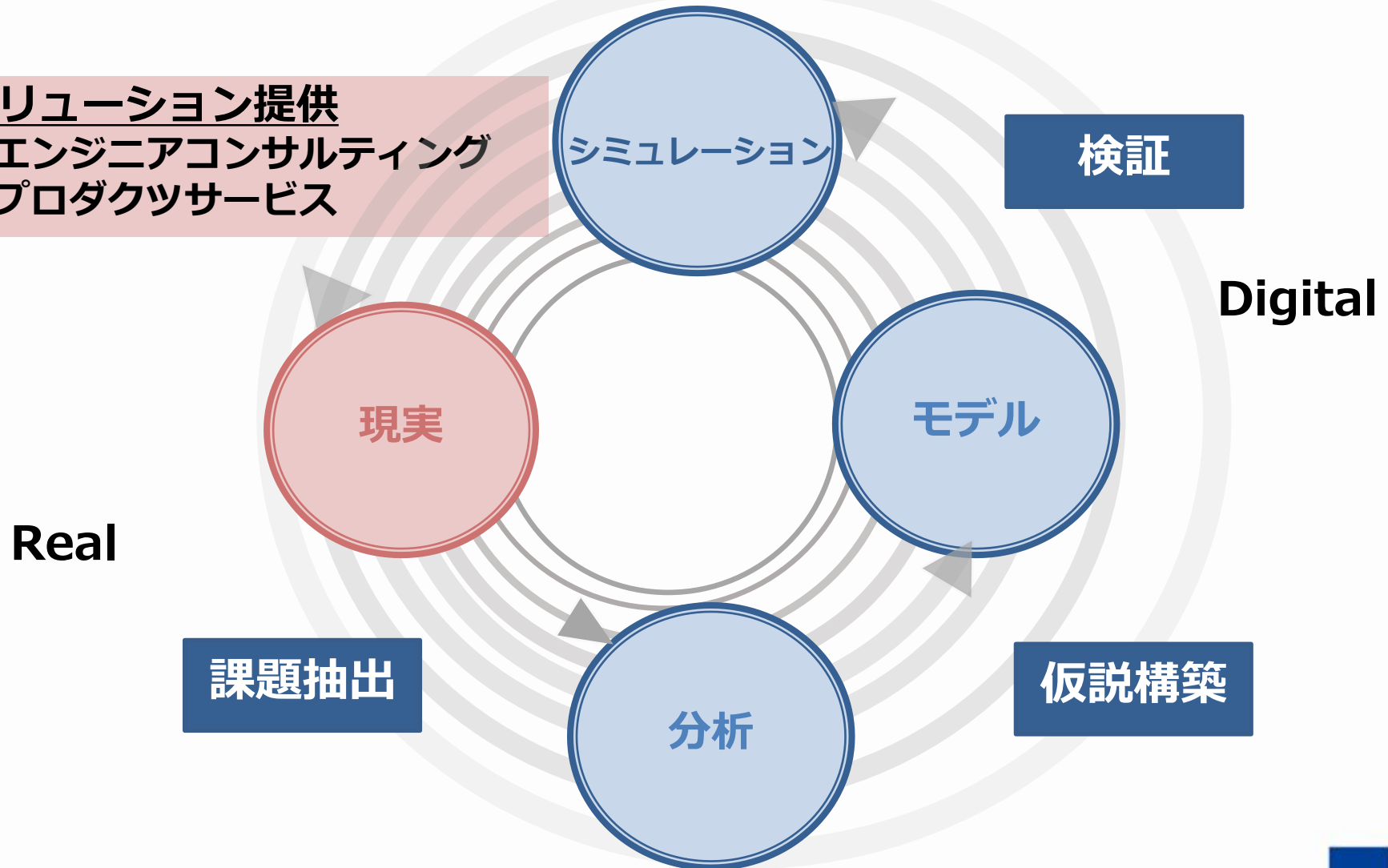
技術の導入・活用支援

安全で快適な社会の実現に貢献

## 多様で高度な工学知を生み出し続ける工学的アプローチ

### ソリューション提供

- ・エンジニアコンサルティング
- ・プロダクツサービス



## 時代背景

「計算機、ソフトがなければただの箱」と言われた時代

## 目的

エンジニアに、より多くの思考する時間を



IBM1620 (1961年導入)

日本の建設・設計業界で初めてのデジタルコンピュータ設置

コンピュータを活用するため、自らソフトウェアを開発

ハードウェアとソフトウェアの連携のもと  
工学知をベースに、情報技術を活用する土台が形成

## 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」

工学的アプローチと情報技術の活用

### 企業・社会・ コミュニティ

意思決定支援  
災害避難シミュレーション  
人流計測行動分析  
電波伝搬解析／電磁界解析  
最適化計画  
BCM(事業継続マネジメント)支援  
クラウドメール配信

### 自然

風環境評価  
地震発生メカニズム  
地震動伝播解析  
海洋・河川流況評価  
洪水・津波シミュレーション

### 構造物

構造設計  
免制震設計  
防災関連施設設計  
橋梁・高架橋構造設計

# 対象領域の拡大に伴う事業拡大

売上高

(億円)  
120

100

80

60

40

20

設立

1959  
1970 (170名)

1975  
1980 (199名)

1985  
1990 (349名)

1995  
2000 (529名)

2005  
2010 (563名)

2015  
2022 (621名)

第Ⅰ期(事業確立)

第Ⅱ期(高度成長)

第Ⅲ期(成熟と投資)

【構造物】  
城郭再建の  
構造設計



【社会・企業・コミュニティ】  
RemoteLOCK



2008  
リーマンショック

バブル崩壊

【社会・企業・コミュニティ】  
電波伝搬シミュレーション

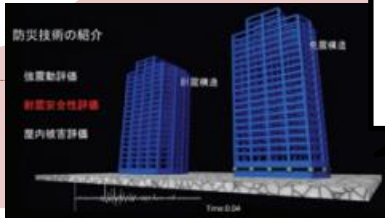


資産バブル



【社会・企業・コミュニティ】  
MASシミュレーション

【自然】  
コンピュータを利用した  
振動解析



「技術」を活用して社会に役立つ価値を提供するのは「人才」

当社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

## 当社の経営指標

総付加価値 = 営業利益 + 人件費 + 福利厚生費(FB※)

※FB=フリンジベネフィット

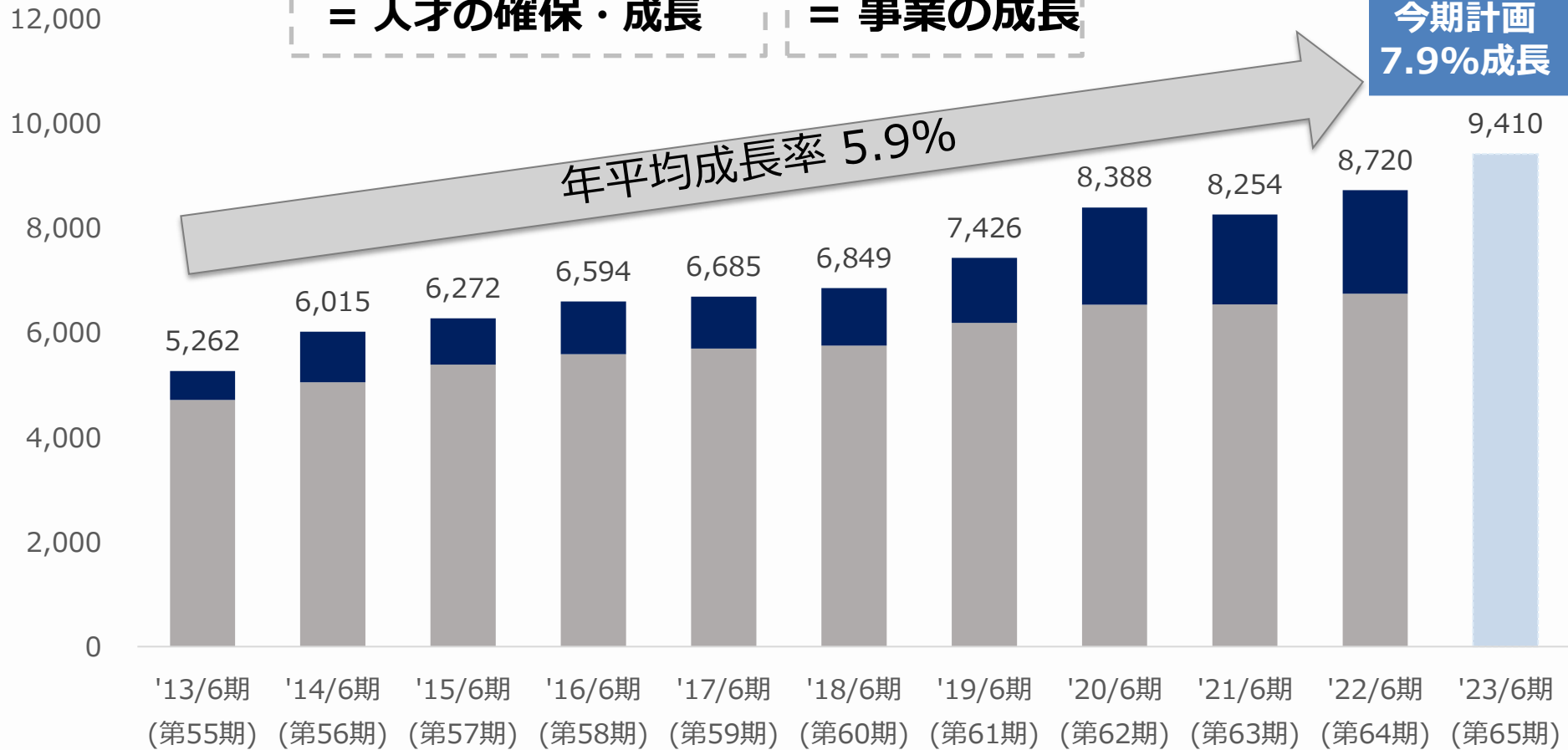
事業の成長

人才の確保・成長

中長期的に5%~7%の年間成長を経営目標とする

# 過去10年間の総付加価値推移

(単位：百万円)



## 「投資・事業開拓」

事業投資、  
新規ビジネス、  
既存ビジネス…



総付加価値の成長

## 根幹

### 「所員の成長」

自己研鑽、  
業務経験、  
シャドーワーク、  
教育投資…



### 「所員(仲間)の増加」

新卒採用  
キャリア採用  
外国籍採用…





## 「投資・事業開拓」

事業投資、  
新規ビジネス、  
既存ビジネス…



総付加価値の成長

## 根幹

### 「所員の成長」

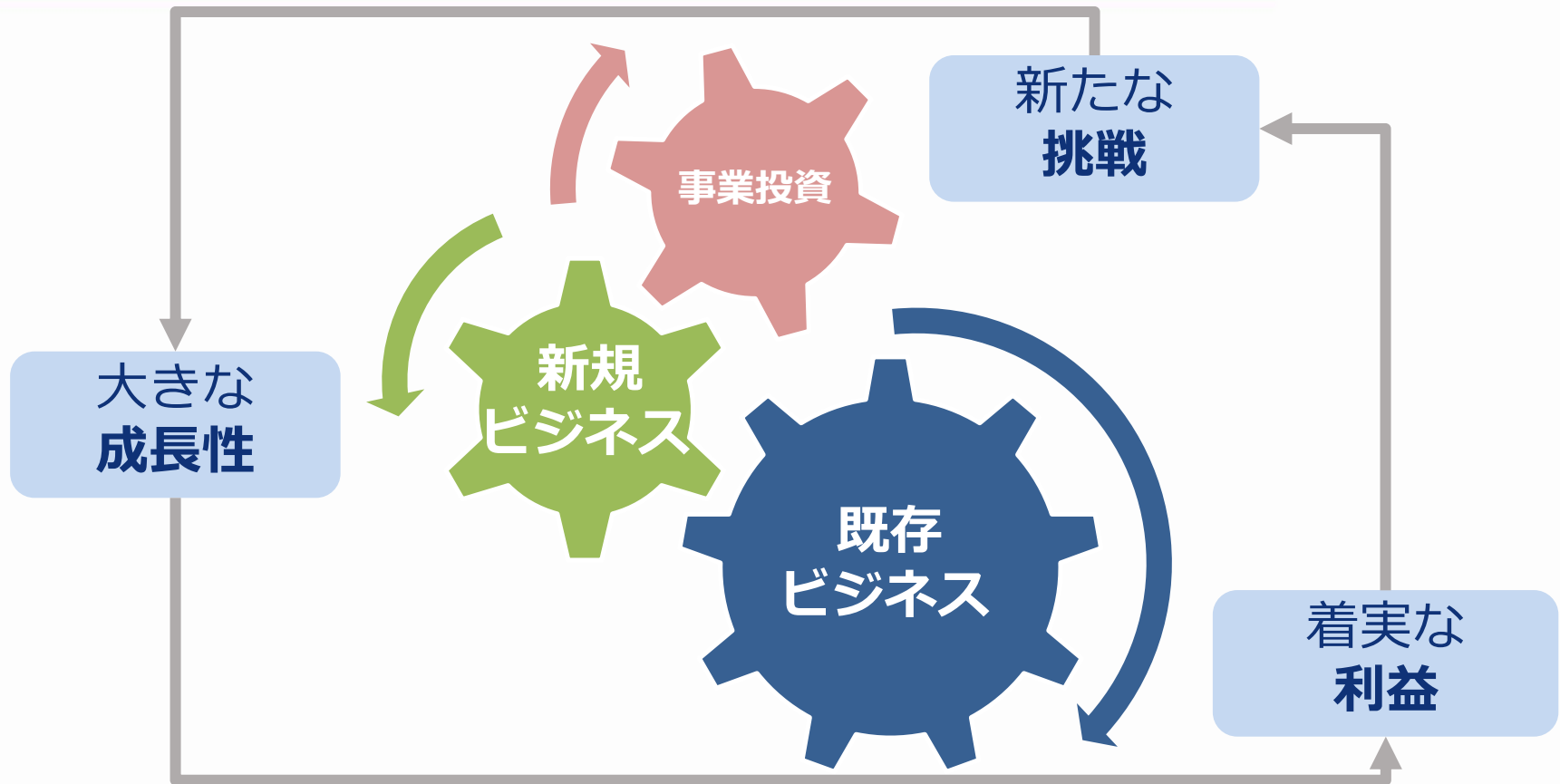
自己研鑽、  
業務経験、  
シャドーワーク、  
教育投資…



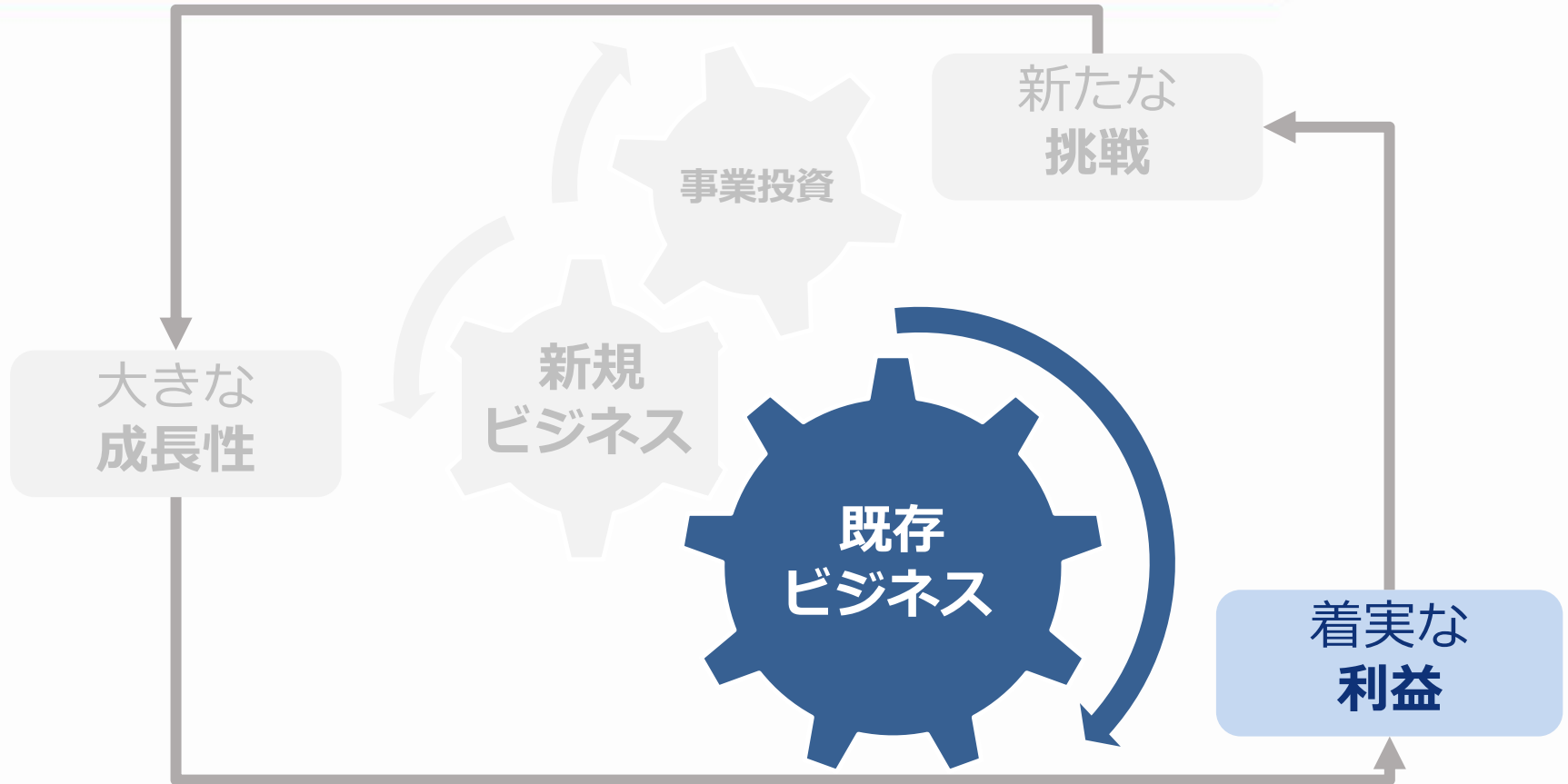
### 「所員(仲間)の増加」

新卒採用  
キャリア採用  
外国籍採用…

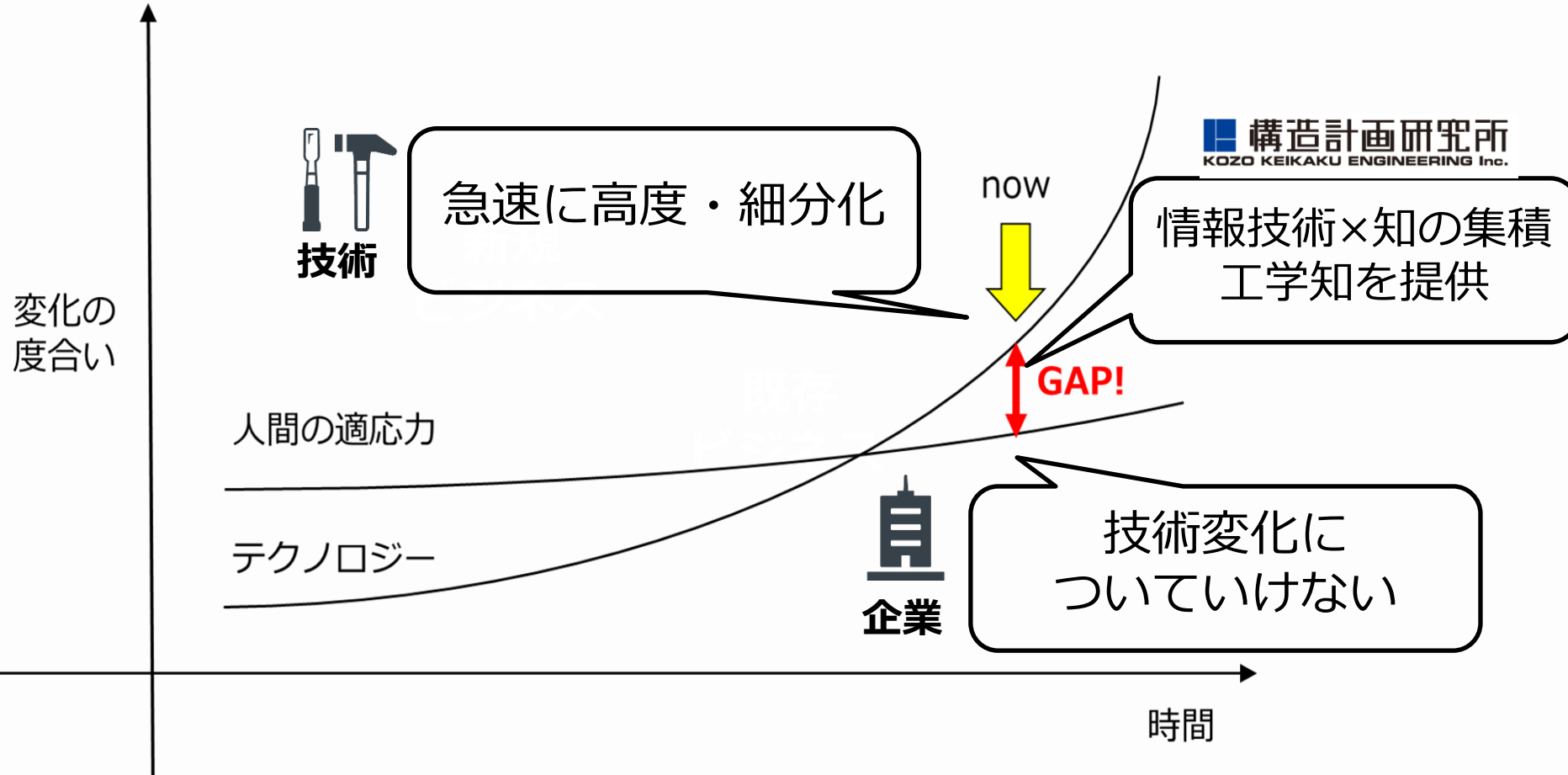




既存ビジネスによる着実な利益と、  
新規ビジネスの大きな成長を礎に、  
事業投資によって5年後、10年後を見据えた  
新しい挑戦を続ける



既存ビジネスによる着実な利益と、  
新規ビジネスの大きな成長を梃に、  
事業投資によって5年後、10年後を見据えた  
新しい挑戦を続ける



参考：『遅刻してくれてありがとう』、トーマス・L・フリードマン

## 社会や顧客が抱える課題

### 自然災害

防災・減災、  
国土強靱化への対応

### 脱炭素化

温室効果ガスの  
排出をゼロへ

### 製造DX

製造業の業務プロセスや  
プロダクトなどを変革

### 建設DX

建設業界にデジタル  
技術を取り入れて変革を

## 自然災害への企業の対応力の向上に貢献

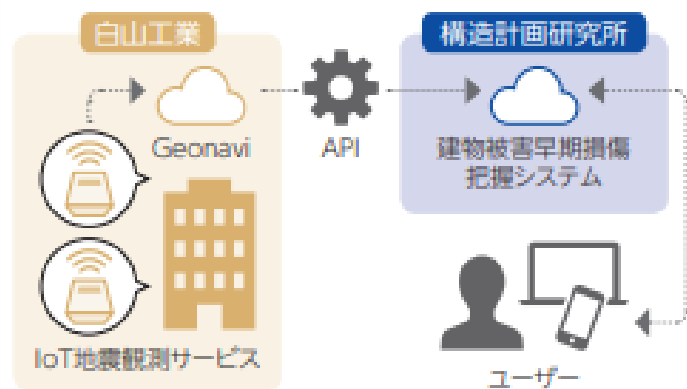
### 社会状況

- 旧耐震基準設計の工場の稼働
- 気象災害の激甚化・頻発化への対策必要性が増加

### KKEの取り組み

- 課題を見極めた上でのリスク評価及び対策の提案
- 災害時の初動対応に役立つサービス提供

#### 建物立入可否判断支援サービス



建物に設置したセンサーのデータを分析し、建物への立ち入り可否を判定するサービスを展開

## 木造建築物の普及をKKEのICT技術を駆使して推進

### 社会状況

- 日本政府による2050年カーボンニュートラル宣言
- 建築分野における木材利用への関心の高まり

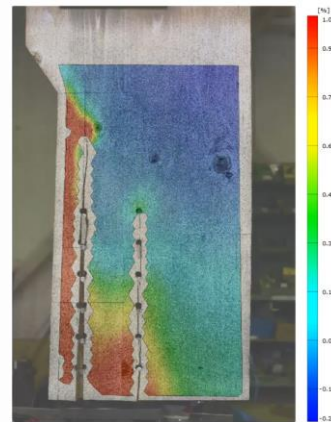
### KKEの取り組み

- 2010年から木材利用促進に向けた制度設計に参画
- 木製パネル耐震壁の特許取得、木質構造の設計支援システム開発や実務設計を実施



国産製材を活用した  
保育園の設計実例

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



木材を接合する金物開発には  
デジタル画像相関法(DIC)の  
技術も活用

## ものづくりの生産性・品質向上をシミュレーションを用いて支援

### 社会状況

- 環境に配慮したものづくりへの社会的要請
- 人手不足等を背景とする生産性向上の必要性

### KKEの取り組み

- 大学との共同研究によるシミュレーションソフト開発
- 使用燃料や廃棄原料の削減、生産性向上に資する技術支援を実施



東京大学との共同研究を行い、  
シミュレーションソフトを自社で開発



「iGRAF」による解析例



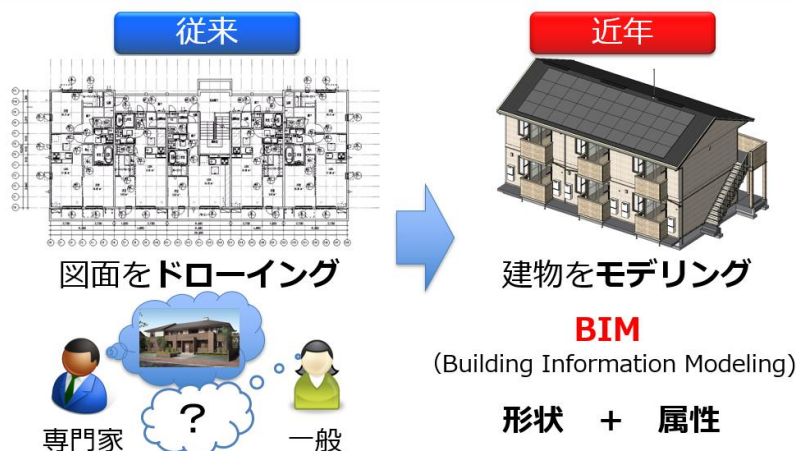
## BIM※ (Building Information Modeling) を用いて 建設業のDX推進に貢献

### 社会状況

- CO<sub>2</sub>排出量削減等の環境問題への対応必要性
- 長時間労働等に代表される建設業界の労働環境問題

### KKEの 取り組み

- 建築知識とIT技術を駆使して建物情報をデジタル化
- デジタル情報の利活用によりDX推進を支援する、BIMを中核とするコンサルティングを提供



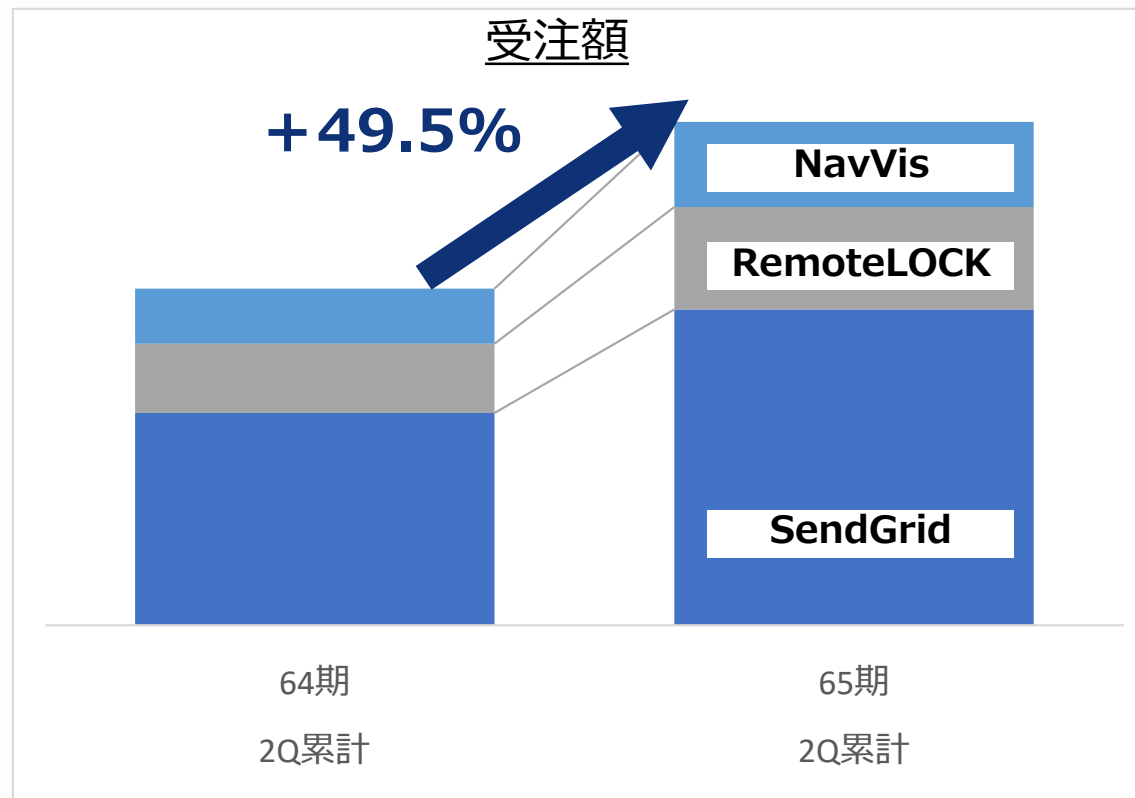
**BIM**  
建築物の情報を3Dモデル内  
で一元化して管理する手法



既存ビジネスによる着実な利益と、  
新規ビジネスの大きな成長を梃に、  
事業投資によって5年後、10年後を見据えた  
新しい挑戦を続ける

- 新規ビジネスは前年同期対比で**49.5%の受注増加**
- SendGrid、RemoteLOCK、NavVisいずれも着実に受注増加

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



## クラウドベースメール配信サービス



- サブスクリプションモデル
- 全世界で利用されているメール配信サービス
- 日本国内では当社がパートナーとなり、2013年よりサービス開始
- 以降、継続的に事業規模を拡大



## 利用者からの高い評価

ビジネス向けITサービスの口コミサイト「ITreview」で、  
高い顧客満足度と認知度を獲得

ITreview Grid Award

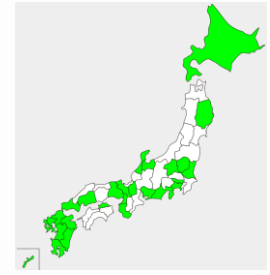
2部門で4年連続「Leader」を受賞

- メールマーケティング部門
- トランザクションメール部門



## Wi-Fi接続型・クラウド管理機能を備えたスマートロック

- 日本国内では当社がパートナーとなり2017年よりサービスを開始
- 以降、宿泊施設、自治体等を中心に事業拡大
- 現在、**50以上の自治体の導入**



## オープンイノベーションで様々なパートナーと共創

**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 **50以上の公開サービスと連動**
- 精算システム
- ホテルシステム等



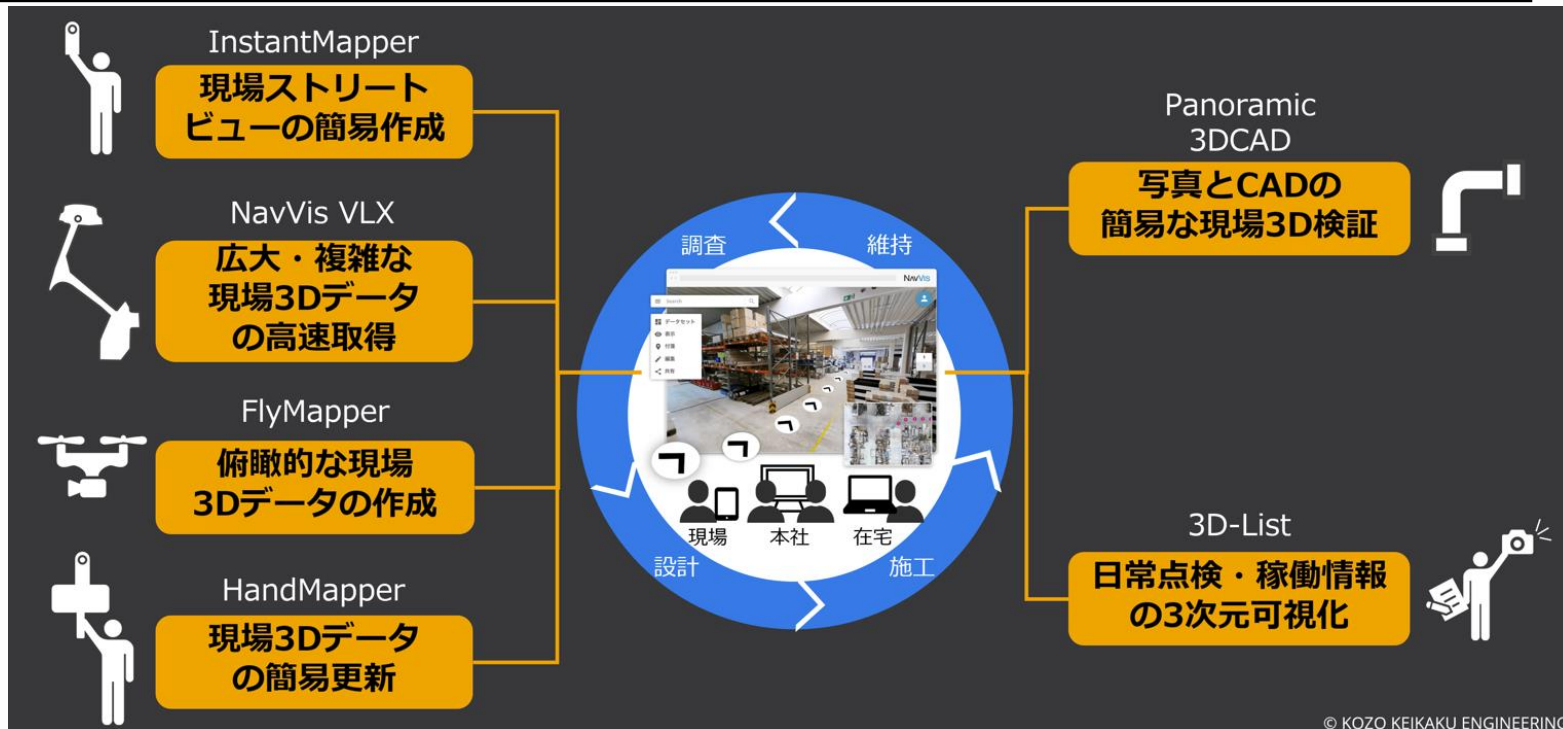
**1日10万組以上の入室を管理**



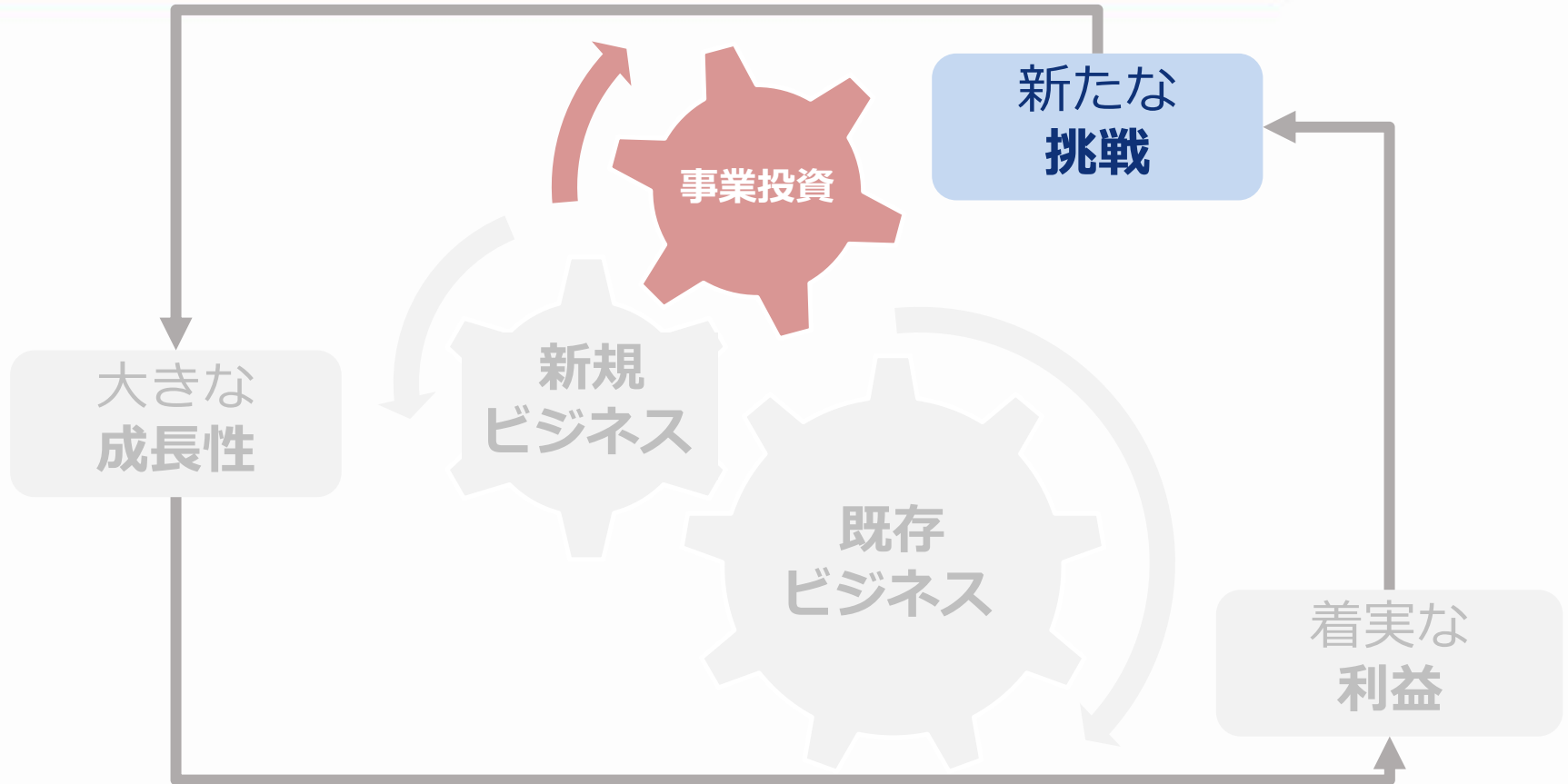
## 屋内デジタル化プラットフォーム

- 日本国内では当社がパートナーとなり2015年よりサービス開始
- 2020年ウェアラブル型「NavVis VLX」発売開始
- 製造業の工場、点検が必要なインフラ設備等で導入

## 利便性向上・適用シーン拡大のための技術開発が着実に進捗



© KOZO KEIKAKU ENGINEERING



既存ビジネスによる着実な利益と、  
新規ビジネスの大きな成長を梃に、  
事業投資によって5年後、10年後を見据えた  
新しい挑戦を続ける

## 社内公募

- 新規ビジネスのアイデアを提案できる社内公募を継続的に実施

## シャドーワーク

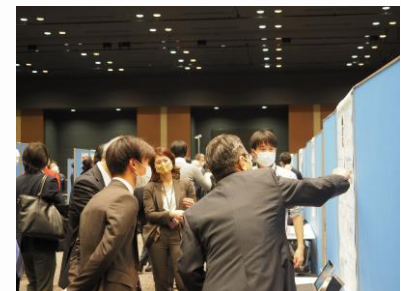
- 短期的な利益に直結しないがエンジニアとしてのスキルを高めるために有用な活動を積極的に実施

## 大学等との社外活動

- 社外団体での委員会・研究会等活動 延べ172登録 66名
- 大学等での講師活動 延べ37活動 29名
- 社外発表論文及び出版図書 96件

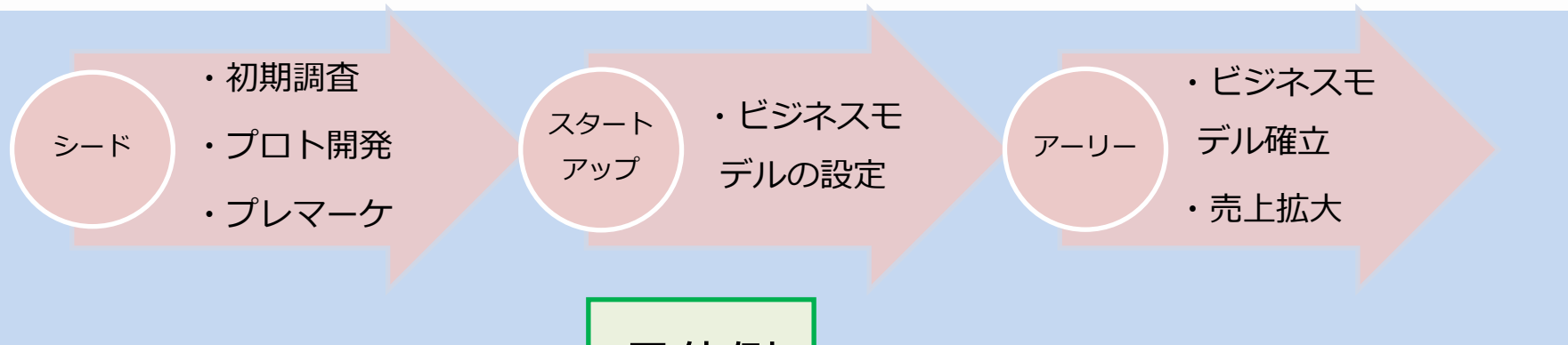
## プロジェクト表彰

- 年に1度、プロジェクトを表彰・全社共有し、お互いに讃え学び合う機会を設定





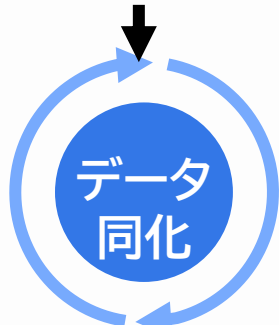
## 5～10年先を見据えて、新規ビジネスの種を育む活動を実施



### 具体例

#### データ同化を用いた取り組み

観測データ



シミュレーション

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

#### 3MA



3MAの装置外観



#### RiverCast



リアルタイム洪水予測システム

RiverCast

## 「投資・事業開拓」

事業投資、  
新規ビジネス、  
既存ビジネス…



総付加価値の成長

## 根幹

### 「所員の成長」

自己研鑽、  
業務経験、  
シャドーワーク、  
教育投資…



### 「所員(仲間)の増加」

新卒採用  
キャリア採用  
外国籍採用…



## 人才の成長を支援するために、場の提供や社外で研鑽を積む機会を提供

### 服部賞

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



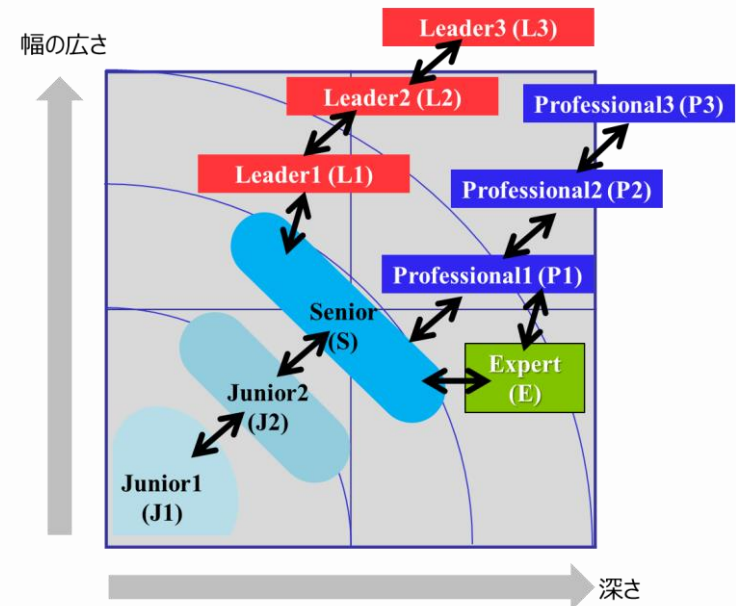
### 国内外への所員派遣



国外	バルセロナ	駐在所への派遣
	ミュンヘン	NavVis社への出向
	シンガポール	SCS社への派遣
	デンバー	RemoteLOCK社への出向
国内	日本	官民交流(公正取引委員会)
		森ビル
		株式会社産学連携機構九州

## 個々人の多様な働き方を尊重する仕組み

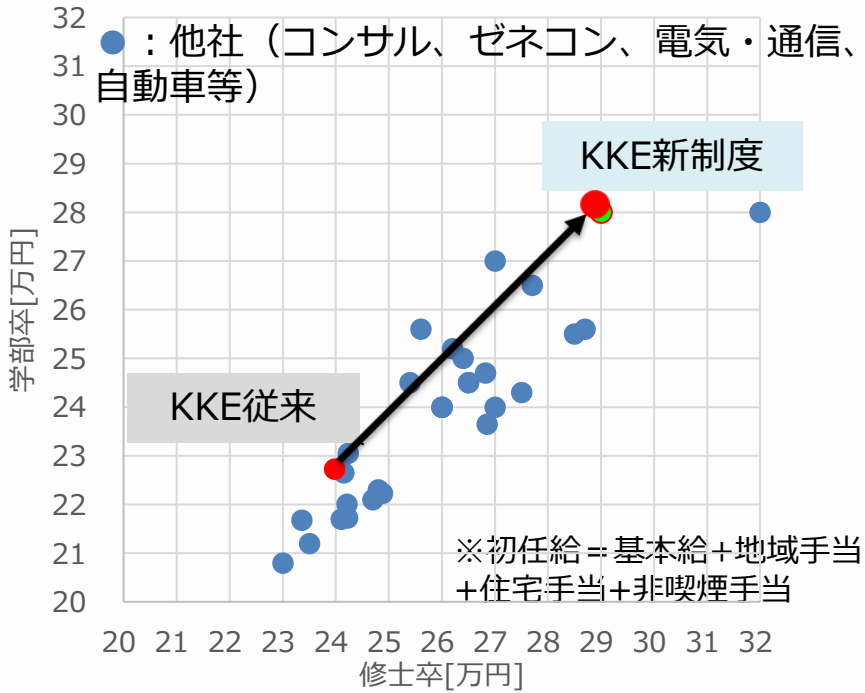
- 株式会社 KKEスマイルサポート（2022年8月設立）  
時間や場所にとらわれない柔軟な働き方を実現
- 複線のキャリアパス  
主体的にキャリアをデザイン
- 定年制の廃止  
60歳時点で今後の働き方と貢献の確認と審査
- 異動希望  
年1回の異動調査希望



## 優秀な人才の確保、採用市場における競争力の強化

### － 初任給の引き上げ

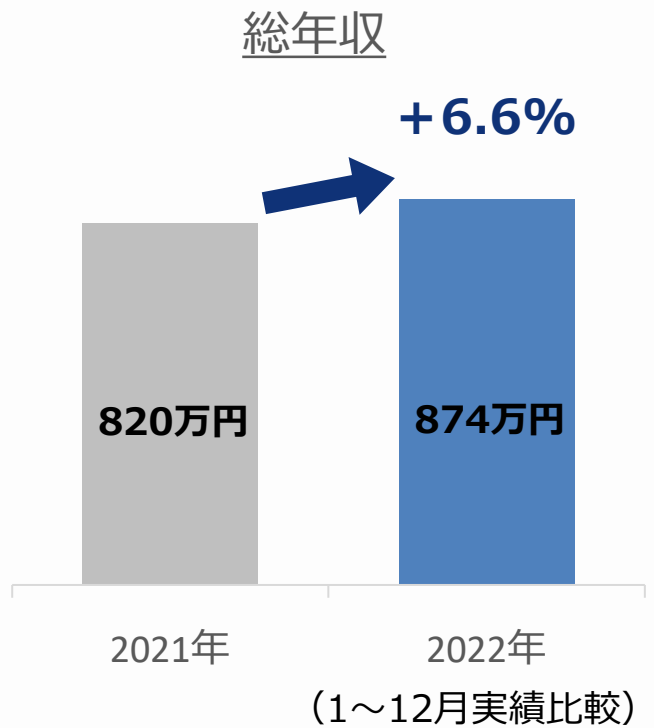
学部卒・修士卒の初任給水準比較



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)

### － 所員全員の総年収増加



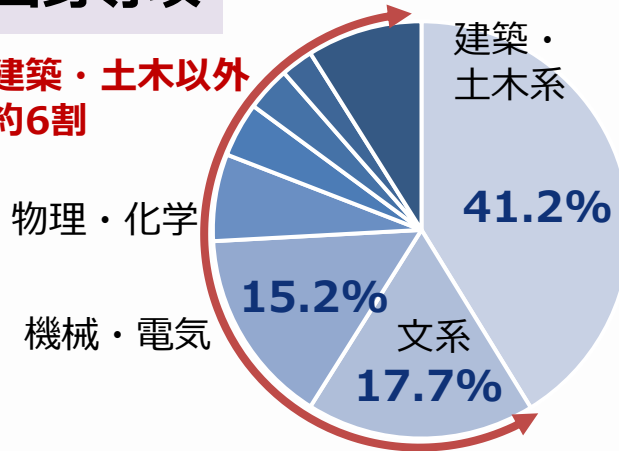
実質ベースでも3.6%の増加

対象：64期末在籍所員

## 社会のいかなる問題も対処できるように人才の多様性を重視

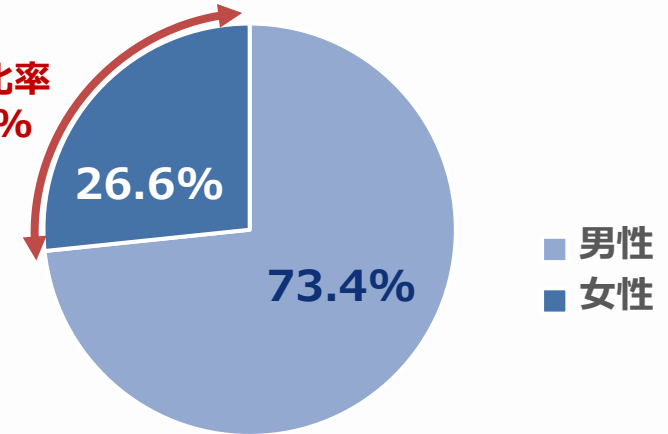
### 出身専攻

建築・土木以外  
約6割



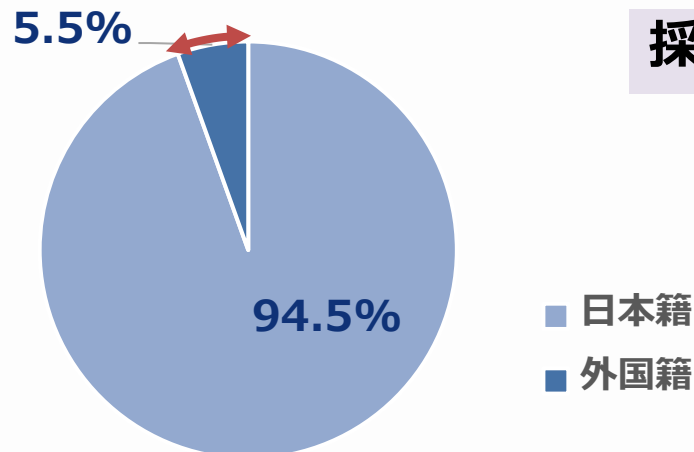
### 性別

女性比率  
26.6%



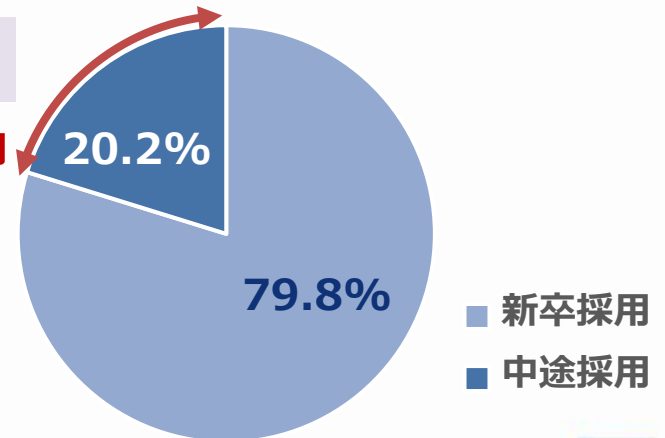
### 国籍

外国籍  
5.5%



### 採用形態

中途採用  
20.2%

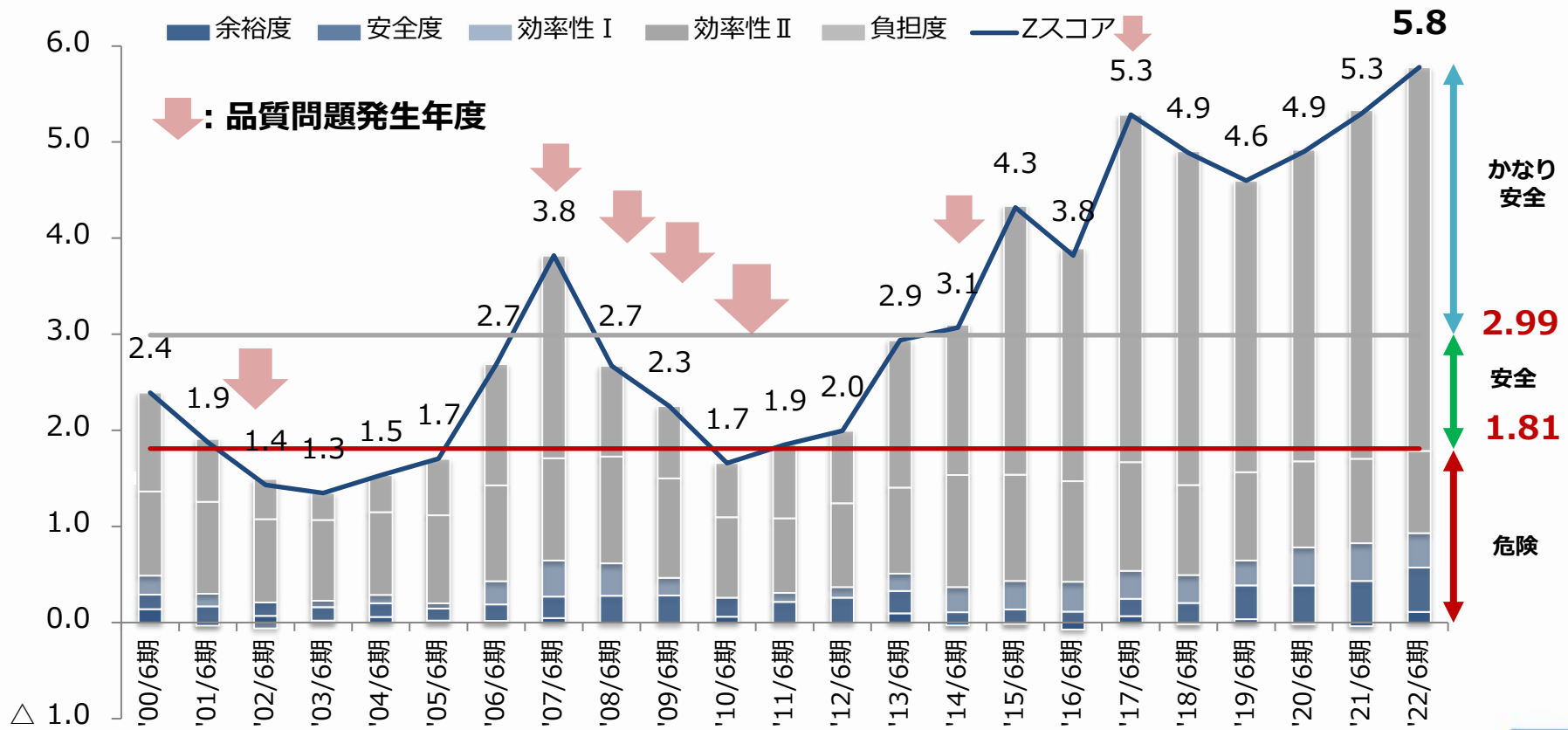


## 現在の品質保証体制・仕組みは過去からの「学び」

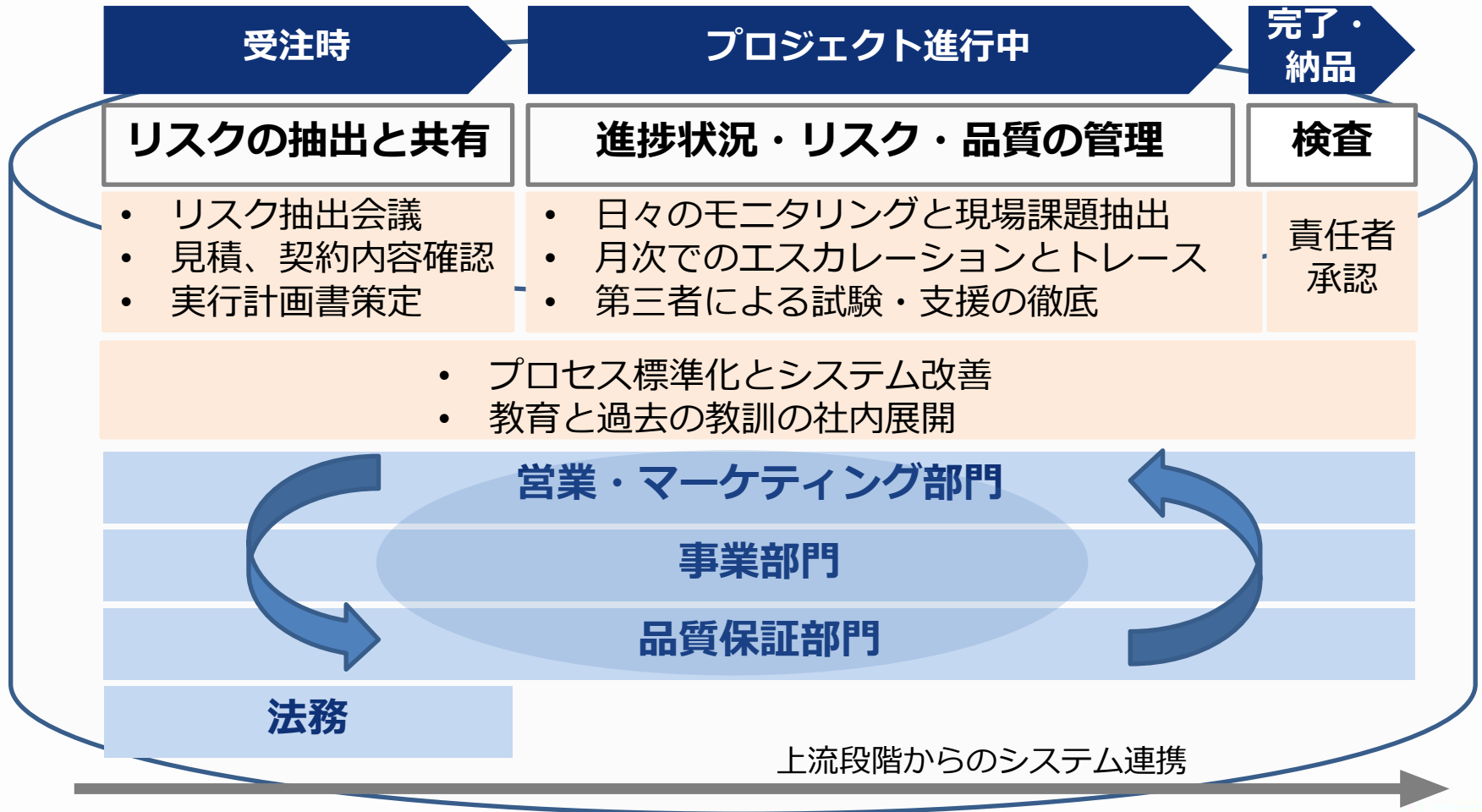
Zスコア(倒産危険度)の推移

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



## プロセス毎に全社で連携し、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





## *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-MAIL : `i r @ k k e . c o . j p`

HP : `h t t p s : // w w w . k k e . c o . j p`

*Innovating for a* **Wise Future**