



2019年6月期（第61期） 決算説明資料

2019.08.29

1. 決算の概要

2. セグメント別状況

3. 2020年6月期（第62期）の見通し

4. サステナブルな成長に向けて

5. 新たなガバナンス体制について

【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。

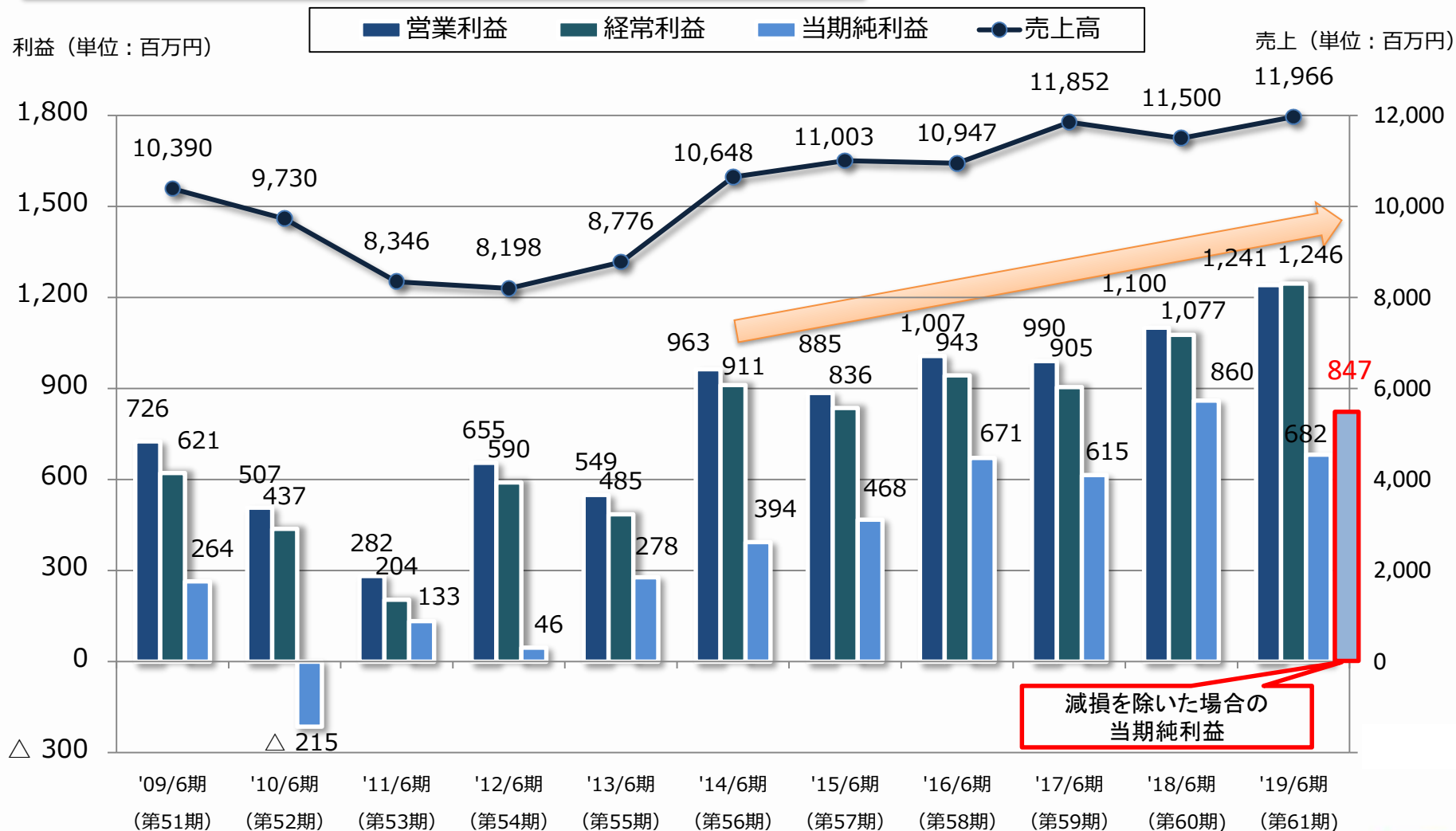
1

決算の概要



(単位：百万円)	'18/6期 (第60期)	'19/6期 (第61期)	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
売上高	11,500	11,966	465	4.1%
売上原価	5,832	5,508	△324	△5.6%
売上総利益 (利益率)	5,667 (49.3%)	6,457 (54.0%)	790	13.9%
販売費及び一般管理費	4,566	5,216	649	14.2%
営業利益 (利益率)	1,100 (9.6%)	1,241 (10.4%)	140	12.8%
営業外損益	△23	5	28	—
経常利益 (利益率)	1,077 (9.4%)	1,246 (10.4%)	169	15.7%
特別損益	△22	△242	△220	—
税引前当期純利益 (利益率)	1,054 (9.2%)	1,003 (8.4%)	△51	△4.9%
法人税等	194	321	126	64.8%
当期純利益 (利益率)	860 (7.5%)	682 (5.7%)	△177	△20.6%

サステナブルな成長による、着実な業績の進展



貸借対照表ハイライト

(単位：百万円)

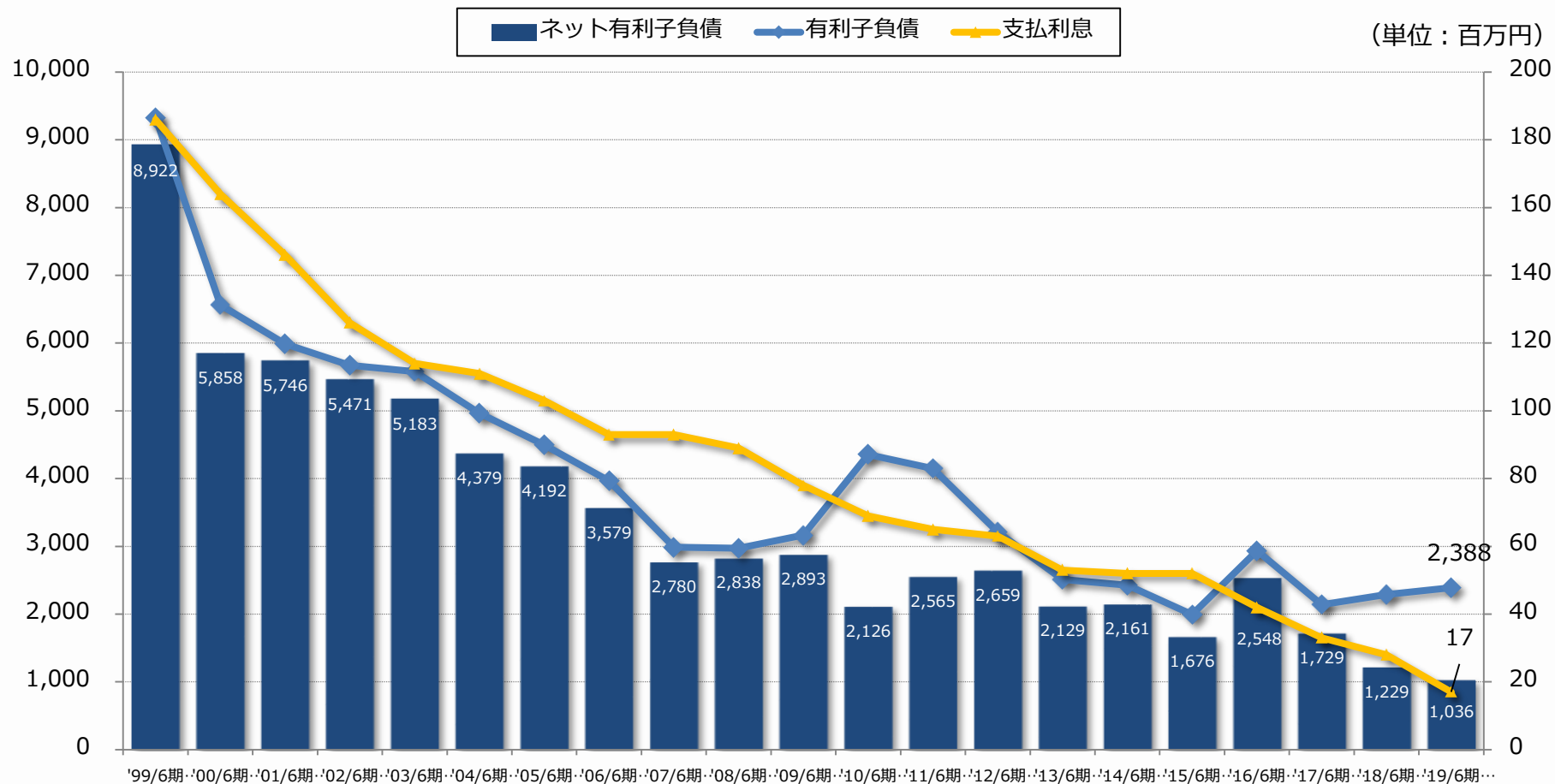
科目	'18/6期 (第60期)	'19/6期 (第61期)	増減	科目	'18/6期 (第60期)	'19/6期 (第61期)	増減
現金及び預金	1,059	1,351	291	短期借入金	—	10	10
受取手形・売掛金	1,654	1,415	△238	一年以内 長期借入金・社債	396	641	245
仕掛品	542	702	159	前受金	855	884	28
その他	1,172	726	△446	未払費用	872	861	△10
				その他	1,448	1,238	△209
【流動資産】	4,429	4,195	△233	【流動負債】	3,571	3,636	65
有形固定資産	5,116	5,053	△63	長期借入金・社債	1,893	1,736	△156
無形固定資産	476	439	△36	退職給付引当金	1,924	2,004	79
投資その他の資産	2,235	3,309	1,073	その他	177	194	17
投資有価証券	319	1,654	1,334	【固定負債】	3,995	3,935	△59
関係会社株式	721	378	△343	【負債の部】	7,566	7,572	5
関係会社出資金	36	43	7	資本金	1,010	1,010	—
繰延税金資産	873	928	55	資本剰余金	1,897	1,159	△737
その他	284	305	20	利益剰余金	3,943	4,117	173
【固定資産】	7,828	8,803	974	自己株式	△2,177	△851	1,325
				その他有価証券 評価差額金	17	△9	△27
				【純資産の部】	4,690	5,426	735
【資産の部】	12,257	12,998	741	【負債及び 純資産の部】	12,257	12,998	741
借入金合計	2,289	2,388	98	自己資本比率	38.3%	41.7%	
ネット有利子負債	1,229	1,036	△193				

ネット有利子負債の推移

ネット有利子負債は事業投資とのバランスを勘案しながら適切な水準を維持していく

負債

支払利息



※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、'18/6期1,194百万円及び'19/6期554百万円含まれております。

キャッシュ・フロー計算書ハイライト

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	'18/6期 (第60期)	'19/6期 (第61期)	増減額
期首現預金残高	411	1,059	648
営業活動CF	598	1,633	1,034
投資活動CF	△530	△1,453	△922
フリーCF	68	180	112
財務活動CF	580	111	△469
期末現預金残高	1,059	1,351	291

主な営業活動CF	'18/6期	'19/6期	増減額
税引前四半期純利益	1,054	1,003	△51
売上債権の増減	△162	267	430
たな卸資産の増減	9	△218	△227

主な投資活動CF	'18/6期	'19/6期	増減額
有形固定資産の取得	△112	△60	51
無形固定資産の取得	△143	△104	38
投資有価証券の取得	△86	△1,266	△1,180

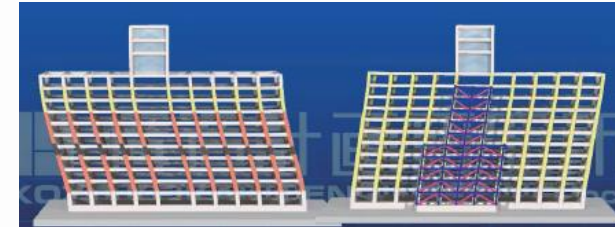
主な財務活動CF	'18/6期	'19/6期	増減額
短期借入金の純増減	△320	10	330
長期借入金の純増減	468	△361	△830
配当金支払	△286	△506	△219

2

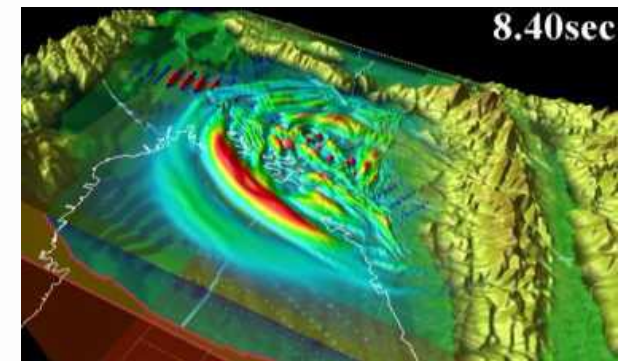
セグメント別状況



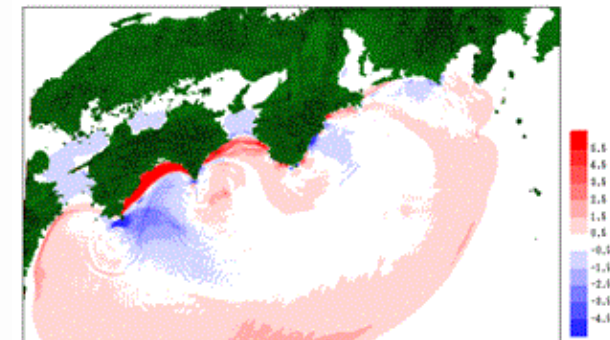
- 構造設計・構造解析コンサルティング
 - 高層建築設計、大規模建築物の構造解析
- 環境評価・防災コンサルティング
 - 地震動評価、風況解析、災害リスク評価
- 住宅・建設分野のシステム開発
 - CAD・BIM・構造計算を含むシステム開発
- 意思決定支援コンサルティング
 - 社会シミュレーション、最適化



構造物の耐震解析



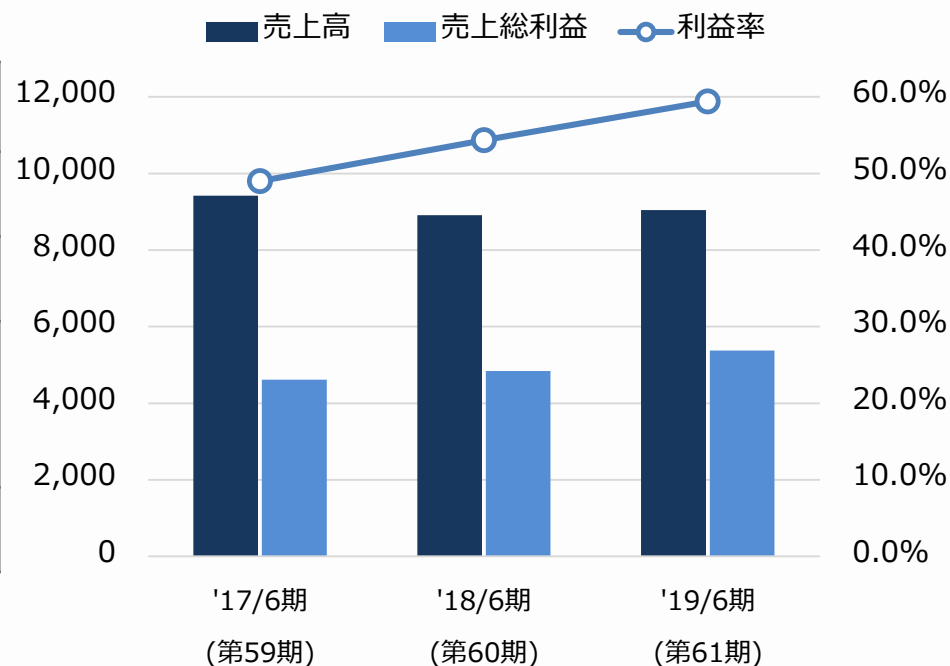
地震動シミュレーション



津波リスク評価

(単位：百万円)

	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	'19/6期 (第61期)	対前年同期 増減額
受注高	9,434	9,045	9,884	838
売上高	9,419	8,916	9,046	129
売上総利益 (利益率)	4,617 (49.0%)	4,846 (54.4%)	5,374 (59.4%)	527
受注残高	4,227	4,357	5,195	837



業績分析

- 構造設計コンサルティング業務、住宅メーカーや建設・製造業向けシステム開発業務が堅調に推移
- 高付加価値なサービスの提供および大型不採算プロジェクトの抑制による利益確保

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

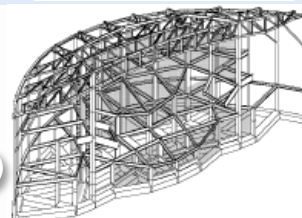
意思決定支援

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

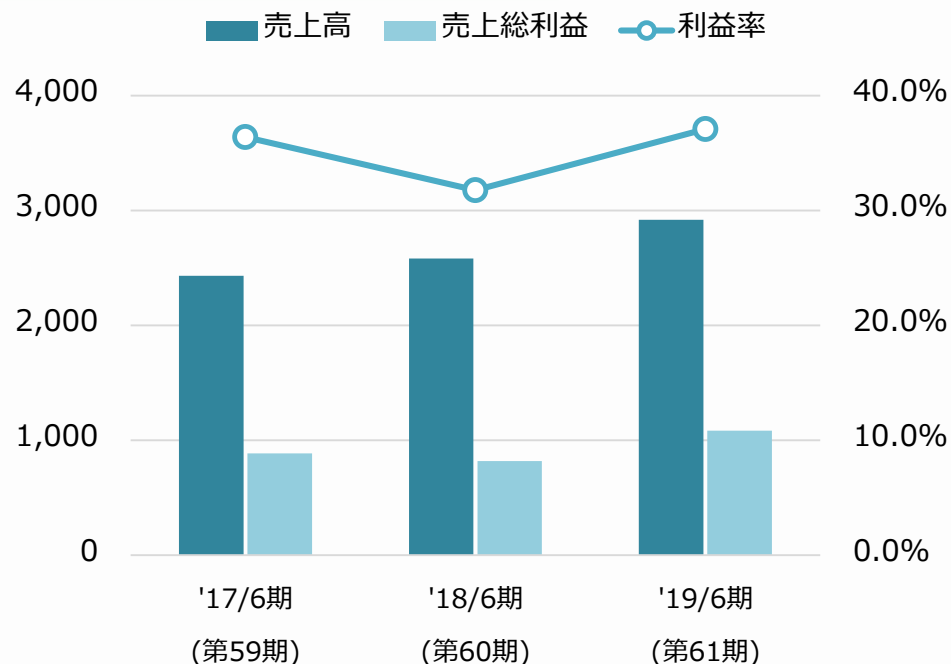


クラウドサービス提供型の例



(単位：百万円)

	'17/6期 (第59期)	'18/6期 (第60期)	'19/6期 (第61期)	対前年同期 増減額
受注高	2,458	2,653	2,939	285
売上高	2,433	2,583	2,919	336
売上総利益 (利益率)	885 (36.4%)	820 (31.8%)	1,083 (37.1%)	262
受注残高	993	1,063	1,082	19



業績分析

- 設計者向けCAEソフト及び製造業向け営業支援ソリューションの販売が堅調に推移
- 米国SendGrid, Inc.のクラウドベースメール配信サービスが順調に拡大
- IoT/IoE時代に向けた米国LockState, Inc.の入退室管理クラウドサービス RemoteLOCKも販売を拡大

3

2020年6月期（第62期）の見通し



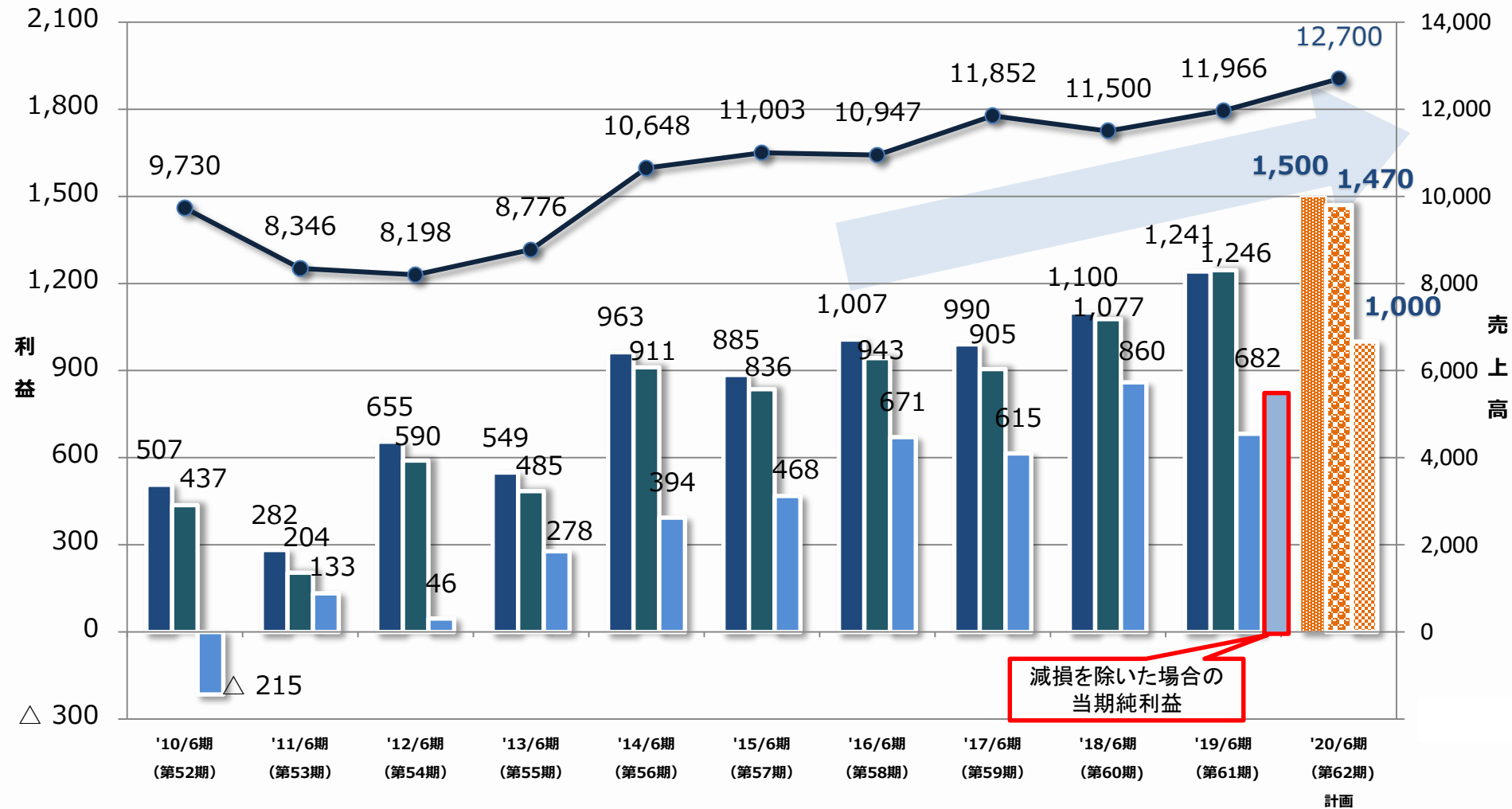
(単位：百万円)

	'19年6月期 第61期 (実績)	'20年6月期 第62期 (計画)	増減額	増減割合
売上高	11,966	12,700	733	6.1%
営業利益	1,241	1,500	258	20.8%
経常利益	1,246	1,470	223	17.9%
当期純利益	682	1,000	317	46.5%
※減損損失がなかった場合の当期純利益	※847	1,000	※153	※18.1%
		(単位：円)		
年間配当金	90	100		

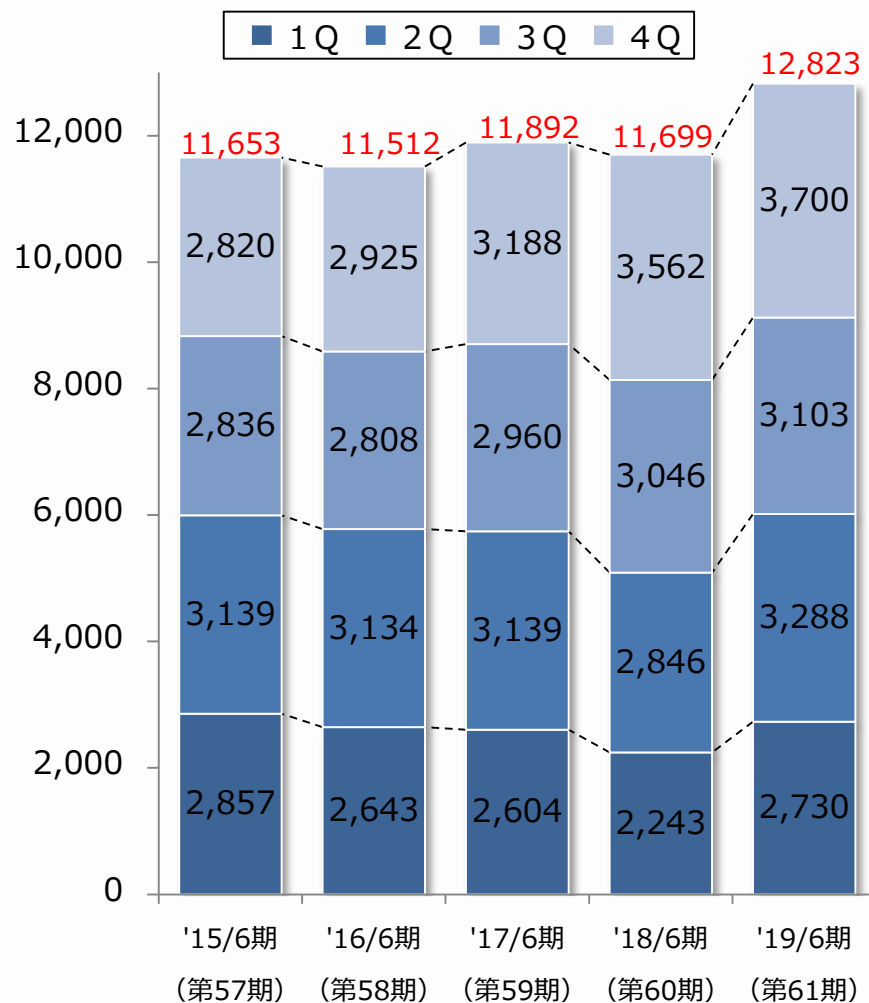
過去の業績推移と今期業績計画

営業利益 経常利益 当期純利益 売上高

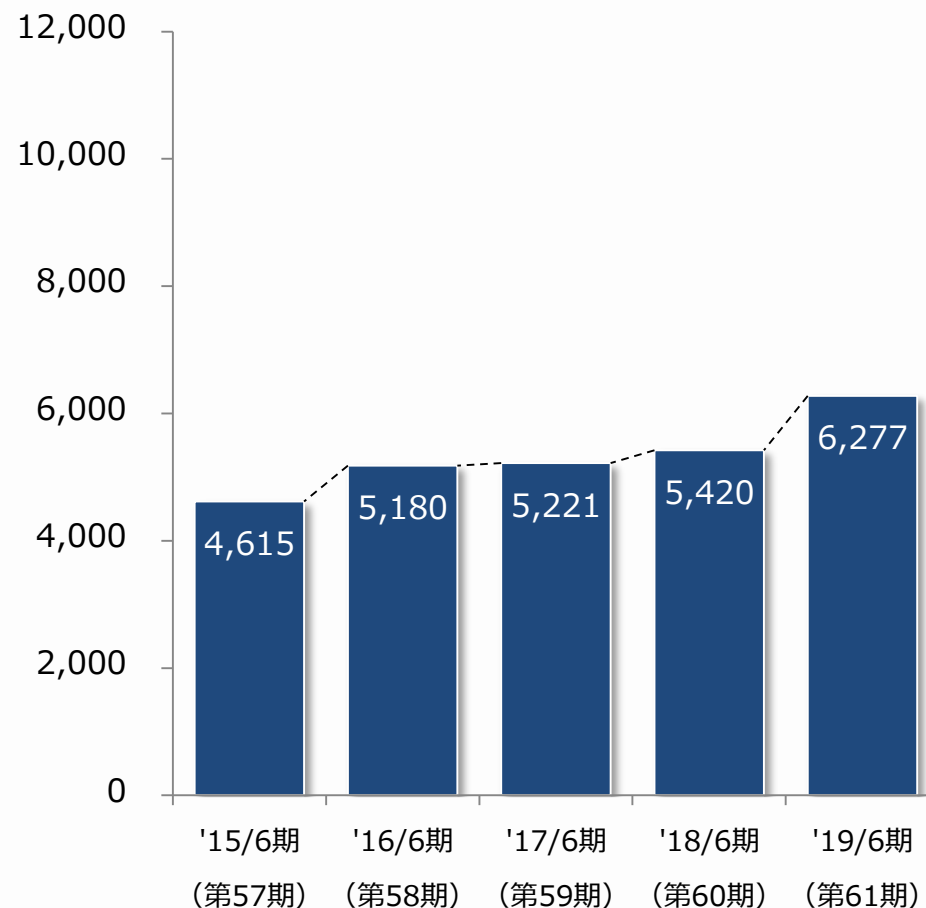
(単位：百万円)



期中に受注を積み上げることができ、豊富な受注残高を確保



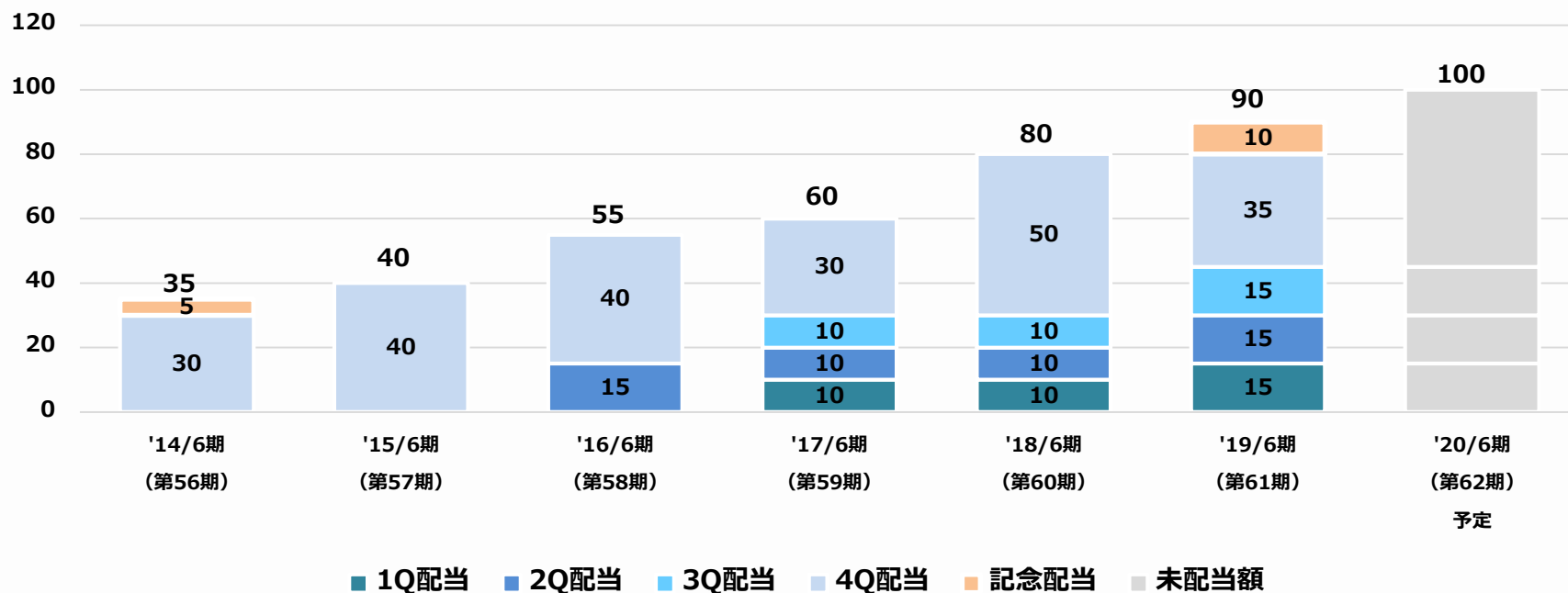
受注高 (単位 : 百万円)



受注残高 (単位 : 百万円)

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)



- 2014年6月期（第56期）には設立55周年記念配当を実施
- 2016年6月期（第58期）には中間配当制度を導入
- 2017年6月期（第59期）より四半期配当制度を導入
- 2019年6月期（第61期）には設立60周年記念配当を実施

※総付加価値 = 営業利益 + 人件費 + フリンジベネフィット



4

サステイナブルな成長に向けて



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

継続的に進化し続けることを重視：Innovating



当社60年の歩み

1960年代

1970年代

1980年代

1990年代

2000年代

2010年代

時代背景

■ 超高層建築ブーム

■ ミニ・コンピュータの登場

■ パーソナルコンピュータの登場

■ Windowsの登場
■ インターネット・携帯電話の普及

■ iPhone/Androidの登場

■ クラウド、IoT、AI技術の普及

事業の変遷

1959年
構造設計事務所として設立

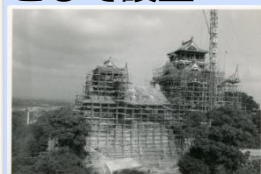
ソフトウェア
ビジネス幕開け

1984年
熊本構造計画
研究所 開設

意思決定支援
コンサルティング

マルチエージェント
社会シミュレーション

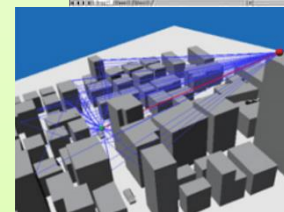
2011年
世界初三次元
免振住宅



1961年
時代に先駆けて
コンピュータを導入



建物の振動解析



電波伝搬解析



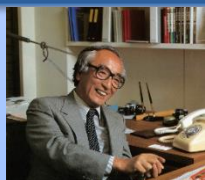
2017年
Wi-Fi型
スマートロック



活き続けるDNA

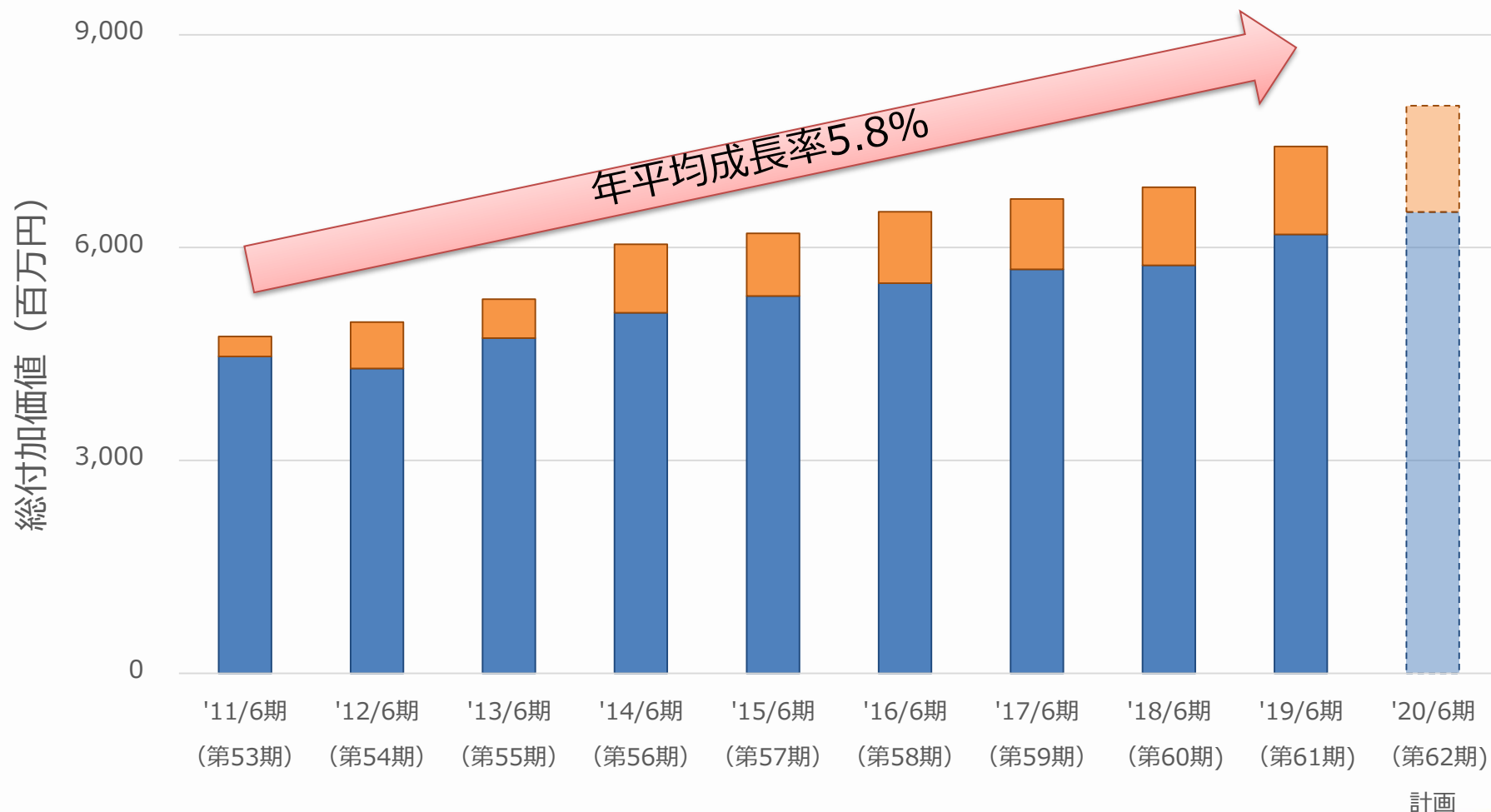
「世の中で一番贅沢なことは人のために一生懸命尽くして、
その人の喜ぶのをひそかに見て楽しむことだ。」

創業者 服部 正

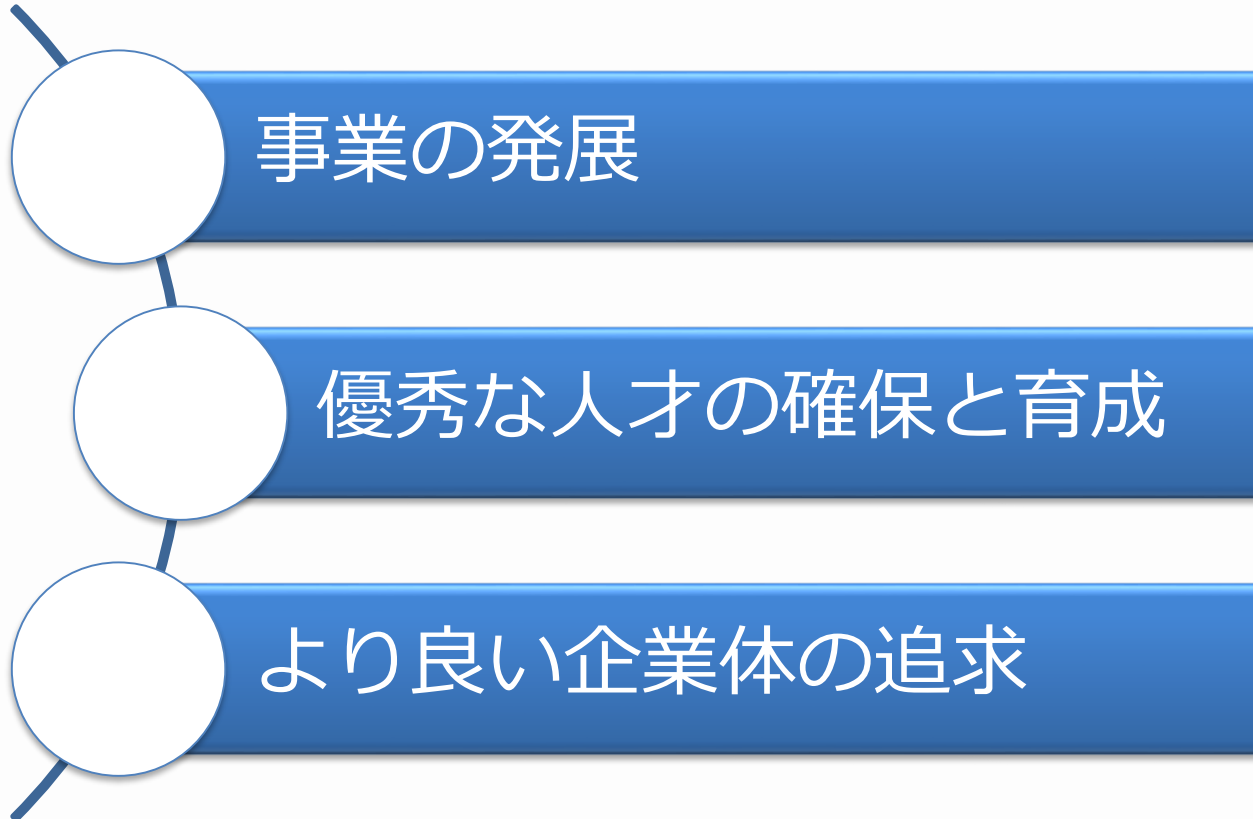


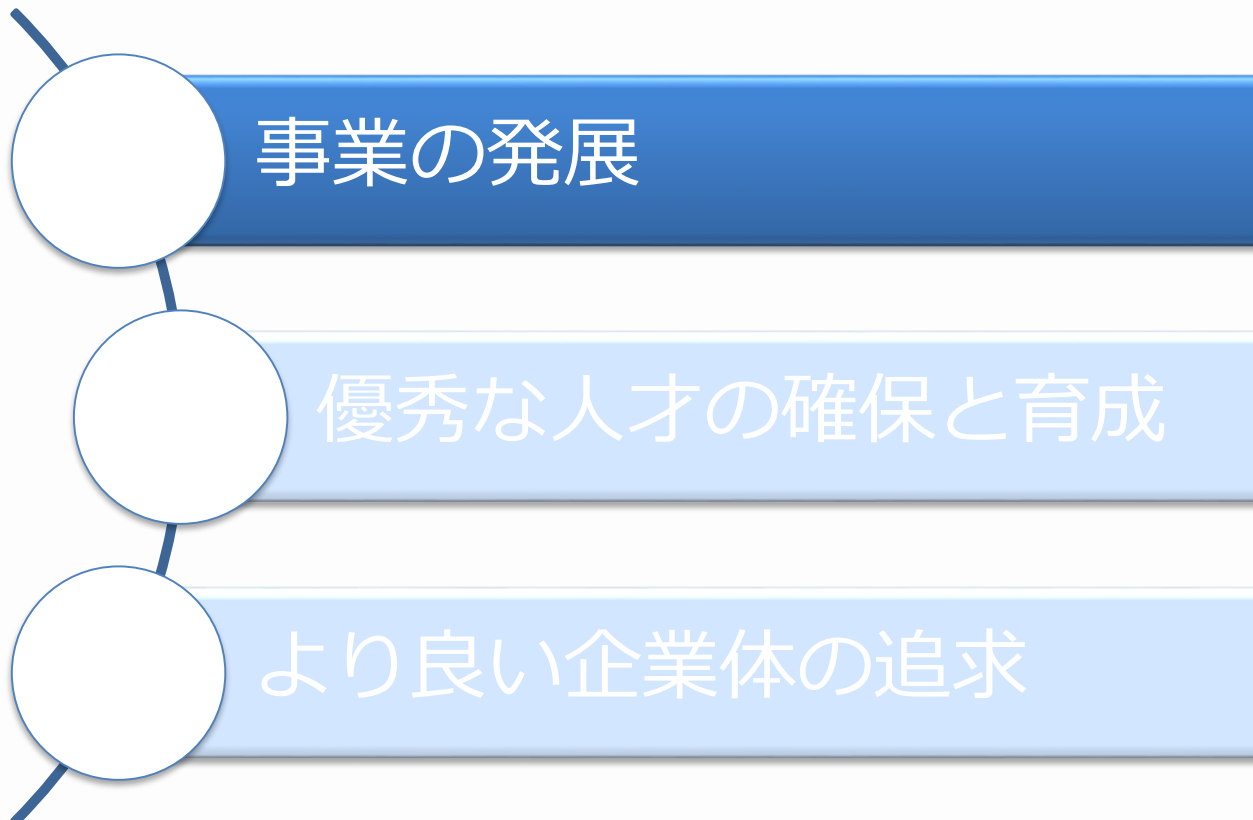
サステイナブルな成長に向けて

■ 人件費+フリンジベネフィット ■ 営業利益



持続的な成長を実現するための取り組み





高い品質の保証とそれによる高い顧客満足度は事業収益の核

- プロジェクト受注前および実行段階でのリスク管理
- 過去の失敗を含めた経験知の蓄積・活用
- 整備してきた社内制度の着実な運用、品質に妥協しない
風土醸成の両輪を継続

- ・ コンサルティング業務／システム開発業務それぞれ専任の取締役、および品質保証チーム体制
- ・ 新規性の高いプロジェクトの受注金額制限等、受注段階からのリスク管理
- ・ 定常的な内部業務監査を通じた課題の抽出と対策

エンジニアコンサルティング (売上構成比75%)

顧客課題

工学知

プロダクツサービス (売上構成比25%)

国内外の先進技術

ソリューション
の創出

ソフトウェア構築
コンサルティングレポート

ツール化

ソフトウェアパッケージ
クラウドサービス

知見を
フィードバック

経験曲線効果を重視しながら得意分野で着実に拡大

付加価値

経験知の積み上げにより向上

コスト

繰り返しによる効率化

経験

- 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
既存複数分野の組み合わせによる価値創造

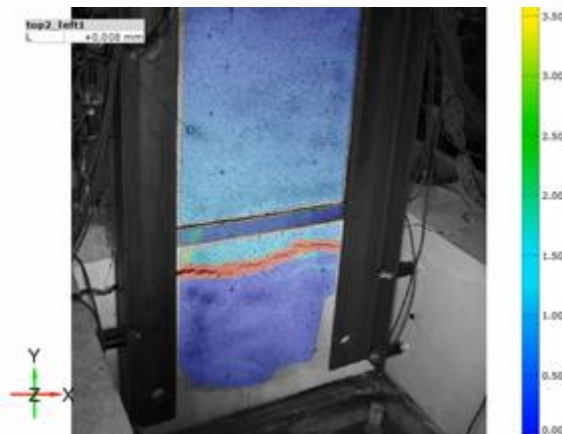
DICビジネスにおける取組例

*Digital Image Correlation :

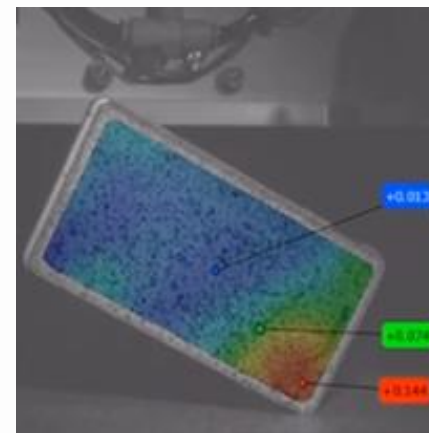
デジタル画像相関法。接触式センサでは計測できない
大変形や亀裂・破壊を伴う現象を、広範囲かつ三次元で計測可能。

DIC × 構造解析に関する工学知

⇒ 現象をより高精度に評価し、実験から解析まで総合的に支援する
新たなコンサルティングビジネスを展開



コンクリート亀裂(最大主ひずみ分布)



スマートフォン落下(任意点ひずみ計測)

柔軟性・普及力を重視しながら成長エンジンとして拡大

一流のパートナーとのオープンでフェアな協業

- 特定顧客と共に培った先進技術の外販
- 世界で最先端の技術を持つパートナーとの協調

深い専門的知見に基づく高品質の追求

- PKG提供だけでなくユーザコミュニティ形成を通じた体験価値の向上
- 丁寧なサポート提供による付加価値と競争力の拡大

柔軟なビジネスモデルの導入による事業発展

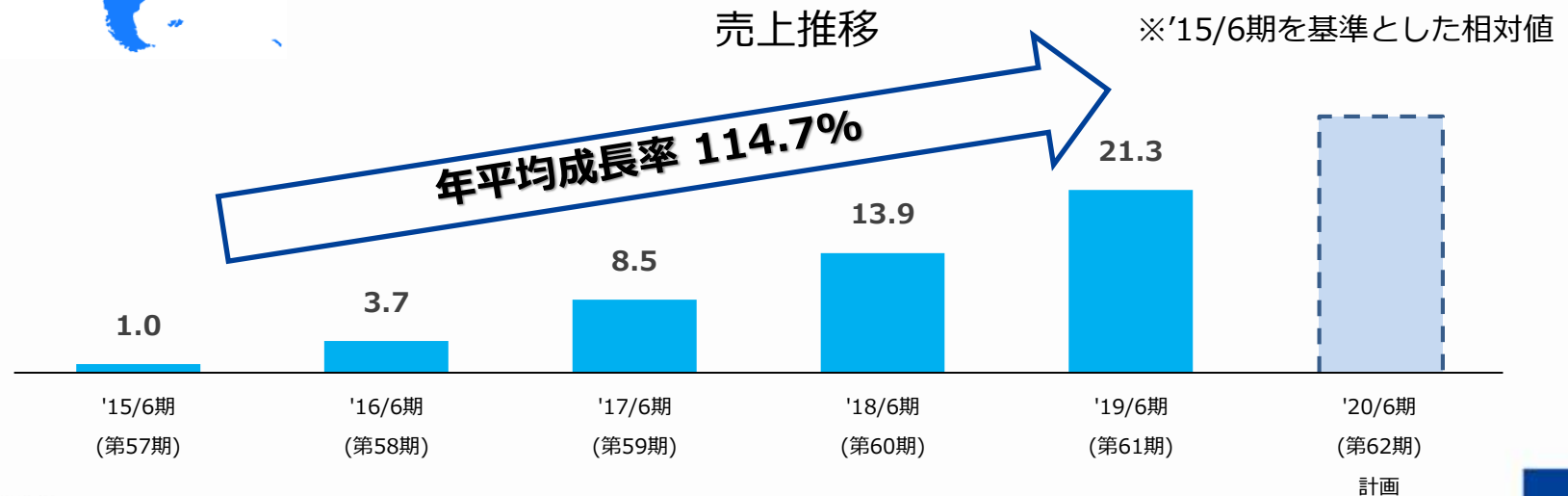
- PKG販売型に加えてクラウドサービス型でのユーザ拡大
- サブスクリプションモデルによる継続的な価値提供



本社：コロラド州デンバー

- 2017年11月ニューヨーク証券取引所に上場
- Uber、Airbnbなどで利用され、順調に事業を拡大
- 2019年2月Twilio社への参画

日本国内では当社がパートナーとなり
2013年末のサービス開始以来、継続的に事業規模を拡大



• 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

- 大学発技術を用いた屋内3Dデジタル化サービスを提供
- 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
- 経営陣およびVCの多くはマッキンゼー出身
- 2013年5月に創業し社員数175名に成長
- 2018年12月に総額2,000万ユーロのシリーズC-2資金調達

NavVis

本社：ミュンヘン



新しいアクセスコントロールの普遍化（2022～）

- アクセスコントロールのエコシステムを形成
 - ・ 連携によるサービスメニュー
 - ・ 蓄積されたデータのビジネス化
- 海外市場でのビジネス展開

現在：市場・用途の多様化と規模拡大（2019～2021）

■ 3つの“拡がり”

マーケット

新用途、顧客分野に挑戦（データサーバ、基地局等）

技術

日本の鍵メーカーとの協業、ロック以外のデバイスの検討

ビジネスモデル

サブスクリプション型への移行

ビジネス立ち上げ期（2017～2018）

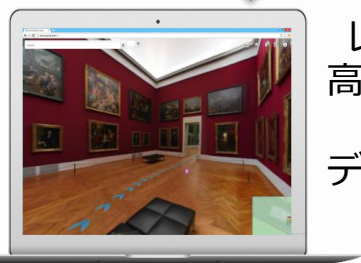
- 当社初の本格的なIoT新規ビジネスの立ち上げ
- 有望な宿泊市場を中心としたマーケティング、関係構築

屋内環境の課題とNavVisを用いた解決策

正確な情報が
必ずしも存在しない

効率的な屋内情報の
取得・共有ができない

屋外と異なり
屋内の地図は
見つらく辿りにくい



レーザー測距と
高解像度カメラを
用いて忠実に
デジタルデータ化

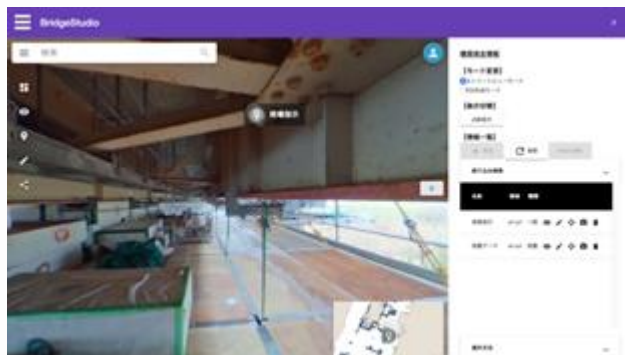


大規模施設も数日で
データ化し、WEB
アプリケーションで
共有

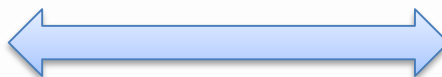


スマホで動作
する直観的な
ナビゲーション

活用例：橋梁保全ソリューション「BridgeStudio」



設計者はオフィスにしながら
現場情報を確認できる



現場管理者は現地にしながら
最新の設計情報を確認できる



プロメテック・ソフトウェア株式会社

- 2004年 東大発ベンチャー企業として設立
 - 工学研究科 越塚教授の粒子法技術を活用
- 2008年に当社と業務提携を開始、
2012年からは資本・業務提携関係へ
 - 同社の開発するParticleworksを販売
- 当社から経営人材も支援（取締役等）
 - 当社の持つ製造業等向け事業との親和性が高く
相互発展性のある関係へ

PROMETECH.

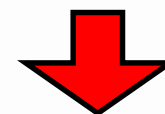




国内外パートナーへの投資



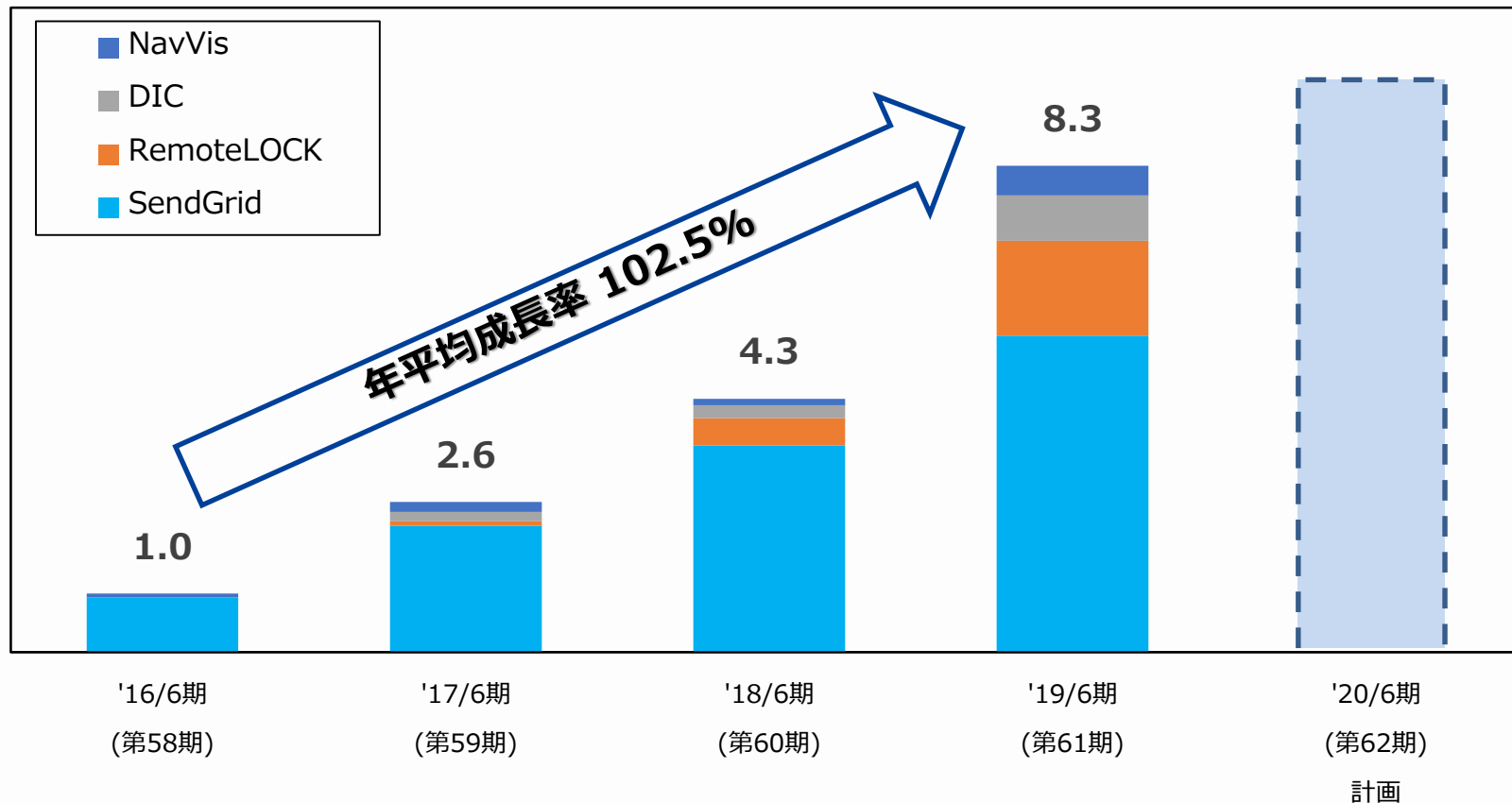
社内事業開発への投資



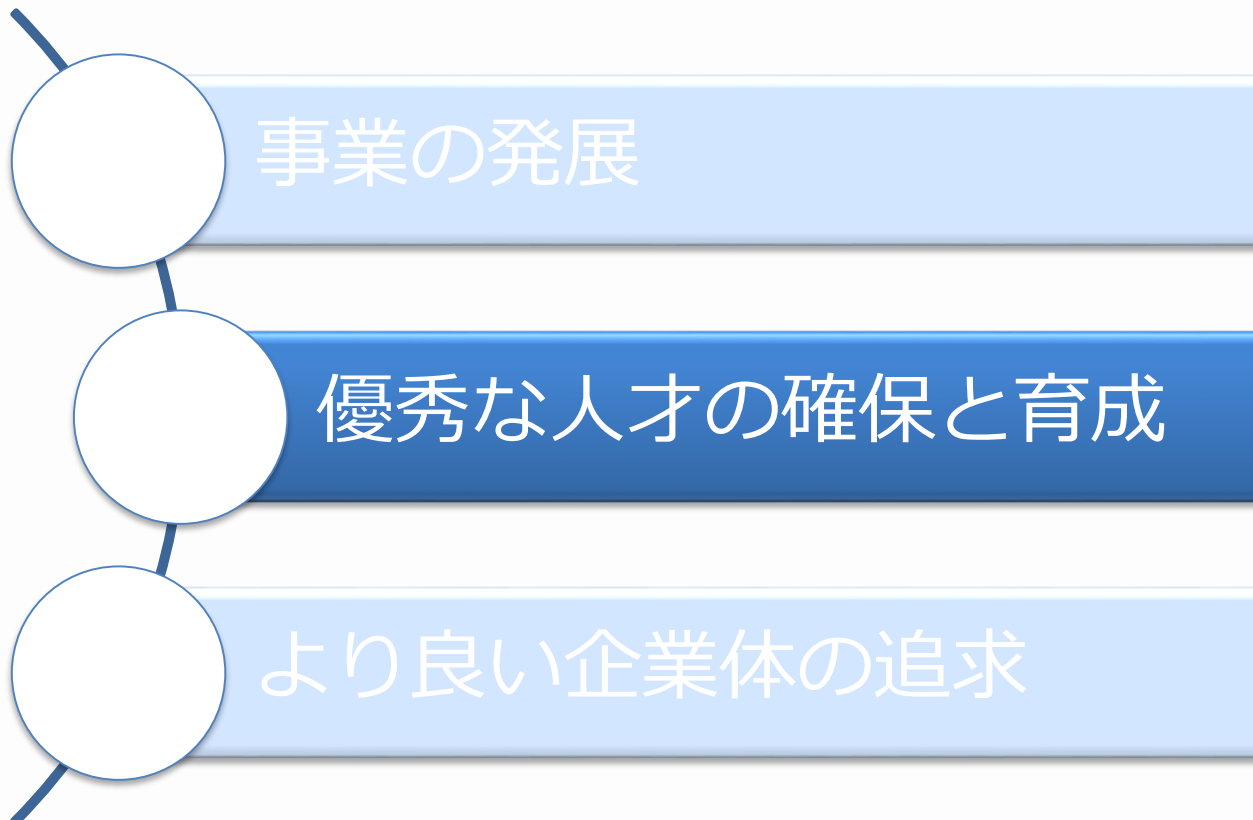
新たな事業テーマの発掘

売上の推移

※'16/6期を基準とした相対値



- 第61期における4テーマの合計売上高は、4年間で8倍強に
- SendGridをはじめとするクラウドサービスの売上は堅調
- 新たなコンサルティングビジネスであるDICも順調に拡大



国内外・分野を問わず優秀な人才を採用

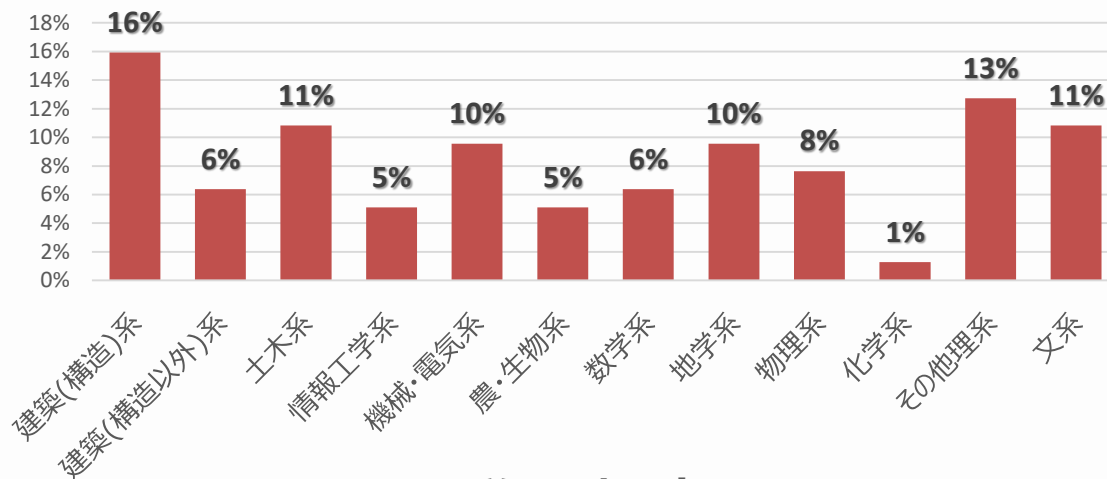
過去5年間 入社（予定）合計

157 名

出身校上位	人数	比率
東京大学	20	13%
東京工業大学	11	7%
京都大学	10	6%
筑波大学	9	6%
(シカゴ・ル)南洋理工大学	9	6%
千葉大学	8	5%
(シカゴ・ル)シンガポール国立大学	6	4%
熊本大学	5	3%
奈良女子大学	5	3%
大阪大学	4	3%
東京理科大学	4	3%
(タイ)アジア工科大学院	3	2%
日本大学	3	2%
鹿児島大学	3	2%
名古屋大学	3	2%
(インドネシア)バンドン工科大学	3	2%

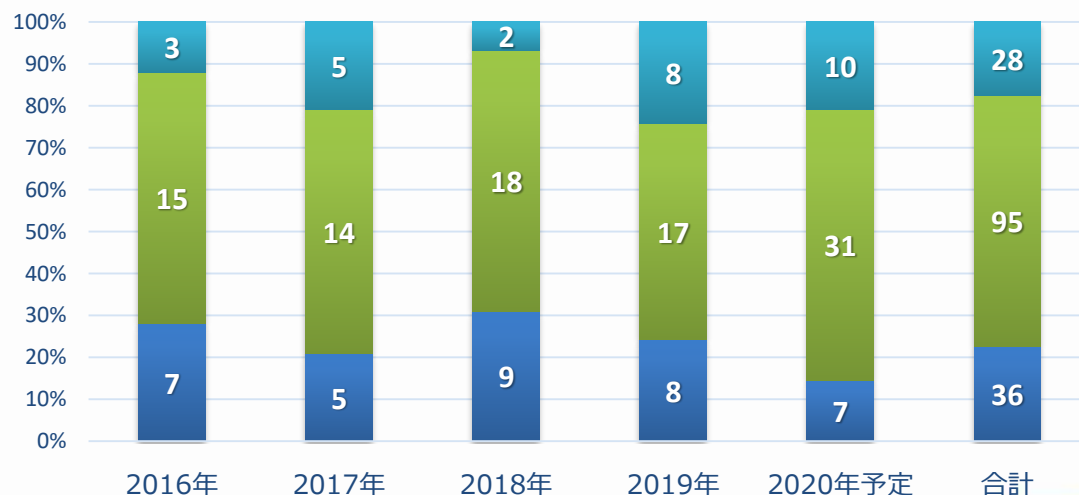
※国外の大学

出身専攻系統



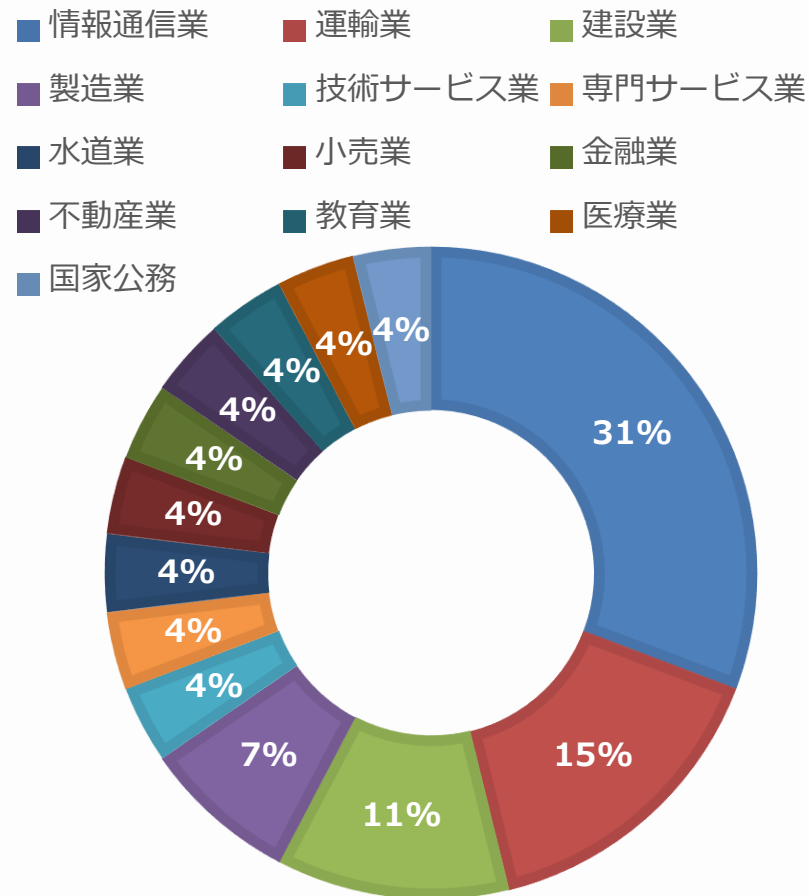
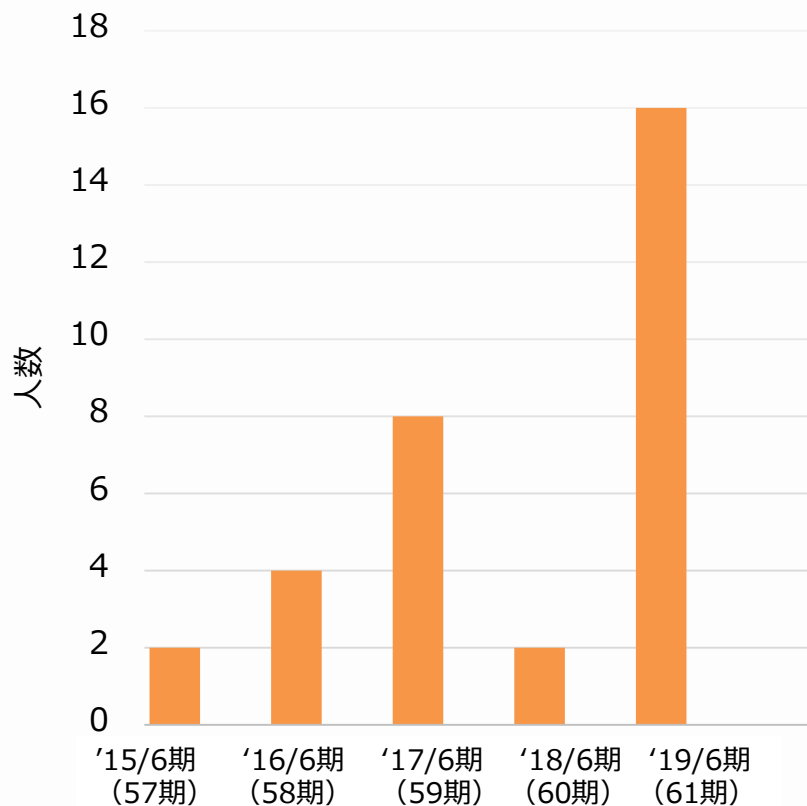
学歴別比率

■学士 ■修士 ■博士

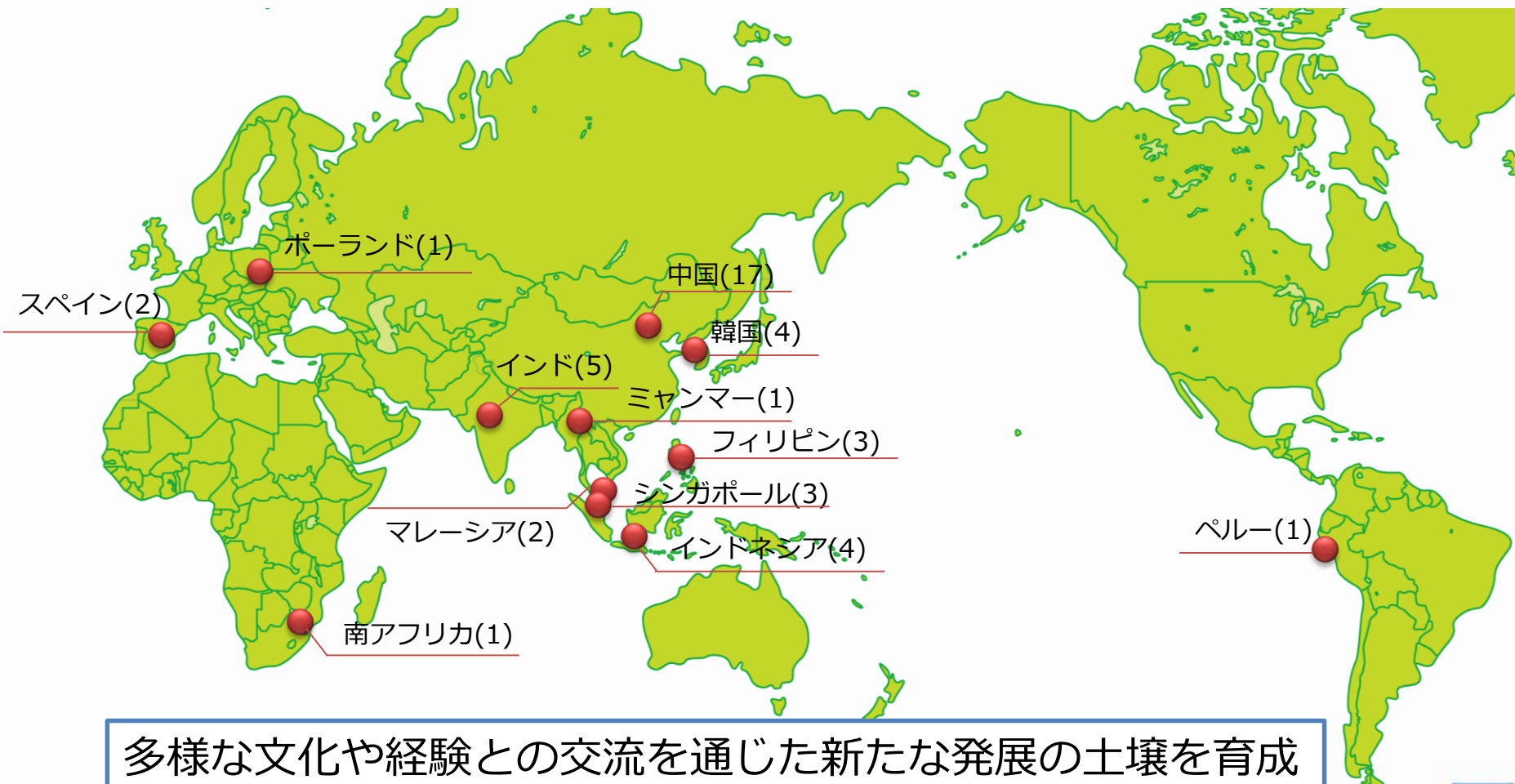


多様なバックグラウンドの人才を即戦力として採用

採用実績



2014年より海外採用を本格的に開始後、2019年6月末で44名と全所員の7.3%を外国籍所員が占める



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

IT技術の活用によって地方の人才との協働・協業が可能に

プロGRESS・ソリューション社
熊本に拠点を置くパートナー企業

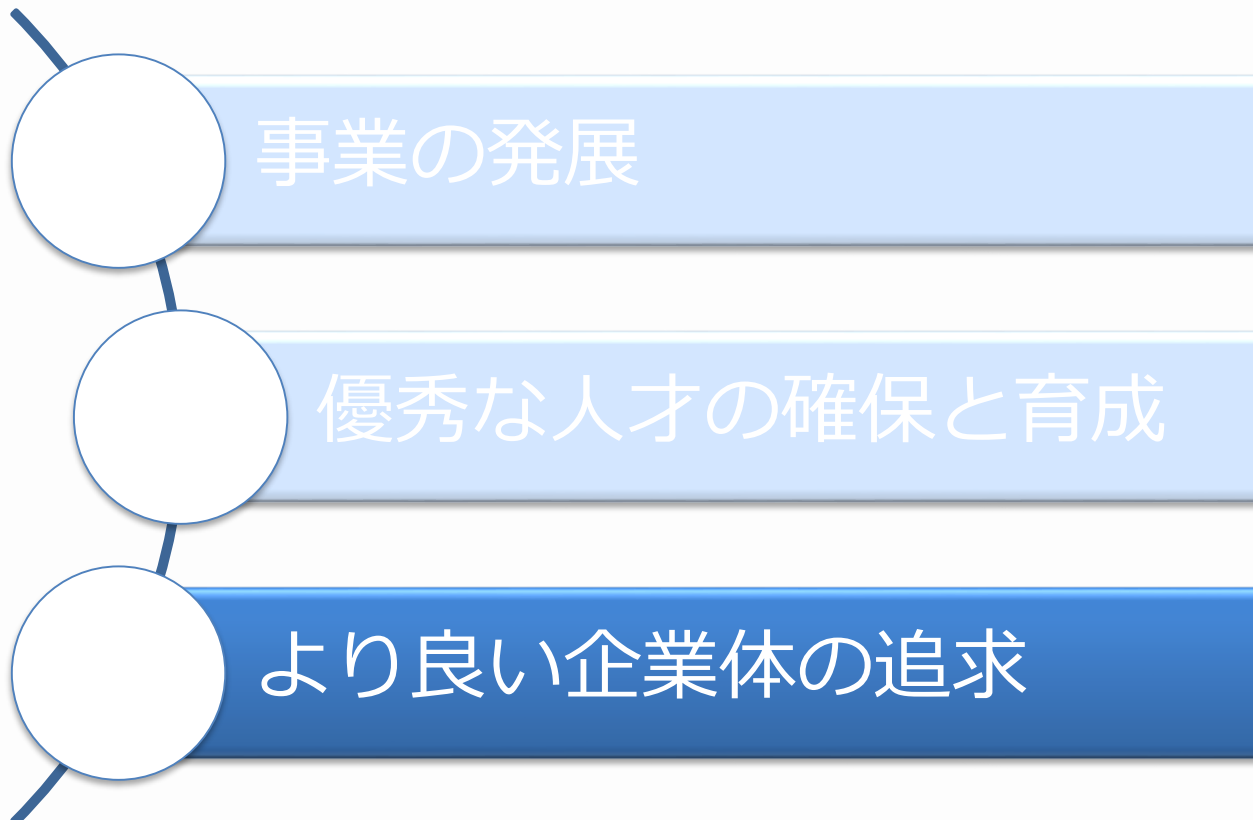


協業内容

- 
- エンジニアコンサルティング業務（2018～）
 - 貨物船に積むコンテナ配置のプランニング業務
 - システム開発のテスト業務
 - プロダクツサービス業務（2018～）
 - 顧客対応業務等のサポート業務

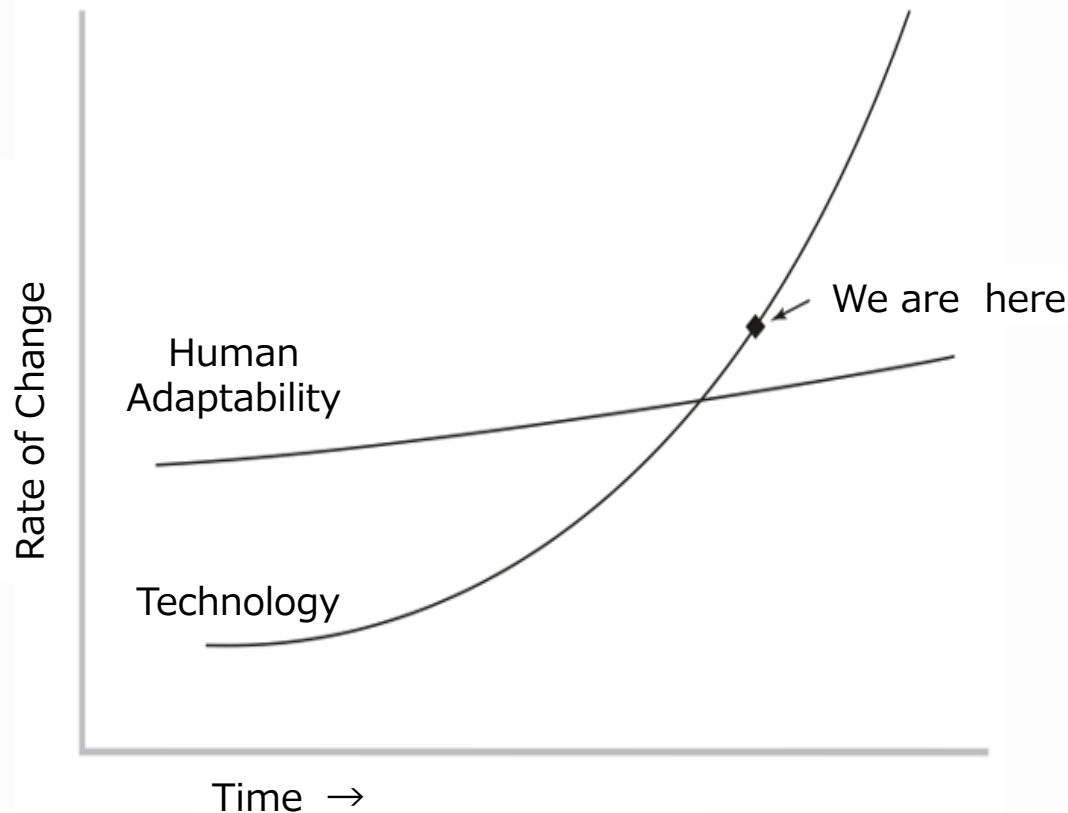


信頼できるパートナーとしての協業を拡大



技術進歩 と 個人能力(企業、コミュニティ、社会制度)の
ギャップを埋める

技術コンサルティング



- 従来の重厚長大産業(20世紀型)
 - 所有（株主） 法人
 - 経営 経営陣と従業員
 - 企業利潤の最大化
- 構造計画研究所
 - 所有（株主） 個人
 - 経営 社員の代表者
 - 適切な対価と成果の社会貢献

- 事業収益の確保とともに、社会的な使命に対する取り組み
- 時代を先取りする新しい働く形の提供
- 21世紀型、日本型 知識集約型企业としてのミッション

KKE Vision 2019

日時
会場

10月31日 (木)
虎ノ門ヒルズフォーラム

デジタルとリアルをつなぐ

ものづくり現場とデジタル化技術をつなぐ

東京大学大学院教授
東京大学ものづくり経営研究センター
センター長

藤本 隆宏 氏



人工知能の現在、ビジネスにおける可能性について

国立情報学研究所 教授
総合研究大学院大学 教授
東京工業大学 特定教授

山田 誠二 氏

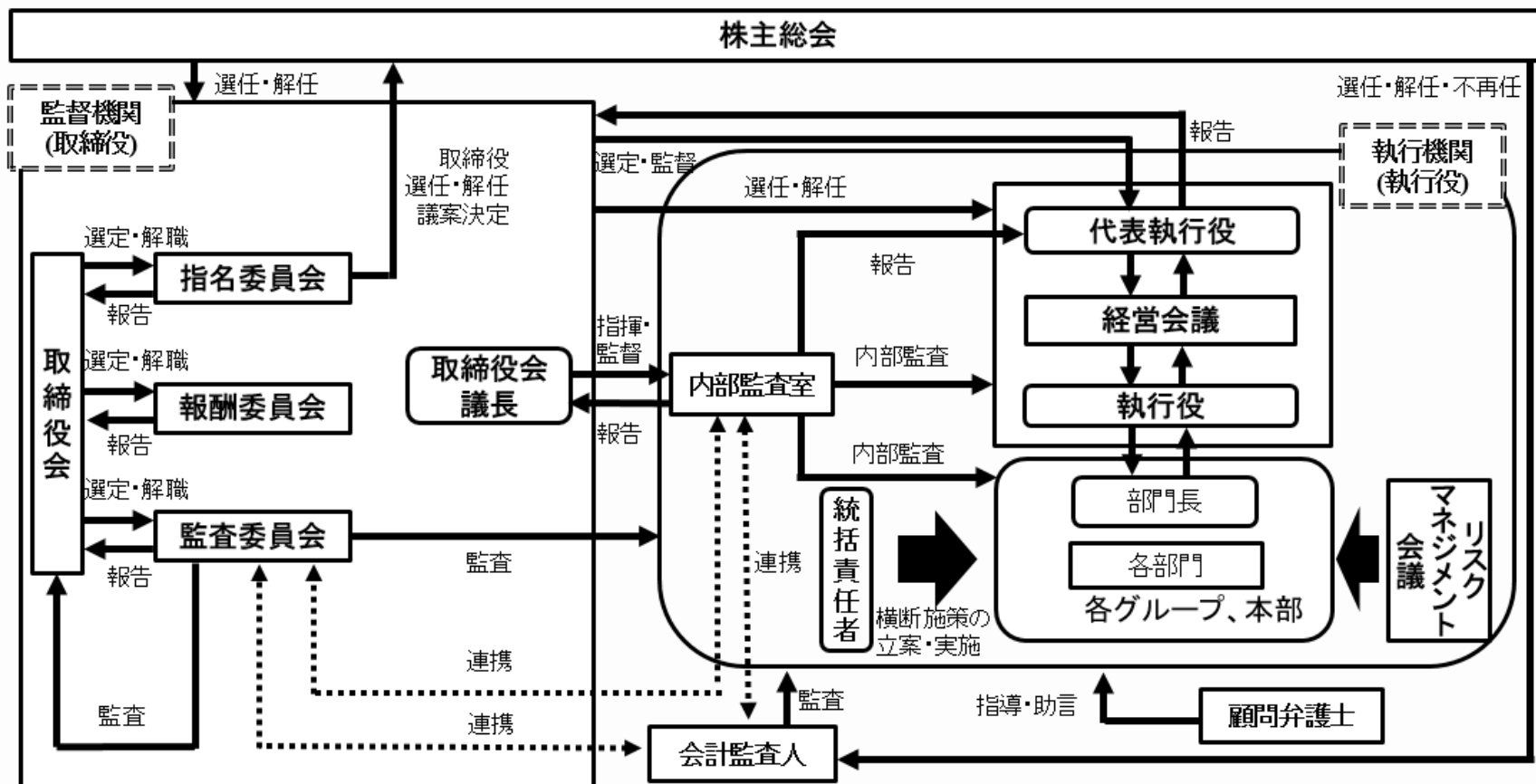


5

新たなガバナンス体制について



- ・ 業務執行と監督機能の分離による経営監督機能強化と機動的な業務執行
- ・ 社外取締役が過半を占める委員会設置による経営の透明性・客観性向上
- ・ 国際的に共通理解を得やすいガバナンス体制の実現



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**