



2020年6月期（第62期） 第2四半期 決算説明資料

2020.02.28

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. サステイナブルな成長に向けて

【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

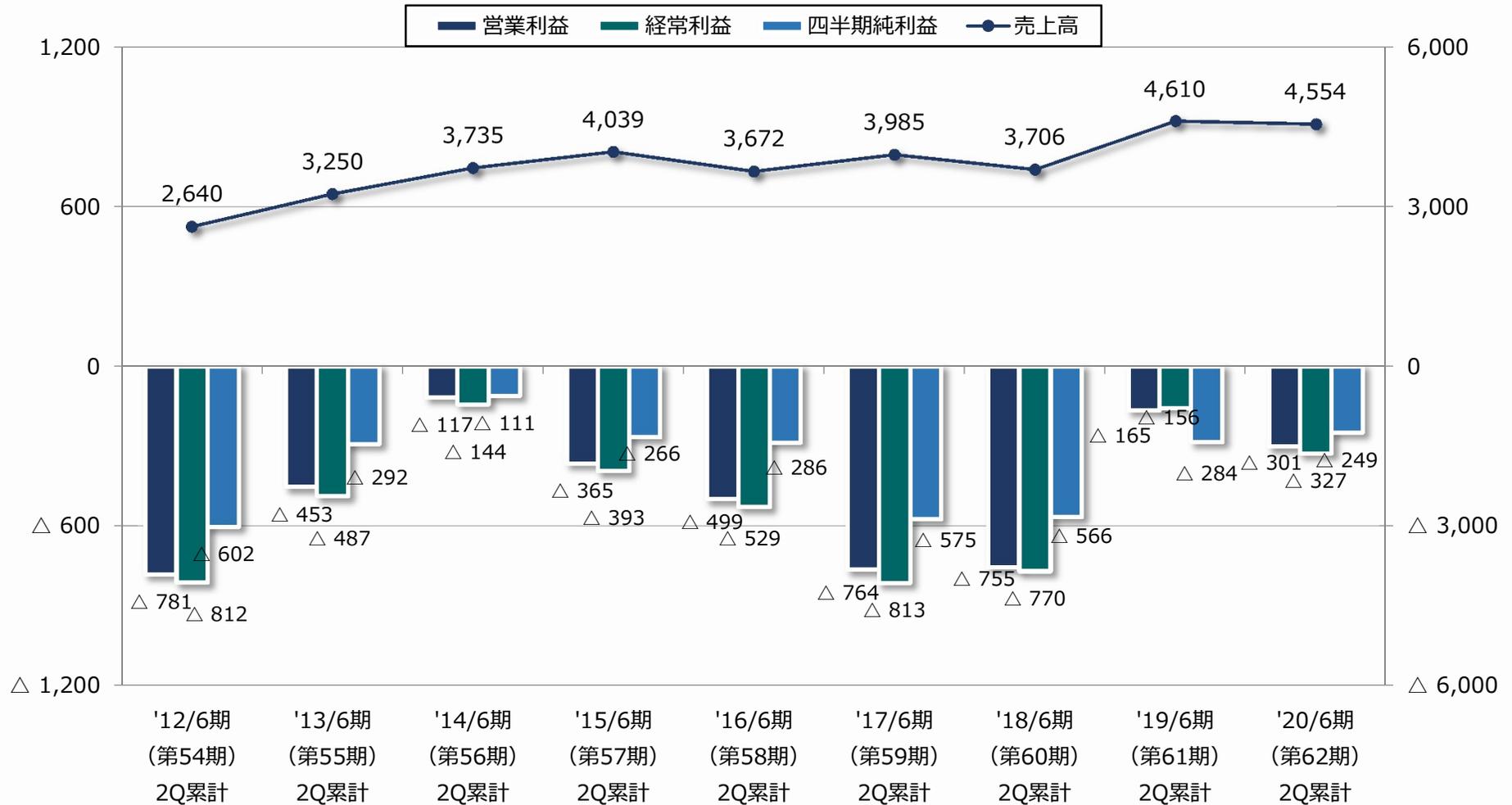
損益計算書ハイライト

(単位：百万円)

	'19/6期2Q (第61期)	'20/6期2Q (第62期)	増減額	増減率
売上高	4,610	4,554	△55	△1.2%
売上原価	2,176	2,153	△22	△1.0%
売上総利益 (利益率)	2,433 (52.8%)	2,400 (52.7%)	△33	△1.4%
販売費及び一般管理費	2,598	2,701	103	4.0%
営業利益 (△損失) (利益率)	△165 (△3.6%)	△301 (△6.6%)	△136	—
営業外損益	8	△26	△34	—
経常利益 (△損失) (利益率)	△156 (△3.4%)	△327 (△7.2%)	△170	—
特別損益	△241	△13	228	—
税引前四半期純利益 (△損失)	△398	△340	58	—
法人税等	△113	△90	23	—
四半期純利益 (△損失) (利益率)	△284 (△6.2%)	△249 (△5.5%)	34	—

業績推移

(単位：百万円)



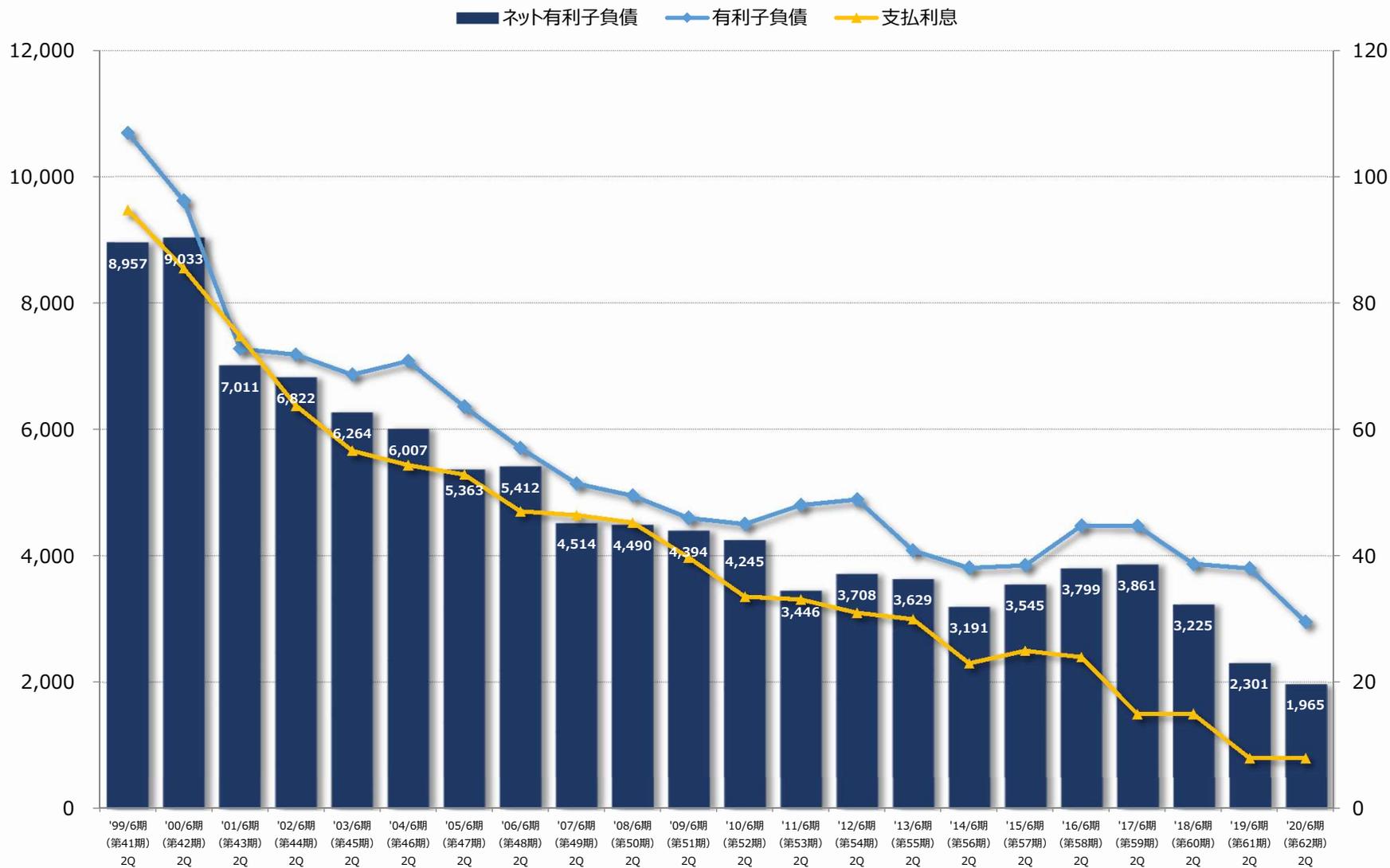
貸借対照表ハイライト（前期末比較）

（単位：百万円）

科目	'19/6期末 (第61期)	'20/6期2Q (第62期)	増減額	科目	'19/6期末 (第61期)	'20/6期2Q (第62期)	増減額
現金及び預金	1,351	988	△362	短期借入金	10	1,210	1,200
受取手形・売掛金	1,415	917	△498	一年以内 長期借入金・社債	641	876	235
仕掛品	702	1,480	778	前受金	884	1,574	689
その他	726	938	212	未払費用	861	178	△682
				その他	1,238	1,315	76
【流動資産】	4,195	4,325	129	【流動負債】	3,636	5,154	1,518
有形固定資産	5,053	5,019	△34	長期借入金・社債	1,736	867	△868
無形固定資産	439	421	△17	退職給付引当金	2,004	2,061	56
投資その他の資産	3,309	3,615	305	その他	194	194	△0
投資有価証券	1,654	1,675	21	【固定負債】	3,935	3,122	△812
関係会社株式	378	378	—	【負債の部】	7,572	8,277	705
関係会社出資金	43	43	0	資本金	1,010	1,010	—
繰延税金資産	928	1,020	92	資本剰余金	1,159	1,159	—
その他	305	497	192	利益剰余金	4,117	3,519	△597
【固定資産】	8,803	9,057	253	自己株式	△851	△581	270
				その他有価証券 評価差額金	△9	△3	5
				【純資産の部】	5,426	5,104	△321
【資産の部】	12,998	13,382	383	【負債及び 純資産の部】	12,998	13,382	383
借入金合計	2,388	2,954	566	自己資本比率	41.7%	38.1%	
ネット有利子負債	1,036	1,965	928	自己資本比率(前年同時期)	34.6%		

ネット有利子負債の推移

(単位：百万円)



キャッシュ・フロー計算書ハイライト

	'19/6期2Q (第61期)	'20/6期2Q (第62期)	増減額
期首現預金残高	1,059	1,351	291
営業活動CF	△237	△553	△315
投資活動CF	△740	△320	419
フリーCF	△977	△873	104
財務活動CF	1,417	510	△906
期末現預金残高	1,499	988	△510

営業活動CFの主な内容

主な営業活動CF	'19/6期 2Q	'20/6期 2Q	増減額
税引前四半期純損失	△398	△340	58
売上債権の減少	867	1,188	320
たな卸資産の増加	△614	△780	△165

投資活動CFの主な内容

主な投資活動CF	'19/6期 2Q	'20/6期 2Q	増減額
有形固定資産の取得	△32	△16	16
無形固定資産の取得	△19	△48	△29
投資有価証券の取得	△666	△50	616

財務活動CFの主な内容

主な財務活動CF	'19/6期 2Q	'20/6期 2Q	増減額
短期借入金の純増	810	1,200	390
長期借入金の純増減	201	△583	△785
配当金支払	△345	△348	△2

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・建設系ITシステム開発

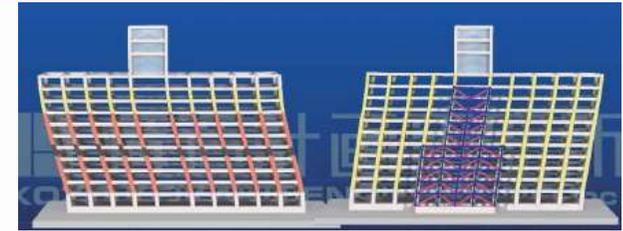
- CAD・BIM・構造計算を含むシステム開発

- 意思決定支援コンサルティング

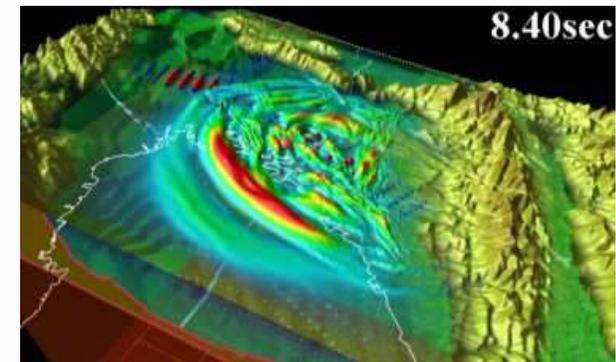
- 社会シミュレーション、最適化

- 情報通信技術コンサルティング

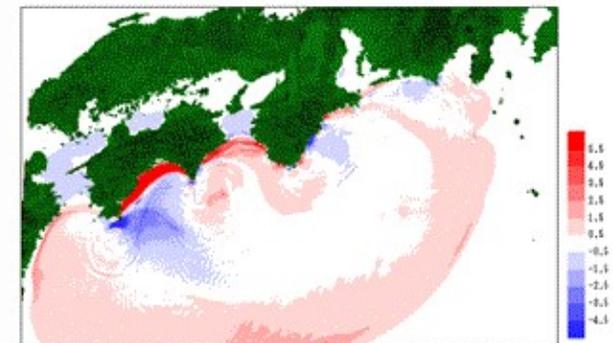
- ネットワーク・電波伝搬・電磁界シミュレーション



構造物の耐震解析



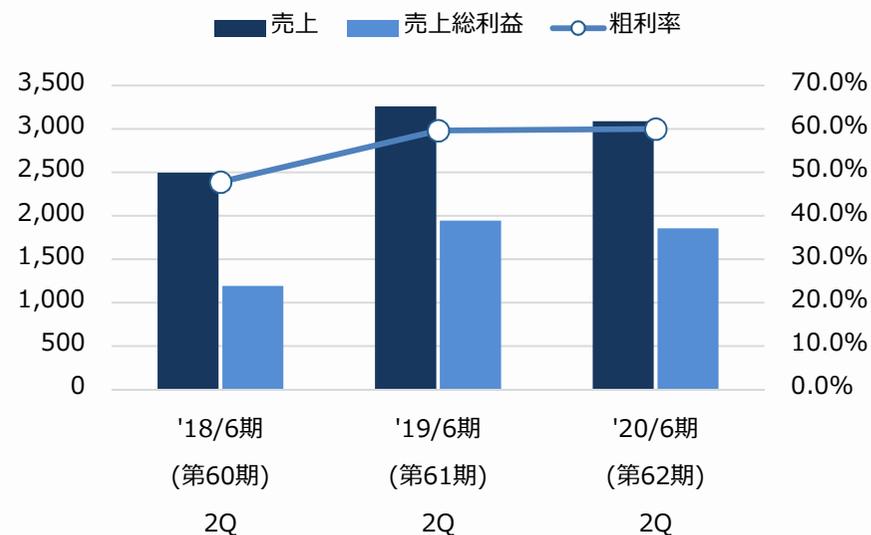
地震動シミュレーション



津波リスク評価

(単位：百万円)

	'18/6期 (第60期) 2Q	'19/6期 (第61期) 2Q	'20/6期 (第62期) 2Q	対前年同期 増減額
受注高	4,104	4,845	5,414	568
売上高	2,498	3,259	3,090	△ 169
売上総利益	1,194	1,943	1,854	
(利益率)	(47.8%)	(59.6%)	(60.0%)	△ 89
受注残高	5,833	5,943	7,518	1,575



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
- 豊富な受注の積み上げがあるものの、第3四半期会計期間以降に売上計上が見込まれている案件が一部含まれている

プロダクツサービス

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

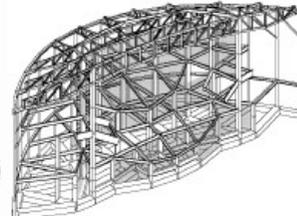
意思決定支援

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

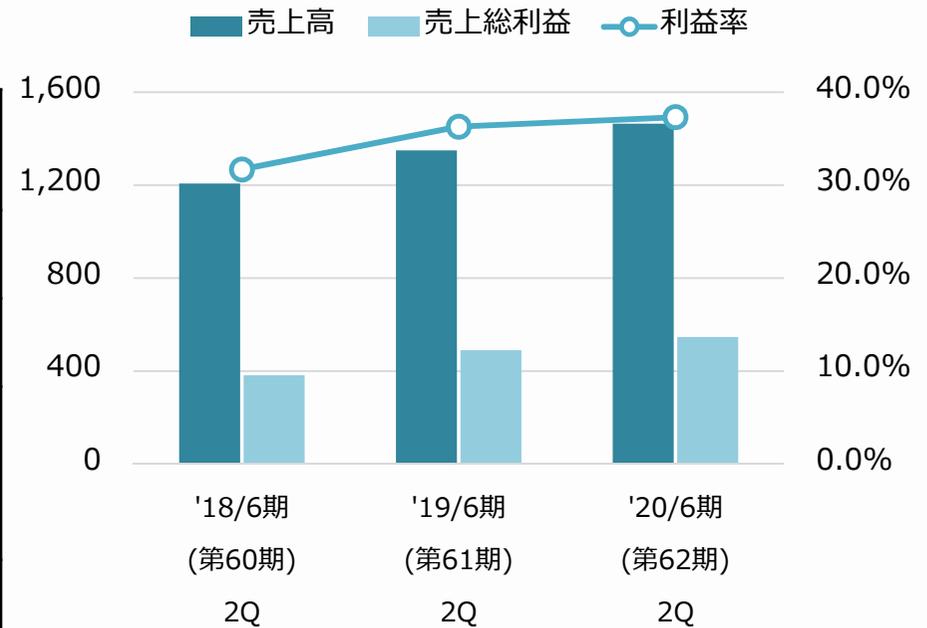


クラウドサービス提供型の例



(単位：百万円)

	'18/6期 (第60期) 2Q	'19/6期 (第61期) 2Q	'20/6期 (第62期) 2Q	対前年同期 増減額
受注高	986	1,173	1,398	225
売上高	1,207	1,350	1,464	113
売上総利益	382	490	546	56
(利益率)	(31.7%)	(36.3%)	(37.3%)	
受注残高	771	886	1,017	130



業績分析

- 米国SendGrid, Inc.のクラウドベースメール配信サービスや米国LockState, Inc.の入退室管理クラウドサービスが順調に販売を拡大
- 設計者向けCAEソフト、粒子法流体解析ソフト、リスクマネジメントプラットフォームの販売が堅調に推移し、当セグメントは着実に進展

3

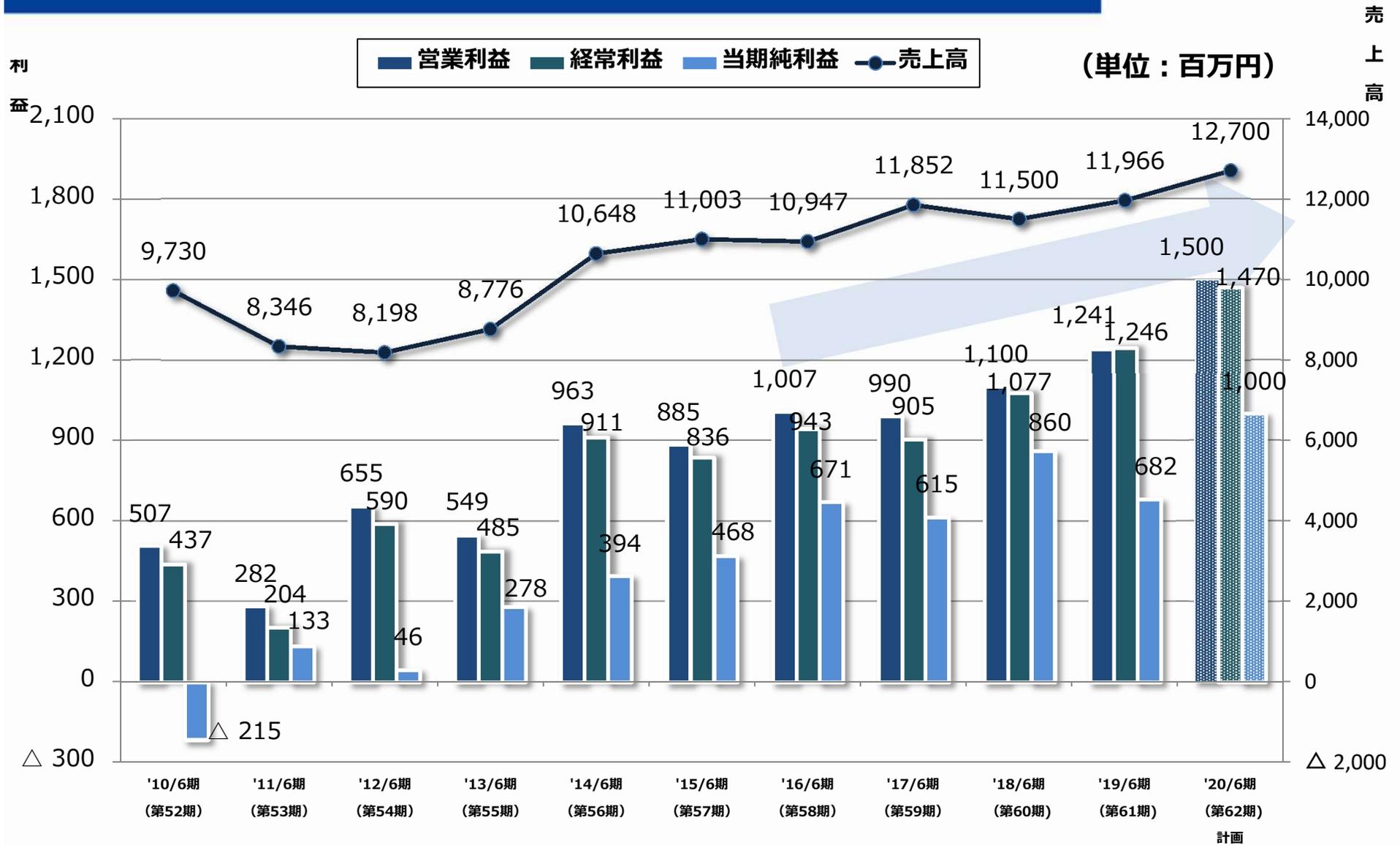
2020年6月期（第62期）の見通し

2020年6月期（第62期）計画

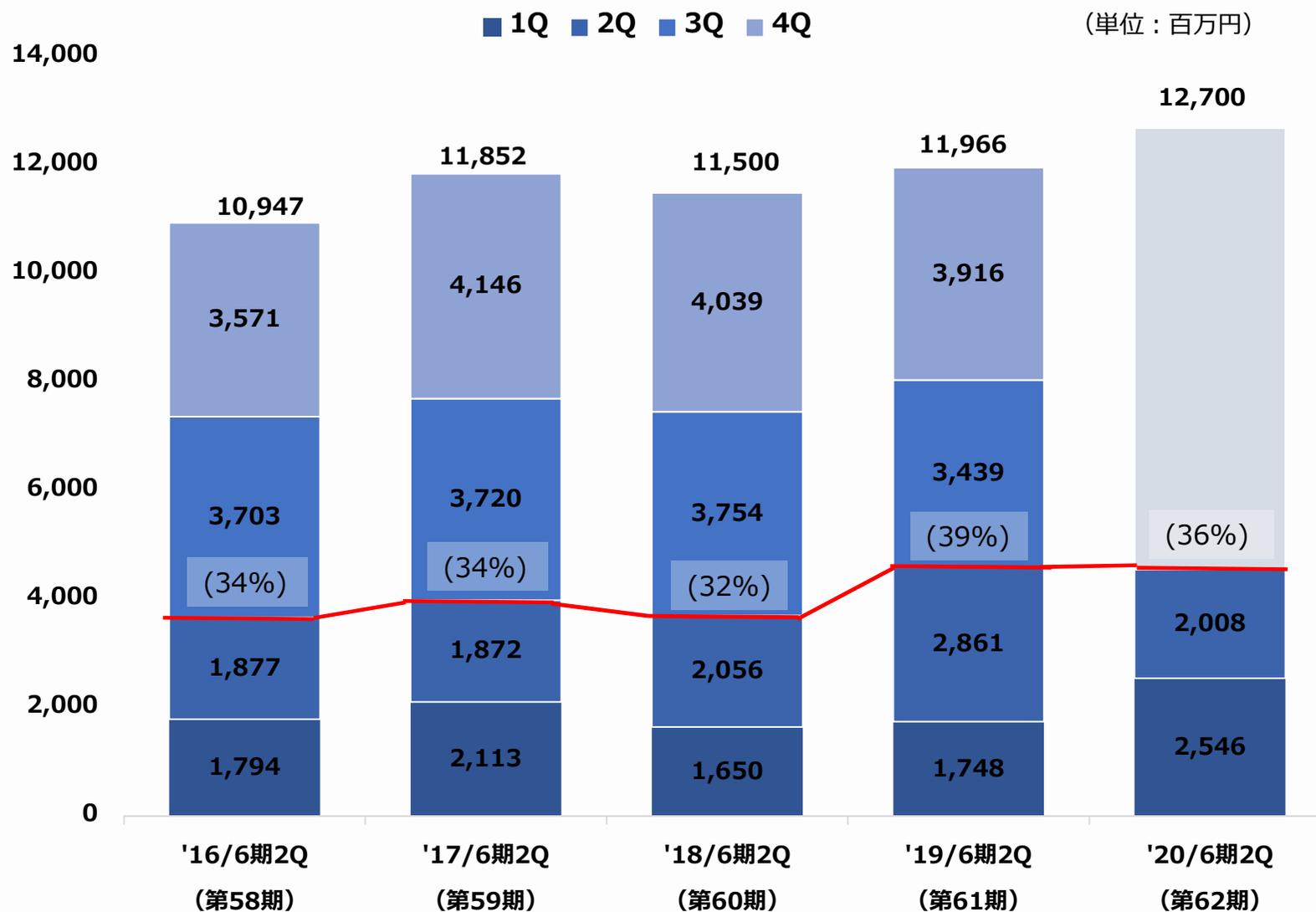
(単位：百万円)

	'19年6月期 第61期 (実績)	'20年6月期 第62期 (計画)	増減額	増減率
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%
		(単位：円)		
年間配当金	90	100		

過去の業績推移と業績予想



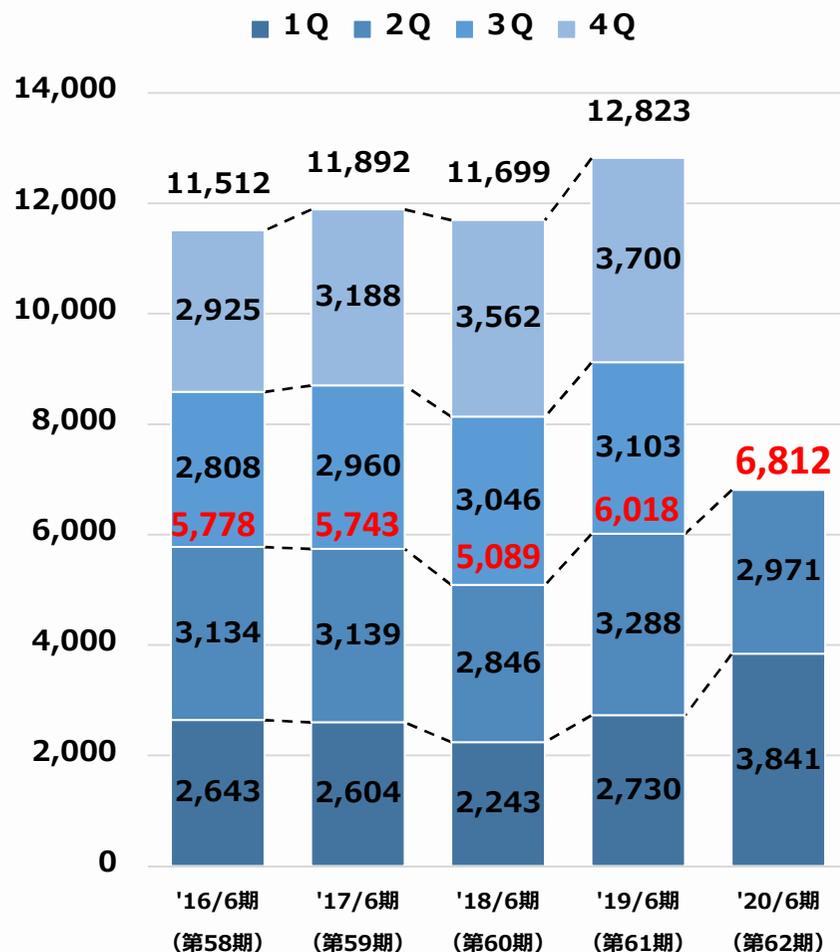
四半期別売上高の推移



受注高実績と四半期末繰越受注残高の推移

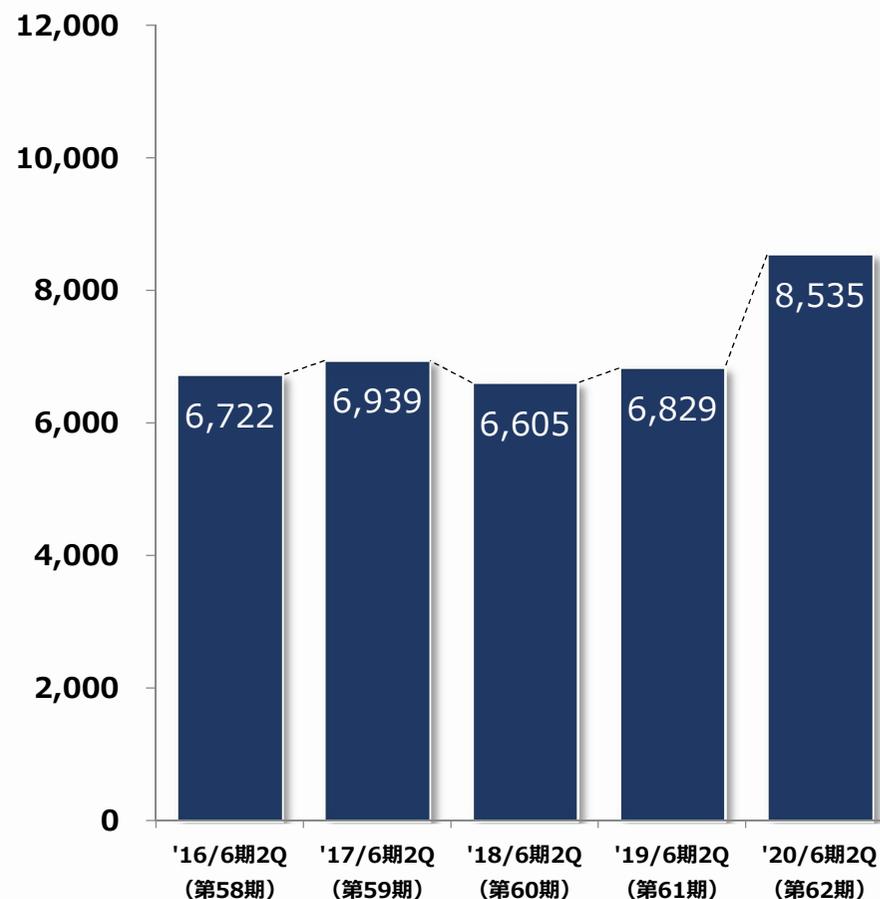
受注高

(単位：百万円)

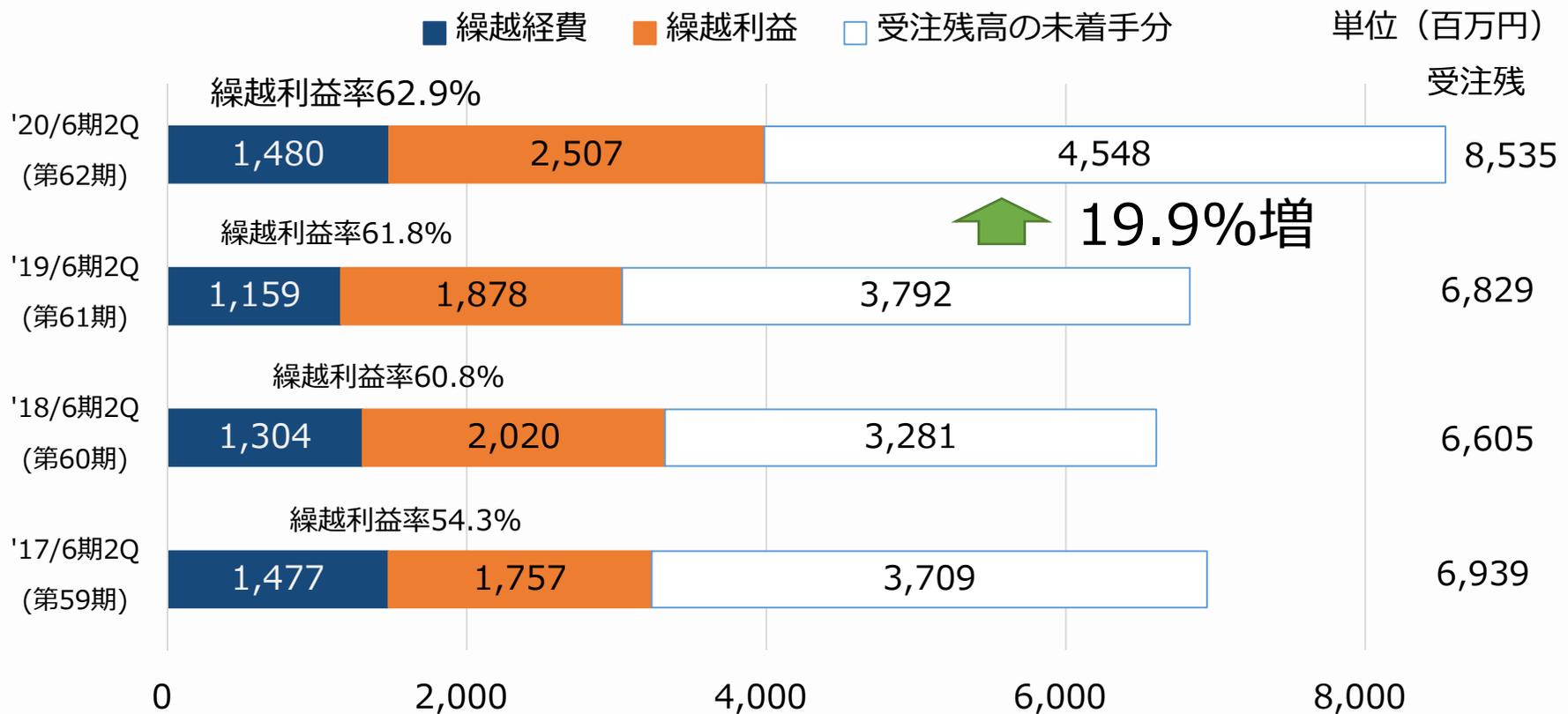


受注残高

(単位：百万円)



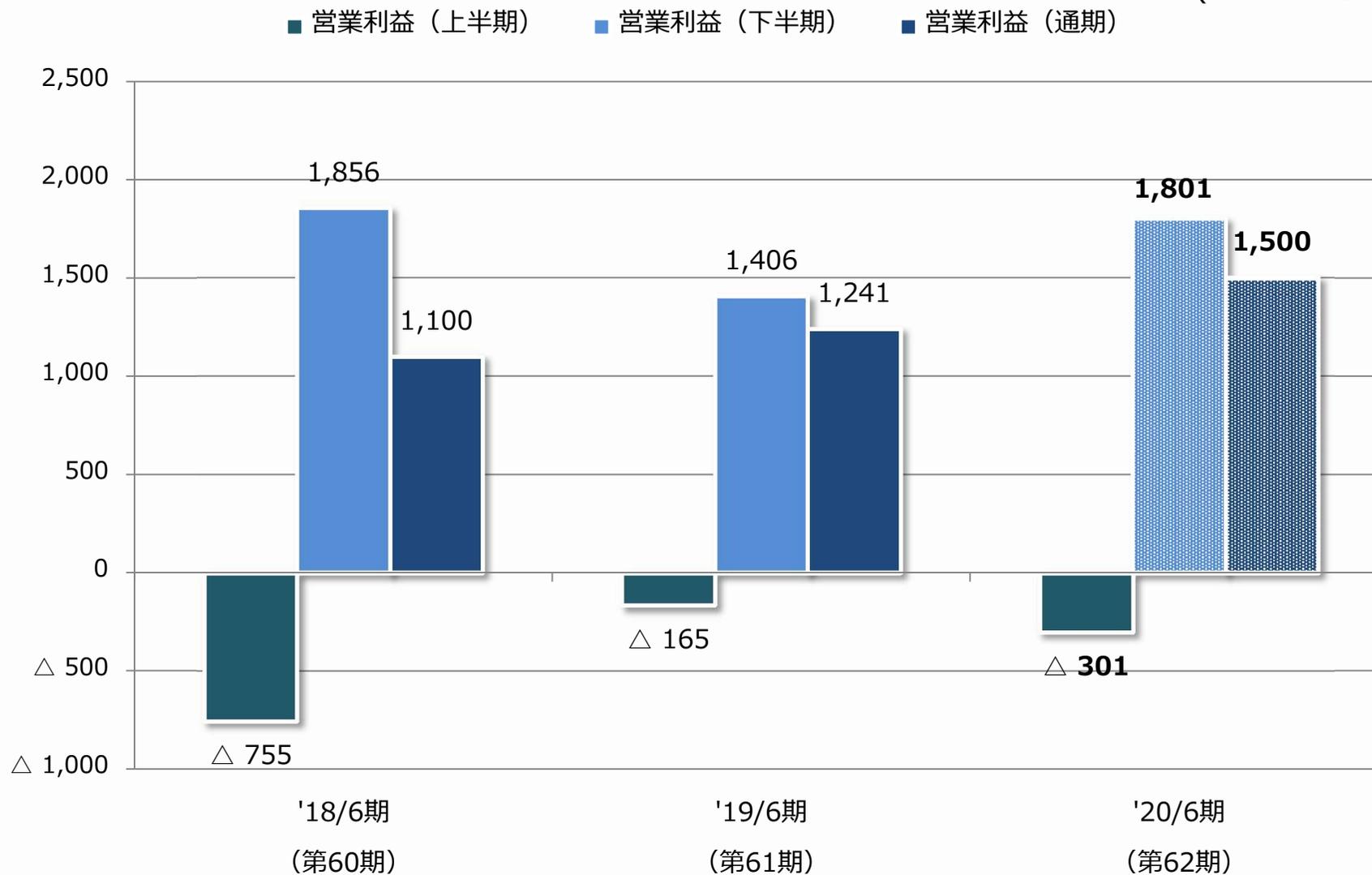
- 当期の繰越状況は前年度を超える水準となっている
 - 受注残は前年度+1,706百万円、うち未着手分は同+756百万円
 - 繰越利益2,507百万円、同利益率は前年度超の62.9%を確保



※管理会計に基づく値

営業利益の期間比較

(単位：百万円)



- 受注管理：受注状況
- 管理会計：プロジェクト進捗状況
- 財務会計：売上状況
- 入金管理：入金状況

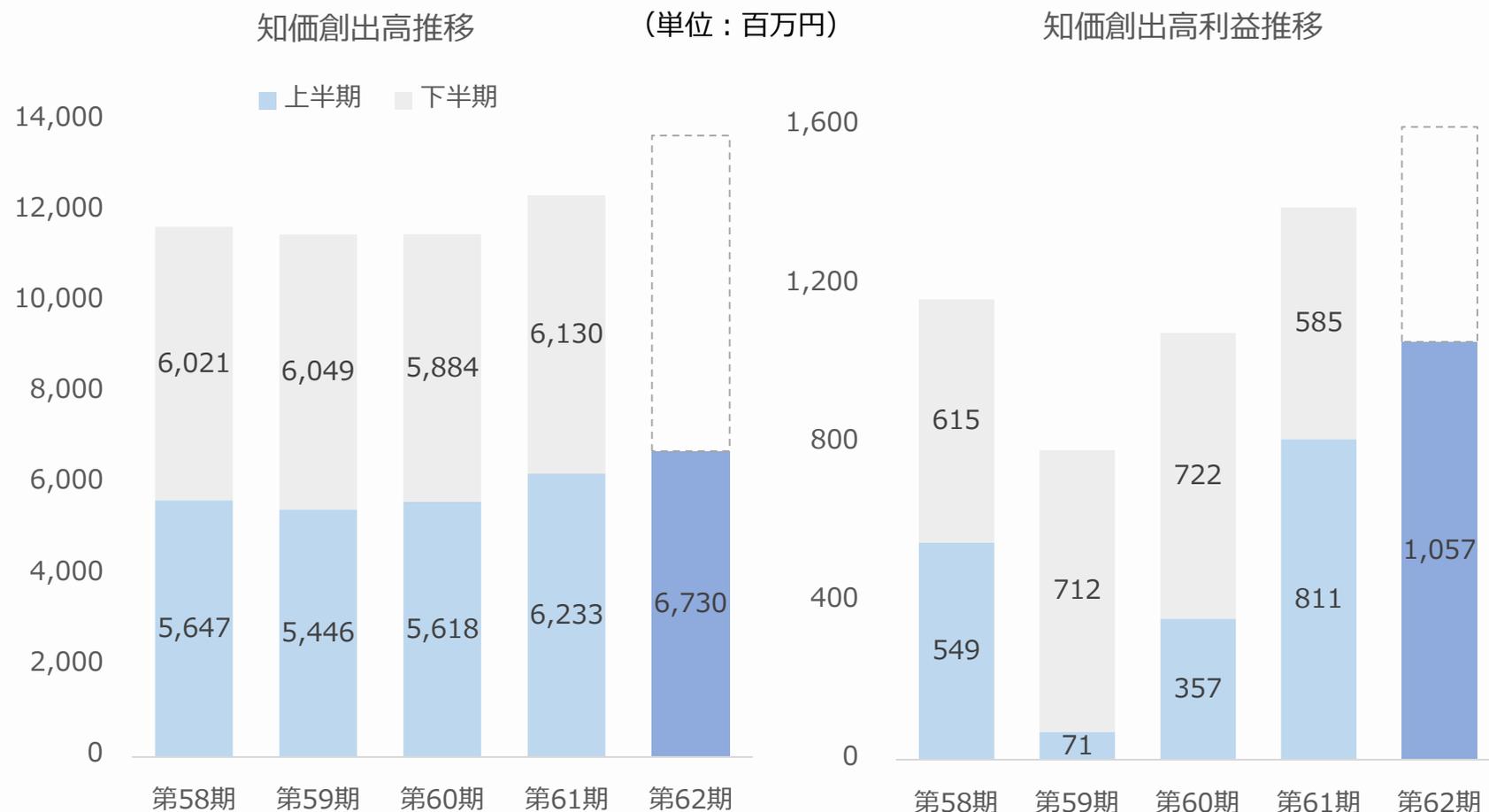
■ 管理会計：プロジェクト進捗状況の指標

プロジェクトがどの程度進捗しているかを金額換算し、プロジェクトの進捗過程での業績を定量化
月次の業績管理、計画/実績のトレースを実践

“**知価創出高**” : 受注金額にプロジェクトの進捗度合いを掛け合わせたもの

“**知価創出高利益**” : 知価創出高よりプロジェクト経費を差し引いたもの

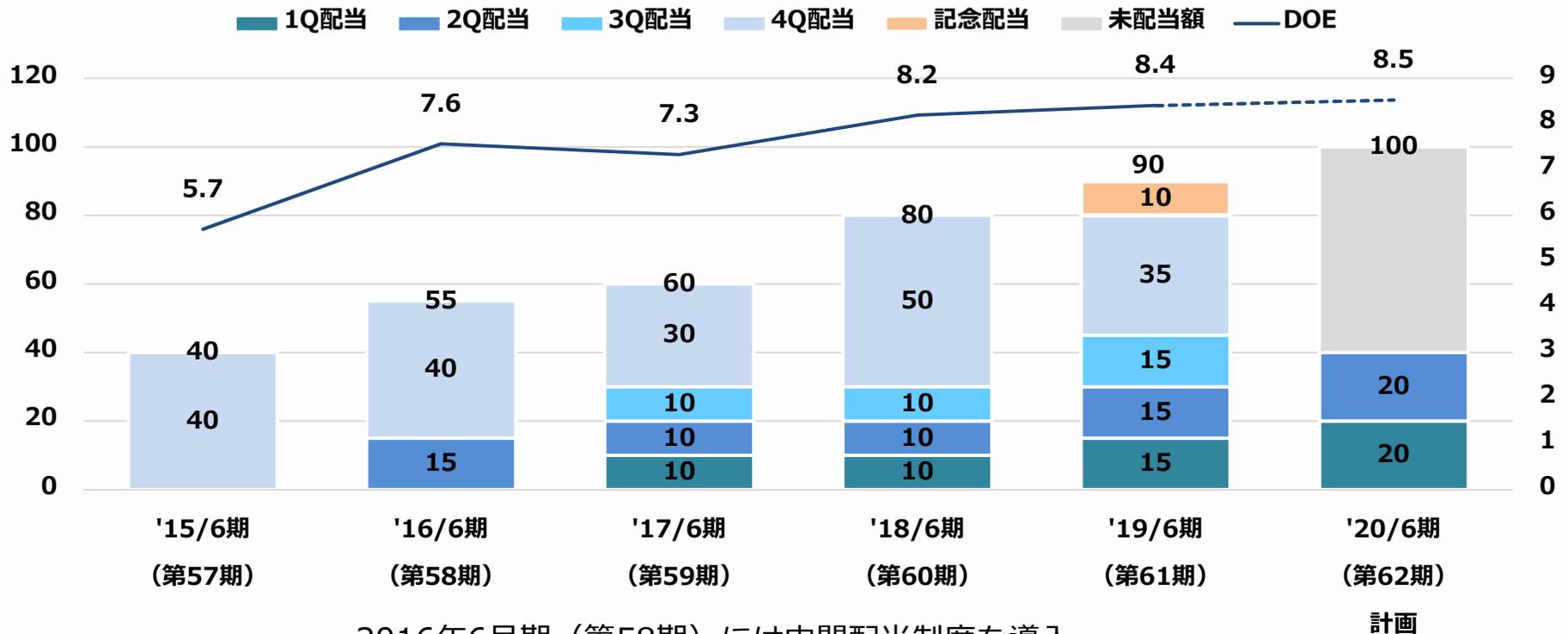
【管理会計】 知価創出高と知価創出高利益



※現時点で知価創出高利益は、計画人件費を基に算出をしておりますが、当社では当年度業績連動の賃金制度を導入しているため、経費および利益が変動する可能性があります

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、%)



- 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）には創立60周年記念配当を実施

※DOE = 一株当たり配当額/一株当たり純資産額×100で計算

※62期のDOEについては2019年8月8日発表の業績予想値をもとに算定

4

サステイナブルな成長に向けて

*Innovating for a **Wise Future***

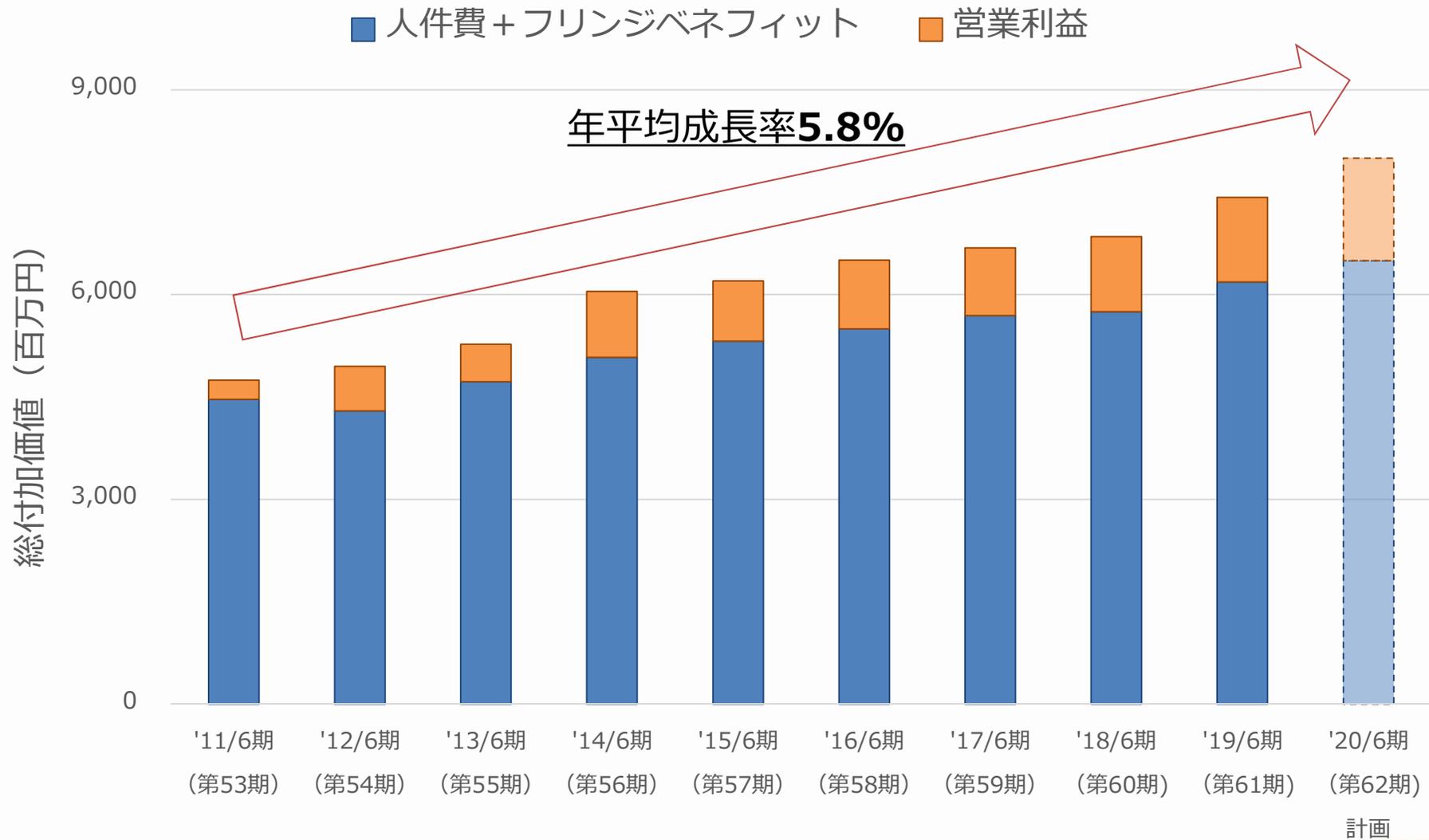
A Wise Future : 「賢慮」に満ちた未来社会の構築に向けて

Innovating : リーダーシップを発揮してチャレンジし続ける

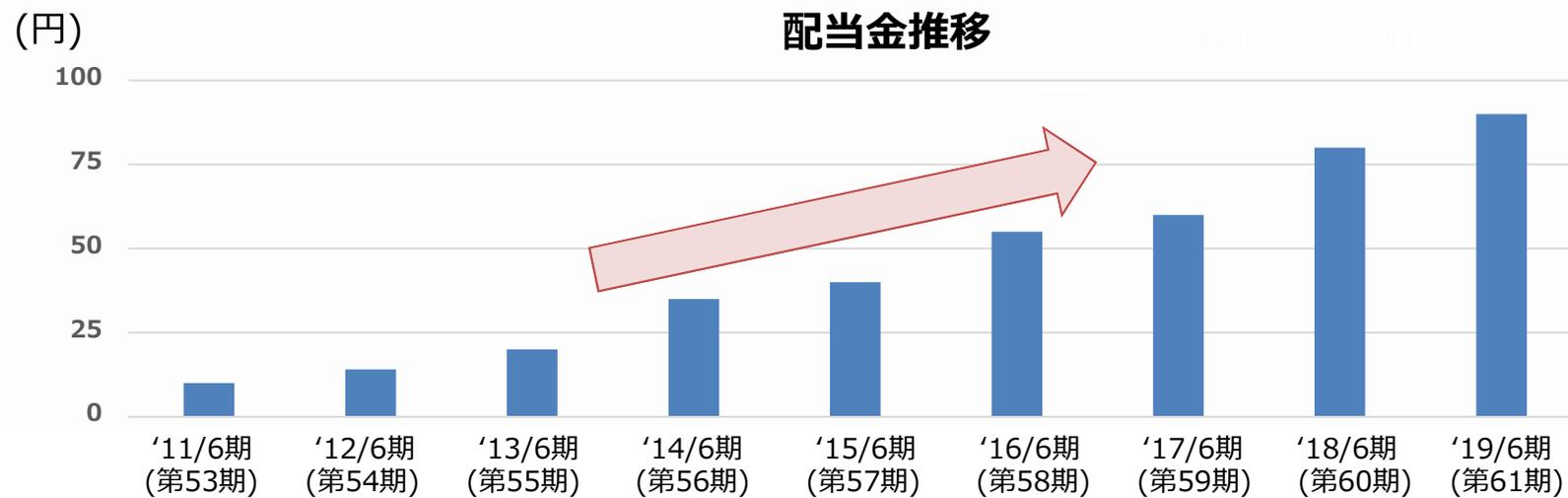
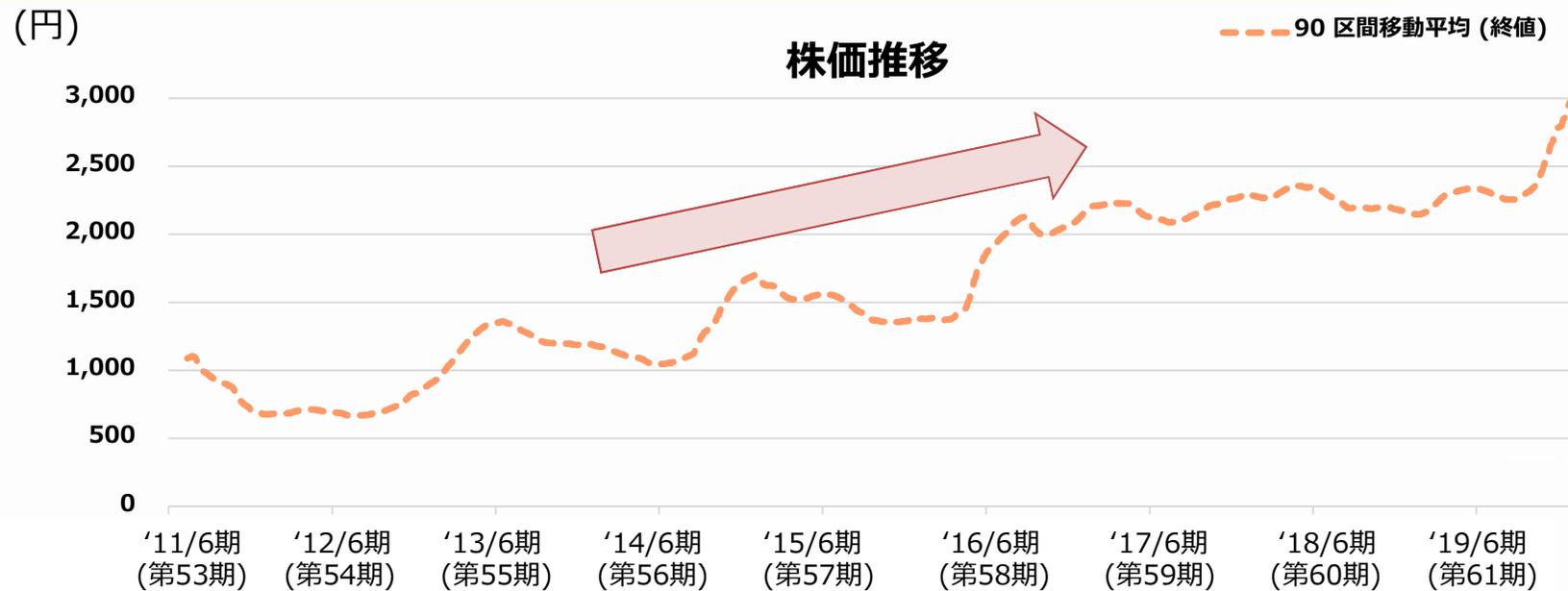
チャレンジを続ける組織でありたい

誰かが考えた未来、与えてくれる未来ではなく、何が**Wise**かを
所員それぞれが自分で考えながら、チャレンジを続ける

サステイナブルな成長に向けて



サステイナブルな成長に向けて

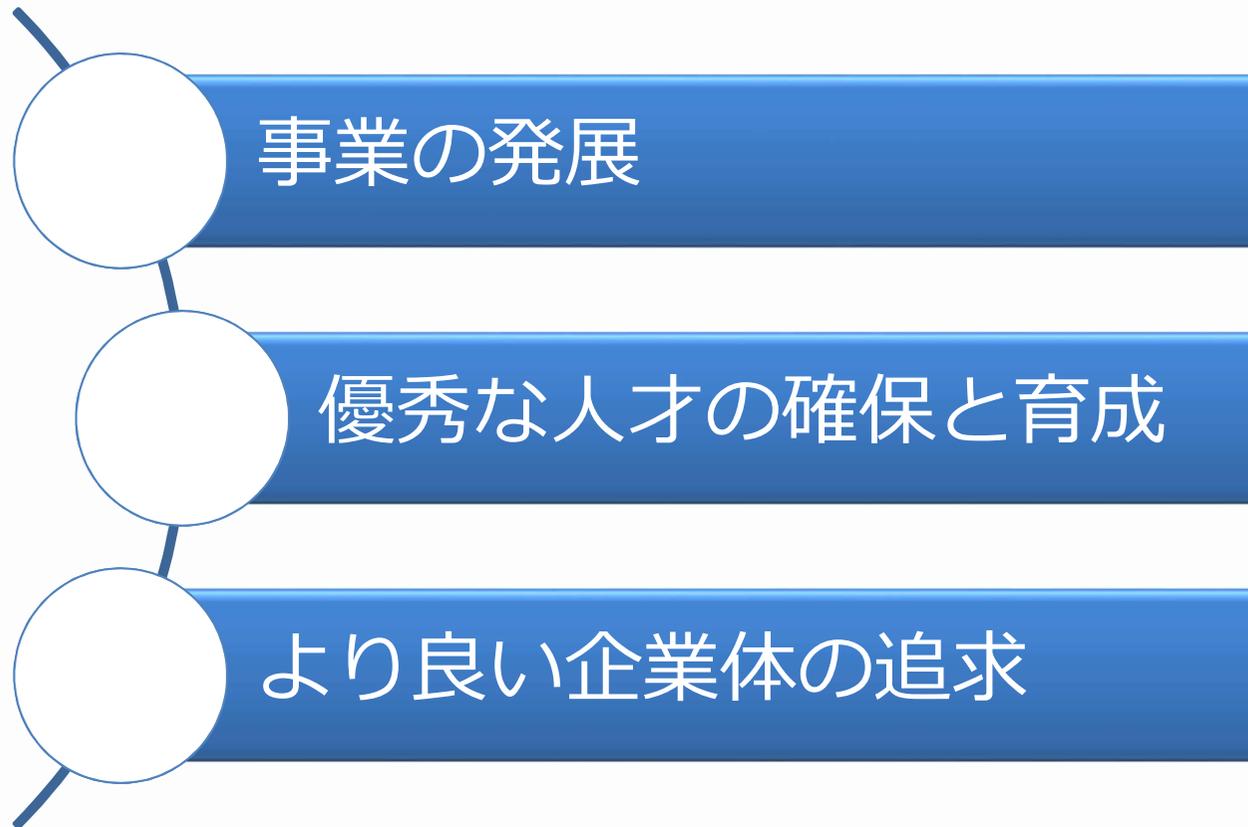


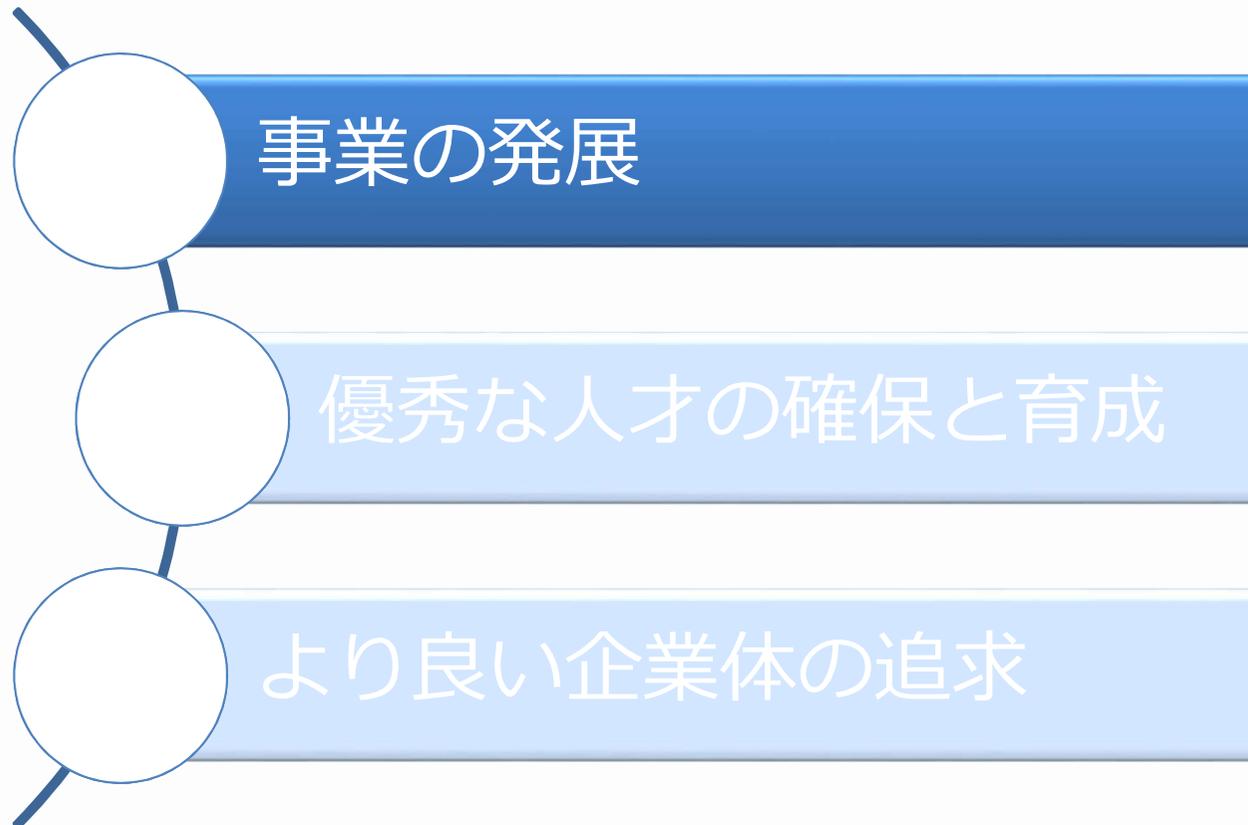
高い品質の保証とそれによる高い顧客満足度は事業収益の要

- 過去の失敗を含めた経験知蓄積・活用
- プロジェクト受注前および実行段階でのリスク管理
- 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、それぞれ専任の品質保証チーム体制
- リスク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

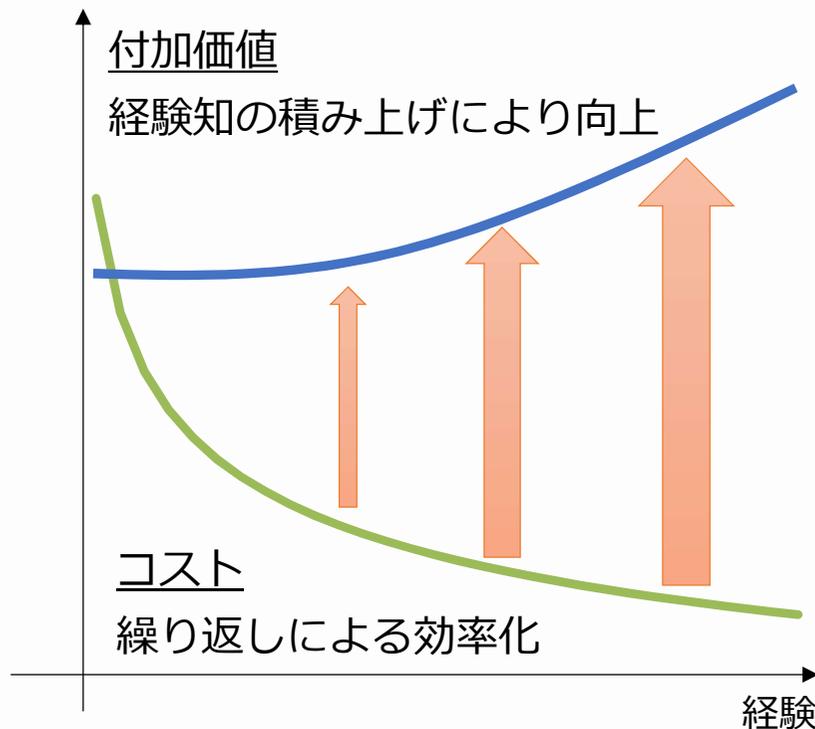
持続的な成長を実現するための取り組み





	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、サブスクリプション方式（クラウドサービス提供）
プロジェクト工期	数日～数カ月	即時売上および期間売上
ユーザ数	1～100	100～多数
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

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・構造解析コンサルティング
- 環境評価・防災コンサルティング
- 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

相互発展性のあるビジネスセグメント

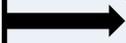
エンジニアリングコンサルティング
(売上構成比75%)

顧客課題



プロダクツサービス
(売上構成比25%)

国内外の先進技術



工学知

ソフトウェア構築
コンサルティングレポート

ソリューション
の創出

ツール化

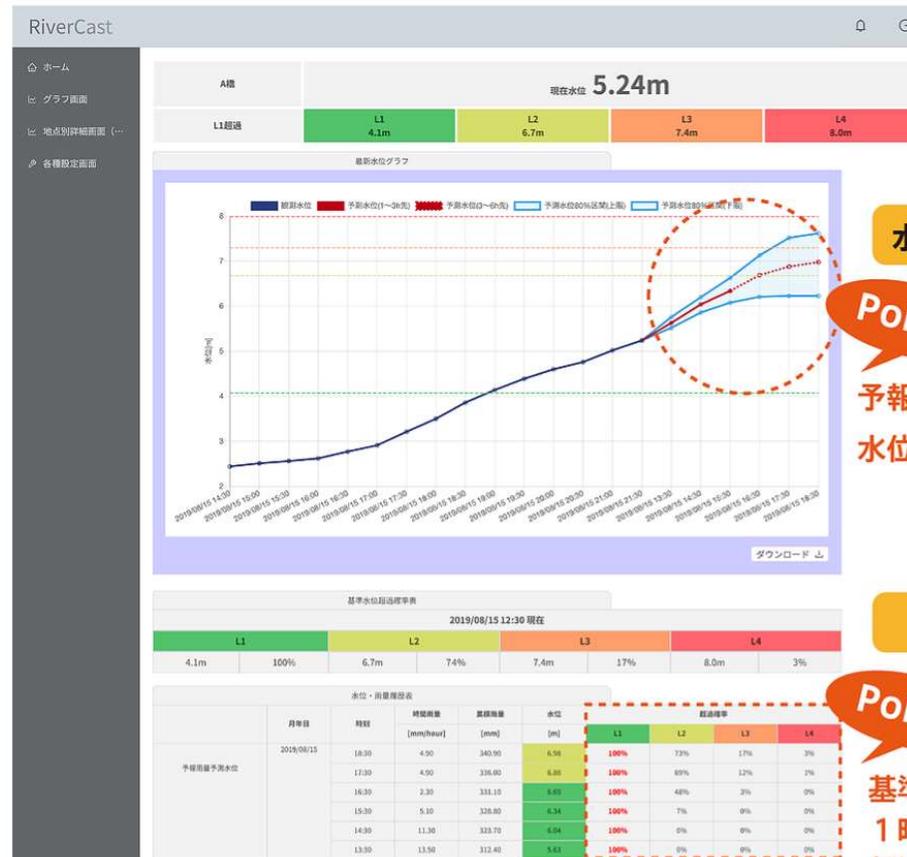
ソフトウェアパッケージ
クラウドサービス

知見を
フィードバック

産学連携により河川の水位予測技術を共同開発

- 必要データは予測対象地点の過去と現在の水位、および当社で用意する雨量データのみで、6時間先までの河川水位を予測

リアルタイム洪水予測システム
RiverCast



水位・雨量グラフ

Point!

予報雨量の誤差を考慮し、
水位予測結果を確率表示

超過確率表

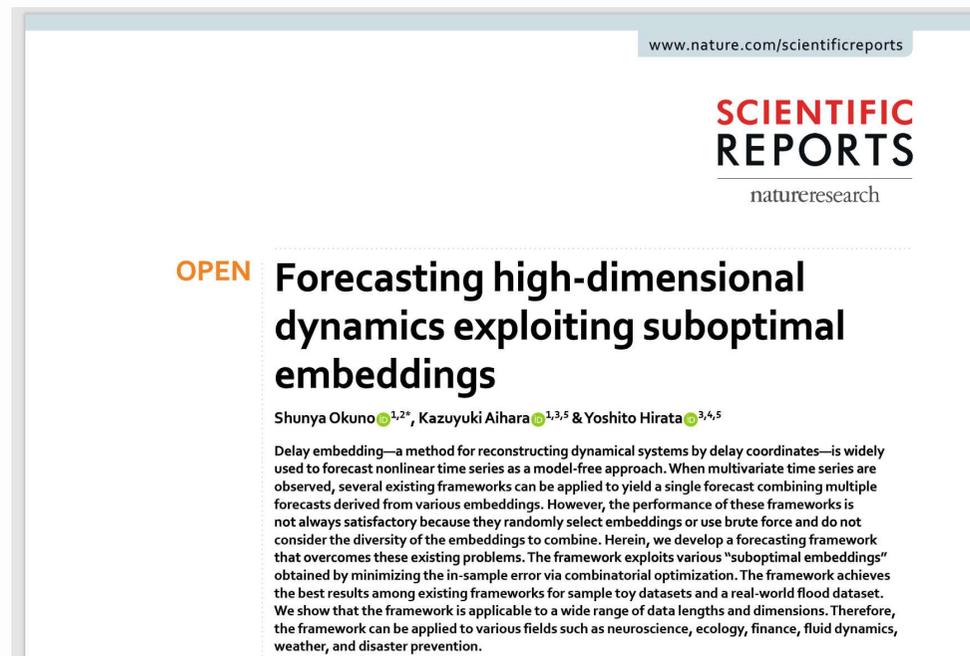
Point!

基準水位に対して、
1時間～6時間先までの
超過確率を算出

- 東京大学 生産技術研究所 合原一幸 教授と共同で2016年より社会連携研究部門「**未来の複雑社会システムのための数理工学**」を設置
- 共同開発したカオス時系列解析技術を利用し、洪水予測ソリューションを開発



事業開発部 気象防災ビジネス室
室長 奥野 峻也



成果：論文がNature Publishing Groupの
総合科学雑誌「SCIENTIFIC REPORTS」
に掲載

出典：SCIENTIFIC REPORTS

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

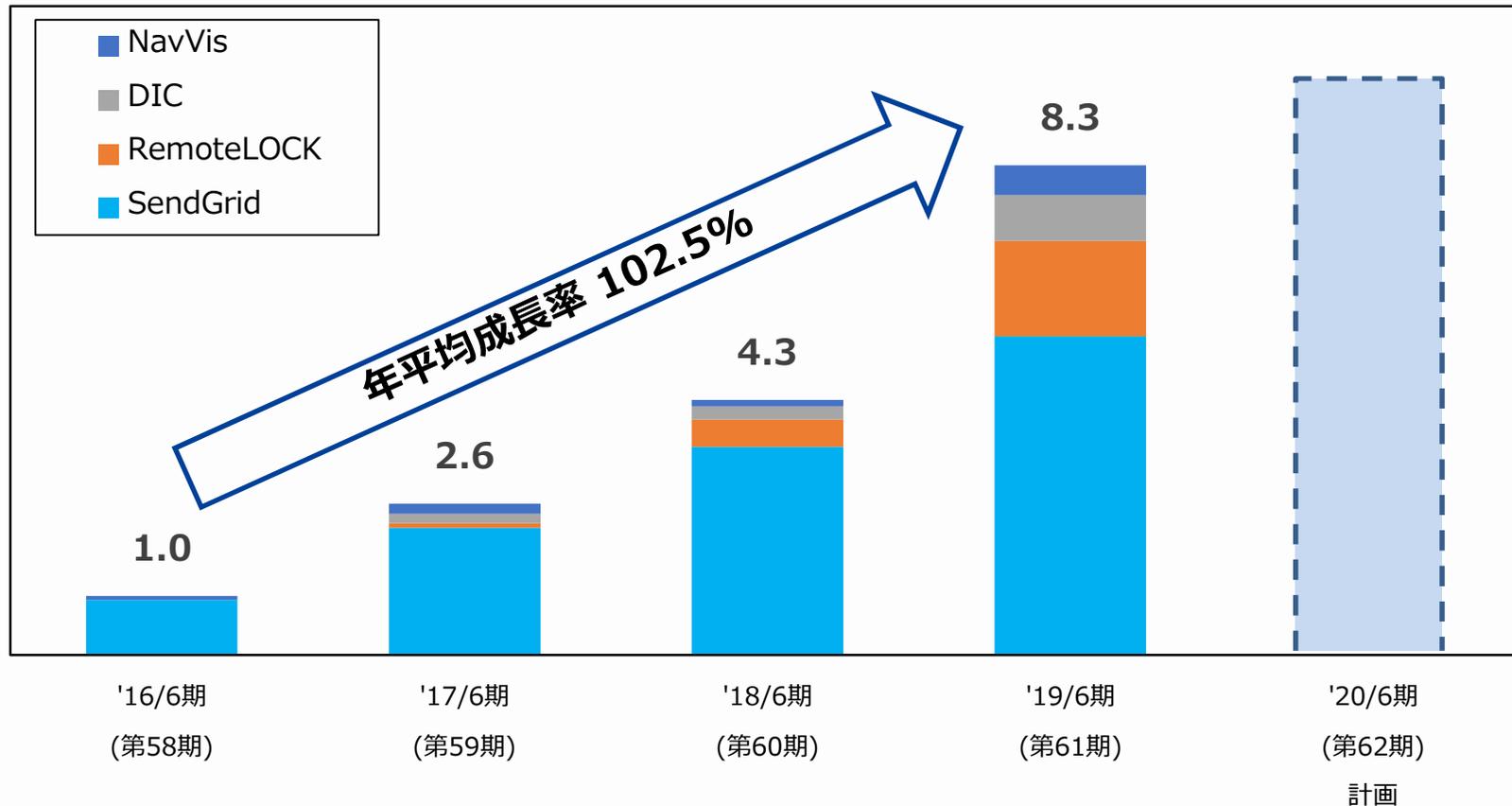
柔軟なビジネスモデルの導入による事業発展

- 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

スタートアップ事業の成長

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

SendGrid事業の成長



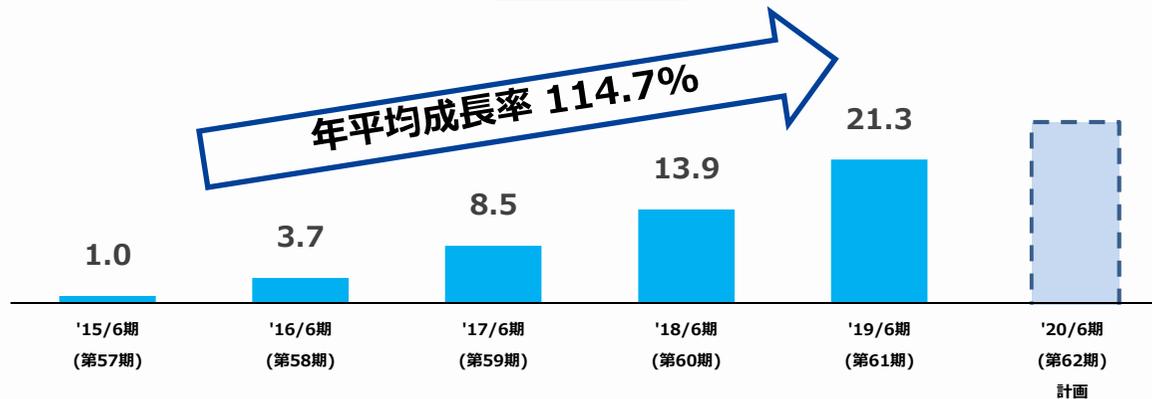
□ 2017年11月ニューヨーク証券取引所に上場

□ 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

売上規模



※'15/6期を基準とした相対値

高い顧客満足度と認知度を獲得



ビジネス向けIT口コミサイト「ITreview」において2部門で「LEADER」取得

- ・ トランザクションメール部門
- ・ メールマーケティング部門

RemoteLOCKの展開

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



民泊用ホテル事業者様の事例

- 鍵受け渡しの手間や紛失トラブル等のセキュリティ上の懸念が解消、利益性向上
- メールでの暗証番号を受け取りにより無人チェックインが可能に

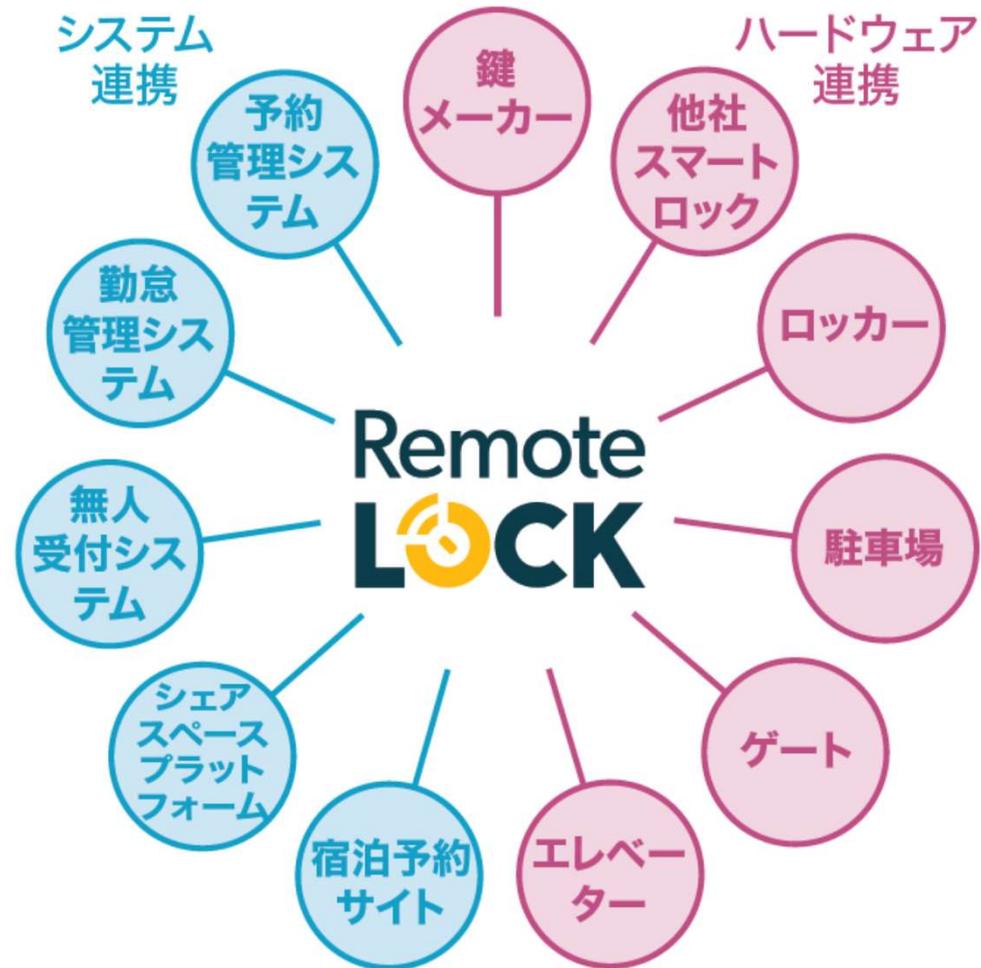


地方自治体との協業に向けて

- クラウド上での一括管理による施設の利便性向上及び管理コストの削減
- 災害発生等有事の際は、遠隔から施設の一斉開錠も可能

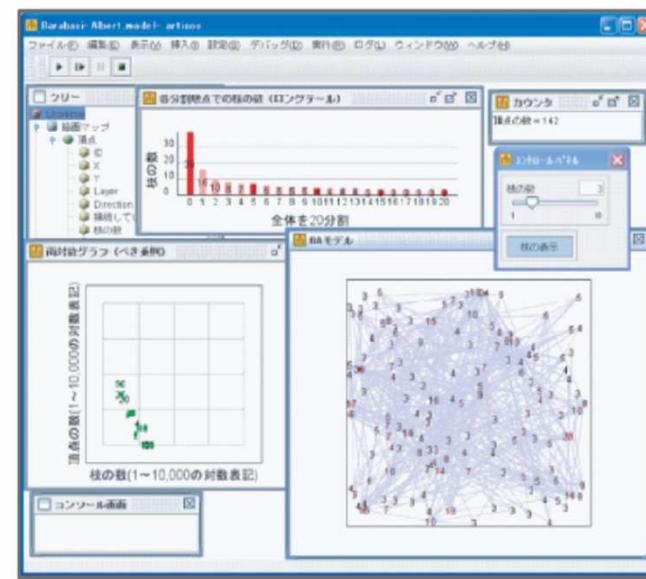
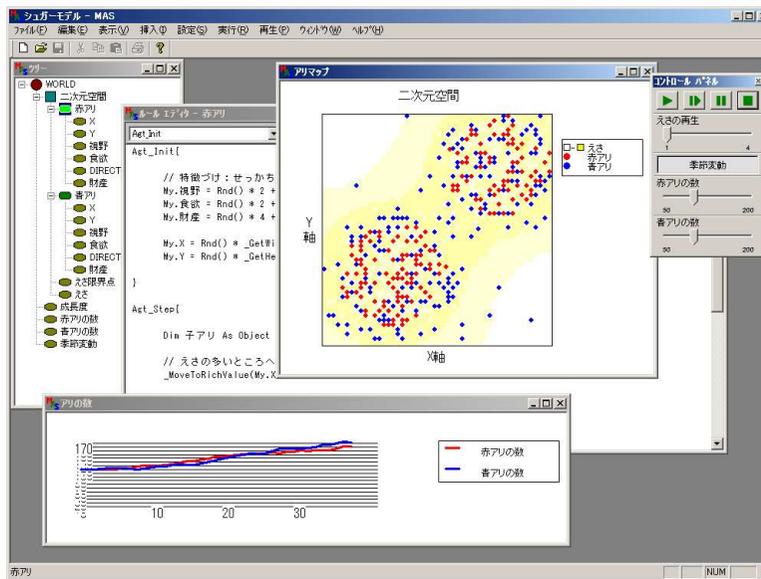


アクセスコントロールの プラットフォームへ



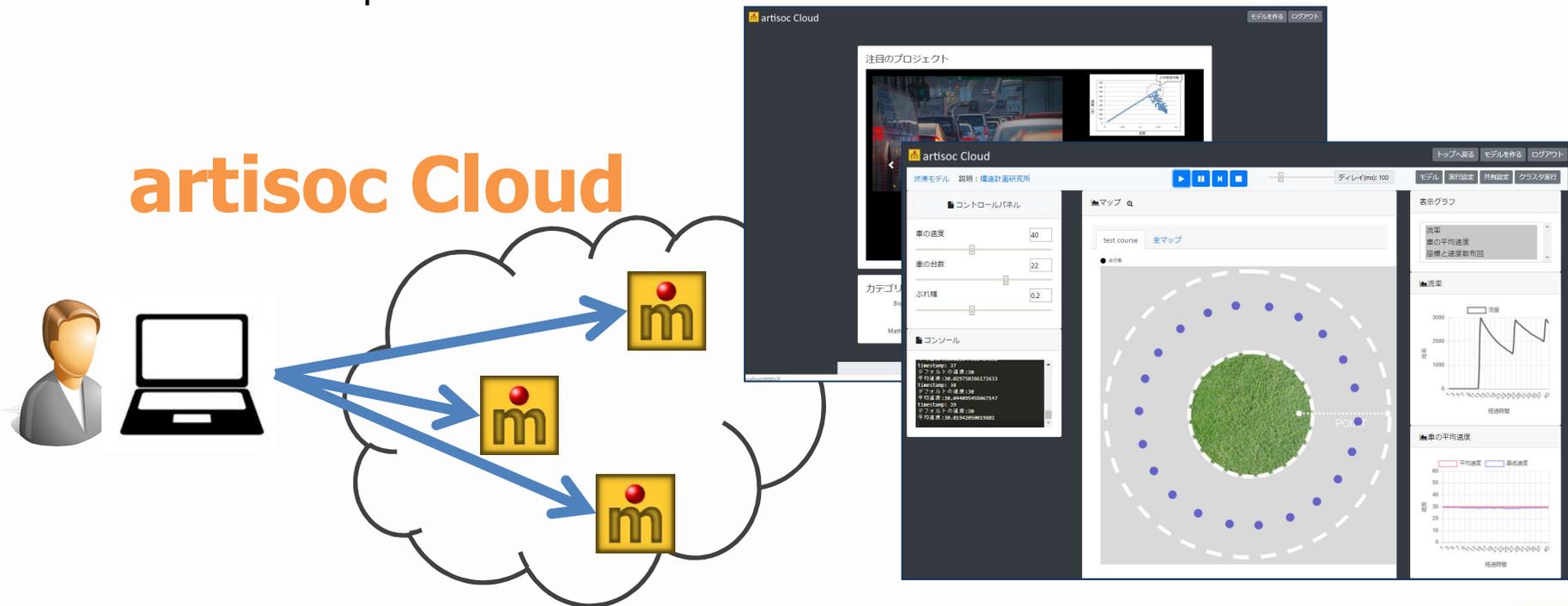
- 1990年代より、KKEでは意思決定と情報技術、個の意思決定・行動ルール測定などに取り組み、企業の意思決定に役立つサービス、社会事象のシミュレーションを行ってきた
- 社会事象のシミュレーションに課題
⇒ 部分の集合が全体ではない、相互作用の評価、創発の理解

社会事象を対象とした思考実験のツール、
マルチ・エージェントシミュレーションの開発



社会事象シミュレーション : artisoc Cloud版

- クラウドで社会シミュレーションサービスを簡単に構築・提供できるプラットフォーム
- 利用者がWeb上で簡単に社会シミュレーションを使うことができ、その結果を共有・議論することができる
- 2020年春よりβ版リリース予定



事業の
拡大



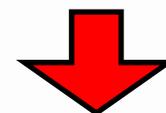
利益の
確保

利益の
再投資

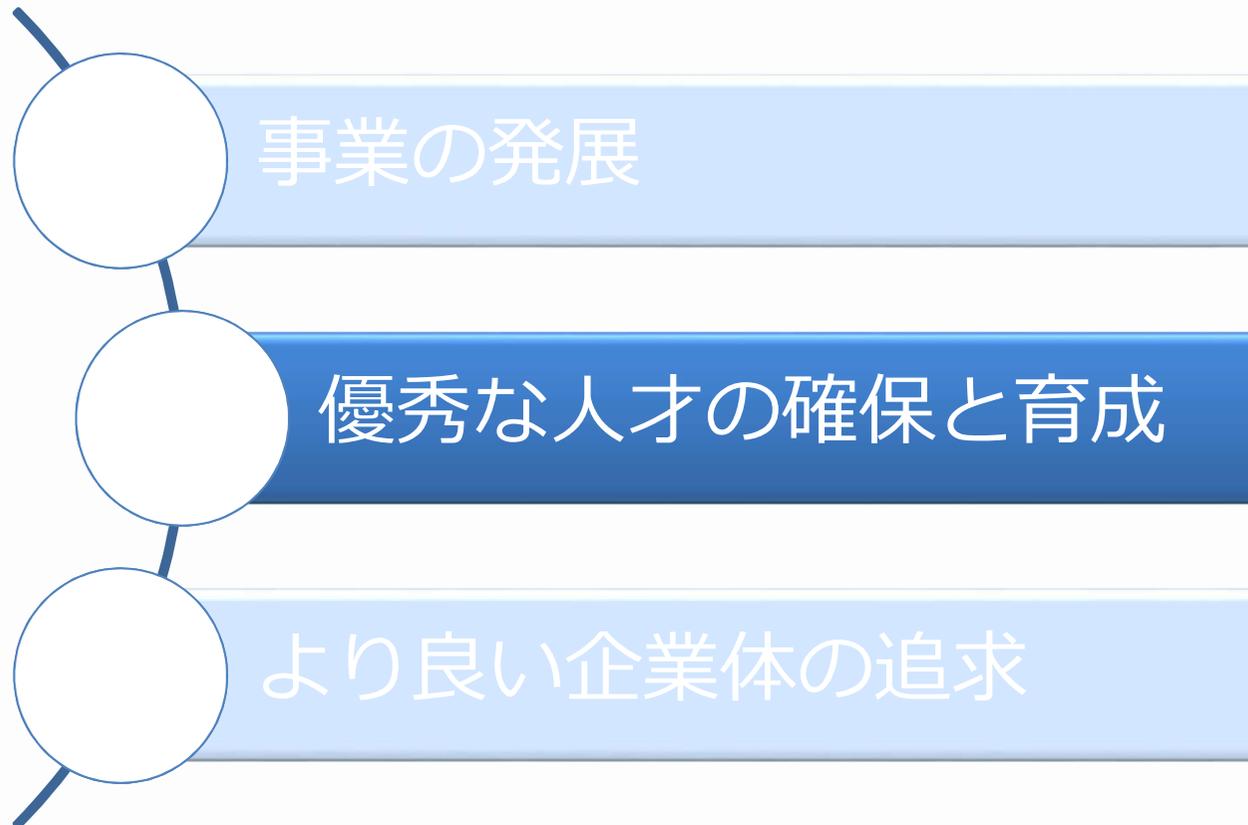
国内外パートナーへの投資



社内事業開発への投資



新たな事業テーマの発掘



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

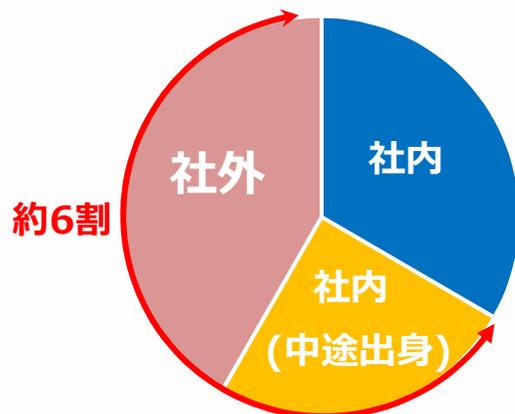


学歴別比率

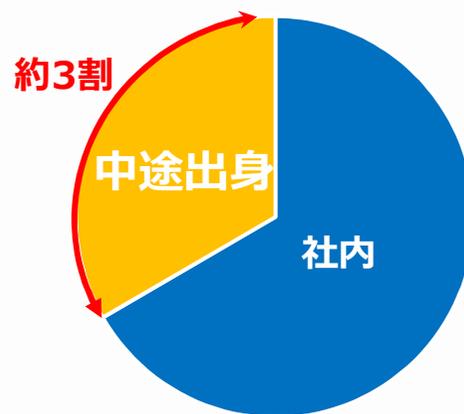


□ 多様なバックグラウンドの人才が参画

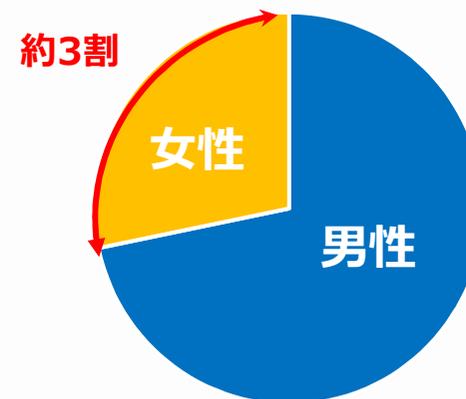
取締役構成 12名



執行役構成 18名



所員男女比

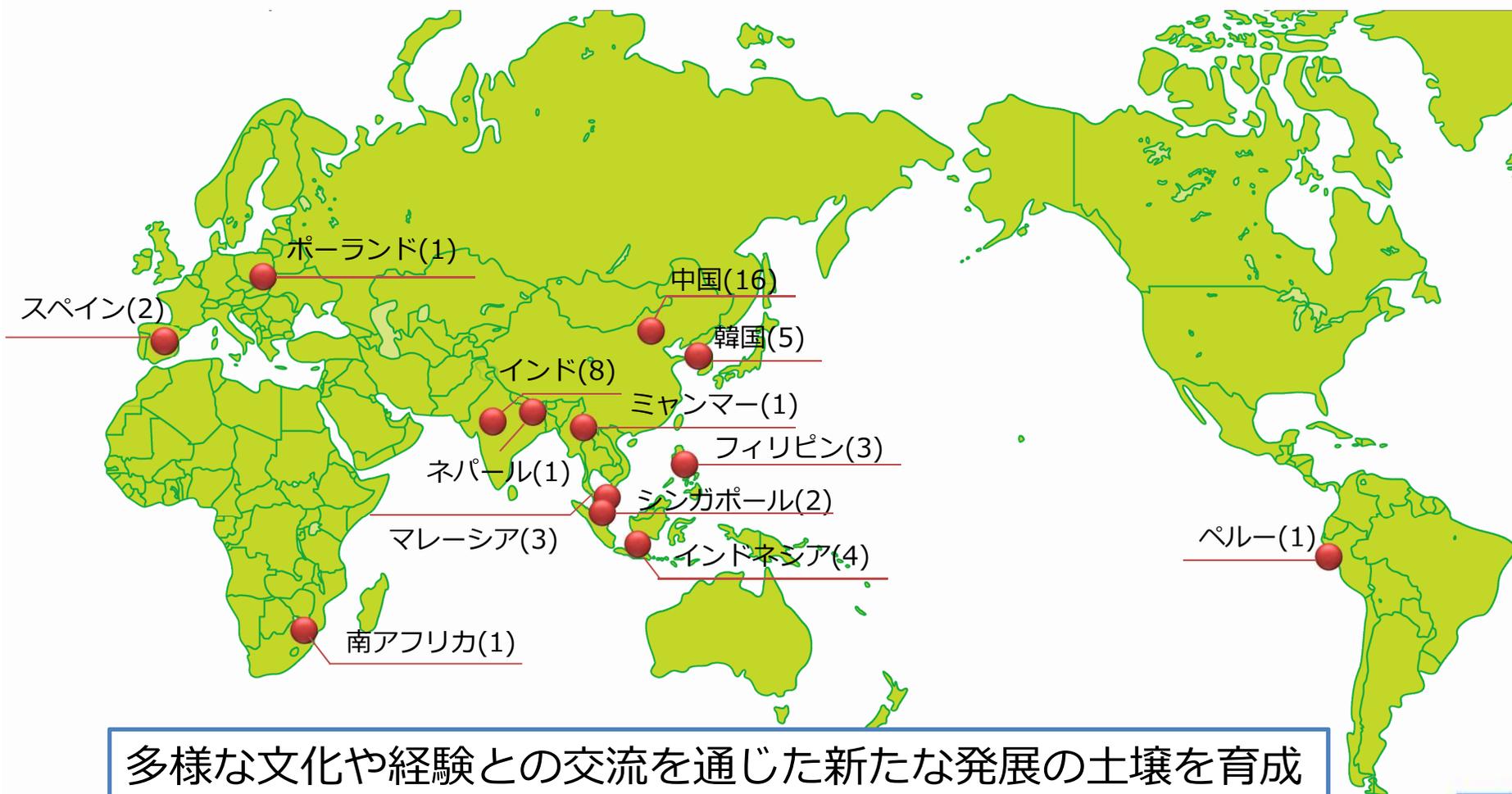


□ 中途採用の活躍 :

- | | | |
|--------------|------------|---------------|
| ・ リクルート室長 | 2019年6月入社 | 前職 : 自動車 |
| ・ 法務知財戦略室長 | 2019年5月入社 | 前職 : 流通 |
| ・ 営業本部 | 2019年4月入社 | 前職 : 金融 |
| ・ 社内ICT 熊本室長 | 2019年3月入社 | 前職 : ソフトウェア開発 |
| ・ 広報・IR室長 | 2018年10月入社 | 前職 : 運輸 |

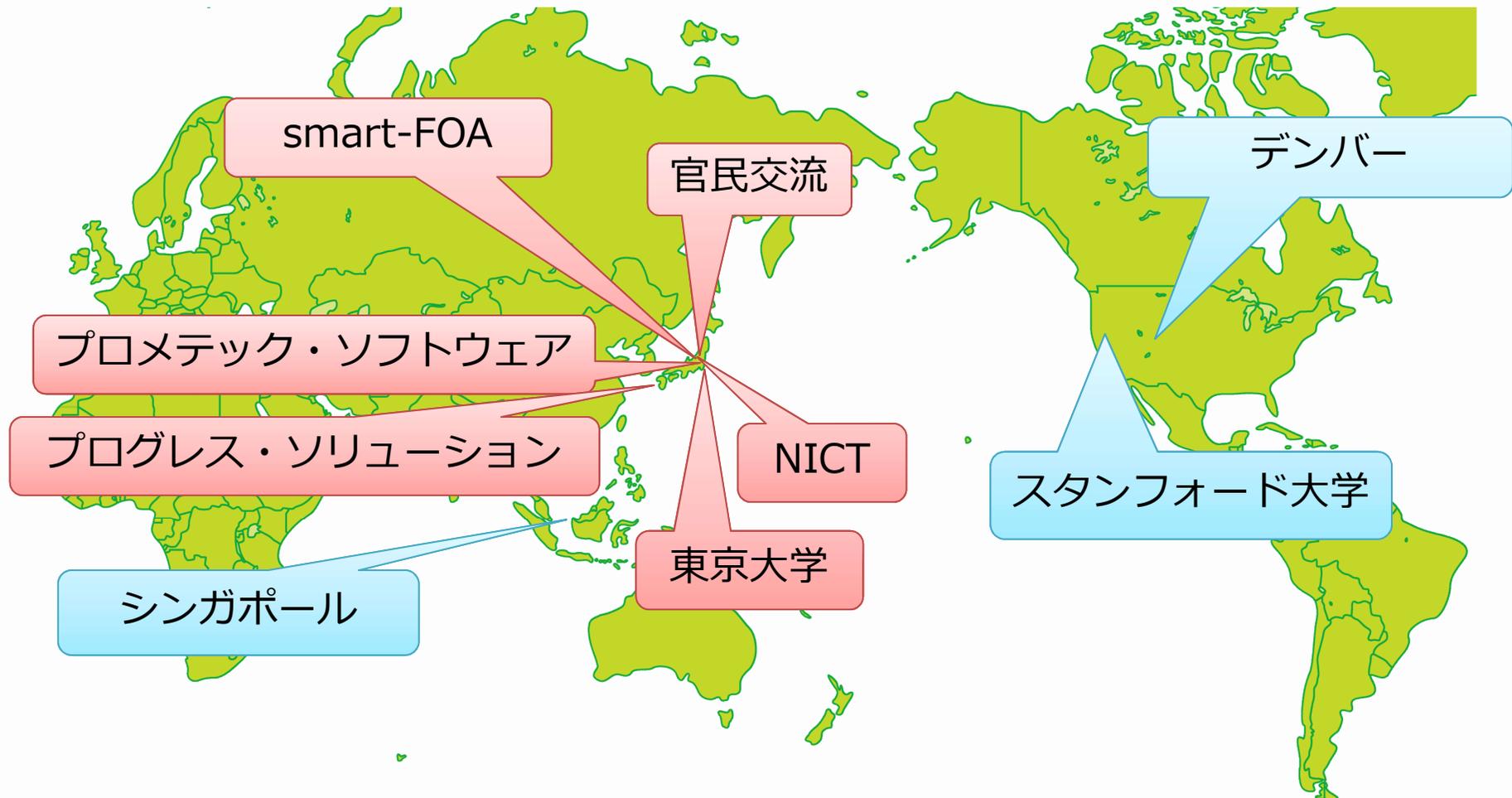
世界中から多様な人才の参画

2014年より海外採用を本格的に開始後、2019年12月末で48名と全所員の8.0%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

多様な成長の場の提供



国内外を問わず、多様な場での経験を通じて人才を育成

熊本構造計画研究所のこれまで

通産省のテクノポリス構想をきっかけとして熊本県大津町に
『熊本構造計画研究所』を開設

1982年 阿蘇の麓に自社ビル建設のための土地取得
「ソフトウェア開発の生産性を上げるには集中でき、
かつリフレッシュできる環境が第一」（服部正所長）

1983年 テクノポリス法の制定

1984年 事務所を開設

1986年 大津町に社屋が完成



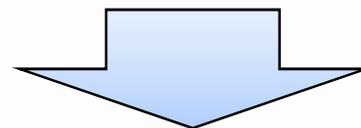
熊本構造計画研究所のこれから

パートナー企業であるプログレス・ソリューション社と連携しつつ、熊本構造計画研究所を再加速していく

- ソフトウェア開発の拠点（1984～）
- バックオフィス業務（2018～）



- ✓ エンジニアコンサルティング業務
 - 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支援業務
 - 顧客対応業務等のサポート業務



熊本の「場」をより活用していく

服部正奨学基金(服部賞)

毎年、創業者 故 服部正の命日に、当社の価値向上に著しく貢献した所員を表彰

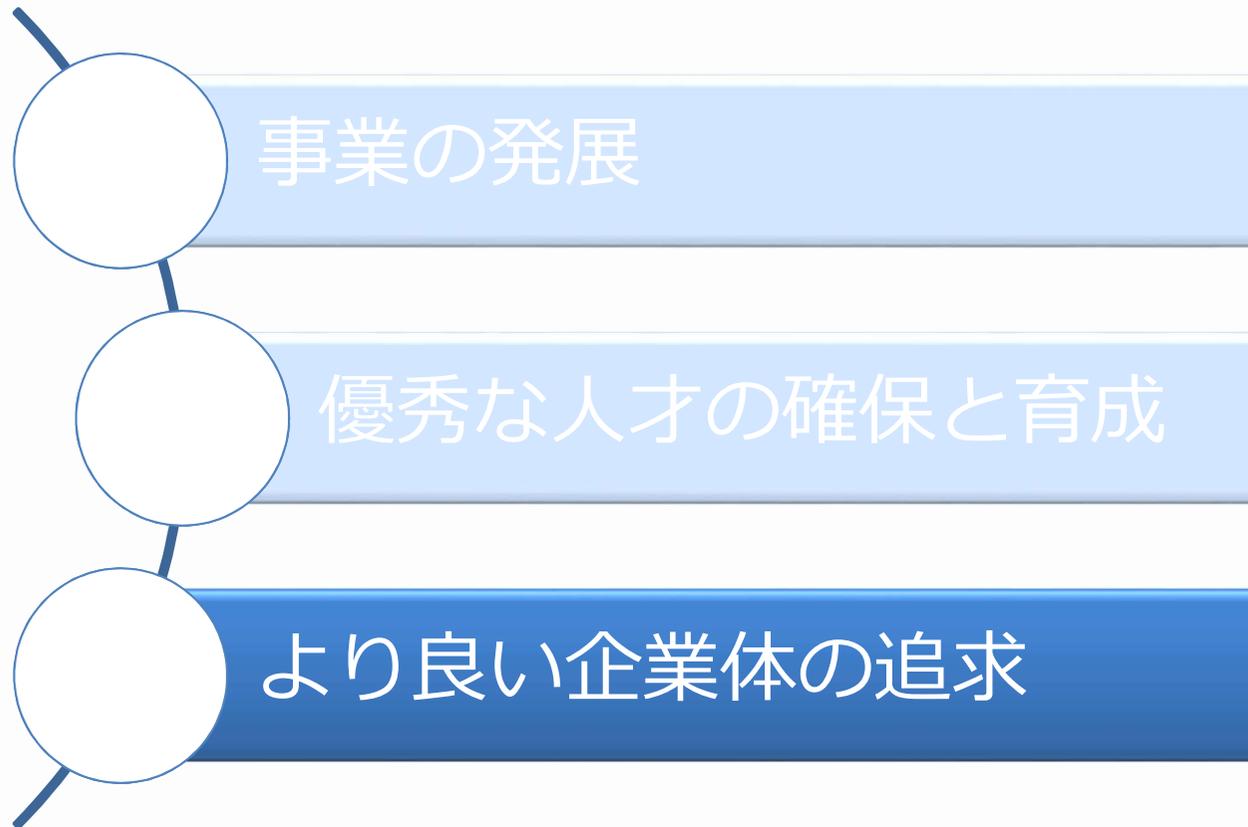
□ 第37回受賞者



特別功労賞 取締役会長 阿部誠允 (右)
服部賞 構造設計2部 部長 石塚広一 (左)

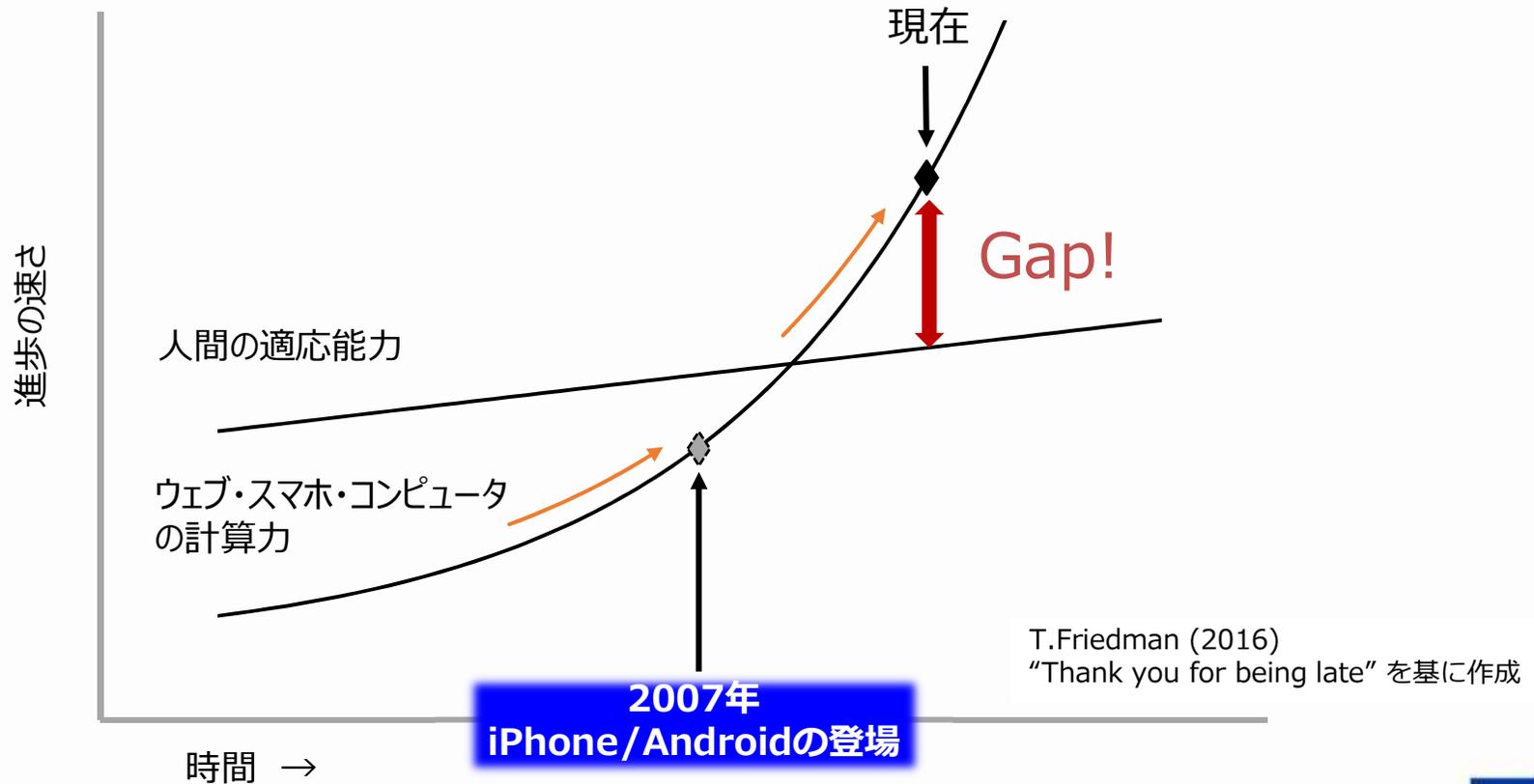
□ 選考理由

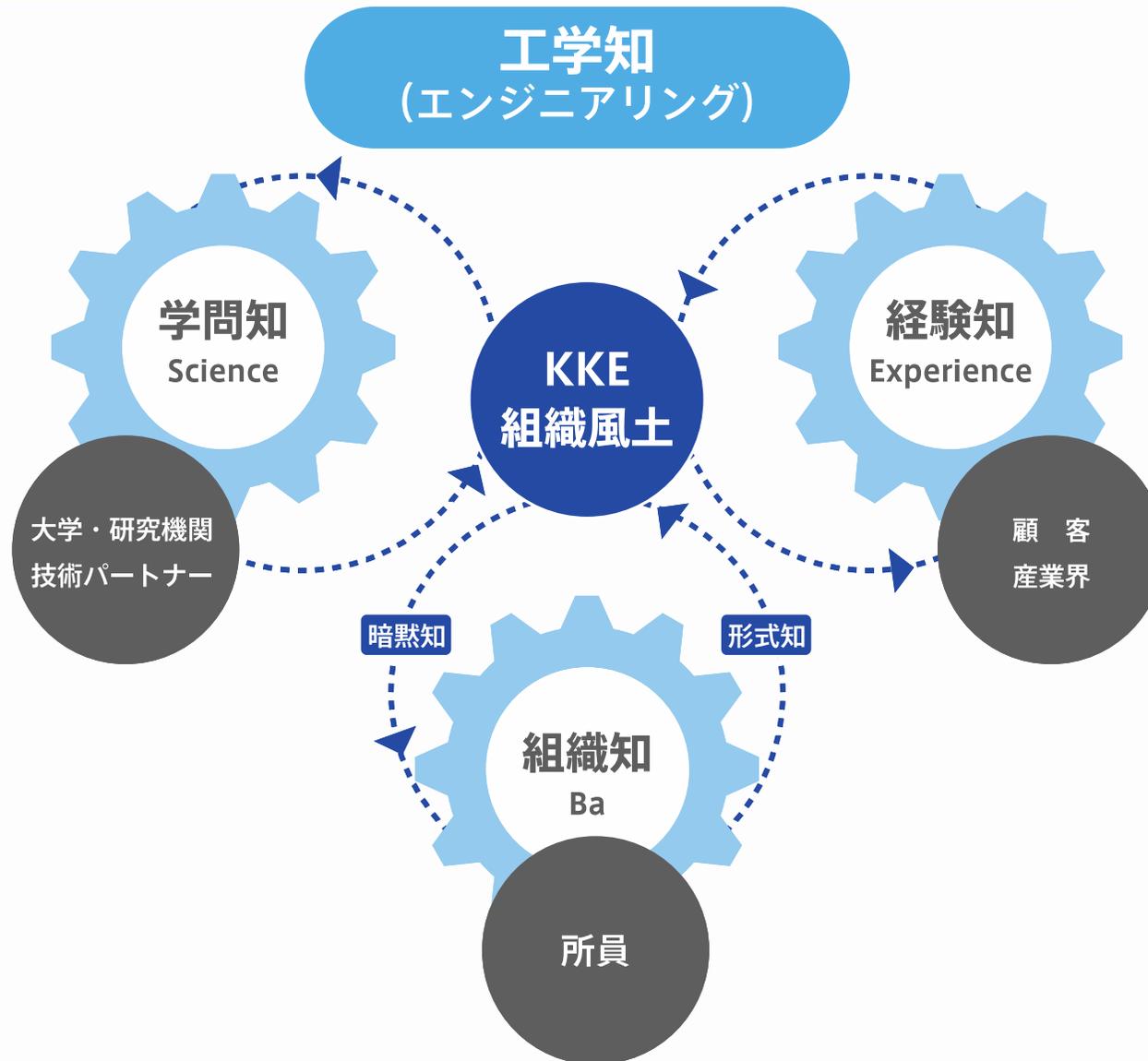
- コンピュータを活用した構造設計業務の提供に大いに貢献し、大手住宅メーカー向け構造設計支援システムの事業を確立したのち、取締役として経営に参画し当社の発展を長きにわたり支えてきた実績 (阿部)
- 免震・制振プロジェクトをはじめとする数々の構造設計業務を担当・遂行し、産学連携活動の進展に寄与した実績に加え、多くの新技術を活用し、新たなビジネス分野の拡大に貢献した点 (石塚)



技術コンサルティング企業としてのミッション

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





中野坂上オフィス開設



本所新館



本所



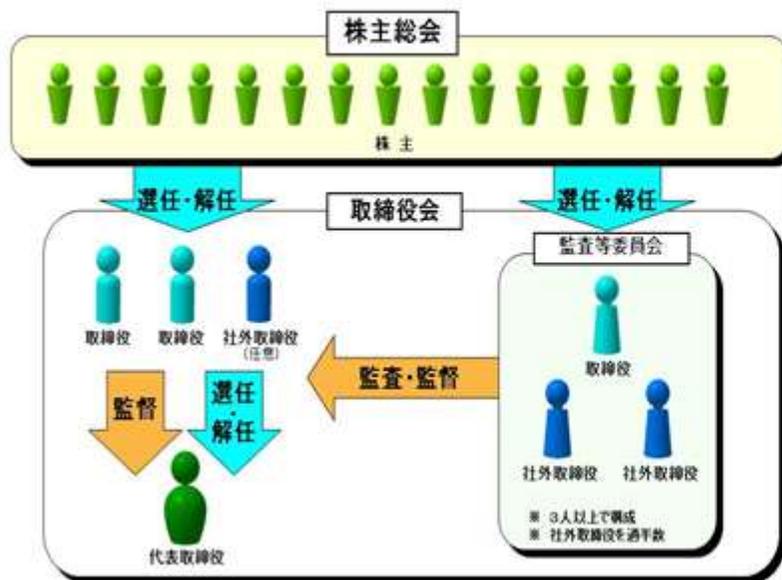
住友中野坂上ビル

- 東京中野オフィスを4箇所から3箇所に集約
- 中野地区のフロア面積**13%増加**

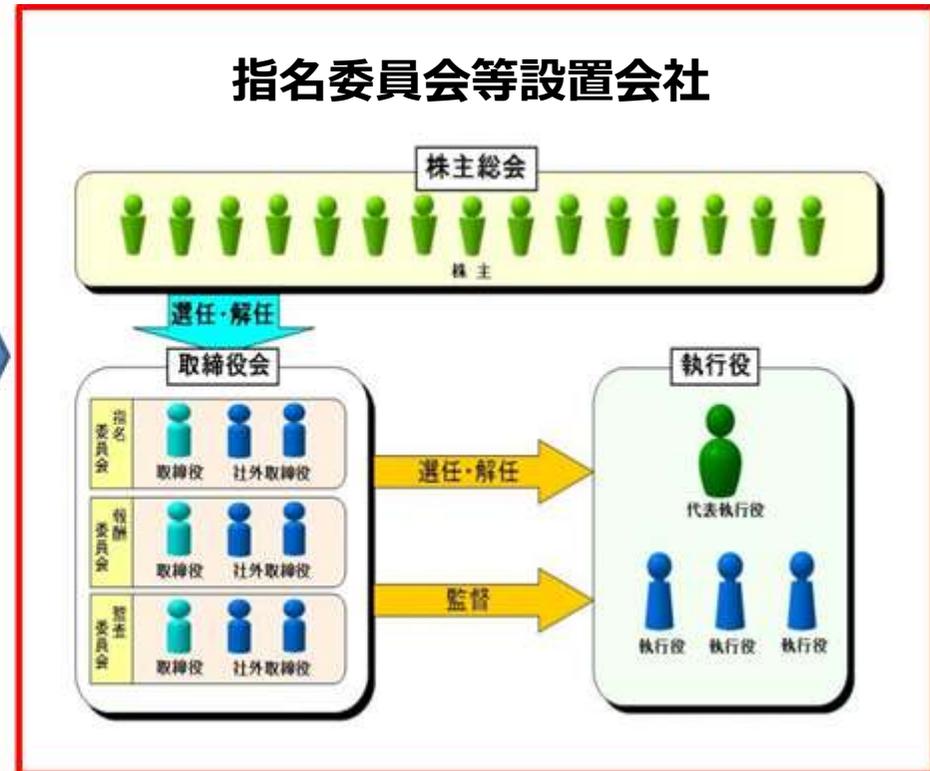
指名委員会等設置会社への移行

- 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
- 上場企業約3,700社で約80社のみ採用（出典：日本取締役協会）

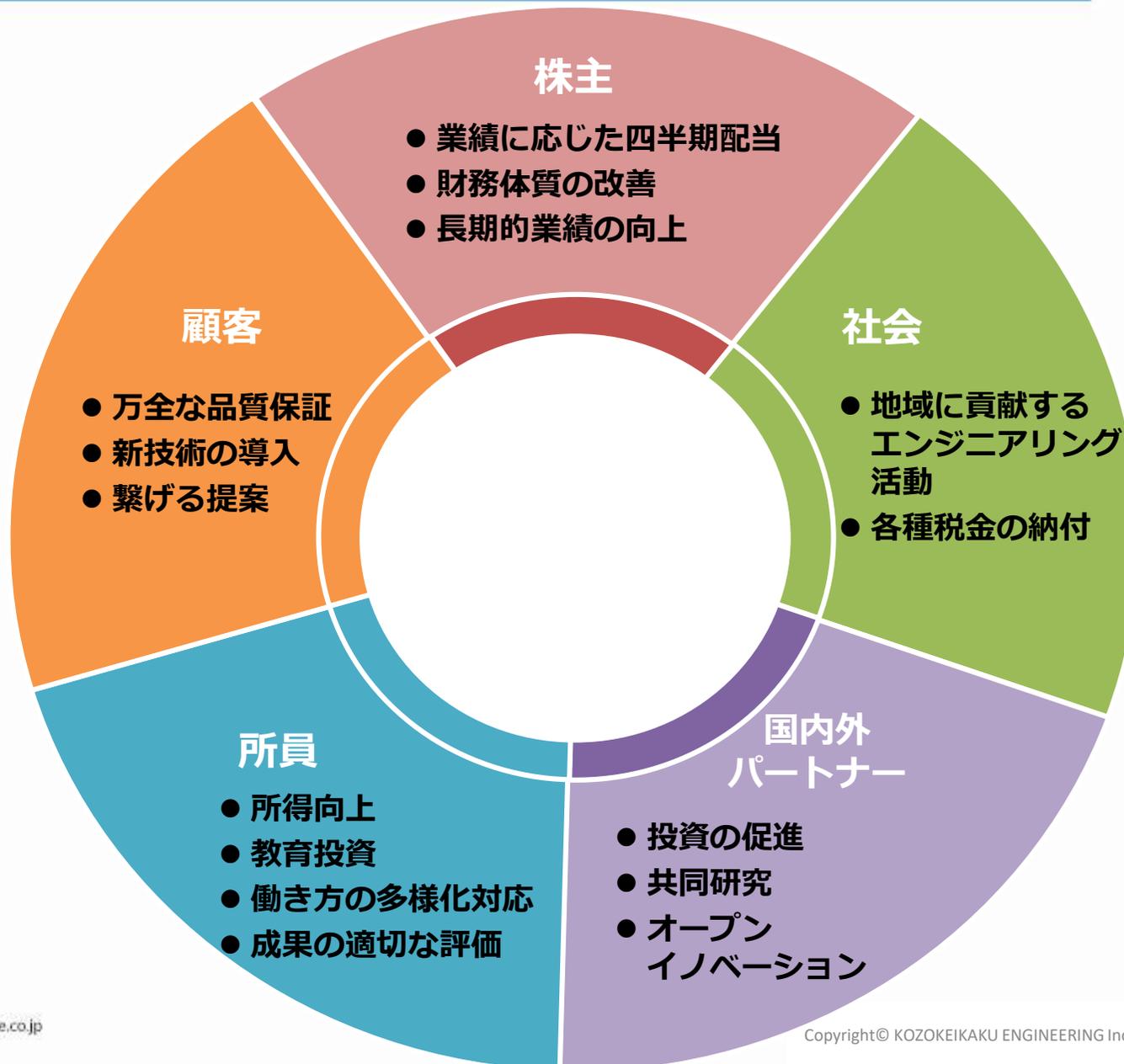
監査等委員会設置会社



指名委員会等設置会社



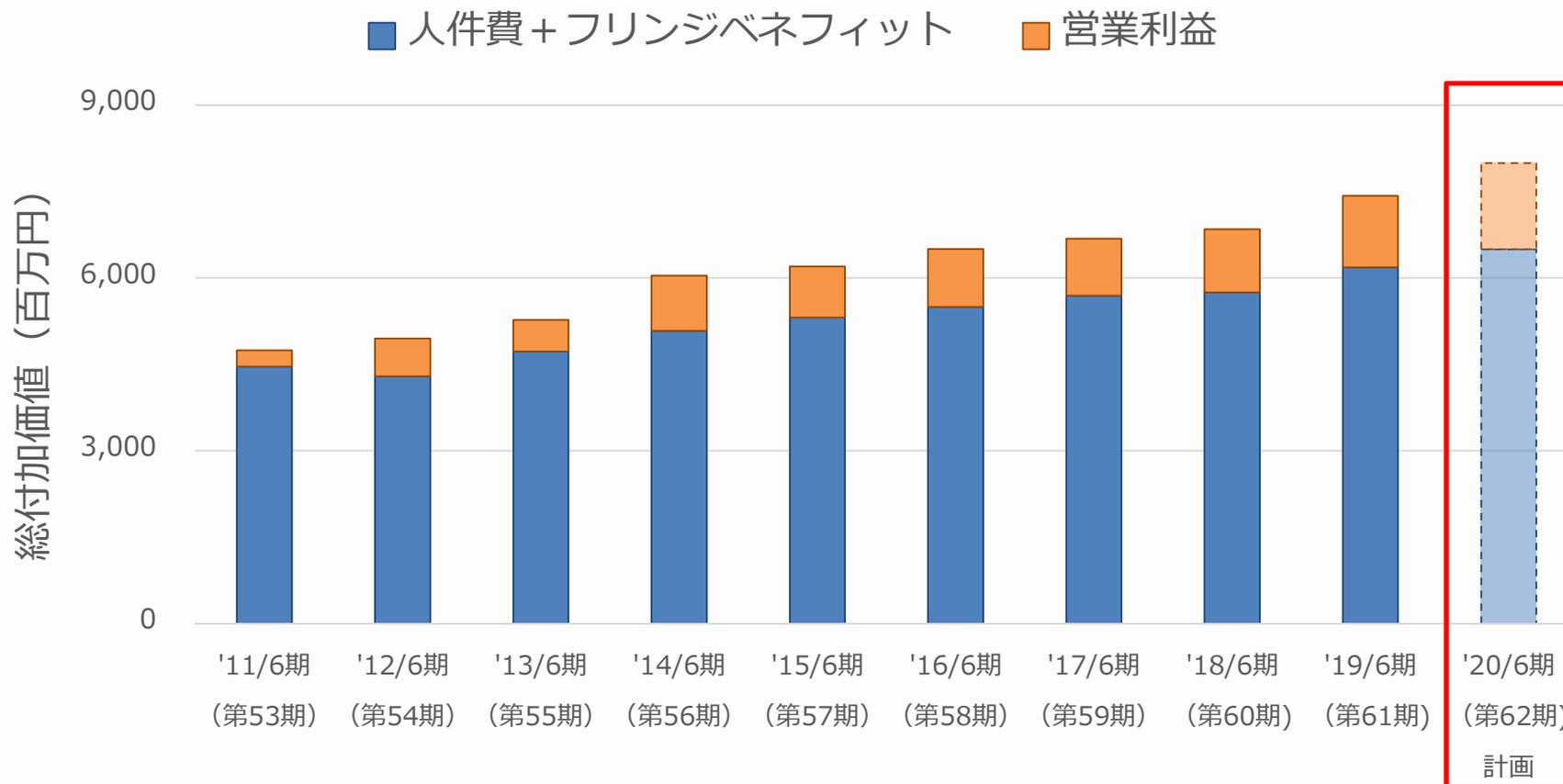
当社をめぐるステークホルダーへの対応



公 徳 品 粹

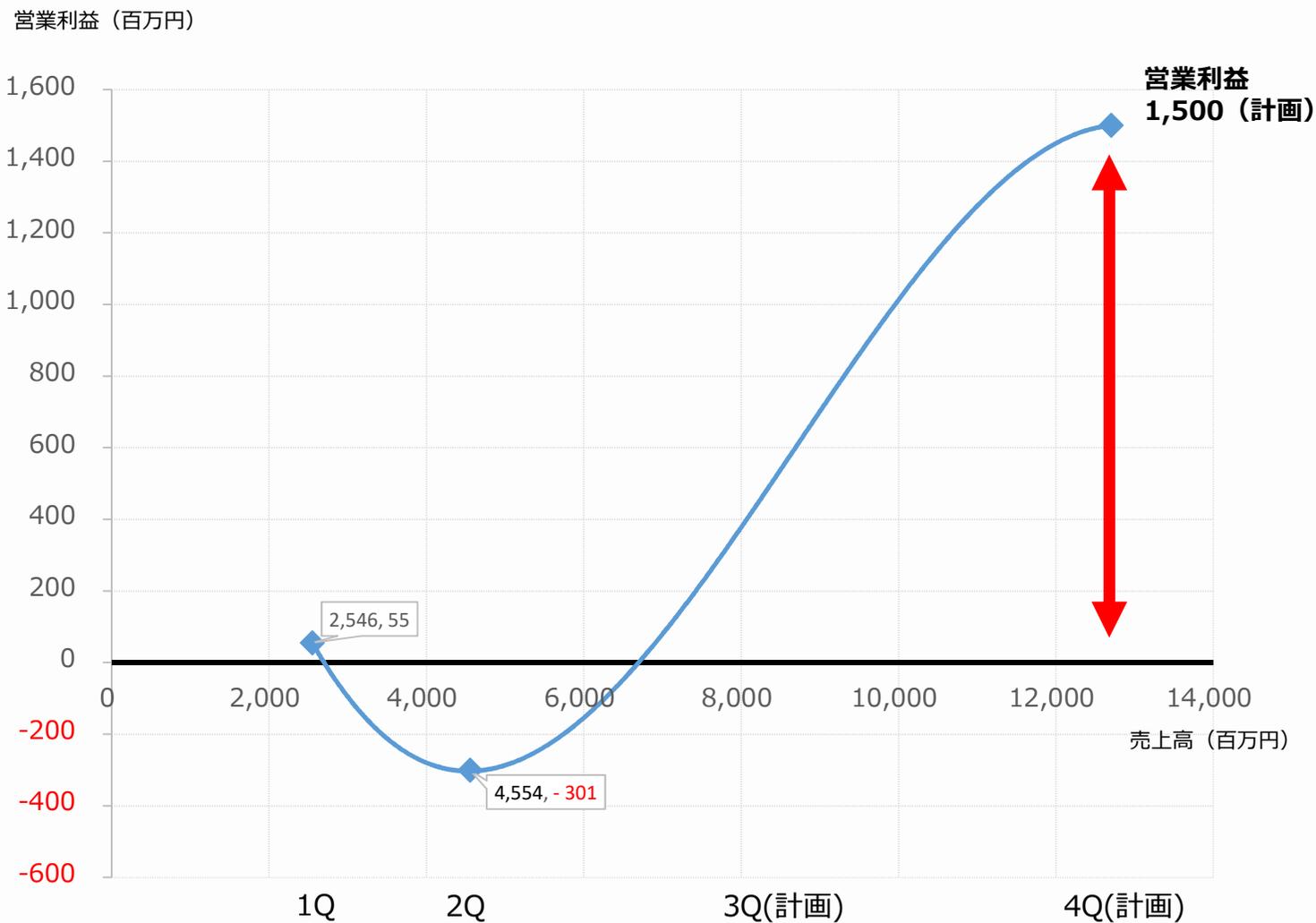
- 学問への尊敬の念 無知の知の認識
- 人とのつながり、ネットワークの価値
- パートナー、同僚・仲間との切磋琢磨

2020年6月期 計画の達成



計画の達成に向けて下期以降も着実に取り組んでまいります

四半期別営業利益の推移



今後とも何卒よろしくお願い致します

Innovating for a **Wise Future**

【お問い合わせ先】

広報・IR室

T E L : 03-5342-1040

F A X : 03-5342-1042

E - M A I L : ir@kke.co.jp

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

