



# 2019年6月期（第61期） 第2四半期 決算説明資料

2019.02.27

## 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)

	'18/6期 (第60期) 2Q	'19/6期 (第61期) 2Q	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	3,706	4,610	903	24.4%
売上原価	2,129	2,176	46	2.2%
売上総利益 (利益率)	1,576 (42.5%)	2,433 (52.8%)	856	54.4%
販売費及び一般管理費	2,332	2,598	266	11.4%
営業利益 (△損失) (利益率)	△755 (△20.4%)	△165 (△3.6%)	590	—
営業外損益	△15	8	23	—
経常利益 (△損失) (利益率)	△770 (△20.8%)	△156 (△3.4%)	614	—
特別損益	△0	△241	△241	—
税引前四半期純利益 (△損失)	△771	△398	372	—
法人税等	△204	△113	90	—
四半期純利益 (△損失) (利益率)	△566 (△15.3%)	△284 (△6.2%)	281	—

## ● ドイツ NavVis GmbHへの出資

- 当社の業務提携先であるNavVis GmbH（ドイツ ミュンヘン）に対し、総額約900万ユーロの出資契約（シリーズC-2\*）を締結しました。

\*他の出資社含めた全体では総額2,000万ユーロ

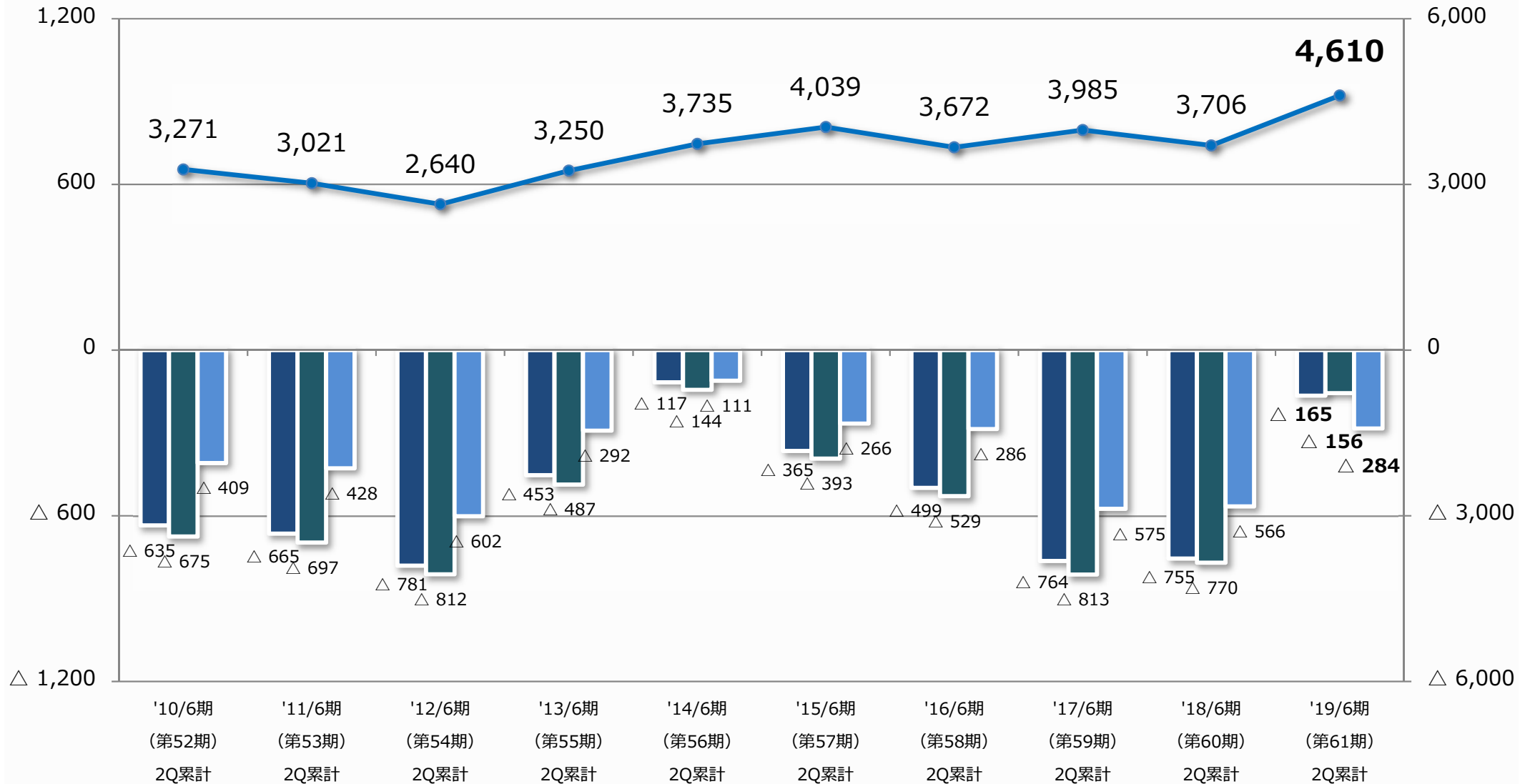
## ● 米国 LockState, Inc.に係る減損損失

- 当社の投資先であるLockState, Inc.（米国コロラド州）の事業の進捗状況を検討した結果、当第2四半期決算において関係会社株式評価損2億41百万円を計上しました。

利益 (単位：百万円)



売上 (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	'18/6期 (第60期) 期末	'19/6期 (第61期) 2Q	増減	科目	'18/6期 (第60期) 期末	'19/6期 (第61期) 2Q	増減
現金及び預金	1,059	1,499	439	短期借入金	—	810	810
受取手形・売掛金	1,654	930	△723	一年以内 長期借入金・社債	396	634	238
仕掛品	542	1,159	616	前受金	855	999	144
その他	1,172	649	△523	未払費用	872	162	△709
				その他	1,448	1,074	△373
<b>【流動資産】</b>	<b>4,429</b>	<b>4,239</b>	<b>△189</b>	<b>【流動負債】</b>	<b>3,571</b>	<b>3,681</b>	<b>110</b>
有形固定資産	5,116	5,087	△29	長期借入金・社債	1,893	2,356	463
無形固定資産	476	428	△47	退職給付引当金	1,924	2,003	78
投資その他の資産	2,235	2,819	583	その他	177	185	8
うち、繰延税金資産	873	994	120	<b>【固定負債】</b>	<b>3,995</b>	<b>4,545</b>	<b>550</b>
<b>【固定資産】</b>	<b>7,828</b>	<b>8,335</b>	<b>507</b>	<b>【負債の部】</b>	<b>7,566</b>	<b>8,227</b>	<b>660</b>
				資本金	1,010	1,010	—
				資本剰余金	1,897	1,159	△737
				利益剰余金	3,943	3,310	△632
				自己株式	△2,177	△1,143	1,034
				其他有価証券 評価差額金	17	10	△7
				<b>【純資産の部】</b>	<b>4,690</b>	<b>4,347</b>	<b>△343</b>
<b>【資産の部】</b>	<b>12,257</b>	<b>12,575</b>	<b>317</b>	<b>【負債及び 純資産の部】</b>	<b>12,257</b>	<b>12,575</b>	<b>317</b>
借入金合計（社債含む）	2,289	3,801	1,511	自己資本比率	38.3%	34.6%	
ネット有利子負債	1,229	2,301	1,071				

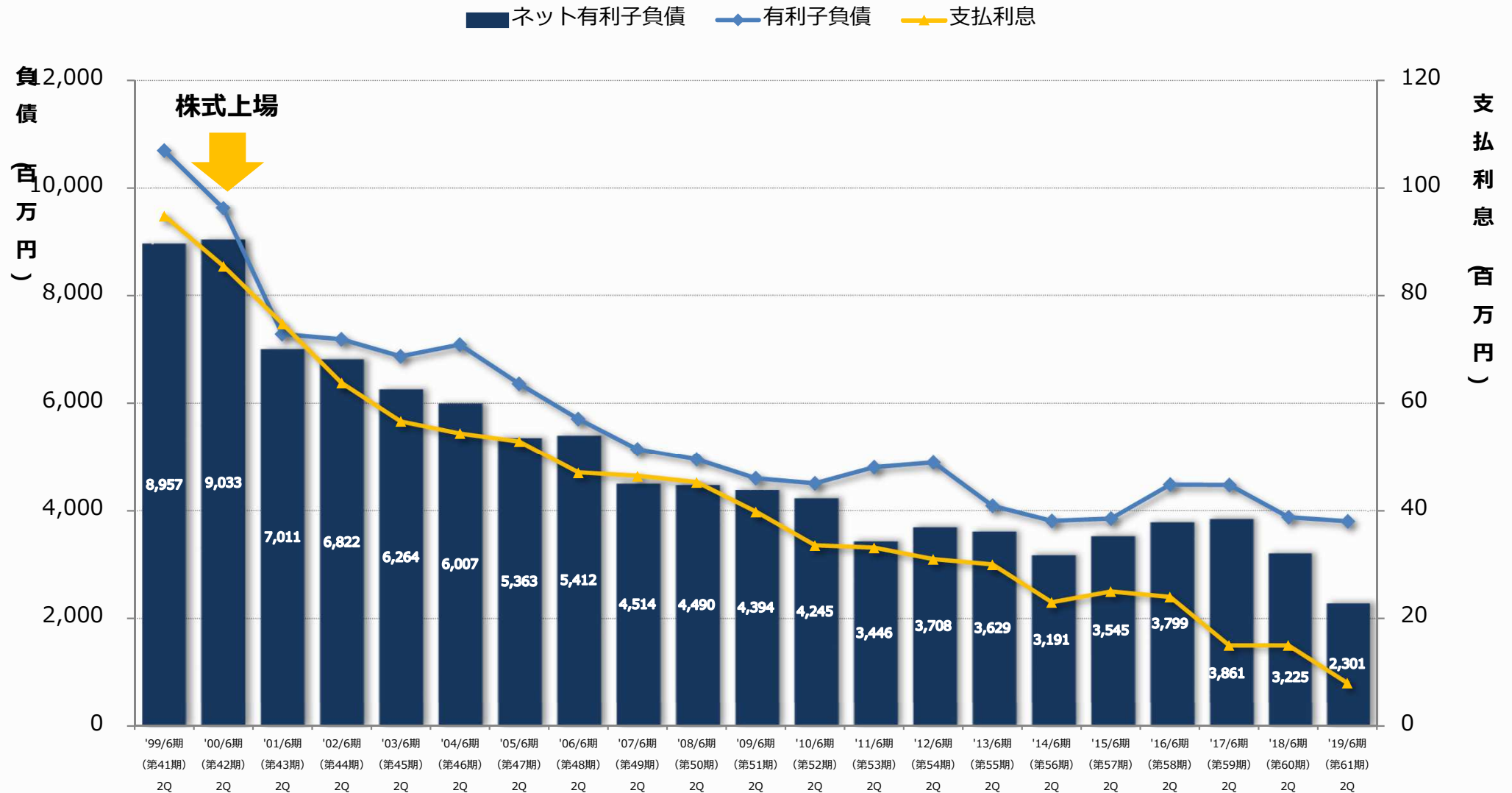
# 貸借対照表ハイライト（前期2Q比較）

（単位：百万円）

科目	'18/6期 (第60期) 2Q	'19/6期 (第61期) 2Q	増減	科目	'18/6期 (第60期) 2Q	'19/6期 (第61期) 2Q	増減
現金及び預金	651	1,499	848	短期借入金	2,450	810	△1,640
受取手形・売掛金	810	930	120	一年以内 長期借入金・社債	533	634	101
仕掛品	1,303	1,159	△144	前受金	909	999	89
その他	672	649	△23	未払費用	148	162	14
				その他	1,255	1,074	△180
<b>【流動資産】</b>	<b>3,437</b>	<b>4,239</b>	<b>801</b>	<b>【流動負債】</b>	<b>5,296</b>	<b>3,681</b>	<b>△1,614</b>
有形固定資産	5,140	5,087	△53	長期借入金・社債	893	2,356	1,463
無形固定資産	459	428	△30	退職給付引当金	1,870	2,003	133
投資その他の資産	2,209	2,819	609	その他	174	185	11
うち、繰延税金資産	972	994	21	<b>【固定負債】</b>	<b>2,938</b>	<b>4,545</b>	<b>1,607</b>
<b>【固定資産】</b>	<b>7,809</b>	<b>8,335</b>	<b>526</b>	<b>【負債の部】</b>	<b>8,234</b>	<b>8,227</b>	<b>△7</b>
				資本金	1,010	1,010	－
				資本剰余金	1,335	1,159	△175
				利益剰余金	2,613	3,310	697
				自己株式	△1,969	△1,143	826
				その他有価証券 評価差額金	24	10	△13
				<b>【純資産の部】</b>	<b>3,012</b>	<b>4,347</b>	<b>1,335</b>
<b>【資産の部】</b>	<b>11,247</b>	<b>12,575</b>	<b>1,327</b>	<b>【負債及び 純資産の部】</b>	<b>11,247</b>	<b>12,575</b>	<b>1,327</b>
借入金合計（社債含む）	3,876	3,801	△75	自己資本比率	26.8%	34.6%	
ネット有利子負債	3,225	2,301	△923				



# ネット有利子負債の推移



※社債5億円は有利子負債に含めて計算しております。

(単位：百万円)

	'18/6期 2Q (第60期)	'19/6期 2Q (第61期)	増減額
期首現預金残高	411	1,059	648
営業活動CF	△1,232	△237	994
投資活動CF	△226	△740	△513
フリーCF	△1,458	△977	481
財務活動CF	1,698	1,417	△281
期末現預金残高	651	1,499	848

## 営業活動CFの主な内容

主な営業活動CF	'18/6期 2Q	'19/6期 2Q	増減額
税引前四半期純利益	△771	△398	372
売上債権の減少	736	867	130
たな卸資産の増加	△755	△614	140

## 投資活動CFの主な内容

主な投資活動CF	'18/6期 2Q	'19/6期 2Q	増減額
有形固定資産の取得	△75	△32	42
無形固定資産の取得	△50	△19	30
投資有価証券の取得	△74	△666	△591

## 財務活動CFの主な内容

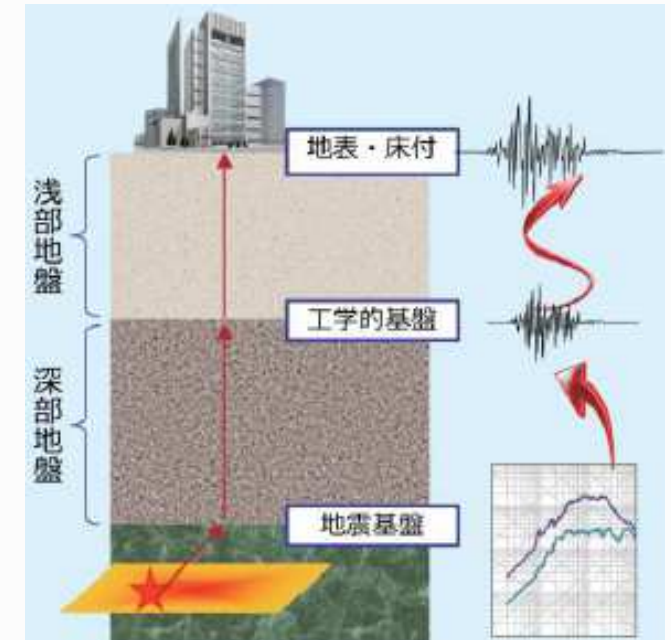
主な財務活動CF	'18/6期 2Q	'19/6期 2Q	増減額
短期借入金の純増減額	2,130	810	△1,320
長期借入金の純増減額	△393	201	595
配当金支払	△190	△345	△154

# 2 セグメント別状況

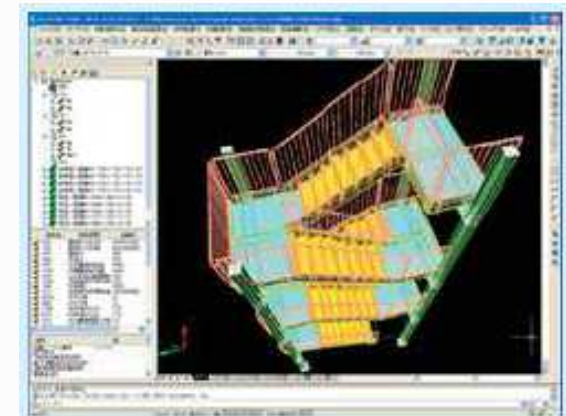
---



- 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



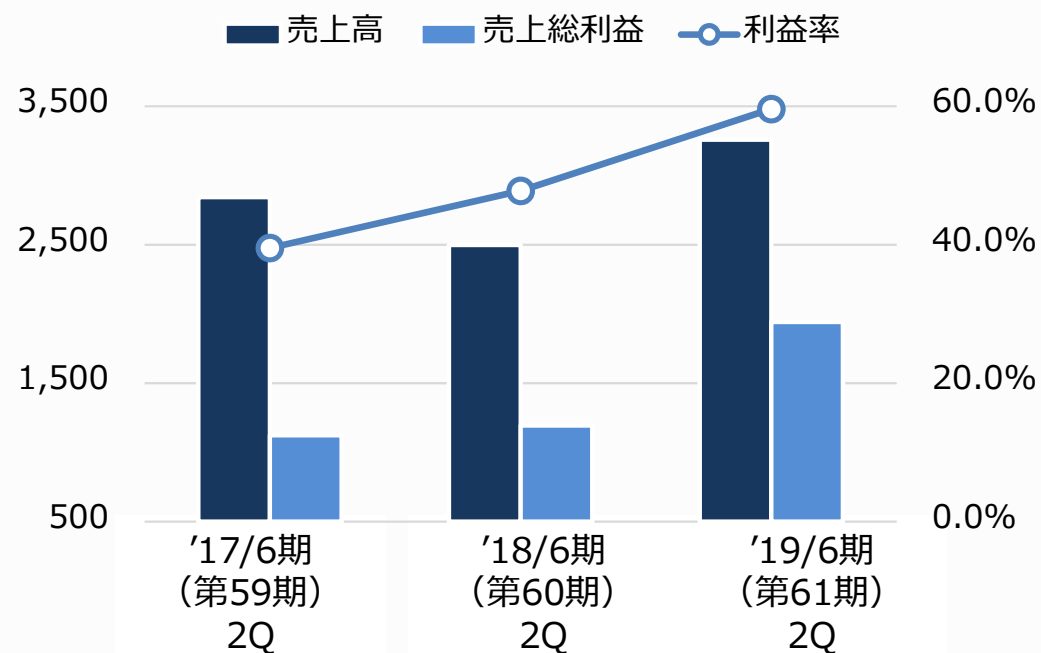
地震動解析コンサルティング



CAD・BIMを含む  
運用システム開発

(単位：百万円)

	'17/6期 2Q 第59期	'18/6期 2Q 第60期	'19/6期 2Q 第61期	対前年同期 増減額
受注高	4,759	4,104	4,845	741
売上高	2,844	2,498	3,259	761
売上総利益	1,124	1,194	1,943	749
(利益率)	(39.5%)	(47.8%)	(59.6%)	
受注残高	6,128	5,833	5,943	109



## 業績分析

- 防災・減災のための解析業務、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及び意思決定支援コンサルティング業務が堅調に推移

## 事業テーマ

### 製造業

CAE、熱流体解析、  
粒子法、粉体解析、  
サプライチェーン管理  
等

### 構造・耐震解析

建築構造物解析、  
地盤解析等

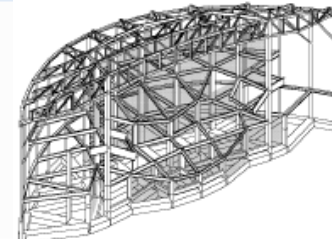
### 意思決定支援

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、インド  
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

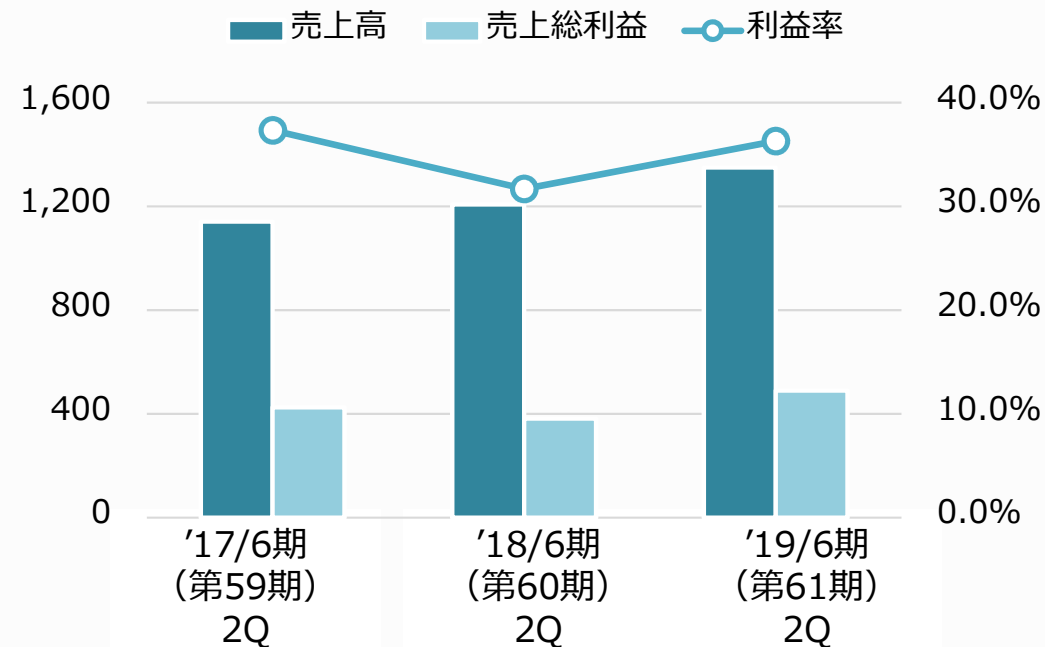


## クラウドサービス提供型



(単位：百万円)

	'17/6期 2Q (第59期)	'18/6期 2Q (第60期)	'19/6期 2Q (第61期)	対前年同期 増減額
受注高	984	986	1,173	187
売上高	1,141	1,207	1,350	142
売上総利益	425	382	490	107
(利益率)	(37.3%)	(31.7%)	(36.3%)	
受注残高	811	771	886	115



## 業績分析

- 設計者向けCAEソフト及び粒子法流体解析ソフト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時代に向けた入退室管理クラウドサービスRemoteLOCKも徐々に浸透

# 3

## 2019年6月期（第61期）の見通し

---

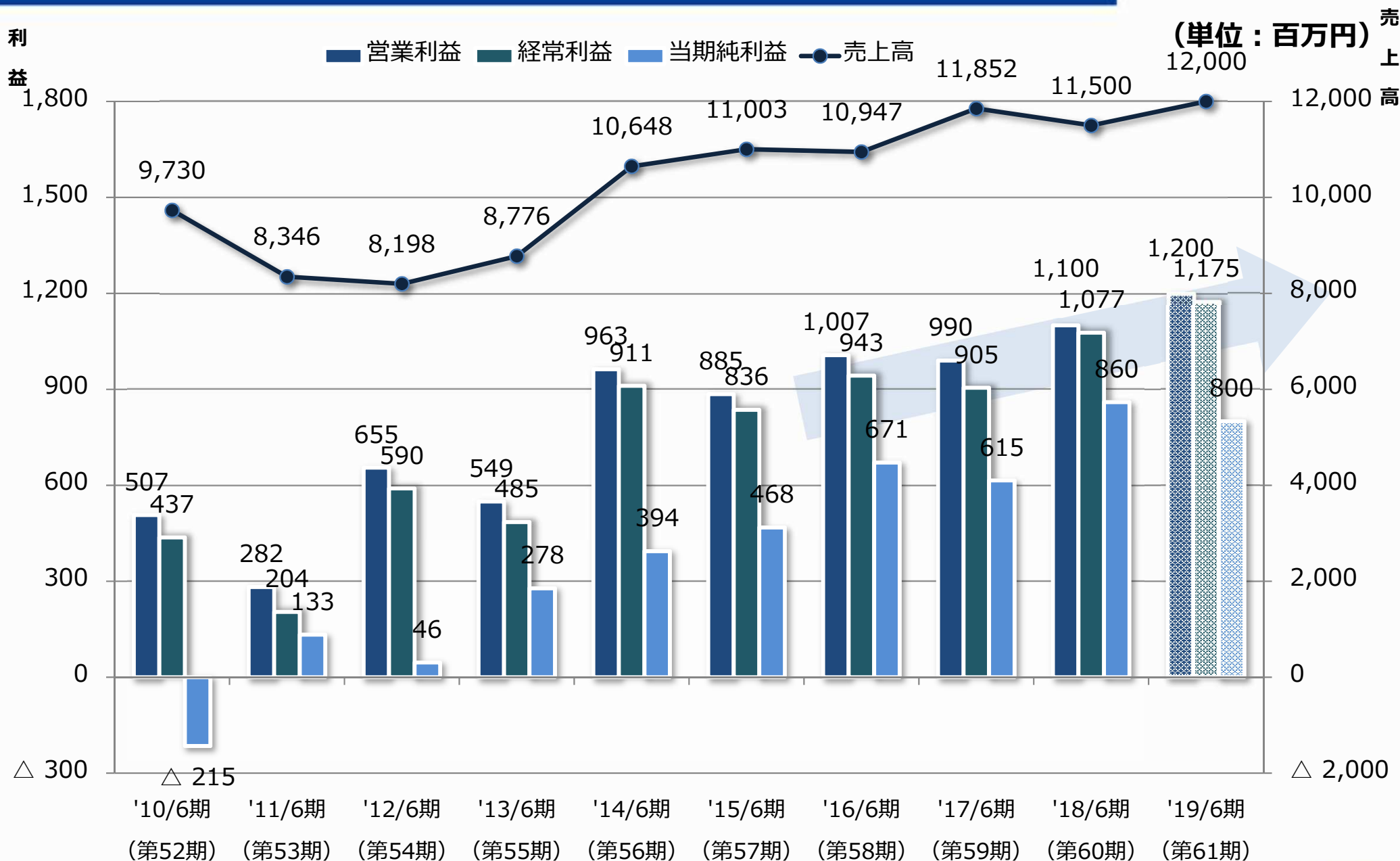


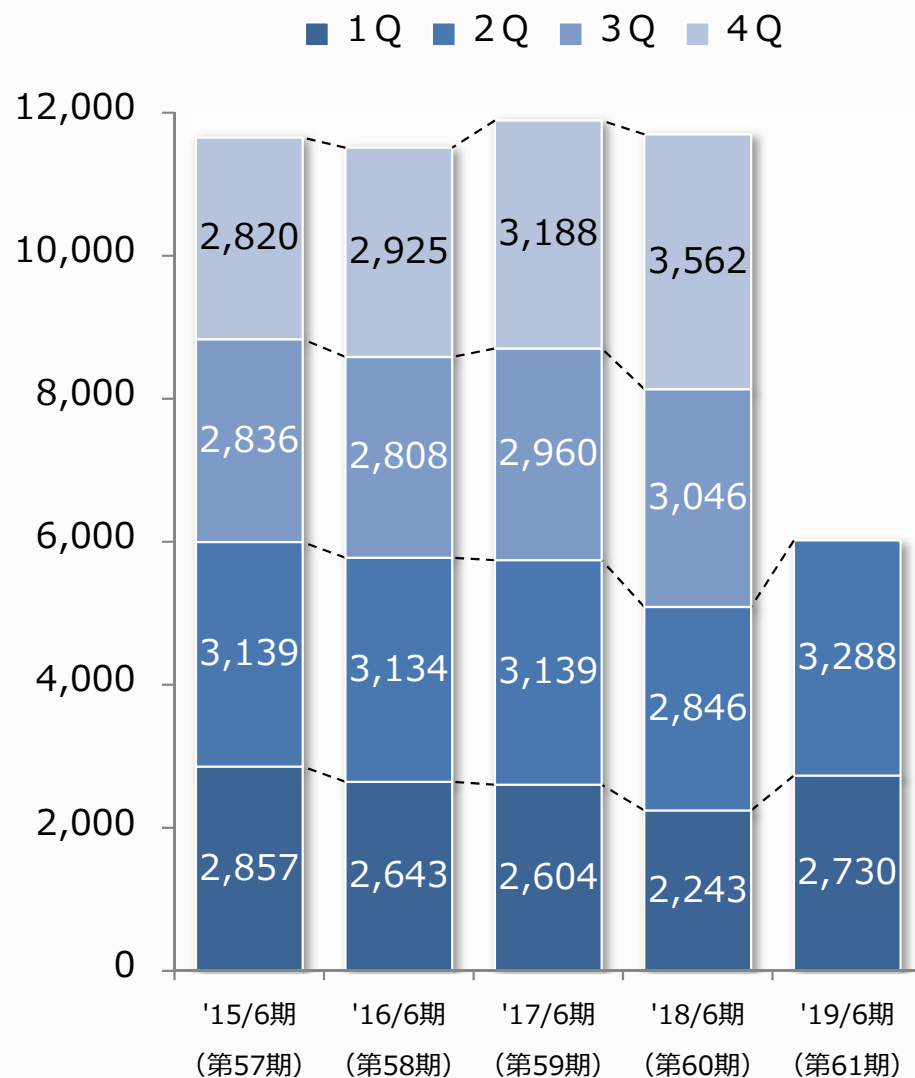


(単位：百万円)

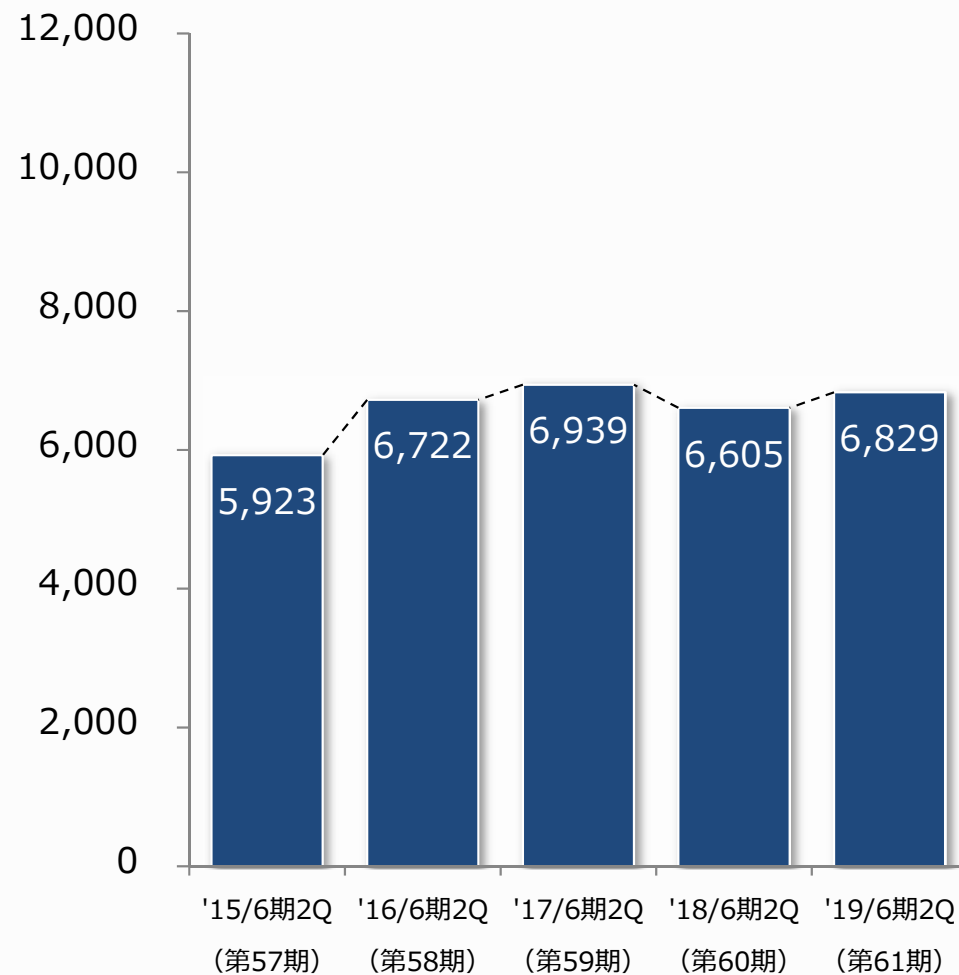
	'18年6月期 第60期 (実績)	'19年6月期 第61期 (計画)	増減額	増減割合
売上高	11,500	<b>12,000</b>	499	4.3%
営業利益	1,100	<b>1,200</b>	99	9.0%
経常利益	1,077	<b>1,175</b>	97	9.1%
当期純利益	860	<b>800</b>	△60	△7.0%
		(単位：円)		
年間配当金	80	<b>80</b>		

# 過去の業績推移と業績予想





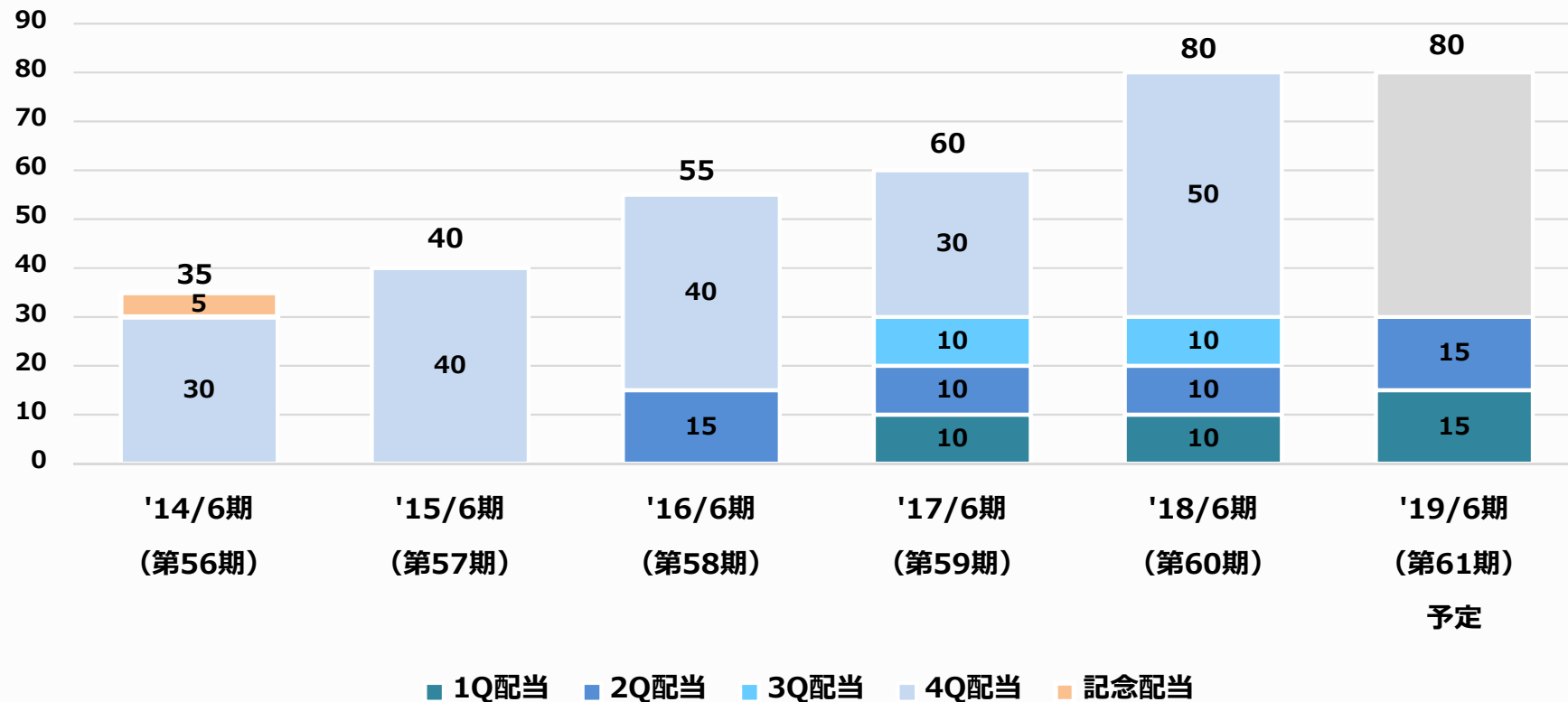
受注高 (単位 : 百万円)



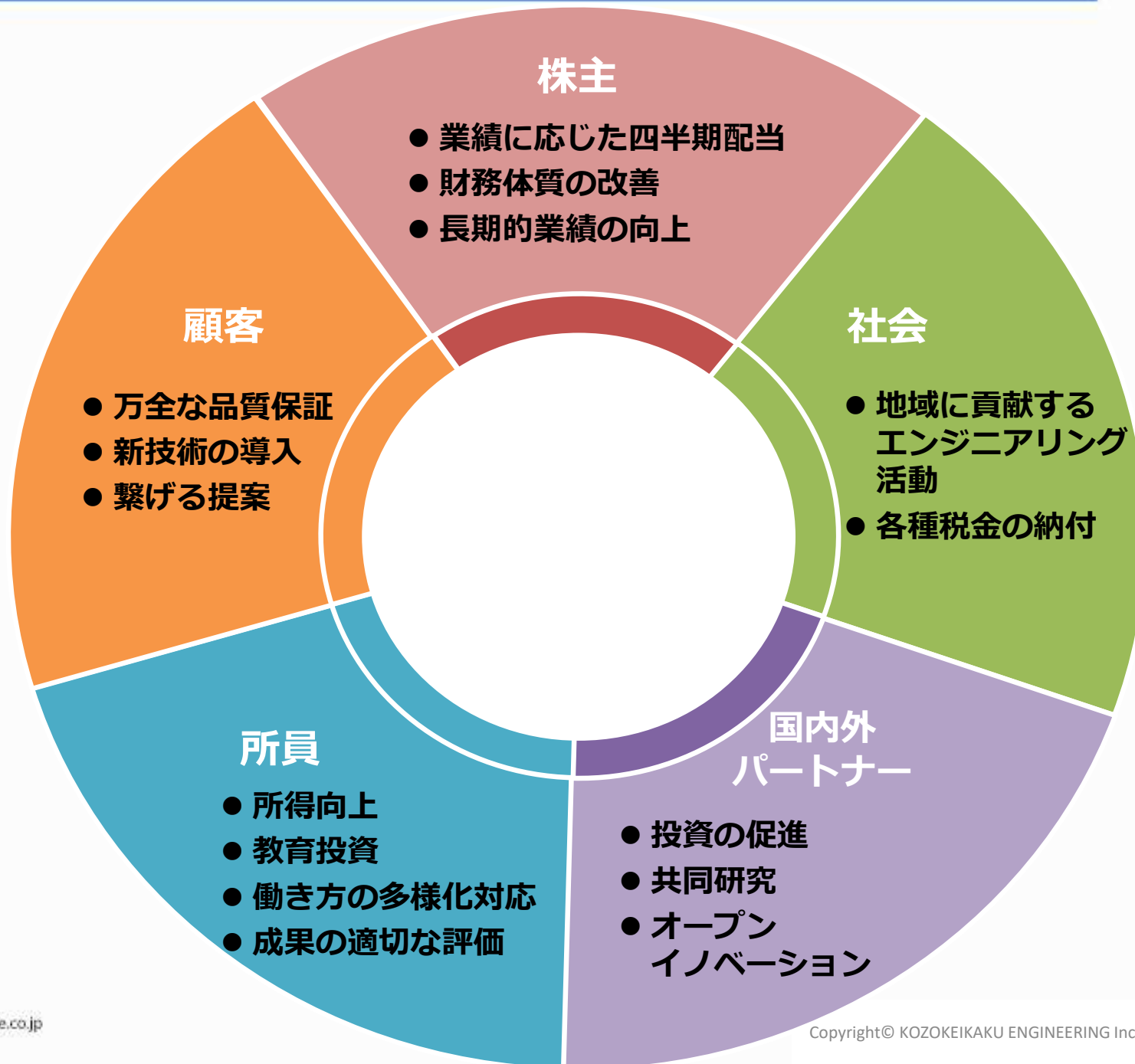
受注残高 (単位 : 百万円)

## 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）には創立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



# 4 新たな成長に向けて

---



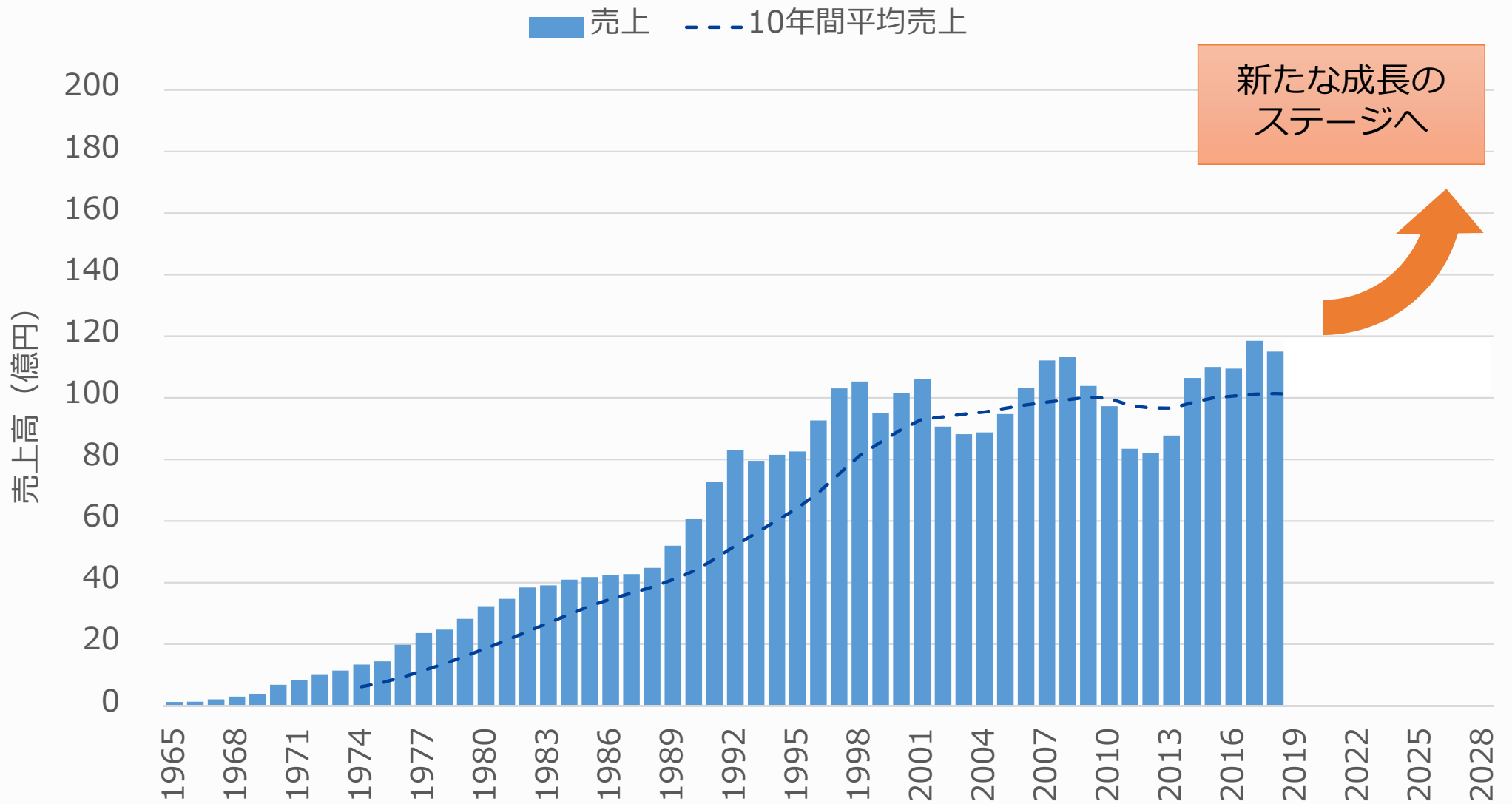
## *Innovating for a Wise Future*

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

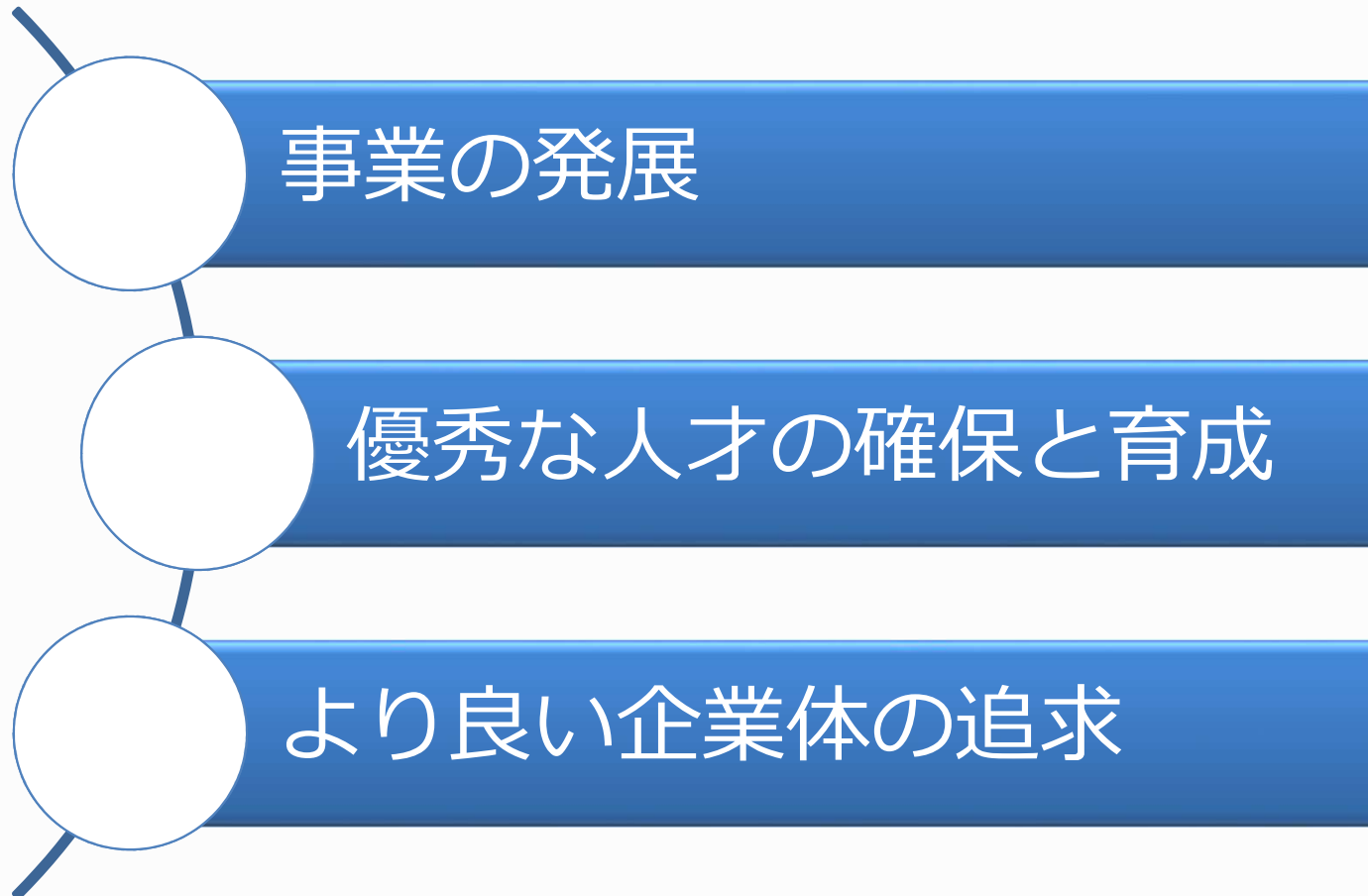


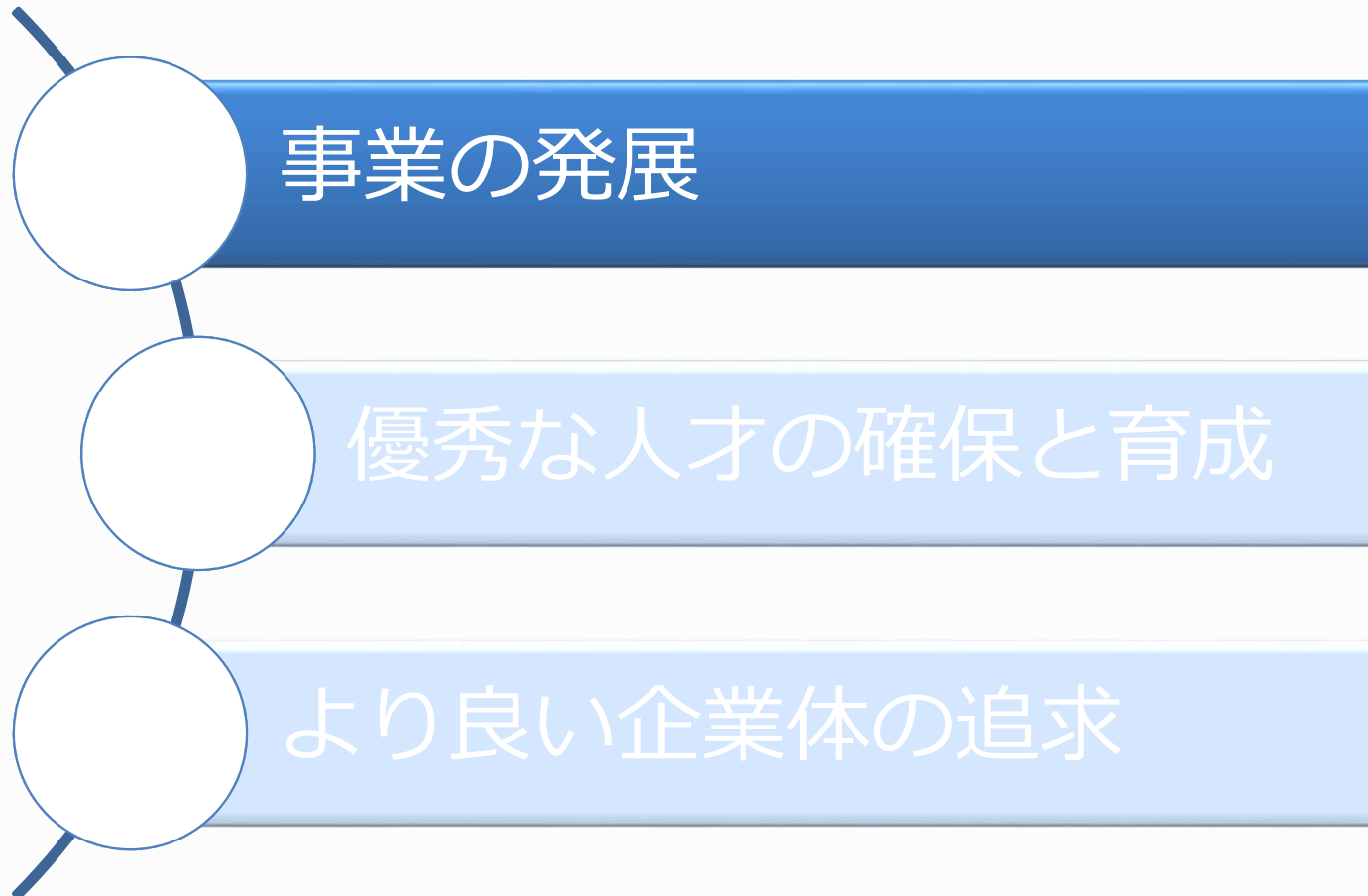
# 今後の成長に向けて





## 新たなステージへと進むための取り組み





## エンジニアリングコンサルティング

請負  
コンサルティング型

顧客課題の抽出  
プロジェクトの提案

ソリューションの提供  
ソフトウェア構築  
コンサルティングレポート

工学知

知見のフィードバック

## プロダクツサービス

パッケージ・  
クラウドサービス型

国内外の先進技術

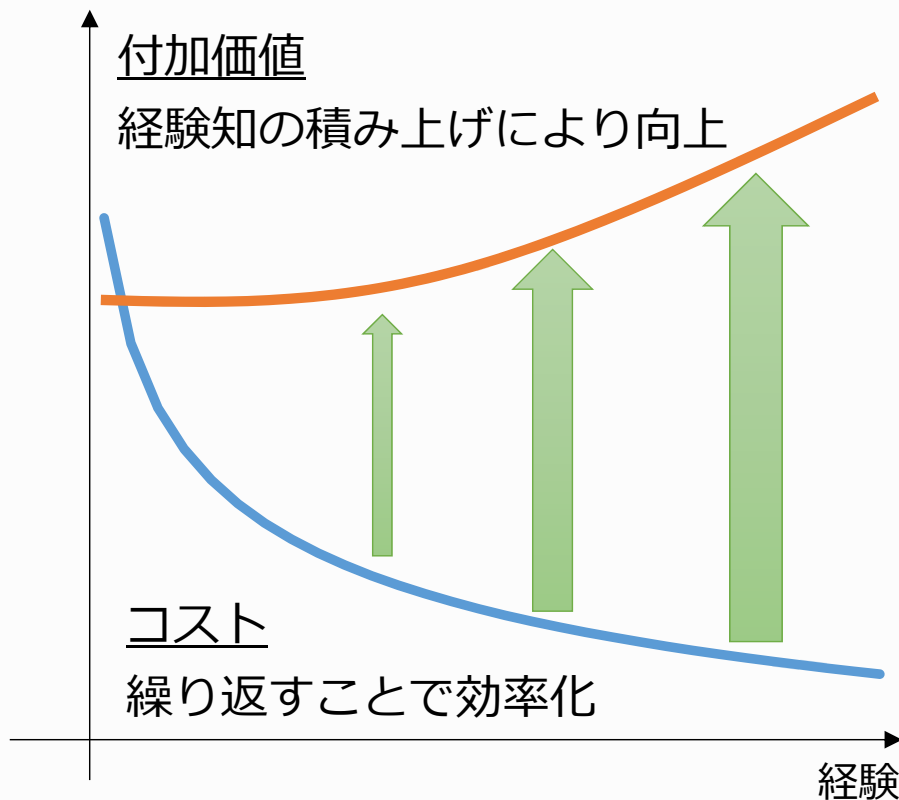
商品化

マーケティング

ソフトウェアパッケージ、  
クラウドサービスの提供

ツール化

## 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

## 業務における高い品質の保証

- 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は受注金額に制限
- 定常的な内部業務監査を通じた課題の抽出と対策

## 柔軟性・普及力を重視しながら成長エンジンとして拡大

- 工学知の形式知化による価値提供
  - 特定顧客と共に培った先進技術をソフトウェア製品化し広く外販
  - 国内外パートナー企業の技術を導入し、ユーザ視点に立った丁寧なマーケティングを通じて提供
  - PKG提供後のサポートも含めた長期的な関係（ユーザー会等）を構築
- 柔軟なビジネスモデルの導入
  - パッケージ販売型に加えてクラウドサービス型での提供
  - 売り切りモデルだけではなく、サブスクリプションモデルによる継続的な価値提供
  - 広告宣伝以外にもコミュニティ形成を重視した普及の取り組み

事業投資を通じた成長サイクル

事業の  
拡大



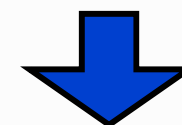
利益の  
確保

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

単なるVCではない技術コンサルティングの強みを活かす

- 技術コンサルティング企業としての価値提供
  - 当社の持つ他の技術との連携
  - 日本市場での独占的展開（地域特化）
  - 時間コスト・技術開発リスクを緩和
  - 知財を育てる中長期的な視点
- 当社の経営スタンス
  - 協業・協調を目指すマイナー投資
  - 共通の企業DNAを持つこと
  - 対等で良好な関係を長く維持できること



## ● NavVis GmbH

- 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月には総額2,000万ユーロのシリーズC-2資金調達  
(うち当社とは約900万ユーロの投資契約を締結)



本社：独・ミュンヘン



### 当社との関わり

- 2015年10月に業務提携を開始、その後日本市場でバーチャルショールームや屋内ナビゲーション、施設維持管理等でサービスを提供

Googleマップ・ストリートビューの衝撃：世界中の地図情報をデジタル化一方で、人間の活動の90%はデジタル化されていない屋内で営まれている

## 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  
見づらく辿りにくい



レーザー測距と  
高解像度カメラ  
による高い精度  
の空間情報作成



大規模な施設内を  
数日でスキャンし  
3Dモデルを作成



スマホで動作  
する直観的な  
ナビゲーション

## 建物点検作業の省力化支援



ヒビ割れ・サビ等の異常箇所を自動検出

## 修復工事計画のための情報支援



内部の具体的な場所と状況を一目で把握

## デジタル工場化の促進



生産ライン可視化による問題点の解明等

## 交通施設内ナビゲーション



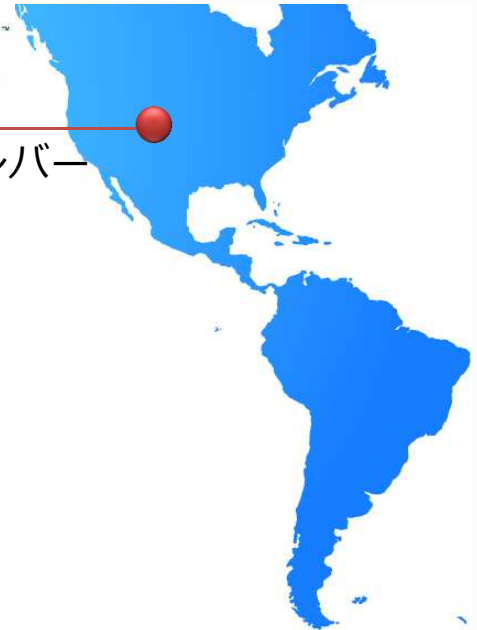
広大な国際空港内のナビゲーション提供

## ● LockState, Inc.

- RemoteLOCKを中心とした汎用的な入退室管理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、ガスステーション管理や、小売大手にサービスを提供
- 2018年9月には米国コロラド州の急成長スタートアップ企業5社に選出（"2018 Gazelle"）
- 2018年総額約580万ドルのシリーズA資金調達（当社より150万ドル）

RemoteLOCK

本社：米・コロラド州デンバー



## ● Vitracom GmbH

- 歩く人の年齢・性別まで検出可能な動画像認識技術を核にソリューション提供
- 顧客行動分析 大手のCrosscan社が大株主となりビジネスの再拡大に向けて取り組んでいる
- ピープルカウンターを活用したコンサルで、顧客拡大を目指す

vitracom®

本社：独・カールスルーエ



- ベンチャーファンドへの投資

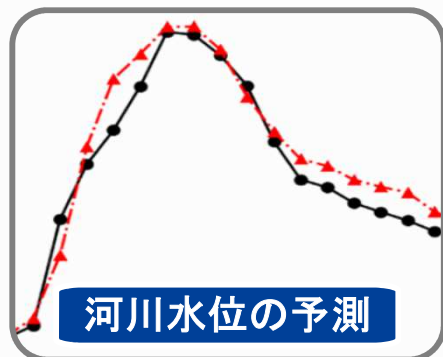
- けいはんな学研都市ATRベンチャーファンド  
(出資約束金額2.0億円)
- MICイノベーション4号投資ファンド  
(出資約束金額2.0億円)

- 産学連携への投資

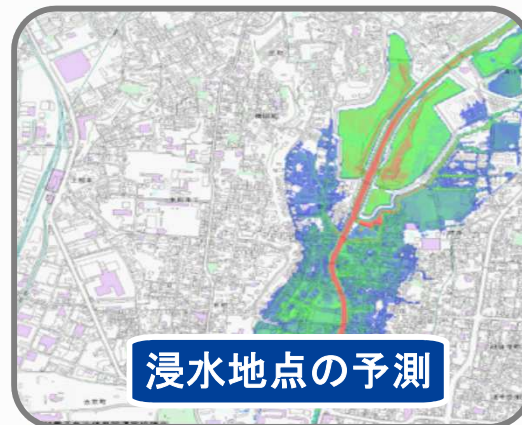
- 東大発ベンチャーであるプロメテック・ソフトウェア株式会社への投資と役員派遣
- 東京大学 生産技術研究所 合原 一幸 教授と共同で  
社会連携講座「未来の複雑社会システムのための数理工学」を運営

## 産学連携により河川の水位予測技術を共同開発

- 東京大学 社会連携研究部門（合原 一幸 教授）において共同開発したカオス時系列解析技術を利用し、河川水位をリアルタイムに予測
- 必要な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

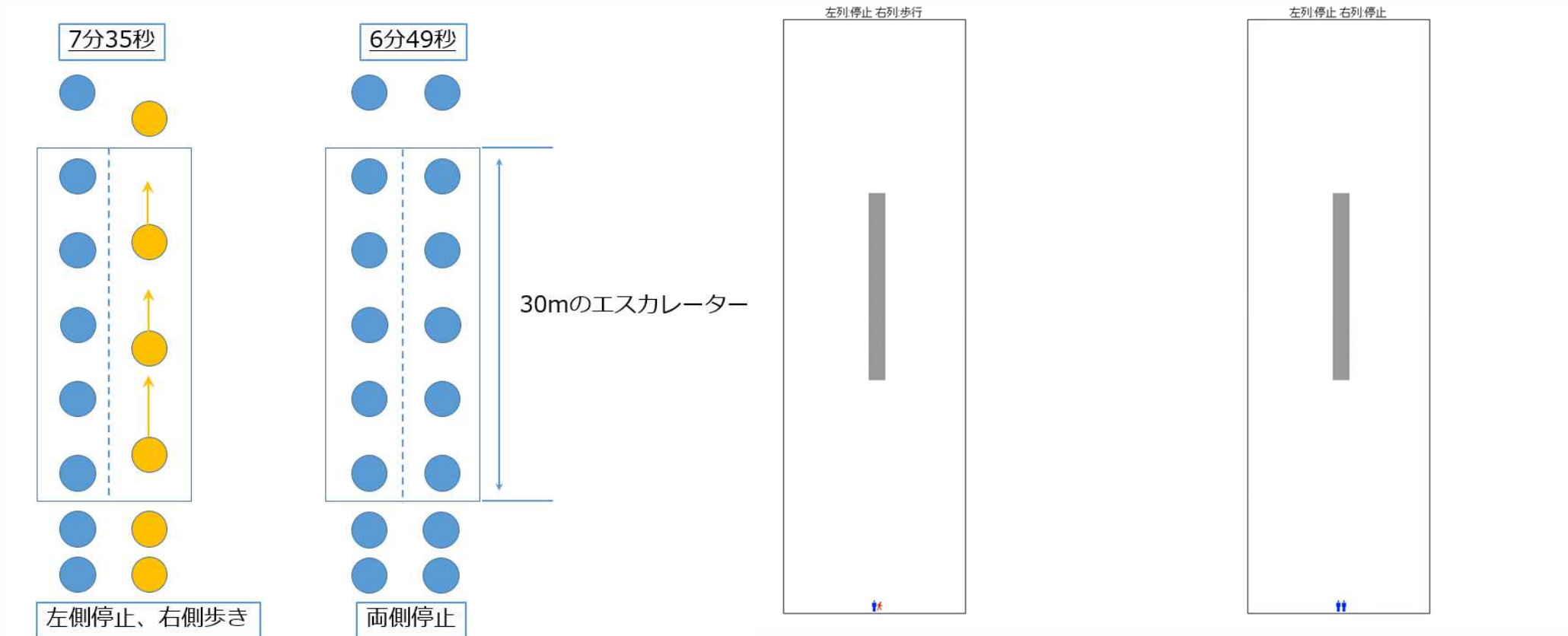


九州北部豪雨における花月川の水位予測例

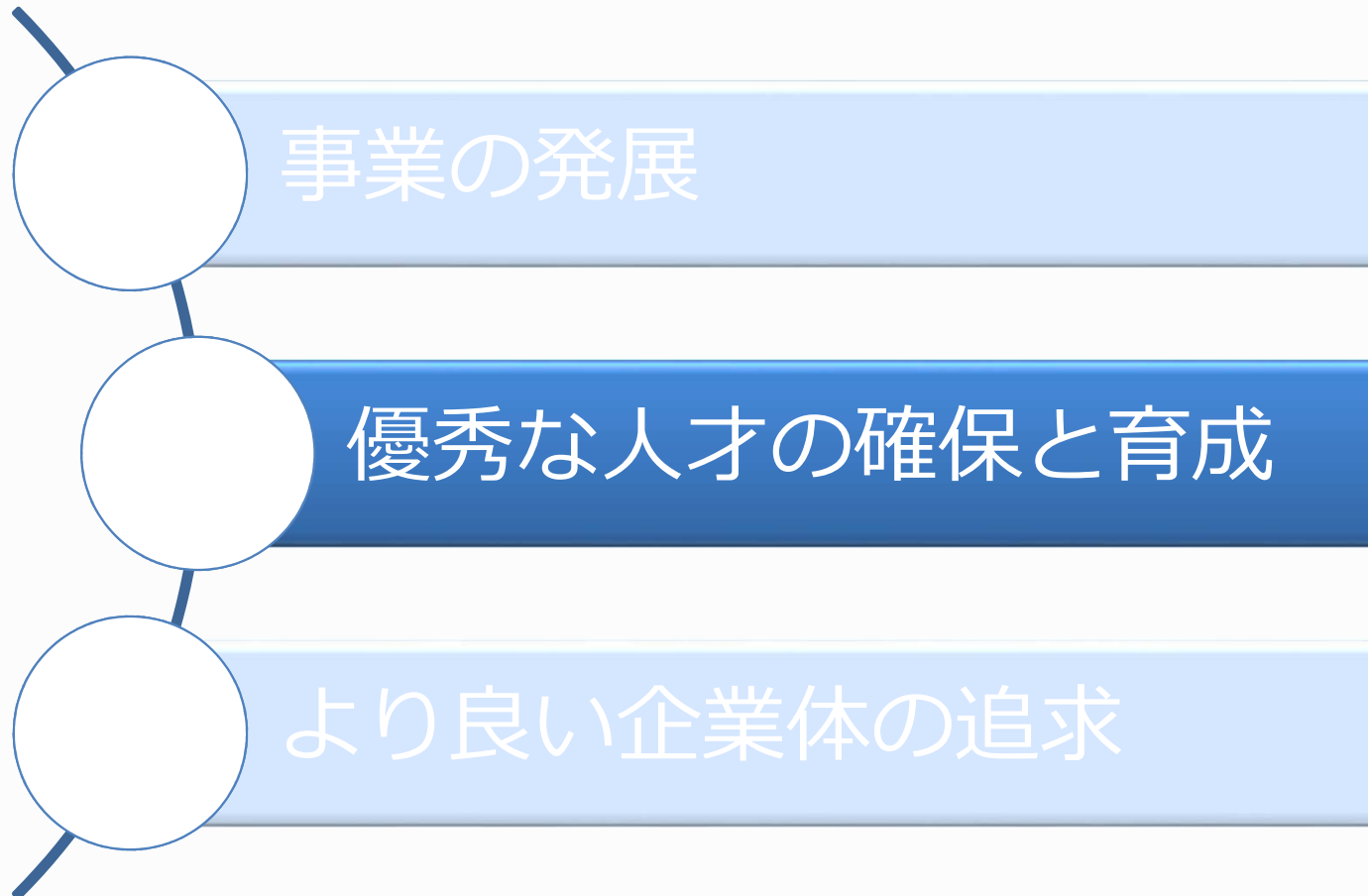


マルチエージェントシミュレーション結果を利用した情報発信の事例

NHK WEB特集「2度目の五輪パラリンピック「聞いてほしい」  
「エスカレーター止まって乗りたい」



シミュレーションの結果、エスカレータの両側で立ち止まって並ぶ方が、片側を歩くよりも全体として速いことを示した





## ①人物 Leader

会社と共に事業を成功させる決心を持ち、  
魂で考えて全身全霊で全うする。

## ②人才 Player “人財”でも“人材”でもない

内心から、会社の成長は自身の成長と直結している。  
責任感があり、論法明晰に考えて仕事を遂行できる。

## ③人手 Worker

ロボットのような動き  
(指示されることのみで動く、自主的に考えない)

## ④人員 Labor Force

給与泥棒的な動き (なるべく仕事をしない)

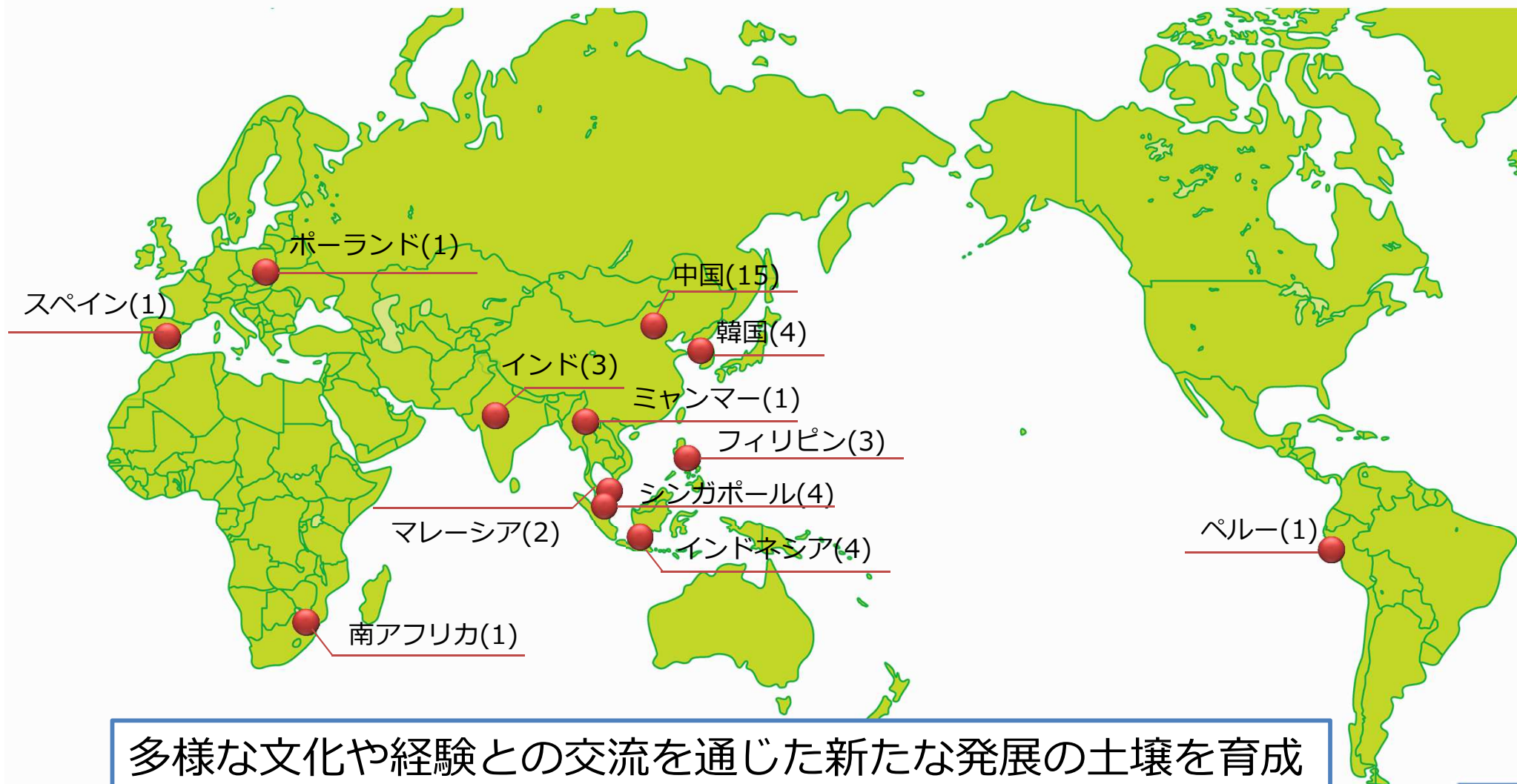
## ⑤人渣 Slave

文句ばかりで、チームを掻き乱す



「アリババ創業者Jack Ma (ジャック・マー)」

2014年より海外採用を本格的に開始後、2018年末で40名と全所員の6.8%を外国籍所員が占める



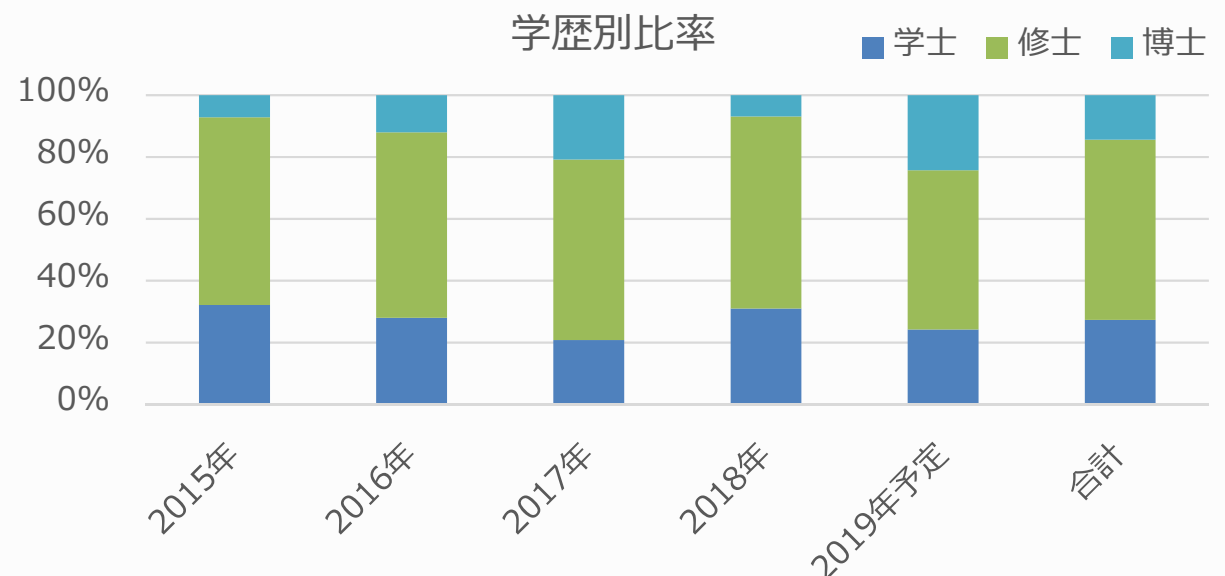
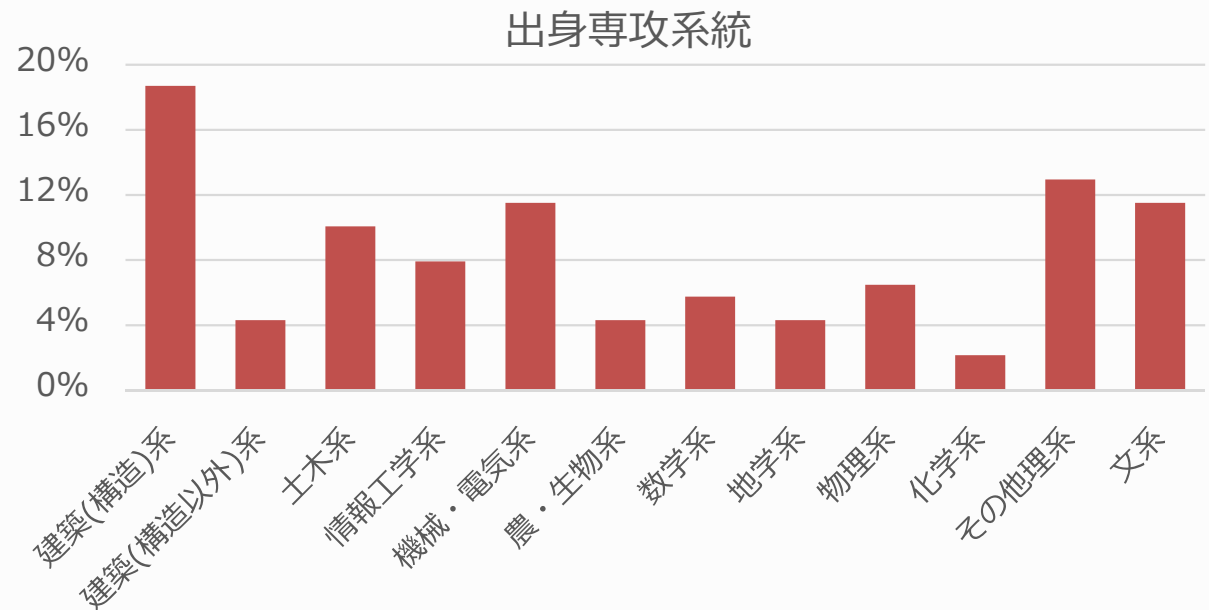
多様な文化や経験との交流を通じた新たな発展の土壌を育成

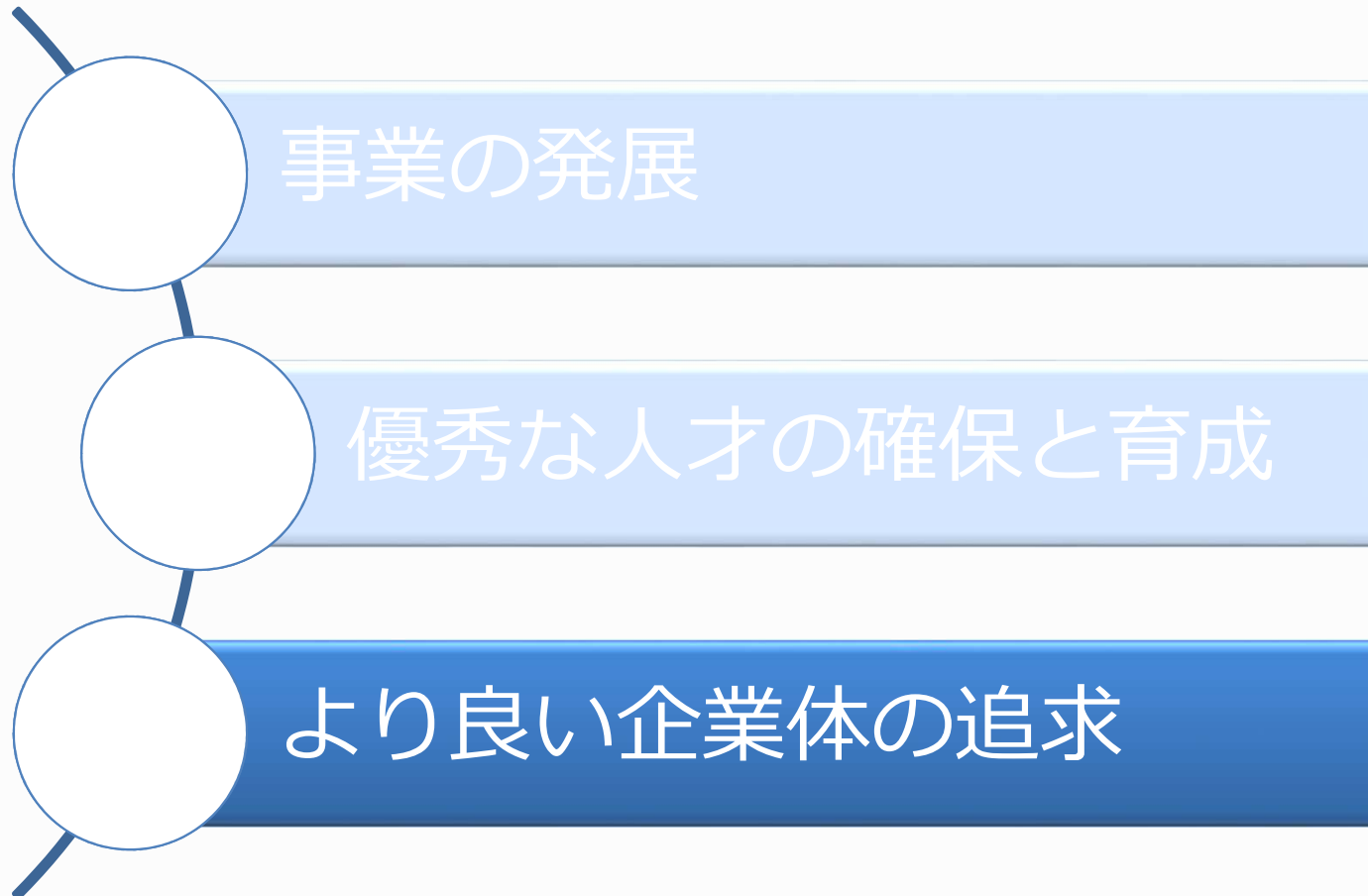
# 国内外・分野を問わず優秀な人才を採用

過去5年間 入社（予定）合計		139名
出身校上位	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%

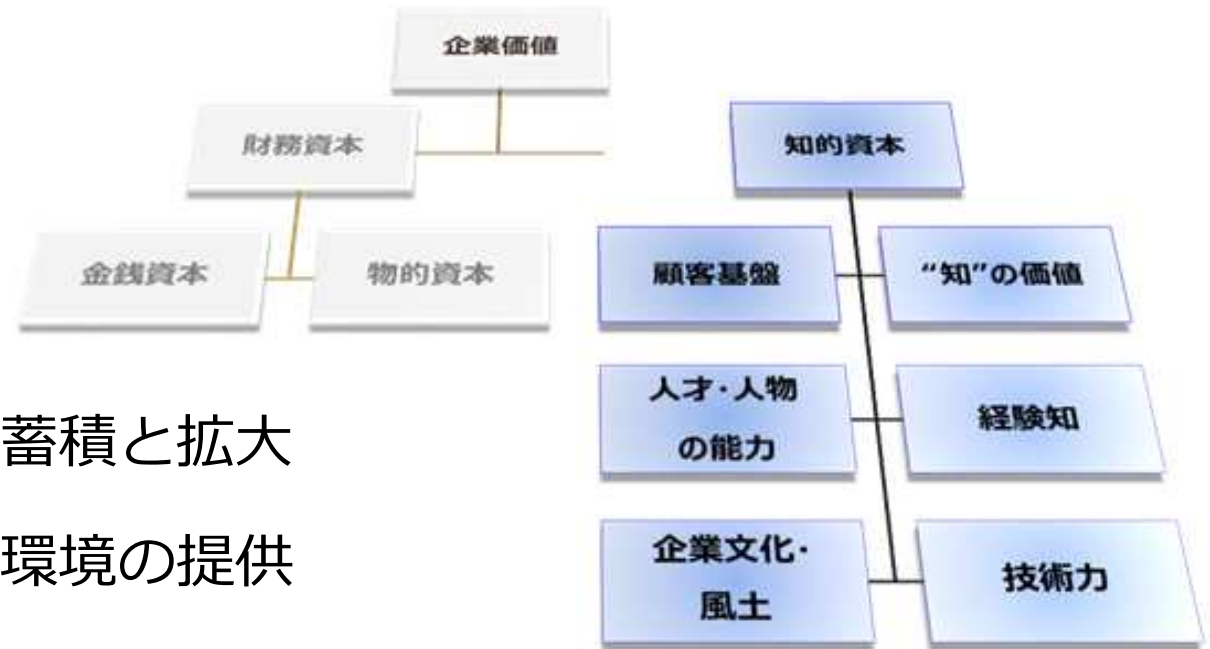
※国外の大学

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





- 国内および世界中からの優秀で多様な人才の参画と内外の交流を通じた育成
- 顧客基盤や経験知・技術力の蓄積と拡大
- 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



**新たな価値を絶え間なく生み出すことで  
成長を支える**

## Vorkers転職サイト 若手からの評価

28位 / 2,407社中

新卒入社して後悔しない企業ランキング		VORKERS
	企業名	評価点
1	サントリーホールディングス株式会社	8.207
2	三井不動産株式会社	8.154
3	マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社	8.143
4	ゴールドマン・サックス証券株式会社	8.087
5	浜松ホトニクス株式会社	8.071
6	シスコシステムズ合同会社	7.923
7	エミレーツ航空会社	7.846
8	株式会社VOYAGE GROUP	7.833
9	野村アセットマネジメント株式会社	7.813
10	株式会社ボストンコンサルティンググループ	7.769
11	三菱地所株式会社	7.727
12	東急不動産株式会社	7.714
13	日産化学株式会社	7.692
14	株式会社リンクアンドモチベーション	7.603
15	三菱商事株式会社	7.504

新卒入社して後悔しない企業ランキング		VORKERS
	企業名	評価点
16	中外製薬株式会社	7.465
17	株式会社ガイアックス	7.455
18	プロクター・アンド・ギャンブル・ジャパン株式会社(P&G)	7.427
19	株式会社コスモスイニシア	7.421
20	株式会社リクルートホールディングス	7.400
21	株式会社リクルート住まいカンパニー	7.391
22	特許庁	7.375
23	旭化成株式会社	7.338
24	株式会社アシスト	7.333
25	キッコーマン株式会社	7.286
26	伊藤忠商事株式会社	7.277
27	株式会社電通国際情報サービス	7.262
28	株式会社構造計画研究所	7.200
29	NTTファイナンス株式会社	7.185
30	株式会社シグマックス	7.174

※小数点第5位までの集計結果です。(集計期間:2016年10月~2019年2月)

※新卒入社社員からのアンケート回答106661件のうち回答が10件以上ある2407社のスコアが対象

※Vorkers社「働きがい研究所」調査レポートより



▲東京会場の基調講演の様子  
(慶應義塾大学 教授 國領二郎氏)

## 開催実績

### <東京会場>

- 10月23日 セルリアンタワー東急ホテル
- 来場者：826名

### <大阪会場>

- 11月30日 コングレコンベンションセンター
- 来場者：260名



▲シミュレーション結果の  
ジオラマ投影展示

社会シミュレーション普及と教育現場の  
利活用促進を目的として実施

- 3月1日（金）  
中野セントラルパーク カンファレンス
- 招待講演（16時～）
  - ① 東京大学 大学院 教授 和泉 潔 氏 ご講演  
「シミュレーションによる未来社会設計: ポストAIとしてのMAS」
  - ② 産業技術総合研究所 主任研究員 宮下 和雄 氏 ご講演  
「メカニズムデザインにおけるシミュレーションの活用」



▲前回の様子

当社開発のMAS(マルチエージェント・シミュレータ)



- コンピュータ上で様々な社会現象を再現
- 500以上の大学・研究機関で利用

実社会における複雑な問題を解決するために  
人々の合意形成を支援



## 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、または近い将来貢献が期待できる所員を表彰

### □ 第36回受賞者



クラウドビジネス部 部長 中井 勸介

### □ 選考理由

- 当社で過去に扱ったことのないメール配信サービスに「サブスクリプションモデル」（毎月課金型ビジネスモデル）を社内で初めて採用し、新規ビジネスを創成した。
- 業界内で積極的に人脈を広げ知名度を上げながら、ユーザや海外パートナーから多大な信頼を獲得し、クラウドビジネス展開の礎を築いた。

- 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
  - コミュニケーションを促す社内カフェの増設
  - 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運用
  
- 健康的でより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導入
  - 特定の職位には裁量労働制を導入（同時に勤務状況も把握）
  - 健康増進のため社内で鍼灸・マッサージ実施（国家資格保有者の雇用）
  - プロGRESS・ソリューション社（熊本）との協業



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**