



2021年6月期（第63期） 決算説明会用資料

2021.8.26

1. 決算の概要

2. セグメント別の業績状況

3. 2022年6月期（第64期）の見通し

4. 日本を代表する知識集約型企业であるために

【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

損益計算書

(単位：百万円)

	'20/6期 (第62期)	'21/6期 (第63期)	増減額	増減率
売上高	13,432	13,631	198	1.5%
売上原価	6,071	6,398	327	5.4%
売上総利益 (利益率)	7,360 (54.8%)	7,232 (53.1%)	△128	△1.7%
販売費及び一般管理費	5,505	5,514	8	0.2%
営業利益 (利益率)	1,855 (13.8%)	1,718 (12.6%)	△136	△7.4%
営業外損益	△58	46	104	—
経常利益 (利益率)	1,797 (13.4%)	1,764 (12.9%)	△32	△1.8%
特別損益	△109	58	167	—
税引前当期純利益	1,688 (12.6%)	1,823 (13.4%)	135	8.0%
法人税等	483	492	9	1.9%
当期純利益 (利益率)	1,204 (9.0%)	1,330 (9.8%)	125	10.5%

プロメテック・ソフトウェア株式会社

- 2004年10月29日設立

PROMETECH.

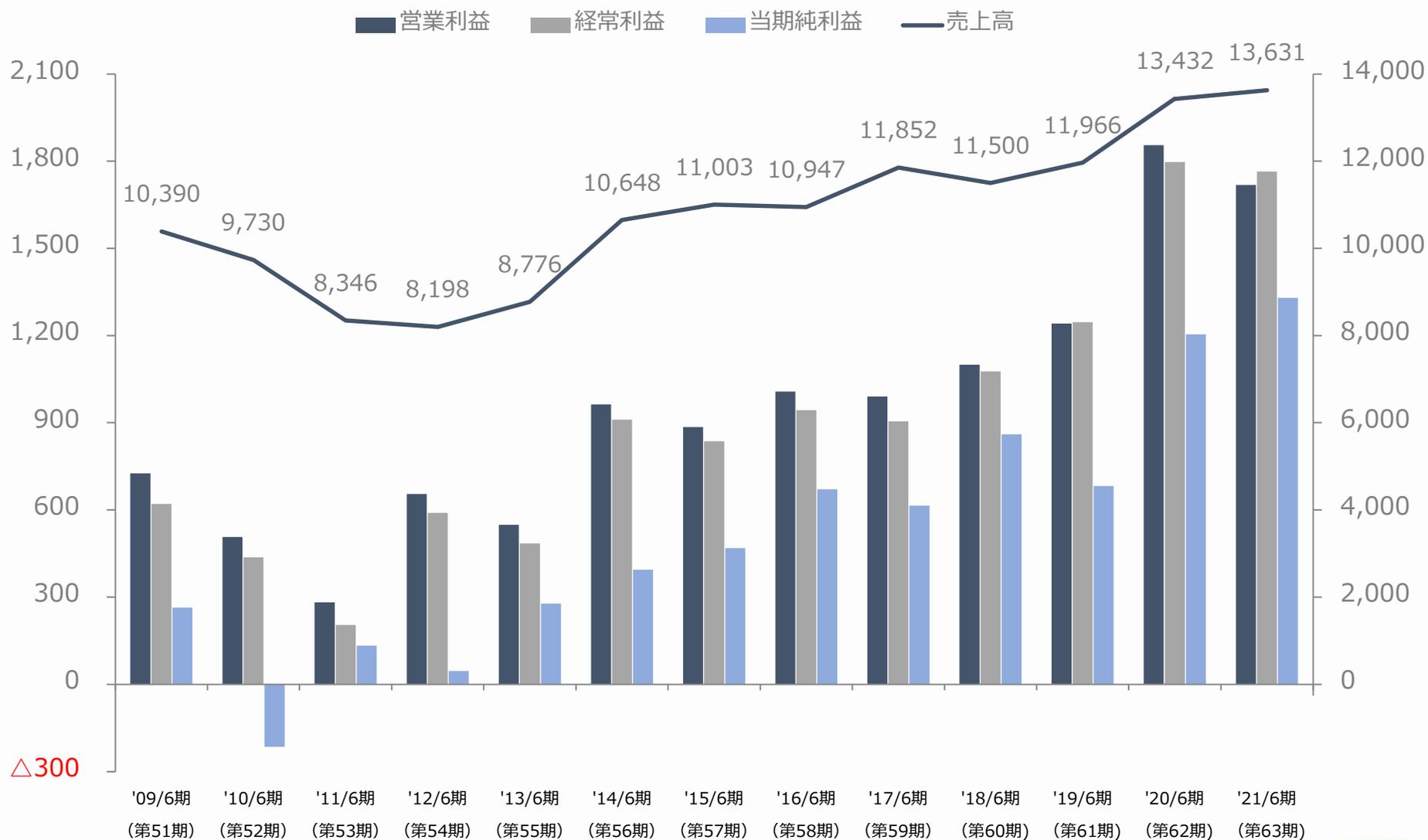
- 流体・粉体解析ソフトウェアの開発・販売・サポート、
解析コンサルティングサービスを提供
 - Particleworks、Granuleworks
- 2021年6月に資本関係解消、
期末決算時に**関係会社株式売却益を1億円計上**
- 代理店契約としては現状維持

粉体解析ソフトiGRAF(自社開発)は堅調にビジネスを拡大

業績推移

利益（単位：百万円）

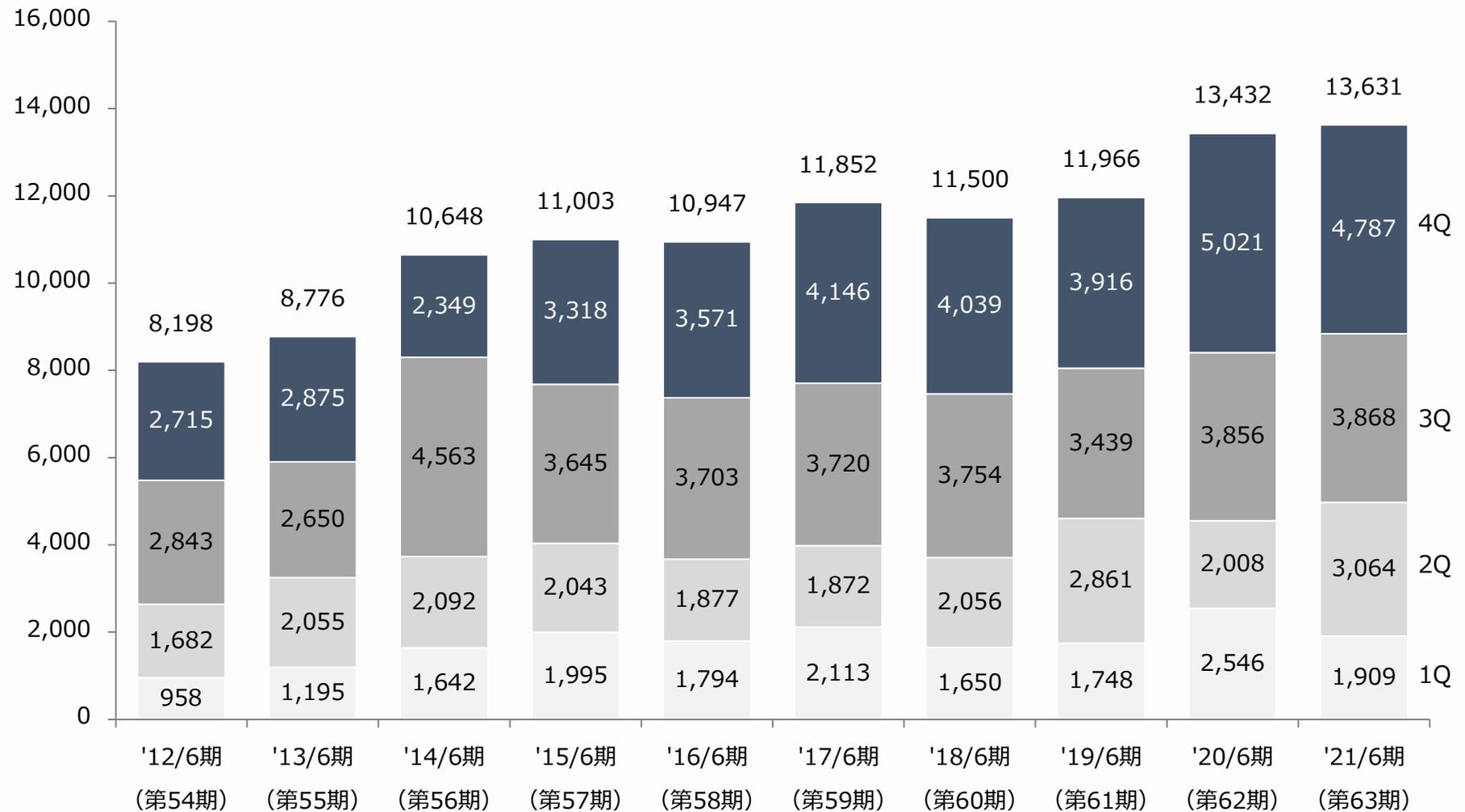
売上（単位：百万円）



△300

四半期別売上高の推移

(単位：百万円)



貸借対照表（前期末比較）

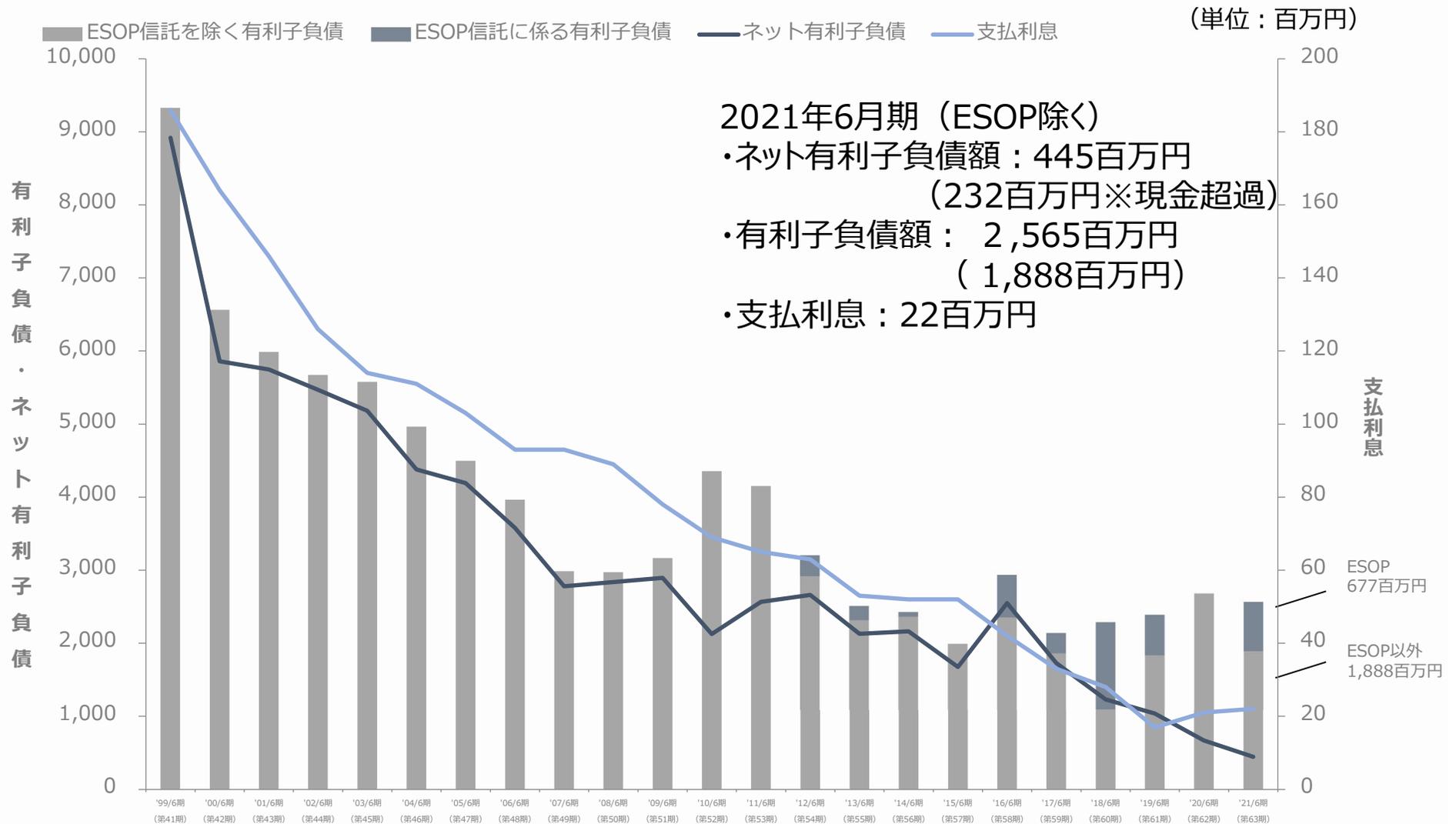
（単位：百万円）

科目	'20/6期末 (第62期)	'21/6期 (第63期)	増減額	科目	'20/6期末 (第62期)	'21/6期 (第63期)	増減額
現金及び預金	2,014	2,120	105	短期借入金	—	—	—
受取手形・売掛金	1,952	1,699	△252	一年以内 長期借入金・社債	794	612	△181
仕掛品	678	601	△76	前受金	1,101	939	△161
その他	1,179	1,648	468	未払費用	748	805	56
				その他	1,838	1,594	△244
【流動資産】	5,824	6,069	245	【流動負債】	4,483	3,951	△531
有形固定資産	5,119	5,442	323	長期借入金・社債	1,887	1,952	65
無形固定資産	430	374	△56	退職給付引当金	2,066	2,223	156
投資その他の資産	3,558	3,661	103	その他	229	264	34
投資有価証券	1,831	2,154	323	【固定負債】	4,184	4,440	256
関係会社株式	291	76	△215	【負債の部】	8,667	8,392	△275
関係会社出資金	44	54	10	資本金	1,010	1,010	—
繰延税金資産	897	860	△36	資本剰余金	1,159	1,325	165
その他	493	514	21	利益剰余金	4,760	5,453	693
【固定資産】	9,108	9,478	370	自己株式	△671	△765	△94
				其他有価証券			
				評価差額金	5	132	127
				【純資産の部】	6,264	7,156	891
【資産の部】	14,932	15,548	616	【負債及び 純資産の部】	14,932	15,548	616

※ 1 自己資本比率 '20/6期末（42.0%） '21/6期末（46.0%）

※ 2 第63期のESOP取込の影響：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

ネット有利子負債の推移



キャッシュ・フロー計算書 ハイライト

(単位：百万円)	'20/6期 (第62期)	'21/6期 (第63期)	増減額
期首現預金残高	1,351	2,014	662
営業活動CF	1,419	1,469	50
投資活動CF	△731	△683	47
フリーCF	688	786	98
財務活動CF	△25	△680	△655
期末現預金残高	2,014	2,120	105

営業CFの内訳

税引前当期純利益	18.23億
減価償却費	2.90億
退職給付引当金の増加	1.56億
未払金の減少	△1.72億
仕入債務の減少	△1.64億
関係会社株式売却益	△1.00億
法人税等の支払額	△4.82億

投資CFの内訳

有形固定資産の取得	△4.87億
投資有価証券の取得	△1.93億
無形固定資産の取得	△0.99億
有形固定資産の売却	0.83億

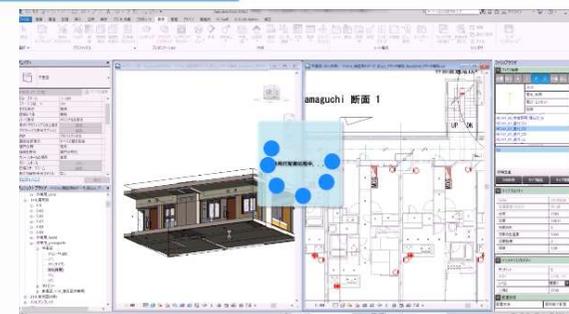
財務CFの内訳

長期借入金純減	△0.16億
社債の純減	△1.00億
配当金支払	△6.38億
自己株式取得支出	△9.04億
自己株式処分収入	10.03億

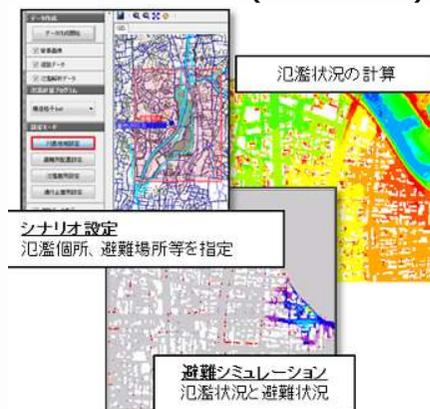
2

セグメント別の業績状況

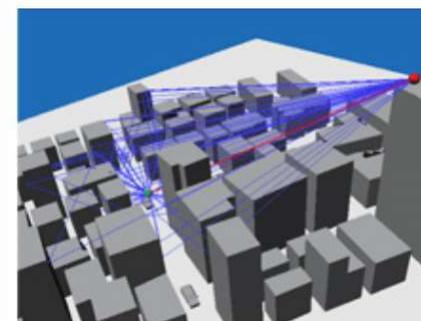
- 構造設計・構造解析コンサルティング
 - 高層建築設計、大規模建築物の構造解析
- 環境評価・防災コンサルティング
 - 地震動評価、風況解析、災害リスク評価
- 住宅・建設分野のシステム開発
 - CAD・BIM・構造計算を含むシステム開発
- 意思決定支援コンサルティング
 - 社会シミュレーション、最適化
- 情報通信技術コンサルティング
 - 通信ネットワーク・電波伝搬・電磁界シミュレーション



設計の自動化(自動配置)



避難シミュレーション

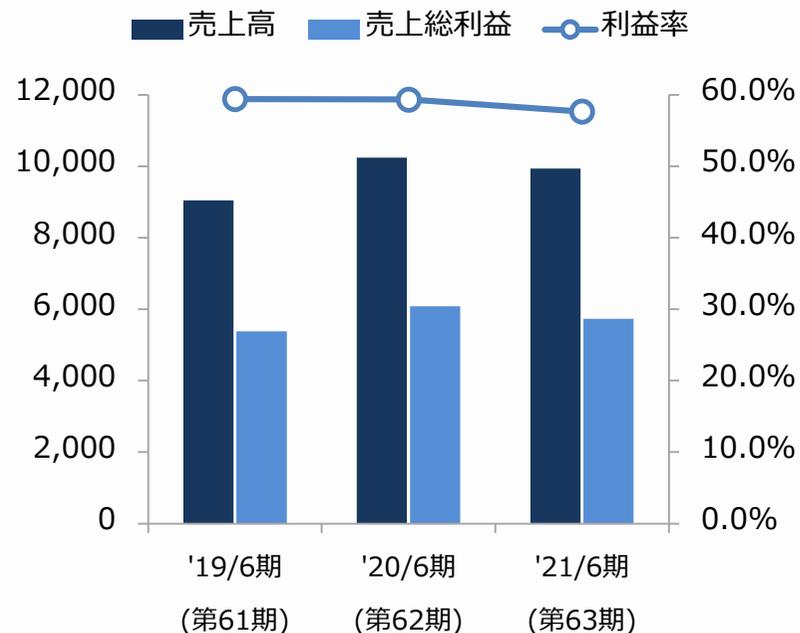


電波伝播解析

エンジニアリングコンサルティング（EC）

（単位：百万円）

	'19/6期 (第61期)	'20/6期 (第62期)	'21/6期 (第63期)	対前年同期 増減額
受注高	9,884	10,352	10,254	△ 98
売上高	9,046	10,241	9,937	△ 304
売上総利益	5,374	6,076	5,730	△ 345
（利益率）	(59.4%)	(59.3%)	(57.7%)	
受注残高	5,195	5,306	5,624	317



業績分析

- 引き続きシステム開発への投資意欲が旺盛な状況を受けて、住宅・建設分野向けのシステム開発業務が当セグメントの業績を牽引
- 風力発電関連ビジネスへの需要も底堅く、構造設計コンサルティング業務も順調
- 情報通信技術コンサルティング業務につきましても、通信業界における研究開発投資等が活発な状況を受けて堅調に推移

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

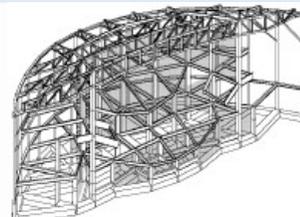
意思決定支援

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



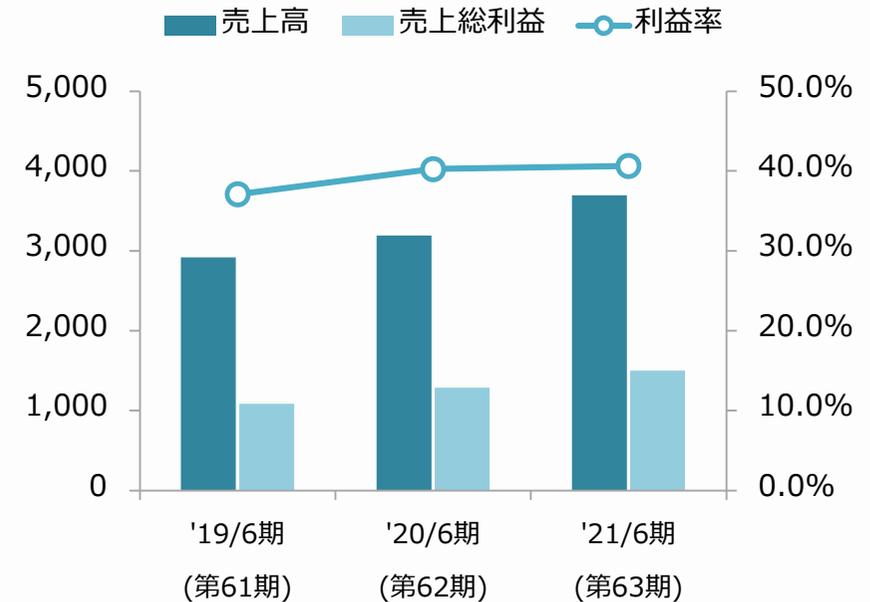
クラウドサービス提供型の例



プロダクツサービス (PS)

(単位：百万円)

	'19/6期 (第61期)	'20/6期 (第62期)	'21/6期 (第63期)	対前年同期 増減額
受注高	2,939	3,228	3,796	567
売上高	2,919	3,190	3,694	503
売上総利益	1,083	1,284	1,501	217
(利益率)	(37.1%)	(40.2%)	(40.7%)	
受注残高	1,082	1,120	1,222	102



業績分析

- 電波伝搬解析ソフト、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底堅く推移
- 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.の入退室管理クラウドサービスが順調に販売を拡大し、業績を牽引

3

2022年6月期（第64期）の見通し



2022年6月期（第64期）予想

(単位：百万円)

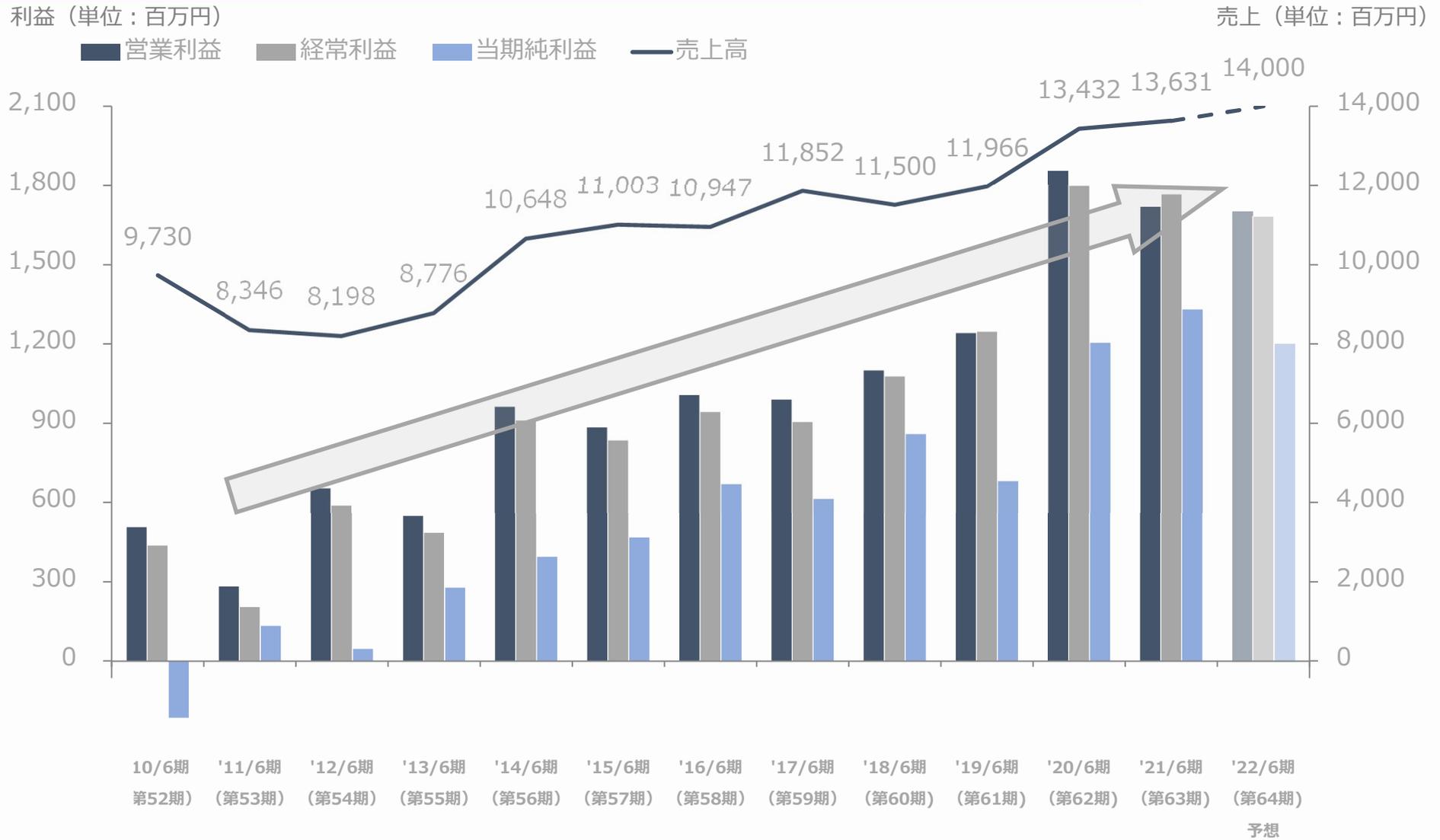
	'21年6月期 (第63期)	'22年6月期 (第64期) 予想	増減額	増減割合
売上高	13,631	14,000	368	2.7%
営業利益	1,718	1,700	△18	△1.1%
経常利益	1,764	1,680	△84	△4.8%
当期純利益	1,330	1,200	△130	△9.8%

(単位：円)

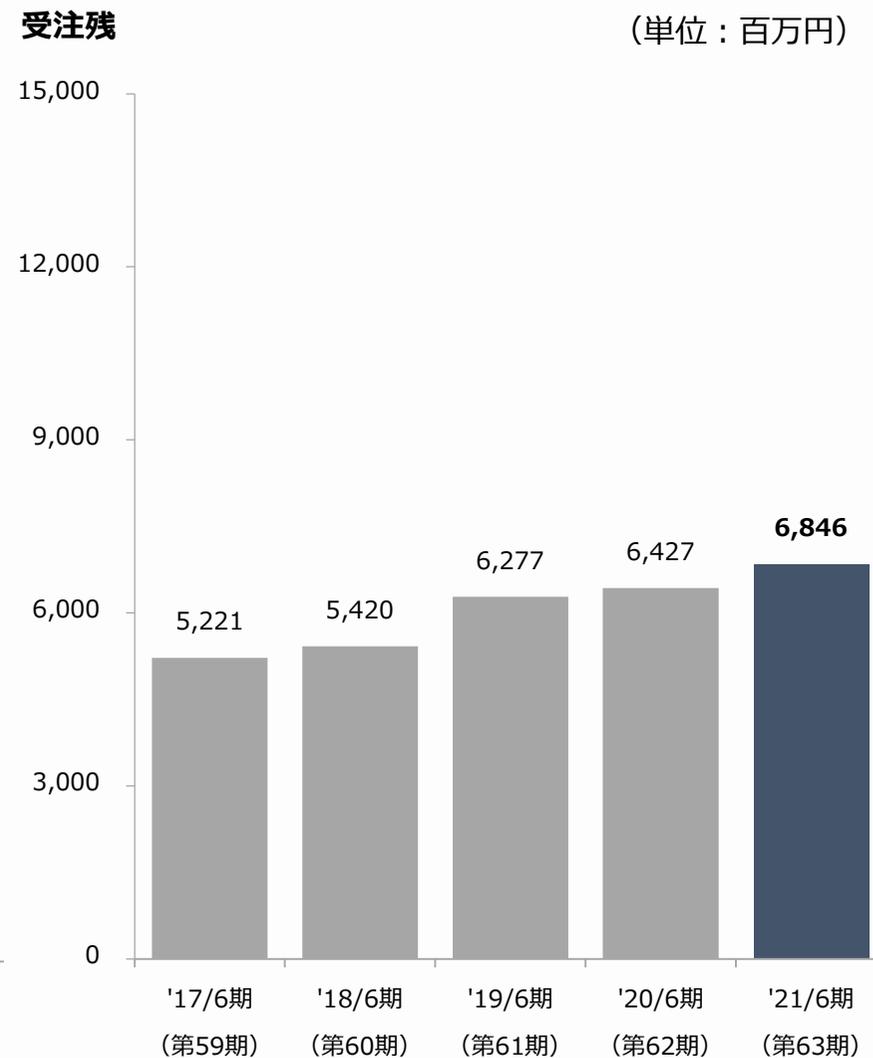
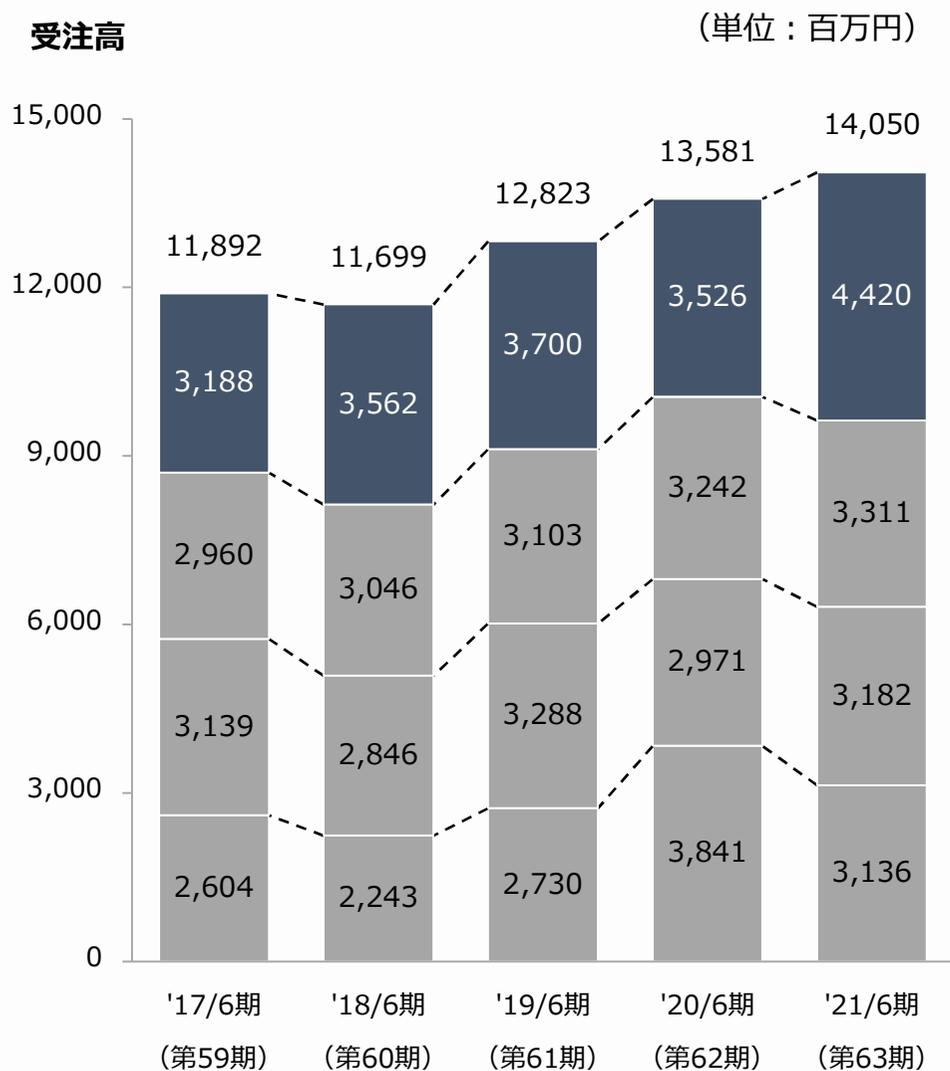
年間配当金	120 (普通配当100) (特別配当 20)	100
-------	-------------------------------	------------

※第64期より、「収益認識に関する会計基準」等を適用します。現時点において、第64期末時点での工事の進捗状況の見積りが困難であるため、当業績予想においては、当該基準を適用していません。

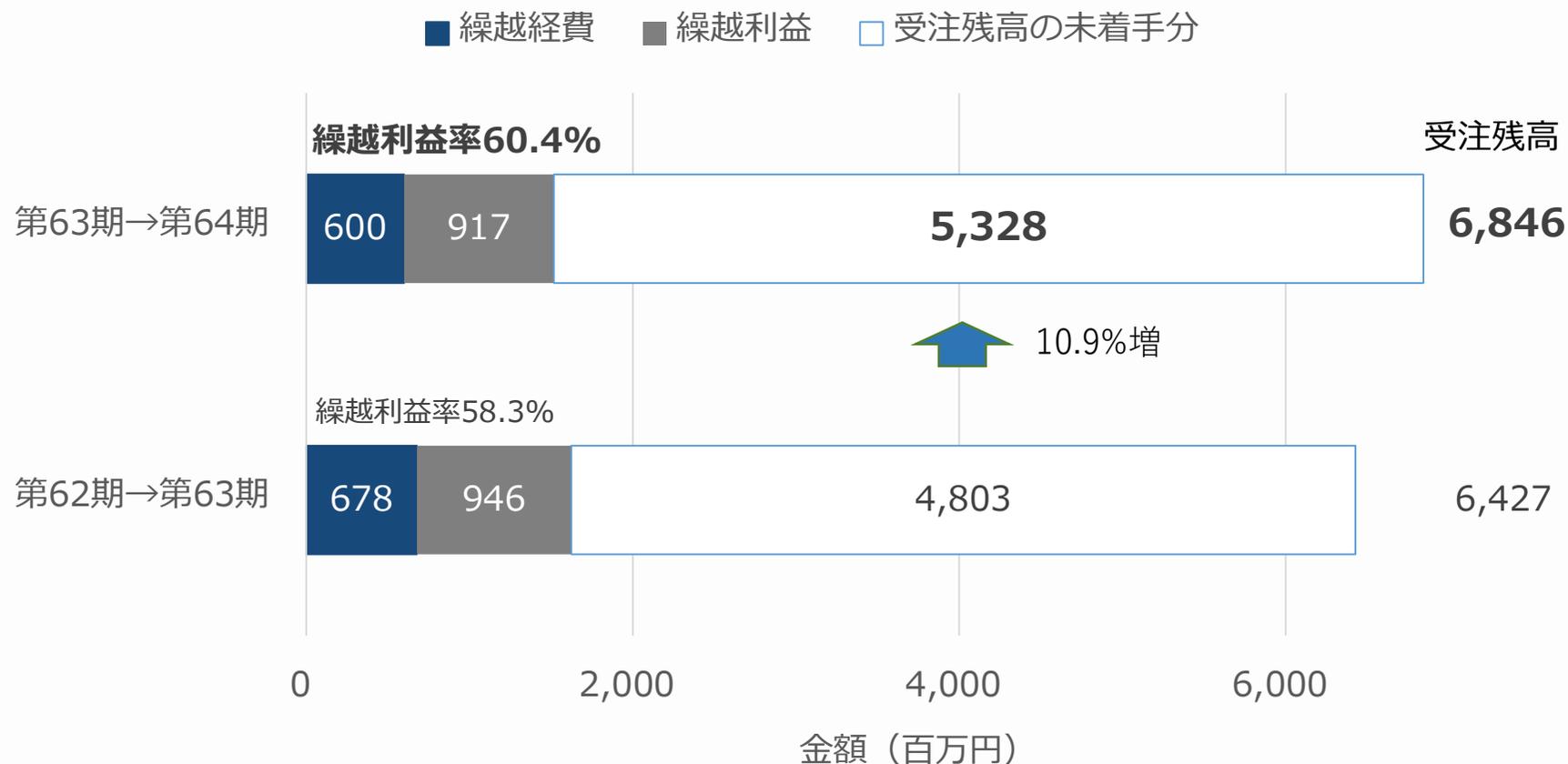
過去の業績推移と今期期末予想



受注高及び受注残の推移



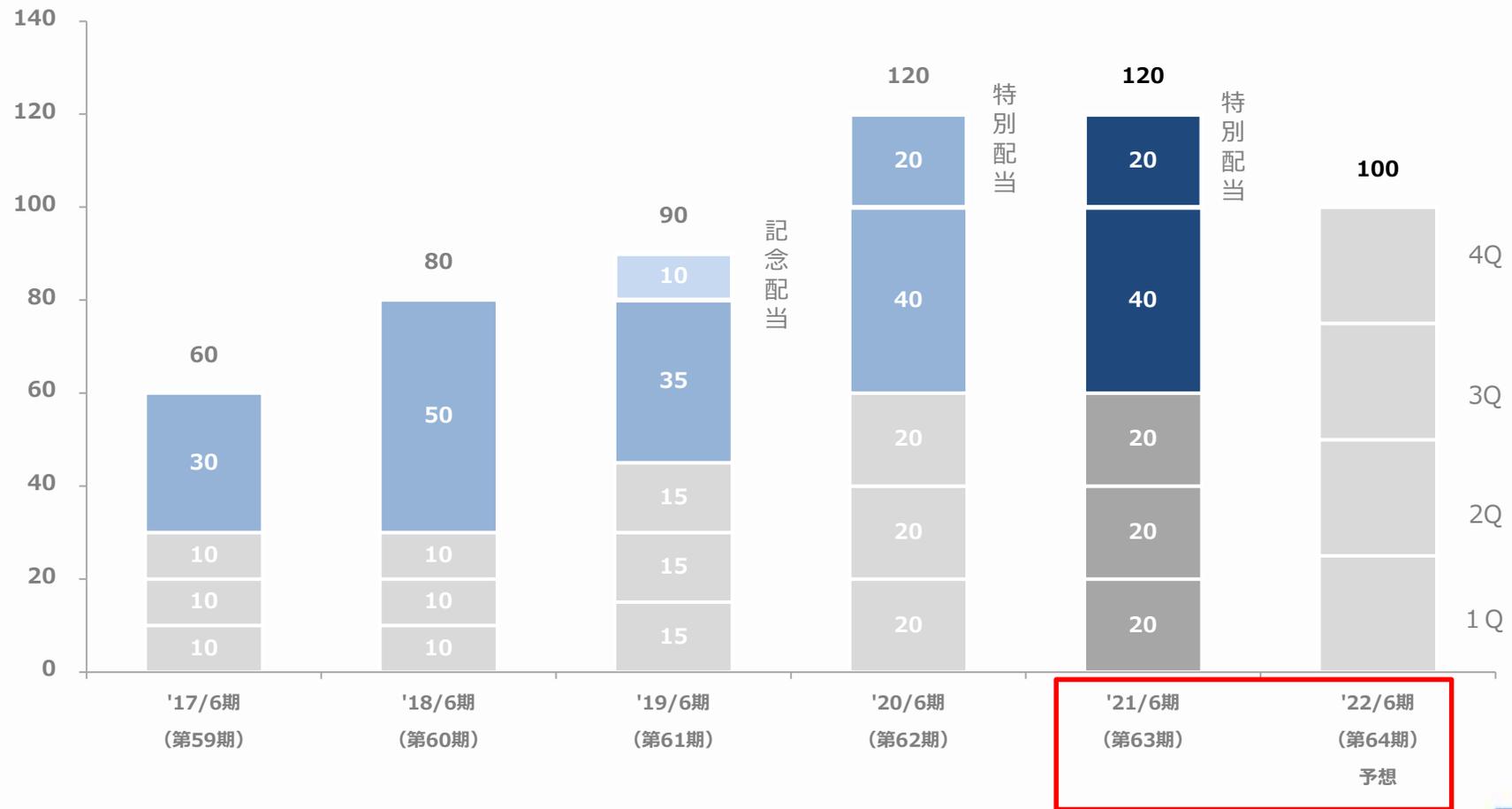
- 受注残高および繰越業務利益率が増加
 - 受注残高は前期比+4.1億円、うち未着手分は同+5.1億円
 - 繰越利益額9.1億円(△0.4億円)、繰越利益率は60.4%(+2.1%)



第63期配当金と第64期配当金計画

配当方針に従い、継続的に安定配当を行う

(単位：円)



当社が生み出す付加価値

適正配分

株主

- 業績に応じた四半期配当
- 財務体質の改善による安定経営
- 長期的業績の向上による資産形成

社会

- 国内外に貢献するエンジニアリング活動
- セミナー等を通じた工学知の共有・公開
- 各種税金の納付

顧客

- 第一級の品質保証
- 価値を高める繋げる提案
- ユニークなアイデアに基づくソリューション

所員

- 所得及び資産価値の向上
- 専門知識、経験の拡充
- 幅広い一般教養
- 働き方の多様化対応
- 成果の適切な評価

パートナー

- 技術のシナジー効果
- オープンイノベーション
- 大学研究機関との共同研究
- スタートアップビジネスの推進

4

日本を代表する知識集約型企业で
あるために

21世紀の日本を代表する
知識集約型企业
Design & Engineering Firm

*Innovating for a **Wise Future***

築き上げてきた組織形態

事業の現況と今後の展開

さらなる成長を目指して

築き上げてきた組織形態

- 自律・自立と機動力
- 独立性
- 多様性
- 品質保証体制
- ガバナンス体制

事業の現況と今後の展開

さらなる成長を目指して

創業時からの変わらぬ組織運用原則

□ 自律・自立と機動力

- ・ 自由闊達、機動性のあるプロフェッショナル集団
- ・ 専門性の深さ、協業の幅広さ、長期的な視点も大切にする姿勢

□ 独立性

- ・ 独立系の立ち位置、知財確保
- ・ 経験曲線を活かせる

□ 多様性

- ・ 構造設計事務所として創業し、その後情報技術を活用して様々な業務分野へ展開
- ・ ジェンダー、国籍、年齢に依らない人才の多様性
- ・ 国内外の様々なパートナーとの連携

所員一人一人が自律・自立した
プロフェッショナルとして活躍してもらうために



- MBOによる目標管理制度
- MVA (Mission Vision Action) による評価制度
- 昇格制度の整備
- 定年制の廃止

目標管理と成果主義
公平で納得感のある制度設計を構築

事業本来の収益を表す **営業利益** の重視

+

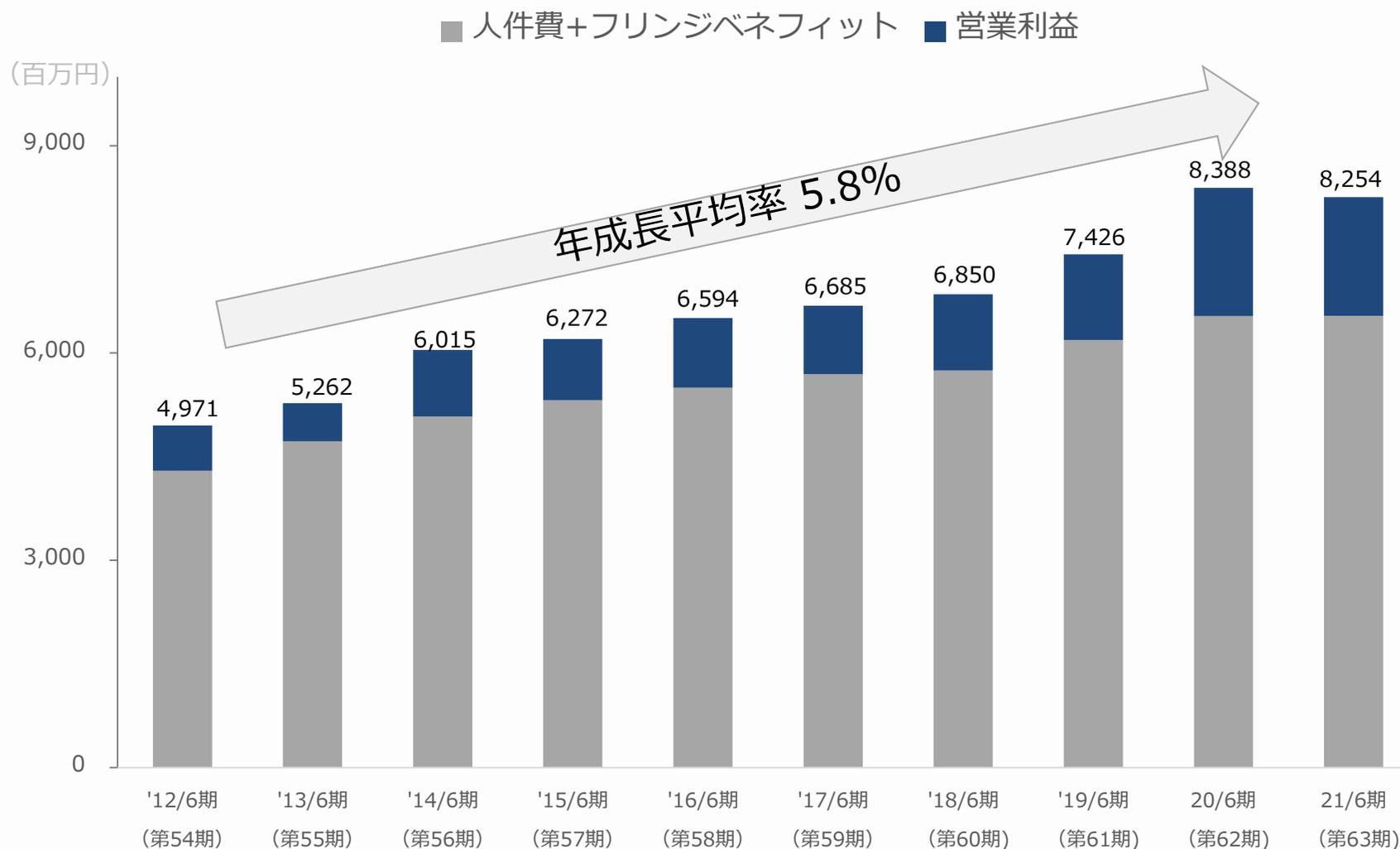
人才を会社の成長の源泉と考え、
優秀な人才を確保するための

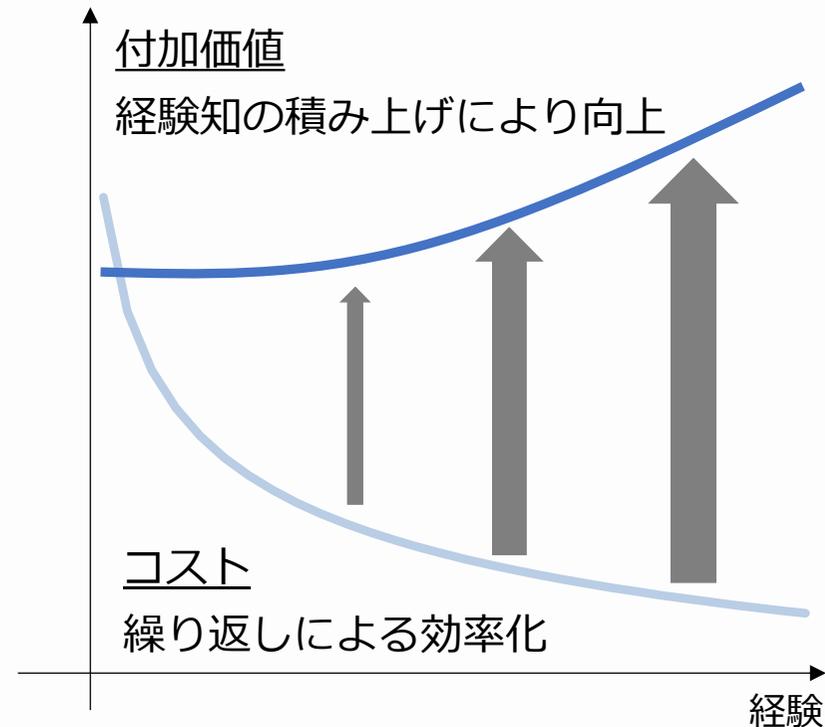
人件費＋フリンジベネフィット

= **総付加価値**

**総付加価値を向上させることで企業として
持続可能な発展を続ける**

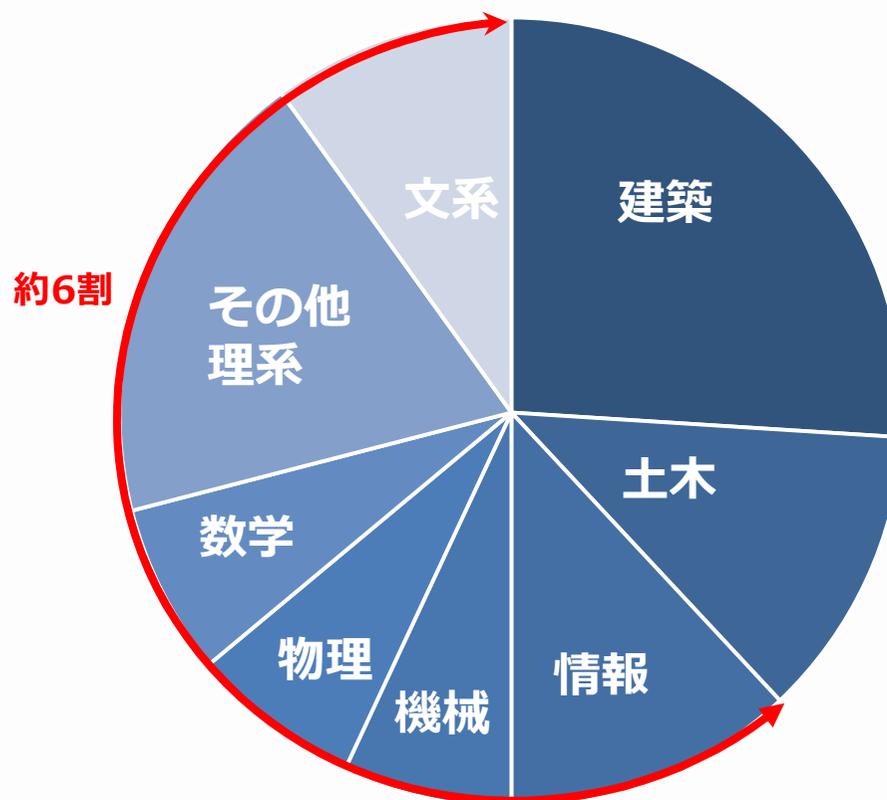
自律 総付加価値の推移（過去10年）





- 独立性が維持されているため、各プロジェクトでの経験知が蓄積され、**経験曲線を活かす**ことが可能
- 大規模ではなく、身の丈に合った規模のプロジェクトを継続的に受注することを意識

新卒入社 出身専攻(2002年～2021年入社)



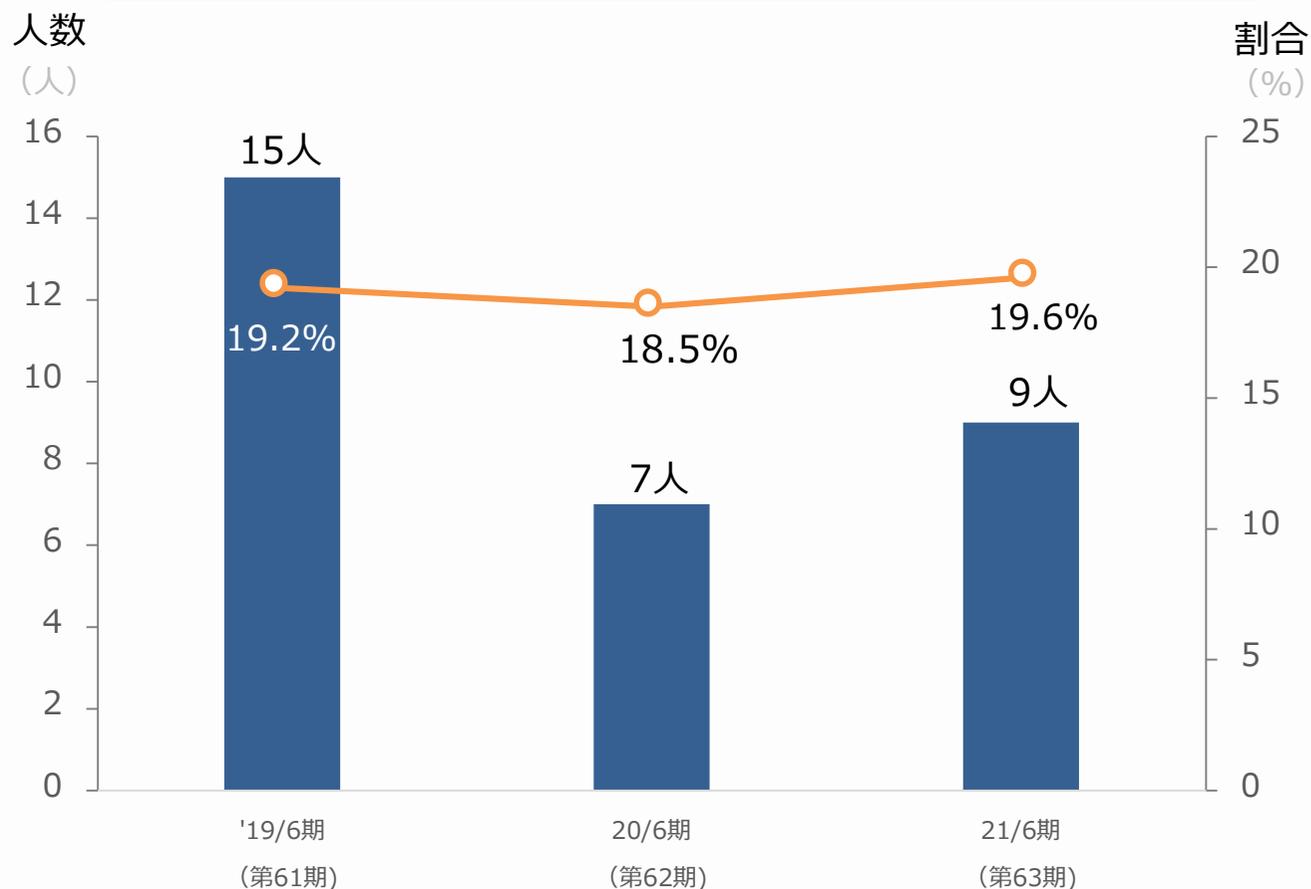
2002年以降の新卒入社社員、建築・土木系以外の入社が約6割。様々な専門性を持った所員が参画

多様性 世界中から多様な人才の採用



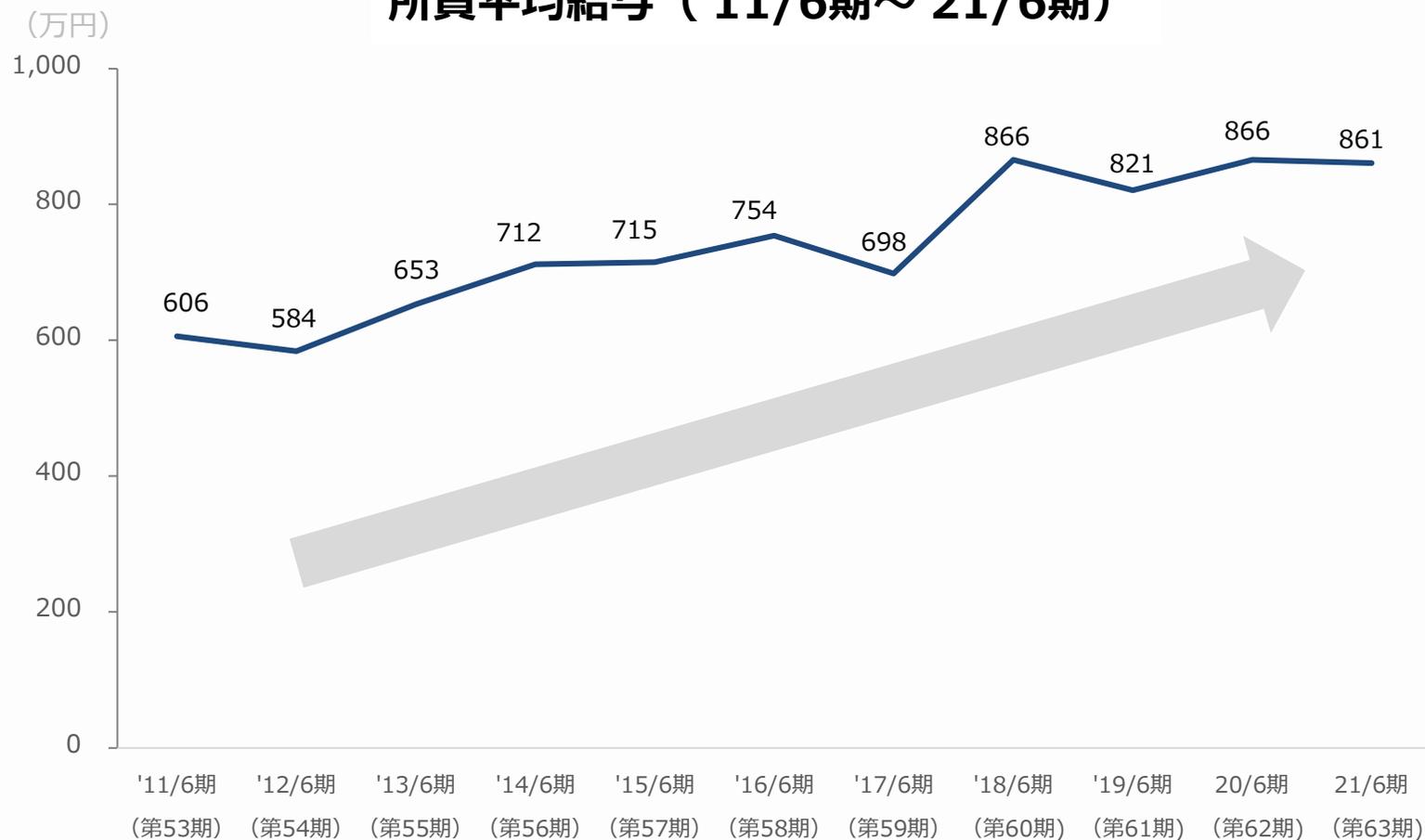
2014年より海外採用を本格的に開始後、
全所員の約6% (39名) を外国籍所員が占める
(2021年6月末時点)

中途採用者数および全所員における中途採用者の割合



新卒だけでなく中途採用者も活躍
全所員の約20%が中途採用

所員平均給与（'11/6期～'21/6期）



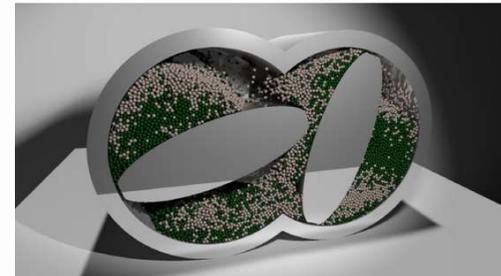
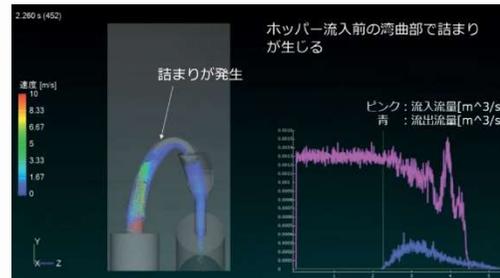
所員の待遇向上によって、優秀な中途採用者の参画が可能に

- 次世代非破壊検査デバイス「3MA」責任者：
2019年参画、前職=大手重工メーカー



3MAの装置外観

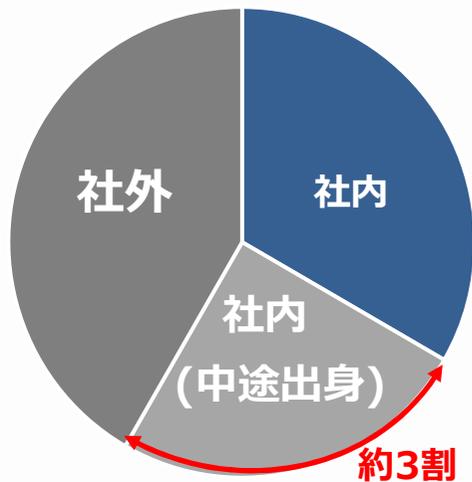
- 製造業向けCAE販売責任者：
2019年参画、前職=大手化学メーカー



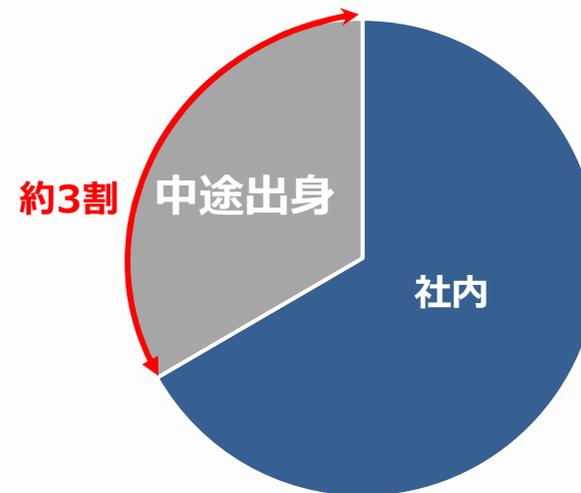
粉体シミュレーション

優秀な中途採用者の参画、主力として活躍

取締役構成 計11名



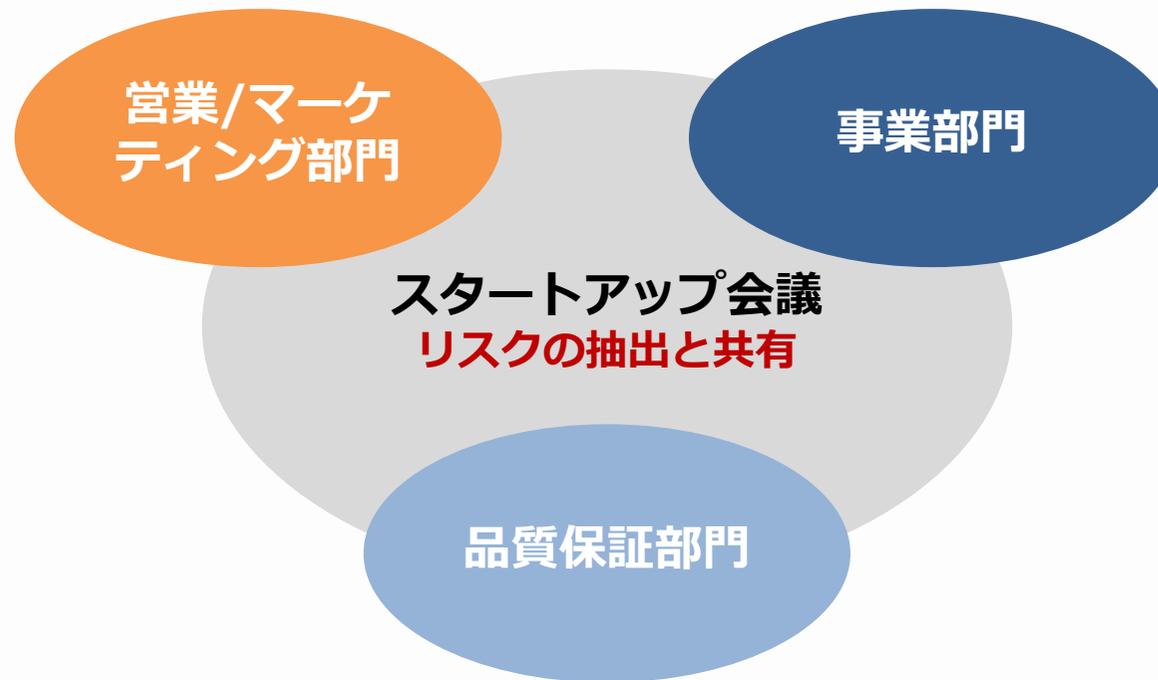
執行役、執行役員構成 計18名



女性

経営層においても優秀な中途採用出身が活躍

品質の確保に向けて、プロジェクト開始前の提案・見積・契約段階においてリスクを回避する取り組みを実施



「営業/マーケティング部門」「事業部門」「品質保証部門」が
協力してリスクを抽出・共有して対策を着実に行う

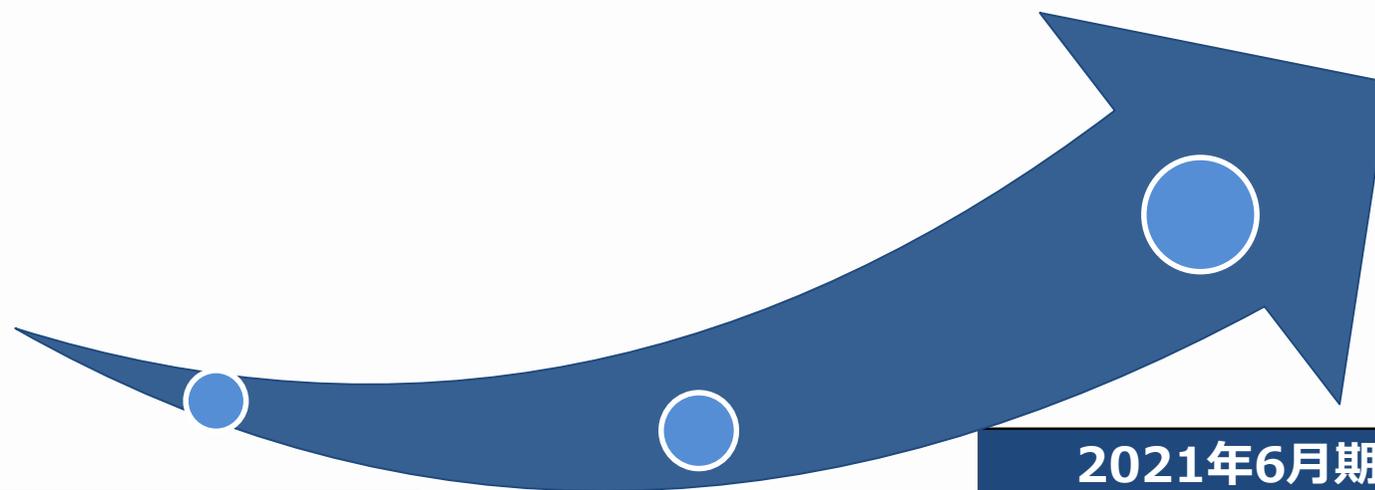
ガバナンス体制 スキルマトリクス

(★は委員長を示します。)

氏名	現在の当社における 地位・担当	取締役の属する委員会			経験・知見							専門性		
		指名	報酬	監査	知識集約型 企業経営	品質管理・ リスクマネ ジメント	採用・ 人材育成・ 評価制度	企業文化 の継承と 醸成	産学連携	多様性	グローバル 連携	新規事業・ 投資	法律・ コンプライ アンス	会計・ 監査・ ファイナンス
服部 正太	取締役 代表執行役会長 指名委員	●			●	●	●	●				●		
渡邊 太門	取締役 代表執行役社長 指名委員	●			●		●	●		●				●
木村 香代子	取締役 執行役副社長 報酬委員		●			●	●	●	●					
郭 献群	取締役 専務執行役					●			●	●				
黒木 弘聖	取締役 常勤監査委員			●									●	●
中込 秀樹	取締役 指名委員	●							●		●	●		
本庄 修二	取締役 指名委員	●							●	●	●			
新宅 祐太郎	取締役 指名委員、報酬委員	★	●		●					●	●			●
加藤 嘉一	取締役 報酬委員、監査委員		★	●					●	●				●
根本 博史	取締役 監査委員			★									●	●

様々な経験・知見、専門性を有した取締役の参画

'02/6期~'21/6期 主要項目推移

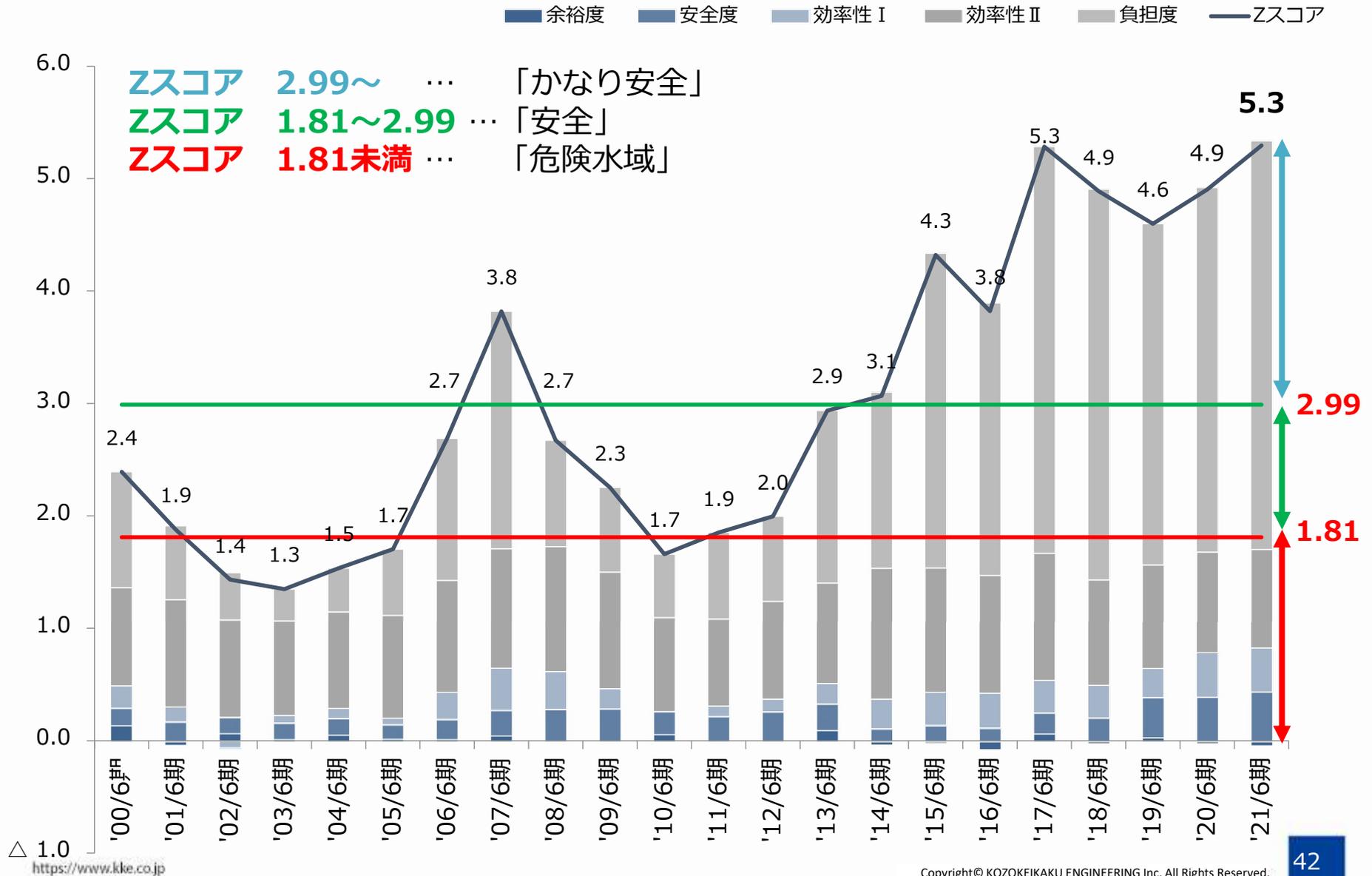


2002年6月期	
売上	90.7億円
営業利益	2.1億円
自己資本 (自己資本比率)	31.8億円 (30.4%)
所員数	535名
平均給与	622万円
配当金	5円

2011年6月期	
売上	83.5億円
営業利益	2.8億円
自己資本 (自己資本比率)	37.8億円 (35.1%)
所員数	563名
平均給与	606万円
配当金	10円

2021年6月期		対2002年
売上	136.3億円	1.5倍
営業利益	17.2億円	8.2倍
自己資本 (自己資本比率)	71.6億円 (46.0%)	2.3倍
所員数	607名	1.1倍
平均給与	861万円	1.4倍
配当金	120円	24倍

Zスコアの推移（'00/6期～'21/6期）



築き上げてきた組織形態

事業の現況と今後の展開

- 成長する新規ビジネス
- 既存ビジネスでの新たな取り組み

さらなる成長を目指して

新規ビジネスの動き -Twilio SendGrid-



- 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
- Uber、Airbnbなどで利用され、順調に事業を拡大
- SendGrid社、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
- 対前年比成長+50%以上を継続

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

自治体への展開

- 当社開発のオンライン予約システム「**まちかぎリモート**」との連動により、公共施設の管理・活用を飛躍的に向上
 - 利便性向上、省力化、担い手不足、セキュリティアップ、避難施設開放
- 2021年5月28日 山口県宇部市との基本協定締結
 - まちかぎリモートを用いた公共施設管理の実証実験を開始



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



▲ 体育館施設入口に設置された RemoteLOCK8j

ウェアラブル型デバイス「NavVis VLX」

- 運用性の向上により受注が大きく伸長
 - 62期→63期で受注実績が3倍
- 有力顧客からの受注
 - 大手自動車メーカーへの導入
 - エネルギー事業会社への導入
- 当社が持つ他テーマへの波及効果
 - BIM導入コンサルティング
 - 画像処理による塵埃検出技術開発
 - 自走式ロボットとLiDARの検証
 - 構造設計業務支援



オールKKEとして多面的な展開へ



- 既存ビジネスの安定的な基盤を元に新規ビジネスを展開

新規ビジネスの**急成長**

- 新規・既存、両輪での着実な成長を目指す

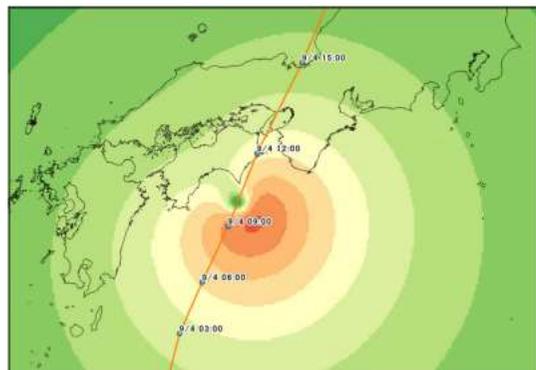
既存のビジネスを着実に成長させていくことが重要

陸上風力発電関連業務の実績

種別	概要	件数
基礎構造設計	風力発電設備の支持構造物の基礎設計業務	81件
タワー構造照査	海外製の風力発電設備タワー部の構造照査業務	50件
審査対応	第三者機関や経済産業省などでの審査における質疑対応	85件



風況解析



強風域の予測、近隣地域への影響、建設前後の風環境比較などの評価を行い、防風対策の提案まで

構造設計 × 環境評価

□ AK Radio Design社

- 2021年7月1日設立
- 計測を得意とするアンリツ社とシミュレーションを得意とする構造計画研究所の合併会社
- **ローカル5G市場においてワンストップサービスを展開**

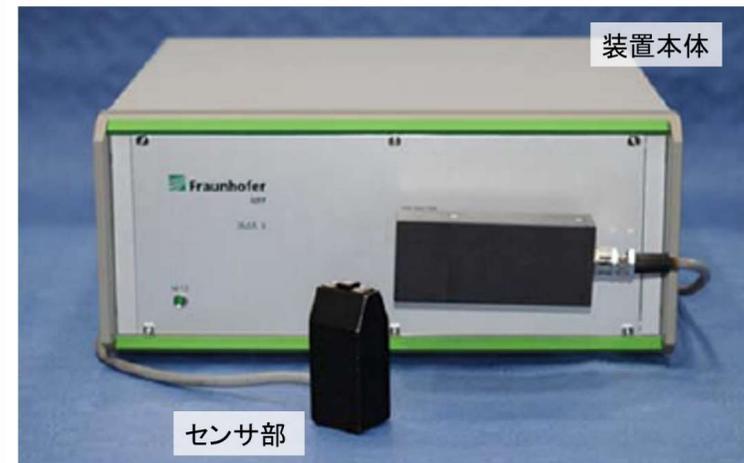


▲調印式の様子



□ ドイツ フラウンホーファー 非破壊試験研究所

- 製品を破壊せずに品質を検査可能な革新的磁気式デバイス
- データ解析技術との連携、産業用ロボとの連携で製造中のリアルタイムでの検査が可能に



非破壊検査デバイス「3MA」

データ解析技術との連携:
最適な生産条件への制御、生産安定化

KKEの役割:
3MA計測結果と製造条件との相関分析、
予測モデル構築、最適化コンサルティングの提供



生産プロセスへの実装:
3MAと産業用ロボットの連携によるインライン検査

KKEの役割:
3MAと産業用ロボットのシステム
インテグレーション支援



出典: ABB社HPより

3MA計測の成立性検証:
材料の種類、複雑形状を考慮した3MA計測

KKEの役割:
計測課題の整理、3MAキャリブレーション、
受託計測を含む計測コンサルティングの提供



KKEの技術を活用した3MAビジネスの展望

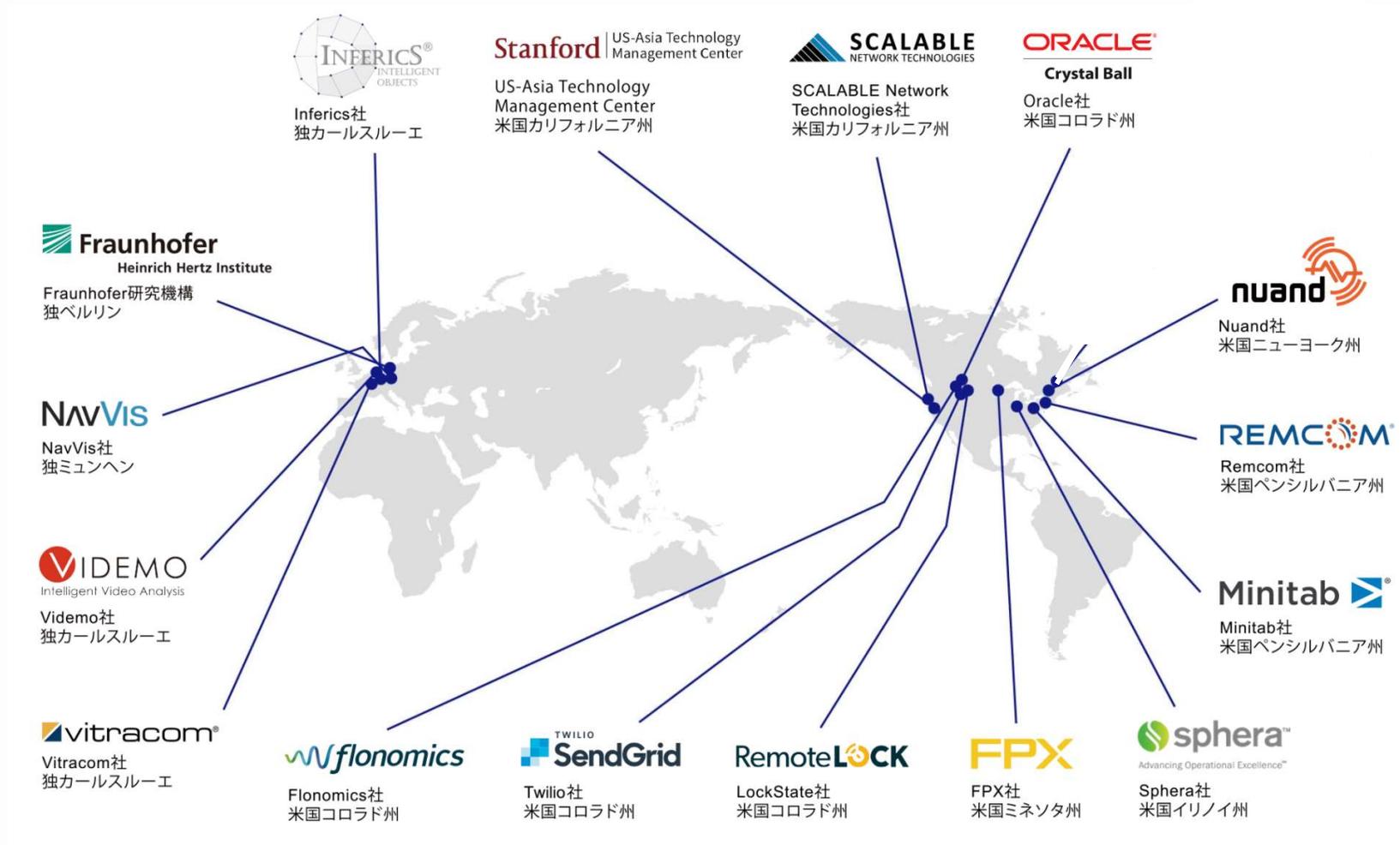
築き上げてきた組織形態

事業の現況と今後の展開

さらなる成長を目指して

- パートナー連携・産学連携
- 国内外パートナーへの投資事業
- 当社が目指す持続可能な成長

海外パートナーとの協業



- 東京大学 生産技術研究所合原一幸 教授と共同で2016年より社会連携講座「**未来の複雑社会システムのための数理工学**」を設置
- 共同開発した時系列解析技術を利用し、これまで大きな手間を要した**洪水予測を短期間・高精度に実現**するサービス「RiverCast」を提供

東京大学
生産技術研究所
Institute of Industrial Science,
The University of Tokyo

TOP 100
- DOWNLOADED ARTICLES -
2020

OFFICIAL AUTHOR

scientific reports | nature portfolio

ニュース

2020.01.21 プレスリリース

【記者発表】多種類でかつ短時間の観測データでも高い精度で将来を予測 ~洪水などの自然災害をはじめ様々な予測に応用へ~

○発表者：
奥野 峻也（東京大学 生産技術研究所 民間等共同研究員／株式会社構造計画研究所 室長）
合原 一幸（東京大学 生産技術研究所 教授／ニューロインテリジェンス国際研究機構 副機構長）
平田 祥人（研究当時：東京大学大学院情報理工学系研究科 准教授／ニューロインテリジェンス国際研究機構、
現：筑波大学 システム情報系 准教授）

出典：東京大学生産技術研究所 2020/1/21 プレスリリース, <http://www.iis.u-tokyo.ac.jp/ja/news/3225/>

Scientific ReportsにてTop 100 in
Physicsに選出
(26位~51位)

地方整備局 優秀論文、土木学会 優秀講演 etc.

IRCNI について 構成メンバー アドバイザリティー 共同研究・連携 研究活動 イベント アウトリーチ 公募情報 アクセス/お問い合わせ

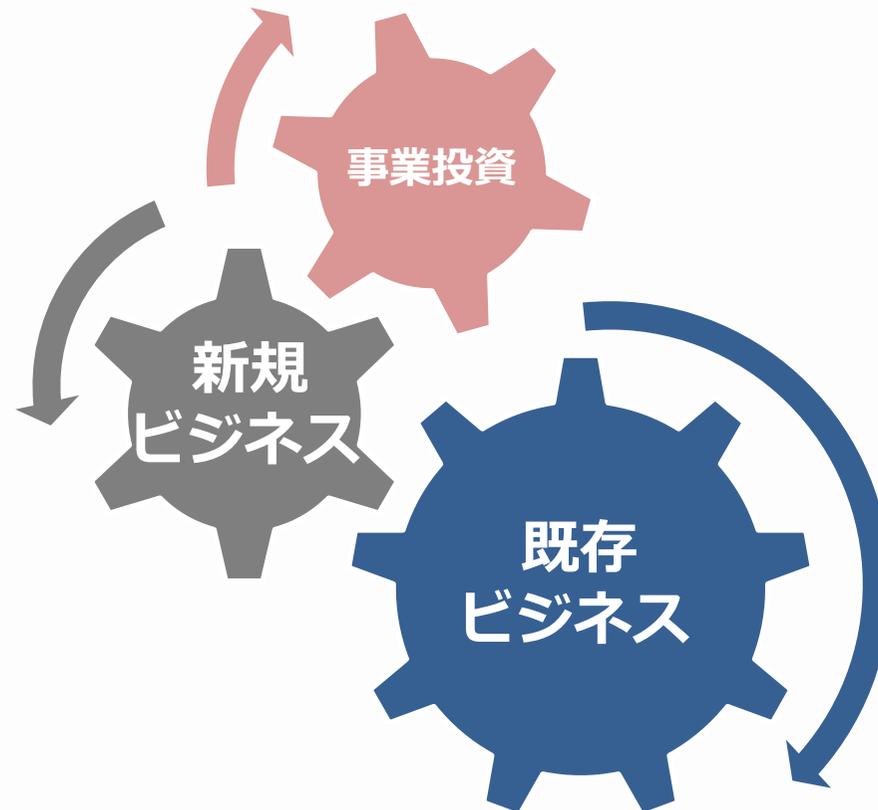
【記者発表】物理モデルを介さず観測データのみから簡易に洪水を予測する新手法を開発

2021年3月12日

物理モデルを介さず観測データのみから簡易に洪水を予測する新手法を開発

1. 発表者：
奥野 峻也（株式会社構造計画研究所 室長）
池内 章司（東京大学 大学院工学系研究科 教授／地球観測データ統合・連携・活用推進機構 機構長）
合原 一幸（東京大学 特別教授、名誉教授／国研高等研究所ニューロインテリジェンス国際研究機構 副機構長）

出典：東京大学IRCNI 2021/3/12 プレスリリース, <https://ircn.jp/pressrelease/20210312-kazuyukiiahara>



- 21世紀の当社のあり方として、既存型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**

新たなビジネスを創出する人才

- ビジネスの種を見つけてくる人才 (フックをかける)
- その種を成長させる人才
- 成長したビジネスを大きく広げていく人才

社会のニーズ(課題)を見つけ、
新しいビジネスを創り出していく人才を育成

【再掲】 ありたい姿を実現するために：Vision

□ 自律・自立と機動力

- ・各組織が連携をせずに唯我独尊な組織に

□ 独立性

- ・社外に目を向けずに自己満足な組織に

□ 多様性

- ・バラバラで統一感がない組織に

このような状態に
陥らないように

- ・ガバナンス体制の維持
- ・価値観や企業理念の浸透
- ・社会と共に目指す未来像(Thought)の共有

謙虚な姿勢で取り組んでいくこと

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重視し、
Innovatingを使用

【お問い合わせ先】

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>

*Innovating for a **Wise Future***