

質問事項	回答
配当に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 業績にかかわらず年間配当は50円で一定です。株主還元方針を教えてください。 株主還元策の方針について教えてください。 株主還元の方針を教えてください。 株主還元の方針について教えてください。 	<ul style="list-style-type: none"> 安定配当を基本方針としています。これまでも業績の良し悪しに限らず、一定の配当をしてきました。
顧客層に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> よく知らない分野なのですが、依頼主は地方自治体などでしょうか？ 御社の顧客は官公庁、民間企業を比較した場合、どちらが多いのでしょうか？ 公共部分事業の売上高は全体に占める割合はどれほどか又金額はどれほどか？ 受注ルートを教えてください。設計会社・ゼネコン等、公共と民間との割合等もあわせて。 御社の顧客に関して、公共工事と一般企業向けの比率を教えてください。 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客は、国土交通省、経済産業省などの一次官庁、地方自治体などの二次官庁、NEXCO、URなど、および民間企業（建設会社、設計会社）など、多岐にわたります。洋上風力発電事業やIR事業などに関して、最近では商社なども含まれます。 金額ベースで官民比率は、官：民 = 50：50 ～ 60：40 で推移しています。ここ3年間では、官の売り上げは45～50億円程度です。
同業者との比較に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 他社より御社が優れている所 教えてください 御社の様な事業を行っている競合他社はどちらで、市場占有率を教えてくださいないでしょうか。 御社の特徴はどのような所でしょうか。 競合に比べ売上規模が小さいですが、どのような特色のある会社を目指されていますか？ 御社の競合他社について教えてください。また、他社に比べて御社の強みについても教えてください。 全国にこの手の会社は何社くらいあるのでしょうか。 	<ul style="list-style-type: none"> 地質調査会社は、規模の小さい企業も含めると全国に数百社はあると思われませんが、従業員や売上規模、幅広く総合的に地質調査を実施していること、および斜面や河川堤防など土構造物の安定問題などの建設コンサルタント業務に明るい事などの観点から、応用地質(株)、基礎地盤コンサルタンツ(株)、(株)ダイヤコンサルタント、中央開発(株)および川崎地質(株)の5社が、この業界では大手と言われます。 全国地質調査業協会連合会の調べによると、全国における地質調査業務の契約額に対し、当社の受注額は10%強の割合です。大手の他4社と比べて売り上げ規模が小さい傾向にあるのは、技術者数が相対的に少ないことが関連していると思われま。 大手の他4社と比べて当社の特徴は、より地質調査業務の割合が大きいこと、特に、海洋調査の専門部署を保有し、国土交通省のみならず経済産業省や海上保安庁などの海洋調査業務に多くの実績を有し、地質調査を陸域から海域までカバーして実施できることです。また、地中レーダ探査では、チャープ式探査とAI解析を導入し、下水管等のより深い位置にある異常を早期に発見し予防保全的維持管理に貢献するビジネスに取り組んでいることが特徴です。 今後も、専門技術（海洋調査、地中レーダ探査など）に係る技術者の育成を継続するとともに、地質・土質に深く関わる分野（斜面安定問題、河川堤防安定問題など）でコンサルティング業務の領域拡大を図り、全体として技術者を増強し売り上げ拡大を目指していきます。
その他の会社に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 川崎の他の法人との、関係性が知りたいです。重工及び汽船について。 株主優待制度を設ける予定はありますか？ 社名にある「川崎」とは人の名前ですか？地名ですか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 独立資本からなる企業です。重工等と資本関係はありません。 今のところ、予定はありません。 申し訳ありません。詳しくはわかっていません。
売上・利益に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 利益率が他業種と比較して低いと思われるが業界での水準は妥当か 前期の売上及び利益の激増に大きく貢献した事業は具体的にどの様なものですか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 低成長時代になって受注競争が激しくなったこと、現場作業で事故・トラブル回避に一定の負荷がかかることなどから、従前よりも利益率が低下気味です。ただし、業界全般にこの傾向があると認識しております。 洋上風力発電に係る地質調査、離島での地質調査など多数あり、複数の要因が少しずつ良い方向へ転じたことが積み重なっています。
事業内容や市場性に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 今後、10年後の需要があるのか?お聞かせ下さい。 地質調査で今後成長する分野はどのようなところでしょうか。 建物や道路など陥没が多数発生しています、貴社の市場は有望ですがいかがですか。 洋上風力発電は今後成長が期待できると思うが貴社はどの程度の売上効果を目指していますか。 非破壊検査も御社は業務遂行していますか。 五洋建設や東洋建設などのマリコンとの連携事業はどのくらいありますか。 掘削技術の自動化についての関係を教えてください。 	<ul style="list-style-type: none"> 防災事業や土木事業が続く限り、需要は継続するものと考えます。 測量業務では、ドローンを利用した点群測量など、目に見えるものを対象に自動化・高度化が益々進んでいくと思われませんが、地質調査では地下の目に見えない、極めて不均質な自然地盤を評価の対象としますので、自動化を図ることが難しい分野だと思われま。 インフラ維持管理分野、再生可能エネルギー分野、予防保全を軸とした災害対応分野と考えております。 有望な分野と考えますが、競合他社も非常に多いです。当社は、チャープ式地中レーダ探査を利用し、やや深い地下の異常を早期に発見し埋設管の予防保全的維持管理に活用するというビジネス展開を目論んでいます。 2020年度に対し、2025年度売上150%達成を目指しています。 取組みの一環として、ウィンドパル社との営業協力体制の締結（同社の調査船を利用したCPT調査といった需要への対応など）、国内最大級となる水深50m級鋼製槽の開発（日本では沿岸海域は遠浅の条件のところは少なく、深い場所での調査が必須）などを行っています。 当社は地中レーダ探査をはじめ、弾性波探査、比抵抗探査、磁気探査、重力探査など、地盤に負荷を与えることなく取得できる物理量を用いて地盤状況を推定する調査について、数多く実施しています。 構造物自体の損傷・劣化の診断は、トンネル覆工点検等のコンクリート構造物で行っています。 今のところ、これらの企業との連携事業はありません。 全国地質調査業協会連合会で「ボーリングマシンの自動化」に係るコンソーシアムが設置され、当社は事務局として関わっています。具体的な機械の開発は参画している試錐機メーカーが担当しますが、当社のような調査関連企業は、地質に応じた掘削方法や採取コアの判定などの技術面で、取組みに参加しています。
海外事業に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 海外事業比率の現状実績と中長期的な目標値を教えてください。 ウクライナやシリアなどの紛争地での活躍期待できますか コロナの影響も踏まえて今後の海外での事業展開はどのようにお考えですか。 	<ul style="list-style-type: none"> 海外事業については、国内需要が好調なこと、コロナ禍で渡航を含め全般に身動きがとりづらことから、最近積極的な事業活動を展開していません。ただし、ハノイ駐在員事務所は継続設置しており、将来の拠点拡大等に向けた情報収集や他企業との連携などに継続的に取り組んでいます。 ウクライナやシリアなどの紛争地において、これまで業務に結び付いた事例はありません。社員の安全を最優先と考えています。
人材確保に係る事項	
<ul style="list-style-type: none"> 人材確保について、お聞かせ下さい。 公務員の再雇用状況・管理職割合はどうか 	<ul style="list-style-type: none"> 現在、毎年10～15名の新卒採用、数名の中途採用を実施しています。新卒採用者の3年以内離職率は10～20%です。これらを維持・改善するため、インターンシップでは実務体験型の取組みを行ったり、現場実務の要素を取り入れた新入社員研修を実施しています。 国土交通省、海上保安庁、および地方自治体を中心に、各発注者からの受注状況に応じて招聘しています。 正社員について、管理職と非管理職の割合は、42：58です（2022年4月1日時点）。