



秦野 和浩 社長

株式会社リニカル(2183)



会社情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役社長	秦野 和浩
所在地	大阪市淀川区宮原 1-6-1 新大阪ブリックビル
決算月	3月
HP	https://www.linical.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
855 円	22,586,436 株	19,311 百万円	12.9%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.00 円	1.6%	38.56 円	22.2 倍	289.69 円	3.0 倍

*株価は5/26終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROEとEPSとBPSは22/3月期。DPSは23/3月期予想。

*2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用し、2022年3月期の経営指標等については当該会計基準等を適用した後の指標等となっている。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2019年3月(実)	11,313	1,212	1,253	568	25.09	12.00
2020年3月(実)	10,935	1,005	918	482	21.38	14.00
2021年3月(実)	10,279	453	588	539	23.91	14.00
2022年3月(実)	11,555	1,085	1,183	790	35.00	14.00
2023年3月(予)	12,440	1,224	1,204	871	38.56	14.00

*2022年3月期の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用し、当該会計基準等に基づき収益を認識している。

*予想は会社予想。

リニカルの2022年3月期決算概要と2023年3月期業績予想について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 経営戦略](#)

[3. 2022年3月期決算](#)

[4. 2023年3月期業績予想](#)

[5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 22/3 期は前期比 12.4%の増収、139.5%の営業増益。上半期の受注活動の成果が売上に貢献したことなどにより、日本事業が復調したことに加え、経済活動の改善が速かった欧州と米国事業が新型コロナウイルス感染症拡大前の正常な成長軌道に回復し、前期比で大幅な増収増益となった。売上高は過去最高、営業利益も 2020 年 3 月期の水準まで回復した。
- 23/3 期の会社計画は、前期比 7.7%の増収、同 12.7%の営業増益。売上高の面では、欧米事業において順調に大型グローバル案件の受注獲得が進んでいることから、前期比で増加する見込みである。また、利益の面でも欧米事業拡大に伴う人材投資や、業務のデジタル化や情報セキュリティ強化等の IT 投資が発生するものの、日本事業を中心に売上原価を厳密にコントロールすることで、前期比で大幅な増益を見込む。配当は、前期と同額の 1 株当たり普通配当 14 円の予想。
- 売上高の先行指標である受注残高が急拡大している。こうした豊富な受注残高が、23/3 期以降の同社の業績拡大を牽引するものと期待される。一方で、経済活動の改善を受け、欧米を中心に事業環境は拡大傾向を強めている。今後大規模な国際共同試験を受託できるのか、受注残高をどれ位の水準まで積み上げることができるのか注目される。

1. 会社概要

臨床試験(治験)に関わる業務の一部を代行する事で製薬会社の医薬品開発を支援する CRO (Contract Research Organization) 事業を中心に、医薬品のマーケティング業務ならびに製造販売後(以下製販後という)臨床研究・調査の受託などを行う育薬事業を手掛ける。

医薬品は発売前に厚生労働省の承認・認可を受けることが義務づけられており、承認前の薬剤(医薬品候補)を患者に投与して効果や安全性を確かめる必要がある。その臨床試験としての治験を支援する事業が CRO (Contract Research Organization) である。また、医薬品は製販後も調査、臨床研究を行う必要があり、その段階を支援する事業が育薬(Contract Medical Affairs) である。

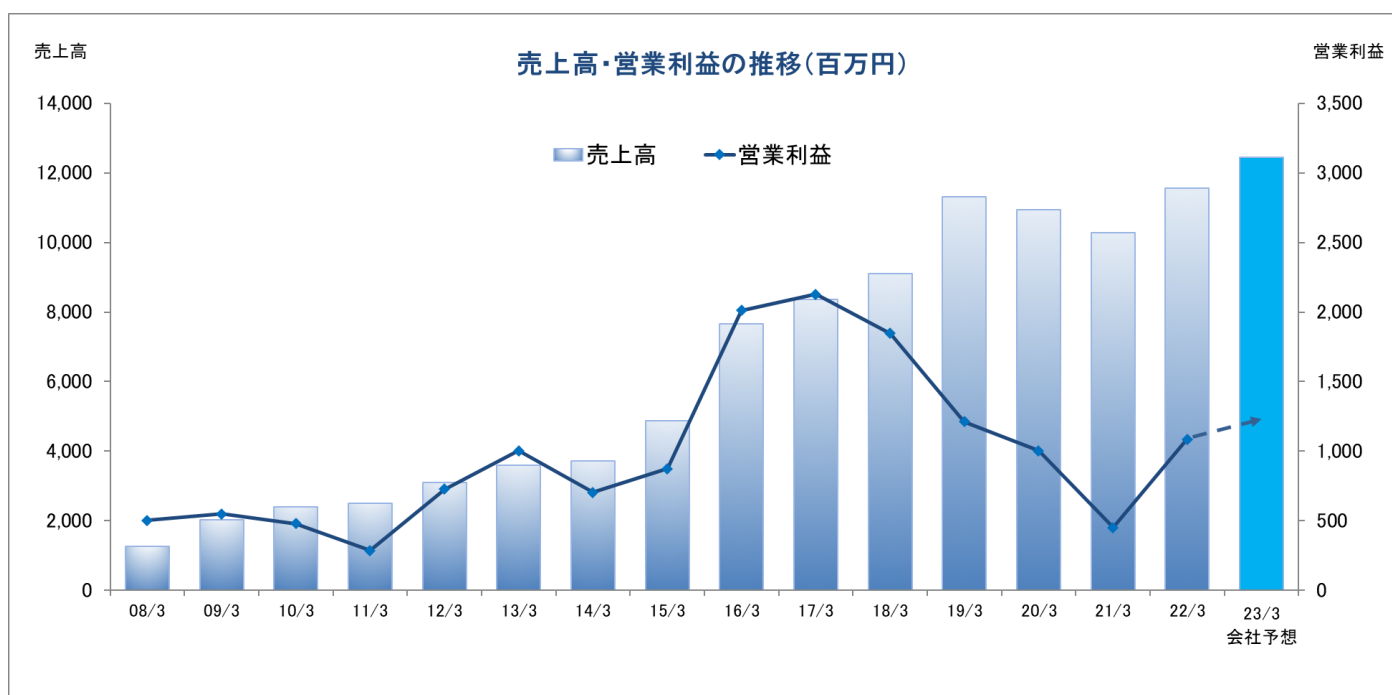
同社は創業以来、がん・中枢神経系(CNS)など、世界中の人々がその撲滅を願い、新薬開発への強いニーズが存在する疾病領域を中心に CRO 事業を展開してきた。これらは非常に難易度が高い領域であり、同社の知識・経験豊富なエキスパートが高度な治験を支えている。また、同社は創薬支援・育薬事業にも力を注ぎ、申請業務支援、承認後のマーケティングや臨床研究、製販後調査支援まで、単なるアウトソーシングを越えてお客様の事業を幅広くコンサルティングする「製薬会社の真の Clinical Development Partner(医薬品開発パートナー)」を目指している。更に、国際化・大規模化が進む医薬品開発の流れのなかで、グローバルで大規模なプロジェクトにも同社グループのワンストップで十分な対応を行い、製薬会社とともに新しい時代を開拓していく戦略的ビジネスパートナーとして、顧客の市場競争力の拡充をトータルに支援している。

また、同社は、受託特化型の事業形態により、特定領域への特化、特定治験段階への特化(フェーズⅡ、フェーズⅢ)を通じて、高収益体質を構築している。

【沿革】

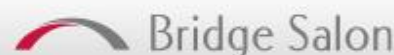
2005年6月、藤沢薬品工業株式会社(現 アステラス製薬株式会社)で免疫抑制剤等の開発に携わってきたメンバー9名によって設立された。大阪発理想の医薬品開発受託(CRO)事業を目的として、設立当初から、CNS領域やがん領域の育成に取り組み、会社設立後まもなく大塚製薬からCNS領域の案件を受注。その後、人材を補強し事業部として受注活動を強化した。また、がん領域も外資系製薬会社等のがん領域の医薬品開発を手掛けた人材等に恵まれ、足元、受注が拡大している。

SMO(治験施設支援機関)事業進出を念頭に、06年1月に同事業を手掛けるアウローラ(株)を子会社化したが、CRO事業への経営資源集中を図るべく07年5月に全保有株式を売却。08年7月に、国内の製薬会社の米国進出支援を目的に米国カリフォルニア州に全額出資子会社 LINICAL USA, INC.を設立。同年10月の東証マザーズ上場を経て、13年3月に東証1部に市場変更となった。13年5月に、台湾と韓国に全額出資子会社 LINICAL TAIWAN CO., LTD.と LINICAL KOREA CO., LTD.を設立。14年4月には、LINICAL KOREA CO., LTD.と買収した韓国のCROであるP-pro. Korea Co., Ltd.との統合を完了した。14年10月29日には欧州でCRO事業を展開している Nuvisan CDD Holding GmbHの全株式を取得し子会社化するための株式譲渡契約を、Nuvisan Pharma Holding GmbHとの間で締結し、12月1日付けで同社の100%子会社となった。更に、グループとしての一体感の醸成と連携強化を図るため、連結子会社となった Nuvisan CDD Germany GmbHの名称を LINICAL Europe GmbHに商号変更した。その他、16年3月に LINICAL U.K. LTD.を、同年10月に LINICAL POLAND Sp.z.o.o.を、17年9月に LINICAL Czech Republic s.r.o.を設立した。また、2018年4月に米国で Accelovance, Inc.を買収し、Linical Accelovance America, Inc.に社名変更。その他、19年3月に Linical Hungary Kft.を設立、19年5月に Linical China Co., Ltd.を設立した。更に、2019年12月に LINICAL Europe GmbHへLAA社の欧州子会社を統合し欧州地域の強化を図ったことに加え、20年2月に上海支店を開設し国際共同治験の受託体制が更に強化された。また、20年4月に Linical Benelux B.V.と Linical Accelovance Europe B.V.を合併し、Linical Netherlands B.V.を発足、23年3月期には Linical China Co., Ltd.と Linical Accelovance China Ltd.の統合を予定している。



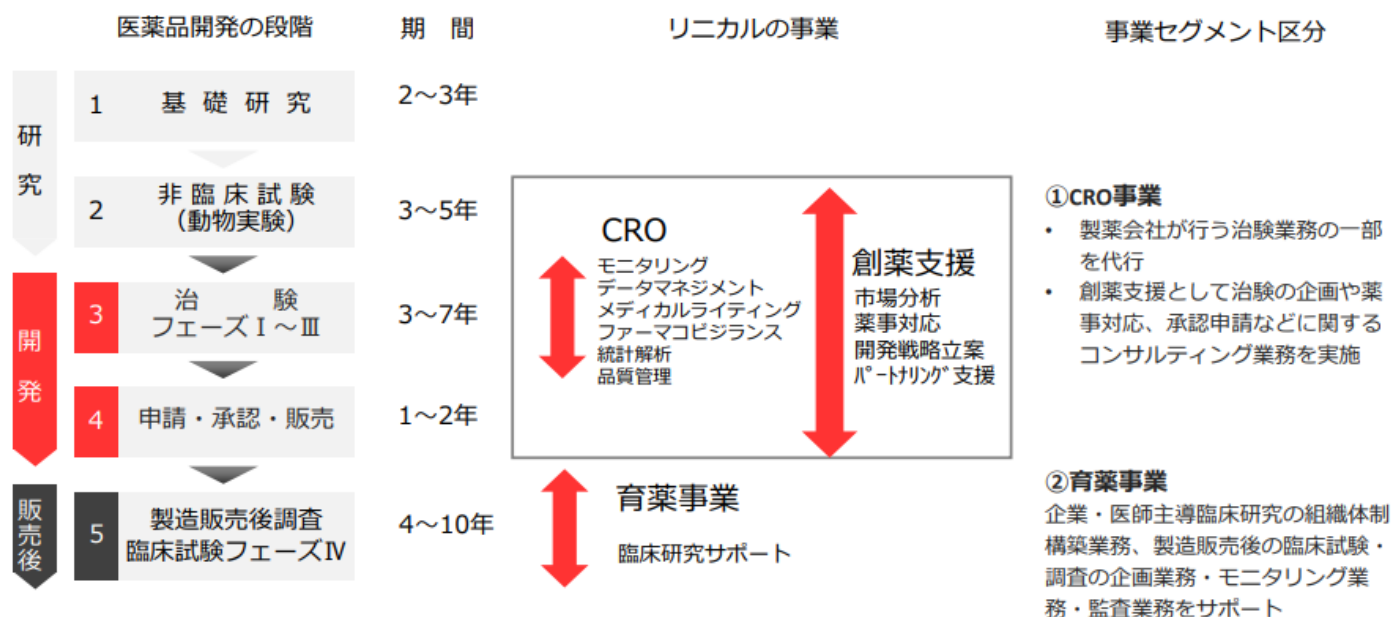
世界各地で新型コロナウイルス感染症拡大の影響が残る中、2022年3月期は過去最高の売上高を記録するとともに、営業利益も新型コロナウイルス感染症拡大前の水準へ回復した。

BRIDGE REPORT



【業務内容】

同社は、主に CRO 事業(臨床開発事業)、製造販売後の臨床試験や臨床研究とマーケティング活動支援を担当する育薬事業、創薬支援事業を展開している。非臨床試験段階から臨床開発、製造販売後の育薬まで一貫通貫で対応出来る体制をとることで、効率的な新薬開発による上市までの期間の短縮や製品ライフサイクルの延長を可能とし、製薬会社の真のパートナーとして医薬品の価値最大化に貢献している。更に、同社は、製薬会社のみならずバイオベンチャーに対して、ライセンス等の出口戦略まで多面的に支援している。



(同社決算説明会資料より)

CRO 事業(臨床開発事業)

CRO 事業は、製薬会社が行う治験業務の一部を代行する事業で、モニタリング、データマネジメント、メディカルライティング、ファーマコビジランス、統計解析、品質管理などの業務を行っている。同社では、新薬の迅速な市場投入につながる高品質で高効率な治験の支援を目指して、高い技術と豊富な経験をもつスタッフが担当にあたっている。今後も拡大するグローバルスタンダードに対応していくため、アジア(韓国、台湾、シンガポール、中国など)と欧州、米国に拠点を開設。薬事から企画、実施計画書の作成、モニタリング、データマネージメント、統計解析、ファーマコビジランスまでワンストップで対応。国際共同治験においては、リニカル本社を窓口位置づけ、各国に医薬品開発事情に精通した人材を配置。日本語ベースで機動的な国際共同治験が可能な開発環境を整えている。10年から20年近くに及ぶ新薬開発プロジェクトの中でも、3年から7年を要するといわれる治験で特に重要とされる患者を対象とする「第Ⅱ相(フェーズⅡ試験)」「第Ⅲ相(フェーズⅢ試験)」のプロセスに特化し、受託特化型の事業形態にて治験の核となる「モニタリング」「品質管理」「コンサルティング」とともに提供。信頼性の高いデータの収集を行い、迅速、確実な新薬開発の実現を支援している。更に、豊富な医薬品開発情報を有する大手製薬会社に特化すると共に、担当領域も市場からの開発要請の強いがん領域や中枢神経系領域をはじめ難易度の高い領域に特化することで、顧客である製薬会社のニーズに依っている。

また、同社は、スケジュール管理、治験標準業務手順書・GCP 遵守、データ・症例報告書の信頼性などの分野におけるサービス品質の高さに強みを持っている。

* 国際共同治験

「国際共同治験」とは、新規の医薬品開発に世界規模で取り組み、早期上市を目指すため、臨床試験を複数の国または地域において同時並行的に行うことをいう。

* GCP(Good Clinical Practice)

「GCP」とは治験を実施する際を守るべきルールで、日本で正しく治験を実施できるように厚生労働省により省令(法律を補う規則)として定められているもの。

BRIDGE REPORT



育薬事業

育薬事業は、企業・医師主導臨床研究の組織体制、構築業務、製造販売後の臨床試験・調査の企画業務・モニタリング業務・監査業務をサポートする事業であり、同社は臨床研究のサポートを実施している。臨床研究法が施行され臨床研究を取り巻く環境は大きく変化している中、情報をタイムリーにキャッチアップし、製薬会社のメディカルアフェアーズ部にとって最良のパートナーとなれるよう、臨床研究のモニタリング・研究事務局業務を中心にデータマネジメント・統計解析などを含めたフルサービスの支援を行っている。J-GCP だけでなく、倫理指針、臨床研究法に加えて ICH-GCP 準拠の臨床試験も対応しており、全てのレギュレーションでのサービスを提供している。また、当初より Primary 領域、中枢神経領域でのサービスを提供。現在はがん領域を強化し、半数以上のモニターががん領域の経験者となっている。開発で培ったノウハウをベースに、最新のレギュレーションに対応し、難易度の高い領域でエビデンス創造に貢献する方針である。

創薬支援事業

既存の臨床開発事業と育薬事業に続く、第3の事業である創薬支援事業 (Innovative Drug Development Business) を展開中。創薬支援事業では、市場分析、薬事対応、開発戦略立案、パートナーシップ支援などの業務を行っている。国内大手製薬会社でライセンス、事業開発、臨床開発、開発薬事、マーケティングといった業務に携わり、開発品の目利きから、導入・導出交渉、臨床開発などで数々の実績と豊富な経験を有している担当者が中心となり、主に①開発品の市場分析、②薬事相談のサポート、③ライセンスのサポートの3種のコンサルティングサービスを提供している。これらの経験を武器に、現在、国内または国外の製薬会社、バイオテクノロジーカンパニーからの業務を開発早期より支援している。今後、更に同社の国際拠点と連携し、グローバルでトータルにサポートできる体制を進める方針である。

【5つの強み】

(1) グローバル規模でワンストップ

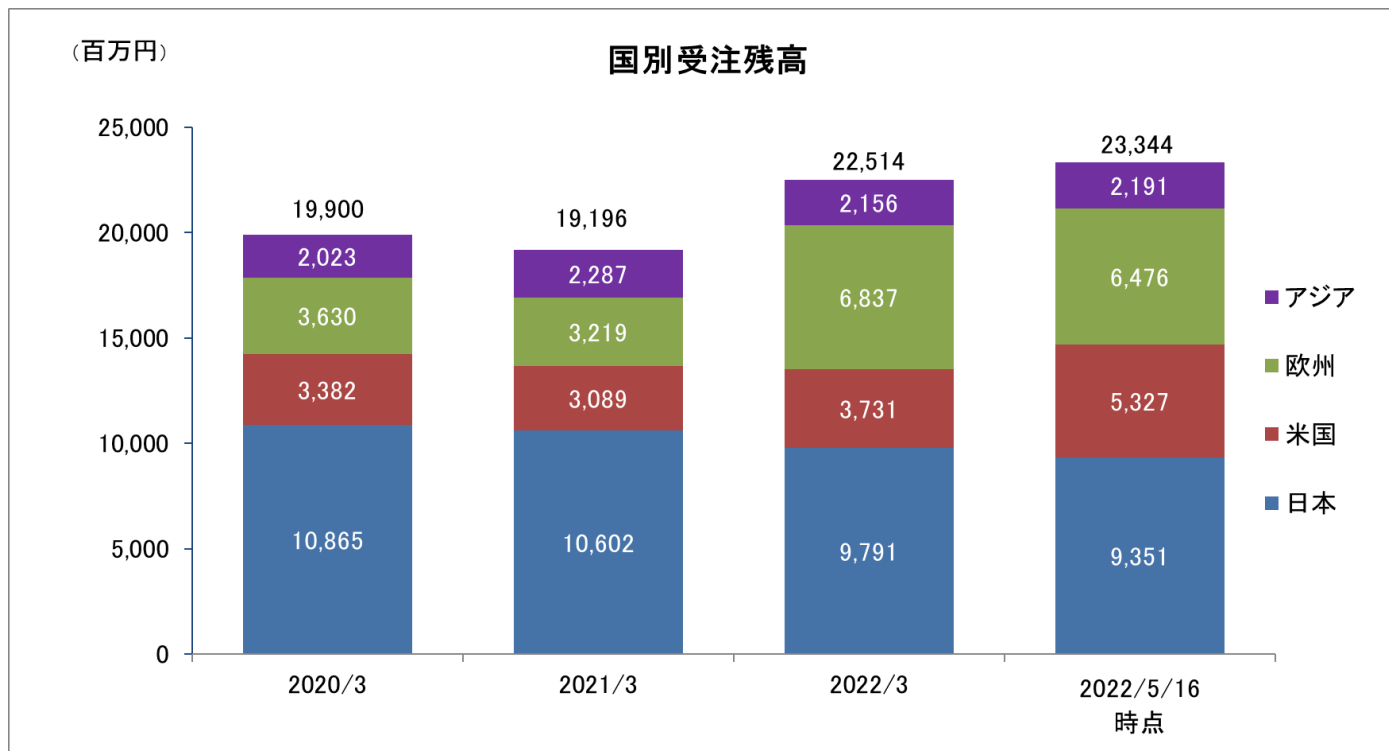
同社は日本発のグローバル CRO として、日本を中心にアジア、欧州、米国の3極でサービスを提供可能であり、医薬品開発のプロフェッショナルとして新薬開発に貢献している。現在、18か国/地域に事業展開し、世界20以上の国/地域でサービス提供が可能である。また、医薬品開発のプランニングから、モニタリング、データマネジメント、統計解析、メディカルライティング、薬事、ファーマコ・ビジランスなどあらゆるサービスにおいて経験豊富なプロフェッショナル・メンバーが顧客ニーズに応え、Local 試験はもちろん、マルチナショナル・トライアルまでフルサービス、且つ、ワンストップで提供している。

LINICAL Global 拠点「日本・アジア+米国+欧州」の3極体制

リニカルのグローバルネットワーク



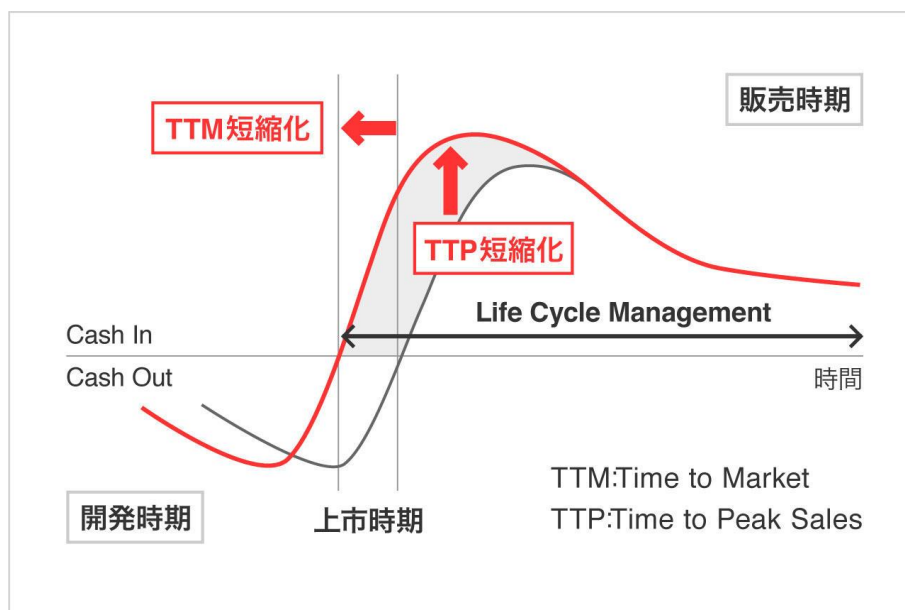
(同社決算説明会資料より)



新型コロナウイルス感染症拡大の影響があるものの、日本・アジア+米国+欧州の3極体制整備の成果により、欧米のグローバル試験の受託が大きく増加している。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により日本の受注残高は減少したものの、新型コロナウイルス感染症拡大による経済活動の改善が早かった欧米で受注残高が大幅に増加した。

(2) 創薬支援から臨床開発、臨床研究まで

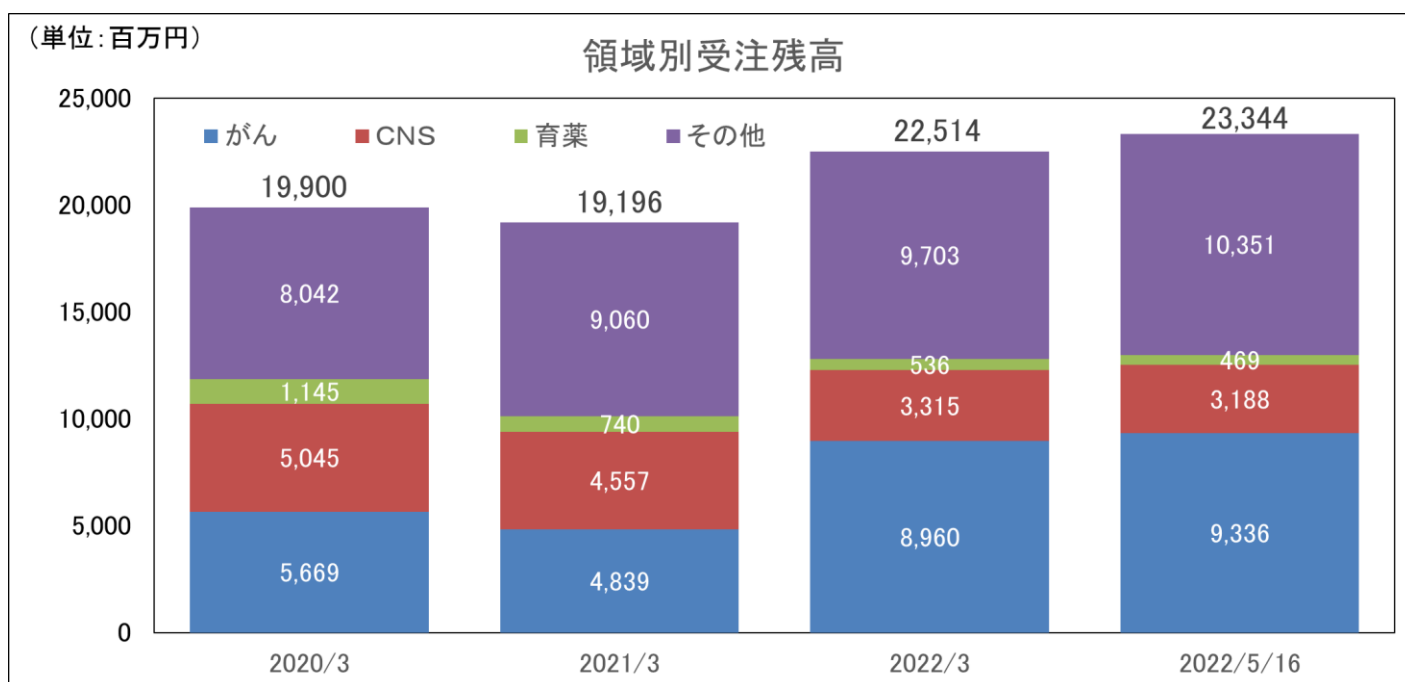
同社はCSR(corporate social responsibility)として、医薬品開発業務の一端を担う会社として社会に貢献したいと考えている。更に、同社は顧客の真のパートナーとして薬剤の価値最大化に貢献するべく、創薬段階から臨床開発、製造販売後の育薬まで一貫して対応出来る体制をとることにより、効率的な新薬開発とライフサイクルマネジメントの延長を可能とし、上市までの期間の短縮(TTM)と売上の早期最大化(TTP)を図っている。日本においては創薬支援事業で創薬支援を、臨床開発事業(CRO事業)では臨床開発を、臨床研究支援事業では製造販売後の臨床試験や臨床研究をサポートしている。



(同社HPより)

(3)がん・中枢・免疫にフォーカス

医薬品開発のトレンドは、がん、中枢神経系、免疫領域に集中してきている。同社創業メンバーは免疫領域において豊富な経験を持ち、創業当初より難易度の高い免疫領域等を中心にサービスを提供してきた。その後、日本においては2006年に中枢神経領域、2010年にがん領域へと専門性を拡げていき、現在では難易度の高い、がん、中枢神経系、免疫などアンメット・メディカル・ニーズな領域でのサービスを大きな3本柱として事業を展開している。また、海外子会社においても同じく、がん、中枢神経系、免疫系のサービス実績が多く、同社全体で難易度の高いがん、中枢神経系、免疫系を得意領域としている。更に、今後成長が見込まれる皮膚科領域や眼科領域に加え、難易度の高い再生医療領域も今後のサービスの大きな柱にするべく、準備を進めている。



2022年5月16日時点の受注残高は過去最高水準にあるが、特にがん領域とその他領域の拡大が著しい。

(4)グローバル・コラボレーション

日本発グローバル CRO として、顧客へ世界規模のサービスを提供。高品質(Japan Quality)なサービスを提供する為に、日本に国際事業開発本部を設置し、日本語、英語、母国語を含めたその他言語(韓国語、中国語、ドイツ語など)が堪能なマルチリンガル・メンバーを大阪本社および東京支社に多数配置し、海外メンバーと適切なコミュニケーションをとっている。日本の顧客とは日本語でのコミュニケーションも可能。海外メンバーも Japan Quality について理解を深めており、All Linical として Japan Quality を提供している。

日本発の日台韓 Asia 試験の実施体制の一例として、日本に Project Manager を配置し、日台韓の Leader を日本に配置するケース、各国拠点に Leader を配置するケースなど、顧客ニーズに沿った提案があげられる。また、日本発の日米試験や EU と Asia、EU と米国との共同試験も多数実績があり、顧客の開発戦略に合わせた世界規模での提案が可能。

(5)高品質なサービス

同社は顧客へ高品質なサービスを提供すべく、社員に対して量・質ともに充実した教育を実施。その成果として、一般社団法人日本臨床試験学会による GCP サポート認定試験にて第1回目から高い合格率を維持しており、当学会より高い合格率と質の高い臨床試験の推進に貢献した証として感謝状を授与された。また、GCP 適合性調査の経験が豊富にあり、FDA inspection の経験もある。いずれも適合・問題無しとの評価を受けており、同社の品質については社外からも高い評価を得ている。なお、海外子会社においても、FDA や KFDA、ANVISA などからの inspection の経験があり、日本同様に高い評価を得ている。同社は、高品質とスピードを両立して最高のサービスを顧客に提供することが最大の使命と強く認識している。

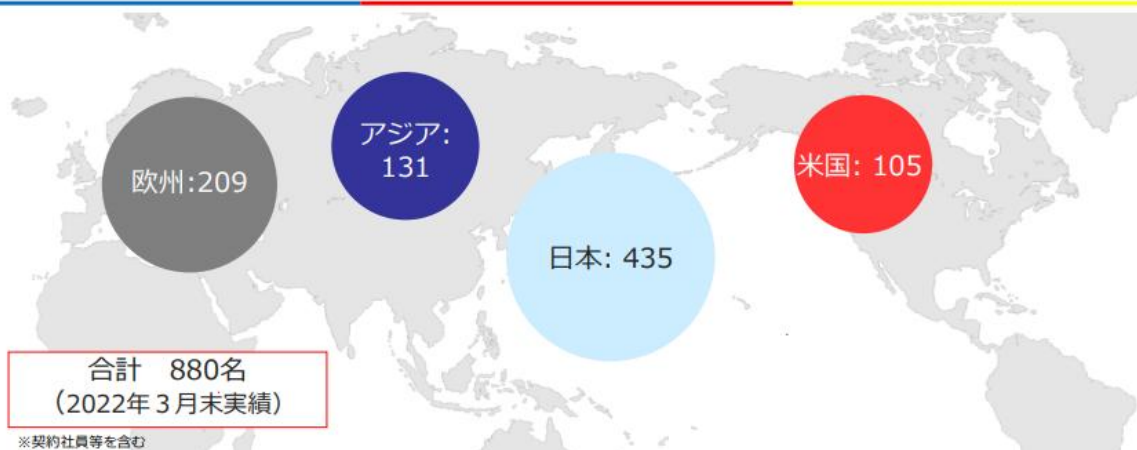
2. 経営戦略

IQVIA Global Medicine Spending and Usage Trends「Outlook to 2025」によると、2025年に世界の医薬品市場は176兆円規模へ成長する見込みとなっている。その中で、米国の市場規模が全体の39.4%を占め、欧州(ドイツ・フランス・イタリア・イギリス・スペイン)が15.2%、中国が12.4%、日本が5.9%を占める予想となっている。世界の医薬品市場の拡大とともに、今後CRO市場も拡大が予想される。こうした中、世界最大市場である米国での事業拡大が必須となっている。

【第1目標】

- ①日本・アジア、欧州、米国での拠点整備、1000人体制の構築
- ②各極の黒字化
- ③世界20カ国程度への進出

体制の拡充（第1目標）

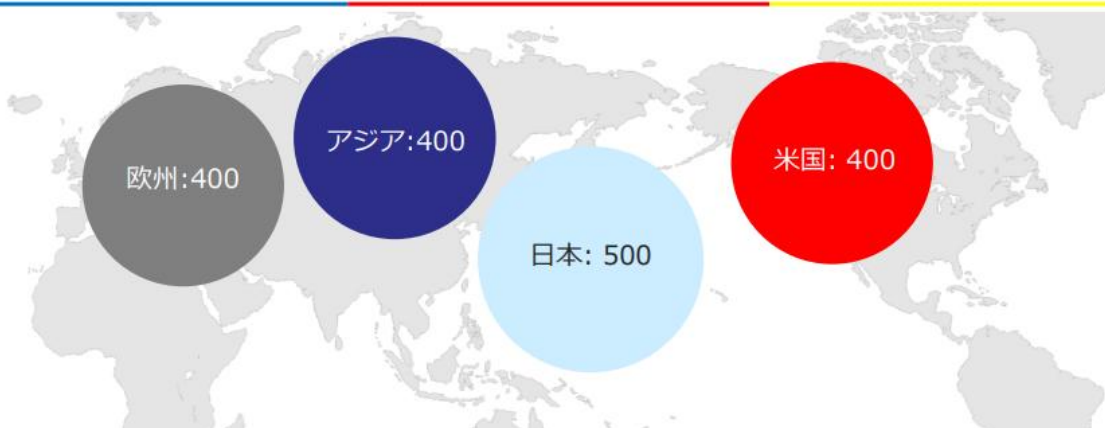


(同社決算説明会資料より)

【第2目標】

- ①日本500人、アジア400人、欧州400人、米国400、1500人を超える体制の構築
- ②各極で成長投資(M&Aを含む)を行いつつ黒字維持、利益率の向上
- ③世界60カ国程度への進出。時差を考慮しつつ、日米欧それぞれの地域でカバーエリアの拡大を検討。南半球に拠点を持つことで、季節性疾患の臨床試験を一年中実施することが可能となる。

体制の拡充（第2目標）



(同社決算説明会資料より)

(1)日本の戦略

【CRO 事業】

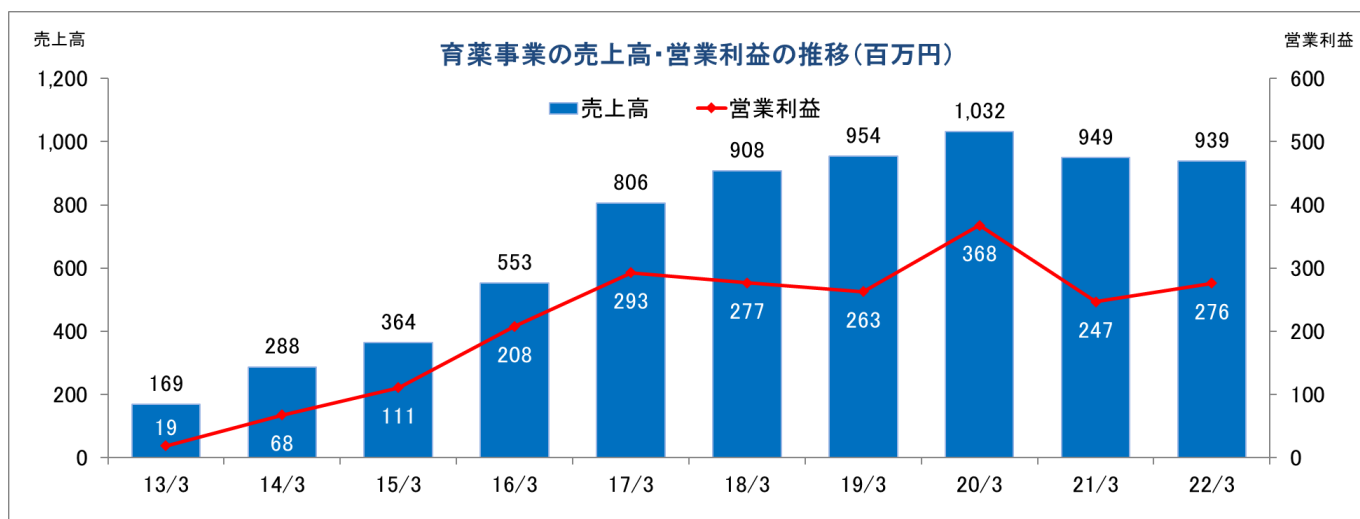
	初期	現在
顧客	国内大手製薬会社	国内大手製薬会社 海外大手製薬会社 国内外のバイオベンチャー
疾患領域	がん領域 CNS 領域 免疫領域	がん領域 CNS 領域 免疫領域 眼科領域 皮膚科領域 再生医療
サービス	モニタリング	モニタリング プロジェクトマネジメント 品質管理/監査 データマネージメント メディカルライディング ファーマコビジランスなど

(同社決算説明会資料より)

従来は、国内大手製薬会社を中心であったが、フルサービスの提供を通じて海外大手製薬会社や国内外のバイオベンチャーにおけるシェアアップを図る。また、がん領域、CNS 領域、免疫領域に加え、再生医療、皮膚科、眼科領域を強化する。また、顧客・疾患領域・サービスの各面からビジネスモデルを進化させ、中長期的な成長と収益力向上を目指す。更に、再生医療、治療アプリなど今後拡大が見込まれる最新の治療法にも先駆けて取り組む予定である。

【育薬事業】

臨床研究法が施行され臨床研究を取り巻く環境は大きく変化しており、情報をタイムリーにキャッチアップし、製薬会社のメディカルアフェアーズ部にとって最良のパートナーとなれるよう、臨床研究のモニタリング・研究事務局業務を中心にデータマネージメント・統計解析などを含めたフルサービスの支援を行っている。J-GCP だけでなく、倫理指針、臨床研究法に加えて ICH-GCP 準拠の臨床試験も対応しており、全てのレギュレーションでのサービスの提供が可能である。また、当初より Primary 領域、中枢神経領域でのサービスを提供していたものの、現在はがん領域を強化し、半数以上のモニターががん領域の経験者である。新規抗がん剤中心に企業主導の臨床研究が増加し、受託拡大中である。今後も開発で培ったノウハウをベースに、最新のレギュレーションに対応し、難易度の高い領域でエビデンス創造に貢献する方針である。



(注)16/3 期第 1 四半期連結会計期間より従来のセグメントの名称を「CSO事業」から「育薬事業」へ変更した。

【創薬支援事業】

同社は、既存の臨床開発事業と育薬事業に続く、第3の事業である創薬支援事業（Innovative Drug Development Business）を展開している。国内大手製薬会社でライセンス、事業開発、臨床開発、開発薬事、マーケティングといった業務に携わり、開発品の目利きから、導入・導出交渉、臨床開発などで数々の実績と豊富な経験をしている人材が中心となり、主に①開発品の市場分析、②薬事相談のサポート、③ライセンスのサポートの3種のコンサルティングサービスを提供している。

それらの経験をもとに、現在、日本、韓国、台湾の製薬会社、バイオテクノロジーカンパニーからの業務を開発早期より支援しており、今後、更に同社の国際拠点と連携し、グローバルでトータルにサポートできる体制を推進する方針である。

創薬支援事業 -3種のコンサルティング-

日本の医薬品市場に参入し、自社製品を流通・販売したいが、日本の市場や薬事の知識が十分でない、十分な開発・販売機能を備えていない、戦略的パートナー/ライセンシーを必要としている国内外のバイオテック・ベンチャー・カンパニー/中堅ファルマに対し、同社では以下のサービスを提供している。

市場分析/調査	<ul style="list-style-type: none"> ・対象疾患の疫学調査 ・市場価値と動向予測 ・現行治療アルゴリズムとガイドライン調査 ・承認薬と開発パイプライン調査 ・目標とする製品性能(TPP)立案 ・公定薬価とピークセールス予測、収益性評価
薬事・ 開発戦略 PMDA 相談 (MW)	<ul style="list-style-type: none"> ・開発/薬事戦略の立案と提案 ・PMDA 相談のための資料作成、申し込み、会議出席、照会事項対応 ・治験薬概要書、プロトコル、同意文書等の作成 ・治験届と照会事項対応 ・治験国内管理人業務 ・オーファン薬の登録申請 ・Common Technical Document (CTD)作成
戦略的提携/ ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ・提携候補会社/ライセンシーの調査と分析 ・提携候補会社/ライセンシーとの面談、製品/技術の説明 ・パートナーリング目的のカンファレンスへの参加 ・Due Diligence のサポート ・契約交渉のサポート

(2)アジアの戦略

22/3期の売上高12.0億円を早期に15億円まで拡大し、営業利益率15%を達成する。また、前期末の131名の人員を早期に200名まで拡大し、長期では自前の拡大にて400名体制を確立する。具体的な戦略としては、中国市場の開拓を進める。

(3)欧州の戦略

22/3期の売上高31.3億円を早期に30百万EUROまで拡大し、営業利益率15%を達成する。また、前期末の209名の人員を早期に300名まで拡大し、長期では自前とM&Aも活用した拡大にて400名体制を確立する。具体的な戦略としては、英国の拡充とイタリア拠点の設立を予定している。

(4)米国の戦略

22/3期の売上高23.7億円を早期に30百万USDまで拡大し、営業利益率15%を達成する。また、前期末の105名の人員を早期に150名まで拡大し、長期ではM&Aも活用した拡大にて400名体制を確立する。具体的な戦略としては、将来大きな成長が見込める有望なバイオテック企業に照準を定める。

3. 2022年3月期

(1) 連結業績

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
売上高	10,279	100.0%	11,555	100.0%	+12.4%
売上総利益	2,767	26.9%	3,611	31.3%	+30.5%
販管費	2,314	22.5%	2,525	21.9%	+9.1%
営業利益	453	4.4%	1,085	9.4%	+139.5%
経常利益	588	5.7%	1,183	10.2%	+101.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	539	5.3%	790	6.8%	+46.4%

*単位:百万円

*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります。(以下同じ)

前期比 12.4%の増収、同 139.5%の営業増益

売上高は前期比 12.4%増の 115 億 55 百万円、営業利益は同 139.5%増の 10 億 85 百万円。

同社グループは日本発のグローバルCROとして日亜米欧など18か国に展開しており、経営環境は、新型コロナウイルス感染症の状況やワクチン接種の進捗状況によって地域間で引き続き差異が生じた。同社では、期初において、新型コロナの影響が残るものの、日本・アジア地域は今第4四半期から、欧州は今第3四半期から、米国は今第2四半期から業績が正常化すると想定していたが、こうした想定の通り、日本事業の復調に加え、米国、欧州事業の業績がコロナ前の正常な成長軌道に回復し、2021年10月以降、過半の月で連結売上高が10億円を超えるなど、好調に推移した。売上高の回復に加え、売上総利益率が31.3%と前年同期比4.4ポイント上昇と収益性の向上も図られた。加えて、販管費の増加率が売上高の増加率以下に抑制されたことにより売上高対販管費率が21.9%と同0.6ポイント低下し、売上高営業利益率は9.4%(前期は4.4%)まで上昇した。一方、営業外収益で為替差益が1億円(前期は14百万円)発生したものの、前期に計上した補助金収入の1億26百万円が本期は発生しなかったことなどにより、経常利益は同101.1%増と営業利益の増益率を下回った。その他、親会社株主に帰属する当期純利益は、Linical Accelovance America, Inc. (以下、LAA社)の前身であるAccelovance, Inc.が買収以前に受託していた案件に関する仲裁に関連する弁護士報酬や和解金の支払、サイバー攻撃に関連した対策費等が発生する一方、LAA社の売主との間で合併契約上の補償条項等に起因する紛争等に関し和解契約を締結し、エスクローから和解金を受け取ったことから7億90百万円(前期比46.4%増)となった。

米国での紛争については、同社の連結子会社であるLAA社とTopical Remedy, LLC等と和解契約を締結したことにより今後これに関連する費用の発生はなくなる。また、同社の連結子会社であるLinical USA, Inc. (以下「LUI社」)が、2018年4月に買収したAccelovance, Inc. (現Linical Accelovance America, Inc.)の売主との間で、合併契約上の補償条項等に起因する紛争等に関し、2021年11月3日、売主がLUI社に対して1,445,000ドルをエスクローから支払う旨の条項を含む和解契約を締結した。本件和解によってLUI社が受け取った1,445,000ドルについては、当期の特別利益へ計上している。

なお、収益認識基準の適用により、売上高は2億26百万円増加し、営業利益と経常利益はそれぞれ16百万円増加している。

セグメント別売上高・利益

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比
CRO事業	9,329	90.8%	10,615	91.9%	+13.8%
育薬事業	949	9.2%	939	8.1%	-1.0%
連結売上高	10,279	100.0%	11,555	100.0%	+12.4%
CRO事業	1,765	87.7%	2,538	90.2%	+43.8%
育薬事業	247	12.3%	276	9.8%	+11.6%
調整額	-1,559	-	-1,728	-	-
連結営業利益	453	100.0%	1,085	100.0%	139.5%

*単位:百万円

CRO事業は、日本の復調や米国、欧州事業の業績が正常化したことなどにより、売上高が 106 億 15 百万円と前期比 13.8%増加し、セグメント利益は 25 億 38 百万円と同 43.8%増加した。セグメント利益率は、23.9%と前期比 5 ポイント上昇した。

育薬事業は、前期において新型コロナウイルス感染症の影響及び案件の絞り込みなど製薬会社の計画の修正を受け、今期の売上に貢献する受注の獲得が低調であったものの、売上原価の発生を抑制したことにより、売上高が9億39百万円と前期比1.0%減少し、セグメント利益が2億76百万円と同11.6%増加した。セグメント利益率は、29.4%と同3.3ポイント上昇した。

地域別業績動向

	21/3期		22/3期			
	売上高	営業利益	売上高	増減率	営業利益	増減率
日本	6,483	281	6,294	-2.9%	506	+80.1%
米国	1,970	305	2,378	+20.7%	399	+30.9%
欧州	2,355	40	3,136	+33.2%	359	+797.5%
韓国	472	48	723	+53.2%	127	+164.6%
台湾	169	-44	117	-30.8%	-90	-
中国	280	66	369	+31.7%	41	-38.5%
連結調整	-1,450	-243	-1,462	-	-257	-
合計	10,279	453	11,555	+12.4%	1,085	+139.5%

*単位:百万円

*2018年4月に買収した米国 Accelovance 社(現 Linical Accelovance America(LAA)社)の中国事業を含む。

*のれんの償却費用は連結調整に含めている。

【日本】

日本は、上半期の受注活動の成果が売上に貢献したことに加え、ワクチン接種が進んだことやデルタ株が収束し重症化率/死亡率の低いオミクロン株への置換が進み経済活動が改善し受注案件の消化が進んだことや、売上原価の発生を抑制した結果、売上高は前期を下回ったものの、営業利益は大幅な増益となった。

【米国】

米国でも、7月以降デルタ株の感染が急速に拡大したものの、ワクチン接種が進んだことや重症化率/死亡率の低いオミクロン株への置換が進んだことなどにより経済活動の改善が継続し、既存と新規の受注案件を順調に消化し、売上高、営業利益が過去最高を記録し、前期比で大幅な増収・営業増益となった。直近では米国発の大型の米欧試験の受注を獲得するなど、米国市場の新薬開発は旺盛であり、営業部門の強化も含め引き続き米国市場の深耕に注力し、持続的な成長を図る方針である。

【欧州】

欧州は、同社の主要拠点国であるドイツ、フランス、スペイン等で経済活動の改善傾向が続き、既存の受注案件を順調に消化し、さらに、複数の新規案件の売上貢献などにより前期比で大幅な増収・営業増益となり、過去最高の売上高と営業利益を記録した。特に欧州事業では前期からの営業部門強化が大きな成果を出しており、日亜米欧で実施される大型グローバル案件等を含む複数案件の受注を獲得し、今期と来期以降の売上に貢献する受注残高が大きく増加した。欧州事業は、イギリスなどを中心に先行的な人材投資等のコスト増加要因はあるものの、新型コロナウイルス流行前の成長・拡大路線に戻りつつある。

【アジア】

韓国は、ワクチン接種が進んだことから、治験環境が改善し、既存の受注案件を順調に消化したことや、今期獲得した複数案件が売上に貢献したことで、売上高、営業利益が過去最高を記録し、前期比で増収・営業増益となった。また、中国でもワクチン接種が進み、治験環境が引き続き改善したことから受注案件を順調に消化し、前期比で売上高は増収となったものの、先行的な人材投資等により営業利益は減益となった。一方、中国において新型コロナウイルスの感染が拡大し、一部都市でのロックダウン(都市封鎖)態勢がとられるなど、23/3期業績の不安材料が出てきている。その他、台湾は、新型コロナウイルス感染拡大により新規案件の獲得が進まなかったこと等の影響により、前期比で減収・営業赤字となった。

BRIDGE REPORT



【のれんの残高と残存償却期間(2022/3 期末)】

	金額	残存償却期間	年間償却額※4
韓国		19/3 期で償却終了	
欧州 ※1、2	1,349	11-12 年	120
米国 ※1、3	2,056	12 年	171

*単位:百万円

※1 Linical Accelerance America, Inc. Inc.(以下、LAA)買収により発生したのれんについて、その欧州子会社分を欧州に按分。

※2 のれん以外に Purchase Price Allocation により認識された無形固定資産の 22/3 期末残高は 84 百万円。これらの残存償却期間は 5~9 年。

※3 のれん以外に Purchase Price Allocation により認識された無形固定資産の 22/3 期末残高は 46 百万円。これらの残存償却期間は 5 年。

※4 2022 年 3 月期末の為替レートで換算した数値。

(2)受注残高の推移

	21/3 期 期末 (A)	22/3 期	22 年 5 月 16 日現在 (B)	前期末比 (B-A)/A
中外製薬	3,351	3,786	3,569	+6.5%
エーザイ	2,926	2,795	2,362	-19.3%
小野薬品工業	841	653	634	-24.6%
その他	12,077	15,279	16,777	+38.9%
受注残高合計	19,196	22,514	23,344	+21.6%

*単位:百万円

同社のCRO事業において受託する治験業務では、1年から3年程度の治験実施期間において、症例数や対象疾患に起因する治験の難易度などにより受託総額が決定する。この実施期間についてクライアントと委受託契約を締結し、契約に従い売上が発生する。育薬事業においても、同程度の期間についてクライアントと委受託契約を締結し、契約に従い売上が発生する。受注残高は、既に契約を締結済みの受託業務の受注金額の残高である。これは、今後1年から5年程度の期間で発生する売上高を示しており、同社グループの今後の業績予想の根拠である。

2022年5月16日時点の受注残高は、2021年3月期末と比較して21.6%増の233億44百万円となった。米国は、直近に米国発の大型の米欧試験の受注やその他複数の新規案件を受注するなど、米国市場の新薬開発は旺盛で、次期以降の売上に貢献する新規受注を順調に獲得している。また、その他にも複数の新規案件の打診を受けており、契約獲得に向けた交渉を行っている。欧州も前期からの営業部門強化が今期に大きな成果を出しており、日米欧で実施される大型グローバル案件等を含む複数案件の受注を獲得している。また、現在、複数の大型案件を含む新規案件の打診を受けており、次期以降の売上に貢献する受注の積み上げに向け、営業活動を活発化している。更に、日本・アジアも来期以降の売上に貢献する新規案件の引き合いが増加しており、受注獲得に向けた営業活動を活発化している。

(3)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	21年3月	22年3月		21年3月	22年3月
現預金	5,084	5,985	短期有利子負債	1,150	1,139
売上債権・契約資産	2,982	2,917	未払金・未払費用	1,120	936
立替金	1,183	987	前受金	1,909	2,147
流動資産	9,722	10,321	長期有利子負債	3,541	2,964
有形固定資産	701	664	負債	9,568	9,173
無形固定資産	3,651	3,565	純資産	5,712	6,543
投資その他	1,204	1,165	負債・純資産合計	15,280	15,716
固定資産	5,557	5,395	有利子負債合計	4,692	4,103

*単位:百万円

*有利子負債=借入金+リース債務

BRIDGE REPORT



2022年3月末の総資産は前期末比4億35百万円増の157億16百万円。資産サイドは主に現預金、投資有価証券などが増加要因となり、売上債権、立替金、のれん、差入保証金などが減少要因となった。負債純資産サイドは、主に前受金、預り金、親会社株主に帰属する当期純利益の計上などが増加要因となり、未払金、未払費用、長期借入金などが減少要因となった。2022年3月末ののれんは、34億6百万円と前期末比56百万円減少。また、2022年3月末の自己資本比率は41.6%と前期末から4.2ポイント上昇した。

キャッシュ・フロー

	21/3期	22/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	23	1,631	1,608	+6811.5%
投資キャッシュ・フロー(B)	169	20	-148	-87.7%
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	192	1,652	1,459	+758.0%
財務キャッシュ・フロー	-329	-951	-621	-
現金及び現金同等物期末残高	5,084	5,985	901	+17.7%

*単位:百万円

CF面では、税金等調整前当期純利益の増加や売上債権と立替金の減少などにより、営業CFのプラス幅が拡大した。この結果、子会社株式の取得対価の調整に伴う一部対価の返還による収入の減少などにより投資CFのプラス幅が縮小したものの、フリーCFのプラス幅も拡大した。一方、長期借入れによる収入の減少などにより財務CFのマイナス幅が拡大した。これらにより、期末のキャッシュポジションは、前期末比で17.7%増加した。

(4)新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

同社は、2022年4月よりプライム市場の上場となった。一方、移行基準日時点(2021年6月30日)で、流通株式時価総額において当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、上場維持基準の適合に向けた計画書を作成した。

具体的には、2023年3月期~2025年3月期の3か年で、中期経営計画に基づき(1)収益力の強化、(2)コーポレートガバナンスの強化、(3)アカウンタビリティの強化を通じて、流通株式時価総額の増加を図る方針である。

【具体的な取組内容】

(1)収益力の強化	
ターゲットとする顧客層の拡大	従来の日系大手製薬会社を中心とした顧客層を、海外大手製薬会社、国内外のバイオテックカンパニーまで拡大
ターゲットとする疾患領域の拡大	再生医療、細胞医薬、核酸医薬、治療アプリなど最新のモダリティを活用した治療法に対応することで、従来のがん・中枢・免疫領域を中心としたサービス提供から、眼科、皮膚科、希少疾患等まで拡大
サービス領域の拡大	国内外の顧客に対する、市場分析、開発戦略策定、当局対応等のクライアントニーズにマッチしたコンサルティングサービスの強化により競合他社と差別化
海外事業の拡大	巨大医薬品市場である米国・欧州を重点戦略エリアとして営業を強化するとともに、将来の更なるM&Aも視野に、海外事業の基盤強化・拡大を促進
財務基盤の強化	米国、欧州での更なるM&A等の大型成長投資に備え、有利子負債の圧縮を進め、自己資本比率の改善を促進するとともに、自己株式の売却等による財務基盤の強化と成長投資資金の確保を検討
(2)コーポレートガバナンスの強化	
経営の透明性・健全性の向上	経営の透明性・健全性をより一層向上させるため、取締役役に占める独立社外取締役比率の増加及び監査等委員会設置会社への移行等を積極的に検討
人材の戦略的多様化	女性、中途採用者、外国人など従業員の多様性を確保し、会社の持続的な成長に資する中核人材を育成するとともに、公平かつ生産性の向上につながる人事評価制度など人事関連諸制度について継続的に改善
(3)アカウンタビリティの強化	
情報開示の充実	中長期的な企業価値の向上のため、情報開示の充実を継続的に推進するとともに、招集通知・その他の開示書類の英文化を推進

投資家との対話の推進

従来の機関投資家・アナリスト・個人投資家向けの決算説明会に加え、国内外の機関投資家との個別ミーティング等の対話機会をこれまで以上に促進

【中期目標】

	2021/3 期 実績	2022/3 期 実績	2023/3 期 中計	2024/3 期 中計	2025/3 期 中計
売上高	10,279	11,555	11,420	12,086	12,814
営業利益	453	1,085	658	880	1,001

*単位:百万円

同社は、上場維持基準の適合に向けた計画書の中で示した中計の目標である 2023/3 期の売上と 2025/3 期の営業利益を 2022/3 期に前倒して達成した。今後中計を見直し、持続的な成長と収益力の向上による中長期での企業価値向上を目指す方針である。

4. 2023年3月期業績予想

(1)連結業績

	22/3 期 実績	構成比	23/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	11,555	100.0%	12,440	100.0%	+7.7%
営業利益	1,085	9.4%	1,224	9.8%	+12.7%
経常利益	1,183	10.2%	1,204	9.7%	+1.7%
親会社に帰属する 当期純利益	790	6.8%	871	7.0%	+10.2%

*単位:百万円

前期比 7.7%の増収、同 12.7%の営業増益

23/3 期の会社予想は、売上高が前期比 7.7%増の 124 億 40 百万円、営業利益が同 12.7%増の 12 億 24 百万円。売上高は、欧米事業において順調に大型グローバル案件の受注獲得が進んでいることから前期比で増加する。また、営業利益も欧米での事業拡大に伴う人材投資や、業務のデジタル化や情報セキュリティ等の IT 投資が発生するものの、日本事業を中心に売上原価を厳密にコントロールすることで、前期比増加する見込みである。

売上高営業利益率は、前期比 0.4 ポイント上昇の 9.8%の見込み。経常利益は、為替差益を見込まず前期比 1.7%増益と営業利益の増益率を下回る計画となっている。

また、配当は前期と同額の 1 株当たり普通配当 14 円の予定。同社は、内部留保を、従業員の雇用や海外拠点設立などの成長原資として活用し、中長期的な企業価値の向上を目指しており、当面安定的な利益還元を実施する方針である。

各国の見通し

米国	直近に米国発の大型の米欧試験の受注を獲得するなど、米国市場の新薬開発は旺盛であり、足元の新規案件の引き合いも大きく増加、次期の売上に貢献する新規受注を順調に獲得している。また、営業部門の強化を含め、引き続き米国市場の深耕に注力し、過去最高を記録した前期の業績をもとにさらなる持続的な成長を図る方針。こうした環境下、米国においては次期においても順調に業績が推移するものと予想している。
欧州	営業部門強化が大きな成果を出しており、日亜米欧で実施される大型グローバル案件等を含む複数案件の受注を獲得し、次期以降の売上に貢献する受注残高が大きく増加している。また、足元の新規案件の引き合いも大きく増加しており、欧州市場においても新薬の開発需要は旺盛な状況にある。さらに、米国で獲得した大型の米欧試験については、その一部が欧州で実施されるなど、グループ内で営業面でのグローバル・シナジーも増加している。こうした環境下、欧州においては次期においても順調に業績が推移するものと予想している。

日本	新型コロナウイルス感染症への対応の相違等から欧米市場ほどの新薬開発需要の回復には至っておらず、引き続き地道な営業活動による新規案件の掘り起こしが必要な状況にある。こうした反面、足元では大型の新規案件の引き合いも発生しており、受注環境に好転の兆しが見られる。
中国	上海市等でロックダウンが実施されており、業績全体への影響は小さいものの状況を注視する必要がある。

(2)中期の経営ビジョン

同社は、To be the “strongest” CROを標榜し、最大ではなく、最強のCROを目指している。最強のCROになるためには、労働集約的ではなく知識集約的であり、業界で最高の収益性を達成する必要がある。これを達成するため、チームの各メンバーは、一人当たりの収益の点で競合他社をしのごことを目指している。

また、同社の中期経営ビジョンは、「日本発のグローバルCROとして、クライアントの戦略的パートナーに」であり、今後以下の戦略を集中して実施する。

Business Focus	<ul style="list-style-type: none"> ◆臨床試験に関わるサービスをグローバル・ワンストップで提供する。 ◆臨床試験の全てのフェーズを対象とする。 ◆がん・中枢系など開発難易度の高い疾患を中心とした高品質・スピーディなサービスを提供する。
Client Focus	<ul style="list-style-type: none"> ◆大手製薬企業から欧米の有望なバイオテックカンパニーまで幅広いクライアントと長期的かつ戦略的なパートナー関係を構築する。 ◆品質にコミットするとともに、スピード感をもって柔軟にサービスを提供し、クライアント満足を追求する。
Global Coverage	<ul style="list-style-type: none"> ◆主要なマーケット(日本、米国、欧州)を中心に幅広い国と地域をカバーする。 ◆南半球を含め戦略的にサービス提供エリアを拡大し、あらゆる疾患のデータを迅速に収集できる体制とすることでグローバルでのプレゼンスを高めていく。

5. 今後の注目点

売上高の先行指標である受注残高が急拡大している。2022年5月16日時点の受注残高は2021年3月期末対比で21.6%増加し、233億円を超える水準に達した。これは、欧米のグローバル試験の受託が大きく増加したものであり、23/3期の会社計画の売上高の約1.9倍の水準である。こうした豊富な受注残高が、23/3期以降の同社の業績拡大を牽引することに疑いの余地はない。また、残念ながら受注残高が減少傾向にある日本についても、足元では大型の新規案件の引き合いも発生しており、受注環境に好転の兆しが見られる模様である。新型コロナ感染症拡大により先送りとなっていた新薬開発が、経済活動の改善を受け回復傾向を強めているものと推測される。こうした環境下、過去数年推進してきた日本、中国を含むアジア、米国、欧州でのグローバル受託体制の強化が、本格的に実を結ぶ時期に差し掛かっている。同社グループのみの大規模な国際共同試験の受託は、1件当たりの受注単価の大幅な増加を意味し、同社の成長加速の原動力になるものと予想される。今後大規模な国際共同試験を受託できるのか、また、受注残高をどれ位の水準まで積み上げることができるのか注目される。

また、米国事業は、既存・新規の受注案件を順調に消化し、前期比で大幅な増収増益となり、売上高と営業利益が過去最高を記録した。同社は、世界最大の医薬品市場を抱え、今後CRO市場の拡大も予想される米国において、更なる積極的な事業拡大を計画している。米国子会社の事業基盤が強化される中、保有する現預金も増加している。理想とするM&Aの対象先は、簡単には見つからないと思うものの、今後の米国における成長加速のための新たなM&Aにも注目したい。

更に、上場維持基準の適合に向けた計画書の中で示した中計の目標であるが、2023/3期の売上と2025/3期の営業利益は、既に2022/3期において前倒しで達成となった。同社は、今後中計の見直しを予定している。どの様な業績目標が示されるのか、今後の新たな成長戦略とともに注目したい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態および取締役・監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	9名、うち社外2名
監査役	3名、全員社外監査役

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021年12月28日

コーポレート・ガバナンス・コード適用以降のコーポレート・ガバナンス報告書直近の提出日、2021年12月28日。

<基本的な考え方>

当社は、医薬品開発のノウハウ・技術をもって新薬の誕生・成長に貢献し、国内外のバイオベンチャーから大手製薬企業、医療機関のパートナーとして医療の発展に貢献し、患者様ならびに社会全体の期待に応えてまいります。当社は、人命に関わる事業活動を行うため、当社の役員ならびに従業員には専門性のみならず高い倫理観が求められることから、コンプライアンスの徹底をはじめとした企業行動規範の遵守を徹底しております。また、内部統制の充実を図り、経営の健全性・透明性を確保することで、事業の発展とあわせて企業価値の向上に努めております。

<コーポレート・ガバナンス・コード各原則の実施について>

実施をしないコードのおもな原則と理由

原則	実施しない理由
【補充原則1-2④ 株主総会における権利行使】	当社は、株主が議決権行使を行いやすい環境の整備は必要であると認識しております。議決権の電子行使を可能とするための環境作り(議決権電子行使プラットフォームの利用等)や招集通知の英訳については、機関投資家並びに海外投資家の比率等を勘案しながら、導入を検討してまいります。
【原則1-3 資本政策の基本的な方針】	当社は、株主価値を中長期的に高め、持続的成長を実現するため、財務健全性の確保と持続的成長に向けた戦略的投資を行います。具体的には、財務健全性の確保については、成長投資とリスクを許容できる株主資本の水準を保持することを基本とします。持続的成長に向けた戦略的投資については、内部留保資金を、将来の事業発展に必要な国際共同治験への体制構築のための投資や M&A による拠点拡充などに活用し、資本効率の向上に努めます。株主への利益還元である配当については、中長期的な成長による企業価値向上と利益還元のバランスの最適化を図ることを基本方針とし、安定的な利益還元を努めます。以上の資本政策の基本的な方針に関し、今後、Web サイト上等でご説明できるよう検討してまいります。
【補充原則2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】	当社では、多様性の確保の自主的かつ測定可能な目標を現時点において定めておりませんが、【コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示】の補充原則2-4①に係る記載のとおり、当社グループでは、女性、中途採用者等の多様性確保は一定程度進んでいるものと判断しております。今後も多様な人材の活躍を推進し、従業員一人ひとりがそれぞれの能力・特性を最大限に発揮できるよう環境の整備や人材の育成を継続的に行ってまいります。
【補充原則3-1② 海外投資家等の比率等を踏まえた英語での情報の開示・提供の推進】	2022年3月期第1四半期より、(四半期)決算短信のサマリー及び連結財務諸表の英語での情報開示を開始いたしました。また、今後、株主総会の招集通知や決算説明会資料等の英語での情報開示についても検討を行ってまいります。

<p>【補充原則3-1③ サステナビリティについての取組み等】</p>	<p>当社は「医薬品開発のあらゆる場面で常にプロフェッショナルとしての質を提供し、ステークホルダーである製薬会社、医療機関、患者ならびに株主、従業員の幸せを追求する。」という経営理念に基づき、社会と共に持続可能な発展を目指しております。具体的には、「革新的な医薬品の開発支援」及び「医薬品の安全性の確保」の2つの使命を常に念頭に、役員・従業員一人ひとりが「社会的責任」を意識しながら、誠実さをもって企業活動を遂行することで、世界中の人々の健康で豊かな生活に貢献することにより、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上が達成されると考えております。SDGsの開発目標との関連では、当社ビジネスである医薬品開発支援を通じた社会貢献により「SDGs3:すべての人に健康と福祉を」、人材育成やダイバーシティの推進により「SDGs5:ジェンダー平等を実現しよう」、「SDGs8:働きがいも経済成長も」について実質的な取組みを行っております。</p> <p>以上の考え方や現在の状況、事業計画等に基づき、当社のサステナビリティをめぐる取組みについての基本方針、情報開示の枠組みや具体的な重要課題について、現在検討しております。</p>
<p>【補充原則4-2② 自社のサステナビリティを巡る取組みについての基本方針の策定等】</p>	<p>【コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由】<補充原則3-1③ サステナビリティについての取組み等>に記載のとおり、当社のサステナビリティを巡る取組みについての基本方針、取組み等については、現在検討中であります。</p>
<p>【補充原則4-10① 独立した指名委員会・報酬委員会の設置による独立社外取締役の適切な関与・助言】</p>	<p>当社は、独立社外取締役は現在2名であり、各取締役、経営陣との連絡・調整、監査役との連携体制は構築されており、取締役会において、指名・報酬などについても十分な議論を行い、コーポレートガバナンス・コードの趣旨にのっとった実効性の高い審議・監督は出来ていると考えております</p>

<開示している主な原則>

原則	開示内容
<p>【原則1-4 政策保有株式】</p>	<p>当社は、株価変動というリスクの回避のため、また資本効率の向上のためという2つの理由から、協業・提携のための株式保有等の必要がある場合を除き、上場株式を保有しません。</p>
<p>【補充原則2-4① 中核人材の登用等における社内の多様性の確保】</p>	<p>1 多様性確保についての考え方 当社グループは、多様な人材の活躍を推進し、従業員一人ひとりがそれぞれの能力・特性を最大限に発揮できるよう環境の整備や人材の育成を行います。</p> <p>2 中核人材の多様性推進に関する状況 (1)女性 2021年11月末時点の日本本社の全社員に占める女性社員比率は44.4%であります。また、執行役員の女性比率は16.7%、管理職の女性比率は19.4%です。グループ全体では、2021年11月末時点の全社員に占める女性社員比率は58.6%であります。また、執行役員の女性比率は25.0%、管理職の女性比率は36.5%です。</p> <p>(2)外国人 2021年11月末時点の日本本社の全社員に占める外国籍社員比率は6.6%であります。また、管理職の外国籍社員比率は1.9%です。グループ全体では、2021年11月末時点の全社員に占める各社所在地国を基準とした外国籍社員比率は7.4%であります。また、執行役員の外国籍社員比率8.3%、管理職の外国籍社員比率は3.3%です。</p>

	<p>(3)中途採用者 2021年11月末時点の日本本社の全社員に占める中途採用者比率は40.8%であります。また、執行役員の中途採用者比率は100%、管理職の中途採用者比率は59.7%です。グループ全体では、2021年11月末時点の全社員に占める中途採用者比率は63.9%であります。また、執行役員の中途採用者比率は100%、管理職の中途採用者比率は70.4%です。</p> <p>3 多様性の確保に向けた人材育成方針、社内環境整備方針、その状況 当社では、多様性確保についての考え方に基づき、下記のような制度等を制定・実施しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社内制度 週休3日制勤務制度、産前産後休業制度、育児休業制度、フレックスタイム勤務制度、退職者復職登録制度規程等の制度を運用しております。 ・採用…(年齢)2021度は20代～60代までの幅広い年代の採用を行っております。 ・国籍…2017年以降、外国籍採用に数値目標を持って取り組み、毎年採用を行っております。 ・研修…2019年度以降「異文化理解」に関する全社研修を毎年実施しております。
<p>【補充原則4-11① 取締役会のバランス、多様性及び規模に関する考え方】</p>	<p>当社は、医薬品開発を主たる事業としております。このため取締役会は、迅速かつ的確な意思決定ならびに執行の監督が行えるよう、新薬開発をはじめとした医薬品業界の業務に精通し、深い知識・経験を有する者を中心に構成しています。さらに、財務・会計の専門知識を有する者、海外で当該事業のグローバル展開を経験した者等がガバナンスの充実や成長戦略に関して積極的に意見を述べ、活発な議論が行える体制を整えています。現在、取締役会は独立社外取締役2名を含む9名で構成されており、このうち女性を1名含んでおります。また、独立社外取締役2名は、他社で代表取締役社長等を歴任するなど豊富な経営経験を有しております。</p>
<p>【補充原則4-11③ 取締役会の実効性評価】</p>	<p>当社取締役会は、(取締役1名が期中辞任のため)取締役10名、監査役3名へのアンケート及びその結果に基づく討議にて、取締役会の実効性を以下のとおり評価いたしました。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 取締役会の構成 人数規模、社内外取締役の割合、知識・経験・専門性・性別などの多様性の観点で肯定的な回答が多く、適切であると評価できるが、中長期的な成長に向けた課題として、グローバル化やDX対応等への専門性強化や経験蓄積が望まれる。 2. 取締役会の運営 開催頻度、議題の整備、資料の効率化や早期配布など肯定的回答が多く、適切であると評価できる。 3. 議論の活性化、内容審議時間と内容、発言量、迅速かつ柔軟な意思決定、業務監督(モニタリング)等については肯定的な回答が多く、適切であると評価できる。一方で、戦略的な重要議案により多くの時間を割き議論の質を向上させるために、社外取締役への事前説明のより一層の充実を求める回答もみられた。 <p>なお、当社では、重要な審議事項については、取締役会に先立ち、社内取締役と執行役員が日頃より密接なコミュニケーションをとり経営会議などで事前審議を行うとともに、社外取締役に対しては、毎月の定例取締役会に先立ち事前に資料を提供しCFOおよび経営企画室から説明と質</p>

	<p>疑応答を実施することで、取締役会での意思決定における適切性・妥当性を確保しております。以上より、取締役会の実効性は確保されている旨の結論を得ました。2022年3月期以降も引き続き戦略課題の審議を充実させ、実効性を高めるためのモニタリングや議論を続けてまいります。</p>
<p>【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】</p>	<p>当社では、企業と株主(潜在株主としての機関投資家や個人投資家を含む)の共通目的である企業価値の持続的成長を目指し、信頼関係を構築するために、業績、経営戦略、資本政策、リスク、コーポレートガバナンス体制などについて以下の方法により継続的・建設的で透明・公正な対話を実施しております。</p> <ul style="list-style-type: none"> ―株主との対話は専務取締役 CFO が統括を行い、面談の目的と効果、株主属性を勘案し、代表取締役社長、専務取締役 CFO を中心とした経営幹部により対話者と対話方法を検討のうえ実施しています。 ―IR は財務部ならびに経営企画室が中心となり社内関連部署から必要情報を収集し、分かり易い資料作成や説明により株主との対話を充実させています。 ―一定時株主総会、決算説明会(年2回)、個人投資家向け説明会(年2回)、四半期決算開示毎の国内外機関投資家・アナリストとの会議、ホームページでのIR情報開示、個人投資家様からの電話・メール等による問い合わせへの個別対応などを通じて対話の機会を持ち、質問や要望、説明会での参加者情報やアンケート結果などをIR活動へ反映しています。 ―株主との対話を通じて把握した株主の関心や懸念は専務取締役 CFO に集約し、経営分析や情報開示の在り方などの検討に活かしています。 ―IR 活動や株主との対話においては、社内規程の定めるところに従い、適切にインサイダー情報を管理しております。なお、当社では決算情報に関する対話を控える沈黙期間を四半期決算期日の翌日から決算短信発表日までを沈黙期間としております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(リニカル:2183)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

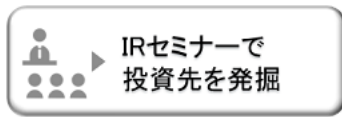
[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、
様々な企業トップに出逢うことができます。

>> [開催一覧はこちらから](#)