



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	
866円	22,586,436株	19,560百万円	14.2%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00円	1.7%	44.63円	19.4倍	335.65円	2.6倍

*株価は6/12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BPSは23/3月期実績。EPSとDPSは24/3月期予想。

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
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(実)	12,516	1,256	1,283	1,004	44.47	14.00
2024年3月(予)	13,300	1,400	1,400	1,008	44.63	15.00

*単位:百万円

*予想は会社予想。

リニカルの2023年3月期決算概要と2024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. 2023年3月期決算](#)

[4. 2024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

- 23/3 期は前期比 8.3%の増収、同 15.7%の営業増益。売上面では、米欧地域の大型国際共同治験等の増加に加え、為替が円安に推移し海外子会社の収益を押し上げたことから、欧州、米国、アジアの海外事業が前期比で増収となり、連結で過去最高となった。利益面では、日本が採用数調整による人件費の厳密なコントロールにより増益となったことが大きく寄与した。
- 24/3 期の会社計画は、前期比 6.3%の増収、同 11.4%の営業増益の予想。日本・アジア、米国、欧州ともに新薬の開発需要は旺盛であり、日本・アジアを含む欧米発のグローバル試験獲得も増加しており、各地域における順調な業績推移が見込まれる。
配当は、前期から1株当たり1円増配の1株当たり普通配当15円を予定している。
- 現在同社は、収益力の強化を推進している。①海外事業の更なる成長、②顧客層の拡大、③疾患領域の拡大、④サービス領域の拡充が重点戦略となる。これら、収益力強化に向けた施策が、今後どのような成果をもたらすのか注目される。中でも、積み上がったキャッシュを用いた最重要市場である米国における M&A がいつのタイミングで実施されるのか注目される。

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。

【経営理念】

経営理念は、「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。」である。



青は「差別することなき、誠実さを」

赤は「消えることなき、情熱を」

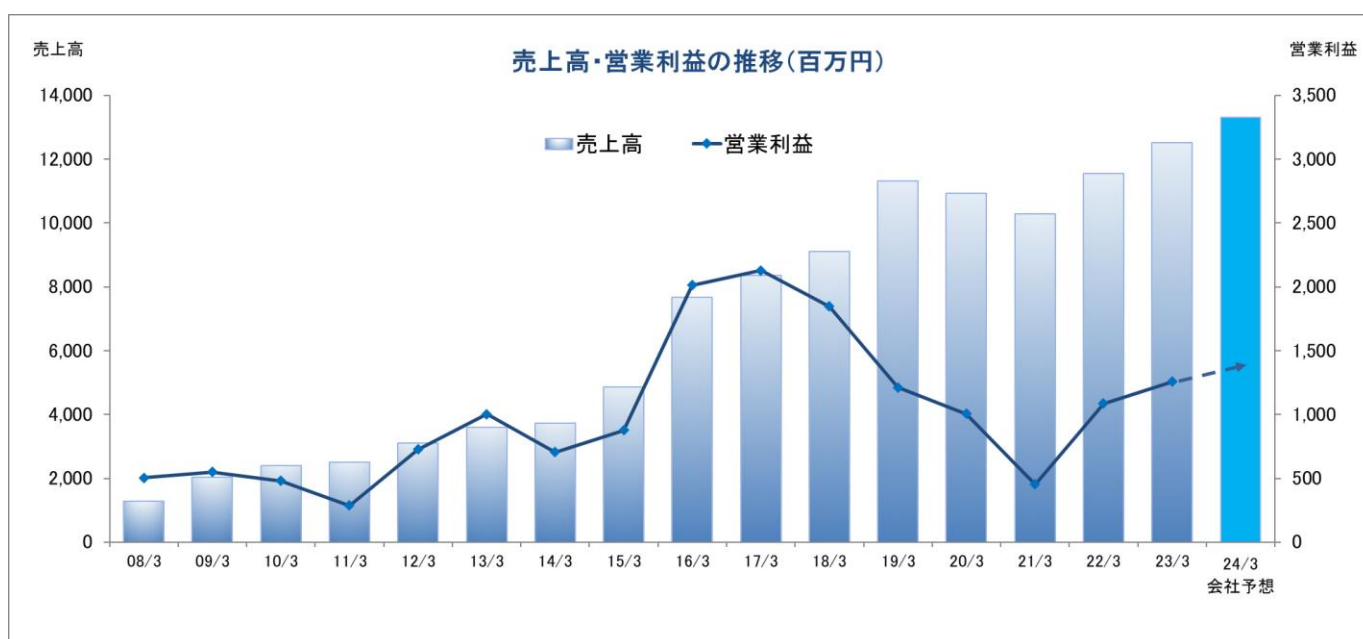
黄は「飽くことなき、探求心を」

を意味しており、同社のロゴマークには、事業を通して世界中の患者様の幸せを追求していきたいという同社の想いが込められており、「新薬に翼を」という使命を担っている。

【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.設立した。また、2018年4月に米国で Accelovance, Inc.を買収し、Linical Accelovance America, Inc.(LAA)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月末には Linical China Co., Ltd. と Linical Accelovance China Ltd.の統合を実施した。



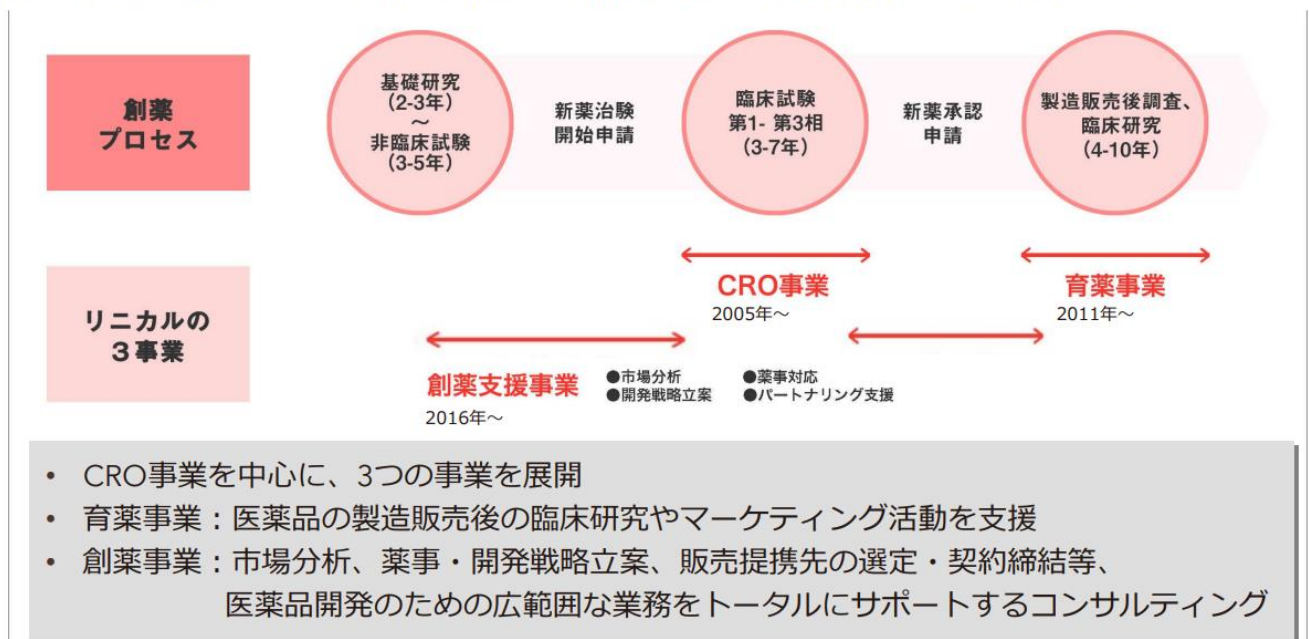
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

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、2期連続で過去最高の売上高を達成し、売上高営業利益率は10%を超える水準まで回復した。

【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。

■ 臨床開発に特化し、創薬段階から新薬開発、承認後まで一貫通貫



(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応えている。

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クオリティ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に守るべきルールで、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。

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

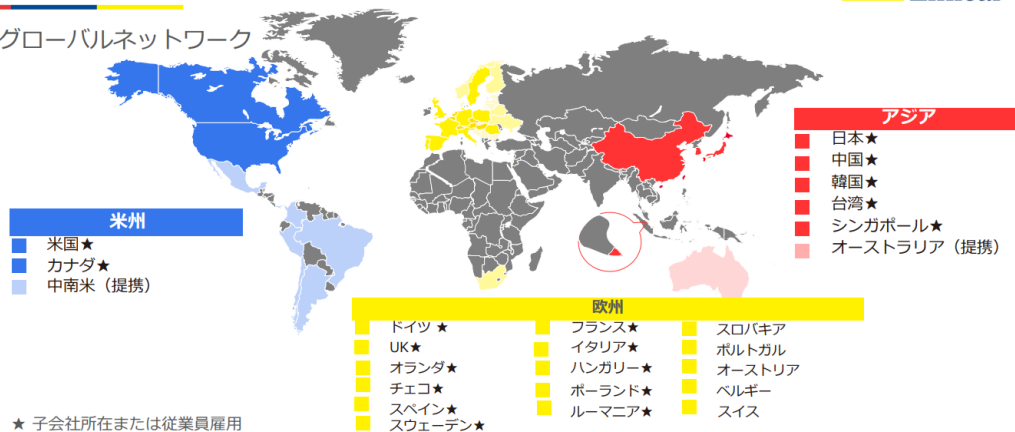
同社は日本発のグローバル CRO として、日本を中心にアジア、欧州、米国の3極でサービスを提供可能であり、医薬品開発のプロフェッショナルとして新薬開発に貢献している。創業当社から積極的に海外進出し、同社として20か国程度に拠点を展開している。また、医薬品開発のプランニングから、モニタリング、データマネジメント、統計解析、メディカルライティング、薬事、ファーマコビジランスなどあらゆるサービスにおいて経験豊富なプロフェッショナル・メンバーが顧客ニーズに応え、Local 試験はもちろん、マルチナショナル・トライアルまでフルサービス、且つ、ワンストップで提供している。

LINICAL Global 拠点「日本・アジア+米国+欧州」の3極体制

日本発グローバルCRO



■ グローバルネットワーク

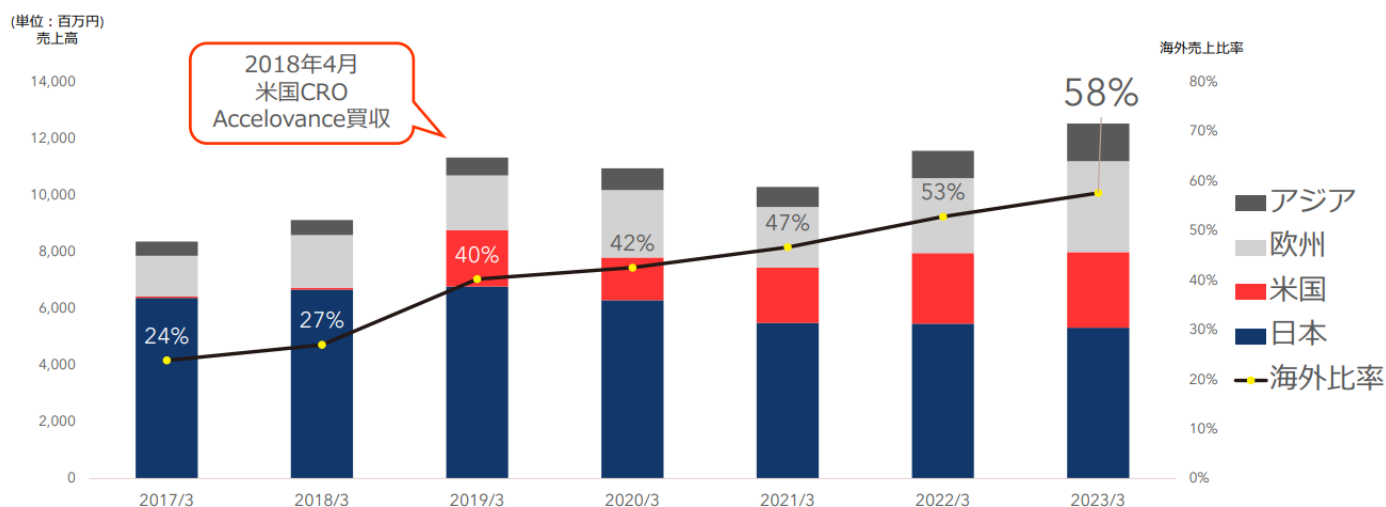


日本発のグローバルCROを目指し医薬品開発のプロフェッショナルとして新薬開発に貢献
現在、18か国/地域に事業を展開

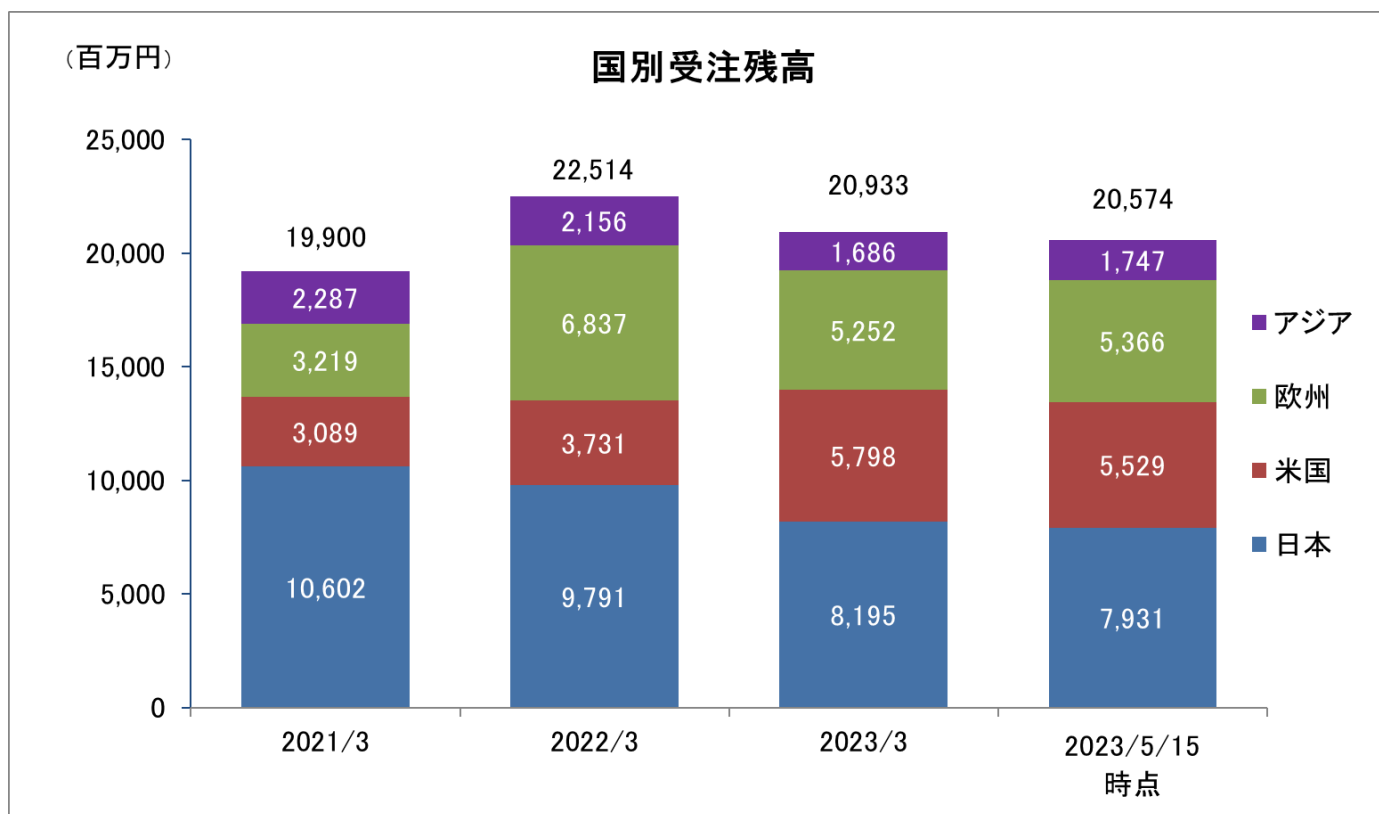
3

(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



(同社決算説明会資料より)

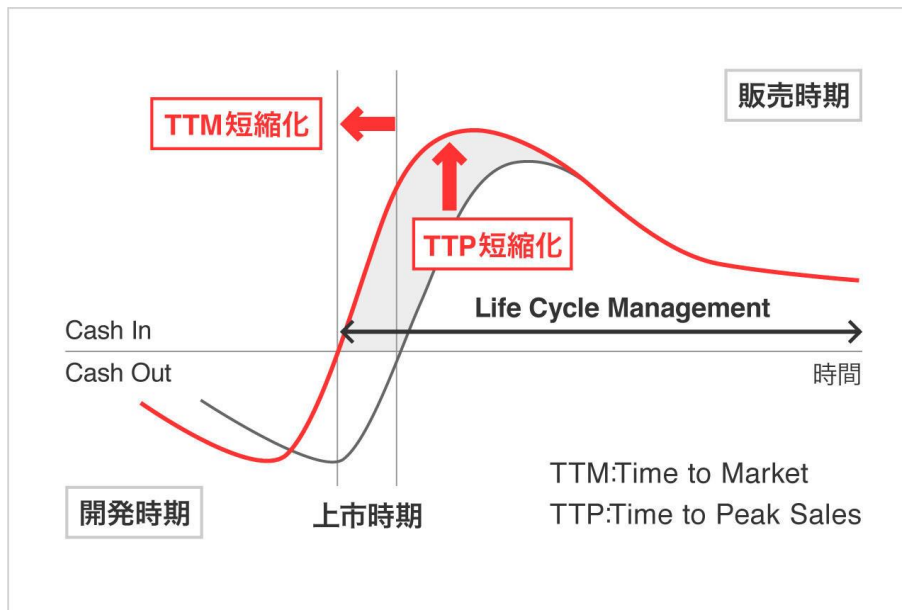


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

日本・アジア+米国+欧州の3極体制整備の成果により、順調に売上高を計上しながらも受注残高は200億円を超える高水準を維持している。

(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気通貫で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。

(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 とアジア、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。

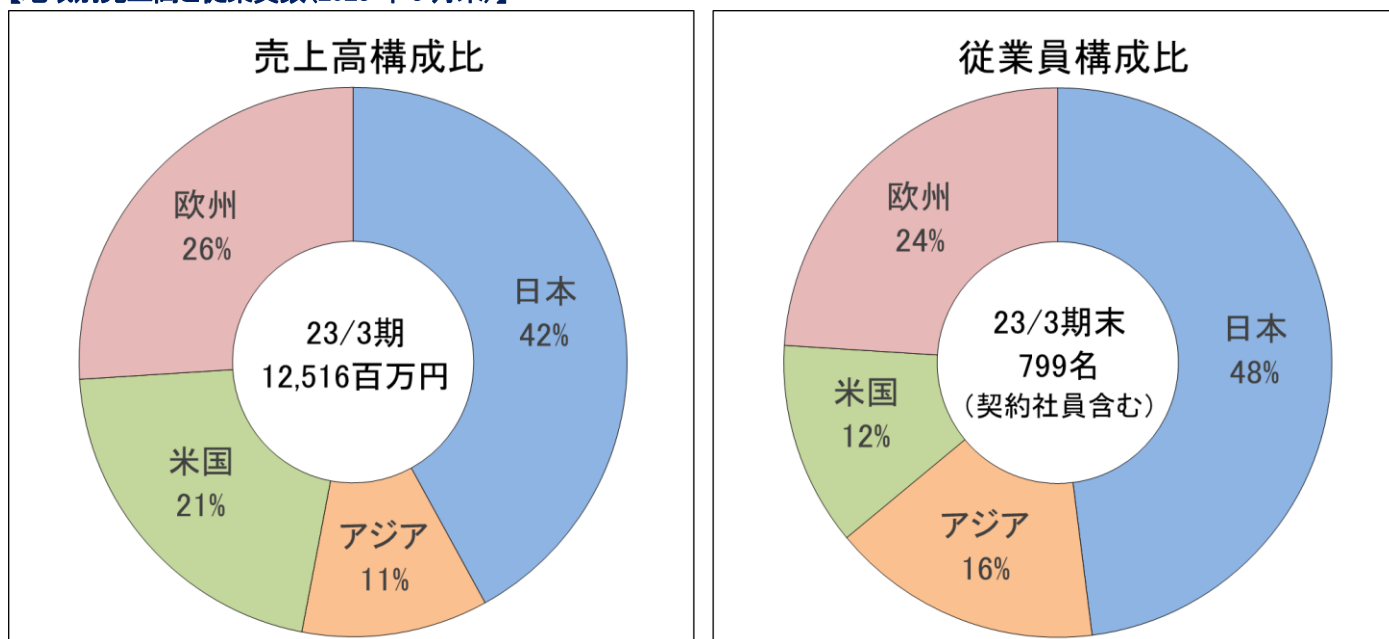
(5)高品質なサービス

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「The Global Use of Medicines 2022 OUTLOOK TO 2026」によると、世界の医薬品市場は2021年の1兆4,230億米ドルから2026年には1兆7,500~1兆7,800億米ドルまで年平均3~6%で成長見込みとなっている。その中で、米国の市場規模が全体の40.2%を占め、欧州(イギリス・ドイツ・フランス・イタリア・スペイン)が15.4%、中国が12.4%、日本が5.2%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、日本は先進国で唯一マイナス成長の予測となっており、世界最大市場である米国を始めグローバルでの事業拡大が必須となっている。

【地域別売上高と従業員数(2023年3月末)】

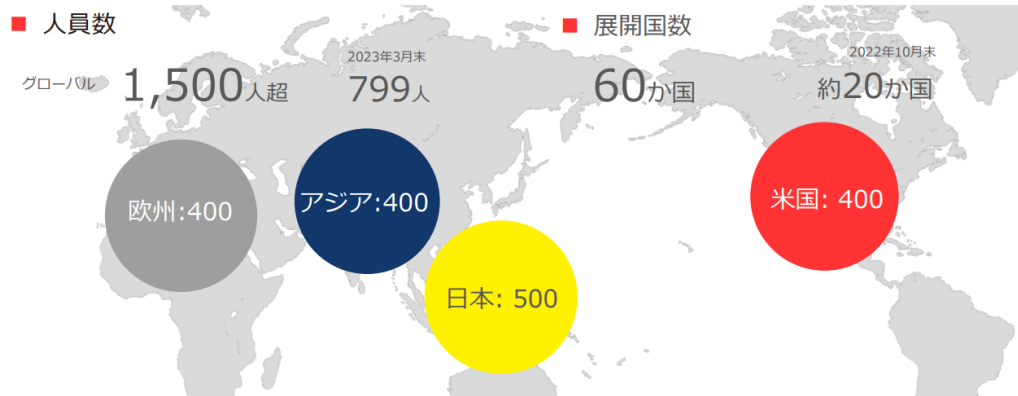


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

【第2目標】

- ①日本500人、アジア400人、欧州400人、米国400人、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か国程度への進出。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)



- 第2目標
- ①日本500 アジア 400 欧州 400 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か国程度への進出

(同社決算説明会資料より)

【収益力の強化】

同社は、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以下の重点施策に取り組む。

海外事業の更なる成長	<ul style="list-style-type: none"> ◆最重要市場 米国で成長を実現するため、早期に M&A を実行 ◆欧州 スカンジナビア半島での開発体制構築 ◆APAC オーストラリアへの進出
顧客層の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ◆日系大手製薬会社からリピート受注を獲得、欧米の製薬企業からの受託 ◆有望な開発パイプラインを持つ、欧米のバイオスタートアップ企業にフォーカス。 ◆ニーズにマッチしたきめ細かい提案を行うことで、大手グローバル CRO との差別化を図り、顧客基盤の拡大を進める
疾患領域の拡大	◆がん・中枢神経・自己免疫疾患領域に加え、新創薬モダリティでニーズが拡大する領域(希少疾患、眼科、皮膚科等)においても、医療機関・外部専門家・提携先との連携を強化し、短期間で高品質な臨床試験を遂行する
サービス領域の拡充	◆大手製薬会社に比しグローバル開発の経験・リソースが限られるバイオテックに対し、自社専門人材の育成強化、協業による外部リソースの活用強化により、顧客ニーズにマッチした高品質な提案型サービスをグローバルワンストップで迅速・柔軟に提供する

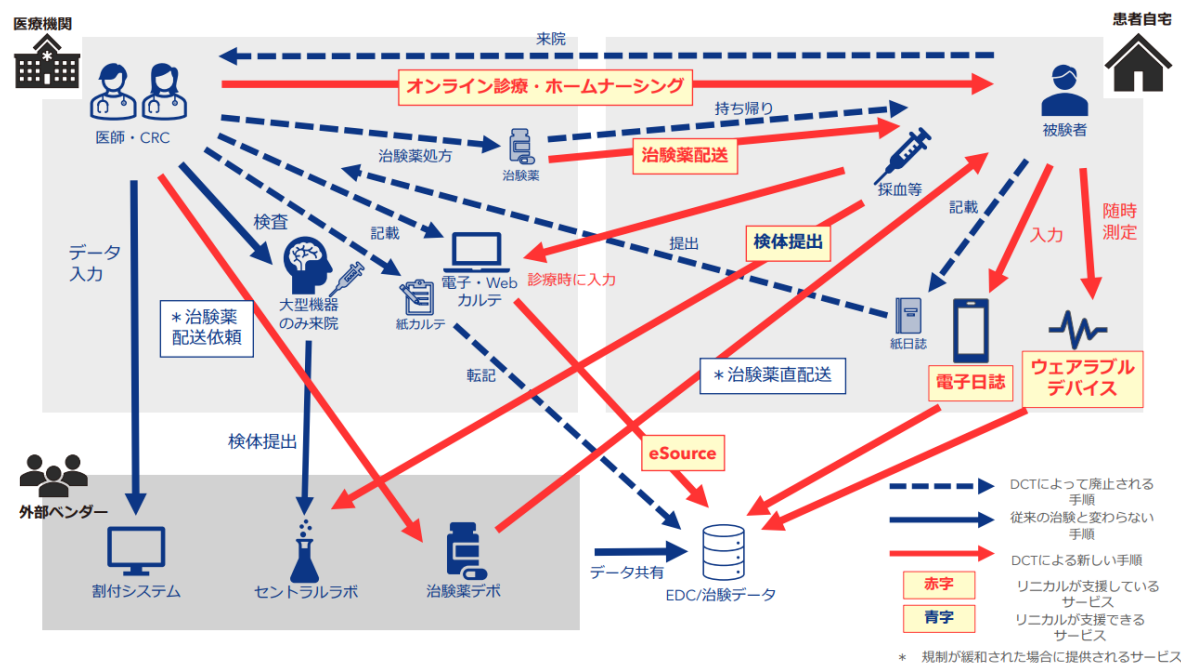
【オーストラリアへ進出】

オーストラリアは、第 1 相試験を実施するための届け出が不要、国内で治験を実施する製薬・バイオテックへの優遇税制がある。進出する意義として、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できることに加え、同社がフォーカスする米国のバイオスタートアップは海外拠点なく豪州での試験実施ニーズが高い。さらに、豪州で第 1 相を実施し、その後、欧米で 2、3 相を実施するケースも多く、その後の受注獲得につなげることも可能となる。

【新たな治験手法への対応】

近年、デジタル技術を活用した開発効率化ニーズへの対応が求められている。今後、自社が保有しないデジタル等の最新技術を有する世界各地のベンダーと協業関係を強化する。

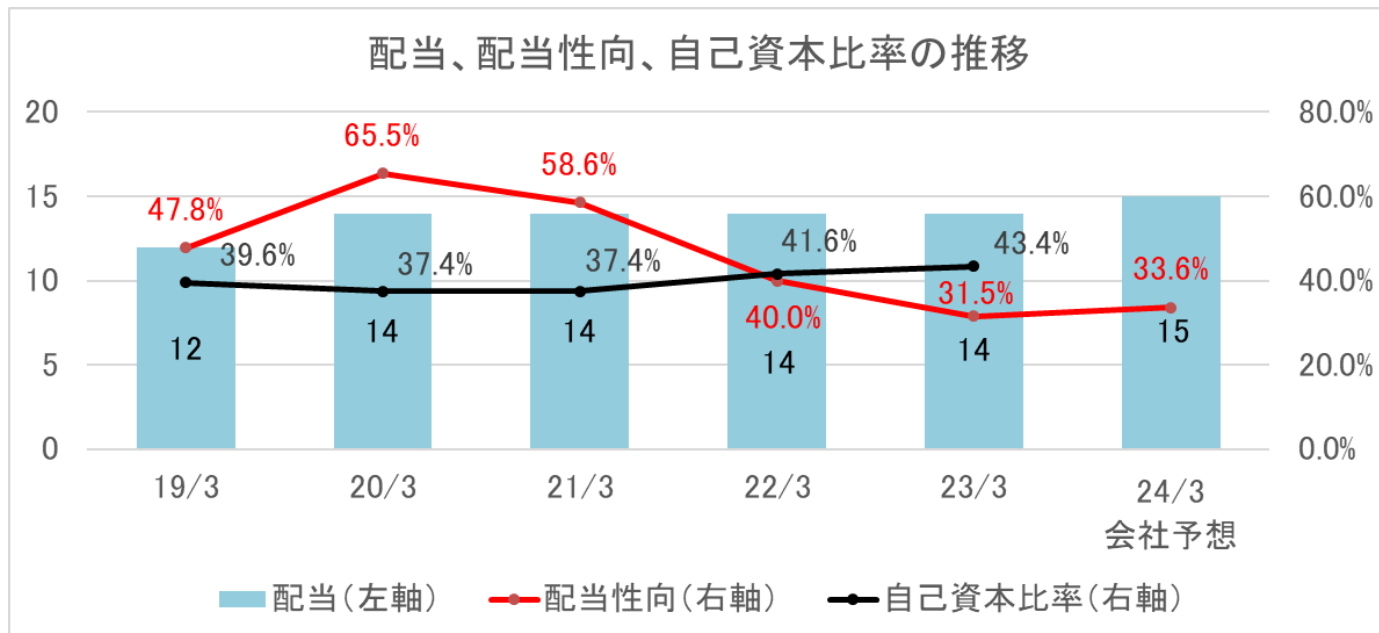
デジタル技術の活用に関する事業機会としては、①リアルワールドデータの利活用提案、②DCT による遠隔治験促進、③モニタリング効率化(例:リモート SDV・RBM・ブロックチェーンの利用)などがある。



(同社決算説明会資料より)

【資本政策】

海外事業拡充への成長投資の原資を確保するため、経営戦略の実施による増収と、高稼働率の維持とコスト管理を徹底し、一株当たり利益の持続的成長を確保する。同時に当座比率、自己資本比率を高め、機動的な資金調達を可能にする。更に、株主還元と成長資金の確保の両立に努める方針である。

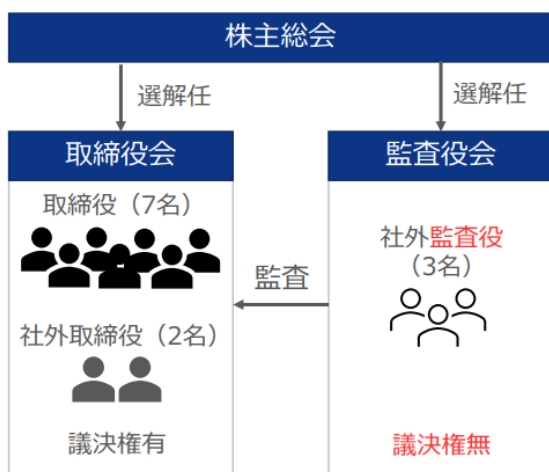


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

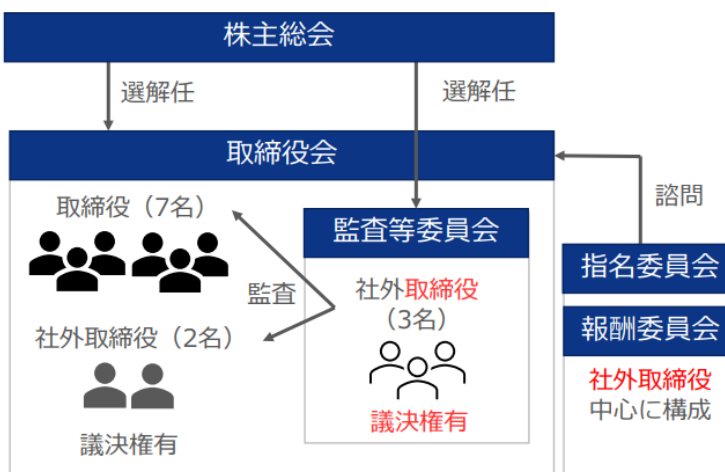
【ガバナンス強化】

同社は、6月22日の株主総会后、監査等委員会等設置会社へ移行する。移行後の取締役は社内7名、社外5名となる。取締役会の監督機能を強化し、経営の健全性、透明性を向上させるとともに、意思決定のスピードアップのため、取締役会から業務執行の機能を分離し、権限移譲を進める。

■ 移行前：監査役会設置会社



■ 移行後：監査委員会等設置会社



(同社決算説明会資料より)

3. 2023年3月期決算

(1)連結業績

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比
売上高	11,555	100.0%	12,516	100.0%	+8.3%
売上総利益	3,611	31.3%	4,161	33.2%	+15.2%
販管費	2,525	21.9%	2,905	23.2%	+15.0%
営業利益	1,085	9.4%	1,256	10.0%	+15.7%
経常利益	1,183	10.2%	1,283	10.3%	+8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	790	6.8%	1,004	8.0%	+27.1%

*単位:百万円

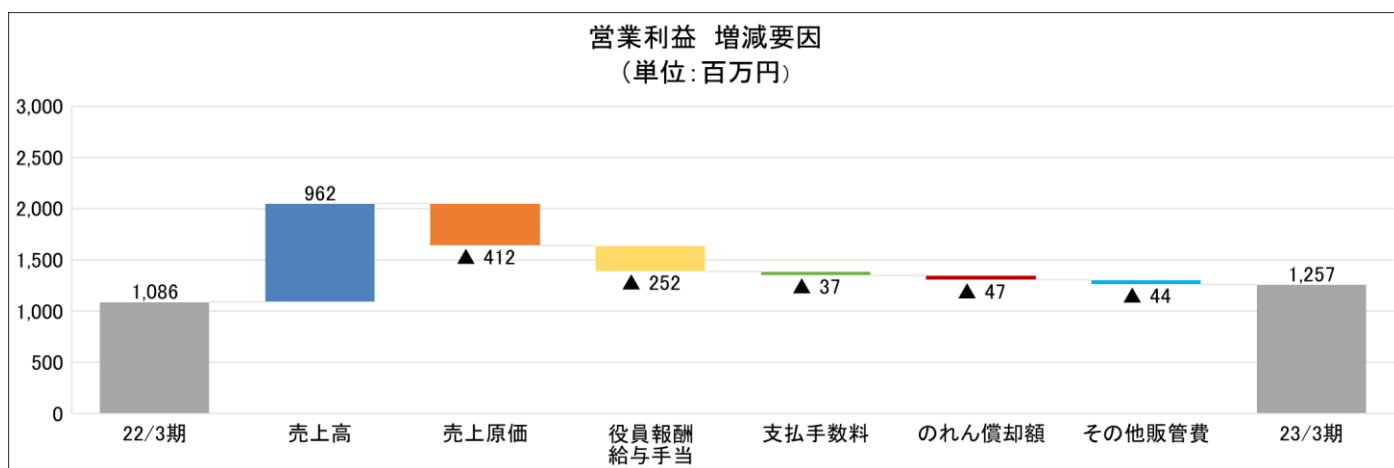
*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります。(以下同じ)

前年同期比 8.3%の増収、同 15.7%の営業増益

売上高は前期比 8.3%増 125 億 16 百万円、営業利益は同 15.7%増の 12 億 56 百万円。

売上面では、米欧地域の大型国際共同治験等の増加に加え、為替が円安に推移し海外子会社の収益を押し上げたことから、欧州、米国、アジアの海外事業が前期比で増収となり、連結で過去最高となった。欧米を中心とする海外製薬企業、バイオテクノロジー企業の治験需要は旺盛であり、同グループの受注残高は高いレベルを維持している。

利益面では、日本が採用数調整による人件費の厳密なコントロールにより増益となったことが大きく寄与した。また、一時的に要員稼働率が低下したものの、7月後半以降はおおむね順調に進捗し、その他新規案件の開始や契約変更による工数増加もあり、要員稼働率が高水準を維持したことも増益に寄与した。売上総利益率は33.2%と前期比1.9ポイント上昇した。一方、販管費が前期比15.0%の増加となった。以上の結果、売上高営業利益率は10.0%と前期比0.6ポイント上昇した。その他、営業外収益で為替差益が前期比で44百万円減少したこと等により、経常利益は前期比8.4%増の12億83百万円と営業利益の増益率よりも増益率が縮小した。一方、特別利益で受取保険金を1億15百万円計上したことや前期に特別損失で計上した仲裁関連費用1億45百万円と情報セキュリティ対策費1億68百万円が当期は発生しなかったことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比27.1%増の10億4百万円となった。

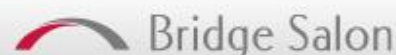


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

セグメント別売上高・利益

CRO 事業では、売上高が前期比 9.9%増の 116 億 69 百万円、営業利益が同 21.9%増の 30 億 94 百万円と増収増益になった。育薬事業では、売上高が前期比 9.8%減の 8 億 47 百万円、営業利益が同 42.6%減の 1 億 58 百万円と減収減益になった。

BRIDGE REPORT



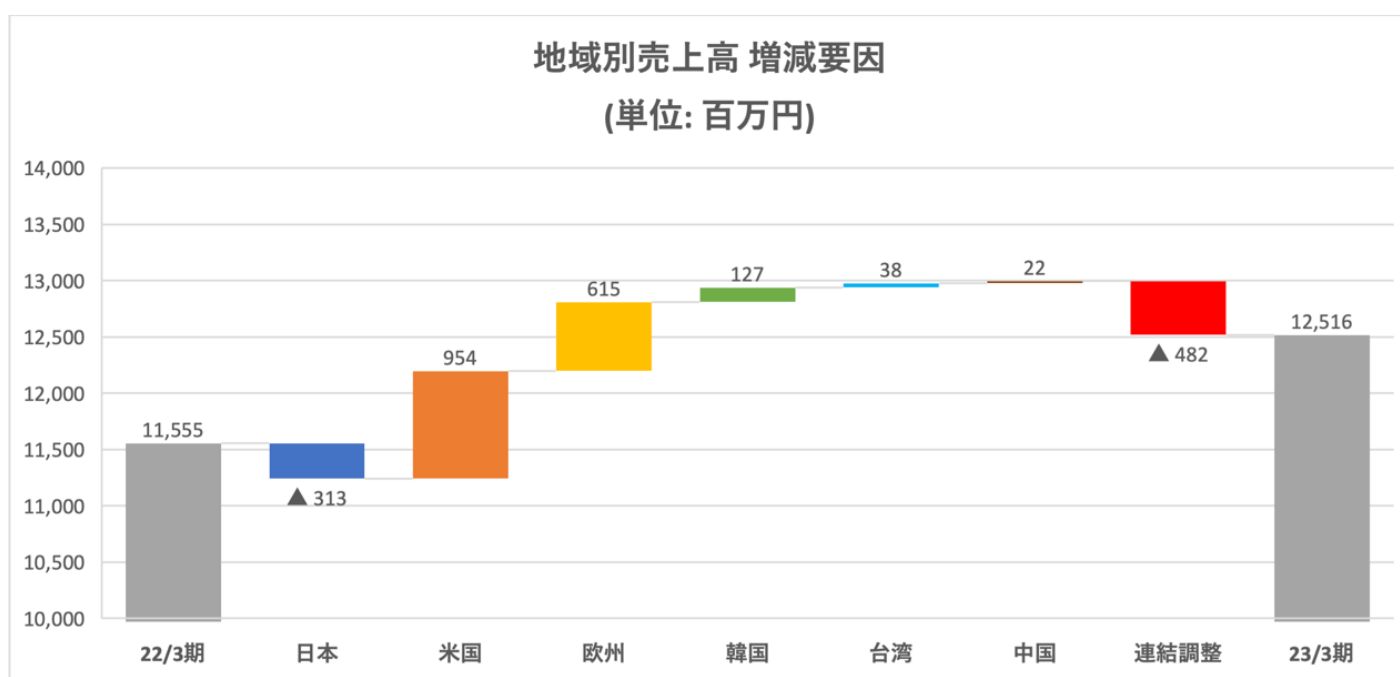
(2)地域別業績動向

地域別業績動向

	22/3 期		23/3 期			
	売上高	営業利益	売上高	増減率	営業利益	増減率
日本	6,294	506	5,981	-5.1%	737	+45.7%
米国	2,378	399	3,332	+40.1%	305	-23.6%
欧州	3,136	359	3,751	+19.6%	353	-1.7%
韓国	723	127	850	+17.6%	95	-25.2%
台湾	117	-90	155	+32.5%	0	-
中国	369	41	391	+6.0%	39	-4.9%
連結調整	-1,462	-257	-1,944	-	-273	-
合計	11,555	1,085	12,516	+8.3%	1,256	+15.7%

*単位:百万円

*のれんの償却費用は連結調整に含めている。売上高は内部取引控除前の数値。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

【日本】

日本は、上期に依頼者事由による治験開始時期の変更が発生したこと等の影響が大きく、前期比で減収となったものの、営業利益は、採用数調整による人件費の厳密なコントロール等により、情報セキュリティ強化のための費用増加等を吸収し、前期比で大幅な増益となった。

【韓国】

韓国は、複数の新規案件を獲得・開始したこと等に加え円安の影響もあり前期比で大幅な増収となった。営業利益は、新規案件に対応するための増員による先行的な人件費増加により第1四半期に営業損失を計上した影響が大きく、第2四半期以降において利益を順調に積み上げたものの、前期比では減益となった。

【中国】

中国は、上期にゼロ・コロナ政策によるロックダウンの影響から一部の受注案件で進捗が遅れた結果、前期比で増収減益となった。

【台湾】

台湾は、上期に既存の一部受注案件でコロナの影響から治験の進捗が遅れたものの新規案件の開始もあり、前期比で増収となった。また、営業利益面でも、増収に加え、費用節減を継続した結果、営業黒字化を達成した。

【米国】

米国は、第1四半期の米欧地域での大型国際共同治験の遅れ等があったものの第2四半期以降は改善したことに加え、円安の影響もあり前期比で増収となった。一方、営業利益面では、第1四半期の試験遅れ等に伴う一時的な要員稼働率の低下等の影響が大きく、第2四半期以降は改善したものの前期比で減益となった。

【欧州】

欧州は、前期の好調な受注を計画通り消化して売上を計上するとともに、大型国際共同治験においても第2四半期以降は順調に進捗したことに加え、円安の影響もあり、前期比で大幅な増収となった。一方、営業利益は、いくつかの受託案件で進捗の遅れが発生し第4四半期で予定していた売上が想定を若干下回ったこと等もあり前期比で僅かに減益となった。

【のれんの残高と残存償却期間(2023/3 期末)】

	のれん			のれん以外の関連する無形固定資産 ^{※2}		
	期末残高	残存償却期間	年間償却額 ^{※3}	期末残高	残存償却期間	年間償却額 ^{※3}
韓国	19/3 期で償却終了			19/3 期で償却終了		
欧州 ^{※1}	1,326	10-11 年	129	10.8 68.7	4 年 7.75 年	2.7 8.9
米国 ^{※1}	2,058	11 年	187	40	4 年	10
合計	3,384	—	316	119.5	—	21.6

*単位:百万円

※1 Linical Accelerance America, Inc. 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

※3 2023年3月期末の為替レートで換算

(3)受注残高の推移

	22/3 期 期末 (A)	23/3 期	23年5月15日時点 (B)	前期末比 (B-A)/A
日本	9,791	8,195	7,931	-19.0%
米国	3,731	5,798	5,529	+48.2%
欧州	6,837	5,252	5,366	-21.5%
アジア	2,156	1,686	1,747	-18.9%
受注残高合計	22,514	20,933	20,574	-8.6%

*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となる指標である。

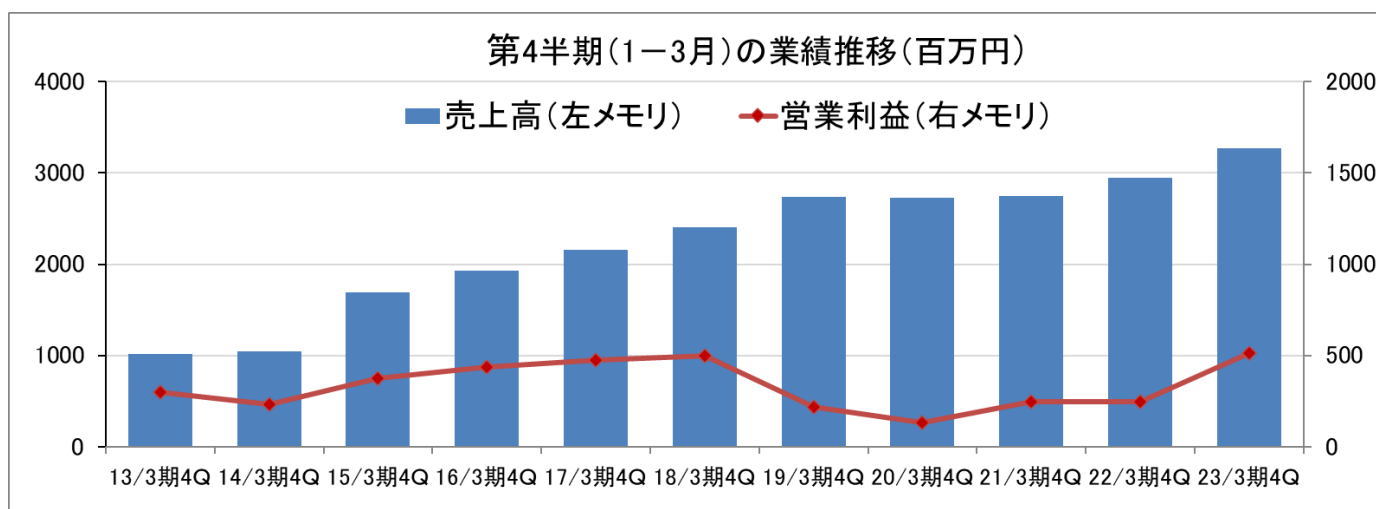
2023年5月15日時点の受注残高は、2022年3月期末と比較して8.6%減の205億74百万円と順調に売上高を計上しながらも引き続き200億円を超え高水準となっている。

米国は、米国バイオテック企業から複数の大型の新規案件を獲得し、受注残高が大きく増加した。米国市場の新薬開発は旺盛で、大型案件を含む新規案件の打診も増加しており、受注残高の積み上げに向け積極的な営業活動を継続している。また、その他にも複数の案件で契約期間延長など契約変更が交渉中で、これらは今後の受注残高の増加要因となる。

欧州は、新規案件や期間延長等の契約変更により来期以降の売上に貢献する受注を獲得しました。しかし、売上計上による受注残の消化や契約終了等もあり、前期末と比して受注残が減少した。一方、複数の大型案件を含む新規案件の打診を受けており、受注残高の積み上げに向け積極的な営業活動を継続している。

日本・アジアは日本国内大手製薬会社からの新規案件の受注獲得に加え、日欧協力により獲得した欧州製薬企業の日本での治験案件の獲得など複数の新規案件の獲得や契約変更があったものの、既存案件で試験の期間短縮による契約変更が発生したこと等により、前期末比で受注残が減少した。一方、足元で複数の新規案件の打診を受けるなど案件の引き合いは増加傾向にあり、受注獲得に向けた営業活動を活発化している。

(4) 第4四半期(1-3月)の業績推移



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

23/3期第4四半期(1-3月)は、前期比で増収増益となった。また、前四半期(10-12月)との比較では若干の減収ながら大幅な増益となった。過去の第4四半期(1-3月)と比べ、売上高は高水準となり、営業利益もコロナ禍前を超えた。

(5) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	22年3月	23年3月		22年3月	23年3月
現預金	5,985	7,042	短期有利子負債	1,139	1,139
売上債権・契約資産	2,917	3,427	未払金・未払費用	936	955
立替金	987	1,037	前受金	2,147	2,207
流動資産	10,321	12,008	長期有利子負債	2,964	2,402
有形固定資産	664	625	負債	9,173	9,883
無形固定資産	3,565	3,511	純資産	6,543	7,581
投資その他	1,165	1,319	負債・純資産合計	15,716	17,464
固定資産	5,395	5,455	有利子負債合計	4,103	3,542

*単位:百万円

*有利子負債=借入金+リース債務



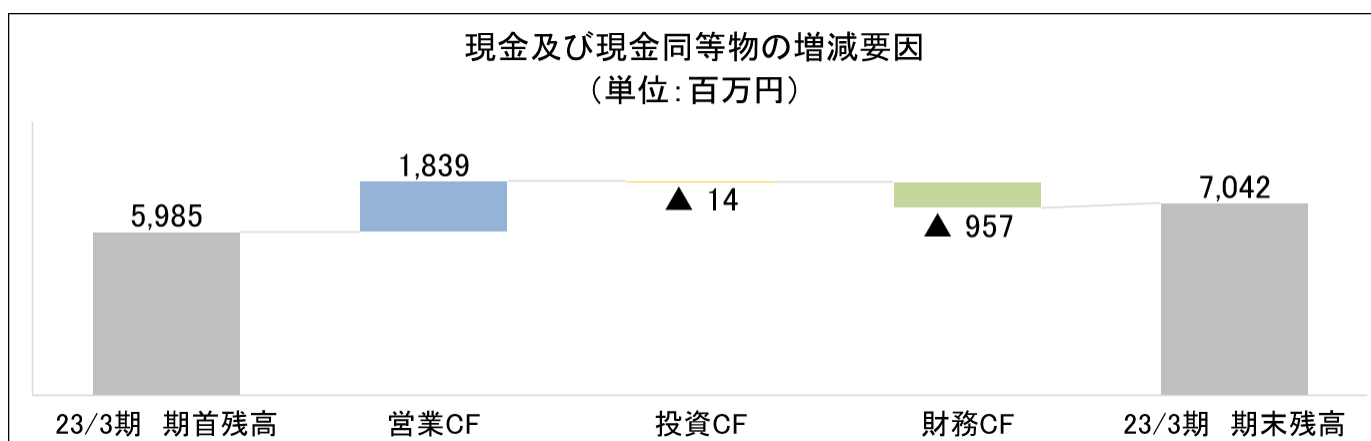
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2022年3月末の総資産は前期末比17億48百万円増の174億64百万円。資産サイドは主に現預金、売上債権、立替金などが増加要因となり、有形固定資産、無形固定資産などが減少要因となった。負債純資産サイドは、主に未払金、前受金、預り金、利益剰余金、為替換算調整勘定などが増加要因となり、未払費用、長期借入金などが減少要因となった。また、2023年3月末の自己資本比率は43.4%と前期末比で1.8ポイント上昇した。

キャッシュ・フロー

	22/3期	23/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,631	1,839	+207	12.7%
投資キャッシュ・フロー(B)	20	-14	-34	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,652	1,825	+172	10.5%
財務キャッシュ・フロー	-951	-957	-5	-
現金及び現金同等物期末残高	5,985	7,042	+1,056	17.7%

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

CF面では、税金等調整前当期純利益や預り金の増加などにより、営業CFのプラス幅が拡大した。また、投資事業組合からの分配による収入の減少などにより投資CFが若干のマイナスへ転じたものの、フリーCFのプラス幅も拡大した。その他、財務CFは概ね前期並みのマイナスとなった。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. 2024年3月期業績予想

(1) 連結業績

	23/3期 実績	構成比	24/3期 予想	構成比	前期比
売上高	12,516	100.0%	13,300	100.0%	+6.3%
営業利益	1,256	10.0%	1,400	10.5%	+11.4%
経常利益	1,283	10.3%	1,400	10.5%	+9.1%
親会社に帰属する 当期純利益	1,004	8.0%	1,008	7.6%	+0.4%

*単位:百万円

前期比 6.3%の増収、同 11.4%の営業増益

24/3期の会社計画は、売上高が前期比 6.3%増の 133 億円、営業利益が同 11.4%増の 14 億円の予想。

日本は、新型コロナウイルス感染症が 5 類感染症へ変更となり治験環境の正常化が期待される。米国は新薬開発が旺盛で、大型案件を含む新規案件の引き合いが増加している。また、欧州も足元新規案件の引き合いが大きく増加しており、新薬の開発需要は旺盛である。こうした環境下、日本・アジアを含む欧米発のグローバル試験の獲得も増加しており、各地域において順調な業績推移が見込まれる。売上高営業利益率は、前期比 0.5 ポイント上昇の 10.5%の見込み。当期純利益は、受取保険金や法人税等調整額が減少し、前期並みの予想。

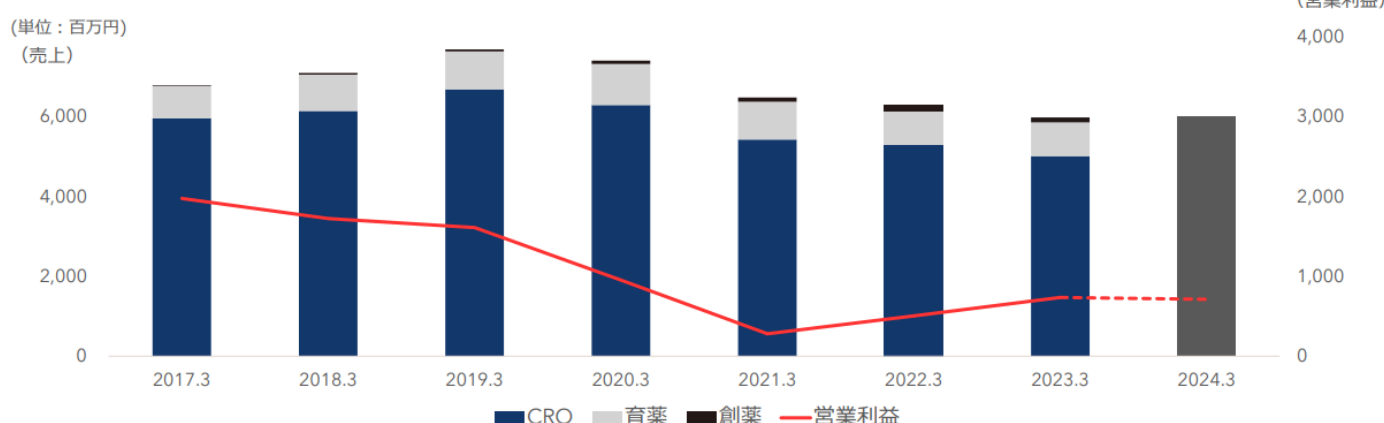
配当は、前期から 1 株当たり 1 円増配の 1 株当たり普通配当 15 円を予定。配当性向は 33.6%となる。

(2) 地域別の見通しと戦略

【日本】

日系大手製薬企業による日本発のグローバル試験実施ニーズが増している。また、欧米事業のシナジー拡大により、日本・アジアを含む欧米発のグローバル試験獲得も増加していくものと期待される。こうした中、同社グループのグローバルワンストップサービス体制を訴求したグローバル試験を含む新規案件の獲得を目指す。更に、創薬支援とのパッケージによるバイオテックの開発誘致の取り組みを継続する。一方で、日本の治験環境は正常化へ向かうものの、新型コロナウイルス感染症による治験の遅れなどの影響が残る見込みである。同社は、24/3期に日本において概ね前期並みの業績の推移を見込んでいる。

■ 売上・営業利益推移

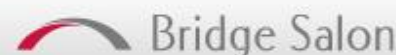


(同社決算説明会資料より)

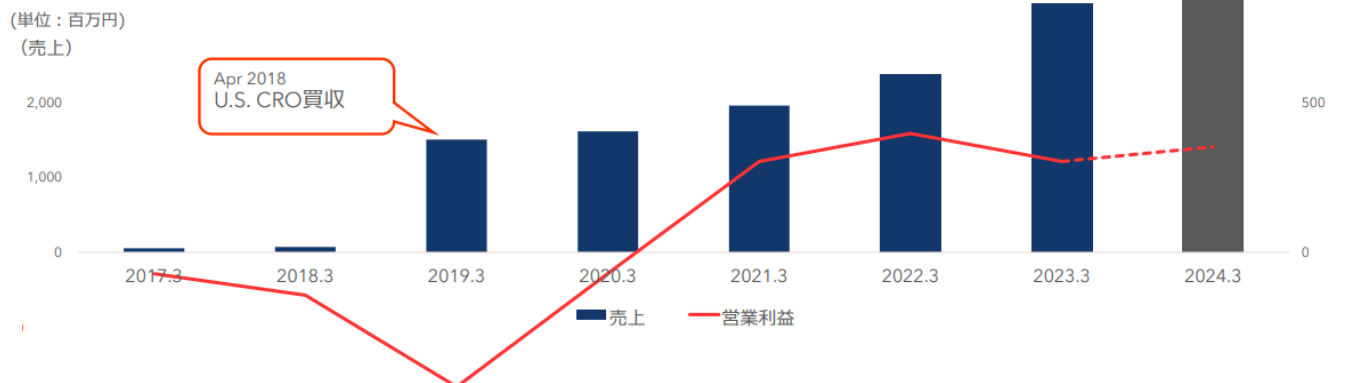
【米国】

米国は、新薬開発が旺盛で、大型案件を含む新規案件の引き合いも増加している。こうした環境下、積極的な営業活動により新規受注の積み上げを推進する。米国市場は、同社ビジネスの最重要地域であり、引き続き受注獲得力の強化に加え、欧州事業との連携による営業面でのグローバル・シナジーを一層強化することにより米国市場の深耕を加速し、持続的な成長を図る。これらにより、同社は、24/3期に米国において前期比で増収増益を見込んでいる。

BRIDGE REPORT



■ 売上・営業利益推移

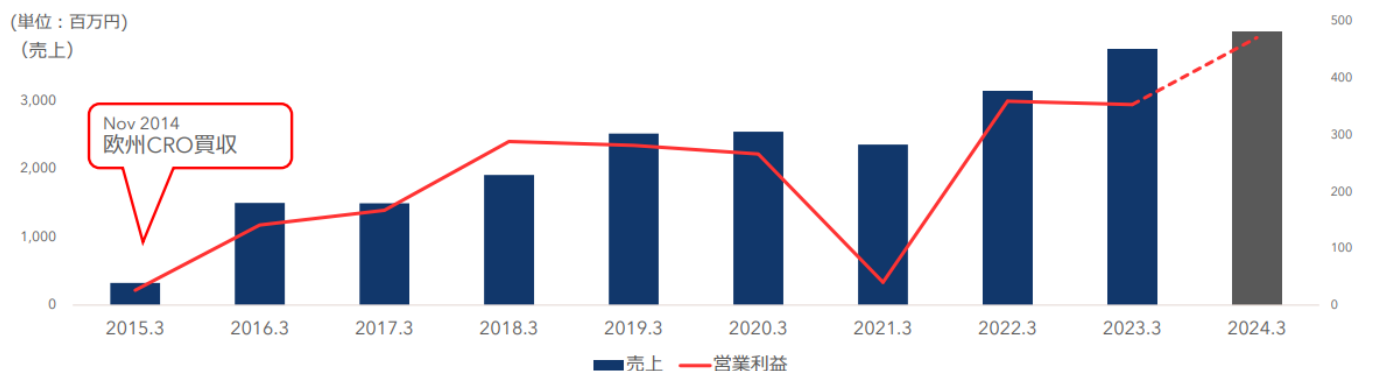


(同社決算説明会資料より)

【欧州】

欧州においても、大型案件を含む新規案件の引き合いが増加しており、新薬の開発需要も旺盛な状況にある。こうした環境下、米国事業との連携をより一層推し進め、営業面でグローバル・シナジーをさらに強化することで、新規受注の獲得につなげる。これらにより、同社は、24/3期において欧州でも前期比で増収増益を見込んでいる。

■ 売上・営業利益推移

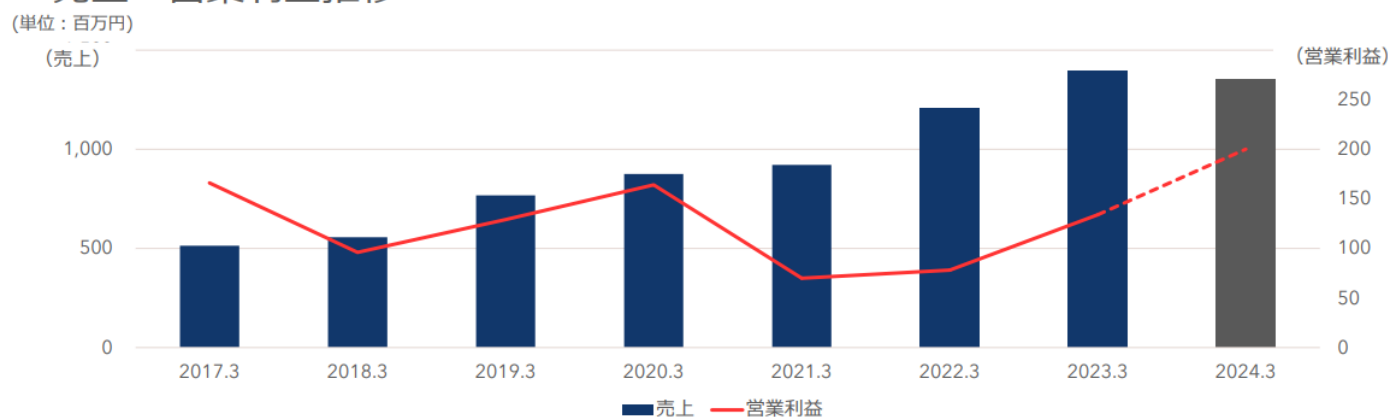


(同社決算説明会資料より)

【アジア】

アジアにおいては、欧米事業のシナジー拡大により、日本・アジアを含む欧米発のグローバル試験の増加を目指す。同社は、24/3期においてアジアにおいて前期比で減収増益を見込んでいる。

■ 売上・営業利益推移



(同社決算説明会資料より)

【欧米のマネジメント体制変更】

同社は、欧米の子会社をそのまま存続しつつも欧米のマネジメント体制の変更を行った。①欧米の指揮命令系統を一人のCEOのもとに一本化し、意思決定を迅速化する、②両グループで重複しているシステムや業務手順を一本化し、組織を最適化する、③欧米グループ一体となり営業体制を強化し、両極間で統一したサービスを提供するのがその狙いである。

5. 今後の注目点

足元好調な受注環境が継続している。中でも米国における受注が急拡大している。2023年5月15日時点の米国の受注残高は、2022年3月期末と比較し48.2%の大幅な増加となった。これは、米国バイオテック企業から複数の大型の新規案件を獲得したことが寄与したものである。米国では、新薬開発が旺盛であり、大型案件を含む新規案件の打診も増加している。更に、その他にも複数の案件で契約期間延長など契約変更を交渉中である。また、順調な売上高の計上により2022年3月期末比で2023年5月15日時点の受注残高が減少した欧州も複数の大型案件を含む新規案件の打診を受けている。こうした中、同社は欧米のマネジメント体制の変更を行った。意思決定の迅速化、組織の最適化、欧米グループ一体による営業体制の強化を狙ったものである。こうした取り組みにより、業績拡大の先行指標となる受注契約残高をどこまで拡大することができるのか注目される。

また、現在同社は、収益力の強化を推進している。①海外事業の更なる成長、②顧客層の拡大、③疾患領域の拡大、④サービス領域の拡充が重点戦略となる。海外事業の更なる成長では、最重要市場である米国での新たなM&Aが注目される。顧客層の拡大では、有望な開発パイプラインを持つ、欧米のバイオスタートアップ企業の新規開拓が注目される。また、疾患領域の拡大では、新創薬モダリティでニーズが拡大する領域(希少疾患、眼科、皮膚科等)での受託の拡大が注目される。更に、サービス領域の拡充では、グローバル開発の経験・リソースが限られるバイオテックに対するグローバルワンストップでの提案型サービスの拡充が注目される。これら、収益力強化策の進捗状況が注目される。

<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:2022年6月30日

<基本的な考え方>

(1)経営理念

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。」を経営理念として掲げています。役員・従業員の有する知識・経験、組織としてのノウハウ・システムを持続的に発展・維持し、製薬会社など世界中のヘルスケアカンパニーに提供することで、新薬を含む新しい治療技術の開発やその発展・浸透、ひいては人類の健康的な生活に貢献することを目指しています。

(2)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

上記経営理念に基づき、当社は、医薬品開発のノウハウ・技術をもって新薬を含む新しい疾患予防・治療技術の誕生・成長に貢献し、国内外のバイオベンチャー、製薬企業、医療機器メーカーなどのヘルスケアカンパニー、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】	<p>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)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。なお、招集通知の英訳は当社 Web サイトに掲載しています。</p> <p>URL: https://www.linical.co.jp/en/news/17thOrdinaryGeneralMeetingofShareholders.pdf</p>
【原則1-3 資本政策の基本的な方針】	<p>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。</p> <p>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不可欠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。</p> <p>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。</p>
【補充原則2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】	<p>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。</p>
<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>【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>1. サステナビリティへの取り組み</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います。この実現に向け、「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事業を行っています。具体的には、臨床試験に携わる企業として、被験者をはじめとした関係するすべての人の人権・個人の尊厳の尊重を原則とした企業行動規範を定め、これを遵守することで役員・従業員一人ひとりが「社会的責任」を意識し、誠実さをもって企業活動を遂行しています。また、設立以来、難易度の高くアンメットメディカルニーズの多い領域の医薬品開発に率先して取り組む方針を掲げており、事業活動を通じて世界中の人々の健康で豊かな生活に貢献すること追求しています。</p> <p>以上の考え方にに基づき、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>2. 人的資本への投資</p> <p>医薬品開発のプロフェッショナルとして様々なサービスを提供する当社にとって、社員こそが価値創造の源泉であると考えています。補充原則2-4①に記載した通り、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ための環境の整備や、薬学的知識をはじめとした必要な知識や技能の獲得のための教育研修プログラムを充実させています。</p>

	<p>また、グローバルに事業を拡大しており、国際共同治験も増加している環境下で、多様な文化的背景を持つ人々とコミュニケーションができる人材の育成にも注力しており、その前提となる英語研修の強化および異文化理解研修を定期的に行っています。さらには、海外子会社(欧米、中国など)での若手の駐在の機会も提供しグローバル人材の育成に取り組んでいます。</p> <p>3. 気候変動</p> <p>当社はその重要性・緊急性を認識し、関連部門によるワーキングチームにおいて気候変動に関するデータの収集と分析を実施し、GHG 排出量として Scope2 についての実績を以下に開示します(Scope1 は該当なし)。今後、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の枠組みに沿った情報開示の充実を進めます。現時点の検討状況は以下の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ガバナンス 取締役会は気候変動に関する報告を受けています。今後、気候変動に対するガバナンスを強化していくための体制について検討していきます。 ・ 戦略 当社における気候変動に関する重要なリスクと機会については今後、具体的な対応策とともに検討を進めます。 ・ リスク管理 気候変動リスクの全社的リスク管理への統合プロセスについては検討中であり、今後開示を進めていきます。 ・ 指標と目標 気候変動の評価指標、目標に関しては今後検討していきます。GHG 排出量(Scope2)の実績は下記のとおりです。 <table border="1" data-bbox="614 1108 1197 1220"> <thead> <tr> <th>GHG 排出量(Scope2)</th> <th>2021年</th> <th>2020年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>単体(日本)</td> <td>290.5t-CO2</td> <td>289.7t-CO2</td> </tr> <tr> <td>連結(グローバル)</td> <td>345.9t-CO2</td> <td>341.0t-CO2</td> </tr> </tbody> </table> <p>※Scope1 に該当する排出はなし。Scope2 は外部から購入した電力。 ※排出係数は、国内は電力会社別の調整後排出係数、海外は IEA 最新のデータ(2021edition)による CO2 換算係数を使用</p>	GHG 排出量(Scope2)	2021年	2020年	単体(日本)	290.5t-CO2	289.7t-CO2	連結(グローバル)	345.9t-CO2	341.0t-CO2
GHG 排出量(Scope2)	2021年	2020年								
単体(日本)	290.5t-CO2	289.7t-CO2								
連結(グローバル)	345.9t-CO2	341.0t-CO2								
<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>【補充原則2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】</p>	<p>1 多様性確保についての考え方 当社グループは、世界の医薬品開発に貢献できるグローバル企業として成長するため、変化し続ける社会や多様な価値観に柔軟に対応すべく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っています。</p> <p>2 中核人材の多様性推進に関する状況</p> <p>(1)女性 日本本社およびグループ全体で女性管理職の登用は進んでおり、今後、経営の中核を担う執行役員以上の女性リーダー育成に向け、さらなる環境の整備やキャリア形成支援を行ってまいります。</p> <table border="1" data-bbox="678 2004 1252 2107"> <thead> <tr> <th>【本社(日本)】</th> <th>2022年3月末</th> <th>2021年3月末</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>女性社員比率</td> <td>61.6%</td> <td>44.4%</td> </tr> <tr> <td>女性管理職比率</td> <td>42.6%</td> <td>19.4%</td> </tr> </tbody> </table>	【本社(日本)】	2022年3月末	2021年3月末	女性社員比率	61.6%	44.4%	女性管理職比率	42.6%	19.4%
【本社(日本)】	2022年3月末	2021年3月末								
女性社員比率	61.6%	44.4%								
女性管理職比率	42.6%	19.4%								

	<p>女性執行役員比率 16.7% 16.7%</p> <p>【グループ】</p> <p>女性社員比率 67.5% 58.6%</p> <p>女性管理職比率 56.9% 36.5%</p> <p>女性執行役員比率 28.6% 25.0%</p> <p>(2)外国人 当社グループ従業員 843 名(2022 年 3 月末時点)の約 50%が海外に居住する現地採用の社員であり、海外グループ会社においては CEO をはじめとした主要なポジションのほとんどを現地の優秀な人材が担っています。また、日本本社においても国籍を問わない人材採用を進めています。2022 年 3 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 6.7%、管理職の外国籍社員比率は 3.0%です。</p> <p>(3)中途採用者 2022 年 3 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 41.5%です。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 76.2%です。グループ全体では、2022 年 3 月末時点の全社員に占める中途採用者比率は 66.9%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 85.1%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 当社グループは、従業員個々の特性や能力を最大限発揮させるための施策として、多様なライフイベントを経ても仕事と生活のバランスを図りつつ働きやすい環境の整備を進め、週休 3 日制勤務やフレックスタイム勤務、リモートワーク勤務、短時間勤務制度等、国ごとに働きやすい制度を策定し、運用しています。また、人権の尊重やハラスメント禁止等の規定を含む、各種ポリシー・手順書について、グローバル共通の共有・学習システムを導入し、遵守徹底を図っています。</p>
【原則3-1 情報開示の充実】	<p>(i)会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画 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。」を経営理念として掲げ、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指しています。この実現に向け、2025 年 3 月期を最終年度とする 3 か年の中期経営計画を策定しており、プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書において公表しています。経営戦略、経営計画の詳細につきましては、有価証券報告書などの資料にて開示していますので、当社 WEB サイトをご参照ください。 URL: https://www.linical.co.jp/ir/</p> <p>(ii)本コードのそれぞれの原則を踏まえた、コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針 コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方については、本報告書の「I. 基本的な考え方」に記載しています。またこれを含めた当社コーポレート・ガバナンスの概要については当社 WEB サイトにて開示しています。 URL: https://www.linical.co.jp/ir/corporate_governance.html</p> <p>(iii)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続 当社は、2021 年 5 月 31 日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針 イ. 取締役報酬の基本方針</p>

当社の取締役報酬制度は、経営理念に基づく当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現し、また、業務執行・経営監督等の機能が、透明性・公平性を保ちつつ適切に発揮されることを目的として定めております。当社の取締役報酬制度の基本的な考え方は以下のとおりです。

a. 報酬等の種類ごとの割合の決定方針

取締役の報酬等の種類は、固定の金銭報酬である基本報酬のみとします。現在、当社の業務執行を担う取締役は、会社の設立メンバーであり、既に一定数の当社株式を保有しております。そのため、単年度及び中長期の業績を反映した株主価値の増減が保有株式の価値の増減と連動しており、実質的な業績連動報酬を内包しているものと考えております。このような観点から、現時点において業績連動賞与や株式報酬等の非金銭報酬を設定しておりません。なお、今後の設立メンバー以外の業務執行を担う取締役の就任など会社組織形態の変化に応じて役員報酬制度についても必要な変更を検討してまいります。

b. 報酬等(業績に連動しない金銭報酬)の額またはその算定方法の決定方針

取締役の報酬については、株主総会で決議した報酬等の総額(注)の範囲内において、取締役会で経済情勢、会社業績や経営内容、役員構成などを総合的に勘案し、報酬総額を年度予算として確定します。

取締役の報酬は取締役が職務に専念できるように固定の金銭報酬である基本報酬(月例定額報酬)とし、各取締役の役位、職責の内容に応じた基本部分と、職責のリスクに応じたリスク手当部分、並びに在任年数に応じた功績部分の3つから構成されます。

(注)取締役の報酬限度額は、2007年6月27日開催の第2回定時株主総会において年額800百万円以内(ただし、使用人分給与は含まない。定款で定める取締役の員数は13名以内で、本有価証券報告書提出日現在は9名。)と決議いただいております。また、監査役の報酬限度額は、2007年6月27日開催の第2回定時株主総会において年額200百万円以内(定款に定める監査役の員数は4名以内で、本有価証券報告書提出日現在は3名)と決議いただいております。

ロ. 個人別の報酬等の決定に関する方針

各取締役に支給する基本報酬については、取締役会決議に基づき代表取締役社長にその具体的内容の決定を委任するものとし、代表取締役社長は、当社の業績等も踏まえ、取締役会で決議した報酬総額の範囲内において、各取締役の役位、職責等に応じて決定します。

ハ. 取締役に對し報酬等を与える時期等

基本報酬は、月例の定額報酬とします。

(iv)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続当社では、取締役および執行役員候補については、法令及び企業倫理の遵守に徹する見識を有すること、的確かつ迅速な意思決定が行えること、そのほか個人の知識・経験・能力等に基づき、経営陣・取締役会全体のバランスを総合的に考慮した上、選任・解任・指名することとしています。この方針に基づき、代表取締役が独立社外役員の助言を得ながら候補者を推薦し、経営会議、取締役会で議論を経て決定します。監査役候補については、個人が持つ財務・会計、企業経営、及び当社事業に関する知識や多様な視点を鑑み、適切に経営の監視活動が行える環境を整えるべく総合的に判断しており、この方針に基づき、監査役会が提案あるいは同意を決議し、取締役会で決定します。

	<p>(v)取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明取締役候補・監査役候補の選任・解任・指名につきましては、株主総会招集通知に個人別の経歴、候補者とした理由を記載しております。 当社WEBサイトをご参照ください。 URL: https://ssl4.eir-parts.net/doc/2183/ir_material4/185146/00.pdf</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は、株主(潜在株主としての機関投資家や個人投資家を含む)との建設的な対話を通じて、企業と株主との共通目的である企業価値の持続的成長を目指しています。プライム市場の選択に伴い開示している「上場維持基準の適合に向けた計画書」において、アカウンタビリティの強化を掲げており、情報開示の充実を継続的に推進し、国内外の投資家との対話の促進に取り組んでいます。具体的には、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います。</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 は財務部ならびに広報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。 ・定時株主総会、決算説明会、個人投資家向け説明会に加え、国内外機関投資家との個別ミーティング、英文を含めた Web サイトでの 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.

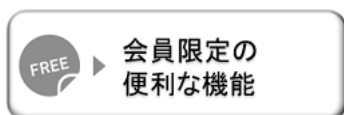
ブリッジレポート(リニカル:2183)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



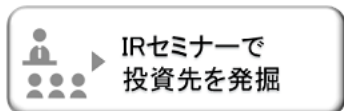
適時開示メール
配信サービス

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](#)



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](#)