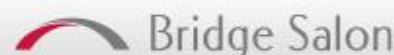


BRIDGE REPORT



秦野 和浩 社長

株式会社リニカル(2183)



会社情報

市場	東証スタンダード市場
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.com/ja/

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
408 円	22,586,436 株		9,215 百万円	4.3%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
16.00 円	3.9%	30.86 円	13.2 倍	364.60 円	1.12 倍

*株価は 6/25 終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE、BPS は 24/3 期実績。EPS と DPS は 25/3 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
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(実)	12,307	725	790	338	14.98	15.00
2025 年 3 月(予)	12,669	1,009	1,047	697	30.86	16.00

*単位: 百万円、円

*予想は会社予想。

リニカルの 2024 年 3 月期決算概要と 2025 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. 2024 年 3 月期決算](#)

[4. 2025 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

- 24/3 期は前期比 1.7%の減収、同 42.3%の営業減益。売上面では、米国と韓国が好調に推移したものの、日本と欧州が前期比で減少し、全体として若干の減収となった。利益面では、米国と韓国の増収が寄与したものの、日本と欧州の減収の影響が大きく、全体として営業減益となった。
- 25/3 期の会社計画は、前期比 2.9%の増収、同 39.0%の営業増益の予想。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強い米国が業績拡大を牽引する見込みである。また、アジアにおいても韓国の好調が継続する他、中国・台湾でも新規案件の獲得により業績が回復する見込みである。更に、米国事業との連携を推進した欧州でも米国企業からの欧州を含む新規案件の受注が拡大し、業績が回復する見込みである。
配当は、前期から 1 株当たり 1 円増配の普通配当 16 円/株の予定。配当性向は 51.8%となる。
- 5 月 15 日時点における受注残高は 124 億円まで減少したものの、これ以外に契約未締結の内定案件が約 51 億円存在する模様である。現在内定している契約未締結案件を正式契約に変え、更に、欧米を中心とする新たな国際共同治験の受注を獲得できるのか注目される。今下期の業績の本格回復に向け、今後受注残高をどこまで増加させることができるのか注目したい。

1. 会社概要

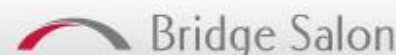
同社は、医薬品開発のプロフェッショナルとして、臨床試験の初期段階から製造販売後試験まで一貫通貫でサービスを提供する日本発のグローバル CRO(医薬品開発業務受託機関)である。臨床試験(治験)に関わる業務の一部を代行する事で製薬会社の医薬品開発を支援する CRO(Contract Research Organization)事業を中心に、医薬品のマーケティング業務ならびに製造販売後(以下製販後という)臨床研究・調査の受託などを行う育薬事業を手掛ける。

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、同社は創業支援・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。

BRIDGE REPORT



【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」

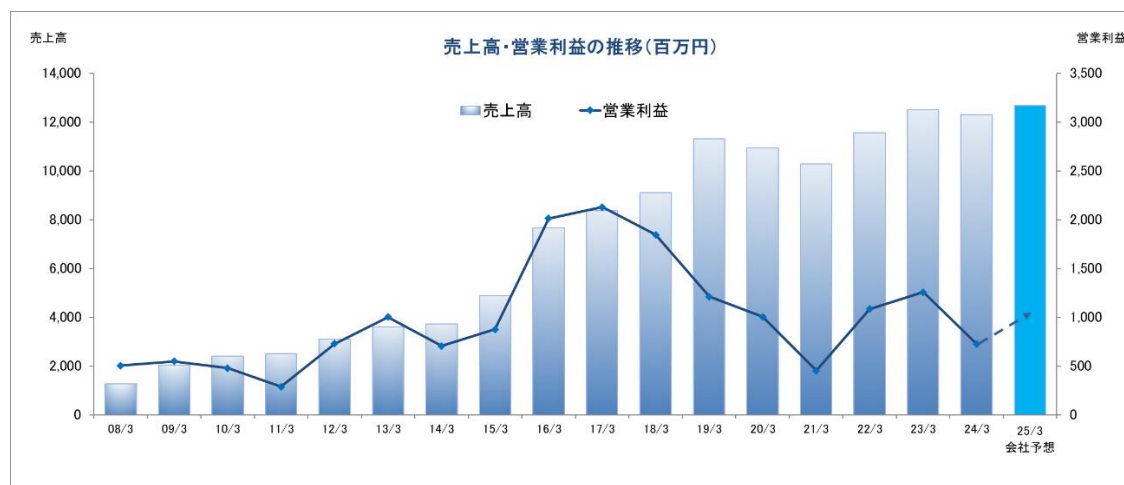
黄は「飽くことなき、探求心を」

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が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.(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。海外の M&A により着実に成長し、22/3 期、23/3 期は連続して過去最高の売上高を達成した。24/3 期は日本と欧州での売上高の減少が影響し利益が減少したものの、25/3 期は業績の回復傾向が強まる見込みである。



*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。

BRIDGE REPORT



【業務内容】

同社は、日本発のグローバル CRO(医薬品開発業務受託機関)として、日本を中心にアジア、欧州、米国に事業を展開し、創薬段階から臨床開発、製造販売後の育薬まで一貫通貫でサービスを提供している。医薬品開発のトレンドである、がん、中枢神経系、免疫領域を中心に豊富な経験と実績を有している。

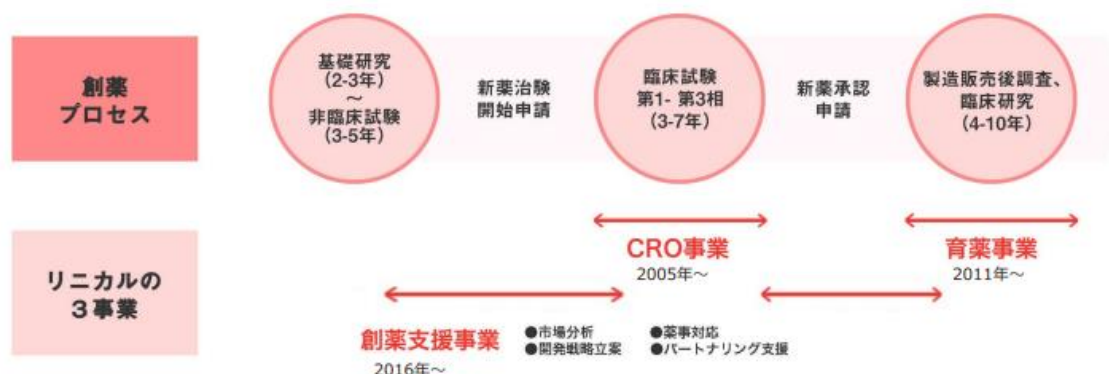
CRO とは、製薬会社等から依頼を受け、医薬品の開発段階で行われる臨床試験(治験)に係る業務を代行、支援する機関。治験に関して高い専門性を持つ、医薬品開発のプロフェッショナルである。治験が法規制や治験実施計画書を遵守して行われているかどうかを監視するモニタリング業務をはじめとして、データマネジメント業務、メディカルライティング業務など、業務内容は多岐に亘る。

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。

リニカル3つの事業



■ 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のサービス提供



- ①CRO事業：医薬品の開発段階で行われる臨床試験（治験）に係る業務を代行、支援
- ②育薬事業：医薬品の製造販売後の臨床研究やマーケティング活動を支援
- ③創薬事業：市場分析、薬事・開発戦略立案、販売提携先の選定・契約締結等、医薬品開発のための広範囲な業務をトータルにサポートするコンサルティング

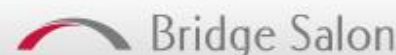
(同社決算説明会資料より)

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スクオリティの高さに強みを持っている。

BRIDGE REPORT



* 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。

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。

【サービス】

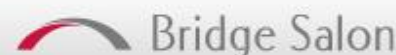
医薬品開発戦略

プロトコル作成と試験デザイン	同社はプロトコル作成と試験デザインにおいてこれまで多くの臨床開発を成功に導いた実績がある。プロジェクトのニーズに合わせた計画を立案し、リスクを軽減しながら高品質で効率的に試験を行うためのロードマップを策定する。
薬事コンサルティング	同社は、グローバルな医薬品開発に精通し、ワールドクラスの薬事コンサルティングサービスを提供している。最適な戦略を提案し、最も費用対効果が高く、最も迅速に薬事プロセスに対応できるよう支援する。
薬事申請	同社の薬事チームは豊富な専門知識と経験を有し、初期から後期フェーズの臨床開発をサポートしている。また、薬事と臨床業務の双方を理解し、薬事申請戦略、規制当局との面談支援、さらに治験開始時のコーディネートなど、包括的に医薬品および医療機器の開発をサポートしている。同社は、米国、ヨーロッパおよびアジアの顧客との豊富な取引実績がある。
品質保証	同社は、品質を最も重視している。SOP の作成から QA コンサルティング、監査まで、世界中でサービスを提供している。
メディカルライティング	メディカルライティングは、治験関連文書の作成にあたり、明確なコミュニケーションと一貫性の保持、更には被験者の安全性の確保や規制当局の審査に対応するために必要不可欠である。同社は、高い専門性を活かし、顧客の要求レベルを満たす高品質のメディカルライティングによる、付加価値の提供を目指す。

臨床試験

フィジビリティ調査と試験の立ち上げ	フィジビリティ調査と医療施設の選定を行い、臨床試験をより迅速に立ち上げる。同社は、豊富な現場経験に基づく実践的かつ戦略的アプローチにより、顧客と緊密に連携して目標を理解し、革新的なソリューションを提案し、早期に組み入れが完了するよう臨床試験の立ち上げを行う。
-------------------	---

BRIDGE REPORT



プロジェクトマネジメント	同社の経験豊富なプロジェクトチームは、顧客のパートナーとして、試験が予定通りに予算内で、期待する品質のデータを得るよう完了まで支援する。また、これまでの経験を活かしながら顧客の要望に素早く対応し、ニーズを確実に満たせるよう、プロジェクトに伴走している。
ファーマコビジュランス	同社のファーマコビジュランスは、専門家からなるグローバルチームである。顧客の安全性情報対応を迅速かつ的確にサポートする。
モニタリング	モニタリングは、被験者の人権と安全を保護し、規制遵守、データ品質、および臨床試験結果の完全性を確保するために不可欠である。同社は、創業以来、モニタリングに特に注力し、その品質を顧客に評価されている。
データマネジメント・統計解析	同社のデータマネジメント・統計解析は、あらゆる段階で、深い考察と効率性の双方の提供を目指している。コンサルティングからフルサービスのデータ管理・統計デザインまで同社のプロフェッショナルが担当する。
被験者募集	臨床試験に適した被験者を見つけることは容易ではなく、症例の組入が臨床試験の成否を分ける最大のポイントであり、試験が大幅に遅れ、大きな損失が生じる可能性にもつながる。臨床試験を成功させるには、被験者募集計画を十分に検討することが不可欠である。
トレーニング	同社の CRA トレーニングは、熟練した専門家や実務に携わっている臨床現場の Clinical Trial Manager (CTM) が講義を行うことで、より実践的なトレーニングを提供しており、受講生は優れたモニタリングスキルを持つ優秀な臨床開発モニターになることが可能となる。

【グローバル展開】

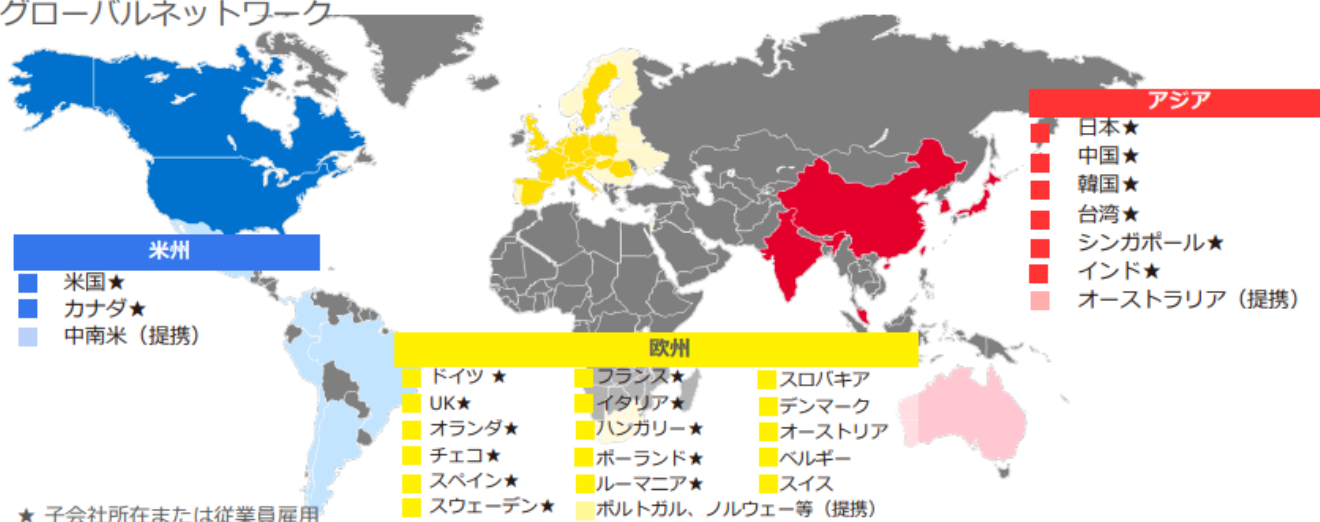
同社は日本発のグローバル CRO として、日本を中心にアジア、欧州、米国など世界各地に拠点を展開している。同社として約 20 か国/地域、パートナーを通じてサービスを提供できる国を含めると約 30 か国/地域において事業を展開している。現地の規制や習慣を熟知した各機能のエキスパートが、グローバルに連携し、一つ一つのプロジェクトに合わせたきめ細かなサービスを提供している。

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



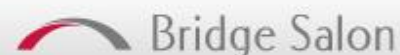
■ グローバルネットワーク



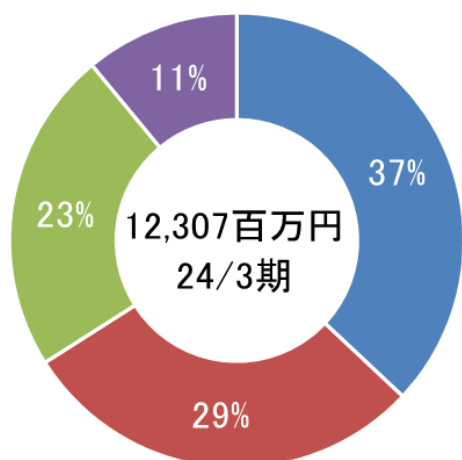
日本発のグローバルCROを目指し医薬品開発のプロフェッショナルとして新薬開発に貢献
約20か国/地域で従業員を雇用。提携パートナーを含めると30か国程度でサービス提供

（同社決算説明会資料より）

BRIDGE REPORT

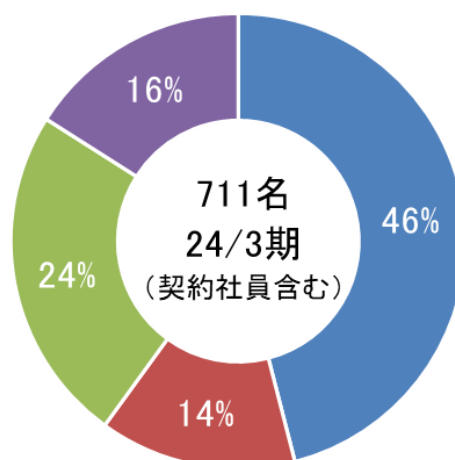


売上高: 海外比率63%



■ 日本 ■ 米国 ■ 欧州 ■ アジア

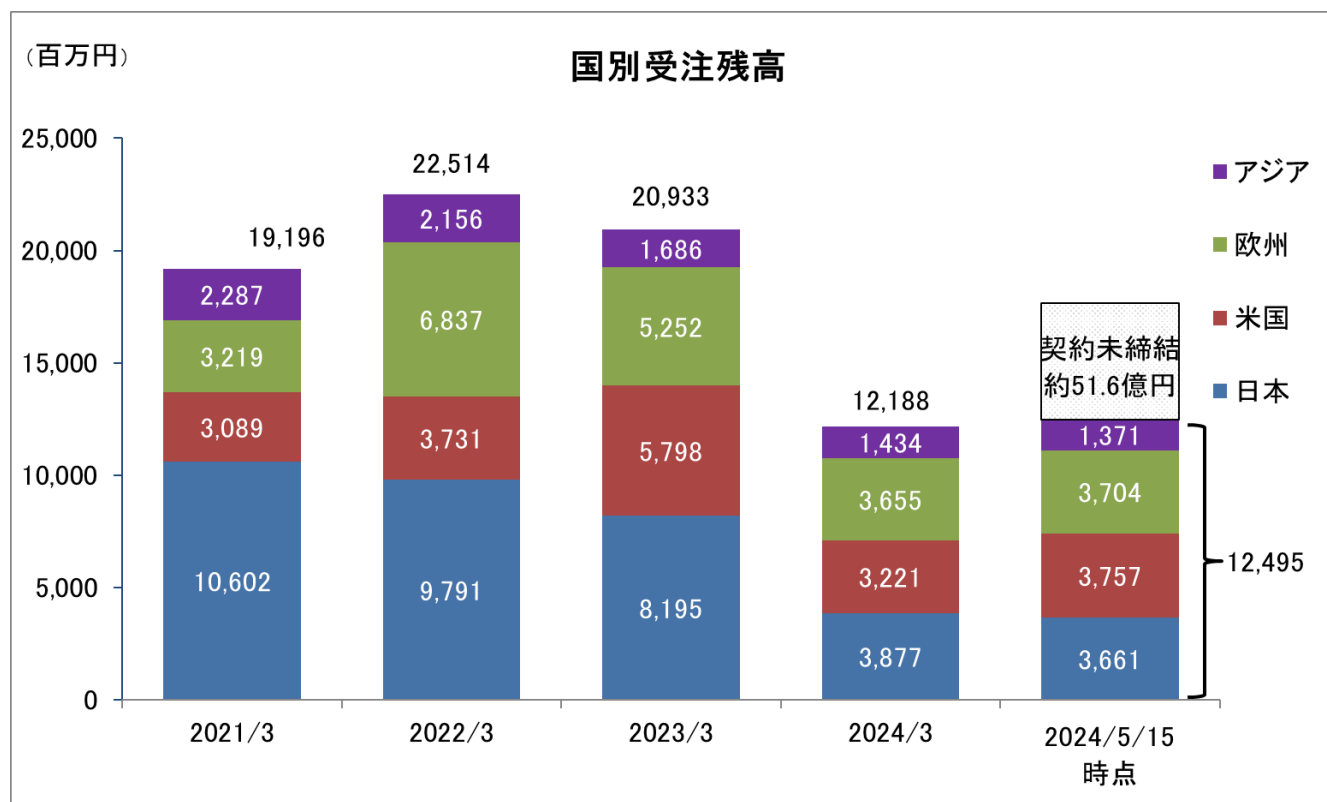
従業員: 海外比率54%



■ 日本 ■ 米国 ■ 欧州 ■ アジア

(同社決算説明会資料より)

海外比率は売上高、従業員数とも 50%以上となっている。



*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。

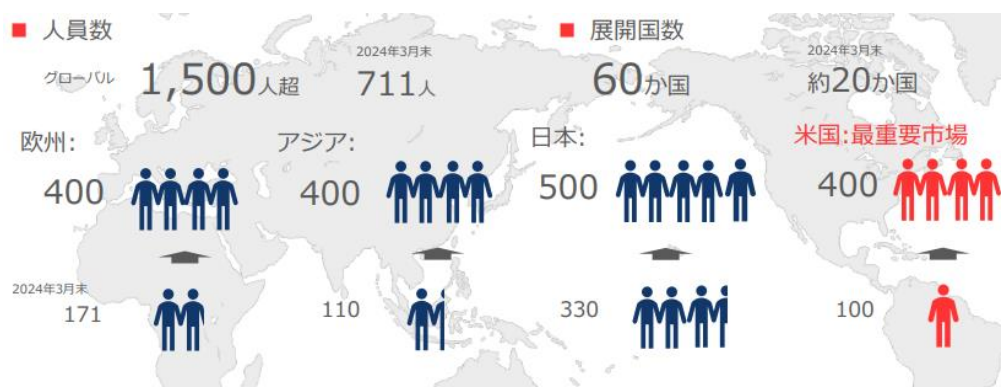
24/3 月期は複数の大型案件の開発中止が発生した。また、新規案件において、初期契約と本契約に分割する形態が増加し一括計上できる額が減少傾向となった。一方、契約未締結の内定案件もあり、5 月 15 日時点では、欧米中心に増加に転じつつある。

2. 経営戦略

IQVIA「Global Trends in R&D 2024: Activity, Productivity, and Enablers. February 2024.」によると、世界で開始された治験数における治験依頼者の本社所在地別割合(Phase I ~ III)は、米国企業 34%、中国企業 28%、欧州企業 23%、日本企業 4%、韓国企業 4%、その他地域の企業 7%となっている。2008 年以降米国企業は 35%程度の比率を維持している。また、中国企業は、2008 年の 1%、2013 年の 3%から、2023 年に 28%まで急拡大した。一方、欧州企業は、2013 年の 38%から 2023 年に 23%まで縮小し、日本企業も 2013 年の 11%から 2023 年に 4%まで縮小した。その他、韓国企業は、ジェネリック医薬品やバイオシミラーなどの企業が多く、2008 年の 1%程度から増加し 2023 年に 4%まで拡大した。世界最大市場である米国企業との取引拡大が最重要課題となっている。

【中長期目標】

- ① 日本500人、アジア400人、欧州400人、米国400人、合計1,500人を超える体制の構築
- ② 各極で成長投資(M&Aを含む)を行いつつ黒字を維持し、利益率を向上させる
- ③ 世界 60 カ国程度の国へ進出する。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。



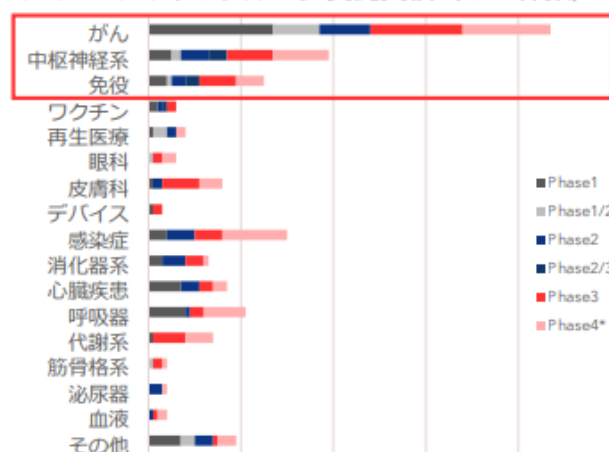
(同社決算説明会資料より)

【事業成長を支える強みを活用した戦略】

同社の強みは、開発集中領域(がん、中枢神経系、免疫)で高い専門性を有することである。また、地域別売上高(試験が実施される国・地域での売上)における海外比率が63%(24/3期)と高いことである。その中でも全体の29%を占める米国における売上の約8割を、成長著しい米国のバイオ企業が占めている。

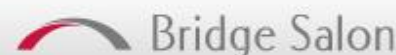
同社は今後も開発集中領域(がん、中枢神経系、免疫)での高い専門性を活かし、創業主体である米国の新興バイオ医薬品企業との現地でのビジネス拡大を推進する方針である。

2018～2023年のグループ受託実績 (のべ件数)



(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



【創業支援事業を入口とした戦略】

同社は、創業支援事業として中小製薬企業、新興バイオ医薬品企業向けのコンサルティングサービスを 2016 年に開始した。同社の創業支援事業には、以下の 2 つの特徴がある。一つ目は、顧客の様々なニーズに対応できる①市場分析・調査、②開発・薬事戦略、PMDA コンサルティング、③戦略パートナー/ライセンスからなる 3 つのサービスを提供できることである。二つ目は、経験豊富なプロフェッショナル集団を抱えていることである。同社はこれまで大手製薬会社やアカデミアで、医薬品開発に関わる広範囲な業務を長年経験したプロフェッショナルを採用してきた。更に、事業拡大に伴い社内外から人員の拡充も図った。2016 年に創業支援事業を開始以降、約 47%の顧客が海外企業となっており、幅広い疾患領域・製品種別にわたり着実にコンサルティング実績を拡大中であり、創業支援事業は 24/3 期に過去最高の売上を記録した。

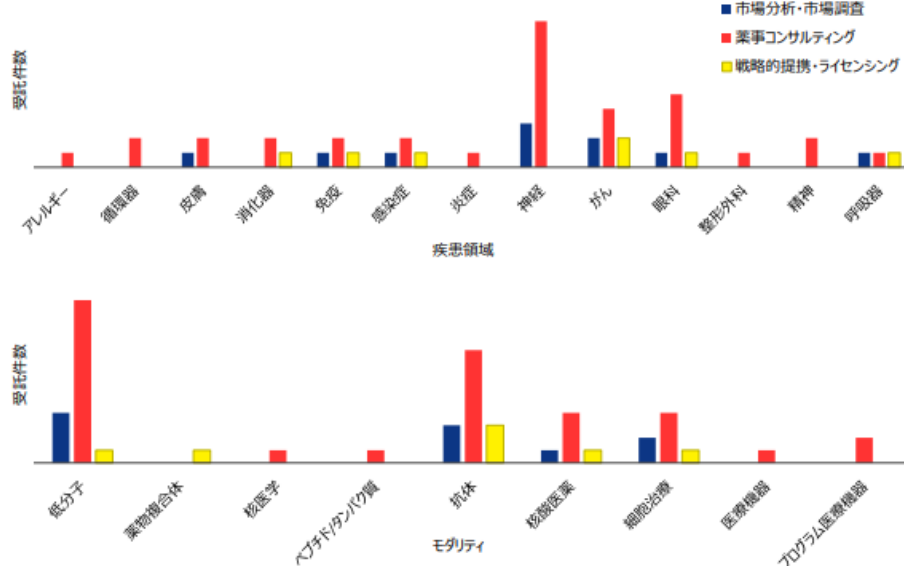
同社は今後も、創業支援事業を入口として、日本での治験業務の受託へつなげる方針である。

創業支援事業 受託実績 (2016年の創業支援事業開始以降)



海外顧客割合

47%



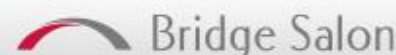
海外顧客から、幅広い疾患領域・製品種別にわたり着実にコンサルティング実績を拡大中

(同社決算説明会資料より)

【収益力の強化に向けた取り組み】

海外事業の 更なる成長	◆最重要市場である米国で成長を実現するため、早期に M&A を実行する。 ◆欧州ではスカンジナビア半島での開発体制を構築し、スウェーデンでサービスを開始する。 ◆APAC では、オーストラリアへの進出のため準備が完了した。
顧客層の 拡大	◆欧米の新興バイオ医薬品企業からの新規及び、リピート受注を獲得する。 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 との差別化を図る。 ◆欧米の大手製薬会社の新規受託の拡大に向け初期フェーズでのアプローチにより関係を構築する。
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、再生医療等)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	◆データマネジメント、統計解析などの機能を拡大する。 専門人材の採用・育成を強化するとともに、協業により外部リソースを活用する。 ◆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。

BRIDGE REPORT



3. 2024 年 3 月期決算

(1) 連結業績

	23/3 期	構成比	24/3 期	構成比	前期比
売上高	12,516	100.0%	12,307	100.0%	-1.7%
売上総利益	4,161	33.2%	3,778	30.7%	-9.2%
販管費	2,905	23.2%	3,052	24.8%	+5.1%
営業利益	1,256	10.0%	725	5.9%	-42.3%
経常利益	1,283	10.3%	790	6.4%	-38.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,004	8.0%	338	2.7%	-66.3%

※単位: 百万円

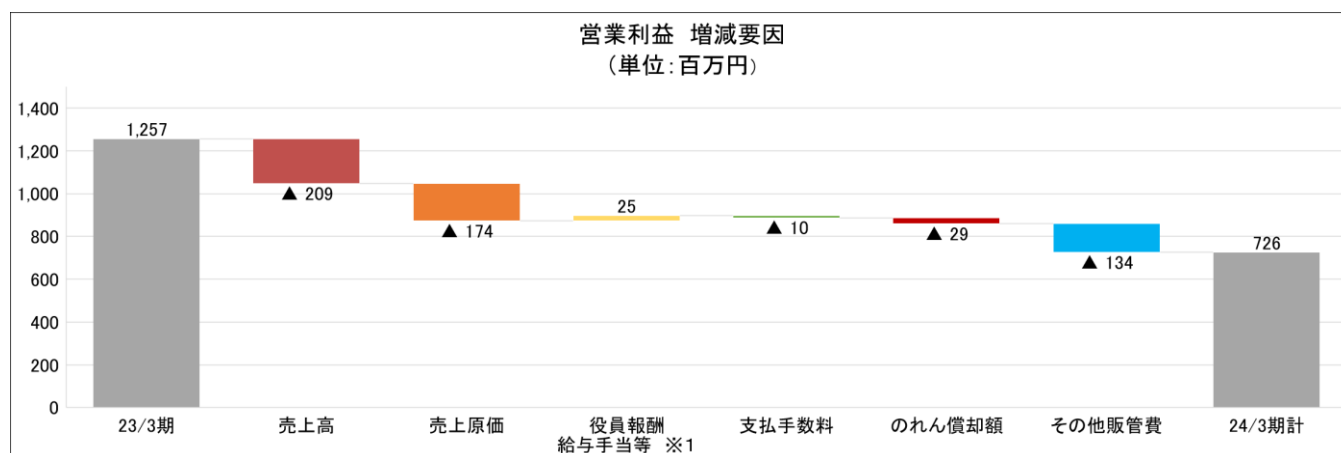
※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります。(以下同じ)

前期比 1.7%の減収、同 42.3%の営業減益

売上高は前期比 1.7%減 123 億 7 百万円、営業利益は同 42.3%減の 7 億 25 百万円。

売上面では、米国と韓国が好調に推移したものの、日本と欧州が前期比で減少し、全体として若干の減収となった。

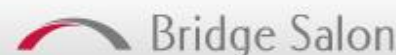
利益面では、米国と韓国の増収が寄与したものの、日本と欧州の減収の影響が大きく、全体として営業減益となった。売上総利益率は30.7%と前期比2.5ポイント低下した。賞与引当金繰入額、支払手数料、のれん償却額などが増加し、販管費は前期比5.1%の増加となった。以上の結果、売上高営業利益率は5.9%と前期比4.1ポイント低下した。営業外収益で受取利息が増加したこと、営業外費用で投資有価証券評価損が減少したことなどにより、経常利益は前期比38.4%減の7億90百万円と営業利益の減益率よりも改善した。その他、前期に特別利益で保険受取金を1億15百万円計上したものの今期は計上がなかったことや、今期に特別損失で欧米子会社の経営管理体制の統合に伴う事業構造改善費用1億66百万円を計上したことなどにより、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比66.3%減の3億38百万円となった。



※1 25 百万円増には、役員報酬、給与手当、賞与引当金繰入額、退職給付費用を含む

※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。

BRIDGE REPORT



セグメント別売上高・利益

CRO 事業では、売上高が前期比 1.1%減の 115 億 46 百万円、営業利益が同 12.2%減の 27 億 17 百万円と減収減益になった。
育薬事業では、売上高が前期比 10.2%減の 7 億 60 百万円、営業利益が同 6.0%減の 1 億 48 百万円と減収減益になった。

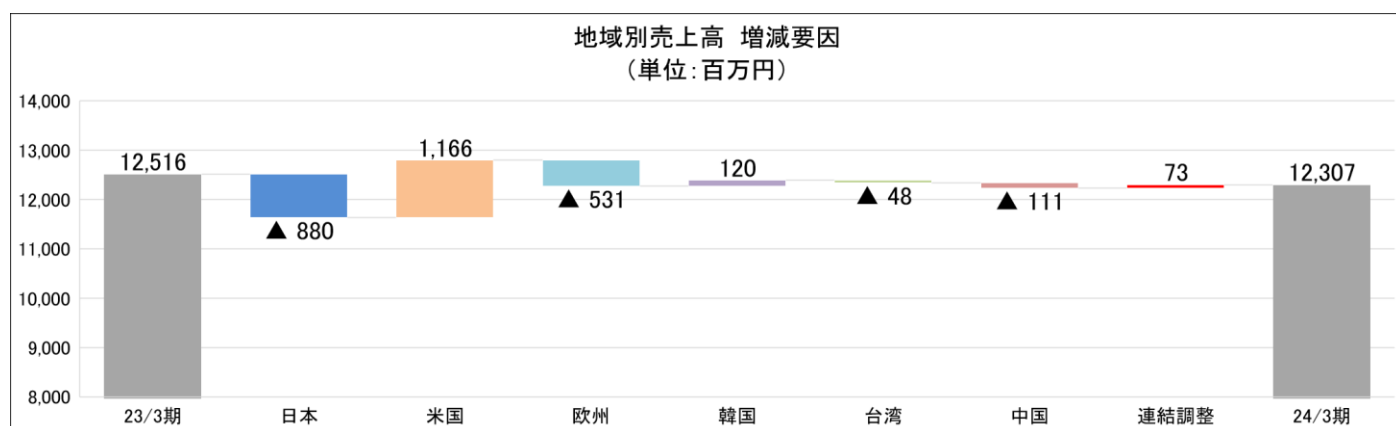
(2)地域別業績動向

地域別業績動向

	23/3 期		24/3 期			
	売上高	営業利益	売上高	増減率	営業利益	増減率
日本	5,981	737	5,101	-14.7%	363	-50.7%
米国	3,332	305	4,498	+35.0%	648	+112.6%
欧州	3,751	353	3,220	-14.2%	-44	-
韓国	850	95	970	+14.2%	128	+34.2%
台湾	155	0	107	-30.8%	-19	-
中国	391	39	280	-28.2%	-61	-
連結調整	-1,945	-274	-1,872	-	-289	-
合計	12,516	1,256	12,307	-1.7%	725	-42.3%

※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、新型コロナウイルス感染症が 5 類に分類され治験環境が改善し、順調に受注案件を消化して売上高を計上したものの、第 1 四半期に既存案件の中止が発生した影響等に加え、受注獲得が想定通りに進まなかったことから前期比で減収となった。また、利益面でも売上高と同じ要因により減益となった。

【韓国】

韓国は、既存案件の順調な進捗や複数の新規案件の開始等に加え、円安の影響もあり前期比で増収増益となった。

【中国】

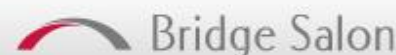
中国は、既存案件の収束に伴う売上減少等により前期比で減収、営業赤字となった。

【台湾】

台湾は、既存案件で中止が発生したこと等により、前期比で減収、営業赤字となった。

なお、アジアにおいては、日本、米国と営業面での連携を強化して現地製薬会社からの受注の掘り起こしに注力しており、複数の新規顧客から案件の打診を受けている。

BRIDGE REPORT



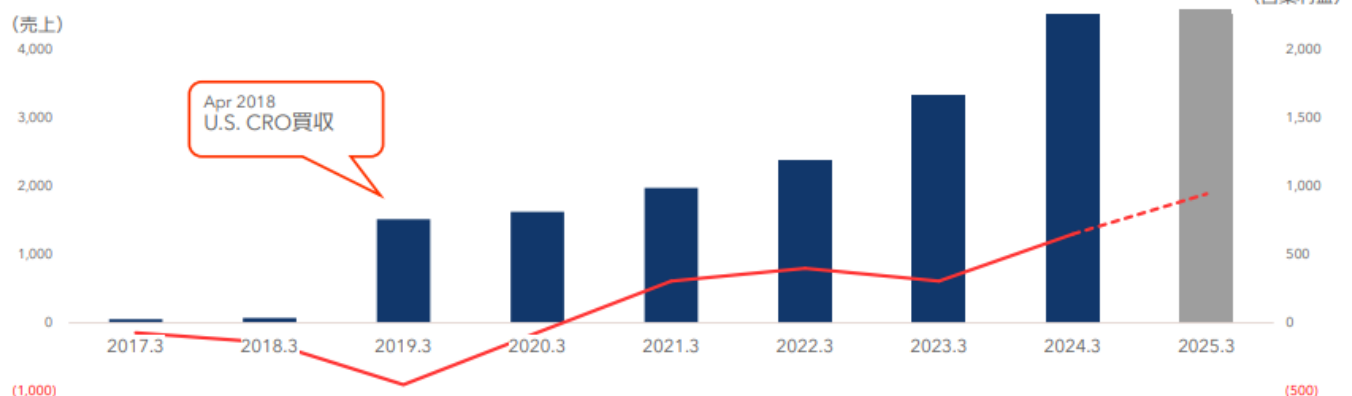
【米国】

米国は、前期に米欧地域で大型国際共同治験の開始遅延があった一方で、今期は新規案件の獲得や既存案件の進捗が想定を上回って推移したこと等により、前期比で大幅な増収増益となった。なお、現在米国のバイオテック企業の引き合いは旺盛であり、引き続き米国 CRO 市場の深耕に注力し、持続的な成長を図る。

地域別業績：米国



■ 売上・営業利益推移



(同社決算説明会資料より)

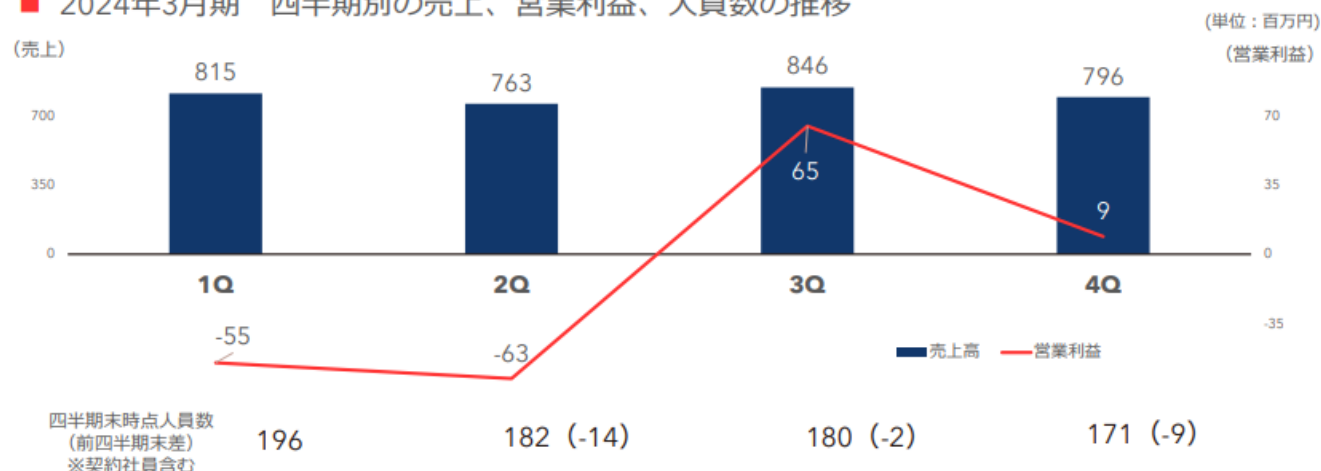
【欧州】

欧州は、既存試験の中止や新規案件の開始延期が発生した。更に欧州経済はロシア・ウクライナ紛争など地政学リスクの高まりからエネルギー価格の高騰や高インフレが継続し、これに対処する高金利政策が、ドイツをはじめとした欧州の経済情勢にマイナスの影響を与えており、バイオベンチャーの資金調達が難しい環境で新規案件の受注獲得も想定を下回り、前期比で減収、営業赤字となった。一方、今期に米国事業との連携を推進したことにより、営業面でシナジーを発揮しつつあり、新規案件の受注獲得が進んでいる。今後営業体制を更に強化し、欧州を含むグローバル案件の拡大に注力する。

地域別業績：欧州

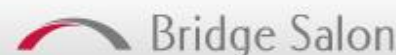


■ 2024年3月期 四半期別の売上、営業利益、人員数の推移



(同社決算説明会資料より)

BRIDGE REPORT



【のれんの残高と残存償却期間(2024/3 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	1,355	9-10 年	148	9 67	3 年 6.7 年	3 10
米国※1	2,192	10 年	217	34	3 年	11
合計	3,547	—	365	111	—	24

*単位:百万円

※1 Linical Accelovance 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 2024 年 3 月期末の為替レートで換算

(3)受注残高の推移

	23/3 期 期末 (A)	24/3 期	24 年 5 月 15 日時点 (B)	前期末比 (B-A)/A
日本	8,195	3,877	3,661	-55.3%
米国	5,798	3,221	3,757	-35.2%
欧州	5,252	3,655	3,704	-29.5%
アジア	1,686	1,434	1,371	-18.7%
受注残高合計	20,933	12,188	12,495	-40.3%

※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、契約に従い毎月売上が発生する。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、契約に従い毎月売上が発生する。

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。

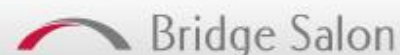
2024 年 5 月 15 日時点の受注残高は、2023 年 3 月期末と比較して 40.3%減の 124 億 95 百万円となった。

日本・アジア地域は、新型コロナウイルス感染症が 5 類に分類され治験環境が改善して順調に受注残高を消化し売上高への計上が進んだ。加えて、複数の大型試験の中止や早期終了等による契約変更が発生した結果、新規の受注の獲得や工数増加の契約変更等があったものの、2023 年 3 月期末と比較し受注残高が減少した。引き続き海外企業から日本を含む新規試験の受注獲得に向けて営業活動を継続する。

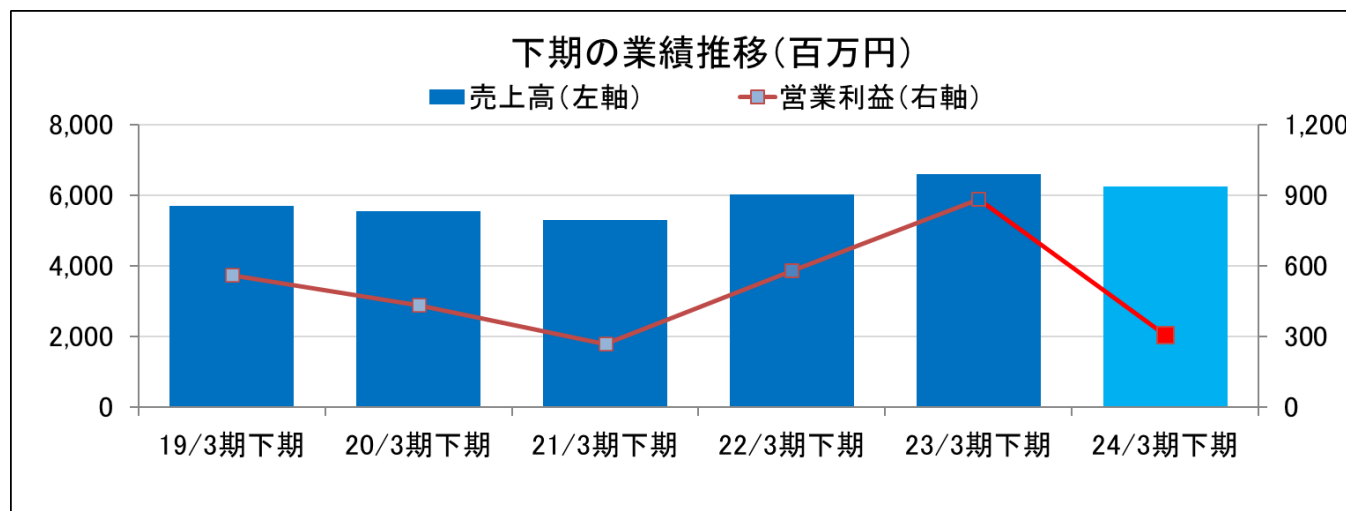
米国は、高い進捗率で契約業務を進め順調に売上高を計上したことで、新規案件の契約や工数増加の契約変更による受注残高の積み上げを上回って受注残高が消化され、2023 年 3 月期末から受注残高が減少した。引き続きバイオテックからの引き合いは多く、上記受注残高には含まれない契約締結作業中の新規案件があるほか、グローバル案件等の複数案件の打診を受けており、受注残高を積み上げるべく、営業活動を継続している。

欧州地域は、新規案件の受注獲得や工数を増加する契約変更等があったものの、既存の受注案件を消化し売上高を計上した結果、2023 年 3 月期末から受注残高が減少した。欧州経済においては減速感がみられ、バイオベンチャーの資金調達が難しい環境が継続しているものの、米国事業との連携を推進したことにより新規案件の受注獲得が進みつつあり、上記の受注残高には含まれない契約締結前の案件が複数ある。今後は、営業面でグローバル・シナジーをさらに強化することで、米国企業からの欧州を含む新規案件の受注獲得を拡大する。

BRIDGE REPORT



(4)下期(10-3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。

24/3期下期(10-3月)は、日本と欧州による売上高の減少が影響し、前期比で減収減益となった。

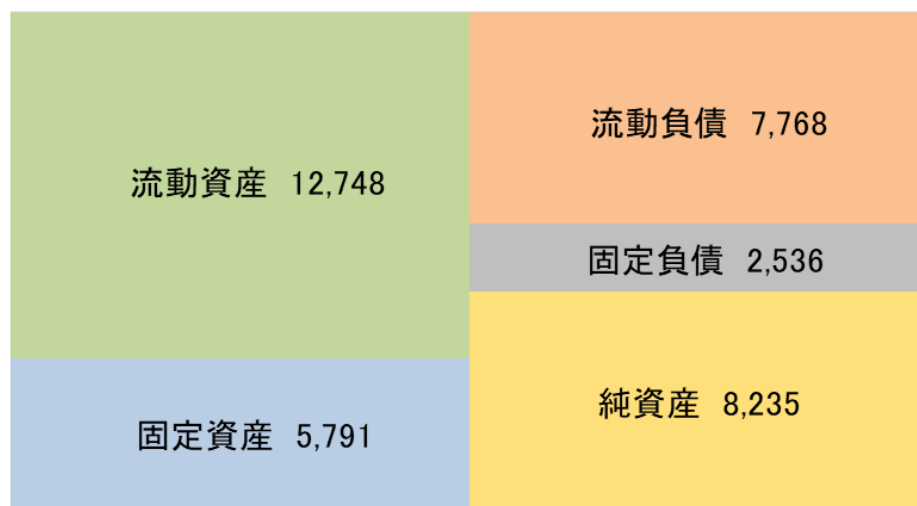
(5)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	23 年 3 月	24 年 3 月		23 年 3 月	24 年 3 月
現預金	7,042	7,465	短期有利子負債	1,139	1,093
売上債権・契約資産	3,427	3,463	未払金・未払費用	955	1,196
立替金	1,037	1,265	前受金	2,207	2,521
流動資産	12,008	12,748	長期有利子負債	2,402	1,804
有形固定資産	625	518	負債	9,883	10,304
無形固定資産	3,511	3,665	純資産	7,581	8,235
投資その他	1,319	1,607	負債・純資産合計	17,464	18,539
固定資産	5,455	5,791	有利子負債合計	3,542	2,898

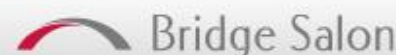
* 単位: 百万円

* 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。

BRIDGE REPORT

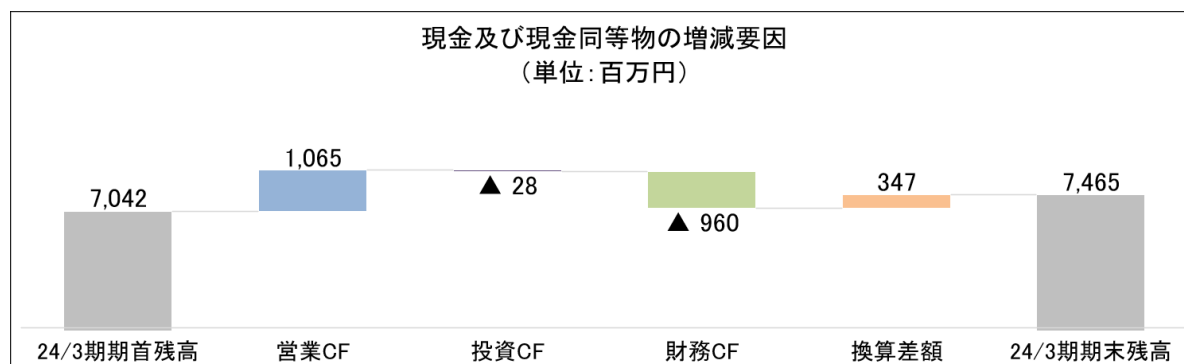


2024 年 3 月末の総資産は前期末比 10 億 75 百万円増の 185 億 39 百万円。資産サイドは主に現預金、立替金、繰延税金資産などが増加要因となり、有形固定資産、投資有価証券などが減少要因となった。負債純資産サイドは、主に未払金、前受金、預り金、為替換算調整勘定などが増加要因となり、長期借入金などが減少要因となった。また、2024 年 3 月末の自己資本比率は 44.4%と前期末比で 1.0 ポイント上昇した。

キャッシュ・フロー

	23/3 期	24/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,839	1,065	-774	-42.1%
投資キャッシュ・フロー(B)	-14	-28	-14	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,825	1,036	-788	-43.2%
財務キャッシュ・フロー	-957	-960	-3	-
現金及び現金同等物期末残高	7,042	7,465	423	+6.0%

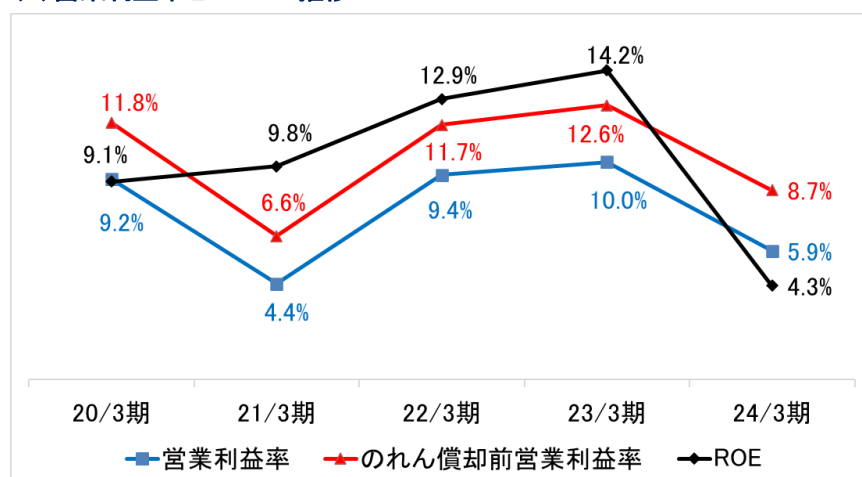
※単位:百万円



※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の減少や預り金の増加額の減少、法人税等の支払額の増加などにより、営業 CF のプラス幅が縮小した。また、投資有価証券と有形固定資産の取得による支出の増加などにより投資 CF のマイナス幅が拡大し、フリーCF のプラス幅も縮小した。その他、財務 CF は概ね前期並みのマイナス幅となり、現預金に係る換算差額は前期よりプラス幅が拡大した。以上により、24/3 期末のキャッシュ・ポジションは、前期比で 6.0%増加した。

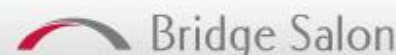
(6) 営業利益率と ROE の推移



※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。

案件の中止・中断、期ずれ等による減収減益により、24/3 期の営業利益率と ROE は悪化した。欧米の顧客層を拡大し好調な需要を各国で取り込み、25/3 期は 22/3 期に近い水準への回復を目指す。更に、中長期的には、のれん償却前営業利益率 20%を達成する。

BRIDGE REPORT



(7)ISO/IEC27001 認証をグループ全拠点で取得

同社は、本社および海外子会社の全拠点において、情報セキュリティマネジメントシステム (Information Security Management System、略称 ISMS)に関する国際規格である ISO/IEC 27001 認証を取得した。ISO/IEC 27001 は、情報セキュリティマネジメントシステムの確立から実行、運用、モニタリング、レビュー、維持、そして改善のための要件を規定した国際規格である。同社は日本発のグローバル CRO (医薬品開発業務受託機関)として、現在、約 20 の国と地域に拠点を展開し、臨床試験をはじめとする医薬品開発にかかる業務を支援している。業務全般で扱う情報資産をより高いセキュリティレベルで管理するため、今回、グループ全社で国際基準に適合した ISMS を構築し、独立した第三者機関である NSF-ISR を通じて認証を取得した。同社グループは今後も ISMS を通じ、情報セキュリティの向上に取り組み、顧客の医薬品開発を支援する。

4. 2025 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

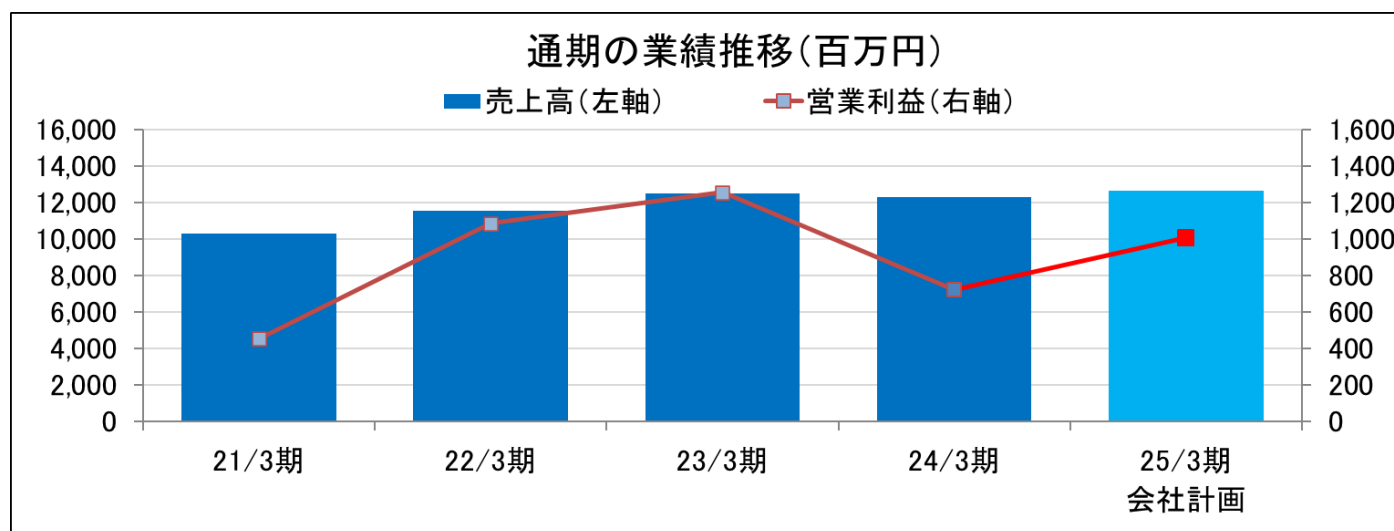
	24/3 期 実績	構成比	25/3 期 会社計画	構成比	前期比
売上高	12,307	100.0%	12,669	100.0%	+2.9%
営業利益	725	5.9%	1,009	8.0%	+39.0%
経常利益	790	6.4%	1,047	8.3%	+32.5%
親会社に帰属する 当期純利益	338	2.7%	697	5.5%	+106.1%

※単位:百万円

前期比 2.9%の増収、同 39.0%の営業増益

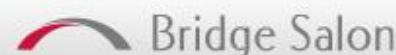
25/3 期の会社計画は、売上高が前期比 2.9%増の 126 億 69 百万円、営業利益が同 39.0%増の 10 億 9 百万円の予想。新薬開発が旺盛で、大型案件を含む新規案件の引き合いが強い米国が業績拡大を牽引する見込みである。また、アジアにおいても韓国的好調が継続する他、中国・台湾でも新規案件の獲得により業績が回復する見込みである。更に、米国事業との連携を推進した欧州についても米国企業からの欧州を含む新規案件の受注が拡大し、業績が回復傾向となる見通しである。売上高営業利益率は、前期比 2.1 ポイント上昇の 8.0%の見込み。当期純利益は、欧米子会社の経営管理体制の統合に伴う事業構造改善費用が減少し、前期比で大幅な増益を予想。

配当は、前期から 1 株当たり 1 円増配の普通配当 16 円/株の予定。配当性向は 51.8%となる。



※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。

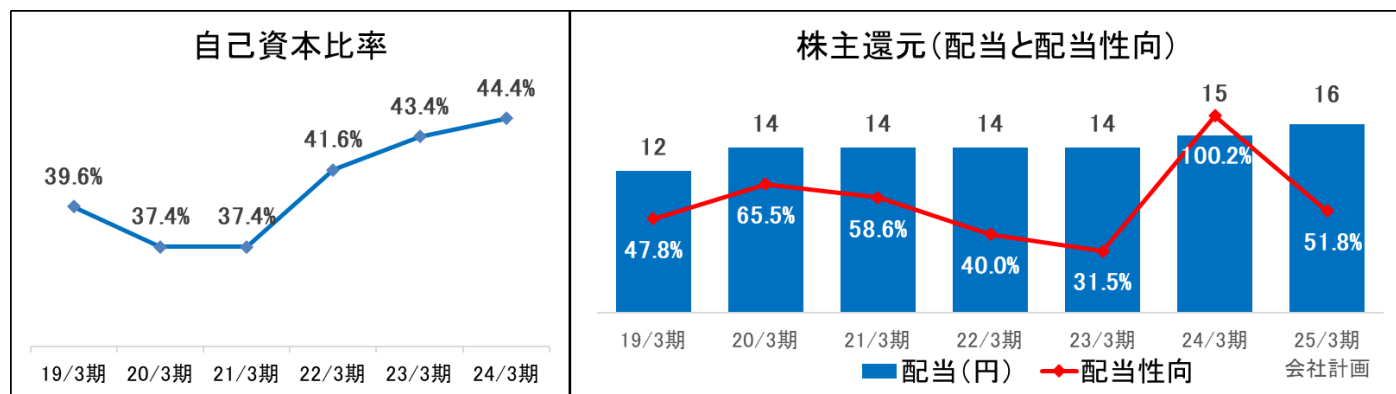
BRIDGE REPORT



(2)地域別の見通しと戦略

日本	【売上と利益の確保を見込む】 ◆日系大手製薬企業による大型開発案件が減少するなどドラッグロスが拡大しており厳しい事業環境が続くことが見込まれる。 ◆創薬主体が米欧のバイオ医薬品企業に移っており、日本への治験誘致が必要となっている。欧米との営業連携、創薬支援事業と治験業務のパッケージ提案を継続する。 ◆日本市場への参入を支援する創薬支援事業と治験業務をあわせたワンストップサービスの提案と、営業面で欧米事業との連携を強化することで、日本・アジアを含む欧米発のグローバル試験獲得を狙う。 ◆欧米の中大手製薬を含む顧客との初期フェーズからの関係構築に注力し、誘致につなげる。
米国	【順調な業績拡大を見込む】 ◆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引き合いも増加しており、積極的な営業活動により新規受注を積み上げる。 ◆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。
欧州	【業績回復を見込む】 ◆欧州経済の減速のためバイオベンチャー企業の資金繰りが厳しい状況が継続する。 ◆米国事業との連携を推進したことにより新規案件の受注獲得が進みつつある。 ◆営業面でグローバル・シナジーをさらに強化することで、米国企業からの欧州を含む新規案件の受注獲得を拡大する。
アジア	【業績回復を見込む】 ◆韓国は順調に業績が推移する見込みである。 ◆中国は日本企業から、台湾は外資及び現地企業からの試験獲得により業績が回復傾向となる見込みである。

(3)資本政策



※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。

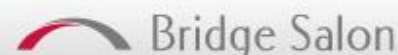
資本政策の方針

- ◆海外事業拡充への成長投資の原資を確保するため、収益力の強化に向けた取り組み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。

(4)ガバナンスの強化

同社は、2023 年 6 月から監査等委員会設置会社へ移行した。移行前は、監査役会設置会社として、取締役会は社内取締役 7 名と社外取締役 2 名の計 9 名で運営され、社外監査役 3 名による監査役会が取締役会を監査する体制をとっていた。監査等委員会設置会社へ移行後は、移行後の取締役は社内 7 名、社外 5 名となった。社外取締役 3 名からなる監査等委員会を設置することで、当該社外取締役の発言力が高まり取締役会の監督機能が強化され、経営の健全性と透明性が向上し

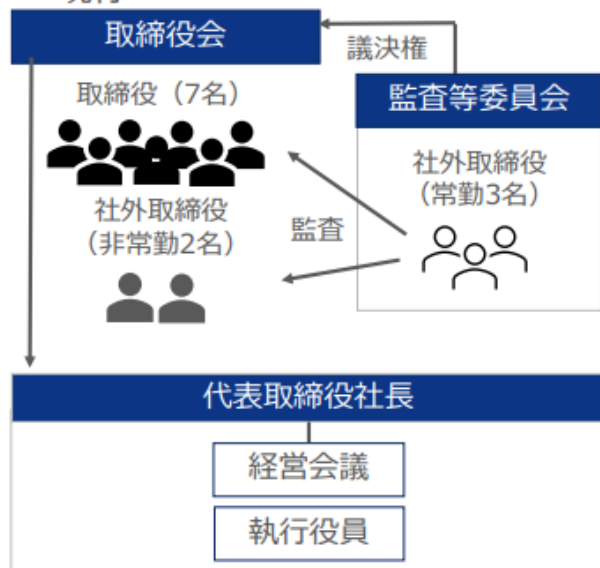
BRIDGE REPORT



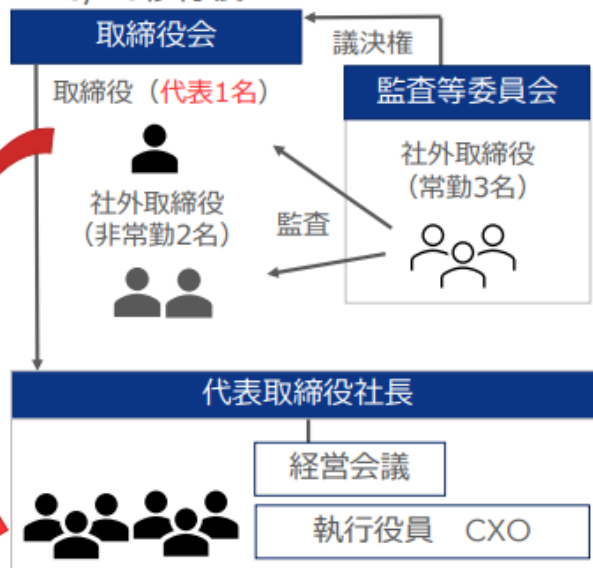
た。

更に同社は、6月の株主総会での承認後、更なる執行と監督の分離を実施する。代表取締役以外の社内取締役を執行役員に移行し、過半数を社外取締役とすることで、監督機能の更なる強化を図る。また、執行側にはグローバルを管轄するCXO体制を導入し、権限委譲により意思決定のスピードアップを実現する。

■ 現行



■ 6/26移行後



(同社決算説明会資料より)

6月～ 取締役会メンバーの構成変更



■ 新取締役（敬称略）

*2024年6月26日に開催の株主総会で承認後



(同社決算説明会資料より)

取締役 6 名のうち社外取締役が 5 名となり、社外取締役比率は 83%となる。また、取締役 6 名のうち女性取締役が 2 名となり、女性取締役比率は 33%となる。

執行役員CXOの任命



- 執行役員への権限移譲により意思決定のスピードを速め、機能毎にグローバル標準化を進め品質と効率を向上。真のグローバル企業へ進化を担う。



坂本 勲勇
Global Chief Strategy Officer



辻本 桂吾
Global Chief Project Officer



河合 順
Global Chief Administrative Officer



長藤 寿昭
Global Chief Technical Officer



高橋 明宏
Global Chief Financial Officer



山口 志織
Global Chief Compliance Officer



得能 正善
Global Chief Information Officer



宮崎 正哉
Chief Asia Pacific Officer

36

(同社決算説明会資料より)

5. 今後の注目点

同社の 24/3 期は、前期比 1.7%の減収、同 42.3%の営業減益の厳しい決算となった。日本において第 1 四半期に既存案件の中止が発生したことに加え、受注獲得が想定通りに進まなかったことが影響した。また、欧州においても既存試験の中止や新規案件の開始延期が発生した他、欧州経済の悪化によりバイオベンチャーの資金調達環境が厳しくなり、新規案件の受注獲得が想定を下回ったことも影響した。これを受け同社の受注残高は、2023 年 3 月末の 209 億円から 2024 年 5 月 15 日には 124 億円へまで約 84 億円減少した。受注残高は同社の業績の先行指標であり、受注残高の大幅な減少は 25/3 期の業績の不安材料となる。一見すると厳しい受注状況ではあるものの、足元では回復傾向が強まっている模様である。米国では、バイオテックからの引き合いは多く、受注残高には含まれない契約締結作業中の新規案件が多数存在する他、グローバル案件等の複数案件の打診もきているようである。また、欧州においても、米国事業との連携を推進した効果により、受注残高には含まれない契約締結前の案件が複数存在するようである。5 月 15 日時点の受注残高は 124 億円であるものの、その他にこれら契約未締結の内定案件が約 51 億円存在する模様である。現在内定している契約未締結案件の正式契約に加え、欧米を中心とする新たな国際共同治験の受注獲得に期待したい。今下期の業績の本格回復に向け、上期終了時点で受注残高をどこまで増加させることができるのか注目される。

また、米国では業績が好調に拡大している。世界最大の市場である米国の成長ポテンシャルは大きい。同社の成長にとって、米国企業との取引拡大が最も需要である。同社では、米国において積極的な人員増強と M&A を活用した事業拡大を目指している。米国子会社の業績が好調に推移し、現預金が積み上がり有利子負債も減少してきている。最重要市場である米国において、次なる M&A が早期に実行される可能性が高まっているのではなかろうか。同社のベストパートナーを探すのは簡単ではないかもしれないが、米国における新たな M&A にも注目したい。

<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	監査等委員会設置会社
監査等委員でない取締役	9名、うち社外2名
監査等委員である取締役	3名、全員社外取締役

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2023 年 7 月 3 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。

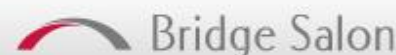
当社は、人命に関わる事業活動を行うため、当社の役員ならびに従業員には専門性のみならず高い倫理観が求められることから、コンプライアンスの徹底をはじめとした企業行動規範の遵守を徹底しております。また、内部統制の充実を図り、経営の健全性・透明性を確保することで、事業の発展とあわせて企業価値の向上に努めております。

<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4-1② 中期経営計画】	当社では、経営会議において中期計画を検討し、各会議において進捗状況の確認・分析を行い、必要に応じて適宜、中期目標や方針の見直しを行うこととしています。取締役会は、経営会議が策定した中期計画を決議するとともに、進捗状況や分析結果について報告を受け、監視・監督することとしています。 当社では現在、プライム市場の選択に伴い、「上場維持基準の適合に向けた計画書」を開示しており、この計画書において、2025 年 3 月期を最終年度とする 3 か年の中期経営計画を公表しています。今後、進捗状況より必要に応じ目標・方針等の見直しを検討し、ビジョン、経営戦略とともに開示・説明し、株主・投資家との共有認識を醸成できるよう努めます。
【補充原則4-2① 報酬制度】	当社は、当社の業務執行を担う取締役に対して、固定報酬に加え、単年度の業績に連動する金銭報酬である業績連動報酬制度を導入しております。 一方、業務執行を担う取締役は当社の創業メンバーであり、既に一定数の当社株式を保有しています。そのため、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、実質的に中長期の業績連動報酬と同様のインセンティブを内包し、株主の皆さまとの利害価値共有は実現できているものと考えます。このような観点から、現在は中長期の業績に連動する株式報酬等の非金銭報酬を設定していません。なお、今後創業メンバー以外の業務執行を担う取締役の就任など取締役構成の変化に応じて、中長期の業績連動報酬を含む役員報酬制度について必要な変更を検討してまいります。
【原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質】	会社法の要件に加え、東京証券取引所の独立役員の独立性に関する判断基準を実質的にも満たすことを確認した上で、その知識・経験をベースに一般株主と同じ客観的な視点から当社の経営等に対し適切な意見を積極的に述べて

BRIDGE REPORT

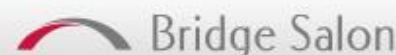


いただけたと考えた候補者を取締役会にて選任しています。

<開示している主な原則>

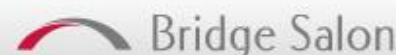
原則	開示内容
【補充原則2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】 【補充原則3-1③ サステナビリティについての取組み等】	当社グループは、経営理念のもと「サステナビリティ方針」を策定し、この方針に沿ってサステナビリティ経営を推進しています。サステナビリティに関する取組および人材の多様性の確保を含む人材育成の方針・社内環境整備の方針等については有価証券報告書「2 サステナビリティに関する考え方及び取組」に開示しております。 なお、中核人材の多様性推進に関する状況については以下の通りです。 (1) 女性 各期末時点の女性比率は下記の通り。日本本社およびグループ全体で女性管理職の登用は進んでおり、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。 【本社(日本)】 女性社員/全社員(%) 2023 年 62.9%、2022 年 61.6%、2021 年 44.4% 女性管理職/(執行役員除く)全管理職(%) 2023 年 44.2%、2022 年 42.6%、2021 年 19.4% 女性執行役員/全執行役員(%) 2023 年 16.7%、2022 年 16.7%、2021 年 16.7% 【グループ】 女性社員/全社員(%) 2023 年 68.5%、2022 年 67.5%、2021 年 58.6% 女性管理職/(執行役員除く)全管理職(%) 2023 年 59.7%、2022 年 56.9%、2021 年 36.5% 女性執行役員/全執行役員(%) 2023 年 31.8%、2022 年 28.6%、2021 年 25.0% (2)外国人 当社グループ従業員 759 名(2023 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。2023 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 3.6%、管理職の外国籍社員比率は 1.1%です。
【原則3-1 情報開示の充実】	(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。 (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

BRIDGE REPORT



	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。 (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 当社の取締役の報酬は、株主総会で決議された報酬総額の範囲内で支給いたします。また、取締役及び執行役員等の個人別の報酬の決定方針等は取締役会で決議いたします。当該方針の決定・手続に関し、取締役会からの諮問を受け、社外取締役が過半数を占める 3 名以上の委員で構成される報酬委員会にて協議・答申を行うことで、客観性、透明性、公正性を確保します。 内容の詳細につきましては、有価証券報告書「4.コーポレート・ガバナンスの状況等(4) 役員の報酬等」にて開示しております。 (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、業務執行の取締役及び執行役員候補の選任・指名については、法令及び企業倫理の遵守に関して経営幹部にふさわしい見識や高潔な人格を有すること、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、社外取締役を含めた取締役会、経営陣全体のバランスを総合的に考慮した上で、取締役会決議にて選任・指名することとしています。また、再任については期待される業績・成果を恒常的に上げているかどうかを判断し、取締役会決議にて再任(非再任)することとしております。 監査等委員でない社外取締役候補については、原則4-9に示した基準及び資質に基づき、取締役会決議にて選任・再任することとしております。 監査等委員である社外取締役候補については、原則4-9に示した基準及び資質に加えて、最低 1 名は財務・会計に関する十分な知見を有した者とし、監査等委員会の同意を得た上で、取締役会決議にて選任・再任することとしております。 また、取締役会は、CEO の選解任について、最も重要な意思決定の一つであることを前提に、経営環境全般の変化への対応、積極的な経営戦略の立案・推進や、継続的な業績の向上ができているか等を総合的に勘案し、実施いたします。なお、CEO の後継候補者育成についても、知識教育や計画的なローテーションなどを通じて、実施しております。 当該方針の決定・手続に関し、取締役会からの諮問を受け、社外取締役が過半数を占める 3 名以上の委員で構成される指名委員会にて協議・答申を行うことで、客観性、透明性、公正性を確保します。 (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 監査等委員でない取締役候補、監査等委員である取締役候補の選任につきましては、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。
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	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

BRIDGE REPORT



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。

- ・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、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。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のですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また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(株)インベストメントブリッジにあり、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](#)



▶ 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](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

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](#)