

株式交換に係る事前開示書類

(会社法第 794 条第 1 項及び会社法施行規則第 193 条に定める書面)

2022 年 8 月 12 日

エーザイ株式会社

2022年8月12日

株式交換に係る事前開示事項

東京都文京区小石川4-6-10

エーザイ株式会社

代表執行役CEO 内藤 晴夫

エーザイ株式会社(以下、当社)および株式会社サンプラネット(以下、「サンプラネット」)は、2022年5月27日開催の当社執行役会およびサンプラネット取締役会において、当社を株式交換完全親会社、サンプラネットを株式交換完全子会社とする株式交換(以下、「本株式交換」)を実施することを決議し、2022年5月30日、株式交換契約(以下、「本株式交換契約」)を締結いたしました。

本株式交換に関する会社法第794条第1項及び会社法施行規則第193条に定める当社の事前開示事項は下記のとおりです。

記

1. 本株式交換契約の内容(会社法第794条第1項)

本株式交換契約の内容は、別紙1のとおりです。

2. 交換対価の相当性に関する事項(会社法施行規則第193条第1号)

会社法第768条第1項第2号及び第3号に掲げる事項についての定め相当性に関する事項は、別紙2のとおりです。

3. 本株式交換に係る新株予約権の定め相当性に関する事項(会社法施行規則第193条第2号)

該当事項はありません。

4. 計算書類に関する事項(会社法施行規則第193条第3号、第4号)

(1) サンプラネットの最終事業年度に係る計算書類等の内容(会社法施行規則第193条第3号イ)

サンプラネットの最終事業年度(2022年3月期)に係る計算書類等の内容は、別紙3のと

おりです。

- (2) サンプラネットの最終事業年度の末日後の日を臨時決算日とする臨時計算書類等の内容(会社法施行規則第193条第3号ロ)

該当事項はありません。

- (3) 当社およびサンプラネットの最終事業年度の末日後に生じた重要な財産の処分、重大な債務の負担その他の会社財産の状況に重要な影響を与える事象の内容(会社法施行規則第193条第3号ハ、第4号イ)

サンプラネットは、2022年5月27日付の取締役会において、エーザイとの間で本株式交換契約を締結することを決議し、同月30日付で株式交換契約を締結しました。本株式交換の効力発生日の前日までに開催する取締役会の決議により、本株式交換により当社がサンプラネットの発行済株式(ただし、当社が保有するサンプラネット株式を除く)の全部を取得する時点の直前時(以下、「基準時」)において保有する自己株式(本株式交換に関する会社法第785条第1項に基づく反対株主の株式買取請求に応じて取得する株式を含む)の全部を、基準時までには消却する予定です。

当社は、2022年5月27日開催の執行役会において、サンプラネットとの間で本株式交換契約を締結することを締結することを決議し、2022年5月30日、本株式交換契約を締結いたしました。本株式交換契約の概要は、上記1.「本株式交換契約の内容」に記載のとおりです。

5. 株式交換が効力を生ずる日以降における当社の債務の履行の見込みに関する事項(会社法施行規則第193条第5号)

会社法799条第1項の規定により、本株式交換について異議を述べる事ができる債権者はいないため、該当事項はございません。

以上

別紙1 本株式交換契約の内容

次頁以降をご参照ください。

153866

株式交換契約書

2022年5月30日

株式交換契約書

エーザイ株式会社（以下、「甲」という。）及び株式会社サンプラネット（以下、「乙」という。）は、2022年5月30日（以下、「本契約締結日」という。）、以下のとおり株式交換契約（以下、「本契約」という。）を締結する。

第1条（本株式交換）

甲及び乙は、本契約の規定に従い、甲を株式交換完全親会社とし、乙を株式交換完全子会社とする株式交換（以下、「本株式交換」という。）を行い、甲は、本株式交換により、乙の発行済株式（ただし、甲が有する乙の株式を除く。以下同じ。）の全部を取得する。

第2条（株式交換完全親会社及び株式交換完全子会社の商号及び住所）

甲及び乙の商号及び住所は、以下のとおりである。

(1) 甲（株式交換完全親会社）

商号：エーザイ株式会社

住所：東京都文京区小石川四丁目6番10号

(2) 乙（株式交換完全子会社）

商号：株式会社サンプラネット

住所：東京都文京区大塚三丁目5番10号

第3条（本株式交換に際して交付する株式及びその割当て）

1. 甲は、本株式交換に際して、本株式交換により甲が乙の発行済株式の全部を取得する時点の直前時（以下、「基準時」という。）における乙の株主（第9条に基づく乙の自己株式の消却後の株主をいうものとし、甲を除く。以下本条において同じ。）に対して、乙の普通株式に代わり、その保有する乙の普通株式の数の合計に52を乗じて得た数の甲の普通株式を交付する。
2. 甲は、本株式交換に際して、基準時における乙の株主に対して、その保有する乙の普通株式1株につき、甲の普通株式52株の割合（以下、「本株式交換比率」という。）をもって、甲の普通株式を割り当てる。
3. 前二項の規定に従い甲が乙の株主に対して割り当てるべき甲の普通株式の数に1株に満たない端数がある場合には、甲は会社法第234条その他の関連法令の規定に従い処理する。

第4条（甲の資本金及び準備金の額）

本株式交換により増加する甲の資本金及び準備金の額は、会社計算規則第39条の規定に従い甲が別途適切に定める金額とする。

第 5 条（本効力発生日）

本株式交換がその効力を生ずる日（以下、「本効力発生日」という。）は、2022 年 9 月 1 日とする。ただし、本株式交換の手の続の進行上の必要性その他の事由により必要な場合には、甲及び乙は、協議し合意の上、これを変更することができる。

第 6 条（株主総会の承認）

1. 甲は、会社法第 796 条第 2 項本文の規定により、本契約について会社法第 795 条第 1 項に定める株主総会の決議による承認を受けることなく本株式交換を行う。ただし、会社法第 796 条第 3 項の規定により本契約について株主総会の決議による承認が必要となった場合は、甲は、本効力発生日の前日までに、本契約その他本株式交換に必要な事項について株主総会の決議による承認を求める。
2. 乙は、本効力発生日の前日までに、本契約その他本株式交換に必要な事項について株主総会の決議による承認を求める。

第 7 条（事業の運営等）

1. 甲及び乙は、本契約締結日から本効力発生日までの間、それぞれ善良な管理者の注意をもって自らの業務の遂行並びに財産の管理及び運営を行うものとする。
2. 甲及び乙は、本契約締結日から本効力発生日までの間、本契約において別途定める場合を除き、本株式交換の実行又は本株式交換比率に重大な影響を及ぼす可能性のある行為を行う場合は、事前に相手方当事者と協議し合意の上、これを行うものとする。

第 8 条（剰余金の配当）

1. 乙は、2022 年 3 月 31 日の最終株主名簿に記録された株主に対して、1 株当たり 5000 円を限度として剰余金の配当を行うことができる。
2. 乙は、前項に定めるものを除き、本契約締結日以降、本効力発生日以前の日を基準日とする剰余金の配当の決議を行ってはならず、また本効力発生日以前の日を取得日とする自己株式の取得（適用法令に従い株主の権利行使に応じて自己の株式の取得をしなければならぬ場合を除く。）の決議を行ってはならぬ。

第 9 条（自己株式の消却）

乙は、本効力発生日の前日までに開催される取締役会の決議により、基準時において保有する自己株式（本株式交換に際して行使される会社法第 785 条第 1 項に定める反対株主の株式買取請求に応じて取得する自己株式を含む。）の全部につき基準時をもって消却するものとする。

第 10 条 (本株式交換の条件変更等)

1. 本契約締結日以降本効力発生日に至るまでの間において、本株式交換の実行に重大な支障となる事態が生じ又は明らかとなった場合その他本契約の目的の達成が困難となった場合には、甲及び乙は、協議し合意の上、本株式交換の条件その他の本契約の内容を変更し、若しくは本株式交換を中止し、又は本契約を解除することができる。
2. 甲及び乙は、本契約締結日から本効力発生日の前日までの間に、相手方当事者が本契約の条項に違反した場合には、相当の期間を定めて相手方当事者に是正することを催告の上、その期間内に是正がなされないときは、本契約を解除することができる。

第 11 条 (本契約の効力)

本契約は、(i)本効力発生日の前日までに第 6 条第 2 項に規定する乙の株主総会において本契約その他本株式交換に必要な事項の承認が得られない場合、(ii)甲において、第 6 条第 1 項ただし書の規定による株主総会の承認が必要となったにもかかわらず、本効力発生日の前日までに甲の株主総会において本契約の承認が得られない場合、(iii)国内外の法令に基づき本株式交換を実行するために本効力発生日に先立って必要な関係官庁等の承認等（関係官庁等に対する届出の効力の発生等を含む。）が得られなかった場合、又は(iv)前条に基づき本契約が解除された場合には、その効力を失う。

第 12 条 (合意管轄裁判所)

本契約の履行及び解釈に関し紛争が生じたときは、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第 13 条 (協議)

本契約に記載のない事項、又は本契約の内容に疑義が生じた場合は、甲及び乙は誠実に協議し、その解決を図るものとする。

本契約締結の証として、本書 2 通を作成し、甲乙記名押印の上、各 1 通を保有する。

東京都文京区小石川四丁目 6 番 10 号

甲 エーザイ株式会社

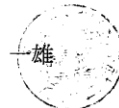
執行役 宮島 正行



東京都文京区大塚三丁目 5 番 10 号

乙 株式会社サンプラネット

代表取締役社長 平井 一雄



別紙2 交換対価の相当性に関する事項

当社は、本株式交換に関して、会社法第768条第1項第2号及び3号に掲げる事項についての定め相当性に関して、次のように判断しております。

1. 本株式交換に係る割当ての内容

	当社 (株式交換完全親会社)	サンプルネット (株式交換完全子会社)
本株式交換に係る割当比率	1	52
本株式交換により交付する株式数	当社の普通株式:71,105株(予定)	

(注1) 株式の割当比率

サンプルネットの普通株式(以下、「サンプルネット株式」)1株に対して、当社の普通株式(以下、「当社株式」)52株を割当交付いたします。ただし、当社が保有するサンプルネット株式7,694.93株(本日現在)については、本株式交換による割当ては行いません。

(注2) 本株式交換により交付する当社の株式数

当社は、本株式交換に際して、本株式交換により当社がサンプルネットの発行済株式(ただし、当社が保有するサンプルネット株式を除く)の全部を取得する時点の直前時(以下、「基準時」)におけるサンプルネットの株主の皆様(ただし、当社を除く)に対して、その所有するサンプルネット株式の株式数の合計に本件株式交換比率を乗じた数の当社株式を割当交付する予定です。なお、当社はかかる交付にあたり、その保有する自己株式を充当する予定であり、本株式交換における割当てに際して新たに株式を発行する予定はありません。

なお、サンプルネットは、本株式交換の効力発生日の前日までに開催する取締役会の決議により、基準時において保有する自己株式(本株式交換に関する会社法第785条第1項に基づく反対株主の買取請求に応じて取得する株式を含む)の全部を、基準時まで消却する予定です。本株式交換によって交付する株式数は、サンプルネットの自己株式の取得、消却等の理由により、今後修正される可能性があります。

(注3) 単元未満株式の取り扱い

本株式交換に伴い、当社の単元未満株式(100株未満)を保有することとなるサンプルネットの株主の皆様については、当社に関する以下の制度をご利用いただくことができます。なお、金融商品取引所市場において単元未満株式を売却することはできません。

① 単元未満株式の買取請求制度(100株未満株式の売却)

会社法第192条第1項の規定に基づき、当社の単元未満株式を保有する株主の皆様が、その保有する単元未満株式を買い取ることを当社に対して請求することができる制度です。

② 単元未満株式の買増制度(100株への買い増し)

会社法第194条第1項および当社の定款の規定に基づき、当社の単元未満株式を保

有する株主の皆様が、当社に対して、その保有する単元未満株式の数と合わせて1単元(100株)となる数の当社株式を売り渡すことを請求し、これを買増すことができる制度です。

(注4) 1株に満たない端数の処理

本株式交換に伴い、当社の普通株式1株に満たない端数の割当てを受けることとなるサンプルネットの株主の皆様については、会社法第234条その他の関連法令の定めに従い、その端数の合計数(その合計数に1に満たない端数がある場合は切り捨てるものとします)に相当する当社の株式を売却し、かかる売却代金をその端数に応じて当該株主の皆様へ現金でお支払いいたします。

2. 本株式交換に係る割当ての内容の根拠

(1) 割当ての内容の根拠および理由

当社は、本株式交換に用いられる上記1.「本株式交換に係る割当ての内容」に記載の本株式交換比率の算定にあたり、その公平性・妥当性を担保するため、当社およびサンプルネットから独立した第三者算定機関であるEYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社(以下、「EYSC」)にサンプルネットおよび当社の株式価値、並びに本株式交換比率の算定を依頼しました。

当社は、EYSCから提出を受けたサンプルネットおよび当社の株式価値算定結果、並びに本株式交換比率の算定結果を参考に、サンプルネットとの間で真摯に交渉・協議を行い、上記の株式交換比率が妥当であるとの判断にいたしました。

なお、本株式交換比率は、その前提となる諸条件について重大な変更が生じた場合、当社とサンプルネットとの間での協議により変更されることがあります。

(2) 算定に関する事項

① 算定機関の名称および両社との関係

EYSCは、当社およびサンプルネットから独立した第三者機関であり、当社およびサンプルネットの関連当事者には該当せず、本株式交換において記載すべき重要な利害関係を有していません。

② 算定の概要

サンプルネットについては、非上場会社であり市場株価が存在しないこと、当社グループ以外の第三者に対する事業活動が限定的である点を考慮して、算定手法を検討致しました。インカムアプローチを中心に各種算定手法を総合的に検討した結果、サンプルネットの株主に帰属する株式価値を適切に評価できる手法として、配当還元法による算定を実施致しました。尚、配当還元法によるサンプルネットの株式価値算定に際しては、サンプルネットの過去の配当実績だけでなく、客観的な外部デ

一タに基づく配当可能額を勘案した上で算定を実施しております。当社は本算定結果を参考に、サンプルネットと交渉・協議を行い、サンプルネットの株式価値として1株295,000円が妥当と判断し、合意致しました。尚、当該合意価格は、本算定結果レンジの上限・下限の平均値を上回る金額となっておりますが、合理的な範囲であると判断しております。

当社については、金融商品取引所に上場しており、市場株価が存在することから、市場株価法による算定を実施致しました。市場株価は日々変動することから、一時点の株価終値だけではなく過去の平均株価も考慮した上で算定を実施しております。2022年に入って以降の経済環境や直近期における当社業績(業績予想を含む)等を勘案した結果、2022年3月期決算発表日の翌営業日である2022年5月16日を評価基準日として、評価基準日の株価終値(1株5,582円)、評価基準日までの直近1ヶ月間における終値単純平均値(1株5,620円)および直近3ヶ月間における終値単純平均値(1株5,724円)を算定の基礎として算定を実施致しました。

以上の結果、当社の普通株式1株当たりの株式価値を1とした場合の株式交換比率の算定結果は、以下の通りとなります。

算定手法		株式交換比率の算定結果
エーザイ	サンプルネット	
市場株価法	配当還元法	51.53～52.85

3. 株式交換完全親会社の資本金及び準備金の額の相当性に関する事項

本株式交換により増加する当社の資本金及び準備金の額は、会社計算規則第39条の規則に従い当社が別途適当に定める額とします。この取扱いは、法令及び当社の資本政策に鑑み、相当であると判断しています。

別紙3 株式交換完全子会社の最終事業年度に係る計算書類等の内容

次頁以降をご参照ください。

添付書類

第21期 事業報告

（ 自 2021年4月 1日
至 2022年3月31日 ）

1. 経営の基本方針

1) 企業理念

当社は、「医療・健康・環境分野において、技術力＝技に根差した高質なビジネス・サービスを提供していく顧客貢献企業」を企業理念として、定款に定めています。

企業理念を「cchc (Customer Contributing Hybrid Company) 理念」とし、一人ひとりが顧客に寄り添い、顧客の目線・顧客の立場で物事を考え、高質なビジネス・サービスで貢献していくことが重要であると考えています。

当社では、エーザイの企業理念である「hhc理念」を理解し、事業部・事業所・組織単位での顧客貢献活動「CC (Contribute to Customer) 活動」を通じて、全従業員が「cchc理念」の実現をめざしています。創業以来、継続してCC活動を推進しており、従業員一人ひとりに顧客貢献の意識を醸成する取り組みとなっています。

当期は、11事業部門から44テーマが展開され、事業部・事業所の部門代表として12テーマが選考されました。そのうち、受賞作品の一部をご紹介します。

生産地域支援事業部 川島サイトサービスユニット 博物館グループ

「若年性認知症患者様への細やかな就労支援と 岐阜県 就労支援事業への情報提供」

若年性認知症患者様就労支援

- 認知症患者様が業務を行えるようサポート
- 作業例
除草、ポット整理、落ち葉集めなど
- すべての作業において
使用する器具の準備
声掛け
目の前で同じ作業をして見せる
などの支援が必要



内藤記念くすり博物館では、岐阜県と協働で若年性認知症患者様の就労支援モデル事業を実施しています。就労支援を通じて気づきを抽出し、さらにフィードバックすることで、患者様に就労を通じた喜びを感じていただくことができました。さらに、岐阜県およびエーザイへ就労データを情報提供し、高い評価を得ています。

分析事業部 川島PSTユニット

「新薬開発部門内の駐在型CROとして、
エーザイ製剤研からのご要望に応える」

エーザイ研究員と共に患者様への貢献を果たすため、新薬開発の進展に寄与する新たな試験スキル保持者の増員を行い、業務対応力を高めました。さらに、患者様貢献への使命感・責任感を自組織独自の勉強会で継続的に醸成しながら、エーザイ製剤研究部と共に新薬の品質づくりを進めるパートナーとしての存在価値の増大に努めました。

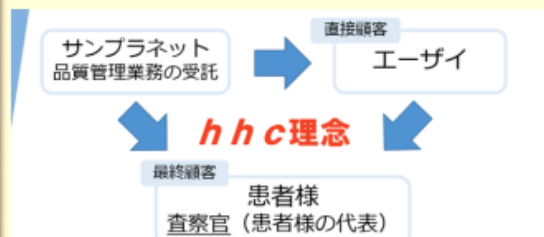
『新薬開発部門内の駐在型CROとして
エーザイ製剤研からのご要望に応える』

目標

- ① 業務効率化による受託試験数の増加
- ② 従来の試験受託組織から業務の共創化ができる組織へ
- ③ hhc 活動を通して、業務へのやりがいや責任感を高め、Quality Cultureを高める

分析事業部 川島分析ユニット

「査察対応力の強化」



患者様に医薬品の安定供給を継続するために
重大指摘事項「0」で査察をクリアし
患者様への安定供給を継続する

リモートGMP査察の増加によって提出資料の増加や質疑応答のための資料作成等、査察対応が複雑化してきたことから、エーザイ関係部署と協働し、査察に必要な資料作成を効率的に進めました。十全な準備のもと査察へ臨むことができたことで、重大指摘ゼロを達成し、患者様への医薬品安定供給の堅持に貢献できました。

2) コンプライアンスの推進

当社は、コンプライアンスを日々のビジネス活動の根幹に据え、全社的な啓発と実践を徹底しています。社長直轄下に設置したコンプライアンス専任担当者がコンプライアンス・プログラムに則ってコンプライアンス推進活動に取り組んでいます。各事業部においてはコンプライアンス推進責任者と推進担当者を任命し、その推進活動を率先垂範する体制を構築しています。加えて、社外法律専門家を委員長とするコンプライアンス委員会を設け、当社のコンプライアンス推進活動に対する助言や勧告を受けながら活動を進めています。

また、全従業員を対象とした期首全体研修および月次で配信するeラーニングでは、履修期限を過ぎた未履修者に対してコンプライアンス推進担当者から本人へ指導を行うことで、毎月の履修率は100%を継続しています。その他、コンプライアンス問題に関する事例をもとにしたケーススタディ研修資料をコンプライアンス専任担当者が作成し、全組織で実施することでコンプライアンス知識の習得と意識の醸成に努めています。

従業員からの相談や連絡等を受け付けるコンプライアンス・カウンターを社内外に設置し、消費者庁が公表する内部通報制度ガイドラインに則って運用しています。

なお、ハラスメントに対しては、従業員が安心して相談できるよう各拠点に2名のハラスメント相談窓口担当者を配置しています。

3) 内部統制およびCSA（Control Self-Assessment：統制自己評価）

当社は、CSA活動において組織長が抽出したリスクの内容を各組織単位で評価し、対応を検討しています。さらに、各事業部ではワークショップを実施して事業部毎に2つの重要リスクを選定し、その中からコンプライアンス委員会で社としての重要リスクを選定しています。

組織に内在するリスクを組織長および組織で識別・評価した後は、継続的に対応策の実施状況を確認することでリスクの低減に取り組んでいます。

4) 個人情報保護

当社は、日本工業規格である「JIS Q 15001 個人情報保護マネジメントシステム－要求事項」に基づいた個人情報保護活動を推進しています。また、個人情報保護委員会にて体制を整備し、内部監査、教育訓練等を適正に実施しています。

当期は、プライバシーマークの更新審査を受け、8回目の認証更新をしました。

今後も、法令やガイドライン等の改正に対応し、適切な個人情報の保護に努めます。

5) 安全衛生・危機管理

当社は、安全衛生管理計画を策定し、労働災害・交通事故の撲滅、労働安全衛生法や関連法令および社内ルール等の遵守を推進しています。

当期は、COVID-19感染拡大による第4波から第6波を経験し緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の発出時に、危機管理事務局より感染予防に対する

指示徹底事項を発信してきました。また、在宅勤務および時差出勤の強力な推奨により感染拡大防止と予防に向けた取り組みを全従業員に徹底しました。

災害対応では、地震等を想定した防災訓練および安否確認システムを用いた初動対応訓練を、緊急連絡網の点検も含め事業所毎に年2回実施し、従業員の危機対応力の向上に努めています。

6) 環境への配慮

当社は、環境保全管理計画を策定し、地球環境に配慮した事業活動を展開しています。温室効果ガスの排出削減に向けて、電力使用量の削減、ハイブリッド車の選定、グリーン購入等の取り組みを継続して推進しています。また、廃棄物発生量や最終埋立量の削減に取り組むとともに、循環型社会の形成に向けて、古紙の分別回収等によるリサイクルを行っています。

当期は、地球温暖化の原因となる温室効果ガス削減のため、エーザイがカーボンニュートラルの達成とそれに向けた中長期目標を新たに設定したことを受け、当社でも2030年までに再生可能エネルギー使用率100%達成に向けた計画を策定しました。

7) 健康経営活動

当社は、従業員の健康増進に向けて「サンブラネット健康宣言」を宣誓しています。健康宣言は、「企業活力の源泉となる従業員とその家族の健康を、経営を支える重要な基盤と考え、従業員のワークライフバランスの充実と心と身体の健康増進に戦略的な投資をすることで、従業員一人ひとりの成長とともに企業の発展をめざします。」と定義し、全社一丸となった健康経営に取り組んでいます。

8) 信頼性保証体制

当社は、信頼性保証体制を構築し、医薬品の研究開発段階から商業生産品における安定性試験、微生物試験、製品出荷試験、出荷後の製品試験等において、国際基準であるGMP (Good Manufacturing Practice) をはじめ、社の信頼性保証体制に準拠した高い品質の業務を提供しています。医療に係る企業として、すべての業務において関連法令を遵守するとともに、適切な信頼性保証業務を遂行し、提供するサービスの質の維持、向上に取り組んでいます。

以上の諸活動は、当社がめざす企業としての品質や社会的価値を向上させ、顧客貢献につながる必要不可欠な事項であるとの認識のもと、社をあげて真摯に取り組んでいます。

2. 会社の状況に関する重要な事項

1) 事業の経過およびその成果

当期は第6中計の初年度として「環境変化を凌駕する頑丈な柱と屋根づくり」のキーワードのもと、安定した経営状態である「屋根づくり」の実現に向けて、第5中計で立ち上げた将来の柱となるビジネスのさらなる強化と、事業を補強する新たな柱の創出・育成を着実に実行しました。

主要取引先の状況

当社の親会社であり最大顧客であるエーザイは、自社創製の抗がん剤「レンビマ」の継続拡大に加え、抗体薬物複合体「MORAb-202」に関するプリストル・マイヤーズスクイブ社との戦略的提携による契約一時金の発生および米メルク社からの「レンビマ」販売マイルストーンペイメントが前期より増加したことにより、大幅な増収となりました。

セグメント別には、ファイザー社と共同販促を展開している疼痛治療剤「リリカ」のジェネリック品上市や薬価改定の影響を受けた日本医薬品事業および一般用医薬品で減収となりました。一方、「レンビマ」等の製品が伸長しているアメリカス、中国、EMEA（欧州、中東、アフリカ、ロシア、オセアニア）およびアジア・ラテンアメリカの各医薬品事業において前期を上回る成長を果たしました。

これにより、売上収益7,562億26百万円（前期比117.1%）、親会社の所有者に帰属する当期利益は479億54百万円（同114.3%）となっています。

エーザイでは、2021年度に開始した中期経営計画「EWAY Future & Beyond」に基づき、エーザイが貢献すべき主役を「患者様とご家族」から「患者様と生活者の皆様」に拡大し、人々の健康憂慮解消に向けたソリューションをお届けすべく、他産業との協業によるエコシステムの構築をめざしています。

特にニューロロジー領域では、バイオジェンと提携して開発を進めていたアルツハイマー病治療剤「Aduhelm」（一般名：アデュカナマブ）の契約を見直し、抗アミロイドβプロトフィブリル抗体レカナマブ（一般名）に対して資源投入を集中させることで、日米欧で2022年度中の本承認申請をめざしています。

また、生産・研究機能の強化をはかり、川島工場での新注射剤棟／研究棟建設、筑波研究所での大規模改修工事（以下、グランドデザイン改修工事）を行っております。

トピックス

当社は、エーザイグループを主な取引先として、医薬品の研究開発、製造、販売および間接業務の分野において、技術力に根差したサービスの提供を幅広く展開しています。当期の事業トピックスは以下のとおりです。

(1) エーザイグループに対する貢献機会の維持と拡大

・エンジニアリング事業部の新設と事業所間の連携強化

研究施設の維持管理業務や医薬品製造に係る機器のメンテナンスの横断的な実行による事業所間の知識の共有、連携強化とさらなる技術力向上を目的として、筑波・川島・鹿島の各事業所の施設管理機能とキャリアレーション機能を統合し、エンジニアリング事業部を2021年4月に新設しました。

2019年12月から開始されている筑波研究所の筑波グランドデザイン改修工事をはじめ、川島工園や鹿島事業所の新棟建設工事における施工支援ならびに稼働後の設備運転や機器校正、大雨や落雷等の悪天候における施設・設備の安定稼働に貢献し、エーザイの創業活動、医薬品製造を支援しています。

・筑波研究所での包括的バイオアナリシス体制構築に向けた検討

包括的バイオアナリシス（生体試料中薬物濃度測定）体制構築を目的とした分析種の拡充に向けて、顧客ニーズの把握、測定技術および試料採取技術の確立を検討し、複数の新規バイオマーカーについて測定方法を確立しました。加えて、顧客ニーズが高く、かつ測定難度の高いバイオマーカーにも果敢に挑戦し、より頑健性の高い測定法の開発に成功しました。高度な技術の獲得に加え、積極的な提案により多様化する創業研究を支援し貢献機会を拡大しています。

(2) 外販事業の展開

・メディカルプライムのテスト運用開始

「医学会が集い、未来を創造する広場」をコンセプトに、新しい形の会員制医療情報統合プラットフォーム（基盤）として、各学会の講演動画を集約・配信することに加え、学会運営に関するサービスも提供できるシステム、メディカルプライムを開発し、テスト運用を開始しました。学会の現地参集型とWeb型のハイブリッド型開催が増加する中、Webでの動画配信や、さまざまな旬な情報の掲載、eラーニング等の取り組みにより事業拡大を進めています。なお、当期の会員登録数は約8,000人、視聴者数は5,500人を超えています。

・物品販売事業の食品販路展開

これまで医薬品メーカーを主要顧客としてきた物品販売事業の新たな販路として、食品メーカーへの展開を開始しました。COVID-19の影響が続く中、インターネットを活用し、当期は新規食品メーカー5社と取引を開始しました。これまで医薬品メーカーで培った知識とノウハウを生かした提案によって、食品メーカーの製造現場が抱える課題を解決し、貢献機会の拡大に取り組んでいます。

・保険商品の新規取扱い

本社支援・厚生事業部の新たな保険商品として「あんしんねんきん介護保険」の取扱いを開始しました。本商品はエーザイの「のうknow」等、複数の付帯サービスを有しており、エーザイへの貢献にもつながる商品として注力しました。

・医薬品分析事業の展開

当期は、ジェネリックメーカーの品質問題に起因する受託試験の延期や中止があった一方で、これまでの営業活動に加え、コーポレートホームページでの分析試験の紹介等の効果によって新薬メーカーや新たなジェネリックメーカーからの受注を獲得することができました。

(3) 働き方改革の推進

・長時間労働の是正、ワークライフバランスの充実

長時間労働是正とワークライフバランスの充実に向けてフレックスタイム制度の活用を推し進め、職種に関わらず全社で適用、運用しています。また、在宅勤務およびサテライトオフィス勤務規程の拡充により、コロナ禍であっても従業員とご家族の安全を第一に考えた働き方を実行できたほか、育児や介護との両立、地域社会との連携、自己啓発への積極的な取り組み等、柔軟な働き方によるワークライフバランスの充実に向けた取り組みが一層前進しました。

・健康経営活動の推進

「サンプラネット健康宣言」のもと、従業員の健康増進に向けて全社一丸となり健康経営に取り組んでいます。

当期は、従業員の健康を増進する活動として全従業員に配付したウェアラブルウォッチを活用したウォーキングイベントを4回実施しました。またメンタルヘルス不調者の発生防止を目的として、マネージャー職を対象にしたラインケア研修をオンラインにより開催しました。同時にストレスチェックを実施することにより従業員の心身の不調を未然に防ぐ取り組みを実行しました。

(4) 人材開発・育成

新入社員からマネージャー職社員に至るまでの各職群・職責ランクに応じた研修体系を整備し、事業の成長、次代の経営を担う人材の育成に注力しています。

当期は、マネージャー職社員のリーダーシップおよびマネジメント力の向上を目的として、動画や電子テキストによる研修プログラム「マネジメント・ピュッフェ」を継続して実施しました。マネジメント層の知識や技術の底上げを行うとともに、スマートフォンやタブレット等の携帯端末を活用した受講は、コロナ禍や働き方改革を推進する中での新たな学習方法として根付いています。

(5) COVID-19の感染拡大防止に向けた取り組み

危機管理委員会は指示徹底事項を定め、在宅勤務および時差出勤の強力な推奨等、感染拡大防止と予防に向けた取り組みを全従業員に徹底しています。

来客者の発熱の有無を確認できるよう、各事業所へサーモカメラを設置しました。また、自分が感染していないか、周りに感染者が出て心配な時等の使用を想定し全従業員に抗原検査キットを配布しました。さらに、罹患時に保健所からパルスオキシメーターが届かなかった場合を想定し各事業所に配備しました。

(サーモカメラの導入)



(抗原検査キットの配布)



(パルスオキシメーターの配備)



売上高、利益の状況

売上高は、155億64百万円（前期比99.3%、前期差▲1億5百万円）となりました。前期にCOVID-19の影響を受けたメディカルコンベンション事業部における学会の現地参集型とWeb型を組み合わせたハイブリッド型開催による受注拡大（前期差+3億85百万円）やエンジニアリング事業部でキャリブレーション業務および筑波研究所、鹿島事業所における施設工事、保守業務等の増加（前期差+2億14百万円）がありましたが、営業本部で川島工団や外部企業への研究・生産機器、消耗品等の販売減少（前期差▲6億91百万円）により前期を下回りました。一方、計画に対しては、筑波研開発支援事業部で薬物動態試験のスケジュール変更による減少（計画差▲83百万円）がありましたが、営業本部で筑波研究所や鹿島事業所における研究・生産機器納入や保守メンテナンスの受注が増加（計画差+4億35百万円）したことやメディカルコンベンション事業部で学会のハイブリッド型開催による受注拡大（計画差+2億6百万円）、エンジニアリング事業部で鹿島事業所の設備修繕、川島工団でのキャリブレーション業務の増加（前期差+1億37百万円）、本社支援・厚生事業部における中国向け輸出取扱量が増加（前期差+63百万円）したことにより、全社合計では計画を7億64百万円上回りました。

営業利益は、5億56百万円（前期比123.1%、前期差+1億4百万円）となりました。原価率の高い営業本部の研究・生産機器、消耗品等の販売減少に伴う事業ミックスの改善効果により粗利率が向上した結果、増益となりました。一方、計画に対しては、薬物動態試験の延期に伴う実験試薬・消耗品の減少や派遣社員から社員への系列変更者が少なかったことによる人材紹介料の減少、COVID-19の影響継続による出張、外出の自粛等、経費使用削減の効果により計画を6百万円上回る実績となりました。

営業外収益は、親会社預け金の受取利息収入等により7百万円となりました。

経常利益は、5億62百万円（前期比123.3%）となりました。

特別損失は、美里事業所の理化学機器等の更新に伴う撤去費用等により5百万円となりました。この結果、当期純利益は3億76百万円（前期比123.3%）となりました。

損益の概要

(単位:百万円)

区 分	第20期 (2020年度)	第21期 (2021年度)	計画比 (点)	前期比 (%)	計画差	前期差
売上高	15,669	15,564	105	99.3	764	▲105
売上原価	13,168	12,982	107	98.6	892	▲185
売上総利益	2,501	2,582	95	103.2	▲128	81
販売費及び一般管理費	2,050	2,026	94	98.8	▲134	▲24
営業利益	451	556	101	123.1	6	104
経常利益	456	562	101	123.3	5	106
当期純利益	305	376	100	123.3	1	71

- (注) 1 本事業報告中の記載金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。
 2 売上高等の記載金額には、消費税等は含まれていません。
 3 2021年度より売上高の計上に関する新たなルールである「収益認識に関する会計基準」が適用されたことに伴い、2020年度売上高および売上原価(仕入)を各々4億64百万円少なく表示しています。

事業・部門別概況

事業・部門別売上高および事業の状況は以下のとおりです。

(単位:百万円)

事業・部門	第20期 (2020年度)		第21期 (2021年度)					
	売上高	事業利益	売上高	計画比 (点)	前期比 (%)	事業利益	計画比 (点)	前期比 (%)
筑波研開発支援	1,626	286	1,637	95	100.7	319	87	111.7
分 析	1,114	148	1,102	97	99.0	178	81	120.6
生産地域支援	746	69	763	99	102.3	114	95	164.1
エンジニアリング*	2,069	280	2,277	106	110.1	240	96	85.9
本社支援・厚生	1,474	269	1,535	99	104.2	319	103	118.4
メガイベント*	1,421	10	1,720	101	121.1	136	247	1,356.6
営 業	6,965	357	6,274	107	90.1	284	119	79.6
イーサネットワーク 経 理 セ ン タ ー	254	34	254	100	100.0	35	199	103.7
本 社	-	▲1,001	-	-	-	▲1,069	110	106.8
合 計	15,669	451	15,564	105	99.3	556	101	123.1

- (注) 1 第21期の事業区分に合わせて、第20期の数値を組み替えています。
 2 本事業報告中の記載金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。
 3 売上高等の記載金額には、消費税等は含まれていません。

筑波研開発支援事業部は、主に筑波研究所および株式会社カン研究所（以下、カン研究所）の創薬活動を支援しています。当期は、薬物動態試験のスケジュール変更等により試験数が減少しましたが、安全性試験に付随した病理標本作製業務の増加や薬効評価試験の委受託業務増加に加えて、GLP試験や新規バイオマーカー測定試験の支援強化により貢献機会を拡大し、増収増益を達成しました。計画に対しては、委受託業務増加は計画していたものの、薬物動態試験のスケジュール変更が想定外に発生したことにより売上、利益ともに計画未達となりました。

分析事業部は、エーザイグループならびに外部顧客より医薬品の当局申請に係る安定性試験や医薬品製造における品質管理に係る分析試験、微生物試験業務を受託しています。当期は、ジェネリック医薬品業界で品質管理に関わる問題の影響により、美里ラボラトリーズで受注していた試験の中止や試験依頼数の減少がありましたが、前期から取り組んでいる生産性向上の成果により増益となりました。加えて、川島工園、鹿島事業所内における出荷試験および受入試験、申請試験の支援強化による貢献拡大を果たした結果、事業部合計でも増益となりました。

生産地域支援事業部は、エーザイの生産拠点における倉庫管理や包装準備等、製造工程に係る支援業務のほか、清掃業務や消耗品の販売、内藤記念くすり博物館の薬草園維持管理業務等を行っています。当期は、内藤記念くすり博物館の委受託業務の増加、消耗品販売やスポット清掃の増加により増収増益となりました。一方、計画に対しては委受託業務の増加を見込んでいましたが、一部受注につながらなかったことから計画未達となりました。

エンジニアリング事業部は、エーザイの研究所ならびに各生産拠点の設備維持管理業務、建設工事の施主支援に加えて、キャリブレーション業務を行っています。当期は、川島工園での新注射剤棟／研究棟新築工事や鹿島事業所でのQ-3棟建設工事に伴う施設工事と施主支援、保守業務等の増加、キャリブレーション事業の校正業務の増加により増収となりましたが、一方でエーザイの費用圧縮による修繕工事の減少、外部企業向けの温度マッピング業務が伸び悩み、減益となりました。

本社支援・厚生事業部は、エーザイの営業部門および本社地区の周辺業務支援、健康飴・健康食品、各種保険の販売、社宅・不動産資産・寮の管理等、幅広い業務を行っています。当期は、中国向け輸出業務の拡大、エーザイ本社地区のレイアウト変更に伴う電話工事、社有携帯電話管理台数の増加等に対応したことで増収増益となりました。計画に対しては健康飴・健康食品の販売未達やエーザイ早期退職の影響を受けた保険契約の減少により売上高が計画未達となりましたが、費用の効率的な運営により利益計画は達成しました。

メディカルコンベンション事業部は、医療・医学関連学会、エーザイが主催する研究会や学会等の運営を支援しています。当期は、エーザイの予算削減の影響を受けてオンライン研究会の受注が減少しましたが、学会運営事業においては、ハイブリッド型開催を推進するとともに、自社スタジオ利用による複合型配信事業を取り入れ受注を拡大し大幅な増収増益となりました。加えて、メディカルプライムを開発し、COVID-19の影響が続く中、顧客ニーズに合致したサービスを拡大しました。計画に対しては、学会運営事業の拡大による売上達成に加え動画配信業務の内製化によるコスト削減効果で計画を大きく上回る利益を達成しました。

営業本部は、エーザイグループおよび外部顧客への物品販売を担う事業部です。エーザイならびに製薬企業の製造工場や研究機関等への設備・機器導入時の最適化支援等を行っています。前期に川島工園や筑波研究所での大規模な設備投資が実施された反動から当期は大幅な減収減益となることを想定していましたが、鹿島事業所でのQ-3棟竣工に伴う理化学機器や什器の販売、筑波事業所での保守メンテナンス契約の増加や理化学機器・什器等の販売が想定よりも増加したことから、減収減益ではありますが計画比では売上、利益ともに目標を達成しました。

エーザイネットワーク経理センターは、エーザイの経費精算に係る精査業務、精算指導等ならびに個別決算業務、国内グループ企業3社の経理業務の受託および当社の経理業務を行っています。当期は会計および税務に関するコンプライアンス・リスクの排除を意識した適正な経理業務の遂行に加えて、エーザイの新会計システム稼働に向けた経費精算のペーパーレス化を踏まえた業務効率化改革プランを積極的に提案する等、着実に顧客貢献を果たしました。

2) 投資等の状況

当社は、新規顧客の獲得や業務拡大に資する戦略投資、業務品質の向上および所有不動産の価値向上のための投資を継続的に実施しています。

当期は2億93百万円の設備・ICT投資を実施しました。

設備投資は45件、ICT投資は14件となり、総件数は59件でした。

主な投資案件は、以下のとおりです。

【設備投資】(1億55百万円)

◆溶出試験器の更新(38百万円)

溶出試験器は、製剤からの主薬の溶出性を評価する機器です。分析業務の安定的、継続的な遂行のため、導入から年数を経た機器について計画的な更新を行いました。また、全自動の機器を導入することで夜間運転にも対応し、業務の効率化を進めることが可能となりました。

◆エランド久堅ビル空調設備更新(15百万円)

エランド久堅ビルの空調設備、換気設備は設置から15年近く経過しており、老朽化によってメンテナンスが困難になってきたことを受け更新工事を行いました。また、より快適な環境を整備するため、加湿設備を新たに設置しました。

◆本社業務環境改善投資(9百万円)

エーザイ別館の移転に伴い、サンプラネット駐在員の受け入れ先として本社ビル1階に居室を整備し、営業本部の機能を集約しました。

◆エランド平和台の外壁改修(9百万円)

特定建築物であるエランド平和台寮外壁において、法令で定められた定期メンテナンスを実施しました。これにより、外壁剥落のリスクを低減しました。

◆個室ワークブースの新設(9百万円)

働き方改革における柔軟な働き方の推進として、当社本社ビル7階別館に個室ワークブース(標準サイズ5室、ワイドサイズ2室)を設置しました。Web会議やオンライン研修、一人で集中して作業を行うための部屋として利用することができます。



- ◆美里第 2 ラボ棟試験室の空調設備更新（8 百万円）
試験室は室温を一定に保持することが定められています。分析業務の安定的、継続的な遂行のため、美里第 2 ラボ棟全体において 3 年計画で更新を実施してきました。当期で全設備の更新を終了しました。
 - ◆サンノーバクリーニング業務機器の更新（8 百万円）
サンノーバ本社工場にて実施しているクリーニング業務の安定的、継続的な遂行のため、導入から年数を経た洗濯機および乾燥機について計画的な更新を行いました。
 - ◆安定性保存器更新（8 百万円）
安定性保存器は医薬品分析業務において、医薬品等を一定の温湿度条件で保管するために必要な機器です。検体保管業務の安定的、継続的な遂行のため、導入から年数を経た安定性保存器について計画的な更新を行いました。
 - ◆電子天秤更新（6 百万円）
電子天秤は試薬等の質量を測定する機器であり、医薬品分析業務全般に用いられる機器です。分析業務の安定的、継続的な遂行のため、導入から年数を経た電子天秤について計画的な更新を行いました。
 - ◆高速液体クロマトグラフィ更新（5 百万円）
高速液体クロマトグラフィは原料・原薬および製剤の理化学試験において、物質同定や含有量の測定等に使用される機器です。新規業務受託および安定稼働に向けて、海外申請にも対応可能な機器を導入しました。
 - ◆新商品開発投資（2 百万円）
医薬品業界および食品業界への提案として、新商品「シングルユース（使い捨て）バッグ兼用コンテナブレンダ」の開発を開始しました。シングルユースバッグ内で粉体等を混合できる機構を開発することで、業界の抱える課題解消をめざしています。
- 【ICT 投資】（1 億 3 8 百万円）
- ◆販売管理システム改善と債権管理機能の追加（1 億 1 3 百万円）
エーザイグループにおける基幹システムの切り替えに連携する形で当社の販売管理システムの再構築を進めています。2022 年度 4 月からの運用開始に向け、実効的なシステムになるよう改善および機能追加を行いました。

3) 資金調達の状況

投資等の所要資金については、すべて自己資金で充当しており外部からの資金調達は行っていません。

4) 対処すべき課題

(1) 第6期中期戦略計画の実行

・デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の推進

当期のDX推進に向けた取り組みは現状把握から始め、各事業部でDX責任者を選任して解決すべき課題を持ち寄り、延べ201件の課題が挙がりました。

業務内容や事業内容によって有効度に偏りが出ないことを意識して優先順位付けを行い、まずは議事録作成支援ソフトならびに電子署名の導入、電子申請システムの利用拡大の3点に取り組むことにしました。

新規導入する議事録作成支援ソフトと電子署名は、「全社の最適化につながるものはどれか」という点を重視して検討し、当社全体にとって最適なツール選定・運用となるようDX責任者を始めとする関係者と議論を重ね、導入を推進しています。

・新人事制度の運用

当社の人事制度は2002年4月の創業以来、等級制度、賃金制度、評価制度の3本を柱として運用しています。2016年度の抜本的な見直しに続き、当期は第6中計で掲げた3年後のめざす姿の実現と求める人材像の獲得を軸として検討を進め、2022年4月に人事制度を改正しました。

「等級制度」では、職群（マネージャー職群、ゼネラルコントリビューター職群、エキスパートコントリビューター職群）および職責ランク（仕事内容、期待役割、期待行動を細かく区分したもの）の定義を新たに設定しました。また、職責ランクの定義は、ランク毎に「対課題」「対人」の側面で期待される役割や働き方を整理しました。

「評価制度」では、これまでの1次評価者に加え2次評価者を設定したことや、評価者および人事委員会の位置付けを明確にする等、評価体制を明確化しました。また、職責ランクの定義に応じて目標指定項目ならびに評価項目を再整理し、評価シートについても見直しました。組織方針と個人目標の連鎖を意識できるようにし、「何を・どれだけ・いつまでに」を明記したことで、具体的な目標設定を促しています。

「報酬制度」では、将来を担う人材に魅力ある制度として賞与に Pay for Performance の概念を取り入れ、業績評価により賞与支給ポイントの差を拡大しました。

第6中計のビジョンである「顧客との価値共創により独自の製商品・サービスを実現する顧客貢献企業」の実現に向け、社員が自身の期待・役割を理解し高いモチベーションをもって自発的な行動ができるよう、新制度を積極的に推進していきます。

・ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み

一般的にダイバーシティは「多様性」、インクルージョンは「包括」、「受容」を意味します。ダイバーシティ&インクルージョンとは、年齢、性別、国籍だけではなく、障がい、学歴、職歴、性自認、ライフスタイル、価値観等の属性にかかわらずそれぞれの個を尊重して認め合い、組織の一体感を醸成することで成長や変化を推進する取り組みとされています。

企業の成長のためには一定の活躍人材の確保が課題であり、企業は人材のあらゆる多様性と価値観を許容して活躍できる労働環境を整備し提供しなければなりません。当社も働き方改革を実現し、人材と働き方の多様性を許容・尊重して、成長と変革を成し遂げるように意識改革をはからなければなりません。

以上のことから、以下の方向性と目標を定め「サンプラネットダイバーシティ&インクルージョン（以下、D&I）2022」の取り組みを開始します。

◆D&I推進プロジェクトの発足

D&Iの施策の立案と実行を主任務として、D&I実践に不可欠な現在活躍中の女性社員をリーダーとした推進組織プロジェクトを発足します。

◆男性の育児参画・配偶者出産支援

男女平等の家庭参画を実現するため、2024年度に男性の配偶者出産時の休暇と合わせた育児休業の7日間以上の取得率50%（※）以上を目標にします。

2022年10月より配偶者出産時の慶事休暇（有給休暇）を最大5日間に変更するとともに、特別有給休暇として配偶者出産休暇を新設します。これらにより産後の配偶者支援と育児参画を促進し、男性の育児休業の取得を標準化させます。本施策の実行と同時に管理職層の意識改革を促し、男性の積極的な育児参画を実現します。 ※2021年4月現在の取得率33%

◆若手および女性活躍の実現

多様な価値観による経営参画の実現をめざして35歳以下マネージャー職の積極登用と女性マネージャー職比率向上を実行します。女性マネージャー職比率は2024年度に30%以上（※）を目標とします。

多様なキャリアパスを準備し、人事諸制度、人材育成施策の実行によりキャリア育成を支援します。

※2021年4月現在：22%、23名/103名（出向者除く）

◆ライフイベントと仕事の両立

出産、育児等、女性特有の事情による離職を防ぐ取り組みを実行します。

育児休業期間中のキャリア育成中断や疎外感発生防止への取り組みとしてeラーニングによる自己啓発機会を提供するとともに、育児休業期間中の上長とのオンライン面談を義務化します。また、若手層への魅力ある制度として、社会保険制度とは別に出産一時金や家族手当の増額等を検討します。

◆介護離職の防止

今後増加が予想される介護世代の活躍を支援するため、休暇、休業制度の再整備、柔軟な働き方の積極推進をはかります。

(2) 外販事業のさらなる拡大

環境変化や市場の動向に柔軟に対応していくために、既存ビジネスの強化だけでなく、販路のさらなる拡大と提案型営業による新たな価値の提供によって外販事業を拡大していきます。

物品販売事業では、医薬品業界にとどまらず、食品業界への展開にも注力するとともにキャリアレーション事業や分析事業と協働することによって、販路の深堀と拡大を同時に実現していきます。

キャリアレーション業務では、展開が遅れている温度モニタリングシステムの販売と保守業務について、アプローチ先選定の方向性を見直すとともに、協力・提携先となるメーカーの裾野を広げることで取り扱い機器の拡大と機器校正技術の向上につなげます。さらに、駐在型での提案も含めたアプローチを展開することで貢献機会の拡大をはかります。

医薬品分析事業においては、営業本部との連携の強化に加え、コーポレートホームページ等からの問い合わせに対し、提案型の顧客協議を行うことにより信頼を獲得し受注拡大に繋げるとともに、機器活用による自動化効果を高め、さらなる生産性向上による収益性の強化を行います。

(3) 内販事業の維持・拡大

当社は、エーザイの各部門が有する間接的な業務を積極的に引き受け、エーザイグループの一員としてコスト貢献に取り組みます。

最大顧客であるエーザイは、2016年に始動した中期経営計画「EWAY2025」により、国内においても構造改革を継続的に実行しています。2021年3月末までにエーザイは希望退職を実施し、その影響によりマンパワー不足や技術継承が困難になった業務の補完も当社に期待されています。また、レカネマブ承認を控え、エーザイグループに置けるコスト効率化の動きが進展する中、当社も適切な人材配置と新たな施策の提案により、コストとパフォーマンスの両面でエーザイグループに貢献していきます。

当社では、エーザイの環境変化による課題を共有している強みを生かし、各部門で業務のデジタル化による生産性向上、コスト効率化を推進するとともに新棟建設に関連する業務の支援を漏れなく遂行し、先を見据えた支援の主体的な提案や間隙業務の獲得によって顧客貢献の機会を拡大していきます。

研究開発部門では、包括的バイオアナリシス（生体試料中薬物濃度測定）体制構築の検討を継続し、分析種ラインナップ数増加とエーザイグループ内での対応可能な分析種の情報公開により、当社が受託可能な業務を明確化することで貢献機会の拡大を進めています。また、当社の組織間で情報交換を行うことのできるプラットフォームを設置し、各組織が保有する現場知や経験知を共有することで、実験自動化を例としたDXへの対応加速、効率化や高質化に向けた技術力の向上や新技術導入により研究開発を支援していきます。

生産部門では製造工程に係る周辺業務を獲得していくほか、内藤記念くすり博物館で行われる植物園協会総会の開催に向けて積極的に支援していきます。また、工事・保守関連では、エーザイが推進するカーボンニュートラルに沿って、各施設に適した提案を行っていくほか、川島工園でのカフェテリア棟や管理棟の建設等を全面的に支援していきます。

(4) 新規事業と新商品の創出

メディカルコンベンション事業では、メディカルプライムが2022年4月に本格的なプロモーションを開始しました。2022年度は運営学会において各種メディカルプライム機能の活用提案を行うとともに、新規の学会事務局へアプローチし、特に需要の高いeラーニングや動画編集業務を積極的に受注します。加えて、動画編集業務やデザイン業務の内製化を拡大し、利益向上に向けた展開をはかります。Webマーケティングの手法を新規に取り入れる重要な時期でもあり、メールマガジン配信やホームページコンテンツの充実等の検討を開始します。日常の診療に役立つ情報や研究テーマのきっかけとなる情報等、魅力ある話題を満載するとともに多様なサービスを提供するプラットフォーム（基盤）ビジネスとして成長させていきます。

営業本部では、医薬品業界および食品業界への提案として新商品「シングルユース（使い捨て）バッグ兼用コンテナブレンダ」の開発を開始しています。本商品は「高度な交叉汚染防止」、「製造従事者への安全性配慮」、「洗浄バリデーションが不要」、「環境への配慮」等の利点や洗浄作業時の従事者に対する安全性の確保等、得意先各社で課題とされているものを解決できる商品をめざしています。2022年6月に開催される国際食品工業展での展示を計画しており、新たな顧客貢献を実現する魅力ある商品として提案を行っていきます。

収益・財務面に関する課題

2022年度の売上高は、前期を7億64百万円下回る148億円（前期比95.1%）、営業利益は3億60百万円（同64.8%）、当期純利益は2億40百万円（同63.8%）の計画としました。

第6中計2年目となる2022年度は、中計最終年度に向けて顧客の需要動向の変化に対応しつつ、自立に向けて柱となるビジネスのさらなる成長拡大に向けた施策を着実に推進し、現状よりさらに安定した経営状態である「屋根づくり」の実現に取り組むため、外販事業の拡大に重きを置いて取り組んでいきます。

内販事業の売上高は111億円（前期比91.6%）を計画します。薬物動態試験の受託拡大やカン研究所、川島工園での研究生産機器販売の増加等があるものの、エーザイ各部門の経費、投資予算が圧縮されるとの情報に基づき、筑波研究所における理化学機器等の販売の減少、鹿島事業所での建設工事に伴う機器移設作業や固定資産販売の減少に加え、経費修繕や固定資産付帯工事の減少等を見込み、減収減益の計画としました。しかし、各部門で業務のデジタル化による生産性向上、コスト削減を推進するとともに、新棟建設に関連する業務の支援を漏れなく遂行し、先を見据えた支援の主体的な提案やさらなる非コア業務の獲得を進め貢献機会の拡大をはかります。

外販事業の売上高は37億円（前期比107.2%）の計画としました。学会運営支援が減少するものの、固定資産販売や設置工事、医薬品分析業務の増加、メーカーとのタイアップ強化を通じた温度モニタリングシステム販売および現地校正、温度マッピングの拡大を見込み増収増益の計画としました。これまで培ったノウハウの活用やDX、マーケティングを強化し、顧客に選ばれる製商品・サービスの提供を常に追求するとともに、新規取引先の拡大や既存取引先や協力会社との関係強化、新商品投入により売上および利益の拡大に最大限注力していきます。

当社は、企業理念である「顧客貢献企業」の実現に向け、ステークホルダーである皆様に誠意をもって向き合い、さらなる顧客満足・顧客歓喜の創出を第一義に考えた企業活動に全社一丸となって取り組んでいきます。

皆様におかれましては、引き続き一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

5) 財産および損益の状況の推移

区 分	第19期 (2019年度)	第20期 (2020年度)	第21期 (2021年度)
売上高	18,184百万円	16,133百万円	15,564百万円
営業利益	520百万円	451百万円	556百万円
経常利益	532百万円	456百万円	562百万円
当期純利益	355百万円	305百万円	376百万円
1株当たり当期純利益	39,417円54銭	33,853円77銭	41,586円17銭
総資産	14,666百万円	14,091百万円	14,180百万円
純資産	9,234百万円	9,505百万円	9,842百万円

- (注) 1 第21期の状況につきましては「1) 事業の経過およびその成果」に記載のとおりです。
 2 本事業報告中の記載金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。
 3 売上高等の記載金額には、消費税等は含まれていません。
 4 第21期(2021年度)より売上高の計上に関する「収益認識に関する基準」が適用されていますが、過年度につきましては適用前の金額を表示しています。

6) 重要な親会社との状況

エーザイ株式会社は、当社の議決権を85.07%所有する当社の親会社です。当社は、エーザイ株式会社およびグループ企業に対して医療・健康・環境分野に関わる商品の販売およびサービスの提供をしています。

7) 主要な事業所

本 社：東京都文京区大塚三丁目5番10号 住友成泉小石川ビル
 事業所：筑波事業所（茨城県つくば市）
 美里事業所（埼玉県児玉郡美里町）
 川島事業所（岐阜県各務原市 エーザイ株式会社川島工圏内）
 鹿島事業所（茨城県神栖市 エーザイ株式会社鹿島事業所内）

8) 社員の状況

	第19期 (2019年度末)	第20期 (2020年度末)	第21期 (2021年度末)
社 員 数	545名	559名	558名
平 均 年 齢	41.1歳	41.0歳	41.1歳
平 均 勤 続 年 数	11.7年	11.7年	12.0年

(注) 平均勤続年数は合併前からの通算で記載しています。

3. 会社の株式に関する事項

発行可能株式総数	36,400株
発行済株式の総数	9,100株（うち自己株式数37,16株）
株主数	180名（当社を含めています）

大株主

株主名	当社への出資状況		当社から大株主への出資状況	
	持株数 (株)	議決権比率 (%)	持株数 (株)	出資比率 (%)
エーザイ株式会社	7,694.93	85.07	—	—
渡辺隆一	270.40	2.99	—	—
尾崎春生	75.00	0.83	—	—
加藤賢一	67.03	0.74	—	—
安藤秀彦	65.66	0.72	—	—
額継春彦	65.66	0.72	—	—
箱根操子	53.68	0.59	—	—

(注) 議決権比率は自己株式数および端株数を除いて計算しています。

4. 会社役員に関する事項

1) 取締役および監査役の氏名等

地 位	氏 名	担当または主な職業
代表取締役社長	平井 一雄	
取 締 役	須田 眞次	研究開発担当 兼 品質保証担当 兼 筑波研開発支援事業部長
取 締 役	浅野 正嗣	販売統括担当 兼 エンジニアリング担当 兼 エンジニアリング事業部長
取 締 役	春日 康博	経営管理担当 兼 製造担当 兼 コンプライアンス・リスク管理担当 兼 内部統制担当 兼 管理本部長 兼 総務・ICT部長
取 締 役	安田 覚	チーフトランスフォーメーションオフィサー 兼 プラットフォームビジネス開発担当 兼 メディカルコンベンション事業部長
常 勤 監 査 役	村山 正美	
監 査 役	中村 勝彦	T M I 総合法律事務所 弁護士
監 査 役	新留 貴光	エーザイ株式会社 コーポレート I A 部長

(2022年3月31日現在)

(注)

- 1 監査役 中村 勝彦は、会社法第2条第16号および第335条第3項に定める社外監査役です。
- 2 取締役兼任以外の執行役員とその担当任務は次のとおりです。
常務執行役員 深井 孝敏 生産地域支援事業部長
- 3 2021年6月30日付で橋本 勉が執行役員を退任しました。
2021年9月30日付で小峰 俊也、平山 進が執行役員を退任しました。

4 2022年4月1日付で執行役員の任務を次のとおり発令しました。

専務執行役員	安田 覚	チーフトランスフォーメーションオフィサー 兼 プラットフォームビジネス開発担当 兼 メディカルコンベンション事業部長
常務執行役員	深井 孝敏	生産地域支援事業部長
常務執行役員	浅野 正嗣	販売統括担当 兼 エンジニアリング担当 兼 エンジニアリング事業部長
常務執行役員	春日 康博	経営管理担当 兼 製造担当 兼 コンプライアンス・リスク管理担当 兼 内部統制担当 兼 管理本部長
執行役員	須田 眞次	研究開発担当 兼 品質保証担当 兼 筑波研開支援事業部長

5. 決算期後に生じた会社の状況に関する重要な事実

該当事項はありません。

第21期 計算書類

貸借対照表

(2022年3月31日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資産の部)		(負債の部)	
流動資産	10,759,140	流動負債	3,132,840
現金及び預金	1,274,871	買掛金	1,872,479
受取手形	120,285	未払金	255,936
売掛金	3,060,440	未払費用	113,146
商品	117,185	未払法人税等	154,693
仕掛品	4,538	未払消費税等	104,113
未収金	15,366	前受金	16,160
親会社預け金	6,031,561	預り金	58,738
前渡金	98,891	賞与引当金	552,962
前払費用	16,177	リース債務	4,613
短期貸付金	1,540	固定負債	1,205,611
立替金	18,267	長期預り保証金	197,956
その他	21	退職給付引当金	996,656
固定資産	3,420,892	リース債務	6,500
有形固定資産	2,516,724	その他	4,500
建物	901,432	負債合計	4,338,451
構築物	14,486	(純資産の部)	
機械及び装置	10,947	株主資本	9,841,582
車両及び運搬具	8,648	資本金	455,000
工具器具備品	295,558	資本剰余金	3,420,877
土地	1,274,541	資本準備金	3,419,223
リース資産	11,113	その他資本剰余金	1,654
無形固定資産	401,984	利益剰余金	5,974,404
ソフトウェア	393,629	その他利益剰余金	5,974,404
その他	8,355	別途積立金	5,260,000
投資その他の資産	502,184	繰越利益剰余金	714,404
長期貸付金	2,300	自己株式	△ 8,700
差入保証金	98,423	純資産合計	9,841,582
保険積立金	12,036	負債・純資産合計	14,180,033
長期前払費用	174		
繰延税金資産	389,103		
その他	149		
資産合計	14,180,033		

(注) 金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。

(ご参考：監査対象外)

第21期 計算書類

貸借対照表 (前期比較)

(単位：千円)

科 目	第20期	第21期	科 目	第20期	第21期
	(2020年度)	(2021年度)		(2020年度)	(2021年度)
	金 額	金 額		金 額	金 額
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	10,750,751	10,759,140	流動負債	3,389,625	3,132,840
現金及び預金	568,554	1,274,871	買掛金	2,148,499	1,872,479
受取手形	230,007	120,285	未払金	308,755	255,936
売掛金	3,844,953	3,060,440	未払費用	108,382	113,146
商品	208,720	117,185	未払法人税等	73,292	154,693
仕掛品	4,232	4,538	未払消費税等	112,445	104,113
未収金	33,273	15,366	前受金	27,718	16,160
親会社預け金	5,788,852	6,031,561	預り金	57,309	58,738
前渡費用	43,924	98,891	賞与引当金	548,613	552,962
前払費用	15,201	16,177	リース債務	4,613	4,613
短期貸付金	760	1,540	固定負債	1,196,455	1,205,611
立替金	11,902	18,267	長期預り保証金	197,946	197,956
その他	375	21	退職給付引当金	982,897	996,656
固定資産	3,340,151	3,420,892	リース債務	11,113	6,500
有形固定資産	2,539,379	2,516,724	その他	4,500	4,500
建物	894,946	901,432			
構築物	16,620	14,486	負債合計	4,586,081	4,338,451
機械及び装置	2,972	10,947	(純資産の部)		
車両及び運搬具	13,511	8,648	株主資本	9,504,822	9,841,582
工具器具備品	320,544	295,558	資本金	455,000	455,000
土地	1,274,541	1,274,541	資本剰余金	3,420,486	3,420,877
建設仮勘定	520	-	資本準備金	3,419,223	3,419,223
リース資産	15,725	11,113	その他資本剰余金	1,263	1,654
無形固定資産	311,044	401,984	利益剰余金	5,643,391	5,974,404
ソフトウェア	83,219	393,629	その他利益剰余金	5,643,391	5,974,404
ソフトウェア仮勘定	219,470	-	別途積立金	4,960,000	5,260,000
その他	8,355	8,355	繰越利益剰余金	683,391	714,404
投資その他の資産	489,728	502,184	自己株式	△ 14,055	△ 8,700
長期貸付金	1,740	2,300			
差入保証金	92,673	98,423	純資産合計	9,504,822	9,841,582
保険積立金	19,539	12,036	負債・純資産合計	14,090,903	14,180,033
長期前払費用	1,356	174			
繰延税金資産	374,271	389,103			
その他	149	149			
資産合計	14,090,903	14,180,033			

(注) 金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。

(注) 第20期(2020年度)は、ご参考(監査対象外)です。

第21期 計算書類

損益計算書

〔 自 2021年4月 1日
至 2022年3月31日 〕

(単位：千円)

科 目	金 額	
売上高		15,564,068
売上原価		12,982,358
売上総利益		2,581,711
販売費及び一般管理費		2,026,109
営業利益		555,601
営業外収益		
受取利息	3,754	
受取保険金	2,500	
その他	877	7,131
営業外費用		
為替差損	486	486
経常利益		562,246
特別利益		
固定資産売却益	179	179
特別損失		
固定資産処分損	4,550	4,550
税引前当期純利益		557,875
法人税、住民税及び事業税	196,494	
法人税等調整額	△ 14,831	181,663
当期純利益		376,213

(注) 金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。

(ご参考：監査対象外)

第21期 計算書類

損益計算書（前期比較）

(単位：千円)

科 目	第20期（2020年度）		第21期（2021年度）	
	金 額		金 額	
売上高		16,132,832		15,564,068
売上原価		13,631,655		12,982,358
売上総利益		2,501,177		2,581,711
販売費及び一般管理費		2,049,928		2,026,109
営業利益		451,249		555,601
営業外収益				
受取利息	4,409		3,754	
為替差益	62		-	
受取保険金	-		2,500	
その他	1,494	5,965	877	7,131
営業外費用				
為替差損	-		486	
その他	1,050	1,050	-	486
経常利益		456,164		562,246
特別利益				
固定資産売却益	846	846	179	179
特別損失				
固定資産処分損	413		4,550	
固定資産売却損	33	446	-	4,550
税引前当期純利益		456,563		557,875
法人税、住民税及び事業税	145,334		196,494	
法人税等調整額	6,201	151,535	△ 14,831	181,663
当期純利益		305,029		376,213

(注) 金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。

(注) 第20期（2020年度）は、ご参考（監査対象外）です。

(注) 第21期（2021年度）より売上高の計上に関する「収益認識に関する基準」が適用されていますが、第20期（2020年度）につきましては適用前の金額を表示しています。

第21期 計算書類

株主資本等変動計算書

〔 自 2021年4月 1日
至 2022年3月31日 〕

(単位：千円)

	株主資本						
	資本金	資本剰余金			利益剰余金		
		資本準備金	その他資本 剰余金	資本剰余金 合計	その他利益剰余金		利益剰余金 合計
					別途 積立金	繰越利益 剰余金	
当期首残高	455,000	3,419,223	1,263	3,420,486	4,960,000	683,391	5,643,391
当期変動額							
剰余金の配当				-		△ 45,199	△ 45,199
別途積立金の積立て				-	300,000	△ 300,000	-
当期純利益				-		376,213	376,213
自己株式の取得				-			-
自己株式の処分			392	392			-
当期変動額合計	-	-	392	392	300,000	31,013	331,013
当期末残高	455,000	3,419,223	1,654	3,420,877	5,260,000	714,404	5,974,404

	株主資本		純資産 合計
	自己株式	株主資本 合計	
当期首残高	△ 14,055	9,504,822	9,504,822
当期変動額			
剰余金の配当		△ 45,199	△ 45,199
別途積立金の積立て		-	-
当期純利益		376,213	376,213
自己株式の取得	△ 260	△ 260	△ 260
自己株式の処分	5,615	6,007	6,007
当期変動額合計	5,355	336,760	336,760
当期末残高	△ 8,700	9,841,582	9,841,582

(注) 金額は、表示単位未満を四捨五入して表示しています。

個別注記表

I. 重要な会計方針に係る事項に関する注記

1. たな卸資産の評価基準および評価方法

商品…移動平均法による原価法（貸借対照表価額については収益性の低下に基づき簿価切下げの方法により算定）を採用しています。

2. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産（リース資産を除く）

定額法を採用しています。なお、主な耐用年数は次のとおりです。

建物	6～50年
構築物	10～39年
機械及び装置	10～17年
車両及び運搬具	4～7年
工具器具備品	2～20年

(2) 無形固定資産（リース資産を除く）

定額法を採用しています。なお、ソフトウェア（自社利用分）については、社内における利用可能期間（5年）に基づく定額法を採用しています。

(3) リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しています。

3. 引当金の計上基準

(1) 賞与引当金

従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額のうち当事業年度負担額を計上しています。

(2) 退職給付引当金

従業員の退職給付に備えるため、期末日における退職給付債務の見込額に基づき、期末日において発生していると認められる額を計上しています。なお、数理計算上の差異は償却年数5年の定額法により、それぞれ発生した事業年度の翌事業年度から営業費用として処理しています。

4. 収益及び費用の計上基準

「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)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第 30 号 2021 年 3 月 26 日)を適用し、以下の 5 ステップアプローチに基づき、顧客との契約から生じる収益を認識しています。

ステップ 1:顧客との契約を識別する。

ステップ 2:契約における履行義務を識別する。

ステップ 3:取引価格を算定する。

ステップ 4:取引価格を契約における履行義務に配分する。

ステップ 5:履行義務を充足したときにまたは充足するにつれて収益を認識する。

(1) 定型委受託業務における収益

研究開発や製造ならびに間接業務等に関する定型委受託業務については、顧客との契約にて仕様を定めた日常的又は反復的な業務であり、時の経過に応じて履行義務を充足すると判断されることから契約期間にわたり毎月均等で収益を認識しています。

(2) 物品販売における収益

物品販売については、通常、商品の引渡時点において顧客が当該商品に対する支配を獲得し、当社の履行義務が充足されたと判断していることから、当該商品の引渡時点で収益を認識しています。

(3) 役務提供における収益

施設工事や機器メンテナンスならびに医薬品試験等について、履行義務が充足される役務提供完了時点で収益を認識しています。

5. 消費税等の会計処理

消費税および地方消費税の会計処理は、税抜方式によっています。

II. 会計方針の変更に関する注記

1. 「収益認識に関する会計基準」等の適用

「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)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第 30 号 2021 年 3 月 26 日)を当事業年度の期首から適用し、約束した財またはサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識しています。

Ⅲ. 株主資本等変動計算書に関する注記

1. 当事業年度末における発行済株式総数

普通株式 9,100 株

2. 当事業年度末における自己株式の数

普通株式 37.16 株

3. 配当に関する事項

(1)配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額 (円)	基準日	効力発生日
2021年6月23日 定時株主総会	普通 株式	45,199	5,000	2021年 3月31日	2021年 6月23日
計		45,199			

(2)基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

2022年6月24日開催の定時株主総会の議案として、普通株式の配当に関する事項を次のとおり提案する予定です。

①	配当金の総額	45,314 千円
②	1株当たりの配当額	5,000 円
③	基準日	2022年3月31日
④	効力発生日	2022年6月24日

なお、配当原資については、利益剰余金とすることを予定しています。

監査役の監査報告書 謄本

監 査 報 告 書

当監査役協会は、2021年4月1日から2022年3月31日までの第21期事業年度における取締役の職務の執行に関して、各監査役が作成した監査報告書に基づき、審議の上、本監査報告書を作成し、以下のとおり報告いたします。

1. 監査役及び監査役協会の監査の方法及びその内容

監査役協会は、監査の方針、職務の分担等を定め、各監査役から監査の実施状況及び結果について報告を受けるほか、取締役及び使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。

各監査役は、監査役協会の定めた、監査役監査の基準に準拠し監査の方針、職務の分担等に従い、取締役、内部統制推進関係組織その他の使用人及び親会社の監査委員会その他の者と意思疎通を図り、情報の収集及び監査の環境の整備に努めるとともに、取締役会その他重要な会議に出席し、取締役及び使用人等からその職務の執行状況（内部統制の状況を含む）について報告を受け、必要に応じて説明を求め、重要な決裁書類等を閲覧し、本社及び主要な事業所において業務及び財産の状況を調査いたしました。

以上の方法に基づき、当該事業年度に係る事業報告及びその附属明細書について検討いたしました。さらに、会計帳簿又はこれに関する資料の調査を行い、当該事業年度に係る計算書類及びその附属明細書について検討いたしました。

2. 監査の結果

(1) 事業報告等の監査結果

- 一 事業報告及びその附属明細書は、法令及び定款に従い、会社の状況を正しく示しているものと認めます。
- 二 取締役の職務の執行に関する不正な行為、又は、法令もしくは定款に違反する重大な事実は認められません。

(2) 計算書類等の監査結果

計算書類及びその附属明細書は、会社の財産及び損益の状況をすべての重要な点において適正に表示しているものと認めます。

2022年5月19日

株式会社サンプラネット 監査役協会

常勤監査役 村山正美 ㊟

監査役 中村勝彦 ㊟

監査役 新留貴光 ㊟