

2021年3月15日

※2021年3月13日以前に当社お問い合わせフォーム等に受けた、成長戦略に係るご質問の一部に対する当社回答です。

※今回回答させて頂いたご質問以外にも、数多くのお問い合わせを頂いておりますので、順次、株主様にご回答させて頂くことを予定しております。

8、中期経営計画および新経営陣の成長戦略について（2）

Q8-1、新体制のKPIを教えてください。時価総額はKPIにしないのか？

A8-1、上場以来、当社が最優先としておりました経営課題は、いわゆる“死の谷”を越えることにありました。そのため、事業存続性に疑念ありとする「継続企業の前提に関する注記（ゴーイングコンサーン、GC注記）」に至ることがないように、事業活動に支障をきたさないために、「資金残高30億円の維持」、「営業損益の黒字化」、「営業キャッシュ・フローの黒字化」をKPIとして設定しておりました。現在は中期事業計画「GAIA2021」の最終年度ですので、「資金残高30億円の維持」と「営業損益の黒字化」を達成するべく事業活動に取り組んでまいります。

今期（2021年）は当社の事業収支が黒字化し長年の悲願であった“死の谷”を超えることを想定しておりますので、新経営陣への移行が完了次第、新たなKPIの設定を行います。具体的にはROEや時価総額を含めた検討を行っており、2021年内の公表を目指しております。新体制のKPIは、研究開発の指標はもちろん、財務指標や人事項目等も含めてバランスよく設定することが望ましいと考えております。

Q8-2、中長期的な利益成長の計画を教えてください

A8-2、3月5日公開のQ&A 1-1にも記載しました通り、当社はこれからロイヤルティ収入のみで現在の事業費用をまかなえる会社へと成長いたします。加えて、既に導出済みの開発ステージにあるプログラムから得られるマイルストーンと、新規開発候補化合物の導出で得られる導出一時金・マイルストーンを事業収入として見込んでおります。

“死の谷”を超える目途が付き、財務基盤が安定化することから、当社は漸く攻めの経営にシフトすることが出来ます。3月10日公開の「新経営体制の成長戦略に関する動画」で渡邊が述べた通り、当社は2021年から変容・革新のフェーズへと移行します。自社開発パイプラインの強化とイオンチャンネルを中心とした創薬への積極的な投資を行い、株主の皆様ごの期待に応えられるよう取り組んでまいります。私たちラクオリアの目標は、世界的な

研究開発型創薬企業へと成長し、数多くの革新的な新薬を治療法がなく困っておられる患者様に一日でも早くお届けすることです。

9、 株主総会について（2）

Q9-1、株主総会の抽選方法を教えてほしい

A9-1、本年の株主総会は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、開催日当日のご来場はご遠慮いただきたく存じますが、ご来場を希望される場合には、事前申込みが必要となり、申込者多数の場合は抽選となります。なお、提案株主様は抽選の対象とせず、ご出席いただけます。

抽選の一連の手続（来場事前登録サイトの運営）は、当社ではなく、他の上場企業様も採用しておられる外部業者様（株式会社プロネクサス様）に委託しております。外部のシステムにより完全にランダムで抽出されますので、特定の株主様を選択して恣意的に当選又は落選させることは一切ございません。

なお、抽選方法につきましては、提案株主様及び裁判所より選任されました総会検査役にもご説明させていただいております。

Q9-2、抽選は頭数ではなく持ち株数に比例して優先的に入場させるべきではないか

A9-2、持ち株数に比例する抽選ではなく頭数による抽選とする理由は、株主総会に出席して質問等をする権利が、持ち株数に応じた権利ではなく、1株（1単元株）以上の株式を有する株主が等しく有する権利であるからです。

なお、「株主総会運営に係るQ&A」（経済産業省・法務省令和2年4月2日）も「全ての株主に平等に登録の機会を提供する」ことが必要であるとされています。

https://www.meti.go.jp/covid-19/kabunushi_sokai_qa.html

また、株主総会の来場人数に制限を設けた他社様の事例においても、当社と同様に、頭数による抽選を実施しているケースが一般的です。

Q9-3、株主総会のライブ配信でも質問を受け付けるべきでは？

A9-3、株主総会は会社法に基づき厳格に開催する必要があるため、ご質問を受け付けるために双方向のシステムを導入する場合は、技術的な面はもちろんのこと、その運営にも多くの課題がありますので、今回はご視聴のみの形式とさせていただきました。何卒ご理解いただけますようお願いいたします。

なお、当社へのお問い合わせやご意見等につきましては、随時、当社ウェブサイトのお問い合わせフォームより受け付けており、そのQ&Aも含む当社の最新情報につきましては、



当社ホームページに「新経営体制（新体制）に関するQ&A並びに当社第13期定時株主総会に関する最新情報」のページを立ち上げ、随時アップデートしております。

https://www.raqualia.co.jp/topics/20210305_004095.html

該当ページを充実させていくことで、株主総会に向けて当社をよりご理解いただくべく取り組んでまいりますので、是非ご覧いただけますと幸いです。

また、会社提案の新体制による成長戦略に関するご質問が多数寄せられていることから、Zoomによる説明会及びそれに対する質疑応答の場を設定することといたしました。開催日程やお申し込み方法につきましては、3月16日（火）16:00までに当社ホームページにてお知らせいたします。

10、研究開発について

Q10-1、会社提案と株主提案の大きな違いを教えてください

A10-1、会社提案ではしっかりと原資を確保し、イオンチャネル創薬を中心とした研究から新規開発候補化合物を継続的に創出し、早期導出を目指します。また、自社開発については想定される将来利益を考慮してプログラムに優先順位をつけ、品目を絞り込んで実施する予定です。株主提案では開発プログラムを幅広く展開し、イオンチャネル創薬に加えて新しいモダリティ創薬にも挑戦するとされています。3月5日公開のQ&A 1-1でも触れましたとおり、株主提案の中では原資の根拠を説明しておらず、大幅な赤字が継続し持続可能性に欠けると判断しております。

Q10-2、産学連携からの成果が出ていない、やめるべきではないか？

A10-2、産学連携ではイオンチャネル創薬以外の領域にも挑戦しております。また、ファースト・イン・クラスを狙う挑戦的な創薬であるため、成功確率が従来よりも低くなります。そのような状況でも、名古屋大学との共同研究の成果として CRHR2 受容体拮抗薬（新規心不全治療薬）は開発候補化合物の創出まで非常に近いところまで進んでおります。

さらに、2021年3月11日の当社IRにてお知らせしましたとおり、AMEDの臨床研究・治験推進研究事業に名古屋大学を代表機関としたタミバロテン（AM80）の膵がんに対する医師主導治験が採択されました。このように、産学連携は創薬研究のみならず、医薬品の開発においても双方に利点がある取り組みです。産学連携による活動を今後も継続することにより、中部発の画期的な新薬の創成に繋げてまいります。

https://www.raqualia.co.jp/topics/20210311_004104.html

Q10-3、企業との共同創薬研究は将来得られるマイルストーン・ロイヤルティが減るからやるべきではない、自社研究に集中してほしい。



A10-3、製薬企業様との共同研究には多くのメリットがあります。例えば、新薬候補化合物の創出に至った際にその導出先が確定していること、双方の強みを活かすことができるため創薬研究に厚みが増すこと、その後の臨床開発まで含めた長期スパンでの戦略立案と実行が可能となることなどを挙げるができます。

創薬に対する情熱を重ね合わせられるというメリットもあります。旭化成ファーマとの共同創薬研究ではプロジェクト途中で中止の危機が何度も発生しました。しかしながらそのような危機を乗り越えられたのは、両社の研究者の最後まであきらめない情熱があったからこそです。確かに自社研究のみで創出した開発候補化合物をメガファーマに直接導出が出来ればラクオリアが将来得られる利益は大きくなりますが、旭化成ファーマとの共同研究であったからこそ、P2X7 受容体拮抗薬は開発候補化合物の創出に辿り着いた、と当社では考えております。

Q10-4、開発パイプラインの担当者がラクオリアに残っていないのは本当か？

A10-4、現在も当社研究員の約半数はファイザー中央研究所出身者であり、テゴプラザン、EP4 拮抗薬、5-HT4 部分作動薬等、当社の創業当時からパイプラインに組み込まれていた薬剤候補化合物の創出とその後の開発に携わった研究員が多数在籍しております。

ユビエンス株式会社には、「テゴプラザンの開発者」ではなく、当社初期にテゴプラザン及びグレリン受容体作動薬の探索研究に携わった研究員が在籍しております。当社と該当研究員は、現在もコンサルタント契約を締結し、当時の探索研究データの解釈等、都度協力を頂いております。

以上