

2022年3月期 決算説明会

2022年5月23日（月）

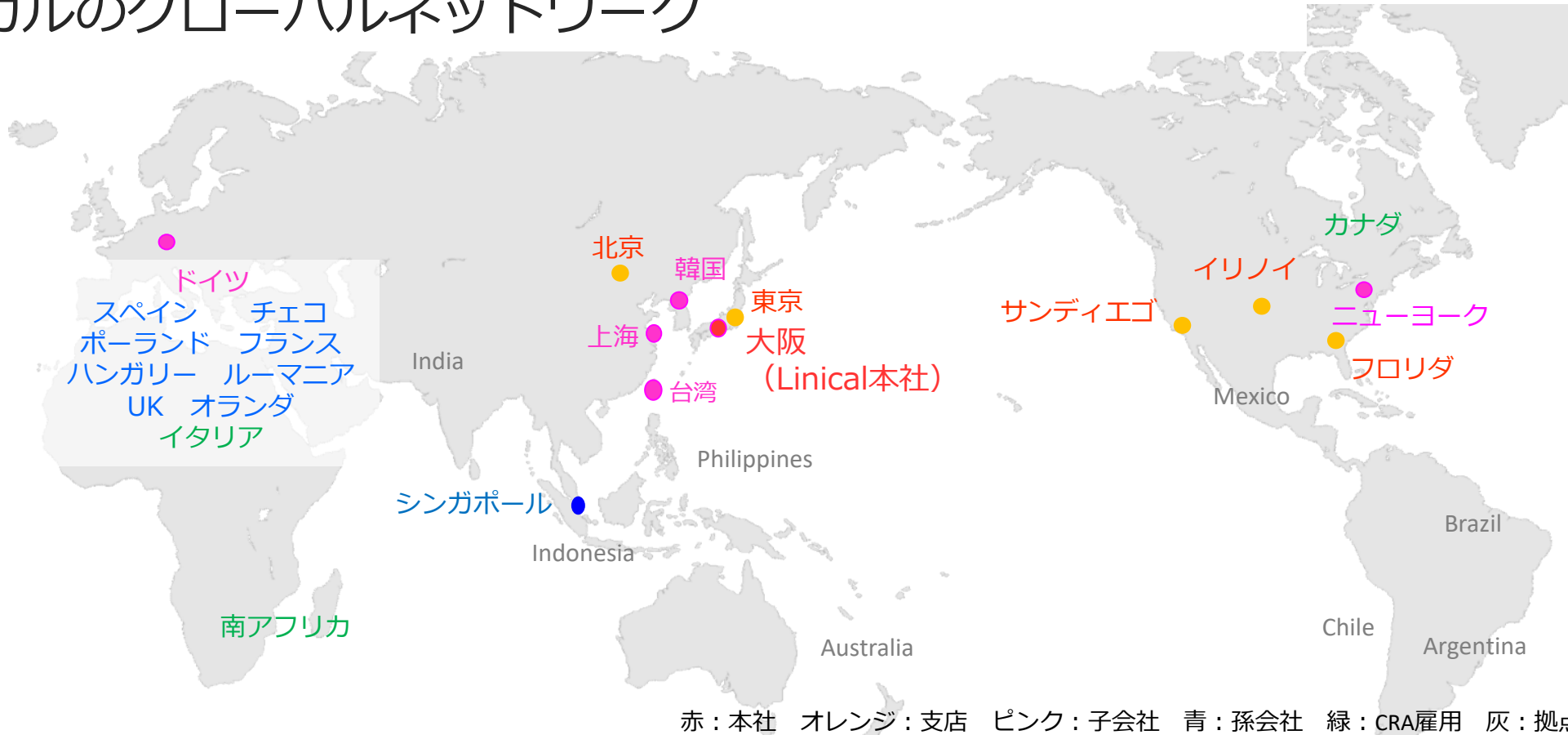
株式会社リニカル
代表取締役社長 秦野和浩

1. 事業概要	P. 2 ~ 4
2. 2022年3月期 実績	P. 5 ~ 15
3. 2023年3月期 計画	P. 16 ~ 18
4. 経営戦略	P. 19 ~ 28

1. 事業概要

日本発グローバルCRO

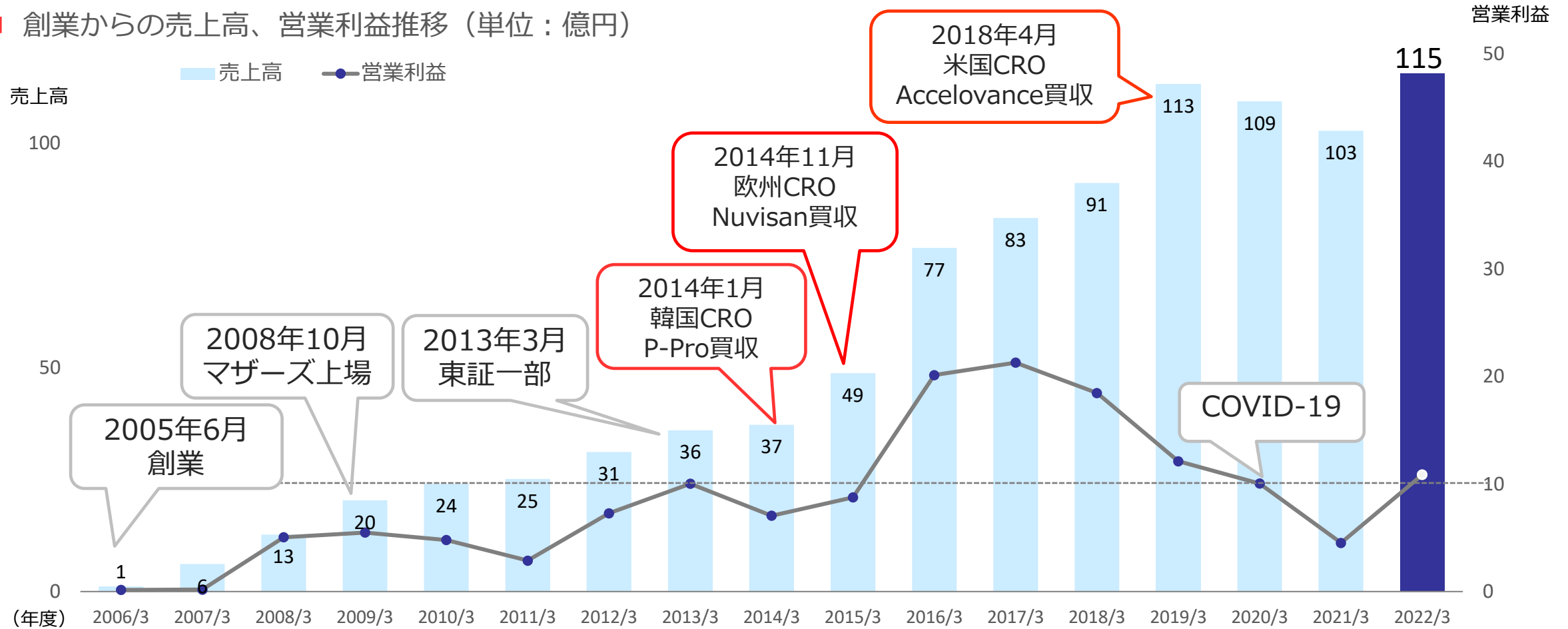
■ リニカルグローバルネットワーク



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/地域に事業展開し、世界20以上の国/地域でサービス提供が可能

創業からの売上高・営業利益推移

■ 創業からの売上高、営業利益推移（単位：億円）



各地でCOVID-19影響が残る中、過去最高の売上高を記録
営業利益もCOVID-19前の水準に回復

2. 2022年3月期 実績

連結業績

- 日本事業の復調に加え、欧州・米国事業がCOVID-19前の正常な成長軌道に回復し、対前年で大幅な増収増益。
- **売上高は過去最高、営業利益も2020年3月期水準まで回復。**2025年3月期までの中期経営計画の2023年3月期計画を前倒しで達成。

地域別ハイライト

- 日本： 第4四半期までCOVID-19による活動制限の影響が続き、対前年で減収となるも、原価の発生を抑えリーンの運営を実行したことにより増益。
- 欧州： 営業部門の強化により大型のグローバル案件を複数獲得、稼働率向上により大幅な増収増益を達成。売上高、営業利益が過去最高を記録。
- 米国： 既存・新規の受注案件を順調に消化し、大幅な増収増益。売上高、営業利益が過去最高を記録。

連結業績

単位： 百万円	2021年3月期 実績		2022年3月期 実績		
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率	増減率 (対前年)
売上高	10,279	-	11,555	-	12.4%
売上原価	7,511	73.1%	7,943	68.7%	5.7%
販管費	2,314	22.5%	2,525	21.9%	9.1%
営業利益	453	4.4%	1,085	9.4%	139.5%
経常利益	588	5.7%	1,183	10.2%	101.1%
当期純利益	539	5.3%	790	6.8%	46.4%

地域別業績

単位： 百万円	2021年3月期 実績			2022年3月期 実績					
	売上高	営業利益	経常利益	売上高	増減率	営業利益	増減率	経常利益	増減率
日本	6,483	281	404	6,294	-2.9	506	80.1	685	69.6
米国	1,970	305	407	2,378	20.7	399	30.9	372	-8.6
欧州	2,355	40	0.2	3,136	33.2	359	797.5	352	-
韓国	472	48	22	723	53.2	127	164.6	121	450
台湾	169	-44.0	-53.0	117	-30.8	-90	-	-95	-
中国*	280	66	63	369	31.7	41	-38.5	23	-62.9
連結** 調整	-1,450	-243	-255	-1,462	-	-257	-	-275	-
Total	10,279	453	588	11,555	12.4	1,085	139.5	1,183	101.1

*2018.4に買収した米国Accelovance社（現Linical Accelovance America(LAA)社）の中国事業を含む

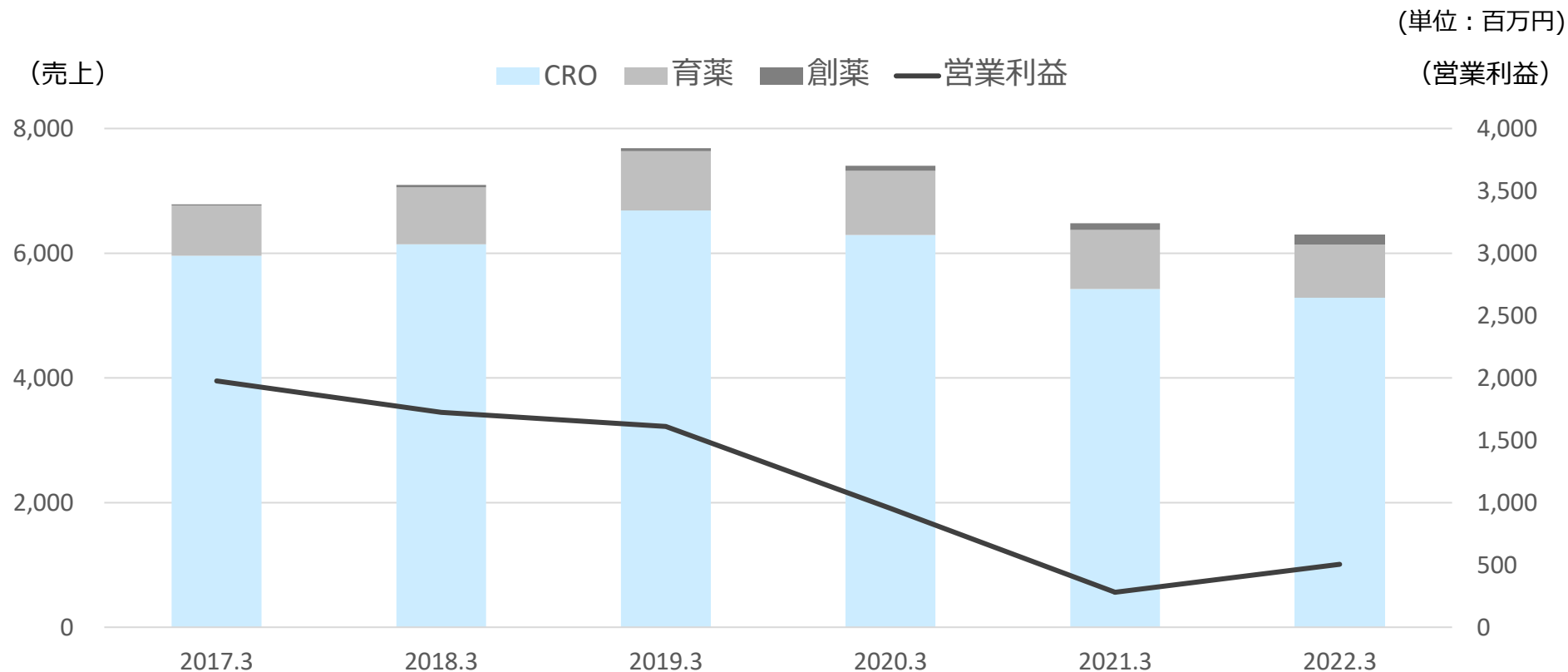
**のれんの償却費用は連結調整に含めております

のれんの残高と残存償却期間（2022/3期末）

単位： 百万円	金 額	残存 償却期間	年間 償却額※4
KOREA	2019年3月期で償却終了		
EUROPE ※1※2	1,349	11-12年	120
USA ※1※3	2,056	12年	171

- ※1 Linical Accelovance America, Inc.（以下、LAA）買収により発生したのれんについて、その欧州子会社分をEUROREに按分しております。
- ※2 のれん以外にPurchase Price Allocation により認識された無形固定資産の2022/3期末残高は84百万円です。これらの残存償却期間5～9年です。
- ※3 のれん以外にPurchase Price Allocation により認識された無形固定資産の2022/3期末残高は46百万円です。これらの残存償却期間5年です。
- ※4 2022年3月期末の為替レートで換算しております。

地域別業績：日本



- 2020/3期以降、新型コロナウイルス感染拡大による医療機関への訪問規制により受注案件の消化が進まなかったことや、開発案件の絞り込みなど製薬会社の開発計画の修正の影響を受け、受注の確保が進まず減収
- 2022/3期は原価をコントロールし、リーンな運営を行ったことで増益

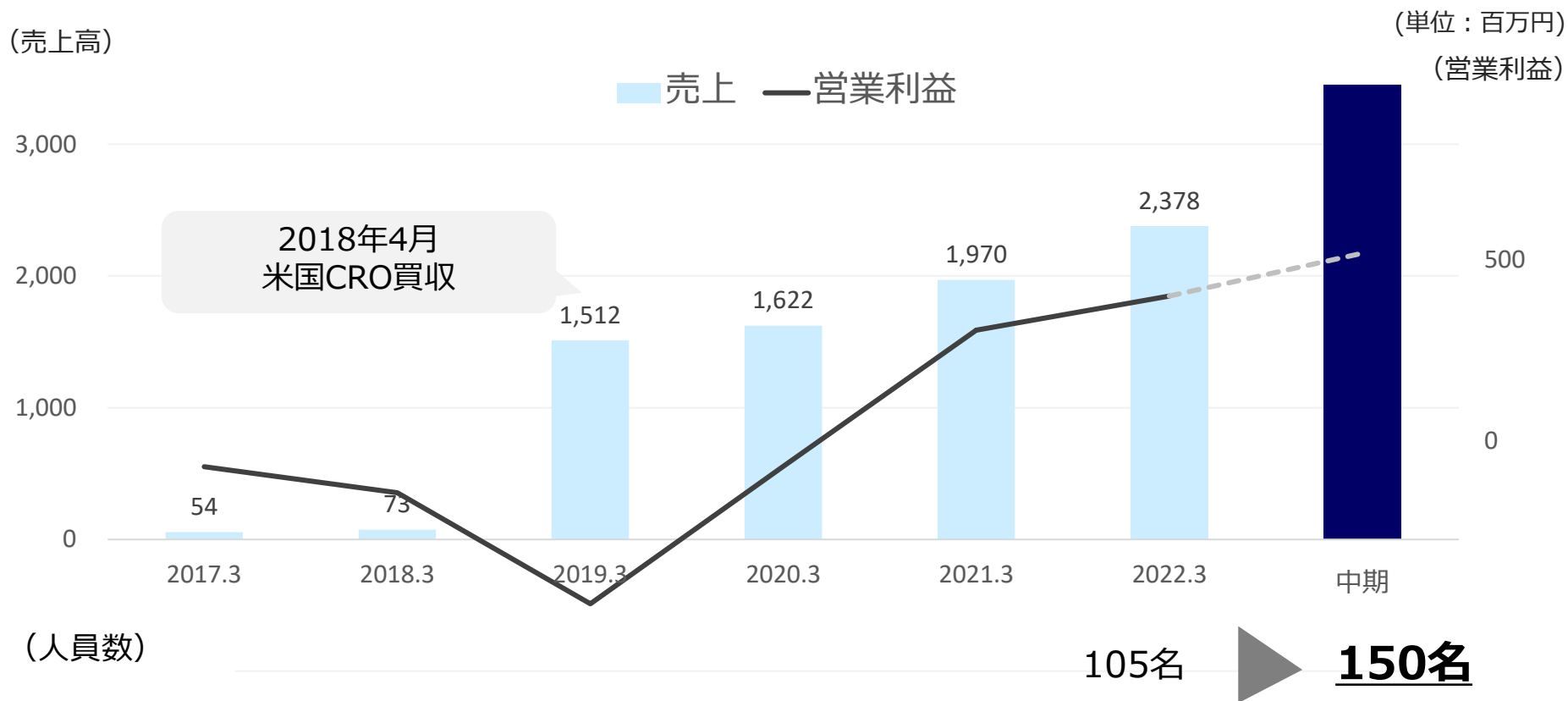
日本：事業戦略

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

顧客・疾患領域・サービスの各面からビジネスモデルを進化させ、
中長期的な成長と収益力向上を目指す

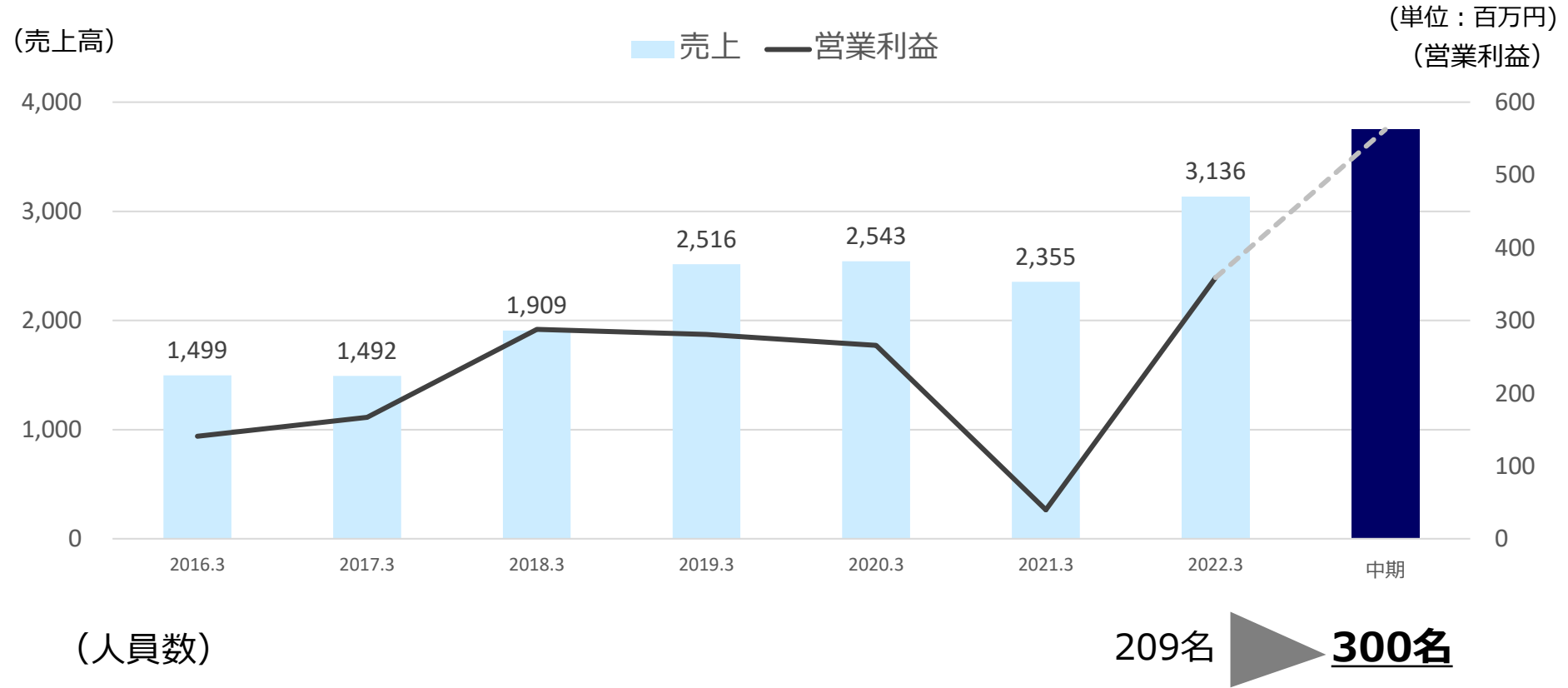
再生医療、治療アプリなど今後拡大が見込まれる最新の治療法にも先駆けて取り組む

地域別業績：米国



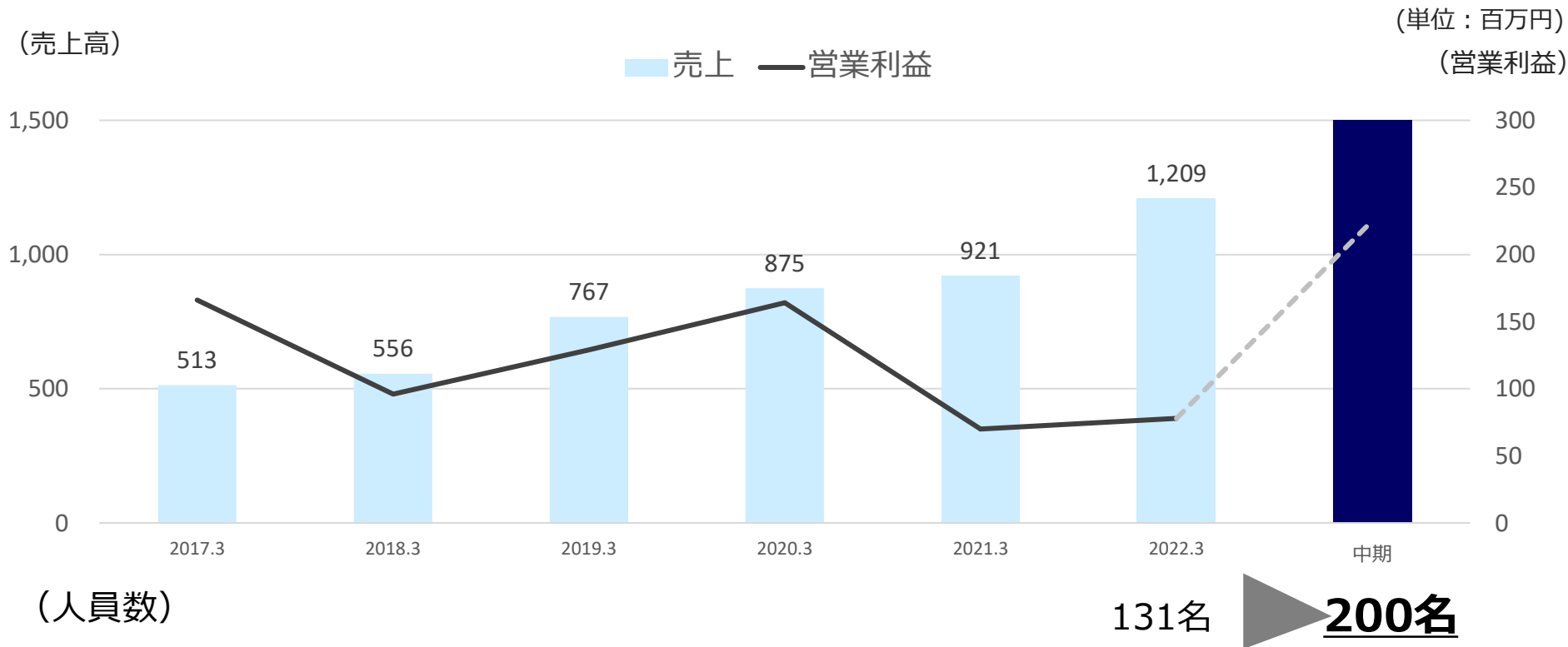
- 2018年4月に米国Accelovance社買収、次年度には黒字化し、コロナ禍でも順調に成長。
- 業績目標： 売上高30百万USD、営業利益率15%
- 人員戦略： **長期では400名体制へ。** M&A活用を検討
- 顧客戦略： 次のギリアドとなるようなバイオテック企業に照準

地域別業績：欧州



- 2022/3期には、営業部門の強化の成果により受注増、稼働率向上により大幅な増収増益を達成。
- 業績目標：売上高30百万EUR、営業利益率15%
- 人員戦略：長期では400名体制へ自前 or M&A活用を検討
- 拡大戦略：UKの拡充、Italy拠点設立予定

地域別業績：アジア

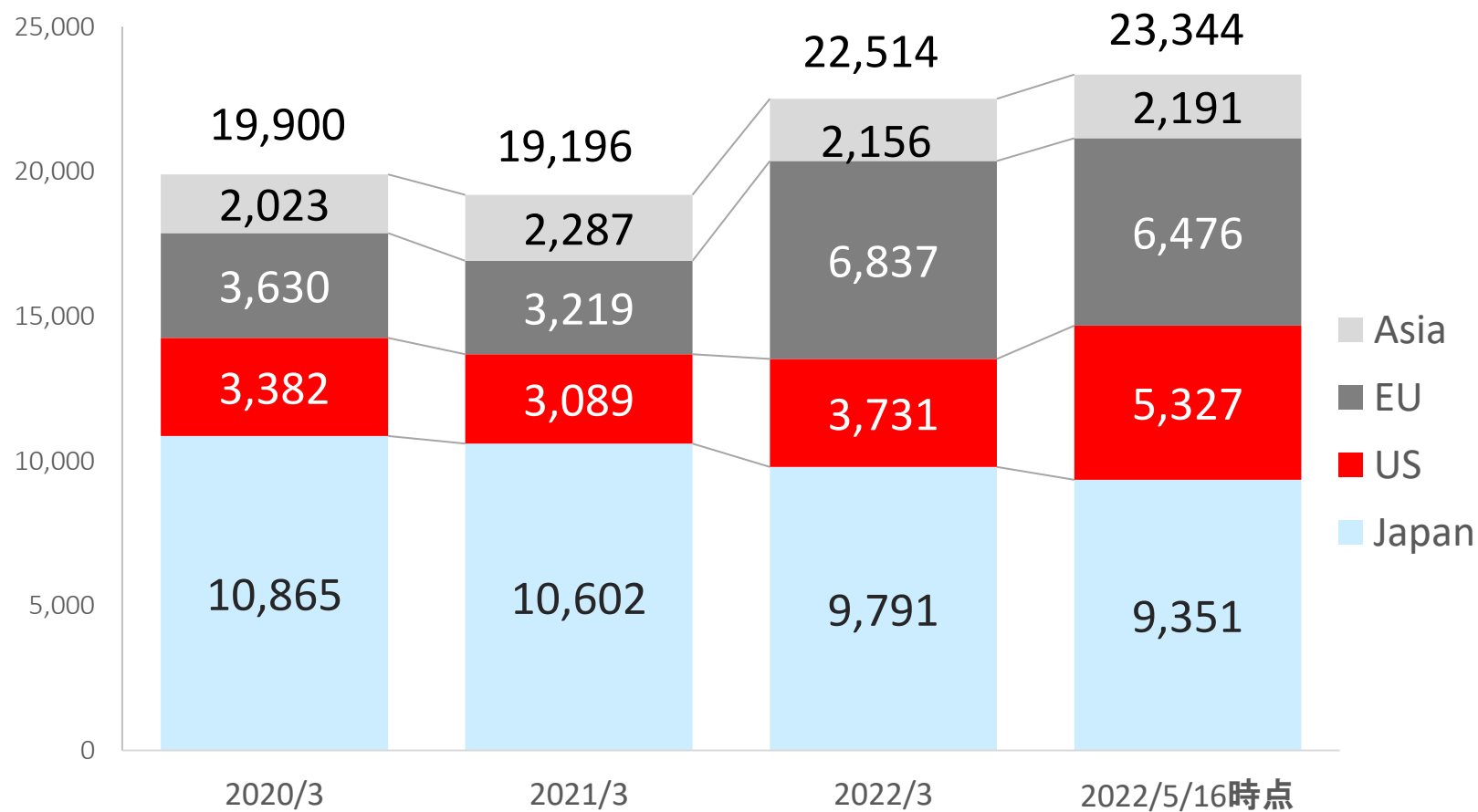


- 2022/3期は韓国で増収増益、売上高・営業利益が過去最高を記録。中国でも増収となるも、先行的な人材投資等により営業利益は減益
- 業績目標： 売上高15億円、営業利益率 15%
- 人員戦略： 長期では400名体制へ自前の拡大を検討
- 拡大戦略： 中国市場の開拓進める

※2017.3期から2019.3期の営業利益は、韓国事業が負担するのれんの償却費を控除前の金額。なお、韓国子会社買収により発生したのれんは2019.3期に償却が完了しております。

国別受注残高推移

(単位：百万円)



欧米のグローバル試験の受託が大きく増加

3. 2023年3月期 計画

連結業績

- 欧米事業において順調に大型グローバル案件の受注獲得が進んでいることから、前期比で増収の計画
- 欧米事業拡大に伴う人材投資や、IT投資が発生するものの、日本事業を中心に原価を厳密にコントロールすることで、前期比で大幅増益を見込む

事業環境

- 日本：新型コロナウイルス感染症への対応の相違等から欧米市場ほどの新薬開発需要の回復には至っていない。地道な営業活動による新規案件の掘り起こしを継続。
- 欧州：足元の新規案件の引き合いも大きく増加しており、新薬の開発需要は旺盛な状況。グループ内で営業面でのグローバルシナジーを発揮し、グローバル案件獲得を目指す。
- 北米：米国市場の新薬開発は旺盛で、足元の新規案件の引き合いも大きく増加。引き続き米国市場の深耕に注力し持続的な成長を図る。

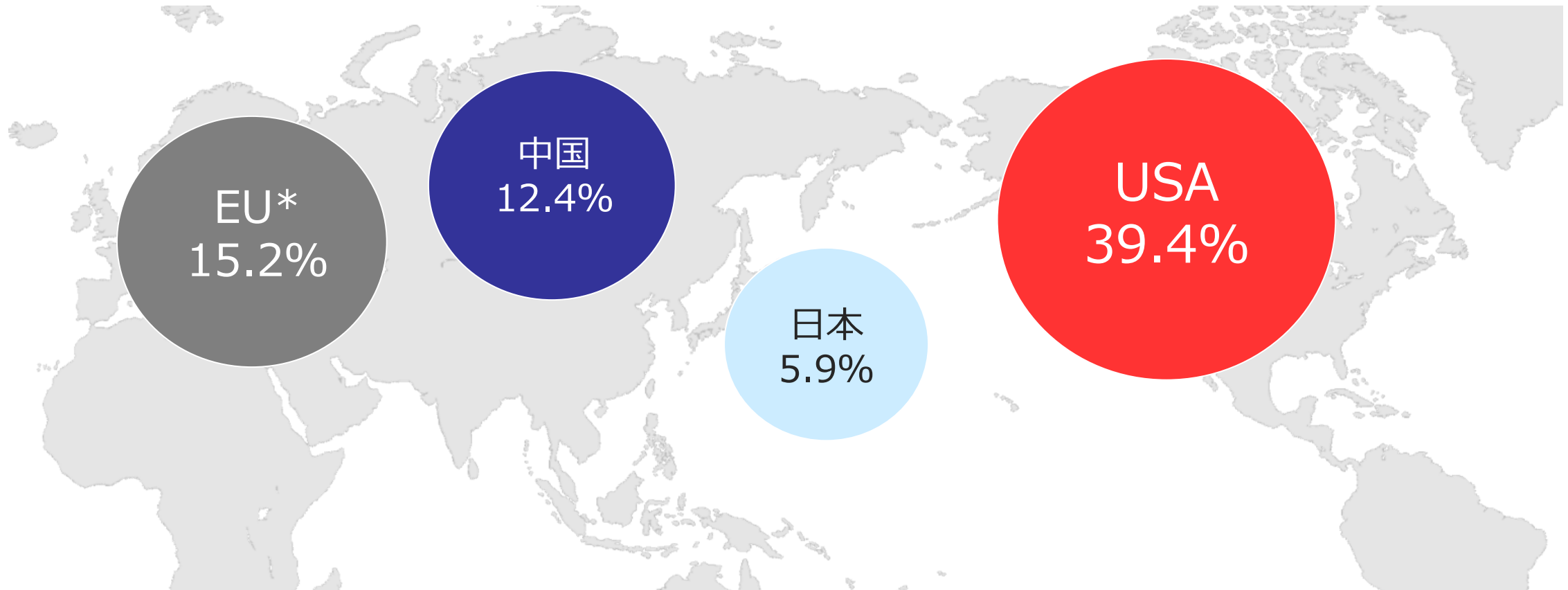
今期連結業績予想

単位： 百万円	2022/3期 実績		2023/3期 予想		
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	増減率
売上高	11,555	-	12,440	-	7.7%
営業利益	1,085	9.4%	1,224	9.8%	12.7%
経常利益	1,183	10.2%	1,204	9.7%	1.7%
当期純利益	790	6.8%	871	7.0%	10.2%
	金額 (円)	配当性向 (%)	金額 (円)	配当性向 (%)	
1株配当金	14	40.0	14	36.3	

- ・ 欧米事業において順調に大型グローバル案件の受注獲得が進んでいることから、前期比で増収
- ・ 欧米事業拡大に伴う人材投資や、IT投資が発生するものの、日本事業を中心に原価を厳密にコントロールすることで、前期比で大幅増益を見込む

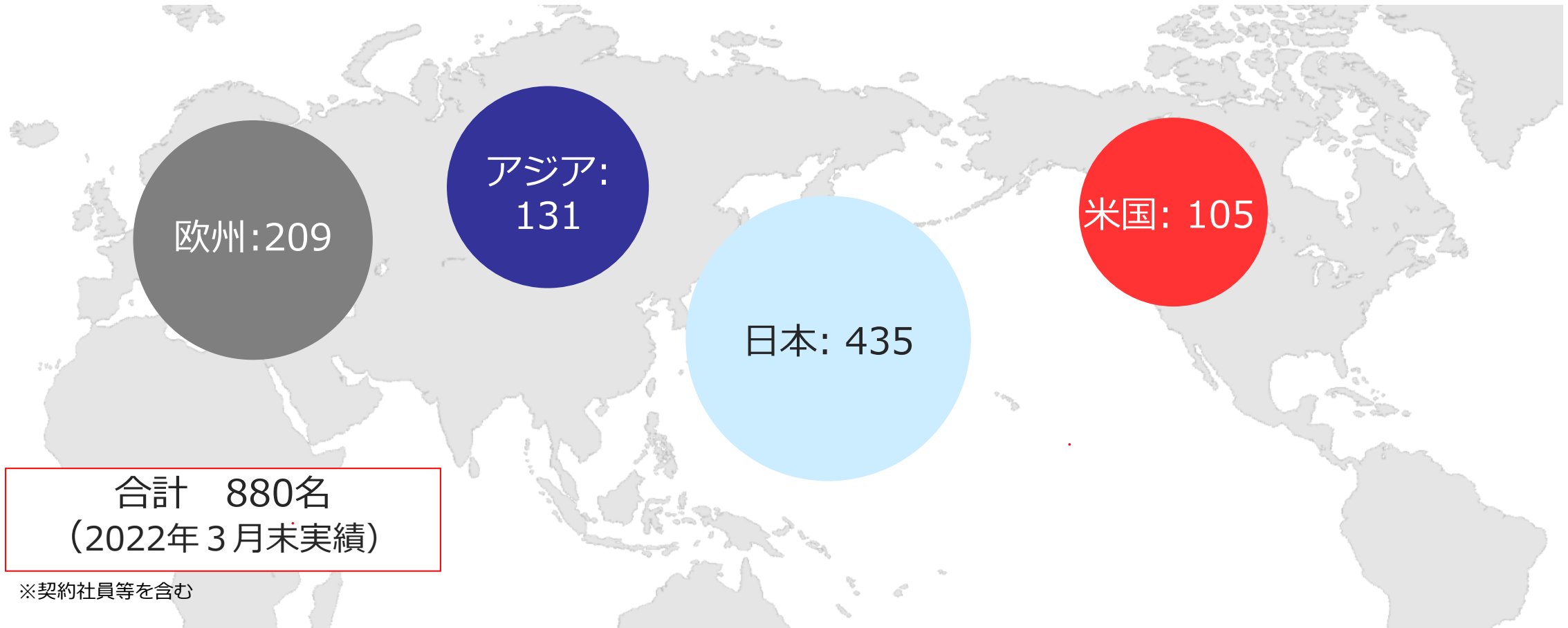
4. 経営戦略

世界の医薬品市場規模（2025年予測）



2025年、世界の医薬品市場は176兆円規模へ成長見込み。
医薬品市場拡大にともないCRO市場も成長を見込む。
最大市場の米国での事業拡大が必須。

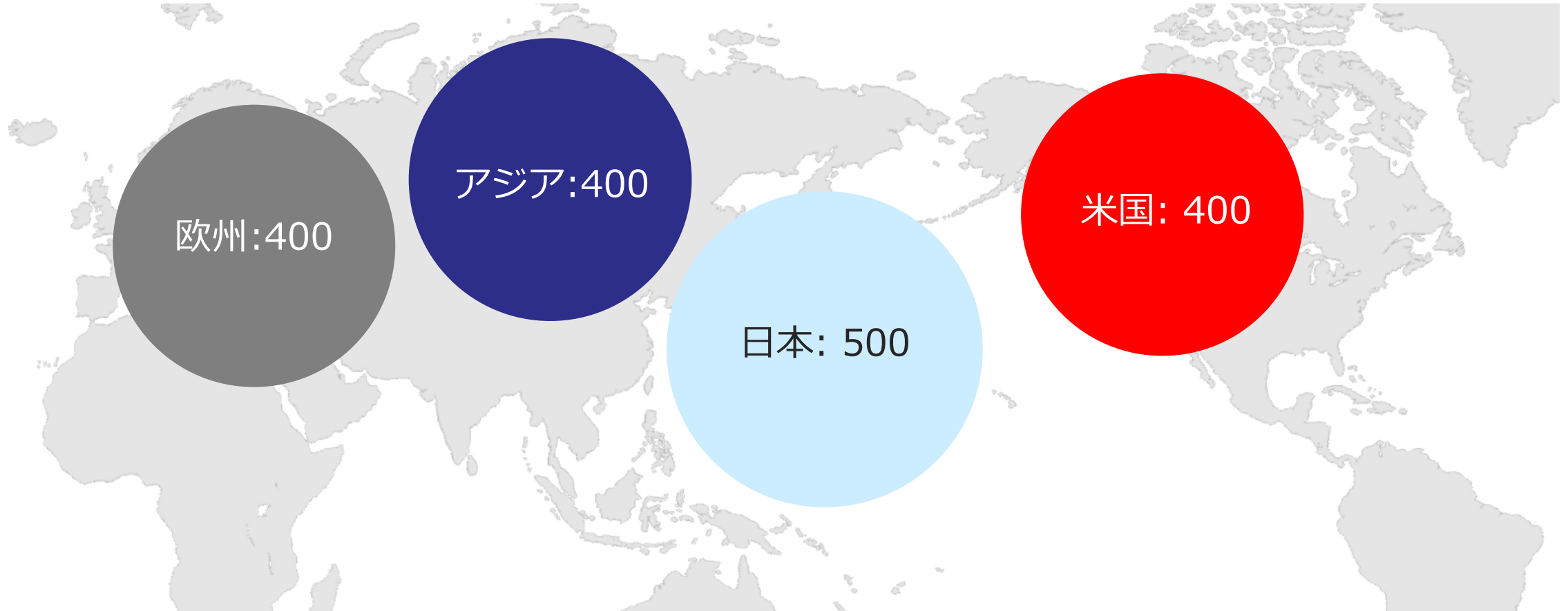
体制の拡充（第1目標）



■ 第1目標

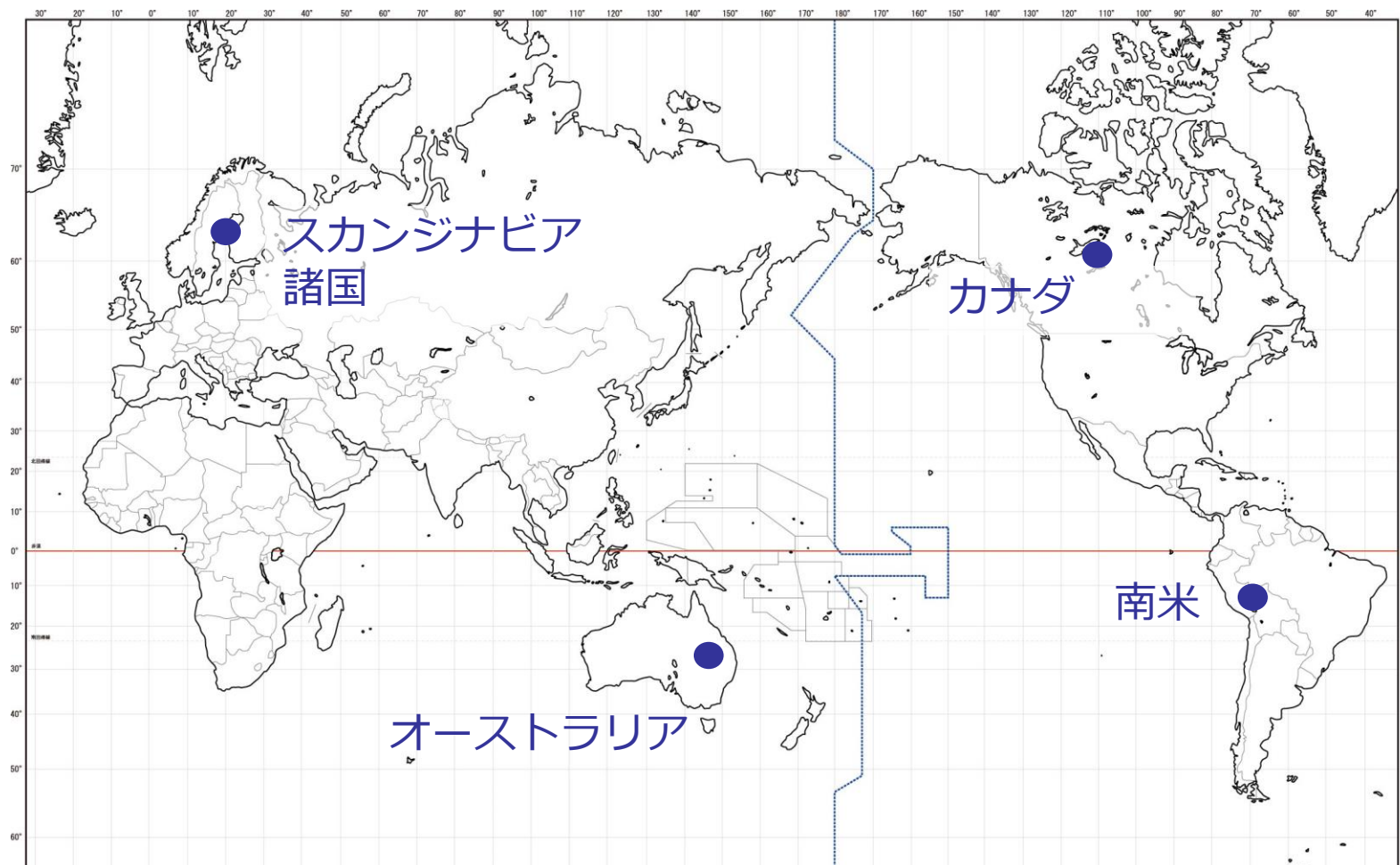
- ①日本・アジア、欧州、米国での拠点整備、1000人体制の構築
- ②各極の黒字化
- ③世界20か国程度への進出

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

さらなるエリア拡大の可能性



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。
また、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。

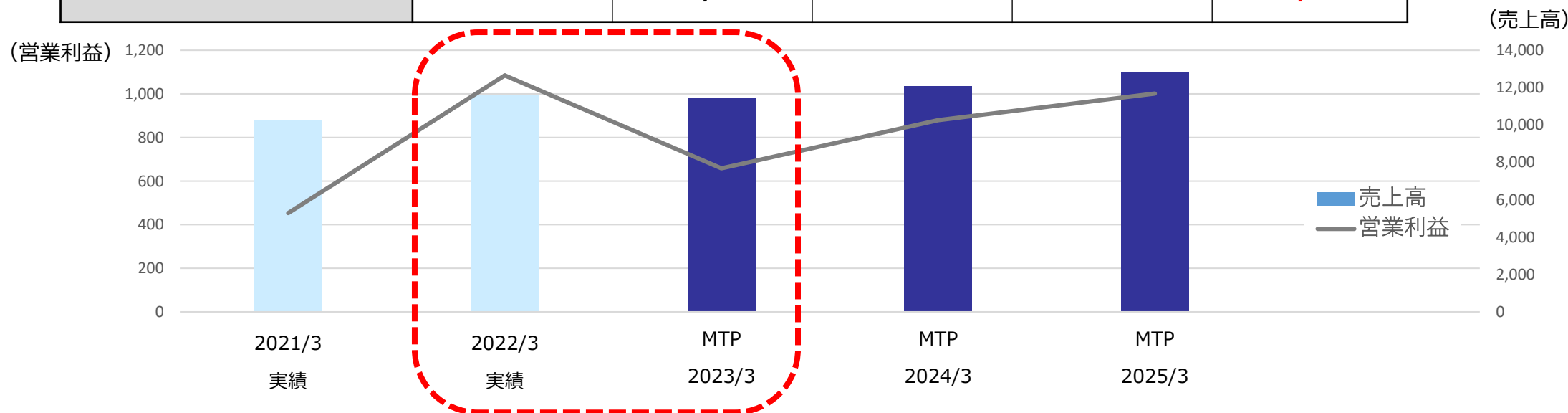
最強のCROを目指して

To be the “strongest” CRO

私たちは、最大ではなく、最強のCROを目指しています。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ります。これを達成するため、チームの各メンバーは、一人当たりの収益の点で競合他社をしのぐことを目指します。

中計目標と現在の業績

(単位：百万円)	2021/3 実績	2022/3 実績	中計 2023/3	中計 2024/3	中計 2025/3
売上高	10,279	11,555	11,420	12,086	12,814
営業利益	453	1,085	658	880	1,001



中計において目標としていた2023/3期の売上、2025/3期営業利益を
2022/3期に前倒して達成。

計画を見直し、持続的な成長と収益力の向上による中長期での企業価値向上を目指す

To be the global-leading CRO originating from Japan & strategic partner for our global clients

日本発のグローバルCROとして、クライアントの戦略的パートナーに

Strategic Focus

Business Focus

- 臨床試験に関わるサービスをグローバル・ワンストップで提供
- 臨床試験の全てのフェーズを対象とする
- がん・中枢系など開発難易度の高い疾患を中心とした高品質・スピーディなサービスを提供

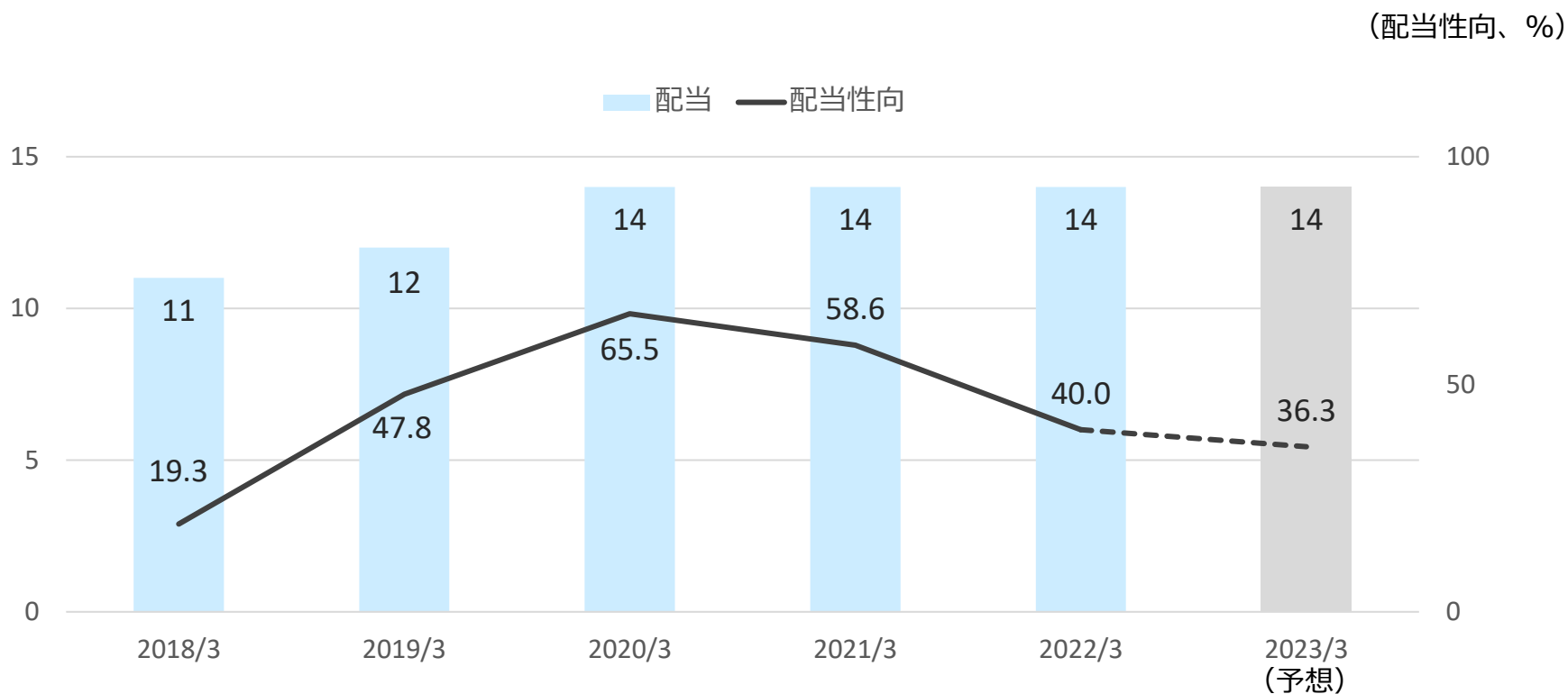
Client Focus

- 大手製薬企業から欧米の有望なバイオテックカンパニーまで幅広いクライアントと長期的かつ戦略的なパートナー関係を構築
- 品質にコミットするとともに、スピード感をもって柔軟にサービスを提供し、クライアント満足を追求する

Global Coverage

- 主要なマーケット（日本、US、EU）を中心に幅広い国と地域をカバー
- 南半球を含め戦略的にサービス提供エリアを拡大し、あらゆる疾患のデータを迅速に収集できる体制とすることでグローバルでのプレゼンスを高めていく

■ 配当、配当性向の推移



- 内部留保を、従業員の雇用や海外拠点設立などの成長原資として活用し、中長期的な企業価値向上を目指す
- 安定的な利益還元を実施

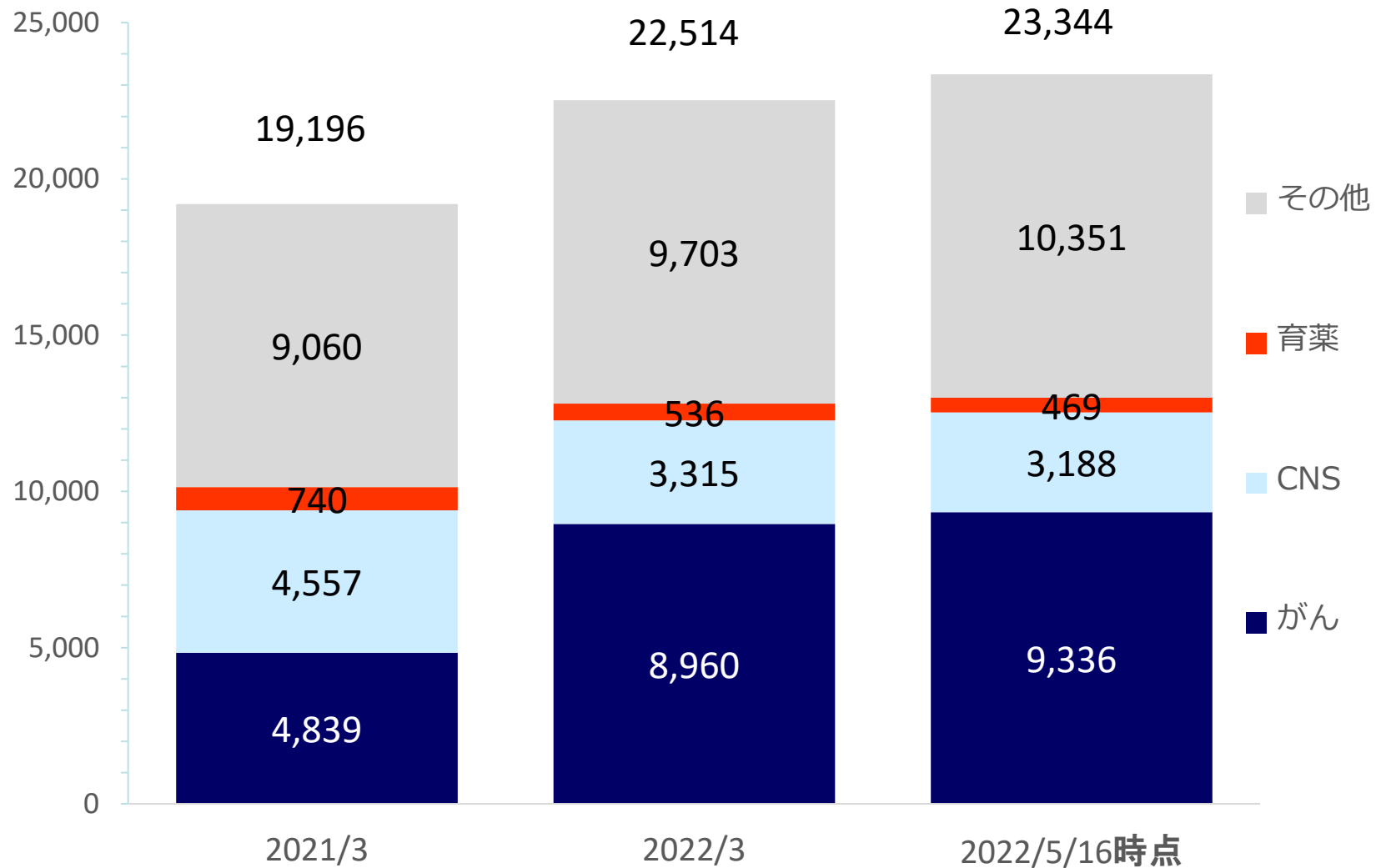
本資料に掲載されている、計画、予想、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらは、現在入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、過度の信用を置かれませぬようお願いいたします。

掲載された情報の誤りによって生じた障害等に関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

Appendix

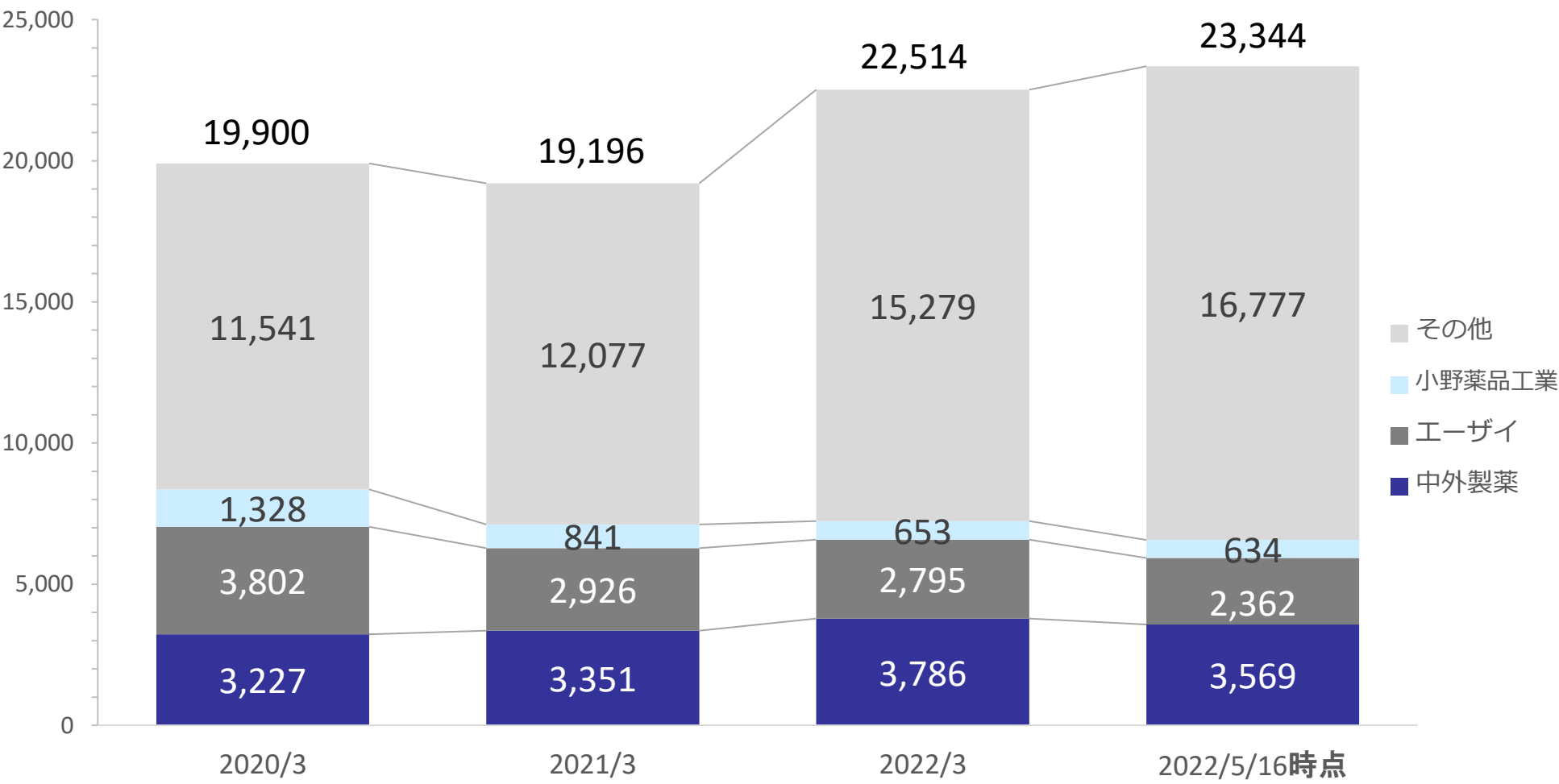
領域別受注残高推移

(単位：百万円)



顧客別受注残高推移

(単位：百万円)



- 社 名 株式会社 リニカル（東証プライム2183）
- 本 社 所 在 地 大阪市淀川区宮原1-6-1
- 設 立 2005年6月7日
- 代 表 者 名 代表取締役社長 秦野 和浩
- 資 本 金 2億1,400万円
- 事 業 内 容 製薬会社の医薬品開発における治験の一部を受託する医薬品開発受託（CRO）事業および育薬事業
- 従 業 員 数 843名（国内417名、海外416名）※2022年3月末
- 連 結 子 会 社 数 19社（すべて海外）

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

事業セグメント

