

2025年3月期 決算説明会

2025年6月4日（水）

株式会社リニカル

代表取締役社長 秦野和浩

Agenda

1. 会社概要
2. 2025年3月期 実績
3. 2026年3月期 計画
4. 経営戦略

会社概要



会社概要

社名	株式会社 リニカル
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	代表取締役 秦野 和浩
資本金	214百万円
事業内容	医薬品開発業務を受託するCRO事業
従業員数	669名（2025年3月末時点）

設立経緯

2005年 山之内製薬と藤沢薬品が合併（アステラス製薬）
→ 藤沢薬品で新薬開発を担ったメンバー中心に、起業

経営理念

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。

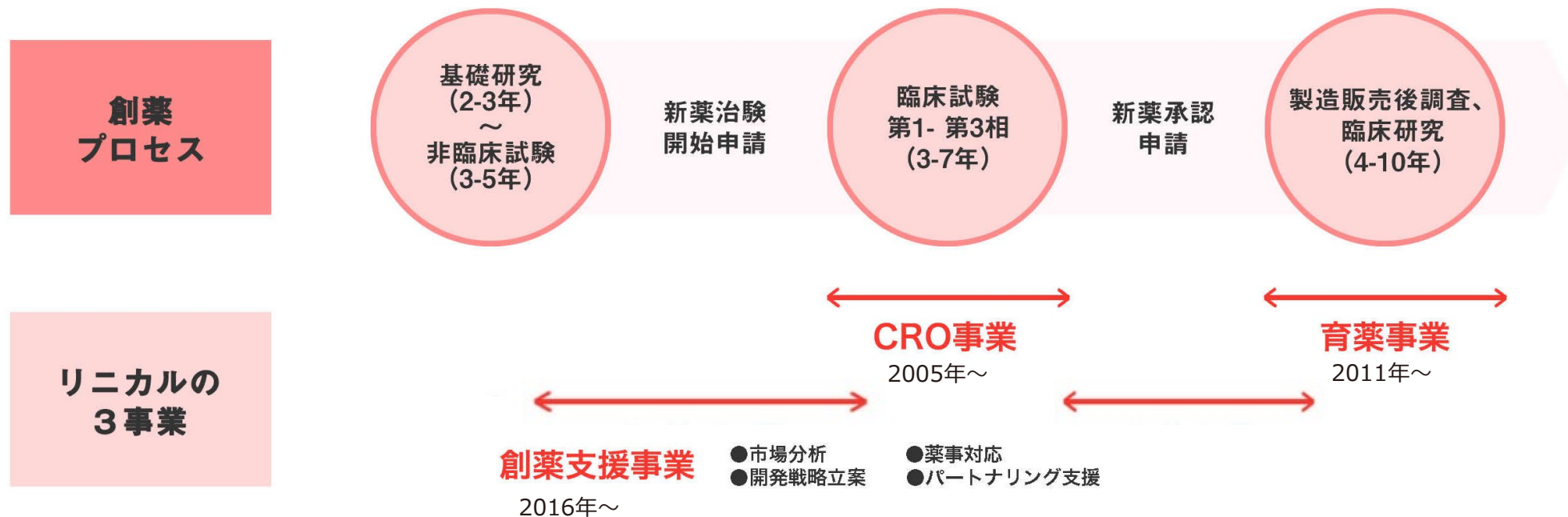
国際認証

情報セキュリティマネジメントシステム
(ISMS) に関する国際規格**ISO/IEC 27001認証**をグループ全拠点で取得



リニカルの3つの事業

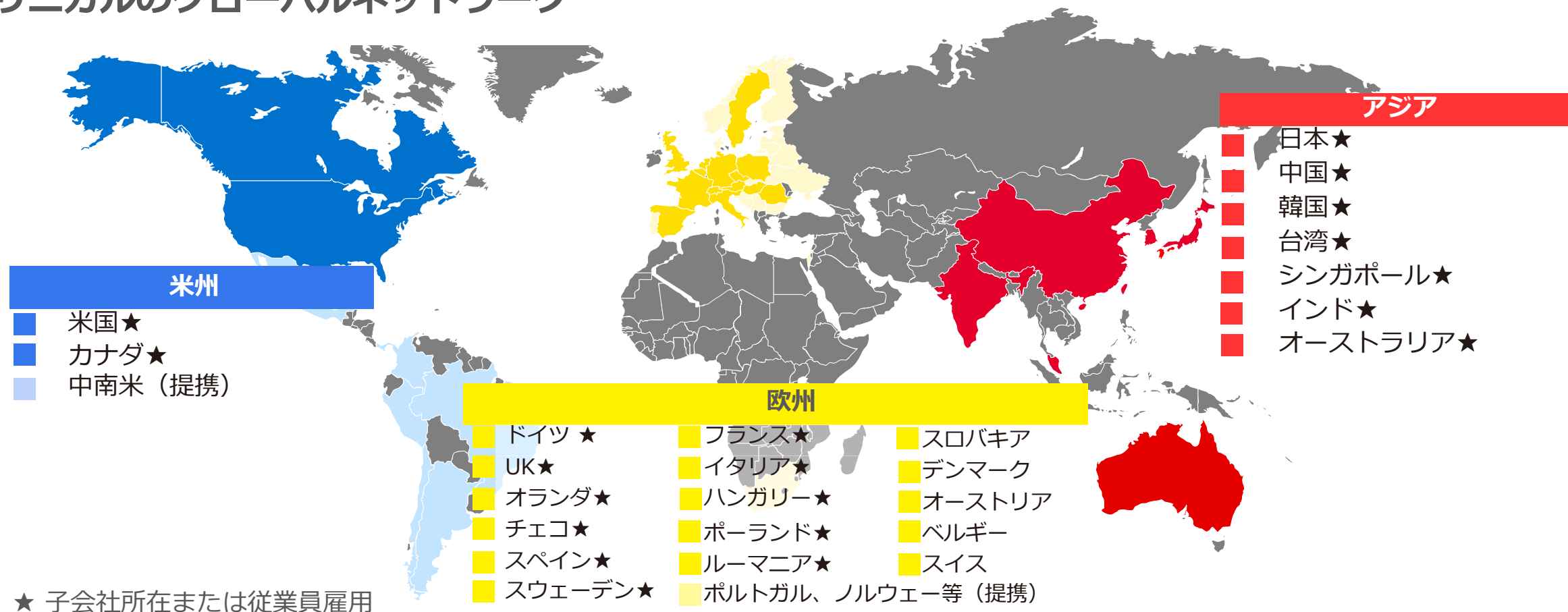
- 臨床開発に特化し、創薬段階から新薬開発、承認後まで一気通貫のサービス提供



- ① **CRO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

日本発グローバルCRO

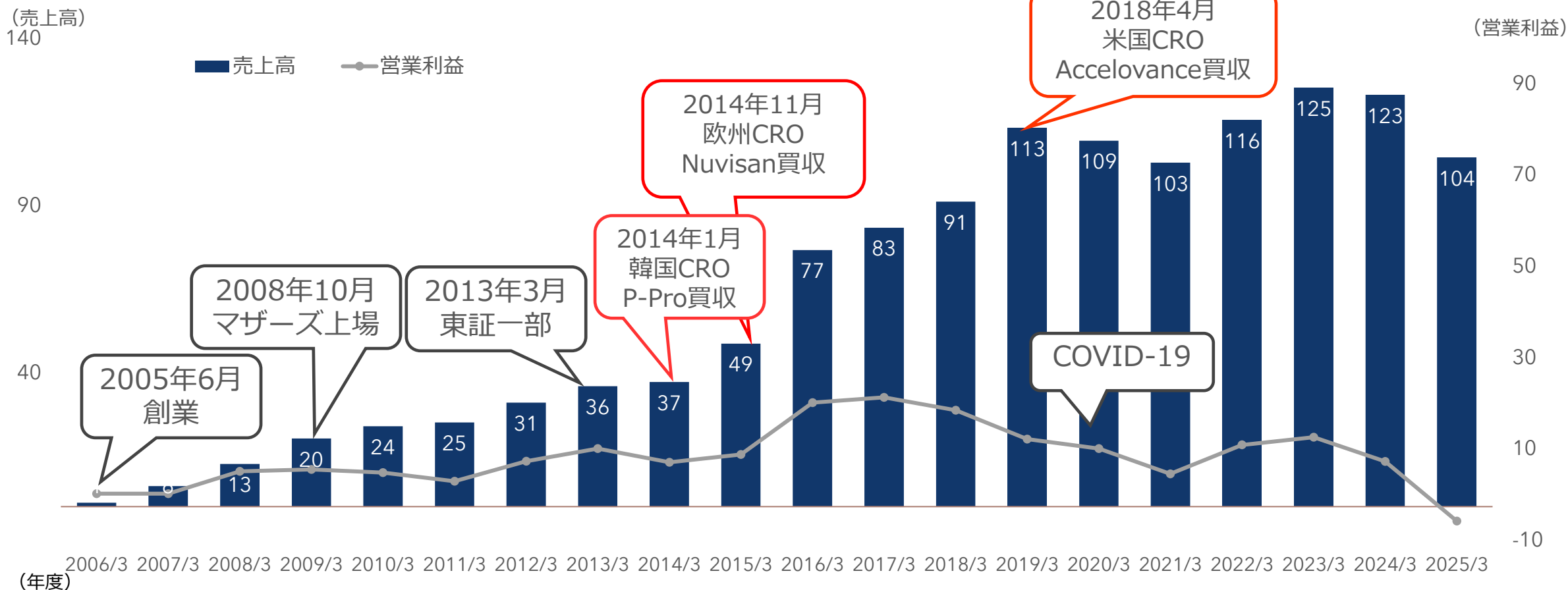
■ リニカルグローバルネットワーク



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

海外M&Aを活用して成長

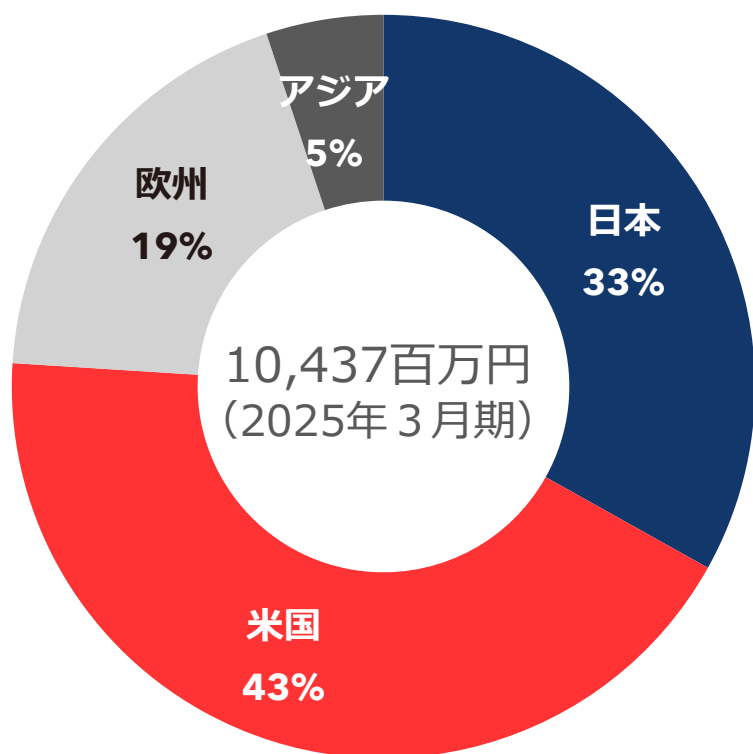
■ 創業からの売上高、営業利益推移（単位：億円）



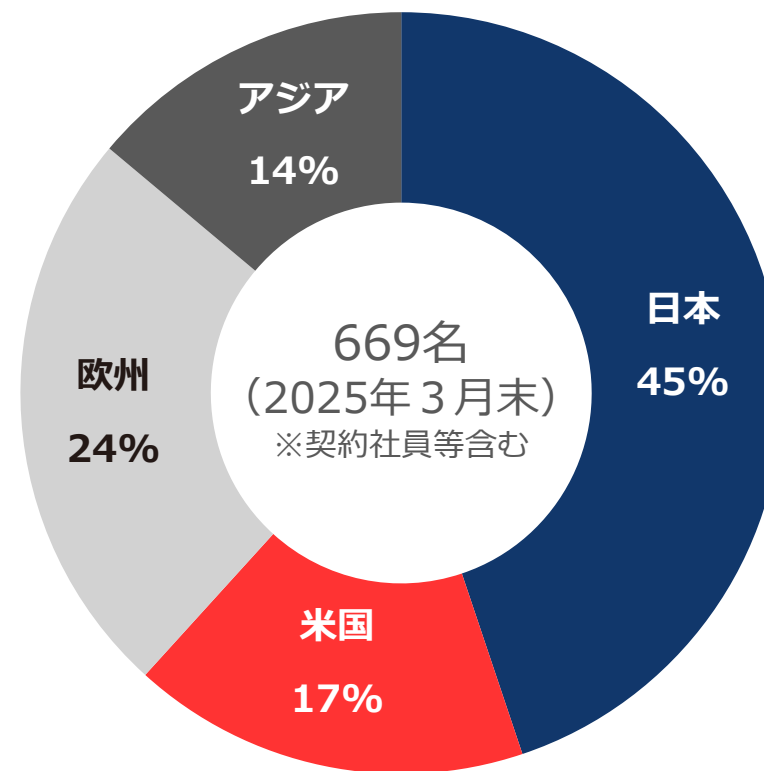
韓国、欧州、米国での海外M&Aを経て、海外事業を中心に成長

地域別売上高比率、従業員比率

■ 売上高：海外比率67%



■ 従業員：海外比率55%



海外比率は売上高、従業員数とも50%以上

米国でBest CROとして選出



■ Global Excellence Awards

米Global Health&Pharma (GHP) Magazineが国際的なCROサービスプロバイダーを表彰

Best International CRO 2023

Best Global CRO 2024



Agenda

1. 会社概要
2. 2025年3月期 実績
3. 2026年3月期 計画
4. 経営戦略

連結業績



単位：百万円、%	2024年3月期 実績		2025年3月期 2/14発表予想	2025年3月期 実績		
	金 額	売上比		金 額	売上比	対前年 増減率%
売 上 高	12,307	100.0	10,430	10,437	100.0	△15.2
売 上 原 価	8,529	69.3	—	8,061	77.2	△5.5
販 管 費	3,052	24.8	—	2,959	28.4	△3.1
営 業 利 益	725	5.9	△650	△583	△5.6	—
経 常 利 益	790	6.4	△550	△498	△4.8	—
当期純利益	338	2.7	△570	△539	△5.2	—

■売上高：
米国が増収となった一方、日本とアジアが大幅な減収

■営業利益：
日本及びアジア地域の減収による影響が大きく、営業赤字

■ 経常利益：
受取利息や為替差益が発生

■ 日本：減収・営業赤字化

- ドラッグロスの状態が継続し厳しい市場環境
- 前期に発生した複数大型既存案件の中止・期間短縮の影響を挽回しきれず減収
- 欧米及びアジア事業と連携しての海外企業への営業活動により、受注残高は前期末から増加

■ 米国：増収減益

- 既存試験の進捗が想定を上回り、工数増の契約変更等もあり増収
- 人件費の高騰や外注費の増加の影響で減益

■ 欧州：減収・営業赤字縮小

- 営業体制強化による成果は発現しているものの当期への寄与は限定的で減収
- 経費等の見直しにより赤字幅は縮小

地域別業績

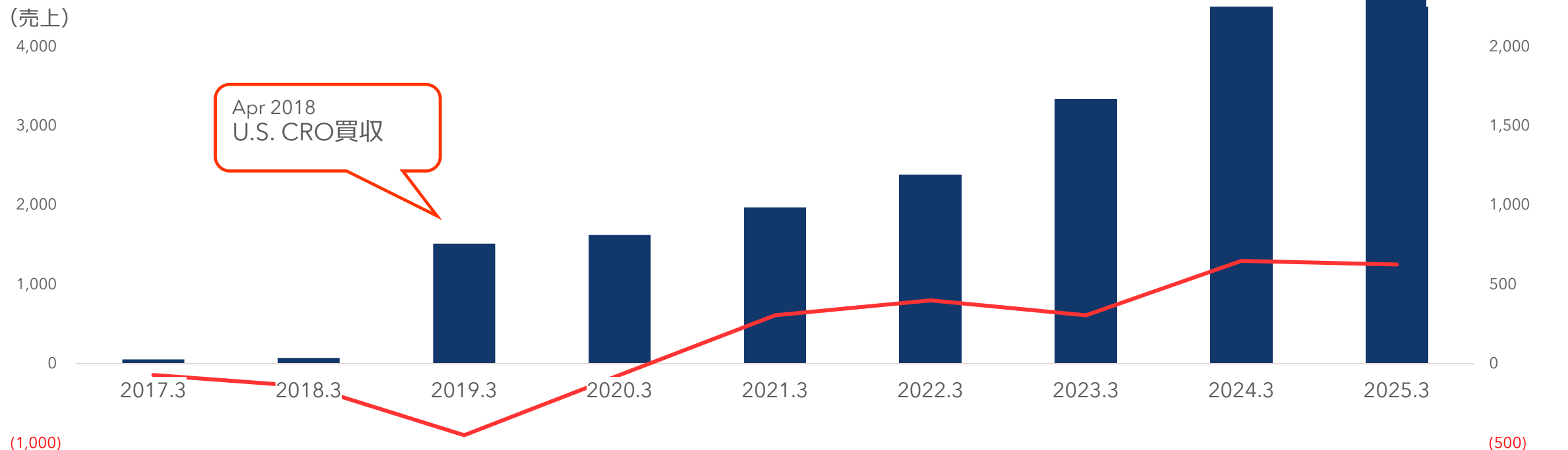
単位： 百万円	2024年3月期 実績			2025年3月期 実績					
	売上高	営業利益	経常利益	売上高	増減率%	営業利益	増減率%	経常利益	増減率%
日本	5,101	363	496	3,676	△27.9	△585	—	△562	—
米国	4,498	648	680	4,789	6.5	625	△3.6	696	2.3
欧州	3,220	△44	△111	3,089	△4.1	△37	—	△70	—
韓国	970	128	121	751	△22.6	△79	—	△15	—
台湾	107	△19	△19	84	△21.4	△39	—	△37	—
中国	280	△61	△68	188	△32.8	△22	—	△23	—
連結調整*	△1,872	△289	△309	△2,142	—	△445	—	△485	—
合計	12,307	725	790	10,437	△15.2	△583	—	△498	—

*のれんの償却費用は連結調整に含めております **売上高は内部取引控除前の数値となっております

地域別業績：米国

■ 売上・営業利益推移

■ 売上 ■ 営業利益



- 米国事業は2018年4月に現地CRO買収後、順調に成長。2025年3月期も増収
- 今期もバイオテックの旺盛な開発需要を取り込み、持続的な成長を図る

のれん残高と残存償却期間（2025/3期末）

単位： 百万円	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	2019年3月期で償却終了			2019年3月期で償却終了		
欧州 ※1	1,195	8-9年	147	6 57	2年 5.7年	3 10
USA ※1	1,949	9年	220	22	2年	11
合計	3,144	—	368	85	—	24

※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しています。

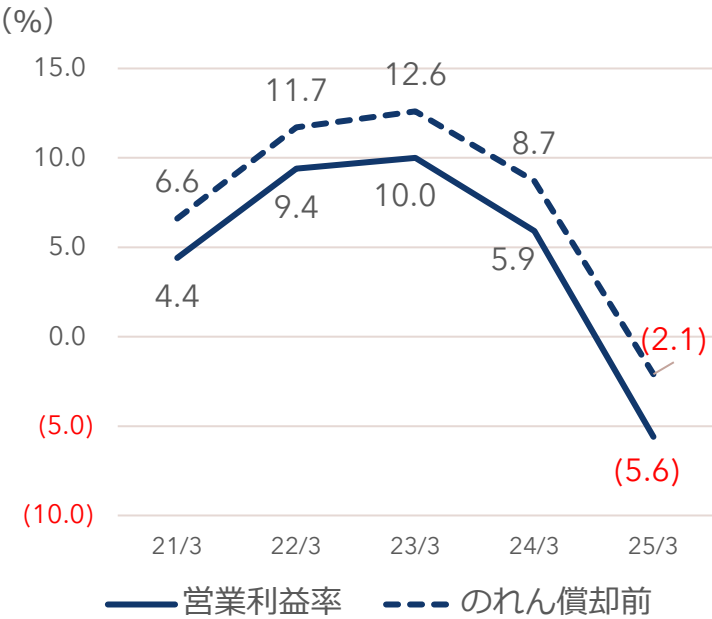
※2 のれん以外にPurchase Price Allocation により認識された無形固定資産

※3 2025年3月期末の為替レートで換算しております。

主要財務指標（直近5年）

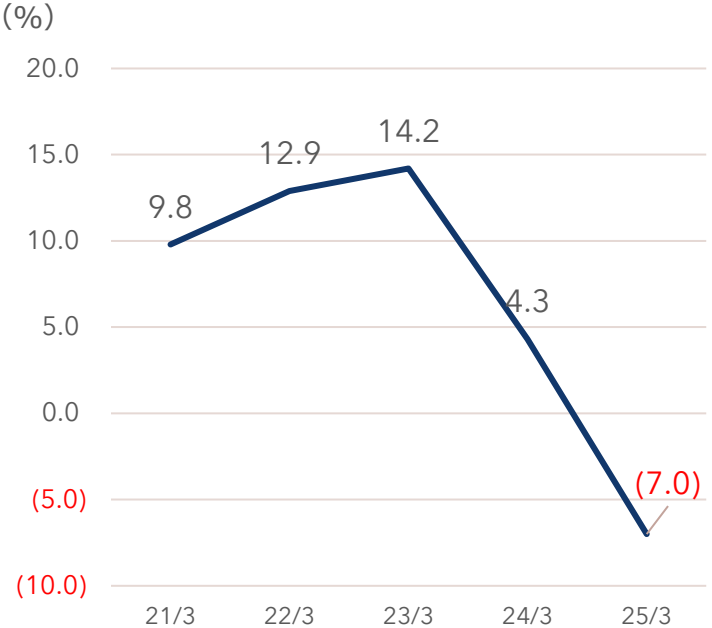


■ 営業利益率

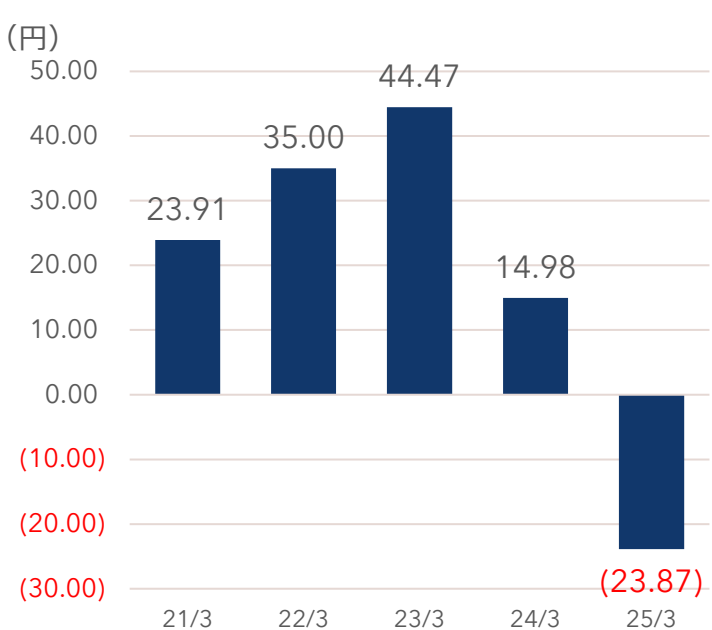


中長期目標 20%超
(のれん償却前)

■ ROE



■ EPS



2024年3月期に発生した案件中止・中断等による減収減益で各指標は悪化。
2026年3月期には中止・中断案件の補填を完了し黒字化を目指す。

Agenda

1. 会社概要
2. 2025年3月期 実績
3. 2026年3月期 計画
4. 経営戦略

地域別今期の見通し

■ 日本：

- ドラッグ・ロスの影響による厳しい事業環境は継続
- 一方、営業活動の成果として国内外の製薬企業等からの新規案件の引き合いが増加
- 臨床試験の初期フェーズ業務やFSPモデル業務など、注力するサービス範囲を拡大し、一層の受注獲得を目指す

■ アジア：

- 韓国は医療ストライキの影響は残るものの、データマネジメント・統計解析業務を中心に新規案件の受注が増加
- 中国は日系企業から、台湾は国内外からの新規案件獲得が進む

■ 米国：

- 既存の大型案件が予定通り終了見込み
- 大型案件を含む新規案件の引き合いが多数あり獲得に向けて営業強化を継続
- 薬価引き下げに関する大統領令の影響については不透明であり今後の動向を注視する

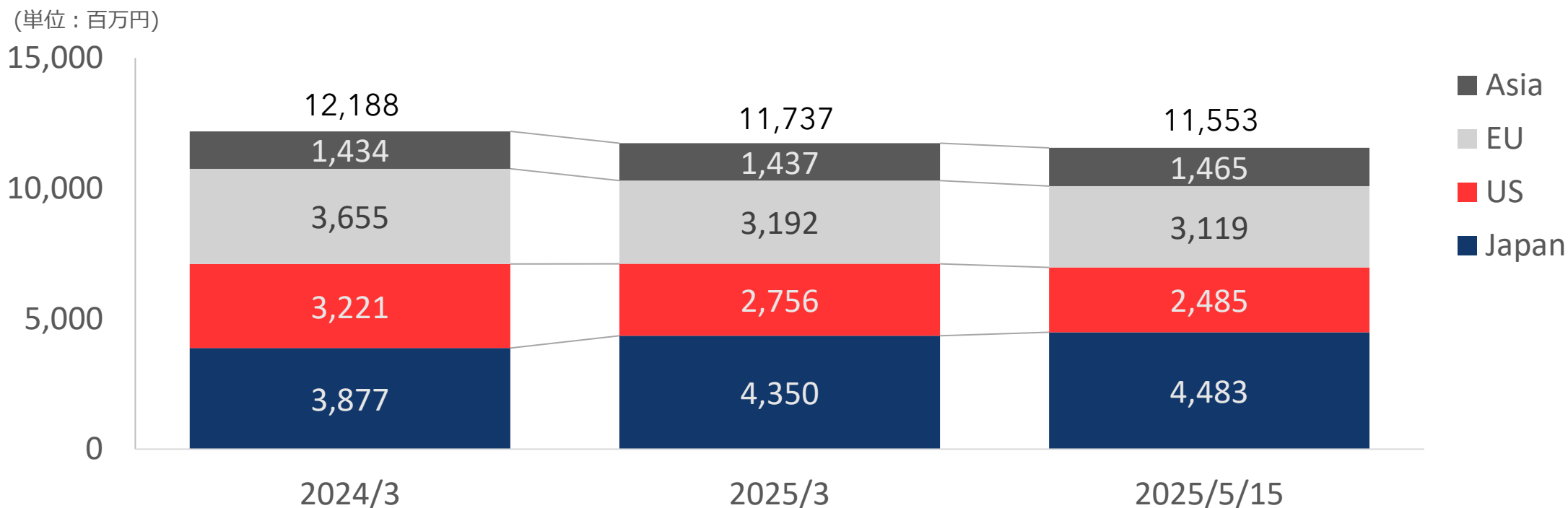
■ 欧州：

- 米国との連携強化による受注獲得が進む
- 国際共同治験の獲得を目指し、グローバルで連携した営業活動を継続する

地域別受注残高

受注残高:既に契約を締結済みの受託業務の受注金額の残高

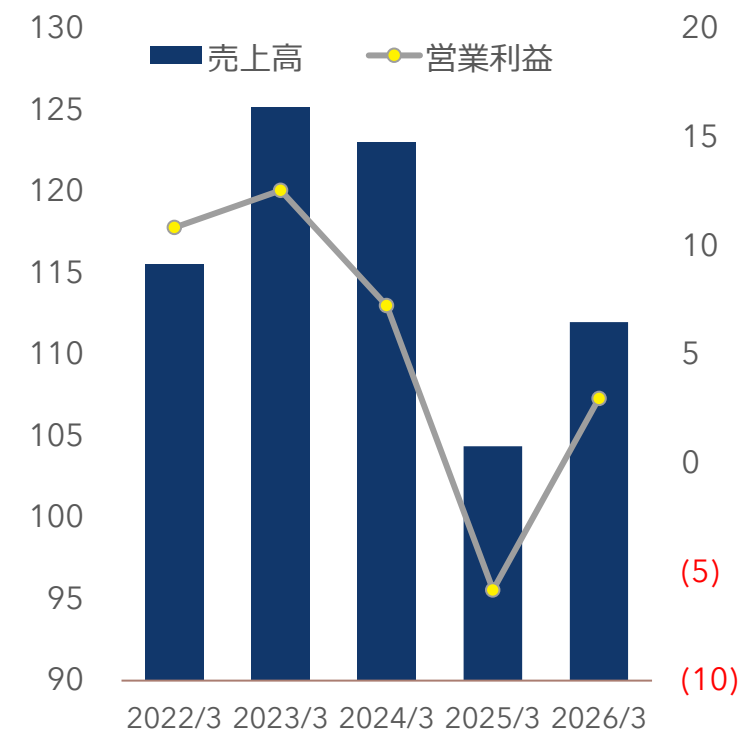
今後1年から5年程度の期間で発生する売上高を示しており、当社グループの今後の業績予想の根拠となる指標



- 2024年3月期は複数の大型案件の開発中止・期間短縮が発生し受注残高が大きく減少
- 日本及びアジアにおいては、複数の新規案件の獲得や契約変更により、2024年3月期から受注残高が増加
- 米国及び欧州においては、既存案件の売上計上が進む一方で、受注内諾を得ていた試験の実施が見送られる等の要因により、2024年3月末から減少

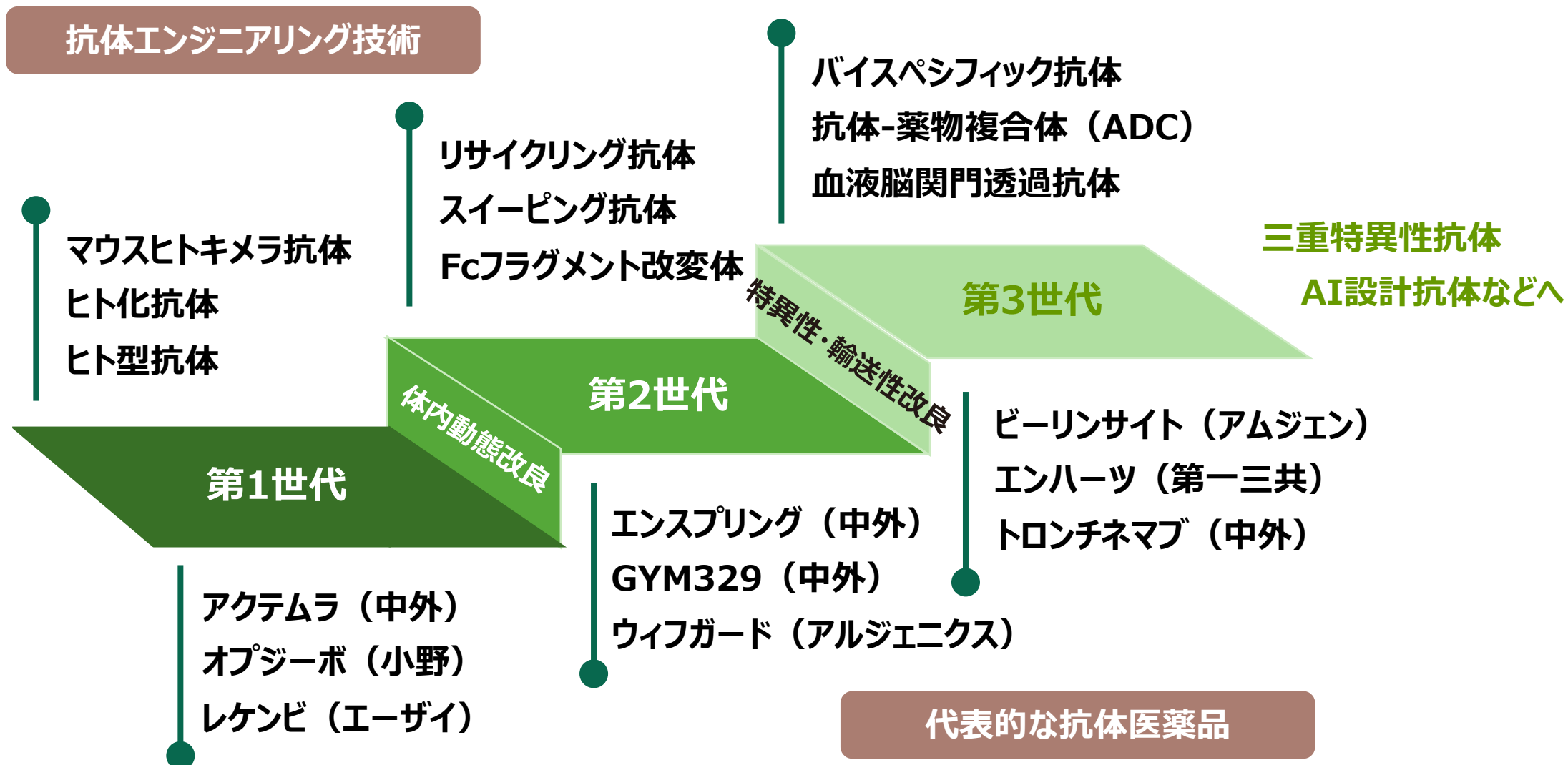
通期計画

単位： 百万円	2025年3月期 実績		2026年3月期 予想		
	金額	売上比%	金額	売上比%	対前年 増減率%
売上高	10,437	100.0	11,200	100.0	7.3
営業利益	△583	△5.6	300	2.7	—
経常利益	△498	△4.8	320	2.9	—
当期純利益	△539	△5.2	150	1.3	—
	金額（円）	配当性向 （%）	金額（円）	配当性向 （%）	
1株配当金	16.00	—	16.00	240.9	



米国の成長及び欧州・日本・アジアの回復により、増収増益を見込む。
1株配当は2025年3月期と同額の予定。

進化する抗体医薬品の新規開発増加と対応力強化



Agenda

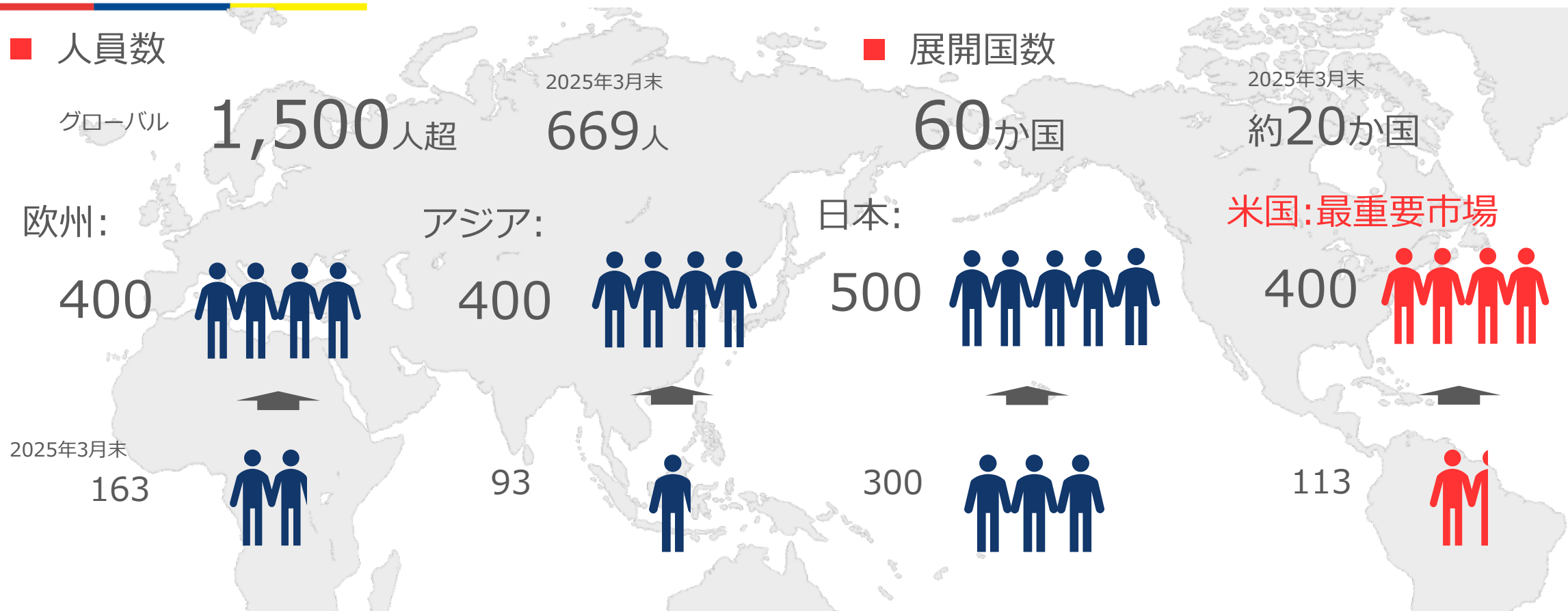


1. 会社概要
2. 2025年3月期 実績
3. 2026年3月期 計画
4. 経営戦略

中長期の目標

■ 人員数

■ 展開国数



- ## ■ 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

将来のさらなる海外事業拡大に向け、高品質なサービス提供及び財務基盤を強化

ガバナンス



サービスを拡大しながら収益性を向上させるため、組織体制を変革及び強化する

営業



クライアントへのきめ細やかな提案力を強化し、大手グローバルCROとの差別化を図る

IT投資



デジタル技術を活用し、臨床試験の効率化ニーズへの対応及び経営の効率化を推進する

サービスを拡大しながら収益性を向上させるため、組織体制を変革及び強化する

拠点間のコミュニケーションの強化

各拠点の進捗状況や課題を迅速に共有し、協力できる体制を強化

人材の確保/育成

専門性の高いサービスを提供できるよう優秀な人材を採用/育成するとともに、人材リテンションのための取り組みを強化

サービス間での協業

モニタリング業務に加え、創薬支援事業やデータマネジメント業務など、異なるサービス間の連携を強化し、迅速・柔軟なサービスを提供

クライアントへのきめ細やかな提案力を強化し、大手グローバルCROとの差別化を図る

営業組織の改革

グローバルでの組織的な営業活動を行えるよう、手順の標準化を進めると共にノウハウを蓄積

顧客ごとの営業戦略の充実

欧米の新興バイオ医薬品企業を重点ターゲットとしつつ、大手製薬企業や日系製薬企業など顧客ごとに異なるニーズに合致する営業戦略を充実

グローバル営業人材の育成

グローバルで連携しての営業活動を担える人材を確保

デジタル技術を活用し、臨床試験の効率化ニーズへの対応及び経営の効率化を推進する

AIの治験業務への活用

治験業務におけるAIの活用に向け、システムの導入検討を図るとともにテクノロジーと臨床開発の双方に精通した人材を育成

各ファンクションにおけるDXの推進

グループ全体で統一したデジタルツールやシステム環境を整備し、DX化による生産性向上を図る。

協業関係の強化

分散型臨床試験（DCT）やAI活用のために必要となるシステム系パートナー網の強化

ありたい姿

To be the “strongest” CRO

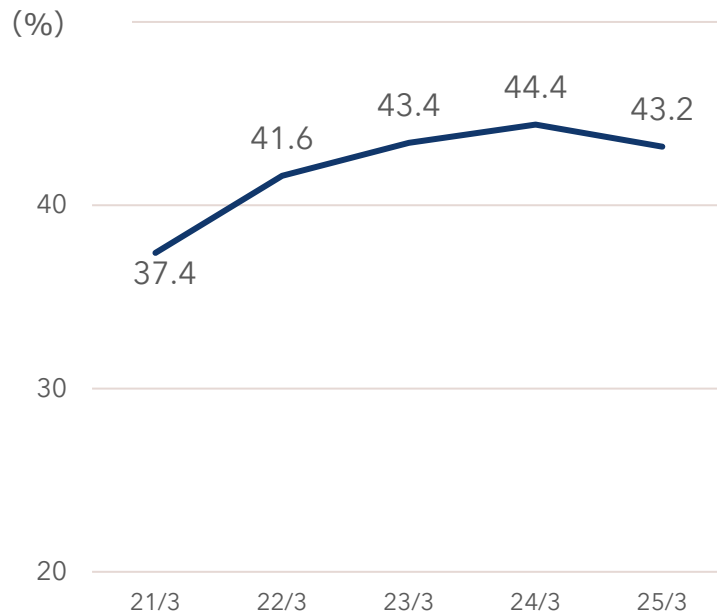
私たちは、最大ではなく、最強のCROを目指しています。最強のCROになるためには、労働集約的ではなく知識集約的であり、**業界で最高の収益性**を達成する必要があります。これを達成するため、チームの各メンバーは、**一人当たりの収益**の点で競合他社をしのぐことを目指します。

資本政策

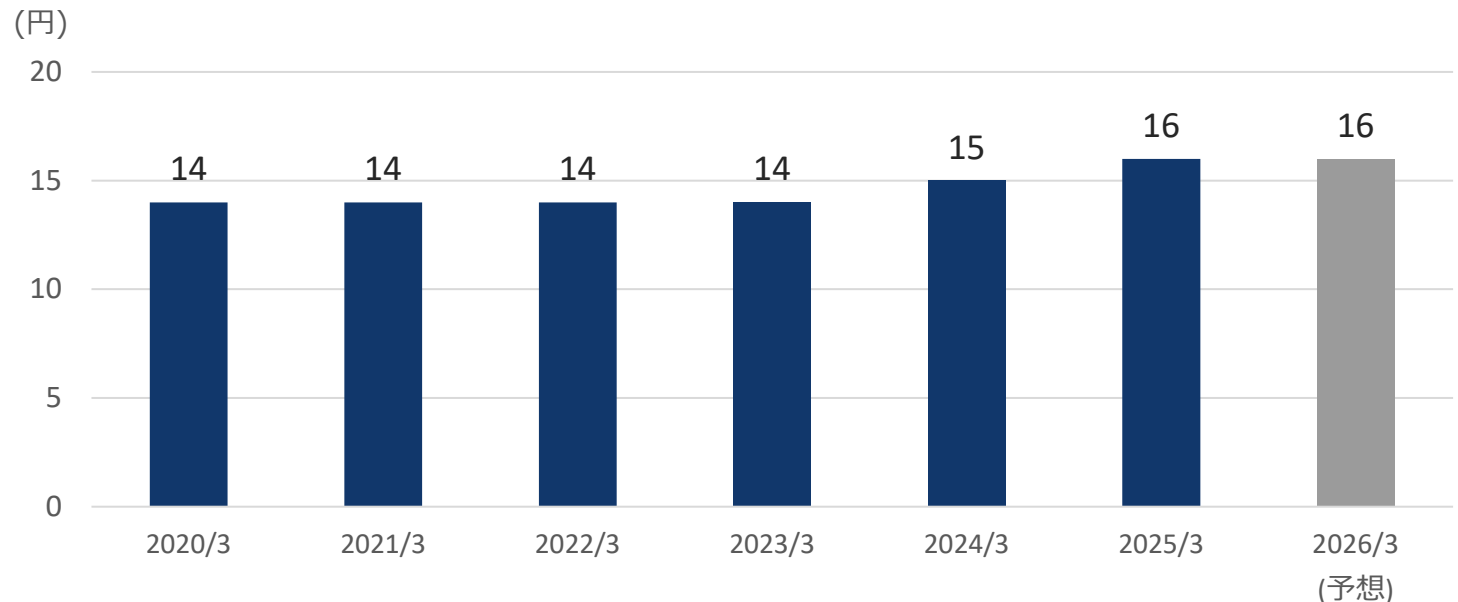
財務基盤の 強化

- 海外事業拡充への成長投資の原資を確保するため、前出の戦略による増収と、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
- 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
- 株主還元と成長資金の確保の両立に努める

■ 自己資本比率



■ 株主還元（1株当たり配当の推移）



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。

新薬に、翼を。