

# 2023年3月期 決算説明会

---

2023年5月31日（水）

株式会社リニカル

代表取締役社長 秦野和浩

# Agenda

---

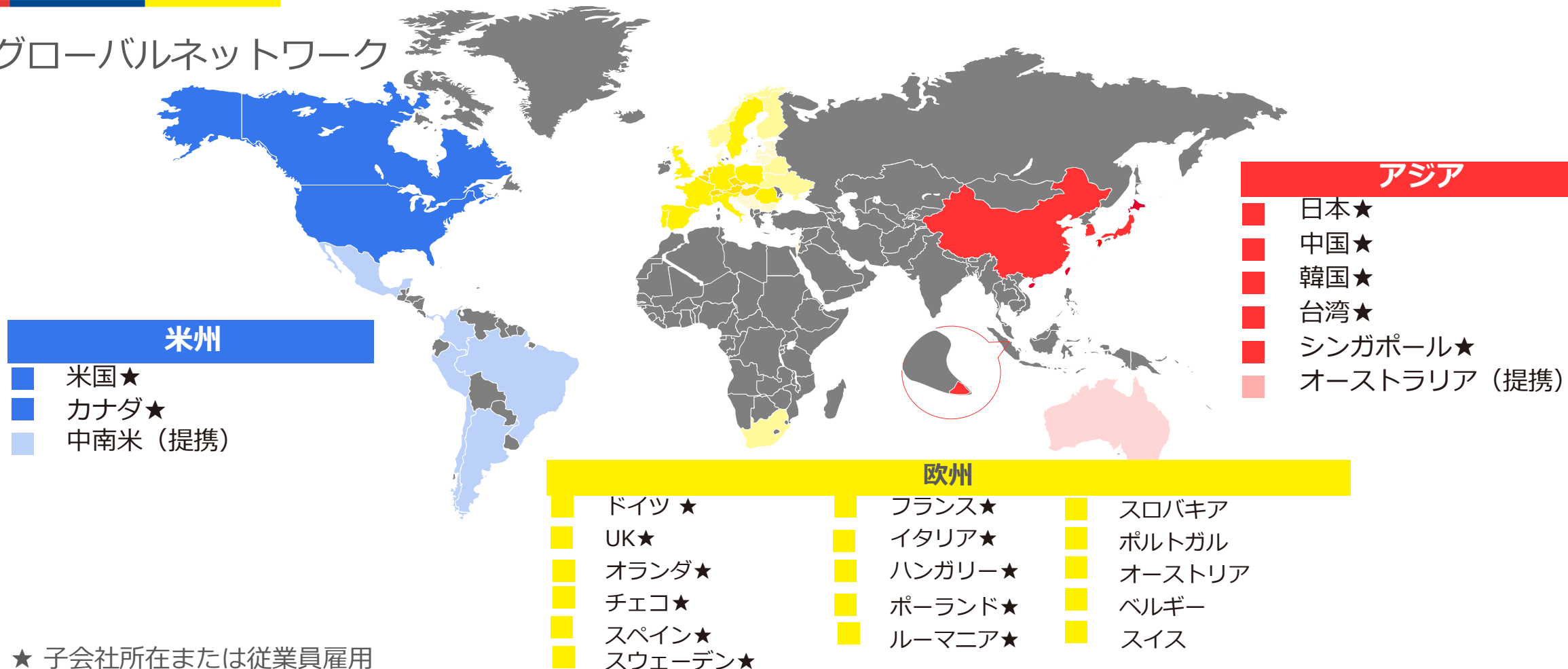


1. 会社概要
2. 2023年3月期 実績
3. 2024年3月期 計画
4. 経営戦略
  - ① 収益力強化
  - ② ガバナンス強化

# 日本発グローバルCRO



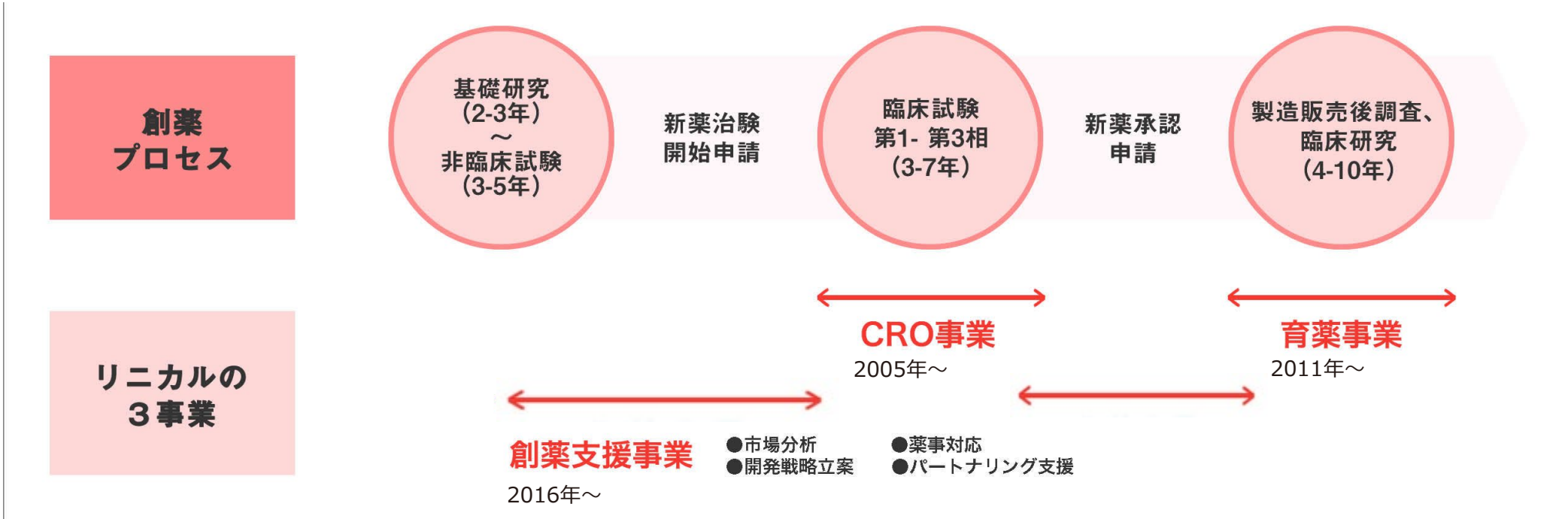
## ■ グローバルネットワーク



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  
現在、18か国/地域に事業を展開

# 事業概要

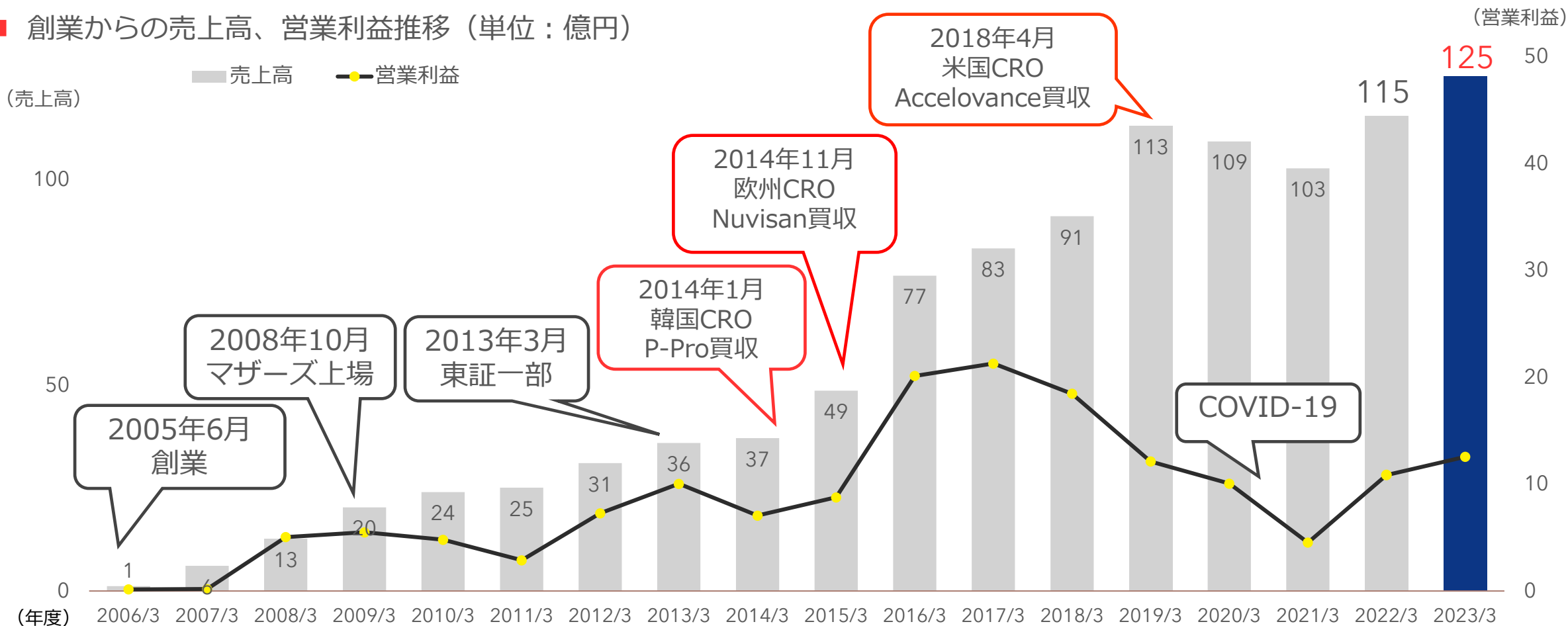
- 臨床開発に特化し、創薬段階から新薬開発、承認後まで一気通貫



- CRO事業を中心に、3つの事業を展開
- 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
- 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

# 2期連続で過去最高の売上高を達成

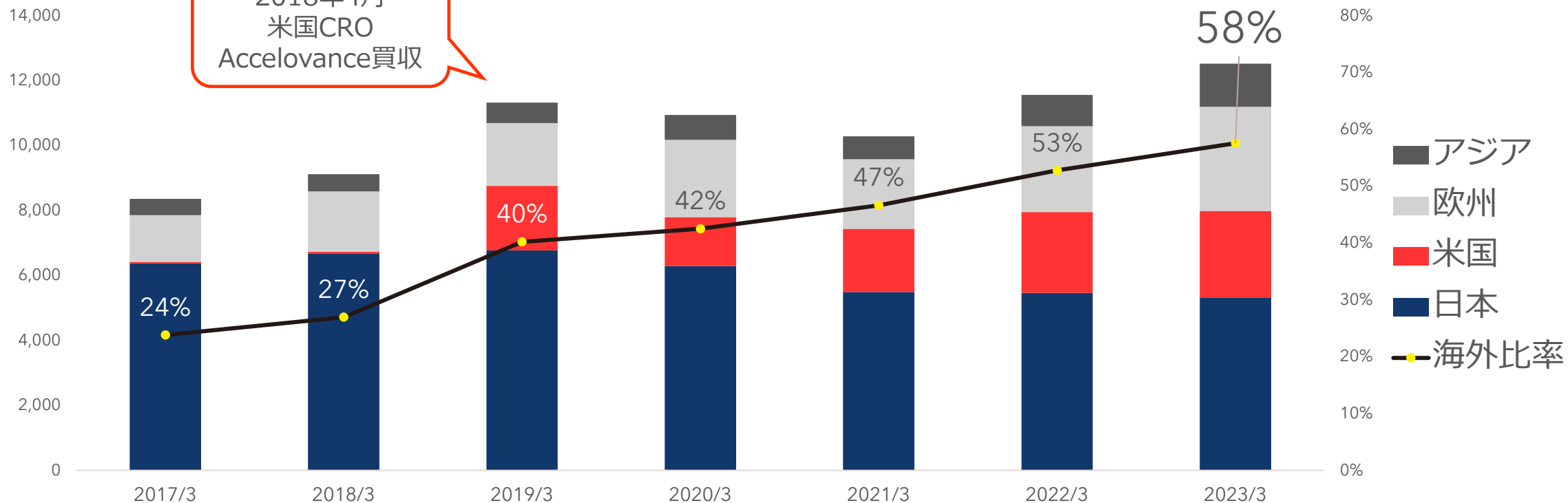
■ 創業からの売上高、営業利益推移 (単位：億円)



過去最高の売上高を達成。営業利益も回復し、営業利益率は10%を超える水準に。

# 海外の売上比率は約6割に

(単位：百万円)  
売上高

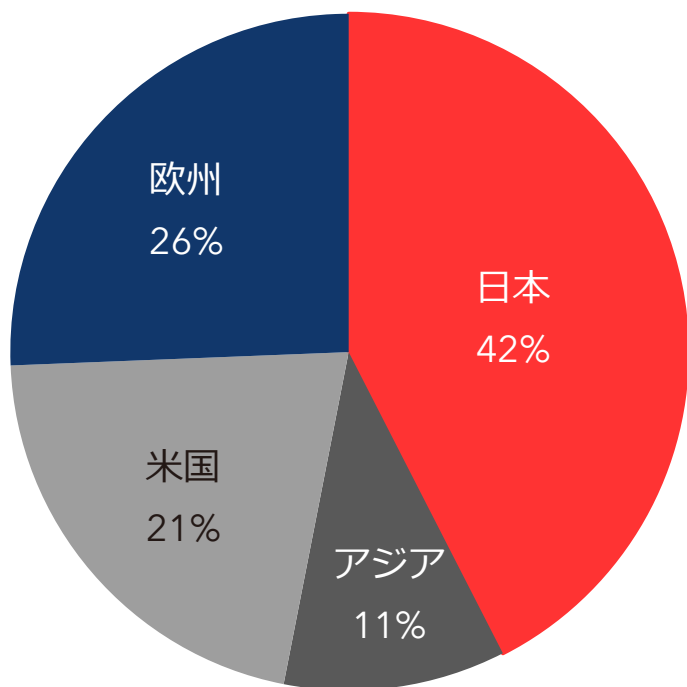


海外売上比率が徐々に増加し、2023年3月期実績では58%に。  
グローバルCROとして、各地域が連携して国際共同治験を受託。

# 地域別売上高比率、従業員比率

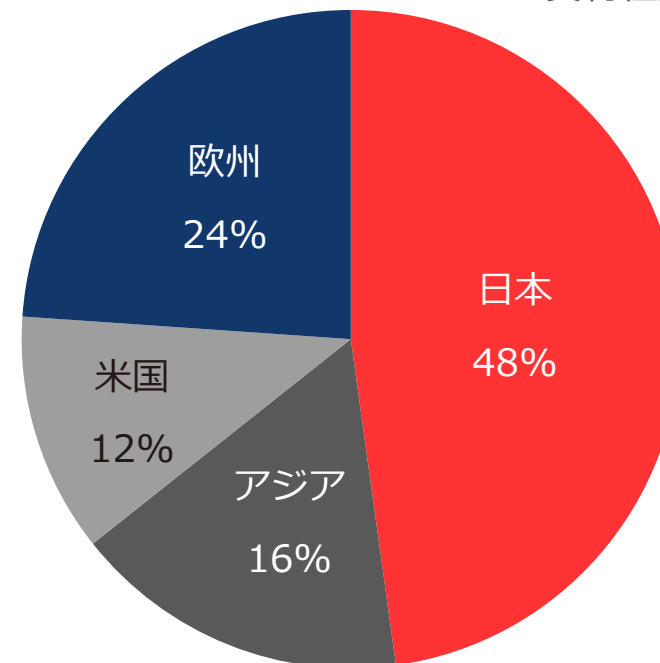


■ 売上高 12,516百万円  
(2023年3月期)



海外比率58%

■ 従業員数 799名  
(2023年3月末)  
※契約社員等含む



海外比率52%

# Agenda

---



1. 会社概要
2. 2023年3月期 実績
3. 2024年3月期 計画
4. 経営戦略
  - ① 収益力強化
  - ② ガバナンス強化



# 連結業績



単位：百万円、%	2022年3月期 実績		2023年3月期 実績		
	金額	売上比	金額	売上比	対前年比
売上高	11,555	100%	12,516	100%	108.3%
売上原価	7,943	68.7%	8,355	66.8%	105.2%
販管費	2,525	21.9%	2,905	23.2%	115.0%
営業利益	1,085	9.4%	1,256	10.0%	115.7%
経常利益	1,183	10.2%	1,283	10.3%	108.4%
当期純利益	790	6.8%	1,004	8.0%	127.1%

## ■売上高：増収

- 米欧での大型国際共同治験等と円安で全海外事業売上増

## ■営業利益：増益

- 日本が採用数調整による人件費の厳密なコントロールにより増益
- 第1四半期に欧米の大型国際共同治験の遅れがあったものの第2四半期以降は挽回
- 要員稼働率、高水準を維持

# 地域別業績

単位： 百万円	前年実績			2023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	6,294	506	684	5,981	95.0	737	145.7	1,058	154.7
米国	2,378	399	372	3,332	140.1	305	76.4	286	76.9
欧州	3,136	359	352	3,751	119.6	353	98.3	310	88.1
韓国	723	127	121	850	117.6	95	74.8	82	67.8
台湾	117	-90	-95	155	132.5	0	-	1	-
中国	369	41	23	391	106.0	39	95.1	41	178.3
連結調整*	-1,462	-257	-275	-1,944	-	-273	-	-495	-
合計	11,555	1,085	1,183	12,516	108.3	1,256	115.7	1,283	108.4

\*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

# のれん残高と残存償却期間（2023/3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	1,326	10-11年	129	10.8 68.7	4年 7.75年	2.7 8.9
USA ※1	2,058	11年	187	40	4年	10
合計	3,384	—	316	119.5	—	21.6

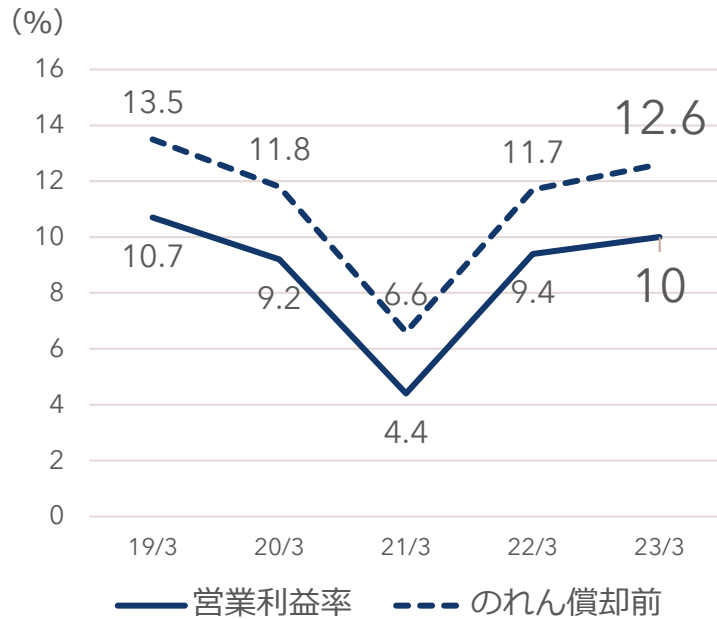
※1 Linical Accelovance America, Inc.買収により発生したのれんについて、その欧州子会社分を欧州に按分しています。

※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 2023年3月期末の為替レートで換算しております。

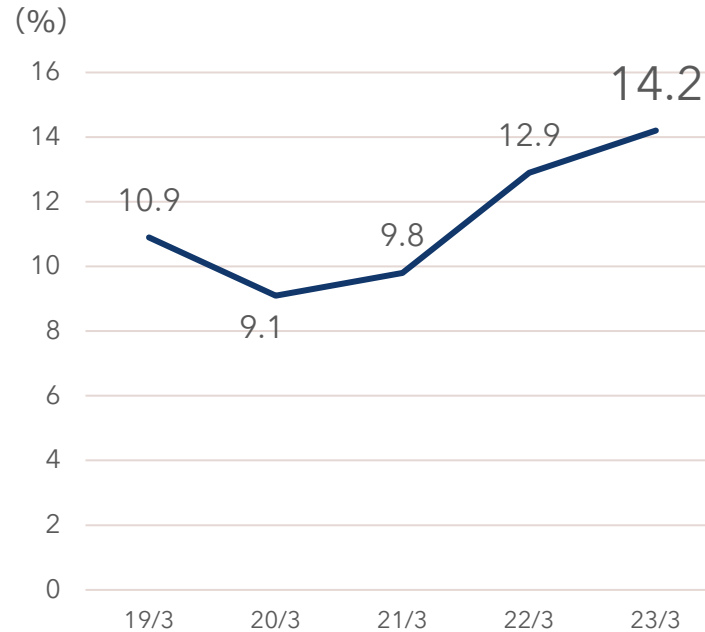
# 主要財務指標（直近5年）

## ■ 営業利益率

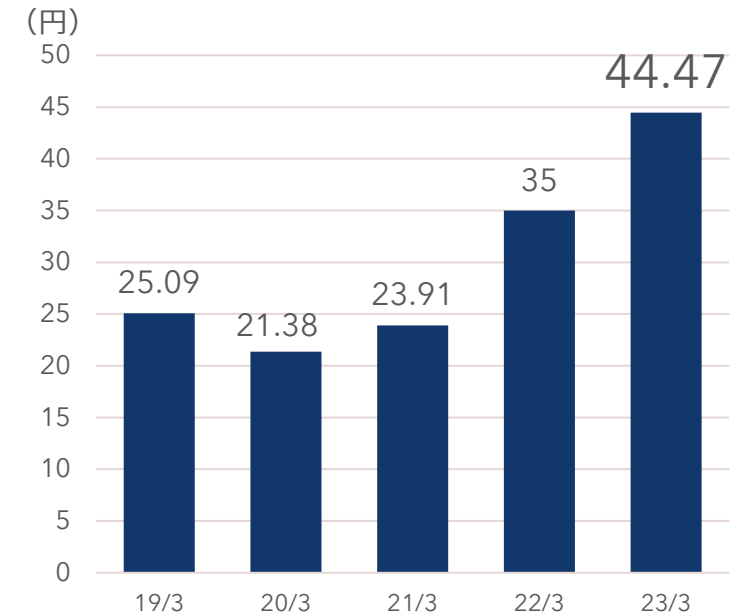


**中長期目標 20%超**  
(のれん償却前)

## ■ ROE



## ■ EPS



いずれもコロナ前の状況に回復、改善基調  
継続的改善を目指す

# Agenda

---



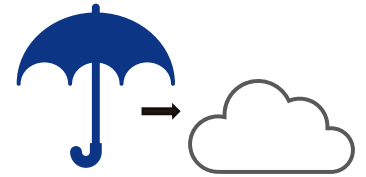
1. 会社概要
2. 2023年3月期 実績
3. 2024年3月期 計画
4. 経営戦略
  - ① 収益力強化
  - ② ガバナンス強化

# 今期の事業環境



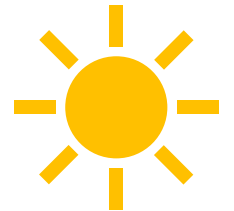
## ■ 日本

- 5月8日 新型コロナウイルス感染症 5類感染症へ → 治験環境正常化
- 日系製薬企業におけるアルツハイマー関連の需要増



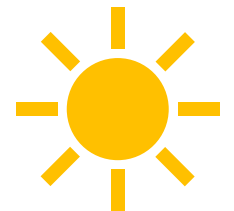
## ■ 米国

- 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
- 米国バイオテック企業から複数の大型の新規案件を獲得し、受注残高が大きく増加



## ■ 欧州

- 足元の新規案件の引き合いは大きく増加しており、新薬の開発需要は旺盛
- 前期末と比して受注残が減少するも、積み上げに向け積極的な営業活動を継続

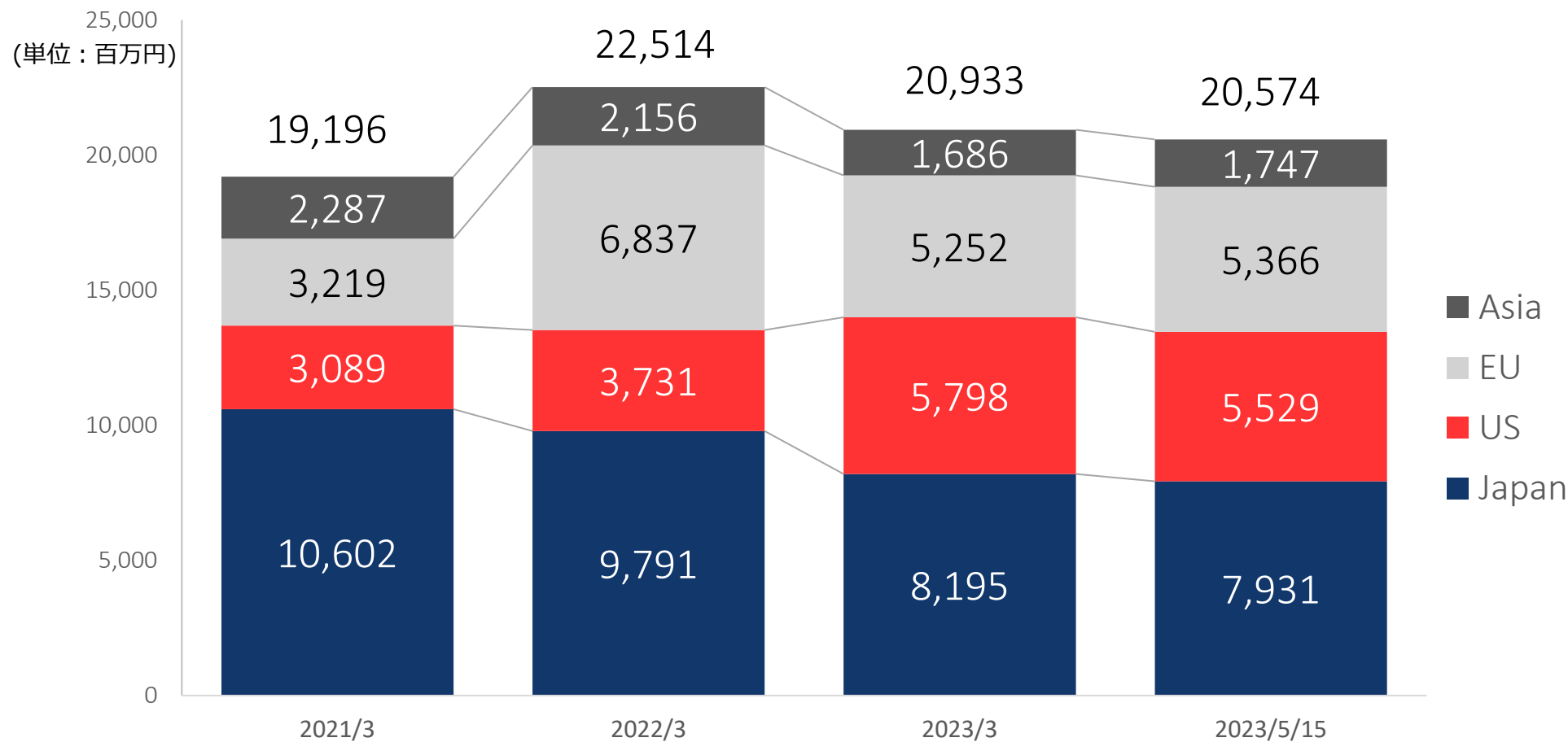


# 通期予想

単位： 百万円	2023年3月期 実績		2024年3月期 予想		
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	増減率
売上高	12,516	100%	13,300	100%	106.3%
営業利益	1,256	10.0%	1,400	10.5%	111.4%
経常利益	1,283	10.3%	1,400	10.5%	109.1%
当期純利益	1,004	8.0%	1,008	7.6%	100.4%
	金額 (円)	配当性向 (%)	金額 (円)	配当性向 (%)	
1株配当金	14	31.5	15	33.6	

増収増益を計画  
 配当は1円増配し、配当性向は引き続き30%を超える水準

# 地域別受注残高



受注残高は200億円以上の高水準を維持

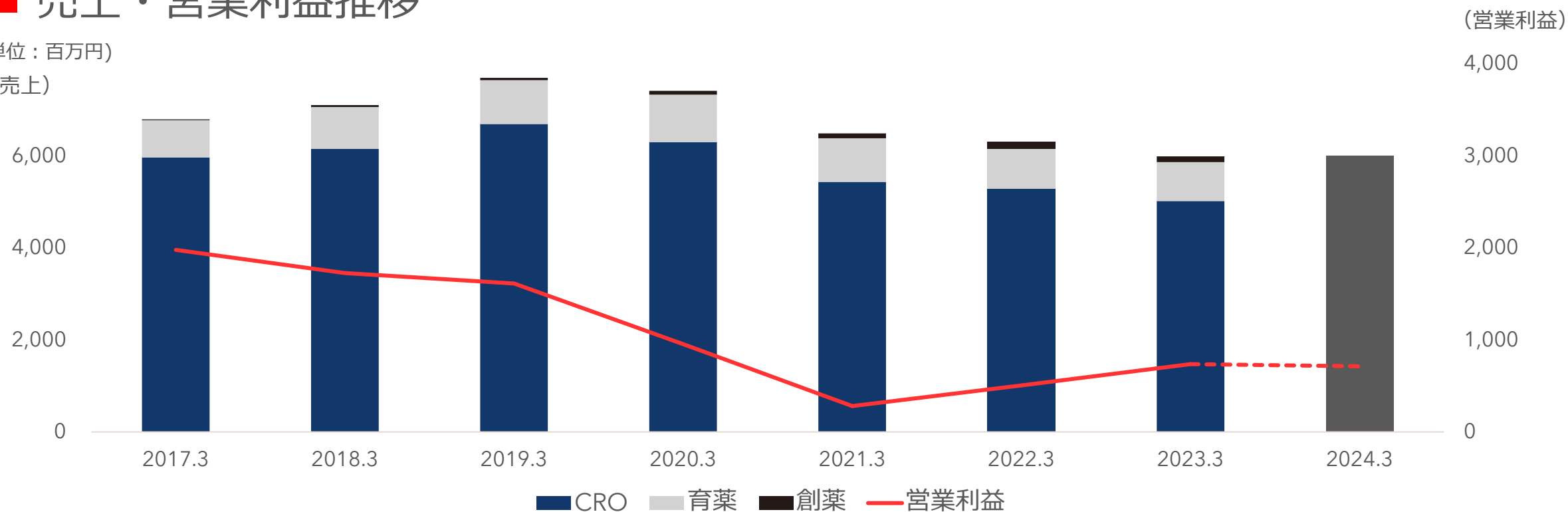


# 地域別業績：日本

## ■ 売上・営業利益推移

(単位：百万円)

(売上)



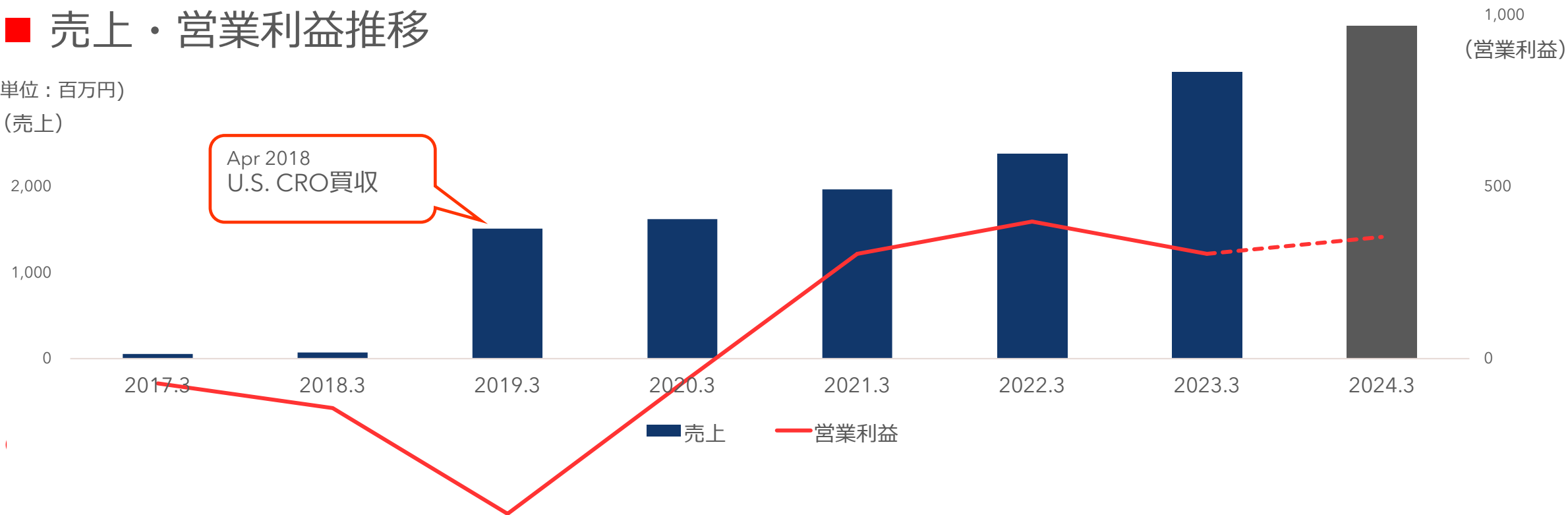
- 日本の治験環境は正常化へ向かうが、今期は影響が残る見込み。
- 欧米の営業機能と連携し、欧米顧客からの日本試験の受託獲得、創薬支援とのパッケージによるバイオテック開発誘致の取り組みを継続

# 地域別業績：米国

## ■ 売上・営業利益推移

(単位：百万円)

(売上)



- 米国事業は2018年4月に現地CRO買収後、順調に成長。
- 2023年3月期は売上は大きく増加し過去最高を記録。  
営業利益は、第1四半期での大型試験の遅れにより稼働率が悪化した影響などで減益。
- 今期はバイオテックの旺盛な開発需要を取り込み、増収増益を見込む。

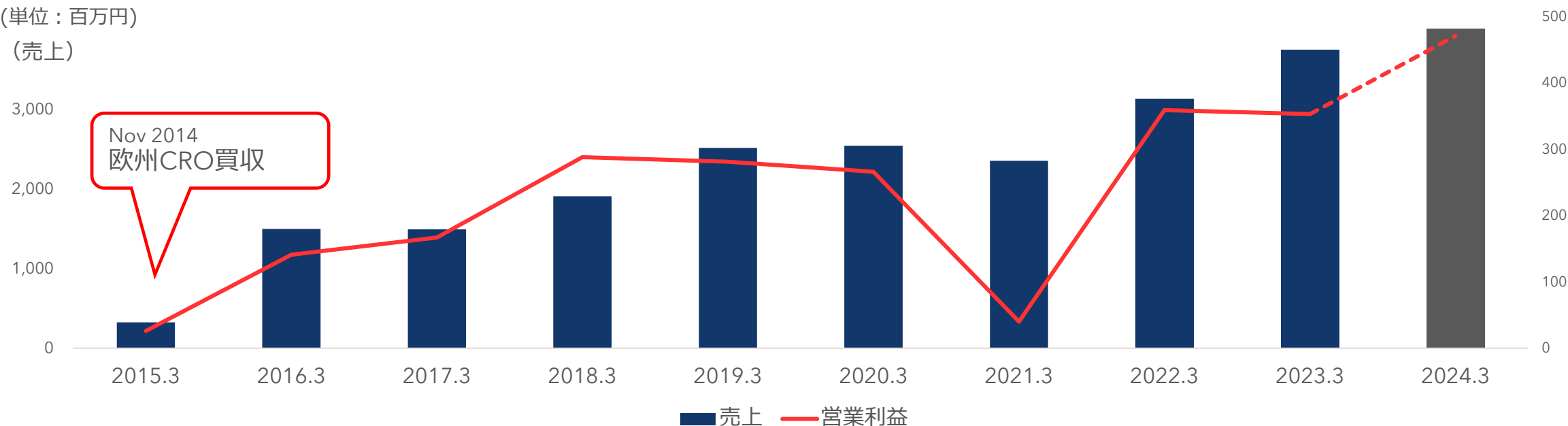
# 地域別業績：欧州

## ■ 売上・営業利益推移

(単位：百万円)

(売上)

(営業利益)

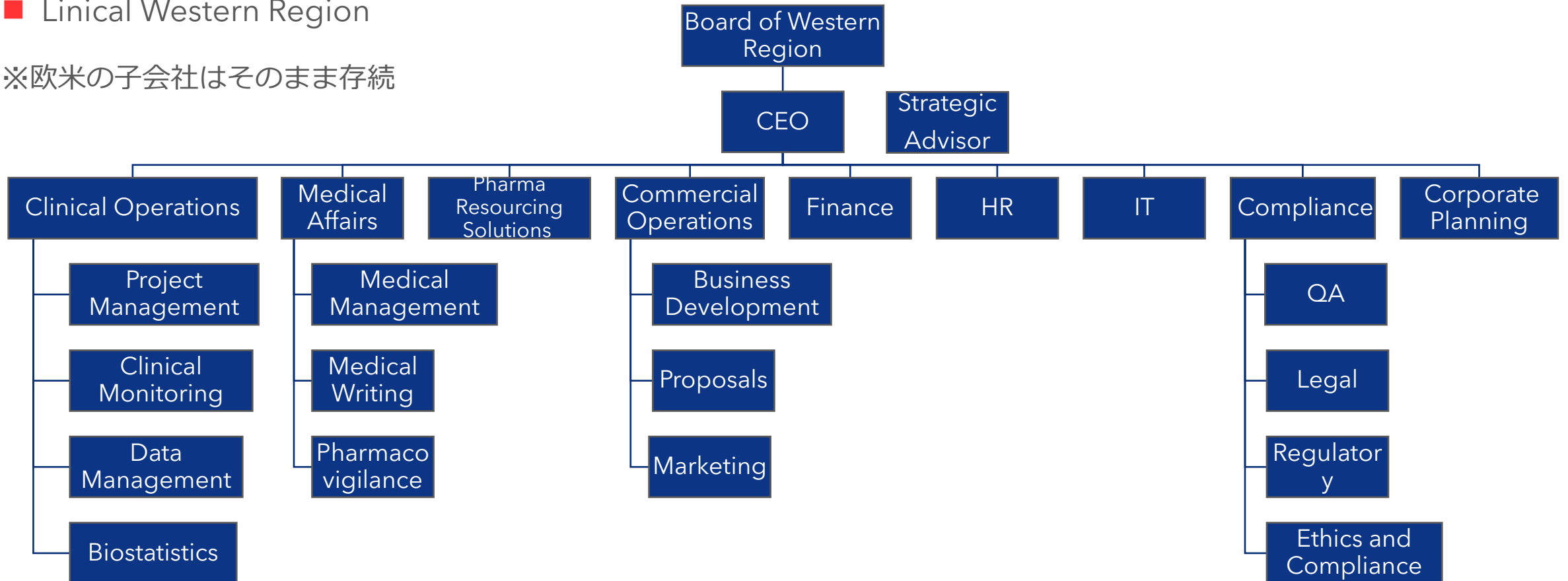


- 欧州事業は新型コロナウイルスの影響を受けたものの回復し、2023年3月期は過去最高を記録。営業利益は第1四半期での大型試験の遅れにより稼働率が悪化した影響などで若干の減益。
- 今期は欧米一体となった営業活動の推進により国際共同治験の受注獲得に取り組み、増収増益を見込む。

# 欧米のマネジメント体制変更

## ■ Linical Western Region

※欧米の子会社はそのまま存続

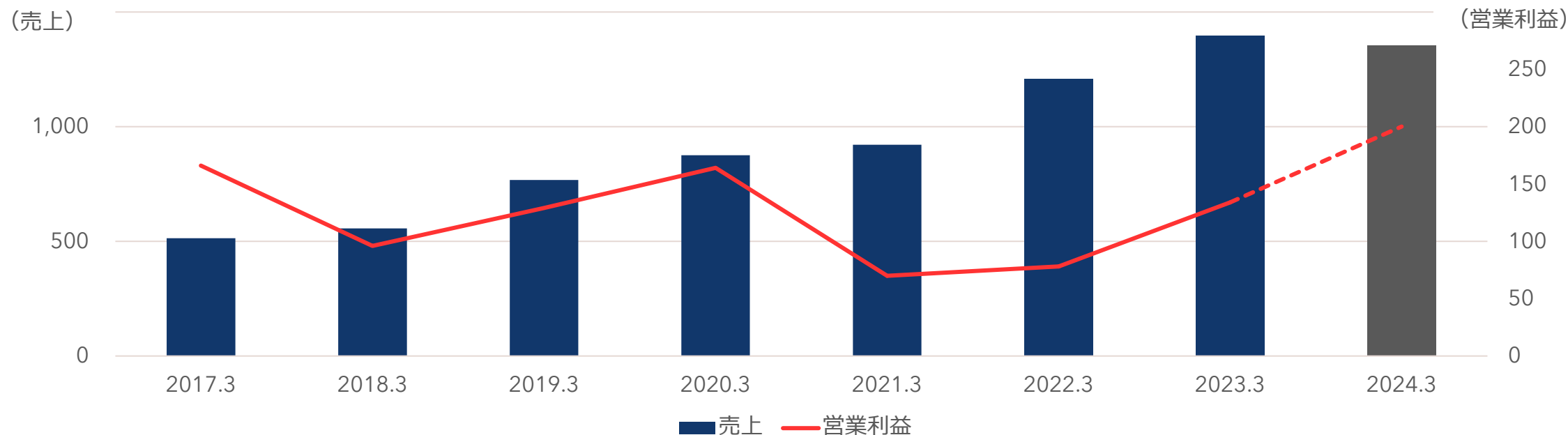


- 欧米の指揮命令系統を一人のCEOのもとに一本化し、意思決定を迅速化
- 両グループで重複しているシステムや業務手順を一本化し、組織を最適化
- 欧米グループ一体となり営業体制を強化し、両極間で統一したサービスを提供

# 地域別業績：アジア

## ■ 売上・営業利益推移

(単位：百万円)



- 2023年3月期は、韓国で2期連続過去最高の売上高を更新し、中国・台湾でも増収となった。営業利益は台湾で増収に加え費用節減を継続した結果営業黒字化を達成し、全体でも増益。
- 次期は欧米事業のシナジー拡大により、日本・アジアを含む欧米発のグローバル試験増加を狙う。

# Agenda

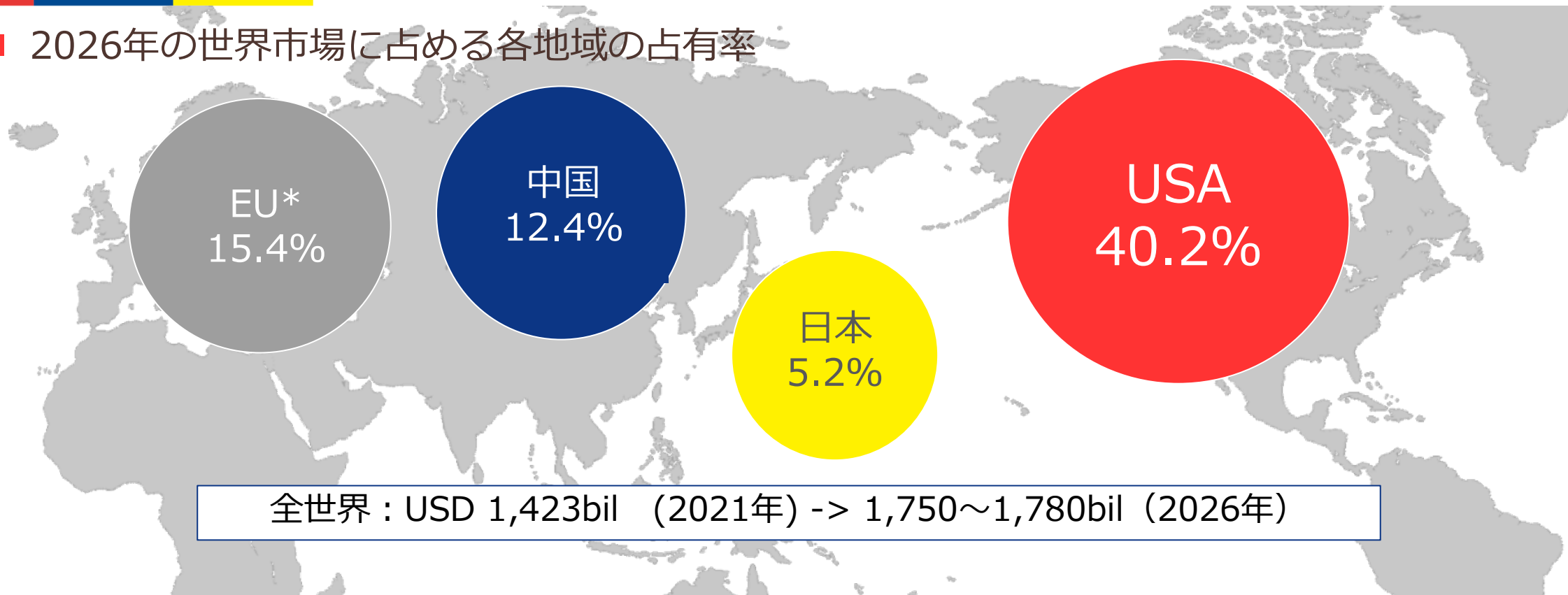
---



1. 会社概要
2. 2023年3月期 実績
3. 2024年3月期 計画
4. 経営戦略
  - ① 収益力強化
  - ② ガバナンス強化

# 2026年の世界の医薬品市場規模（予測）

## ■ 2026年の世界市場に占める各地域の占有率



全世界 : USD 1,423bil (2021年) -> 1,750~1,780bil (2026年)

2026年まで、世界の医薬品市場は年平均3-6%で成長見込み。

日本は先進国で唯一マイナス成長予測。

最大市場の米国を始めグローバルでの事業拡大が必須。

\*EU : Germany, France, Italy, UK and Spain

# 体制の拡充（第2目標）

■ 人員数

■ 展開国数

グローバル

2023年3月末  
1,500人超

799人

60か国

2022年10月末  
約20か国

欧州:400

アジア:400

日本: 500

米国: 400

■ 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



## 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。

# 収益力の強化



## 海外事業の 更なる成長

- 最重要市場 米国で成長を実現するため、早期にM&Aを実行
- 欧州 スカンジナビア半島での開発体制構築
- APAC **オーストラリアへの進出** (次ページ)

## 顧客層の 拡大

- 日系大手製薬会社からリピート受注を獲得、欧米の製薬企業からの受託
- 有望な開発パイプラインを持つ、欧米のバイオスタートアップ企業にフォーカス。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との差別化を図り、顧客基盤の拡大を進める。

## 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

- 大手製薬会社に比しグローバル開発の経験・リソースが限られるバイオテックに対し、自社専門人材の育成強化、協業による外部リソースの活用強化により、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

# 海外事業の更なる成長

## ■ オーストラリア進出の戦略的意義

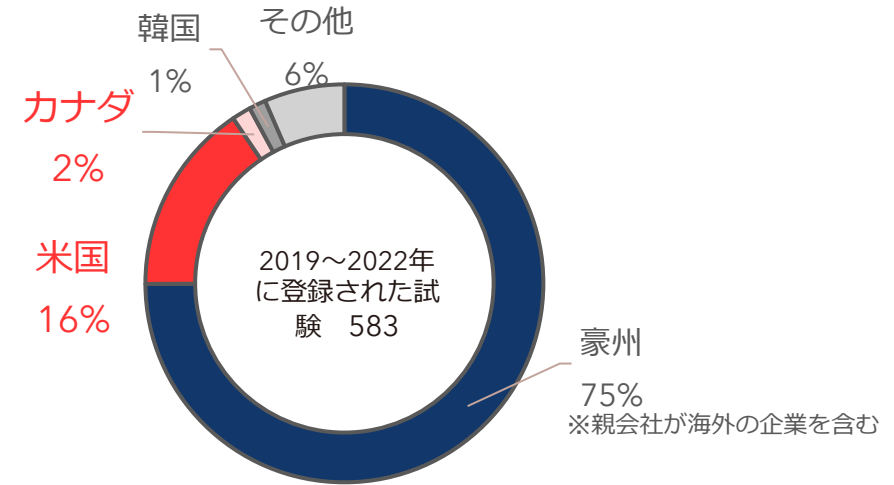
### 治験環境

- ① 第1相試験を実施するための届け出が不要
- ② 国内で治験を実施する製薬・バイオテックへの優遇税制



## ■ 豪州で治験を行っているスポンサーの国別企業数

約2割が北米



Source: The Australian New Zealand Clinical Trials Registry (ANZCTR)

- 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。
- 当社がフォーカスする米国のバイオスタートアップは海外拠点なく、豪州のニーズが高い。
- 豪州で第1相を実施し、その後、欧米で2、3相を実施するケースも多く、その後の受注獲得につなげる。

# 新たな治験手法への対応



## ■ デジタル技術を活用した開発効率化ニーズへの対応

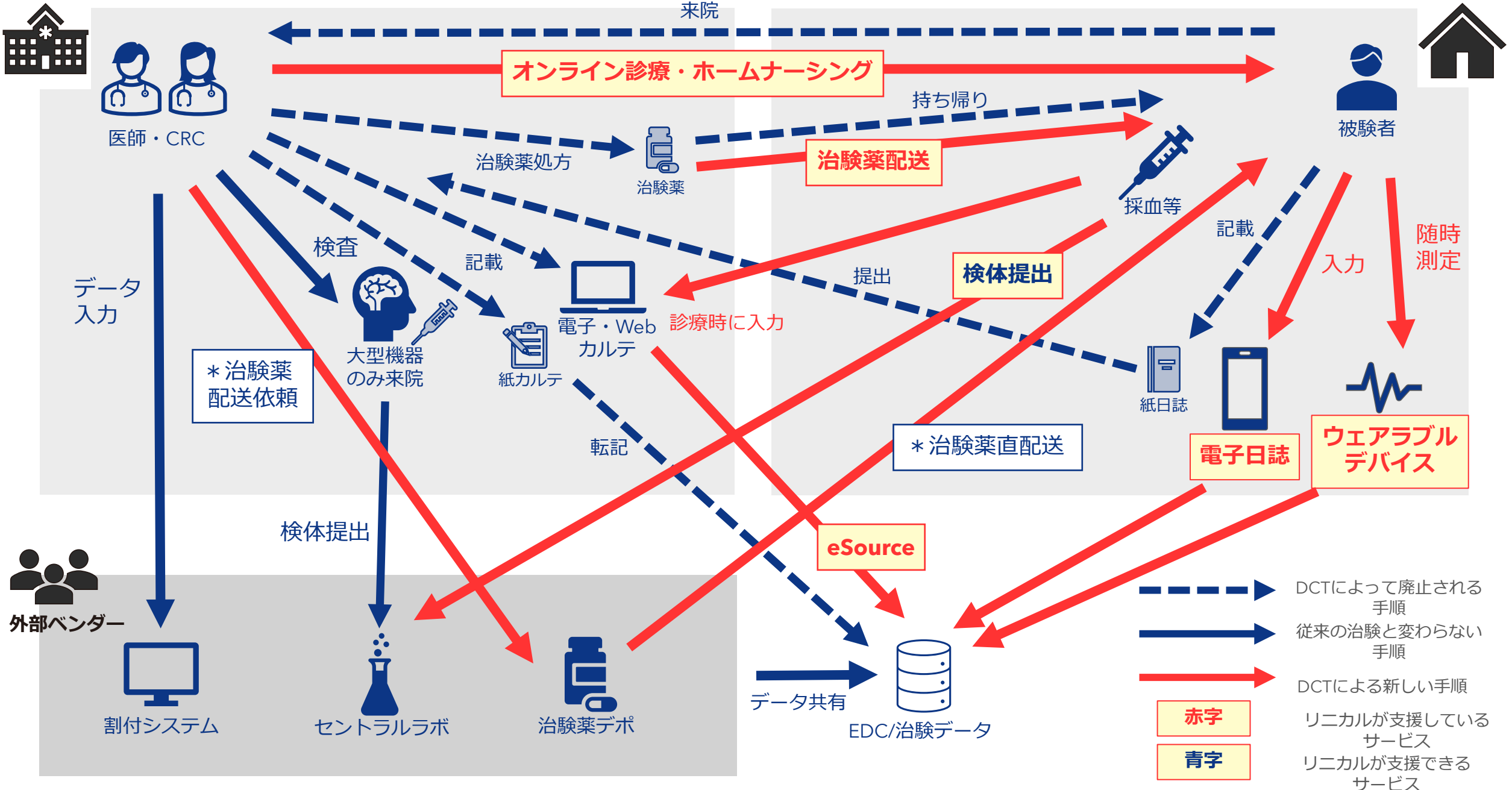
自社が保有しないデジタル等の最新技術を有する世界各地のベンダーと協業関係を強化

### デジタル技術の活用に関する事業機会

- リアルワールドデータの利活用提案
- DCTによる遠隔治験促進 ※次ページ
- モニタリング効率化（例：リモートSDV・RBM・ブロックチェーンの利用）
- バイオマーカー/画像診断の臨床開発への導入提案（治療対象群の診断/選定）

### 現在の協業パートナー（一部）





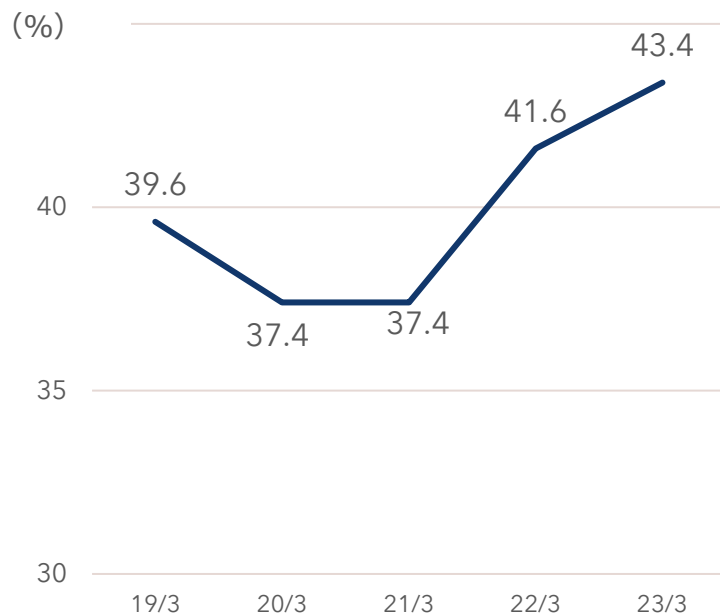
\* 規制が緩和された場合に提供されるサービス

# 資本政策

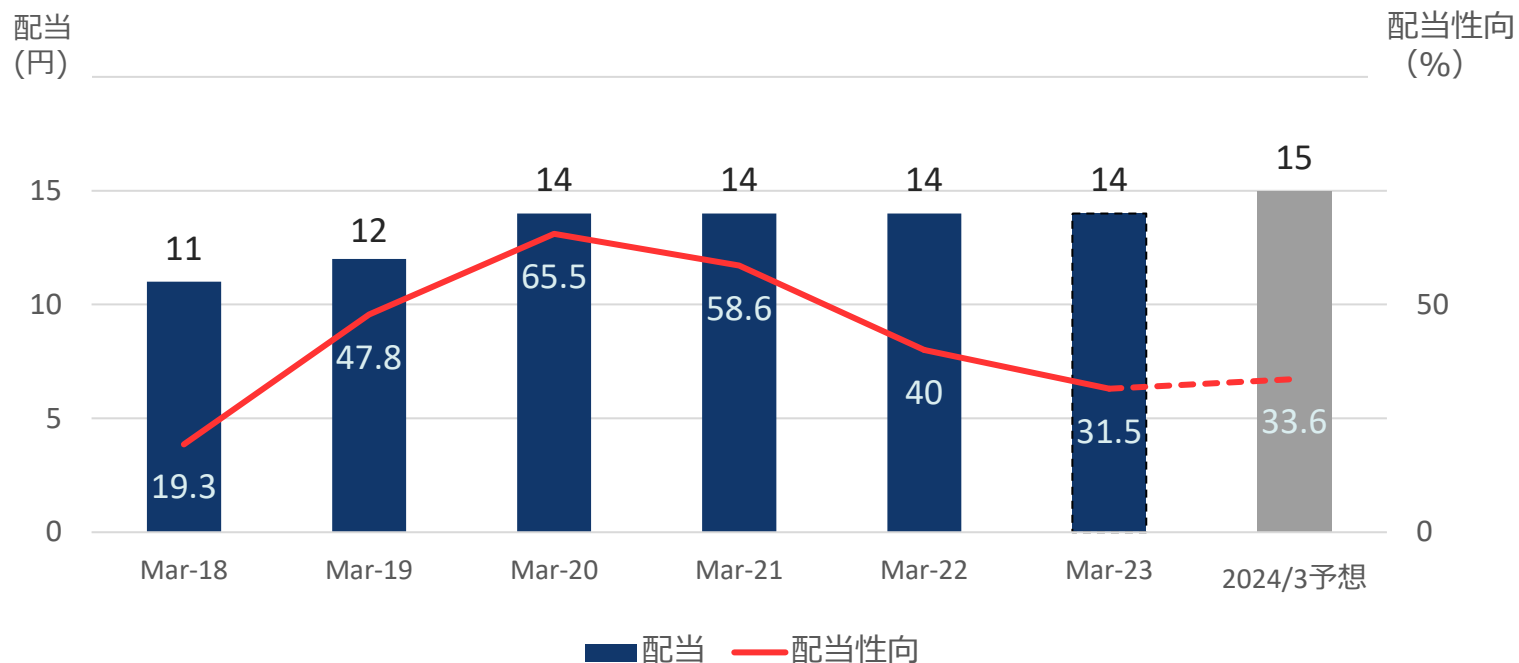
## 財務基盤の強化

- 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（配当、配当性向の推移）



# Agenda

---

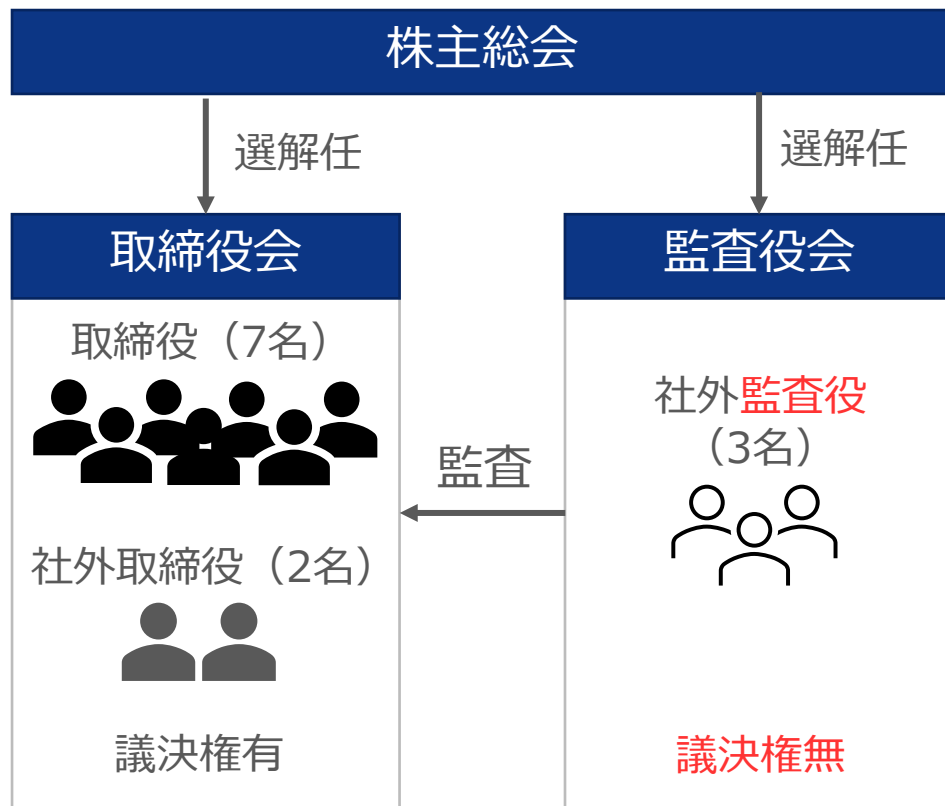


1. 会社概要
2. 2023年3月期 実績
3. 2024年3月期 計画
4. 経営戦略
  - ① 収益力強化
  - ② ガバナンス強化

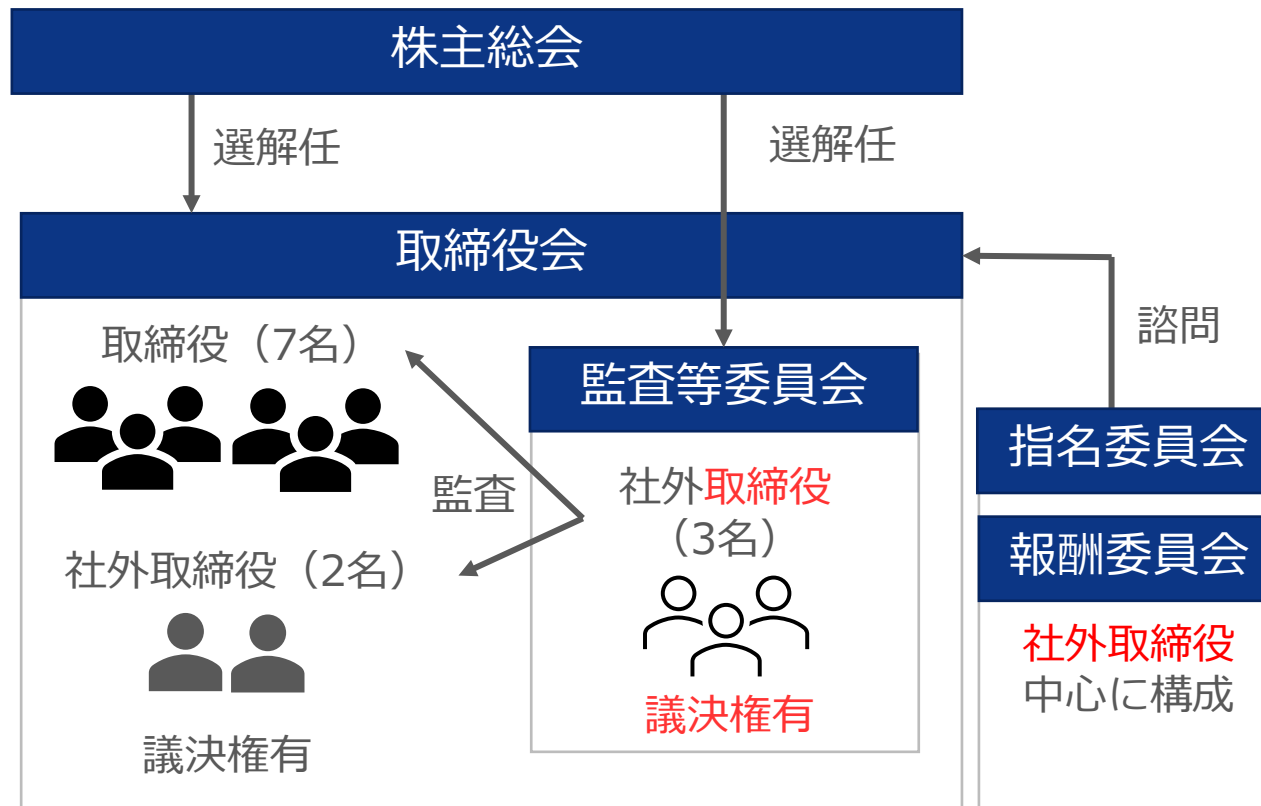


# 監査等委員会設置会社へ移行 (6/22株主総会後)

## ■ 移行前：監査役会設置会社



## ■ 移行後：監査委員会等設置会社



- 移行後の取締役は社内7名、社外5名に。
- 取締役会の監督機能を強化し、経営の健全性、透明性を向上
- 取締役会から業務執行の機能を分離し、権限移譲を進める ⇒意思決定のスピードアップ



# 役員人事（6/22株主総会後）

## ■ 取締役候補者

氏名	新役職名	現役職名
秦野 和浩	代表取締役社長	同左
辻本 桂吾	取締役副社長	同左
河合 順	取締役副社長	同左
高橋 明宏	専務取締役	同左
宮崎 正哉	常務取締役	同左
坂本 勲勇	取締役	同左
山口 志織	取締役	同左
杵山 栄理	社外取締役	新任
西村 智子	社外取締役	新任

- 社外取締役2名が交代
- 社外監査役が監査等委員である社外取締役に就任

## ■ 監査等委員である取締役候補者

氏名	新職	現職
中島 与志明	社外取締役（常勤） （監査等委員）	常勤監査役 （社外監査役）
村上 祐一	社外取締役（常勤） （監査等委員）	常勤監査役 （社外監査役）
安藤 良光	社外取締役（常勤） （監査等委員）	常勤監査役 （社外監査役）

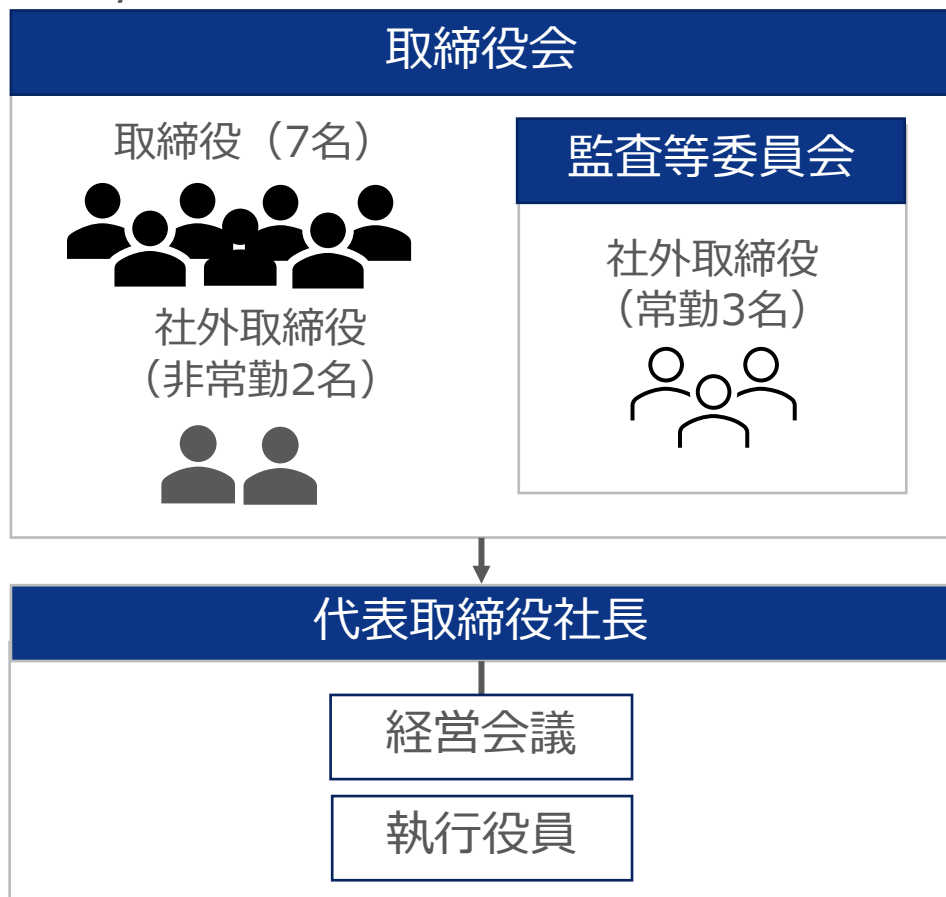
## ■ 退任予定取締役

氏名	新職	現職
野木森 雅郁	退任	社外取締役
大澤 昭夫	退任	社外取締役

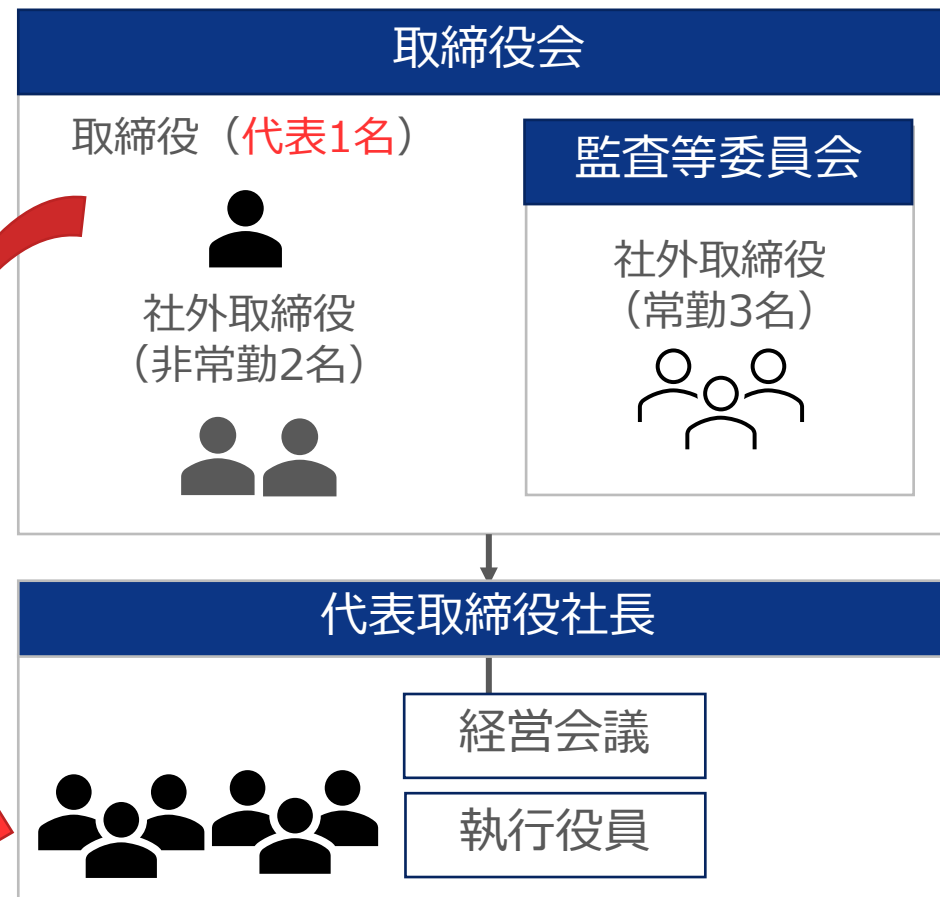
# さらなる執行と監督の分離

今後、執行と監督の分離をさらに進めるため、代表取締役以外の社内取締役を執行役員に移行することを検討。権限委譲により意思決定をスピードアップし、収益力強化を図る。

## ■ 6/22総会後



## ■ 将来構想 (検討中)



## 経営理念

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。



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」

リニカルのロゴマークには、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**  
という私たちの想いが込められています。

新薬に、翼を。