

2026年3月期 決算説明会

2026年6月10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. 2026年3月期 実績
3. 2027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 | 632名 (2026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。

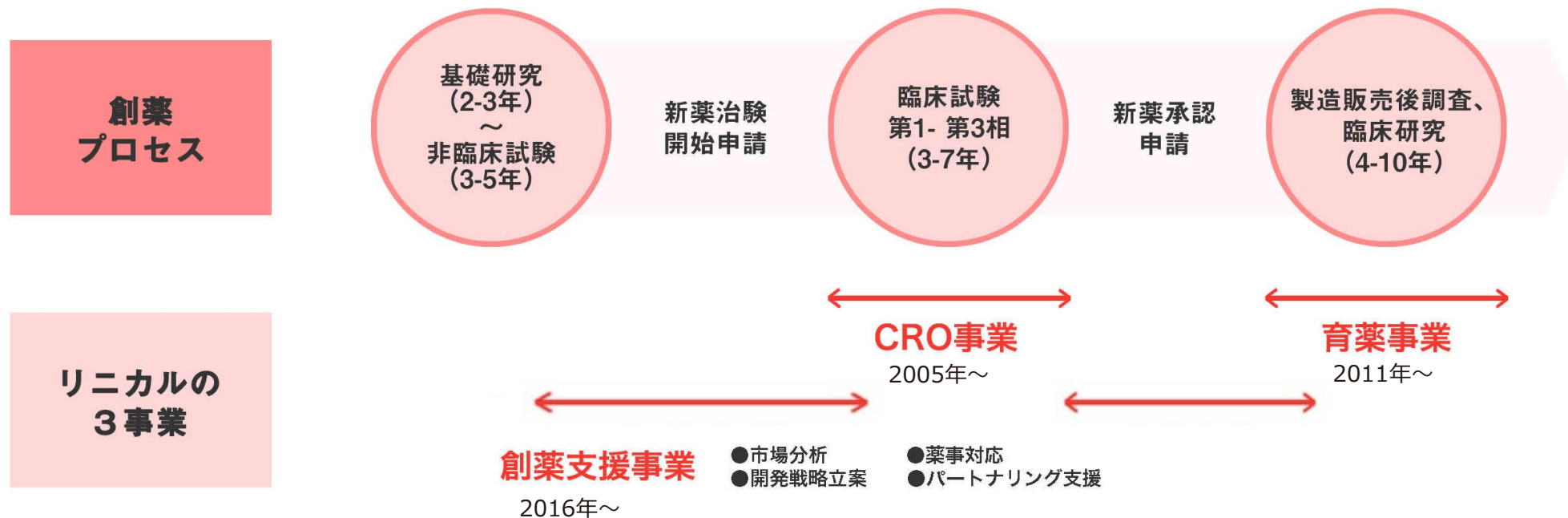
国際認証

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

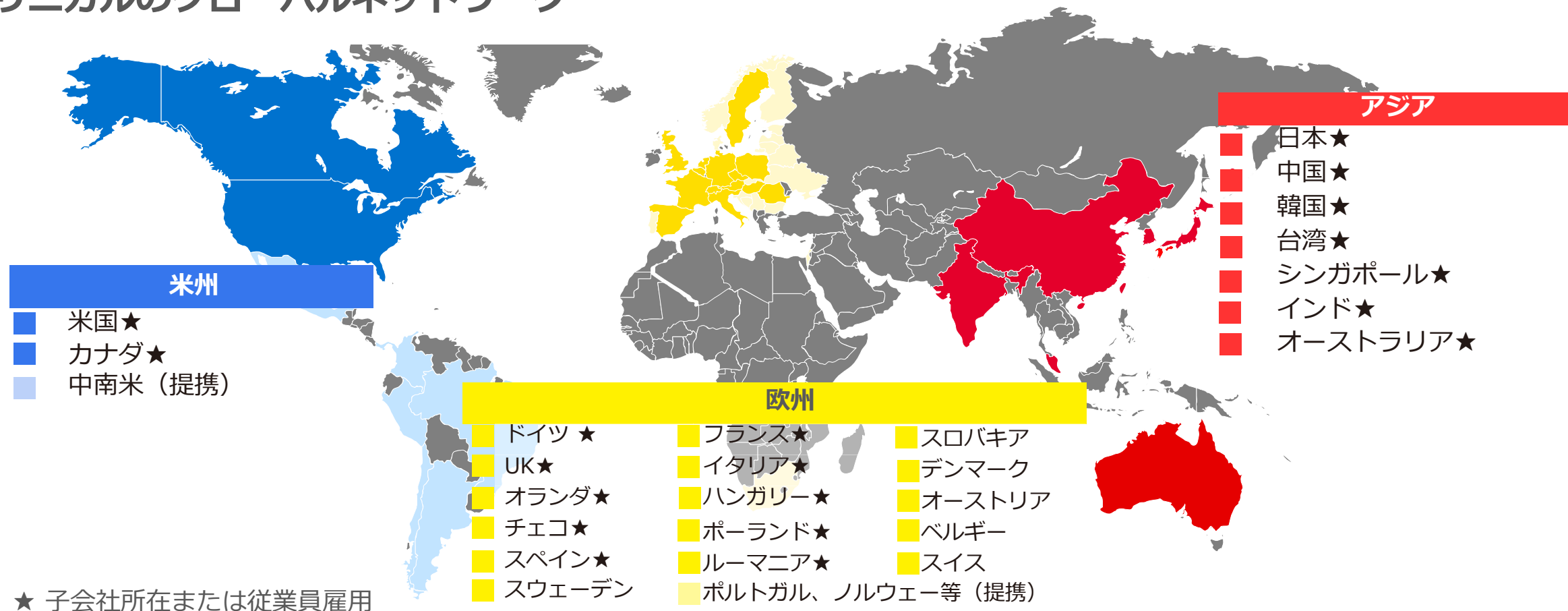


- ① **CRO事業**：医薬品の開発段階で行われる臨床試験（治験）に係る業務を代行、支援
- ② **育薬事業**：医薬品の製造販売後の臨床研究やマーケティング活動を支援
- ③ **創薬事業**：市場分析、薬事・開発戦略立案、販売提携先の選定・契約締結等、医薬品開発のための広範囲な業務をトータルにサポートするコンサルティング

日本発グローバルCRO



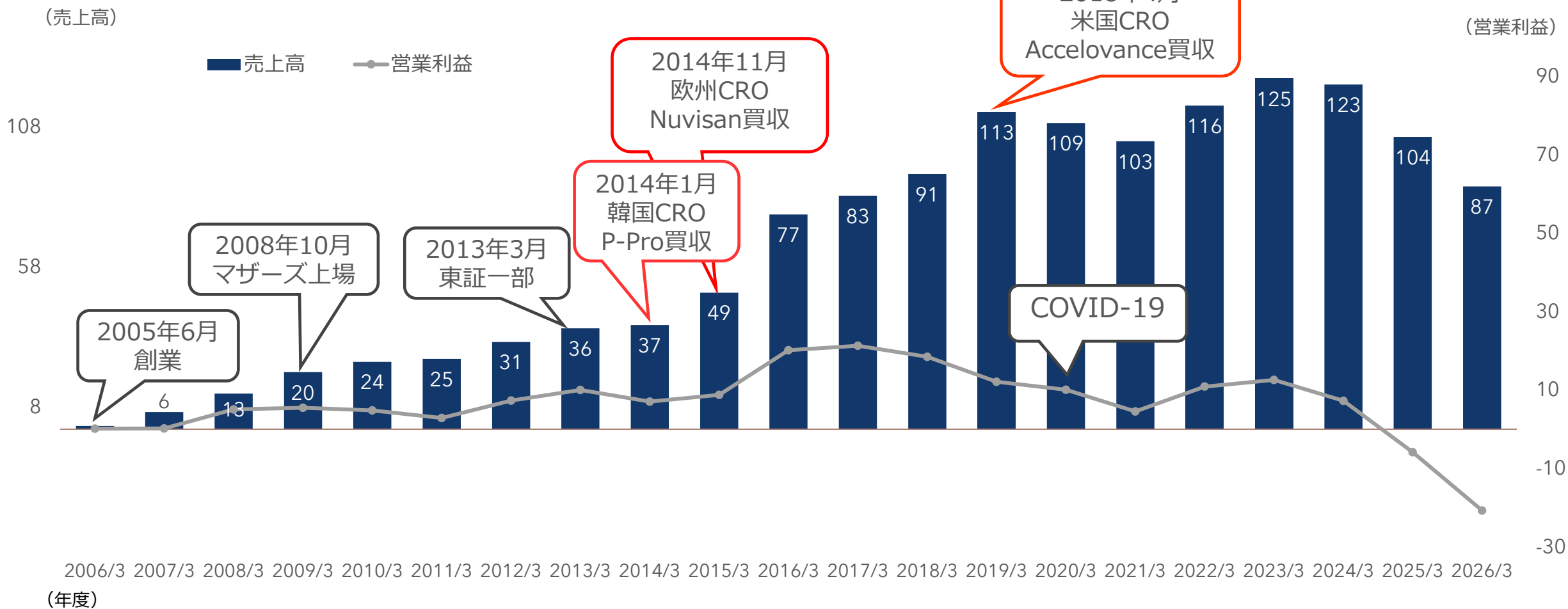
■ リニカルのグローバルネットワーク



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

業績推移

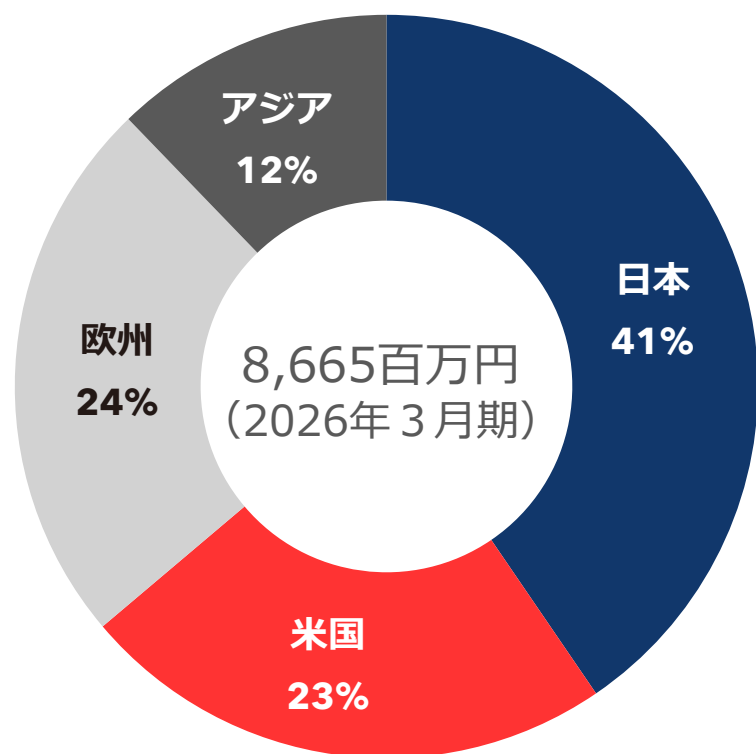
■ 創業からの売上高、営業利益推移 (単位：億円)



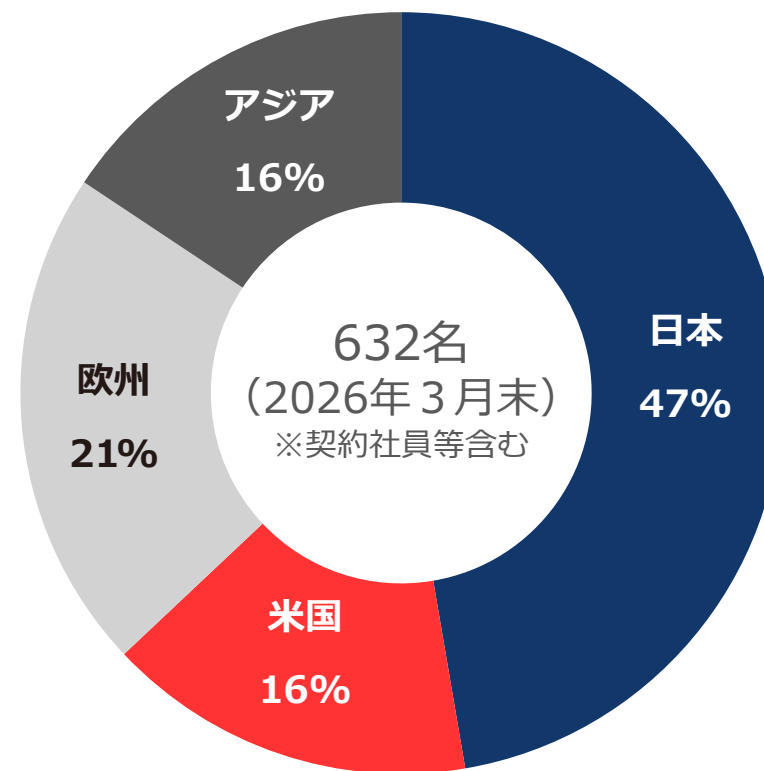
韓国、欧州、米国でのM&Aを経て、海外事業の基盤を強化

地域別売上高比率、従業員比率

■ 売上高：海外比率59%



■ 従業員：海外比率53%



海外比率は売上高、従業員数とも50%以上

Agenda



1. 会社概要
2. 2026年3月期 実績
3. 2027年3月期 計画
4. 経営戦略

連結業績



| 単位：百万円、% | 2025年3月期 実績 | | 2026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 | 10,437 | 100.0 | 8,665 | 100.0 | △17.0 |
| 売上原価 | 8,061 | 77.2 | 7,541 | 87.0 | △6.4 |
| 販管費 | 2,959 | 28.4 | 3,197 | 36.9 | 8.0 |
| 営業利益 | △583 | △5.6 | △2,073 | △23.9 | — |
| 経常利益 | △498 | △4.8 | △2,023 | △23.3 | — |
| 当期純利益 | △539 | △5.2 | △3,329 | △38.4 | — |

■売上高：
米国及び欧州における大型案件の開始遅延等の影響により、大幅な減収

■営業利益：
米国及び欧州の減収による影響が大きく、営業赤字

■当期純利益：
欧州事業ののれん及び日本事業の固定資産に関して、減損損失を計上

■ 日本：増収・営業赤字縮小

- 国内外の製薬会社から複数の案件を受託し増収
- ドラッグロスの状態が継続する厳しい市場環境にあるものの、欧米及びアジア子会社と連携した営業活動により受注を獲得し、今期の売上に寄与

■ 米国：減収・営業赤字化

- 大型国際共同治験を受託したが、米国政府機関閉鎖等の影響により開始が遅れ売上に未貢献
- 費用管理による原価削減があったものの、売上減少の影響が大きく赤字化

■ 欧州：減収・営業赤字拡大

- 米国で受託した国際共同治験の遅れにより減収
- 売上減に加え、他拠点への外注費の増加もあり営業赤字が拡大

地域別業績



| 単位： 百万円 | 2025年3月期 実績 | | | 2026年3月期 実績 | | | | | | |
|------------|-------------|------|------|-------------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 売上高 | 増減額 | 増減率% | 営業利益 | 増減額 | 経常利益 | 増減額 |
| 日本 | 3,676 | △585 | △562 | 3,921 | 244 | 6.7 | △455 | 130 | △312 | 250 |
| 米国 | 4,789 | 625 | 696 | 2,726 | △2,063 | △43.1 | △632 | △1,257 | △610 | △1,306 |
| 欧州 | 3,089 | △37 | △70 | 3,062 | △26 | △0.9 | △604 | △566 | △713 | △643 |
| 韓国 | 751 | △79 | △15 | 721 | △29 | △3.9 | △57 | 22 | △58 | △42 |
| 台湾 | 84 | △39 | △37 | 201 | 116 | 138.3 | 23 | 62 | 22 | 59 |
| 中国 | 188 | △22 | △23 | 257 | 68 | 36.2 | 52 | 74 | 44 | 67 |
| 連結調整* | △2,142 | △445 | △485 | △2,223 | △81 | — | △401 | 44 | △395 | 90 |
| 合計 | 10,437 | △583 | △498 | 8,665 | △1,771 | △17.0 | △2,073 | △1,489 | △2,023 | △1,524 |

*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（2026/3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※3 | | |
|------------|---------------|--------|---------|--------------------|------------|---------|
| | 期末残高 | 残存償却期間 | 年間償却額※4 | 期末残高 | 残存償却期間 | 年間償却額※4 |
| 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 | ※2 329 | 7-8年 | 45 | 3 53 | 1年 4.7年 | 3 11 |
| USA ※1 | 1,846 | 8年 | 230 | 12 | 1年 | 12 |
| 合計 | 2,176 | — | 276 | 68 | — | 26 |

- ※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 欧州について2026年3月期に829百万円の減損損失を計上しており、上表の期末残高は減損後の帳簿価額を記載しております。
- ※3 のれん以外にPurchase Price Allocation により認識された無形固定資産
- ※4 2026年3月期末の為替レートで換算しております。

Agenda



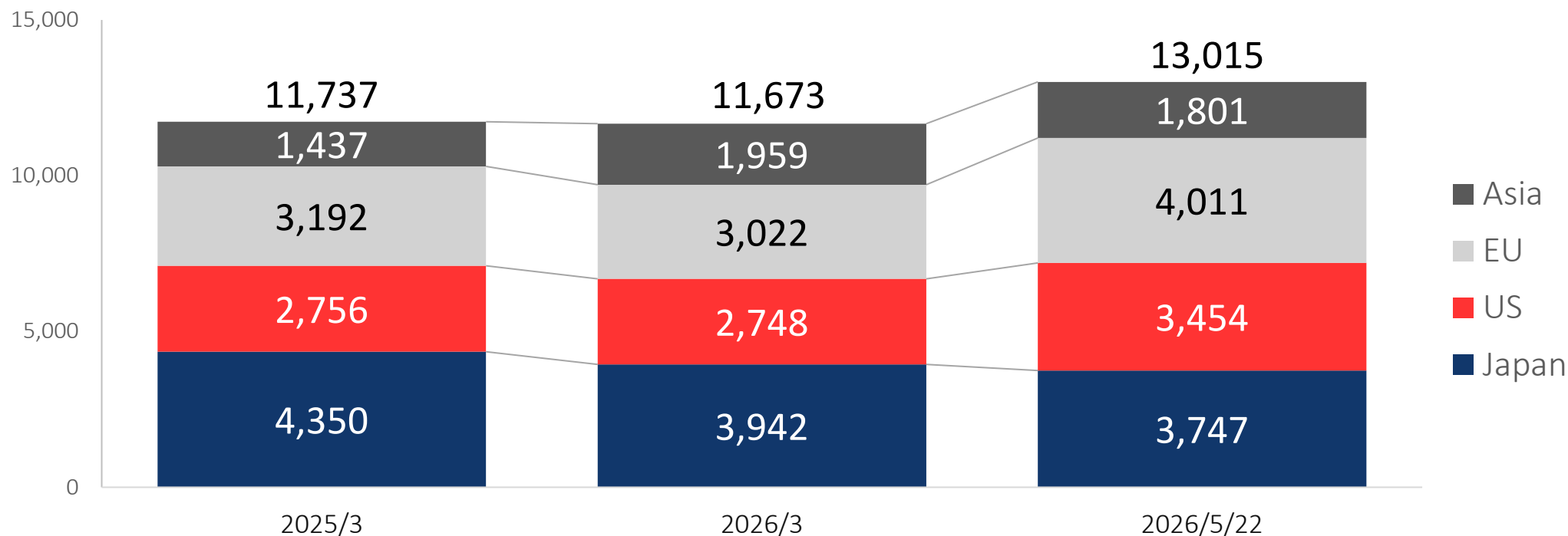
1. 会社概要
2. 2026年3月期 実績
3. 2027年3月期 計画
4. 経営戦略

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

(単位: 百万円)



2026年5月22日時点の受注残高は、2025年3月期末と比較して10.9%増の130億円となった

地域別受注残高の状況



■ 日本・アジア：

- 2025年3月期末対比で日本は受注残高が減少、複数の新規受注獲得によりアジアは増加
- 欧米バイオテックの日本・アジアを含む国際共同治験案件と、豪州経由もしくは北米市場への直接進出を目指す日本・アジアの製薬・バイオテック案件の獲得が増加傾向

■ 米国：

- 米国、欧州、豪州を含む複数の大型国際共同治験を受注内諾し、その一部の契約締結に加え、その工数増加となる契約変更が完了したことや主に米国で実施される新規案件の契約が完了したことにより2025年3月期末対比で増加。グローバル案件を含む新規案件の引き合いは多く、受注獲得に向け営業・提案を強化継続

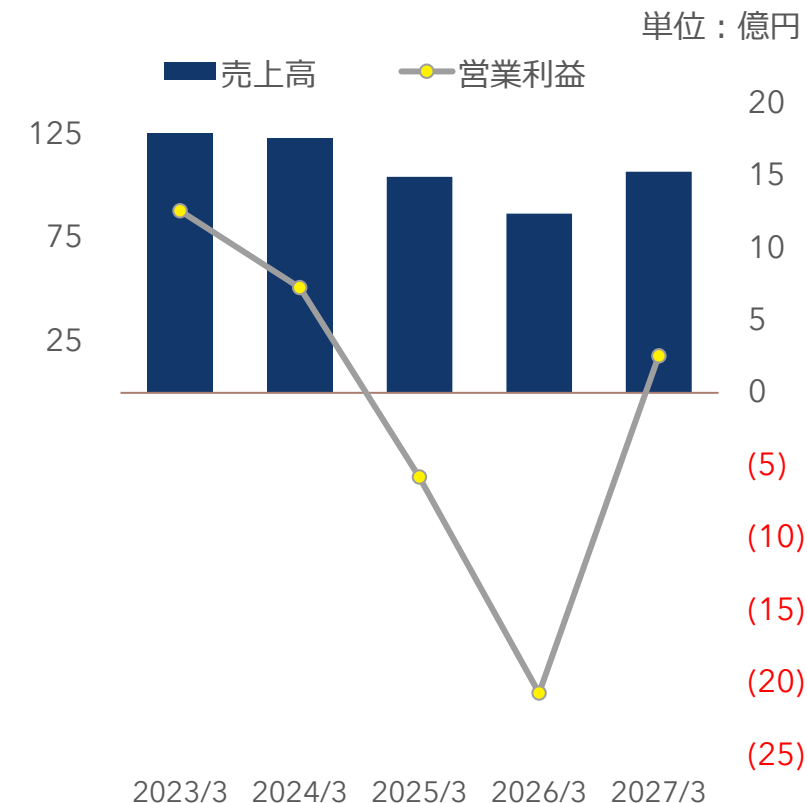
■ 欧州：

- 既存案件の契約変更や上述の米国が受注した大型国際共同治験のうち契約が完了した欧州分の計上による増加に加え、主に欧州で実施される複数の新規案件の契約が完了したこと等により2025年3月期末対比で増加
- 米国との連携により米国企業からの欧州を含む案件獲得を拡大するとともに欧州営業も強化

通期計画



| 単位： 百万円 | 2026年3月期 実績 | | 2027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 | 8,665 | 100.0 | 10,680 | 100.0 | 23.2 |
| 営業利益 | △2,073 | △23.9 | 256 | 2.4 | — |
| 経常利益 | △2,023 | △23.3 | 250 | 2.3 | — |
| 当期純利益 | △3,329 | △38.4 | 180 | 1.7 | — |
| | 金額 (円) | 配当性向 (%) | 金額 (円) | 配当性向 (%) | |
| 1株配当金 | 8.00 | — | 8.00 | 100.4 | |



米国と欧州の回復及びアジアの成長により、増収・黒字化を見込む。
1株配当は2026年3月期と同額の予定。

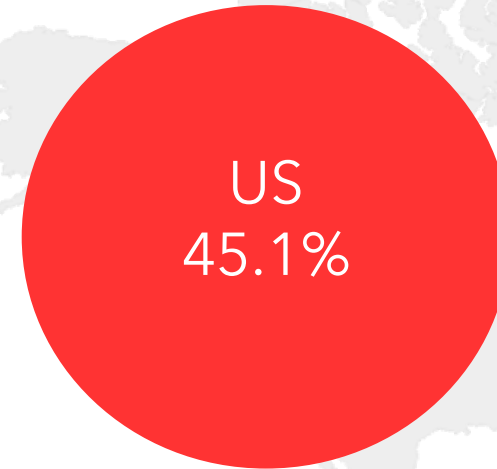
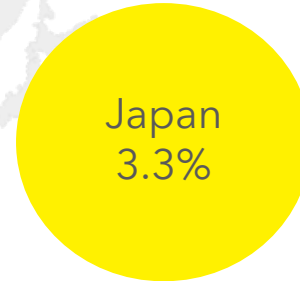
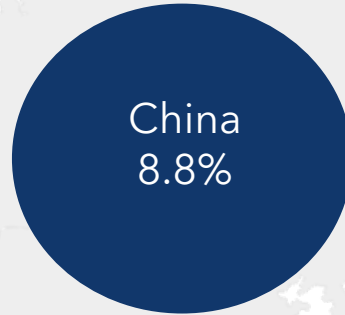
Agenda



1. 会社概要
2. 2026年3月期 実績
3. 2027年3月期 計画
4. 経営戦略

2028年の世界の医薬品市場規模（予測）

■ 2028年の世界市場に占める各地域の占有率



全世界: USD 1,607 bil (2023) - > 2,238 bil (2028)

2028年まで、世界の医薬品市場は年平均6 - 9%で成長見込み。

最大市場の米国での事業拡大が必須。

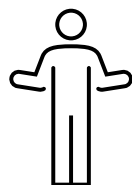
*EU : Germany, France, Italy, UK and Spain

バイオ医薬品企業への戦略

■ CROへのニーズ

豊富な経験やノウハウがあるCROに支援を求めたいが、自分たちの規模やニーズに合わせて柔軟に対応してほしい

バイオ医薬品企業のお客様



日本の医薬品市場に参入し、自社製品を流通・販売したいが、

- ・ 日本の市場や薬事の知識が十分でない
- ・ 十分な開発・販売機能を備えていない
- ・ あるいは、戦略的パートナー/ライセンサーを必要としている

■ リニカルのソリューション

グローバルワンストップのCROサービスと、ニーズにあわせた**きめ細かいソリューション提案**を組み合わせ、大手グローバルCROと差別化

創薬支援事業を入口としたパッケージ展開

バイオ医薬モダリティの進展

2005

ヒト型モノクローナル
抗体

哺乳類の細胞から作られ、単一の標的にのみ結合する配列および全体としてヒトイムノグロブリンと相同なアミノ酸配列をもつ均一な抗体。

適用例：関節リウマチ、潰瘍性大腸炎、C型肝炎など

2010

免疫チェック
ポイント

がん細胞が自身への免疫細胞の攻撃にブレーキをかける分子機構に関与する免疫チェックポイント分子を特異的に阻害することにより、がん細胞への免疫攻撃を再活性化する治療法。

適用例：肺がん、皮膚がん、腎臓がんなど

2015

抗体薬物複合体・
二重特異性抗体

抗体に薬剤を結合させ、標的細胞へピンポイントで薬を届ける抗体医薬。1つの抗体が2つの分子を同時かつ特異的に結合できるよう抗体エンジニアリング技術によって改変された抗体。

適用例：アルツハイマー

2020

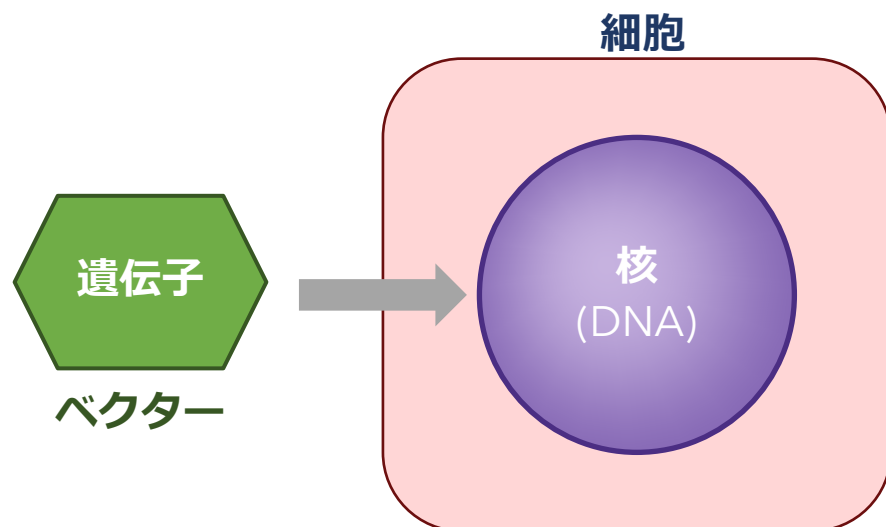
遺伝子治療
ベクター

遺伝性疾患の根治やがんワクチン療法を可能にするためには、治療用遺伝子を患部の細胞内へ送達し、目的とするタンパク質が発現する必要がある。ウイルスベクターはそれらを効率化するキャリアーとして用いられる遺伝子治療の中核技術。

適用例：表皮水疱症(ヘルペスベクター)、糖尿病

遺伝子治療ベクターとは

外来遺伝物質を別の細胞に運ぶために利用される核酸（おもにDNA）分子



仕組み・作用機序

無害化したウイルス等の「運び屋（ベクター）」に治療用遺伝子を載せ、患者の細胞内に届ける。
細胞内で遺伝子が働き、不足するタンパク質を補ったり、変異を修復したりする。

分類

- **ウイルスベクター**：ウイルスが細胞に感染する機構を利用した遺伝子導入法
- **非ウイルスベクター**：プラスミドDNAなど環状DNAを用いて遺伝子を導入する方法

開発中の医薬品に応用されているベクター

| 分類 | ベクター | 特徴 | 主な対象疾患 |
|-------|-----------------|---|--|
| 非ウイルス | プラスミド（環状DNA） | <ul style="list-style-type: none">構造が単純で安全性が高い低コスト | <ul style="list-style-type: none">DNAワクチンがん免疫療法 |
| ウイルス | HSV（単純ヘルペスウイルス） | <ul style="list-style-type: none">大きな遺伝子も搭載可能広い細胞感染性（皮膚・神経など） | <ul style="list-style-type: none">皮膚疾患眼科疾患 |
| ウイルス | AdV（アデノウイルス） | <ul style="list-style-type: none">高い遺伝子導入効率搭載できる遺伝子サイズには上限あり | <ul style="list-style-type: none">がん（腫瘍溶解ウイルス） |
| ウイルス | AAV（アデノ随伴ウイルス） | <ul style="list-style-type: none">ヒトに感染するが病原性が低く、安全性が高いセロタイプ（カプシド構造）により臓器特異性や長期発現（神経・筋肉など）が期待できる臨床実績も集積している | <ul style="list-style-type: none">遺伝性疾患・神経疾患（パーキンソン病）等 |

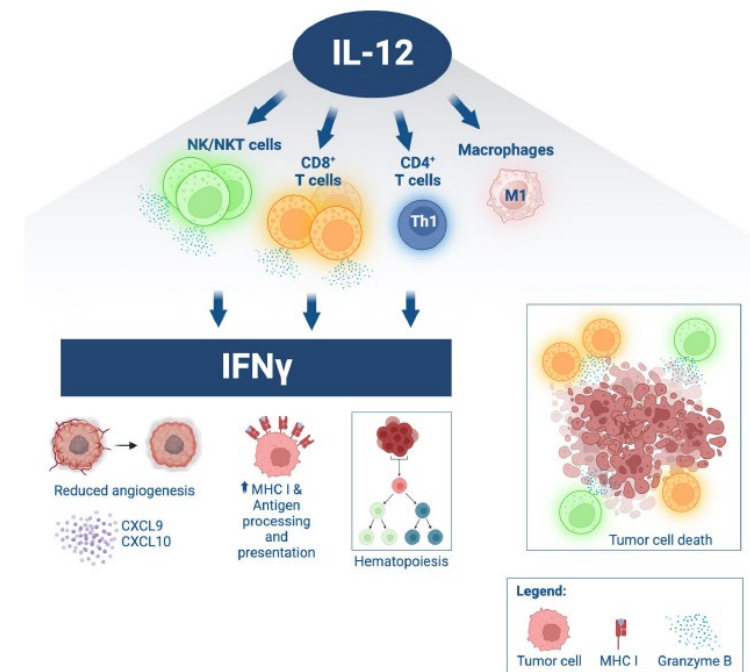
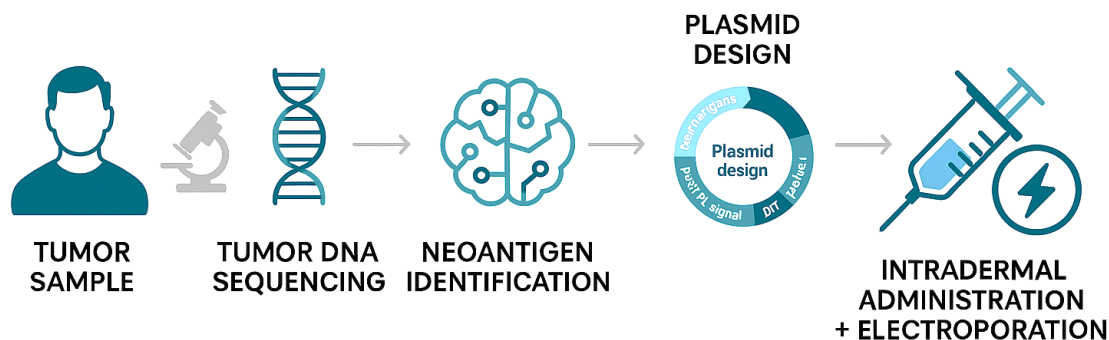
事例 1 : プラスミドを用いたがんワクチン

• Technology:

がんに対するDNAを用いた個別化免疫療法

- ◆ 患者のがん組織から抽出した固有且つ複数のがん特異的抗原（ネオ抗原）のDNAを1本のDNAプラスミドに統合する技術

- ◆ 免疫応答を強化するIL-12遺伝子を組み込んだもう1つのDNAプラスミドを同時投与することで、がんを攻撃する免疫細胞を活性化



事例 2 : 遺伝子送達医薬品

遺伝子送達プラットフォームとしてウイルスベクターシステムを使い、HSVベースのベクター*を設計・製造

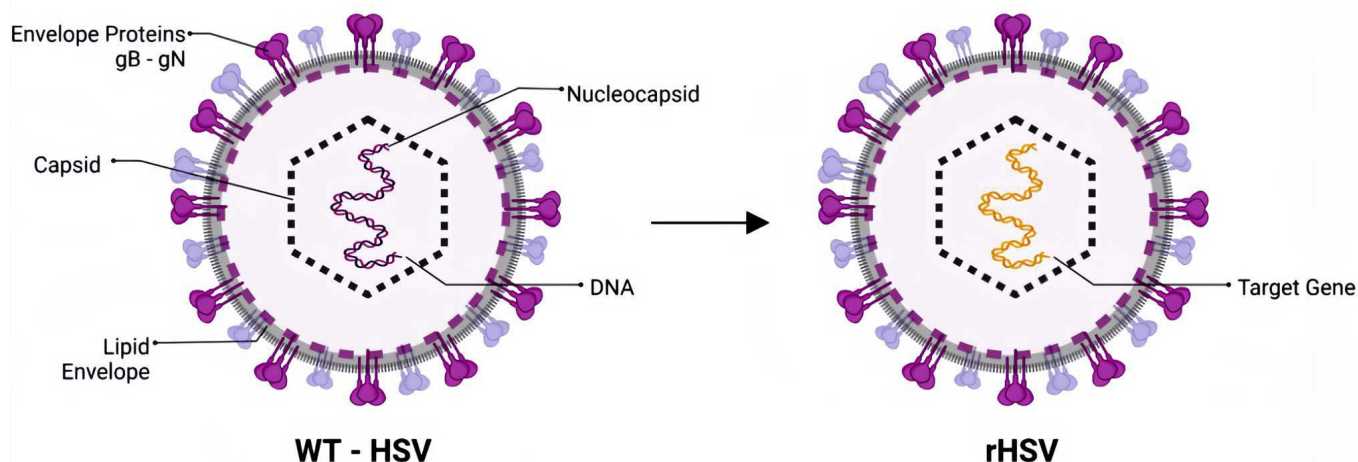


Figure source : <https://www.cd-bioparticles.net/hsv-vectors>

<HSVベクターの特徴>

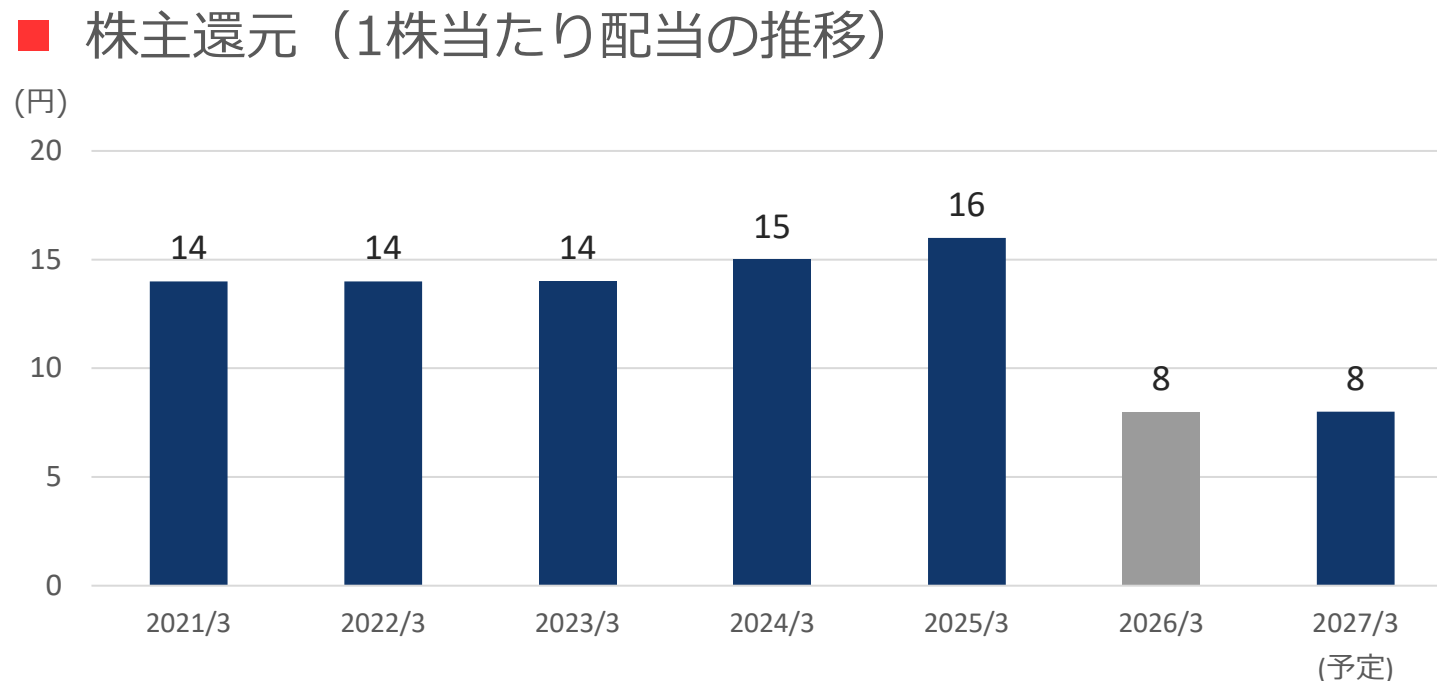
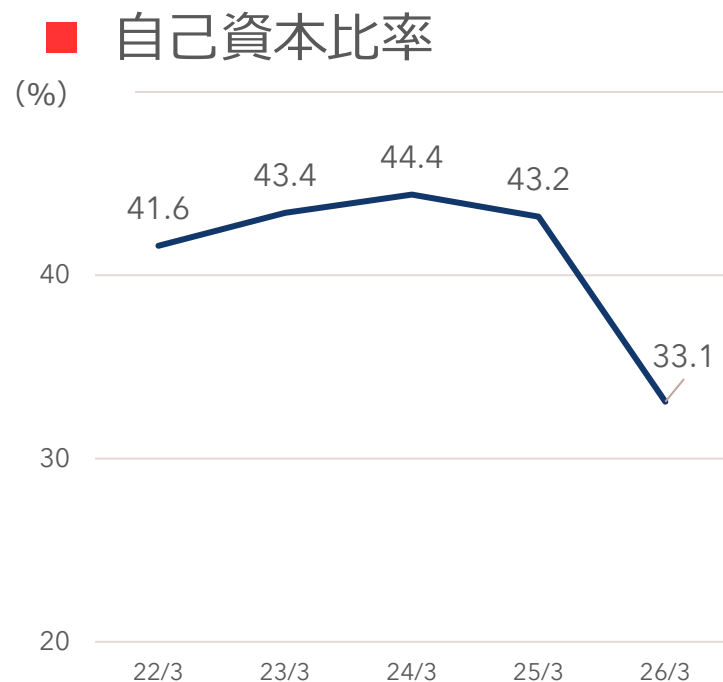
- 遺伝子治療用ベクターとして広く応用が進んでおり、様々な疾患を対象とした**遺伝子治療用担体**として有望視されている。
- 分裂/非分裂細胞の両方の様々な細胞種に対して高い感染能力を持つ。
- ウイルスゲノムが極めて大きいため(~150 kb),単一ベクターで巨大かつ複数の治療遺伝子を運搬可能。
- 神経系への遺伝子導入、腫瘍溶解剤、ガン、HSV、様々な感染症に対するワクチンの開発など、多様な用途に利用される。

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ごことを目指します。

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



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。