

日刊薬業

2022年7月7日 (木)

CROリニカル、売上高・利益の目標引き上げへ 対象疾患拡大やグローバル化推進で成長加速

2022/7/7 04:30



今後の戦略を語る秦野社長

東京証券取引所のプライム市場上場のCRO「リニカル」（大阪市淀川区）が、中期経営計画で掲げた売上高と営業利益の数値を前倒しで達成し、目標の引き上げを検討している。事業の対象とする疾患領域の拡大や、グローバル化のさらなる推進を図ることで成長を加速させる方針で、同社の秦野和浩社長は日刊薬業の取材に対し「売上高と営業利益の目標値は検討中だが、できる限り引き上げたい」と語った。

た。

同社は旧藤沢薬品工業の開発担当メンバーが中心になって2005年に設立。秦野氏は創業者となる。当初から「日本発のグローバルCRO」を目指して事業を展開。08年に東証マザーズ市場上場、13年に東証一部に市場変更を果たして知名度を上げていくとともに、14年に韓国と欧州、18年に米国でCROを買収するなど、海外事業の足掛かりを築いてきた。すでに世界18カ国・地域で事業を展開しており、従業員は今年3月末時点で880人（契約社員を含む）。このうち半数は外国籍だ。

秦野氏は「特許期間が限られる中、開発品目の売上高を最大化するためにもグローバル試験は重要だ。私たちが存在することで、日本から世界に出て行く開発品目、海外から日本に入ってくる開発品目を『ラグ』がなく患者に届けることができるよう、グローバルな事業展開を進めてきた。日本にもCROはたくさんあるが、私たちは差別化されたユニークな会社だと自負している」と話す。

新型コロナウイルス感染症のパンデミックによる活動制限の影響など、逆風を受けることはあったが、05年の設立以降、おおむね順調に業績を伸ばしてきた。22年3月期の

売上高は115億5500万円（前期比12.4%増）、営業利益は10億8500万円（139.5%増）。海外売上高比率は5割に達する。

グローバル展開に加え、リニカルが設立当初から進めてきたのが、専門性とアンメット・メディカル・ニーズの高い疾患領域への注力。▽がん▽中枢▽免疫—の3領域は同社が強みとしている。CRO事業にとどまらず、治験の企画や薬事対応、承認申請などに関するコンサルティング業務を行う「創薬支援」事業、臨床研究の組織体制構築や製造販売後の臨床試験・調査の企画業務などを行う「育薬事業」を手掛けることで、医薬品の研究段階から販売後まで対応可能な体制を構築しているのも特徴だ。

創薬支援事業部には、アカデミアや製薬企業出身の経験豊富な人材がそろっており、日本市場で自社製品を流通・販売させたいが、薬事の知識が十分でない海外製薬企業などのニーズをうまく捉えているという。

●中計目標を前倒して達成

同社は中期経営計画で目標に掲げていた23年3月期の目標売上高（114億2000万円）、25年3月期の目標営業利益（10億100万円）を、それぞれ前倒して達成したため、目標を引き上げる。

23年3月期の業績予想は、売上高124億4000万円（7.7%増）、営業利益12億2400万円（12.7%増）。欧米で大型グローバル案件の受注獲得が進んでおり、増収を予想。利益面も、欧米事業拡大に伴う人材投資やIT（情報技術）関連の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、2桁増益を見込む。

●注力領域に3つ追加、国・地域を60程度に拡大へ

その先の具体的な数値目標は検討中だが、高齢化社会で患者のQOLの維持・向上に貢献できるよう、注力する領域に▽皮膚科▽眼科▽再生医療—を加える。また30年ごろまでをめどに、M&Aを含めた成長投資を行い、事業展開する国・地域を60程度に拡大する。従業員も1500人超の体制に拡充。特に世界最大の市場規模を誇る米国での事業拡大に力を注ぐ。秦野氏は「感染症やアレルギー疾患といった季節性疾患の症例を1年中集められるという意味で、南半球の国・地域への進出も重要だ」と話す。

●デジタル化が課題、DCT対応など推進

今後の経営課題としては、デジタル化への対応などが挙げられる。同社は、治験段階から製造販売後の臨床試験や市販後調査、臨床研究までを対象として、分散型臨床試験（DCT）対応サービスを提供するなど、経営課題克服に向けた取り組みを推進する。

（千星 和宏）