

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
中長期経営方針

～ プラットフォームによる事業革新 ～

当社の理念と4つのビジョン

「埋もれた価値を発掘し、新たな価値を創造していく会社でありたい」

将来的に伸びる可能性のある事業や人材に、プラットフォームを通して仕事をする仕組みを提供することで、利便性や生産性を高め、その事業や人材が持っている価値を最大限に発揮できる会社を目指しています。

<事業の目的と果たすべき責任>

当社に関わる人間すべてを幸福にすることで、事業を通じて尊敬される企業を目指しています。

また、私たちは、働きがいのある職場を多く提供すること、仕事を通じて喜びを感じ成長し、自己実現する人たちを多く輩出することによって、派遣就労によるキャリア断絶の問題、日本の産業競争力低下の問題に取り組み、企業としての責任を果たします。



<お客様に対するビジョン>

「仕事の成果」の保証「新しい価値」の提供

人材事業においては、「労働力の提供」ではなく「成果の保証」という考え方で事業に取り組みます。

「人」を扱うが故に曖昧にされがちなサービス品質に対して、製品を提供することと同様の厳しさをもってサービス品質の維持向上に努めます。

そしてプラットフォーム事業、CRO事業、その他事業においては、人材事業から一歩進み、私たちの力で「新しい価値」を創造していきたいとも考えています。

私たちが作り出す成果物や製品が「新しい価値」を生み出せるように努力していきます。

<私たちの会社を通じて働く人たちへのビジョン>

「働く喜び」の提供

「働く」ということは人間にとって大切なことだと考えています。

人材事業は、直接的に「働く」ことに関与しています。プラットフォーム事業、CRO事業、その他事業においても「自社のサービスを通じて人が働くこと」がサービスの要素です。その大切な「働く」ことに関わる会社として誠実に取り組んでいきます。

仕事の内容、報酬、ライフスタイルにあった働き方、自己の成長、社会的評価、職場環境、人間関係等、様々な要素から、働く一人ひとりに対してそれぞれの「働く喜び」を提供できる会社を目指していきます。

<私たち自身に対するビジョン>

誇りをもって働ける会社

どれだけ目立たない仕事であっても、「私はこの仕事を通じて社会に貢献しているのだ」と胸を張って言える会社でありたいと考えています。企業の果たすべき責任を社員一人ひとりが認識し、その一部を自分が担っているのだという強い意識のもとで自信と誇りをもって業務を遂行できる会社。

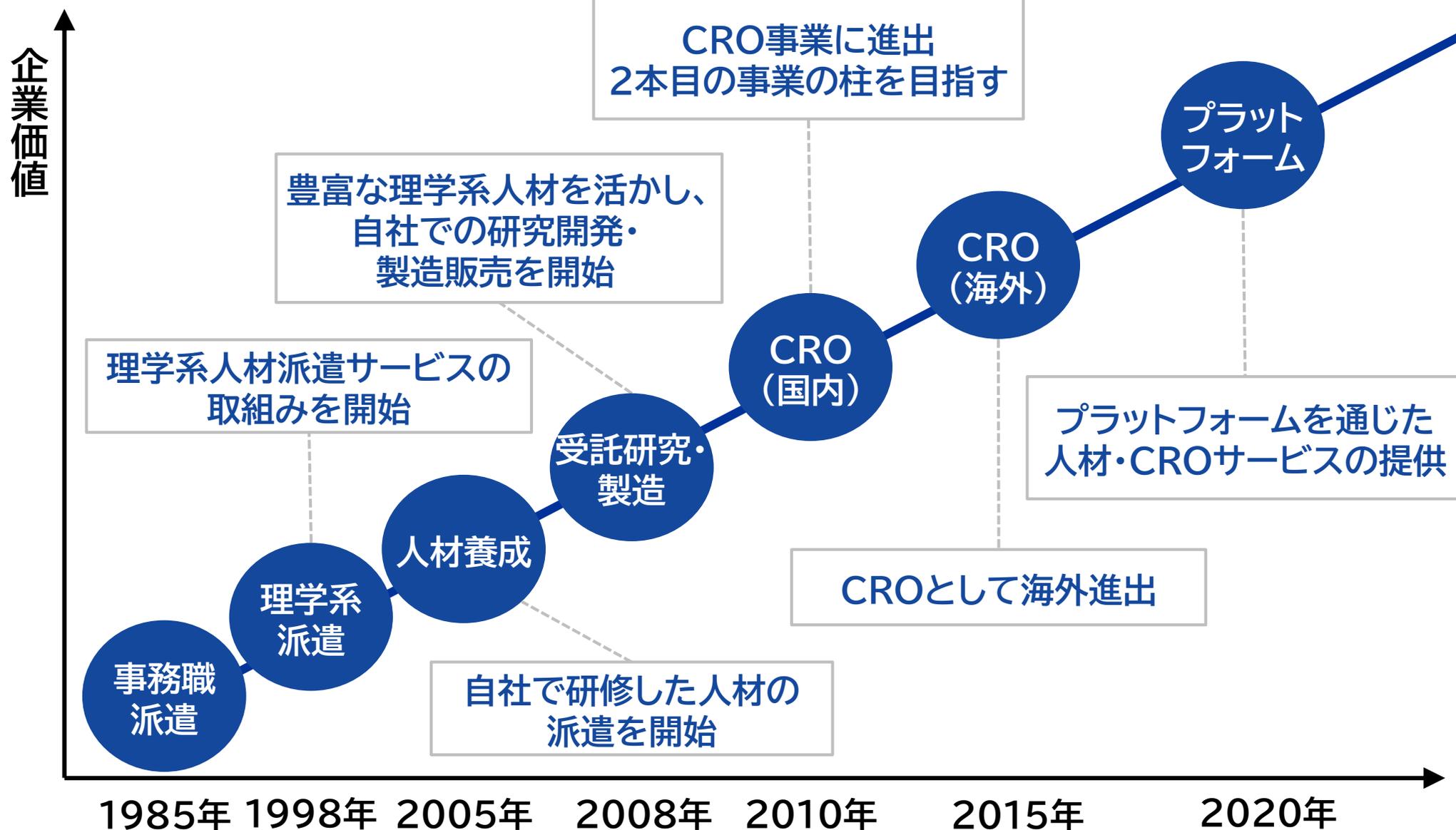
そしてその自信と誇りを支援するオペレーションシステムを持ち、また自らが作り上げたオペレーションシステムでさえ、環境の変化に伴い破壊し、新たな仕組みを作り上げていくパワーを持った会社を目指しています。

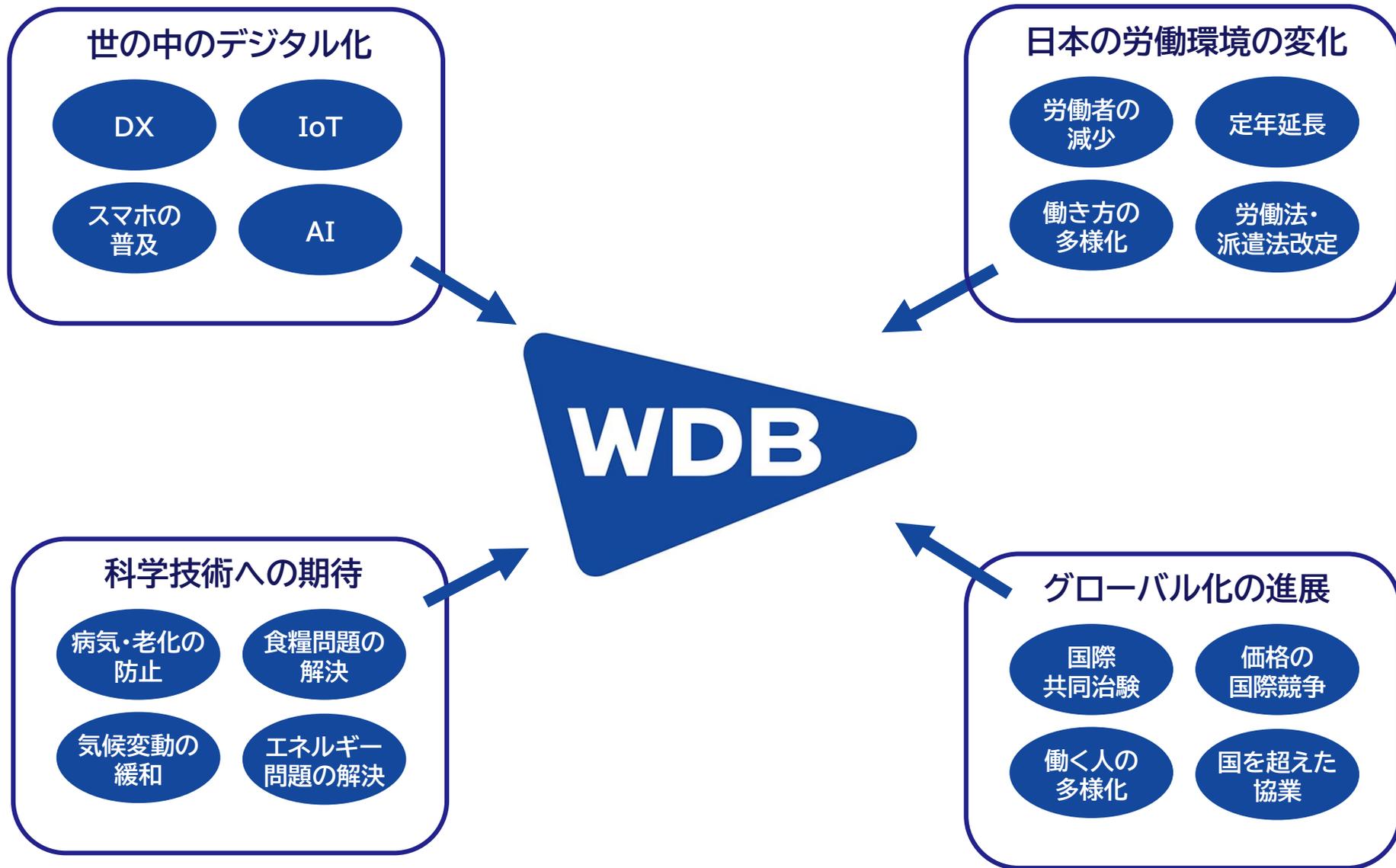
<株主に対するビジョン>

「価値」の還元

経営者は株主、スタッフ、社員、取引先、地域社会などの全てのステークホルダーに対し、経営責任を負う義務があります。企業には利益を追求し、新たな価値を創出することで、その付加価値を社会に対し還元していく責任があります。その責任から逃避することなく、毅然とした態度で立ち向かい、スタッフ及び社員一人ひとりが利益の最大化を目指す企業経営を行っていきます。そして、取引先、地域社会から信頼される企業として行動し、会社の所有者である株主に対して配当を通して利益を還元していきます。

当社の現状





1. 人口の減少に伴い、労働者が不足していること
2. 同一労働同一賃金の導入により、正社員と派遣社員の待遇に格差のあることが世の中に認められなくなりつつあること
3. 世の中がデジタル化している中、多くのサービスを、いまだに人手を介して行っており、生産性を高める余地が多いこと
4. 今後、AIや実験ロボットが普及することが見込まれ、理学系派遣の市場規模は拡大しない可能性が高いこと
5. CRO事業のグローバル化が進展してきていること。すでに目に見える形では国際共同治験、まだ可視化されていないものとしては、価格競争、世界中からのフリーランスの調達などが起こっている。

これらを、ビジネスチャンスととらえ、プラットフォームを自社で構築していくことにより、新たなビジネスモデルを作っていきます。

今後の経営方針

1. すべてのサービスを、プラットフォームを通じて提供し、利便性と生産性を高め、コストを削減する
(※プラットフォームについては、次ページ以降でご説明いたします)
2. 削減したコストを原資に、派遣社員の待遇を改善し、長期持続的な成長と、事務職派遣への本格的な参入を実現する
3. 人材事業の経常利益率は10%、CROおよびその他事業の経常利益率は20%を維持。短期的な高利益ではなく、長期にわたる持続的な利益の成長を目指す
4. ROEは15%以上、配当性向は30%以上を維持。
プラットフォームへの投資を続けながら、安定的な配当を継続する

プラットフォームとは

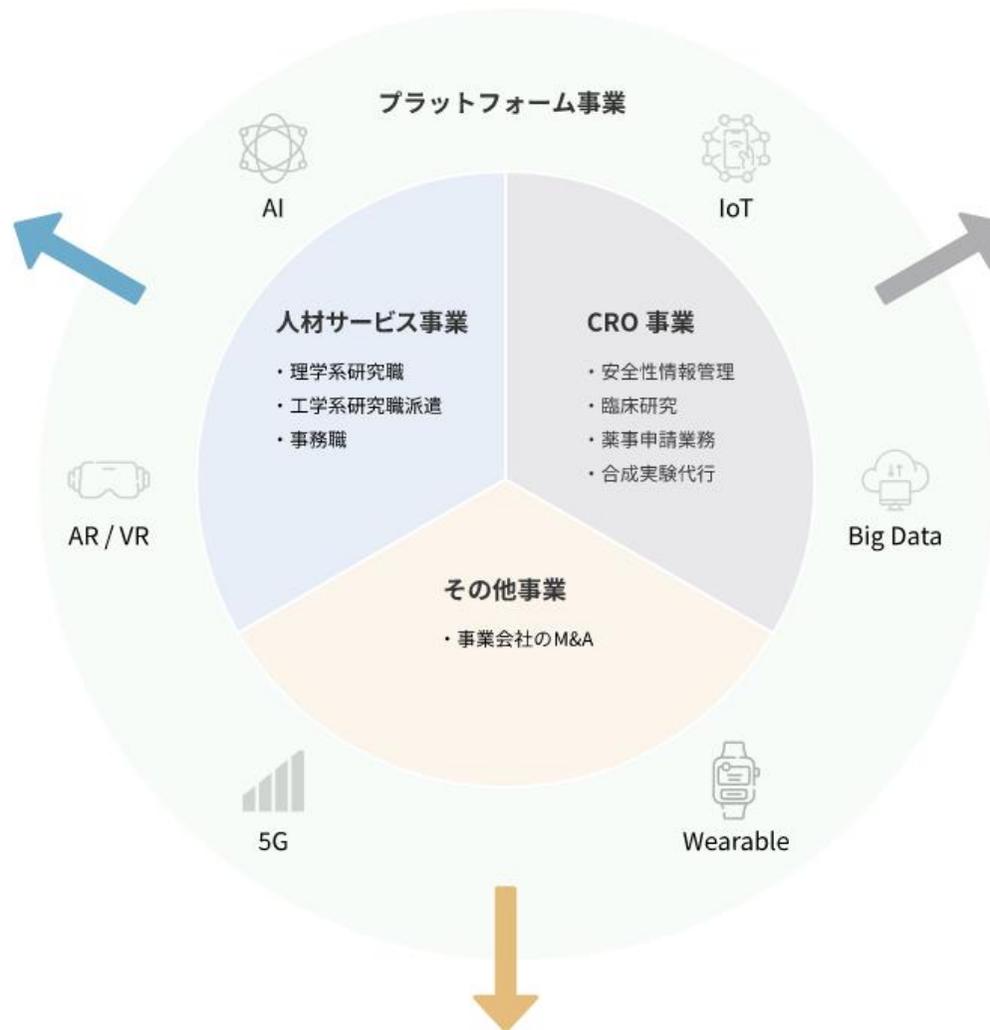
今まで、人を介して行っていたサービスをオンライン化・自動化する仕組みを、当社では「プラットフォーム」と呼んでいます。

「プラットフォームにより、業務が効率化・自動化され、顧客は場所・時間を問わず当社のサービスを受けられるようになり、サービスの進捗状況をリアルタイムで確認できるようになる」という基本コンセプトのもと、人材、CRO、その他の各サービスに対応したプラットフォームの開発を行っています。

すでに、人材サービスプラットフォーム「doconico(ドコニコ)」を、2021年4月にリリースしており、人材サービスの変革は開始しております。

今後、doconicoのさらなる改良と、CROサービスのプラットフォーム化、プラットフォームを使った、その他の新規事業への取り組みを進めていきます。

プラットフォームによって、人材サービス事業、CRO事業、その他事業のそれぞれを変革し、当社にしかできないサービスを提供します。



どこからも制約を受けない会社

このように事業領域に制約を受けない考え方ができるのは、当社が独立した会社として存在しているからです。

資本の制約も事業領域の制約も受けずに、独立独歩で歩んできましたし、これからも、どこにも依存しない企業グループとして存在していきたいと考えています。

経営環境の変化や私たちを取り巻く経済の状況への変化には迅速に対応し、機敏な動きで事業の舵を取ります。

お客様の声や、働く人たちの声には耳を傾けます。

市場の声にも対応していきます。

しかしその方向は、どこにも依存しない、特定のどこかからの制約を受けない企業グループとして存在していきたいと考えています。

<事業に関する資源>

- ・豊富な理学系研究職人材
- ・民間/公的研究機関での取引実績と信用力
- ・従来のビジネスで培ってきた様々なノウハウ

<組織に関する資源>

- ・人材派遣事業における強力なオペレーション組織
- ・必要なシステムを自社構築できる組織
- ・人材採用と経営幹部へ育成できる組織体制
- ・派遣社員を管理のできる人材へと質的変換できる教育機関
- ・自力で企業買収できる組織

人材派遣プラットフォーム「doconico」

WDB

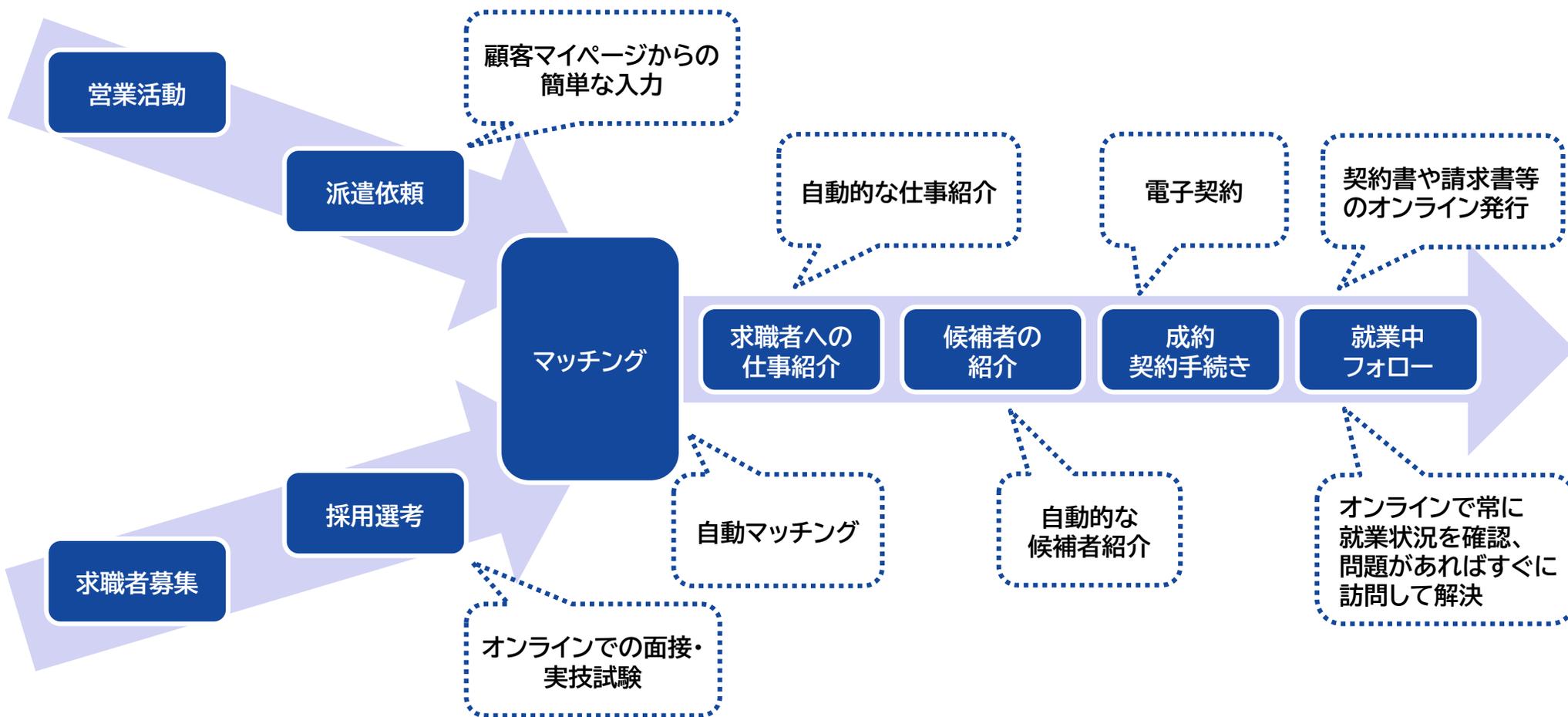
人材派遣の依頼・手続き・管理をWebで完結。

様々な労務手続き・書類のペーパーレス化や効率化はもちろん、派遣スタッフ情報の一元管理も可能です。

また、関係者間の情報共有もスムーズになり、業務効率化が期待できます。



従来、当社の担当者を介して提供していた派遣サービスのほとんどの部分を、担当者を介さず、オンラインで提供できるようになる仕組みです。



現在、市場シェアの30%強(約300億円)を占めている理学系研究職派遣は、プラットフォームによって事業を変革し、シェア50%(約500億円)を目指します。

<具体的な戦略>

- ・「理学系派遣No.1」という実績と、技術研修により確保している、豊富なスタッフ
- ・丁寧なスタッフの見極めとマッチング、充実したフォロー体制への信頼
- ・全国に張り巡らせた支店網による、顧客に密着した営業組織

+

- ・プラットフォームによるサービスを提供することで、顧客・スタッフに対し、圧倒的な利便性を提供する
- ・プラットフォームにより、極限までの業務効率化とコストダウンを実現。削減したコストをスタッフの待遇改善に活用し、他社が追随できない豊富なスタッフを確保し、市場シェアを高める

工学系派遣においても同様の戦略を取り、規模の拡大を目指します。

すべてのサービスをプラットフォーム経由にし、社内の業務を徹底的に効率化することと、サービスのオンライン化に伴い、拠点を集約することによって、販管費を大きく削減します。

削減した販管費は、すべてスタッフの待遇改善に振り向け、スタッフの調達力を大幅に強化することで、シェアの拡大につなげます。

営業利益率は現在と比較して若干減少致しますが、10%の水準は維持し、高利益率と高成長を両立する体制に致します。

プラットフォームを自社で開発でき、現在の体制を躊躇なく変革できる文化があり、スタッフの給与増を吸収できるだけの利益率がある当社だからこそ実現できる戦略であります。

2019年4月から、同一労働同一賃金が義務付けられ、正社員と非正規社員の待遇に差があることが、世の中から認められなくなりつつあります。

私たちは、この問題の解決に取り組み、派遣社員が給与面での不満を持つことなく働ける環境を作ることが、人材派遣業界の健全化にもつながると考えております。

また、派遣社員の待遇を改善することで、現在当社から就業している派遣社員の満足度を高め、社員が派遣事業に対し、より誇りと自信をもって取り組める会社になりたいと考えています。

事務職派遣分野に、本格参入することを計画しています。

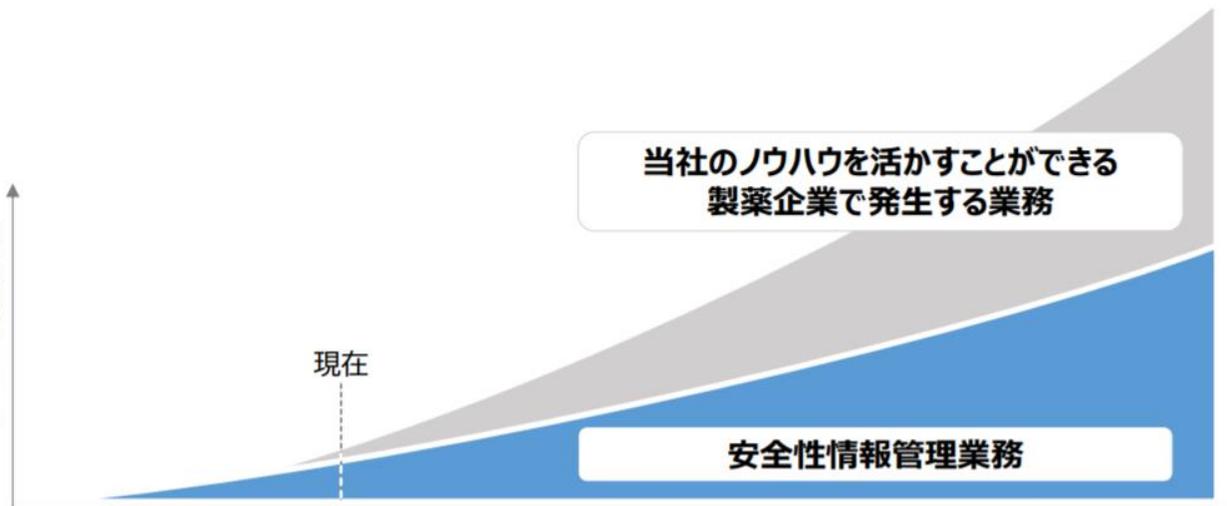
理学系派遣と同様、プラットフォームによるサービスの提供を行い、コストダウンを原資としたスタッフの待遇改善を行って豊富なスタッフを確保し、今まで培ってきた理学系派遣事業のノウハウを活用し、事務職派遣市場でもプレゼンスを得ることを目指します。

<WDBココについて>

現在展開している安全性情報の分野で培った、顧客業務のプロセス理解と分解・標準化、それに合わせた最適な採用、教育、人員配置、処理時間の把握といったノウハウを活かし、安全確保措置の分野などに、サービス範囲を広げ、顧客の課題を解決し、新たな市場を開拓していきます。



売上構成のイメージ



<その他のCRO事業について>

WDBココ以外のCRO事業においては、薬事申請、治験、データマネジメント、統計解析などの領域でニッチな分野に取り組みます。

M&Aについては、積極的には取り組まないものの、事業領域に魅力があり、当社のノウハウの導入によって大きく伸びる可能性を秘めた会社であると判断した場合、実施する可能性はあります。

人材派遣、CRO以外の分野においても、人手を介した仲介による不便、非効率が残っているサービスは数多くあります。

それらの不便、非効率を当社が解決できる分野については、プラットフォームを開発し、新規事業として参入していきます。

早ければ、2024年3月期にサービスを開始する予定です。

2020年3月以降、世界はコロナウイルスによって大きく変わりました。あらゆるビジネスにおける事業環境が変わり、それに適応できた会社のみが生き残ることができます。

当社は、この新しい世界の中で、プラットフォームを通じてサービスを提供することで、成長を続けていきます。

企業価値をさらに高められるよう、これからも努力をしてまいります。今後も、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

補足情報

会社概要 (2021年12月現在)

社名 : WDBホールディングス株式会社
設立 : 1985年(昭和60年)7月6日
資本金 : 10億円
上場市場 : 東証1部(証券コード 2475)
代表者 : 代表取締役社長 中野敏光
本社 : 兵庫県姫路市豊沢町79番地
社員数 : 1,040名(派遣社員他 10,065名)
売上高 : 441億円(2021/3 連結)
経常利益 : 52.4億円(2021/3 連結)

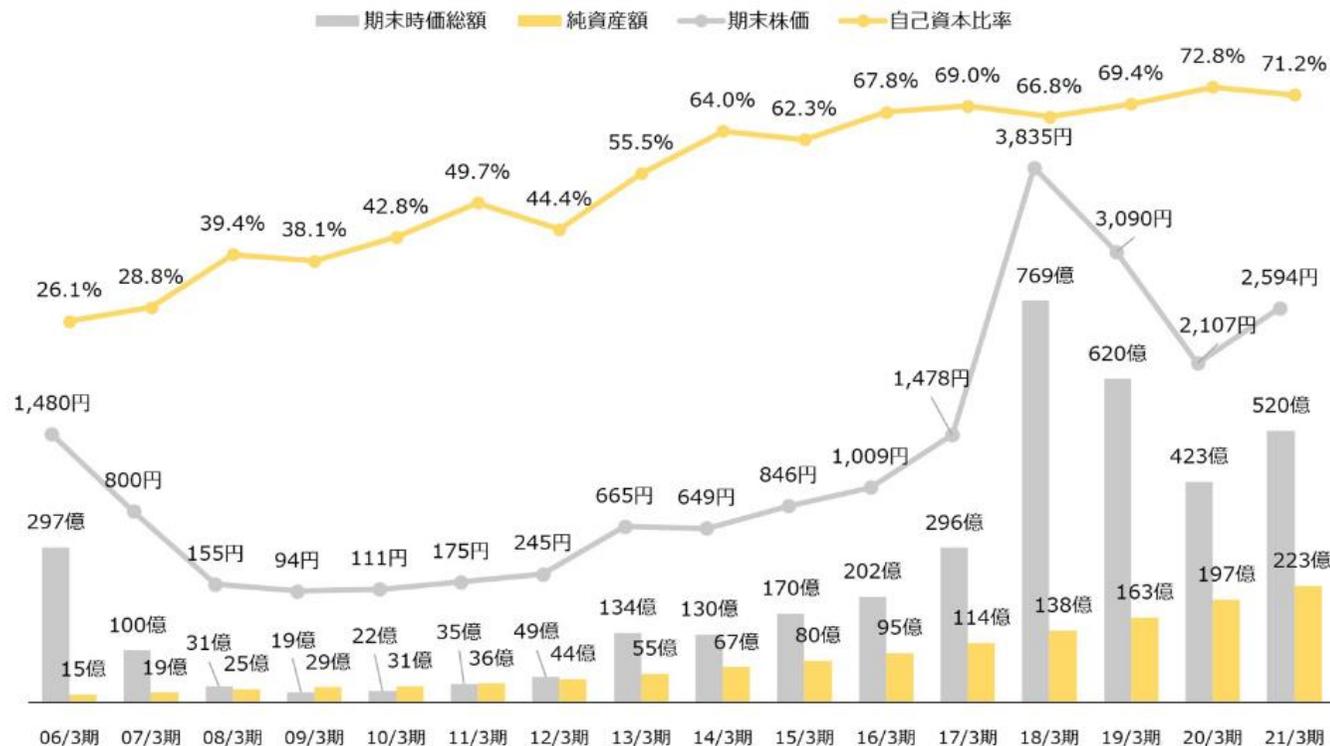
事業内容

- ・理学系分野を中心とした人材サービス事業
- ・CRO事業
- ・プラットフォーム、その他の事業



WDBHD 本社ビル(兵庫県姫路市)

上場から現在までの各種指標 (2006年～現在)



| | 06/3期 | 07/3期 | 08/3期 | 09/3期 | 10/3期 | 11/3期 | 12/3期 | 13/3期 | 14/3期 | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 |
|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 142.7億 | 182.0億 | 216.9億 | 227.1億 | 200.9億 | 209.1億 | 224.5億 | 243.2億 | 254.7億 | 276.5億 | 297.5億 | 326.9億 | 379.9億 | 415.6億 | 431.1億 | 441.3億 |
| 経常利益 | 5.6億 | 8.7億 | 12.1億 | 10.4億 | 8.2億 | 12.7億 | 16.6億 | 22.0億 | 20.6億 | 25.3億 | 27.3億 | 34.1億 | 42.2億 | 49.8億 | 49.6億 | 52.4億 |
| 当期純利益※ | 4.3億 | 4.4億 | 5.6億 | 4.4億 | 3.6億 | 6.4億 | 9.1億 | 12.7億 | 11.5億 | 15.1億 | 16.5億 | 20.7億 | 33.7億 | 29.2億 | 31.1億 | 34.1億 |
| 経常利益率 | 3.9% | 4.8% | 5.6% | 4.6% | 4.1% | 6.1% | 7.4% | 9.1% | 8.1% | 9.2% | 9.2% | 10.5% | 11.1% | 12.0% | 11.5% | 11.9% |
| 純利益率 | 3.1% | 2.4% | 2.6% | 1.9% | 1.8% | 3.1% | 4.1% | 5.3% | 4.5% | 5.5% | 5.6% | 6.3% | 8.9% | 7.0% | 7.2% | 7.7% |
| PER | 68.0倍 | 22.6倍 | 5.5倍 | 4.3倍 | 6.2倍 | 5.4倍 | 5.3倍 | 10.3倍 | 11.2倍 | 11.2倍 | 12.2倍 | 14.3倍 | 22.7倍 | 20.9倍 | 13.4倍 | 15.1倍 |
| PBR | 20.3倍 | 5.3倍 | 1.2倍 | 0.7倍 | 0.7倍 | 1.0倍 | 1.1倍 | 2.4倍 | 1.9倍 | 2.1倍 | 2.1倍 | 2.6倍 | 5.5倍 | 3.7倍 | 2.2倍 | 2.3倍 |
| ROE | 43.4% | 26.6% | 25.8% | 16.3% | 12.0% | 19.2% | 22.8% | 25.8% | 18.8% | 20.6% | 18.9% | 19.9% | 26.8% | 19.4% | 17.5% | 16.6% |
| ROA | 9.6% | 7.3% | 8.8% | 6.3% | 4.9% | 8.9% | 10.6% | 12.9% | 11.3% | 13.0% | 12.3% | 13.6% | 18.2% | 13.3% | 12.5% | 11.9% |
| 事業年度 | 第21期 06/3期 | 第22期 07/3期 | 第23期 08/3期 | 第24期 09/3期 | 第25期 10/3期 | 第26期 11/3期 | 第27期 12/3期 | 第28期 13/3期 | 第29期 14/3期 | 第30期 15/3期 | 第31期 16/3期 | 第32期 17/3期 | 第33期 18/3期 | 第34期 19/3期 | 第35期 20/3期 | 第36期 21/3期 |
| 上場からの年数 | 1年 | 2年 | 3年 | 4年 | 5年 | 6年 | 7年 | 8年 | 9年 | 10年 | 11年 | 12年 | 13年 | 14年 | 15年 | 16年 |

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を指す

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。

本資料に記載された予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。

<お問い合わせ先>

WDBホールディングス株式会社 経営企画部

ir@wdbhd.co.jp