

応える、超える。



---

WDBホールディングス株式会社  
**中長期経営計画 2024**

～ 最も報酬が高く、注文に応えられる派遣会社を目指して ～

当社は、2022年5月に、2023年3月期から2027年3月期までの5年間を対象とした、中長期経営計画を公表いたしました。

その後2年が経過しました。当時と比べ、世の中には様々な変化がありました。また、それに合わせ、当社の戦略も一部見直しを行いました。その内容について株主の皆様へご説明するため、中長期経営計画を見直しました。

2025年3月期から2029年3月期までの、5年間についての計画となります。

引き続き、当社の経営方針へのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

# 中長期経営計画(2022年5月開示)の 内容振り返りと実績

2022年5月から2024年5月までの2年間において、  
当社の経営に影響を及ぼした世の中の主な動きは、以下の通りです。

## ・新型コロナウイルス感染症の流行収束

企業の採用活動が再開されたことにより、労働者の採用競争が再び激化しました。

## ・報酬水準の大幅な上昇

採用競争の激化に伴い、大手企業、中小企業を問わず、報酬が大幅に上昇しました。  
この流れは現在も続いており、報酬水準は継続的に上昇すると思われます。

## ・ChatGPTに代表される、AIの進化

OpenAI社が、2022年11月にChatGPTを発表して以来、生成AIの激しい  
開発競争が行われており、AIが人間の仕事を代替できる領域が広がり続けています。

これらの点も含め、2022年5月に開示した中長期経営計画の内容と、  
2年間の実績を、次ページ以降で振り返ります。

2022年5月に開示した経営方針は、以下の通りでした。

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の内容は、補足をご参照ください）
2. 一時的には減益になるが、削減したコストと、当社の利益を原資に、派遣社員の報酬アップを行い、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. 人材事業の営業利益率は10%、CROおよびその他事業の営業利益率は20%の維持を目指す。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%以上の維持を目指す。  
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。

## <2年前に開示した方針>

市場シェアの 1/3 を占めている理学系研究職派遣については、  
以下3つの戦略を取り、シェア50%を目指します。  
また、工学系派遣においても同様の戦略を取ります。

## 戦略①

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。

## （戦略① 進捗の状況）

派遣サービスプラットフォーム「doconico(ドコニコ)」の普及は進み、  
顧客・スタッフの利便性は一定の改善ができました。  
しかしながら、まだ圧倒的な利便性を提供できているとは考えておりません。

## 戦略②

プラットフォームにより、販管費を極限まで削減し、削減したコストはスタッフの待遇改善に活用する。

「理学系派遣No.1」という実績と、充実した技術研修に加え、「最も報酬の高い派遣会社」となることで、どの派遣会社よりも豊富なスタッフを確保し、顧客の派遣依頼に応える。

## （戦略② 進捗の状況）

営業体制のオンライン化に取り組み、一定の販管費削減を行いました。

また、2022年3月期～2023年3月期の2年間で、スタッフの報酬を平均6％上昇させました。

結果、派遣社員の定着率は改善したものの、新規採用の競争で優位に立てる報酬水準には至っていないため、顧客の派遣依頼には応えできていません。

## 戦略③

スタッフの見極めとマッチング、フォローの仕組みをさらに充実させ、顧客、スタッフの信頼を高める。

### （戦略③ 進捗の状況）

見極めとマッチングについては、オンライン化による効率化を進めつつ、精度の向上にも努めました。

また、フォローについては、顧客に対しての新しい制度を導入することで、関係性および信頼の強化を実現できました。



## <2年前に開示した方針>

理学系と同じ戦略を取ることで、事務職派遣分野に、本格参入します。

事務職派遣市場は、1兆8千億円あります。

理学系派遣の、約20倍の規模であり、魅力的な市場です。

この分野は、大手派遣会社が主戦場としている市場であります。

当社はこの分野での人材調達力で劣ると考え、参入していませんでしたが、WDBが業界で最も報酬の高い派遣会社となれば、人材調達は可能となります。

高い報酬によって確保できる豊富な派遣社員と、今まで培ってきたノウハウ、プラットフォームによる利便性の高いサービスによって、事務職派遣の分野においても、存在感のある派遣会社となることを目指します。

## （進捗の状況）

doconicoの事務職版を開発し、営業活動には着手しましたが、理学系派遣における組織体制の変革を優先したため、積極的な営業活動は行いませんでした。

## <2年前に開示した方針(WDBココ)>

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。

## （進捗の状況）

既存市場での成長を続けつつ、WDB臨床研究を吸収し、新市場へ進出しました。

## <2年前に開示した方針(WDBココ以外)>

薬事申請、治験、データマネジメント、統計解析などのニッチな分野に取り組みます。

## （進捗の状況）

国内のデータマネジメントおよび統計解析の分野は、WDBココで取り組む方針に変更いたしました。また、海外については、利益率の改善および新規分野の開拓に取り組みましたが、成果は得られませんでした。

## <2年前に開示した方針（新規事業）>

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。

## （進捗の状況）

新規事業については、プラットフォームの開発を進めております。

開発が完了し次第、新規事業としてサービスの開始を予定しております。

## <2年前に開示した方針（M&A）>

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。

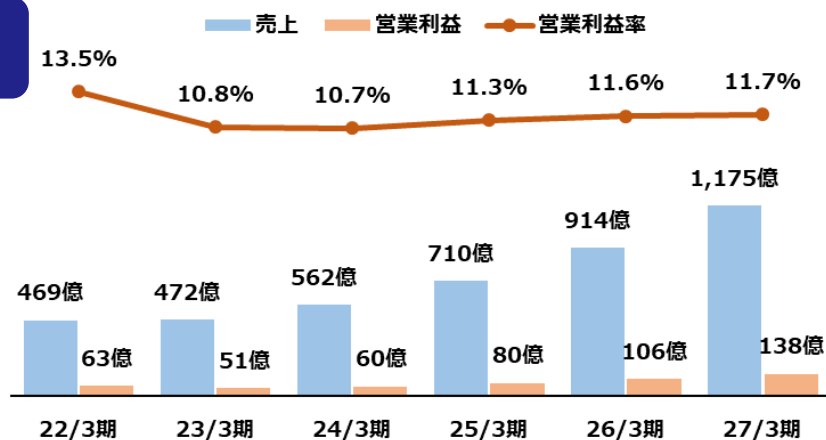
## （進捗の状況）

M&Aは、この2年間においては行いませんでした。

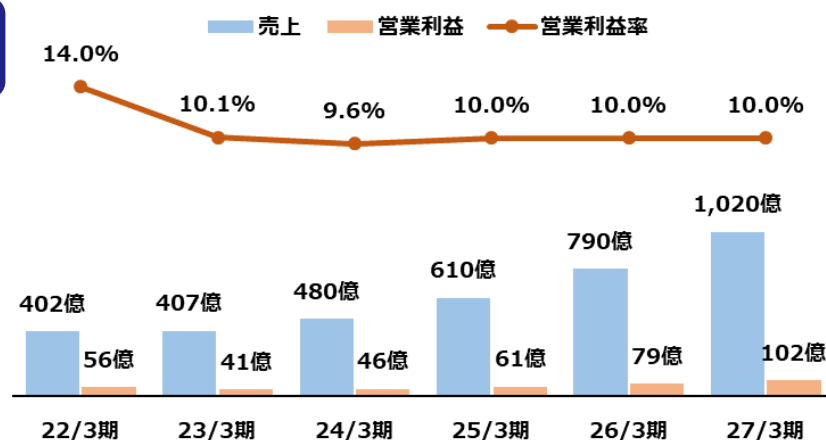
# 2027年3月期までの計画

2023年3月期、2024年3月期の2年間で大幅な報酬アップを実現し、  
2025年3月期以降に大幅な増収増益を目指す計画でしたが、世の中の報酬水準が  
高まったため、人材調達の競争力を持てる報酬水準に至らず、計画に届きませんでした。

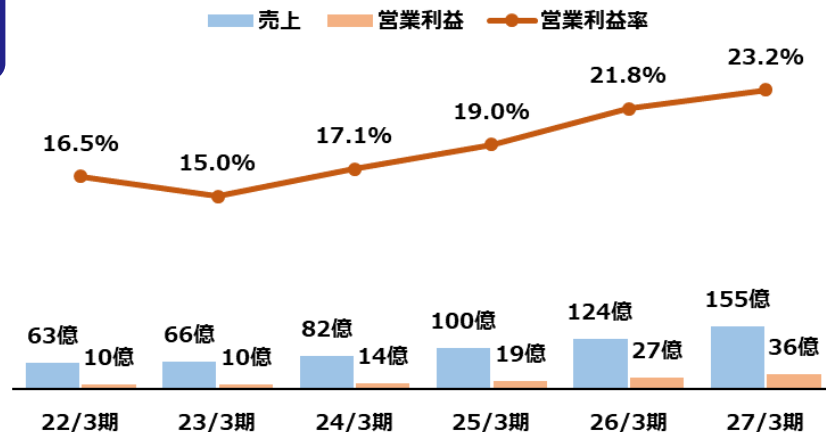
## 連結



## 人材



## CRO



# 新 中長期経営計画(2025年3月期～2029年3月期)

以上の内容を踏まえ、2025年3月期から2029年3月期までの5年間についての、新たな中長期経営計画について説明いたします。

まず、経営方針については、2022年5月開示の中期経営計画から変更ありません。

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。
2. 一時的には減益になるが、削減したコストと、当社の利益を原資に、派遣社員的大幅な報酬アップを行い、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. 人材事業の営業利益率は10%、CROおよびその他事業の営業利益率は20%の維持を目指す。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40%以上の維持を目指す。  
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。

理学系研究職派遣については、引き続き、シェア50%強を目指します。  
また、工学系、事務職派遣においても同様の戦略を取り、シェアの獲得を行います。

## <具体的な戦略>

- ・プラットフォームを通じたサービスの提供をさらに進化させ、顧客およびスタッフに対し、圧倒的な利便性を提供する。  
また、組織体制を、プラットフォームを通じたサービスの提供に最適化し、極限まで業務の生産性を高めることで、販管費を大きく削減する。
- ・スタッフの報酬を継続的に上昇させ、「最も報酬の高い派遣会社」となる。  
（2025年3月期は、すでに大幅な報酬アップを実施済）  
「理学系派遣No.1」という実績、充実した技術研修と報酬の高さによって、豊富なスタッフを確保し、「顧客の派遣依頼に最も応えられる派遣会社」となる。
- ・スタッフの見極めとマッチング、フォローの仕組みをさらに磨き上げ、顧客、スタッフの信頼を確固としたものにする。

- ・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、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く。
- ・2024年3月期に投入したプラットフォームの浸透率を高めつつ、さらに改良を続けることで、顧客の利便性向上と、業務処理コストの削減を実現し、価格競争力をより高める。
- ・社員の待遇を改善し、新規採用力を強化することと、既存社員の教育をより強化することで、より社員の能力を高め、成果物の品質を向上させる。



フィンランドのメドファイルズ社およびアメリカのDZS社については、競争力を持てる分野に注力し、まずは安定した利益率を確保できる体制を整えます。その上で、改めて成長戦略を描きます。

M&Aに関する方針には、変更ありません。

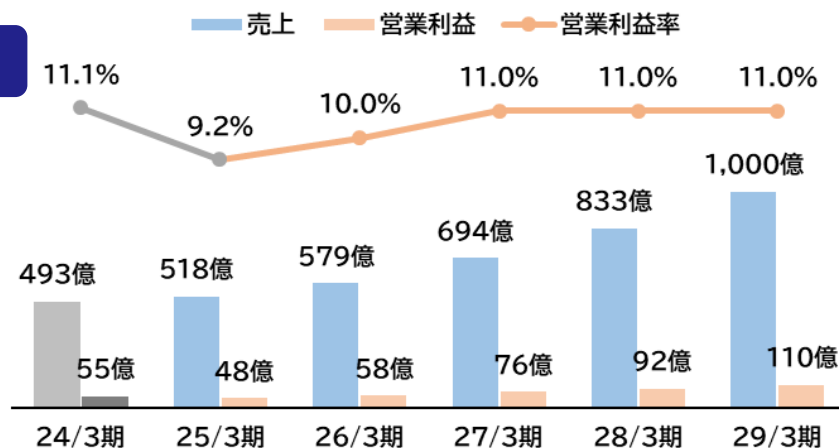
積極的には取り組まないものの、事業領域に魅力があり、当社のノウハウの導入によって大きく伸びる可能性を秘めた会社であると判断した場合、実施する可能性はあります。

また、新規事業については、まだ詳細は公開できませんが、プラットフォームを通じることで、人手を介した仲介による不便、非効率を解消するサービスを開始します。早ければ、2025年3月期にサービスを開始する予定です。

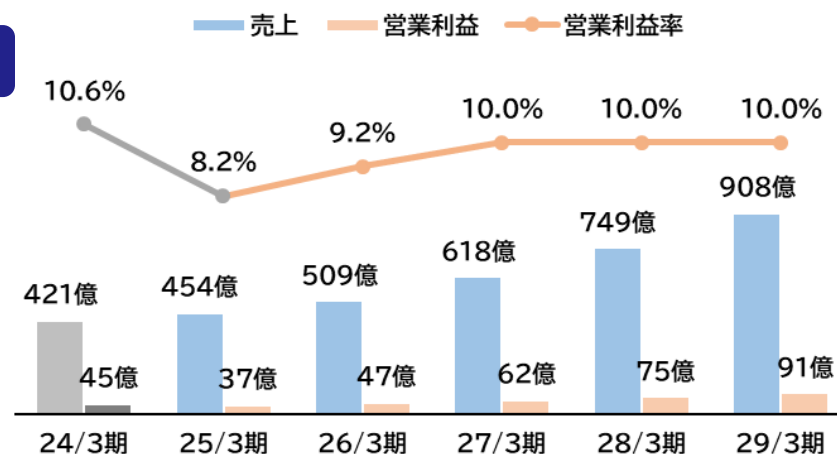
# 2029年3月期までの計画

2026年3月期までに、「最も報酬が高く、最も依頼にお応えできる派遣会社」となり、  
2027年3月期以降の成長を実現します。

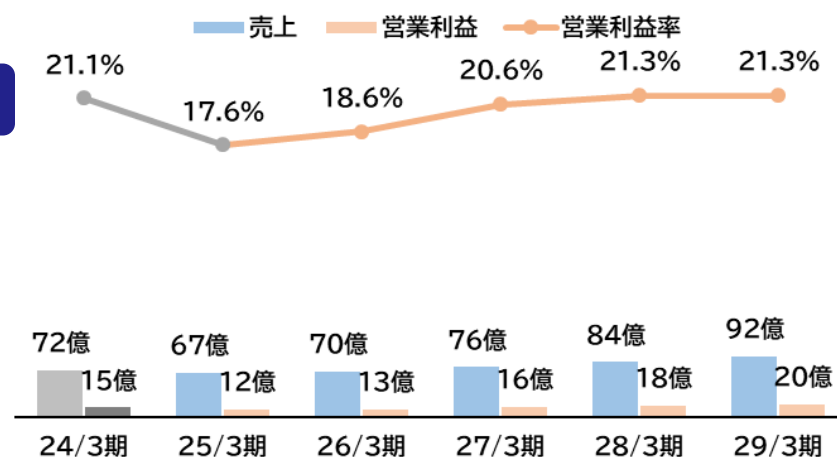
## 連結



## 人材



## CRO

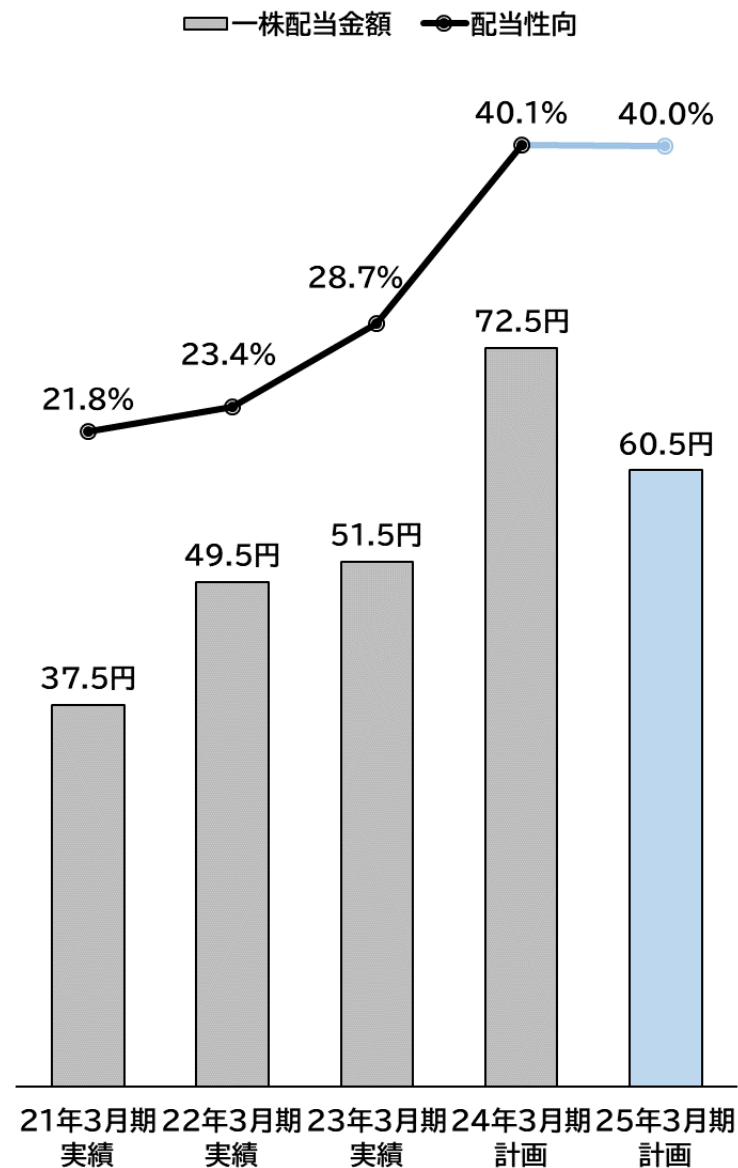


# 配当の状況および今後の方針

2024年3月期より、配当性向の基準を、30%から40%に変更しております。

2025年3月期以降も、引き続き配当性向40%を基準とした配当を行います。

中長期経営計画の実現に向けた投資を継続し、将来の増収増益と増配を実現できるよう、努力してまいります。



2022年5月からの2年間、中長期経営計画に基づいた取り組みを行う中で、  
当社の目指す方針はより明確になりました。

派遣社員に対して、充実したサービスと、最も高い報酬を提供し、  
圧倒的な支持を得ることによって、顧客の注文に限りなくお応えできる会社となり、  
大きく業績を伸ばしていくことに挑戦しています。

そのために必要な取り組みを、引き続き行っていくしますので、  
変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

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

<https://www.wdb-g.com/system/wdbhd/contact/index.html>

## 補足情報

# 会社概要（2024年5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 : 東証プライム市場(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 : 991名(派遣社員他 10,293名)  
売上高 : 493億円(2024年3月期 連結)  
経常利益 : 55億円(2024年3月期 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)

今まで、人を介して行っていたサービスの利便性を高め、可視化する仕組みを、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・可視化され、顧客は24時間365日、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する」という基本コンセプトのもと、各プラットフォームの開発を行っています。

人材サービスプラットフォーム「doconico(ドコニコ)」は、2021年4月にリリースしており、改良を重ねながら運用を行っています。

CROサービスに関するプラットフォームも、2024年3月期にリリースしました。

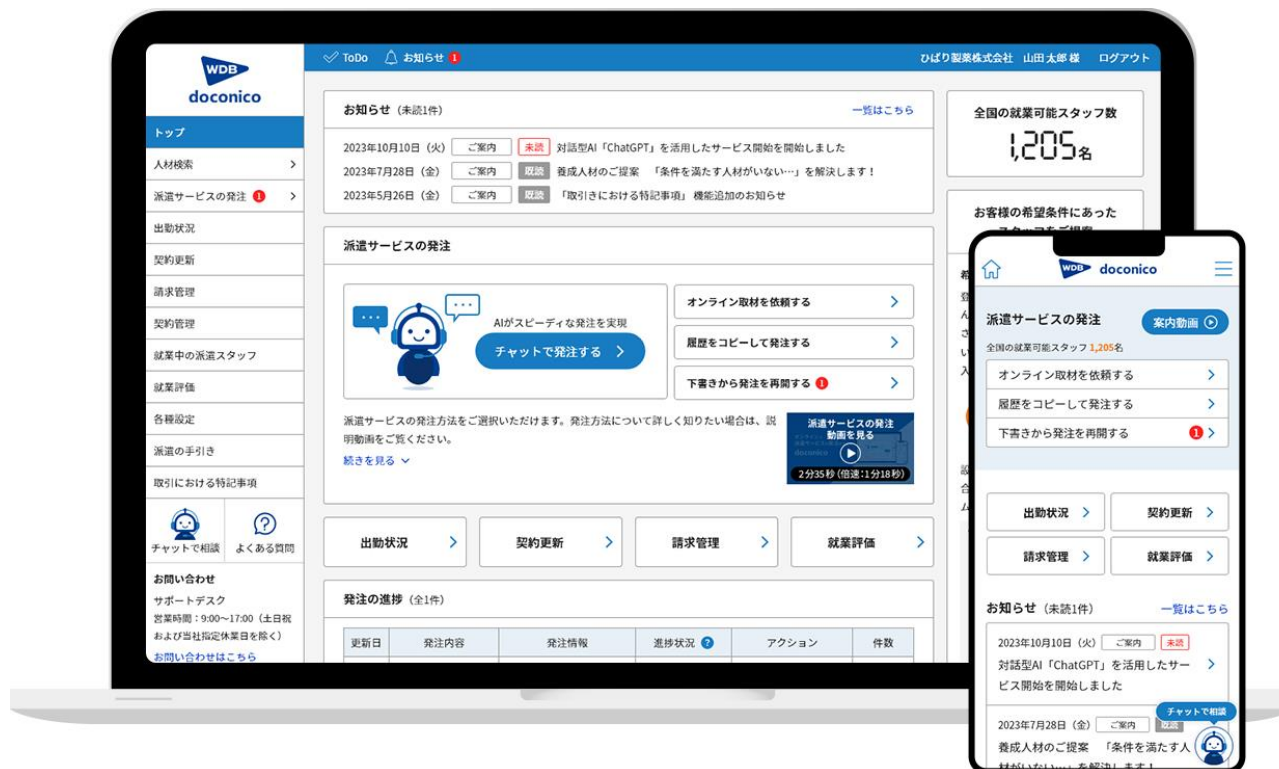


# 人材派遣プラットフォーム「doconico」

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、業務を効率化できます。



# doconico を通じた派遣サービス

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、オンラインで提供する仕組みです。

