

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 2025

～ 新たな事業構想 ～

当社は、2022年5月に第一回（2023年3月期～2027年3月期）、  
2024年5月に第二回（2025年3月期～2029年3月期）の中長期経営計画を公表しておりました。

売上高1,000億円、経常利益100億円の企業を目指し、長期計画を立てて事業に邁進してまいりましたが、  
現在の中長期経営計画の期間中にその目標に到達することは、難しいと判断しました。  
数年前のコロナ禍、急速に進展するDX化、生成AIの進化、少子高齢化ほか、想定以上の事業環境の変化に  
対応はしてきたものの、それらの変化に先んじて事業を伸ばしていくことができませんでした。  
そのため、新たに事業構想を練り直すことに致しました。

こうした状況を踏まえ、「中長期経営方針 2025」では、具体的な数値目標の開示を行っておりません。  
数値目標に代えて、今後当社が注力する領域や戦略の方向性について、ご説明いたします。  
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。

なお、本資料の内容を含む当社の経営方針は、下記サイトでもご説明しております。合わせてご参照ください。  
<https://www.wdbhd.co.jp/ir/management-policy.html>

# 前中長期経営計画の振り返り

当社が、前中長期経営計画にて取り組んだことおよびその実績について、ご説明いたします。

## 前中長期経営計画における経営方針

### サービスの PF化

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。

### 派遣社員の 報酬UP

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、長期持続的な成長を実現する。

### 事務職への 本格参入

高報酬を武器に、事務職派遣への本格的な参入を実現する。

## 結果

生産性以外に起因するコスト増要因があり、販管費率の低下はまだ実現できていないが、プラットフォームを通じたサービスの提供は進み、生産性は向上。

派遣社員の報酬は、報酬アップを開始した2021年4月から比較すると、平均13%の上昇を実現。

主力である理学系派遣の競争力強化に注力していたため、事務職派遣への本格的な参入には至らず。

## 前中長期経営計画における経営方針

### 営業利益率の目標

人材事業の利益率は10%、CRO事業の利益率は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。

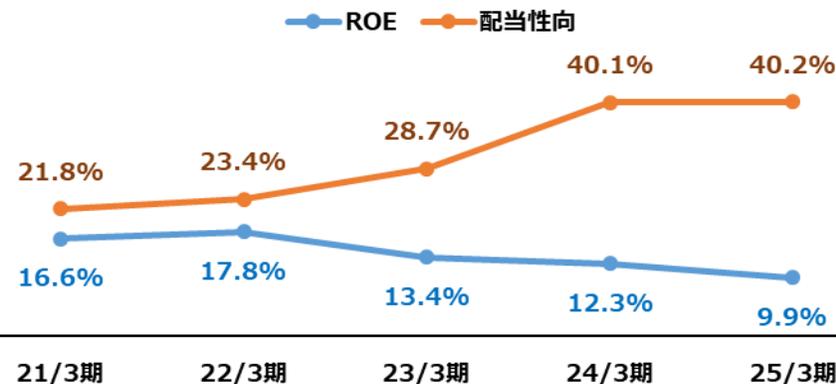
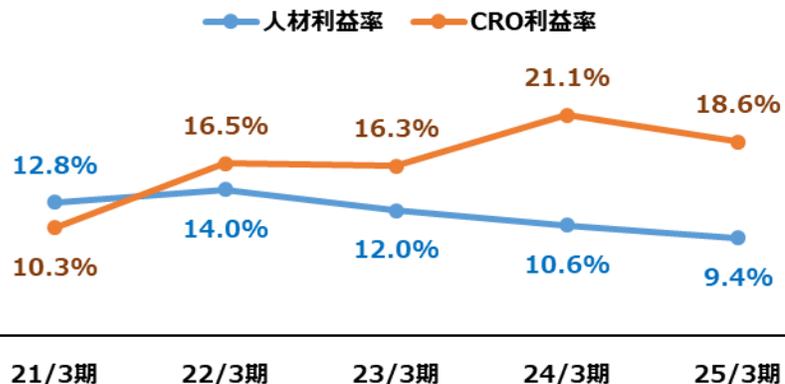
### ROEと配当性向

ROE15%、配当性向40%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。

## 結果

派遣スタッフおよび従業員の報酬アップを行った影響を受け、25/3期の人材事業の利益率は9.4%、CROは18.6%と、目標を若干下回ったが、概ね目標通りの水準を維持。

25/3期のROEは9.9%と、15%を下回っているが、今後増益基調に戻すことによって目標水準達成を目指す。また、配当性向は40%を維持した。



## 前中長期経営計画における事業戦略

### PFの進化

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。

### 組織体制の最適化

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。

## 結果

プラットフォーム「ドコニコ」の改良は継続的に行い、顧客・スタッフから高い評価を獲得。一方、ドコニコの利用率アップは限界に近づいているため、対策として、新プラットフォーム「[ドコ1](#)」を、2025年5月にリリース。

事業活動を支店とサポートデスク(SD)で分担する形とし、生産性の向上を図った。結果、従業員の給与アップを行いながらも、人件費の上昇は最小限に留めた。

## 前中長期経営計画における事業戦略

### スタッフの報酬UP

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。

「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。

### 仕組みの強化

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。

## 結果

2021年4月以降、4年間で累計13%の報酬アップを実現し、報酬は業界でもトップクラスになった。結果、正社員型派遣においては人材採用が順調に進み、退職率の低減も実現。一方、登録型派遣においては期待通りの成果が上がらず、課題が残る。

従来の仕組みにプラットフォームを組み合わせることで、よりきめ細やかかつ利便性の高いサービスを実現した。

## 前中長期経営計画における事業戦略

### 新市場の開拓

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。

### サービスのPF化

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。

### 社員の報酬UP

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、社員の能力を高め、成果物の品質を向上させる。

## 結果

WDB臨床研究を吸収合併し、臨床研究市場への参入を果たした。

対象顧客の60%への導入が進み、一定の利便性向上は実現したが、業務処理コストを大幅に削減する一部機能の活用が進んでおらず、当初想定していたほどのコスト効果には至っていない。顧客における利用機能の拡大が今後の課題。

2025年3月期は7%の報酬引き上げを実施し、併せて成果連動型のインセンティブ制度を導入したことにより、生産性および品質の向上に一定の効果が見られた。新規採用数は計画を達成、定着率も前年比で2ポイント改善。

## 前中長期経営計画における事業戦略

### 海外CROの利益改善

フィンランドのメドファイルズおよびアメリカのDZS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る。その上で、改めて成長戦略を描く。

### M&A

M&A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。

### PFによる新規事業

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する。

## 結果

不採算事業整理のため、メドファイルズの実験受託事業を売却し、DZSは事業停止。当面はメドファイルズの治験業務に集中し、利益率を意識した事業運営を実施。

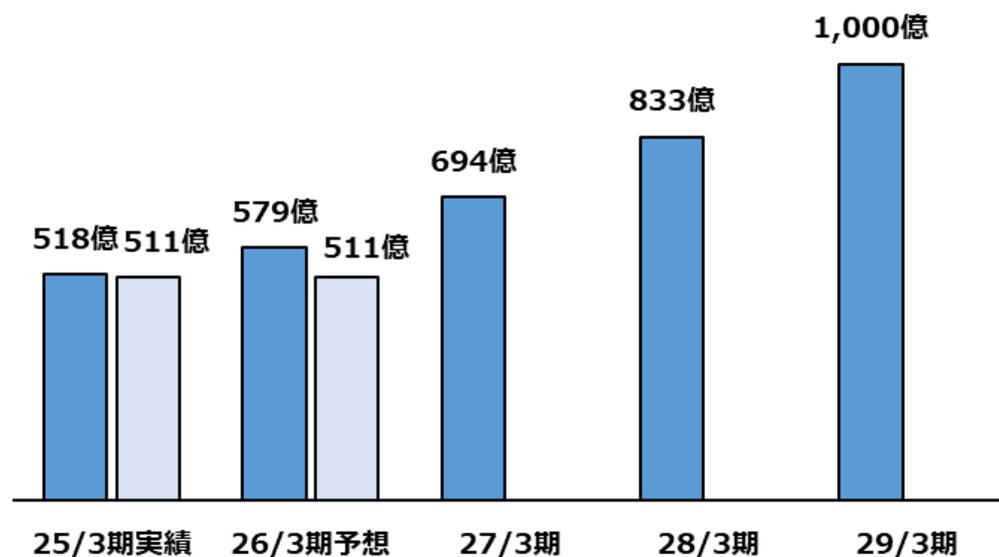
該当する案件が無かったため、実施せず。

2025年5月に、WDB以外の派遣会社も合わせて管理できる派遣サービスプラットフォーム「ドコ1」のサービスを開始。他のサービスについても現在開発中。

中長期経営計画の実現に向けて様々な取り組みは行いましたが、下記の通り計画との乖離が大きくなり、かつ今後の市場環境も見通せないことから、2024年5月に開示した中長期経営計画の売上および営業利益の予想は取り下げます。

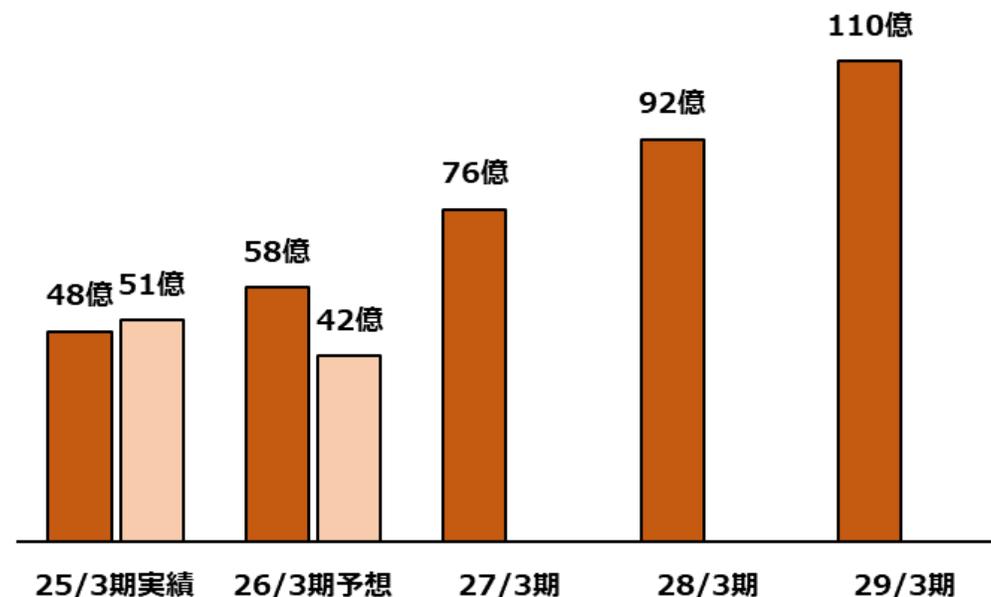
## 連結売上

■ 中長期経営計画    □ 実績/見通し



## 連結営業利益

■ 中長期経営計画    □ 実績/見通し



# 今後の経営方針

## 人材

- ・日本社会の労働人口減少と採用競争の激化を受け、賃金水準は上昇。人材の確保は年々厳しさを増す。
- ・派遣社員の平均時給は毎月のように上昇。各派遣会社は求職者確保のために賃金を上げ続ける必要がある。
- ・募集費用も高騰し、その結果、派遣会社の利益率は強く圧迫されており、大手の利益率も低下傾向にある。  
→将来的に、日本型の人材派遣は事業として成立しなくなる可能性がある。  
他社もそれを見越し、人材紹介や業務受託、求人広告など、派遣以外の事業に活路を見出そうとしている。

## CRO

- ・派遣同様、賃金水準の上昇は利益率に対する圧迫要因。
- ・生成AIなどの技術進化により、定型業務は自動化される可能性が高く、アウトソーシングに依存しない業務運用への移行も進むことが予想される。  
→業界全体として、提供価値の再定義と事業構造の変革が求められる。

## 今後の方針

1. 人材派遣会社としての価値を極限まで高める
2. 「プラットフォーム運営会社」への転身を目指し、プラットフォームの開発に取り組む
3. AIと共存するCROモデルを確立する

# 1. 人材派遣会社としての価値を極限まで高める

## ■ 目指すべき姿

- ・中期的には、求職者に支持されるための取り組みを継続していく。
- ・長期的には、「求職者と就業先の仲介」と「就業中の支援」という、派遣会社の2つの価値を極限まで高めていく。
- ・市場環境の厳しさがさらに増し、競合他社の多くが新たな事業に転換せざるを得なくなるまで事業を継続した後に、競合の少ない新たな環境に適応したビジネスモデルを構築し、高利益率を確保する。

## ■ 戦略

- ・中期的には、派遣スタッフの待遇改善を継続しつつ、正社員型派遣の地域限定採用を行うことと、営業体制を強化し、ドコ1も活用した営業活動も行うことで、求職者のニーズに応じた仕事をより多く取り揃える。
- ・長期的には、プラットフォームをさらに進化させて「求職者と求人先の仲介」を極限まで自動化することで派遣社員の報酬をさらに高めつつ、当社が創業以来強みとしている「就業中の支援」を磨き、充実させる。  
(詳細 : <https://www.wdb.co.jp/strength/>)

→ 「仲介」と「支援」の機能を高めることで、派遣会社としての価値を極限まで高め、求職者と顧客から選ばれることを目指す。

## 就業初期サポート

就業初日と1週間後に、派遣スタッフが不安を抱えていないかを確認し、小さな気がりでもすぐに対応します。

## 就業状況報告

派遣スタッフの業務評価と研修内容をまとめ、3カ月に1度、派遣先に報告します。日々スタッフと接する就業先の部署だけでなく、人事などのご担当者様にも、派遣スタッフの勤務状況をご確認いただき、安心していただくための仕組みです。

## 定期面談

専任の担当者が派遣先に訪問し、派遣スタッフと上司にあたる方に就業状況をヒアリングします。お互いに直接伝えづらい問題がある場合は、当社が間に入って対応し、解決します。

## 就業継続研修

派遣スタッフが定期的にオンラインで受講する研修です。派遣先がスタッフに求めていることを定期的に教育し、長期間継続して良い評価を頂ける状態を維持します。

## 日報システム

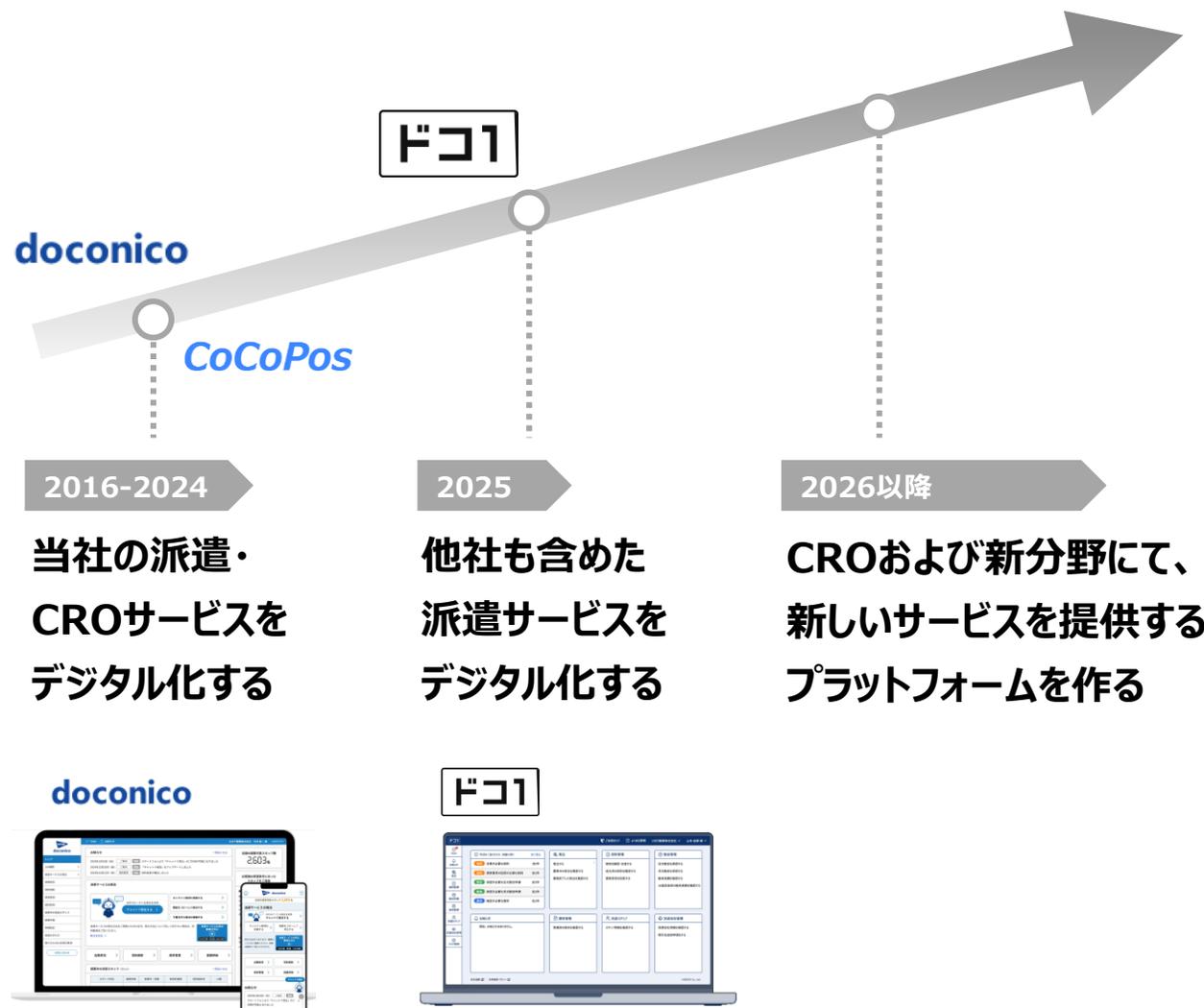
派遣スタッフはdoconico上で1日の業務内容と自己評価を入力し、お客様はそれに対するフィードバックを入力できます。日々の業務状況と評価をすり合わせることで、派遣先の期待通りの業務を行えるように支援するシステムです。

## ■ 目指すべき姿

ドコニコとドコ1の開発および運営を通じて、  
積み重ねてきたノウハウを活かし、  
プラットフォーム運営会社への転身を図る。

## ■ 開発実績

- ・人材サービスプラットフォーム : [doconico](#)
- ・CRO契約プラットフォーム : [CoCoPos](#)
- ・派遣一元管理プラットフォーム : [ドコ1](#)



当社の派遣プラットフォームは、従来、派遣会社の担当者を介して提供していた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。

doconicoは当社から派遣するスタッフを管理するシステム、ドコ1は他社も含めた派遣社員を一元管理できるシステムです。

	従来	doconico/ドコ1 導入後
派遣依頼	当社担当者に、電話・メールで発注 対面または電話での業務内容取材	AIとのチャットで効率的に発注・取材完了 ※希望する場合はオンラインでの取材も可能
選考	当社担当者に、電話・メールで 進捗状況を確認する必要あり	プラットフォーム上でいつでも進捗状況の 確認が可能
労務・契約・ 請求	紙のタイムシートを承認し、FAX送信 契約書、請求書も紙を使用	電子タイムシートにより、どこでも承認が可能 契約・請求データも電子化、一元管理
派遣スタッフ 評価	担当者が月に1回職場を訪問し、 顧客・スタッフ双方に就業状況をヒアリング	左記の訪問に加え、毎日doconicoに 就業状況や評価を入力できる

# 3. AIと共存するCROモデルの確立

## ■ 目指すべき姿

- ・生成AIや自動化技術の進展により、人手による定型作業が代替されるという変化に正面から向き合い、プロセスの自動化・標準化に加え、業務の安定性と効率性を両立するセンター運営の強化を着実に推進する。
- ・そのうえで、判断・顧客対応・品質担保・マルチタスクへの対応など、人が担うべき実務価値領域に資源を集中させ、AIと共存する新たなCROモデルを確立する。
- ・さらに中長期では、医療・医薬関連領域において、新たな事業の創出に取り組む。  
既存サービスが対応しきれていない細分化された実務課題に対し、現場の実態に即した支援モデルをデジタルと融合させて構築し、特定領域で高い専門性と収益性を両立する新しい価値を提供する。

## ■ 戦略

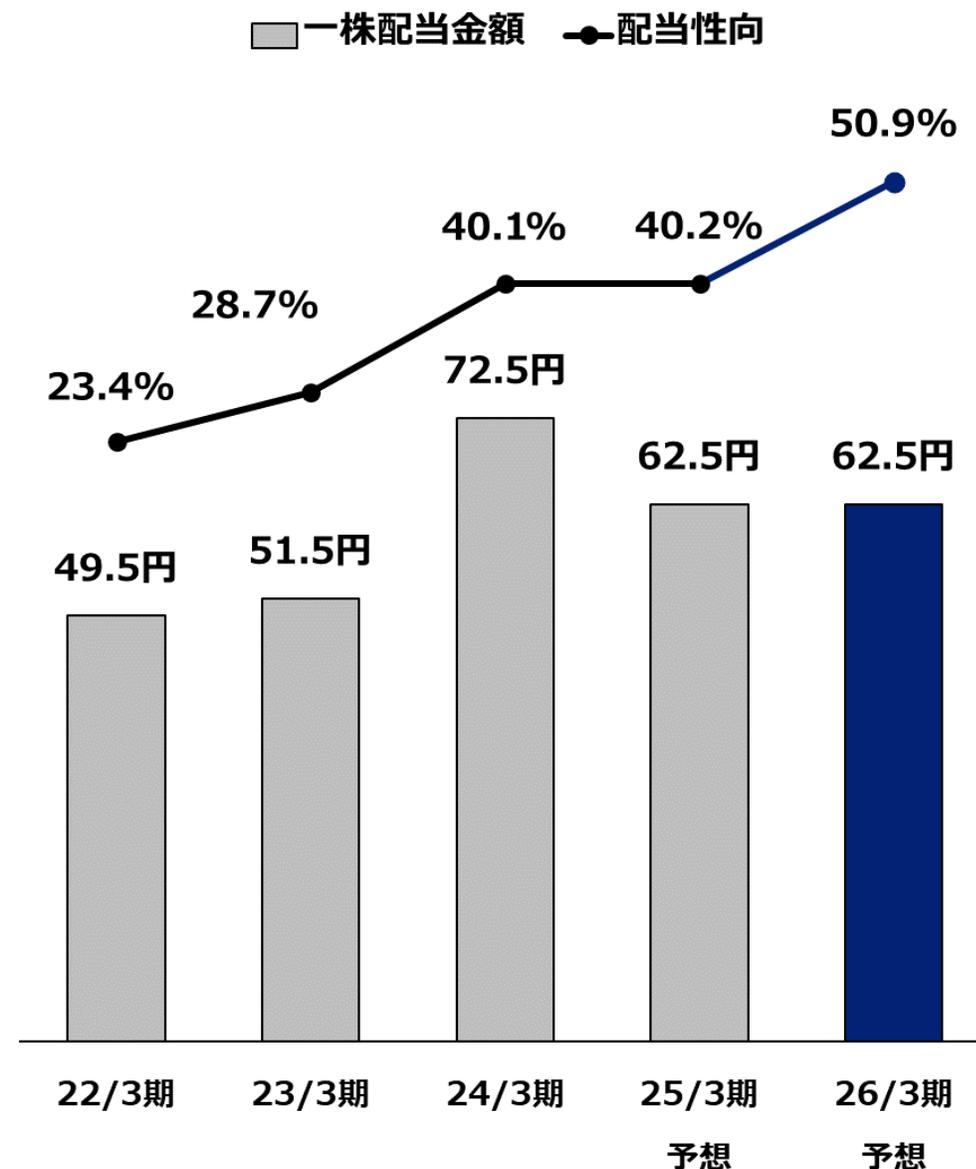
- ・ドキュメント支援やPMS、臨床研究支援では、業務の標準化やツール化、プロセスのデジタル化を進め、再現性と生産性を高める。
- ・今後、国内で需要が見込まれる高度な医療機器分野では、開発から申請、市販後までを対象に、デジタル技術とデータの活用を組み込んだ一貫支援体制を基盤とし、海外グループ会社と連携し、国内外における事業展開を多面的に支援できる体制へと進化させる。

当社が目指している姿は、企業価値を高めることで増益を図り、継続的な増配を実現することです。

短期的な利益や一時的な株主還元を追求するのではなく、将来を見据えて会社を発展させることで、長期的な株主還元を最大化したいと考えています。

そのための事業投資を行うとともに、配当性向40%を基準とし、不測の事態においても安定的な配当を継続できる状態を維持します。

なお、自社株買いについては、東京証券取引所の定める流動比率基準との兼ね合いから、基本的には行わない方針です。



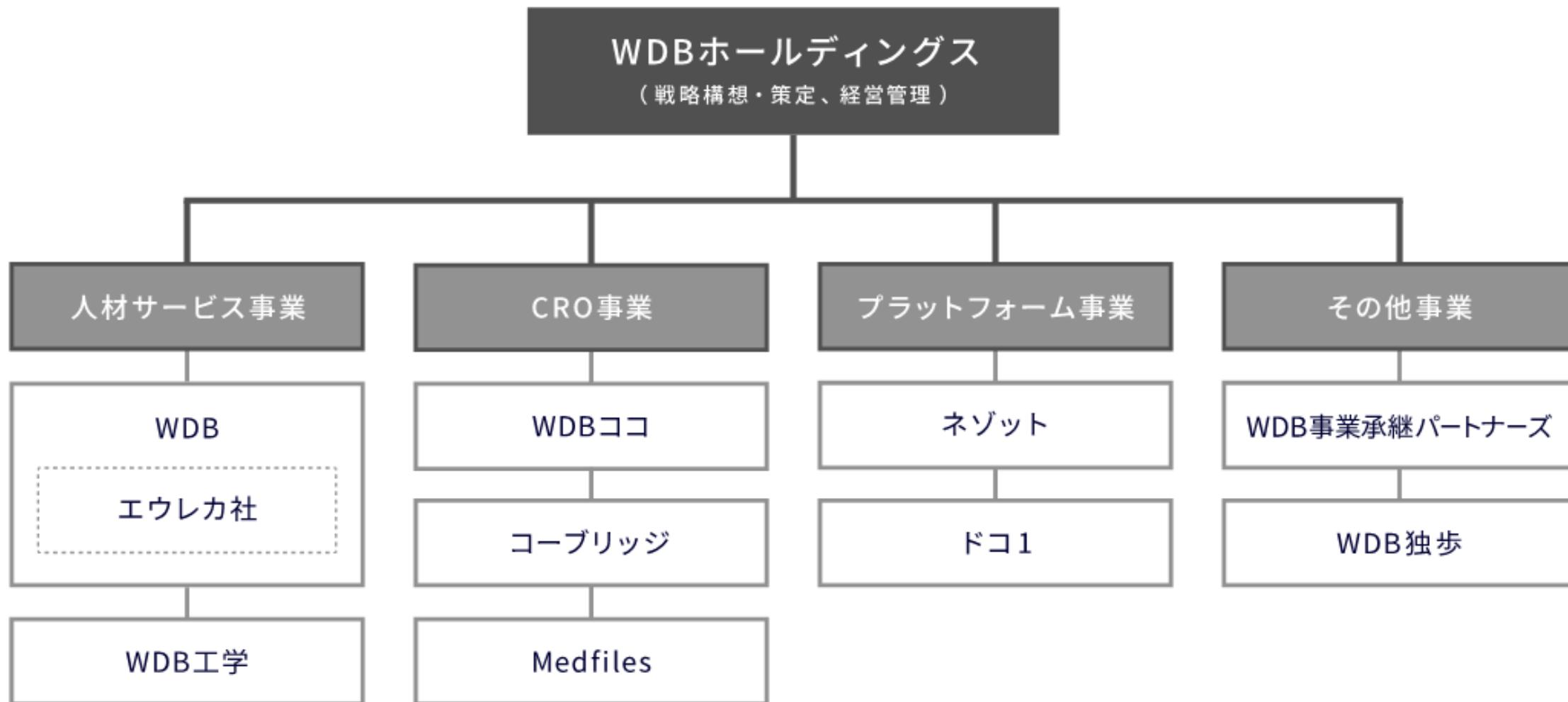
**補足：当社の基本情報**

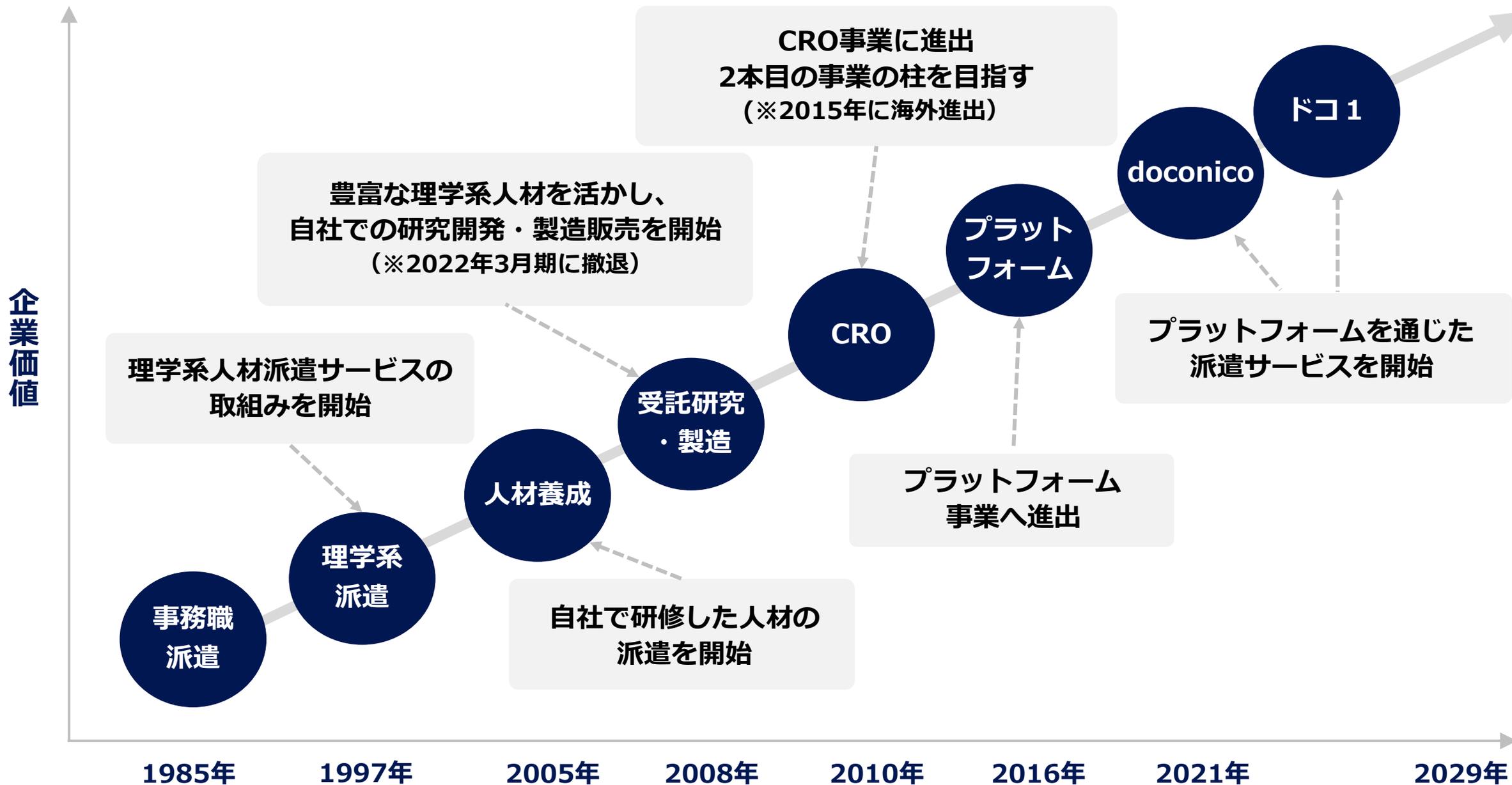
# 会社概要 (2025年5月現在)



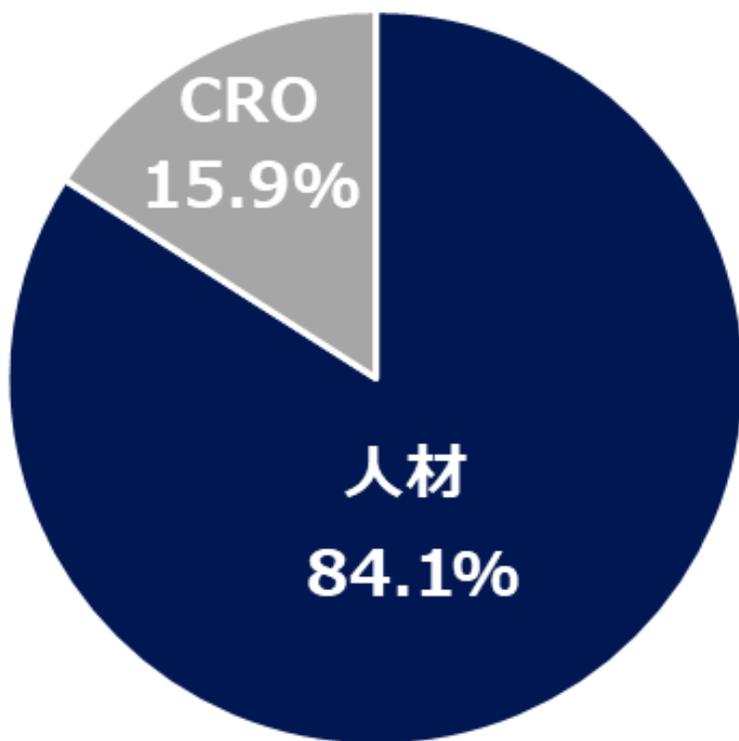
社名	WDBホールディングス株式会社
設立	1985年（昭和60年）7月6日
資本金	10億円
上場市場	東証プライム市場（証券コード:2475）
代表者	代表取締役社長 中野敏光
本社	兵庫県姫路市豊沢町79番地
社員数	967名（派遣社員他 10,154名） ※有報上の記載人数とは、算定基準が異なります
売上高	511億円（2025年3月期 連結）
経常利益	50億円（2025年3月期 連結）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 理学系分野を中心とした人材サービス事業</li><li>・ CRO事業</li><li>・ プラットフォーム、その他の事業</li></ul>



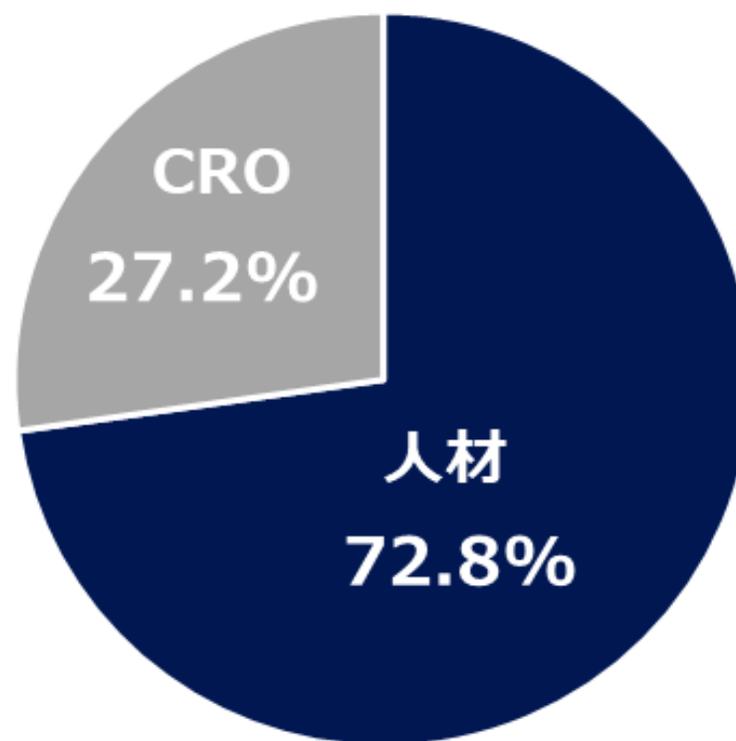




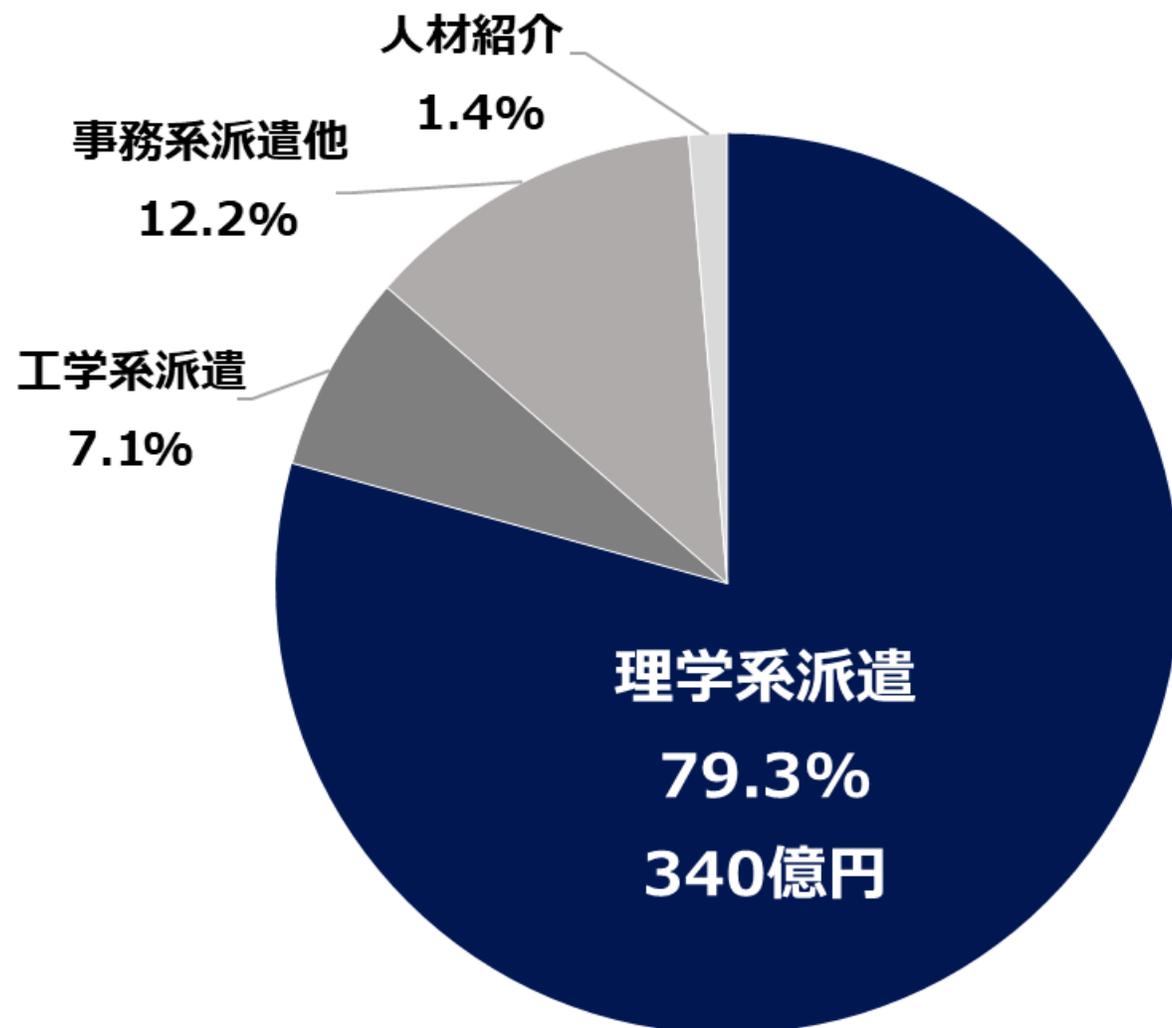
## 売上高構成比



## セグメント利益構成比

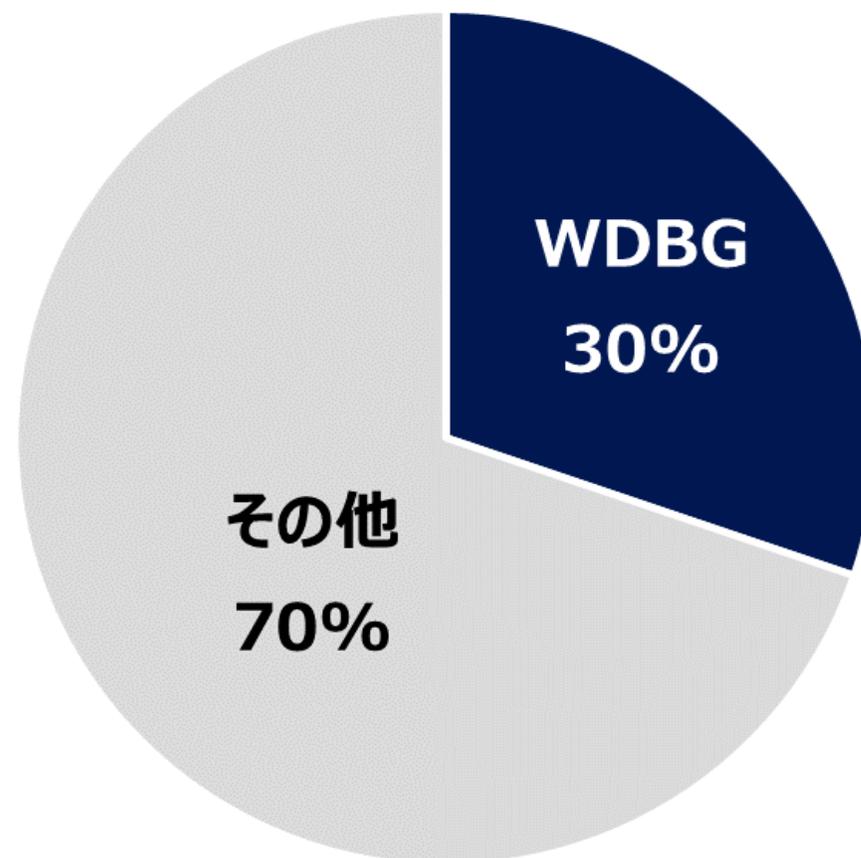


当社の人材サービス事業は  
理学系派遣の分野に特化しており、  
人材サービス事業の売上の約8割を  
占めています。

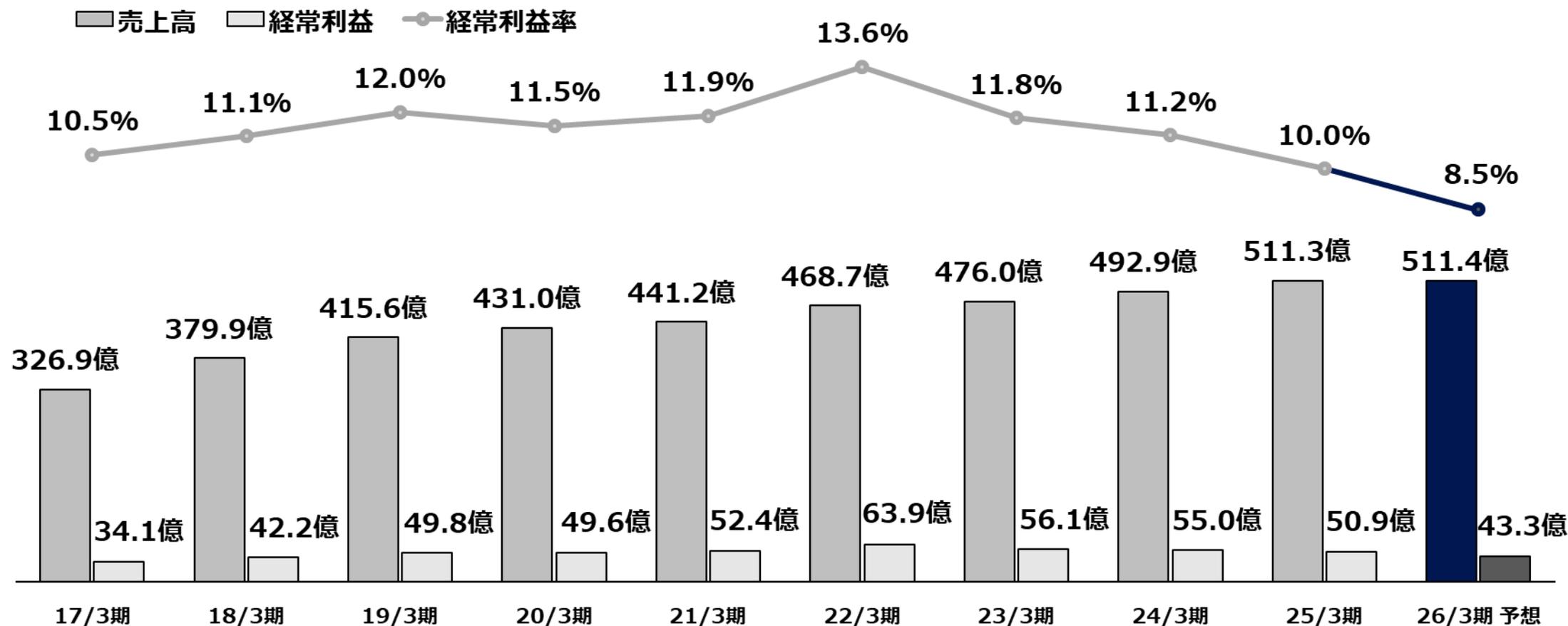


理学系派遣市場（約1,100億）のうち、  
約3割を当社が占めており、シェアNo.1です。

※理学系派遣市場規模は当社推定



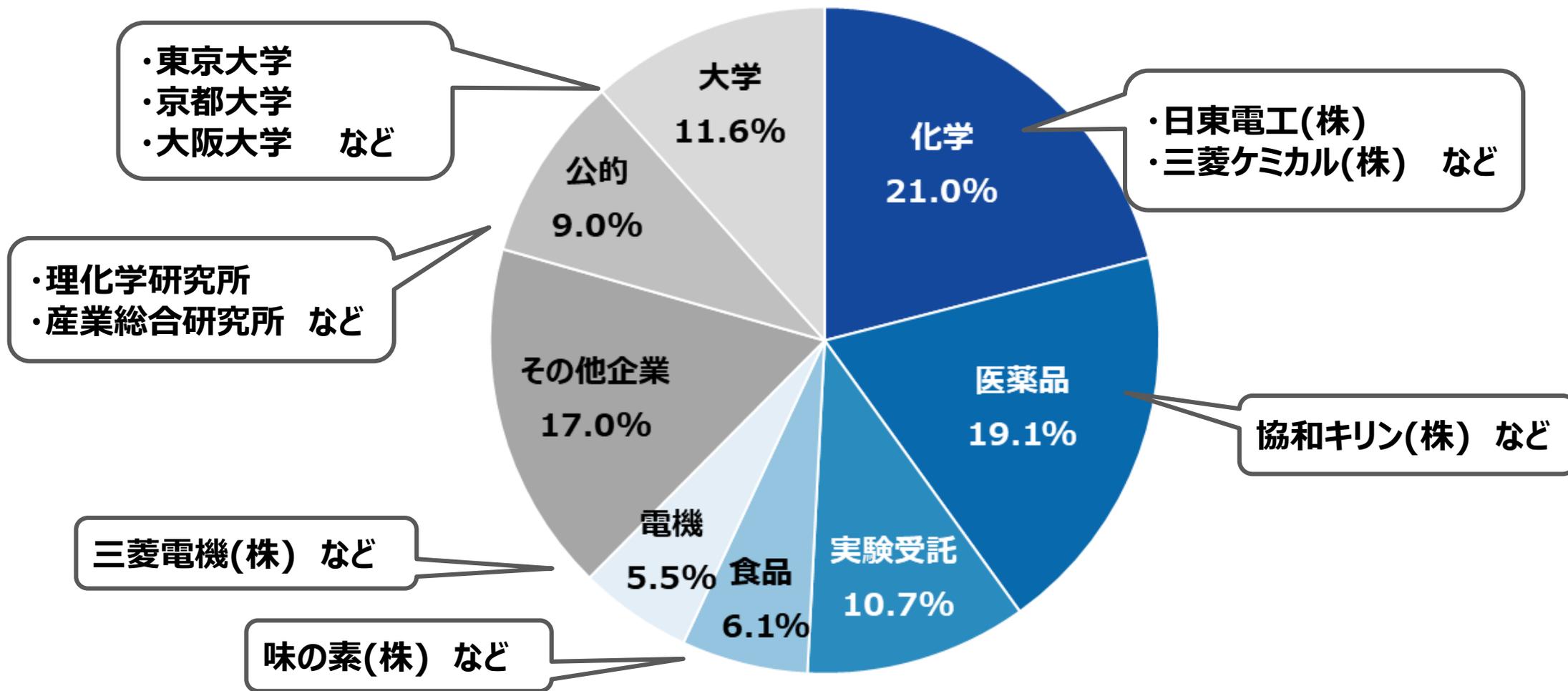
過去10年、増収を続けております。また、2023年3月期以降は、  
 経常利益が伸びておりませんが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、  
 派遣スタッフの報酬アップおよびプラットフォームの開発等に投資を行っているためです。



# 人材サービス（人材派遣）事業について

# 派遣売上の業界構成比（2025年3月期）

大手化学、医薬品、食品メーカーおよび公的研究所、大学の大半と取引があります。  
幅広い業界との取引があり、景気動向の影響は比較的受けにくい顧客構成です。



## 強い人材調達力を支える3つの要素

---

- 1. 技術研修によるスタッフの養成**  
全国の研修所で、必要な実験技術を求職者に教え、派遣することができます。
- 2. 理学系派遣会社としての知名度**  
理学系技術者の間で、全国的に高い知名度があります。
- 3. 登録型派遣、正社員型派遣の両方を扱っていること**  
片方のみに特化している他社に比べ、より多くの求職者にアプローチできます。

## 顧客とスタッフの満足度を高める3つの仕組み

---

### 1. 最適なマッチング

長年、理学系分野の業務を専門に扱ってきたため、顧客の業務内容に精通しています。

また、求職者に対して、1日かけて実技試験を実施し、正確なスキルの把握を行っています。

これらの情報を基に、独自のノウハウを用いて、最適なマッチングを実現しています。

### 2. 就業中の満足度維持

顧客と派遣社員に対する定期的な面談と、問題をいつでも相談できる仕組みを持つことで、

就業中に発生する問題に対して、すぐに対応できる体制を整えています。

また、評価の高い派遣社員には、それに見合う報酬を支払うことで、高い満足度を維持しています。

### 3. プラットフォームを通じたサービスの提供

当社独自のシステムを通じた派遣サービスを提供しています（詳細後述）。

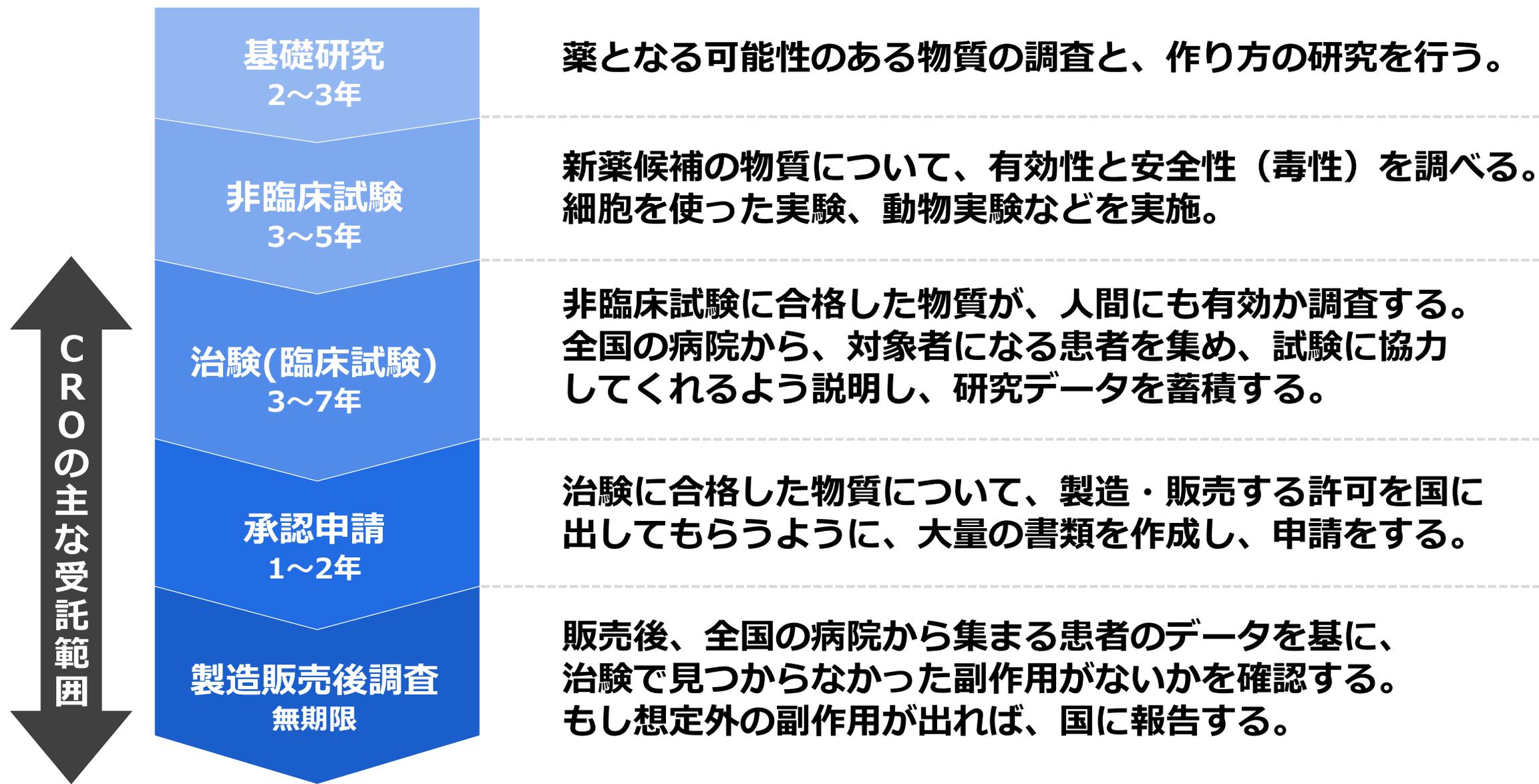
# CRO事業について

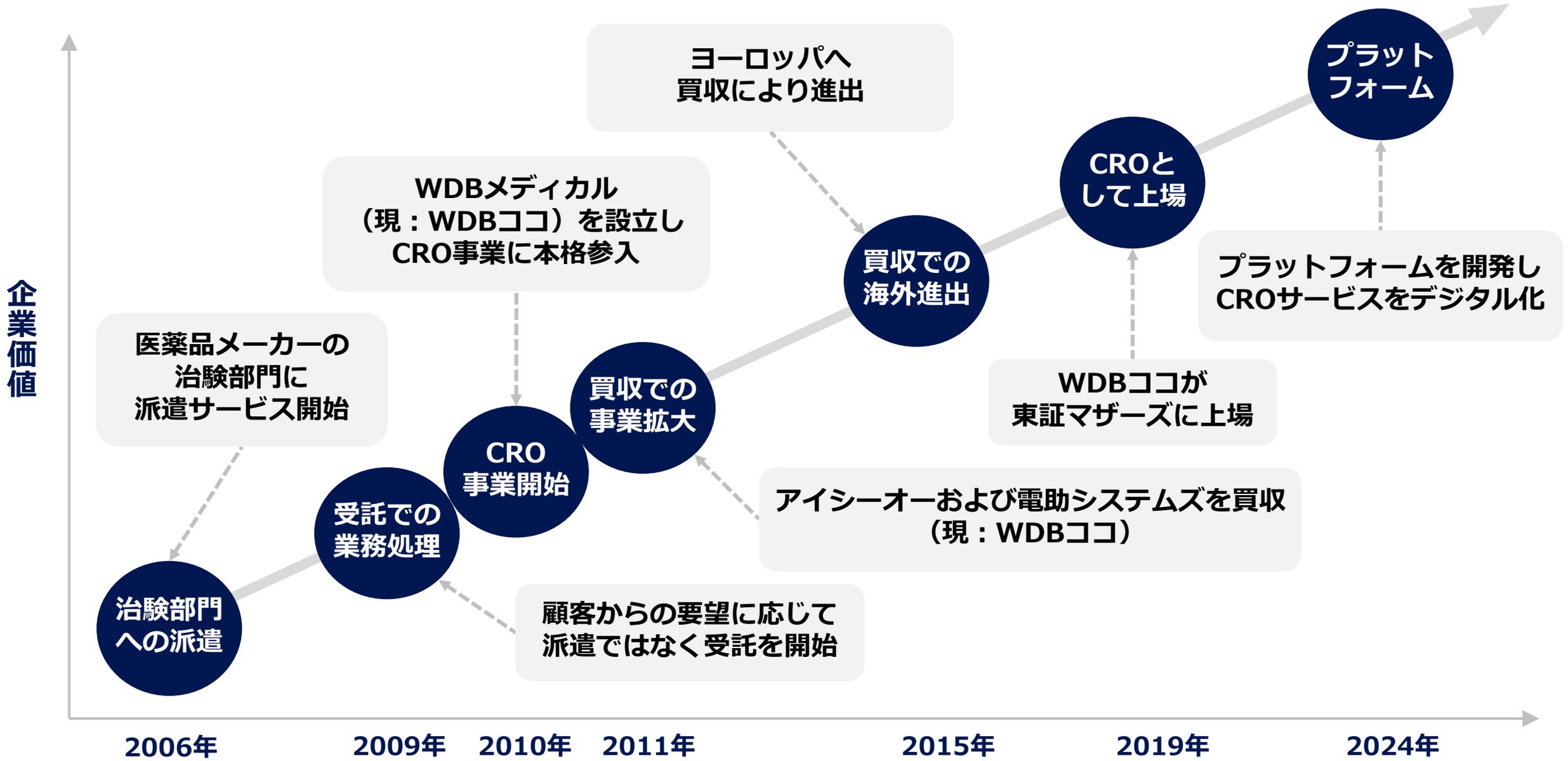
**CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。  
(Contract Research Organization : 医薬品開発業務 受託機関)**

**医薬品メーカーが新しい医薬品を開発し、発売するためには、  
10年~20年の時間と、500億円の費用がかかると言われています。**

**そのため、医薬品メーカーは、研究員が研究に集中できるよう、  
医薬品開発に関する様々な業務を、CROに委託します。**

**具体的に、どのような業務をCROが請け負うか、  
次のページでご説明いたします。**





## 日本

### WDBココ

- ・ 安全性評価業務
- ・ ドキュメントサポート
- ・ DM・統計解析
- ・ 臨床研究支援

### コーブリッジ

- ・ 薬事申請関連業務

## ヨーロッパ

### MEDFILES

- ・ 安全性評価業務
- ・ 治験、DM・統計解析
- ・ 薬事申請関連業務