



中長期経営方針 2026

**当社は、2025年5月に、「中長期経営方針 2025」を公表し、
当社が注力する事業及び戦略の方針について、ご説明いたしました。**

それから1年が経過いたしました。

事業環境に大きな変化はなく、現在の経営方針に基づいて引き続き事業に取り組んでまいりますが、1年間の取り組みを経て、より進化した部分、一部見直しを行った部分がございますので、内容の更新を行い、「中長期経営方針 2026」として公表いたします。

**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**



新たなスタンダードを創出し、社会を変える

**私たちWDBグループはこれまで当然のこととして受け入れられてきた
「当たり前」に向き合い、新たなスタンダードを創ります。**



人材事業

人材派遣会社としての
価値を極限まで高める



CRO事業

生産性の高い
CROモデルを確立する



プラットフォーム事業

「プラットフォーム
運営会社」として新たな
事業領域を創造する



人材サービス事業

Human resource business

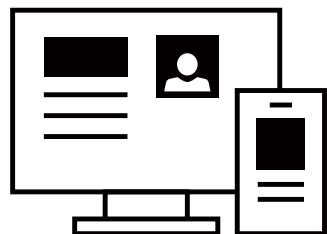


- ・日本社会の労働人口減少と採用競争の激化を受け、賃金水準は上昇。
派遣社員の平均時給は毎月のように上昇を続け、募集費用も高騰。
人材の確保は年々厳しさを増す。
- ・その結果、派遣会社の利益率は強く圧迫されており、低下傾向にある。
将来的に、日本型の人材派遣は事業として成立しなくなる可能性があるため、
他社も、人材紹介や業務受託、求人広告などの事業に活路を見出そうとしている。
- ・また、事務職においてはAIによる業務の自動化が進行しており、派遣求人の数も
減少傾向にある。これらの状況は、さらに加速することが予想され、派遣会社は
分野を問わず、事業戦略を見直す必要に迫られている。

この状況を踏まえ、当社では下記の戦略に取り組んでいます。

中期戦略

① プラットフォーム



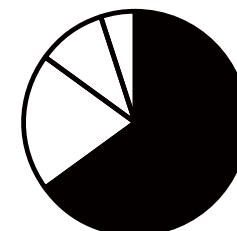
② 販管費削減



③ スタッフの報酬アップ



④ シェアの拡大



プラットフォームを通じてサービスを提供し、求職者と求人先の仲介業務を自動化することで、これまで「人」が行ってきた業務を極限までなくし、販管費を削減する。

削減した販管費を派遣スタッフの報酬に充当し、待遇を改善することで、最も報酬の高い派遣会社になり、労働市場から多くの労働者を確保し、シェアを拡大する。

他社の追従を許さない派遣ビジネスモデルへ

デジタル

doconico

- ・ AI搭載の取材システム
- ・ 発注・契約・勤怠・請求
- ・ AI搭載の登録システム
- ・ 仕事応募・契約・勤怠・給与
- ・ AIによる自動マッチング

ドコ1

- ・ 派遣会社一元管理

その他

- ・ 社内のAI搭載業務支援
システムノウハウのデジタル化
- ・ オペレーションシステムの
デジタル化

&

ホスピタリティ

- ・ JOB支援（就業フォロー）
- ・ 就業状況報告
- ・ 全国80拠点からの対面对応
- ・ 「人」による取材受付
- ・ 能力に応じた研修制度
- ・ 「人」による面接や相談受付

高い報酬と充実した研修によって、優秀な労働者を確保
十分な選考を経た人材のみを紹介・派遣する仕組み



CRO事業

CRO business



当社を取り巻く事業環境

賃金上昇や生成AIの普及等により、CROに求められる役割は変化している。
そのため、従来の提供価値を見直し、業務の属人化の排除や構造化を進めることで、
事業構造の変革を図る必要がある。



事業戦略

- ・ センター運営を強化し、自動化と標準化で安定性と効率性を両立する
- ・ 受託業務の再定義を行い、製薬会社で発生する細分化された非戦略的業務を受託することで、顧客に価値を提供する
- ・ 医療機器分野で、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活用を組み込んだ一貫支援体制を構築する
- ・ 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



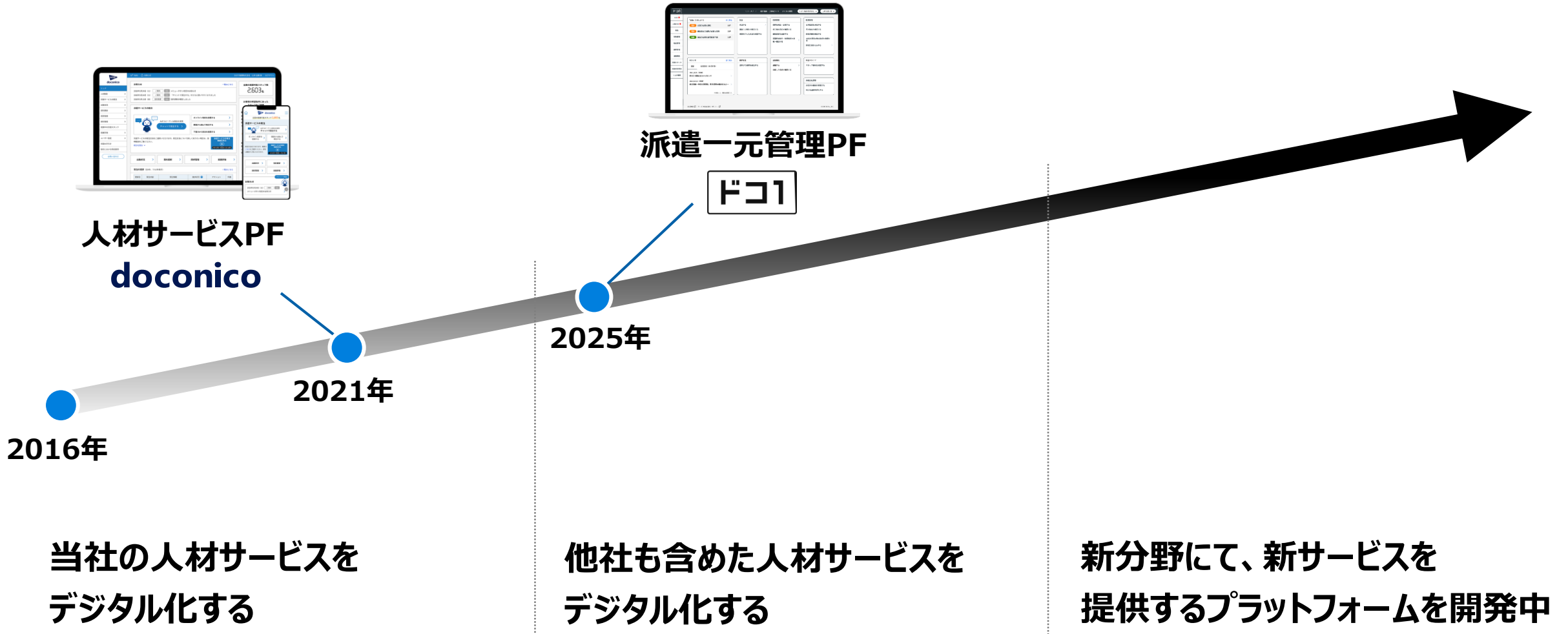
プラットフォーム事業

Platform business



目指すべき姿

「doconico」「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として新たな事業領域を創造する。



私たちは、全てのプロセスに責任を持ち、プラットフォーム開発に取り組んでいます。
 ビジネスモデルの設計からプログラム開発までを内製化しているため、状況の変化に応じた
 軌道修正も瞬時に行えます。このスピードと柔軟性が、他社との大きな違いです。

工程		WDBグループ	外資PF運営会社・ PF運営ベンチャー	一般的な会社
1	ビジネスモデル構想	自社で 内製化	自社	自社
2	企画		自社	自社 + コンサル会社
3	要件定義		自社	コンサル + Sier
4	基本設計		自社 + 他社システム会社	Sier + 中小システム会社
5	詳細設計		自社 + 他社システム会社	Sier + 中小システム会社
6	プログラム開発		自社 + 他社システム会社	中小システム会社
7	コーディング		自社 + 他社システム会社	中小システム会社
8	単体テスト		自社 + 他社システム会社	中小システム会社
9	結合テスト		自社 + 他社システム会社	中小システム会社
10	システムテスト		自社 + 他社システム会社	Sier + 中小システム会社
11	導入		自社 + 他社システム会社	Sier
12	教育		自社 + 他社システム会社	Sier
13	運用管理		自社 + 他社システム会社	Sier



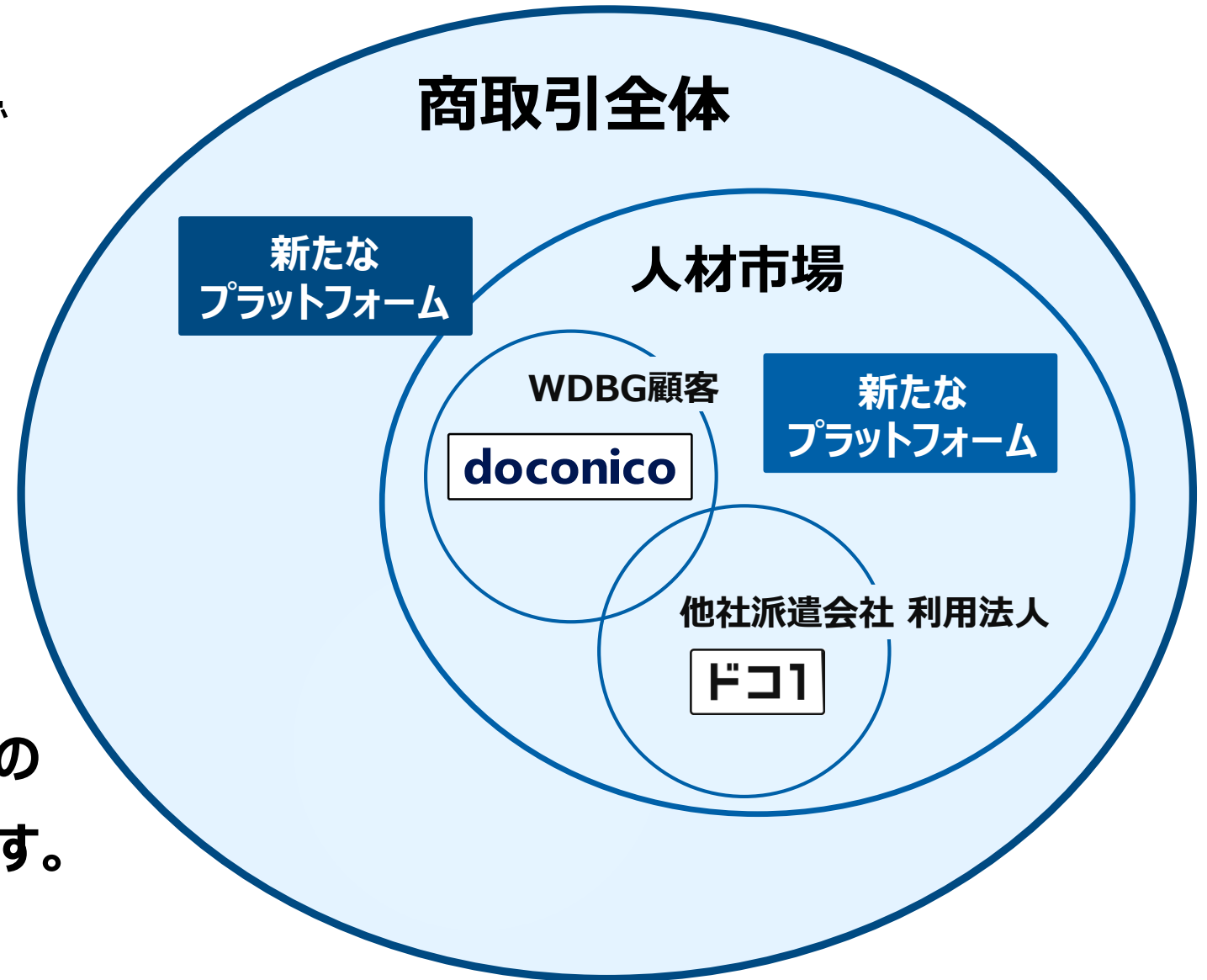
今後の展望

Prospects for the future



「doconico」「ドコ1」の開発・運営で
培ったノウハウを活かし、
プラットフォーム運営会社として
新たな価値を創出します。

人材事業をはじめ、
当社ならではの強みを活かした
新たなプラットフォームで商取引全体の
発展に貢献する企業集団を目指します。



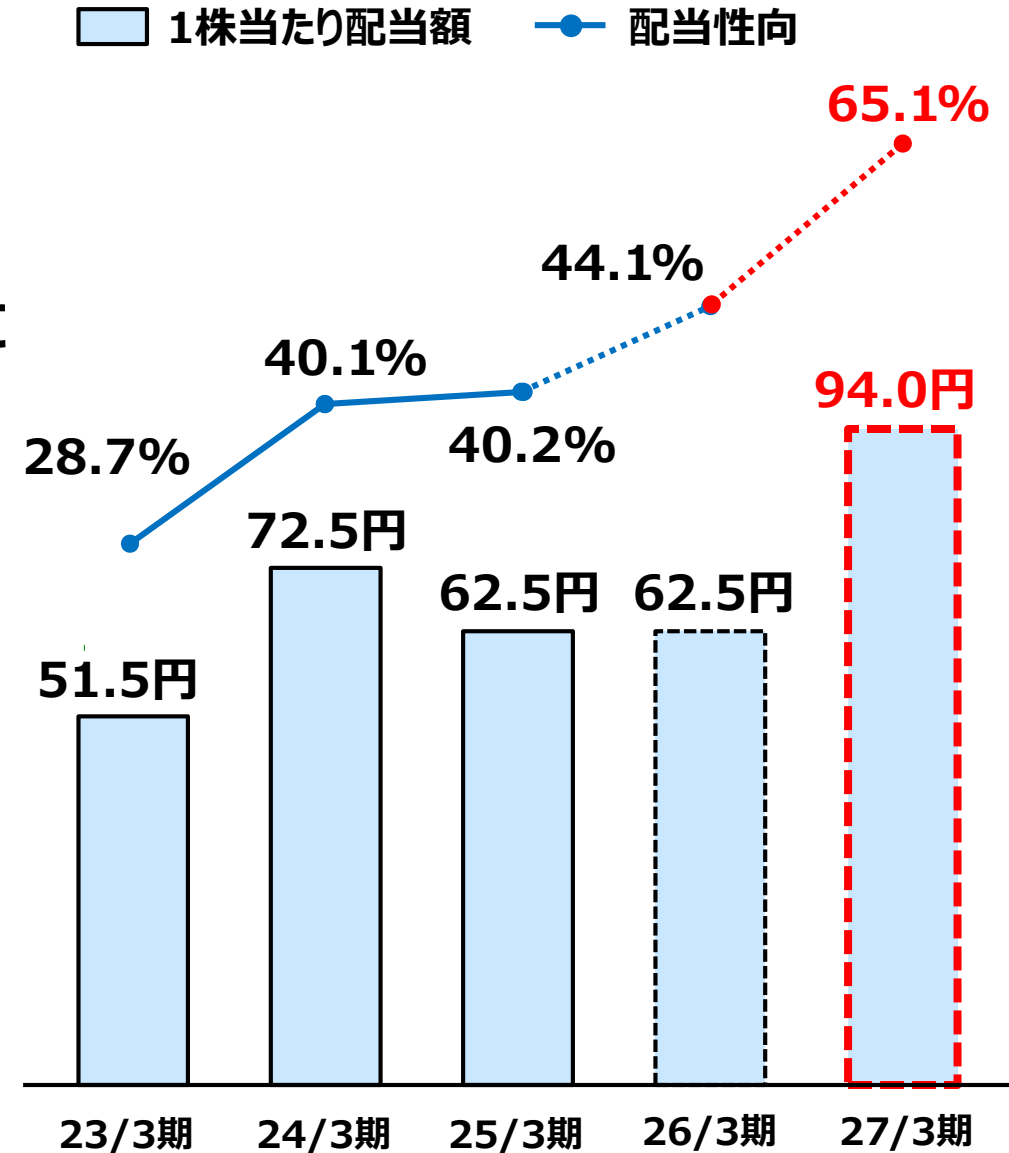
配当の状況および今後の方針

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。そのために事業を成長させ、継続的な増収・増益を目指しております。

一方で、人材派遣業界の中では、当社の配当性向は相対的に低く、株主の方の期待に対して十分にお応えできない状況にありました。そのため、配当性向の基準を見直し、還元を強化することにいたしました。

強固な財務基盤を背景に、事業投資と配当とのバランスをとり、配当性向65%を基準とし、安定的に配当を継続できる状態を維持していきます。

なお、自社株買いについては、東京証券取引所の定める流通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。





当社を取り巻く事業環境はより厳しさを増していますが、
この環境に適応した事業戦略を実行することで、
企業価値の向上を実現すべく、様々な取組みを続けてまいります。