

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
2022年3月期 決算説明資料

会社概要（2022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 : 1,025名(派遣社員他 10,361名)
売上高 : 468億円(2022/3 連結)
経常利益 : 63.9億円(2022/3 連結)

<事業内容>

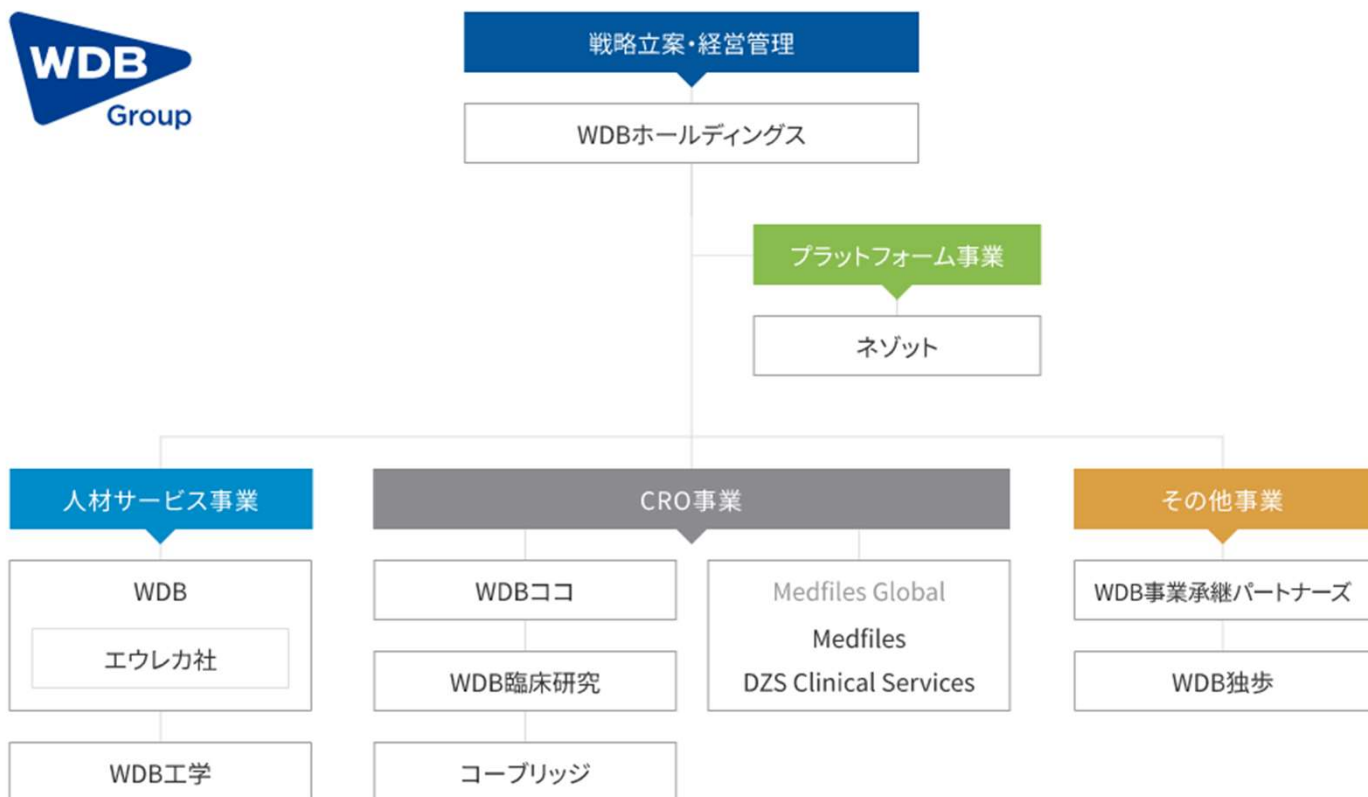
- ・理学系分野を中心とした人材サービス事業
- ・CRO事業
- ・プラットフォーム、その他の事業



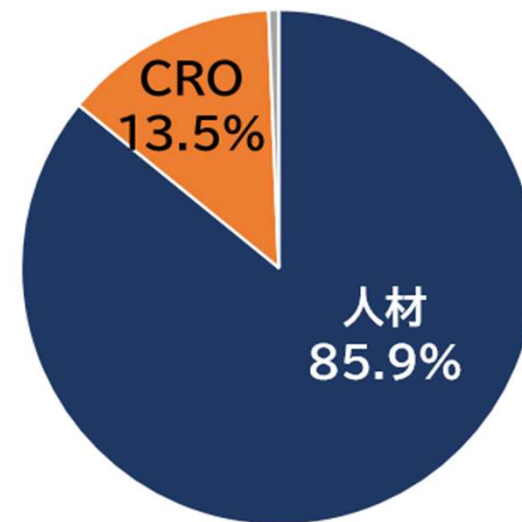
WDBHD 本社ビル(兵庫県姫路市)

グループ会社一覧（2022年5月現在）

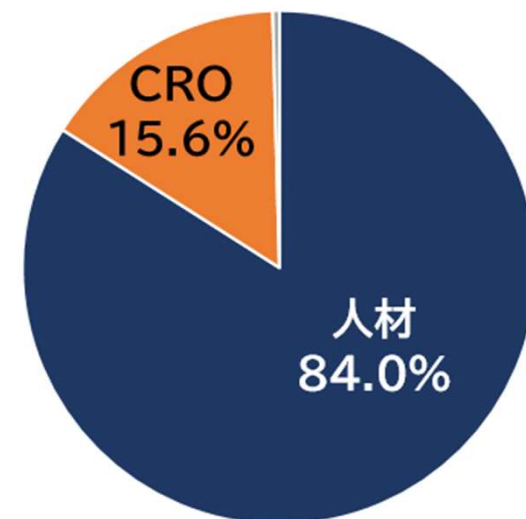
WDB



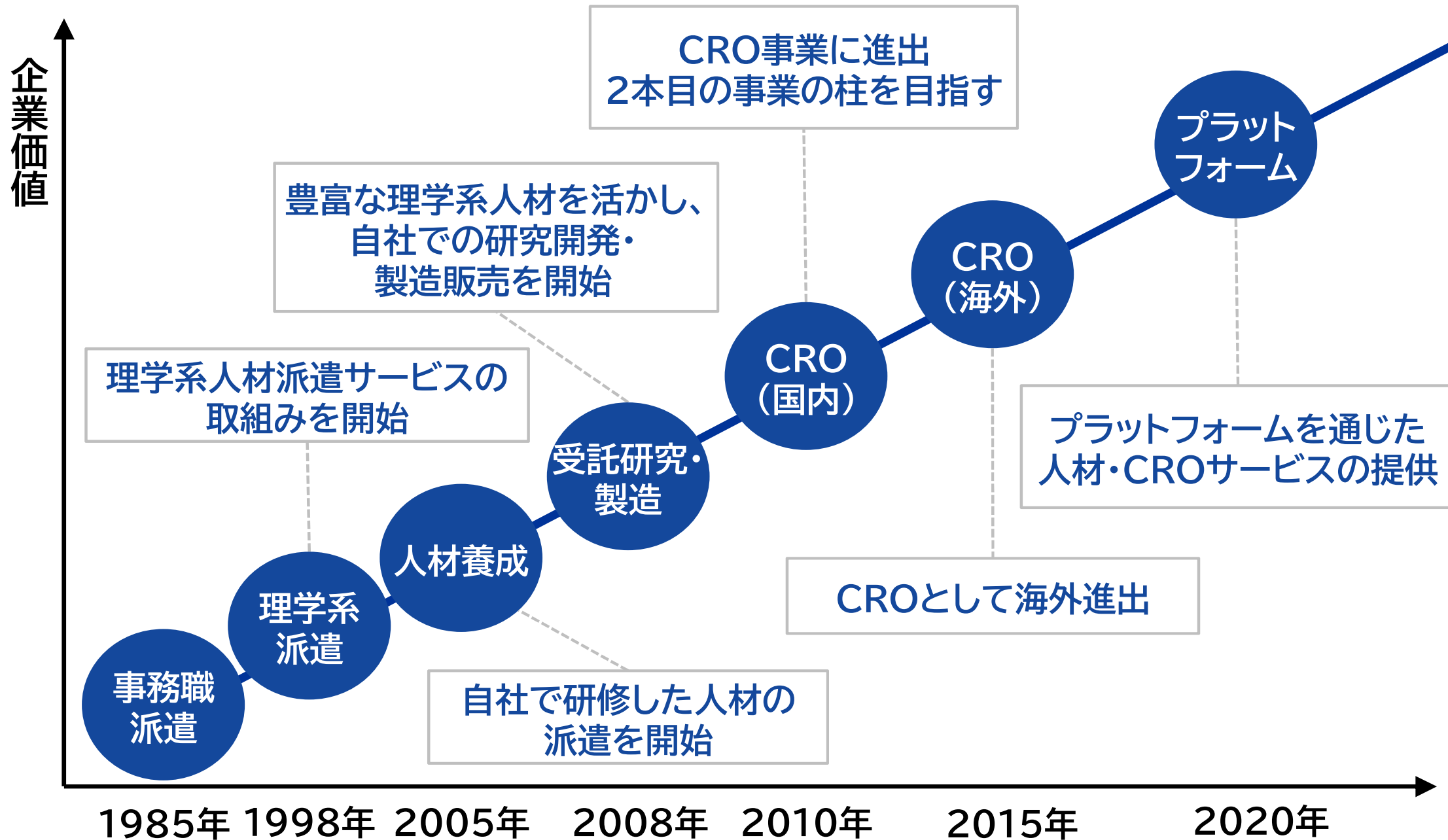
<売上高構成比（22/3）>



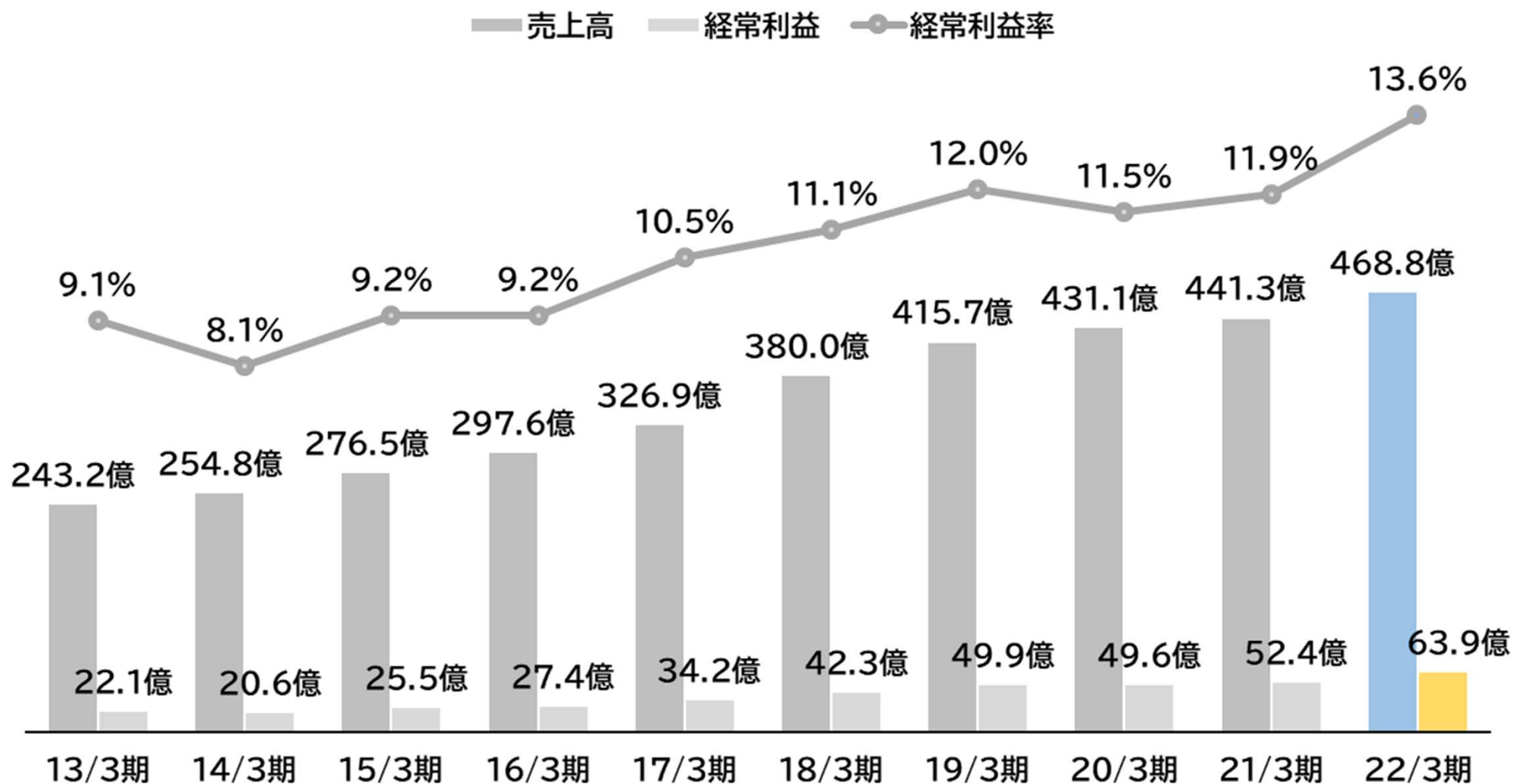
<利益構成比（22/3）>



当社グループは、人材サービス（人材派遣・紹介）事業を中心に、CRO事業、その他事業の3事業を行っています。



過去10年、概ね増収増益を続けています。

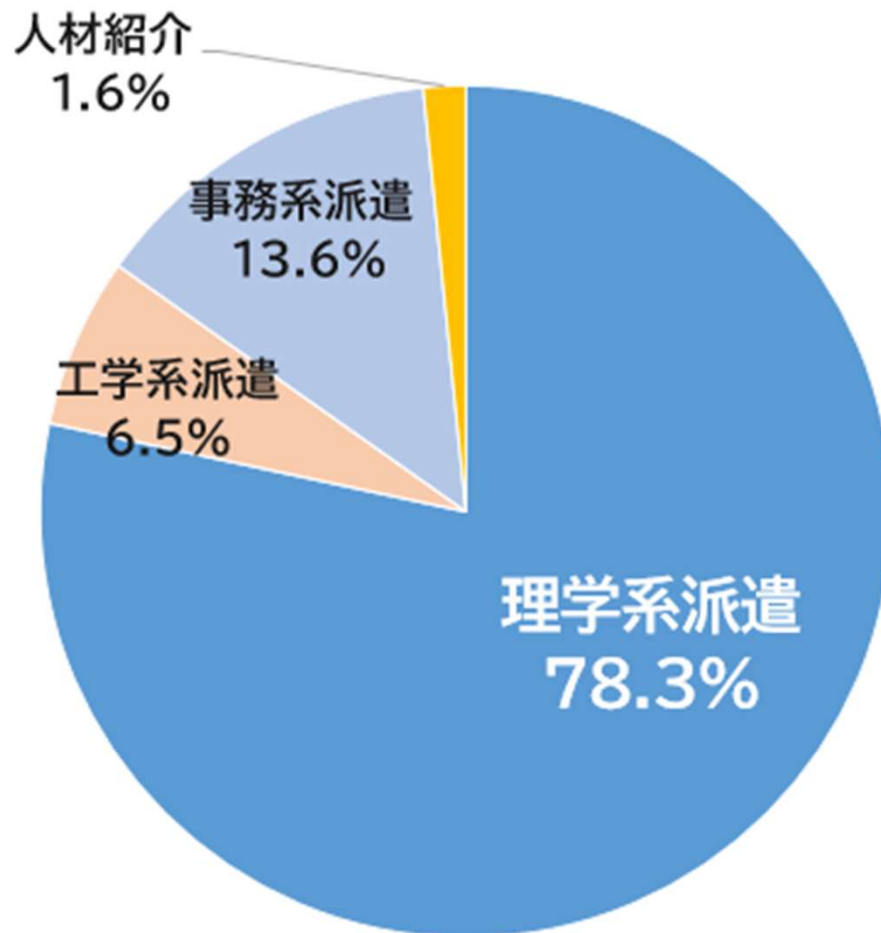


人材サービス（人材派遣）事業について

人材サービス事業の売上構成比（22/3期実績）

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ます。
また、理学系派遣市場(約900億)の、1/3を当社が占めております(※)。

※理学系派遣市場規模は当社推定

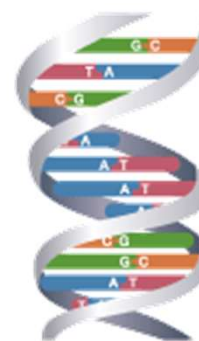


理学＝化学およびバイオテクノロジーの分野を指します。

当社は、理学系分野の研究者、研究補助者、技能者を派遣しています。

<WDBが扱う理学系人材>

- ・遺伝子を組み替えることができる人材
- ・動物を解剖できる人材
- ・PCR検査の技術を持つ人材
- ・化学分析の経験者 など



<WDBに寄せられる主な派遣依頼>

- ・民間企業、大学、公的機関の研究室における研究補助業務
- ・民間企業の工場における品質管理業務



理学系派遣 業務のイメージ

WDB



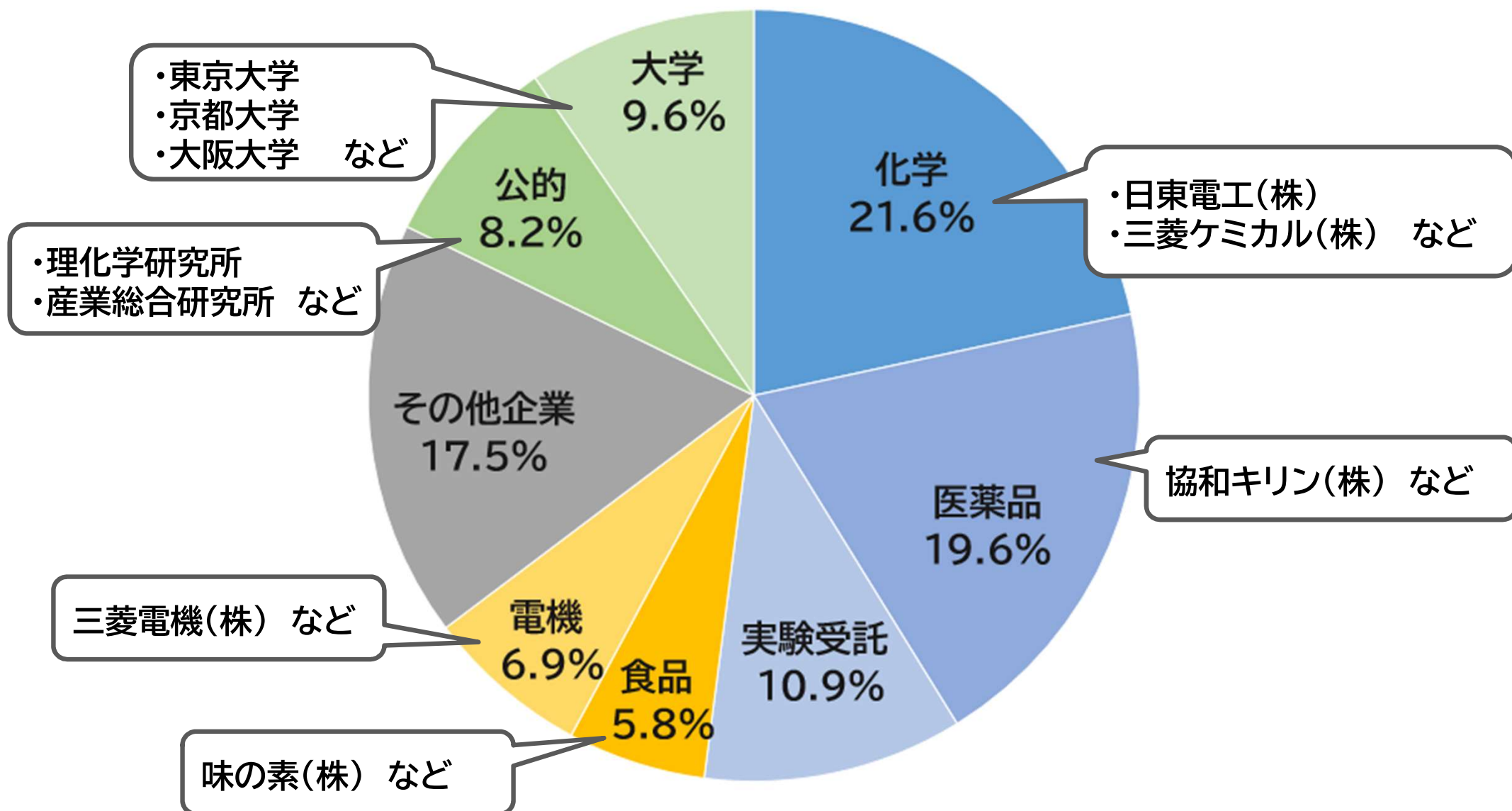
登録型派遣 / 正社員型派遣の比較

人材派遣には、「登録型派遣」と「正社員型派遣」という2つの形態があります。
 以下の表では、その違いについて説明しています。
 当社は、両方の形態を扱っております。

	登録型派遣	正社員型派遣
スタッフの雇用形態	派遣契約がある期間だけ雇用	正社員として無期限に雇用
雇用期間の目安	数か月～数年(10年以上働き続ける場合もある)	長期前提(定年まで働くこともある)
派遣先の選定	スタッフが希望に合う仕事を選び、応募する	派遣会社が決める(スタッフは派遣先を選べない)
待機時の給与	なし(登録は残っており、再度働くこともある)	あり(研修を受けつつ次の配属を待つことが多い)
主な取り扱い分野	事務、販売、作業系	技術系(特にエンジニア)
主なスタッフの属性	主婦を中心とした女性	男性
新卒採用の有無	基本的に行わない(中途採用のみ)	大手は数百人単位で行う
主な派遣会社	パーソル、リクルート、パソナ	テクノプロ、メイテック、UTグループ
派遣料金	業務内容によって異なるが、正社員型の料金は登録型の1.5倍～2倍	
高い正社員型派遣を顧客が使う理由	・スキルが高い派遣社員を求めている ・地元で人を採用することが難しい地域に拠点(研究所や工場)がある	
WDBGのスタッフ割合	60%(WDB)	40%(WDBエウレカ社、WDB工学、WDBの一部)

派遣売上の業界構成比

- ・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。

<高い顧客・スタッフ満足度を保つ2つの仕組み>

1. 登録時の実技試験とフォロー

求職者に対し、1日かけて実技試験を実施し、合格した人材のみを派遣しています。
また、毎月1度、必ず顧客と派遣社員に面談し、就業状況と評価を確認しています。

2. プラットフォームを通じたサービスの提供

利便性の高いシステムを通じ、サービスを提供しています(詳細後述)。

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、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のさらなる改良を進めていきます。

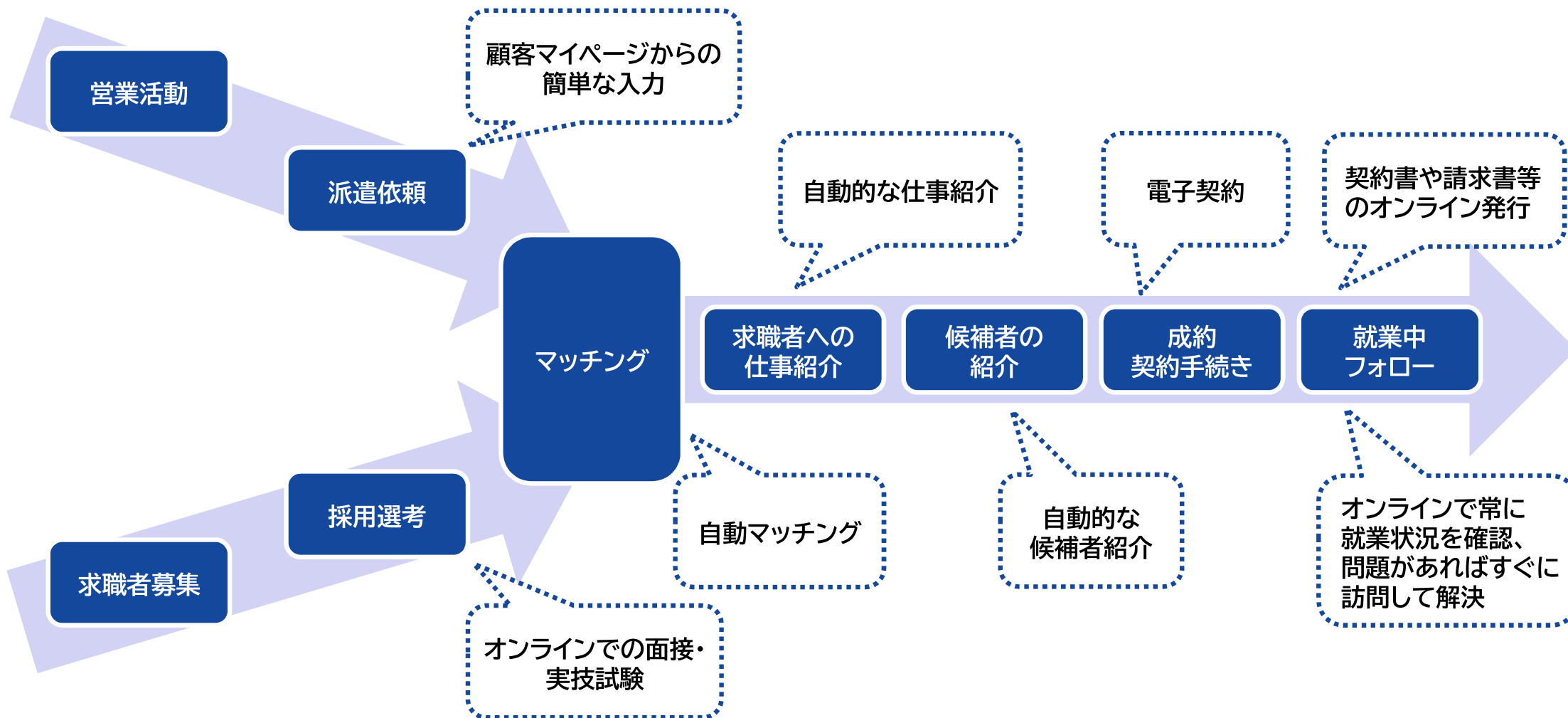
人材派遣プラットフォーム「doconico」

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、オンラインで提供する仕組みです。



CRO事業について

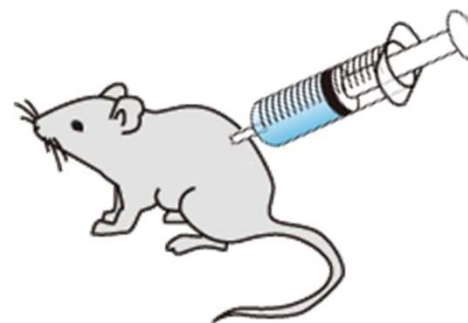
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援するサービスを行う企業です。

薬の開発～販売には、以下の4段階があります。

当社は、国内では販売後調査を中心に扱い、海外では全ての分野を扱っています。

1. 基礎研究・非臨床試験

安全かつ効き目がある薬なのかを、
細胞や動物を使って実験し、研究する



2. 臨床研究(治験)

人間にも効くのか、副作用はないのかを
実際の患者に協力してもらい、実験する



3. 申請

厚生労働省に実験データを提出し、
薬を製造・販売する許可を得る



4. 販売後調査

副作用が発生していないか、病院から
毎日データを集めて調査する



日本

・WDBココ

- 安全性評価業務
- ドキュメントサポート

・WDB臨床研究

- DM・統計解析

・コーブリッジ

- 医療機器の薬事申請支援

ヨーロッパ

MEDFILES

- ラボラトリーサービス
- 安全性評価業務
- 治験、DM・統計解析
- 薬事申請関連業務

アメリカ

・WDB MEDICAL DATA

・DZS CLINICAL SERVICES

- 治験オペレーション
- メディカルコールセンター
- DM・統計解析

業績の概要

2022年3月期 業績（累計）

累計業績	20/3期		21/3期		22/3期		21-22 増減額	21-22 増減率
売上高	431.1億	100.0%	441.3億	100.0%	468.8億	100.0%	27.5億	6.2%
原価	317.3億	73.6%	325.9億	73.9%	343.8億	73.4%	17.9億	5.5%
売上総利益	113.8億	26.4%	115.3億	26.1%	124.9億	26.6%	9.6億	8.3%
販管費	64.3億	14.9%	64.2億	14.6%	61.8億	13.2%	-2.5億	-3.8%
営業利益	49.6億	11.5%	51.1億	11.6%	63.1億	13.5%	12.0億	23.6%
経常利益	49.6億	11.5%	52.4億	11.9%	63.9億	13.6%	11.5億	21.9%
純利益	31.1億	7.2%	34.1億	7.7%	41.7億	8.9%	7.7億	22.5%

- ・22年3月期は、増収増益となりました。
増収の主な要因は、派遣スタッフの人数が増加したことと、
顧客から受け取る派遣スタッフ交通費(4.8億)を、今期より売上計上したことです。
- ・コロナウイルス感染症による事業への影響が弱まり、正社員型派遣社員の稼働率が回復した結果、総利益率は改善いたしました。
- ・業務の効率化を進め、販管費の抑制を行った結果、営業利益以下は、
大幅な増益となりました。

2022年3月期 四半期別業績

四半期数字	20/3期 1Q		21/3期 1Q		22/3期 1Q		21-22 増減額	21-22 増減率
売上高	107.1億	100.0%	108.3億	100.0%	117.1億	100.0%	8.8億	8.1%
原価	78.4億	73.2%	79.1億	73.0%	84.7億	72.3%	5.6億	7.0%
売上総利益	28.7億	26.8%	29.2億	27.0%	32.5億	27.7%	3.2億	11.0%
販管費	16.7億	15.5%	15.6億	14.4%	15.4億	13.2%	-0.2億	-1.2%
営業利益	12.1億	11.3%	13.6億	12.6%	17.0億	14.5%	3.4億	24.9%
経常利益	12.1億	11.3%	13.7億	12.6%	17.3億	14.7%	3.6億	26.4%
純利益	6.3億	5.9%	8.3億	7.7%	10.7億	9.1%	2.4億	29.1%

四半期数字	20/3期 2Q		21/3期 2Q		22/3期 2Q		21-22 増減額	21-22 増減率
売上高	107.2億	100.0%	107.6億	100.0%	115.2億	100.0%	7.6億	7.1%
原価	79.6億	74.2%	80.4億	74.8%	84.6億	73.4%	4.2億	5.2%
売上総利益	27.7億	25.8%	27.2億	25.2%	30.6億	26.6%	3.5億	12.7%
販管費	15.9億	14.8%	15.5億	14.4%	14.9億	12.9%	-0.6億	-3.7%
営業利益	11.8億	11.0%	11.7億	10.8%	15.7億	13.6%	4.0億	34.5%
経常利益	11.8億	11.0%	11.9億	11.0%	15.8億	13.7%	3.9億	33.1%
純利益	7.9億	7.4%	8.2億	7.6%	9.7億	8.4%	1.5億	18.2%

2022年3月期 四半期別業績

四半期数字	20/3期 3Q		21/3期 3Q		22/3期 3Q		21-22 増減額	21-22 増減率
売上高	109.9億	100.0%	112.9億	100.0%	120.6億	100.0%	7.7億	6.8%
原価	79.9億	72.7%	83.4億	73.8%	88.1億	73.1%	4.8億	5.7%
売上総利益	30.0億	27.3%	29.5億	26.2%	32.5億	26.9%	2.9億	9.9%
販管費	16.4億	14.9%	15.5億	13.7%	15.9億	13.2%	0.4億	2.7%
営業利益	13.6億	12.4%	14.0億	12.4%	16.5億	13.7%	2.5億	17.9%
経常利益	13.5億	12.3%	14.1億	12.5%	16.7億	13.8%	2.6億	18.5%
純利益	7.8億	7.1%	9.6億	8.5%	11.1億	9.2%	1.5億	15.4%

四半期業績	20/3期 4Q		21/3期 4Q		22/3期 4Q		21-22 増減額	21-22 増減率
売上高	106.9億	100.0%	112.4億	100.0%	115.8億	100.0%	3.4億	3.0%
原価	79.4億	74.3%	83.0億	73.9%	86.4億	74.6%	3.4億	4.0%
売上総利益	27.5億	25.7%	29.4億	26.1%	29.4億	25.4%	0.0億	0.0%
販管費	15.4億	14.4%	17.6億	15.7%	15.5億	13.4%	-2.1億	-12.0%
営業利益	12.1億	11.3%	11.8億	10.5%	13.9億	12.0%	2.1億	18.0%
経常利益	12.2億	11.4%	12.8億	11.4%	14.2億	12.3%	1.4億	10.6%
純利益	9.1億	8.5%	8.0億	7.1%	10.2億	8.8%	2.3億	28.6%

<人材>

- ・年間を通じて、既存スタッフに対する、コロナの影響はありませんでした。
また、新規の派遣依頼、受注についても、コロナ前の水準まで回復いたしました。
- ・営業活動は、オンライン、訪問を組み合わせ、既存顧客、新規見込客のいずれに対しても積極的に行っております。
- ・2021年4月にリリースした、派遣サービス提供のためのプラットフォーム「ドコニコ」の、顧客における認知度は、ほぼ100%となりました。
現在は、顧客により有効に活用して頂くことを目指した活動と、より利便性を高めるための追加開発を行っております。

<CRO>

- ・国内、海外ともにコロナの影響はほとんどなく、全体としては堅調に推移いたしましたが、インドで行ってございました、合成実験代行事業からは、撤退をいたしました。

<その他>

- ・カケンジェネックスを、22年2月25日に売却し、製造事業からは撤退いたしました。

2022年3月期 業績（累計・セグメント別）

累計業績		20/3期 通期		21/3期 通期		22/3期 通期		21-22 増減額	21-22 増減率
人材	売上高	386.1億		390.2億		402.5億		12.2億	3.1%
	セグメント利益	50.8億	13.1%	49.8億	12.8%	56.3億	14.0%	6.5億	13.1%
CRO	売上高	41.4億		48.4億		63.3億		14.9億	30.8%
	セグメント利益	3.1億	7.6%	5.0億	10.3%	10.4億	16.5%	5.4億	108.8%

2022年3月期 四半期別業績 (セグメント別)

四半期業績		20/3期 1Q		21/3期 1Q		22/3期 1Q		21-22 増減額	21-22 増減率
人材	売上高	95.7億		96.3億		101.9億		5.6億	5.9%
	セグメント利益	12.0億	12.5%	13.5億	14.0%	15.6億	15.3%	2.2億	16.1%
CRO	売上高	10.8億		10.9億		14.6億		3.7億	33.5%
	セグメント利益	1.4億	12.9%	1.0億	9.6%	2.2億	15.4%	1.2億	114.0%

四半期業績		20/3期 2Q		21/3期 2Q		22/3期 2Q		21-22 増減額	21-22 増減率
人材	売上高	96.1億		95.0億		98.1億		3.2億	3.3%
	セグメント利益	11.9億	12.4%	11.2億	11.8%	12.9億	13.1%	1.7億	15.4%
CRO	売上高	9.9億		12.1億		16.4億		4.2億	35.1%
	セグメント利益	0.6億	6.4%	1.5億	12.5%	3.7億	22.6%	2.2億	143.5%

四半期業績		20/3期 3Q		21/3期 3Q		22/3期 3Q		21-22 増減額	21-22 増減率
人材	売上高	99.1億		100.7億		103.5億		2.8億	2.8%
	セグメント利益	14.0億	14.1%	13.7億	13.6%	14.8億	14.3%	1.1億	8.0%
CRO	売上高	9.8億		11.8億		15.7億		3.9億	32.8%
	セグメント利益	0.8億	8.4%	1.3億	11.1%	2.8億	17.8%	1.5億	113.7%

四半期業績		20/3期 4Q		21/3期 4Q		22/3期 4Q		21-22 増減額	21-22 増減率
人材	売上高	95.2億		98.3億		98.9億		0.6億	0.6%
	セグメント利益	12.9億	13.5%	11.5億	11.7%	13.1億	13.2%	1.6億	13.5%
CRO	売上高	11.0億		13.5億		16.7億		3.1億	23.0%
	セグメント利益	0.3億	2.7%	1.1億	8.3%	1.7億	10.3%	0.6億	51.8%

2023年3月期見通しおよび・配当と 中期経営計画

2023年3月期 通期見通し

2023年3月期の経営計画は、減益の計画です。

今年度、来年度は、質的転換の時期と考えています。これまでの当社は、人材派遣会社の中で、派遣スタッフの報酬は高くありませんでした。それほど高い報酬を支払うことがなくとも、理学系研究職派遣の市場の中でトップシェアを占めることが出来ています。

22年3月期の決算において、登録型の派遣をメイン事業に行う会社としては、十分に利益を残すことのできる体制を構築できたと判断をしました。

今年度、来年度は質的転換の時期と位置づけ、派遣スタッフへの報酬アップとシステム投資を行っていきます。これまでの取り組みにプラスして、報酬をアップすることにより、今まで以上に顧客、スタッフと強固な関係を作り、更なる顧客満足スタッフ満足を追求していきます。

その安定した関係を基盤に、新しいプラットフォームを投入し、新しい取り組みを行うことで、事務職派遣の領域にも取り組んで参ります。

高い報酬を支払えるように経営努力は行っていますが、報酬が高いだけ、仕事量が多いだけという特長のない会社ではなく、精度の高い見極め、充実した教育制度、定期訪問によるフォローによる契約満了率の高さ、独自のプラットフォームによる利便性の追求という総合的な力をもって差別化を図っていきます。

顧客とスタッフと当社の3者の利害を一致させて、唯一無二の派遣会社になることを目標に、売上高1,000億円、経常利益100億円の規模の会社を目指します。

2023年3月期 通期見通し

	2021年3月期 実績			2022年3月期 実績			2023年3月期 通期見通し		
	金額	構成比	対前年増減率	金額	構成比	対前年増減率	金額	構成比	対前年増減率
売上高	441.3億	100.0%	2.4%	468.8億	100.0%	6.2%	472.5億	100.0%	0.8%
売上総利益	115.3億	26.1%	1.3%	124.9億	26.6%	8.3%	120.4億	25.5%	-3.6%
販売管理費	64.2億	14.6%	0.0%	61.8億	13.2%	-3.8%	69.6億	14.7%	12.6%
営業利益	51.1億	11.6%	3.1%	63.1億	13.5%	23.6%	50.8億	10.8%	-19.5%
経常利益	52.4億	11.9%	5.7%	63.9億	13.6%	21.9%	50.8億	10.8%	-20.5%
当期純利益	34.1億	7.7%	9.3%	41.7億	8.9%	22.5%	32.8億	6.9%	-21.4%

今後の経営方針について、概要をご説明いたします。

(詳細は、22年5月13日公開の、中長期経営方針をご覧ください)

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、派遣社員の報酬アップ等待遇を改善し、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%を維持することを目指す。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

中長期の経営方針（理学系研究職派遣、工学系派遣）

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、
他社が追従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。

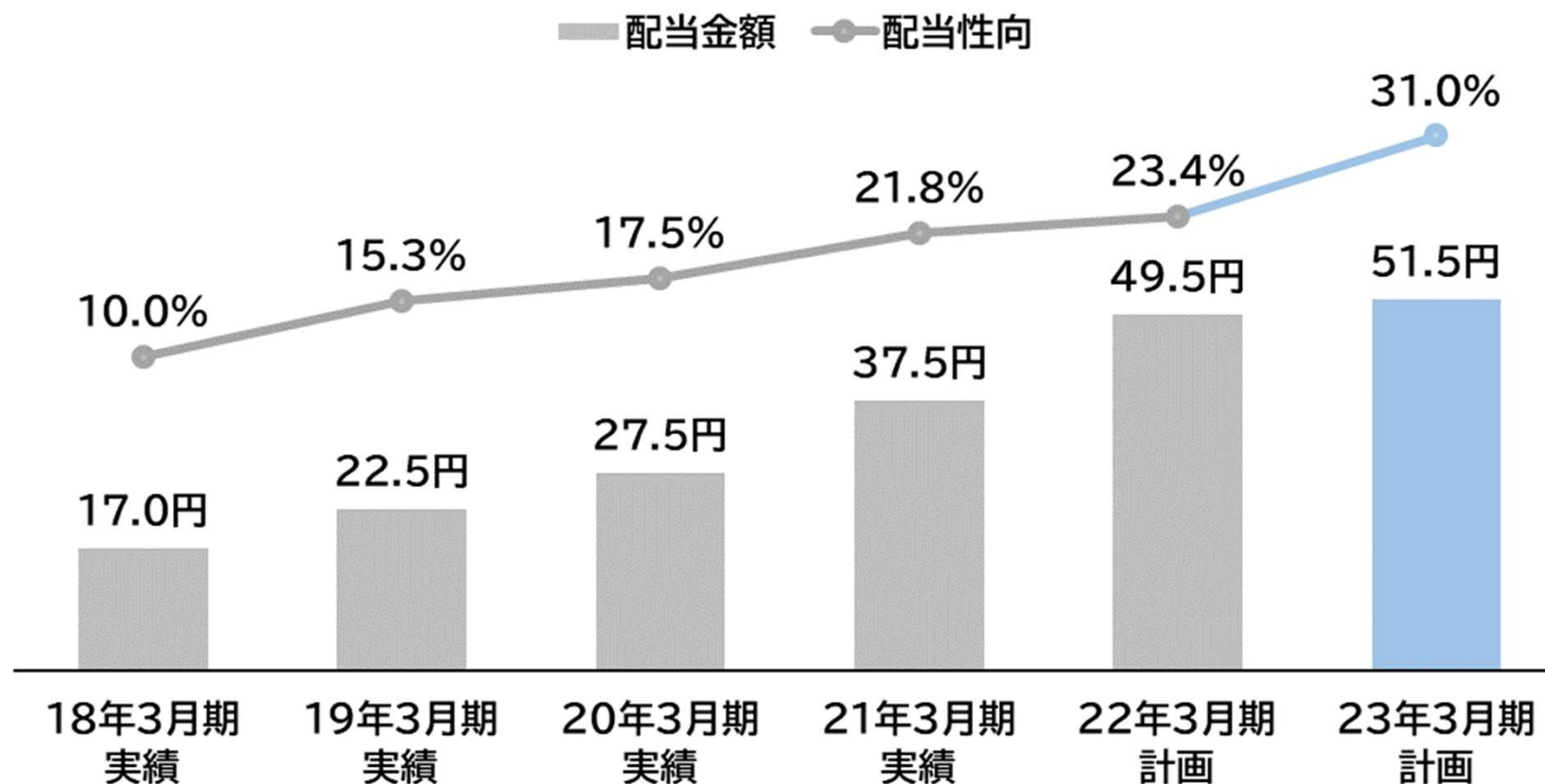
事務職派遣分野に、本格参入することを計画しています。

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。

配当の状況および今後の方針

23年3月期の配当は、51.5円を計画しております。

24年3月期以降の配当は未定ですが、配当性向30%以上を目指すこと、配当金額は維持または増配することを方針として、配当を行っていきます。



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

ir@wdbhd.co.jp