

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

会社概要（2022年7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 : 1,012名(派遣社員他 10,166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>

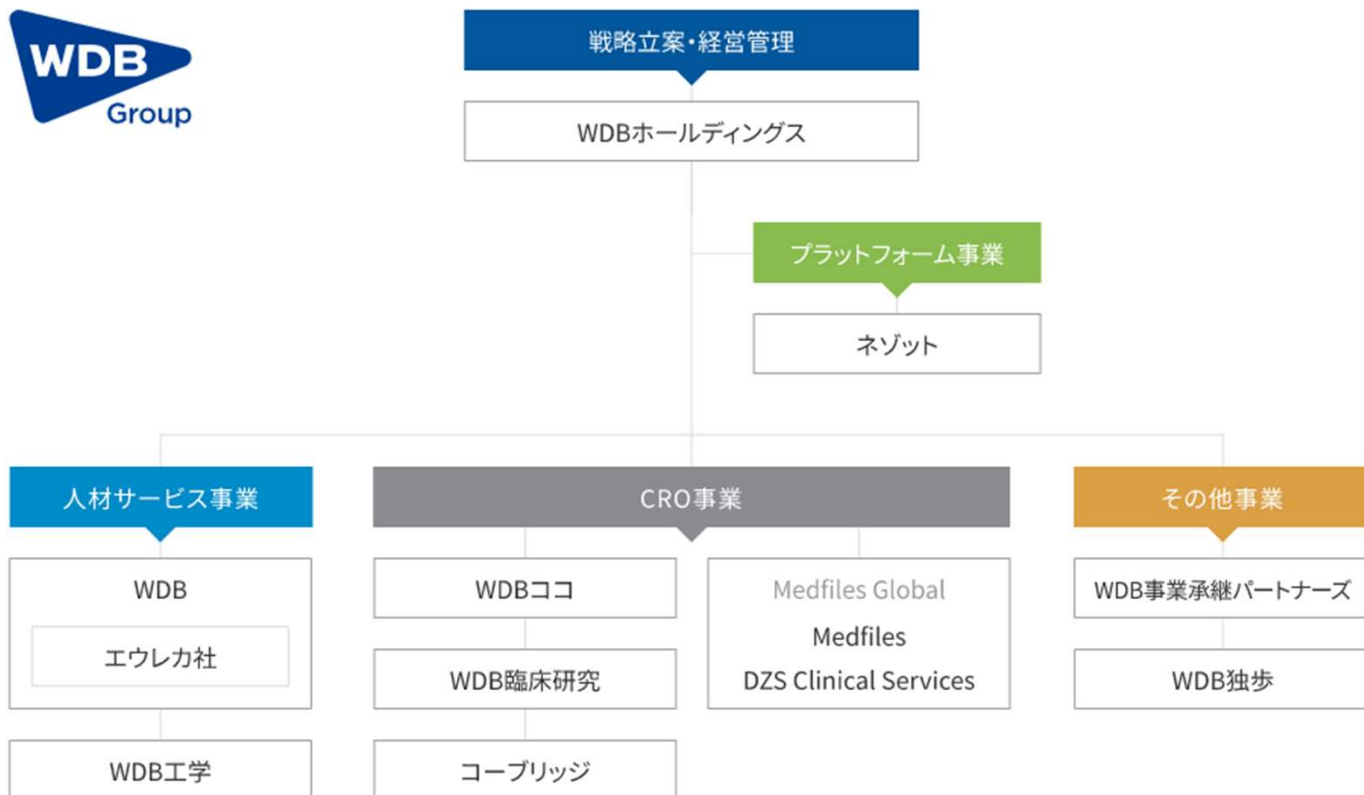
- ・理学系分野を中心とした人材サービス事業
- ・CRO事業
- ・プラットフォーム、その他の事業



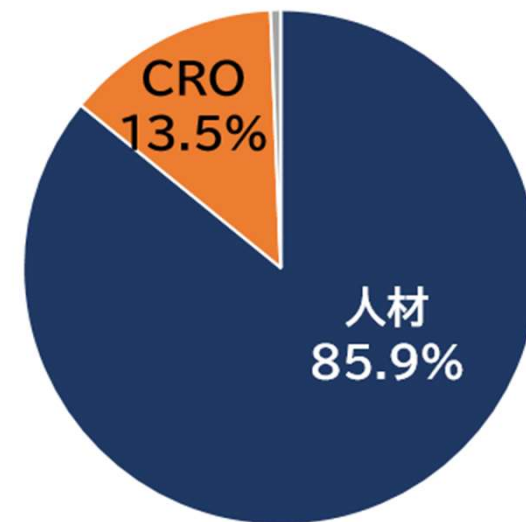
WDBHD 本社ビル(兵庫県姫路市)

グループ会社一覧（2022年7月現在）

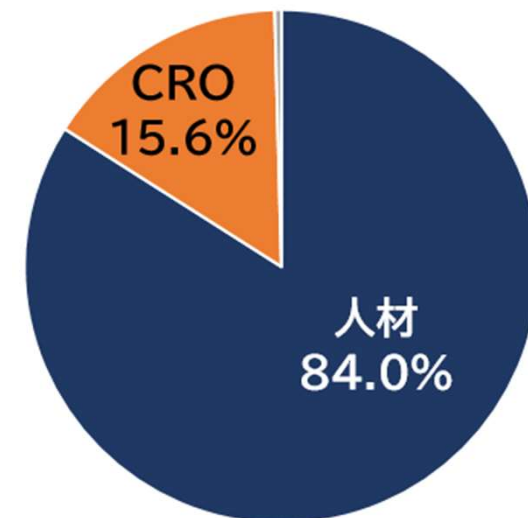
WDB



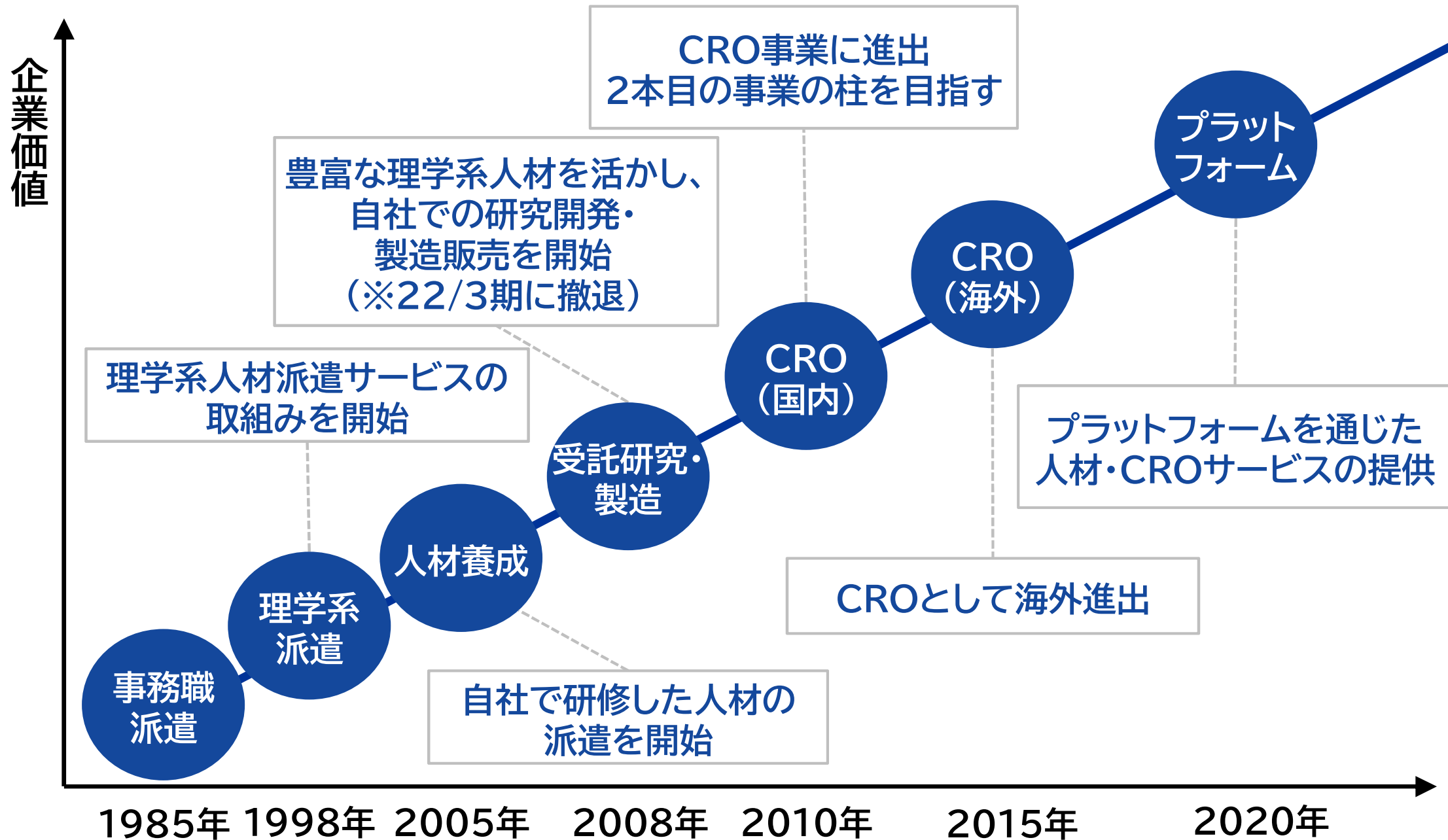
<売上高構成比（22/3）>



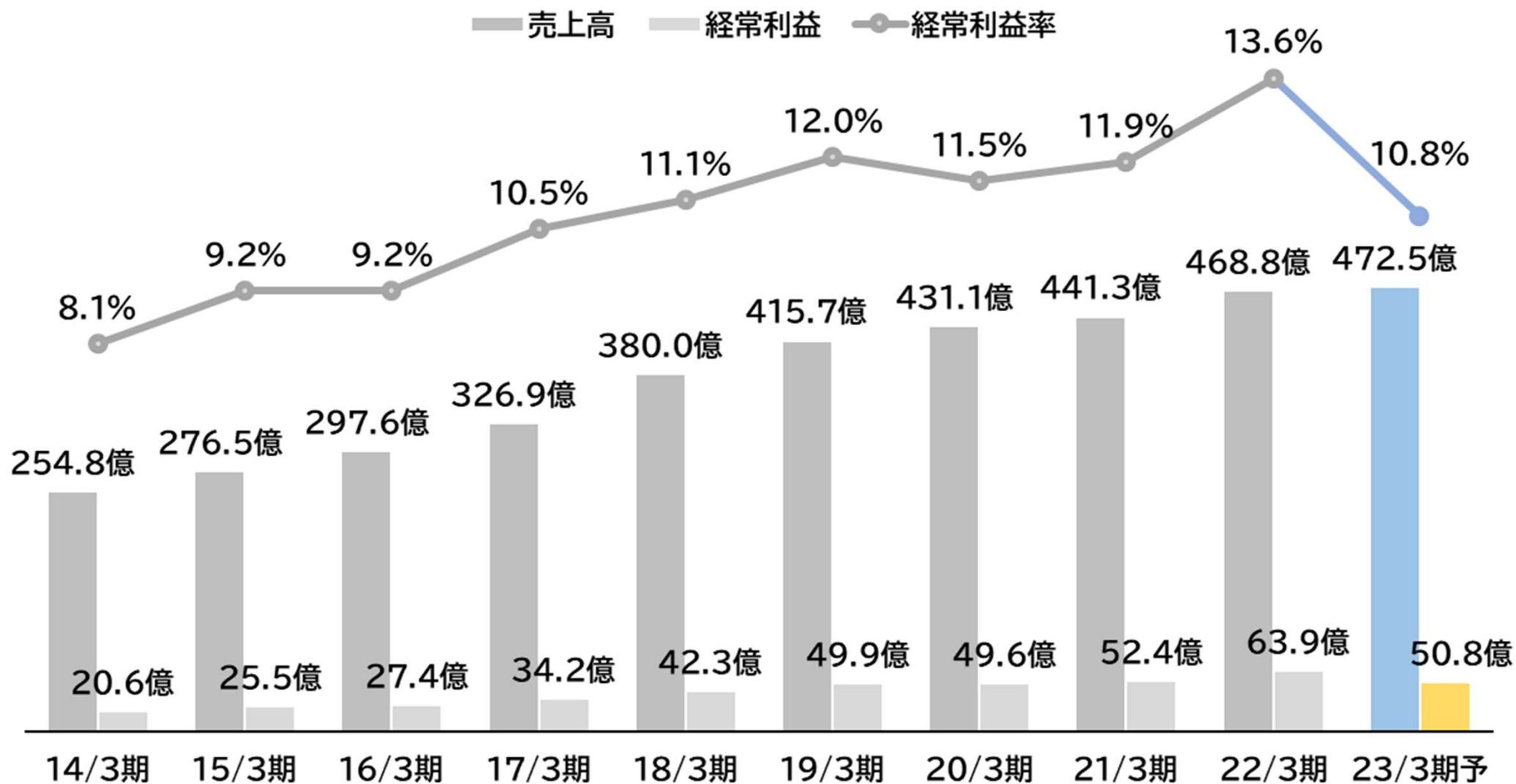
<利益構成比（22/3）>



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おりましたが、23/3期は、今後の成長に向け、派遣社員の待遇改善に取り組むため、一時的に減益となる見通しです。

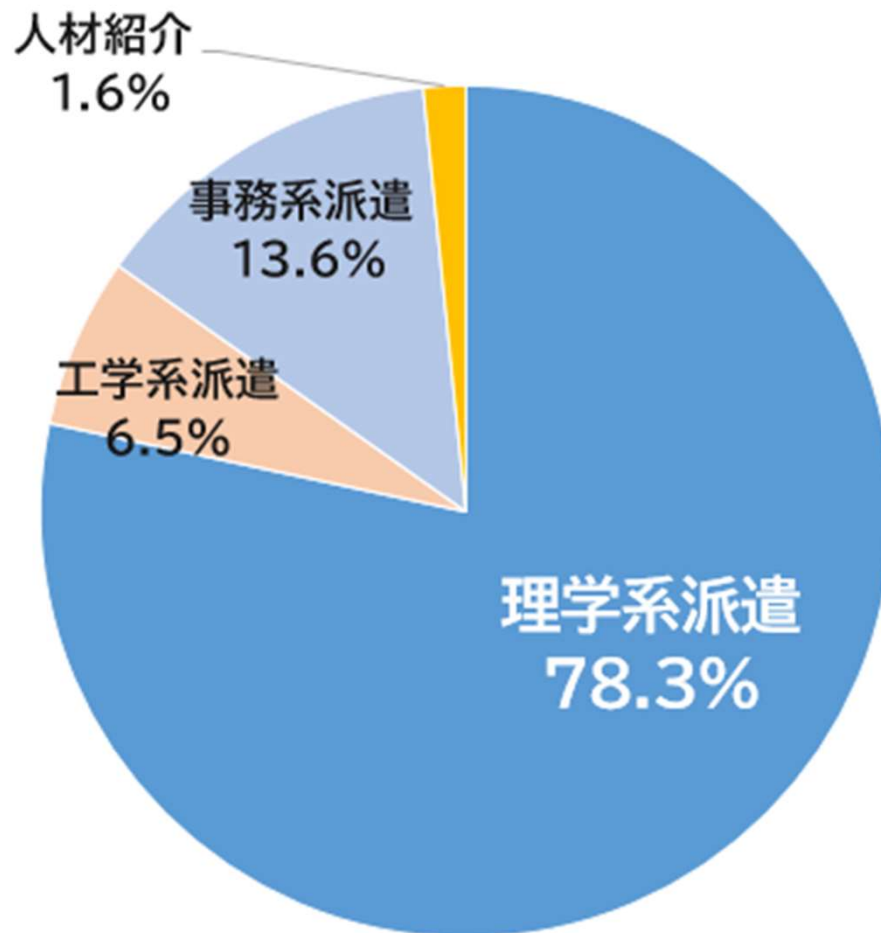


人材サービス（人材派遣）事業について

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

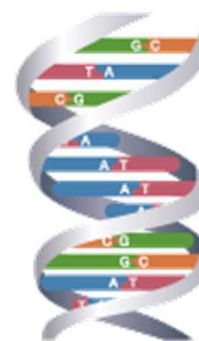


理学＝化学およびバイオテクノロジーの分野を指します。

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



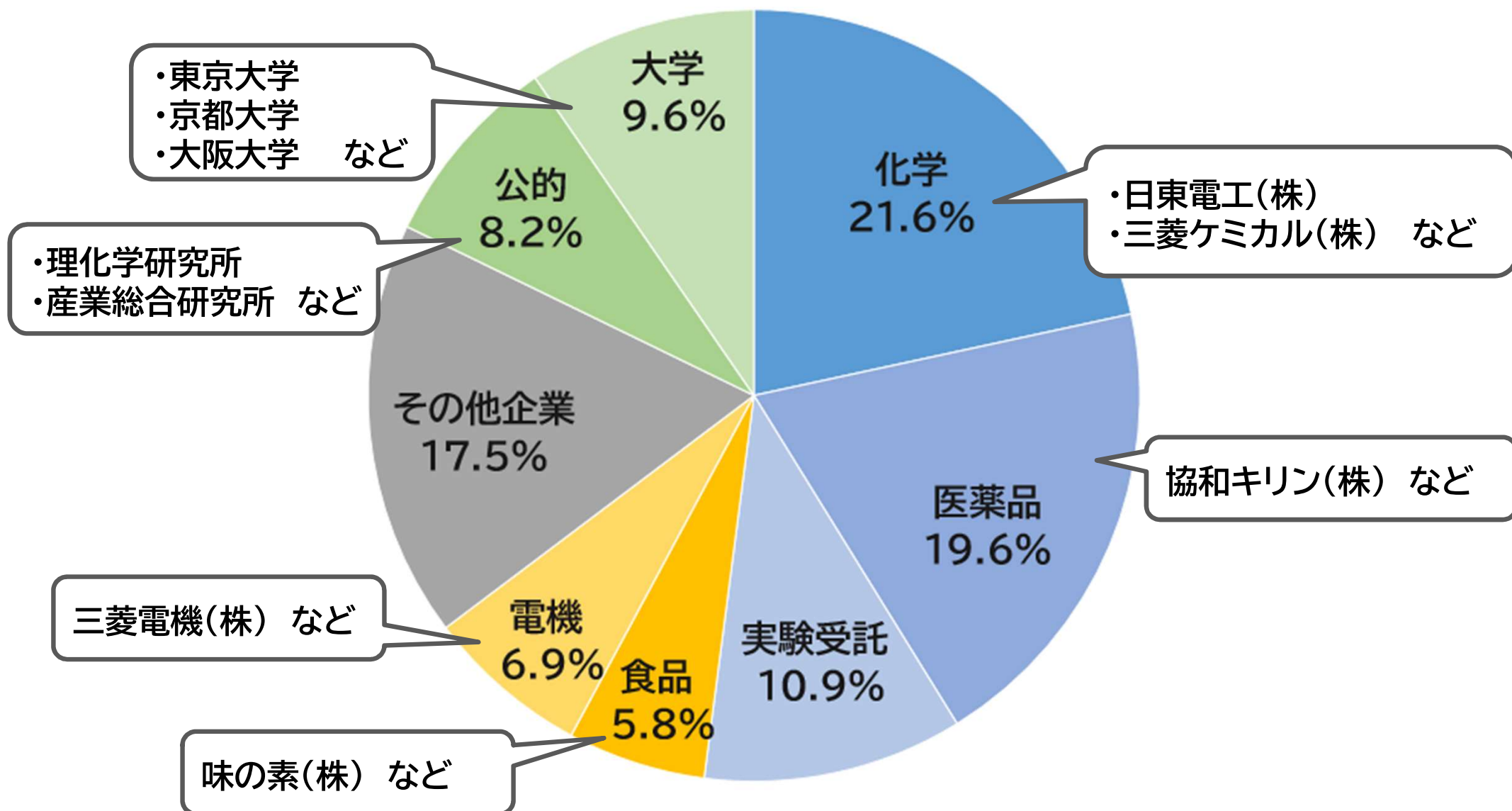
登録型派遣 / 正社員型派遣の比較

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)」を、2021年4月にリリースし、人材サービスの変革は開始しております。

CROサービスに関するプラットフォームも、順次リリースする予定です。

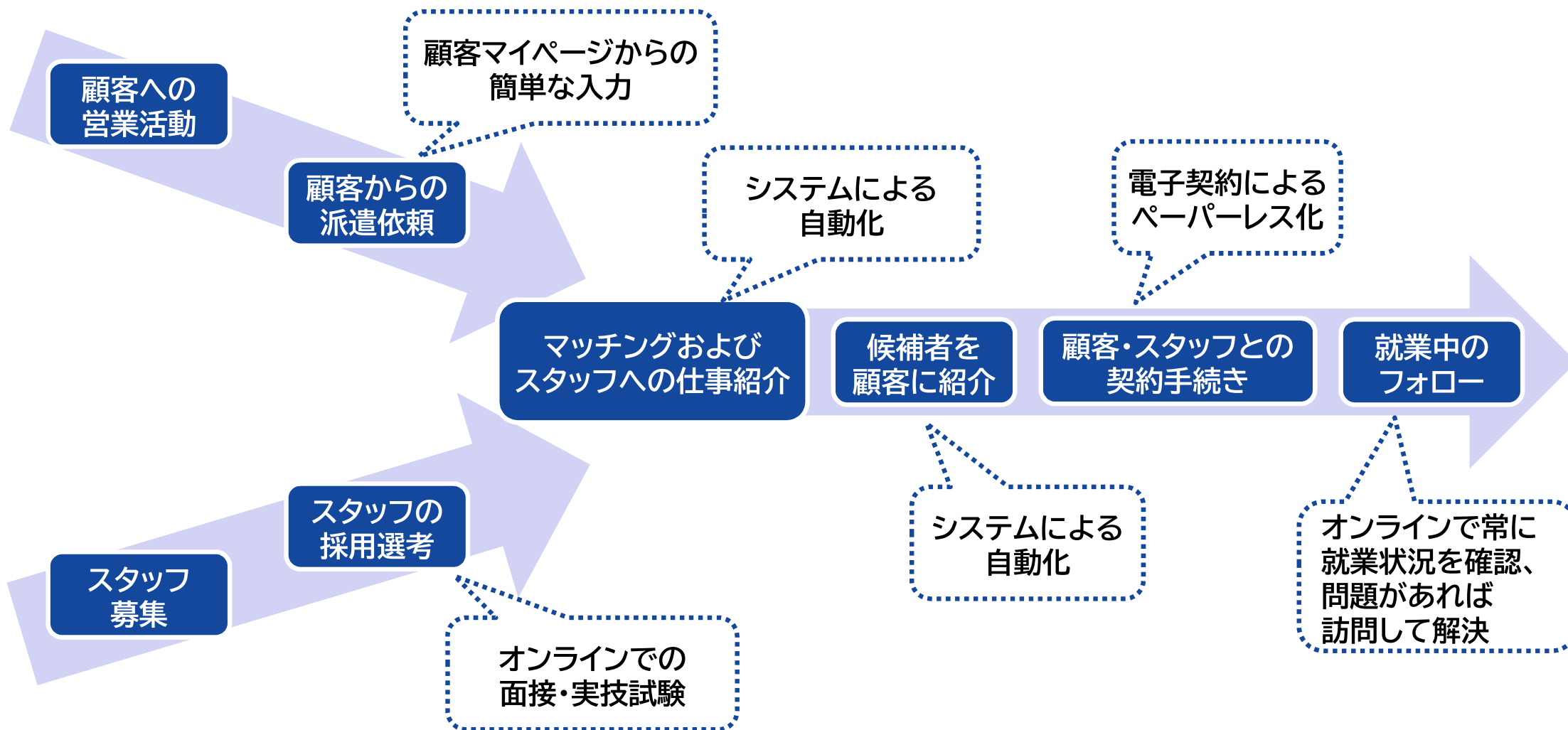
人材派遣プラットフォーム「doconico」

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、業務を効率化できます。



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

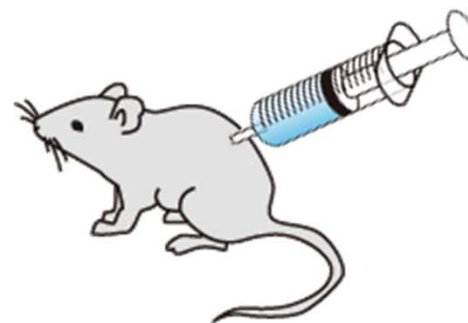
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援するサービスを行う企業です。

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

1Q業績	20/3期		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
売上高	107.1億	100.0%	108.3億	100.0%	117.1億	100.0%	118.6億	100.0%	1.5億	1.3%
原価	78.4億	73.2%	79.1億	73.0%	84.7億	72.3%	88.0億	74.2%	3.3億	3.9%
売上総利益	28.7億	26.8%	29.2億	27.0%	32.5億	27.7%	30.6億	25.8%	-1.8億	-5.6%
販管費	16.7億	15.5%	15.6億	14.4%	15.4億	13.2%	16.3億	13.8%	0.9億	5.9%
営業利益	12.1億	11.3%	13.6億	12.6%	17.0億	14.5%	14.3億	12.0%	-2.7億	-16.0%
経常利益	12.1億	11.3%	13.7億	12.6%	17.3億	14.7%	14.3億	12.1%	-2.9億	-17.0%
純利益	6.3億	5.9%	8.3億	7.7%	10.7億	9.1%	8.9億	7.5%	-1.8億	-16.5%

- ・23年3月期 第1四半期は、増収減益となりました。
 昨年に比べ、営業日数が1日少なかったものの、派遣スタッフ数が増加したこと、CROの売上が伸びたことから、若干の増収となりました。
- ・一方、昨年より営業日数が1日少なかったことにより、原価率が上昇したことと、従業員の報酬をベースアップした結果、販管費率が増加したことなどにより、減益となりました。

業績の推移 (セグメント別)

1Q業績		20/3期		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
人材	売上高	95.7億		96.3億		101.9億		102.7億		0.8億	0.8%
	セグメント利益	12.0億	12.5%	13.5億	14.0%	15.6億	15.3%	14.0億	13.6%	-1.6億	-10.5%
CRO	売上高	10.8億		10.9億		14.6億		15.9億		1.3億	8.9%
	セグメント利益	1.4億	12.9%	1.0億	9.6%	2.2億	15.4%	1.8億	11.3%	-0.4億	-19.9%

<人材>

- ・新規の派遣依頼、受注数は、いずれもコロナ前を上回る件数となりました。
- ・派遣社員の待遇改善に着手いたしました。就業中の派遣社員には給与改定の告知を行い、新規の求人についても、改定した給与で募集を行っています。
- ・派遣サービスプラットフォーム「ドコニコ」については、さらなる改善開発と、顧客および派遣社員の活用度をさらに高めるための取り組みを行っています。
- ・ドコニコによる販管費削減効果を最大限に発揮できるよう、組織の再編に着手しました。

<CRO>

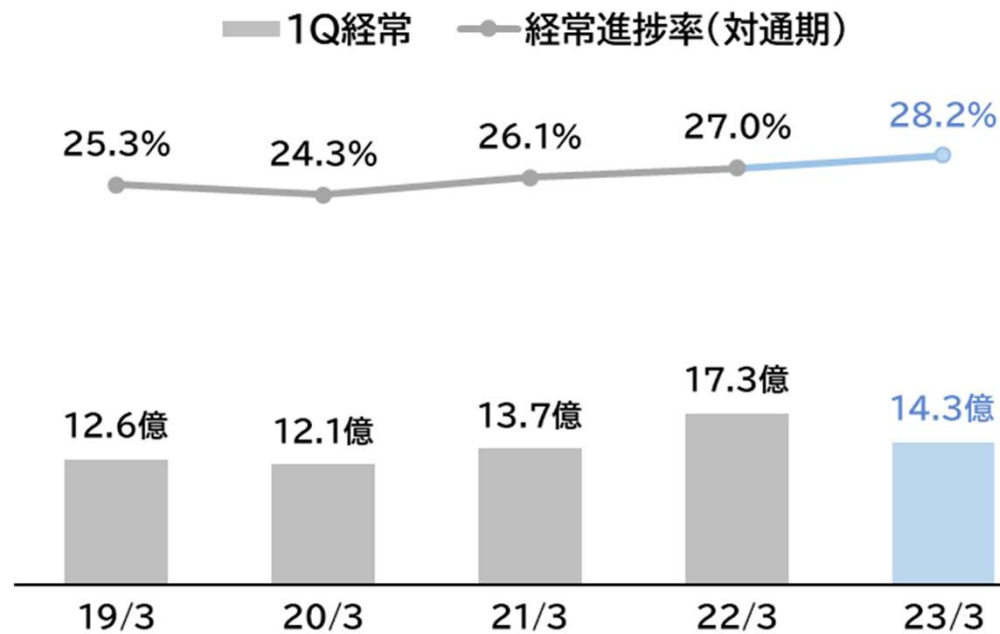
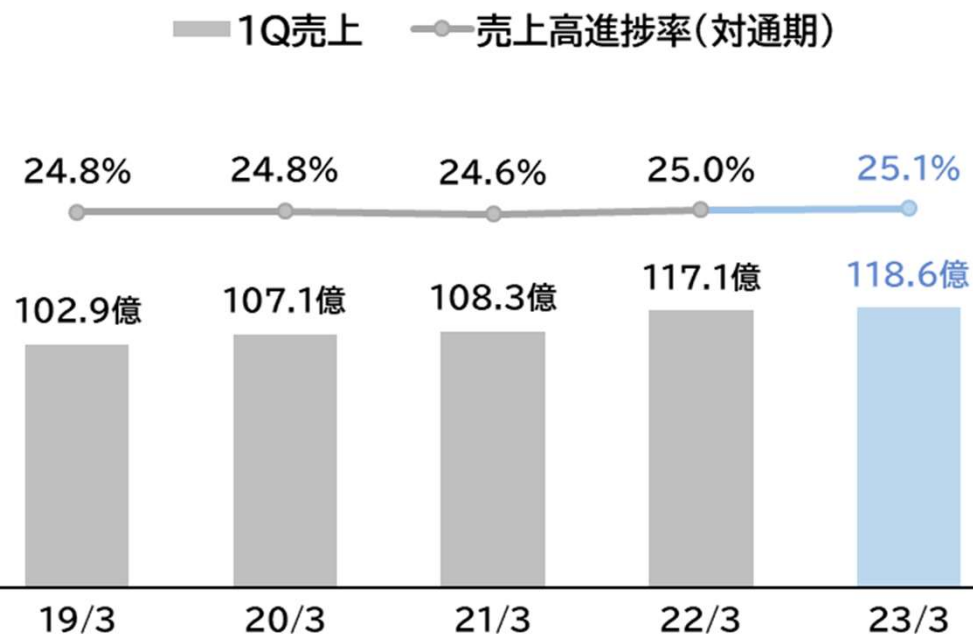
- ・WDBココにおいて、今後に向けての投資を行い、コストが増加したこと、アメリカでの受注が振るわなかったことから、増収減益となりました。
- ・ウクライナ情勢の影響が懸念されるものの、現状では事業への影響はありません。
- ・CROプラットフォームの開発を進めており、業務の効率化に伴うコストの削減及び利便性の向上、新規サービスの開始を目指しております。

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

	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%

2023年3月期 通期見通しに対する進捗率



- ・売上、経常利益のいずれも、通期見通しに対し、順調に進捗いたしました。
- ・経常利益の進捗率が例年に比べて高い理由は、7月に派遣スタッフの給与アップを行い、第2四半期以降の利益率が低下することを見越した通期計画を作成しているためです。

2023年3月期 通期見通しおよび今後の方針

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、事業を質的に転換する時期であると位置づけております。

これまでの当社は、人材派遣業界の中において、派遣社員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できていたためです。

しかし、今年度、来年度は、派遣スタッフへの報酬アップを行っていきます。

これまでの取り組みに加え、派遣社員の報酬アップをすることにより、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することが目的です。

その安定した関係に加え、プラットフォームの改良、新規開発により、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。

当社は今後、報酬の高さと仕事量の多さだけでなく、精度の高い見極め、充実した教育制度、定期訪問などの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、派遣会社としての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、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。

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、中長期経営計画をご覧ください）

<https://www.wdbhd.co.jp/assets/pdf/ir/about/management-policy220513.pdf>

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

現在、市場シェアの 1/3 (315億円)を占めている
理学系研究職派遣は、シェア50%(約500億円)を目指します。

<具体的な戦略>

- ・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、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、
「最も給与の高い派遣会社」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
- ・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

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。

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。

今までは、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が業界で最も時給の高い派遣会社となれば、人材調達は可能となります。

高時給によって確保できる豊富な派遣社員と、今まで培ってきた派遣事業のノウハウ、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。

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ました。

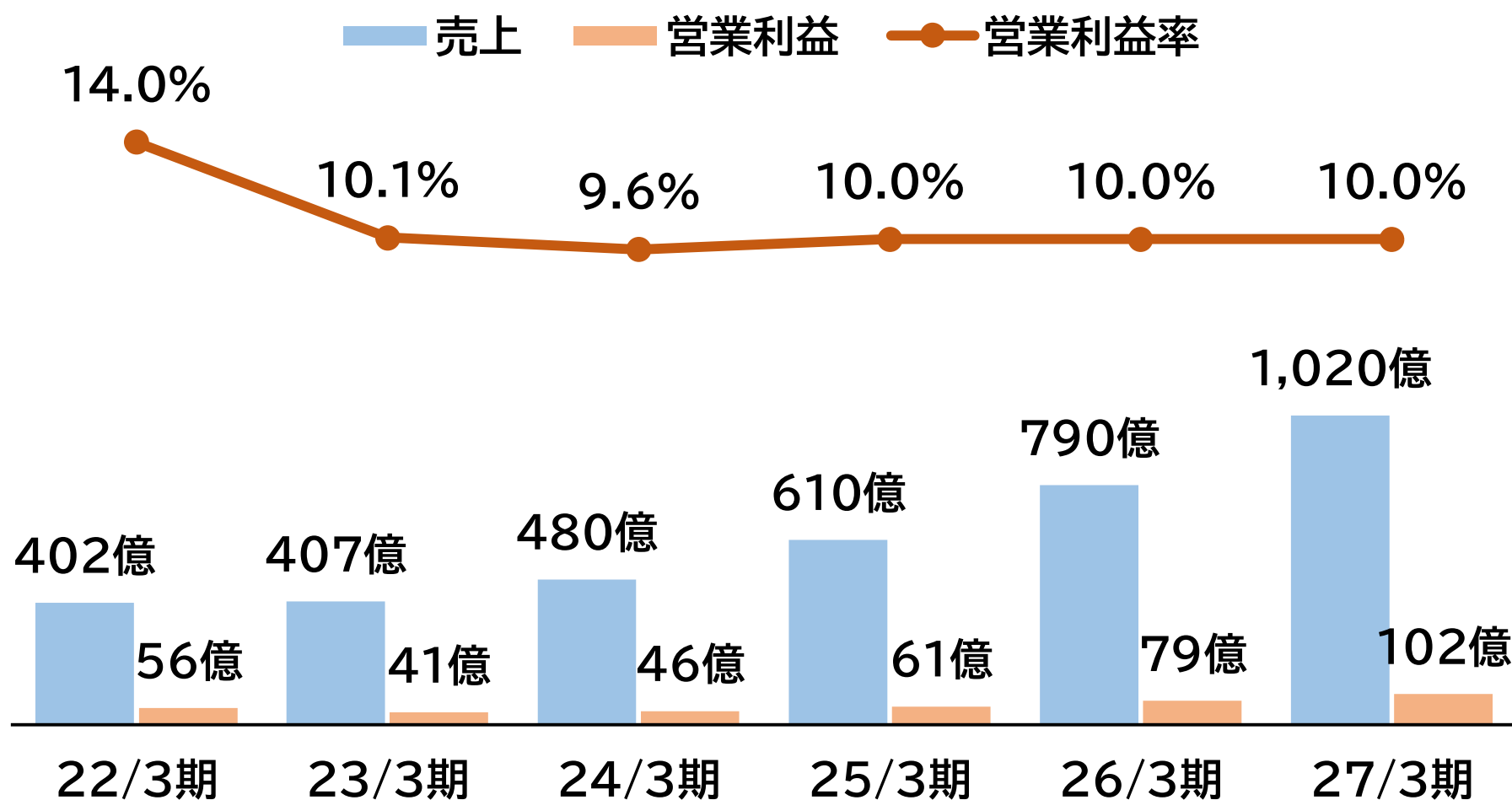
私たちは、この問題の解決に取り組めます。

派遣社員の働きぶりを顧客に正しく伝え、生産性の高い派遣社員に満足できる給与を支払うことで、「正しい評価」を行う派遣会社となり、人材派遣業界の健全化に寄与したいと考えています。

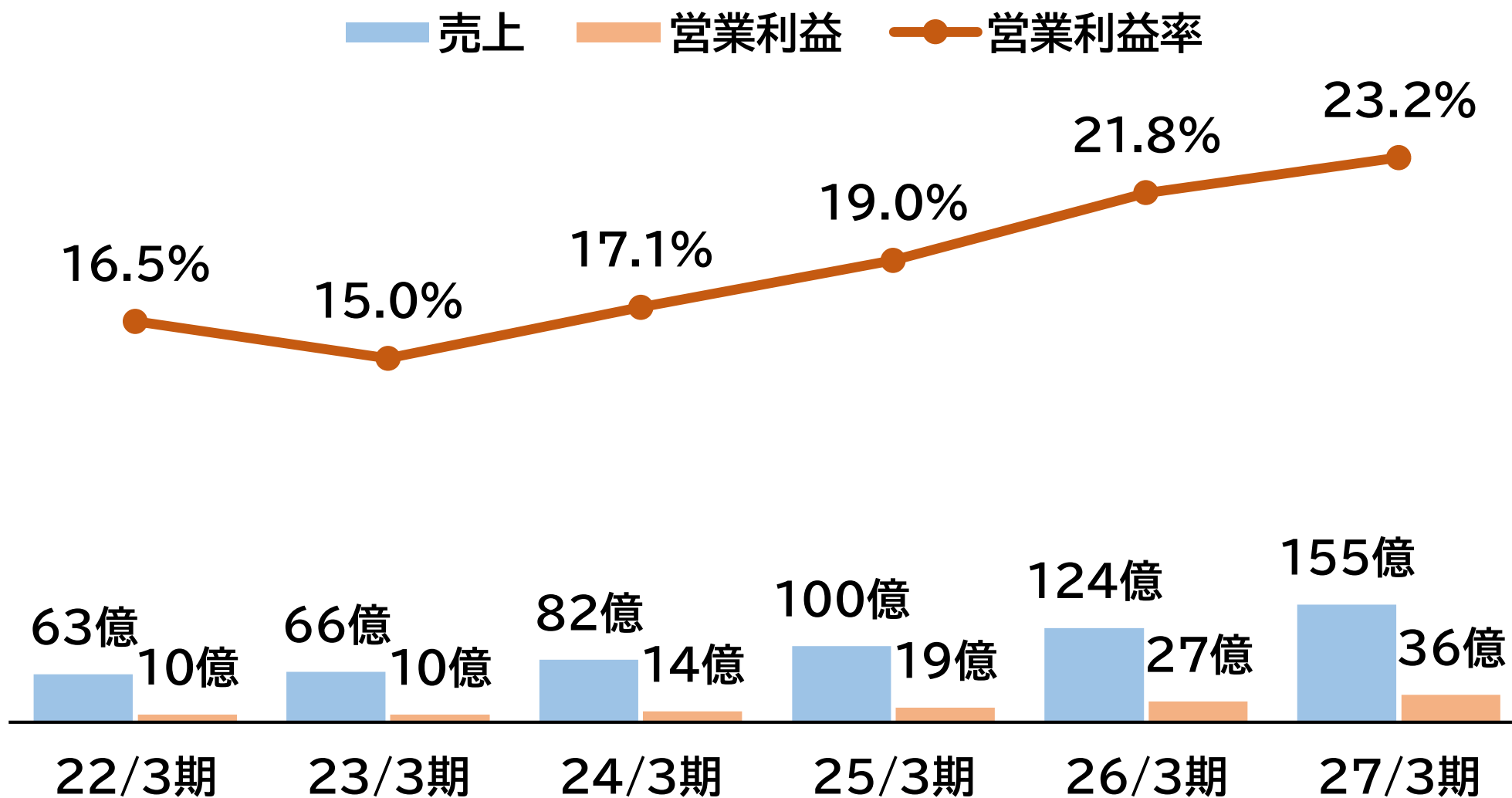
また、この取り組みを通じ、当社の社員が派遣事業に対し、より誇りと自信をもって取り組める会社になりたいと考えています。

今後5年間の経営計画（人材セグメント）

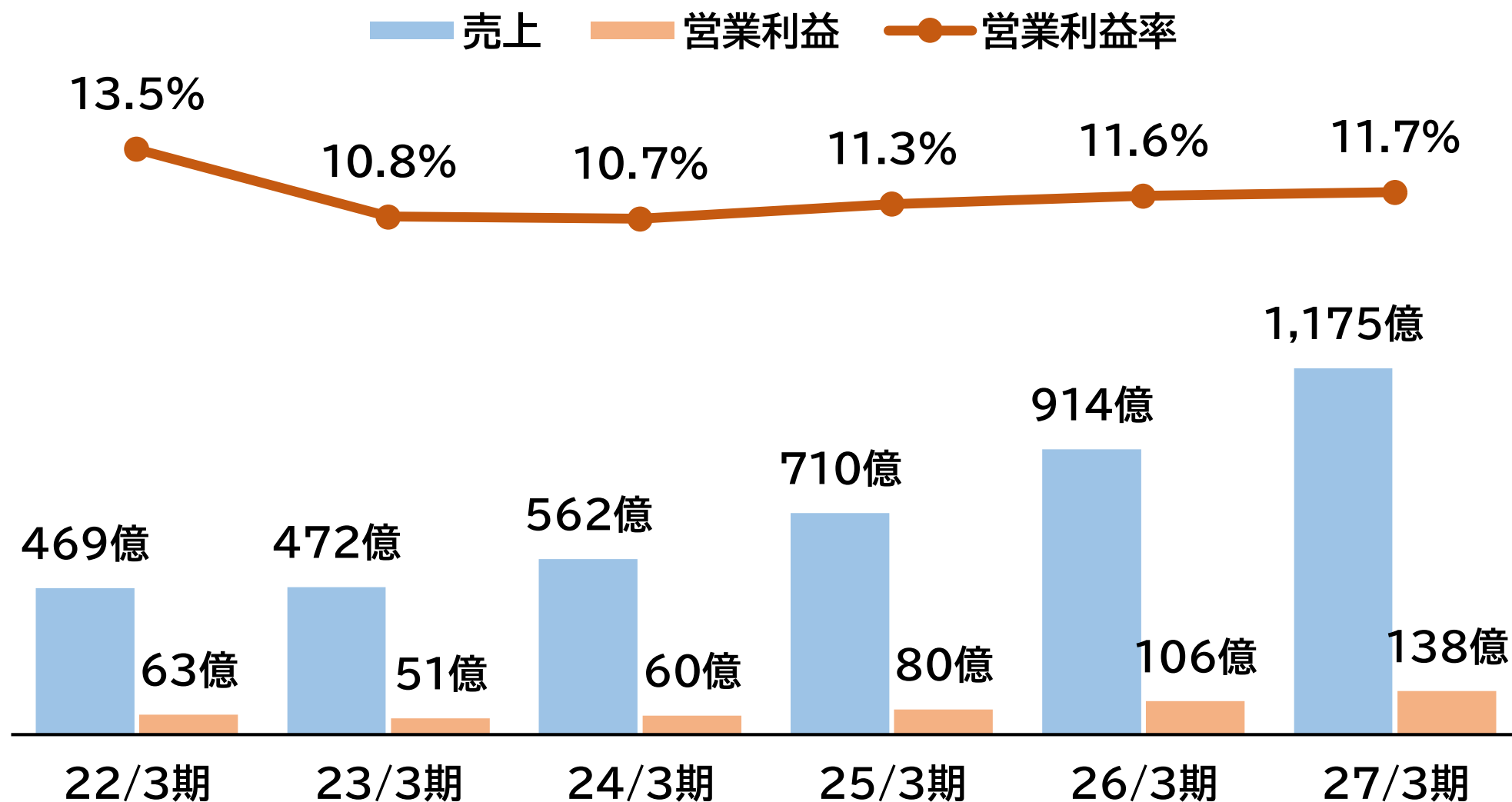
23/3期、24/3期の2年間で事業の転換を果たし、
25/3期以降に、大幅な増収増益を目指していきます。



今後5年間の中期経営計画（CROセグメント）

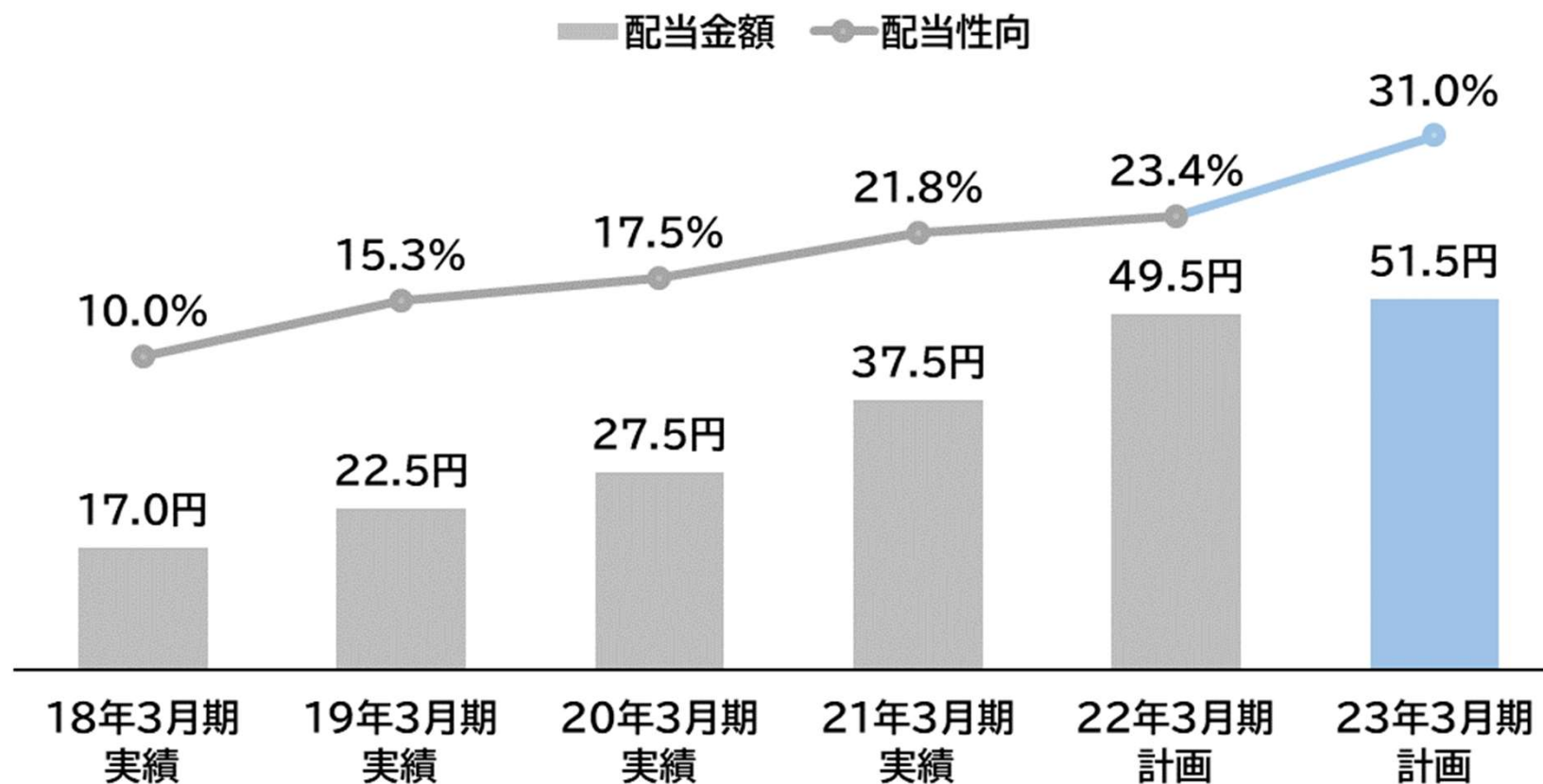


今後5年間の中期経営計画（全社）



配当の状況および今後の方針

23年3月期の年間配当は、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