

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3四半期 決算説明資料

会社概要（2023年2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 : 1,031名(派遣社員他 10,384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>

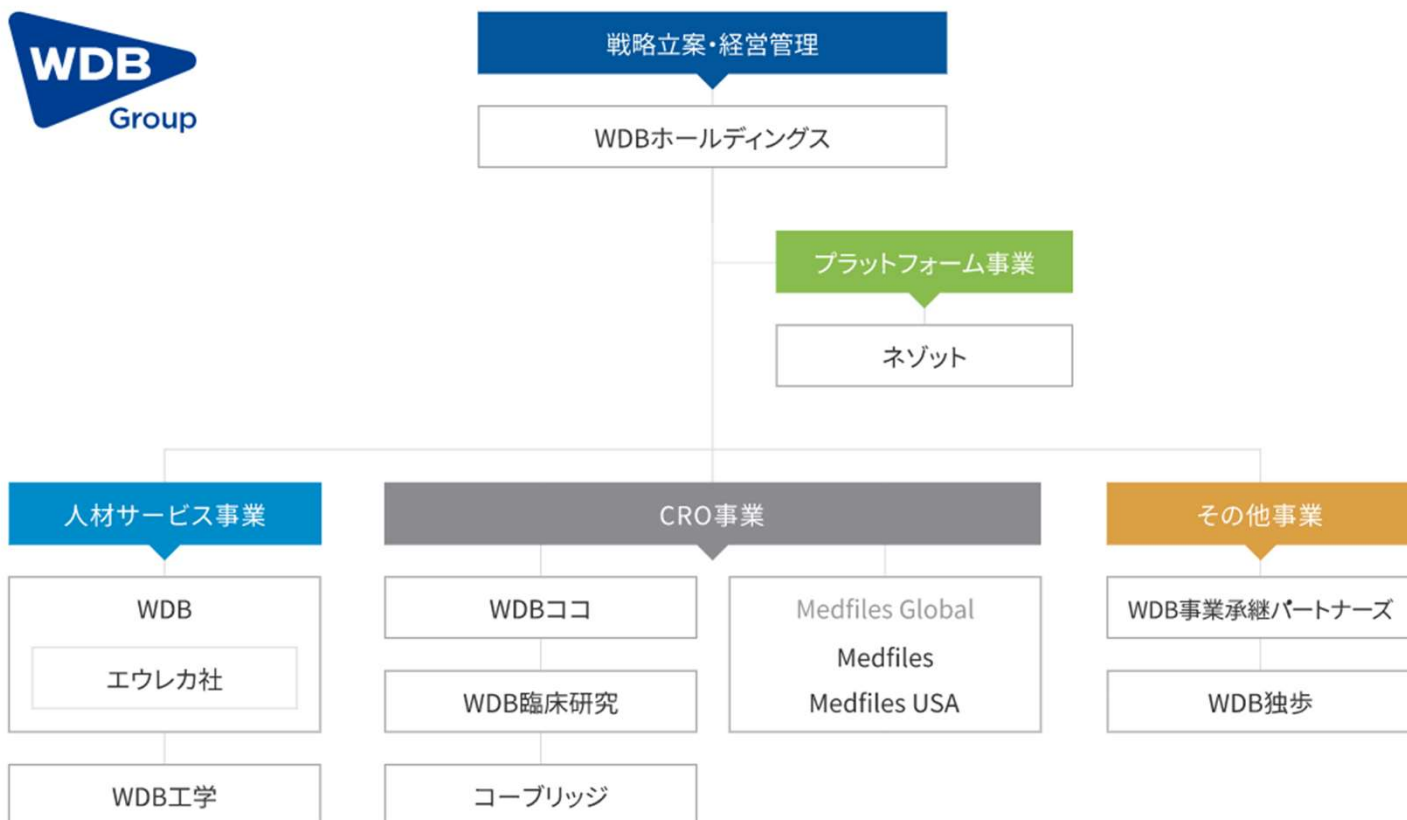
- ・理学系分野を中心とした人材サービス事業
- ・CRO事業
- ・プラットフォーム、その他の事業



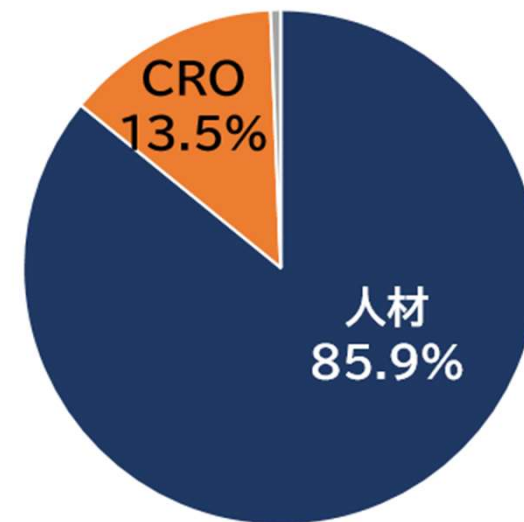
WDBHD 本社ビル(兵庫県姫路市)

グループ会社一覧（2023年2月現在）

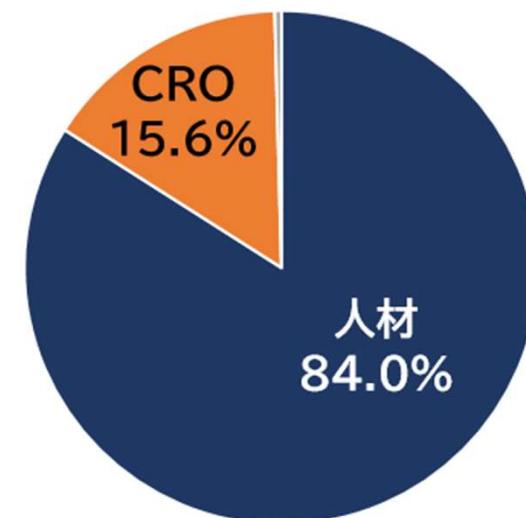
WDB

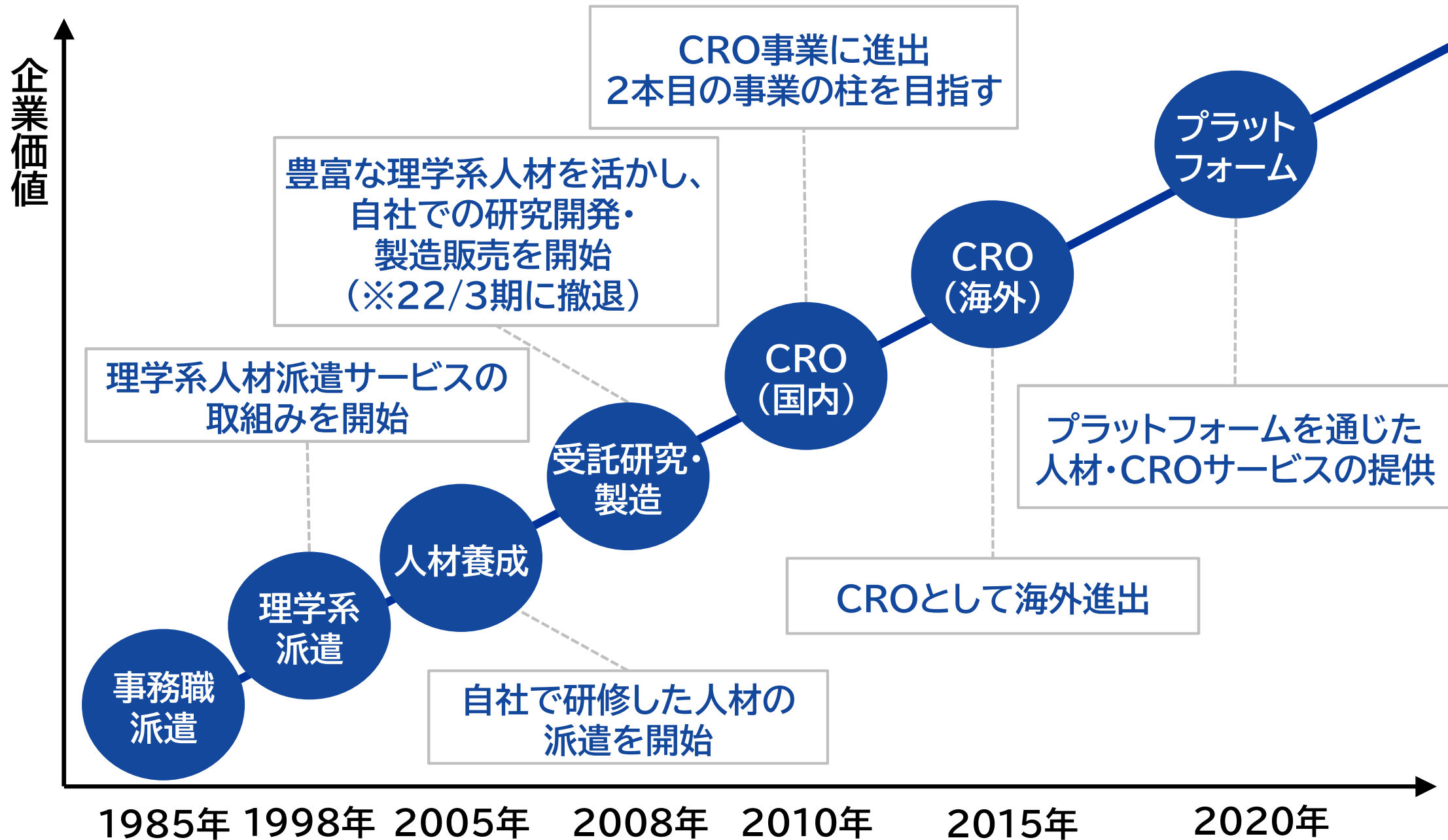


<売上高構成比（22/3期）>

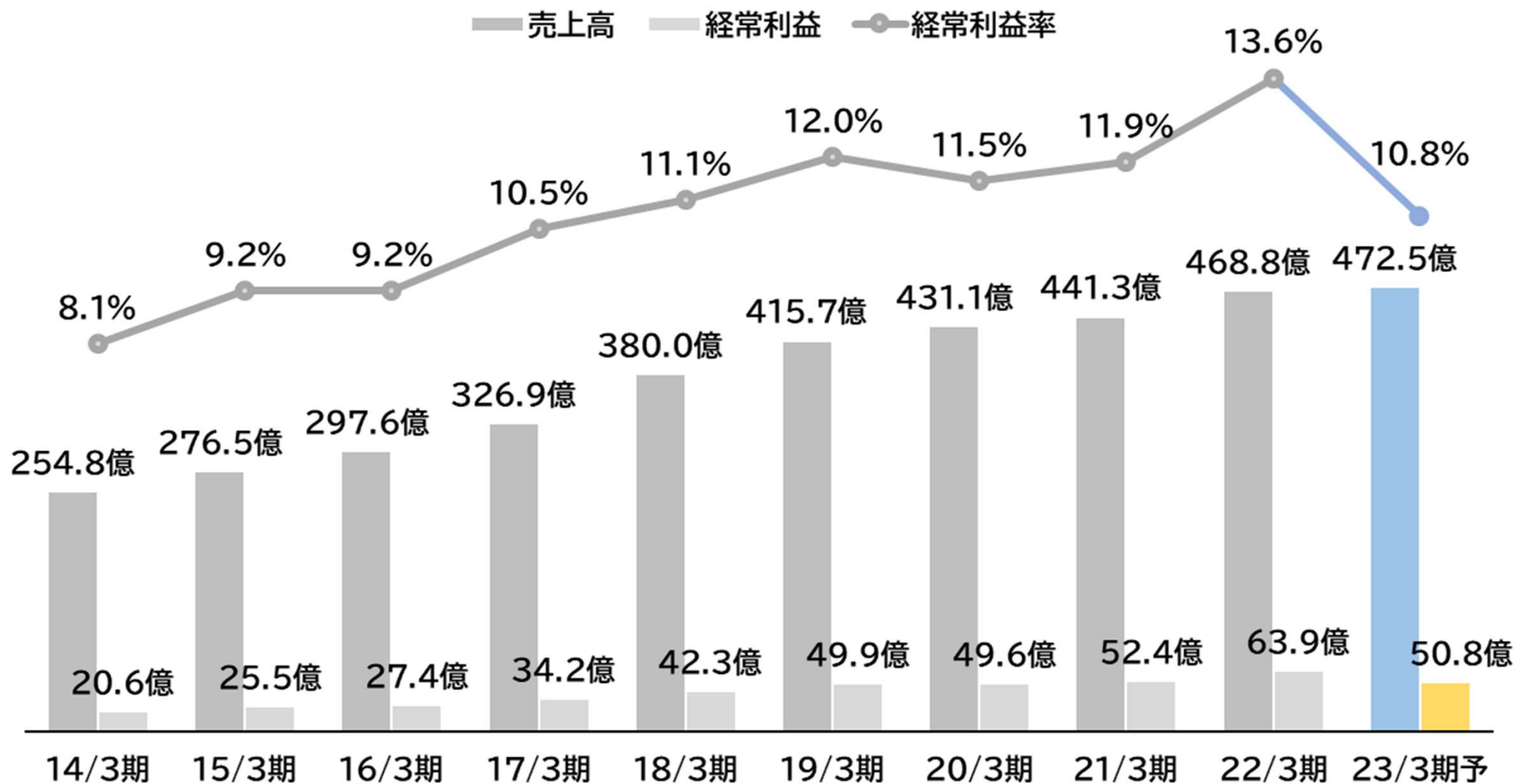


<利益構成比（22/3期）>





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。

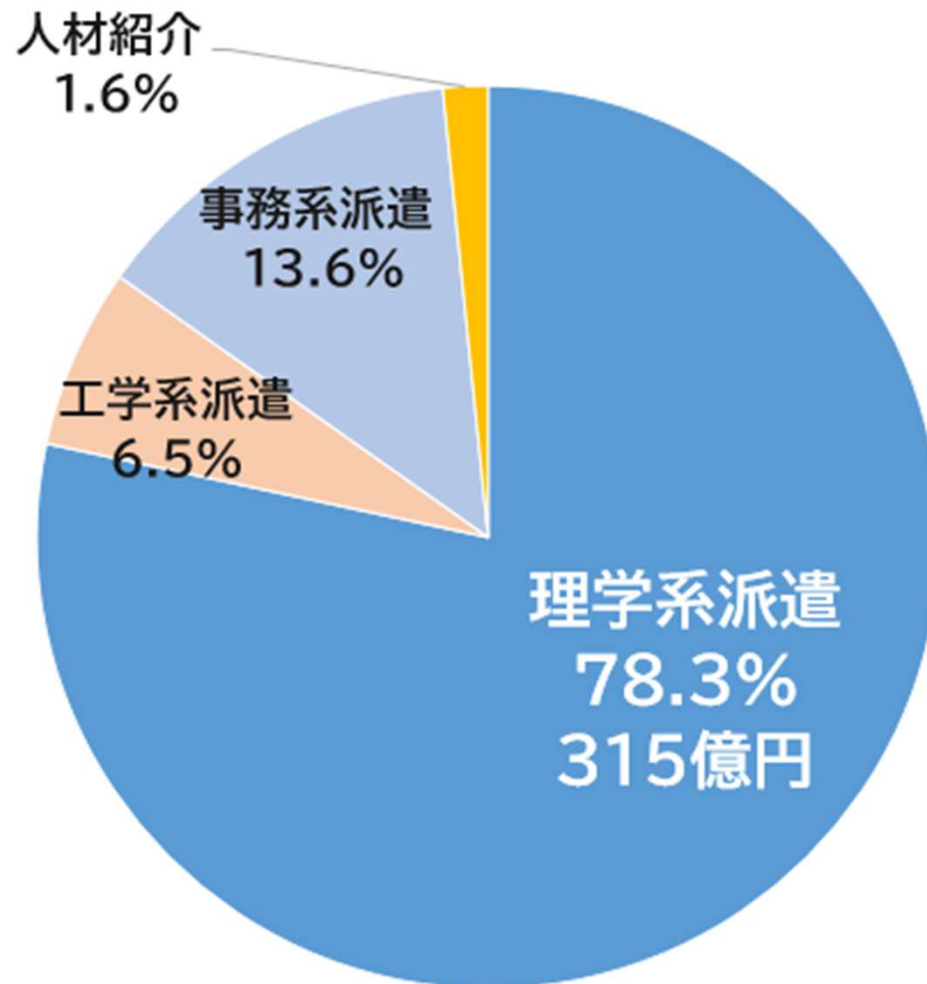


人材サービス（人材派遣）事業について

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950億)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

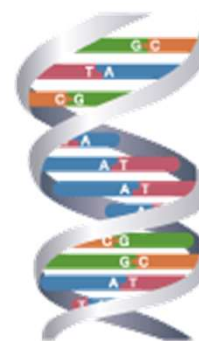


理学＝化学およびバイオテクノロジーの分野を指します。

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



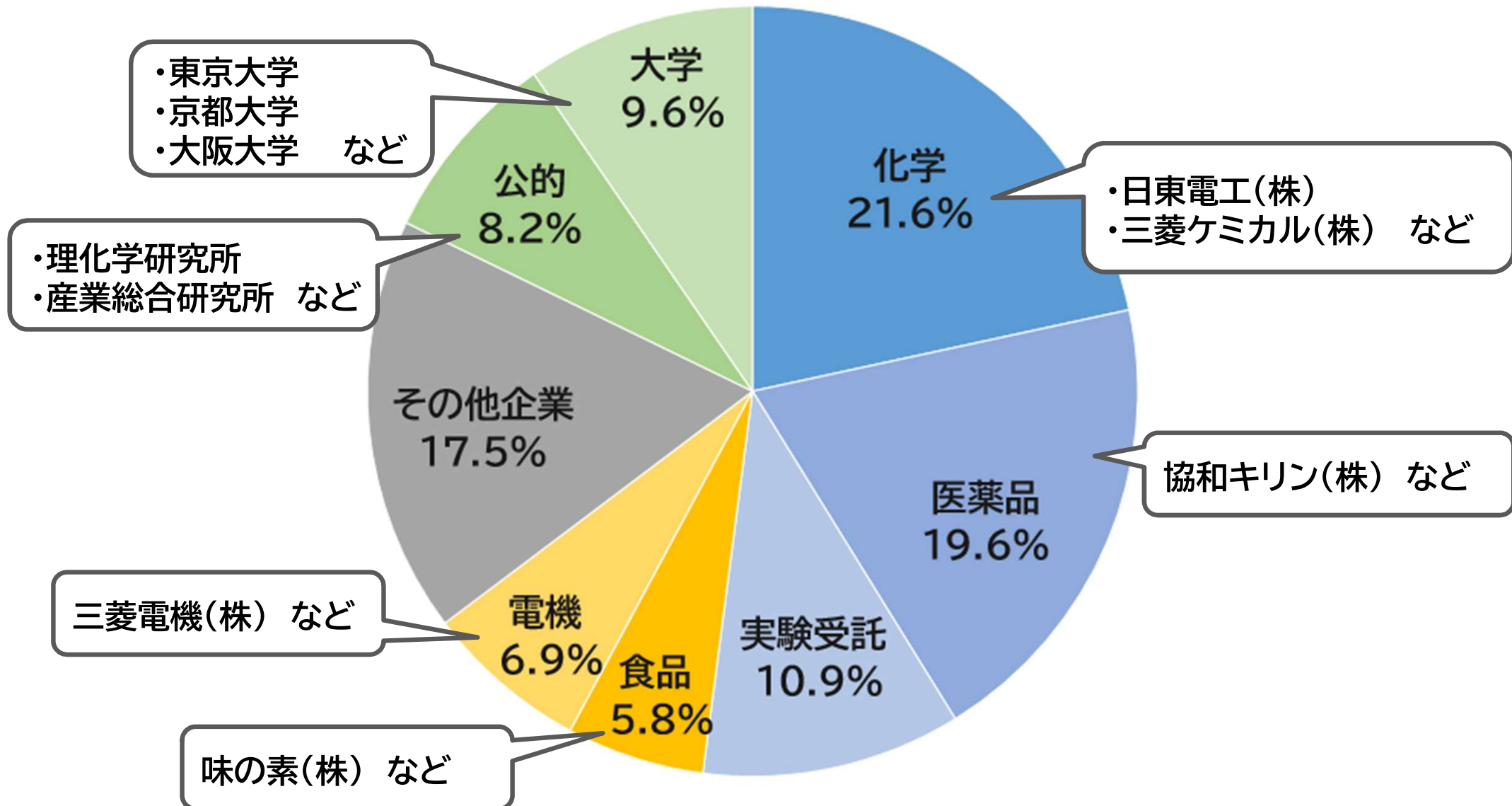
登録型派遣 / 正社員型派遣の比較

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（22/3期実績）

- ・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)」は、2021年4月に
リリース済みです。

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。

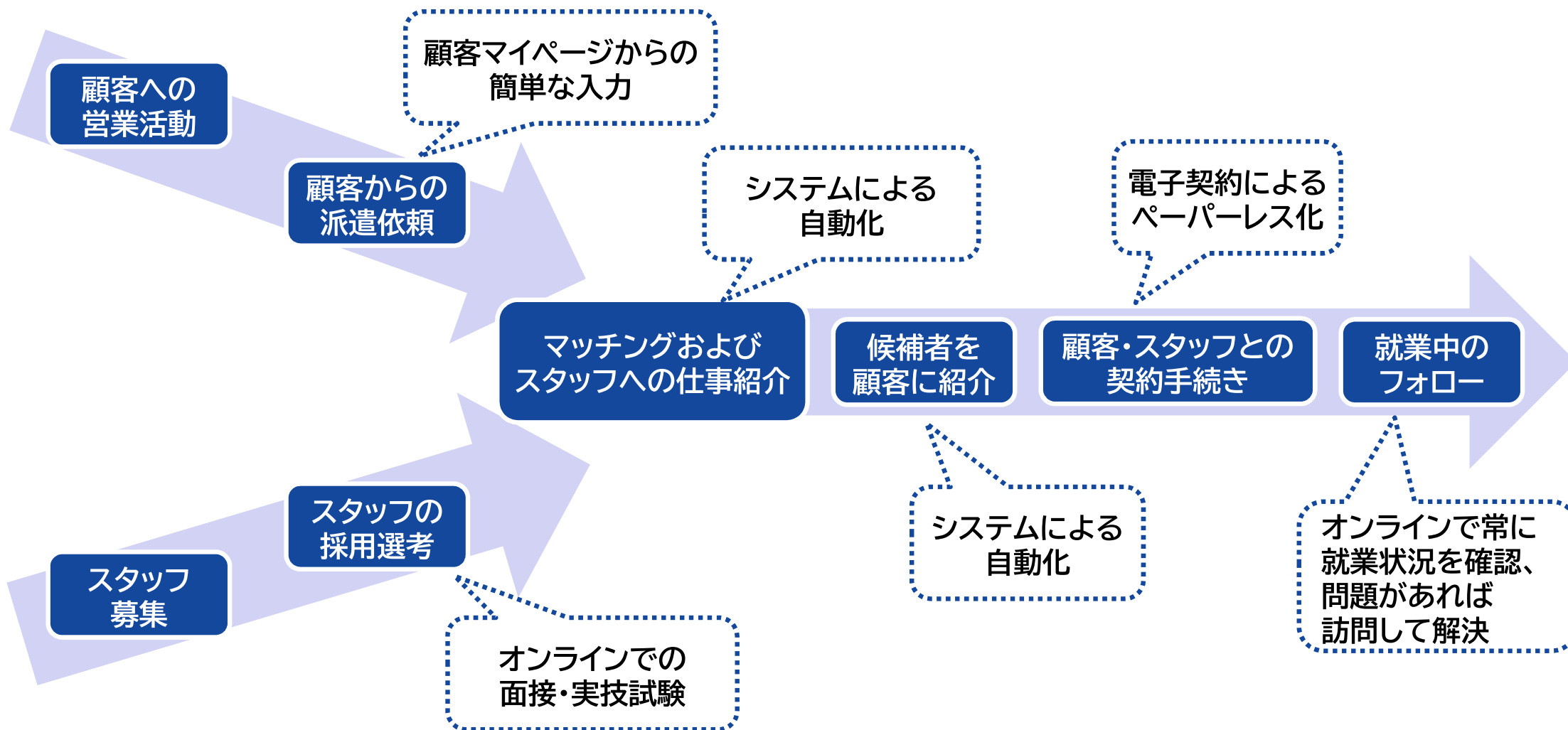
人材派遣プラットフォーム「doconico」

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

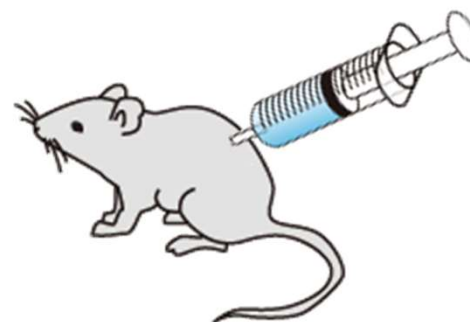
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援するサービスを行う企業です。

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

・MEDFILES USA

- 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

3Q累計業績	21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
売上高	328.8億	100.0%	353.0億	100.0%	357.3億	100.0%	4.4億	1.2%
原価	242.9億	73.9%	257.4億	72.9%	266.1億	74.5%	8.7億	3.4%
売上総利益	85.9億	26.1%	95.5億	27.1%	91.2億	25.5%	-4.3億	-4.5%
販管費	46.6億	14.2%	46.3億	13.1%	48.5億	13.6%	2.2億	4.8%
営業利益	39.3億	12.0%	49.2億	14.0%	42.7億	12.0%	-6.5億	-13.2%
経常利益	39.6億	12.0%	49.7億	14.1%	43.3億	12.1%	-6.5億	-13.0%
純利益	26.1億	7.9%	31.5億	8.9%	25.6億	7.2%	-5.8億	-18.5%

- ・23年3月期 第3四半期は、増収減益となりました。
増収の主な要因は、派遣スタッフ数の増加および派遣単価の上昇です。
なお、営業日数は、前期と比べ、1日減となっております。
- ・また、派遣社員の報酬をアップしたことによる原価率の上昇と、
従業員の報酬をアップしたことなどによる販管費率の上昇により、
売上総利益以下は、減益となりました。

業績の推移（連結・四半期ごと）

1Q業績	21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
売上高	108.3億	100.0%	117.1億	100.0%	118.6億	100.0%	1.5億	1.3%
原価	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	29.2億	27.0%	32.5億	27.7%	30.6億	25.8%	-1.8億	-5.6%
販管費	15.6億	14.4%	15.4億	13.2%	16.3億	13.8%	0.9億	5.9%
営業利益	13.6億	12.6%	17.0億	14.5%	14.3億	12.0%	-2.7億	-16.0%
経常利益	13.7億	12.6%	17.3億	14.7%	14.3億	12.1%	-2.9億	-17.0%
純利益	8.3億	7.7%	10.7億	9.1%	8.9億	7.5%	-1.8億	-16.5%

2Q四半期業績	21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
売上高	107.6億	100.0%	115.2億	100.0%	118.5億	100.0%	3.3億	2.9%
原価	80.4億	74.8%	84.6億	73.4%	88.4億	74.6%	3.8億	4.5%
売上総利益	27.2億	25.2%	30.6億	26.6%	30.1億	25.4%	-0.5億	-1.6%
販管費	15.5億	14.4%	14.9億	12.9%	15.9億	13.4%	1.0億	6.7%
営業利益	11.7億	10.8%	15.7億	13.6%	14.2億	12.0%	-1.5億	-9.5%
経常利益	11.9億	11.0%	15.8億	13.7%	14.6億	12.3%	-1.2億	-7.6%
純利益	8.2億	7.6%	9.7億	8.4%	8.0億	6.8%	-1.6億	-17.0%

3Q四半期業績	21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
売上高	112.9億	100.0%	120.6億	100.0%	120.2億	100.0%	-0.4億	-0.3%
原価	83.4億	73.8%	88.1億	73.1%	89.8億	74.7%	1.6億	1.8%
売上総利益	29.5億	26.2%	32.5億	26.9%	30.5億	25.3%	-2.0億	-6.2%
販管費	15.5億	13.7%	15.9億	13.2%	16.2億	13.5%	0.3億	1.9%
営業利益	14.0億	12.4%	16.5億	13.7%	14.2億	11.8%	-2.3億	-13.9%
経常利益	14.1億	12.5%	16.7億	13.8%	14.3億	11.9%	-2.4億	-14.1%
純利益	9.6億	8.5%	11.1億	9.2%	8.7億	7.2%	-2.4億	-21.7%

業績の推移（セグメント別）

<累計>

3Q累計業績		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
人材	売上高	292.0億		303.6億		307.3億		3.7億	1.2%
	セグメント利益	38.3億	13.1%	43.3億	14.3%	37.6億	12.2%	-5.6億	-13.0%
	営業日数	181日		182日		181日		-1日	-0.5%
	1日当たり売上	1.61億		1.67億		1.70億		0.03億	1.8%
CRO	売上高	34.9億		46.6億		50.0億		3.4億	7.3%
	セグメント利益	3.9億	11.1%	8.7億	18.7%	8.9億	17.7%	0.2億	1.8%

業績の推移 (セグメント別)

<四半期別>

1Q業績		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
人材	売上高	96.3億		101.9億		102.7億		0.8億	0.8%
	セグメント利益	13.5億	14.0%	15.6億	15.3%	14.0億	13.6%	-1.6億	-10.5%
	営業日数	60日		61日		60日		-1日	-1.6%
	1日当たり売上	1.61億		1.67億		1.71億		0.04億	2.5%
CRO	売上高	10.9億		14.6億		15.9億		1.3億	8.9%
	セグメント利益	1.0億	9.6%	2.2億	15.4%	1.8億	11.3%	-0.4億	-19.9%

2Q四半期業績		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
人材	売上高	95.0億		98.1億		101.1億		3.0億	3.1%
	セグメント利益	11.2億	11.8%	12.5億	12.7%	11.3億	11.2%	-1.2億	-9.3%
	営業日数	59日		59日		60日		1日	1.7%
	1日当たり売上	1.61億		1.66億		1.69億		0.02億	1.4%
CRO	売上高	12.1億		16.4億		17.4億		1.0億	6.2%
	セグメント利益	1.5億	12.5%	3.7億	22.6%	3.9億	22.7%	0.3億	6.9%

3Q四半期業績		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
人材	売上高	100.7億		103.5億		103.4億		-0.1億	-0.1%
	セグメント利益	13.7億	13.6%	15.2億	14.7%	12.3億	11.9%	-2.8億	-18.7%
	営業日数	62日		62日		61日		-1日	-1.6%
	1日当たり売上	1.62億		1.67億		1.70億		0.03億	1.6%
CRO	売上高	11.8億		15.7億		16.8億		1.1億	7.0%
	セグメント利益	1.3億	11.1%	2.8億	17.8%	3.1億	18.7%	0.3億	12.2%

<人材>

- ・新規の派遣依頼、受注数は、昨年と同等の件数となりました。
- ・派遣社員の待遇改善を行った結果、一定の効果が見られました。
- ・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。また、事務職への参入の準備として、ドコニコ事務版の開発も進めております。
- ・ドコニコを通じたサービス提供に合わせた、組織編成の最適化検討も進めました。

<CRO>

- ・増収増益となりましたが、アメリカの事業は振るわない状況です。
- ・ウクライナ情勢について、現状では事業への影響はほぼありません。
- ・業務の効率化による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、CROプラットフォームの開発を引き続き進めております。

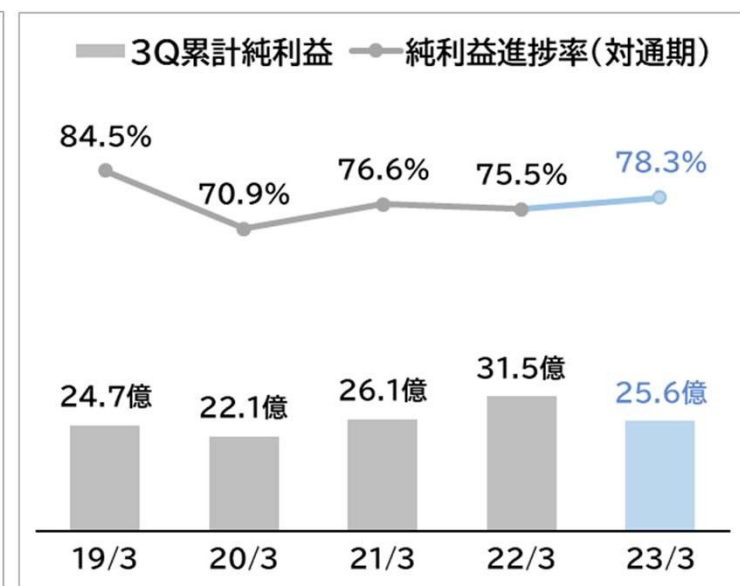
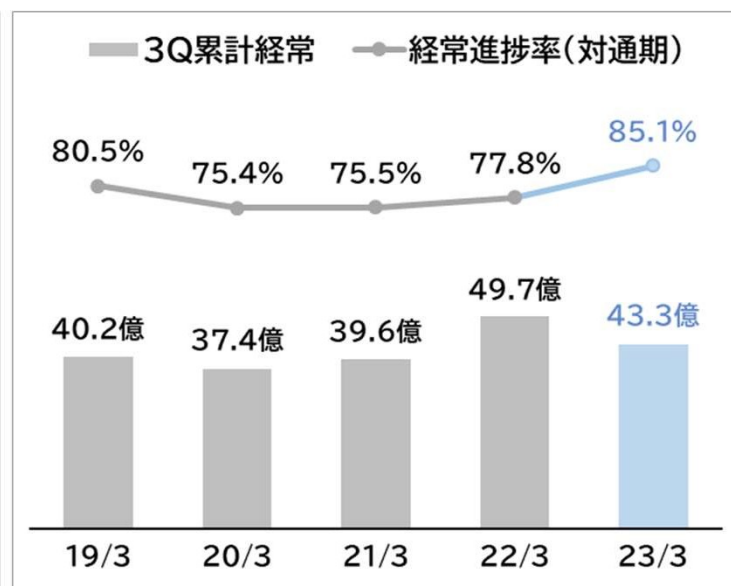
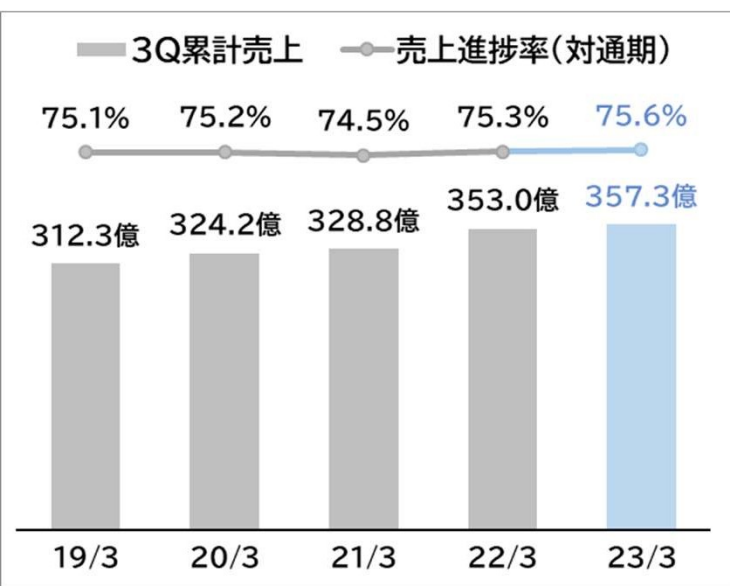
2023年3月期 通期見通しおよび配当

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%

・2022年5月に発表した通期見通しに、変更はありません。

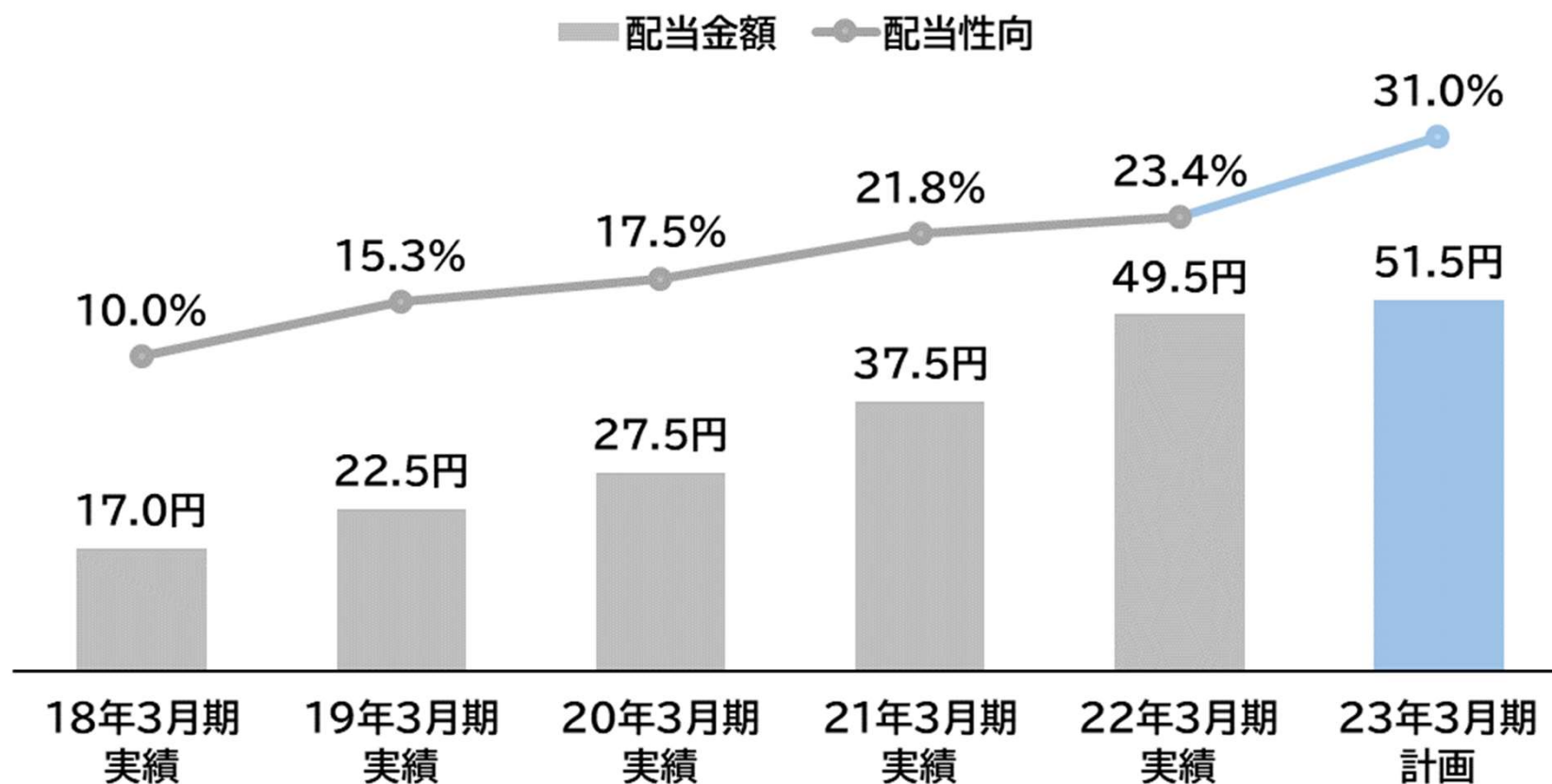
2023年3月期 通期見通しに対する進捗率



- ・売上、経常利益、純利益のいずれも、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。
- ・純利益の進捗率が経常利益の進捗率に比べて低い理由は、アメリカ事業の不振に伴い、のれんの減損を行ったためです。

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