

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
2023年3月期 決算説明資料

会社概要（2023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 : 1,074名(派遣社員他 10,175名)
売上高 : 476億円(2023/3 連結)
経常利益 : 56億円(2023/3 連結)

<事業内容>

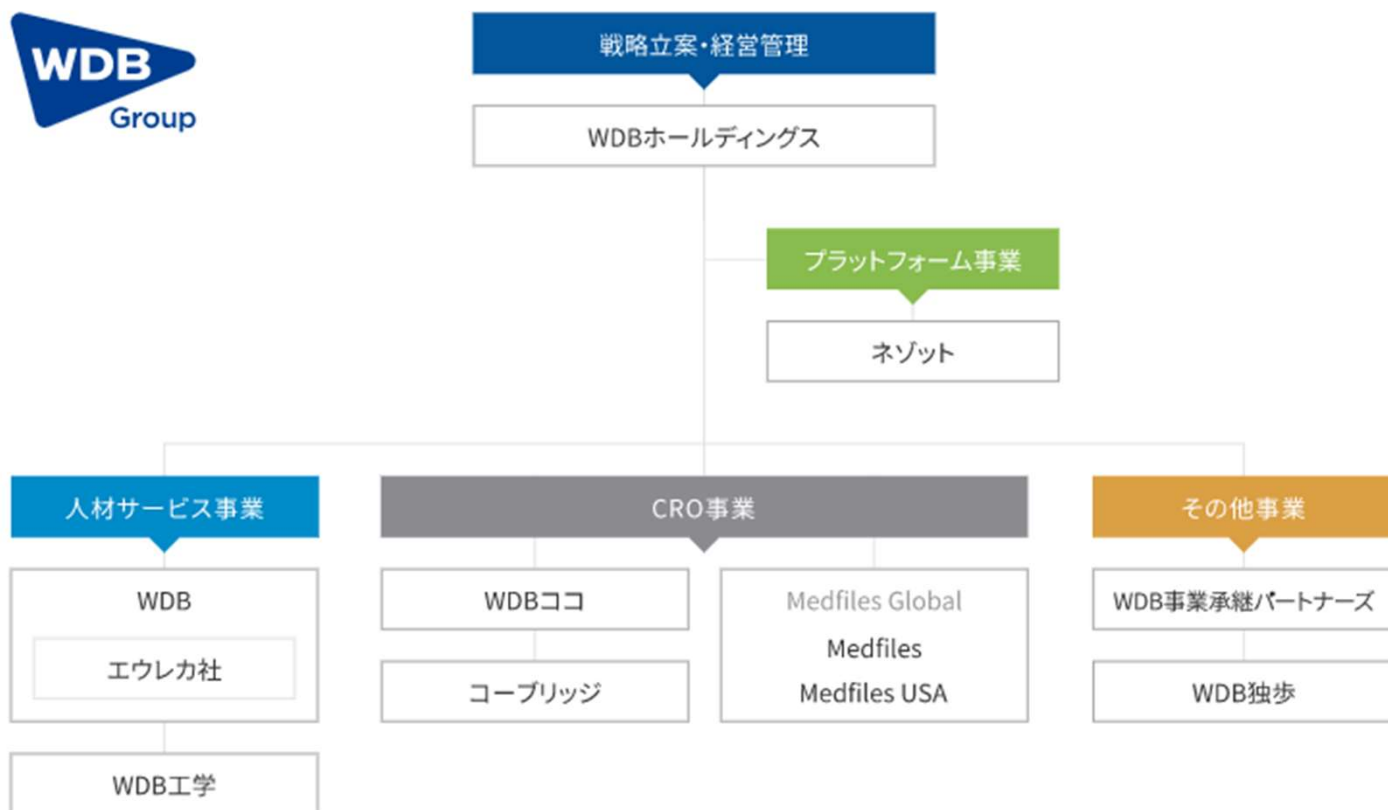
- ・理学系分野を中心とした人材サービス事業
- ・CRO事業
- ・プラットフォーム、その他の事業



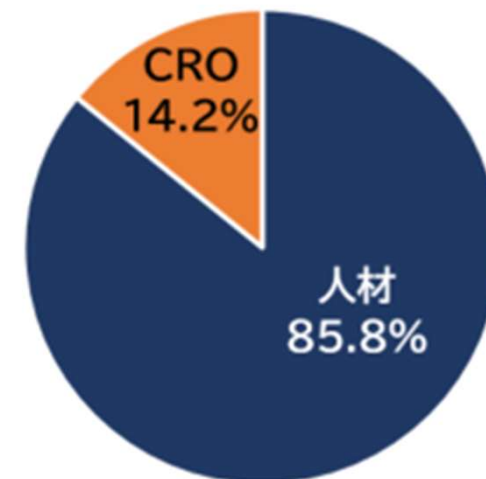
WDBHD 本社ビル(兵庫県姫路市)

グループ会社一覧（2023年5月現在）

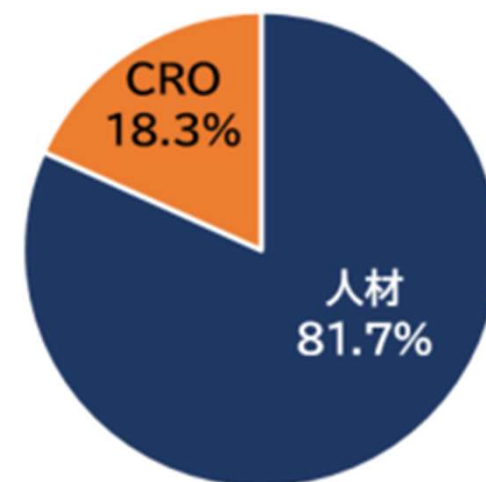
WDB

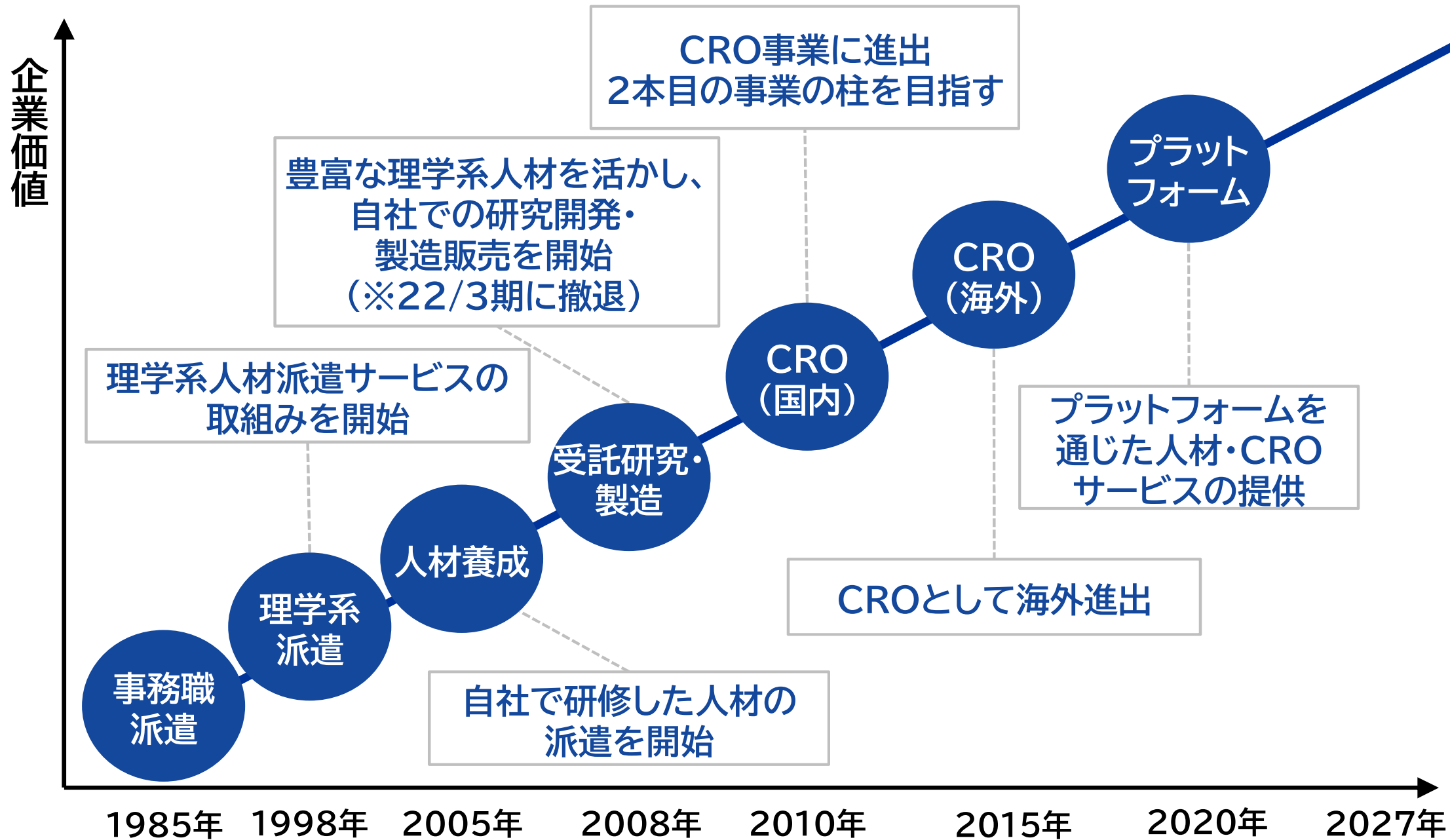


<売上高構成比（23/3期）>



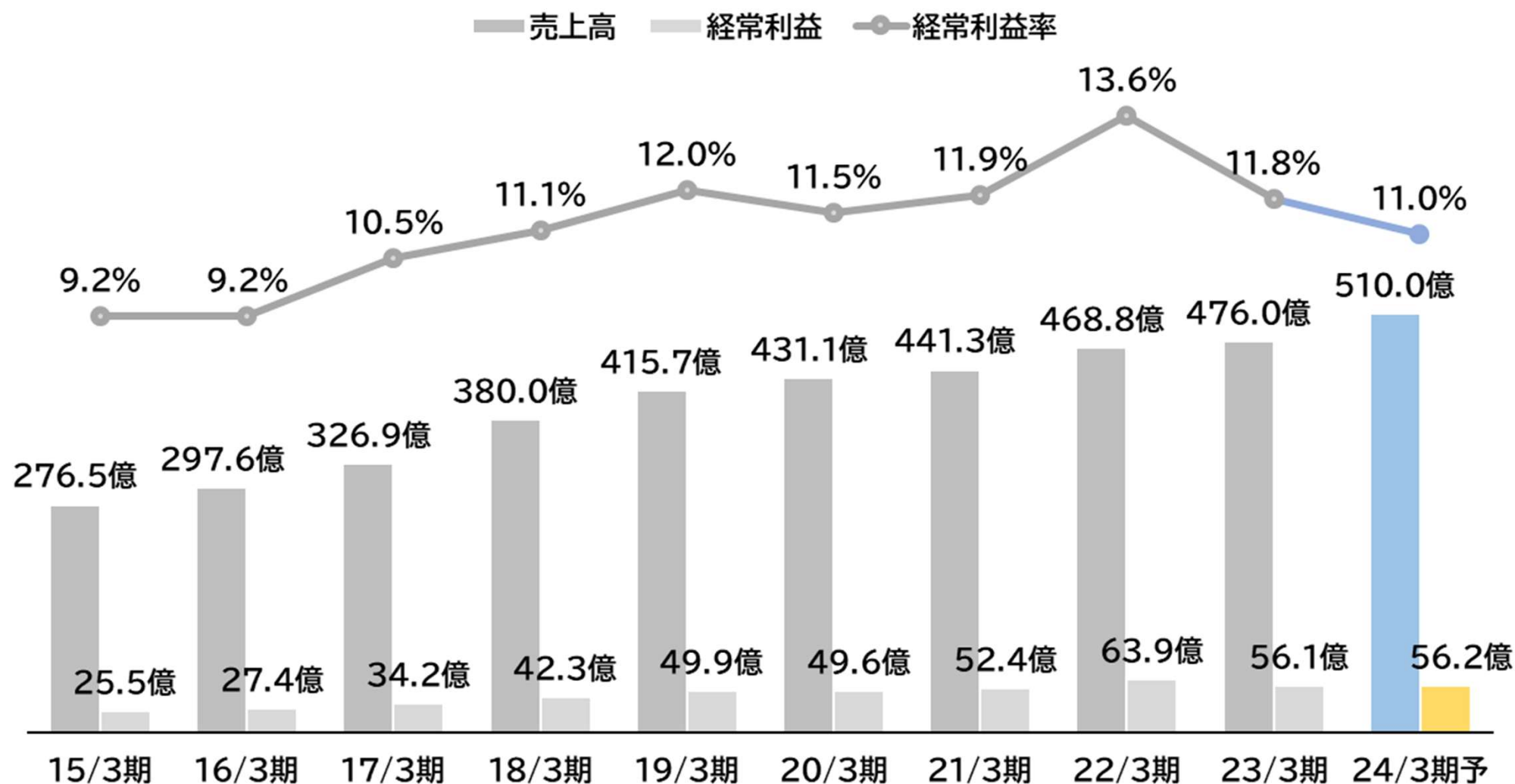
<利益構成比（23/3期）>





業績の推移および見通し

過去10年、概ね増収増益を続けておりましたが、23/3期および24/3期は、将来を見据え、派遣社員の待遇改善に取り組んでおり、利益率が低下しております。

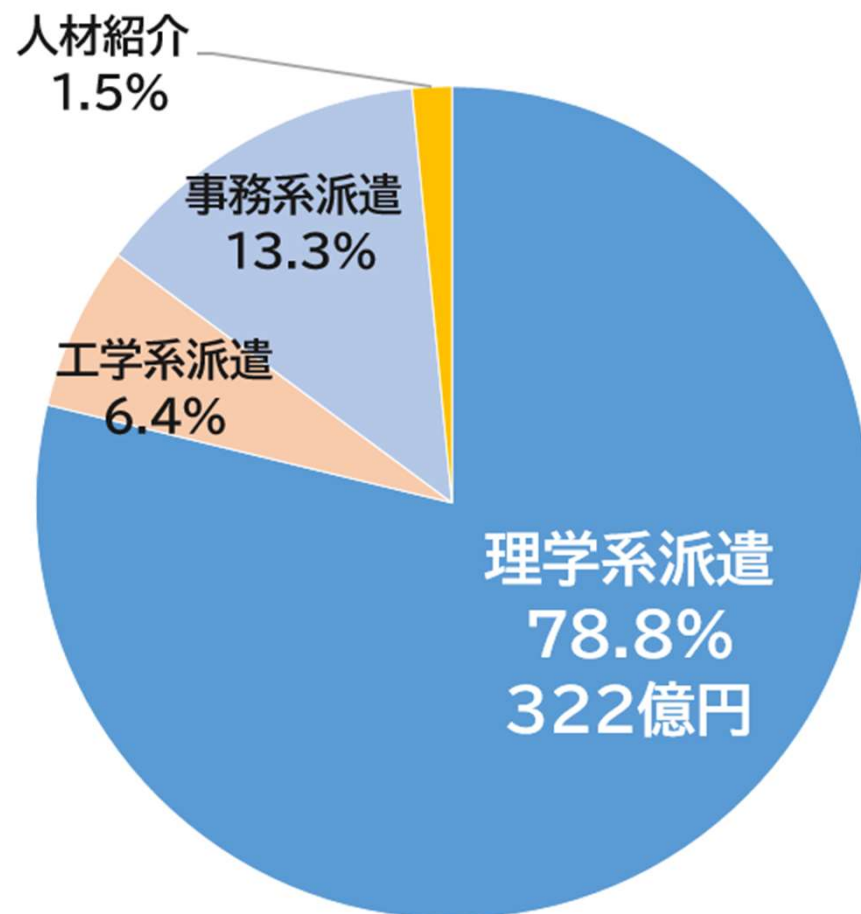


人材サービス（人材派遣）事業について

人材サービス事業の売上構成比

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

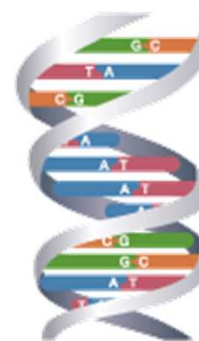


理学＝化学およびバイオテクノロジーの分野を指します。

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



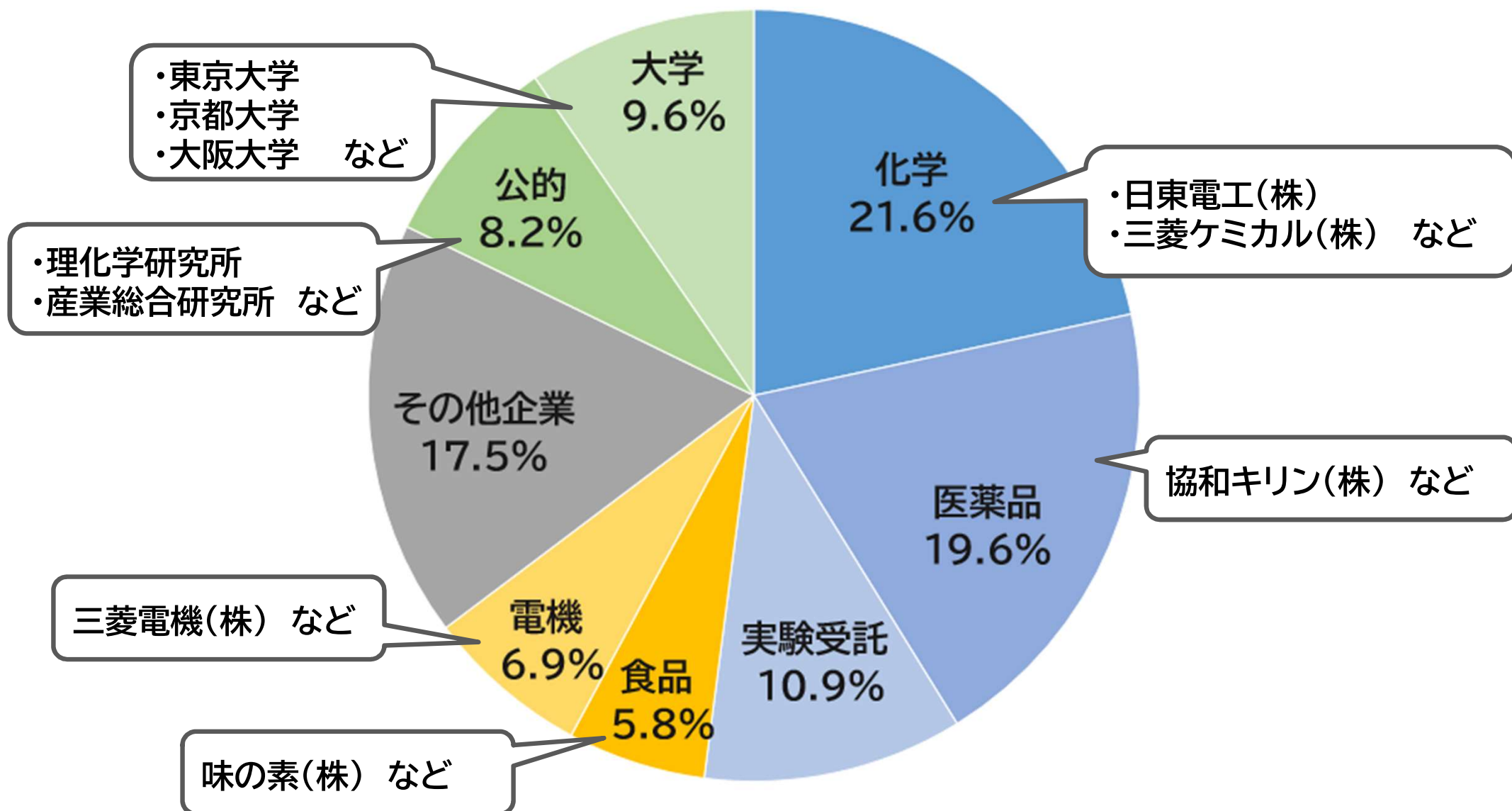
登録型派遣 / 正社員型派遣の比較

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ばない)
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)」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、24年3月期にリリースする予定です。

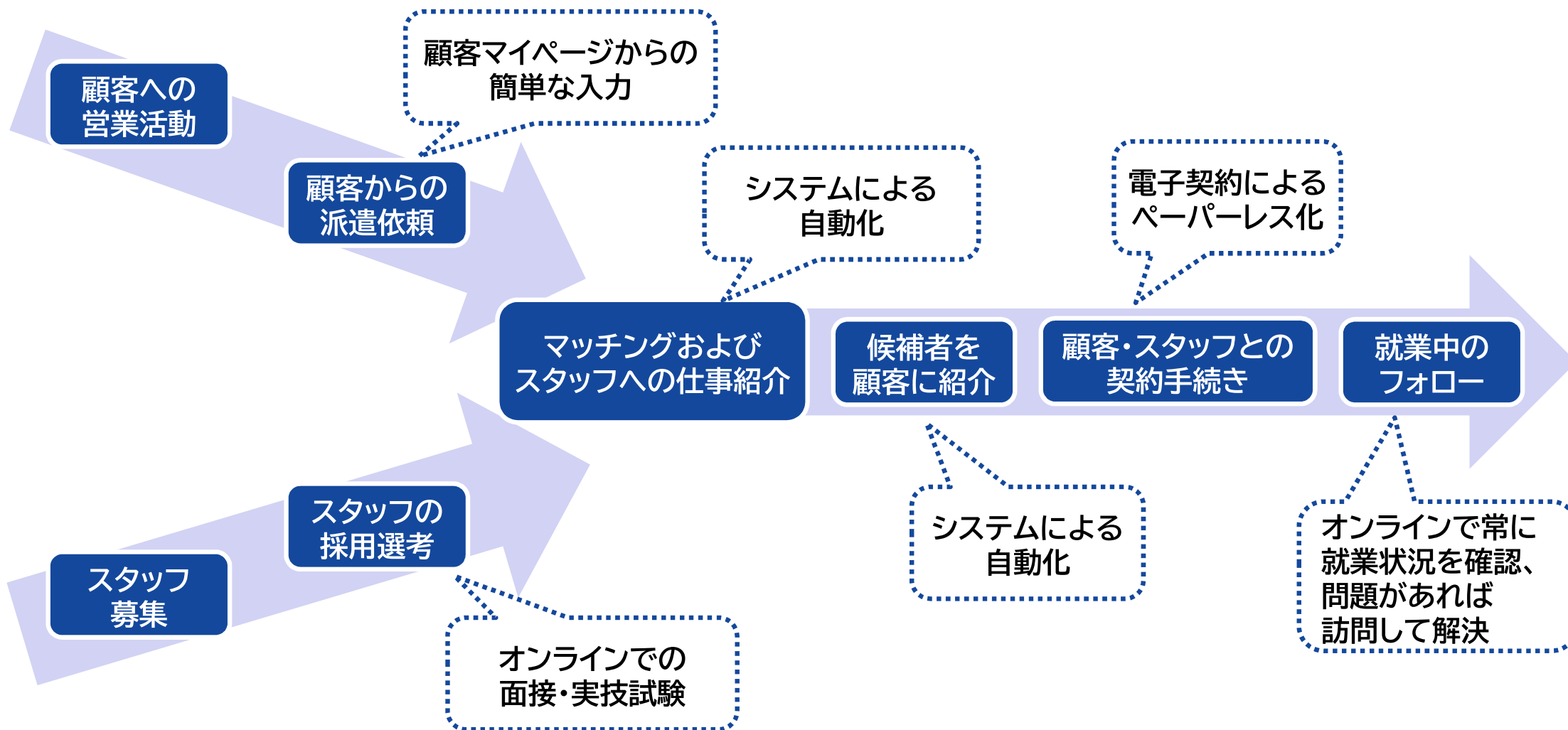
人材派遣プラットフォーム「doconico」

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

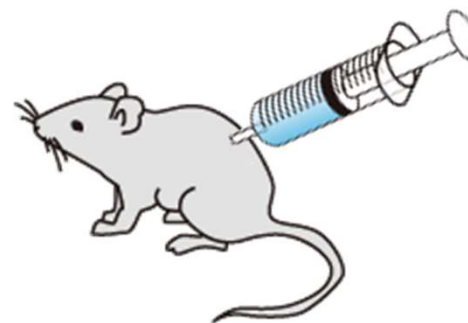
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援するサービスを行う企業です。

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
- DM・統計解析

コーブリッジ

- 医療機器の薬事申請支援

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

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

2023年3月期 実績

通期業績	21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
売上高	441.3億	100.0%	468.8億	100.0%	476.0億	100.0%	7.3億	1.5%
原価	325.9億	73.9%	343.8億	73.4%	356.7億	74.9%	12.8億	3.7%
売上総利益	115.3億	26.1%	124.9億	26.6%	119.3億	25.1%	-5.6億	-4.5%
販管費	64.2億	14.6%	61.8億	13.2%	64.3億	13.5%	2.5億	4.0%
営業利益	51.1億	11.6%	63.1億	13.5%	55.1億	11.6%	-8.1億	-12.8%
経常利益	52.4億	11.9%	63.9億	13.6%	56.1億	11.8%	-7.8億	-12.2%
純利益	34.1億	7.7%	41.7億	8.9%	35.4億	7.4%	-6.3億	-15.1%

- ・23年3月期は、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、前期と同じ日数でした。
- ・また、派遣社員の報酬をアップしたことによる原価の増加と、
従業員の報酬をアップしたことなどによる販管費の増加により、
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%

4Q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	112.4億	100.0%	115.8億	100.0%	118.7億	100.0%	2.9億	2.5%
原価	83.0億	73.9%	86.4億	74.6%	90.5億	76.3%	4.1億	4.8%
売上総利益	29.4億	26.1%	29.4億	25.4%	28.1億	23.7%	-1.3億	-4.3%
販管費	17.6億	15.7%	15.5億	13.4%	15.8億	13.3%	0.3億	1.8%
営業利益	11.8億	10.5%	13.9億	12.0%	12.4億	10.4%	-1.5億	-11.1%
経常利益	12.8億	11.4%	14.2億	12.3%	12.9億	10.9%	-1.3億	-9.1%
純利益	8.0億	7.1%	10.2億	8.8%	9.8億	8.2%	-0.5億	-4.7%

業績の推移（セグメント別・累計）

通期業績		21/3期		22/3期		23/3期		22-23 増減額	22-23 増減率
人材	売上高	390.2億	-	402.5億	-	408.6億	-	6.1億	1.5%
	セグメント利益	49.8億	12.8%	56.3億	14.0%	49.1億	12.0%	-7.2億	-12.8%
	営業日数	240日	-	241日	-	241日	-	0日	0.0%
	1日当たり売上	1.63億	-	1.67億	-	1.70億	-	0.03億	1.5%
CRO	売上高	48.4億	-	63.3億	-	67.5億	-	4.2億	6.6%
	セグメント利益	5.0億	10.3%	10.4億	16.5%	11.0億	16.3%	0.5億	5.1%

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%

4Q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	98.3億	-	98.9億	-	101.3億	-	2.3億	2.4%
	セグメント利益	11.5億	11.7%	13.1億	13.2%	11.5億	11.3%	-1.6億	-12.2%
	営業日数	59日	-	59日	-	60日	-	1日	1.7%
	1日当たり売上	1.67億	-	1.68億	-	1.69億	-	0.01億	0.7%
CRO	売上高	13.5億	-	16.7億	-	17.4億	-	0.8億	4.6%
	セグメント利益	1.1億	8.3%	1.7億	10.3%	2.1億	12.0%	0.4億	22.1%

<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、就業中の派遣社員の退職率の低下および新たな派遣社員の獲得につながり、稼働人数の増加を実現いたしました。
- ・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、事務職の全国展開を行うために、事務職版ドコニコもリリースいたしました。
- ・ドコニコを通じたサービス提供に合わせ、オンラインでの営業活動を基本とした体制にし、それに合わせた組織編成の最適化を開始しました。

<CRO>

- ・アメリカの事業は振るいませんでしたが、国内事業が堅調で、増収増益となりました。
- ・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ました。
- ・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。

中期経営計画の進捗状況および 2024年3月期 通期見通し・配当

2024年3月期 通期見通し

2024年3月期の見通しは、以下の通りです。

24年3月期の見通しおよび取り組みについて、2022年5月に公表した
中長期経営計画(23年3月期から27年3月期までの5年間)の進捗状況と合わせ、
ご説明いたします。

	2022年3月期 実績			2023年3月期 実績			2024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	468.8億	100.0%	6.2%	476.0億	100.0%	1.5%	510.0億	100.0%	7.1%
売上総利益	124.9億	26.6%	8.3%	119.3億	25.1%	-4.5%	119.1億	23.4%	-0.2%
販売管理費	61.8億	13.2%	-3.8%	64.3億	13.5%	4.0%	64.0億	12.6%	-0.4%
営業利益	63.1億	13.5%	23.6%	55.1億	11.6%	-12.8%	55.1億	10.8%	0.04%
経常利益	63.9億	13.6%	21.9%	56.1億	11.8%	-12.2%	56.2億	11.0%	0.1%
当期純利益	41.7億	8.9%	22.5%	35.4億	7.4%	-15.1%	35.5億	7.0%	0.3%

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。

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、以下の戦略を取り、シェア50%（約500億円）を目指します。

また、工学系派遣においても同様の戦略を取ります。

<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

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。

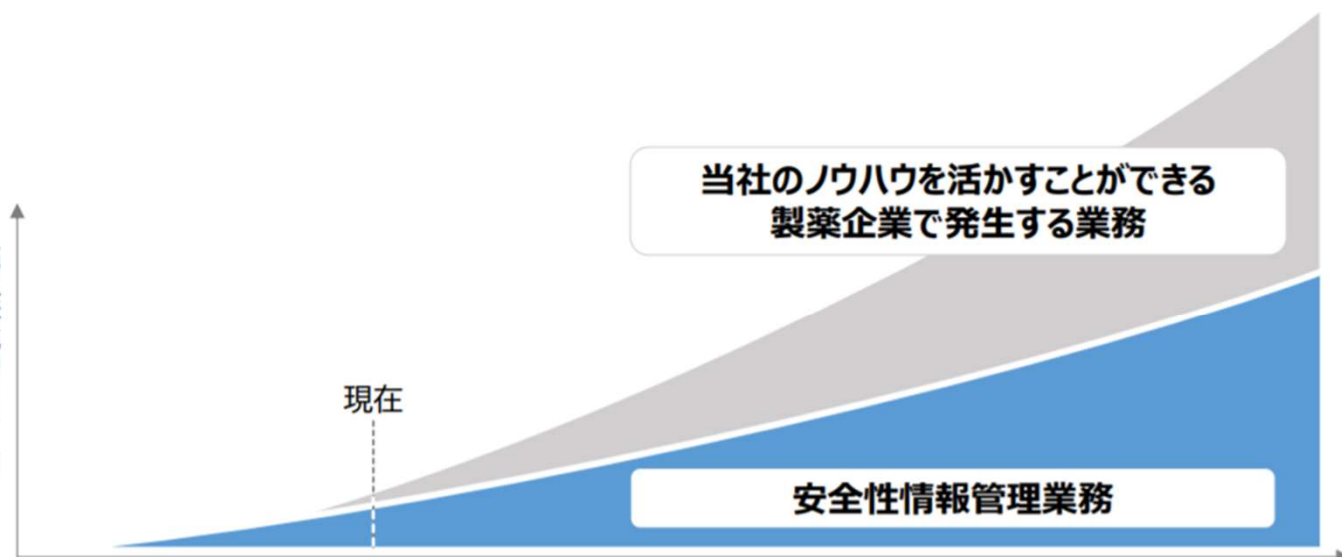
この分野は、大手派遣会社が主戦場としている市場ではありますが、高時給によって確保できる豊富な派遣社員と、今まで培ってきた派遣事業のノウハウ、プラットフォームによる利便性の高いサービスによって、事務職派遣の分野においても、存在感のある派遣会社となることを目指します。

<WDBココについて>

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、安全確保措置の分野などに、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きます。



売上構成のイメージ



<その他のCRO事業について>

WDBココ以外のCRO事業においては、薬事申請、治験、データマネジメント、統計解析などの領域でニッチな分野に取り組みます。

M&Aについては、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、実施する可能性はあります。

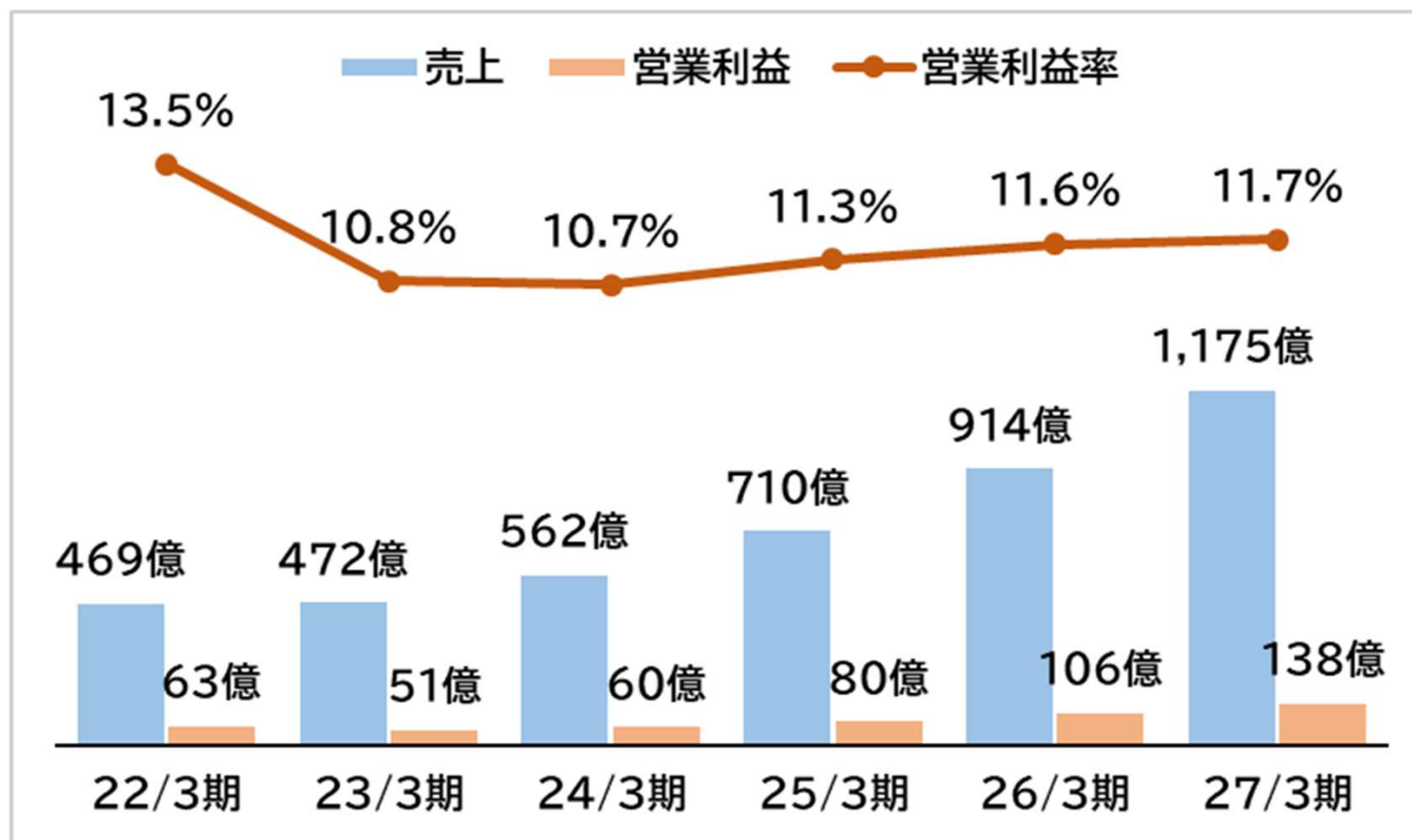
人材派遣、CRO以外の分野においても、人手を介した仲介による不便、非効率が残っているサービスは数多くあります。

それらの不便、非効率を当社が解決できる分野については、プラットフォームを開発し、新規事業として参入していきます。

早ければ、2024年3月期にサービスを開始する予定です。

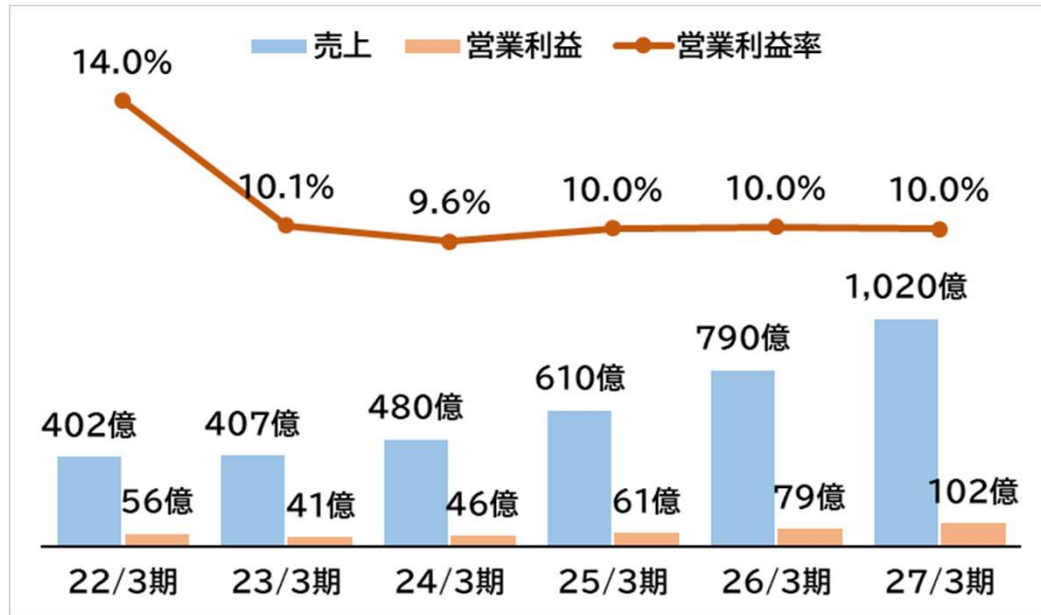
2027年3月期までの計画（全社）

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。

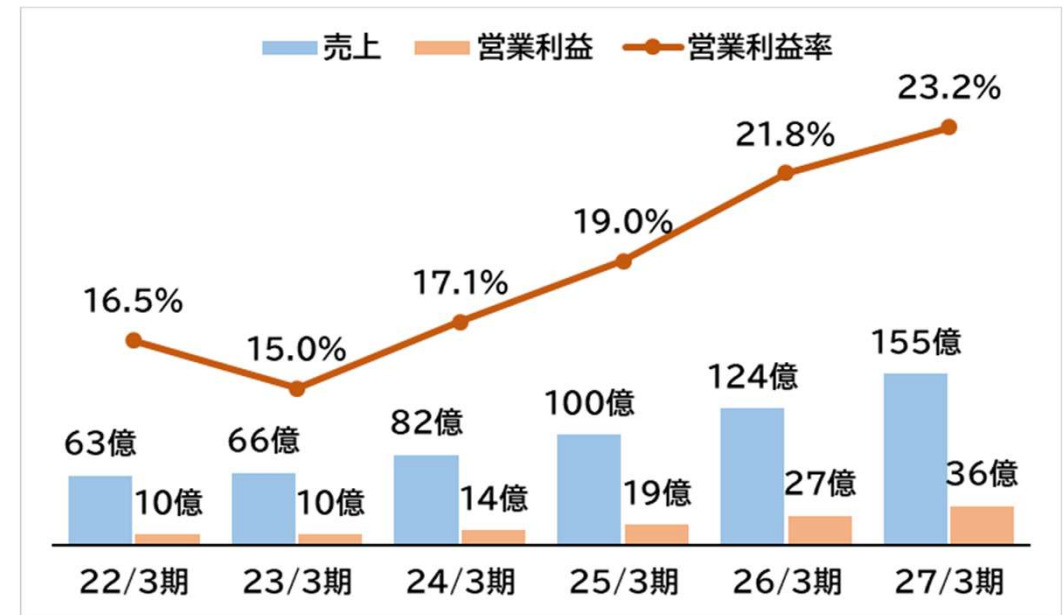


2027年3月期までの計画（セグメント別）

人材



CRO



中長期経営計画の進捗状況 全体

以上が、中長期経営計画の内容です。以下、その進捗状況をご説明します。
まず、全体の概況です。

<23/3期>

人材セグメント、CROセグメントともに、計画を上回って推移いたしました。

<24/3期>

人材サービスは、売上は計画を下回るものの、営業利益は上回る見通しです。

CROは、売上は計画を下回ります。営業利益はほぼ計画通りですが、やや下回ります。

		23/3期 (中計)	23/3期 (実績)	中計と実績 の差異額	中計と実績 の差異率	24/3期 (中計)	24/3期 (計画)	中計と計画 の差異額	中計と計画 の差異率	対前期 伸び率
連結	売上	472億	476億	4億	0.7%	562億	510億	-52億	-9.3%	7.1%
	営業利益	51億	55億	4億	8.4%	60億	55億	-5億	-8.2%	0.0%
	営業利益率	10.8%	11.6%	0.8pt	-	10.7%	10.8%	0.1pt	-	-0.8pt
人材セグメント	売上	407億	409億	2億	0.5%	480億	441億	-39億	-8.1%	7.9%
	営業利益	41億	49億	8億	19.8%	46億	47億	1億	2.2%	-4.3%
	営業利益率	10.1%	12.0%	1.9pt	-	9.6%	10.7%	1.1pt	-	-1.4pt
CROセグメント	売上	66億	67億	1億	2.2%	82億	69億	-13億	-15.8%	2.4%
	営業利益	10億	11億	1億	9.6%	14億	13億	-1億	-7.5%	18.2%
	営業利益率	15.0%	16.2%	1.3pt	-	17.1%	18.8%	1.7pt	-	2.5pt

<人材(理学系)>

派遣社員の給与をアップした結果、既存派遣社員の退職率低下と新規採用の強化を実現できました。24/3期は、ドコニコを最大限に活用できるよう、オンラインを基本とした営業体制を取ることでさらにコストを削減しつつ、引き続き給与のアップを行うことによって、中期経営計画を上回る進捗を見通しています。

<人材(事務職)>

本格参入に向け、事務職版ドコニコの開発、市場調査、営業体制の構築などを行いました。本来は23/3期中に営業活動を開始する予定でしたが、24/3期からの開始となりました。活動開始の遅れが響き、中期経営計画との差が開いている状況ではありますが、この差を埋められるよう、活動に努めていきます。

<人材(工学系)>

理学系と同様に、給与のアップを行いました。工学系派遣に比べるとまだ大きな効果は得られていない状況です。

24/3期でも、同様に給与のアップを行うことで、中期経営計画との差を埋められるよう、営業活動を行っていきます。

<CRO>

- ・23/3期は、中期経営計画を上回る進捗となりました。

WDBココを中心とした国内3社の業績が堅調に推移した結果です。

また、WDB臨床研究をWDBココの子会社とすることで、一気通貫したサービスを顧客に提供できる体制を作ることができました。

- ・24/3期においても、国内の事業は堅調に推移する見通しです。

また、WDBココのプラットフォームも、稼働を開始できる見通しです。

一方、海外については、立て直しに取り組んでおります。立て直しの効果が出るまでにはまだしばらく時間を要するため、CRO合計では中期経営計画を下回る見通しになりますが、できる限り利益を維持しつつ、25/3期以降に中期経営計画に追いつけるように取り組んでいきます。

<その他(新規事業)>

プラットフォームを活用した新規事業については、開発を引き続き行っております。

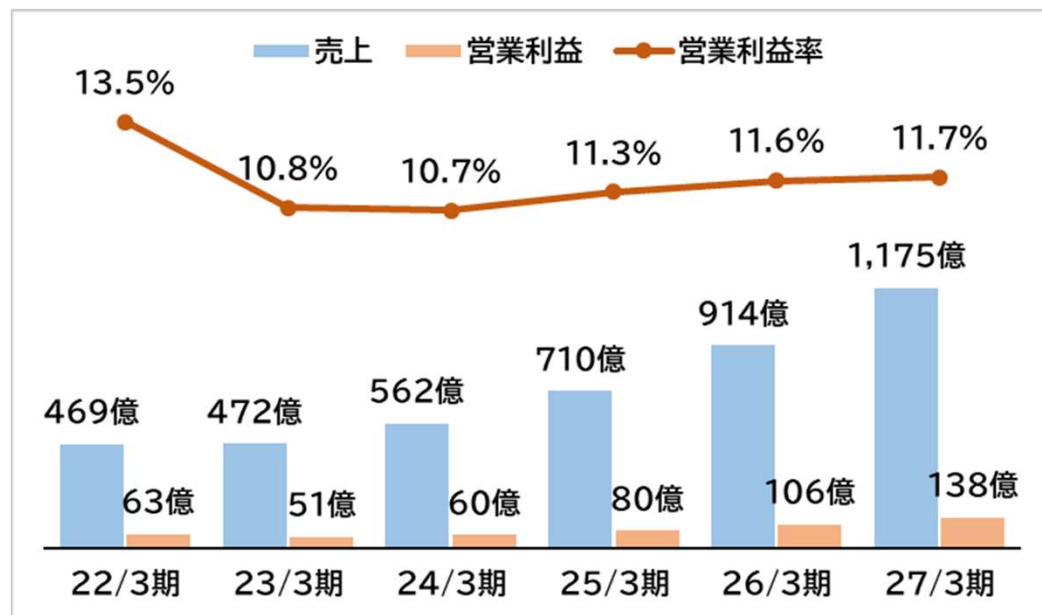
サービス開始は、25/3期になる見通しです。

25/3期以降の計画について 全社

25/3期以降の計画についての変更はありません。

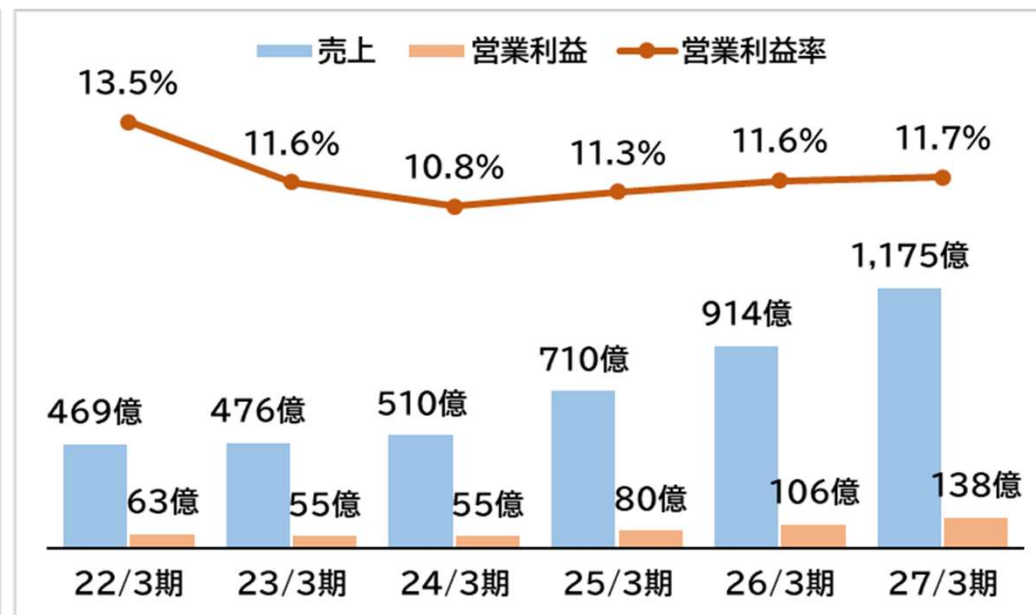
今後、見通しに変更が生じた場合は、速やかに開示いたします。

<22年5月開示>



<23年5月修正>

- ・23/3期を実績に変更
- ・24/3期を最新見通しに変更

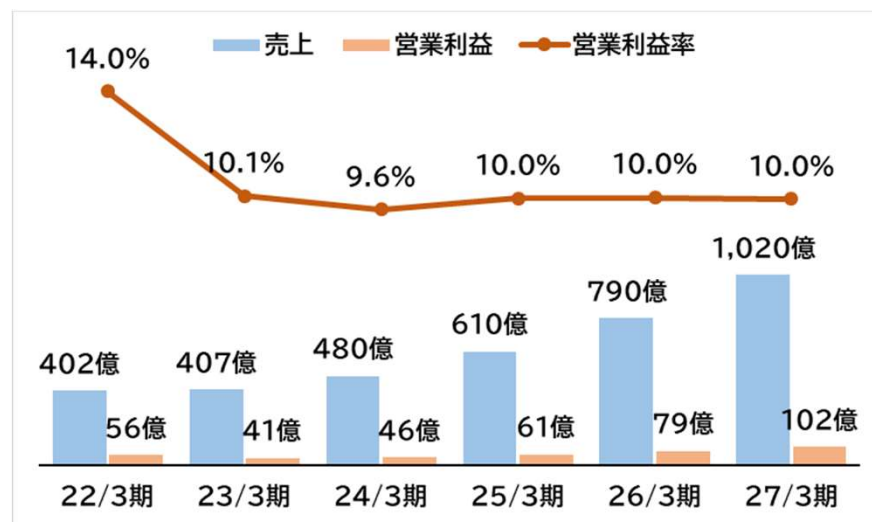


25/3期以降の計画について セグメント別

WDB

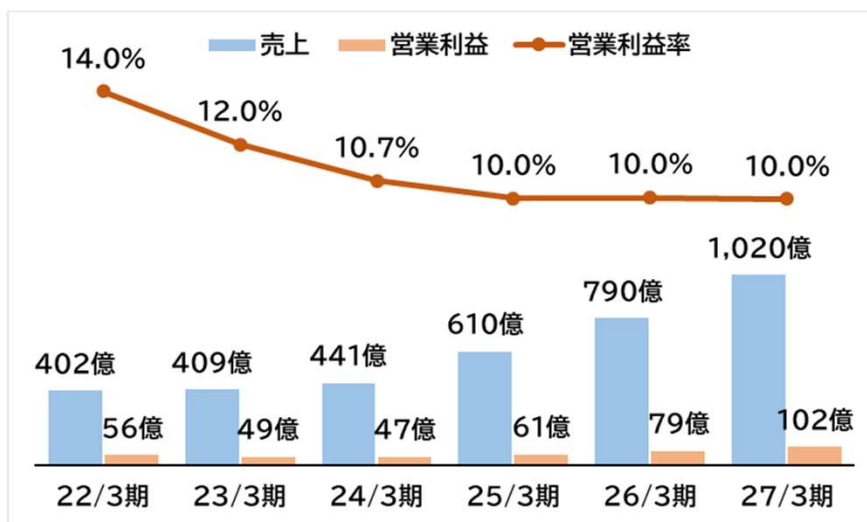
<22年5月開示>

人材

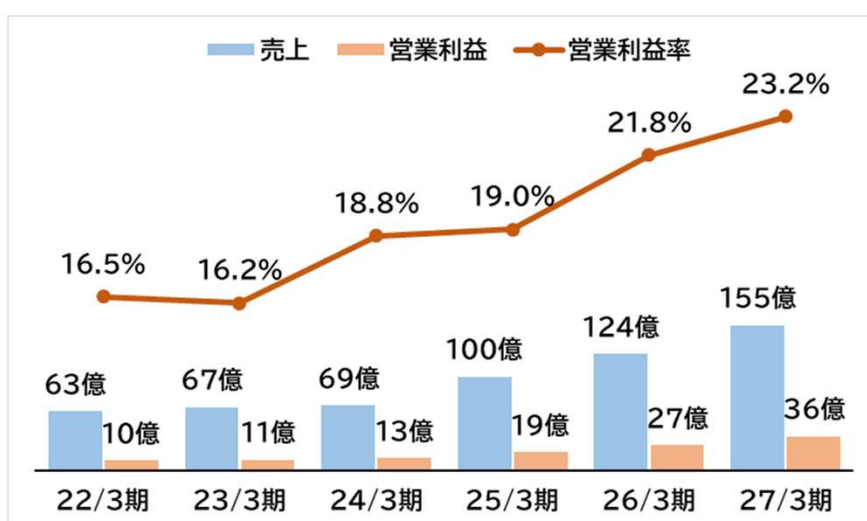
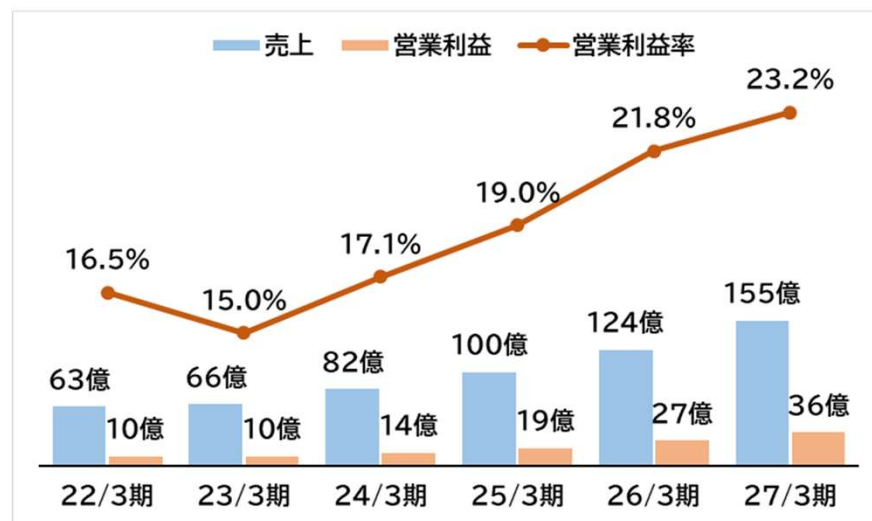


<23年5月修正>

- ・23/3期を実績に変更
- ・24/3期を最新見通しに変更



CRO

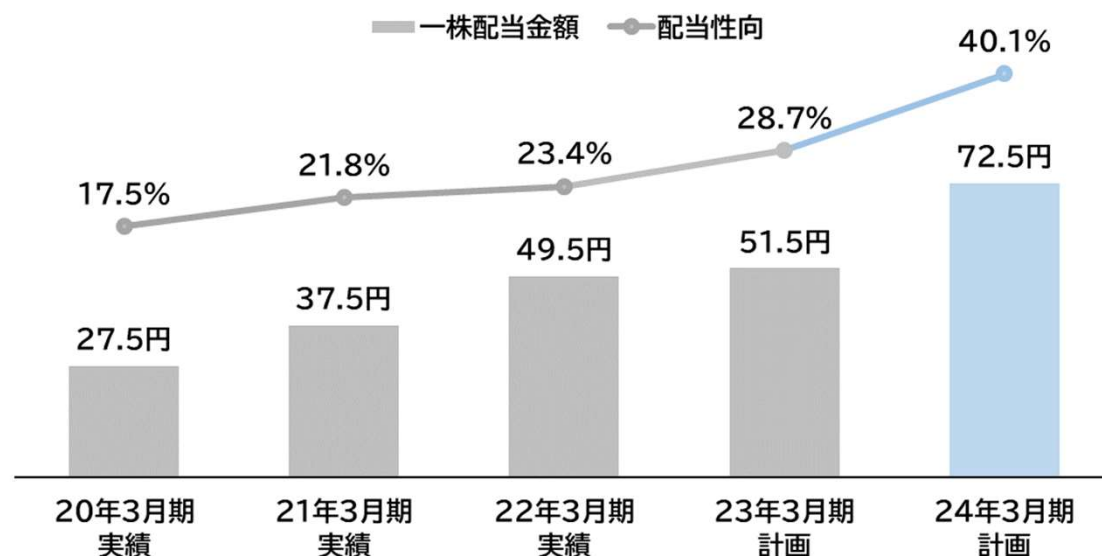


24/3期以降、配当性向の基準を、30%から40%に引き上げることといたしました。
その結果、24/3期は、大幅な増配を予定しております。

当社は、配当を行うにあたり、配当額を最も重視しております。

増益を続けることにより、増配を継続することと、それによって株式市場からの評価を高め、
時価総額を向上させることが、最大の還元であると考えております。

中長期経営計画の実現に向け、プラットフォームの新規開発・改良と、派遣社員・社員の
待遇改善のために大きな投資を継続いたしますが、一方で利益率は維持し、増収増益と増配を
続けられるよう、努力してまいります。



24年3月期の計画が中期経営計画を下回っており、株主の皆様にはご心配をおかけしております。

しかしながら、中核事業の理学系派遣分野においては、中期経営計画を上回っており、当社が現在取り組んでいる戦略は、市場が求めるものと合致していると考えております。

残り4年間、中期経営計画の実現に向け、挑戦を続けてまいります。

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.com