

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
2024年3月期 2Q 決算説明資料

会社概要（2023年11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 : 1,038名(派遣社員他 10,408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11月現在）

WDB

WDB
Group

戦略立案・経営管理

WDBホールディングス

プラットフォーム事業

ネゾット

人材サービス事業

WDB

エウレカ社

WDB工学

CRO事業

WDBココ

コーブリッジ

Medfiles Group

Medfiles

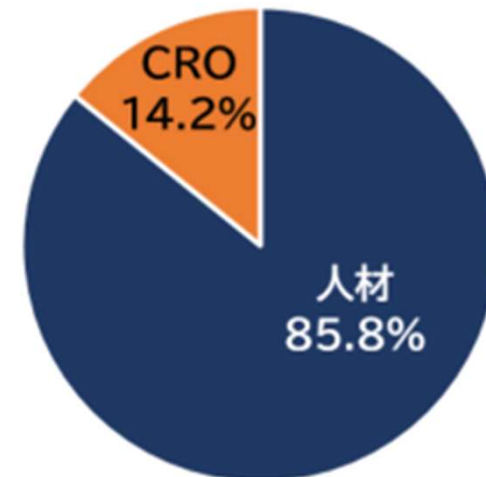
Medfiles USA

その他事業

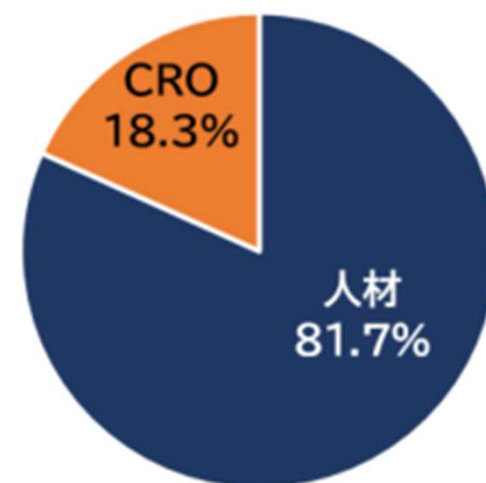
WDB事業承継パートナーズ

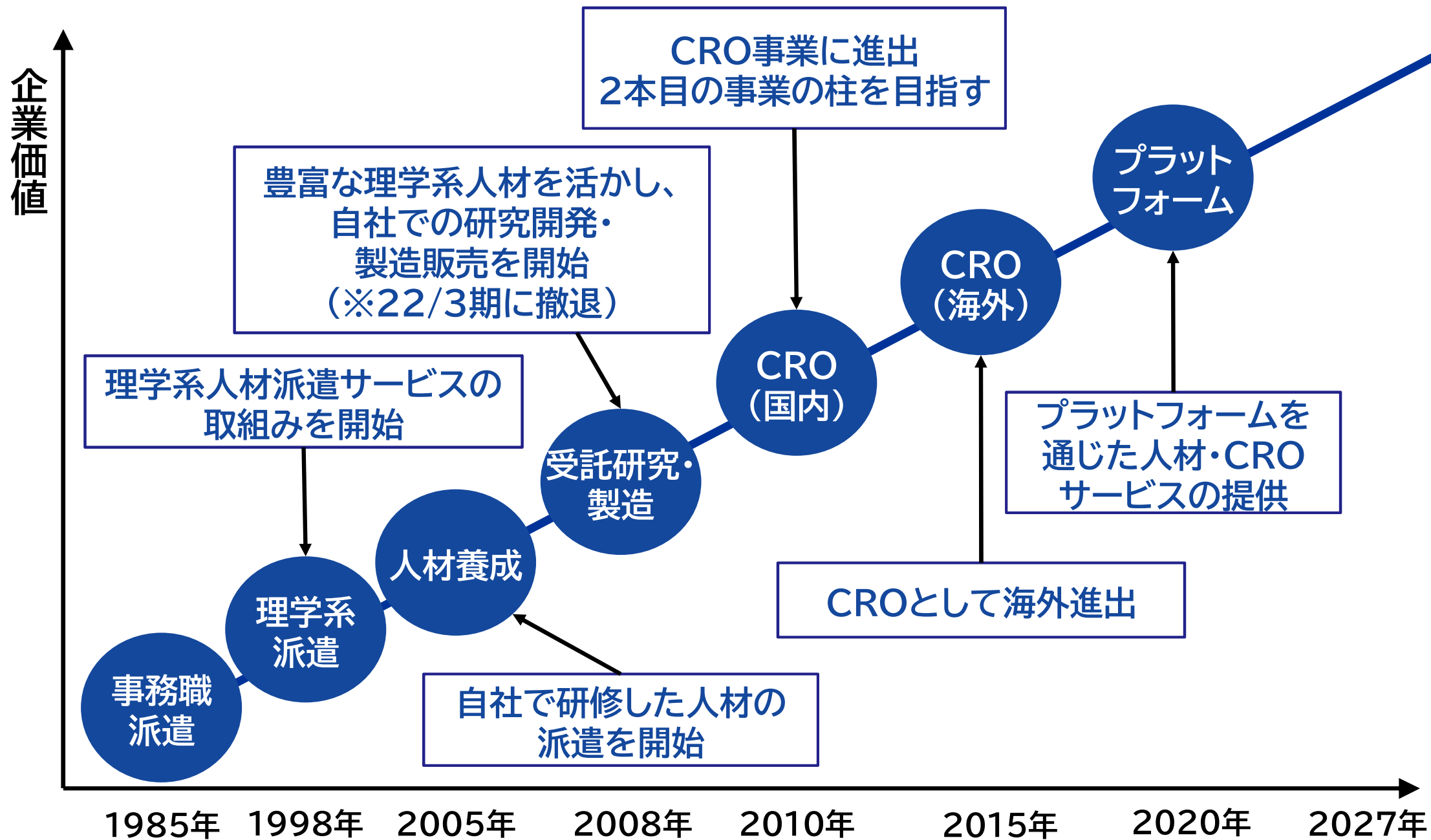
WDB独歩

<売上高構成比（23/3期）>



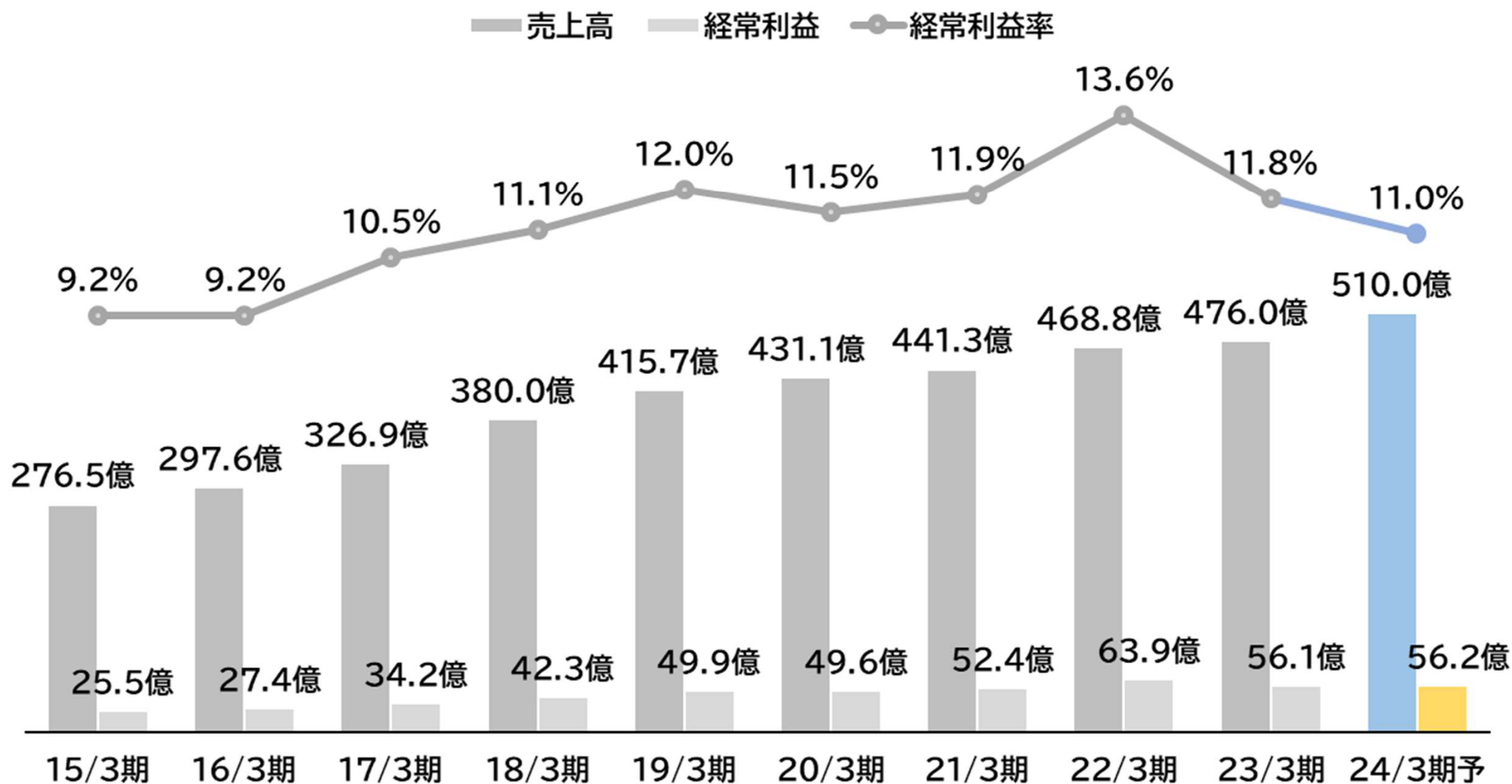
<利益構成比（23/3期）>





過去10年の業績推移

過去10年、概ね増収増益を続けております。

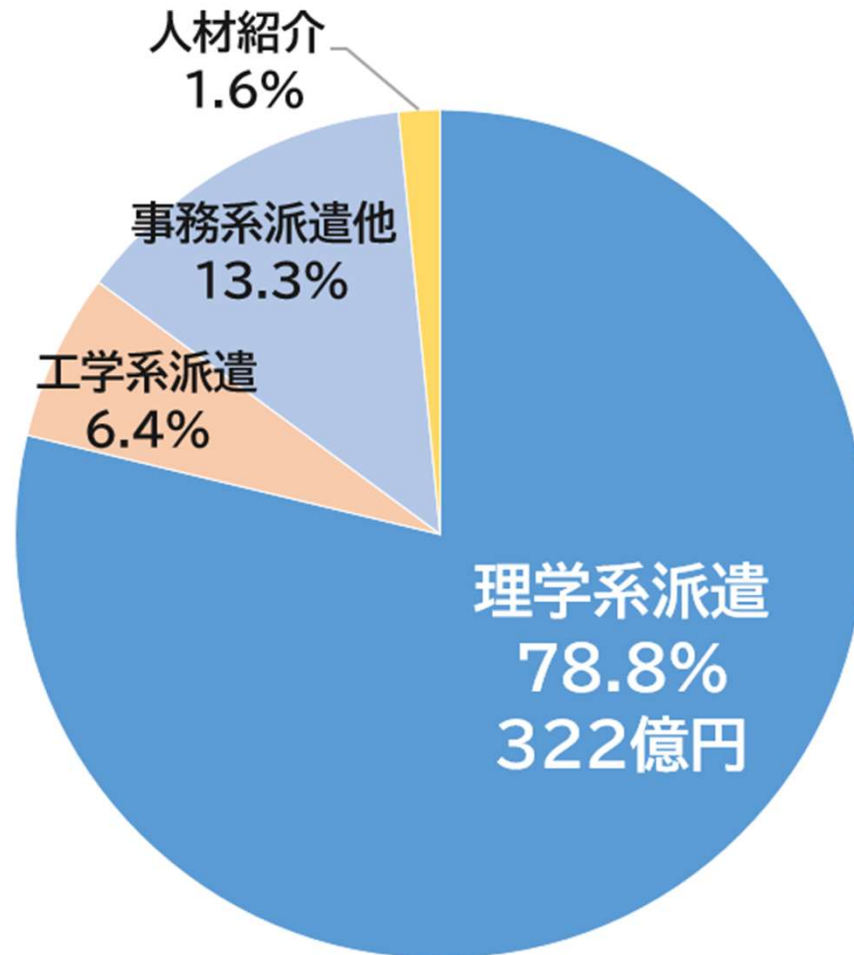


人材サービス（人材派遣）事業について

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



理学とは、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。

<理学系人材の例>

- ・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

<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



顕微鏡による観察



ピペットによる試薬注入



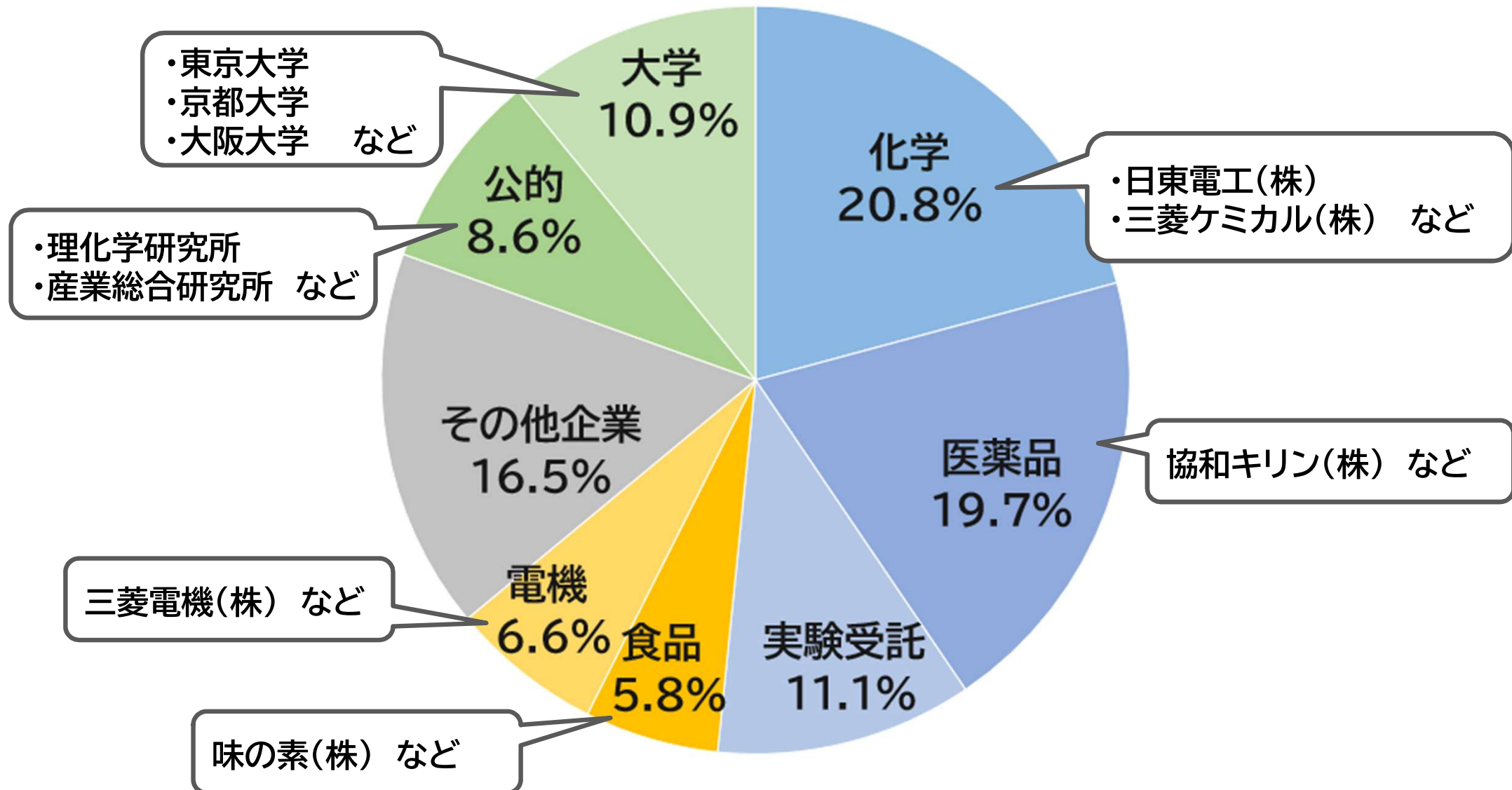
エバポレーターによる試薬濃縮



HPLCによる成分分析

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、改良を重ねながら運用を行っています。

CROサービスに関するプラットフォームも、24年3月期中にリリースする予定です。

人材派遣プラットフォーム「doconico」

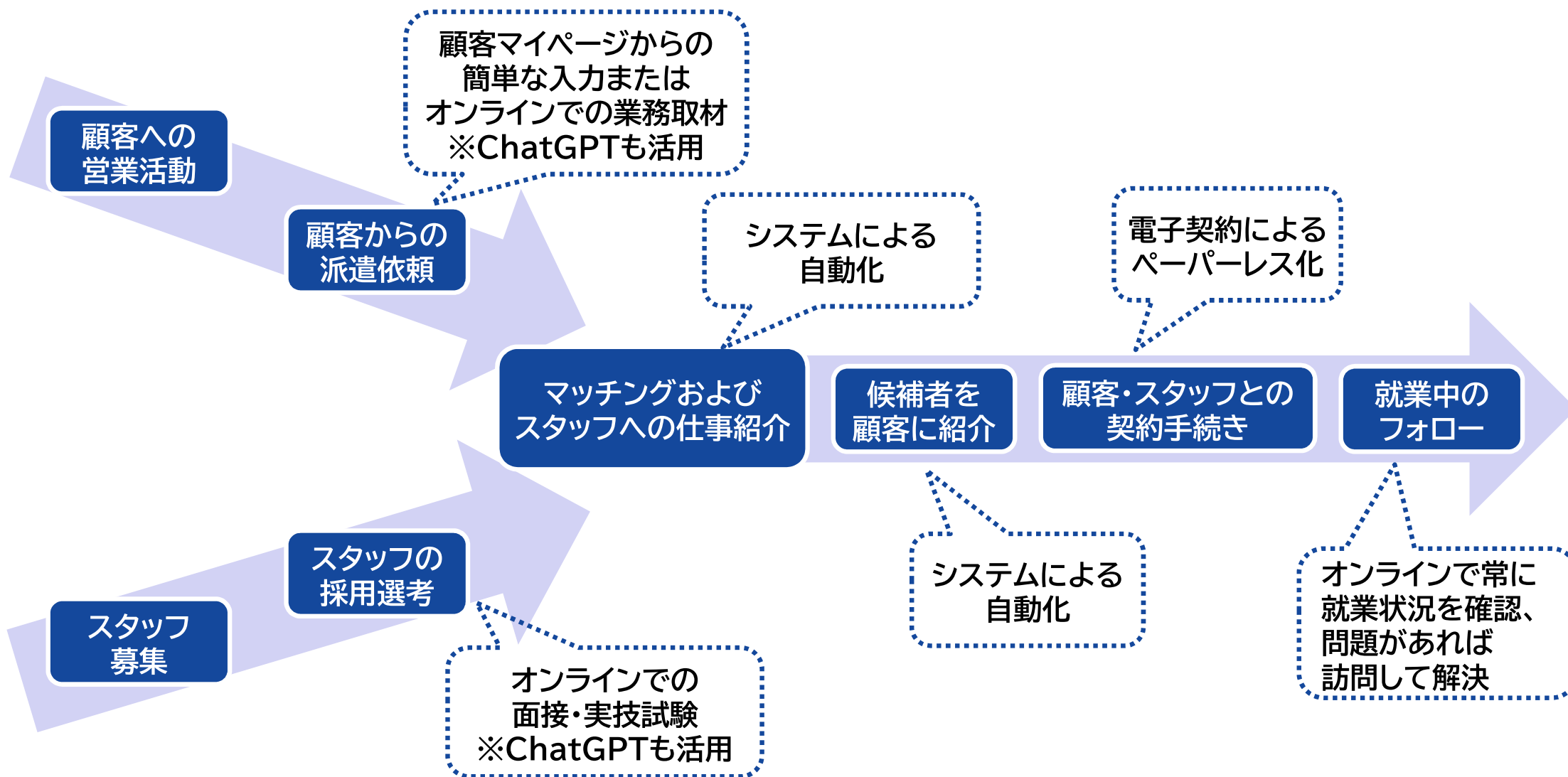
人材派遣の依頼・手続き・管理をWebで完結。
様々な労務手続き・書類のペーパーレス化や効率化はもちろん、
派遣スタッフ情報の一元管理も可能です。

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。



doconico を通じた派遣サービス

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

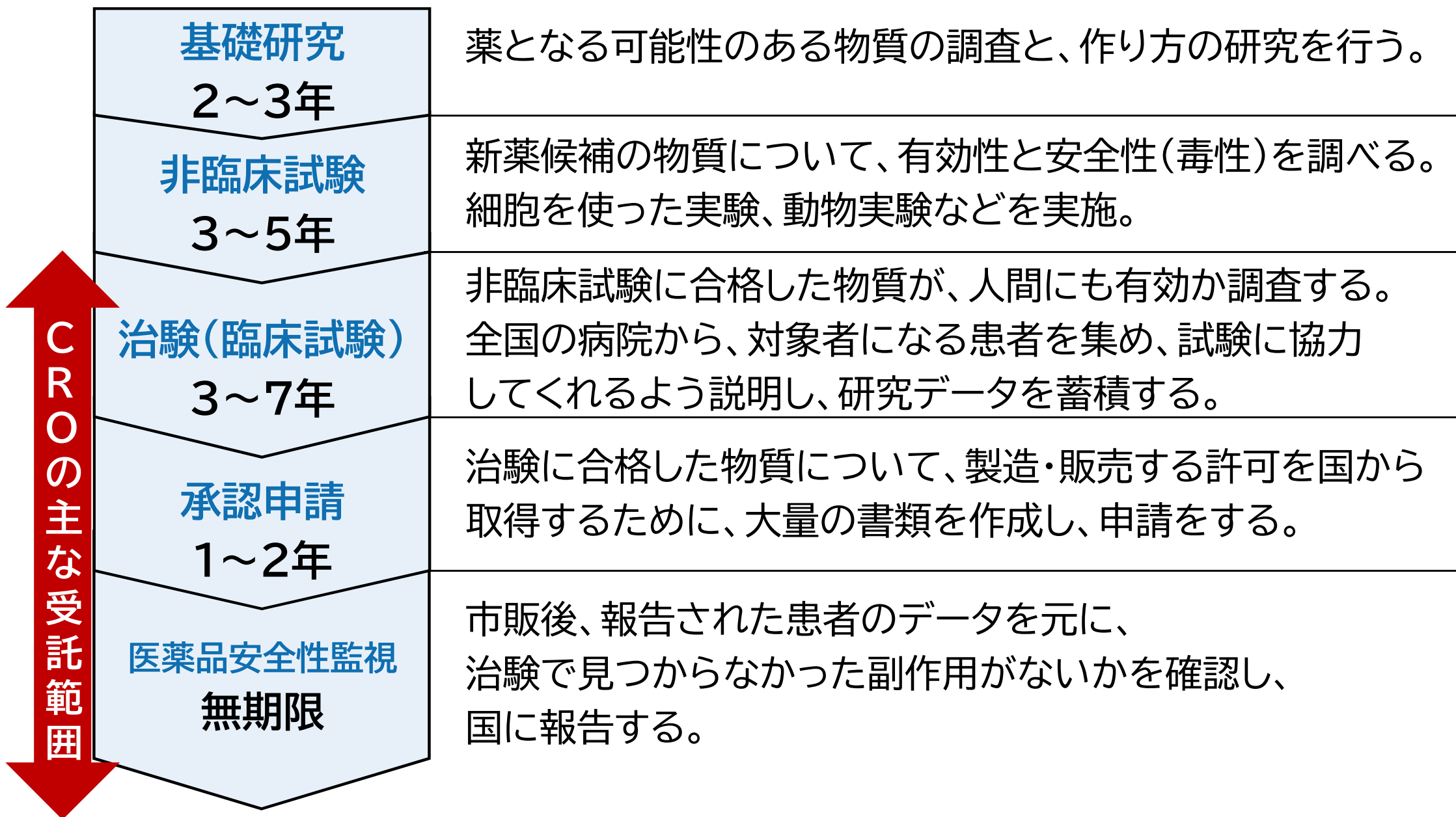
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization = 医薬品開発 業務受託機関)

医薬品メーカーが新しい医薬品を開発し、発売するためには、
10年～20年の時間と、200億円～300億円の費用がかかると言われています。

そのため、医薬品メーカーは、研究員が研究に集中できるよう、
医薬品開発に関する様々な付帯業務を、CROに発注します。

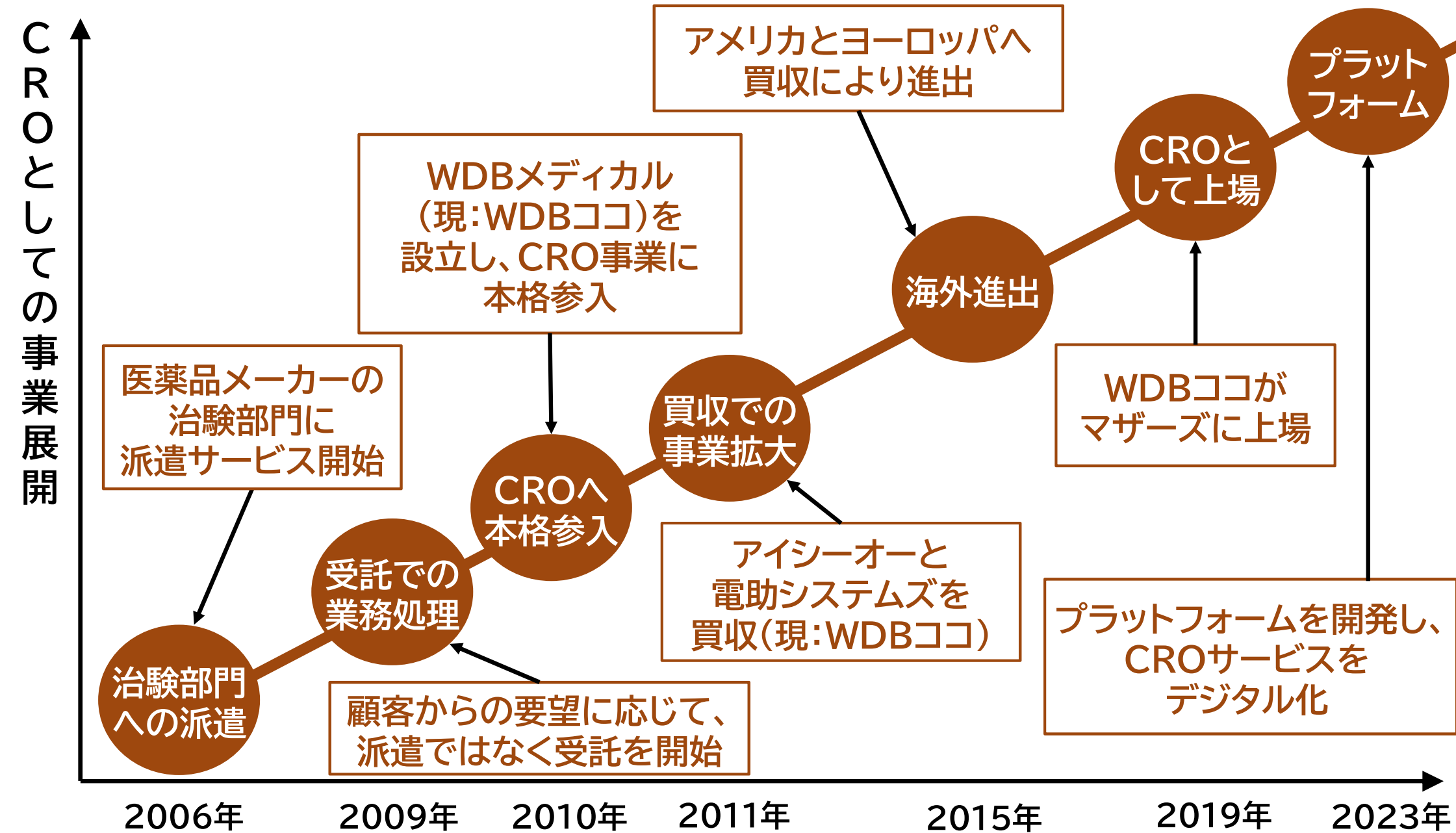
具体的に、どのような業務をCROが請け負うか、
次のページでご説明いたします。

新薬開発の流れとCROが請け負う業務



WDBG CRO事業の歴史

WDB



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
- 臨床研究支援

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(DZS)

- 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

中長期経営計画の進捗状況および 2024年3月期 2Q実績

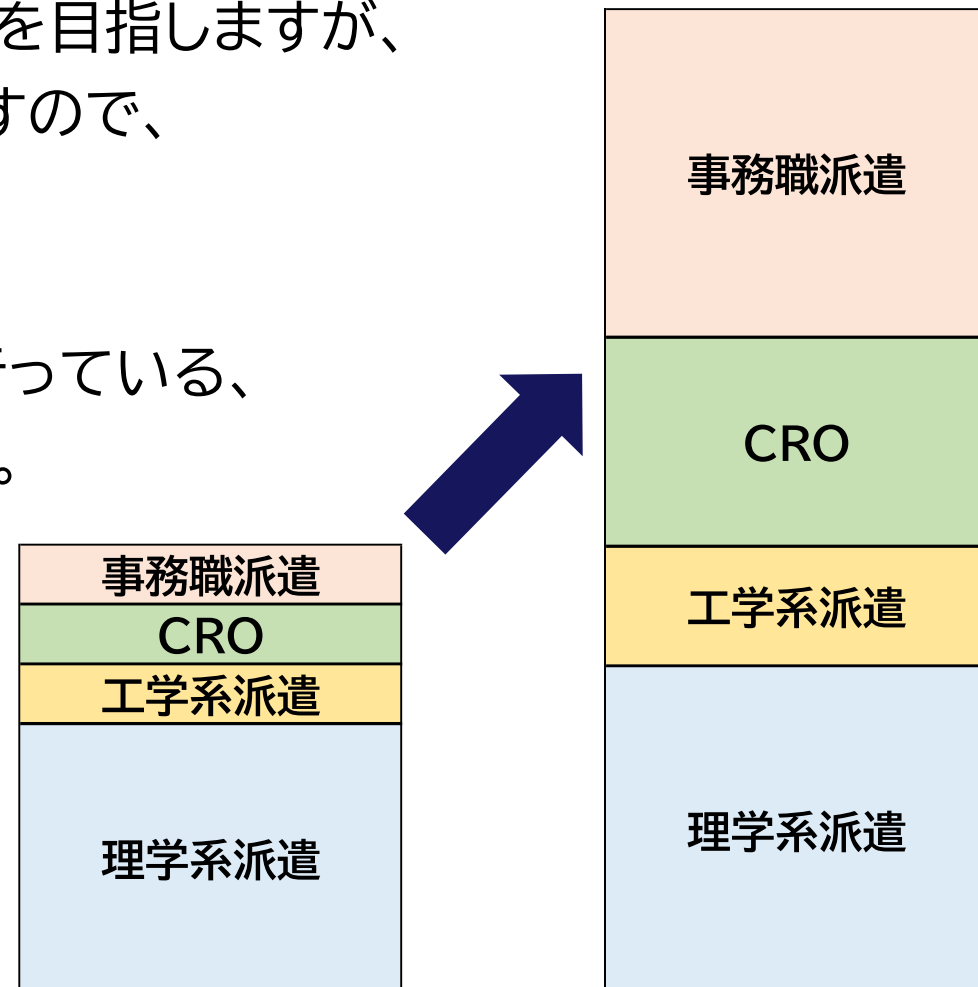
中長期経営計画の背景

当社の主力事業である理学系派遣の市場規模は、約950億円です。
当社は、その中で、現在34%（322億円）のシェアを占めております。
一方、理学系派遣の市場は成熟しており、大きな伸びを期待できません。

当社は今後、理学系派遣市場でのシェア50%を目指しますが、
それ以上の規模拡大は難しいと考えておりますので、
会社の成長には、新たな事業展開が必要です。

そのために、現在、主に姫路市近辺を中心に行っている、
事務職派遣の全国展開への挑戦を始めました。

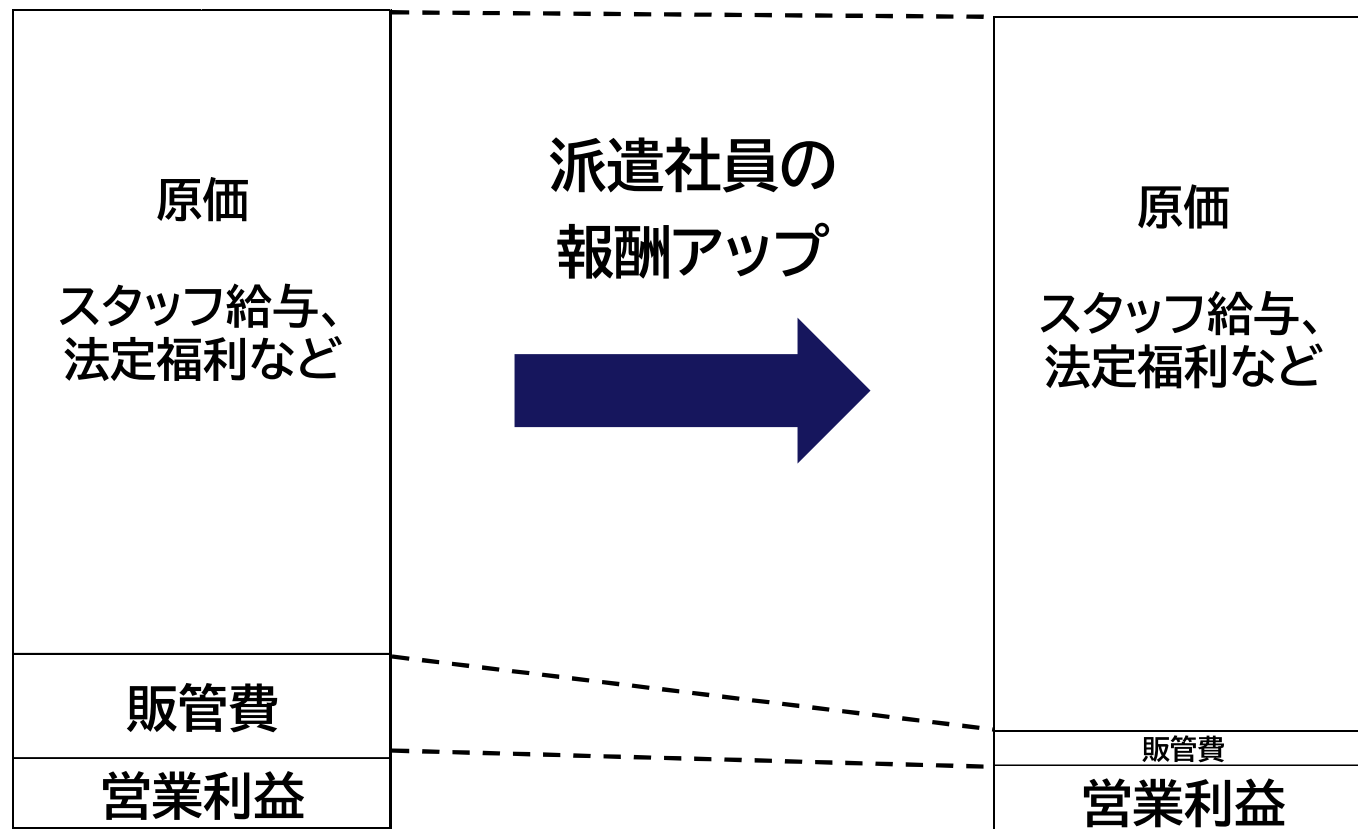
事務職派遣は、市場規模が1.7兆円と、
理学系派遣の20倍近くあるため、
大きく拡大できる可能性があります。



中長期経営計画の基本戦略（人材）

優秀な派遣人材を独占することで、事業を大きく成長させます。
そのために、豊富な仕事、充実した技術研修と就業後のフォローに加え、
派遣社員の報酬を大きくアップします(23/3期に取り組みを開始)。

その原資は、派遣プラットフォーム「ドコニコ」を通じて派遣サービスをデジタル化し、
事業の運営コストである販管費を、大幅に下げることによって捻出します。



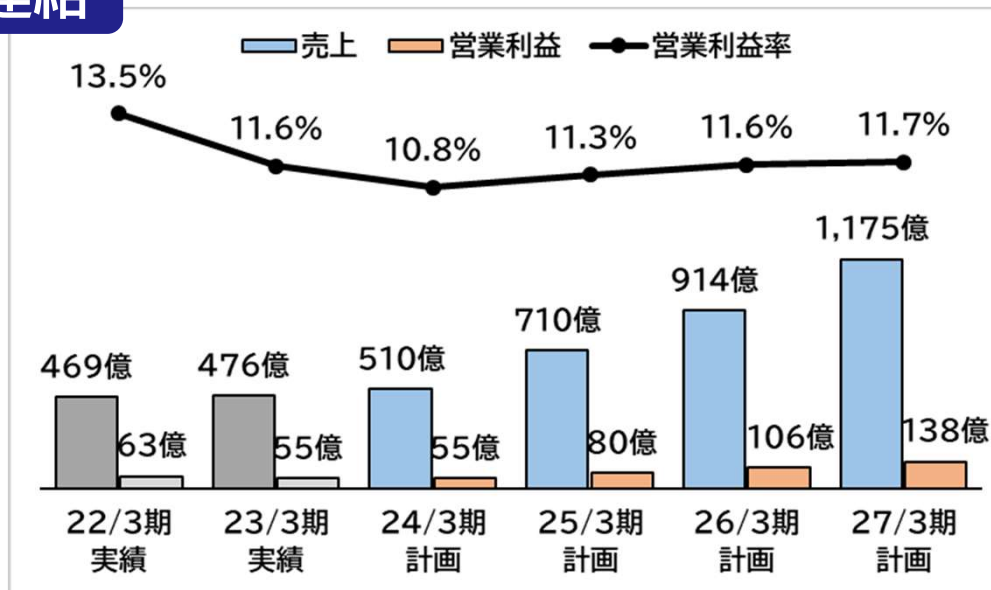
CROにおいても、サービスをデジタル化、DX化してコストを下げ、低価格高品質のサービスを提供することで、市場シェアを高めていきます。

さらに、プラットフォームを使った新規事業も計画しています。
まだ具体的には公表できませんが、デジタル技術を使ったマッチングビジネスを行う予定です。

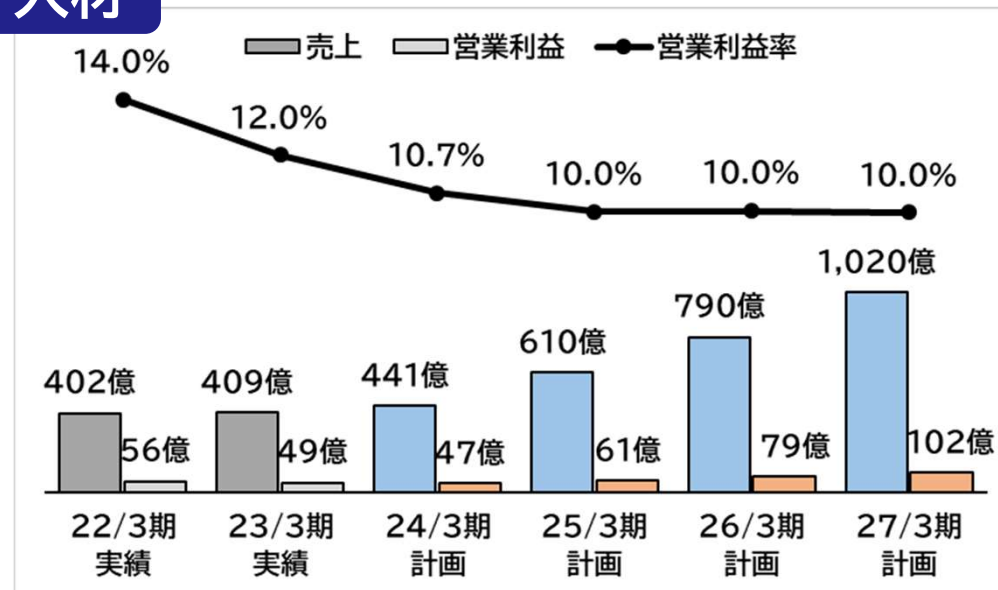
2027年3月期までの計画

WDB

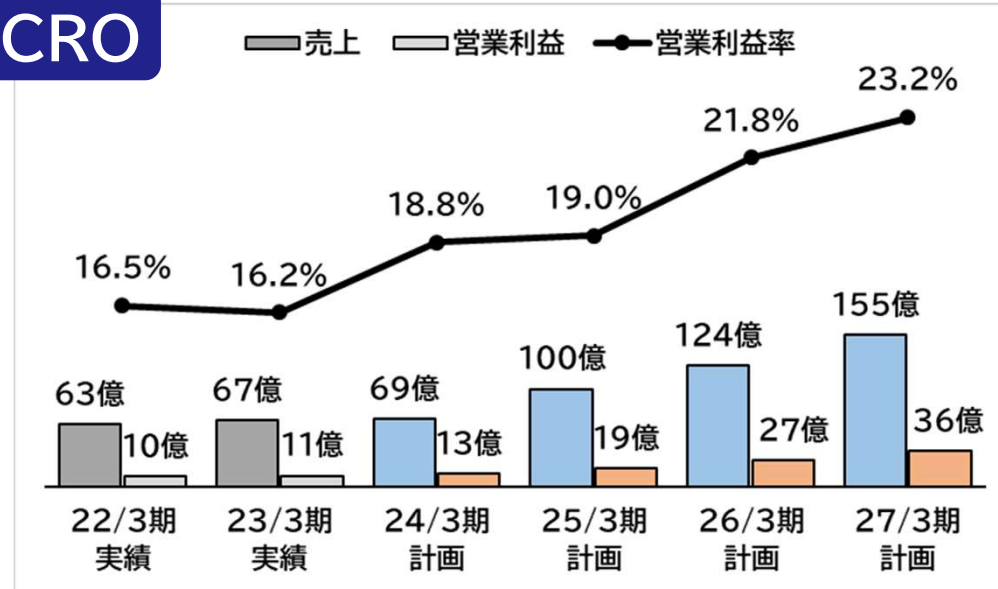
連結



人材



CRO



2Q累計業績	22/3期		23/3期		24/3期		23-24 増減額	23-24 増減率
売上高	232.4億	100.0%	237.1億	100.0%	246.5億	100.0%	9.4億	4.0%
原価	169.3億	72.9%	176.4億	74.4%	187.2億	75.9%	10.9億	6.2%
売上総利益	63.1億	27.1%	60.8億	25.6%	59.3億	24.1%	-1.5億	-2.4%
販管費	30.4億	13.1%	32.3億	13.6%	32.7億	13.3%	0.5億	1.4%
営業利益	32.7億	14.1%	28.5億	12.0%	26.6億	10.8%	-1.9億	-6.7%
経常利益	33.0億	14.2%	28.9億	12.2%	26.8億	10.9%	-2.1億	-7.3%
純利益	20.4億	8.8%	17.0億	7.2%	14.8億	6.0%	-2.1億	-12.6%

- ・24年3月期 上半期は、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。
営業日数は、前期と同じでした。
- ・一方、派遣社員の報酬をアップしたことによる原価率の上昇により、
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	22/3期		23/3期		24/3期		23-24 増減額	23-24 増減率
売上高	117.1億	100.0%	118.6億	100.0%	124.7億	100.0%	6.1億	5.1%
原価	84.7億	72.3%	88.0億	74.2%	95.1億	76.3%	7.2億	8.1%
売上総利益	32.5億	27.7%	30.6億	25.8%	29.6億	23.7%	-1.1億	-3.5%
販管費	15.4億	13.2%	16.3億	13.8%	16.7億	13.4%	0.3億	2.0%
営業利益	17.0億	14.5%	14.3億	12.0%	12.9億	10.3%	-1.4億	-9.8%
経常利益	17.3億	14.7%	14.3億	12.1%	13.1億	10.5%	-1.3億	-8.9%
純利益	10.7億	9.1%	8.9億	7.5%	6.3億	5.0%	-2.7億	-29.9%

2Q四半期業績	22/3期		23/3期		24/3期		23-24 増減額	23-24 増減率
売上高	115.2億	100.0%	118.5億	100.0%	121.8億	100.0%	3.3億	2.8%
原価	84.6億	73.4%	88.4億	74.6%	92.1億	75.6%	3.7億	4.2%
売上総利益	30.6億	26.6%	30.1億	25.4%	29.8億	24.4%	-0.4億	-1.2%
販管費	14.9億	12.9%	15.9億	13.4%	16.1億	13.2%	0.1億	0.8%
営業利益	15.7億	13.6%	14.2億	12.0%	13.7億	11.2%	-0.5億	-3.6%
経常利益	15.8億	13.7%	14.6億	12.3%	13.7億	11.3%	-0.8億	-5.8%
純利益	9.7億	8.4%	8.0億	6.8%	8.6億	7.0%	0.5億	6.7%

業績の推移（セグメント別）

<累計>

2Q累計業績		22/3期		23/3期		24/3期		23-24 増減額	23-24 増減率
人材	売上高	200.1億	-	203.9億	-	212.2億		8.3億	4.1%
	セグメント利益	28.1億	14.0%	25.3億	12.4%	23.0億	10.8%	-2.3億	-9.3%
	営業日数	120日	-	120日	-	120日		0日	0.0%
	1日当たり売上	1.67億	-	1.70億	-	1.77億		0.07億	4.1%
CRO	売上高	30.9億	-	33.2億	-	34.3億		1.0億	3.0%
	セグメント利益	5.9億	19.2%	5.7億	17.3%	6.1億	17.7%	0.3億	5.7%

<四半期別>

1Q業績		22/3期		23/3期		24/3期		23-24 増減額	23-24 増減率
人材	売上高	101.9億	-	102.7億	-	107.8億		5.0億	4.9%
	セグメント利益	15.6億	15.3%	14.0億	13.6%	11.3億	10.5%	-2.7億	-19.2%
	営業日数	61日	-	60日	-	60日		0日	0.0%
	1日当たり売上	1.67億	-	1.71億	-	1.80億		0.08億	4.9%
CRO	売上高	14.6億	-	15.9億	-	16.9億		1.0億	6.6%
	セグメント利益	2.2億	15.4%	1.8億	11.3%	2.9億	17.0%	1.1億	60.7%

2Q四半期業績		22/3期		23/3期		24/3期		23-24 増減額	23-24 増減率
人材	売上高	98.1億	-	101.1億	-	104.4億		3.3億	3.3%
	セグメント利益	12.5億	12.7%	11.3億	11.2%	11.7億	11.2%	0.3億	3.0%
	営業日数	59日	-	60日	-	60日		0日	0.0%
	1日当たり売上	1.66億	-	1.69億	-	1.74億		0.05億	3.3%
CRO	売上高	16.4億	-	17.4億	-	17.3億		0.0億	-0.2%
	セグメント利益	3.7億	22.6%	3.9億	22.7%	3.2億	18.4%	-0.8億	-19.2%

<人材>

- ・第1四半期に引き続き、東京と神戸に設けたサポートデスクにて、オンラインでの営業活動および求職者の面接に取り組み、業務の効率化に努めました。
また、各支店で行う営業活動についても、さらなるオンライン化を進めました。
- ・ドコニコに、生成AIである、ChatGPTを組み込みました。これにより、派遣サービスに関する質問や派遣の依頼内容ヒアリングを、AIとサポートデスクで協力して行う体制を築き、業務のさらなる効率化を進めました。
- ・4月にリリースした事務職版ドコニコを活用し、事務職の営業活動、求人活動を引き続き行いました。

<CRO>

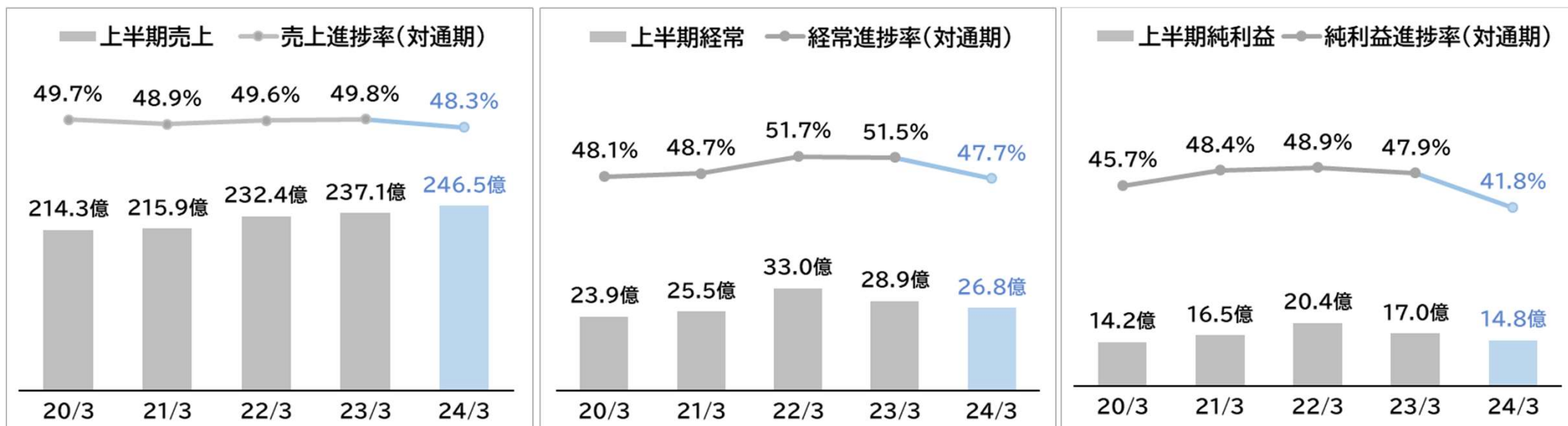
- ・WDBココでは、引き続きCROサービスプラットフォームについての開発を進めました。

2024年3月期 通期見通し

2024年3月期の見通しは、23年5月に発表したものから変更ありません。

	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%

2024年3月期 通期見通しに対する進捗率

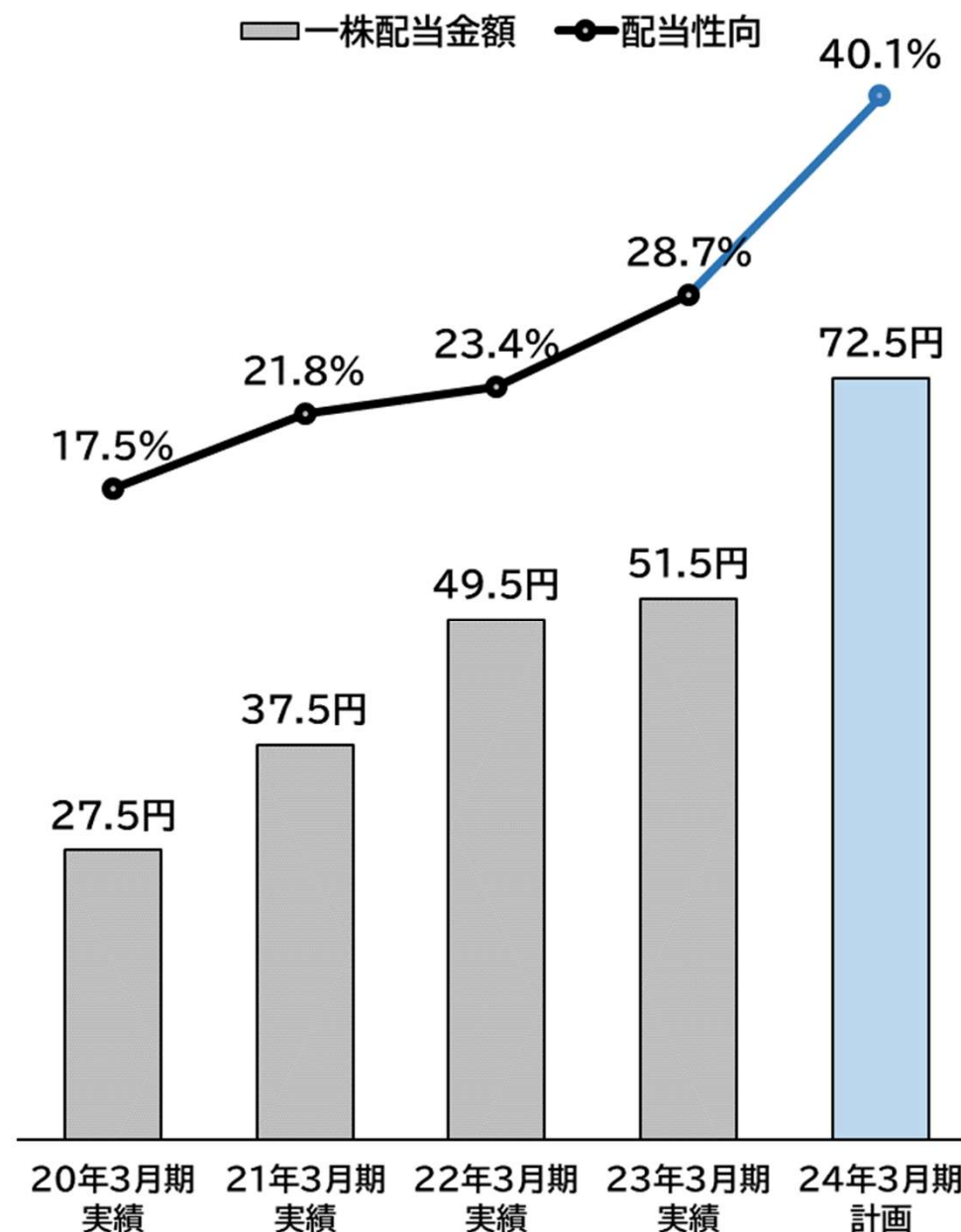


- ・売上は、通期見通しに対し、例年通りの進捗率です。
- ・経常利益および純利益の進捗率が例年に比べて低い理由は、昨年は7月に派遣スタッフの待遇改善を行ったため、第1四半期にその影響が表れていなかったことです。第2四半期以降、その影響はなくなりますので、進捗率は改善していく見通しです。

配当の状況および今後の方針

24/3期より、配当性向の基準を、
30%から40%に変更しております。
その結果、24/3期は、大幅な増配予定です。

当社は、増益と増配を継続し、
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、
最大の株主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た投資を
継続する一方、利益率も維持し、
増収増益と増配を続けられるよう、
努力してまいります。



今年は、中長期経営計画の2年目になります。

昨年から続けている取り組みを通じ、当社の戦略は、市場が求めるものと合致しているという手ごたえを感じております。

残り3年4ヶ月、中長期経営計画の実現に向け、挑戦を続けてまいります。
変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

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

<https://www.wdb-g.com/system/wdbhd/contact/index.html>