

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
2024年3月期 3Q 決算説明資料

会社概要（2024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 : 1,013名(派遣社員他 10,469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（2024年2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

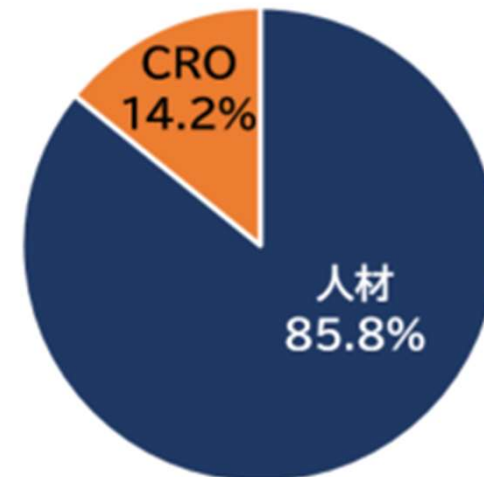
Medfiles USA

その他事業

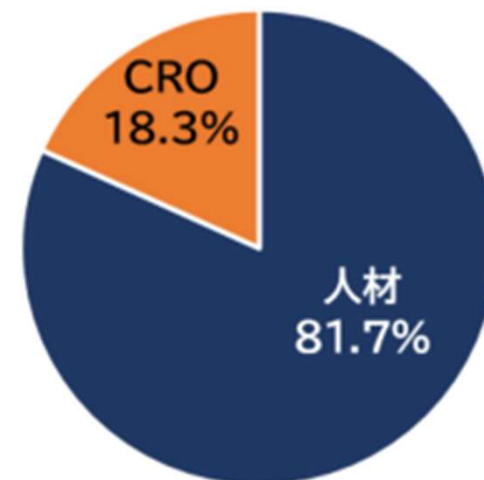
WDB事業承継パートナーズ

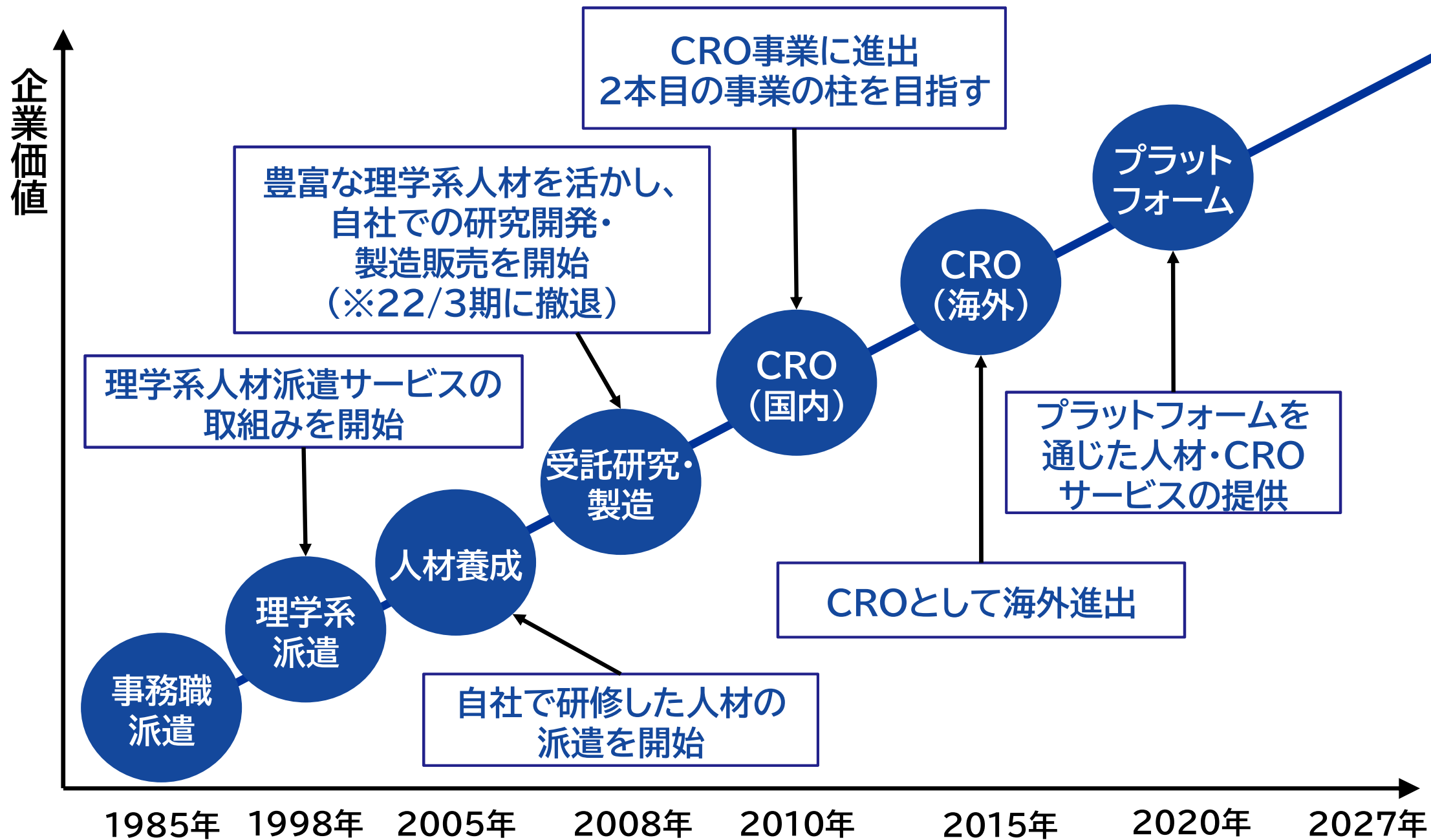
WDB独歩

<売上高構成比（23/3期）>



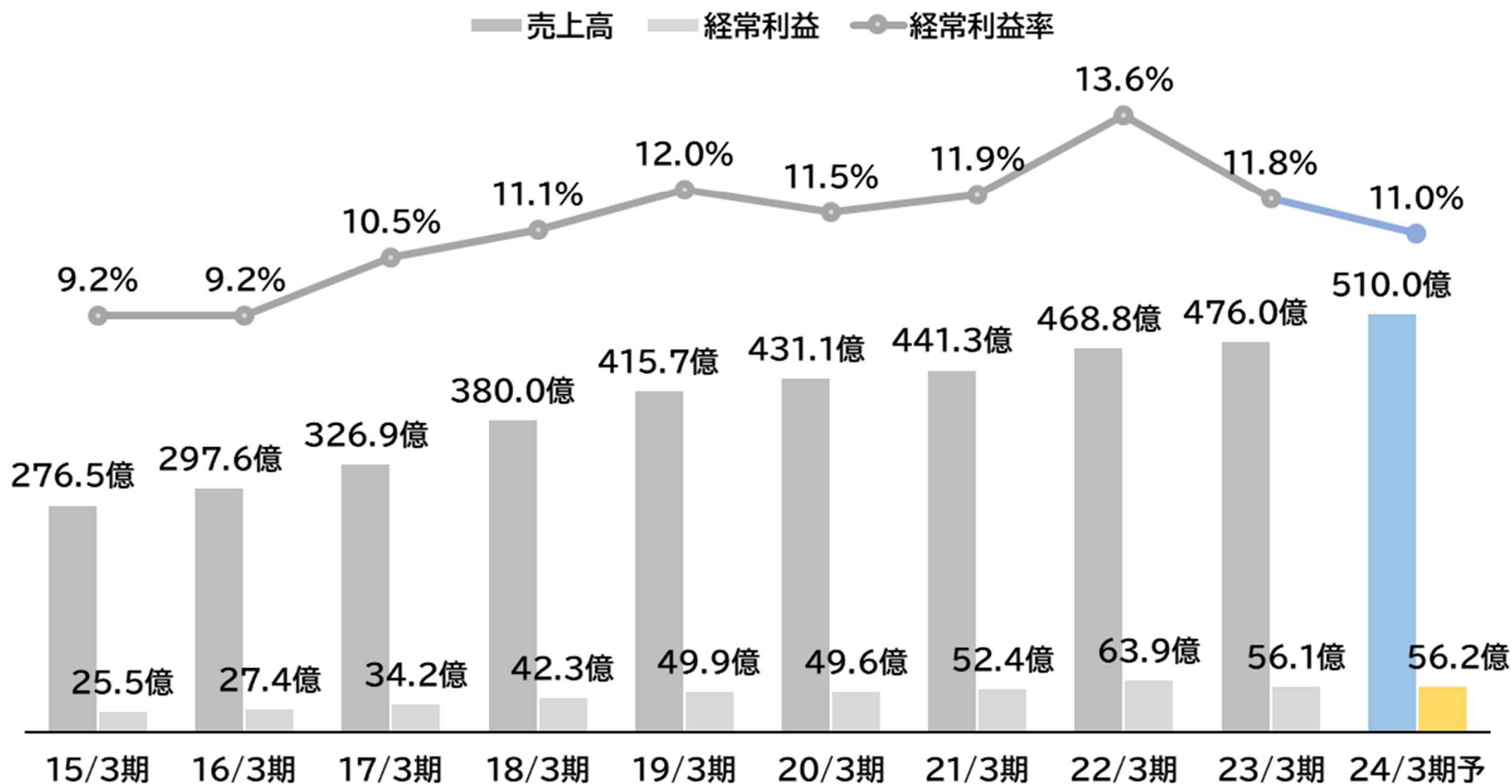
<利益構成比（23/3期）>





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。

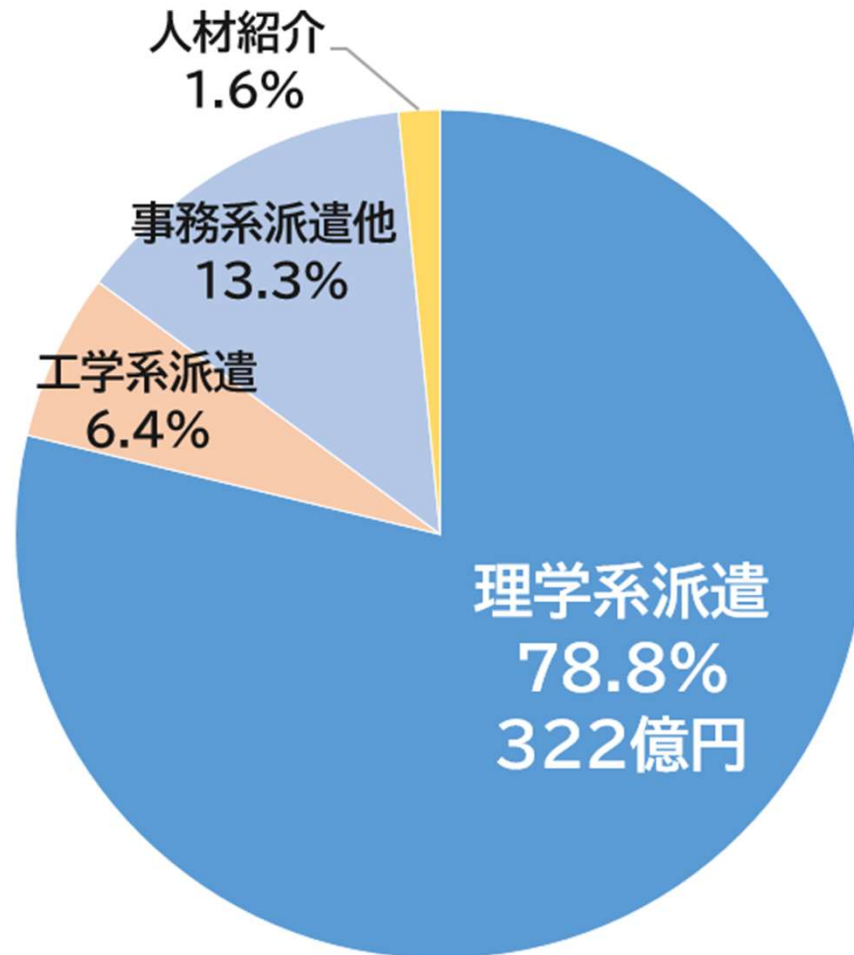


人材サービス（人材派遣）事業について

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



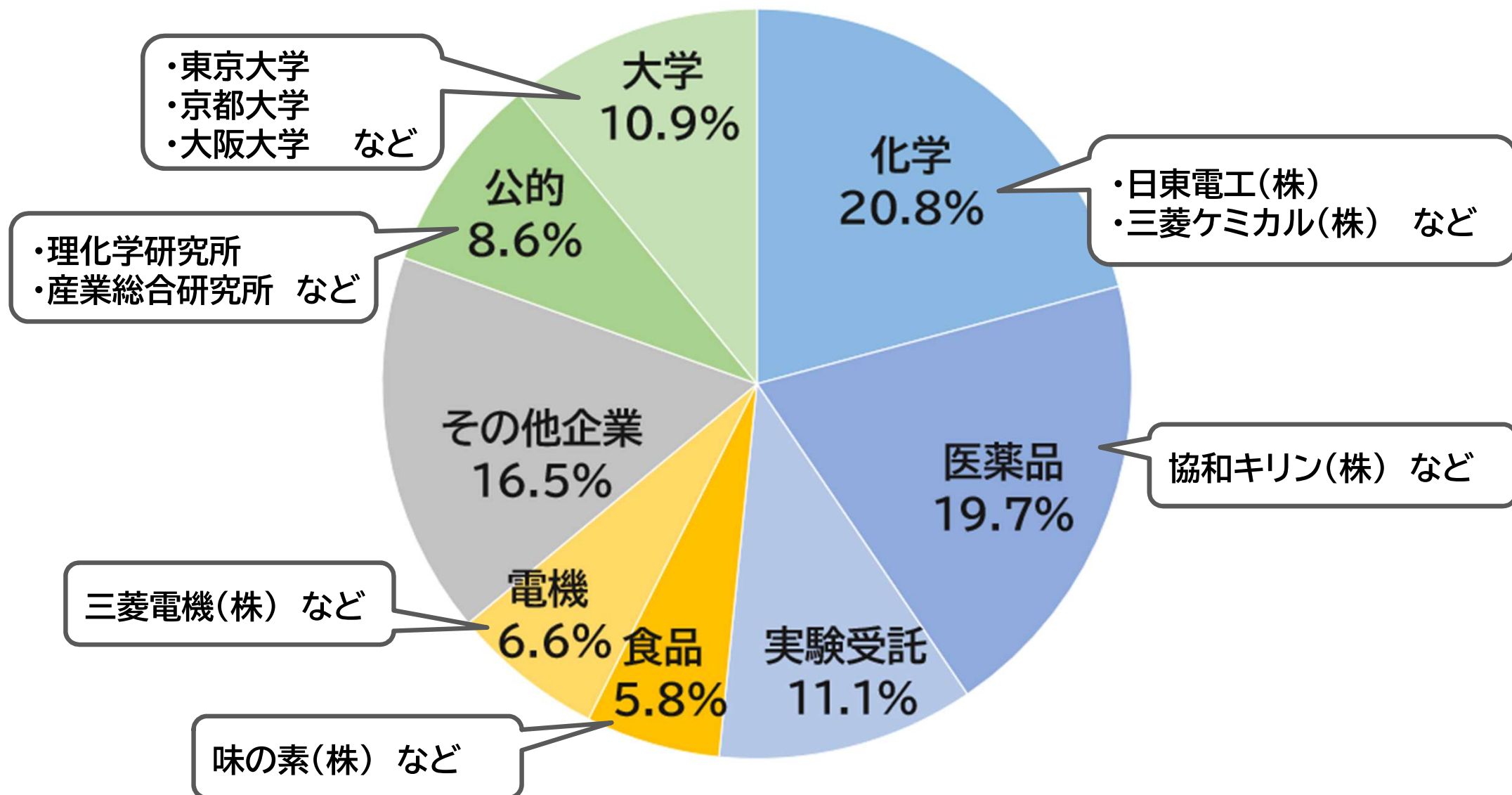
エバポレーターによる試薬濃縮



HPLCによる成分分析

派遣売上の業界構成比

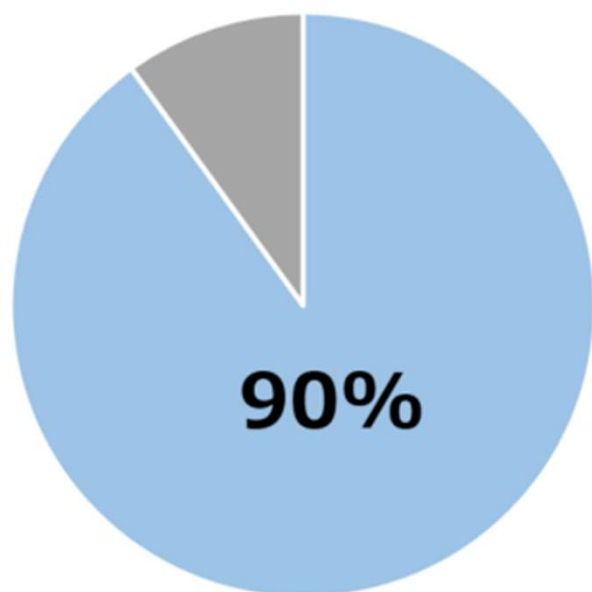
大手化学、医薬品、食品メーカーおよび公的研究所、大学の大半と取引があります。
幅広い業界との取引があり、景気動向の影響は比較的受けにくい顧客構成です。



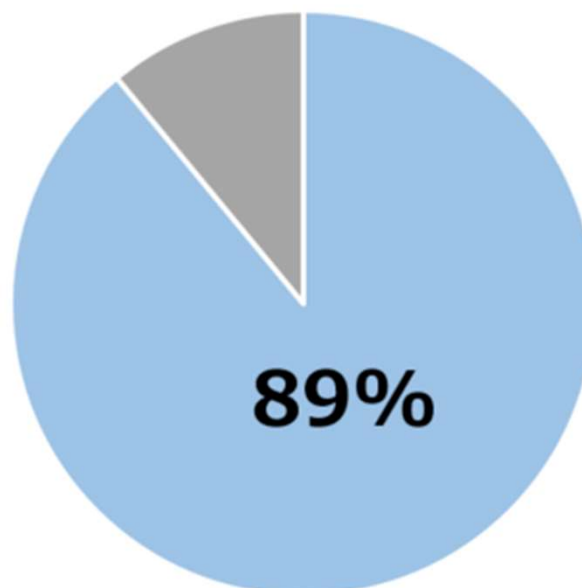
主要業界における取引実績

当社が主に顧客とする、医薬品・化学・食品業界および、公的研究機関・大学では、大半の企業および法人・大学との取引実績があります。

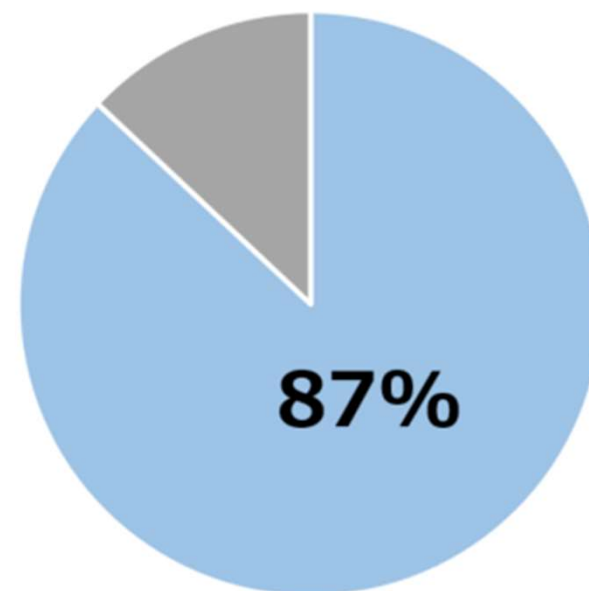
医薬品・化学・食品メーカー
各大手50社との取引状況



国立研究開発法人
主要30法人との取引状況



国公立大学(理系学部あり)
110大学との取引状況



＜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、定期的に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」

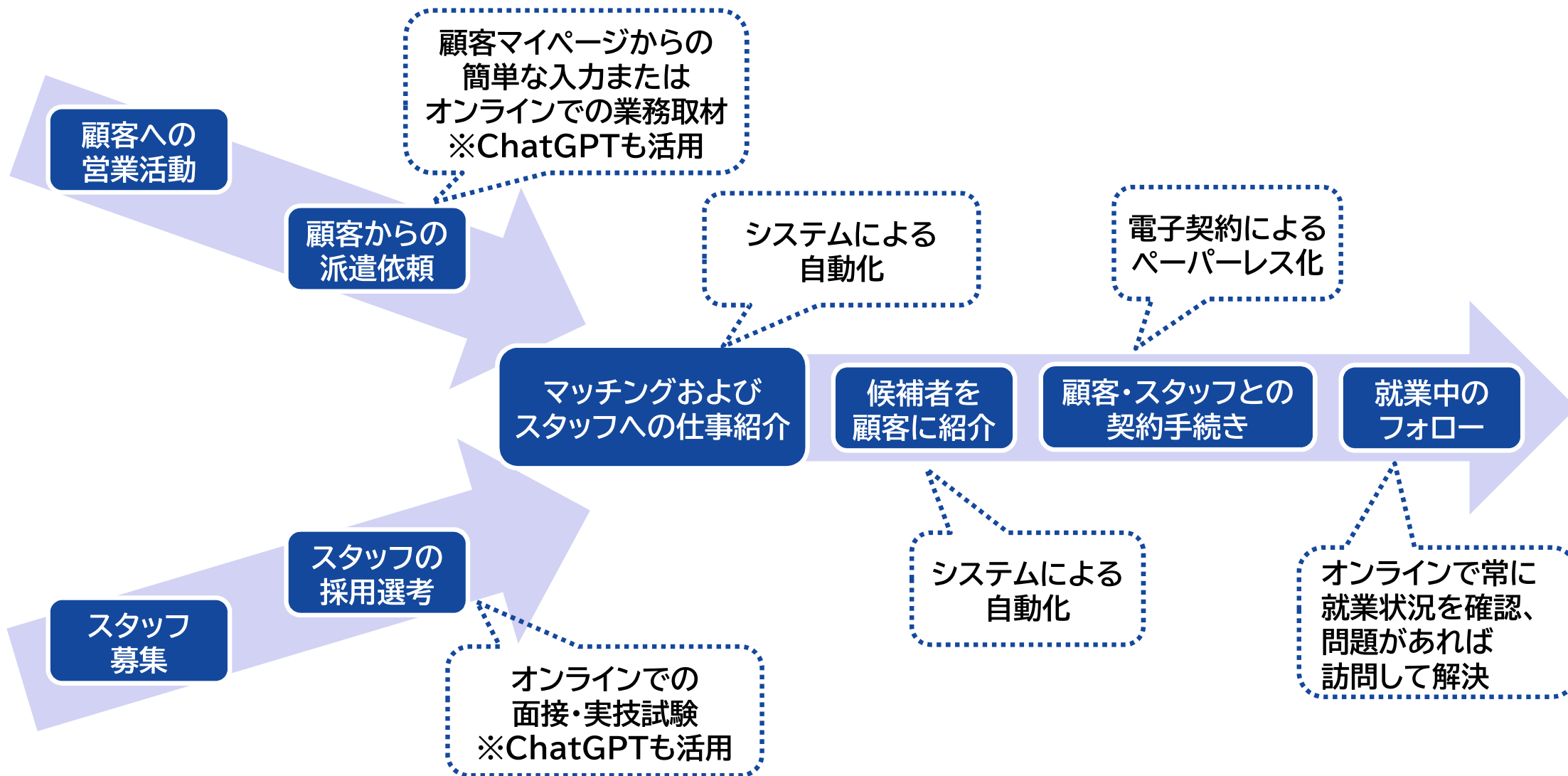
人材派遣の依頼・手続き・管理をWebで完結。
様々な労務手続き・書類のペーパーレス化や効率化はもちろん、
派遣スタッフ情報の一元管理も可能です。

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

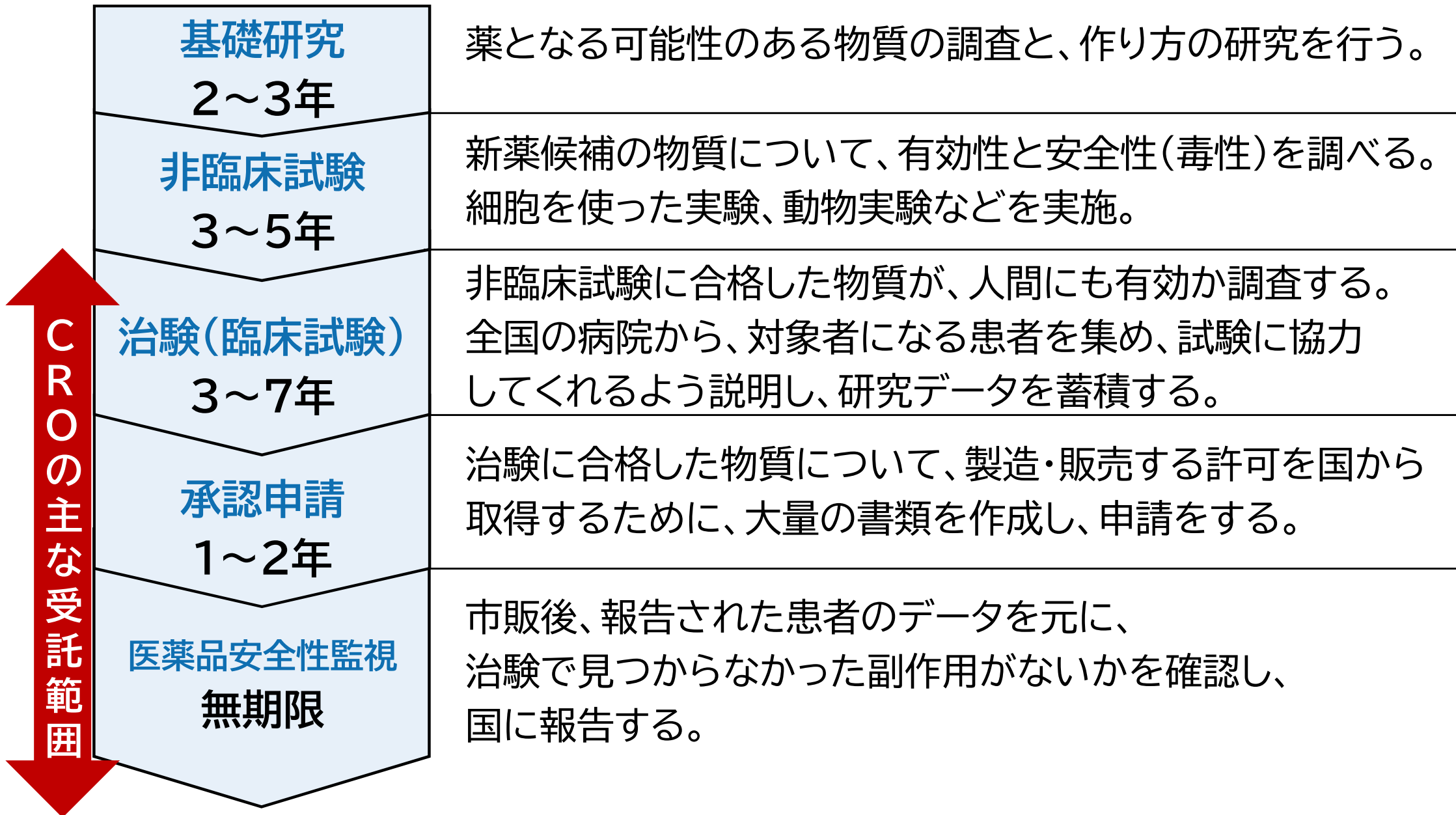
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization = 医薬品開発 業務受託機関)

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、500億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。

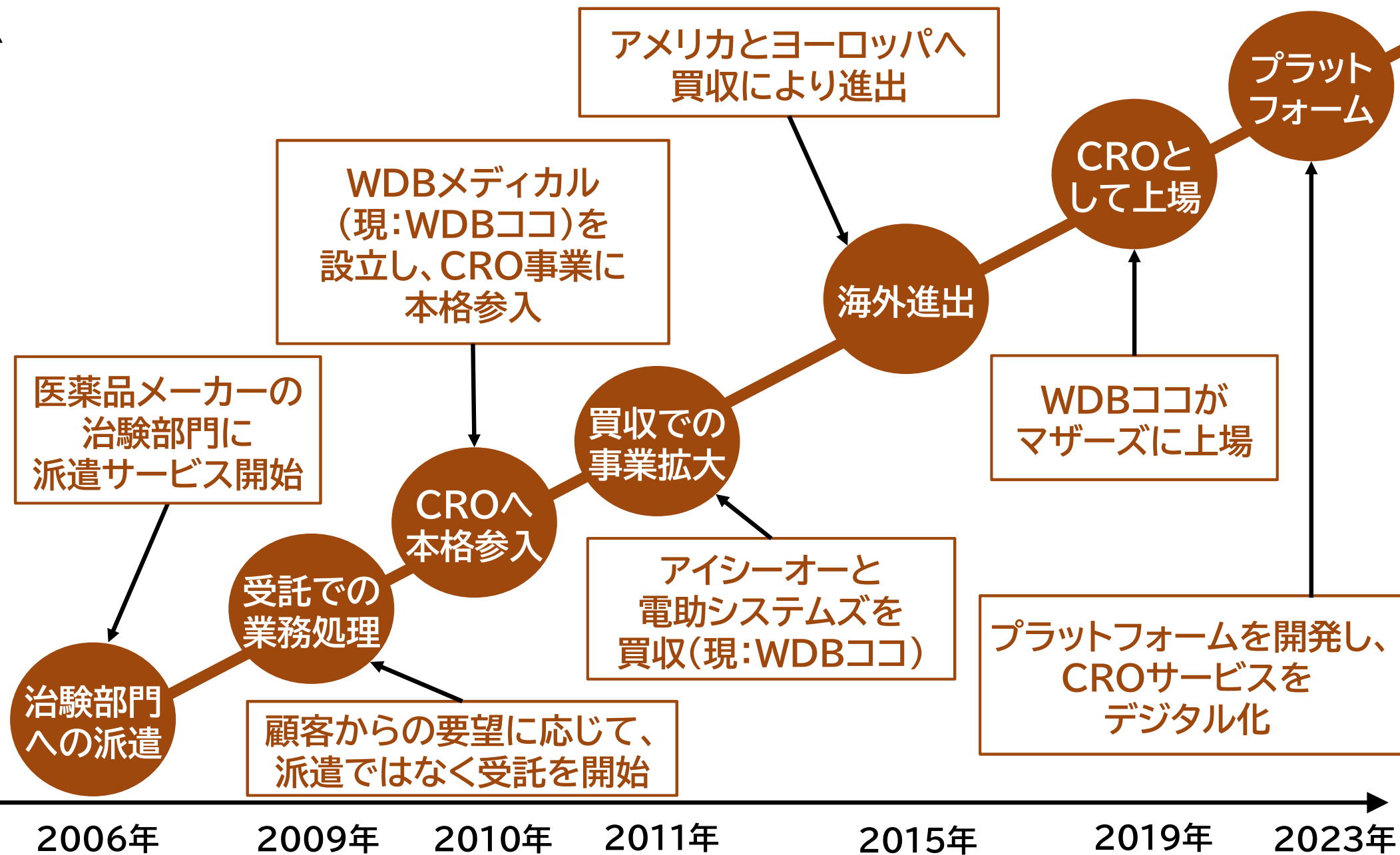
新薬開発の流れとCROが請け負う業務



WDBG CRO事業の歴史

WDB

CROとしての事業展開



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 3Q実績

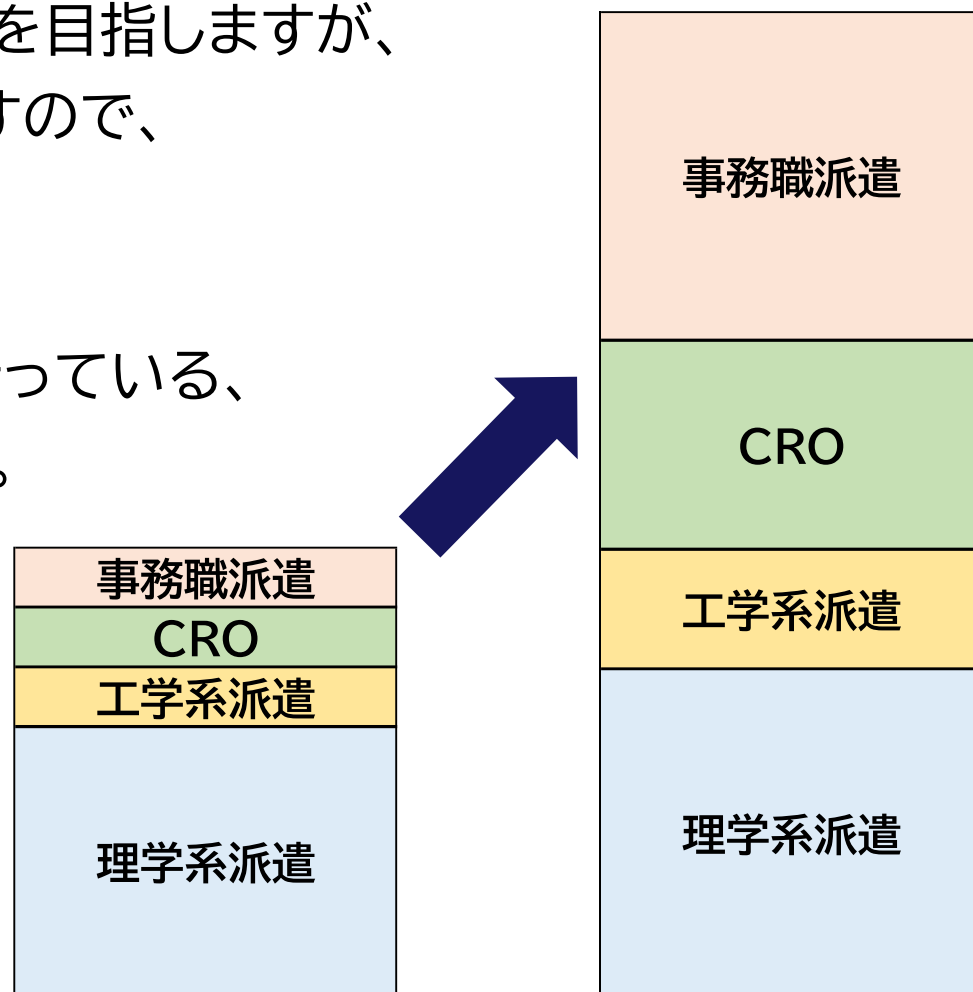
中長期経営計画の背景

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。

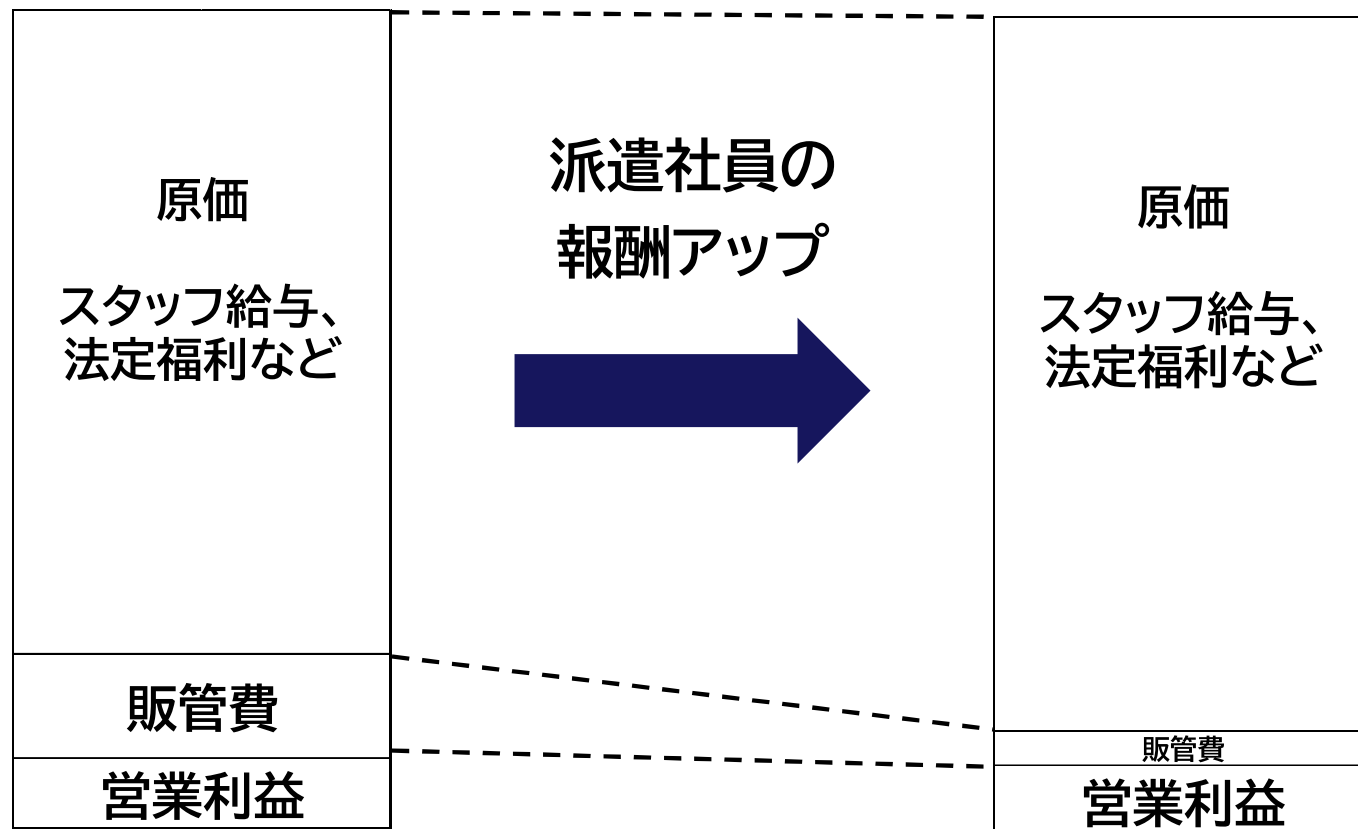
事務職派遣は、市場規模が1.7兆円と、
理学系派遣の20倍近くあるため、
大きく拡大できる可能性があります。



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。



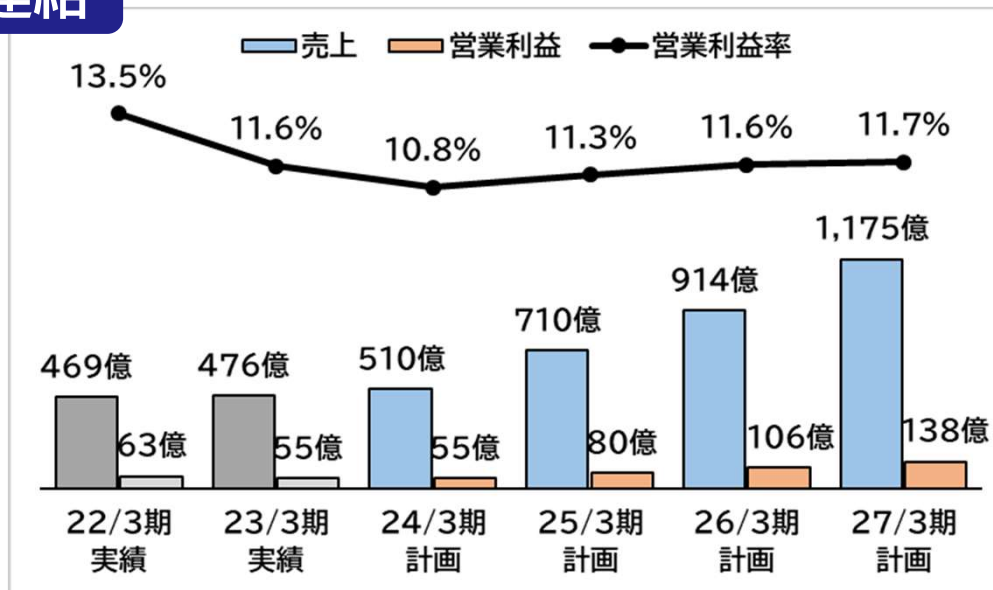
CROにおいても、サービスをデジタル化、DX化してコストを下げ、低価格高品質のサービスを提供することで、市場シェアを高めていきます。

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。

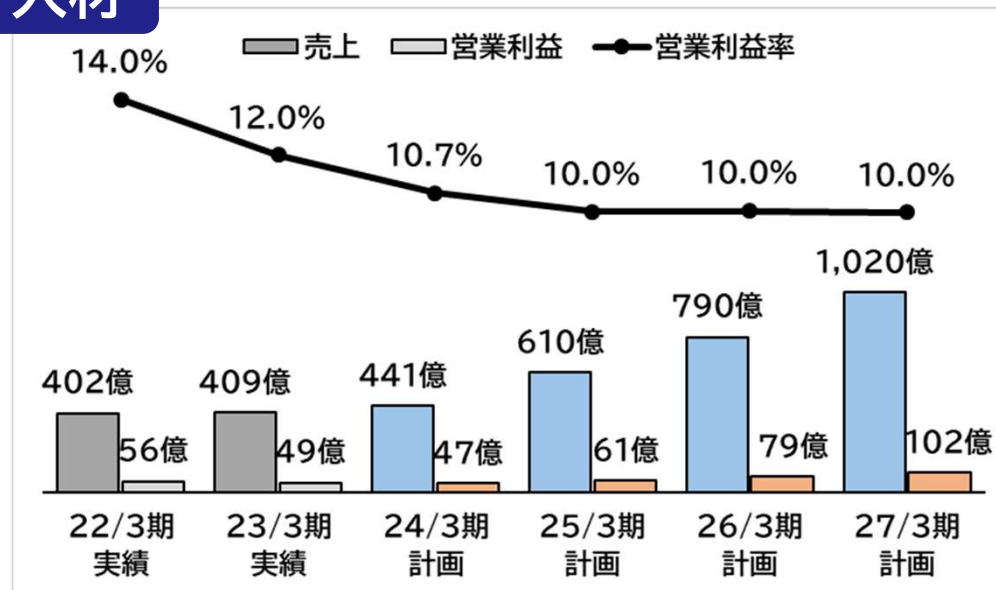
2027年3月期までの計画

WDB

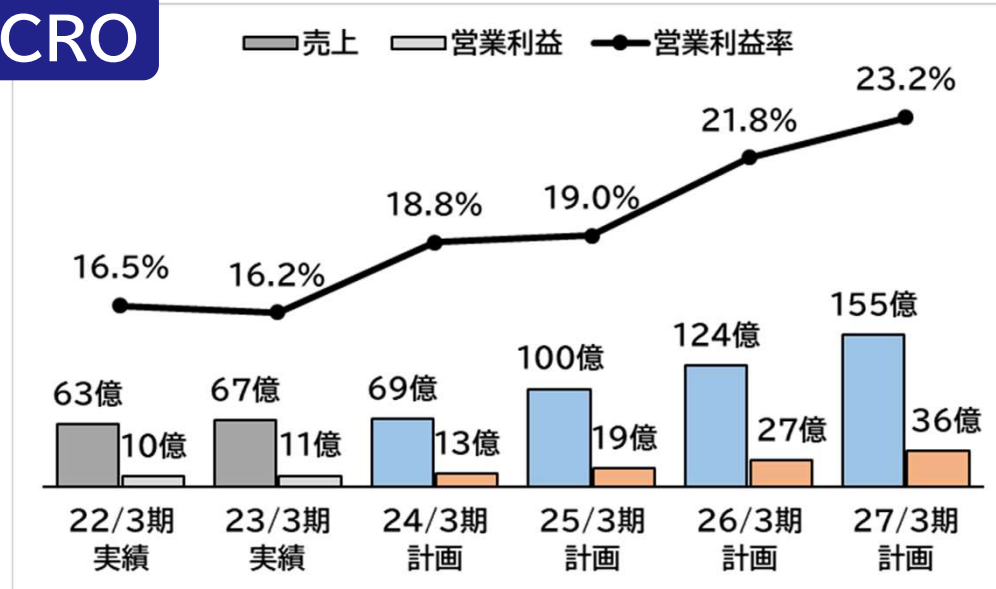
連結



人材



CRO



3Q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	353.0億	100.0%	357.3億	100.0%	372.9億	100.0%	15.5億	4.3%
原価	257.4億	72.9%	266.1億	74.5%	282.3億	75.7%	16.2億	6.1%
売上総利益	95.5億	27.1%	91.2億	25.5%	90.5億	24.3%	-0.7億	-0.8%
販管費	46.3億	13.1%	48.5億	13.6%	48.1億	12.9%	-0.4億	-0.9%
営業利益	49.2億	14.0%	42.7億	12.0%	42.5億	11.4%	-0.3億	-0.6%
経常利益	49.7億	14.1%	43.3億	12.1%	42.7億	11.5%	-0.5億	-1.2%
純利益	31.5億	8.9%	25.6億	7.2%	26.0億	7.0%	0.4億	1.5%

- ・24年3月期 3Q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に加え、営業日数が前期より1日(0.6%)多いことです。
- ・派遣社員の報酬をアップしたことにより、総利益は減少しました。
販管費の削減は進めておりますが、総利益の減少を吸収しきれず、減益となっています。

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%

3Q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	120.6億	100.0%	120.2億	100.0%	126.3億	100.0%	6.1億	5.1%
原価	88.1億	73.1%	89.8億	74.7%	95.1億	75.3%	5.3億	6.0%
売上総利益	32.5億	26.9%	30.5億	25.3%	31.2億	24.7%	0.8億	2.5%
販管費	15.9億	13.2%	16.2億	13.5%	15.3億	12.1%	-0.9億	-5.5%
営業利益	16.5億	13.7%	14.2億	11.8%	15.9億	12.6%	1.7億	11.7%
経常利益	16.7億	13.8%	14.3億	11.9%	15.9億	12.6%	1.6億	11.0%
純利益	11.1億	9.2%	8.7億	7.2%	11.2億	8.9%	2.5億	29.0%

業績の推移（セグメント別）

<累計>

3Q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	303.6億	-	307.3億	-	320.4億		13.1億	4.3%
	セグメント利益	43.3億	14.3%	37.6億	12.2%	35.3億	11.0%	-2.3億	-6.2%
	営業日数	182日	-	181日	-	182日		1日	0.6%
	1日当たり売上	1.67億	-	1.70億	-	1.76億		0.06億	3.7%
CRO	売上高	46.6億	-	50.0億	-	52.5億		2.4億	4.9%
	セグメント利益	8.7億	18.7%	8.9億	17.7%	10.9億	20.7%	2.0億	22.3%

業績の推移（セグメント別）

<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%

3Q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	103.5億	-	103.4億	-	108.1億		4.7億	4.6%
	セグメント利益	15.2億	14.7%	12.3億	11.9%	12.3億	11.4%	0.0億	0.1%
	営業日数	62日	-	61日	-	62日		1日	1.6%
	1日当たり売上	1.67億	-	1.70億	-	1.74億		0.05億	2.9%
CRO	売上高	15.7億	-	16.8億	-	18.2億		1.4億	8.5%
	セグメント利益	2.8億	17.8%	3.1億	18.7%	4.8億	26.2%	1.6億	52.4%

<人材>

- ・上半期に引き続き、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むことと、ChatGPTをドコニコに組み込むことで、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。
- ・スタッフの更なる待遇改善に向け、派遣料金の値上げ交渉と、サポートデスクへの業務集約を進める取り組みを行いました。
- ・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>

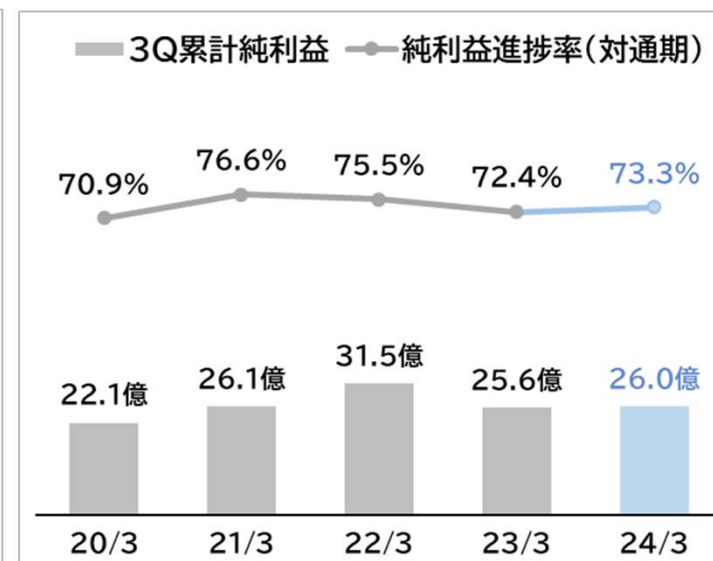
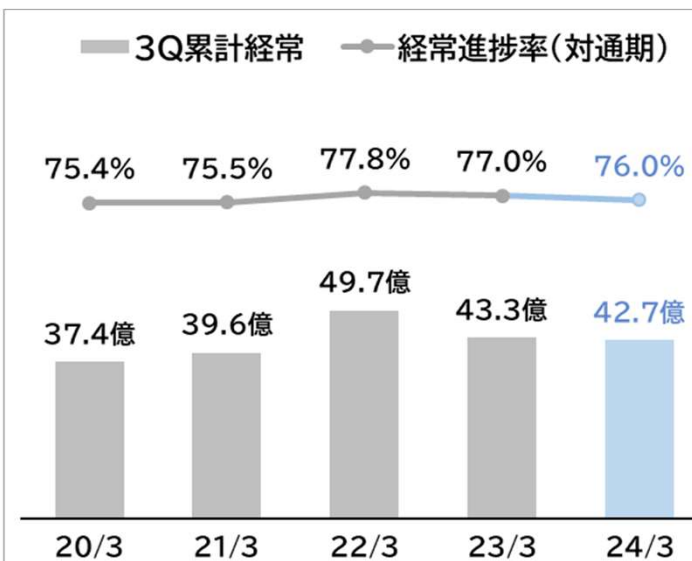
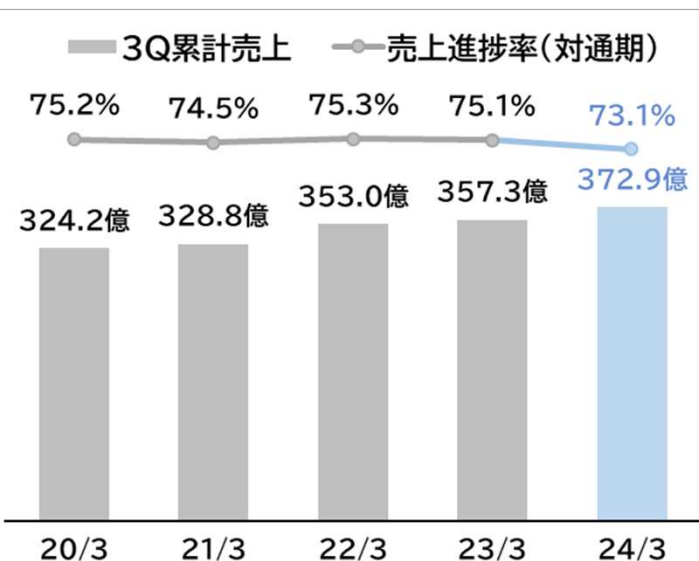
- ・WDBココでは、引き続きCROサービスプラットフォームについての開発を進めました。
- ・海外では、採算性の改善と、新規サービスの開始に向けた取り組みを進めました。

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

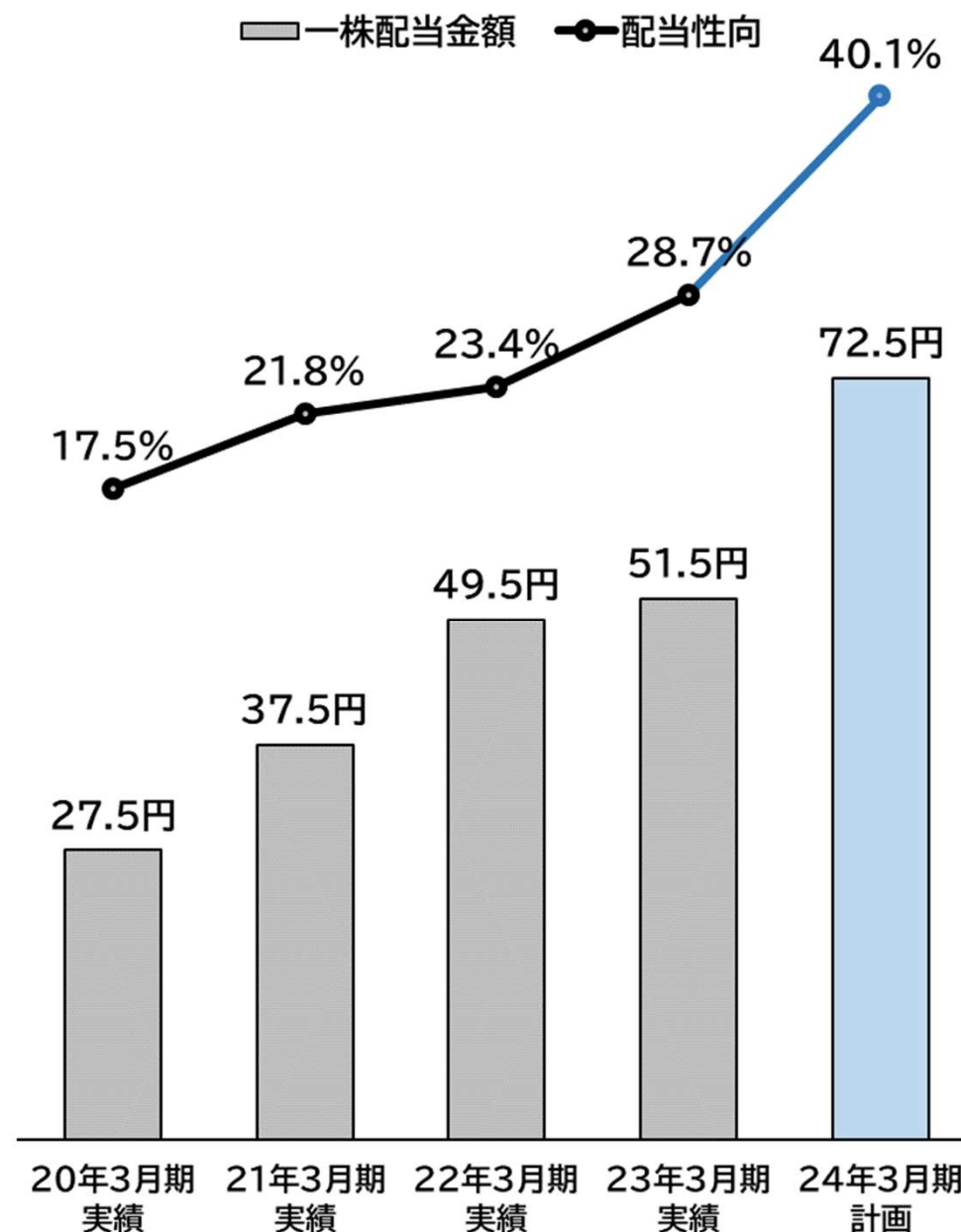


- ・売上は、通期見通しに対し、やや低い進捗率です。
- ・経常利益および純利益の進捗率は、例年通りの水準です。

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。



中長期経営計画の2年目も、あとわずかとなりました。

当社の戦略は、市場の要望と合致しているという手ごたえは感じておりますが、派遣スタッフの確保のためには、より一層の賃上げが必要となります。

そのために必要な取り組みを、引き続き行っていくしますので、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>