

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社
2024年3月期 決算説明資料

会社概要 (2024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 : 991名(派遣社員他 10,293名)
売上高 : 493億円(2024年3月期 連結)
経常利益 : 55億円(2024年3月期 連結)

<事業内容>

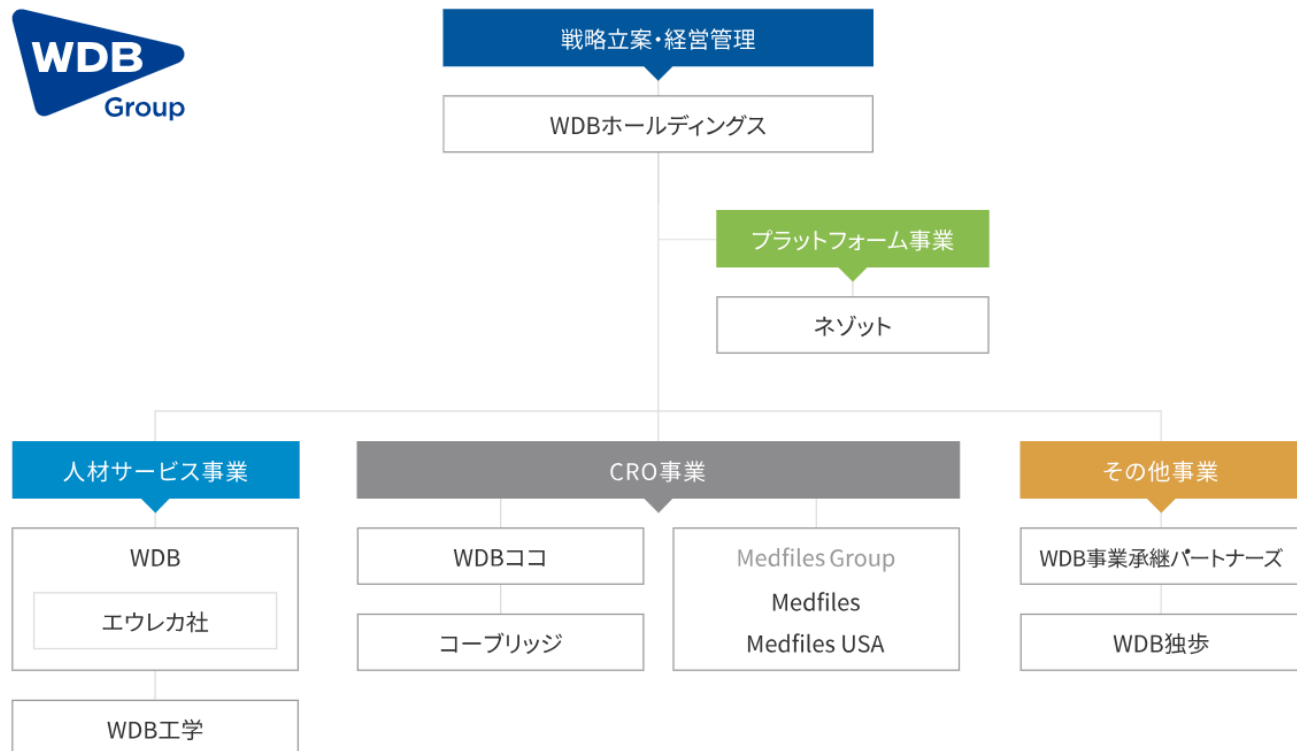
- ・理学系分野を中心とした人材サービス事業
- ・CRO事業
- ・プラットフォーム、その他の事業



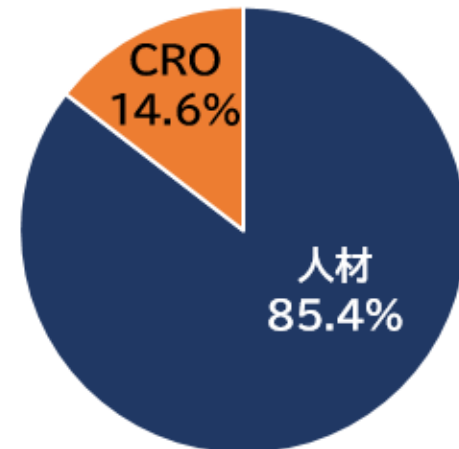
WDBHHD 本社ビル(兵庫県姫路市)

グループ会社一覧 (2024年5月現在)

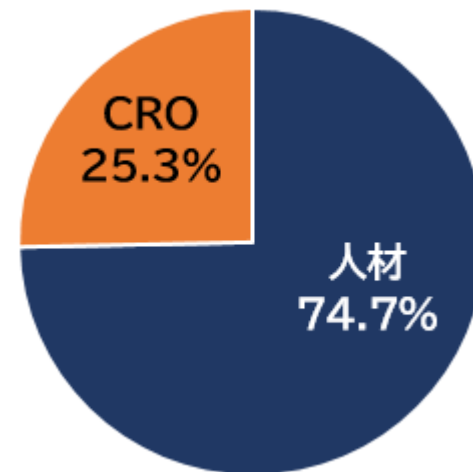
WDB

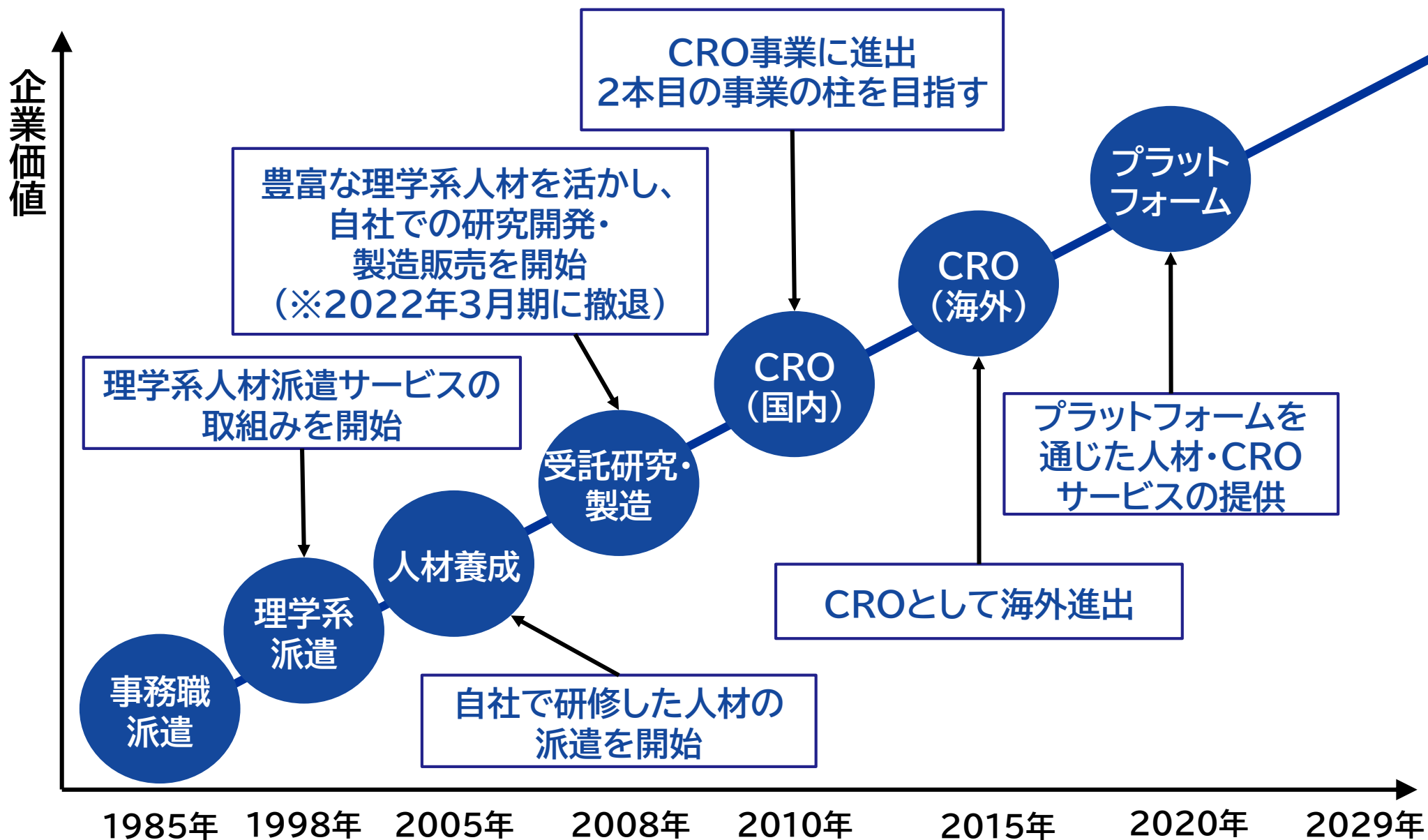


<売上高構成比 (2024年3月期)>



<利益構成比 (2024年3月期)>

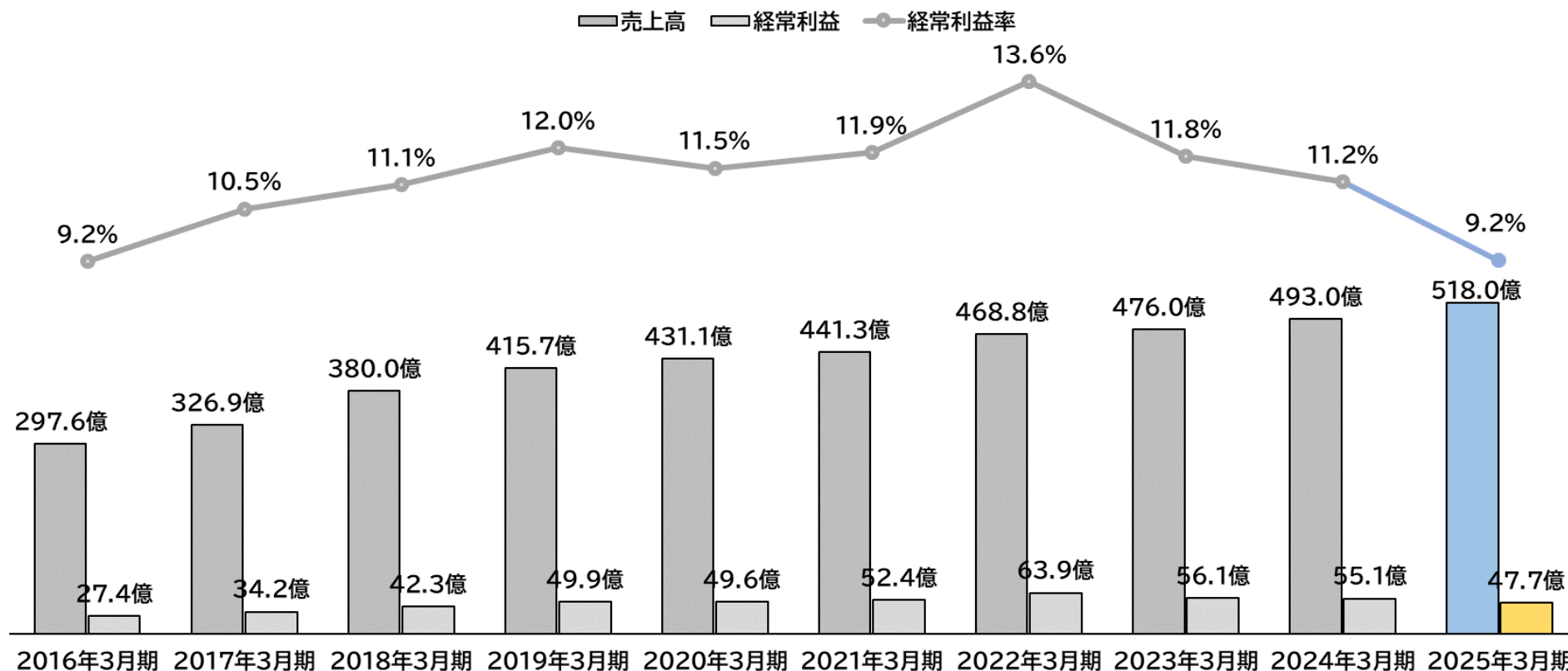




過去10年の業績推移

過去10年、増収を続けております。

また、2023年3月期以降は経常利益が伸びておりませんが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、派遣スタッフの待遇改善に取り組んでいることが理由です。

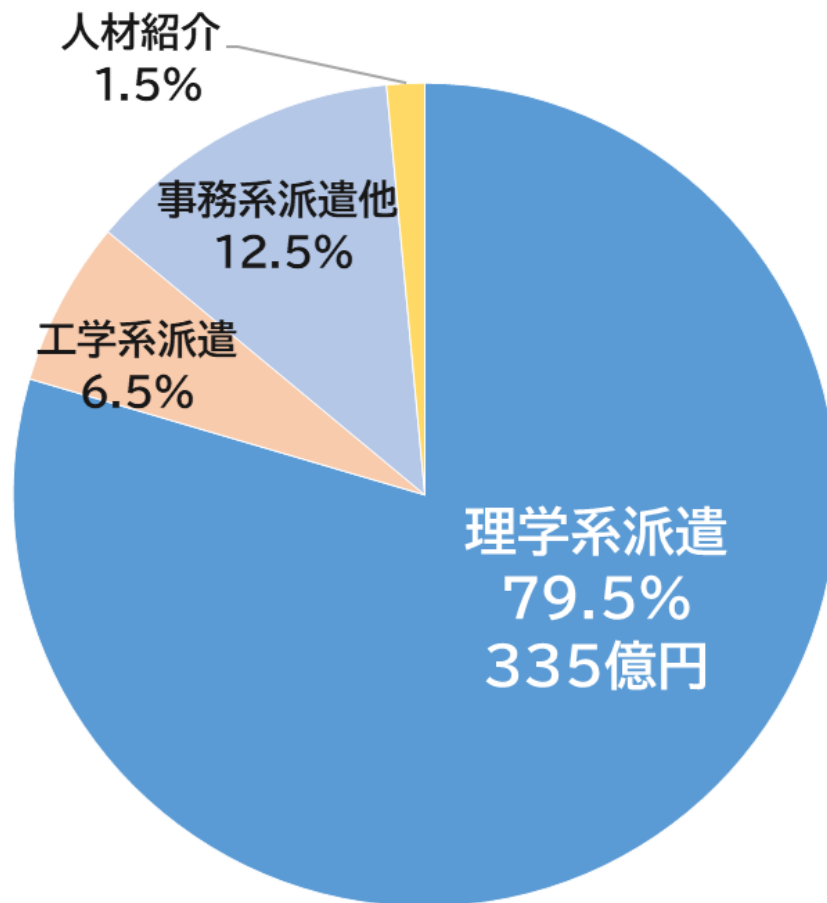


人材サービス（人材派遣）事業について

人材サービス事業の売上構成比

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1,000億)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

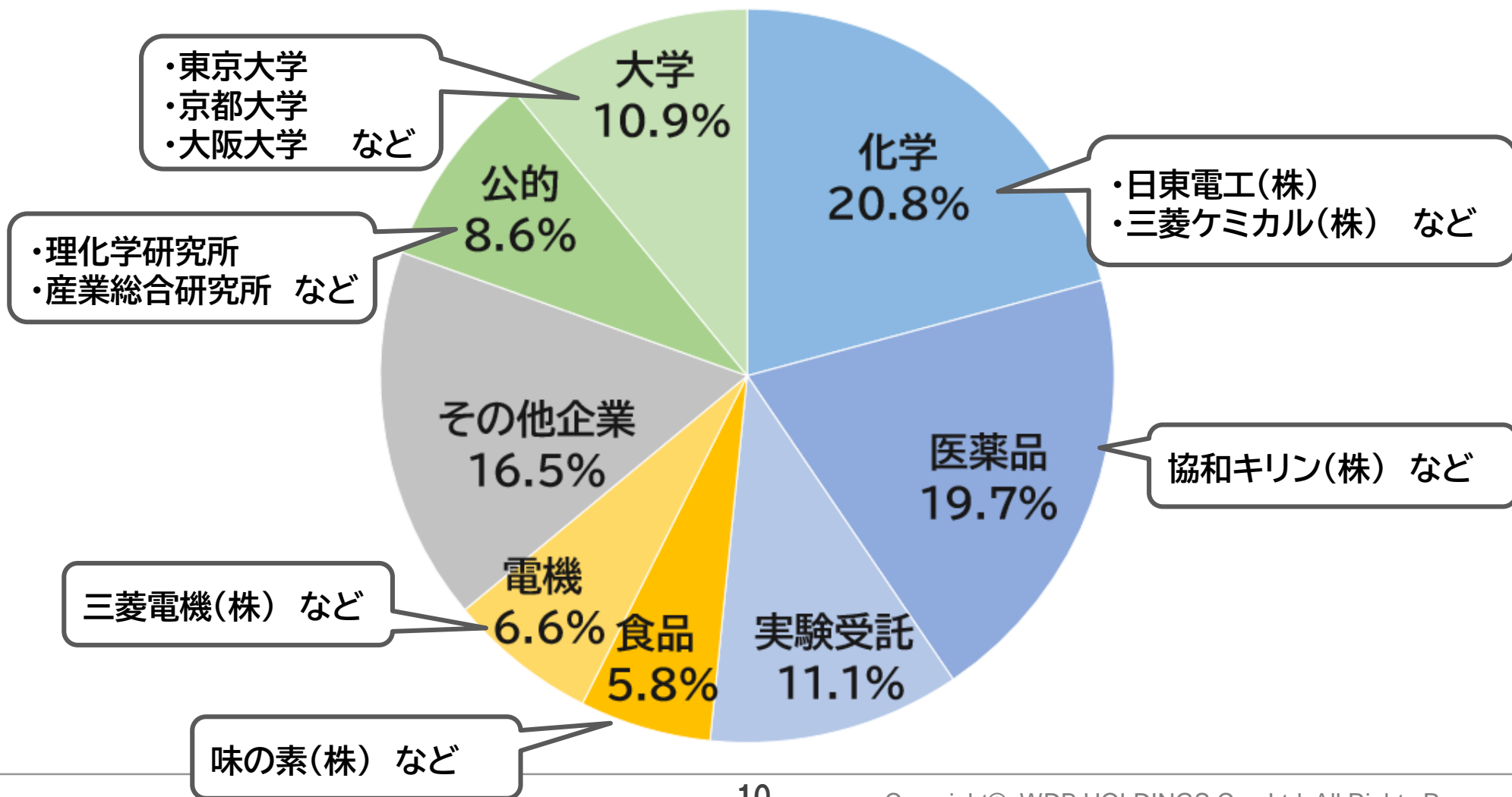
<主な派遣依頼>

- ・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



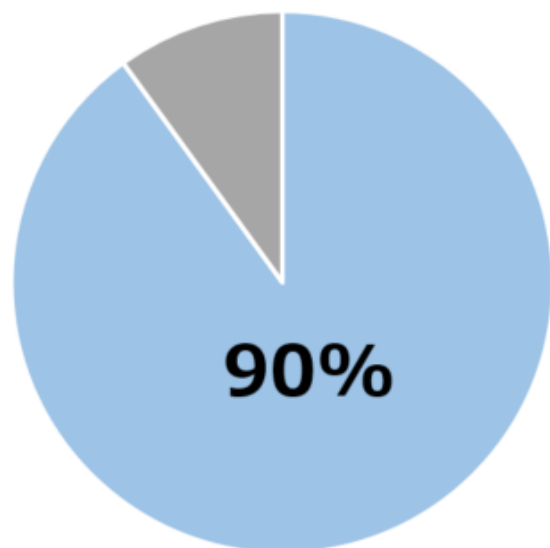
派遣売上の業界構成比

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。

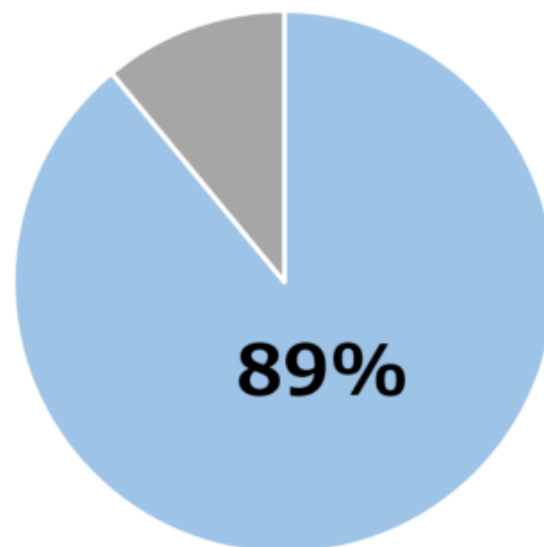


当社が主に顧客とする、医薬品・化学・食品業界および、公的研究機関・大学では、大半の企業および法人・大学との取引実績があります。

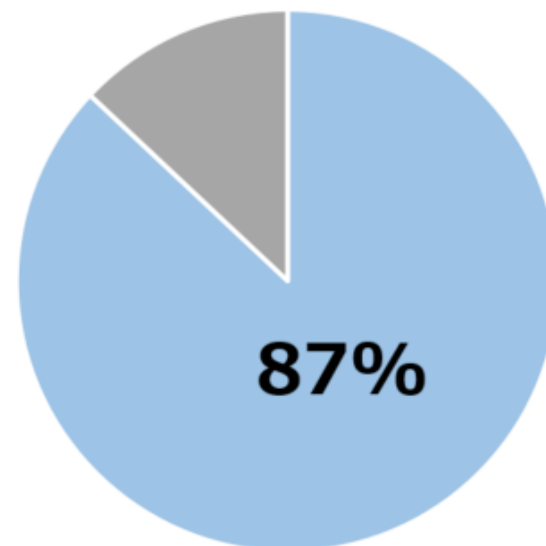
医薬品・化学・食品メーカー
各大手50社との取引状況



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



人材事業における強み

<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

片方だけ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)。

プラットフォームとは

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月にリリースしており、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、2024年3月期にリリースし、運用を開始しています。

人材派遣プラットフォーム「doconico」

WDB

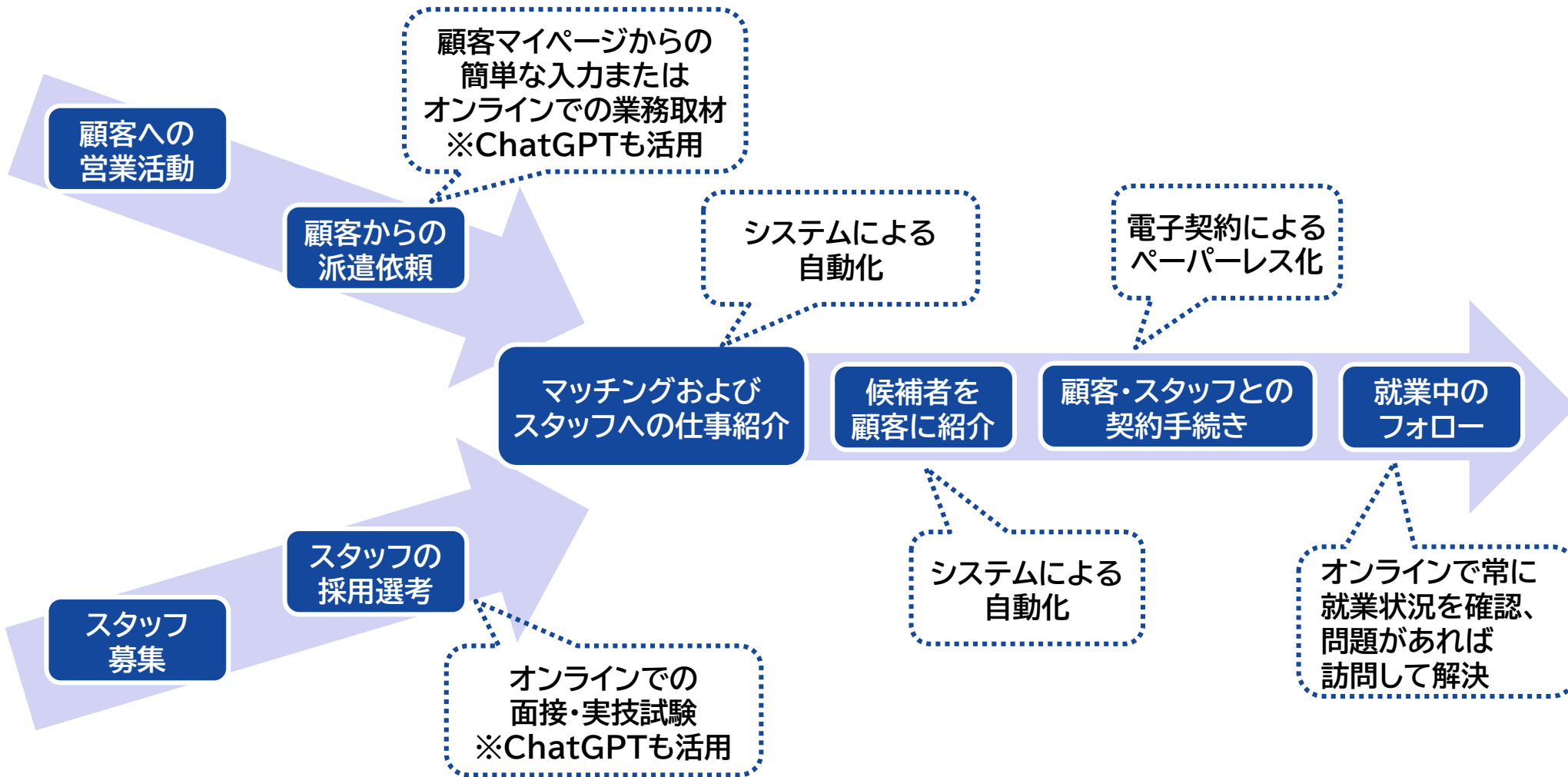
人材派遣の依頼・手続き・管理をWebで完結。
様々な労務手続き・書類のペーパーレス化や効率化はもちろん、
派遣スタッフ情報の一元管理も可能です。

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。



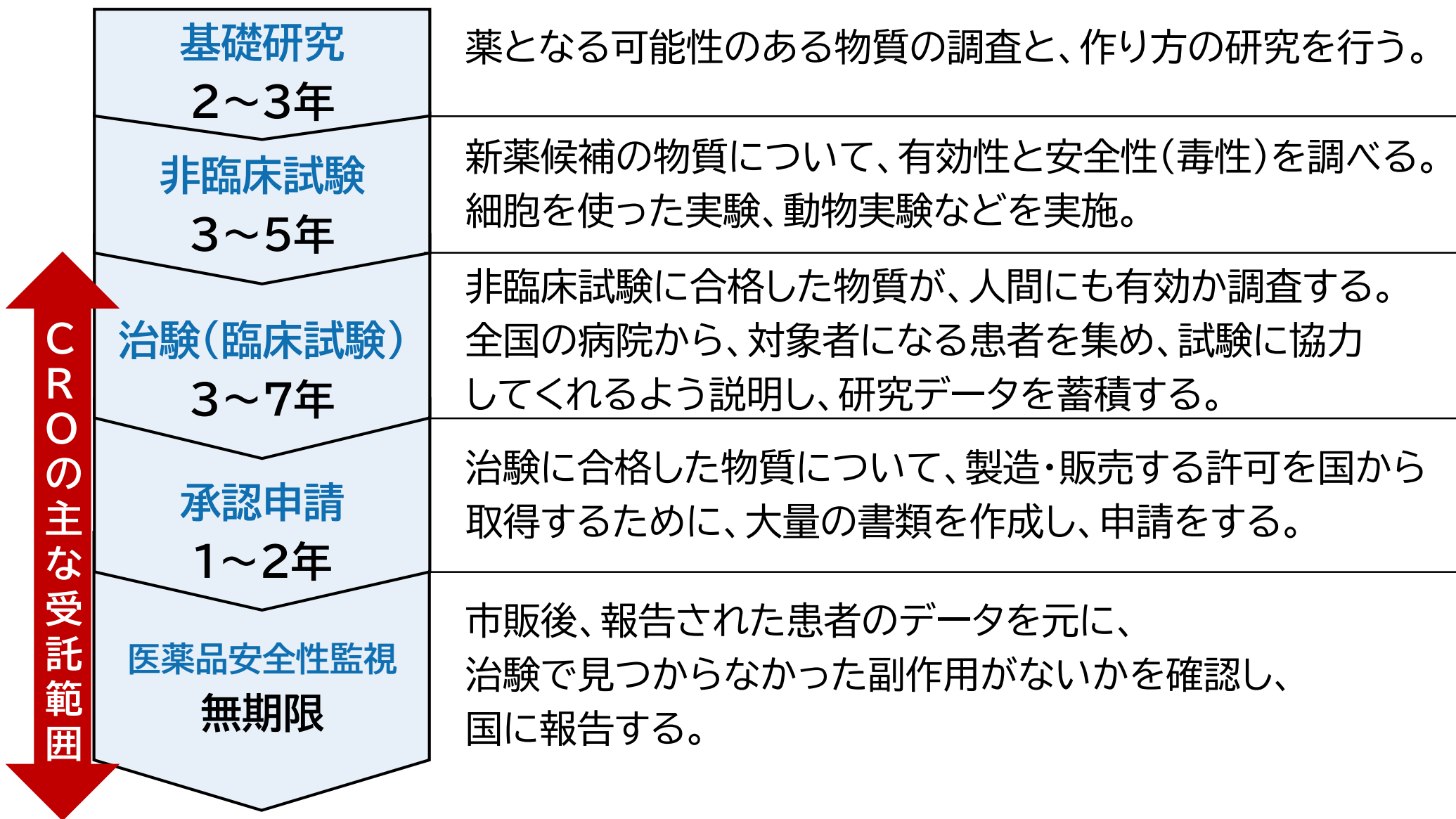
CRO事業について

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。

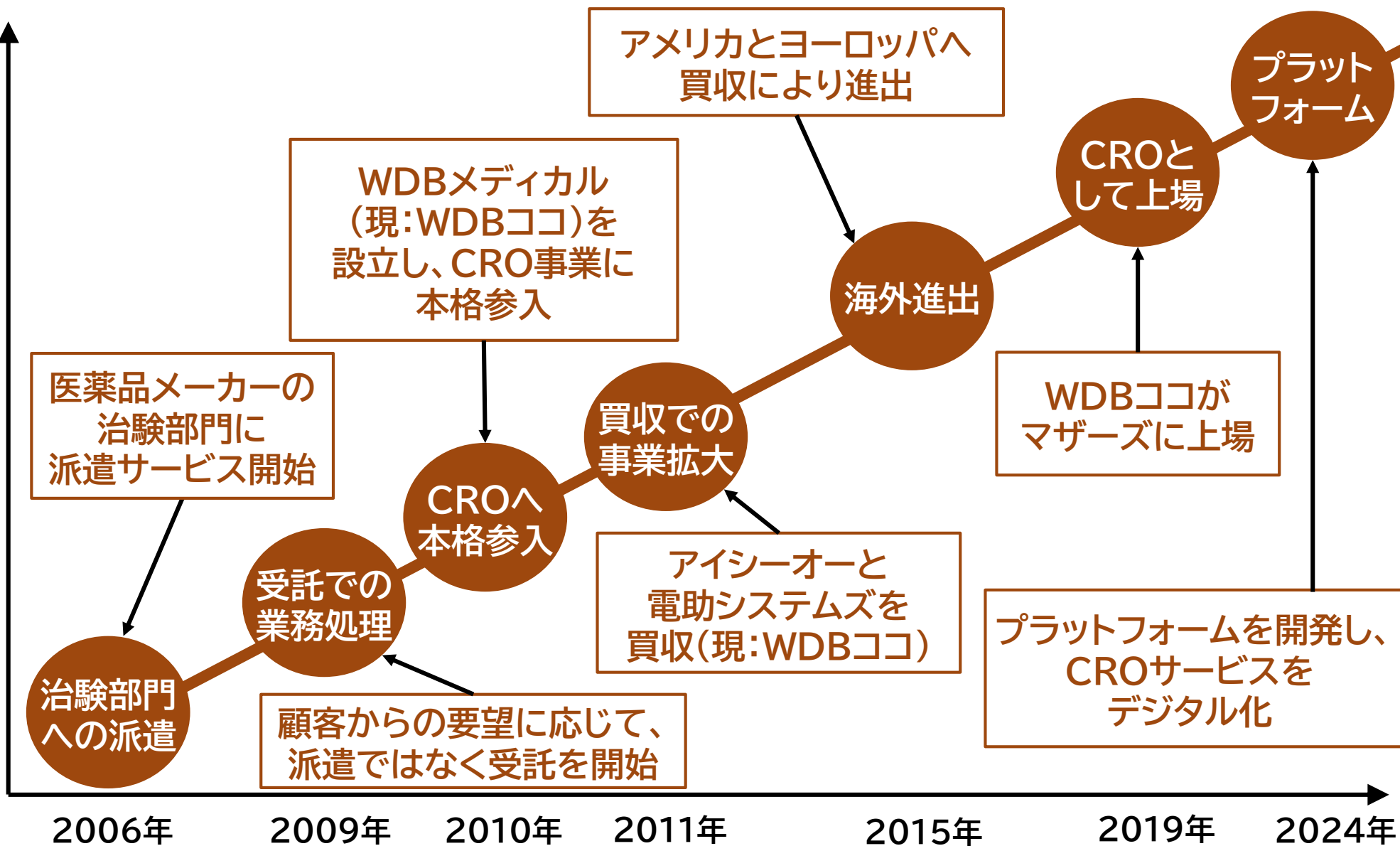
そのため、医薬品メーカーは、研究員が研究に集中できるよう、
医薬品開発に関する様々な付帯業務を、CROに発注します。

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。



WDBG CRO事業の歴史

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

2024年3月期 実績

通期業績	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
売上高	468.8億	100.0%	476.0億	100.0%	493.0億	100.0%	17.0億	3.6%
原価	343.8億	73.4%	356.7億	74.9%	374.1億	75.9%	17.4億	4.9%
売上総利益	124.9億	26.6%	119.3億	25.1%	118.9億	24.1%	-0.5億	-0.4%
販管費	61.8億	13.2%	64.3億	13.5%	64.2億	13.0%	-0.1億	-0.1%
営業利益	63.1億	13.5%	55.1億	11.6%	54.7億	11.1%	-0.4億	-0.7%
経常利益	63.9億	13.6%	56.1億	11.8%	55.1億	11.2%	-1.1億	-1.9%
純利益	41.7億	8.9%	35.4億	7.4%	35.5億	7.2%	0.1億	0.2%

- ・2024年3月期の業績は、上記の通りとなりました。
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が上昇したことです。
- ・派遣社員の報酬をアップしたことにより、総利益率は低下しました。
一方で、業務の効率化を通じて販管費の削減を進めた結果、
営業利益率、経常利益率は、若干の低下に留まりました。
また、報酬アップに伴う税額控除の増加により、純利益は若干の増加となりました。

業績の推移 (連結・四半期ごと)

1Q業績	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
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	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
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	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
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%

4Q四半期業績	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
売上高	115.8億	100.0%	118.7億	100.0%	120.1億	100.0%	1.4億	1.2%
原価	86.4億	74.6%	90.5億	76.3%	91.7億	76.4%	1.2億	1.3%
売上総利益	29.4億	25.4%	28.1億	23.7%	28.4億	23.6%	0.2億	0.8%
販管費	15.5億	13.4%	15.8億	13.3%	16.1億	13.4%	0.4億	2.4%
営業利益	13.9億	12.0%	12.4億	10.4%	12.2億	10.2%	-0.1億	-1.2%
経常利益	14.2億	12.3%	12.9億	10.9%	12.3億	10.3%	-0.6億	-4.3%
純利益	10.2億	8.8%	9.8億	8.2%	9.4億	7.9%	-0.3億	-3.2%

通期業績		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
		金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
人材	売上高	402.5億	-	408.6億	-	421.2億		12.6億	3.1%
	セグメント利益	56.3億	14.0%	49.1億	12.0%	44.7億	10.6%	-4.4億	-9.0%
	営業日数	241日	-	241日	-	240日		-1日	-0.4%
	1日当たり売上	1.67億	-	1.70億	-	1.75億		0.06億	3.5%
CRO	売上高	63.3億	-	67.5億	-	71.8億		4.3億	6.4%
	セグメント利益	10.4億	16.5%	11.0億	16.3%	15.1億	21.1%	4.2億	38.1%

<人材>

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が上昇したことです。

減益の主な要因は、派遣スタッフの報酬アップを行ったことです。

<CRO>

増収増益となりました。

増収の主な要因は、国内での受注が増加したことです。

増益の要因は、受注増に加え、貸倒引当金の戻入を計上したためです。

業績の推移 (セグメント別)

<四半期別>

1Q業績		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
		金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
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		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
		金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
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		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
		金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
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%

4Q四半期業績		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期		2023年3月期-2024年3月期	
		金額	売上構成比	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減比
人材	売上高	98.9億	-	101.3億	-	100.8億		-0.5億	-0.5%
	セグメント利益	13.1億	13.2%	11.5億	11.3%	9.4億	9.3%	-2.1億	-18.3%
	営業日数	59日	-	60日	-	58日		-2日	-3.3%
	1日当たり売上	1.68億	-	1.69億	-	1.74億		0.05億	3.0%
CRO	売上高	16.7億	-	17.4億	-	19.3億		1.9億	10.9%
	セグメント利益	1.7億	10.3%	2.1億	12.0%	4.3億	22.2%	2.2億	105.7%

<人材>

- ・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及び、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。
- ・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doconicoに組み込むことで、業務の効率化に努めました。
- ・事務職版doconicoをリリースし、営業活動に着手しましたが、理学系派遣における組織体制の変革を優先したため、積極的な営業活動は行いませんでした。
- ・派遣社員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。

<CRO>

- ・国内の事業が堅調で、増収増益となりました。
- ・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。

当社はさらなる派遣スタッフの報酬アップを推し進め、本年度より数年間をかけ、「業界で最も報酬の高い派遣会社」となることで、圧倒的な人材調達力を持ち、「顧客からの派遣依頼に最も応えられる派遣会社」を目指します。

2025年3月期においては、すでに派遣スタッフに対し、大幅昇給を実施いたしました。そのため、減益となっておりますが、これは長期的に当社が大きく成長するための投資であると考えております。

	2023年3月期 実績			2024年3月期 実績			2025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	476.0億	100.0%	1.5%	493.0億	100.0%	3.6%	518.0億	100.0%	5.1%
売上総利益	119.3億	25.1%	-4.5%	118.9億	24.1%	-0.4%	116.0億	22.4%	-2.4%
販売管理費	64.3億	13.5%	4.0%	64.2億	13.0%	-0.1%	68.5億	13.2%	6.7%
営業利益	55.1億	11.6%	-12.8%	54.7億	11.1%	-0.7%	47.5億	9.2%	-13.1%
経常利益	56.1億	11.8%	-12.2%	55.1億	11.2%	-1.9%	47.7億	9.2%	-13.4%
当期純利益	35.4億	7.4%	-15.1%	35.5億	7.2%	0.2%	29.7億	5.7%	-16.3%

2022年5月に公開した中長期経営計画について、
2年間の取り組みの結果および世の中の情勢を踏まえ、内容についての
見直しを行いました。

詳細は、2024年5月14日に開示いたしました、
「中長期経営計画 2024」をご確認下さい。

<https://www.wdbhd.co.jp/assets/pdf/ir/about/management-policy240514.pdf>

2022年5月からの2年間、中長期経営計画に基づいた取り組みを行う中で、当社の目指す方針はより明確になりました。

派遣社員に対し、充実したサービスと、最も高い報酬を提供し、圧倒的な支持を得ることによって、顧客の注文に限りなくお応えできる会社となり、大きく業績を伸ばしていくことに挑戦しています。

そのために必要な取り組みを、引き続き行っていきますので、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>