

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社

2025年3月期3Q 決算説明資料

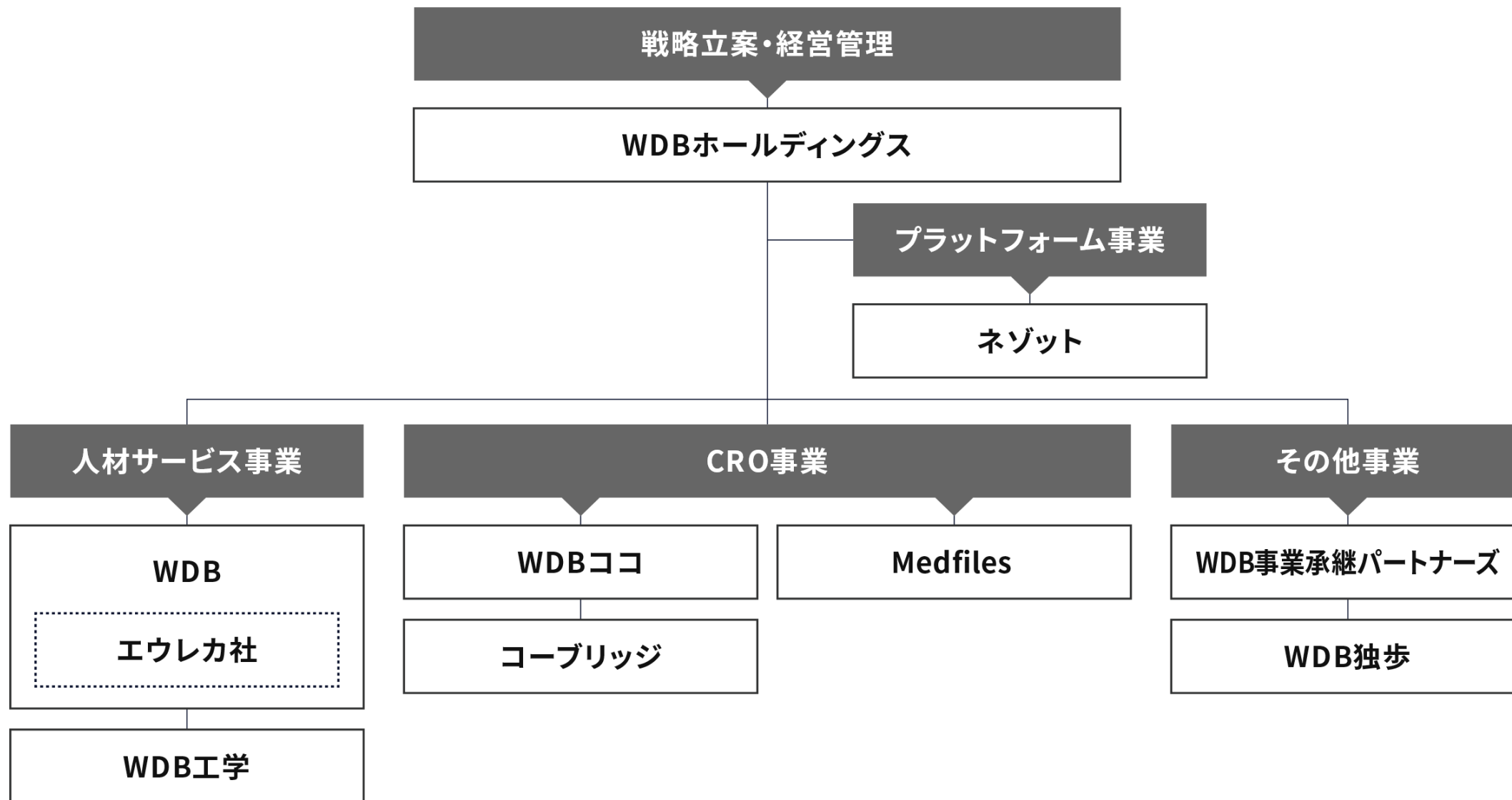
最も報酬が高く、注文に応えられる派遣会社を目指して

会社概要 (2025年2月現在)

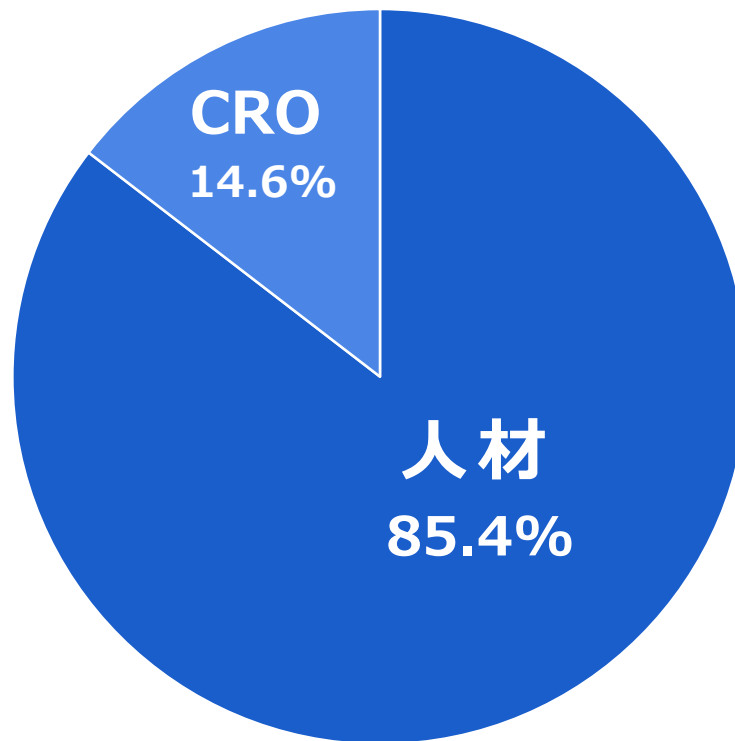


社名	WDBホールディングス株式会社
設立	1985年（昭和60年）7月6日
資本金	10億円
上場市場	東証プライム市場（証券コード:2475）
代表者	代表取締役社長 中野敏光
本社	兵庫県姫路市豊沢町79番地
社員数	968名（派遣社員他 10,462名） ※有報上の記載人数（5,391人）とは、算定基準が異なります
売上高	492億円（2024年3月期 連結）
経常利益	55億円（2024年3月期 連結）
事業内容	・ 理学系分野を中心とした人材サービス事業 ・ CRO事業 ・ プラットフォーム、その他の事業

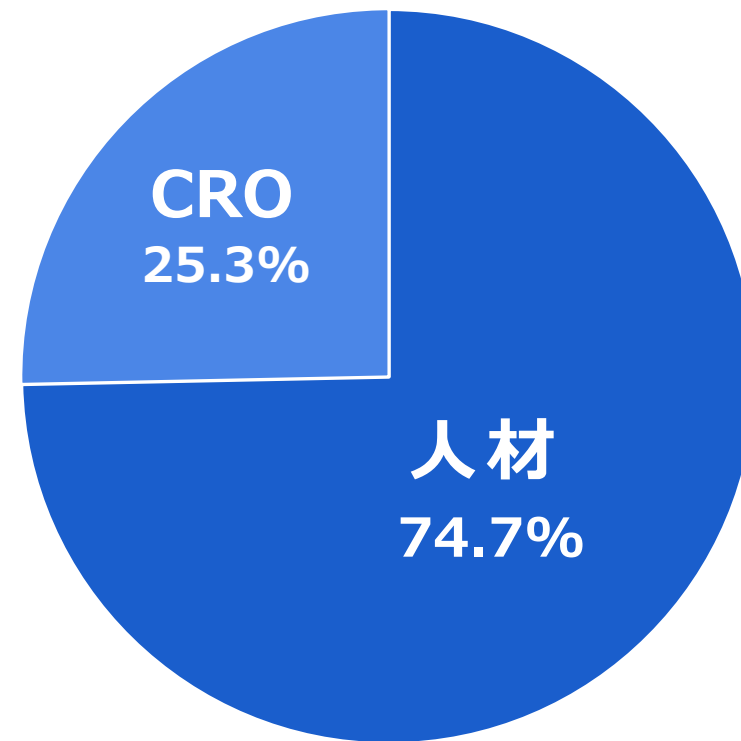


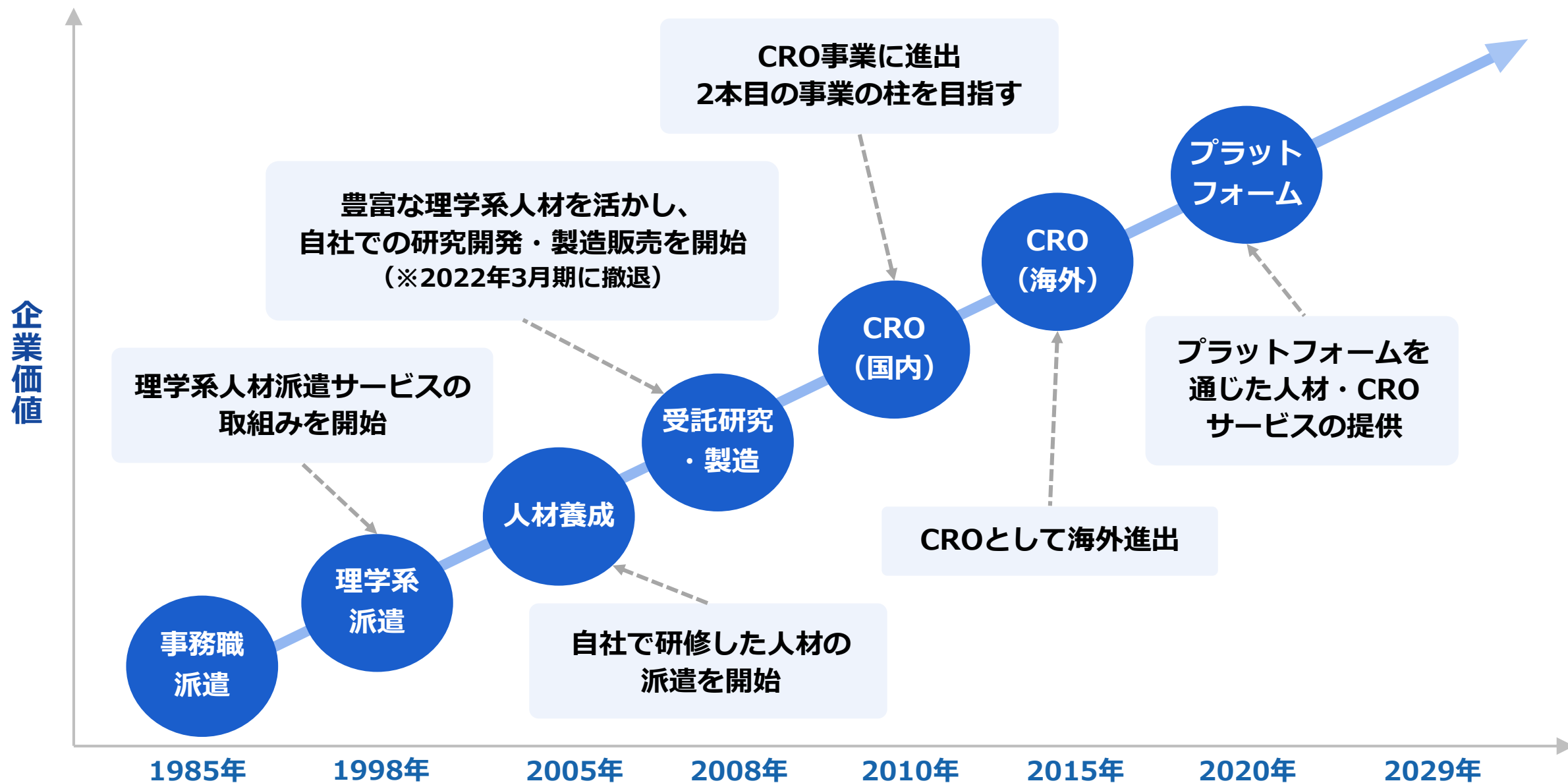


売上高構成比

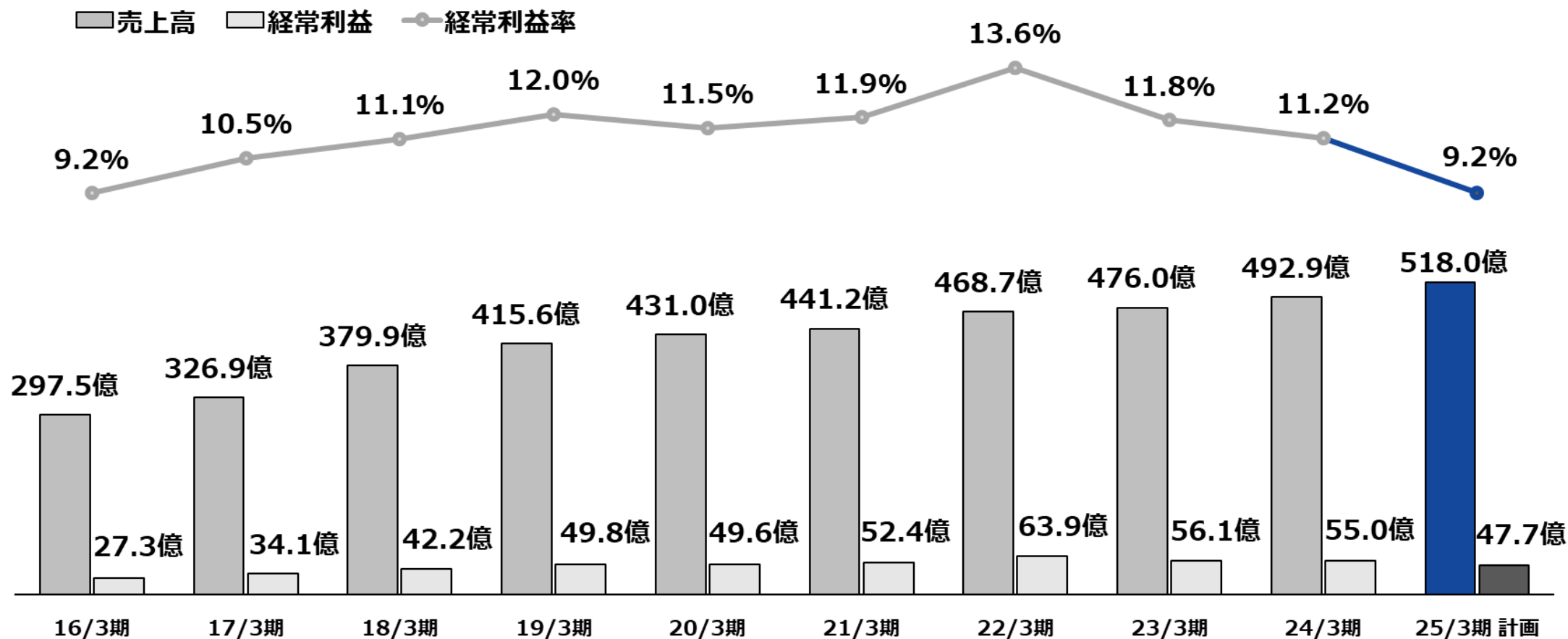


セグメント利益構成比



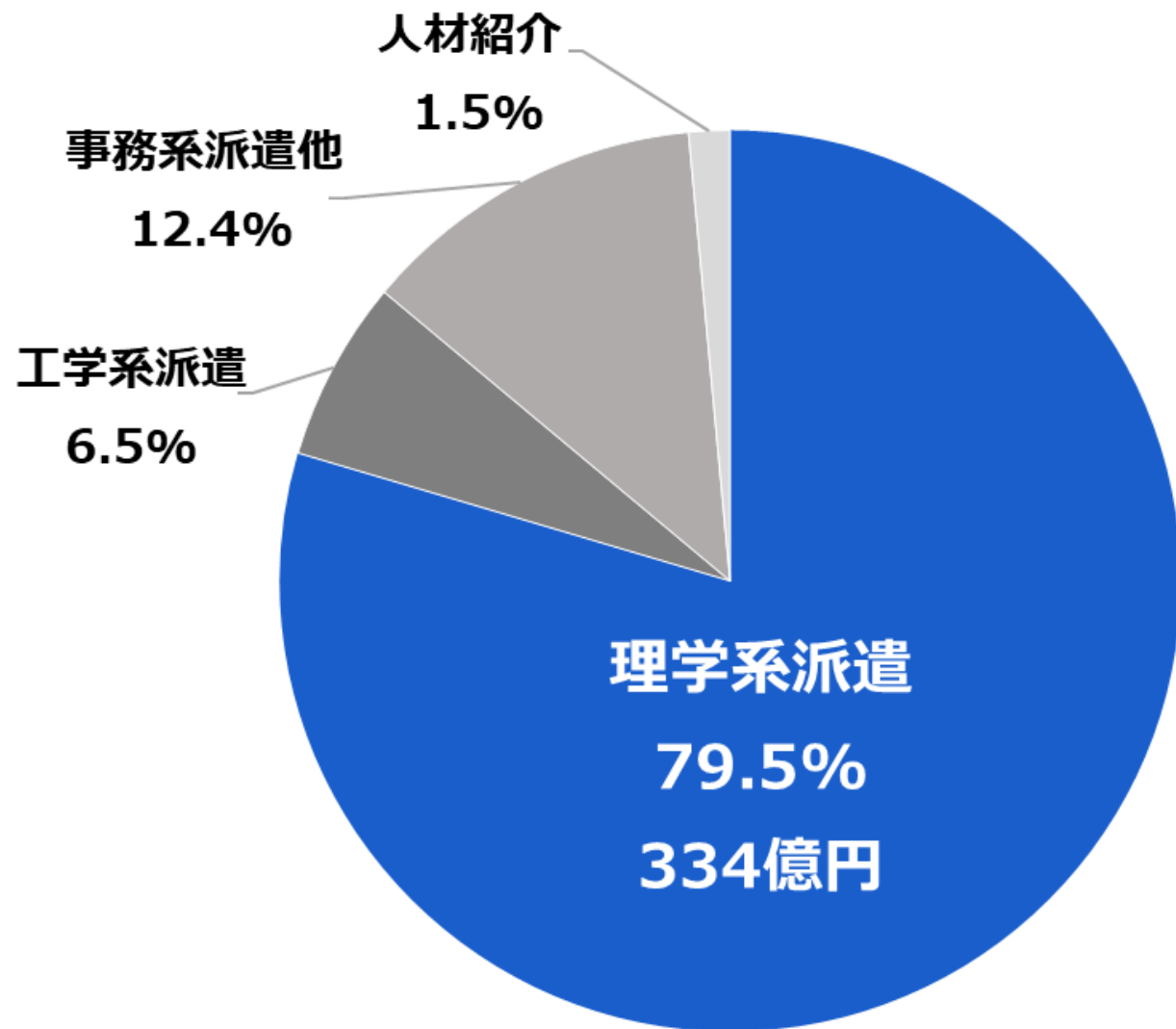


過去10年、増収を続けております。また、2023年3月期以降は、
経常利益が伸びておりませんが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、
派遣スタッフの報酬アップに取り組んでいるためです。



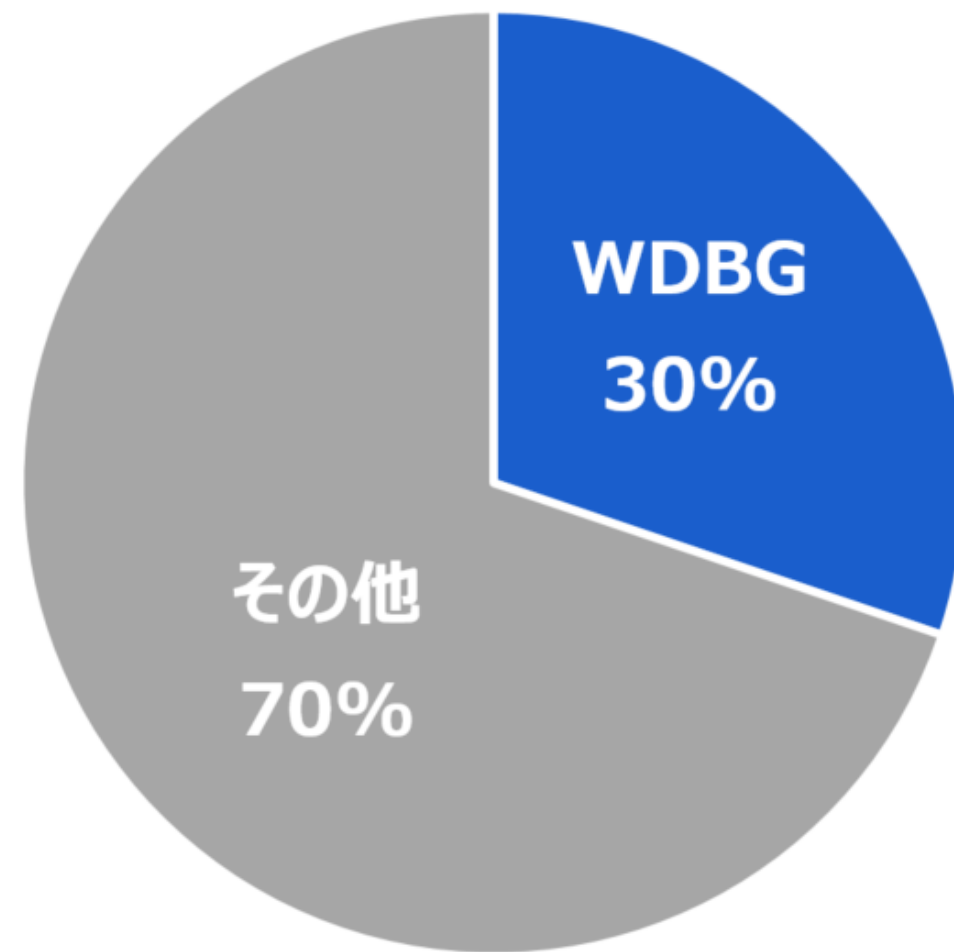
人材サービス（人材派遣）事業について

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、
人材サービス事業の売上の約8割を
占めています。



**理学系派遣市場（約1,100億）のうち、
約3割を当社が占めており、シェアNo.1です。**

※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



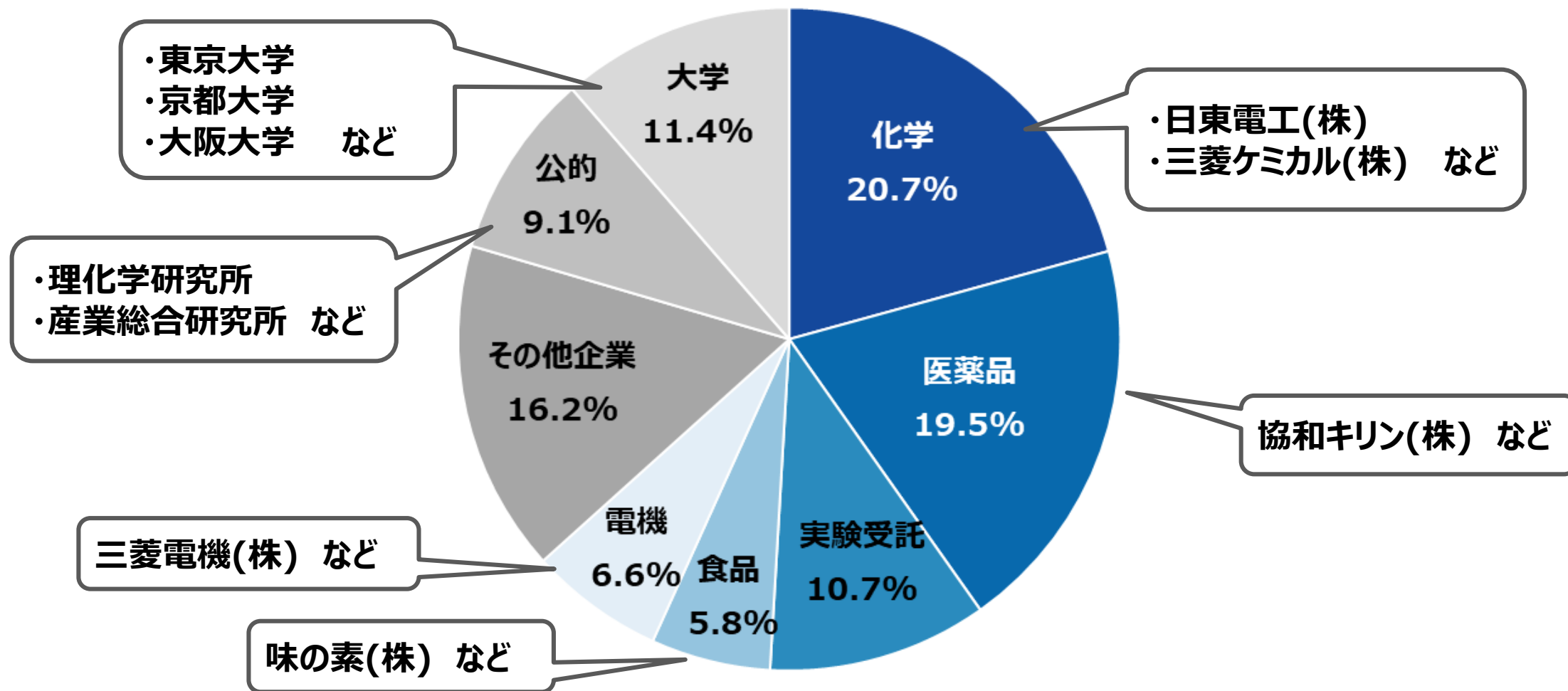
エバポレーターによる試薬濃縮



HPLCによる成分分析

派遣売上の業界構成比（2024年3月期）

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。

顧客とスタッフの満足度を高める3つの仕組み

1. 最適なマッチング

長年、理学系分野の業務を専門に扱ってきたため、顧客の業務内容に精通しています。

また、求職者に対して、1日かけて実技試験を実施し、正確なスキルの把握を行っています。

これらの情報を基に、独自のノウハウを用いて、最適なマッチングを実現しています。

2. 就業中の満足度維持

顧客と派遣社員に対する定期的な面談と、問題をいつでも相談できる仕組みを持つことで、

就業中に発生する問題に対して、すぐに対応できる体制を整えています。

また、評価の高い派遣社員には、それに見合う報酬を支払うことで、高い満足度を維持しています。

3. プラットフォームを通じたサービスの提供

当社独自のシステムを通じた派遣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月にリリースし、改良を重ねながら運用をしております。

また、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。

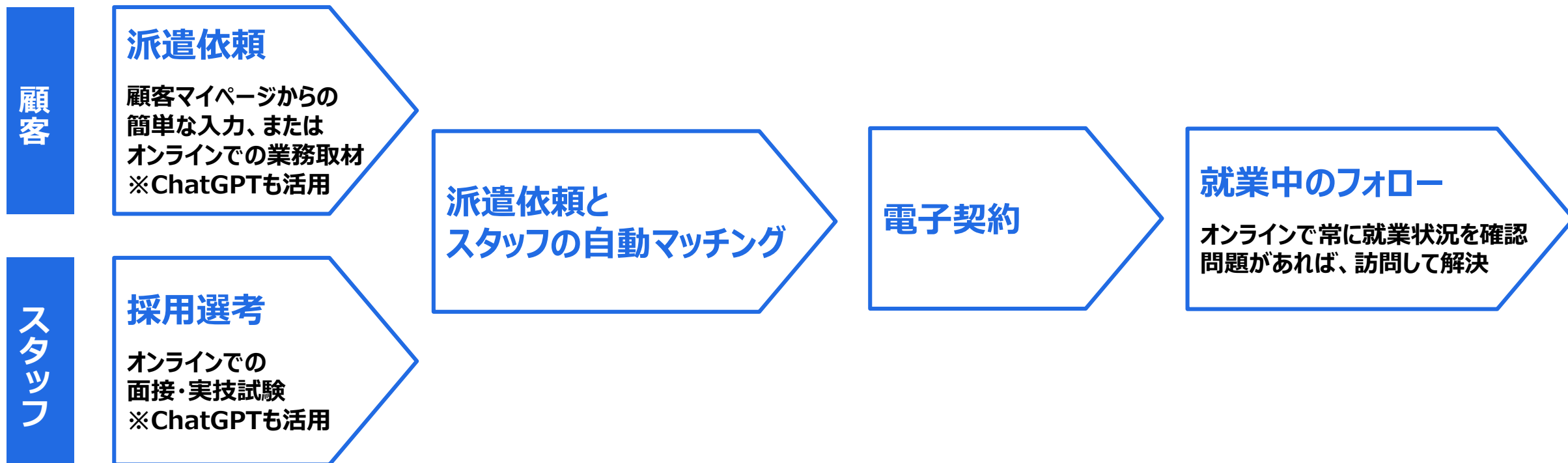
人材派遣の依頼・手続き・管理をWebで完結。

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。



以下の中長期経営計画に基づき、事業運営を行っております。

- ・プラットフォームを通じたサービスの提供をさらに進化させ、顧客およびスタッフに対し、圧倒的な利便性を提供する。
また、組織体制を、プラットフォームを通じたサービスの提供に最適化し、極限まで業務の生産性を高めることで、販管費を大きく削減する。
- ・スタッフの報酬を継続的に上昇させ、「最も報酬の高い派遣会社」となる。
（2022年3月期からの3年累計で、平均11%の報酬アップを実施済）
「理学系派遣No.1」という実績、充実した技術研修と報酬の高さによって、豊富なスタッフを確保し、「顧客の派遣依頼に最も応えられる派遣会社」となる。
- ・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磨き上げ、顧客、スタッフの信頼を確固としたものにする。

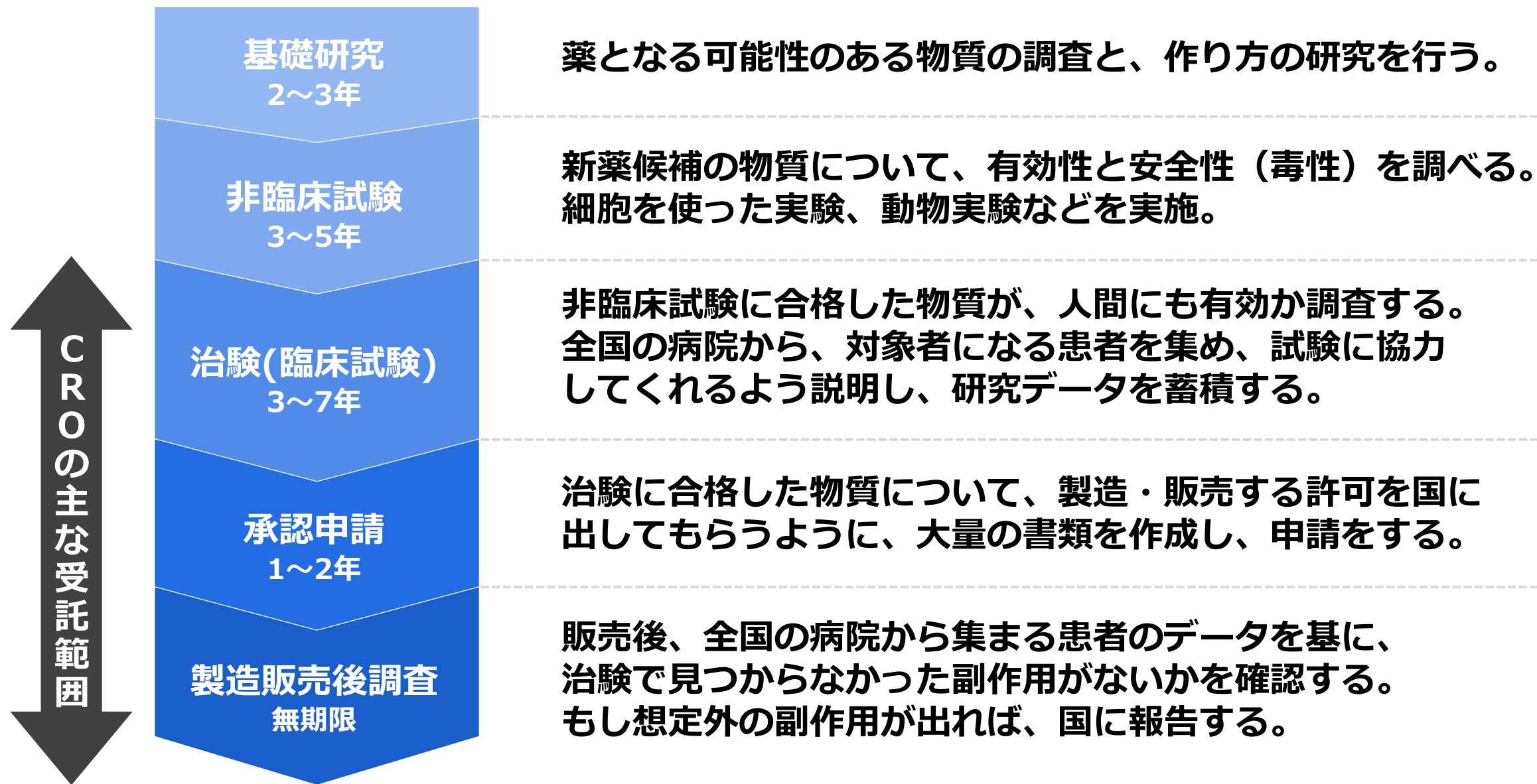
CRO事業について

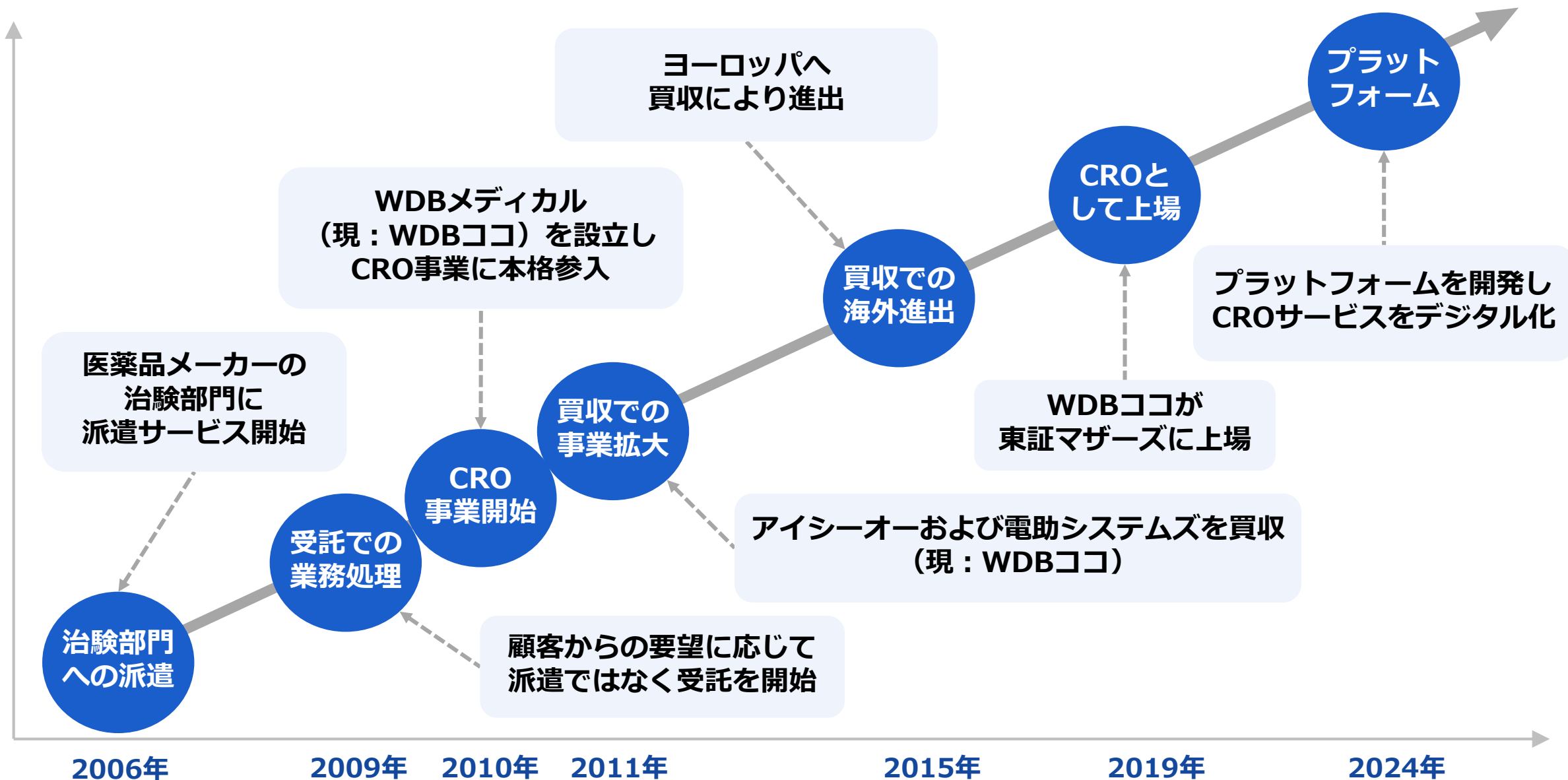
**CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization : 医薬品開発業務 受託機関)**

**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業務を、CROに外注します。**

**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。**





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

コブブリッジ

- ・ 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

以下の中長期経営計画に基づき、事業運営を行っております。

- ・ 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、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く。
- ・ 2024年3月期に投入したプラットフォームの浸透率を高めつつ、さらに改良を続けることで、顧客の利便性向上と、業務処理コストの削減を実現し、価格競争力をより高める。
- ・ 社員の待遇を改善し、新規採用力を強化することと、既存社員の教育をより強化することで、より社員の能力を高め、成果物の品質を向上させる。
- ・ 海外では、競争力を持てる分野に注力し、安定した利益率を確保できる体制を整える。

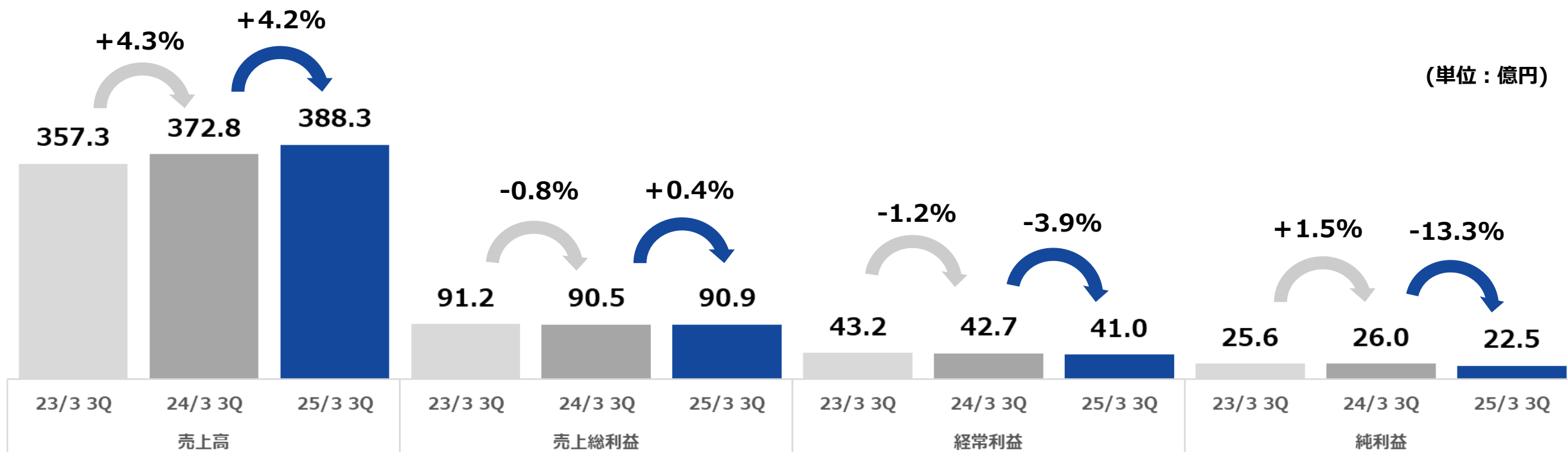
2025年3月期 3Q実績

売上高 : 人材サービス事業およびCRO事業の売上がともに増加したことにより、前年同期比4.2%の増収

売上総利益 : 前年同期比0.4%の増益

経常利益 : 販管費の増加により、前年同期比3.9%の減益

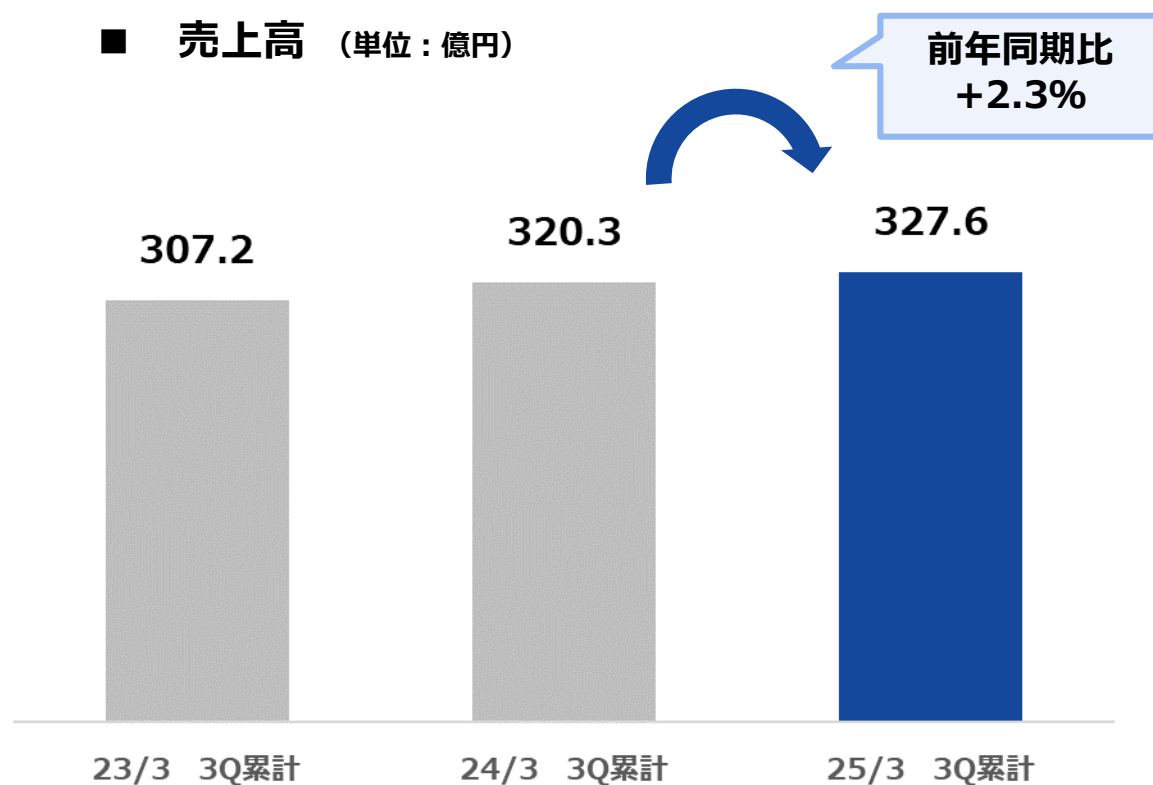
純利益 : 経常利益の減少および法人税等の増加により、前年同期比13.3%の減益



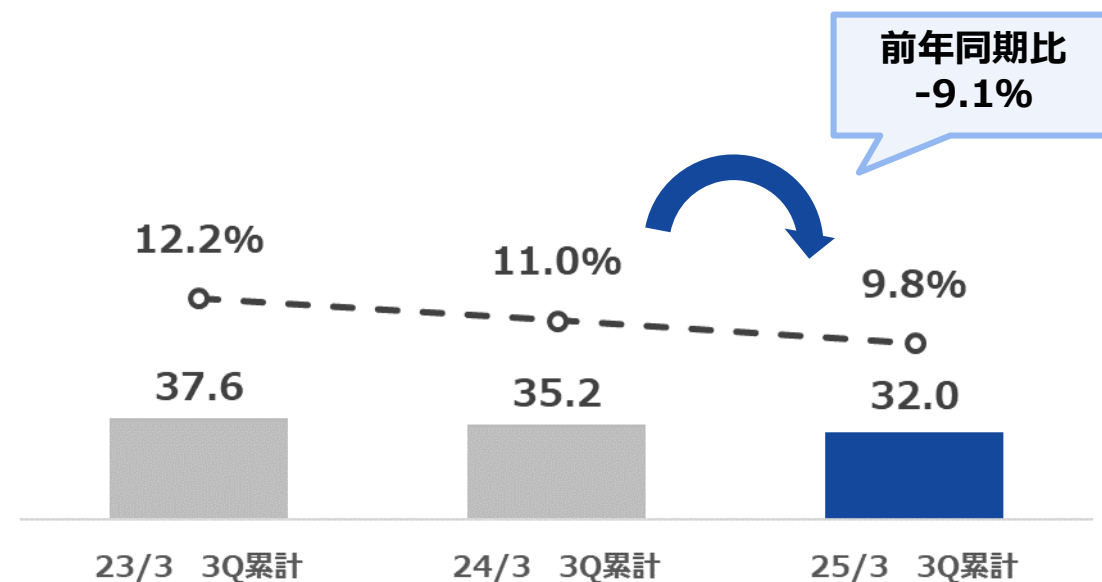
売上高 : 派遣単価の上昇および正社員型派遣スタッフの稼働率の上昇により、
前年同期比2.3%の増収

セグメント利益 : 派遣スタッフの報酬アップにより人件費が増加し、前年同期比9.1%の減益

■ 売上高 (単位: 億円)



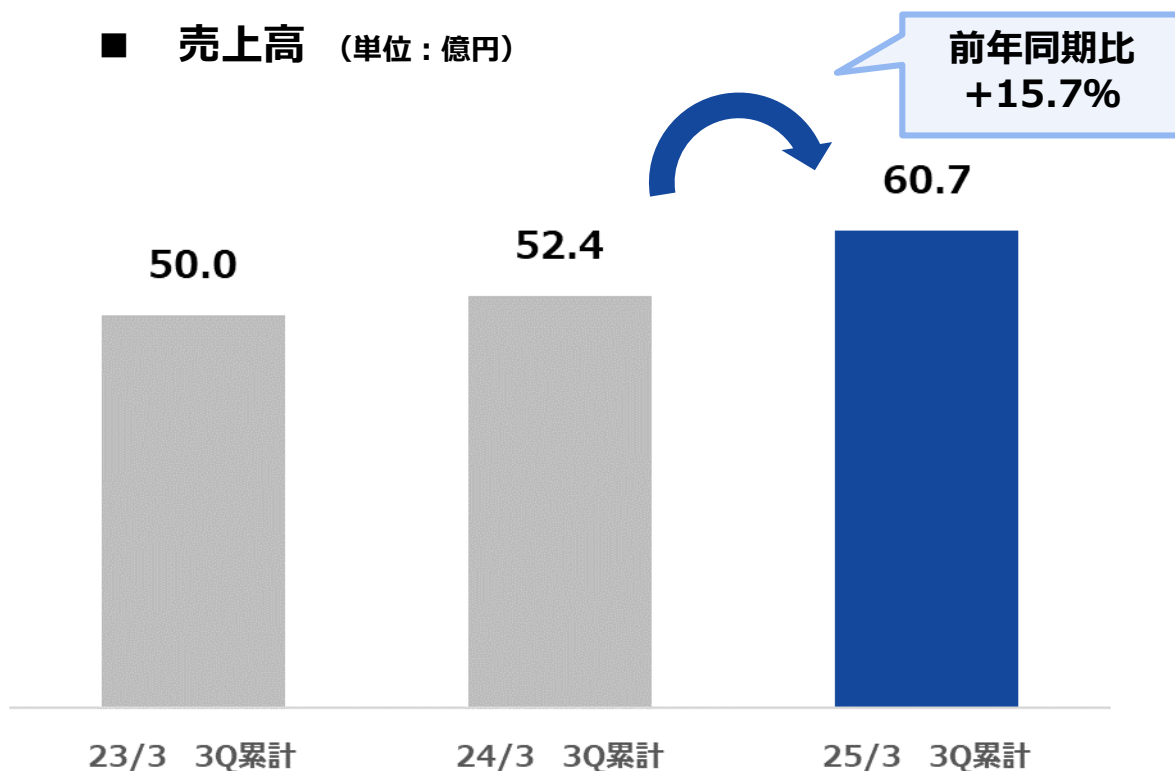
■ セグメント利益・利益率 (単位: 億円)



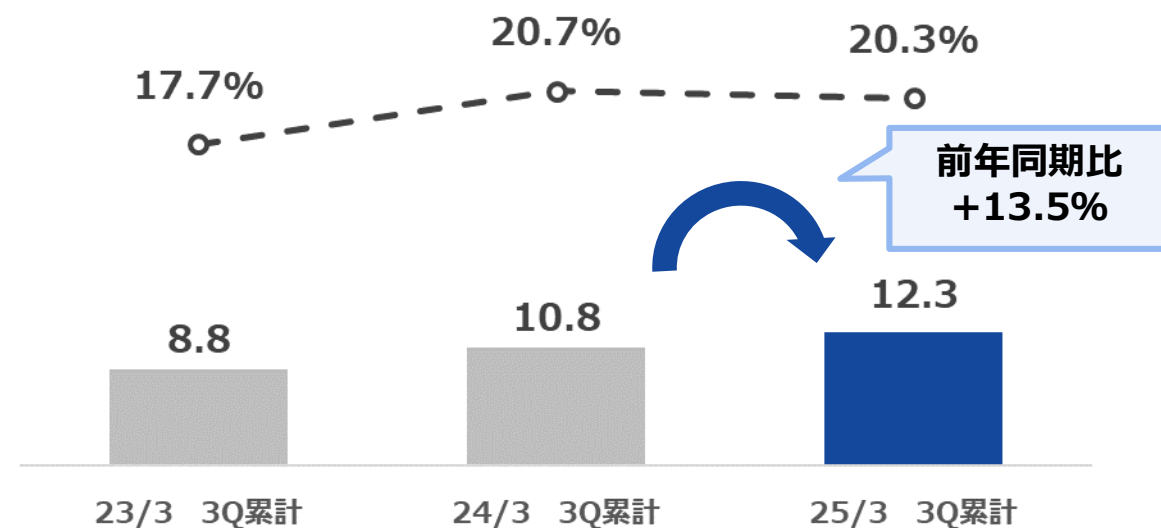
売上高 : 国内、海外の受注が堅調に推移したことに加え、
円安により海外売上高が増加したことにより、前年同期比15.7%の増収

セグメント利益 : 国内の従業員の報酬水準の見直しにより人件費が増加したものの、
売上高の伸長により、前年同期比13.5%の増益

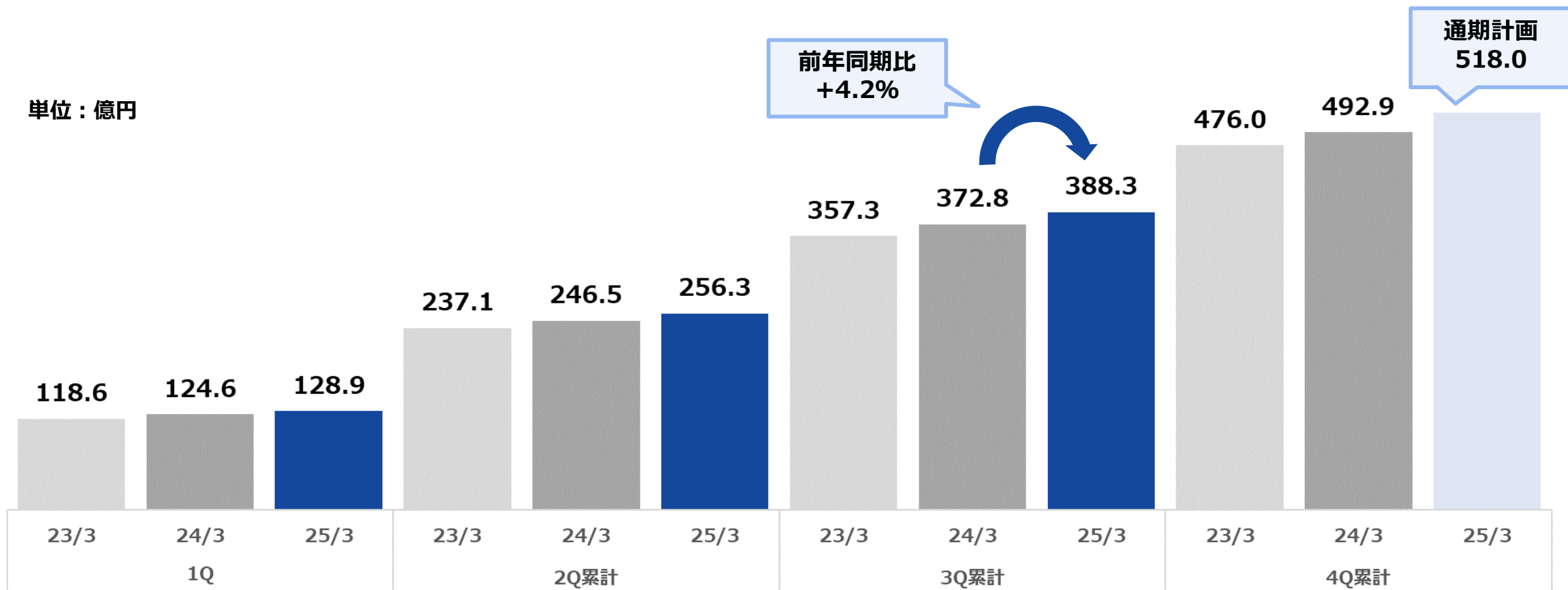
■ 売上高 (単位: 億円)



■ セグメント利益・利益率 (単位: 億円)

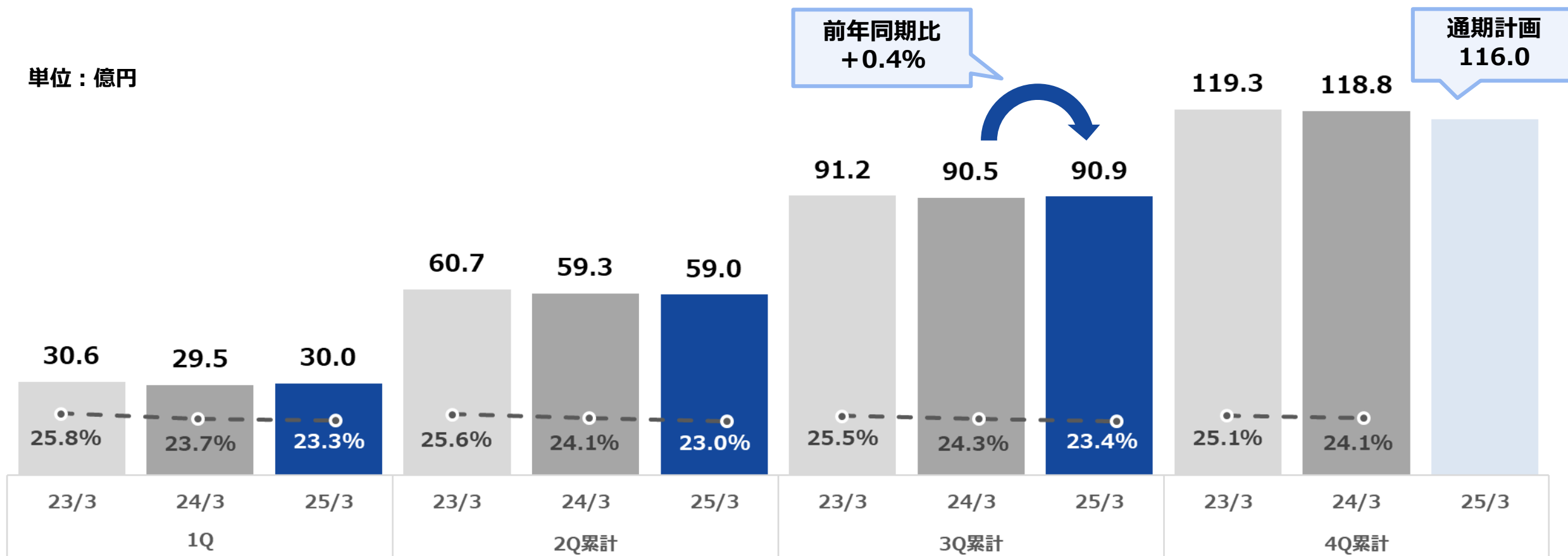


単位：億円



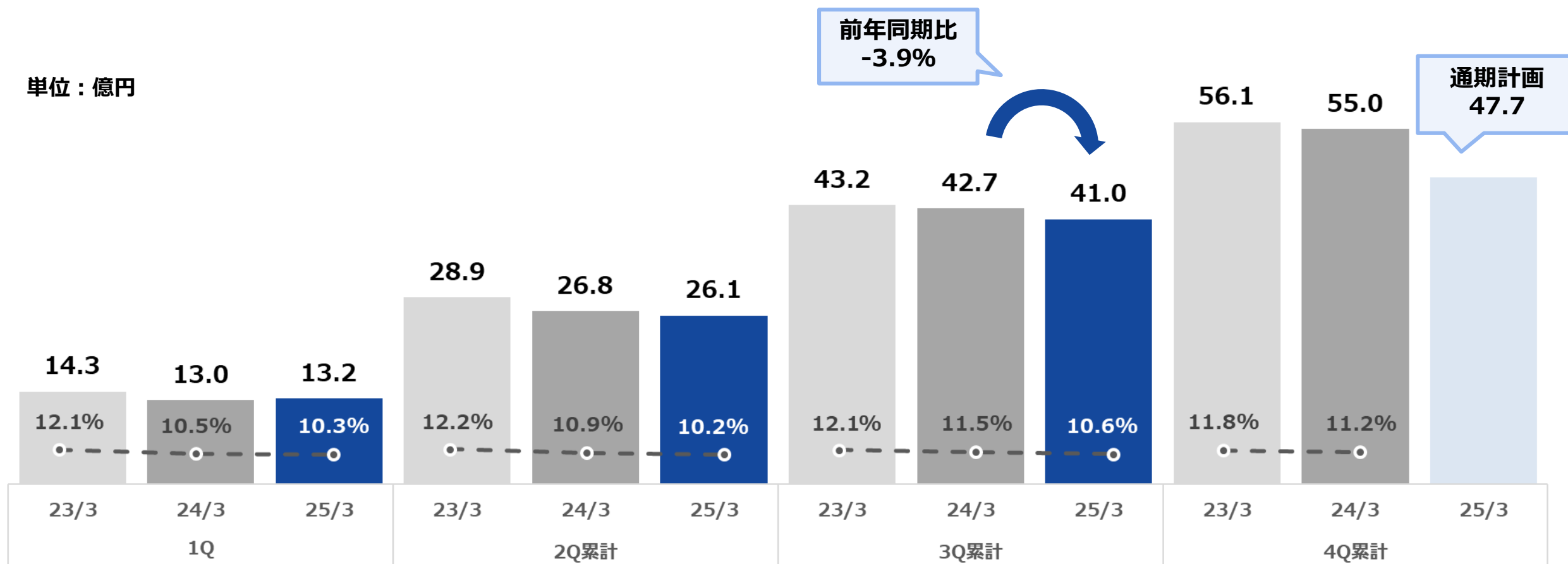
✓ 売上高は、前年同期から15.5億円増加し、388.3億円（前年同期比+4.2%）

単位：億円



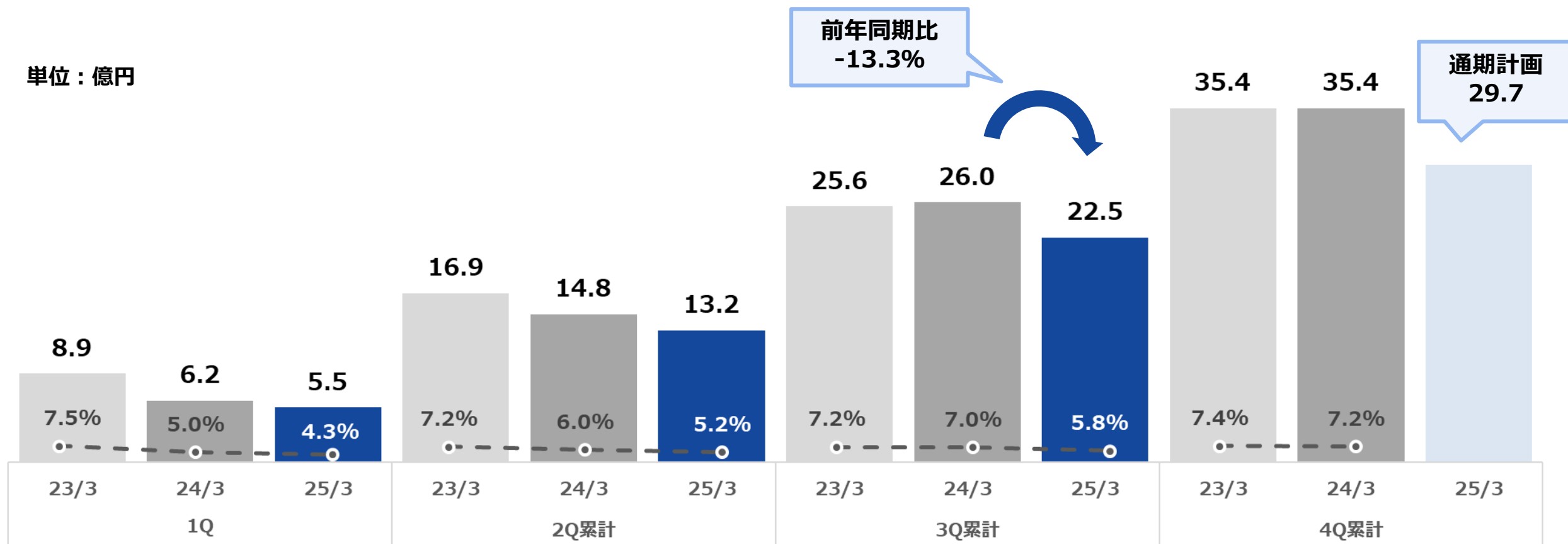
- ✓ 売上総利益は、前年同期から0.3億円増加し、90.9億円（前年同期比 +0.4%）
- ✓ 売上総利益率は、前年同期から0.9pt減少し、23.4%

単位：億円



- ✓ 経常利益は、前年同期から1.6億円減少し、41.0億円（前年同期比-3.9%）
- ✓ 経常利益率は、前年同期から0.9pt減少し、10.6%

単位：億円



- ✓ 純利益は、前年同期から3.4億円減少し、22.5億円（前年同期比-13.3%）
- ✓ 純利益率は、前年同期から1.2pt減少し、5.8%

人材サービス事業

- ・ 派遣社員の新規採用を強化するため、より報酬を高めた求人募集を引き続き実施しました。
- ・ 来年度のスタッフ報酬引き上げに備え、派遣料金の値上げ交渉を実施しました。

CRO事業

- ・ 国内、海外ともに業績が堅調に推移し、増収増益となりました。
- ・ WDBココでは、採用強化のために報酬アップを行いました。
また、メドファイルズでは、採算性の高い事業への経営資源集中に取り組みました。

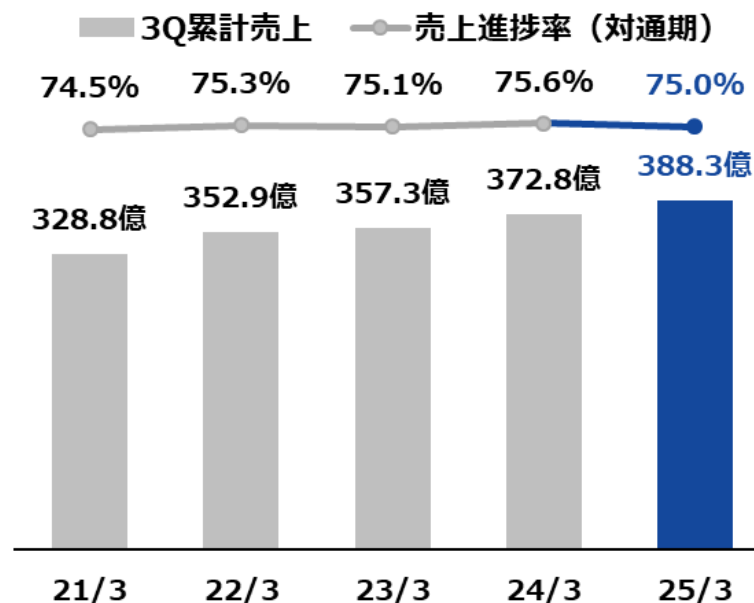
単位：億円

	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	売上比	対前年 増減率	金額	売上比	対前年 増減率	金額	売上比	対前年 増減率
売上高	476.0	100.0%	1.5%	492.9	100.0%	3.6%	518.0	100.0%	5.1%
売上総利益	119.3	25.1%	-4.5%	118.8	24.1%	-0.4%	116.0	22.4%	-2.4%
販売管理費	64.2	13.5%	4.0%	64.2	13.0%	-0.1%	68.5	13.2%	6.7%
営業利益	55.0	11.6%	-12.8%	54.6	11.1%	-0.7%	47.5	9.2%	-13.1%
経常利益	56.1	11.8%	-12.2%	55.0	11.2%	-1.9%	47.7	9.2%	-13.4%
当期純利益	35.4	7.4%	-15.1%	35.4	7.2%	0.2%	29.7	5.7%	-16.3%

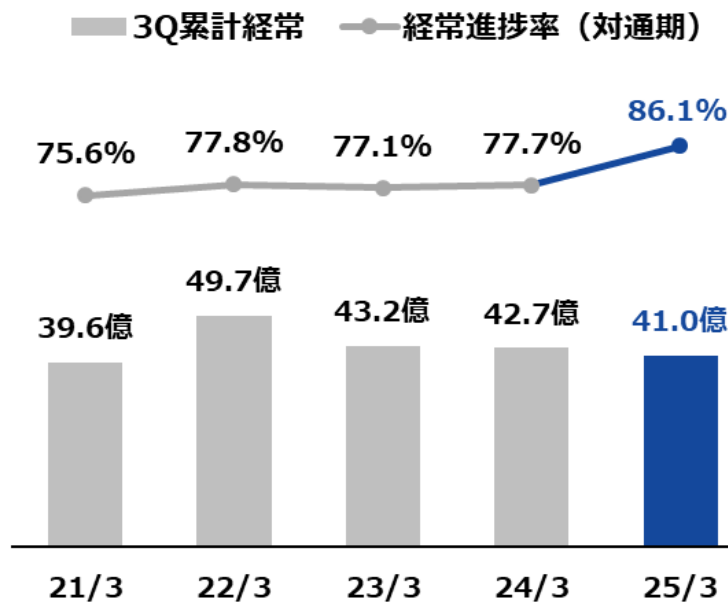
- ・ 2024年5月に発表した通期見通しに、変更はありません。

2025年3月期 通期見通しに対する進捗率

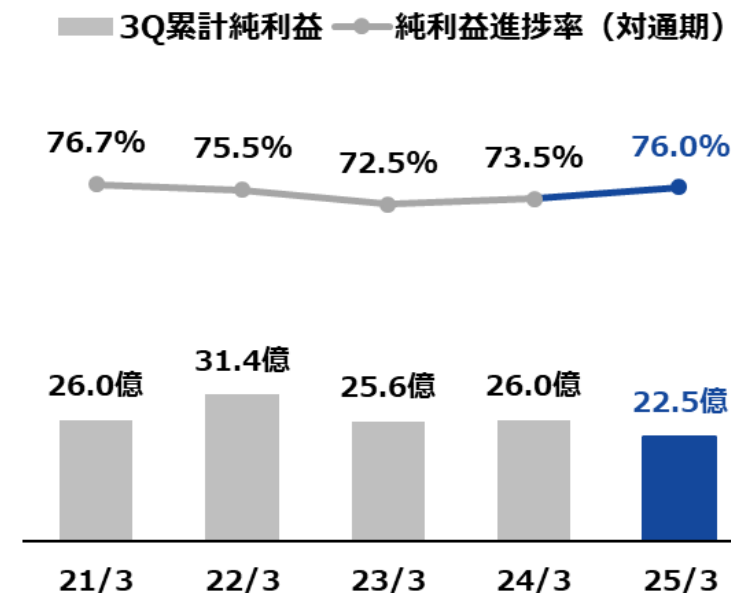
売上高 進捗率



経常利益 進捗率



純利益 進捗率



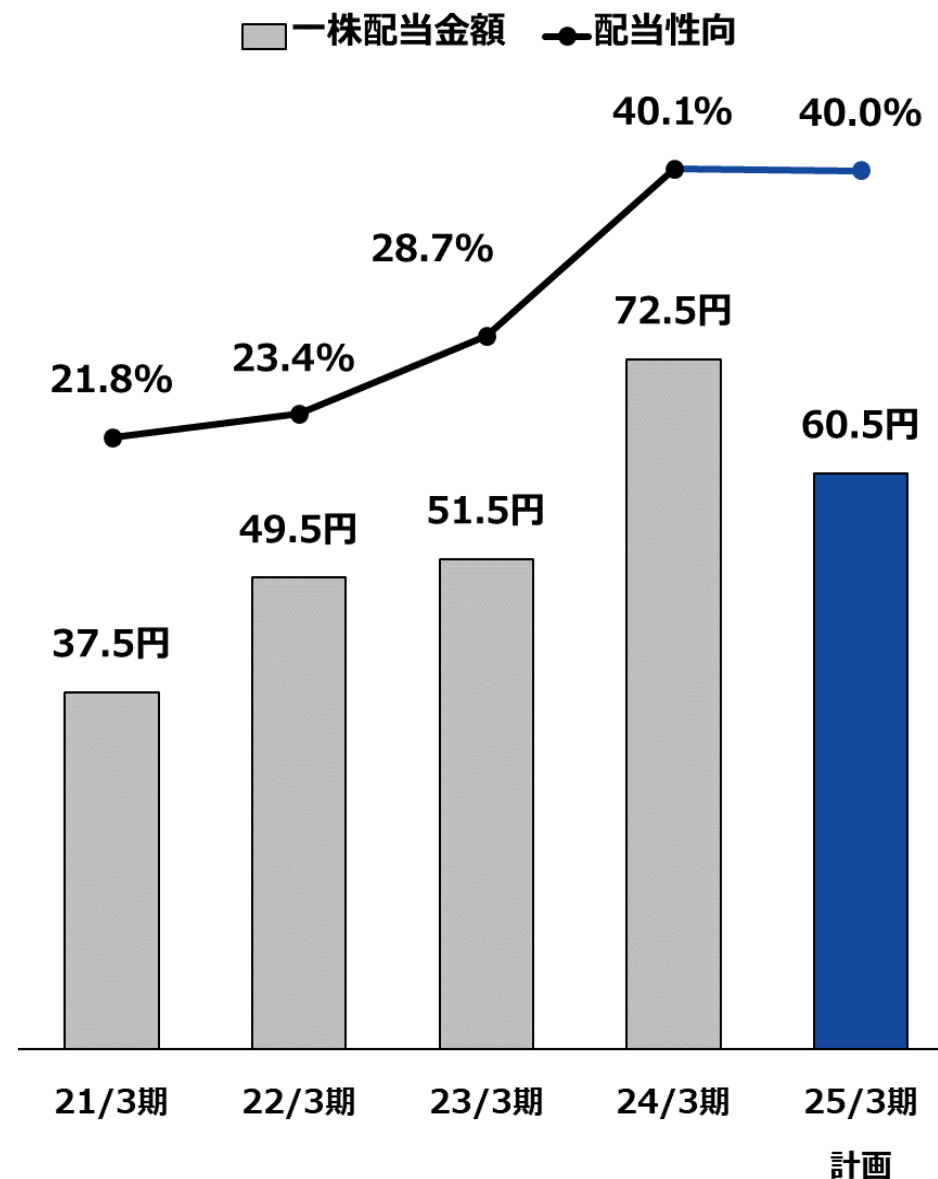
- ・ 売上の進捗率は、例年通りの状況です。
- ・ 経常利益は、例年と比べ、高い進捗率となっています。
- ・ 純利益の進捗率は、例年通りの状況です。

当社は、2006年の上場以来、配当性向30%を目指し、増配を続けてまいりました。

また、2024年3月期には、配当性向の基準を40%とし、増配を継続いたしました。

一方、2025年3月期については、中長期経営計画に基づき、派遣社員の報酬を大幅に高めた影響から、一時的に減益となるため、配当性向40%は維持するものの、やむなく減配となる見通しです。

中長期経営計画を実現し、再び増配を継続できるよう、努めてまいりますのでご理解ください。



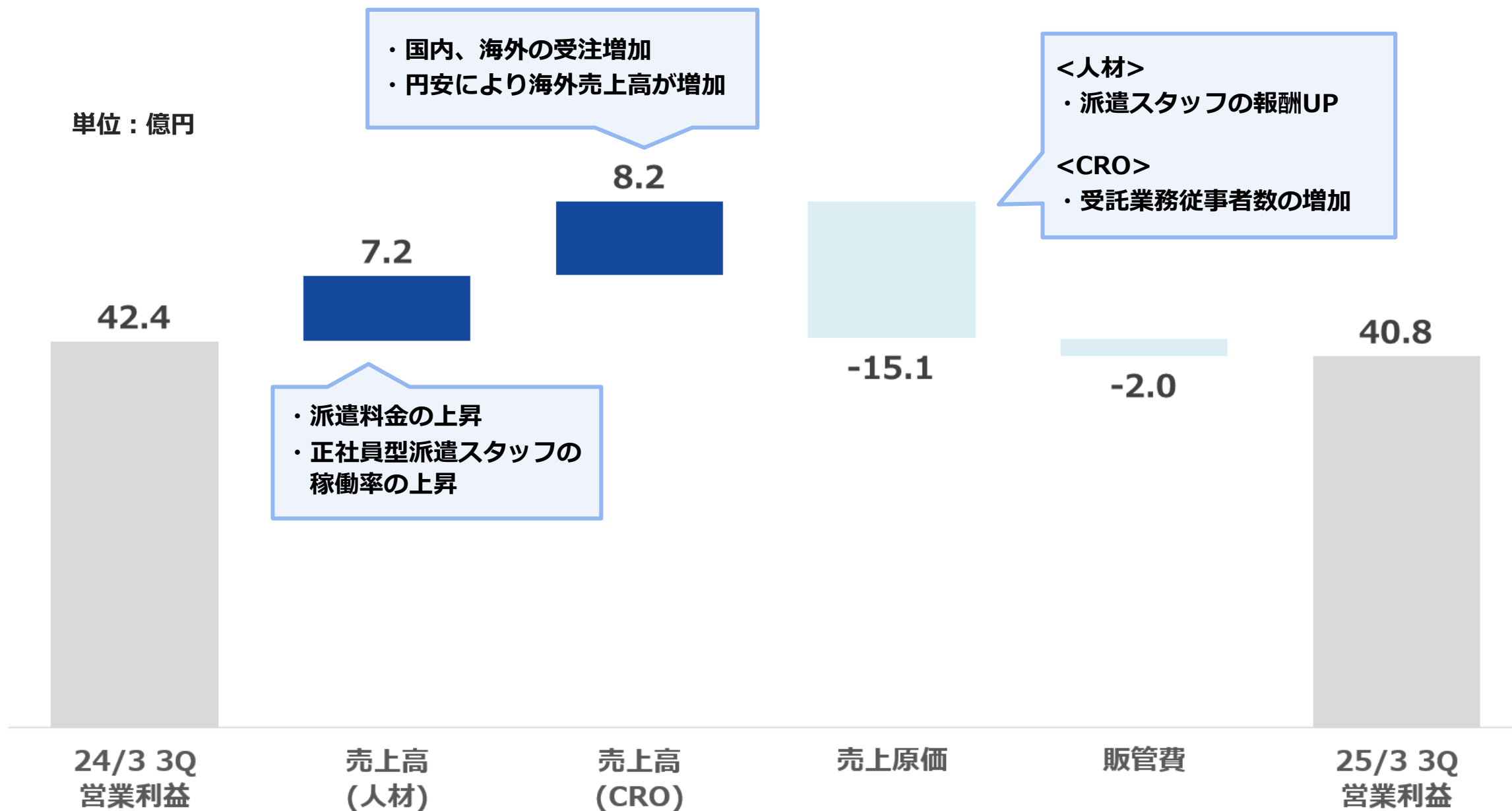
参考：過去3期業績の推移（連結）

単位：億円

3Q累計業績	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減率
売上高	357.3	100.0%	372.8	100.0%	388.3	100.0%	4.2%
売上原価	266.1	74.5%	282.3	75.7%	297.4	76.6%	5.4%
売上総利益	91.2	25.5%	90.5	24.3%	90.9	23.4%	0.4%
販管費	48.4	13.6%	48.0	12.9%	50.0	12.9%	4.2%
営業利益	42.7	12.0%	42.4	11.4%	40.8	10.5%	-3.9%
経常利益	43.2	12.1%	42.7	11.5%	41.0	10.6%	-3.9%
純利益	25.6	7.2%	26.0	7.0%	22.5	5.8%	-13.3%

参考：営業利益の増減分析（対前年同期比）

単位：億円



参考：過去2期業績の推移（四半期ごと）

単位：億円 () 内は前年同期比	2024年3月期				2025年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	124.6 (5.1%)	121.8 (2.8%)	126.3 (5.1%)	120.1 (1.2%)	128.9 (3.4%)	127.3 (4.5%)	132.0 (4.5%)
売上原価	95.1 (8.1%)	92.0 (4.2%)	95.1 (5.9%)	91.7 (1.3%)	98.9 (4.0%)	98.3 (6.8%)	100.1 (5.3%)
売上総利益	29.5 (-3.5%)	29.7 (-1.2%)	31.2 (2.5%)	28.3 (0.8%)	30.0 (1.5%)	29.0 (-2.5%)	31.8 (2.2%)
販管費	16.6 (2.0%)	16.0 (0.9%)	15.3 (-5.5%)	16.1 (2.4%)	16.8 (0.8%)	16.1 (0.8%)	17.1 (11.6%)
営業利益	12.8 (-9.8%)	13.6 (-3.5%)	15.8 (11.6%)	12.2 (-1.2%)	13.2 (2.5%)	12.8 (-6.3%)	14.7 (-6.9%)
経常利益	13.0 (-8.9%)	13.7 (-5.7%)	15.9 (11.0%)	12.3 (-4.3%)	13.2 (1.8%)	12.8 (-6.6%)	14.9 (-6.3%)
純利益	6.2 (-29.9%)	8.5 (6.7%)	11.1 (29.0%)	9.4 (-3.2%)	5.5 (-11.9%)	7.7 (-9.9%)	9.3 (-16.8%)

2024年3月期		2025年3月期	
3Q累計	構成比	3Q累計	構成比
372.8 (4.3%)	100.0%	388.3 (4.2%)	100.0%
282.3 (6.1%)	75.7%	297.4 (5.4%)	76.6%
90.5 (-0.8%)	24.3%	90.9 (0.4%)	23.4%
48.0 (-0.9%)	12.9%	50.0 (4.2%)	12.9%
42.4 (-0.6%)	11.4%	40.8 (-3.9%)	10.5%
42.7 (-1.2%)	11.5%	41.0 (-3.9%)	10.6%
26.0 (1.5%)	7.0%	22.5 (-13.3%)	5.8%

参考：過去3期業績の推移（セグメント別）

単位：億円

3Q累計業績		2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		
		金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減率
人材	売上高	307.2	—	320.3	—	327.6	—	2.3%
	セグメント利益	37.6	12.2%	35.2	11.0%	32.0	9.8%	-9.1%
CRO	売上高	50.0	—	52.4	—	60.7	—	15.7%
	セグメント利益	8.8	17.7%	10.8	20.7%	12.3	20.3%	13.5%

参考：過去2期業績の推移（セグメント別・四半期ごと）

単位：億円 () 内は前年同期比		2024年3月期				2025年3月期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
人材	売上高	107.7 (4.9%)	104.4 (3.3%)	108.0 (4.5%)	100.8 (-0.5%)	109.0 (1.2%)	106.8 (2.2%)	111.7 (3.4%)
	セグメント利益	11.2 (-19.2%)	11.6 (3.1%)	12.3 (0.0%)	9.3 (-18.3%)	10.2 (-8.9%)	9.9 (-15.1%)	11.8 (-3.8%)
CRO	売上高	16.9 (6.6%)	17.3 (-0.1%)	18.2 (8.5%)	19.3 (10.9%)	19.8 (17.7%)	20.5 (18.4%)	20.2 (11.2%)
	セグメント利益	2.8 (60.7%)	3.2 (-19.0%)	4.7 (52.2%)	4.2 (105.6%)	4.1 (45.0%)	3.9 (25.0%)	4.1 (-13.2%)

2024年3月期		2025年3月期	
3Q累計	構成比	3Q累計	構成比
320.3 (4.3%)	—	327.6 (2.3%)	—
35.2 (-6.2%)	11.0%	32.0 (-9.1%)	9.8%
52.4 (4.9%)	—	60.7 (15.7%)	—
10.8 (22.3%)	20.7%	12.3 (13.5%)	20.3%

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>