

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社

2026年3月期 決算説明資料

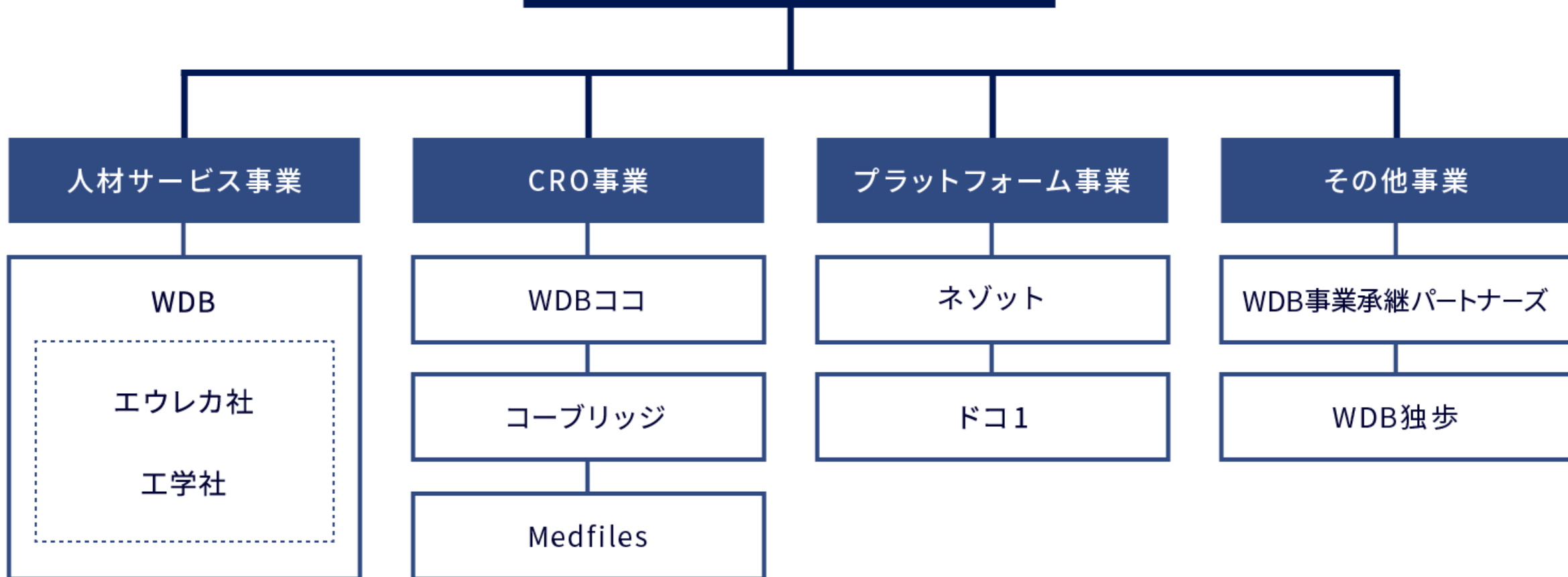
～ 新たな事業構想 ～

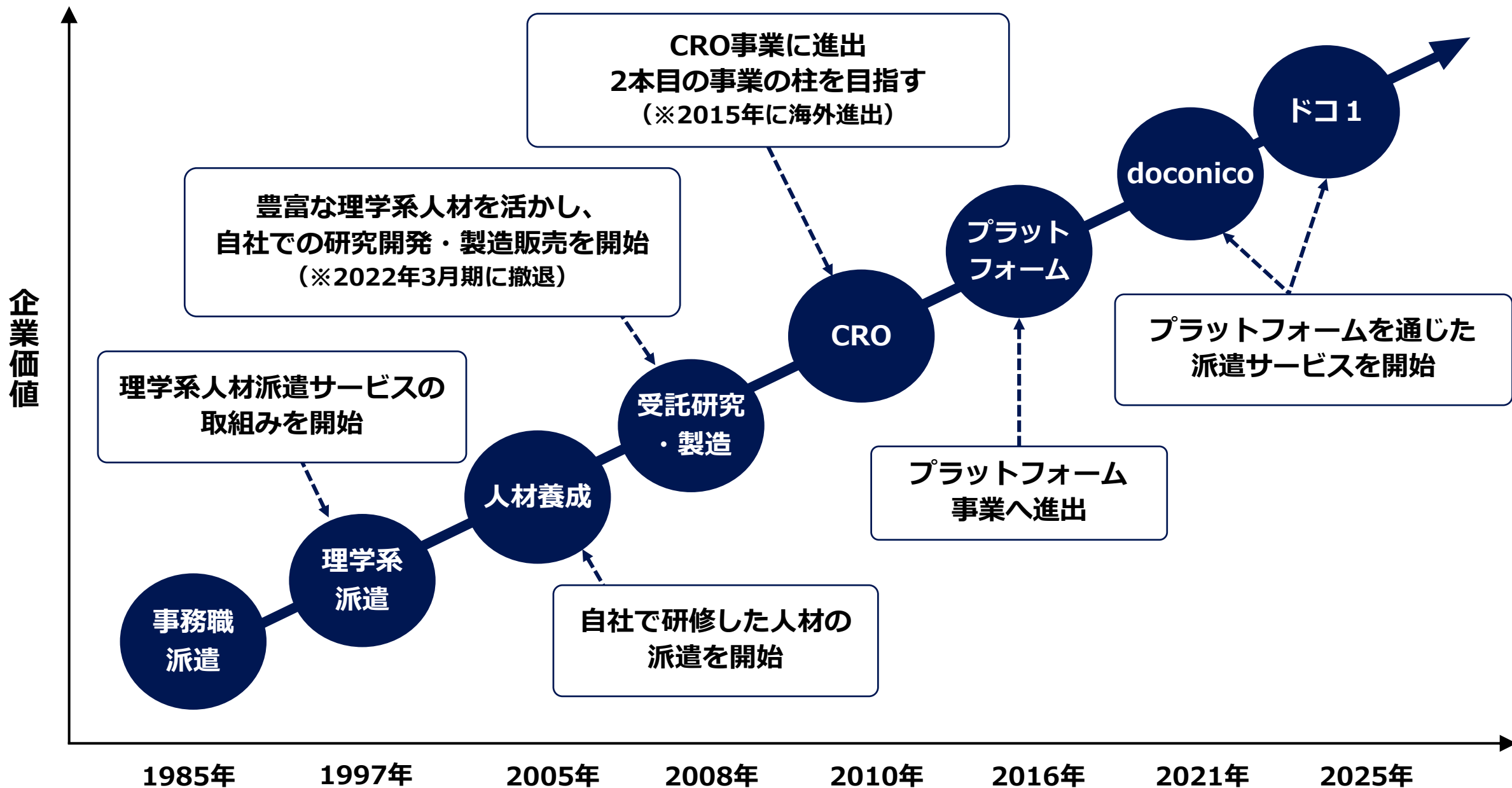
会社概要 (2026年5月現在)



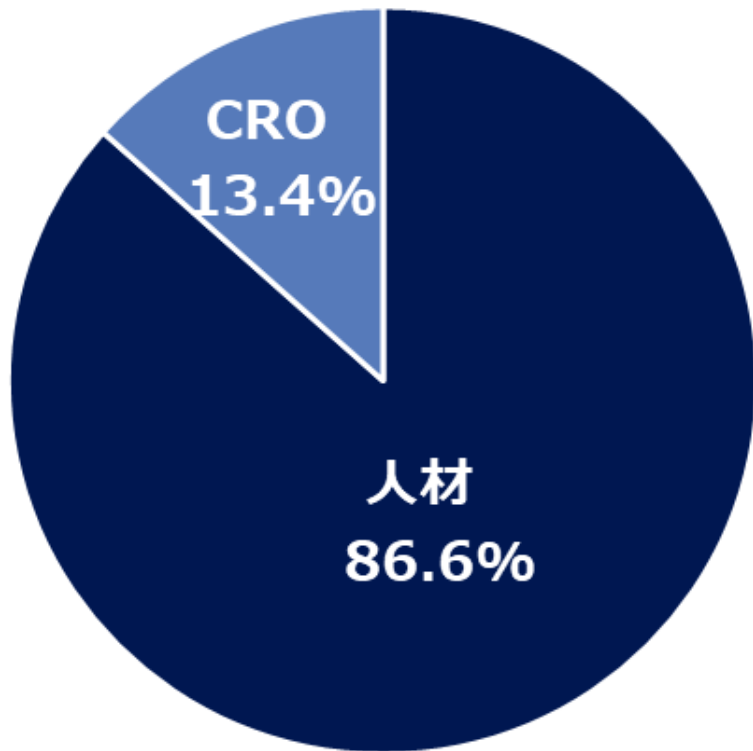
社名	WDBホールディングス株式会社
設立	1985年（昭和60年）7月6日
資本金	10億円
上場市場	東証プライム市場（証券コード:2475）
代表者	代表取締役社長 中野敏光
本社	神戸市中央区江戸町101 ※2025年10月1日付で、兵庫県姫路市から兵庫県神戸市に本社を移転しました。
社員数	992名（派遣社員他 9,914名） ※有報上の記載人数とは、算定基準が異なります。
売上高	503億円（2026年3月期 連結）
経常利益	45億円（2026年3月期 連結）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 理学系分野を中心とした人材サービス事業・ CRO事業・ プラットフォーム、その他の事業

WDBホールディングス (戦略構想・策定、経営管理)

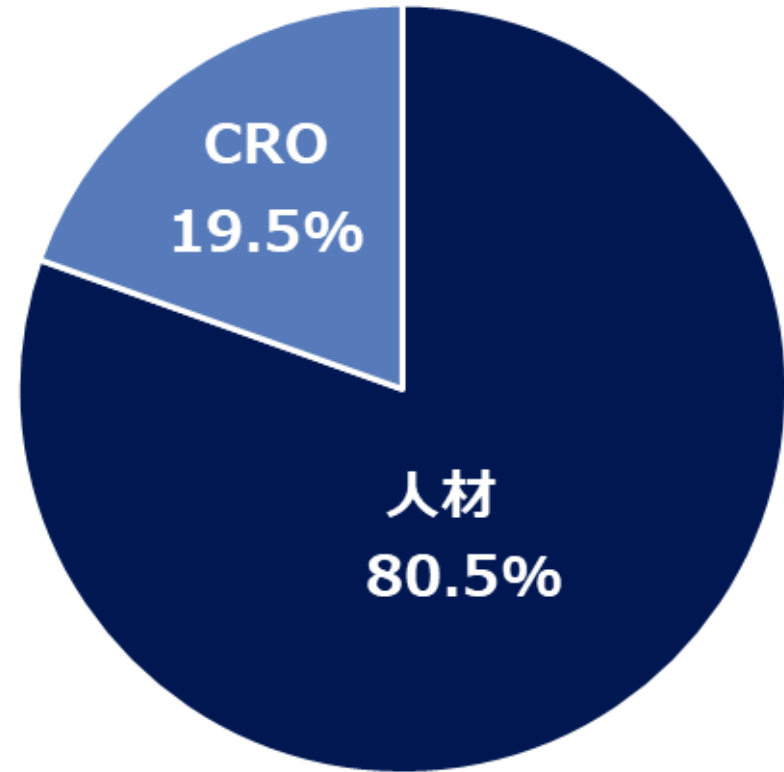




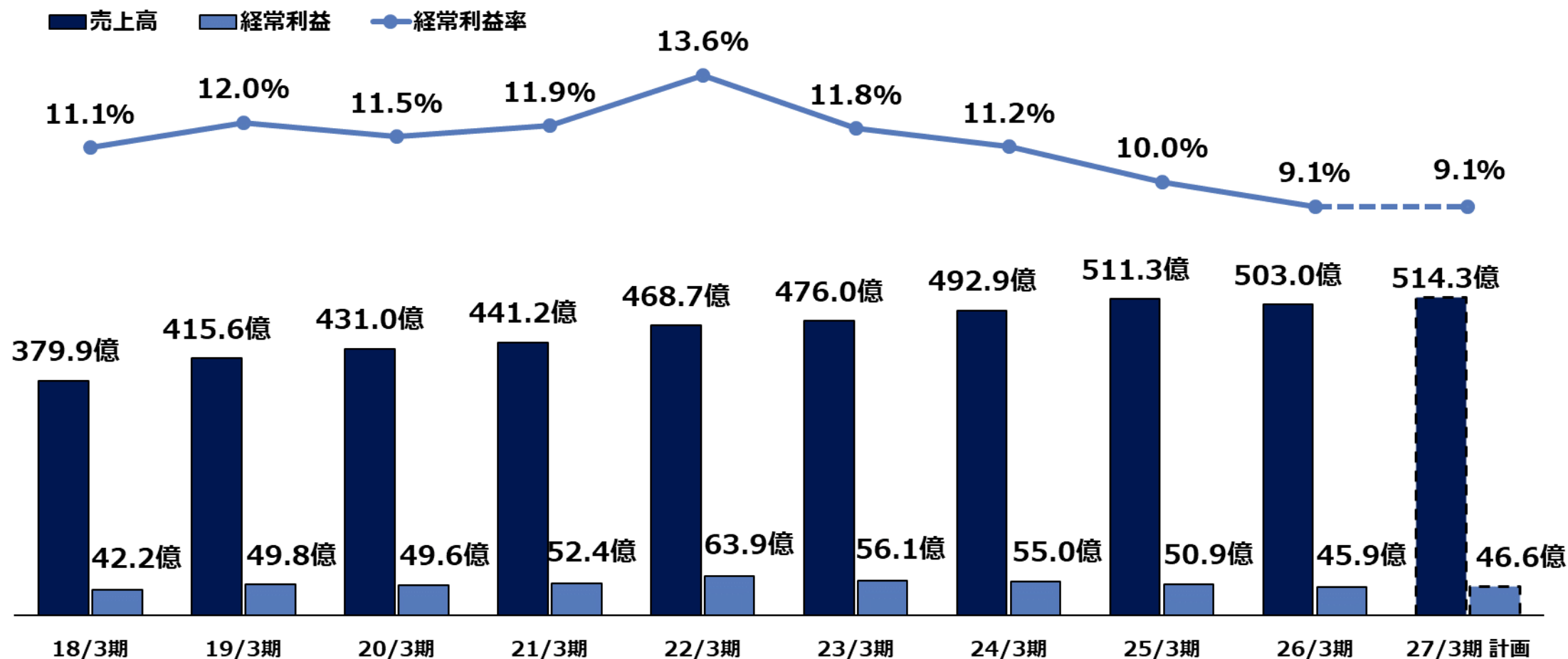
売上高構成比



セグメント利益構成比

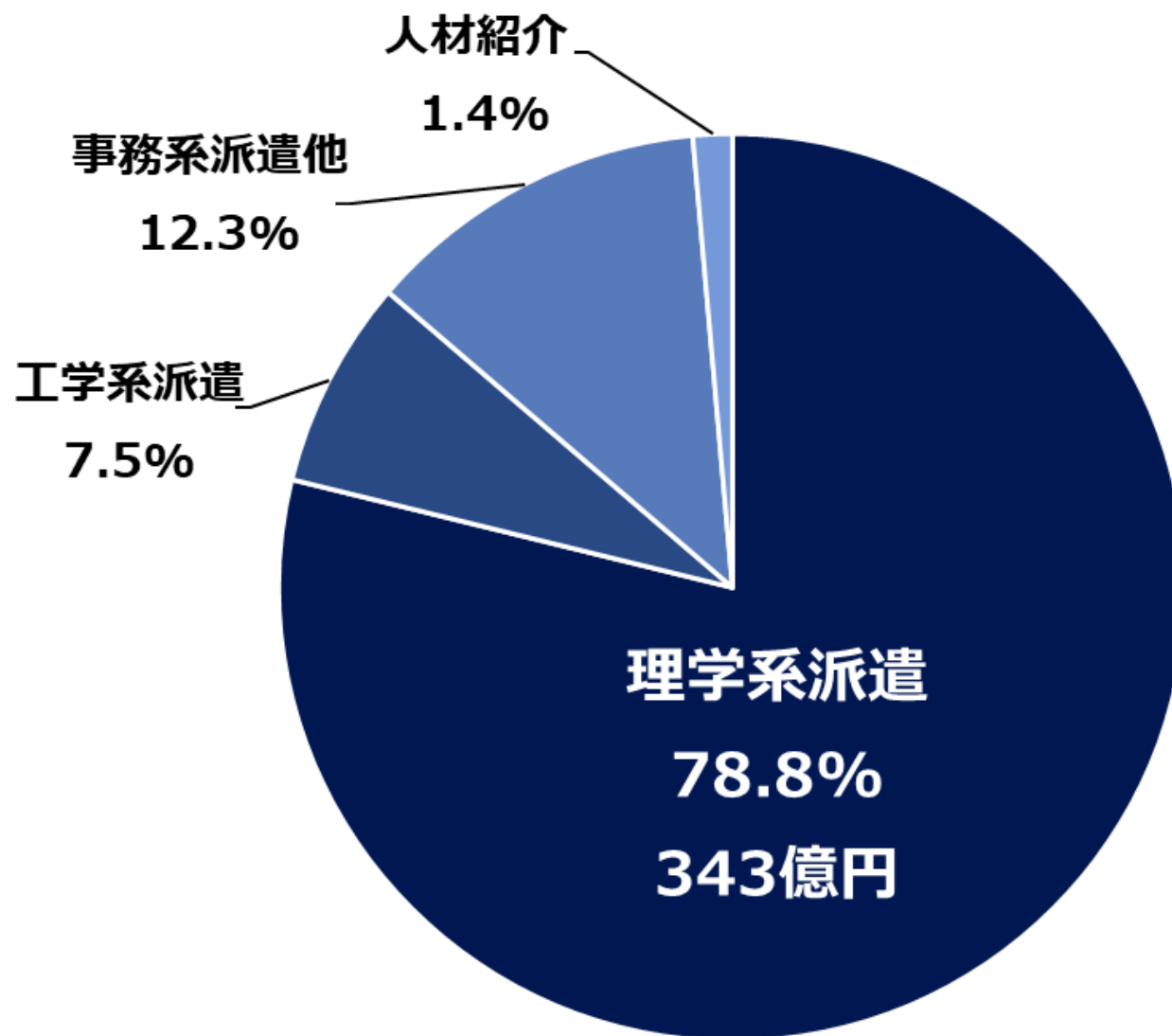


過去10年、おおむね増収を続けております。また、2023年3月期以降は、
 経常利益率が低下しておりますが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、
 派遣スタッフの報酬アップおよびプラットフォームの開発等に投資を行っているためです。



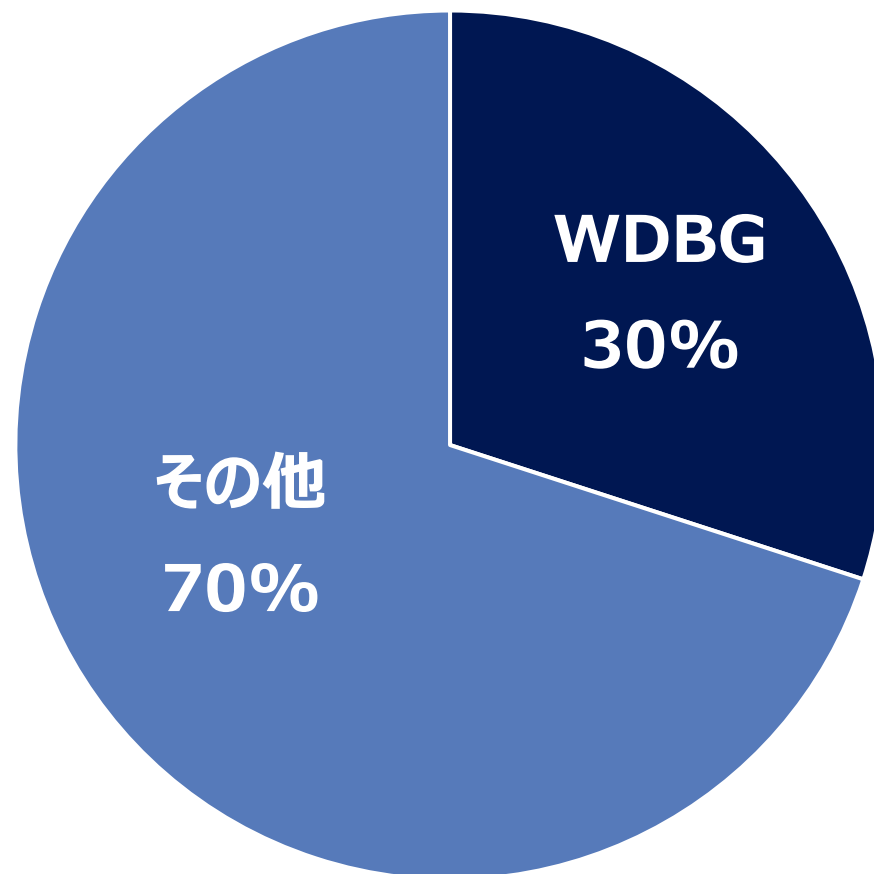
人材サービス事業について

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

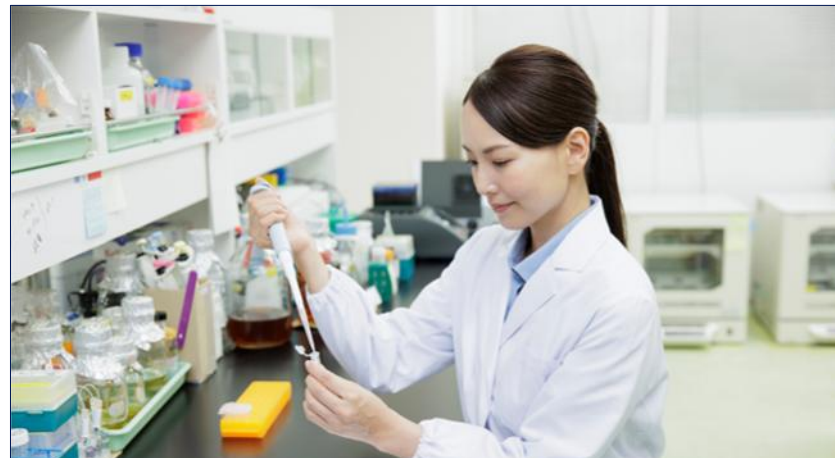
- ・ 遺伝子を組み換えることができる人材
- ・ 動物を解剖できる人材
- ・ PCR検査の技術を持つ人材
- ・ 化学分析の経験者など

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



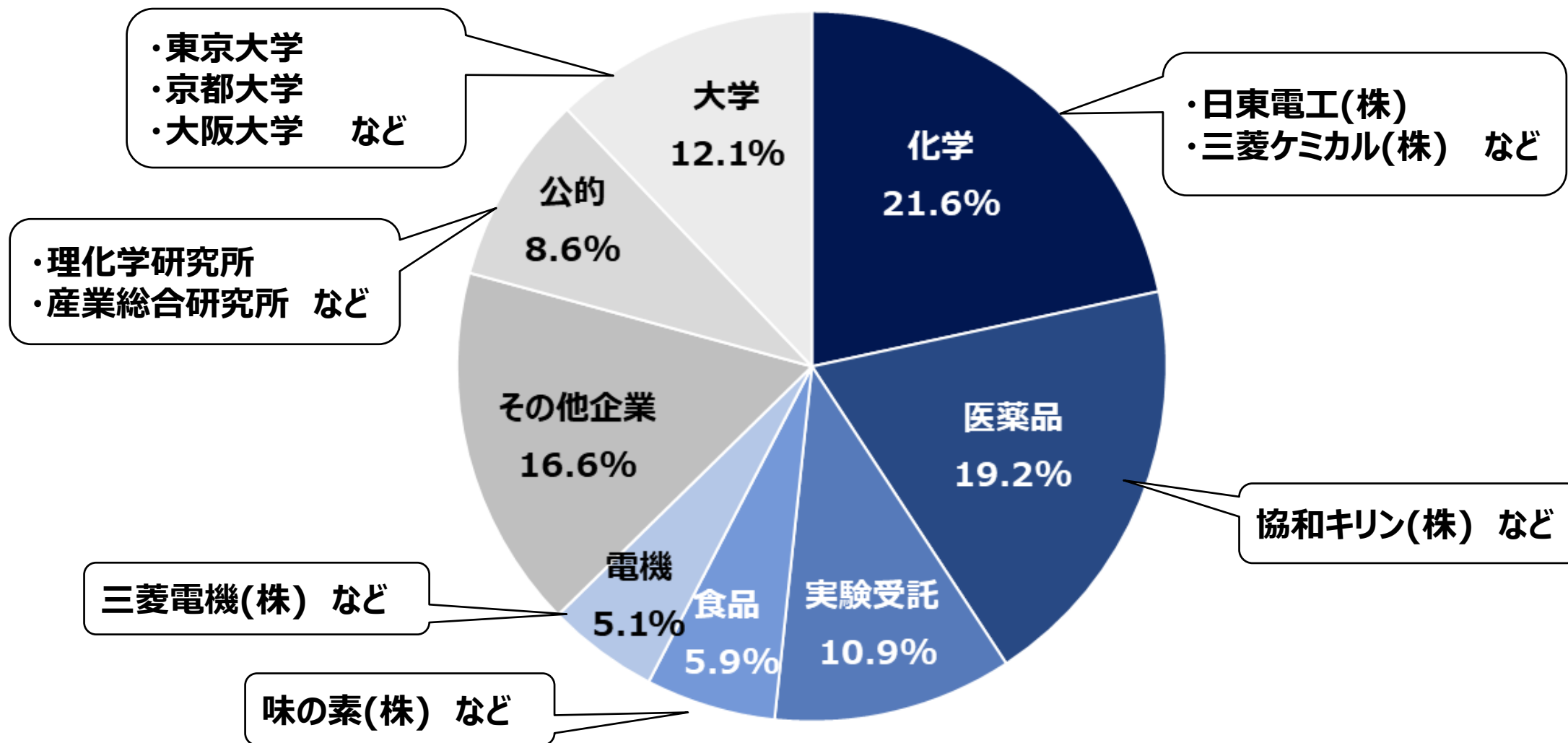
エバポレーターによる試薬濃縮



HPLCによる成分分析

派遣売上の業界構成比（2026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。

これらの要素に加え、派遣社員の報酬を業界内で最も高くすることで、より多くの求職者に選ばれる派遣会社になることを目指しています。

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。

2021年4月に「doconico」を、2025年5月には「ドコ1」をリリースし、改良を重ねながら運用しております。

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。

「doconico」は、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。

	従来	doconico 導入後
派遣依頼	当社担当者に、電話・メールで発注 対面または電話での業務内容取材	AIとのチャットで効率的に発注・取材完了 ※希望する場合はオンラインでの取材も可能
選考	当社担当者に、電話・メールで 進捗状況を確認する必要あり	doconico上でいつでも進捗状況の 確認が可能
労務・契約 ・請求	紙のタイムシートを承認し、FAX送信 契約書、請求書も紙を使用	電子タイムシートにより、どこでも承認が可能 契約・請求データも電子化、一元管理
派遣スタッフ 評価	担当者が月に1回職場を訪問し、 顧客・スタッフ双方に就業状況をヒアリング	左記の訪問に加え、毎日doconicoに 就業状況や評価を入力できる

人材派遣プラットフォーム「doconico」・「ドコ1」は、派遣の依頼・手続き・管理を、Webで完結できるサービスです。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。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」は、当社の派遣サービスをご利用の方に向けた派遣管理システムですが、お客様から、「他社から就業している派遣スタッフもまとめて管理したい」と要望があり、2025年5月に、複数の派遣会社を一元管理できる「ドコ1」をリリースしました。

「ドコ1」は、複数の派遣会社との間で発生するやり取りをオンラインで一元管理することができます。複数の派遣会社への一斉発注や、スタッフ単位での契約・勤怠・請求情報の確認が可能です。

doconico



ドコ1



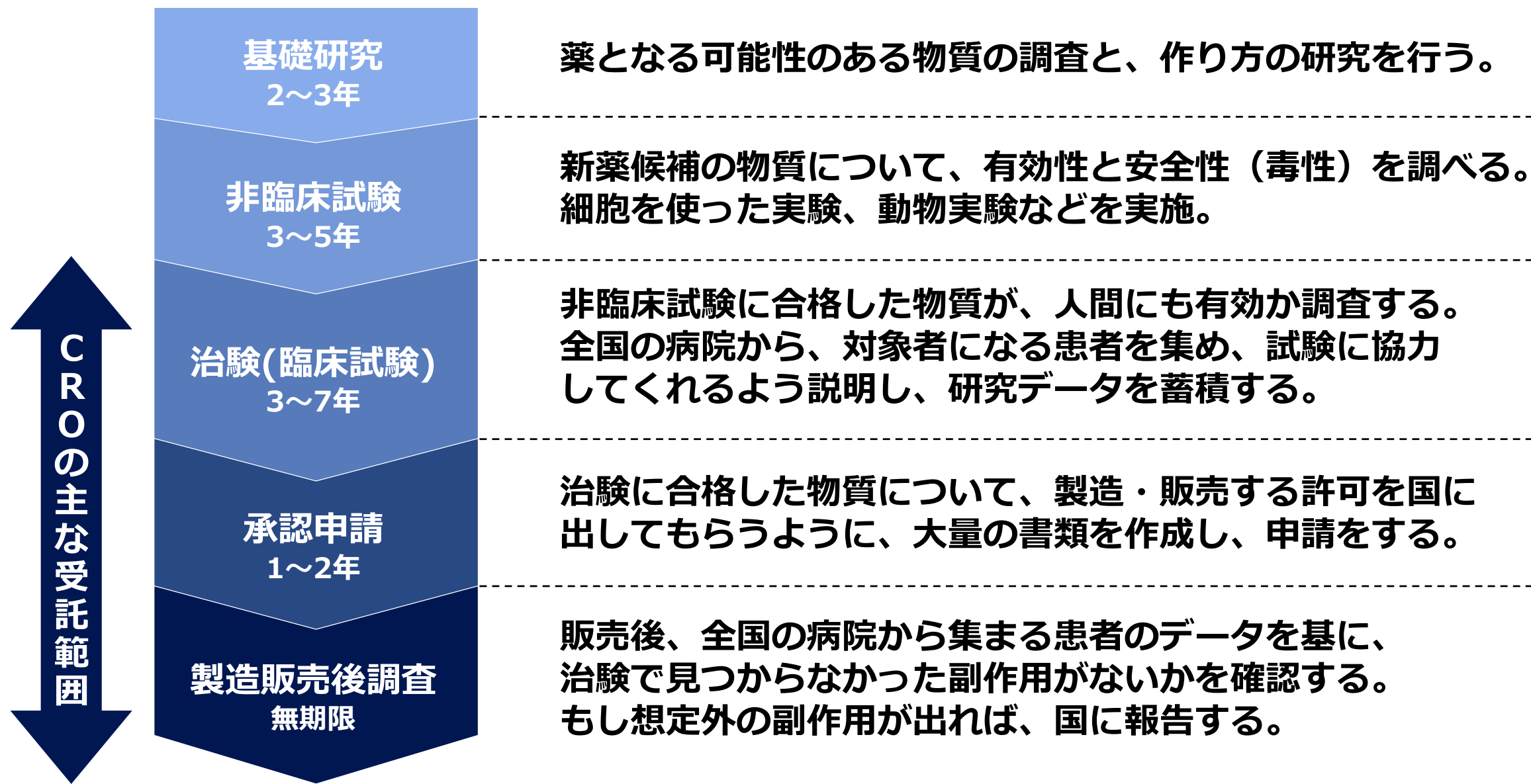
CRO事業について

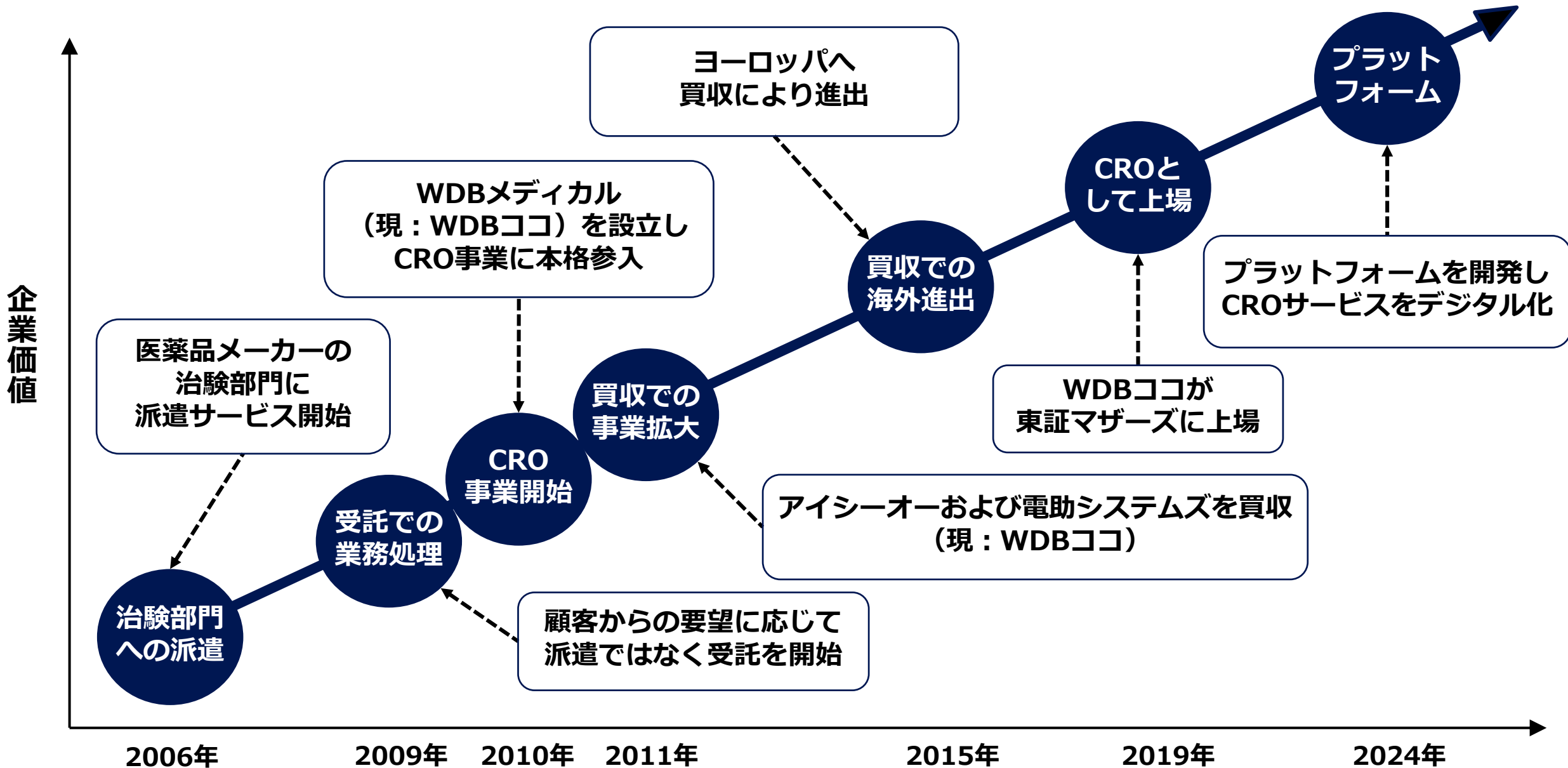
**CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization : 医薬品開発業務 受託機関)**

**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、1,000億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に委託します。**

**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

コーブリッジ

- ・ 薬事申請関連業務

ヨーロッパ

Medfiles

- ・ 薬事申請関連業務
- ・ 治験、DM・統計解析
- ・ 安全性評価業務

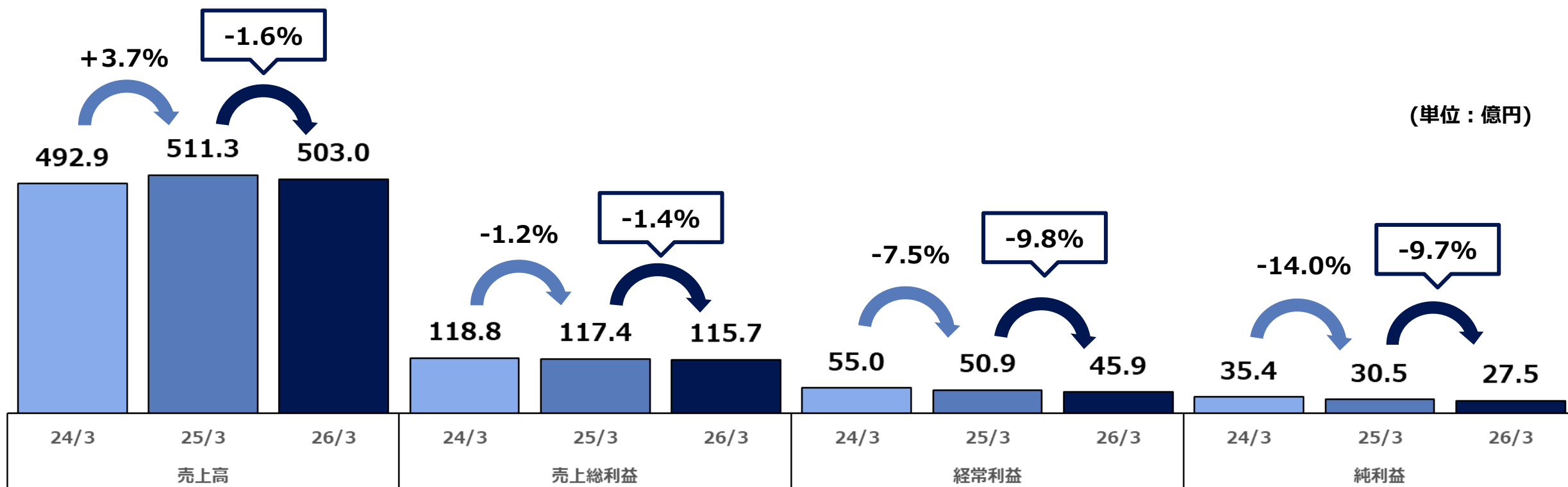
2026年3月期 実績

売上高 : CRO事業が減収となったことにより、前期比1.6%の減収

売上総利益 : CRO事業が減益となったことにより、前期比1.4%の減益

経常利益 : 総利益の減少及び販管費の増加により、前期比9.8%の減益

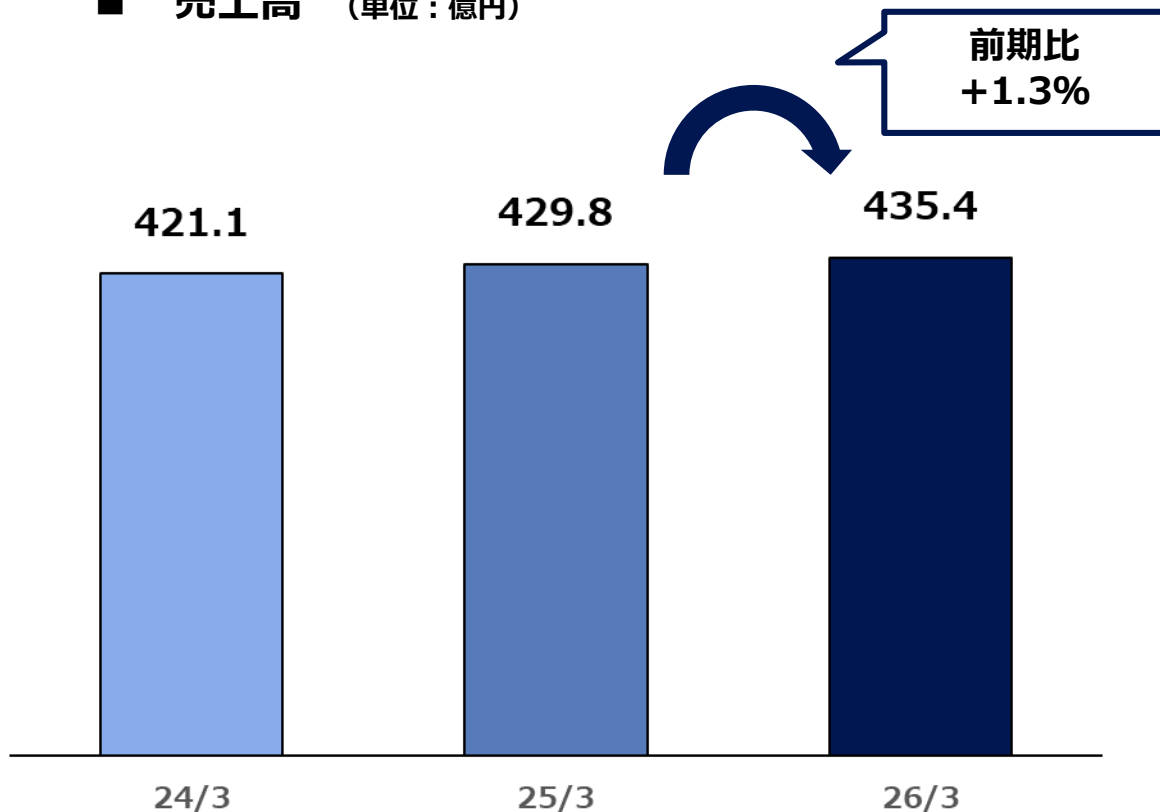
純利益 : 経常利益の減少により、前期比9.7%の減益



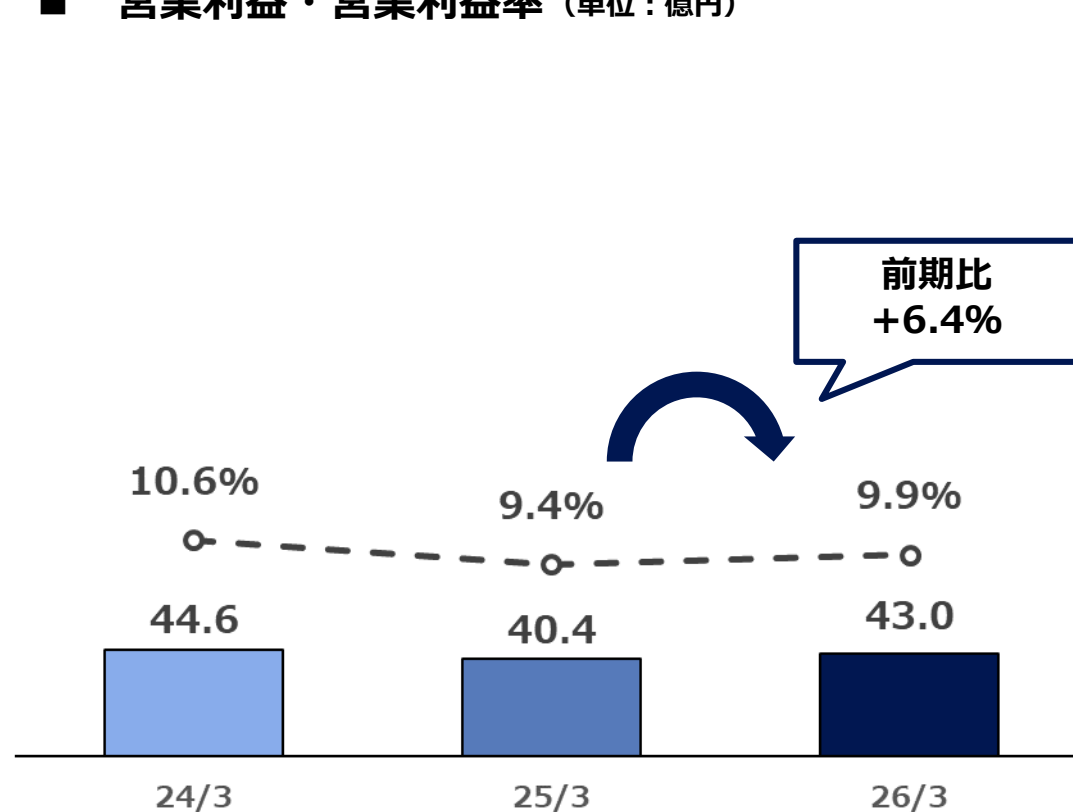
売上高：派遣単価の上昇および正社員型派遣スタッフの稼働率の上昇により、1.3%の増収

営業利益：派遣スタッフの報酬アップを実施しつつ販管費の増加を吸収し、6.4%の増益

■ 売上高（単位：億円）



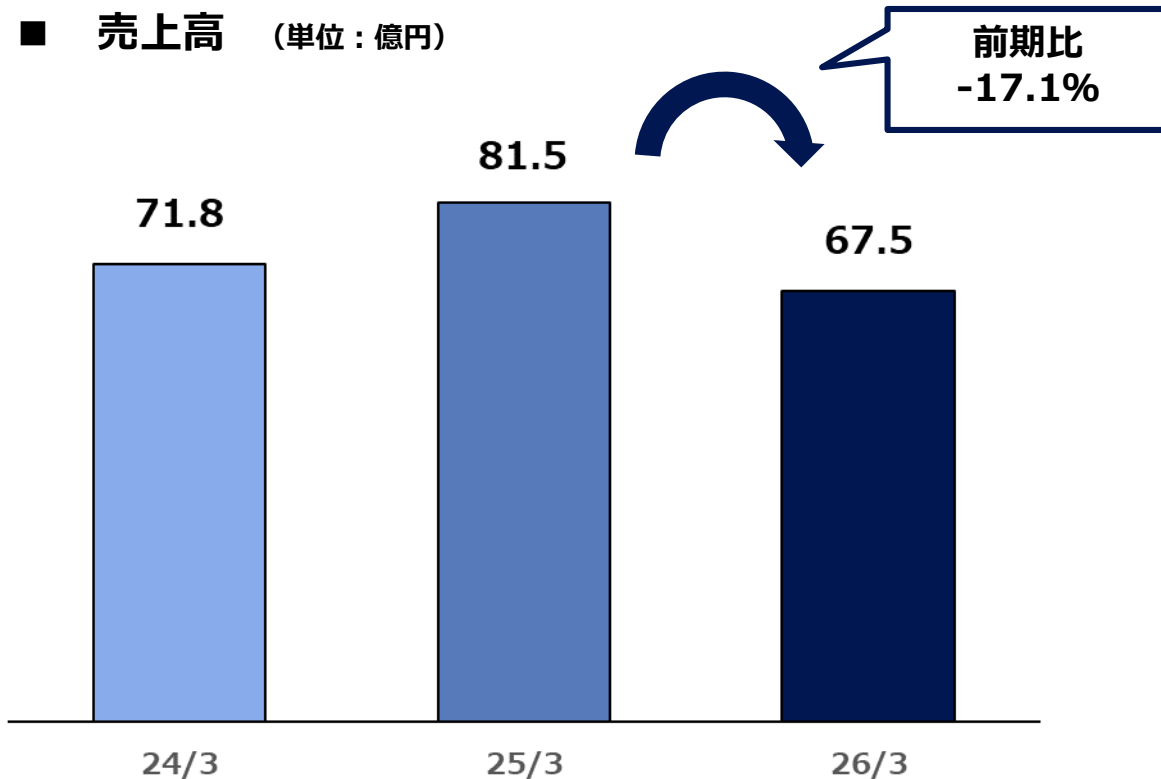
■ 営業利益・営業利益率（単位：億円）



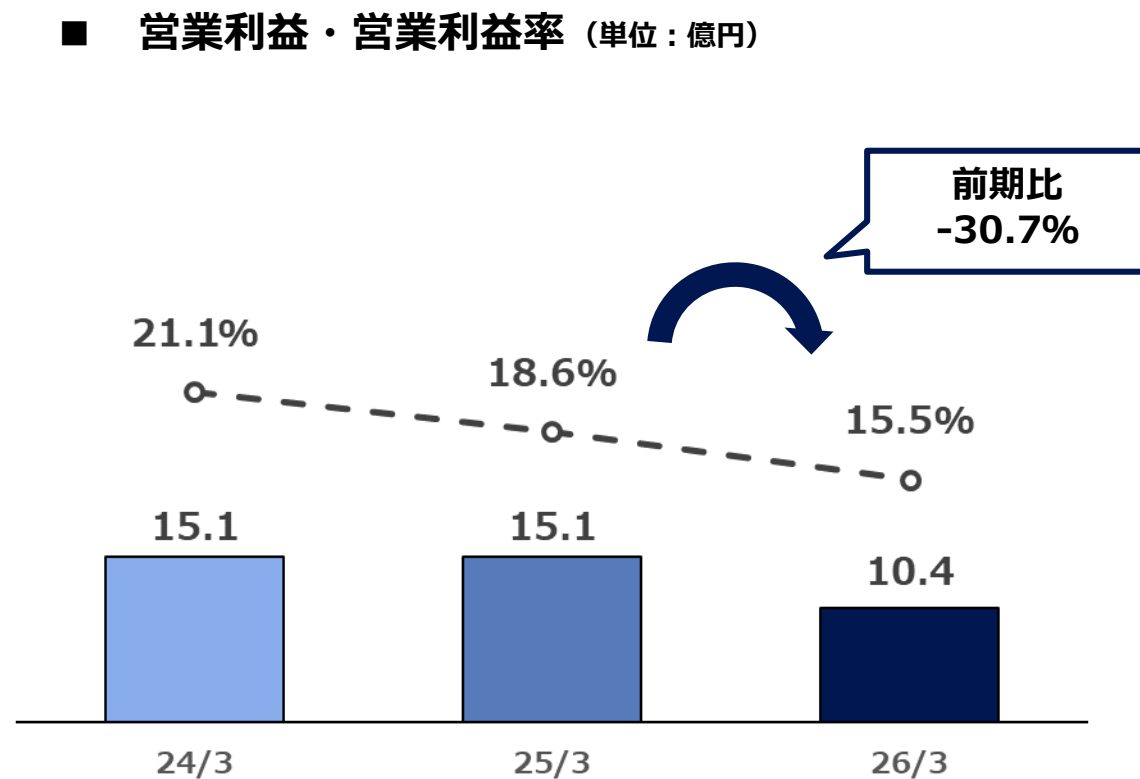
売上高：主要顧客が当社に委託していた業務を内製化したことおよび海外の不採算事業売却の影響により、17.1%の減収

営業利益：売上は減少した一方、今後の受注に備えて受託業務の処理人員は維持しているため、30.7%の減益

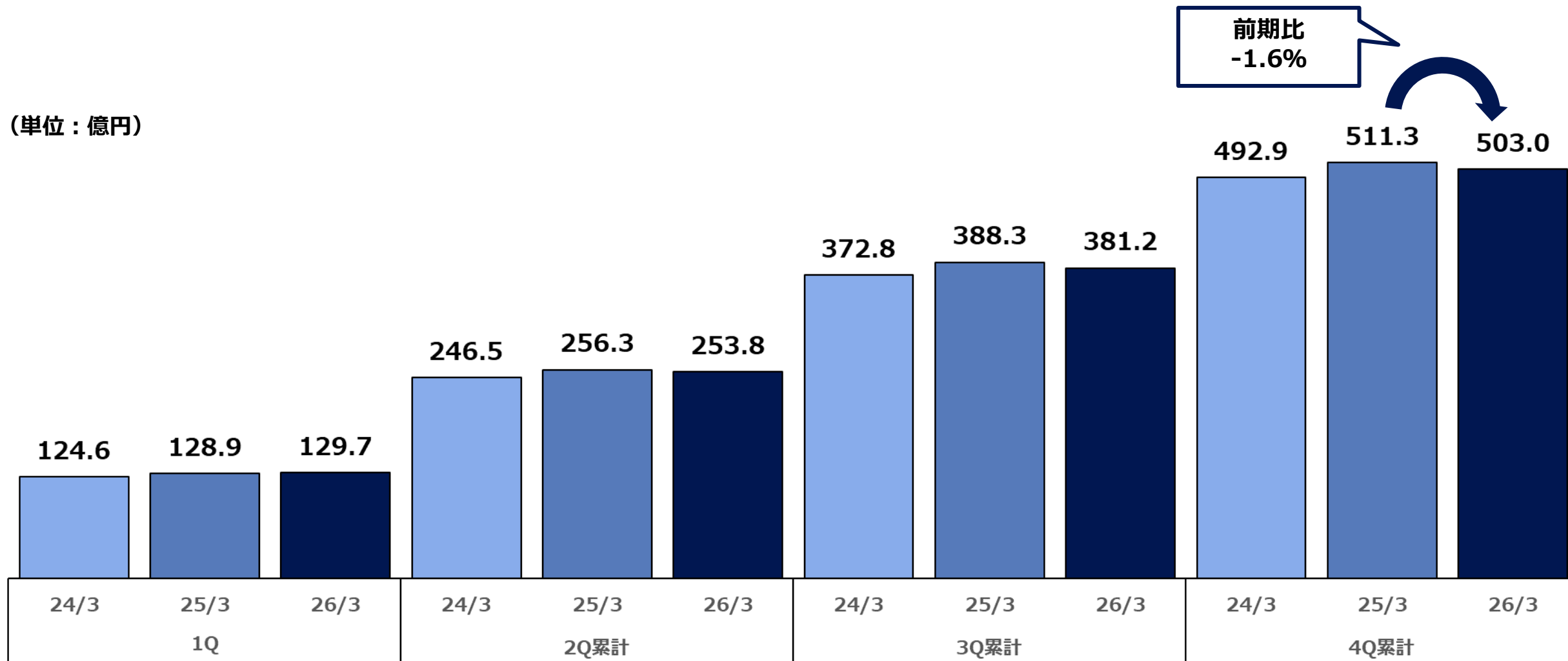
■ 売上高（単位：億円）



■ 営業利益・営業利益率（単位：億円）

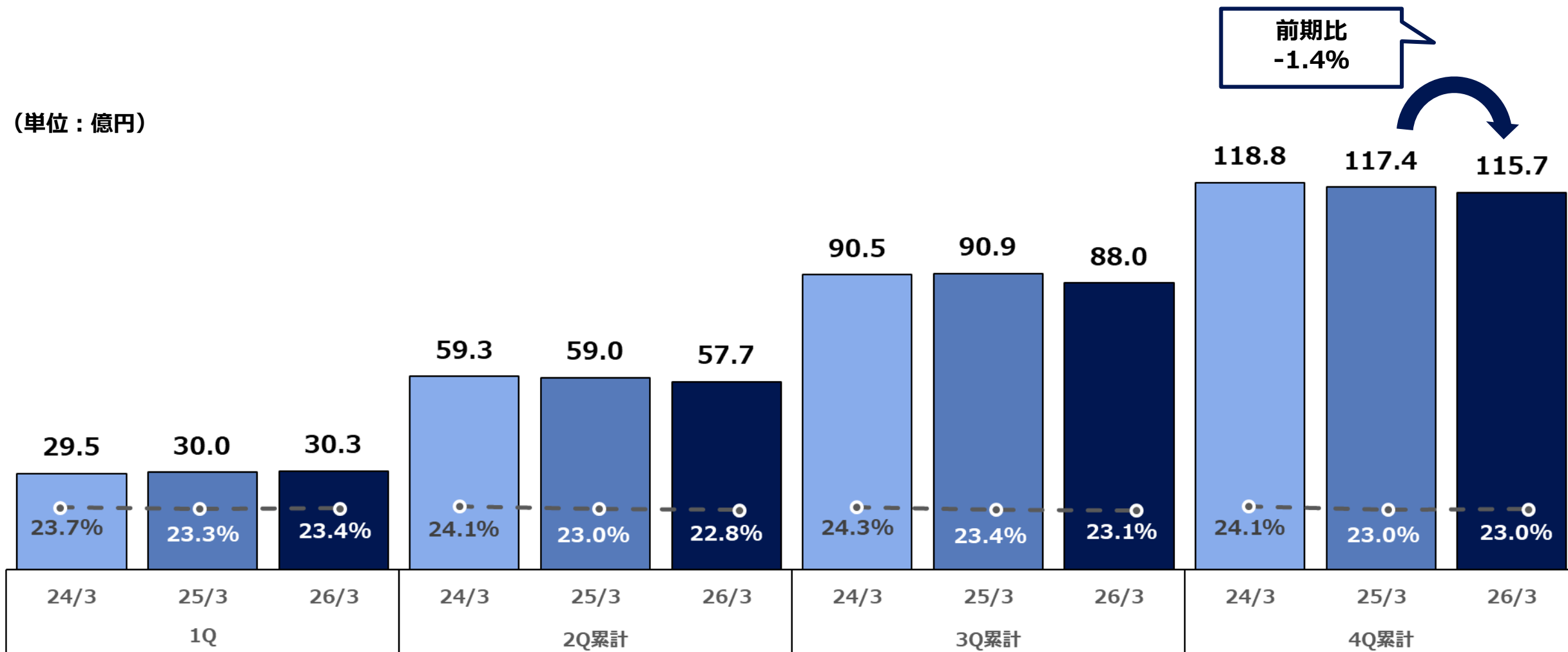


(単位：億円)



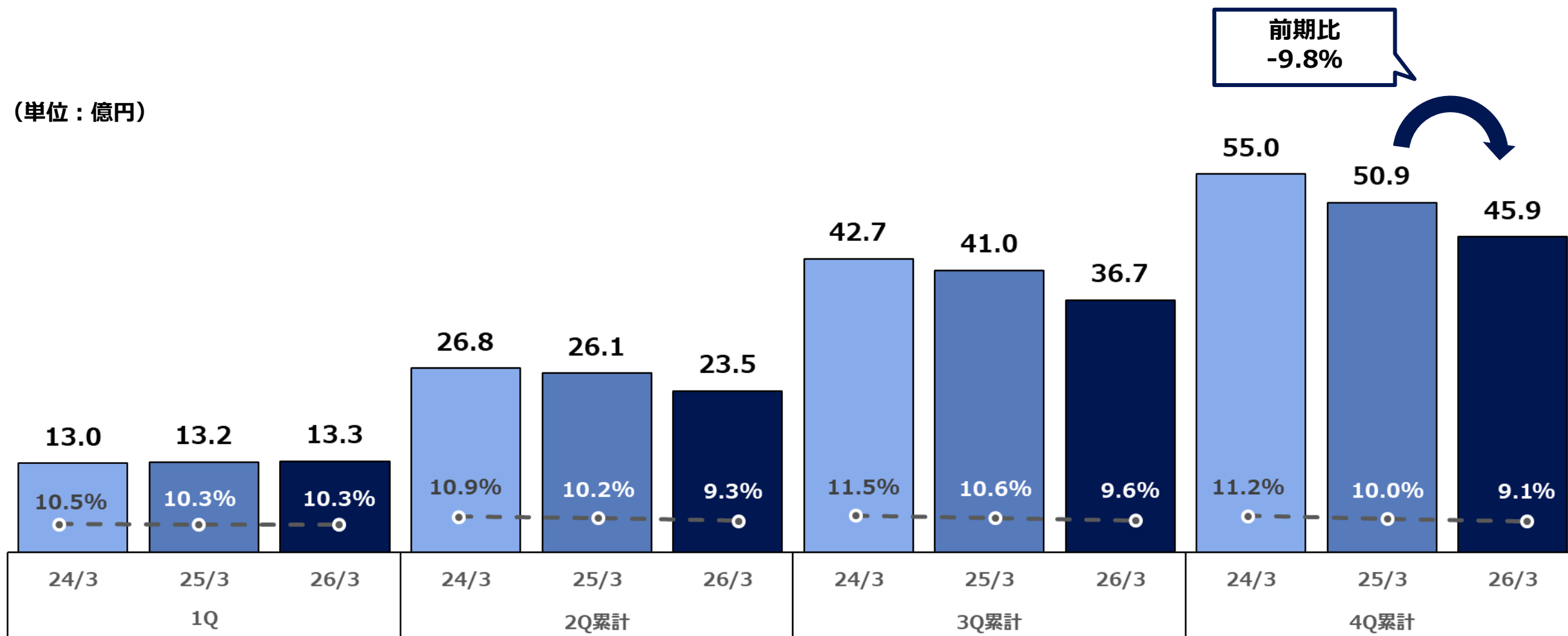
✓ 売上高は、前期から8.3億円減少し、503.0億円 (-1.6%)

(単位：億円)



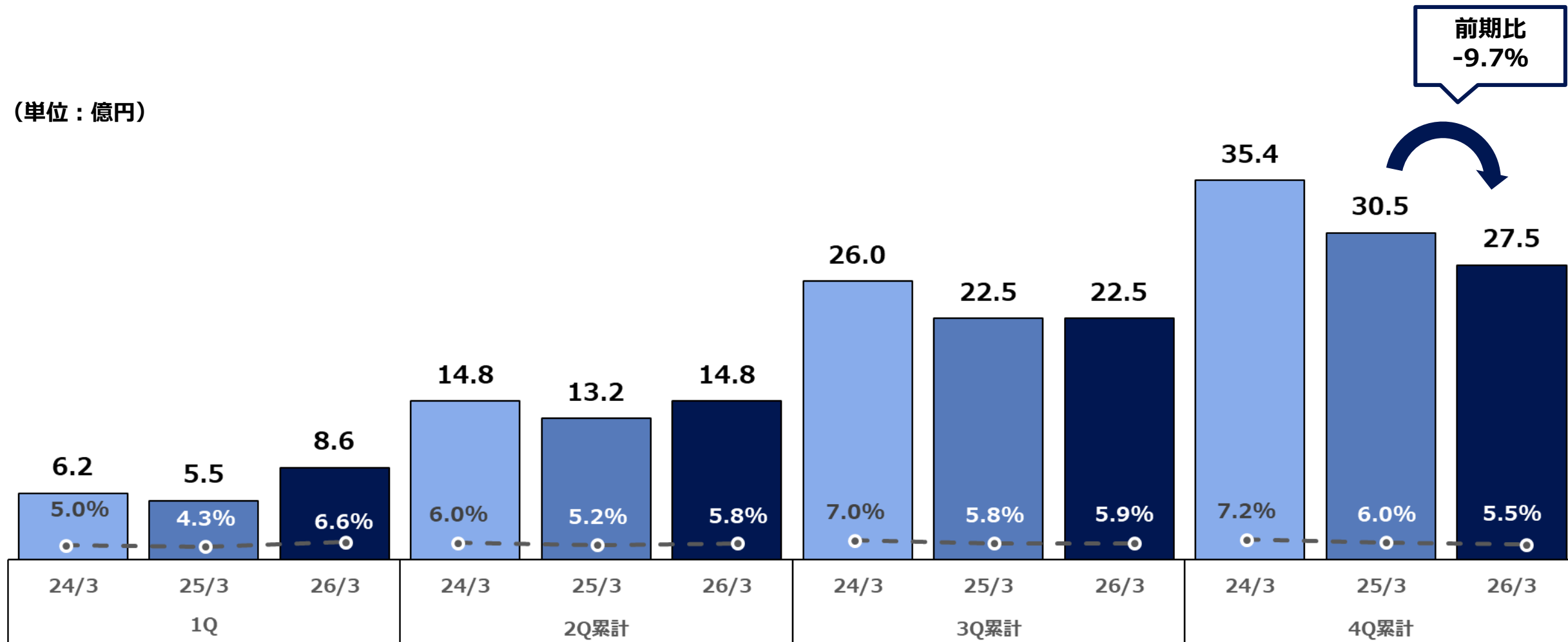
- ✓ 売上総利益は、前期から1.6億円減少し、115.7億円 (-1.4%)
- ✓ 売上総利益率は、前期から変動なく、23.0%

(単位：億円)



- ✓ 経常利益は、前期から4.9億円減少し、45.9億円 (-9.8%)
- ✓ 経常利益率は、前期から0.8pt低下し、9.1%

(単位：億円)



- ✓ 純利益は、前期から2.9億円減少し、27.5億円 (-9.7%)
- ✓ 純利益率は、前期から0.5pt低下し、5.5%

人材サービス事業

- ・ 2025年4月に、派遣スタッフの報酬を引き上げました。一方で派遣料金の引き上げにも成功し、利益率も維持することができました。
- ・ 営業体制、選任体制を強化することで、派遣依頼に対する受注率は改善しました。
- ・ 報酬アップと就業中のフォローをより充実させ、退職率を低下させることができました。
- ・ 正社員型派遣の領域では、地域限定の新卒採用を開始することで、採用力の強化に努めました。

CRO事業

- ・ プロセスの自動化、標準化に取り組み、自動化ツールのプロトタイプを作成し、ツール精度の向上を図りました。
- ・ AIを用いた文書作成補助ツールを導入し、業務の効率化を行いました。
- ・ プロセスオペレーションの取組みを精緻化し、新たなドキュメントサポートサービスとして顧客提供価値を整理し、取組みを進めました。
- ・ 海外の不採算事業について、売却を完了しました。

2027年3月期 業績予想

(単位：億円)

	2025年3月期 実績			2026年3月期 実績			2027年3月期 通期予想		
	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	511.3	100.0%	3.7%	503.0	100.0%	-1.6%	514.3	100.0%	2.3%
売上総利益	117.4	23.0%	-1.2%	115.7	23.0%	-1.4%	121.7	23.7%	5.2%
販売管理費	66.7	13.1%	3.9%	71.1	14.1%	6.6%	75.3	14.7%	6.0%
営業利益	50.6	9.9%	-7.3%	44.6	8.9%	-11.9%	46.3	9.0%	3.9%
経常利益	50.9	10.0%	-7.5%	45.9	9.1%	-9.8%	46.6	9.1%	1.4%
当期純利益	30.5	6.0%	-14.0%	27.5	5.5%	-9.7%	27.7	5.4%	0.6%

当社は、「中長期経営方針 2025」に基づき、以下3つの方針で経営を行っております。

1. 人材派遣会社としての価値を極限まで高める
2. 「プラットフォーム運営会社」として新しい事業領域を創造する
3. AIと共存するCROモデルを確立する

(中長期経営方針 2025の詳細)

<https://www.wdbhd.co.jp/assets/pdf/ir/about/management-policy250514.pdf>

その内容と状況について、以下ご説明いたします。

中長期 経営方針 2025 時点の 状況

- ・日本社会の労働人口減少と採用競争の激化を受け、賃金水準は上昇。人材の確保は年々厳しさを増す。
- ・派遣社員の平均時給は毎月のように上昇を続ける。
- ・求職者の募集費用も高騰。

その結果、派遣会社の利益率は強く圧迫されており、低下傾向にある。

将来的に、日本型の人材派遣は事業として成立しなくなる可能性がある。

他社もそれを見越し、人材紹介や業務受託、求人広告など、派遣以外の事業に活路を見出そうとしている。



現在の 状況

上記の状況はますます厳しさを増しており、求職者確保の難易度と必要コストはさらに高まっている。

また、事務職の分野においてはAIによる業務の自動化が進行しており、派遣求人の数も減少傾向にある。

これらの状況は、さらに加速することが予想され、派遣会社は分野を問わず、事業戦略を見直す必要に迫られている。

→この状況を踏まえ、次ページ以降の戦略を立て、実行しています。

■ 中期戦略

- ・プラットフォームを通じてサービスを提供することで、求職者と求人先の仲介業務を自動化し、これまで「人」が行ってきた業務を極限までなくし、販管費を削減する。削減した販管費を派遣スタッフの報酬に充当し、待遇を改善することで、業界で最も報酬の高い派遣会社になる。
- ・「人」が行うべき業務については、営業体制、選任体制、フォロー体制のさらなる強化を行い、注文増加と受注率改善、退職率低下に努める。
- ・正社員型派遣については、上記に加えて転勤のない地域限定採用を全国各地で行いつつ、中途採用も強化して採用力を大きく高める。

■ 長期戦略

- ・市場環境はさらに厳しさを増し、派遣会社は利益を確保できない事業環境になる中、当社はプラットフォームをさらに進化させ、仲介機能を極限まで自動化することで、販管費を限界まで引き下げる。削減した販管費を原資に、派遣スタッフの報酬を他社が追随できない水準にまで引き上げ、労働市場から多くの労働者を確保し、派遣就業につなげる。その上で、当社が創業以来強みとしている「就業中のフォロー」とデジタル化された仲介機能・その他管理業務で顧客と働く人からの支持を得て、高利益を残せる数少ない派遣会社となる。
- また、自社開発の「派遣会社一元管理システム」により、研究職以外の市場でもプレゼンスを増し、人材派遣市場の中で再度成長を続ける。

■ 2026年3月期の実績

- ・2025年4月に、派遣スタッフの報酬を引き上げました。一方で派遣料金の引き上げにも成功し、利益率も維持することができました。
- ・営業体制、選任体制を強化することで、派遣依頼に対する受注率は改善しました。
- ・報酬アップと就業中のフォローをより充実させることにより、退職率を若干低下させることができました。
- ・正社員型派遣の領域においては、地域限定の新卒採用を開始することで、採用力の強化に努めました。
- ・派遣会社一元管理プラットフォーム「ドコ1」を5月にリリースし、順調に顧客を獲得しています。

■ 2027年3月期の取り組み

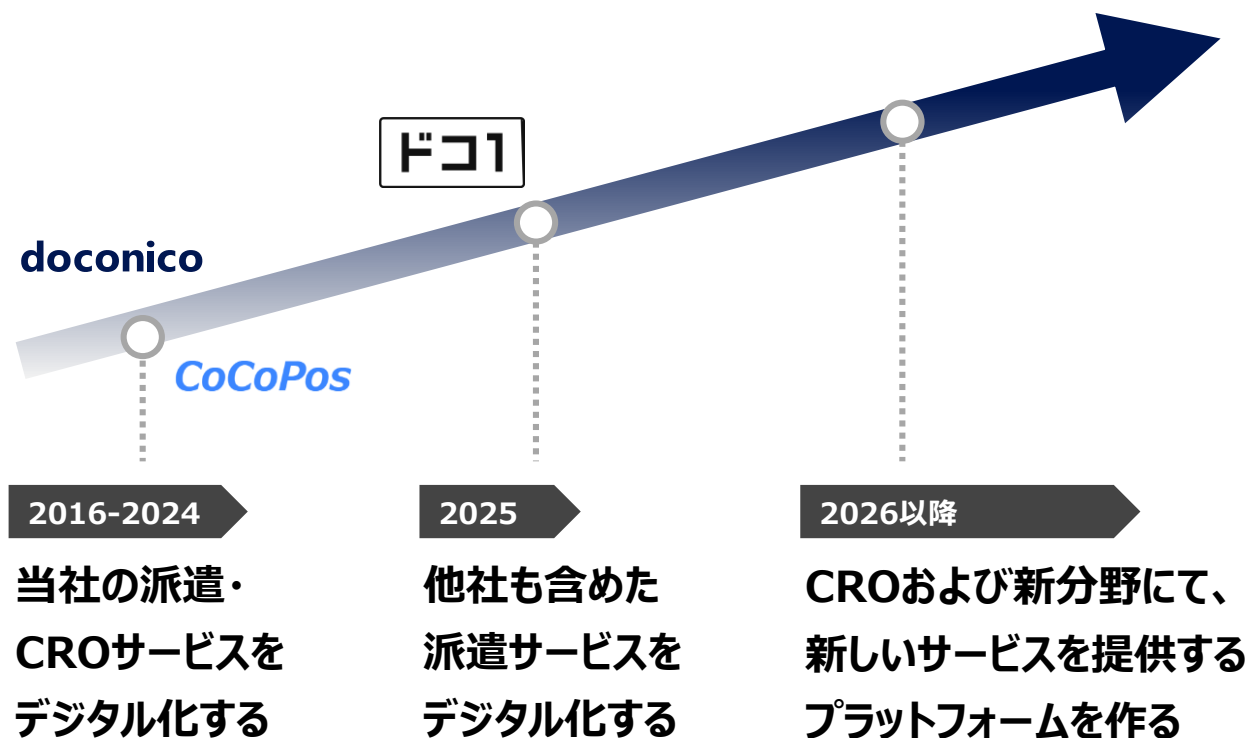
- ・派遣スタッフの報酬を継続的に引き上げ、他社との明確な差をつけられるように取り組んでいきます。
- ・営業・選任・フォロー支援システムの刷新を行い、体制を強化し、注文増加と受注率改善、退職率低下に努めます。
- ・正社員型派遣の分野では、中途採用にも注力し、採用数の増加に努めます。
- ・派遣会社一元管理プラットフォーム「ドコ1」の継続的システム改善で更に利便性を高め、更なる新規顧客獲得に注力します。

■ 目指すべき姿

doconicoとドコ1の開発および運営を通じて、
積み重ねてきたノウハウを活かし、
プラットフォーム運営会社として新しい事業領域
を創造する。

■ 開発実績

- ・人材サービスプラットフォーム：doconico
- ・CRO契約プラットフォーム：CoCoPos
- ・派遣会社一元管理プラットフォーム：ドコ1



doconico



CoCoPos



ドコ1



■ 2026年3月期の実績

- ・派遣一元管理プラットフォーム「ドコ1」を、2025年5月にリリースいたしました。
顧客獲得のための営業活動を行った結果、顧客数は順調に増加しています。
- ・doconicoの改良、機能追加を実施しました。また、それに対応する社内システムの改良も進めました。
- ・人材事業をさらに強化するための新たなプラットフォームと、新規事業に向けたプラットフォームの開発を進めました。

■ 2027年3月期の取り組み

- ・引き続き、ドコ1の継続的システム改善と営業活動を行い、より多くのお客様に活用して頂けるよう取り組んでいきます。
- ・doconicoの改良を続けるとともに、現在取り組んでいる社内システムの改良を進め、業務効率化によるコストの削減を実現します。
- ・新規プラットフォームについては、1～2年後のサービス開始を目指し、引き続き開発を行います。

また、CRO事業については、以下の取り組みを行っています。

中長期 経営方針 2025 時点の 状況

- ・派遣同様、賃金水準の上昇は利益率を圧迫している。
- ・生成AIの進化により、定型業務は自動化される可能性が高く、CROへの委託ニーズ減少が予想される。

業界全体として、提供価値の再定義と事業構造の変革が求められる。



現在の 状況

上記の状況はさらに進んでおり、技術進化による業務の自動化やアウトソーシングに依存しない業務運用の変化は、一部の大手製薬企業において、顕在化している。
CROとしての提供価値を見直し、コスト増加に対応した業務の構造化と属人化の排除により事業構造の変革を行うことが求められている。

■ 目指すべき姿

- ・生成AIや自動化技術の進展により、人手による定型作業が代替されるという変化に正面から向き合い、プロセスの自動化・標準化に加え、業務の安定性と効率性を両立するセンター運営の強化を着実に推進する。
- ・そのうえで、判断・顧客対応・品質担保・マルチタスクへの対応など、人が担うべき実務価値領域に資源を集中させ、AIと共存する新たなCROモデルを確立する。
- ・さらに中長期では、医療・医薬関連領域において、新たな事業の創出に取り組む。
既存サービスが対応しきれていない細分化された実務課題に対し、現場の実態に即した支援モデルをデジタルと融合させて構築し、特定領域で高い専門性と収益性を両立する新しい価値を提供する。

■ 戦略

- ・ドキュメント支援やPMS、臨床研究支援では、業務の標準化やツール化、プロセスのデジタル化を進め、再現性と生産性を高める。
- ・医療機器分野では、開発から申請、市販後までを対象に、デジタル技術とデータの活用を組み込んだ一貫支援体制を基盤とし、海外グループ会社と連携し、国内外における事業展開を多面的に支援できる体制へと進化させる。

■ 2026年3月期の実績

- ・プロセスの自動化、標準化に取り組み、自動化ツールのプロトタイプを作成し、ツール精度の向上を図りました。
- ・AIを用いた文書作成補助ツールを導入し、業務の効率化を行いました。
- ・従来のドキュメントサポートサービスとプロセスオペレーションの取組みを精緻化し、新たなドキュメントサポートサービスとして顧客提供価値を整理し、取組みを進めました。

■ 2027年3月期の取り組み

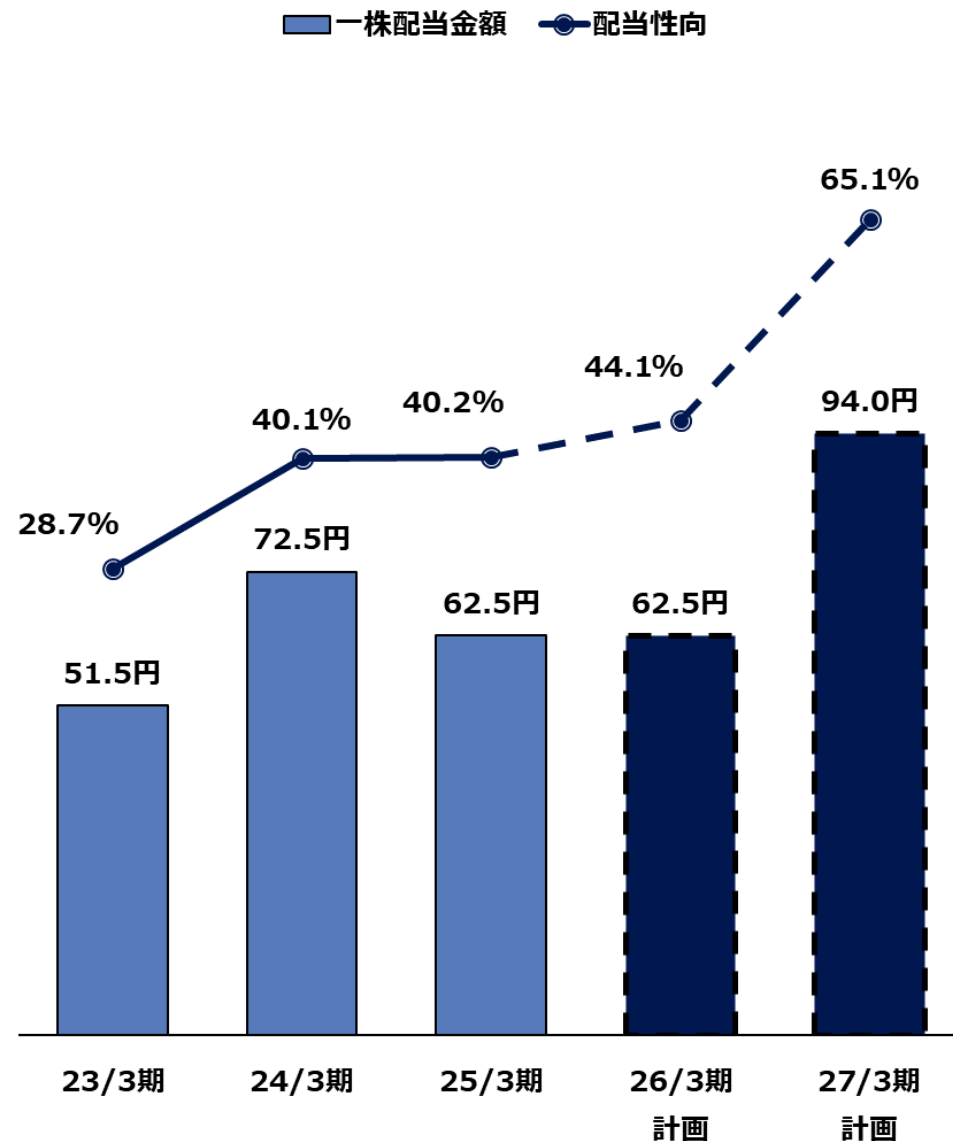
- ・プロセスの標準化をさらに進め、品質の再現性と安定性を高めます。
- ・現在取り組んでいる自動化ツールの開発に加え、自動化を念頭に置いた標準化の取組みをさらに進めることにより、新たな自動化ツールの開発を行います。

当社が目指している姿は、企業価値を高めることで増益を図り、継続的な増配を実現することです。そのために、事業を成長させ、継続的な増収・増益を目指しております。

一方で、人材派遣業界の中では、当社の配当性向は相対的に低い水準に留まっており、株主の方の期待に対して十分にお応えできない状況にありますので、この度、配当性向の基準を見直し、還元を強化することにいたしました。

強固な財務基盤を背景に、事業投資と配当とのバランスをとり、配当性向65%を基準とし、安定的に配当を継続できる状態を維持していきます。

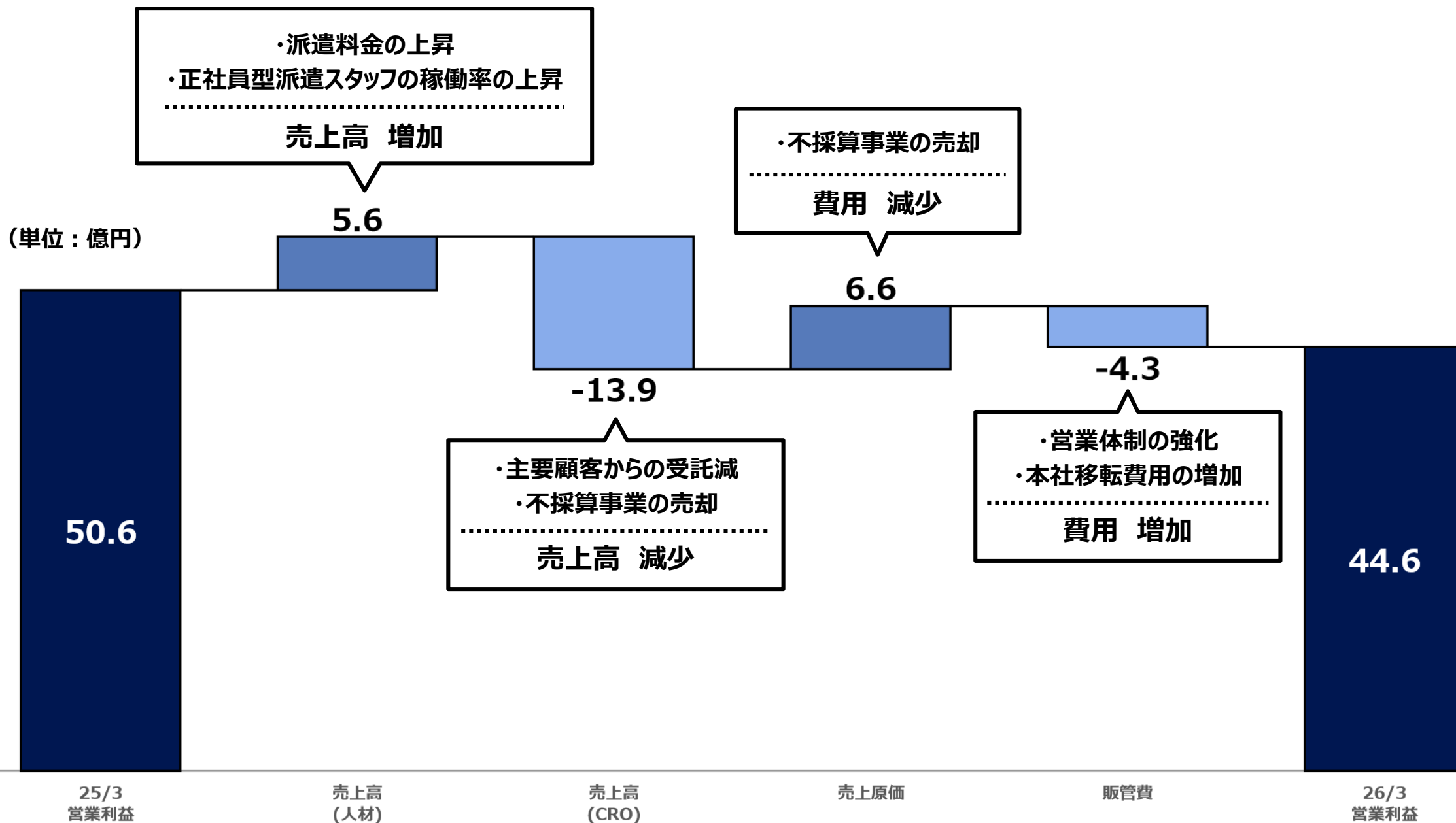
なお、自社株買いについては、東京証券取引所の定める流動比率基準との兼ね合いから、基本的には行わない方針です。



参考：過去3期業績の推移（連結）

4Q累計業績 (単位：億円)	2024年3月期		2025年3月期		2026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	492.9	100.0%	511.3	100.0%	503.0	100.0%	-1.6%
売上原価	374.0	75.9%	393.9	77.0%	387.2	77.0%	-1.7%
売上総利益	118.8	24.1%	117.4	23.0%	115.7	23.0%	-1.4%
販管費	64.2	13.0%	66.7	13.1%	71.1	14.1%	6.6%
営業利益	54.6	11.1%	50.6	9.9%	44.6	8.9%	-11.9%
経常利益	55.0	11.2%	50.9	10.0%	45.9	9.1%	-9.8%
純利益	35.4	7.2%	30.5	6.0%	27.5	5.5%	-9.7%

参考：営業利益の増減分析（対前期比）



参考：過去2期業績の推移（連結・四半期）

単位：億円 ()内は前年同期比	2025年3月期				2026年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	128.9 (3.4%)	127.3 (4.5%)	132.0 (4.5%)	122.9 (2.4%)	129.7 (0.6%)	124.1 (-2.5%)	127.3 (-3.6%)	121.8 (-0.9%)
売上原価	98.9 (4.0%)	98.3 (6.8%)	100.1 (5.3%)	96.4 (5.1%)	99.4 (0.5%)	96.7 (-1.7%)	97.0 (-3.1%)	94.0 (-2.5%)
売上総利益	30.0 (1.5%)	29.0 (-2.5%)	31.8 (2.2%)	26.5 (-6.5%)	30.3 (1.1%)	27.4 (-5.5%)	30.2 (-5.1%)	27.7 (4.6%)
販管費	16.8 (0.8%)	16.1 (0.8%)	17.1 (11.6%)	16.6 (3.1%)	17.1 (1.9%)	17.2 (6.9%)	18.0 (5.6%)	18.6 (12.0%)
営業利益	13.2 (2.5%)	12.8 (-6.3%)	14.7 (-6.9%)	9.8 (-19.2%)	13.2 (0.0%)	10.1 (-21.1%)	12.2 (-17.5%)	9.1 (-7.7%)
経常利益	13.2 (1.8%)	12.8 (-6.6%)	14.9 (-6.3%)	9.9 (-19.7%)	13.3 (0.7%)	10.2 (-20.5%)	13.1 (-11.8%)	9.2 (-6.9%)
純利益	5.5 (-11.9%)	7.7 (-9.9%)	9.3 (-16.8%)	7.9 (-15.9%)	8.6 (55.9%)	6.2 (-19.7%)	7.7 (-16.4%)	4.9 (-37.7%)

2025年3月期		2026年3月期	
4Q累計	構成比	4Q累計	構成比
511.3 (3.7%)	100.0%	503.0 (-1.6%)	100.0%
393.9 (5.3%)	77.0%	387.2 (-1.7%)	77.0%
117.4 (-1.2%)	23.0%	115.7 (-1.4%)	23.0%
66.7 (3.9%)	13.1%	71.1 (6.6%)	14.1%
50.6 (-7.3%)	9.9%	44.6 (-11.9%)	8.9%
50.9 (-7.5%)	10.0%	45.9 (-9.8%)	9.1%
30.5 (-14.0%)	6.0%	27.5 (-9.7%)	5.5%

参考：過去3期業績の推移（セグメント別）

4Q累計業績 (単位：億円)		2024年3月期		2025年3月期		2026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	421.1	—	429.8	—	435.4	—	1.3%
	セグメント利益	44.6	10.6%	40.4	9.4%	43.0	9.9%	6.4%
CRO	売上高	71.8	—	81.5	—	67.5	—	-17.1%
	セグメント利益	15.1	21.1%	15.1	18.6%	10.4	15.5%	-30.7%

参考：過去2期業績の推移（セグメント別・四半期）

単位：億円 ()内は前年同期比		2025年3月期				2026年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
人材	売上高	109.0 (1.2%)	106.8 (2.2%)	111.7 (3.4%)	102.1 (1.4%)	111.0 (1.8%)	108.1 (1.2%)	110.9 (-0.7%)	105.3 (3.0%)
	セグメント利益	10.2 (-8.9%)	9.9 (-15.1%)	11.8 (-3.8%)	8.3 (-11.0%)	11.8 (15.1%)	9.5 (-3.6%)	12.2 (3.0%)	9.3 (12.6%)
CRO	売上高	19.8 (17.7%)	20.5 (18.4%)	20.2 (11.2%)	20.7 (7.6%)	18.6 (-6.1%)	15.9 (-22.2%)	16.3 (-19.2%)	16.5 (-20.5%)
	セグメント利益	4.1 (45.0%)	3.9 (25.0%)	4.1 (-13.2%)	2.8 (-34.8%)	2.6 (-37.2%)	1.7 (-57.0%)	2.9 (-28.1%)	3.1 (12.5%)

2025年3月期		2026年3月期	
4Q累計	構成比	4Q累計	構成比
429.8 (2.1%)	—	435.4 (1.3%)	—
40.4 (-9.5%)	9.4%	43.0 (6.4%)	9.9%
81.5 (13.5%)	—	67.5 (-17.1%)	—
15.1 (-0.2%)	18.6%	10.4 (-30.7%)	15.5%

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>