応える、超える。

WDBホールディングス株式会社

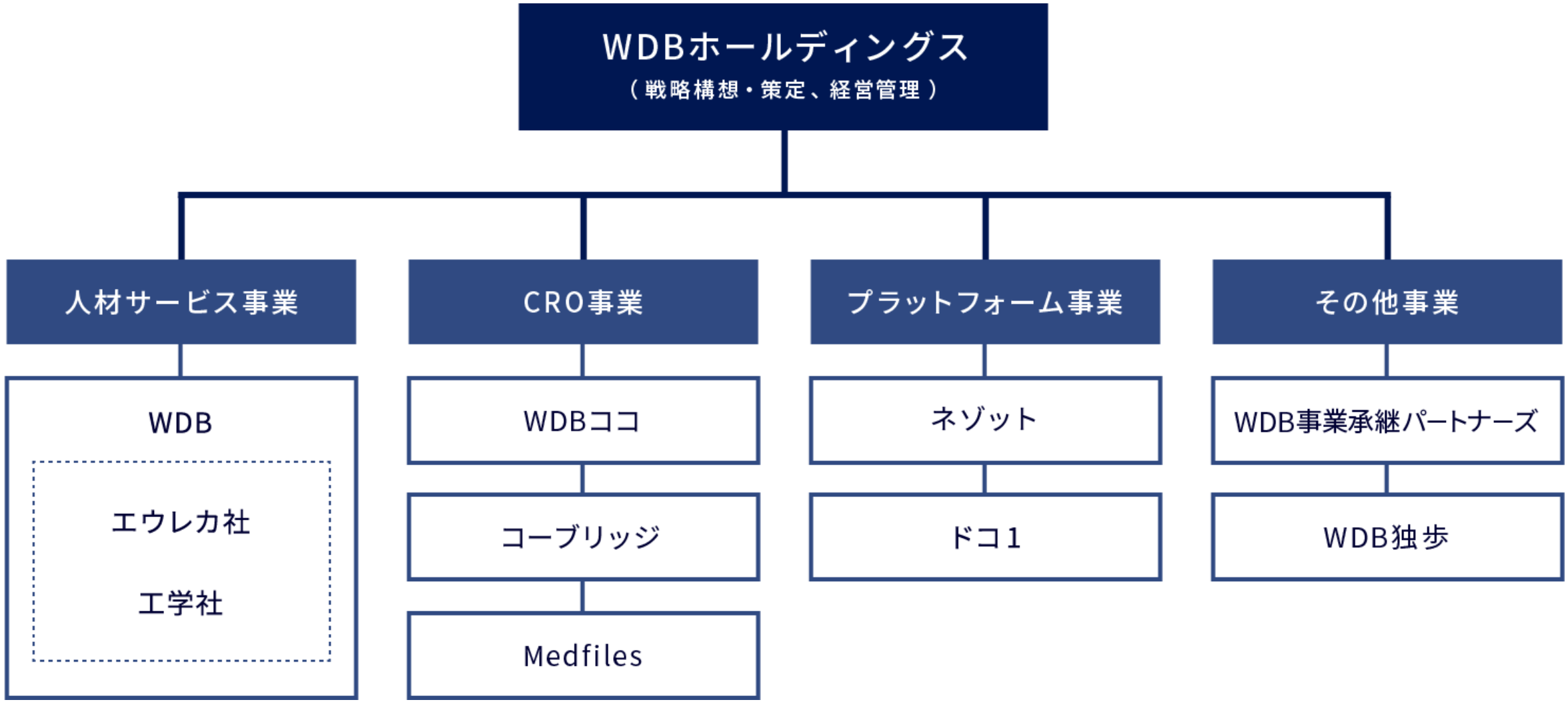
2027年3月期2Q 決算説明資料

～　新たな事業構想　～

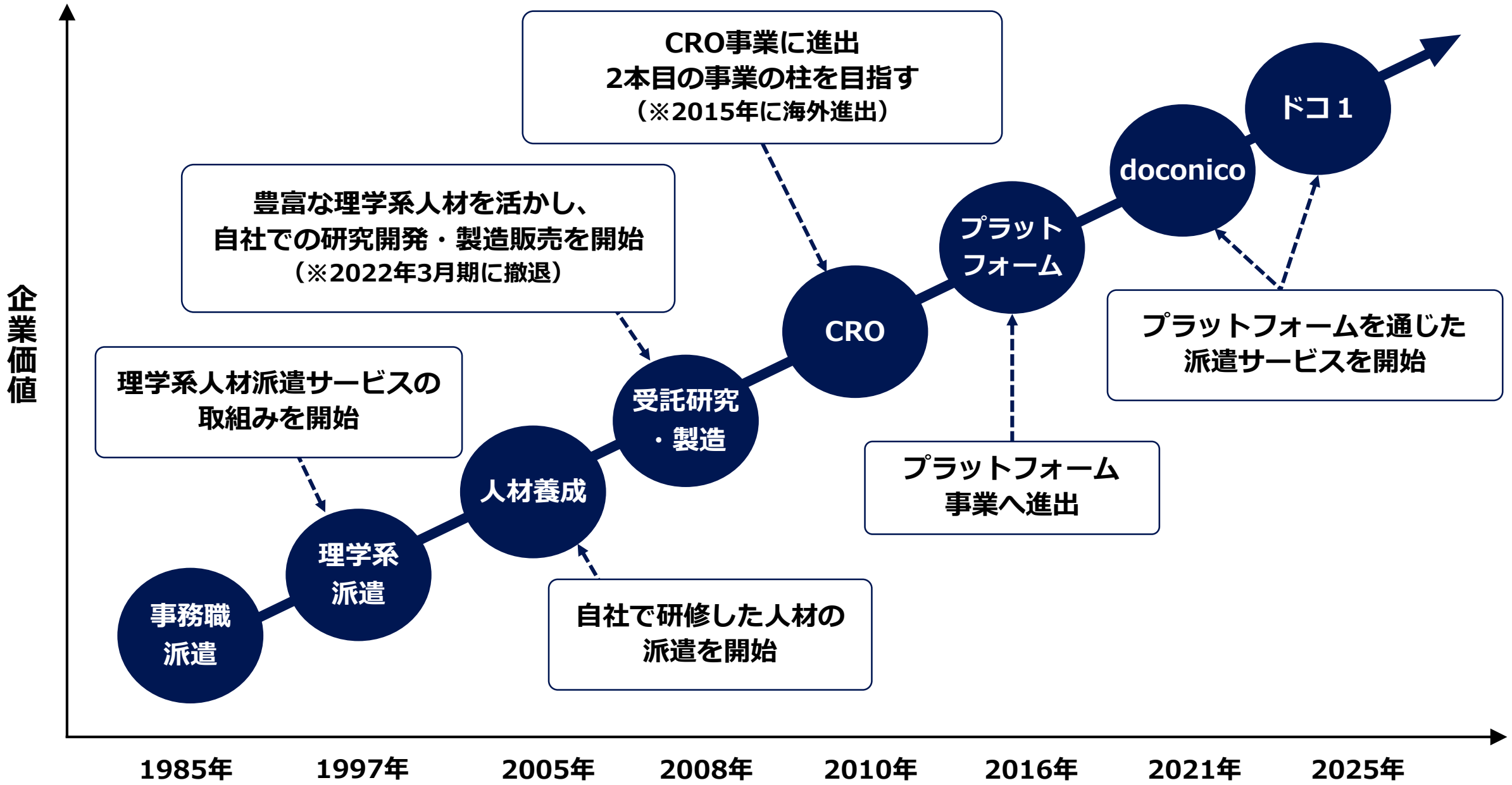
会社概要 （2026年11月現在）

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	神戸市中央区江戸町101
社員数	990名（派遣社員他 10,163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	・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

グループ会社一覧（2026年11月現在）

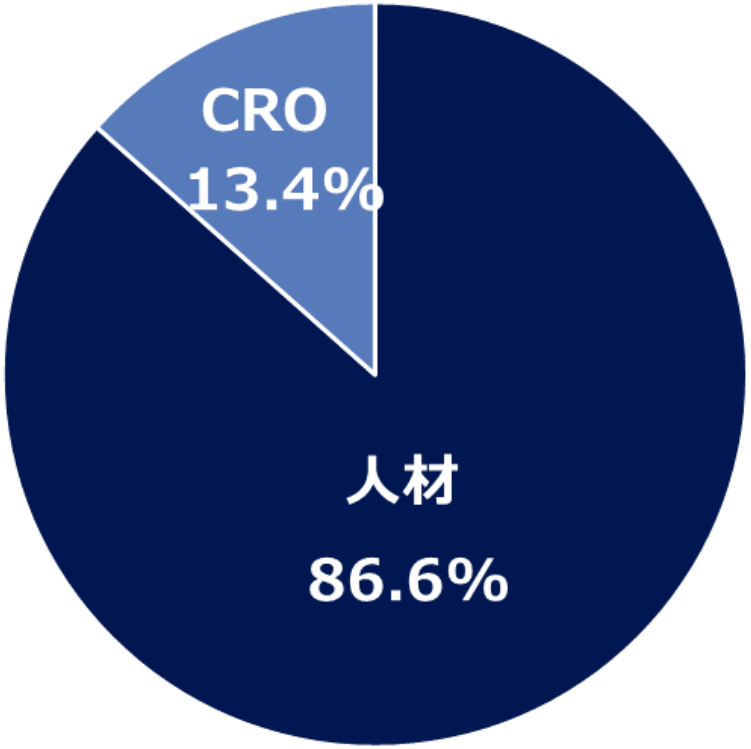


沿革と事業展開

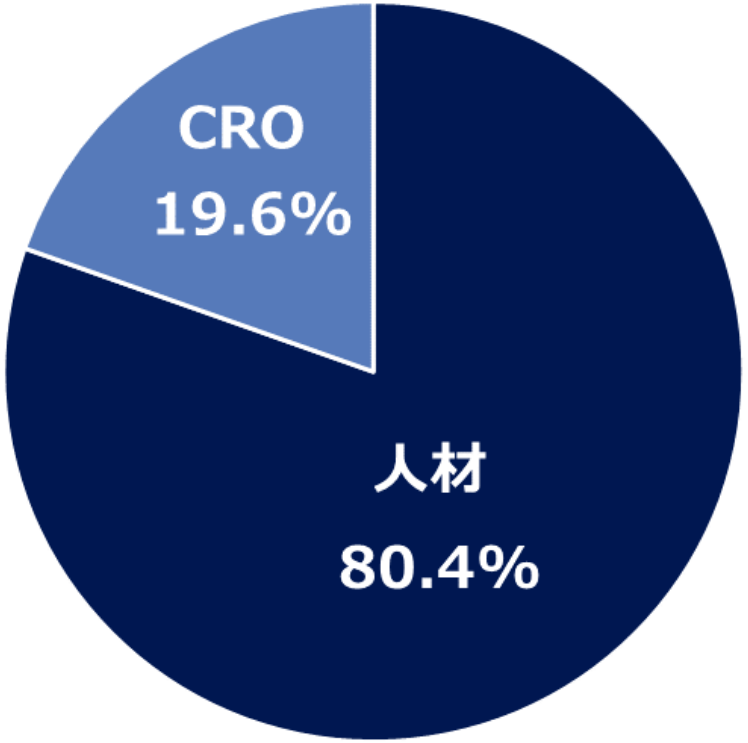

企業価値
事務職派遣
理学系派遣
人材養成
受託研究・製造
CRO
プラットフォーム
doconico
ドコ１
理学系人材派遣サービスの取組みを開始
豊富な理学系人材を活かし、自社での研究開発・製造販売を開始（※2022年3月期に撤退）
CRO事業に進出 2本目の事業の柱を目指す（※2015年に海外進出）
自社で研修した人材の派遣を開始
プラットフォーム事業へ進出
プラットフォームを通じた派遣サービスを開始
1985年
1997年
2005年
2008年
2010年
2016年
2021年
2025年

売上・利益構成比（2026年3月期）

売上高構成比

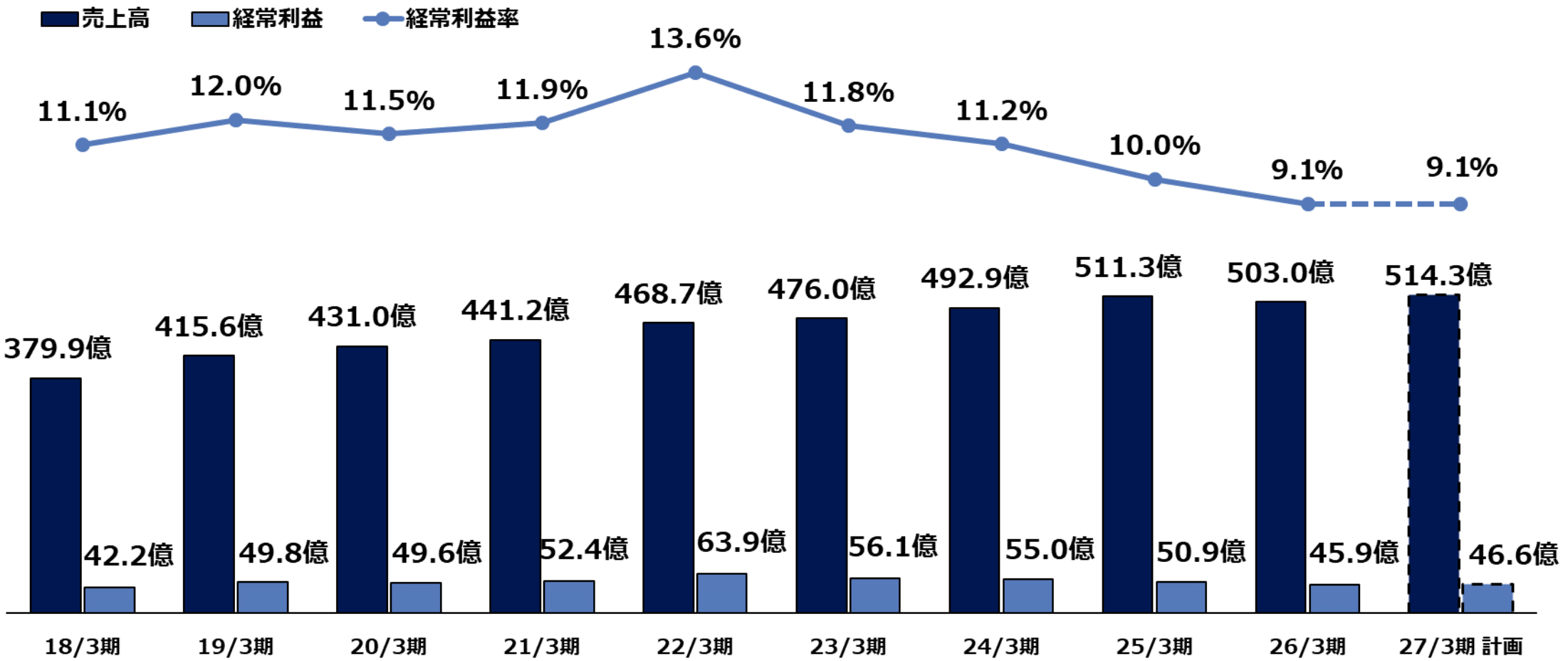


セグメント利益構成比



業績の推移（連結）

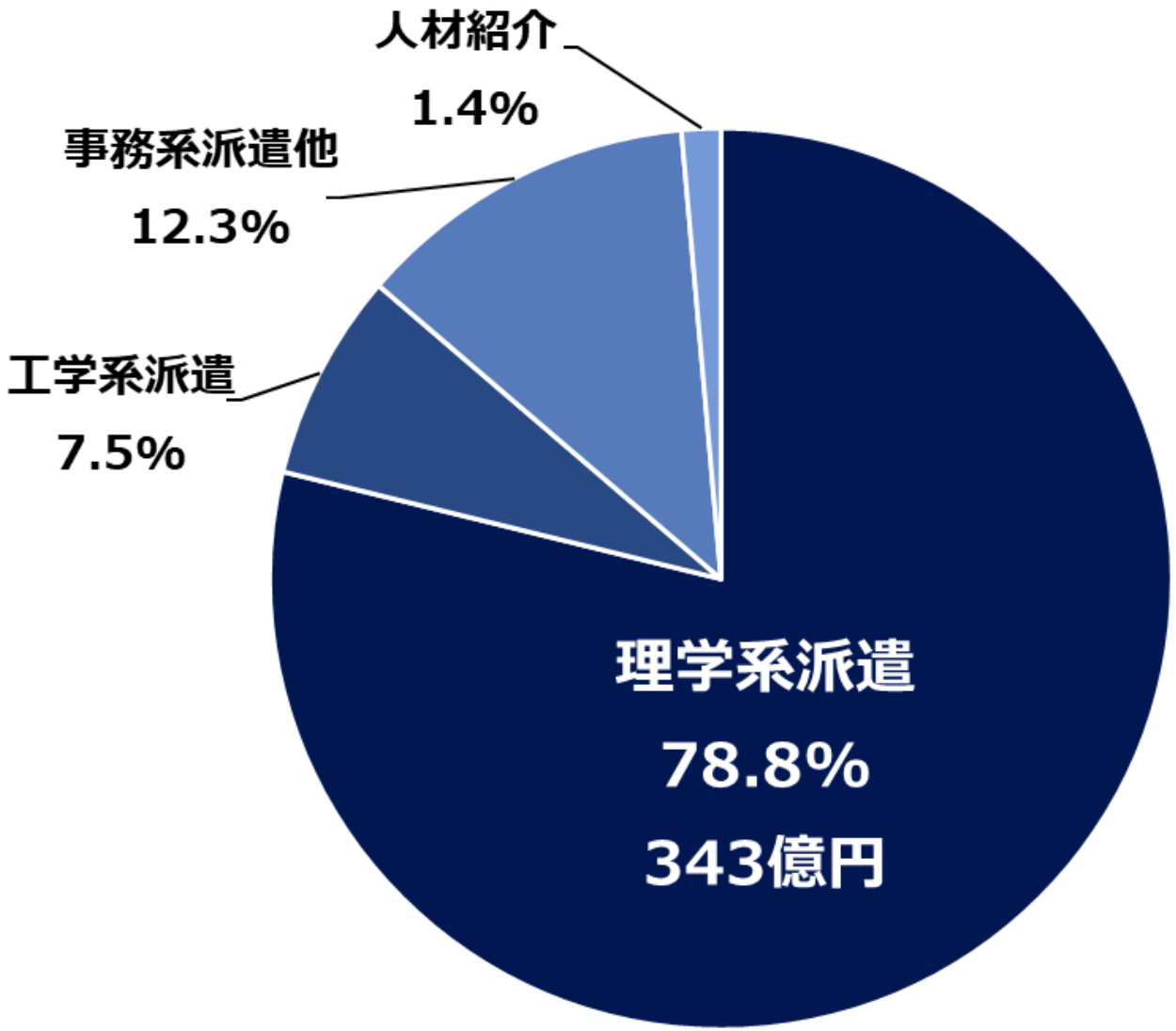
過去10年、おおむね増収を続けております。また、2023年3月期以降は、
経常利益率が低下しておりますが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、
派遣スタッフの報酬アップおよびプラットフォームの開発等に投資を行っているためです。



人材サービス事業について

人材サービス事業の内訳（2026年3月期）

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。

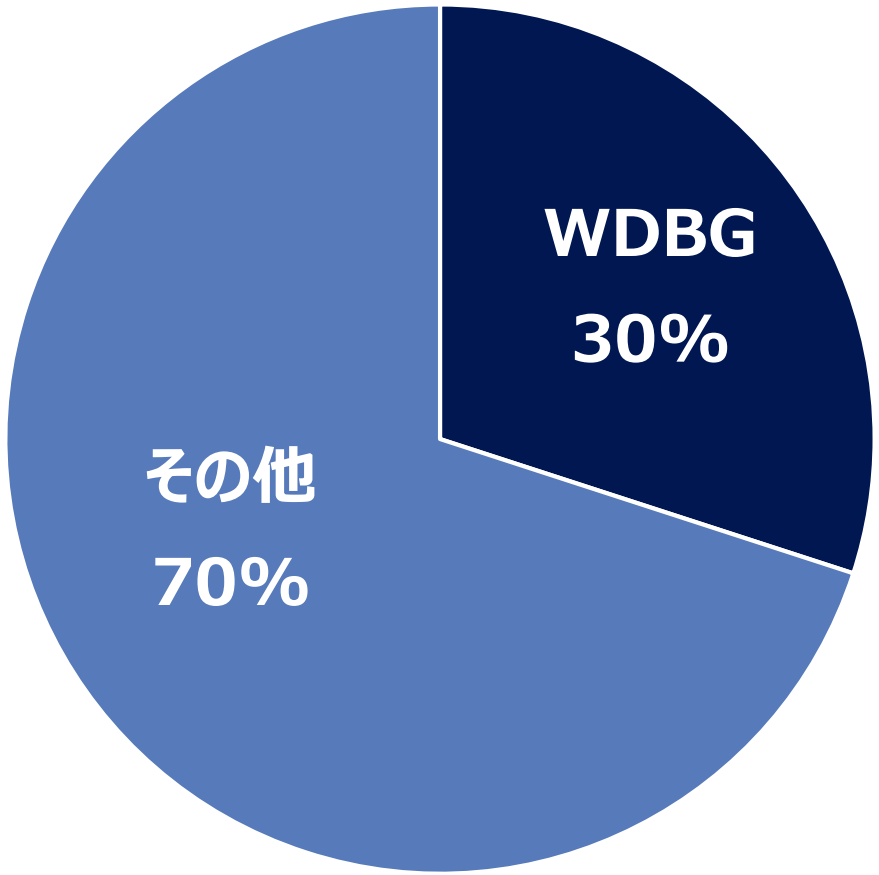


理学系派遣市場の売上高シェア

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



理学系派遣とは

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

理学系派遣　業務のイメージ



顕微鏡による観察



ピペットによる試薬注入



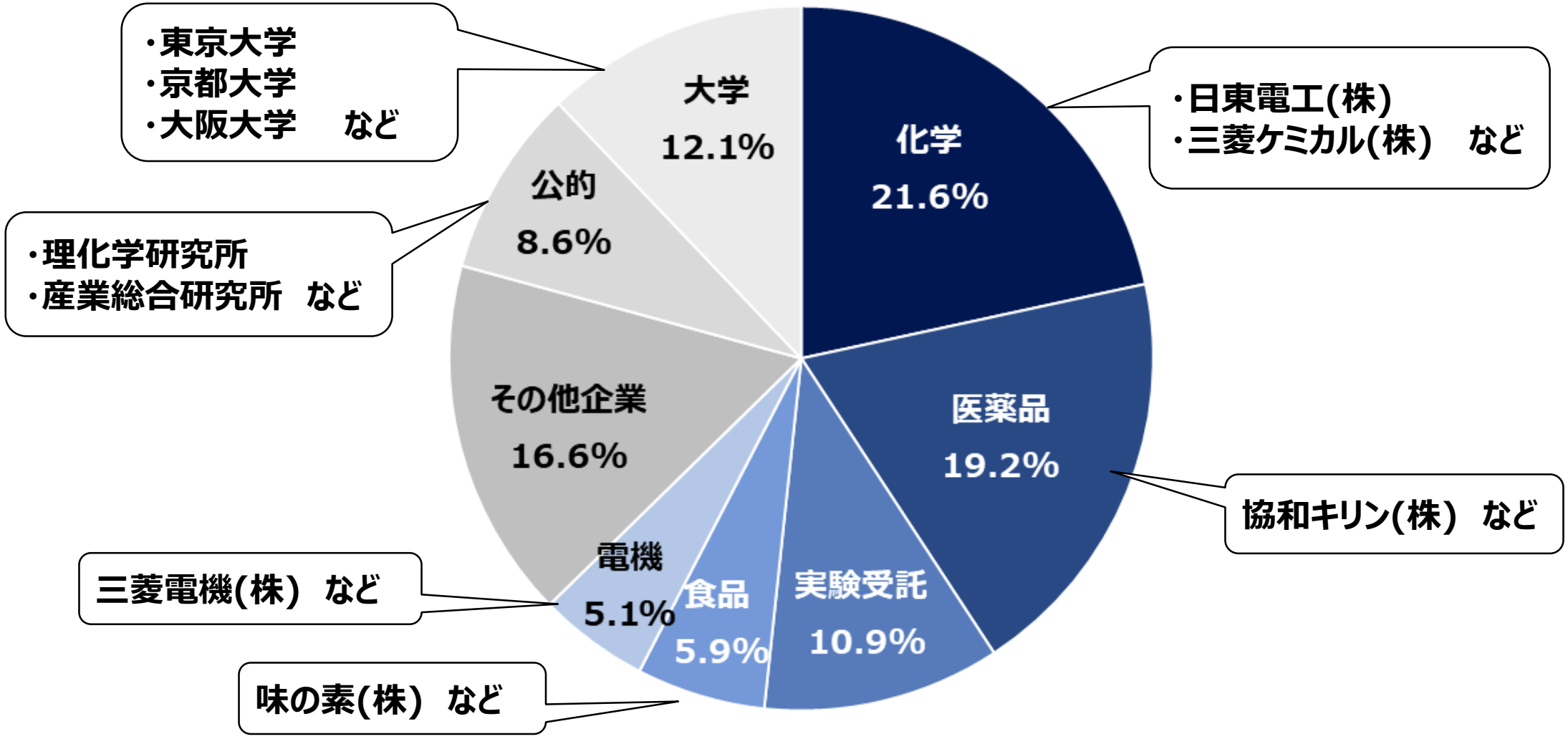
エバポレーターによる試薬濃縮



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。



人材サービス事業における強み

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。

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。

人材サービス事業における強み

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）。

プラットフォームについて

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、運用しています。

doconicoを通じた派遣サービス

「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」

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。

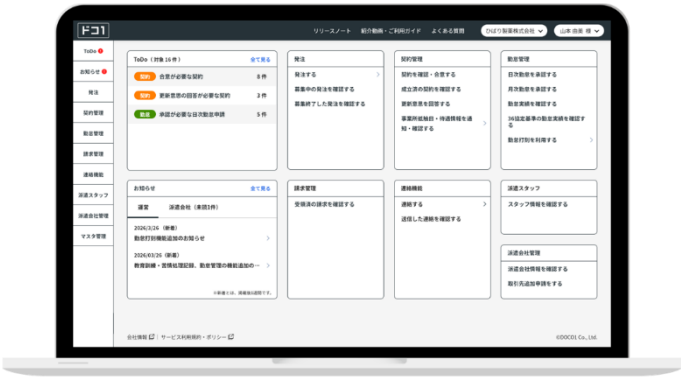
「doconico」は、当社の派遣サービスをご利用の方に向けた
派遣管理システムですが、お客様から、
「他社から就業している派遣スタッフもまとめて管理したい」と要望があり、
2025年5月に、複数の派遣会社を一元管理できる
「ドコ１」をリリースしました。

「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

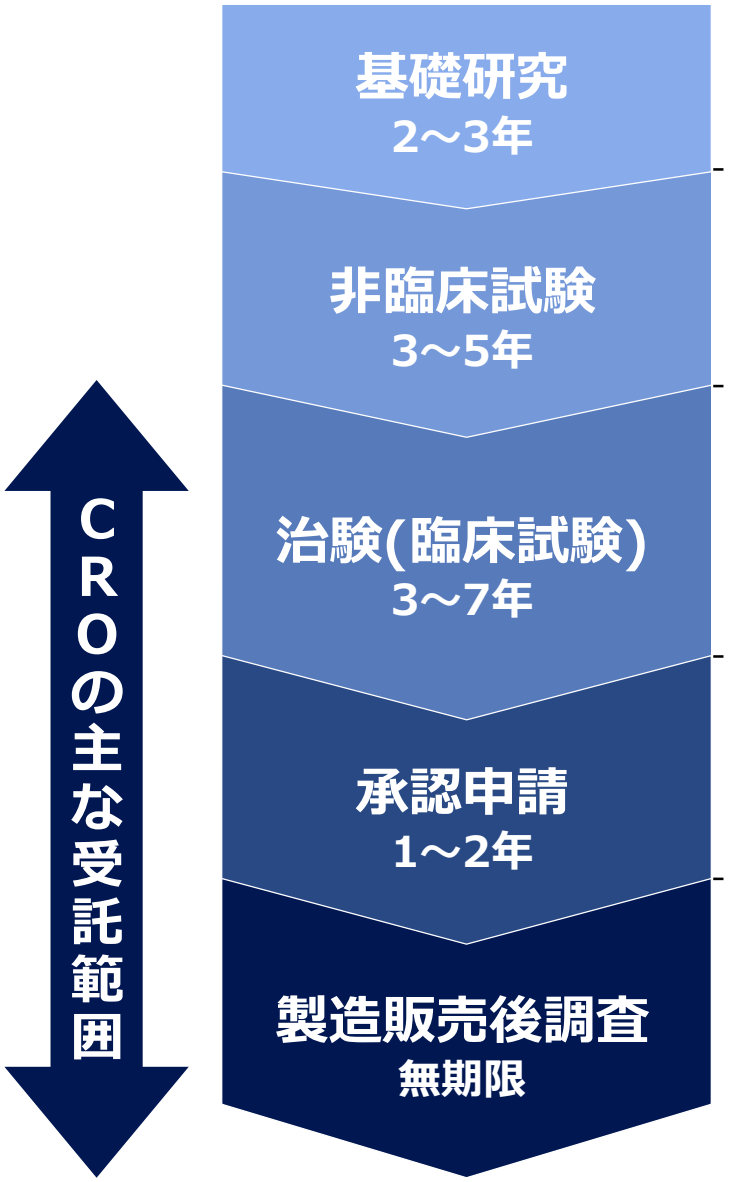
CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization：医薬品開発業務 受託機関)

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。

新薬開発の流れとCROが請け負う業務



薬となる可能性のある物質の調査と、作り方の研究を行う。

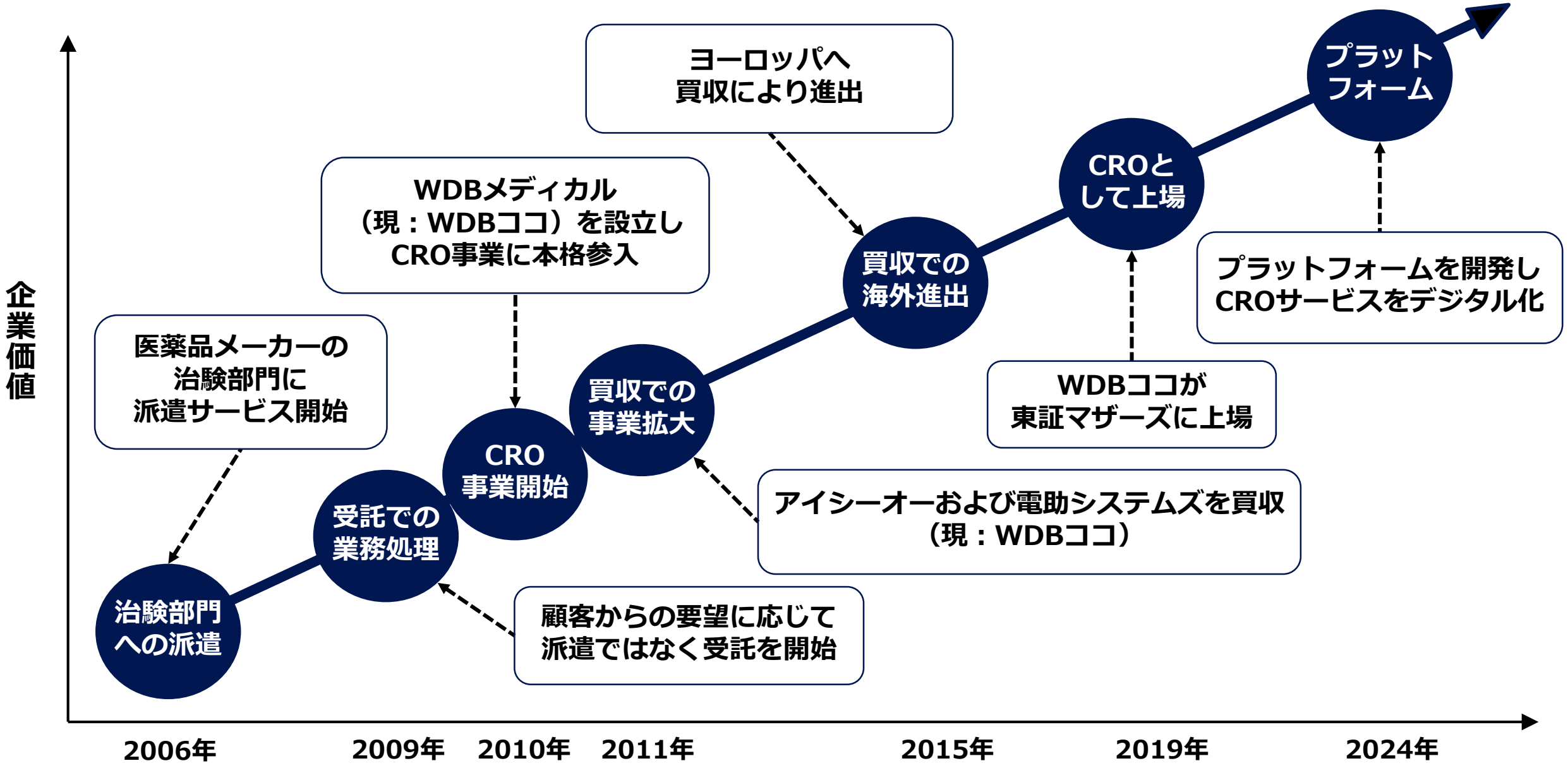
新薬候補の物質について、有効性と安全性（毒性）を調べる。
細胞を使った実験、動物実験などを実施。

非臨床試験に合格した物質が、人間にも有効か調査する。
全国の病院から、対象者になる患者を集め、試験に協力
してくれるよう説明し、研究データを蓄積する。

治験に合格した物質について、製造・販売する許可を国に
出してもらうように、大量の書類を作成し、申請をする。

販売後、全国の病院から集まる患者のデータを基に、
治験で見つからなかった副作用がないかを確認する。
もし想定外の副作用が出れば、国に報告する。

WDBG CRO事業の歴史



WDBG 日本とヨーロッパでの事業内容

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

2027年3月期2Q　実績

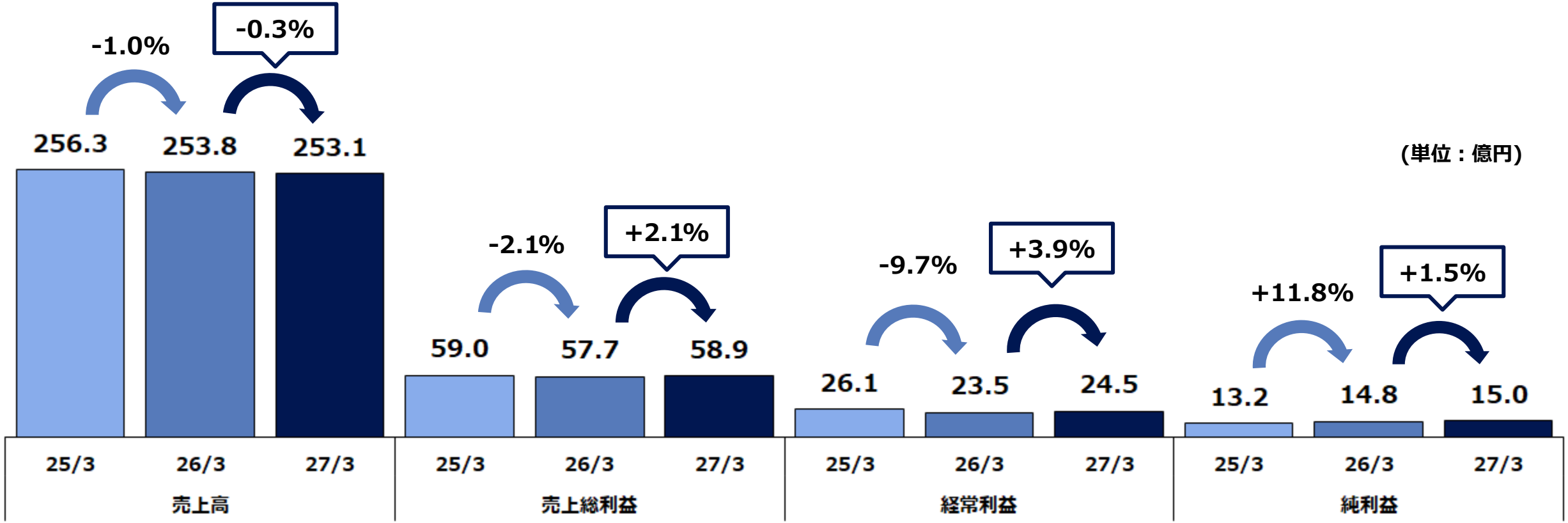
連結サマリー

売上高　　：CRO事業が減収となったことにより、前期比0.3%の減収

売上総利益　：派遣単価の上昇とCRO事業の原価抑制の結果、前期比2.1%の増益

経常利益　　：総利益の増加に伴い、前期比3.9%の増益

純利益　　：経常利益の増加に伴い、前期比1.5%の増益

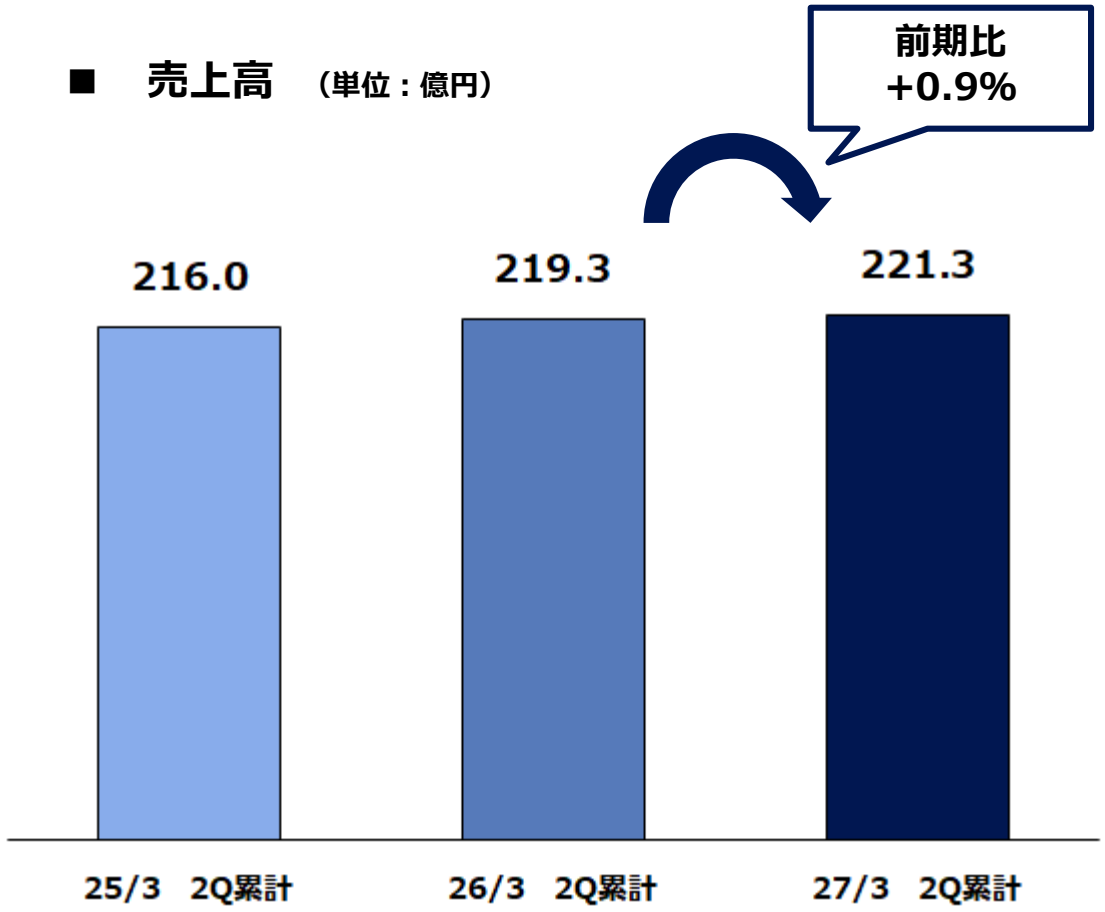


セグメント別業績（人材サービス事業）

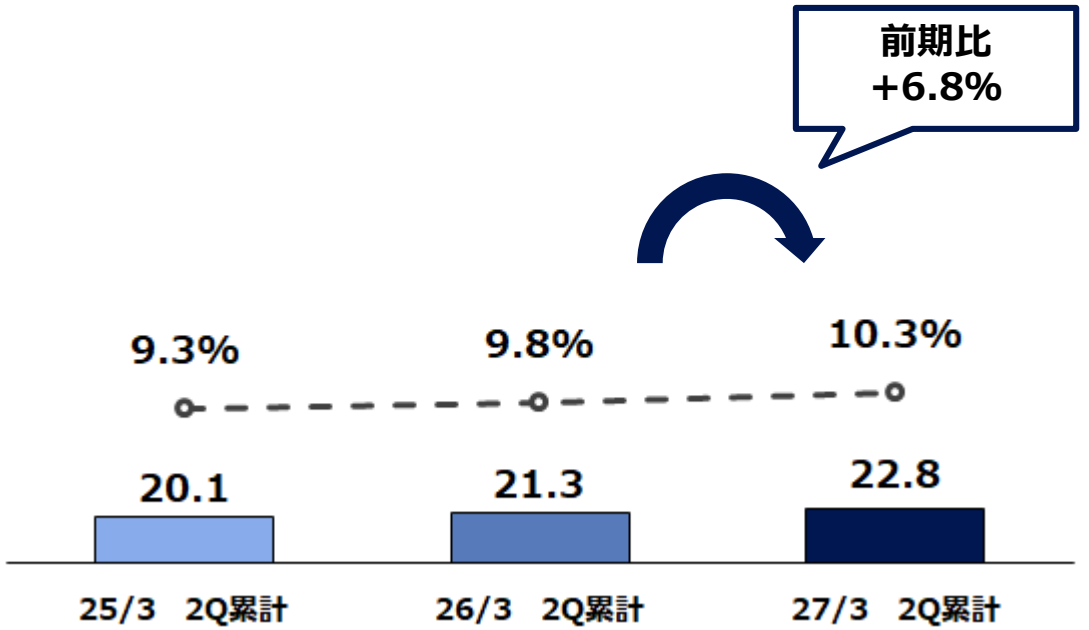
売上高　：派遣単価の上昇により、0.9%の増収

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、6.8%の増益

■　売上高　（単位：億円）



■　営業利益・営業利益率（単位：億円）



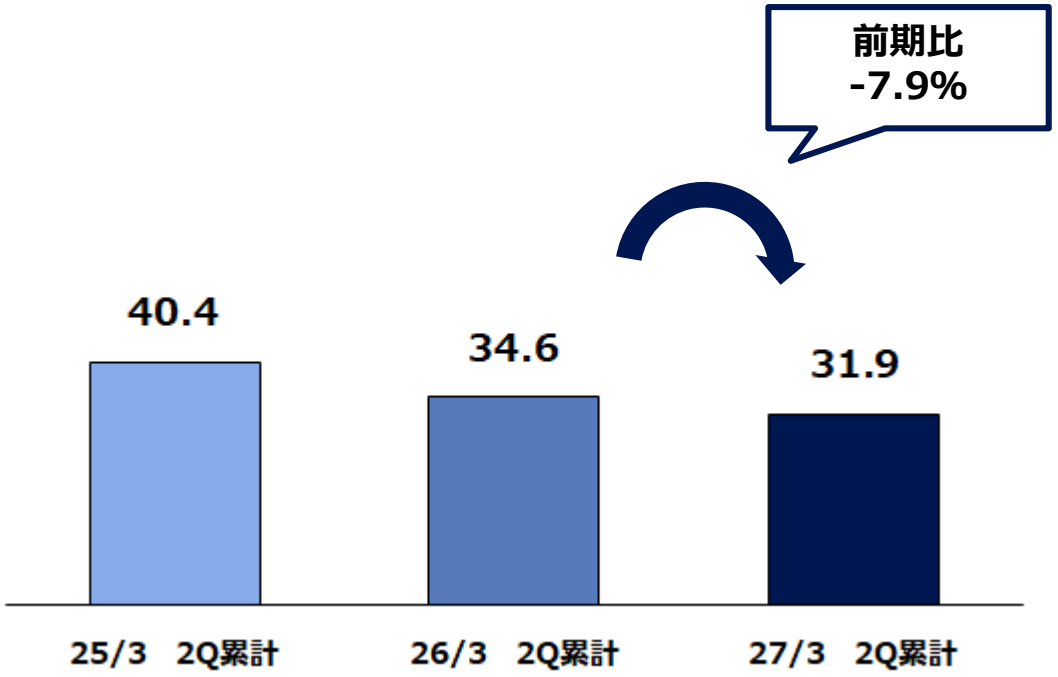
※当第2四半期より、セグメント売上高はセグメント間取引消去前の数値を記載しております。

セグメント別業績（CRO事業）

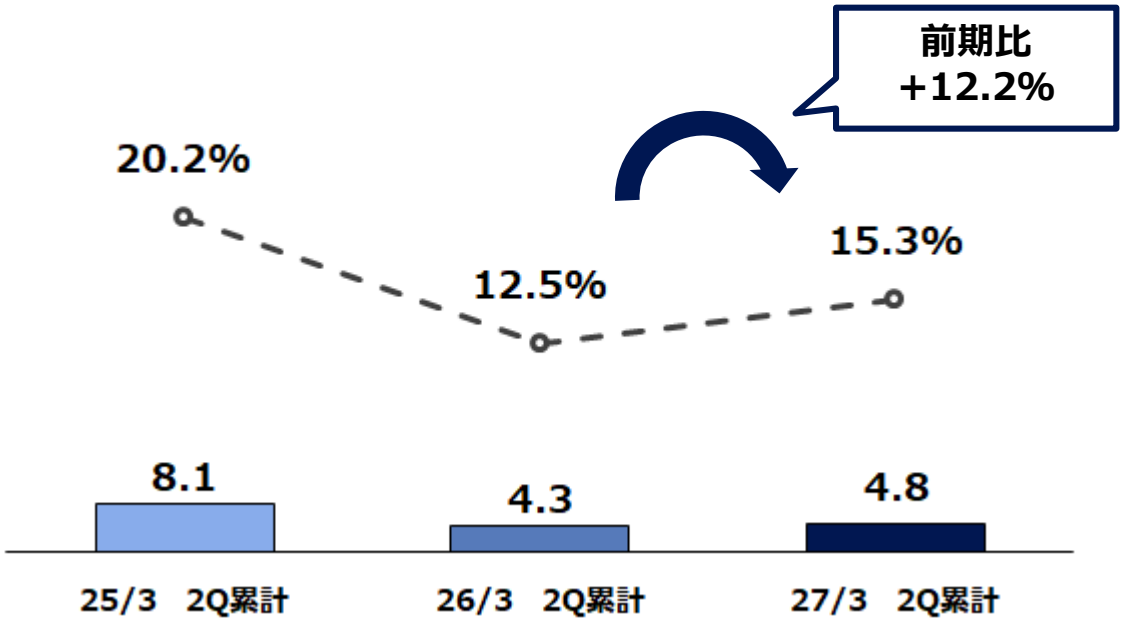
売上高　：国内の受託量減少及び海外の不採算事業売却の影響により、7.9%の減収

営業利益：原価および販管費を抑制した結果、12.2%の増益

■　売上高　（単位：億円）



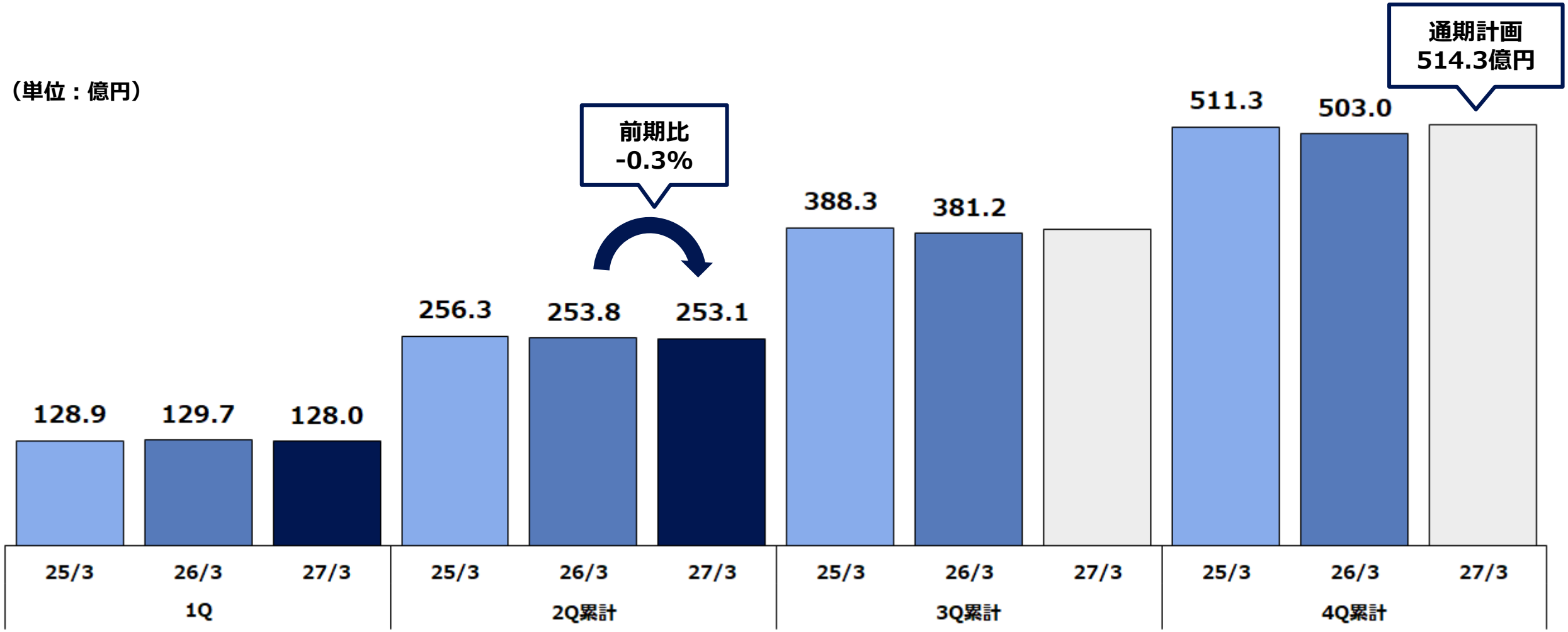
■　営業利益・営業利益率（単位：億円）



※当第2四半期より、セグメント売上高はセグメント間取引消去前の数値を記載しております。

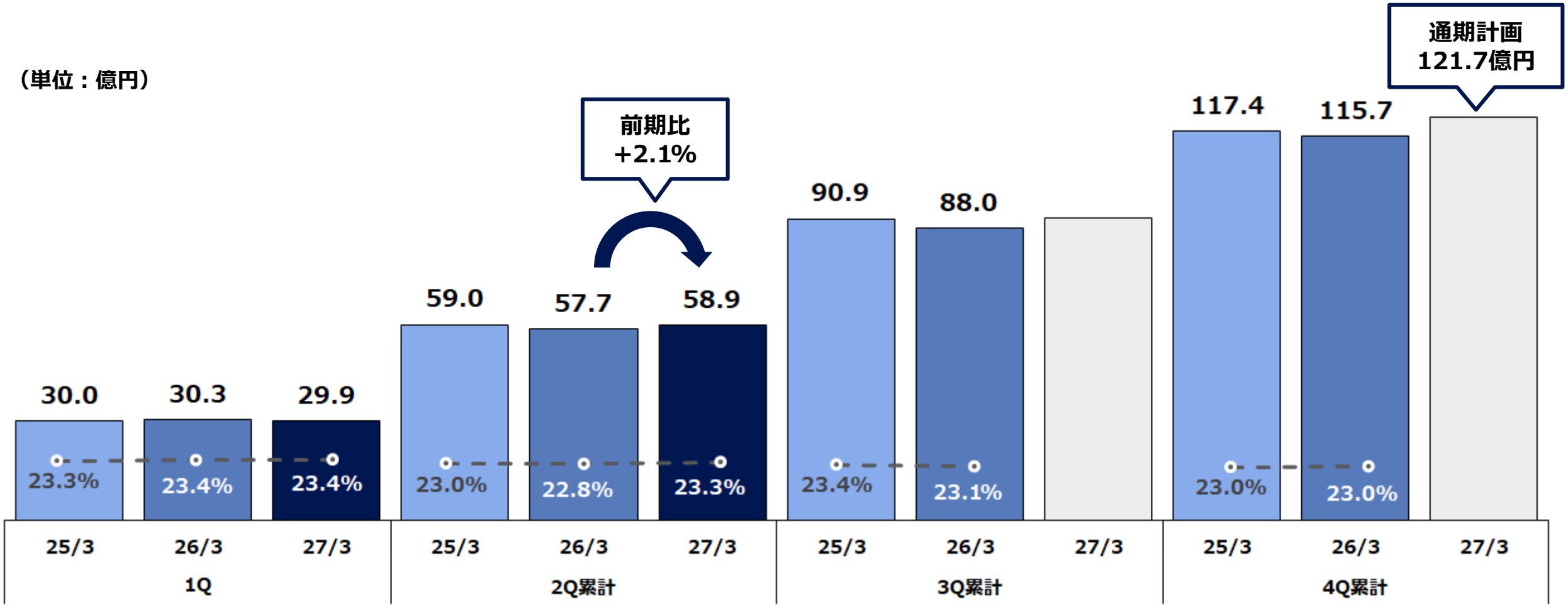
連結業績推移　売上高

（単位：億円）



✓　売上高は、前期から0.7億円減少し、253.1億円（-0.3%）

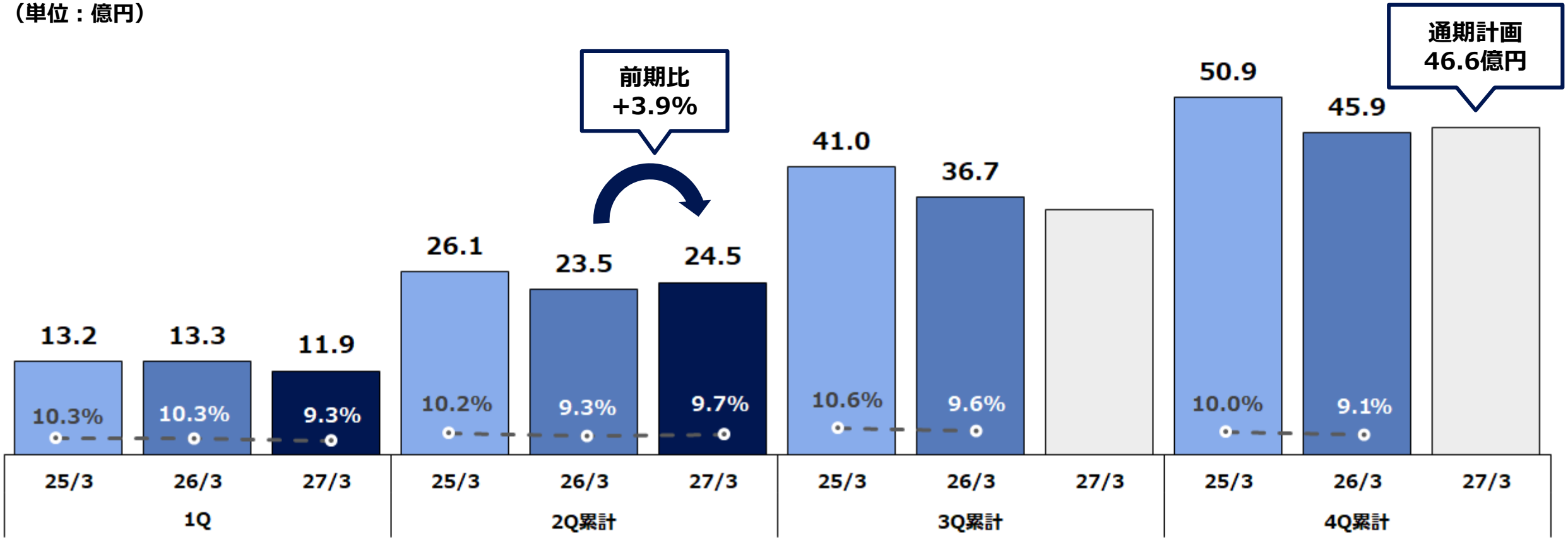
連結業績推移　売上総利益・総利益率



- ✓　売上総利益は、前期から1.1億円増加し、58.9億円（+2.1%）
- ✓　売上総利益率は、前期から0.5pt上昇し、23.3%

連結業績推移　経常利益・経常利益率

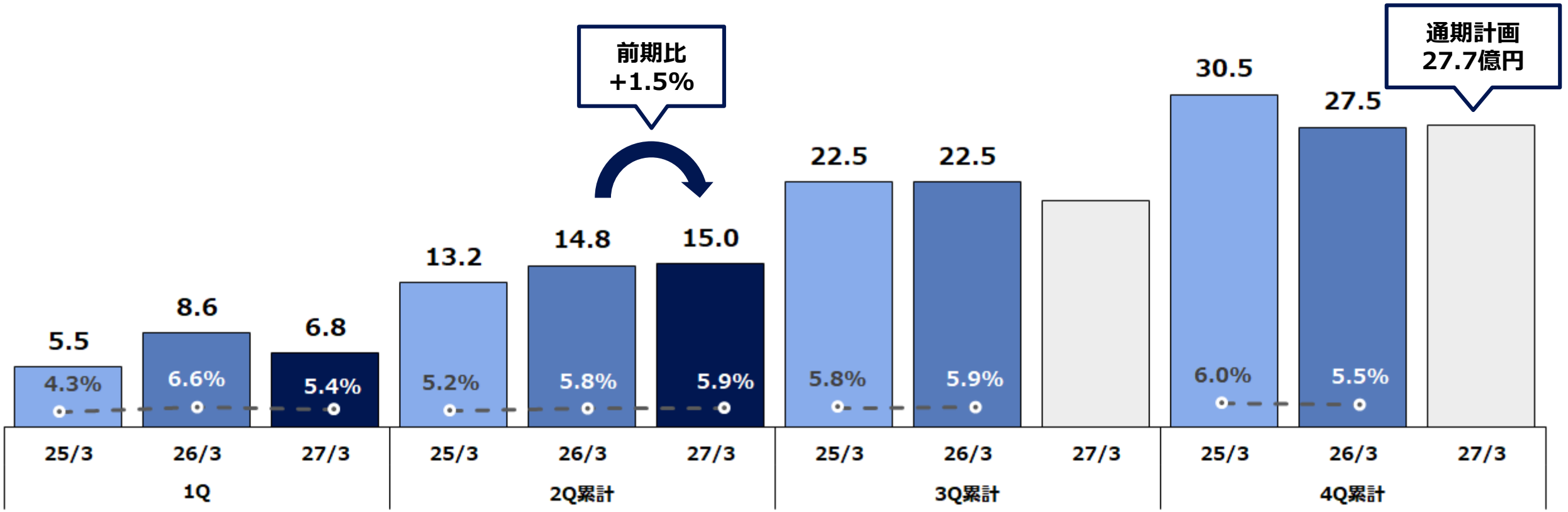
（単位：億円）



- ✓　経常利益は、前期から0.9億円増加し、24.5億円（+3.9%）
- ✓　経常利益率は、前期から0.4pt上昇し、9.7%

連結業績推移　親会社株主に帰属する純利益・純利益率

（単位：億円）



- ✓　純利益は、前期から0.2億円増加し、15.0億円（+1.5%）
- ✓　純利益率は、前期から0.1pt上昇し、5.9%

各事業の状況及び取り組み

人材サービス事業

・2026年4月に、派遣料金及び派遣スタッフの報酬をさらに引き上げました。
・営業体制、選任体制を引き続き強化することで、受注率改善と退職率低下に取り組みました。
・正社員型派遣の領域では、採用体制を刷新した上で、地域限定の新卒採用を継続することと、SNSを活用した募集活動に取り組み、採用効率の改善と採用強化に努めました。
・派遣サービス一元管理プラットフォーム「ドコ１」は、順調に導入数が増加しました。

CRO事業

・受注増加に向けた営業活動を強化しました。
・受託業務の品質向上のための取り組みを進めました。
・プロセスの自動化、標準化のために、自社開発のツール及びAIの活用を進めました。

2027年3月期　連結通期予想

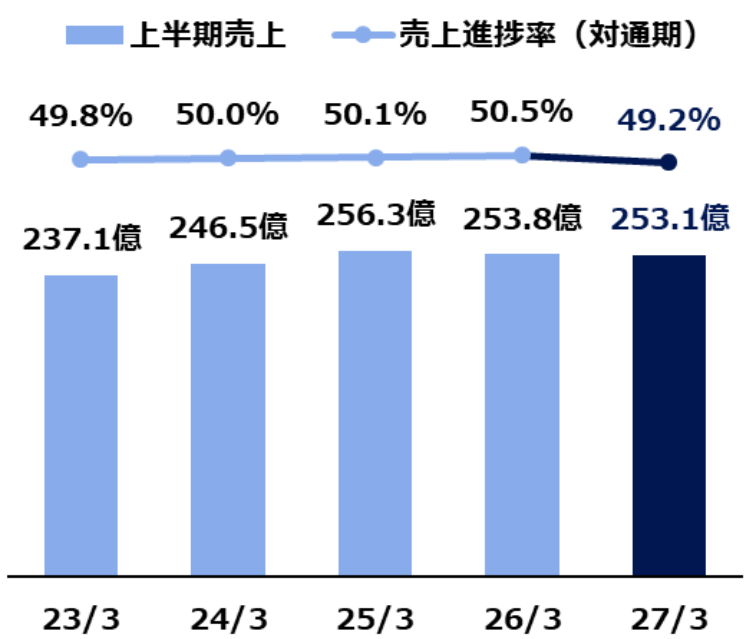
(単位：億円)

	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%

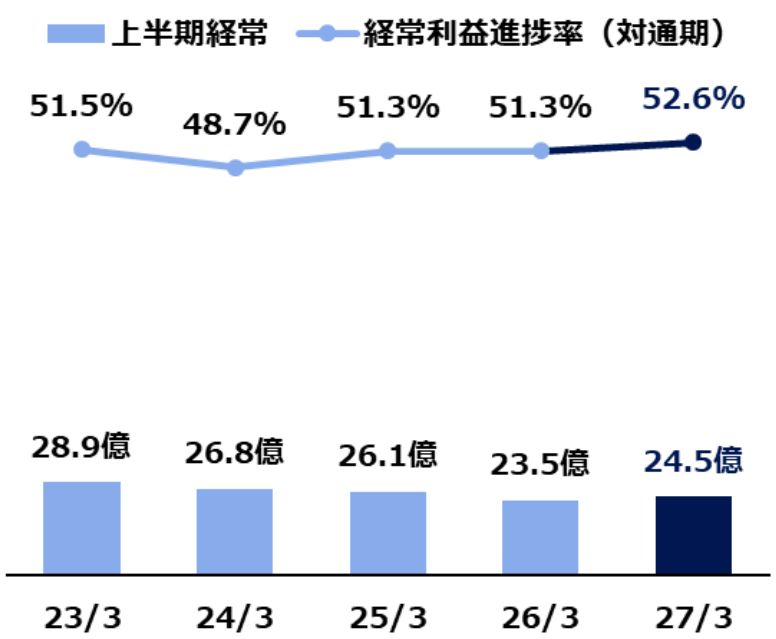
2027年３月期の連結業績予想および配当について、2026年５月14日に発表した数字からの変更はありません。

2027年3月期 通期見通しに対する進捗率

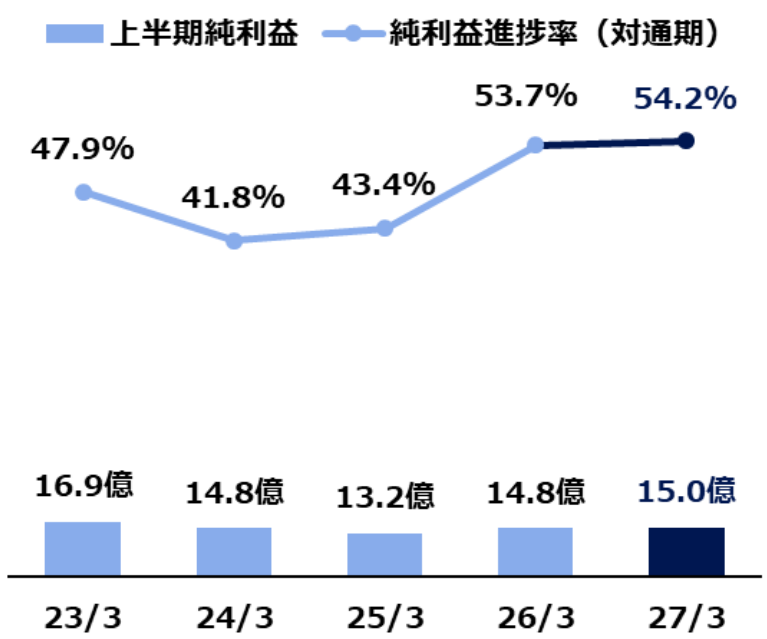
売上高　進捗率



経常利益　進捗率



純利益　進捗率



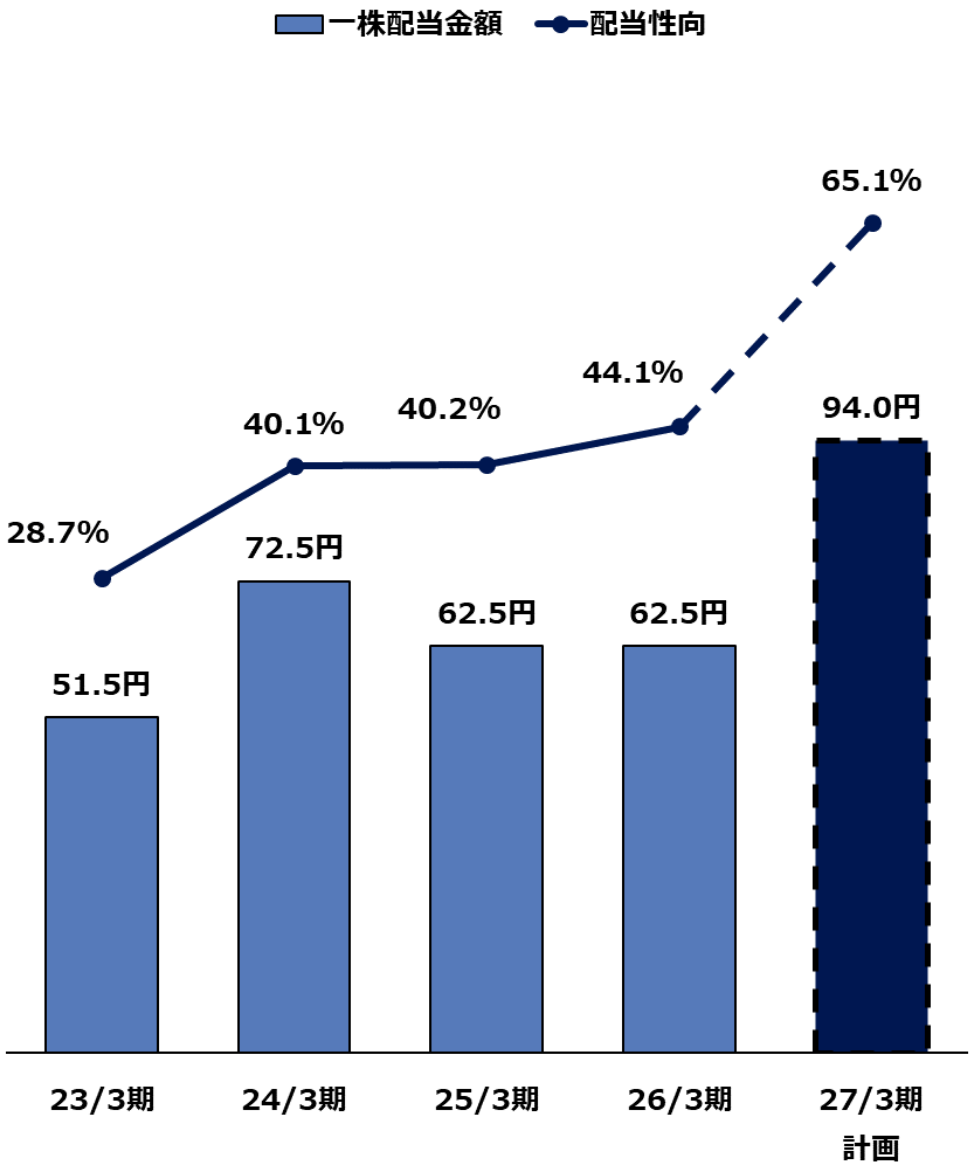
売上、利益ともに、当第２四半期連結会計期間の業績は、順調に進捗しております。

配当の状況および今後の方針

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。

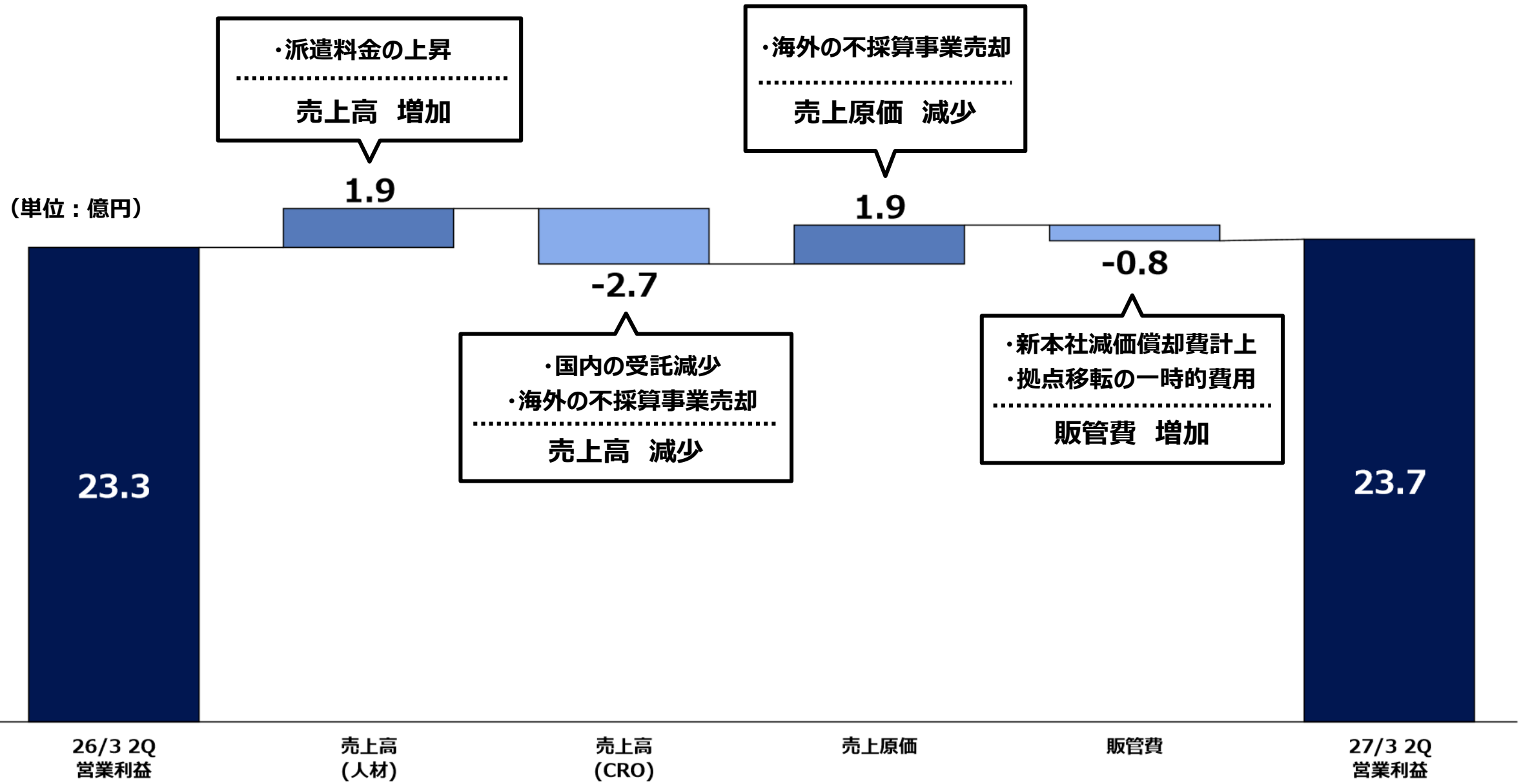
なお、自社株買いについては、東京証券取引所の定める
流動比率基準との兼ね合いから、基本的には行わない方針です。



参考：過去３期業績の推移 （連結）

2Q累計業績 (単位：億円)	2025年3月期		2026年3月期		2027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	256.3	100.0%	253.8	100.0%	253.1	100.0%	-0.3%
売上原価	197.3	77.0%	196.1	77.2%	194.1	76.7%	-1.0%
売上総利益	59.0	23.0%	57.7	22.8%	58.9	23.3%	2.1%
販管費	32.9	12.9%	34.4	13.6%	35.2	13.9%	2.4%
営業利益	26.0	10.2%	23.3	9.2%	23.7	9.4%	1.6%
経常利益	26.1	10.2%	23.5	9.3%	24.5	9.7%	3.9%
純利益	13.2	5.2%	14.8	5.8%	15.0	5.9%	1.5%

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	2026年3月期				2027年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	129.7 (0.6%)	124.1 (-2.5%)	127.3 (-3.6%)	121.8 (-0.9%)	128.0 (-1.3%)	125.0 (0.8%)
売上原価	99.4 (0.5%)	96.7 (-1.7%)	97.0 (-3.1%)	94.0 (-2.5%)	98.0 (-1.4%)	96.1 (-0.6%)
売上総利益	30.3 (1.1%)	27.4 (-5.5%)	30.2 (-5.1%)	27.7 (4.6%)	29.9 (-1.1%)	28.9 (5.6%)
販管費	17.1 (1.9%)	17.2 (6.9%)	18.0 (5.6%)	18.6 (12.0%)	18.1 (6.1%)	17.0 (-1.3%)
営業利益	13.2 (0.0%)	10.1 (-21.1%)	12.2 (-17.5%)	9.1 (-7.7%)	11.8 (-10.6%)	11.9 (17.5%)
経常利益	13.3 (0.7%)	10.2 (-20.5%)	13.1 (-11.8%)	9.2 (-6.9%)	11.9 (-11.1%)	12.6 (23.6%)
純利益	8.6 (55.9%)	6.2 (-19.7%)	7.7 (-16.4%)	4.9 (-37.7%)	6.8 (-20.4%)	8.1 (31.8%)

2026年3月期		2027年3月期	
2Q累計	構成比	2Q累計	構成比
253.8 (-1.0%)	100.0%	253.1 (-0.3%)	100.0%
196.1 (-0.6%)	77.2%	194.1 (-1.0%)	76.7%
57.7 (-2.1%)	22.8%	58.9 (2.1%)	23.3%
34.4 (4.4%)	13.6%	35.2 (2.4%)	13.9%
23.3 (-10.4%)	9.2%	23.7 (1.6%)	9.4%
23.5 (-9.7%)	9.3%	24.5 (3.9%)	9.7%
14.8 (11.8%)	5.8%	15.0 (1.5%)	5.9%

参考：過去３期業績の推移 （セグメント別）

2Q累計業績 (単位：億円)		2025年3月期		2026年3月期		2027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	216.0	－	219.3	－	221.3	－	0.9%
	セグメント利益	20.1	9.3%	21.3	9.8%	22.8	10.3%	6.8%
CRO	売上高	40.4	－	34.6	－	31.9	－	-7.9%
	セグメント利益	8.1	20.2%	4.3	12.5%	4.8	15.3%	12.2%

※当第2四半期より、セグメント売上高はセグメント間取引消去前の数値を記載しております。

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		2026年3月期				2027年3月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
人材	売上高	111.1 (1.8%)	108.2 (1.2%)	111.0 (-0.7%)	105.3 (3.1%)	112.0 (0.8%)	109.3 (1.0%)
	セグメント利益	11.8 (15.1%)	9.5 (-3.6%)	12.2 (3.0%)	9.3 (12.6%)	11.9 (0.5%)	10.9 (14.7%)
CRO	売上高	18.6 (-6.1%)	15.9 (-22.2%)	16.3 (-19.2%)	16.5 (-20.5%)	16.1 (-13.8%)	15.8 (-0.9%)
	セグメント利益	2.6 (-37.2%)	1.7 (-57.0%)	2.9 (-28.1%)	3.1 (12.5%)	2.2 (-15.6%)	2.6 (54.6%)

2026年3月期		2027年3月期	
2Q累計	構成比	2Q累計	構成比
219.3 (1.5%)	_	221.3 (0.9%)	_
21.3 (5.9%)	9.8%	22.8 (6.8%)	10.3%
34.6 (-14.3%)	_	31.9 (-7.9%)	_
4.3 (-46.9%)	12.5%	4.8 (12.2%)	15.3%

※当第2四半期より、セグメント売上高はセグメント間取引消去前の数値を記載しております。

免責事項

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