

応える、超える。



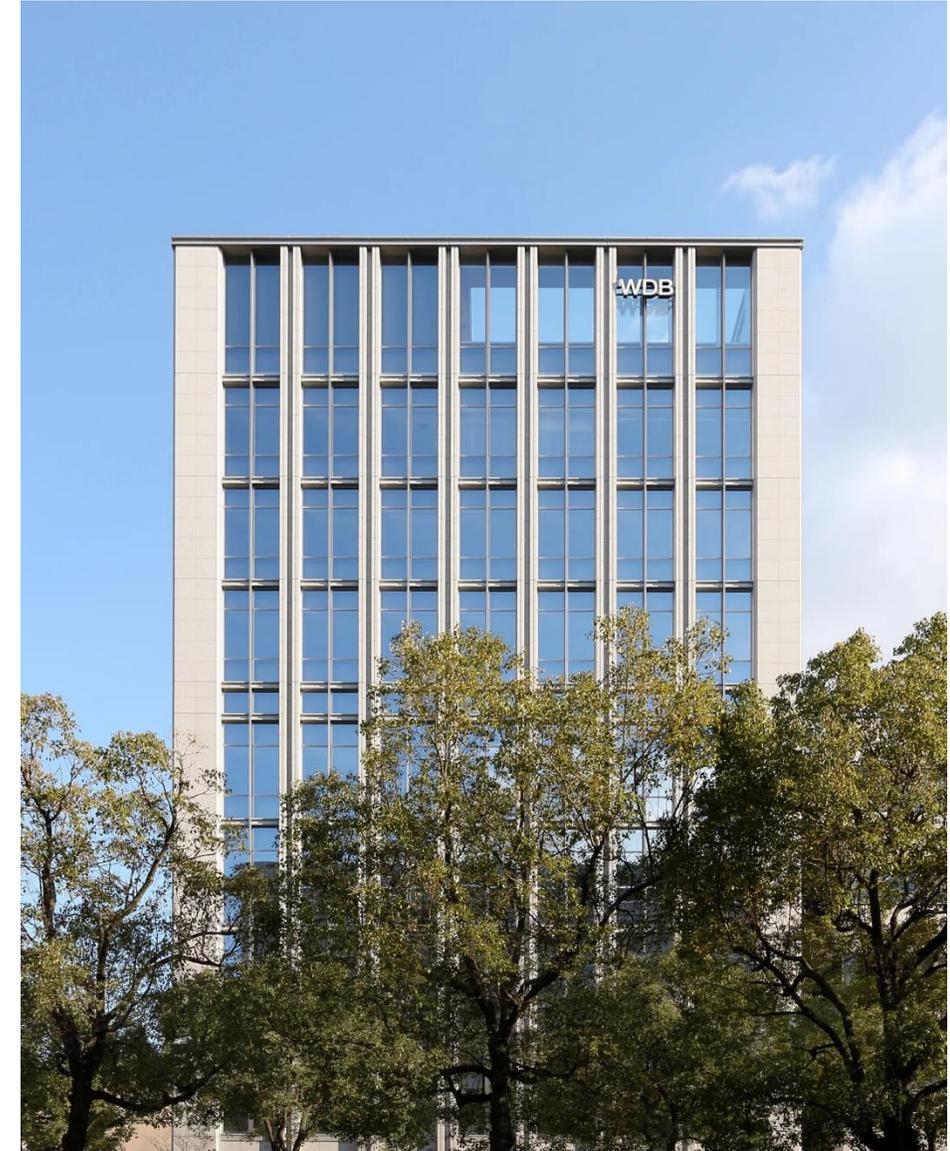
WDBホールディングス株式会社

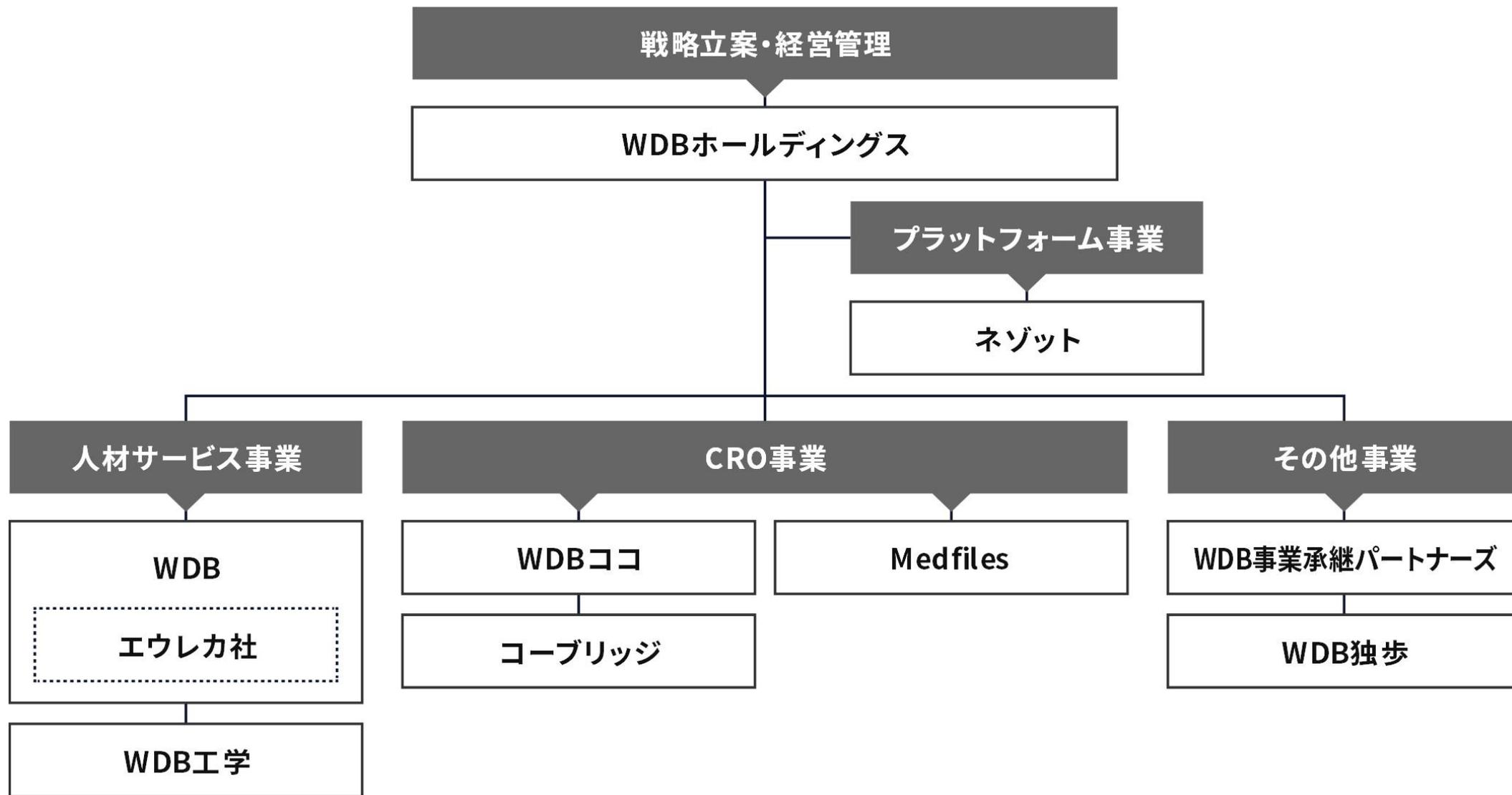
2024年3月期 事業説明会

最も報酬が高く、注文に応えられる派遣会社を目指して

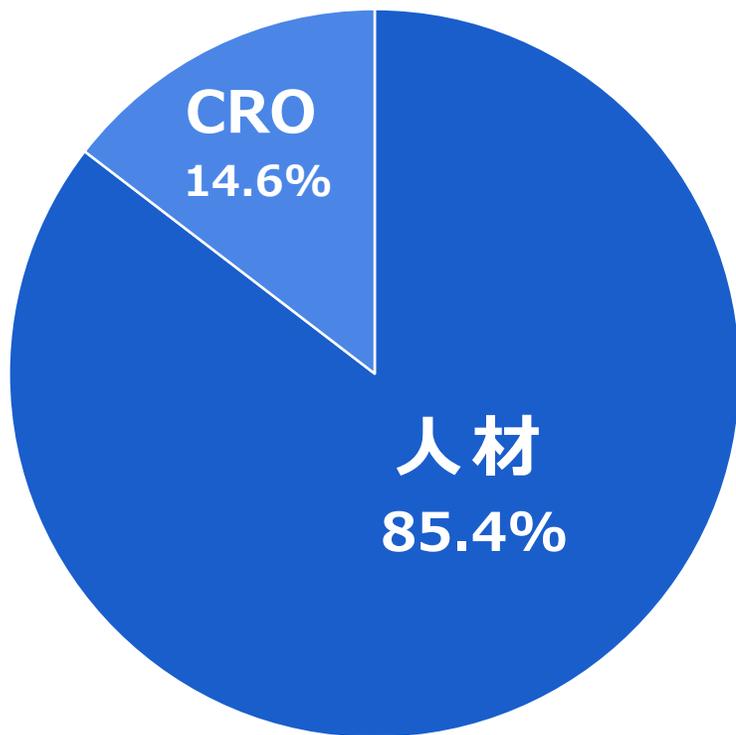
会社概要 (2024年6月現在)

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	987名（派遣社員他 10,349名） ※有報上の記載人数（5,291人）とは、算定基準が異なります
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	<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

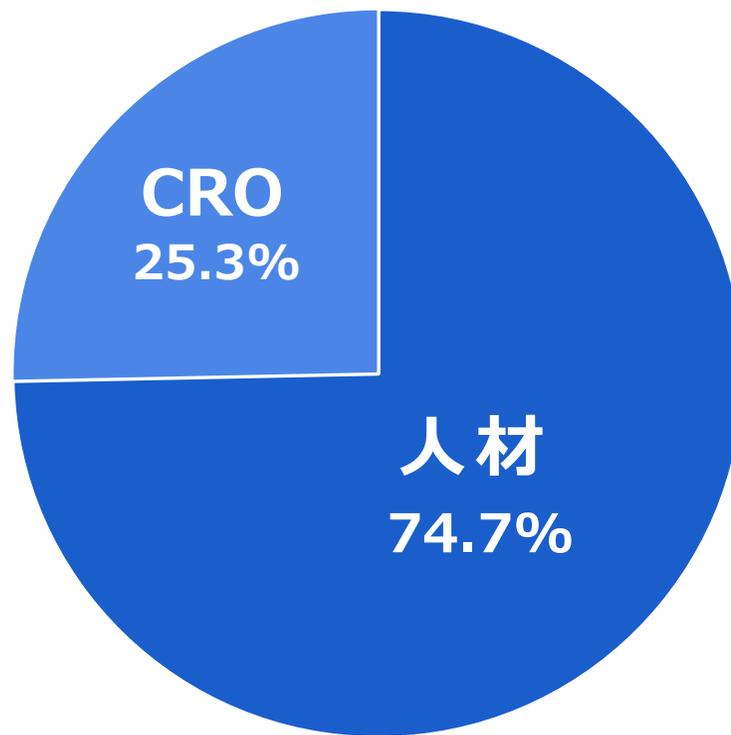


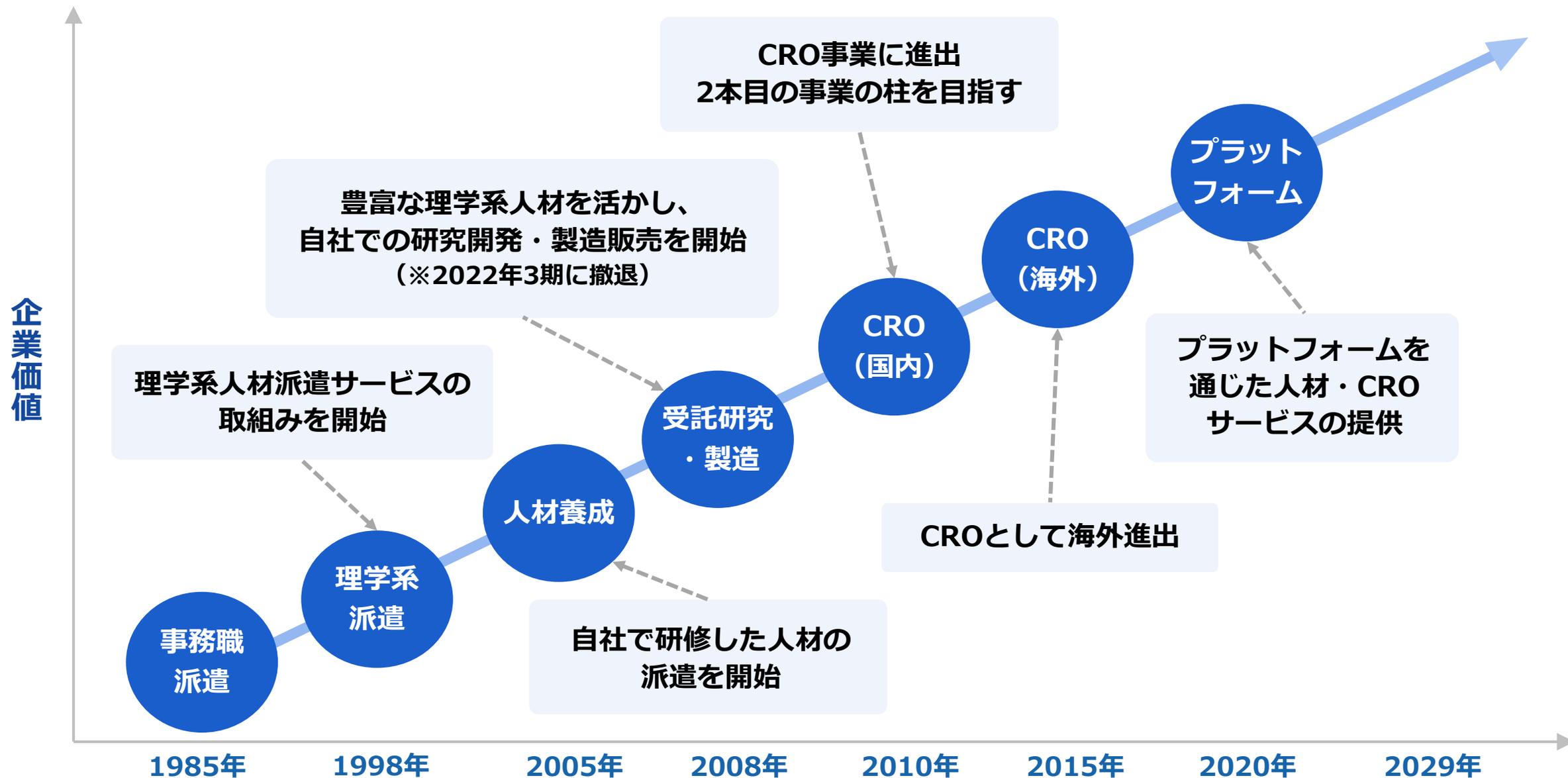


売上高構成比 (2024年3月期)



セグメント利益構成比 (2024年3月期)

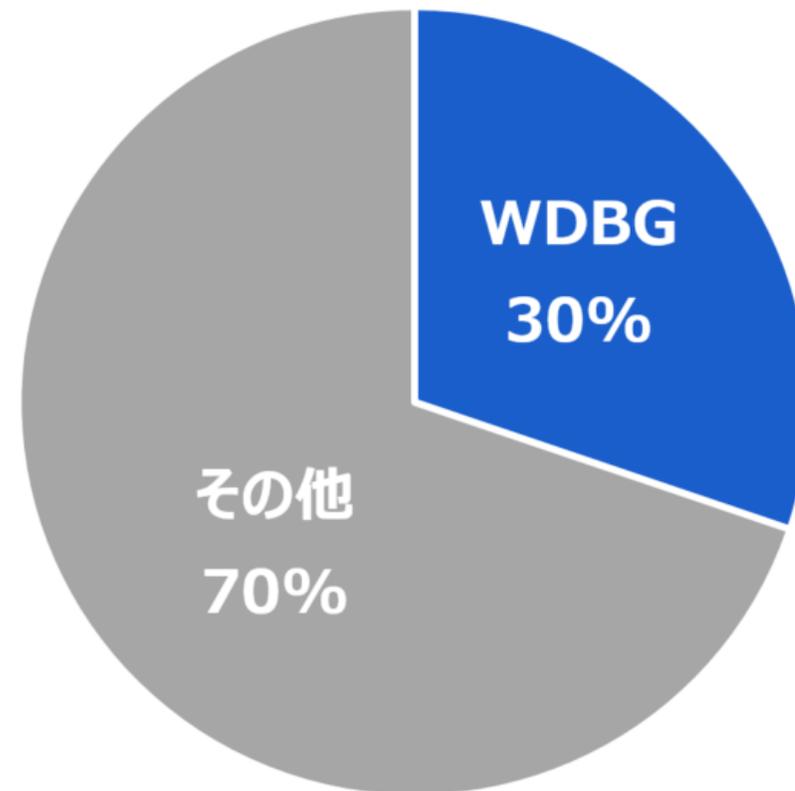




人材サービス（人材派遣）事業について

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、
理学系派遣市場（約1,000億）のうち
3割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

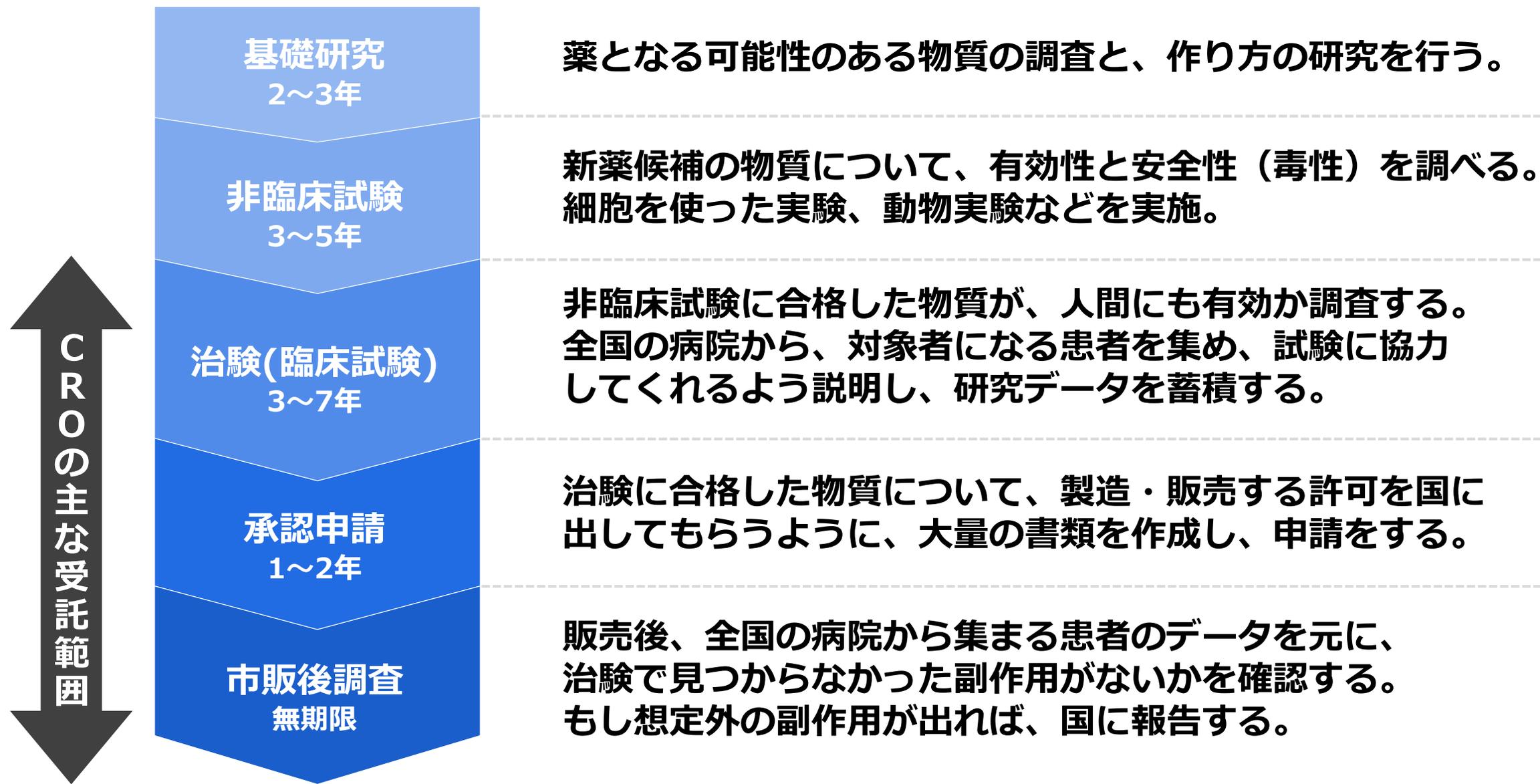
CRO事業について

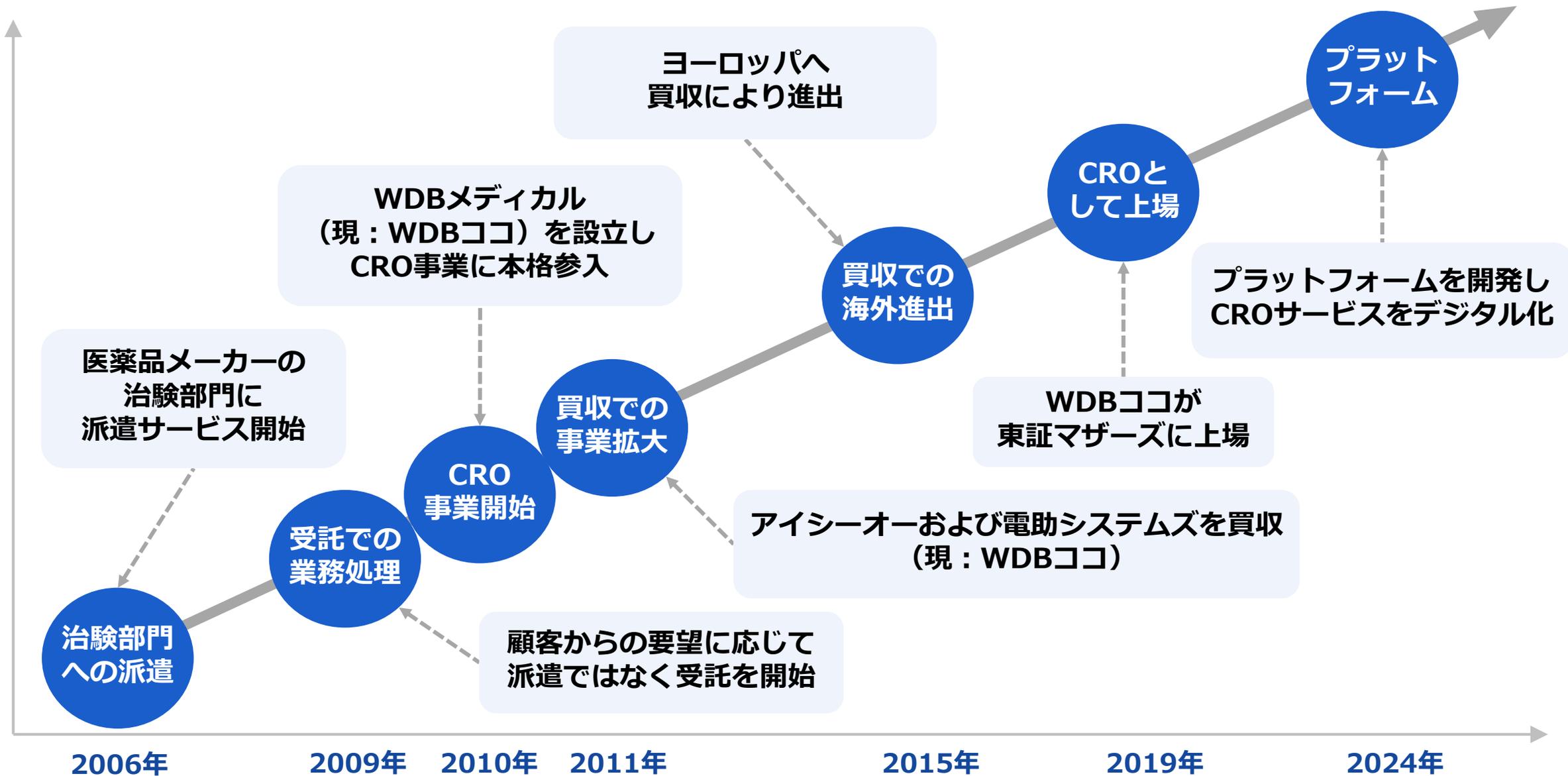
**CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization : 医薬品開発業務 受託機関)**

**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

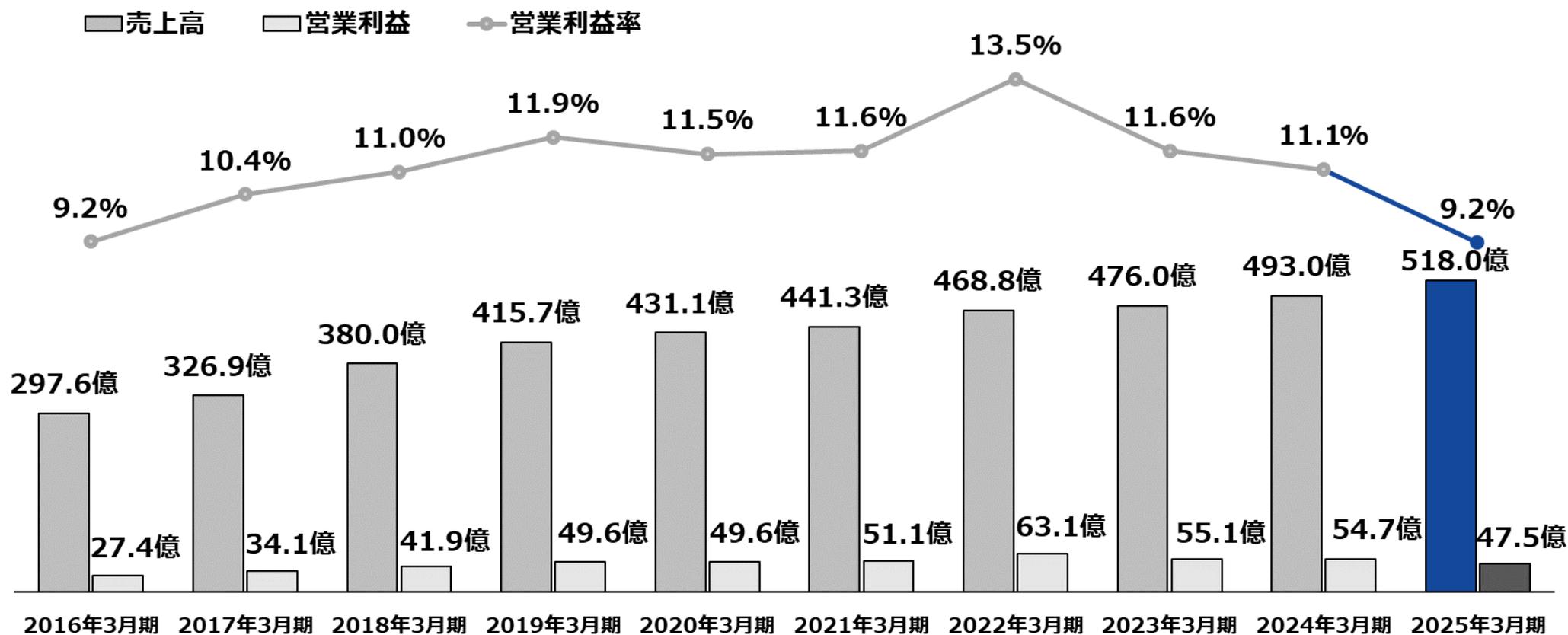
ヨーロッパ

MEDFILES

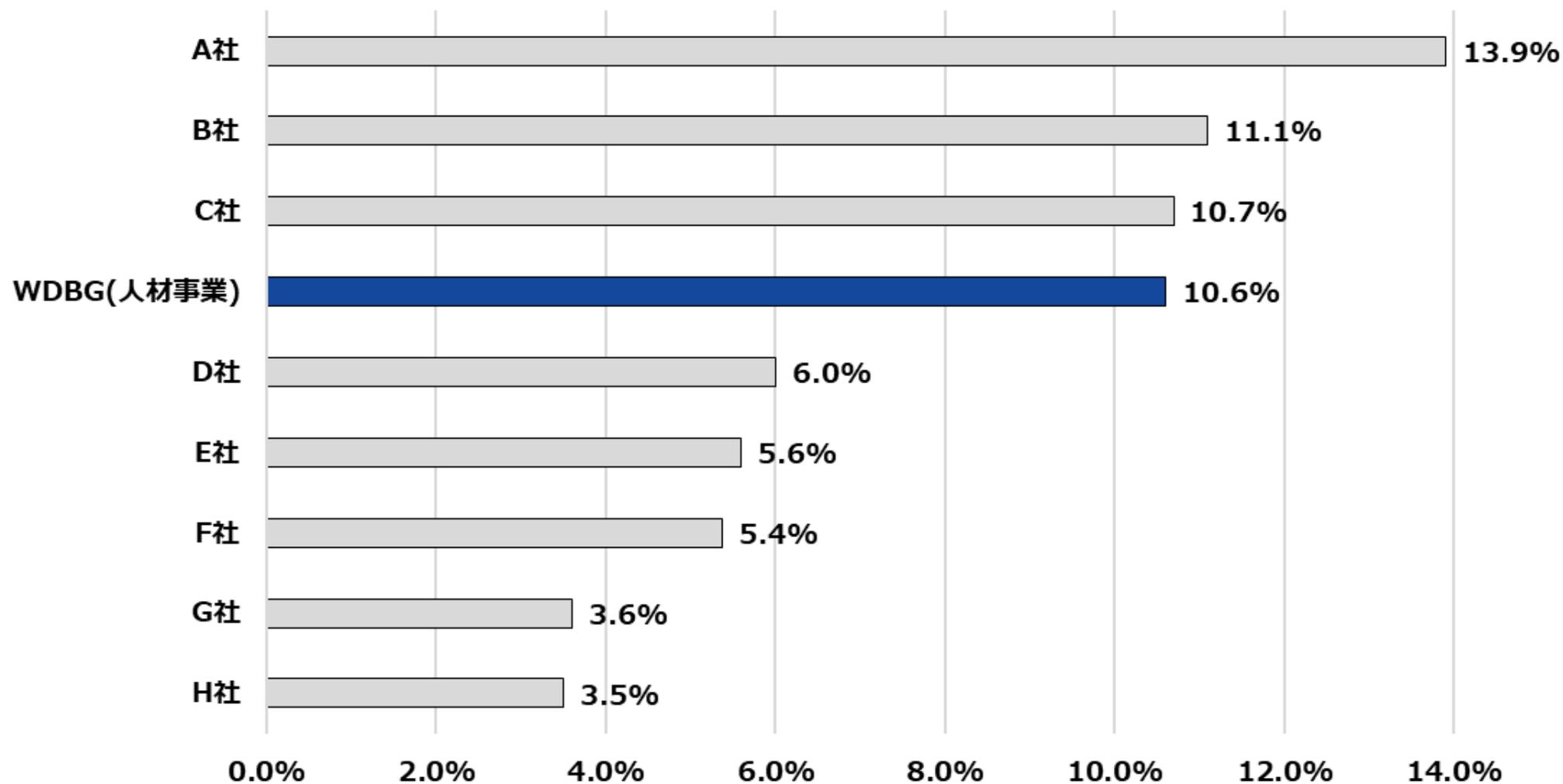
- ・ ラボラトリーサービス
- ・ 安全性評価業務
- ・ 治験、DM・統計解析
- ・ 薬事申請関連業務

当社の業績

過去10年、増収を続けております。また、2023年3月期以降は、営業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。



当社の営業利益率は、大手の派遣会社と比較しても、高い水準です。



1.当社でしか派遣できない人材がいるため、派遣料金を高く設定できる

- ・理学系の派遣会社として、高い知名度があるため、求職者を集めやすい
- ・充実した技術研修を行っているため、実務経験のない求職者でも派遣できる

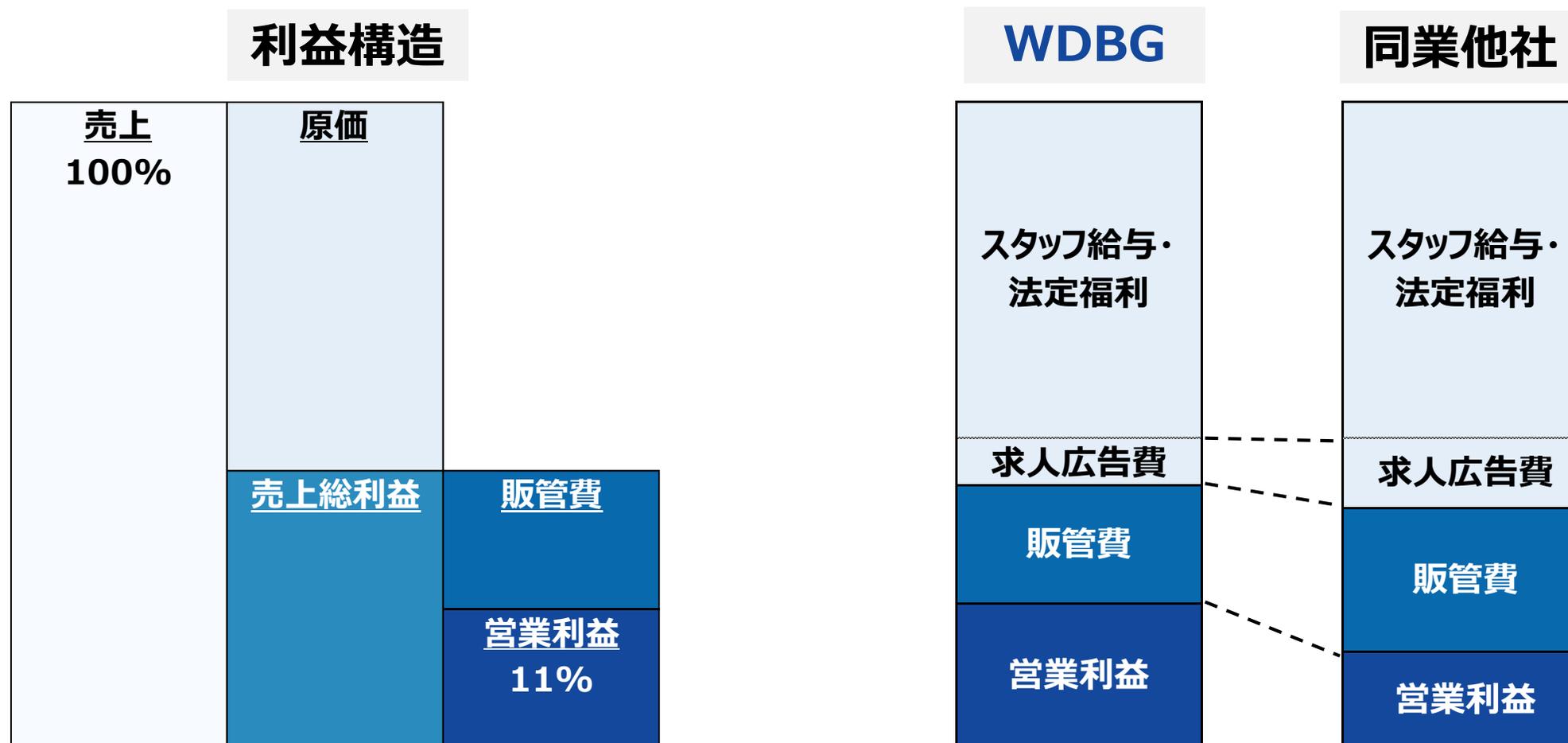
2.サービスの付加価値が高いため、派遣料金を高く設定できる

- ・実技試験を通じた精度の高い見極めを行うため、派遣スタッフが、顧客の期待通りの成果を上げられる
- ・派遣開始後は、専任のフォロー担当者が、問題を早期発見・解決するため、スタッフが長期安定就業する

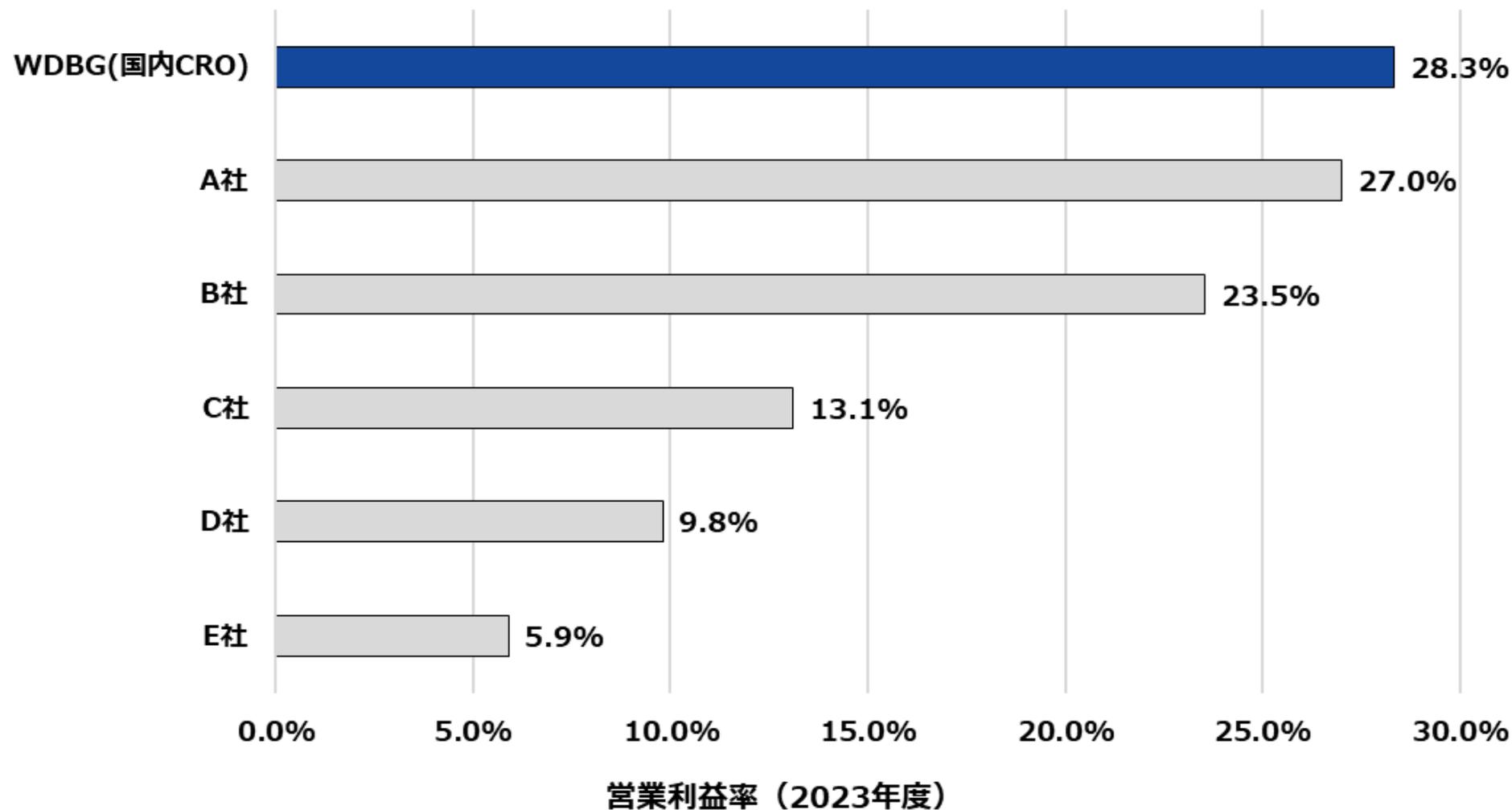
3.省人化によって、販管費率を抑制している

- ・プラットフォームを活用することで、少ない人員でサービスを提供する体制を整えている

当社は他社に比べ、売上総利益率が高く、
販管費率が低いため、高い営業利益率を実現できています。



当社の営業利益率は、大手のCROと比較しても、トップクラスの水準です。



1. 未経験者を活用することで、平均人件費を抑制している

難易度の高い業務は経験者、難易度が低い業務は未経験者に担当させる体制を取っている

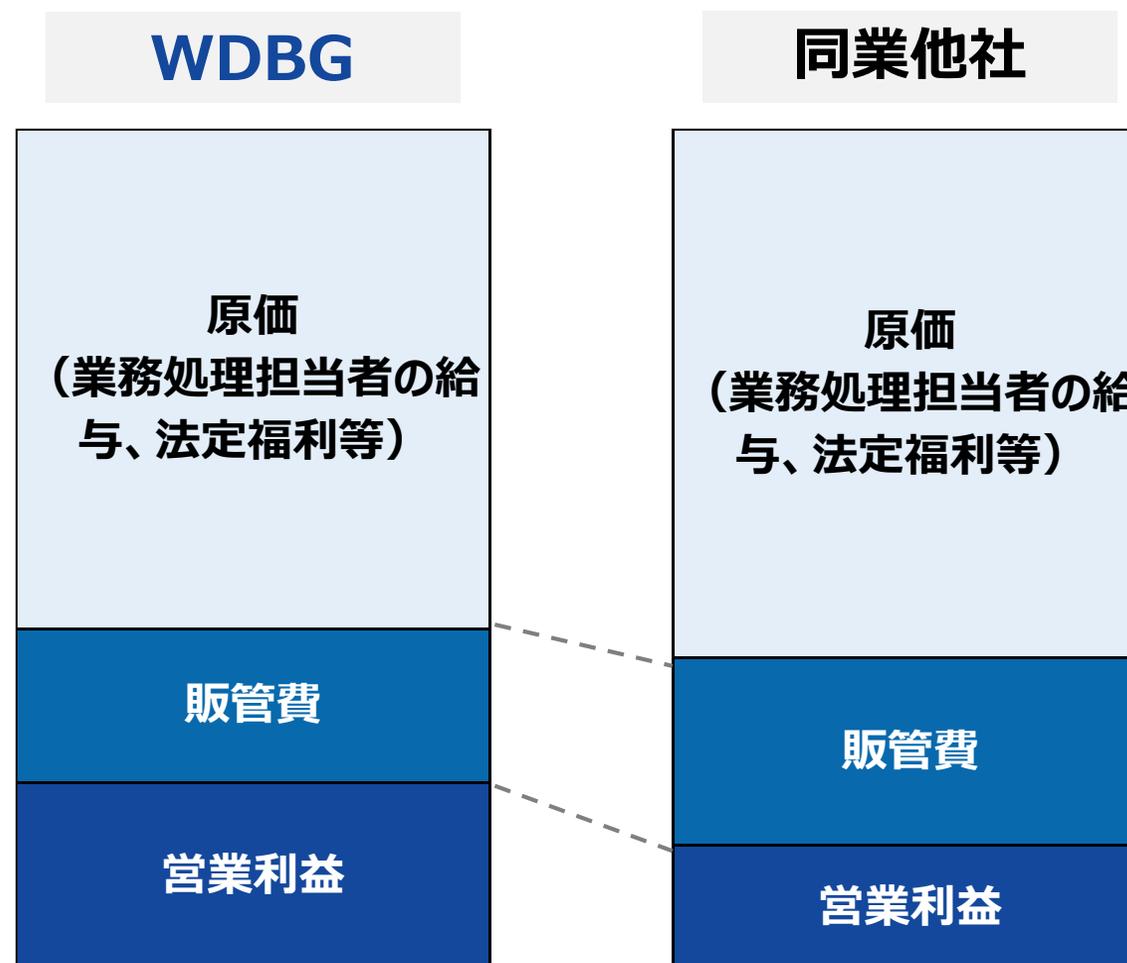
2. 業務効率が高く、最低限の人員で受託した業務を処理している

それぞれの業務に対し、処理時間の基準を設定し、個人単位で生産性を管理している

3. 省人化によって、販管費率を抑制している

プラットフォームを活用することで、少ない人員でサービスを提供する体制を整えている

CROの分野でも、他社に比べ、売上総利益率が高く、
販管費率が低いため、高い営業利益率を実現できています。



新 中長期経営計画と プラットフォームについて

当社は、2022年5月に、2023年3月期から2027年3月期までの5年間を対象とした、中長期経営計画を公表いたしました。

その後、2年が経過しました。

2年の間に、世の中には様々な変化がありました。

それに合わせ、当社の戦略も一部見直しを行いましたので、新しい中長期経営計画（2025年3月期から2029年3月期までの5年間）を、2024年5月に公表いたしました。

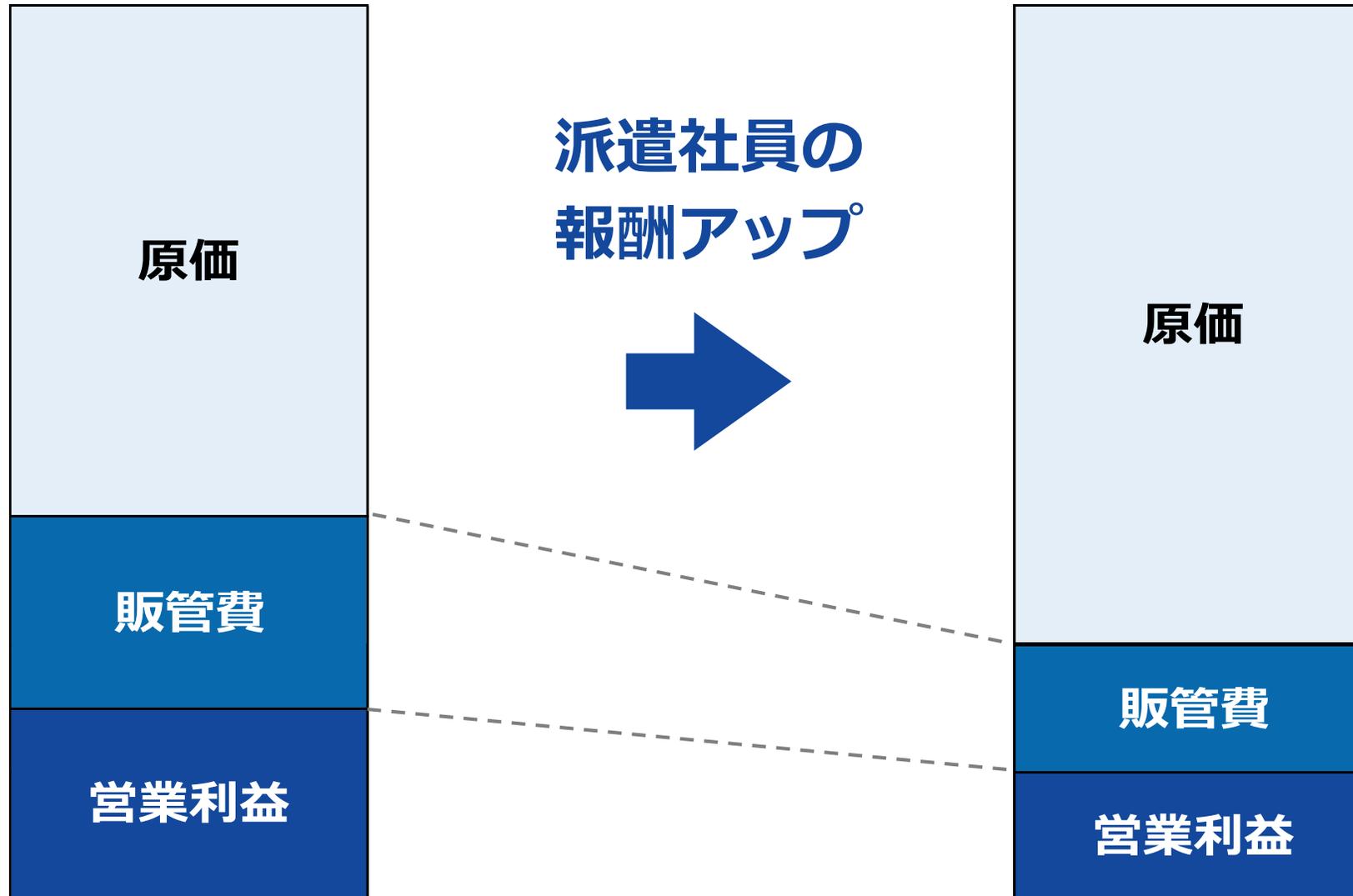
優秀な派遣人材を独占することで、「派遣業界で、最も顧客からの派遣依頼にお応えできる会社」となり、事業を大きく成長させます。

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、「業界の中で最も高い報酬」を払える会社となります。

2022年3月から2024年6月までの2年3か月で、すでに派遣スタッフの平均時給は、12%のアップを実現しています。

さらに報酬を上げ続け、他社が追従できない報酬水準を実現します。

その原資は、派遣サービスプラットフォーム「doconico」をフルに活用し、サービスをデジタル化、集約化、効率化し、事業の運営コストを大幅に下げることと、営業利益率を10%にまで下げることで捻出します。



今まで当社が派遣スタッフから支持を受けていた、豊富な仕事量、充実した技術研修、手厚い就業中のフォロー、利便性の高いシステムに、「業界の中で最も高い報酬」を加えれば、
当社は派遣スタッフから圧倒的な支持を受けられるようになります。

それが実現すれば、当社はどの派遣会社よりも顧客からの派遣注文にお応えできるようになり、お客様からも圧倒的な支持を受け、売上と利益を大きく伸ばせると確信を持っております。

理学系、工学系、事務職のいずれにおいても、
この戦略で市場を制覇することが、中長期経営戦略の柱です。

他社がこの戦略に追随できない理由について、説明します。
 派遣スタッフの報酬をアップすれば、利益率は低下します。
 そのため、他社も利益率を下げて報酬をアップするしかありませんが、
 現状の利益率は当社のほうが高いため、他社は追随できなくなります。
 他社にとっては、「わかっていても対応できない」戦略なのです。

現状	WDBG (派遣)	競合他社 (利益率中)	競合他社 (利益率低)
売上	100%	100%	100%
営業利益率	11%	5%	2%



給与アップ後想定 (利益率3%減)	WDBG (派遣)	競合他社 (利益率中)	競合他社 (利益率低)
売上	100%	100%	100%
営業利益率	8%	2%	-1%

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。

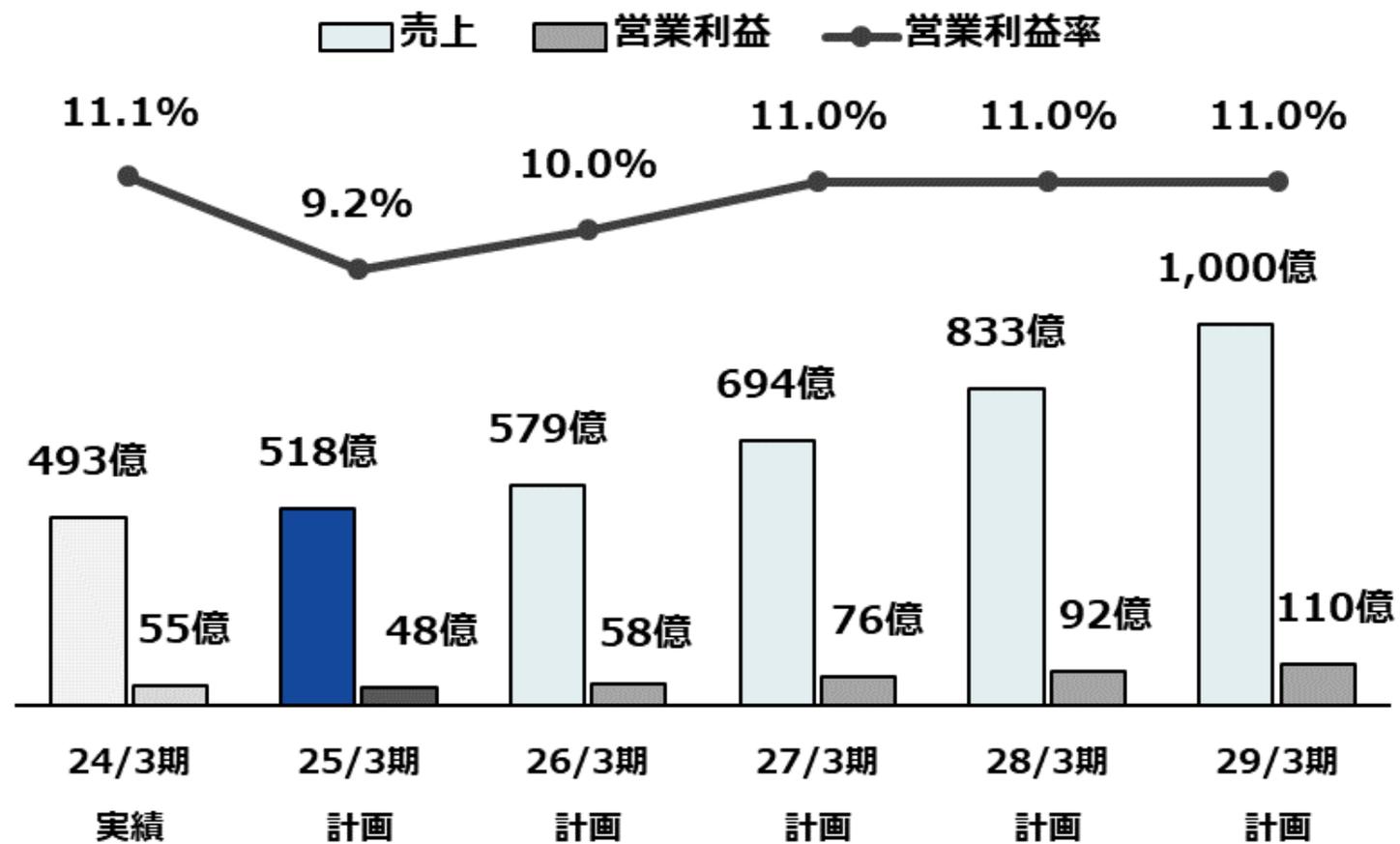
「プラットフォームにより、業務が効率化・自動化・可視化され、
顧客は24時間365日、当社のサービスを受けられるようになり、
サービスの進捗状況を、リアルタイムで確認できるようにする」という
基本コンセプトのもと、各プラットフォームの開発を行っています。

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、改良を重ねながら利用しております。

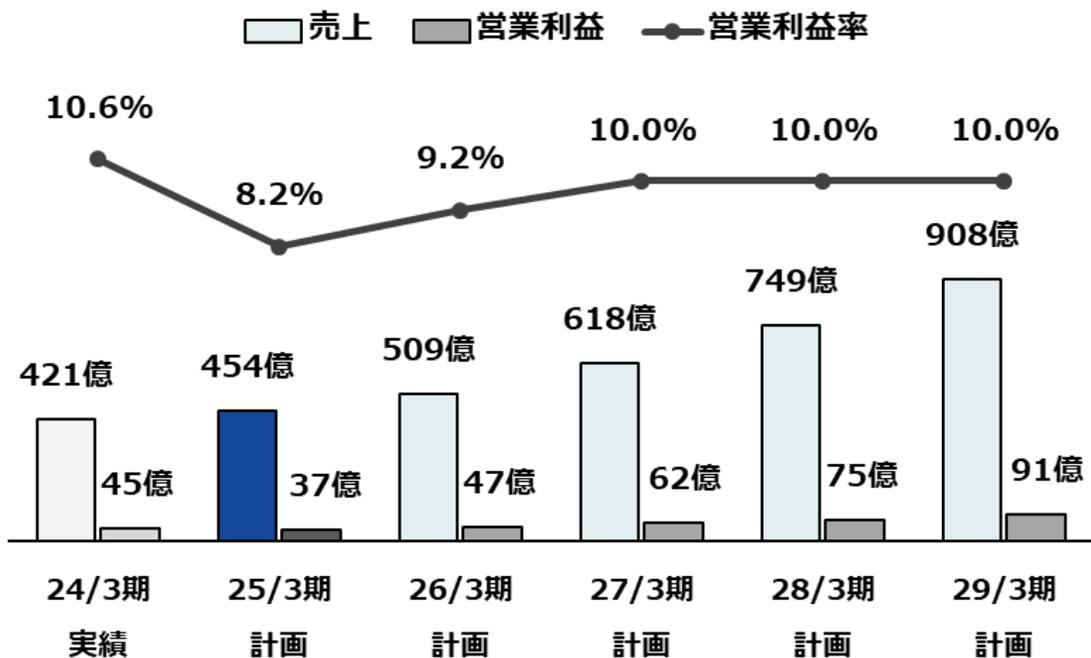
CROにおいても、サービスをデジタル化、DX化してコストを下げ、低価格高品質のサービスを提供することで、競合他社から市場を奪います。

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。

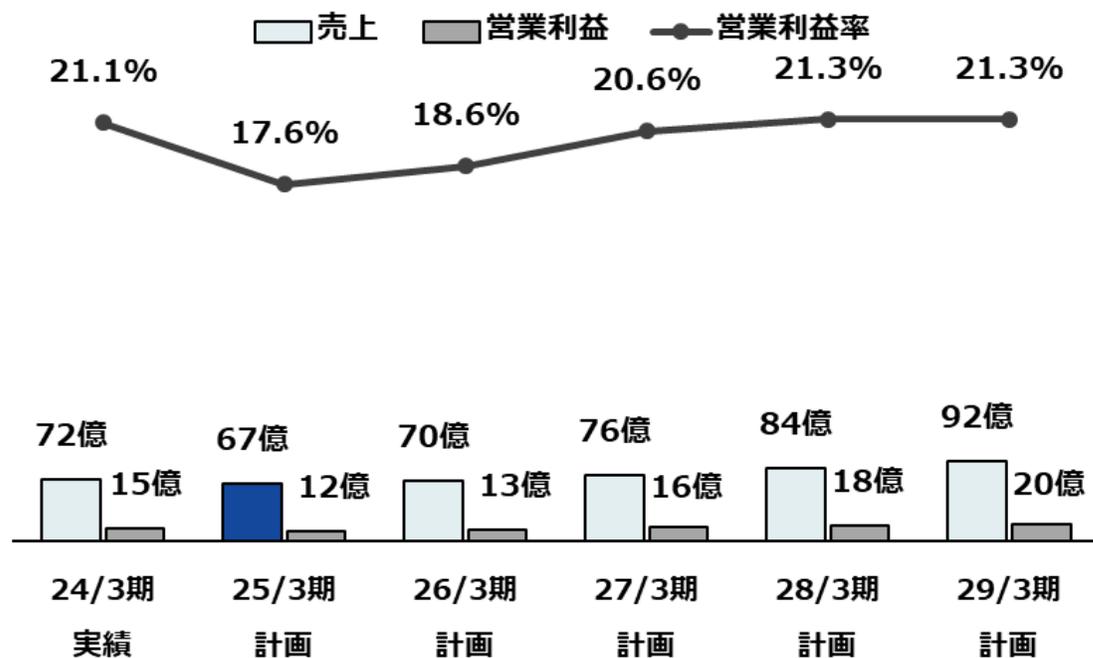
2029年3月期までの計画（連結）



人材事業



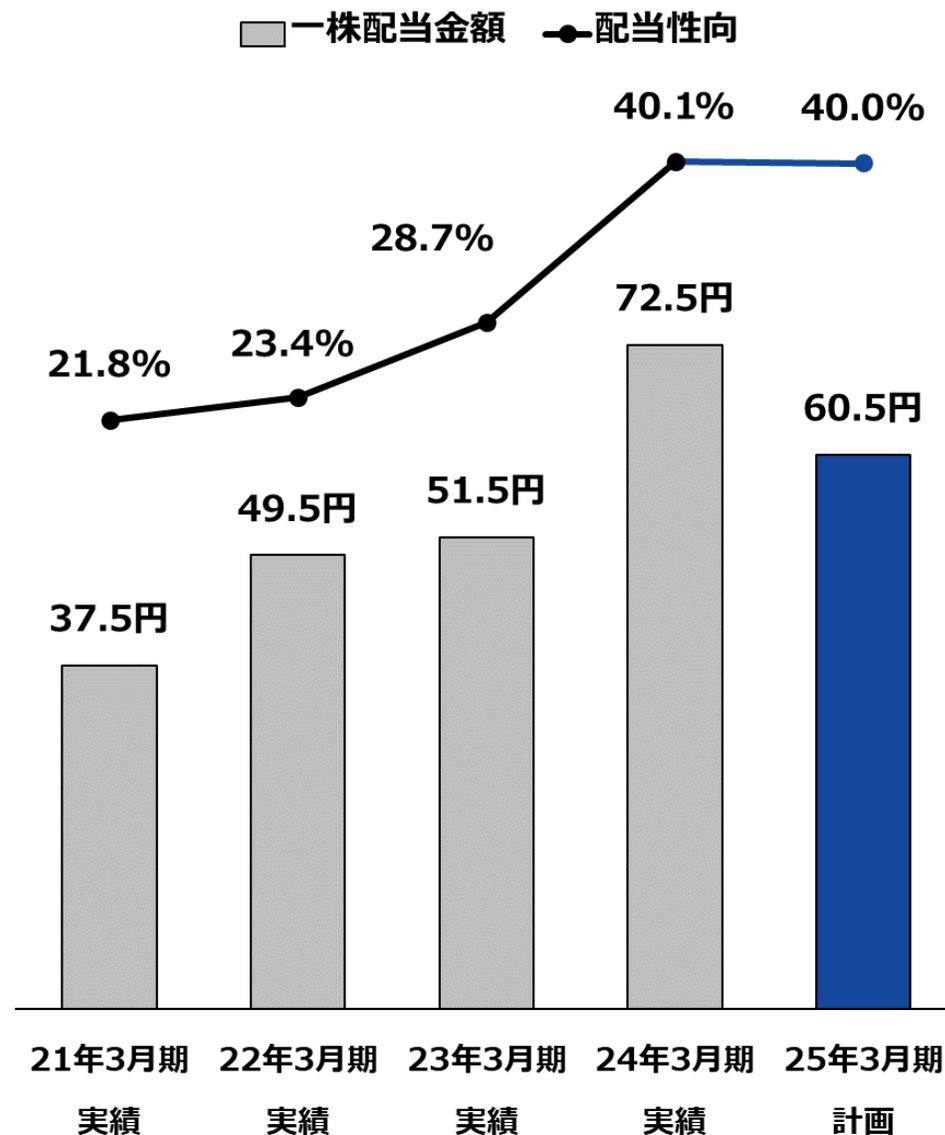
CRO事業



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。



最後に

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。

派遣社員に対して、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。