

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社

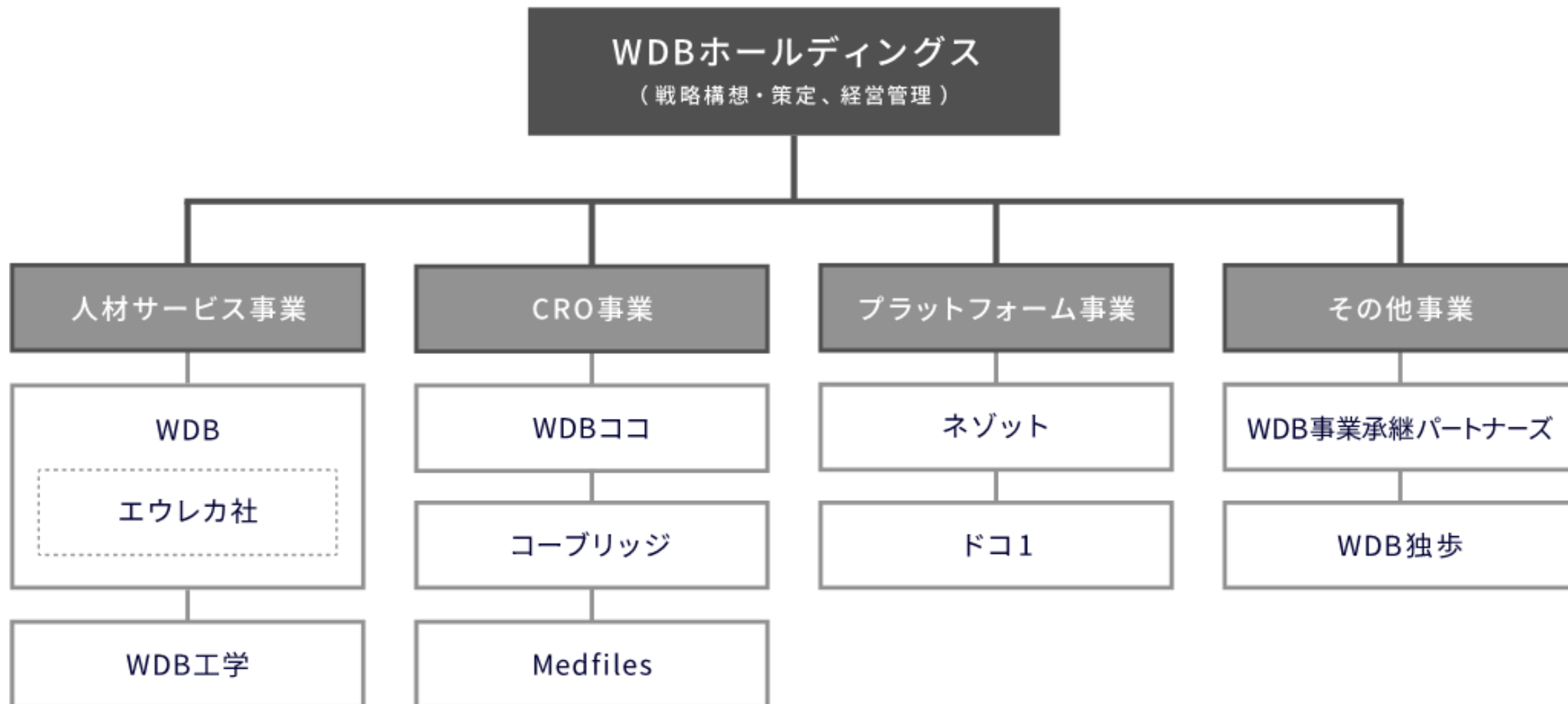
2025年6月26日 事業説明会

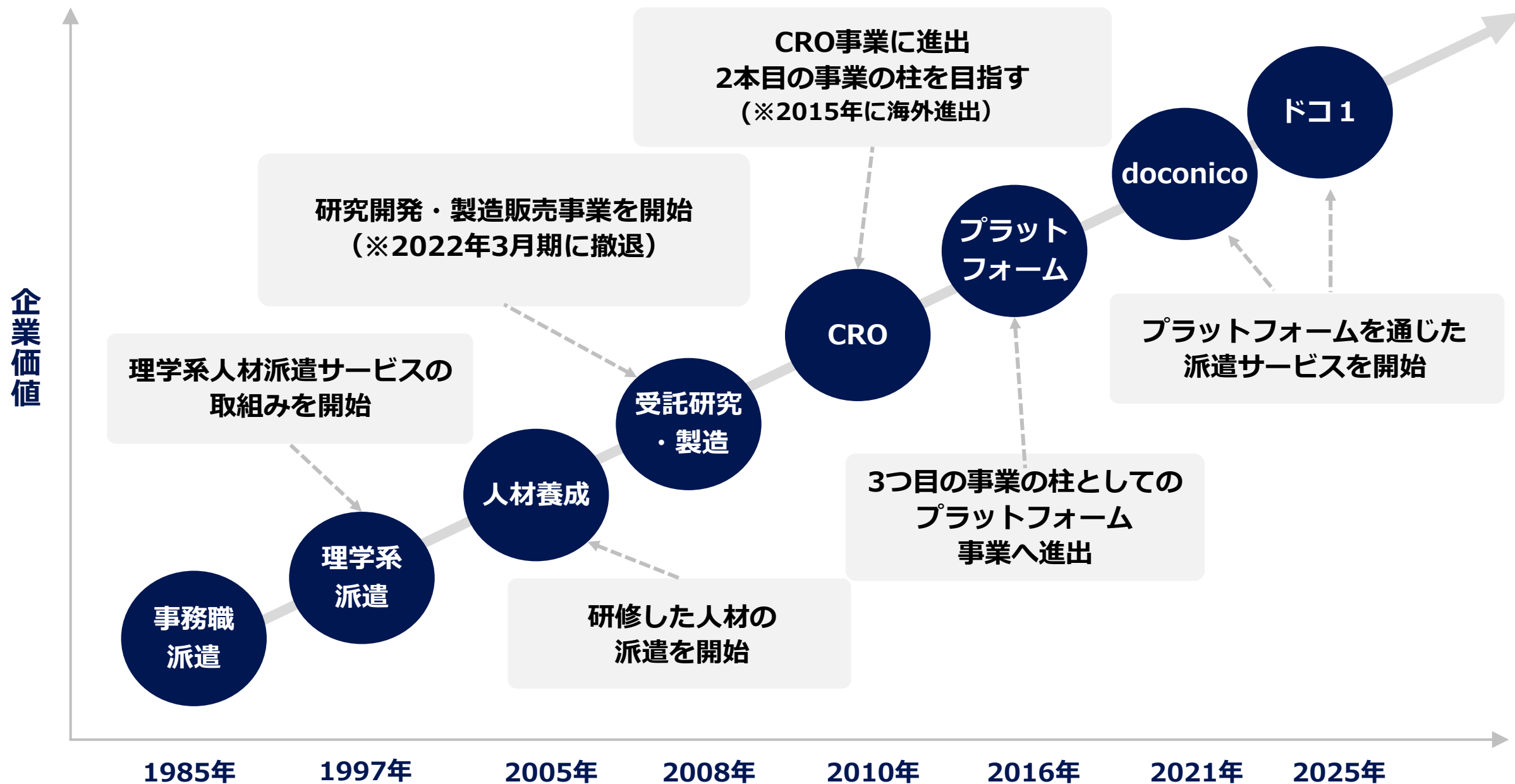
～ **新たな事業構想** ～

会社概要 (2025年6月現在)

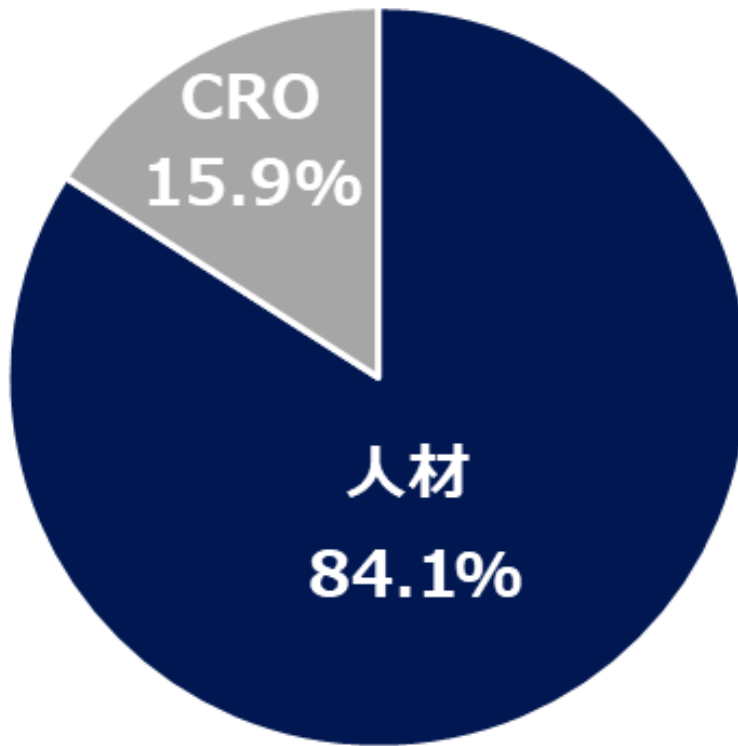
社名	WDBホールディングス株式会社
設立	1985年（昭和60年）7月6日
資本金	10 億円
上場市場	東証プライム市場（証券コード:2475）
代表者	代表取締役社長 中野敏光
本社	兵庫県姫路市豊沢町79番地
社員数	972 名（派遣社員他 10,237 名） ※有報上の記載人数とは、算定基準が異なります
売上高	511 億円（2025年3月期 連結）
経常利益	50 億円（2025年3月期 連結）
事業内容	・ 理学系分野を中心とした人材サービス事業 ・ CRO事業 ・ プラットフォーム、その他の事業



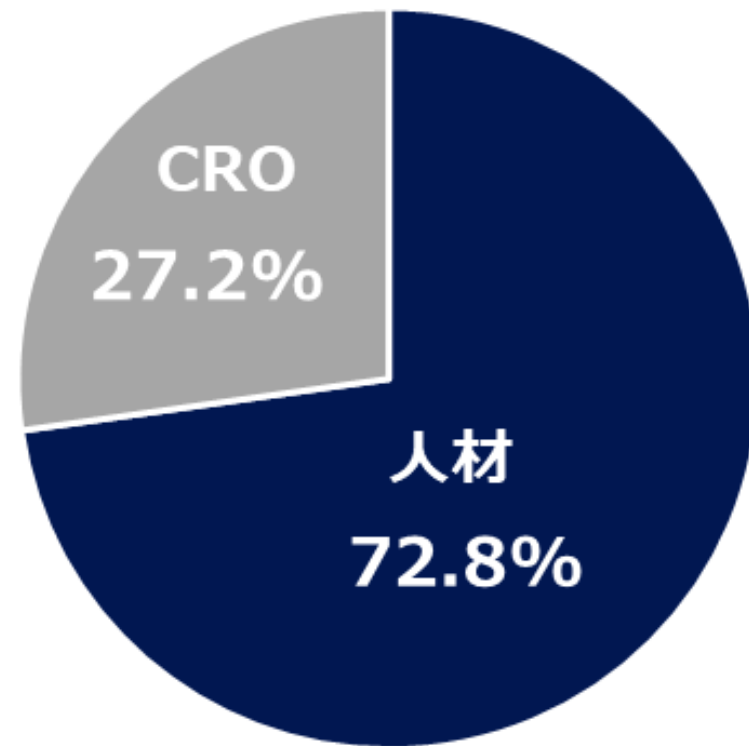




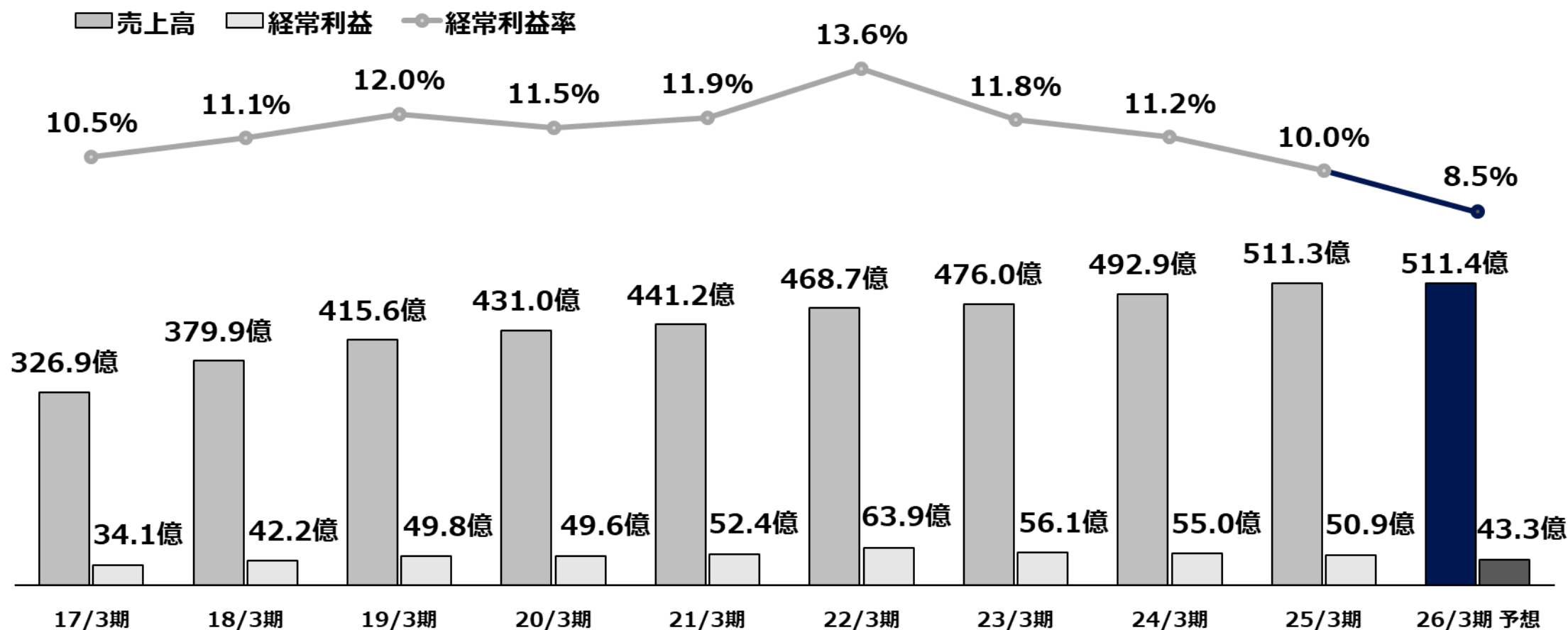
売上高構成比



セグメント利益構成比

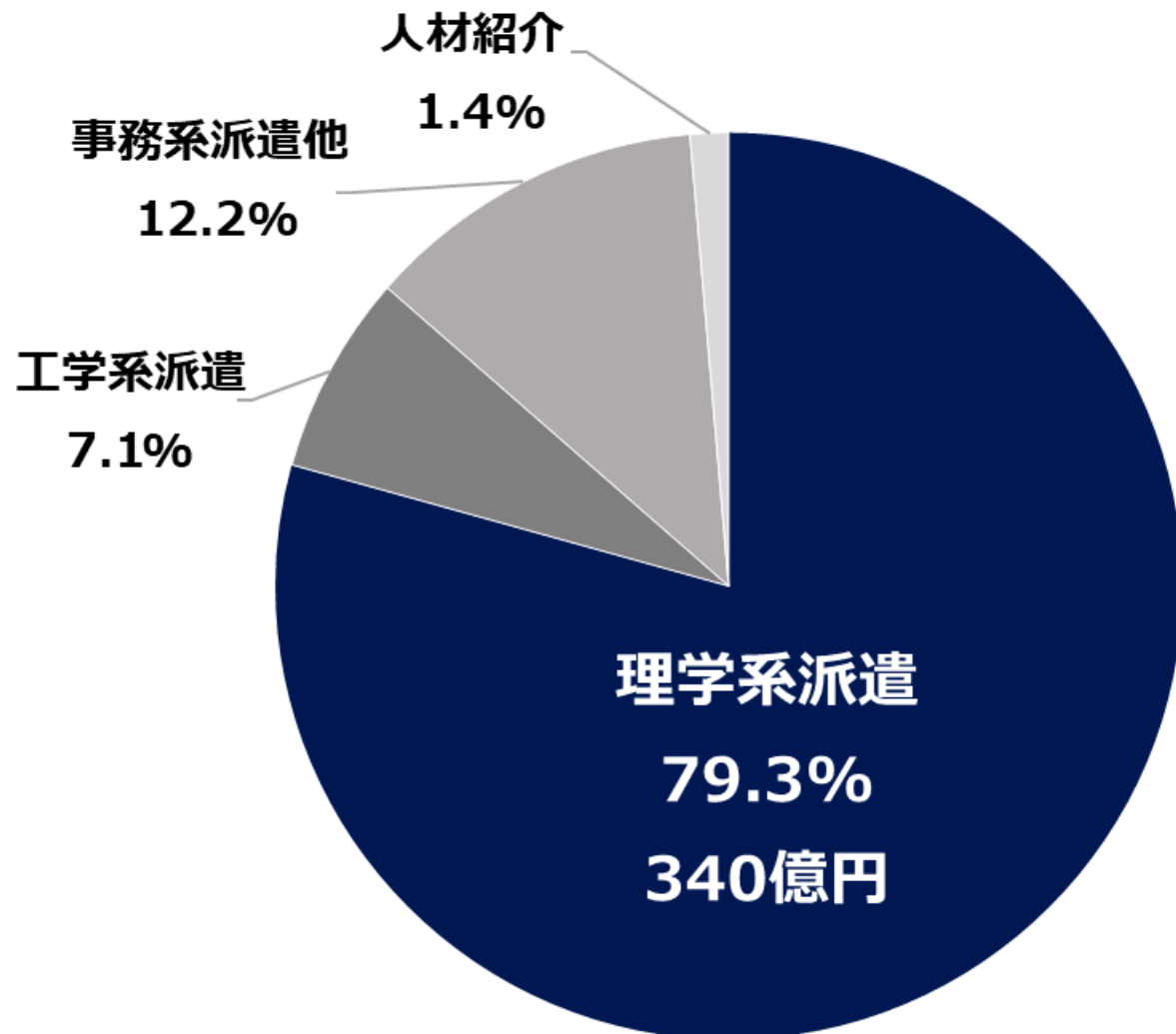


過去10年、増収を続けております。また、2023年3月期以降は、利益が伸びておりませんが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、派遣スタッフの報酬アップおよびプラットフォームの開発等に投資を行っているためです。



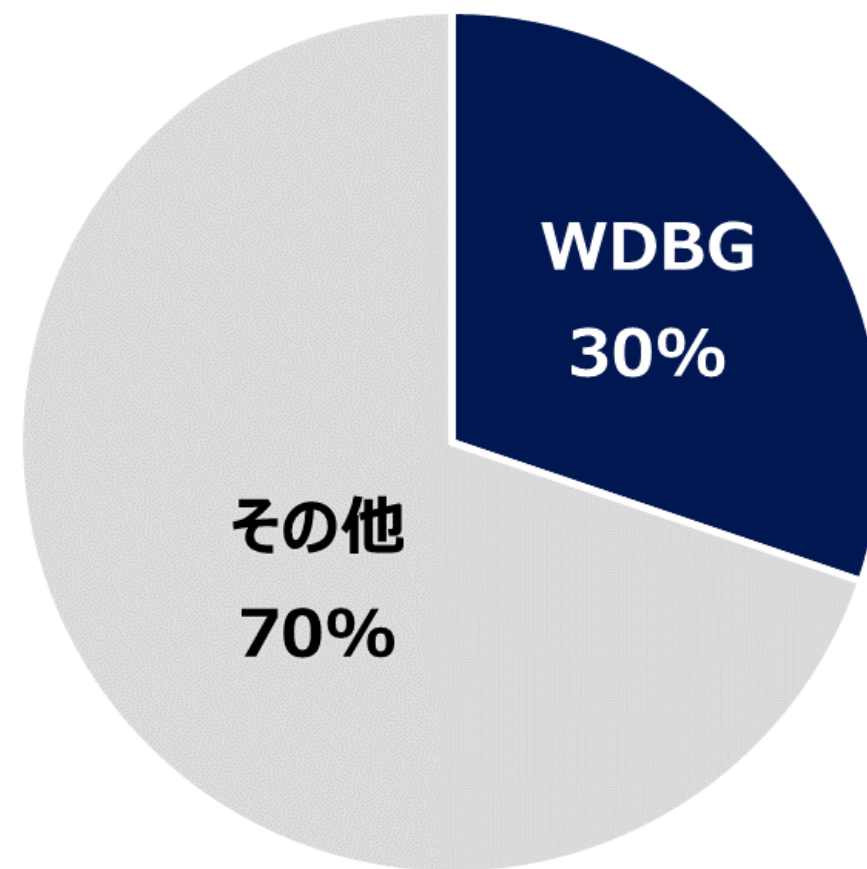
人材サービス事業について

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



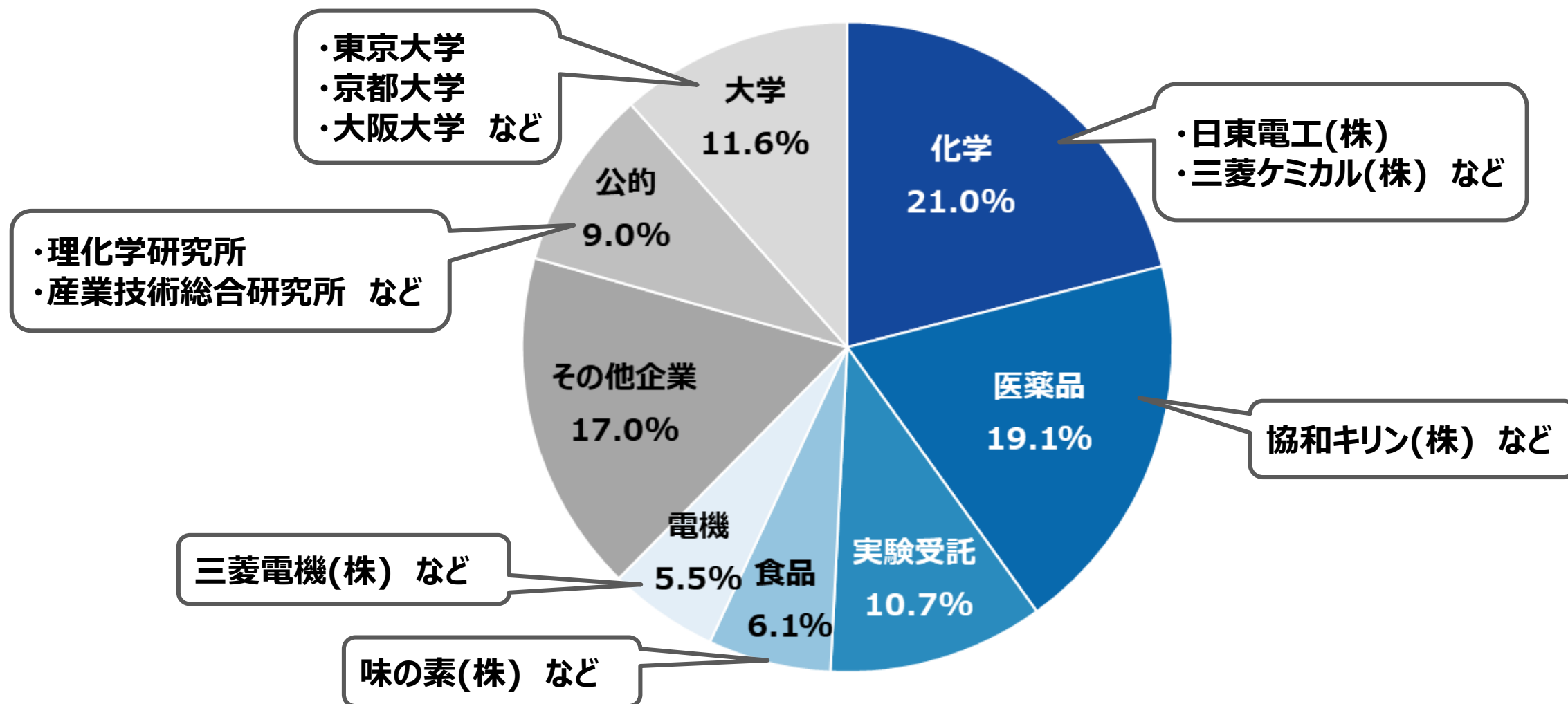
エバポレーターによる試薬濃縮



HPLCによる成分分析

派遣売上の業界構成比（2025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

自社開発のシステム「doconico」、「ドコ1」を通じた派遣サービスを提供しています。

人を介して行っている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（ドコニコ）」を、2025年5月には「ドコ1（ドコワン）」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が完了 ※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

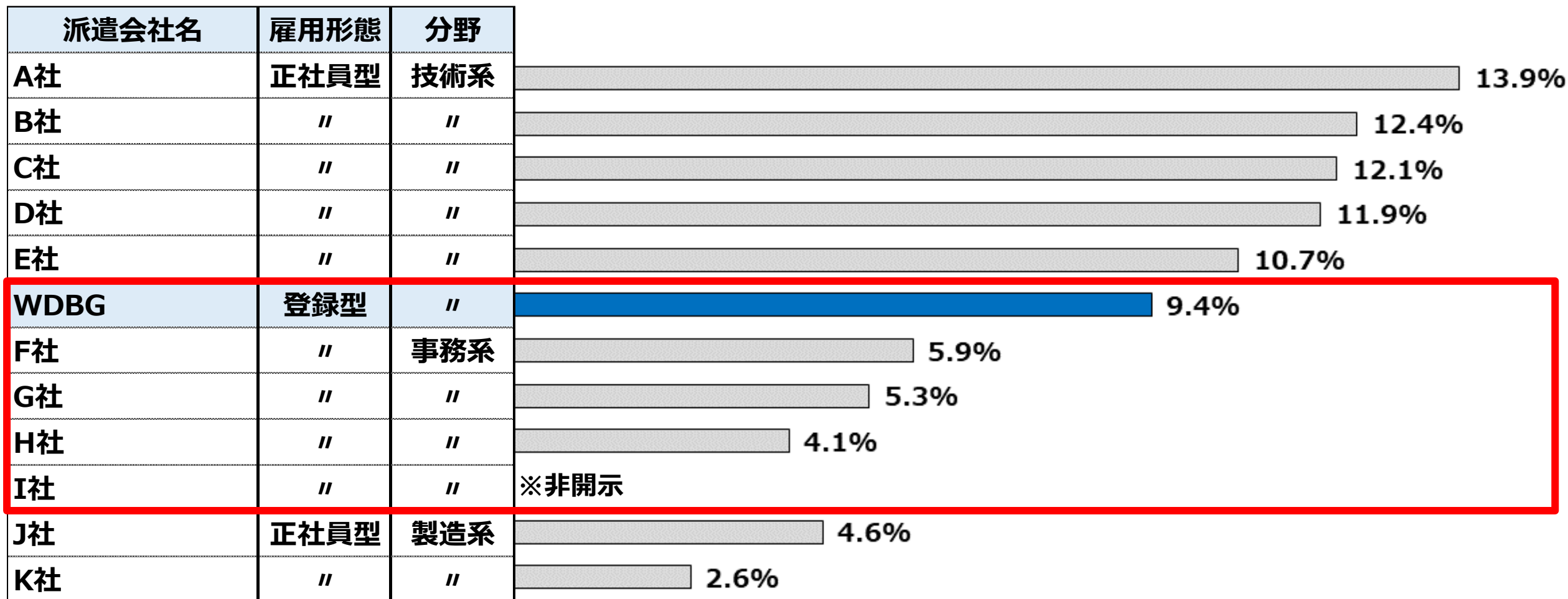


ドコ1



営業利益率の比較（国内派遣事業）

当社の営業利益率は、登録型派遣会社の中では、高い水準です。



1. 技術系分野が中心であるため、高単価な派遣料金の設定が可能

- ・ 技術系分野の派遣スタッフは希少価値が高いため、高単価であっても納得して頂ける

2. サービスの付加価値が高いため、高単価な派遣料金の設定が可能

- ・ 充実した技術研修により、ブランクの長い求職者や、実務経験のない求職者でも技術者としての派遣料金を頂けるレベルに教育して派遣できる
- ・ 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、顧客の期待通りに活躍できる
- ・ 就業中は、専任のフォロー担当者が、問題を早期発見・解決するため、スタッフが安定就業する

3. 低コストでの事業運営を行っている

- ・ 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
- ・ 費用対効果の高い方法で求職者を集めているため、スタッフ募集コストが低い

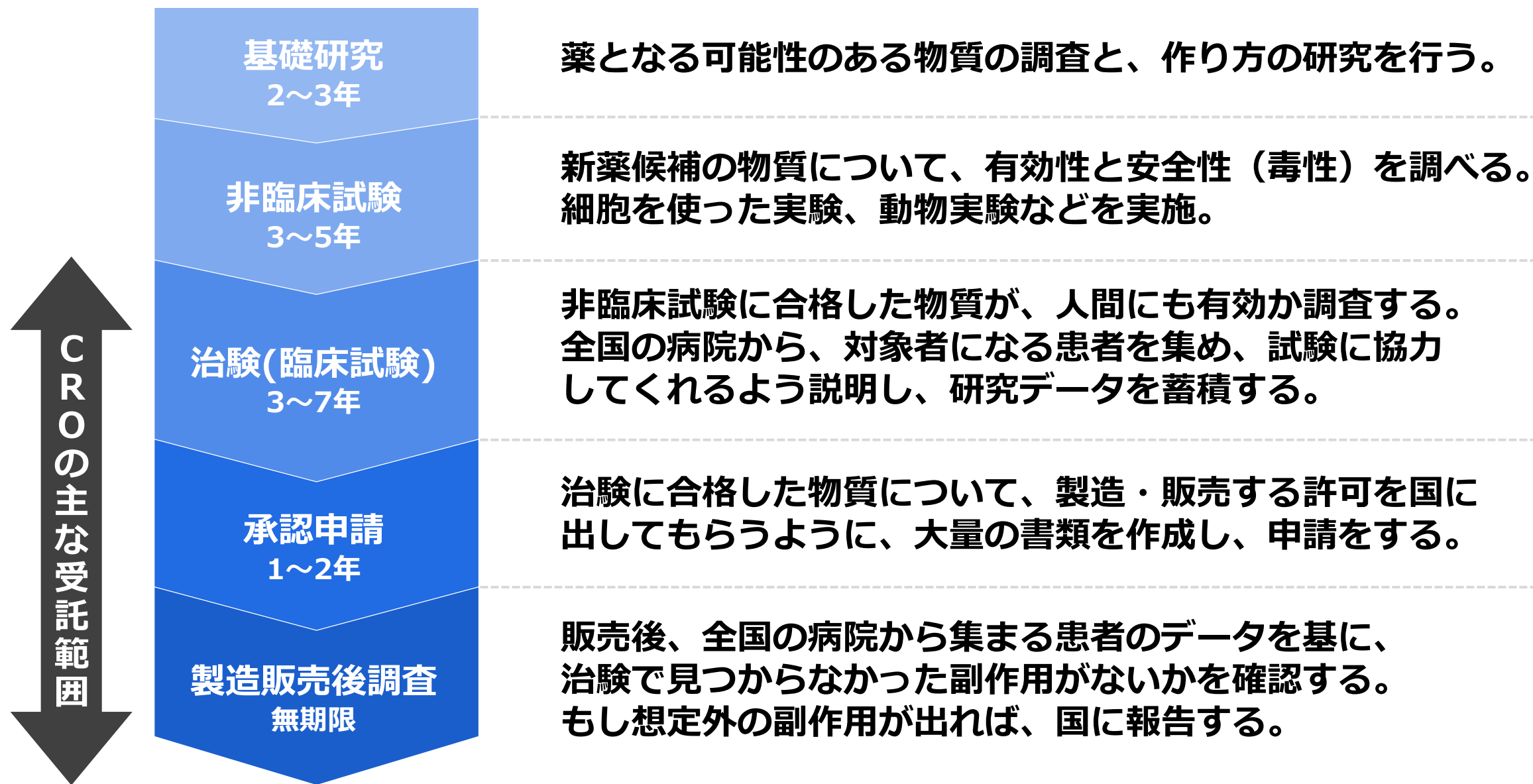
CRO事業について

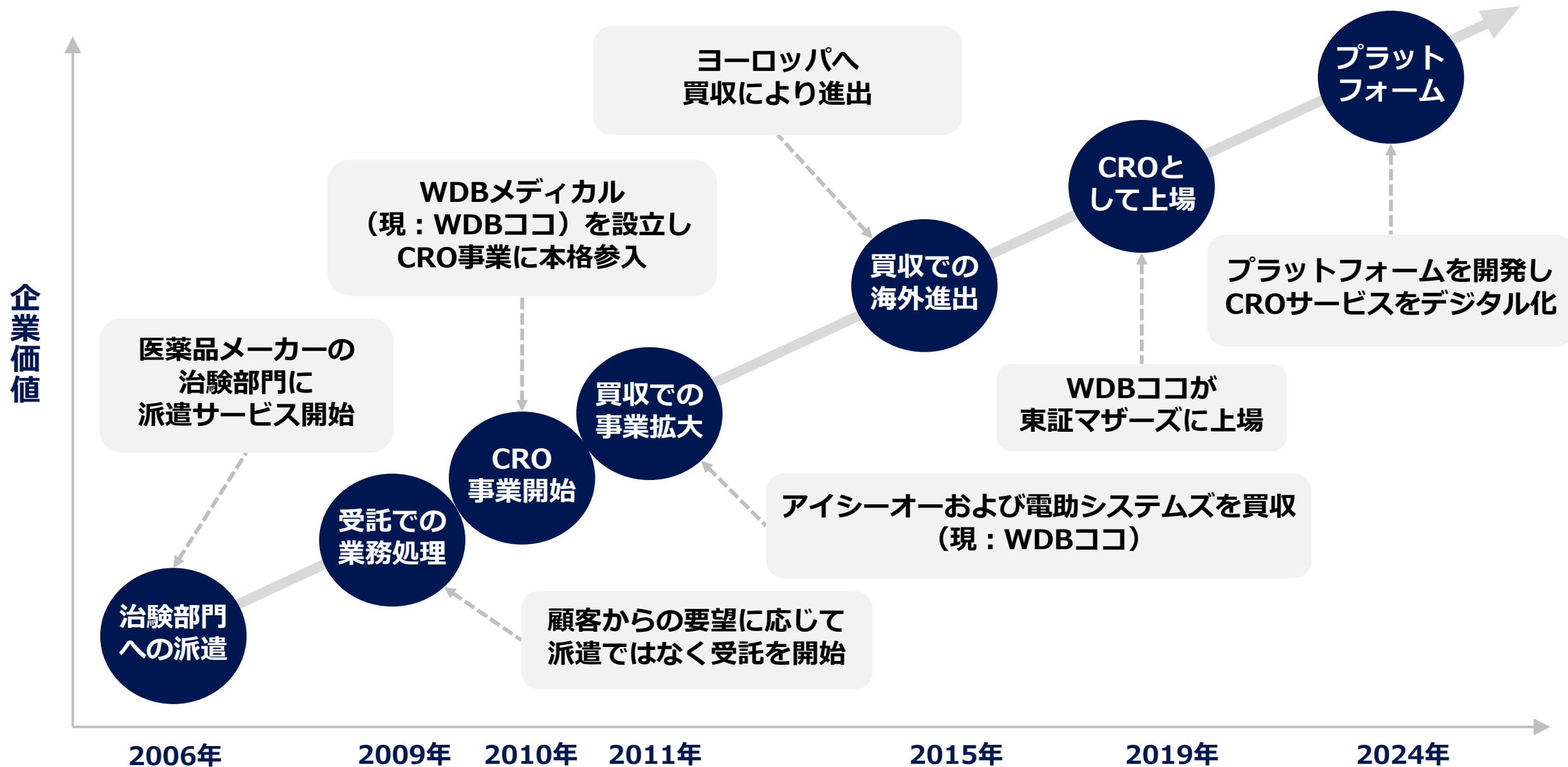
**CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization : 医薬品開発業務 受託機関)**

**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

コブリッジ

- ・ 医療機器の薬事申請業務

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

中長期経営方針 2025のご説明

当社は、2022年5月に第一回（2023年3月期～2027年3月期）、
2024年5月に第二回（2025年3月期～2029年3月期）の中長期経営計画を
公表しておりました。

売上高1,000億円・経常利益100億円の企業を目指し、事業に邁進してまいりましたが、
2029年3月期までにその目標に到達することは難しいと判断し、事業構想を練り直しました。

以下、2022年以降に取り組んできた内容とその結果、それを踏まえた今後の事業方針を
ご説明いたします。

1. 派遣スタッフの報酬アップ

2021年4月以降、累計13%の報酬アップを実現し、報酬は業界でもトップクラスとなった。

結果、正社員型派遣においては人材採用が順調に進み、退職率の低減も実現。

一方、登録型派遣においては期待通りの成果が上がりず、課題が残る。

2. プラットフォームを通じたサービスの提供

派遣サービスプラットフォーム「doconico」の改良は継続的に行い、顧客・スタッフから高い評価を獲得。

一方、doconicoの利用率アップは限界に近づいているため、対策として、新プラットフォーム「ドコ1」を、2025年5月にリリース。

3. 事業活動の効率化

事業活動（営業活動およびスタッフ募集活動）を、支店とサポートデスク(SD)で分担する形とし、生産性の向上を図った。

結果、従業員の給与アップを行いながらも、人件費の上昇は最小限に留めた。

1. プラットフォームを通じたサービスの提供（WDBココ）

CROサービスプラットフォーム「CoCoPos（ココポス）」は、対象顧客の60%で導入。

一定の利便性向上は実現したが、業務処理コストを大幅に削減する一部機能の活用が進んでおらず、当初想定していたほどのコスト効果には至っていない。

顧客における利用機能の拡大が今後の課題。

2. 海外事業の利益率改善

不採算事業整理のため、メドファイルズの実験受託事業を売却し、DZSは事業停止。

当面はメドファイルズの薬事申請業務に集中し、利益率を意識した事業運営を実施する。

3. 社員の待遇改善と生産性・サービス品質の向上（WDBココ）

2025年3月期は7%の報酬引き上げを実施。

併せて成果連動型のインセンティブ制度を導入したことにより、生産性および品質の向上に一定の効果が見られた。

新規採用数は計画を達成、定着率も前年比で2ポイント改善。

前中長期経営計画における取り組み（利益率と配当）

営業利益率の目標

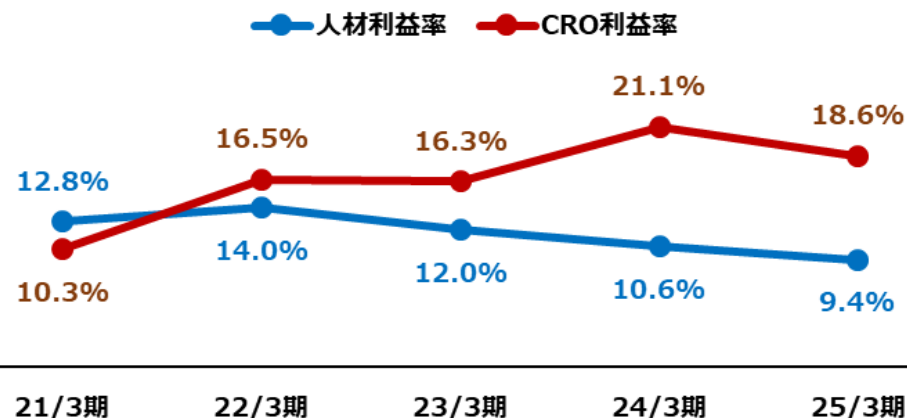
前中計の方針

人材事業の営業利益率は10%、CRO事業の営業利益率は20%の維持を目指す。短期的な高利益ではなく、長期にわたる持続的な利益の成長を目指す。



結果

派遣スタッフ・従業員の報酬アップを行ったため、25/3期の人材事業の営業利益率は9.4%、CROは18.6%となった。
目標を若干下回ったが、概ね目標の水準を維持。

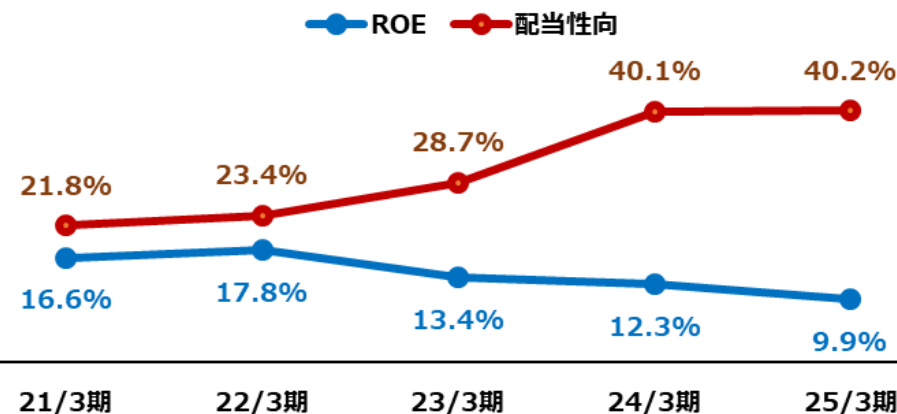


ROEと配当性向

ROE15%、配当性向40%の維持を目指す。
プラットフォームへの投資を続けながら、安定的な配当を継続する。



25/3期のROEは9.9%と、15%を下回っているが、今後増益基調に戻すことによって目標水準達成を目指す。
また、配当性向は40%を維持した。



<人材事業>

- ・日本の労働力人口減少と採用競争の激化を受け、賃金水準は上昇。人材の確保は厳しさを増す。
- ・派遣社員の時給は毎月のように上昇。派遣会社は求職者確保のため賃金を上げ続ける必要がある。
- ・募集費用も高騰し、その結果、派遣会社の利益率は強く圧迫されており、大手の利益率も低下傾向。
 - 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。

<CRO事業>

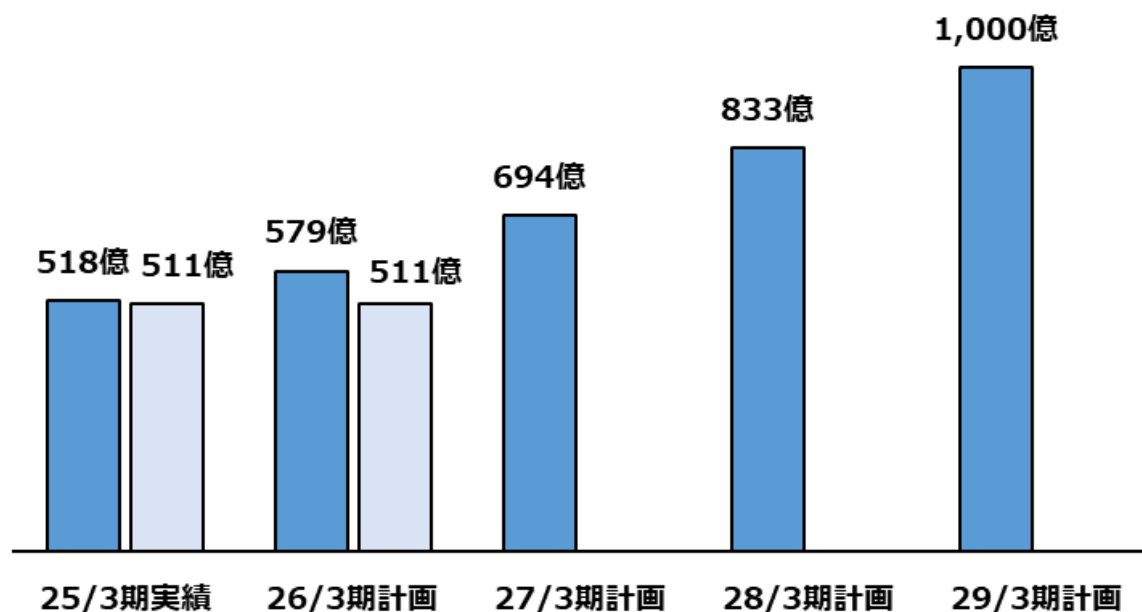
- ・派遣同様、賃金水準の上昇は利益率に対する圧迫要因。
- ・生成AIなどの技術進化により、定型業務は自動化される可能性が高く、アウトソーシングに依存しない業務運用への移行も進むことが予想される。
 - 業界全体として、提供価値の再定義と事業構造の変革が求められる。

中長期経営計画（数値計画）の取り下げ

中長期経営計画の実現に向けて様々な取り組みは行いましたが、下記の通り計画との乖離が大きく、かつ今後の市場環境も見通せないことから、2024年5月に開示した中長期経営計画の売上および営業利益の計画は取り下げました。

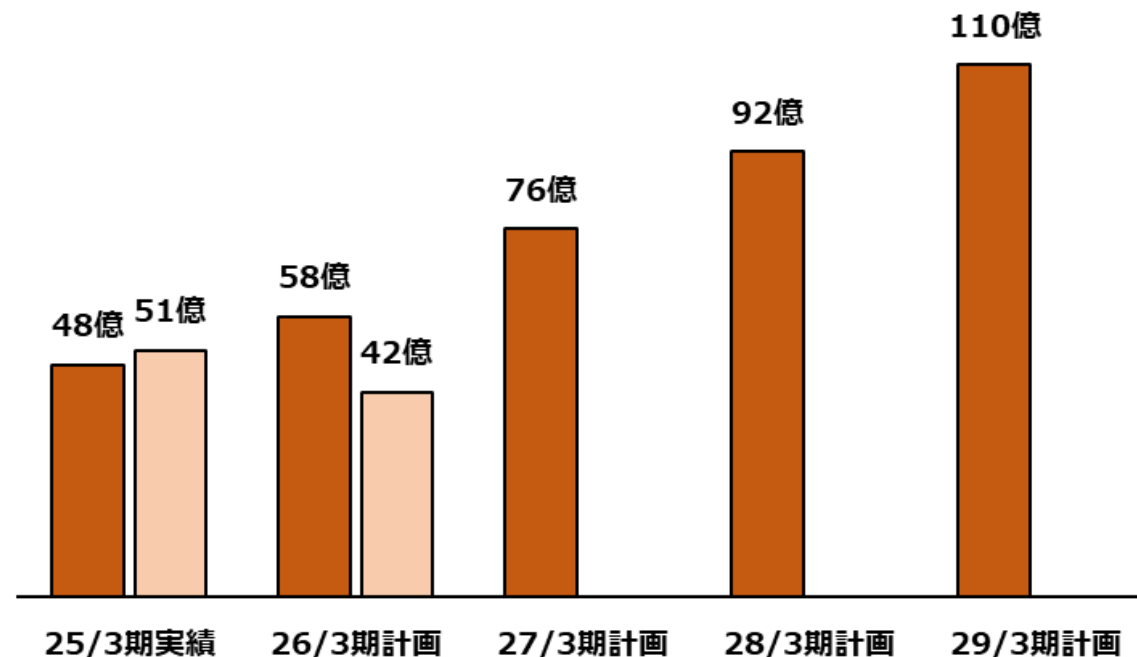
連結売上

■ 中長期経営計画 ■ 実績/見通し



連結営業利益

■ 中長期経営計画 ■ 実績/見通し



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」への転身を目指し、プラットフォームの開発に取り組む
3. AIと共存するCROモデルを確立する

1. 人材派遣会社としての価値を極限まで高める

■ 目指すべき姿

- ・中期的には、求職者に支持されるための取り組みを継続していく。
- ・長期的には、「求職者と就業先の仲介」と「就業中の支援」という、派遣会社の価値を極限まで高める。
- ・市場環境の厳しさがさらに増し、競合他社の多くが派遣事業から撤退した後に、競合の少ない新たな環境に適応したビジネスモデルを構築し、高利益率を確保する。

■ 戦略

- ・中期的には、派遣スタッフの待遇改善を継続しつつ、正社員型派遣の地域限定採用を行う。
また、営業体制の強化と、ドコ1を活用した営業活動によって、求職者のニーズに応じた仕事をより多く取り揃え、求職者に選ばれる可能性を高める。
- ・長期的には、プラットフォームをさらに進化させ、「求職者と求人先の仲介」を極限まで自動化して派遣社員の報酬をさらに高めつつ、当社の強みである「就業中の支援」を磨き、充実させることで派遣スタッフと顧客の双方から圧倒的な支持を受ける派遣会社となる。

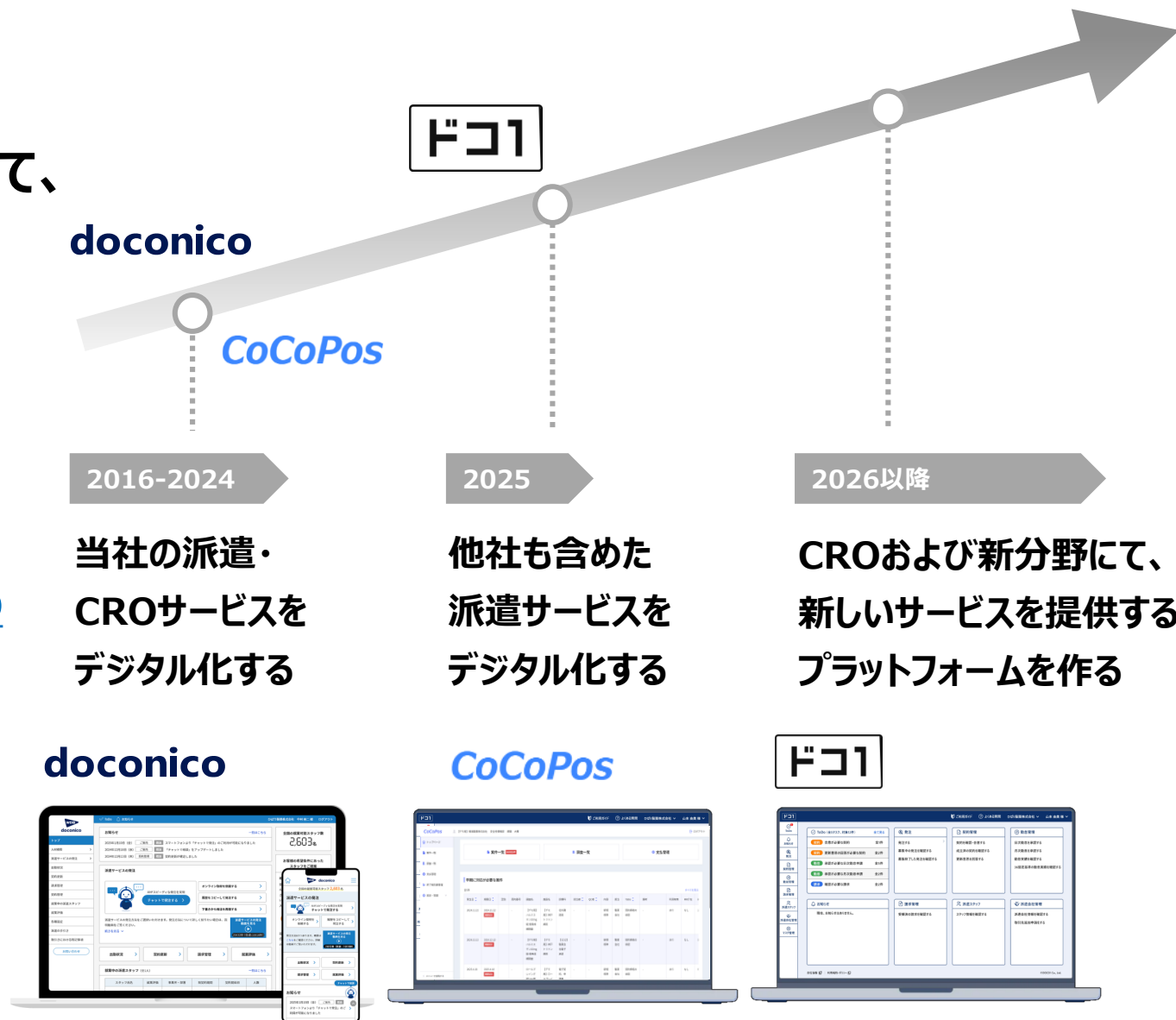
2. プラットフォーム運営会社への転身

■ 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への転身を図る。

■ 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](#)
- ・派遣一元管理プラットフォーム：[ドコ1](#)



3. AIと共存するCROモデルの確立

■ 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。
- ・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

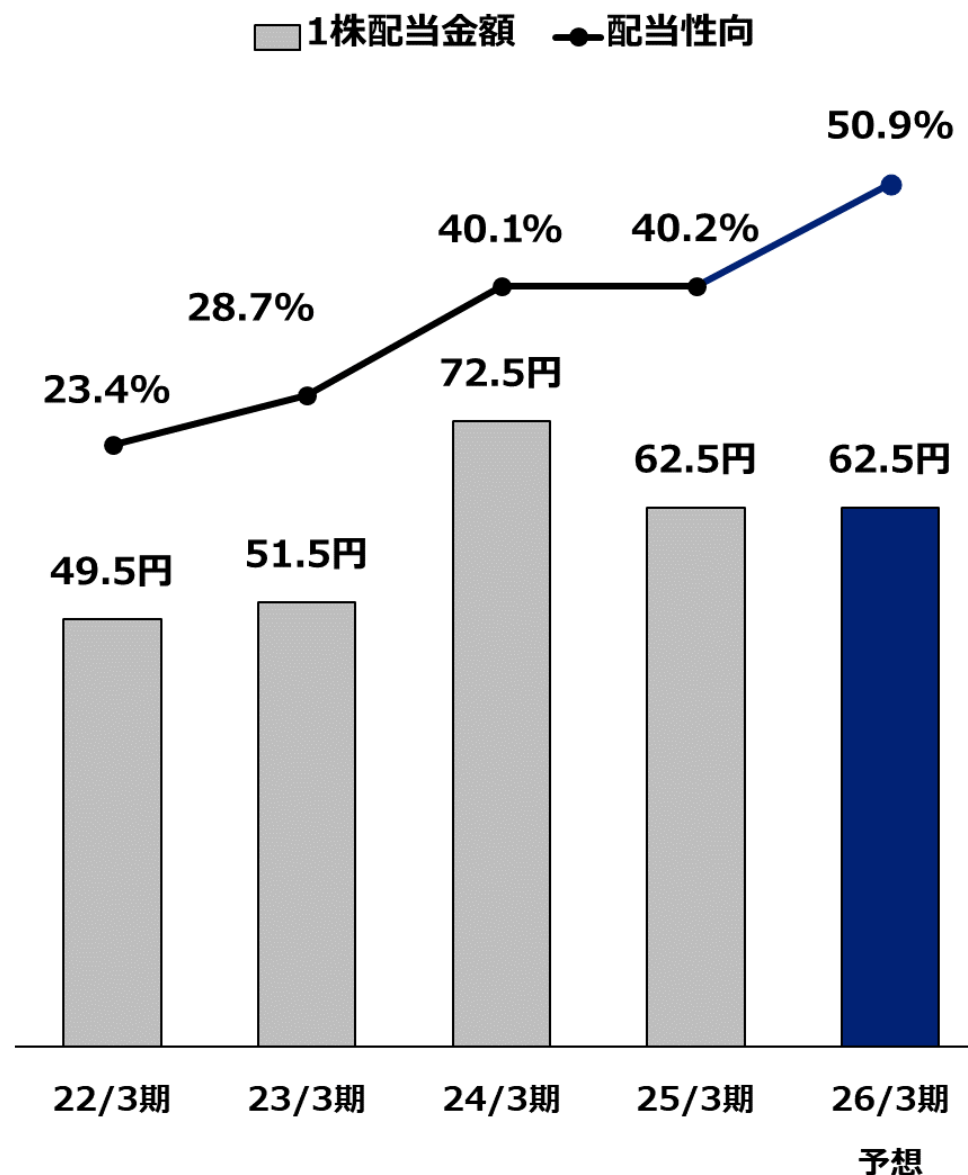
- ・ドキュメント支援やPMS、臨床研究支援では、業務の標準化やツール化、プロセスのデジタル化を進め、再現性と生産性を高める。
- ・高度な医療機器の分野では、開発から申請、市販後までを対象に、デジタル技術とデータの活用を組み込んだ一貫支援体制を基盤とし、国内外における事業展開を多面的に支援できる体制へと進化させる。

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。

短期的な利益や一時的な株主還元を追求するのではなく、将来を見据えて会社を発展させることで、長期的な株主還元を最大化したいと考えています。

そのための事業投資を行うとともに、配当性向40%を基準とし、不測の事態においても安定的な配当を継続できる状態を維持します。

なお、自社株買いについては、東京証券取引所の定める流通株式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。



最後に

2022年5月からの3年間、中長期経営計画に基づいた取り組みを行ってまいりましたが、事業環境の変化は想像以上に激しく、厳しい状態になりました。

現状のままでは事業が成り立たなくなる可能性があるという現実を直視し、当社が長期的に発展し続けるために必要な事業展開を行ってまいります。

しばらくの間、ご心配をおかけする場面もあるかと思いますが、
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>