

応える、超える。



WDBホールディングス株式会社

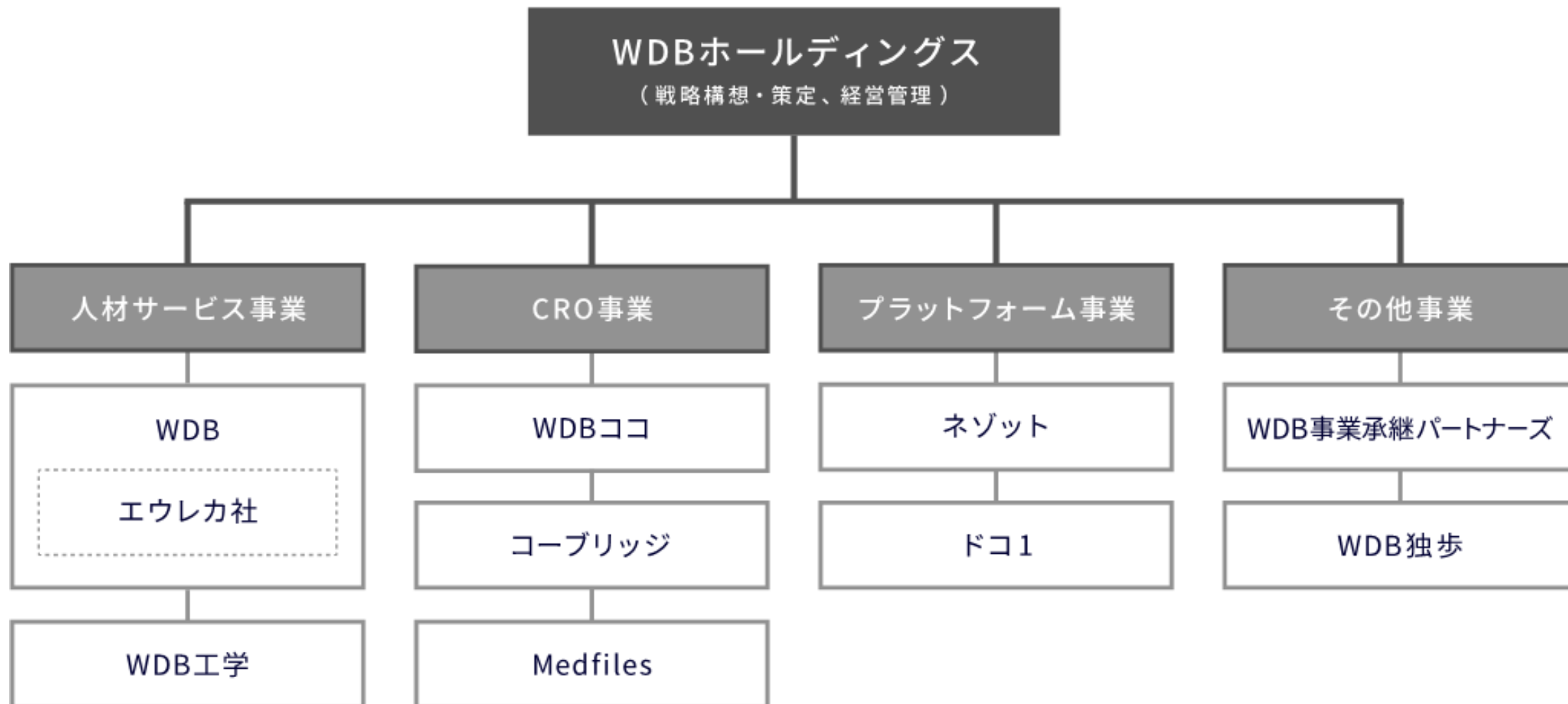
2026年3月期3Q 決算説明資料

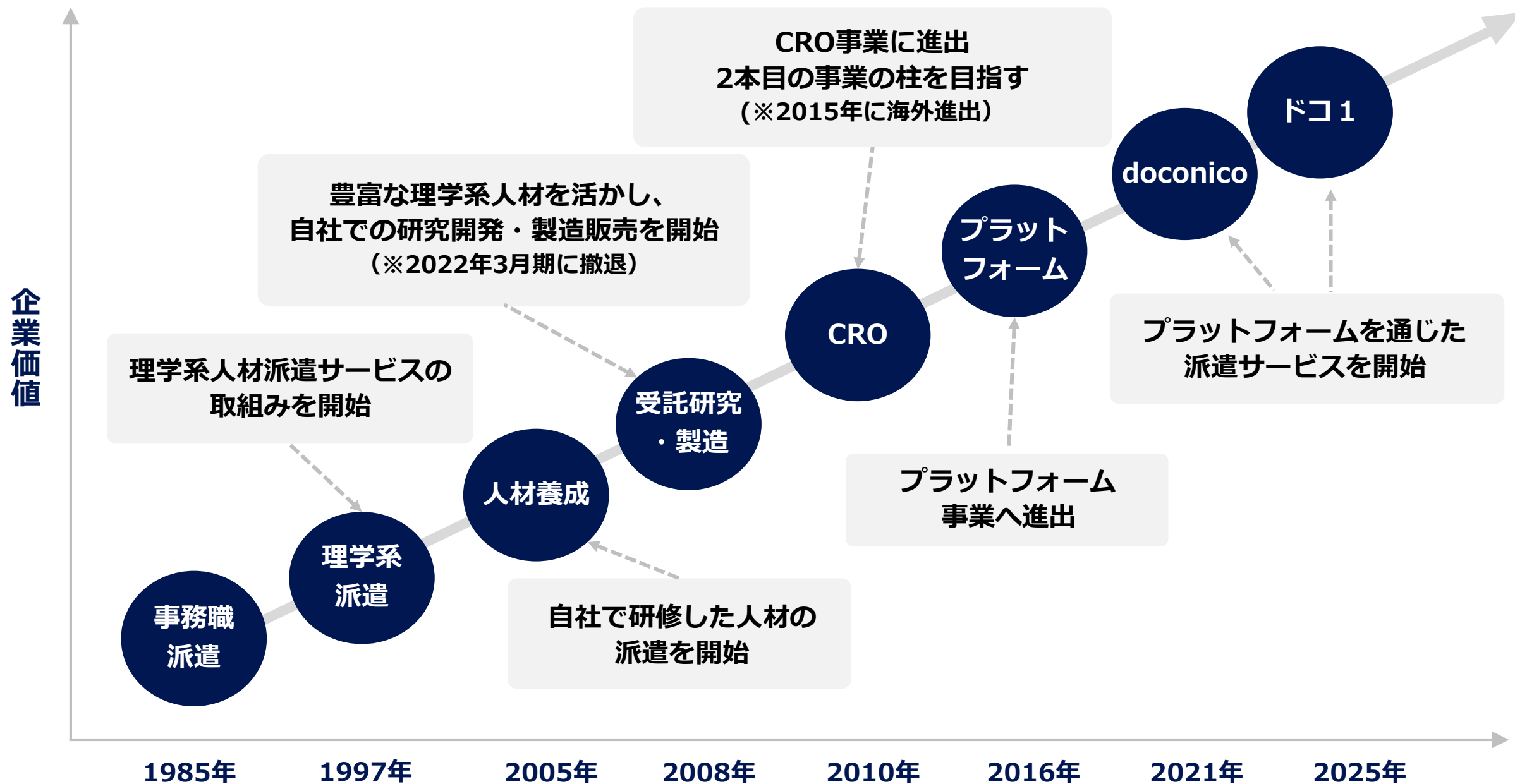
～ 新たな事業構想 ～

会社概要 (2026年2月現在)

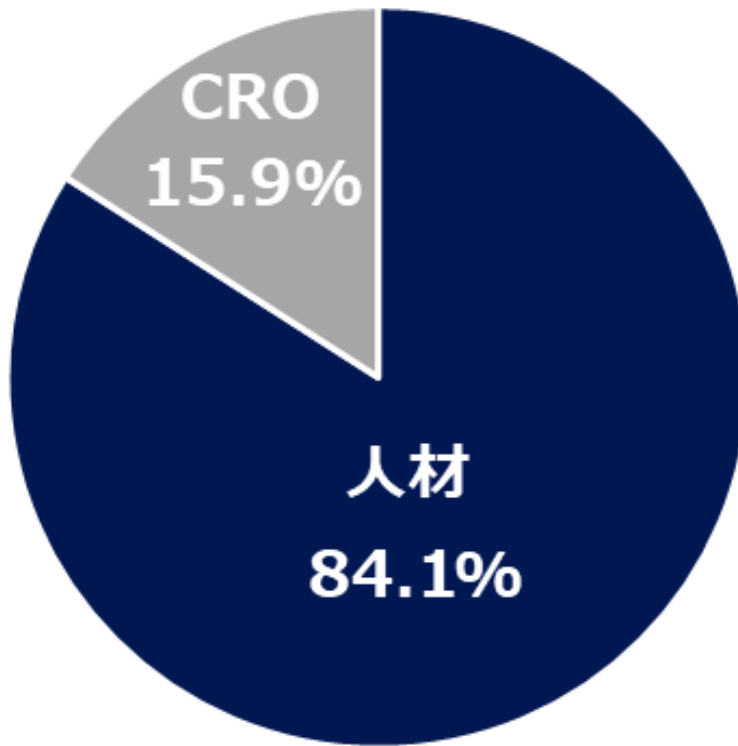
社名	WDBホールディングス株式会社
設立	1985年（昭和60年）7月6日
資本金	10億円
上場市場	東証プライム市場（証券コード:2475）
代表者	代表取締役社長 中野敏光
本社	神戸市中央区江戸町101 ※2025年10月1日付で、兵庫県姫路市から兵庫県神戸市に 本社を移転しました。
社員数	989名（派遣社員他 10,319名） ※有報上の記載人数とは、算定基準が異なります。
売上高	511億円（2025年3月期 連結）
経常利益	50億円（2025年3月期 連結）
事業内容	・ 理学系分野を中心とした人材サービス事業 ・ CRO事業 ・ プラットフォーム、その他の事業



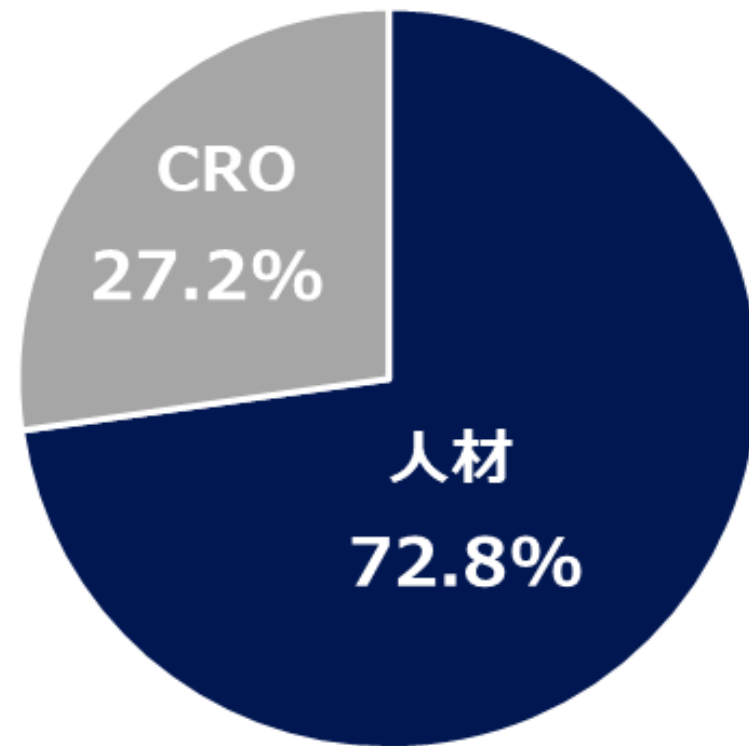




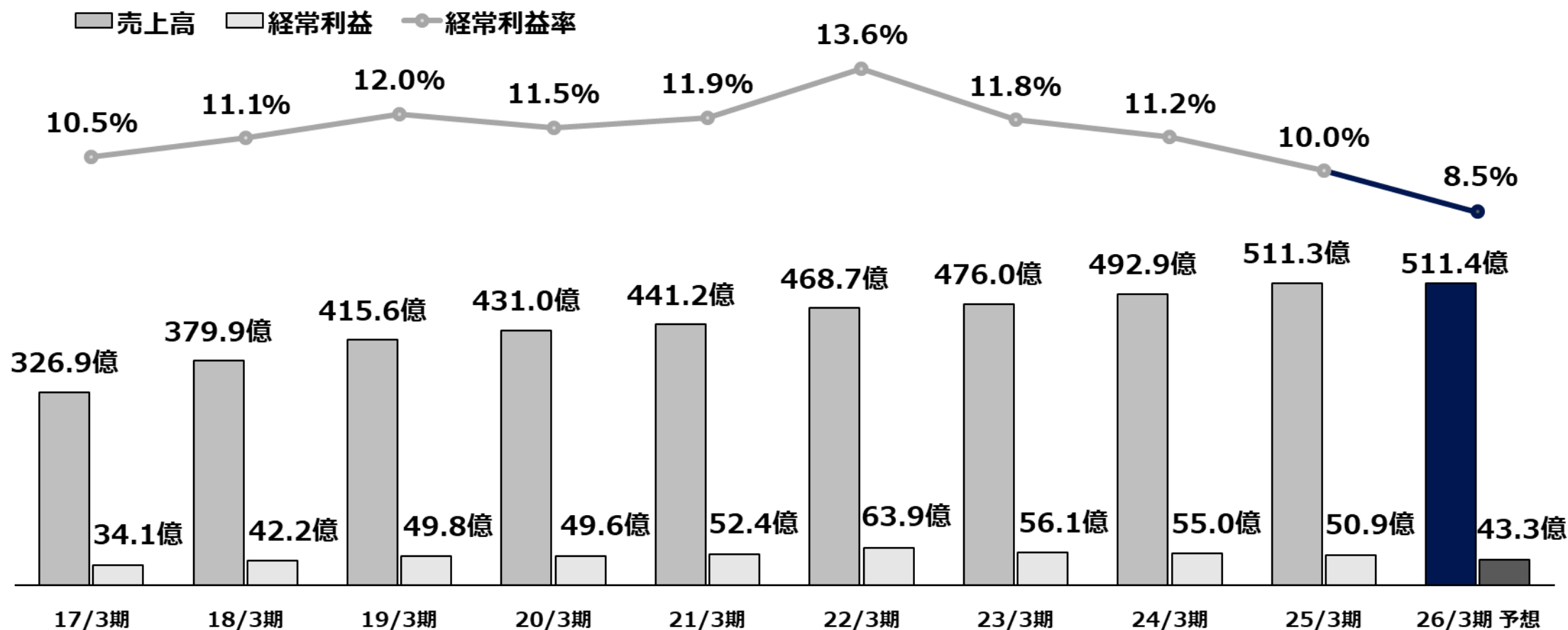
売上高構成比



セグメント利益構成比

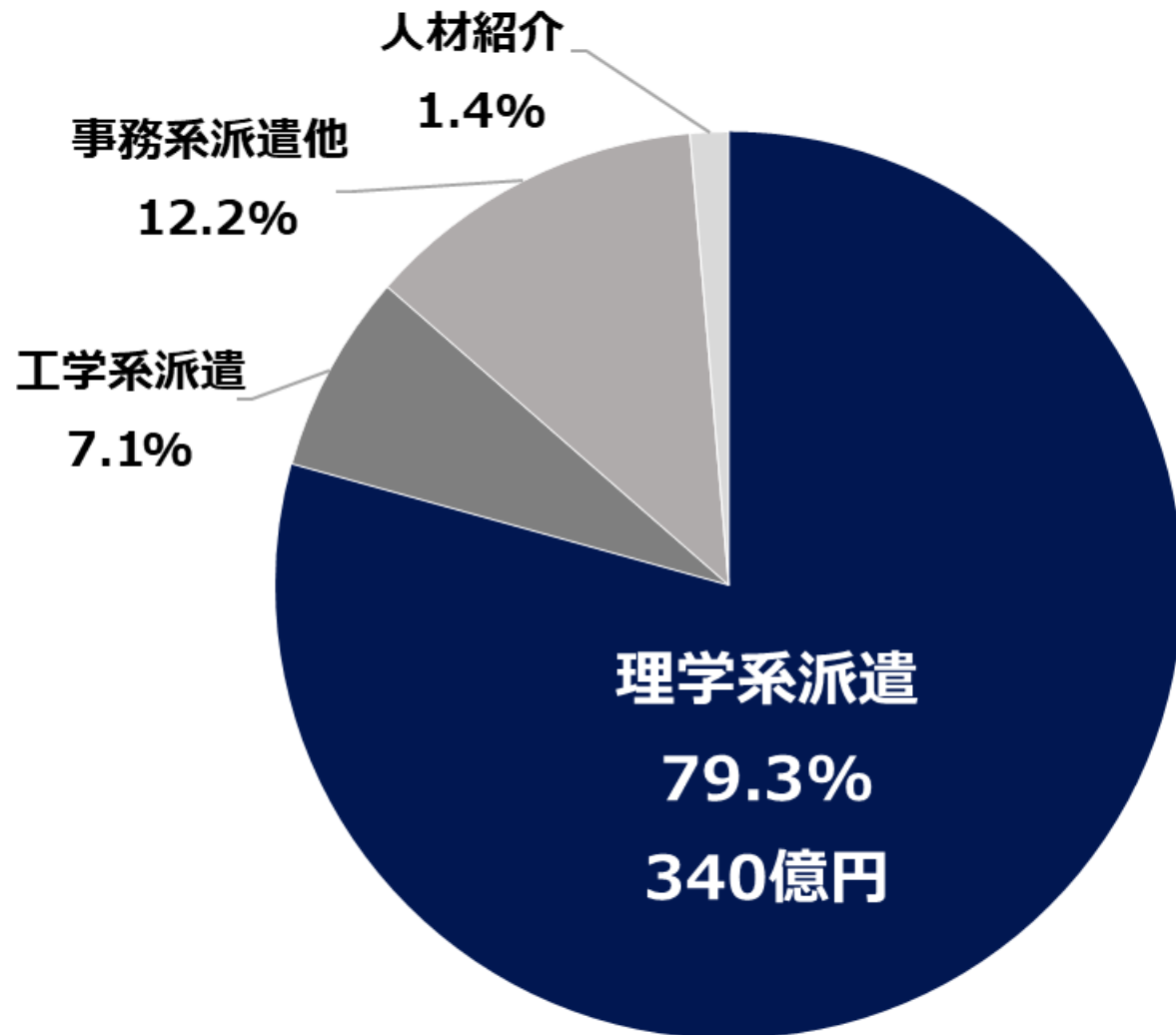


過去10年、増収を続けております。また、2023年3月期以降は、
経常利益が伸びておりませんが、これは将来にわたる継続的な成長に向け、
派遣スタッフの報酬アップおよびプラットフォームの開発等に投資を行っているためです。



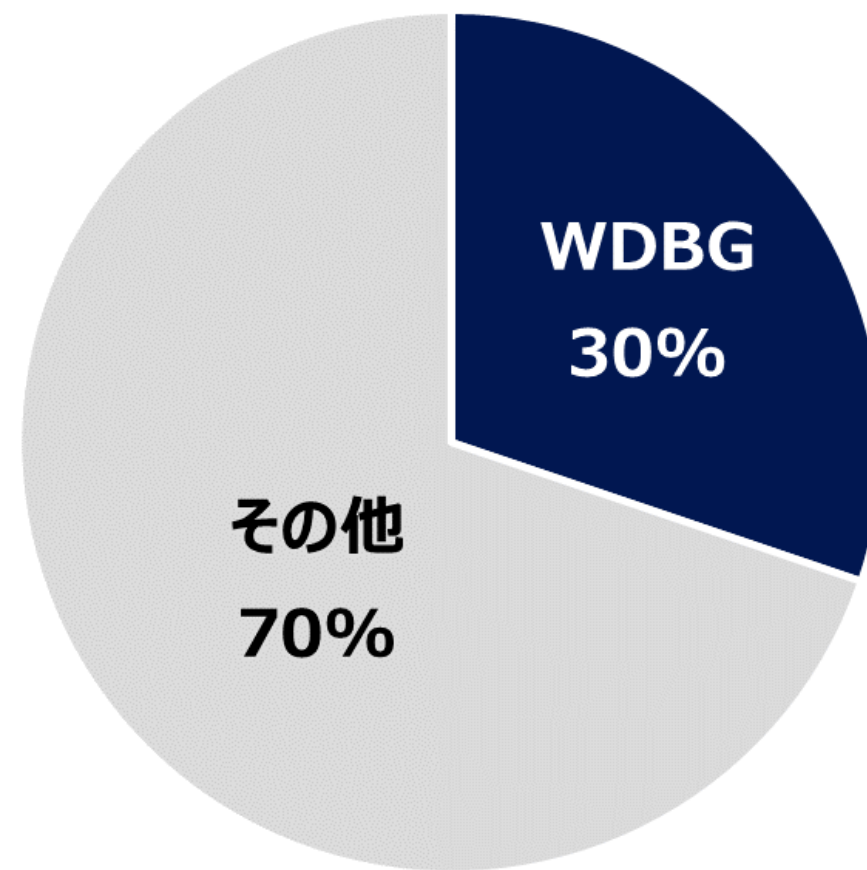
人材サービス事業について

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



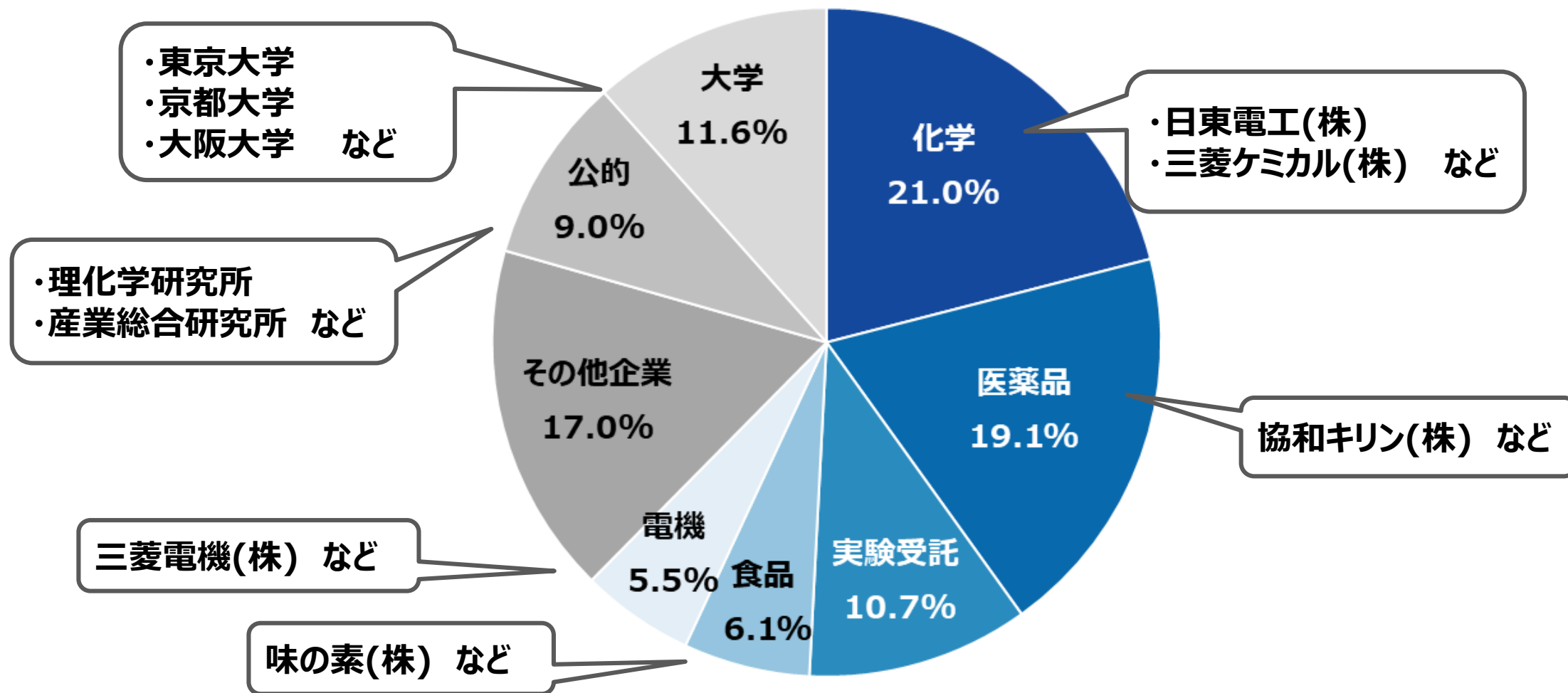
エバポレーターによる試薬濃縮



HPLCによる成分分析

派遣売上の業界構成比（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。

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（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・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（ドコワン）」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。



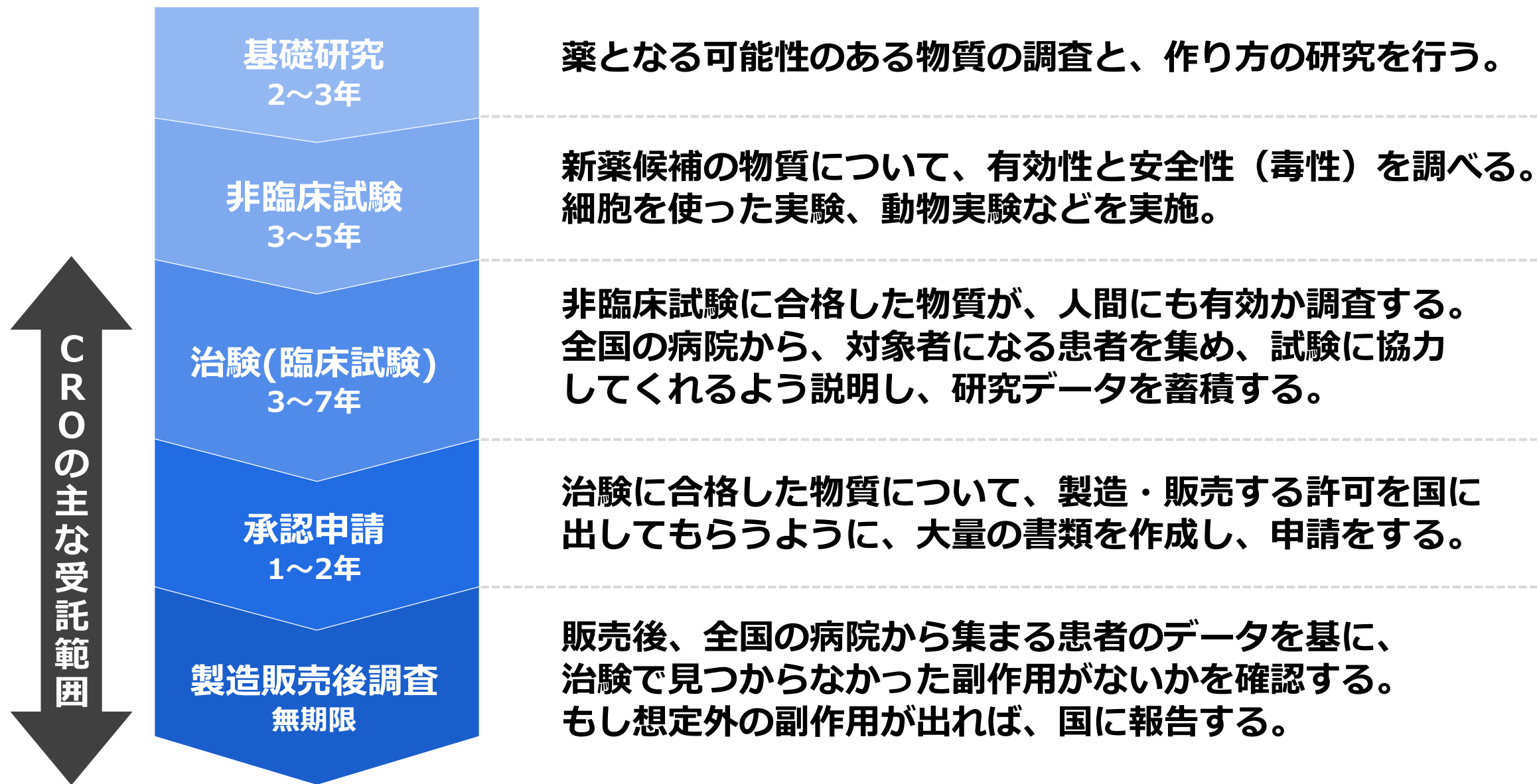
CRO事業について

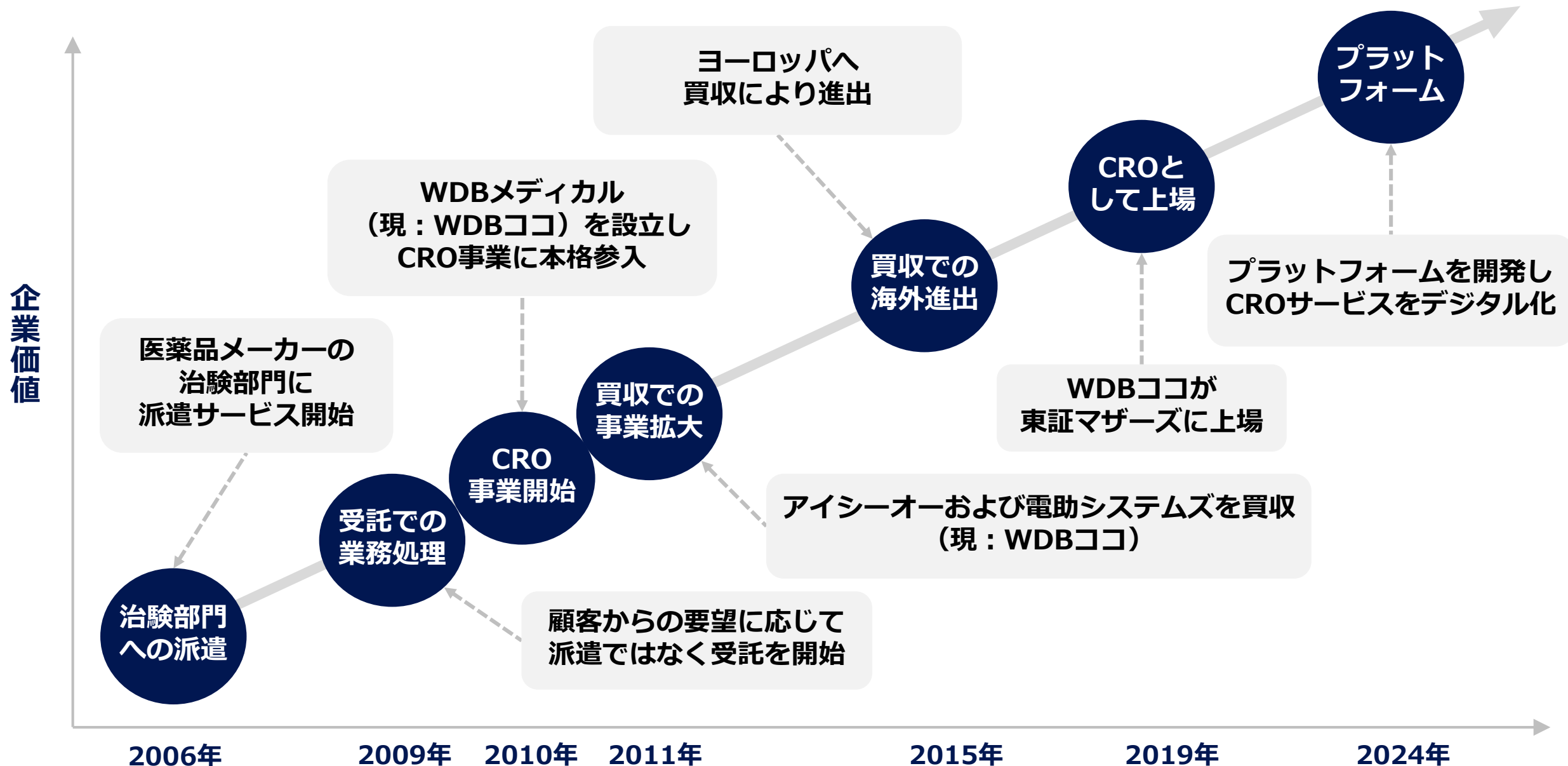
**CROとは、医薬品メーカーが行う薬の開発を支援する企業です。
(Contract Research Organization : 医薬品開発業務 受託機関)**

**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

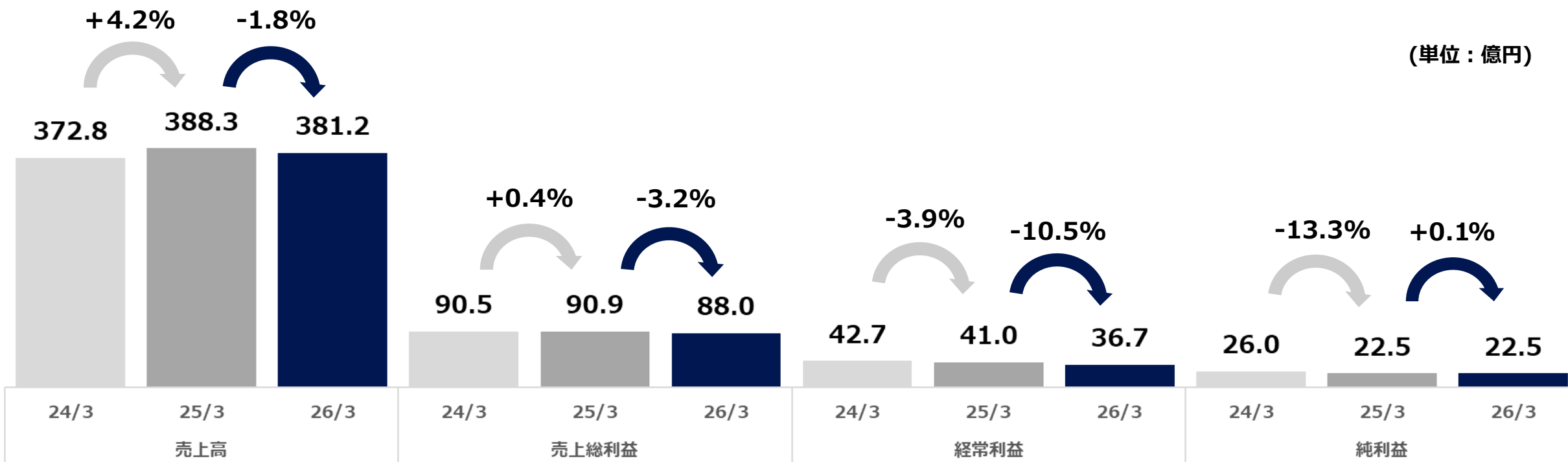
2026年3月期3Q 実績

売上高 : CRO事業が減収となったことにより、前期比1.8%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3.2%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10.5%の減益

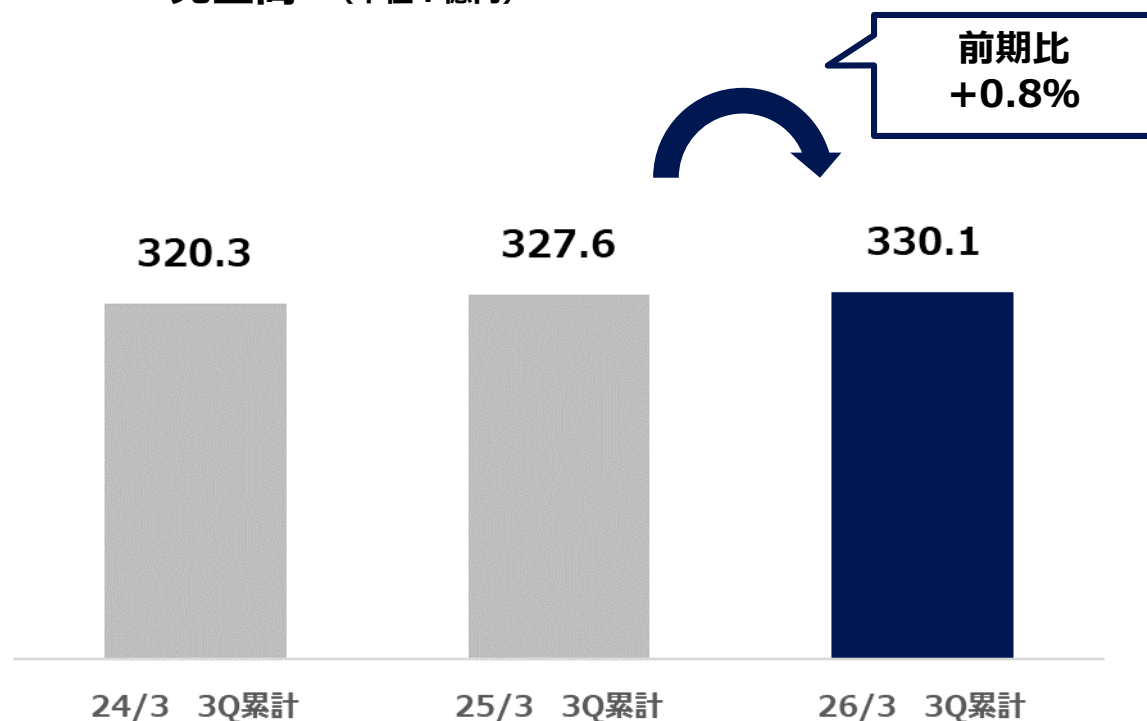
純利益 : 法人税等の減少により、前期比0.1%の増益



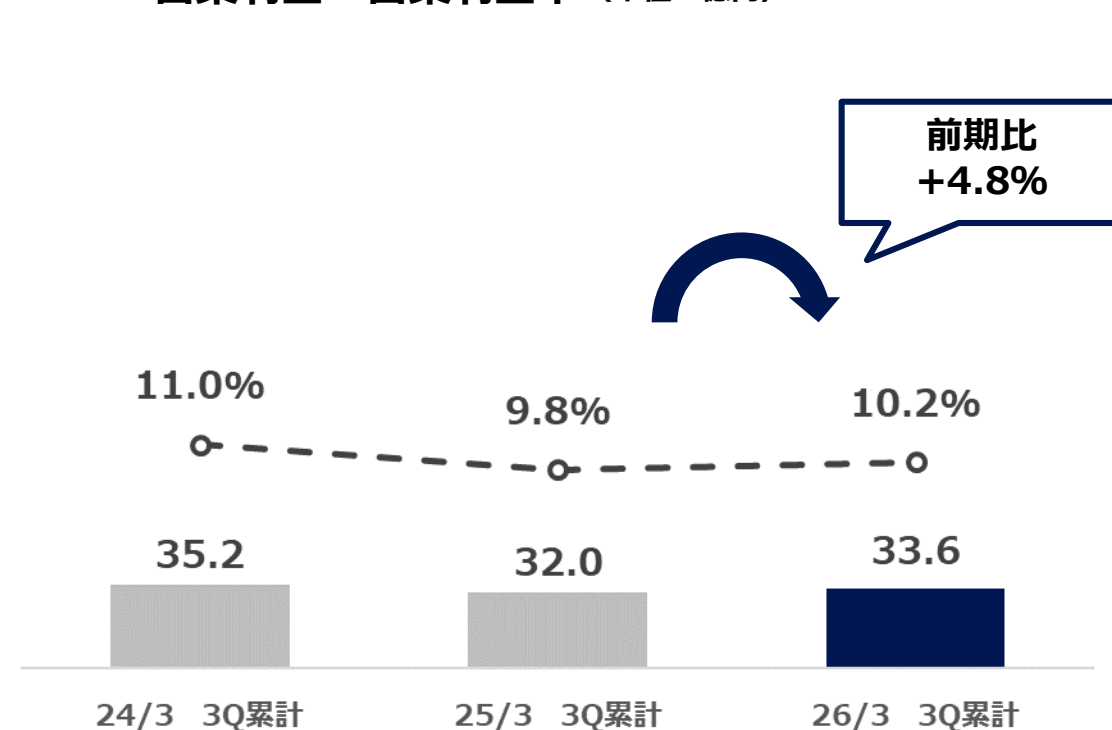
売上高：派遣単価の上昇および正社員型派遣スタッフの稼働率の上昇により、0.8%の増収

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、4.8%の増益

■ 売上高（単位：億円）



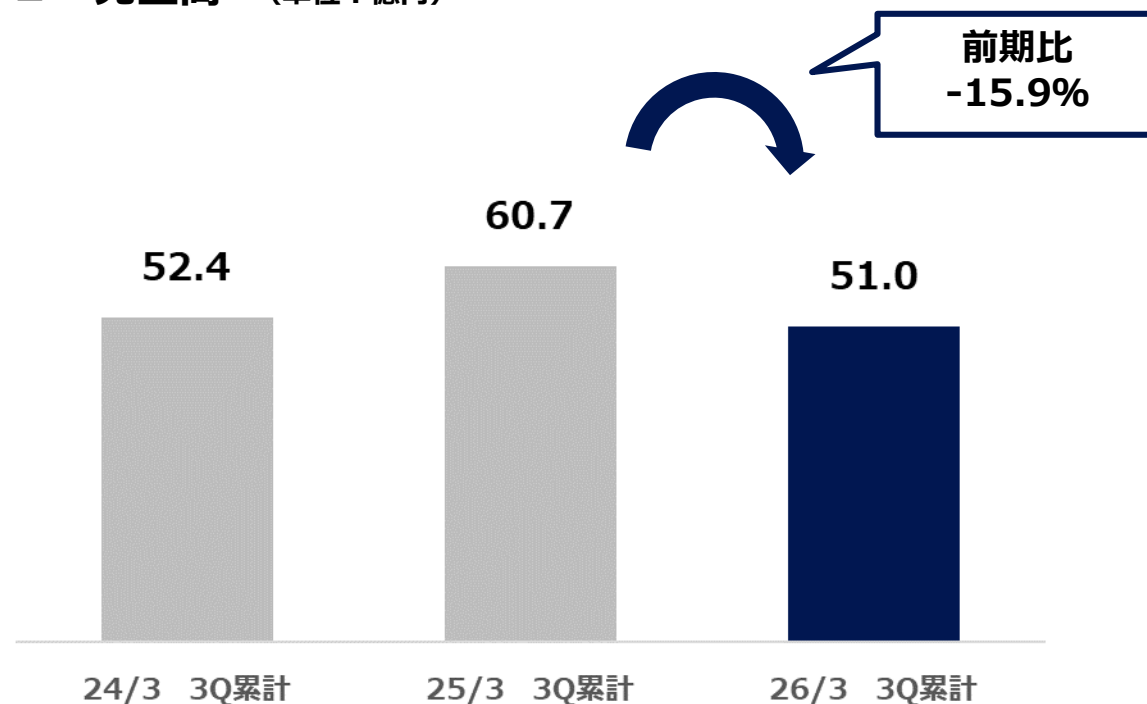
■ 営業利益・営業利益率（単位：億円）



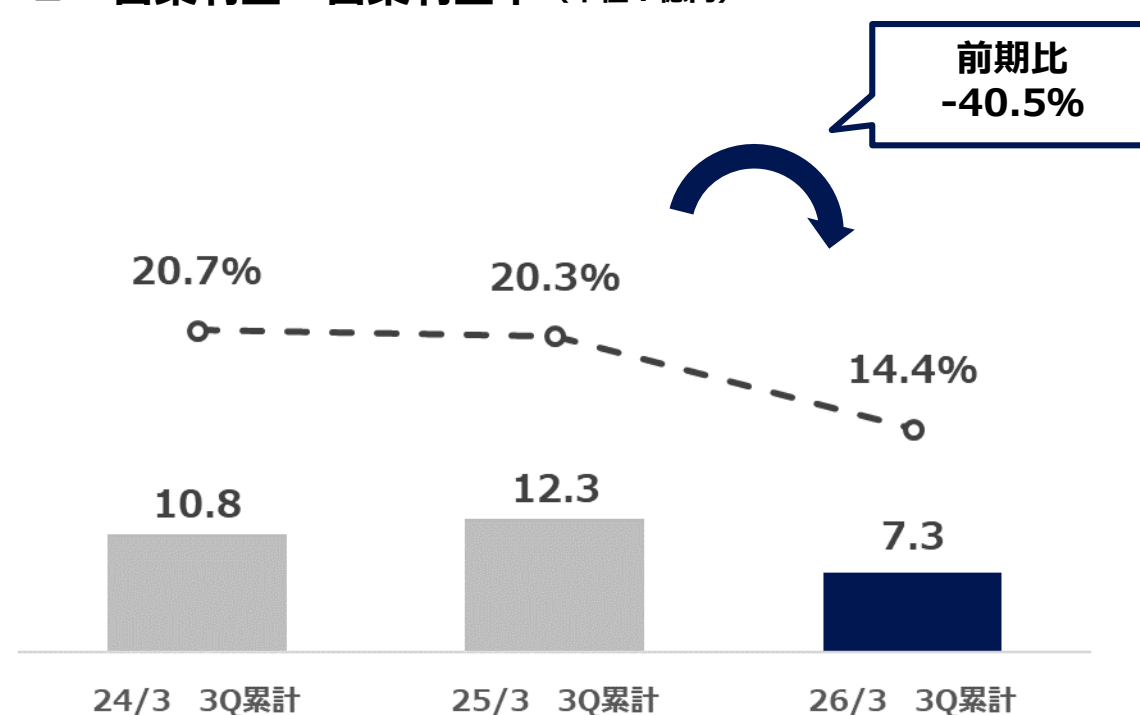
売上高：主要顧客が当社に委託していた業務を内製化したことおよび海外の不採算事業売却の影響により、15.9%の減収

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、40.5%の減益

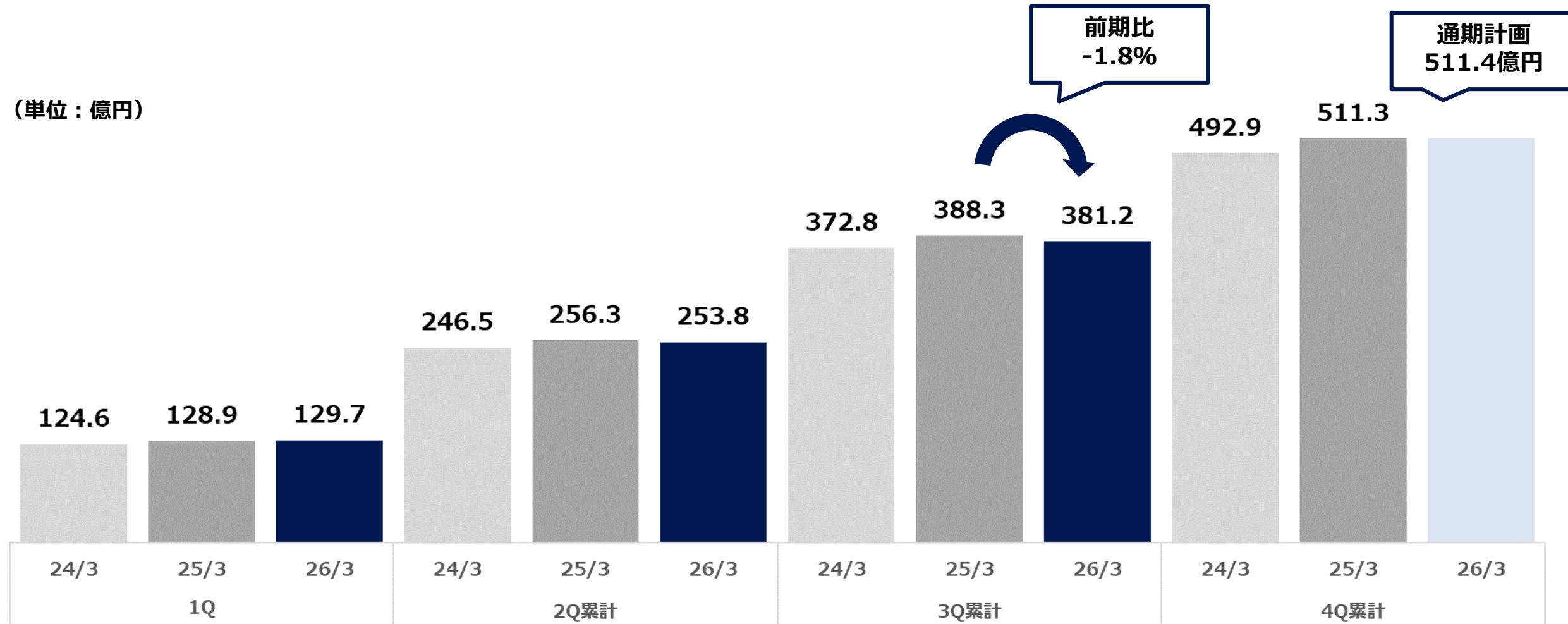
■ 売上高（単位：億円）



■ 営業利益・営業利益率（単位：億円）



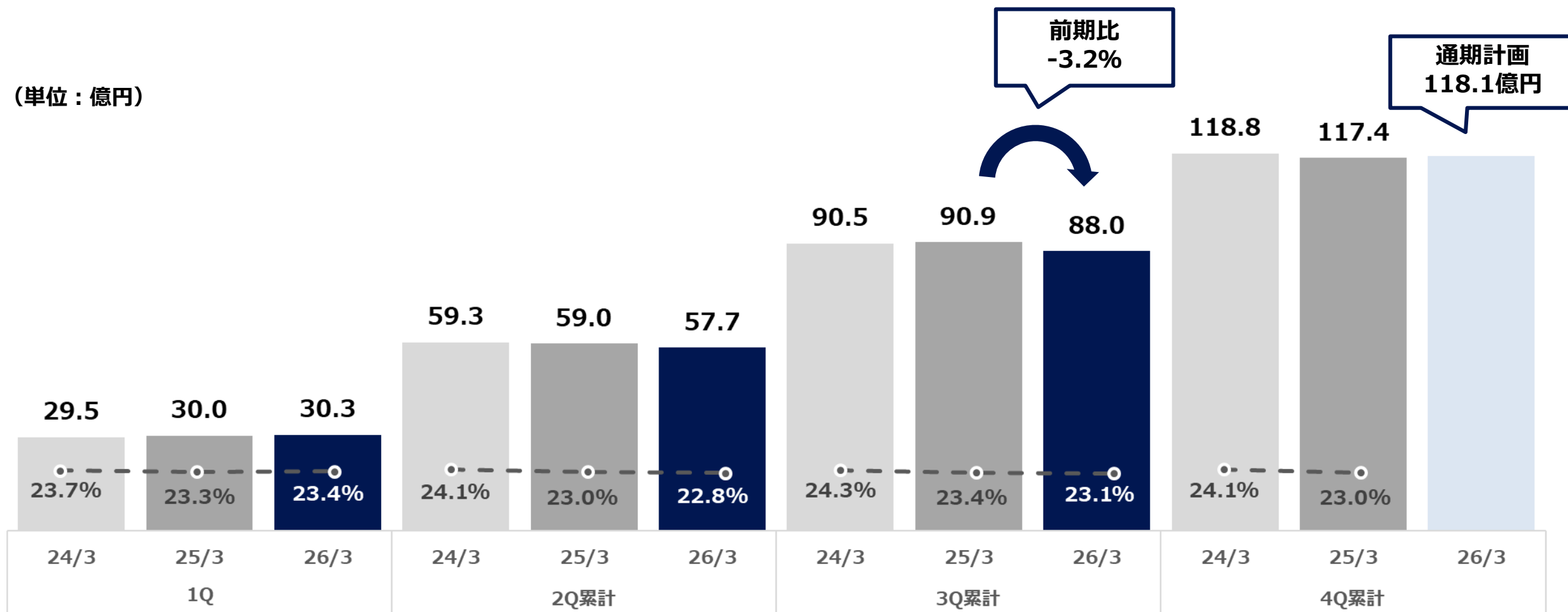
(単位：億円)



✓ 売上高は、前期から7.1億円減少し、381.2億円 (-1.8%)

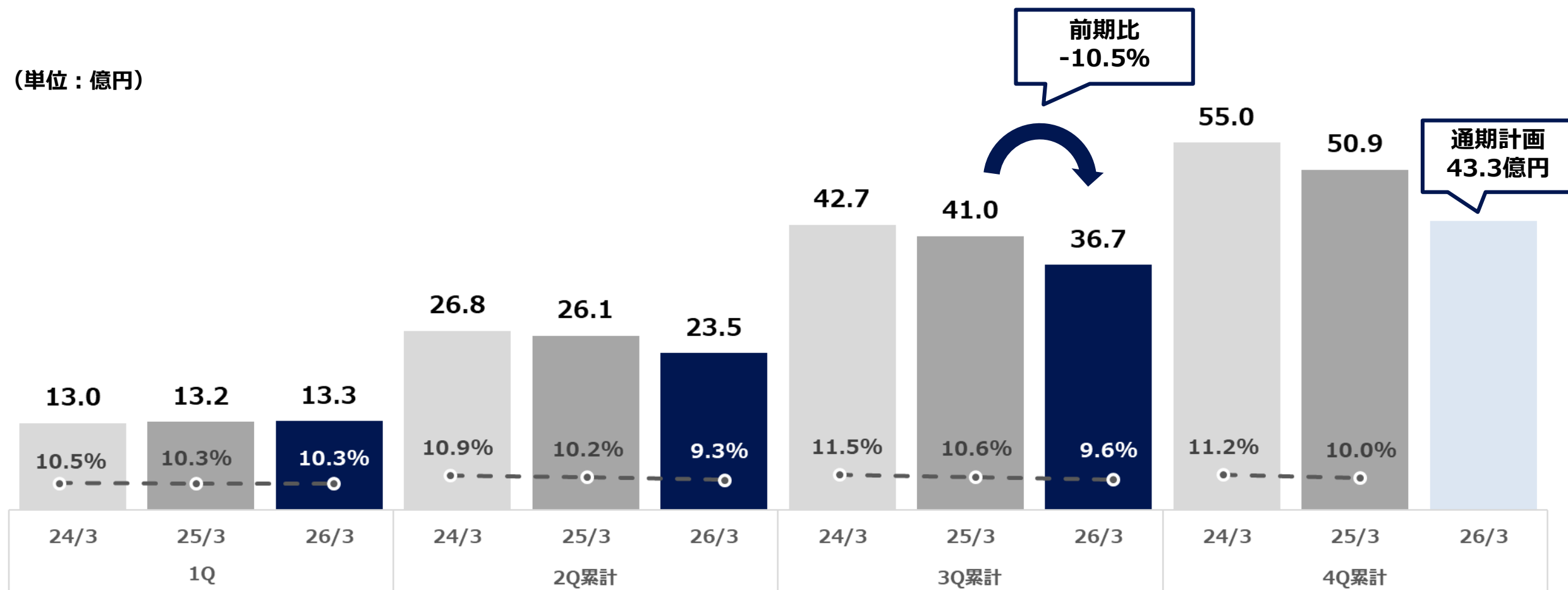
連結業績推移 売上総利益・総利益率

(単位：億円)



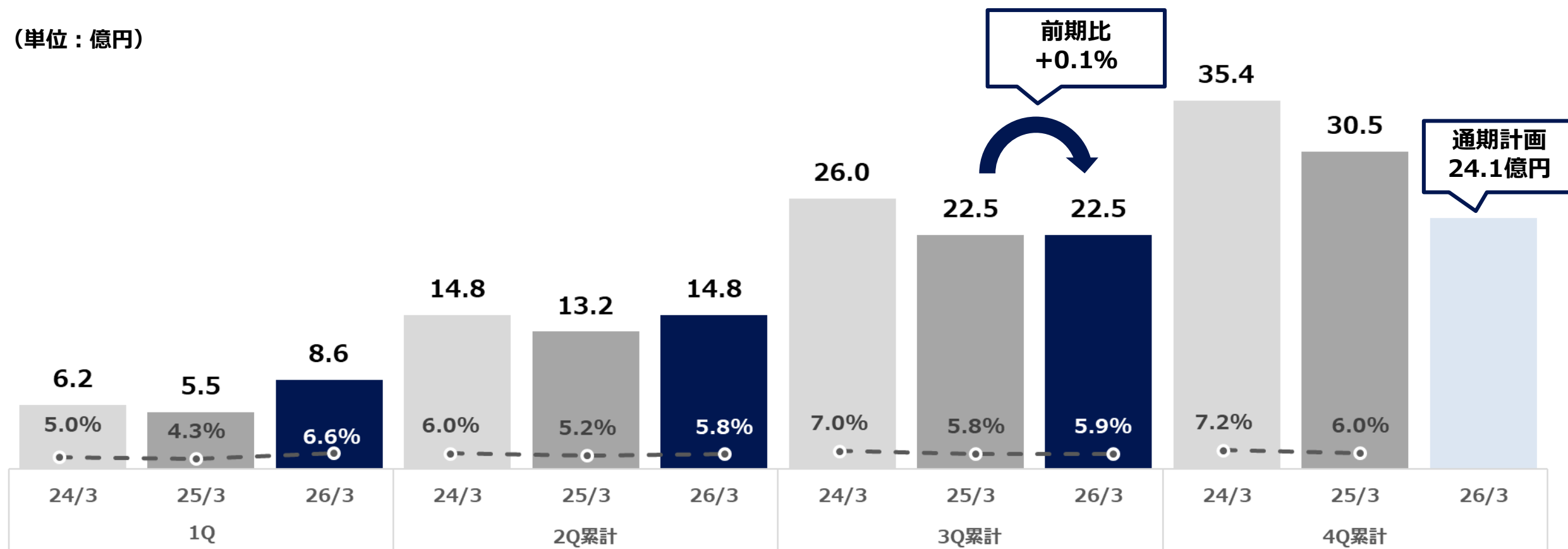
- ✓ 売上総利益は、前期から2.8億円減少し、88.0億円 (-3.2%)
- ✓ 売上総利益率は、前期から0.3pt低下し、23.1%

(単位：億円)



- ✓ 経常利益は、前期から4.3億円減少し、36.7億円 (-10.5%)
- ✓ 経常利益率は、前期から0.9pt低下し、9.6%

(単位：億円)



- ✓ 純利益は、前期から3百万円増加し、22.5億円（+0.1%）
- ✓ 純利益率は、前期から0.1pt上昇し、5.9%

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。
- ・ 営業体制を強化し、求職者のニーズにあった仕事をより多く取り揃えることにより、求職者から選ばれることと、既存派遣スタッフの就業継続率改善を目指しました。
- ・ シニア層およびパートタイム希望者の顧客提案を強化し、受注増を実現しました。
- ・ 正社員型派遣の領域においては、地域限定の新卒採用を行うことで採用力の強化に努めました。
- ・ 複数の派遣会社を一元管理できる派遣サービスプラットフォーム「ドコ1」を2025年5月に公開し、順調に受注が進みました（ドコ1の詳細はP16～17をご参照ください）。

CRO事業

- ・ 委託範囲や業務工数の見直しを補うための営業活動および品質向上の取り組みを進めました。
- ・ メドファイルズでは利益率の高い業務に経営資源を集中し、受注増加を目指しています。

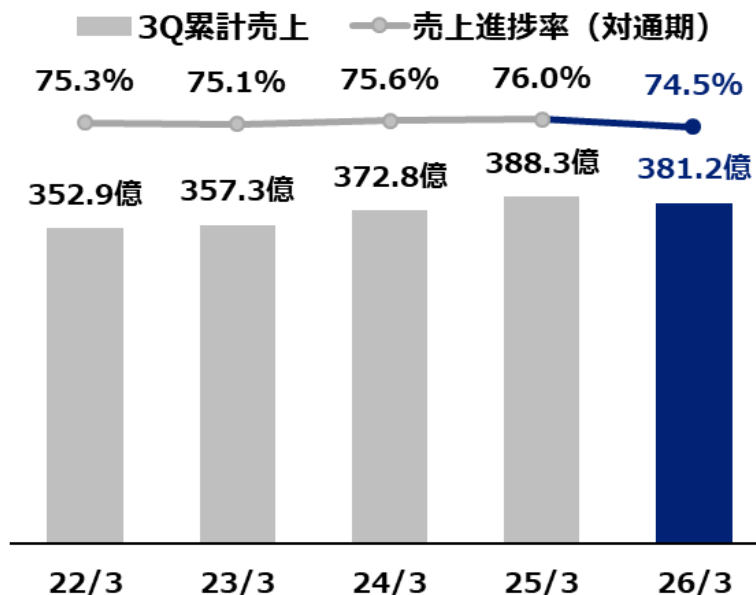
(単位：億円)

	2024年3月期 実績			2025年3月期 実績			2026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	492.9	100.0%	3.6%	511.3	100.0%	3.7%	511.4	100.0%	0.0%
売上総利益	118.8	24.1%	-0.4%	117.4	23.0%	-1.2%	118.1	23.1%	0.6%
販売管理費	64.2	13.0%	-0.1%	66.7	13.1%	3.9%	75.8	14.8%	13.6%
営業利益	54.6	11.1%	-0.7%	50.6	9.9%	-7.3%	42.3	8.3%	-16.5%
経常利益	55.0	11.2%	-1.9%	50.9	10.0%	-7.5%	43.3	8.5%	-15.0%
当期純利益	35.4	7.2%	0.2%	30.5	6.0%	-14.0%	24.1	4.7%	-21.0%

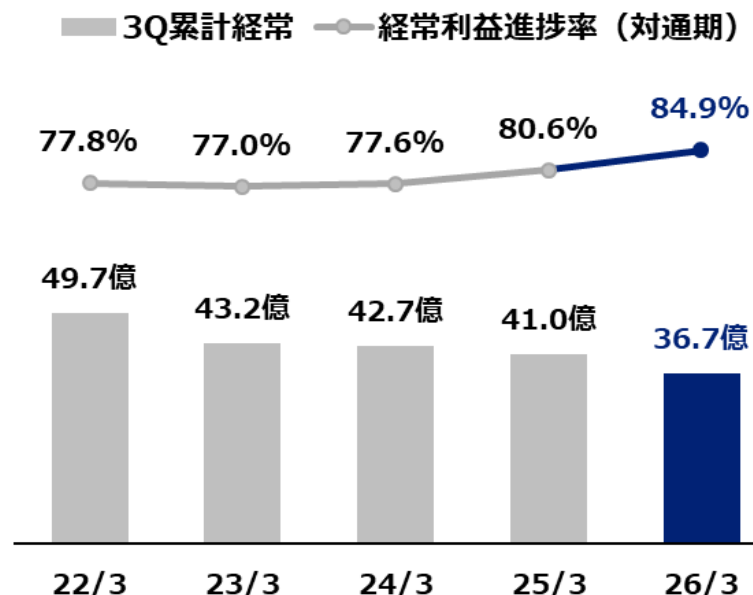
- ・ 2025年5月に発表した連結通期予想に、変更はありません。

2026年3月期 通期見通しに対する進捗率

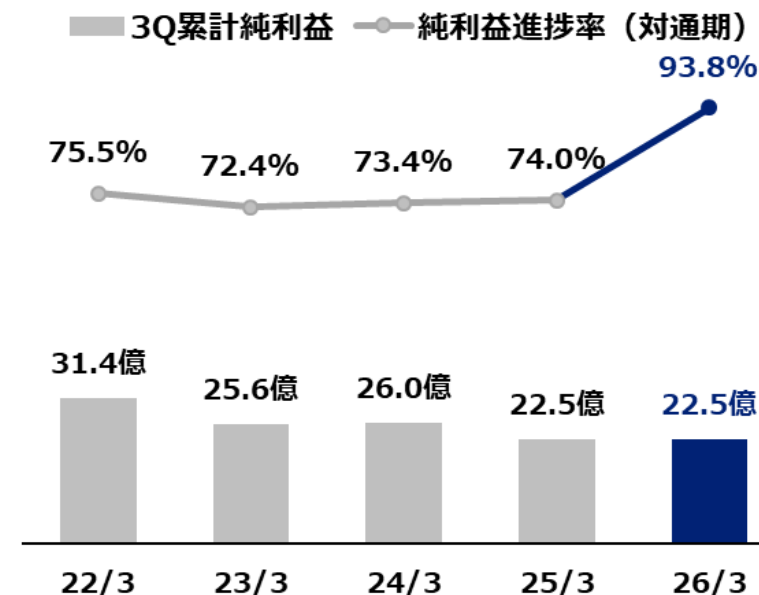
売上高 進捗率



経常利益 進捗率



純利益 進捗率



- ・売上は、例年通りの進捗率です。
- ・経常利益および純利益は、例年と比べて高い進捗率となっていますが、第4四半期に販管費が多く発生することを見込んでおりますので、通期見通しには変更ありません。

当社は現在、「中長期経営方針 2025」に基づいた事業運営を行っております。
詳細はこちらをご確認ください。

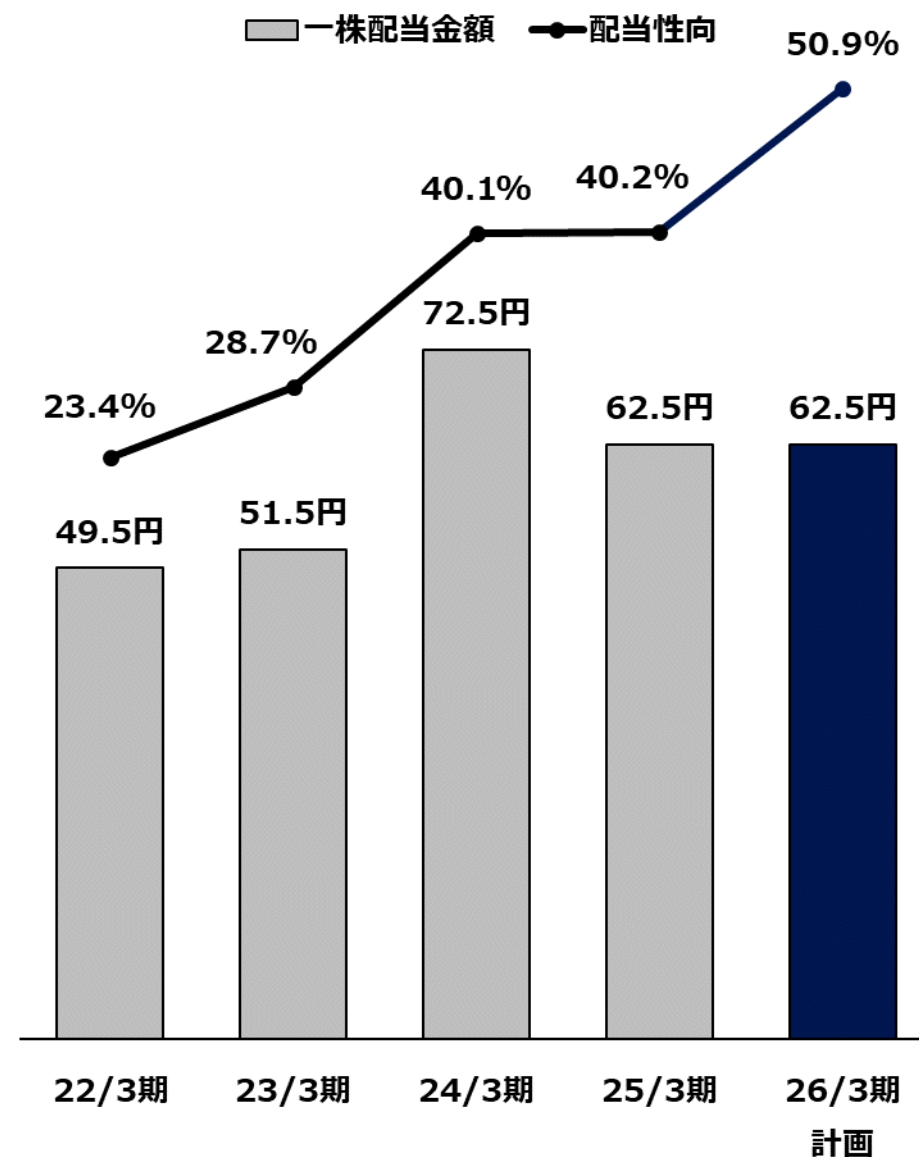
<https://www.wdbhd.co.jp/assets/pdf/ir/about/management-policy250514.pdf>

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。

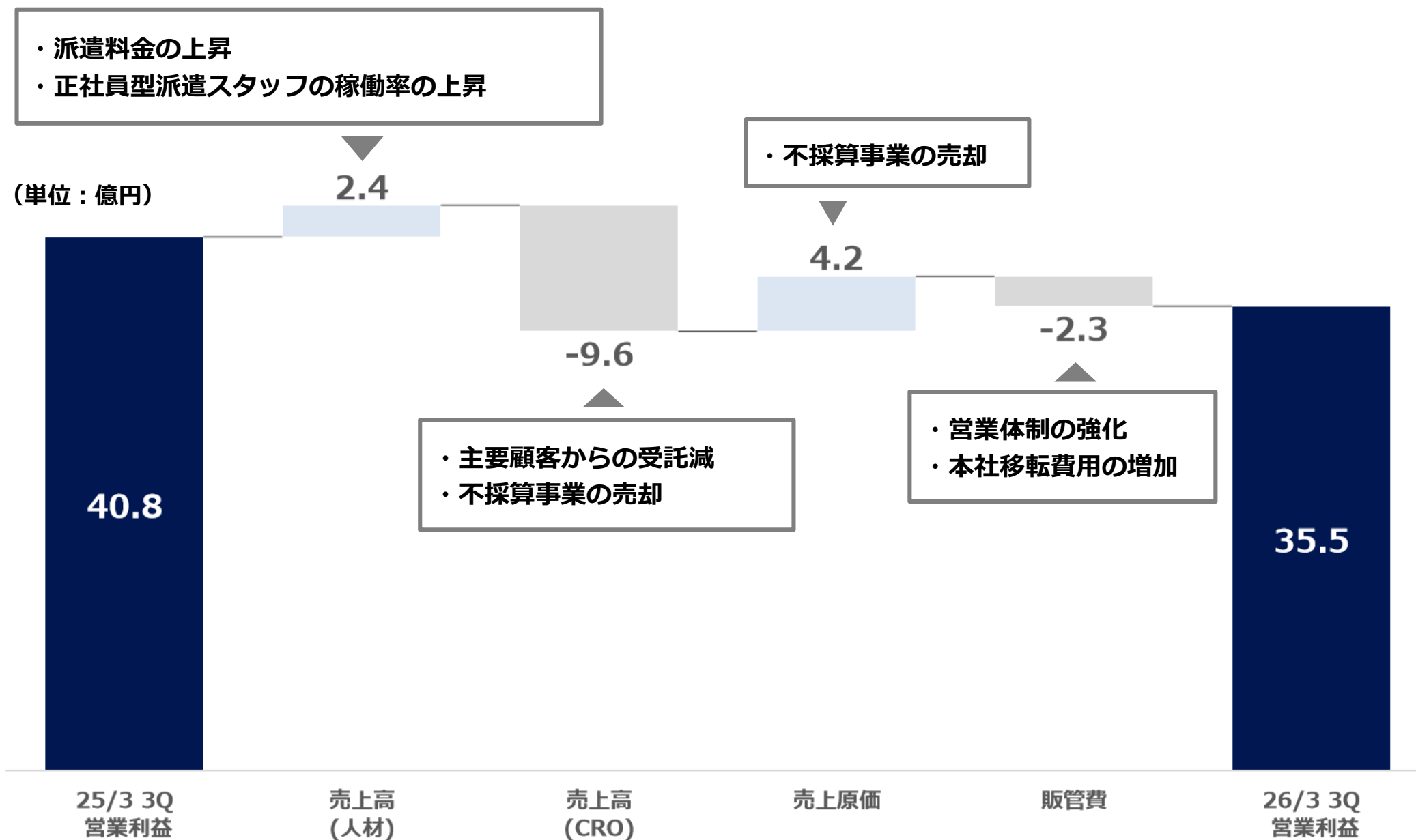


参考：過去3期業績の推移（連結）

単位：億円

3Q累計業績	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	372.8	100.0%	388.3	100.0%	381.2	100.0%	-1.8%
売上原価	282.3	75.7%	297.4	76.6%	293.2	76.9%	-1.4%
売上総利益	90.5	24.3%	90.9	23.4%	88.0	23.1%	-3.2%
販管費	48.0	12.9%	50.0	12.9%	52.4	13.8%	4.8%
営業利益	42.4	11.4%	40.8	10.5%	35.5	9.3%	-12.9%
経常利益	42.7	11.5%	41.0	10.6%	36.7	9.6%	-10.5%
純利益	26.0	7.0%	22.5	5.8%	22.5	5.9%	0.1%

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（四半期ごと）

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
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%)
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%)
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%)
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%)
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%)
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%)
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%)

2025年3月期		2026年3月期	
3Q累計	構成比	3Q累計	構成比
388.3 (4.2%)	100.0%	381.2 (-1.8%)	100.0%
297.4 (5.4%)	76.6%	293.2 (-1.4%)	76.9%
90.9 (0.4%)	23.4%	88.0 (-3.2%)	23.1%
50.0 (4.2%)	12.9%	52.4 (4.8%)	13.8%
40.8 (-3.9%)	10.5%	35.5 (-12.9%)	9.3%
41.0 (-3.9%)	10.6%	36.7 (-10.5%)	9.6%
22.5 (-13.3%)	5.8%	22.5 (0.1%)	5.9%

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		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	320.3	—	327.6	—	330.1	—	0.8%
	セグメント利益	35.2	11.0%	32.0	9.8%	33.6	10.2%	4.8%
CRO	売上高	52.4	—	60.7	—	51.0	—	-15.9%
	セグメント利益	10.8	20.7%	12.3	20.3%	7.3	14.4%	-40.5%

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		2025年3月期				2026年3月期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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%)
	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%)
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%)
	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%)

2025年3月期		2026年3月期	
3Q累計	構成比	3Q累計	構成比
327.6 (2.3%)	—	330.1 (0.8%)	—
32.0 (-9.1%)	9.8%	33.6 (4.8%)	10.2%
60.7 (15.7%)	—	51.0 (-15.9%)	—
12.3 (13.5%)	20.3%	7.3 (-40.5%)	14.4%

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>