

7079 WDBココ株式会社 (WDB coco Co., Ltd.)

Kabugami V3.1 77/100 · A

这家公司是做什么的

WDBココ主营制药和医疗器械企业的专业流程外包，处理药品安全信息、上市后调查、临床研究、医疗器械开发和申报文件等受监管业务。

最近亮点

2026财年收入下降9.6%、营业利润下降26.7%，2027财年Q1又出现减收减益；真正的看点仍是自动化和标准化能否在收入尚未恢复时先把利润率拉回来。

Research cutoff 2026-08-16 · Kabugami Research

Compliance：本报告为研究记录，不构成投资建议、投资劝诱、买卖推荐、目标价或收益保证。投资者可能损失全部本金。

先看研究要点

为什么值得研究	资产负债表很干净，2026 财年自有资本比率约 84%；安全信息和上市后调查（PMS）是高合规、重流程的长期需求，公司又已经把标准化、分工和自动化做进实际服务。
最需要担心什么	最大风险不是医药行业消失，而是 AI 和客户内部处理能力提高，让可外包的工作量变少；如果业务量继续收缩、人员成本降不下来，高利润率会继续被侵蚀。
Kabugami 现在怎么看	7079 现在不是在赌医药外包会不会消失，而是在看一次很具体的修复：工作量少了以后，它能不能靠标准化、自动化和 AI，让同样的人重新完成更多工作。

01 | 投资结论

1.1 先把这家公司发生了什么说清楚

7079 过去几年最漂亮的地方，是收入一路增长的同时还能保持很高的利润率。2025 财年销售 53.26 亿日元，营业利润 13.06 亿，营业利润率约 24.5%。对一家主要靠专业人员交付服务的公司来说，这个水平非常高。

2026 财年突然变了：销售降到 48.15 亿，同比下降 9.6%；营业利润降到 9.57 亿，同比下降 26.7%；营业利润率降到约 19.9%。

用最普通的话说：

客户交给它处理的工作少了，但公司不能把已经招好、培训好、懂法规的专业团队跟着瞬间缩掉，所以收入只少了一成，利润却少了四分之一。

公司披露的原因也支持这个解释：安全性信息管理服务中，部分客户调整了委托范围，同时不良事件等病例处理量下降。对 WDB 公司来说，这不是产品卖不出去，而是“客户交来的工作包变小了”。

2027 财年 Q1 没有立刻扭转这一点。公开披露摘要显示，销售继续同比下降约 8.3%，营业利润下降约 14.9%，销售营业利润率降到 17.3%。因此“需求是否已经见底”仍然没有得到确认。

1.2 为什么这次下滑还不能直接判定成长结束

第一，公司自己并没有把“等客户回来”当作唯一答案。它一直强调把原本依赖个人经验的 CRO 工作拆开、标准化、分工，再用系统、机器人流程自动化（RPA）和 AI 减少重复劳动。

第二，2027 财年公司的初始指引很有意思：预计销售 45.55 亿，仍同比下降 3.3%，但营业利润预计 9.60 亿，反而微增 0.3%。

这等于管理层在说：

今年收入可能还要少一点，但我们希望同样的工作留下更多利润。

如果最后做到了，说明效率修复是真的；如果收入继续下降、利润也跟着掉，就说明“标准化和 AI”更多还停留在战略层。

第三，公司不是只有一种工作。官方列出的五类服务包括安全性信息管理、制造销售后调查（PMS）、临床研究、医疗器械开发、临床试验/承认申请/质量保证等文档支持。核心仍是安全信息，但它有机会把同一个制药客户的多个上市后和开发流程连接起来。

1.3 现在已经证明了什么，还没证明什么

已经证明：

- 公司历史上能把受监管的专业服务做出接近 20%甚至更高的营业利润率；
- 2026 财年即使利润下滑，营业利润率仍约 19.9%，并没有变成低毛利人力外包；
- 自有资本比率约 83.8%，财务风险很低；
- 公司确实有 CoCoPos、RPA、宏和流程标准化等实际工具，不只是说“我们要数字化”；
- 公司连续提高股息，2027 财年初始预计为 100 日元。

还没证明：

- 2026 财年的收入下降是否已经见底；
- AI 会成为 WDB ココ的降本工具，还是先成为客户减少外包的理由；
- 2027 财年营业利润能否真的在销售继续下降的情况下恢复增长；
- 高达 67.66%的母公司持股结构下，少数股东能否持续得到足够的资本回报。

因此本次研究给 77.0 / A。这不是“便宜所以高分”，而是财务、利润率和业务壁垒都不错，但需求和技术替代正处在真正的验证期。

02 | 公司与商业模式

2.1 它到底替制药公司干什么

WDB ココ属于 CRO，也就是制药和医疗器械公司把一部分开发及上市后工作交给专业外部公司来做。

但“CRO”三个字太抽象。最容易理解的是它的安全性信息管理业务：一种药上市以后，如果医生、患者、客服或调查渠道出现不良反应信息，制药公司需要收集、整理、翻译、判断严重性和因果关系，按法规要求在规定时间内向 PMDA 等监管机构报告，同时保留完整记录并完成质量检查。WDB ココ就是替客户把其中大量流程接下来。

这类工作有三个特点：

1. 不能不做。药品上市后安全监测是法规义务；
2. 不能乱做。漏报、错报、迟报都可能形成合规风险；
3. 量会波动。新药上市数量、病例发生量、客户选择自行处理还是外包，都会改变当期工作量。

所以这不是典型的软件订阅，也不是普通临时派遣。它更像一间高度流程化、受监管的专业运营工厂。

2.2 五类服务其实围绕同一个客户生命周期

公司官方把业务分成五类：安全性信息管理（PV）、制造销售后调查（PMS）、临床研究、医疗器械开发、临床试验/承认申请/质量保证等文档支持。

它们表面不同，底层却共享法规、数据、文件、项目管理、质量控制和专业人员。一个制药或医疗器械客户越习惯把复杂流程交给 WDB ココ，双方共同建立的操作规则、模板、培训和质量记录就越多，换供应商也越麻烦。

2.3 收入为什么会突然掉

服务收入本质上是“工作量 × 单价 × 公司能承接的范围”。2026 财年的麻烦主要出在工作量和委托范围。部分安全性信息客户重新划分了外包边界，病例数也减少。

这类变化对利润特别敏感，因为员工不是水龙头。专业人员需要招聘、培训、熟悉法规和客户标准作业流程（SOP），业务量少 10% 时，公司不可能第二天就把 10% 的人全部撤掉。

这正是 7079 现在研究的核心：需求波动之后，人效能不能重新追上来。

03 | 产品、客户与供应链

3.1 这里的“供应链”其实主要是人、流程和数据

制造业怕原材料断供，WDB ココ怕的是三件事：合格专业人员不够；客户流程太个性化；系统和数据不能顺利连接。

公司在东京、大阪、神户设置运营中心，并在神户设置培训设施。多个中心也能承担一定业务连续性保障（BCP）作用。对客户来说，这比完全依赖某几个资深专家更容易形成稳定交付。

3.2 客户为什么会把工作交出去

制药公司完全可以自己招人做 PV/PMS。外包的经济意义在于病例量有高低峰，不同产品和国家需要不同经验，监管时限和质量要求又很高；如果供应商已有标准流程和系统，单位处理成本可能更低。

WDB ココ试图建立的竞争位置不是“给我更多人头费”，而是“同样的工作我用更少成本、更稳定质量做完”。

3.3 CoCoPos 说明它确实在把服务变成流程资产

PMS 里有大量医院合同、进度、报告和费用处理。CoCoPos 把合同制作、电子签约、进度管理、付款等放到 Web 平台。

真正重要的不是“有个平台”，而是：如果一个原本靠人盯邮件的流程被固化进系统，同样一批员工就能同时处理更多项目。

3.4 客户集中度仍是本次未完全解开的地方

公开网页资料足以确认 WDB ココ服务对象是医药和医疗器械企业，但本次未取得足够可靠的最新客户集中度拆分。2026 财年已经说明：即使整个医药行业没有问题，只要少数大客户改变外包范围，也会明显影响收入。

04 | 竞争格局与护城河

4.1 CRO 不是一个没有竞争的行业

日本和全球都有大型 CRO、SMO、临床与安全信息服务商。大型综合 CRO 可以从临床试验一直做到上市后，国际公司还有全球数据库和多国法规优势。

所以 WDB ココの护城河不能写成“医药法规很难，因此没人能替代”。

4.2 更可信的优势是把“人力活”做成“运营系统”

WDB ココ持续做标准化、分工和自动化。如果成熟，它会产生三层优势：新人更快进入生产、质量更稳定、单位成本更低。

这比“我们有很多资深员工”更值得研究，因为它可能让服务公司出现类似制造业的规模效率。

4.3 但 AI 同时也是最危险的竞争者

如果 AI 只是帮 WDB ココ自动读邮件、整理病例、翻译、生成初稿，那么 AI 是它的工具，利润率可能提高。

但如果制药公司的内部团队自己用 AI 就能完成原来需要外包的那部分工作，那么 AI 会直接减少 WDB ココ能收到的工作量。

真正的问题是：AI 省下来的成本，和 AI 带走的收入，哪一个更大。

05 | 技术、流程与 AI

5.1 7079 的“技术”不是实验室技术，而是流程技术

这家公司最重要的技术资产，是把复杂、受监管、原本靠个人经验完成的工作拆成可管理步骤。

如果分工得好，简单步骤交给系统和初级人员，复杂判断交给高级人员，AI 做初步提取和文本辅助，质量控制保留明确责任人，那么高级人员的时间就不会被低价值重复劳动占满。

5.2 AI 最值得看的不是“导入”，而是每人产出

最终只需要看几个数字：同样收入需要多少员工、每名员工处理多少病例或项目、毛利率和营业利润率是否回升、客户价格有没有被迫同步下降、自动化节省的钱是否大于系统投入。

5.3 CoCoPos 是一个更容易看懂的样板

CoCoPos 不是做医疗诊断，而是把 PMS 合同和事务流程从纸张、邮件、人肉追踪搬到系统里。这类小而具体的流程改造反而更可信，因为节省了什么工作可以直接看到。

06 | 财务质量、现金流与资产负债表

2026 财年公司官网披露：销售 48.15 亿日元、毛利 17.10 亿、营业利润 9.57 亿、经常利润 9.64 亿、净利润 6.79 亿、净资产 47.82 亿、总资产 57.04 亿、经营现金流 5.70 亿、投资现金流-0.80 亿。自有资本比率约 83.8%。

6.1 财务安全是 7079 最没有争议的一层

这家公司现在最需要担心的不是借钱太多，而是这么干净的资产负债表，能不能继续配上足够好的增长和利润率。

6.2 2026 财年利润掉得比收入快，是本轮最重要的负面数字

2025 财年到 2026 财年：销售约-9.6%，营业利润约-26.7%，营业利润率从约 24.5%降到 19.9%。这说明固定的人力和运营成本没有随工作量同步下降。

但 19.9%本身仍然很高。公司不是“突然不赚钱了”，而是从一台非常高效的机器退回到一台仍然不错、但效率明显降低的机器。

6.3 2027 财年指引就是一场人效考试

公司 2026 年 5 月给出的 2027 财年初始指引：销售 45.55 亿日元，同比约-3.3%；营业利润 9.60 亿，同比约+0.3%；经常利润 9.67 亿；净利润 6.80 亿；EPS 282.76 日元。隐含营业利润率约 20.6%。

Q1 实际销售与营业利润仍同比下降，销售营业利润率为 17.3%，因此“收入下降但效率先修复”的全年假设还没有被第一季度证明。后续季度需要看到收入跌幅收窄、利润率回升，才有资格把 Q1 视为低点。

6.4 ROE 从很高的位置回落，但仍不差

2026 财年公开参考 ROE 约 14.96%，比 2025 财年约 23% 明显下降，但仍高于很多日本小型服务公司。真正应该追求的是营业利润率和收入稳定后，多余资本如何回到股东手里。

07 | 股东结构、管理层与治理

7.1 母公司持股 67.66%，这是治理结构最重要的事实

WDB ホールディングス在 2026 财年末持有约 67.66% 的 WDB ココ。这意味着 7079 不是控制权开放的独立小盘股。

正面是集团资源、招聘和产业信用更稳定；负面是少数股东对资本政策影响力弱，关联交易和集团内部资源分配必须长期检查。

7.2 管理层说什么，最后要看数字有没有跟上

公司把 AI、自动化、标准化、人该承担的判断与质量保证说得很清楚。未来真正能证明执行质量的，是收入是否止跌、人均产出是否提高、营业利润率是否重新上升、少数股东是否继续获得稳定资本回报。

08 | 资本政策、分红与价值捕获

8.1 连续增配是实实在在的正面

公司官网强调连续增配。2026 财年每股分红 95 日元，2027 财年初始预计 100 日元。以 Owner 月线截图约 2,600 日元作为工作价，100 日元对应约 3.85% 的预计股息率。

8.2 母公司控股结构下，资本政策要多问一句

普通股股东真正需要问的是：公司长期赚到的现金，是继续留在 7079、投向高回报的新业务，还是会用分红或回购更直接地变成每股价值？

8.3 当前没有理由把资本政策当主要风险，但也不是满分

连续增配和 100 日元指引是积极信号。与此同时，母公司绝对控股、增长进入换挡期，使“多余资本如何使用”成为未来能否继续上修的重要问题。因此资本政策给 8/10。

09 | 估值与安全边际

以 Owner 2026-08-16 月线截图约 2,600 日元为技术工作价，并参考公开市场指标：2027 财年公司预计 EPS 282.76 日元；前瞻 PER 约 9.2 倍；BPS 约 1,989 日元；PBR 约 1.31 倍；预计每股分红 100 日元；预计股息率约 3.8%。

9.1 低 PER 不一定是错价

如果 AI 让客户减少外包、病例量下降、制药公司把核心 PV 流程收回内部，而 WDB ココ的人力成本又降不下来，那么 9 倍 PER 可能不是便宜，而是市场提前反映盈利平台下移。

9.2 什么情况下估值会真正变得有吸引力

更好的重估路径是：收入先不再继续明显下降；利润率靠效率改善回到 21%-23%；AI 证明是降成本工具而不是收入破坏者；股息继续增长；市场才愿意相信利润平台已经稳定。

9.3 安全边际来自三层

当前安全边际主要来自低财务杠杆和高自有资本比率、仍然很高的营业利润率、约 9 倍前瞻 PER 和接近 4% 的股息率。

10 | Kabugami 技术结构

价格观察更新至 2026-08-21 完整交易日。7079 上市历史不长，但价格方向非常清楚：先判断 2021 以来长期降阶是否已经耗散，再用 8 月 7 日 Q1 减收减益检验 2,500—2,800 日元低位中枢究竟有多稳定。

10.1 | Technical Question：跌不动是不是已经等于开始向上迁移

7079 在 2021 年最高 7,800、年末 5,920；随后 2022 年末 5,640、2023 年末 4,645、2024 年末 3,450、2025 年末 2,709。过去四个完整年度价格重心持续下移，所以主历史结构仍然是长期降阶，而不是早期右侧迁移。

真正的新信息出现在 2025—2026。2025 最低 2,552，2026 最低 2,500、最高 2,825，8 月 21 收 2,582。与此前每年都下降一个明显价格层级相比，最近一年开始长期反复停留在约 2,500—2,800。

所以现在真正的问题不是“底部是不是很硬”，而是：低位稳定究竟只是负向速度耗散完成，还是已经出现向更高中心迁移的第一步。目前证据只支持前者。

10.2 | Center / Damping：2,500—2,800 日元已经形成低能量均衡，但没有更高重心

2026 年 2 月最高 2,825，6 月最低 2,500；7 月和 8 月绝大多数时间仍围绕 2,550—2,650 反复。高低点之间只有约 13% 的年度带宽，相比 2021—2024 的大幅降阶已经明显压缩。

这说明负向速度和波动能量都显著耗散，2,500 日元附近正在形成稳定的低位价格中枢。但“稳定”不能自动翻译成“向上”。价格尚未离开这个区间，也没有经历“离开—回抽保留更高重心—再次扩张”的迁移链条。

10.3 | Company-event Response：Q1 减收减益，价格几乎原地吸收

8 月 7 日收盘后公司公布 Q1。公开披露摘要显示，销售同比下降约 8.3%，营业利润下降约 14.9%，经常利润下降 15.3%，销售营业利润率从 18.7% 降到 17.3%。这延续了基本面研究里的核心压力：病例处理量和客户委托范围仍偏弱。

价格却几乎没有换层。8 月 6 日收 2,602，8 月 7 日 2,606，首个交易日 8 月 10 收 2,610；随后 8 月 12 为 2,581，14 日 2,600，21 日 2,582。负面财报没有把价格推到新的低位，也没有触发向上扩张。

这是一种很有信息量的坏消息不响应：市场似乎已经把需求疲弱折进 2,500—2,800 日元低位中心。但它只能证明下方吸收力增强，不能证明上方迁移开始。

10.4 | Price-Fundamental Timing / Current State：Fundamental 仍弱，Price 已经先进入低能量均衡

基本面仍处于收入收缩和人效修复验证期；价格则已经从连续多年下跌转入窄幅低位均衡。两者组合最准确的定义是：Fundamental weak / Price stabilized, no migration。

技术分维持 2.5/6。确认向上迁移至少需要价格离开 2,500—2,800，并在更高区域完成一次充分回抽后仍保留新重心；若再次持续刷新 2,500 以下低点，则说明耗散尚未完成。

11 | 风险、反方解释与催化剂

11.1 最强反方观点：这可能不是周期低谷，而是工作本身正在减少

真正危险的说法是：制药企业过去需要大量外包 PV、PMS 和文档处理，是因为流程复杂、人工步骤多。AI 和自动化把这些流程变简单以后，客户自己就能用更少的人做完，整个可外包市场可能缩水。

公司管理层自己也承认委托范围和总体工作量存在结构变化迹象，因此这个反方观点不能忽略。

11.2 第二风险：人力服务的成本下调总是慢于工作量

2026 财年已经示范过一次：销售-9.6%，营业利润-26.7%。如果再来一次大客户缩减委托，而公司已经为下一阶段增长维持人员和培训能力，利润会再次比收入跌得快。

11.3 第三风险：母公司控制下的少数股东价值释放

WDB Holdings 持股 67.66%。这能稳定公司，但少数股东不能把任何“母公司可能收购”或“一定会回购”当作投资逻辑。真正需要跟踪的是关联交易、分红、资本配置和独立治理。

11.4 催化剂

- 后续季度收入跌幅收窄；
- 营业利润率在收入尚弱时先回升；
- 公司披露可量化的自动化和 AI 人效成果；
- CoCoPos 或医疗器械等非核心业务扩大；
- 连续增配延续；
- 长期价格中枢开始形成明确上移。

12 | Kabugami Insight

真正的 AI 受益，不是把“AI”写进战略，而是把同一群人的产出变多

WDB ココ是一个很适合观察 AI 如何真正进入利润表的公司。

我们可以直接问：以前 100 个人完成的工作，现在 90 个人能不能做完？如果答案是能，而且客户价格没有同步下降 10%，利润率就会上升。

但还有第二问：客户自己用了 AI 以后，还愿不愿意把同样多的工作交给 WDB ココ？

这就是 7079 最有意思的地方：AI 同时站在利润表的两边。未来最值得看的不是新闻稿里的 AI 次数，而是两条线谁跑得更快：人效改善速度 vs 外包工作量缩减速度。

如果前者更快，7079 会重新变成高利润成长型 CRO；如果后者更快，它可能变成一家财务很好、分红不错、但长期收入缓慢收缩的成熟服务公司。

13 | 重要产业关系

13.1 WDB Holdings：控制权、人才与资本的第一节点

关系类型：母公司 / 控股股东。方向：WDB Holdings → WDB ココ。强度：极高。2026 财年末持股约 67.66%。稳定性正面，少数股东价值捕获需折价。

13.2 制药公司安全信息部门：收入最直接的需求节点

制药公司病例与外包策略直接决定 WDB ココ工作量。若大型制药企业普遍宣布 PV 流程大规模内部化或 AI 自动化，应优先重新研究 7079。

13.3 PMDA 与药品安全法规：不是客户，却决定工作必须存在

法规要求给需求提供长期底座，但法规保证的是“工作要做”，并不保证“一定由 WDB ココ做”。

13.4 CoCoPos 连接的医疗机构

制药企业、CoCoPos 与医疗机构之间的流程越多被固化进同一平台，WDB ココ就越不像单纯“提供几个人”，而更像提供一套运行方式。

13.5 AI/RPA/流程自动化生态

AI 既能帮助 WDB ココ降成本，也能帮助客户减少外包。任何重大生成 AI、医疗文本处理、药物警戒自动化变化，都值得重新评估其收入与成本两端的净影响。

13.6 同业 CRO

大型同业可以用规模、全球网络和整套临床服务竞争；WDB ココ需要证明自己的低成本运营、快速切换和上市后专业化足以保持价格与客户黏性。

14 | V3.1 评分与下一次验证

14.1 V3.1 评分

维度	权重	得分	主要理由
财务稳健	18	17.0	自有资本比率约 83.8%、持续盈利、经营现金流为正，财务风险很低
护城河	18	14.0	法规、客户流程嵌入、标准化和运营经验真实；但 AI 与大型 CRO 竞争可改变边界
盈利质量	14	10.0	2026 财年营业利润率仍约 19.9%，Q1 降至 17.3%，效率修复尚未出现
产品/供应链/客户	14	10.5	五类服务、PV/PMS 深度和 CoCoPos 具备交叉价值；最新客户集中度仍待补核
估值	12	10.0	工作价约 2,600 日元、前瞻 PER 约 9.2 倍、股息约 3.8%；PBR 约 1.31 倍，不是纯资产折价
资本政策	10	8.0	连续增配、2027 财年预计 100 日元；母公司控制下仍需看剩余资本如何释放
治理	8	5.0	财务纪律尚可，但母公司 67.66%控制令少数股东议价能力较弱
技术	6	2.5	长期下移仍是主结构，2,500—2,800 低位中心已稳定，坏消息也未换层，但尚无上迁证据
合计	100	77.0	A / 重点观察

14.2 核心判断

判断 A | 2026 财年利润下滑的核心机制是工作量/委托范围下降后，人员成本没有同步缩小。证据是 2026 财年销售-9.6%、营业利润-26.7%，公开摘要指出部分安全信息客户调整委托范围与病例数下降。当前信心：中高。

判断 B | 标准化和自动化是公司真实经营能力，不是纯宣传。证据包括官方战略、PV 流程说明、PMS CoCoPos、RPA/宏和系统化运营。但工具存在不等于最终能抵消需求减少。当前信心：能力存在为高，经济效果规模为中。

判断 C | 2027 财年的关键不是收入高增长，而是利润率能否在收入继续下降时修复。公司初始指引销售-3.3%、营业利润+0.3%，隐含营业利润率约 20.6%；Q1 销售与营业利润仍同比下降，营业利润率 17.3%。当前信心：中。

判断 D | 当前估值已经反映相当程度的成长怀疑。工作价约 2,600 日元，前瞻 PER 约 9.2 倍、PBR 约 1.31 倍、预计股息约 3.8%，但若收入结构性收缩，低 PER 也可能合理。当前信心：中高。

判断 E | 完整价格史显示长期下移仍是主结构，2025—2026 只是下跌速度明显衰减。当前约 2,500—2,800 日元形成低位价格中枢，但尚未出现向更高中心迁移的回抽保留证据。当前信心：高。

14.3 待补核资料

1. 取得并逐页核验 2026-08-07 Q1 决算短信与说明资料原文；
2. 最新前五/前十大客户集中度与安全信息管理客户依赖；
3. 按服务拆分的收入、毛利和增长率，尤其 PV 与 PMS；
4. AI/RPA 带来的工时、人均处理量或成本节省定量数据；
5. 员工人数、人件费、人均收入/利润的连续季度变化；
6. CoCoPos 实际使用企业/医疗机构数量、收费或间接收益机制；
7. 母公司与 7079 之间的关联交易、共享服务与资本政策细节；
8. 同业可比公司中 PV/PMS 业务的价格和利润率基准。

14.4 下一次验证清单

下一季度优先看收入跌幅是否收窄、营业利润是否同比改善、营业利润率能否重新高于 Q1 的 17.3%、人员数与人件费如何变化，以及全年 45.55 亿/9.60 亿指引是否维持。

如果“收入止跌 + 利润率修复 + 长期价格中枢开始上移”同时出现，评分有向 80 以上移动的条件；如果收入继续缩、利润率继续下行，则应下调评级。

15 | 资料来源与合规

A 级 | 公司官方资料

1. WDB ココ | 会社概要。https://www.wdbcoco.com/company/profile.html
2. WDB ココ | 早わかり WDB ココ。https://www.wdbcoco.com/ir/glance/
3. WDB ココ | 事業戦略。https://www.wdbcoco.com/ir/strategy/
4. WDB ココ | 財務ハイライト。https://www.wdbcoco.com/ir/financial/
5. WDB ココ | 安全性情報管理。https://www.wdbcoco.com/service/pv.html
6. WDB ココ | 製造販売後調査 (PMS)。https://www.wdbcoco.com/service/pms.html

7. WDB ココ | CoCoPos。 <https://www.wdbcoco.com/service/pms/cocopos.html>
8. WDB ココ | 臨床研究。 <https://www.wdbcoco.com/service/clinical.html>
9. WDB ココ | IR カレンダー。 <https://www.wdbcoco.com/ir/calendar/>
10. WDB ココ | 株式基本情報。 <https://www.wdbcoco.com/ir/stock/>
11. WDB ココ | 代表メッセージ。 <https://www.wdbcoco.com/company/message.html>

B 级 | 市场/披露索引，用于交叉核验

12. 株探 | 2026-08-07 Q1 披露摘要（经常利润-15.3%、销售营业利润率 17.3%）：<https://s.kabutan.jp/news/k202608070662/>
13. Yahoo!ファイナンス | 7079 日次价格（Q1 前后与 2026-08-21 收盘 2,582 日元）：<https://finance.yahoo.co.jp/quote/7079.T/history>
14. 2026 财年大股东交叉核验：WDB ホールディングス 67.66%。<https://s.kabutan.jp/stocks/7079/stockholders/>
15. 株探 | 7079 年次株価（上市以来完整价格史）。<https://s.kabutan.jp/stocks/7079/historicalprices/yearly/>

Owner 技术证据

16. Owner 于 2026-08-16 直接提供 7079 TradingView 长期月线图，用于长期状态空间与价格结构判断。私人 Kabugami 公式、参数和内部物理模型不公开。

本轮重要证据边界

17. Q1 精确数字本轮来自可核验公开披露摘要；公司原始 PDF 仍列为下一次优先补核资料，不把摘要扩写成未验证的详细分部结论。
18. 基本面冻结日仍为 2026-08-16；Section 10 本轮独立 Technical Research 使用价格历史更新至 2026-08-21 完整交易日，2026 年 8 月月线尚未完成。

合规声明：本报告是 Kabugami.jp 研究记录，用于事实整理、机制分析、历史判断留痕与后续验证，不构成证券投资建议、投资招揽、买卖推荐、目标价或收益保证。股票价格可能大幅波动，投资者可能损失全部本金。

最后一页 Compliance / 风险声明

本报告基于公开资料与研究判断制作。任何评分、估值、情景或结构推演均可能错误；市场、流动性、信用、业务、技术、治理与资本政策风险均可能导致重大或全部本金损失。