



平成30年3月期 第3四半期 決算説明資料

2018年2月14日

証券コード：3559
株式会社ピーバンドットコム

1. **当社の事業概要**
2. **平成30年3月期 第3四半期決算概要**
3. **平成30年3月期 課題と取組**



1. 当社の事業概要

| | |
|-------|--|
| 社名 | 株式会社ピーバンドットコム / p-ban.com Corp. |
| 本社 | 東京都千代田区五番町14国際中正会館10F |
| 設立 | 平成14年4月 |
| 代表者 | 代表取締役 田坂 正樹 |
| 資本金 | 147,850千円 |
| 従業員 | 25名（正社員18名・臨時雇用7名）平成30年2月現在 |
| 事業内容 | プリント基板のマーケットプレイス P板.com（ピーバンドットコム）を中心とした、 ”GUGENプラットフォーム”の運営 |
| 会計監査人 | 新日本有限責任監査法人 |

開発環境をイノベーションする

新規性

Innovation

新しいアイデアを行動力で形にし、ユーザーをわくわくさせ、自分たちもわくわくする。

シンプル

Simple

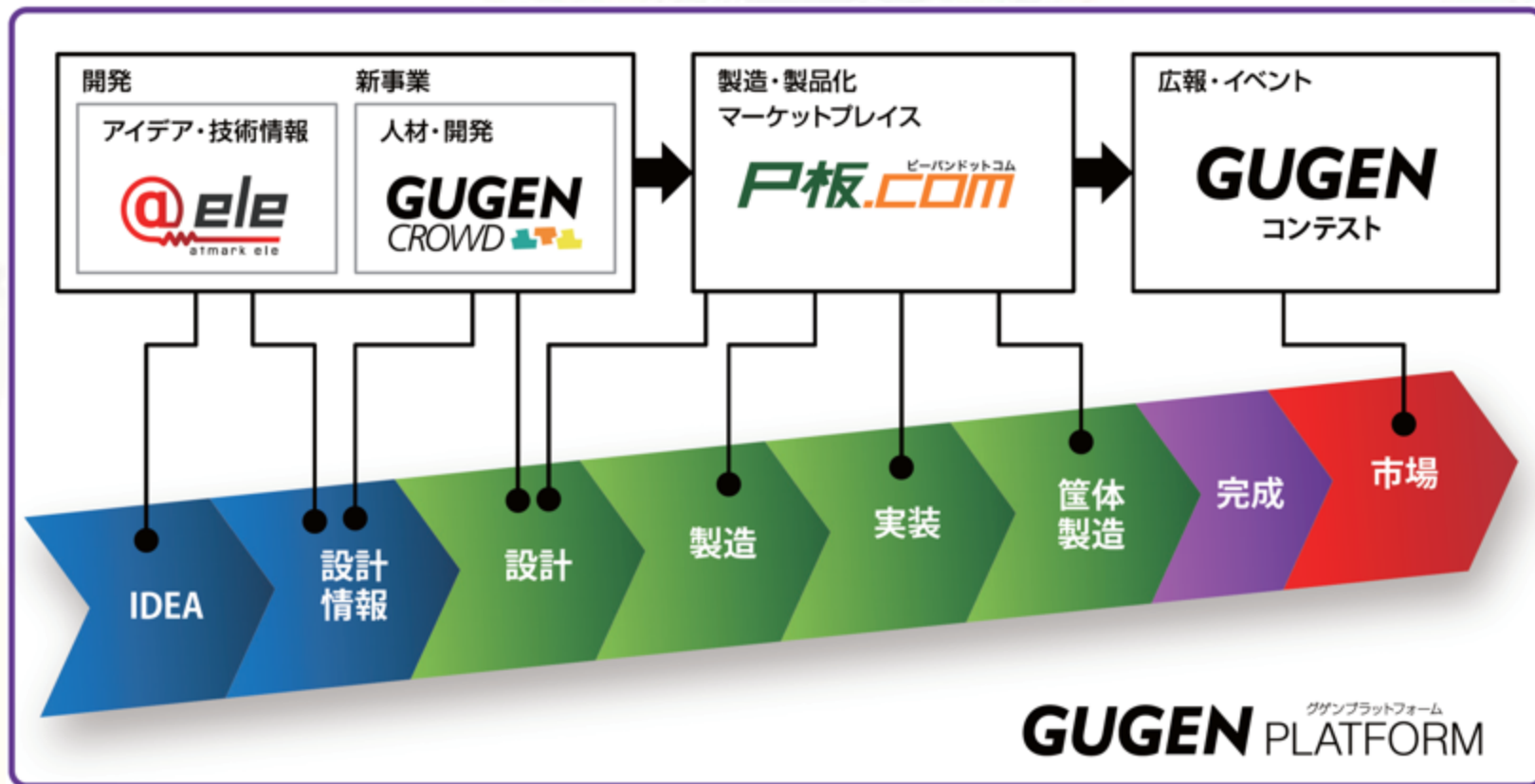
世の中にないシンプルでわかりやすい仕組みを構築し、ユーザー(社会)のより良い開発環境提供に貢献する。

協調

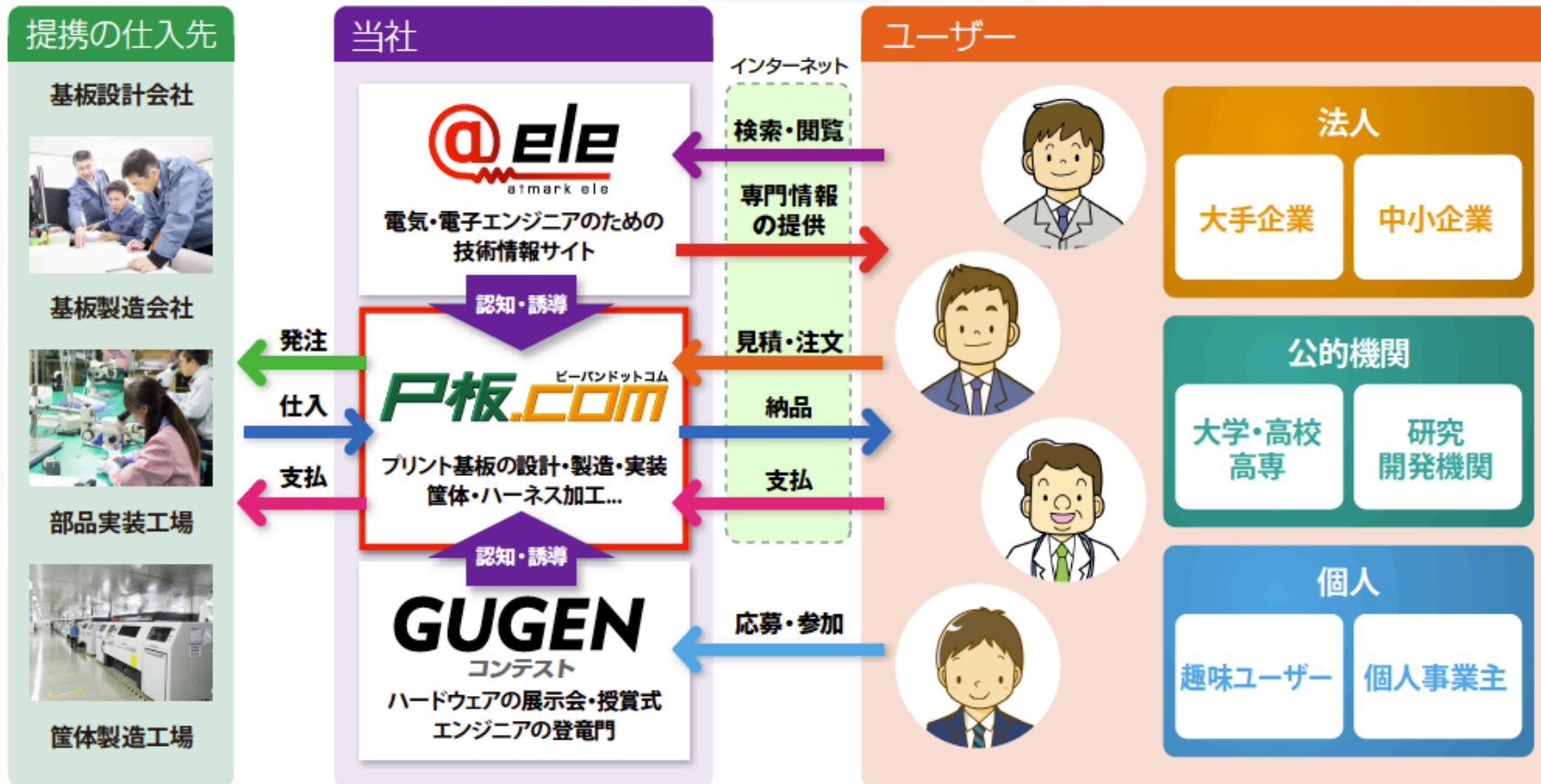
Cooperation

互いを信頼し、同じ志の仲間と共に成長しながら、持てる能力を最大限に生かして活躍し、物心両面の幸せを追求する。

「開発環境をイノベーションする」の実現のため、P板.comを収益の柱としたモノづくりを加速させるバリューチェーン[GUGENプラットフォーム]を運営



プリント基板が誰でも手軽に注文できる仕組みを提供



プリント基板とは

自動車、テレビ、スマートフォン、医療機器、発電機など、“電子機器”に必ず使われる主要な部品。一つ一つの製品ごとに使われる基板は、全てオーダーメイド品

国内プリント基板生産額 約6,000億円 ※JPCAによる統計情報より

市場獲得余地は大きい

[民生品向け量産市場]
約**4,500**億円

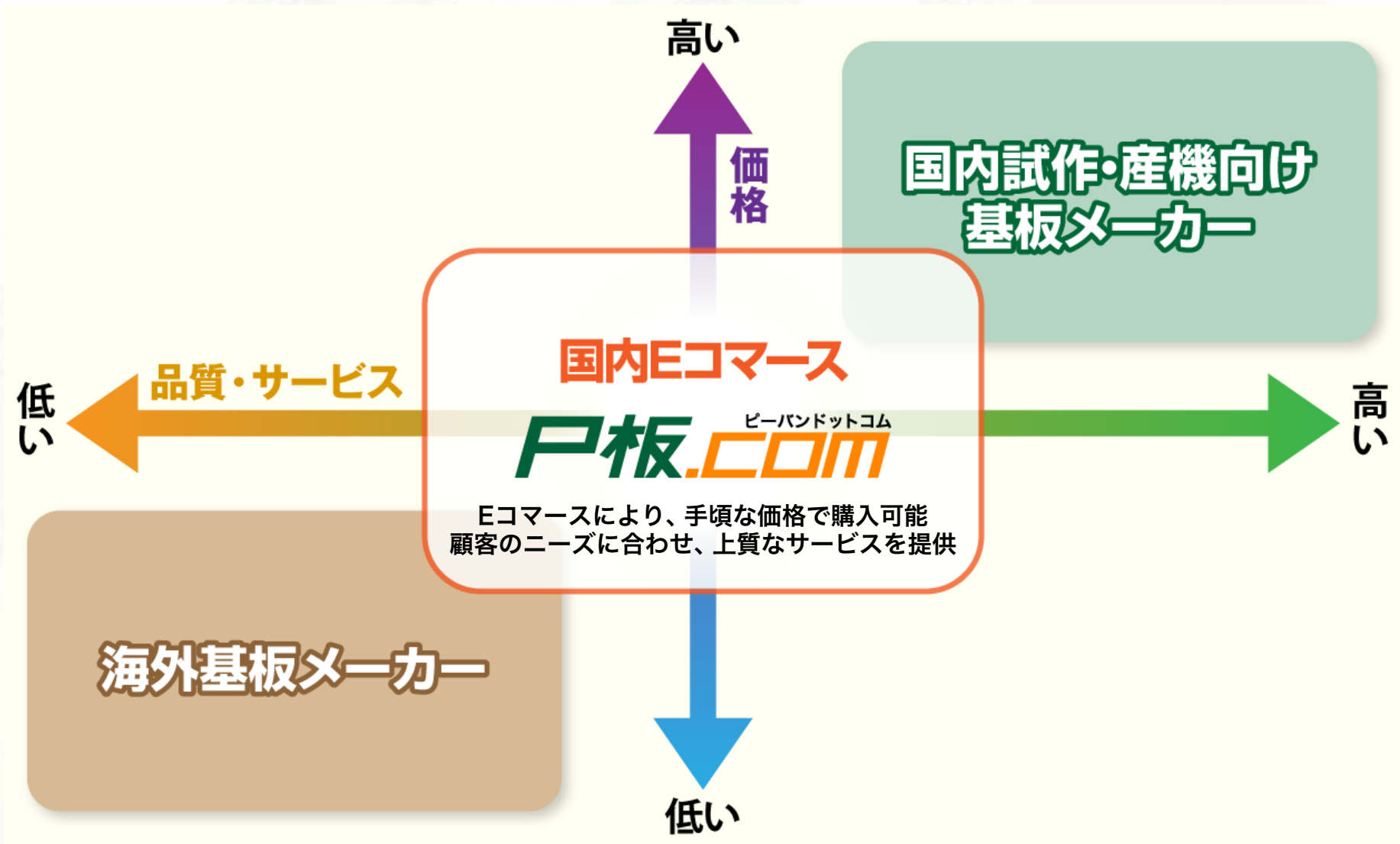
[試作・産機向け市場]
約**1,500**億円

試作市場のシェアをベースに、
量産市場獲得へ

P板.com ビーバンドットコム

19.4億円

※平成30年3月期見込



〈従来の購買方法〉

営業マンとの対面で交渉し見積提示、発注に至る



交渉がメーカー主導で、開発者の負担が多い
もっと手軽に基板の作成を行いたい!

定価がなく、メーカーの言い値

高額なイニシャル費用が掛かる

納期は工場ラインの繁忙状況に左右される

纏まった枚数がないと受け入れられない

〈当社サービス〉

ウェブサイト上で自動計算で見積提示、発注出来る



誰にも公平な見積が提示され、余計な交渉が不要!
誰もが手軽に基板を作成出来るサービス

仕様で価格が決まる

イニシャル費用が無料

仕様で納期が決まる

1枚から注文可能



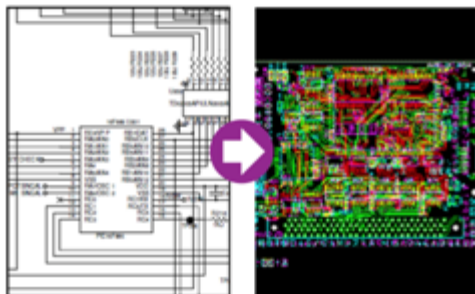
(プリント基板のEコマース)

大企業から中小企業、個人、学校法人まで4万7千ユーザーが登録、
設計・製造・実装の見積、注文をインターネットで完結出来るのはP板.comだけ！

プリント基板の 設計サービス

(無料CAD提供サービス含む)

電子回路図 (トランジスタ、半導体等の部品を繋げた図) を元に、部品の位置を決定し、プリント基板の製造に必要なレイアウトデータを設計する。



回路図データから、基板製造用データを作成。

プリント基板の 製造サービス

製造用のデータを元に、銅はくが張られた基板から不要な銅を科学反応で除去し、データ通りのレイアウトとなるように基板を製造する。

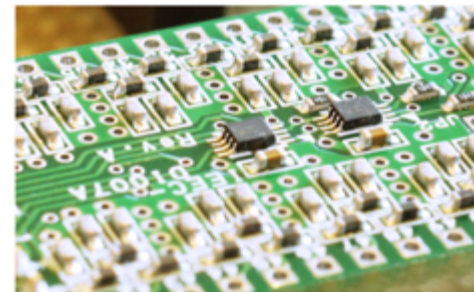


基板製造用データを元にプリント基板を製造。

プリント基板への 部品実装サービス

(部品調達サービス・無料部品提供サービス含む)

製造した基板の上に、電子部品をはんだで取り付ける。部品の数や形状により、技術者による手実装と機械 (マウンター機) 実装を使い分ける。



プリント基板に電子部品をはんだ付け。



回路・基板設計に特化した技術情報サイトを運営
エンジニアを集客し、P板.comの利用に繋げています

業界の権威に記事
執筆を依頼し、
信頼性の高い
コンテンツを作成

@eleの主な著者

前田真一氏

沼倉研史氏



毎月4~10
コンテンツを
更新中

主要コンテンツ

基板の常識
(リジット/フレキ)、
CADマスターへの道、
レジスト、層構成、
シルク、部品実装、
基板製造、基板設計、
配線、他

プリント基板に特化した内容で、基本から応用まで幅広くカバー

オリジナルハードウェアコンテスト

GUGEN

「実用性・商品性」の高い
国内最大級の
ハードウェアコンテスト
Makersの登竜門

若手エンジニアや学生にスポットを当て、
業界の活性化を目指す



GUGEN2016の大賞作品”bioSync”。
動きを共有することでパーキンソン病
等の解決を目指すデバイス

2009年から毎年、ハードウェア作品コンテストを開催
エンジニアの裾野拡大を図っています



最多応募数 **205** 作品
最多動員数 **500** 名超



GUGENから生まれた筋電義手。
現在ではオープンソース化され、
義手の拡大に貢献

GUGENの活動は
多くの企業から評価され、
スポンサーは年々増加
コクヨ、マイクロソフト、インテル、
DMM.make、さくらインターネット、他

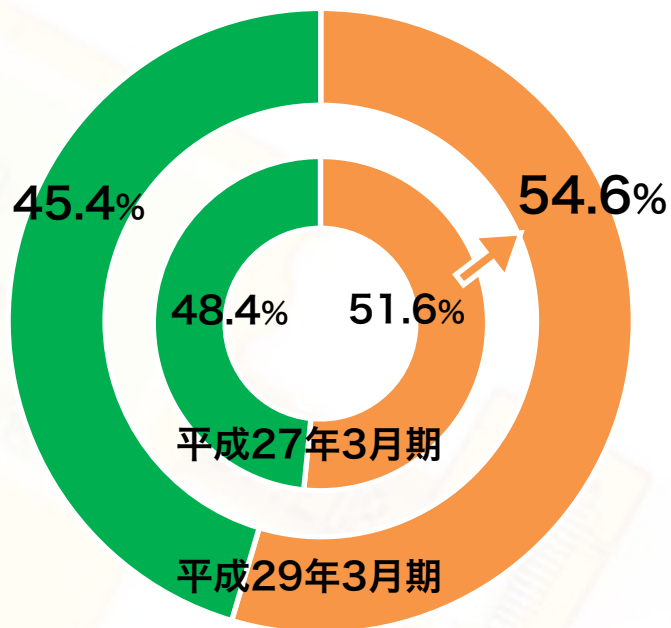


創業時より磨き上げた、マーケティング施策を加速させ、
新規客の創出と既存客の利用を促進、売上・利益の拡大を図ります



新規購入客の半数が「知人からの紹介」
当社サービスの品質・納期などに高い満足を感じた
大手・中堅企業利用顧客の「クチコミ」が、
新たな顧客の創出に繋がっています

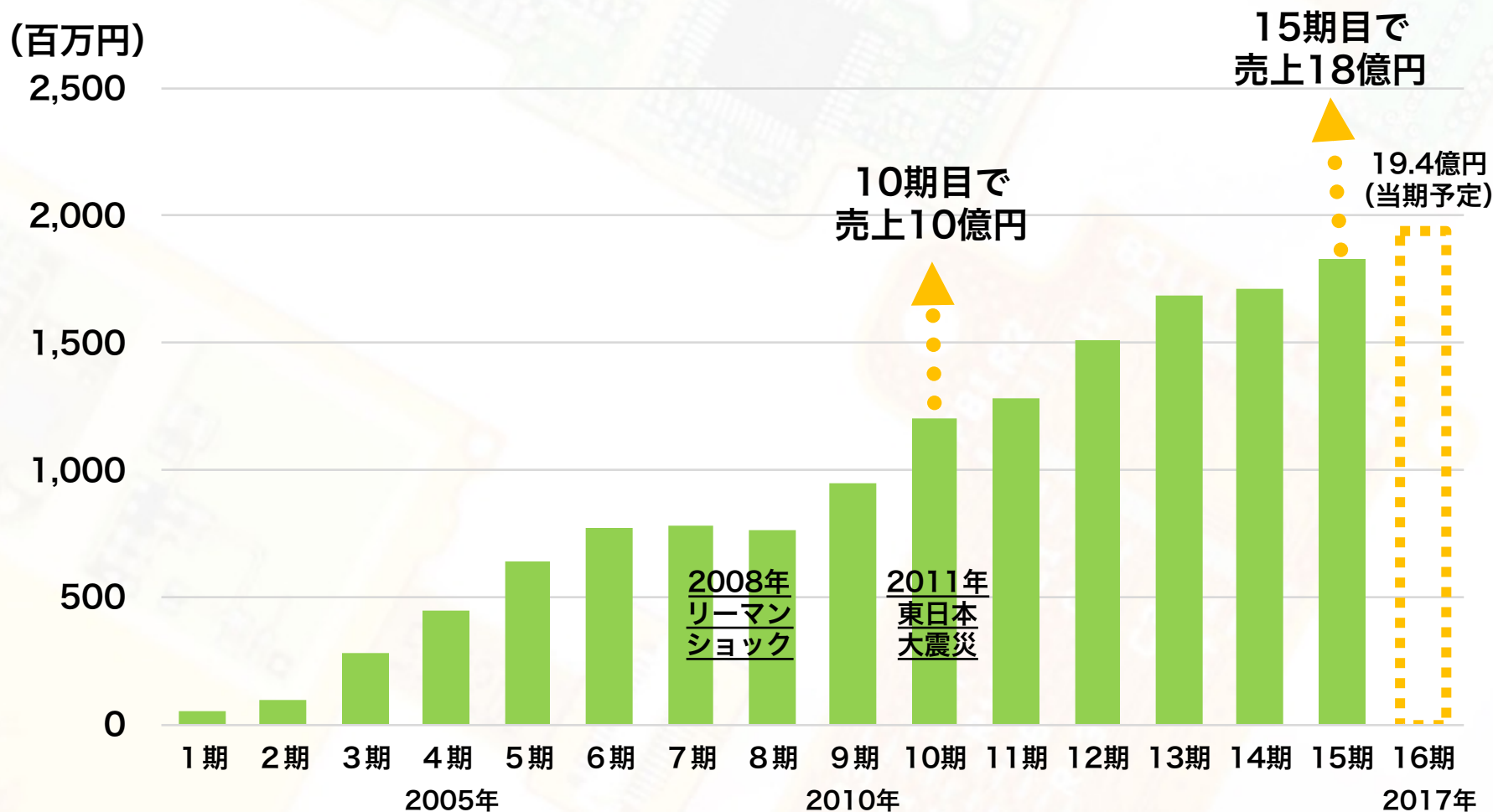
■ 検索エンジン、広告媒体等 ■ 知人からの紹介



ユーザー登録時に、
当社サービスを知っていただいた
経緯をアンケート調査

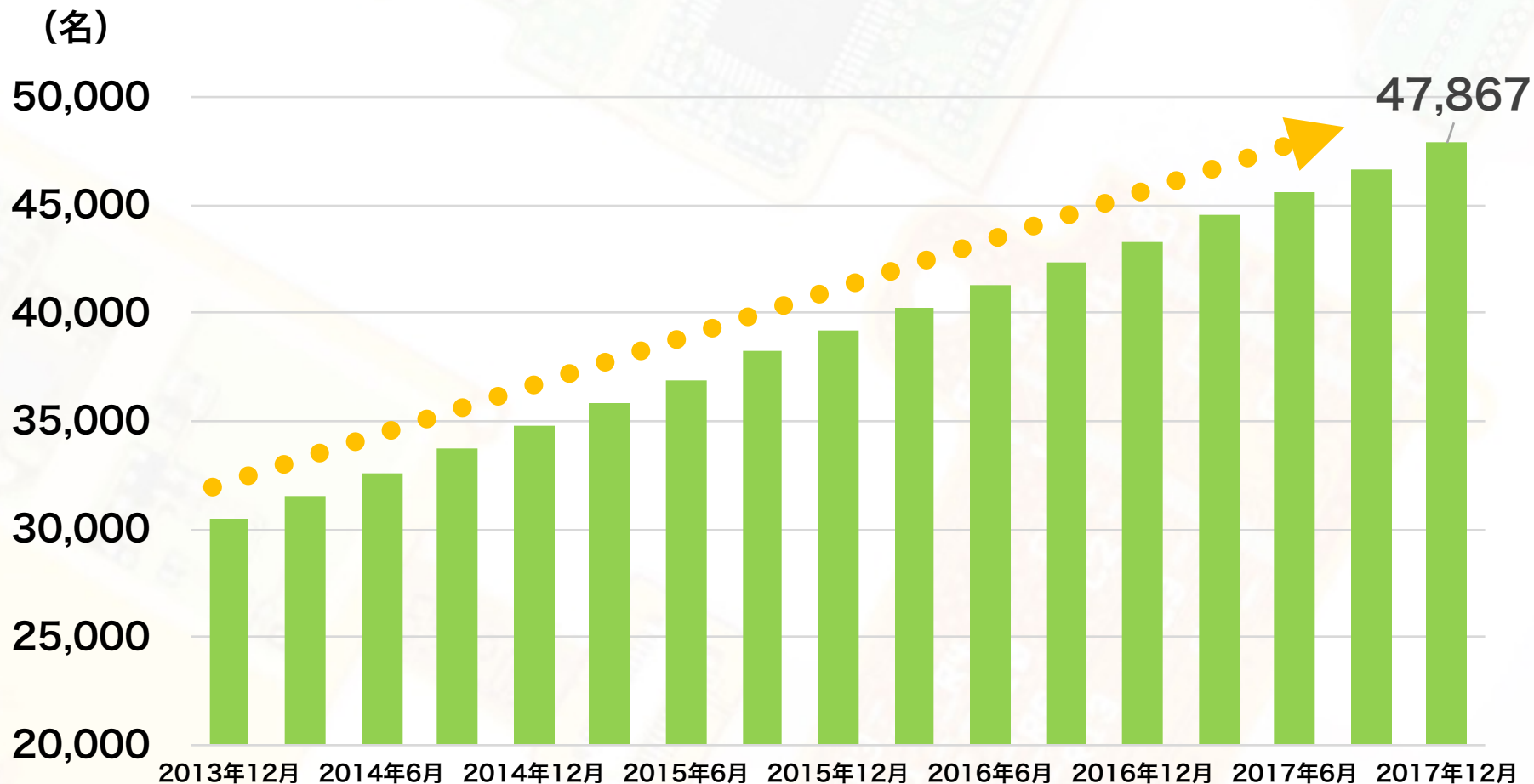
2年間で
51.6% → 54.6% に増加

創業以来、安定的に成長を続けています



※平成29年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。

登録ユーザー数は、累計4万7千名を突破、
今後も継続成長していきます





2. 平成30年3月期 第3四半期 決算概要

決算ハイライト — 平成30年3月期4～12月 —

業績

| | | | | |
|--------|-------|-----|---------------|---|
| 売上高 | 1,473 | 百万円 | (前期比 11.2% 増) | ↑ |
| 営業利益 | 206 | 百万円 | (前期比 26.4% 増) | ↑ |
| 経常利益 | 210 | 百万円 | (前期比 27.6% 増) | ↑ |
| 四半期純利益 | 155 | 百万円 | (前期比 43.5% 増) | ↑ |

売上
トピック

- ・ 株式公開により知名度、信用度が向上し、**大手、中堅企業からの受注が引き続き増加**
- ・ 設計、製造、実装の**ワンストップ利用が拡大**し、顧客単価上昇
- ・ 国内の**電子業界の活況が継続**し、需要が増加

利益
トピック

- ・ 価格競争の中、**仕入先との連携**により適正な原価を保つ
- ・ 予実管理の徹底により、**販売管理費の増加を抑制**

売上・利益ともに前期比増で推移、通期では最高益を目指します

単位：百万円

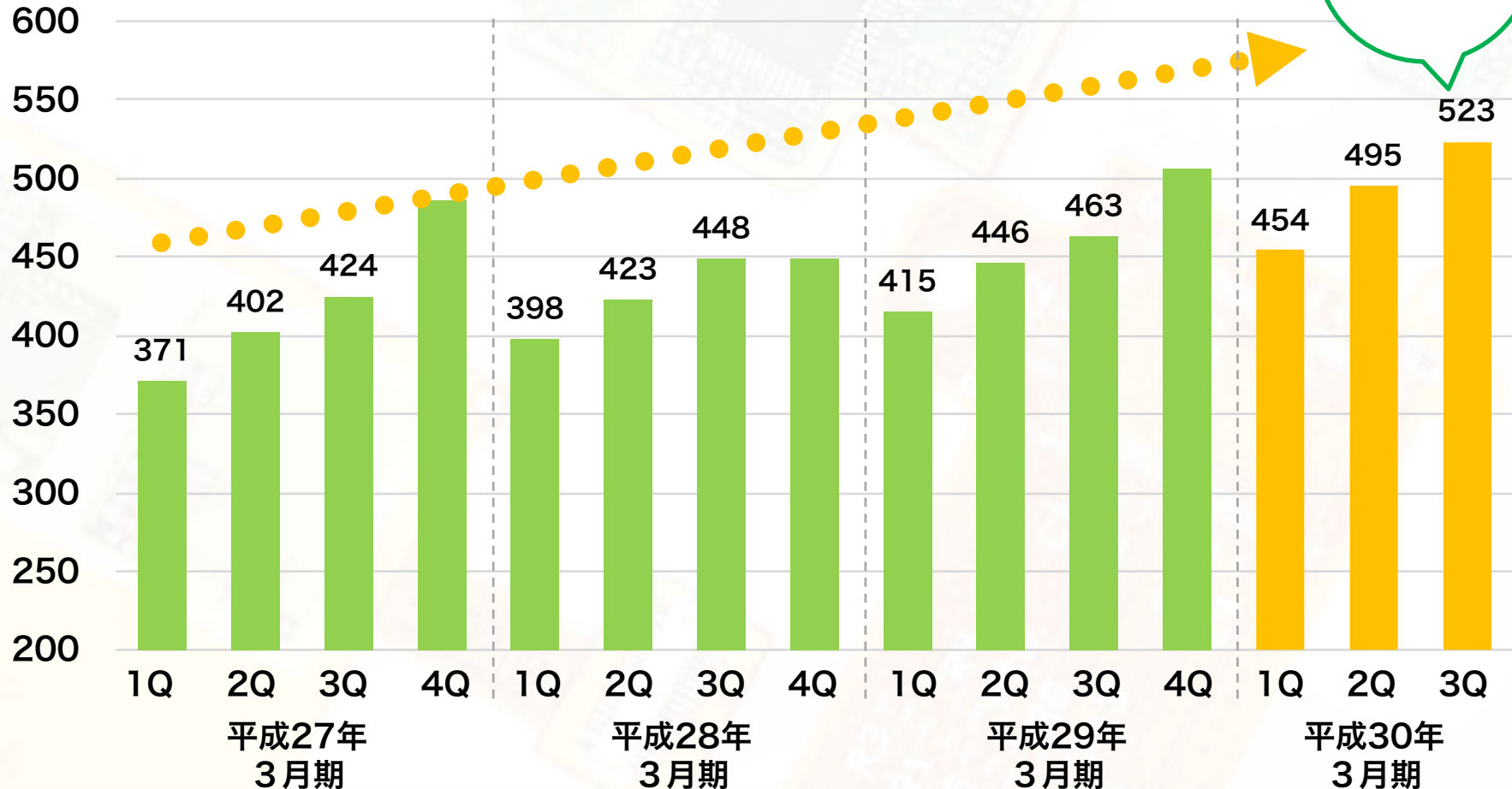
| | 前年同期 | 平成30年 3月期4～12月 | | | 平成30年 3月期 (通期) | |
|--------|-------------|-------------------|------|------------|-------------------|-------|
| | 実績 (参考値) | 実績 | 前期比 | 前期比 (%) | 計画 | 進捗率 |
| 売上高 | 1,324 | 1,473 | +148 | 111.2% | 1,940 | 75.9% |
| 売上総利益 | 433 | 500 | +67 | 115.6% | 638 | 78.4% |
| 販売管理費 | 269 | 294 | +24 | 109.0% | 405 | 72.6% |
| 営業利益 | 163 | 206 | +43 | 126.4% | 233 | 88.5% |
| 営業利益率 | 12.3% | 14.0% | | | 12.0% | |
| 経常利益 | 164 | 210 | +45 | 127.6% | 236 | 88.8% |
| 経常利益率 | 12.4% | 14.3% | | | 12.2% | |
| 当期純利益 | 108 | 155 | +47 | 143.5% | 171 | 90.7% |
| 当期純利益率 | 8.2% | 10.5% | | | 8.8% | |

※平成29年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。

前年同期比で継続成長しています

※当社売上高は、過去実績の通り季節変動があります

(百万円)



前年比
13%増

※平成29年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。

大手・中堅企業からの受注増

※数値は前年同期比（3Q累計）

- 従業員 **500**名 以上の大手・中堅企業の利用が拡大
顧客数 **9.0%** 増、売上 **20.7%** 増
- PR・受入体制の強化により、小・中ロット量産の受注が増加
受注獲得件数 **13.7%** 増、売上 **15.9%** 増
- 注文単価の高いハイスペック基板の受注が増加
 - 4～12層基板 受注獲得件数 **4.1%** 増、売上 **15.0%** 増
 - フレキシブル基板 受注獲得件数 **13.7%** 増、売上 **15.9%** 増

ワンストップ・ソリューションの拡大

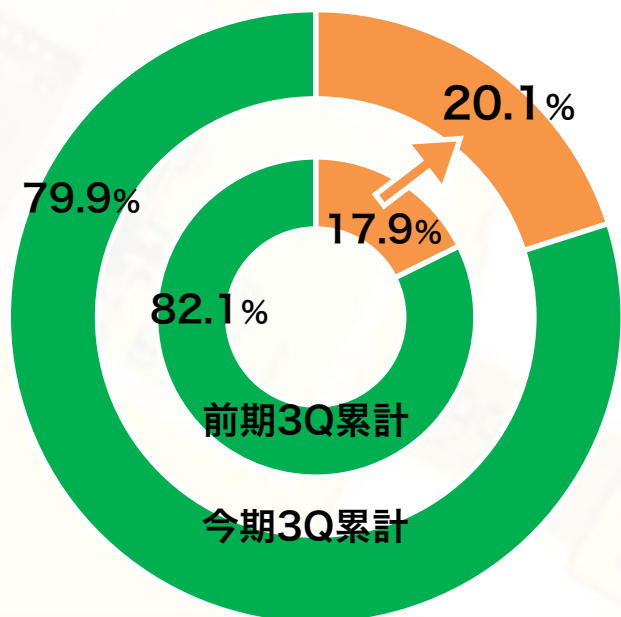
収益の柱である製造サービスの前工程の設計、後工程の実装

– 設計・製造・実装サービスの**ワンストップ利用顧客が増加**

顧客全体の内
ワンストップ利用の割合

■ 製造のみ利用の顧客 ■ ワンストップ利用の顧客

※数値は前年同期比（3Q累計）



1年間で、
17.9% → 20.1% 増加

ワンストップ利用の顧客数 **12.4%** 増
それによる顧客全体の客単価 **12.0%** 増

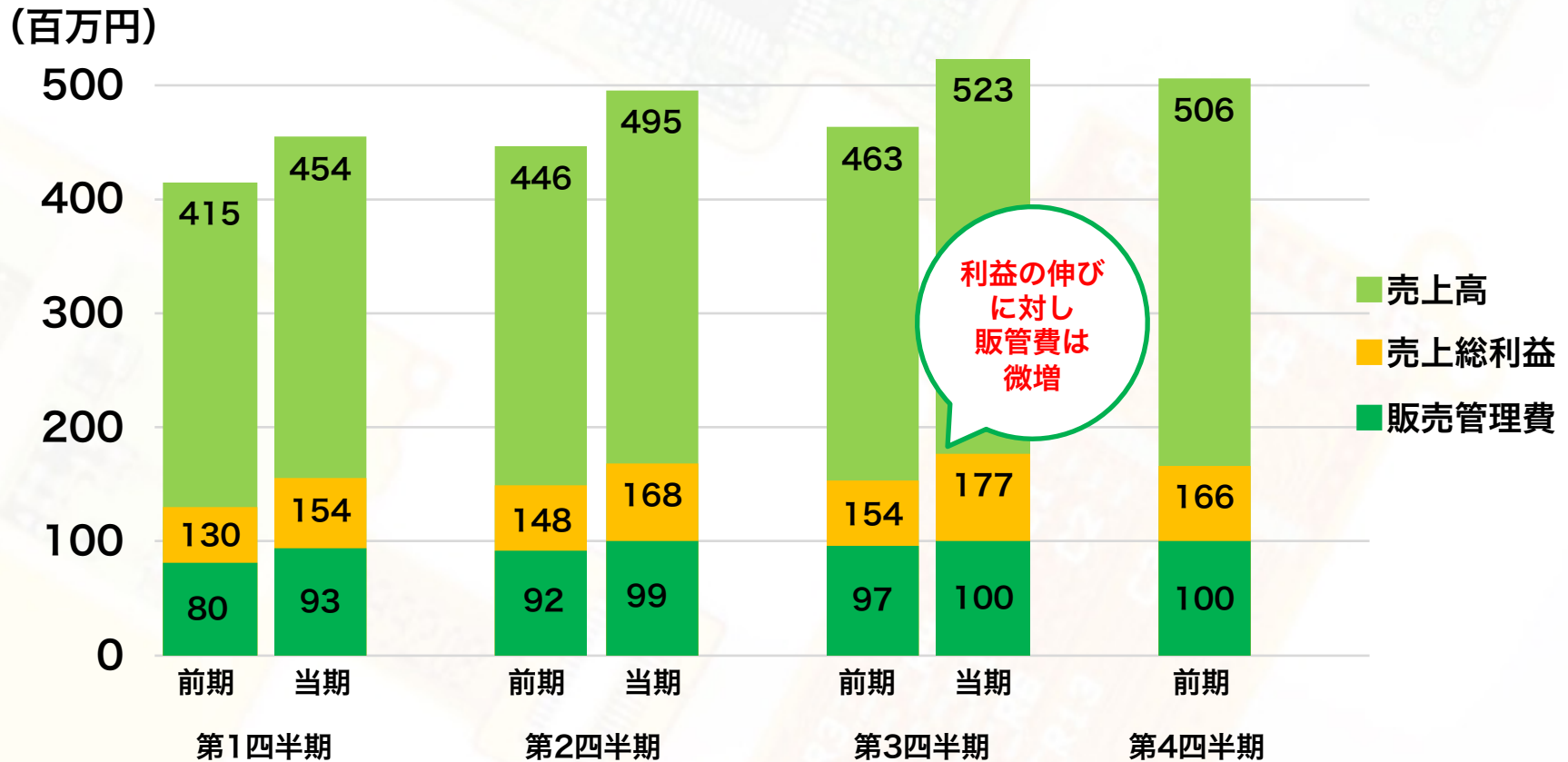
国内の電子工業活況により需要増

メモリ・半導体の需要増により、製造装置などへの設備投資が増加
国内の電子工業全体の生産額は、2017年累計では **6.5%**増 で推移し、
プリント基板の需要も増加

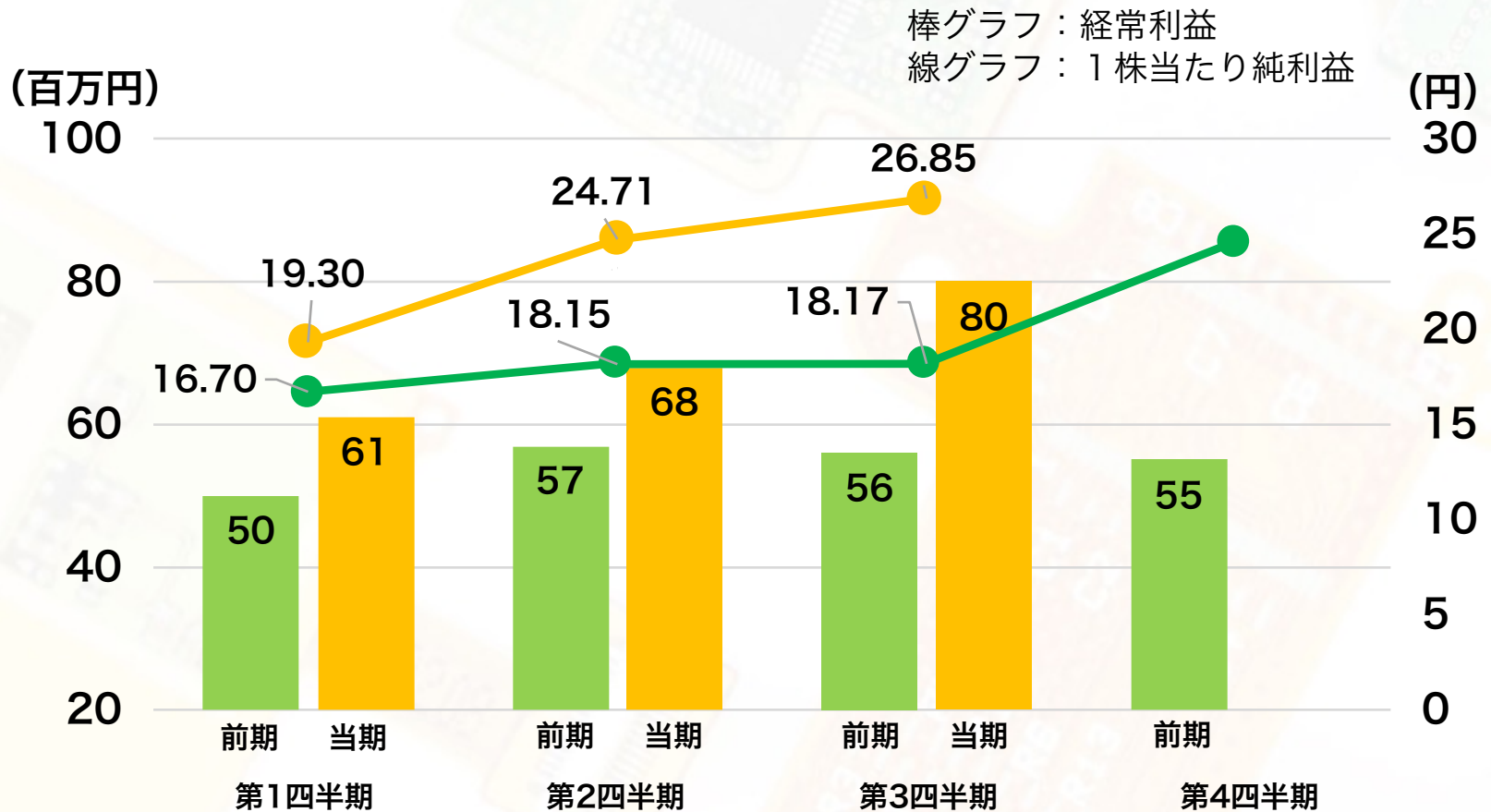
国内電子工業生産実績（出展：JEITA 2018/1/25発表）

| 品目 | 2017年1月～11月累計 | |
|---------|---------------|---------------|
| | 金額（百万円） | 前期比 |
| 民生用電子機器 | 577,838 | 95.8% |
| 産業用電子機器 | 3,084,593 | 102.1% |
| 電子部品 | 2,412,950 | 104.2% |
| 電子デバイス | 4,786,740 | 112.3% |
| 電子工業計 | 10,862,121 | 106.5% |

第3四半期で売上総利益177百万円、前年同期比15.2%増加しました
販管費は、SE・営業部門の専門人材強化等により100百万円、
前年同期比3.7%増に抑えました



第3四半期で経常利益は80百万円、前年同期比40.8%増加、
1株当たり純利益は26.85円、前年同期比47.8%増加しました



※平成29年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。

スリムで筋肉質なB/S運用を目指し、
自己資本の充実を図っています

※参考 前期末ROE41.7%

単位：千円

| | 前期末 | 平成29年 12月末 | 前期末比 | 説明 |
|-----------|---------|---------------|---------|-----------------|
| 流動資産 | 851,963 | 981,993 | 130,030 | 現金及び預金の増加 |
| 現金及び預金 | 593,006 | 716,766 | 123,759 | |
| 受取手形及び売掛金 | 234,998 | 235,445 | 446 | 売上増分に対し、売掛金は微増 |
| 貸倒引当金 | ▲5,429 | ▲5,371 | 58 | |
| 固定資産 | 61,546 | 64,676 | 3,130 | |
| ソフトウェア | 27,573 | 29,808 | 2,234 | |
| 資産合計 | 913,509 | 1,046,670 | 133,160 | 流動資産の増加 |
| 流動負債 | 330,764 | 307,076 | ▲23,688 | |
| 買掛金 | 198,521 | 222,445 | 23,923 | 支払サイトが長い国外仕入が増加 |
| 固定負債 | 7,137 | 8,813 | 1,675 | |
| 負債合計 | 337,901 | 315,889 | ▲22,012 | |
| 純資産の合計 | 575,608 | 730,780 | 155,172 | 自己資本比率69% |
| 負債・純資産合計 | 913,509 | 1,046,670 | 133,160 | |



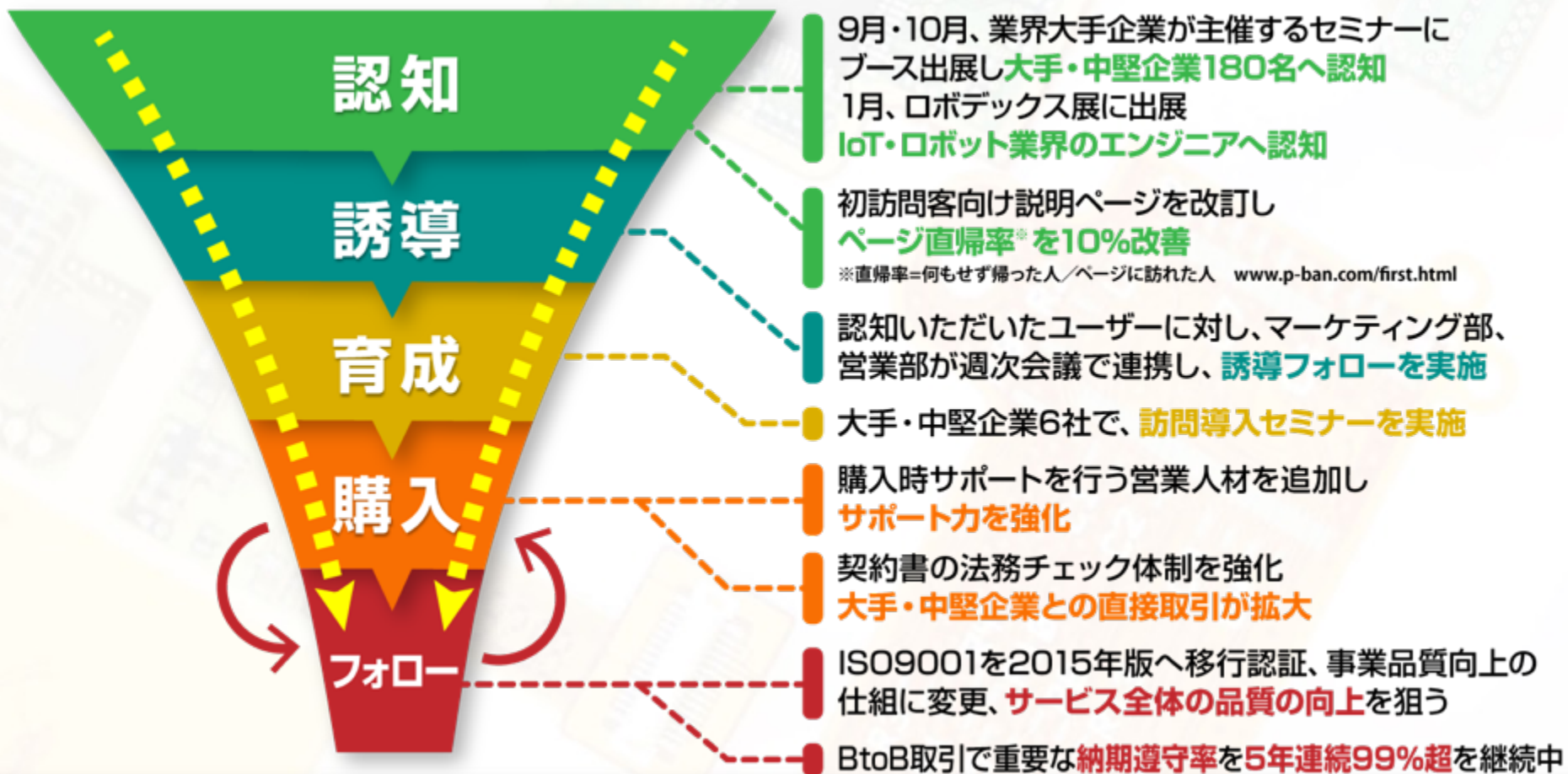
3. 平成30年3月期 課題と取組

- ✓ 既存顧客の売上・収益最大化
- ✓ 新規顧客の獲得
- ✓ 優秀な人材の確保

モノづくりの工程を支える**GUGENプラットフォーム**を強化し、
当社サービスをより幅広くご利用いただき、収益を最大化させております。



当社サービスを知っていただき、購入に至るまでをフォローする
マーケティング施策を強化し、利用を促進します。



**働き方改革に準じた体制作りを進め、
優秀な新規人材獲得や、現職員の定着を図っております。**

1. **雇用形態を多様化し、低離職率を持続**
正社員、パート社員の2016年度、2017年度の離職者ゼロ
※年度内に採用し、年度内に離職した従業員は除く
2. **リモートワーク環境の整備**
2012年よりリモートワークを開始
福岡、福島など遠方在住の従業員や
子育て中の従業員が勤務中
3. **即戦力となる人材を採用**
SE、営業の専門人員を今期採用済み
今後も年1-2名の採用を継続



当社は、平成29年3月期第3四半期より四半期財務諸表を作成しており、平成29年3月期第2四半期以前は監査法人による監査を受けておりません。

よって、本資料における平成29年3月期第2四半期以前の数値は参考値として掲載させていただきます。

平成30年3月期の業績予想は、平成29年5月15日発表時点より変更はございません。

実際の業績等は今後の様々なリスク要因や不確実な要素により、本資料業績予想と大きく異なる可能性があります。