



2021年12月10日

各位

会社名 株式会社 ピーバンドットコム
代表者の役職氏名 代表取締役 田坂 正樹
(コード番号：3559 東証第一部)
問合せ先 取締役 CFO 上田 直也
(電話番号： 03-3265-0343)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社ピーバンドットコム（本社：東京都千代田区、代表取締役：田坂正樹）は、2022年4月4日に予定されている株式会社東京証券取引所（以下、東京証券取引所）の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、提出しましたので、お知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準の適合状況

当社は、2021年7月9日付で東京証券取引所より通知された新市場区分における「上場維持基準への適合状況に関する一次判定」の結果、「プライム市場」の上場維持基準のうち流通時価総額の基準を充たしておりません。

これを受け、当社は、12月10日の取締役会においてプライム市場への上場を申請することを決議いたしました。当社が経営目標として掲げる「誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービスの提供 — GUGENプラットフォームの構築」を実現し、私たちが「2030年にありたい姿」を実現するためには、プライム市場に上場して自らの経営力と社会的信頼を高めつつ、ステークホルダーの皆様との協創による、企業価値の持続的向上と社会課題の解決の両立を目指すことが必要との判断に基づく決断です。

移行基準日時点（2021年6月30日）における当社のプライム市場上場維持基準への適合状況

	プライム市場 上場維持基準	移行基準日時点の 当社の状況	適合状況
流通株式数	20,000 単位以上	25,222 単位	○
流通株式時価総額	100 億円以上	20.7 億円	×
流通株式比率	35.0%以上	52.6%	○
1日平均売買代金	0.2 億円以上	0.4 億円	○

出所：東京証券取引所「上場維持基準への適合状況に関する一次判定」より転載

2. 計画期間

新型コロナウイルス感染拡大や国際情勢の緊迫の高まりなど、不確実性と経営リスクがかつてなく高まる中、当社は中長期的な企業経営の指針である「長期ビジョンに基づく中期経営計画」を策定いたしました。2023年3月期から2025年3月期までを計画期間とする「第1次中期経営計画」、2026年3月期から2028年3月期を計画期間とする「第2次中期経営計画」、2030年に向けての長期ビジョンの実現を目指した「第3次中期経営計画」を策定致しました。

プライム市場の上場維持基準への適合は、「第2次中期経営計画の期間中（2026年3月期～2028年3月期）のなるべく早い時期」に実現する方針です。

3. プライム市場に向けた取り組みの基本方針、課題、取組内容

流通時価総額の上場維持基準の適合に向けては、①中期経営計画にしたがった高成長性と高収益性の同時追求、②コーポレートガバナンス・IR体制の持続的な改革、③サステナビリティ課題への対応と情報開示の強化、④ステークホルダーとの建設的対話の強化、⑤流通株式比率の段階的引き上げ、を始めとした、あらゆる対応を精力的に推し進めて参ります。

当社の適合に向けての取組内容の詳細や実現可能性の検証については、本日公表いたしました「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」並びに中期経営計画「ピーバンドットコムが切り開く2030年の世界ー『長期ビジョン』に基づく中期経営計画」をご参照ください。

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組内容の概要

① 中期経営計画にしたがった高成長性と高収益性と同時追及

- ・ 売上高成長率：CAGR10%、営業利益率15%、投資比率30%以下、ROE（≒ROIC）15%超

② コーポレートガバナンス・IR体制の持続的な改革

- ・ 高度なガバナンス体制の維持・強化による経営課題、リスク、事業機会への早期対応
- ・ IR活動のさらなる強化による本源的な企業価値と時価総額のギャップ縮小

③ サステナビリティ経営の導入と情報開示の強化

- ・ 取締役会によるサステナビリティ課題の適時性ある管理（取締役会の諮問機関として「サステナビリティ委員会」を設置予定）
- ・ コーポレートガバナンス報告書並びに有価証券報告書におけるサステナビリティ関連情報の開示強化（TCFD提言に準じた情報開示含む）

④ ステークホルダーとの建設的対話の強化

- ・ CEO、CFO、独立取締役、IR担当者等による株主を始めとするステークホルダーとの対話の量的・質的強化

⑤ 流通株式比率の段階的引き上げ

- ・ 時価総額の増大に合わせて中期的に70%程度に引き上げ

プライム市場上場維持基準の 適合に向けてのピーバンドットコム of 取組み

2021年12月10日

株式会社ピーバンドットコム

(証券コード : 3559)

1. 上場維持基準の適合状況と 株式市場の当社への評価

移行基準日における当社の適合状況

流通時価総額がプライム上場基準を充足していない

- 上場以来の株価低迷が流通時価総額の未達の主因

$$\begin{aligned} \text{流通時価総額} &= \text{上場株式数} \times \text{平均株価} \times \text{流通株式比率} \\ &= 479\text{万株} \times \underline{819.6\text{円}} \times 52.6\% \\ &= \underline{20.7\text{億円}} \end{aligned}$$

	プライム市場 上場維持基準	移行基準日時点の 当社の状況	適合状況
流通株式数	20,000単位以上	25,222 単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	20.7億円	×
流通株式比率	35.0%以上	52.6%	○
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.4億円	○

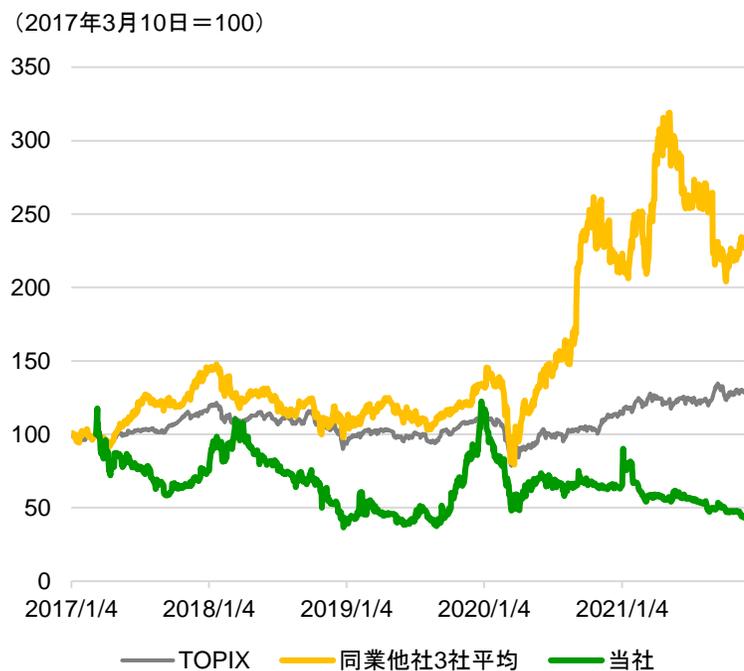
2021年7月9日に東京証券取引所より受領した「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果」より転載

市場上場後の当社株価推移

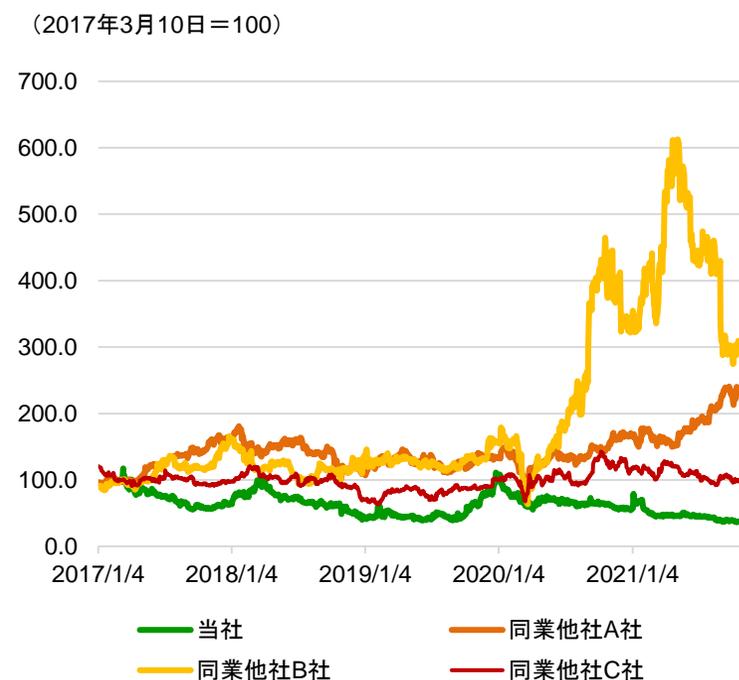
Eコマース企業3社(*)平均をアンダーパフォーム

- 上場以来、株価は同業他社やTOPIXを総じてアンダーパフォーム
- 直近2年間は同業他社との株価パフォーマンスの乖離が拡大

当社株価の相対パフォーマンス



当社株価の相対パフォーマンス（各社別）



* Eコマース企業3社：ミスミグループ本社、ラクーンホールディングス、アスクル

株式市場が評価するEコマース企業とは？

⇒ 「高収益かつ高成長」のグロース企業

- ・ 国内外のEコマース企業（B to B）11社(*)を対象に、PBRを売上高成長率（5年間, CAGR）とROICを説明変数とする重回帰分析を実施

$$\text{PBR} = 0.381 * \text{売上成長率} + 0.345 * \text{ROIC} + 0.207$$

(t値:2.551) (t値: 2.929)

自由度修正済決定係数: 0.77
標準誤差: 3.74

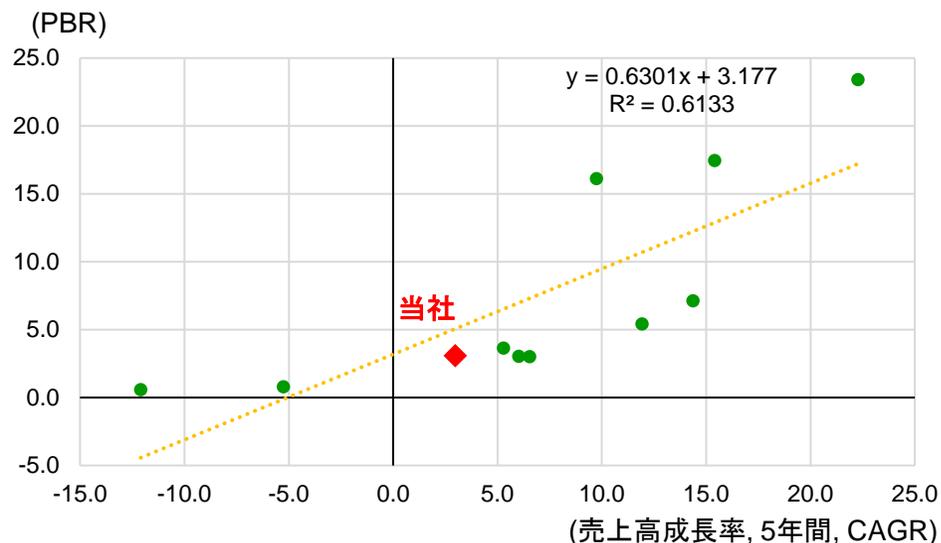
* 分析対象とした11社は、当社に加えてミスミグループ本社、サンワカンパニー、MonotaRO、アスクル、ラクーンホールディングス、CDW Corp、Cogobuy Group、Zhejiang Netsun、iMarketKorea、IndiaMART

当社の株式市場での評価が低い理由

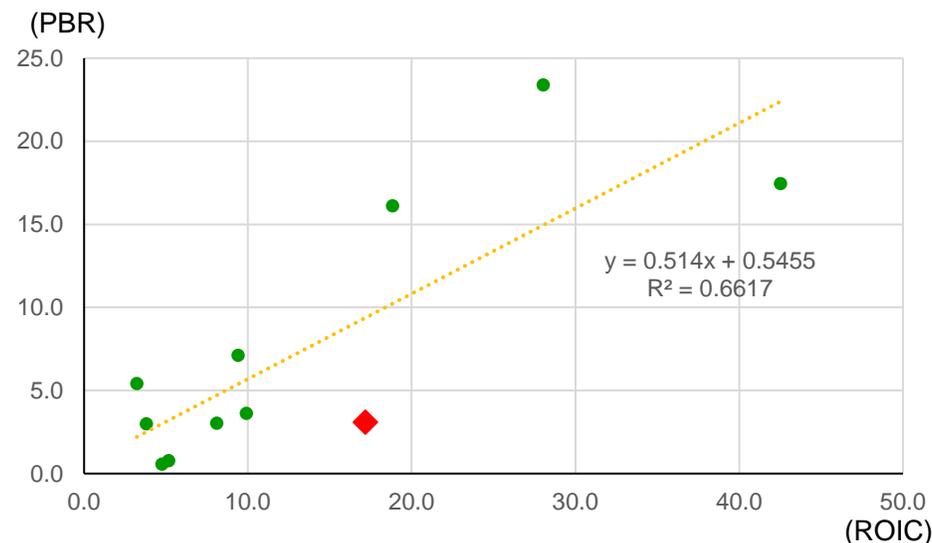
低成長ゆえに高収益性が評価されにくい

- 売上高成長率：11社平均6.5% ⇔ **当社 2.9%**
- ROIC：11社平均13.4%（中央値9.4%） ⇔ **当社17.1%**
- **当社の収益性と成長性が正当に評価された場合のPBRは7.2倍（レンジ：3.4～10.9倍）**となる可能性（直近実績3.3倍）

PBRと売上高成長率の関係



PBRとROICの関係



コストコントロールをしながら 売上成長を加速させた場合の株価収益率

- 2020年度実績PER27倍
⇒ **弊社計画目標を前提にしたDCFモデルによる推計：PER34~41倍**

一般的な予想キャッシュフロー割引現在価値の推計式

予想CF = 直近10~20年の予想CFの割引現在価値 + 継続価値 + 非事業用資産

予想キャッシュフロー推計の前提：直近実績値と弊社の目標値の比較

<直近の実績>

<弊社の目標>

売上成長率：	年率 2.9% (5年間CGAR)	⇒	<u>年率10%以上</u>
営業利益率：	12% (直近3年平均)	⇒	<u>15%以上</u>
投資CF/営業CF：	12% (直近3年平均)	⇒	<u>15~30%維持</u>
資本コスト：	10.5% (直近値)	⇒	<u>9%以下</u>
実効税率：	30% (財務省「国・地方実効税率」)		

当社と同様他社とのバリュエーションと 経営指標の比較

	ピーバンドットコム	同業他社3社平均	同業他社A社	同業他社B社	同業他社C社
株価純資産倍率（PBR）	3.1	4.6	3.6	7.1	3.0
株価収益率（PER）	27.2	34.6	40.5	34.0	29.3
売上高成長率	2.9	8.6	5.3	14.4	6.0
営業利益率	12.0	11.0	8.6	22.0	2.2
純利益率	7.9	7.3	6.0	14.7	1.1
株主資本利益率（ROE）	16.2	11.1	9.3	15.4	8.7
投下資本利益率（ROIC）	17.1	9.1	9.9	9.4	8.1
総資産利益率ROA	12.1	5.0	7.4	5.1	2.6

* 株価収益率は直近3年度の中央値、売上高成長率は直近5年度の年平均成長率（CAGR）、その他は直近3年度平均値

IR強化による投資家の認知度と市場の流動性の改善も株主資本コストの低下を通じて企業価値向上に

- IR活動のさらなる強化による、①適時性ある情報提供と流動性拡大、②コーポレートガバナンス強化によるリスクと機会の適切な把握、③サステナビリティ経営導入による持続可能性のあるビジネスモデルの構築、などにより、市場ベータの低下を通じた加重平均資本コストの低減を追求
- 同業他社平均の9%程度の水準をベンチマーク**

Eコマース企業の加重平均資本コスト

	ピーバンドットコム	同業他社3社平均	同業他社A社	同業他社B社	同業他社C社
10年債利回り	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
株式リスクプレミアム	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9
市場β(週次過去5年間)	1.49	1.24	1.27	1.35	1.09
株主資本コスト	10.5	8.7	8.9	9.5	7.7
平均借入金利	-	0.9	1.6	0.8	0.8
加重平均資本コスト	10.5	7.3	8.8	7.6	5.5

2. 適合に向けての計画期間と具体的取組

経営理念(Mission)、経営目標(Vision)、行動規範(Value)

経営理念 (Mission)

開発環境をイノベーションする

Innovation for products development.

経営目標 (Vision)

誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービスの提供

— GUGENプラットフォームの構築 —

行動規範 (Value)

ワクワクするチャレンジを選ぶ

誠実で素直な気持ち、感謝の心とユーモア、思いやりと協調性をもち、

努力を惜しまず、成果はみんなできちあう

ピーバンドットコムが2030年にありたい姿

「誰でも簡単にアイデアさえあればモノが具現化できるサービス（世界）の提供」

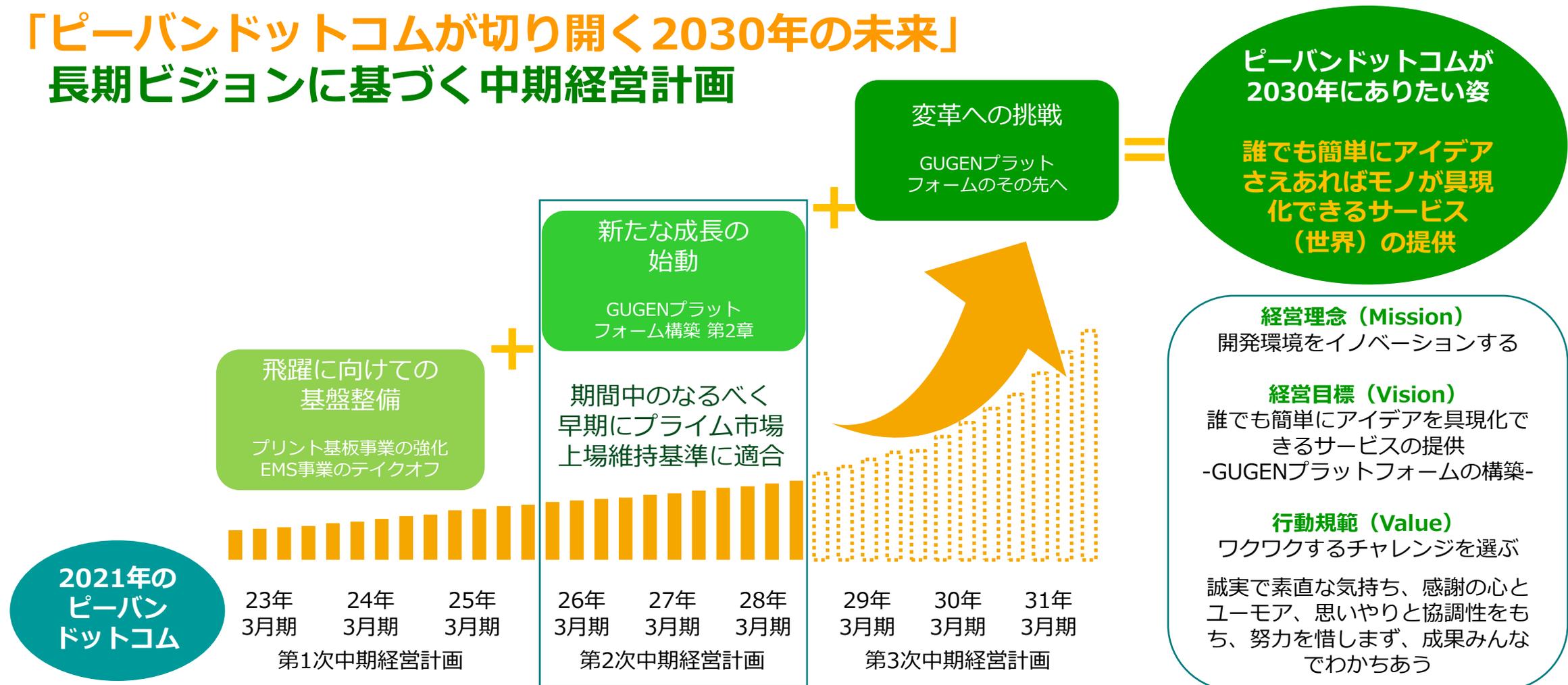
われわれピーバンドットコムは、世の中になくシンプルでわかりやすい仕組みを構築し、社会のより良い開発環境に貢献することが使命であると考えます。AIやIoTといったテクノロジーが既存産業に大きな変化をもたらし、新たな価値が創造されるこれからの社会、イノベーションの担い手は広がり変化を見せつつあります。

私たちが目指す姿は「お客様の思いに寄り添って、アイデアを形にすることができるマルチ・コーディネーター」。GUGENプラットフォームが展開するサプライチェーン、エンジニアリングチェーンを通じて、誰でも簡単にアイデアを具現化できる仕組みを実現し、活力ある経済と希望ある社会に貢献していくことが私たちの願いであり、目標です。



「2030年のありたい姿」の実現には、 従来とは異なる次元と発想の成長戦略が必要

「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」 長期ビジョンに基づく中期経営計画



「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」 長期ビジョンに基づく中期経営計画 全体像

中期経営計画の コンセプト	第1次 中期経営計画 (23/3期～25/3期) 飛躍に向けての基盤構築	第2次 中期経営計画 (26/3期～28/3期) 新たな成長の始動 GUGENプラットフォーム構築 第2章	第3次 中期経営計画 (29/3期～31/3期) 変革への挑戦 -GUGENプラットフォームのその先へ
1. 基本方針	既存事業の拡大・強化を主体とする 「地に足の着いた」事業戦略を展開	第1次中計での基盤強化を活かし、M&Aを含めた戦略的 事業提携を加速させる	GUGENプラットフォームを軸にした事業成長と、より良い開発環境の協創 当社Visionの追及。社会課題解決を目指し、希望ある社会の実現を目指す
2. 事業展開の戦略	プリント基板事業の拡大	存在感あるプリント基板総合EC商社の地位 確立	サステナビリティ課題解決する製品・サービス、 最適なアイデアの具現化
	EMS事業のテイクオフ	GUGENプラットフォームの構築加速	HW開発をベースとしたSI事業への展開
	「第3の事業の柱」の探索と種まき	「第3の事業の柱」のテイクオフ	効率的なファブシステムの構築
3. 戦略投資と事業提携の 加速	人材育成などによる人的資本の強化 知的資本投資による仕組みの強化	「戦略投資と事業提携の判断基準」に基づく M&Aを含めた展開の強化	事業成長と課題解決の両立を目指す新規事業への 投資を加速
	思いを共にするパートナーとの事業提携検討	「第4、第5の事業の柱」の探索と種まき実施	思いを共にするパートナーとの事業提携検討
4. KPIマネジメント	売上成長KPI (売上高、購入客数、単価、事業別 シェア、LTV)	売上高成長率・年率10%の定着	
	収益管理KPI (営業利益率、ROE (ROIC))	営業利益率15%、ROE (ROIC) ターゲット15%超 EBITDA成長率、長期EVAなどもKPIとして設定を検討 (投資比率を中期的に15～30%に抑制、戦略投資・M & Aなどによる新規事業進出にあたっては、中期的ROIC15%超をハードルレートに想定)	
		品質管理KPI (クレーム発生率、納期遵守率)	

流通時価総額100億円超の 上場維持基準適合に向けての基本方針

①中期経営計画にしたがった高収益性と高成長性の同時追及

- ・ 売上高成長率：CAGR10%、営業利益率15%、投資比率15～30%、ROE（ROIC）15%超
- ・ 戦略投資・M&Aによる新規事業進出にあたっては中期的ROIC15%超をハードルレートに想定

②コーポレートガバナンス・IR体制の持続的な改革

- ・ 適時性ある情報提供と流動性拡大、リスクと機会の適切な把握を通じた資本コストの低減
- ・ ガバナンス・IRのさらなる強化による本源的な企業価値と時価総額のギャップ縮小

③サステナビリティ課題への対応と情報開示の強化

- ・ 中長期的なリスク管理の強化と事業機会の把握による持続性の高いビジネスモデルの構築とステークホルダーへの情報開示の強化

④ステークホルダーとの建設的対話の強化

- ・ CEO、CFO、独立取締役による株主を始めとするステークホルダーとの対話の量的・質的強化

⑤流通株式比率の段階的引き上げ

- ・ 時価総額の増大に合わせて中期的に70%程度に引き上げ

計画期間：第2次中計(26年3月期～28年3月期) 期間中のできるだけ早い時期に達成を目指す

	第1次中期経営計画		
	23年3月期 (計画)	24年3月期 (計画)	25年3月期 (計画)
売上高 (億円)	21.3	24.2	26.8
営業利益 (億円)	2.3	2.2	2.8
純利益 (億円)	1.6	1.6	2.0

第2次中期経営計画		
26年3月期 (計画)	27年3月期 (計画)	28年3月期 (計画)
	36.9	
	5.7	
	4.0	

主要KPI

売上高成長率 (%)	年率+10%
営業利益率 (%)	10%以上
ROE (%)	12.5%以上

年率+10%
15%
15%超

流通時価総額

	2021年3月期実績
EPS	31.9円
PER	26.0倍
発行済株式数	470万株
時価総額	39.6億円
流通株式比率	52.6%
流通時価総額	20.8億円

第2次中期経営計画	
	85.3円
	35～40倍
	474万株
	142～162億円
	70% (65～75%)
	106億円 (PER37.5倍、流通株式比率70%)

第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） KPIマネジメントの強化：3段階のKPIを設定

1. 高収益率を維持しながらの売上成長の追求

- ・ 営業利益率：10%以上（第2次中計以降は15%目標、NOPATに占める投資キャッシュフロー比率を15～30%に抑制）
- ・ 売上成長：持続性ある年率10%成長の基盤構築

2. 資本収益性目標としてのROE（≒ROIC）

- ・ ROE：12.5%（>加重平均資本コスト10.5%）
- ・ 資本コストを安定的に上回る資本収益性の確保
- ・ 資本収益性に基づく事業ポートフォリオ管理（新規事業進出の戦略投資・M&Aにあたっては中期的ROIC15%をハードルレートに想定）

3. ボトムアップKPIの改良とトップダウンKPIとの連動強化

- ・ 従来のKPI（市場セグメント別の売上数量、単価、シェア）に加えて、LTV(Life-time Value：顧客生涯価値)やABC（Activity Based Costing）などのKPIを導入し、従来以上に効率的な顧客管理を導入

資本効率を重視した事業ポートフォリオ戦略

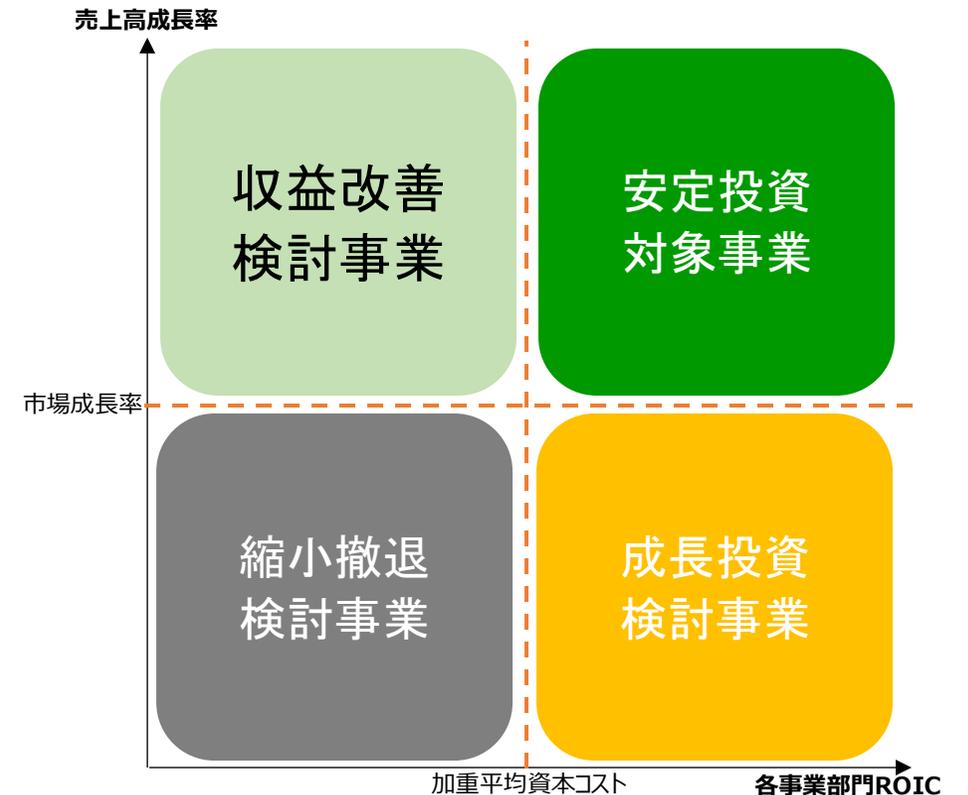
ROE ≥ ROIC > ROA > WACC

重点を置く戦略投資分野

財務資本	株主資本: 1,182,947千円 資本収益性: ROE12.4%、ROIC12.3%、ROA10.5%
製造資本	提携メーカー国内外30社
知的資本	P板.comを中心とした"GUGENプラットフォーム" 蓄積された開発・製造に関するビックデータ
人的資本	従業員数: 33名(正社員28名・臨時雇用5名)
社会・関係資本	既存顧客: 25,500社 潜在顧客: 62,674社(登録ユーザー数)
自然資本	データ集計中

「仕組み」
×
「人間」

ROICスプレッドを基準とした戦略投資と事業ポートフォリオ管理



第1次中期計画（23年3月期～25年3月期）

「飛躍に向けての基盤構築」

1. 基本方針

- ・ 「新たな成長に向けての基盤構築」のため、既存事業の拡大・強化を主体とする地に足の着いた事業戦略を展開

2. 事業展開の戦略

(1) プリント基板事業の拡大

- ・ 「中小企業向け試作基板EC商社」のブランドイメージから脱却
- ・ ターゲット顧客への訴求強化。顧客・製品特性に合わせたきめ細やかなサポートによるシェア拡大戦略
- ・ AI解析によるビックデータの最大限活用

(2) EMS事業のテイクオフ

- ・ プリント基板事業に次ぐ「第2の事業セグメント化」
- ・ エンジニアリングネットワークの強化（開発、部品調達、量産機能）
- ・ ハードウェアスタートアップ企業との相互成長モデルの構築

(3) 「第3の事業の柱」の探索と種まき

- ・ データ管理や部品在庫管理など、業務負荷の高い業務を仕組みでサポートする事業

第1次中期計画（23年3月期～25年3月期）

「飛躍に向けての基盤構築」

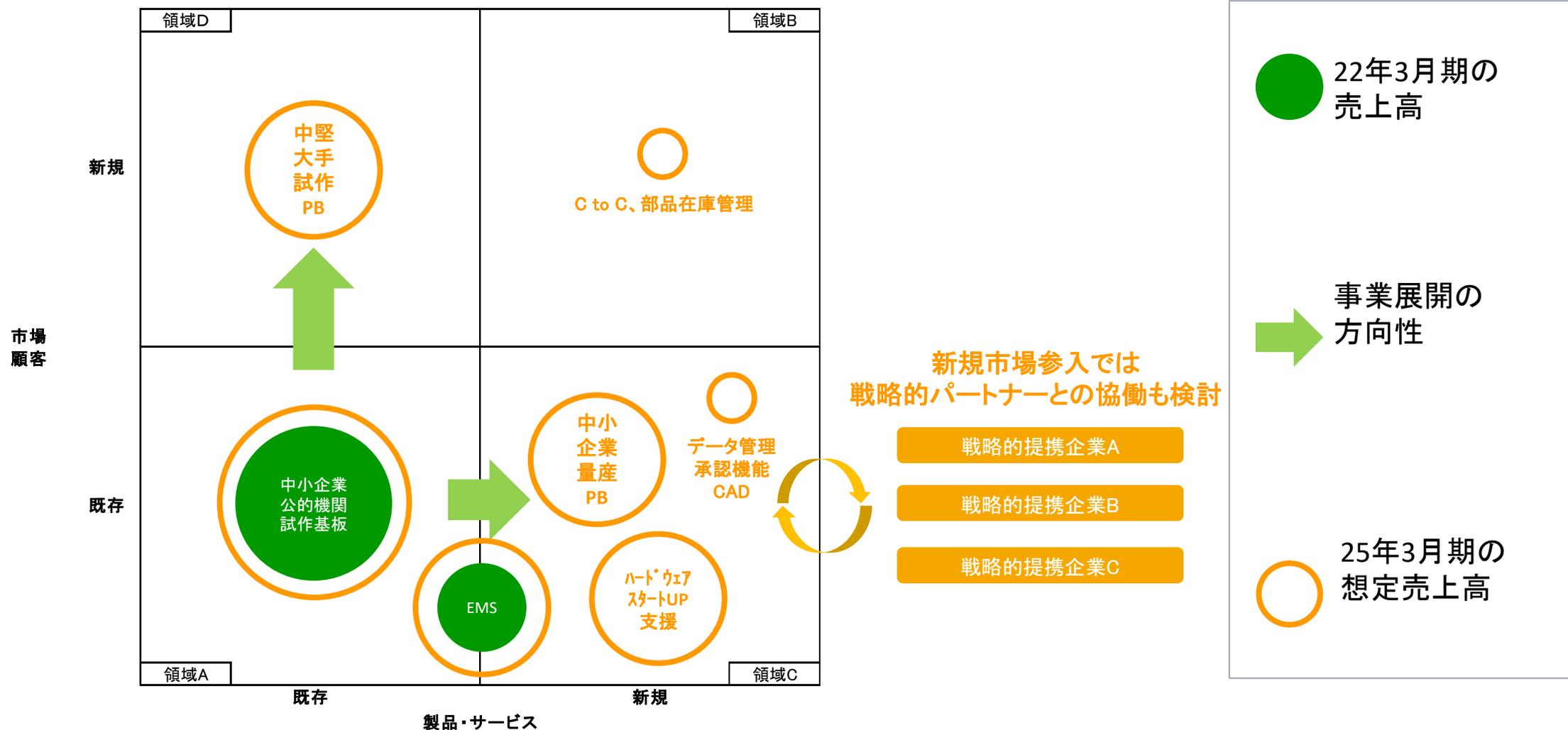
3. 戦略投資の拡大と事業提携の検討

- ・ 「キーパーソン」の獲得、人材育成による人的資本の強化
- ・ 思いを同じくする良きパートナーとの事業提携の検討

4. KPIマネジメント

- ・ 売上成長KPI（売上高、購入客数、単価、事業別シェア、LTV）
- ・ 収益管理KPI（営業利益率、ROE（≒ROIC））
- ・ 品質管理KPI（クレーム発生率、納期遵守率）

第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 事業展開の戦略



第2次中期計画（26年3月期～28年3月期）

「新たな成長の始動ーGUGENプラットフォーム構築 第2章へ」

1. 基本方針

- ・ 第1次中計での基盤強化の結果を活かし、GUGENプラットフォームは、新たな成長に向けて始動。第2次中計では、M&Aを含めた戦略的事業提携を加速させる
- ・ 計画期間中のなるべく早い時期に、プライム市場への上場維持基準を達成する

2. 事業展開の戦略

(1) 存在感あるプリント基板総合EC商社の地位確立

- ・ 大企業・中堅企業のシェア拡大

(2) GUGENプラットフォームの構築 第2章

- ・ EMS事業の売上増大
- ・ 部品調達力の一段の強化と「プリント基板製造EMS企業」としての地位確立
- ・ 「戦略投資」×「戦略的提携」によるサプライチェーン全体での弱点克服

(3) 「第3の事業の柱」のテイクオフ

- ・ 新規事業の拡大・強化
- ・ 企画・開発分野における知的資本・人的資本投資の強化

第2次中期計画（26年3月期～28年3月期）

「新たな成長の始動ーGUGENプラットフォーム構築 第2章へ」

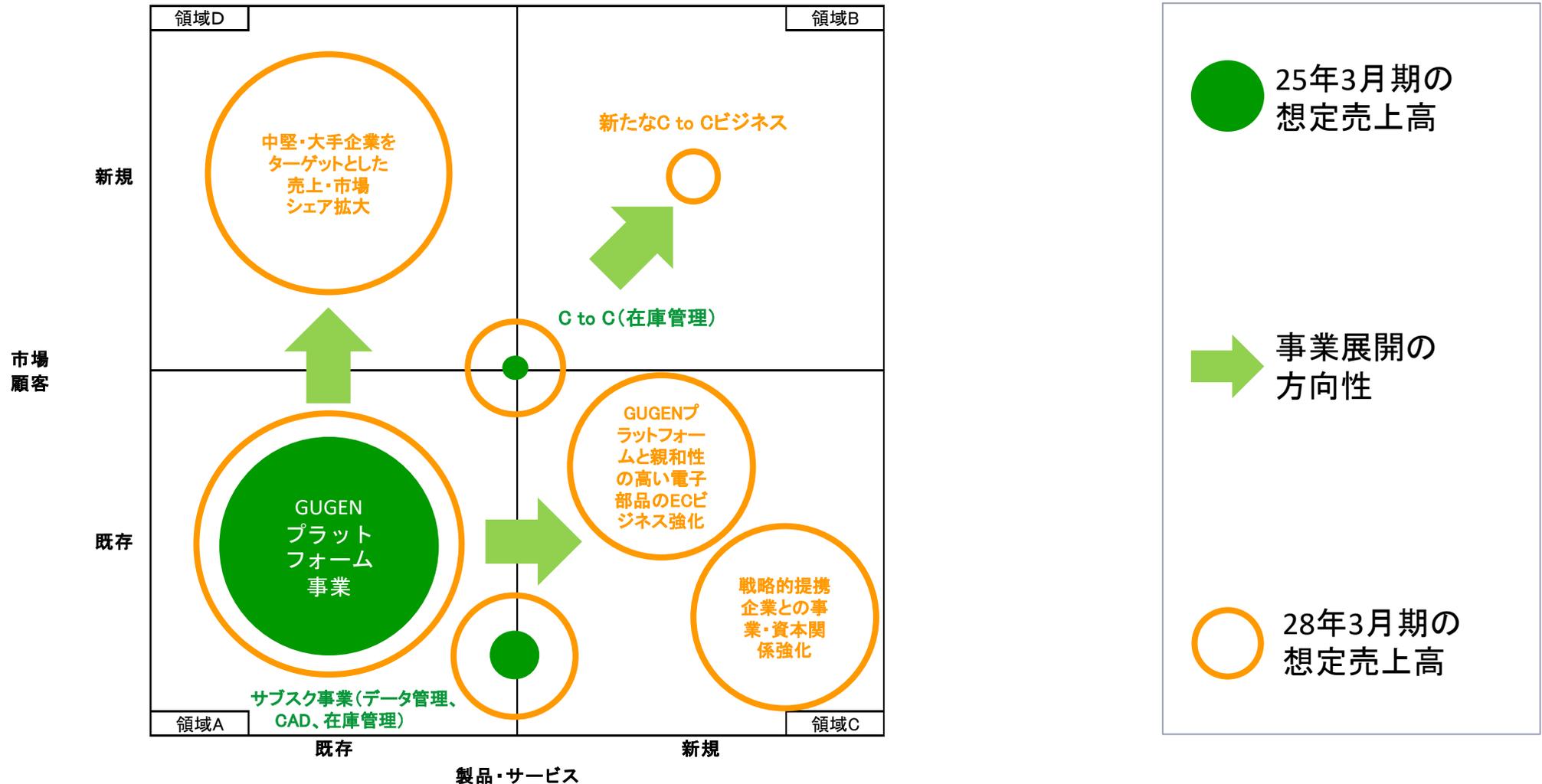
3. 戦略投資と事業提携の加速

- ・ 「戦略投資と事業提携の判断基準」に基づき、M&Aを含めたGUGENプラットフォームの構築を加速
- ・ 「第4、第5の事業の柱」の探索と種まきも実施

4. KPIマネジメント

- ・ 中間目標の営業利益率ターゲット（2028年3月期/第2次最終年度）を15%に設定
- ・ ROICとROEターゲットを15%超に引き上げ
- ・ EBITDA成長率、長期EVAなどをKPIとして設定することを検討
 - a. 投資比率は中期的に15～30%に抑制
 - b. 戦略投資・M & Aなどによる新規事業進出は、中期的なROIC15%超をハードルレートに想定

第2次中期計画（26年3月期～28年3月期） 事業展開の戦略「新たな成長の始動」



第3次中期計画（29年3月期～31年3月期）

「変革への挑戦－GUGENプラットフォームのその先へ」

1. 基本方針

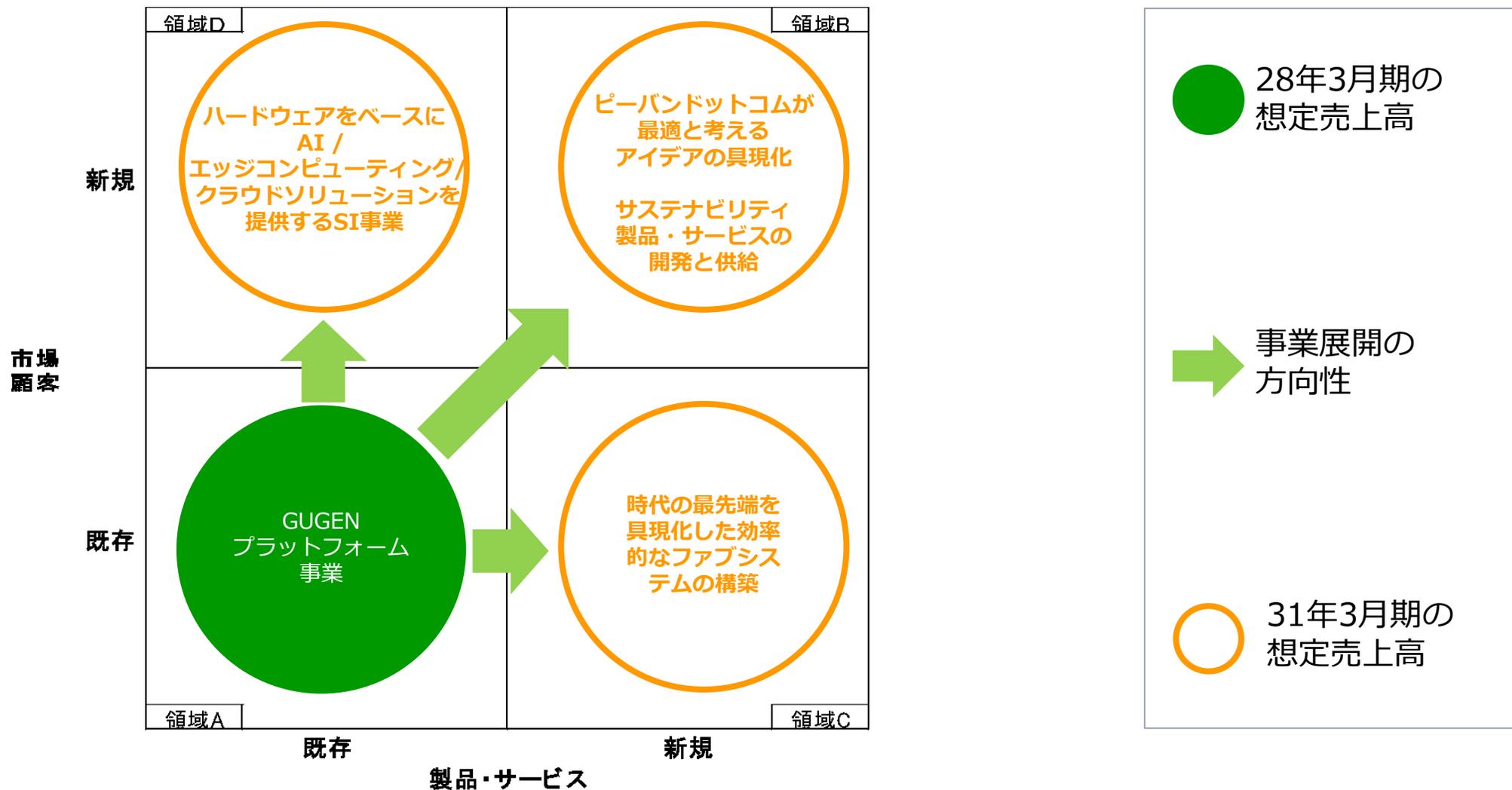
- ・ 「GUGENプラットフォーム」を軸にした、さらにシンプルでわかりやすい製造・サービスの仕組みによる事業成長、そして経済・社会のより良い開発環境の協創
- ・ 「誰でも簡単にアイデアを具現化できる仕組み」の追求、そして持続性ある企業成長、活力ある経済、希望ある社会の同時実現

2. 事業展開の方向性

- (1) ピーバンドットコムが最適と考えるアイデアの具現化
- (2) サステナビリティ課題を解決する製品・サービスの開発・供給
- (3) ハードウェアをベースに、AI / エッジコンピューティング / クラウドソリューションを提供するSI事業
- (4) 時代の最先端を具現化した効率的なファブシステムの構築

第3次中期計画（29年3月期～31年3月期）

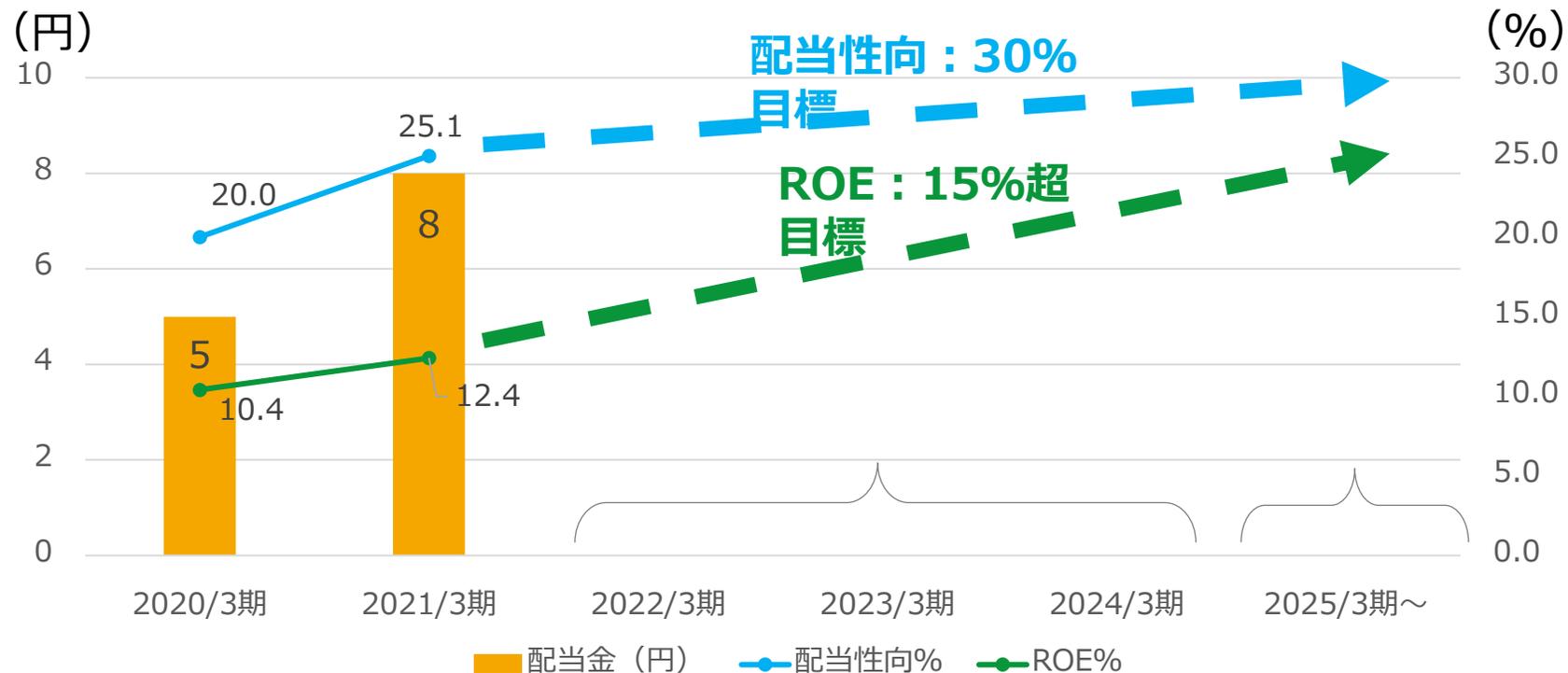
「変革への挑戦－GUGENプラットフォームのその先へ」



成長投資と株主還元

第2次中計期間中に目標とする配当性向30%を実現

- 成長基盤の強化を最重要課題とする第1次中期経営計画では成長投資を優先
- ただし、バランスシートは健全で投資余力は十分にあり、株主還元に向けるキャッシュフローは十分に確保できる見込み
- 第2次中期経営計画期間には、目標とする配当性向30%を実現する予定



3. 適合計画の実現可能性とリスク要因

適合計画の実現可能性

PBRからの検証：回帰分析による理論値の推計

- ・ 回帰分析から得られる2020年度の理論値： 7.2倍 (3.5倍～10.9倍)
 - ・ 売上成長10%+ROIC15%を前提にした理論値： 9.2倍 (5.4倍～12.9倍)
- ⇔ 2020年度実績3.3倍

$$\text{PBR} = 0.381 * \text{売上成長率} + 0.345 * \text{ROIC} + 0.207$$

(t値:2.551) (t値: 2.929)

自由度修正済決定係数： 0.77
標準誤差： 3.74

* 分析対象とした12社は、当社に加えてミスミグループ本社、サンワカンパニー、MonotaRO、アスクル、ラクーンホールディングス、CDW Corp、Cogobuy Group、Zhejiang Netsun、iMarketKorea、IndiaMART

適合計画の実現可能性

売上成長が評価されPBRが上昇した場合は達成可能

2026-28年度 予想純資産		前提PBR		流通株式比率		流通時価総額
30億円	×	3.3倍 (2022年度実績値)	×	65~75%	=	64.4~74.3億円
30億円	×	7.2倍 (2022年度理論値)	×	65~75%	=	141.0~206.3億円
30億円	×	9.2倍 (売上成長10%、ROIC15%前提)	×	65~75%	=	178.8~206.3億円
30億円	×	5.4倍 (売上成長10%、ROIC15%前提、 推計最小値)	×	65~75%	=	105.9~122.2億円

適合計画の実現可能性

成長期待がPER上昇に結びついた場合も達成可能

中期経営計画に基づく流通時価総額の試算

	2020年度実績	第2次中期経営計画目標値
EPS (対20年度増加率)	31.9円	85.3円 (167.5%)
PER	26.0倍	35~40倍
発行済株式数	470万株	474万株 (直近値, 自己株式除く)
時価総額	39.6億円	142~162億円
流通株式比率	52.6%	70%(65%~75%)
流通時価総額	20.8億円	106億円 (PER37.5倍、流通株式比率70%)

想定PERと流通株式比率による流通時価総額シミュレーション (単位: 億円)

		想定PER		
		35.0倍	37.5倍	40.0倍
流通 株式 比率	65.0%	92.0	98.6	105.2
	70.0%	99.1	106.2	113.3
	75.0%	106.2	113.8	121.4

予想PERの前提

直近同業他社実績: 35倍 (3社平均)
 当社中計に基づく推計: 34倍~41倍 (※)

※ 当社中期経営計画の数値を前提にしたDCF法による推計

コーポレートガバナンス体制の強化により 中期経営計画の着実な進展と外生的リスクを管理

当社のコーポレートガバナンス体制の特徴

- 監査等委員会制度を活用した少数精鋭経営に適したガバナンス体制（役員6名、社員33名）
- 業務執行にあたる3名の社内取締役を3名の独立社外取締役3名が監督する体制（独立取締役比率50%）
- 総合電機メーカー、大手銀行、大手証券会社など多様な経歴と業務経験をもつ人材を、独立社外取締役に選任
- 2021年に指名報酬委員会を設置（議長：独立取締役、独立取締役比率75%）

ガバナンス改革の歩み

2018年	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行
2020年	指名・報酬等検討会議設置 社内取締役の報酬体系の検討・改善 取締役会の実効性評価を実施
2021年	指名報酬委員会を設置（議長：独立取締役、独立取締役比率75%） 取締役会のスキル評価開始 サステナビリティ・ワーキンググループ設置（議長：経営企画室リーダー） コーポレートガバナンス基本方針を改訂

当社取締役のプロファイル

	氏名	社内外			委員会委員		主な経歴
		社内外	性別	年齢	指名報酬	監査等	
代表取締役	田坂 正樹	社内	男性	50	○	-	当社創業者
取締役COO	後藤 康進	社内	男性	44	-	-	営業事業部長（現任）、マーケティング・営業部長
取締役CFO	上田 直也	社内	男性	39	-	-	管理部長
監査等委員	赤崎 鉄郎	社外	男性	66	○(議長)	○(議長)	総合電機メーカー出身、事業本部長、他社執行役員、取締役、監査役など歴任
監査等委員	櫛木 一男	社外	男性	72	○	○	大手銀行出身、大手証券会社役員、他社取締役、執行役員、監査役など歴任
監査等委員	鶴 英将	社外	男性	46	○	○	大手証券会社出身、不動産会社役員、他社監査役などを歴任

認識している外生的リスク：経済、産業・技術

項目	具体的事例
基本シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経済成長率は新型コロナ収束に伴う回復後はゼロ成長、ただしDX化の加速などもあり電子部品デバイスの生産は成長を続ける可能性が大 ・ 世界経済の成長は年率3-4%を維持する可能性 ・ 主要国の政策当局は現在の拡張的マクロ経済政策を段階的に調整
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主要リスクは、①感染症拡大、②主要国での債務調整や性急なマクロ政策変更などに起因するグローバル金融危機、③保護貿易政策、等 ・ グローバル金融危機などに起因する大型不況によるエレクトロニクス産業全般での需要急減と長期低迷 ・ 感染症拡大の長期化による半導体等の機関部品の調達難の長期化 ・ 為替レートや原油価格の急激かつ大幅な変動
事業機会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 潜在成長力引き上げに向けて企業のDX化が加速、政府のVB支援、新規分野でのVB増加などにつながる可能性
当社に関連する社会的課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ DXによる全要素生産性の上昇 ・ 成長維持のための起業支援ニーズの高まり ・ 労働力不足・高齢者介助のためのFA・ロボティックスの活用拡大

項目	具体的事例
基本シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢・人口減少社会での成長維持・利便性維持などのため、政府は「Society5.0」政策を加速、AI・ビッグデータ・IoTなどの普及が加速、企業も収益強化などを目的としたDXを加速 ・ 地政学的リスクの高まりを背景に、サイバー、宇宙、電磁波、海洋関連の軍事関連の技術開発が進展 ・ サステナビリティ課題への対応のための技術革新が加速
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ・ 深刻な景気後退や国内政治の不安定化などから、進展すべきDX関連投資や技術革新支援策が進まない可能性 ・ 技術革新に伴う異業種や海外からの新規参入、ターゲット市場におけるハーディングやレッドシー化
事業機会	<ul style="list-style-type: none"> ・ Society5.0全般
当社に関連する社会的課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開発環境のイノベーション ・ Society5.0の普及

認識している外生的リスク：地政学的リスク

項目	具体的事例
基本シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 欧米主要国での民意分断などにより相対的な国力が低下、権威主義国家へのパワーバランスの移行が進展 ・ 新興国における民主化・市場経済化が鈍化し、特に中東・アフリカや中央アジアなどでの政治混乱が加速 ・ 東アジア・東南アジア地域における地政学的対立・緊張の高まり
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東アジア・東南アジアを中心とするサプライチェーンが長期的に分断、韓国・台湾・中国などアジア地域の企業との安定的な取引や部品調達などが困難となる可能性 ・ サイバー攻撃など外部からの不正アクセスによりインターネットが利用不能となる可能性、当社が保有するビッグデータが流出・消失するなどの可能性 ・ 産油国における政治混乱や地政学的リスクによる原油価格高騰、高原油価格の常態化 ・ レアアース、レアメタルなど一部部材の調達困難化・高価格化 ・ 保護主義政策の蔓延による海外からの部材調達にあたっての関税強化
事業機会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経済安全保障政策の進展にあわせた国内生産回帰の加速 ・ 海外競合企業の競争力の低下 ・ 軍事技術関連の需要増加 ・ サイバー攻撃対応のためのITC投資の加速
当社に関連する社会的課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製造業のサプライチェーン重層化・再構築の支援 ・ 経済安全保障の強化

認識している外生的リスク：サステナビリティ課題

項目	具体的事例
基本シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> 地球温暖化に伴う気象激甚化、健康被害、生物多様性危機などの深刻化（以上、物理的リスク）、環境関連税増税、サステナビリティ情報開示の義務化・強化、産業廃棄物処理規制の強化、資金調達困難化（以上、移行リスク）などが段階的に進展 人権意識の高まりによるサプライチェーン全体での現代奴隷利用（強制労働、児童労働等）への罰則強化、職場での多様性・包摂性の社会的要請のさらなる向上
リスク	<ul style="list-style-type: none"> 気象激甚化に伴うサプライチェーンの打撃（提携製造先の工場浸水、物流網の寸断による納期遅れ等） 環境関連税増税に伴う直接・間接の財務的影響（税負担増、資材調達コスト増等） 人権意識の低い権威主義国家との取引困難化
事業機会	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ課題対策のベンチャービジネス増加 国内製造業者の国内サプライヤー優先の進展
当社に関連する社会的課題	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーン全体を通じた温室効果ガス（GHG）の排出量削減（Scope3） プリント基板など電子部品の安全な廃棄、4R（リデュース、リサイクル、リユース、リフューズ）の強化 安全・安心・公正・心地よい職場環境、地域社会の実現

サステナビリティ経営の強化

サステナビリティ・ワーキンググループを設置

最近の主要な取組

2021年3月	経営理念（Mission）、経営目標（Vision）、行動規範（Value）の再検討
4月	中期経営計画検討開始
9月	「長期ビジョンに基づく中期経営計画」の検討開始
10月	<u>サステナビリティ・ワーキンググループ設置</u>
11月	<u>サステナビリティ基本方針策定</u>
12月	当社のマテリアリティ（重要性）とマテリアル・イシュー（重要課題）の検討開始 中期経営計画「ピーバンドットコムが切り開く2030年の世界－長期ビジョンに基づく中期経営計画」策定（サステナビリティ課題を経営戦略と経営計画に一部反映）
今後の対応	できるだけ早期のTCFD提言への賛同、「指標と目標」、「戦略」の設定に向け準備を進める

ピーバンドットコムが考えるマテリアリティ

課題	マテリアリティ候補	対応するSDGs
環境課題	事業活動による環境への負荷低減 資源のリサイクル、廃棄物の削減 製品含有化学物質の管理 生物多様性・自然資本の保全	   
社会課題	差別やハラスメントの防止、基本的人権の尊重 安心・安全・公正で働きがいある職場環境の整備 健康で豊かな生活への貢献（ウェルビーイング） デジタル技術による成長促進と課題解決	   
事業活動	製品・サービスの品質の向上 安定的な調達・供給 責任あるサプライチェーンの管理 個人情報管理と情報セキュリティ対策	  
経営基盤	確固たるコーポレートガバナンス体制の堅持 複合化・複雑化するリスクへの対応、危機管理 知的資本と人的資本の強化 法令遵守、コンプライアンス	 
価値協創	すべてのステークホルダーとの価値協創 持続可能な開発をサポートするためのプラットフォーム提供 事業活動を生かした社会貢献活動	 

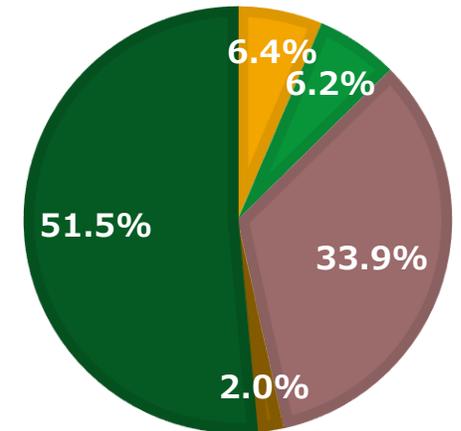
株式会社ピーバンドットコム

2002年4月創業、少数精鋭運営のプリント基板EC商社

社名	株式会社ピーバンドットコム
本社	東京都千代田区五番町14 五番町光ビル4F
資本金	174,598千円（2021年9月末時点）
従業員	33名（正社員28名・臨時雇用5名）
事業内容	プリント基板のEコマースサイト 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
代表者	<p>代表取締役 田坂 正樹</p> <p>・略歴</p> <p>1971年 東京都日野市で生まれる</p> <p>1995年 多摩大学 経営情報学部 卒業</p> <p>1995年 株式会社ミスミ入社、EC事業立上げに参画 (現：ミスミグループ本社 証券コード9962)</p> <p>2000年 同社退社、複数企業の事業立上げに関与</p> <p>2002年 当社設立</p> <p>2017年 東証マザーズ上場</p> <p>2019年 東証1部に市場変更</p>



株主構成2021/9末



- 金融機関
- 金融商品取引業者
- その他法人
- 外国法人等

	株主名	保有割合 %
1	株式会社インフロー	32.8%
2	田坂 正樹	10.0%
3	日本スタートアップ信託銀行	5.4%
4	楽天証券	2.2%
5	加藤憲一	2.0%

開発環境をイノベーションする

Innovation for products development.

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。本資料は、投資勧誘目的で作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の記述に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えください。

IR お問い合わせ：ピーバンドットコム IR担当 メールアドレス：ir@p-ban.com TEL 03-3265-0343