

# 2024年3月期 第1四半期 決算補足資料

株式会社ピーバンドットコム  
(東証プライム・証券コード：3559)

2023年8月10日

- 1. 2024年3月期 第1四半期決算概要**
- 2. 事業戦略**
- 3. ご参考資料**

# 2024年3月期 第1四半期決算概要

---

## 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**

# ビジネスモデル：プリント基板ECから進化したモノづくりを支えるプラットフォームビジネス

モノづくりの上流から下流までを一気通貫する「GUGENプラットフォーム」

## 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 —



# ビジネスモデル：差別化されたサービスと 高効率経営による収益性の高いビジネスモデル

4つの高収益ポイントで、**営業利益率15%※**をターゲット  
収益性の高いビジネスモデルが実現

※経産省調査による卸売業の売上高営業利益率平均は2%程度

高単価

安価な海外ECとの  
価格競争を回避  
高品質+利便性の高い  
オンリーワンサービス

設備投資  
ゼロ

自社工場を持たず  
協力工場と提携  
商材拡充に伴う  
設備投資が不要

人件費  
少

自社webシステムで  
受発注を効率化  
少人数の運営体制

広告宣伝費  
少

ユーザー獲得の  
4割が口コミ  
広告宣伝を最小限に  
認知拡大が可能

# 2024年3月期 第1四半期総括

(数字は前期比)

## ■ 事業の状況

### 実装サービス利用増と基板製造の単価増で、売上6.5%増加

- ・ 主力の基板製造サービスが売上続伸、**1案件ごとの売上の単価が増加**
- ・ 部品実装サービスの**リニューアル**や、**PR活動が奏功し、利用が増加** ※24ページ参照
- ・ **トップライン成長のため人材投資**をし、販管費は6.1%増
- ・ 営業利益は30百万円、前年並みで推移

## ■ 市場環境

### 産業用電子機器の生産額は前期比増の傾向が続く

- ・ 電子部品不足の影響は緩和
- ・ 2023年1～4月の産業電子機器生産額は前期比107%と復調

# 2024年3月期 第1四半期業績結果（累計）

売上高  
**470百万円**  
(前年同期比+6.5%)

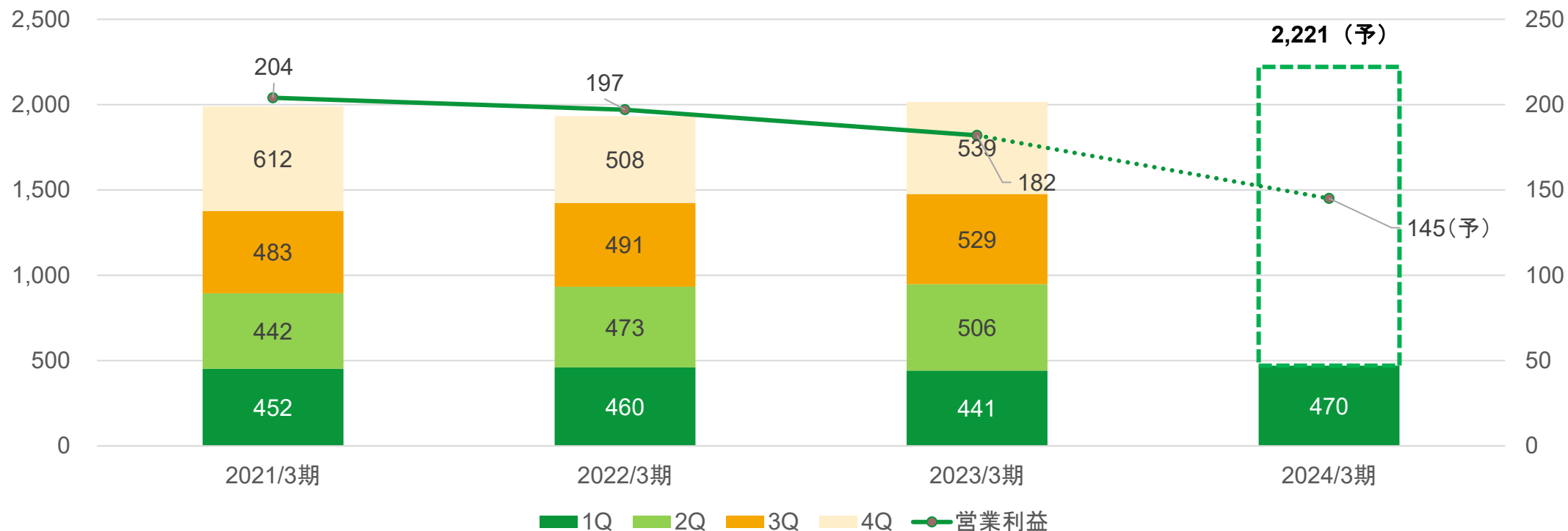
売上総利益  
**155百万円**  
(前年同期比+3.8%)

営業利益  
**30百万円**  
(前年同期比△4.9%)

当期純利益  
**19百万円**  
(前年同期比△4.7%)

(単位：百万円)

### 売上高 / 営業利益推移

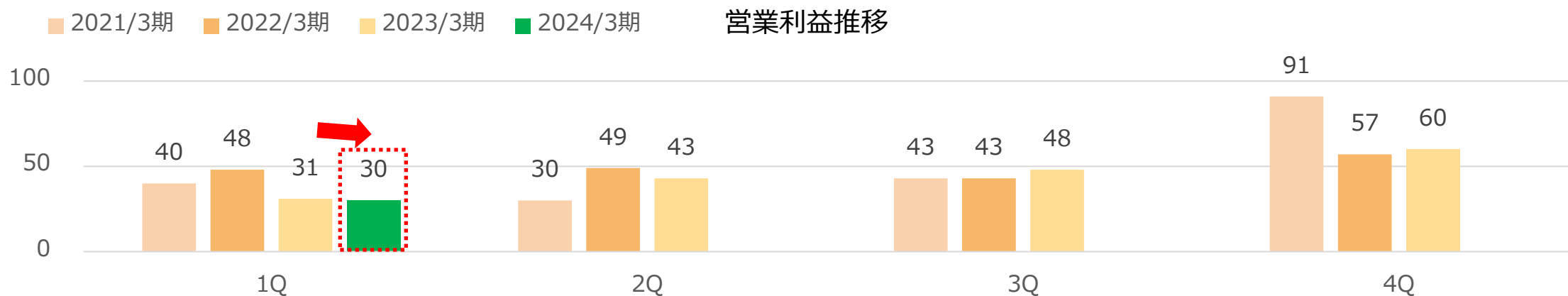
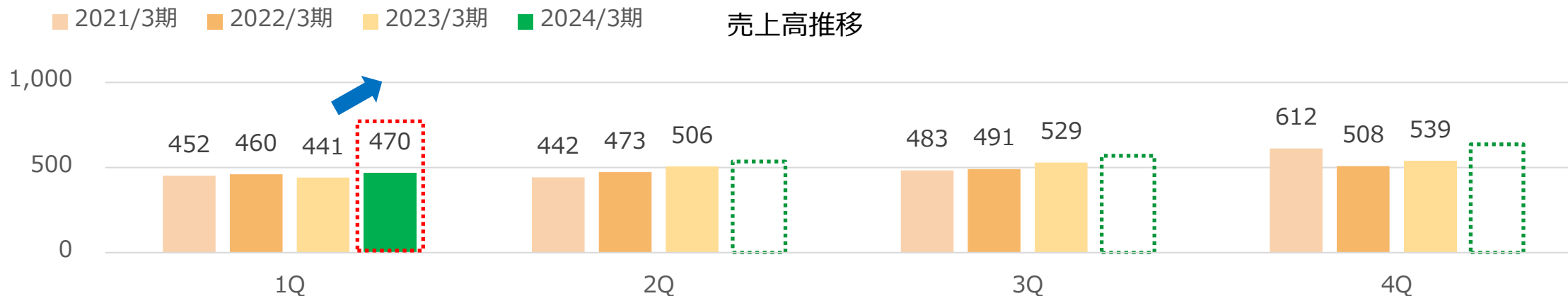




# 2024年3月期 第1四半期業績結果（四半期推移）

前期1Qは厳しい立ち上がりだったが、**事業環境の改善**もあり**売上高は前期比増で推移**  
**人材投資**で販管費が増加するが、**営業利益はほぼ前年並み**

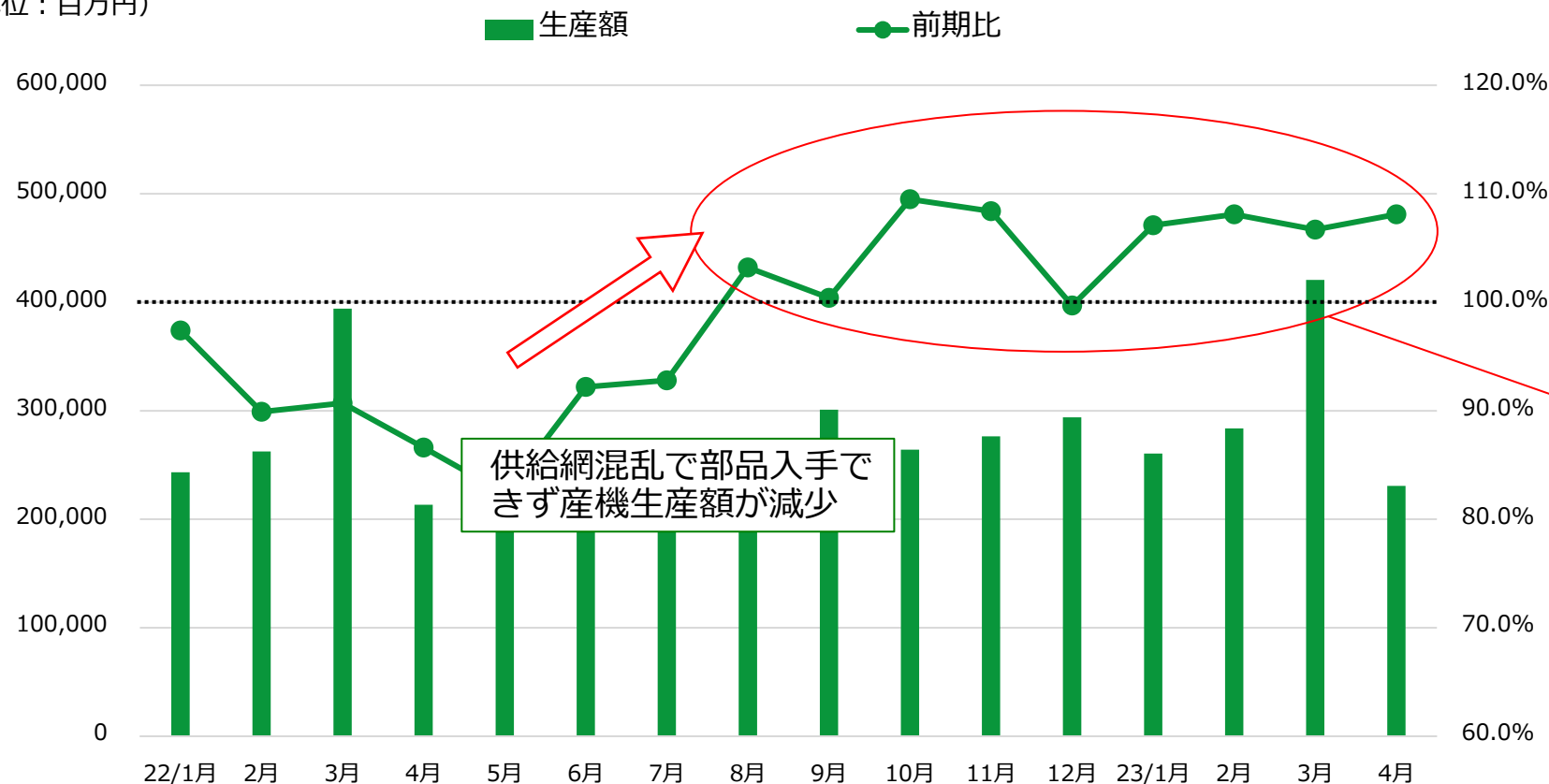
(単位：百万円)



# 市場環境（産業電子生産実績）

電子部品不足の影響は**緩和**され、産業用電子機器の生産額は**前期比増の傾向**が続く

(単位：百万円)



供給網混乱で部品入手できず産機生産額が減少

電子部品の用途によって供給の偏りがあるものの全体的に正常化が進む

**2022年下半期から産業用機器の生産は前期成長を継続している**

# 2024年3月期 第1四半期 損益計算書

10%成長に向け**人材投資を進め**販管費増加したが、**増収により営業利益は前年並み**

(単位：百万円)	前年同期 実績	売上比 %	2023/3期 実績	売上比 %	前年同期比 %	2024/3期 期初予想
売上高	441	-	470	-	+6.5%	2,221
売上総利益	149	33.9%	155	33.0%	+3.8%	727
販売管理費	118	26.7%	125	26.6%	+6.1%	582
営業利益	31	7.2%	30	6.4%	△4.9%	145
当期純利益	20	4.7%	19	4.2%	△4.7%	100

# 2024年3月期 第1四半期 貸借対照表

- M&Aなどの事業拡大に向け、資金面で豊富な選択肢（現預金、資金調達余力）
- 自己資本比率83.1%

単位：百万円	資産	2023年3月	2023年6月	負債・資本	2023年3月	2023年6月
	<b>流動資産</b>	<b>1,326</b>	<b>1,290</b>	<b>流動負債</b>	<b>279</b>	<b>233</b>
	現預金	1,051	1,018	買掛金	190	165
	売上債権	276	239	未払法人税等	26	5
	商品	20	16	<b>固定負債</b>	<b>15</b>	<b>14</b>
	<b>固定資産</b>	<b>167</b>	<b>176</b>	資本金	178	181
	有形固定資産	11	11	利益剰余金	1,106	1,089
	無形固定資産	53	55	自己株式	△198	△198
	投資その他の資産	102	109	<b>純資産合計</b>	<b>1,231</b>	<b>1,219</b>
	<b>総資産</b>	<b>1,526</b>	<b>1,467</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,526</b>	<b>1,467</b>

# 事業戦略

---

# 「2030年にありたい姿」実現に向けた長期ビジョンに基づく中期経営計画（第1次～第3次）の基本方針



# 第1次中期経営計画の計画数値

		第1次中期経営計画	
		24年3月期 (当期計画)	25年3月期 (来期計画)
売上高	(億円)	22.2	24.4
営業利益	(億円)	1.4	2.0
純利益	(億円)	1.0	1.4

## 主要KPI

売上高成長率	(%)
営業利益率	(%)
ROE	(%)

年率+10%

10%以上

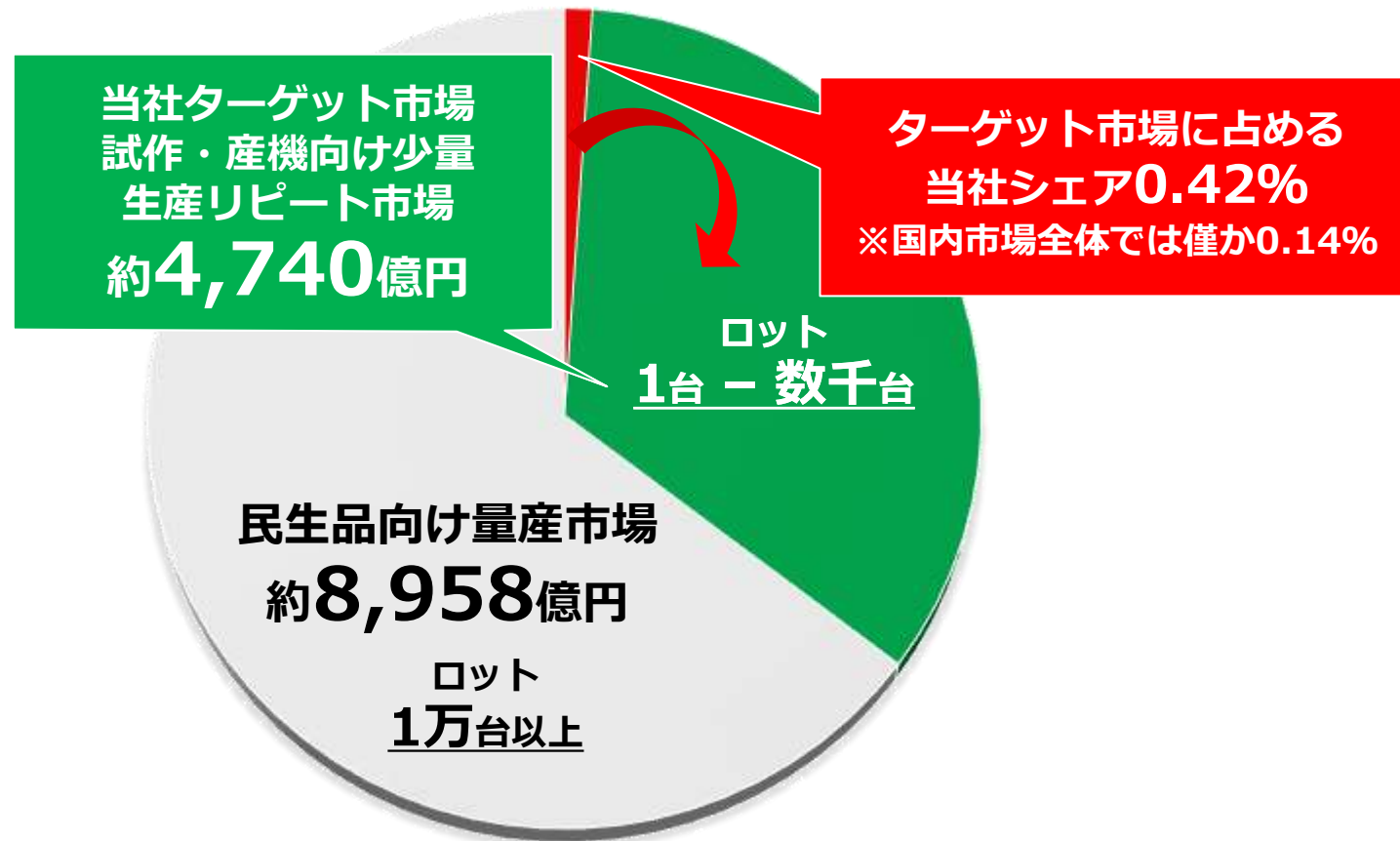
12.5%以上

トップラインの成長を優先した  
事業戦略で、年成長率+10%を  
必達とする

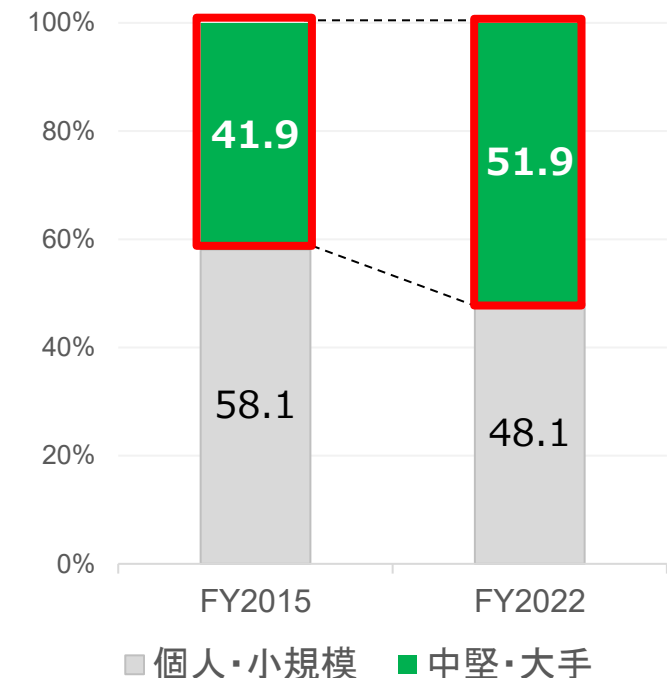
# 国内プリント基板市場の市場規模 (TAM)

## ターゲット市場 (試作・産機向け) に占める当社シェアは0.42%

まだ多くの受注拡大余地がある



競争力ある「試作基板分野」から  
中堅・大手企業の取込みを推進  
⇒当社の顧客規模別売上構成は  
大手・中堅企業が5割まで拡大  
「中小企業向け試作」からの転換期



電子回路基板、電子回路実装基板の国内市場規模



### 第1次中期経営計画（23/3期～25/3期）のコンセプト「飛躍に向けての基盤構築」

#### 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

#### 事業展開の戦略

- ①プリント基板事業の拡大  
一番使いやすいP板.comをテーマに、web注文手続きの刷新  
webシステムの「仕組み」×「人」による顧客に寄り添ったサポートで  
クライアントのニーズを深掘り
- ②EMS事業のテイクオフ  
特殊技術を保有するスタートアップとの連携  
エンジニアリングネットワークを強化し、「安定的な量産体制」構築
- ③「第3の事業の柱」の探索と種まき  
既存事業とシナジーある新規事業の発掘・拡大

## ①プリント基板Eコマース事業の拡販

「**仕組み（知的資本）×人（人的資本）**」のハイブリッド化により  
**大手・中堅市場シェア拡大**を図る

### 「知的資本」の強化

#### ①ユーザビリティの向上

「**一番使いやすいP板.comへ**」をテーマに、WEBサイトのUI/UX※リニューアルを遂行

※UI：ユーザーとサービスなどをつなぐもので、目に触れるものすべて

※UX：ユーザーが商品やサービスを通じて得られる体験

#### ②BtoB取引におけるDX支援機能の向上

EDI※の連携や、環境対応書類・検査証明書などのWEB発行で、

**大手・中堅企業の取引要求に対応** ※EDI：企業間商取引に用いられる電子データの自動交換

### 「人的資本」の強化

クライアント対応に人材をシフト

人によるきめ細やかなサポートで**お客様それぞれのニーズに適合し、同一企業内におけるサービスの水平展開**を図る

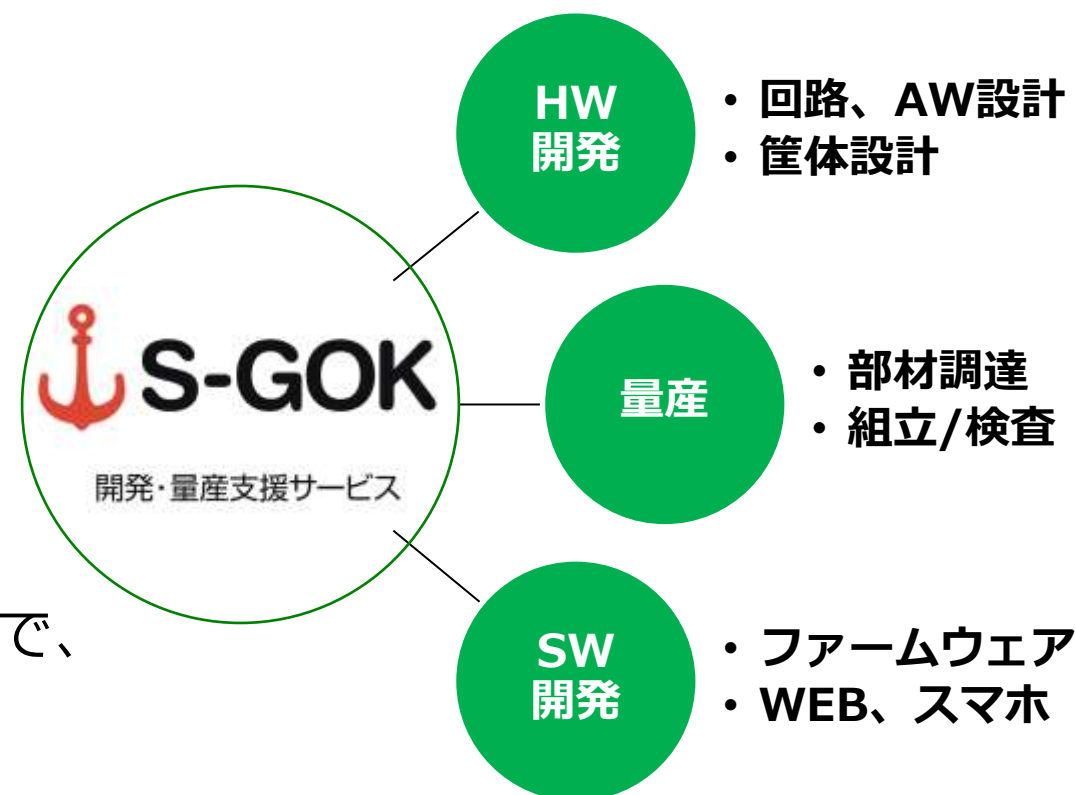
2023年上半期から「P板.com EMS」を  
**開発・量産支援サービス「S-GOK（スゴック）」**としてリブランド

- ・より上流の工程から
- ・より広範囲のサービスを

P板.com事業で培ったハードウェア設計、基板製造、部品実装、筐体設計、組立などのサービスをトータルで提供

事業プランのコンサルティングをはじめ、ハードウェア開発支援、量産化支援、WEBやスマホアプリのソフトウェア開発まで、お客様を総合的にサポートします

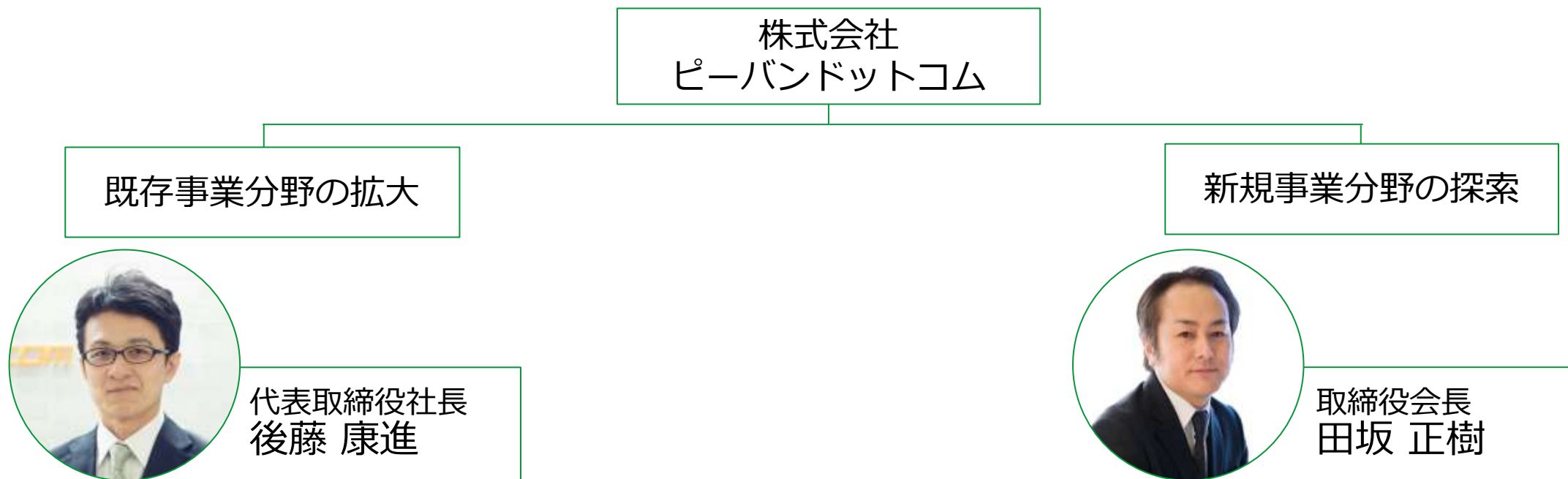
開発・量産支援サービス「S-GOK」



## ③ 「第3の事業の柱」の探索と種まき

既存事業の拡大と新しい事業創出活動を加速させるため、**経営体制を変更**※  
「**両利きの経営**」で既存・新規事業分野の両立を行う

※2023年6月27日に異動



2011年より事業統括として従事、  
代表として**施策実行を加速**させる



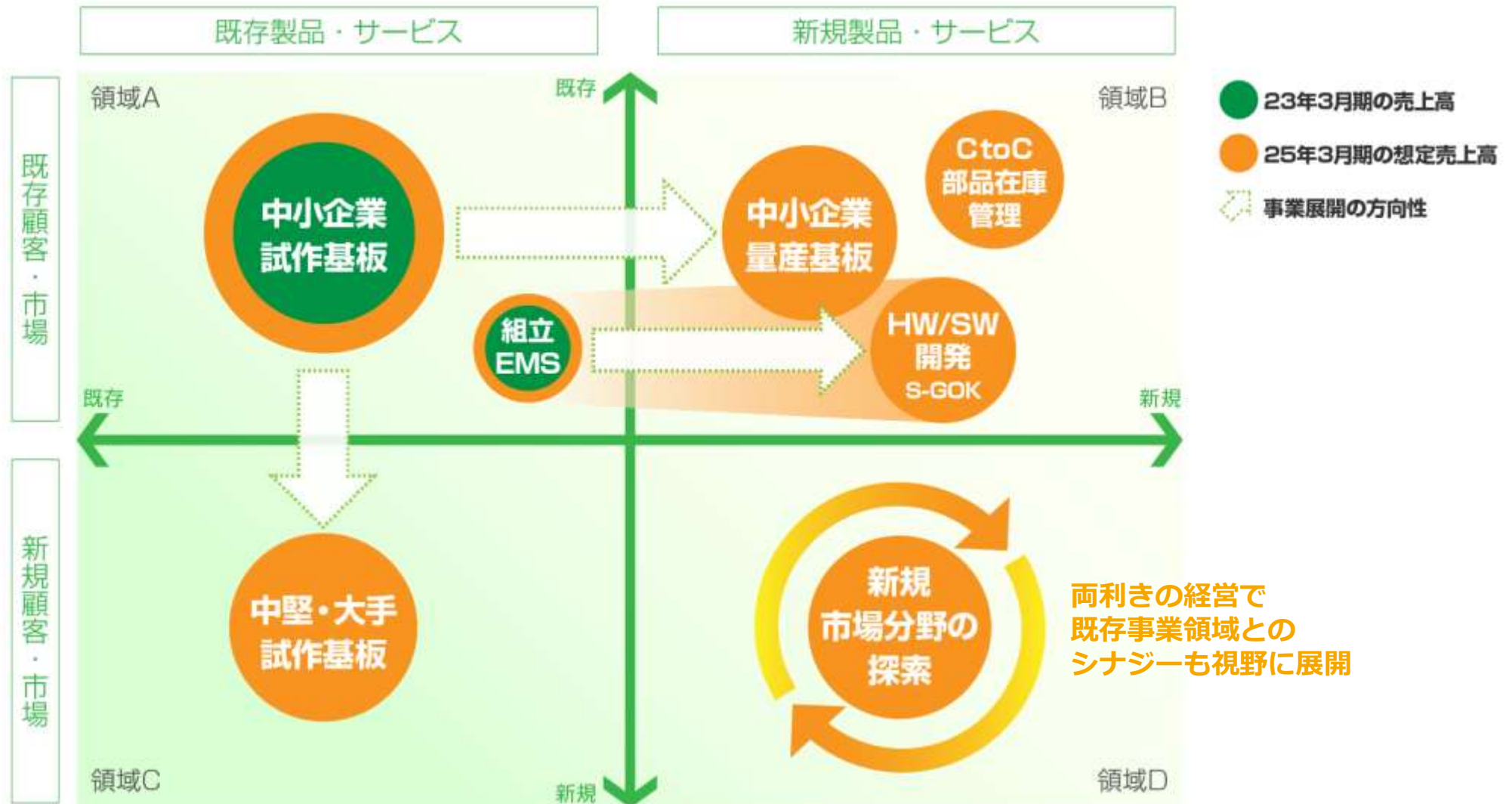
プリント基板Eコマース



開発・量産支援サービス

事業創出のパイオニアとして培ってきた実績と、  
**社外ネットワークを活用**し、事業規模拡大に最も重  
要な**新規の事業分野の探索、立ち上げ**に注力

# 第1次中期経営計画の事業展開図



# ご参考資料

---



## 6月6日 基板設計サービス ダイレクト相談窓口リリース

### 基板設計サービス ダイレクト相談窓口

- ☑ エンジニア（設計技能士）が直接対応
- ☑ 隣シミュレーションも柔軟に対応  
SI/PI/EMIシミュレーションもご相談ください
- ☑ 量産の設計ノウハウを試作にも
- ☑ お客様固有の設計基準でもOK



お客様が「基板設計サービス」を利用されるにあたってお悩みや心配事を経験豊富なプリント配線板設計技能士の資格を有するスタッフが直接サポート

民生品から産業機器・車載向けなど、様々な仕様のアートワーク設計について、お客様の疑問を解消しながら、基板設計サービスの利用障壁を下げることを目的としたサービス

▶ [基板設計サービス ダイレクト相談窓口](#)

## 部品実装サービスのPR、サービス改善



### 「部品実装サービス導入セミナー」

部品実装サービスに焦点を絞り、初めてのお客様にもわかりやすくサービス内容やWEB見積の操作方法、注文方法についてご案内。

主力の製造サービスをご利用いただくお客様を実装サービスにも誘導し、クロスセルにつなげる。

### ▶ [部品実装サービス導入セミナー](#)



### 「部品実装サービスの価格適正化」

実装方法、部品種別による精緻な分析をもとに、価格・納期の見直しを実施。

より適正な見積価格が提示できるようになり、サービス利用の増加に貢献。

さらに、WEB見積の入力項目を簡略化し、利便性の面もブラッシュアップ。



## 7月7日 開発・量産支援サービス S-GOKサービスページβ版公開

「P板.comEMS」をリニューアルし、サポート範囲を拡大して始動。  
ものづくりの上流から下流までを伴走型でフルサポート！

スゴックで開発や量産が身近になる  
すごく頼れるパートナーがいる

プリント基板EC  
国内シェアNo.1  
P板.com  
新サービス登場！

取引実績27,800社のお声から生まれました  
ものづくりの上流～下流までフルサポート

ハードウェア開発 量産支援 アプリ開発

資料ダウンロード

ご相談はこちら

ハードウェアの開発・量産、WEB・スマホアプリ開発でこんなお悩みありませんか？

- 「企画があるので、商品化したい」
- 「開発リソースが足りない」
- 「試作が終わって、量産を検討中」
- 「WEBやスマホのアプリも開発したい」
- 「購買・生産窓口を一本化したい」

あなたのものづくりを伴走型でフルサポートします。

▶ [開発・量産支援サービス S-GOKサービスページ](#)

# 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	181,317千円（2023年7月末時点）
従業員	38名（正社員34名・臨時雇用4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）を中核事業とした "GUGENプラットフォーム"の運営
代表者	<p>代表取締役社長 後藤 康進</p> <p>略歴</p> <p>2004年 11月 当社入社</p> <p>2011年 4月 COO（事業統括）</p> <p>2015年 6月 取締役COO就任 マーケティング・営業部長</p> <p>2018年 4月 取締役COO営業事業部長</p> <p>2021年 6月 取締役COO 件 営業事業部長 事業部門管掌</p> <p>2023年 6月 代表取締役社長就任（現任）</p>



### 株主情報 （2023年3月末時点）

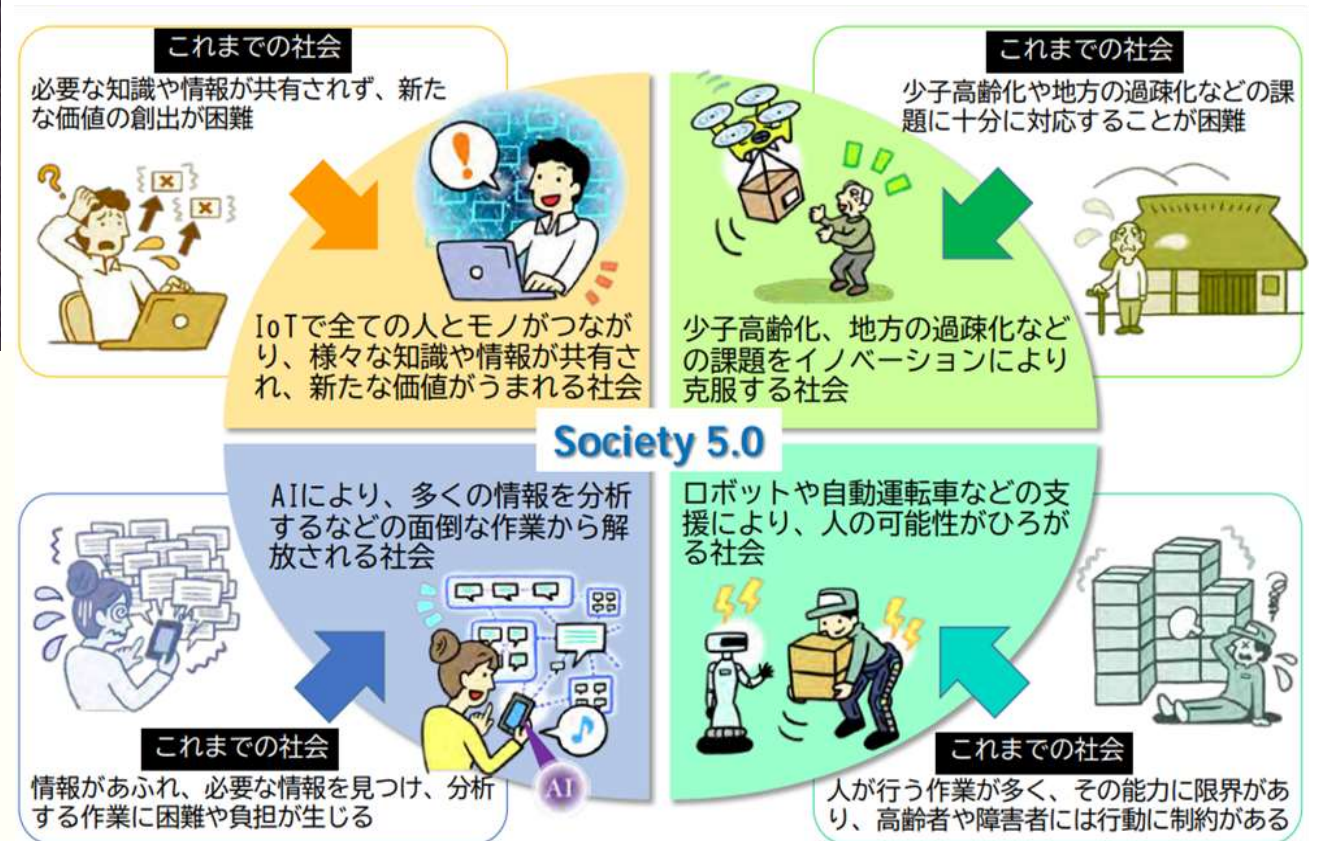
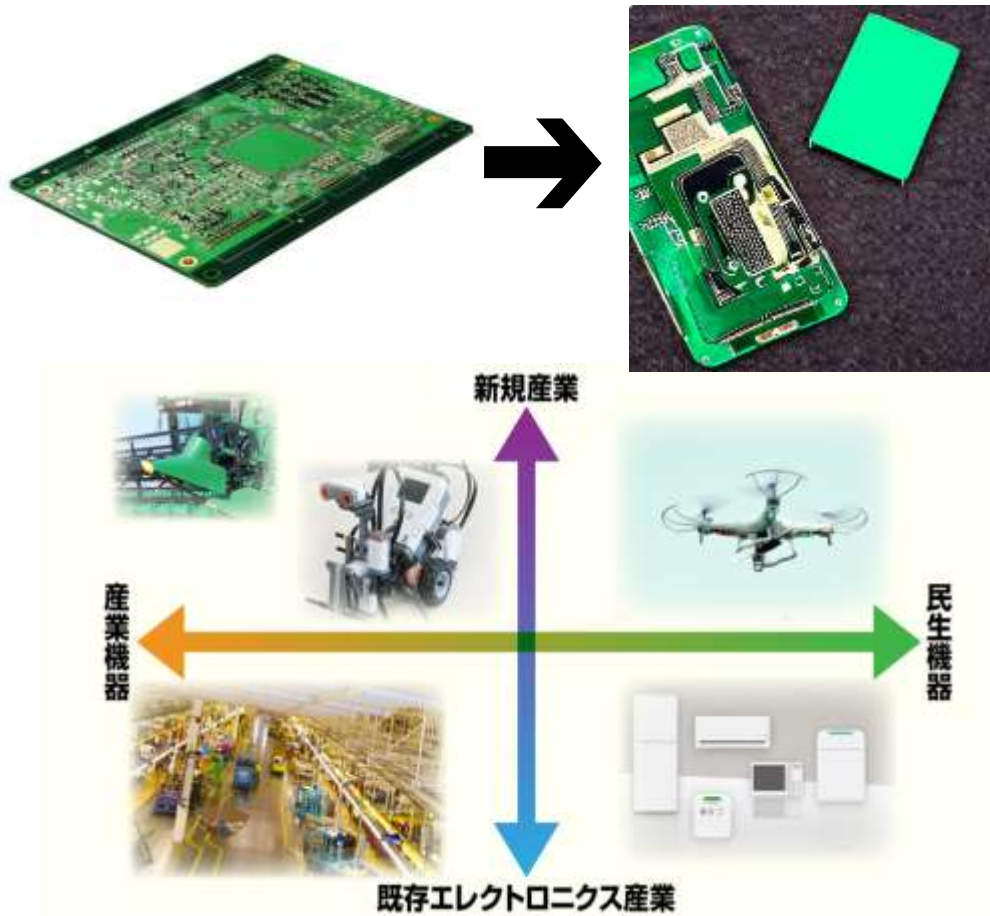
発行済株式総数	4,925,206株
株主総数	4,801名

### 主要株主

	株主名	保有割合 %
1	株式会社インフロー	33.76%
2	田坂 正樹	11.24%
3	日本スタートラスト信託銀行	4.36%
4	加藤憲一	2.17%
5	株式会社日本カストディ 銀行（信託口）	1.24%

# 当社の取り扱うプリント基板とは

プリント基板は**“あらゆる電子機器”**に**必ず使用され**、私たちの生活を支えるとともに  
 これからの新たな社会を切り開くために不可欠な製品。**すべてオーダーメイド**が特徴



出展：内閣府ホームページ



# ピーバンドットコム の歩み： 当社の原点であるECサイト「P板.com」

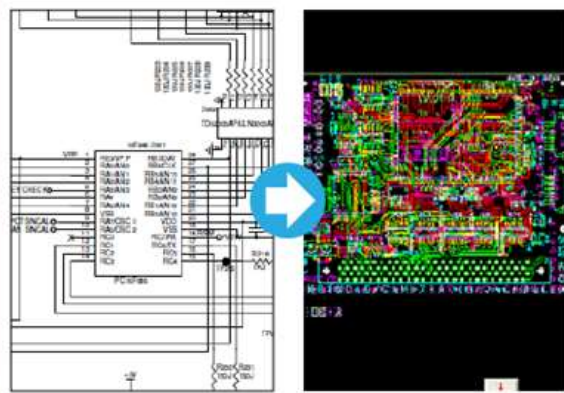
## 国内最初のネット通販によるプリント基板発注サービス

「ワンストップ・ソリューション」を提供し、**資材調達**の工程を劇的に改善  
5G、ウェアラブルなど新技術に対応する次世代基板（フレキ、アルミ、高多層）も採用

### プリント基板の 設計サービス

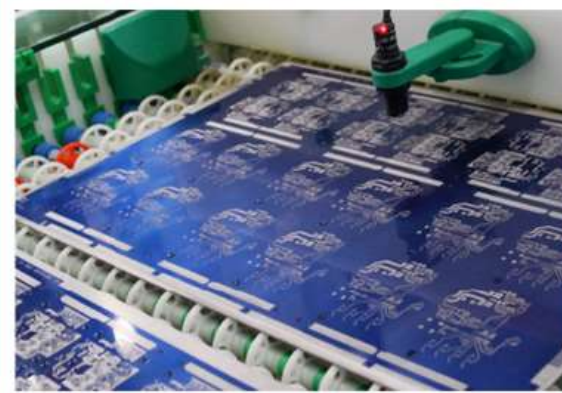
(無料CAD提供サービス含む)

電子回路図からプリント基板のレイアウト  
データを設計



### プリント基板の 製造サービス

基板から不要な銅を除去し、レイアウトデ  
ータ通りに基板を製造



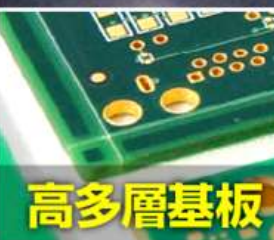
新技術に合わせた  
次世代基板



フレキ基板



アルミ基板

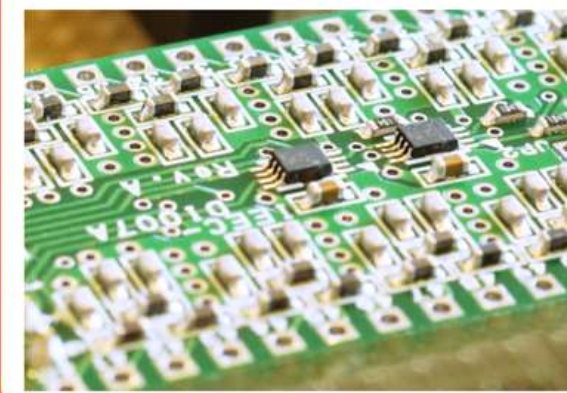


高多層基板

### 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)

基板の上に電子部品を取付ける。技術者の  
手作業による実装と機械実装を使い分け



# ピーバンドットコム ECサイト「P板.com」の特徴

## 1-Click見積システムで、納期と費用を瞬時に回答

『**イニシャルコスト無料**』で、安価で高品質なプリント基板が1枚から製造できる

〈従来の購買方法〉

営業マンとの対面交渉で見積提示、発注に至る



仕様・価格交渉など、開発者の負担が大きい  
もっと手軽に基板の作成を行いたい!

価格が不明瞭で、交渉はメーカー主導

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



明朗会計で、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



幅広い産業の発展に貢献

新成長分野での企業を支援



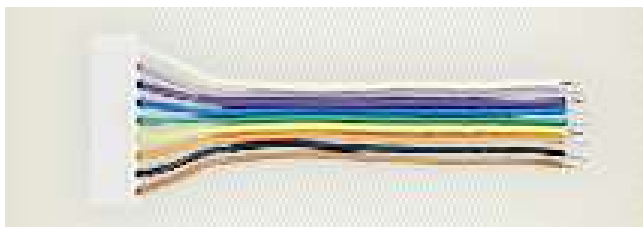
+



分散された顧客層の中で、特に多くを占めるのが**産業機器系**  
その中でも**計測・測定機器**、**通信機器**、**半導体設備関連**は不動の上位

## お客様のニーズに合わせ、プリント基板周辺商材の取扱を拡大

- ・ 2014年～**筐体・ケース製造サービス**、2016年～**ハーネス加工サービス**
- ・ 2021年～**筐体の製造工法・追加工の仕様を大幅に拡大**



ハーネス加工

『ワイヤーハーネス』  
機器と機器をつなぎ、電気信号を  
伝える役割

カーエレクトロニクスにも  
多く利用される。

**1本から量産まで**対応。



メタルマスク製造

『メタルマスク』  
プリント基板の表面に電子部品を  
実装する際に必ず使用する補助工具

高精度・高品質のプロダクト向け、  
安価なパーソナル向けを  
**用途に合わせて発注可能。**



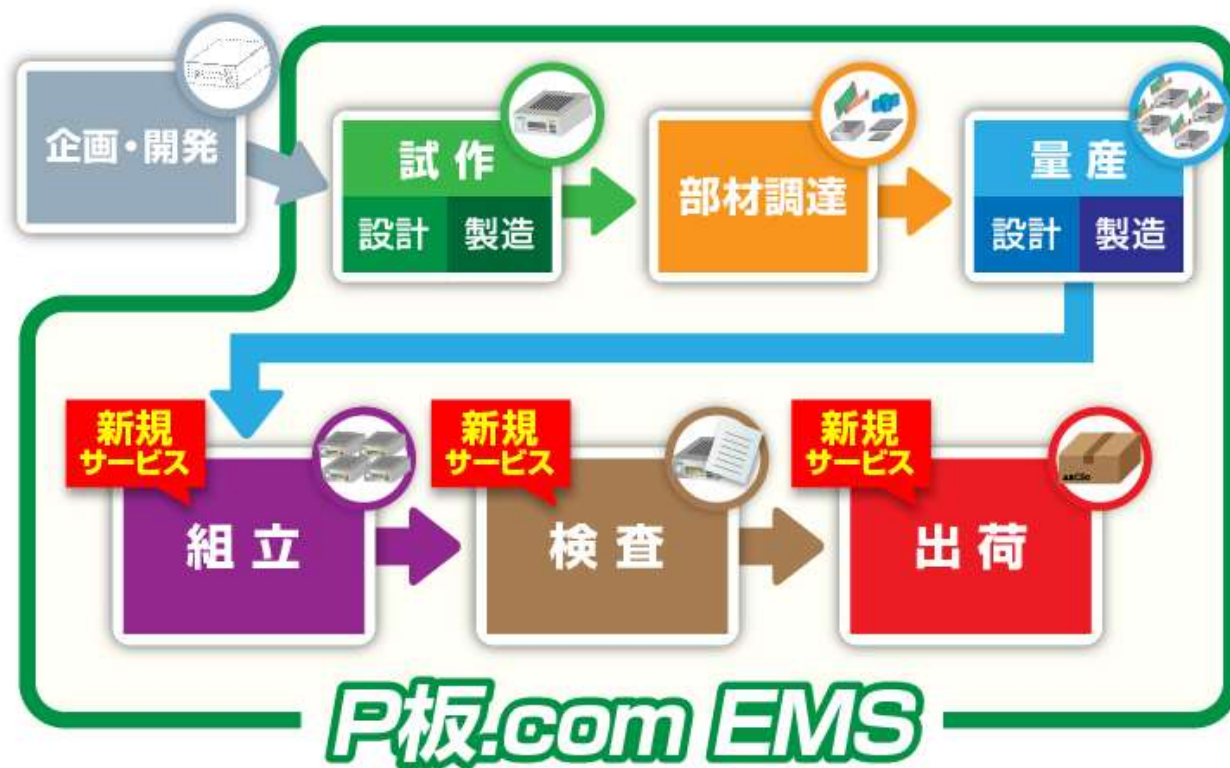
筐体・ケース加工

『筐体（きょうたい）』  
電子機器などを中に収める箱

製品の用途や予算、スケジュール  
に応じ、様々な加工方法から  
**最適コースをご提案し製造、加工**

# ピーバンドットコム の歩み： EMS事業に進出

- 2020年に製品の設計から完成・出荷までのモノづくりにおける一連のプロセスである **P板.com EMS※サービス**を開始  
※EMS：Electronics Manufacturing Service=電子機器製造受託サービス



基板EC事業に続く  
第2の事業の柱として  
事業の成長ドライバーへ



# ビジネスモデル： ピーバンドットコム の7つの強み

1. ニッチトップ： ネット通販形態の試作プリント基板で**圧倒的シェア**
2. 利便性： **24時間365日発注可能**
3. 信頼性： **納期遵守率99%を維持**
4. 高品質： **ISO9001規格認証**に裏付けされた高品質製品・サービス
5. 多商材： **新技術に対応可能な次世代基板、ハーネス（ケーブル）、筐体（ケース）の取扱**
6. 持たない経営： ファブレス経営により**高い資本収益性を維持**
7. 顧客基盤： **取引実績28,000社** ※2023年6月時点

# ビジネスモデル：GUGENプラットフォームによる 企業成長と社会課題解決の実現

メーカーの「顧客獲得工数」、ユーザーの「資材調達工数」を削減  
GUGENプラットフォームで、企業成長と社会課題解決を同時に実現

- ・（メーカーの利点）営業コスト・手間を省略し、Web上で安定的に受注可能
- ・（ユーザーの利点）見積り交渉不要、ワンストップでスピーディーな資材調達

## メーカー 国内外30社

- ☑ 集客の営業コスト不要
- ☑ 見積り作業なくなる
- ☑ 安定した受注が見込める
- ☑ 統一された仕様で効率的に製造



納品遵守率99%超

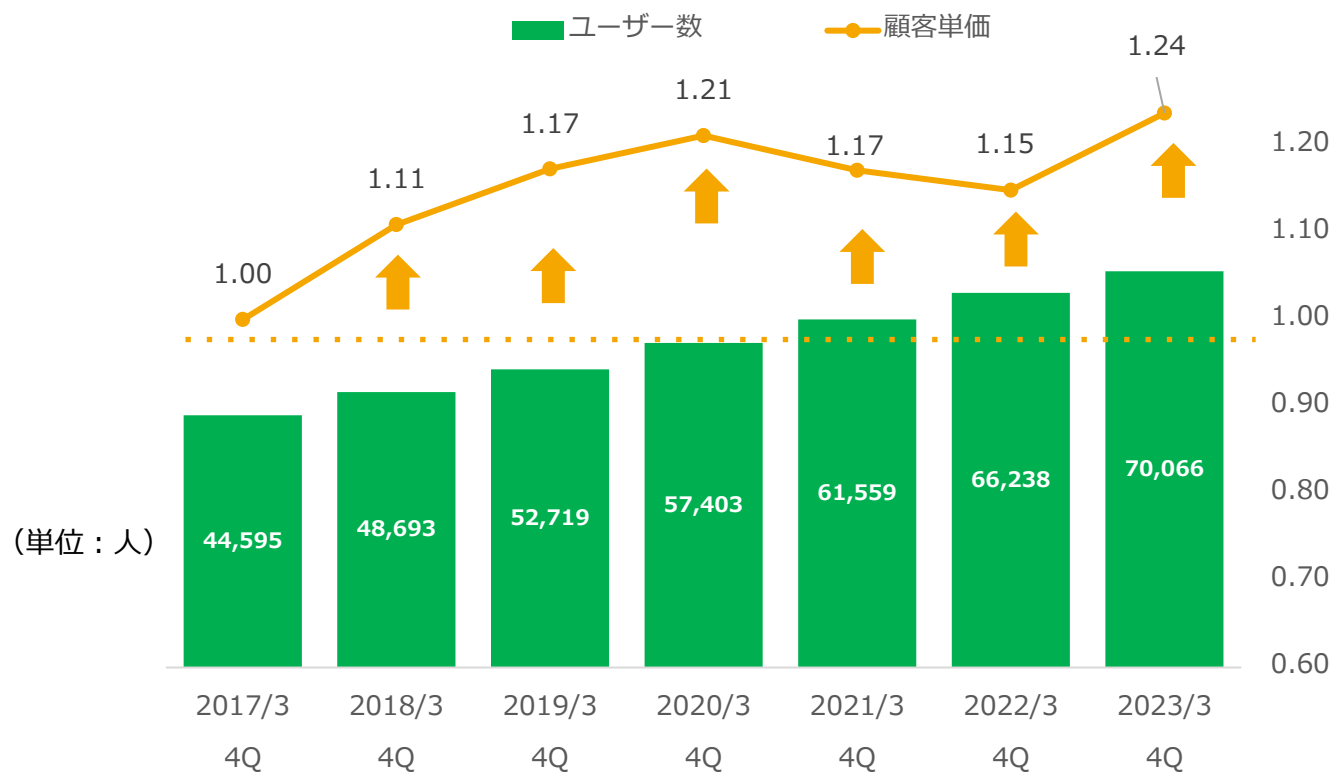


28,000社の  
ユーザー

- ☑ いつでもどこでも見積注文ができる
- ☑ 見積り交渉不要
- ☑ 安価に利用できる

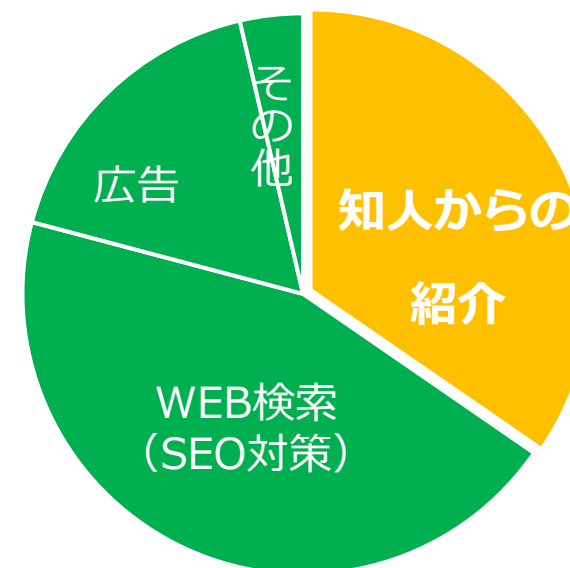
# ビジネスモデル： クロスセルによる売上拡大と、効率的なユーザー獲得

- 基板製造サービス＋前後工程の設計・実装サービスの同時利用で顧客単価が増加  
**クロスセルによる売上拡大は成長の鍵**
- **ユーザーの約4割が「知人からの紹介」**による口コミ登録。安心して簡単に利用できるサービスが認知され、効率的なユーザーの獲得に結びついている














\*顧客単価は2017/3期を1.00とした場合の指数表示

## ECサイト[P板.com] ユーザー登録の経緯



# ピーバンドットコムが考えるマテリアリティ

マテリアリティ (重要課題)	具体的な取り組み	対応するSDGs
環境に配慮した 循環型社会への貢献	事業活動による省資源、省エネ対策 サプライチェーンマネジメントによる環境負荷低減 <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品に関する環境関連レポートの提供</li> <li>・効率的な拠点配置による輸送ロスの低減</li> </ul> 社員への環境教育、環境意識の啓発活動	 
多様性と人材育成の推進	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） 価値創造の源泉となる人材開発と自立型人材の育成	  
サービス品質の向上	製品・サービスの品質、安全性の維持・改善 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	 
誠実な経営基盤	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 法令遵守、コンプライアンス	 
イノベーション による価値協創	ステークホルダーエンゲージメント デジタル技術による業務効率化と生産性向上 持続可能な開発をサポートするプラットフォームの提供 事業活動を生かした社会貢献活動	  

## 投資家の皆様とのコミュニケーションを円滑に行う 「IR情報メール配信サービス」

メールアドレスを**こちら**から登録するだけで、  
最新IRニュースがタイムリーに配信されます

携帯・スマホはこちらから

「開発環境をイノベーションする IR情報メール配信中」  
<https://www.p-ban.com/ir/alert.html>



# 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