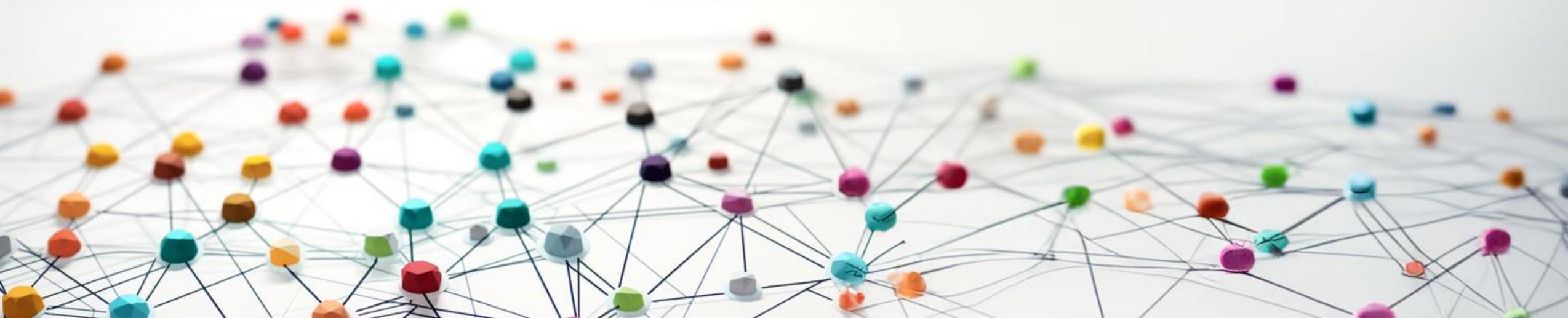


2025年3月期 第3四半期決算補足資料

2025/2/13

株式会社ピーバンドットコム

東証スタンダード・証券コード：3559



目次

01 - 2025年3月期 第3四半期決算概要

02 - 今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

03 - 新たな成長ドメイン

04 - 株主還元について

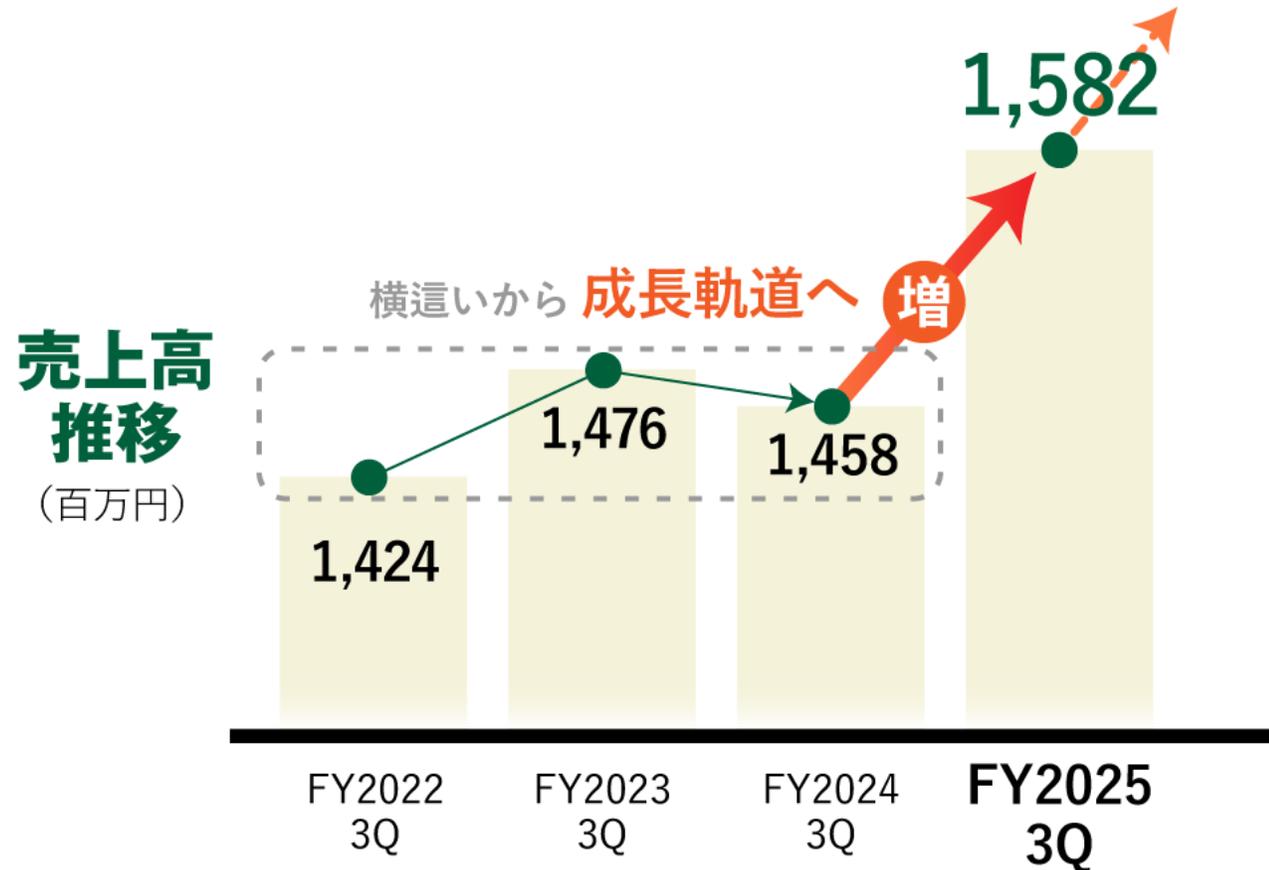
EX - ご参考資料

01

2025年3月期
第3四半期決算概要

2025年3月期 第3四半期 損益計算書

2022年より進めていた「仕組み」×「ヒト」戦略が功を奏し、成長軌道へ



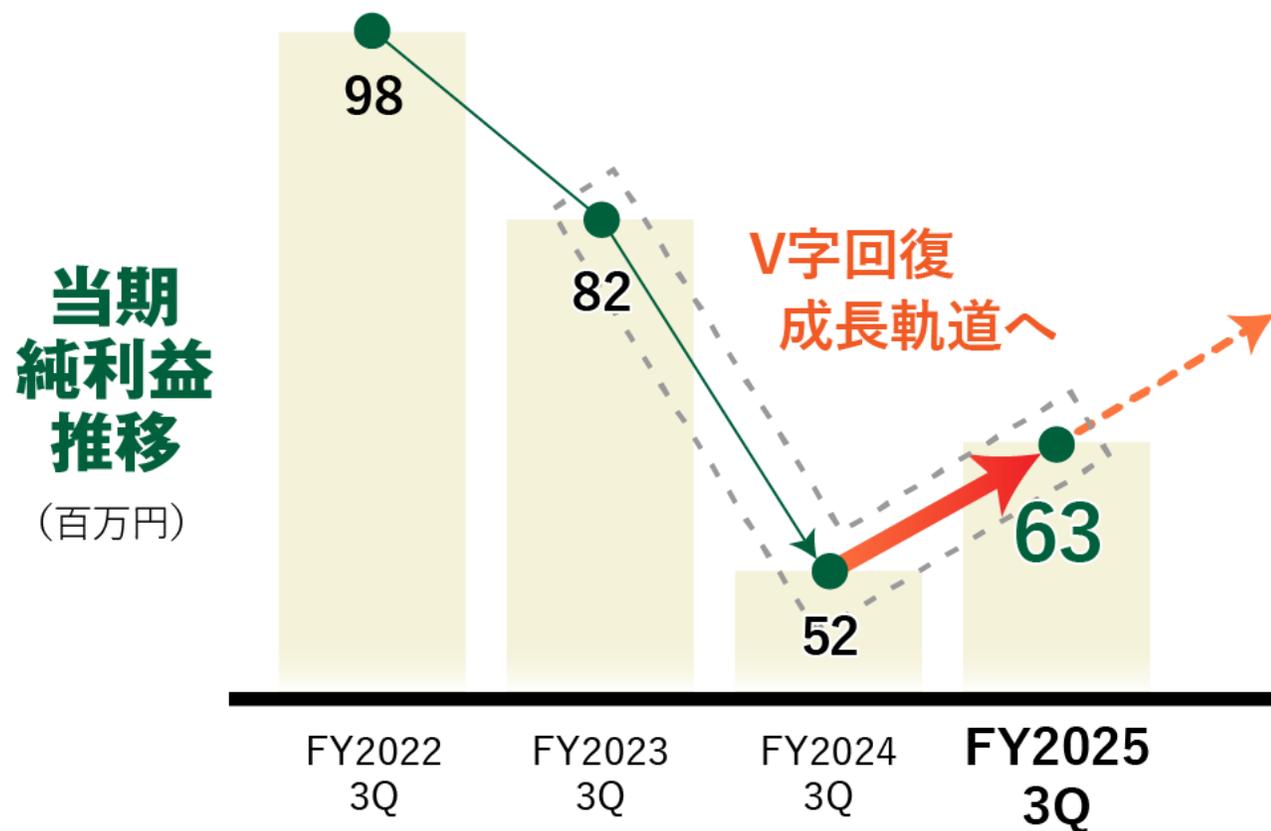
2025 : 3Q
売上高前年同期間増減率 **↑**

+8.5%

(参考2025 : 2Q +6.3%)
売上高成長の継続ステージへ

2025年3月期 第3四半期 損益計算書

当期純利益もV字回復、成長軌道へ

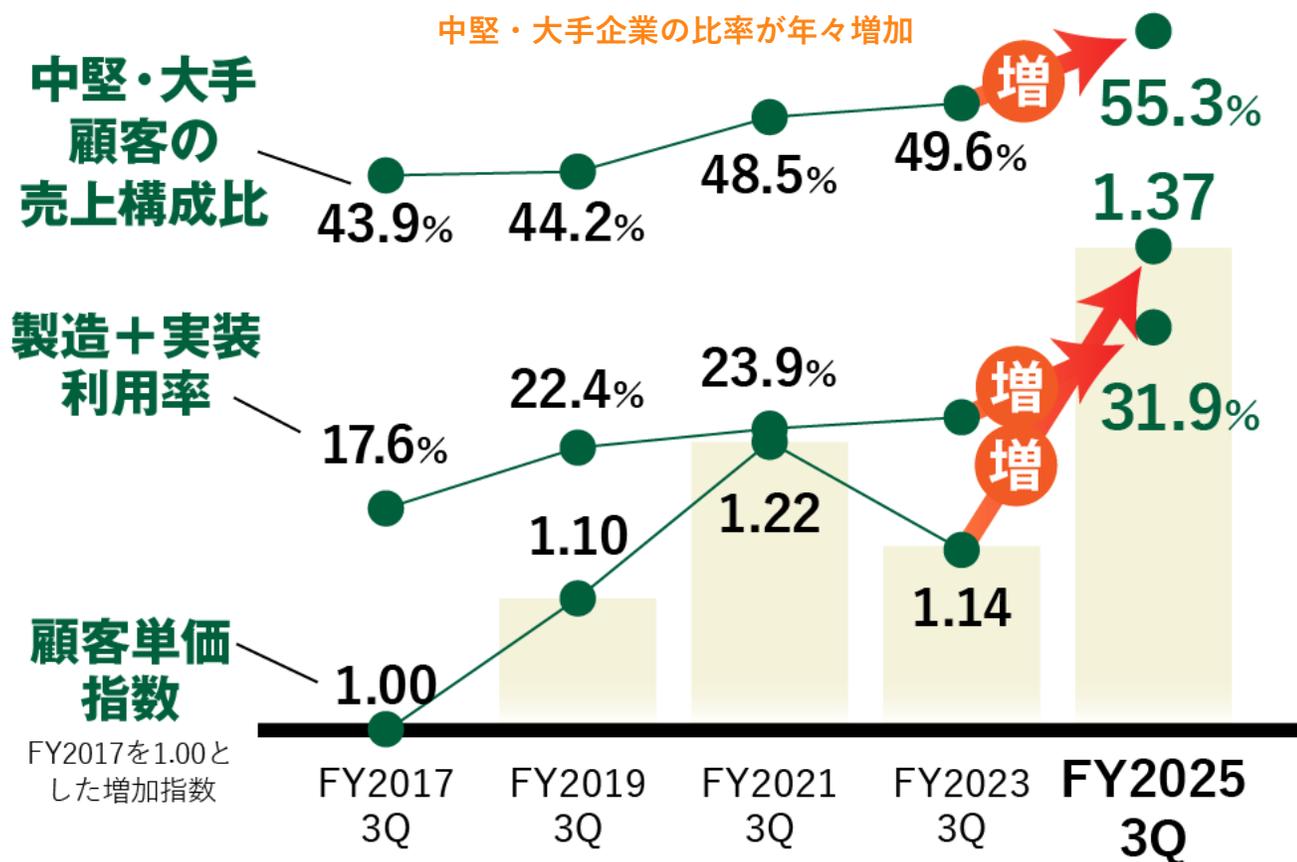


2025
当期純利益前年同期間増減率↑

+21.4%

サービス別売上推移

部品実装だけでなく設計やS-GOKも伸長し、**売上基盤を強固**にしている



2025

中堅・大手顧客の
売上構成比前年
同期間増減率 \uparrow

+5.7%

2025

製造 + 実装
利用率前年
同期間増減率 \uparrow

+6.2%

2025

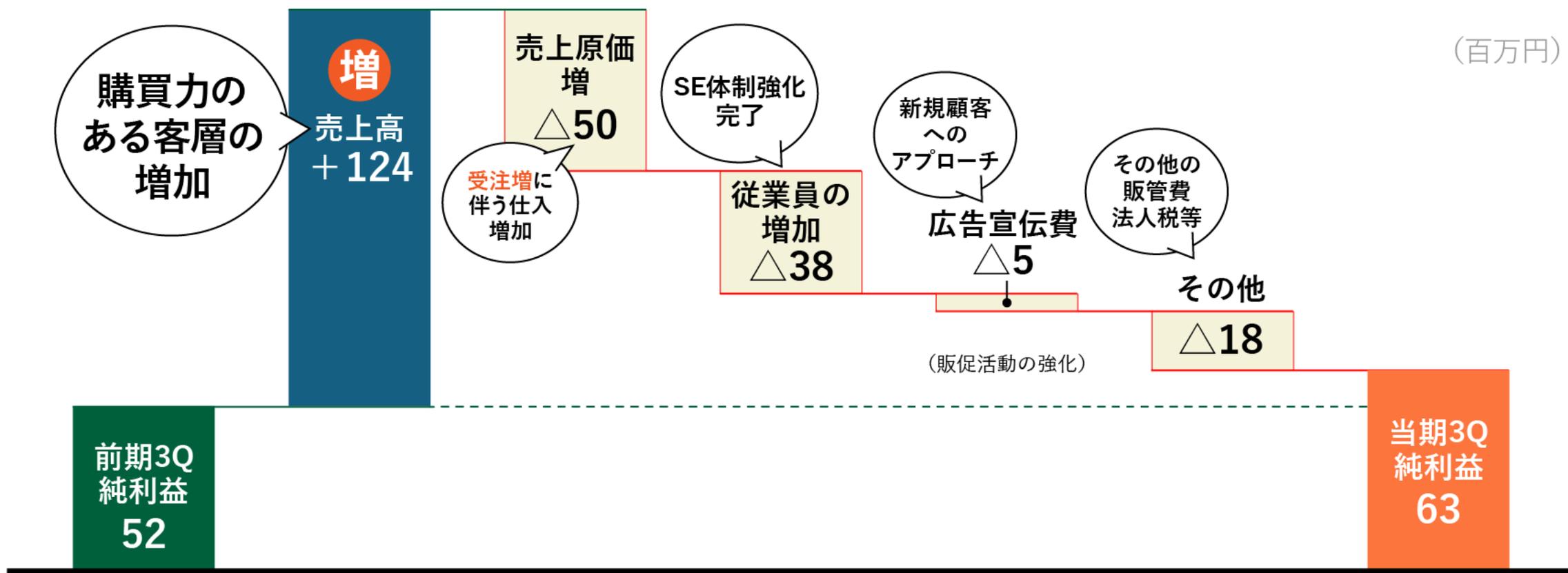
顧客単価指数
前年同期間
増減率 \uparrow

+0.23%

(FY2017を1.00とした増加指数)

当期純利益の要因

人件費の増分を売上高成長が上回り、当期純利益は増加に転じる



業績サマリ（2024年12月末時点）

売上高

1,582 百万円

前年同期比（増減）

+ 8.5 % (+124百万円)

当期純利益

63 百万円

前年同期比（増減）

+ 21.4 % (+11百万円)

当期事業方針

- ① 将来を見据えた人材投資
SE 5 → 10名に増員完了
従業員40名、少数体制は継続
- ② クロスセルでの収益拡大
複数サービスの利用率up
- ③ 中堅・大手顧客の拡販
売上構成に占める中堅・大手顧客の比率は継続的に増加

- ・ 売上高はクロスセルによる増加で前期比+8.5%、9月末より増加率up
- ・ 高い購買力を有する顧客層の取り込みに成功し売上総利益が前期比+15.1%
- ・ 人員増により販売管理費が前期比+14.0%（+57百万円増）となるが、利益増分が上回り、当期純利益は前期比+21.4%と増益

トピック

・ 12月 コアスタッフ社との業務提携 & 新しい部品調達サービス開始

簡易見積
値段を算出してみよう

基板サイズ
X mm
Y mm

層数 2層

枚数 枚

今すぐ見積る >

New Release

部品調達までスムーズな
オンラインBOM(部品表)管理
GUGEN Hub
beta

回路設計 DESIGN
基板設計 ARTWORK
基板製造 MANUFACTURING
部品実装 IMPLEMENTATION
部品調達 PROCUREMENT
ハーネス加工 HARNESS
開発量産支援 S-GOK

- ・ 国内最大級の電子部品通販を行うコアスタッフ社との業務提携により、P板.com WEBサイト上から電子部品の即時見積、注文が可能な新しい部品調達サービスが実現。
- ・ 従来比で、見積日数が3日→0日に短縮され、競争力のある価格での調達が可能になった

トピック

・ 2月 三井物産と北米市場向け基板ECを新規開設



- ・ Mitsui Plastics Inc.（三井物産100%出資、以下MPI）と提携し、北米向けプリント基板通販サイト『PCB Flash』を2025年2月に開設。
- ・ 305億ドル規模の北米プリント基板市場に対応し、高品質かつ低コストな基板を提供します。
- ・ MPIは地政学的リスクに対応し、半導体サプライチェーンの新たな供給体制を構築します。

02

今後の成長戦略
中期経営計画の概要

経営体制

既存事業の拡大と、新規事業の探索を加速させる「両利きの経営」を実施。

代表取締役社長
後藤 康進



既存事業
分野の拡大

新規事業
分野の探索



取締役会長
田坂 正樹

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

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



ビーバンドットコム



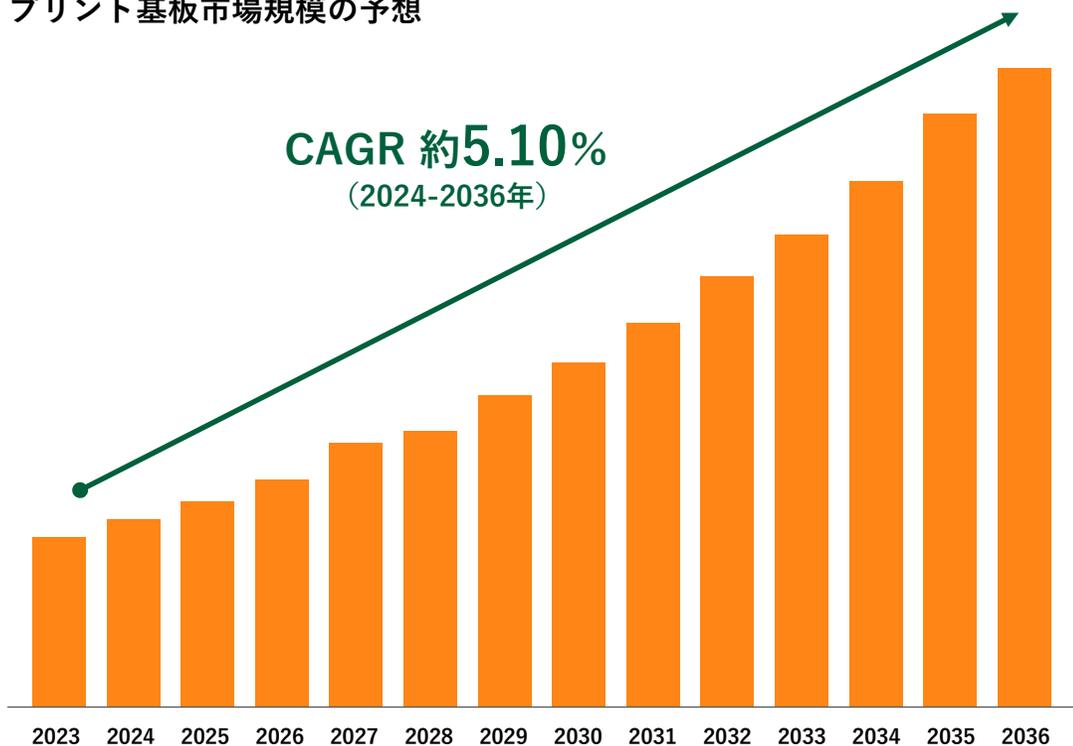
プリント基板Eコマース

開発・量産支援サービス

プリント基板市場の成長予測2024ー2036年

プリント基板市場は、脱炭素や電池技術の進展などの後押しを受け、2036年には2023年の1.8倍近くまで成長する見込み。

プリント基板市場規模の予想



市場成長の主な要因

IOT



電気自動車
EV



脱炭素
再生エネルギー



ロボット
ドローン



AI・DX



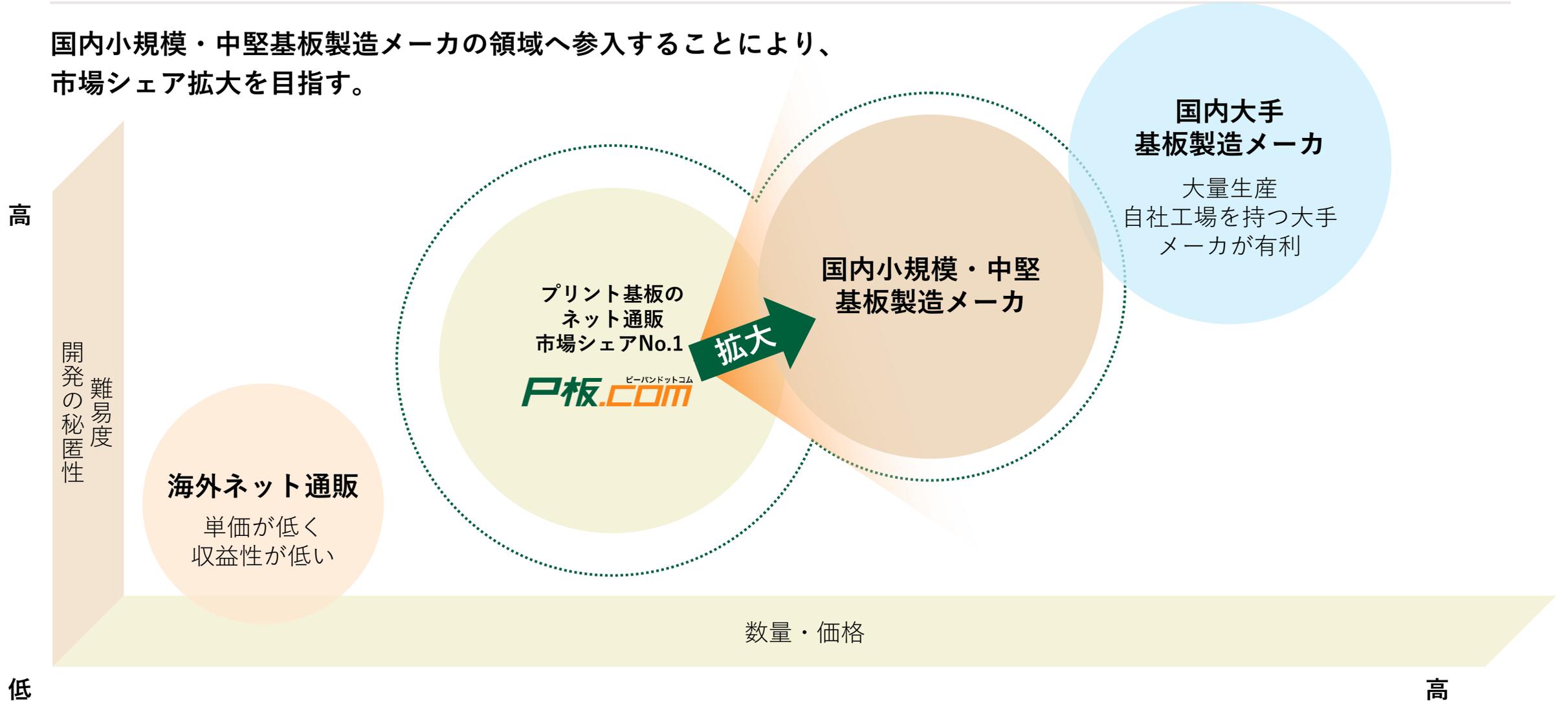
宇宙開発



出典： <https://www.sdki.jp/reports/printed-circuit-board-market/90190>

事業環境：プリント基板業界マップ

国内小規模・中堅基板製造メーカーの領域へ参入することにより、市場シェア拡大を目指す。



基本方針

プリント基板のEC事業のシェア拡大を基本方針として、3つの戦略を実行する。

戦略
1シェアの拡大へ向けた
取り組み

培ってきたECビジネスの
強みとDXを武器に、
シェアを拡大していく。

プリント基板のネット通販サイト

ピーバンドットコム
P板.com

戦略
2

電子部品調達の自動化

プリント基板には、
必ず電子部品が実装される。
調達の自動化で、
売上を伸ばしていく。

2024年12月20日
自動化スタート

戦略
3モノづくり
コンサルティングサービス

アイデアを製品に。
要件定義から市場に流通するまで
伴走し、サポートしていく。

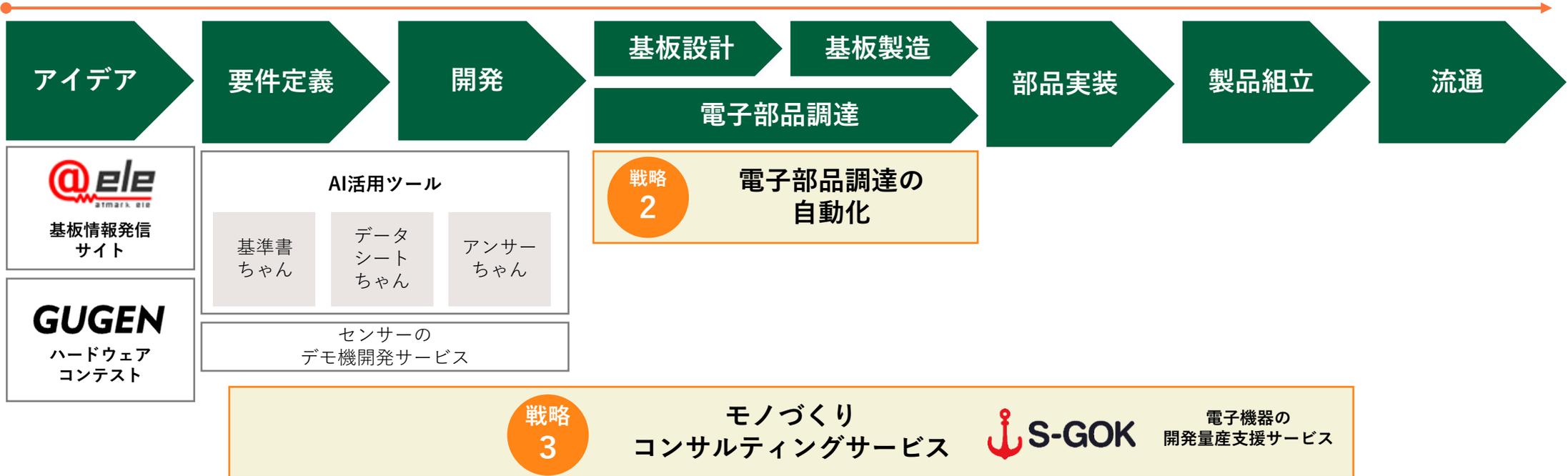
電子機器の開発量産支援サービス

 **S-GOK**

基本方針

プリント基板のEC事業のシェア拡大を基本方針として、3つの戦略を実行する。

工程



戦略 ①

シェアの拡大へ向けた取り組み

工程



市場

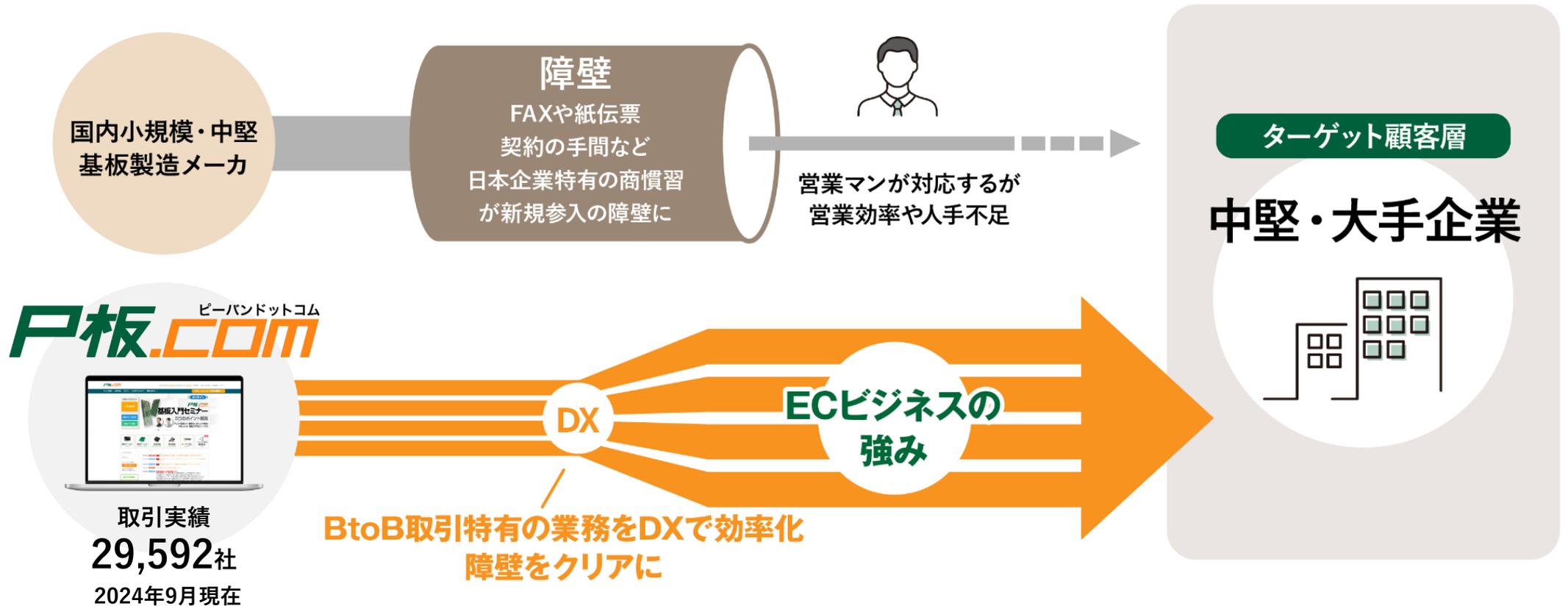
戦略 1 シェアの拡大へ向けた取り組み

プリント基板の見積から注文、納品に至るまで。Web上で完結できるBtoB-EC（仕組み）により、従来の購買方法からリプレイスしていくことで市場シェアを伸ばしていく。



戦略
1 シェアの拡大へ向けた取り組み

中堅・大手企業のシェアを狙うにあたり、日本企業特有の商慣習がハードルにはなるが、当社が培ってきたECビジネスの強みとDXを武器にシェアを拡大していく。



戦略 ②

電子部品調達自動化

工程

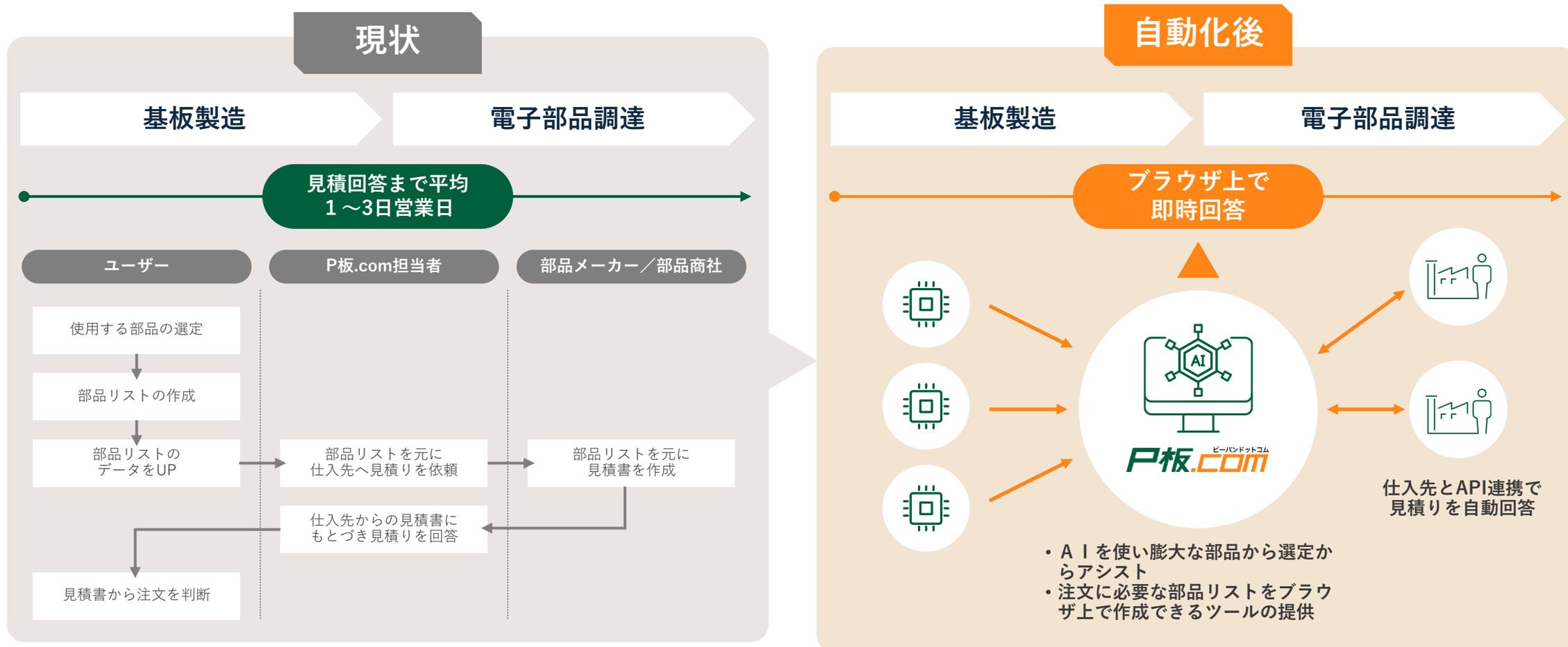


市場

戦略 2 電子部品調達自動化

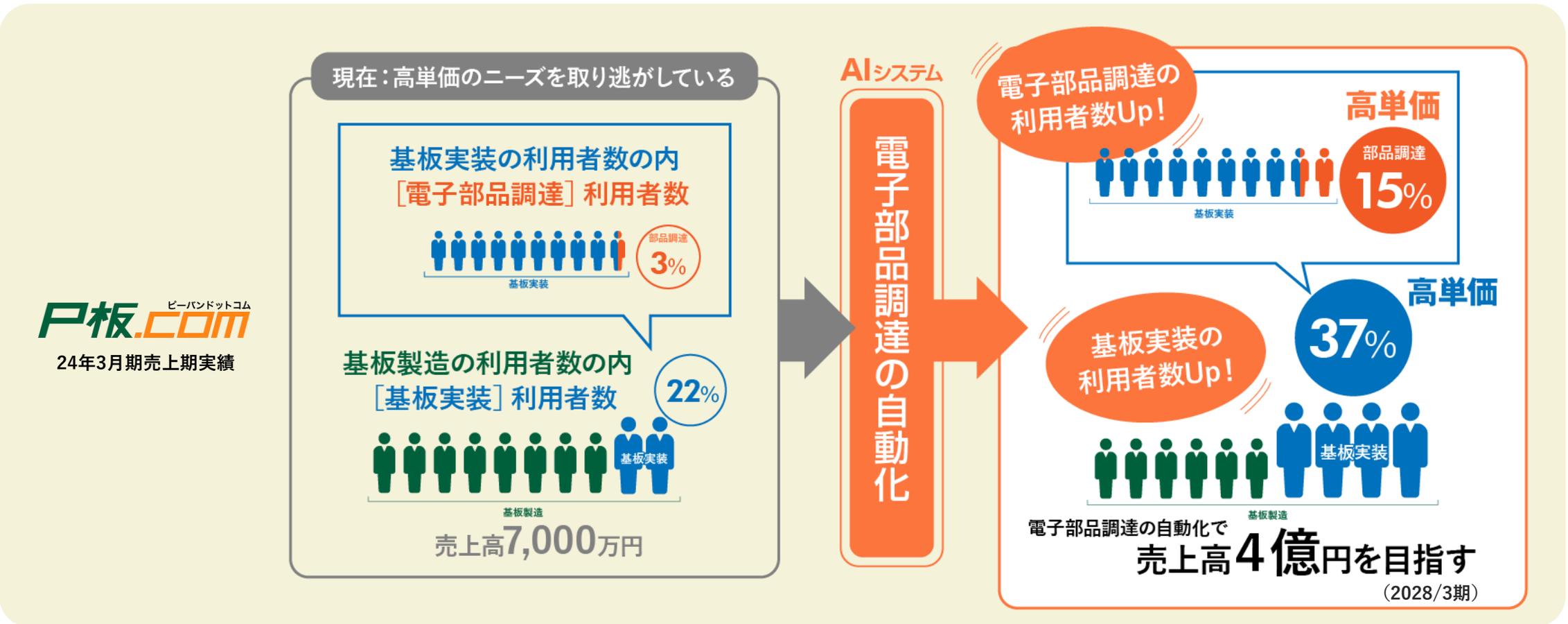
12/20 リリース!!

現状は、コスト過多となっている。
AI活用と他社サービスとの連携により、電子部品調達の自動化を実現する。



戦略 2 電子部品調達自動化

多くのP板.comユーザーは外部から電子部品を調達している。
調達の自動化を提供することで、そのユーザーニーズを取り込んでいく。



戦略 ③

モノづくりコンサルティングサービス

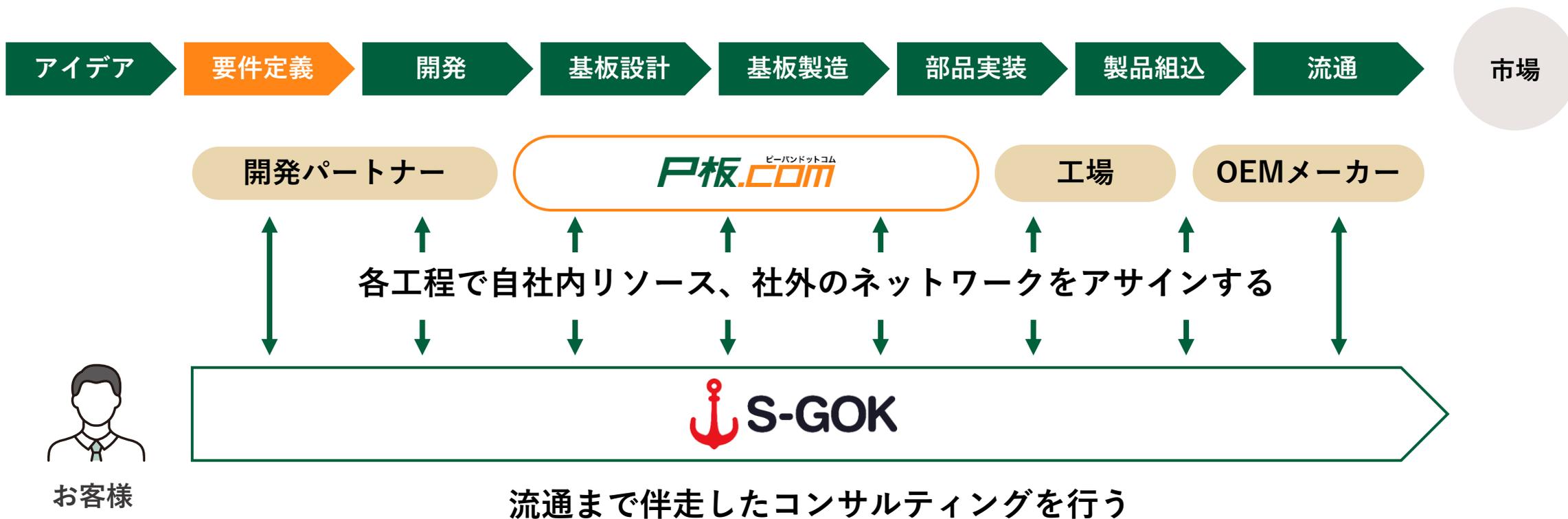
工程



市場

戦略 3 モノづくりコンサルティングサービス

エンジニアのアイデアを具現化し、今までにない製品を世の中に提供するため、要件定義から市場に流通するまでを伴走してサポートしていく。



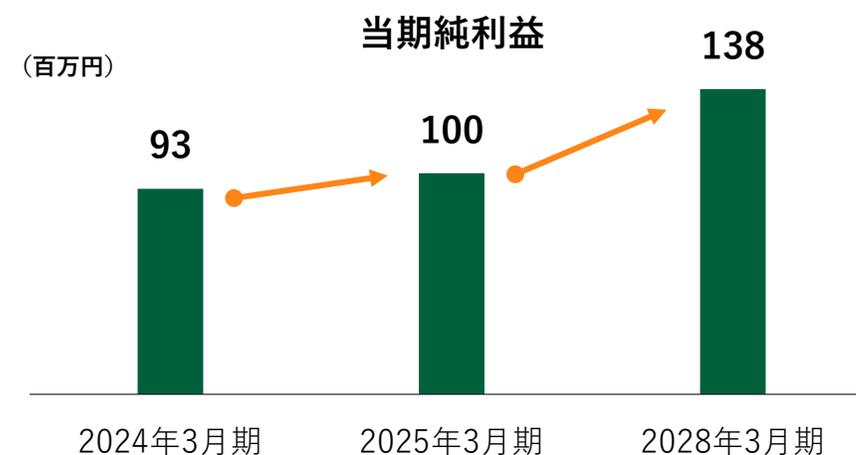
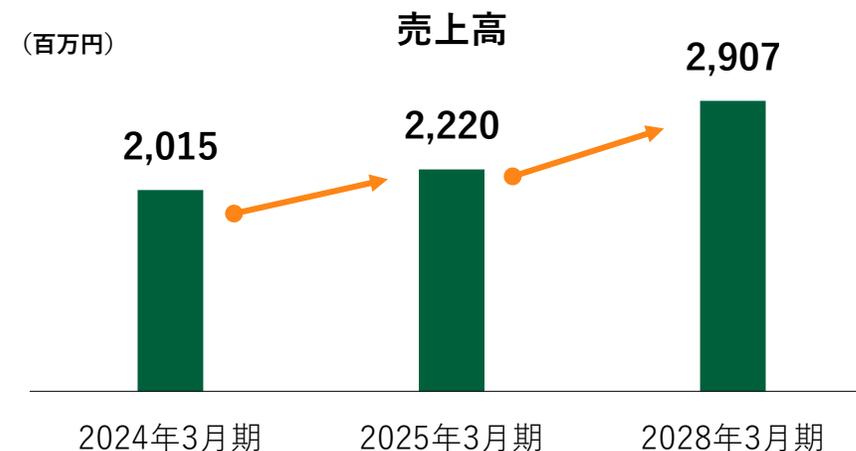
数値目標

	2024年3月期実績	2025年3月期予想	2028年3月期予想
売上高	2,015 百万円	2,220 百万円	2,907 百万円
CAGR	—	10.1%	9.6%
当期純利益	93 百万円	100 百万円	138 百万円
CAGR	—	7.6%	10.3%

主要KPI

当期純利益成長率
年率 +10%

エクイティスプレッド
2.5%



03

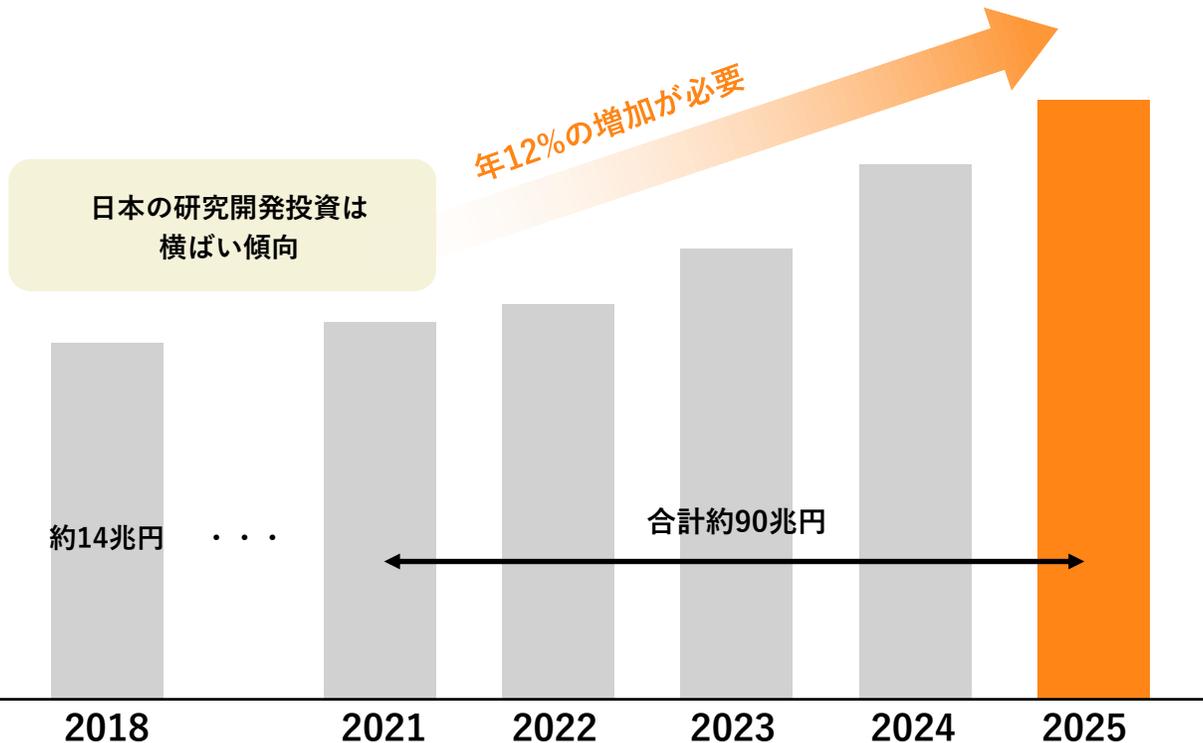


新たな成長ドメイン

外部環境：研究開発投資の増加

研究開発投資の重要性が再認識され、各企業で増加傾向にある。
2021年からの5年間で、官民合計で約120兆円の研究開発投資を目標としている。

民間企業の研究開発費の目標



第6期

科学技術・イノベーション基本計画 (2021年3月 閣議決定)

- 次の5年間で約 30 兆円の政府研究開発投資を確保し、これを呼び水として官民合わせて約 120 兆円の研究開発投資を行っていく
- 民間企業の研究開発投資の目標は約90兆円

外部環境：製造業が抱える構造的な課題と機会

P板.comユーザの多くは、研究開発部門（R&D）に所属するハードウェア開発者であり、彼らは日本の製造業が抱える構造的な課題への対応に直面している。

ハードウェア開発者の課題



R&D部門の役割が
製品開発から
事業貢献へシフト



不安定な市場環境・
サプライチェーンの
空洞化

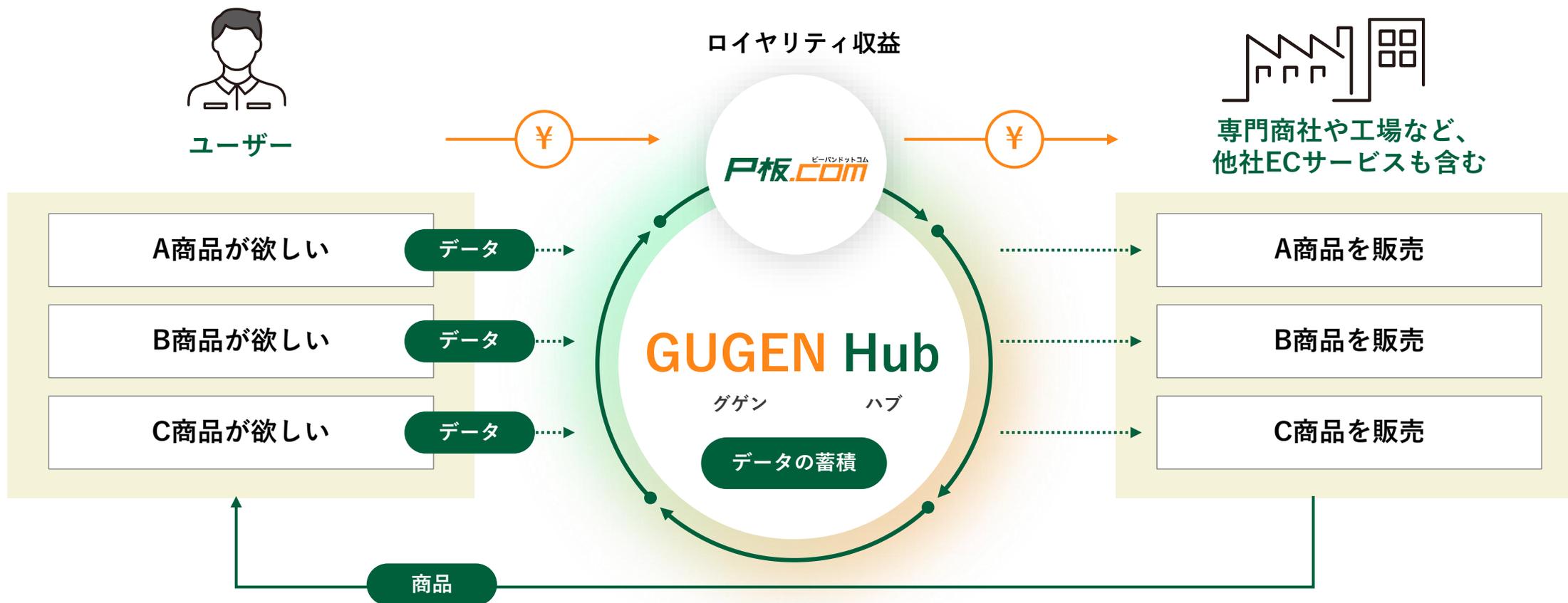


製造業の構造変化・
ものづくりDX対応
の遅れ

ハードウェア開発エンジニアが研究開発に集中し、イノベーション創出を手助けをする方法はなにか？

新たなサプライチェーンの提供

製品開発サイクルを加速する場所「GUGEN Hub」を提供する。
 プリント基板のサプライチェーン構築ノウハウを活用し、各サービスをつなぐHubとなる。

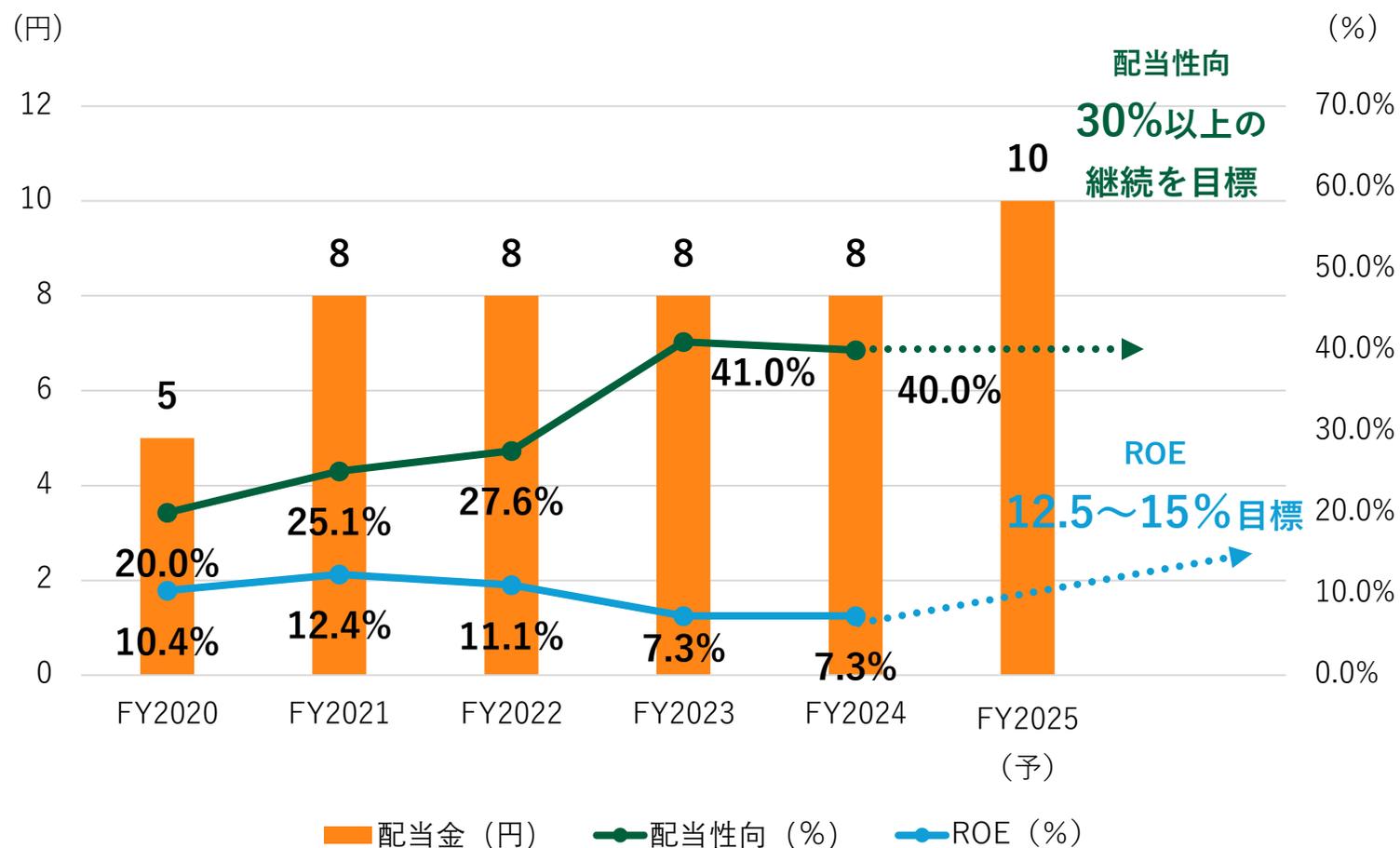


04

株主還元について

株主還元（増配の実施）

当期業績の進捗や、成長投資への資源配分などを鑑みた結果、2025年3月期期末配当の予想金額を **1株あたり10円（2円増）** に修正。



弊社IRに関する情報やご質問は
下記IRページよりお願いします。

ピーバン IR



<https://www.p-ban.com/corporate/ir/>

EX



ご参考資料

メインサービス

事業の軸は、プリント基板のネット通販「P板.com（ピーバンドットコム）」
 プリント基板のネット通販市場で国内シェアNo.1を獲得している。



設計から実装まで、試作から量産まで、WEB上でワンストップ提供

ビジネスモデルの特徴

プリント基板のネット通販で圧倒的シェアを持つ「P板.com」の高い収益性を実現する4つの特徴

収入が安定



無理のない経費抑制



ファブレス：工場を所有せずに製造業としての活動を行う企業を指す造語およびビジネスモデル

資本コストおよび株価を意識した経営へ向けて

売上、利益ともに重視し適正な利益構造へ。資本コストと株価を意識した経営を行っていく。

経営指標

ROE **12.5%～15.0%**

エクイティスプレッド **2.5%**



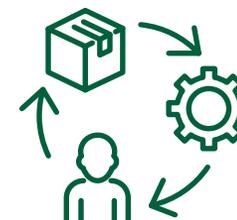
中期経営計画推進による
確実な収益拡大



M&Aによる
事業拡大



安定的かつ継続的な
株主還元



コーポレート
ガバナンスの強化



IRの積極展開による
株主・投資家理解の
促進

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。