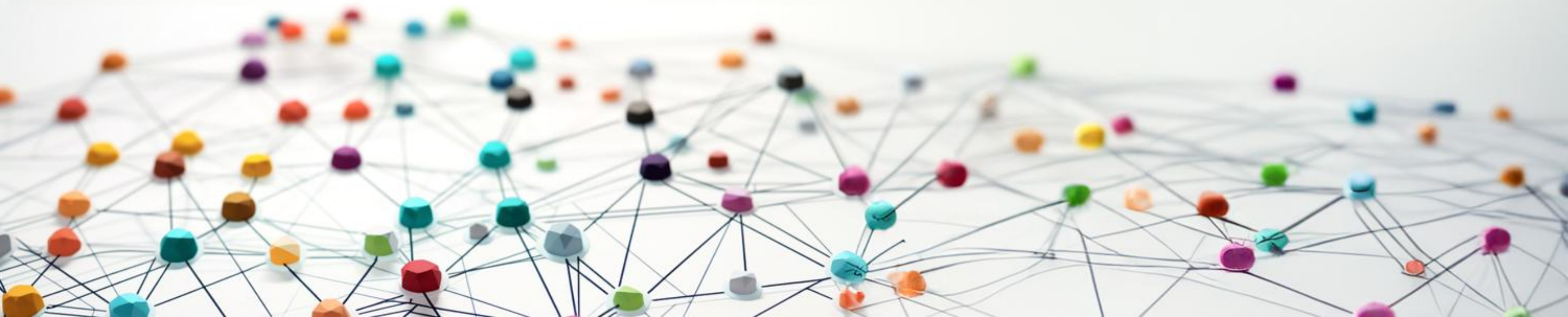


2027年3月期 第1四半期決算補足資料

2026/8/13

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



01 - 2027年3月期 第1四半期決算補足資料 概要

02 - 中期経営計画に基づく重点施策の進捗

03 - 業績目標と株主還元

EX - ご参考資料

2027年3月期 第1四半期決算補足資料 概要

売上高は2桁成長、売上総利益も増加、将来成長に向けた再投資により営業利益以下は減益

業績ハイライト

売上高

568百万円
(前期比+12.4%)

売上総利益

198百万円
(前期比+7.3%)

営業利益

15百万円
(前期比△35.2%)

四半期純利益

10百万円
(前期比△35.0%)

Q1のポイント

〔増収を継続〕

売上高は前年同期比12.4%増、部品調達売上高は42百万円（前年同期比87.0%増）

〔成長領域が伸長〕

利用拡大を進めているサービスが伸長し、売上総利益額は増加。一方、売上総利益率は成長領域の構成比上昇による影響が先行。

〔成長投資を継続〕

システム・サービス機能・専門人材への再投資を実施。通期業績予想は据え置き

部品の保管・調達・実装を一元化するGUGEN Hub（グゲン ハブ）の事業基盤が進展

● 2025年9月 機能リリース → 2026年6月時点 ●

1 部品の預かり・BOM照合



2 不足部品の可視化・調達

部品	必要数	保管数	不足数
A	1,000	800	200
B	500	500	0
C	300	120	180
...	...		

不足分を
調達

3 実装への出庫・連携



実際の部品を預かり、保管・在庫管理



実装工程との連携イメージ



保管中の部品種類数

2,276 種



保管中の部品総数

788,021 個

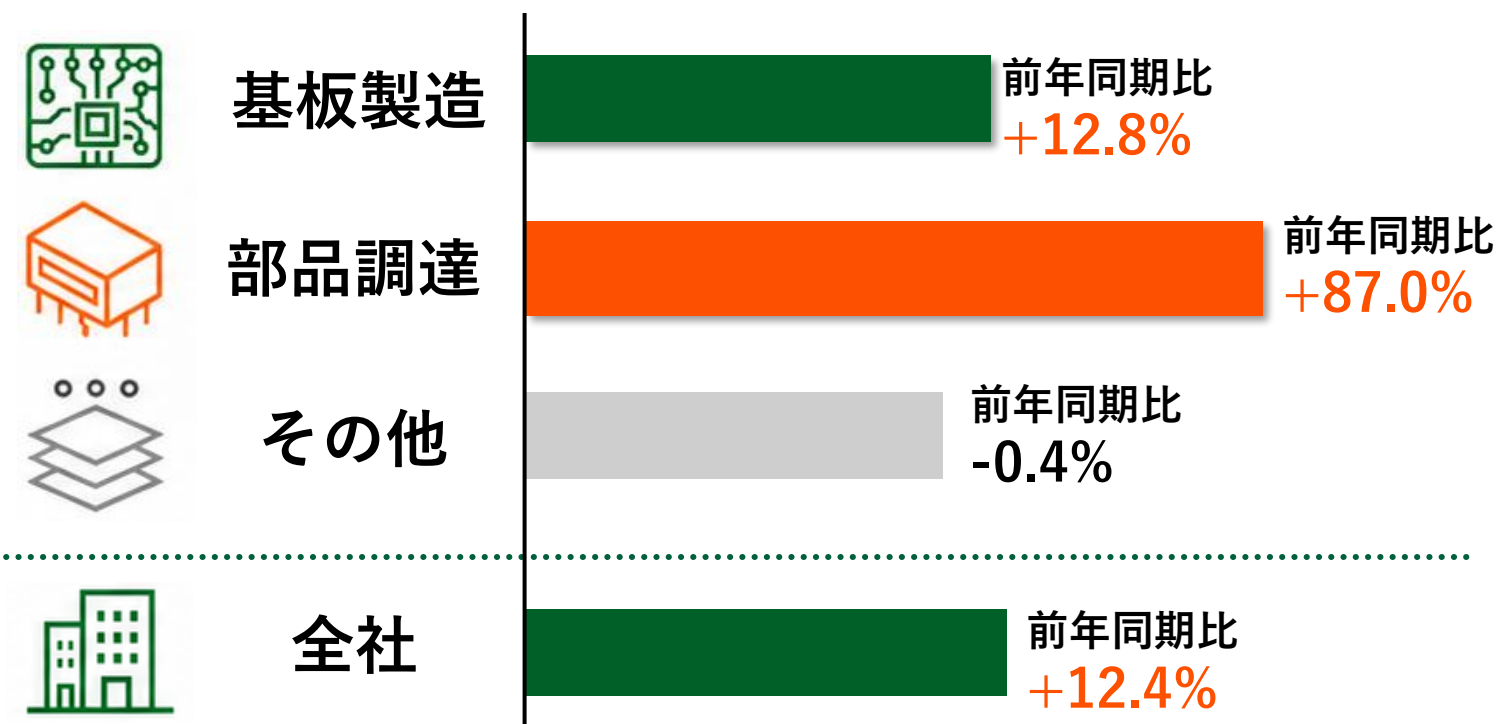


部品管理工数

約 **85%** 削減
(※当社調べ)

基板製造サービスを起点に部品調達利用が拡大し、売上成長に寄与

売上成長の構造



部品調達利用の広がり

製造案件に対する部品調達案件比率

4.2% → 6.2%

+ 2.0pt

部品調達売上高

22百万円 → 42百万円

+ 約20百万円

ワンストップの価値提供による相乗効果

製造サービス

P板.com

相互利用の拡大



部品調達サービス

GUGENHub

相互の利用拡大が売上成長につながる

Q1の示唆

- ・主力の製造サービスは堅調に伸長
- ・部品調達は利用率上昇と売上拡大が進展

成長領域の伸長により粗利益額は増加、
今後は調達条件・業務効率・価格体系の改善を通じ、成長と収益性の両立を推進

売上総利益額

185百万円 → 198百万円

前年同期比 +7.3%

売上総利益率

36.6% → 35.0%

前年差 △1.6ポイント

- ・ 部品調達を中心とする成長領域の売上構成比が上昇
- ・ フェーズにあるサービスでは、顧客基盤の拡大を優先
- ・ 既存サービスの収益改善は進展するも、成長領域の構成比上昇による影響が先行

成長と収益性の両立に向けた取り組み



調達条件の改善

- ・ 取扱規模拡大を活かした仕入条件の改善
- ・ 既存サービスのサプライチェーン最適化
- ・ DigiKeyとの連携強化



業務の標準化・効率化

- ・ 部品調達・在庫管理・実装連携業務の標準化
- ・ システム連携による業務工数の削減



価格体系の見直し

- ・ 利用状況・提供価値・取扱コストを踏まえた価格体系の検討

粗利益の増加を将来成長への再投資に充当

【稼ぐ力の拡大】
コア事業のトップライン成長

売上高

505百万円 ⇒ 568百万円

前年同期比 +12.4%



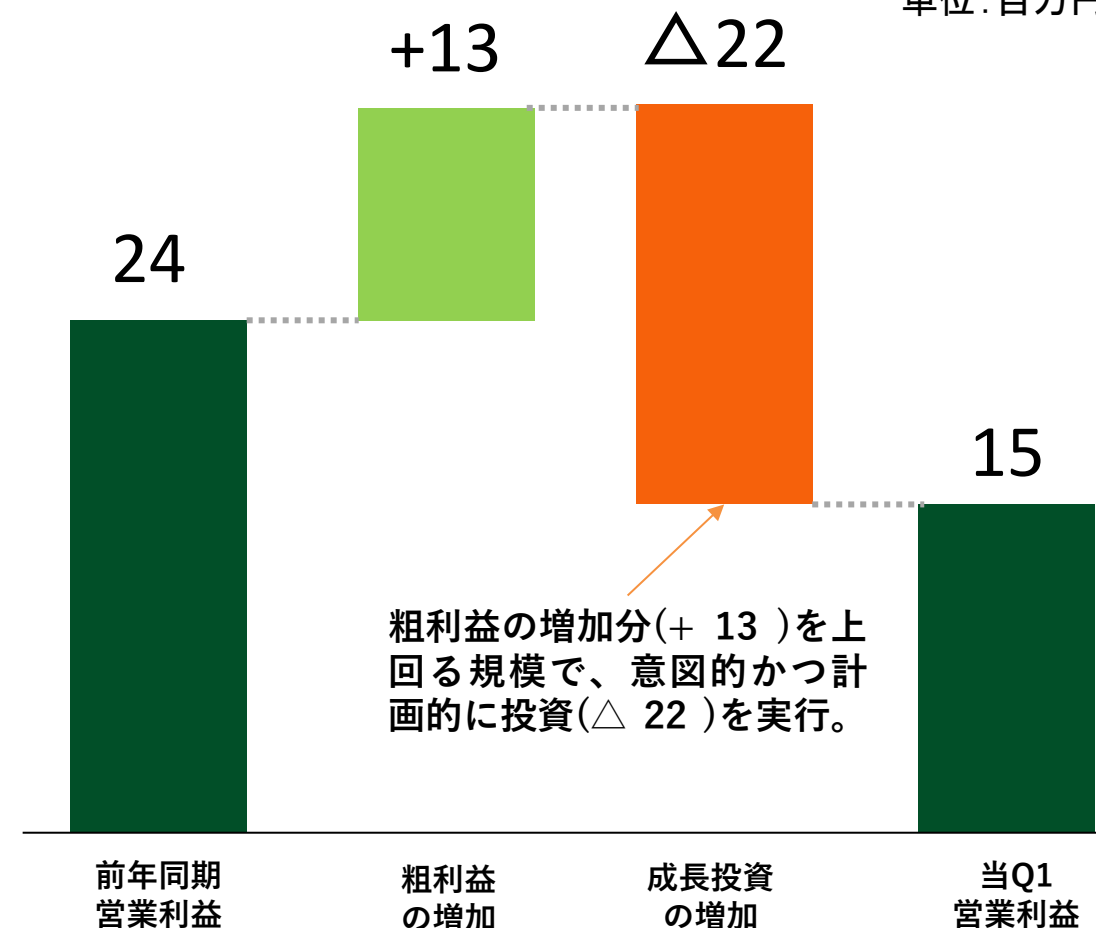
売上総利益

185百万円 ⇒ 198百万円

前年同期比 +7.3%

事業規模の着実な拡大により、
投資の原資となる
「粗利」が順調に増加【資本配分】
成長分野への積極的な投資を実行

単位: 百万円

計画通り進捗
通期業績予想：変更なし【投資領域】
収益性向上への基盤構築

AI・システム基盤への投資



- 顧客情報の集約・分析
- 新システムの開発
- 業務基盤の高度化

新サービス・機能への投資



- GUGEN Hubの機能拡充
- DigiKey連携の強化
- 新機能・新サービスの開発

専門人材への投資



- プロダクト推進体制の強化
- 技術・設計・技術営業人材の採用・育成
- 事業開発人材の採用

中期経営計画に基づく 重点施策の進捗

再投資・基盤整備フェーズにおけるQ1の進捗

	フェーズ1：再投資・基盤整備 (2026年3月期～2027年3月期)	フェーズ2：成長回収 (2028年3月期以降)
コア・アクション	システム基盤の全面刷新 GUGEN Hub・DigiKey連携	クロスセル・継続利用の最大化 業務標準化による生産性向上
注目指標	部品調達サービスの利用率 新機能リリース数	顧客単価・LTVの向上
財務インパクト	トップライン成長＋積極的な投資	売上成長の加速＋利益率の改善

Q1の進捗

1



システム基盤刷新を推進

2



プロダクト推進チームを新設

3



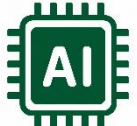
GUGEN Hubの機能強化

4



DigiKeyとの提携

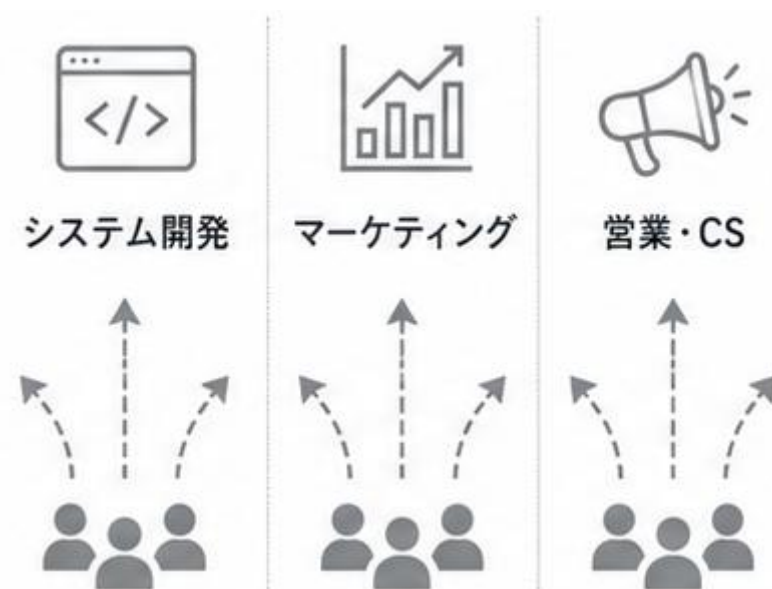
5



geneのエッジAI領域への展開

AIで顧客ニーズの集約・分析を効率化し、 プロダクト推進チームがサービス改善と開発を加速

従来



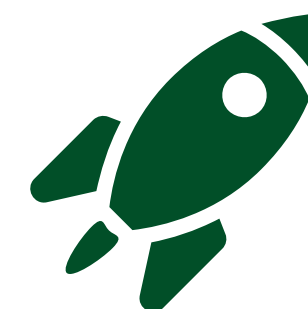
- × 顧客ニーズが部門内に分散
- × 全体最適での活用が限定的
- × 改善テーマの整理・反映に時間

新体制



機能改善・サービス開発

課題解決に直結する
スピーディーな実装



- 顧客ニーズを横断的に可視化
- 意思決定を迅速化
- 改善へスピーディーに反映

AI活用と人材投資の考え方

1

顧客情報を集約

部門ごとの情報を一元化

2

AIで分析を効率化

分類・要約・傾向抽出を支援

3

人が判断・優先順位付け

プロダクト推進チーム

4

改善・開発を加速

顧客課題の解決に集中

世界最大級の米国半導体EC商社 DigiKey社と提携



Q1の売上拡大は従来施策によるもの。DigiKey連携による検索ヒット率向上の効果は、下半期以降に段階的に顕在化する見込み

スケールメリット

グローバル供給力を追加し、数百万種の統合部品データ・1,800万点以上の取扱部品を活用可能に

数百万種の統合部品データ
1,800万点以上の取扱部品

提供価値の飛躍

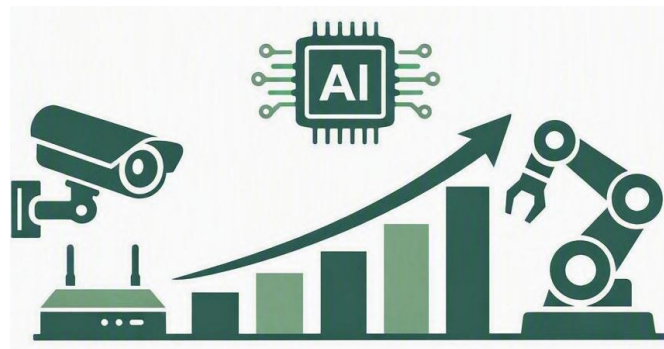
検索ヒット率と照合精度が飛躍的に向上。半導体・産業機器・通信機器など、高度な開発領域の調達ニーズにも対応

gene(ジーン)を起点に、エッジAI領域の顧客接点と案件機会を拡大



市場環境

国内エッジコンピューティング市場



2027年

約**2.3**兆円

スマートファクトリー、遠隔監視、センシング技術の進化を背景に拡大

出典：総務省「情報通信白書 令和6年版」

geneを起点とした事業展開



Q1の主な進捗



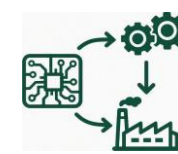
エッジAI領域での接点創出

半導体メーカー・ROHM主催「エッジAI開発コンテスト」(2026年11月開催予定)に向けたAI開発キットの提供
(※右図：AI開発キットの実物写真)



顧客接点の拡大

展示会（テクノフロンティア2026）へ出展し、エンジニアとの接点を創出



案件機会への接続

geneで生まれた接点を、P板.com・GUGEN Hubの設計・製造・部品調達へ連携

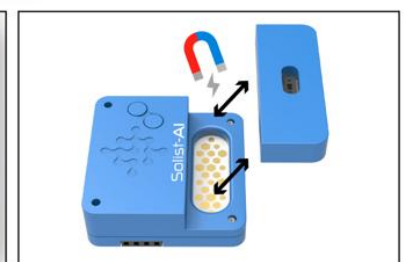
Solist-AI™ x gene ノーコード組み込みAI開発キット



実物写真
(Solist-AI™単体モジュール)



実物写真(アタッシュケース)



マグネットによる固定・脱着

※ Solist-AI™ は、ローム株式会社の商標または登録商標です。

業績目標 株主還元

計画

業績目標(2027年3月期~2029年3月期)

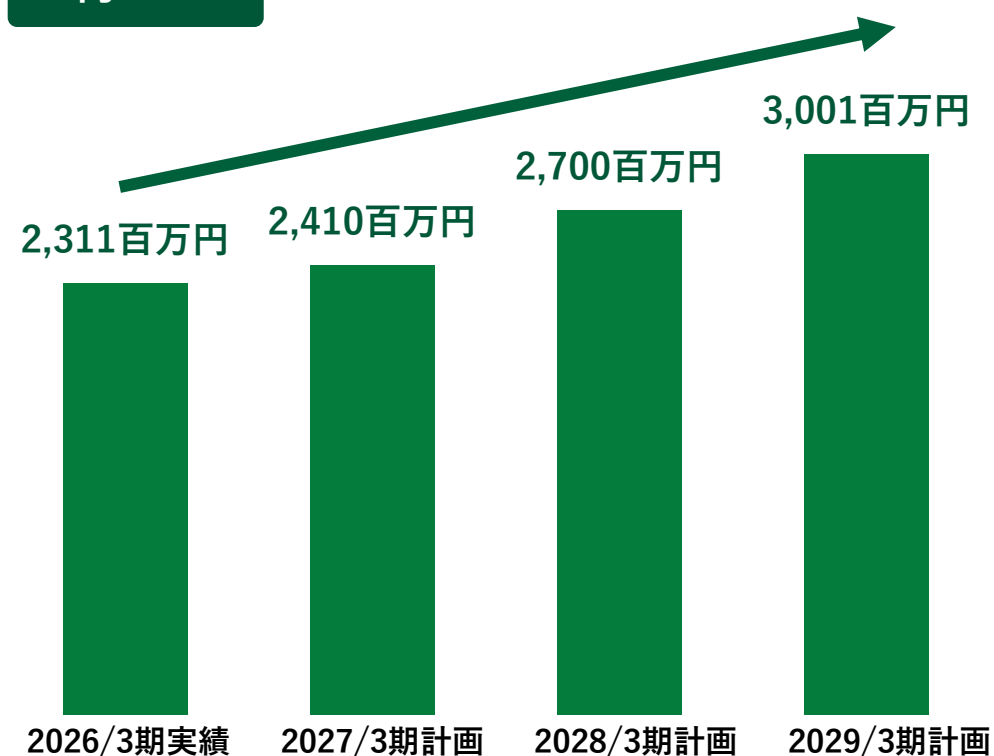
売上高・売上総利益・当期純利益の3指標で、成長性と収益力の向上を目指す。

再投資・基盤整備フェーズ
2027/3期

成長回収フェーズ
2028/3期~2029/3期

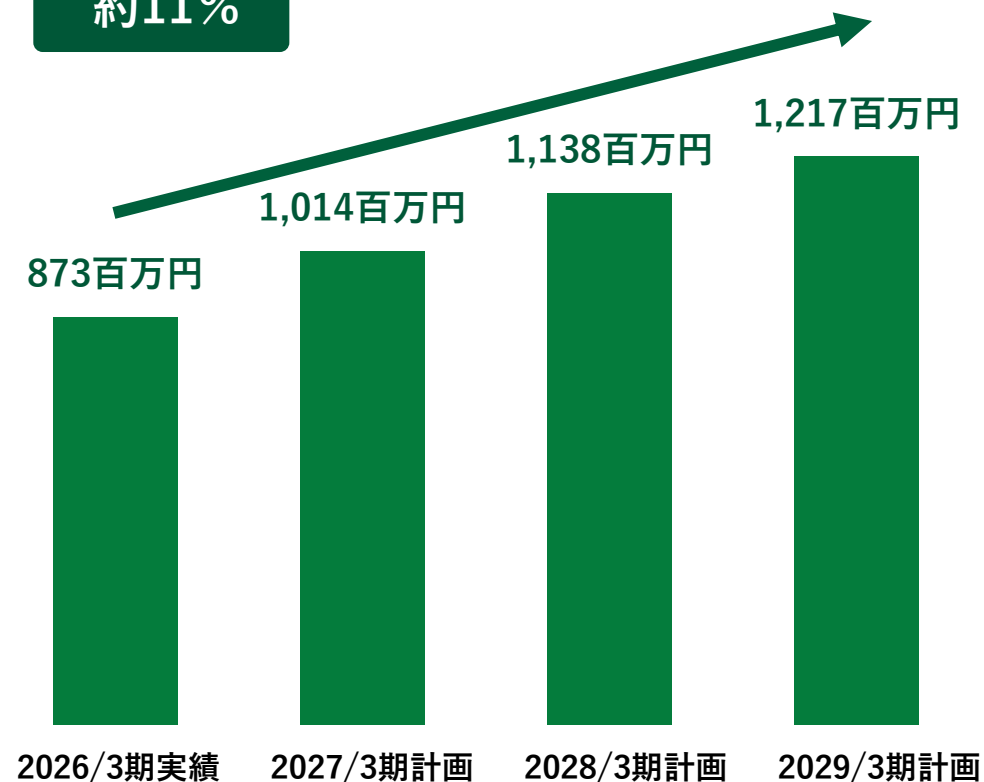
CAGR
約9%

売上高



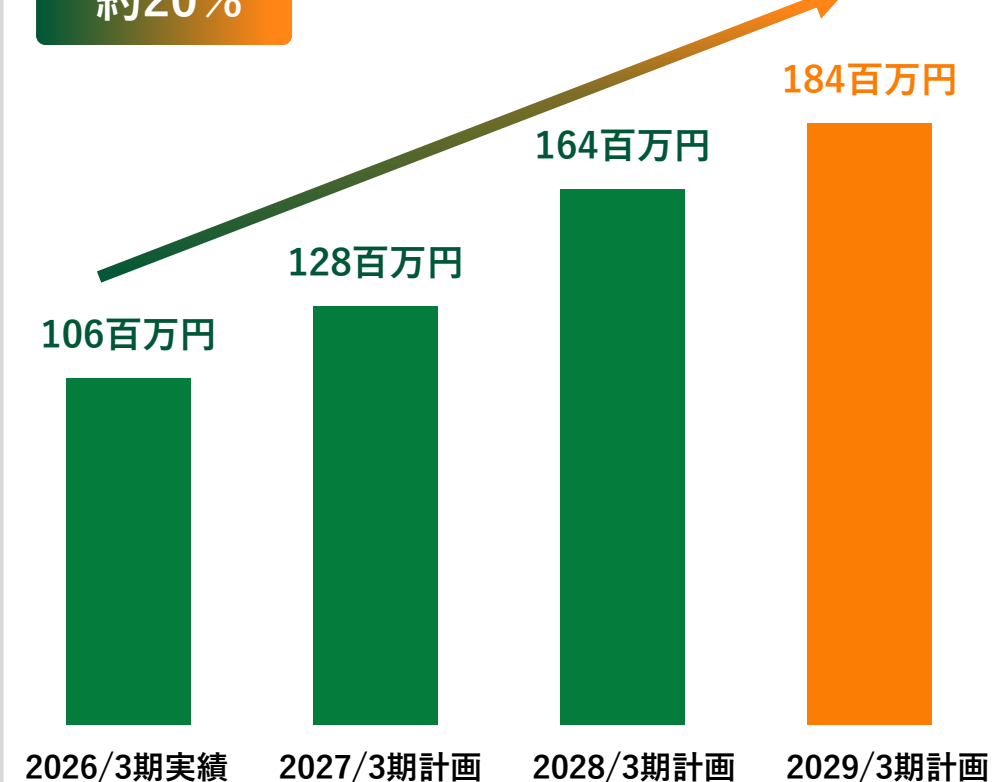
CAGR
約11%

売上総利益

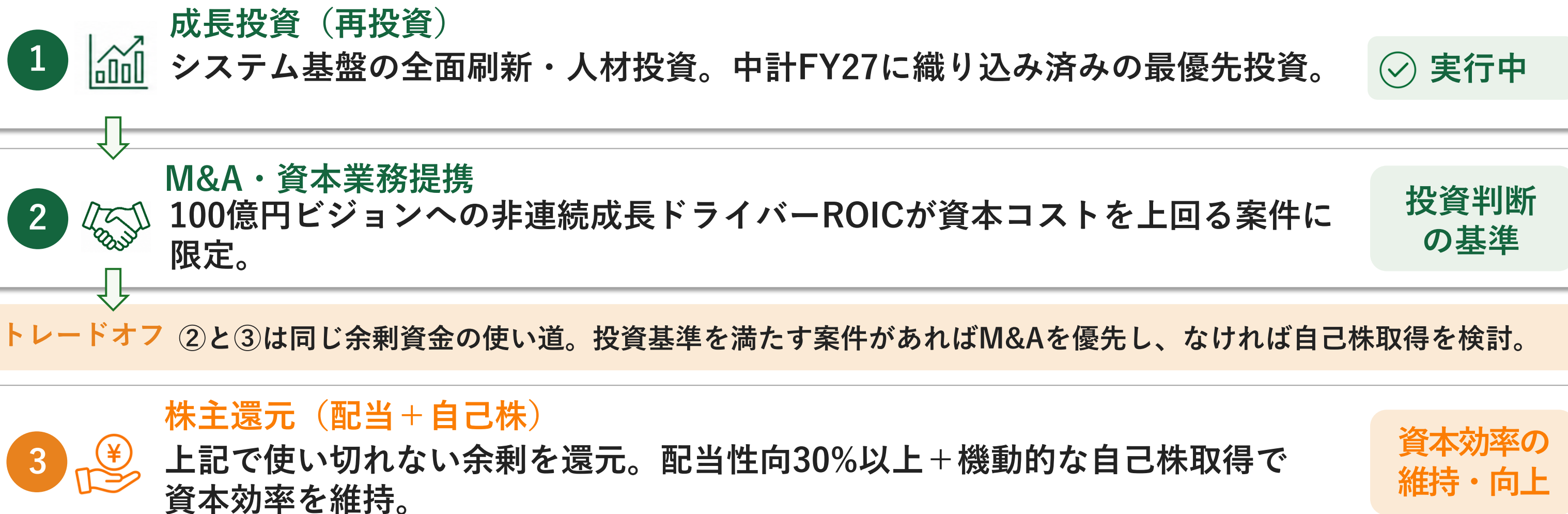


CAGR
約20%

当期純利益



配分の優先順位



※自己資本比率は、当社認識／直近実績に基づくものです。資本配分・株主還元の具体策は、今後の業績・財務状況等を踏まえ、取締役会において決定します。

成長につながる投資案件には基準をもって投じ、なければ余剰を還元する

資本効率を意識した投資・還元方針



原資（FY27-29）

- ・利益成長：純利益 106 → 184 百万円
- ・潤沢な手元資金（自己資本比率79%）
- ・借入余力（デット）

成長投資・M&Aは自己資本と借入余力（デット）を中心に充当し、原則として希薄化を伴うエクイティ調達を行わない。



投資判断の基準

- ・資本コストを上回る収益性が見込める案件に限定
- ・M&A・自己株取得とも資本効率を踏まえて判断



資本効率・還元目標

- ・ROE 12.5%超
- ・エクイティスプレッド +2.5%以上
- ・配当性向30%以上 + 機動的な自己株取得
- ・資本効率を意識した経営を継続

※自己資本比率は、当社認識／直近実績に基づくものです。資本配分・株主還元の具体策は、今後の業績・財務状況等を踏まえ、取締役会において決定します。

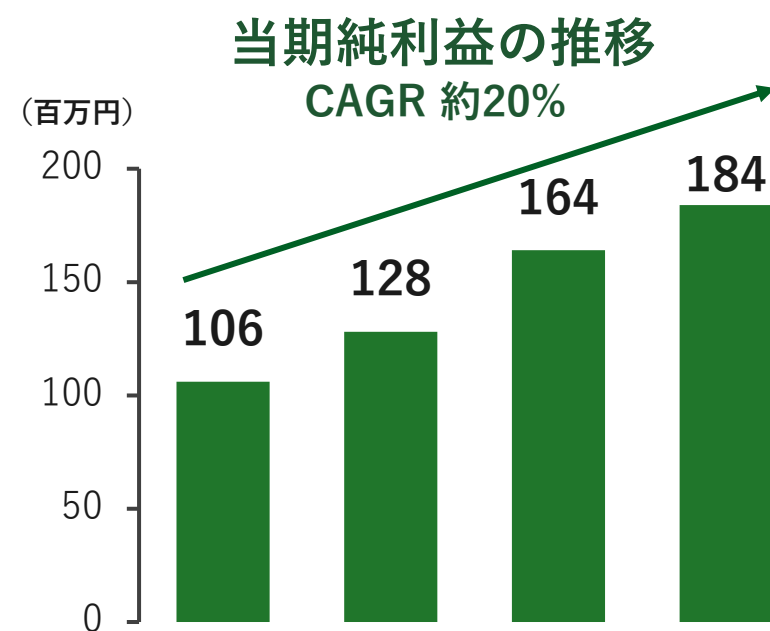
自己資金と借入余力を原資に、ROIC > 資本コストの規律で投資・還元を実行。
資本コストを上回るROEの継続が、企業価値向上の軸

還元 利益成長・資本効率・株主還元の好循環

当社は、利益成長を起点に、資本コストを上回る ROE の実現と、安定的・継続的な株主還元の両立を目指す。

利益成長の実現

着実なトップライン・粗利益の成長が
ボトムライン拡大を牽引



 売上高 2,311百万円 → 3,001百万円	CAGR 約9%
 売上総利益 873百万円 → 1,217百万円	CAGR 約11%

資本効率の向上

自己資本の蓄積と利益成長のバランスを取り、
資本コストを上回る資本効率を実現


 ROE目標
12.5% ~ 15.0%


 エクイティスプレッド目標
2.5% 以上


 株主資本コスト
概ね10%前後と認識

ROE > 株主資本コストの状態を継続し、
エクイティスプレッド2.5%以上を目標

※成長投資・配当・自己株式取得を機動的に組み合わせ、
資本効率を維持・向上

株主還元の充実

中長期的な成長投資余力を確保しつつ、
安定的・継続的な株主還元を実施

配当性向
30%以上を継続目標


 利益成長に応じた
安定的・継続的な配当を実施


 余剰資金が生じる場合は、自
己株式取得も選択肢として検
討


 健全な財務基盤を維持し、機
動的な資本政策を実行

EX - ご参考資料

パーパス

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する

ものづくりに携わるすべての人の想いに常に寄り添い、
ワクワクしながらサービスを展開・仕組み化する“探究者”でありたい。
時には、今日常識だと思われるものですら根底から見直し、
必要があれば軽やかに変えていく。

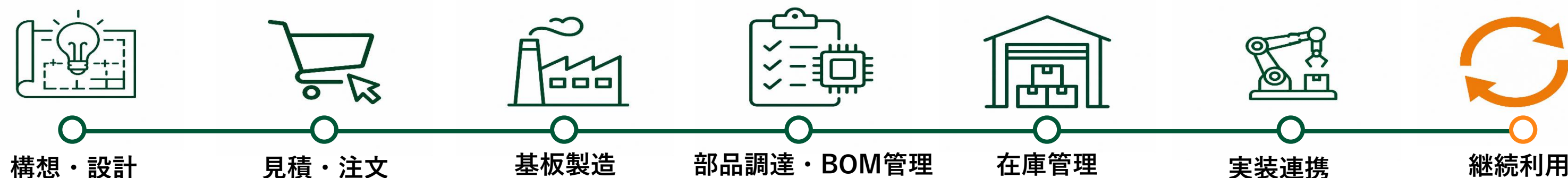
柔軟な発想力によって、より良いものづくりが生まれる土壌を耕していきます。

サービス全体像 ビジネスモデル

全体像

プリント基板ECから継続的なプロセス支援へ

P板.comを入口に、GUGEN HubとAI・データ活用を組み合わせ、ものづくりプロセスの支援領域を段階的に広げる。



入口
中核サービス

P板.com ピーバンドットコム

- Web完結型の見積・注文
- 基板設計
- 基板製造
- 部品実装
- プリント基板製造データ蓄積

プリント基板のネット通販サイト

継続利用
プロセス支援

GUGEN Hub

- BOM・部品表管理
- 部品調達支援
- 顧客別在庫管理
- 実装プロセス連携
- 製品開発関連データの蓄積

ものづくりプロセス支援プラットフォーム

AI・データ活用
横断的な付加価値

- ◆ AIブロック図自動生成
- ◆ 設計支援
- ◆ 品質確認支援
- ◆ 部品表作成支援
- ◆ 顧客データ・社内ナレッジ活用

国内外の提携メーカー
(約30社)

自社工場を持たない
「ファブレス」モデル

プリント基板の
ネット通販市場
国内シェアNo.1

幅広い産業に分散する強固な顧客基盤

30,000社超 のユーザー

いつでもどこでも見積・注文可能 / 価格交渉不要 / 安価に利用できる。

多様な顧客層

法人：大手中堅企業
(設計部・開発部)

法人：中小企業
(設計部・開発部)

公的機関
(高専・理系大学
・研究室)

個人事業主

医療機器

自動車

FA機械

産業機器

半導体関連

通信機器

OA・事務機器

計測器・測定器

アミューズメント

IoT

宇宙開発

EV/自動運転

農業/ロボット



- ・集客の営業コスト不要
- ・見積り作業の工数削減
- ・安定した受注の確保

特定顧客に依存しない**分散された顧客基盤**が、**安定した収益維持と継続的な成長**を実現

特徴

競争優位：再現困難な『ものづくり一次データ』

構造的な参入障壁

3万社超 × 長年の取引



蓄積される非公開データ

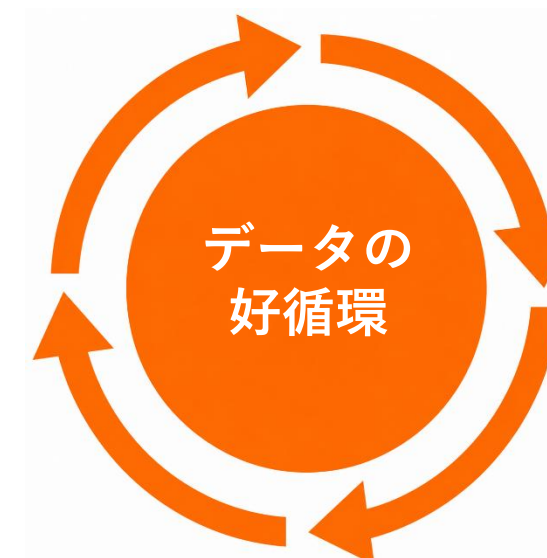
『設計 → 製造 → 結果』が実取引で紐づく一気通貫データ



- ✕ 公開Webには存在しない
- ✕ 汎用AIのみでは容易に再現・代替できない
- = 後発企業には再現困難な競争優位

データ・フライホイール

① 一次データの蓄積
設計・BOM・製造・品質の実績データ



④ 利用拡大・継続利用
圧倒的な利便性による
LTVの最大化

② AI・ナレッジ化
設計支援・品質確認・
部品表支援の高度化

③ 提案精度・収益性向上
顧客の課題解決と
社内オペレーションの最適化

データが増えるほどAI・サービスの精度が向上し、利用拡大とLTV向上につながる。
この「一次データの好循環」こそが、P板.com最大の競争優位の源泉。

中期経営計画 概要

2026年3月期に確認した収益構造改善を起点に、次の成長フェーズへ移行。



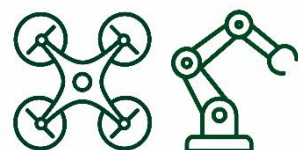
単なる基板EC

事業のキャッシュを集中投資

プロセス全体を
支えるインフラへ

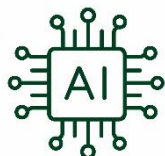


持続的成長を牽引する5つの注力ドメイン



ロボット・ドローン

自動化・省人化ニーズを背景とした産業用・サービス用ロボットの普及。



AI・DX

データセンター拡充と高度な情報処理インフラの構築。



脱炭素・再生可能エネルギー

スマートグリッドや次世代エネルギー管理システムへの移行。



EV（電気自動車）

自動車の電装化による基板搭載量の爆発的増加。



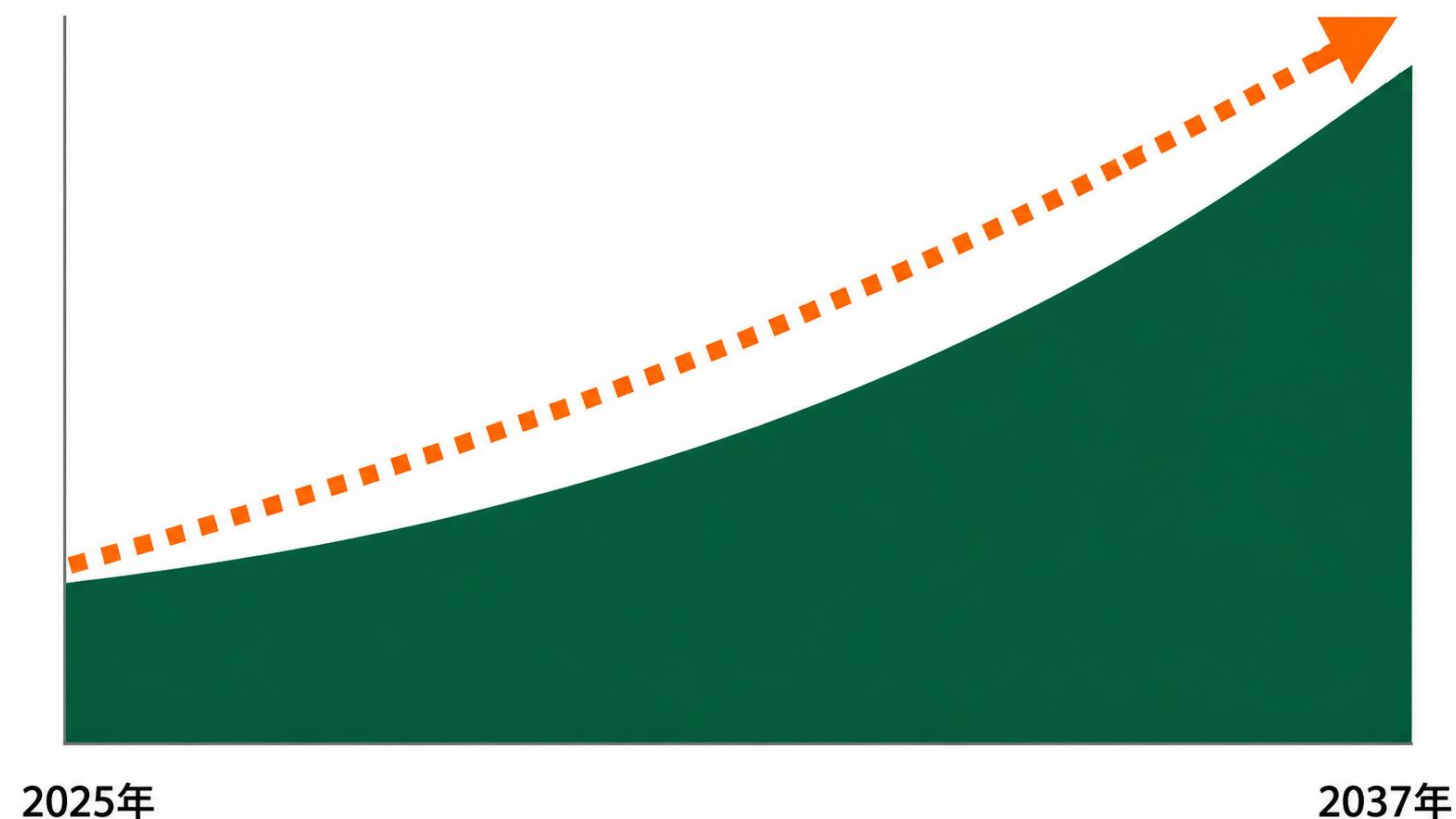
宇宙開発

民間主導の宇宙ビジネス拡大と衛星通信ネットワークの構築。

The Quantitative Impact

CAGR 約 5.0 %
(2025-2037年)

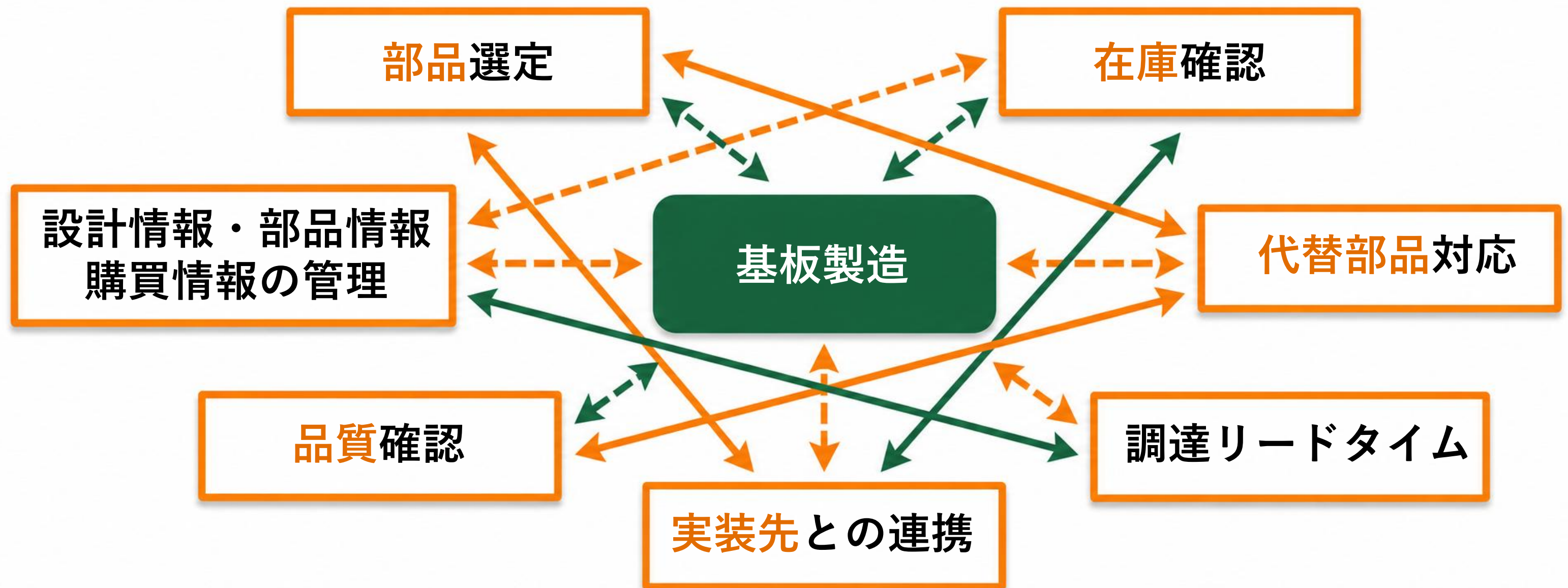
市場規模1.8倍へ拡大
(2037年時点)



次世代テクノロジーの進化を支えるプリント基板 (PCB) 市場は、安定的かつ飛躍的な拡大フェーズに突入

市場 市場ニーズの変化

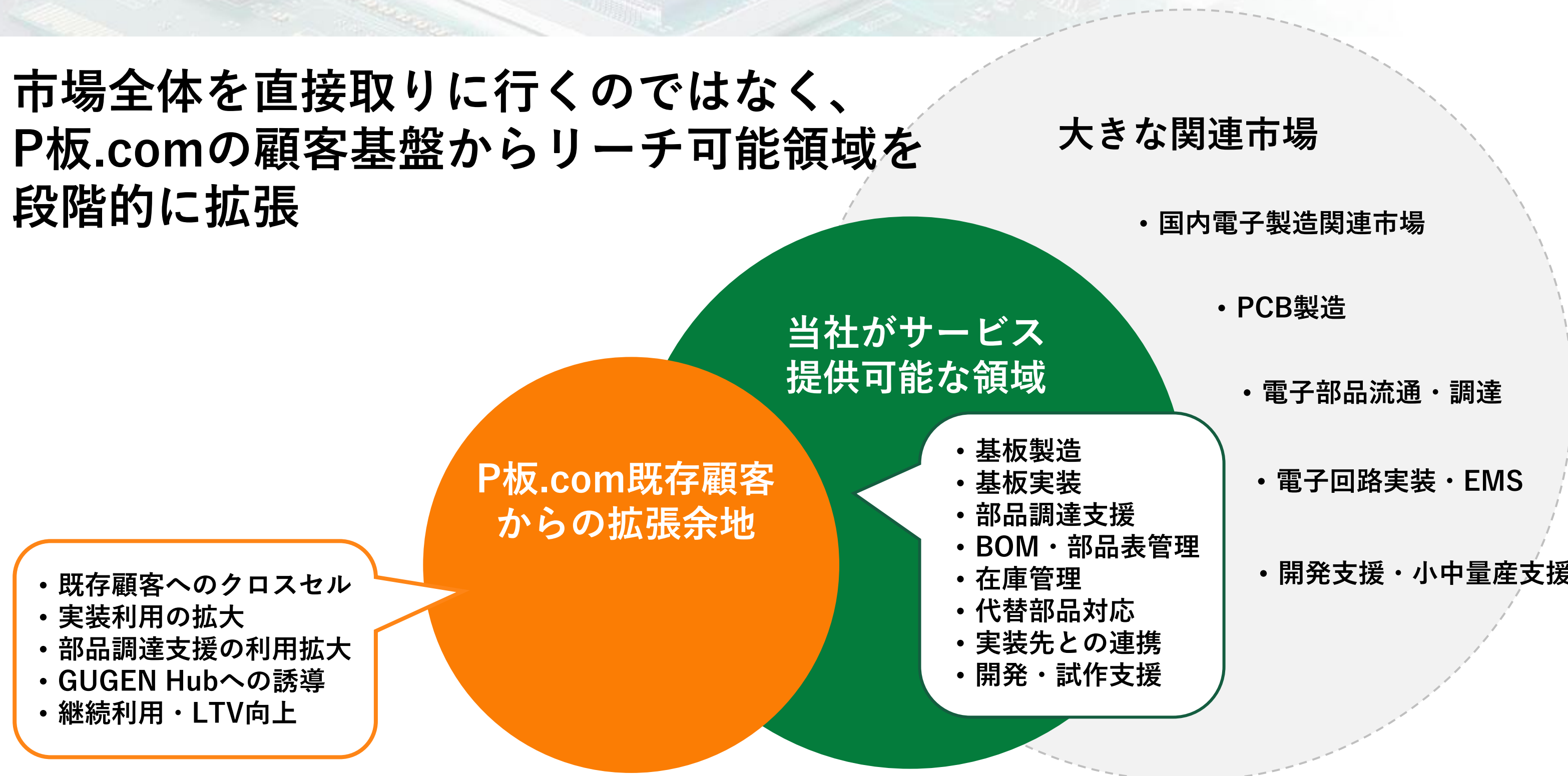
電子機器開発の複雑化により、基板製造だけでなく、部品調達・在庫確認・実装連携まで一体で支援するニーズが高まっている。



市場

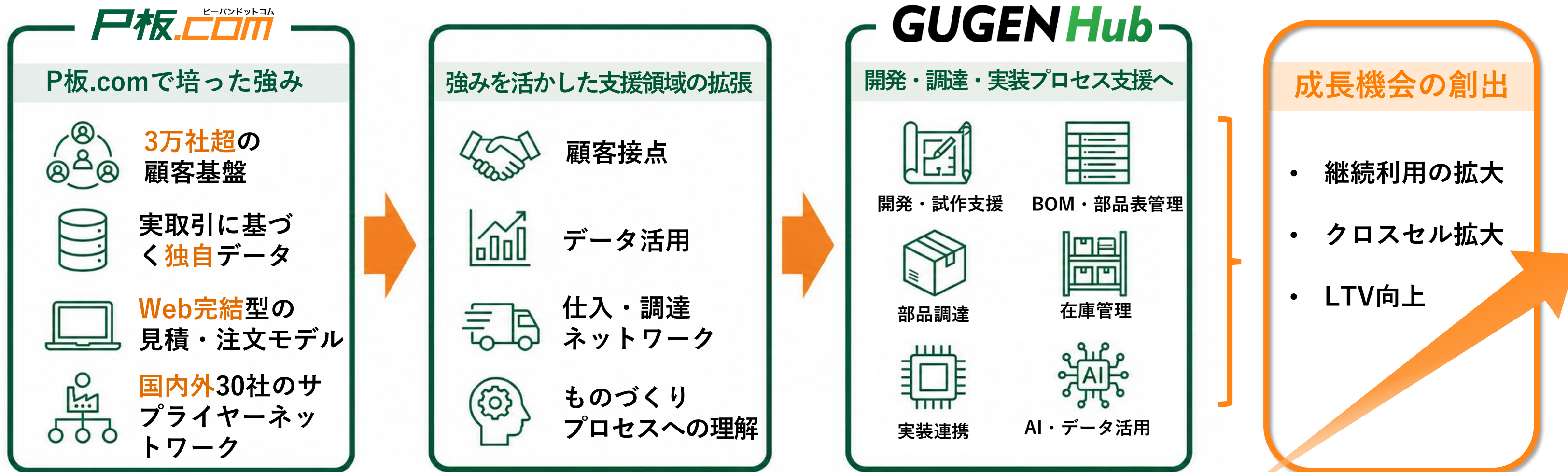
当社がリーチ可能な市場

市場全体を直接取りに行くのではなく、
P板.comの顧客基盤からリーチ可能領域を
段階的に拡張



機会

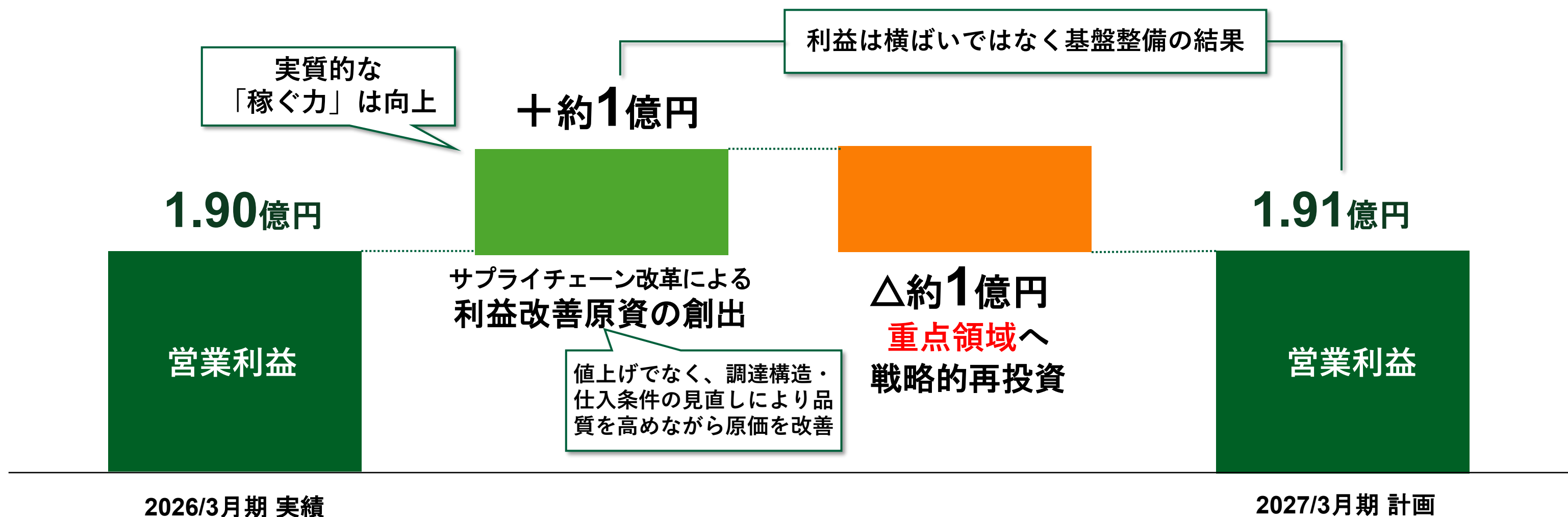
市場ニーズに応える、P板.comで培った事業基盤



一体支援ニーズの高まりを、P板.comで培った事業基盤を活かして成長機会へ

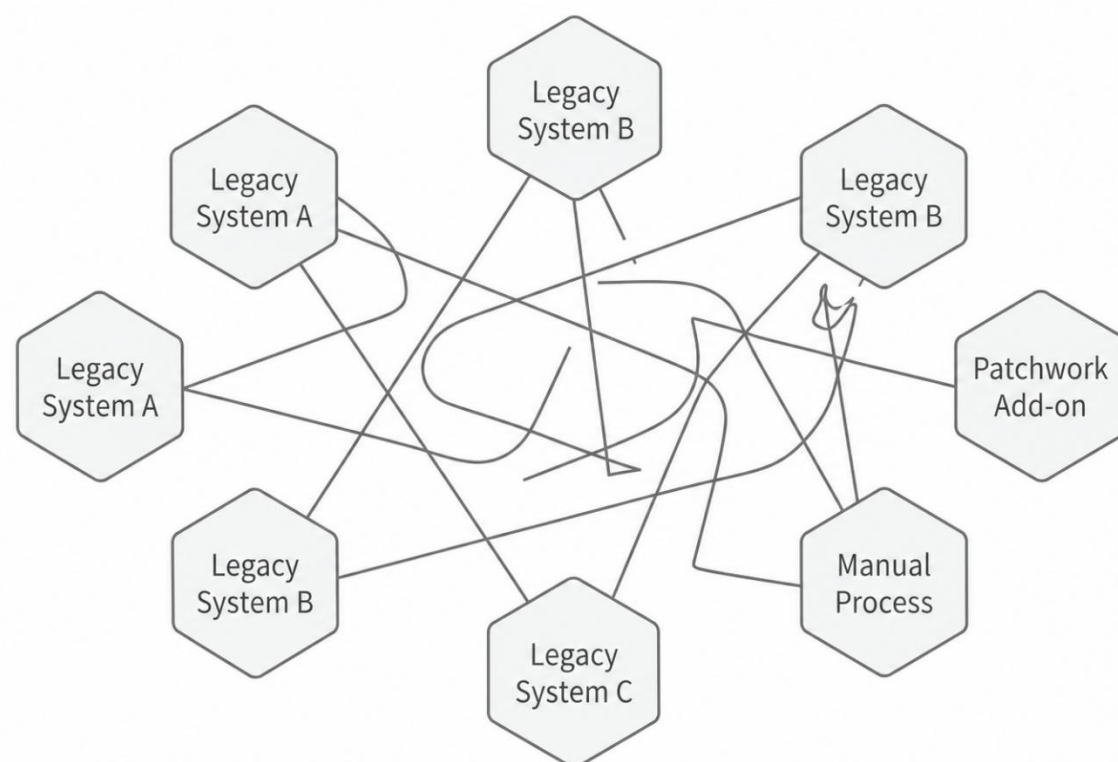
2027年3月期 再投資・基盤整備フェーズ

2027年3月期は、2028年3月期以降の成長回収に向けた再投資・基盤整備の年度



なぜ今、システム基盤の「全面刷新」なのか

Before：既存システムの課題



- 部分的な拡張による複雑化

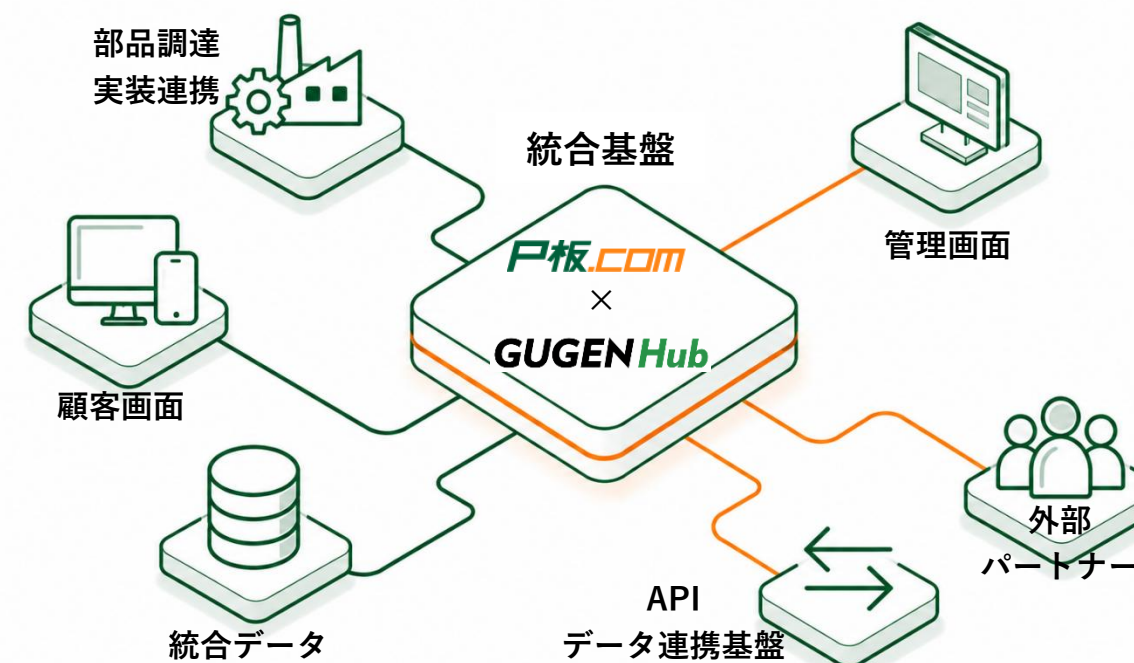


- 顧客画面と管理画面の分断



- 新機能追加・システム連携の制約

After：次世代プラットフォーム基盤へ



- ✓ モダンな統合UI/UXの提供
- ✓ 多様な商流・グループ管理への対応
- ✓ GUGEN HubやAPI連携を前提とした柔軟な拡張性
- ✓ アーキテクチャの根幹から組み込んだ強固なセキュリティ設計

準備

戦略的再投資：人材投資・組織体制の強化

単なる固定費増ではない、10年後の飛躍を見据えた先行投資。
「変革を推進・実行できる体制」が、中長期的な事業成長と高収益化を牽引。

「変革実行力」
への投資



開発・技術体制

システムエンジニア

ハードウェアエンジニア

プロダクト推進 (PdM)



顧客伴走体制

カスタマーサクセス

営業

伴走サポート



成長を支える調達・セキュリティ基盤

調達

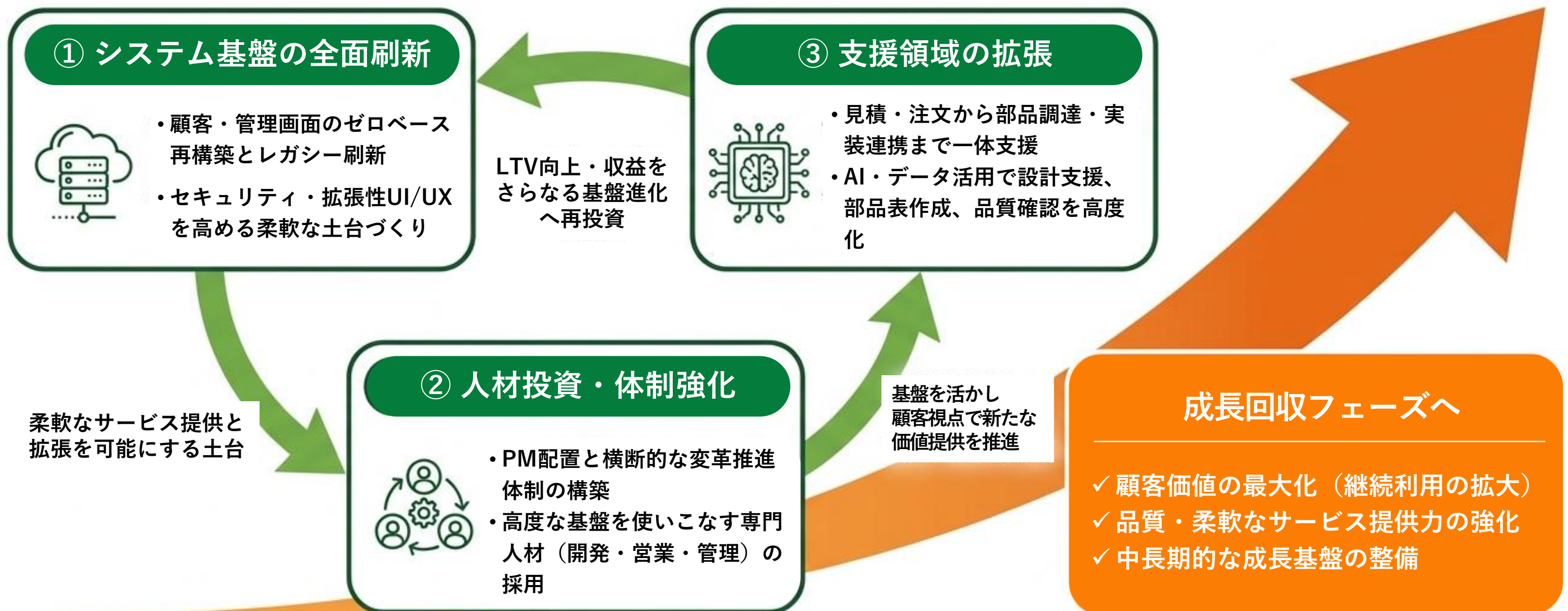
情報セキュリティ

内部統制

【目指す状態】

- ✓ 変革施策の実行力向上
- ✓ サービス改善スピード向上
- ✓ 顧客対応品質の向上
- ✓ 安心・安定したサービス提供
基盤の強化

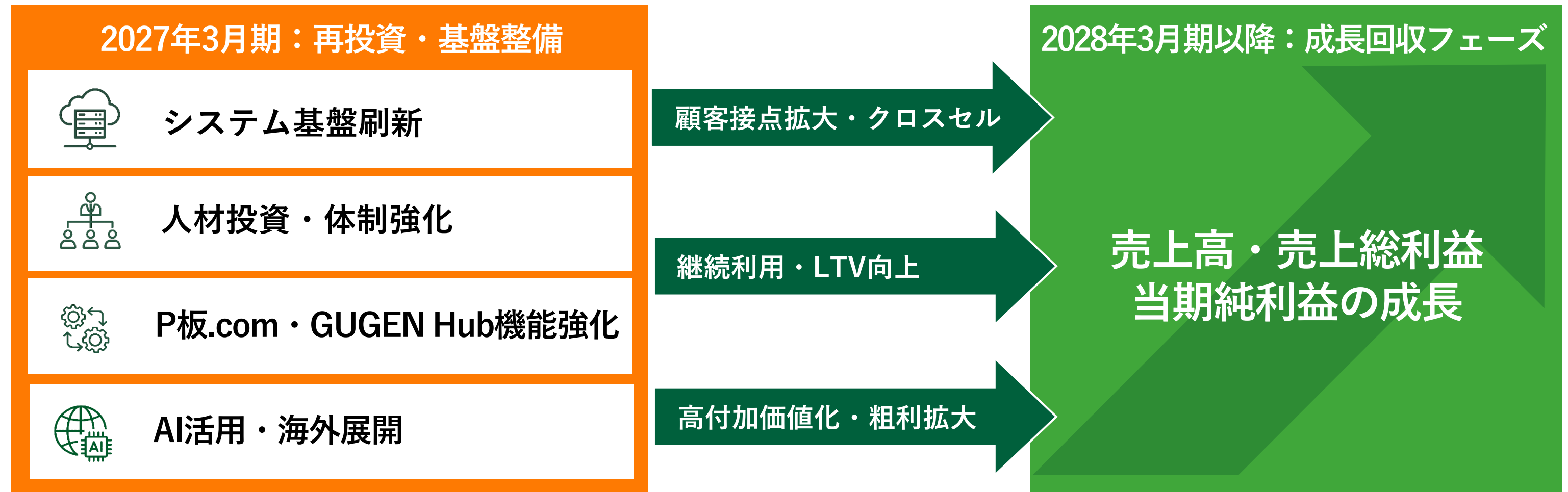
システム基盤の刷新を土台に、人材投資とプロダクト強化を密接に連動させることで、
2028年3月期以降の成長回収と収益力向上につなげます。



【加速】 成長回収フェーズ

加速 成長回収フェーズの全体像

2027年3月期の基盤整備を起点に、クロスセル拡大・継続利用・粗利の成長
 新たな成長機会を通じて、2028年3月期以降の成長回収を目指す。



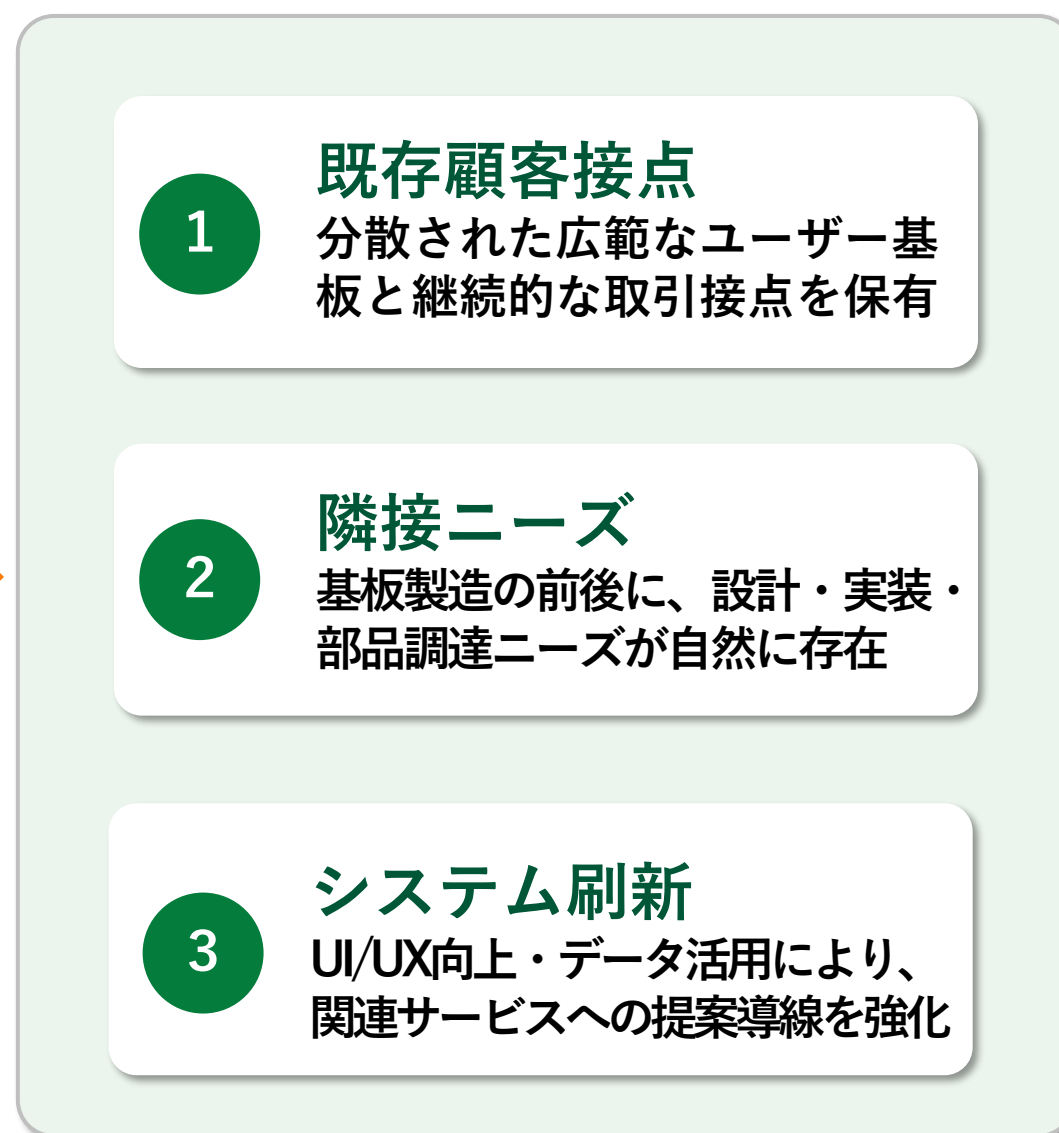
単なる基板ECから、開発・調達・実装プロセス全体の支援領域へ拡張

P板.comの既存顧客接点と取引データを活用し、
基板製造を入口に、設計・実装・部品調達など隣接サービスへの利用拡大を図る。

既存顧客基盤・入口サービス



拡大できる理由（成長ロジック）



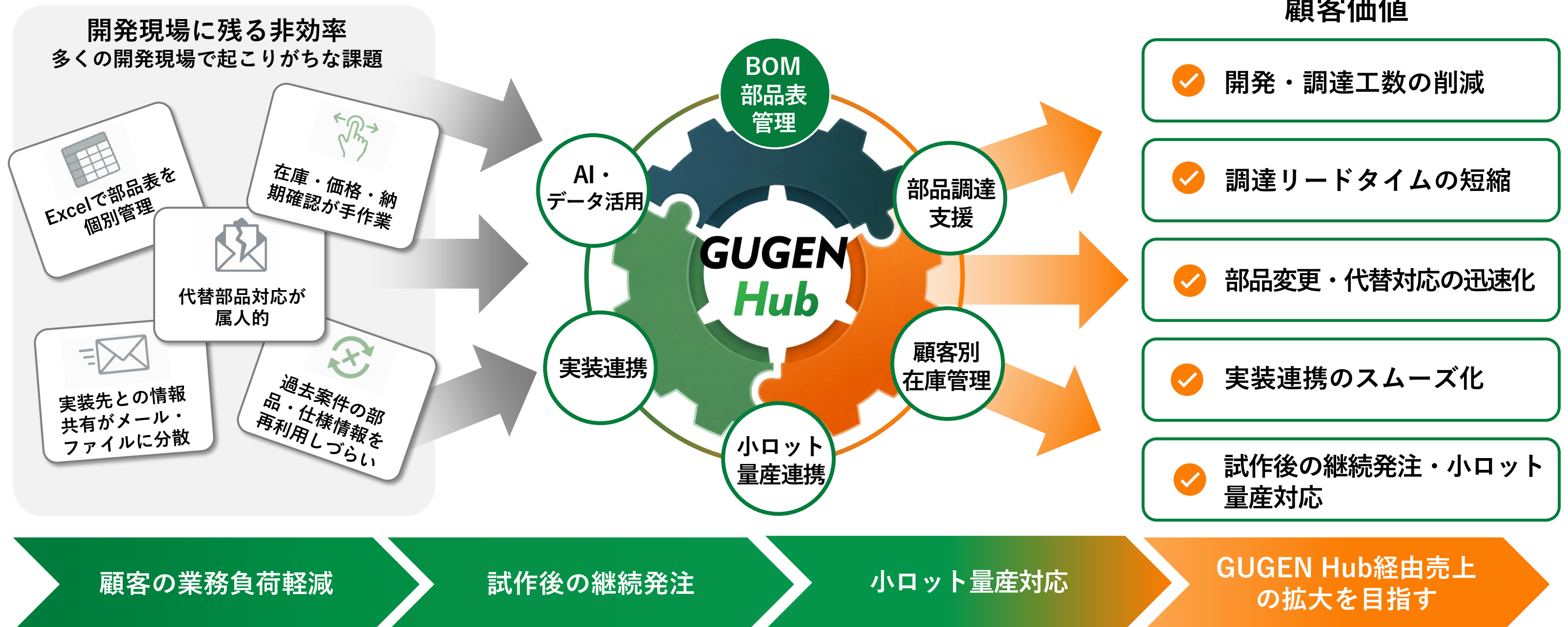
クロスセル拡大と成果



加速

GUGEN Hubの提供価値：部品表管理から調達・実装連携までを効率化

GUGEN Hubは、部品表管理・調達・実装連携を一元化し、開発現場の負荷軽減と試作後の継続発注・小ロット量産対応につなげる。



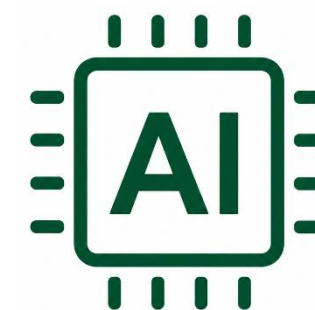
国内で培ったワンストップ提供モデルとデータ活用を基盤に、
海外展開とAI活用で中長期の成長機会を広げる。



海外展開

タイ市場を中心とするASEAN展開

- ✓ p-ban Thailandを通じた顧客接点拡大
- ✓ 現地ニーズの高い「基板＋実装」モデル
- ✓ 日本基準の品質と現地パートナー連携



AI活用

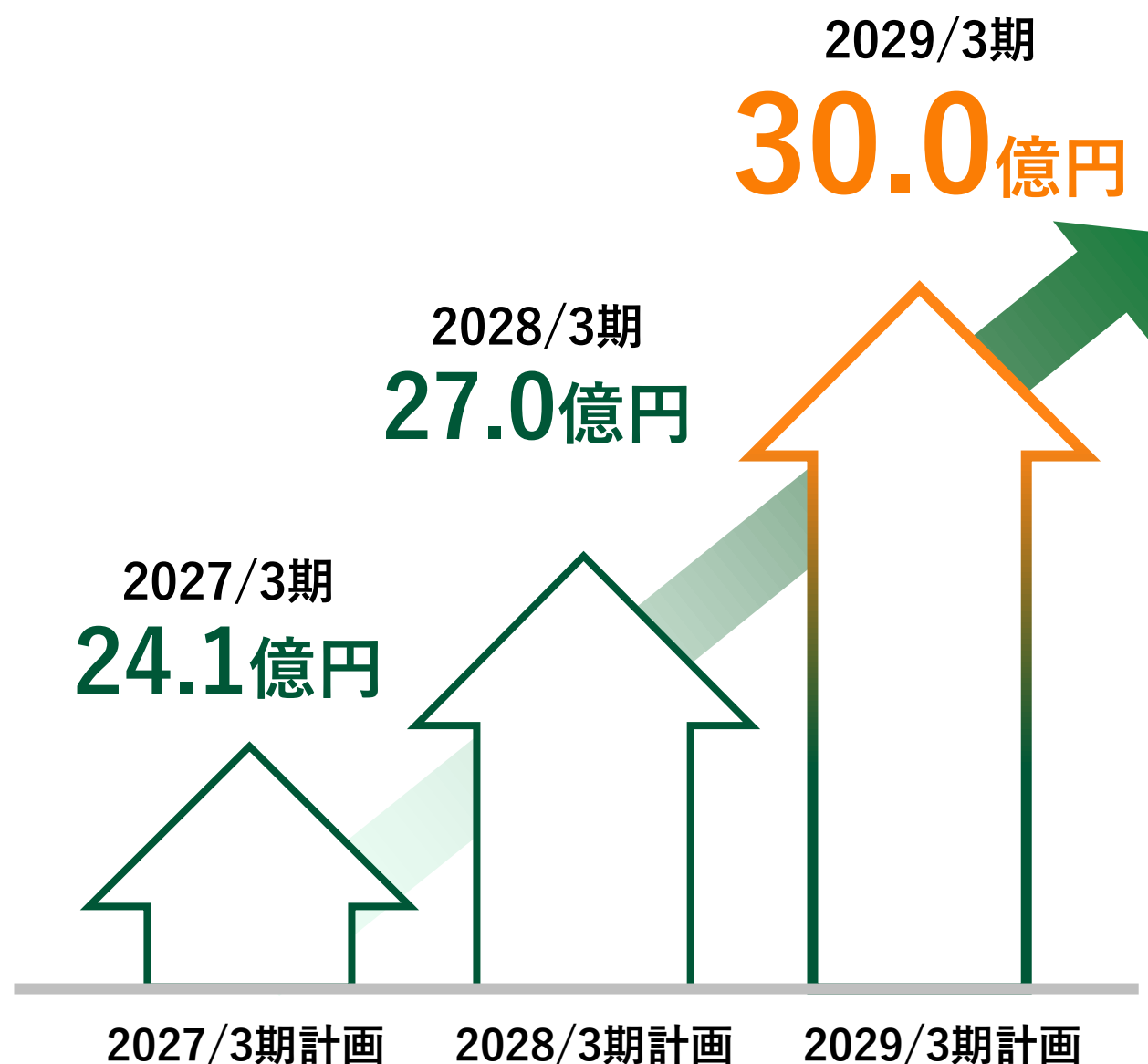
開発支援・業務効率化による顧客価値向上

- ✓ AIブロック図自動生成・設計支援
- ✓ 顧客データ・社内ナレッジの活用
- ✓ 品質確認・部品表作成支援

「顧客接点の拡大」 × 「サービス提供力の強化」 = 中長期の成長機会創出

計画

売上30億円への成長ドライバー



製造

安定収益の中核

15.6億円 → 16.1億円 → 16.5億円

実装

クロスセル拡大

4.7億円 → 5.4億円 → 5.7億円

部品調達

高成長領域

1.5億円 → 2.0億円 → 2.3億円

GUGEN Hub 経由売上

GUGEN Hub 経由売上

0.4億円 → 1.6億円 → 3.5億円

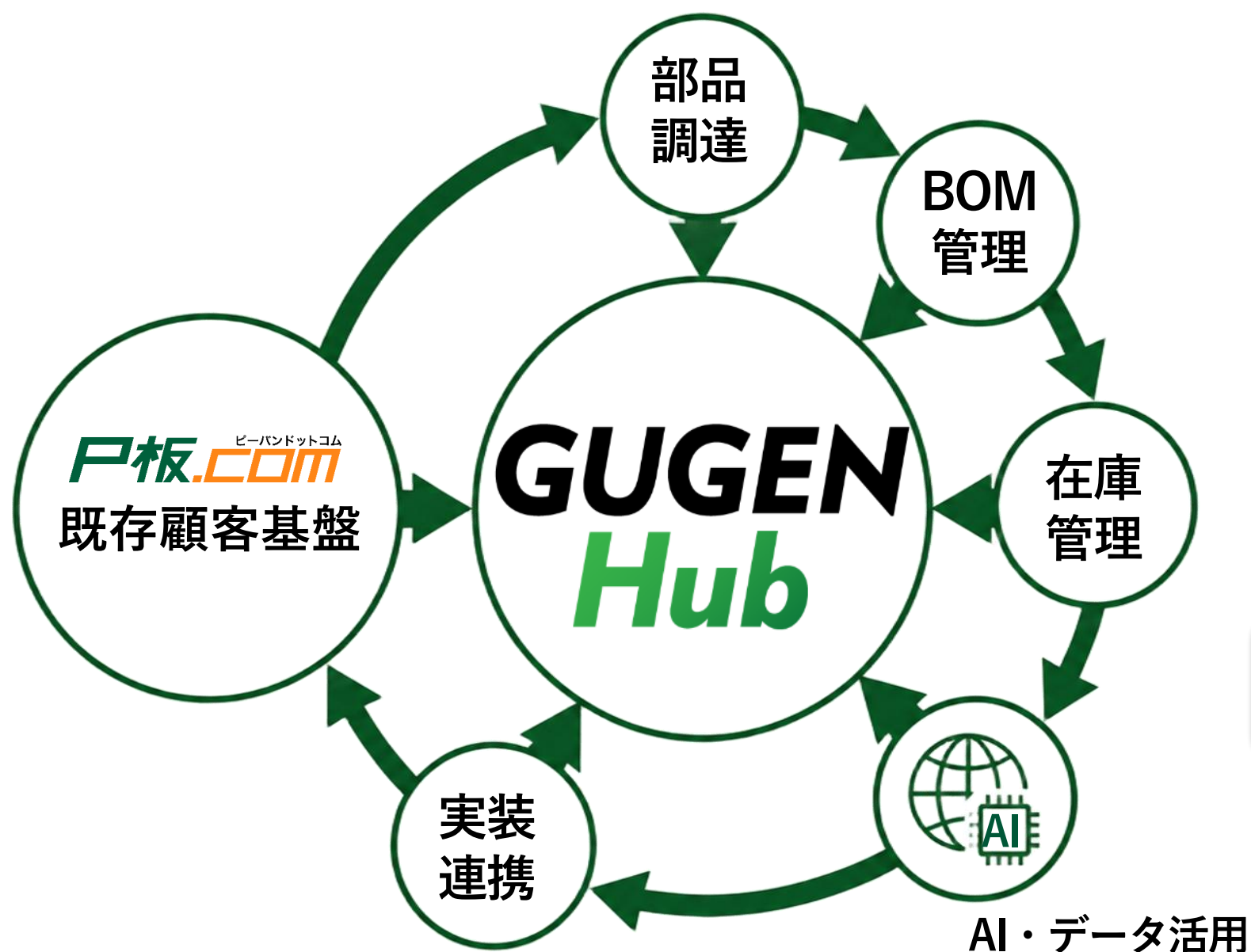
※その他サービス：1.9億円 → 1.9億円 → 2.0億円

製造を安定収益の中核に、実装・部品調達・GUGEN Hub経由売上を拡大し、売上高30億円水準を目指す。

KPI

GUGEN Hub経由売上の拡大イメージ

システム基盤刷新の完了に連動した成長。必要な利用率は既存基盤30,000社のわずか5.7%。



2029/3期：成長ドライバー化（計画）
3.5億円 / 1,706ユーザー

既存基盤の約5.7%

2028/3期：利用拡大（計画）
1.6億円 / 793ユーザー

既存基盤の約2.6%

2027/3期：初期利用（計画）
0.4億円 / 205ユーザー

既存基盤の約0.7%

※ ユーザー数はGUGEN Hubの想定利用者数。
※ 緑帯は既存顧客基盤 約30,000社に対する利用率。

P板.comの既存顧客基盤を起点に、GUGEN Hub経由売上を2029/3期3.5億円へ拡大し、クロスセル拡大とLTV向上を推進します。

中長期
ビジョン

30億円水準を通過点に、100億円規模を視野へ

本中期経営計画を、将来的な売上高100億円規模への成長を見据えた「**第1サイクル**」と位置づける。

中長期成長ロードマップ

2026年3月期

2027年3月期～2029年3月期

中長期展望

再投資・基盤整備 → 成長回収

100億円規模を視野に

- ・収益構造改善を確認
- ・高付加価値サービス利用拡大
- ・売上総利益・営業利益が改善

- ・システム基盤の全面刷新
- ・人材投資・組織体制の強化
- ・P板.com・GUGEN Hubによる支援領域拡張
- ・クロスセル拡大
- ・継続利用・LTV向上

売上高30億円水準へ

オーガニック成長

- ・P板.comの深化
- ・GUGEN Hubの拡張
- ・AI・データ活用
- ・海外展開

非連続成長の機会を探索

- ・M&A・資本業務提携等も選択肢として検討

再投資・基盤整備と成長回収を回し、
100億円企業への成長可能性を広げる。

オーガニック成長とM&A・資本業務提携等による非連続成長を両輪に、持続的な企業価値向上を目指す。

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/>

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。