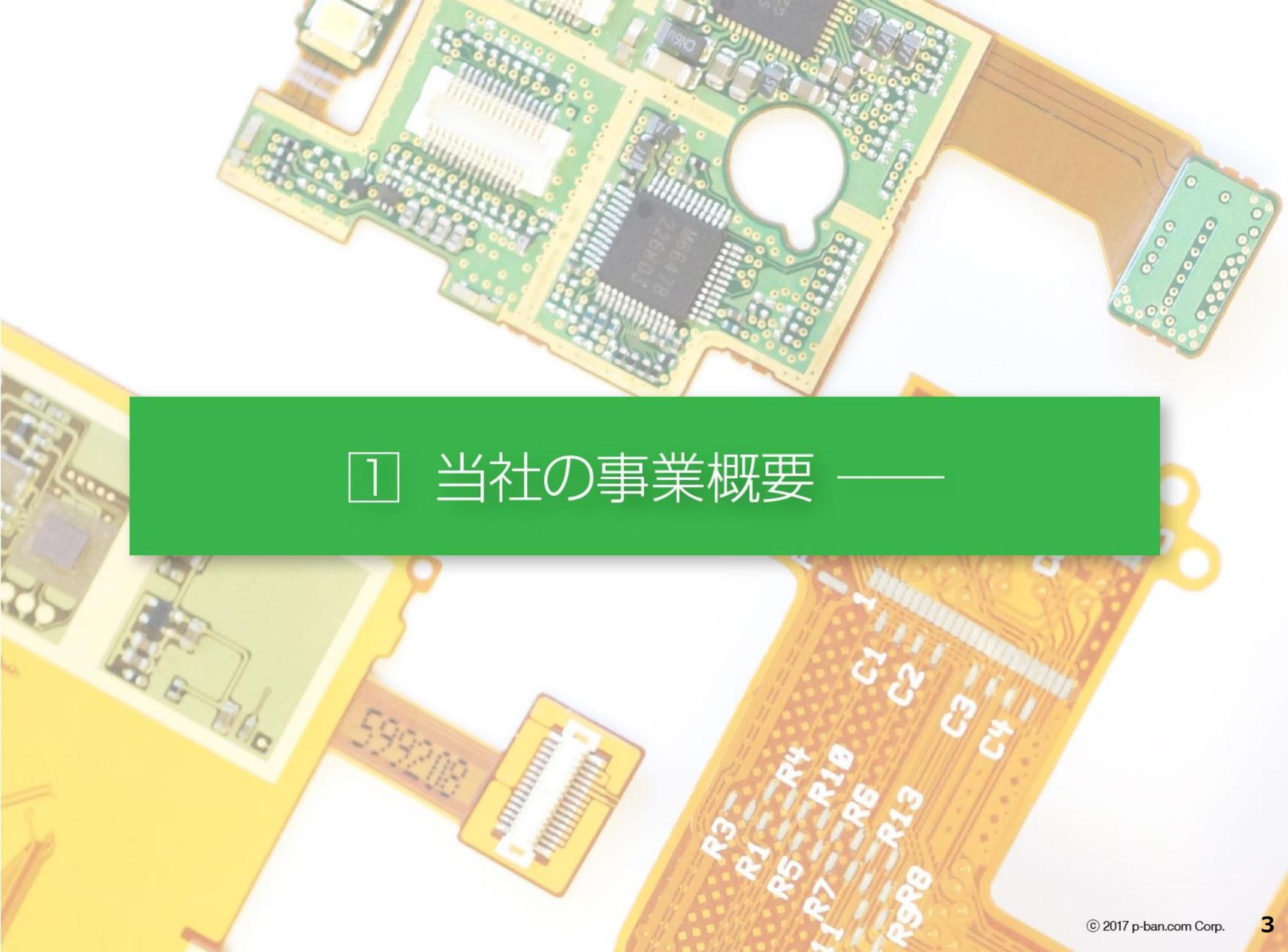


ピーバンドットコム  
**尸板.com**

# 平成29年3月期 (通期) 決算説明会資料

株式会社ピーバンドットコム  
証券コード 3559

- 1 当社の事業概要**
- 2 平成29年3月期 決算概要**
- 3 平成30年3月期 業績予想**
- 4 成長戦略**



# ① 当社の事業概要

## 企業情報

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5日
代表者	代表取締役 田坂 正樹
資本金	147,500千円
従業員	24名（正社員17名・臨時雇用7名）※平成29年3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
監査法人	新日本有限責任監査法人

## 経営理念

# 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。

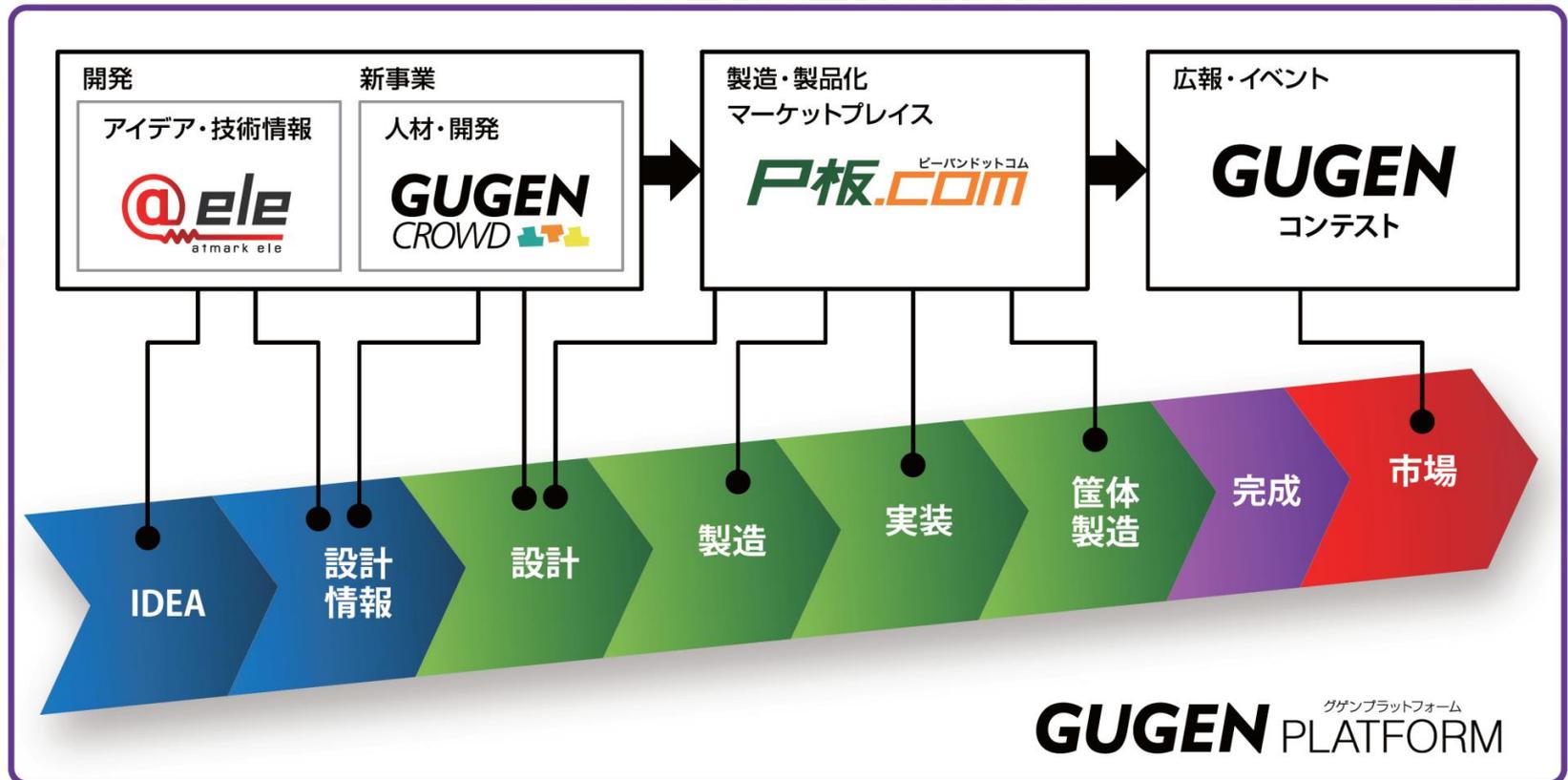
### 貢献

*Contribution*

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。

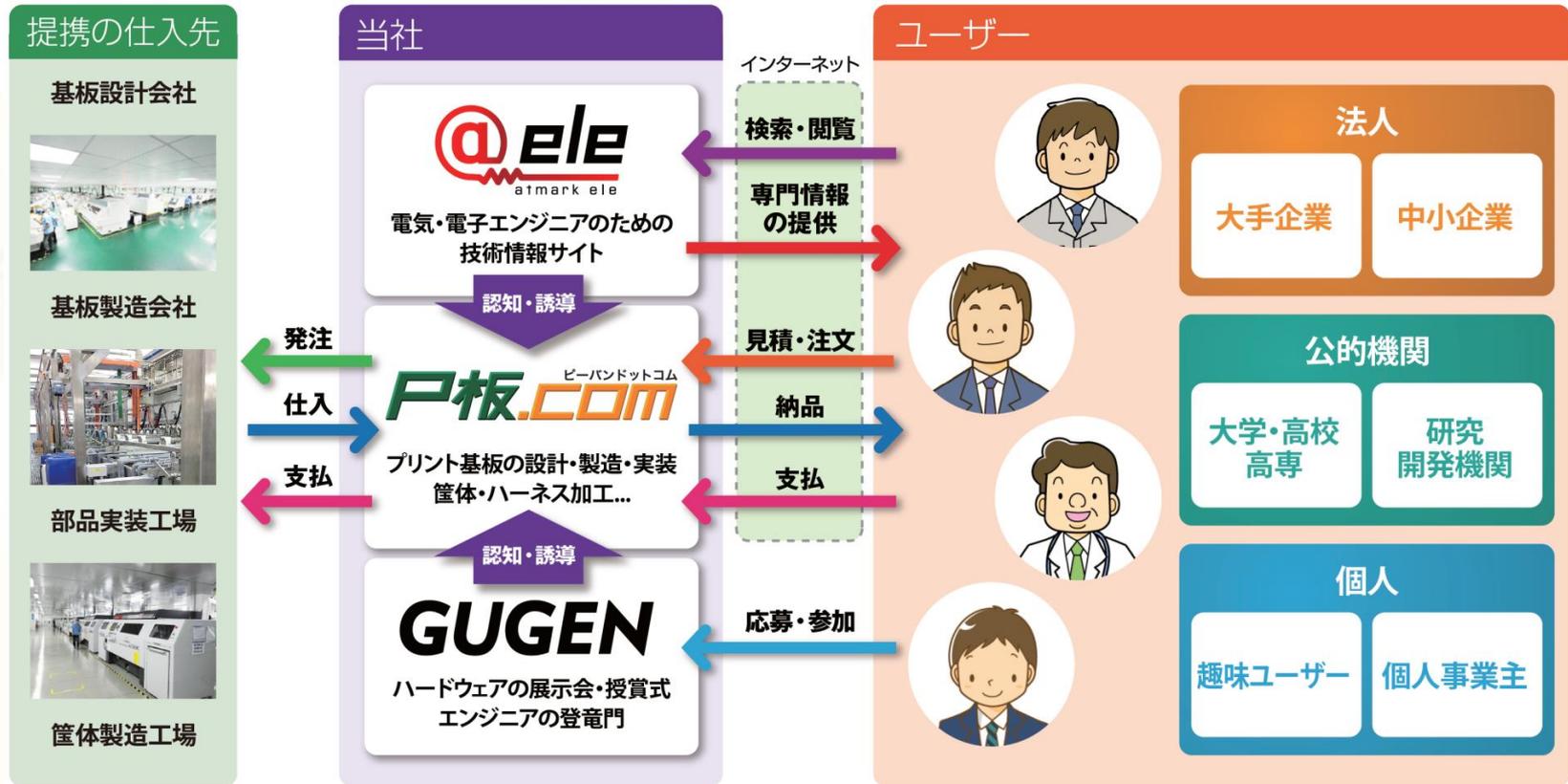
## 事業の全体像

「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



# 事業系統図

プリント基板を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異なり、全てがオーダーメイド品となる。

### 〈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〉

P板.comウェブサイト上で自動計算で見積提示、発注出来る



誰にも公平な見積提示がされ、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

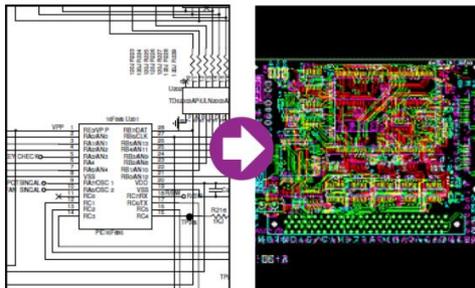
## P板.comのサービス (マーケットプレイス)

大企業から中小企業、学校法人まで1万8千社超が利用、設計・製造・実装の見積、注文をインターネットだけで完結出来るのは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)

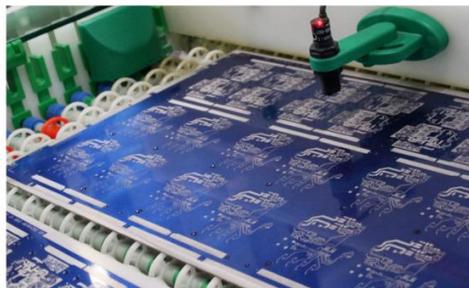
電子回路図(トランジスタ、半導体等の部品を繋げた図)を元に、部品の位置を決定し、プリント基板の製造に必要なレイアウトデータを設計する。



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。

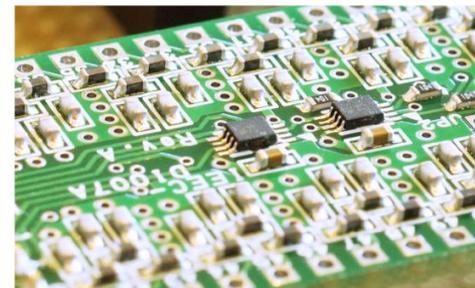


基板製造用データを元にプリント基板を製造。

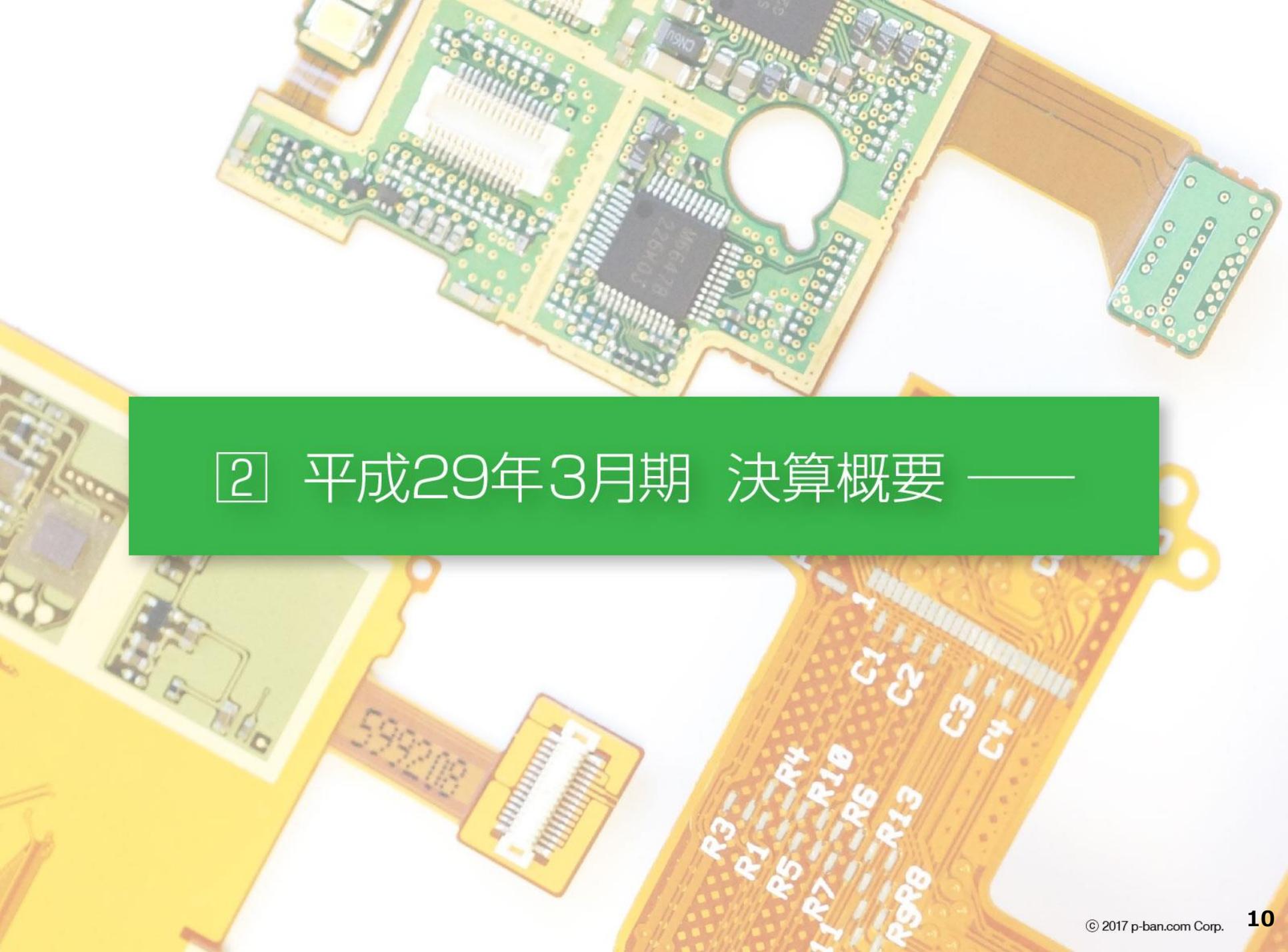
### プリント基板への 部品実装サービス

(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。はんだゴテを使う場合や、自動実装機で部品を載せていく方法がある。



プリント基板に電子部品をはんだ付け。



② 平成29年3月期 決算概要

売上高、利益ともに計画を上回り、当期純利益は2.5倍になりました。

単位：百万円

	平成28年 3月期	平成29年 3月期			平成29年 3月期 (計画)	
	実績	実績	前期比	前期比 (%)	計画	達成率
売上高	1,717	<b>1,830</b>	+113	<b>106.6%</b>	1,817	100.8%
売上総利益	473	599	+125	126.6%	582	103.0%
営業利益 営業利益率	59 3.5%	230 12.6%	+170	385.8%	220 12.1%	104.5%
経常利益 経常利益率	67 4.0%	<b>220</b> <b>12.1%</b>	+152	<b>324.7%</b>	212 11.7%	104.5%
当期純利益 当期純利益率	61 3.6%	<b>159</b> <b>8.7%</b>	+97	<b>258.6%</b>	136 7.5%	116.5%

- ・売上高について（1,830百万円、前期比 6.6%増）

売上の柱である製造サービスが微増に留まりましたが、設計や実装サービスの利用が進み、売上増に寄与しました。当社の提唱する**ワンストップ・ソリューションの利用が増加**しました。

### サービス別の売上高前期比

サービス名	前期比
製造	101.6%
設計	123.1%
実装	133.1%

※単一セグメントのため、サービス別の売上高は割愛させていただきます

- ・売上総利益について（599百万円、前期比 26.6%増）

国内外の提携仕入先を拡充し、**仕入原価の適正化**を進めた結果、前年比26.6%の増益となりました。

- ・ 営業利益について ( 230百万円、前期比 285.8%増 )

広告宣伝活動の見直しにより**広告宣伝費を低減**、また、業務の内製化により、**支払報酬等を低減**、債権管理の強化により、**貸倒繰入額を低減**しました。

以上のことから、販売管理費及び一般管理費は前年比▲10.7%となり、営業利益は285.8%の増益、営業利益率は12.6%でした。

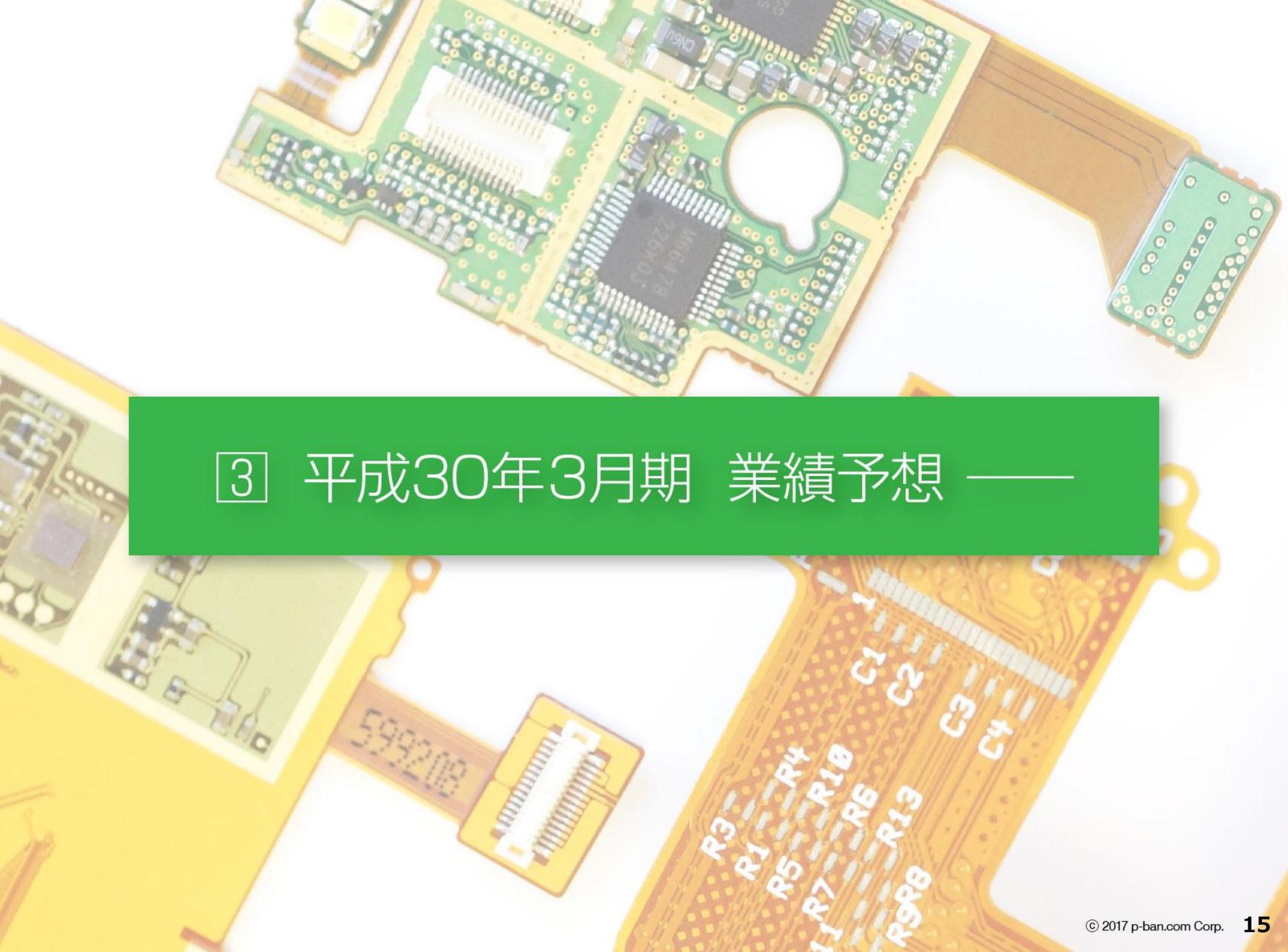
- ・ 経常利益について ( 220百万円、前期比 224.7%増 )

営業外費用で株式公開に係る費用11百万円が発生しましたが、経常利益は224.7%の増益、経常利益率は12.1%でした。

借入金の返済により**無借金経営**を実現

単位：千円

	平成28年 3月期	平成29年 3月期	前期比	変動要因
流動資産	418,173	851,963	433,789	
現金及び預金	182,244	593,006	410,762	事業利益と株式公開時の増資による
売掛金	209,399	234,998	25,599	売上増加による
貸倒引当金	▲6,544	▲5,429	1,115	債権管理の強化により低減
固定資産	54,311	61,546	7,235	
ソフトウェア	19,738	27,573	7,835	WEBシステム改善の促進による
資産合計	472,485	913,509	441,024	
流動負債	274,940	330,764	55,823	
買掛金	197,498	198,521	1,022	
1年内返済の 長期借入金	6,084	0	▲6,084	借入金の返済による
固定負債合計	9,223	7,137	▲2,086	
負債合計	284,164	337,901	53,737	
純資産の合計	188,320	575,608	387,287	事業利益と株式公開時の増資による
負債・純資産合計	472,485	913,509	441,024	



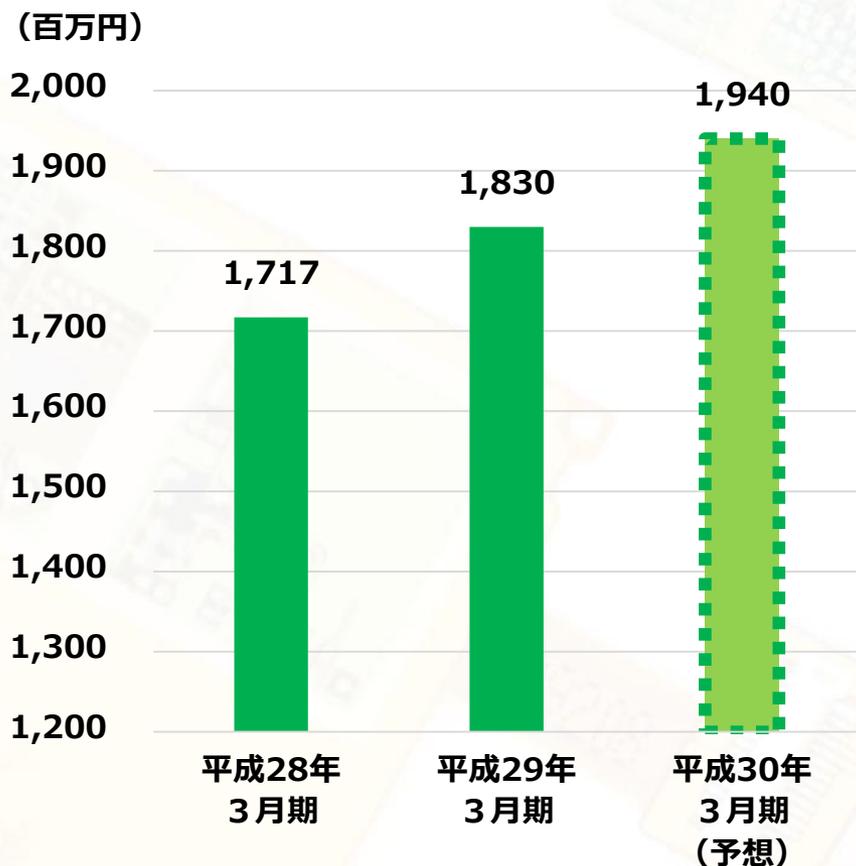
③ 平成30年3月期 業績予想 ——

売上高は6.0%成長、今後の成長を見据え先行投資をしつつも、**最高益を目指します。**

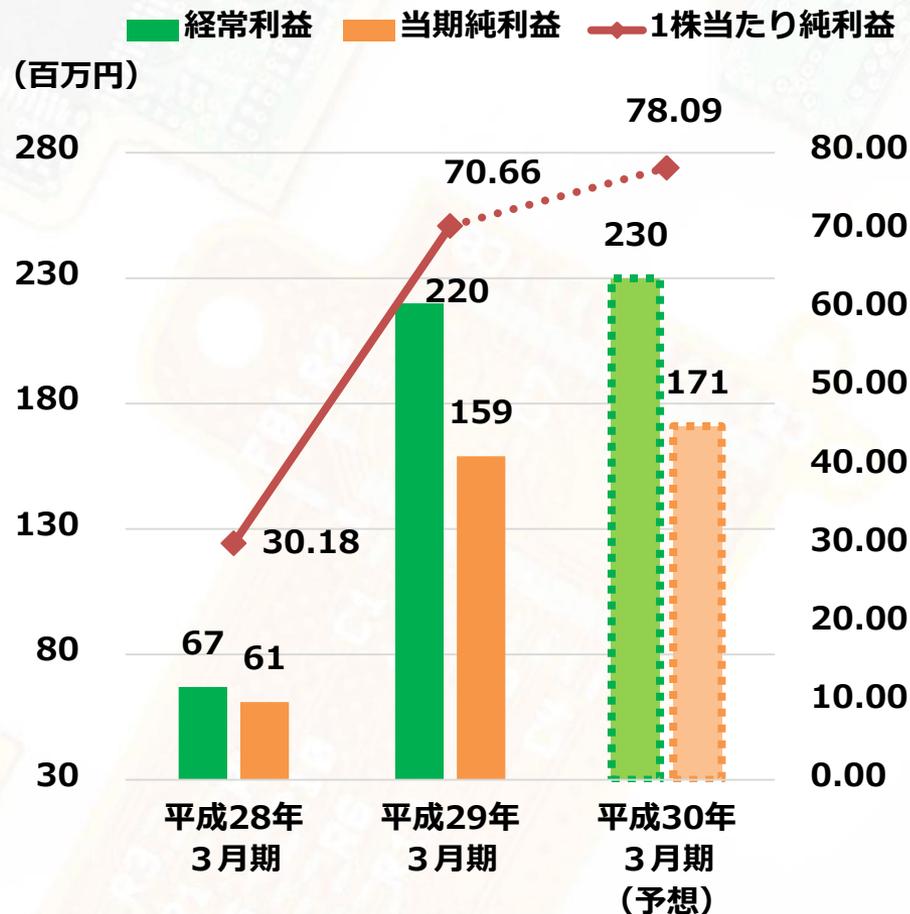
単位：百万円

	平成29年 3月期	平成30年3月期		
	実績	予想	前期比	増減率
売上高	1,830	1,940	+109	6.0%
売上総利益	599	638	+38	6.5%
営業利益 営業利益率	230 12.6%	233 12.0%	+3	1.5%
経常利益 経常利益率	220 12.0%	236 12.1%	+15	7.2%
当期純利益 当期純利益率	159 8.7%	171 8.8%	+12	7.4%

## 売上高の推移



## 経常利益、純利益の推移



- ・売上高について（1,940百万円、前期比6.0%増）

売上の柱である製造サービスの成長に注力し、  
**ワンストップ・ソリューション**の利用をさらに増加させていきます。

### サービス別の売上高前期比

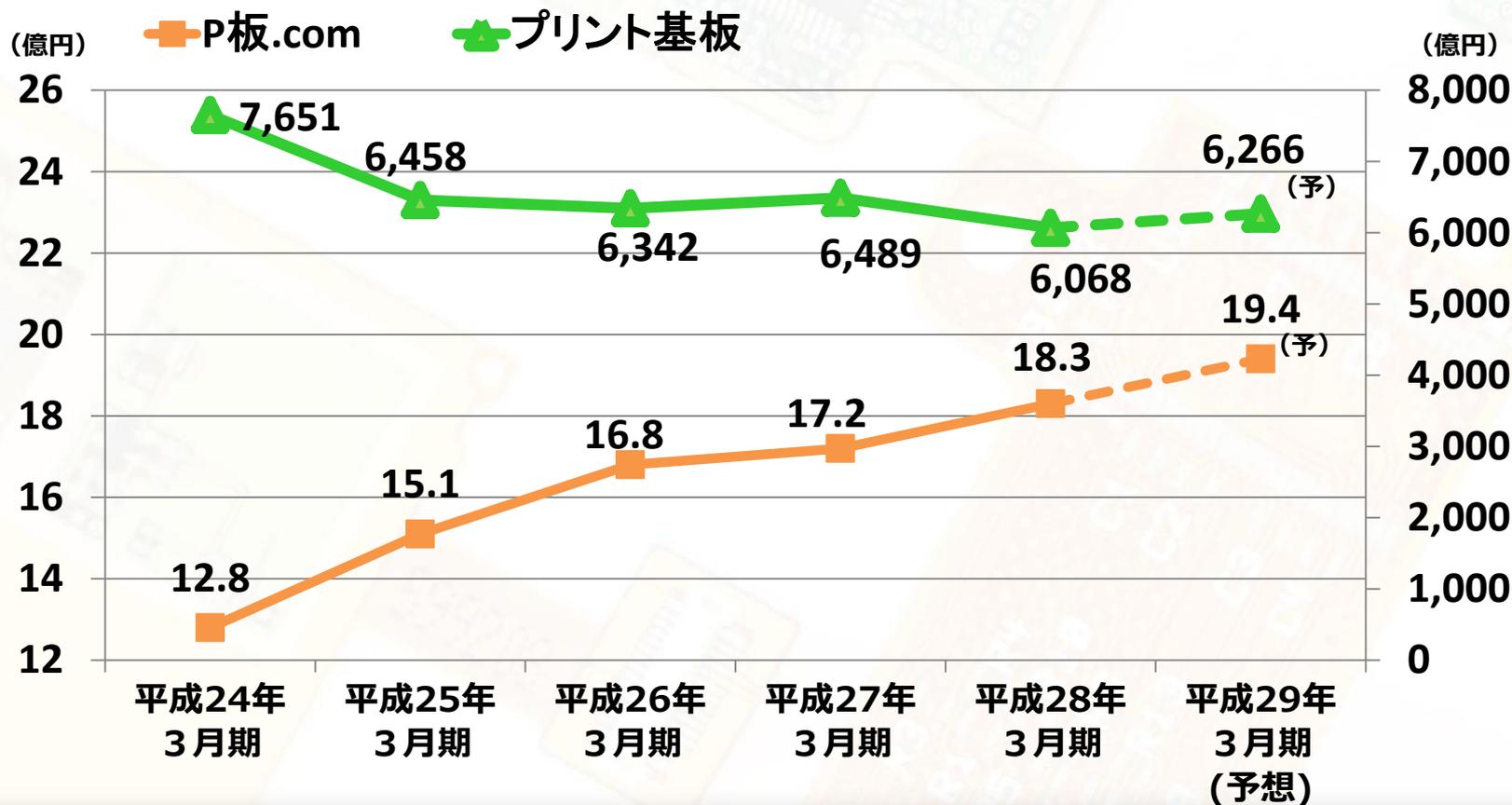
サービス名	前期比
製造	103.8%
設計	112.7%
実装	116.4%

※単一セグメントのため、サービス別の売上高は割愛させていただきます

プリント基板の国内生産額が横ばいの中、  
P板.comは**右肩上がりの成長を継続**。

▷従来の対面型の購入から、当社のEコマースでの購入が進んでいる

P板.com 売上高推移



プリント基板国内生産額推移  
(出展：日本電子回路工業会)

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収益を最大化**させ、売上・利益の拡大を図る。



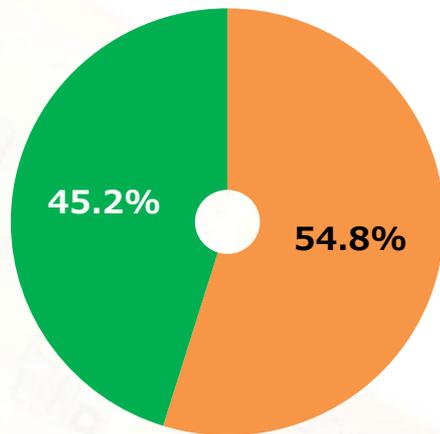
## マーケティング施策の具体的な内容について

認知	検索エンジン最適化（SEO対策） インターネット広告・効果的な広告媒体の利用 展示会への出展
誘導	WEBページ来訪客への適切なアプローチ （マーケティングオートメーション）
育成	サービス導入セミナー、技術・CAD講習会等の開催 WEBユーザビリティ向上
購入	当社カスタマーサポートの充実 基板専門家による対面窓口での対応
フォロー	ビッグデータ分析による 顧客ニーズに合った適切なフォロー

新規購入客の半数が「知人からの紹介」となっている。  
マーケティング施策の結果、利用顧客が**高い満足度を得られたこと**でクチコミに繋がり、**新たな顧客の創出に寄与している。**

### 利用顧客が当社サービスを どのように知ったか

※平成29年3月期



■ 知人からの紹介 ■ 検索エンジン、広告媒体等

### 利用顧客の獲得単価推移

※広告宣伝費 ÷ 新規利用顧客数



## 平成30年3月期の課題と取り組み

既存顧客の  
収益最大化

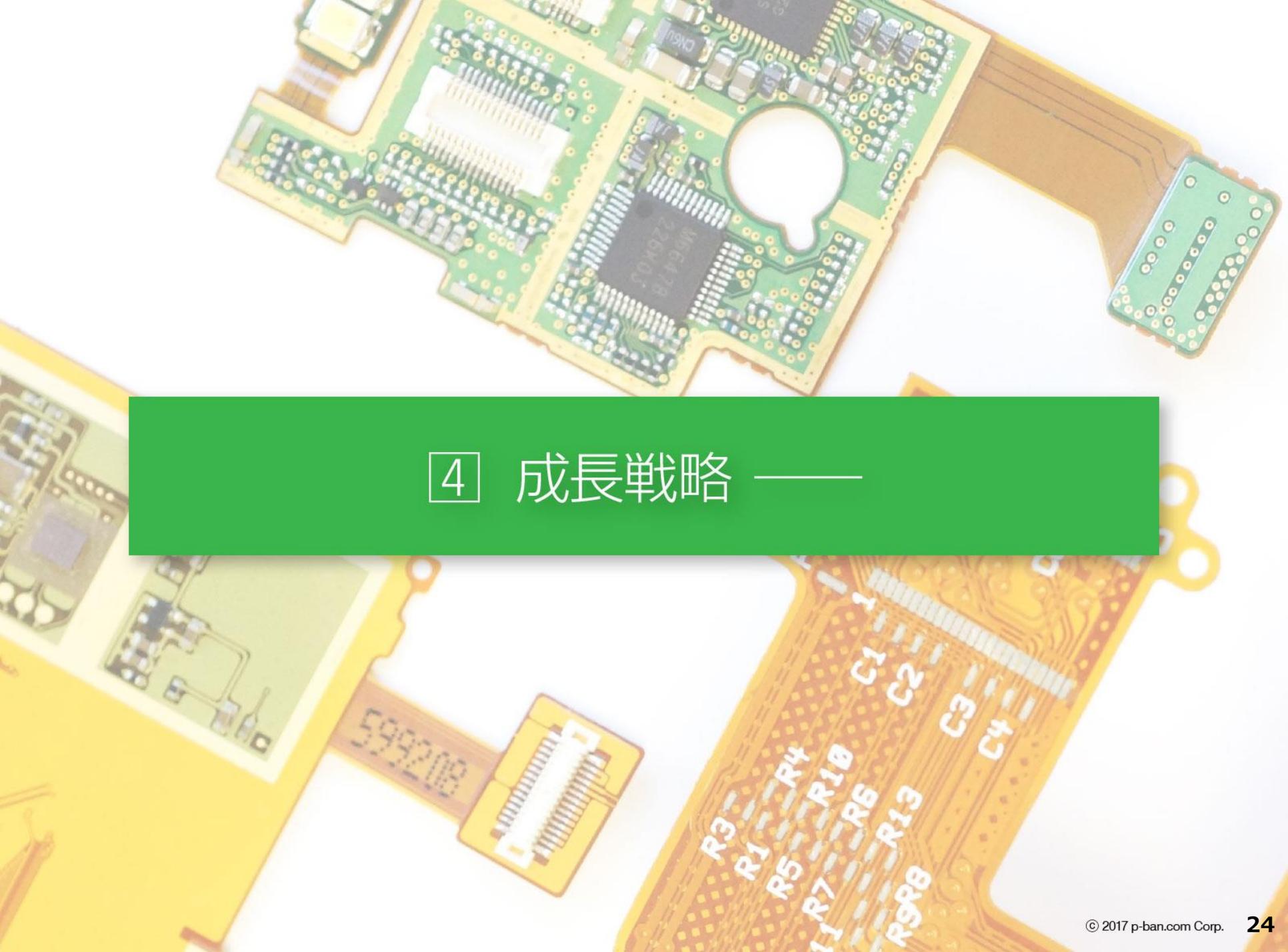
大手・中堅企業の拡販  
カスタマーサポートの強化  
量産案件の受注体制の構築

新規顧客の  
獲得

WEBページのユーザービリティ向上  
展示会への出展・WEB広告、専門誌への広告  
国内最大級のハードウェアGUGENコンテスト

優秀な  
人材の確保

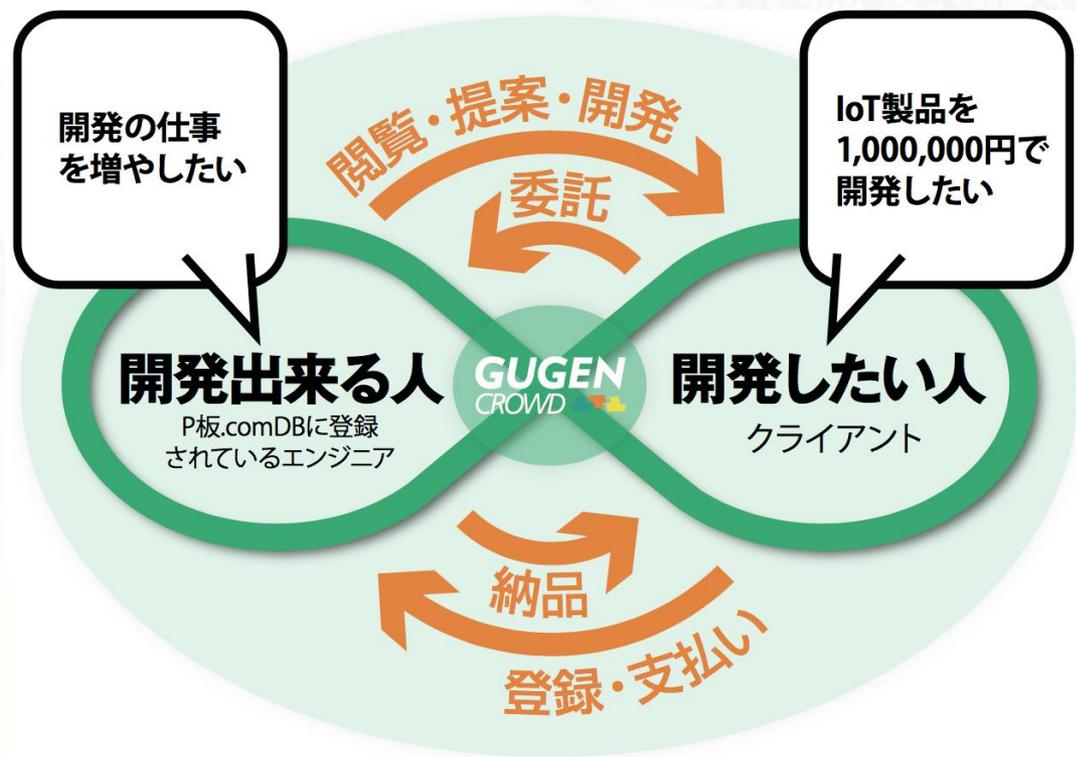
様々な雇用形態の整備  
即戦力となる人材を採用



## ④ 成長戦略 ——

# GUGEN CROWD

ハードウェアを作りたい人と技術者を結ぶ  
“開発のクラウドソーシング”サービスを展開し、  
新たな収益源を作る



P板.comに登録された  
4万人のエンジニアDBを利用し  
プロフェッショナルに仕事を依頼

今期中に正式稼働予定

## 事業拡大のイメージ

既存業界をリプレイスし  
IoTを加速させる

### 事業拡大の3つの波

#### 第3の波

事業継承できない国内製造工場、海外工場を利用し、製造業のSPAを実現。営業品質体制強化で1,300億円の小ロット量産案件を狙う。

#### 第2の波

世界のIoT技術者需要増に合わせ、GUGEN Crowdを拡大していく

#### 第1の波

本格的IoT時代到来、**45兆個のセンサ** (トリリオン・センサ) が生み出す**産業効果350兆円**

製造体制の強化

クラウドソーシング

IoT・ロボティクス

プリント基板  
マーケットプレイスを中心とした  
GUGENプラットフォーム

現在

2018

2019

2020

2021

2022

将来

**本資料には、株式会社ピーバンドットコムに関連する見通し、将来に関する計画などが記載されています。**

**これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での情報に基づき判断したものであり、また、当該情報が必ずしも正確であるという保証はありません。**

**したがって、様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。**

**なお、将来の出来事や情報・将来の展望などに関して、いかなる表記の記載をも更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。**