



# 2019年3月期 通期 決算補足資料

証券コード 3559 株式会社ピーバンドットコム



2019年5月13日

## 1. 2019年3月期 通期決算概要

## 2. 業績予想と中長期事業戦略

## 参考資料. 当社の事業概要



# 1. 2019年3月期 通期 決算概要

---

# 開発環境をイノベーションする

*Innovate the development work environment.*

**テクノロジーを進歩させることで、  
社会問題解決を進める技術と製品を生み出し、  
人類の平和と繁栄を創り出す。**

*By advancing technology, we create technologies and products to advance social problem solution and create peace and prosperity of humanity.*

モノづくりの工程を支える**GUGENプラットフォーム強化し**、  
「開発環境をイノベーションする」を実現する。



- GUGEN** グゲンプラットフォーム PLATFORM
- ① ワンストップソリューションの拡大
  - ② 基板周辺サービスの拡充
  - ③ 他社との連携によるバリュー・チェーン強化

決算ハイライト

業績

		前期比	利益率
売上高	2,106 百万円	105.6%	
営業利益	297 百万円	104.0%	14.1%
経常利益	300 百万円	103.3%	14.2%
当期純利益	236 百万円	106.7%	11.2%



売上  
トピック

- ✓ 情報が見える化するIoT関連の量産受注が拡大
- ✓ 基板設計、製造、実装のワンストップ利用が引き続き拡大
- ✓ 中国の景気動向等多少懸念はあるが、当社顧客需要は堅調に推移
- ✓ 電子工業生産実績は前期比97.9%で推移し、需要は安定

利益  
トピック

- ✓ 採算管理の強化、仕入先の新規開拓等により、営業利益率14.1%
- ✓ ROE25.9%、収益力と効率性を持続

## 通期業績は計画通りに推移し、最高売上・最高益を達成

単位：百万円

	前年同期	2019年3月期 通期			通期業績予想 (2018/5/15発表)	
	実績	実績	増減額	前期比	計画	計画比
売上高	1,995	<b>2,106</b>	<b>+111</b>	<b>105.6%</b>	2,102	<b>100.2%</b>
売上総利益	682	<b>735</b>	<b>+53</b>	<b>107.9%</b>	725	<b>101.4%</b>
販売管理費	396	<b>438</b>	<b>+42</b>	<b>110.7%</b>	430	<b>101.7%</b>
営業利益 利益率	286 14.3%	<b>297</b> <b>14.1%</b>	<b>+11</b>	<b>104.0%</b>	295 14.0%	<b>100.9%</b>
経常利益 利益率	290 14.6%	<b>300</b> <b>14.2%</b>	<b>+9</b>	<b>103.3%</b>	298 14.2%	<b>100.6%</b>
当期純利益 利益率	221 11.1%	<b>236</b> <b>11.2%</b>	<b>+14</b>	<b>106.7%</b>	224 10.6%	<b>105.3%</b>

## 継続的な成長により**最高売上を達成**

(百万円)



※2017年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。



## 売上高は前期比 105.6%、IoT関連の受注が伸長

新規成長産業の、情報をセンサーで捉え解析し「見える化」する**IoT関連の受注**が拡大。基板設計、製造、実装、組立までの数万台規模の量産を受注。

Eコマースで手軽に利用出来る当社サービスは、**IoT、ウェアラブル、ロボティクス**等、成長分野のベンチャー企業にとって利用しやすく、今後も拡大が見込める。



GUGENの大賞作品の”bioSync”。他人と腕の動きの共有をしてパーキンソン病等の解決を目指すウェアラブルデバイス。



千葉工業大学で開発している障害物や段差も乗り越え可能な8脚型のロボット。未来の乗り物のひな型になるかもしれない。

## ワンストップ・ソリューションの拡大

プリント基板の作成プロセスである基板設計・基板製造・部品実装を  
**ワンストップで利用いただく顧客が継続して増加。**



製造サービスの、**品質に満足いただいた方が**  
設計・実装に繋がる。

**ワンストップ利用率が増加。**

**21.8 %** → **22.5 %**  
(前期累計) (当期累計)

基板の周辺商材である**メタルマスク**や、**ハーネス**の売上も拡大。

メタルマスク **104.2 %**  
ハーネス **133.8 %**  
※前期比



基板に部品実装する際に  
使用する治具のメタルマスク。  
部品極小化に伴い、需要が増加。



製品内で基板同士を接続する際  
などに使用されるハーネス。  
車載用途も多い。

## 国内生産実績は前年並で推移

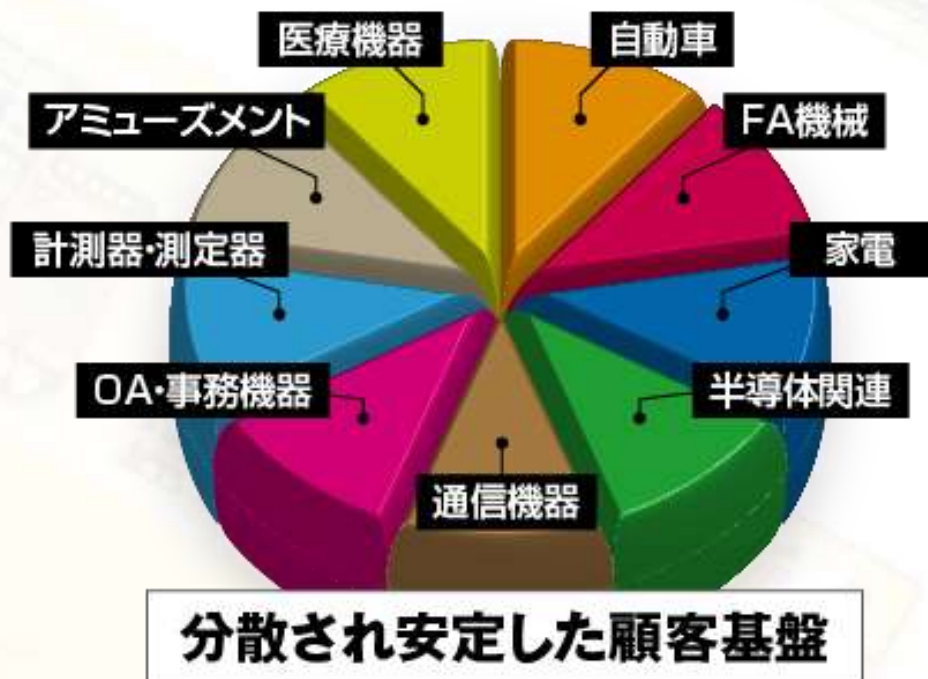
米中貿易摩擦等による中国景気の先行きは不透明で、自動車の輸出や設備投資の減少等が見られるが、**特定の業界に偏らない当社顧客の需要への影響は軽微**。産業機器、電子部品などは増加傾向で、国内の**電子工業生産は前期比97.9%**と前年並。

### ■国内電子工業生産実績（出展：JEITA 2019年2月発表）

品目	2018年1月～12月累計	
	金額（百万円）	前期比
民生用電子機器	607,708	94.8%
産業用電子機器	3,398,382	100.1%
電子部品	2,729,886	103.2%
└ 電子回路基板	477,130	102.3%
電子デバイス	4,919,139	94.1%
└ 集積回路（IC）	2,736,375	102.1%
電子工業計	11,655,115	<b>97.9%</b>

当社の**業界別の売上は分散され、顧客基盤は安定。**  
加えて、**新規成長産業の実績が拡大。**

業界別ポートフォリオのイメージ

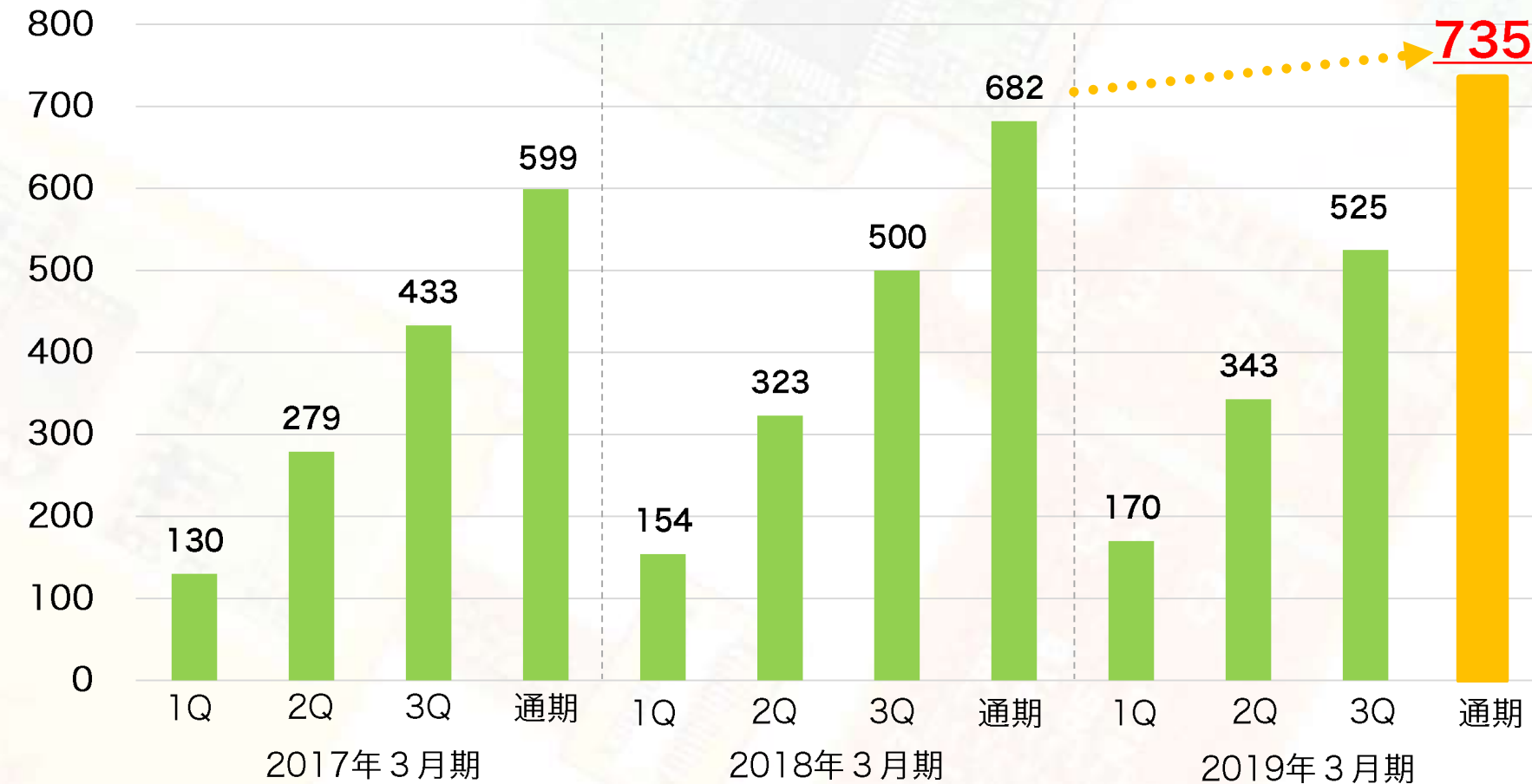


新規成長産業



案件ごとの採算管理を徹底、仕入先の新規開拓等により、  
売上総利益735百万円、前期比 **107.9%**

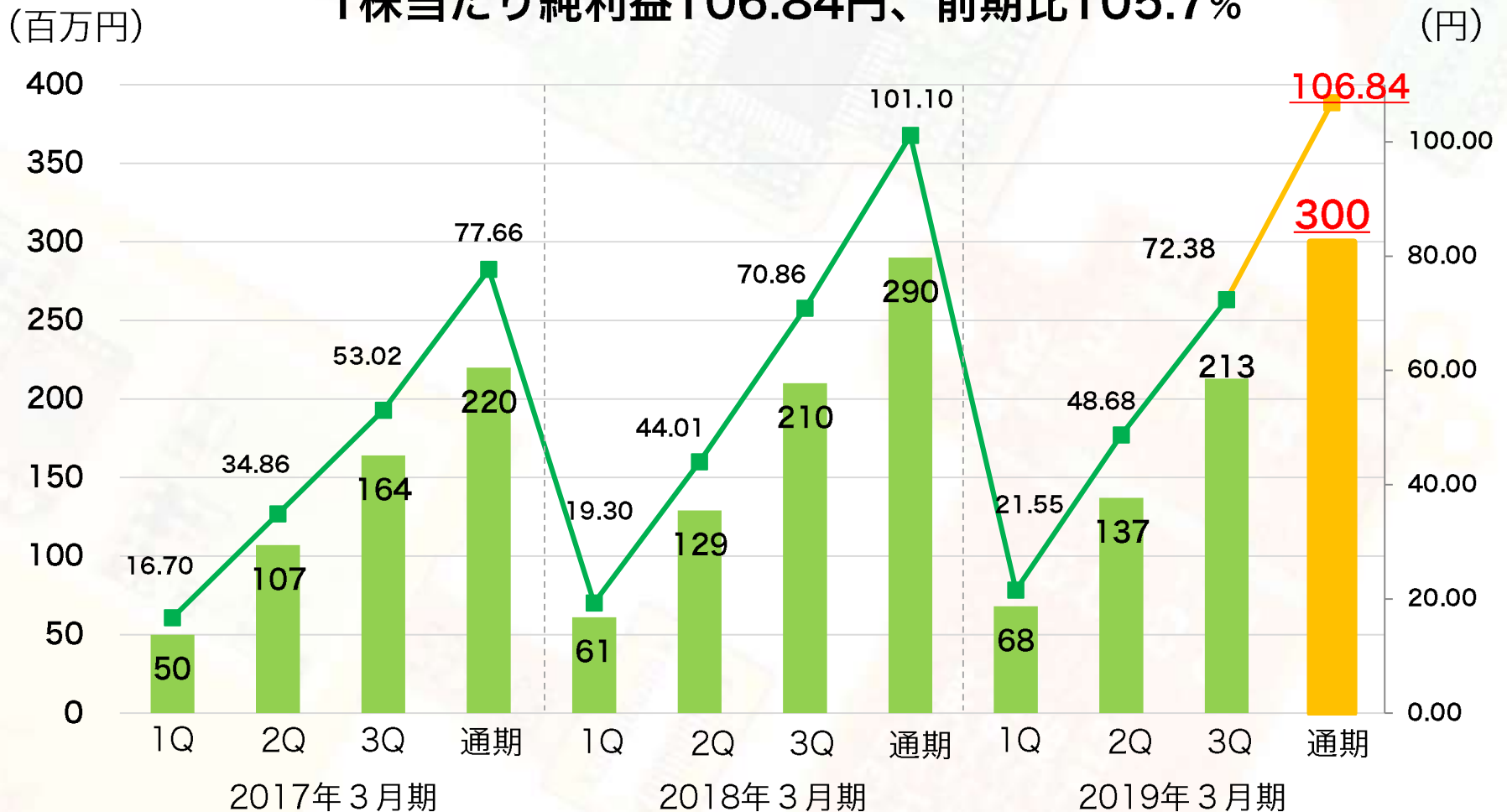
(百万円)



※2017年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。

# 経常利益、1株当たり純利益の累計推移

経常利益は300百万円、前期比103.3%  
1株当たり純利益106.84円、前期比105.7%



※2017年3月期第2四半期以前の数値は参考値です。

将来の投資に備えた無借金経営。自己資本比率74.5%。

	単位：千円	前期末	2019年 3月末	増減額
資産の部	現金及び預金	790,914	816,801	25,886
	売上債権	260,050	339,047	78,996
	棚卸資産	16,996	33,812	16,816
	その他流動資産	2,510	6,209	3,698
	貸倒引当金	▲4,743	▲791	3,952
	有形固定資産	4,047	3,020	▲1,027
	無形固定資産	30,007	27,461	▲2,546
	投資等計	42,466	152,673	110,207
<b>資産合計</b>	<b>1,142,251</b>	<b>1,378,235</b>	<b>235,984</b>	
負債の部	買掛金	206,858	197,680	▲9,178
	その他流動負債	128,994	142,096	13,102
	固定負債	9,372	10,863	1,490
	<b>負債合計</b>	<b>345,225</b>	<b>350,640</b>	<b>5,415</b>
純資産の部	株主資本	796,625	1,027,194	230,568
	新株予約権	400	400	0
	<b>純資産合計</b>	<b>797,025</b>	<b>1,027,594</b>	<b>230,569</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,142,251</b>	<b>1,378,235</b>	<b>235,984</b>	

資産の部 負債・純資産の部

現金及び預金 59.3%

売上債権 24.6%

固定資産 13.3%

流動負債 24.6%

固定負債 0.8%

純資産 74.6%

## ▶ GUGENプラットフォーム強化

- 「伸びゆく基板への販促」

多層基板、ビルドアップ基板、フレキシブル基板、放熱メタル基板など、  
今後、**需要が拡大する基板市場**への受け入れ窓口を設置

- 「基板とシナジー性の高い商材への販促」

ハーネス加工サービスを自動見積webサービス化し、本格稼働

- 「量産から組み立てまで」

試作用途での注文から、その先の量産・組み立てまでの受託幅の拡大

## ▶ 認知客への販売促進マーケティングを活性

-TOPページ初心者向けパネル、よくある質問ページのリニューアル

-**自社開発のAI解析アプリ**による独自のマーケティングオートメーション仕掛け

## ▶ QMS宇宙認証の更新

-提携工場で**航空/宇宙産業向け**の品質マネジメント  
システム規格「AS9100認証」を更新。



アクセルスペース社  
小型人工衛星にも  
当社基板が採用。



## ▶ 業界展示会への出展、セミナー開催

以下の新規見込み顧客を獲得し、受注へ促していく。

- 6月：日本電子回路工業会主催 JPCAShow2018への出展
- 9月：名古屋カーエレ展2018への出展
- 10月：米アナログ・デバイスズ社主催 アナログ技術セミナー2018の出展
- 11月：当社主催 最新エレ技術セミナーを東京/大阪/名古屋で開催
- 1月：第20回プリント配線板EXPOへの出展

常設セミナールームにて、サービス導入セミナーを隔週定期開催

## ▶ エンジニアに光を！ GUGEN開催

- 12月：国内最大級ハードウェアコンテスト  
**GUGEN2018を開催。**

開発コンテストMashup Awardsと共催で、  
過去最高**500名**の新規ユーザー登録を獲得。

以上の活動の結果、年合計**4,026名**の  
新規ユーザー登録を獲得。  
6期連続で**4,000名突破。**



GUGENコンテストは大盛況



## 2. 業績予想と中・長期事業戦略

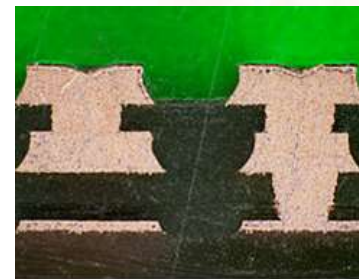
---

昨年から続く米中貿易摩擦の影響が懸念される中、  
2019年の**プリント基板国内生産額の予測は6,667億円、3.0%増。**  
当社の**現在の市場シェアは0.3%で、成長フェーズにある。**

■国内の電子回路基板 生産予測 単位：億円

基板種別	2018年 実績	2019年 計画	増減率
片面	146.4	146.1	-0.2%
両面	927.6	942.2	1.6%
多層 (4層以上)	2,063.6	2,186.9	6.0%
フレキシブル	656.1	598.4	-8.8%
メタルコア	126.4	176.0	39.2%
その他	264.7	266.7	0.8%
モジュール基板	2,289.5	2,350.7	2.7%
<b>合計</b>	<b>6,474.3</b>	<b>6,667.0</b>	<b>3.0%</b>

新規産業のIoT、ウェアラブル等に使用される  
**軽薄短小を可能とするビルドアップ基板、**  
**LED照明などの使用されるメタル基板も需要が**  
**拡大見込。**



多層基板に用いられる  
ビルドアップ工法



金属板がベースの放熱性に  
優れるメタル基板は、熱を  
持ちやすい製品に多用

市場シェア拡大には、**顧客満足ホイールの加速が必要。**  
中枢を担う**P板.comシステム**へ投資し、**シェア拡大を加速化させる。**



認知→育成→購入→ファン化のサイクルで顧客満足を高める  
顧客満足ホイールに基づく施策を行っている

## 2020年3月期は先行投資を行い、 顧客満足ホイールを加速させる 中・長期的な売上、利益拡大施策を実行。

システム  
インフラ投資

- ・ 社内SEを拡大し、**開発サイクルを加速**させる
- ・ オフィス移転で2拠点を合流、**事業拡大**の体制を整備

認知

- ・ 各地の展示会に出展、**大手企業との接点を拡大**
- ・ **web、雑誌広告を強化**、潜在顧客に認知いただく

育成

- ・ **社内AIエンジニア**による営業アプローチの最適化
- ・ **Swissmic社と共同開発**で、**システムの飛躍的向上**を図る

購入

- ・ P板.comサイトのUIデザイナー新、**ユーザービリティの向上**

ファン化

- ・ IoT関連新規産業の**大型量産案件の獲得を拡大**
- ・ **伸びゆく商材**（ビルドアップ、インピーダンス、メタル）の**販促ラインナップ強化**

**システム、インフラ投資、広告宣伝に先行投資で販管費の負担、  
売上高104.4%成長、中長期的な施策を計画。  
経常利益率15%の高収益企業を目指す。**

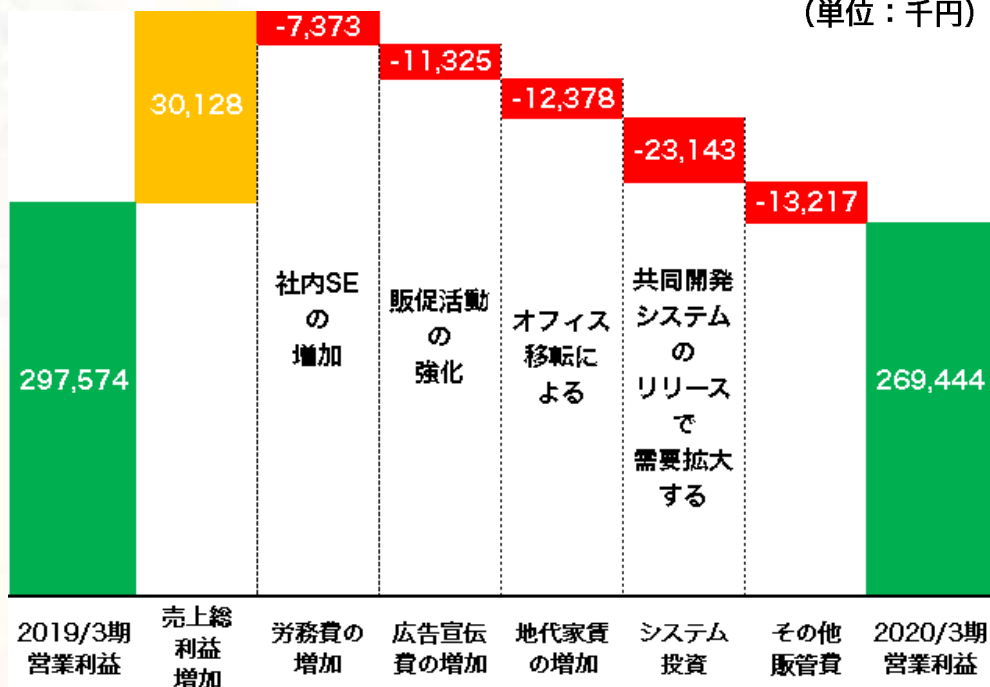
単位：百万円

	2019年 3月期	2020年3月期		
	実績	予想	前期比	前期比
売上高	2,106	<b>2,200</b>	<b>+93</b>	104.4%
売上総利益	735	<b>766</b>	<b>+30</b>	104.1%
販売管理費	438	<b>496</b>	<b>+57</b>	113.1%
営業利益	297	<b>269</b>	<b>▲27</b>	90.7%
営業利益率	14.1%	<b>12.3%</b>		
経常利益	300	<b>272</b>	<b>▲27</b>	90.9%
経常利益率	14.2%	<b>12.4%</b>		
当期純利益	236	<b>213</b>	<b>▲22</b>	90.6%
当期純利益率	11.2%	<b>9.7%</b>		

業務提携したSwissmic社との共同開発システムのリリース、  
新オフィス移転、広告宣伝強化などで販管費の負担、  
**1人当たり利益を重視し、将来に向けた投資を行う。**

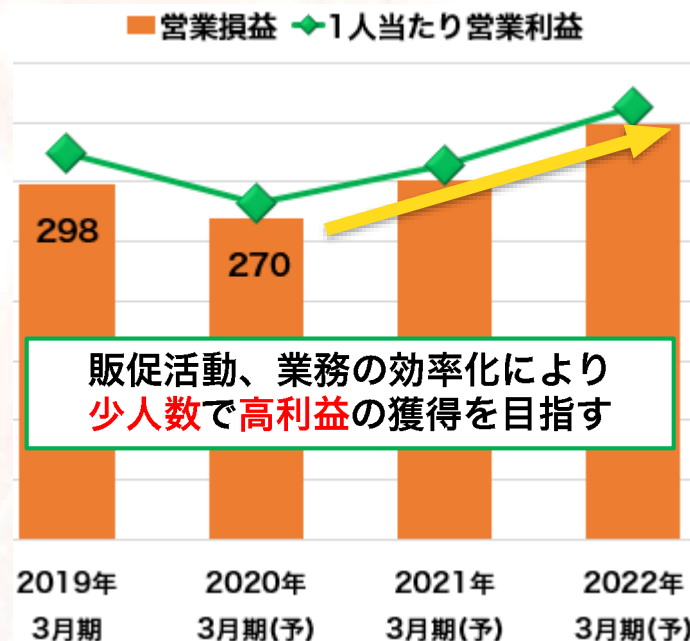
売上総利益は30百万の増加、  
費用増は先行投資の影響。

(単位：千円)

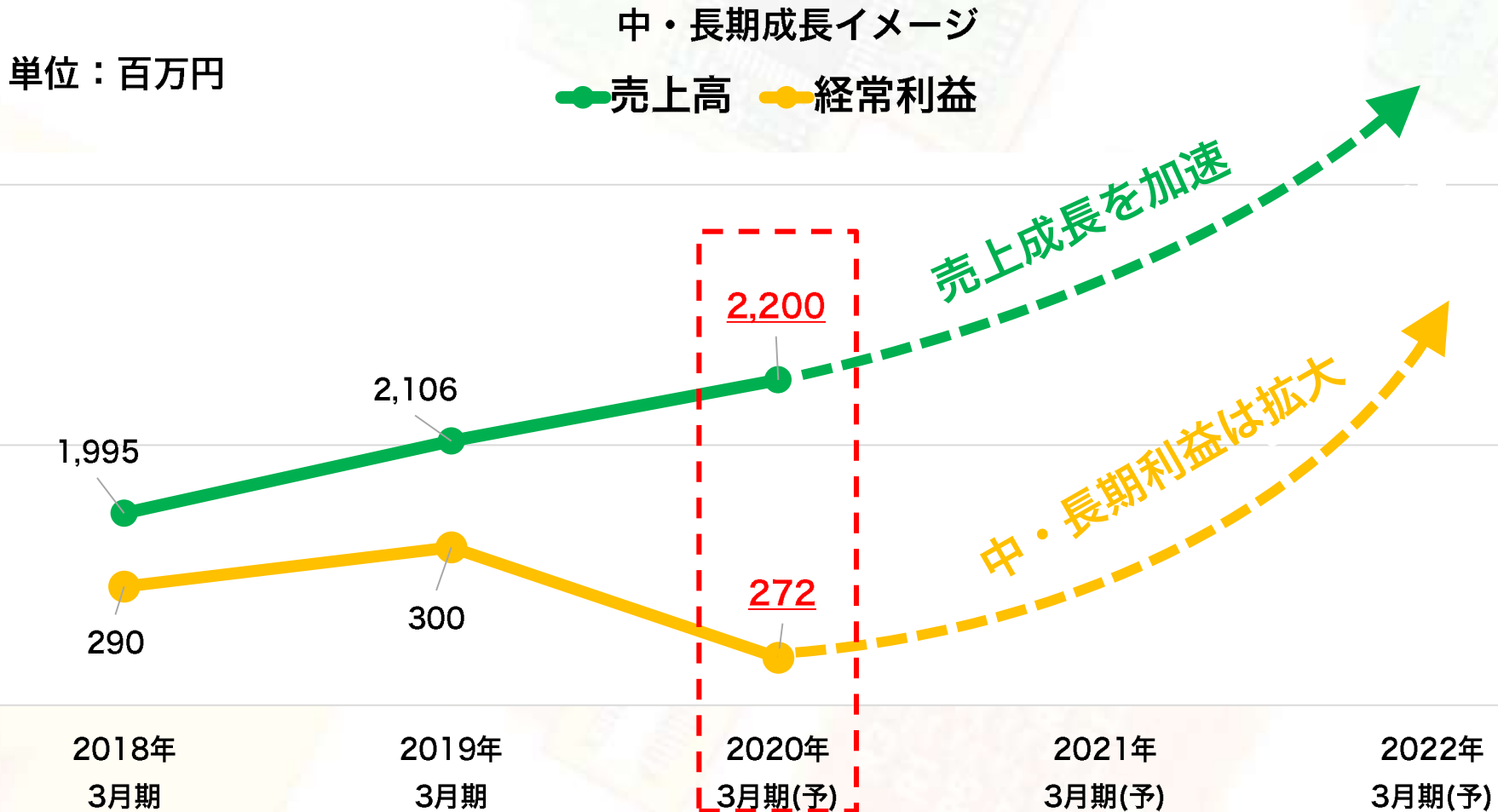


1人当たり営業利益を重要指標とし、  
少人数経営で収益性を向上する。

(単位：百万円)



投資による影響は一時的で、**持続的に利益成長する**計画。  
売上高を**二桁成長**軌道に乗せる。





業務提携したSwissmic社（本社：スイス）と共同開発で、  
**3日掛かった部品調達回答が瞬時に完了**するシステムを7月リリース。  
設計～部品実装に掛かる日数平均13日→10日に短縮で、  
**ワンストップ利用率を22.5%から50.0%**に向上させる。

### AIによる部品調達回答の自動化



### ワンストップ・ソリューションの利用を促進させ、売上拡大

- ▶ **AI技術を駆使したBtoB独自**のマーケティング・オートメーションの確立
- ▶ GUGENプラットフォームを強化し、**モノづくりの工程のカバー領域を拡大**

### 次世代基板への取り組み（高放熱、大電流）

- ▶ 需要が拡大しているフレキシブル基板、ビルドアップ基板に加え、LED照明などに使われるメタル基板、EV・ロボットなど大電流制御の用途で使われる厚銅基板など、**取扱いラインナップをさらに充実**



金属板がベースの放熱性に優れるメタル基板は、熱を持ちやすい製品に多用



駆動にパワーが必要な製品など、基板上の銅部分が厚く大電流を流せる厚銅基板

### 事業拡大に向けオフィス移転し、 イノベーション創出を図る。

- ▶ 2019年5月、新オフィスを開設し、本社とセミナールームを1拠点に集約。  
所在地：東京都千代田区五番町14 五番町光ビル4F（本社移転は7月予定）



清潔感のある働きやすいオフィス。



顧客向けセミナーの開催が可能な  
会議室完備。

売上二桁成長・経常利益率15%の  
高収益企業へ成長



**P板.com事業拡大**

安定した受注基盤を  
AIで効率化し拡大する

**社内体制改革**

システム投資で自動化を  
進め固定費を抑制する  
フィロソフィの理念と行動

**事業提携による拡大**

事業領域の拡大に向け  
他社との協業や買収検討

当社は、**持続的な企業価値向上**のため、  
コーポレートガバナンス・コードの充実を図る。

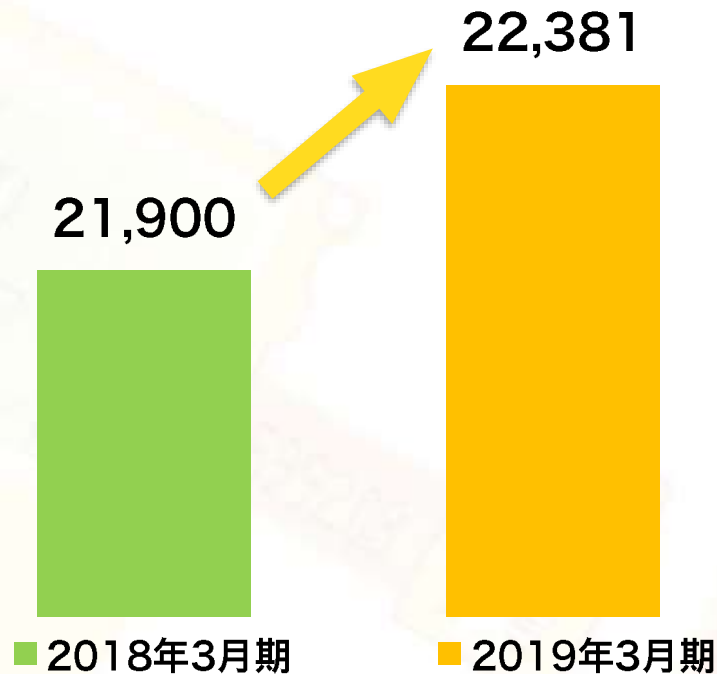
## ■近年のCG原則遵守に関する主な取り組み状況

実施時期	内容	対応する原則
2018年2月	取締役会の実効性に関する評価	原則 4-11
2018年6月	独立社外取締役を選任し、 <b>監査等委員会設置会社</b> へ移行	原則 4-8
2018年8月	<b>持続的な成長に向けた</b> インセンティブとして機能するよう、役員向け譲渡制限付き株式報酬を実行	補充原則 4-2 ②
2019年2月	指名・報酬委員会を発足	原則 3-1
2019年7月	<b>個人株主との対話機会増加</b> のため、個人投資家向け会社説明会を実施予定	補充原則 5-1 ②

## 配当政策

**安定的かつ継続的に**業績の成長に見合った成果を配当していきます。

### 配当実績 (単位：千円)



株主還元として、  
上場1年目より配当を実施  
しております。



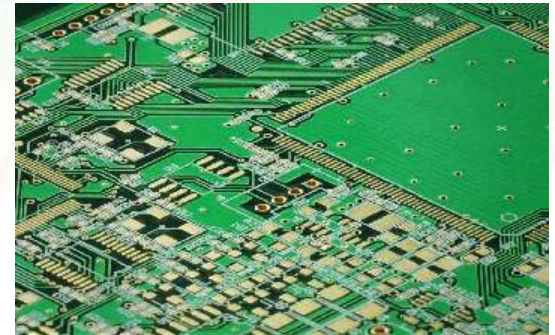
# 参考資料. 当社の事業概要

---

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	2002年4月（2017年3月東証マザーズ上場）
代表者	代表取締役 田坂 正樹
資本金	156,005千円（2019年4月末時点）
従業員	30名（正社員24名・臨時雇用6名）
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
会計監査人	EY新日本有限責任監査法人



当社が取扱う商材のプリント基板とは、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、**全てオーダーメイド品。**



プリント基板を上から見た様子

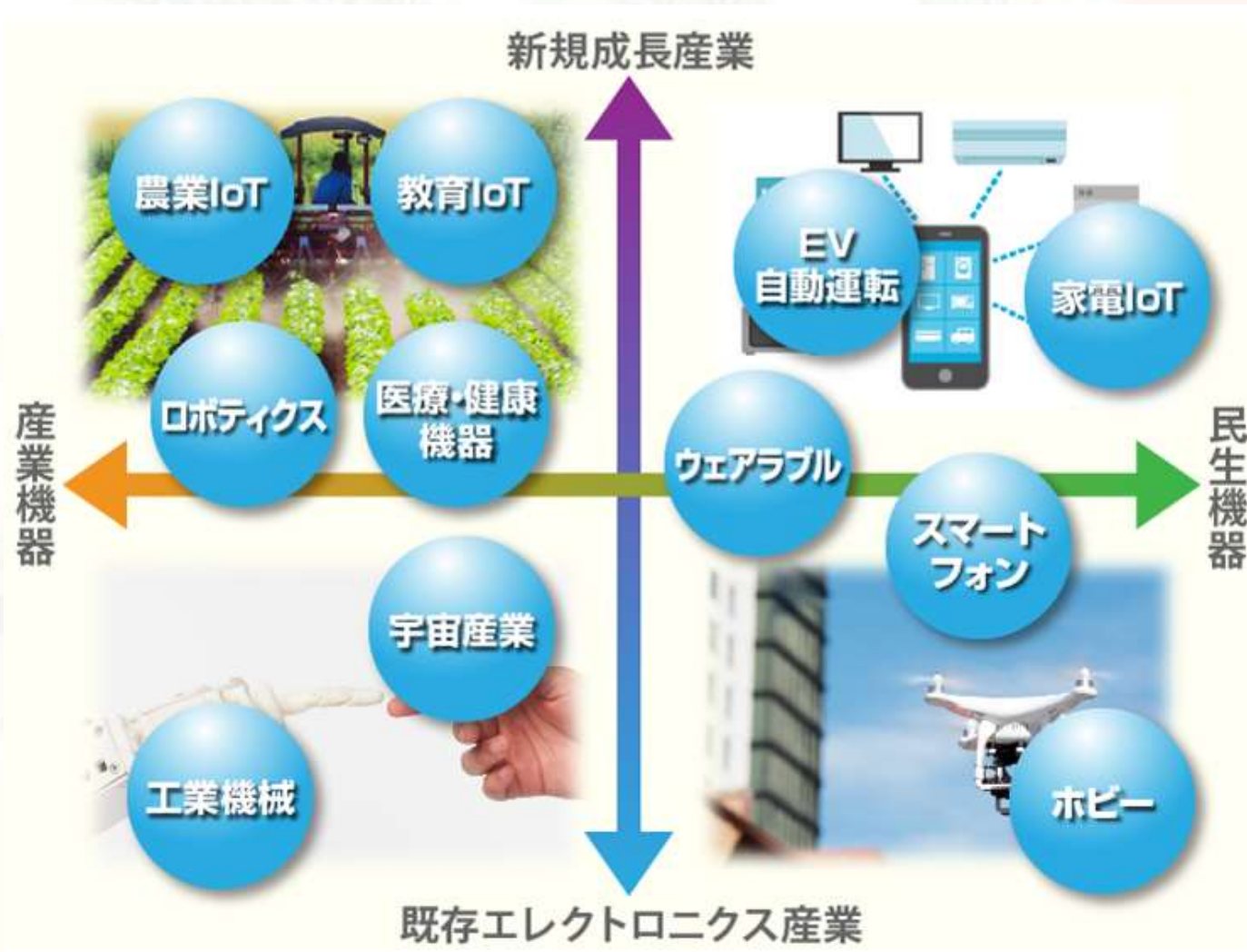
## プリント基板を取り巻く産業

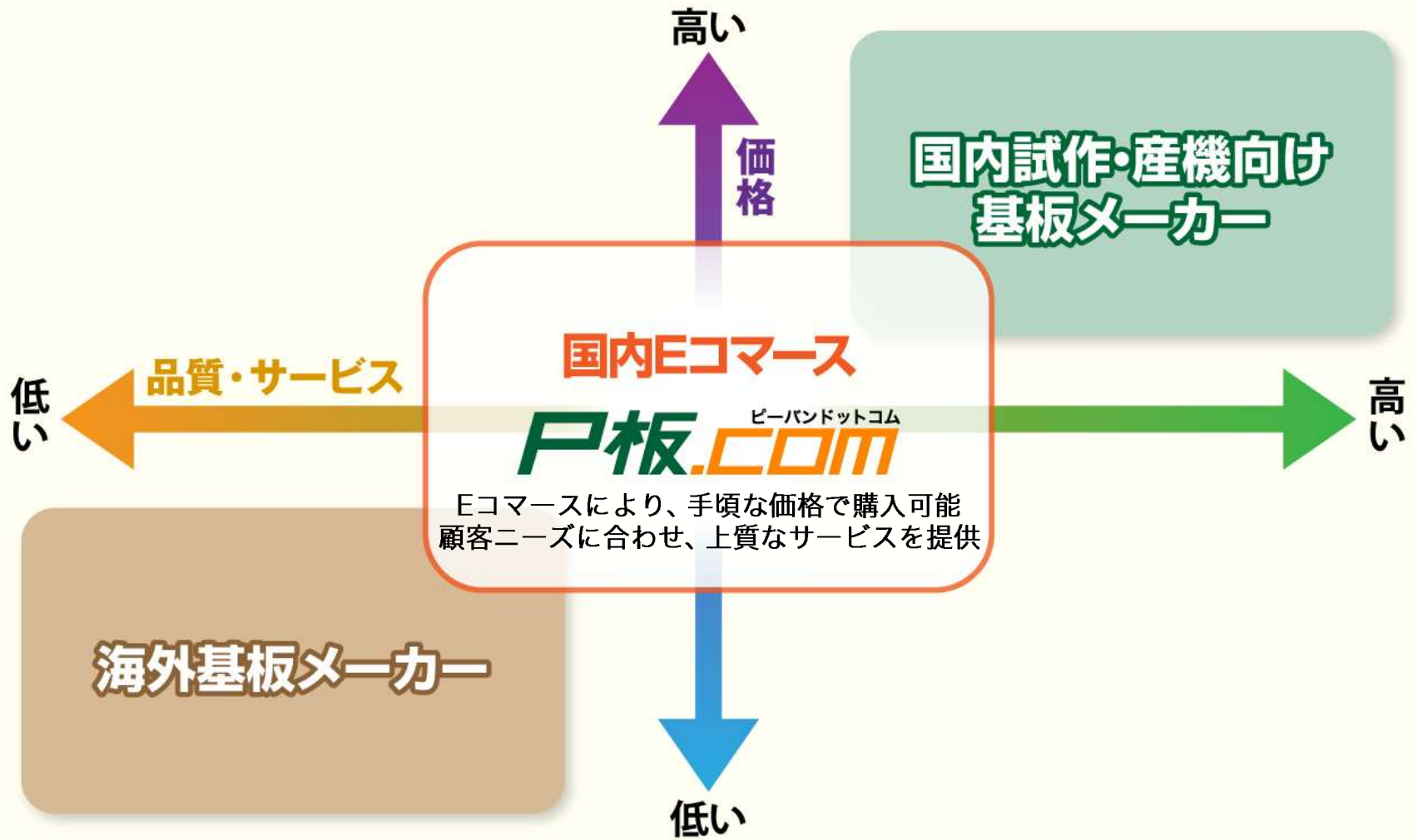
**既存のエレクトロニクス産業**

+

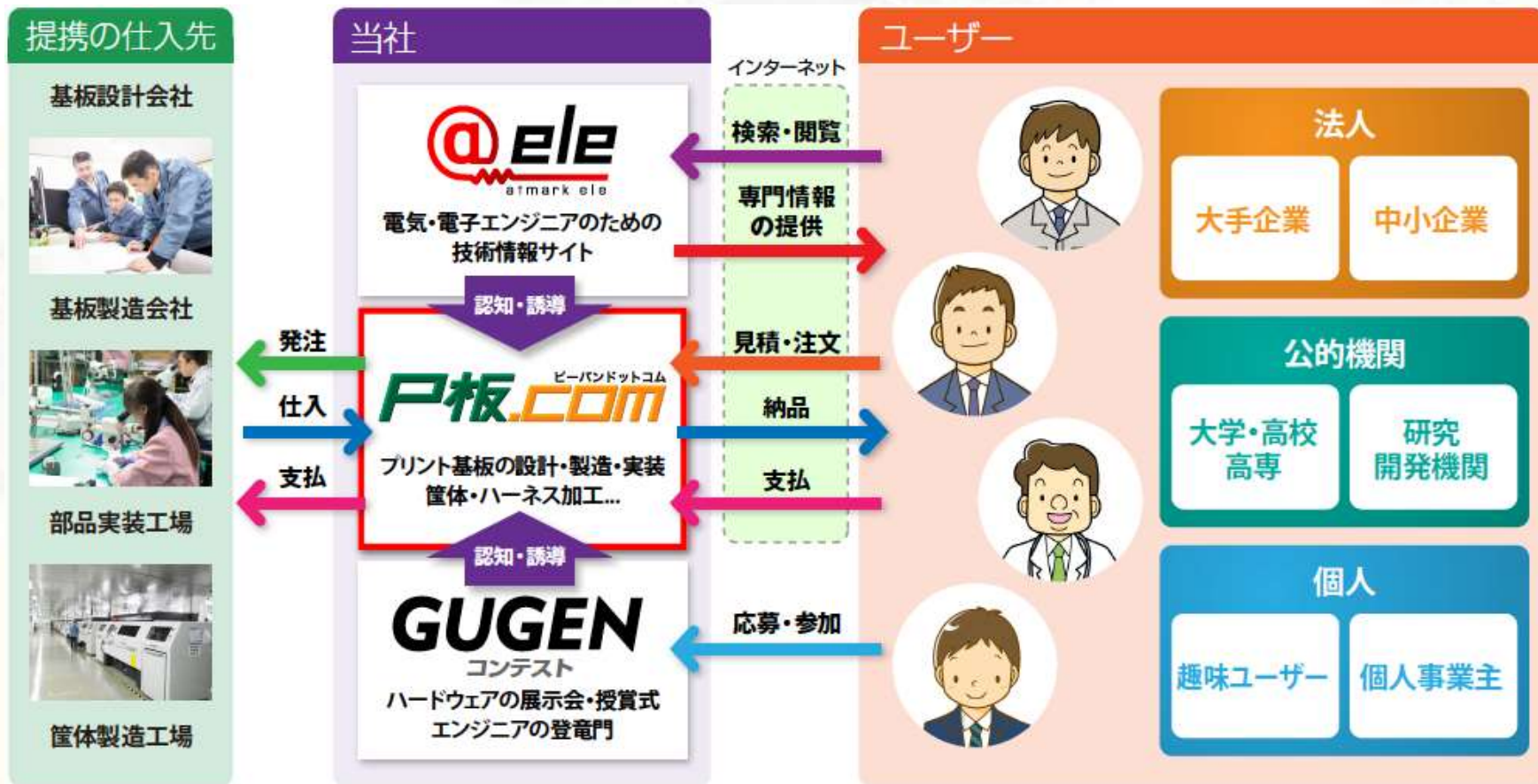
拡大傾向の産業分野

**IoT・宇宙開発・EV (電気自動車)  
自動運転・ロボット etc...**





## プリント基板が誰でも手軽に注文できる仕組みを提供





## プリント基板のEコマースサイトを運営

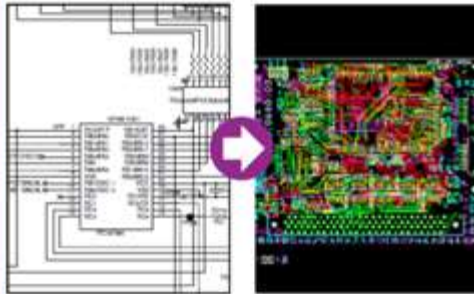
→ <https://www.p-ban.com/>

大企業から中小企業、個人、学校法人まで5万ユーザーが登録、  
設計・製造・実装の見積、注文をインターネットで完結出来るのは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。

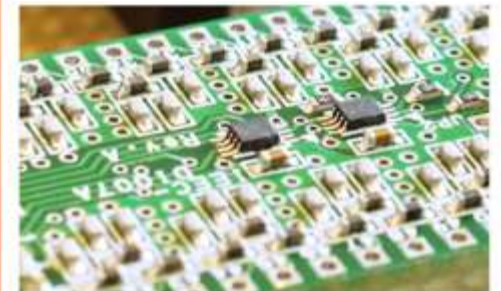


基板製造用データを元にプリント基板を製造。

### 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)

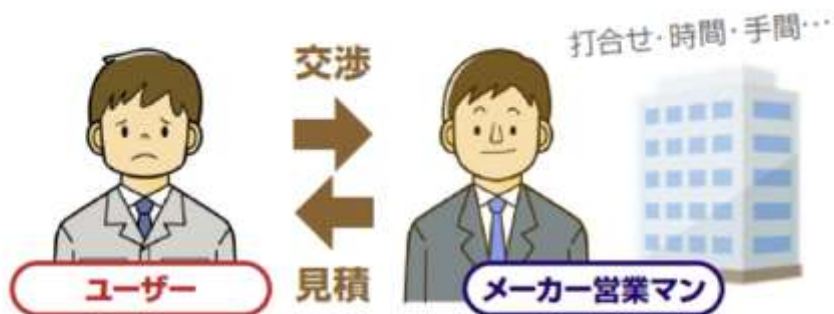
製造した基板の上に、電子部品をはんだで取り付ける。部品の数や形状により、技術者による手実装と機械(マウンター機)実装を使い分ける。



プリント基板に電子部品をはんだ付け。

## 〈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〉

ウェブサイト上で自動計算で見積提示、発注出来る



誰にも公平な見積が提示され、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

## 少人数経営で、無駄なく収益性の高いビジネスモデル

オーダーメイドとなるプリント基板製造でも  
Webページのみで見積～注文が完結する【1-Click見積・注文システム】  
注文されたら即時に当社サポートがデータをチェック！



受発注管理を全てシステム化し、時間もコストも掛けず  
少人数体制で効率的な受発注を可能に

登録ユーザー数は、累計5万2千名を突破、  
継続成長を目指す。





当社は、2017年3月期第3四半期より四半期財務諸表を作成しており、2017年3月期第2四半期以前は監査法人による監査を受けておりません。

よって、本資料における2017年3月期第2四半期以前の数値は参考値として掲載させていただきます。

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、本資料を全面的に依拠した投資判断を下すことはお控えください。