

# 2023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  
(証券コード：3559)

2022年8月12日

1. 2023年3月期 第1四半期決算概要
2. 業績予想と今後の事業戦略
3. 株主還元について（自己株式の取得を実施）

ご参考資料

# 2023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 —



# 第1四半期 総括

## ■ 電子部品不足により売上4.1%減少、通期予想は据え置き

- ・ 主力の**基板製造サービスの売上は増加**
- ・ 部品実装サービスの部品不足による単価減少が、売上減の要因
- ・ 事業強化への人材投資や出張機会増等により販管費6.4%増、営業利益は34.6%減

## ■ 市場環境は改善への期待高まる

- ・ 22年1～5月の産業電子機器生産額は前期比89.6%
- ・ 半導体等一部の電子部品の不足による供給網の混乱は続くが、下半期に向けて**供給不足解消へ**の期待高まる

## ■ 第1次中期経営計画達成に向けた新サービスをリリース

- ・ AGV、搬送機器など産機向けにも利用拡大するワイヤレス給電導入サービス
- ・ 最先端技術を持つ企業とのマッチングによる触覚センサ導入サービス

## ■ 8/12 発行済割合5.15%規模の自己株式取得を発表

- ・ 中期経営計画の進行と現状の当社株価水準等を勘案し、実施を決定

# 2023年3月期 第1四半期業績結果

売上高  
**441百万円**  
(前年同期比△4.1%)

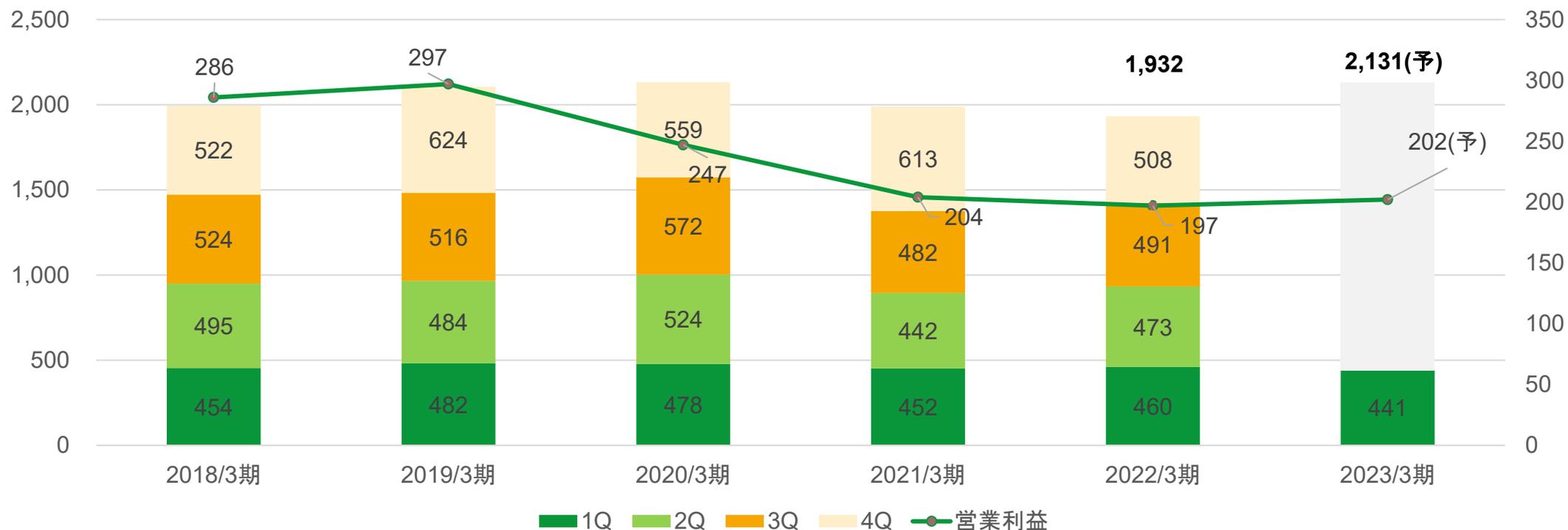
売上総利益  
**149百万円**  
(前年同期比△6.1%)

営業利益  
**31百万円**  
(前年同期比△34.6%)

当期純利益  
**20百万円**  
(前年同期比△38.5%)

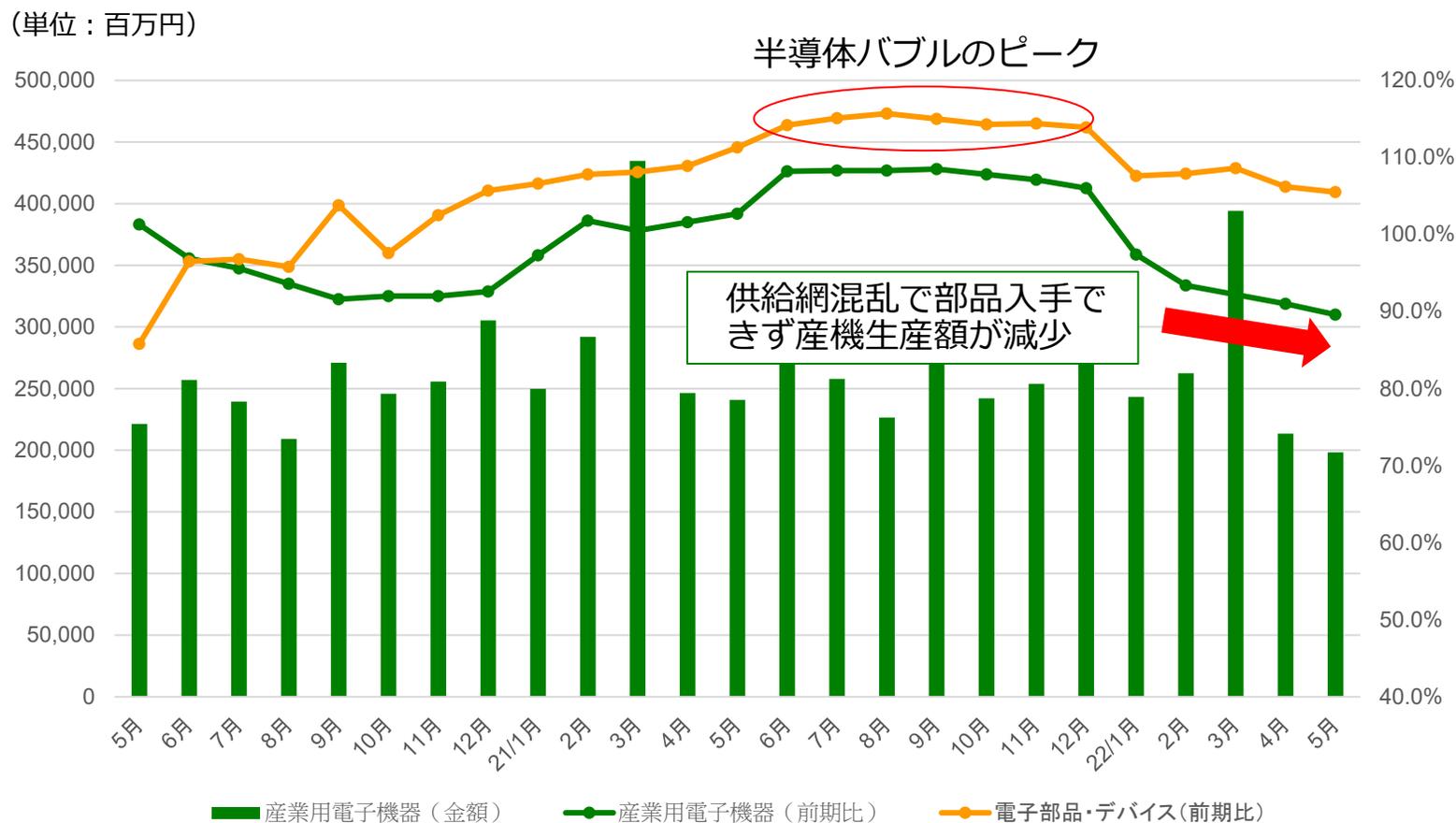
(単位：百万円)

## 売上高 / 営業利益推移



# 市場環境（産業電子生産実績）

産業電子機器生産は下半期より正常化が期待されるが、足元では電子部品の供給網混乱により減少が続いている。



電子部品の生産は2021年中にピークに達し、正常化に向かっている。

しかし、大手企業の在庫戦略により供給網が混乱している状況、部品の保有に偏りが発生している。

**2023年にかけて正常化されていくと予測される。**

# 2023年3月期 第1四半期 損益計算書

売上高（△4.1%）、販売管理費（+6.4%）により当期純利益は（△38.5%）

(単位：百万円)

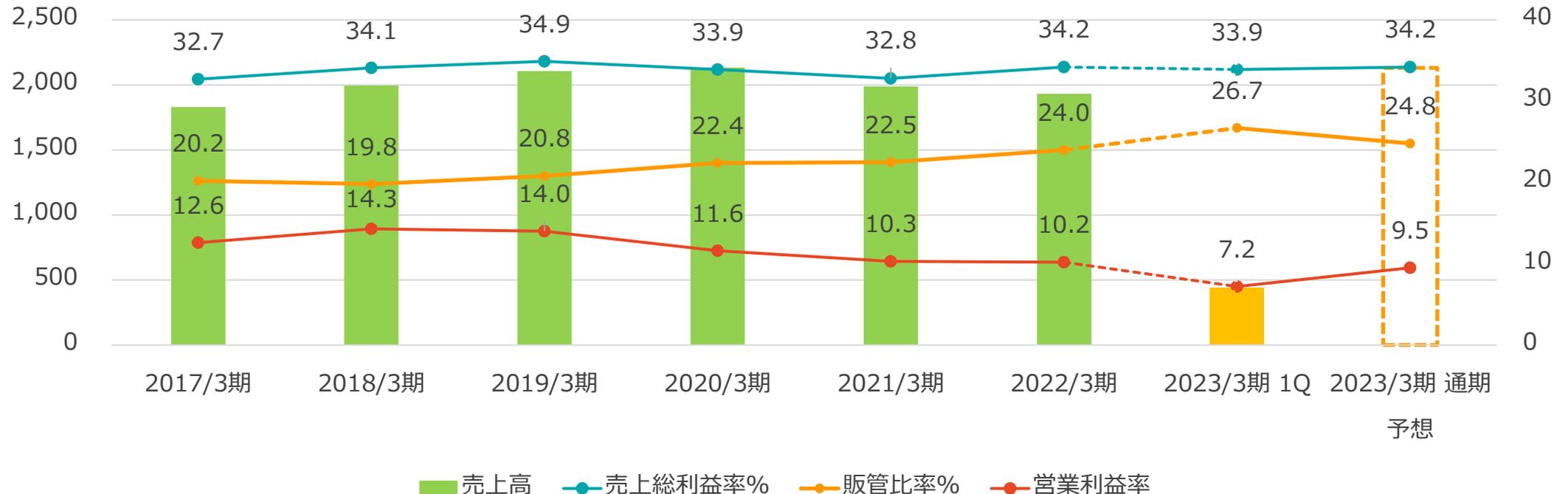
	前年同期 実績	構成 %	2023/3期 予想	2023/3期 1Q実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	460	-	2,131	441	-	△4.1%
売上総利益	159	34.6%	730	149	33.9%	△6.1%
販売管理費	111	24.1%	528	118	26.7%	6.4%
営業利益	48	10.5%	202	31	7.2%	△34.6%
当期純利益	33	7.4%	142	20	4.7%	△38.5%

# 各利益率の推移

事業拡大に向けた人材投資や経済活動再開に伴う出張増加等により販売管理費は増加するが、通期では営業利益率10%を基準に投資を計画

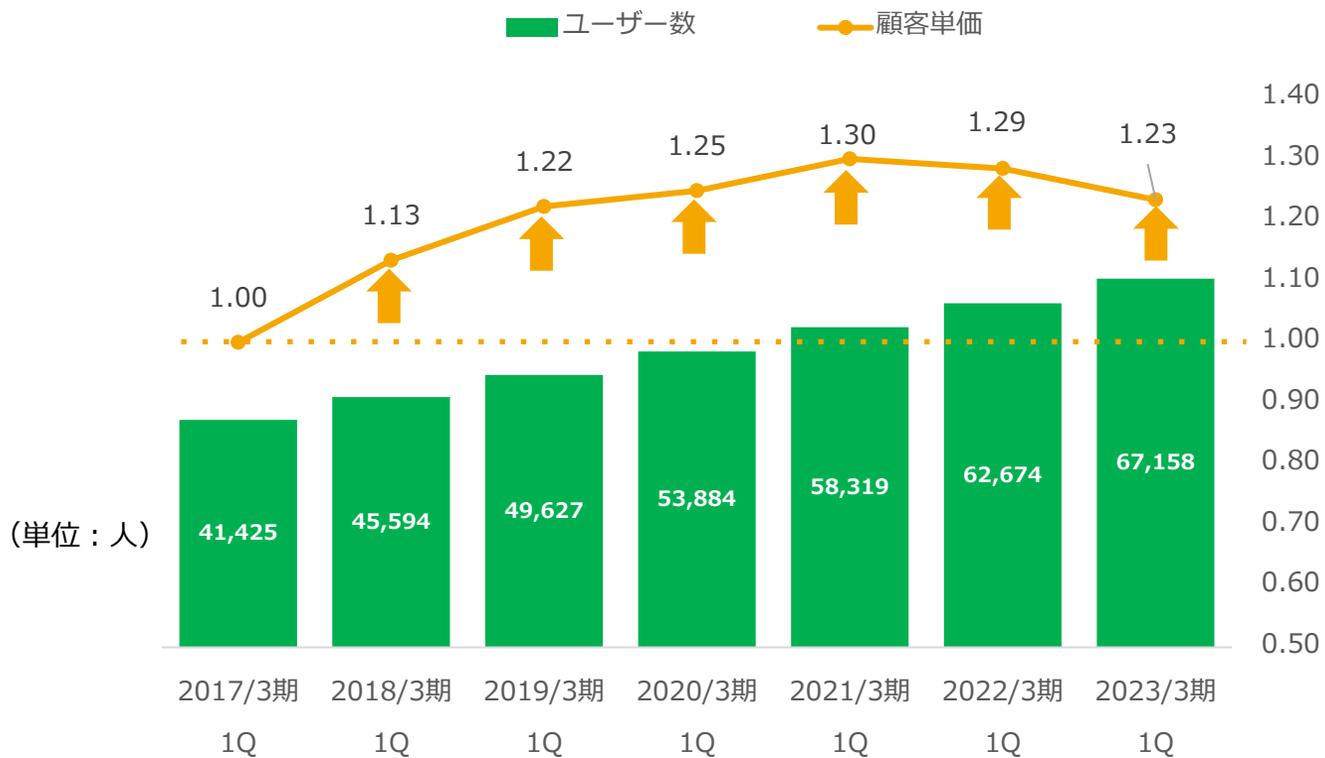
(単位：百万円)

## 売上高 (棒グラフ) & 各利益率推移 %



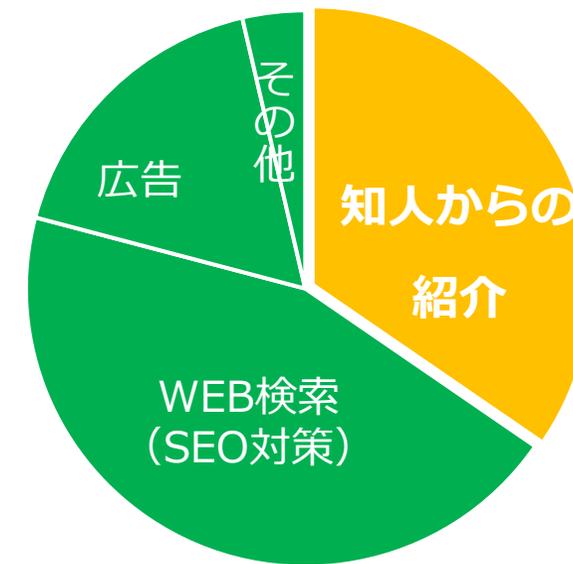
# ユーザー数・客単価指数推移

中堅・大手企業を中心にユーザー数は順調に拡大。売上規模拡大には中堅・大手企業の開拓が課題。**顧客単価はEMSの売上減により一時的に低下も、複数サービス利用のクロスセルによる売上増を狙う。**



\*顧客単価は2017/3期を1.00とした場合の指数表示

## ユーザー登録の経緯



約4割が「知人からの紹介」で登録、獲得に掛かるコストが少なく効率的

# 2023年3月期 貸借対照表

- 無借金経営
- 自己資本比率80.9%

単位：百万円	資産	2022年3月期	2022年6月末	負債・資本	2022年3月期	2022年6月末
	流動資産	1,420	1,380	流動負債	293	265
	現預金	1,153	1,119	買掛金	200	204
	受取手形及び売掛金	244	221	未払法人税等	32	5
	商品	15	29	固定負債	13	14
	固定資産	187	181	資本金	178	178
	有形固定資産	11	11	利益剰余金	1,057	1,039
	無形固定資産	55	56	自己株式	△79	△79
	投資その他の資産	120	113	純資産合計	1,300	1,283
総資産		1,608	1,562	負債・純資産合計	1,608	1,562

# 業績予想と今後の事業戦略

---

# ピーバンドットコムが2030年にありたい姿

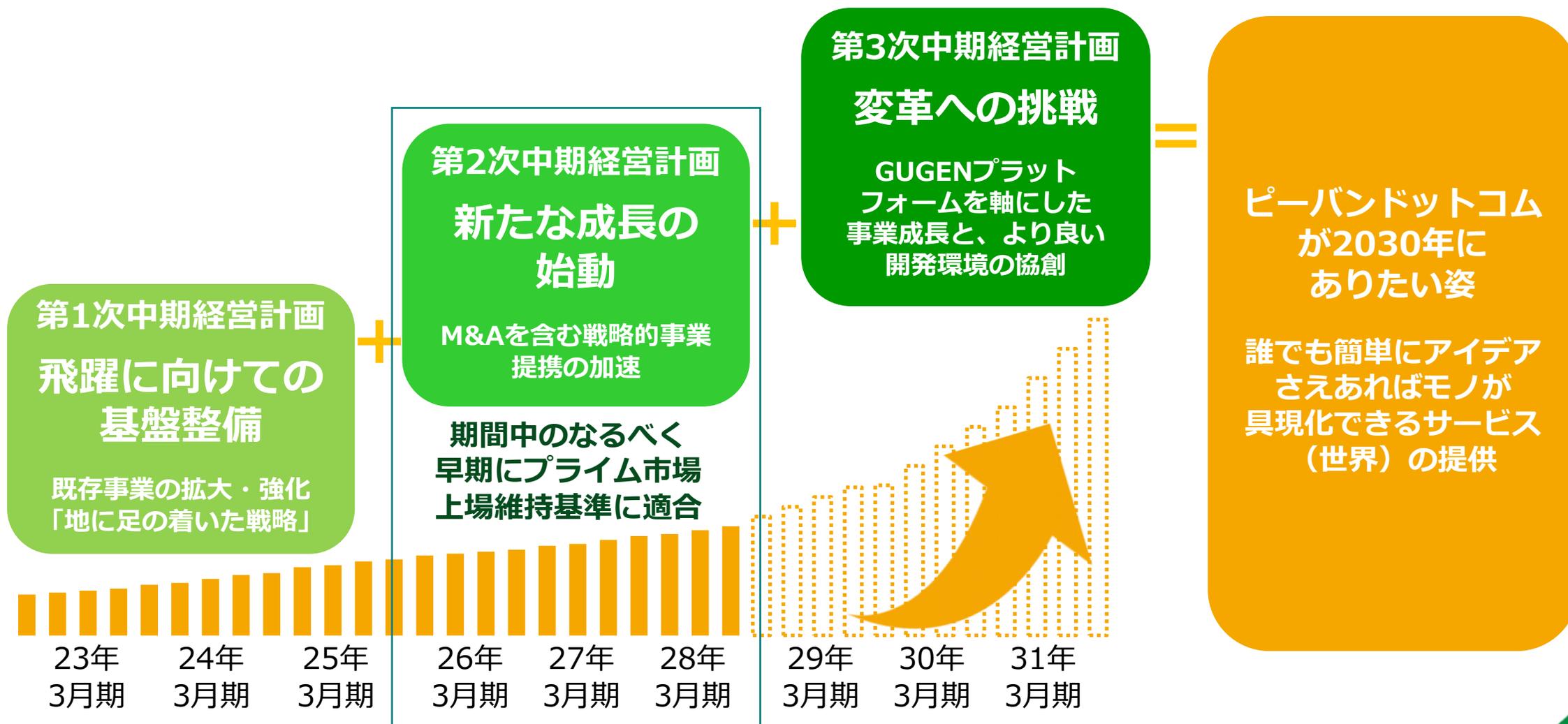
## 「誰でも簡単にアイデアさえあればモノが具現化できるサービス（世界）の提供」

われわれピーバンドットコムは、世の中になくシンプルでわかりやすい仕組みを構築し、社会のより良い開発環境に貢献することが使命であると考えます。AIやIoTといったテクノロジーが既存産業に大きな変化をもたらし、新たな価値が創造されるこれからの社会、イノベーションの担い手は広がり変化を見せつつあります。

私たちが目指す姿は「お客様の思いに寄り添って、アイデアを形にすることができるマルチ・コ－ディネーター」。GUGENプラットフォームが展開するサプライチェーン、エンジニアリングチェーンを通じて、誰でも簡単にアイデアを具現化できる仕組みを実現し、活力ある経済と希望ある社会に貢献していくことが私たちの願いであり、目標です。



# 「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期）の基本方針



# 「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」

## 第1次中期経営計画が2022年4月より始動

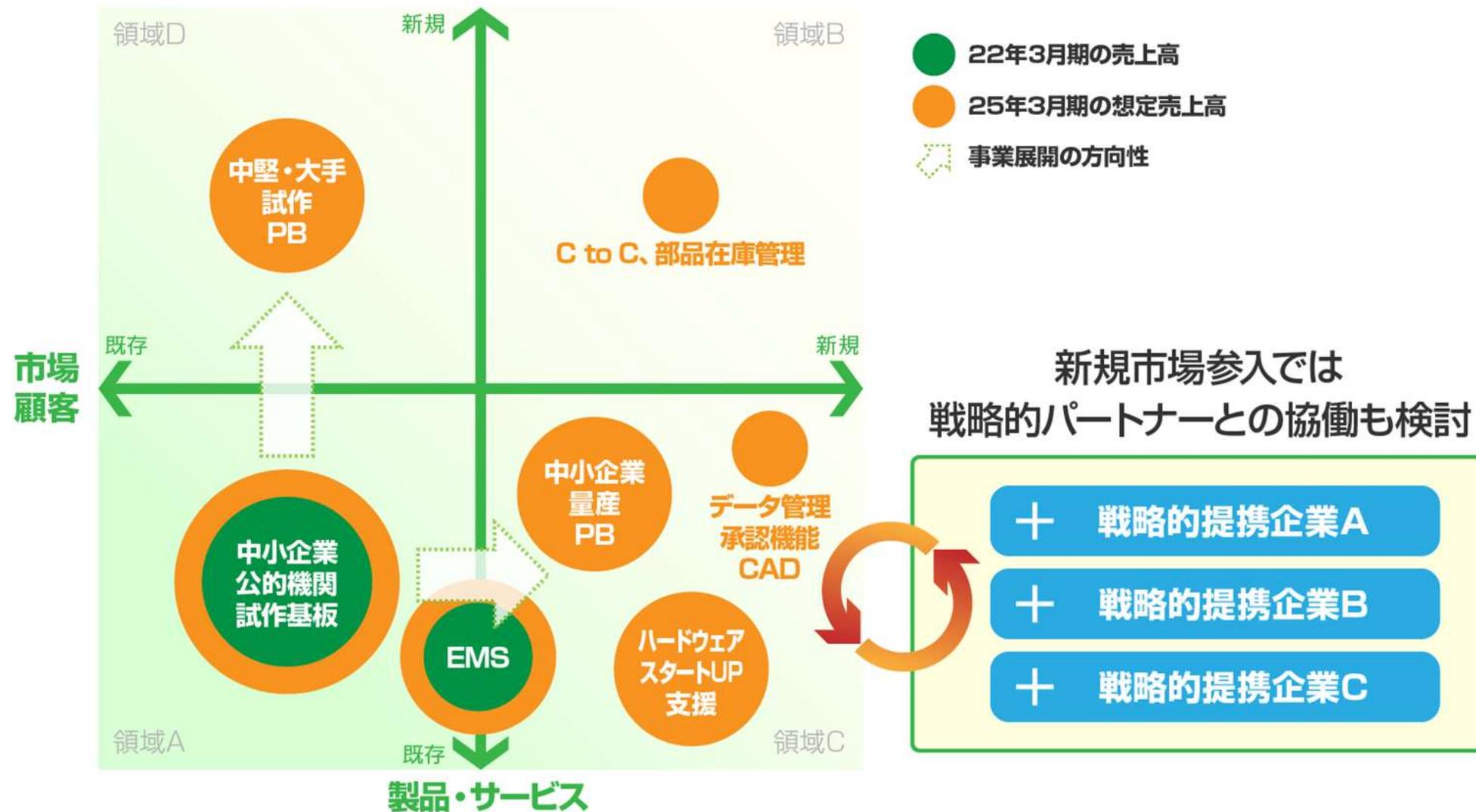
開発環境をイノベーションする

ピーバンドットコム  
**尸板.COM**

### 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」

1. 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
2. 事業展開の戦略	プリント基板事業の拡大 EMS事業のテイクオフ 「第3の事業の柱」の探索と種まき
3. 戦略投資と事業提携の加速	人材育成などによる人的資本の強化 知的資本投資による仕組みの強化 思いを共にするパートナーとの事業提携検討
4. KPIマネジメント	売上成長KPI（売上高、購入客数、単価、事業別シェア、LTV） 収益管理KPI（営業利益率、ROE（ROIC）） 品質管理KPI（クレーム発生率、納期遵守率）

# 第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 事業展開の戦略



# 第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） これまでに実施した施策

## ▶ 事業展開の戦略

### (1) プリント基板事業の拡大

- ・ プリント基板設計サービスで利用可能な基板設計CADの種類を大幅拡大（4/22リリース）  
⇒ 顧客要望の高いCADを追加し、設計サービス受注増加によるクロスセル効果を期待

### (2) EMS事業のテイクオフ

- ・ 2本のVCファンドへの出資（2021年12月より出資）  
⇒ ハードウェアスタートアップ企業へのサポート強化でEMS受注増の効果を期待
- ・ 半導体需給逼迫の影響解消に向け、部品調達強化策を検討中

### (3) 「第3の事業の柱」の探索と種まき

- ・ YOSUNジャパンと協同でワイヤレス給電サービスを開始（4/6リリース）  
⇒ 尖った技術をもつ企業との協創でオンリーワンのサービスを展開し、競合との差別化による価値増大の効果を期待
- New! ・ タッチエンス社と協同で触覚センサ導入サービスを開始（5/16リリース）

## ▶ 戦略投資の拡大と事業提携の検討

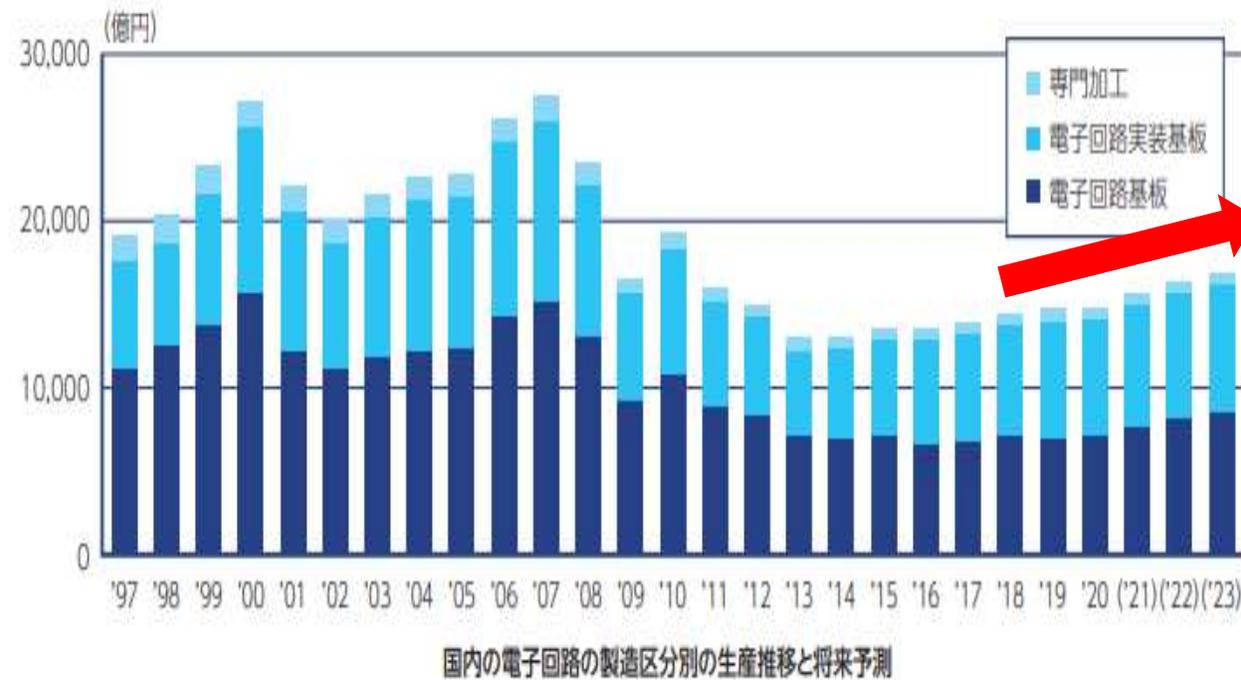
- ・ 個別営業プロジェクトの専任チームを正式に発足（4月～CS営業チーム）
- ・ 事業課題であるシステム開発、販路拡大に知見ある外部有識者の参画を予定

中堅・大手顧客の開拓による受注拡大を中心に、売上高成長率を10%に乗せる。  
営業利益率10%確保をベースにしながらも、中長期計画の実現に必要な人財投資を優先。

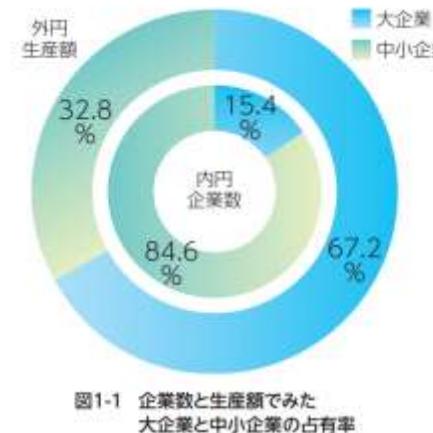
(単位：百万円)	2022/3期 実績	構成 %	2023/3期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	1,932	-	2,131	-	10.3%
売上総利益	660	34.2%	730	34.3%	10.7%
販売管理費	462	23.9%	528	24.8%	14.3%
営業利益	197	10.2%	202	9.5%	2.2%
当期純利益	137	7.1%	142	6.7%	3.6%

# 外部環境認識：電子回路市場は継続成長

DX化によるIoT、情報端末市場の拡大に加え、5Gの進展、EV化により  
電子回路市場は拡大傾向

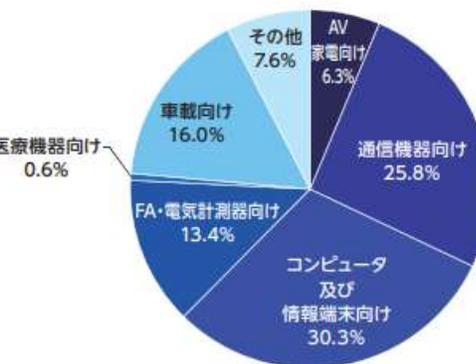


出所：「2021年日本の電子回路産業」一般社団法人日本電子回路工業会



■ 2020年の国内電子回路基板、及び電子回路実装基板生産額**13,118億円**  
事業規模別では、中小企業4,302億円  
大企業 8,815億円

■ 国内：海外 = 49.5%：50.5%  
**国内生産比率が増加傾向**  
(参考：2019年国内比率46%)



■ 2020年の用途別：  
コンピュータ・情報端末向けがトップ

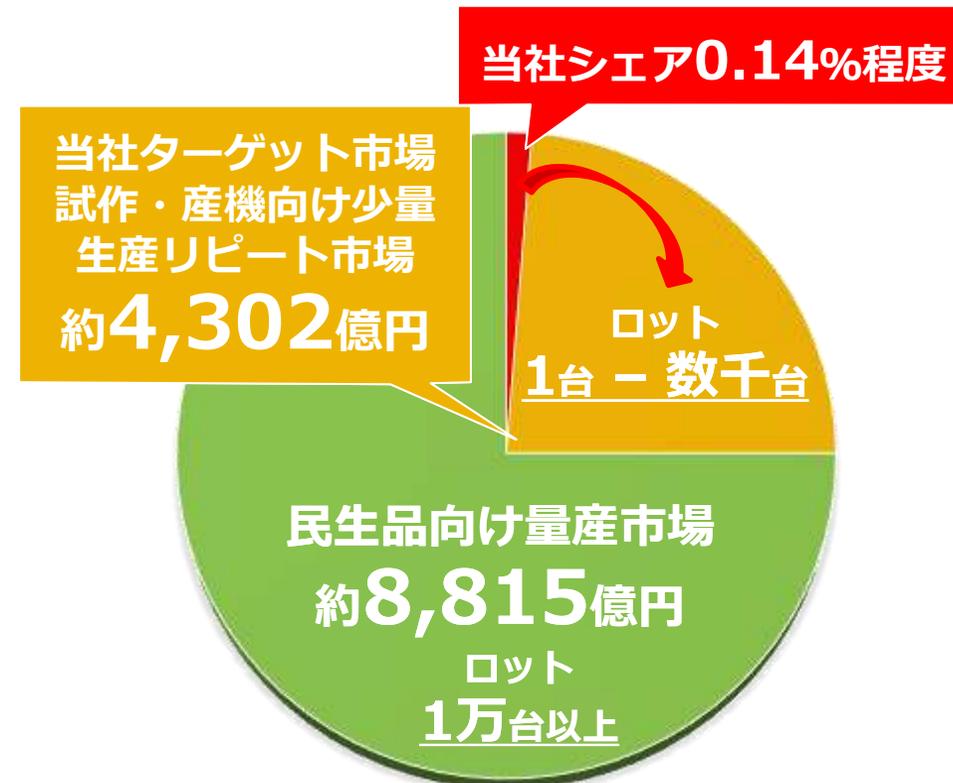
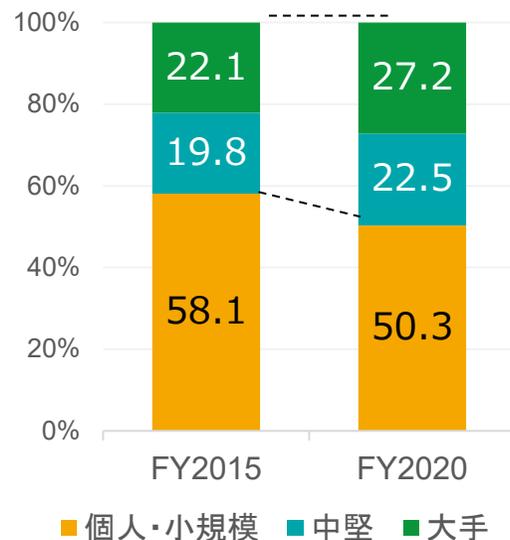
■ 今後の成長領域：  
**医療、車載向けが2桁成長の予測**

# ターゲット顧客層の転換とEC化促進

## 中小企業向け試作基板EC商社からの脱却

- ① 販路としてポテンシャル高い中堅・大手企業群とのリレーションを強化（CS営業チーム新設）
- ② 顧客志向を分析し、時流に乗った新サービスを展開。クロスセルによる顧客単価増加
- ③ 法人のEC利用は当たり前の世の中へ。ECの利用を促進し、生産管理・資材調達のDXを図る

顧客規模別売上構成は過去5年で  
**大手・中堅企業が約5割まで拡大**



# 成長戦略：プリント基板事業

## 「仕組み（知的資本）×人間（人的資本）」による市場シェア拡大

### ● 「知的資本」の強化

#### ① ユーザビリティ（利便性）の向上

- ・ ECサイトの**UX/UI改善**で、1番使いやすいECサイト「P板.com」を実現

#### ② 法人向けサービスの強化

- ・ 高付加価値を望む中堅・大手への対応強化。検査成績書等のWeb自動取得、EDI連携

#### ③ 実装/部品サービスの劇的リノベーション

- ・ 部品リスト自動取込、部品ECとの連携、部品在庫管理等のサブスクリプションサービス

#### ④ 国内プリント基板ECシェアNo.1のビッグデータを駆使したAI解析でマーケティング強化

### ● 「人的資本」の強化

#### ① CS営業によるクライアント対応

- ・ 顧客サポート業務を強化し**クライアントの深堀り**で取引拡大。

#### ② 外部有識者の知見を採用

- ・ 新しい成長分野の開拓と、事業活性化につなげる。利益増は来期以降を見込む

# 成長戦略：EMS事業

「プリント基板EC」に続く第2の事業の柱へ。ファブレスの強みを活かした独自のサプライチェーンを構築し、ものづくりの広範囲に渡るフィールドでEMSによる新たな価値創造を実現する

## ● 「企画・開発力」の強化

- ① 製品開発に重要な技術を保有する企業群と連携し、エンジニアリングネットワークを強化
- ② 戦略的事業展開を牽引するキーマン獲得による人的資本投資
- ③ 尖った技術の発信でプリント基板以外の認知拡大と、派生する新たな周辺サービスの展開

## ● 「電子部品調達力」強化と「安定的な量産体制」の構築

- ① 電子部品関連メーカー、部品EC商社との連携強化
- ② 量産力ある企業との戦略的提携

## ● ハードウェアスタートアップ企業との相互成長

- ① 国内外の革新的技術情報をピックアップし、新たな開発パートナーを開拓
- ② スタートアップ企業の製品づくりに寄り添い量産化をサポート。企業成長の融合と促進

# 流通時価総額100億円超の 上場維持基準適合に向けての基本方針

## 1. 中期経営計画にしたがった高収益性と高成長性の同時追及 ★

- ・ 売上高成長率：CAGR10%、営業利益率15%、投資比率15～30%、ROE（ROIC）15%超
- ・ 戦略投資・M&Aによる新規事業進出にあたっては中期的ROIC15%超をハードルレートに想定

## 2. コーポレートガバナンス・IR体制の持続的な改革 ★

- ・ 適時性ある情報提供と流動性拡大、リスクと機会の適切な把握を通じた資本コストの低減
- ・ ガバナンス・IRのさらなる強化による本源的な企業価値と時価総額のギャップ縮小

## 3. サステナビリティ課題への対応と情報開示の強化 ★

- ・ 中長期的なリスク管理の強化と事業機会の把握による持続性の高いビジネスモデルの構築
- ・ ステークホルダーへの情報開示の強化

## 4. ステークホルダーとの建設的対話の強化

- ・ CEO、CFO、独立取締役による株主を始めとするステークホルダーとの対話の量的・質的強化

## 5. 流通株式比率の段階的引き上げ

- ・ 時価総額の増大に合わせて中期的に70%程度に引き上げ

★2023年3月期重点方針

# 株主還元について（自己株式の取得を実施）

---

# 自己株式取得と株主還元方針

現状の当社株価水準や財務状況等を勘案し、発行済割合5.15%の自己株式取得を発表（8/12）  
今後も適切なタイミングに取得を行う方針

自己株式取得の内容  
(2022年8月12日決議)

- 6月28日、「1株あたり8円」の期末配当を実施
- 第2次中期経営計画期間には、目標とする配当性向30%を実現する予定

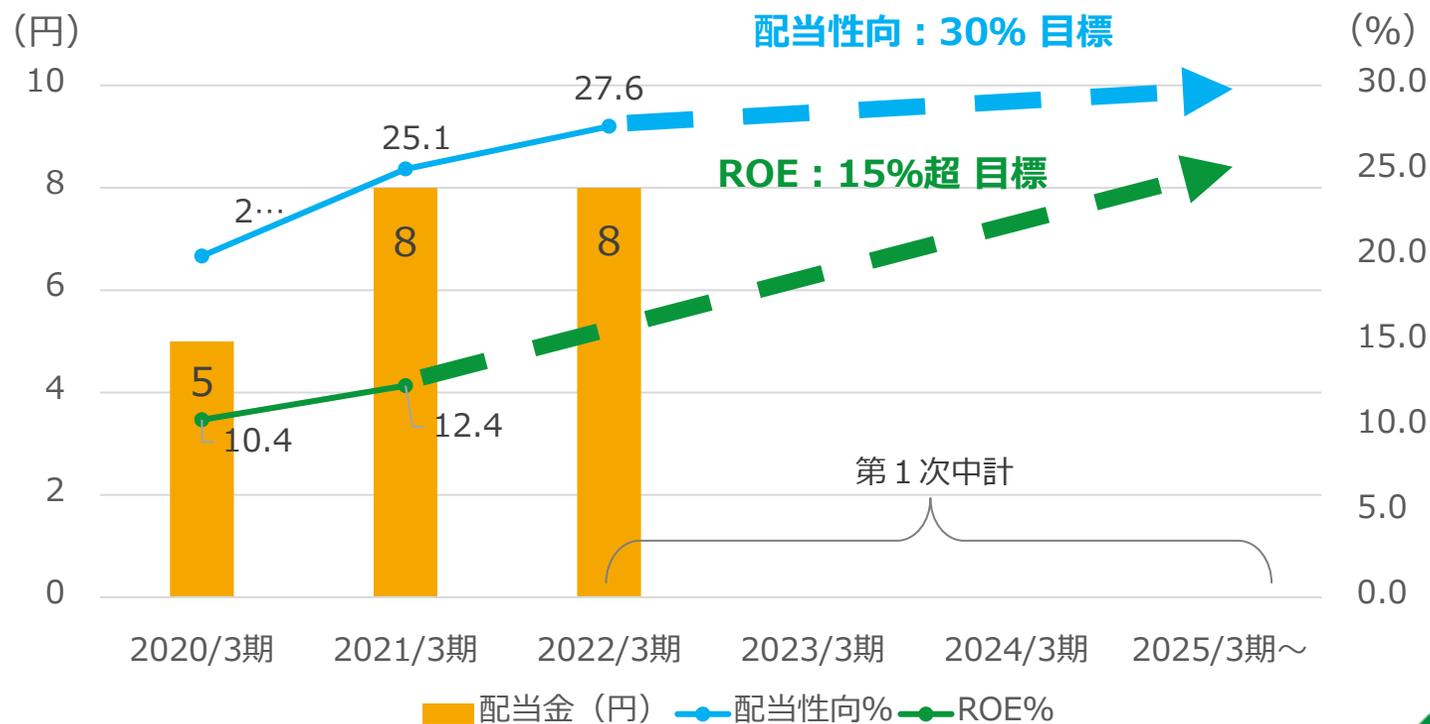
取得株式の種類
取得総数
株式の取得価格の総額
取得期間

普通株式

25万株（上限）  
発行済株式総数に対する割合5.15%

150百万円（上限）

2022年8月15日～  
2023年3月31日



# ご参考資料

---

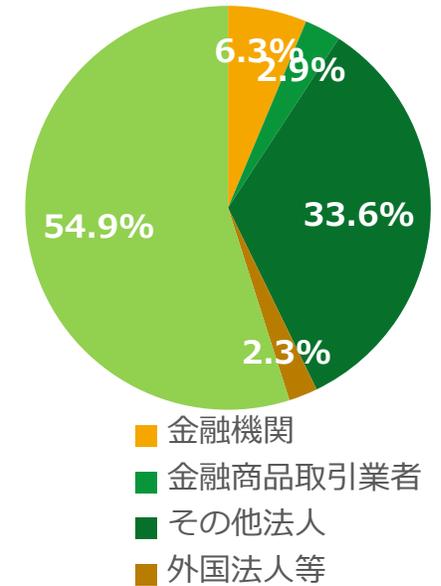
# 株式会社ピーバンドットコム

## 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	178,772千円（2022年6月末時点）
従業員	32名（正社員29名・臨時雇用3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 田坂 正樹</p> <p>略歴</p> <p>1971年 東京都日野市で生まれる</p> <p>1995年 多摩大学 経営情報学部 卒業</p> <p>1995年 株式会社ミスミ入社、EC事業立上げに参画 (現：ミスミグループ本社 証券コード9962)</p> <p>2000年 同社退社、複数企業の事業立上げに関与</p> <p>2002年 当社設立</p> <p>2017年 東証マザーズ上場</p> <p>2019年 東証1部に市場変更</p>



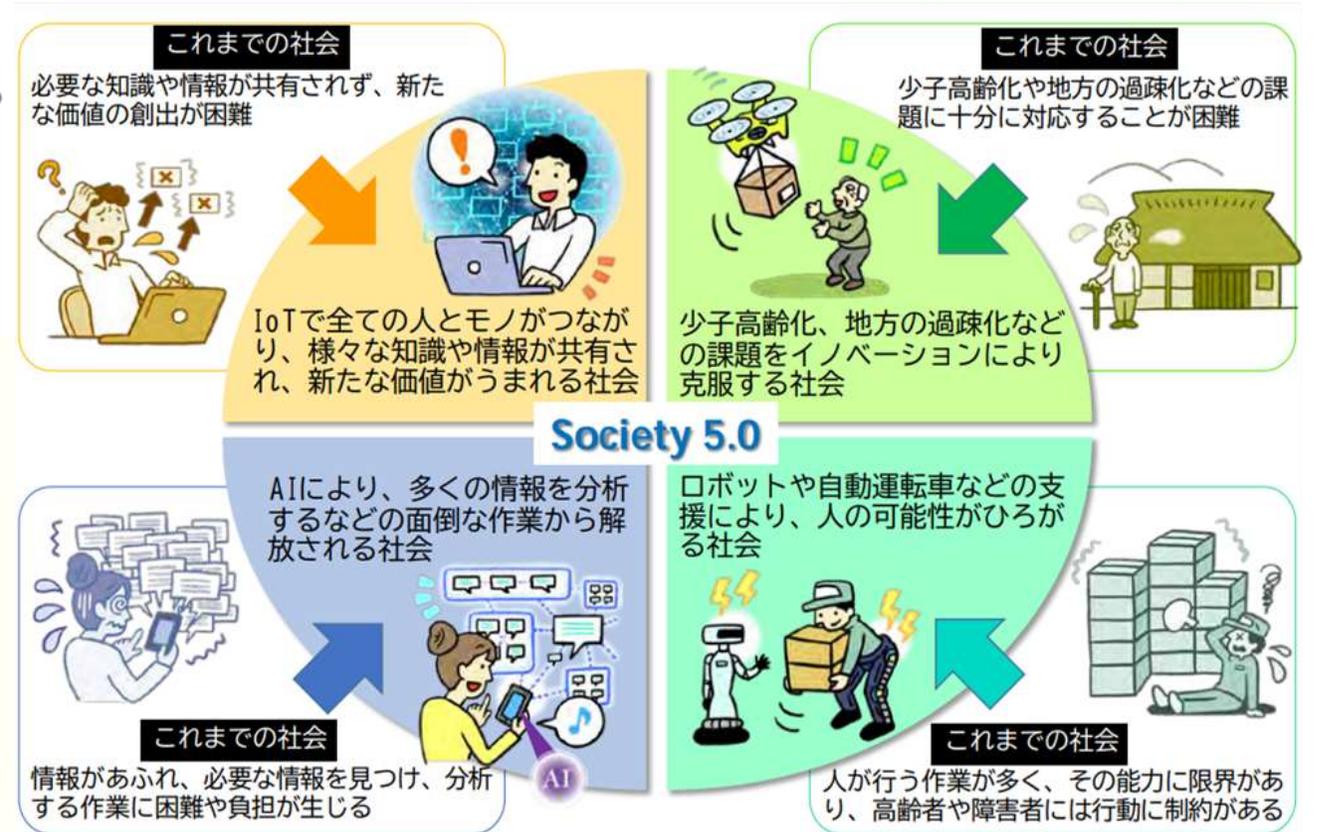
株主構成2022/3末



株主名	保有割合 %
1 株式会社インフロー	32.10%
2 田坂 正樹	10.60%
3 日本マスタートラスト信託銀行	5.51%
4 加藤憲一	2.07%
5 株式会社石内地所	1.03%

# 市場の成長可能性：私たちの生活を支えるとともに、 新たな社会を切り開くために不可欠なプリント基板

プリント基板は、私たちの生活を支える**“あらゆる電子機器”**に必ず使われている  
製品の性能をコントロールする心臓部であり、**製品ごとにすべてオーダーメイド**が特徴



出展：内閣府ホームページ

# 市場の成長可能性：幅広い産業の発展と 新成長分野を支えるピーバンドットコム

## 幅広い産業の発展に貢献

## 新成長分野での企業を支援



+



分散されたプリント基板EC利用顧客層の中で、特に多くを占めるのが**産業機器系**  
**計測・測定機器、通信機器、半導体設備関連**は不動の上位集団

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

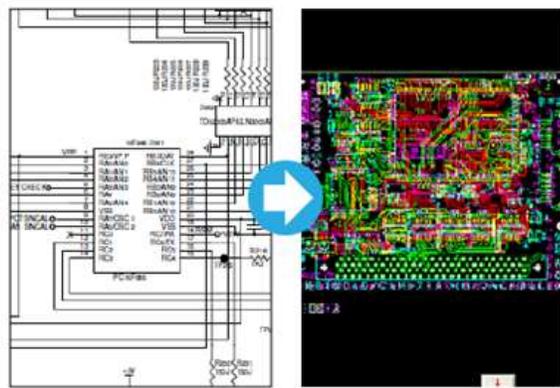
## ECによるワンストップのプリント基板発注サービス 資材調達の工程をDXで劇的に改善

5G、ウェアラブルなど新技術に合わせた次世代基板（フレキ、アルミ、高多層）も対応

### プリント基板の 設計サービス

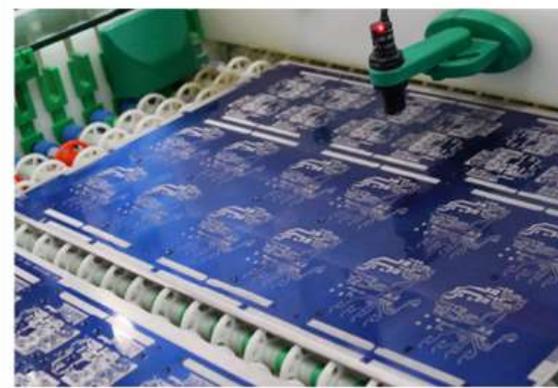
(無料CAD提供サービス含む)

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

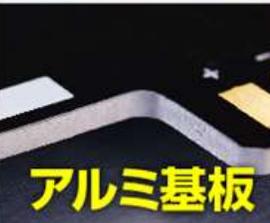
基板から不要な銅を除去し、レイアウトデ  
ータ通りに基板を製造



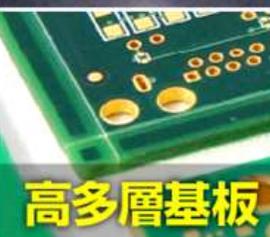
新技術に合わせた  
次世代基板



フレキ基板



アルミ基板

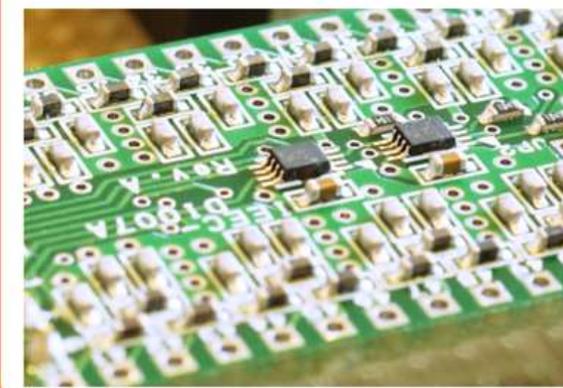


高多層基板

### 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



- 2014年より**筐体(※)・ケース製造サービス**、2016年より**ハーネス加工サービス**を開始
- 2021年には筐体サービスをリニューアルし、**製造工法・追加工の受付仕様を大幅拡大**

※筐体（きょうたい）：機械や電子機器などを中に収める箱

## 顧客ニーズに合わせてプリント基板周辺商材の取扱拡大



ハーネス加工

カーエレクトロニクスにも利用されるワイヤーハーネス。

**1本から多数ロット**まで対応。



メタルマスク製造

電子部品の実装の際に使用するメタルマスク。高精度高品質のプロダクト向けと、お手頃な価格のパーソナル向けを用意し、**用途に合わせた利用**が可能。

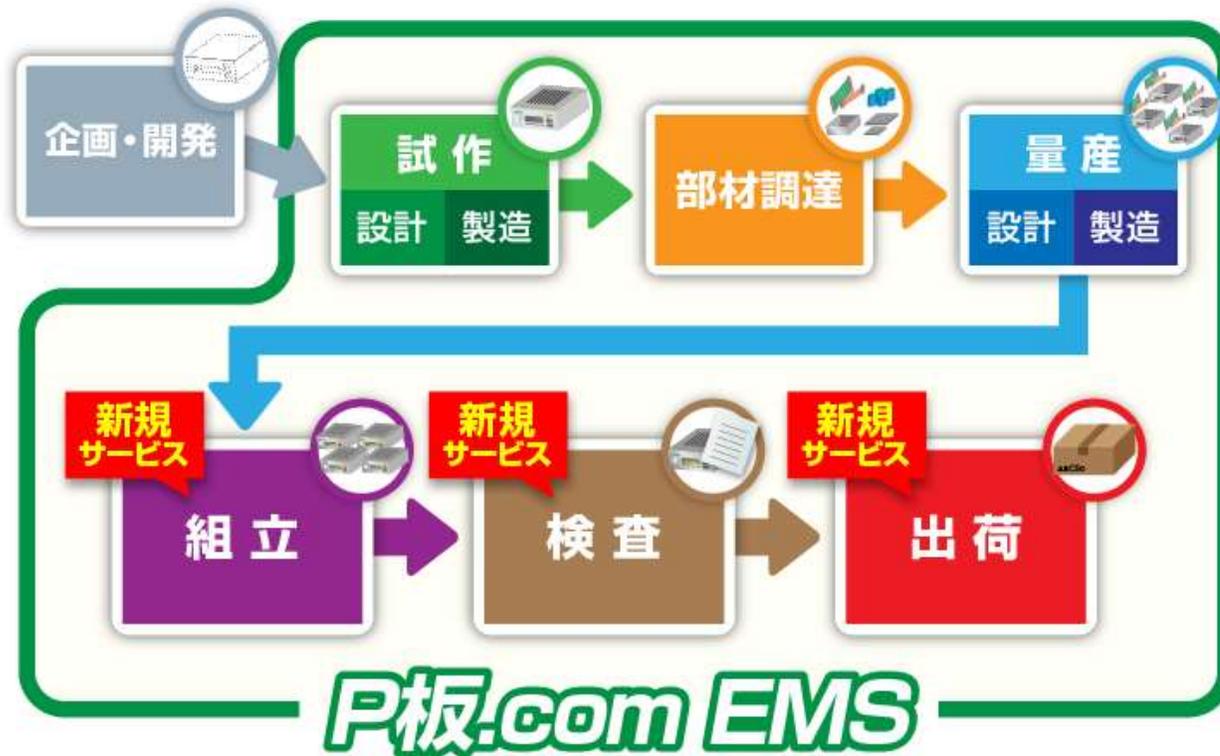


筐体・ケース加工

製品の目的用とや予算、スケジュールに応じて、様々な加工方法から最適となるコースをご提案。ケースだけでなく、メカやパーツの作製も1点から受付。

# ピーバンドットコム の歩み： 顧客の要望に応じて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：ベンチャービジネス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：次世代技術に対応できるリジット基板・フレキシブル基板・メタル放熱基板、ハーネス、筐体の取扱
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26,300社

# 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

- 利便性の高いプラットフォームによる、**ワンストップでスピーディーな資材調達**
- オーダーメイド品であるプリント基板をWeb上で提供できる仕組み
- メーカー側の「顧客獲得工数」とユーザー側の「資材調達工数」、双方の課題を解消  
⇒ **GUGENプラットフォームで、企業成長と社会課題解決の同時実現**

## 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



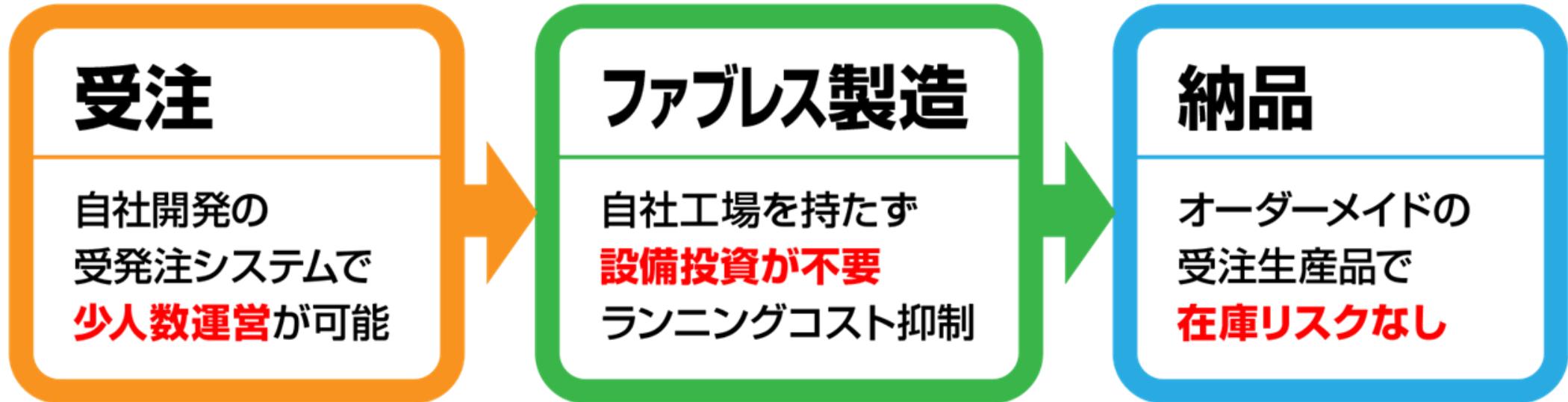
納品遵守率99%超



26,300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： 持たない経営による高効率経営の実現



**業務効率化と固定費の抑制で  
収益性の高いビジネスモデル**

# ビジネスモデル：中小・スタートアップ企業のDXを実現する製造プラットフォーム

## 〈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

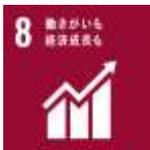
仕様で価格が決まる

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

# ピーバンドットコムが考えるマテリアリティ

課題	マテリアリティ候補	対応するSDGs
環境課題	事業活動による環境への負荷低減 資源のリサイクル、廃棄物の削減 製品含有化学物質の管理 生物多様性・自然資本の保全	   
社会課題	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） デジタル技術による成長促進と課題解決	   
事業活動	製品・サービスの品質の向上 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	  
経営基盤	確固たる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 知的資本と人的資本の強化 法令遵守、コンプライアンス	 
価値協創	すべてのステークホルダーとの価値協創 持続可能な開発をサポートするためのプラットフォーム提供 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