

2023年3月期 第3四半期 決算補足資料

株式会社ピーバンドットコム
(東証プライム・証券コード：3559)

2023年2月10日

1. 2023年3月期 第3四半期決算概要
2. 今後の事業戦略（中期経営計画）
3. 株主還元について（自己株式取得、配当予想）

2023年3月期 第3四半期決算概要

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 —



ビジネスモデル：差別化されたサービスと 高効率経営による収益性の高いビジネスモデル

4つの高収益ポイントで、**営業利益率15%※をターゲット**
収益性の高いビジネスモデルが実現

※経産省調査による卸売業の売上高営業利益率平均は2%程度

高単価

安価な海外ECとの
価格競争を回避
高品質+利便性の高い
オンリーワンサービス

設備投資
ゼロ

自社工場を持たず
協力工場と提携
商材拡充に伴う
設備投資が不要

人件費
少

自社webシステムで
受発注を効率化
少人数の運営体制

広告宣伝費
少

ユーザー獲得の
4割が口コミ
広告宣伝を最小限に
認知拡大が可能

(数字は前期比)

■ 部品実装サービスが回復基調、累計年度売上は前期比3.7%増加

- ・ 3Q単体売上は前年同期比**7.7%増**、**部品供給の緩やかな改善で実装サービス回復基調**
- ・ 累計年度売上は3.7%増、主力の**基板製造サービスが売上増を牽引**
- ・ 販管費は5.2%増、事業強化への人材投資と行動制限の緩和による販促活動の増加
- ・ 営業利益は13.0%減、売上増に伴い1Q、2Q決算時点と比較し利益減少幅が改善

■ 市場環境は改善に向けて動き出す

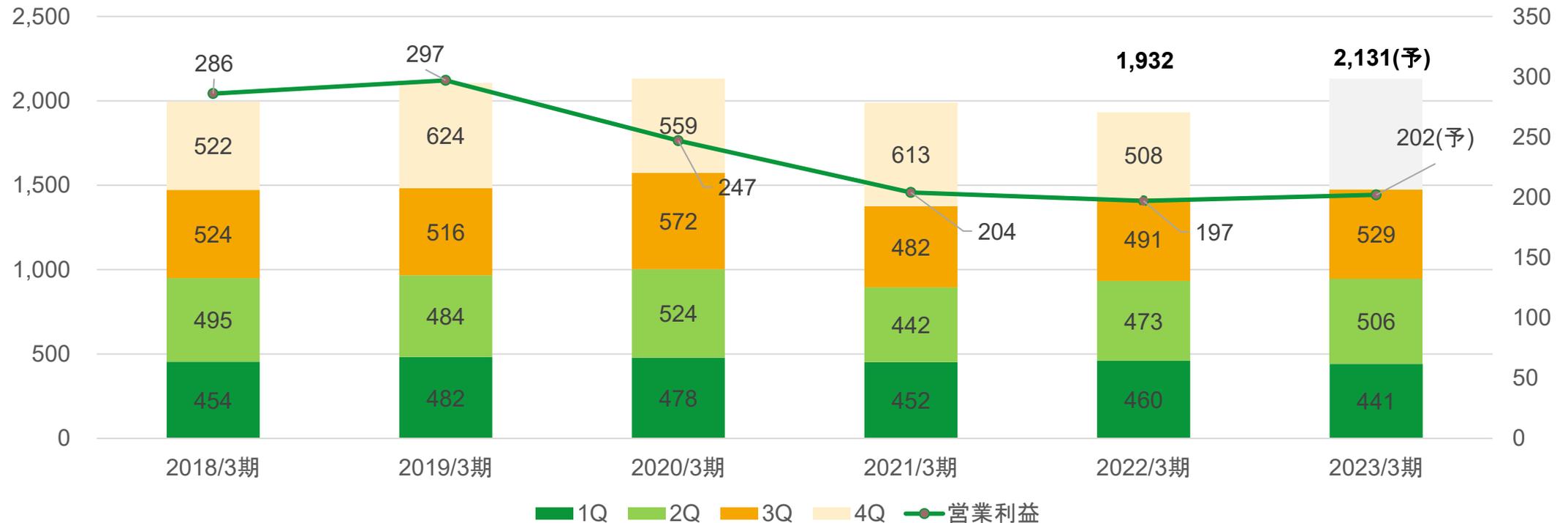
- ・ 22年1～11月の産業電子機器生産額は前期比95.7%まで回復
- ・ 電子部品の供給網が混乱による産業機器生産動向は、引き続き**改善傾向**

2023年3月期 第3四半期業績結果 (累計)

<p>売上高 1,476百万円 (前年同期比+3.7%)</p>	<p>売上総利益 489百万円 (前年同期比±0.0%)</p>	<p>営業利益 122百万円 (前年同期比△13.0%)</p>	<p>当期純利益 82百万円 (前年同期比△16.3%)</p>
---	---	---	---

(単位：百万円)

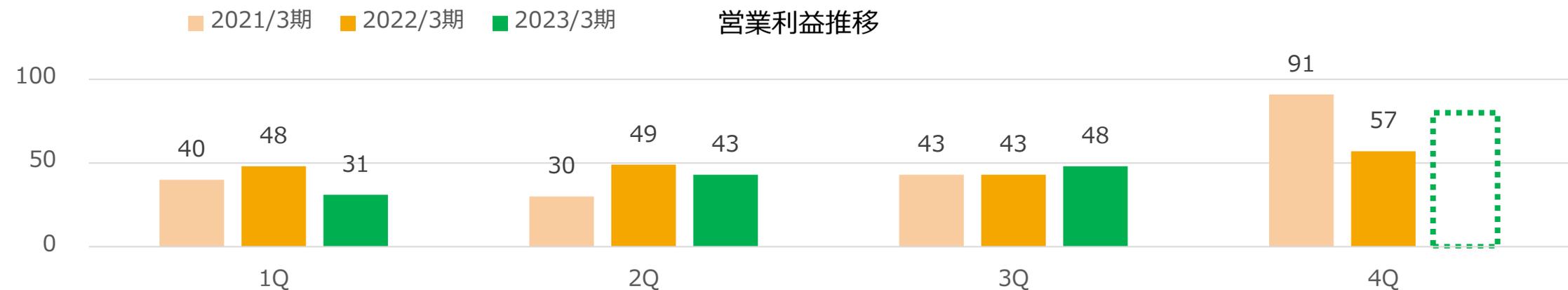
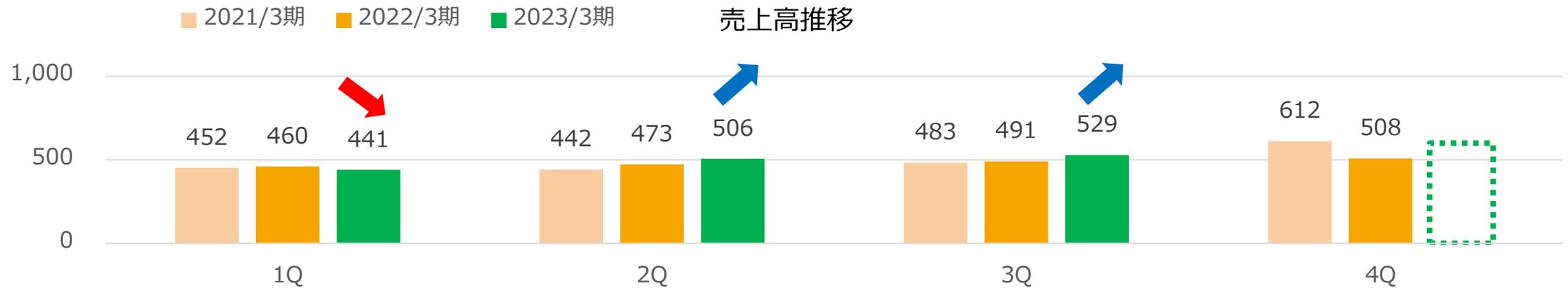
売上高 / 営業利益推移



2023年3月期 第3四半期業績結果（四半期推移）

四半期単位の売上では1Qが前期比減と揮わずも、**2Qおよび3Qは前期比増で推移**。
 市場環境改善の徴候をとらえ「仕組み×人」で需要増加を狙う。

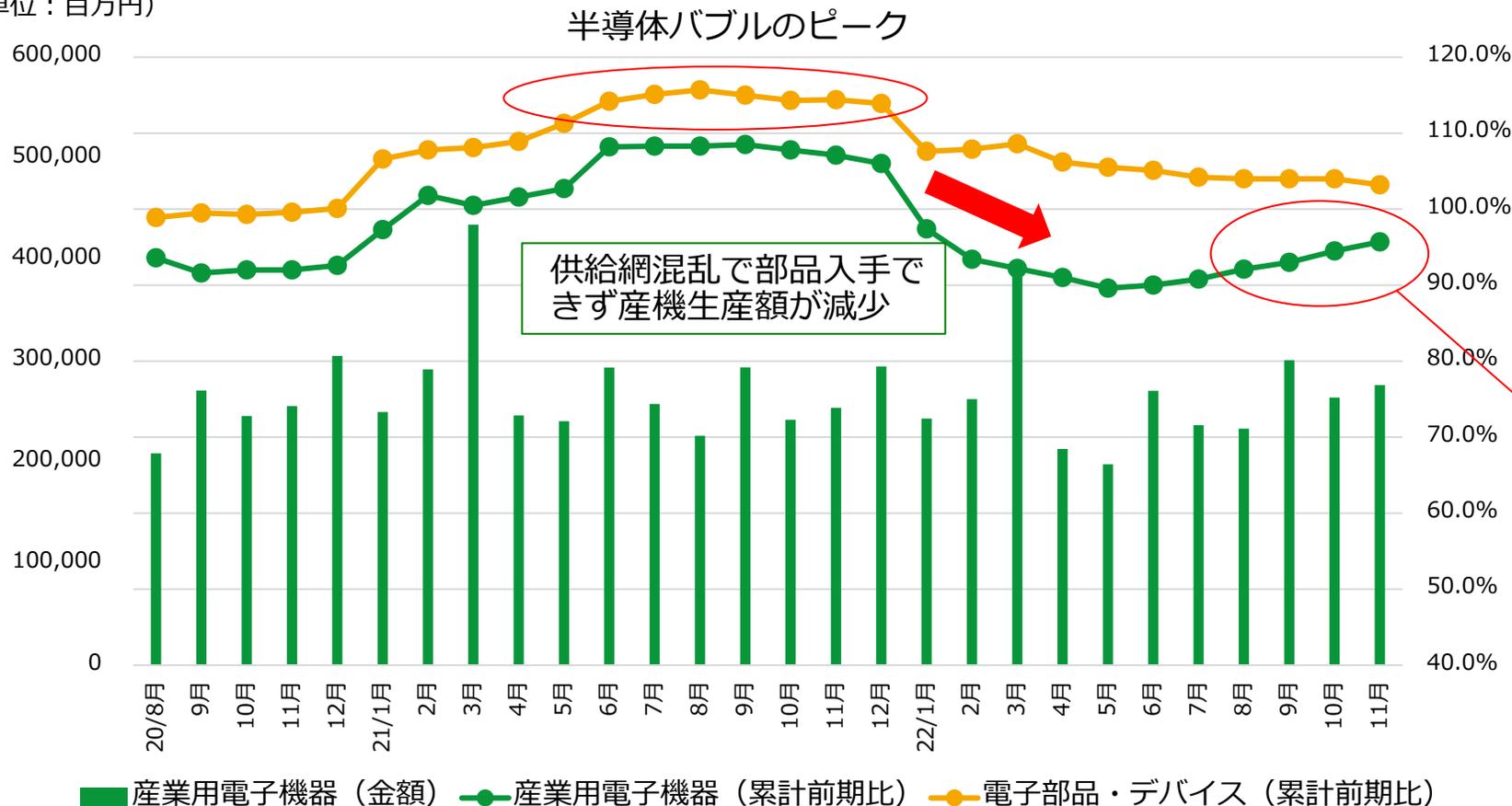
(単位：百万円)



市場環境（産業電子生産実績）

産業電子機器生産は電子部品の供給網混乱の影響を受け下降傾向が続いていたが、**直近では改善傾向**。産業機器生産額が**前期比95.7%の中、当社売上は3.7%増**。

(単位：百万円)



電子部品の供給は、PC向けは巣籠もり需要が一巡し落ち着いてきた一方、**産業機器・車載向けの需要は逼迫が継続**。

直近では、産業用機器の生産が持ち直してきている。

2023年3月期 第3四半期 損益計算書

売上高（+3.7%）、販売管理費（+5.2%）により当期純利益は（△16.3%）

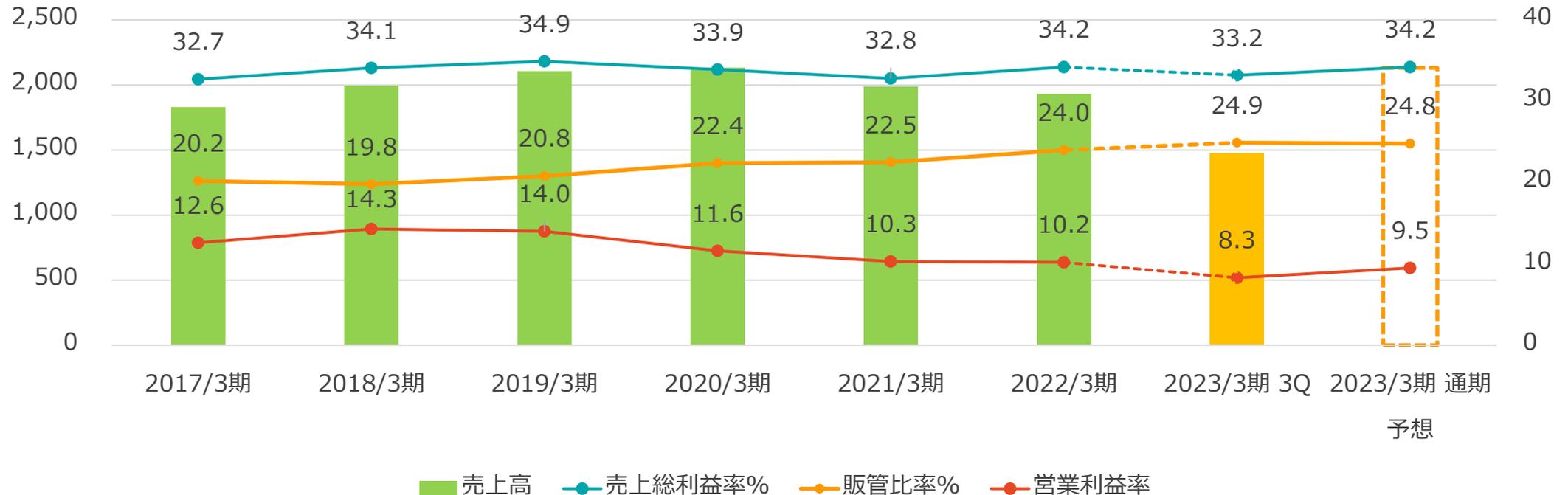
(単位：百万円)	前年同期 実績	構成 %	2023/3期 2Q実績	構成 %	前年同期比 %	2023/3期 予想
売上高	1,424	-	1,476	-	+3.7%	2,131
売上総利益	489	34.4%	489	33.2%	±0.0%	730
販売管理費	349	24.5%	367	24.9%	+5.2%	528
営業利益	140	9.9%	122	8.3%	△13.0%	202
当期純利益	98	6.9%	82	5.6%	△16.3%	142

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 %



2023年3月期 貸借対照表

- 無借金経営、事業拡大時に必要な資金調達余力が多分にある
- 自己資本比率82.4%

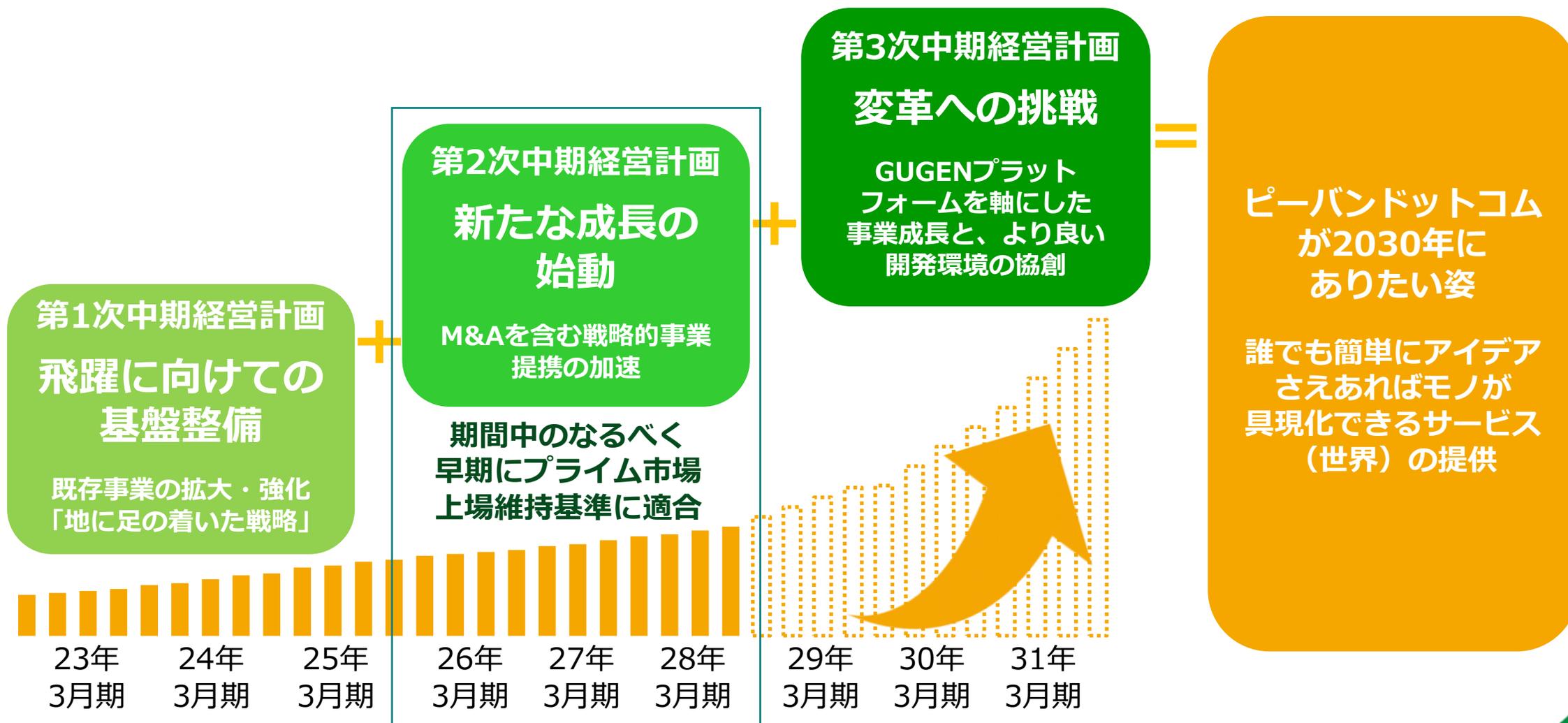
単位：百万円	資産	2022年3月期	2022年12月末	負債・資本	2022年3月期	2022年12月末
	流動資産	1,420	1,326	流動負債	293	248
	現預金	1,153	1,000	買掛金	200	177
	売上債権	244	227	未払法人税等	32	4
	商品	15	27	固定負債	13	15
	固定資産	187	196	資本金	178	178
	有形固定資産	11	11	利益剰余金	1,057	1,095
	無形固定資産	55	54	自己株式	△79	△159
	投資その他の資産	120	131	純資産合計	1,300	1,259
総資産		1,608	1,523	負債・純資産合計	1,608	1,523

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%に乘せる。
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%

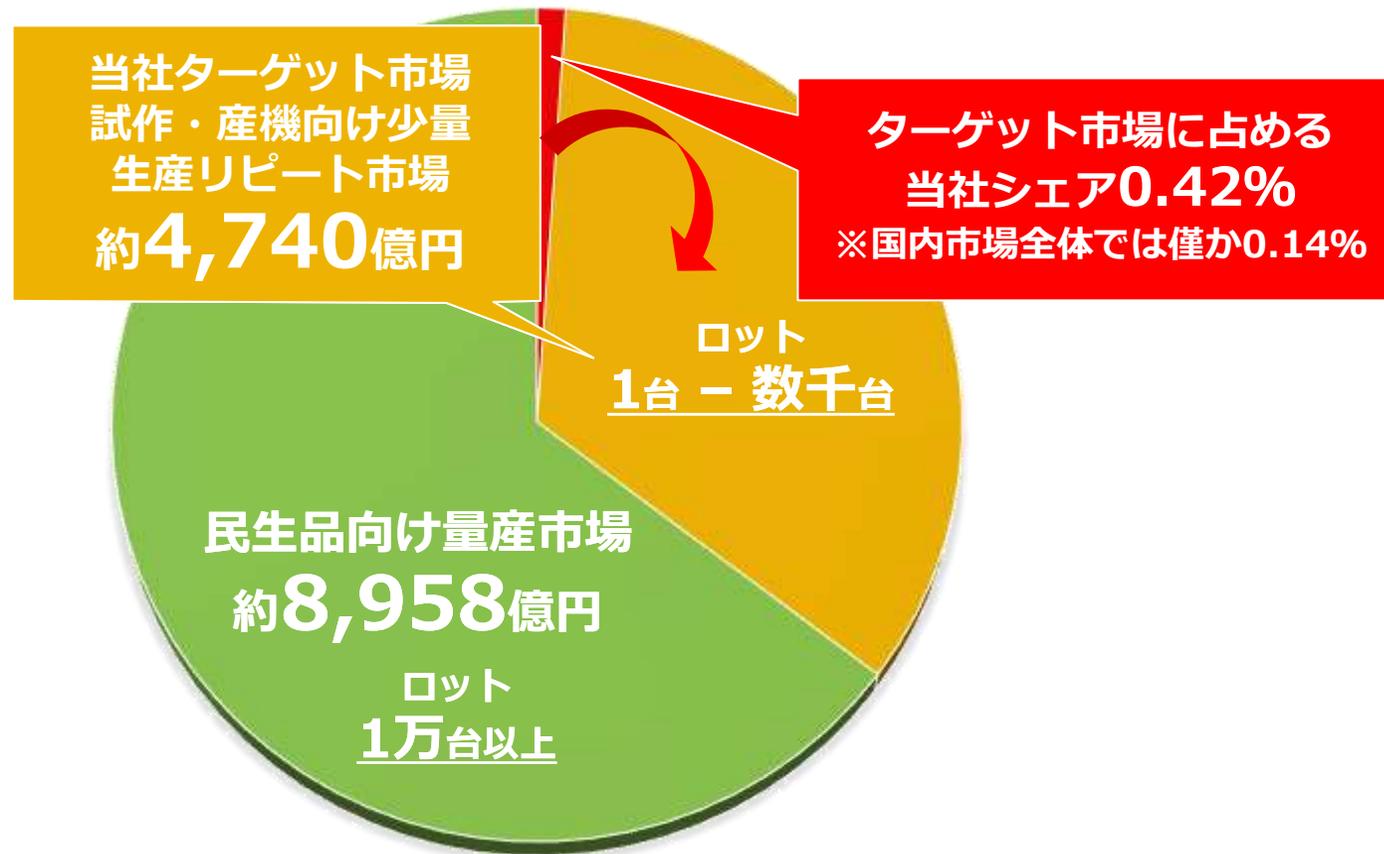
今後の成長戦略 長期ビジョンに基づく中期経営計画

「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次）の基本方針

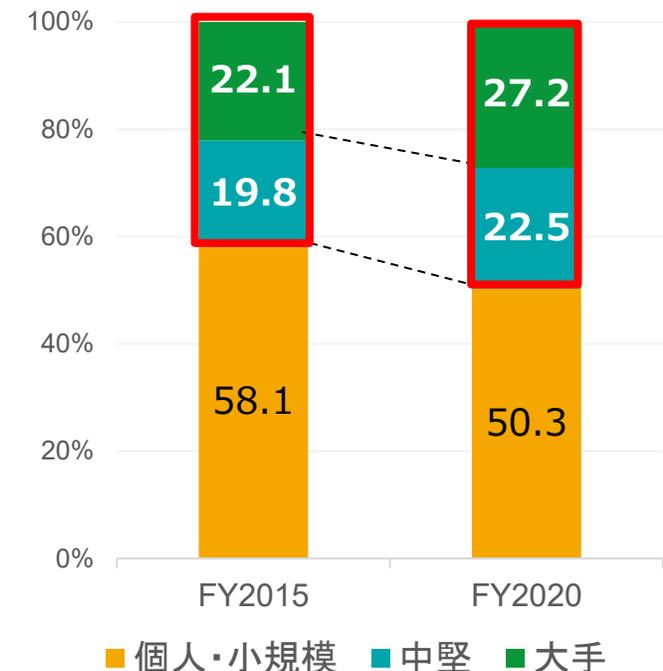


国内プリント基板市場の市場規模 (TAM)

ターゲット市場 (試作・産機向け) に占める当社シェアは0.42%
 まだ多くの受注拡大余地がある



競争力ある「**試作基板分野**」から
中堅・大手企業の取込みを推進
 ⇒当社の顧客規模別売上構成は
 大手・中堅企業が約5割まで拡大
「中小企業向け試作」からの転換期



電子回路基板、電子回路実装基板の国内市場規模

「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

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」

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

事業展開の戦略

- ①プリント基板事業の拡大
一番使いやすい**P板.com**をテーマに、web注文手続きの刷新
webシステムの「**仕組み**」×「**人**」による顧客に寄り添ったサポートで
クライアントのニーズを深掘り
- ②EMS事業のテイクオフ
特殊技術を保有する**スタートアップ**との連携
エンジニアリングネットワークを強化し、「**安定的な量産体制**」構築
- ③「第3の事業の柱」の探索と種まき
既存事業と**シナジーある新規事業の発掘**・拡大

特殊技術を保有する**有望なスタートアップ企業と連携**し、P板.comのユーザーに最先端技術を紹介&導入をサポートする新サービスを続々リリース。

ワイヤレス給電導入サービス



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
2022年4月リリース

触覚センサ導入サービス



形の変化を三次元で計測可能、触った感覚
をデジタル化する特殊技術
2022年5月リリース

事業展開への戦略取り組み事例（2Q） 人的サポートの充実

「システム」×「人」の強化

- ・ハードウェアエンジニアによる技術者向けセミナーを開催。ノウハウ提供で育成支援
- ・得意先への訪問強化。機能紹介による利用促進とニーズ発掘で価値創造を狙う営業戦略

⇒「利便性」に「顧客接点の充実」をプラスし、オンリーワンのサービスを提供

オンライン 参加費無料

P板.COM EMS 製品開発・製造セミナー

筐体設計製作

本試作・量産前試作

で押さえるべきポイント

筐体製作依頼の
いろは

直接的技術支援や学びの場の提供で、日本のモノづくり人材の育成に貢献する

従来のプル型営業スタイルは維持しつつ、直接アプローチを仕掛け潜在ニーズを掘り起こす

顧客に寄り添うサポートで
事業成長を実現

事業展開への戦略取り組み事例（3Q） WEB UIの強化

「システム」×「人」の強化

- ・ 当社サービスの要である自社開発のWEB受発注システムを**より使いやすく**！
「一番使いやすいP板.comへ」をテーマに、WEBサイトのUI/UXリニューアルを遂行
 2022年12月に顧客側画面の一部リニューアルをリリース

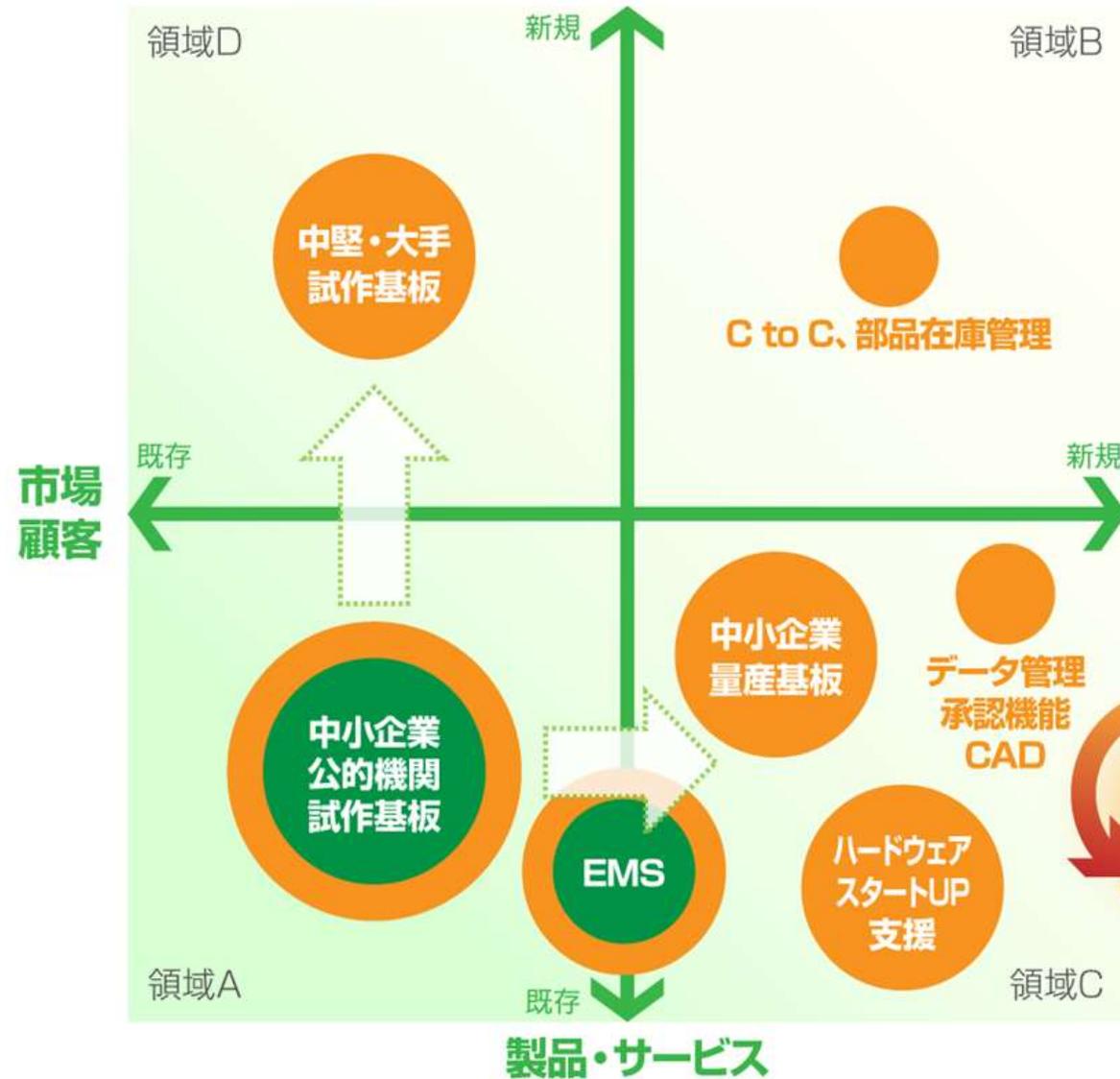


瞬時に費用・納期が回答可能な
「1-Click見積」をはじめ、
ユーザー目線で**WEBサイトの
利便性を追求**、

モノづくりにおける
デファクト・スタンダードとなる
サービスを目指す

2003年のリリース当時、業界に衝撃を与えた1-Click見積
仕様入力すると金額、納期が算出される

第1次中期経営計画の事業展開図



- 22年3月期の売上高
- 25年3月期の想定売上高
- ⇨ 事業展開の方向性

新規市場参入では
戦略的パートナーとの協働も検討



第1次中期経営計画の計画数値

	第1次中期経営計画	
	24年3月期 (来期計画)	25年3月期 (来々期計画)
売上高 (億円)	24.2	26.8
営業利益 (億円)	2.2	2.8
純利益 (億円)	1.6	2.0

第1次中計期間中に、
売上高成長率10%まで
 引き上げが**第一優先**

主要KPI

売上高成長率 (%)	<u>年率+10%</u>
営業利益率 (%)	10%以上
ROE (%)	12.5%以上

株主還元について

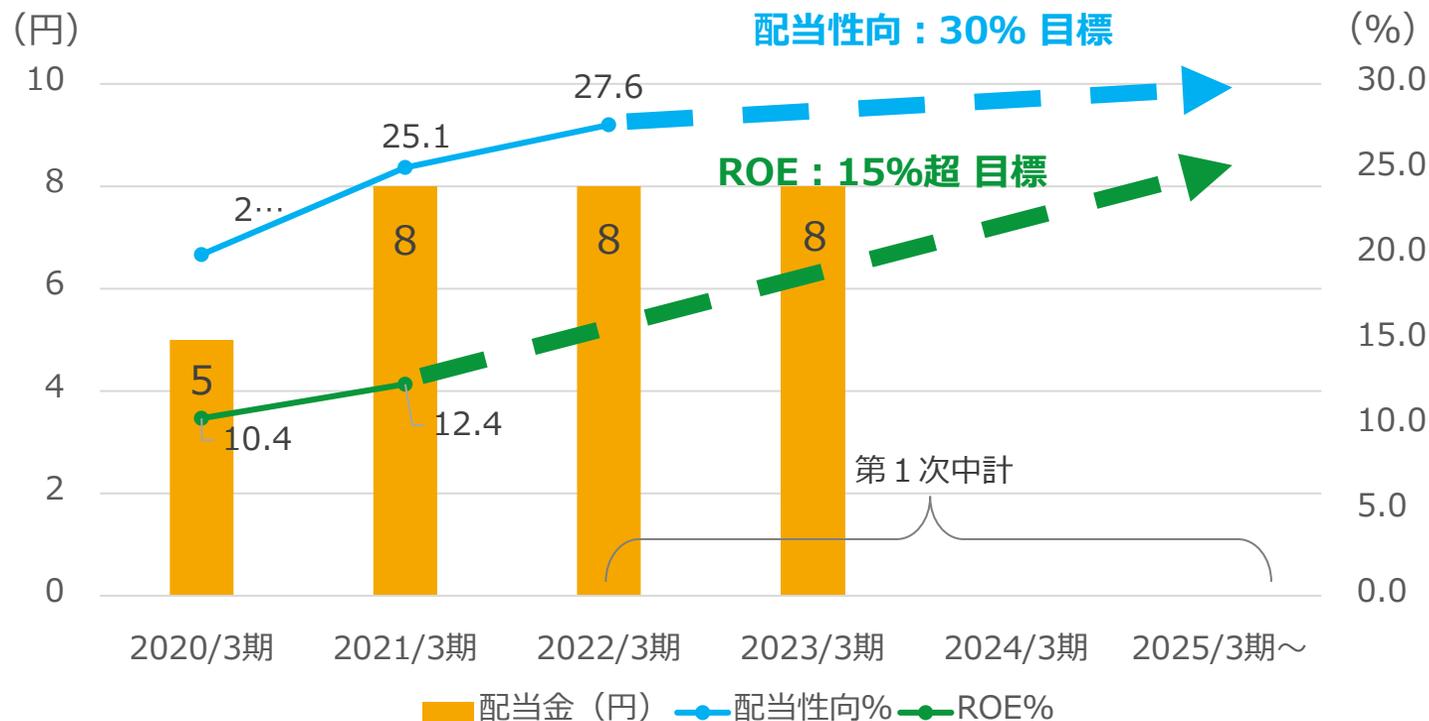
株主還元：配当方針

当期配当予想を「未定」から「1株あたり8円」に修正。

今期は150百万円を上限とした自己株式の取得を実施。

第2次中期経営計画期間には、目標とする配当性向30%を実現する方針

過去3期分の配当実績



予想配当金	1株あたり8円
配当性向	25.93 (予想)
自己株式の取得	株数： 25万株 (上限) 総額： 150百万円 (上限)

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12月末時点）
従業員	34名（正社員31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	代表取締役 田坂 正樹 略歴 1971年 東京都日野市で生まれる 1995年 多摩大学 経営情報学部 卒業 1995年 （株）ミスミ入社、EC事業立上げに参画 （現：（株）ミスミグループ本社 証券コード9962） 2000年 同社退社、複数企業の事業立上げに関与 2002年 当社設立 2021年 ゲンダイエージェンシー（株）社外取締役 2022年 （株）ジンジブ 社外取締役



株主情報

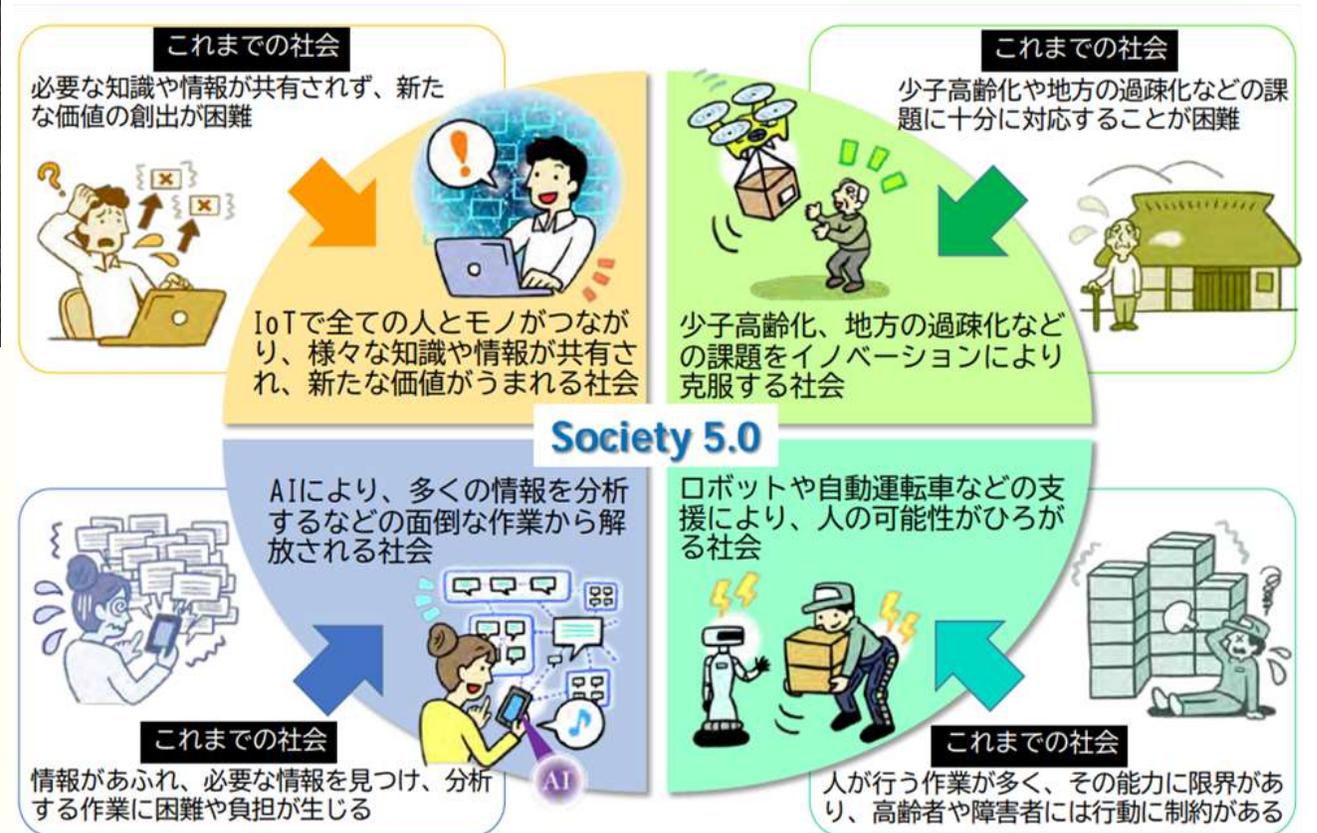
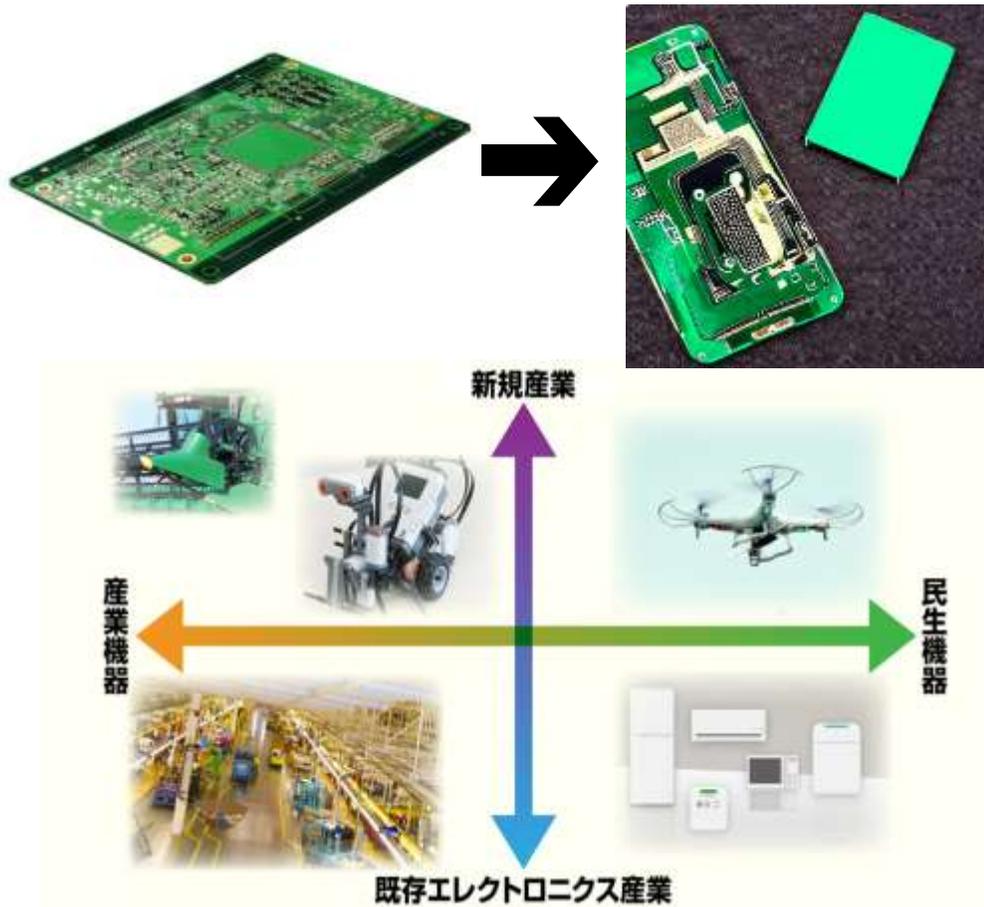
発行済株式総数	4,925,206株
株主総数	4,801名

主要株主

	株主名	保有割合 %
1	株式会社インフロー	32.45%
2	田坂 正樹	10.80%
3	日本マスタートラスト信託銀行	5.21%
4	加藤憲一	2.08%
5	株式会社SBI証券	1.78%

当社の取り扱うプリント基板とは

プリント基板は**あらゆる電子機器**に**必ず使用され**、私たちの生活を支えるとともに
 これからの新たな社会を切り開くために不可欠な製品。**すべてオーダーメイド**が特徴



出展：内閣府ホームページ

ピーバンドットコム の歩み： 当社の原点であるECサイト「P板.com」

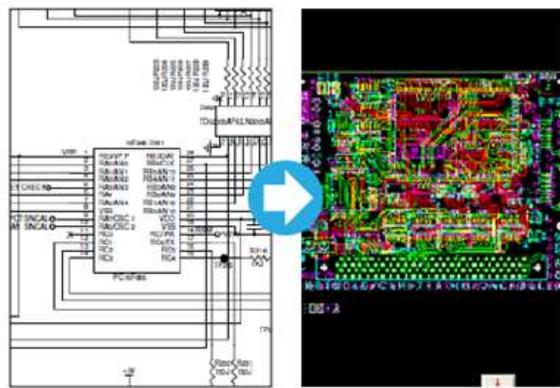
国内最初のネット通販によるプリント基板発注サービス

「ワンストップ・ソリューション」を提供し、**資材調達**の工程を劇的に改善
5G、ウェアラブルなど新技術に対応する次世代基板（フレキ、アルミ、高多層）も採用

プリント基板の 設計サービス

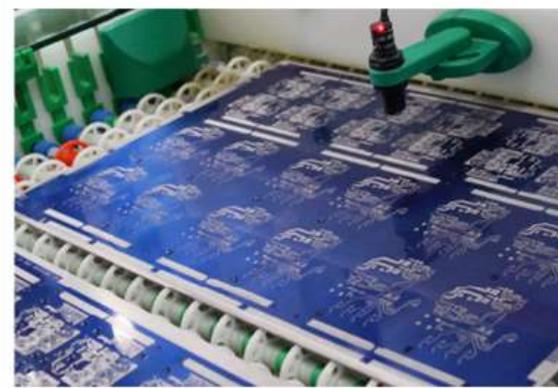
(無料CAD提供サービス含む)

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

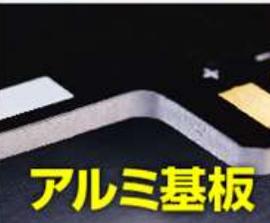
基板から不要な銅を除去し、レイアウトデ
ータ通りに基板を製造



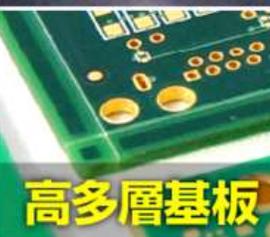
新技術に合わせた
次世代基板



フレキ基板



アルミ基板

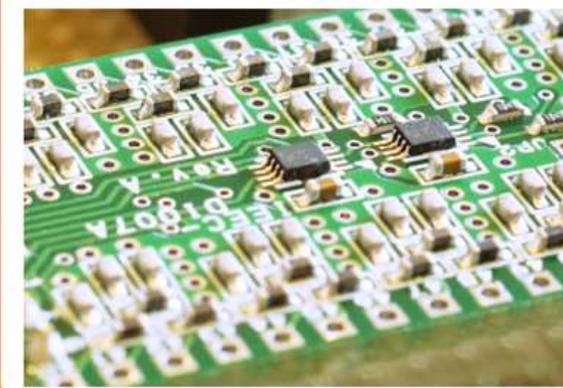


高多層基板

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



当社サービスの特徴：誰でも安く簡単に高品質なプリント基板の調達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

幅広い産業の発展に貢献

新成長分野での企業を支援



+



分散された顧客層の中で、特に多くを占めるのが**産業機器系**
その中でも**計測・測定機器**、**通信機器**、**半導体設備関連**は不動の上位

顧客ニーズに合わせ、プリント基板周辺商材の取扱を拡大

- ・ 2014年筐体(※)・ケース製造サービス、2016年ハーネス加工サービスを開始
- ・ 2021年筐体サービスのリニューアルにより、**製造工法・追加工の仕様を大幅に拡大**

※筐体（きょうたい）：機械や電子機器などを中に収める箱



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、手頃な価格のパーソナル向けを、**用途に合わせて利用**が可能。

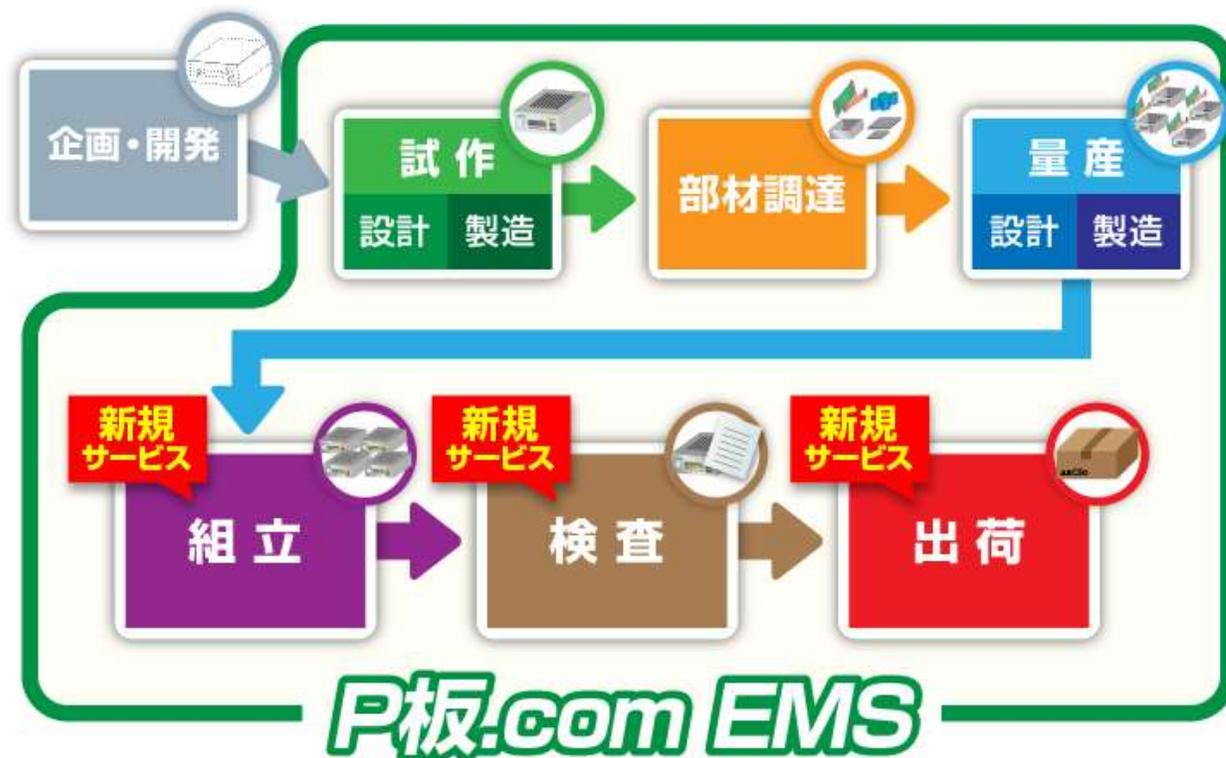


筐体・ケース加工

製品の用途や予算、スケジュールに応じ、様々な加工方法から最適コースをご提案。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： 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： ネット通販形態の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： **新技術に対応可能な次世代基板、ハーネス（ケーブル）、筐体（ケース）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27,300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

ユーザーの「資材調達工数」、メーカーの「顧客獲得工数」を削減 GUGENプラットフォームで、企業成長と社会課題解決を同時に実現

- ・（ユーザーの利点）見積り交渉不要、**ワンストップ**でスピーディーな資材調達
- ・（メーカーの利点）**営業コスト・手間を省略**し、Web上で安定的に受注可能

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

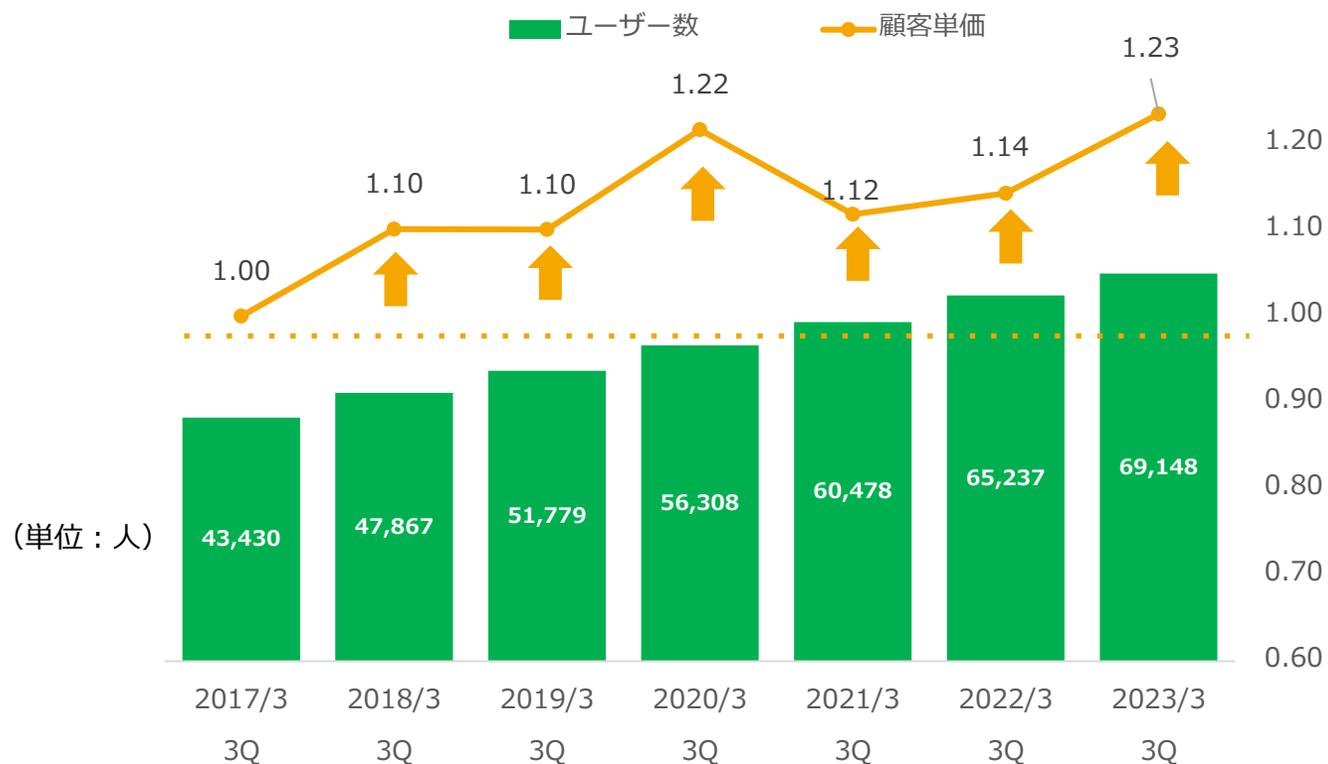


27,300社の
ユーザー

- ☑ いつでもどこでも見積り注文ができる
- ☑ 見積り交渉不要
- ☑ 安価に利用できる

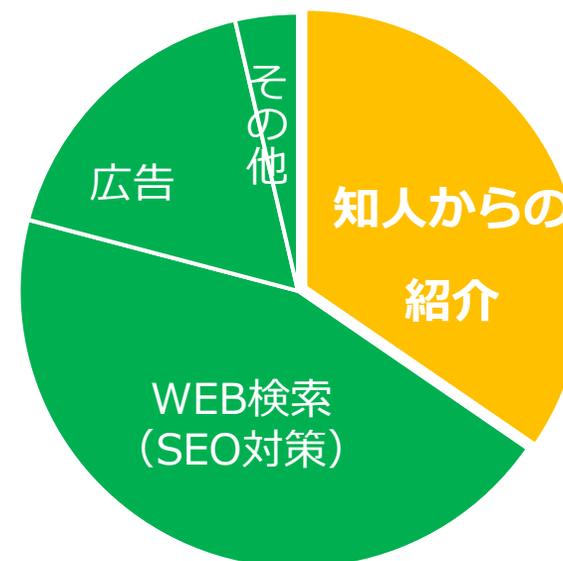
ビジネスモデル： クロスセルによる売上拡大と、効率的なユーザー獲得

- 基板製造サービス+前後工程の設計・実装サービスの同時利用で顧客単価が増加
クロスセルによる売上拡大は成長の鍵
- **ユーザーの約4割が「知人からの紹介」**による口コミ登録。安心して簡単に利用できるサービスが認知され、効率的なユーザーの獲得に結びついている



*顧客単価は2017/3期を1.00とした場合の指数表示

ECサイト[P板.com] ユーザー登録の経緯



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