

# 2024年3月期 通期 決算補足資料

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)

2024年5月14日

# 目次

---

- 1. 2024年3月期 通期決算概要**
- 2. 今後の成長戦略**
- 3. 株主還元について**
- 4. ご参考資料**

# 2024年3月期 通期決算概要

---

## 2024年3月期 通期業績サマリ

**当期事業方針** 中期経営計画に掲げる**売上高目標達成**のため、計画推進に必要な3カ年分の**人材投資を前倒して実行**。提携含め、新規事業分野の探索を行う。

**通期業績**

売上高 2,015百万円 前年同期比 **+0.04%**、売上総利益 679百万円 同 **+1.6%**

3Q終了時点で▲1.2%のところを、4Qで取り返して前期水準で着地

営業利益 132百万円 同 **▲27.4%**、当期純利益 93百万円 同 **+0.4%**

人財への先行投資による減少、安定的な成長軌道に乗るための基盤固め

**プリント基板EC P板.com事業**

前年同期比▲0.4% **中堅・大手客からの部品実装の利用が増え、客単価が向上**

**開発 量産支援 S-GOK事業**

前年同期比+23.9% **IoT関連の開発・量産実績が増え、高単価案件の受注が伸長**

**その他トピック**

- ・ AI活用でWeb広告の制作・改善提案を行うガラパゴス社と資本提携
- ・ 電子部品を売買できるECサイトP's market（ピースマーケット）リリース
- ・ 3月グロース市場へ上場したIoT関連事業を行う「(株)ソラコム」の認定済みデバイスパートナーに参画

## 2024年3月期 通期 損益計算書

**今期は人材投資に集中、「仕組み」×「人」による顧客に寄り添うサポート戦略で中堅・大手顧客中心に売上拡大を目指す**

(単位：百万円)	前年同期 実績	売上比 %	2024/3期 実績	売上比 %	前年同期比 %	2024/3期 期初予想
売上高	2,015	-	2,015	-	+0.04%	2,221
売上総利益	668	33.2%	679	33.7%	+1.6%	727
販売管理費	485	24.1%	546	27.1%	+12.5%	582
営業利益	182	9.1%	132	6.6%	△27.4%	145
経常利益	182	9.0%	132	6.6%	△27.2%	145
当期純利益	92	4.6%	93	4.6%	+0.4%	100

## 2024年3月期 通期 主要な販管費

販売管理費の増加要因は、**主にシステム開発に向けた人材投資**によるものが大きい。  
他の科目は微増に留まる

(単位：百万円)

	前年同期 実績	2024/3期 実績	増減額	説明
人件費、採用費	302	348	46	正社員29名→35名に増加
広告宣伝費	28	33	4	コロナ禍明け展示会へ出展
旅費交通費	6	10	4	利用顧客への訪問を強化
その他	148	154	5	
販売費及び 一般管理費	485	546	60	前期からの増分の7割は 人件費による

# 今後の成長戦略

～ピーバン・オムニチャネルと長期ビジョンに基づく中期経営計画～

---

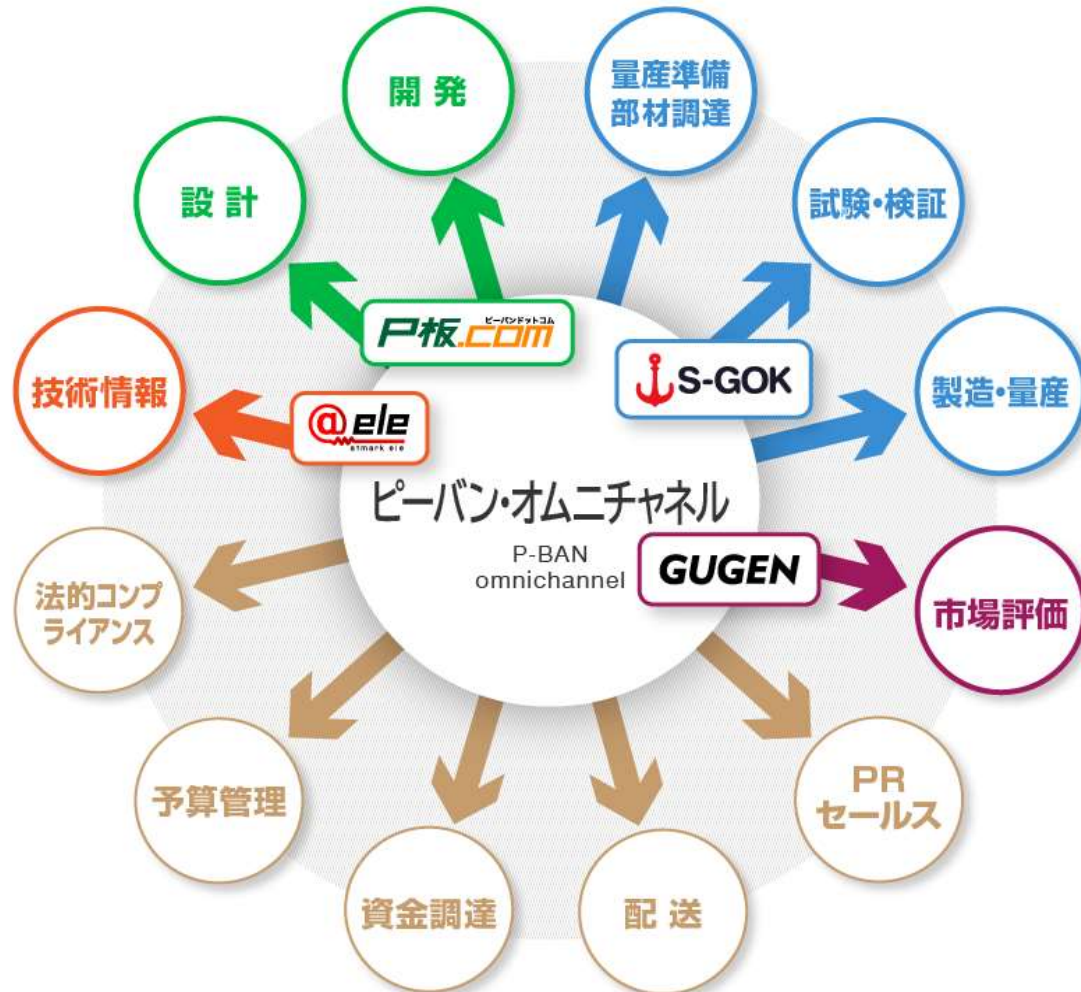
## Purpose パーパス

**アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。**

ユーザーが未だ気づいていない“あたりまえ”と思っている潜在的な課題を、  
あるべき“あたりまえ”に変えていく。  
そして、世の中に本当に必要なサービスを提供してまいります。



## ものづくりの“足りない”を満たす「ピーバン・オムニチャンネル」の構築



※ピーバン・オムニチャンネルとは？

ものづくりに必要なリソース  
「ヒト、モノ、カネ、時間、情報」  
の“足りない”を満たすべく、  
あらゆる面からサポートを行う  
事業構想の枠組み

# 「2030年にありたい姿」を実現させる中期経営計画

**第1次**  
**飛躍に向けての  
 基盤整備**  
 既存事業の拡大・強化  
 「地に足の着いた戦略」



**第2次**  
**新たな成長の  
 始動**  
 M&Aを含む戦略的事業  
 提携の加速



**第3次**  
**変革への挑戦**  
 事業成長と、より良い  
 開発環境の協創

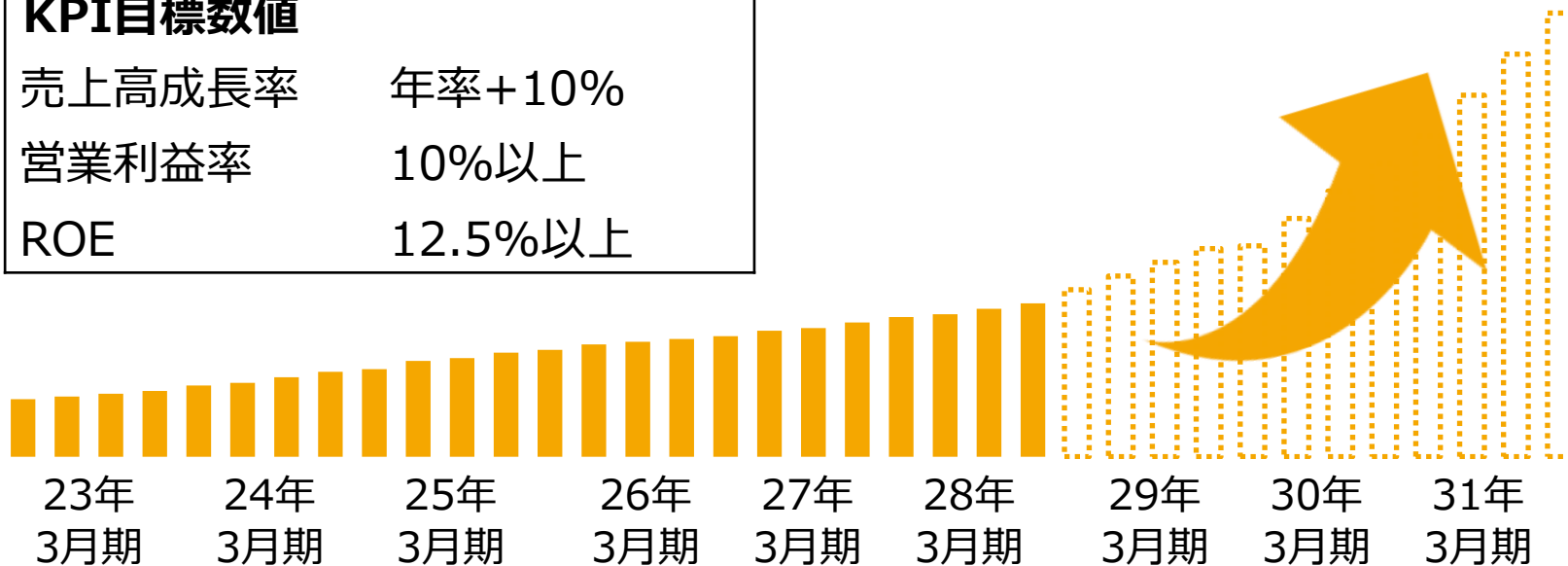


ピーバンドットコムが  
 2030年にありたい姿

ものづくりの  
 “足りない”を満たす  
 ピーバンオムニチャネル  
 の構築

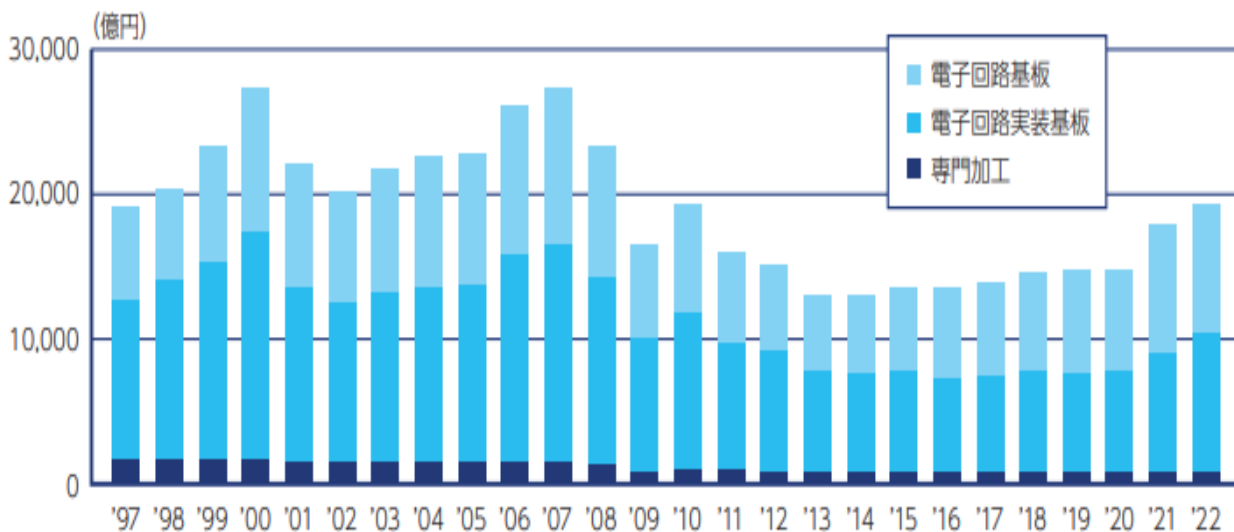
## KPI目標数値

売上高成長率	年率+10%
営業利益率	10%以上
ROE	12.5%以上



# エレクトロニクス産業の成長可能性

IoT／通信端末市場の拡大、自動車のEV化などにより**エレクトロニクス産業は拡大傾向**  
**プリント基板は成長分野であり、今後も継続成長が予想される**



出所：「2023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

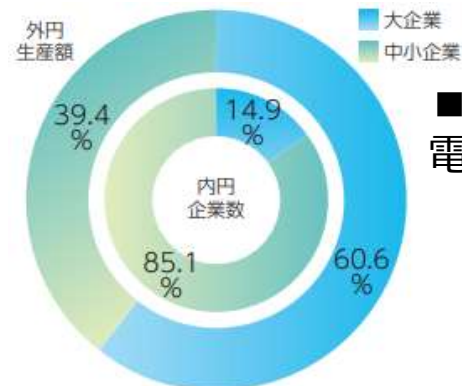
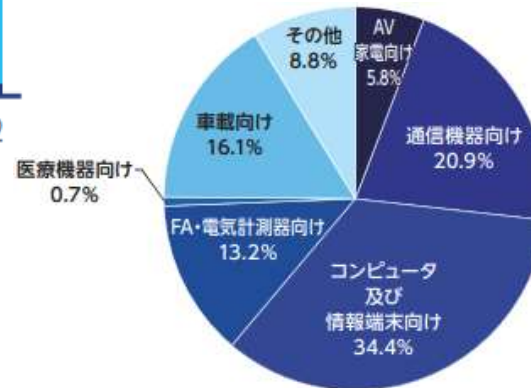


図1 企業数と生産額でみた大企業と中小企業の占有率

■ 2022年の国内の電子回路基板、電子回路実装基板市場は**16,602億円**  
 規模別では、  
 中小企業 約 **6,542億円**  
 大企業 約 **10,060億円**

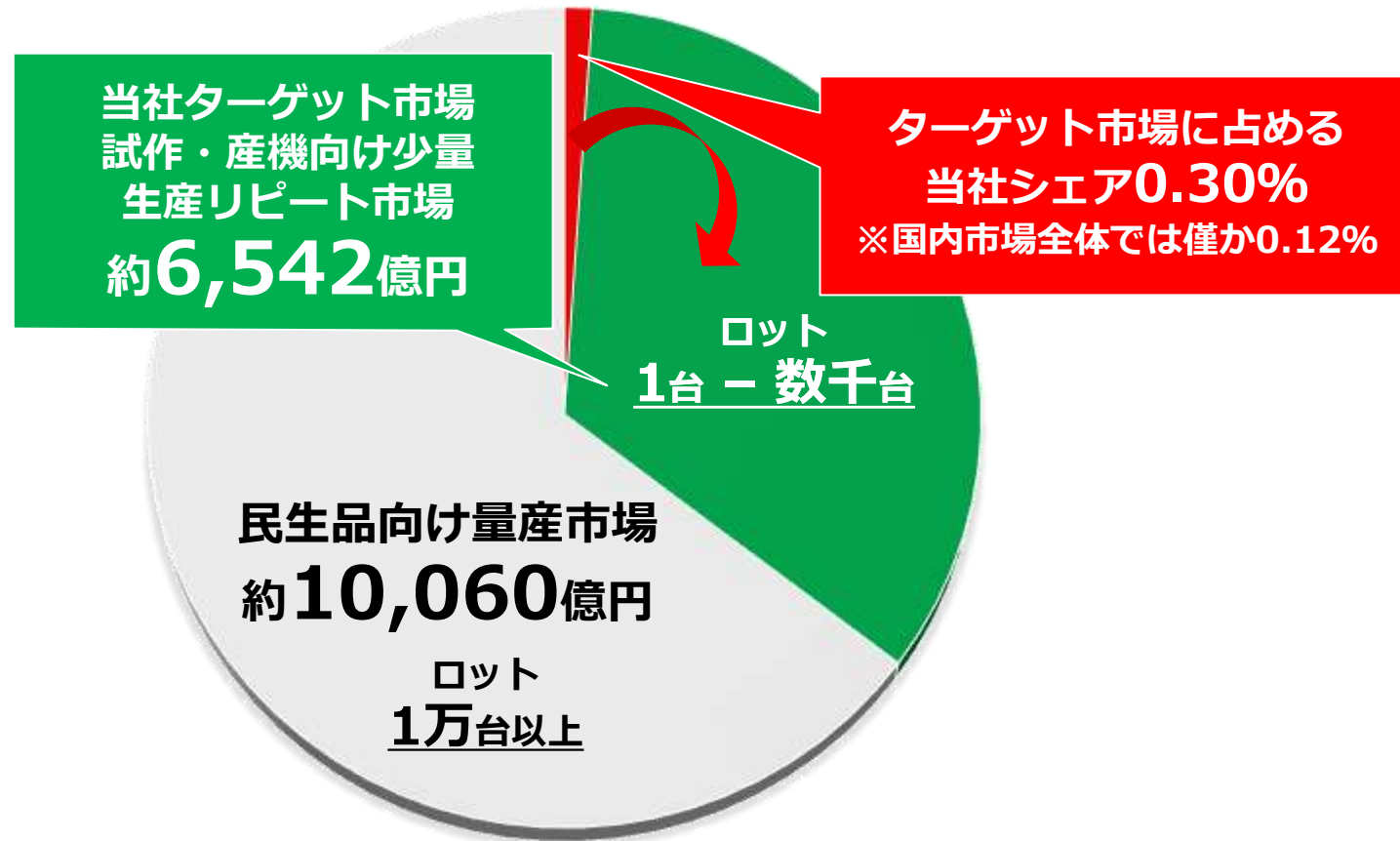


■ 2022年の用途別：  
 コンピューター・情報端末向けがトップ

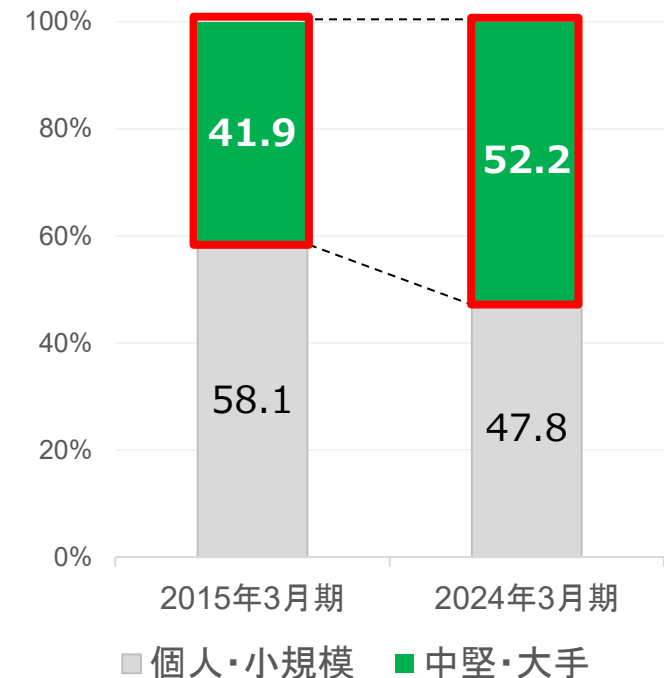
■ 医療向けの成長が落ちつき、  
**コンピューター・情報端末、FA・電気計測器向け**が成長傾向

# 国内プリント基板市場の拡大余地

試作・産機向け基板市場をターゲットすると、**当社シェアは0.30%**。まだ多くの受注拡大余地がある



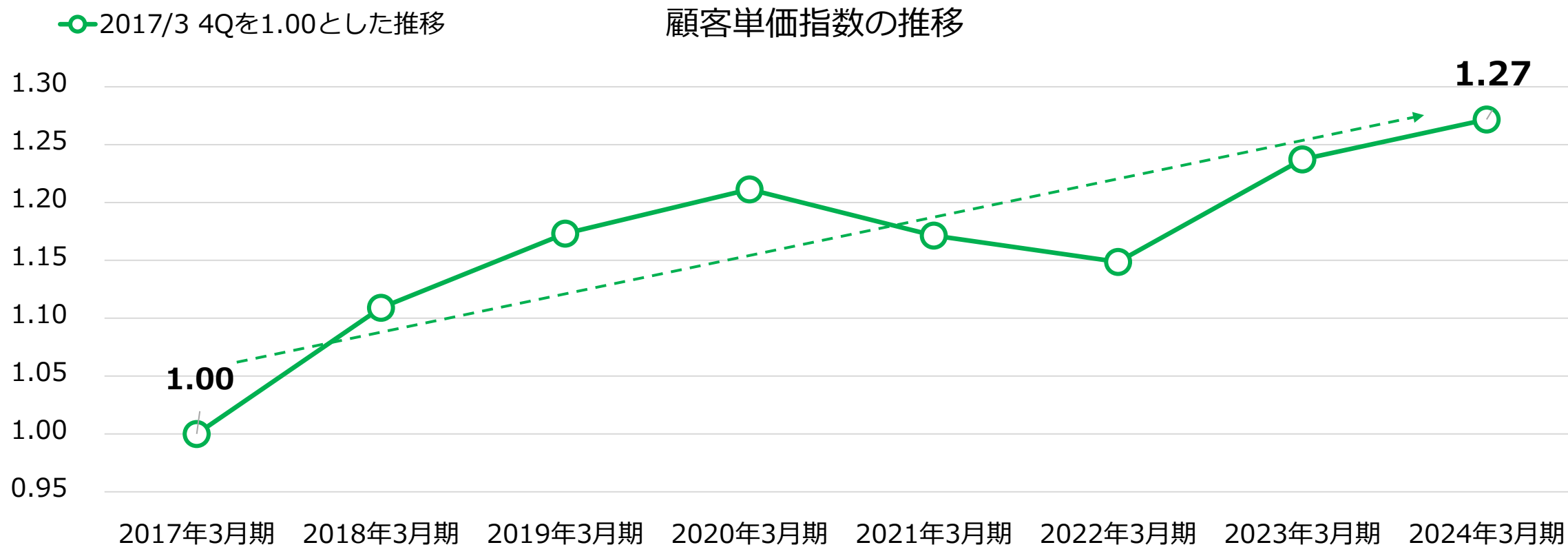
◎売上構成（顧客規模別）で見ると、**中堅・大手企業が5割へ増加傾向**  
市場の**メインストリーム客層への変化**



電子回路基板、電子回路実装基板の国内市場規模

## ①プリント基板EC事業の拡充

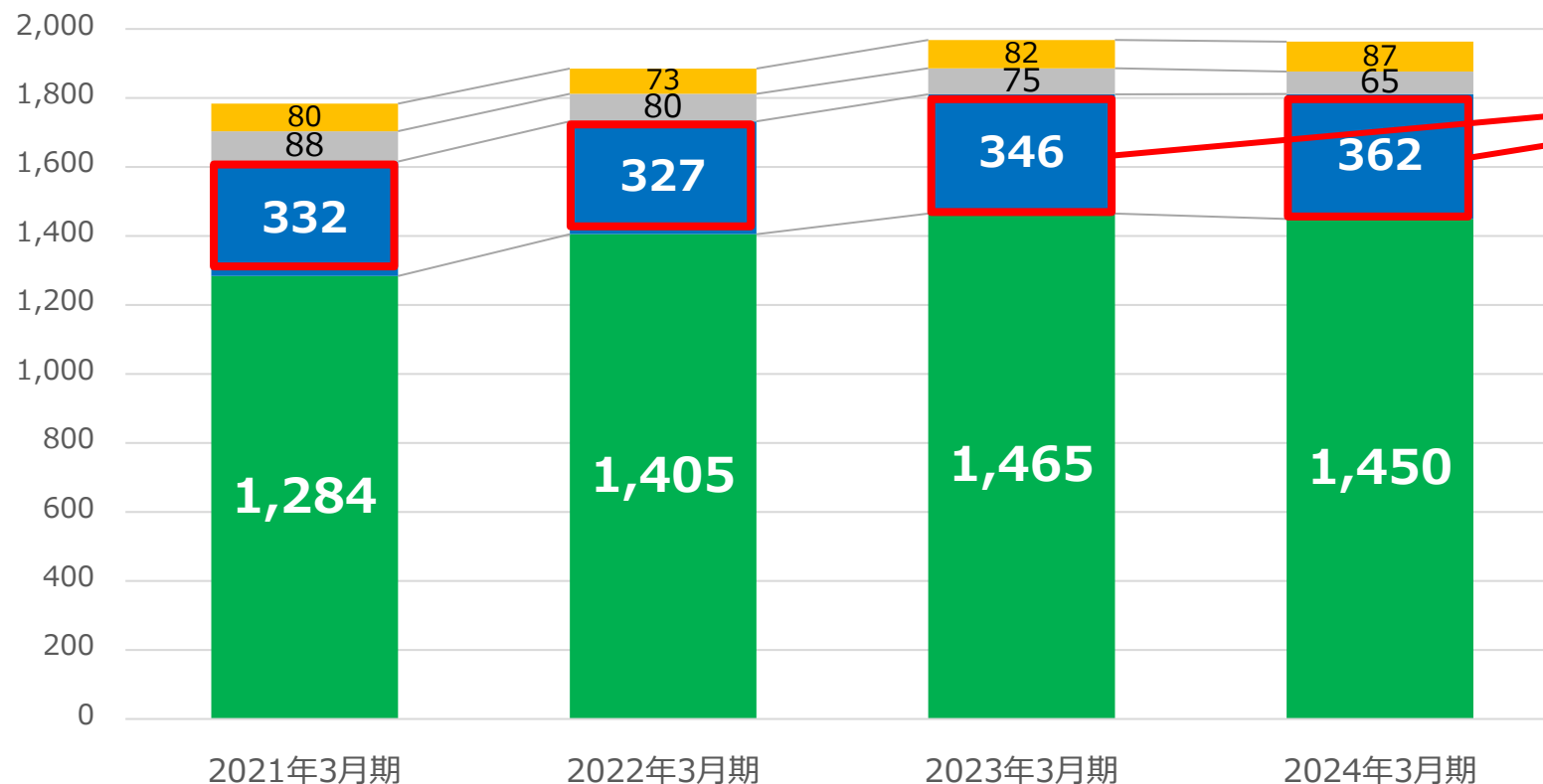
複数サービスの利用顧客増加により、顧客単価は2017年3月期時点と比較し**1.27倍**引き続き個々のサービス改善を進め、クロスセルでの顧客単価増を促進する



**中堅・大手企業を中心に、基板製造サービスの利用に加え、前後工程の基板設計、部品実装サービスの利用が増加。クロスセルによる売上拡大は成長の鍵**

(単位：百万円)

サービス別売上推移



部品実装は2022年11月に価格改定を実施、求めやすい価格が奏功し、今期も伸長が続く

- 基板製造
- 部品実装
- 部品調達
- 基板設計

## ①プリント基板EC事業の拡充 <部品調達の自動化>

自社ECサイト内で即時見積、注文を可能とする**部品調達自動化サービス**を今夏リリース



- ・ 想定される業績への影響

	現状	2027年3月期
部品実装サービス件数の調達使用率	18%	45%
基板製造サービスと、部品実装サービスの同時利用	30%	50%
上記2点による売上増加見込み	-	年間3億円

### 現状

人に頼る作業が中心  
見積回答に**3~5営業日**を要す  
**人件費が価格に転嫁**

### サービス提供後

**瞬時の見積回答**と**市場競争力のある価格提供**が可能  
購入部品をフックに、**部品実装サービスの利用**を呼び込む

## ①プリント基板EC事業の拡充 < P's marketリリース >

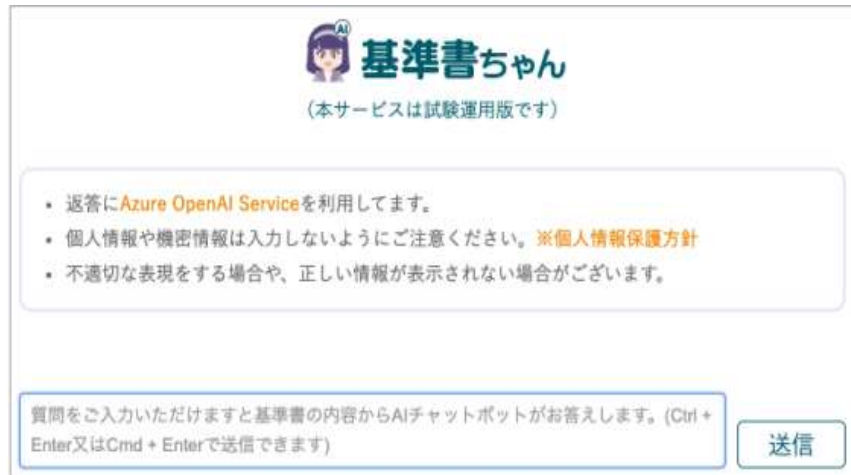
お客様同士が電子部品を売買できる**電子部品特化型のECサイト**（2024年3月リリース）  
**部品調達の「余剰・不足」双方の課題を解決**し、HW開発の調達環境改善に貢献

ピースマーケット  
**P's market**は電子部品を売り買いできる  
フリーマーケットです。

電子部品のフリーマーケット『P's market』 <https://ps-market.jp/>



### 生成AI「ChatGPT」を活用したHWエンジニアの設計をサポートする便利ツール



#### 【AI活用サービス第1弾】2023年9月リリース 基板設計サポートのチャットボット「基準書ちゃん」

ECサイトにある**各種基準書**、**FAQ**をAIが解析し、基板設計に必要な情報をチャットで回答。

- 導入メリット  
(ユーザー) 基準書読解の負荷解消、設計時間の短縮  
(当社) 問合せ対応の軽減、高度なサポートへリソース集中

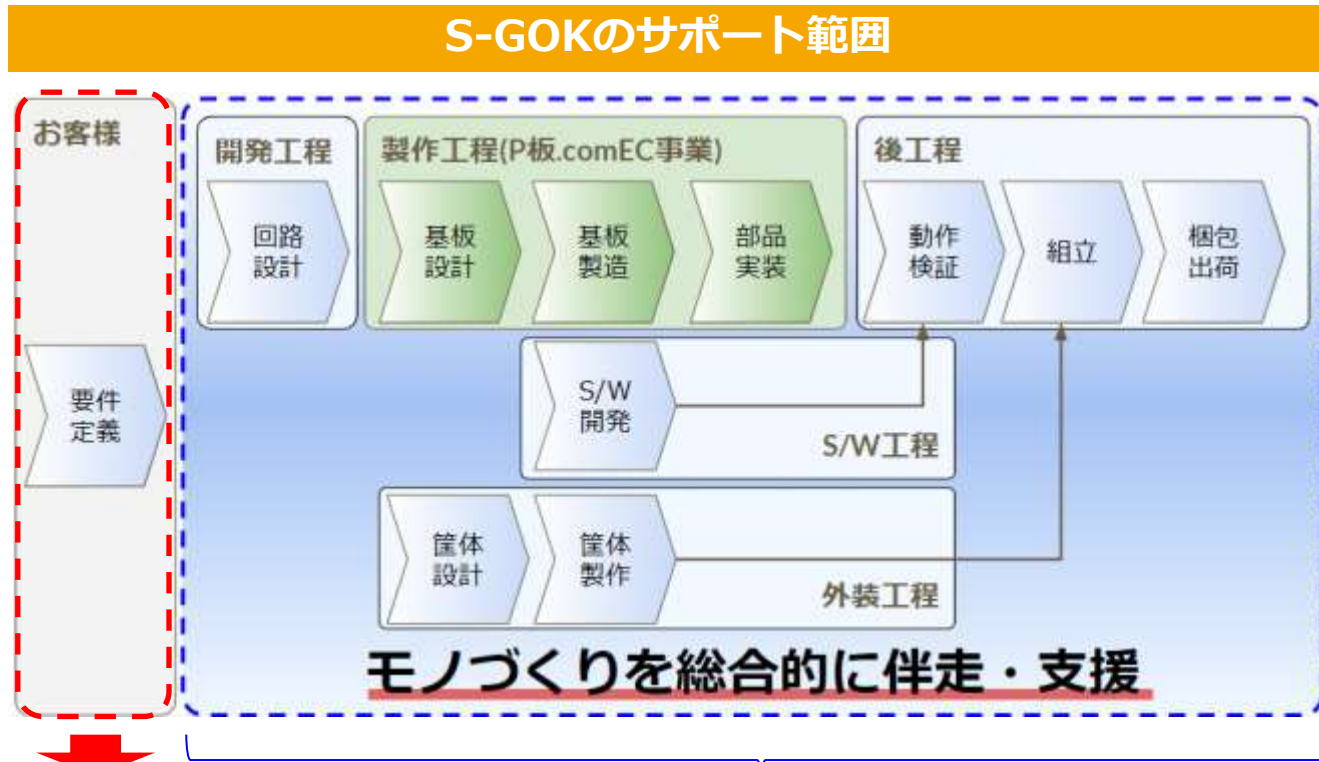
#### 【AI活用サービス第2弾】2024年1月リリース 電子部品情報検索サービス「データシートちゃん」

Web上に**散在する新旧混在した多品種の部品情報**から、回路設計に必要な電子部品情報を導き出す。

- 導入メリット  
(ユーザー) データシート検索の負荷解消、設計時間の短縮

生成AIと蓄積データの分析から、2025年3月期もさまざまなサポートツールをリリース予定

## ②開発・量産支援事業「S-GOK」の進化<ものづくりコンサル>



実際は要件定義が整理できていない

当初想定していたサポート範囲

要件定義からのフォローは、受注までに時間がかかる

～2025年3月期の取り組み～  
見えてきた課題・ニーズへの対策強化

- ・受注に至るまで相当の時間を要し、**事業採算性に課題**
- ・**要件定義のサポート需要がある**ことは明確

**ものづくりコンサルティング「S-GOKコンサルサービス」**

- アイデア段階のものから要求仕様書に落とし込むサポート
- 採算性を確保するとともに受注確度を高めていく

# 事業の成長戦略

## ②開発・量産支援事業「S-GOK」の進化 < SPSへの参画 >

### IoTプラットフォーム「SORACOMパートナースペース（SPS）」へ認定済デバイスパートナーとして参画



#### 【運営会社】

株式会社ソラコム（証券コード：147A）

2024年3月26日、東京証券グロース市場上場

世界180以上の国と地域でつながるIoT向けデータ通信を軸に、モノを「つなぐ」システムに必要なサービスを提供



セミナー共催などを通じ、IoTデバイスの販路を拡大



IoTデバイスの製造実績が認められ、デバイスパートナーに認定

SPS認定済デバイスパートナー

[https://soracom.jp/support\\_partners/certified\\_list/device/](https://soracom.jp/support_partners/certified_list/device/)

## 2025年3月期 業績予想

**将来を見据えた人材投資を継続、**クロスセルでの収益拡大を軸に中堅・大手顧客中心への拡販を加速する

(単位：百万円)

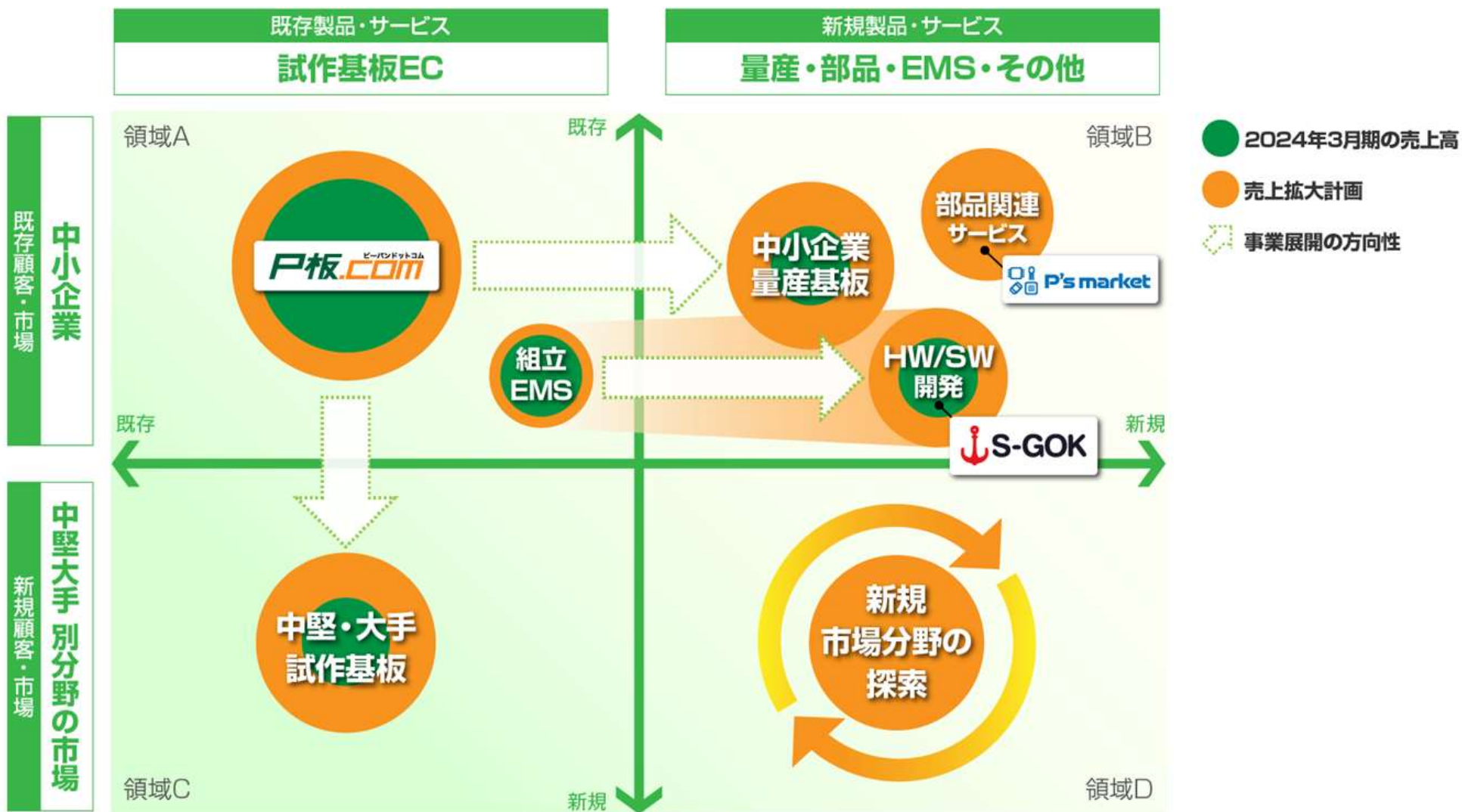
	2024/3期 実績	売上比 %	2025/3期 予想	売上比 %	前年同期比 %
売上高	2,015	-	2,220	-	+10.1%
売上総利益	679	33.7%	782	35.2%	+15.2%
販売管理費	546	27.1%	638	28.7%	+16.8%
営業利益	132	6.6%	144	6.5%	+8.6%
経常利益	132	6.6%	145	6.5%	+9.6%
当期純利益	93	4.6%	100	4.5%	+7.6%

# 第1次中期経営計画の進捗

当社事業の状況を受け止め、中期経営計画の見直しを進めております

	第1次中期経営計画 (2023年5月13日発表)		当期の業績予想 (2024年5月14日発表)	
	24年3月期	25年3月期	24年3月期 実績	25年3月期 計画
売上高 (億円)	22.2	24.4	20.1	22.2
営業利益 (億円)	1.4	2.0	1.3	1.4
純利益 (億円)	1.0	1.4	0.9	1.0
<b>主要KPI</b>				
売上高成長率 (%)	年率+10%		+0.0%	+10.1%
営業利益率 (%)	10%以上		6.6%	6.5%
ROE (%)	12.5%以上		7.4%	7.4%

# 第1次中期経営計画の事業展開図



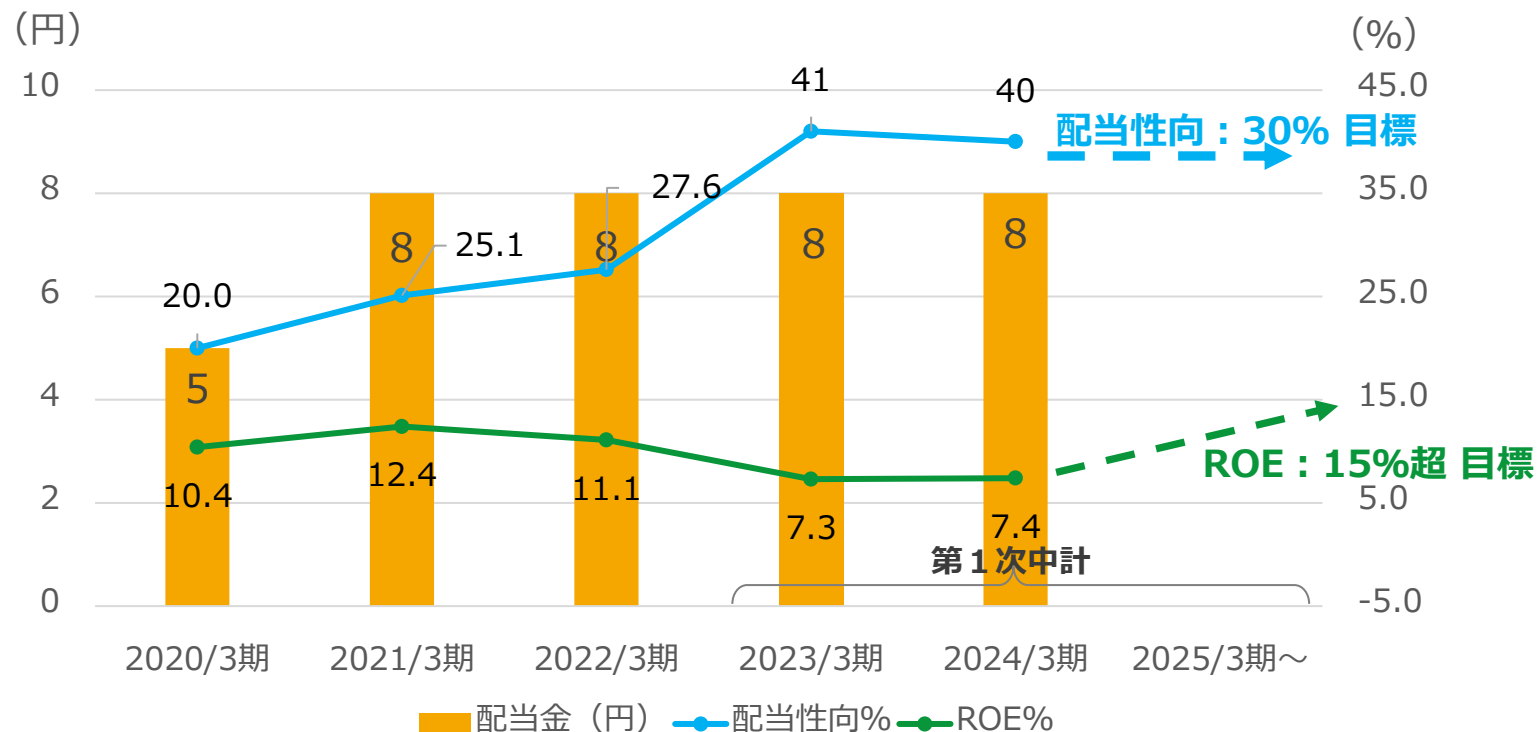
# 株主還元について

---

# 株主還元：配当方針

成長投資を優先しながら、**並行して株主還元を継続実施**する方針。  
 2024年3月期の配当は、1株あたり8円。配当性向40.0。

過去の配当実績





# ご参考資料

---

# 「両利きの経営」による経営体制に変更（2023年6月）

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。

## 既存事業の成長と新規事業の発掘

ピーバンドットコム  
**尸板.COM**

既存事業の拡大と新しい事業創出活動を加速させるため、**経営体制を変更**  
「両利きの経営」で既存・新規事業分野の両立を実現

株式会社  
ピーバンドットコム

既存事業分野の拡大

新規事業分野の探索



代表取締役社長  
後藤 康進

2011年より事業統括として従事、  
代表として**施策実行を加速**させる

ピーバンドットコム  
**尸板.COM**

プリント基板Eコマース

**S-GOK**

開発・量産支援サービス



取締役会長  
田坂 正樹

事業創出のパイオニアとして培ってきた実績と、  
**社外ネットワークを活用**し、事業規模拡大に  
最も重要な**新規の事業分野の探索、立ち上げ**に注力

## AIを活用したWeb広告デザイン制作「AIR Design」を展開する**ガラパゴス社**と**資本提携**を発表（2023年11月6日）



プロセスと  
テクノロジーで  
人をよりヒトらしく

広告デザイン領域で成長を続けるガラパゴス社との資本関係を強化し、同社が展開する「AIR Design」を、当社中堅・中小規模顧客向けに展開することで、ピーバン・オムニチャネル※が提供できるサービス領域を拡大します。

（※12、13ページで説明）

### ・ガラパゴス社について

ガラパゴス社は、製造業コンサル「インクス」出身の3名により2009年に創業し、マーケティングのプロによるAIを活用した広告クリエイティブ制作・改善サービス「AIR Design」およびスマートフォンアプリ開発・運用サービスを展開しております。経営陣には上場企業の元取締役など、経験豊富なメンバーが在籍しており、JAPAN STARTUP SELECTION 2021で「ベスト経営チーム賞」を受賞しております。

今回の資本提携は、同社の投資ラウンド シリーズBへの参画となります。

会社名：株式会社ガラパゴス

所在地：東京都千代田区

代表者：代表取締役CEO 中平健太

コーポレートサイト：<https://www.glpgs.com/>

AIR Designサービスサイト：<https://airdesign.ai/>

# 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

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。



社名	株式会社ピーバンドットコム
所在地	東京都千代田区五番町（最寄駅：JR四ツ谷駅）
設立	2002年4月
資本金	181,367千円（2024年3月末時点）
事業内容	プリント基板のECサイト「P板.com（ピーバンドットコム）」を中核事業とし、ものづくりを包括的に支援する“ピーバン・オムニチャネル”の運営
従業員	39名（2024年3月末時点）※正社員35名・臨時雇用4名
平均年齢	38.5歳（2024年3月末時点）
男女比率	男6：女4
証券コード	3559（東証スタンダード市場）
沿革	2017年3月 東証マザーズ市場上場 2019年12月 東証第一部市場へ移行 2022年4月 東証プライム市場 2023年10月 東証スタンダード市場へ移行

### 株価情報 (2024年3月末終値)

株価	382円
1 単元	100株

### 株主情報 (2024年3月末時点)

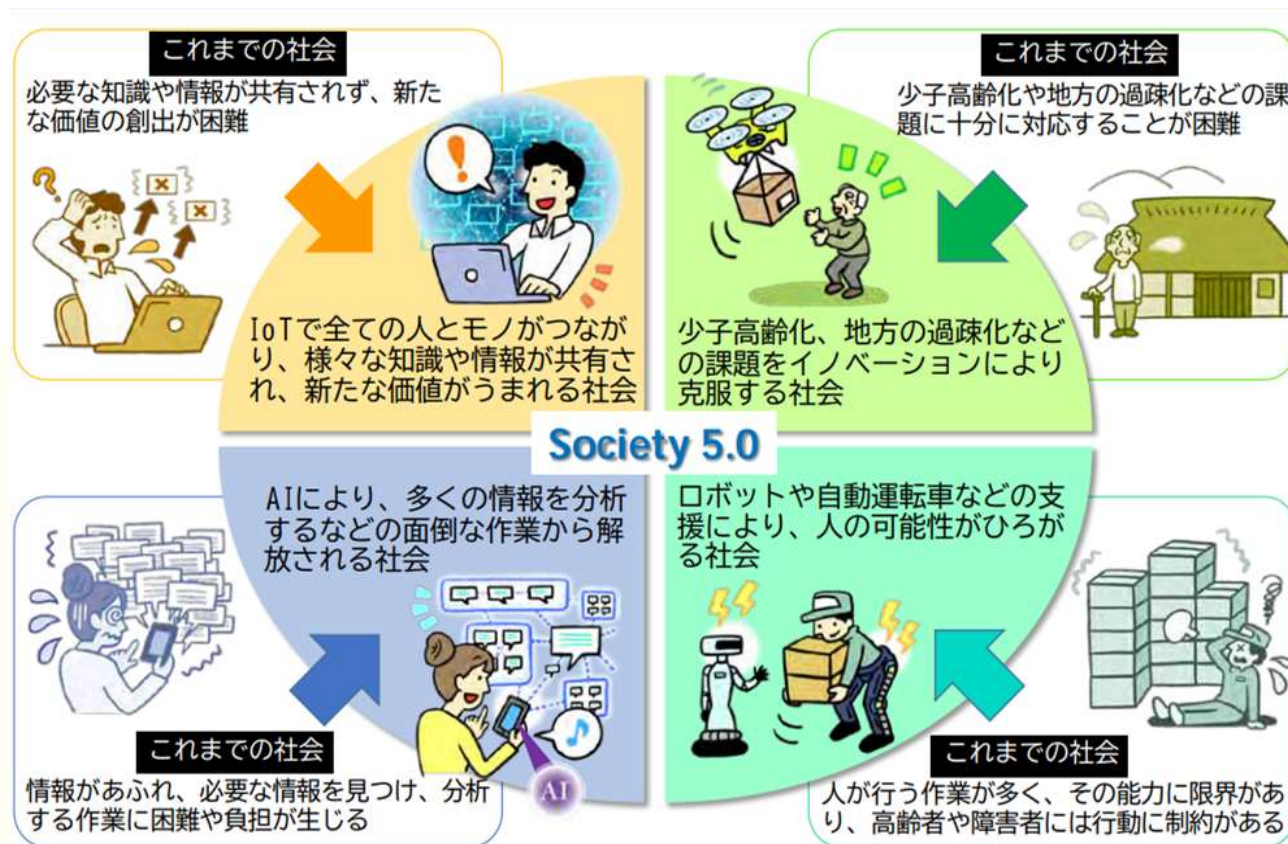
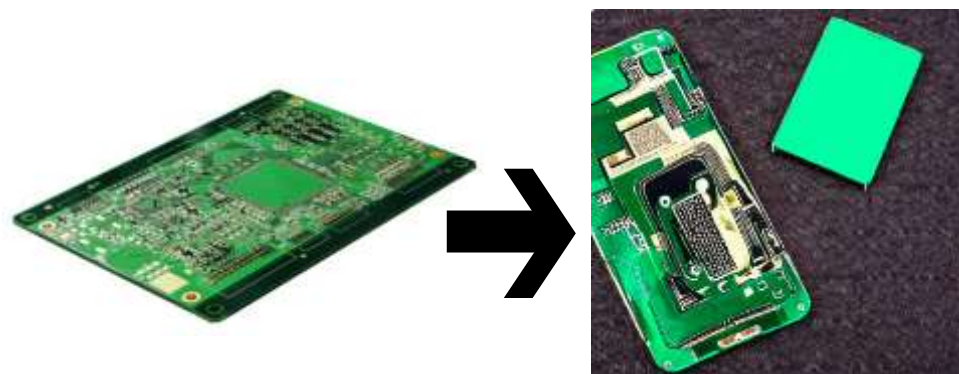
発行済株式総数	4,986,406株
株主総数	4,064名

### 主要株主

	株主名	保有割合 %
1	株式会社インフロー	33.23%
2	田坂 正樹	11.62%
3	日本マスタートラスト信託銀行	1.88%
4	IBJファイナンシャルアド バイザリー株式会社	1.84%
5	後藤 康進	1.14%

# プリント基板とは

プリント基板は**“あらゆる電子機器”**に**必ず使われており**、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

# 当社の原点であるECサイト 「P板.com（ピーバンドットコム）」

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。

**P板.com** ピーバンドットコム

2002年、インターネット黎明期に創業した**国内初のプリント基板ECサービス**  
22年間の実績により、業界内の認知度は高い

## イニシャルコスト完全無料

プリント基板をつくるならP板.com

  
国内シェア  
**No.1**  
[プリント基板の  
ネット通販]

  
納期遵守率  
**98%以上**  
[送料無料  
信頼の納期遵守]

  
取引実績  
**27,000社以上**  
[創業21年  
安心の取引実績]



# P板.comが起こした破壊的イノベーション その1



**初期費用（イニシャルコスト）無料**により、1枚から安価にプリント基板を提供

●両面基板：100mm×100mm 5枚の場合

従来の基板製造メーカー → P板.comなら

合計 **¥124,000**

**イニシャル費用**  
¥118,500

- CAM 編集費
- フィルム作画費
- 版製造費
- 外形加工費
- 穴あけ加工準備費等

基板製造費 ¥5,500

合計 **¥27,200**

P板.com は  
**イニシャル費用 無料**

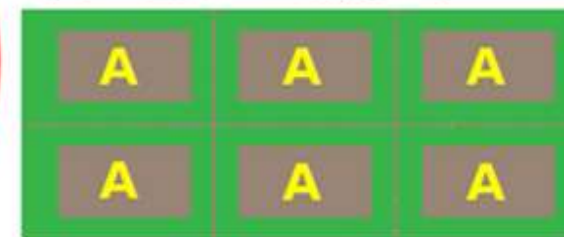
基板製造費 ¥27,200

従来メーカー対比  
**80%以上 OFF**  
(※当社比)

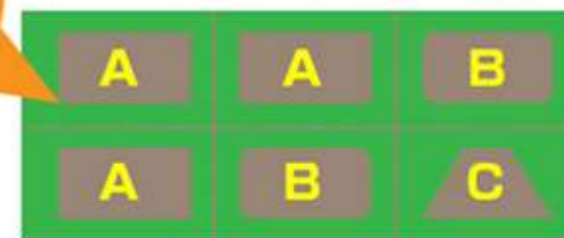
無駄を  
無くした  
製造工法

●イニシャル費用を**無料**に  
出来た理由

通常の面付  
(A社の基板のみを面付する)



↓  
P板.com 異種面付工法  
(A・B・C社それぞれの基板を面付する)

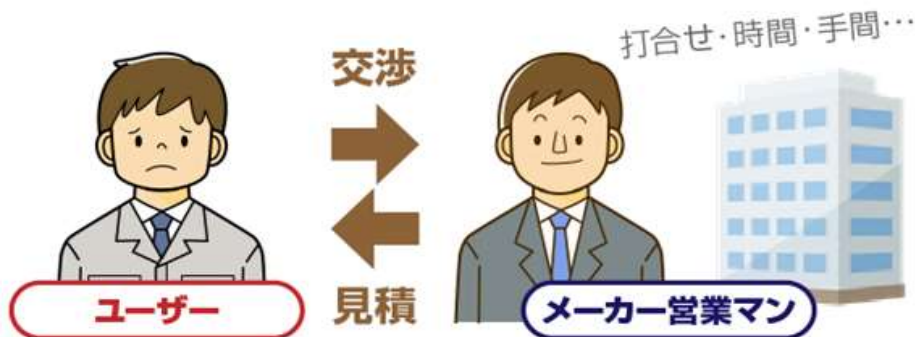


# P板.comが起こした破壊的イノベーション その2

**見積から注文までDX化。業界初の「1-Click見積」システム**で、納期と費用を瞬時に回答  
プリント基板の受発注に係る複雑な仕様を標準・自動化

## 〈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

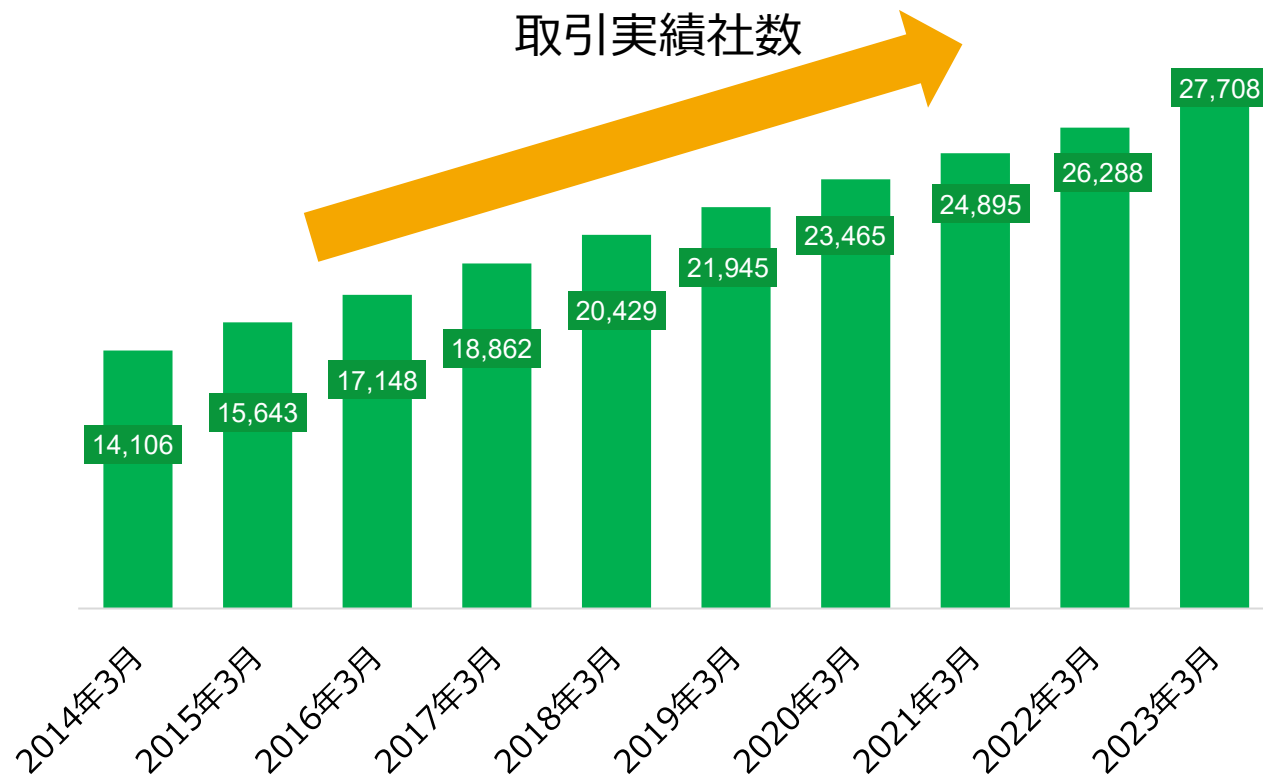
仕様で納期が決まる

1枚から注文可能

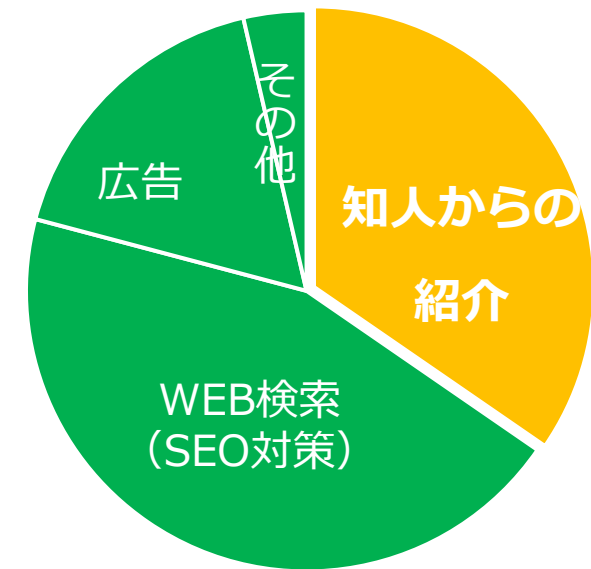


# 利用実績の推移と、効率的なユーザー獲得

- 試作/小ロット量産のEC市場を開拓、利用実績は**2万8千社越え**（2023年12月時点）
- **顧客満足度の高さ**がクチコミを生み、**ユーザーの約4割が「知人からの紹介」**に。  
結果的に広告宣伝費を圧縮でき、**効率的な新規獲得**ができている



ECサイト[P板.com]  
ユーザー登録の経緯



# 幅広い産業に分散する顧客層

顧客層は幅広い事業領域に及ぶ

新成長分野の顧客層が増加



+



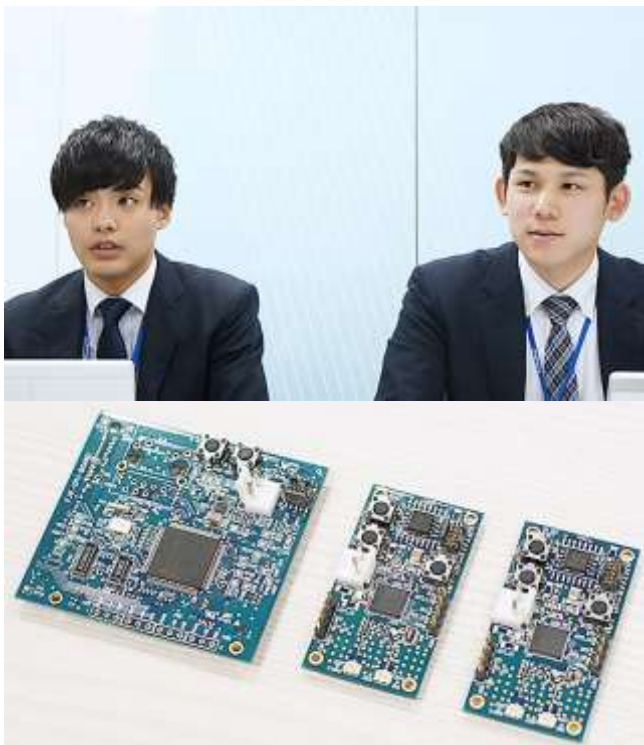
通信機器、計測・測定器、半導体製造装置といった「産業機器系」のほか、

**新規成長分野のスタートアップ**からの利用も増加

特定客に依存しない**分散された顧客基盤は不況に強く、安定した収益維持**に優位性

# ユーザー様の声

## 富士エレクトロニクス様



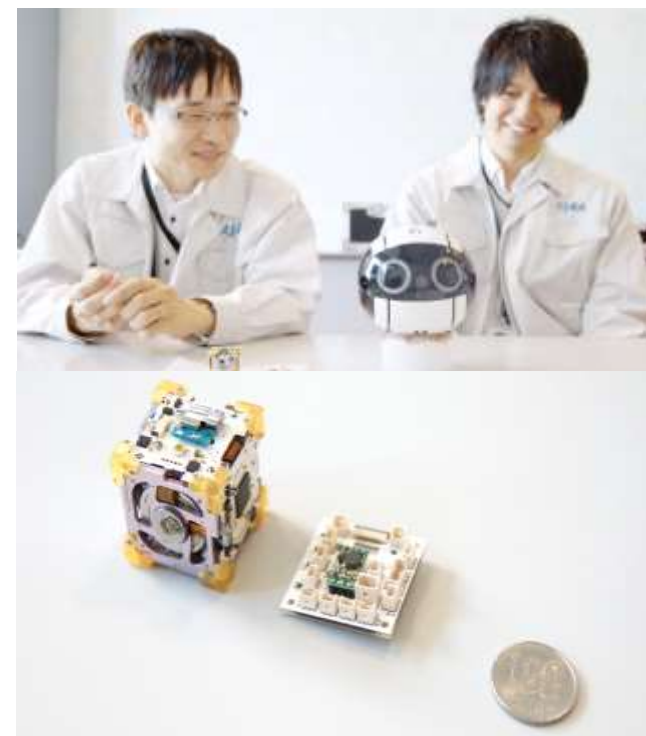
ドローンに搭載するフライトコントローラと、操縦用のコントローラに使用する無線通信用の基板を製作。**コストはもちろん、基板製造に必要な情報がわかりやすかったのがP板.comを利用する決め手**となりました。部品配置、パターン設計を相談した際にも回答が早く、スムーズに工程を進められました。

## LINE 様



LINE Thingsで利用可能な**デバイスをP板.comで作りました**。以前、自身が設計したパターンでP板.comに基板製造を依頼した時に、パターンの誤りを指摘された事があり、しっかり**ガーバーデータのチェックをされているという印象**がありました。

## 宇宙航空研究開発機構(JAXA)様



世界初！宇宙船内ドローンが誕生。モジュールの基板のサイズに合わせた**1辺32mmの拡張基板にコネクタを設け、ファンを接続しました**。この**拡張基板の製造をP板.comに依頼しました**。小さな基板の中にすべてを詰め込むのが大変で、安定した動作をするまでに**試行錯誤**がありました。

# 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

高単価

安価な海外ECとの  
価格競争を回避  
**高品質 + 利便性で勝負**

設備投資  
ゼロ

自社工場を持たず  
協力工場と提携  
**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

ユーザーの口コミ  
による利用が多数  
**広告費を抑え**認知拡大

※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

# P板.comがつなぐ開発環境の課題解決と事業成長



メーカー側の「営業工数」と、ユーザー側の「資材調達工数」を削減  
タイムパフォーマンスの向上と間接コストの縮小により、**開発環境の課題解決  
と事業成長を同時追求**

## 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



28,000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

# ピーバンドットコムが考えるマテリアリティ

マテリアリティ (重要課題)	具体的な取り組み	対応するSDGs
<p>環境に配慮した 循環型社会への貢献</p>	<p>事業活動による省資源、省エネ対策 サプライチェーンマネジメントによる環境負荷低減</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品に関する環境関連レポートの提供</li> <li>・効率的な拠点配置による輸送ロスの低減</li> </ul> <p>社員への環境教育、環境意識の啓発活動</p>	 
<p>多様性と人材育成の推進</p>	<p>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） 価値創造の源泉となる人材開発と自立型人材の育成</p>	  
<p>サービス品質の向上</p>	<p>製品・サービスの品質、安全性の維持・改善 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</p>	 
<p>誠実な経営基盤</p>	<p>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 法令遵守、コンプライアンス</p>	 
<p>イノベーション による価値協創</p>	<p>ステークホルダーエンゲージメント デジタル技術による業務効率化と生産性向上 持続可能な開発をサポートするプラットフォームの提供 事業活動を生かした社会貢献活動</p>	  

投資家の皆様とのコミュニケーションを円滑に行うため、  
情報配信を実施しております

## 「IR情報メール配信サービス」

▶ <https://www.p-ban.com/ir/alert.html>

## 「公式 X（旧Twitter）情報配信」



代表取締役 後藤康進  
X@p\_ban



取締役会長 田坂正樹  
X@tasaka



IR担当  
X@pban\_ir

# アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。

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