

2022年2月9日

各位

会社名 株式会社ピーバンドットコム
代表者名 代表取締役 田坂正樹
(コード番号：3559 東証第一部)

個人投資家向け IR セミナー書き起こし記事公開のお知らせ

2022年1月29日(土)に開催された第30回 個人投資家向け IR セミナー(主催:ログミーFinance)における、当社代表取締役田坂正樹の講演内容書き起こし記事ならびに動画の公開をお知らせいたします。

また、時間の都合でお答えできなかった、当日ご参加いただいた投資家様からのご質問に関する回答を別紙にて共有いたします。

■ IR セミナー概要

開催日: 2022年1月29日(土)

開催形式: Zoom ウェビナー/ライブ配信

質疑応答: あり

■ IR セミナー書き起こし記事(動画リンクあり)

URL: <https://finance.logmi.jp/376792>

■ 会社概要

<株式会社ピーバンドットコム>

本社: 〒102-0076 東京都千代田区五番町 14 五番町光ビル 4F

代表者: 田坂 正樹

URL: <https://www.p-ban.com/>

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

■ お問い合わせ先

株式会社ピーバンドットコム IR 担当

電話番号: 03-3265-0343 E-mail: ir@p-ban.com

問い合わせ窓口: https://www.p-ban.com/form/contact_form.html

【別紙】

個人投資家向け IR セミナー質疑応答（当日未回答分）

2022年1月29日（土）開催の個人投資家向け IR セミナーにおいて、出席者の皆様からいただいたご質問より、当日未回答のご質問内容についてこちらで回答いたします。

【質問 1】

Q：数字だけを見るとトップラインが伸び悩んでいるという印象を持つてしまうのですが、トップライン拡大へもう少し具体的な説明をお願いします。

A：直近で売上が伸び悩んでいるのは、世界的な半導体不足による量産製造ライン遅滞の影響が大きいですが、さまざまな構造的改革が必要であると考えます。具体策として、まずは中核事業である e コマースの仕組みを徹底的に強化しユーザビリティ向上を図ること、当社シェアがまだ小さく、ポテンシャルの高い中堅・大手企業のマーケットを開拓するため、クライアント対応に人材をシフトしていくことに注力しています。

【質問 2】

Q：BtoB ビジネスでは価格交渉も負担の大きい重要な仕事と思います。近年は DX 化などで負担は軽減されているのでしょうか？

A：価格交渉は購入者・販売者双方に負担のかかる業務です。そこで、当社はウェブサイト上で即時見積提示、仕様による明朗会計、価格交渉不要のシステムを 2004 年からスタートし、その利便性で多くのお客様にご支持いただけてきました。その点では、当社は従来から DX のサービス化を推進してきていたと言えます。

【質問 3】

Q：半導体などの部品調達力の向上策について、現在取り組んでいることがあれば教えてください。

A：①部品調達力のある提携商社との関係強化、②量産力ある企業と戦略的提携などにより、構造的な改善を図る方針です。

【質問 4】

Q：御社が目指すオンリーワン企業とは？その構想を教えてください。

A：私たちが目指すのは「誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービス（世界）の提供」です。これは自社だけでは実現しえないものと考えています。ファブレスの強みを生かして、独自のエンジニアリングチェーンを構築し、当社の「GUGEN プラットフォーム」

を窓口に、お客様のニーズを実現できる企業へと成長していきたいと考えています。そのため余力資金については、積極的にM&Aや新事業創出に投入してまいります。

【質問5】

Q：競合する企業はあるのでしょうか？あるとすれば他社との差別化はどのようにお考えでしょうか？

A：当社と同じくプリント基板のECサイトを運営している国内企業がありますし、海外では中国深センの電子部品メーカーなどが日本語サイトを立ち上げています。そうした同業他社とは「品質・納期」において劣ることのないよう、企業努力を続けています。また、国内基板メーカーを競合として見るとすれば、当社はオンラインの仕組みを使い、省人化できる業務と人がサポートする業務の棲み分けで、利益が出せる体制を構築しているところが、優位性であると考えております。