

# 2022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  
(証券コード : 3559)

2022年2月10日

# 目次

---

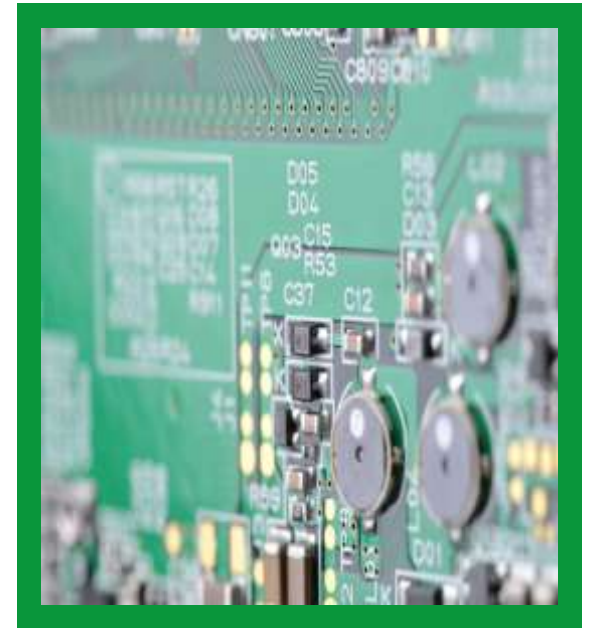
1. 2022年3月期第3四半期決算概要

2. 今後の事業戦略

3. 株主還元について

ご参考資料

# 2022年3月期 第3四半期決算概要



# 当社の経営指針

---

## 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3四半期総括

## ■ 2022年3月期 第3四半期業績

- ・ 前年同期比で**増収・増益**
- ・ EMS事業は半導体等部品の需給逼迫で製造受入可能台数の制限が継続

## ■ コア事業のECサイト「P板.com」事業

- ・ 顧客単価増加により堅調に推移
- ・ CAD、筐体セミナーのラインナップ充実で**ユーザー登録数は伸長**

## ■ 2本のVCファンドへの出資

- ・ 次世代製造業に大きく寄与する可能性ある企業群との**オープンイノベーション**を通じ、**新たな事業創出**を図ることを目的とした投資を実行

## ■ 中・長期経営計画を発表（2021/12/10）

- ・ プライム市場を選択し、適合計画書を策定
- ・ 「**2030年のありたい姿**」発表。実現に向け第1次・2次・3次経営計画

# 2022年3月期 第3四半期業績

プリント基板ECは第3四半期累計で前年同期比増収・増益。売上高は+3.4%。売上総利益は+9.3%（利益率2.2ポイント改善）、営業利益も+23.6%の増益。四半期純利益は+24.7%の増益。

売上高

**1,424百万円**

(前年同期比+3.4%)

売上総利益

**489百万円**

(前年同期比+9.3%)

営業利益

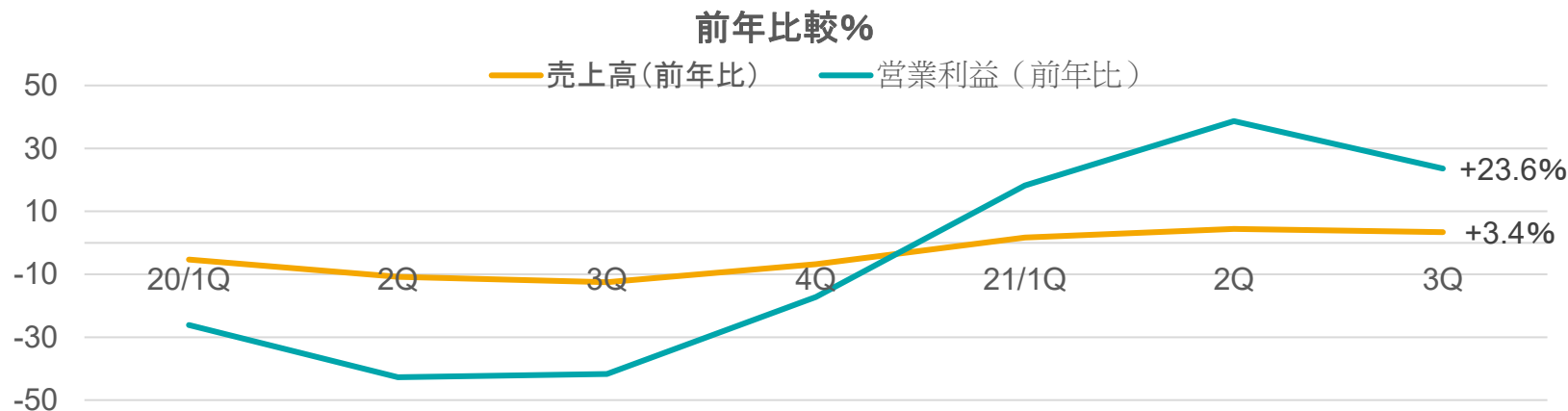
**140百万円**

(前年同期比+23.6%)

四半期純利益

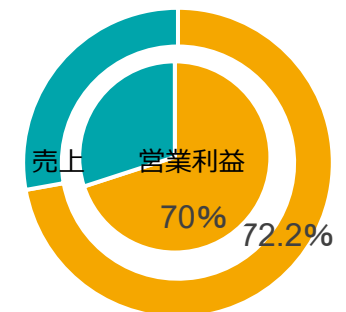
**98百万円**

(前年同期比+24.7%)



通期業績予想 進捗率%

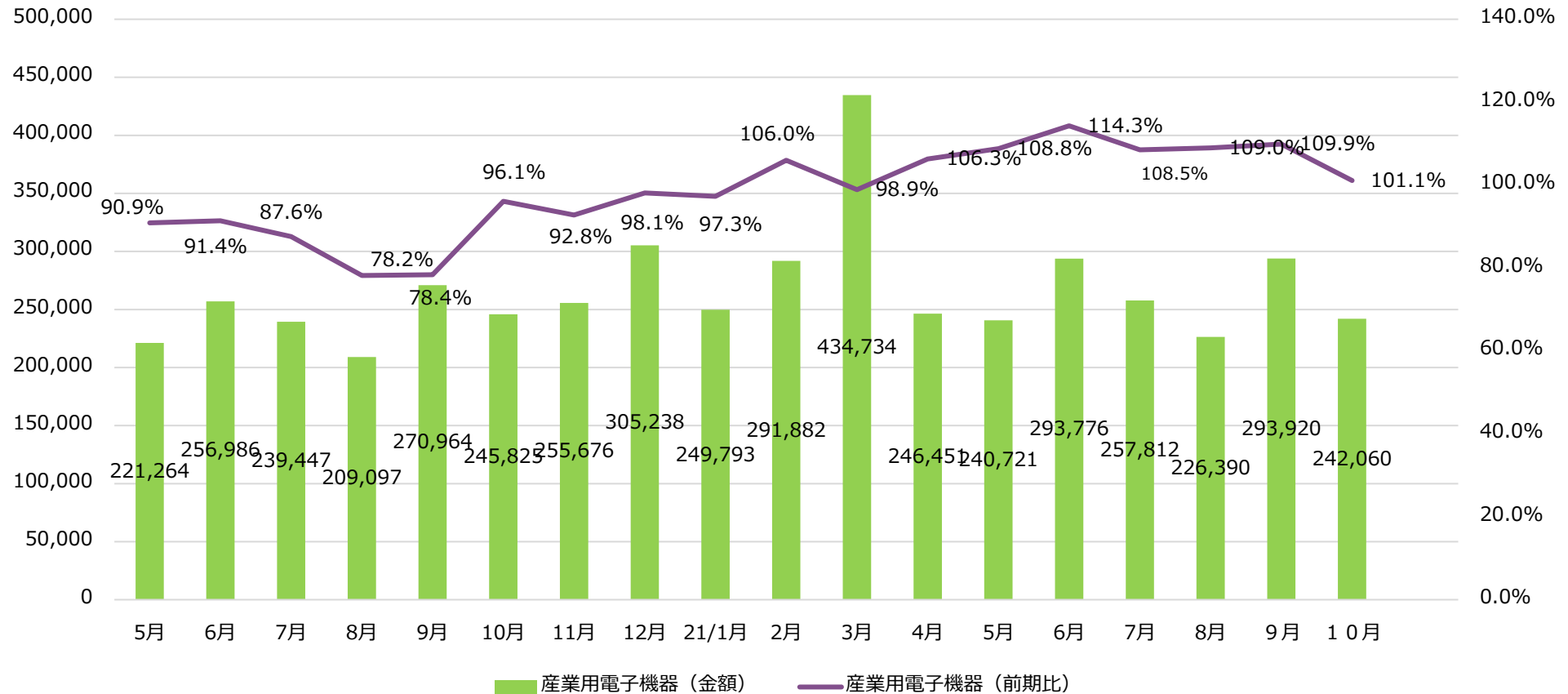
売上高1,973百万円  
営業利益200百万円



# 市場環境（産業電子機器需要）

## 産業電子機器需要は順調に回復

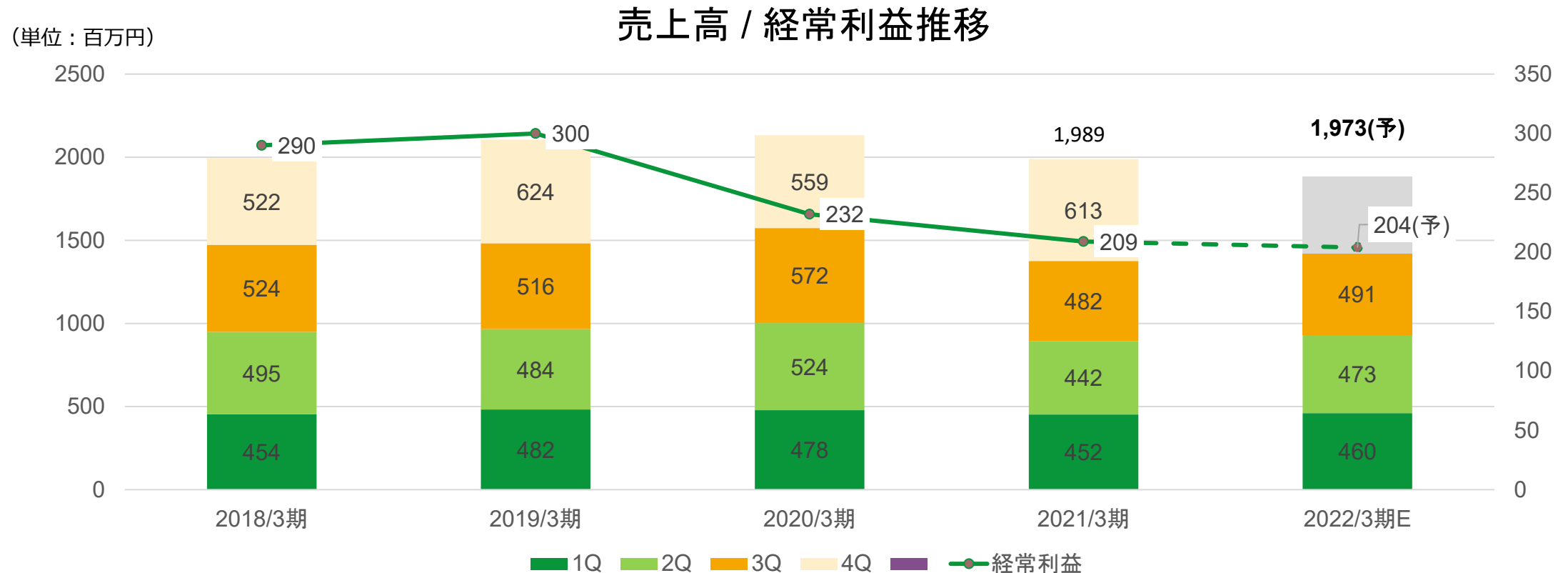
(単位：百万円)





# 業績推移 (売上高、経常利益)

第3四半期までは計画通りに進捗。第4四半期はEMS事業に製造受入可能台数の影響が残るが、基板EC事業は例年通り受注が高まる見込み



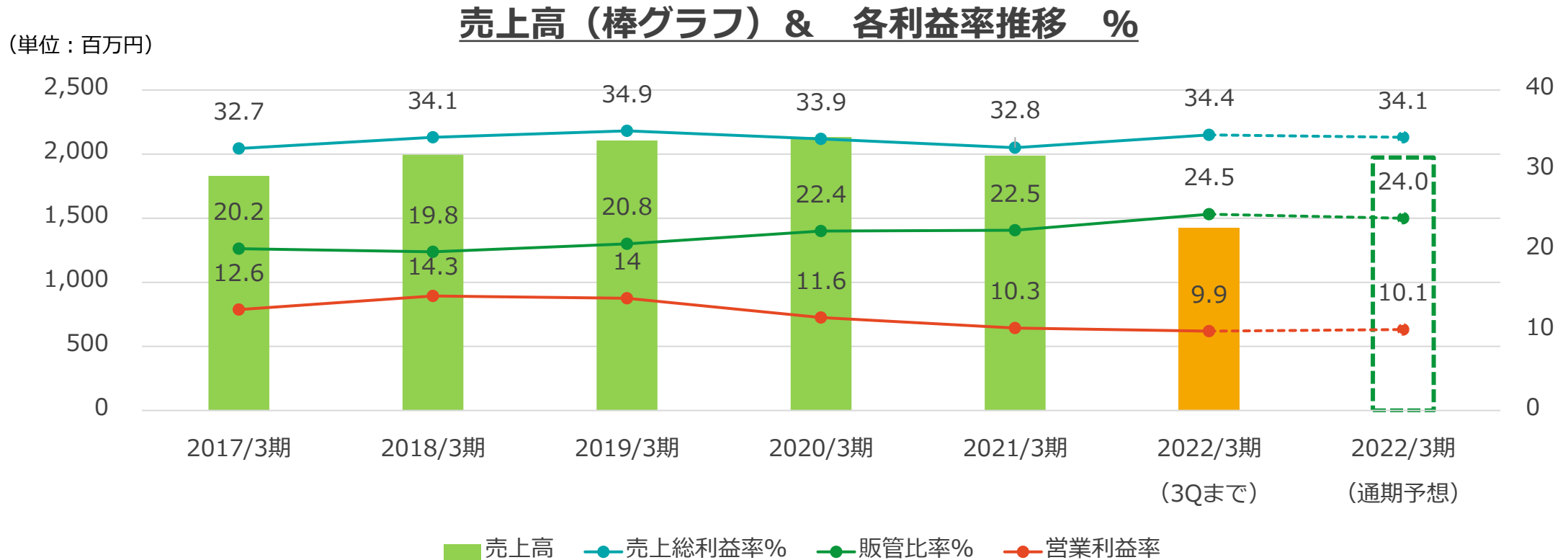
# 2022年3月期 第3四半期 損益計算書

増収（+3.4%）、営業利益増益（+23.6%）により当期純利益は（+24.7%）増益。

(単位：百万円)	前年同期 実績	構成 %	2022/3期 3Q実績	構成 %	前年同期比 %	2022/3期 修正予想	進捗率 %
売上高	1,377	-	1,424	-	+3.4%	1,973	72.2%
売上総利益	448	32.5%	489	34.4%	+9.3%	673	72.7%
販売管理費	334	24.3%	349	24.5%	+4.5%	472	73.8%
営業利益	113	8.3%	140	9.9%	+23.6%	200	70.0%
当期純利益	78	5.7%	98	6.9%	+24.7%	141	69.5%

# 各利益率の推移

第3四半期までは、広告宣伝費等への投資により営業利益率9.9%  
期末に向けて営業利益率は改善の見込み

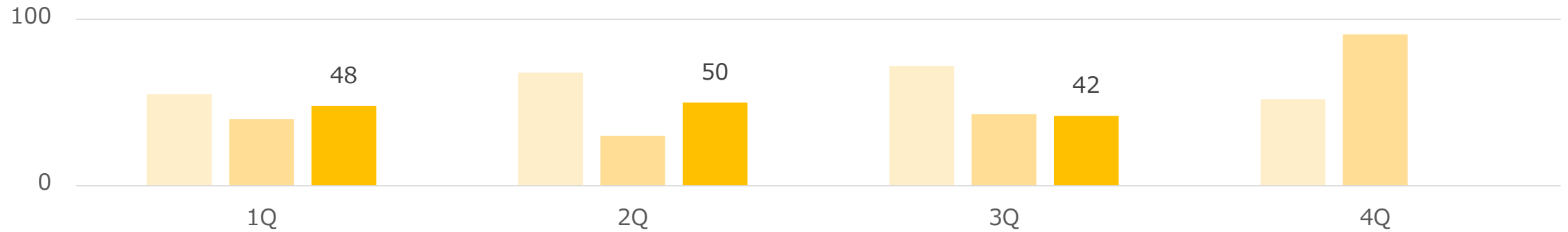


# 四半期営業利益推移

(単位：百万円)

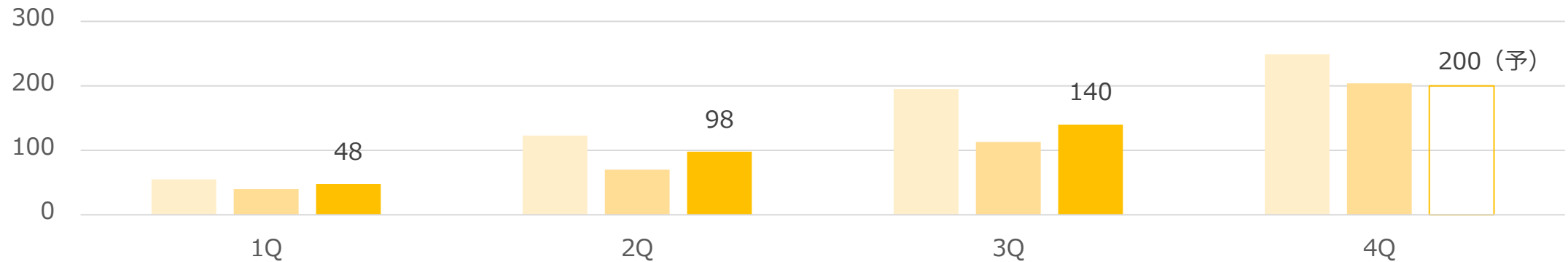
四半期営業利益

2020/3期 2021/3期 2022/3期



累計営業利益

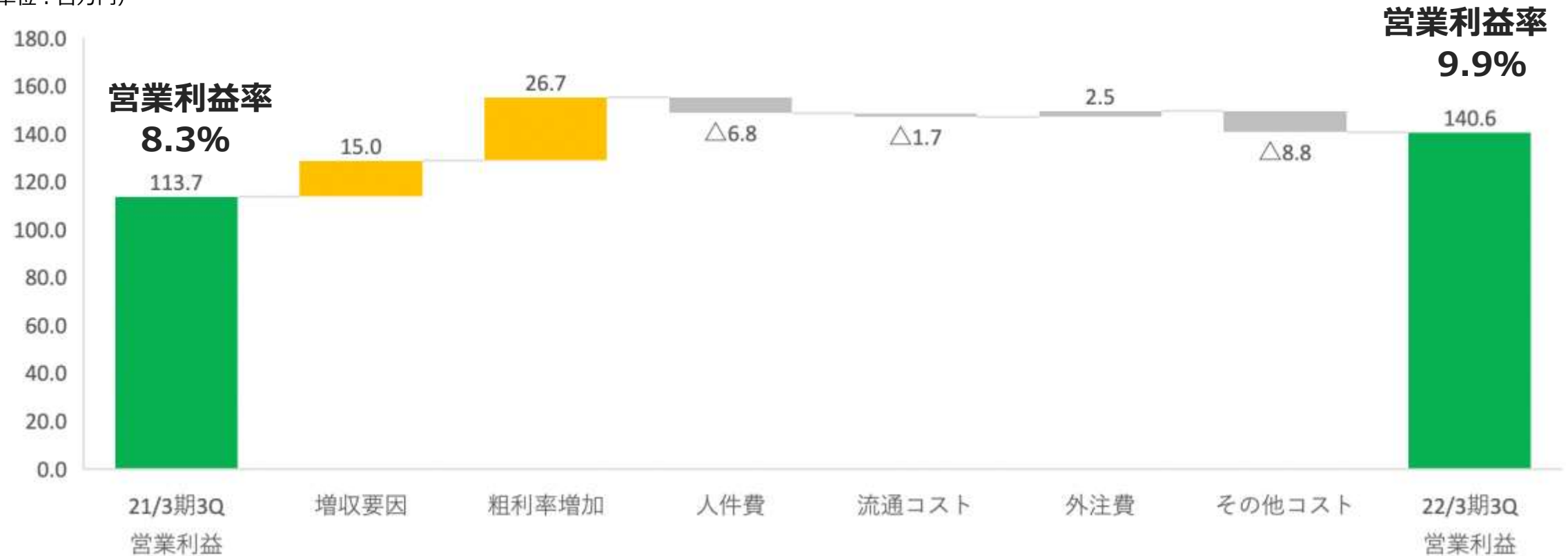
2020/3期 2021/3期 2022/3期



# 営業利益の増減要因

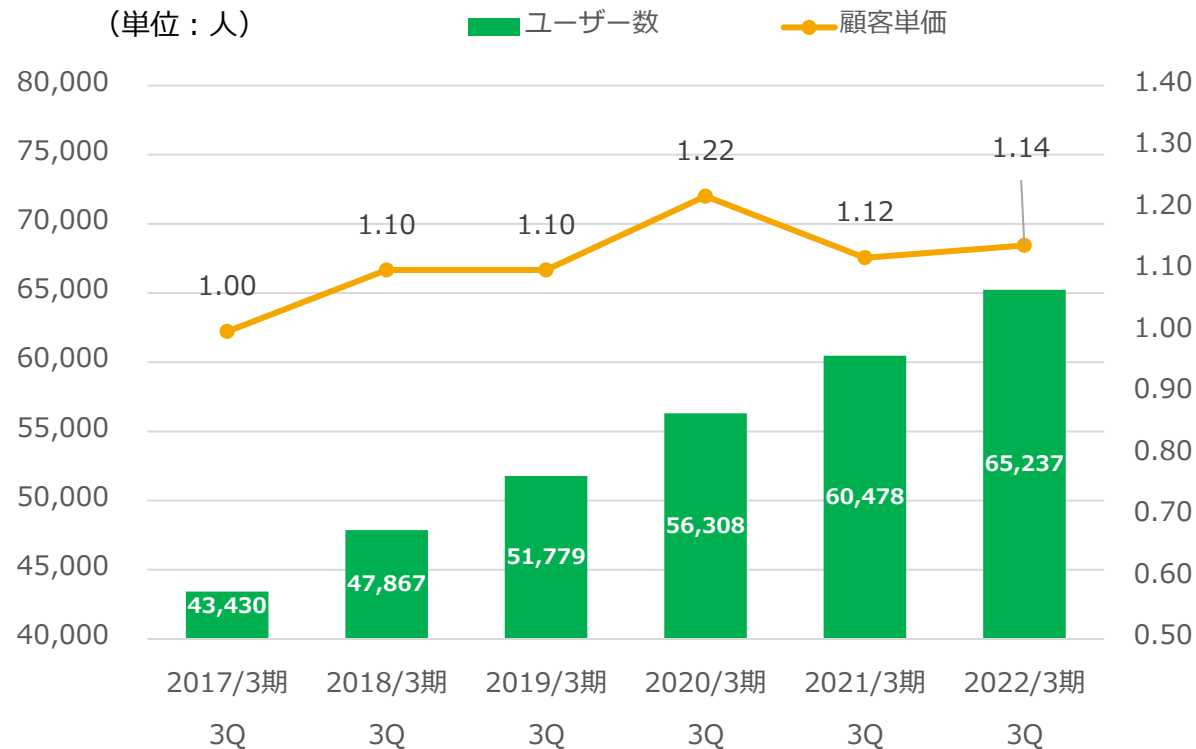
売上増加と粗利率の改善により、営業利益率は前期の8.3%→9.9%へ改善

(単位：百万円)



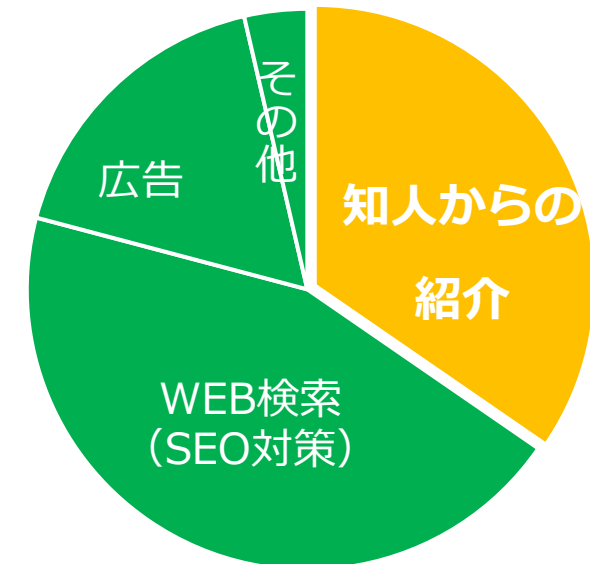
# ユーザー数・客単価指数推移

ユーザー数は順調に拡大、客単価は増加傾向が続き、盤石な顧客基盤を形成  
複数サービスのクロスセルによる客単価の伸長が売上成長のカギ



\*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

# 2022年3月期 第3四半期 貸借対照表

- 無借金経営
- 自己資本比率82.9%

単位：百万円	資産	2021年3月期	2021年12月末	負債・資本	2021年3月期	2021年12月末
	流動資産	1,377	1,332	流動負債	330	245
	現預金	1,007	1,073	買掛金	236	171
	受取手形及び売掛金	328	220	未払金	28	9
	商品及び製品	29	27	固定負債	14	13
	固定資産	150	182	資本金	172	175
	有形固定資産	12	12	利益剰余金	958	1,018
	無形固定資産	45	53	自己株式	△87	△79
	投資その他の資産	92	116	純資産合計	1,182	1,255
	総資産	1,527	1,514	負債・純資産合計	1,527	1,514

# VCファンドへの投資

2つのVCファンドへ投資を実行。先端技術情報をいち早く捉え、次世代製造業の発展を担う企業群とのオープンイノベーションで、新たな事業創出を図る

- 激変する自動車産業の技術革新を支援  
「自動車産業支援ファンド」
- 「ものづくり・ものはこび」スタートアップ支援  
「IDATEN Venture2号ファンド」

**P板.com** ビーバンドットコム

2021年12月1日(水)

各位

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

**ベンチャーキャピタルファンド『自動車産業支援ファンド 2021』に出資  
～他企業との多面的な連携により、新たな価値創造を推進～**

株式会社ビーバンドットコム(本社:東京都千代田区、代表取締役:田坂 正樹、証券コード:3559、以下当社)は、このたび株式会社自動車ファンド(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:三宅 敏)が設立・運営する『自動車産業支援ファンド 2021』に出資、参画いたしますことをお知らせいたします。

本ファンドは、自動車産業に特化したベンチャーキャピタルであり、新たな技術で将来の自動車産業の未来創造に資する国内外の優良なベンチャー企業・中小企業への出資を行います。

当社は、『開発環境をイノベーションする』を経営理念に、ベンチャー・スタートアップから中堅・大手企業、教育・研究機関といった幅広いユーザー層にご支持いただき、モノづくり環境の課題解決に向けたサービス提供を推進しています。本ファンドの活動は、CASE(ケース)に証される大きな変革の時代を迎えた自動車産業のイノベーションをサポートするものであり、当社の経営理念にも通じる活動に繋がりたいという思いから出資、参画するに至りました。

**P板.com** ビーバンドットコム

2021年12月15日(水)

各位

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

**「ものづくり・ものはこび」の変革を支援するVCファンド  
『IDATEN Ventures 2号ファンド』に出資  
～ネットとリアル融合によるものづくり産業の発展を新たな事業発展へと繋げる～**

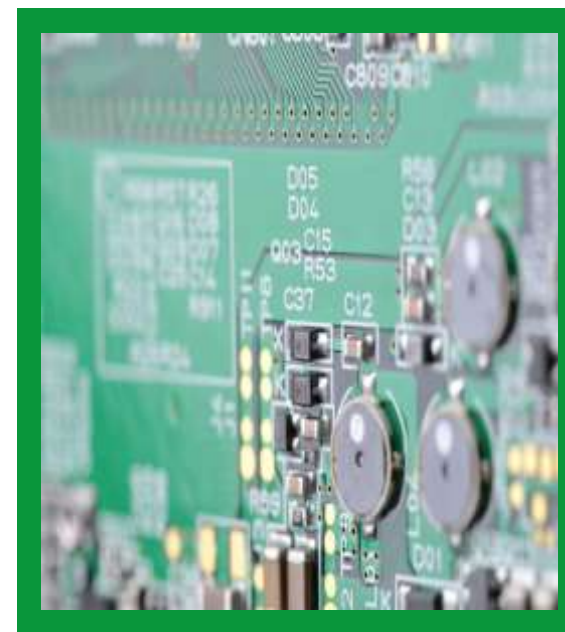
株式会社ビーバンドットコム(所在地:東京都千代田区、代表取締役:田坂 正樹、証券コード:3559、以下当社)は、このたび IDATEN Ventures 合同会社(所在地:東京都港区、代表:足立 健太)が設立・運営する『IDATEN Ventures 2号ファンド』に出資、参画いたしますことをお知らせいたします。

本ファンドは、製造業・建設業を中心としたものづくり産業と、物流業を中心としたものはこび産業に特化したベンチャーキャピタルであり、デジタル化をはじめ産業の変革を支えるB2B技術・サービス及びそれらを活用した新事業を展開するスタートアップに特化した投資・支援を行います。

当社は、『開発環境をイノベーションする』を経営理念に、長年に渡りプリント基板のEC事業を中核とするプラットフォームを通じて、電子機器のものづくりをデジタルの力で変革し、課題解決を支援するサービスを提供しております。本ファンドの活動は、「情報デジタル」との融合によって「ものづくり・ものはこび」のサプライチェーン全体での変革と飛躍を目指



# 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」

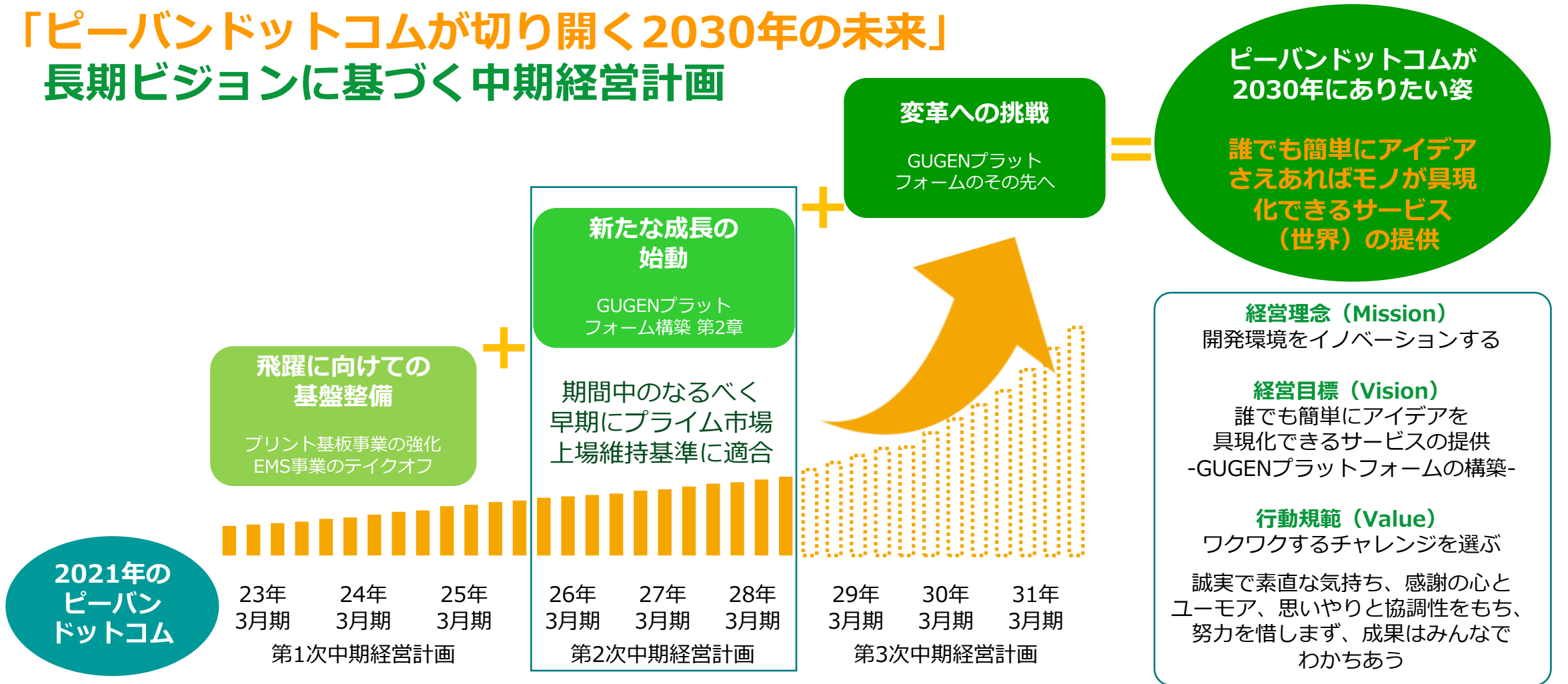
われわれピーバンドットコムは、世の中になくシンプルでわかりやすい仕組みを構築し、社会のより良い開発環境に貢献することが使命であると考えます。AIやIoTといったテクノロジーが既存産業に大きな変化をもたらし、新たな価値が創造されるこれからの社会、イノベーションの担い手は広がり変化を見せつつあります。

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年のありたい姿」の実現には、 従来とは異なる次元と発想の成長戦略が必要

## 「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」 長期ビジョンに基づく中期経営計画



# 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



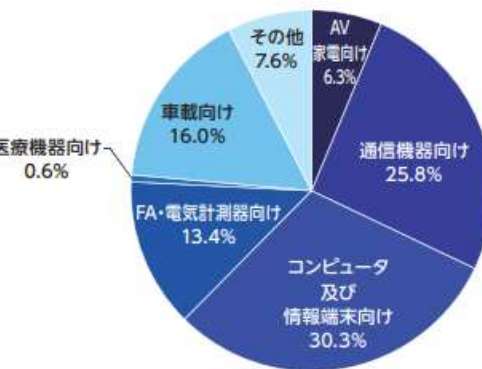
出所：「2021年日本の電子回路産業」一般社団法人日本電子回路工業会



図1-1 企業数と生産額でみた大企業と中小企業の占有率

■ 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%)



国内の電子回路基板の用途別生産比率

■ 2020年の用途別：  
コンピュータ・情報端末向けがトップ

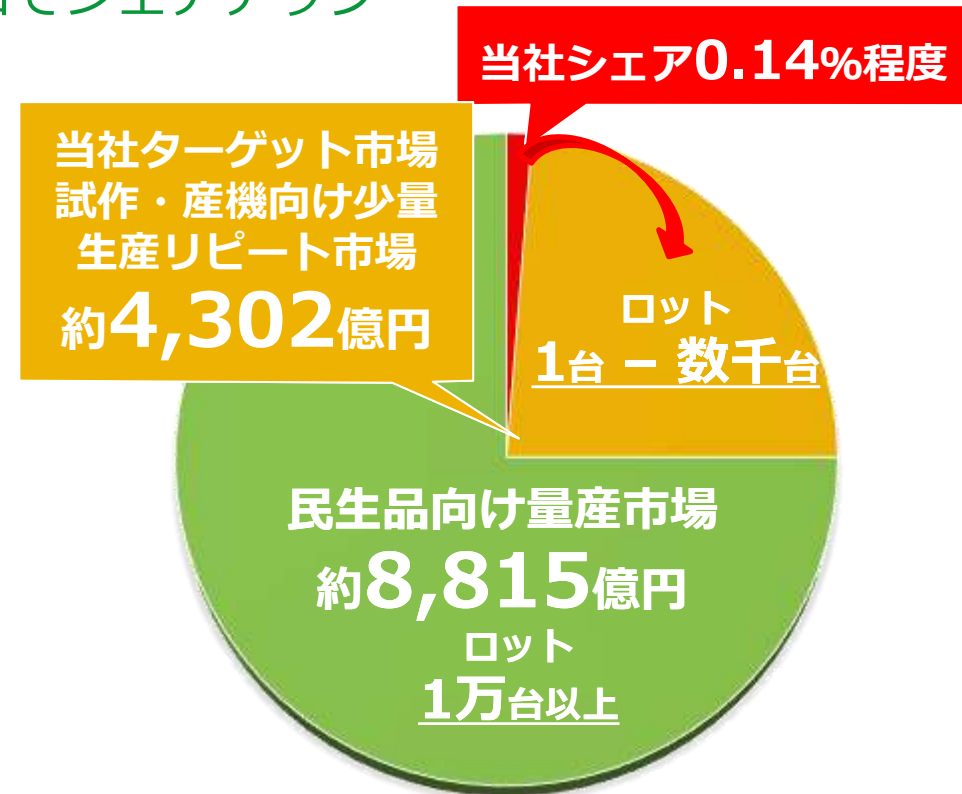
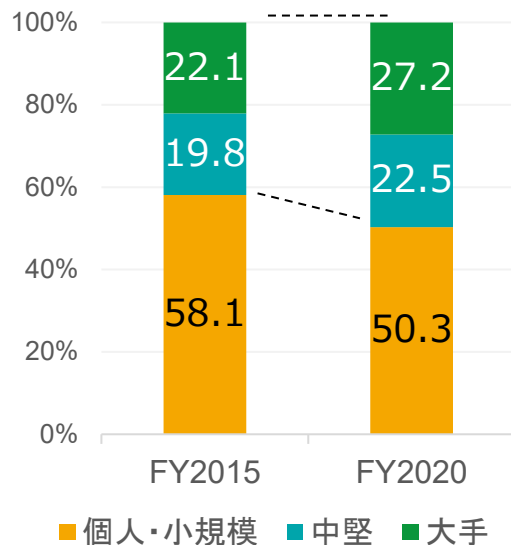
■ 今後の成長領域：  
**医療、車載向けが2桁成長の予測**

# ターゲット市場のEC化促進

## 中小企業向け試作基板EC商社からの脱却

- ① 製造業全体における資材調達課題を、EC化の推進により解決を図る
- ② 販路としてポテンシャルの高い中堅・大手企業群とのリレーション強化
- ③ リピート、EMS受注による顧客単価増加でシェアアップ

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）」のハイブリッド化による 大手・中堅市場のシェア拡大

### ● 「知的資本」の強化

#### ① ユーザビリティ（利便性）の向上

- ・ UI（ユーザーインターフェイス）改善で、webサイトをより使いやすく
- ・ プリント基板データのAI自動解析システム開発で、注文手続工数を削減

#### ② DX時代のデータ保管を支援するサービス

- ・ 基板製造データの一元管理でクライアントサービス強化

#### ③ マーケティング・オートメーション ※発信情報を消費者ニーズに合わせ変化させるデジタル・マーケティング手法

- ・ AI解析によるビッグデータを駆使したマーケティングの強化

### ● 「人的資本」の強化

#### ① CSサクセス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掘り取引拡大、営業利益率10%以上を維持

# 成長戦略：EMS事業

製品開発に重要な技術を保有する企業群と提携、  
ファブレスによる独自のサプライチェーンを構築し、EMS事業を拡大

- 「企画・開発力」の強化

- ① 業務提携を含めたエンジニアリングネットワーク強化
- ② 戦略投資・事業提携による人的資本投資
- ③ GUGEN Crowdの開発加速

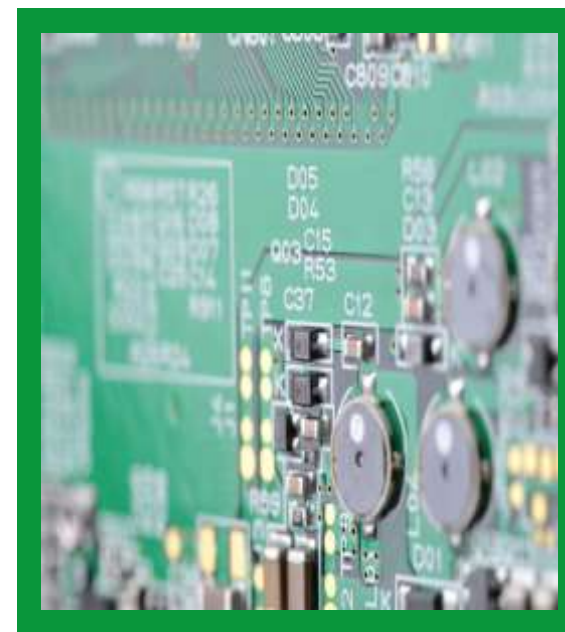
- 「部材調達力」強化による「安定的な量産体制」構築（半導体不足への対応は喫緊の課題）

- ① 提携メーカーとの関係強化
- ② 量産力ある企業と戦略的提携

- ハードウェアスタートアップ企業との相互成長

- ① 新たな技術革新と企業成長の融合と促進

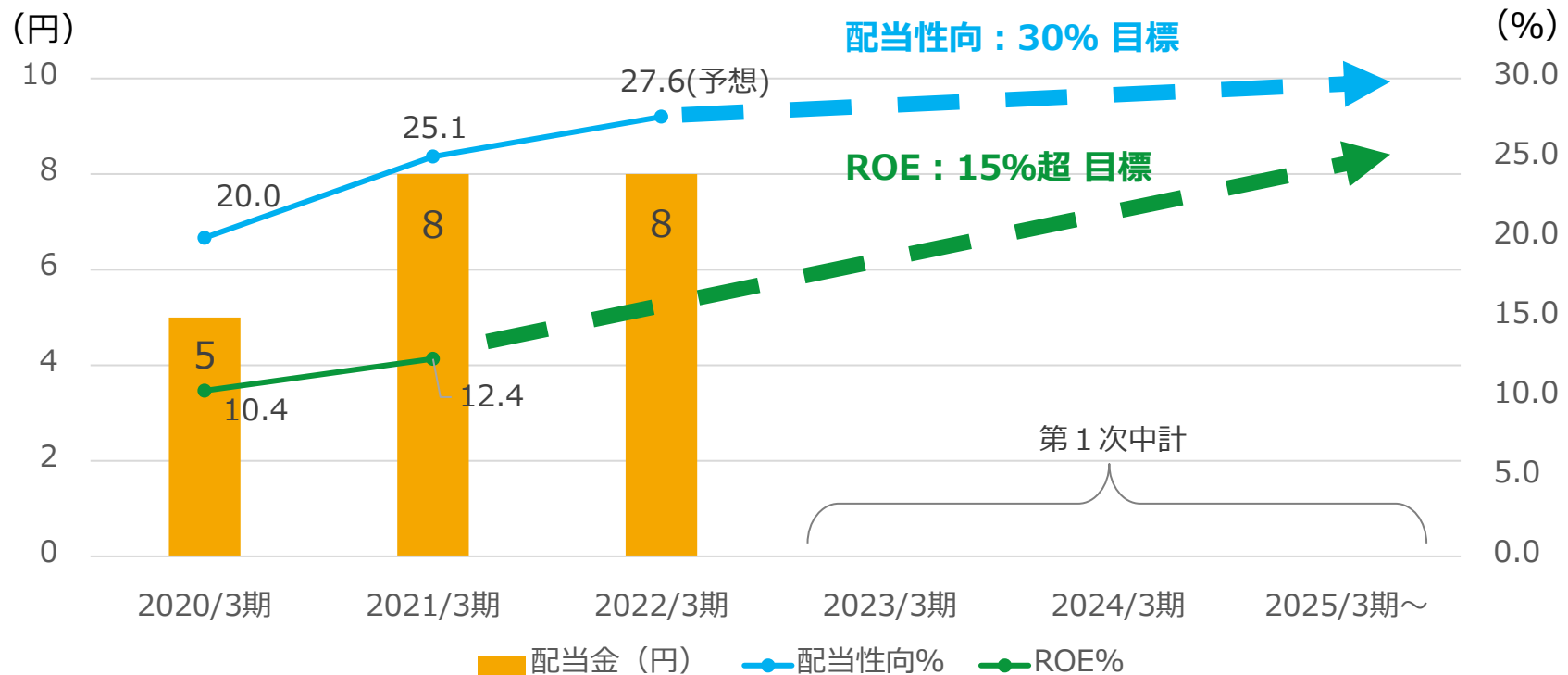
# 株主還元について





# 配当予想と株主還元方針

- 当期配当予想を「未定」から「**1株あたり8円**」に修正
- 成長基盤の強化を最重要課題とする第1次中期経営計画では成長投資を優先
- ただし、バランスシートは健全で投資余力は十分にあり、株主還元に向けるキャッシュフローは十分に確保できる見込み
- 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



ご参考資料

APPENDIX

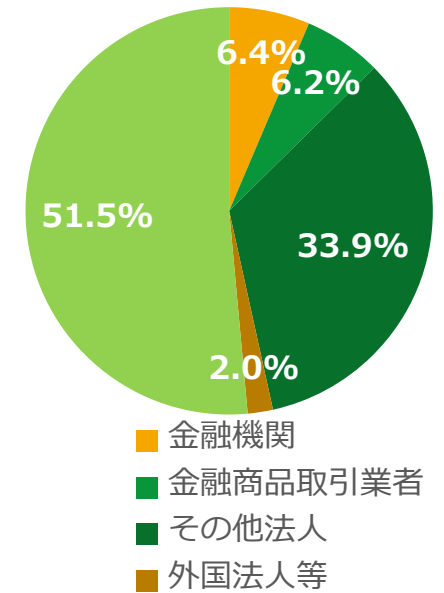
# 株式会社ピーバンドットコム

## 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	176,227千円（2022年1月末時点）
従業員	33名（正社員28名・臨時雇用5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>



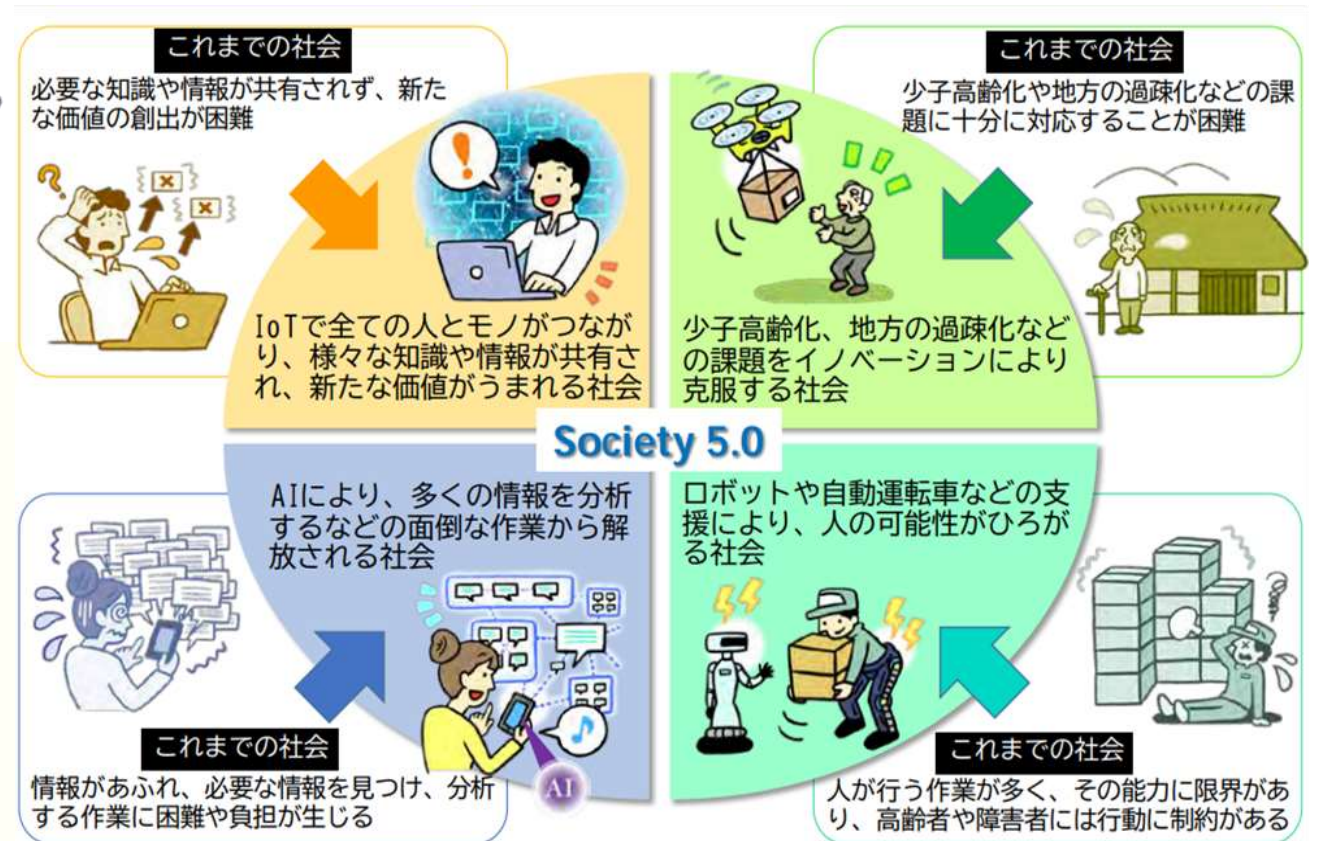
株主構成2021/9末



株主名	保有割合 %
1 株式会社インフロー	32.8%
2 田坂 正樹	10.0%
3 日本マスタートラスト信託銀行	5.4%
4 楽天証券	2.2%
5 加藤憲一	2.0%

# 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



+

IoT

宇宙開発

EV・自動運転

農業・ロボット

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

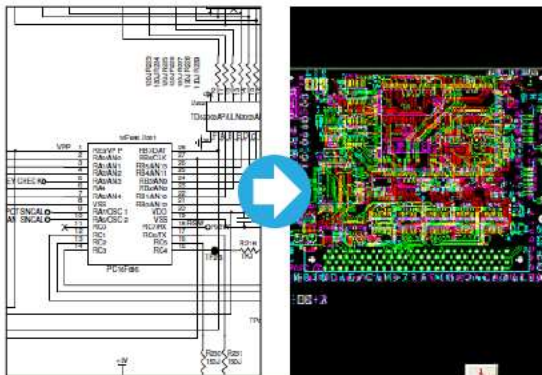
# ピーバンドットコム の歩み： われわれの原点であるECサイト「P板.com」

- 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

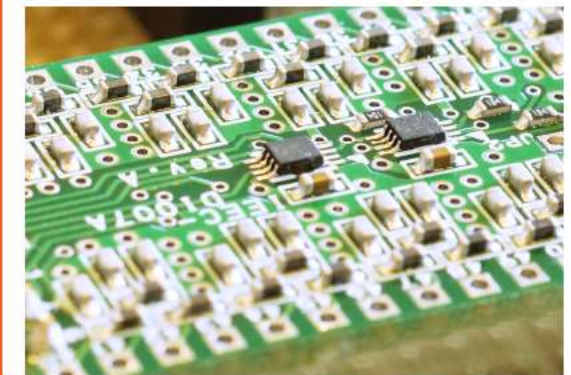


高多層基板

## 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)

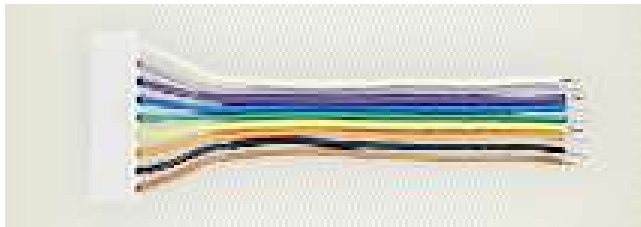
基板上に電子部品を取付ける。技術者の  
手作業による実装と機械実装を使い分け



# ピーバンドットコム の歩み： 基板周辺事業の拡大

- ・ 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。



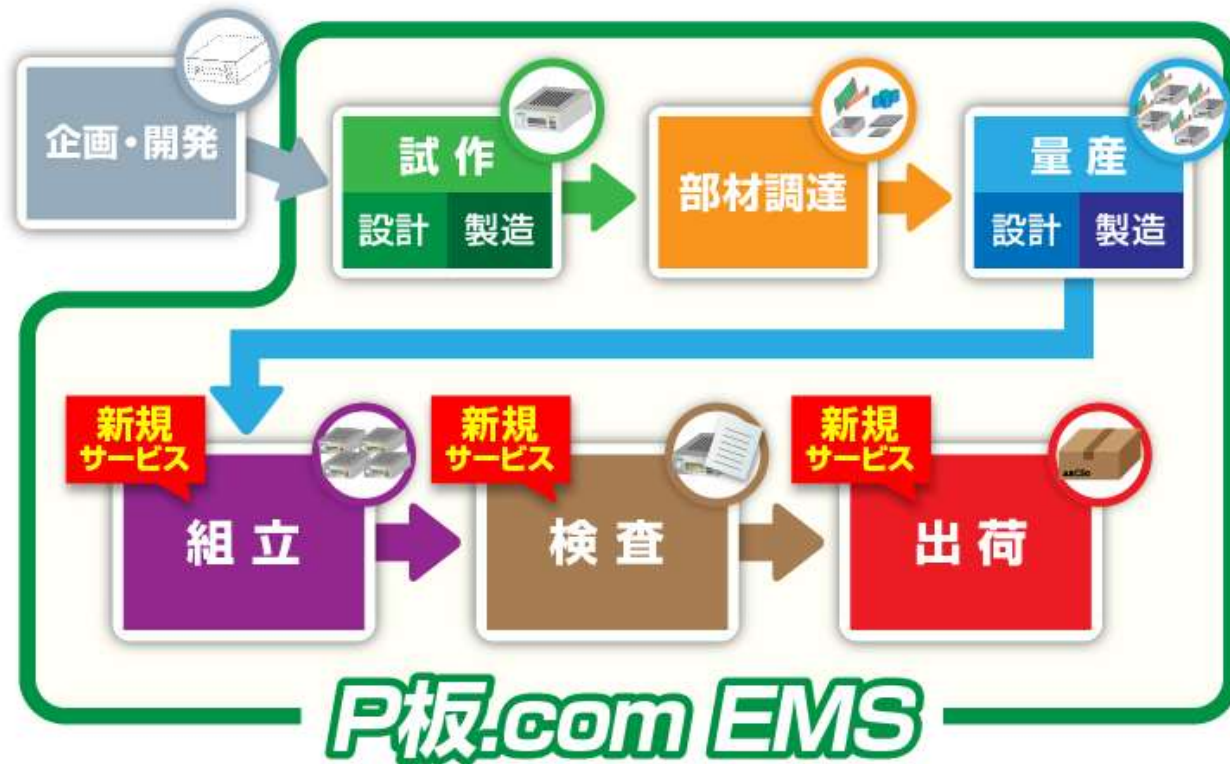
筐体・ケース加工

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

---

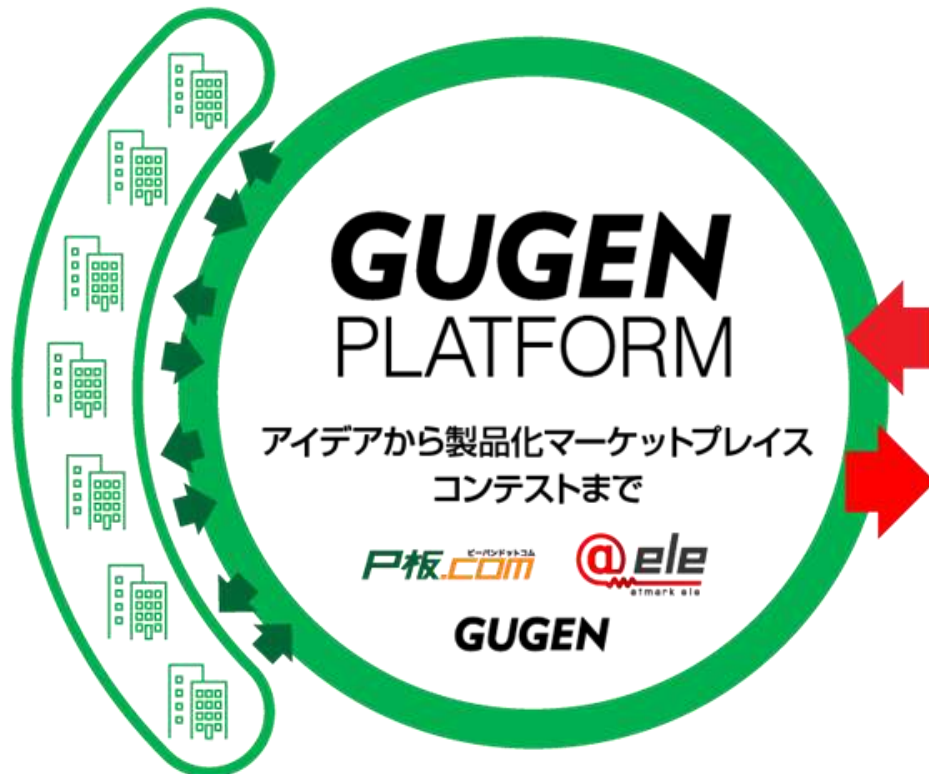
1. ニッチトップ：ベンチャービジネス試作プリント基板で**圧倒的シェア**
2. 利便性： **24時間365日発注可能**
3. 信頼性： **納期遵守率99%を維持**
4. 高品質： **ISO9001規格認証に裏付けされた高品質製品・サービス**
5. 多商材： **次世代技術に対応できるリジット基板・フレキシブル基板・  
メタル放熱基板、ハーネス、筐体の取扱**
6. 持たない経営： **ファブレス経営により高い資本収益性を維持**
7. 顧客基盤： **取引実績25,500社**

# 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

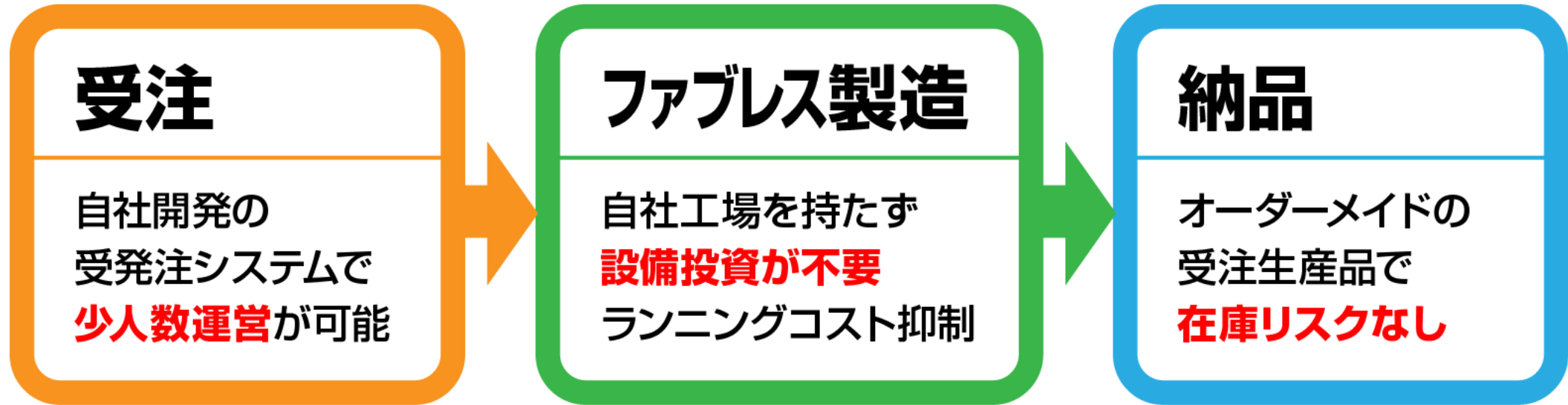


納品遵守率99%超

25,500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	 



# IR情報メール配信

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