

# 2023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  
(東証プライム・証券コード：3559)

2023年5月12日

1. 2023年3月期 通期決算概要
2. 業績予想と事業戦略（経営体制の変更）
3. スタンダード市場への移行について
4. 株主還元について

# 2023年3月期 通期決算概要

---

## 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)

## ■ 実装サービス利用増と基板製造の単価増で、年度売上は4.3%増加

- ・ 4Q単体売上高は前年同期比**5.9%増**、サービス需要が復調に向かい**部品実装の利用増**
- ・ 年度売上高は主力の**基板製造サービスの単価増もあり、4.3%の増加**
- ・ 販管費は4.9%増はトップライン成長のための人材投資
- ・ 繰延税金資産取り崩しにより、▲32百万円の利益調整額を計上

## ■ 市場環境は改善へ、2023年度中の部品供給正常化に期待

- ・ 2022年の産業電子機器生産額は前期比96.0%
- ・ しかし、電子部品は供給安定の兆候あり、**産業機器生産は改善基調へ**

# 2023年3月期 通期業績結果（累計）

売上高  
**2,015百万円**  
 (前年同期比+4.3%)

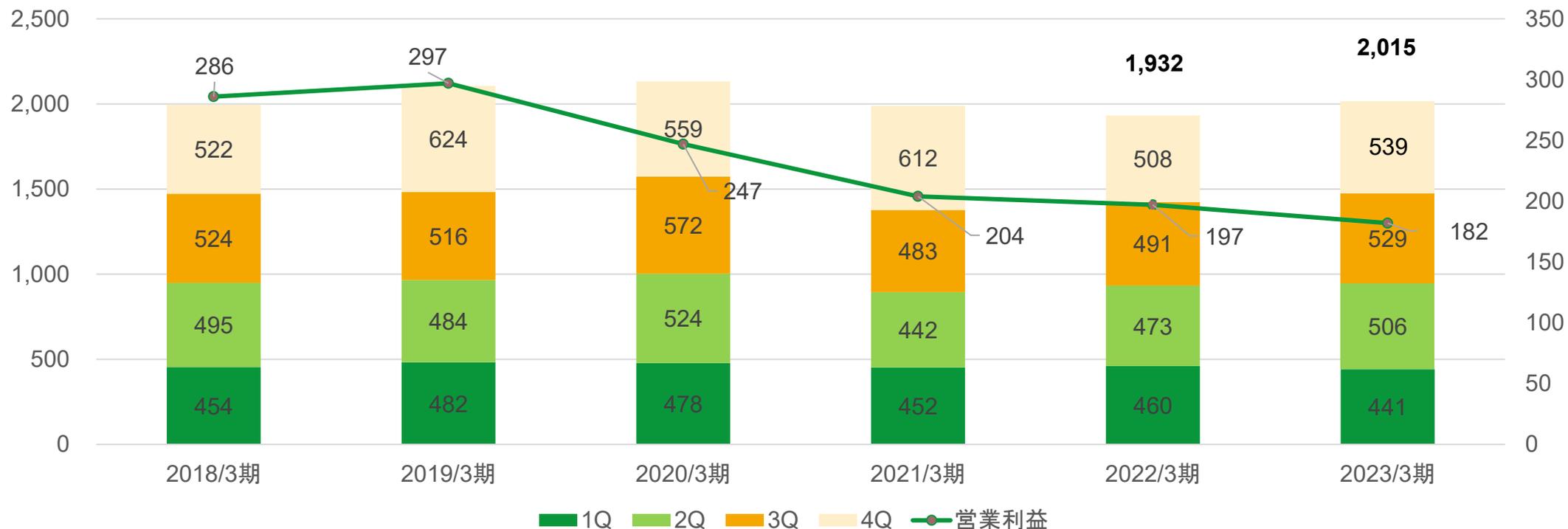
売上総利益  
**668百万円**  
 (前年同期比+1.2%)

営業利益  
**182百万円**  
 (前年同期比△7.5%)

当期純利益  
**92百万円**  
 (前年同期比△32.4%)

(単位：百万円)

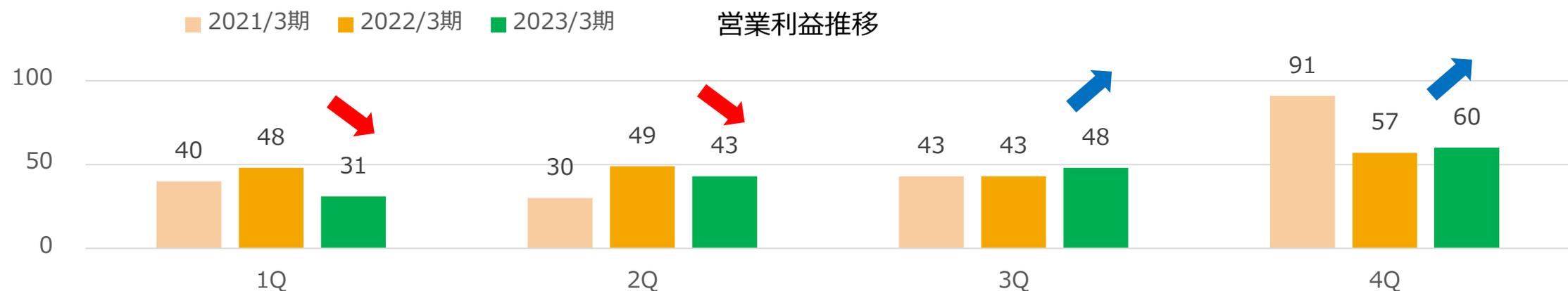
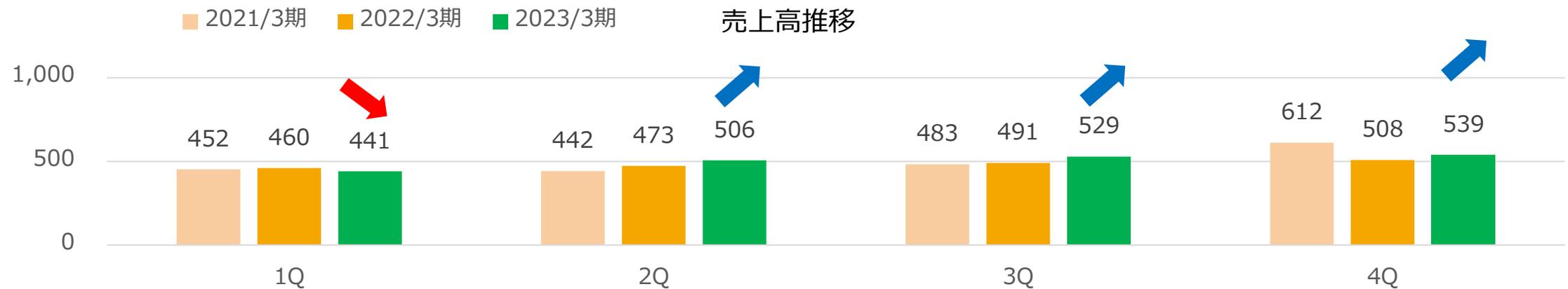
売上高 / 営業利益推移



# 2023年3月期 通期業績結果（四半期推移）

厳しい環境が続いたが、**売上高は1Qを除き前期比増で推移**  
**人材への先行投資に伴い営業利益は前期比微減も、下半期は増益**

(単位：百万円)

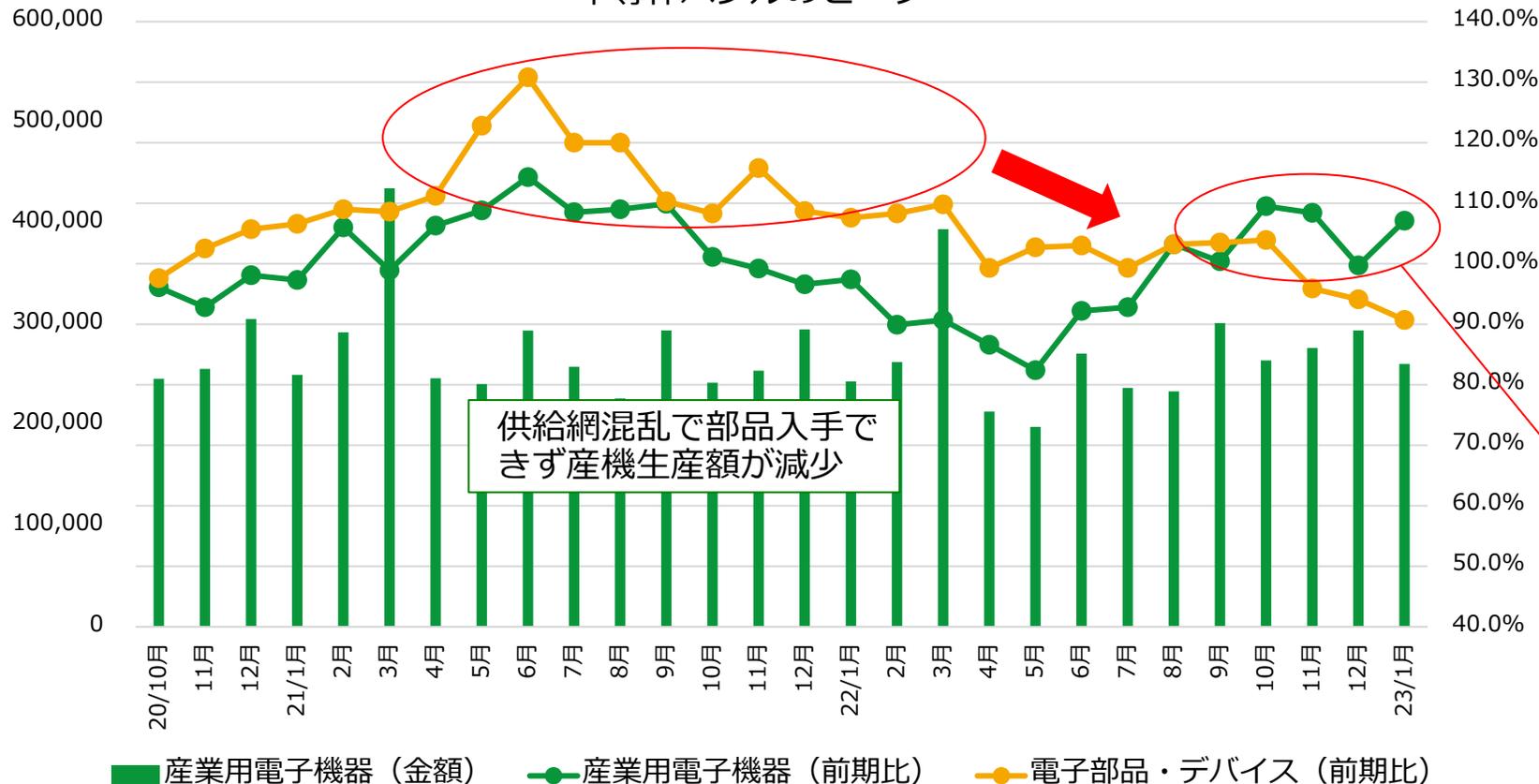


# 市場環境（産業電子生産実績）

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、**直近は改善傾向**。22年の産業機器生産額は**前期比96.0%**の中、**当社売上は104.3%**と成長

(単位：百万円)

半導体バブルのピーク



供給網混乱で部品入手できず産機生産額が減少

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。

**2022年下半期は産業用機器の生産が改善に転じる**

■ 国内産業電子機器実績 (出展：JEITA 2023年1月発表)

# 2023年3月期 通期 損益計算書

売上高（+4.3%）、繰延税金資産の取り崩しにより当期純利益は（△32.4%）

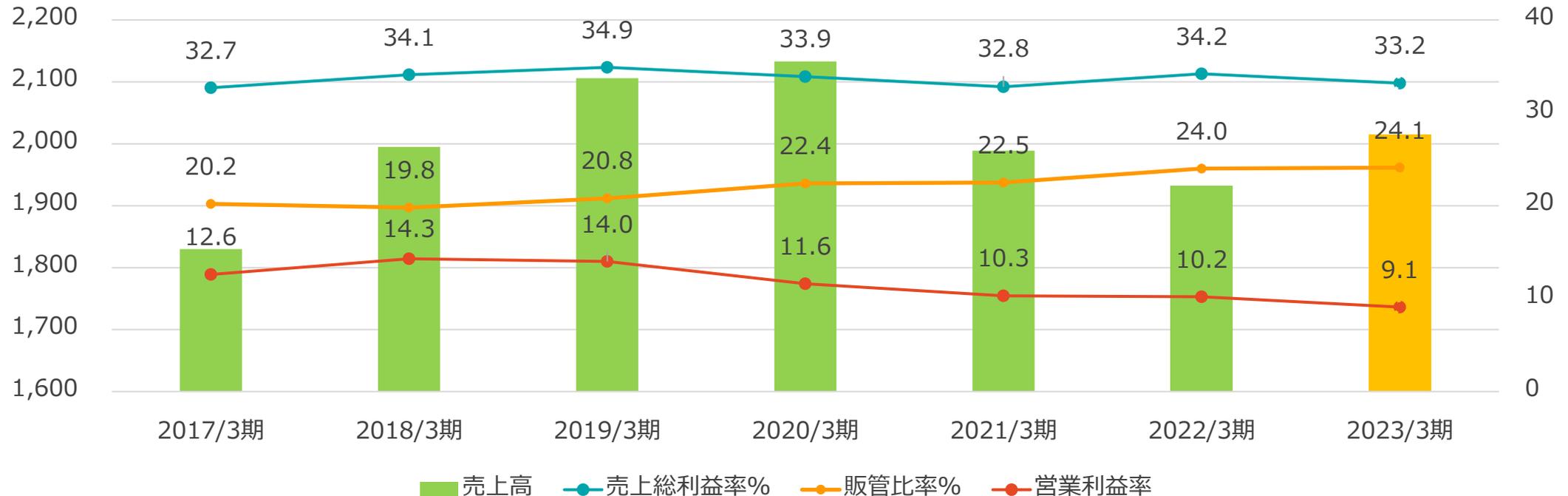
(単位：百万円)	前年同期 実績	構成 %	2023/3期 実績	構成 %	前年同期比 %	2023/3期 期初予想
売上高	1,932	-	2,015	-	+4.3%	2,131
売上総利益	660	34.2%	668	33.2%	+1.2%	730
販売管理費	462	23.9%	485	24.1%	+4.9%	528
営業利益	197	10.2%	182	9.1%	△7.5%	202
当期純利益	137	7.1%	92	4.6%	△32.4%	142

# 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販促活動増加により、営業利益率は一時的に減少するが、10%をターゲットに改善していく計画

(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

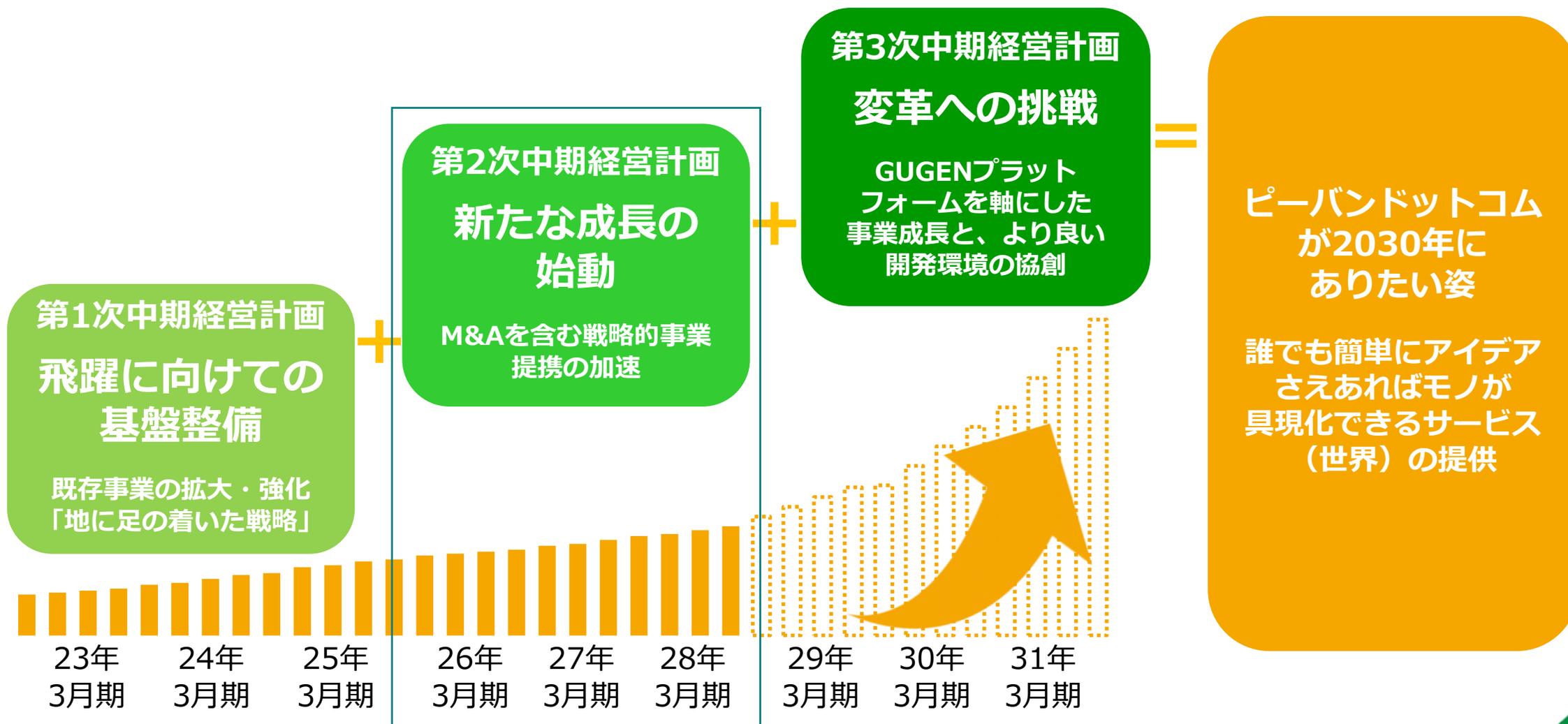
- 無借金経営、事業拡大時に必要な資金調達余力が多分にある
- 自己資本比率80.7%

単位：百万円	資産	2022年3月期	2023年3月末	負債・資本	2022年3月期	2023年3月末
	流動資産	1,420	1,326	流動負債	293	279
	現預金	1,153	1,051	買掛金	200	190
	売上債権	244	276	未払法人税等	32	26
	商品	15	20	固定負債	13	15
	固定資産	187	167	資本金	178	178
	有形固定資産	11	11	利益剰余金	1,057	1,106
	無形固定資産	55	53	自己株式	△79	△198
	投資その他の資産	120	102	純資産合計	1,300	1,231
総資産		1,608	1,526	負債・純資産合計	1,608	1,526

# 業績予想と事業戦略（経営体制の変更）

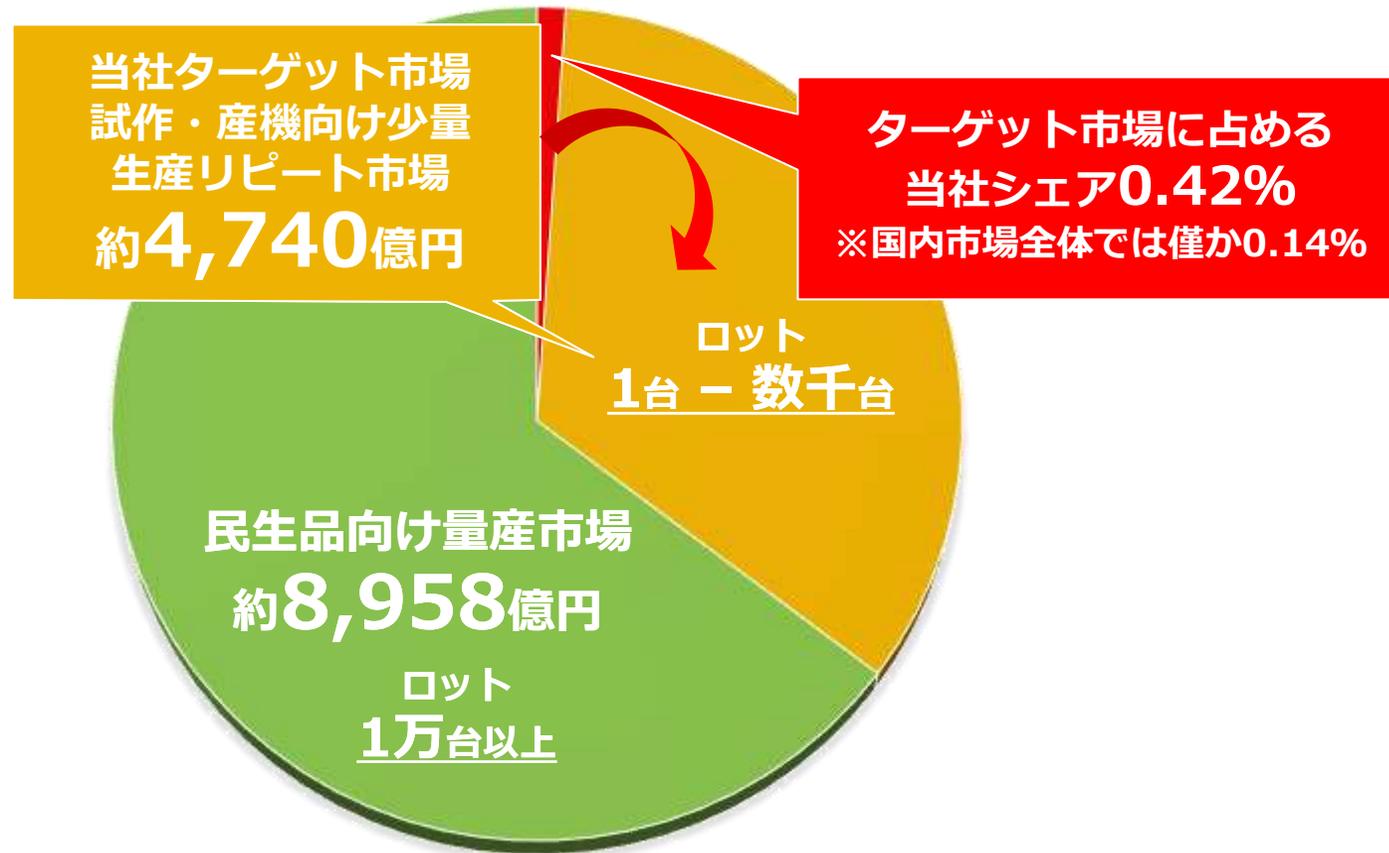
---

# 「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

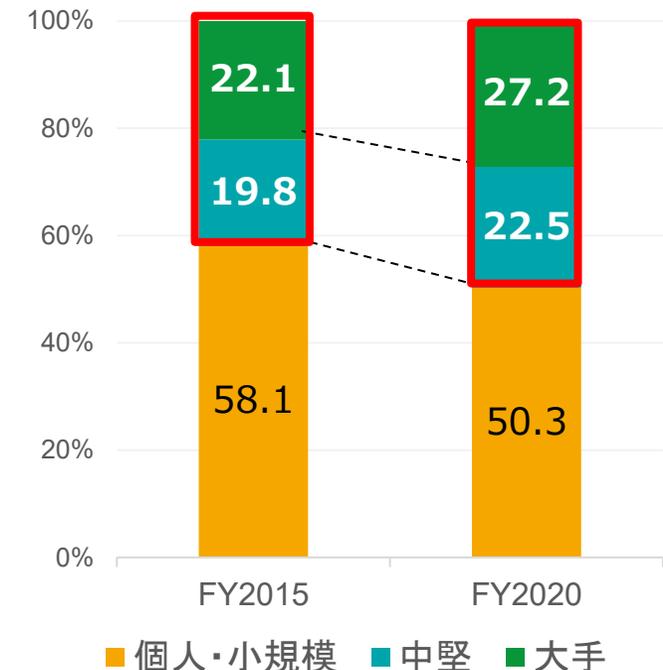


# 国内プリント基板市場の市場規模 (TAM)

**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

### 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

## ①プリント基板Eコマース事業の拡販

「**仕組み（知的資本）** × **人間（人的資本）**」のハイブリッド化により  
**大手・中堅市場シェア拡大を図る**

### 「知的資本」の強化

#### ①ユーザビリティの向上

「**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

#### ②BtoB取引のDX支援機能

WEB注文手続きとEDIの連携や、環境対応書類、検査証明書などのWEB発行対応で、  
**大手・中堅企業の要求に応える**

### 「人的資本」の強化

#### ①クライアント対応に人材をシフト

人によるきめ細やかなサポートで、**顧客ニーズに合わせサービスの水平展開**を図る

P板.com事業内のサービスの一つとして展開していた「P板.com EMS」を、**部品調達環境の改善を見込む**2023年に「**開発・量産支援サービス**」としてリブランド

**市場環境が不透明な中**、顧客接点の強化に努め、「P板.com EMS」の受注拡大に必要なことは、

- ・ **より上流から**
  - ・ **より広範囲のサービス**
- であることを再認識

2023年上半期に「P板.com」とは**別ブランドでWebサイトをリリース**し、サービスを本格始動

### 開発・量産支援サービス「S-GOK」



## ③ 「第3の事業の柱」の探索と種まき

新しい事業創出活動に注力するため、代表交代を含む経営体制の変更を実施  
「両利きの経営」で既存・新規事業分野の両立を行う

※2023年6月27日に異動予定

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

尸板.COM  
ピーバンドットコム

プリント基板Eコマース

S-GOK

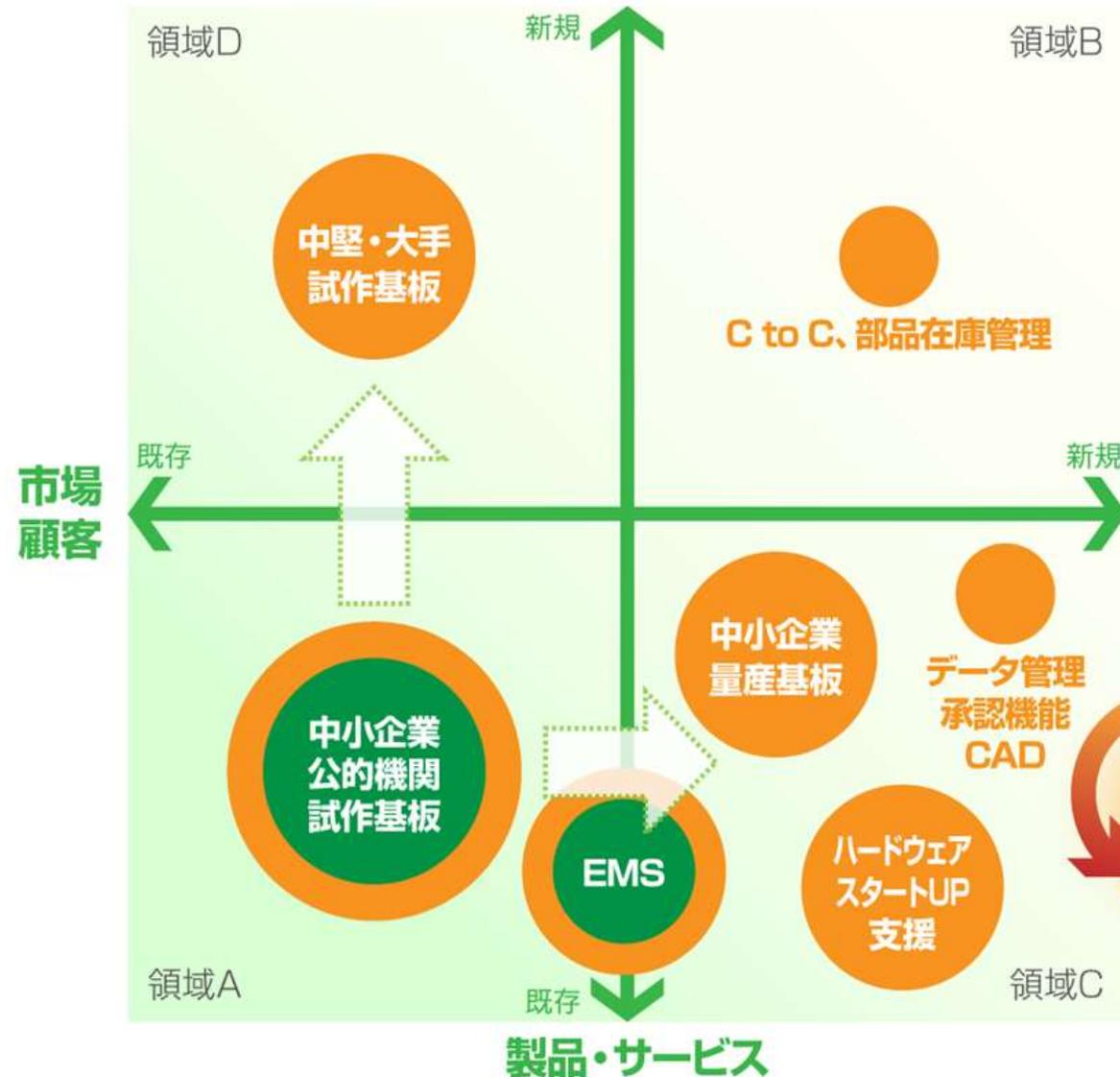
開発・量産支援サービス



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

# 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



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。  
 将来に計画していた**人材投資の前倒し**を行い、**トップライン成長を第一優先**とする。

(単位：百万円)	2023/3期 実績	構成 %	2024/3期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	2,015	-	2,221	-	10.2%
売上総利益	668	33.2%	727	32.8%	8.9%
販売管理費	485	24.1%	582	26.2%	20.0%
営業利益	182	9.1%	145	6.5%	▲20.7%
当期純利益	92	4.6%	100	4.5%	8.2%

# 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 (当期計画)	25年3月期 (来期計画)
売上高 (億円)	22.2	24.4
営業利益 (億円)	1.4	2.0
純利益 (億円)	1.0	1.4

24年3月期の先行投資により、第1次中期経営計画の修正を2023年5月12日に開示。

## 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

計画変更により営業利益率は目標に達しないが、ベンチマークとして掲載。

# スタンダード市場への移行について

---

# スタンダード市場移行の理由

当社は、流通株式時価総額にかかる上場維持基準について、2028年3月期のプライム市場への適合に向け鋭意取組んでまいりました。

しかし、上場維持基準に関する経過措置の終了時期が2025年3月期に決定したことを受け、**当社が目標とする適合計画期間と大きく乖離**することが明らかとなったことから、既存の株主様が安心して当社の株式を保有・売買いただける環境を確保し、**ステークホルダーの皆様**の信頼を維持することが適切であると判断いたしました。

また、直近の業績動向と上場維持基準への適合状況、適合への取組を総合的に評価した結果、**限られた経営資源を将来の事業拡大に向けた成長投資に集中**させることが、根源的な企業価値の向上に資すると判断し、2023年5月12日に「スタンダード市場」への上場を選択申請する旨を決議いたしました。  
市場区分の変更日は、2023年10月20日を予定しております。

なお、スタンダード市場への移行後においても、中期経営計画を推し進め、事業規模の拡大を目指していく方針であります。

# 株主還元について

---

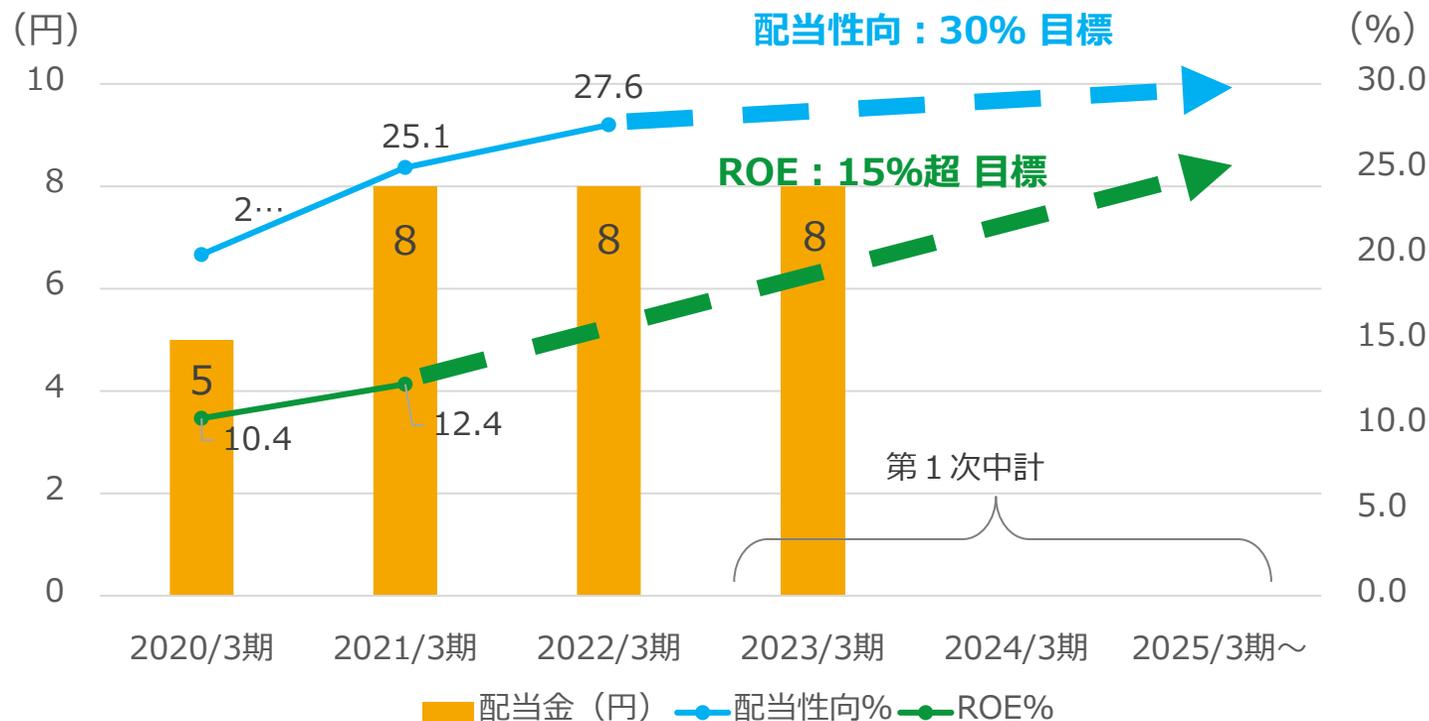
# 株主還元：配当方針

2023年3月期配当予想は「1株あたり8円」。

繰延税金資産取り崩しによる利益調整が影響し配当性向は40.98。

第2次中期経営計画期間中の配当性向目標30%は、利益成長した上での達成を目指す。

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	40.98

# 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（2023年3月末時点）
従業員	33名（正社員30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                      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</p>



### 株主情報 （2023年3月末時点）

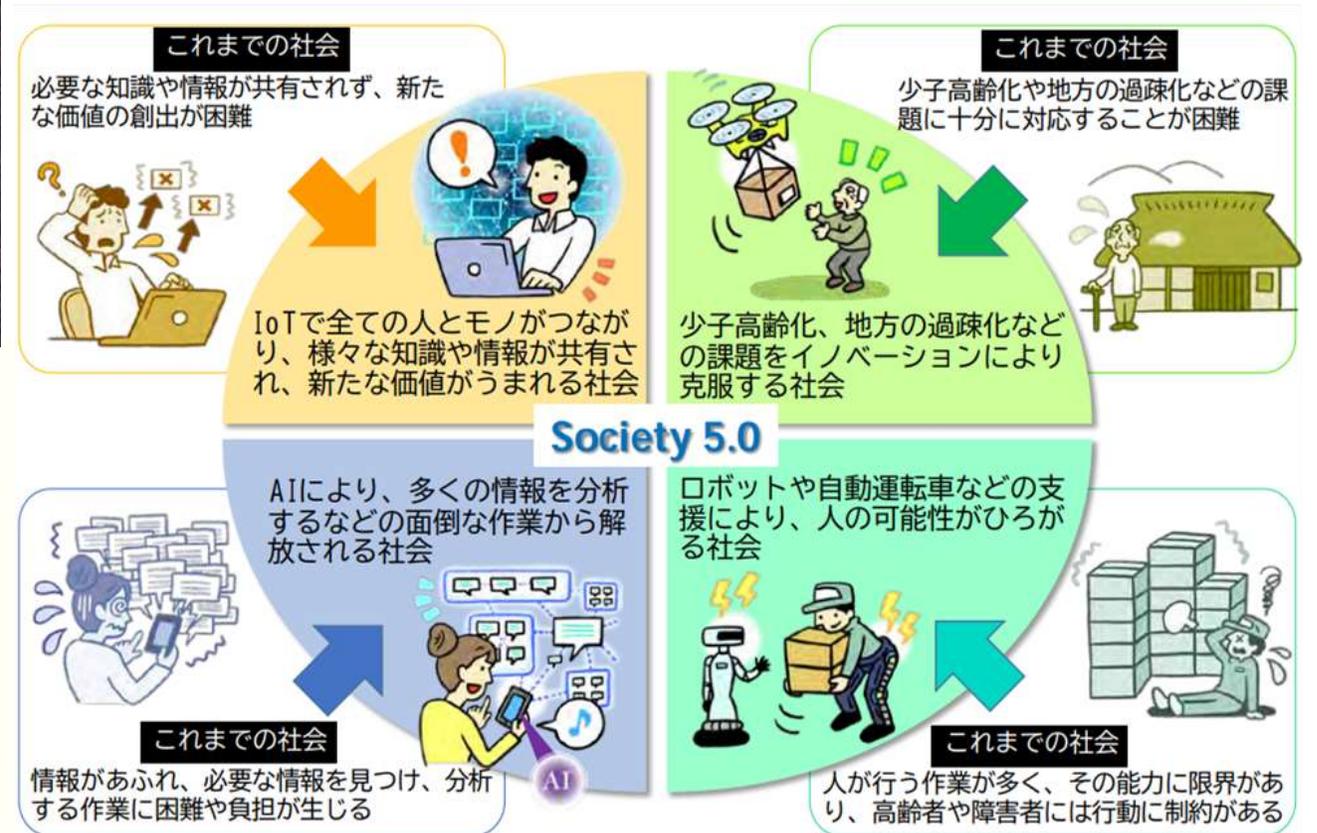
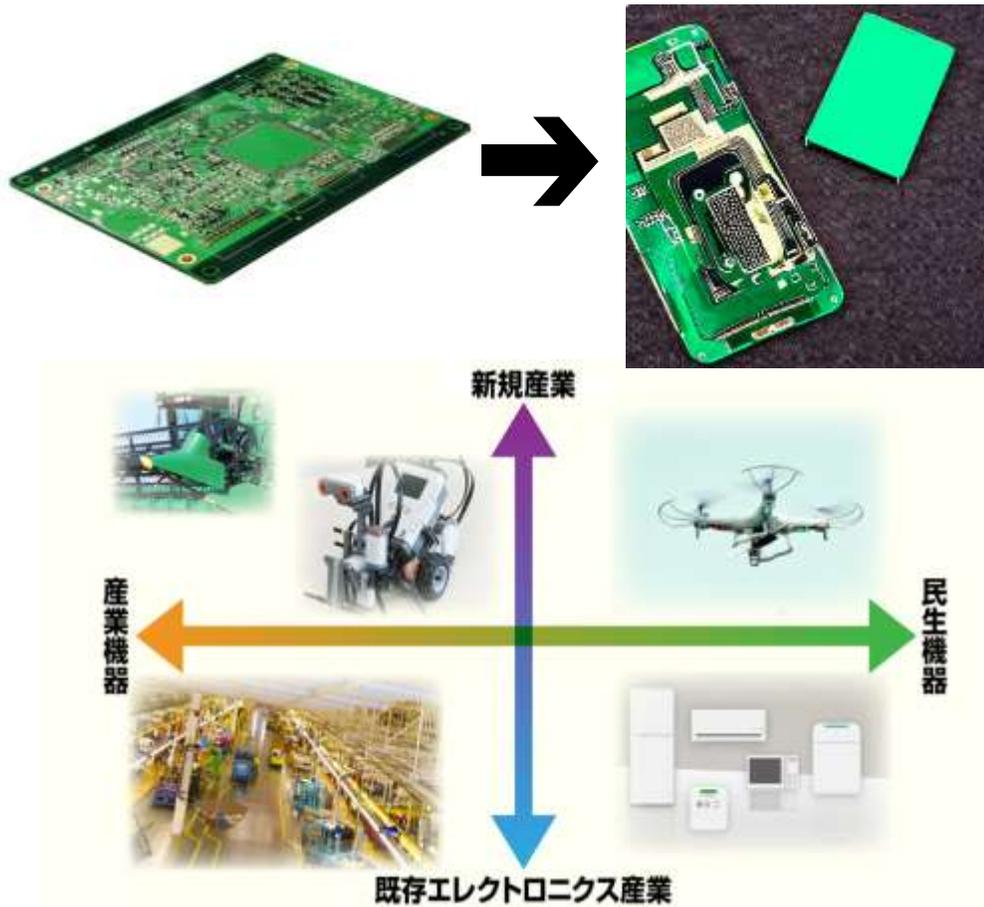
発行済株式総数	4,925,206株
株主総数	4,801名

### 主要株主

	株主名	保有割合 %
1	株式会社インフロー	33.76%
2	田坂 正樹	11.24%
3	日本スタートラスト信託銀行	4.36%
4	加藤憲一	2.17%
5	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1.24%

# 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」

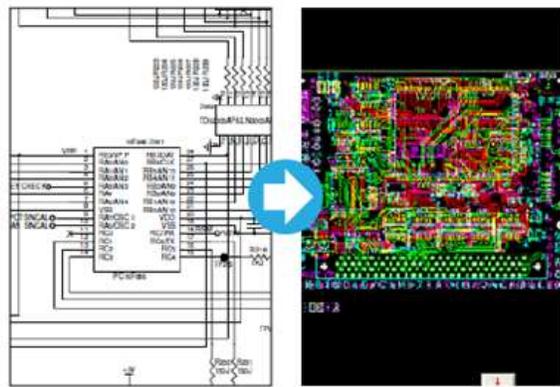
## 国内最初のネット通販によるプリント基板発注サービス

「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

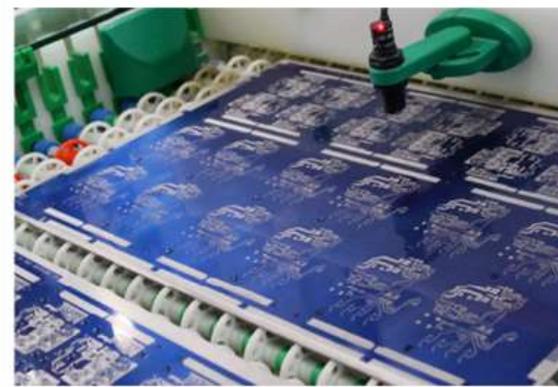
(無料CAD提供サービス含む)

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

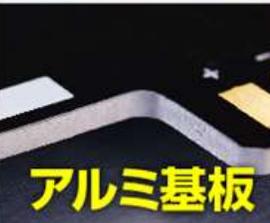
基板から不要な銅を除去し、レイアウトデ  
ータ通りに基板を製造



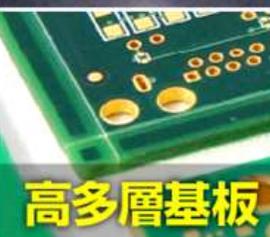
新技術に合わせた  
次世代基板



フレキ基板



アルミ基板

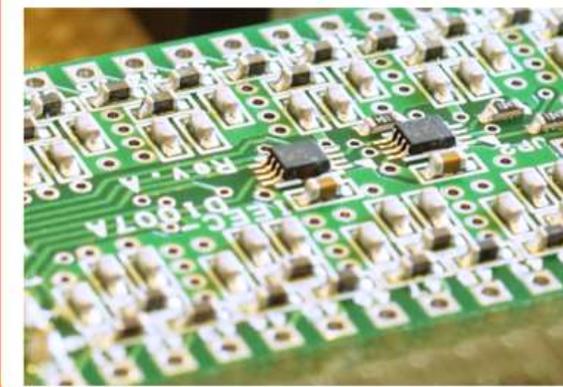


高多層基板

### 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。

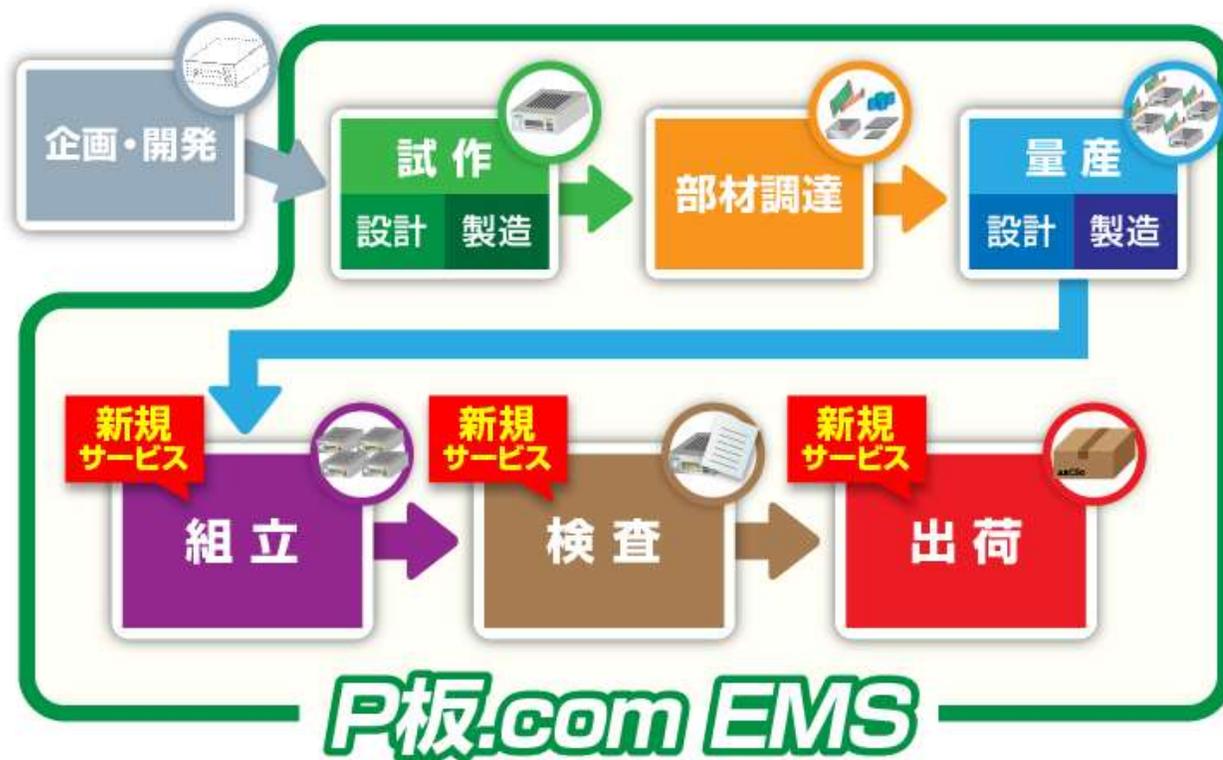


筐体・ケース加工

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



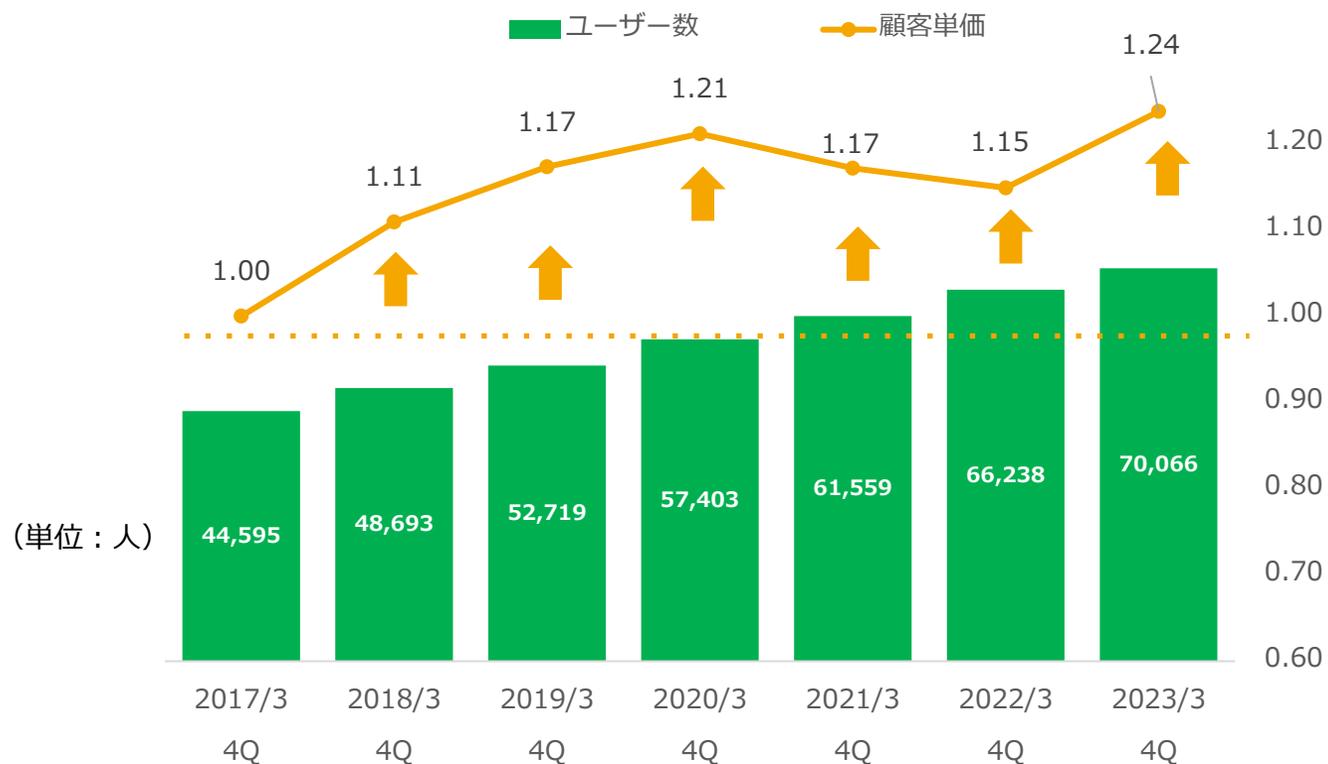
納品遵守率99%超

27,700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

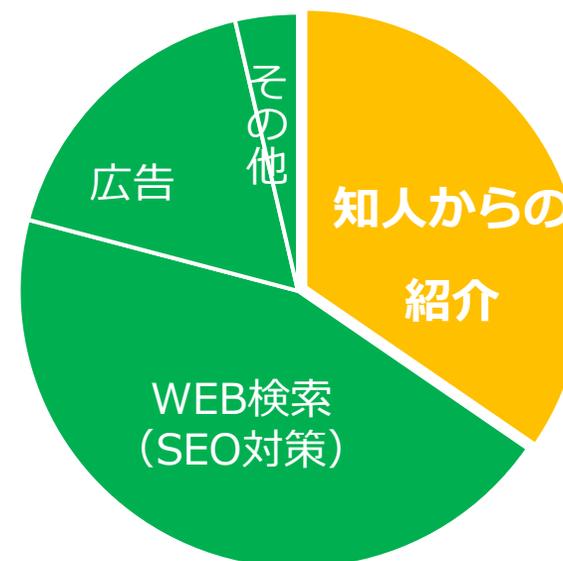
# ビジネスモデル： クロスセルによる売上拡大と、効率的なユーザー獲得

- 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

マテリアリティ (重要課題)	具体的な取り組み	対応するSDGs
環境に配慮した 循環型社会への貢献	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 <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> 社員への環境教育、環境意識の啓発活動	 
多様性と人材育成の推進	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	  
サービス品質の向上	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	 
誠実な経営基盤	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	 
イノベーション による価値協創	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	  

## 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