

2024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
(東証スタンダード・証券コード：3559)

2024年2月13日

目次

- 1. 2024年3月期 第3四半期決算概要**
- 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 第3四半期決算概要

2024年3月期 第3四半期サマリ

当期事業方針 中期経営計画に掲げる**売上高10%成長**のため、計画推進に必要な3カ年分の**人財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。

3Q 業績

2023年のエレクトロニクス市場は、自動車など堅調に推移したものの、スマートフォンやパソコンの需要低迷が大きく響いた。

当社は、**産業電子機器の中堅大手企業からの需要が下支えとなり**、売上は前期並みを維持。**市場は、1-3月に向けて回復基調にある。**

- ・**プリント基板EC P板.com**事業

中堅・大手を中心に部品実装の利用増加続く、顧客単価は向上

- ・**開発 量産支援 S-GOK**事業

IoT関連の開発・量産実績が増加、高単価案件の受注が伸長

	4-12月累計	前期比
売上高	1,458百万円	▲1.2%
売上総利益	488百万円	▲0.2%
営業利益	75百万円	▲38.1%
純利益	76百万円	▲37.0%

**年度末の駆け込み需要獲得で挽回する
通期業績予想に変更なし**

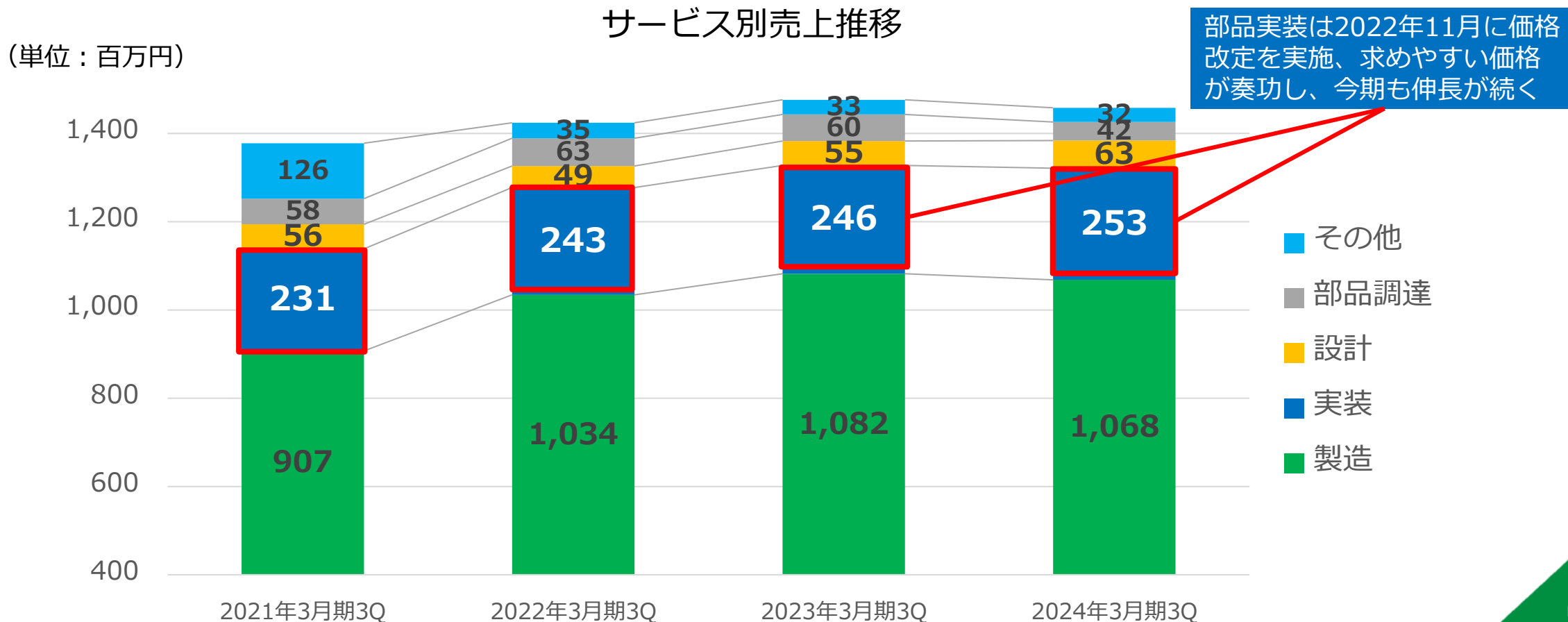
ハードウェアコンテストGUGEN開催

前年を越える75の応募、ウェルビーイング促進や社会課題解決を目指すデバイスが誕生

生成AIの活用

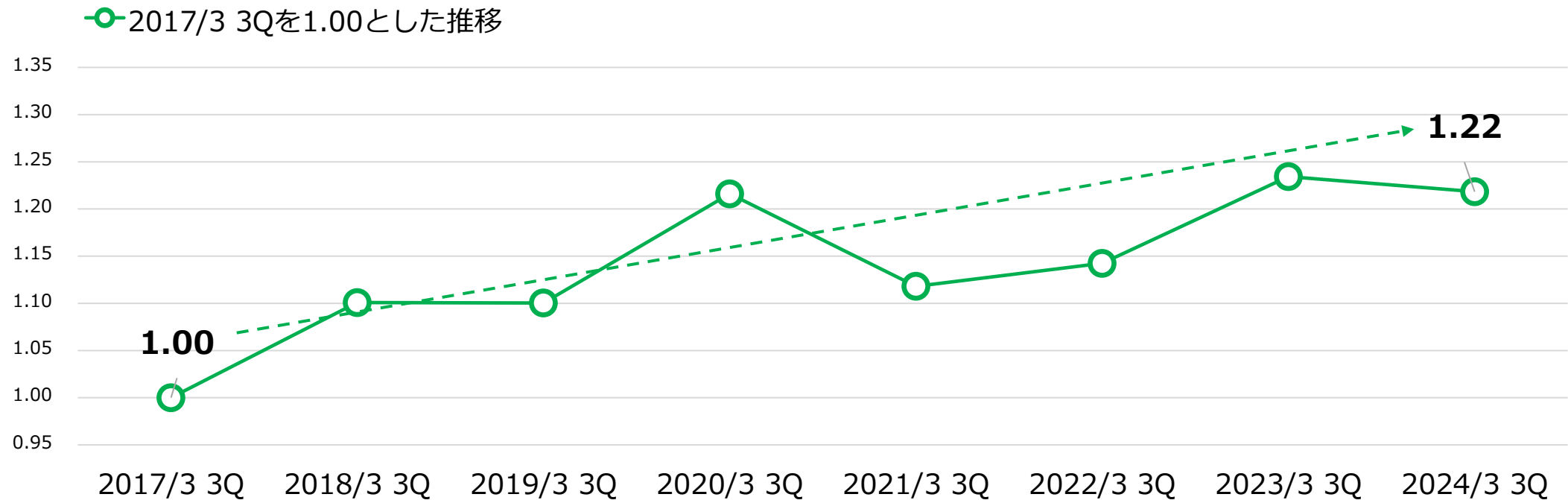
エンジニアの設計作業をAIでサポートする
ユーザー目線の便利機能を自社開発

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



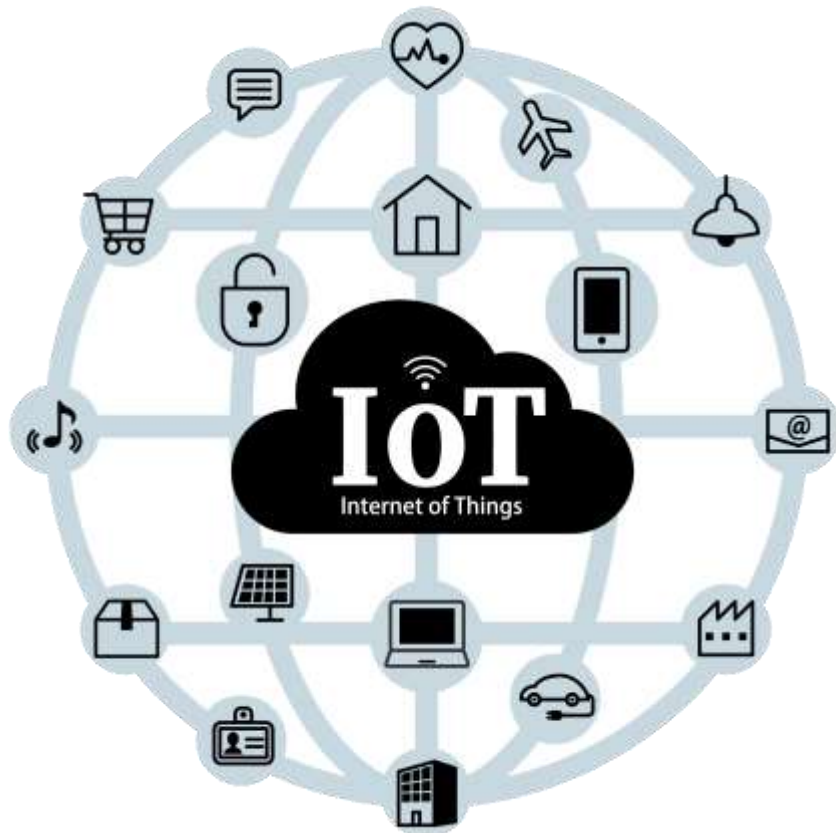
複数サービスの利用顧客増加により、顧客単価は2017年3月期時点と比較し**1.22倍**利用顧客のサービス水平展開施策を進める

顧客単価指数の推移



開発・量産支援 S-GOK (スゴック) 事業

S-GOKとしてリブランドし、P板.comユーザー7万名の**ハードウェアの開発&量産、ソフトウェア開発**の需要獲得を狙う
設計 (回路・筐体) フェーズから、**試作・量産**まで、幅広いサポートを武器に拡販



主な開発・試作事例

- 〈物流系〉トラック運転手向け 業務端末
- 〈産機系〉通信機器
- 〈EV車両〉車載端末 (LTE搭載)
- 〈設備系〉故障検知端末 (WiFi搭載)

主な量産事例

- 〈スマートファクトリー〉
工場設備 消費電力測定ソリューション
- 〈物流施設〉
設備保全ソリューション



ハードウェアコンテスト GUGEN2023 開催

14回目となる当社主催のオリジナルハードウェアコンテストGUGENを開催
社会課題の解決を志すエンジニア・デバイスを表彰し、スポットライトを当てる取組

大賞は、深呼吸誘発デバイス「シンコキュウ」



深呼吸を誘導し習慣化することを助けるデバイス。非常に完成度が高く、ウェルビーイングなどが拡大していく中で新しい方向性を指し示している。潜在的な課題だけでなく、見つからない課題・価値を提供している優れた作品。

深呼吸誘発デバイス「シンコキュウ」

▶ <https://gugen.jp/subscriptions/work/1251>

開催概要

開催日時：2023年11月28日(火) 12:00-18:00

会場：秋葉原コンベンションホール

応募作品数：75作品

応募者数：67チーム（社会人7割、学生3割）

スポンサー数：16社

GUGEN2023 開催報告ページ

▶ <https://gugen.jp/result/2023.html>

他にも、「感染症対策」「高齢化社会」などの社会課題に焦点を当てた作品が誕生



「換気」を可視化することで、効率的な換気方法を探ったり、空気の流れが重要な産業用途で、これまでよりも精細に、直感的にモニタリングができる。

リアルタイム気流可視化システム「AEROVISION」

▶ <https://gugen.jp/subscriptions/work/1255>



中山間地の人口流出が続き、雑草が生い茂ることにより害獣被害も増加する。高齢者でも簡単に扱えることを目指した草刈りロボットで、課題解決の一助に。

パイロン誘導ロボット草刈り機「Roktrack」

▶ <https://gugen.jp/subscriptions/work/1275>

2024年3月期 第3四半期 損益計算書

**今期は人材投資に集中、「仕組み」×「ヒト」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 3Q実績	売上比 %	前年同期比 %	2024/3期 期初予想
売上高	1,476	-	1,458	-	△1.2%	2,221
売上総利益	489	33.1%	488	33.5%	△0.2%	727
販売管理費	367	24.9%	412	28.3%	+12.4%	582
営業利益	122	8.3%	75	5.2%	△38.1%	145
経常利益	122	8.3%	76	5.3%	△37.0%	145
当期純利益	82	5.6%	52	3.6%	△36.1%	100

2024年3月期 第3四半期 主要な販管費

販売管理費の増加要因は、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 3Q実績	増減額	説明
人件費、採用費	232	264	32	従業員31名→39名に増加
広告宣伝費	21	25	4	コロナ禍明け展示会へ出展
旅費交通費	4	8	4	利用顧客への訪問を強化
その他	109	114	4	
販売費及び 一般管理費	367	412	45	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～

“既存事業の拡大”と“新しい事業分野の探索”の「**両利きの経営**」

これを機に、**当社の存在意義を再定義**し、経営理念を**企業パーパス**として刷新

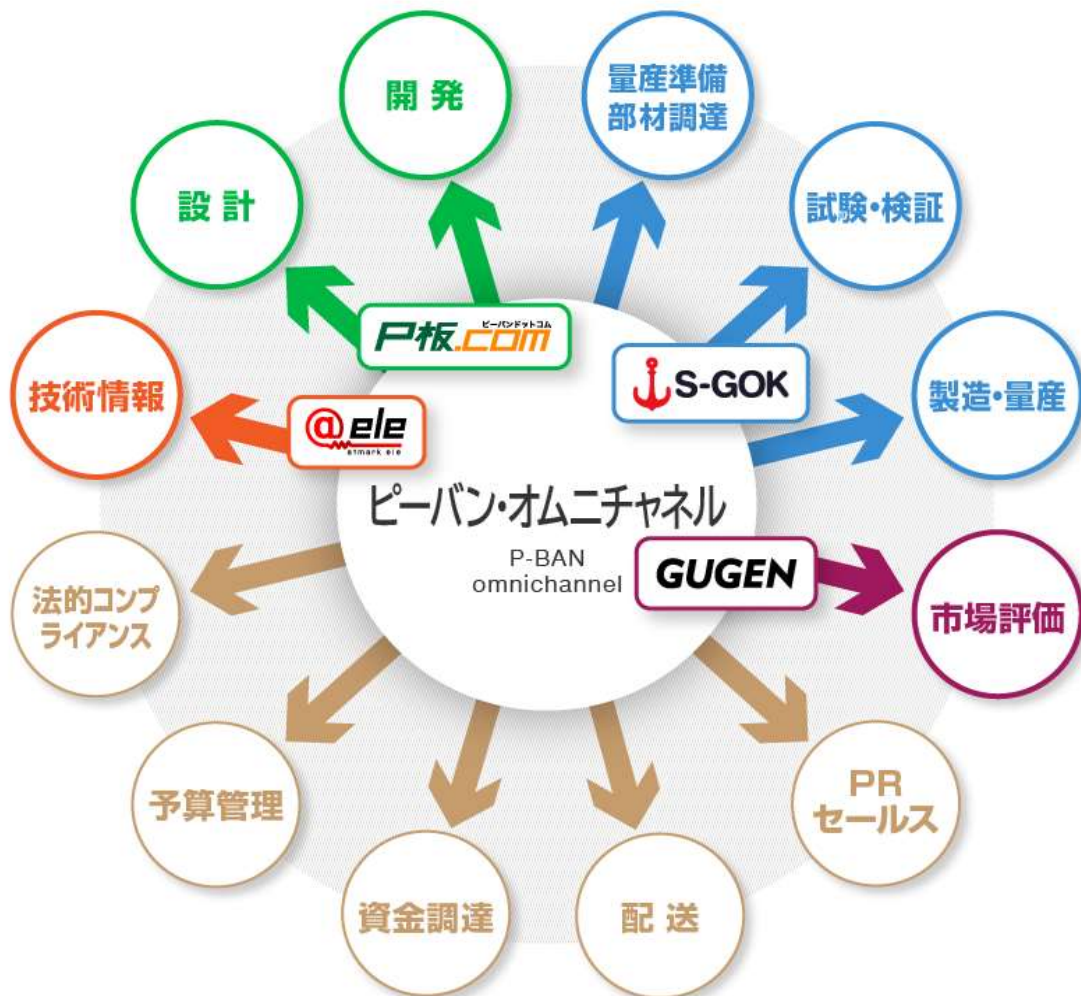
Purpose パーパス

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。

中長期ビジョンの見直し

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



※ピーバン・オムニチャネルとは？

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

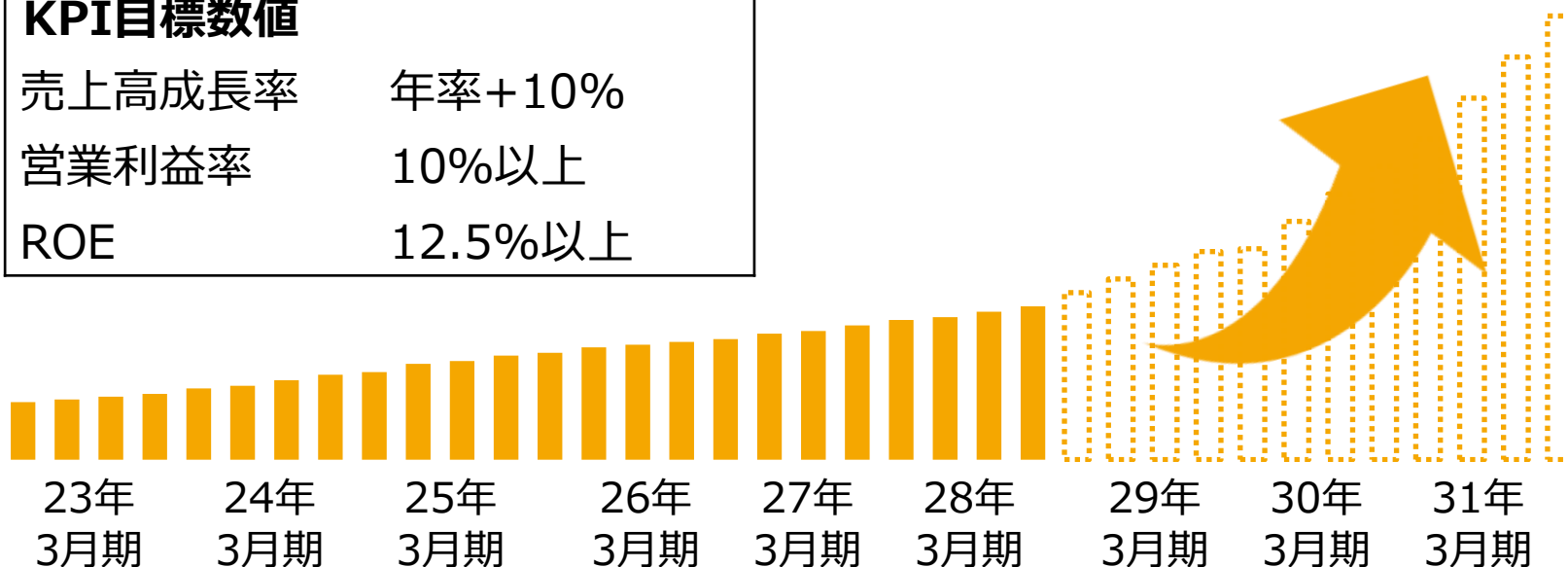
=

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

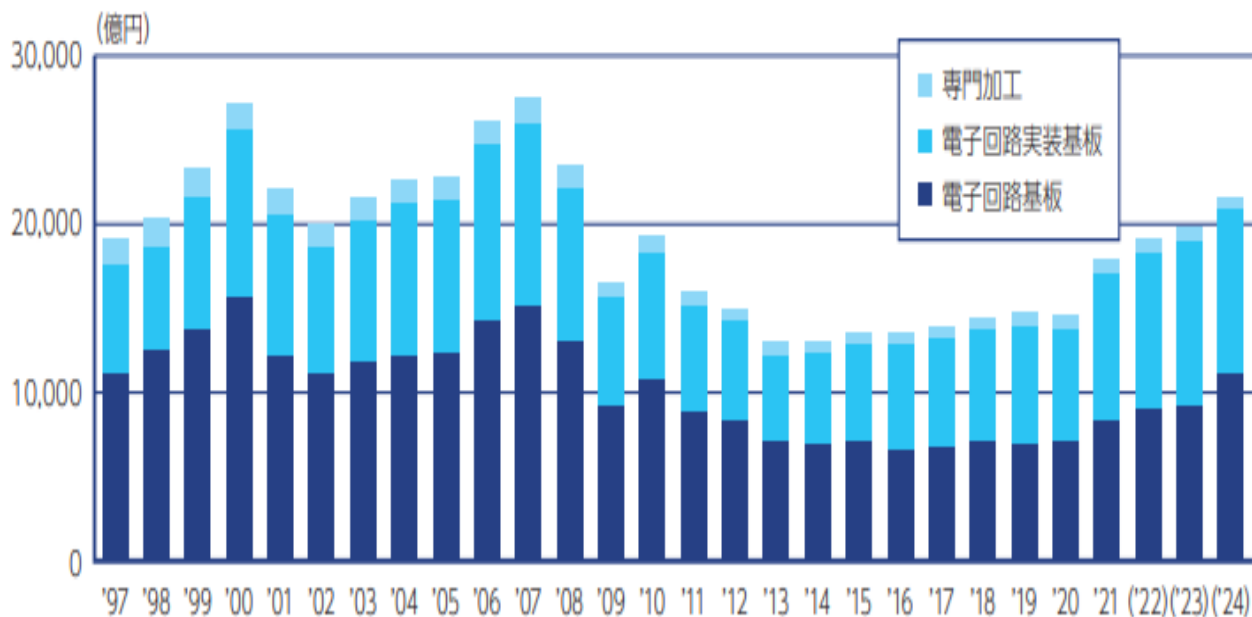
KPI目標数値

売上高成長率	年率+10%
営業利益率	10%以上
ROE	12.5%以上

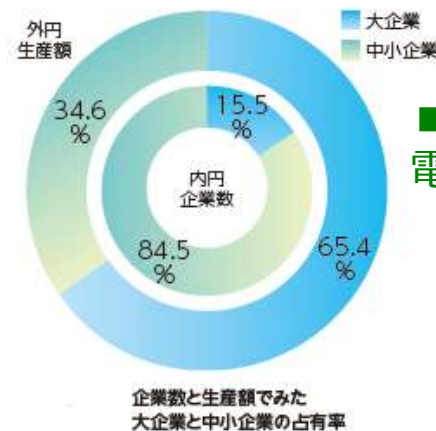


エレクトロニクス産業の成長可能性

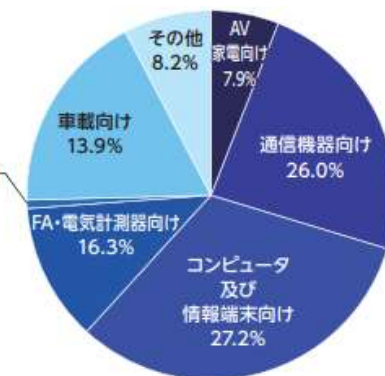
IoT／通信端末市場の拡大、自動車のEV化などにより**エレクトロニクス産業は拡大傾向**
プリント基板は成長分野であり、今後も継続成長が予想される



出所：「2022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



■ 2021年の国内の電子回路基板、電子回路実装基板市場は**14,881億円**
 規模別では、
 中小企業 約**5,148億円**
 大企業 約**9,673億円**

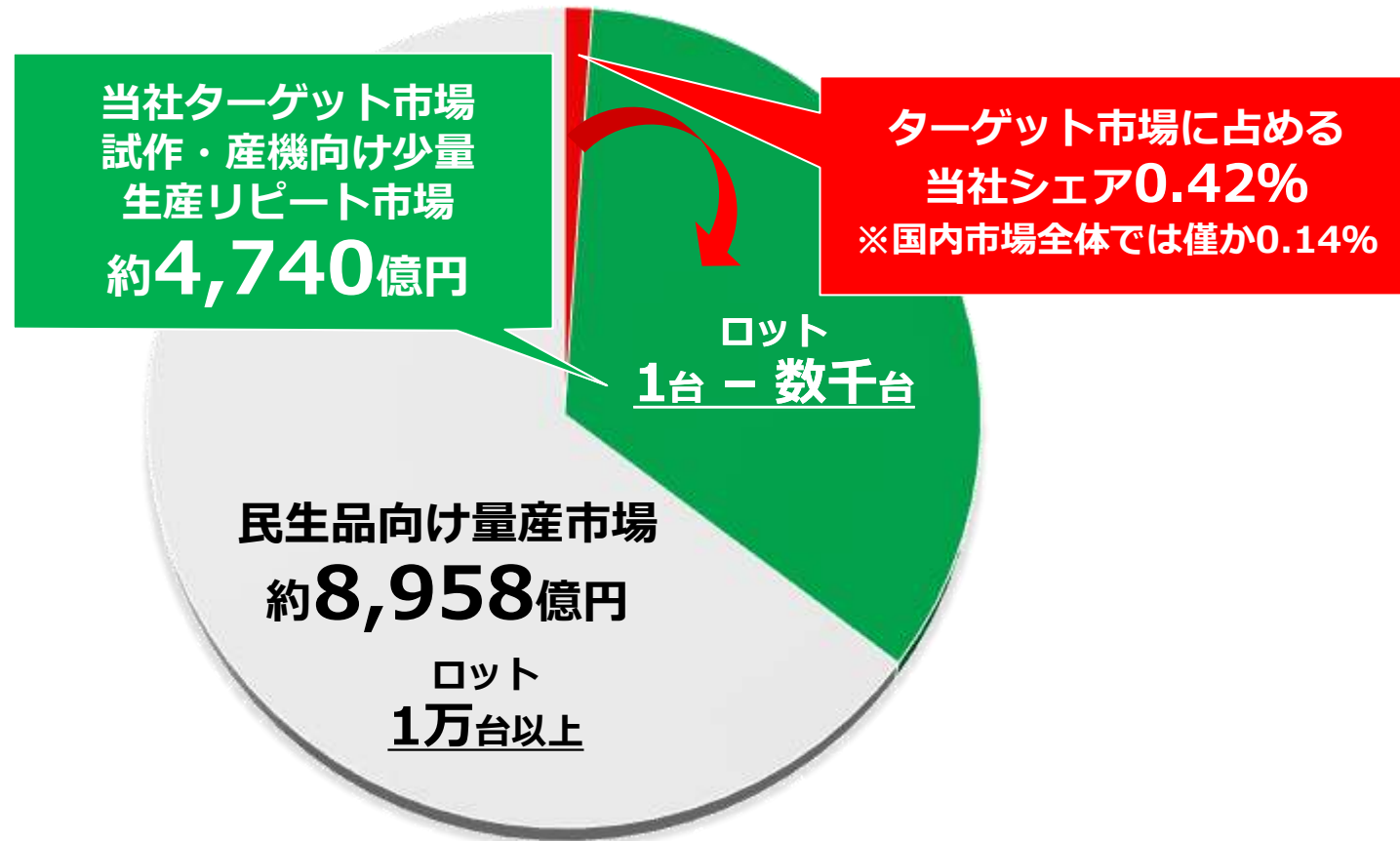


■ 2021年の用途別：
 コンピュータ・情報端末向けが**トップ**

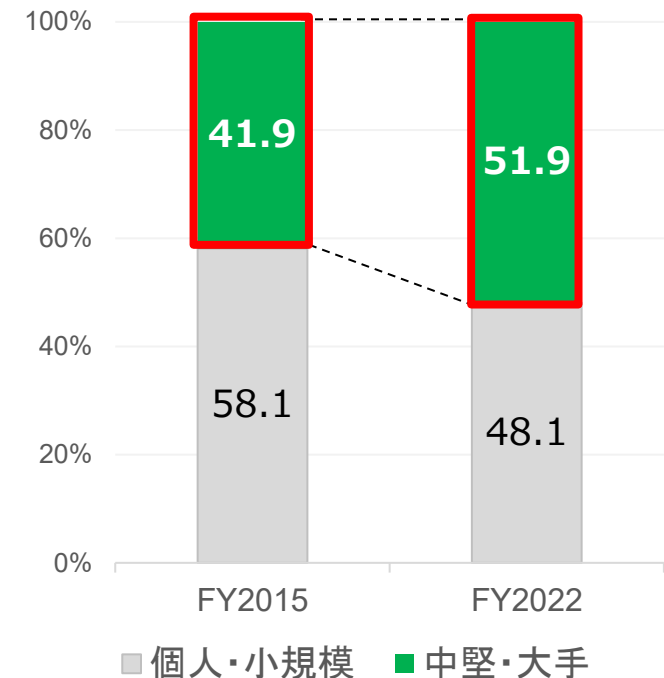
■ 今後の成長領域は**医療向け、車載向けが2桁成長の予測**

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0.42%**。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

事業の成長戦略 ① プリント基板Eコマース事業の拡充

「仕組み × 人」で、中堅・大手市場のシェア拡大

「仕組み」の強化

WEBサービスの使いやすさの継続的な改善向上

①中堅・大手企業の法人取引における要求事項への対応

- ・ 商社口座でのお支払い、専用帳票の受け入れ、EDI取引※企業間の電子データ交換取引
- ・ 品質／環境証明書類の発行 例) 環境化学物質情報、検査成績表

②電子部品関連サービスの拡充

「人（ヒト）」の強化

プル型からプッシュ型へ

①ターゲット顧客へのクライアント対応を強化

28,000社超の顧客基盤を最大限に活用し、同一企業内におけるサービスの水平・垂直展開

②サービス利用において、つまづいてしまう箇所をフォロー

認知 → WEB検索 → ユーザー登録 → 見積もり → 初回注文 → リピート注文/複数サービス利用

部品調達サービスの自動化を今夏リリース予定

電子部品を自社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サービスリリース予定



・業績への影響

	現状	3年後
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

人を介した見積のため、回答までに**3~5営業日を要し**、その分**見積価格にも転嫁**される

リリース後

自動化で、**瞬時に見積を回答**。
市場競争力のある価格での提供が可能。
部品調達の利用増加はもちろん、**部品実装サービスの利用増**も期待できる

開発・量産支援サービス『S-GOK（スゴック）』



スゴックで開発や量産が身近になる
すごく頼れるパートナーがいる

プリント基板の
国内シェアNo.1
P板.com
新サービス登場！

取引実績27,800社のお声から生まれました
ものづくりの上流～下流までフルサポート

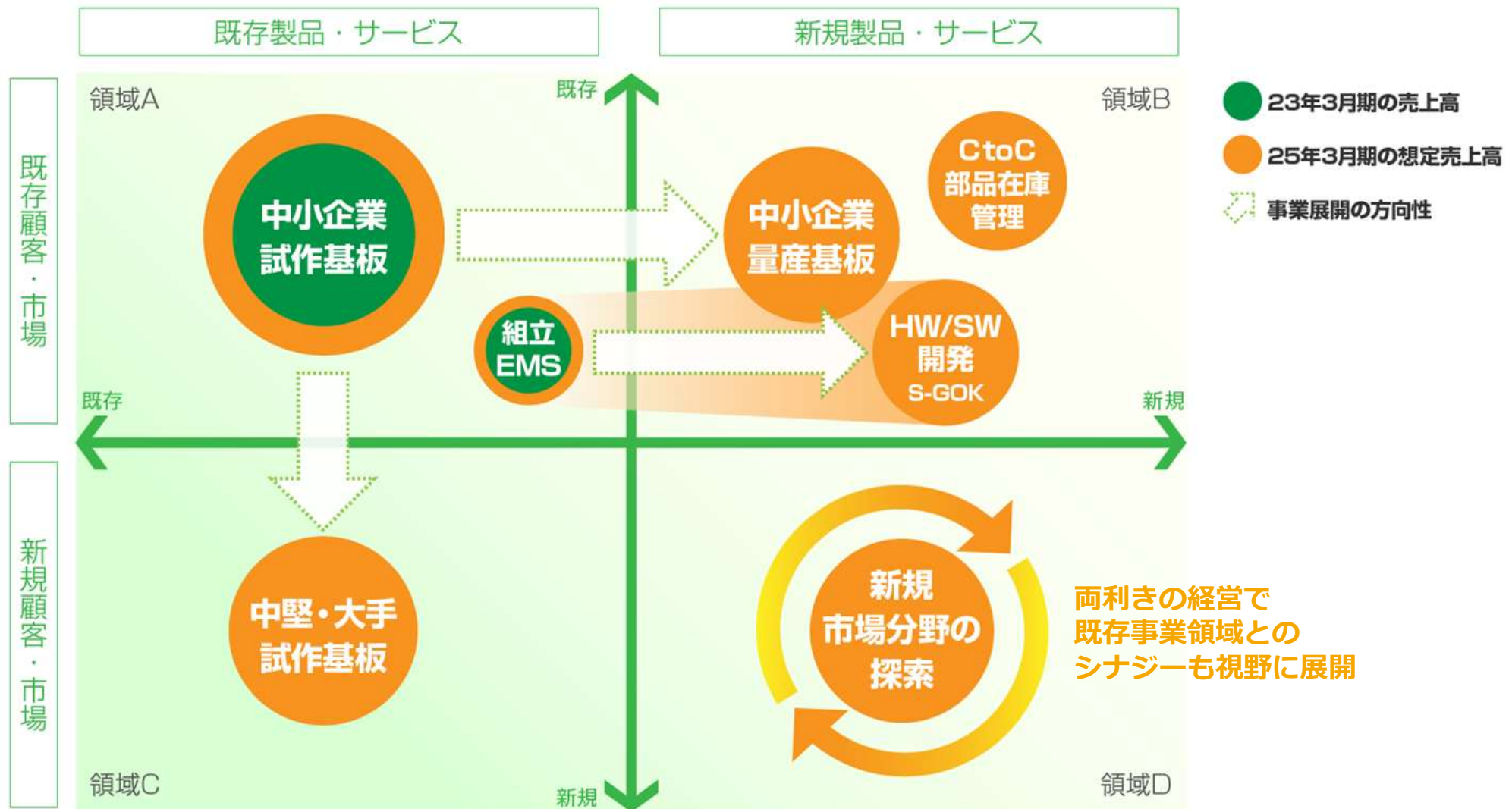
ハードウェア開発 量産支援 アプリ開発

資料ダウンロード

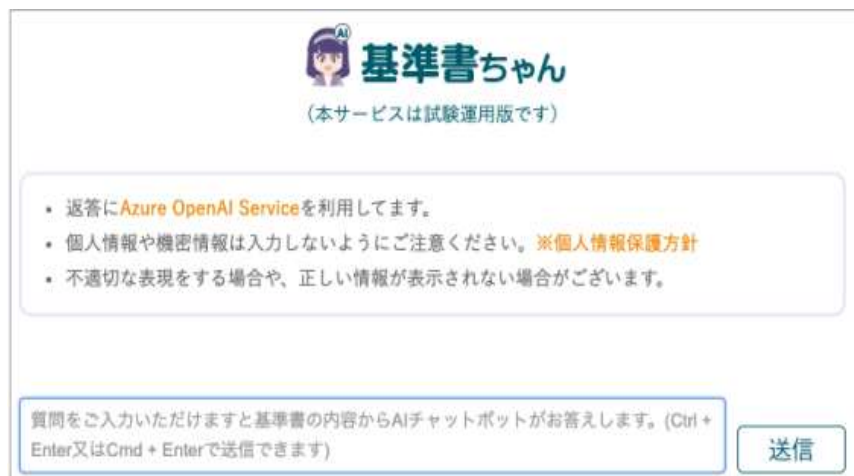
ご相談はこちら

事業プランのコンサルティングをはじめ、ハードウェアの開発から量産化、WEBやスマホアプリのソフトウェア開発、お客様の製品化・サービス化の実現をサポートします

第1次中期経営計画の事業展開図



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を、続々とリリース



【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「P板.com」で提供する設計・製造等**各種基準書**、20年以上のサービス提供で**蓄積されたFAQ**をAIが解析し、プリント基板設計に必要な情報をチャット形式で回答。

■導入メリット

ユーザー側：基準書読解の負荷解消、設計時間の短縮
サポート側：問合せ対応業務の軽減、高度なサポートへの人的リソース集中



【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」

部品型番を入力すると、該当するデータシートのURLを表示。**膨大な種類の部品**かつウェブサイト上に**散在する情報**から、インターネット検索と生成AIを併用し、安全で正確な回路設計に不可欠な電子部品情報を導き出す。

■導入メリット

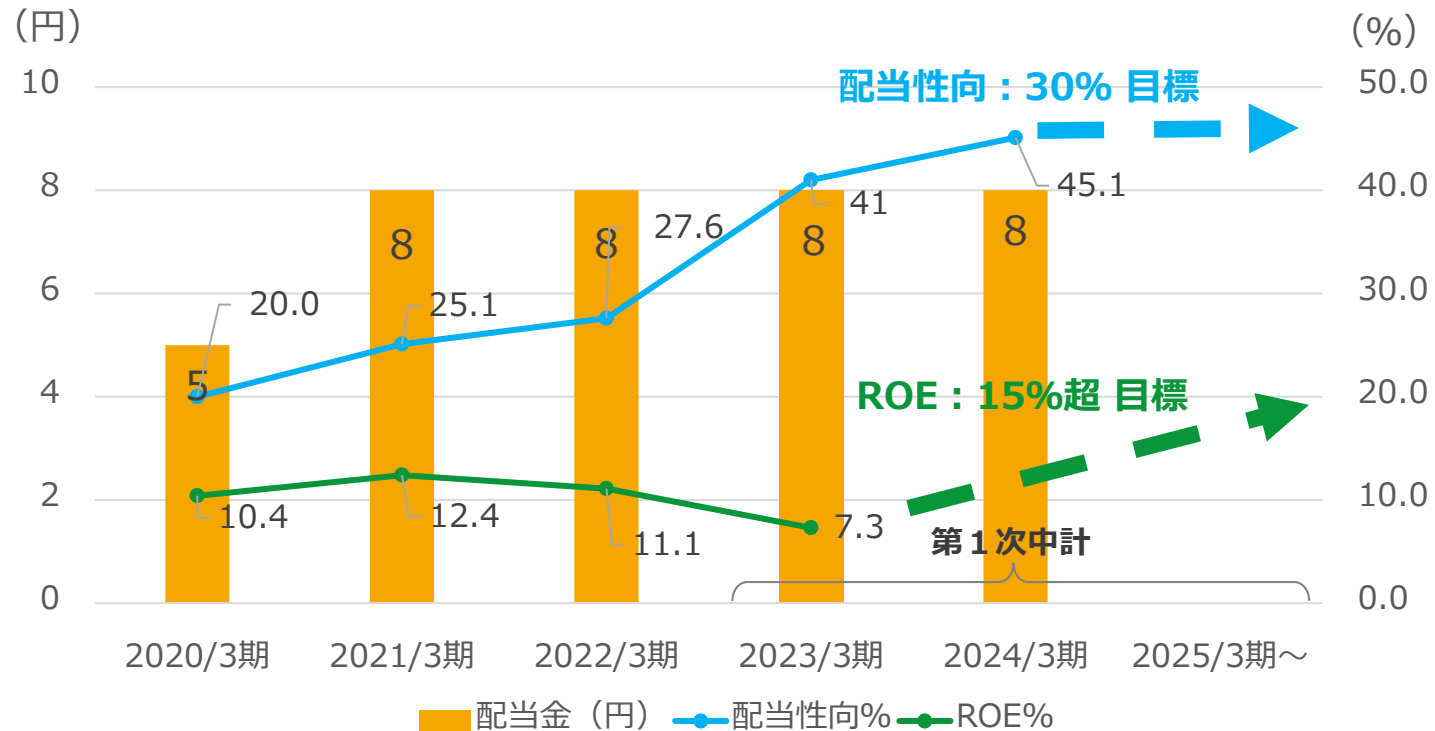
ユーザー側：データシート検索の負荷解消、設計時間の短縮

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、**平行して株主還元を継続実施**する方針。2024年3月期の配当予想は、1株あたり8円とする

過去の配当実績



ご参考資料

サービス向上の取り組み 1

6月6日 基板設計サービス ダイレクト相談窓口リリース

基板設計サービス ダイレクト相談窓口

- ☑ エンジニア（設計技能士）が直接対応
- ☑ 隣シミュレーションも柔軟に対応
SI/PI/EMIシミュレーションもご相談ください
- ☑ 量産の設計ノウハウを試作にも
- ☑ お客様固有の設計基準でもOK



お客様が「基板設計サービス」を利用されるにあたってお悩みや心配事を経験豊富なプリント配線板設計技能士の資格を有するスタッフが直接サポート

民生品から産業機器・車載向けなど、様々な仕様のアートワーク設計について、お客様の疑問を解消しながら、基板設計サービスの利用障壁を下げることを目的としたサービス

▶ 基板設計サービス ダイレクト相談窓口

サービス向上の取り組み 2

部品実装サービスのPR、サービス改善



「部品実装サービス導入セミナー」

部品実装サービスに焦点を絞り、初めてのお客様にもわかりやすくサービス内容やWEB見積の操作方法、注文方法についてご案内。

主力の製造サービスをご利用いただくお客様を実装サービスにも誘導し、クロスセルにつなげる。

▶ 部品実装サービス導入セミナー



「部品実装サービスの価格適正化」

実装方法、部品種別による精緻な分析をもとに、価格・納期の見直しを実施。

より適正な見積価格が提示できるようになり、サービス利用の増加に貢献。

さらに、WEB見積の入力項目を簡略化し、利便性の面もブラッシュアップ。

サービス向上の取り組み 3

7月7日 開発・量産支援サービス S-GOKサービスページβ版公開

「P板.com EMS」をリニューアルし、サポート範囲を拡大して始動。
ものづくりの上流から下流までを伴走型でフルサポート！

スゴックで開発や量産が身近になる
すごく頼れるパートナーがいる

プリント基板EC
国内シェアNo.1
P板.com
新サービス登場！

取引実績27,300社のお声から生まれました
ものづくりの上流～下流までフルサポート

ハードウェア開発 量産支援 アプリ開発

資料ダウンロード

ご相談はこちら

ハードウェアの開発・量産、WEB・スマホアプリ開発でこんなお悩みありませんか？

- 「企画があるので、商品化したい」
- 「開発リソースが足りない」
- 「試作が終わって、量産を検討中」
- 「WEBやスマホのアプリも開発したい」
- 「購買・生産窓口を一本化したい」

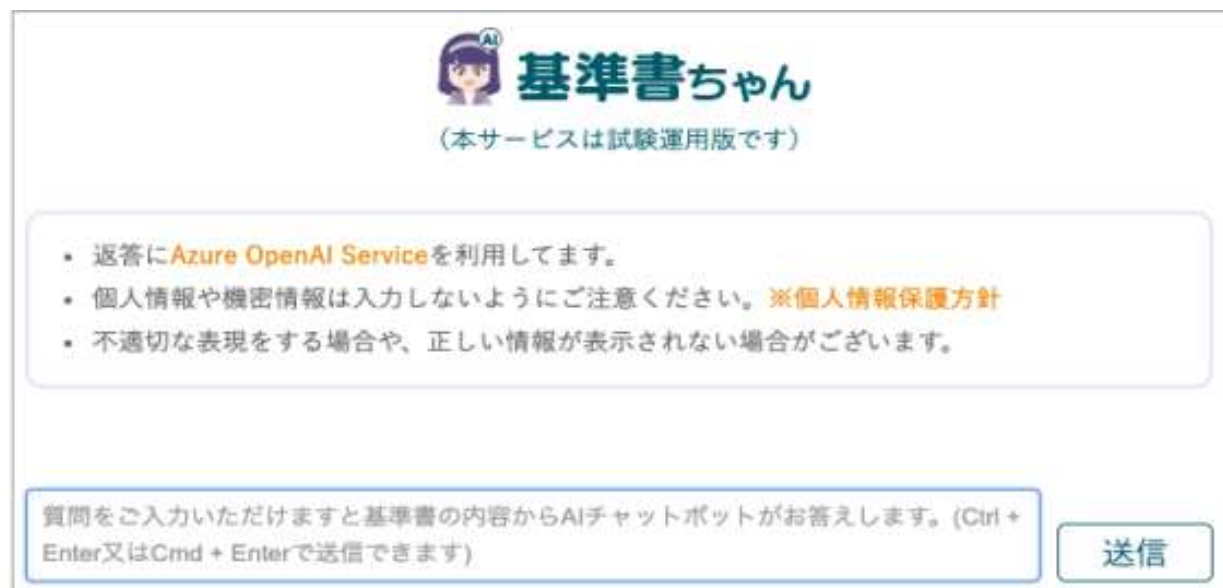
あなたのものづくりを伴走型でフルサポートします。

▶ 開発・量産支援サービス S-GOKサービス

サービス向上の取り組み 4

9月11日 生成AIを活用した基準書ボット「基準書ちゃん」公開

生成AI「GPT-4」を活用したチャットボットを自社開発で作成



ユーザーが基板の設計ルール（基準書）を留意に理解し、正しい基板設計がおこなるようサポート。

当社が運営するプリント基板 EC サイト「P板.com」が提供する設計基準書、製造基準書等の各種基準書、20年間蓄積したFAQをAIが解析し、必要な情報をチャット形式で回答。

ユーザーの設計作業負担軽減と、サポート業務の高度化・効率化を進める。

▶ 生成 AI チャットボット「基準書ちゃん」

サービス向上の取り組み 5

10月20日 技術情報メルマガ「エレクトロニクスの確かな情報」創刊

業界のバイブル「月刊トランジスタ技術」の編集長を長年務めた寺前氏とタッグ
5G/AI/IoT、車載/エネルギー/宇宙まで幅広い技術コンテンツを配信



WEB上に氾濫する根拠の曖昧なフェイク情報群と一線を画し、エレクトロニクス業界の正しい技術知を次世代へ継承していくことをコンセプトとする。

寺前氏による、本物を知る目、真実を見極める探究心、そしてエンジニアがいま一番知りたいことは何か？のトレンドを捉えるセンスで、珠玉の記事を毎月第3週水曜に発行予定。

▶ [エレクトロニクスの確かな情報便](#)

2023年6月、「両利きの経営」による経営体制に変更 既存事業の成長と新規事業の発掘

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。

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

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

11月6日、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



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。

ピーバンドットコム
P板.com

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（2023年12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（2023年12月末時点）※正社員35名・臨時雇用4名
平均年齢	38.7歳（2023年12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1月17日終値）

株価	377円
1 単元	100株

株主情報 （2023年9月末時点）

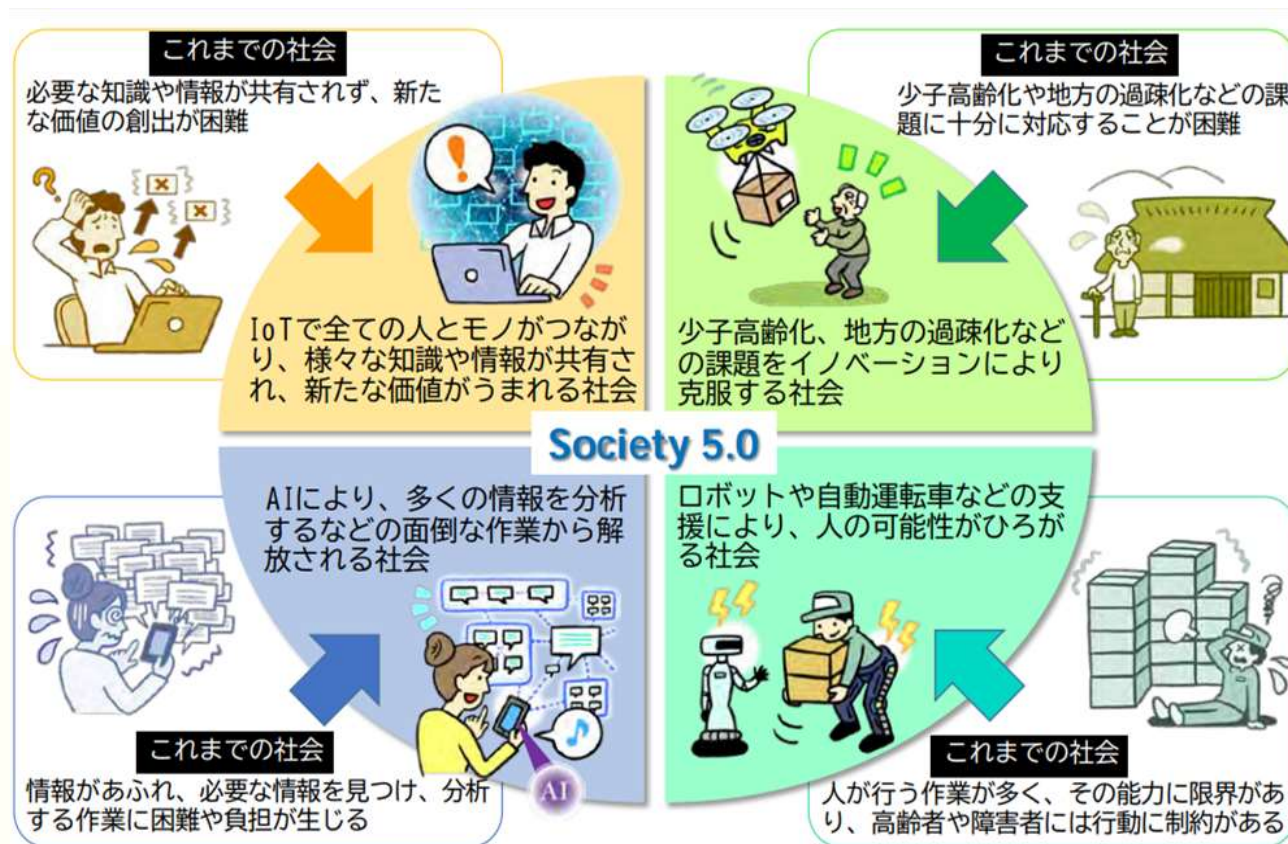
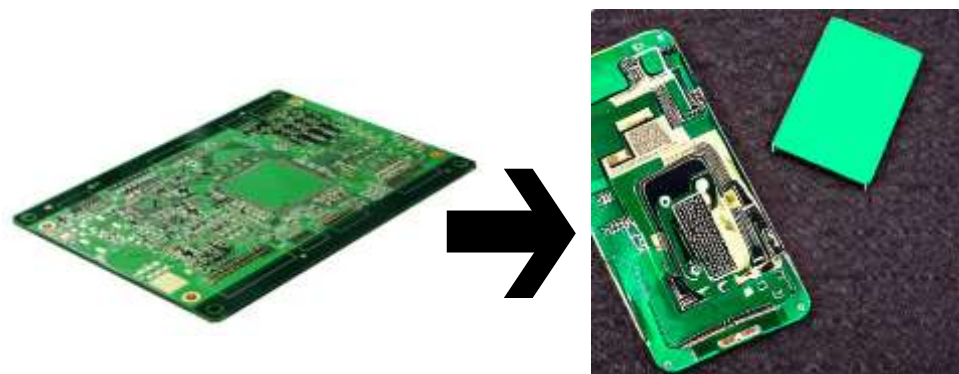
発行済株式総数	4,986,406株
株主総数	4,176名

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	3.40%
4	BNPパリパ証券株式会社	1.92%
5	株式会社SBI証券	1.26%

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



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

P板.com は **イニシャル費用 無料**

合計 **¥27,200**

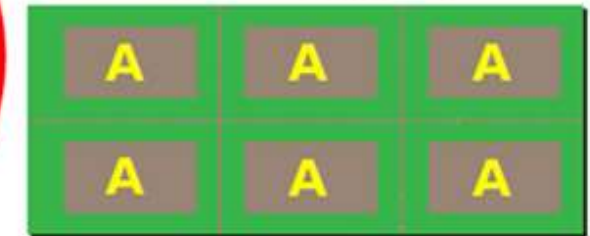
基板製造費 ¥27,200

従来メーカー対比
80%以上 OFF
(※当社比)

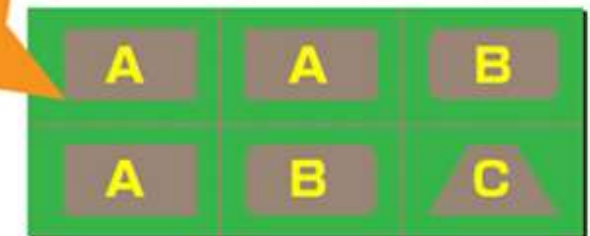
無駄を
無くした
製造工法

●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)

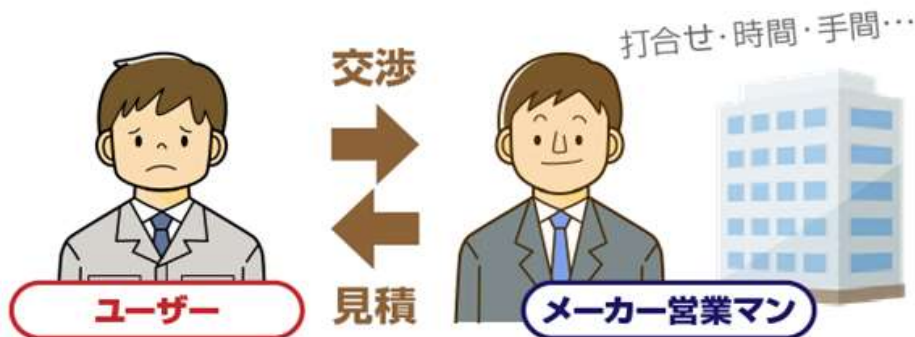


P板.comが起こした破壊的イノベーション その2

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

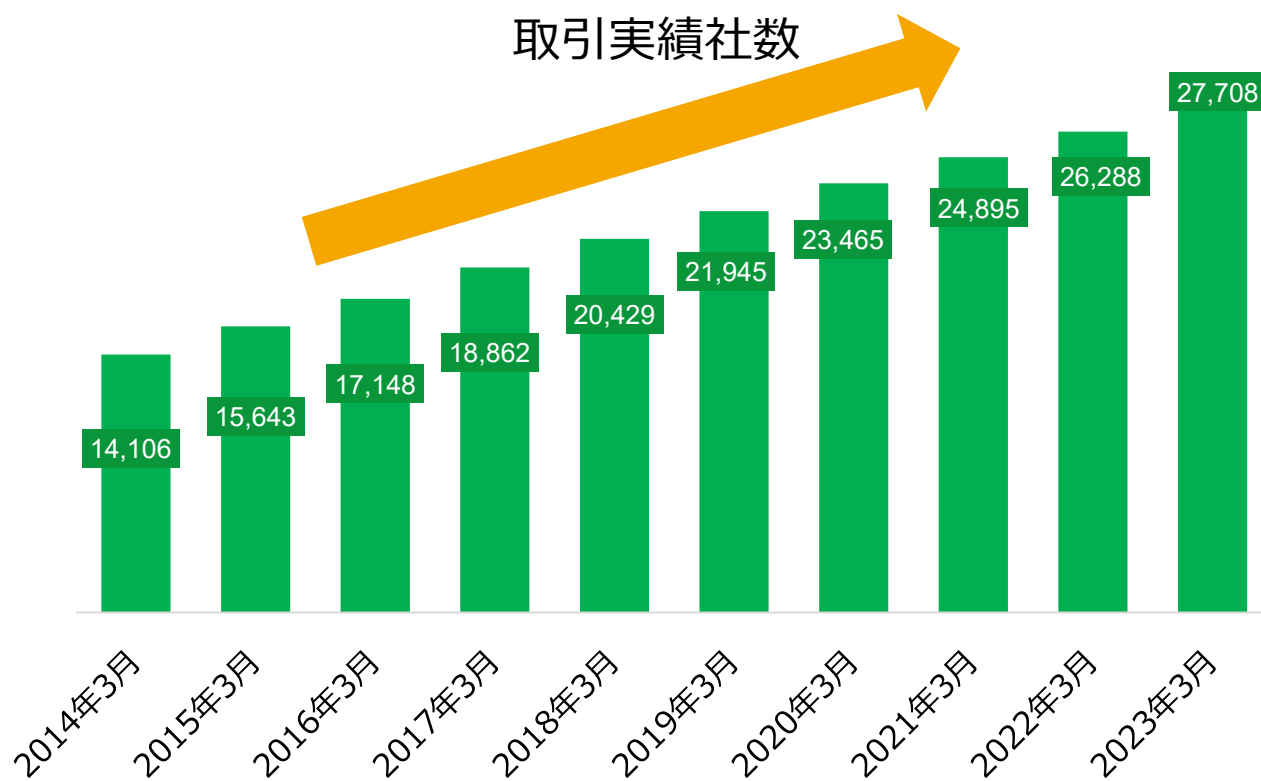
イニシャル費用が無料

仕様で納期が決まる

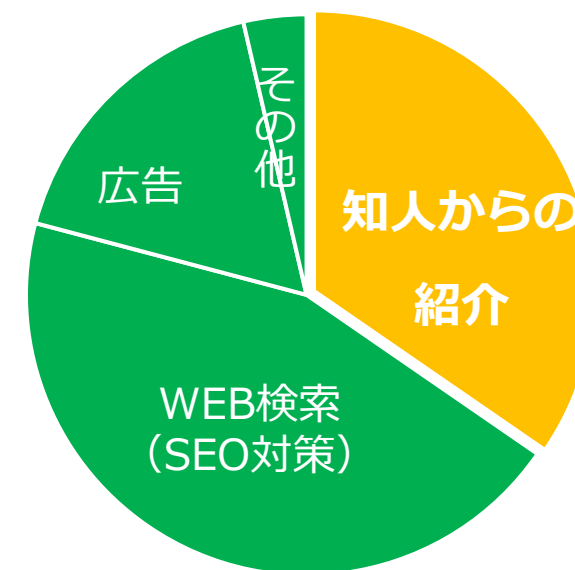
1枚から注文可能

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**ができています



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



+



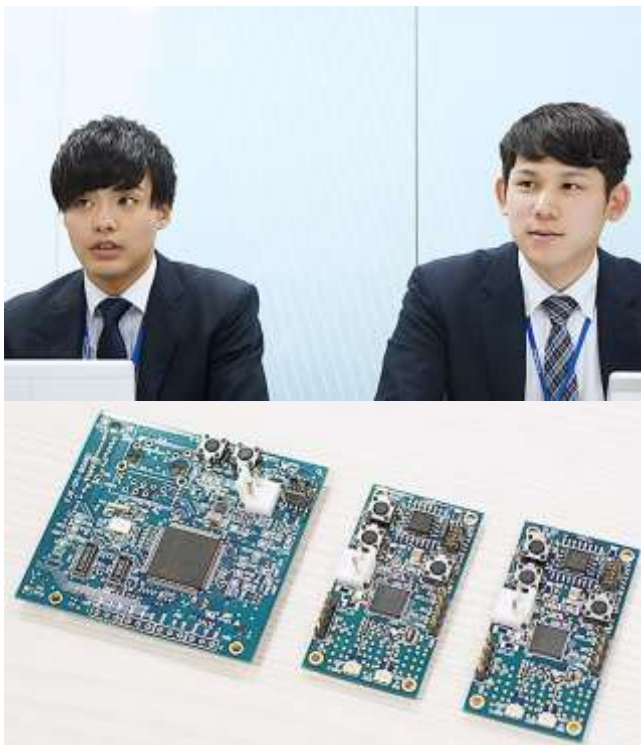
通信機器、計測・測定器、半導体製造装置といった「産業機器系」のほか、

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



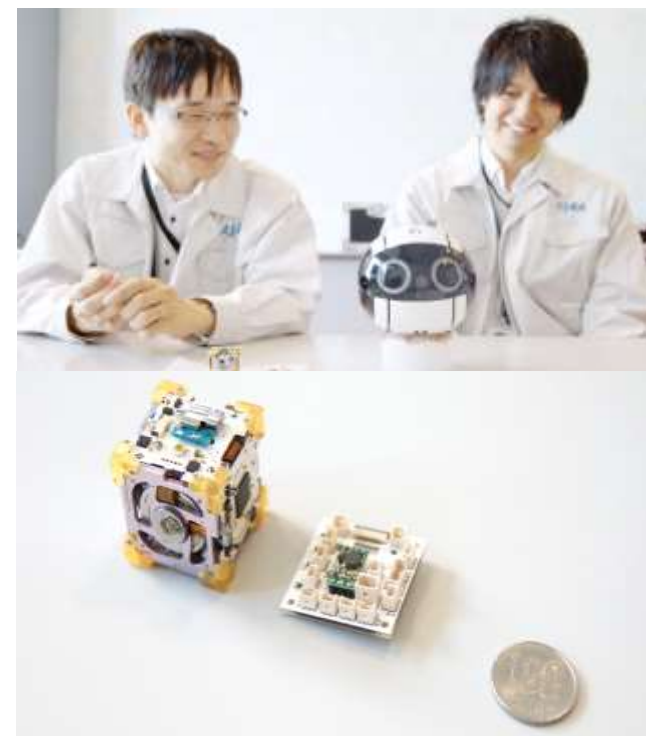
ドローンに搭載するフライトコントローラと、操縦用のコントローラに使用する無線通信用の基板を製作。**コストはもちろん、基板製造に必要な情報がわかりやすかったのがP板.comを利用する決め手**となりました。部品配置、パターン設計を相談した際にも回答が早く、スムーズに工程を進められました。

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

2024年3月期 第3四半期 貸借対照表

M&Aなどの事業拡大に向け、資金面で豊富な選択肢（現預金、資金調達余力）
 自己資本比率81.9%

単位：百万円	資産	2023年3月	2023年12月	負債・資本	2023年3月	2023年12月
	流動資産	1,359	1,303	流動負債	279	262
	現預金	1,051	1,024	買掛金	190	194
	売上債権	276	239	未払法人税等	26	-
	商品	20	23	固定負債	15	15
	固定資産	167	232	資本金	178	181
	有形固定資産	11	12	利益剰余金	1,106	1,120
	無形固定資産	53	62	自己株式	△198	△190
	投資その他の資産	102	157	純資産合計	1,231	1,258
総資産		1,526	1,535	負債・純資産合計	1,526	1,535

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 ・製品に関する環境関連レポートの提供 ・効率的な拠点配置による輸送ロスの低減 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