

2025年3月期 第2四半期決算補足資料

2024/11/13

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



目次

01 - 2025年3月期 第2四半期決算概要

02 - 今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

03 - 新たな成長ドメイン

04 - 株主還元について

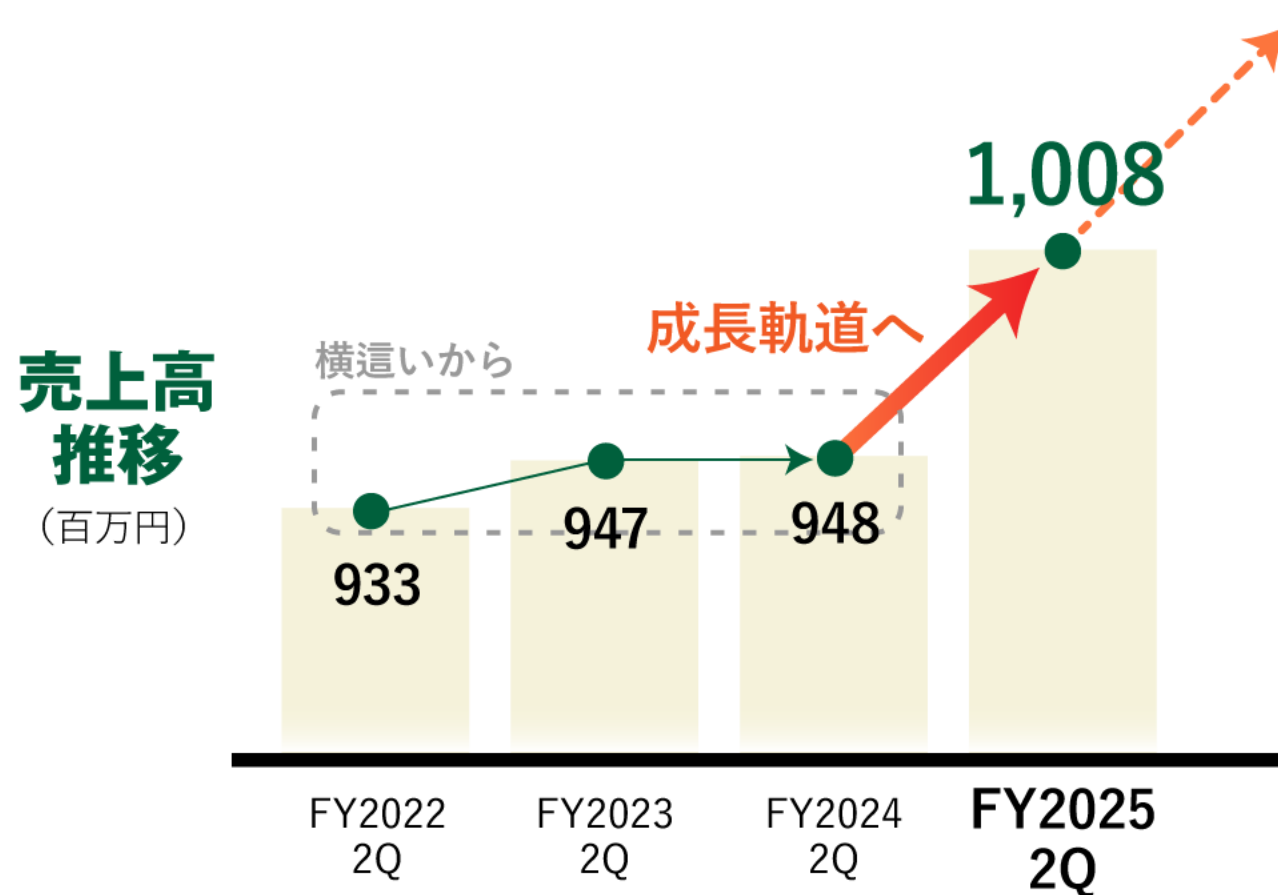
EX - ご参考資料

01

2025年3月期
第2四半期決算概要

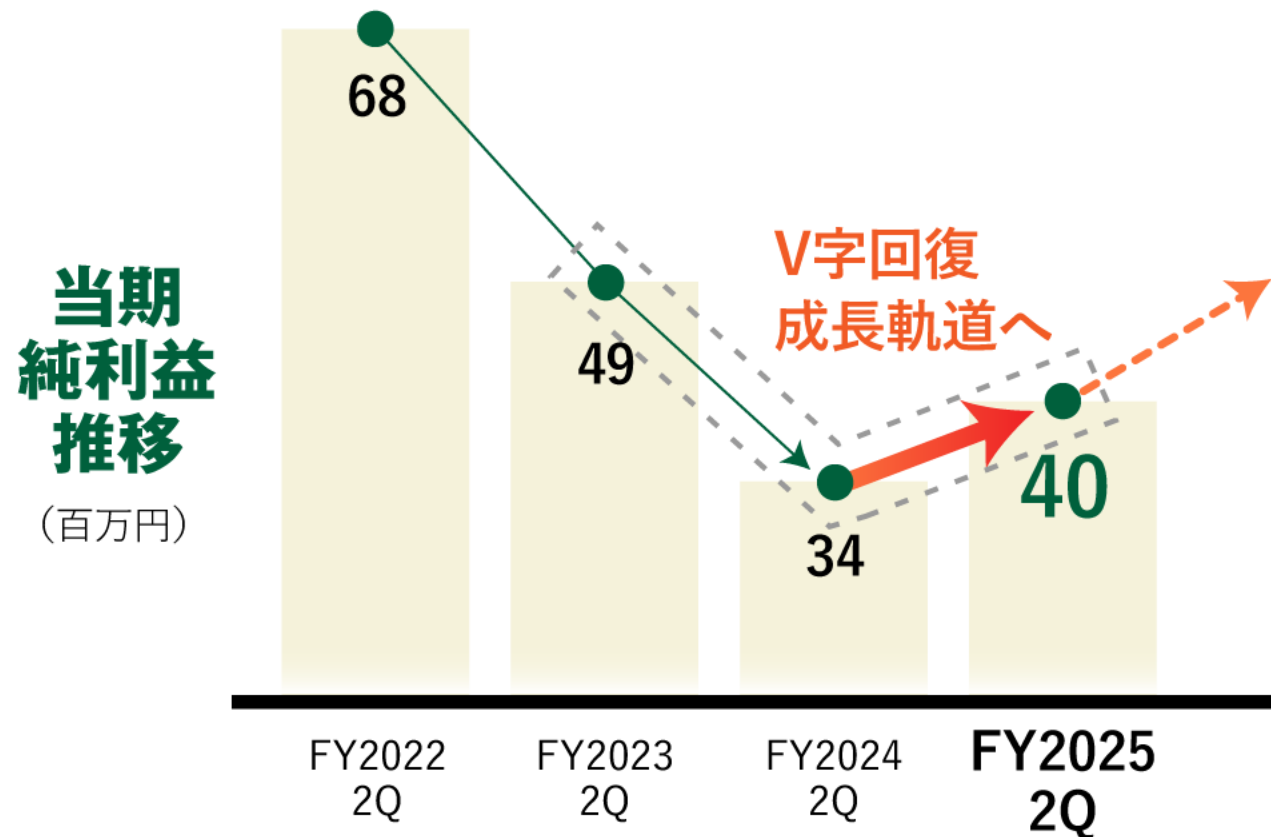
2025年3月期 第2四半期 損益計算書

2022年より進めていた「仕組み」×「ヒト」戦略が功を奏し、成長軌道へ



2025年3月期 第2四半期 損益計算書

当期純利益もV字回復、成長軌道へ



2025
当期純利益前年同期間増減率↑

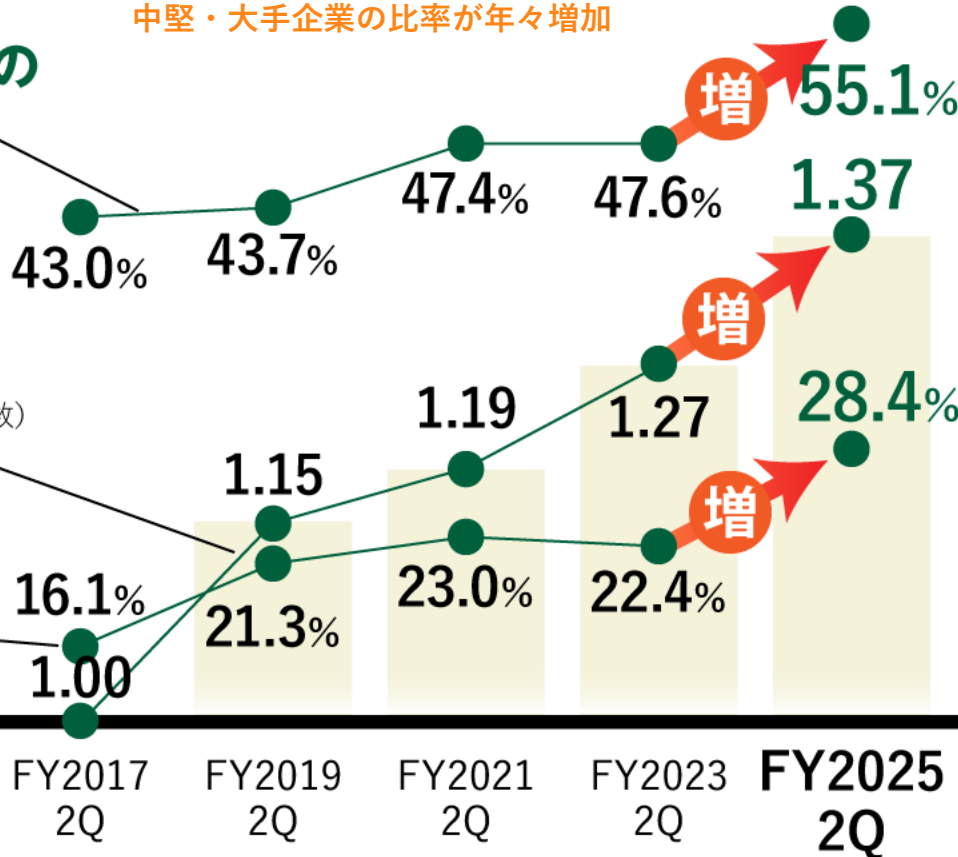
+20.4%

サービス別売上推移

部品実装だけでなく設計やS-GOKも伸長し、**売上基盤を強固**にしている

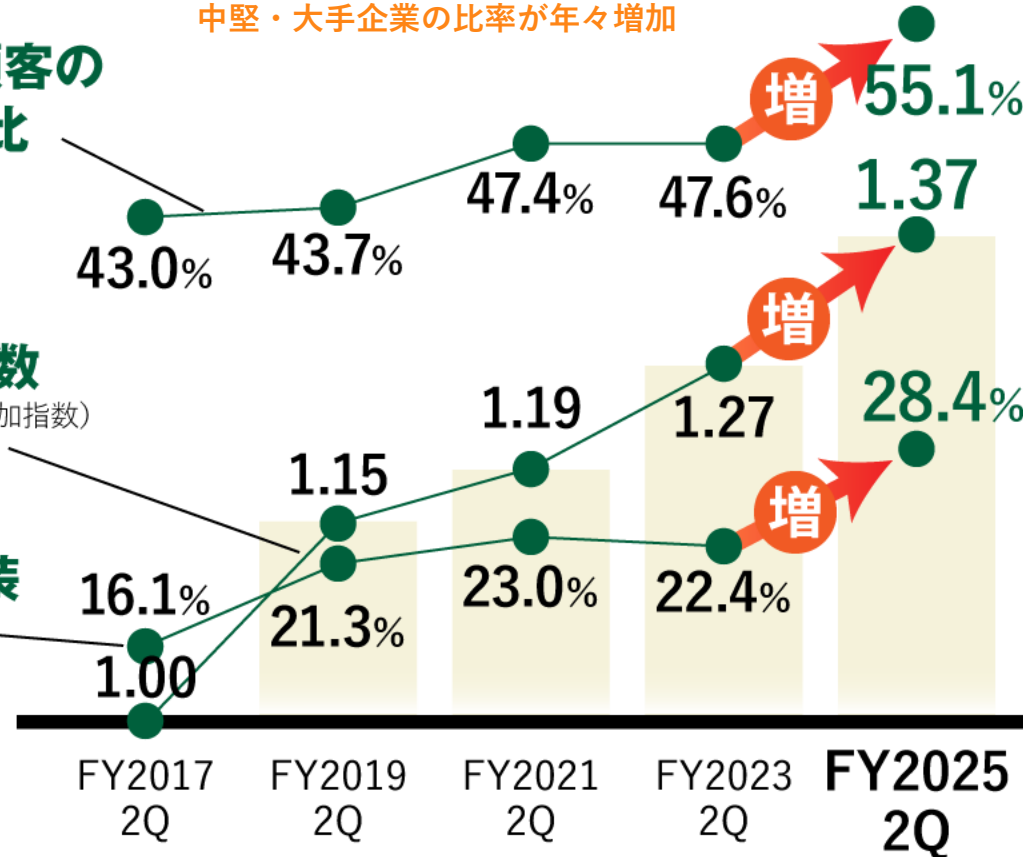
中堅・大手企業の比率が年々増加

中堅・大手顧客の
売上構成比

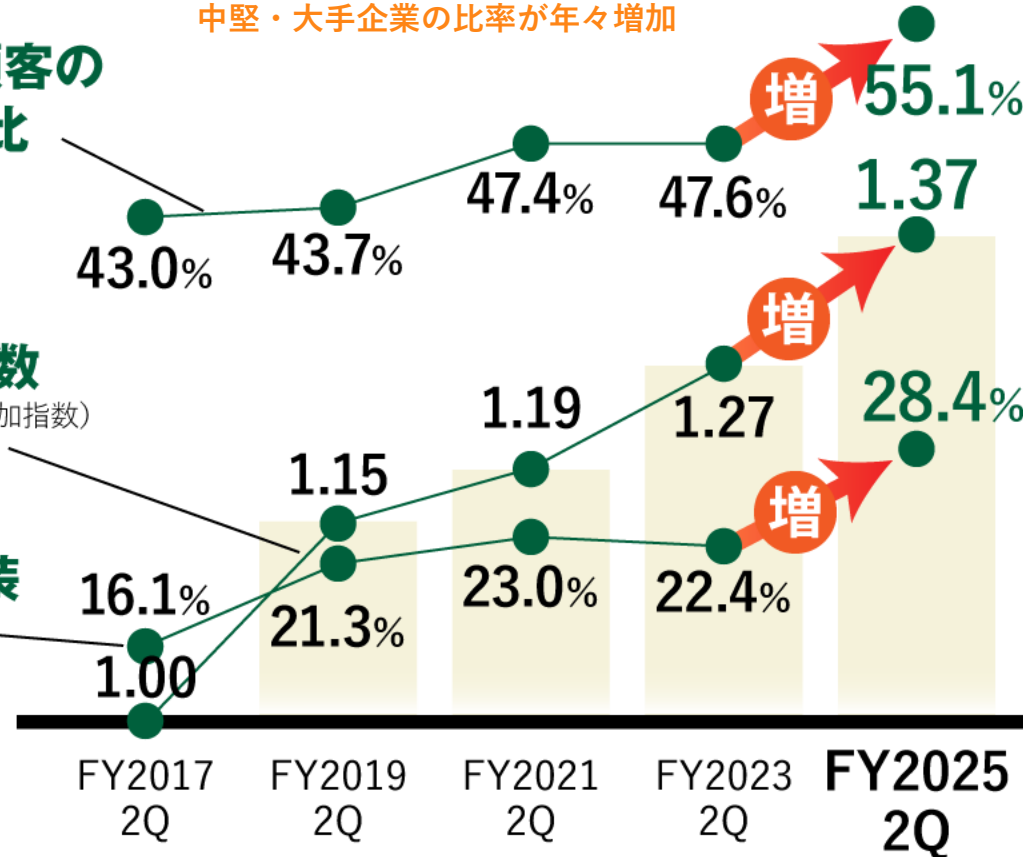


顧客単価指数

(FY2017を1.00とした増加指数)



製造+実装
利用率



2025

中堅・大手顧客の
売上構成比前年
同期間増減率↑

+7.5%

2025

製造+実装利用率
前年同期間増減率↑

+6%

2025

顧客単価指数
前年同期間増減率↑

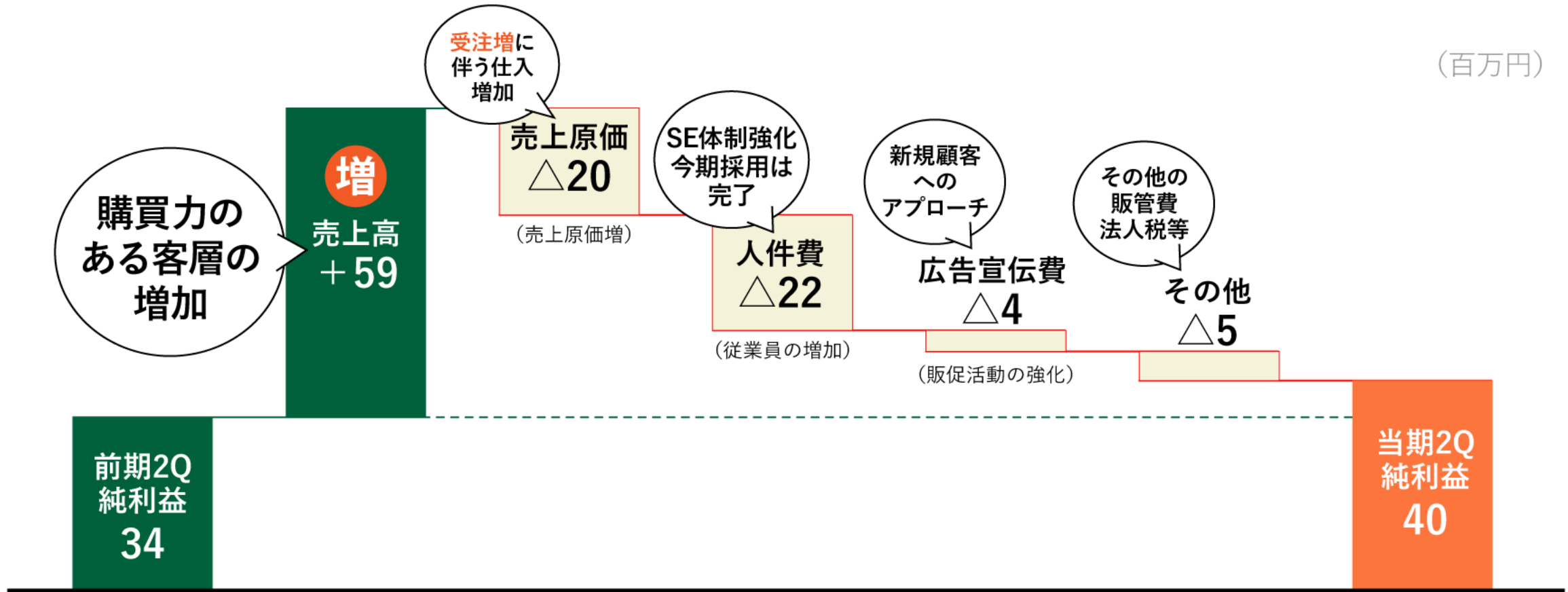
+0.10

(FY2017を1.00とした増加指数)

当期純利益の要因

人件費の増分を売上高成長が上回り、当期純利益は増加に転じる

(百万円)



業績サマリ

売上高

1,008 百万円

前年同期比 (増減)

+ 6.3 % (+59百万円)

当期純利益

40 百万円

前年同期比 (増減)

+ 20.4 % (+6.9百万円)

当期事業方針

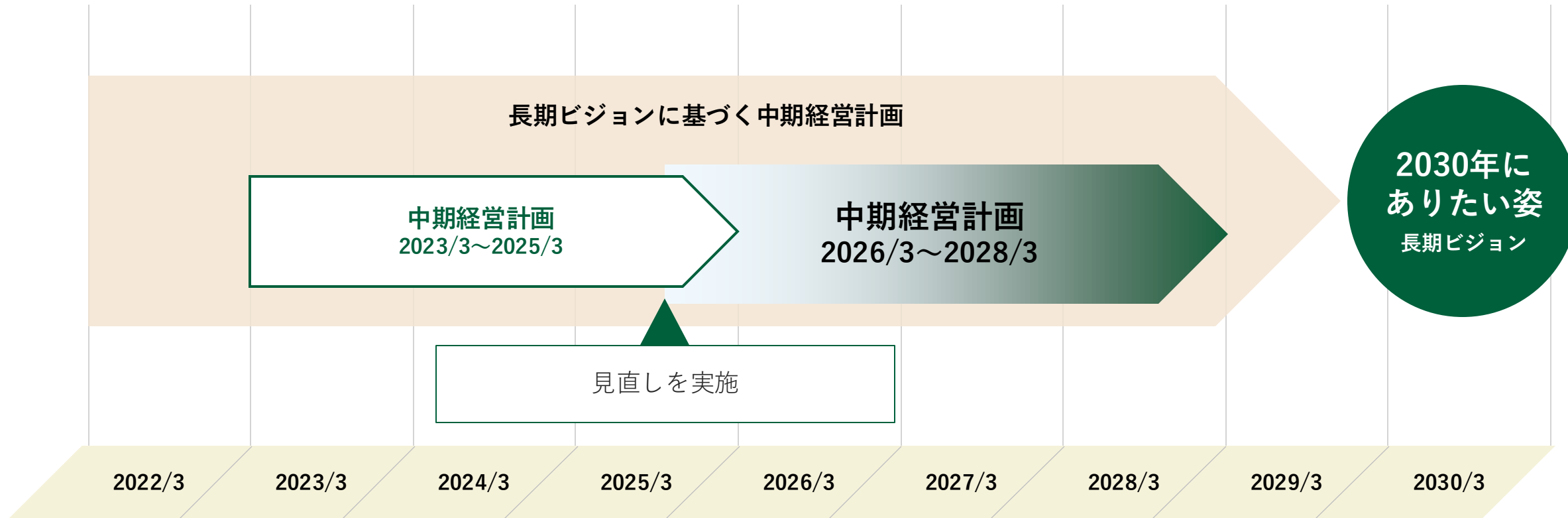
- ① 将来を見据えた人材投資
SE 5 → 10名に増員完了
従業員40名、少数体制は継続
- ② クロスセルでの収益拡大
複数サービスの利用率up
- ③ 中堅・大手顧客の拡販
売上構成に占める中堅・大手顧客の比率は継続的に増加

- ・売上高はクロスセルによる増加と、開発・量産の伸長により前期比+6.3%
- ・高い購買力を有する顧客層の取り込みに成功し売上総利益が前期比+12.3%
- ・人員増により販売管理費が前期比+11.7% (+31百万円増) となるが、利益増分が上回り、当期純利益は前期比+20.4%と増益

中期経営計画に向けて

中期経営計画 - 見直しの背景と目的

2023年5月に発表した中期経営計画に対し、
 2024年3月期実績は未達、2025年3月期の業績予想においても乖離が発生している。
 当社を取り巻く環境も大きく変化しており、新たに中期経営計画2026-2028を再スタートさせる。



02

今後の成長戦略
中期経営計画の概要

パーパス

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する

ものづくりに携わるすべての人の想いに常に寄り添い、

ワクワクしながらサービスを展開・仕組み化する“探究者”でありたい。

時には、今日常識だと思われているものですら根底から見直し、

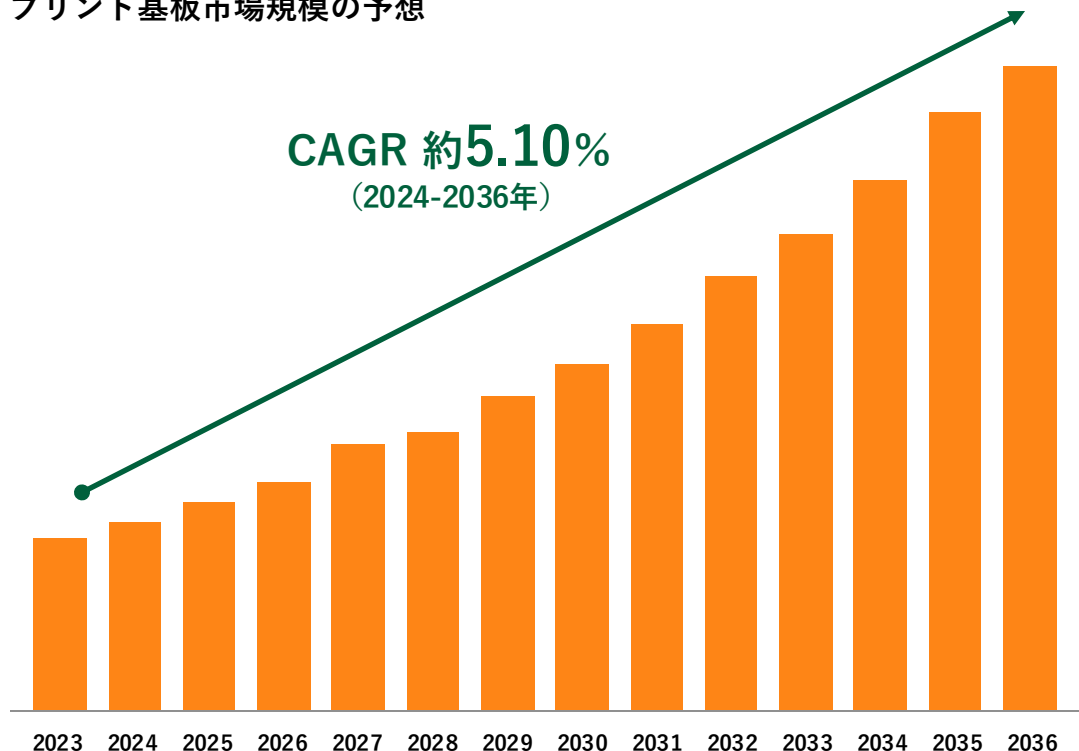
必要があれば軽やかに変えていく。

柔軟な発想力によって、より良いものづくりが生まれる土壌を耕していきます。

プリント基板市場の成長予測2024-2036年

プリント基板市場は、脱炭素や電池技術の進展などの後押しを受け、2036年には2023年の1.8倍近くまで成長する見込み。

プリント基板市場規模の予想



出典： <https://www.sdki.jp/reports/printed-circuit-board-market/90190>

市場成長の主な要因

IOT



電気自動車
EV



脱炭素
再生エネルギー



ロボット
ドローン



AI・DX

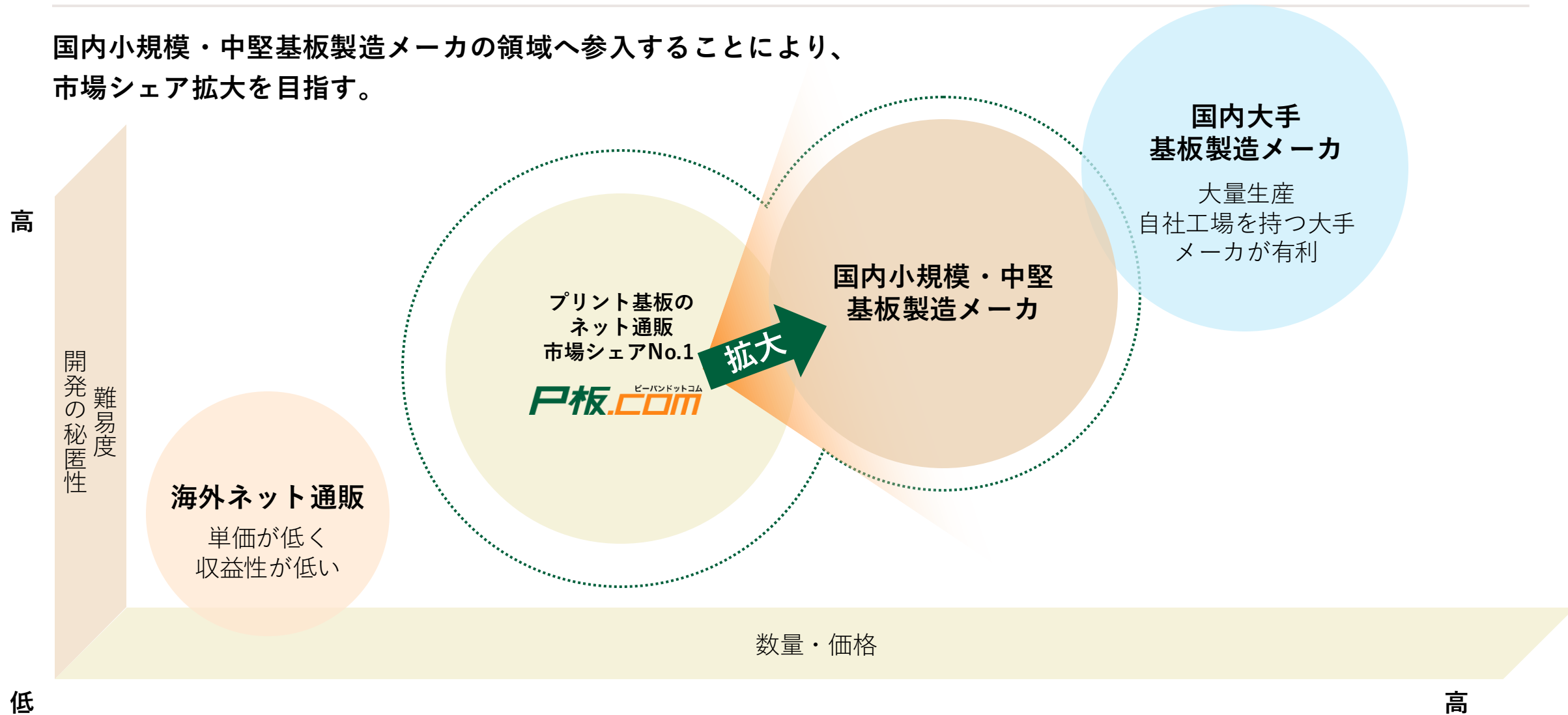


宇宙開発



事業環境：プリント基板業界マップ

国内小規模・中堅基板製造メーカーの領域へ参入することにより、市場シェア拡大を目指す。



基本方針

プリント基板のEC事業のシェア拡大を基本方針として、3つの戦略を実行する。

戦略
1シェアの拡大へ向けた
取り組み

培ってきたECビジネスの
強みとDXを武器に、
シェアを拡大していく。

プリント基板のネット通販サイト

P板.com ピーバンドットコム

戦略
2

電子部品調達の自動化

プリント基板には、
必ず電子部品が実装される。
調達の自動化で、
売上を伸ばしていく。

2024年12月
自動化スタート予定

戦略
3モノづくり
コンサルティングサービス

アイデアを製品に。
要件定義から市場に流通するまで
伴走し、サポートしていく。

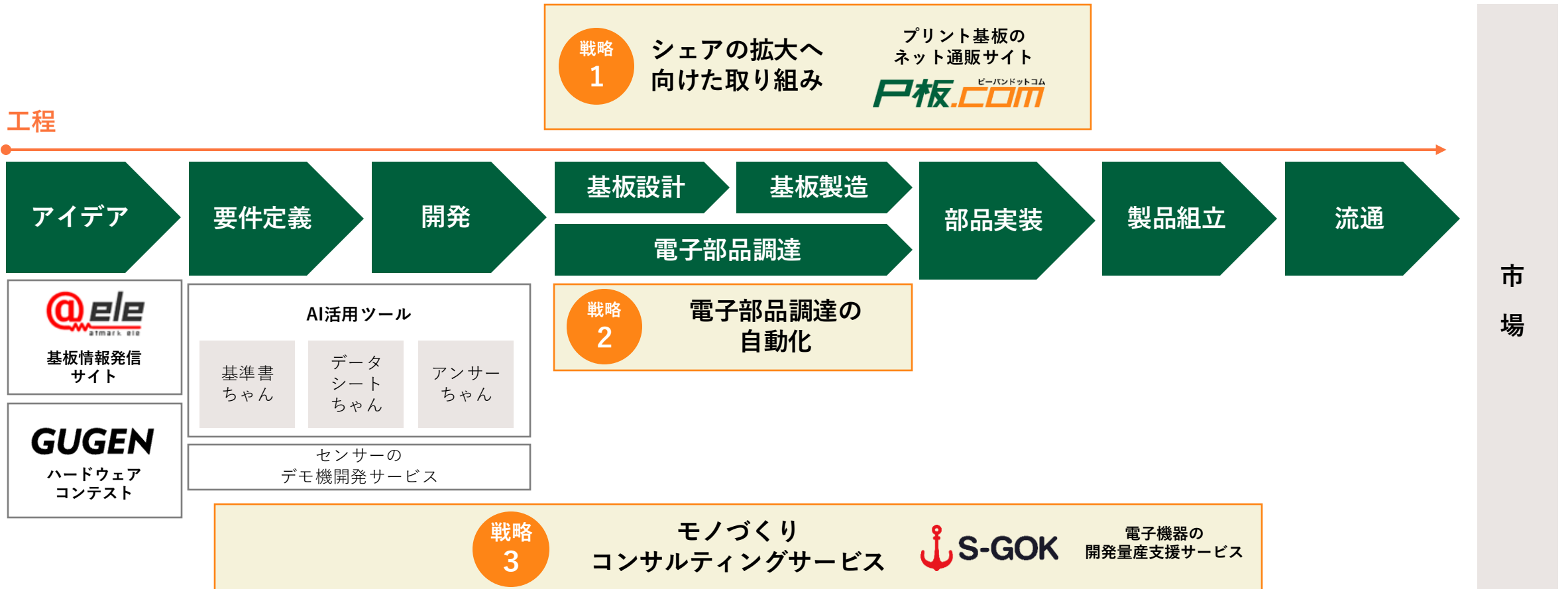
電子機器の開発量産支援サービス

 **S-GOK**

基本方針

プリント基板のEC事業のシェア拡大を基本方針として、3つの戦略を実行する。

工程



戦略 ①

シェアの拡大へ向けた取り組み

工程



戦略 1 シェアの拡大へ向けた取り組み

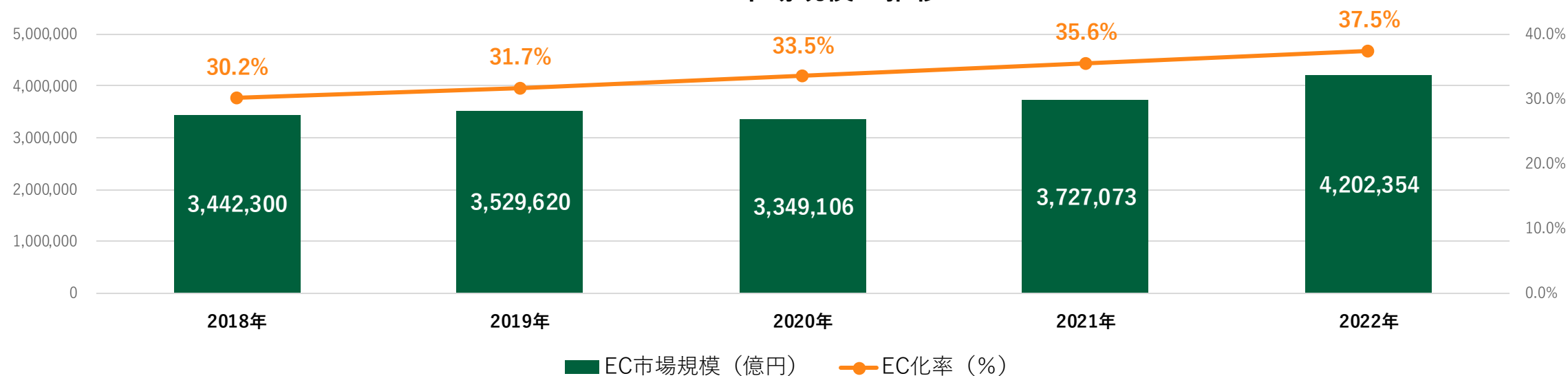
プリント基板の見積から注文、納品に至るまで。Web上で完結できるBtoB-EC（仕組み）により、従来の購買方法からリプレイスしていくことで市場シェアを伸ばしていく。



戦略
1 シェアの拡大へ向けた取り組み

日本のBtoB-EC市場は成長市場で、市場規模、EC化率ともに増加傾向。

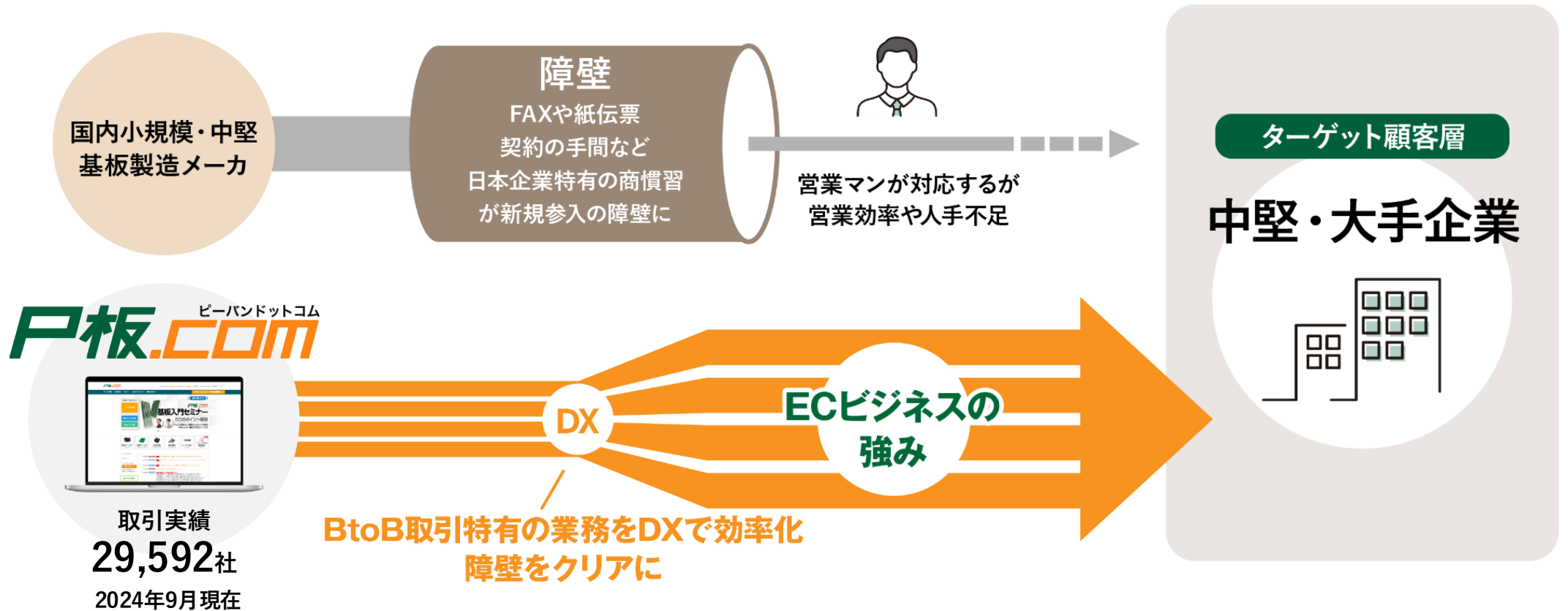
BtoB-EC市場規模の推移



- BtoB-EC市場規模は 2022年のBtoB-EC市場規模は420.2兆円、ECの普及率を示すEC化率は37.5%。
- 2020年のBtoB-EC市場規模は334.9兆円で前年比5.1%減と落ち込んだが、2022年は市場規模が前年比2.7%増、EC化率は前年比1.9ポイント増といずれも増加傾向。

戦略
1 シェアの拡大へ向けた取り組み

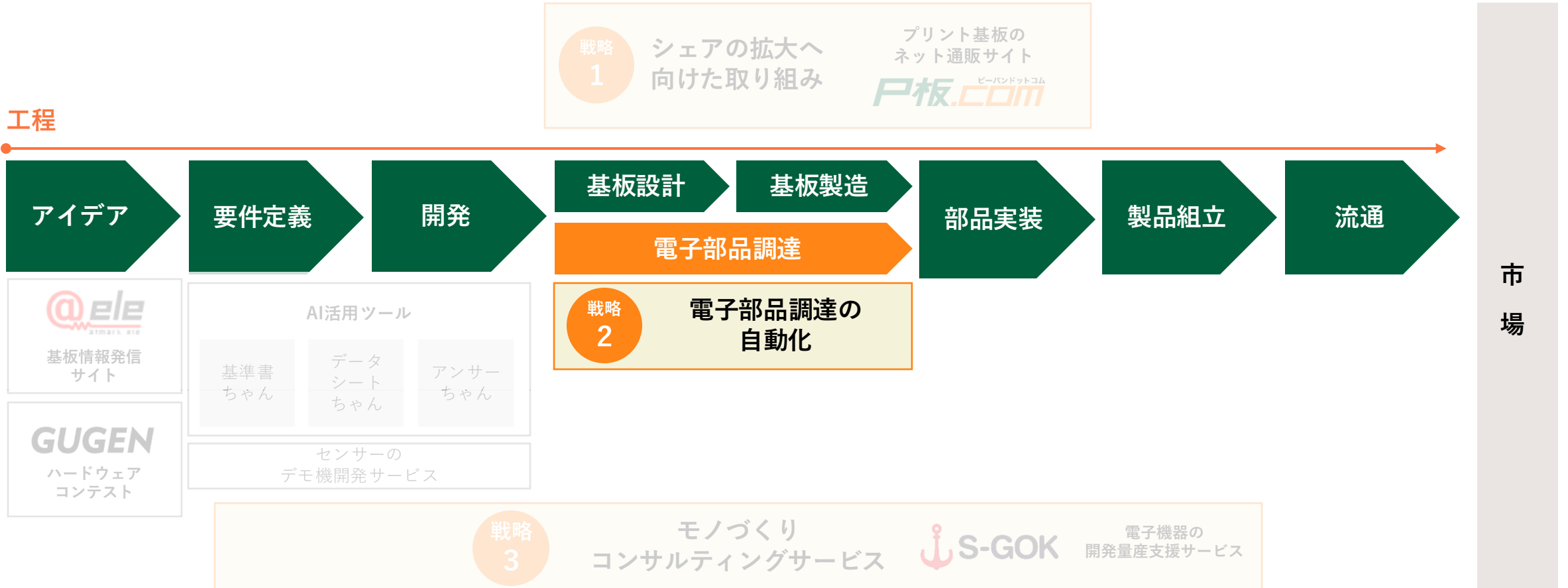
中堅・大手企業のシェアを狙うにあたり、日本企業特有の商慣習がハードルにはなるが、当社が培ってきたECビジネスの強みとDXを武器にシェアを拡大していく。



戦略 ②

電子部品調達自動化

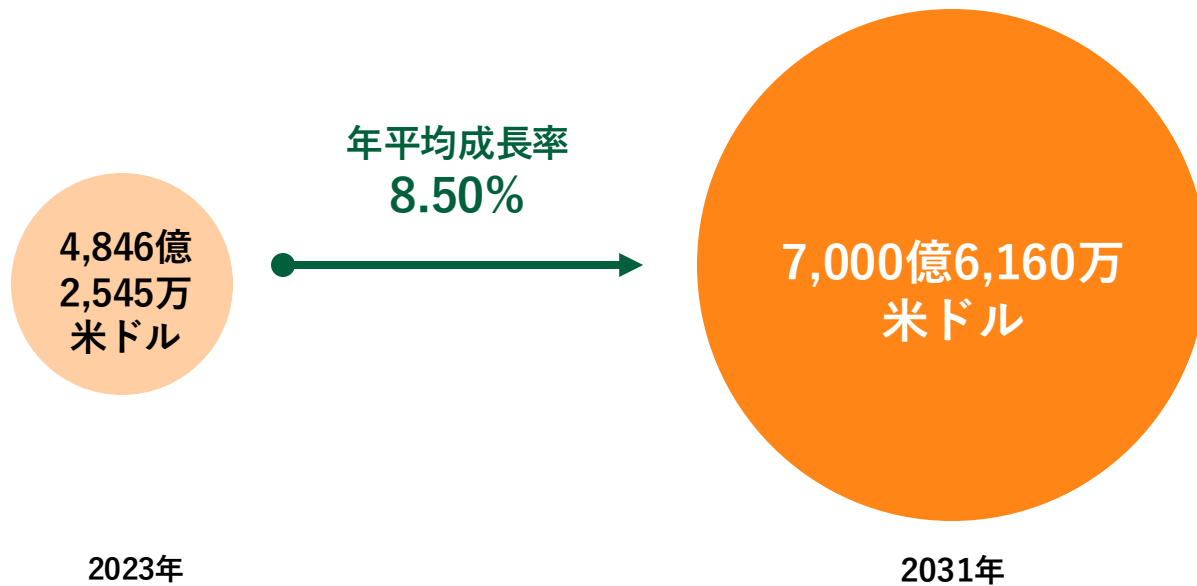
工程



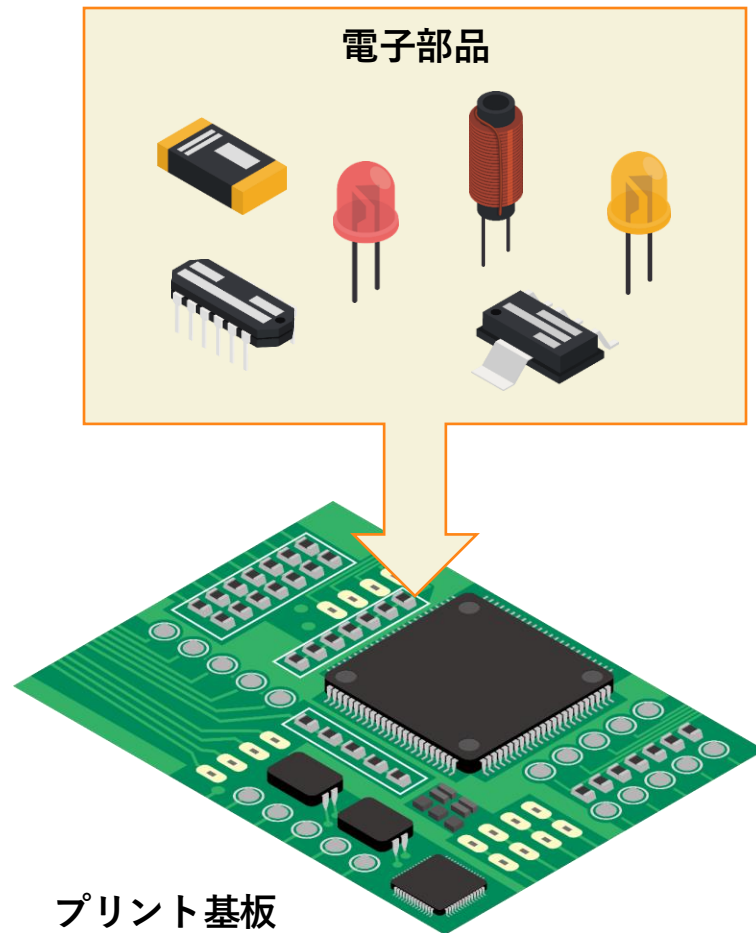
電子部品調達の自動化

半導体などの電子部品は、世の中のあらゆる電子機器を構成するのに必要であり、引き続き、世界規模で市場の成長が期待されている。

世界の電子部品市場 - 2031年までの業界動向と予測

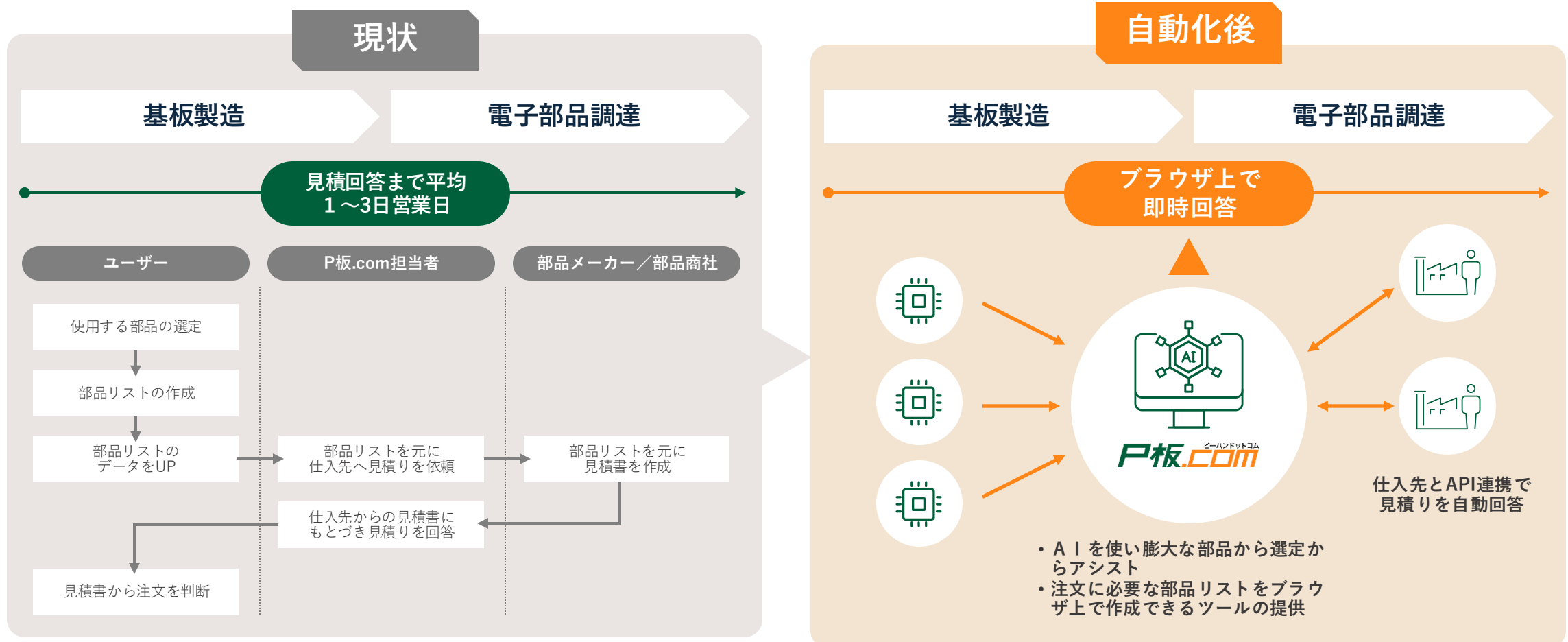


出典：<https://www.databridgemarketresearch.com/jp/reports/global-electronic-components-market>



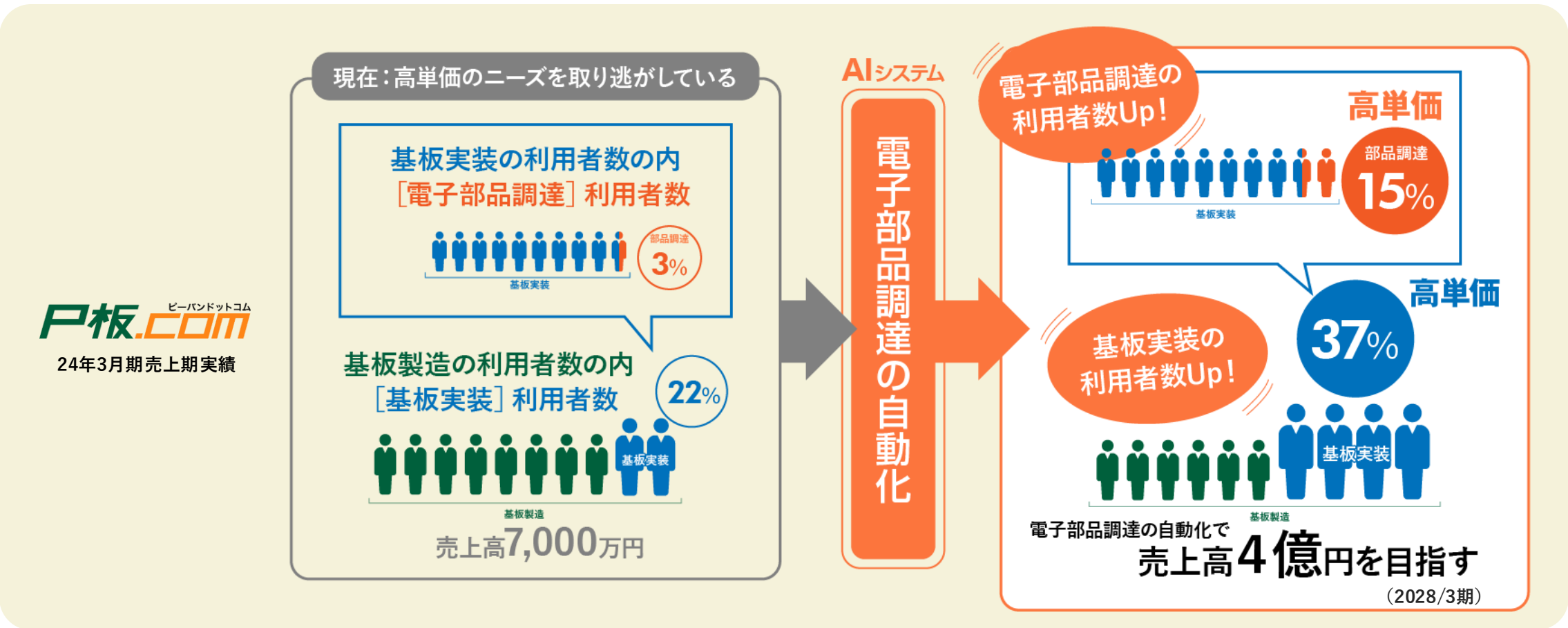
戦略 2 電子部品調達自動化

現状は、コスト過多となっている。
AI活用と他社サービスとの連携により、電子部品調達の自動化を実現する。



戦略
2 電子部品調達の自動化

多くのP板.comユーザーは外部から電子部品を調達している。
調達の自動化を提供することで、そのユーザーニーズを取り込んでいく。



ピーバンドットコム
P板.com
24年3月期売上上期実績

戦略 ③

モノづくりコンサルティングサービス

工程



戦略 1 シェアの拡大へ に向けた取り組み

プリント基板の ネット通販サイト

PCB.COM ピーバンドットコム

戦略 2 電子部品調達の 自動化

AI活用ツール

- 基準書 ちゃん
- データ シート ちゃん
- アンサー ちゃん

センサーの デモ機開発サービス

戦略 3 モノづくり コンサルティングサービス

S-GOK 電子機器の 開発量産支援サービス

市場



アイデアを具現化する、 コンサルティングサービス 「S-GOK」 (スゴック)

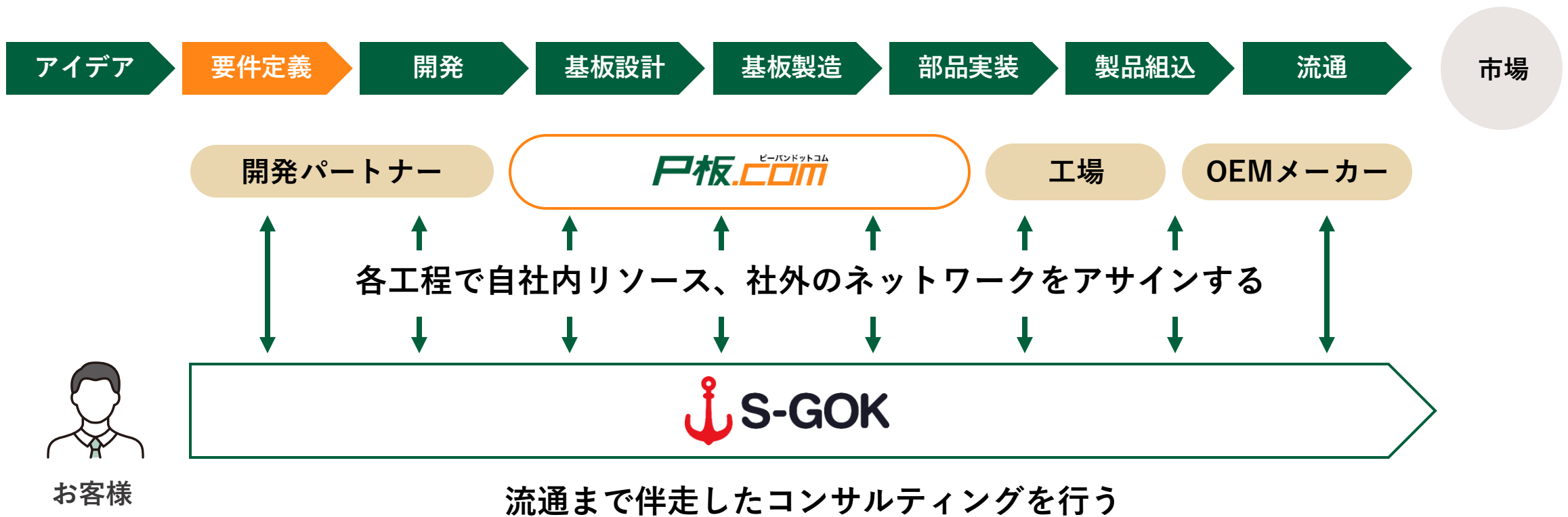
ものづくりに関わるスタートアップ企業はアイデアは秀逸でも、実装や製品化のノウハウが少ない。

そのようなスタートアップや、ものづくり企業に寄り添って、アイデアを製品化して世に出すまで伴走するコンサルティングを提供する。

2024年6月からサービス開始し多くの引き合いあり

戦略 3 モノづくりコンサルティングサービス

エンジニアのアイデアを具現化し、今までにない製品を世の中に提供するため、要件定義から市場に流通するまでを伴走してサポートしていく。



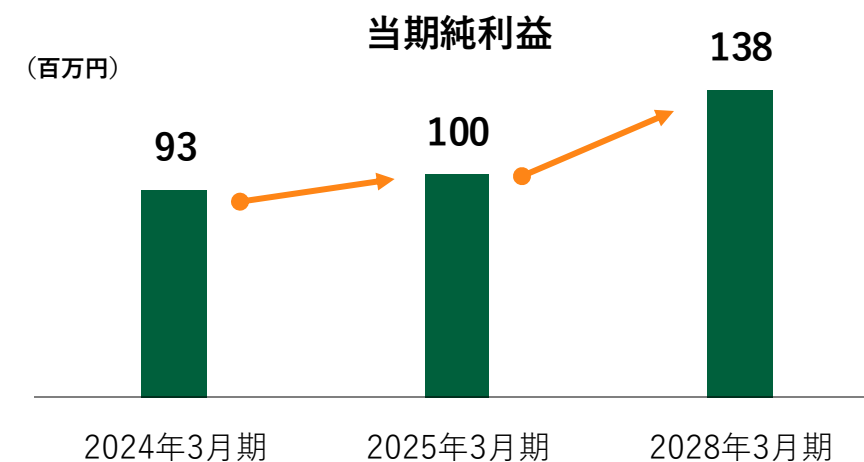
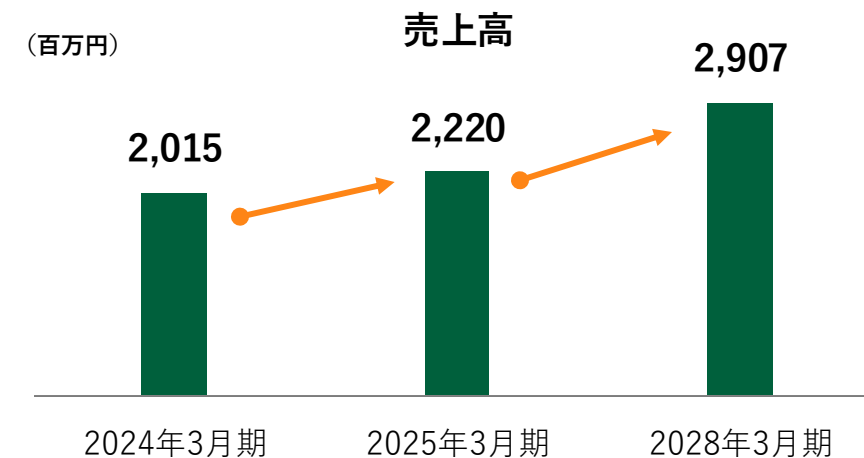
数値目標

	2024年3月期実績	2025年3月期予想	2028年3月期予想
売上高	2,015 百万円	2,220 百万円	2,907 百万円
CAGR	—	10.1%	9.6%
当期純利益	93 百万円	100 百万円	138 百万円
CAGR	—	7.6%	10.3%

主要KPI

当期純利益成長率
年率 +10%

エクイティスプレッド
2.5%



03



新たな成長ドメイン

経営体制

既存事業の拡大と、新規事業の探索を加速させる「両利きの経営」を実施。

代表取締役社長
後藤 康進



既存事業
分野の拡大

新規事業
分野の探索

取締役会長
田坂 正樹



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

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



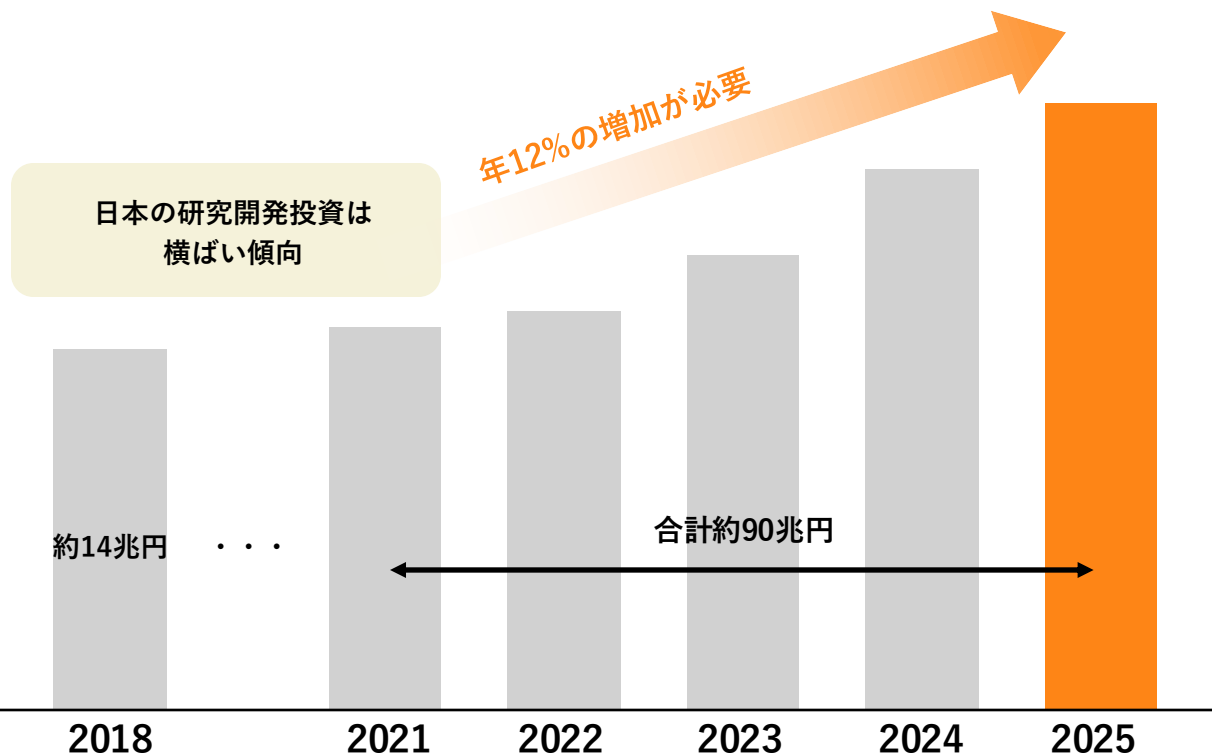
プリント基板Eコマース

開発・量産支援サービス

外部環境：研究開発投資の増加

研究開発投資の重要性が再認識され、各企業で増加傾向にある。
2021年からの5年間で、官民合計で約120兆円の研究開発投資を目標としている。

民間企業の研究開発費の目標



第6期

科学技術・イノベーション基本計画

(2021年3月 閣議決定)

- 次の5年間で約 30 兆円の政府研究開発投資を確保し、これを呼び水として官民合わせて約 120 兆円の研究開発投資を行っていく
- 民間企業の研究開発投資の目標は約90兆円

外部環境：製造業が抱える構造的な課題と機会

P板.comユーザの多くは、研究開発部門（R&D）に所属するハードウェア開発者であり、彼らは日本の製造業が抱える構造的な課題への対応に直面している。

ハードウェア開発者の課題



R&D部門の役割が
製品開発から
事業貢献へシフト



不安定な市場環境・
サプライチェーンの
空洞化



製造業の構造変化・
ものづくりDX対応
の遅れ

ハードウェア開発エンジニアが研究開発に集中し、イノベーション創出を手助けをする方法はなにか？

新たなサプライチェーンの提供

製品開発サイクルを加速する場所「GUGEN Hub」を提供する。
プリント基板のサプライチェーン構築ノウハウを活用し、各サービスをつなぐHubとなる。

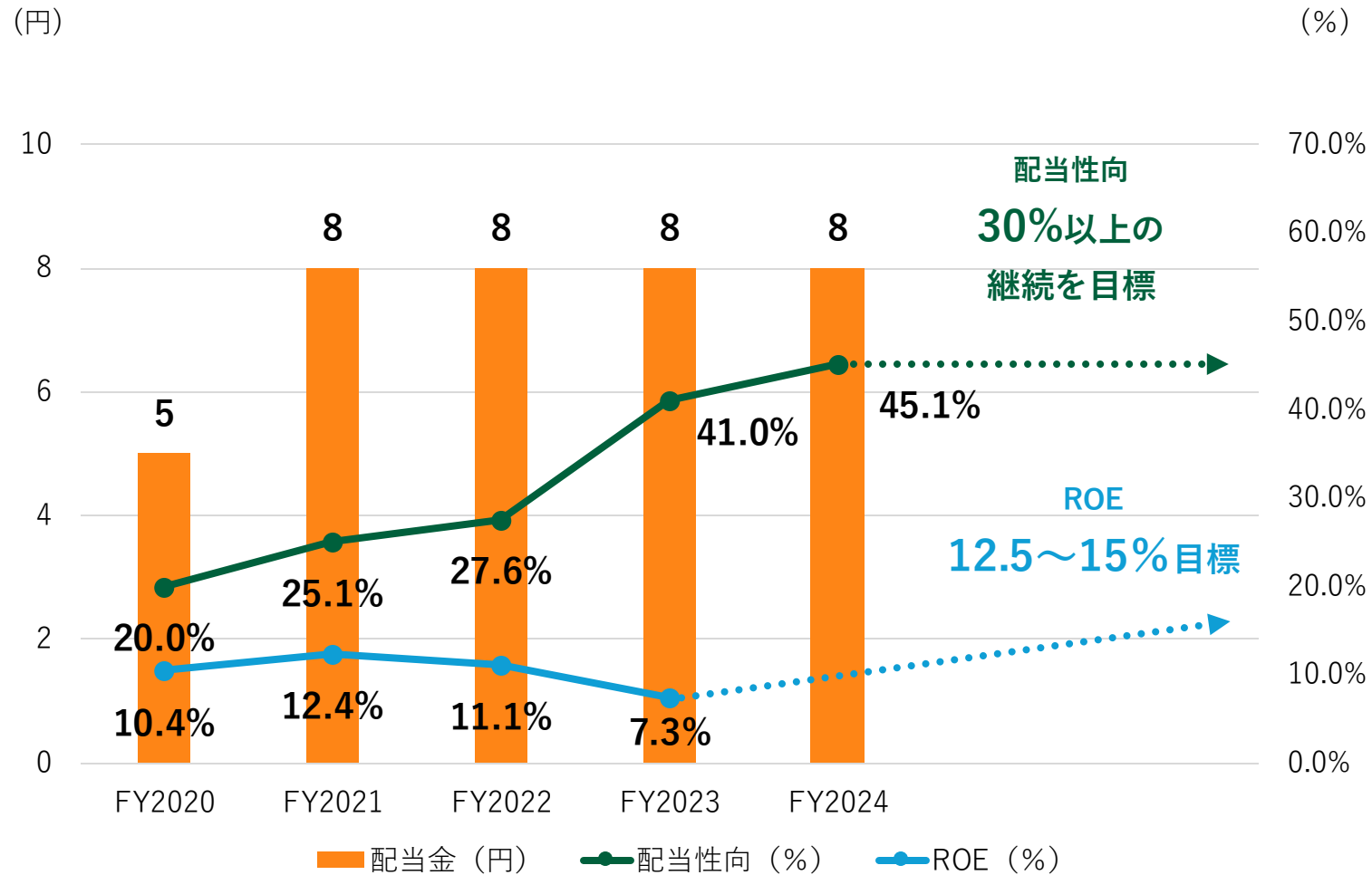


04

株主還元について

株主還元

成長投資と同時に株主の皆様への還元も経営の重要事項と考え、積極的に実施をしてまいります。



弊社IRに関する情報やご質問は
下記IRページよりお願いします。

ピーバン IR



<https://www.p-ban.com/corporate/ir/>

EX



ご参考資料

メインサービス

事業の軸は、プリント基板のネット通販「P板.com（ピーバンドットコム）」
 プリント基板のネット通販市場で国内シェアNo.1を獲得している。



設計から実装まで、試作から量産まで、WEB上でワンストップ提供

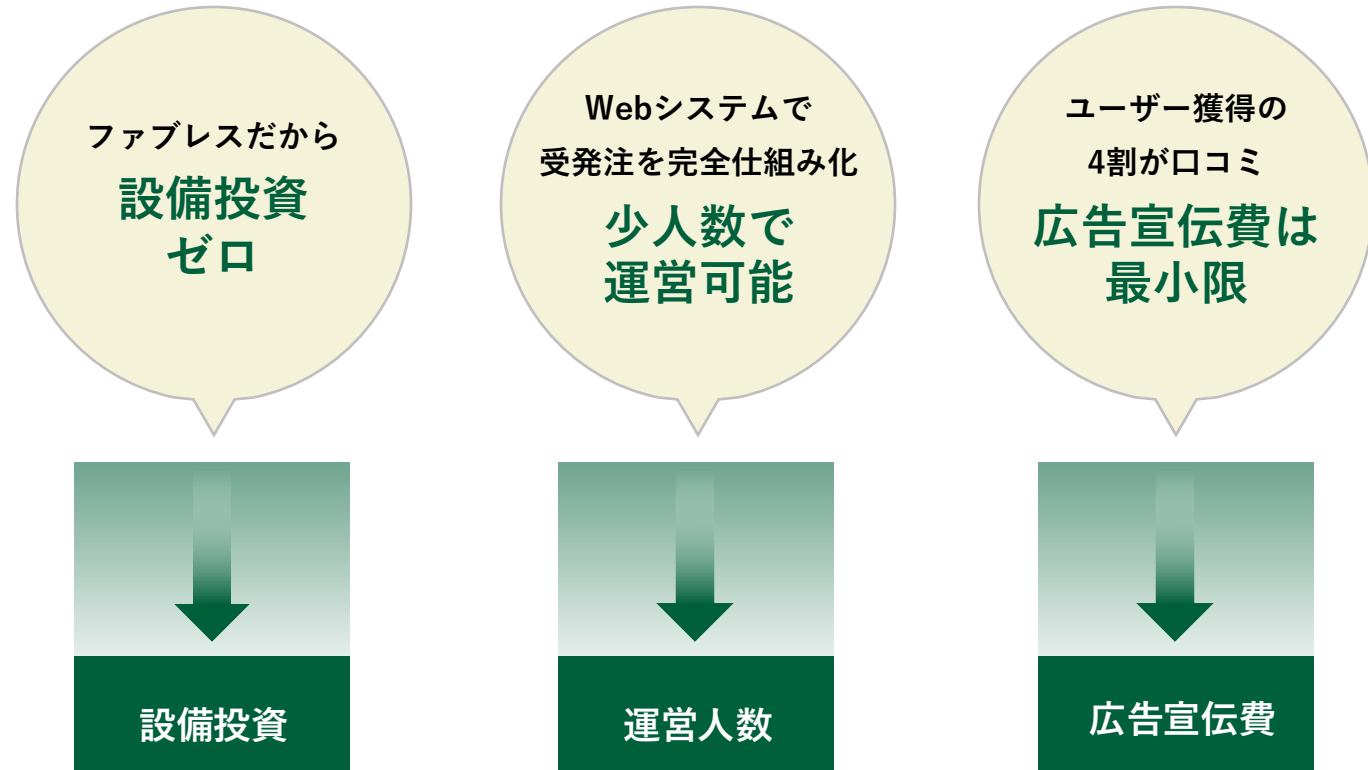
ビジネスモデルの特徴

プリント基板のネット通販で圧倒的シェアを持つ「P板.com」の高い収益性を実現する4つの特徴

収入が安定



無理のない経費抑制



ファブレス：工場を所有せずに製造業としての活動を行う企業を指す造語およびビジネスモデル

資本コストおよび株価を意識した経営へ向けて

売上、利益ともに重視し適正な利益構造へ。資本コストと株価を意識した経営を行っていく。

経営指標

ROE **12.5%～15.0%**

エクイティスプレッド **2.5%**



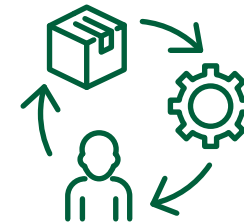
中期経営計画推進による
確実な収益拡大



M&Aによる
事業拡大



安定的かつ継続的な
株主還元



コーポレート
ガバナンスの強化



IRの積極展開による
株主・投資家理解の
促進

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。