

2024年3月期 第2四半期 決算補足資料

株式会社ビーバンドットコム
(東証スタンダード・証券コード：3559)

2023年11月13日

目次

- 1. 2024年3月期 第2四半期決算概要**
- 2. ビジヨンの刷新**
- 3. 事業戦略**
- 4. ご参考資料**

2024年3月期 第2四半期決算概要

2024年3月期 第2四半期サマリ

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。

2Q 業績

エレクトロニクス市場全体では、スマートフォンやパソコンの需要低迷と中国経済の減速が大きなマイナス要因となる中、**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。

- ・**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、顧客単価UPに寄与

- ・**開発 量産支援 S-GOK**事業

IoT関連機器を中心に受注獲得、大手からの引き合い増加

		前期比
売上高	948百万円	+0.1%
売上総利益	317百万円	+0.3%
営業利益	51百万円	▲31.0%
純利益	34百万円	▲31.1%

利益は、期初計画どおりに推移

人財投資

今期の採用計画の進捗は80% (8/10名)

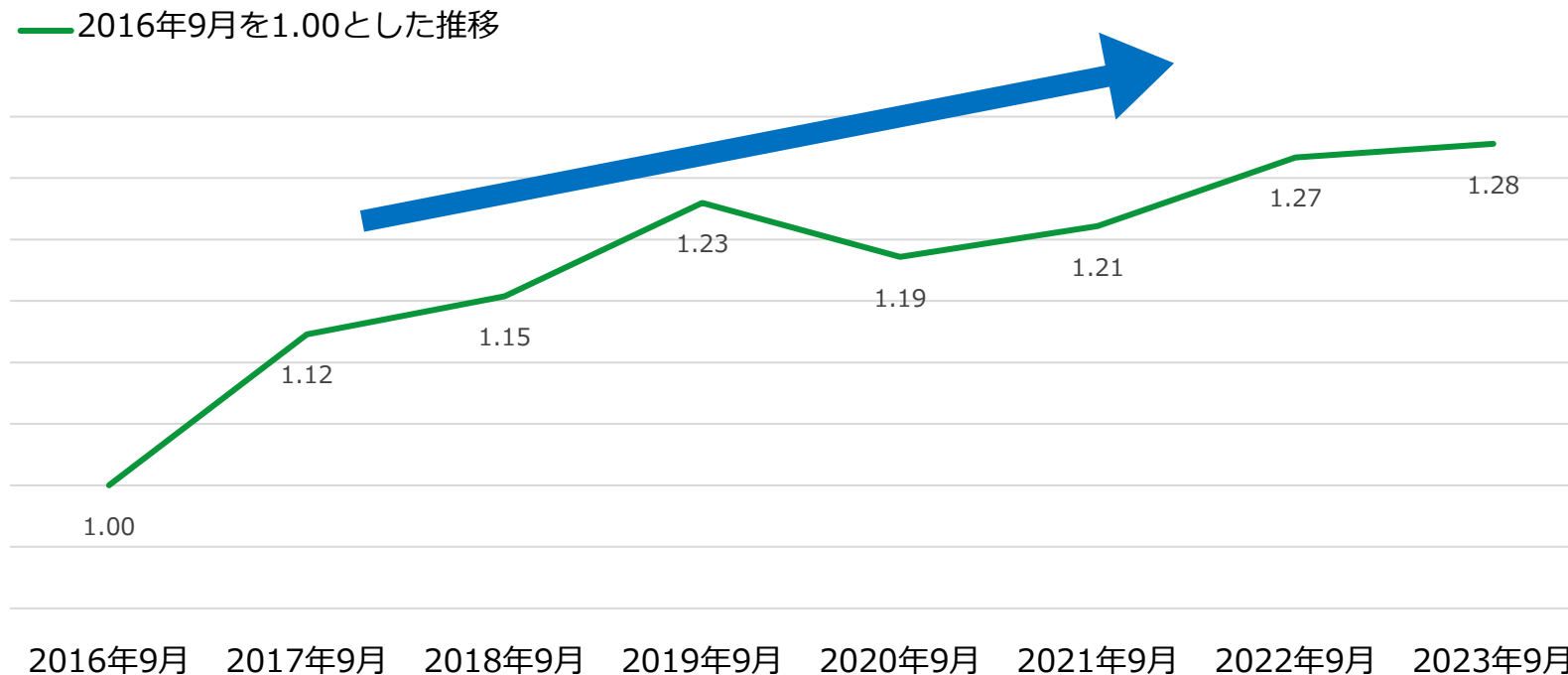
新規事業分野の探索

AI活用でWeb広告の制作・改善提案を行う
ガラパゴス社と資本提携

顧客単価の推移

基板製造サービス＋前後工程の基板設計、部品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

顧客単価の指数

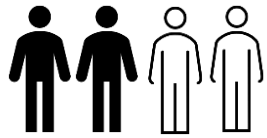


人財投資

中期経営計画に掲げる売上高10%成長を見据え、**採用計画を前倒し**今期に10名(**33%増**)の採用を実行。9月末時点で8名を採用。

30 → 40名

33%増



システム・エンジニア

カスタマーサポート
法人営業

S-GOK事業

コーポレート部門

採用強化で担う業務

仕組みの強化、AI活用による独自システムの開発

中堅・大手顧客の水平展開

EMSからの進化、**第2の事業**として本格稼働

M&A、人財育成、サステナビリティ

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/>

2024年3月期 第2四半期 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 2Q実績	売上比 %	前年同期比 %	2024/3期 期初予想
売上高	947	-	948	-	+0.1%	2,221
売上総利益	315	33.4%	317	33.4%	+0.3%	727
販売管理費	241	25.5%	265	28.0%	+10.0%	582
営業利益	74	7.9%	51	5.4%	△31.0%	145
経常利益	71	7.6%	49	5.2%	△30.8%	145
当期純利益	49	5.2%	34	3.6%	△31.1%	100

2024年3月期 第2四半期 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82.9%

単位：百万円	資産	2023年3月	2023年9月	負債・資本	2023年3月	2023年9月
	流動資産	1,359	1,278	流動負債	279	240
	現預金	1,051	1,039	買掛金	190	159
	売上債権	276	211	未払法人税等	26	15
	商品	20	12	固定負債	15	14
	固定資産	167	216	資本金	178	181
	有形固定資産	11	13	利益剰余金	1,106	1,101
	無形固定資産	53	59	自己株式	△198	△190
	投資その他の資産	102	142	純資産合計	1,231	1,239
総資産		1,526	1,495	負債・純資産合計	1,526	1,495

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

ビジョンの刷新

企業パーパスの策定

7月に経営体制を変更、「**両利きの経営**」で“既存事業の拡大”と“新しい事業創出”を両立させる。この機に、**当社の目指す姿を再定義**し、今後の**事業拡大に向けた思い**を言語化しパーパスを策定。

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“当たり前”と思っている潜在的な課題を見つけ、あるべき“当たり前”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。

ビジョン：ものづくりに必要なリソースをあらゆる面から提供するサービス・事業を展開

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

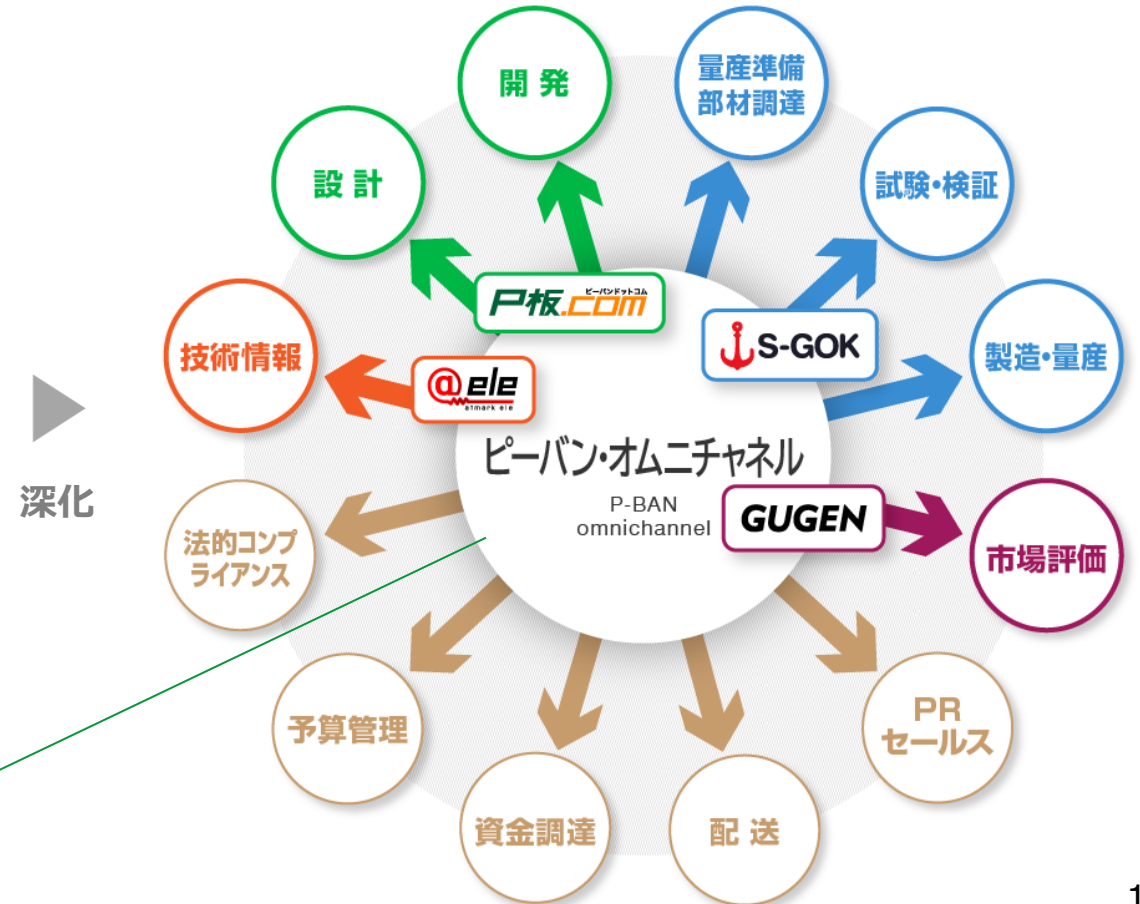
ものづくりの上流（アイデア）から下流（完成）までを支援する根幹サービスにとどまらず、製品を消費者へ繋ぐまでを補完するサービス、事業展開へ深化。

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を目指す。

以前までのビジョン、誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービス「GUGENプラットフォーム」



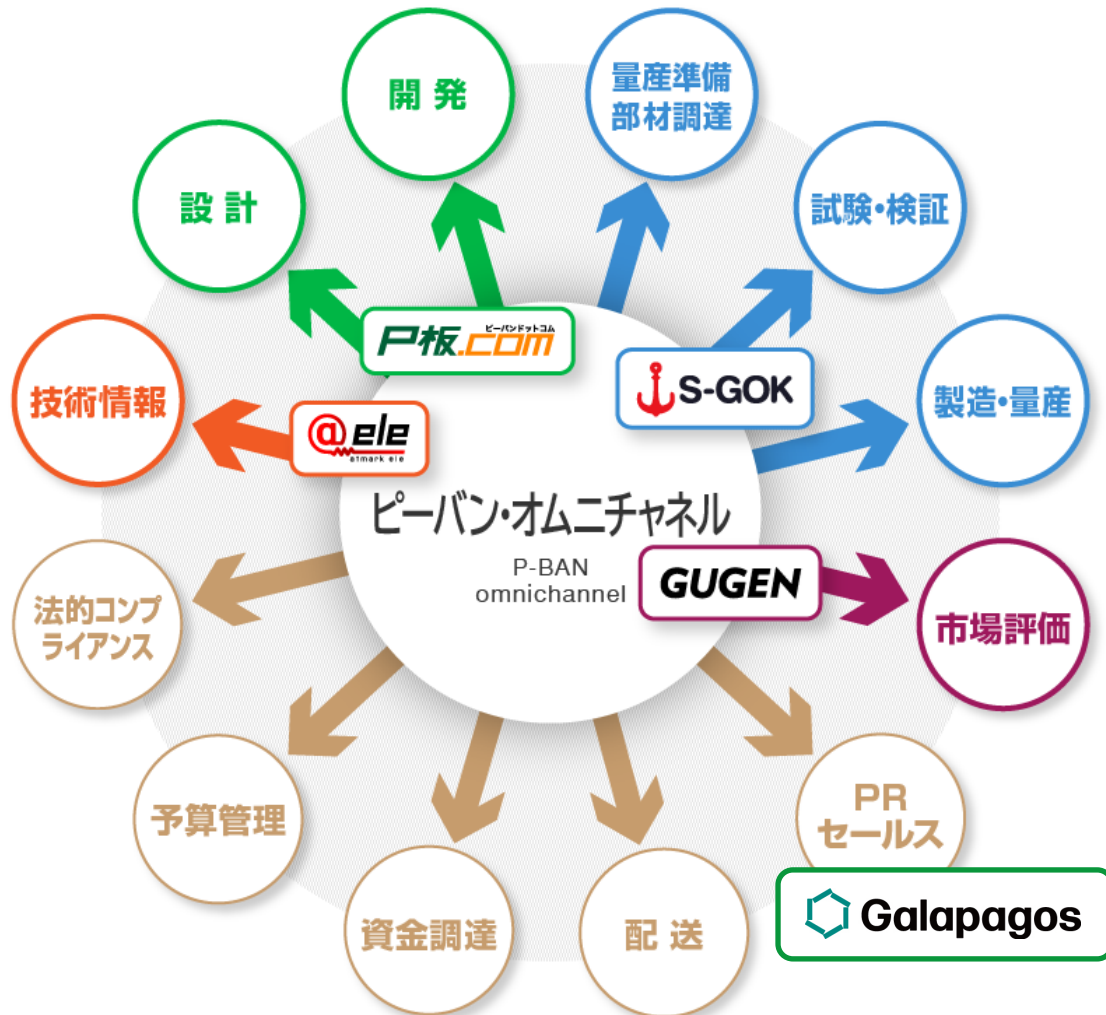
製品開発工程へのサービス展開のみならず、「PR・セールス」「販促」「資金調達」「配送」など、ものを消費者までお届けするところまでを含めたサービス・事業展開を行っていく。



ピーバン・オムニチャネル 事業展開の事例

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



Galapagos

第一弾の取り組みとして、**Web広告・デザイン領域**で事業展開するガラパゴス社と資本提携しサービスの共同展開を開始
同社サービスは、**中堅・中小企業向けに強みを持ち**、当社の顧客層にマッチ
共同（年度内開催予定）セミナーを皮切りに、サービス展開していく

・PR、セールス領域への展開
作った製品を、**より多くの方に認知**してもらうには、優れた広告デザイン、手法が必要。
ガラパゴス社は、デザイン業務の徹底した分解・分析と、AI活用による業務効率化を得意とする。

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。

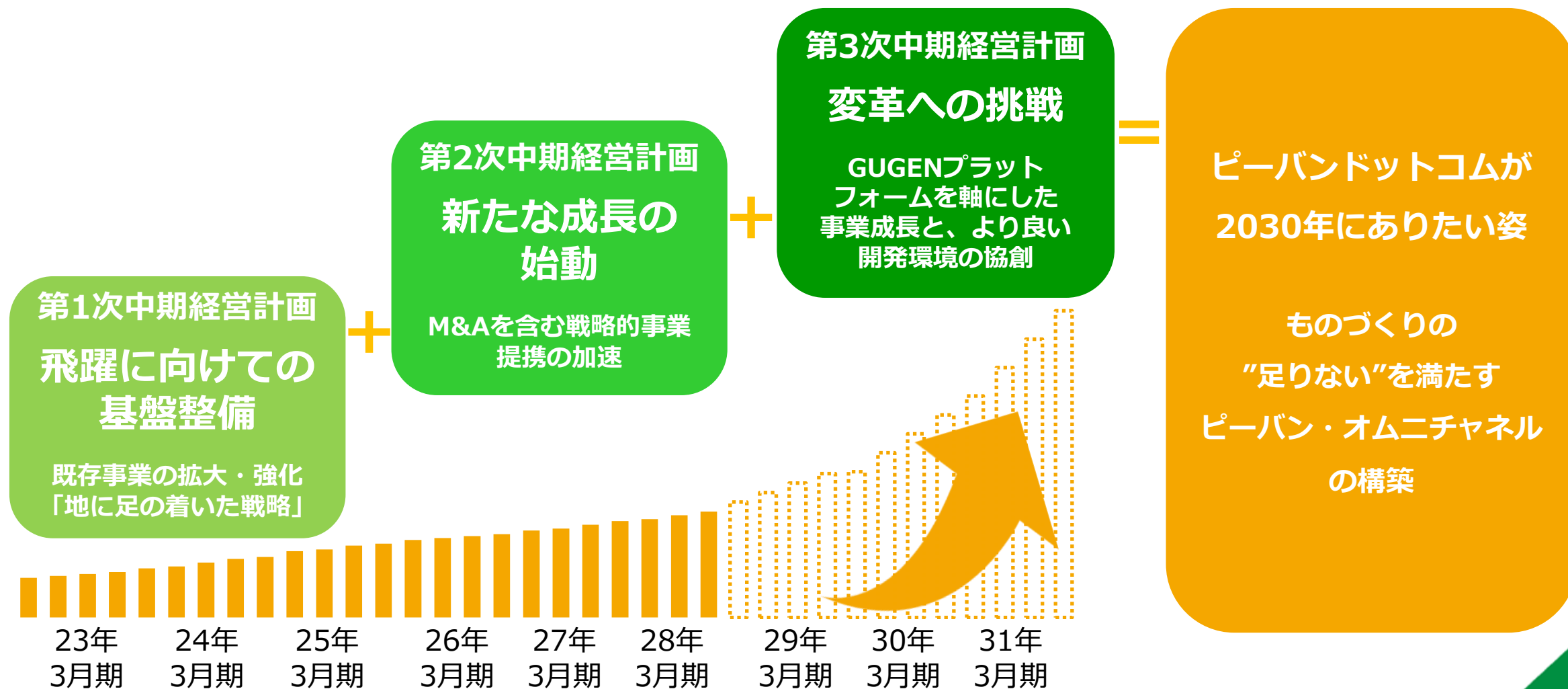
P板.com ビーバンドットコム

事業戦略

「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

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



中期経営計画の計画数値

	第1次中期経営計画			第2次中期経営計画		
	23年3月期 実績	24年3月期 (当期計画)	25年3月期 (計画)	26年3月期	27年3月期	28年3月期
売上高 (億円)	20.1	22.2	24.4	36.9		
営業利益 (億円)	1.8	1.4	2.0	5.7		
純利益 (億円)	0.9	1.0	1.4	4.0		

主要KPI 目標値

売上高成長率 (%)	
営業利益率 (%)	
ROE (%)	

年率+10%

10%以上

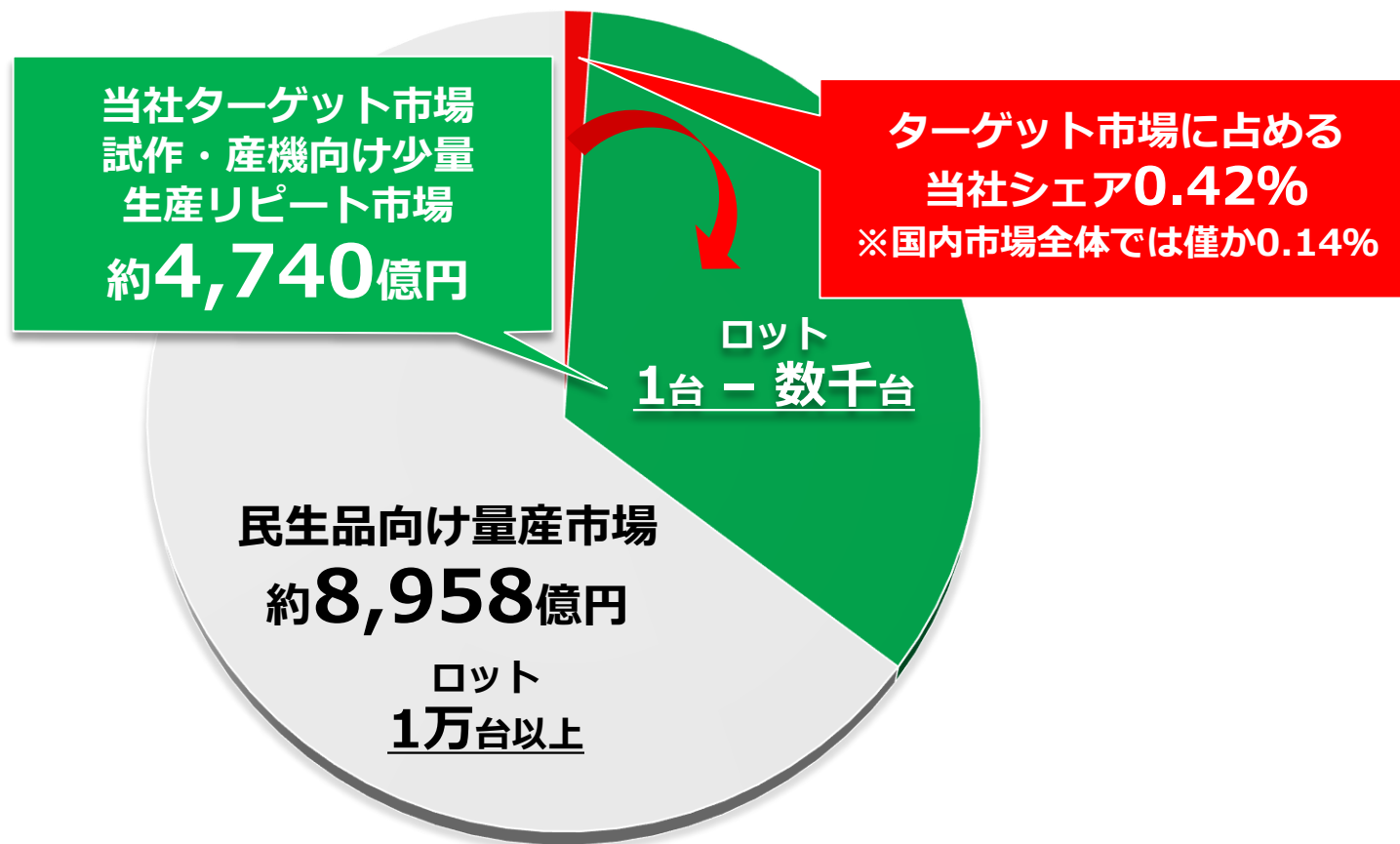
12.5%以上

トップラインの成長を優先した事業戦略で、年成長率+10%を必達とする

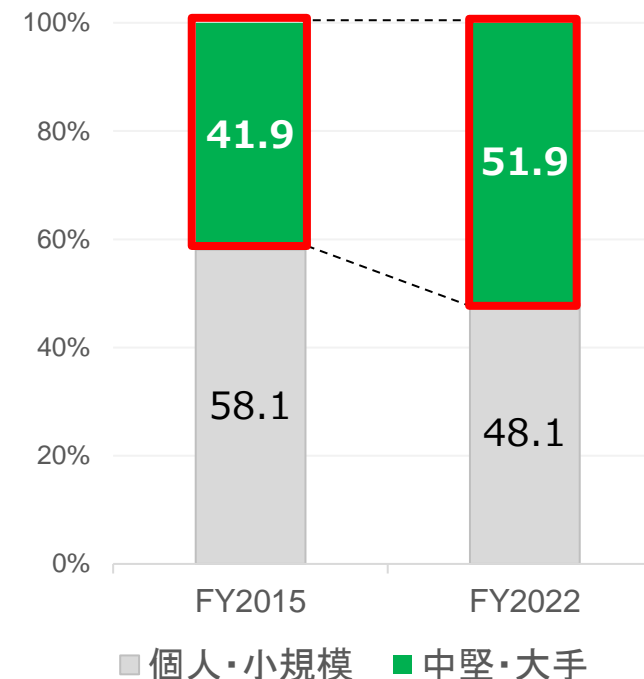
国内プリント基板市場の市場規模 (TAM)

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、webUI/UXを法人向けに刷新
「仕組み×人」戦略で**中堅・大手客**メインストリーム市場へ
シェアを拡大する

②EMS事業のテイクオフ

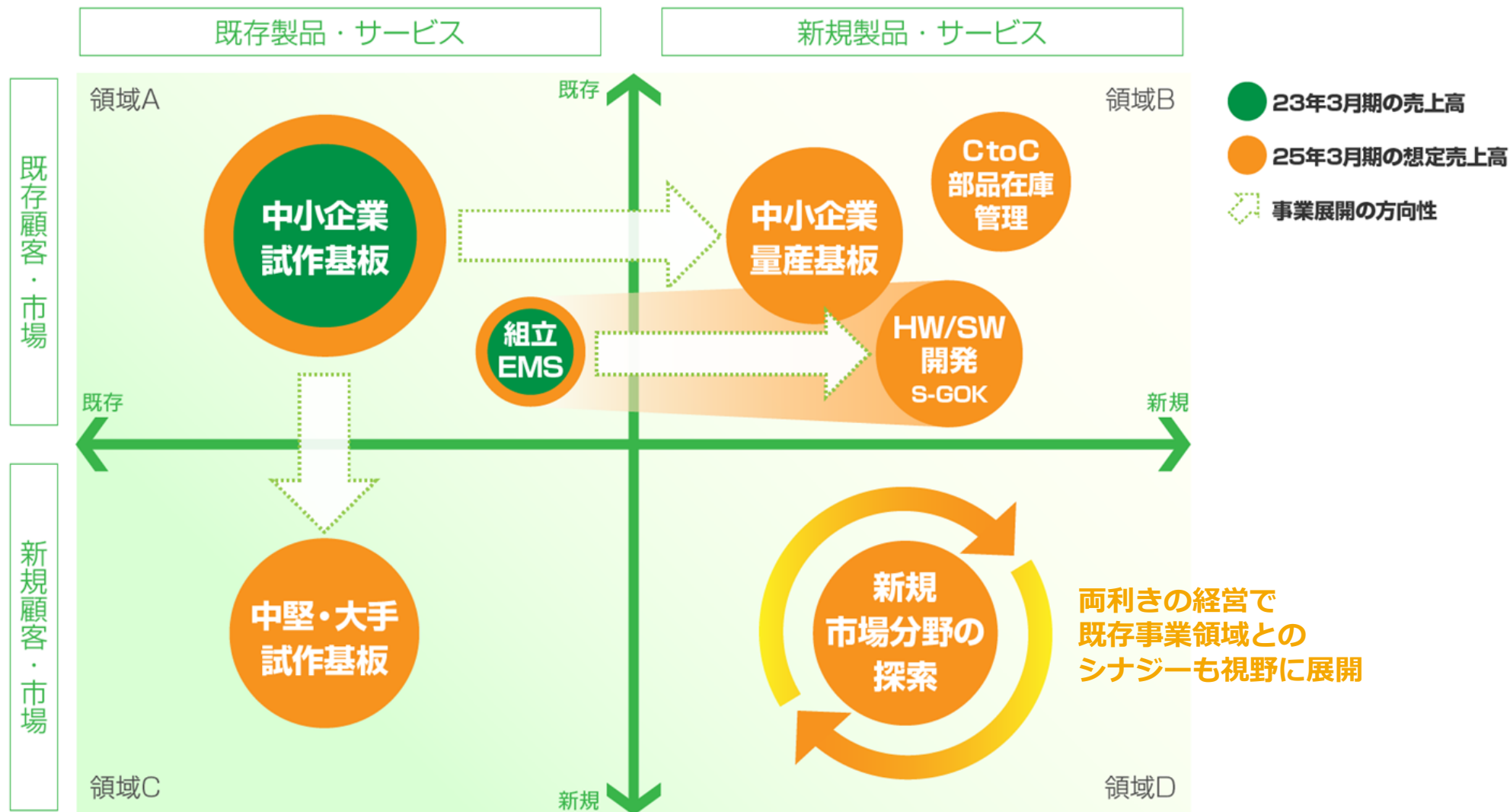
開発・量産支援サービス「S-GOK(スゴック)」
HWに括らず、ソフトウェア開発も 伴走型営業へ

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
創業者・前代表田坂と**両利きの経営**で推進



第1次中期経営計画の事業展開図



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、
各種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>

「IR担当の X (旧Twitter) 運用はじめました」

@pban_ir (IR担当)

▶ https://twitter.com/pban_ir

ご視聴いただき、ありがとうございました。

ご参考資料

①プリント基板Eコマース事業の拡販

「**仕組み（知的資本）×ヒト（人的資本）**」のハイブリッド戦略で
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**」をテーマに、WEBサイトを改善

②B to B取引におけるDX支援機能の向上

大手・中堅企業とのEDI※の連携を推進。 ※EDI：企業間商取引に用いる電子データの自動交換システム
環境対応書類・検査証明書などWEB発行書類の充実で、**企業の取引要求に対応**

「人的資本」の強化

クライアント対応に人材をシフト

「ヒト」によるきめ細やかなサポートで**お客様それぞれのニーズに適合し、同一企業内におけるサービスの水平展開**を図る

②EMS事業のテイクオフ

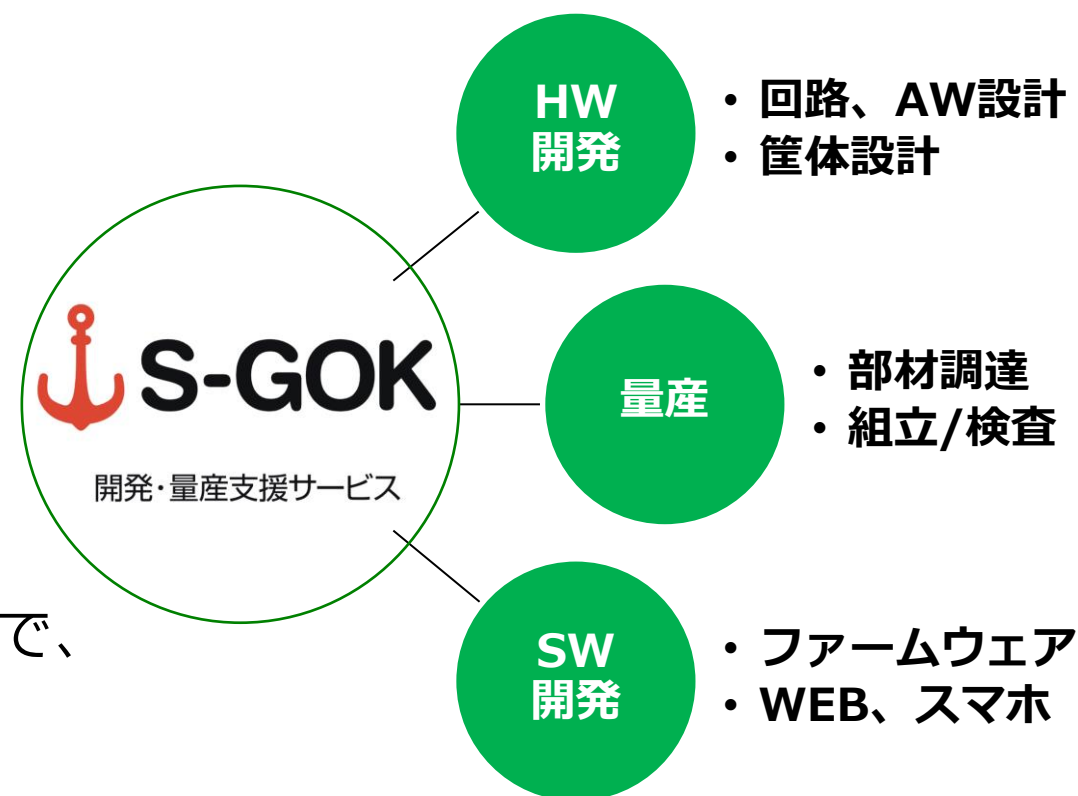
2023年上半期から「P板.com EMS」を
開発・量産支援サービス「S-GOK（スゴック）」としてリブランド

- ・より上流の工程から
- ・より広範囲のサービスを

P板.com事業で培ったハードウェア設計、基板製造、部品実装、筐体設計、組立などのサービスをトータルで提供

事業プランのコンサルティングをはじめ、ハードウェア開発支援、量産化支援、WEBやスマホアプリのソフトウェア開発まで、お客様を総合的にサポートします

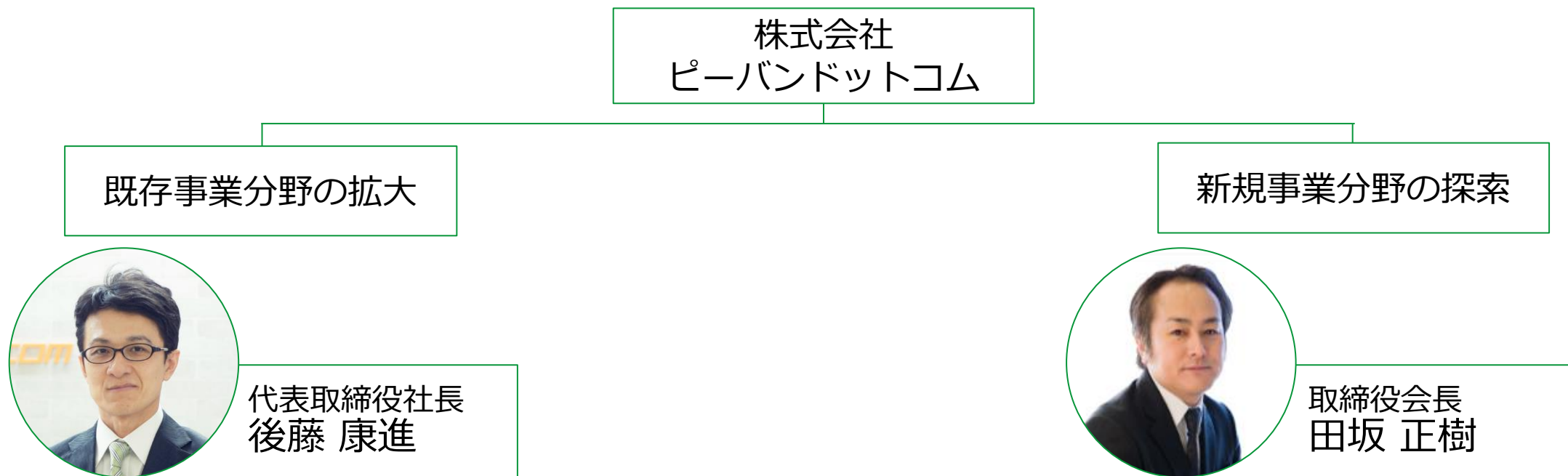
開発・量産支援サービス「S-GOK」



③ 「第3の事業の柱」の探索と種まき

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行う

※2023年6月27日に異動



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

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



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

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」

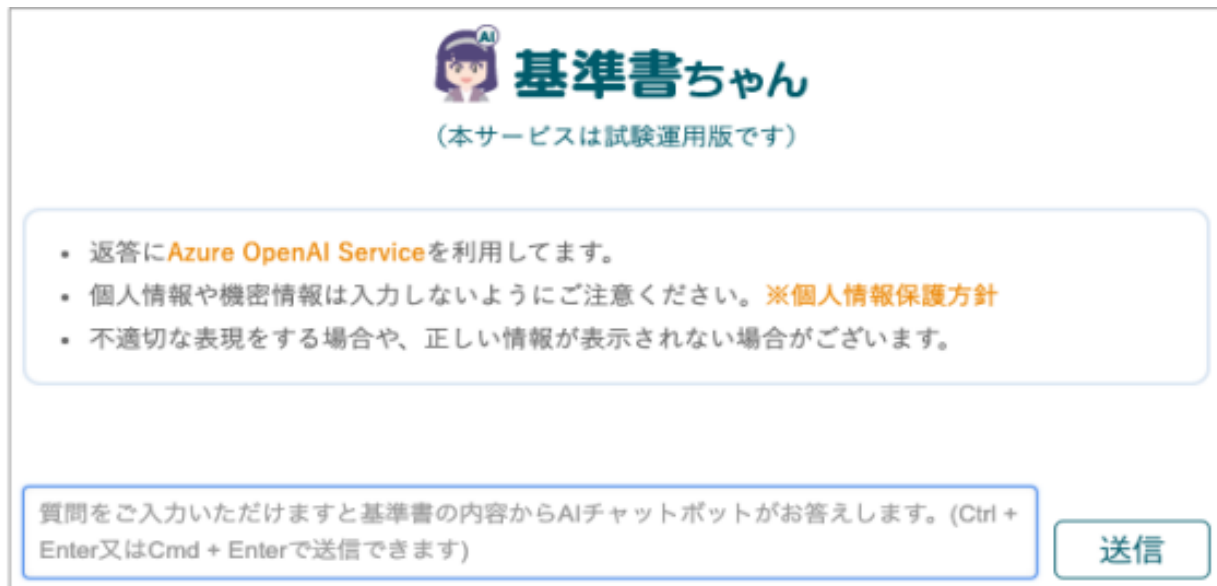
あなたのものづくりを伴走型でフルサポートします。

▶ [開発・量産支援サービス S-GOKサービスページ](#)

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](#)



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。



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	181,367千円（2023年9月末時点）
従業員	39名（正社員35名・臨時雇用4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 “ピーバン・オムニチャネル”の運営

代表者	代表取締役社長 後藤 康進
	<p>略歴</p> <p>2004年 11月 当社入社</p> <p>2011年 4月 COO（事業統括）</p> <p>2015年 6月 取締役COO就任 マーケティング・営業部長</p> <p>2018年 4月 取締役COO営業事業部長</p> <p>2021年 6月 取締役COO 件 営業事業部長 事業部門管掌</p> <p>2023年 6月 代表取締役社長就任（現任）</p>



株価情報 (2023年11月8日時点)

株価	388円
1 単元	100株

株主情報 (2023年9月末時点)

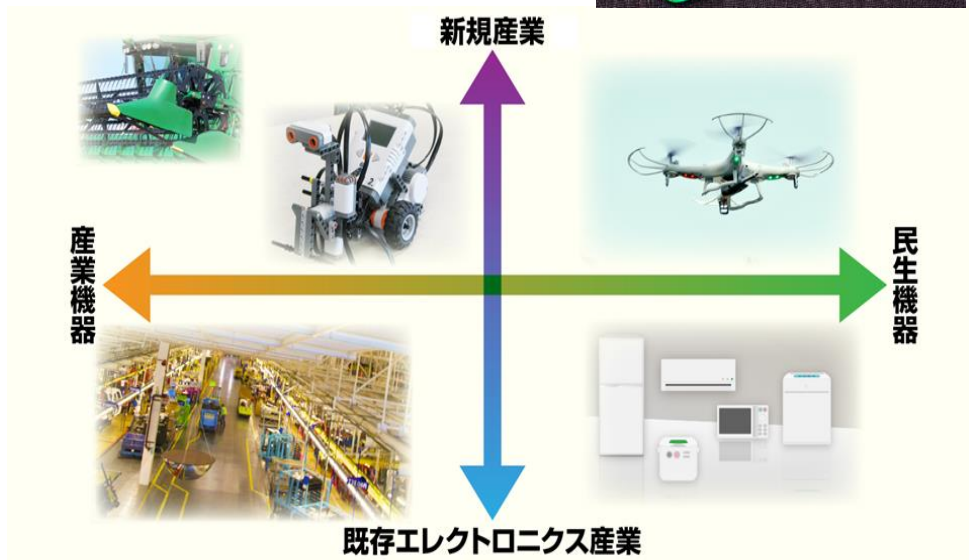
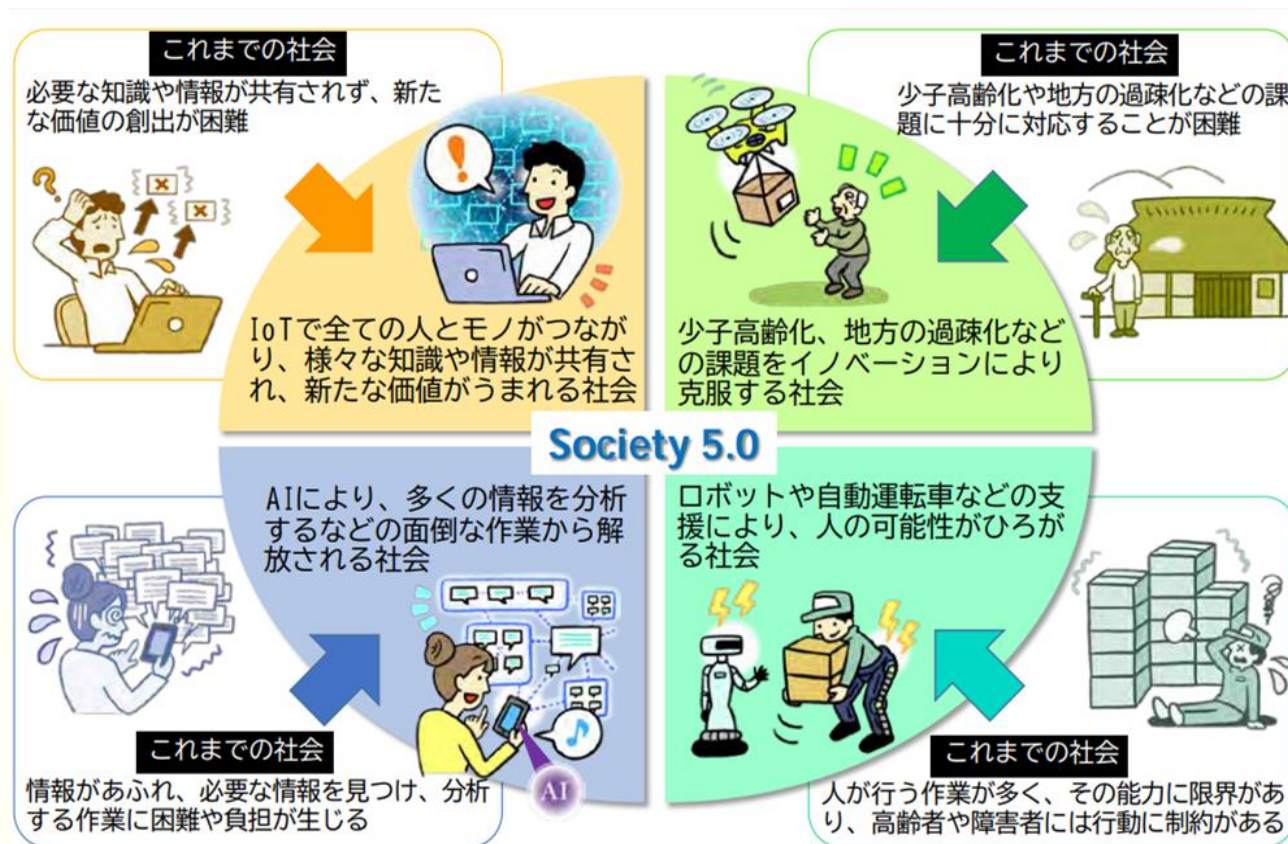
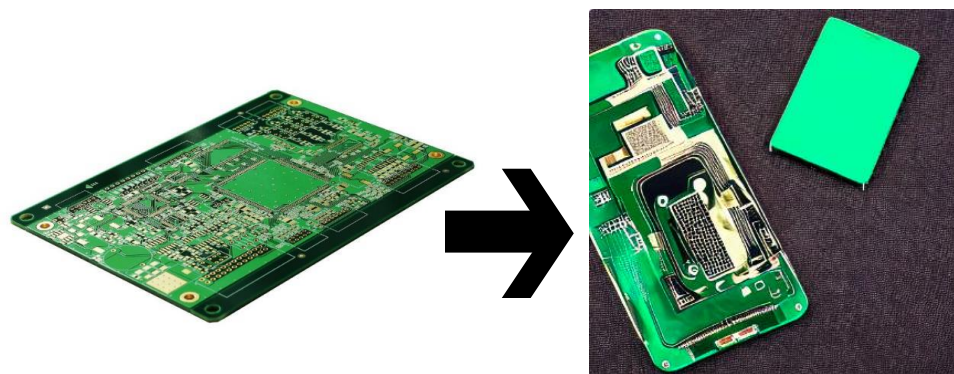
発行済株式総数	4,986,406株
株主総数	4,176名

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**



出展：内閣府ホームページ

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

国内初のプリント基板ネット通販サービス

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

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 ビーバンドットコム なら

合計 **¥27,200**

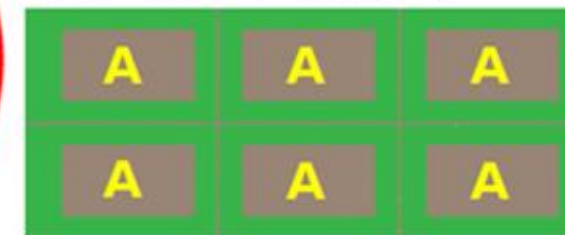
P板.COM <small>ビーバンドットコム</small> は
イニシャル費用
無料
基板製造費 ¥27,200

従来メーカー対比
80%以上 OFF
(※当社比)

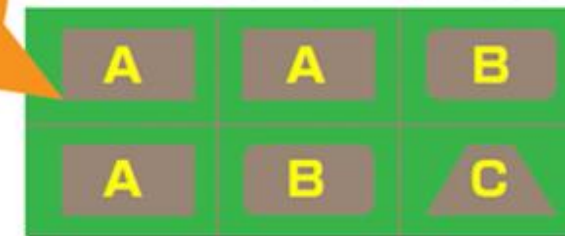
無駄を
無くした
製造工法

●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 ビーバンドットコム 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

業界初の1-Click見積システムで、納期と費用を瞬時に明朗回答
 お客様もメーカーも工数を最大限に軽減、複雑な仕様を標準化していくことで**DX化を実現**

〈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

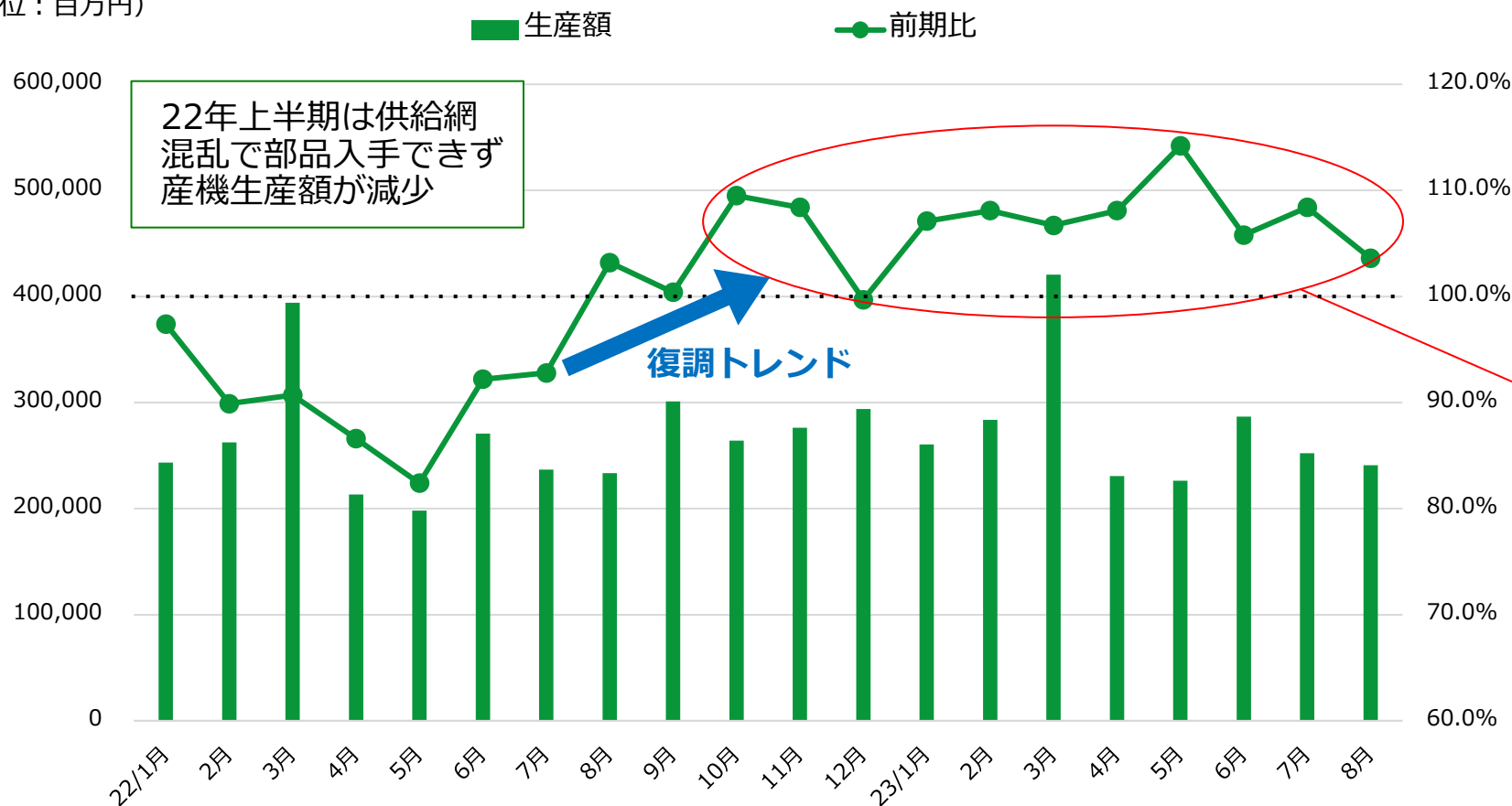
仕様で納期が決まる

1枚から注文可能

市場環境（産業電子生産実績）

電子部品不足の影響は**緩和**され、産業用電子機器の生産額は**前期比増**の傾向が続く

(単位：百万円)



22年上半期は供給網
混乱で部品入手できず
産機生産額が減少

復調トレンド

電子部品の用途によって
供給の偏りがあるものの
全体的に正常化が進む

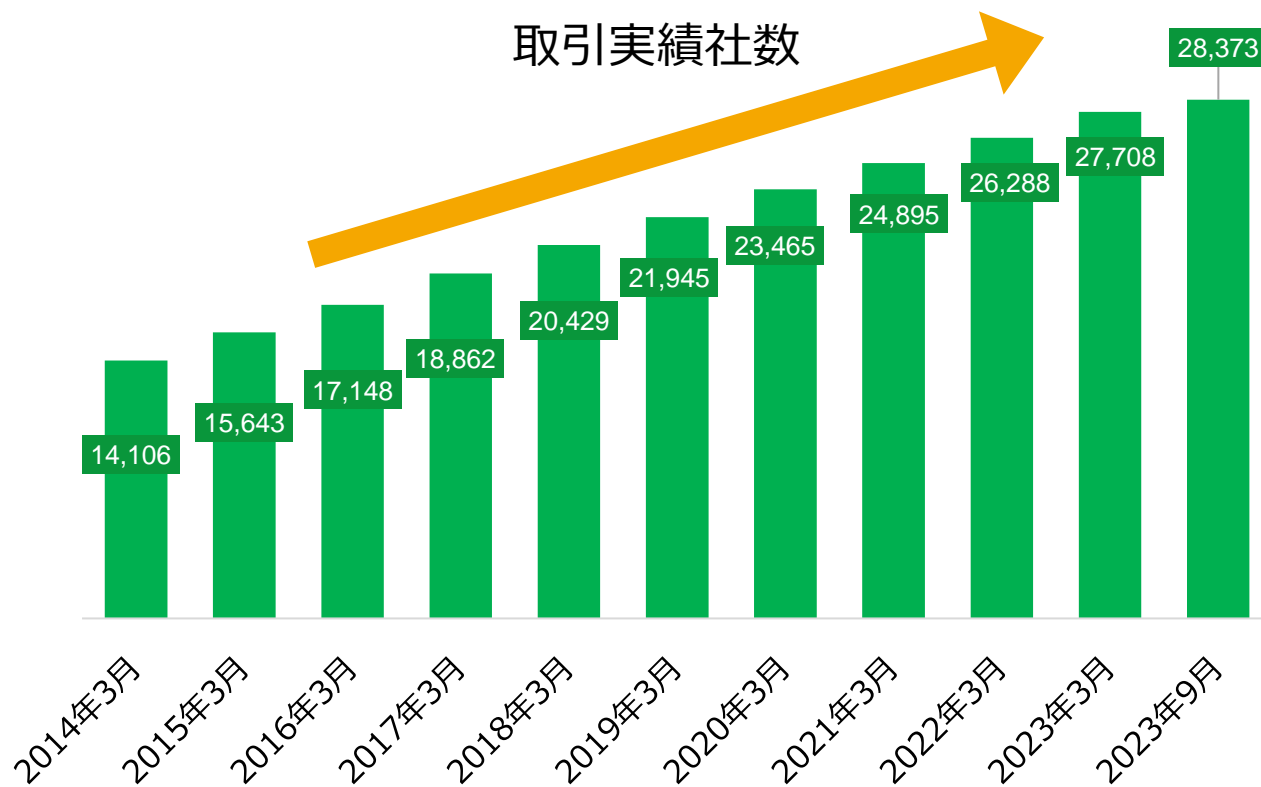
2022年下半期から
産業用機器の生産は
前期成長を継続している

■国内産業電子機器実績（出展：JEITA 2023年9月発表）

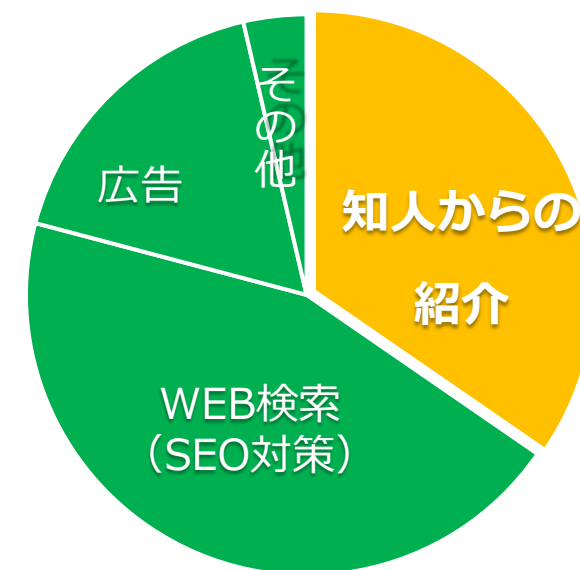
利用実績の推移と、効率的なユーザー獲得

- 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**
- **ユーザーの約4割は「知人からの紹介」**をきっかけに利用を開始
顧客満足が口コミを呼ぶ、**効率的な新規ユーザーの獲得に結びついている**

(単位：社)



ECサイト[P板.com]
ユーザー登録の経緯



多岐の産業に分散する顧客層

顧客層は幅広い事業領域に及ぶ

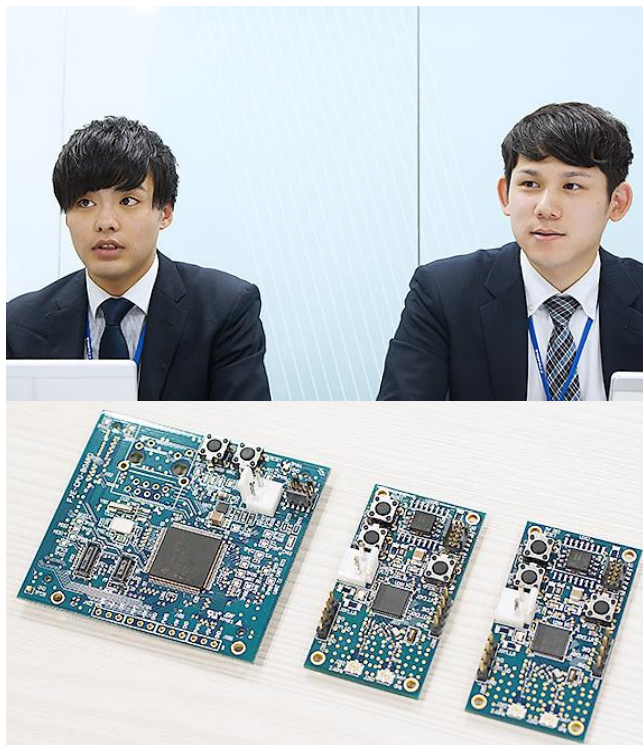
新成長分野での企業を支援



産業機器系製品の多岐に渡る領域、**新成長分野のスタートアップ**も多く利用
売上上位客に依存せず**安定した顧客基盤**

ユーザー様の声

富士エレクトロニクス様



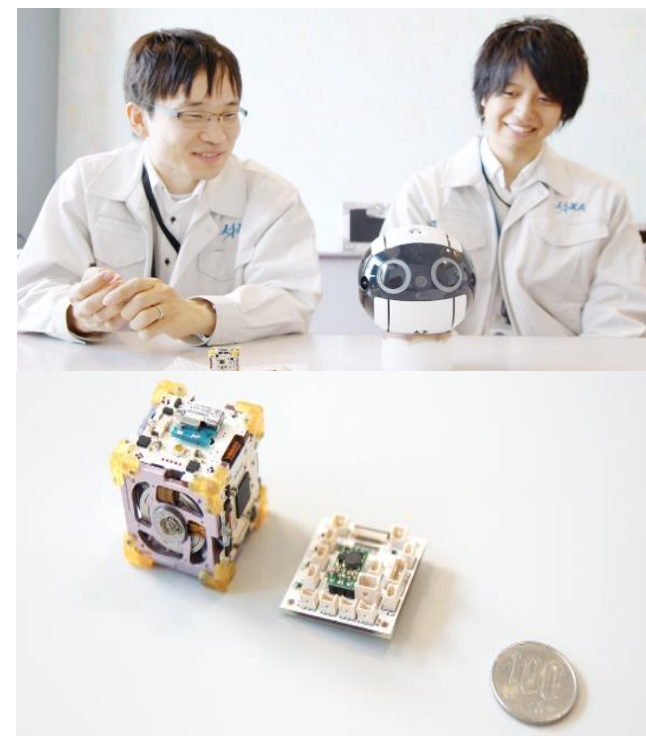
ドローンに搭載するフライトコントローラと、操縦用のコントローラに使用する無線通信用の基板を製作。**コストはもちろん、基板製造に必要な情報がわかりやすかったのがP板.comを利用する決め手**となりました。部品配置、パターン設計を相談した際にも回答が早く、スムーズに工程を進められました。

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

※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

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
<p>環境に配慮した 循環型社会への貢献</p>	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>社員への環境教育、環境意識の啓発活動</p>	<p>12 つくる責任 つかう責任</p> <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>
<p>多様性と人材育成の推進</p>	<p>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</p>	<p>3 すべての人に 健康と福祉を</p> <p>4 質の高い教育を みんなに</p> <p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p>
<p>サービス品質の向上</p>	<p>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</p>	<p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p>
<p>誠実な経営基盤</p>	<p>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</p>	<p>10 人や国の不平等 をなくそう</p> <p>16 平和と公正を すべての人に</p>
<p>イノベーション による価値協創</p>	<p>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</p>	<p>8 働きがいも 経済成長も</p> <p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p> <p>17 パートナリシップで 目標を達成しよう</p>

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