

事業説明

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)

会社概要：少数精鋭運営のプリント基板EC商社

Purpose パーパス
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
所在地	東京都千代田区五番町（最寄駅：JR四ツ谷駅）
創業	2002年4月
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・オムニチャンネル”の運営
従業員	39名 ※正社員35名・臨時雇用4名
平均年齢	38.7歳
男女比率	男6：女4

（2023年12月末時点）

プリント基板ECサイト「P板.com」



2002年、**国内初のプリント基板ECサイト**「P板.com」を開業。インターネット黎明期から22年間の実績で、業界内の認知度は高い

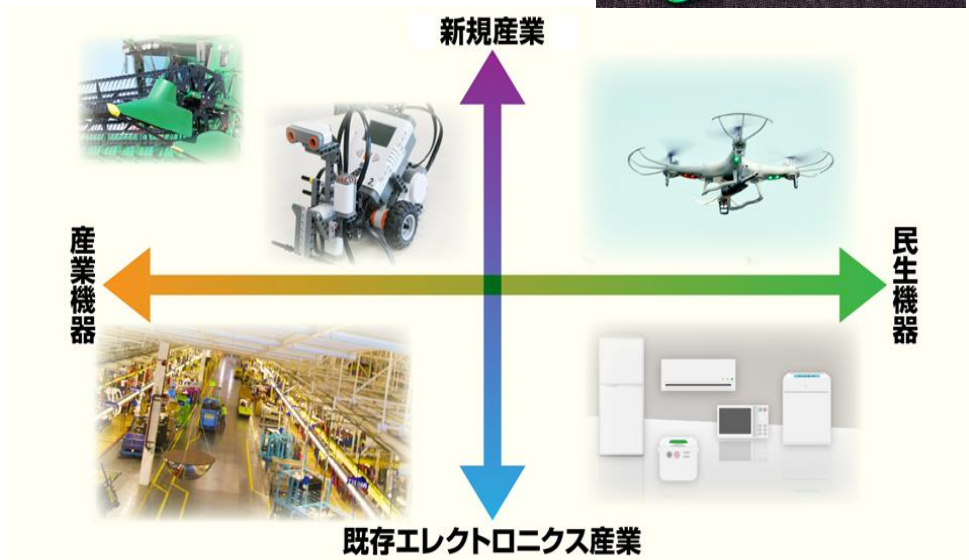
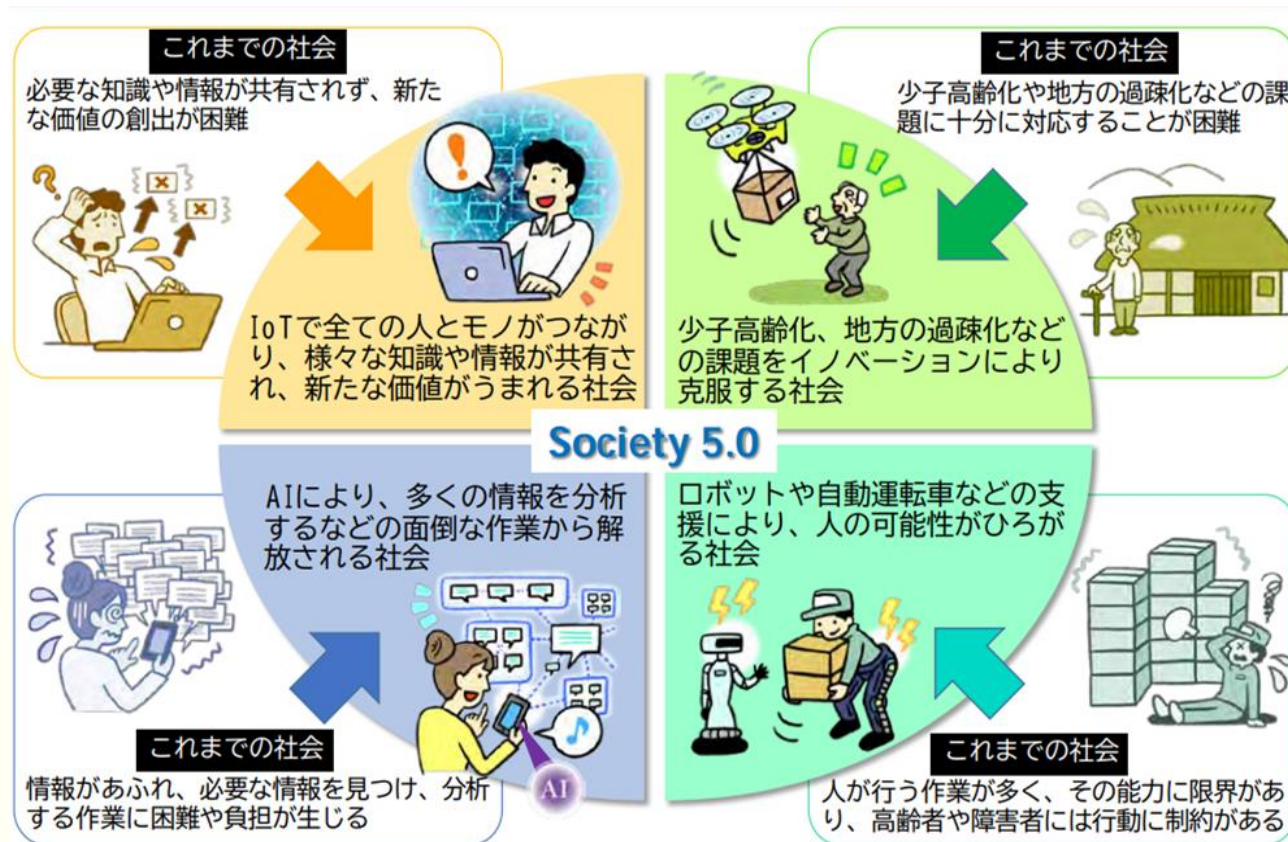
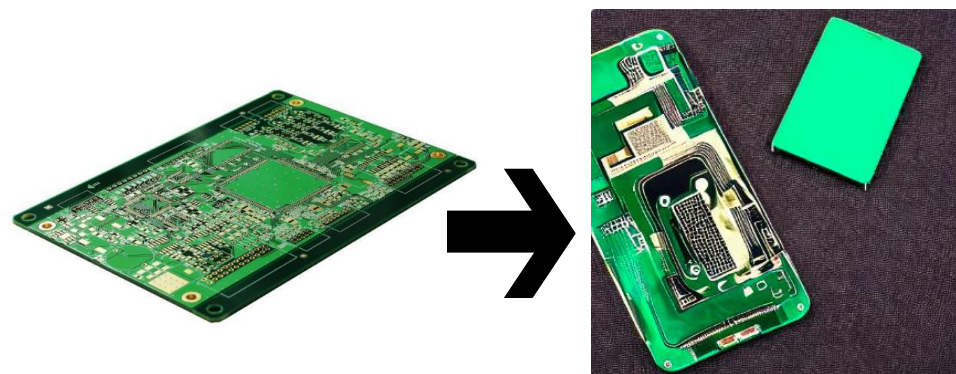
イニシャルコスト完全無料

プリント基板をつくるならP板.com



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新たな社会を切り開くために**不可欠な商材**。**すべてオーダーメイド**が特徴



出展：内閣府ホームページ

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

合計 **¥27,200**

P板.com は
イニシャル費用 無料

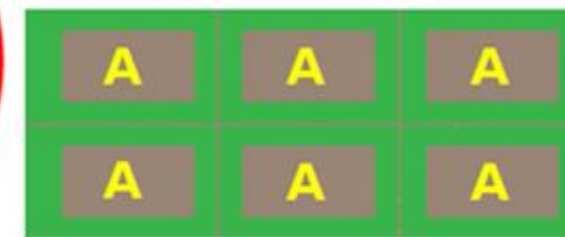
基板製造費 ¥27,200

従来メーカー対比
80%以上 OFF
(※当社比)

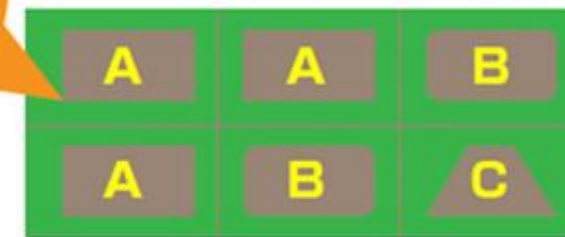
無駄を
無くした
製造工法

●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 異種面付工法
(A・B・C社それぞれの基板を面付する)



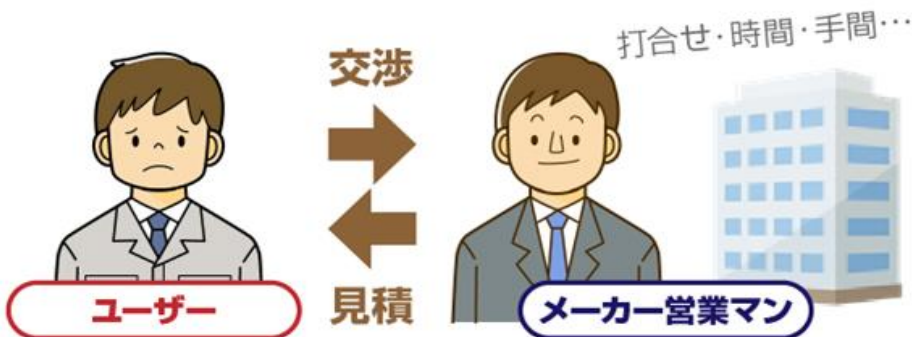
P板.comが起こした破壊的イノベーション その2



業界初の「1-Click見積」システムで、納期と費用を瞬時に回答。プリント基板の複雑な仕様を標準化し、**受発注のDX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

ビジネスモデル： P板.comによる社会課題解決と事業成長の実現

メーカーの「**営業工数**」と、ユーザーの「**資材調達工数**」を削減
タイムパフォーマンス向上と間接コスト縮小により、**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

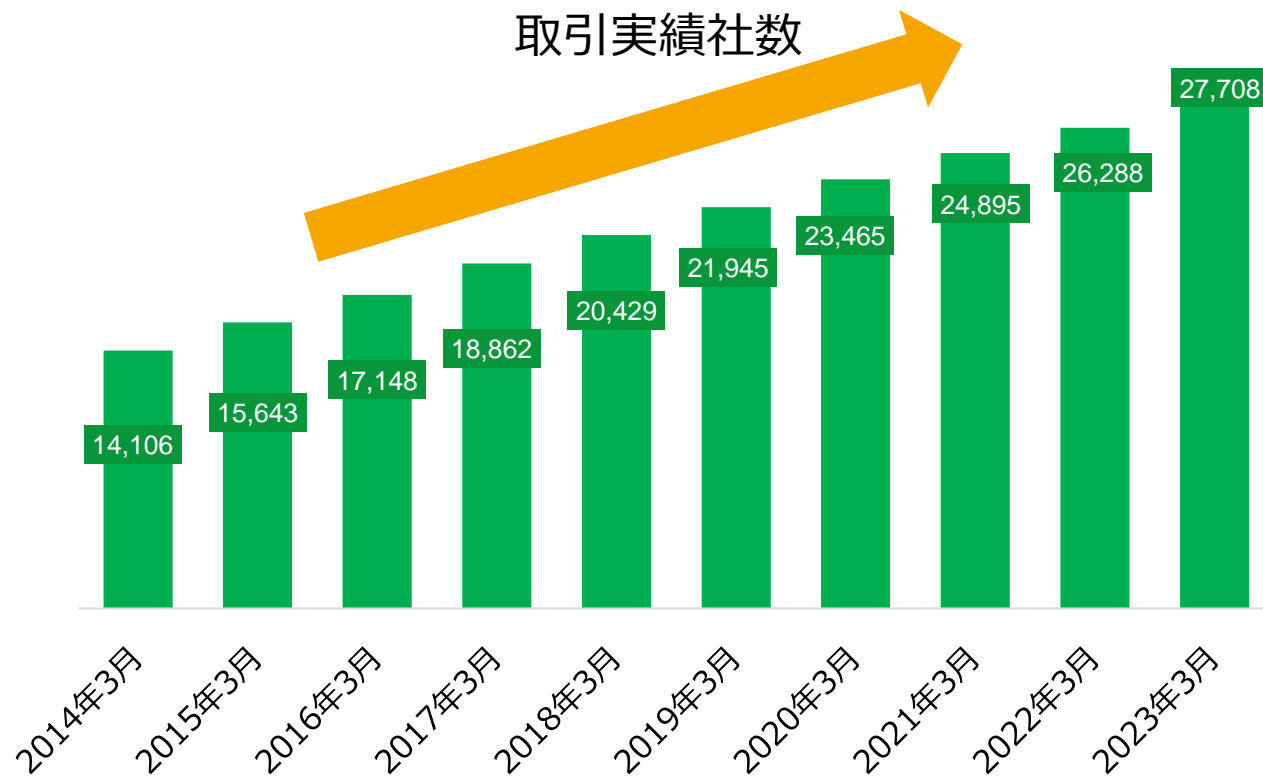


28,000社の
ユーザー

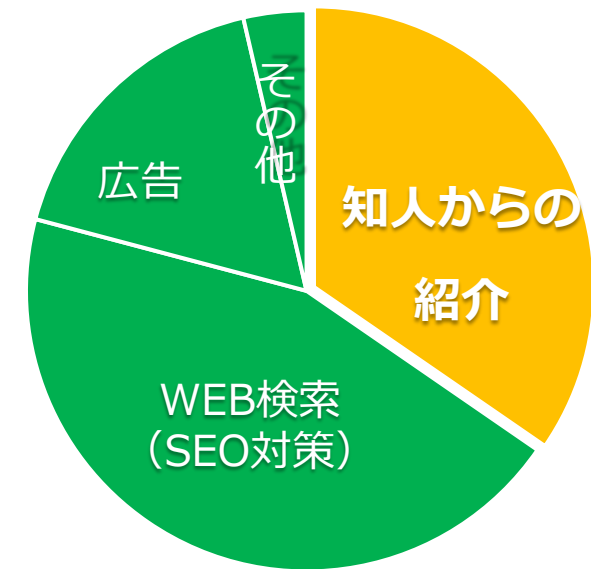
- ☑ いつでもどこでも見積注文ができる
- ☑ 見積り交渉不要
- ☑ 安価に利用できる

ビジネスモデル：効率的なユーザー獲得

- EC利用実績は**2万8千社越え**（2023年12月時点）
- 利用ユーザーの**約4割が「知人からの紹介」**
顧客満足度の高さがクチコミを生み、結果的に**広告宣伝費を圧縮**



ECサイト[P板.com]
ユーザー登録の経緯



ビジネスモデル：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



+



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

ビジネスモデル：高効率経営により高い収益性を維持

4つの高収益ポイントで、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

「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

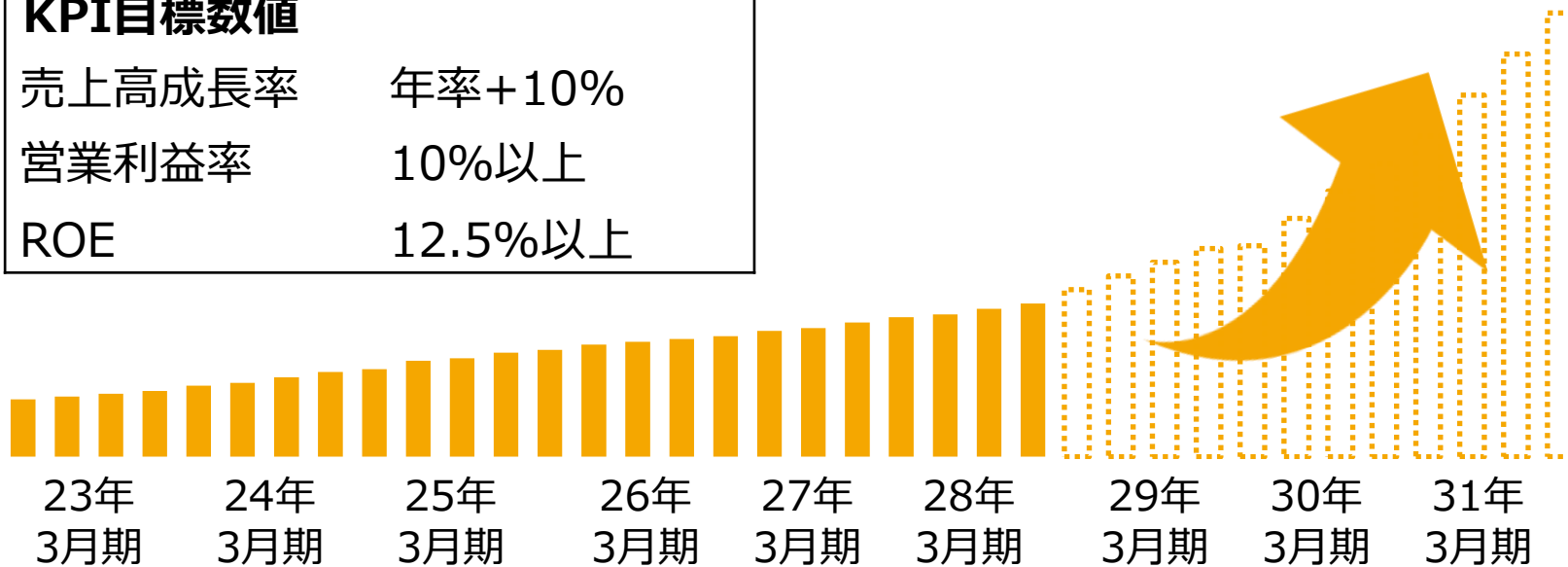


ピーバンドットコムが
2030年にありたい姿

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

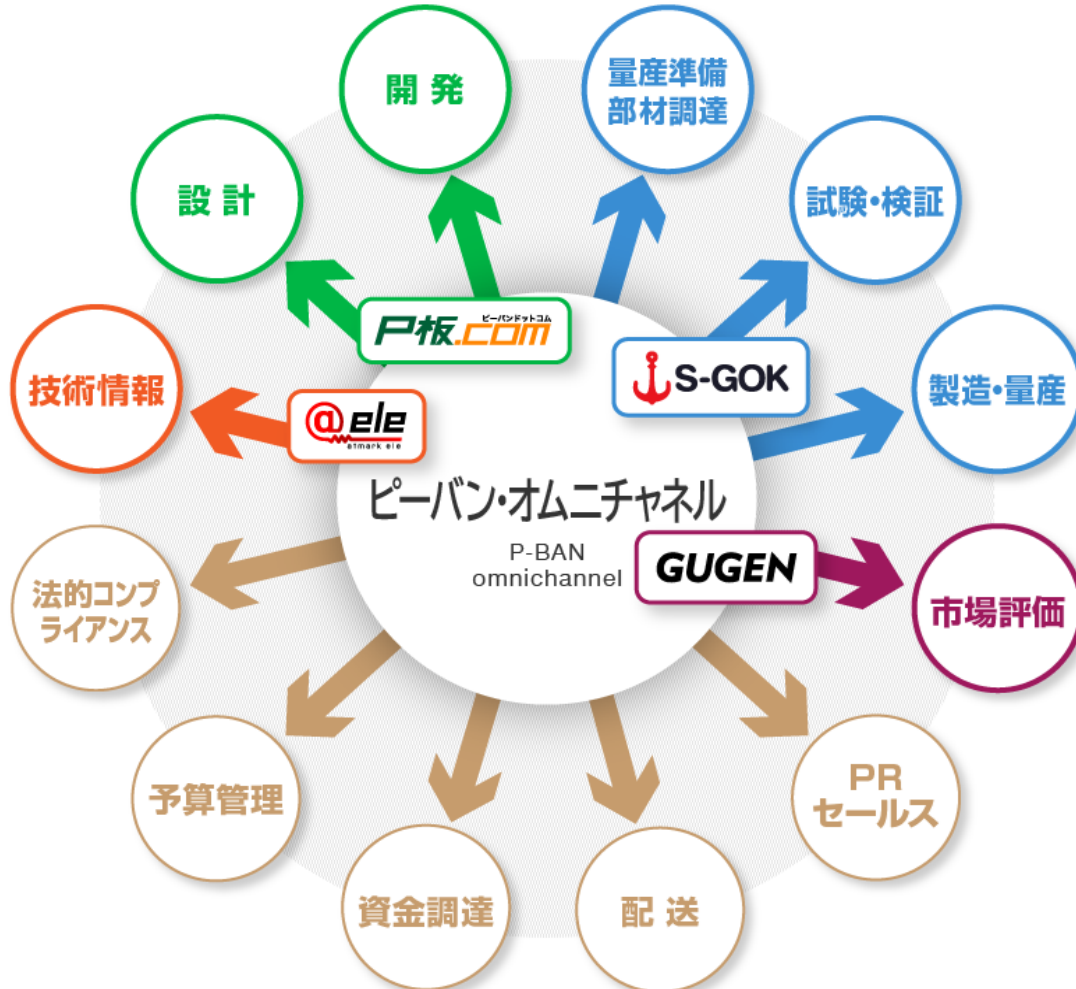
KPI目標数値

売上高成長率	年率+10%
営業利益率	10%以上
ROE	12.5%以上



事業の成長戦略：ピーバン・オムニチャネル

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

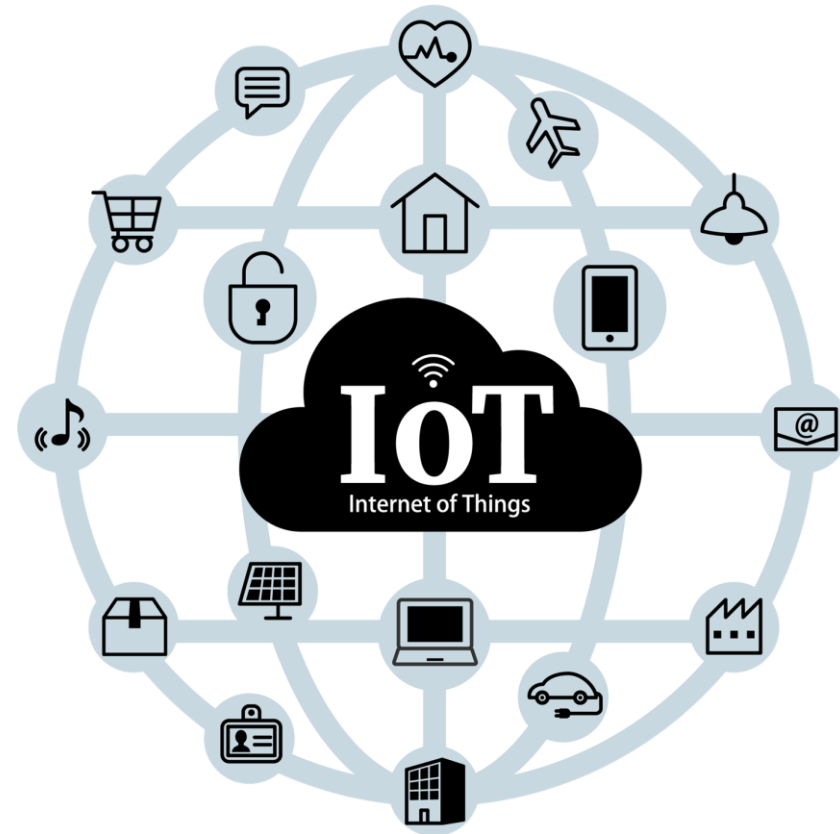


※ピーバン・オムニチャネルとは？

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

事業の成長戦略： 開発・量産支援サービス『S-GOK（スゴック）』

P板.comユーザー28,000社の顧客基盤を活かし、**ハードウェアの開発設計から量産化、スマホアプリのソフトウェア開発**まで幅広いサービスで拡販



お客様の製品化・サービス化の実現を伴走型でフルサポート

当社の取り組み：ハードウェアコンテスト GUGEN

イベントを通じて、ものづくり活動を支援。社会課題の解決を志す実用性・商品性の高いハードウェア・デバイスを表彰し、エンジニアにスポットライトを当てる取り組み



日本最大級オリジナルHardwareコンテスト
GUGEN2023
EXTREME HARDWARE!

ハードウェアコンテスト
GUGEN2023
展示会・授賞式

呼吸リマインド

2009年開催の「電子工作コンテスト」を前身に毎年開催。15回目を迎えた当社が主催する『国内最大級オリジナルハードウェアコンテスト』

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