

# 2024年3月期 通期 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)

2024年5月14日

# 目次

---

- 1. 2024年3月期 通期決算概要**
- 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 通期決算概要

---

## 2024年3月期 通期業績サマリ

**当期事業方針** 中期経営計画に掲げる**売上高目標達成**のため、計画推進に必要な3カ年分の**人材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。

**通期業績**

売上高 2,015百万円 前年同期比 **+0.04%**、売上総利益 679百万円 同 **+1.6%**

3Q終了時点で▲1.2%のところを、4Qで取り返して前期水準で着地

営業利益 132百万円 同 **▲27.4%**、当期純利益 93百万円 同 **+0.4%**

人材への先行投資による減少、安定的な成長軌道に乗るための基盤固め

**プリント基板EC P板.com事業**

前年同期比▲0.4% **中堅・大手客からの部品実装の利用が増え、客単価が向上**

**開発 量産支援 S-GOK事業**

前年同期比+23.9% **IoT関連の開発・量産実績が増え、高単価案件の受注が伸長**

**その他トピック**

- ・ 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
- ・ 電子部品を売買できるECサイトP's market（ピースマーケット）リリース
- ・ 3月グロース市場へ上場したIoT関連事業を行う「(株)ソラコム」の認定済みデバイスパートナーに参画

## 2024年3月期 通期 損益計算書

**今期は人材投資に集中、「仕組み」×「人」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 実績	売上比 %	前年同期比 %	2024/3期 期初予想
売上高	2,015	-	2,015	-	+0.04%	2,221
売上総利益	668	33.2%	679	33.7%	+1.6%	727
販売管理費	485	24.1%	546	27.1%	+12.5%	582
営業利益	182	9.1%	132	6.6%	△27.4%	145
経常利益	182	9.0%	132	6.6%	△27.2%	145
当期純利益	92	4.6%	93	4.6%	+0.4%	100

## 2024年3月期 通期 主要な販管費

販売管理費の増加要因は、**主にシステム開発に向けた人材投資**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 実績	増減額	説明
人件費、採用費	302	348	46	正社員29名→35名に増加
広告宣伝費	28	33	4	コロナ禍明け展示会へ出展
旅費交通費	6	10	4	利用顧客への訪問を強化
その他	148	154	5	
販売費及び 一般管理費	485	546	60	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～

---

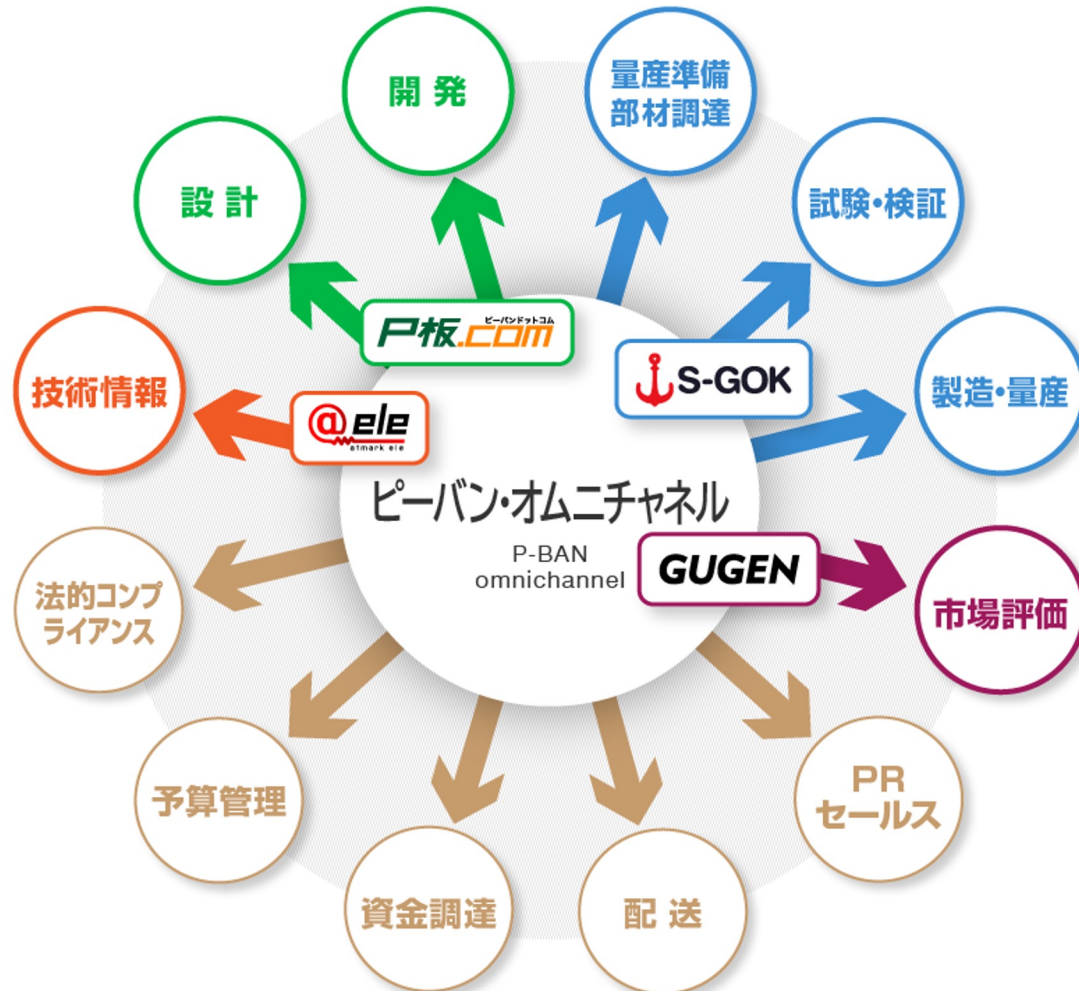
## Purpose パーパス

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。



## ものづくりの“足りない”を満たす「ピーバン・オムニチャンネル」の構築



※ピーバン・オムニチャンネルとは？

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

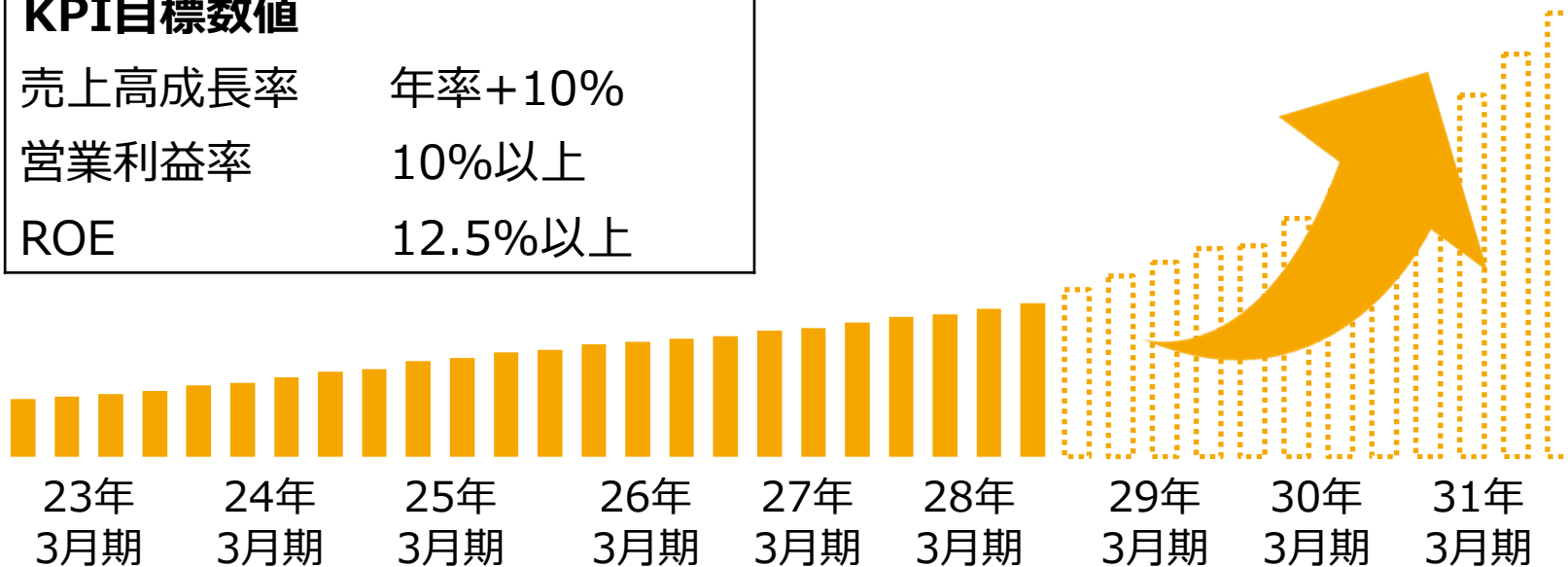


ピーバンドットコムが  
 2030年にありたい姿

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

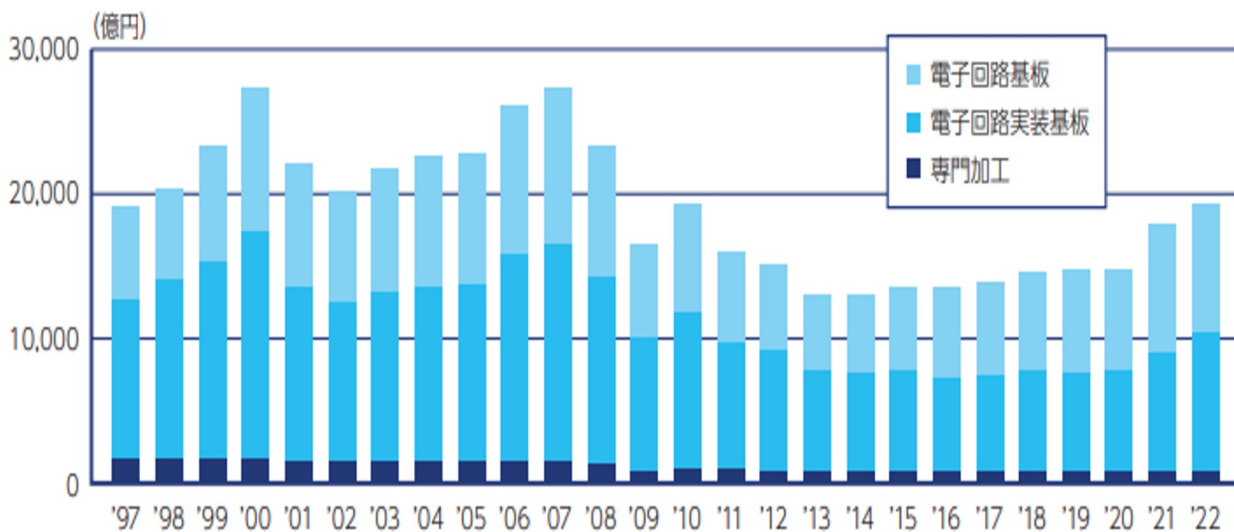
## KPI目標数値

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：「2023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

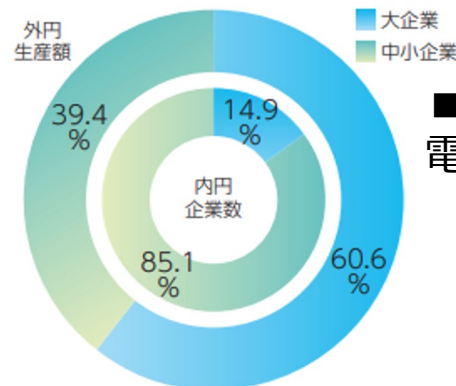
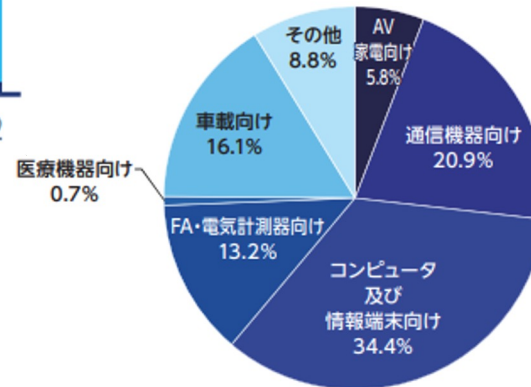


図1 企業数と生産額でみた大企業と中小企業の占有率

■ 2022年の国内の電子回路基板、電子回路実装基板市場は**16,602億円**  
 規模別では、  
 中小企業 約 **6,542億円**  
 大企業 約 **10,060億円**

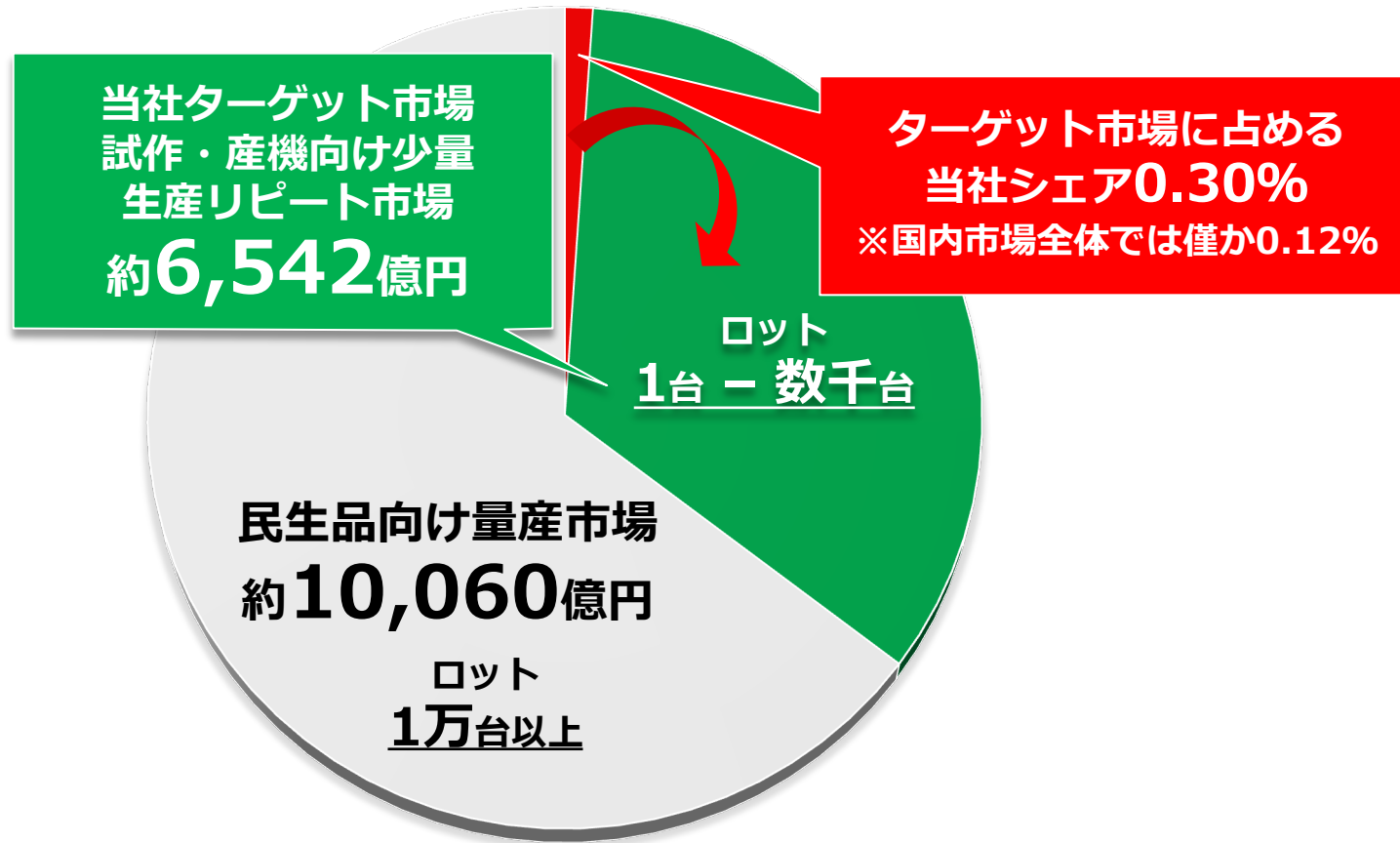


■ 2022年の用途別：  
 コンピューター・情報端末向けがトップ

■ 医療向けの成長が落ちつき、  
**コンピューター・情報端末、FA・電気計測器向け**が成長傾向

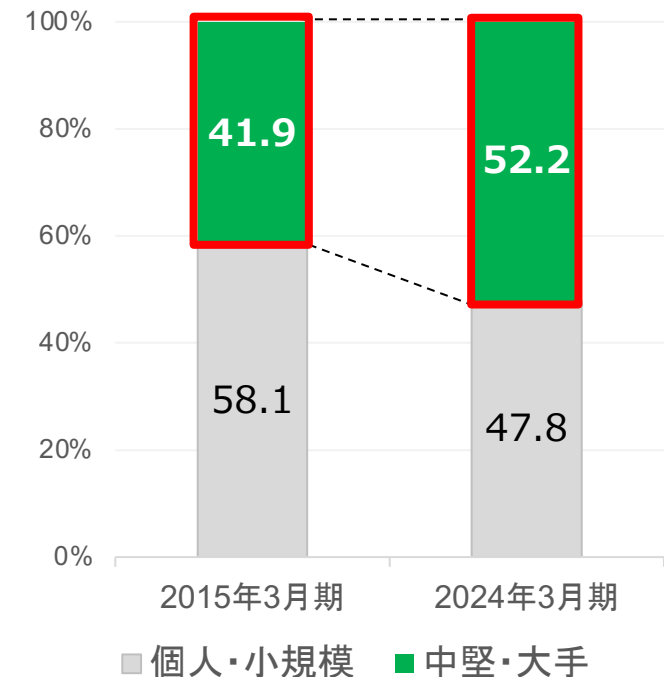
# 国内プリント基板市場の拡大余地

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0.30%**。まだ多くの受注拡大余地がある



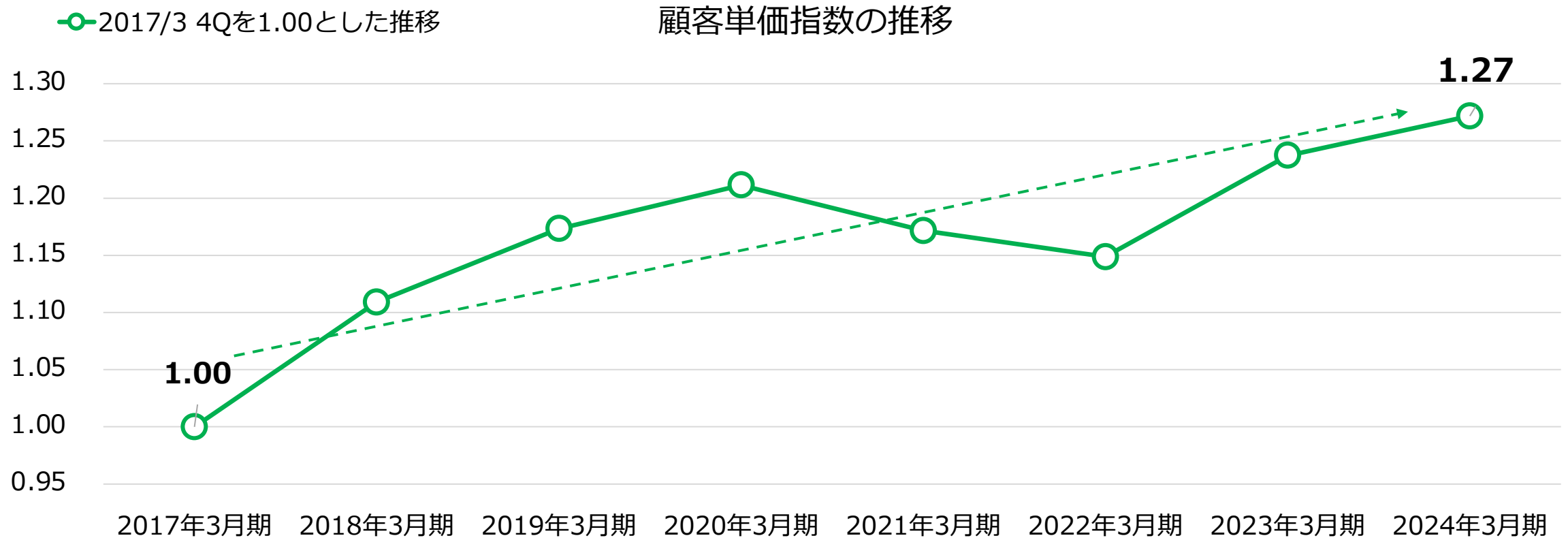
電子回路基板、電子回路実装基板の国内市場規模

◎売上構成（顧客規模別）でみると、**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**



## ①プリント基板EC事業の拡充

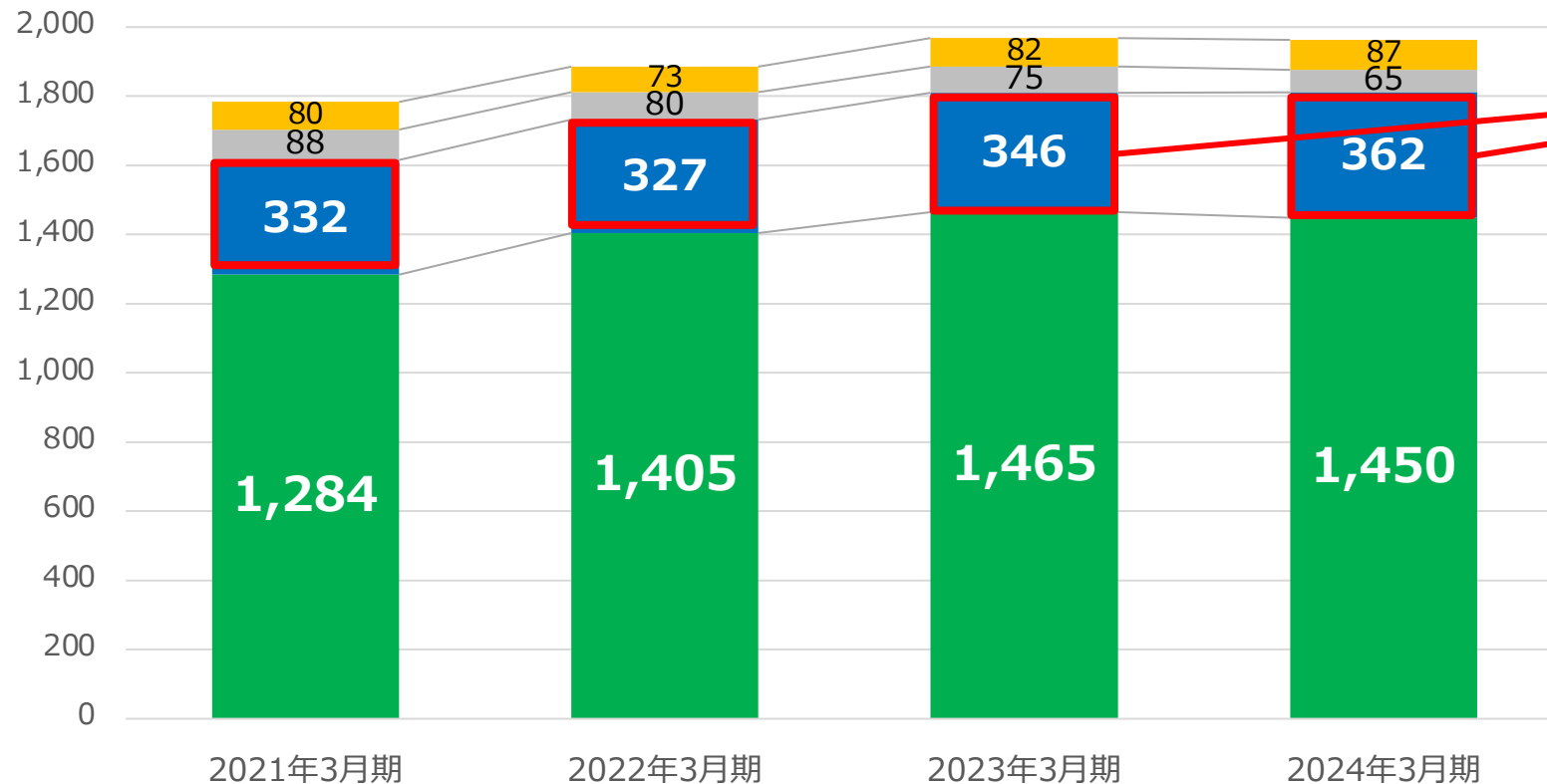
複数サービスの利用顧客増加により、顧客単価は2017年3月期時点と比較し**1.27倍**引き続き個々のサービス改善を進め、クロスセルでの顧客単価増を促進する



**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**

(単位：百万円)

サービス別売上推移



部品実装は2022年11月に価格改定を実施、求めやすい価格が奏功し、今期も伸長が続く

- 基板製造
- 部品実装
- 部品調達
- 基板設計

## ①プリント基板EC事業の拡充 <部品調達の自動化>

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リリース



### 現状

人に頼る作業が中心  
見積回答に**3~5営業日**を要す  
**人件費が価格に転嫁**

### サービス提供後

**瞬時の見積回答**と**市場競争力のある価格提供**が可能  
購入部品をフックに、**部品実装サービスの利用を呼び込む**

・ 想定される業績への影響

	現状	2027年3月期
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

## ①プリント基板EC事業の拡充 < P's marketリリース >

お客様同士が電子部品を売買できる**電子部品特化型のECサイト**（2024年3月リリース）  
**部品調達の「余剰・不足」双方の課題を解決**し、HW開発の調達環境改善に貢献



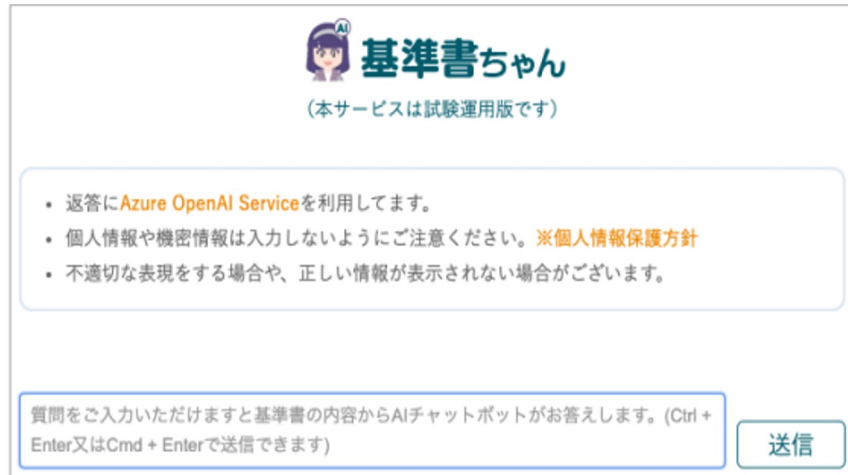
The image is a promotional graphic for 'P's market'. It features a central logo with the text 'P's market' in blue, accompanied by icons of a smartphone, a laptop, and a calculator. Below the logo, the text reads 'P's marketは電子部品を売り買いできるフリーマーケットです。' (P's market is a free market where you can buy and sell electronic components). The background is light blue with decorative elements like gears and arrows. On the left, there are images of various electronic components like integrated circuits and capacitors. On the right, there are images of electrolytic capacitors and other components. The bottom of the graphic has a decorative border with gears and arrows.

ピースマーケット  
P's marketは電子部品を売り買いできる  
フリーマーケットです。

電子部品のフリーマーケット『P's market』 <https://ps-market.jp/>



### 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



#### 【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サイトにある**各種基準書**、**FAQ**をAIが解析し、基板設計に必要な情報をチャットで回答。

- 導入メリット  
(ユーザー) 基準書読解の負荷解消、設計時間の短縮  
(当社) 問合せ対応の軽減、高度なサポートへリソース集中

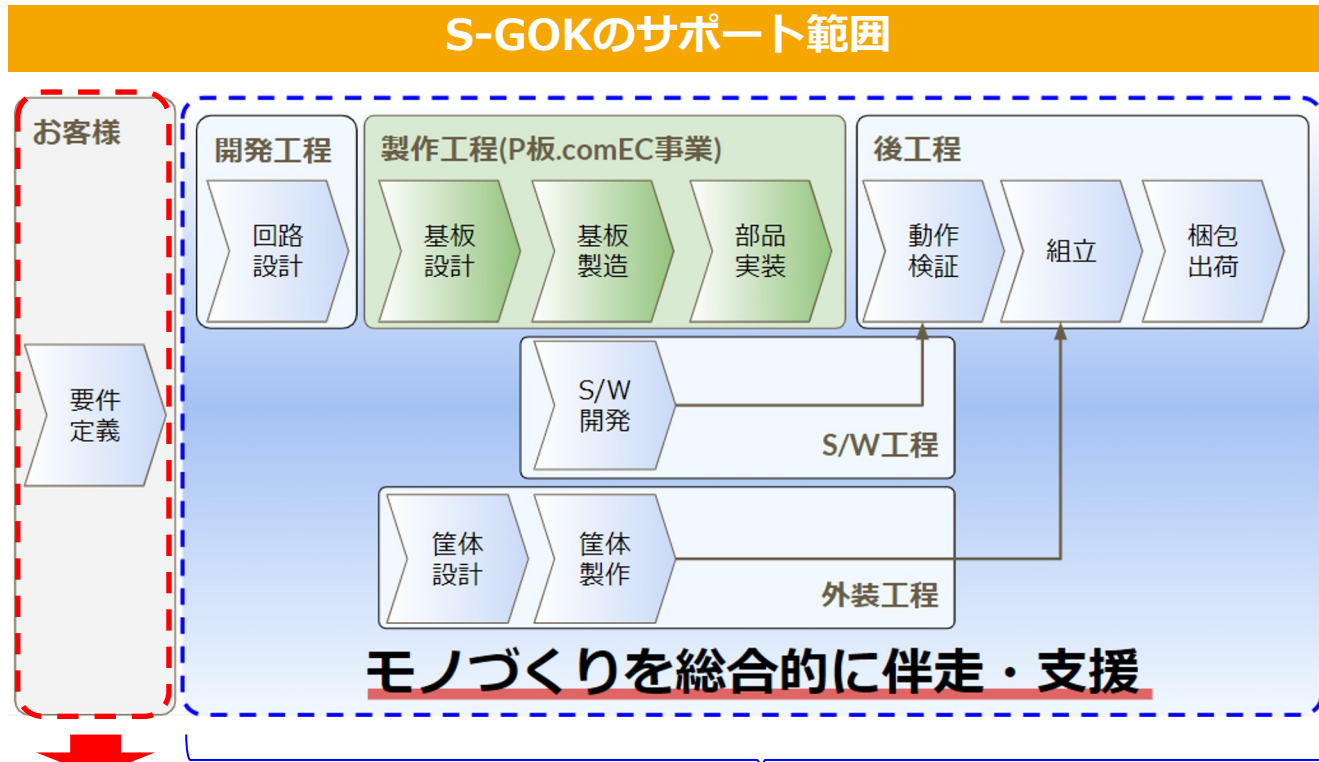
#### 【AI活用サービス第2弾】2024年1月リリース 電子部品情報検索サービス「データシートちゃん」

Web上に**散在する新旧混在した多品種の部品情報**から、回路設計に必要な電子部品情報を導き出す。

- 導入メリット  
(ユーザー) データシート検索の負荷解消、設計時間の短縮

生成AIと蓄積データの分析から、2025年3月期もさまざまなサポートツールをリリース予定

## ②開発・量産支援事業「S-GOK」の進化<ものづくりコンサル>



実際は要件定義が整理できていない

当初想定していたサポート範囲

要件定義からのフォローは、受注までに時間がかかる

～2025年3月期の取り組み～  
見えてきた課題・ニーズへの対策強化

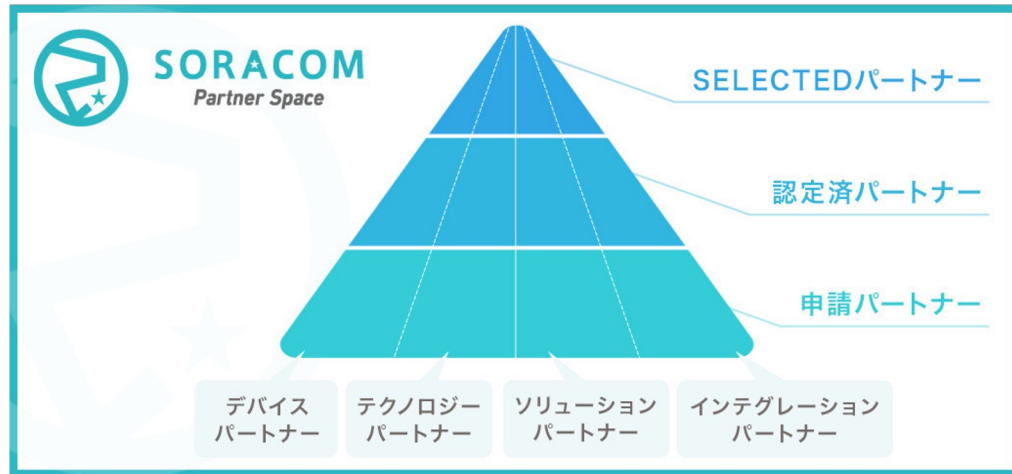
- ・受注に至るまで相当の時間を要し、**事業採算性に課題**
- ・**要件定義のサポート需要がある**ことは明確

### ものづくりコンサルティング「S-GOKコンサルサービス」

- アイデア段階のものから要求仕様書に落とし込むサポート
- 採算性を確保するとともに受注確度を高めていく

## ②開発・量産支援事業「S-GOK」の進化 < SPSへの参画 >

### IoTプラットフォーム「SORACOMパートナースペース（SPS）」へ認定済デバイスパートナーとして参画



#### 【運営会社】

株式会社ソラコム（証券コード：147A）

2024年3月26日、東京証券グロース市場上場

世界180以上の国と地域でつながるIoT向けデータ通信を軸に、モノを「つなぐ」システムに必要なサービスを提供



セミナー共催などを通じ、IoTデバイスの販路を拡大

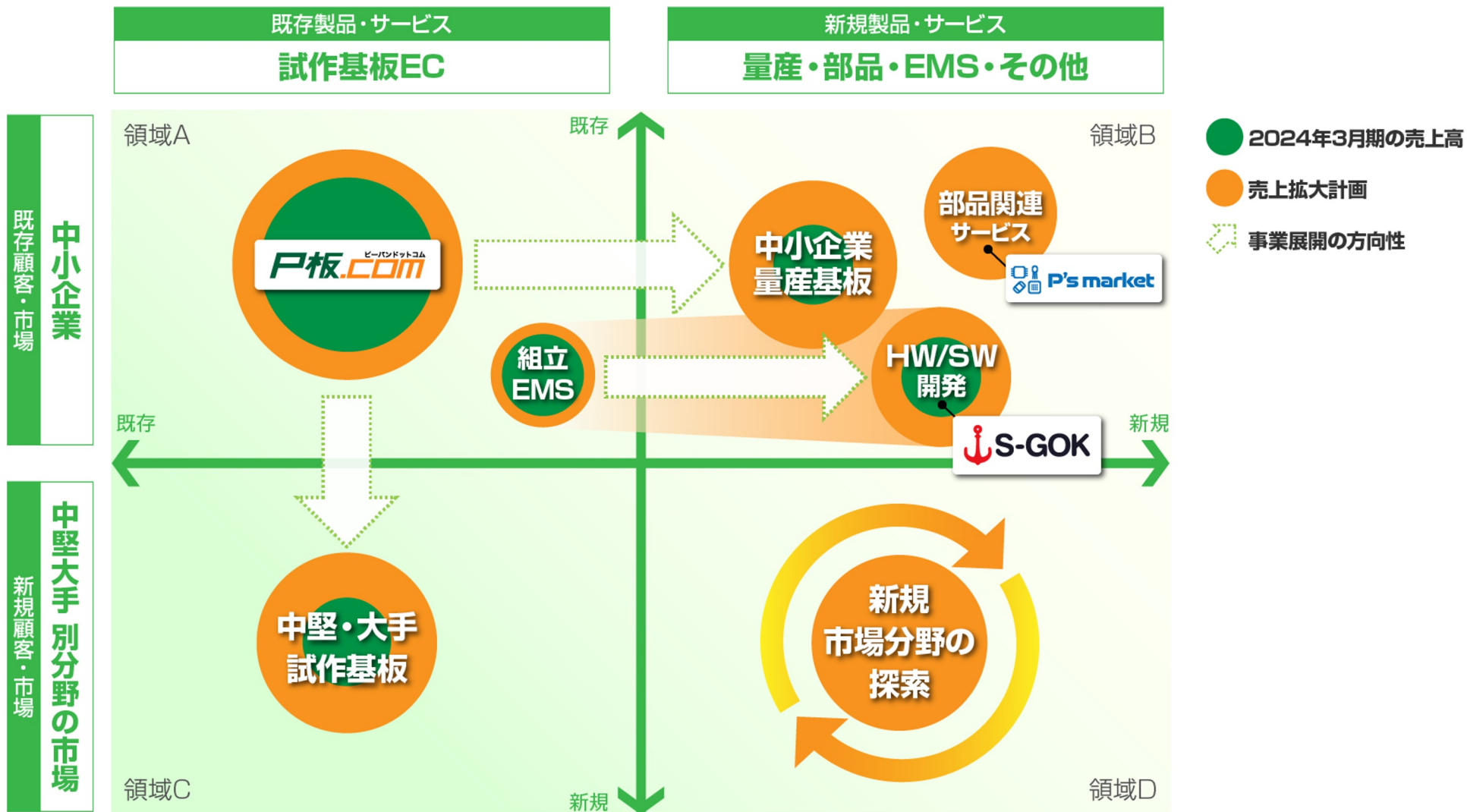


IoTデバイスの製造実績が認められ、デバイスパートナーに認定

SPS認定済デバイスパートナー

[https://soracom.jp/support\\_partners/certified\\_list/device/](https://soracom.jp/support_partners/certified_list/device/)

# 第1次中期経営計画の事業展開図



# 2025年3月期 業績予想

**将来を見据えた人材投資を継続、**クロスセルでの収益拡大を軸に中堅・大手顧客中心への拡販を加速する

(単位：百万円)

	2024/3期 実績	売上比 %	2025/3期 予想	売上比 %	前年同期比 %
売上高	2,015	-	2,220	-	+10.1%
売上総利益	679	33.7%	782	35.2%	+15.2%
販売管理費	546	27.1%	638	28.7%	+16.8%
営業利益	132	6.6%	144	6.5%	+8.6%
経常利益	132	6.6%	145	6.5%	+9.6%
当期純利益	93	4.6%	100	4.5%	+7.6%

# 第1次中期経営計画の進捗

当社事業の状況を受け止め、中期経営計画の見直しを進めております

	第1次中期経営計画 (2023年5月13日発表)		当期の業績予想 (2024年5月14日発表)	
	24年3月期	25年3月期	24年3月期 実績	25年3月期 計画
売上高 (億円)	22.2	24.4	20.1	22.2
営業利益 (億円)	1.4	2.0	1.3	1.4
純利益 (億円)	1.0	1.4	0.9	1.0
<b>主要KPI</b>				
売上高成長率 (%)	年率+10%		+0.0%	+10.1%
営業利益率 (%)	10%以上		6.6%	6.5%
ROE (%)	12.5%以上		7.4%	7.4%

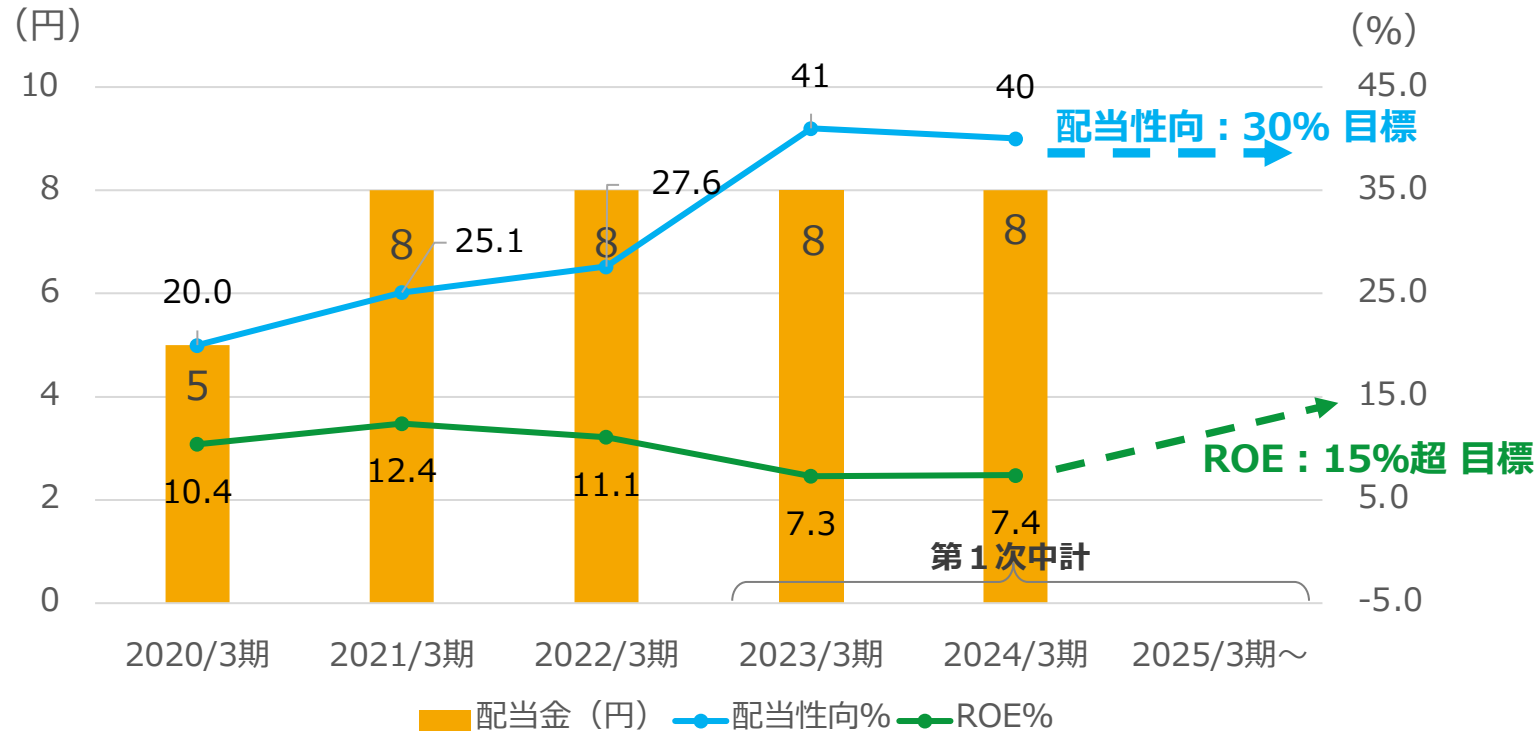
# 株主還元について

---

# 株主還元：配当方針

成長投資を優先しながら、**並行して株主還元を継続実施**する方針  
 2024年3月期の配当は、1株あたり8円。配当性向40.0%

過去の配当実績





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

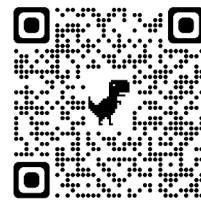
## 「IR情報メール配信サービス」

▶ <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