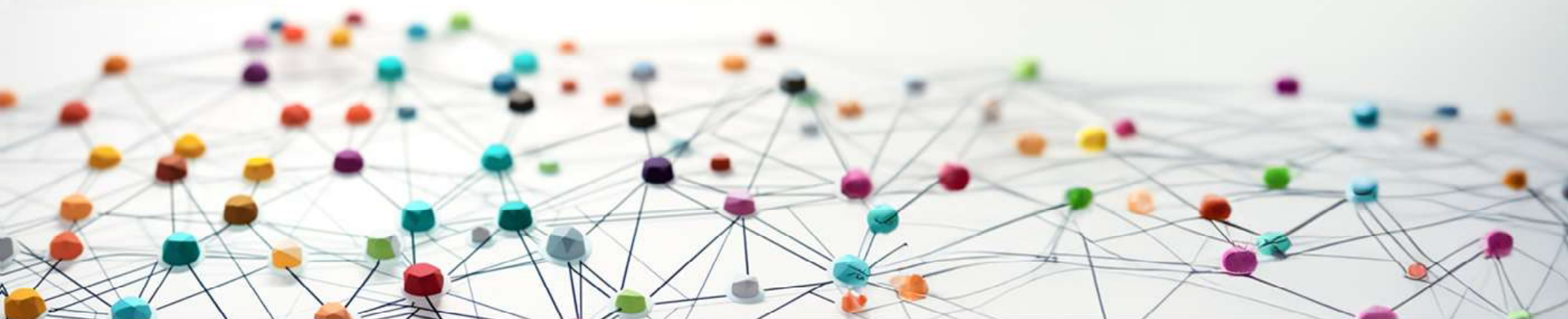


2026年3月期 通期決算補足資料

2026/5/14

株式会社ピーバンドットコム

東証スタンダード / 名証メイン：証券コード：3559



目次

01 - 2026年3月期 通期決算 概要

02 - 2027年3月期 業績予想

03 - 株主還元について

EX - ご参考資料

01

2026年3月期 通期決算 概要

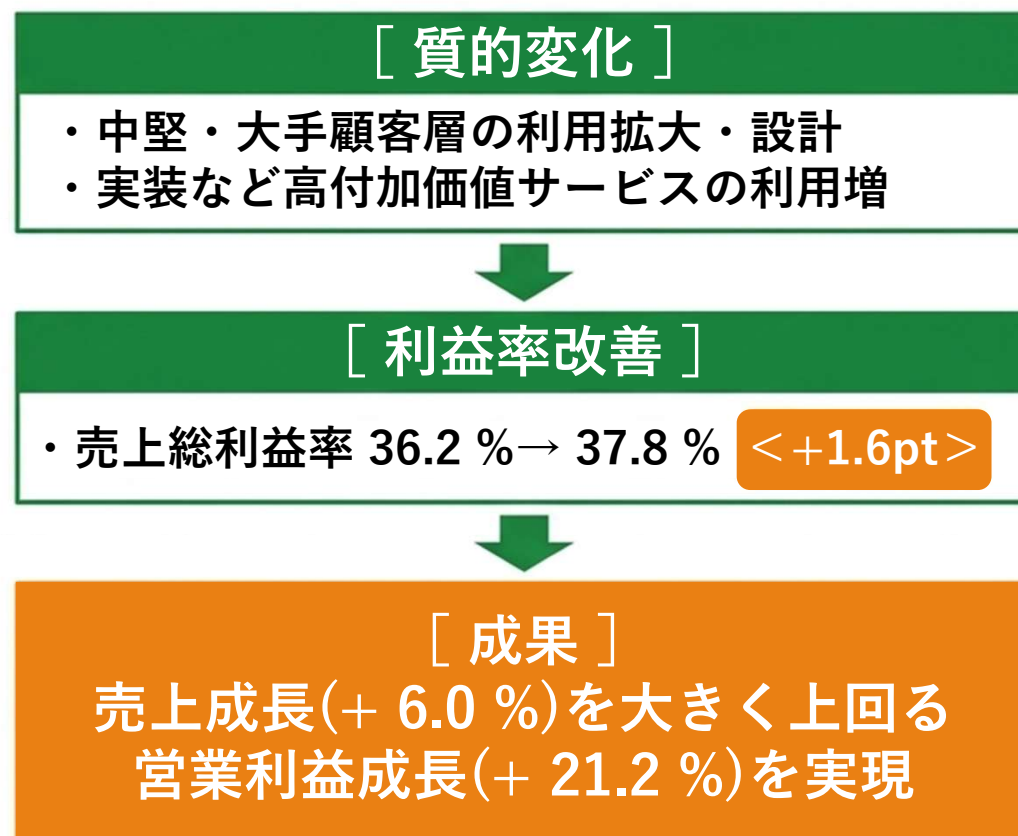
総括：「収益構造の進化を確認した一年」高付加価値化により増収増益を達成

通期業績ハイライト

売上高 2,311百万円 (前期比+6.0%)	営業利益 190百万円 (前期比+21.2%)
経常利益 187百万円 (前期比+17.4%)	当期純利益 106百万円 (前期比△5.8%)

※当期純利益は、一時的な会計要因による押し下げ影響38百万円を含みます。

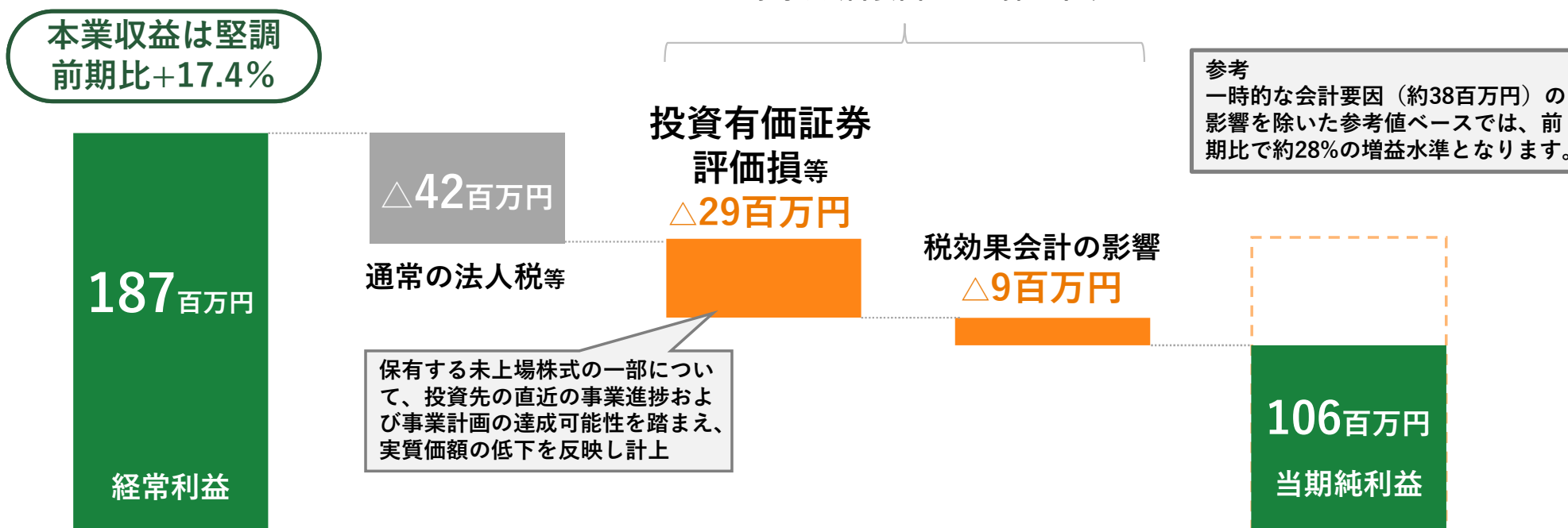
売上構成の変化（利益レバレッジ向上）



【補足】 当期純利益に影響した一時的な会計要因

売上高・営業利益・経常利益はいずれも増収増益を達成しており、実質的な稼ぐ力は着実に向上

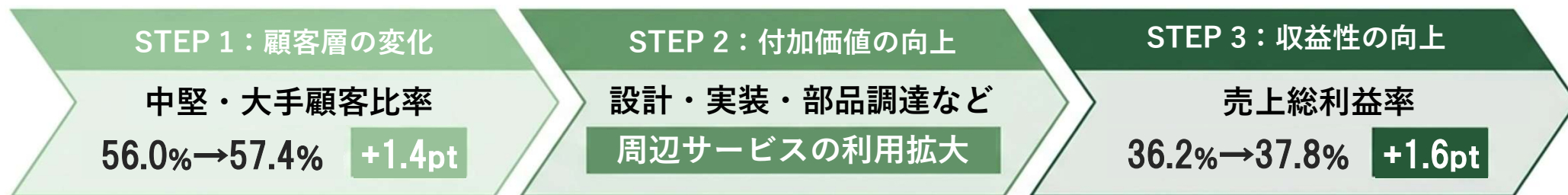
一時的な会計要因による押し下げ



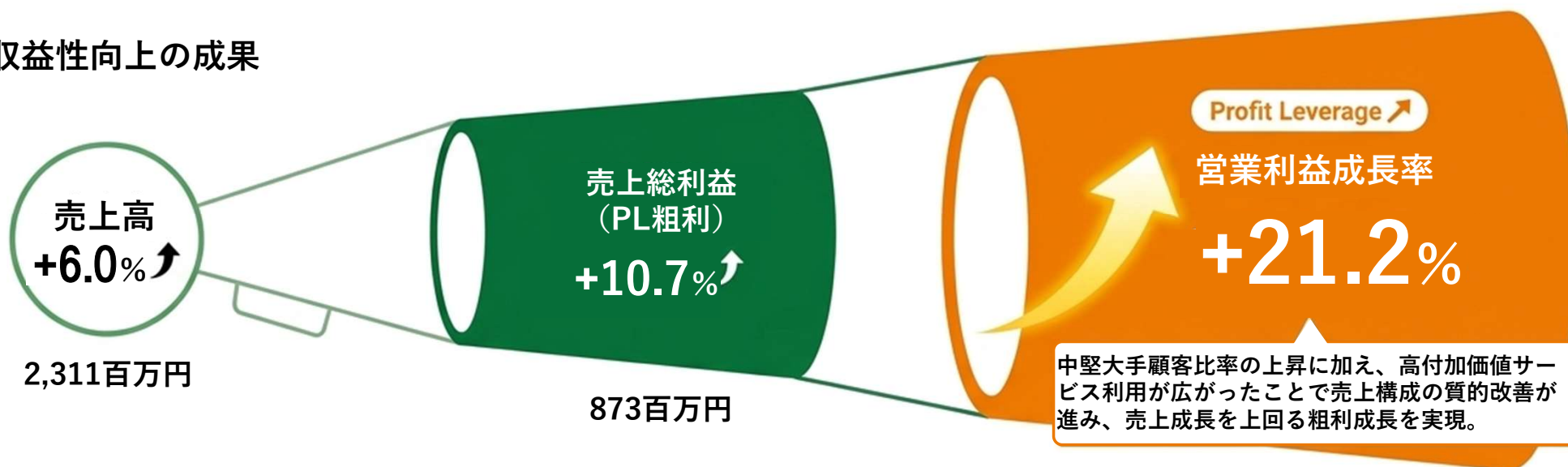
※通常の法人税等の額は、法人税等合計51百万円から、減損損失に係る繰延税金資産未計上影響9百万円を除いた金額です。

顧客層の質の変化と高付加価値化が粗利率改善を牽引

収益構造改善のプロセス

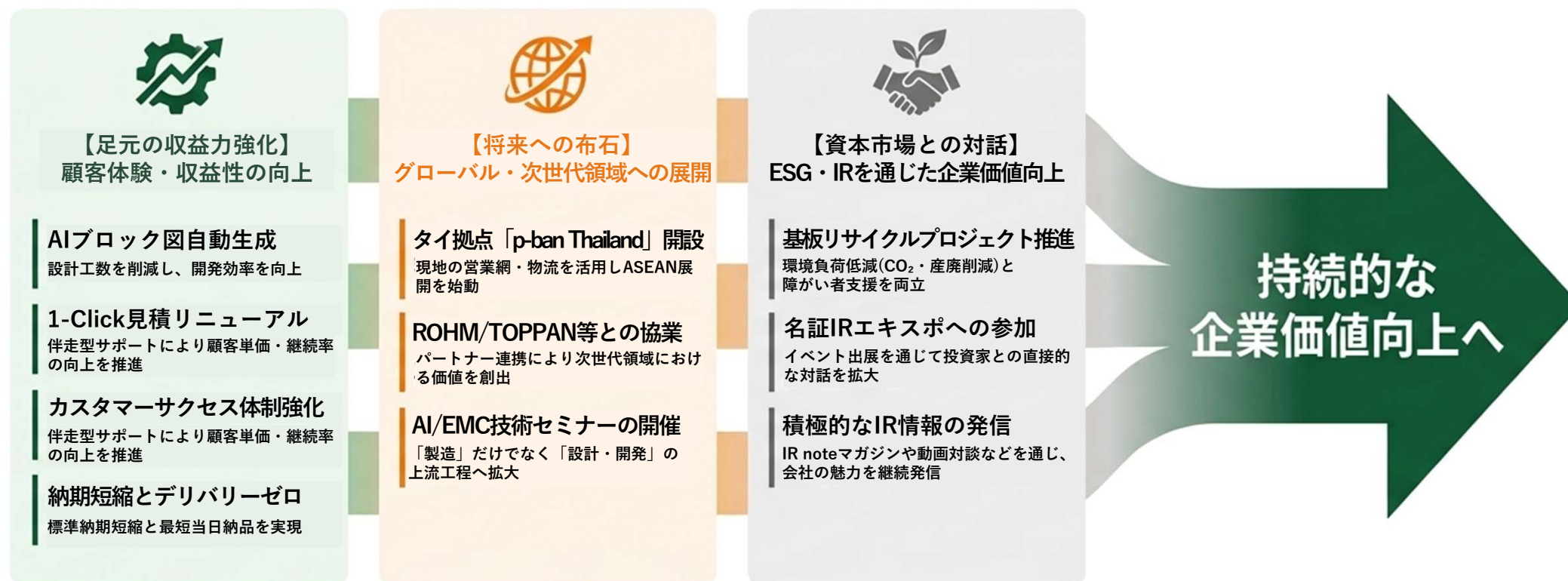


収益性向上の成果



当期の重点施策総括

足元の収益力強化、将来への布石、そして資本市場との対話。3つの柱を確実に実行し、持続的な企業価値向上を推進しました。



海外事業展開：「基板＋実装」モデルによるタイ市場開拓

巨大な成長市場の取り込み

タイPCB市場規模

2024年
約5,250億円



2030年
約8,430億円

政策的後押し（Thailand 4.0 / 次世代自動車・スマートエレクトロニクス）。試作・小ロット基板の需要が急伸。

事業モデルの進化：サービス範囲を拡大



現地の基板実装工場と強固に連携。ユーザーへ「基板製造＋実装」のワンストップ展開を開始し、顧客単価の向上と継続利用を促進。

タイ市場攻略を支える3つの事業基盤



1. 基板＋実装の一体提案力

基板単体ではなく、現地ニーズの高い実装サービスまで含めて提案。開発・試作工程を一括支援し、競争力と顧客単価の向上を実現。



2. 強固な現地パートナーシップ

現地の実装工場・物流・営業パートナーと連携。製造から実装、配送、顧客対応までを最適化し、事業展開の実効性を高める。



3. 日本基準の品質と現地最適化

国内外のパートナー網を活用し、日本基準の製造品質を担保。タイ語・英語対応や現地商習慣への対応により、利用しやすい取引体制を構築。

他社との共創：評価用モジュール「gene」事例

収益拡大シナリオ

Step 3: 水平展開

共創実績をモデルケース化し、他のセンサーメーカー・デバイスメーカーへ横展開。PoC入口での接点を拡大し、案件パイプラインを強化。

Step 2: 試作 (P板.com)

プリント基板の「短納期・小ロット対応」というコア強みを活かしたシナジー創出。

Step 1: 研究開発支援

センサー評価・検証用デモ機を具現化し、最上流フェーズで入り込む。

Step 4: 量産支援

R&D伴走で蓄積した設計・評価知見を活かし、開発から量産移行までを一気通貫で支援。長期的な継続取引の獲得を目指す。

「gene」のワンストップ開発支援



基板の設計
製造



筐体



ソフトウェア



技術相談

共創事例

共創パートナー：TOPPANホールディングス株式会社

対象：次世代センサーの評価用モジュール

国家規模で重要度が増す
技術領域へ展開

(半導体・宇宙開発・次世代モビリティ・防衛・医療など)



対談動画公開中 (YouTube IRTV)
～開発から製品化までを一気通貫で支援～

02

2027年3月期 業績予想

売上成長を継続しつつ、**戦略的再投資**を織り込んだ計画

売上高

2,410百万円

前期比 +4.3%

営業利益

191百万円

前期比 +0.4%

経常利益

187百万円

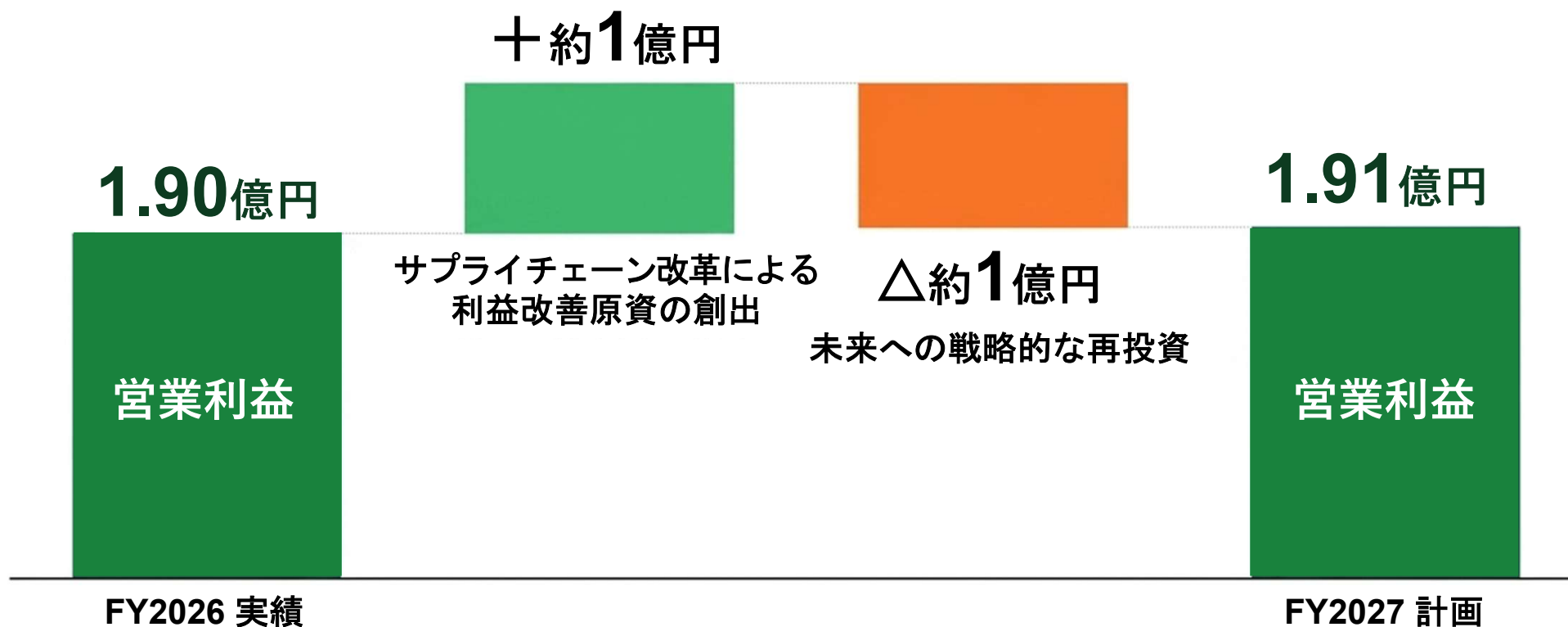
前期比 +0.1%

当期純利益

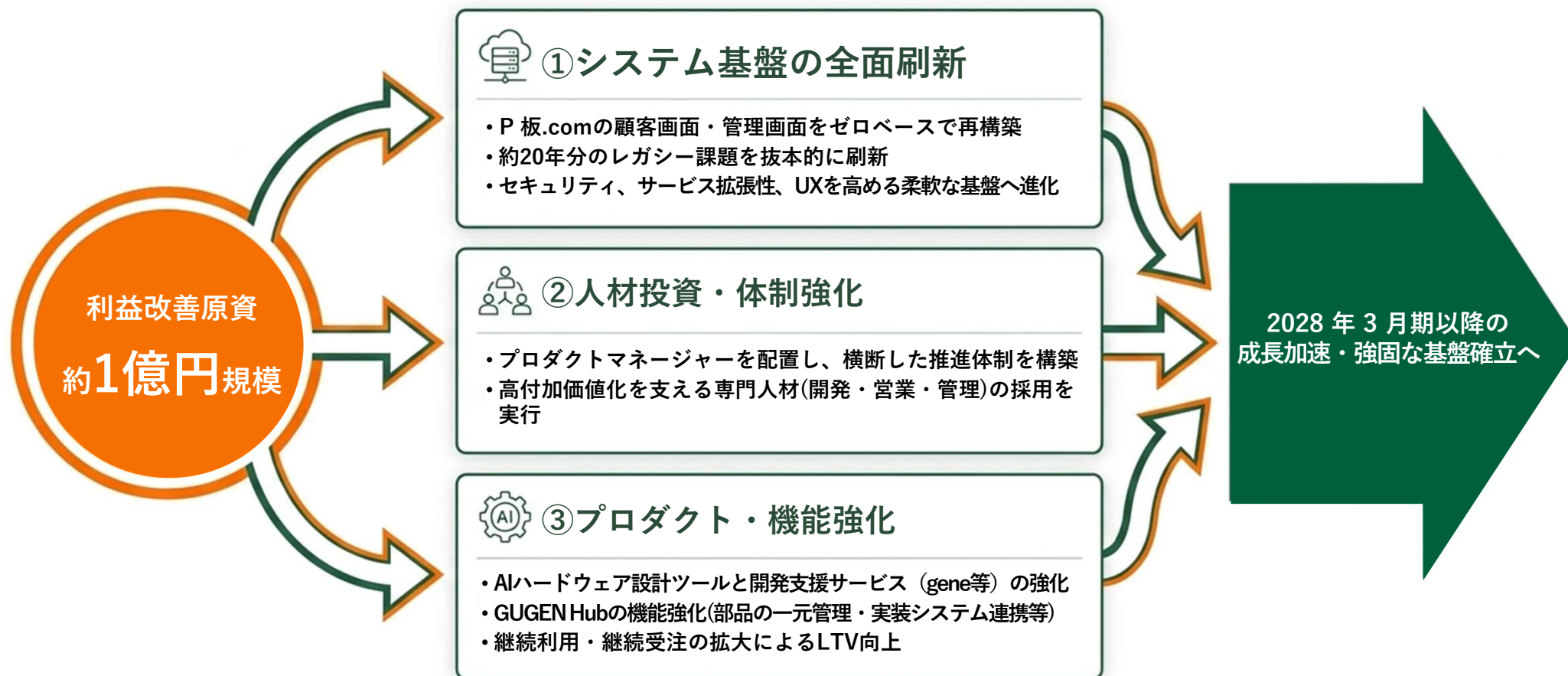
128百万円

前期比 +20.9%

実質的な「稼ぐ力」は約1億円向上。未来の成長へ全額再投資へ



戦略的再投資: 3つの重点領域



利益改善原資
約1億円規模



① システム基盤の全面刷新

- P板.comの顧客画面・管理画面をゼロベースで再構築
- 約20年分のレガシー課題を抜本的に刷新
- セキュリティ、サービス拡張性、UXを高める柔軟な基盤へ進化



② 人材投資・体制強化

- プロダクトマネージャーを配置し、横断した推進体制を構築
- 高付加価値化を支える専門人材(開発・営業・管理)の採用を実行



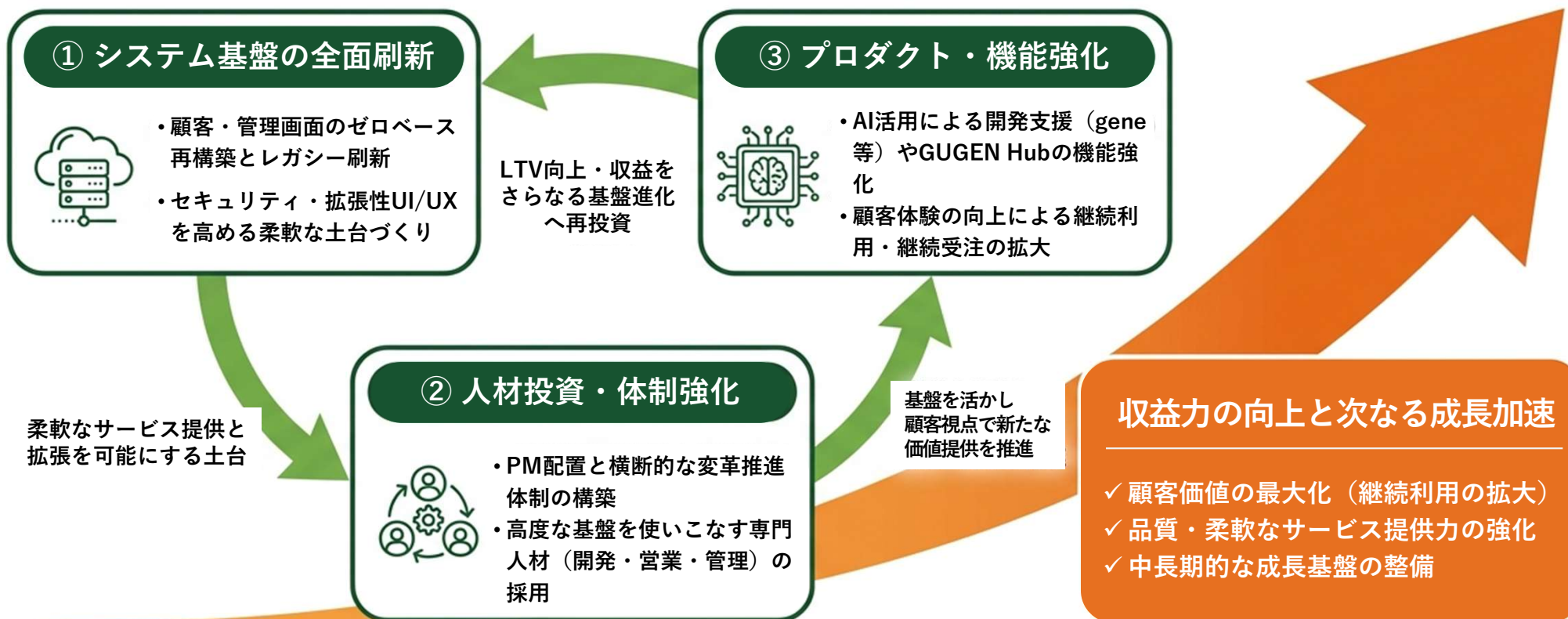
③ プロダクト・機能強化

- AIハードウェア設計ツールと開発支援サービス (gene等) の強化
- GUGEN Hubの機能強化(部品の一元管理・実装システム連携等)
- 継続利用・継続受注の拡大によるLTV向上

2028年3月期以降の
成長加速・強固な基盤確立へ

戦略的再投資の全体像:基盤・人材・プロダクトの一体強化

システム基盤の刷新を土台に、人材投資とプロダクト強化を密接に連動させることで、
2028年3月期以降の飛躍的な成長と収益力向上を実現します。



03

株主還元

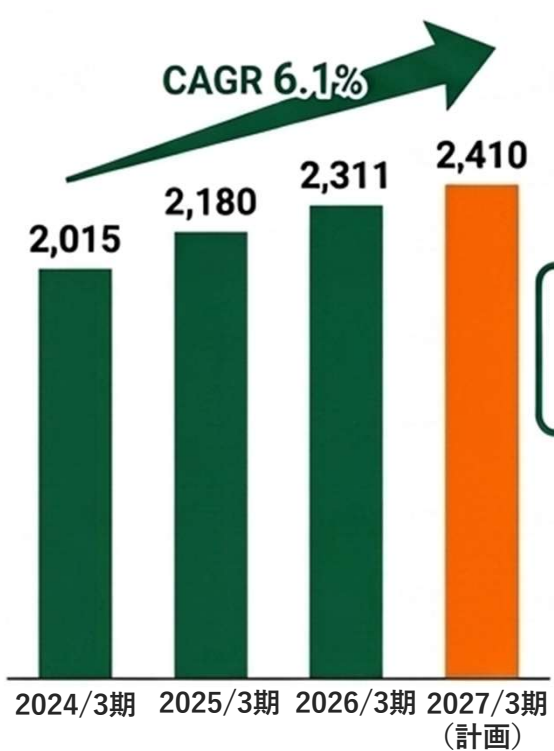
(堅実な成長と株主価値の向上に向けて)

計画 堅実な売上高成長と利益の推移

計画的な成長戦略により、稼ぐ力が着実に右肩上がりで推移

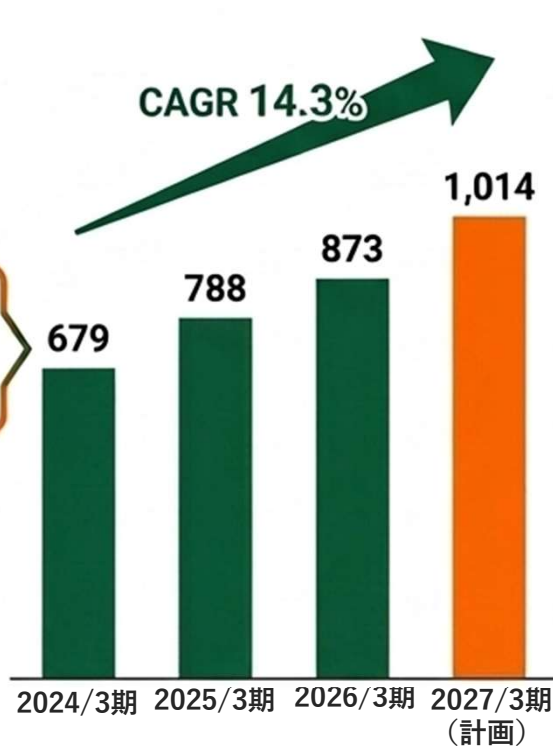
売上高

(単位：百万円)



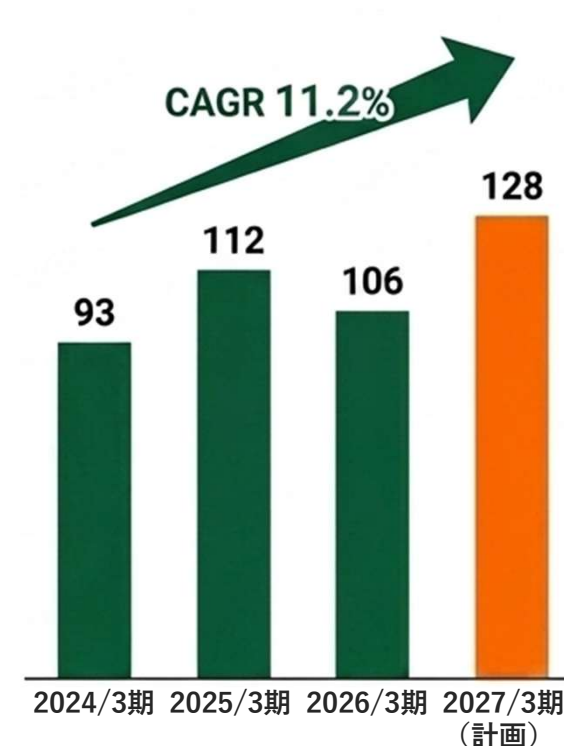
売上総利益

(単位：百万円)



当期純利益

(単位：百万円)



売上高成長
<
利益成長

還元策

株主価値向上に向けた実行策と還元方針



中期経営計画の推進による
確実な収益拡大



安定的かつ継続的な
株主還元



M & A による
事業拡大



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

配当方針・直近実績

配当性向 **30%以上**の継続を目標

26/3 期期末配当：**1株 10円**

27/3期 配当予想：**1株 10円**

「成長投資と株主還元のバランスを取りつつ、安定還元と増配を志向」

資本効率の向上と継続的な株主還元により、資本コストを上回る企業価値の向上を目指す。

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/>

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。