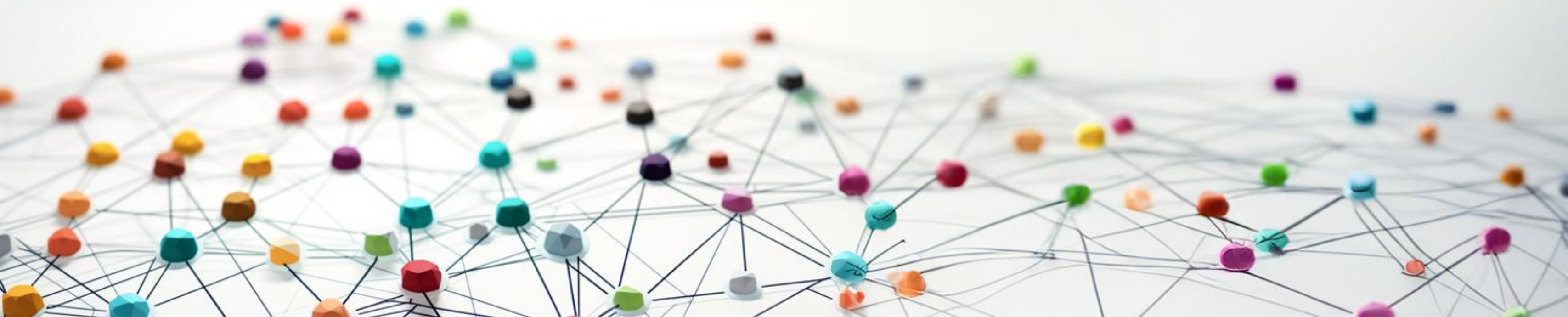


2027年3月期 第1四半期決算補足資料

2026/8/13

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



2027年3月期 第1四半期決算補足資料 概要

売上高は2桁成長、売上総利益も増加、将来成長に向けた再投資により営業利益以下は減益

業績ハイライト

売上高

568百万円
(前期比+12.4%)

売上総利益

198百万円
(前期比+7.3%)

営業利益

15百万円
(前期比△35.2%)

四半期純利益

10百万円
(前期比△35.0%)

Q1のポイント

〔増収を継続〕

売上高は前年同期比12.4%増、部品調達売上高は42百万円（前年同期比87.0%増）

〔成長領域が伸長〕

利用拡大を進めているサービスが伸長し、売上総利益額は増加。一方、売上総利益率は成長領域の構成比上昇による影響が先行。

〔成長投資を継続〕

システム・サービス機能・専門人材への再投資を実施。通期業績予想は据え置き

部品の保管・調達・実装を一元化するGUGEN Hub（グゲン ハブ）の事業基盤が進展

● 2025年9月 機能リリース → 2026年6月時点 ●

1 部品の預かり・BOM照合



2 不足部品の可視化・調達



3 実装への出庫・連携



実際の部品を預かり、保管・在庫管理



実装工程との連携イメージ



保管中の部品種類数

2,276 種



保管中の部品総数

788,021 個

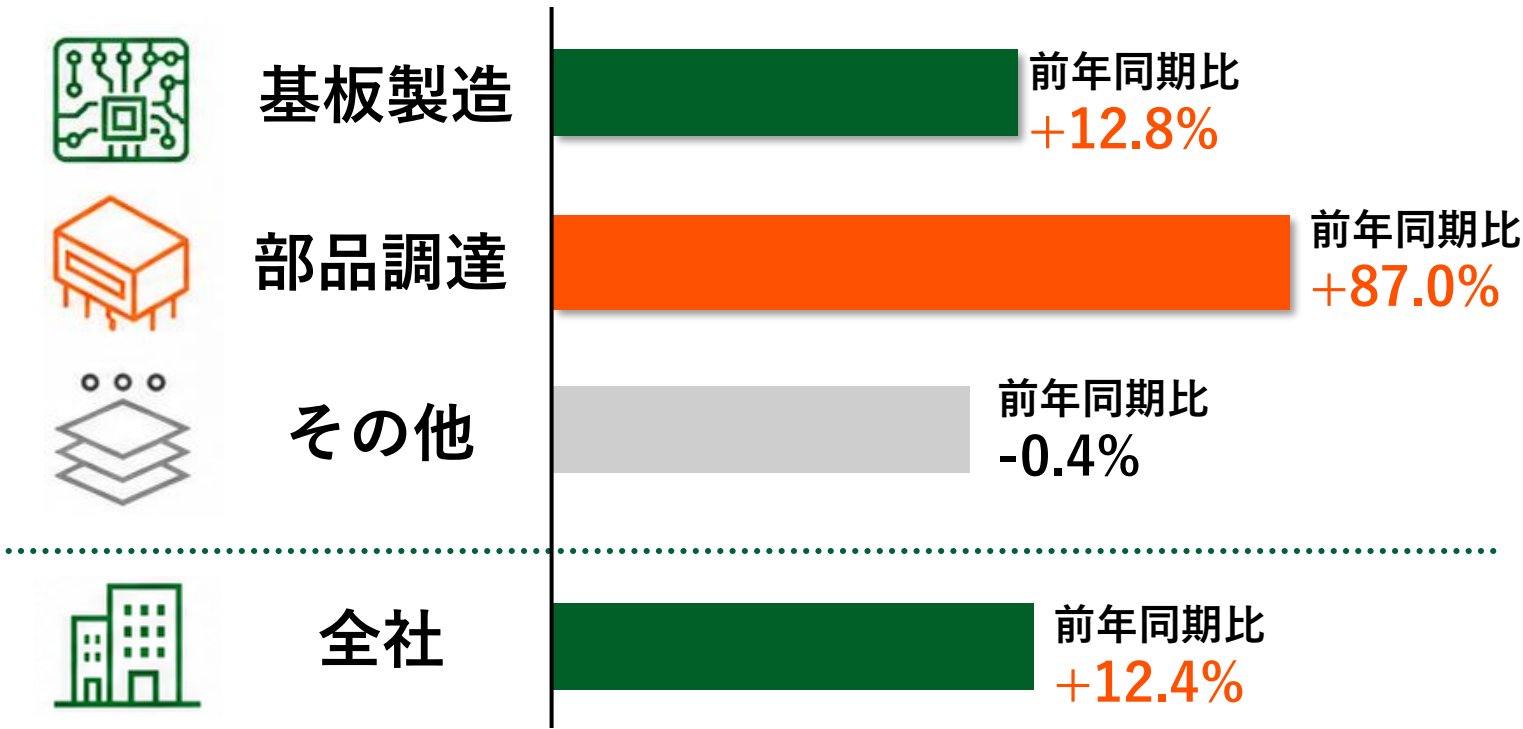


部品管理工数

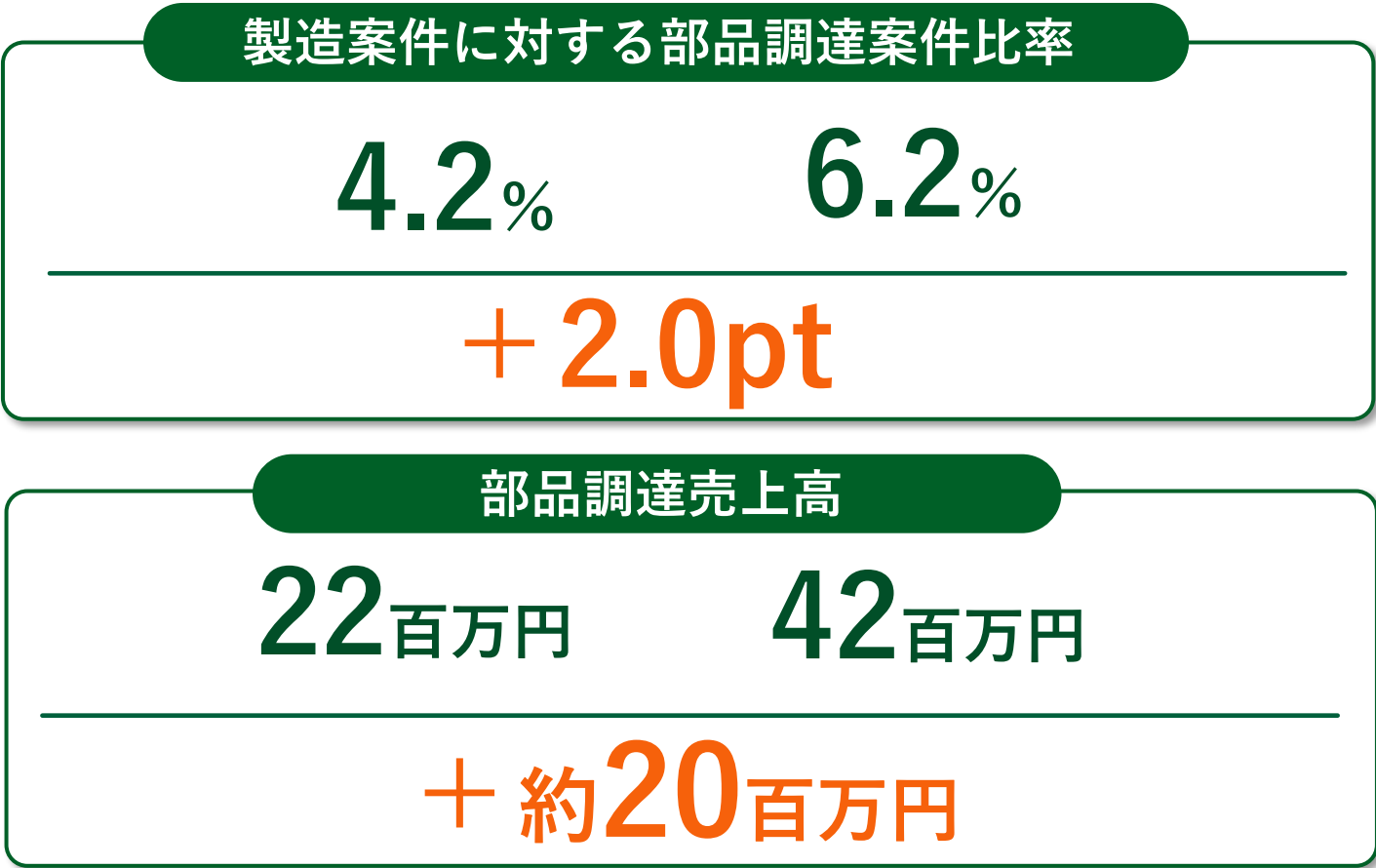
約 85% 削減
(※当社調べ)

基板製造サービスを起点に部品調達利用が拡大し、売上成長に寄与

売上成長の構造



部品調達利用の広がり



Q1の示唆

- 主力の製造サービスは堅調に伸長
- 部品調達は利用率上昇と売上拡大が進展

成長領域の伸長により粗利益額は増加、
今後は調達条件・業務効率・価格体系の改善を通じ、成長と収益性の両立を推進

売上総利益額

185百万円 → 198百万円

前年同期比 +7.3%

売上総利益率

36.6% → 35.0%

前年差 △1.6ポイント

- ・ 部品調達を中心とする成長領域の売上構成比が上昇
- ・ 拡大フェーズにあるサービスでは、顧客基盤の拡大を優先
- ・ 既存サービスの収益改善は進展するも、成長領域の構成比上昇による影響が先行

成長と収益性の両立に向けた取り組み



調達条件の改善

- ・ 取扱規模拡大を活かした仕入条件の改善
- ・ 既存サービスのサプライチェーン最適化
- ・ DigiKeyとの連携強化



業務の標準化・効率化

- ・ 部品調達・在庫管理・実装連携業務の標準化
- ・ システム連携による業務工数の削減



価格体系の見直し

- ・ 利用状況・提供価値・取扱コストを踏まえた価格体系の検討

粗利益の増加を将来成長への再投資に充当

【稼ぐ力の拡大】
コア事業のトップライン成長

売上高

505百万円 ⇒ 568百万円

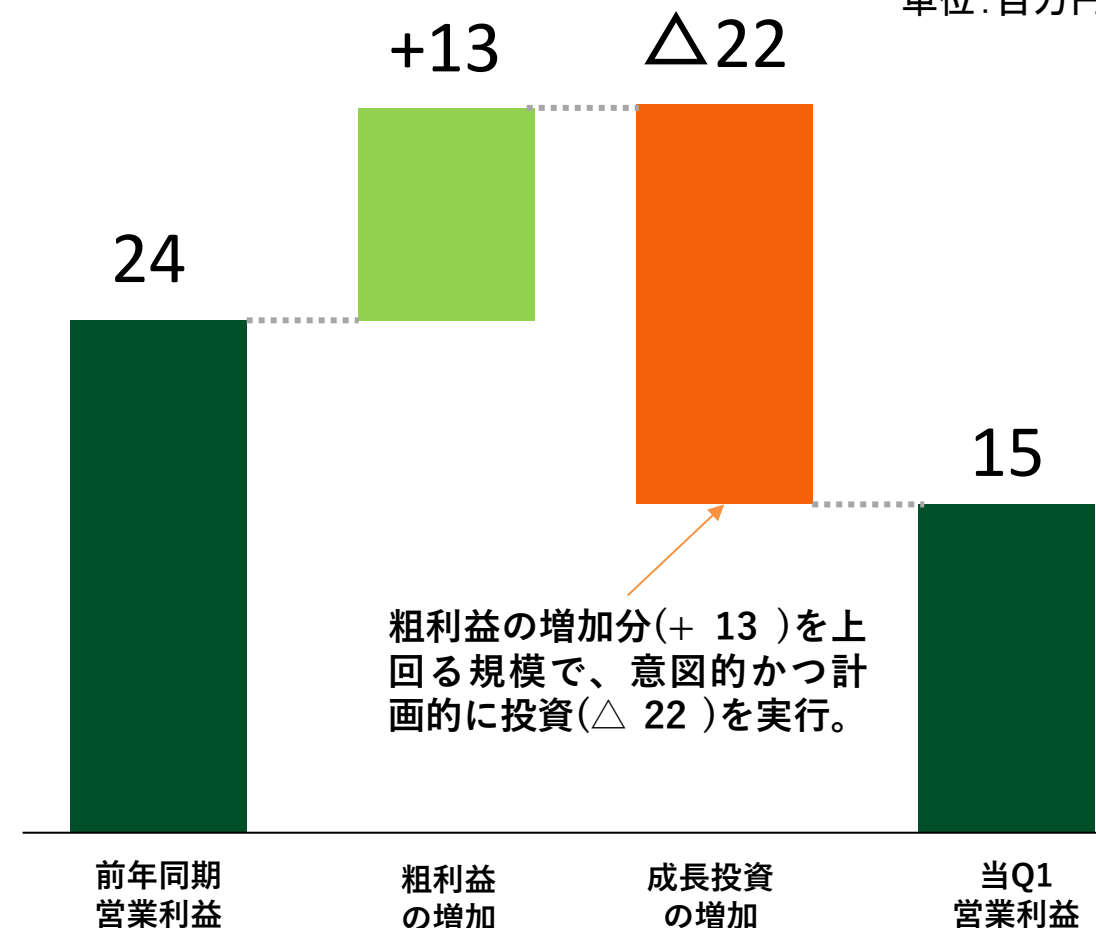
前年同期比 + **12.4%**

売上総利益

185百万円 ⇒ 198百万円

前年同期比 + **7.3%**事業規模の着実な拡大により、
投資の原資となる
「粗利」が順調に増加【資本配分】
成長分野への積極的な投資を実行

単位: 百万円

計画通り進捗
通期業績予想: 変更なし【投資領域】
収益性向上への基盤構築

AI・システム基盤への投資



- 顧客情報の集約・分析
- 新システムの開発
- 業務基盤の高度化

新サービス・機能への投資



- GUGEN Hubの機能拡充
- DigiKey連携の強化
- 新機能・新サービスの開発

専門人材への投資



- プロダクト推進体制の強化
- 技術・設計・技術営業人材の採用・育成
- 事業開発人材の採用

中期経営計画に基づく 重点施策の進捗

再投資・基盤整備フェーズにおけるQ1の進捗

	フェーズ1：基盤整備のための再投資 (2026年3月期～2027年3月期)	フェーズ2：成長回収 (2028年3月期以降)
コア・アクション	システム基盤の全面刷新 GUGEN Hub・DigiKey連携	クロスセル・継続利用の最大化 業務標準化による生産性向上
注目指標	部品調達サービスの利用率 新機能リリース数	顧客単価・LTVの向上
財務インパクト	トップライン成長＋積極的な投資	売上成長の加速＋利益率の改善

Q1の進捗

1



システム基盤刷新を推進

2



プロダクト推進チームを新設

3



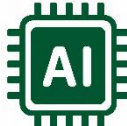
GUGEN Hubの機能強化

4



DigiKeyとの提携

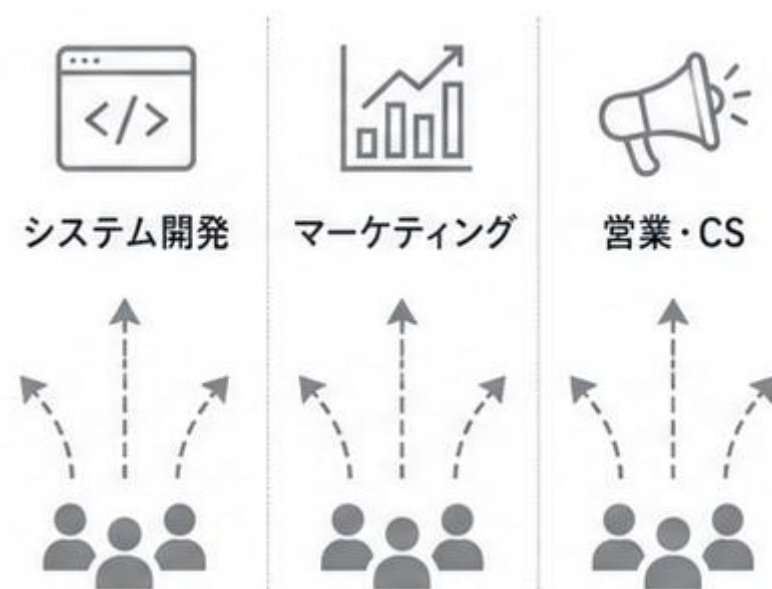
5



geneのエッジAI領域への展開

AIで顧客ニーズの集約・分析を効率化し、 プロダクト推進チームがサービス改善と開発を加速

従来



- × 顧客ニーズが部門内に分散
- × 全体最適での活用が限定的
- × 改善テーマの整理・反映に時間

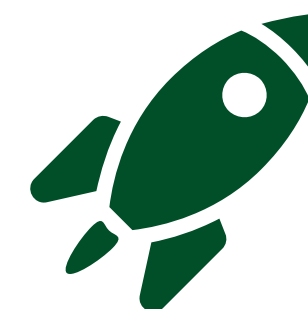
全社の
情報を集約

新体制



機能改善・サービス開発

課題解決に直結する
スピーディーな実装



- 顧客ニーズを横断的に可視化
- 意思決定を迅速化
- 改善へスピーディーに反映

AI活用と人材投資の考え方

1

顧客情報を集約
部門ごとの情報を一元化

2

AIで分析を効率化
分類・要約・傾向抽出を支援

3

人が判断・優先順位付け
プロダクト推進チーム

4

改善・開発を加速
顧客課題の解決に集中

世界最大級の米国半導体EC商社 DigiKey社と提携



Q1の売上拡大は従来施策によるもの。DigiKey連携による検索ヒット率向上の効果は、下半期以降に段階的に顕在化する見込み

スケールメリット

グローバル供給力を追加し、数百万種の統合部品データ・1,800万点以上の取扱部品を活用可能に

数百万種の統合部品データ
1,800万点以上の取扱部品

提供価値の飛躍

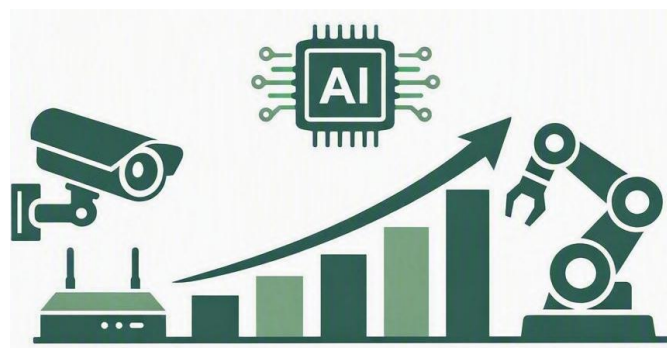
検索ヒット率と照合精度が飛躍的に向上。半導体・産業機器・通信機器など、高度な開発領域の調達ニーズにも対応

gene(ジーン)を起点に、エッジAI領域の顧客接点と案件機会を拡大



市場環境

国内エッジコンピューティング市場



2027年

約**2.3**兆円

スマートファクトリー、遠隔監視、センシング技術の進化を背景に拡大

出典：総務省「情報通信白書 令和6年版」

geneを起点とした事業展開



Q1の主な進捗



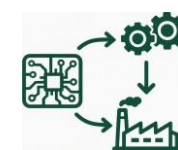
エッジAI領域での接点創出

半導体メーカー・ROHM主催「エッジAI開発コンテスト」(2026年11月開催予定)に向けたAI開発キットの提供
(※右図：AI開発キットの実物写真)



顧客接点の拡大

展示会（テクノフロンティア2026）へ出展し、エンジニアとの接点を創出



案件機会への接続

geneで生まれた接点を、P板.com・GUGEN Hubの設計・製造・部品調達へ連携

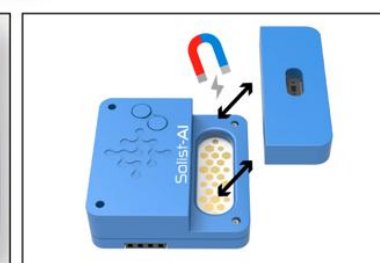
Solist-AI™ x gene ノーコード組み込みAI開発キット



実物写真
(Solist-AI™単体モジュール)



実物写真(アタッシュケース)



マグネットによる固定・脱着

※ Solist-AI™ は、ローム株式会社の商標または登録商標です。

業績目標 株主還元

計画

業績目標(2027年3月期~2029年3月期)

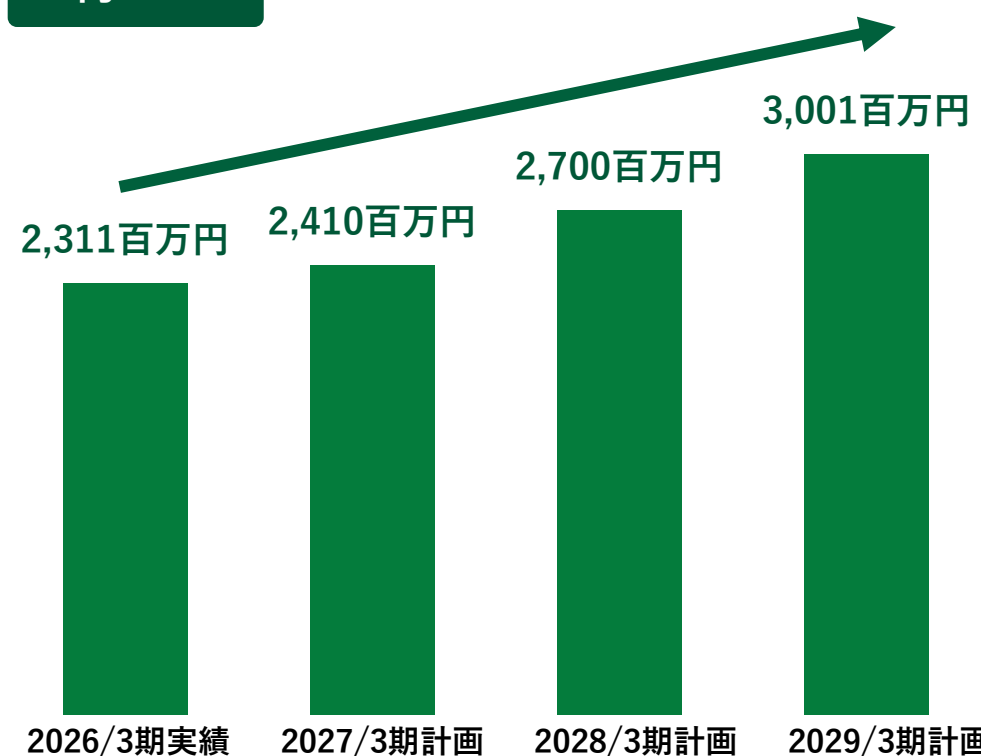
売上高・売上総利益・当期純利益の3指標で、成長性と収益力の向上を目指す。

再投資・基盤整備フェーズ
2027/3期

成長回収フェーズ
2028/3期~2029/3期

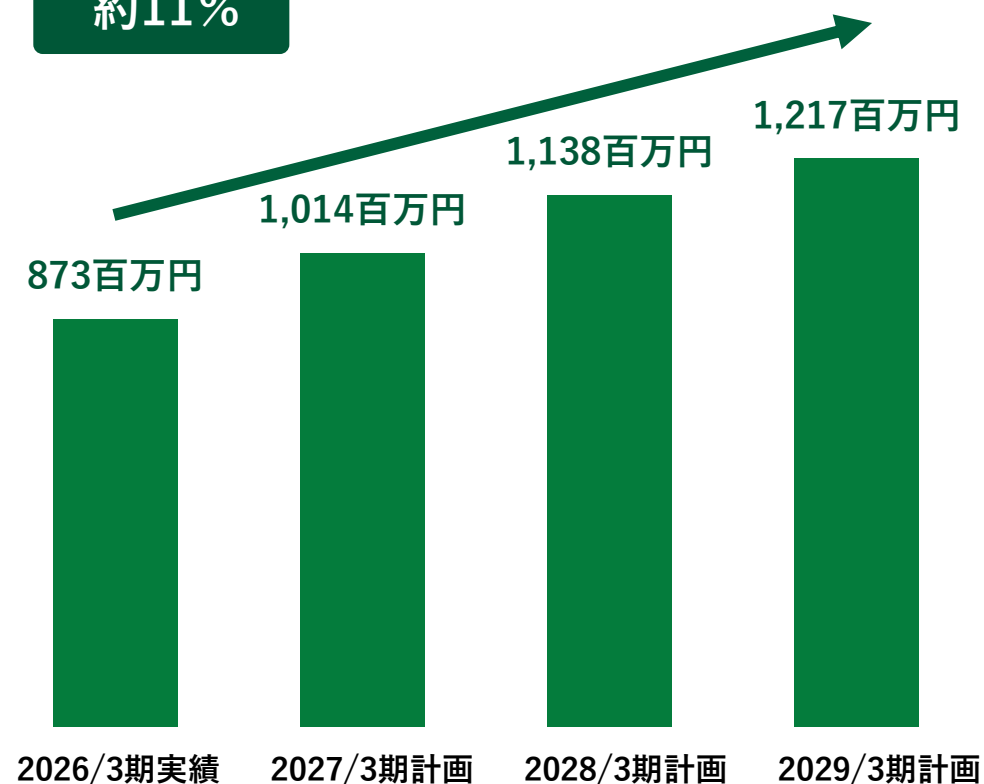
CAGR
約9%

売上高



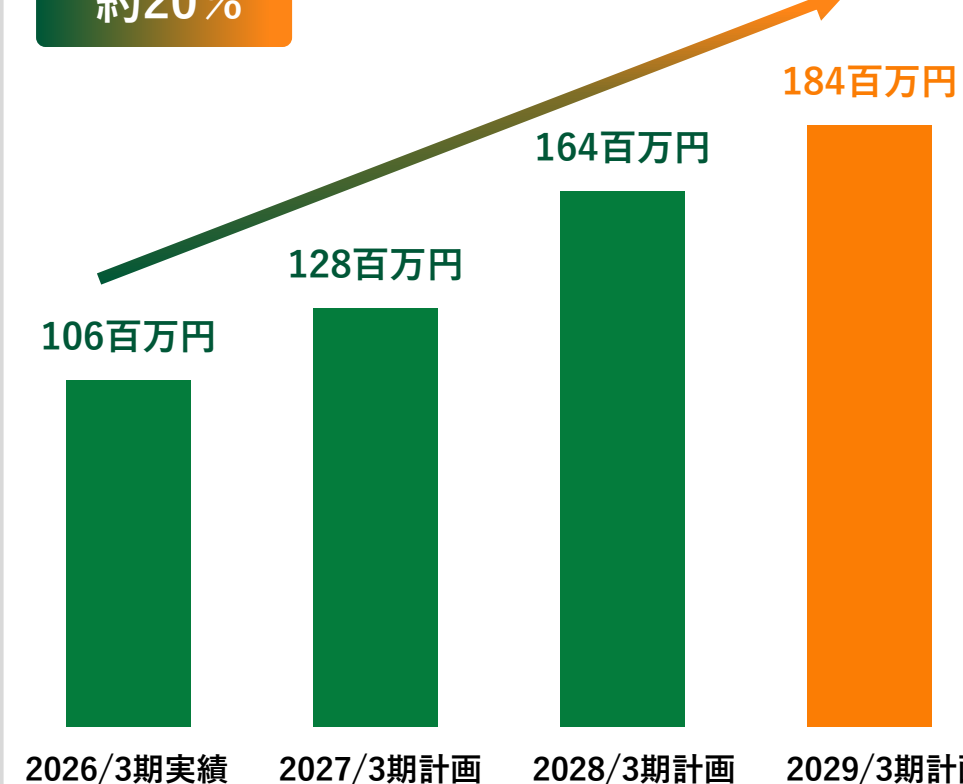
CAGR
約11%

売上総利益



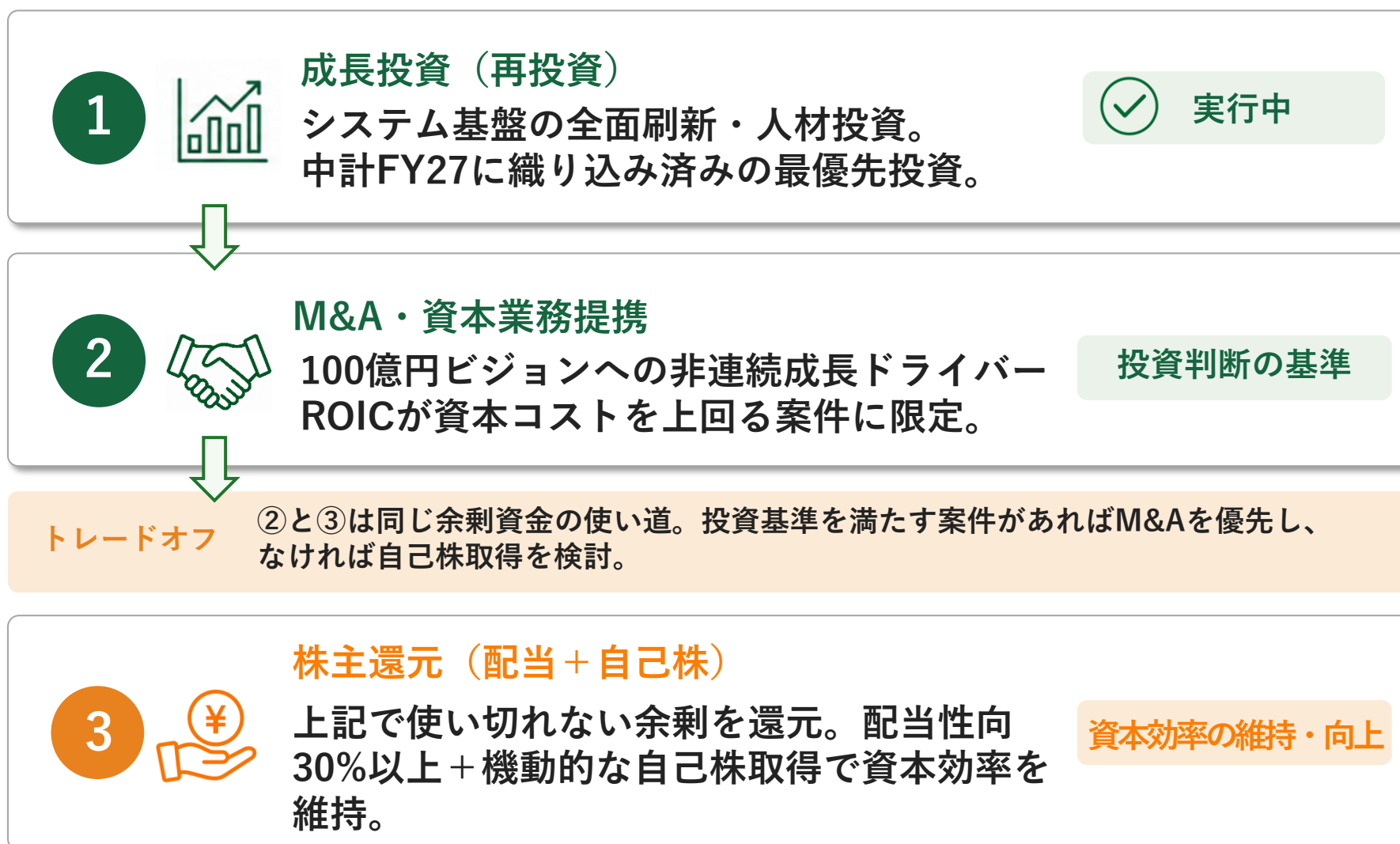
CAGR
約20%

当期純利益



資本配分方針：成長投資・M&A・株主還元の優先順位

配分の優先順位





原資（FY27-29）

- ・ 利益成長：純利益 106 → 184 百万円
- ・ 潤沢な手元資金（自己資本比率79%）
- ・ 借入余力（デット）

成長投資・M&Aは自己資本と借入余力（デット）を中心に充当し、原則として希薄化を伴うエクイティ調達を行わない。



投資判断の基準

- ・ 資本コストを上回る収益性が見込める案件に限定
- ・ M&A・自己株取得とも資本効率を踏まえて判断



資本効率・還元目標

- ・ ROE 12.5%超
- ・ エクイティスプレッド +2.5%以上
- ・ 配当性向30%以上＋機動的な自己株取得
- ・ 資本効率を意識した経営を継続

※自己資本比率79.0%は2026年3月末時点。本ページは2026年6月公表の中期経営計画における方針・目標を再掲したものです。資本配分・株主還元の具体策は、今後の業績・財務状況等を踏まえ、取締役会において決定します。

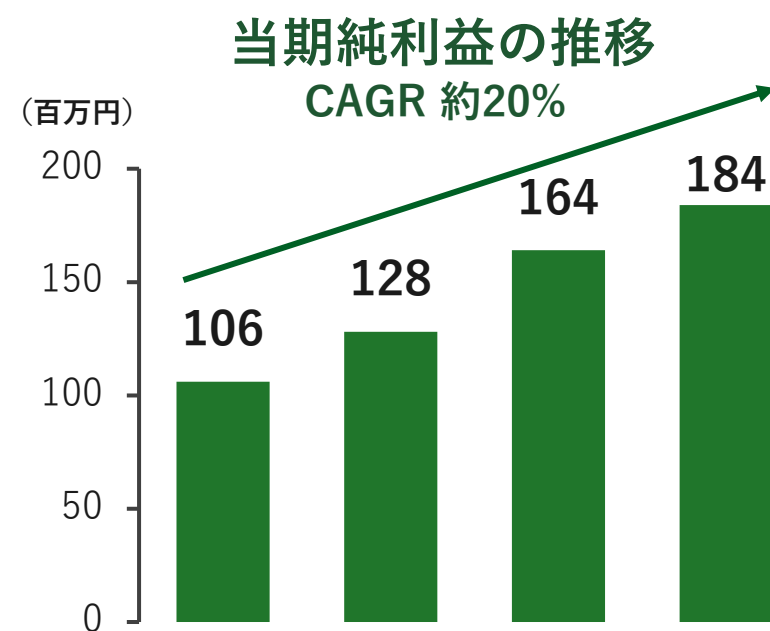
成長につながる投資案件には基準をもって投じ、なければ余剰を還元する。 — 資本コストを上回るROEの継続が、企業価値向上の軸

還元 利益成長・資本効率・株主還元の好循環

当社は、利益成長を起点に、資本コストを上回る ROE の実現と、安定的・継続的な株主還元の両立を目指す。

利益成長の実現

着実なトップライン・粗利益の成長が
ボトムライン拡大を牽引



 売上高 2,311百万円 → 3,001百万円	CAGR 約9%
 売上総利益 873百万円 → 1,217百万円	CAGR 約11%

資本効率の向上

自己資本の蓄積と利益成長のバランスを取り、
資本コストを上回る資本効率を実現


ROE目標
12.5% ~ 15.0%


エクイティスプレッド目標
2.5% 以上


株主資本コスト
概ね10%前後と認識

ROE > 株主資本コストの状態を継続し、
エクイティスプレッド2.5%以上を目標

※成長投資・配当・自己株式取得を機動的に組み合わせ、
資本効率を維持・向上

株主還元の充実

中長期的な成長投資余力を確保しつつ、
安定的・継続的な株主還元を実施

配当性向
30%以上を継続目標


**利益成長に応じた
安定的・継続的な配当を実施**


**余剰資金が生じる場合は、自
己株式取得も選択肢として検
討**


**健全な財務基盤を維持し、機
動的な資本政策を実行**

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/>