

「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」 長期ビジョンに基づく中期経営計画

2023年5月12日 改訂版

株式会社ピーバンドットコム

(証券コード：3559)

Contents

Chapter 1 Mission、Vision、Value、そしてビジネスモデル

Chapter 2 成長戦略と中期経営計画

Chapter 3 コーポレートガバナンス体制とサステナビリティ経営の強化

Appendix

Mission、Vision、Value、 そしてビジネスモデル

Chapter 1

経営理念(Mission)、経営目標(Vision)、行動規範(Value)

経営理念 (Mission)

開発環境をイノベーションする

Innovation for products development.

経営目標 (Vision)

誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービスの提供

— GUGENプラットフォームの構築 —

行動規範 (Value)

ワクワクするチャレンジを選ぶ

誠実で素直な気持ち、感謝の心とユーモア、思いやりと協調性をもち、

努力を惜しまず、成果はみんなできちあう

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

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	178,772千円（2023年3月末時点）
従業員	33名（正社員30名・臨時雇用3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 “GUGENプラットフォーム”の運営
代表者	代表取締役 田坂 正樹 略歴 1971年 東京都日野市で生まれる 1995年 多摩大学 経営情報学部 卒業 1995年 （株）ミスミ入社、EC事業立上げに参画 （現：（株）ミスミグループ本社 証券コード9962） 2000年 同社退社、複数企業の事業立上げに関与 2002年 当社設立 2021年 ゲンダイエージェンシー（株）社外取締役 2022年 （株）ジンジブ 社外取締役



株主情報 (2023年3月末時点)

発行済株式総数	4,925,206株
株主総数	4,493名

主要株主

	株主名	保有割合 %
1	株式会社インフロー	33.76%
2	田坂 正樹	11.24%
3	日本マスタートラスト信託銀行	4.36%
4	加藤憲一	2.17%
5	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1.24%

ビジネスモデル：プリント基板ECから進化したモノづくりを支えるプラットフォームビジネス

・モノづくりの上流から下流までを一気通貫する「GUGENプラットフォーム」

誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービスの提供

— GUGENプラットフォームの構築 —



ビジネスモデル： ピーバンドットコム の7つの強み

1. ニッチトップ： ネット通販形態の試作プリント基板で**圧倒的シェア**
2. 利便性： **24時間365日発注可能**
3. 信頼性： **納期遵守率99%を維持**
4. 高品質： **ISO9001規格認証に裏付けされた高品質製品・サービス**
5. 多商材： **新技術に対応可能な次世代基板、ハーネス（ケーブル）、筐体（ケース）の取扱**
6. 持たない経営： **ファブレス経営により高い資本収益性を維持**
7. 顧客基盤： **取引実績27,700社**

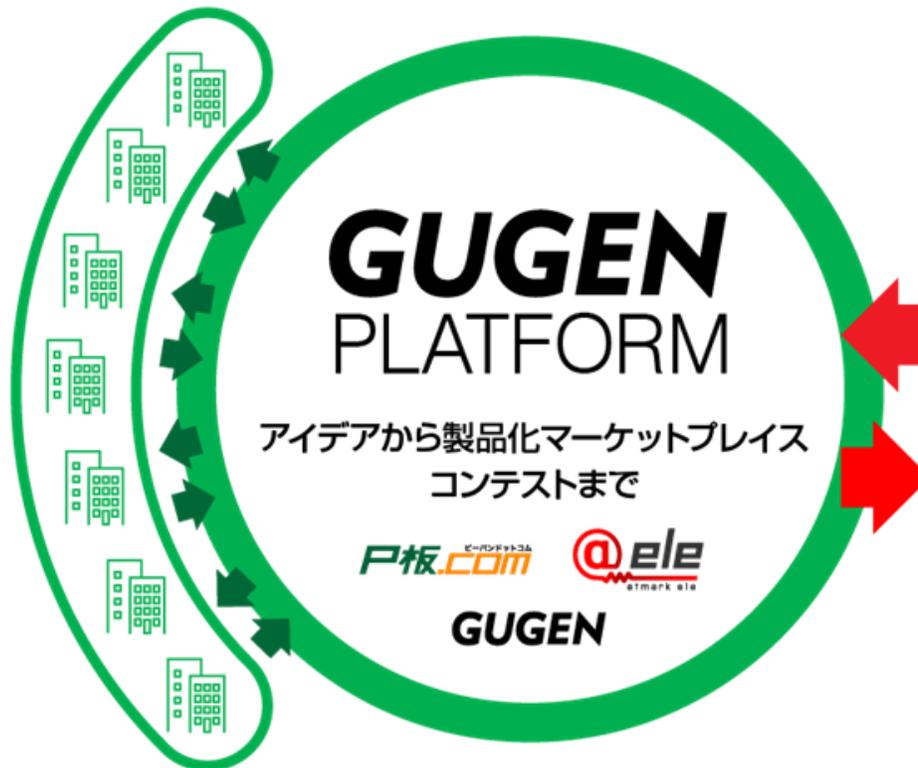
ビジネスモデル：GUGENプラットフォームによる 企業成長と社会課題解決の実現

ユーザーの「資材調達工数」、メーカーの「顧客獲得工数」を削減
GUGENプラットフォームで、企業成長と社会課題解決を同時に実現

- ・（ユーザーの利点）見積り交渉不要、ワンストップでスピーディーな資材調達
- ・（メーカーの利点）営業コスト・手間を省略し、Web上で安定的に受注可能

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



27,700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： 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+利便性の高い
オンリーワンサービス

設備投資
ゼロ

自社工場を持たず
協力工場と提携
商材拡充に伴う
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

ユーザー獲得の
4割が口コミ
広告宣伝を最小限に
認知拡大が可能

ビジネスモデル：中小・スタートアップ企業のDXを実現する製造プラットフォーム

〈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

成長戦略と中期経営計画

Chapter 2

ピーバンドットコムが2030年にありたい姿

「誰でも簡単にアイデアさえあればモノが具現化できるサービス（世界）の提供」

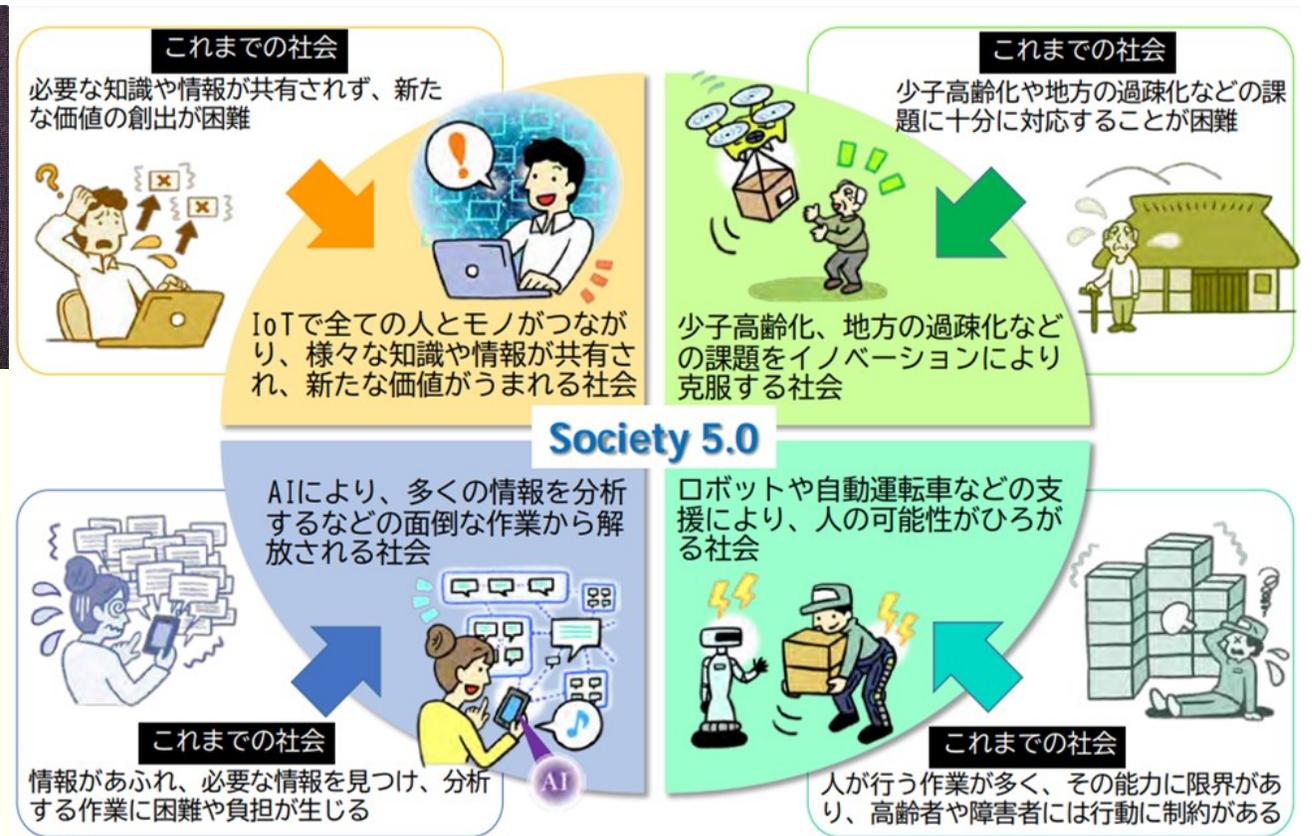
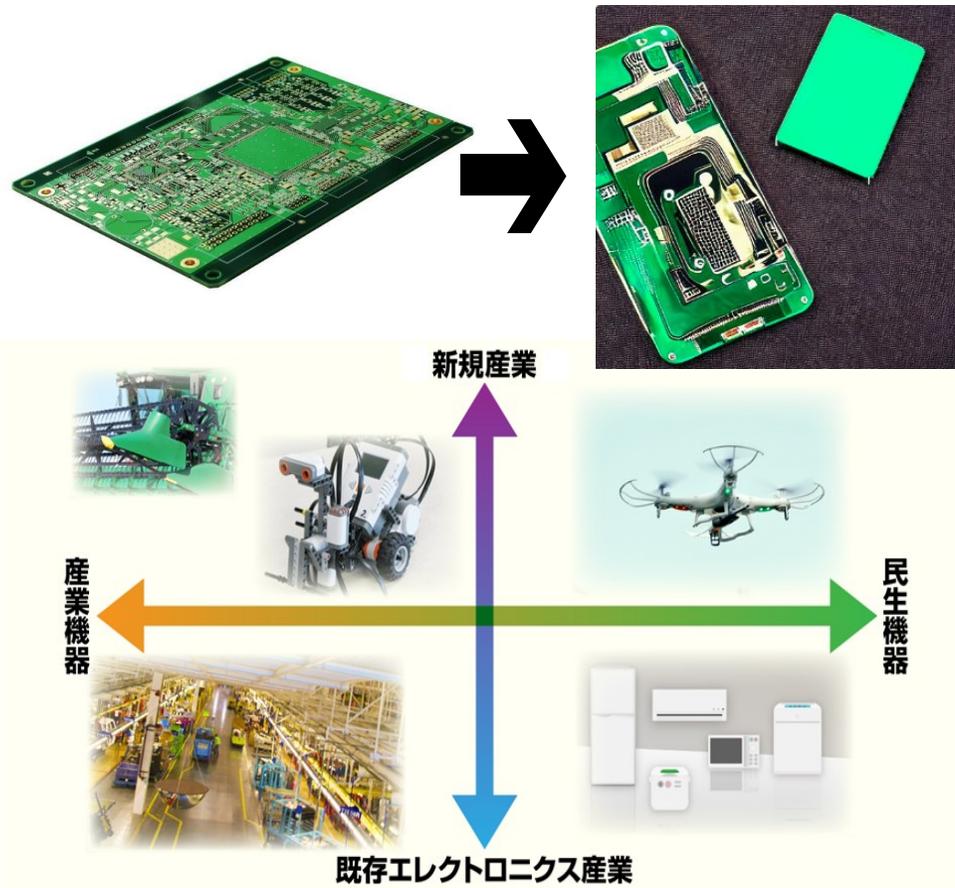
われわれピーバンドットコムは、世の中になくシンプルでわかりやすい仕組みを構築し、社会のより良い開発環境に貢献することが使命であると考えます。AIやIoTといったテクノロジーが既存産業に大きな変化をもたらし、新たな価値が創造されるこれからの社会、イノベーションの担い手は広がり変化を見せつつあります。

私たちが目指す姿は「お客様の思いに寄り添って、アイデアを形にすることができるマルチ・コオーディネーター」。GUGENプラットフォームが展開するサプライチェーン、エンジニアリングチェーンを通じて、誰でも簡単にアイデアを具現化できる仕組みを実現し、活力ある経済と希望ある社会に貢献していくことが私たちの願いであり、目標です。



市場の成長可能性：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プリント基板

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
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

市場の成長可能性：幅広い産業の発展と新成長分野を支えるピーバンドットコム

幅広い産業の発展に貢献



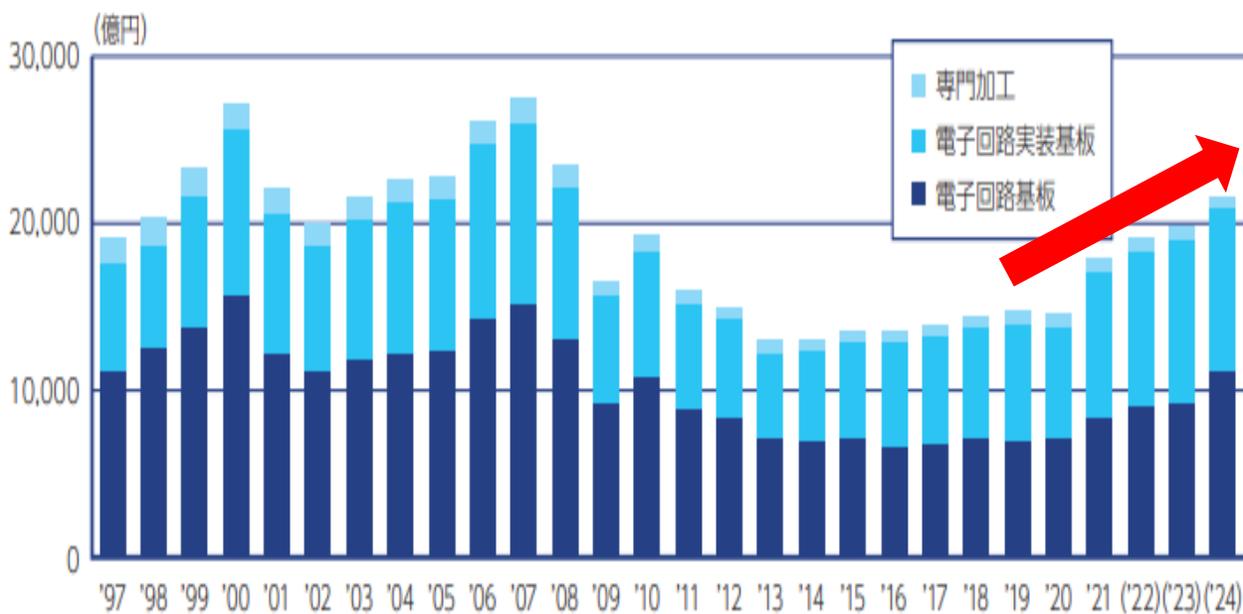
新成長分野での企業を支援



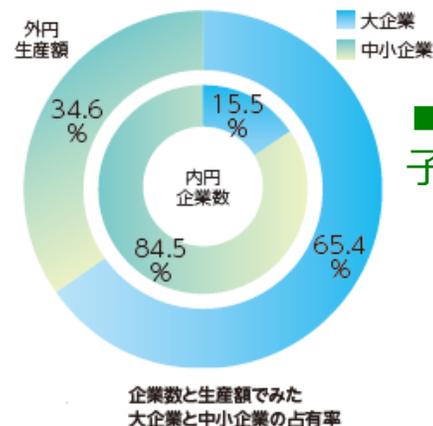
分散されたプリント基板EC利用顧客層の中で、特に多くを占めるのが**産業機器系**
計測・測定機器、通信機器、半導体設備関連は不動の上位集団

市場の成長可能性：プリント基板は成長分野 電子回路市場は今後も継続成長が予想されている

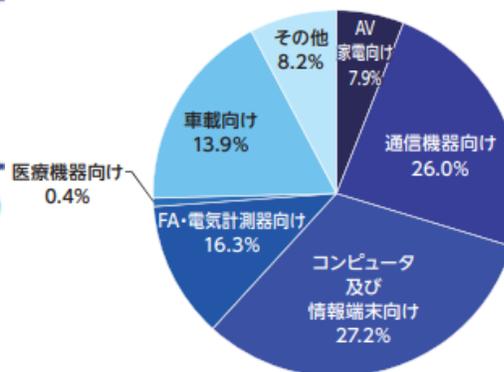
- DX化によるIoT、情報端末市場の拡大に加え、5Gの進展、EV化、Society5.0の推進などにより**電子回路市場は拡大傾向**



出所：「2022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



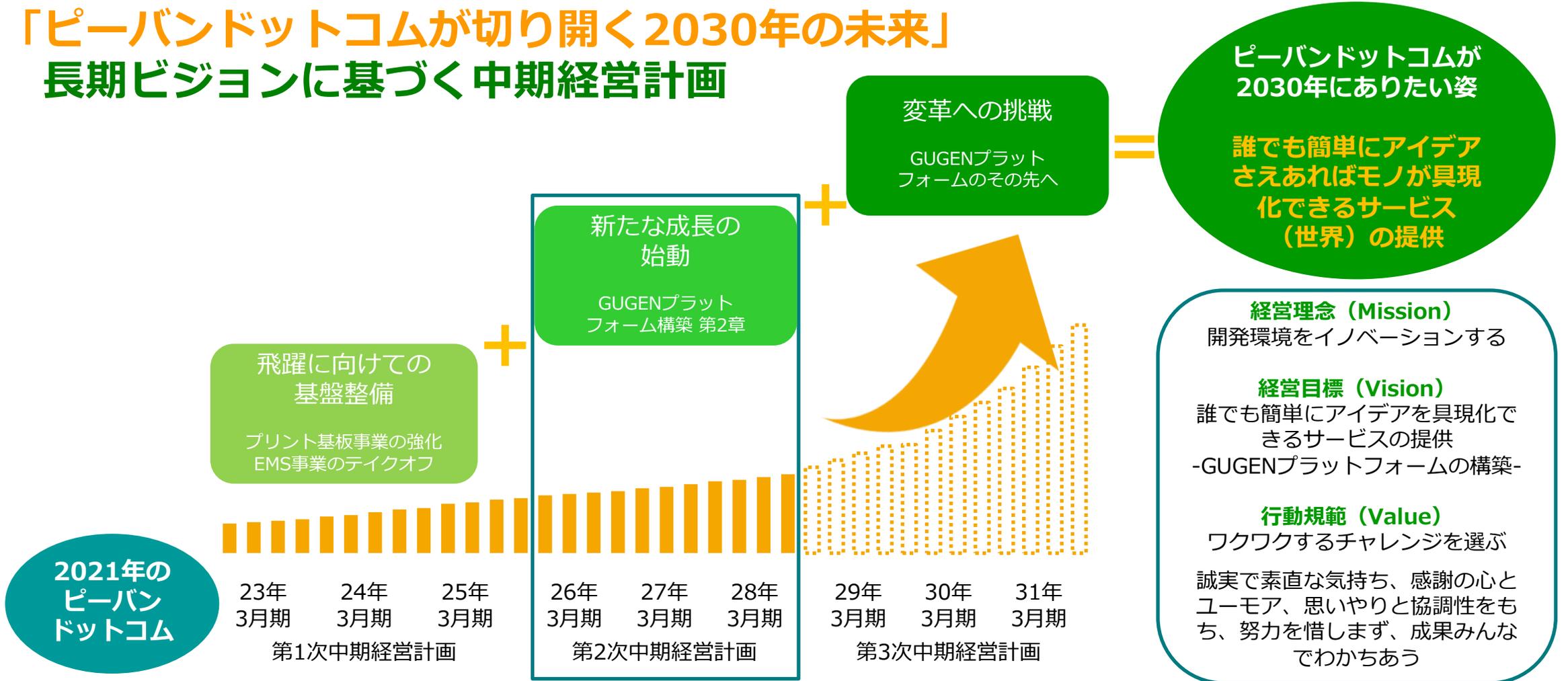
- 2021年の国内の電子回路基板、電子回路実装基板市場は**14,881億円**
規模別では、
中小企業 約**5,148億円**
大企業 約**9,673億円**



- 2021年の用途別：
コンピューター・情報端末向けがトップ
- 今後の成長領域は**医療向け、車載向けが2桁成長の予測**

「2030年のありたい姿」の実現には、 従来とは異なる次元と発想の成長戦略が必要

「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」 長期ビジョンに基づく中期経営計画

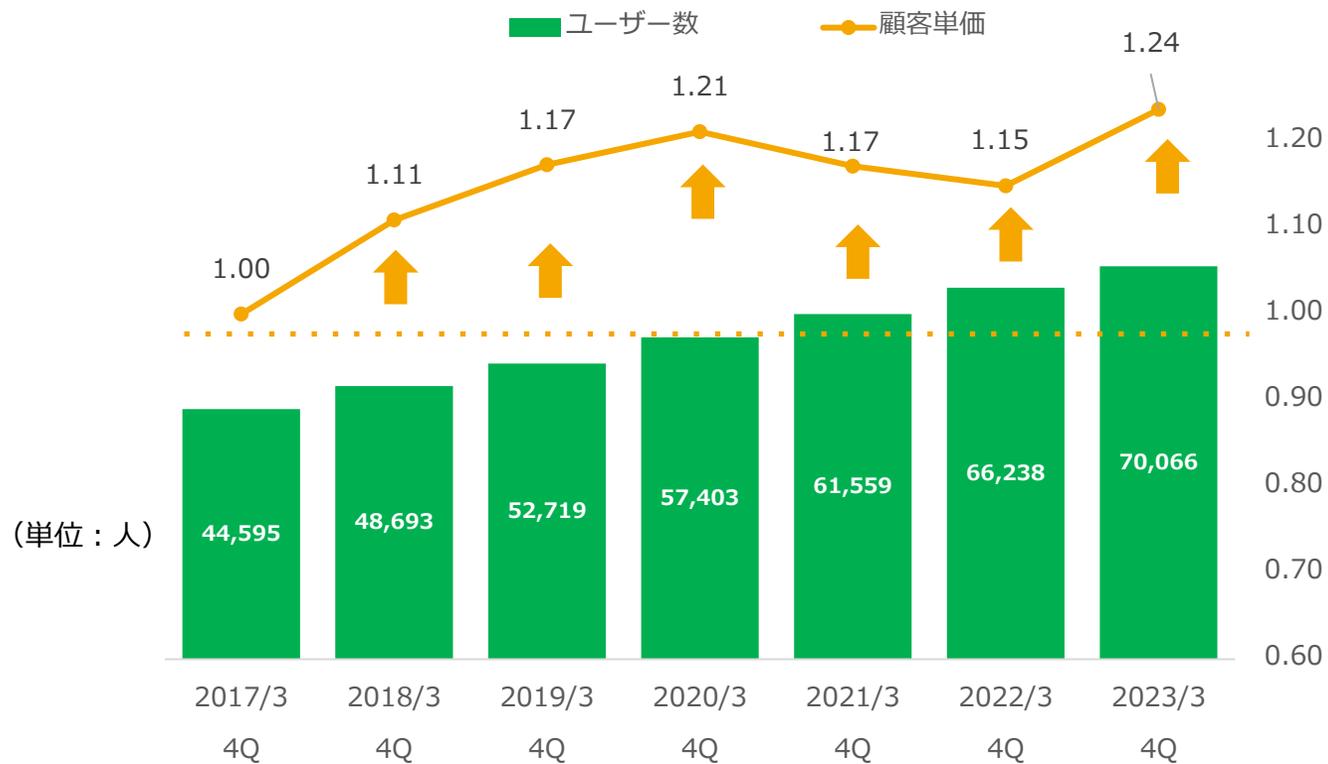


「ピーバンドットコムが切り開く2030年の未来」 長期ビジョンに基づく中期経営計画 全体像

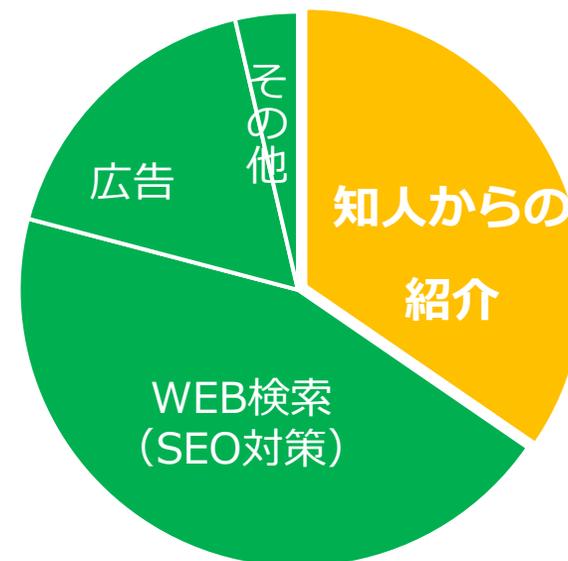
中期経営計画の コンセプト	第1次 中期経営計画（23/3期～25/3期） 飛躍に向けての基盤構築	第2次 中期経営計画（26/3期～28/3期） 新たな成長の始動 GUGENプラットフォーム構築 第2章	第3次 中期経営計画（29/3期～31/3期） 変革への挑戦 -GUGENプラットフォームのその先へ
1. 基本方針	既存事業の拡大・強化を主体とする 「地に足の着いた」事業戦略を展開	第1次中計での基盤強化を活かし、M&Aを含めた戦略的 事業提携を加速させる	GUGENプラットフォームを軸にした事業成長と、より良い開発環境の協創 当社Visionの追及。社会課題解決を目指し、希望ある社会の実現を目指す
2. 事業展開の戦略	プリント基板事業の拡大	存在感あるプリント基板総合EC商社の地位 確立	サステナビリティ課題解決する製品・サービス、 最適なアイデアの具現化
	EMS事業のテイクオフ	GUGENプラットフォームの構築加速	HW開発をベースとしたSI事業への展開
	「第3の事業の柱」の探索と種まき	「第3の事業の柱」のテイクオフ	効率的なファブシステムの構築
3. 戦略投資と事業提携の 加速	人材育成などによる人的資本の強化 知的資本投資による仕組みの強化	「戦略投資と事業提携の判断基準」に基づく M&Aを含めた展開の強化	事業成長と課題解決の両立を目指す新規事業への 投資を加速
	思いを共にするパートナーとの事業提携検討	「第4、第5の事業の柱」の探索と種まき実施	思いを共にするパートナーとの事業提携検討
4. KPIマネジメント	売上成長KPI（売上高、購入客数、単価、事業別シェア、LTV）	売上高成長率・年率10%の定着	
	収益管理KPI（営業利益率、ROE（ROIC））	営業利益率15%、ROE（ROIC）ターゲット15%超 EBITDA成長率、長期EVAなどもKPIとして設定を検討（投資比率を中期的に15～30%に抑制、戦略投資・M&Aなどによる新規事業進出にあたっては、中期的ROIC15%超をハードルレートに想定）	
		品質管理KPI（クレーム発生率、納期遵守率）	

順調に拡大してきた顧客基盤： クロスセルの促進が売上成長のカギ

- 基板製造サービス+前後工程の設計・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
- **ユーザーの約4割が「知人からの紹介」**による口コミ登録。安心して簡単に利用できるサービスが認知され、効率的なユーザーの獲得に結びついている



ECサイト[P板.com]
ユーザー登録の経緯

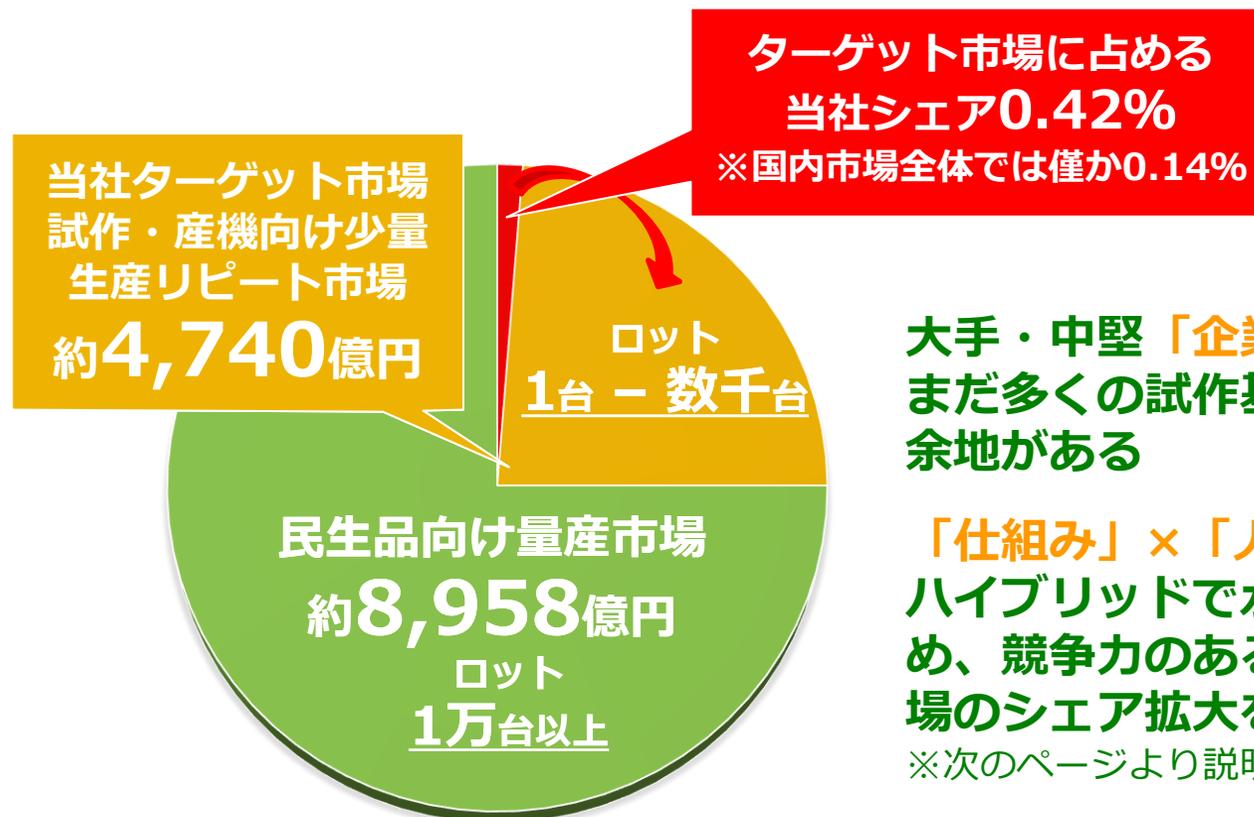
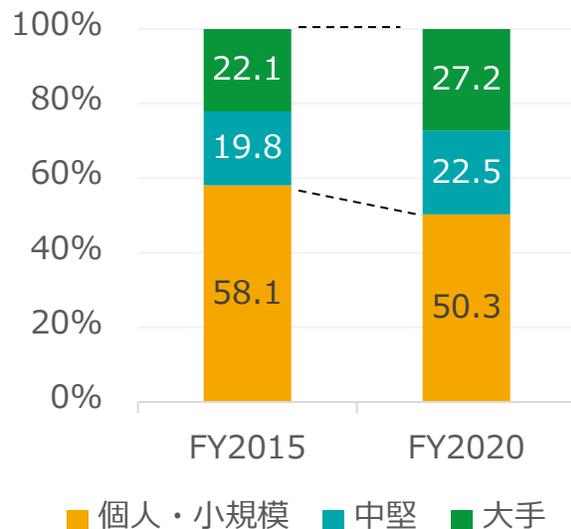


第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 具体的な施策：プリント基板事業①

中小企業向け試作基板EC商社からの脱却

- ①競争力ある試作基板分野での中堅・大手企業の受注拡大
- ②中小企業など既存顧客のきめ細やかなサービス提供による、複数サービス利用での顧客単価増加

当社の顧客規模別売上構成は
大手・中堅企業が約5割まで拡大、
中小企業向けからの転換期



大手・中堅「企業内」に
まだ多くの試作基板受注拡大
余地がある

「仕組み」×「人間」(※)の
ハイブリッドで水平展開を進め、
競争力のある試作基板市場の
シェア拡大を図る

※次のページより説明

第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 具体的な施策：プリント基板事業②

「仕組み（知的資本）×人間（人的資本）」のハイブリッド化により
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

- ・ webサイトのUI（ユーザーインターフェイス）改善でより使いやすく
- ・ 基板データのAI自動解析システム開発で、注文手続工数を削減

②BtoB取引のDX支援サービス

- ・ 部品在庫管理、CtoC販売プラットフォーム

③マーケティング・オートメーション ※発信情報を消費者ニーズに合わせ変化させるデジタル・マーケティング手法

- ・ AI解析によるビッグデータを駆使したマーケティングの強化

「人的資本」の強化

①クライアント対応に人材をシフト

- ・ サポート業務をDX化で改善しクライアントの深掘りで取引拡大

第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 具体的な施策：EMS事業のテイクオフ

P板.com事業内のサービスの一つとして展開していた「P板.com EMS」を、
部品調達環境の改善を見込む2023年に「開発・量産支援サービス」としてリブランド

市場環境が不透明な中、顧客接点の強化に努め、「P板.com EMS」の受注拡大に必要なことは、

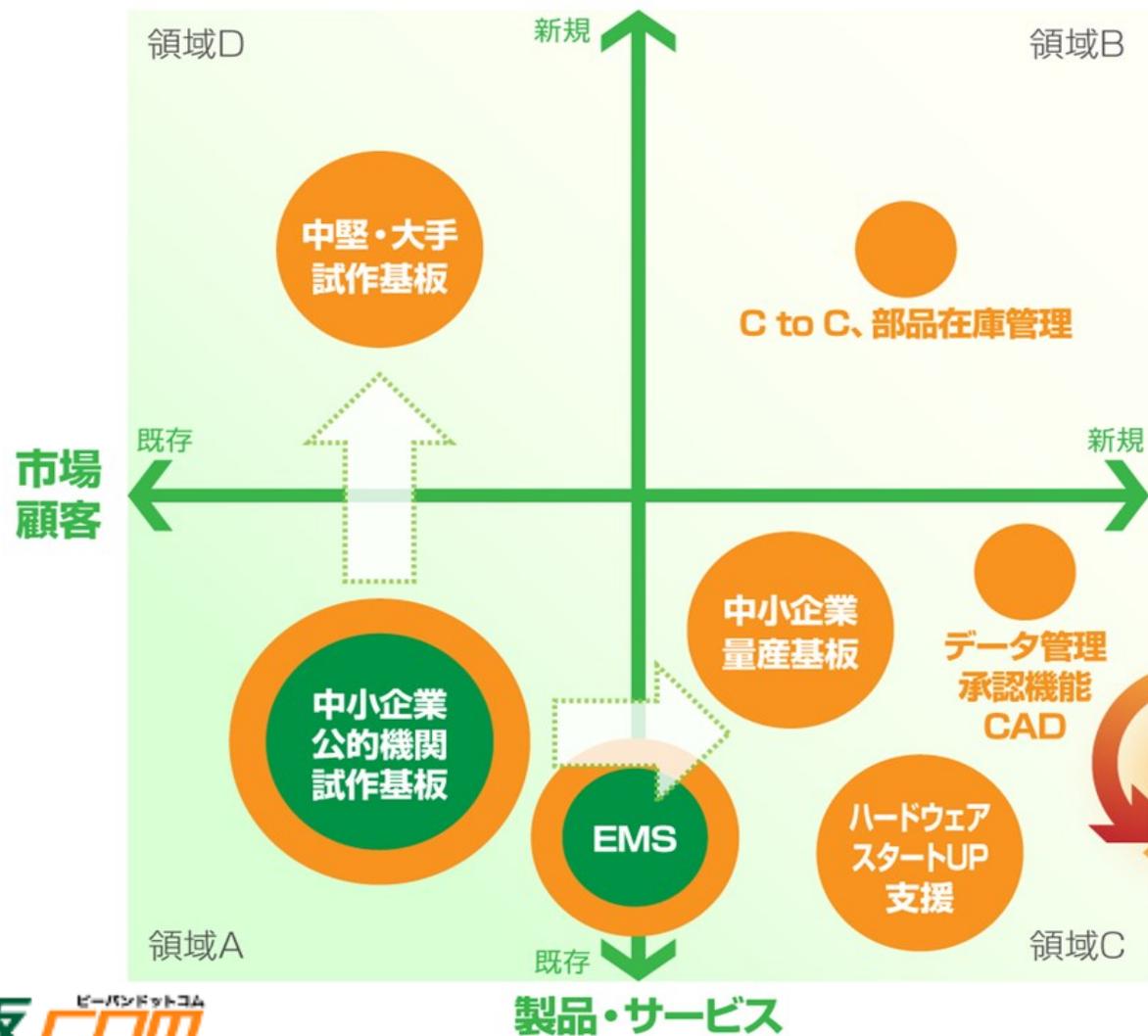
- ・より上流から
 - ・より広範囲のサービス
- であることを再認識

2023年上半期に「P板.com」とは別ブランドでWebサイトをリリースし、サービスを本格始動

開発・量産支援サービス「S-GOK」



第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 事業展開の戦略



- 22年3月期の売上高
- 25年3月期の想定売上高
- ⇨ 事業展開の方向性

新規市場参入では
戦略的パートナーとの協働も検討



第1次中期計画（23年3月期～25年3月期） 計画数値

		第1次中期経営計画		
		23年3月期 (実績)	24年3月期 (計画)	25年3月期 (計画)
売上高	(億円)	20.1	22.2	24.4
営業利益	(億円)	1.8	1.4	2.0
純利益	(億円)	0.9	1.0	1.4
主要KPI				
売上高成長率	(%)	年率+10%		
営業利益率	(%)	10%以上		
ROE	(%)	12.5%以上		

24年3月期の先行投資により、第1次中期経営計画の修正を開示。

計画変更により営業利益率は目標に達しないが、ベンチマークとして掲載。

第2次中期計画（26年3月期～28年3月期）

「新たな成長の始動ーGUGENプラットフォーム構築 第2章へ」

1. 基本方針

- ・ 第1次中計での基盤強化を活かし、GUGENプラットフォームは、新たな成長に向けて始動

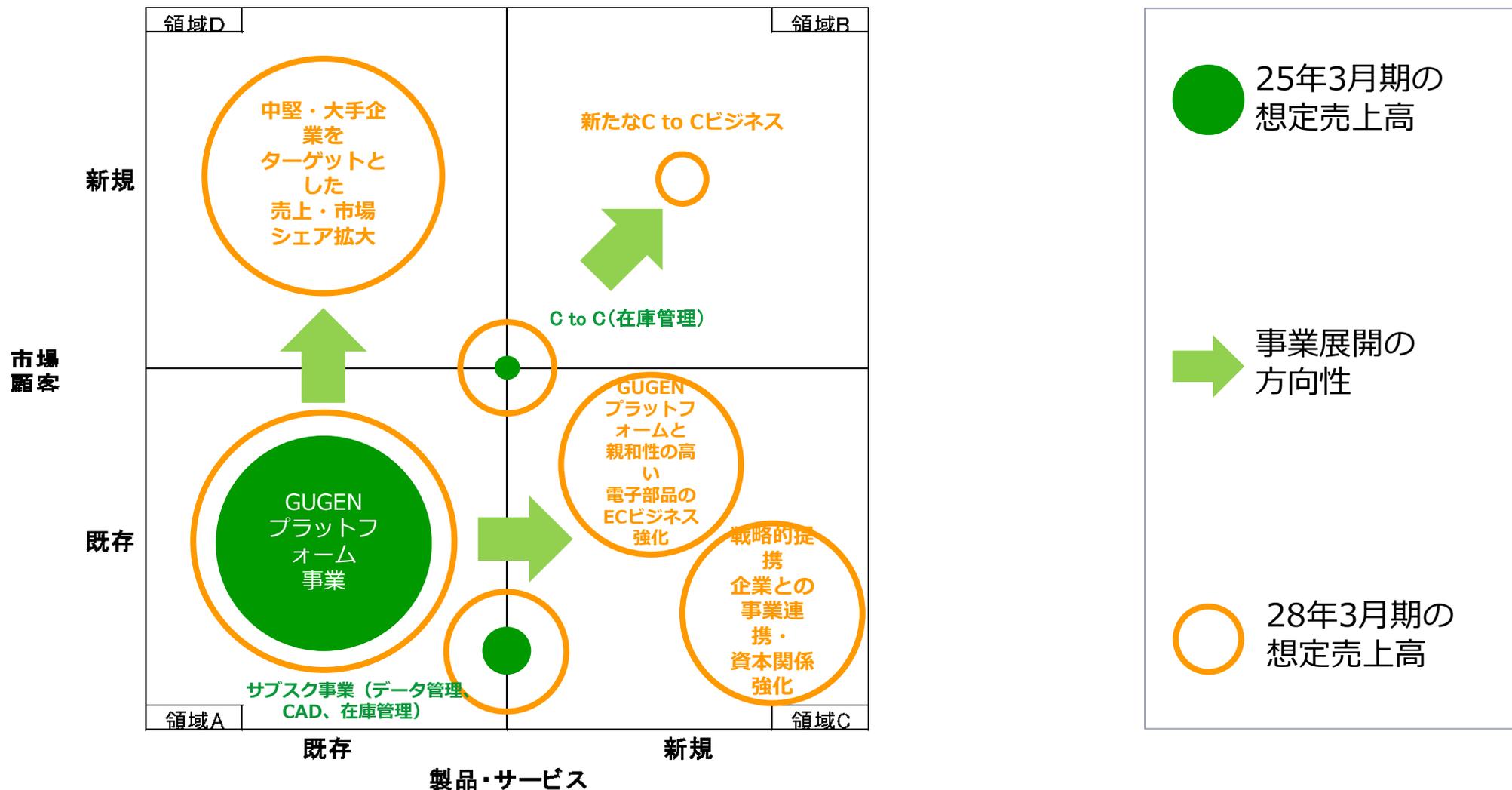
2. 事業展開の戦略

- (1) 存在感あるプリント基板総合EC商社の地位確立
 - ・ 大企業・中堅企業のシェア拡大
- (2) GUGENプラットフォームの構築 第2章
 - ・ EMS事業の売上増大
 - ・ 部品調達力のさらなる強化と「プリント基板製造EMS企業」としての地位確立
 - ・ 「戦略投資」×「戦略的提携」によりサプライチェーンの最適化を図る
- (3) 「第3の事業の柱」のテイクオフ
 - ・ 新規事業の拡大・強化
 - ・ 企画・開発分野における知的資本・人的資本投資の強化

3. 戦略投資と事業提携の加速

- ・ 「戦略投資と事業提携の判断基準」に基づき、M&Aを含めた戦略的事業提携を加速
- ・ 「第4、第5の事業の柱」の探索と種まきも実施

第2次中期計画（26年3月期～28年3月期） 事業展開の戦略「新たな成長の始動」



第2次中期計画（26年3月期～28年3月期） 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 (計画)	25年3月期 (計画)	26年3月期 (計画)	27年3月期 (計画)	28年3月期 (計画)
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						
売上高成長率 (%)	年率+10%			年率+10%		
営業利益率 (%)	10%			15%		
ROE (%)	12.5%			15%超		

第3次中期計画（29年3月期～31年3月期）

「変革への挑戦－GUGENプラットフォームのその先へ」

1. 基本方針

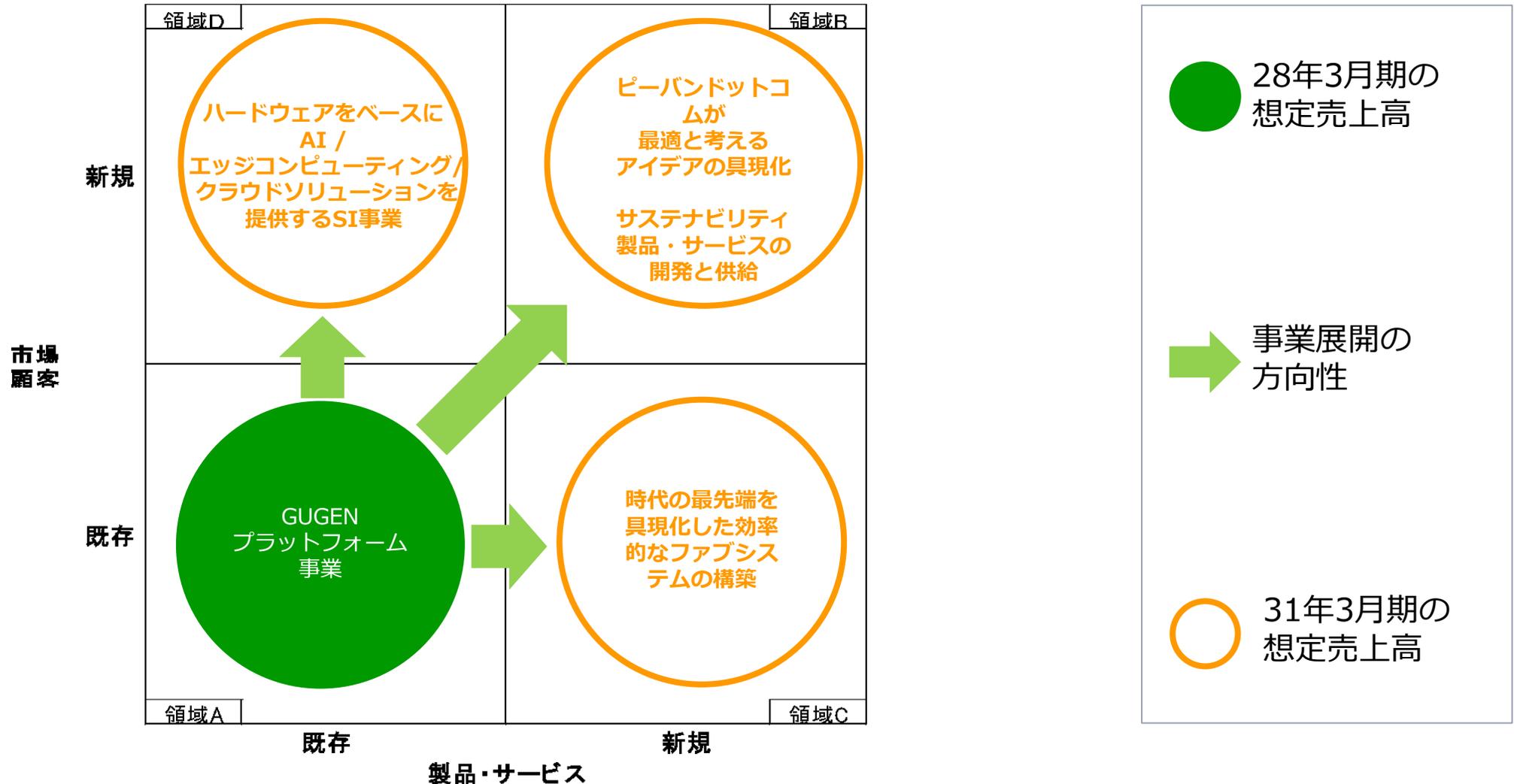
- ・ 「GUGENプラットフォーム」を軸にした、さらにシンプルでわかりやすい製造・サービスの仕組みによる事業成長、そして経済・社会のより良い開発環境の協創
- ・ 「誰でも簡単にアイデアを具現化できる仕組み」の追求、そして持続性ある企業成長、活力ある経済、希望ある社会の同時実現

2. 事業展開の方向性

- (1) ピーバンドットコムが最適と考えるアイデアの具現化
- (2) サステナビリティ課題を解決する製品・サービスの開発・供給
- (3) ハードウェアをベースに、AI / エッジコンピューティング / クラウドソリューションを提供するSI事業
- (4) 時代の最先端を具現化した効率的なファブシステムの構築

第3次中期計画（29年3月期～31年3月期）

「変革への挑戦－GUGENプラットフォームのその先へ」



当社が考えるKPIマネジメント：

基本方針は、「売上高成長」と「利益成長」の同時追求

- ・ **売上高成長率：年率10%成長**
- ・ **営業利益率：10%**（第2次中計以降は15%目標）
- ・ 資本収益性目標である**ROE（≒ROIC）：12.5%**（2028年3月期15%をターゲット）

第1次中期計画期間（23年3月期～25年3月期）

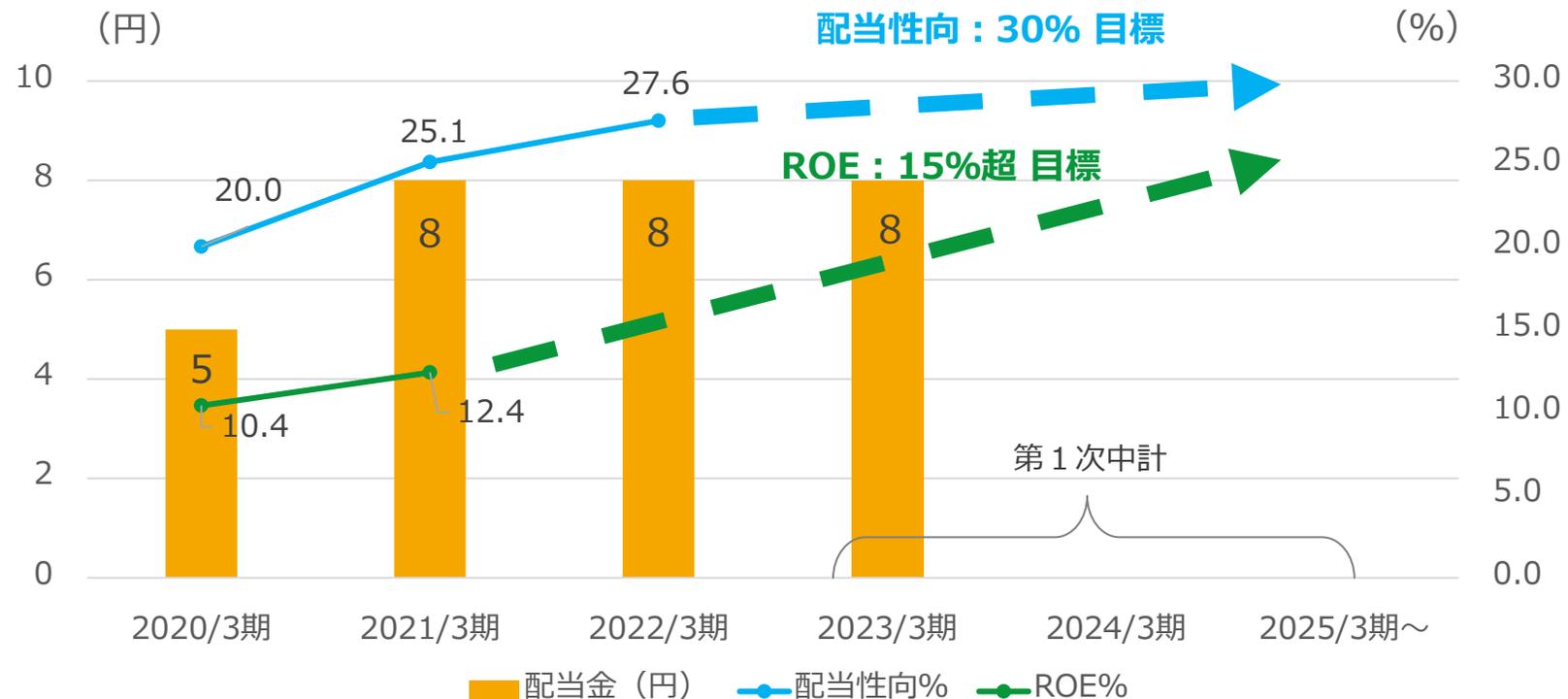
- ・ **持続性ある年率10%成長の基盤構築**
- ・ 資本コストを安定的に上回る資本収益性の確保
- ・ ボトムアップKPIとトップダウンKPIとの連動強化
従来KPI（市場/サービス別の売上数量、単価）に加えて、LTV(Life-time Value：顧客生涯価値)やABC（Activity Based Costing）による効率的な顧客管理
⇒23年3月期～24年3月期は、**先行投資として人件費が増加**。持続的な成長に向け、**まずは売上成長を優先させる方針**

第2次中期計画期間（26年3月期～28年3月期）

- ・ EBITDA成長率、長期EVAなどをKPIとして設定することを検討
 - a. 投資比率は中期的に15～30%に抑制
 - b. 戦略投資・M & Aなどによる新規事業進出は、中期的なROIC15%超をハードルレートに想定

株主還元方針

- 成長基盤の強化を最重要課題とする第1次中期経営計画では成長投資を優先
- ただし、バランスシートは健全で投資余力は十分にあり、株主還元に向けるキャッシュフローは十分に確保できる見込み
- 今後、配当性向30%程度を維持していく方針



コーポレートガバナンス体制と サステナビリティ経営の強化

Chapter 3

コーポレートガバナンス体制の強化により 中期経営計画の着実な進展と外生的リスクを管理

当社のコーポレートガバナンス体制の特徴

- 監査等委員会制度を活用した少数精鋭経営に適したガバナンス体制（役員6名、正社員31名）
- 業務執行にあたる3名の社内取締役を独立社外取締役3名が監督する体制（独立取締役比率50%）
- 総合電機メーカー、大手銀行、大手証券会社など多様な経歴と業務経験をもつ人材を、独立社外取締役に選任
- 2021年に指名・報酬委員会を設置（議長：独立取締役、独立取締役比率75%）

ガバナンス改革の歩み

2018年	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行
2020年	指名・報酬等検討会議設置 社内取締役の報酬体系の検討・改善 取締役会の実効性評価を実施
2021年	指名・報酬委員会を設置（議長：独立取締役、独立取締役比率75%） 取締役会のスキル評価開始 サステナビリティ・ワーキンググループ設置(議長：経営企画室長) コーポレートガバナンス基本方針を改訂
2022年	取締役のスキルマトリックス公表

サステナビリティ経営の強化

最近の主要な取組

2021年 3月	経営理念（Mission）、経営目標（Vision）、行動規範（Value）の再検討
4月	中期経営計画検討開始
9月	「長期ビジョンに基づく中期経営計画」の検討開始
10月	サステナビリティ・ワーキンググループ設置（議長：経営企画室長）
11月	サステナビリティ基本方針策定
12月	当社のマテリアリティ（重要性）とマテリアル・イシュー（重要課題）の検討開始 中期経営計画「ピーバンドットコムが切り開く2030年の世界－長期ビジョンに基づく中期経営計画」策定（サステナビリティ課題を経営戦略と経営計画に一部反映）
2023年 3月	サステナビリティ委員会設置 （議長：代表取締役社長）
4月	TCFD提言への賛同表明 サステナビリティサイト開設 TCFDの情報開示フレームワークに基づく開示を始動



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
環境に配慮した 循環型社会への貢献	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 ・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 社員への環境教育、環境意識の啓発活動	 
多様性と人材育成の推進	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	  
サービス品質の向上	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	 
誠実な経営基盤	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	 
イノベーション による価値協創	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	  

Appendix

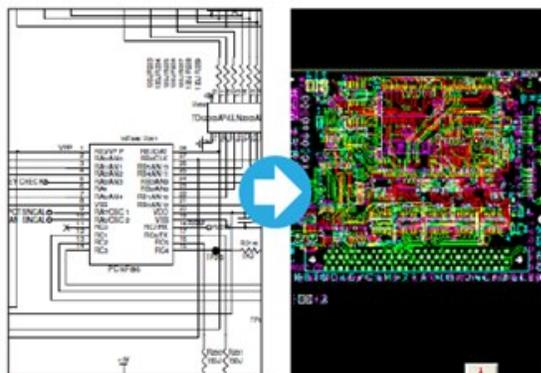
ピーバンドットコム の歩み： われわれの原点であるECサイト「P板.com」

- ECによる**ワンストップのプリント基板発注サービス**
- 資材調達の工程を**DXで劇的に改善**
- 5G、ウェアラブルなど新技術に合わせた次世代基板（フレキ、アルミ、高多層）も対応

プリント基板の 設計サービス

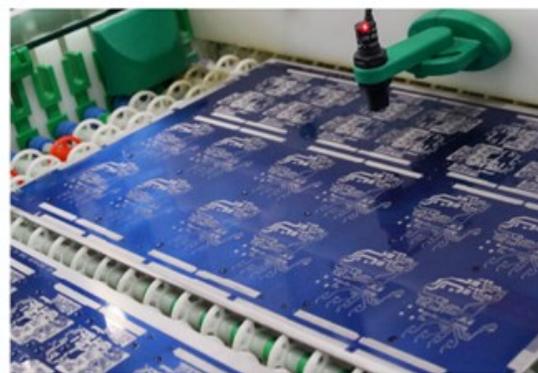
(無料CAD提供サービス含む)

電子回路図からプリント基板のレイアウト
データを設計

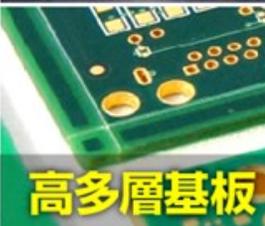
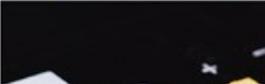


プリント基板の 製造サービス

基板から不要な銅を除去し、レイアウトデ
ータ通りに基板を製造



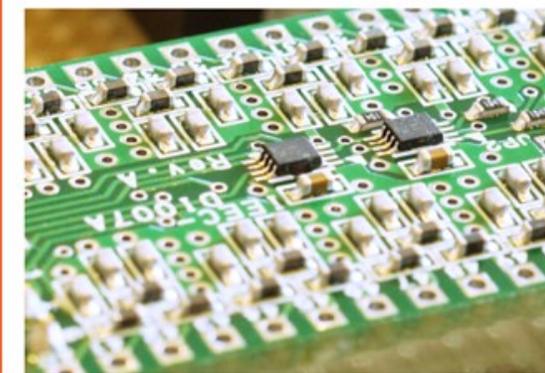
新技術に合わせた
次世代基板



プリント基板への 部品実装サービス

(部品調達サービス・無料部品提供サービス含む)

基板上に電子部品を取付ける。技術者の
手作業による実装と機械実装を使い分け



ピーバンドットコム の歩み： 基板周辺事業の拡大

- ・ 2014年より**筐体(※)・ケース製造サービス**、2016年より**ハーネス加工サービス**を開始
 - ・ 2021年には筐体サービスをリニューアルし、**製造工法・追加工の受付仕様を大幅拡大**
- ※筐体（きょうたい）：機械や電子機器などを中に収める箱

顧客ニーズに合わせてプリント基板周辺商材の取扱拡大



ハーネス加工

カーエレクトロニクスにも利用されるワイヤーハーネス。
1本から多数ロットまで対応。



メタルマスク製造

電子部品の実装の際に使用するメタルマスク。高精度高品質のプロダクト向けと、お手頃な価格のパーソナル向けを用意し、**用途に合わせた利用**が可能。

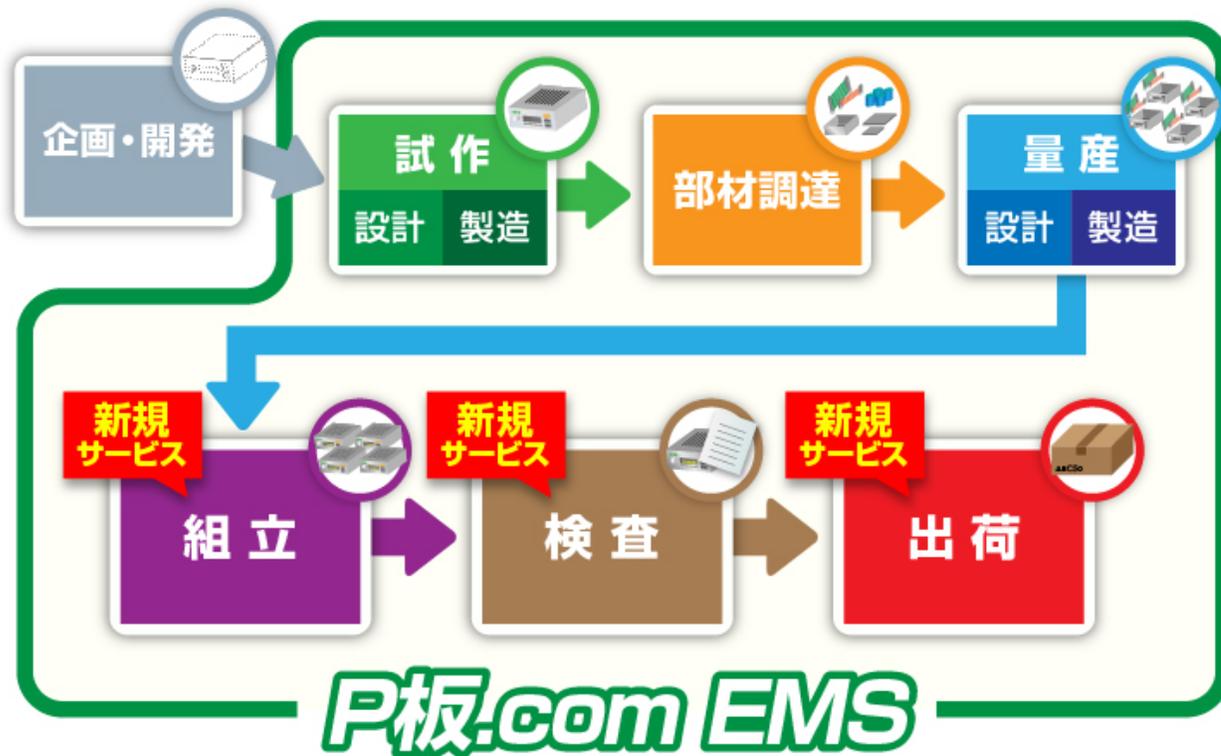


筐体・ケース加工

製品の目的用とや予算、スケジュールに応じて、様々な加工方法から最適となるコースをご提案。ケースだけでなく、メカやパーツの作製も1点から受付。

ピーバンドットコム®の歩み： 顧客の要望に応じてEMS事業に進出

- 2020年に製品の設計から完成・出荷までのモノづくりにおける一連のプロセスである **P板.com EMS**※サービスを開始
- ※EMS：Electronics Manufacturing Service=電子機器製造受託サービス



基板EC事業に続く
第2の事業の柱として
事業の成長ドライバーへ

開発環境をイノベーションする

Innovation for products development.

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