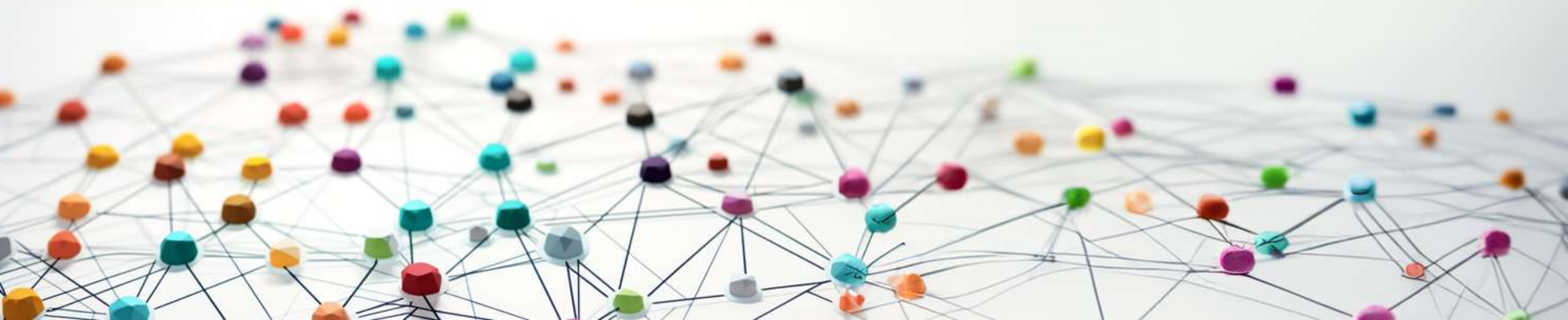


2026年3月期 第2四半期決算補足資料

2025/11/13

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 第2四半期決算 概要

02 - 今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

03 - 新たな成長ドメイン

04 - 株主還元について

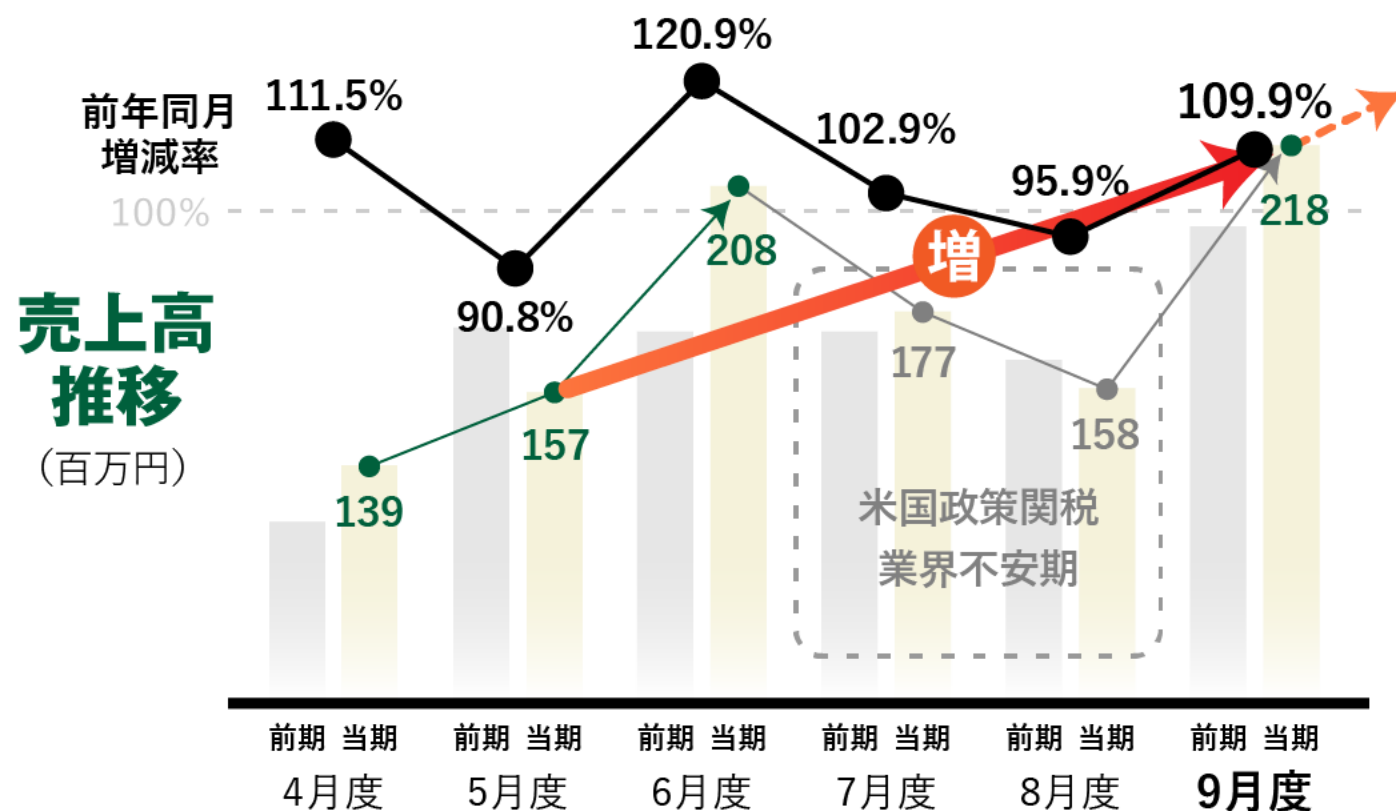
EX - ご参考資料

01

2026年3月期
第2四半期決算 概要

売上高-推移

成長軌道は堅持。米国関税など外部環境の波を、多様な顧客層で吸収。



FY2026-2Q

売上高一前年同期間増減率↑

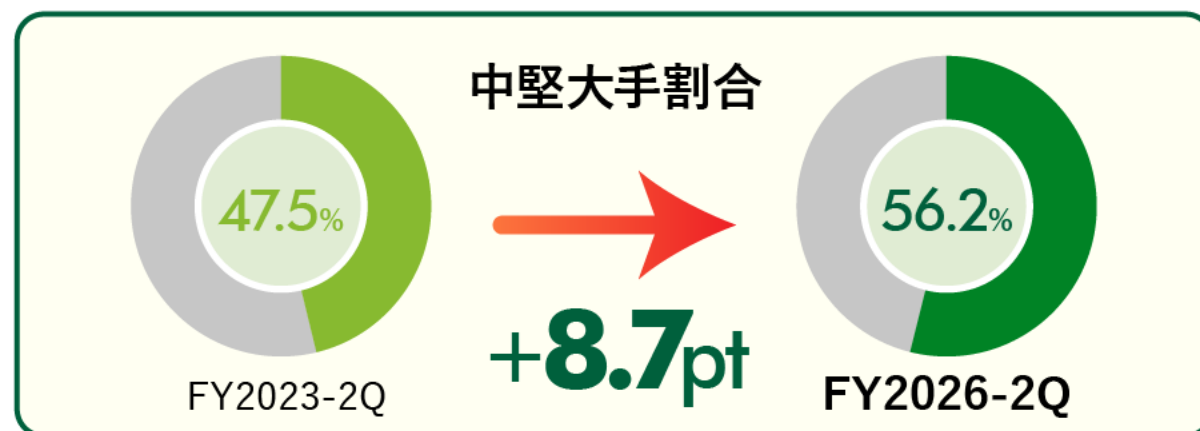
+5.2%

FY2026

不安を払拭する成長率をキープ

売上増加の要因分析

顧客データに基づく“提案型インサイドセールス”の強化により“顧客単価上昇”

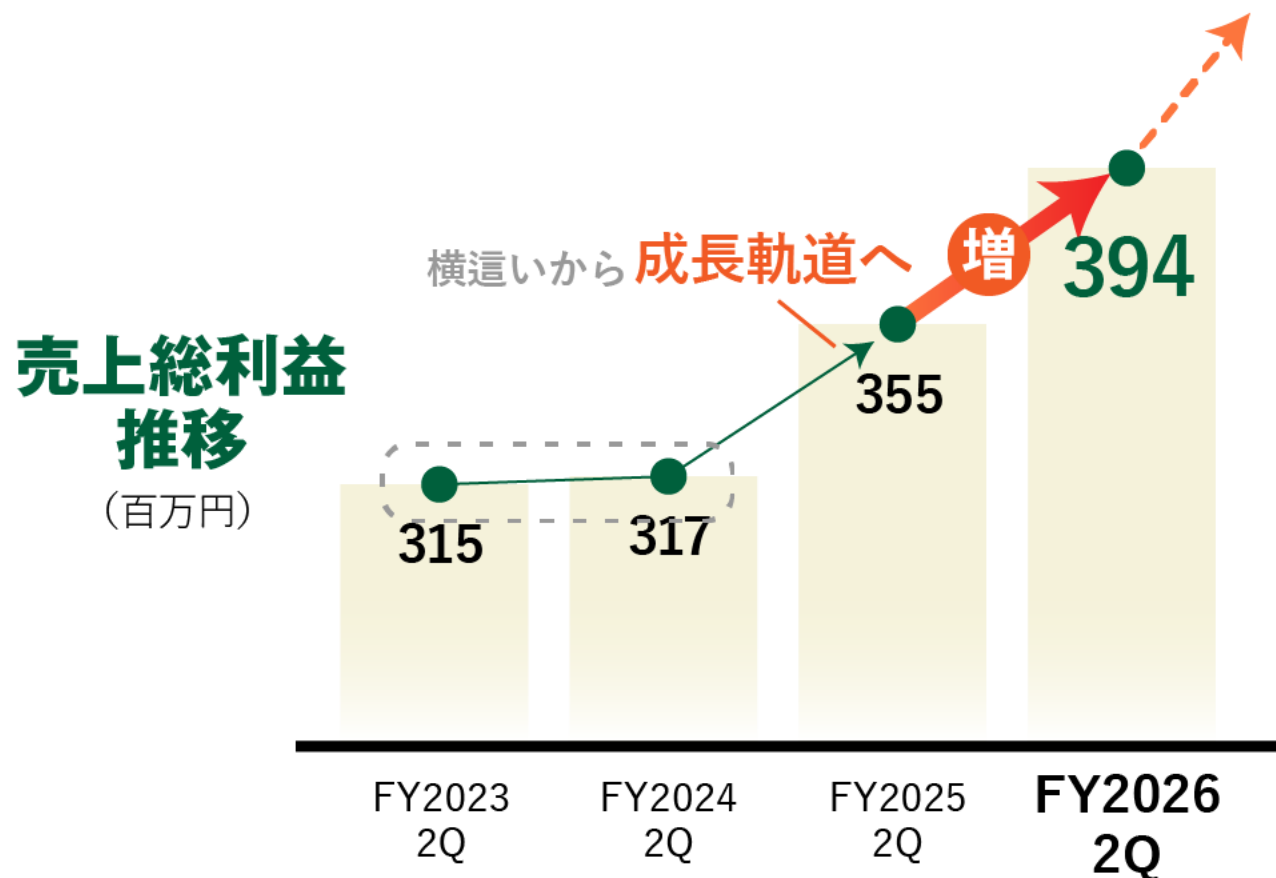


※周辺サービス：基板製造サービスの前後工程の基板設計、実装、部品調達サービス



売上総利益-推移

提案型インサイドセールスの強化により高付加価値案件の比率も上昇



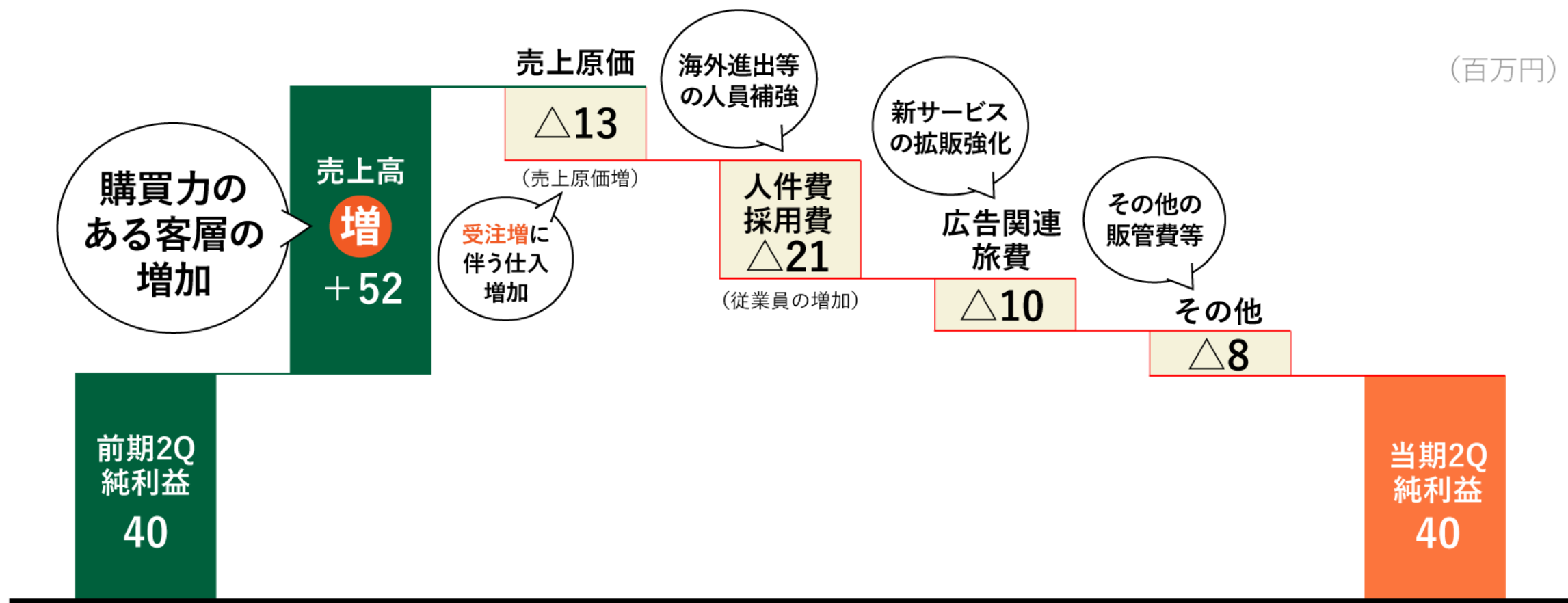
FY2026-2Q
売上総利益一前年同期間増減率

+11.0%

FY2026
売上総利益 成長の継続

利益増加の要因分析

将来を見据えた**成長投資**を積極的に実施しながら、**利益は計画線上で着地**



業績サマリ

売上高 前年同期比（増減）
1,060 百万円 **+ 5.2%**

売上総利益 前年同期比（増減）
394 百万円 **+ 11.0%**

中間純利益 前年同期比（増減）
40 百万円 **△ 0.8%**

○売上高

米関税で7~8月が減速するも **中間
期末に向け回復し、前期比+5.2%**

○売上総利益

引き続き、**購買力の高い顧客層**を
取り込み、**前期比+11.0%**

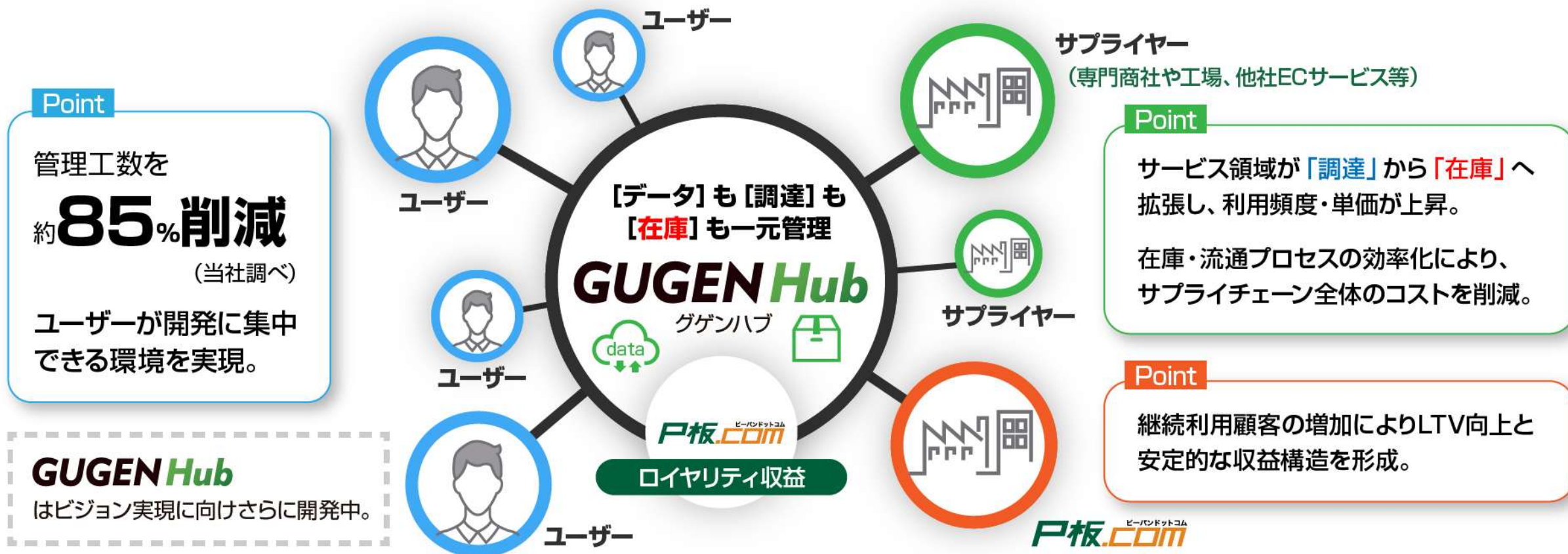
○中間利益

稼ぐ力は順調に伸長するも **海外展
開などの市場開拓費用**等への先行
投資により、販管費が前期比
+13.4%となり、**前期比△0.8%**

トピックス | 顧客部品の一元管理と実装サービスの連携機能を開始

✔ 新たな成長ドメイン GUGEN Hubのビジョン実現に向けての施策

製品開発サイクルを加速する場所「GUGEN Hub」に在庫機能がプラス



トピックス | 共創 × 支援 × 事業領域の拡大

次世代市場の展開強化と技術支援



- ・ ローム株式会社との事業領域拡大・共創
 - ・ エッジコンピューティング向け完全自立型AIソリューション「^{ソリストエーアイ}Solist-AI™」のエコシステムパートナーに参画し、エッジAI市場に向けた技術体制の強化を推進
 - ・ ローム社技術者向けコミュニティサイト「^{エンジニア ソーシャル ハブ}Engineer Social Hub™」に参画
 - ・ P板.comで提供する設計・製造ノウハウを共有し、エンジニアコミュニティとの共創を推進

トピックス | 共創 × 支援 × 事業領域の拡大

共創による新規プロダクト開発支援の拡大

Abstract Engine × P板.com

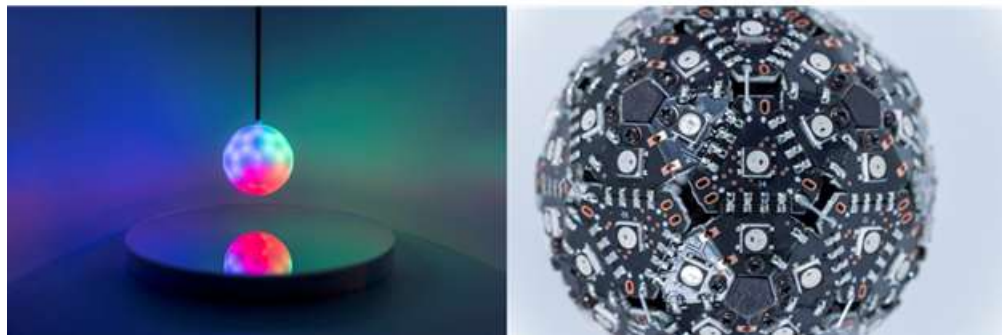


Photo. Muryo Homma (Abstract Engine)



シンコキュウ

- アブストラクトエンジン社 ^{ピックスオーブ}『PixOrb』 量産製造を全面支援
 - スタートアップとの協業によるBtoB製造支援領域の拡大
 - 共創による量産プロセス最適化と品質向上の実現
- GUGEN大賞受賞作品『シンコキュウ』製品化に特別協力
 - ハードウェアコンテストGUGENを通じたイノベーションの製品化支援。
 - P板.com、S-GOKとの連携による新規プロダクト開発支援

トピックス | 共創 × 支援 × 事業領域の拡大

顧客体験と納期短縮に向けた新施策



• 製造当日納品のサービスの開始

- 製造完了日当日に納品する「デリバリーゼロコース」を開始。
- 製造から出荷までのリードタイムをゼロ化し、首都圏での当日納品を実現。
- 試作・検証サイクルを大幅に短縮し、迅速な開発支援体制を強化。

02

今後の成長戦略 (中期経営計画の概要)

経営体制

既存事業の拡大と、新規事業の探索を加速させる「両利きの経営」を実施。

代表取締役社長
後藤 康進



既存事業
分野の拡大

新規事業
分野の探索

取締役会長
田坂 正樹



2011年より事業統括として従事、
代表として施策実行を加速させる

事業創出のパイオニアとして培ってきた実績
と、社外ネットワークを活用し、事業規模拡大に最も重要な新規の事業分野の探索、立ち
上げに注力

P板.com ビーバンドットコム

プリント基板Eコマース

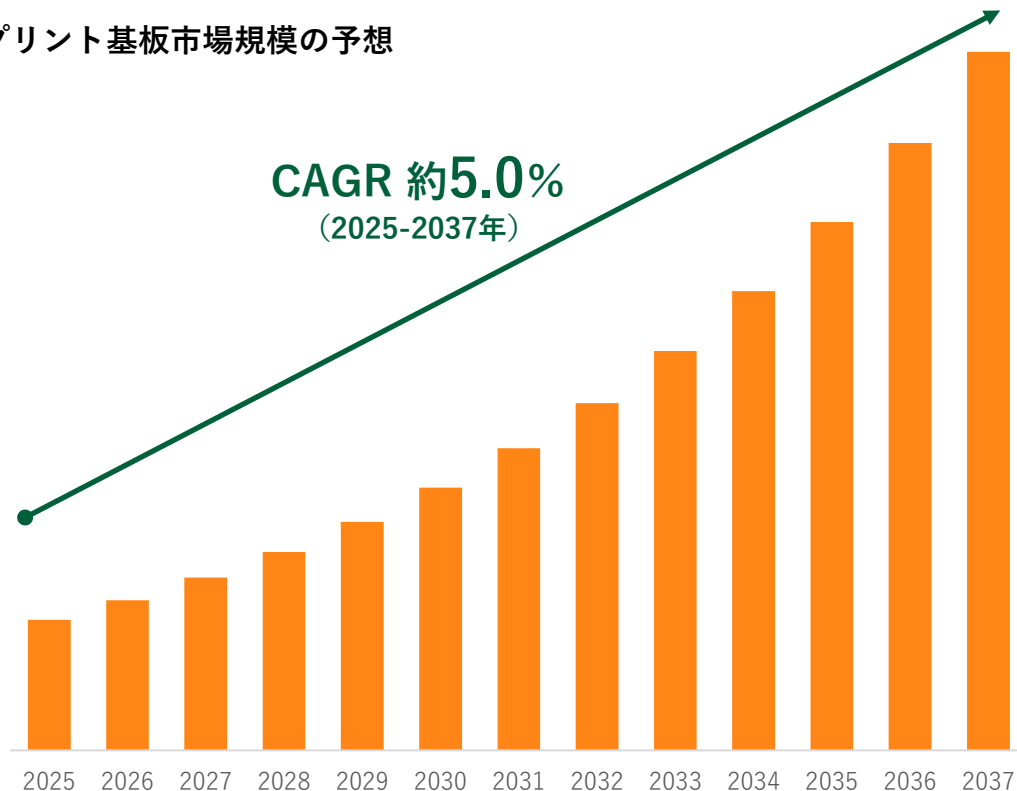
 **S-GOK**

開発・量産支援サービス

プリント基板市場の成長予測2025ー2037年

プリント基板市場は、脱炭素や電池技術の進展などの後押しを受け、2037年には2025年の1.8倍近くまで成長する見込み。

プリント基板市場規模の予想



出典： <https://www.sdki.jp/reports/printed-circuit-board-market/90190>

市場成長の主な要因

IOT



電気自動車
EV



脱炭素
再生エネルギー



ロボット
ドローン



AI・DX



宇宙開発



今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

事業環境：プリント基板業界マップ

国内小規模・中堅基板製造メーカーの領域へ参入することにより、
市場シェア拡大を目指す。



基本方針

プリント基板のEC事業のシェア拡大を基本方針として、3つの戦略を実行する。

戦略 1

シェアの拡大へ向けた 取り組み

培ってきたECビジネスの
強みとDXを武器に、
シェアを拡大していく。

プリント基板のネット通販サイト



戦略 2

電子部品調達の自動化

プリント基板には、
必ず電子部品が実装される。
調達の自動化で、
売上を伸ばしていく。

2024年12月20日
自動化スタート



戦略 3

モノづくり コンサルティングサービス

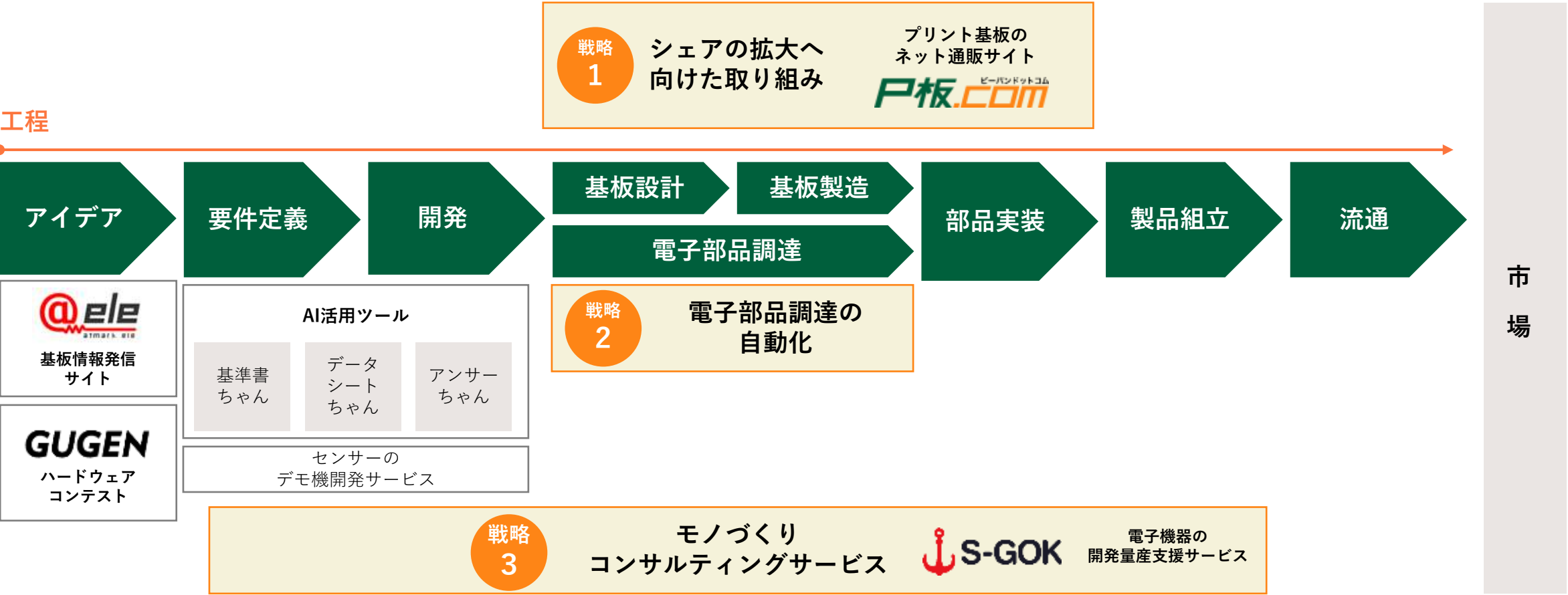
アイデアを製品に。
要件定義から市場に流通するまで
伴走し、サポートしていく。

電子機器の開発量産支援サービス



基本方針

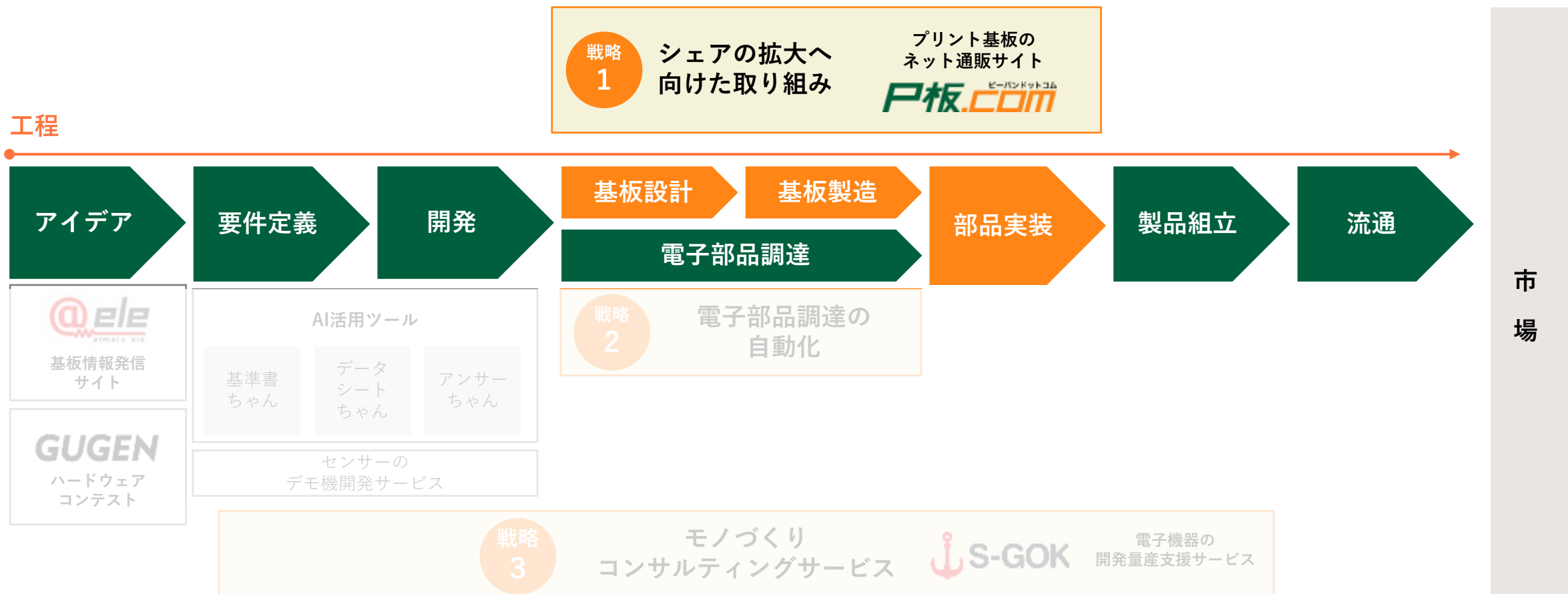
プリント基板のEC事業のシェア拡大を基本方針として、3つの戦略を実行する。



今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

戦略 ①

シェアの拡大へ向けた取り組み



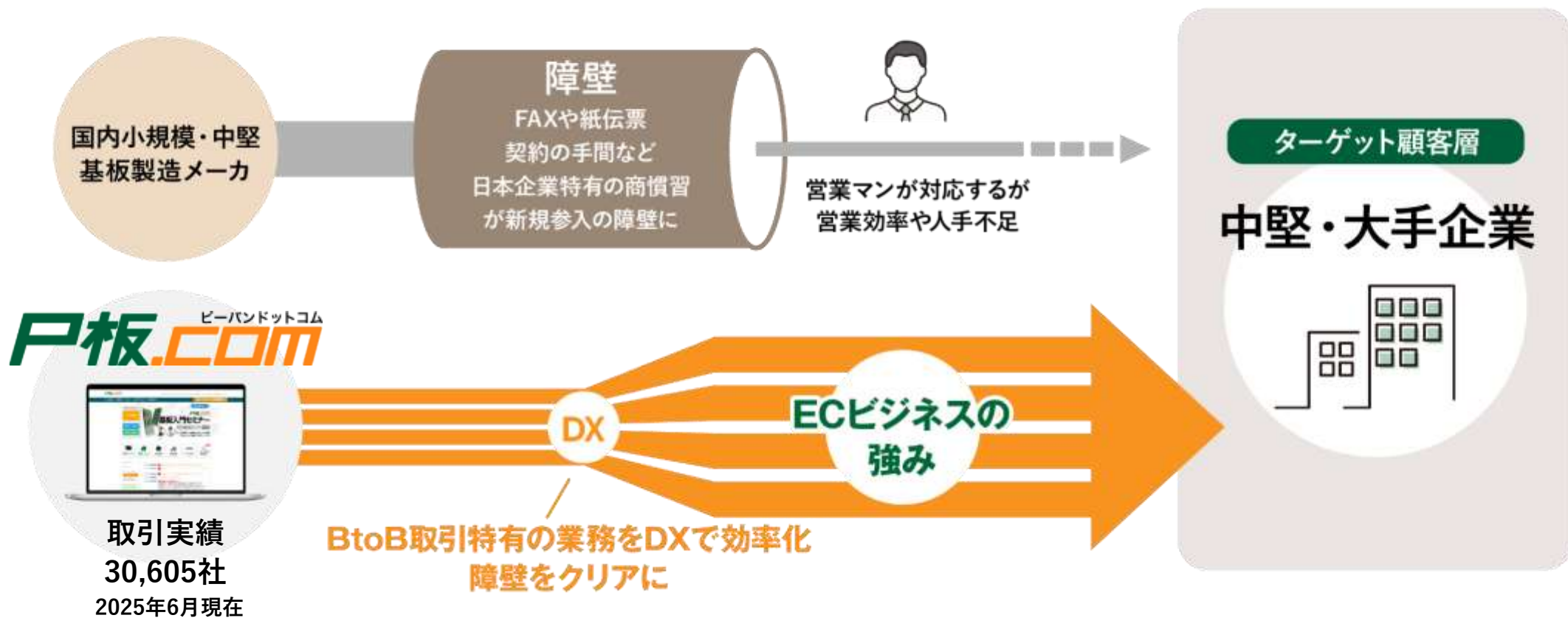
戦略 1 シェアの拡大に向けた取り組み

プリント基板の見積から注文、納品に至るまで。Web上で完結できるBtoB-EC（仕組み）により、従来の購買方法からリプレイスしていくことで市場シェアを伸ばしていく。



戦略 1 シェアの拡大に向けた取り組み

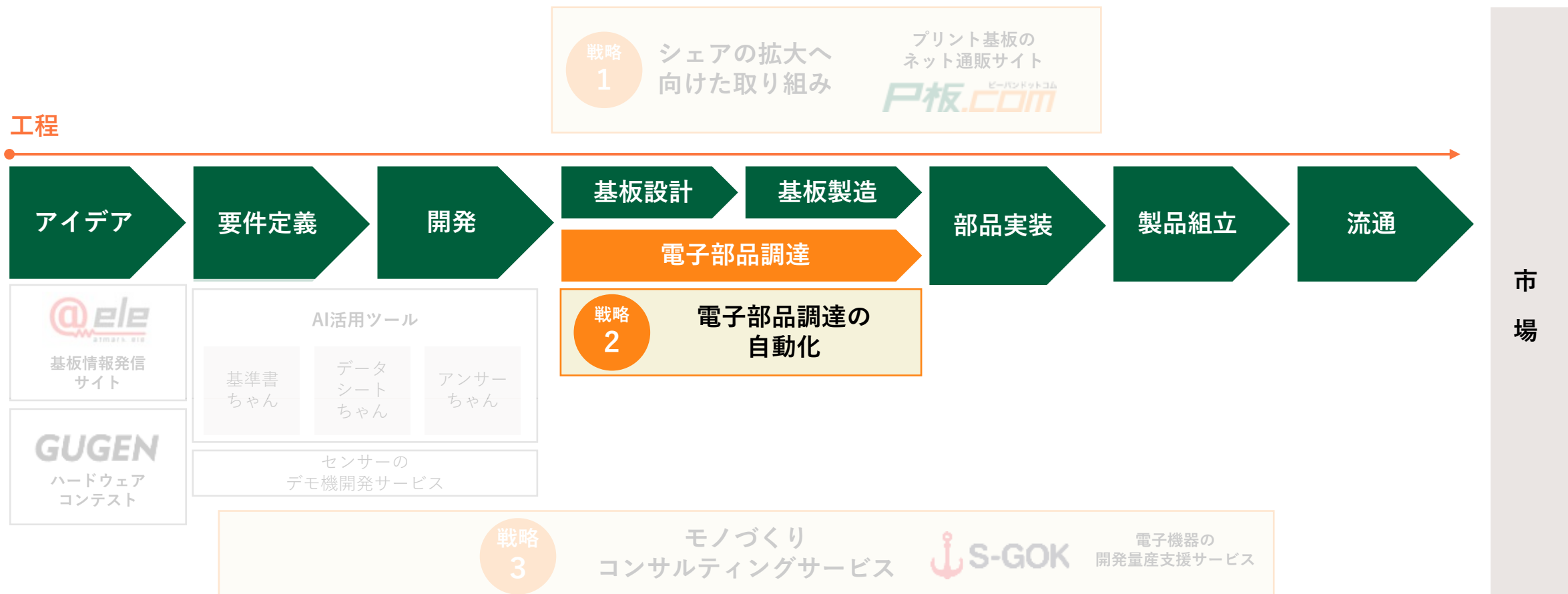
中堅・大手企業のシェアを狙うにあたり、日本企業特有の商慣習がハードルにはなるが、当社が培ってきたECビジネスの強みとDXを武器にシェアを拡大していく。



今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

戦略 ②

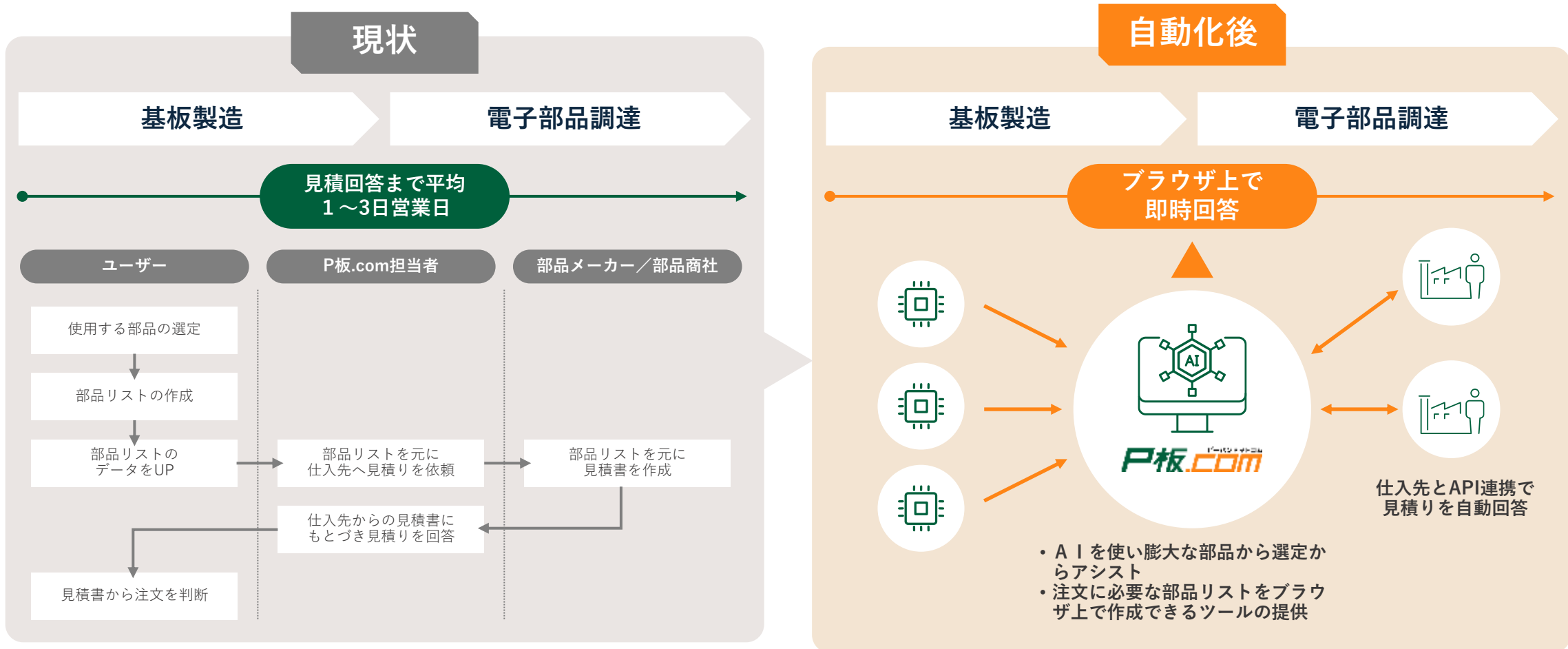
電子部品調達の自動化



戦略 2 電子部品調達の自動化

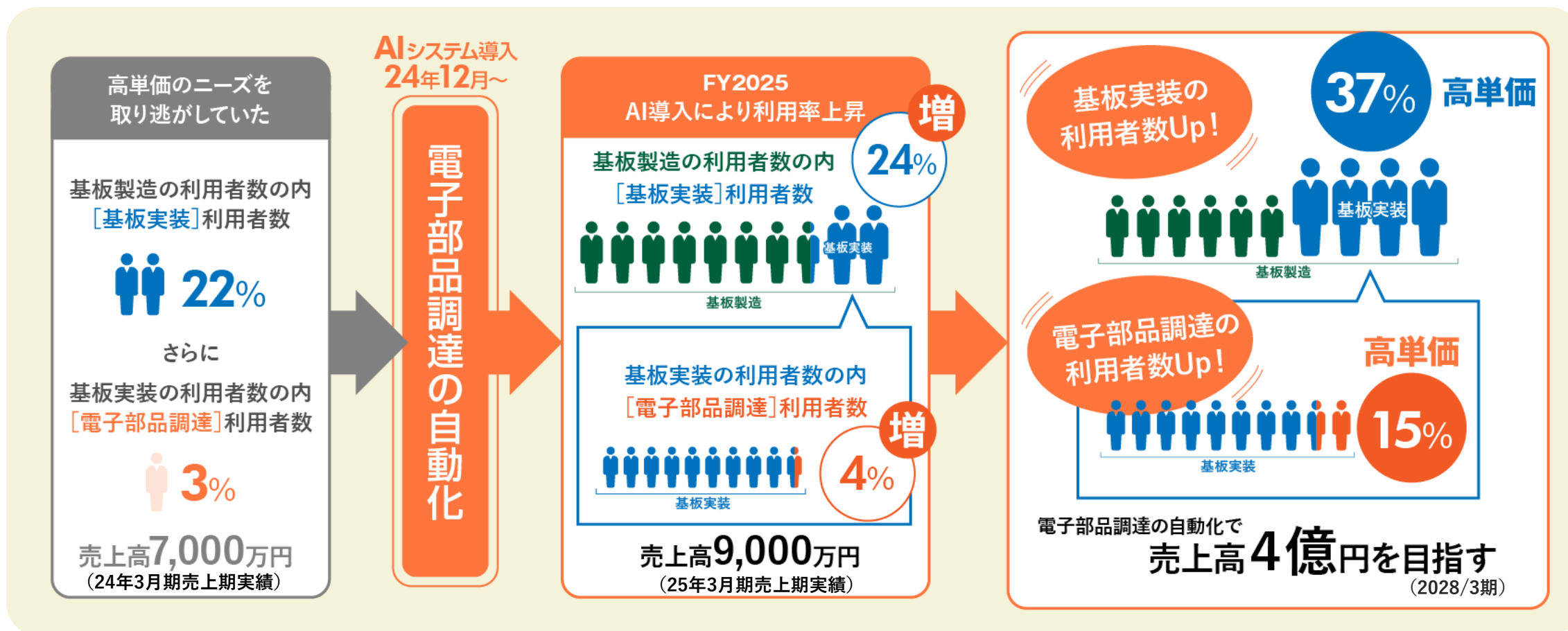
現状は、コスト過多となっている。

AI活用と他社サービスとの連携により、電子部品調達の自動化を実現する。



戦略 2 電子部品調達の自動化

多くのP板.comユーザーは外部から電子部品を調達している。
調達の自動化を提供することで、そのユーザーニーズを取り込んでいく。

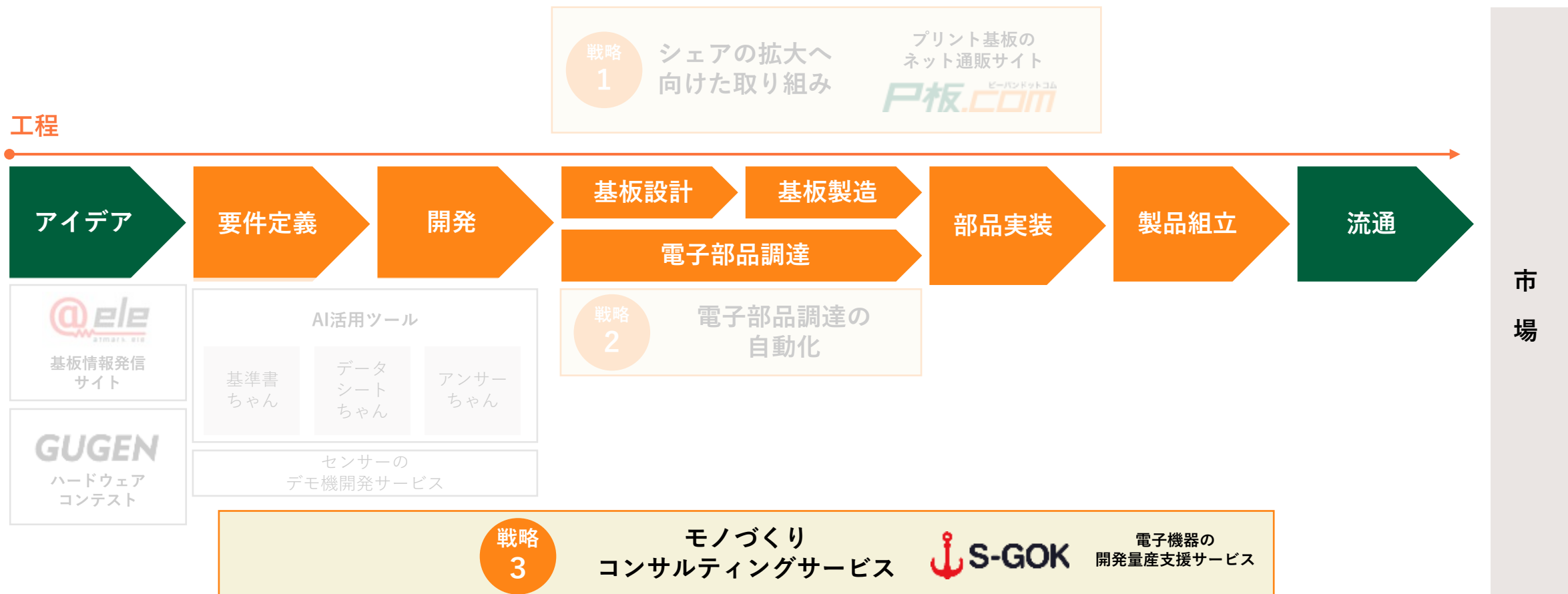


今後の成長戦略（中期経営計画の概要）

戦略 ③

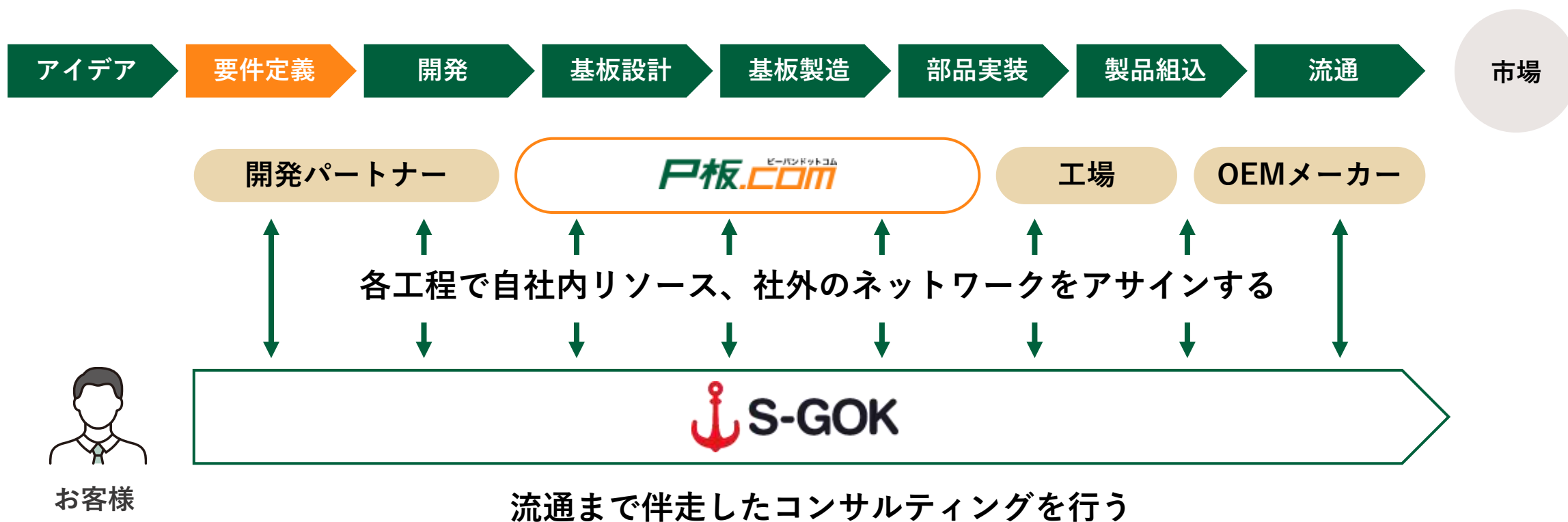
モノづくりコンサルティングサービス

工程



戦略 3 モノづくりコンサルティングサービス

エンジニアのアイデアを具現化し、今までにない製品を世の中に提供するため、要件定義から市場に流通するまでを伴走してサポートしていく。

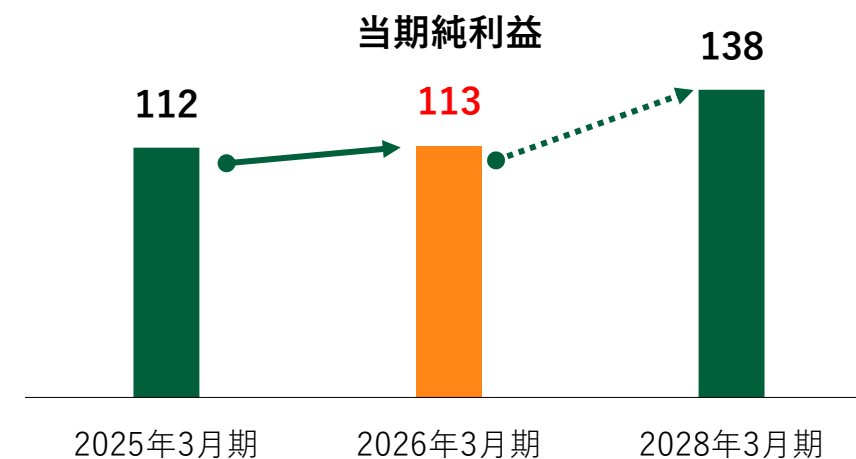
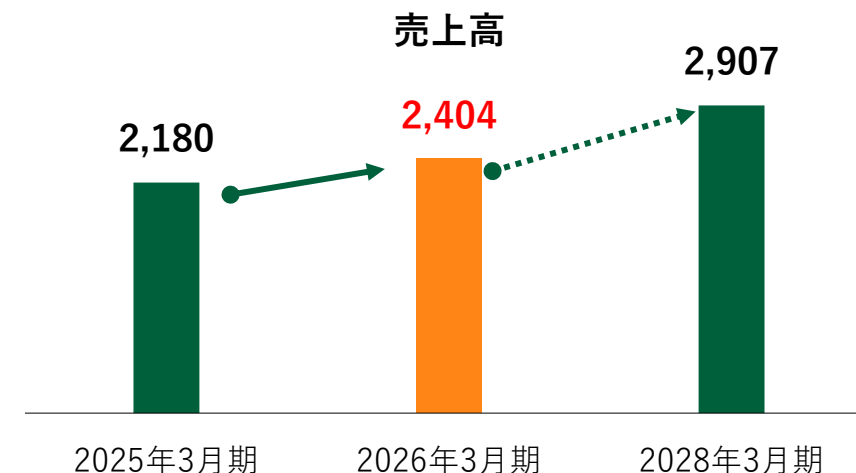


中期経営計画の進捗

前期に引き続き、堅調な業績推移により、売上高・当期純利益ともに中期経営計画の想定通りの数値を予定

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績予想	2028年3月期 計画
売上高	2,015	2,180	2,404	2,907
CAGR	—	8.2%	9.2%	9.6%
当期純利益	93	112	113	138
CAGR	—	20.6%	10.1%	10.3%

（単価：百万円）



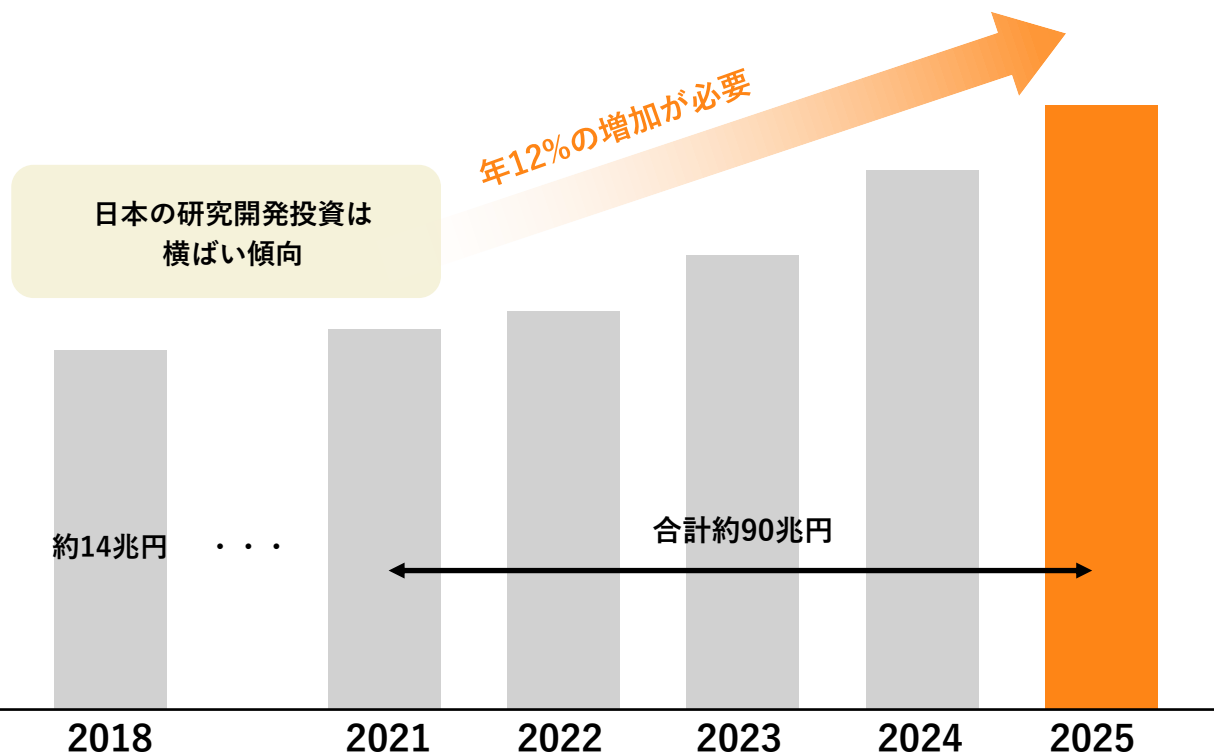
03

新たな成長ドメイン

外部環境：研究開発投資の増加

研究開発投資の重要性が再認識され、各企業で増加傾向にある。
2021年からの5年間で、官民合計で約120兆円の研究開発投資を目標としている。

民間企業の研究開発費の目標



第6期

科学技術・イノベーション基本計画

(2021年3月 閣議決定)

- 次の5年間で約 30 兆円の政府研究開発投資を確保し、これを呼び水として官民合わせて約120 兆円の研究開発投資を行っていく
- 民間企業の研究開発投資の目標は約90兆円

【参考】2025年7月15日

第7期 科学技術・イノベーション基本計画 の検討も開始（出展：科学技術・学術審議会 総会〈第77回〉）

外部環境：製造業が抱える構造的な課題と機会

P板.comユーザの多くは、研究開発部門（R&D）に所属するハードウェア開発者であり、彼らは日本の製造業が抱える構造的な課題への対応に直面している。

ハードウェア開発者の課題



R&D部門の役割が
製品開発から
事業貢献へシフト



不安定な市場環境・
サプライチェーンの
空洞化

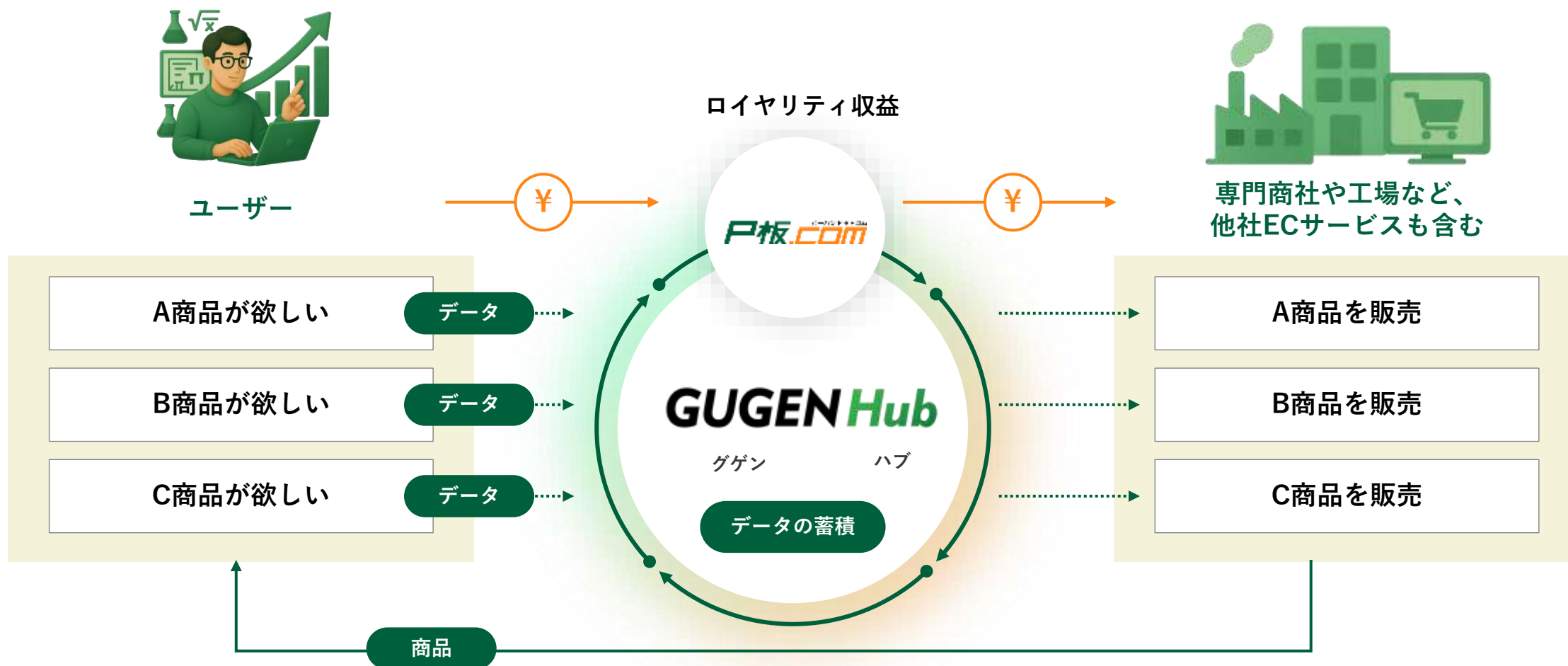


製造業の構造変化・
ものづくりDX対応の遅れ

ハードウェア開発エンジニアが研究開発に集中し、イノベーション創出を手助けをする方法はなにか？

新たなサプライチェーンの提供

製品開発サイクルを加速する場所「GUGEN Hub」を提供する。
プリント基板のサプライチェーン構築ノウハウを活用し、各サービスをつなぐHubとなる。

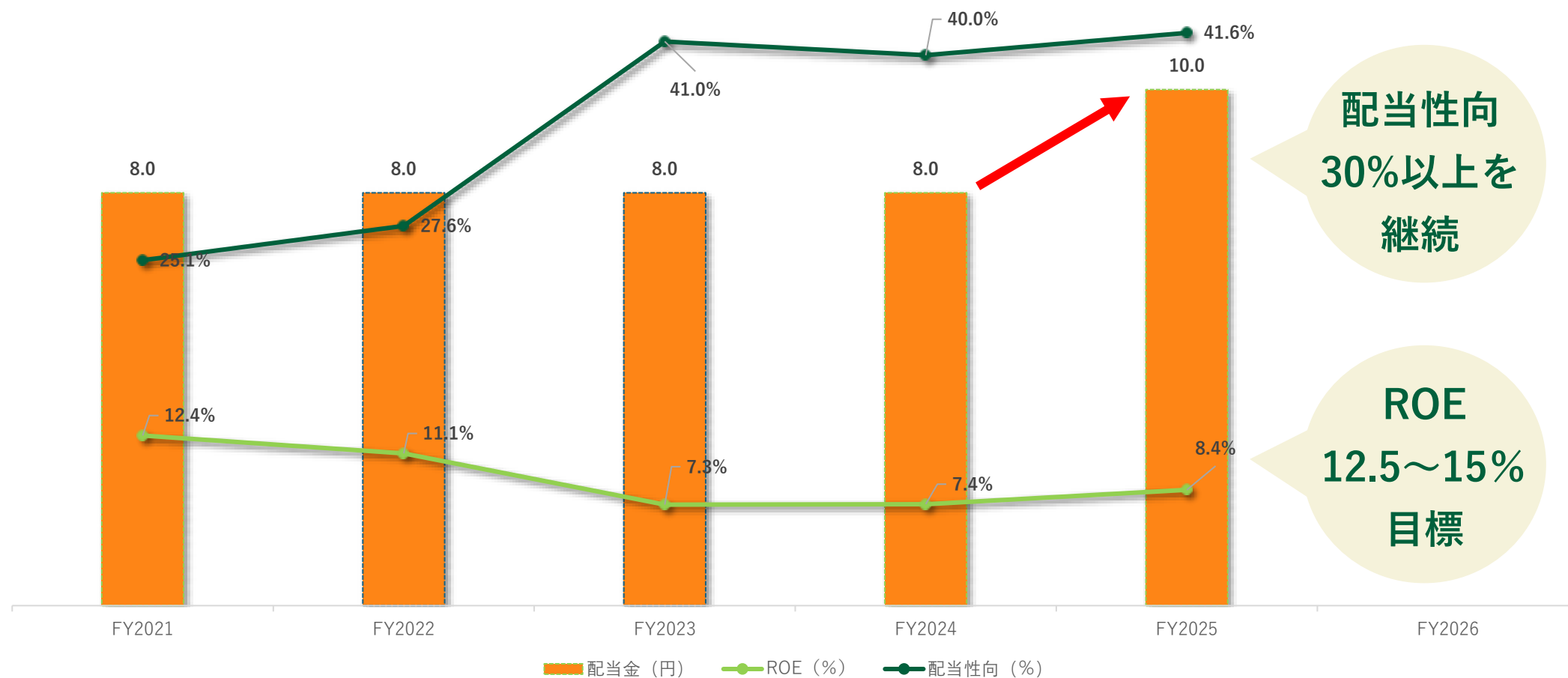


04

株主還元について

株主還元

株主価値の最大化は**最重要**課題、株主の皆様への還元も継続的かつ**積極的**に実施



EX



ご参考資料

メインサービス

事業の軸は、プリント基板のネット通販「P板.com（ピーバンドットコム）」
プリント基板のネット通販市場で国内シェアNo.1を獲得している。



設計から実装まで、試作から量産まで、WEB上でワンストップ提供

ビジネスモデルの特徴

プリント基板のネット通販で圧倒的シェアを持つ「P板.com」の高い収益性を実現する4つの特徴

収入が安定

ECながらオーダーメイド
特殊商材に特化
**高単価で
安定受注を実現**

在庫
リスクも
ゼロ

単価

無理のない経費抑制

ファブレスだから
**設備投資
ゼロ**

設備投資

Webシステムで
受発注を完全仕組み化
**少人数で
運営可能**

運営人数

ユーザー獲得の
4割が口コミ
**広告宣伝費は
最小限**

広告宣伝費

ファブレス：工場を所有せずに製造業としての活動を行う企業を指す造語およびビジネスモデル

資本コストおよび株価を意識した経営へ向けて

売上、利益ともに重視し適正な利益構造へ。資本コストと株価を意識した経営を行っていく。

経営指標

ROE 12.5%~15.0%

エクイティスプレッド 2.5%



中期経営計画推進
による確実な
収益拡大



M & Aによる
事業拡大



安定的かつ継続的な
株主還元



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

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。