

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ピーバンドットコム

3559 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 3 月 16 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要	01
2. 2021 年 3 月期業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 事業リスク	05
■ 業績動向	06
1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要	06
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2021 年 3 月期の業績見通し	09
2. 今後の成長戦略	11
■ 株主還元策	14

要約

「P 板 .com」を通じたプリント基板製造サービスから EMS 事業へと領域を拡大

ピーバントットコム <3559> は、試作・小ロットから量産製造まで、さまざまな用途のプリント基板を安価に提供する EC プラットフォーム「P 板 .com (ピーバントットコム)」を運営する企業である。製造・設計・実装まですべて外部委託で提供するファブレス企業で製造委託先は国内外に 30 社程度ある。顧客となる登録ユーザー数は 2020 年 12 月末で 60,478 人、利用社数で約 2.4 万社と顧客基盤は安定しており、業界別売上高も自動車や FA 機器・通信機器・医療機器・OA 機器・家電など偏りなく分散されている。2020 年 3 月期より新規事業として EMS (電子機器受託製造サービス) 事業を開始し、2021 年 3 月期より専門人材を採用して本格的に営業活動をスタートしている。

1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 3 四半期累計 (2020 年 4 月 -12 月) 業績は、売上高で前年同期比 12.5% 減の 1,377 百万円、営業利益で同 41.7% 減の 113 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) による設備投資抑制の影響で産業用電子機器の新規開発需要が冷え込み、減収要因となった。利益面では減収に加えて、価格戦略を実施した影響で売上総利益率が前年同期比 1.5 ポイント低下したこと、また EMS 事業やシステム開発における人材採用に伴う人件費の増加が減益要因となった。

2. 2021 年 3 月期業績見通し

2021 年 3 月期は売上高で前期比 9.9% 減の 1,923 百万円、営業利益で同 25.9% 減の 182 百万円と 2 期連続の減益となる見通しとしている。四半期ベースで見ると、売上高は第 2 四半期の 441 百万円を底に、第 3 四半期は 483 百万円と回復に転じており、需要最盛期となる第 4 四半期も 545 百万円と回復トレンドが続く見通しとなっている。また利益面では、テレワークの継続による経費削減効果等により、第 4 四半期の営業利益は前年同期比 32.7% 増の 69 百万円と増益に転じる見通しとなっている。

3. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、EMS 事業で新規顧客の開拓を進め、これら顧客から試作・小ロット用のプリント基板の受注を取り込んでいくことを狙っている。EMS 事業では専門人材を 2 名採用しており、既に工場や施設内の電気使用量を監視するための IoT センサモジュールの受注を獲得するなど実績も出始めている。国内の試作品及び産業用電子機器向け少量生産リピート市場の市場規模は約 1,500 億円となっており潜在需要は大きい。特に大手企業の顧客開拓が鍵を握ることになる。また受注可能なプリント基板のラインアップ拡充により、売上規模の拡大を図っていく。2019 年にメタル放熱基板や 100 層までの高多層基板のサービスを開始したが、2021 年 1 月からは新たに多層フレキシブル基板もラインアップに追加した。IoT 関連機器やウェアラブルデバイスなど成長分野からの受注を見込んでいる。また、アライアンスや M&A による事業拡大も前向きに検討しているようだ。2021 年 3 月期の決算発表に合わせて中長期経営計画も発表する予定としているが、既存事業では年率 2 ケタ成長を目標に事業戦略を策定しているもようで、その内容が注目される。

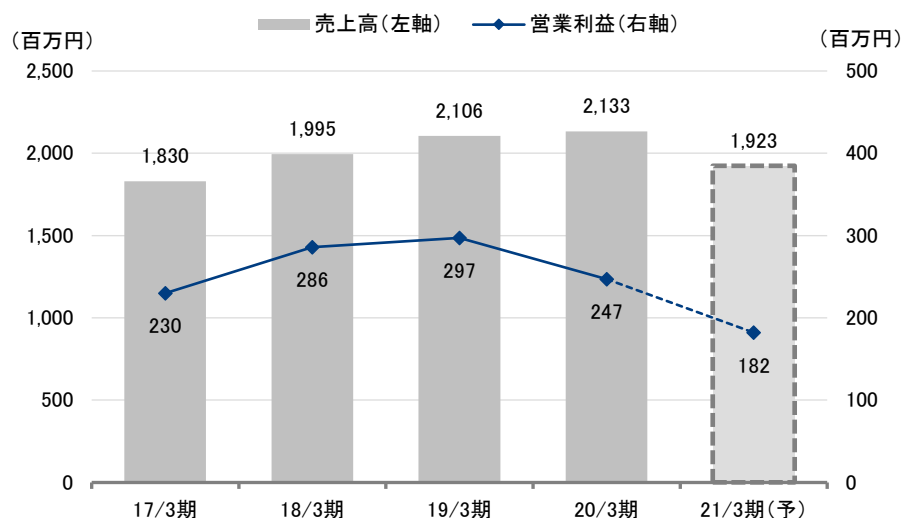
ピーバントットコム | 2021 年 3 月 16 日 (火)
3559 東証 1 部 | <https://www.p-ban.com/ir/>

要約

Key Points

- ・プリント基板の EC プラットフォーム「P 板 .com」の運営会社として成長
- ・2021 年 3 月期は減収減益見通したが、第 4 四半期の営業利益は経費削減効果も寄与し 2 ケタ増益に転じる見込み
- ・顧客基盤の拡大により既存事業で年率 2 ケタ成長を目指し、M&A で成長を加速していく戦略

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

プリント基板の EC プラットフォーム「P 板 .com」の運営会社として成長

1. 会社沿革

同社は 2002 年 4 月に現 代表取締役の田坂正樹（たさかまさき）氏によって設立された。田坂氏は学生時代から起業することを目指しており、前職の大手金型部品専門商社で培った経験をもとに、インターネットを活用した BtoB ビジネスの可能性に注目していた。オーダーメイド型ビジネスで在庫リスクのないプリント基板に着目し、通販サイト「P 板 .com」の開発・運営を開始した。

ピーバンドットコム | 2021 年 3 月 16 日 (火)

3559 東証 1 部

<https://www.p-ban.com/ir/>

会社概要

販売を開始するにあたってプリント基板の委託生産先が必要となるが、田坂氏は台湾・韓国のプリント基板業界団体に登録しているメーカーのなかから、試作・小ロット用基板を専門に製造しているメーカーに直接アポイントを取り、サンプル基板を発注して品質とデリバリー体制をチェックし、委託生産先を確保していった。一方営業活動については、インターネットのリスティング広告と見込み顧客先リストへの FAXDM を行い、「販売価格が従来の 7 割オフ」という当時としては衝撃的なキャッチフレーズを使って顧客を徐々に開拓していくことになる。

小ロット用基板(両面基板 100 × 100mm・5 枚)の場合、従来はイニシャルコストを含めて 12 万円台であったが、同社ではイニシャルコストを無料として 3 万円を切る価格で販売した。イニシャルコストを無料化できた理由は、基板の仕様を標準化し原料・資材調達や製造工程上のムダを徹底的に削減したこと、異種面付工法による効率的な基板製造を実現したこと、さらにフィルムやシルク版などの製造工程で必要となる原版の保管を行わず、データ保存にすることで保管・管理費を削減したことにある。現在も 7 割オフという価格体系は変わっていない。

また 2004 年に設計サービス、2005 年に部品の実装サービスを相次いで開始するなど、プリント基板の製造から領域を広げ、その後のインターネットや EC の普及も追い風となって、顧客の獲得が進み業績も順調に成長していった。2009 年に世の中の課題解決とものづくり支援を目的としたハードウェアコンテスト「電子工作コンテスト」を毎年開催(2013 年からは GUGEN(ぐげん)コンテストに改称)しているほか、2016 年にはプリント基板関連の技術啓蒙サイト「@ele(アットマーク・エレ)」を開設するなど、プリント基板業界の活性化につながる取り組みを行うと同時に認知度を高め、新たな顧客獲得にもつなげている。なお、2017 年 3 月には東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場、2019 年 12 月には市場第 1 部に市場変更を果たしている。

会社沿革

年月	概要
2002年 4月	(株)インフローを東京都新宿区に設立
2003年 4月	プリント基板ネット通販サイト「P版.com(ピーバンドットコム)」本格運営開始
2004年11月	設計サービス開始
2005年12月	実装サービス開始
2012年 6月	社名を(株)ピーバンドットコムに改称
2013年 7月	電子工作コンテスト後継イベント「GUGEN(ぐげん)」開催
2014年10月	筐体・パーツ製造サービス開始
2015年 6月	対面相談サービス「基板コンシェル」開始
2016年 5月	ハーネス加工サービス開始 プリント基板関連の技術啓蒙サイト「@ele(アットマーク・エレ)」開設
2017年 3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2018年12月	Swissmic SA(スイス)とシステム開発における業務提携を締結
2019年12月	東京証券取引所市場第 1 部に市場変更

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

プリント基板の製造・設計・実装サービスを中心に展開する ファブレス企業

2. 事業内容

同社は「開発環境をイノベーションする」という経営スローガンのもと、電子機器産業のエンジニアの開発における課題解決、具体的には資材調達 DX（デジタルトランスフォーメーション）によるコスト削減と利便性の高いサービスを提供する「GUGEN プラットフォーム」の運営を行っている。このなかでも中核を占めるのが、プリント基板の製造・設計・実装サービスの EC サイトとなる「P 板 .com」となる。



出所：決算補足資料より掲載

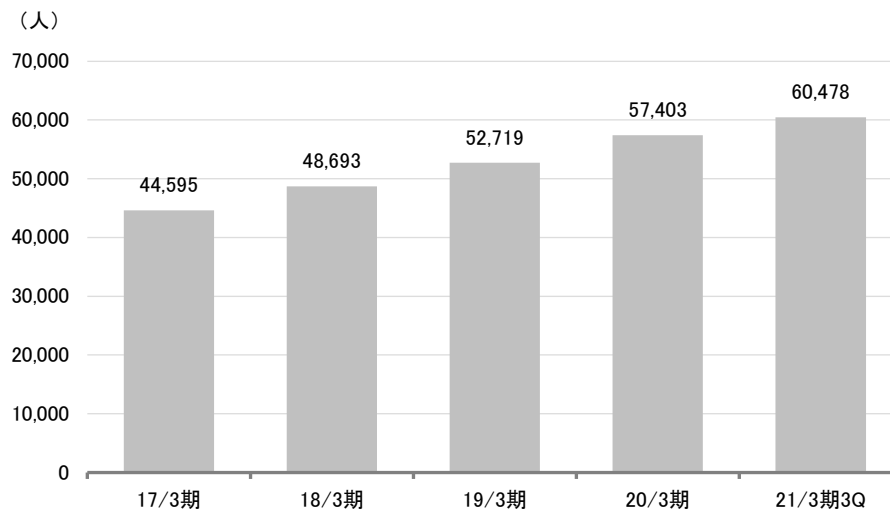
プリント基板の製造・設計・実装に関してはすべて外部委託で、同社はファブレス企業である。プリント基板の委託製造先は国内外に 30 社程度ある。「P 板 .com」を通じて受注したプリント基板を生産委託先から調達し、顧客に販売している。プリント基板の種類としては、両面板や 4 層の多層リジット基板が大半を占めるが、2019 年以降は LED 照明や自動車電装などで使用されるメタル放熱基板や、5G 基地局向けなどで使用される 100 層までの超多層版などのサービスも開始するなどラインアップを拡充している。

製造サービスにおける生産委託先は、顧客からの様々な要求に対応するべく、国内や海外の生産委託先のそれぞれの得意分野を生かし、使い分けている。また、設計に関しては国内の基板設計会社 3 社に、部品実装に関しても国内工場に生産委託している。各サービスの売上構成比では、プリント基板製造が 6 ～ 7 割、設計が約 1 割、部品実装が 2 ～ 3 割となっている。設計サービスの比率が低いのは、顧客自身で設計までを行うケースが多いためだ。標準的な発注から納品までのリードタイムは、設計で 3 日、基板製造で 5 日、部品実装で 3 日となっており、平均納期遵守率は毎年 99% 以上を達成している。

会社概要

「P 板 .com」のユーザー数については毎年増加しており、2020 年 12 月末で 60,478 人、利用企業社数ベースでは約 2.4 万社となっている。また、業界別売上高では自動車や FA 機器・通信機器・医療機器・OA 機器・家電など特に偏りなく幅広い業界に顧客が分散しているのが特徴だ。なお、同社では小ロット品や中ロット品までを販売ターゲットとしている。月産数万枚以上の大量生産品になると、価格面での優位性がなくなり収益性も低くなるためだ。

P板.comユーザー数の推移



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

3. 事業リスク

事業リスクとしては、為替変動が業績に与える影響と類似企業の台頭などが挙げられる。まず、為替変動リスクに関しては、売上原価に占める輸入品（プリント基板製造）の比率が約 5 割と高いため、急激な円安となった場合は仕入コストの上昇につながる。しかし、同社では国内外に複数の仕入先を有する同社の優位性を生かし、為替変動により円安に大きく振れた場合には、国内仕入れの比重を増やすことによって値上げを緩和させているため、基本的には影響をほとんど受けない。また、円安になってサービス価格が上昇したとしても、国内のプリント基板メーカーと比較すると価格面での優位性が保たれること、海外の競合と比べると為替変動は同じ条件であることから影響は軽微であると弊社では考えている。なお売上原価は、ファブレス企業であるためほぼ仕入品などの変動費となっており、売上原価率で見ればここ数年は 65 ～ 67% の間で安定して推移している。

会社概要

もう 1 つのリスク要因としては、類似サービスを行う企業が台頭し、競争が激化する可能性が挙げられる。現在、プリント基板の EC 販売を行う日系企業はないが、中国企業で、納期が 1 週間と同社よりも 2 日ほど長いものの、同社よりも低料金でサービス提供する企業が 2017 年頃から出てきている。こうした企業が試作・小ロット用基板の一部需要を侵食しているものと見られ、同社の売上成長率が 2018 年以降やや減速している一因にもなっているようだ。同社では品質やデリバリー体制に加えて、設計や部品実装などを含めたワンストップ・ソリューションサービスとして提供すること、そして受注可能なプリント基板の種類を拡充することで幅広い顧客ニーズに応え、差別化を図っていく戦略となっている。また日系大手基板メーカーは、試作・小ロット品の市場規模が業界全体に占める比率が小さかったこと、従来のビジネスモデルでの採算が良かったことからこれまで参入がなかったが、今後 EC 販売に大手顧客がシフトしていくようであれば、参入してくる可能性がある。同社はそれまでに大手顧客を多く獲得し、「P 板 .com」の顧客基盤をさらに拡大していくことで競争力の一段の強化を図っていくことが課題になると考えられる。

業績動向

2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績はコロナ禍の影響で減収減益となるも、四半期売上高は第 2 四半期で底打ちを確認

1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績は、売上高で前年同期比 12.5% 減の 1,377 百万円、営業利益で同 41.7% 減の 113 百万円、経常利益で同 34.7% 減の 117 百万円、四半期純利益で同 41.8% 減の 78 百万円となった。コロナ禍の影響により国内製造業の設備投資意欲が冷え込み、新規製品開発需要が停滞したことが減収要因となった。ここ数年はユーザー数の積み上げと複数サービスの利用によるクロスセル戦略（＝顧客単価上昇）で売上拡大が続いていたが、2021 年 3 月期第 3 四半期累計期間ではユーザー数が伸長したのに対して顧客単価が低下しており、新規開発案件が減少したことがうかがえる。ただ四半期ベースの売上高推移を見ると、第 2 四半期の 441 百万円を底に、第 3 四半期は 483 百万円と増加に転じており、足元は回復感が出てきている。

2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績

(単位：百万円)

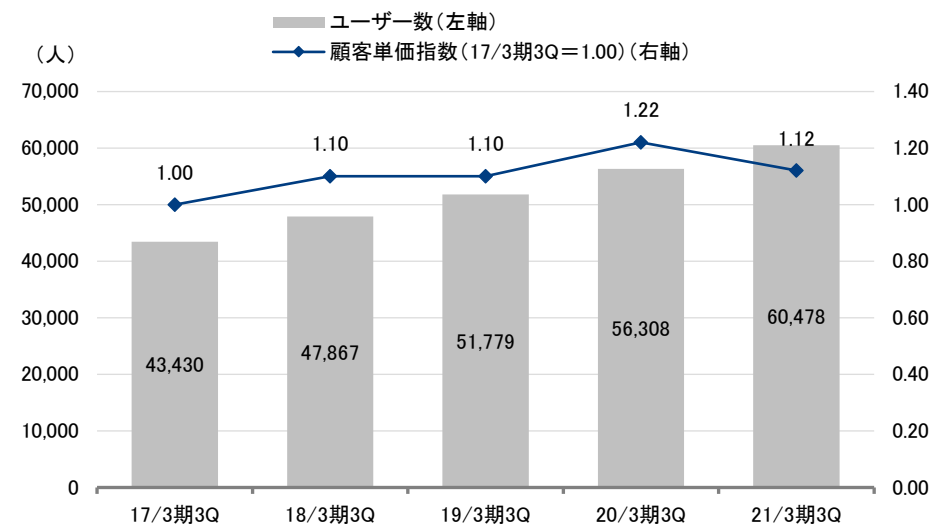
	20/3 期 3Q		21/3 期 3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,574	-	1,377	-	-12.5%
売上総利益	535	34.0%	448	32.5%	-16.3%
販管費	340	21.6%	334	24.3%	-1.7%
営業利益	195	12.4%	113	8.3%	-41.7%
経常利益	179	11.4%	117	8.5%	-34.7%
特別損益	16	-	-3	-	-
四半期純利益	135	8.6%	78	5.7%	-41.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ピーバンドットコム | 2021 年 3 月 16 日 (火)
3559 東証 1 部 | <https://www.p-ban.com/ir/>

業績動向

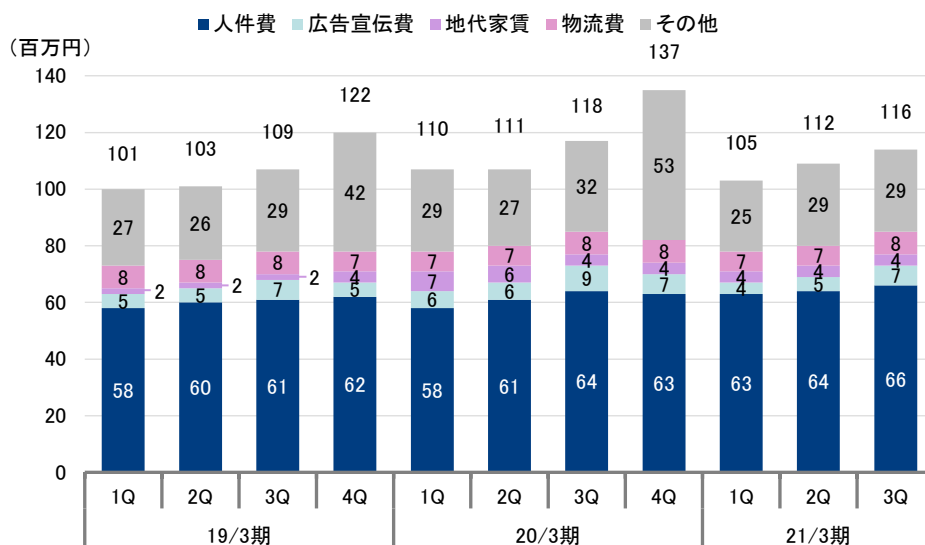
ユーザー数、顧客単価指数の推移



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

2021 年 3 月期第 3 四半期累計の売上総利益は前年同期比 16.3% 減の 448 百万円となり、売上総利益率については前年同期の 34.0% から 32.5% に低下した。売上回復施策として価格戦略を実施したことが要因となっている。また、販管費については同 1.7% 減の 334 百万円となった。2021 年 3 月期は EMS 事業の本格展開のため、EMS 専門の営業人材を採用したことで人件費が 10 百万円増加したが、広告宣伝費や地代家賃がそれぞれ 5 百万円減少したほか、テレワーク体制の継続等によりその他経費が 5 百万円減少した。営業外収支は前年同期に計上した市場変更費用 19 百万円がなくなったことで、若干改善している。

販管費内訳 四半期推移



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

資本効率の向上を図りながら、高い財務健全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期第 3 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 88 百万円減少の 1,356 百万円となった。流動資産では収益減に伴って現金及び預金が 57 百万円減少したほか、売上債権が 50 百万円減少した。固定資産では有形固定資産・無形固定資産でそれぞれ 2 百万円増加した。

負債合計は前期末比 57 百万円減少の 261 百万円となった。未払法人税等を中心に流動負債が 58 百万円減少した。なお、有利子負債はなく無借金経営を継続している。純資産合計は前期末比 31 百万円減少の 1,094 百万円となった。利益剰余金が 78 百万円増加した一方で、自己株式の取得による支出 87 百万円、配当金の支払額 22 百万円が減少要因となった。

経営指標について見ると、財務の健全性を表す自己資本比率は前期末の 78.0% から 80.7% と若干上昇した。現金及び預金は減少したものの、同社はファプレス企業で効率的なビジネスモデルを確立していること、有利子負債もないことから財務の健全性は高いと判断される。収益性に関して 2021 年 3 月期通期ではやや悪化することが予想されるものの、2020 年 3 月期までの直近 3 期間は ROA・ROE・売上高営業利益率とすべての指標で 10% を超える水準となっている。今後、売上高が拡大基調に転じれば収益性もさらに向上していくものと予想される。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期 3Q	増減額
流動資産	1,065	1,195	1,298	1,207	-90
(現金及び預金)	790	816	987	930	-57
(売上債権)	260	339	278	227	-50
固定資産	76	183	145	148	2
総資産	1,142	1,378	1,444	1,356	-88
負債合計	345	350	318	261	-57
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	797	1,027	1,126	1,094	-31
【安全性】					
流動比率	317.3%	351.7%	425.0%	488.5%	
自己資本比率	69.7%	74.5%	78.0%	80.7%	
【収益性】					
ROA	28.3%	23.8%	16.4%		
ROE	32.3%	25.9%	10.4%		
売上高営業利益率	14.3%	14.1%	11.6%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 3 月期は減収減益見通しだが、第 4 四半期の営業利益は経費削減効果もあって 2 ケタ増益に転じる見込み

1. 2021 年 3 月期の業績見通し

同社は 2021 年 3 月期第 3 四半期までの業績状況を勘案し、2021 年 1 月 28 日付で通期業績を期初計画から下方修正した。売上高で前期比 9.9% 減の 1,923 百万円、営業利益で同 25.9% 減の 182 百万円、経常利益で同 19.5% 減の 186 百万円、当期純利益で同 13.3% 増の 126 百万円となり、当期純利益を除けば減収減益となる。当期純利益の増益要因は、前期に計上した減損損失 96 百万円がなくなることによる。期初計画比では売上高で 11.5%、各利益で 27% 程度の減額となり、コロナ禍の状況が再び悪化したことなどもあって回復の時期が想定よりも遅れたことが減額の要因となっている。

2021 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期				
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比	期初予想比
売上高	2,133	-	2,173	1,923	-	-9.9%	-11.5%
営業利益	247	11.6%	250	182	9.5%	-25.9%	-27.1%
経常利益	232	10.9%	255	186	9.7%	-19.5%	-26.9%
特別損益	-63	-	-	-3	-	-	-
当期純利益	111	5.2%	175	126	6.6%	13.3%	-27.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	24.98		39.03	28.51			

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

とは言え、前述したように売上高については 2021 年 3 月期第 2 四半期を底に第 3 四半期は増加に転じており、需要最盛期となる第 4 四半期についても今のところ順調に回復が続いているようだ。第 4 四半期だけで見ると、売上高は前年同期比 2.5% 減の 545 百万円とほぼ前年同期並みの水準までキャッチアップする見込みとなっている。また、営業利益に関しては同 32.7% 増 69 百万円と増益に転じる見通しとなっている。テレワーク体制の継続による諸経費の削減や広告宣伝費の抑制などに取り組み、販管費を同 22 百万円減の 115 百万円まで絞り込むことが増益要因となる。

ピーバントットコム

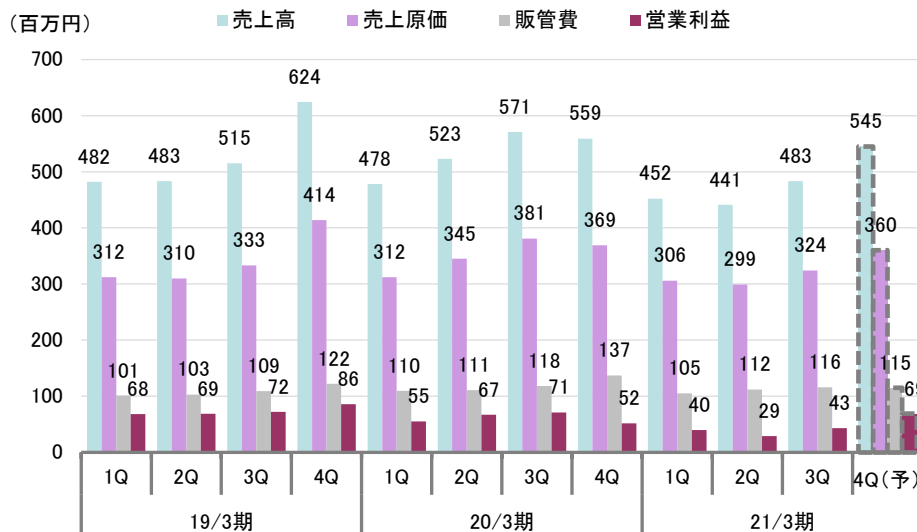
3559 東証 1 部

2021 年 3 月 16 日 (火)

<https://www.p-ban.com/ir/>

今後の見通し

売上高、売上原価、販管費、営業利益の四半期推移



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

なお、同社顧客の主要市場である産業用電子機器の国内生産額については、同社資料によると前年同月比の減少率が 2020 年 8 月を底にして、縮小に向かいつつある。同社の売上に必ずしも連動するわけではないが、業界全体が回復に向かえば新製品の開発も活発化し、同社の売上増加にもつながってくるものと弊社では予想している。また国内のプリント基板業界は、同社によると海外生産への移行や大量生産から少量多品種生産化を背景に成熟傾向にあったが、近年では IoT・5G・自動運転といった新規分野の最盛により、市場としてのポテンシャルは高いという。

2021 年 3 月期の市場環境

■国内産業電子機器実績（出展：JEITA 2021年1月発表）

(単位：百万円)



出所：決算補足資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

顧客基盤の拡大により既存事業で年率 2 ケタ成長を目指し、M&A で成長を加速していく戦略

2. 今後の成長戦略

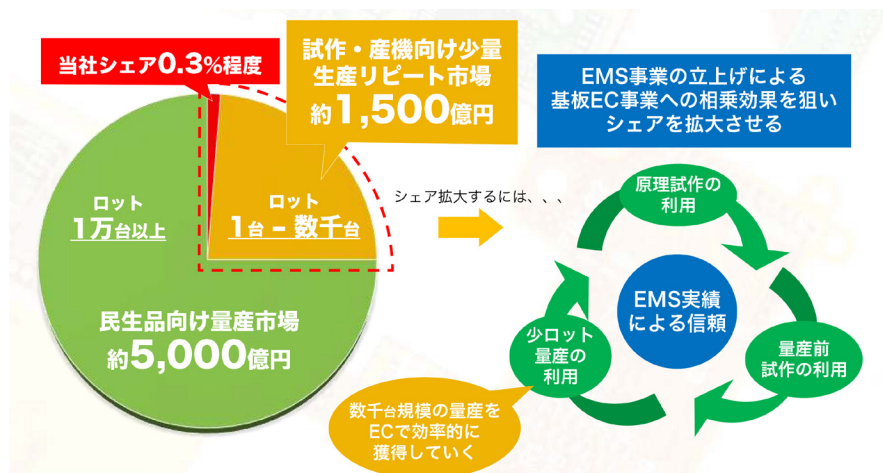
(1) EMS 事業の育成によるシナジー創出

同社は今後の成長戦略として、2020 年 3 月期より本格的に営業活動を開始した EMS 事業の育成によりプリント基板製造サービス事業とのシナジーを創出することで、試作品及び産業用電子機器向け少量生産リピート市場におけるシェア拡大を推進していく戦略となっている。EMS 事業については、製品の企画段階からの要件定義や設計から入り込む必要があり、経験のある専門人材を採用した。

実績事例としては、工場や施設内の電気使用量を監視するための IoT センサモジュールの受注に成功している。今後、高速無線通信サービスとなる 5G/ ローカル 5G の普及によって IoT 関連機器やウェアラブルデバイスなど新たな電子機器の開発需要が活発化することが見込まれる。一方、国内で EMS を展開している企業は多いが大量生産を前提としたサービスが主流で、試作品や小ロット品の EMS を行う企業はほとんどないため同社が参入して顧客を開拓できる余地はあると見られる。顧客ターゲットとしては、大企業からベンチャー企業まで幅広くあるなかで、同社は特に大企業の顧客開拓を進めていきたい考えだ。大企業では開発部署も多く、そのなかで横展開していくことで 1 社当たり売上高の拡大が期待できるためだ。

なお、同社によると国内のプリント基板生産額は 2020 年 3 月期で約 6,500 億円、このうち同社の主な対象領域となる試作品及び産業用電子機器向け少量生産リピート市場については約 1,500 億円となっている。市場シェアで見ると 1% 強、プリント基板生産額全体で見ると 0.3% のシェアにしか過ぎずシェア拡大による成長余地は大きく、今後 EMS 事業も含めて顧客開拓を進めていくことができれば、年率 2 ケタ台の成長は十分可能と言える。なお顧客獲得施策の一つとして技術セミナーを定期的に開催しているが、コロナ禍を契機にオンラインセミナーも開催するようになり、オンラインでの営業活動も積極的に進めていく方針となっている。

プリント基板の国内市場規模と EMS 事業立ち上げによる効果



出所：決算補足資料よりフィスコ掲載

(2) 次世代基板製造サービスの拡充

もう一つの成長戦略として、基板製造サービスのラインアップ拡充による売上拡大が挙げられる。同社の基板製造サービスは両面板や 4 層リジッド基板が大半を占めているが、2019 年 7 月からメタル放熱基板（LED 照明や自動車電装向け等）、同年 9 月から高多層リジッド基板（5G 基地局やレーダーなど高速通信装置向け等）のサービスを開始したのに続き、2021 年 1 月からは多層フレキシブル基板（IoT 関連機器やウェアラブルデバイス向け等）のサービスもラインアップに加え顧客の多様な開発ニーズに応えていく。特に、5G の普及によって遠隔医療・無人配送・警備ドローンなどの需要活発化、ウェアラブルデバイスや各種 IoT 関連製品の開発などが今後活発化していくことが予想され、同社においても事業拡大の好機となる。顧客側から見れば資材コストの低減と EC で注文から調達まで一括して行えるメリットを享受できることになる。こうしたサービスラインアップの拡充が、今後の受注拡大と新規顧客の増加につながるものと期待される。

(3) 社内体制

社内体制については 2021 年 3 月期において、GUGEN プラットフォームのサービス拡大及び事業の中核となるシステムインフラの整備体制強化のためシステムエンジニアや EMS 専門職を採用した。従業員数は前期末比 3 名増の 27 名となる見込みで、人材採用については今の陣容で大方体制が整ったとの認識だ。同社では今後も少人数経営によって収益最大化を目指していく方針となる。

なお、中核となる「P 板 .com」のプラットフォームについては、「認知度向上」「育成」「購入」「ファン化」とそれぞれのプロセスごとに施策を講じて顧客基盤を拡大していく戦略となっている。「認知度向上」については、インターネットの検索エンジンで上位表示されるよう SEO 対策を実施しているほか、リスティング広告や業界専門誌への継続的な出稿や展示会への出展などオンラインとオフラインの両面からアプローチし、同社サービスへの会員登録の増加につなげている。

また「育成」の取り組みとしては、会員登録したリード顧客（見込み顧客）に対して「P 板 .com」を有効活用するための無料セミナーや技術講習会などを実施している。リード顧客の希望に応じて訪問型のサービス導入セミナーなども実施し、会員の利用拡大を促進している。「購入」に関しては、オーダーメイド型商品であるプリント基板について Web サイト上で初心者でも簡単に仕様の選択ができるような視覚的な表示を行い、また瞬時に見積回答される「1-Click 見積システム」を構築している。見積から注文・納品までをインターネットで完結しており、今後も更なる利便性向上に取り組んでいく方針となっている。「ファン化」については、技術セミナーの無料開催や Web サイトでのプリント基板製作に役立つテクニカルガイドラインを公開するなど、ものづくりのノウハウを可能な限りオープンにすることで顧客との接点を拡大しファン化を図っており、既存顧客のリピーター購入促進につなげている。

ピーバンドットコム | 2021年3月16日(火)
3559 東証1部 | <https://www.p-ban.com/ir/>

今後の見通し

社内体制の変化



出所：決算補足資料より掲載

(4) M&A 戦略について

M&A 戦略についても今後の成長戦略の一つとして位置付けている。対象としては、GUGEN プラットフォームのなかで実現していないサービスやものづくり系の EC プラットフォームを運営し、顧客基盤が重なる分野などを同社では想定している。なお M&A を行う際に資金調達が必要となる場合があるが、その際には金融機関からの借入で賄っていく方針となっている。

同社では中長期の成長戦略として、既存のプリント基板製造・設計・実装サービス事業や EMS 事業などの有機的成長で年率 2 ケタ成長を目指し、これに他社とのアライアンスや M&A 等によって事業領域を拡大することで成長を加速していく戦略となっている。現在は、2021 年 3 月期発表を予定している中長期の経営計画を策定中で、その内容が注目される。

中長期事業拡大イメージ



出所：決算補足資料より掲載

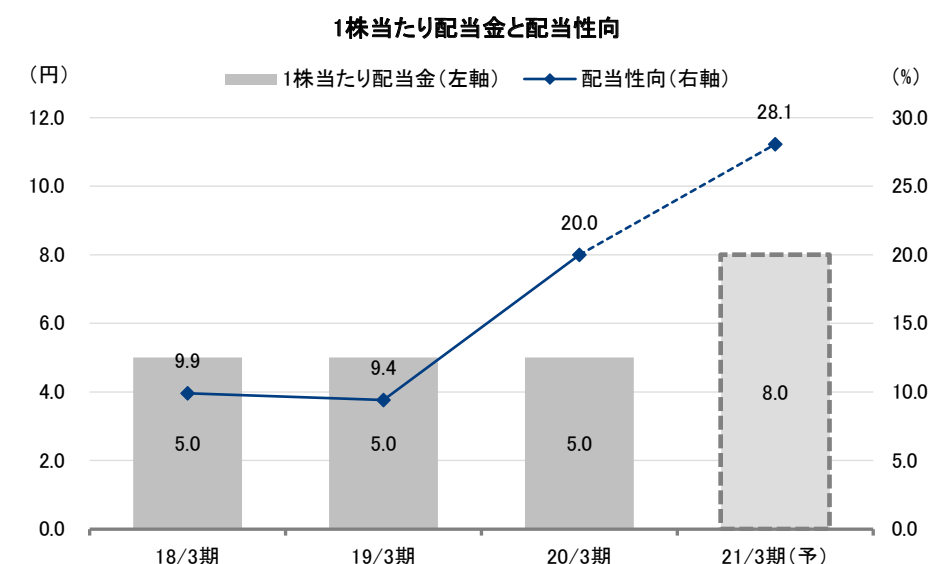
ピーバンドットコム
3559 東証 1 部

2021 年 3 月 16 日 (火)
<https://www.p-ban.com/ir/>

株主還元策

株主還元は配当により実施していく方針。
2021 年 3 月期は前期比 3 円増配の 8.0 円を予定

同社では、株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識している。企業体質の強化と将来の事業展開のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的に業績の成長に見合った成果を配当していくことを基本方針としている。従来株主優待についても導入していたが、今回株主への公平な利益還元という観点から、配当金による直接的な利益還元を充実させることがより適切であると判断し、株主優待制度を廃止した。一方で、2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金を前期比 3 円増配の 8.0 円とすることとした。今後は業績の成長とともに配当成長で株主へ還元していくことになる。



注：2019 年 10 月 1 日付で 1：2 の株主分割を実施し、遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp