



2026年6月22日

各位

会社名 株式会社ピーバンドットコム 代表者
名 代表取締役社長 後藤 康進
(コード番号：3559、東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員CFO 湯澤 正作
(TEL. 03-3265-0343)

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）に関するお知らせ

当社は、2024年10月17日に「中期経営計画 2026/3～2028/3」(<https://www.p-ban.com/corporate/ir/data/businessplan2024.pdf>)公表しております。この度、2027年3月期から3カ年の経営計画、および数値目標を改めて策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

2026年3月期において、売上成長を上回る営業利益成長を実現し、高付加価値サービスの利用拡大による収益構造の改善を確認いたしました（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%））。

また、プリント基板（PCB）市場はEV・AI・DX等を背景に2037年に向けてCAGR約5.0%の成長が見込まれ、基板製造のみならず部品調達・在庫確認・実装連携まで一体で支援するニーズが高まっています。

当社は3万社超の顧客基盤とデータ資産を活かし、「単なる基板ECから、開発・調達・実装プロセス全体の支援プラットフォームへ」の進化を加速するため、本中期経営計画を策定いたしました。

2. 基本方針

2027年3月期を「再投資・基盤整備フェーズ」、2028年3月期以降を「成長回収フェーズ」と位置づけ、以下の3点を基本方針とします。

①システム基盤の全面刷新

顧客・管理画面のゼロベース再構築とセキュリティ・拡張性・UI/UXを高める次世代プラットフォーム基盤を構築します。

②人材投資・組織体制の強化

PM配置と横断的な変革推進体制の構築、システムエンジニア・カスタマーサクセス等の専門人材採用を推進します。

③P板.com・GUGEN Hubによる支援領域の拡張

見積・注文から部品調達・実装連携まで一体支援し、AI・データ活用で設計支援・部品表作成・品質確認を高度化します。これにより、クロスセル拡大・継続利用・LTV向上を推進します。

3. 計画数値目標

・業績目標

	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	2028年3月期 (予想)	2029年3月期 (予想)
売上高	2,311百万円	2,410百万円	2,700百万円	3,001百万円
	CAGR 約9%			
当期純利益	106百万円	128百万円	164百万円	184百万円
	CAGR 約20%			

※CAGR：年平均成長率

・主要KPI

ROE目標 12.5%以上、エクイティスプレッド 2.5%以上、配当性向 30%以上

計画の詳細は添付資料をご覧ください。

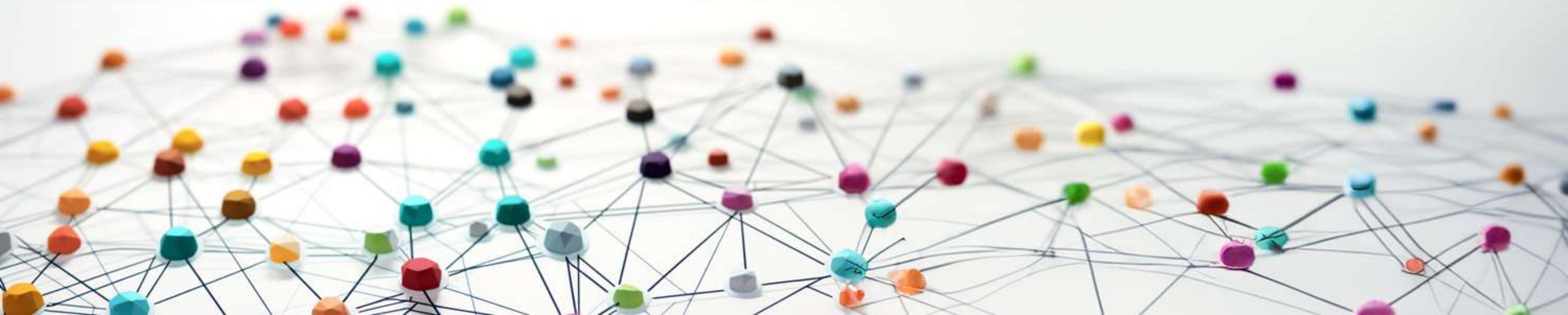
以上

中期経営計画

2027/3～2029/3

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



パーパス

アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する

ものづくりに携わるすべての人の想いに常に寄り添い、
ワクワクしながらサービスを展開・仕組み化する“探究者”でありたい。

時には、今日常識だと思われているものですら根底から見直し、
必要があれば軽やかに変えていく。

柔軟な発想力によって、より良いものづくりが生まれる土壌を耕していきます。

サービス全体像 ビジネスモデル

プリント基板ECから継続的なプロセス支援へ

P板.comを入口に、GUGEN HubとAI・データ活用を組み合わせ、ものづくりプロセスの支援領域を段階的に広げる。



**入口
中核サービス**

ピーバンドットコム
P板.COM

- Web完結型の見積・注文
- 基板設計
- 基板製造
- 部品実装
- プリント基板製造データ蓄積

プリント基板のネット通販サイト

**継続利用
プロセス支援**

GUGEN Hub

- BOM・部品表管理
- 部品調達支援
- 顧客別在庫管理
- 実装プロセス連携
- 製品開発関連データの蓄積

ものづくりプロセス支援プラットフォーム

AI・データ活用
横断的な付加価値

- AIブロック図自動生成
- 設計支援
- 品質確認支援
- 部品表作成支援
- 顧客データ・社内ナレッジ活用

特徴

ファブレスモデルによる独自の事業基盤
国内外の製造網と3万社超の顧客を結ぶ架け橋

国内外の提携メーカー
(約30社)

自社工場を持たない
「ファブレス」モデル

プリント基板の
ネット通販市場
国内シェアNo.1

幅広い産業に分散する強固な顧客基盤

30,000社超 のユーザー

いつでもどこでも見積・注文可能 / 価格交渉不要 / 安価に利用できる。



多様な顧客層



法人：中小企業
(設計部・開発部)



法人：中小企業
(設計部・開発部)



公的機関
(高専・理系大学
・研究室)



個人事業主

医療機器

自動車

FA機械

産業機器

半導体関連

通信機器

OA・事務機器

計測器・測定器

アミューズメント

IoT

宇宙開発

EV/自動運転

農業/ロボット

- ・集客の営業コスト不要
- ・見積り作業の工数削減
- ・安定した受注の確保
- ・統一仕様による効率的な

特定顧客に依存しない分散された顧客基盤が、安定した収益維持と継続的な成長を実現

特徴

競争優位：再現困難な『ものづくり一次データ』

構造的な参入障壁

3万社超 × 長年の取引



蓄積される非公開データ

『設計 → 製造 → 結果』が実取引で紐づく一気通貫データ



- × 公開Webには存在しない
- × 汎用AIのみでは容易に再現・代替できない
- = 後発企業には再現困難な競争優位

データ・フライホイール

① 一次データの蓄積
設計・BOM・製造・品質の実績データ



④ 利用拡大・継続利用
圧倒的な利便性によるLTVの最大化

② AI・ナレッジ化
設計支援・品質確認・部品表支援の高度化

③ 提案精度・収益性向上
顧客の課題解決と社内オペレーションの最適化

データが増えるほどAI・サービスの精度が向上し、利用拡大とLTV向上につながる。
この「一次データの好循環」こそが、P板.com最大の競争優位の源泉。

中期経営計画ローリングの 全体像

計画

中期経営計画ローリングの背景と位置づけ

2026年3月期に確認した収益構造改善を起点に、次の成長フェーズへ移行。



単なる基板EC

事業のキャッシュを集中投資

プロセス全体を支えるインフラへ



実績

収益構造改善を確認

2026年3月期は、売上成長を上回る営業利益成長を実現。
高付加価値サービスの利用拡大により、収益構造は着実に改善。

[売上高]

2,311百万円 (前期比 **+6.0%**)

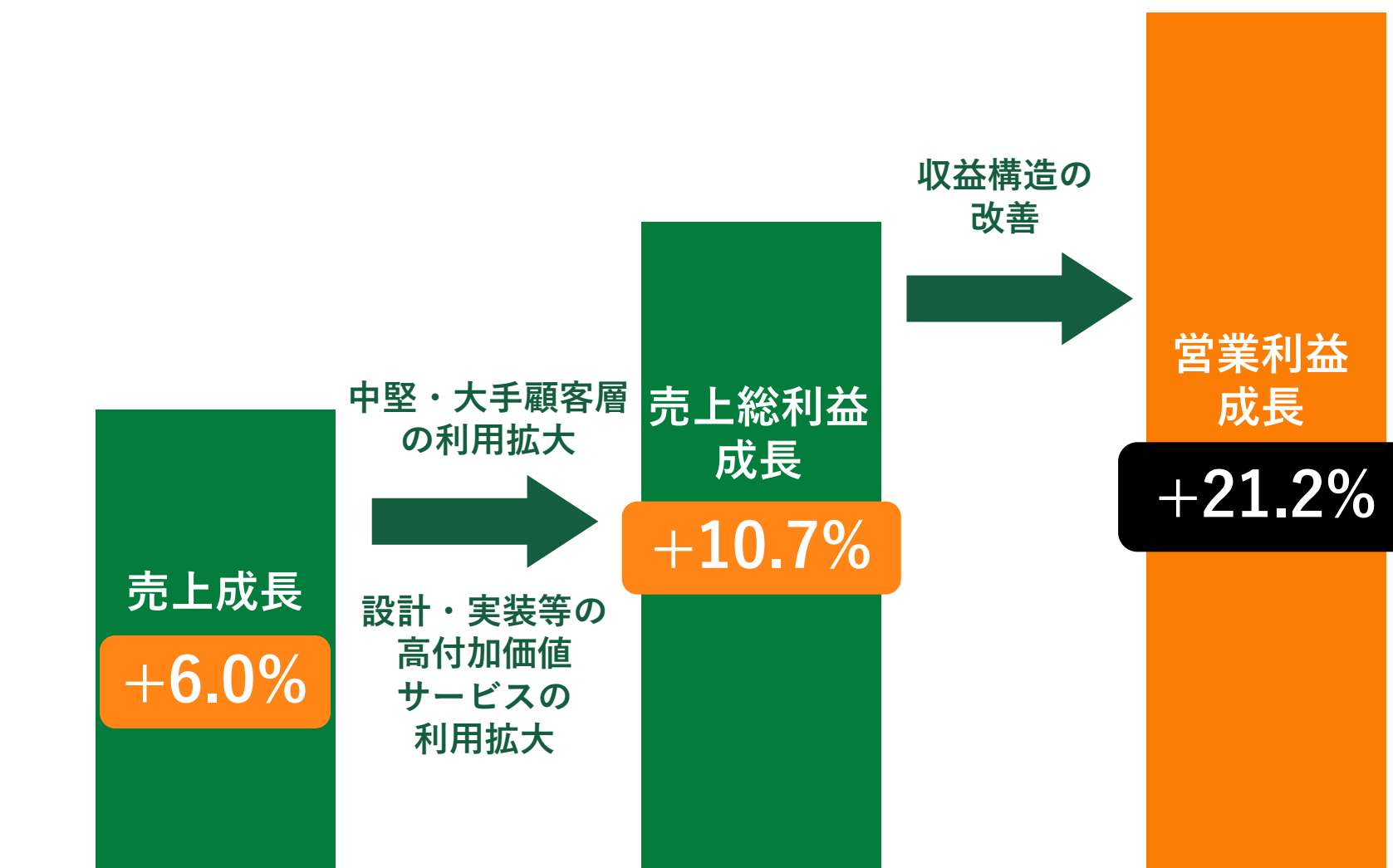
[売上総利益]

873百万円 (前期比 **+10.7%**)

売上総利益率 37.8%

[営業利益]

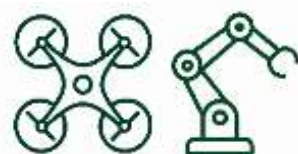
190百万円 (前期比 **+21.2%**)



市場

電子機器開発市場の拡大

持続的成長を牽引する5つの注力ドメイン



ロボット・ドローン

自動化・省人化ニーズを背景とした産業用・サービス用ロボットの普及。



AI・DX

データセンター拡充と高度な情報処理インフラの構築。



脱炭素・再生可能エネルギー

スマートグリッドや次世代エネルギー管理システムへの移行。



EV (電気自動車)

自動車の電装化による基板搭載量の爆発的増加。



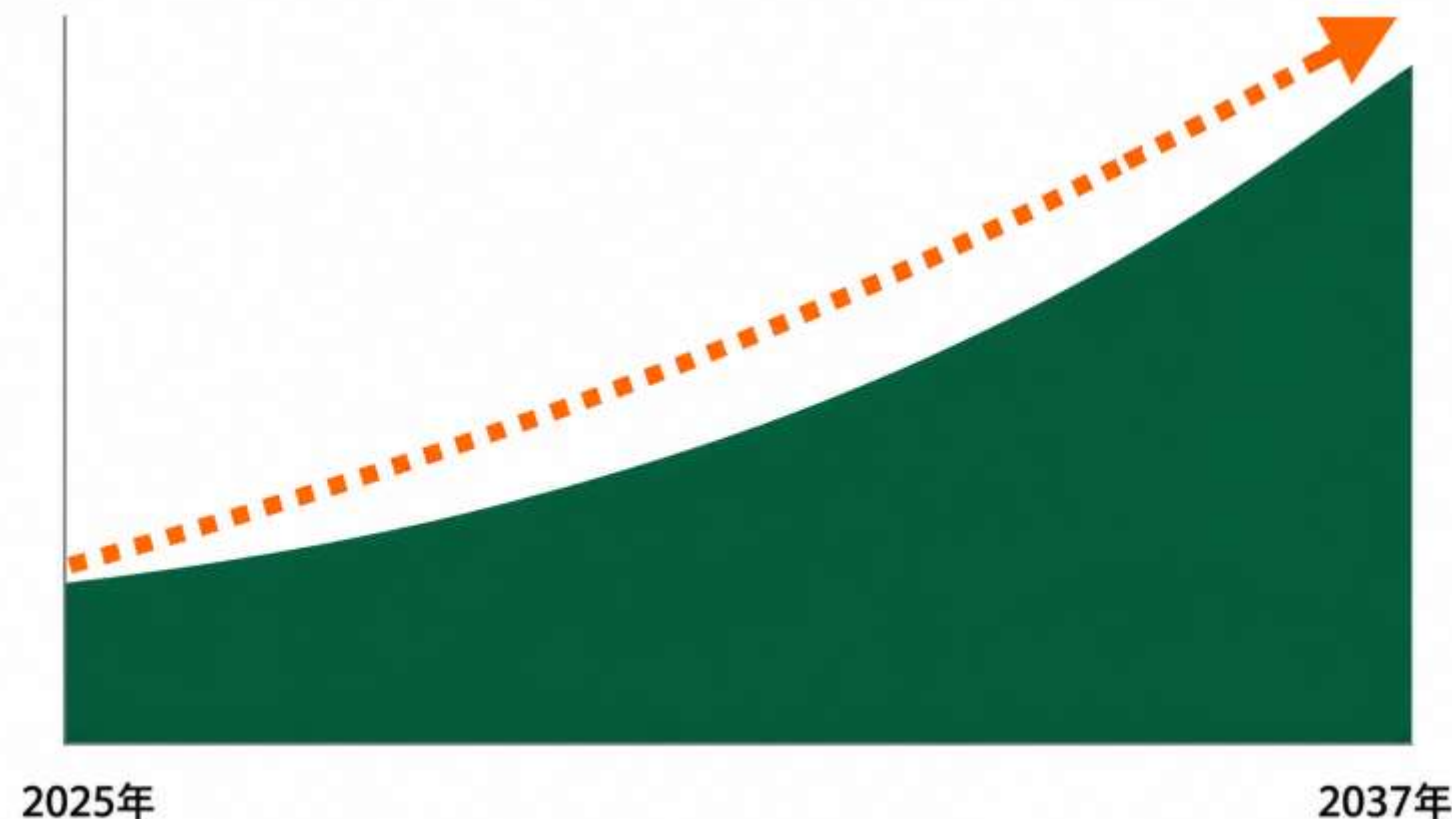
宇宙開発

民間主導の宇宙ビジネス拡大と衛星通信ネットワークの構築。

The Quantitative Impact

CAGR 約 5.0 %
(2025-2037年)

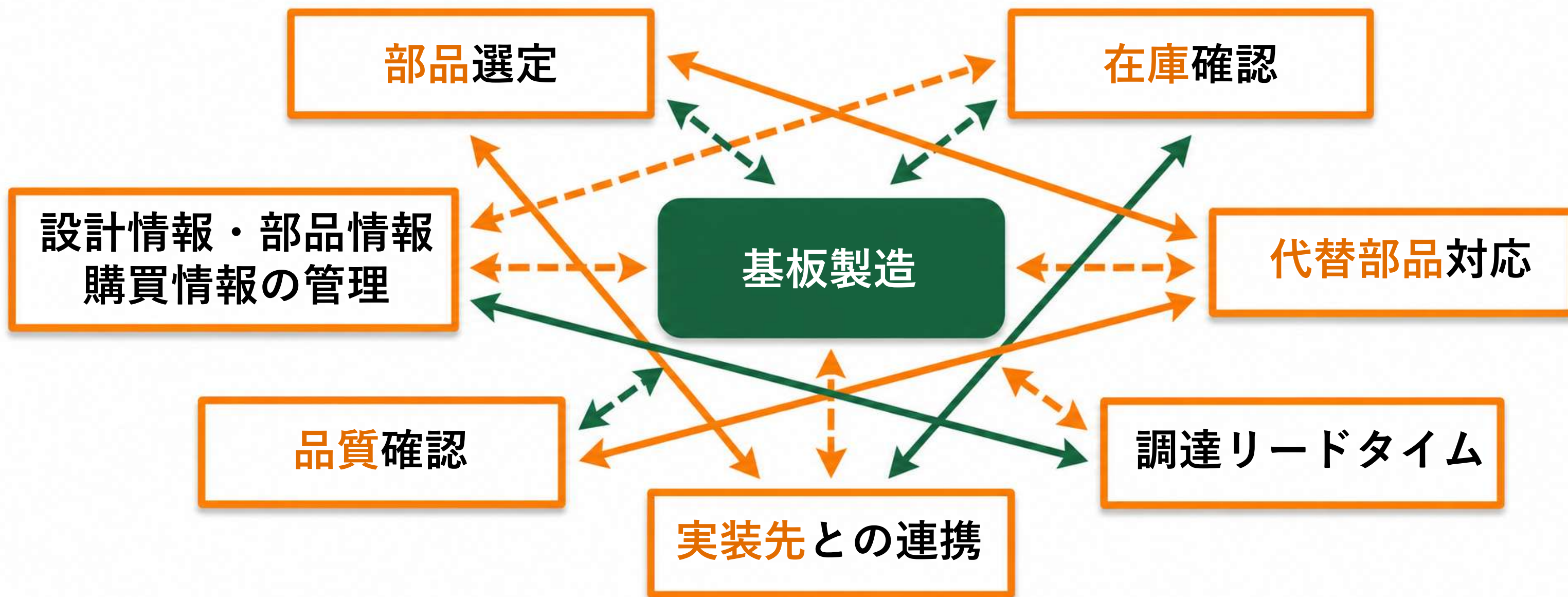
市場規模 1.8倍へ拡大
(2037年時点)



次世代テクノロジーの進化を支えるプリント基板 (PCB) 市場は、安定的かつ飛躍的な拡大フェーズに突入

市場 市場ニーズの変化

電子機器開発の複雑化により、基板製造だけでなく、部品調達・在庫確認・実装連携まで一体で支援するニーズが高まっている。



市場 当社がリーチ可能な市場

市場全体を直接取りに行くのではなく、
P板.comの顧客基盤からリーチ可能領域を
段階的に拡張

大きな関連市場

- ・ 国内電子製造関連市場
- ・ PCB製造
- ・ 電子部品流通・調達
- ・ 電子回路実装・EMS
- ・ 開発支援・小中量産支援

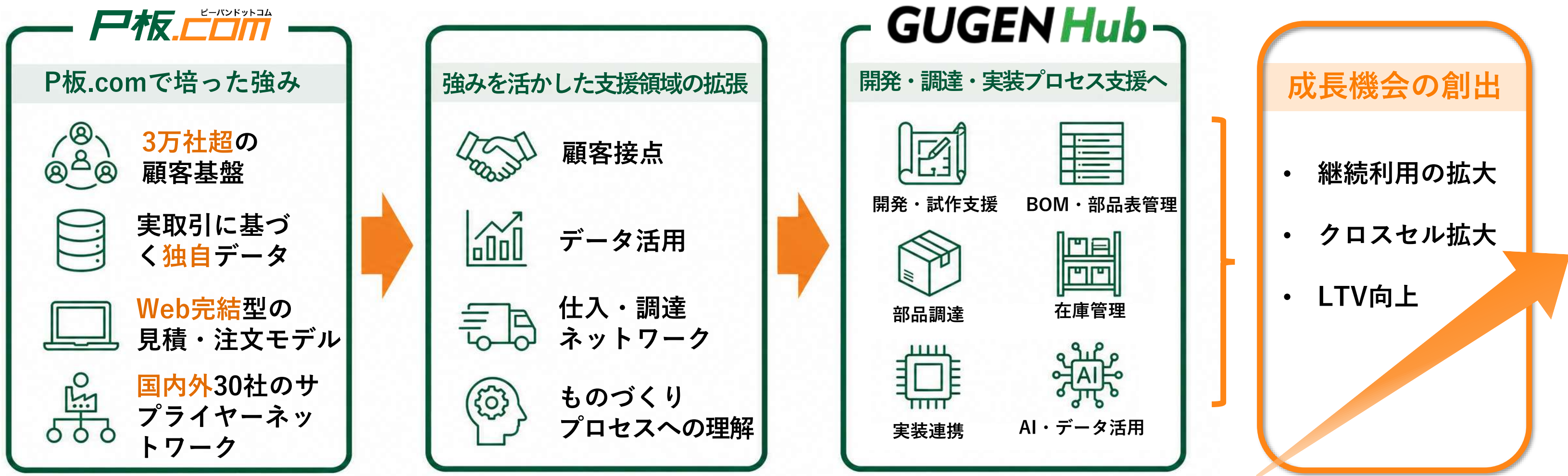
当社がサービス
提供可能な領域

- ・ 基板製造
- ・ 基板実装
- ・ 部品調達支援
- ・ BOM・部品表管理
- ・ 在庫管理
- ・ 代替部品対応
- ・ 実装先との連携
- ・ 開発・試作支援

P板.com既存顧客
からの拡張余地

- ・ 既存顧客へのクロスセル
- ・ 実装利用の拡大
- ・ 部品調達支援の利用拡大
- ・ GUGEN Hubへの誘導
- ・ 継続利用・LTV向上

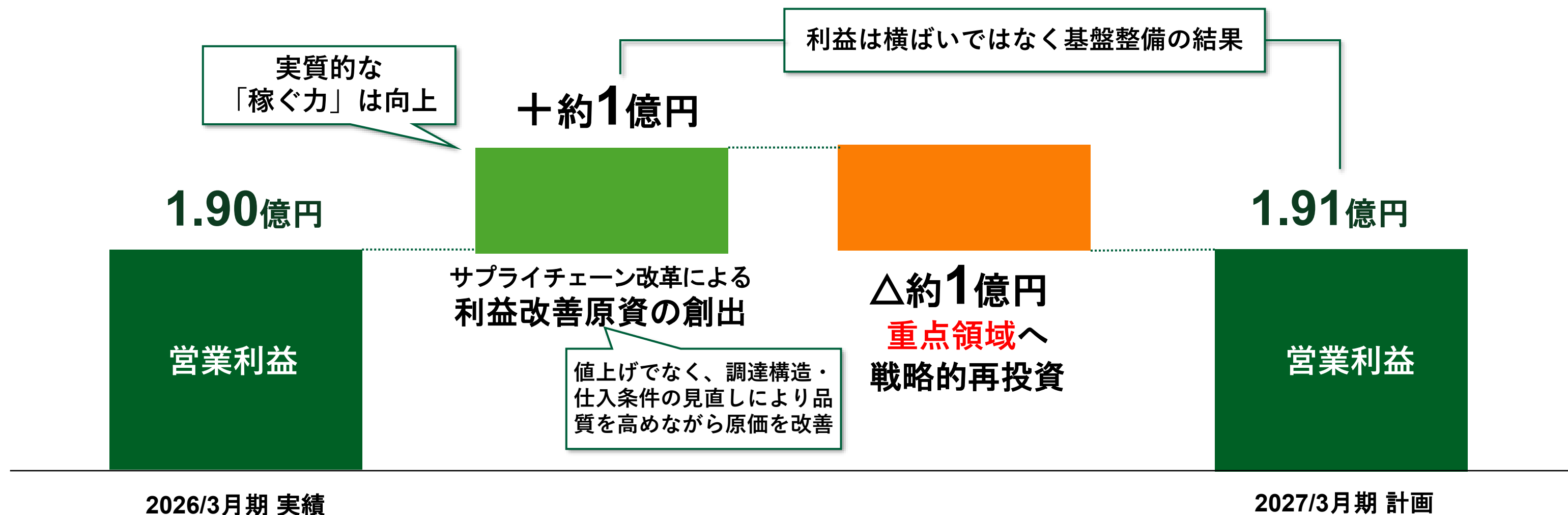
機会 市場ニーズに応える、P板.comで培った事業基盤



一体支援ニーズの高まりを、P板.comで培った事業基盤を活かして成長機会へ

2027年3月期 再投資・基盤整備フェーズ

2027年3月期は、2028年3月期以降の成長回収に向けた再投資・基盤整備の年度

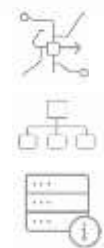
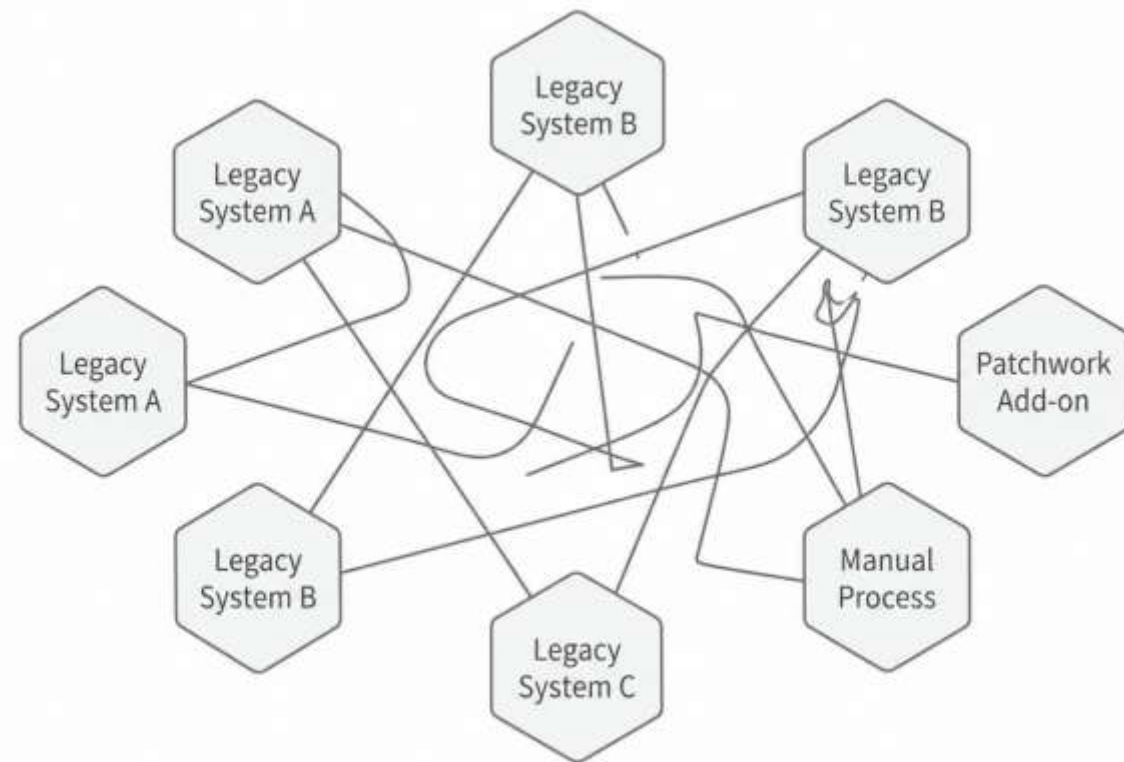


準備

戦略的再投資：システム基盤の全面刷新

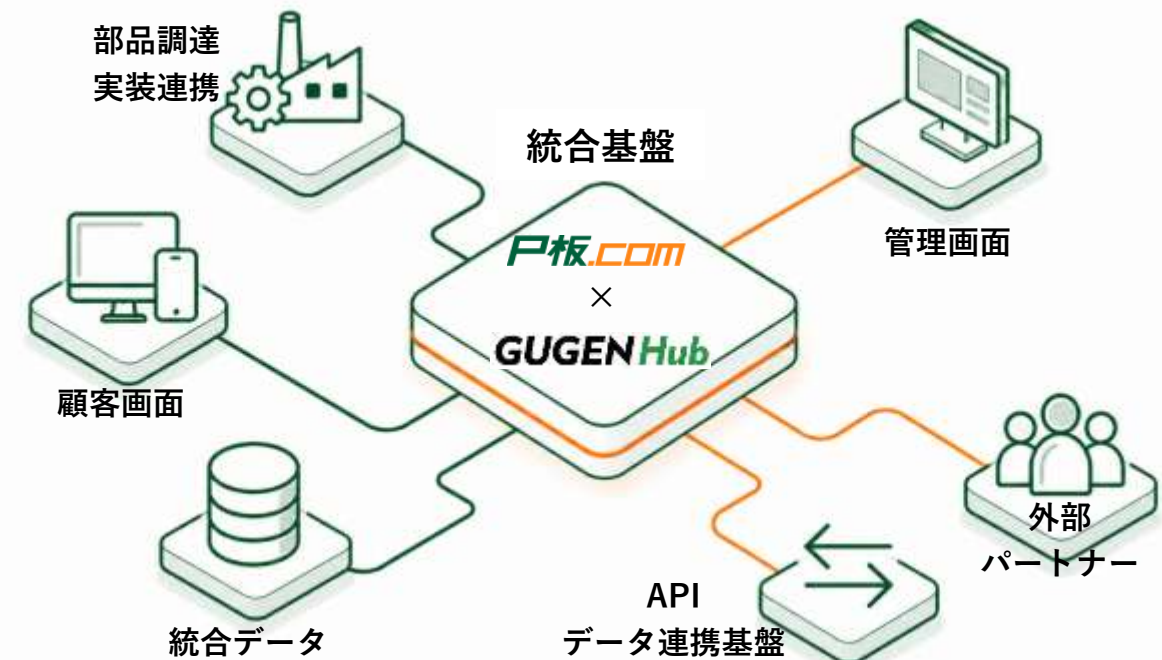
なぜ今、システム基盤の「全面刷新」なのか

Before：既存システムの課題



- 部分的な拡張による複雑化
- 顧客画面と管理画面の分断
- 新機能追加・システム連携の制約

After：次世代プラットフォーム基盤へ



- ✓ • モダンな統合UI/UXの提供
- ✓ • 多様な商流・グループ管理への対応
- ✓ • GUGEN HubやAPI連携を前提とした柔軟な拡張性
- ✓ • アーキテクチャの根幹から組み込んだ強固なセキュリティ設計

準備

戦略的再投資：人材投資・組織体制の強化

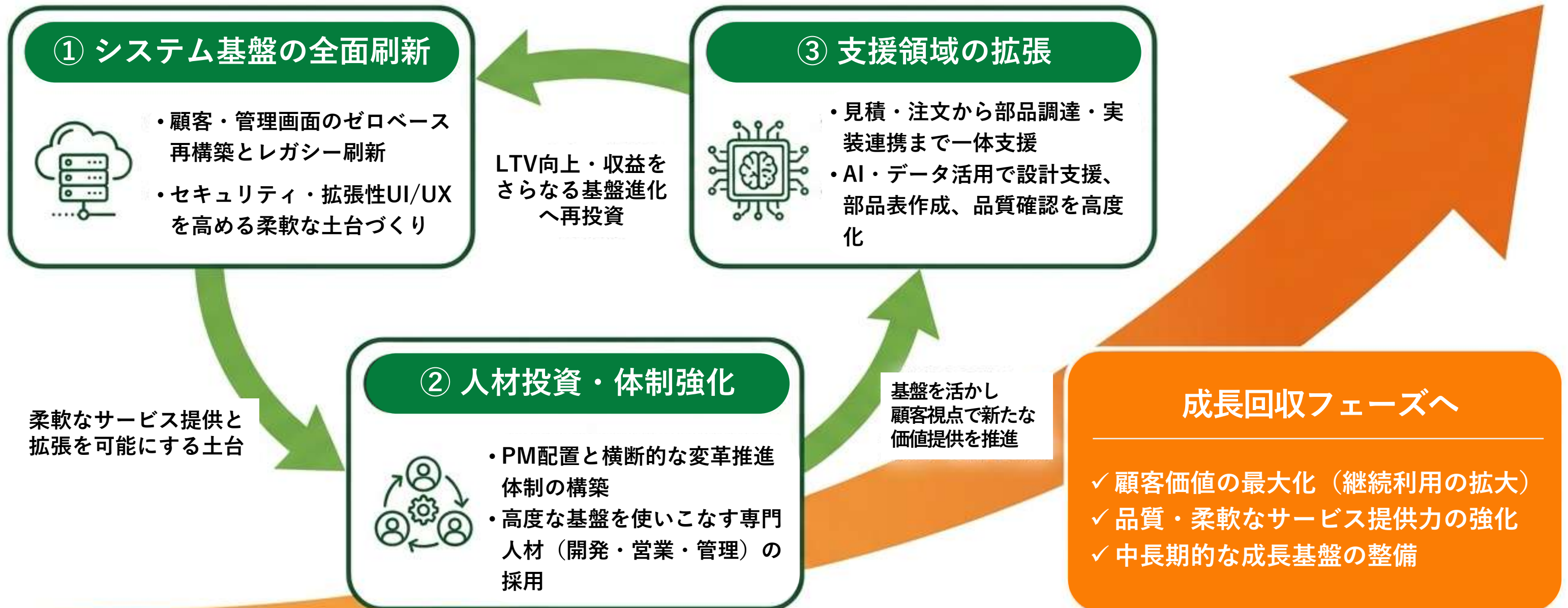
単なる固定費増ではない、10年後の飛躍を見据えた先行投資。
「変革を推進・実行できる体制」が、中長期的な事業成長と高収益化を牽引。

「変革実行力」
への投資



戦略的再投資の全体像：基盤・人材・支援領域の一体強化

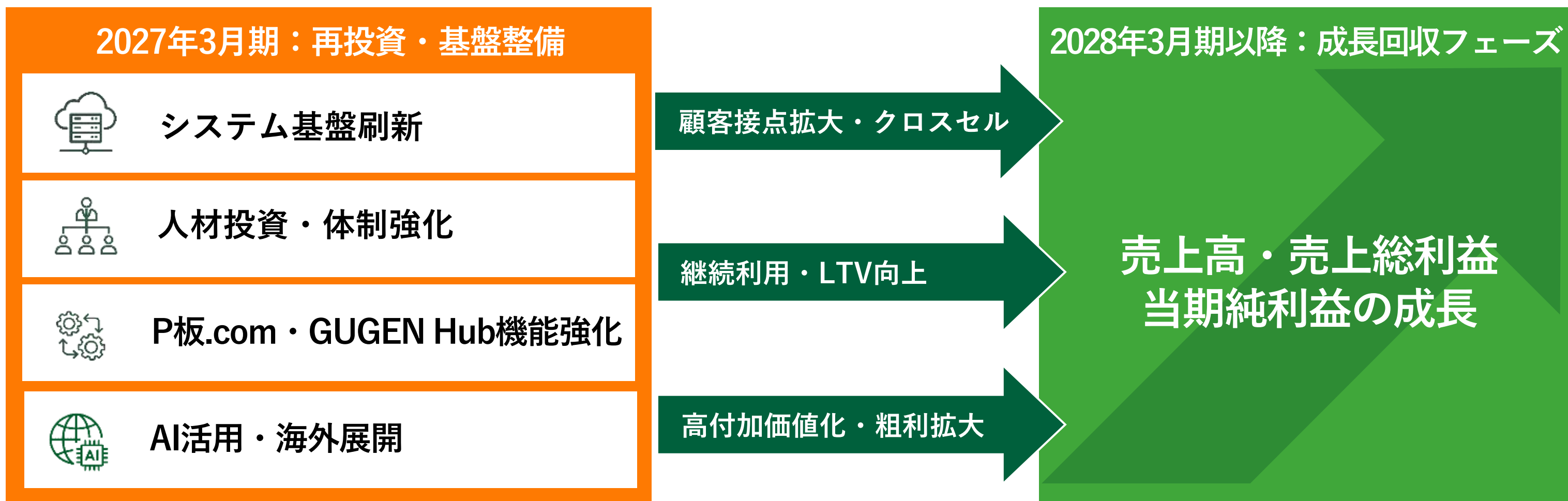
システム基盤の刷新を土台に、人材投資とプロダクト強化を密接に連動させることで、
2028年3月期以降の成長回収と収益力向上につなげます。



【加速】 成長回収フェーズ

加速 成長回収フェーズの全体像

2027年3月期の基盤整備を起点に、クロスセル拡大・継続利用・粗利の成長
 新たな成長機会を通じて、2028年3月期以降の成長回収を目指す。



単なる基板ECから、開発・調達・実装プロセス全体の支援領域へ拡張

加速

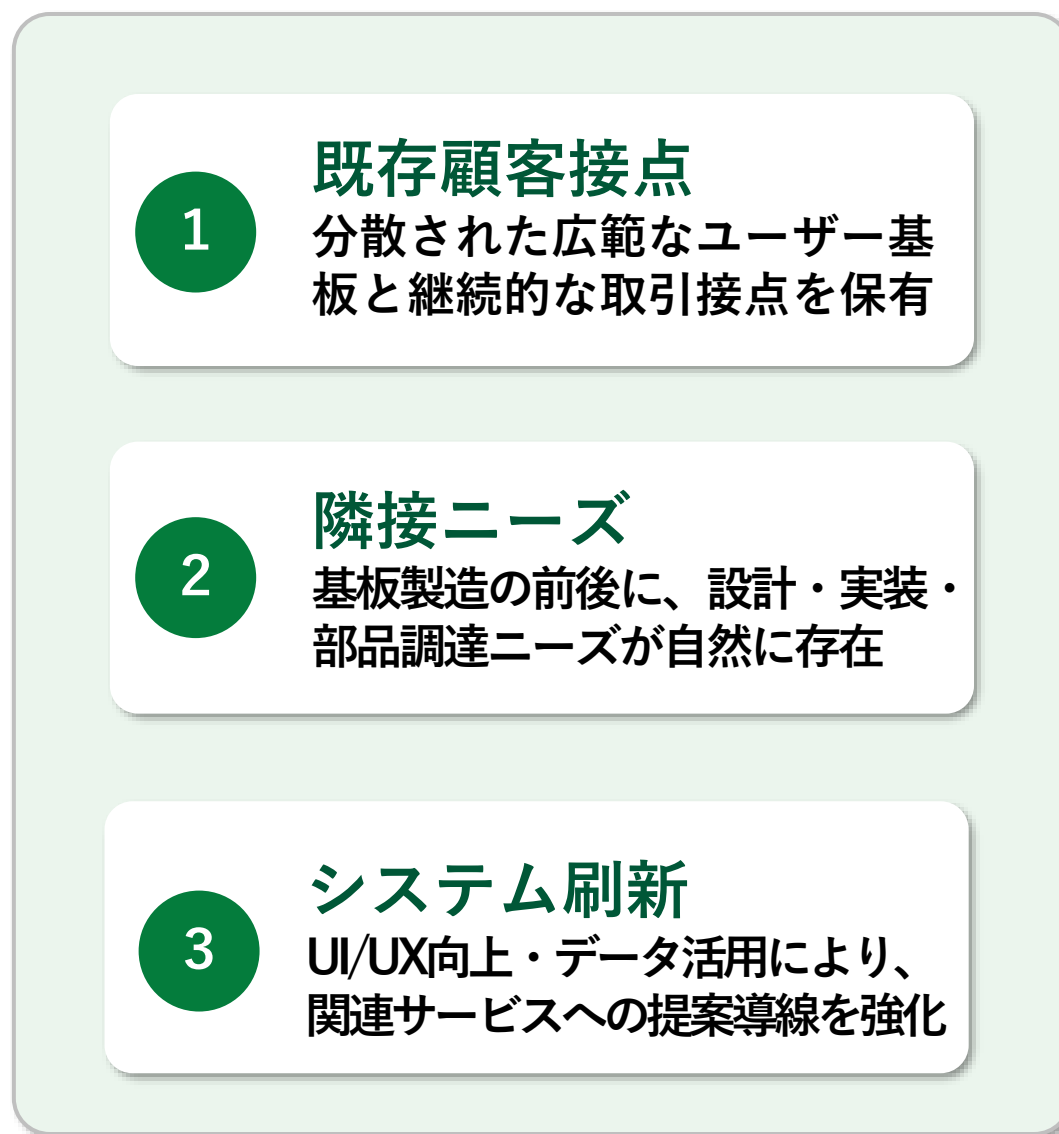
P板.comの深化とクロスセル拡大

P板.comの既存顧客接点と取引データを活用し、
基板製造を入口に、設計・実装・部品調達など隣接サービスへの利用拡大を図る。

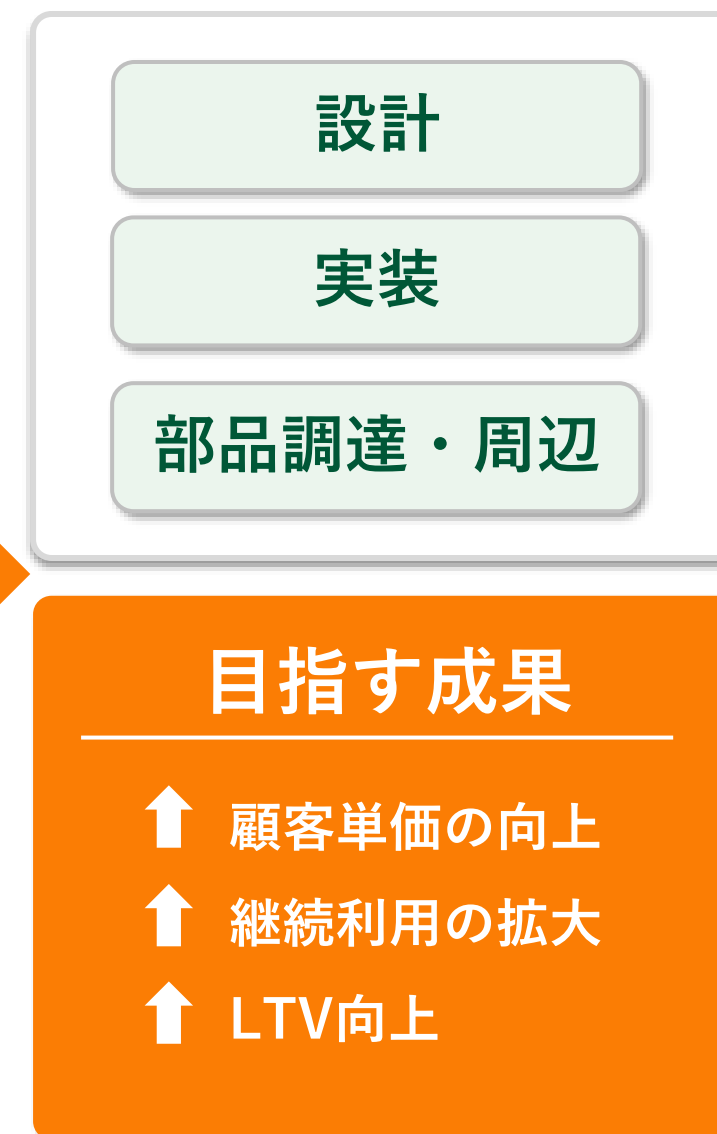
既存顧客基盤・入口サービス



拡大できる理由（成長ロジック）



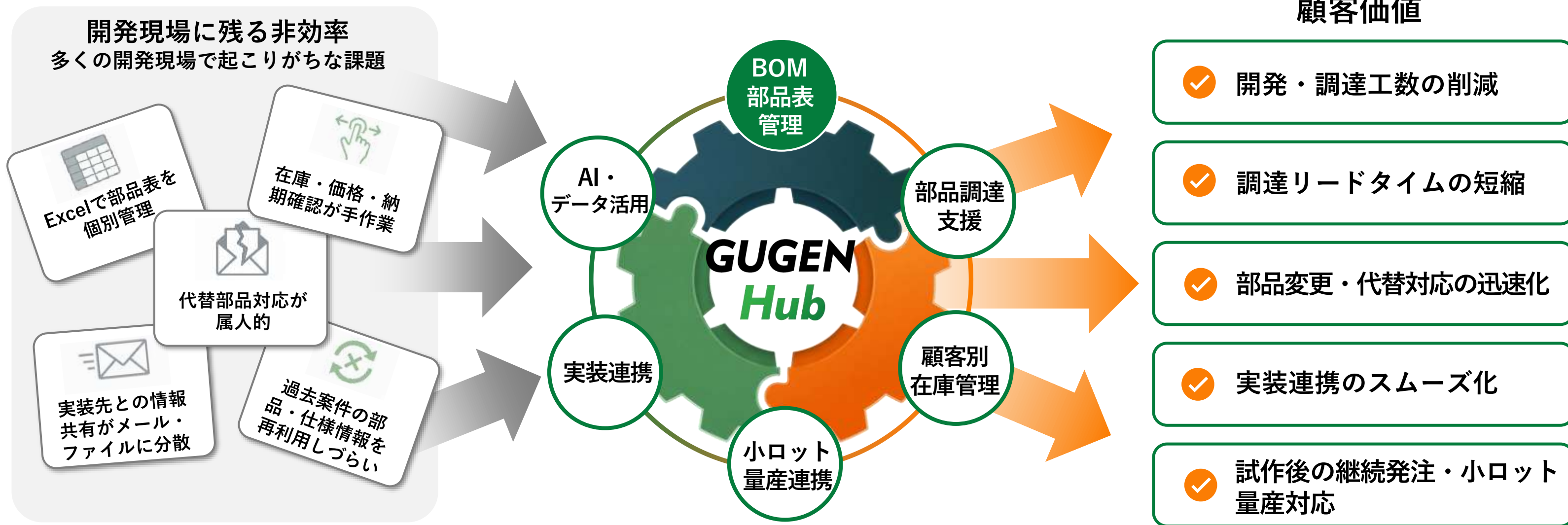
クロスセル拡大と成果



加速

GUGEN Hubの提供価値：部品表管理から調達・実装連携までを効率化

GUGEN Hubは、部品表管理・調達・実装連携を一元化し、開発現場の負荷軽減と試作後の継続発注・小ロット量産対応につなげる。



顧客の業務負荷軽減

試作後の継続発注

小ロット量産対応

GUGEN Hub経由売上の拡大を目指す

加速

海外展開・AI活用による成長機会

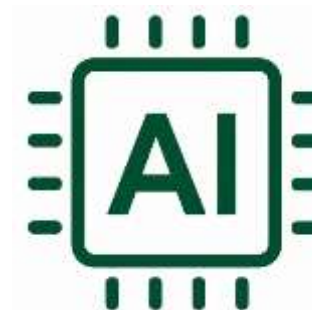
国内で培ったワンストップ提供モデルとデータ活用を基盤に、海外展開とAI活用で中長期の成長機会を広げる。



海外展開

タイ市場を中心とするASEAN展開

- ✓ p-ban Thailandを通じた顧客接点拡大
- ✓ 現地ニーズの高い「基板+実装」モデル
- ✓ 日本基準の品質と現地パートナー連携



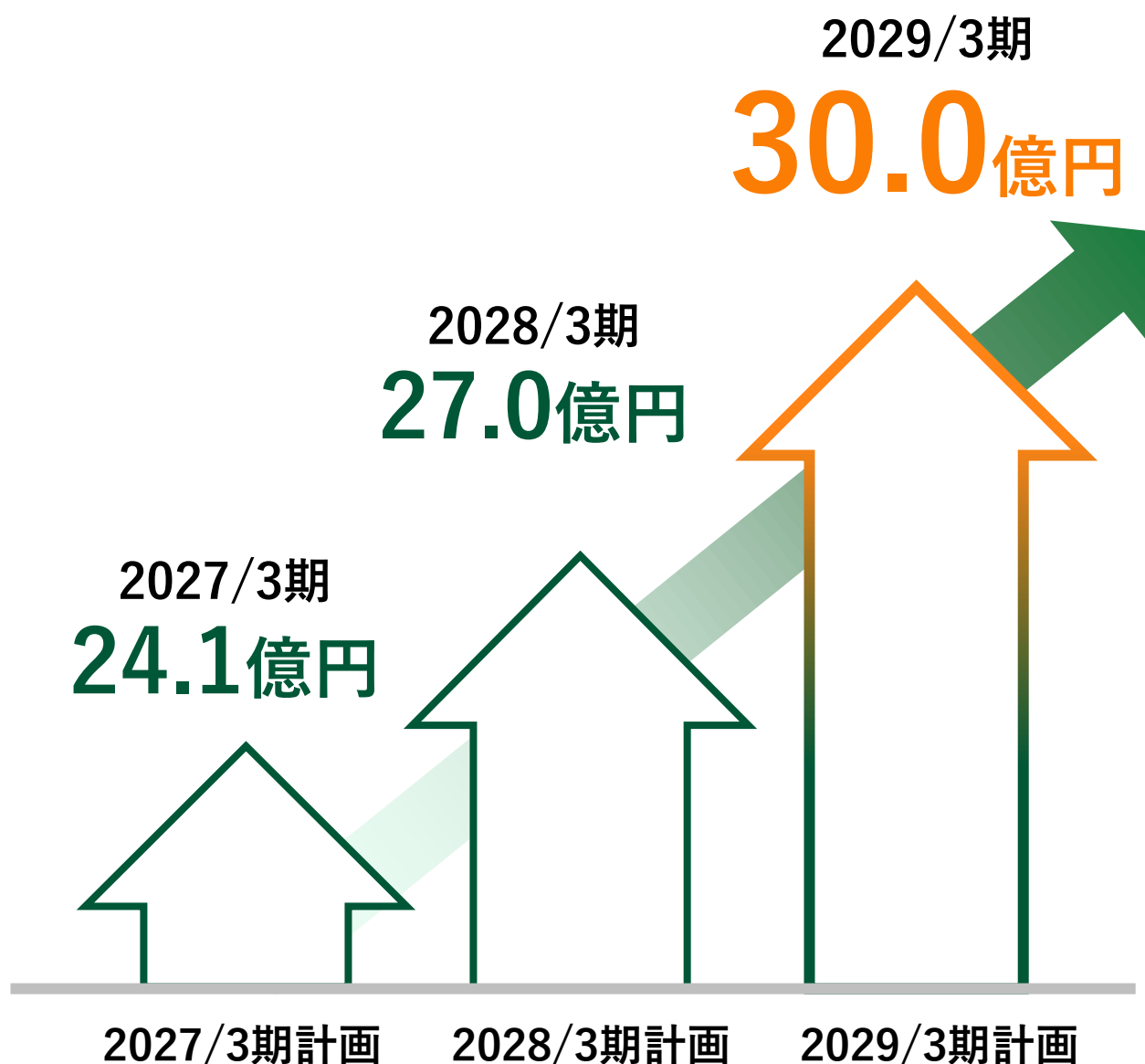
AI活用

開発支援・業務効率化による顧客価値向上

- ✓ AIブロック図自動生成・設計支援
- ✓ 顧客データ・社内ナレッジの活用
- ✓ 品質確認・部品表作成支援

「顧客接点の拡大」 × 「サービス提供力の強化」 = 中長期の成長機会創出

売上30億円への成長ドライバー



製造

安定収益の中核

15.6億円 → 16.1億円 → 16.5億円

実装

クロスセル拡大

4.7億円 → 5.4億円 → 5.7億円

部品調達

高成長領域

1.5億円 → 2.0億円 → 2.3億円

GUGEN Hub 経由売上

GUGEN Hub 経由売上

0.4億円 → 1.6億円 → 3.5億円

※その他サービス：1.9億円 → 1.9億円 → 2.0億円

製造を安定収益の中核に、実装・部品調達・GUGEN Hub経由売上を拡大し、売上高30億円水準を目指す。

加速

DigiKey社との連携を起点に電子部品の調達基盤を強化

取扱部品の拡大とデータ統合により、部品検索・調達マッチング精度の向上を推進。

提供できる品揃え（供給能力）が拡大

約3,000社

一流メーカーの部品を網羅

1,800万点以上

DigiKeyの取扱部品（グローバル即日出荷）

数百万種

統合部品データを活用

提供価値の連鎖 — 供給能力を全社KPIへ接続

品揃え拡大

DigiKeyとVPA締結

検索ヒット率・
照合精度の向上

部品購入率の向上
(中間KPI)

全社KPIへ
部品調達 1.5→2.3億
GUGEN Hub経由 0.4→3.5億

正規流通・品質・真正性・トレーサビリティに配慮した調達基盤を構築（信頼性・コンプライアンス基盤の強化）

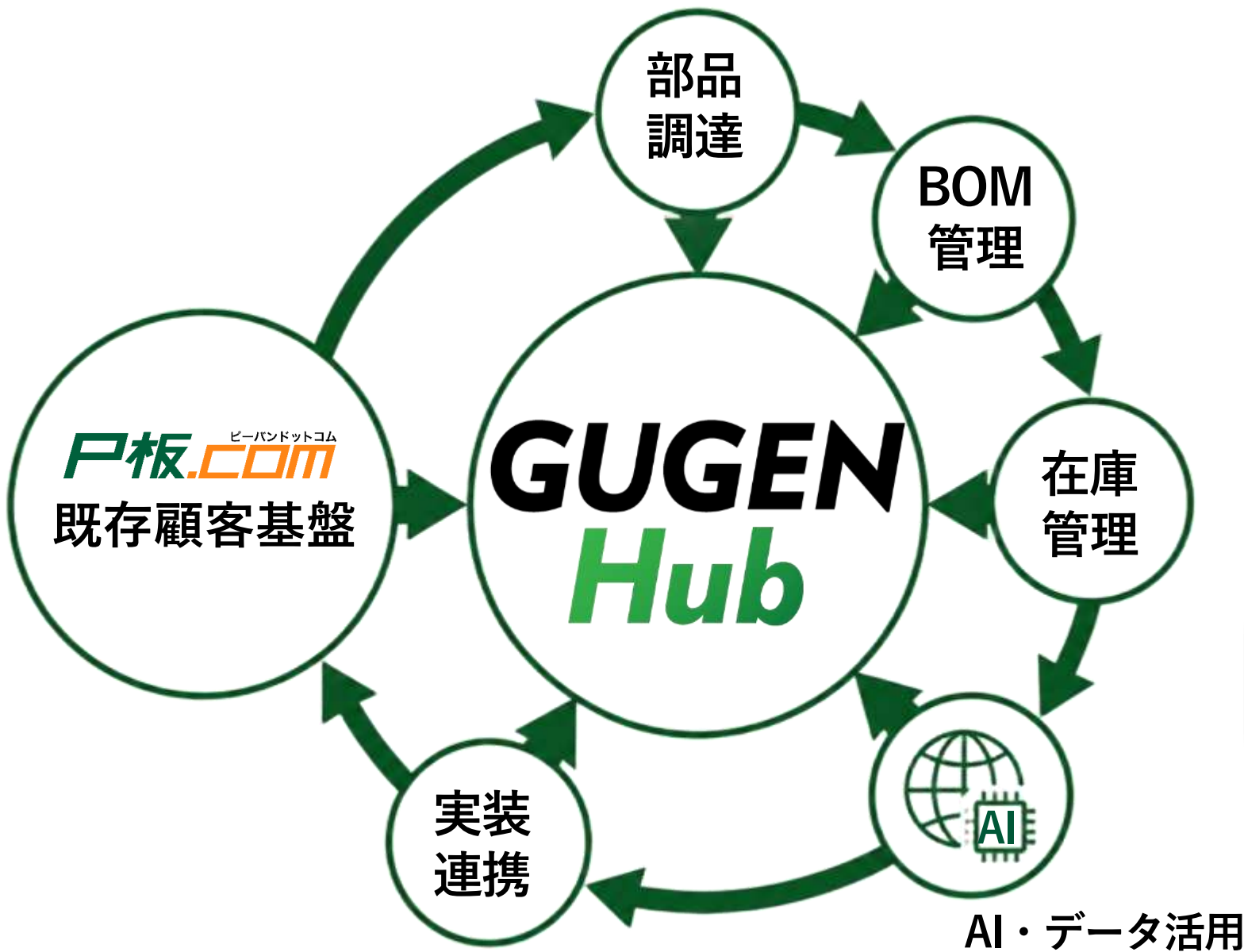
【信頼性・コンプライアンス基盤】

正規流通・品質・真正性・トレーサビリティに配慮した調達基盤を構築。
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。

部品検索・調達体験の改善を起点に、
GUGEN Hubを電子機器開発のインフラへ進化させる。

KPI GUGEN Hub経由売上の拡大イメージ

システム基盤刷新の完了に連動した成長。必要な利用率は既存基盤30,000社のわずか5.7%。



2029/3期：成長ドライバー化（計画）
3.5億円 / 1,706ユーザー
 既存基盤の約5.7%

2028/3期：利用拡大（計画）
1.6億円 / 793ユーザー
 既存基盤の約2.6%

2027/3期：初期利用（計画）
0.4億円 / 205ユーザー
 既存基盤の約0.7%

※ ユーザー数はGUGEN Hubの想定利用者数。
 ※ 緑帯は既存顧客基盤 約30,000社に対する利用率。

P板.comの既存顧客基盤を起点に、GUGEN Hub経由売上を2029/3期3.5億円へ拡大し、クロスセル拡大とLTV向上を推進します。

業績目標 株主還元

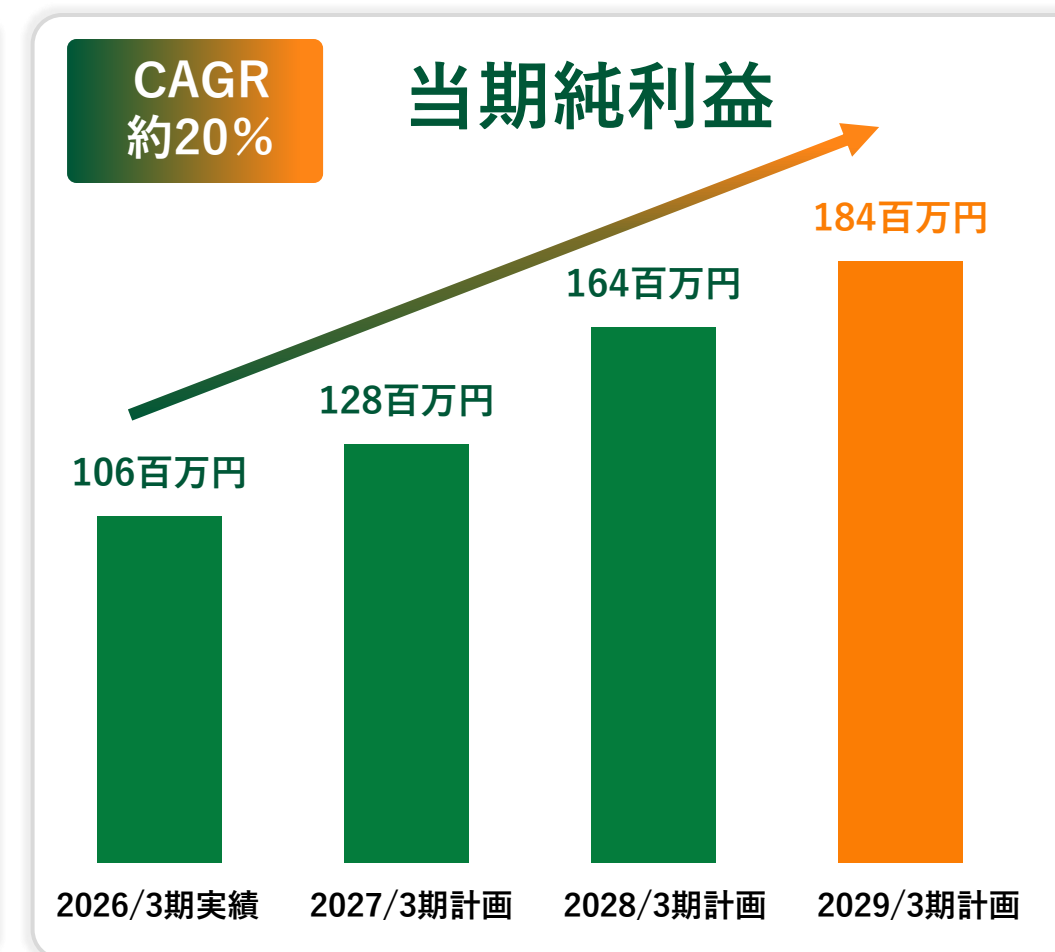
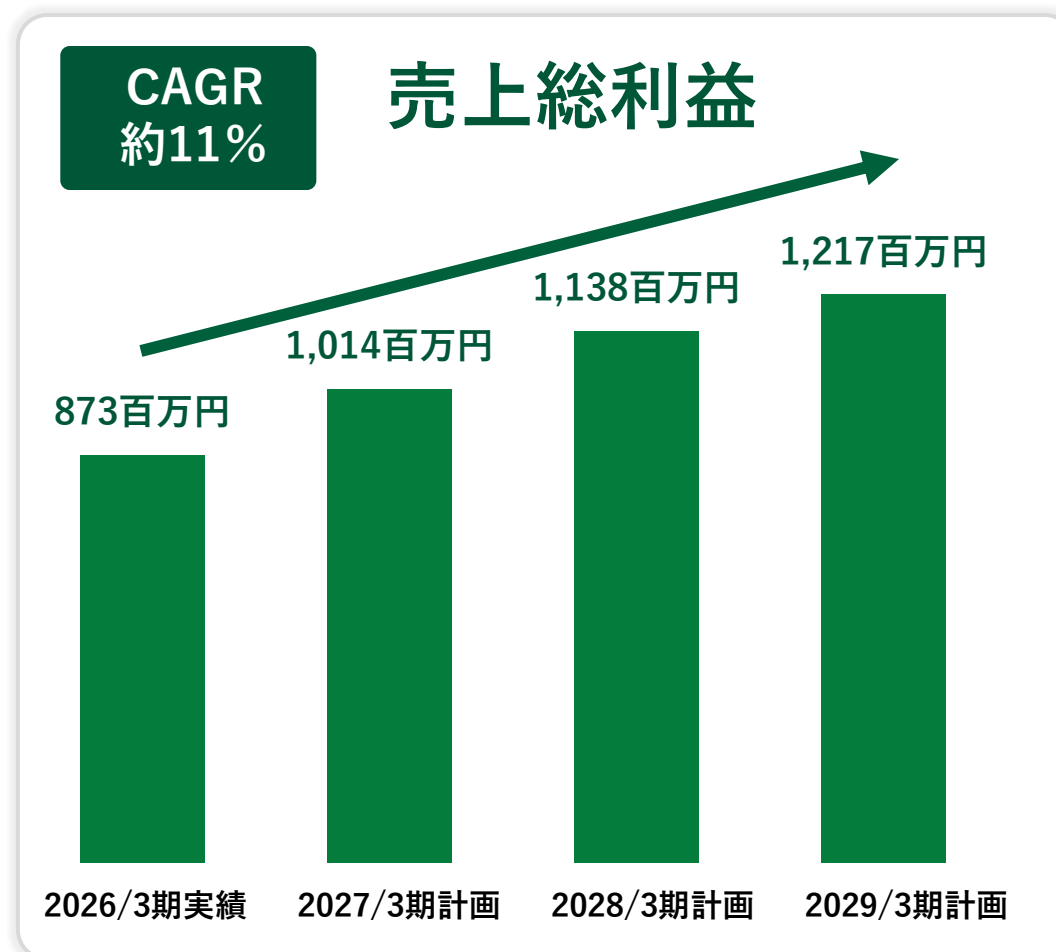
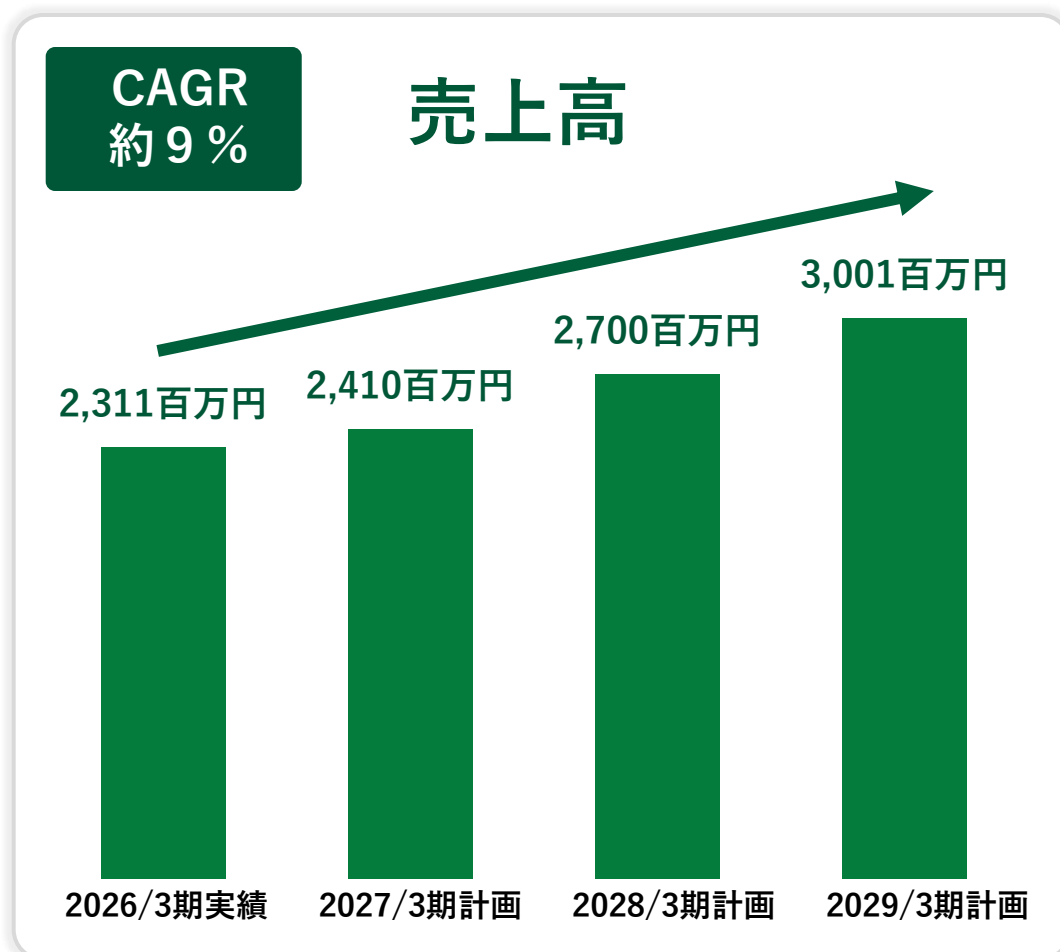
計画

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。

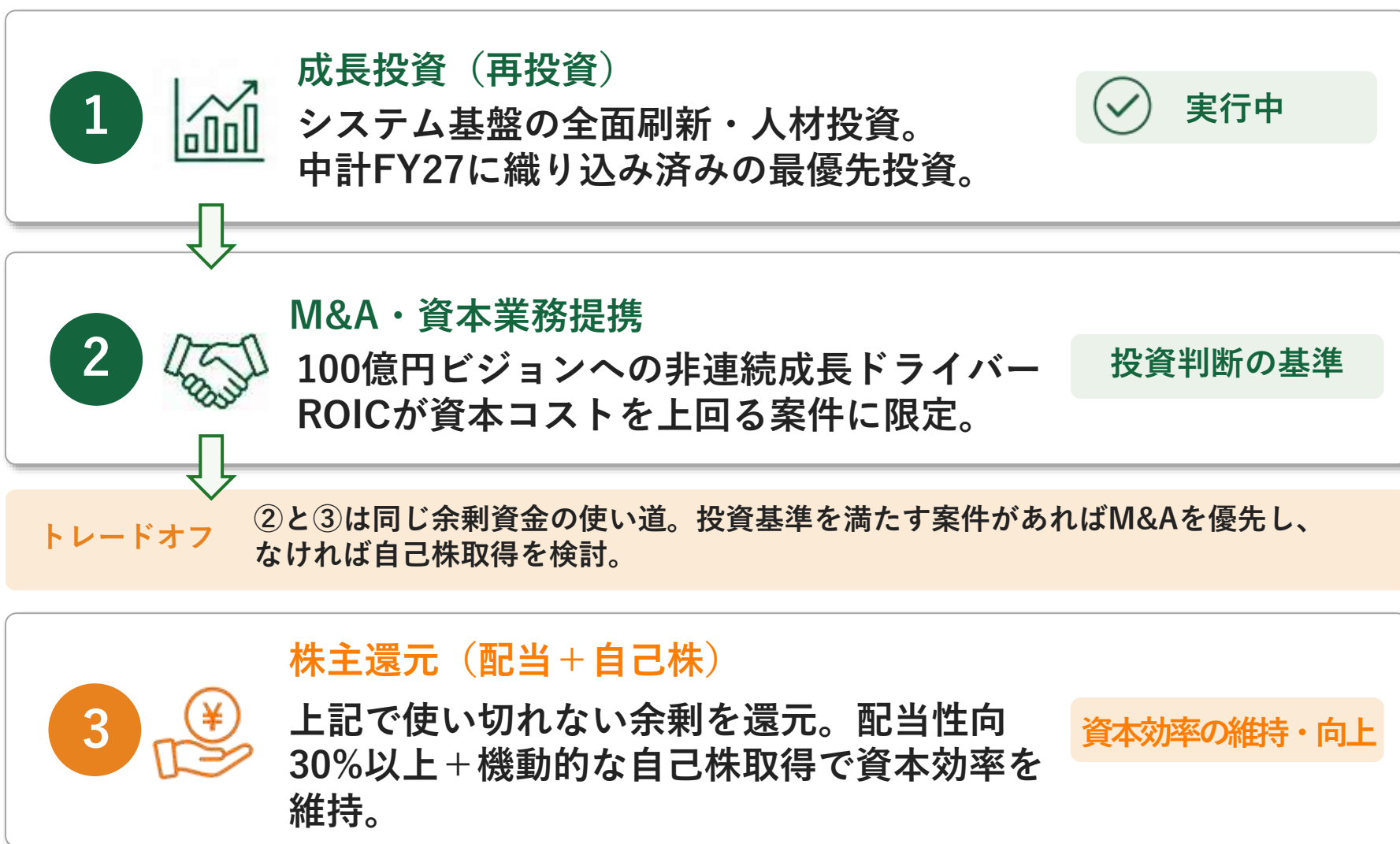
再投資・基盤整備フェーズ
2027/3期

成長回収フェーズ
2028/3期~2029/3期



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

※資本コスト及び自己資本比率は、当社認識／直近実績に基づくものです。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

当期純利益の推移

CAGR 約20%

期間	当期純利益
1	106
2	128
3	164
4	184

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

中長期
ビジョン

30億円水準を通過点に、100億円規模を視野へ

本中期経営計画を、将来的な売上高100億円規模への成長を見据えた「**第1サイクル**」と位置づける。

中長期成長ロードマップ

2026年3月期

2027年3月期～2029年3月期

中長期展望

再投資・基盤整備 → 成長回収

100億円規模を視野に

- 収益構造改善を確認
- 高付加価値サービス利用拡大
- 売上総利益・営業利益が改善

- システム基盤の全面刷新
- 人材投資・組織体制の強化
- P板.com・GUGEN Hubによる支援領域拡張
- クロスセル拡大
- 継続利用・LTV向上

売上高30億円水準へ

オーガニック成長

- P板.comの深化
- AI・データ活用
- GUGEN Hubの拡張
- 海外展開

非連続成長の機会を探索

- M&A・資本業務提携等も選択肢として検討

再投資・基盤整備と成長回収を回し、**100億円企業への成長可能性**を広げる。

オーガニック成長とM&A・資本業務提携等による非連続成長を両輪に、持続的な企業価値向上を目指す。

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。