

各位

2026年02月04日

株式会社ピーバンドットコム

【質疑応答公開】ピーバンドットコム登壇、「ひねけんがトップに聞く！公開Q&Aセミナー」アーカイブ公開のお知らせ

プリント基板のネット通販「P板.com」を運営する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 3559、以下当社）は、個人投資家向けオンラインイベント「ひねけんがトップに聞く！公開Q&Aセミナー」（運営：株式会社インベストメントブリッジ）に登壇いたしました。このたび、当日のアーカイブ動画を公開しましたのでお知らせいたします。

当日は、講師のひねけん氏による問いかけを軸に、当社の事業概要、競争優位性、成長戦略（小ロット量産領域への拡大、部品調達・実装の強化、GUGEN Hub）について、代表取締役社長の後藤康進がご説明しました。後半では視聴者の皆さまから寄せられたご質問に、公開Q&A形式で回答しています。

■セミナー概要

日時：2026年1月23日（金）19:00～（約60分）

形式：YouTube Live（オンライン配信）

登壇者：

- ・ 講師：ひねけん氏
- ・ 当社：代表取締役社長 後藤 康進／取締役会長ファウンダー 田坂 正樹

■アーカイブ動画（YouTube）

- ・ セミナー本編（約60分）：<https://www.youtube.com/watch?v=cwxOA1V6F2M>

■質疑応答要旨

Q. 中国の輸出規制で一時中国のECサイトが使えなくなった。サプライチェーンの変化は？

A. 輸出規制の対象領域は、当社としても注視しています。先日、軍事目的の基板輸出規制の影響で一時的に当社への注目が集まった側面はありますが、「中国からの基板輸出が全面的に止まる」といった状況ではなく、当社事業への影響は現時点では限定的です。

Q. 格安中国系ECの価格競争に、どう対抗する？

A. 価格競争に正面から入るのではなく、当社が価値を発揮できる領域へ軸足を移しています。具体的には、試作から小ロット量産への拡大、品質・納期・サポートの提供、さらに部品調達・実装・コンサル等の付加価値を組み合わせたワンストップ化を進めています。

Q. 海外展開について。北米は三井、タイは地元企業と形態が違う理由は？ 商社依存から脱却？

A. 北米も現地のMitsui Plastics社（三井物産子会社）との協業で進めており、タイと同様に「現地市場に詳しいパートナーと連携する」戦略です。地域ごとに商習慣や環境が異なるため、最適な形を選択しています。

Q. AIの発展による影響は？

A. 生成AIの発展により「アイデアがあれば誰でもつくれる」時代が近づくほど、ものづくり支援の需要は拡大すると捉えています。その文脈の中で、開発データを資産としてつなぐ構想（GUGEN Hub）ともつながると考えております。

Q. 量産案件の比率はどの程度まで？ 利益率はどう確保？

A. 当社が狙うのは大規模量産ではなく、数百～数千規模の小ロット量産です。試作から入り、品質やサポートが求められる領域で継続取引につなげることで、利益率の確保を図ります。

詳細な質疑応答内容は動画アーカイブにてご確認いただけます。今後も積極的な情報開示と対話を通じ、透明性の高いIR活動を推進してまいります。

【会社概要】

■株式会社ピーバンドットコム

「アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する。」をパーパスに、プリント基板ネット通販「P板.com」を展開。基板の設計・製造・部品実装をワンストップで提供し、試作から量産まで30,000社超の取引実績を有しています。

所在地：〒102-0076 東京都千代田区五番町 14 五番町光ビル 4F

代表取締役社長：後藤 康進

X：https://x.com/pban_ir

IRメールマガジン：<https://www.p-ban.com/corporate/ir/alert.html>

note：https://note.com/p_ban_ir

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ピーバンドットコム

公式サイト：<https://www.p-ban.com/corporate/>

電話番号：03-3261-3431

E-mail：ir@p-ban.com

問い合わせフォーム：https://www.p-ban.com/corporate/ir/contact_form.html