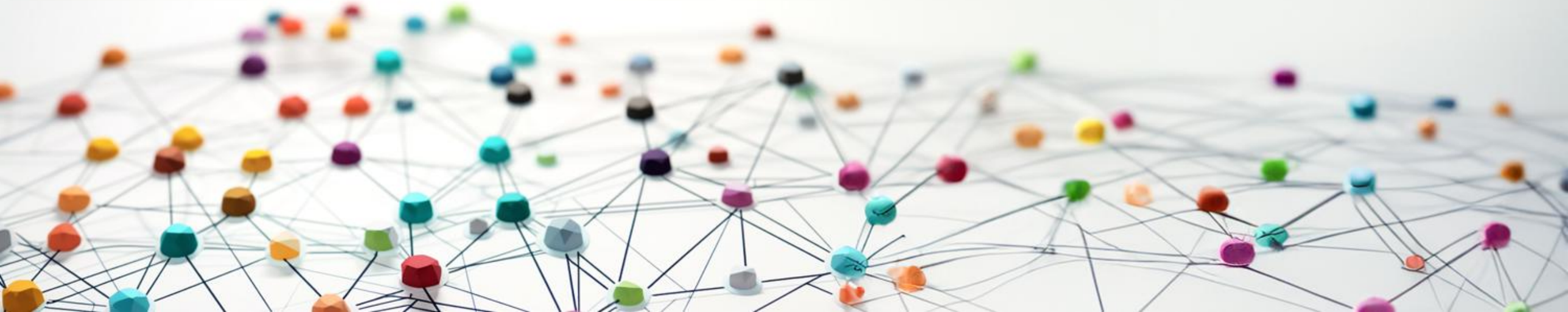
2027年3月期 第２四半期決算補足資料

2026/11/12

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



目次

01 - 2027年3月期 第２四半期決算補足資料 概要

02 - 中期経営計画に基づく重点施策の進捗

03 – 業績目標と株主還元

EX - ご参考資料

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

2027年3月期
第２四半期決算補足資料 概要

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

基板の量産案件が増加し、部品調達・実装の利用拡大とともに増収増益

業績ハイライト

売上高

1,238百万円

（前年同期比+16.8%）

売上総利益

456百万円

（前年同期比+15.7%）

営業利益

79百万円

（前年同期比+36.6% ）

中間純利益

56百万円

（前年同期比+37.9% ）

Q２のポイント

【営業連携を強化し、量産案件への対応を拡大】

Webでの顧客獲得から個別提案までを連携。
製造サービス、量産コースの売上が伸長。

【部品調達・実装の利用拡大とサービス基盤の強化を推進】

関連サービスの売上が伸長。GUGEN Hubの
在庫管理・調達・実装連携も強化。

【再投資を継続しながら、営業利益率が上昇】

システム・サービス機能・専門人材への再投資を
継続。売上総利益の増加が販管費の増加を上回り、
営業利益率は5.5%から6.5%へ上昇。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

営業連携を強化し、量産案件への対応を拡大、製造サービスが伸長

製造サービス売上

+19.1%

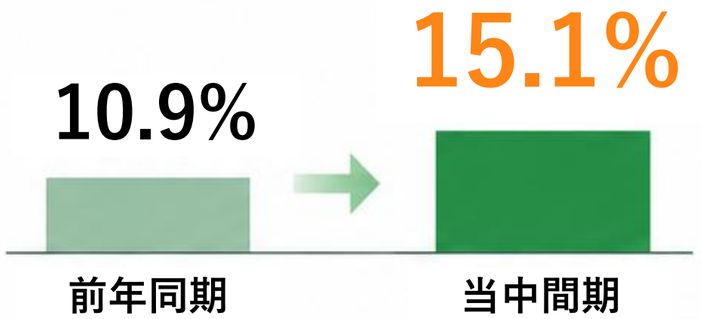
前年同期比

量産コース売上

+64.7%

前年同期比

量産コースの売上構成比



※製造サービス売上に占める構成比

仕組みと人の連携



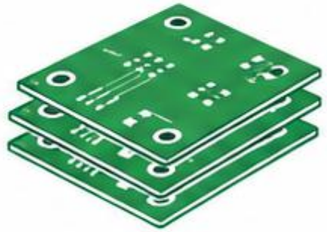
見込み顧客の獲得



インサイドセールス
顧客フォロー



フィールドセールス
個別提案



量産案件の獲得

顧客の仕様・納期に応じた対応で、量産案件の獲得を推進

※量産コースは、プリント基板の量産製造に対応する当社のサービス区分です。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

部品調達・実装サービスの利用が拡大、GUGEN Hubで在庫管理から実装までを連携

GUGEN Hub

部品調達サービス売上

+100.4%

前年同期比

実装サービス売上

+15.9%

前年同期比



部品の在庫管理

保有部品の把握・管理



不足部品の調達

不足部品の確認から発注へ

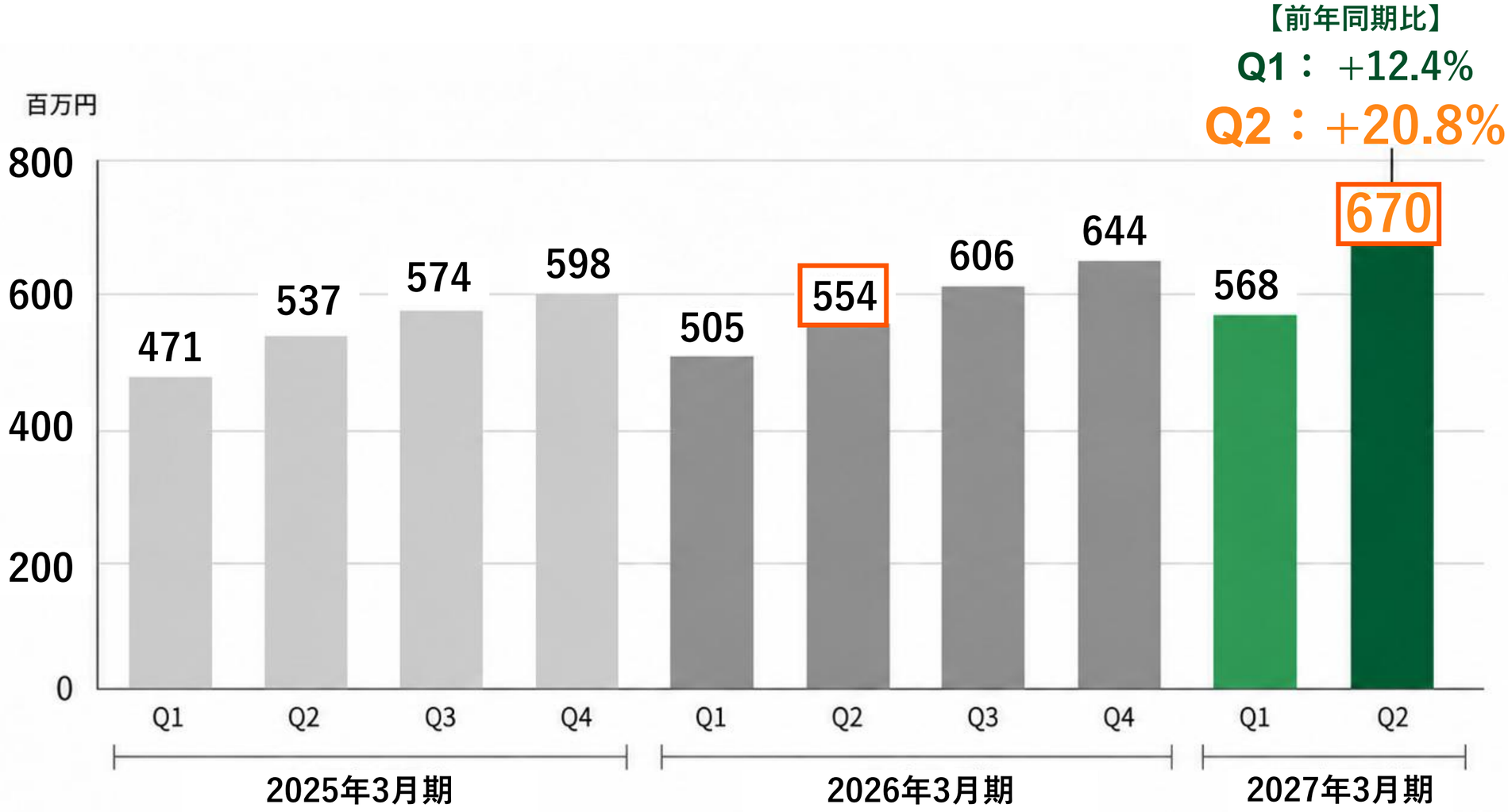


実装への連携

部品を活用した基板実装へ

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

主要サービスが伸長し、上期の売上高は前年同期比16.8%増 ～成長ペースが加速～



上期累計
（4月～9月）

売上高
1,238
百万円

前年同期比
+16.8%

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

売上総利益は15.7%増、下期は調達原価の改善と販売価格への反映を促進

売上総利益額

394百万円 → 456百万円

前年同期 → 当中間期

前年同期比
＋15.7%

売上総利益率

37.2% → 36.9%

前年同期 → 当中間期

前年差
△0.4pt

※端数処理前の数値で算出

要因別の上期実績と下期の対応

要因	上期の状況・粗利率への影響	下期の対応・見込
調達原価	＋ 調達先の見直しで原価改善	発注拡大により改善効果を拡大
仕入価格 販売価格	△ AI関連など需要増による部材価格上昇と、販売価格への反映の時間差	販売価格への反映を進め、時間差を縮小
売上構成	△ 利用拡大を優先する部品調達が想定以上に伸長。構成比の変化が粗利率に影響	利用拡大を引き続き優先

上期は押し下げ要因が原価改善効果を上回る。
下期は調達・販売の両面から収益性の改善を図る。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

成長投資を継続しながら、営業利益率は5.5%から6.5%へ上昇

上期累計（4月～9月）

営業利益率

前年同期

5.5%

▼

当中間期

6.5%

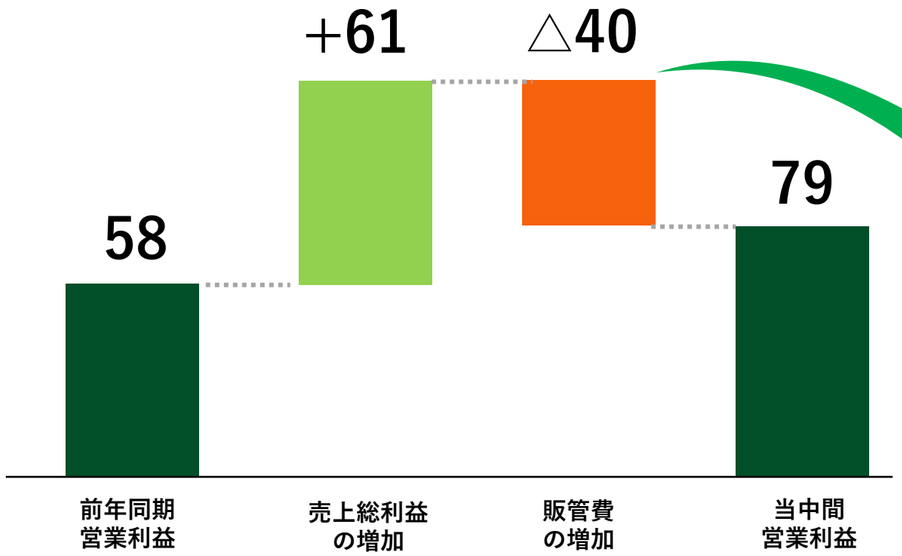
営業利益

前年同期比

+36.6%

【営業利益の増減要因】
成長分野への積極的な投資を実行

単位：百万円



売上総利益の増加が販管費の増加を上回り、再投資を継続しながら営業利益が増加

【投資領域】
収益性向上への基盤構築

AI・システム基盤への投資

- 顧客情報の集約・分析
- 新システムの開発
- 業務基盤の高度化

新サービス・機能への投資

- GUGEN Hubの機能拡充
- DigiKey連携の強化
- 新機能、新サービスの開発

専門人材への投資

- プロダクト推進体制の強化
- 設計、技術営業人材の採用や育成
- 事業開発人材の採用

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

中期経営計画に基づく
重点施策の進捗

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

再投資・基盤整備フェーズにおける上期の進捗

2026年４月～９月｜主な公表事項



※イメージ

6月19日

GUGEN Hub 機能拡充

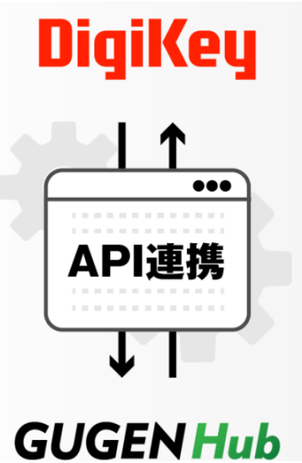
不足部品の可視化から発注までの連携を強化



8月25日

組み込みAI 開発キット

ノーコードでの試作・評価を支援



9月29日

DigiKeyとのAPI連携

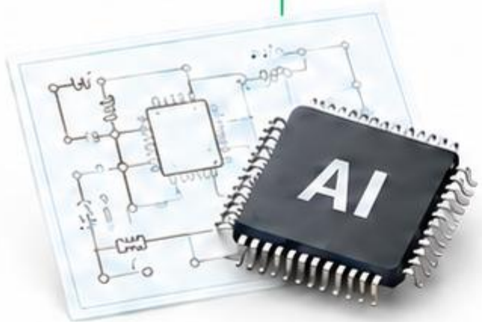
部品の価格・納期等の確認を一元化



7月29日

海外対応の強化

海外発注・直送体制を拡充



8月27日

AI設計ツール 機能追加

電子回路図の自動生成に対応

開発支援から調達・製造まで、サービス基盤の強化を推進

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

GUGEN Hubの機能強化により、部品調達・実装の利用拡大と継続取引を促進

2026年6月19日公表

【今回強化した機能】

01 部品表・在庫の管理



部品表と保有在庫を照合
複製・版管理などを改善

02 不足部品の調達



不足部品を可視化し、そのまま発注
価格・仕入先を確認

03 P板.comへの連携



設計・製造・実装の依頼へ
登録データでリピート依頼も

売上拡大につながる狙い

関連サービスの追加発注
部品調達を起点に、製造・実装等の
併用を促し、顧客当たりの取引額を拡大

継続利用の促進
部品表・在庫情報を蓄積し、
繰り返しの部品調達・実装につなげる

部品管理の負担軽減を通じ、追加受注とリピート利用の拡大へ

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

組み込みAIの試作・評価を入口に、製品化・量産への顧客接点を拡充

2026年8月25日公表

gene × Solist-AI™

gene：センサのデモ機開発支援サービス



ロームのAI技術と組み合わせ、
コードを書かずにエッジAIを試せるキットを提供

こんな用途の試作・評価に



モーターの異音検知
音の違いから異常を判別



設備の振動異常検知
予知保全に向けた振動データの評価



ジェスチャー分類
センサで捉えた動きを分類

※想定用途であり、導入実績を示すものではありません

試作・評価
gene × Solist-AI™

製品化
P板.com GUGEN Hub
設計・製造・実装・部品調達

量産
P板.com GUGEN Hub
設計・製造・実装・部品調達

開発初期の顧客接点から、設計・製造・実装・部品調達の受注拡大へ

※製品化・量産への展開は今後の狙い

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

海外発注・直送と開発初期の支援を拡充し、顧客接点を拡大

2026年7月29日公表

海外対応の強化

海外拠点からの直接発注・現地への直送に対応



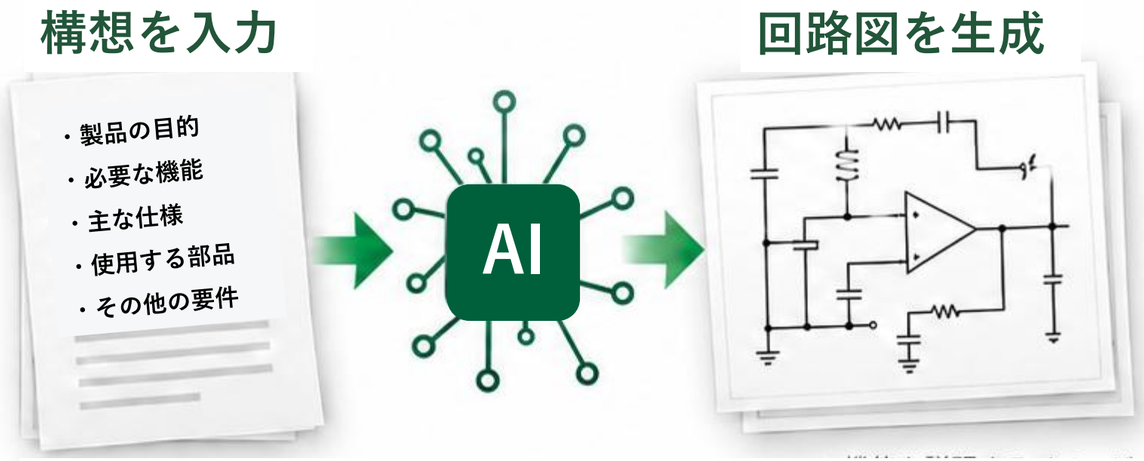
※製造拠点の所在地・配送経路を特定しない概念図

日本本社を介する確認・手配の負担を軽減

2026年8月27日公表

AI設計ツールの機能追加

電子回路図の自動生成に対応



※機能を説明するイメージ

開発初期の設計検討を支援
設計段階の顧客接点から、後工程の利用へ

顧客の開発・生産プロセスに応じた支援を広げ、受注機会の拡大へ

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

世界最大級の米国半導体EC商社 DigiKey社とAPI連携

2026年9月29日公表

DigiKeyとのAPI連携により部品調達機能を大幅拡充！



GUGEN Hub機能強化

（パートナーシップ）
VPA締結からAPI連携へ進捗！

数百万点の部品データと即時連携し

検索から製造・実装・量産までシームレス接続

売上拡大につながる仕組み

部品購入への転換を促進

検索できる部品を増やし、
BOM登録後の購入につなげる

製造・実装の追加受注を拡大

部品調達とあわせた利用を促し、
顧客当たりの取引額を高める

継続利用を促進

部品管理から量産まで支援し、
繰り返しの受注につなげる

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

業績目標
株主還元

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

計画

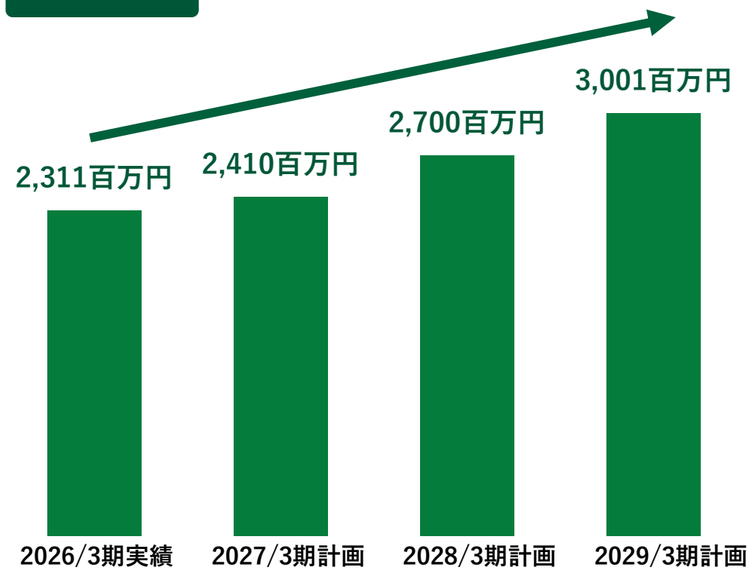
業績目標（2027年3月期~2029年3月期）

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。

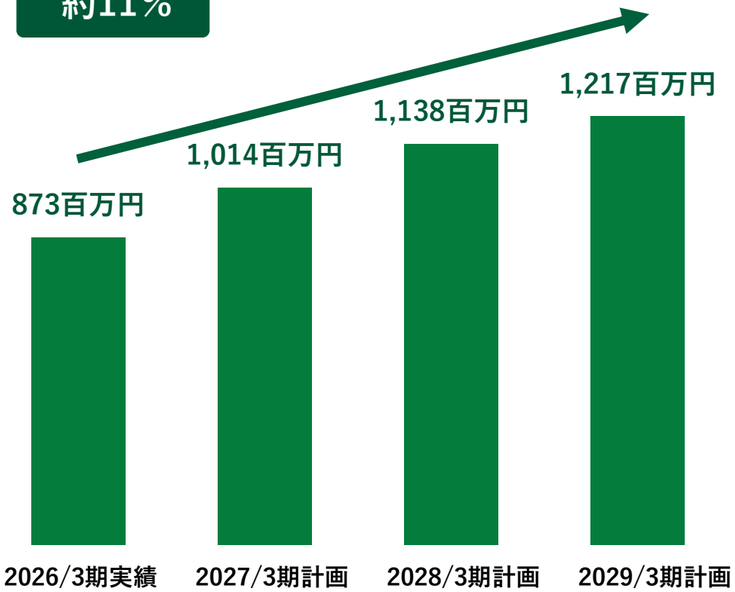
再投資・基盤整備フェーズ
2027/3期

成長回収フェーズ
2028/3期～2029/3期

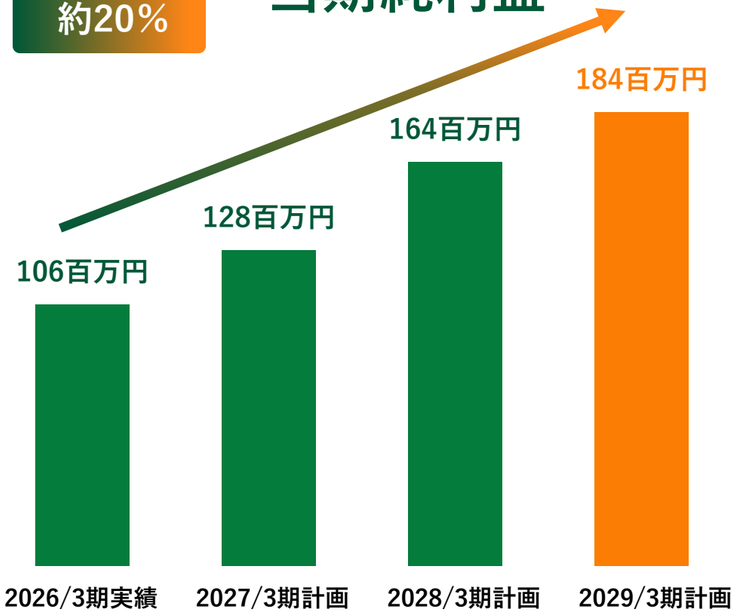
CAGR 約９％ 売上高



CAGR 約11％ 売上総利益



CAGR 約20％ 当期純利益



© p-ban.com Corp. All rights reserved.

還元

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

1 成長投資（再投資）

システム基盤の全面刷新・人材投資。
中計FY27に織り込み済みの最優先投資。

実行中

2 M&A・資本業務提携

100億円ビジョンへの非連続成長ドライバー
ROICが資本コストを上回る案件に限定。

投資判断の基準

トレードオフ　②と③は同じ余剰資金の使い道。投資基準を満たす案件があればM&Aを優先し、なければ自己株取得を検討。

3 株主還元（配当＋自己株）

上記で使い切れない余剰を還元。配当性向30%以上＋機動的な自己株取得で資本効率を維持。

資本効率の維持・向上

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は行わない。

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

※自己資本比率79.0%は2026年3月末時点。本ページは2026年6月公表の中期経営計画における方針・目標を再掲したものです。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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

還元 利益成長・資本効率・株主還元の好循環

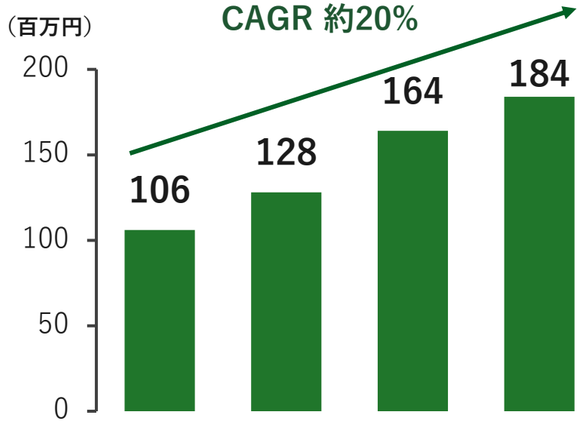
当社は、利益成長を起点に、資本コストを上回る ROE の実現と、安定的・継続的な株主還元の両立を目指す。

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%



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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

EX - ご参考資料

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

サービス全体像
ビジネスモデル

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

全体像

ハードウェア開発の、上流から下流まで

P板.COM ピーバンドットコム × GUGEN Hub

開発支援から部品調達、基板製造・実装までを一気通貫で支援

開発支援	部品調達・在庫管理	設計・基板製造・実装	試作・製品化（継続支援）
センサ評価・開発支援	BOM（部品表）調達・在庫を一元化	Webで完結する見積・注文	
評価モジュール開発を効率化	部品準備から基板製造、実装まで一気通貫で進行	初期費用無料で、1枚からの小ロット（試作）～量産まで対応	

複数のサービスを組み合わせ、ハードウェア開発を支援

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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

※自社調べ



メーカーとユーザーの橋渡し
設備投資不要

- 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

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：大手中堅企業（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

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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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

［設計データ］ ［ BOM ］ ［製造仕様］ ［発注実績］ ［品質情報］

✕ 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

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

④ 利用拡大・継続利用
圧倒的な利便性による
LTVの最大化



**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。**

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

中期経営計画
概要

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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。

STEP1　2026年3月期
【実績】
収益構造改善を確認

STEP2　2027年3月期
【準備】
再投資・基盤整備

STEP3　2028年3月期
投資回収の開始

STEP4　2029年3月期
売上高30億円水準へ

【加速】成長回収フェーズ

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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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

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。

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。

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。

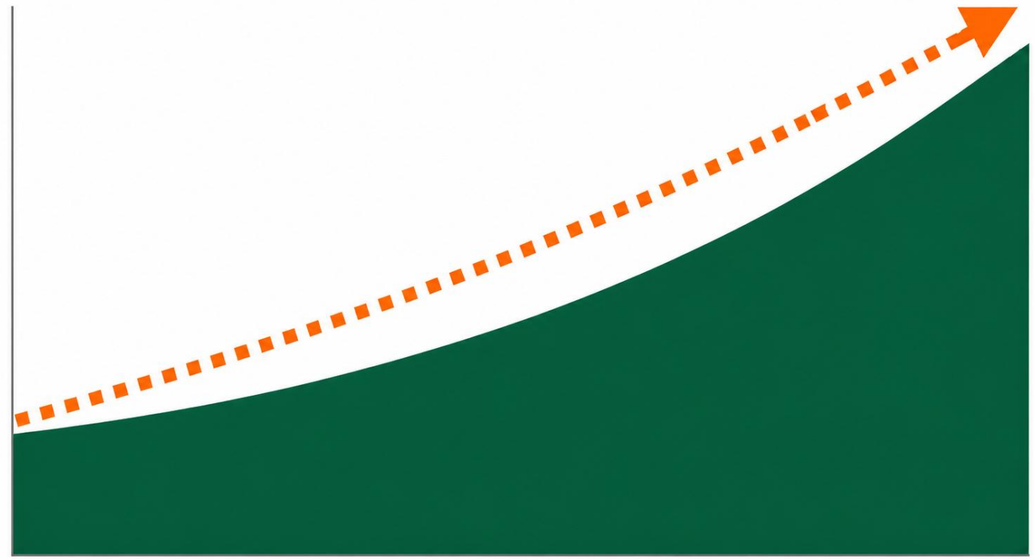
脱炭素・再生可能エネルギー
スマートグリッドや次世代エネルギー管理システムへの移行。

自動運転
自動車の電装化による基板搭載量の爆発的増加。

The Quantitative Impact

CAGR 約 5.0 %
（2025-2037年）

市場規模1.8倍へ拡大
（2037年時点）



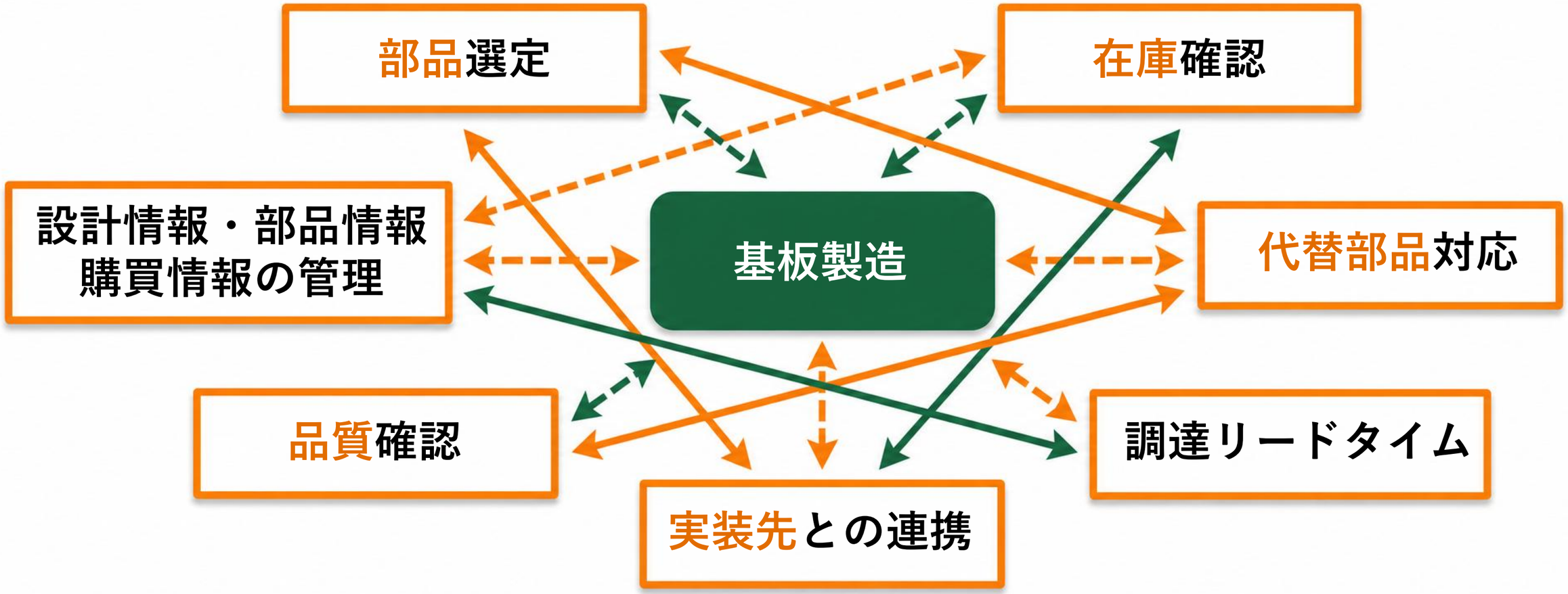
次世代テクノロジーの進化を支えるプリント基板（PCB）市場は、安定的な拡大フェーズに突入

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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。

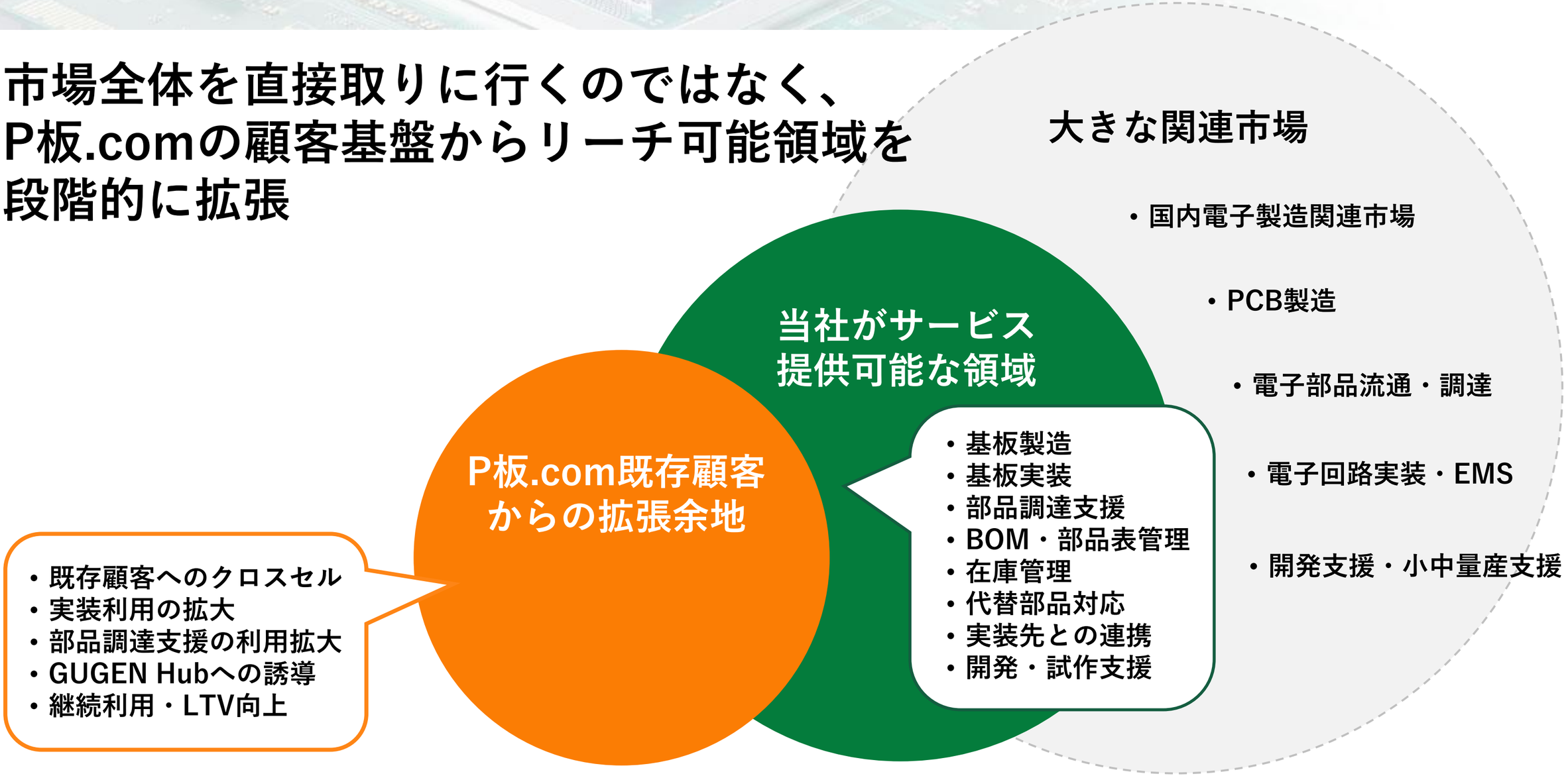


© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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



© p-ban.com Corp. All rights reserved.

機会 市場ニーズに応える、P板.comで培った事業基盤

P板.com で培った強み

- 3万社超の顧客基盤
- 実取引に基づく独自データ
- Web完結型の見積・注文モデル
- 国内外30社のサプライヤーネットワーク

強みを活かした支援領域の拡張

- 顧客接点
- データ活用
- 仕入・調達ネットワーク
- ものづくりプロセスへの理解

GUGEN Hub 開発・調達・実装プロセス支援へ

- 開発・試作支援
- BOM・部品表管理
- 部品調達
- 在庫管理
- 実装連携
- AI・データ活用

成長機会の創出

- 継続利用の拡大
- クロスセル拡大
- LTV向上

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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

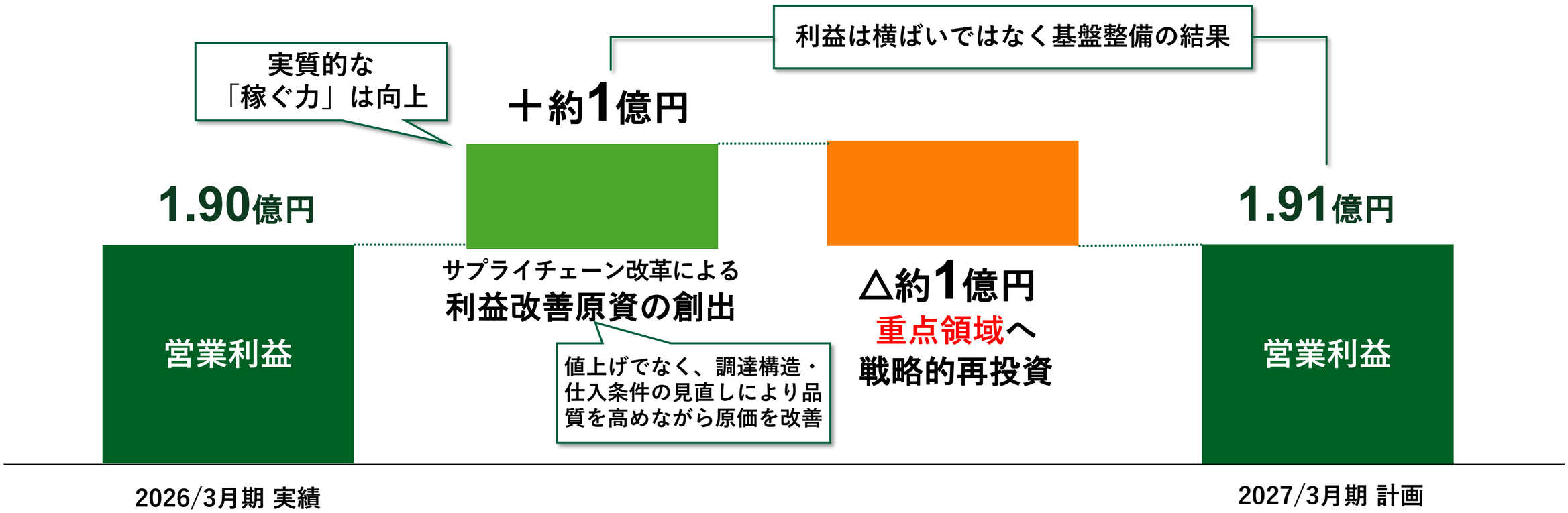
2027年3月期
再投資・基盤整備フェーズ

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

準備

再投資・基盤整備

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



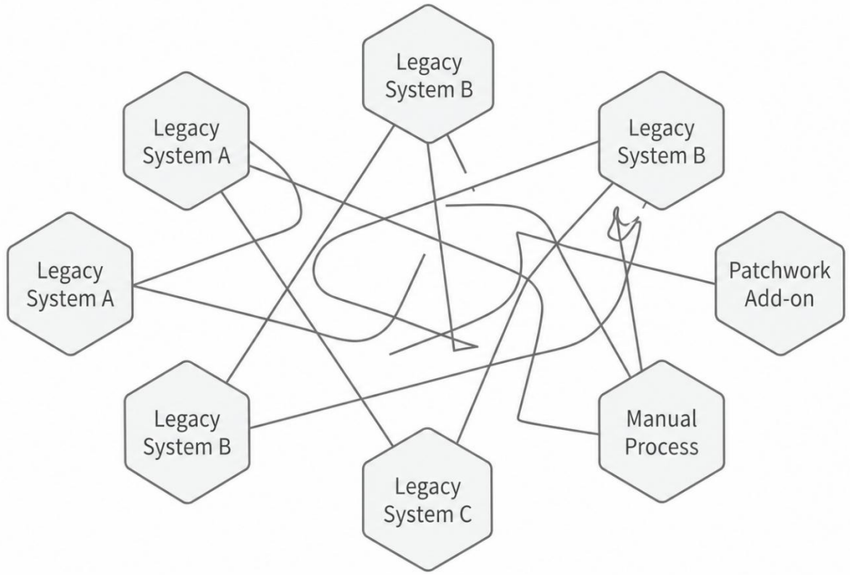
© p-ban.com Corp. All rights reserved.

準備

戦略的再投資：システム基盤の全面刷新

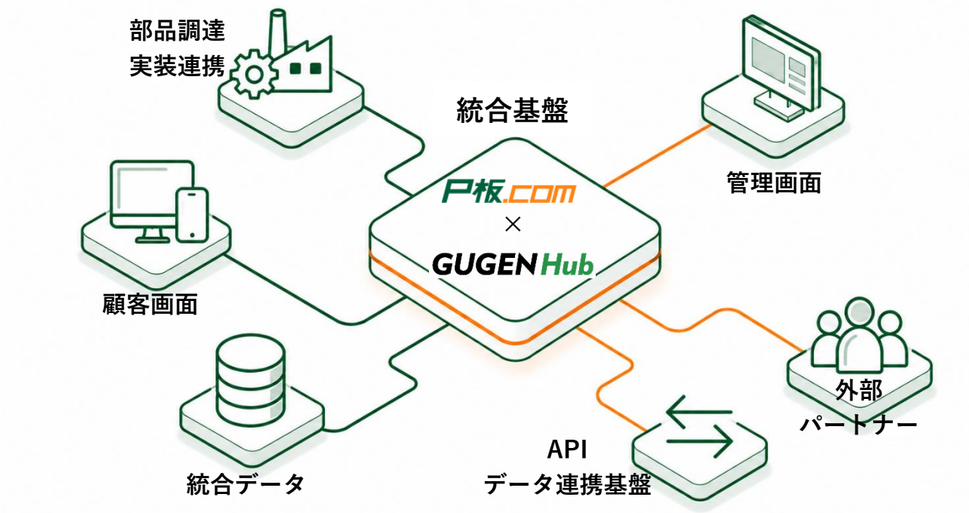
なぜ今、システム基盤の「全面刷新」なのか

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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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

開発・技術体制

- システムエンジニア
- ハードウェアエンジニア
- プロダクト推進（PdM）

顧客伴走体制

- カスタマーサクセス
- 営業
- 伴走サポート

成長を支える調達・セキュリティ基盤

- 調達
- 情報セキュリティ
- 内部統制

【目指す状態】

- ✓ 変革施策の実行力向上
- ✓ サービス改善スピード向上
- ✓ 顧客対応品質の向上
- ✓ 安心・安定したサービス提供基盤の強化

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

準備

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。

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レガシー刷新
- セキュリティ・拡張性UI/UXを高める柔軟な土台づくり

LTV向上・収益をさらなる基盤進化へ再投資

③ 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
- AI・データ活用で設計支援、部品表作成、品質確認を高度化

柔軟なサービス提供と拡張を可能にする土台

② 人材投資・体制強化



- PM配置と横断的な変革推進体制の構築
- 高度な基盤を使いこなす専門人材（開発・営業・管理）の採用

基盤を活かし顧客視点で新たな価値提供を推進

成長回収フェーズへ

- ✓ 顧客価値の最大化（継続利用の拡大）
- ✓ 品質・柔軟なサービス提供力の強化
- ✓ 中長期的な成長基盤の整備

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

【加速】
成長回収フェーズ

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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。

2027年3月期：再投資・基盤整備

- システム基盤刷新
- 人材投資・体制強化
- P板.com・GUGEN Hub機能強化
- AI活用・海外展開

顧客接点拡大・クロスセル

継続利用・LTV向上

高付加価値化・粗利拡大

2028年3月期以降：成長回収フェーズ

売上高・売上総利益
当期純利益の成長

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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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

基板製造

既存顧客基盤
30,000社超の強固な法人・エンジニア接点

取引データ
過去の製造履歴や仕様に関する膨大なデータの蓄積

拡大できる理由（成長ロジック）

1. **既存顧客接点**
   分散された広範なユーザー基板と継続的な取引接点を保有
2. **隣接ニーズ**
   基板製造の前後に、設計・実装・部品調達ニーズが自然に存在
3. **システム刷新**
   UI/UX向上・データ活用により、関連サービスへの提案導線を強化

クロスセル拡大と成果

- 設計
- 実装
- 部品調達・周辺

目指す成果

- 顧客単価の向上
- 継続利用の拡大
- LTV向上

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

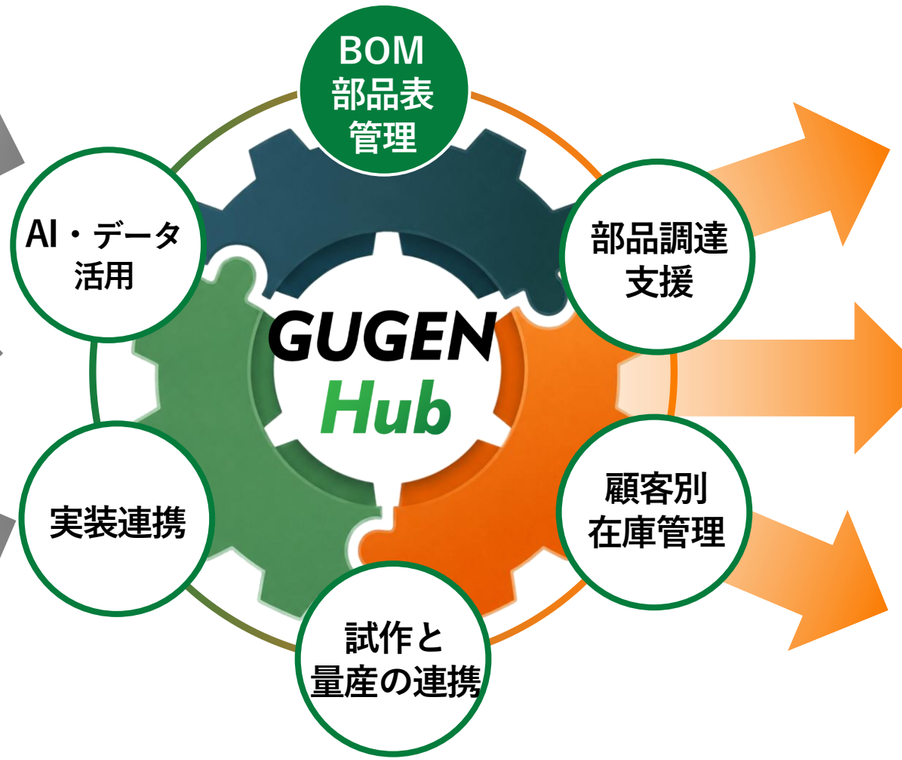
加速

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。

開発現場に残る非効率
多くの開発現場で起こりがちな課題

- Excelで部品表を個別管理
- 在庫・価格・納期確認が手作業
- 代替部品対応が属人的
- 実装先との情報共有がメール・ファイルに分散
- 過去案件の部品・仕様情報を再利用しづらい



顧客価値

- 開発・調達工数の削減
- 調達リードタイムの短縮
- 部品変更・代替対応の迅速化
- 実装連携のスムーズ化
- 試作後の継続発注・小ロット量産対応

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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

加速

海外展開・AI活用による成長機会

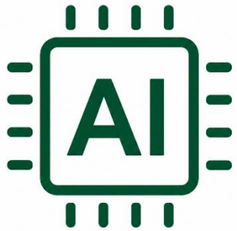
国内で培ったワンストップ提供モデルとデータ活用を基盤に、
海外展開とAI活用で中長期の成長機会を広げる。



海外展開

ASEANを中心とした海外展開

- ✓ 海外拠点からの直接発注・現地への直送に対応
- ✓ 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

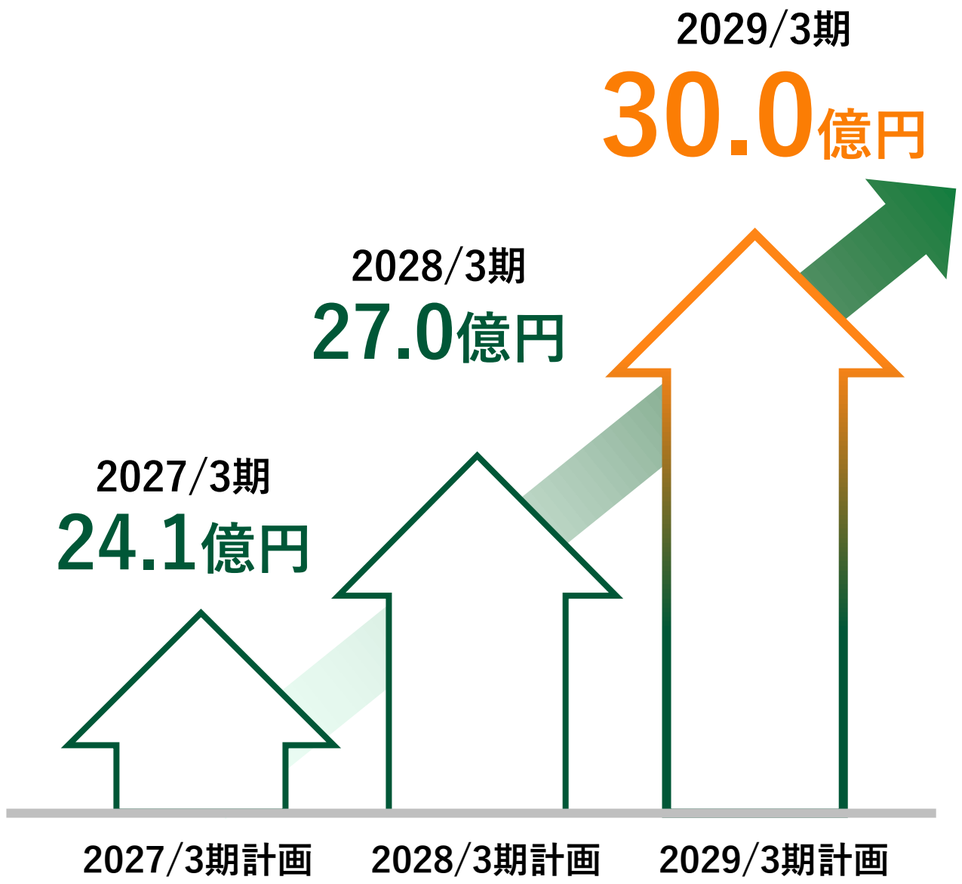
- ✓ AIブロック図自動生成・設計支援
- ✓ 顧客データ・社内ナレッジの活用
- ✓ 品質確認・部品表作成支援

「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

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

計画

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

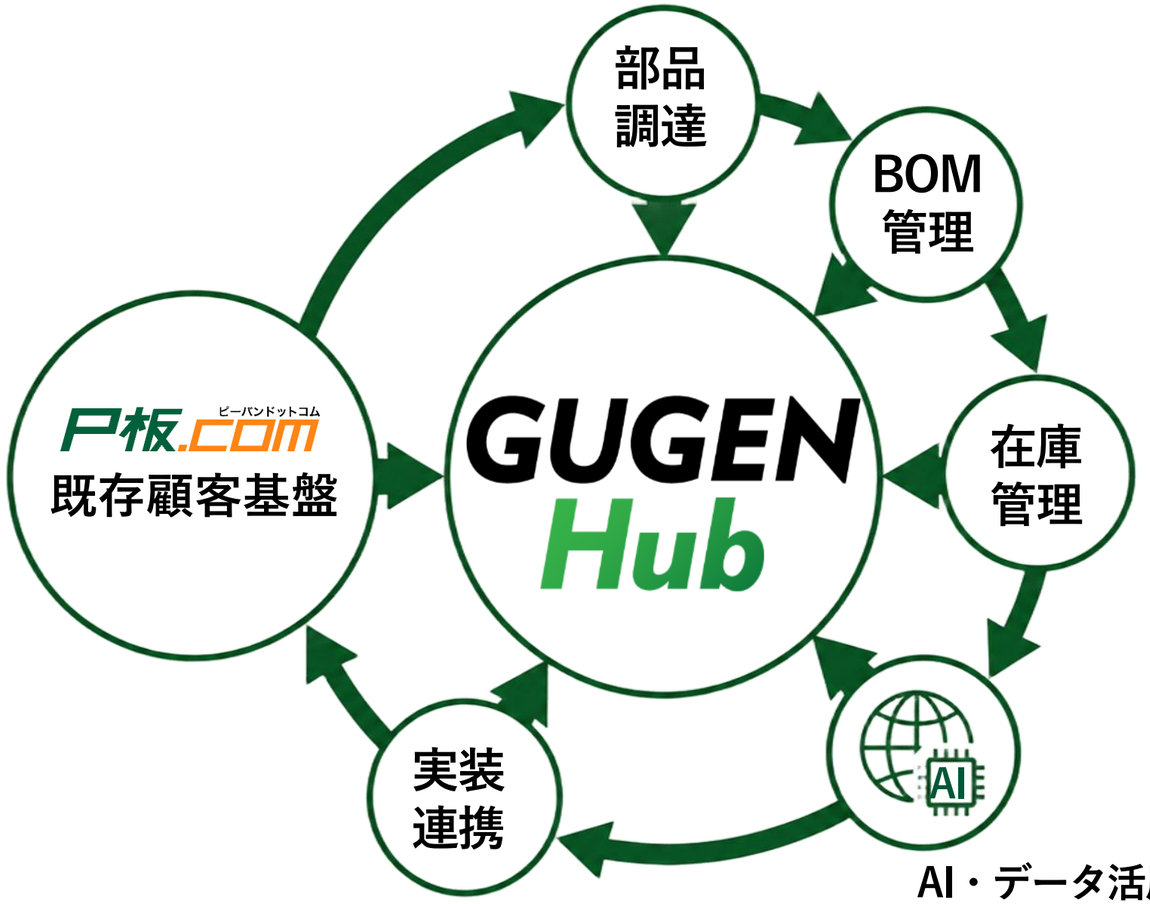
製造を安定収益の中核に、実装・部品調達・GUGEN Hub経由売上を拡大し、売上高30億円水準を目指す。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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%。



AI・データ活用

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%

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%

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%

※ 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。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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

- 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

2027年3月期～2029年3月期

再投資・基盤整備 → 成長回収

- 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

中長期展望

100億円規模を視野に

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。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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/

© p-ban.com Corp. All rights reserved.

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。

© p-ban.com Corp. All rights reserved.