

## ピーバンドットコム | 3559

東証スタンダード

Full Report

## 新サービスをドライバーに第二創業期へ

製造業でのDX化が謳われて久しいが、同社が2002年の創業時からスタートしたプリント配線板基盤（PCB）の受発注プラットフォームは革新的サービスとして評価されてきた。コロナ禍中の電子部品不足から業績が一時低迷するも、その課題を克服すべく、新体制を整え新サービスを導入した。新たな中期経営計画に沿って、第二創業期ともいえる高成長を目指す。

決算期	売上高 (百万円)	前年比 (%)	営業利益 (百万円)	前年比 (%)	経常利益 (百万円)	前年比 (%)	当期利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS (円)	DPS (円)
FY20/3	2,133	1.2	247	-17.1	232	-22.7	112	-52.5	25	5
FY21/3	1,989	-6.8	205	-17.0	210	-9.5	143	27.7	32	8
FY22/3	1,933	-2.8	198	-3.4	199	-5.2	137	-4.2	29	8
FY23/3	2,015	4.3	183	-7.5	182	-8.5	93	-32.4	20	8
FY24/3	2,015	0	132	-27.4	132	-27.2	93	0.4	22	8
FY25/3 会予	2,220	10.1	144	8.6	145	9.6	100	7.6	21	-

出所：同社決算資料よりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

## サマリー

カスタム設計が前提であるプリント基板業界において、同社が始めたオンラインサービスは、設計から納品まで詳細な指示をオンラインで完結できる画期的なものであった。当時、見積は繁忙期か閑散期か、発注量や仕様により変動し、価格に透明性がなく、メーカーと顧客は対面交渉が不可欠であった。そのため同社が開始したサービスは画期的でスピードと便利さを重視する試作品・小ロット分野で浸透していた。半面、取引ボリュームのある中堅大手との取引は限定的で、近年徐々にその比率を高めているもののブレークスルーするまでには至っていなかった。

この課題の取り組みとして同社は2019年にEMSサービス（量産向けの製造請負サービス）を立ち上げ、2024年12月には基盤だけでなく電子部品調達自動化サービスをローンチした。ユーザーの利便性を高め、さらに電子部品のクロスセルを狙う新体制（プラットフォーム）を構築した。

## 施策の効果が表れた2025/3期上期決算

売上高は1,008百万円（前年同期比で6.3%増）、営業利益は59百万円（同15.1%増となり、過去2期間の減益傾向からの回復が顕著だ。営業面とエンジニアリング分野への人的投資が効果をもたらす増収増益となり、クロスセルと開発量産の拡大、高い購買力を持つ顧客の獲得などが増収に寄与した。同社が重視しているKPIである中堅・大手顧客売上構成比、顧客単価指数、製造＋実装利用率の全てで改善した。コロナ禍中の部品調達困難期の課題に対処した経営努力が実を結び、成果が可視化されてきたが、まだ株価には反映されていない。

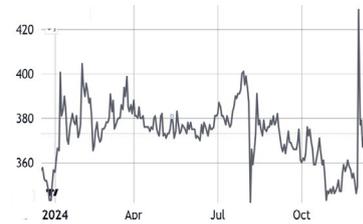
## Focus Point

プリント基板製造とEMSのオンラインサービスを提供するB2Bオンラインプラットフォームのリーディングカンパニー。独自のサプライチェーンを持ち、新サービスで中堅・大手顧客への浸透を図る。

## 主要指標

株価 (12/17)	380
年初来高値 (2/2)	465
年初来安値 (8/6)	334
10年間高値 (19/12/26)	1,839
10年間安値 (24/2/2)	334
発行済株式数(百万株)	4.925
時価総額(十億円)	1.81
EV(十億円、前期末)	0.71
株主資本比率(前期末)	80.6%
25/3 PER(会予)	21.0x
24/3 EV/EBITDA	7.8x
24/3 PBR(実績)	2.1x
24/3 ROE(実績)	7.35%
24/3 DY(実績)	1.74%

## 株価チャート (52週)



出所：Trading View

## チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp



### 会社概要

ピーバンドットコムはプリント配線板基盤（PCB）の設計・製造・組立のB2Bワンストップソリューションプラットフォームを提供しているが、製造拠点を持たないファブレスであり、国内外の協力工業と連携したPCBの受発注ECサイト「P板.com」を運営している。同社のB2Bプラットフォームは、間接コストを削減（自社受発注システムにより省人化）し、①高品質の商品・サービスを競争力ある価格で提供、②独自の付加価値やユーザーフレンドリーな無料サービスによって顧客満足度を高め、リピート顧客層や独自のサプライチェーンを構築し、先駆者として事実上の標準となっている。

同社は「アイデアと探究心で、“あたりまえ”を革新する」をパーパスに掲げ、製造業の製品開発、量産化の支援サービスを展開し、強いては製造業の生産性向上に貢献しようとしている。



### 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

出所：同社IR資料よりSIR作成

同社のビジネスモデルは在庫を持たないプラットフォームであるため、顧客の利便性が高い反面、備品の調達が課題であった。電子機器製造業者にとってプリント基板の他に半導体や電子部品も必需品である。コロナ禍に端を発した世界的な電子部品不足問題は同社のプリント基板事業に影響し、減収減益を経験した。その為、部品調達の課題への取り組みと、製造業を支援するプリント基板周辺の新しいサービスの展開を図っている。（詳細は6頁の「中期経営計画の章」を参照）

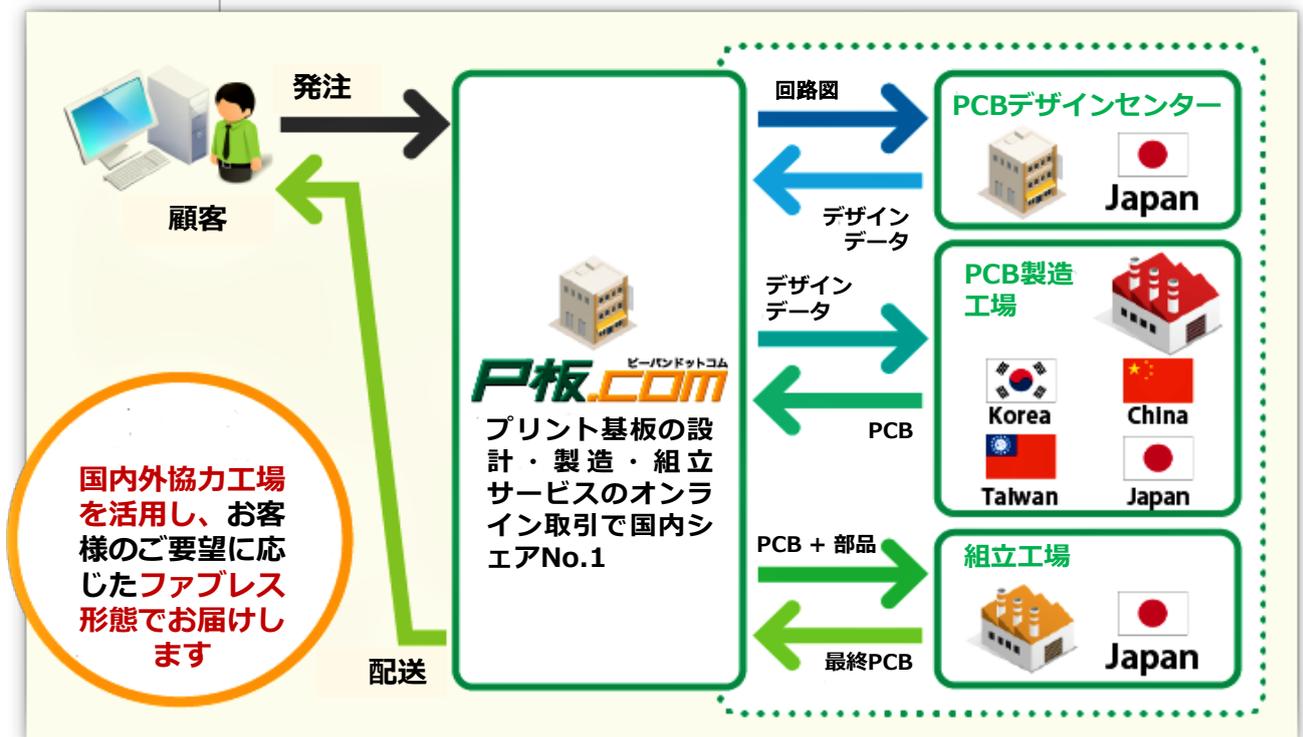
同社はプリント基板Eコマース事業の単一セグメントだが、下記のようなサービスを展開している。

- **プリント基板Eコマースサービス**：プリント基板の受発注をオンラインで完結できるプラットフォーム
- **EMS事業**：電子機器製造業者向けに、プリント基板への電子部品実装から筐体作成までを請け負うサービス
- **S-GOK**：新製品制作過程における、設計から製造、ソフトウェア開発までも網羅する伴走型サービス
- **電子部品自動調達サービス**：プリント基板に実装する部品をオンラインで即座に見積をして受注できるサービス。

ビジネスモデル

プリント基板設計・製造・組立のオンラインサービスで国内シェアNo.1

同社によると、電子機器の新興開発企業にとって最大のボトルネックは、プリント基板の製造にかかる初期コストの高さである。ピーバンドットコムは、異種面付工法により材料を効率的に使用することで、「初期費用完全無料」を実現している。また、ユーザーが希望条件をクリックすると、即座に見積金額と納期を回答する業界初の「1-Click見積」を導入していることも大きな特徴である。提携するプリント基板製造工場では、UL認証、ISO9001、ISO14001に準拠した生産体制と、定期的な自主検査により徹底した品質管理を実施している。また、業界団体である一般社団法人日本電子回路業協会（JPCA）、国際標準規格であるIPCに準拠した独自の規格をホームページで公開している。製造前には、ピーバンドットコムと各工場の専門スタッフによる設計データのダブルチェックを入念に行うことで後々の不具合を未然に防いでおり、顧客からも高い評価を得ている。また、量産体制と高度なスペックに対応できるため、この点を重視する大企業や官公庁、有名大学などからの引き合いもある。



出所：同社IR資料より抜粋

ピーバンドットコムの強み

- ニッチトップ：ベンチャー企業向け試作プリント基板で圧倒的なシェアを誇る
- 利便性：24時間365日、いつでも注文可能
- 信頼性：99%の納期遵守率を維持
- 高品質：ISO9001認証に裏打ちされた高品質な製品とサービス
- 複数の選択肢：次世代5G/IoT/EV等に対応可能なリジッド基板、フレキシブル基板、金属放熱基板、ハーネス、筐体等を扱う
- 高収益：ファブレス経営による高い資本収益率
- 顧客基盤：28,000社との取引実績

### 開発・量産支援サービス「S-GOK（スゴック）」と新サービス

2019年12月よりスタートした開発・量産支援サービスは、第2の柱の事業と位置付けられている。プリント基板サービス事業で構築した国内エンジニア（58,000人）からなる独自のユーザーデータベースを活用した相乗効果もある。2023年8月には同サービスを「S-GOK」（スゴック）とリブランドし、量産をワンストップで提供する体制を整えた。これは、電気回路設計、筐体設計を含むハードウェア開発、部材調達、製造、組み立て、検査といった量産製造、さらに、WEBやスマートフォン向けのアプリ開発まで、顧客のモノづくりを総合的にサポートする伴走型サービスである。これまでの支援サービスでは、製造に重点が置かれていたが、S-GOKは、ハードウェア・ソフトウェアの両分野をカバーすることで、顧客の製品化・サービス化を支援するサービスである。

しかし、2020年に始まった半導体・電子部品不足により部品の調達に支障が生じ、在庫を持たない同社にとっては逆風の環境となった。部材調達力の強化が経営課題であったが、後述する**電子部品調達自動化サービス**の導入により課題の克服を図っている。また、同サービスは顧客ターゲットが試作品開発を主とするプリント基板と異なり、量産を前提とした中堅・大手企業もターゲット先である。その為、価格も重要な競争力であるが、パートナー企業と連携することで市場価格での見積もりを実現した。また、プリント基板事業で培ったオンラインでのマーケティングと異なり、対面での営業力と営業ネットワークも必要である。そのため同社は、業界に精通した即戦力人材の採用を進め人的資本を強化してきた。

#### 開発・量産支援サービス「S-GOK」



出所：同社IR資料より抜粋

#### S-GOKの特徴

- ハード・ソフトウェア開発力
- 試作～製品化、量産化までの一括委託可能
- 豊富な調達ネットワーク
- 世界のサプライチェーン活用が可能
- 大型プロジェクト対応

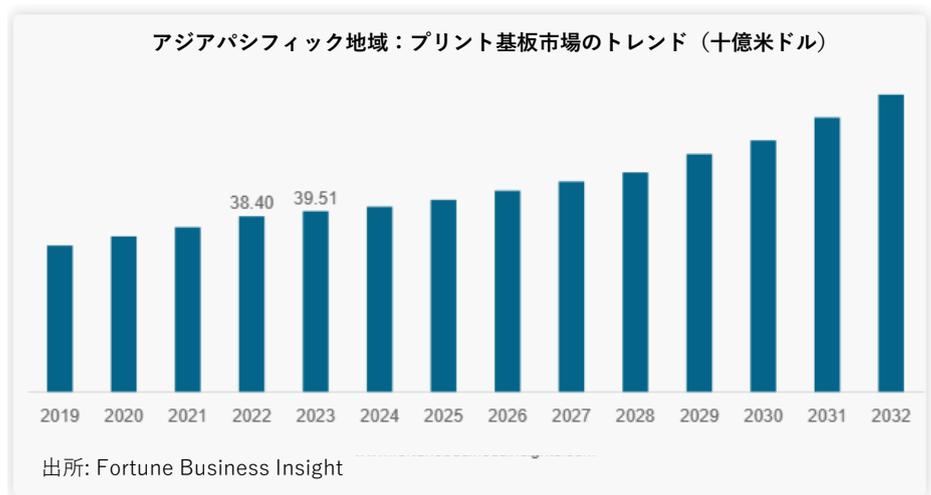
#### 顧客のメリット

- 製品化を加速
- 量産を実現し事業促進
- 社内リソースを最小限に
- 購買窓口の一本化
- 設備投資リスクの回避

市場環境

Fortune Business Insightsによれば世界のプリント基板市場規模は、2023年で696億9,000万米ドルである。市場は2024年の715億7,000万米ドルから2032年までに1,134億9,000万米ドルに成長すると予測されており、同期間のCAGRは5.9%となる。2020年から2023年は新型コロナウイルス感染症のパンデミックにより、世界的な製造業のサプライチェーンが妨げられ、半導体・電子部品が不足した。しかし、その後はプリント基板の需要が増加しており、今後数年間でプリント基板の市場はさらに拡大すると見込まれている。

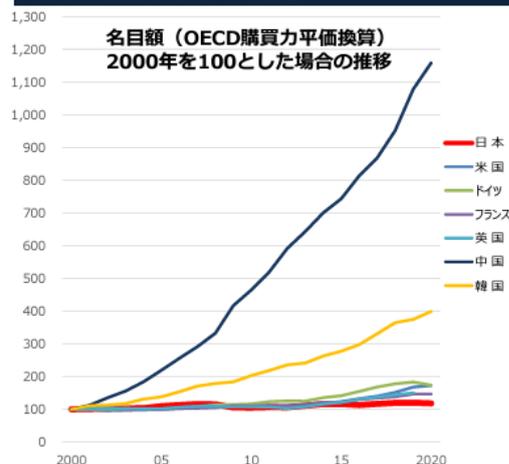
電子機器市場はアプリケーションごとに、自動車、家庭用電化製品、通信、ヘルスケア、エネルギーと電力、その他(軍事、公益事業等)に分類されているが、通信における5Gネットワークの広がり、生成AIの普及など、革新的技術に対応したさまざまなアプリケーションが世界中で開発されている。その為、プリント基板を含めた電子部品市場は安定的に成長していくものと予想されている。



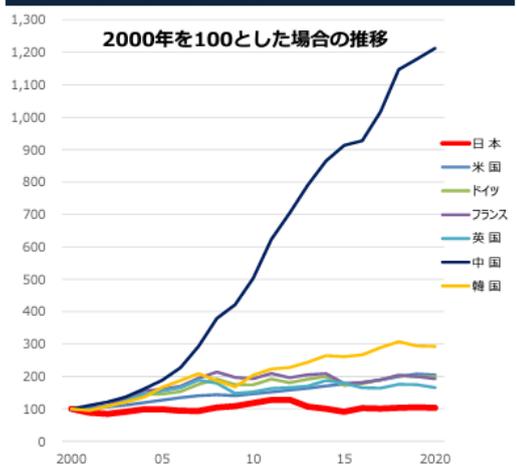
電子機器分野における日本製造業のプレゼンスが世界で失われて久しいが、政府も危機感を持っている。政府は2021年3月の閣議で、2021年～2025年の5年間で官民合わせて約120兆円の研究開発投資を行っていく方針「第6期科学技術・イノベーション基本計画」を取り纏め、優遇税制も導入した。

これら内外の事業環境を鑑みれば、ピーバンドットコムの製造業を川上から川下までを網羅するサービスに需要が高まることは必然だろう。

研究開発投資の伸び率の推移



主要国の名目GDP成長率の推移



出所：経済産業省資料より

## 中期経営計画

同社が2023年5月に発表した中期経営計画に対して2024/3期の実績が未達となり、2025/3期の業績予想においても乖離が発生した。また、同社を取り巻く環境も大きく変化したため、新たに2026/3期から2028/3期までの中期経営計画を策定し、再スタートを期している。

新中期経営計画の基本方針は、プリント基板のEC事業のシェア拡大である。この方針の推進のために、以下の3つの戦略が設定された。

- ①ECビジネスの強みとDXの活用
- ②電子部品調達自動化
- ③電子機器の開発量産支援サービス

下段ではそれぞれ詳しく記述する。

### シェア拡大への向けた取り組み – ECビジネスの強みとDXの活用

同社の主力事業であるプリント基板受発注のプラットフォームであるが、DX化を強化し顧客の利便性を高めることで市場シェアを拡大する。同社のサービスはこれまで試作品市場の顧客から高く評価されてきたが、これは少量生産でもオンラインで受発注業務を進めることで利便性が高く省力化できることが特徴である。逆説的な言い方をすれば、試作品であるから製造費用が少々高くても許容できる顧客層とも言える。同社は市場シェア拡大のため量産化を前提とした中堅大手企業の取り組みをかねてから狙ってきたが、なかなか中堅大手メーカーには浸透していなかった。新中期経営計画での施策ではDX化を進めることで、中堅大手のシェアを取りにいくとしている。

大量生産の受注品はいろいろな仕様があり、受発注業務を仕組み化するのが難しい。また、日本企業特有の商習慣、いわゆるFAXや紙伝票でのやり取り、商社や代理店を経由する複雑な商流に対応することが必要である、これは商社であれば当たり前の業務である。そこで同社はこれまで培ってきたB2Bのノウハウをさらに磨きをかけ、限界まで仕組化をすることで顧客の利便性を高めようとしている。

### 電子部品調達サービスの自動化

プリント基板の上には必ず半導体などの電子部品が載せられる。電子部品調達サービスはそれらの電子部品をプリント基板と一緒に、ピーバンのサイトで購入できるようにするものである。かねてより同サービスは存在していたが、自動化ではないため、ピーバンのサポートスタッフが個別に対応し、在庫確認や部品メーカー各社の価格状況を整理するため見積りの回答に時間を要していた。

同社は2024年12月2日に、国内最大級の電子部品通販サイト運営会社であるコアスタッフ株式会社と業務提携したと発表した。この提携により電子部品の調達を自動化し、価格も市場価格で調達することができる。これまで見積回答に1~3日ほど要していた時間をブラウザ上で即時に回答できるという。コアスタッフは11万点の自社在庫を持ち、約800万点のオンライン発注可能在庫を掲載している。

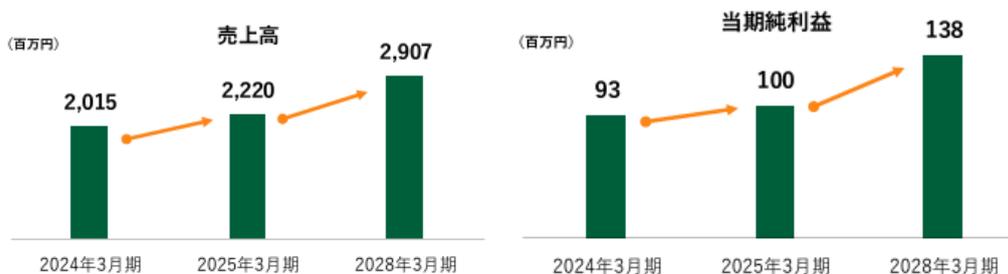
ピーバンの顧客のうちこれまで電子部品を同社へ発注した顧客はわずか3%に過ぎないといい、97%の電子部品需要を取り逃していたともいえる。同社によれば、この利用率が15%になれば新たに4億円の売上につながるという。この数字は現在の売上高のおよそ2割に相当する。

**電子機器の開発量産支援サービス「モノづくりコンサルティングサービス」**

同社は2024年6月にモノづくりのコンサルティングサービス・S-GOKをローンチした。4頁で先述したが、これは電子機器開発の上流から下流まで顧客を手厚くサポートするサービスである。新製品開発では、顧客自身がアイデアから仕様書まで作成しなければならないが、実際には相談ベースでの引き合いが多く、準備のために受注までの時間を要していた。S-GOKは顧客のアイデア段階から伴走型でサポートを行い、採算性と受注の確度を高めていく施策である。

これら3つの施策で2028/3期には売上高2,907百万円、当期純利益138百万円を目指す。

	2024年3月期実績	2025年3月期予想	2028年3月期予想
<b>売上高</b>	<b>2,015</b> 百万円	<b>2,220</b> 百万円	<b>2,907</b> 百万円
<b>CAGR</b>	—	10.1%	9.6%
<b>当期純利益</b>	<b>93</b> 百万円	<b>100</b> 百万円	<b>138</b> 百万円
<b>CAGR</b>	—	7.6%	10.3%



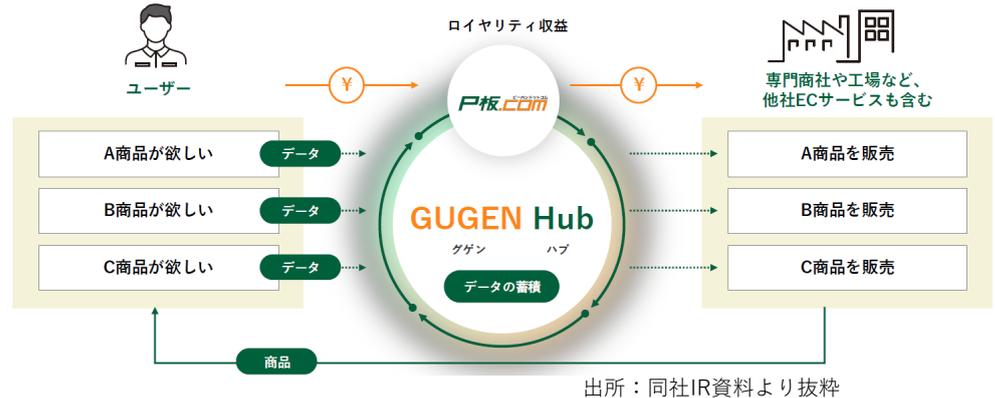
出所：同社IR資料よりSIR作成

**長期的視点と戦略**

先述した通り今後日本では官民挙げて研究開発を強化していくが、地政学的リスク、自然災害、パンデミックなどを経験した製造業はよりリスクに敏感になった。そのため、新製品の開発過程でもリスク耐性を考慮した事業体制を構築することが求められているという。加えて、日本では団塊世代の引退期に入っており、人材不足はどの分野でも深刻な問題となっている。

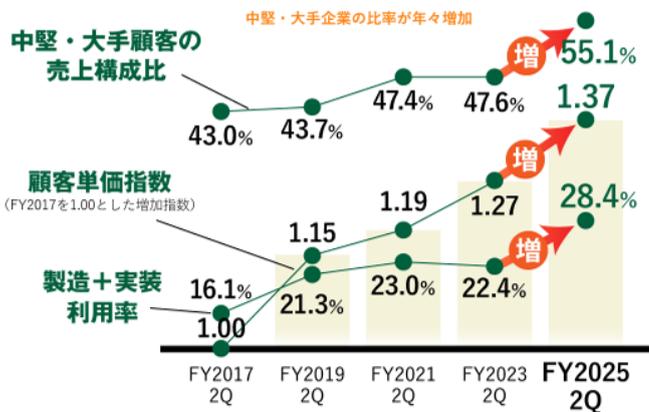
このような製造業の環境を俯瞰し、同社は最適なサプライチェーンや省人化に資するソリューションを見つけられる「GUGEN Hub」構想を持っている。これはピーバンドットコムで培ったノウハウを活用し、専門商社や日本の町工場、そして海外にあるような特殊加工メーカー、さらに他社のECサービスまでも繋いでしまう構想である。データがあれば人が集まり、人が集まるとコミュニティが形成され、新しい製品の開発が促進されると考えている。そこで発生した第三者間取引に課金することも想定されるが、実現すれば同社のサービスに顧客を呼び込む重要なプラットフォームになるかもしれない。

GUGEN Hubの概念図



2024/3期 Q2決算

売上高は1,008百万円、前年同期比6.3%増、営業利益は59百万円、同15.1%増となった。これは過去2期続いた減益基調からの回復である。2年前から開始した営業面とエンジニア分野での人的投資が一巡し、その効果が売上高と利益に顕在化してきたと言える。売上高がクロスセルと開発量産の伸長がドライバーとなったことに加え、高い購買力を有する顧客を取り込めたことで売上高総利益も前年同期比で12.3%増となった。



同社は、中堅・大手顧客売上構成比、顧客単価指数、製造+実装利用率の営業上のKPIを開示している。Q2決算資料によれば、半導体不足期前である2020/3期Q2と比べて中堅・大手顧客売上構成比は11.4ポイントアップの55.1%、顧客単価指数は19.1%増、製造+実装利用率は7.1ポイントアップの28.4%となった。

コロナ禍中の部品調達困難期から市場の正常化に備えて強化してきた人的資本、サービスのブラッシュアップの効果が顕在化してきたと言える。

2025/3期 通期会社予想

通期会社予想はQ2決算時点で期初計画から変更はない。売上高の進捗率は45%であるが同社の季節性は売上、利益共に下期偏重型で違和感はない。

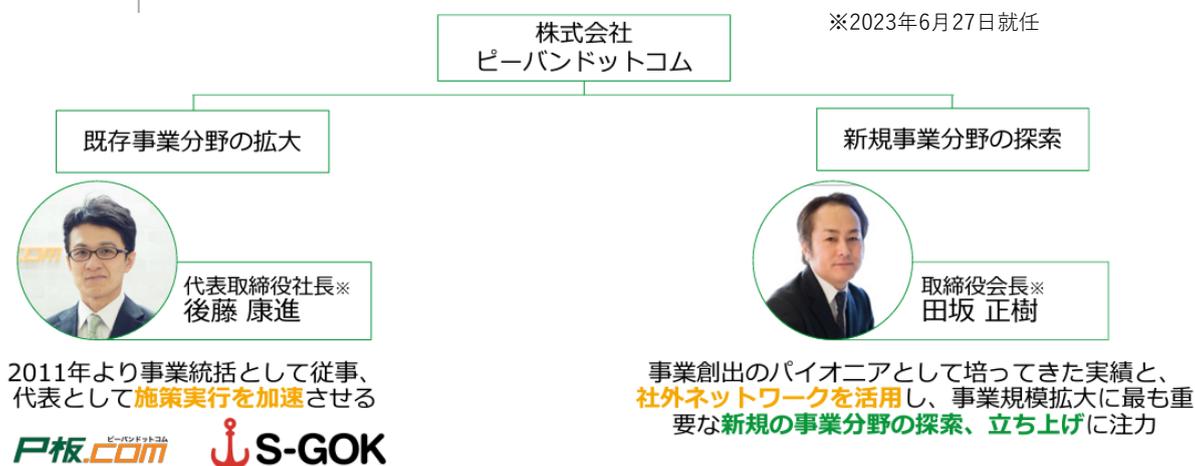
(百万円)	2024/3 Q2 実績	2025/3 Q2 実績	前年同期比 %	2025/3 会社予想	進捗率 %
売上高	949	1,008	6.3	2,220	45.4
売上総利益	317	356	12.3		
販売管理費	265	297	12.1		
営業利益	52	59	13.5	144	41.0
Q2純利益	34	41	20.6	100	41.0

出所：同社中期経営計画資料よりSIR作成  
注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

### 経営体制

同社は2023年6月下旬の株主総会において、草創期からの中核メンバーであるCOO兼営業事業部長として事業を切り盛りしてきた後藤氏を新代表取締役社長として選任した。創業者の田坂氏は取締役会長として、新規事業の立ち上げや事業提携など社外ネットワークを活用して、新たな成長ステージの推進役となっている。

<b>新代表取締役 後藤 康進 (ごとう やすのぶ)</b>	
生年月日	1977年2月11日生
略歴	2004年11月 当社入社 2011年4月 COO (事業統括) 2015年6月 取締役COO就任 マーケティング・営業部長 2018年4月 取締役COO営業事業部長 2021年6月 取締役COO 兼 営業事業部長、事業部門管掌 2023年6月 代表取締役社長 (現任)
所有株数	50,176株



### コーポレートガバナンス体制

同社は役職員数40名規模の会社であるが、透明性のあるガバナンス体制が構築されている。6名の取締役のうち半数の3名が監査等委員も務める社外取締役である。指名・報酬委員会は社外取締役が議長を務め、社外取締役3名、社内取締役1名で構成されている。創業者のリーダーシップだけに依存しない経営判断がなされる体制である。

サステナビリティ委員会は2022年に発足され、2023年にTCFD提言への賛同の他、そのフレームワークに基づくリスクと機会も開示している。機会として、気候変動に対処するハードウェアとしての機材開発に製造面で貢献することも含まれており、社会課題解決を志向する意識も強い。

バランスシートと財務パフォーマンス

同社はファブレスであり多額の設備投資が不要のため無借金経営である。自己資本比率は常時80%程度を維持しており、ROEは24/3期実績で7.4%とプライム市場の平均的な水準である。これは製造業の平均的な50%程度の自己資本比率と比べると資本効率が良いが、現状は他のEC企業と比べると見劣りする。同社はニッチトップ企業であり単純な他社との比較は難しく、先行投資期間である点も加味しなければならないが、同社経営陣は中期的なROE目標を12.5~15.0%と掲げている。部材供給不足期の前である2021/3期にはROE12%であり、人材投資が一巡し新サービスが立ち上がればその目標達成は難しくないと見られる。

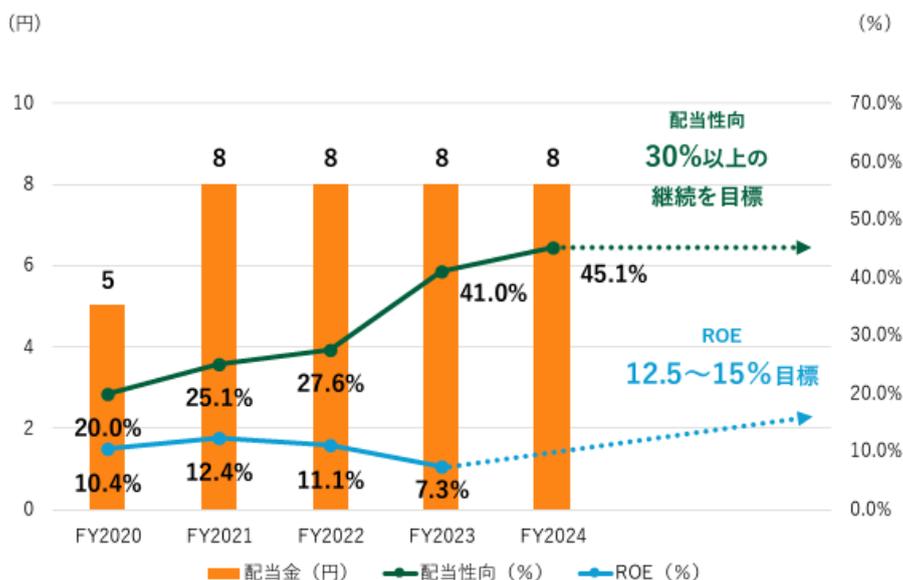
(百万円、%)	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3	FY2024/3
売上高合計	2,107	2,133	1,989	1,933	2,015	2,016
営業利益	298	247	205	198	183	133
営業利益率	14.1	11.6	10.3	10.2	9.1	6.6
株主資本比率	74.60	77.92	77.42	80.91	80.62	80.07
ROE	25.86	10.40	12.39	11.03	7.35	7.40
配当性向	9.3	20.5	26.6	28.5	39.8	39.8
一株配当 (円)	10.00	5.00	8.00	8.00	8.00	8.00

出所：同社決算資料よりSIR作成

株主還元

同社の株主還元方針は、配当性向30%を目途とした安定配当である。23/3期は繰延税金資産取り崩しにより当期純利益が前期比32%減となったが、前期の一株当たり配当金(DPS) 8円を維持して配当性向は約41%となった。25/3期も同水準のDPSを維持し45%の配当性向の計画となっている。

また、同社は製造設備を持たず内部留保は溜まりやすい事業モデルであることから状況に応じて自社株買いを行っている。2023/3期には当期利益を上回る130百万円の自社株買いを行った。



出所：同社決算説明補足資料より

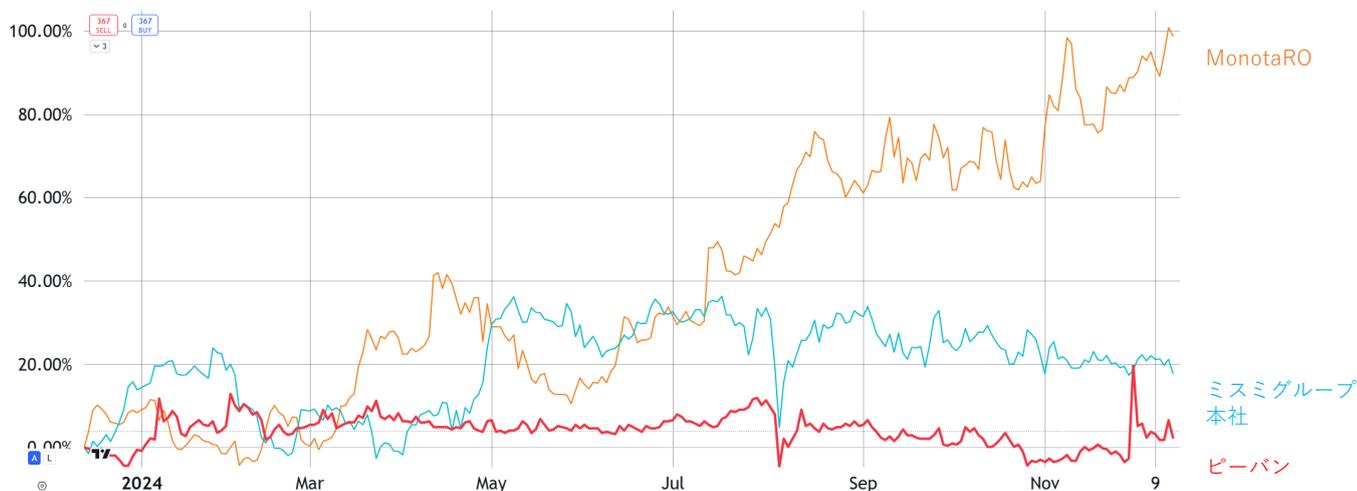
## 株価インサイト

ピーバンドットコムの類似企業を定義することは難しい。主商材としてプリント基板を扱っているが、製造メーカーとは事業モデルが異なるため収益の傾向が異なる。また、小口ロット、試作品市場は規模が小さいためグローバルな電子部品需給との業績は一致しない。下記は上場プリント基板製造企業であるメイコー、CMK、シライ電子工業、京写と自社対比株価チャートである。今年好業績を発表したメイコーと公募増資を行った日本CMKとの差が大きいが、昨年までアンダーパフォームしてきたピーバンは業績が横ばいのため変動幅が少ない。



出所：Trading View

次にB2BのECプラットフォームであるミスミグループ本社とMonotaROとの比較である。前述したプリント基板メーカーと同様に好業績のMonotaROが大きくアウトパフォームし、減益基調のミスミグループ本社が冴えない。同様なパフォーマンス比較を昨年も本レポートで実施した。当時は市場全体に海外投資家の活発な資金流入があり、業績よりも時価総額が大きい指数採用銘柄に有利に働いた。今年は素直に好業績が評価される地合いになっている。ピーバンドットコムも上期決算のように新サービスの萌芽が確認され、新しい中期経営計画達成の蓋然性が高まれば見直される余地は大きいと考えられる。



出所：Trading View

本来であれば収益性や財務パフォーマンスでの比較も望ましいが、同社が成長投資を先行させた局面では、利益をベースにした比較はバリュエーション評価で有意な結果は出にくい。

今後の同社のカタリストは中期経営計画に沿った電子部品調達自動化サービスなどの施策の着実な実行とその成果が待たれることになるだろう。

**各社の生産性、収益性指標**

(百万円、%)		FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
<b>PCBメーカー</b>						
メイコー 6787	売上高合計	115,479	119,257	151,275	167,276	179,458
	売上高増加率	-2.9	3.3	26.8	10.6	7.3
	営業利益	5,189	6,657	13,255	9,575	11,660
	営業利益率	4.5	5.6	8.8	5.7	6.50
	ROE	7.85	12.76	23.16	13.03	12.89
	一人当たりの売上	9,441	8,692	11,093	14,070	15,065
	一人当たりの営業利益	0.424	0.485	0.972	0.805	0.979
	日本シイエムケイ 6958	売上高合計	82,619	69,967	81,486	83,840
売上高増加率		-8.4	-15.3	16.5	2.9	8.0
営業利益		1,601	-1,676	3,021	2,605	3,529
営業利益率		1.9	-2.4	3.7	3.1	3.90
ROE		-2.17	-3.76	5.53	2.90	6.04
一人当たりの売上高		17,031	14,106	16,787	18,685	19,775
一人当たりの営業利益		0.330	-0.338	0.622	0.581	0.771
シライ電子工業 6658		売上高合計	26,135	22,355	29,397	32,864
	売上高増加率	-8.7	-14.5	31.5	11.8	-12.3
	営業利益	-98	119	1,558	2,833	2,307
	営業利益率	-0.4	0.5	5.3	8.6	8.00
	ROE	-18.67	-8.91	42.42	41.94	21.64
	一人当たりの売上高	17,925	17,249	23,294	25,261	23,365
	一人当たりの営業利益	-0.067	0.092	1.235	2.178	1.870
	京写 6837	売上高合計	19,022	17,334	21,337	24,462
売上高増加率		-9.6	-8.9	23.1	14.6	0.5
営業利益		79	98	478	671	1,080
営業利益率		0.4	0.6	2.2	2.7	4.39
ROE		0.02	-2.12	4.31	-6.73	7.81
一人当たりの売上高		14,943	13,172	15,782	19,081	19,759
一人当たりの営業利益		0.062	0.074	0.354	0.523	0.868
ピーバンドットコム 3559		売上高合計	2,133	1,989	1,933	2,015
	売上高増加率	1.2	-6.8	-2.8	4.2	0.0
	営業利益	247	205	198	183	133
	営業利益率	11.6	10.3	10.2	9.1	6.6
	ROE	10.40	12.39	11.03	7.35	7.35
	一人当たりの売上高	88,875	71,036	69,036	69,483	57,600
	一人当たりの営業利益	10.292	7.321	7.071	6.310	3.800
	<b>産業系B2Bプラットフォーム</b>					
ミスミグループ本社 9962	売上高合計	313,337	310,719	366,160	373,151	367,649
	売上高増加率	-5.6	-0.8	17.8	1.9	-1.5
	営業利益	23,640	27,199	52,210	46,615	38,365
	営業利益率	7.5	8.8	14.3	12.5	10.44
	ROE	7.94	7.72	14.67	11.57	8.53
	一人当たりの売上高	25,815	26,598	30,920	31,612	33,305
	一人当たりの営業利益	1,948	2,328	4,409	3,949	3,475
	MonotaRO 3064	売上高合計	131,463	157,337	189,731	225,970
売上高増加率		20.0	19.7	20.6	19.1	12.5
営業利益		15,839	19,607	24,129	26,213	31,309
営業利益率		12.0	12.5	12.7	11.6	12.31
ROE		32.94	32.82	33.05	28.37	27.51
一人当たりの売上高		229,830	205,669	190,876	177,231	184,935
一人当たりの営業利益		27,691	25,630	24,275	20,559	22,770

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

損益計算書

百万円、%	2016/03期	2017/03期	2018/03期	2019/03期	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期	2025/03期
	実績	会予								
<b>売上高合計</b>	<b>1,717</b>	<b>1,831</b>	<b>1,995</b>	<b>2,107</b>	<b>2,133</b>	<b>1,989</b>	<b>1,933</b>	<b>2,015</b>	<b>2,016</b>	<b>2,220</b>
売上高	1,717	1,831	1,995	2,107	2,133	1,989	1,933	2,015	2,016	
売上原価合計	1,243	1,231	1,313	1,371	1,409	1,337	1,272	1,347	1,337	
売上原価	1,243	1,231	1,313	1,371	1,409	1,337	1,272	1,347	1,337	
売上総利益	474	600	682	736	725	652	660	668	679	
売上総利益率	27.6	32.8	34.2	34.9	34.0	32.8	34.1	33.2	33.7	
販売費及び一般管理費	414	370	396	438	478	447	463	485	546	
<b>営業利益</b>	<b>60</b>	<b>230</b>	<b>286</b>	<b>298</b>	<b>247</b>	<b>205</b>	<b>198</b>	<b>183</b>	<b>133</b>	<b>144</b>
営業利益率	3.5	12.6	14.3	14.1	11.6	10.3	10.2	9.1	6.6	6.5
営業外収益	9	4	5	4	5	5	2	2	3	
受取利息配当金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
営業外費用	0	13	0	1	20	0	1	3	4	
支払利息割引料	68	221	291	300	232	210	199	182	132	145
<b>経常利益</b>	<b>4.0</b>	<b>12.1</b>	<b>14.6</b>	<b>14.2</b>	<b>10.9</b>	<b>10.6</b>	<b>10.3</b>	<b>9.0</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>
経常利益率	27	9	24	37	-63	-4		-3	-3	
特別損益	1		0	0	96	4		3	3	
特別利益	95	229	315	338	169	206	199	179	130	
特別損失	5.5	12.5	15.8	16.0	7.9	10.4	10.3	8.9	6.4	
税金等調整前当期純利益	34	70	94	101	57	63	62	86	37	
税引前利益率	48	73	97	107	87	64	61	54	35	
法人税等	-14	-2	-3	-6	-29	0	1	33	1	
法人税等-当期分	62	159	221	236	112	143	137	93	93	100
法人税等調整額-繰延分	3.6	8.7	11.1	11.2	5.3	7.2	7.1	4.6	4.6	4.5
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>1,717</b>	<b>1,831</b>	<b>1,995</b>	<b>2,107</b>	<b>2,133</b>	<b>1,989</b>	<b>1,933</b>	<b>2,015</b>	<b>2,016</b>	<b>2,220</b>
親会社株主に帰属する当期純利益率	2.9	3.6	8.7	11.1	11.2	5.3	7.2	7.1	4.6	4.6
(補足データ)										
EBIT	95	229	315	338	169	206	199	179	130	
EBITDA	68	239	296	309	261	221	216	203	155	166
EBITDAマージン	4.0	13.1	14.8	14.7	12.2	11.1	11.2	10.1	7.7	7.5
(コスト明細)										
人件費合計	138	155	169	191	195	213	216	230	261	
人件費	138	155	169	191	195	213	216	230	261	
広告宣伝費	35	20	22	23	30	24	29	28	33	
荷造・運送・保管費	14	15	17	16	16	18	21	24	21	
減価償却費	8	9	10	11	14	16	18	20	22	

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

貸借対照表

百万円、%	2016/03期	2017/03期	2018/03期	2019/03期	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期
<b>資産合計</b>	<b>472</b>	<b>914</b>	<b>1,142</b>	<b>1,378</b>	<b>1,445</b>	<b>1,528</b>	<b>1,608</b>	<b>1,527</b>	<b>1,610</b>
流動資産	418	852	1,078	1,195	1,299	1,377	1,420	1,360	1,378
現金同等物及び短期性有価証券	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052	1,077
現金及び現金同等物	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052	1,077
売上債権	209	235	259	338	276	327	244	272	280
受取手形					0				
その他短期金融資産			1	1	3	1		5	1
棚卸資産	11	15	17	34	21	30	15	20	9
製品・商品	11	15	17	34	21	30	15	20	9
前払費用	11	3	2	5	10	11	10	11	10
繰延税金資産-流動	8	10	12						
貸倒引当金-流動	-7	-5	-5	-1	-1	-2	-2	-1	-1
固定資産	54	62	64	183	146	150	188	167	232
有形固定資産	4	4	4	3	11	12	12	11	12
無形固定資産	20	28	30	27	42	45	56	53	60
投資その他の資産	30	30	30	153	93	93	120	103	160
投資有価証券(関係会社含む)							28	40	96
投資有価証券							28	40	96
長期営業債権	0	0	0	0	0	1	1	2	1
長期前払費用				104	5	4	4	3	3
繰延税金資産-固定	1	1	2	20	49	49	48	16	15
貸倒引当金-固定	0	0	0	0	0	-1	-1	-2	-1
<b>負債合計</b>	<b>284</b>	<b>338</b>	<b>345</b>	<b>351</b>	<b>318</b>	<b>345</b>	<b>307</b>	<b>296</b>	<b>310</b>
流動負債	275	331	336	340	306	330	293	280	295
買入債務	197	199	207	198	183	237	201	190	214
未払金・未払費用	38	51	43	59	66	44	41	47	48
短期借入債務	6								
一年内返済の長期借入債務	6								
一年内返済の長期借入金	6								
前受金			1	0	2	2			
固定負債	9	7	9	11	13	14	14	16	16
長期借入債務	3								
長期借入金(リース債務含む)	3								
退職給付/給与引当金	6	7	9	11	13	14	14	16	16
<b>純資産合計</b>	<b>188</b>	<b>576</b>	<b>797</b>	<b>1,028</b>	<b>1,126</b>	<b>1,183</b>	<b>1,301</b>	<b>1,231</b>	<b>1,299</b>
株主資本等合計	188	576	797	1,028	1,126	1,183	1,301	1,231	1,299
株主資本	188	575	797	1,027	1,126	1,183	1,301	1,231	1,299
資本金	34	148	148	156	161	173	179	179	181
資本剰余金		114	114	122	127	139	145	145	147
利益剰余金	154	314	535	749	839	959	1,057	1,106	1,161
利益準備金	9	9	9	9	9	9	9	9	9
自己株式					0	-88	-80	-199	-191
新株予約権		0	0	0	0	0	0	0	1

出所：SPEEDAよりSIR作成

キャッシュ・フロー計算書

百万円	2016/03期	2017/03期	2018/03期	2019/03期	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期	2024/03期
<b>営業活動によるキャッシュフロー</b>	<b>48</b>	<b>203</b>	<b>196</b>	<b>14</b>	<b>227</b>	<b>137</b>	<b>229</b>	<b>105</b>	<b>149</b>
減価償却費及び正ののれん償却費-CF	8	9	10	11	14	16	18	20	22
減価償却費-CF	8	9	10	11	14	16	18	20	22
有形固定資産売却損益	1		0	0		2		3	3
利息及び配当金の受取額-営業CF	0	0	0	0	0	0	0	0	0
利息の支払額-営業CF	0	0							
<b>投資活動によるキャッシュフロー</b>	<b>17</b>	<b>-8</b>	<b>12</b>	<b>27</b>	<b>-15</b>	<b>-23</b>	<b>-57</b>	<b>-38</b>	<b>-93</b>
有価証券及び投資有価証券の取得							-28	-15	-57
投資有価証券の取得							-28	-15	-57
有形固定資産の取得及び売却	-1	-1	-2	-1	-11	-4	-2	-2	-3
有形固定資産の取得	-1	-1	-2	-1	-11	-4	-2	-2	-3
無形固定資産の取得及び売却	-13	-16	-11	-8	-28	-19	-26	-18	-29
無形固定資産の取得	-13	-16	-11	-8	-28	-19	-26	-18	-29
<b>財務活動によるキャッシュフロー</b>	<b>17</b>	<b>-8</b>	<b>12</b>	<b>27</b>	<b>-15</b>	<b>-23</b>	<b>-57</b>	<b>-38</b>	<b>-93</b>
短期借入による収入	-30	215	-10	-15	-41	-94	-26	-169	-32
短期借入金の返済	-20								
長期債務の返済	-10	-9							
長期借入金の返済	-10	-9							
株式の発行		227	-1	7	1	24	12		5
株式の償還及び消却					0	-96		-130	
支払配当金				-22	-22	-22	-38	-39	-37
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0	0	0	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増加額	36	411	198	26	171	20	145	-101	25
現金及び現金同等物期首残高	146	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052
現金及び現金同等物期末残高	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052	1,077
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>65</b>	<b>195</b>	<b>208</b>	<b>41</b>	<b>212</b>	<b>114</b>	<b>172</b>	<b>67</b>	<b>56</b>

出所：SPEEDAよりSIR作成

## LEGAL DISCLAIMER

### ディスクレームー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



**SESSAパートナーズ株式会社**

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a  
[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)