

各位

2026年10月21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のIRセミナー、 アーカイブ動画公開のお知らせ

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（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：後藤 康進、東証スタンダード・名証メイン 3559、以下当社）は、2026年10月18日（日）開催の参加型セミナー「Kabu Berry Lab IRセミナー」に登壇いたしました。

当日は、代表取締役社長の後藤康進の会社説明や2027年3月期第1四半期決算の振り返りに加え、成長戦略や今後の展望についてご説明し、質疑応答のパートより取締役会長ファウンダーの田坂正樹が参加しました。

■セミナー概要

- 日時：2026年10月18日(日) 開会12:30
- 会場：J A M金属労働会館 東京都渋谷区桜丘町6-2 3F
- 形式：会場参加、YouTube参加、X（旧Twitter）スペース参加
- 詳細：<https://kabuberry.com/lab502/>

■アーカイブ動画（YouTube）

- ・セミナー本編（約60分）：<https://youtu.be/97IzZz6TRCg?si=D6iL98T-SaXUoI3i>

■質疑応答要旨

Q：ファブレスで売上総利益率35%は高い印象です。付加価値はどこにありますか？

販管費率が3割程度と重く、営業利益率が低いのはなぜですか？

A：売上総利益率が高い理由は、サービスの利便性の高さにあると考えています。

販管費は人件費が中心で、成長のための人材投資を積極的に進めているためです。

主にSE、マーケティング人材、営業人材を採用しています。社員数は現在50名ほどですが、4～5年前は20～30人ほどの規模で運営していました。人材投資を一気に進めていることが、販管費に影響していると考えています。

Q：2029年3月期のGUGEN Hub経由売上3.5億円とは、何の金額ですか？利用料は有料ですか？

A：主に、部品調達と在庫管理の金額とお考えください。

GUGEN Hubというシステム自体は、現段階では無料でご利用いただけます。

Q：M&Aではどのような点を重視していますか？

また、適正な価格でM&Aを行うためにどのような工夫をしていますか？

A：基本的には資本コストを上回る収益性が見込める案件に絞っています。

ただし、どこでもよいわけではありません。当社が掲げるものづくり支援というビジョンにおいて、自力の成長だけでなく成長を加速させられる企業をさまざまに見極めながら、検討を進めている段階です。

Q：情報漏えいが相次いでいますが、セキュリティ面での対策はしていますか？

A：毎日のように情報漏えいの報道がある中、当社もウェブを中心にシステムを運営しており、システムやデータを基盤としていることが強みですので、システムの保守面については今まさに強化を進めている段階です。

【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

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

■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

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

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