

ピーバンドットコム | 3559

東証プライム

Full Report

プリント配線板受発注のプラットフォームから
モノづくり伴走型のワンストップ企業へ

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。特に試作品・小ロット分野でシェアを伸ばしてきたが、成長の壁に突き当たり、現在はその壁を超えようと挑戦している。今後の数年が次の成長ステージに上がるかの正念場である。

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)
FY19/3	2,107	5.6	298	4.2	300	3.1	236	6.8	107	10
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	4.2	183	-7.6	182	-8.5	93	-32.1	20	8
FY24/3	2,221	10.2	145	-20.8	145	-20.3	100	7.5	22	

出所：同社決算資料よりSIR作成

サマリー

カスタム設計が前提であるPCB業界では、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、見積り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った。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い。

この課題の取り組みとして同社は2019年にEMSサービスを立ち上げた。量産向けの製造請負サービスで、基盤に電子部品を実装し、筐体にまで組立が可能なサービスである。しかし立ち上げ直後に発生した世界的な半導体・電子部品不足がEMS事業の立ち上がり大きなダメージを与え、上表の通りFY21/3～FY22/3期は減収減益を余儀なくされた。

積極的な成長投資に転じた中期経営計画

同社が2022年に3期（1期3年、合計9年）に渡る長期の経営計画を策定した。23年5月に利益計画を修正したが、積極的な人材投資により、「仕組み×人」の戦略の足固めを実行し、事業成長のスピードアップを図るため、第一期は利益追求よりも基盤構築期とする経営判断があった。同時にEMS事業のサービスブランドをS-GOKと定め、製造だけでなく、設計からアプリケーションの開発までに対応する顧客伴走型サービスを主軸に据えた野心的な計画である。

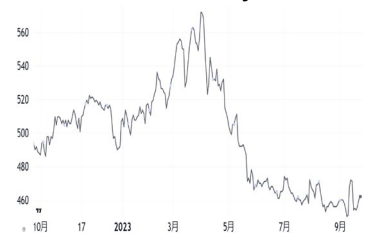
Focus Point

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、大手顧客への浸透を図る。

主要指標

株価 (9/27)	461
年初来高値 (3/24)	574
年初来安値 (9/11)	448
10年間高値 (19/12/26)	1,839
10年間安値 (23/9/11)	448
発行済株式数(百万株)	4,925
時価総額(十億円)	2.30
EV(十億円、前期末)	1.58
株主資本比率(前期末)	80.6%
24/3 PER(会予)	21.0x
23/3 EV/EBITDA	7.8x
23/3 PBR(実績)	2.1x
23/3 ROE(実績)	7.35%
23/3 DY(実績)	1.74%

株価チャート (yr)



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「開発環境をイノベーションする」をミッションに掲げ、「誰でも簡単にアイデアを具現化できるサービスの提供 - GUGENプラットフォームの構築」をビジョンに掲げている。下図の赤い線で囲まれた部分が同社の主なサービス領域であり、GUGENとは「具現」を意味している。



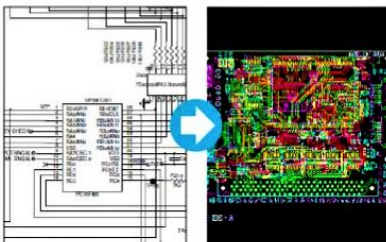
- ① **プリント基板事業**
(ECによるワンストップサービス)
- ② **基板周辺事業**
(基板周辺部品の製造・加工)
- ③ **EMS事業**
(電子機器の一括受託サービス)

GUGEN PLATFORM

プリント基板の設計サービス

(無料CAD提供サービス含む)

電子回路図からプリント基板のレイアウトデータを設計



回路図データから、基板製造用データを作成。

プリント基板の製造サービス

基板から不要な銅を除去し、データ通りの基板製造

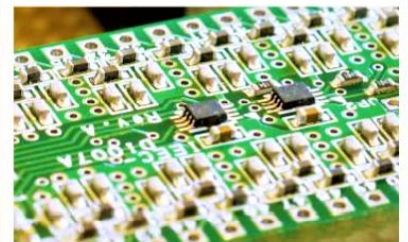


基板製造用データを元にプリント基板を製造。

プリント基板への部品実装サービス

(部品調達サービス・無料部品提供サービス含む)

基板上に電子部品を実装
人手と機械実装による

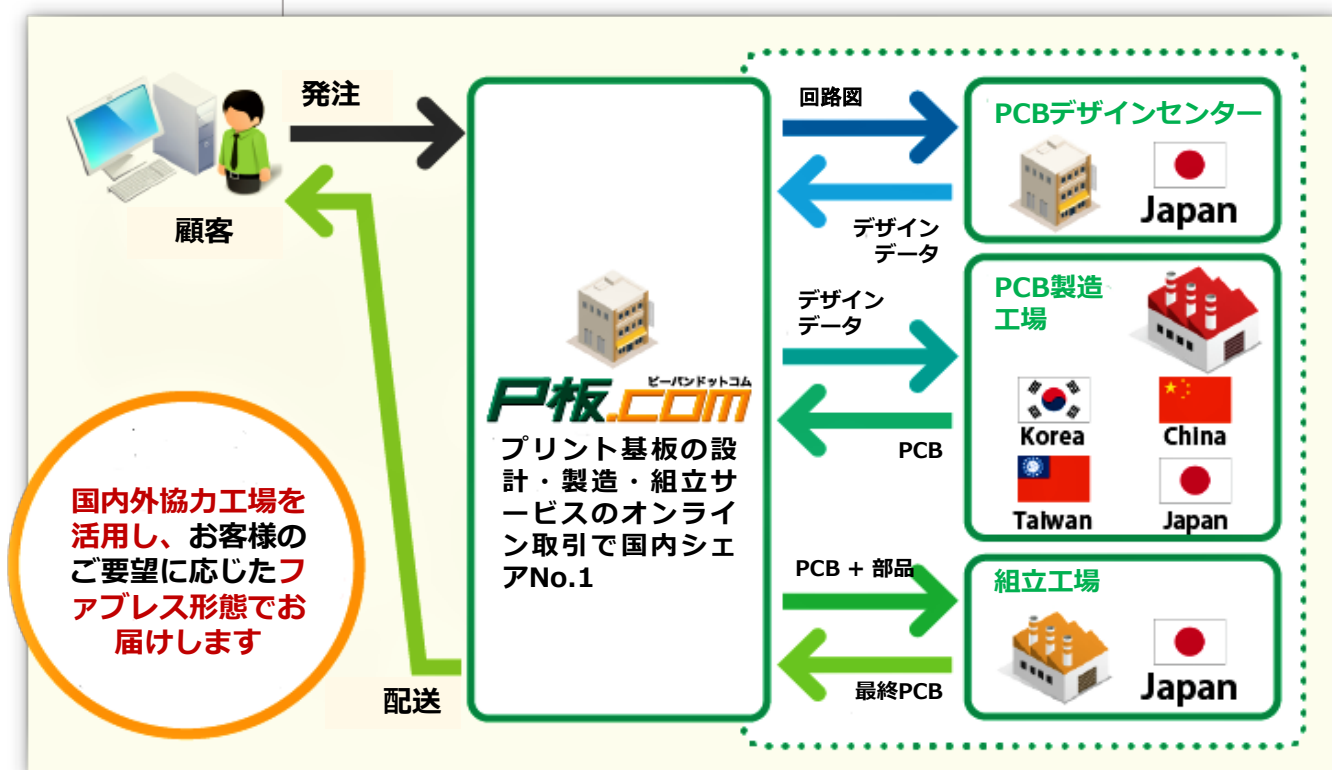


プリント基板に電子部品をはんだ付け。

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。



ピーバンドットコムの強み

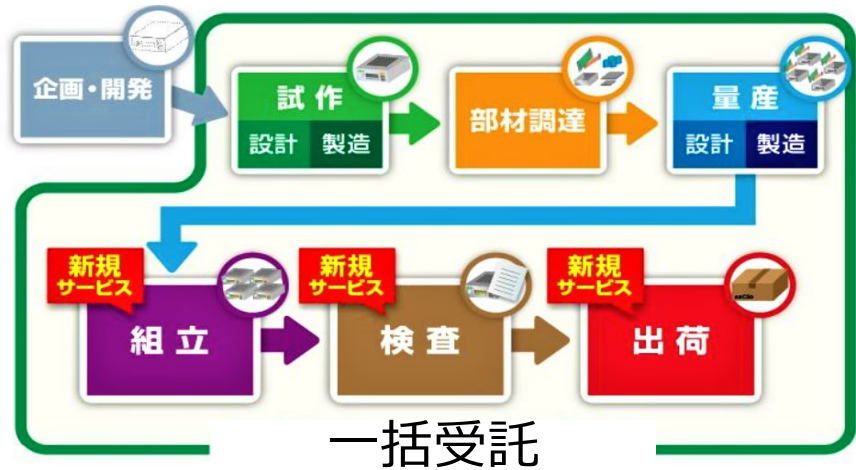
- ニッチトップ：ベンチャー企業向け試作プリント基板で圧倒的なシェアを誇る
- 利便性：24時間365日、いつでも注文可能
- 信頼性：99%の納期遵守率を維持
- 高品質：ISO9001認証に裏打ちされた高品質な製品とサービス
- 複数の選択肢：次世代5G/IoT/EV等に対応可能なリジッド基板、フレキシブル基板、金属放熱基板、ハーネス、筐体等を扱う。
- 高収益：ファブレス経営による高い資本収益率
- 顧客基盤：28,000社との取引実績

EMS（電子機器受託生産サービス）事業

2019年12月よりスタートしたEMS事業は、第二の柱の事業と位置付けられている。PCBサービス事業で構築した国内エンジニア（58000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月には開発・量産支援サービスとして「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EMS事業では、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。今後は部材調達力の強化を図るべく、量産力のある部材メーカーとの提携強化などを進めている。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PCBと異なり、量産を前提とした中堅・大手企業をターゲットにしている。そのため安定した部品調達力は必須の課題となる。

また、PCB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も進めている。



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

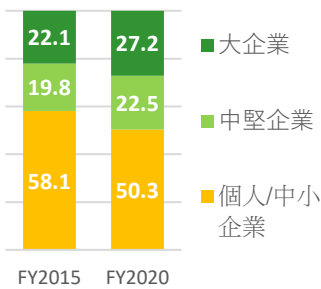
顧客のメリット

- 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

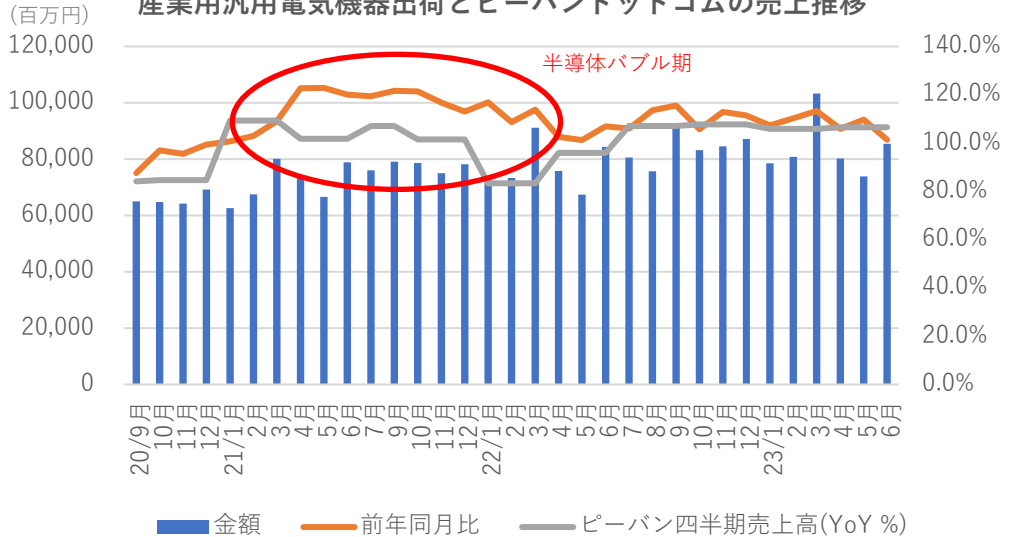
市場環境

産業用電子機器の出荷は半導体バブル期以降も安定して前期比を上回って推移している。ピーバンドットコムの四半期売上高も22年度下期以降同様に推移しているが、2021年の半導体バブル期には電子部品の調達難からマイナス成長が半年ほど続いた。在庫を持たない同社の強味が裏目に出た時期であり、足元は正常化しているものの同社は今後の経営課題と認識している。

大企業・中堅企業の比重が上がっている



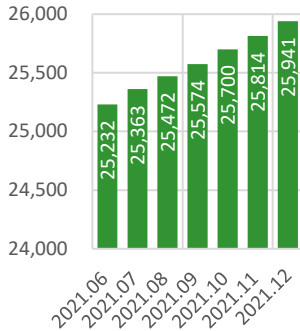
産業用汎用電気機器出荷とピーバンドットコムの売上推移



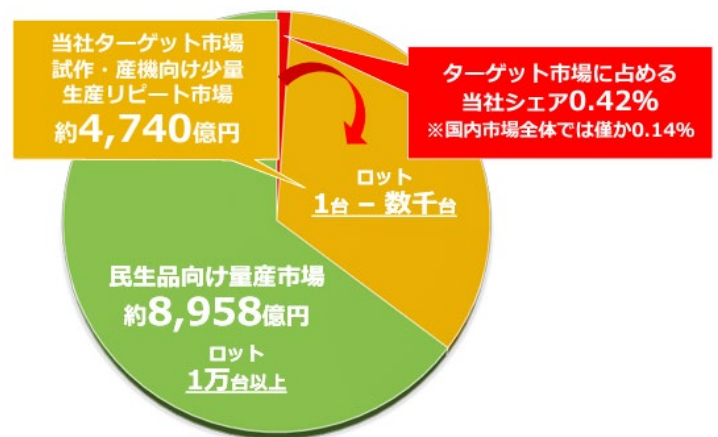
出所: JEMAデータよりSIR作成

同社の主力事業であるPCB製造サービスの主なターゲットは1～数千台規模の小ロットを発注する試作品市場である。下図はそれ以外を含めた国内の市場規模であるが、2022年の試作・少量生産市場は約4750億円であり、同社の市場シェアはわずか0.42%に過ぎない。PCB生産企業は国内外に多数のプレーヤーが存在し、多くはプラットフォームを持たないが、一部の事業者ではネット受注のサイトも立ち上げて安さを売りにしているところもある。同社の新規顧客は既存ユーザーの口コミや紹介での来訪が40%を占めており、獲得コストを抑えられる反面拡大のスピードはゆっくりだ。

顧客数



PCB基板／PCB実装
基板の国内生産量
(2022年)

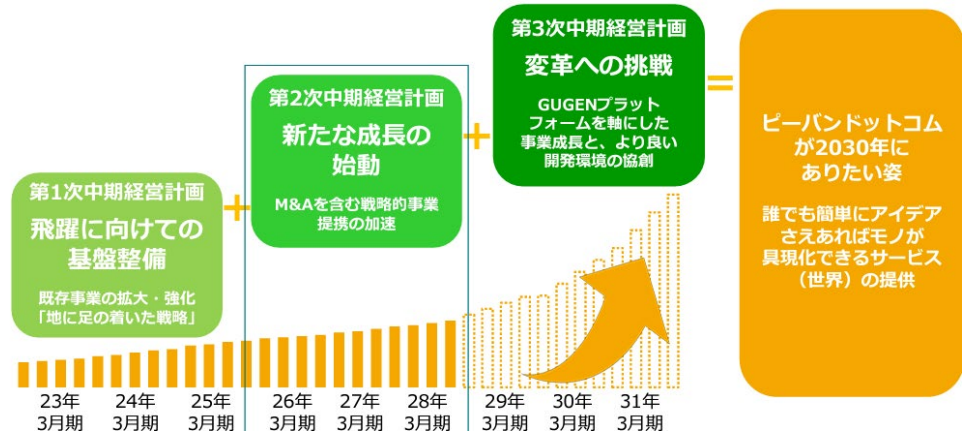


出所: 同社IR決算説明会資料より

同社は使いやすさに磨きをかけるためにWEB注文手続きの刷新を図っているが、システム受注に留まらず顧客ニーズを深掘することで売上の拡大を狙っている。具体的には、2022年12月にWEBサイトのユーザーインターフェイスのリニューアルを実施。また、大手・中堅企業のニーズに応えるために、環境対応書類や検査証明書のWEB発行機能を導入し、ユーザーエクスペリエンスを高めるDX機能を強化した。

中期経営計画

同社は2022年に企業理念の実現を目指した長期計画（2031/3期までの9年間）とその実現に向けた3年間の中期経営計画を策定した。同社は日本で最初のPCB受発注プラットフォームを構築し、安定した事業モデルを構築したが、小ロットの試作品ではニッチトップとしての地位を築いたものの、成長という課題に直面している。これら中計を通して各施策を実行することで長期的な成長ポテンシャルを高める計画である。



出所：同社決算説明補足資料より

第一次中計経営計画（23/3期～25/3期）

まず、第一期を「飛躍に向けての基盤整備」とし、既存事業の拡大と強化を図る期間とした。前述したWEBシステムの改修・DX機能による顧客層の深耕とEMS事業での顧客層拡大を成長ドライバーに据えている。

また、中計第二期に向けて新事業の種まきも重要な施策として取り入れた。同社は既に部品在庫管理サービスなどの企画はあるが、その他の事業を含めて戦略的パートナーとの協働も選択肢に入れている。

同社はこれら新たな試みを軌道に乗せるため積極的な人員採用を進めている。22年に当初策定した収益計画では、プライム市場維持基準を意識し売上高も利益の伸びず計画であったが、投資を抑えたままでは中途半端な計画になってしまうことが懸念された。スタンダード市場に変更すること（P10で後述）で目先のプライム維持基準にこだわらず積極的な成長投資がしやすくなった。人材採用計画を前倒しで実施し、第一期の業績計画を下記のように修正した(2023/5/23)。従業員数は2023年3月末の30人に対して、24/3期末までに40名とする計画である。

第一次中期経営計画修正値

	FY23/3		FY24/3 計画		FY25/3 計画	
(億円)	期初計画	実績	旧	新	旧	新
売上高	21.3	20.1	24.2	22.2	26.8	24.4
営業利益	2.3	1.8	2.2	1.4	2.8	2.0
純利益	1.6	0.9	1.6	1.0	2	1.4

出所：同社IR資料よりSIR作成

FY2023/3期 通期決算

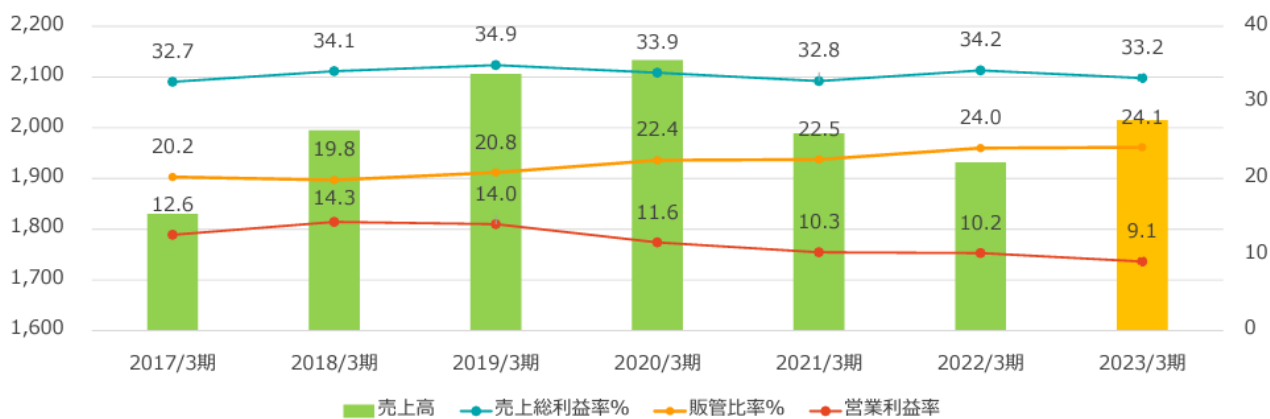
売上高は2015百万円、前年同期比4.3%増、営業利益は182百万円、同7.5%減となった。減益は4.9増加した販売管理費が主因だが、人材投資や経済活動が正常化する中で販促も積極的に行った結果である。当期純利益の32.4%減は繰延資産の取り崩しである。

(単位：百万円)	前年同期実績	構成 %	2023/3期実績	構成 %	前年同期比 %
売上高	1,932	-	2,015	-	+4.3%
売上総利益	660	34.2%	668	33.2%	+1.2%
販売管理費	462	23.9%	485	24.1%	+4.9%
営業利益	197	10.2%	182	9.1%	△7.5%
当期純利益	137	7.1%	92	4.6%	△32.4%

同社の決算の特徴的な点は売上高総利益率は常に30%前半で一定であることである。これは同社の受発注プラットフォームは、見積段階で為替や原材料高であっても一定の利幅を載せているため、自動的に価格転嫁され外部環境の変化が粗利に反映されにくいという特徴がある。コスト高になれば顧客は発注を控えるか他のサプライヤーに行くはずであるが、製造コストが急増したFY22/3期はわずか2.9%の減収、FY23/3期は前述のように4.3%の増収とあまり影響が見られない点は試作品・小ロット生産市場の特徴かもしれない。

(単位：百万円)

売上高 (棒グラフ) & 各利益率推移 %



FY2024/3期 会社予想

P7で前述したように24/3期の計画は売上高で10.2%増の2,221百万円、営業利益では20.7%減の145百万円である。人材投資で販管費が97百万円増加するが、増収分でおよそその半分程度を打ち消す見込みである。

(百万円)	FY23/3実績	FY24/3会社予想	前年同期比
売上高	2,015	2,221	10.2%
売上総利益	668	727	8.9%
販売管理費	485	582	20.0%
営業利益	182	145	-20.7%
当期純利益	92	100	8.2%

FY2024/3期1Q決算

8月10日に公表された1Q決算では、売上げ高は470百万円（前年同期比6.5%増）、営業利益は30百万円（同4.9%減）となった。前期の1Qは部材供給問題で厳しい決算だったが外部環境が緩和されたことで増収となった。営業利益は前倒しで実施している人員採用でコスト先行となっているが、増収効果もあり微減に留まった。通期計画に対しての進捗率は売上高で21.2%、営業利益で21.4%と下期偏重型の会社にとっては順調な滑り出しである。

(百万円)	FY22/3 Q1	FY24/3 Q1	前年同期比 %	FY24/3 会社予想	進捗率 %
売上高	441	470	6.5%	2,221	21.2%
売上総利益	149	155	3.8%	727	21.3%
販売管理費	118	125	6.1%	582	21.5%
営業利益	31	30	-4.9%	145	20.7%
当期純利益	20	19	-4.7%	100	19.0%

プライム市場からスタンダード市場へ

同社は5月12日にプライム市場からスタンダード市場への選択することを公表した。かねてより、流動性時価総額等の基準を満たしていなかった同社は、長期的な成長戦略を基にプライム市場の適合を目指していたが、東証の公表した基準に従った適合判断スケジュールは2025年3月となり、対応期間が短く既存株主に不安を与えかねないとして決定した。

スタンダード市場上場維持基準にすべて適合

項目	同社の状況（2023年3月末）	上場維持基準	適合状況
株主数※1	4,247人	400人	適合
流通株式数	23,332 単位	2,000 単位	適合
流通時価総額	12.5億円	10億円	適合
株式流通株式比率	47.3%	25.0%	適合
月平均売買高 ※2	1,672 単位	10単位	適合
純資産額 ※3	1,231 百万円	純資産額が正	適合

※1 株主数、流通株式数、流通時価総額及び流通株式比率は、東証が2023年3月末日基準日時点で把握している同社の株券等の分布状況等をもとに算出

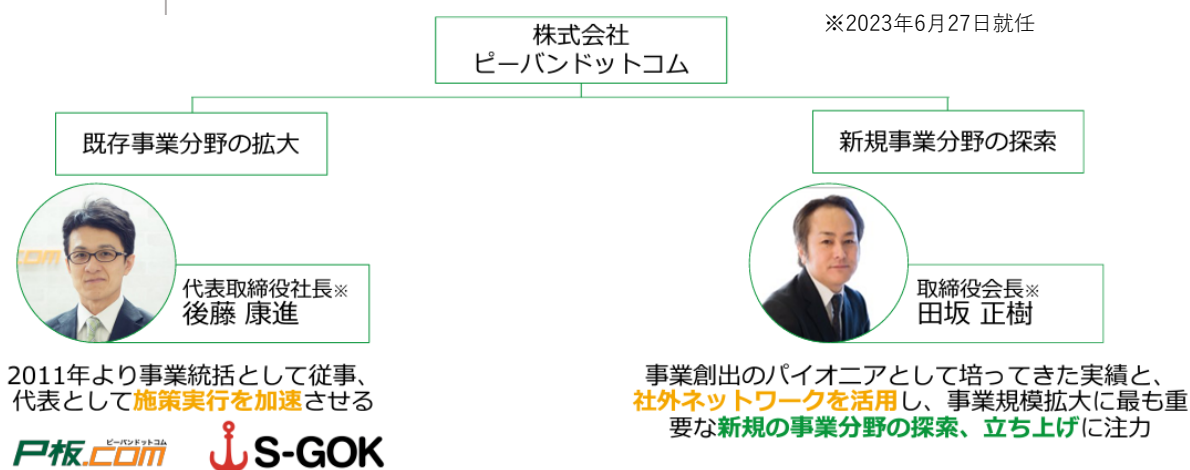
※2 月平均売買高については、2022年下半期（7月～12月）の売買高合計を6で除して月平均とした同社試算

※3 「2023年3月期決算短信〔日本基準〕（非連結）」に基づき試算

新経営体制

同社は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る。当人事は社外取締役が議長を務め、委員の過半数が社外取締役で構成される指名報酬委員会において審議し、取締役会に答申されたものである。

新代表取締役	後藤 康進 (ごとう やすのぶ)
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30名規模の会社であるが透明性のあるガバナンスの体制が構築されている。6名の取締役のうち3名が社内で半数の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

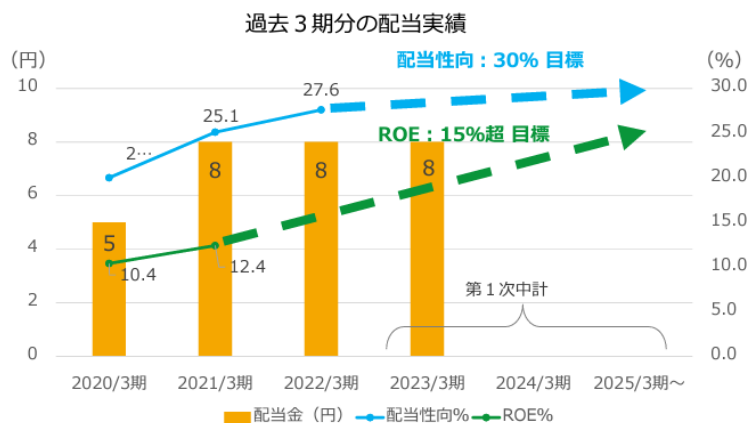
同社はファブレスであり多額の設備投資が不要のため無借金経営である。自己資本比率は常時80%程度を維持しており、ROEは24/3期予想で8.2%とプライム市場の平均的な水準である。これは製造業の平均的な50%程度の自己資本比率と比べると資本効率が良いが、現状は他のEC企業と比べると見劣りする。同社はニッチトップ企業であり単純な他社との比較は難しく、先行投資期間である点も加味しなければならないが、同社経営陣は中計でROE目標を12%と掲げている。部材供給不足期の前であるFY21/3期にはROE12%であり、人材投資が一巡し果実が得られればその目標達成は難しくない。

(百万円、%)	FY2018/3	FY2019/3	FY2020/3	FY2021/3	FY2022/3	FY2023/3
売上高合計	1,995	2,107	2,133	1,989	1,933	2,015
営業利益	286	298	247	205	198	183
営業利益率	14.3	14.1	11.6	10.3	10.2	9.1
株主資本比率	69.79	74.60	77.92	77.42	80.91	80.62
ROE	32.19	25.86	10.40	12.39	11.03	7.35
配当性向	10.0	9.3	20.5	26.6	28.5	39.8
一株配当 (円)	10.00	10.00	5.00	8.00	8.00	8.00

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。FY23/3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%減となったものの、前期の一株当たり配当金8円を維持して配当性向は約41%となった。今後は利益成長に応じた配当を行いROE15%超を目指す。

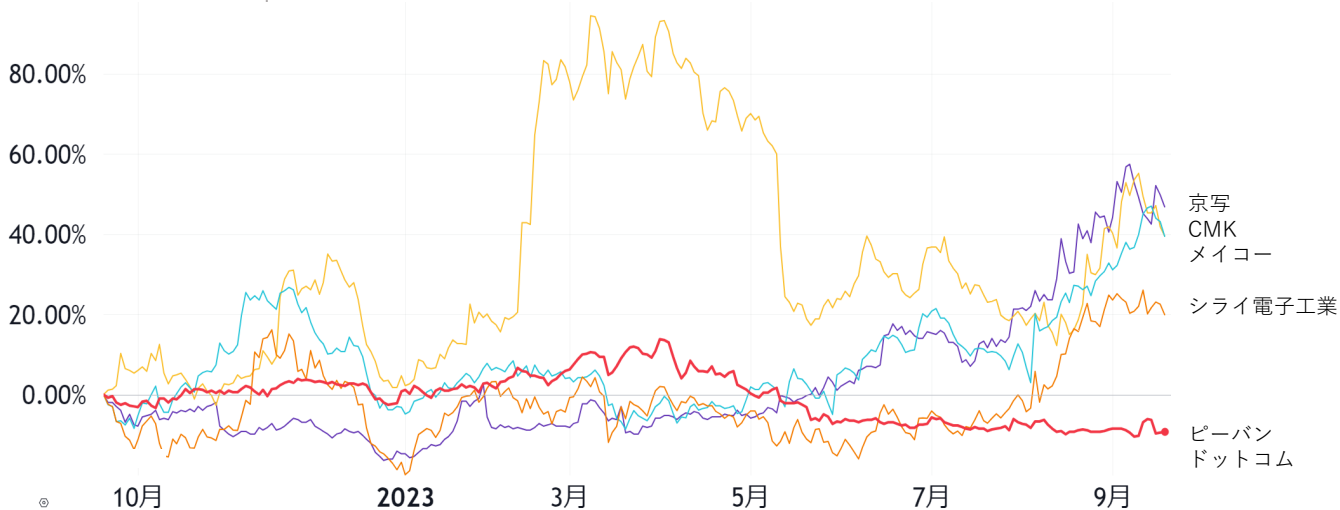
また、同社は製造設備を持たず内部留保は溜まりやすい事業モデルであることから状況に応じて自社株買いを行っている。FY2023/3期には当期利益を上回る130百万円の自社株買いを行った。



出所：同社決算説明補足資料より

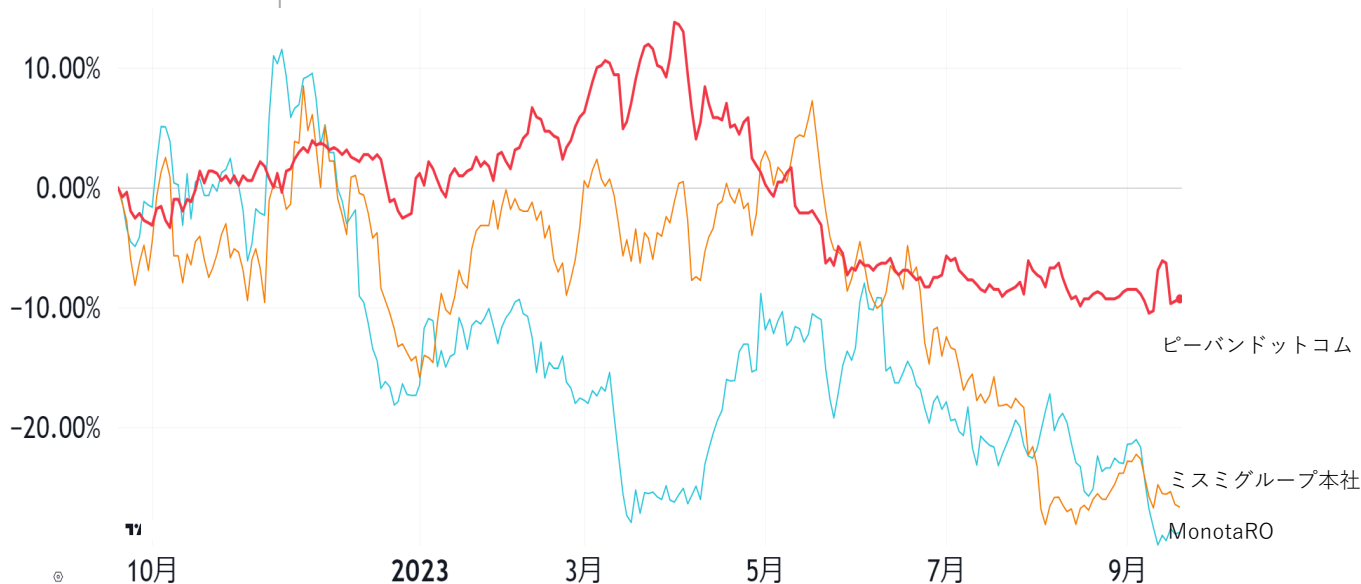
株価インサイト

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PCB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、試作品市場がメインの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PCB製造企業であるメイコー、CMK、シライ電子、京写、4社の相対株価チャートであるが、製造メーカー4社の株価は5月の決算発表後株価はTOPIXに連動して上昇しているが、同社は取り残されたままである。



出所：Trading View

次にB2BのECプラットフォーマー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PCBメーカーと対照的に両社は5月以降著しくアンダーパフォームしている。ミスミグループ本社は中国を始め海外需要が弱いという個別材料があるが、MonotaROは今期(FY2023/12)は過去最高益の計画であり、業績面では説明しづらい。2023年5月以降外国人により日本株買いが活発になったが、成長株よりも流動性の高い低位大型株がその受け皿になったため、短期筋が同様に大型株へシフトしたことが推察される。これら2社ともピーバンのビジネスフィールドとは異なるが、製造業と比べればプラットフォーマーとしての類似性はあるため、同じB2Bプレーヤーとして市場でポジションニングされているかもしれない。もっともピーバンは中計収益計画も下方修正したためにモメンタムという要素ではアウトパフォームしづらい状況である。



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ている局面で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EMS事業（S-GOK）に関する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、%)		FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022
PCBメーカー						
メイコー 6787	売上高合計	118,910	115,479	119,257	151,275	167,276
	売上高増加率	9.6	-2.9	3.3	26.8	10.6
	営業利益	8,926	5,189	6,657	13,255	9,575
	営業利益率	7.5	4.5	5.6	8.8	5.7
	ROE	20.24	7.85	12.76	23.16	13.03
	一人当たりの売上	9,993	9,441	8,692	11,093	14,070
	一人当たりの営業利益	0.750	0.424	0.485	0.972	0.805
日本シイエムケイ 6958	売上高合計	90,230	82,619	69,967	81,486	83,840
	売上高増加率	3.8	-8.4	-15.3	16.5	2.9
	営業利益	3,767	1,601	-1,676	3,021	2,605
	営業利益率	4.2	1.9	-2.4	3.7	3.1
	ROE	3.84	-2.17	-3.76	5.53	2.90
	一人当たりの売上高	18,082	17,031	14,106	16,787	18,685
	一人当たりの営業利益	0.755	0.330	-0.338	0.622	0.581
シライ電子工業 6658	売上高合計	28,632	26,135	22,355	29,397	32,864
	売上高増加率	0.4	-8.7	-14.5	31.5	11.8
	営業利益	362	-98	119	1,558	2,833
	営業利益率	1.3	-0.4	0.5	5.3	8.6
	ROE	-6.85	-18.67	-8.91	42.42	41.94
	一人当たりの売上高	18,295	17,925	17,249	23,294	25,261
	一人当たりの営業利益	0.231	-0.067	0.092	1.235	2.178
京写 6837	売上高合計	21,035	19,022	17,334	21,337	24,462
	売上高増加率	-1.0	-9.6	-8.9	23.1	14.6
	営業利益	498	79	98	478	671
	営業利益率	2.4	0.4	0.6	2.2	2.7
	ROE	4.33	0.02	-2.12	4.31	-6.73
	一人当たりの売上高	15,709	14,943	13,172	15,782	19,081
	一人当たりの営業利益	0.372	0.062	0.074	0.354	0.523
ピーバンドットコム 3559	売上高合計	2,107	2,133	1,989	1,933	2,015
	売上高増加率	5.6	1.2	-6.8	-2.8	4.2
	営業利益	298	247	205	198	183
	営業利益率	14.1	11.6	10.3	10.2	9.1
	ROE	25.86	10.40	12.39	11.03	7.35
	一人当たりの売上高	91,609	88,875	71,036	69,036	69,483
	一人当たりの営業利益	12,957	10,292	7,321	7,071	6,310
産業系B2Bプラットフォーム						
ミスミグループ本社 9962	売上高合計	331,936	313,337	310,719	366,160	373,151
	売上高増加率	6.1	-5.6	-0.8	17.8	1.9
	営業利益	31,874	23,640	27,199	52,210	46,615
	営業利益率	9.6	7.5	8.8	14.3	12.5
	ROE	12.29	7.94	7.72	14.67	11.57
	一人当たりの売上高	26,987	25,815	26,598	30,920	31,612
	一人当たりの営業利益	2,591	1,948	2,328	4,409	3,949
MonotaRO 3064	売上高合計	109,553	131,463	157,337	189,731	225,970
	売上高増加率	24.0	20.0	19.7	20.6	19.1
	営業利益	13,791	15,839	19,607	24,129	26,213
	営業利益率	12.6	12.0	12.5	12.7	11.6
	ROE	36.09	32.94	32.82	33.05	28.37
	一人当たりの売上高	228,235	229,830	205,669	190,876	177,231
	一人当たりの営業利益	28,731	27,691	25,630	24,275	20,559

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

損益計算書

百万円、%	2015/03期	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
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	会予
売上高合計	1,684	1,717	1,831	1,995	2,107	2,133	1,989	1,933	2,015	2,221
売上高	1,684	1,717	1,831	1,995	2,107	2,133	1,989	1,933	2,015	
売上原価合計	1,216	1,243	1,231	1,313	1,371	1,409	1,337	1,272	1,347	
売上原価	1,216	1,243	1,231	1,313	1,371	1,409	1,337	1,272	1,347	
売上総利益	468	474	600	682	736	725	652	660	668	
売上総利益率	27.8	27.6	32.8	34.2	34.9	34.0	32.8	34.1	33.2	
販売費及び一般管理費	405	414	370	396	438	478	447	463	485	
営業利益	63	60	230	286	298	247	205	198	183	145
営業利益率	3.7	3.5	12.6	14.3	14.1	11.6	10.3	10.2	9.1	6.5
営業外収益	8	9	4	5	4	5	5	2	2	
受取利息配当金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
営業外費用	1	0	13	0	1	20	0	1	3	
支払利息割引料	0	0	0							
経常利益	71	68	221	291	300	232	210	199	182	145
経常利益率	4.2	4.0	12.1	14.6	14.2	10.9	10.6	10.3	9.0	6.5
特別損益		27	9	24	37	-63	-4		-3	
特別利益		28	9	24	37	33				
特別損失		1		0	0	96	4		3	
税金等調整前当期純利益	71	95	229	315	338	169	206	199	179	
税引前利益率	4.2	5.5	12.5	15.8	16.0	7.9	10.4	10.3	8.9	
法人税等	22	34	70	94	101	57	63	62	86	
法人税等-当期分	26	48	73	97	107	87	64	61	54	
法人税等調整額-繰延分	-4	-14	-2	-3	-6	-29	0	1	33	
親会社株主に帰属する当期純利益	49	62	159	221	236	112	143	137	93	100
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	4.5
(補足データ)										
EBIT	71	95	229	315	338	169	206	199	179	
EBITDA	71	68	239	296	309	261	221	216	203	165
EBITDAマージン	4.2	4.0	13.1	14.8	14.7	12.2	11.1	11.2	10.1	7.4
(コスト明細)										
人件費合計	148	138	155	169	191	195	213	216	230	
人件費	148	138	155	169	191	195	213	216	230	
労務費										
賃借料(含むリース料)										
広告宣伝費	35	35	20	22	23	30	24	29	28	
荷造・運送・保管費	15	14	15	17	16	16	18	21	24	
旅費・交通・通信費										
研究開発費										
事業税・租税公課										
減価償却費	8	8	9	10	11	14	16	18	20	
損益計算書(SEC特有勘定)										
当期純利益(優先株式調整後)	49	62	159	221	236	112	143	137	93	

出所：SPEEDAデータよりSIR作成

貸借対照表

百万円、%	2015/03期	2016/03期	2017/03期	2018/03期	2019/03期	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期
資産合計	502	472	914	1,142	1,378	1,445	1,528	1,608	1,527
流動資産	448	418	852	1,078	1,195	1,299	1,377	1,420	1,360
現金同等物及び短期性有価証券	146	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052
現金及び現金同等物	146	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052
売上債権	256	209	235	259	338	276	327	244	272
受取手形						0			
その他短期金融資産				1	1	3	1		5
棚卸資産	9	11	15	17	34	21	30	15	20
製品・商品	9	11	15	17	34	21	30	15	20
前払費用	35	11	3	2	5	10	11	10	11
繰延税金資産-流動		8	10	12					
貸倒引当金-流動	-2	-7	-5	-5	-1	-1	-2	-2	-1
固定資産	54	54	62	64	183	146	150	188	167
有形固定資産	6	4	4	4	3	11	12	12	11
無形固定資産	15	20	28	30	27	42	45	56	53
投資その他の資産	33	30	30	30	153	93	93	120	103
投資有価証券(関係会社含む)								28	40
投資有価証券								28	40
長期営業債権	4	0	0	0	0	0	1	1	2
長期前払費用					104	5	4	4	3
繰延税金資産-固定	1	1	1	2	20	49	49	48	16
貸倒引当金-固定	-4	0	0	0	0	0	-1	-1	-2
負債合計	376	284	338	345	351	318	345	307	296
流動負債	361	275	331	336	340	306	330	293	280
買入債務	249	197	199	207	198	183	237	201	190
未払金・未払費用	44	38	51	43	59	66	44	41	47
短期借入債務	30	6							
短期借入金(リース債務含む)	20								
一年内返済の長期借入債務	10	6							
一年内返済の長期借入金	10	6							
前受金				1	0	2	2		
繰延税金負債-流動	7								
固定負債	14	9	7	9	11	13	14	14	16
長期借入債務	9	3							
長期借入金(リース債務含む)	9	3							
退職給付/給与引当金	5	6	7	9	11	13	14	14	16
純資産合計	127	188	576	797	1,028	1,126	1,183	1,301	1,231
株主資本等合計	127	188	576	797	1,028	1,126	1,183	1,301	1,231
株主資本	127	188	575	797	1,027	1,126	1,183	1,301	1,231
資本金	34	34	148	148	156	161	173	179	179
資本剰余金			114	114	122	127	139	145	145
利益剰余金	93	154	314	535	749	839	959	1,057	1,106
利益準備金	9	9	9	9	9	9	9	9	9
自己株式						0	-88	-80	-199
新株予約権			0	0	0	0	0	0	0

出所：SPEEDAよりSIR作成

キャッシュ・フロー計算書

百万円	2015/03期	2016/03期	2017/03期	2018/03期	2019/03期	2020/03期	2021/03期	2022/03期	2023/03期
営業活動によるキャッシュフロー	44	48	203	196	14	227	137	229	105
減価償却費及び正ののれん償却費-CF	8	8	9	10	11	14	16	18	20
減価償却費-CF	8	8	9	10	11	14	16	18	20
有形固定資産売却損益		1		0	0		2		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	0						
投資活動によるキャッシュフロー	-24	17	-8	12	27	-15	-23	-57	-38
有価証券及び投資有価証券の取得								-28	-15
投資有価証券の取得								-28	-15
有形固定資産の取得及び売却	-1	-1	-1	-2	-1	-11	-4	-2	-2
有形固定資産の取得	-1	-1	-1	-2	-1	-11	-4	-2	-2
無形固定資産の取得及び売却	-6	-13	-16	-11	-8	-28	-19	-26	-18
無形固定資産の取得	-6	-13	-16	-11	-8	-28	-19	-26	-18
財務活動によるキャッシュフロー	-48	-30	215	-10	-15	-41	-94	-26	-169
短期借入による収入	20								
短期借入金の返済		-20							
長期債務の返済	-24	-10	-9						
長期借入金の返済	-24	-10	-9						
株式の発行			227	-1	7	1	24	12	
株式の償還及び消却						0	-96		-130
支払配当金	-44				-22	-22	-22	-38	-39
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	-28	36	411	198	26	171	20	145	-101
現金及び現金同等物期首残高	174	146	182	593	791	817	988	1,008	1,153
現金及び現金同等物期末残高	146	182	593	791	817	988	1,008	1,153	1,052
フリーキャッシュフロー	20	65	195	208	41	212	114	172	67

出所：SPEEDAよりSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーム／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