



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2019年10月期

決算説明会レポート

1. 会社概要・事業説明
2. 2019年10月期 業績サマリー
3. 2020年10月期の業績予想と取り組み
4. 成長ビジョン
5. 株主還元
6. 参考資料

サマリー

■ 2019年10月期 業績サマリー

- ・売上高30.1億円。営業利益4.2億円。前期比増収も、営業利益は成長投資及び租税公課の影響並びに売上の計画比下振れ等により減益。

■ 2020年10月期の業績予想と取り組み

- ・地域密着営業の強化、大口顧客へのフォローの充実を徹底し、売上高32億円（前期比+6.3%）、営業利益4.9億円（前期比+16.6%）を計画。
- ・強みの強化によるシェア拡大の実現へ向け、以下4つの取り組みを実施。
①訴求力UP ②生産性強化 ③新たな業界への進出 ④新分野への挑戦

■ 成長ビジョン

- ・「既存事業の拡大」と「成長事業への投資」により、広告促進分野の拡大を起点としてインクジェットが生きる市場へ拡大。
- ・コア事業（インクジェット出力）の強化を軸に、成長加速できる企業とのM&Aを実施。


■ 株主還元

- ・2020年10月期は期末配当の年1回を予定。配当予想額は未定。



本日はご多忙の中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

株式会社ビーアンドピーの代表取締役社長、和田山でございます。早速ではございますが、決算説明を始めさせていただきます。

目次		
1	会社概要・事業説明	
2	2019年10月期 業績サマリー	
3	2020年10月期の業績予想と取り組み	
4	成長ビジョン	
5	株主還元	
6	参考資料	

今日は6つのトピックスに合わせて、ご説明をさせていただきます。

1. 会社概要・事業説明



ミッション・事業概要 

ミッション インクジェット技術を、世の中、日本社会、市民生活の発展のために普及させる

事業概要 2つのチャンネル形態でインクジェット出力事業を展開

販売促進用広告制作	生活資材・製品制作
	

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 5

私どものミッションは、インクジェット技術を世の中、日本社会、市民生活の発展のために普及させることです。これをモットーに事業を展開しております。

事業概要は、大きく2つのチャンネル形態に分けております。

1つは販売促進用広告の制作です。これはセールス・プロモーション・ツール、POPの分野に特化した事業です。

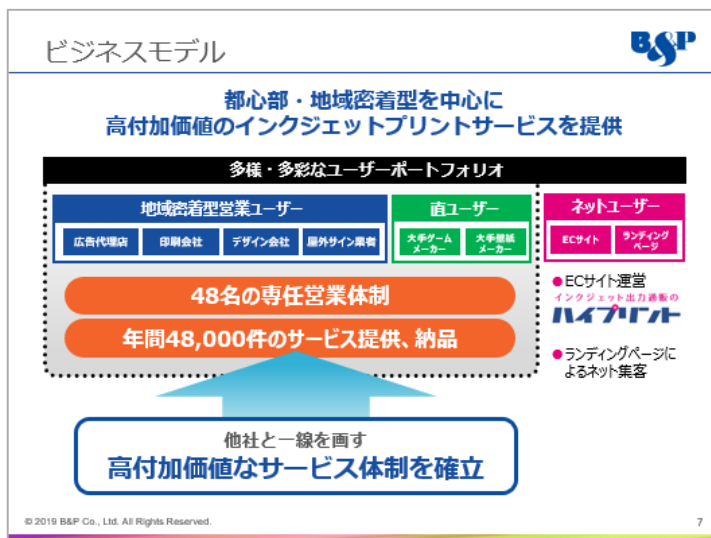
もう1つは生活資材・製品制作という分野です。こちらは主にインテリア、内装の事業です。

商品ラインナップ 

<p>店頭用ディスプレイ</p> 	<p>イベント告知ポスター</p> 	<p>店舗案内看板</p> 	<p>ビル壁面巻札幕</p> 
<p>商品展示用ダンボール仕器</p> 	<p>のれん・旗・布地の広告物</p> 	<p>3Dプリント出力サービス</p> 	<p>インテリア壁紙</p> 

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 6

商品ラインナップについて、私どもは店頭用のディスプレイや、イベント告知ポスターといったような、広告グッズをメインに手掛けております。一方で、広告業界以外の分野において、右下の2つにある3Dプリント出力サービスや、インテリア壁紙といったものにインクジェットの技術を転用させながら、今この分野を広めていっております。3Dプリント出力サービスは一昨年からスタートさせていますが、現在着実に芽が出てきております。



当社は、多様・多彩な事業ユーザーポートフォリオを組んでおりますが、大きくは3つのユーザーに区分されます。

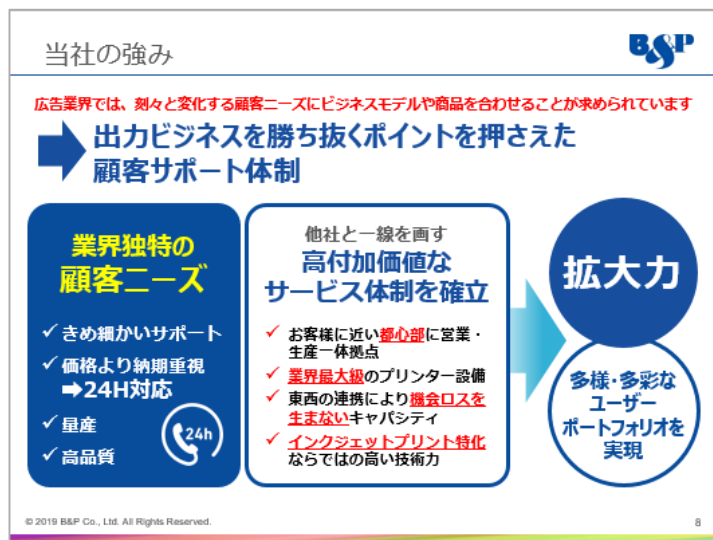
1つ目は地域密着型営業ユーザーです。広告代理店、大手印刷会社、デザイン会社、屋外サイン業者といったお客さまに私どものサービスを活用していただいております。

2つ目は、直ユーザーです。大手ゲームメーカー、大手壁紙メーカーといったメーカーから当社に直接のご発注をいただきます。

最後は、インターネットを通じたユーザー、ネットユーザーです。対面営業ではカバーできない全国からの需要に対して、ウェブのマーケティングをしっかりと活用しながら、営業活動を手掛けております。当社でハイプリントと呼ぶインクジェット出力通販のECサイトを立ち上げております。更にランディングページによるネット集客も現在展開しております。

地域密着型営業ユーザーと直ユーザーの2つの分野における当社の強みは、対面型営業であり、48名の営業マンによる専任営業体制です。これにより、年間48,000件のサービス提供、それから納品を行っております。つまり、1人当たり年間約1,000件の細かい注文をいただき、短納期で細かく対応しております。これが私どもの強みです。

当社は、このようなお客様のご要望に対してプリントという部分に特化して、高付加価値なサービス体制を確立しながら事業を進めるのが、私どものビジネスモデルの軸です。



今、広告業界独特のニーズは大きく4つあります。

1つ目は、きめ細かいサポート体制をいかにできるか。

2つ目は、多くのお客様が価格よりも納期を重視される。

3つ目は、量産にいかに対応できるかという部分です。

4つ目は、この3つをサポートしながら、いかに高品質で対応できるかが求められます。納期に関連することですが、働き方改革の一環から、広告業界におきましても24時間内で納品を行ってほしいといったお客さまが年々増えてきております。

当社は、このようなニーズに対して次のように高付加価値なサービス体制を確立しております。

当社は、お客さまに近い都心部に営業・生産一体拠点を置いています。同時に、世界最大級のワイドフォーマットプリンターを、大阪と東京のそれぞれに保有しており、それ以外にも全国的に多数のプリンターを保有しております。これによって東西の連携による機会ロスを生まない生産キャパシティを有しております。最後に、インクジェットプリントに特化することにより、インクジェットのことであれば私どもにご用命いただければ対応できるという高い技術力を有しております。

このように、広告業界ならではのニーズに合わせて、サービス体制、サポート体制を取っていることが当社の強みです。出力ビジネスを勝ち抜くポイントを押さえた顧客サポート体制という形でございます。

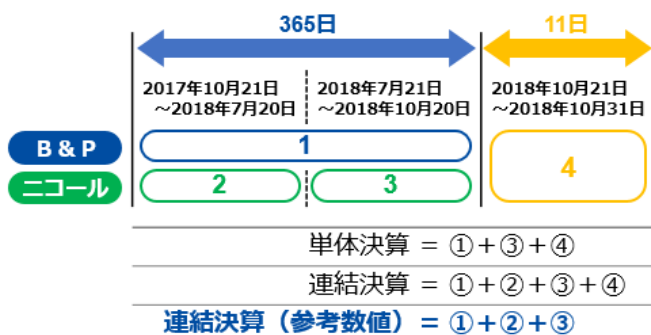
2. 2019年10月期 業績サマリー



2

2019年10月期 業績サマリー

2018年10月期 参考数値に関するご説明



業績サマリーをお話しする前に、2018年10月期の参考数値に関してご説明いたします。

当社は、2018年10月期におきまして決算日の変更を行っております。期末日を10月20日であったところを10月31日へ変更、つまり11日間期末をずらしました。従いまして単体決算は2018年10月期におきましては実質365日、プラス11日間、376日の決算となっております。

さらに、2018年10月期の期中に、当社の100%連結子会社でありました株式会社ニコールを吸収合併したことにより、単体決算にはニコールの一部の期間の損益が含まれておりません。

こうしたことから、比較可能性を確保する観点より、365日ベースでの連結損益計算書の数値を参考とさせていただきます。

*当社は比較可能性を確保する観点から、2017年10月21日から2018年10月20日まで連結損益計算書の金額を参考金額として、以降の損益期間に11日調整を行います。これは、2018年10月期の単体損益計算書には、2017年10月期において連結子会社であった株式会社ニコールを2018年7月21日付で吸収合併したこと、吸収合併後株主の株式会社ニコールの損益が反映されておらず、また、調整前中間決算日変更による戻り決算を行っているため、調整前中間決算期間が2017年10月21日から2018年10月31日までとなっている点です。

2019年10月期 業績サマリー		B&P	
事業環境	生活資材・製品制作分野は、堅調な動きであったが販売促進用広告制作分野では、家電関係からの広告制作の需要が想定外に低調であった。		
業績	売上高 30.1億円	前期比 +0.9%	
	営業利益 4.2億円	前期比 △29.5%	
業績のポイント	<売上> ・ 第4Qにおいて大口顧客から販売促進用広告物の受注が予想を下回ったため、前期比増収も、当初計画に及ばず。 <利益> ・ 人材強化、設備強化といった成長投資に加え、上場関連費用、外形標準課税適用の影響並びに、売上の計画比下振れにより、減益。		
© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 11			

2019年10月期の業績サマリーは、大きく3つに分けてご説明させていただきます。

《事業環境》は、生活資材・製品制作分野は堅調な動きではありましたが、しかし、販売促進用広告制作分野におきましては、家電製品を扱っている大手メーカーからの広告制作の需要が想定外に低調でした。

《業績》は、売上高が30.1億円で、前期比プラス0.9%です。営業利益は、4.2億円で前期比29.5%マイナスでした。

《業績のポイント》ですが、売上高に関しましては、第4四半期において、大口顧客からの販売促進用広告物の受注が予想を下回ったため、前期比増収も当初計画に及びませんでした。利益に関しては、人材強化、それから設備強化といった成長投資に加え、上場関連費用、それから外形標準課税適用の影響等による経費増、ならびに売上高の計画対比下振れという形で、前期に比べ減益となりました。

2019年10月期 P/Lサマリー		B&P	
売上微増。今後の成長に向けた投資及び、租税公課の影響により、各段階利益において減益。経常利益率14.2%。			
(単位：百万円)	2018年 10月期参考	2019年 10月期実績	対前期 増減率 (%)
売上高	2,985	3,011	0.9%
売上総利益	1,303	1,239	▲5.0%
売上総利益率	43.7%	41.1%	
販売管理費	698	812	+16.3%
営業利益	605	426	▲29.5%
営業利益率	20.3%	14.2%	
経常利益	602	426	▲29.3%
経常利益率	20.2%	14.2%	
当期純利益	441	311	▲29.5%
© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 12			

次に当社のPLサマリーです。売上高は微増、今後の成長に向けた投資及び租税公課の影響により、各段階利益において減益。経常利益率は14.2%でございます。

その他指標



上場により、純資産は大幅に上昇。自己資本比率81.9%となり強固な財務基盤へ。ROEは14.1%。

上場により、純資産は大幅に上昇いたしました。自己資本比率が81.9%となり、強固な財務基盤となっております。ROEに関しましては14.1%という形でございます。

(単位: 百万円)	2016年10月期	2017年10月期	2018年10月期	2019年10月期
純資産額	1,204	1,421	1,825	2,588
総資産額	1,477	2,097	2,451	3,160
自己資本比率	81.5%	67.8%	74.5%	81.9%
自己資本利益率	21.5%	21.1%	34.3%	14.1%
従業員数	116人	176人	173人	184人

*2016年11月に株式会社ニコールを買収。

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

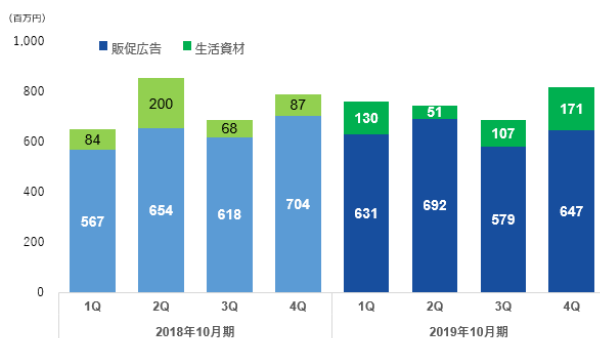
13

四半期単位の業績推移



第3Qまでは計画を達成する見通しであったが、第4Qで販売促進用広告が低調であったため計画に達せず。

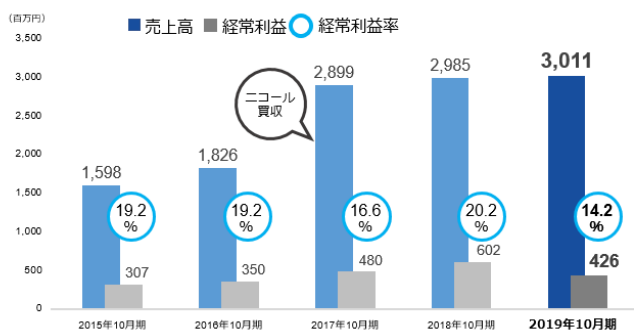
四半期単位の業績推移ですが、第3四半期までは計画を達成する見通しでしたが、第4四半期におきましては販売促進用広告が低調であったため、計画には達せずという結果でした。



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

5年間の業績推移



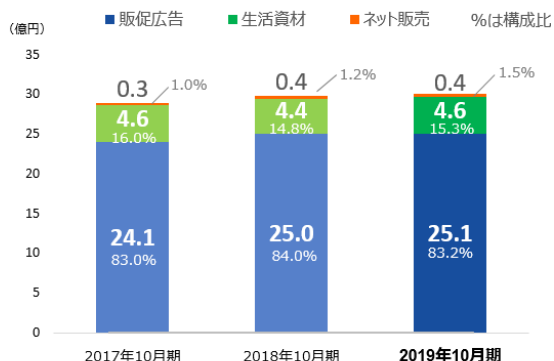
*2016年11月に株式会社ニコールを買収。2018年7月に取組合併したため、2017年及び2018年は連結、それ以外は単体数値。

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

売上高は増収を継続しております。利益は昨年2019年度におきましては、成長投資等により減益となっております。

業績状況 販売体制別売上推移



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

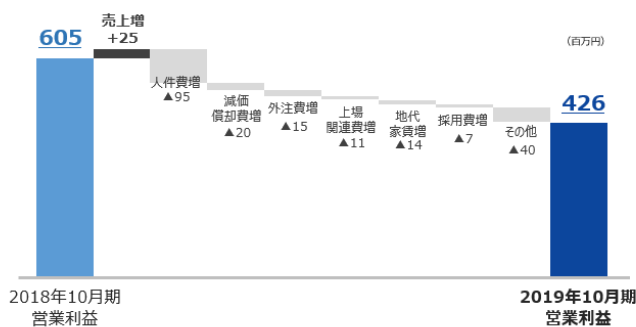
16

販売体制別の売上高推移を示しております。販促広告分野、それから生活資材分野、共に微増という結果でした。ネット販売に関しましても、2018年10月期から2019年10月期にはほぼ横ばいでした。ただし、2020年10月期においては、各分野を伸ばすための施策を具体的に実行しているところです。

利益増減分析



今後の拡大に向けた各種費用、上場関連費用などの一時費用が発生したため、前期比減益



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

今後の拡大に向けた各種費用、上場関連費用などの一時費用が発生したため、前期比では減益となりました。主に人材強化、設備強化、フロア増床、拠点開設費用等の成長投資に向けた費用発生が非常に多かった1年でした。これらの投資した部分に関しましては、2020年10月期において、いかに開花させていくか、今、手を打っているところです。

貸借対照表



上場の結果、純資産は大幅に上昇しております。自己資本比率81.9%となりました。

(単位：百万円)	2018年10月期	2019年10月期	増減額		2018年10月期	2019年10月期	増減額
流動資産	2,138	2,875	+737	流動負債	487	429	▲57
現金・預金	1,357	2,154	+796	買掛金	221	182	▲39
売掛金	479	514	+34	固定負債	138	142	+3
その他	300	206	▲93	負債合計	626	571	▲54
固定資産	313	285	▲28	純資産合計	1,825	2,588	+763
有形固定資産	97	103	+5	資本金	10	286	+276
無形固定資産	68	59	▲8	資本剰余金	-	276	+276
投資その他資産	147	122	▲25	利益剰余金	1,815	2,026	+211
資産合計	2,451	3,160	+708	負債純資産合計	2,451	3,160	+708

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

3. 2020年10月期の業績予想と取り組み

3

2020年10月期の 業績予想と取り組み

業績予想



地域密着営業の強化、大口顧客へのフォローの充実を徹底し、前期比6.3%増収を計画。

(単位：百万円)	2019年10月期 (実績)	2020年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	3,011	3,200	+6.3%
売上総利益	1,239	1,392	+12.4%
売上総利益率	41.1%	43.5%	
営業利益	426	497	+16.6%
営業利益率	14.2%	15.5%	
経常利益	426	496	+16.4%
経常利益率	14.2%	15.5%	
当期純利益	311	330	+6.1%

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

20

地域密着営業の強化、及び、大口顧客へのフォローの充実を徹底してまいります。これにより売上高は前期比6.3%増収の32億円を計画しております。営業利益は16.6%増益の4億9,700万円を計画しております。

業界環境と当社の優位性


**インクジェット市場は広告市場を中心に安定成長
顧客のポイントを押さえ、競争優位を形成**

ニーズ	競合会社	印刷会社	小規模 インクジェット 出力会社	当社
サポート力		○	○	○
短納期		×	○	○
自社内 プリンタ台数・種類		×	×	○

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

業績予想を達成するための業界環境と当社の優位性をご説明いたします。

インクジェット市場におきましては、広告市場を中心に安定成長しております。それから顧客のポイントがどういったところにあるかを押さえ、競争優位性を形成していくことを考えております。

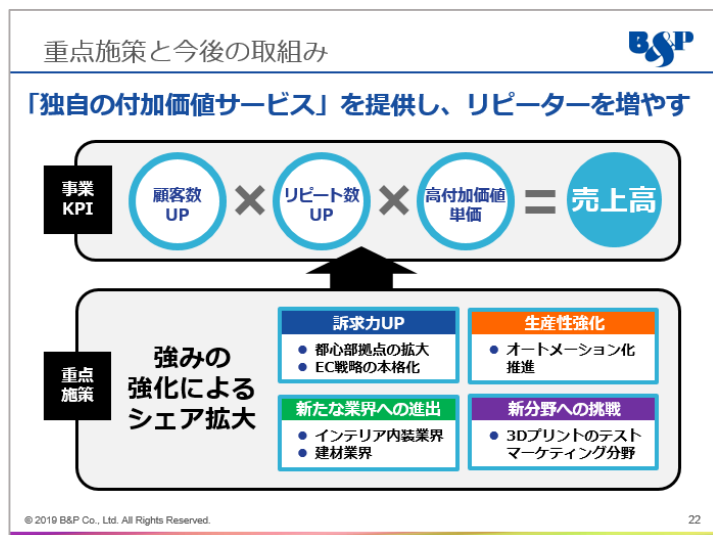
業界のニーズに関しまして、左の3つです。まず1つはサポート力、サポート体制です。2番目はいかに短納期案件に応えていくことができるかです。3番目は自社内のプリンター台数と種類です。

当社がよく比較される3つの競合会社ですが、まず1つは印刷会社です。次に当社と同業の小規模のインクジェット出力会社です。それから一番右に当社を載せております。

印刷会社におきましては、やはり短納期といった部分に関してはインクジェットに及ばない分野でもございますので、そういった部分を私どもがサポートさせていただきます。

それから同業他社と比較した場合に、私どもの設備力、サポート体制という部分に関して、優位性を持っております。

こういった当社の優位性をふんだんに駆使しながら、今期この数値の達成のベースとしていきたいと考えております。



重点施策と今後の取組みとして、独自の付加価値サービスを提供し、リピーターを増やしてまいります。

当社の事業KPIは3つあり、1つは顧客数・取引社数をいかに多く増やしていくか、2つ目はリピート数をいかに上げていくか、最後は高付加価値の単価です。この3つを掛け合わせることで、当社の売上高をいかに伸ばしていくかが重要な部分です。

重点施策ですが、大きくは4つ具体策があります。

まず1つ目は、訴求力のアップであり、都心部拠点の拡大、それからEC戦略を本格化させます。

次が、生産性の強化です。これは当社の設備について、いかにオートメーション化を図ることができるかがポイントになってきます。

それから3つ目は、新たな業界への進出ということで、インテリア内装業界、建材業界へのアプローチを加速させてまいります。

最後は新分野への挑戦です。これは3Dプリントの分野において、テストマーケティング分野を加速してまいります。

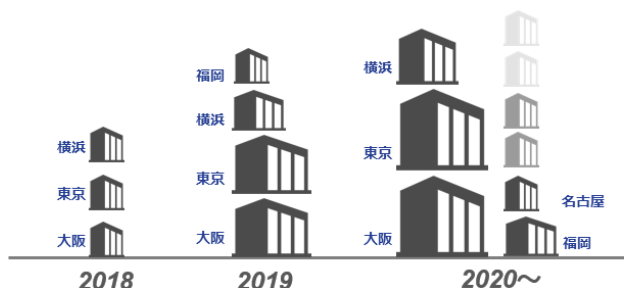
重点施策と今後の取組み



① 訴求力を強化する取組み

都心部拠点の拡大

全国主要都市に営業拠点を作り、地域密着営業を展開していく



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

重点施策と今後の取組みについて、具体的な説明に移らせていただきます。1つ目は、訴求力を強化する取組みです。

まず、都心部拠点を拡大してまいります。全国主要都市に営業拠点をつくり、地域密着営業を展開していきます。昨年度は、東京、池袋エリアを開拓していくことを皮切りに、福岡へ拠点開設を行い、それから本事業年度より名古屋において営業所を開設し、今、中部エリアの開拓を着実に進めております。

重点施策と今後の取組み



① 訴求力を強化する取組み

Webマーケティング活用で広域ユーザーへアプローチ



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

さらに、訴求力を強化する取組みとして、現在の5拠点、つまり、大阪・東京・横浜・福岡・名古屋以外において、全国からの集客を加速させていく施策を今年度取ります。これは、ウェブマーケティングを活用した広域ユーザーへのアプローチです。私どものメインのターゲットとしてB to Bに重きを置いておりますが、B to Cのカスタマーにおきましても、このサービスを並行して展開させていただきます。24時間体制での受発注、それから全国への納品まで展開を進めていっております。

重点施策と今後の取組み



② 生産力を強化する取組み

オートメーション化推進

生産体制の**オートメーション化**に取り組み、**効率アップ**と**生産力増強**を図る



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

重点施策と今後の取組みの2つ目といたしましては、生産力を強化する取組みがあります。

オートメーション化の推進です。生産体制のオートメーション化に取り組み、効率アップと生産力増強を図ります。私どもの業界では、まだ手作業の部分があり、アナログ的な作業が多くあります。

私どもの将来構想といたしましては、この写真にありますようにロボットでの自動供給を行うというところまで見込んでおります。本事業年度においては、こういった部分にも具体的に着手をしております。こういった製造や生産に関しましては、いかに生産力を効率化するか、効率を上げていくかということがやはり肝になってまいります。当社はこうしたことを導入することによって、労務費の削減というよりも、やはりトップライン、つまり、売上をいかに伸ばしていけるかが重要と考えております。受注ベースを確保することによって、まだ受注できていない分野に対して我々がアプローチしていく、そういった形をこの仕組みにより取り入れていきたいと考えております。

重点施策と今後の取組み



③ 新たな業界への挑戦

インテリア、内装業界への進出

インクジェットの特徴を活かした壁紙等を
小ロット・短納期で提供する

インテリア・内装業界のユーザー例



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

26

重点施策と今後の取組みの3つ目は、新たな業界への挑戦、つまり、インテリア・内装業界への進出です。

現在、当社はインクジェットの技術を活用した内装やインテリアの分野の売上が、全体の約15%程度までを占めるようになっております。ホテルの内装壁紙、それからオフィスや飲食店の店舗ヘデザインプリント壁紙を普及させていっております。このようなことを事業モデルとして現在進めており、こうした業界への挑戦を加速させてまいります。

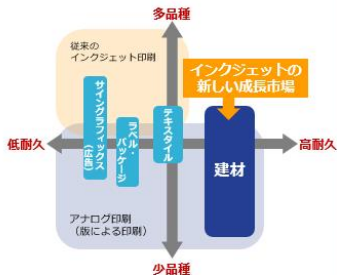
重点施策と今後の取組み



③ 新たな業界への挑戦

建材業界へ進出

産業用インクジェットプリンタで**高耐久・高品質**な
商品を提供する



建材用途		
住宅用建築材	オフィス・商業施設	自動車
フローリング、ドア、壁、キッチン、システムバス、玄関など	オフィス用パーテーション、ドア、エレベーター扉など	インパネ、ダッシュボード、センターコンソールなど
産業用インクジェットプリンタ		
Durst Rho P10 250 産業用UVインクジェットプリンタ *現在は国内未導入しております	建材用途へのプリント	

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

さらに、新たな業界への挑戦として、当社の技術を活用して、建材業界への進出があります。主には住宅用の建築材であり、それから自動車業界です。広告業界以外の分野に特化できるような仕組みです。産業用途のインクジェットプリンターを導入しながら、こういった業界へも挑戦していくことを進めてまいります。

重点施策と今後の取組み



④ 新分野への挑戦

3Dプリントのテストマーケティング

形状確認用モックアップなど、**3Dプリントのテストマーケティング**分野でのニーズ獲得を目指す

- ✓ 1個単位の小ロット生産が可能
- ✓ テストマーケティングや少量生産へのニーズを支援



MIMAKI 3DUJ-553
フルカラー立体造形の最終製品分野

フィギュアやノベルティ試作などフルカラーで高精度なもの



ピカソプリント3D



Raise 3D Pro2
形状確認用モックアップ試作分野

治具や実際に使用するパーツなどプラスチック同等の高強度のもの

重点施策と今後の取組みの4つ目は、新分野への挑戦として3Dプリンターのテストマーケティング分野へ進出してまいります。

現在、3Dプリンターの活用としては、主にはノベルティーや、それから試作の分野が多くあります。その中でも当社は、短納期に特化した3Dのサービスを現在進めております。スタートして1年少しですが、着実に新たな顧客から、お問い合わせをいただいております。

4. 成長ビジョン

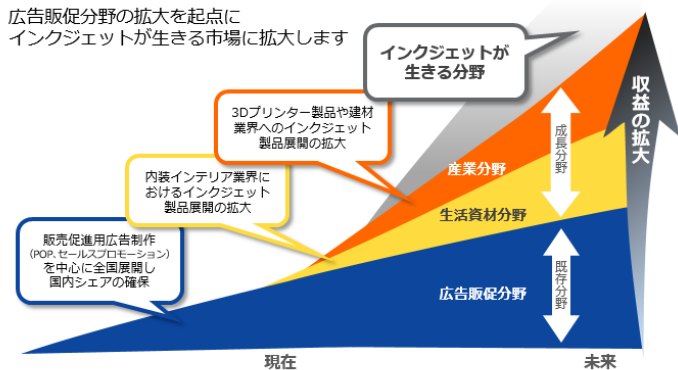


成長イメージ



「既存事業の拡大」と「成長事業への投資」

広告販促分野の拡大を起点に
インクジェットが生きる市場に拡大します



© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

30

当社の成長イメージといたしましては、既存事業を拡大すると共に、成長事業へ投資することと考えております。

これまで広告販促分野において高収益体質を確立して事業を進めてきましたが、この事業モデルを広告販促分野以外の業界において、いかに展開できるかが重要と考えております。

1つは生活資材分野への展開。それからもう1つは産業分野への展開です。成長するための軸といたしまして、やはり当社のインクジェット技術が生きる市場に対して事業を展開していく、こういったことを成長イメージとしております。



成長イメージに関して、もう1点は、成長基盤をいっそう強化できる企業とのM&Aということがあります。当社は上場の際の資金使途においても、このM&Aという戦略を含めております。インクジェット出力会社、印刷会社、そして、それ以外にも3Dプリント関連企業やIT企業といった分野まで視野を広げながらM&Aを実施することを考えております。これにより、顧客基盤の拡大、生産能力の拡大、事業エリアの拡大、それから付加価値ビジネスへの参入といったことを実現する形を構想しております。

5. 株主還元



5

株主還元

株主還元方針

**経営基盤の強化を最優先し、
将来の事業展開と内部留保とのバランスを考慮の上
利益配分を実施**

	2019.10月期	2020.10月期
期末配当金	50円	配当方針としては期末配当の年1回を基本方針と定めております。現時点で当該基準日における配当予想額は未定です。

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 33

株主還元方針といたしましては、経営基盤の強化を最優先とし、将来の事業展開と内部留保とのバランスを考慮の上、利益配分を実施してまいります。2019年10月期の配当といたしましては50円を予定しております。

2020年10月期におきましては、配当方針といたしましては期末配当の年1回を基本方針と定めております。現時点で当該基準日における配当予想額は未定でございます。

6. 参考資料



事業概要



企業理念 より良い働きを通じて全従業員の物心両面の幸せを創造し社会へ貢献しよう

事業内容 販売促進用サインディスプレイの制作
屋外用大型サイン・広告の制作
建物の内装、インテリア用品の出力、制作
広告企画および制作に関する提案業務

代表者 代表取締役社長 和田山 朋弥

設立 1985年10月

資本金 2億8千6百万円

本店 大阪府大阪市西区

事業所 大阪、東京、横浜、名古屋、福岡

従業員数 正社員：184名（2019年10月末現在）

上場証券取引所 東京証券取引所マザーズ（証券コード：7804）

上場日 2019年7月24日

当社は、「より良い働きを通じて全従業員の物心両面の幸せを創造し社会へ貢献しよう」を企業理念としております。当社が上場にチャレンジしたのも、やはり社員のモチベーションアップという部分が非常に多くありました。会社の基盤として働いてくれるのは社員であるということを中心に置きながら、株主価値を最大限まで高めていく、そういった考えを持っております。

主要拠点

「東西大都市」で「営業・連携生産体制」保有

大阪本店 (大阪市)

東京本社 (東京都港区)
3Dスタジオ併設

福岡営業所 (福岡市)

名古屋営業所 (名古屋市)

ニール事業部 (横浜市)
ワイドフォーマットスタジオ併設

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 36

主要拠点ですが、当社は東西大都市に営業・生産体制があります。大きくは大阪本店、東京本社、それから横浜にあるニール事業部です。この3つにそれぞれ約50名から60名の社員が在籍しており、同じようなサービス体制を整備しております。また、福岡、名古屋エリアにも営業所を開設しております。将来的にはこの3つの大拠点と同じようなレベルまで持っていくといったイメージを持っております。

主要拠点

**大阪・東京・横浜・名古屋・福岡の都心部にプリンター設備を配置。
24時間生産体制で出力サービスを展開**

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 37

私どもの主要拠点であります大阪・東京・横浜の制作部門の写真です。このようなインクジェットプリンターを並べて、短納期でサービスを展開しております。

充実の設備で最適な商品を提案



100台以上の生産機械によって 多種多様なサインディスプレイ製品を制作

<p>Mimaki 3DUJ-553 フルカラーUV噴墨インク デジタル3Dプリンター ▶東京1台</p>	<p>EPSON P20050 水性インク出力機 ▶東京5台、大阪5台</p>	<p>Mimaki JFX500 フラットベッドUVインク出力機 ▶東京3台、大阪1台</p>
<p>HP LX360 フラットインク出力機 ▶東京2台、大阪2台</p>	<p>EPSON S80650 噴霧インク出力機 ▶東京2台、大阪6台</p>	<p>FOTOBA XLD カットインプマシン (ローカル・シート印刷物対応) ▶東京2台、大阪1台</p>
<p>EFI Vutek 5r スーパーワイドUVインク出力機 ※ワイドフォーマットシステム対応 ▶東京1台</p>	<p>HP XP5100 スーパーワイドUVインク出力機 ▶大阪1台</p>	<p>Konosbelga XP 超高画質マルチヘッドインクマシン ▶東京4台、大阪2台</p>

他にも、Mimaki UVSS (UV機) 3台、
UVSS (UV機) 2台、
UVSS (UV機) 2台、
等、合計6台の出力機を保有しています。

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

38

当社は業界の中ではトップクラスである充実した設備を保有しております。これらのインクジェットプリンター等の設備を約100台近く保有して、24時間体制にてお客さまのサービスに対応しております。

設備



あらゆる用途に合わせた製品を生産可能

用途に合わせて最適なインクとプリンターを選び、あらゆる顧客ニーズに対応する

<p>水性顔料インク 発色が良い</p>	<p>ソルベントインク 耐候性がある</p>	<p>ラテックスインク 匂いが少ない</p>	<p>UVインク 屋外屋で定番</p>	<p>水性昇華インク 布地に最適</p>	<p>ナイロン樹脂 立体造形可能</p>
<p>EPSON P20050</p>	<p>EPSON S80650</p>	<p>HP LX360</p>	<p>MIMAKI JFX500</p>	<p>MIMAKI JV300</p>	<p>MIMAKI 3DUJ</p>
<p>ポスター POP ダンボール什器</p>	<p>屋外サインシート 高画質透明シート</p>	<p>インテリア壁紙</p>	<p>横断幕 壁垂幕 板、ガラス 建材製品</p>	<p>布製品 タペストリー カーテン</p>	<p>3D立体造形製品</p>

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

39

お客さまによっては、作りたいもの、発注したいものが様々です。インクとインクジェットプリンターを掛け合わせることで、より種々の商品を生産することができるよう、お客様の要望の全てに対応できるように、充実した設備のラインナップを整えております。

沿革



インクジェットプリンター技術の進化と共に独自のビジネスモデルで事業拡大を行っています。

- 1985 創業者 和田山栄一が和田山コピーセンター株式会社を大阪にて創業 コピーサービス事業を開始
- 1990 大判カラープリントサービスを開始
- 1991 株式会社ビーアンドビーに社名変更 看板・ディスプレイの制作販売業務を開始
- 1996 世界初の写真画質のインクジェットプリンターを導入
- 2001 コピーサービス事業から撤退 インクジェット出力事業にサービスを特化する
- 2002 東京営業所を開設
- 2009 リポードディスプレイ制作を開始 エコ素材の仕掛けを提供し顧客層を拡大
- 2010 大阪市西区江戸堀に本社移転
- 2013 広幅幅出力機 VUTEk GS5000r を国内初導入 国外向け広告市場に本格参入
- 2014 インターネット通販サイト「ハイプリント」運営開始
- 2015 東京都江東区に「江東事業所」を開設し、昇華転写事業を開始
- 2016 代表取締役社長に和田山明彦が就任
株式会社ニコールを買収 内装インテリア業界に本格参入
- 2018 3Dプリンタを導入 3Dプリントサービスを開始
中長期的成長の実現と企業価値向上のため、株式会社ニコールを吸収合併
江東事業所を横浜に移転 「ワイドフォーマットスタジオ」として事業拡大
- 2019 福岡営業所を福岡市博多区に開設
東京営業所を麻生区に本社を移転
名古屋営業所を名古屋市中村区に開設

2018/10期

売上高
30億円
突破

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

40

当社の沿革、ならびに当社の市場の環境を記載しております。

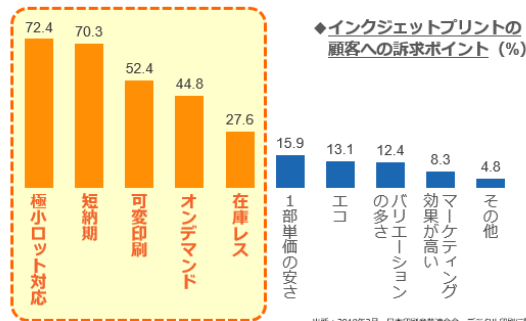
インクジェット関連 市場全体



事業環境の
ポイント

変化するプリント事業環境に時流適合する

広告分野に続き、インテリア市場、産業分野においても多品種小ロット型思考がより一層求められる時代になっていくと考えられます。



出所：2018年3月 日本印刷産業連合会 デジタル印刷に関する調査

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

41

私どもの業界では、やはり変化するプリント事業環境にいかにかに時流適合できるかということが重要になります。現在、特に多いニーズといたしましては、極小ロット対応と短納期要求に加えまして、これからはおそらくエコといった部分も非常に重要視されてくると思います。廃プラ、脱プラを軸に、当社の業界でもいかにかにこういったエコの素材を提案できるか、そういった部分にも着手をしていきたいと考えております。

インクジェット関連 市場全体

事業環境のポイント **マーケティングへの時流適合**
 内装インテリア業界や3Dプリント業界にも多品種小ロットへの顧客要望志向が強まってきています。当社は業界の課題を解消するために、インクジェット技術を軸に時流に合ったサービス展開をしていきます。

→ インクジェットは、1社1社の個別要望を満たす時代に最適

The diagram illustrates the evolution of market trends over time, represented by a vertical axis with '過去' (Past) at the bottom, '現在' (Present) in the middle, and '将来' (Future) at the top. Four concentric circles represent different market eras, each with a corresponding label to its right:

- 自己実現** (Self-actualization) ← 1社1社の個別要望を満たす時代 (Era of satisfying individual customer requests)
- 価値主導** (Value-driven) ← 顧客と価値を共創する時代 (Era of co-creating value with customers)
- 消費者中心** (Consumer-centric) ← 消費者中心の時代 (Consumer-centric era)
- 製品中心** (Product-centric) ← 大量生産・消費の時代 (Era of mass production and consumption)

© 2019 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 42

今の時代は自己実現、お客さまのサービスにいかに対応できるか。そういった流れになってきておりますので、私どももそういった考えの下に事業を展開してまいります。

免責事項

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

© 2019 B & P Co., Ltd. All Rights Reserved. 43

最後は、免責事項といたしまして、将来の見通しに関する注意事項を記載しております。

IRに関するお問い合わせ



ご清聴、誠にありがとうございました。

<お問い合わせ先>

株式会社ビーアンドピー 経営管理部

Email: ir_bp@bandp.co.jp

<https://www.bandp.co.jp/ir/>

© 2019 B & P Co., Ltd. All Rights Reserved.

44

最後になりますが、今年の7月24日に上場させていただきました。初年度の結果としては、これまでにご説明させていただいたような結果でございます。本事業年度においては着実に成長する形で、現在、施策を打ってっております。株主の皆さまに対しましてもご期待に添えるよう精進してまいりますので、今後とも、ぜひともよろしくお願い申し上げます。

ご清聴、誠にありがとうございました。