



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2021年10月期 第2四半期

決算説明レポート

1. 2021年10月期 第2四半期 業績サマリー
2. 2021年10月期 業績予想と今後の取り組み
3. 成長ビジョン
4. 株主還元
5. 参考資料

サマリー

■ 第2四半期会計期間の売上高は大幅回復達成

- ・新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、3月年度末需要の取り込みにより第2四半期会計期間の売上高は大幅に回復。
- ・コスト抑制体制の確立で収益力がアップし、利益進捗率は好調。

■ 2021年10月期 第2四半期 業績サマリー

- ・売上高12.9億円。営業利益1.5億円。第1四半期会計期間は新型コロナウイルス感染症の影響により売上が落ち込んだが、第2四半期会計期間の売上は回復し、期初想定通りに進捗。
- ・営業利益は、売上高の回復に加えて、残業抑制等のコスト意識が定着したことにより、通期計画に対する進捗率は58.8%と期初想定を上回った。

■ 2021年10月期 業績予想と今後の取り組み

- ・本格的な事業拡大に向けた基盤づくりを行い、売上高26.5億円。営業利益2.5億円を予想。
- ・期末配当金は26円を予想。
- ・9月に東京本社を移転し、東京地区の事業体制の整理統合による営業力強化と生産能力の向上を図る。
- ・新規事業のデジタルサイネージ事業・インターネット通販サポート事業の積極的な推進。



株式会社ビーアンドピー代表取締役社長の和田山でございます。

本日は、当社2021年10月期第2四半期決算説明をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

それでは、当社2021年10月期第2四半期の決算説明を始めさせていただきます。



本日は、ご覧の5つのトピックスに合わせて、ご説明させていただきます。

1. 2021年10月期 第2四半期 業績サマリー

はじめに、2021年10月期第2四半期の業績サマリーをご説明申し上げます。

1 2021年10月期第2四半期 業績サマリー

2021年10月期第2四半期 業績サマリー

売上高 **1,293百万円**

通期計画進捗率：48.8%

営業利益 **150百万円**

通期計画進捗率：58.8%

ポイント

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、3月年度末需要の取り込み成果もあり、売上は計画通りに進捗。特に、2Qの売上は堅調に推移。
- ✓ コスト抑制体制の浸透により収益力がUPし、2Q時点の利益進捗率は好調。
- ✓ データ処理自動化ソリューションを導入し生産効率向上の動きも進捗。
- ✓ 業務提携による新分野開拓等、新規ビジネスの営業活動を積極的に推進。

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

2021年10月期第2四半期の実績は売上高12億9,300万円、営業利益1億5,000万円となりました。通期計画に対する進捗率は、それぞれ48.8%、および58.8%です。

業績のポイント、当上半期の特徴的な点といたしまして、第1四半期会計期間においては新型コロナウイルス感染症の影響による売上落ち込みが続きましたが、第2四半期の2月以降は、販売促進用広告制作分野において、3月の年度末に向けて国内企業の販売促進活動が活発化したこと、生活資材・製品制作分野は、ホテルの壁紙の受注等により順調に売上を伸ばすことができたことにより、売上高は、通期計画に対して48.8%の進捗率となり、期初想定通りとなりました。

営業利益につきましては、売上高の回復に加えて、残業抑制等のコスト意識が定着したことにより、通期計画に対して58.8%の進捗率となり、期初予想を上回る結果となりました。

また、生産効率化のためのオートメーション化を進めており、データ処理自動化ソリューションを導入し、効率化と生産力の向上を図っております。

さらに、デジタル媒体への対応として第2四半期より販売を開始したデジタルサイネージ事業は、業務提携による新分野の開拓を進めるなど、営業活動を積極的に推進しております。

2021年10月期 第2四半期 P/Lサマリー



年度末需要の積極的な取り込み、コスト削減などを実行。
前年同期比で減収減益となったが、**通期計画に対しては想定通りに進捗**。

(単位: 百万円)	2020.10 2Q (実績)	2021.10 2Q (実績)	対前年同期比 増減率 (%)	2021.10 通期計画	通期計画 進捗率 (%)
売上高	1,413	1,293	▲8.5%	2,650	48.8%
営業利益	181	150	▲17.2%	256	58.8%
経常利益	185	158	▲14.5%	263	60.1%
当期純利益	127	107	▲15.7%	179	59.7%

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

次にP/Lのサマリーです。
先にご報告いたしましたように、当上半期の売上高は12億9,300万円、営業利益は1億5,000万円、経常利益以下はご覧の通りで、新型コロナウイルス感染症の影響がなかった前年同期と比較して減収減益となりました。
一方、売上高、各段階利益とも通期計画に対する進捗率は5割近い、また5割を超える結果となり、期初想定通りに進捗しております。

財務指標



コロナ禍の経済不安な状況でも一定の利益を確保、**強固な財務基盤を維持**。
自己資本比率は、85.2%と80%台を維持。

(単位: 百万円)	2017年10月期	2018年10月期	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期 2Q
純資産額	1,421	1,825	2,588	2,613	2,670
総資産額	2,097	2,451	3,160	3,025	3,136
自己資本比率	67.8 %	74.5 %	81.9 %	86.4%	85.2%
従業員数	176人	173人	184人	183人	183人

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

次に財務指標に関しては、コロナ禍の経済不安な状況でも一定の利益を確保しており、自己資本比率は、85.2%と強固な財務基盤を維持しております。

四半期単位の売上推移



販促広告分野での年度末需要獲得、生活資材分野の壁紙案件の好調などにより、2Qは1Qからの大幅回復達成、コロナの影響のなかった前々期（2Q）を上回る売上を確保。



©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

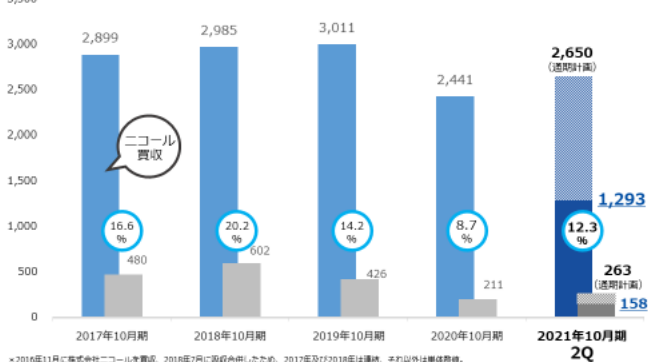
続きまして、各四半期の売上の推移でございます。

当第2四半期におきましては、販促広告分野での年度末需要獲得、生活資材分野の壁紙案件の好調などにより、新型コロナウイルス感染症の影響が大きかった第1四半期から大幅な売上回復を達成し、新型コロナウイルス感染症の影響がなかった前々期を上回る売上を達成することができました。

5年間の業績推移



(単位：百万円) ■売上高 ■経常利益 ○経常利益率



※2016年1月に株式会社ニコールを買収、2018年7月に吸収合併したため、2017年及び2018年は連結、それ以外は単体数値。

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

次に5年間の業績推移でございます。

前期においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、大幅な減収減益となりましたが、当期におきましては、需要の回復の兆しが見られ、上半期終了時点では期初想定通りに進捗しております。

貸借対照表



(単位：百万円)	2020年 10月期	2021年 10月期 2Q	増減額		2020年 10月期	2021年 10月期 2Q	増減額
流動資産	2,778	2,876	+98	流動負債	284	338	+54
現金・預金	2,264	2,222	▲41	買掛金	121	169	+47
売掛金	374	433	58	固定負債	126	126	▲0
その他	138	220	81	負債合計	411	465	+54
固定資産	247	259	12	純資産合計	2,613	2,670	+56
有形固定資産	74	62	▲12	資本金	286	286	±0
無形固定資産	47	46	▲1	資本剰余金	276	276	±0
投資その他資産	124	151	+26	利益剰余金	2,051	2,108	+56
資産合計	3,025	3,136	+110	負債純資産合計	3,025	3,136	+110

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

次に貸借対照表の各数値でございます。

前年期末に比べて、特段大きな変動はございません。

2. 2021年10月期 業績予想と今後の取り組み

次に、2021年10月期の業績予想と今後の取り組みについてご説明いたします。

2 2021年10月期の業績予想 今後の取り組み

業績予想



独自の付加価値サービスを追求し本格的な事業拡大に向けての基盤づくりを行うことにより前期比8.5%増収を計画。

(単位：百万円)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	2,441	2,650	+8.5%
売上総利益	949	1,076	+13.4%
売上総利益率	38.9%	40.6%	
営業利益	207	256	+23.3%
営業利益率	8.5%	9.7%	
経常利益	211	263	+24.6%
経常利益率	8.7%	10.0%	
当期純利益	140	179	+28.1%

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

2021年10月期の業績予想は、売上高は26億5,000万円、前期比8.5%の増収、営業利益は、2億5,600万円、前期比23.3%の増益、その他各段階利益につきましては、ご覧の通り、約25%の増益を計画しております。

2021年10月期の取り組みと進捗状況



Withコロナ・Postコロナにおいて

「新商材」の提案
「コスト削減」の取り組み

前進

リアルとデジタルを組み合わせた商品の提案
生産効率化による低コスト体質定着

経済活動の回復局面において

「独自の付加価値サービス」を
追求し、事業基盤を拡大

積極化

東京地区の事業体制の整理統合により
営業力強化、生産能力を向上
重点強化地域の新規活動強化

新しい手法への積極的な取り組み

既存ビジネスの着実な拡大と
新しい市場の開拓を図る

進展

デジタルサイネージ事業と
インターネット通販サポート事業を開始

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

続きまして、業績予想を達成するための取り組みと進捗状況につきまして、ご説明いたします。

今期につきましては、3つのポイントを軸として事業を推進してまいります。

1つめに、Withコロナ・Postコロナにおける『「新商材」の提案、「コスト削減」の取り組み』といたしまして、インクジェットプリントサービスとデジタルサイネージを組み合わせた商品の積極的な提案、生産効率化による低コスト体質定着化を進めております。

2つめに、経済活動の回復局面における『「独自の付加価値サービス」を追求し、事業基盤を拡大』といたしまして、東京地区の事業体制の整理統合による営業力強化、生産能力の向上、名古屋地区の新規活動強化を進めております。

3つめに、新しい手法の積極的な取り組みである『既存ビジネスの着実な拡大と新しい市場の開拓』については、新たなビジネスとして、デジタルサイネージ事業とインターネット通販サポート事業を開始いたします。

それでは具体的な取り組みについてご説明いたします。

デジタルサイネージ事業をスタート 

デジタルサイネージソリューション
B&P Digital Signage Solution

当社が持つリソースを最大限生かし、新たな価値を提供します

≡

販促用広告制作のノウハウを生かす

**販売促進用
広告分野**

≡

幅広い販路ネットワークを生かす

**インテリア
内装分野**

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 12

まず、デジタルサイネージ事業についてご説明いたします。

当社は、長年にわたり、販売促進用広告、及び、インテリアの2つ分野において事業を展開してまいりました。

当社がこれまでに培ってきたインクジェット出力の技術やノウハウと、デジタルサイネージ技術を融合させ、こうした販売促進用広告分野、及び、インテリア内装分野の2つのチャンネルに対してデジタルサイネージ事業を展開し、新たな価値の提供の実現を目指してまいります。

販売促進用
広告分野

デジタルサイネージ事業をスタート

B&P Digital Signage Solution

デジタルサイネージソリューション

広告サインを知り尽くしたインクジェット出力会社が運営するデジタルサイネージ

ショールームを開設



東京・大阪に「体感型ショールーム」を開設
様々なタイプのデジタルサイネージをご覧いただき
来訪いただいたお客様への提案を行います。

新しい商品の提案



強化段ボールディスプレイと組み合わせた
デジタルサイネージなどこれまでのノ
ウハウを活かした商品提案を行います。

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 13

販売促進用広告分野につきましては、「広告サインを知り尽くしたインクジェット出力会社が運営するデジタルサイネージ」をコンセプトに、本市場で先行する企業のソリューションとは一線を画し、当社が強みとするセールスプロモーションに関するノウハウを最大限活用したデジタルサイネージを、小売業を中心に展開しております。当社は単なるサイネージ機器の提案ではなく、コンテンツ制作や機器設置後のコンテンツ配信管理までを行い、トータルでサポートを行っております。

具体的な活動といたしましては、東京本社、大阪本店に様々なタイプのデジタルサイネージを体験いただける「体感型ショールーム」を開設し、来社いただいたお客様への積極的な提案を行っております。

また、セールスプロモーションのノウハウを活用したデジタルサイネージとして、強化段ボールディスプレイと組み合わせたデジタルサイネージなど、当社ならではの商品のご提案に注力しております。

インテリア
内装分野

デジタルサイネージ事業をスタート

B&P デジタルサイネージソリューション
B&P Digital Signage Solution

メディアプラットフォーム事業を行う株式会社ピースリーと連携し、
「空間演出の新しいカタチ」をインテリア・内装業界に提供。



© 2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

次に、インテリア・内装分野への展開といたしましてインテリア業界に向けて「空間演出の新しいカタチ」を提供してまいります。

この事業への取り組みとして、幅広いプロダクトとIT 技術を共に提供する、メディアプラットフォーム企画を提案する株式会社ピースリーと業務提携を締結し、新分野へのデジタルサイネージの展開を進めております。

当社は株式会社ピースリーが供給するLEDサイネージ端末や、ピースリーが国立大学法人広島大学と開発を進めている、紫外線殺菌IOT端末などの製品と合わせて、クラウドネットワークによるコンテンツ配信などのシステムを活用し、これまで培ってきたインテリア・内装業界へのネットワークに向けて、ハイレベルな空間演出をもたらすデジタルサイネージサービスを提供します。

当社はデジタルサイネージや映像コンテンツ等を活用した空間演出「スペースクリエーションサービス」を幅広い市場に展開してまいります。

2021年10月期の取り組みと進捗



訴求力UP 都心部拠点の強化・拡大

- ✓ 東京地区の拠点統合による営業・生産機能の強化を図る。
- ✓ 名古屋地区の営業を重点的に強化する。
- ✓ 見込み顧客リストの精度を高め、**案件成約率の向上**を図る。
- ✓ 営業・制作ともに**回復局面を見据えた体制を維持**。



©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

次に、訴求力を強化するため、都心部拠点の強化・拡大を進めております。

ひとつめに、4月に公表いたしました通り、営業・生産機能の強化を目的として東京本社の移転を計画しております。

こちらについては後程、ご説明させていただきます。

ふたつめに、名古屋エリアを重点強化エリアと位置づけ、営業人員を増強し営業活動を強化しております。

みつつめに、マーケティング部隊が高精度の見込み顧客リストを整備し、営業部門と連携しながら案件成約率の向上を図ります。

最後に、営業・制作ともにコロナ後の回復局面を見据えた体制を維持しております。

2021年10月期の取り組みと進捗



生産性強化 オートメーション化の推進

エスコグラフィックス社のESKOワークフロー自動化ソリューション「Automation Engine」を導入。



データ処理の
自動化



効率化と生産性UPを実現

- 全ジョブの5割を自動化。
- 作業ミスの大幅削減（約35%減）、作業効率化を実現。
- オペレーターの技術習得を進め、従来の24時間生産体制を強化。

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

16

次に、生産力強化に向けたオートメーション化の推進です。

データ処理自動化を推進するため、エスコグラフィックス社のESKOワークフロー自動化ソリューション「Automation Engine」を導入いたしました。

これにより、全ジョブの5割が自動化され、作業ミスを約35%削減でき、作業効率化を実現できました。

今後はオペレーターの技術習得を進め、従来の24時間生産体制をさらに強化してまいります。

2021年10月期の取り組みと進捗

2021年9月移転

東京本社を移転・拠点の統合

首都圏エリアの営業機能・生産能力を強化。

制作拠点を統合
生産体制の強化・効率化を図る

東京本社移転
営業機能の集約・強化を図る

東京本社

ニコール事業部
(横浜)



© 2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

最後に、先ほどご説明いたしました通り、当社は9月に営業・生産機能の強化を目的として東京本社の移転を計画しております。

営業部門につきましては、東京本社と横浜のニコール事業部の2拠点到にまたがっていた営業の機能を統合します。

営業機能の集約により顧客へのサービス・サポート力を向上させ、顧客満足度の向上、売上UPを図ります。

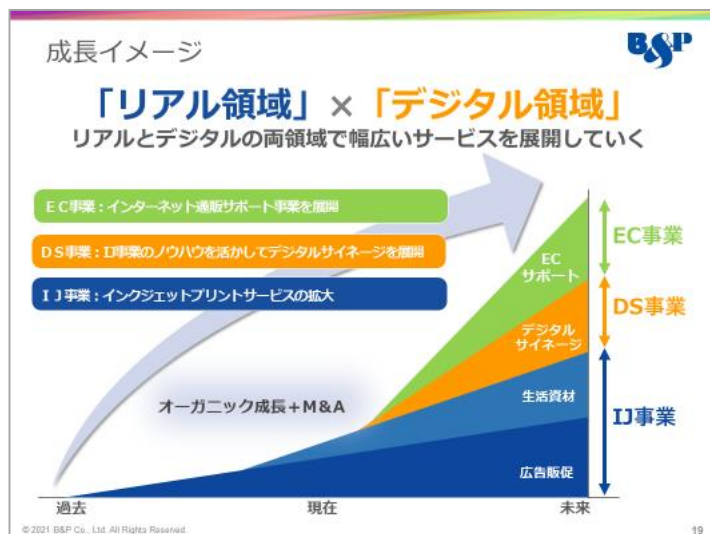
生産部門につきましては、東京地区の生産部門を集約致します。

業界最大規模の設備・生産能力を保有する生産体制拠点として、生産能力の更なる向上を目指します。

3. 成長ビジョン

次に今後の成長ビジョンについてご説明いたします。

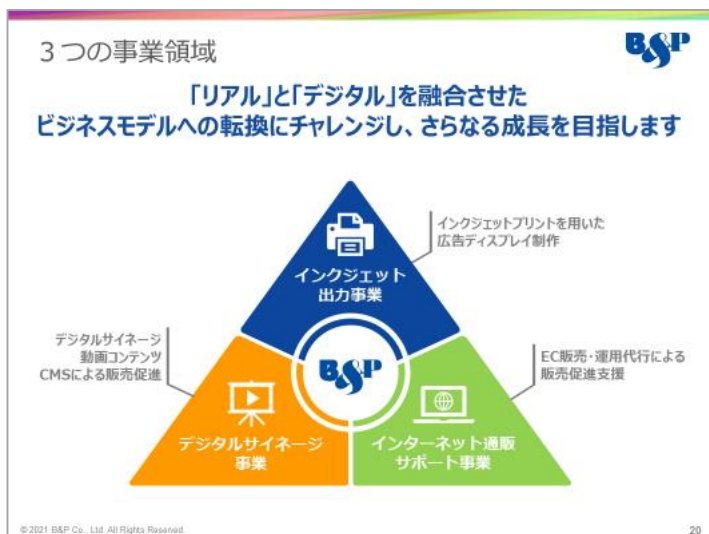
3 成長ビジョン



当社は、これまでインクジェットプリントサービス事業を軸に高収益なビジネスモデルの構築を進めてまいりましたが、この収益モデルを別の事業へいかに転用できるかを検討してまいりました。

検討を進める中で、デジタル技術の進歩により紙媒体からデジタル媒体への転換が、今後より一層進むことに着目しデジタルマーケティング部隊への経営資源投入を強め、「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させた新たな付加価値提供への準備を進めてまいりました。

当社は、インクジェットプリントサービス事業のさらなる拡大と、先ほどご説明いたしましたデジタルサイネージ事業、この後ご説明いたします新規事業「インターネット通販サポート事業」を事業の柱として「リアル領域」と「デジタル領域」の融合による成長を図ってまいります。



そして今後は、インクジェットプリントサービス事業、デジタルサイネージ事業、インターネット通販サポート事業の3つを事業の柱として「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させたビジネスモデルへの転換にチャレンジし、さらなる成長を目指してまいります。

新規事業 インターネット通販サポート事業 

リアルとデジタルの販売促進をトータルでサポート

ECショップの運営支援・実店舗における販促提案を行い
お客様の販売促進活動に貢献する



- 業界トップクラスの対応
- 対面によるスピード対応
- 利益率重視のサポート
- 継続仕事を任せて安心
- 広告運用・集客の提案に強い

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 21

次に、新たに事業を始める「インターネット通販サポート事業」についてご説明を致します。

本サービスでは、「リアルとデジタルの販売促進をトータルでサポートする」をコンセプトに、EC事業を運営する企業に対してEC事業の総合支援を行います。

『ECサイトを立ち上げたが売上が伸び悩んでいる』『新商品を投入したが思ったように売れない』『専門知識を持った専任担当がない』など、課題を抱えている企業に対してEC領域の課題解決を提案し、安心して利便性を追求したEC領域のトータルサポートを実現してまいります。

また、当社はインターネット通販サポート事業で先行する企業のソリューションとは一線を画し、顧客に対するEC事業の運営支援を行うだけにとどまらず、インクジェット領域において、既存顧客のビジネスを熟知しているアドバンテージを最大限に生かすとともに、強みであるインクジェットプリントサービスやデジタルサイネージサービスも提案してまいります。

このように、リアル領域のノウハウを活用して、実店舗における販促提案・サポートを行い、お客様の販売促進活動に貢献してまいります。



最後に、成長基盤をいっそう強化できる企業とのM&Aの実現に向けて、引き続き検討を進めております。

当社のM&Aに関する基本戦略といたしましては、顧客基盤の拡大、生産能力の拡大、エリア販路の拡大、付加価値ビジネスへの進出の4点を基本戦略としながら、成長を加速できる企業とのM&Aの実施を考えております。

4. 株主還元

次に株主還元方針でございます。

4 株主還元

株主還元方針



**株主への利益還元は経営上の重要施策であり
適切な内部留保を確保しつつ、安定した配当を維持継続**

	2020.10月期	2021.10月期
期末配当金	22円	26円 (予想)

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、安定した配当を維持継続してまいります。

2021年10月期におきましては、配当方針は期末配当の年1回を基本方針と定めており、現時点で当該基準日における配当予想額は26円でございます。

5. 参考資料

最後に参考資料です。

5 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
デジタルサイネージソリューションの提案業務
インターネット通販サポート事業

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：183名（2021年4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

まず事業概要といたしまして、当社の事業概要を示しております。

企業理念は、「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」でございます。

企業のベースとして働いてくれるのは社員ということをベースに置きながら、株主価値を最大限まで高めていきたいと考えております。

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)

ニコール事業部 (横浜市)
ワイドフォーマットスタジオ併設

©2021 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 27

次に主要拠点でございます。
東西大都市での営業・生産体制を設けており、主要拠点は大阪本店、それから東京本社、それから横浜にございますニコール事業部です。先ほどご説明いたしました通り、東京地区におきましては拠点の移転統合を9月に予定しており、横浜には業界最大規模の生産能力を有する拠点が誕生いたします。

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**

©2021 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 28

こちらは、私どもの主要拠点であります大阪・東京・横浜の社内の様子です。都心部にあるオフィスに、このように多数の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**



Mimaki 30UJ-553
フルカラー10色インクジェット3Dプリンタ

EPSON P20050
写真インク出力機

Mimaki JF2500
フラットベッドUVインク出力機

HP LX360
デジタルサインの出力機

POTOBA MLD
カットインプリンタ (ロール・シート移動制御付)

EPSON 580650
写真インク出力機

EFI Whitek 5r
スーパーワイドインクの出力機

UV55-320
ワイドUVインク出力機

Kongsberg XP
超高速デジタルカットインプリンタ

他にも、Mimaki UVJ500 (UV機)、Mimaki JV300 (塗料機)等、合計80台の出力機を併用しています。

© 2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 29

次に充実の設備ということで、保有する設備の主要なラインナップを記載しております。保有する機械の種類、設備数については業界の中ではトップクラスでございます。このようなインクジェットプリンターの設備を約100台近く保有しており、24時間生産体制にてお客さまへサービスを提供しております。

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。

© 2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 30

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させていただいております。

IRに関するお問い合わせ



＜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/>

©2021 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

当第2四半期の決算説明は以上でございます。最後までご視聴いただき、ありがとうございました。

説明動画に関するご質問がございましたら、ここに表示されておりますメールアドレスまでご質問をお送りください。

今後とも当社へご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。