



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2022年10月期 第2四半期

決算説明レポート

1. 2022年10月期 第2四半期 業績サマリー
2. 今期の取り組みと進捗状況
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業績は回復傾向が継続

- ・新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、売上高は計画通りに進捗。
- ・前期に実施した首都圏エリアの生産拠点統合による大規模生産体制の構築により、生産性が向上。

■ 2022年10月期 第2四半期 業績サマリー

- ・売上高14.0億円。営業利益1.6億円。新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、売上高、営業利益の通期計画に対する進捗率は5割を超える結果となった。
- ・デジタルサイネージ事業で大型案件を受注するなど、前期から開始した新規事業は一定の成果を獲得した。

■ 2022年10月期 業績予想と今後の取り組み

- ・新たな成長戦略推進のための基盤づくりを推進し、売上高27.5億円、営業利益3.0億円を予想。
- ・期末配当金は31円を予想。
- ・インクジェットプリント、デジタルサイネージ、デジタルプロモーションの3つの事業領域で販売促進・マーケティングをトータルサポートするワンストップ企業を目指す。



株式会社ビーアンドピー代表取締役の和田山でございます。

本日は、当社2022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2022年10月期第2四半期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. 2022年10月期 第2四半期 業績サマリー

はじめに2022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 2022年10月期 第2四半期 業績サマリー

2022年10月期 第2四半期 業績サマリー



売上高

1,401百万円

通期計画進捗率

51.0%

前年同期比
8.4% 増

営業利益

168百万円

通期計画進捗率

55.7%

前年同期比
11.6% 増

ポイント

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも業績回復傾向が継続。
- ✓ 主要拠点の東京・大阪における営業体制強化、名古屋・福岡エリアにおける積極的な新規顧客獲得活動により売上高は計画通りに進捗。
- ✓ 前期の生産拠点統合による大規模生産体制の構築により生産性が向上。
- ✓ 資材価格の高騰は代替品の調達等により重要な影響は発生しない見込。
- ✓ 新規事業のデジタルサイネージ、デジタルプロモーションは顧客開拓に邁進。デジタルサイネージ事業は上期中に大型案件を受注するなど一定の成果を獲得。

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

2022年10月期第2四半期の実績といたしましては、売上高14億100万円、前期比8.4%の増収、営業利益1億6,800万円、前期比11.6%の増益となりました。

通期計画に対する進捗率は、売上高は51.0%、営業利益は55.7%です。

当上半期のポイントといたしましては、新型コロナウイルス感染症の影響は依然として続いているものの、業績は回復傾向が継続しております。売上については当社の主要事業であるインクジェットプリント事業において、「東京と大阪における営業体制の強化」や「名古屋・福岡エリアにおいて積極的な新規顧客獲得活動」を展開したことにより、売上は期初計画通りに進捗しております。

生産体制につきましては、前期に実施いたしました首都圏エリアの生産拠点統合による大規模生産体制の構築により、生産性向上に向けた取り組みを強化しております。なお、資材価格の高騰につきましては、代替品の調達等により重要な影響は発生しない見込みでございます。

前期から開始したデジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業の2つの新規事業につきましては、当社サービスの認知拡大のための顧客開拓を進めており、デジタルサイネージ事業につきましては、上半期中に大型案件を受注するなど、一定の成果を獲得しております。

2022年10月期 第2四半期 P/Lサマリー



売上高・営業利益ともに**年間進捗率50%超**を達成
通期計画達成に向けて順調に推移

(単位：百万円)	2021.10 2Q (実績)	2022.10 2Q (実績)	対前年同期比 増減率 (%)	2022.10 通期計画	進捗率 (%)
売上高	1,293	1,401	8.4%	2,750	51.0%
営業利益	150	168	11.6%	302	55.7%
経常利益	158	168	6.4%	302	55.8%
当期純利益	107	99	▲7.1%	206	48.3%

©2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

次にP/Lのサマリーについてご説明申し上げます。

先にご報告いたしましたように、当上半期の売上高は14億100万円、営業利益は1億6,800万円、経常利益以下はご覧の通りとなりました。新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、業績は回復傾向が続いております。

通期計画の進捗率につきましては、売上高、営業利益、経常利益については5割を超える結果となりましたが、当期純利益については、2022年1月27日開催の第36期定時株主総会において、「取締役及び監査役に対する、役員退職慰労金制度廃止に伴う打切り支給について」ご承認いただいたことに伴い、役員退職慰労引当金の引当対象外である功労金を特別損失に計上したことにより、進捗率48.3%となっております。

財務指標



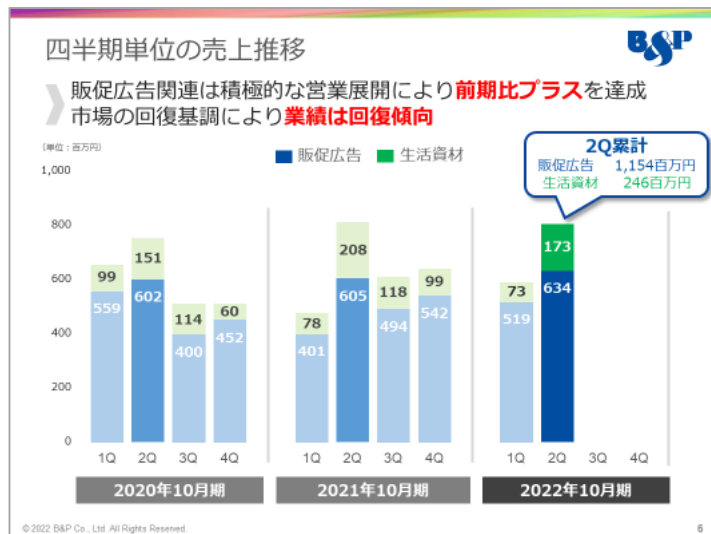
コロナ禍の経済不安な状況でも一定の利益を確保、**強固な財務基盤を維持**。
自己資本比率は、84.8%と80%台を維持。

(単位：百万円)	2018年10月期	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期 2Q
純資産額	1,825	2,588	2,613	2,752	2,776
総資産額	2,451	3,160	3,025	3,191	3,274
自己資本比率	74.5 %	81.9 %	86.4 %	86.3 %	84.8 %

©2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

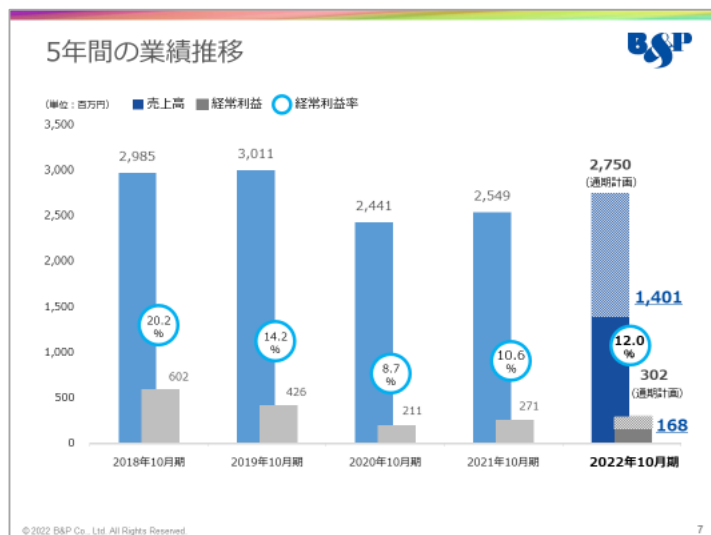
5

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、強固な財務基盤を維持しております。



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、販促広告分野において新型コロナウイルス感染症の影響からの回復傾向に加えまして、東京・大阪における営業体制の強化や名古屋・福岡エリアにおいて積極的な新規顧客獲得活動を行った結果、前期を上回る結果を達成することができました。



次に5年間の業績推移でございます。

前期第2四半期以降は引き続き需要の回復傾向が続いており、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)	2021年 10月期	2022年 10月期 2Q	増減額		2021年 10月期	2022年 10月期 2Q	増減額
流動資産	2,930	3,015	+85	流動負債	309	344	+34
現金・預金	2,331	2,306	△24	買掛金	133	163	+30
売掛金	404	455	+51	固定負債	128	153	+24
その他	194	253	+58	負債合計	438	497	+59
固定資産	261	258	△2	純資産合計	2,752	2,776	+23
有形固定資産	86	90	+3	資本金	286	286	±0
無形固定資産	41	36	△5	資本剰余金	276	276	+0
投資その他資産	132	131	△0	利益剰余金	2,190	2,219	+28
資産合計	3,191	3,274	+82	自己株式	—	△5	△5
				負債純資産合計	3,191	3,274	+82

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. 今期の取り組みと進捗状況

次に今期の取り組みと進捗状況についてご説明いたします。

2 今期の取り組みと進捗状況

業績予想

主軸のインクジェットプリント事業の本格回復に加え、新たな成長戦略推進のための基盤づくりに着手。
前期比約8%の増収、36%の営業増益を計画。

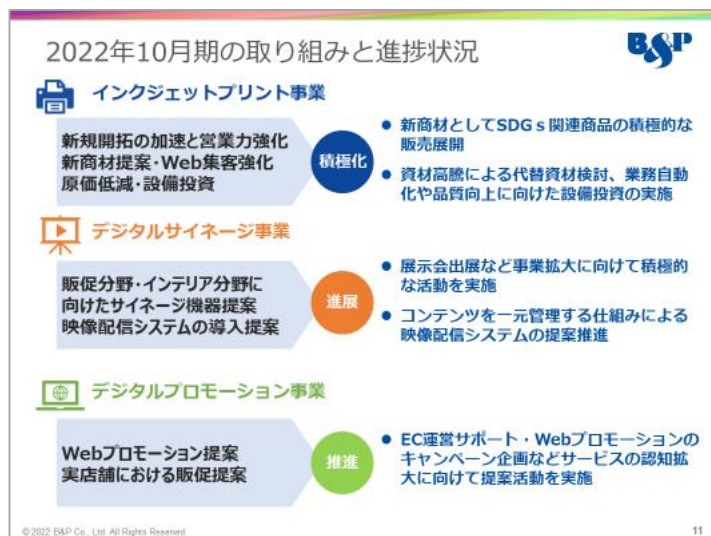


(単位: 百万円)	2021年10月期 (実績)	2022年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	2,549	2,750	+7.9%
売上総利益	1,001	1,122	+12.1%
売上総利益率	39.3%	40.8%	
営業利益	222	302	+36.0%
営業利益率	8.7%	11.0%	
経常利益	271	302	+11.3%
経常利益率	10.6%	11.0%	
当期純利益	189	206	+8.9%

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

2022年10月期の業績予想は、売上高、27億5,000万円、前期比7.9%の増収、営業利益、3億200万円、前期比36.0%の増益、その他各段階利益につきましては、ご覧の通り約10%の増益を計画しております。



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

まず、インクジェットプリント事業につきましては、新商材としてSDG s 関連の取扱商品を増やし、積極的な販促活動を開始いたしました。また、原価低減に向けては資材高騰による対策として代替資材の検討を進めるとともに、業務の自動化や品質向上に向けた設備投資を実施しております。

次に、デジタルサイネージ事業につきましては、展示会へ出展するなど事業拡大のための積極的な活動を実施いたしました。その結果、大型案件の受注獲得につなげることができました。

引き続き新商材やコンテンツを一元管理する仕組みによる映像配信システムの導入提案を積極的に行い、事業の拡大を進めてまいります。

最後にデジタルプロモーション事業については、デジタルサイネージ事業と同様に当社サービスの認知拡大に向けて積極的な提案活動を進めております。

TOPICS インクジェットプリント事業

SDGsに関する取り組み

環境に配慮したエコメディアへの切り替え

環境にやさしいエコ素材への切り替えを提案
SDGsの17のゴール達成に向け事業を通じ社会へ貢献

主なエコメディアの紹介

エコメディア	商品説明	環境貢献度	コスト	耐久性
LIMEX 電飾シート	石灰石が主原料となり、炭酸カルシウムなど無機物を50%以上含む、無機フィラー分散系の複合素材の電飾シート。	🟢	➡	➡
Re-board (リボード)	リサイクル可能な紙100%からできており、原材料であるパルプも廃材のみを使用。	🟢	➡	➡
バナナ ペーパー	オーガニックバナナの茎から繊維を取り出し、古紙やパルプを混ぜ合わせて作られており、SDGsの17目標全てに繋がるフェアトレード認証の紙。	🟢	➡	➡

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 12

それでは具体的な取り組みについてご説明いたします。

まずはSDGsの取り組みについてご説明いたします。

当社では、既存の資材から環境に配慮したエコメディアへの切り替えをクライアント様に積極的にご提案しています。

取扱いをしておりますエコ素材は、現在10種類でございますが、今後も取扱商品を増やしていく予定です。

限りある資源を大切に、持続可能な社会の達成に向け、ビジネスを通じて貢献してまいります。

TOPICS インクジェットプリント事業

首都圏エリアにおける事業体制の整理統合

生産拠点統合により生産効率が向上

首都圏エリアの生産機能を横浜へ統合
大規模生産を実現するとともに生産効率が大幅UP

生産体制

ワンフロアで作業を完結でき、
生産スピードが向上

1人当たり生産高

2021年10月末 2022年4月末

12.7% UP

横浜ファクトリー

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 13

次に前期に実施した首都圏エリアの生産拠点統合による効果についてご説明いたします。

当社はさらなる事業基盤の拡大を目的とし、2拠点に分かれていた首都圏エリアの制作部門を横浜ファクトリーに移管・集約いたしました。

以前の生産拠点では細かく分かれていたフロアが、現在はワンフロアですべての作業が完結できるようになったことで、生産スピードが格段に向上し、1人当たりの生産高は昨年と比べ12.7%UPと大幅に改善しております。また、設備や人員を集約したことで大規模生産体制が実現し、生産力も向上しております。

引き続き生産効率の向上や原価低減の取り組みを進めてまいります。

TOPICS デジタルサイネージ事業

新規事業の進捗と成長イメージ

デジタルサイネージ市場は今後も市場拡大が期待

事業拡大の展望とステップ

- ✓ インクジェットプリント事業の経験やノウハウを活かし、より効果的な広告運営をサポート
- ✓ 流通市場への参入を強化するため、あらゆる高材を継続的に導入・検討する
- ✓ コンテンツ作成・配信管理まで一括で請け負い、提供サービスのバリュー向上を目指す

2025年 デジタルサイネージ市場規模 3,186 億円

市場でプレーヤー化ポジションを獲得

2021 START サービス開始プロモーション 2022 ユーザーの選択肢の一角へ 2023 2025

※株式会社富士キメラ総研「デジタルサイネージ市場概観2019」

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

次に新たに開始したデジタルサイネージ事業の成長イメージをご説明いたします。

2025年におけるデジタルサイネージの市場規模は約3,000億円にも達すると見込まれています。これまで培ったノウハウや、ラインナップの強化、サービスバリューの向上などを通じて、巨大な市場でシェアを継続して獲得していく計画です。

まだ開始したばかりの事業ではございますが、早速上半期に大型案件を受注するなど、一定程度の需要が見えております。

TOPICS デジタルプロモーション事業

新規事業の特徴

デジタルプロモーション事業は顧客のDX化に貢献

紙媒体の広告からWEBプロモーションへのシフトチェンジをサポート
積極的なキャンペーン企画を提案

ECサイトを立ち上げたが上手くいかない…

専門知識を持った専任担当が欲しい…

顧客理解
デジタルプロモーション
マーケティングノウハウ
販促媒体

EC事業運営支援から販促まで「デジタルサポート」

- ✓ 大型EC経験者などの豊富な経験をもとに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。
- ✓ WEBプロモーションと合わせて実店舗での販促支援の提案などインクジェットプリントサービスの経験と実績を活かして当社にしかできないプロモーションを提案。
- ✓ SNS集客施策やキャンペーン企画などのWEBプロモーションの提案を行い、販売促進のデジタル化を提案。

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 15

最後にもう一つの新規事業、デジタルプロモーション事業についてご説明いたします。

デジタルプロモーション事業では、ECサイトの構築や運営代行などのECサポート、WEBプロモーションによる販売促進のデジタル化の支援を提案しております。

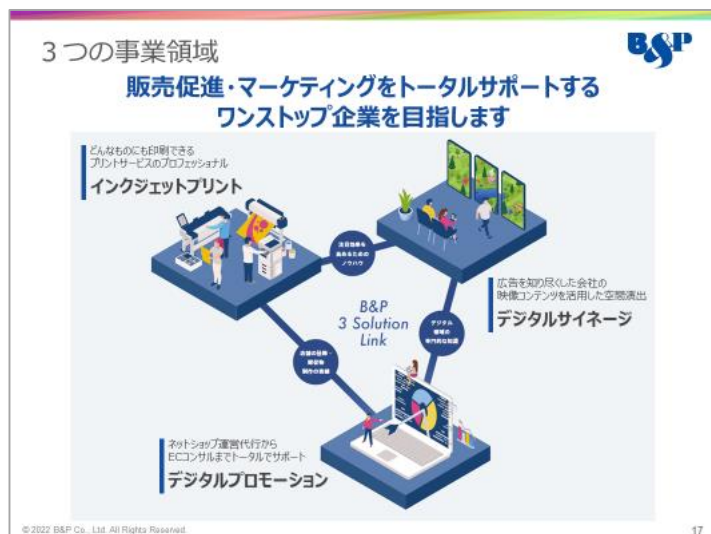
EC事業の運用支援から、より効果的なマーケティングノウハウの提供まで、一気通貫でWEBプロモーションのサポートが可能です。

時代に即したより効果的なプロモーションの提案を積極的に進めることにより、顧客数の増加を目指してまいります。

3. 成長ビジョン

次に今後の成長ビジョンと実現に向けた取り組みについてご説明いたします。

3 成長ビジョン



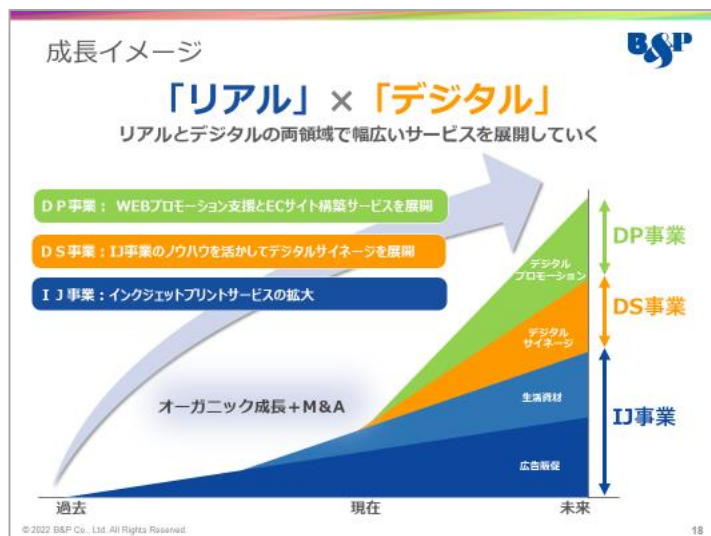
当社はこれまでインクジェットプリントサービス分野におきまして、販売促進用の広告や壁紙などのインテリア商品を提供することで幅広い市場を対象として事業を展開し、セールスプロモーションに関する実績やノウハウの蓄積により、順調に業績を拡大してまいりました。

一方で、デジタル技術の進歩による広告媒体の変化、インターネットやスマートフォンの普及、SNSの拡大に伴う購買行動の変化により、セールスプロモーションの手法は時代とともに大きく変化しております。

このように時代が変容する中、インクジェットプリント事業のノウハウを活かすことのできる新たな分野として2021年10月期よりデジタルサイネージ事業とデジタルプロモーション事業を開始し、新たな事業のビジネスモデルの構築を進めております。

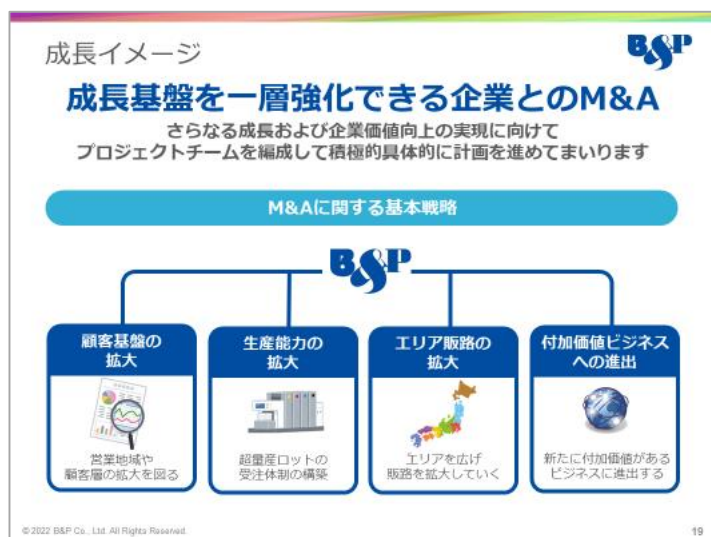
当社は、これまでインクジェットプリントサービスを主軸事業として、商品やサービスの販促や認知拡大の支援、インテリア商品では壁紙などで空間演出の支援を行ってまいりましたが、今後は、インクジェットプリントサービスだけにとどまらず『販売促進・マーケティングをトータルサポートするワンストップ企業』としてサービスを拡大してまいります。

当社はインクジェットプリント分野で蓄積された「販促ノウハウ」「生産能力」「顧客基盤」を活かし、あらゆる分野に対して多角的にセールスプロモーションを支援いたします。



今後の成長イメージといたしましては、ご説明してまいりました3つの事業を柱として「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てまいります。

また、今後の当社のさらなる成長および企業価値の向上を実現させるにはM&A戦略が非常に重要と考えており、プロジェクトチームを編成してM&Aに関する各種調査を積極的に行い、実現に向けて具体的に計画を進めております。



当社のM&Aに関する基本戦略といたしましては3つの事業の拡大を軸に、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、この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を具体的に検討してまいります。

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



**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**

	2021.10月期	2022.10月期
期末配当金	31円	31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、利益配分を実施してまいります。

2022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31円でございます。

5. 参考資料



最後に参考資料です。

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する
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 EC運営の総合支援 webプロモーションの提案
代表者	代表取締役社長執行役員 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：179名（2022年4月末現在）
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：7804）
上場日	2019年7月24日

こちらは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する」でございます。

全従業員の物心両面の幸せをベースに置きながら、「株主価値の最大化」と「社会への貢献」を最大限まで高めていきたいと考えております。

拠点紹介

拠点間で連携した営業・生産を実現しています。

- 大阪本店 (大阪市)**
デジタルサイネージショールーム併設
- 東京本社 (東京都中央区)**
デジタルサイネージショールーム併設
- 福岡営業所 (福岡市)**
- 名古屋営業所 (名古屋市)**
- 横浜ファクトリー (横浜市)**

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 24

次に当社の拠点についてご説明いたします。主要拠点といたしまして大阪本店、東京本社、さらに国内最大規模のインクジェット生産体制を有する横浜ファクトリーでございます。また、大阪、東京にはデジタルサイネージショールームを併設しており、最新のデジタルサイネージ機器やシステムを体感していただけます。

名古屋営業所、福岡営業所は、一層の顧客開拓を進めており、将来的には主要拠点と同等の規模まで成長させる考えでございます。

ビジネスモデル

「独自の付加価値サービス」を提供し、発注リピーターを増やす

事業KPI = 顧客数 × リピート頻度 × 単価 = 売上高

時間のメリット

- 24時間生産体制
- 即納体制
- 夜間緊急対応
- 運送案件の対応

安心の提供

- エリア専任営業
- 製品チェック
- 内製化体制

24時間生産体制で短納期を実現しクライアントの時間短縮に貢献する

都心部に拠点があるので細やかな対応ができクライアントに安心を提供

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 25

次に当社の事業KPIについてご説明いたします。

当社のKPIは、顧客数×リピート頻度×単価でございます。より多くのお取引先様に繰り返し利用していただき、常に付加価値の高い商品・サービスを提供し続けることが会社を成長させる重要なポイントであると考えております。

インクジェットプリント事業

**全国都心部の拠点に生産設備を配置
24時間生産体制で短納期を実現しています**

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 26

こちらの写真は国内最大規模のインクジェット生産拠点である横浜ファクトリーでございます。
他の拠点も同様に都心の拠点に多数のインクジェットプリンターを設置し、短納期のサービスを展開しております。

インクジェットプリント事業

**100台以上の生産設備で多種多様な製品を制作
顧客要望に沿った最適な商品の提案しています**

Mimaki 30UJ-553 フルカラーUV耐光インクジェットエポキシプリンター
 EPSON P20050 各種インク出力機
 Mimaki JFX500 フラットベッドUVインク出力機
 HP LX360 マチックスインクの出力機
 EPSON 500650 各種インク出力機
 FOTOPA XLD カットインクマシン (ロール・シート自動巻取り付)
 EFI Vutek 5e スーパーワイドUVインク出力機
 UVSS-320 UVインク出力機
 Kongsberg XP 船員用マルチタスクインクマシン
 併せて、Mimaki UJV500 (UV機)、Mimaki JFX500 (標準機) 等、合計80台の出力機を保有しています。

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 27

次に私どもが保有する生産設備のうち、主要なものを記載させていただいております。
設備の台数、種類は業界の中ではトップクラスでございます。

ご覧のようなインクジェットプリンターや加工設備を100台近く保有しており、24時間生産体制にてお客さまへ高品質な商品を短納期でお届けするサービスを展開しております。

デジタルサイネージ事業 

2つの業界に対して商品を展開しています

SOLUTION 01

販売促進向けデジタルサイネージ

デジ棚



“デジ棚”のコンセプトはサイネージを置くのではなく“棚を丸ごと動画にする”という発想です。まさに「動く商品棚」です。動画コンテンツの配信・運用まで行います。

SOLUTION 02

インテリア分野向けデジタルサイネージ

デジ窓



“デジ窓”は「世界の風景を連れてくる」をコンセプトに窓のないオフィスやカフェ、会議室に彩りと安らぎをもたらす新しいデジタルサイネージです。

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 28

次に新規事業のデジタルサイネージ事業は、デジタルトランスフォーメーションによりリアルとデジタルの融合を目指し、利便性を追求したデジタルサイネージソリューションで新たな顧客体験・提供を行います。

これまで培ってきたインクジェットプリントの技術やノウハウを活かし、販売促進広告分野とインテリア分野に向けて商品を展開しております。


デジタルプロモーション事業 


リアルとデジタルの販売促進をトータルでサポート


インクジェットプリント事業で蓄積された「販促ノウハウ」「顧客基盤」を活かし多角的にセールスプロモーションを支援


EC
運営代行


EC
コンサル


サイト制作
システム
開発支援


プロモーション


PR・SNS
運営代行


実店舗
販促支援

デジタルとリアルで商品・サービスの販売促進をトータルでサポートできるのがB&Pの強み

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 29

もうひとつの新規事業であるデジタルプロモーション事業では、「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、WEBプロモーションの提案と企業が運営するEC事業の総合支援を行います。企業が抱えているデジタル販促領域の課題を解決し、リアルとデジタルの両面からお客様をトータルサポートいたします。

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。

© 2022 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/>

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

2022年10月期第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、誠にありがとうございました。

この動画に関するご質問がございましたら、こちら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。