



株式会社ビーアンドピー

# 2022年10月期 決算説明資料

証券コード 7804

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。  
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

1

2022年10月期 業績サマリー

2

2023年10月期の取り組み

3

成長ビジョン

4

2023年10月期業績予想・株主還元策

5

参考資料

1

2022年10月期 業績サマリー

# 2022年10月期 業績サマリー



## 売上高

2,915百万円

計画達成率

106.0%

前期比

14.3% 増

## 営業利益

376百万円

計画達成率

124.6%

前期比

69.4% 増

## 主力のインクジェットプリント事業が通年で好調に推移したことに加え 期末にかけて売上が加速し、期初計画を大きく上振れ

- ✓ コロナ禍が継続しているものの、行動制限がなくなり**イベントや展示会の開催が増加**し始め、事業環境は改善。
- ✓ 主要拠点の東京・大阪における営業体制強化、名古屋・福岡エリアの積極的な新規顧客獲得活動により**全エリアを通じ事業を拡大**。8月に開設したプリント通販サービス「インクイット」によるWEB集客の強化も実施。事業環境の回復も追い風に。
- ✓ 昨年8月に首都圏エリアの生産機能を横浜ファクトリーに統合したことによる**大規模生産体制の構築、及び、業務の自動化等により生産性向上**。
- ✓ 資材価格高騰は、**代替品の調達等**で対応。
- ✓ 新規事業の**デジタルサイネージは大型案件を受託**。デジタルプロモーションも営業体制が整い、来期に向け着実に進展。

# 2022年10月期 P/Lサマリー



売上高は**前期比14.3%の増収**、各段階利益においても大幅増益。  
 通期計画に対しても大きく上振れし、**営業利益率は12.9%まで上昇**。

| (単位：百万円)     | 2021年<br>10月期実績 | 2022年<br>10月期実績 | 対前年同期比<br>増減率<br>(%) | 2022年<br>10月期予想 | 達成率<br>(%) |
|--------------|-----------------|-----------------|----------------------|-----------------|------------|
| <b>売上高</b>   | 2,549           | <b>2,915</b>    | 14.3%                | 2,750           | 106.0%     |
| <b>売上総利益</b> | 1,001           | <b>1,194</b>    | 19.3%                | 1,122           | 106.5%     |
| 利益率          | 39.3%           | 41.0%           | —                    | 40.8%           | —          |
| <b>営業利益</b>  | 222             | <b>376</b>      | 69.4%                | 302             | 124.6%     |
| 利益率          | 8.7%            | 12.9%           | —                    | 11.0%           | —          |
| <b>経常利益</b>  | 271             | <b>377</b>      | 39.1%                | 302             | 124.9%     |
| 利益率          | 10.6%           | 12.9%           | —                    | 11.0%           | —          |
| <b>当期純利益</b> | 189             | <b>240</b>      | 26.8%                | 206             | 116.5%     |

}
 コロナ禍が続く経済不安な状況でも一定の利益を確保し**強固な財務基盤を維持。自己資本利益率は、8.5%に上昇。**

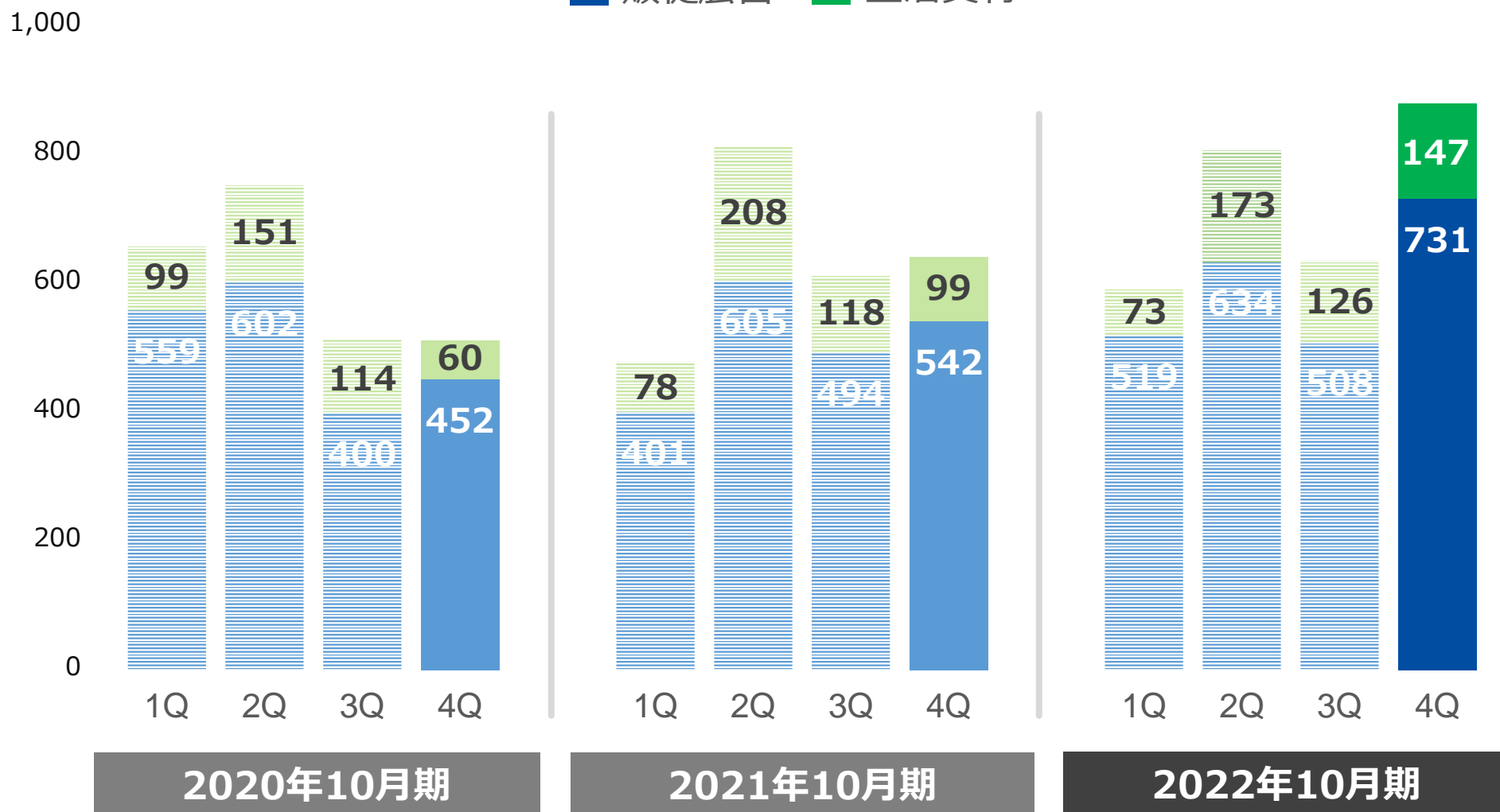
|          | 2019年<br>10月期 | 2020年<br>10月期 | 2021年<br>10月期 | 2022年<br>10月期 |
|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| (単位：百万円) |               |               |               |               |
| 純資産額     | 2,588         | 2,613         | 2,752         | <b>2,916</b>  |
| 総資産額     | 3,160         | 3,025         | 3,191         | <b>3,517</b>  |
| 自己資本比率   | 81.9%         | 86.4%         | 86.3%         | <b>82.9%</b>  |
| 自己資本利益率  | 14.1%         | 5.4%          | 7.1%          | <b>8.5%</b>   |

# 四半期単位の売上推移

主要拠点や地方拠点の営業活動の積極展開により大型案件受注が増加  
**4Q売上高は過去最高を達成。**

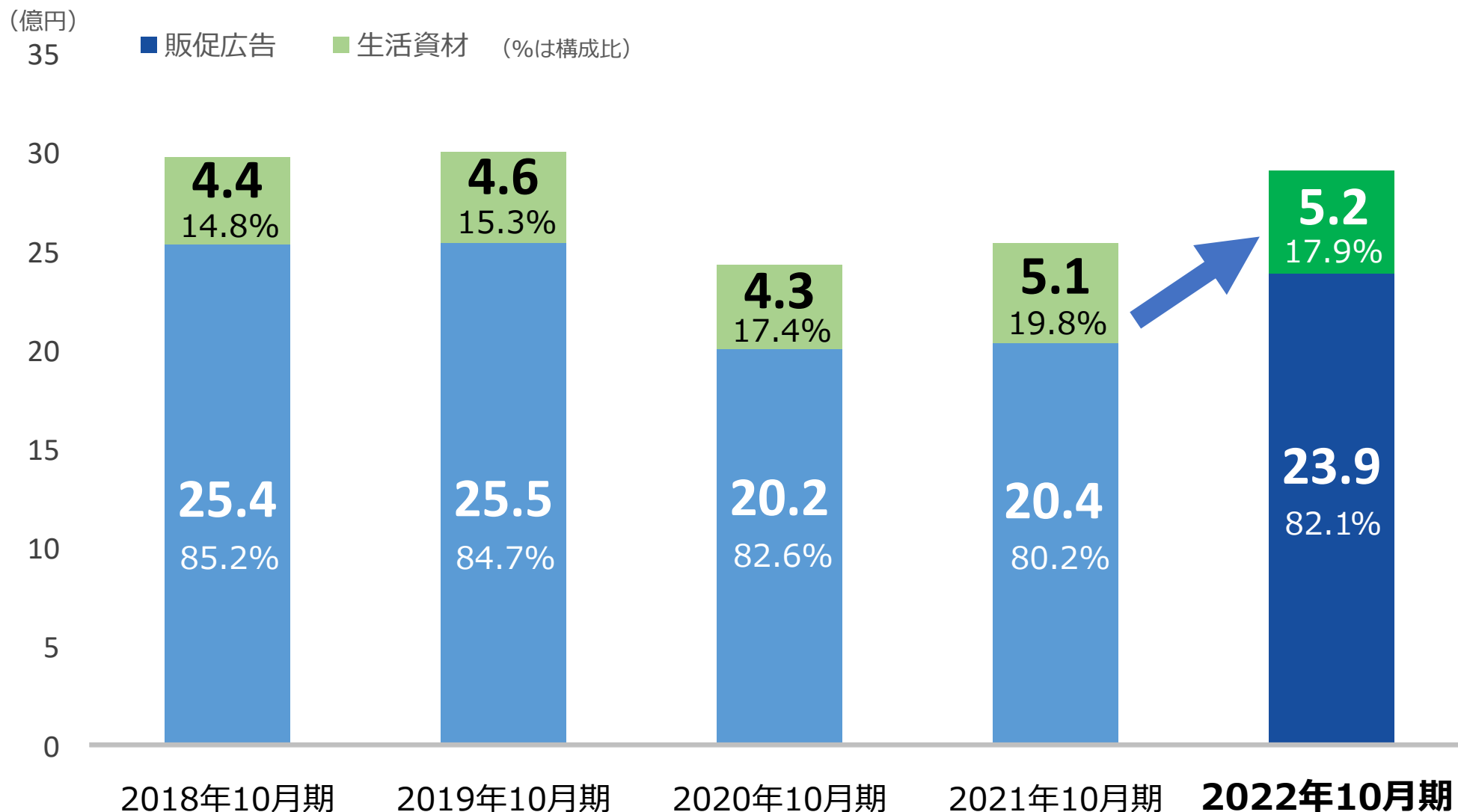
(単位：百万円)

■ 販促広告 ■ 生活資材



# 5年間の業績推移 販売体制別売上推移

▶ 販促広告は展示会、イベントの復活により**コロナ禍以前の水準まで急速に回復**。生活資材は安定的な受注により堅調に推移。



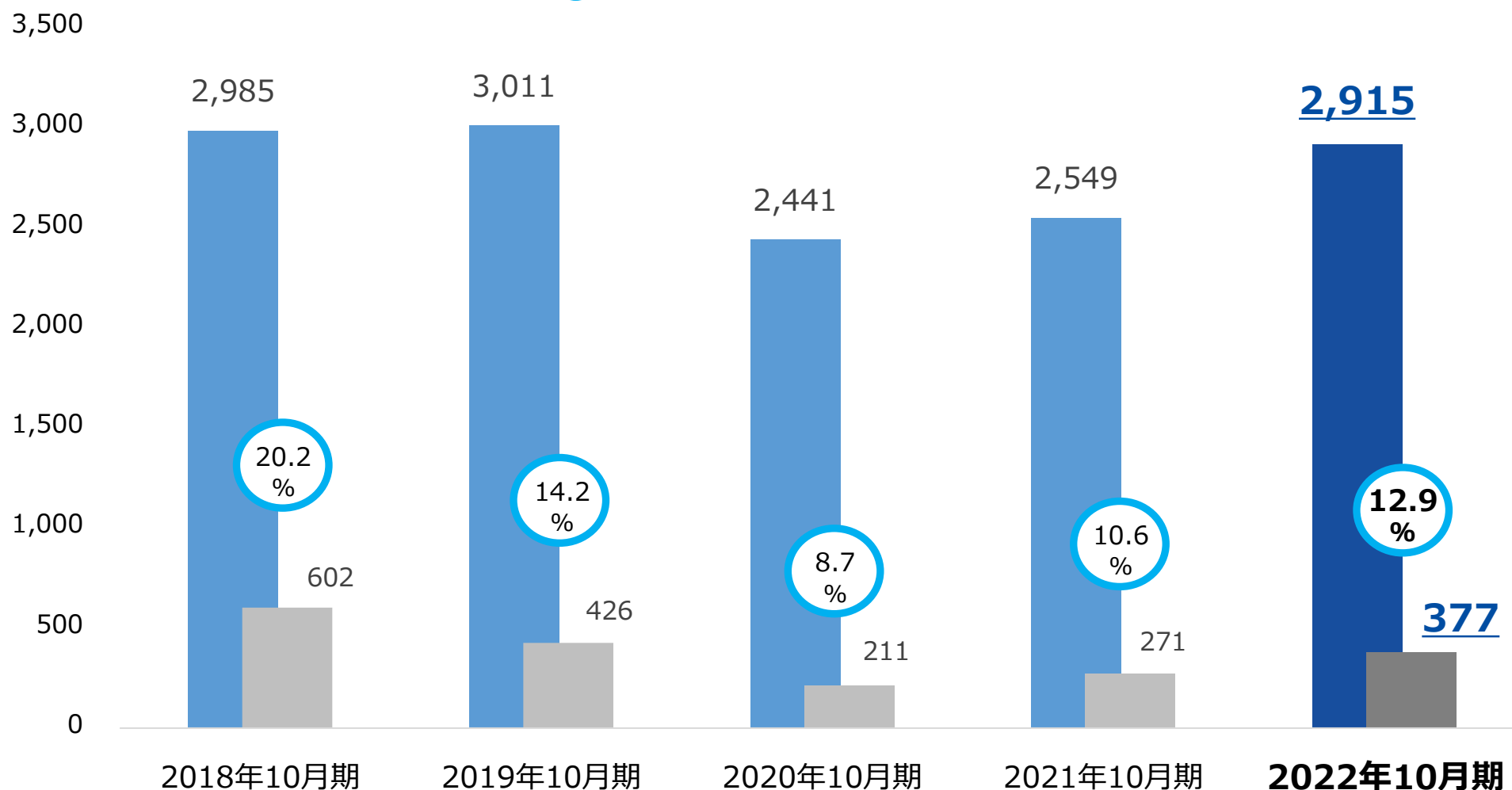


# 5年間の業績推移

コナ禍以前の水準まで売上が急速に回復したことに加え、業務効率化、及び、生産性向上により、**利益率も大きく回復。**

(単位：百万円)

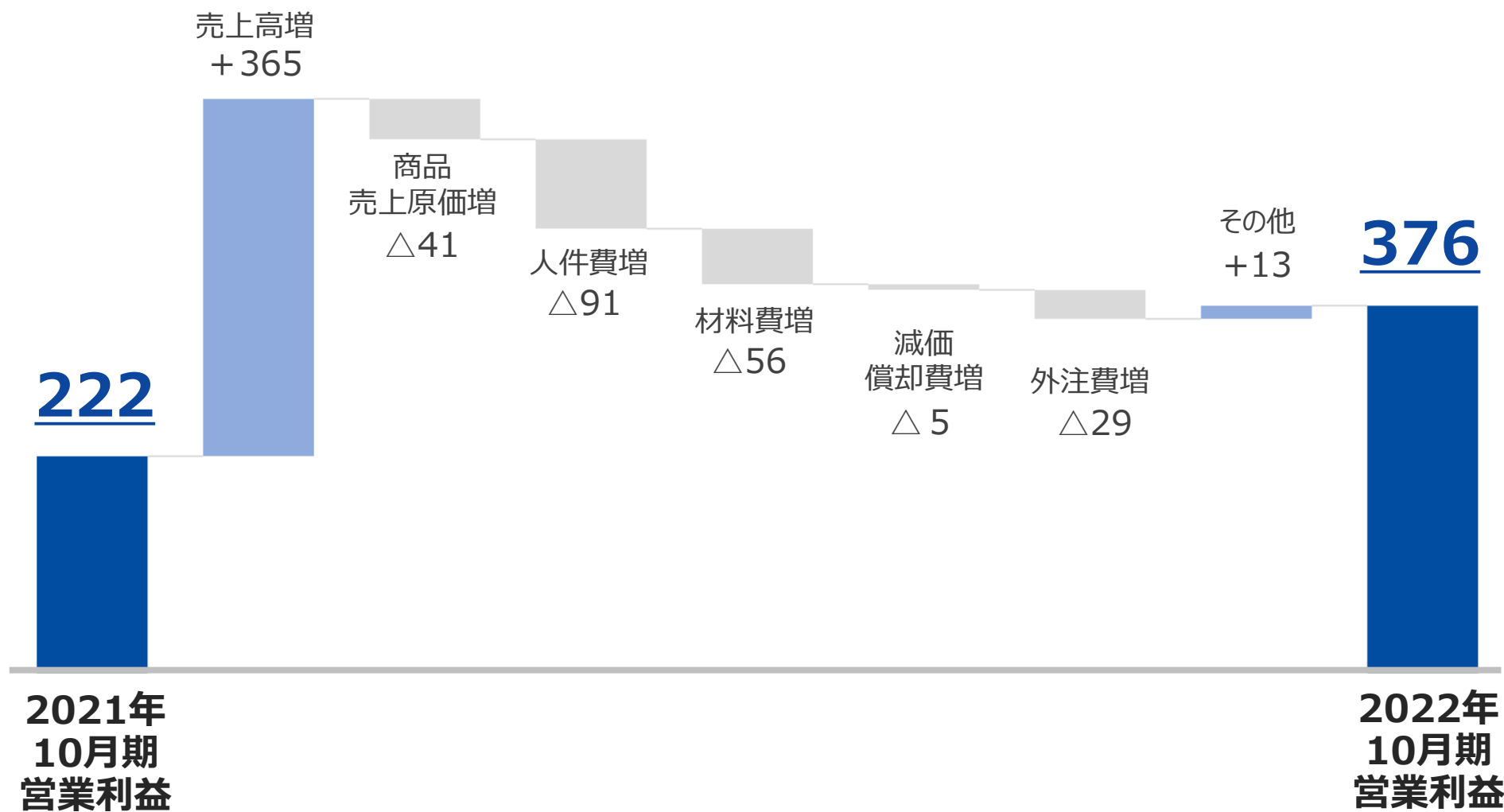
■ 売上高 ■ 経常利益 ○ 経常利益率



# 利益増減分析

営業力の強化による大幅増収、及び、コスト意識の定着、生産効率化への注力も奏効し、**前期比154百万円（+69.4%）の大幅増益。**

(単位：百万円)



# 貸借対照表



| (単位：百万円)    | 2021年<br>10月期 | 2022年<br>10月期 | 増減額  |                | 2021年<br>10月期 | 2022年<br>10月期 | 増減額  |
|-------------|---------------|---------------|------|----------------|---------------|---------------|------|
| <b>流動資産</b> | 2,930         | <b>3,245</b>  | +314 | <b>流動負債</b>    | 309           | <b>447</b>    | +137 |
| 現金・預金       | 2,331         | <b>2,499</b>  | +168 | 買掛金            | 133           | <b>192</b>    | +58  |
| 売掛金         | 404           | <b>609</b>    | +204 | <b>固定負債</b>    | 128           | <b>153</b>    | +24  |
| その他         | 194           | <b>136</b>    | △58  | <b>負債合計</b>    | 438           | <b>600</b>    | +162 |
| <b>固定資産</b> | 261           | <b>272</b>    | +11  | <b>純資産合計</b>   | 2,752         | <b>2,916</b>  | +163 |
| 有形固定資産      | 86            | <b>88</b>     | +1   | 資本金            | 286           | <b>286</b>    | ±0   |
| 無形固定資産      | 41            | <b>33</b>     | △8   | 資本剰余金          | 276           | <b>276</b>    | +0   |
| 投資その他資産     | 132           | <b>150</b>    | +18  | 利益剰余金          | 2,190         | <b>2,360</b>  | +169 |
| <b>資産合計</b> | 3,191         | <b>3,517</b>  | +326 | 自己株式           | —             | △5            | △5   |
|             |               |               |      | <b>負債純資産合計</b> | 3,191         | <b>3,517</b>  | +326 |

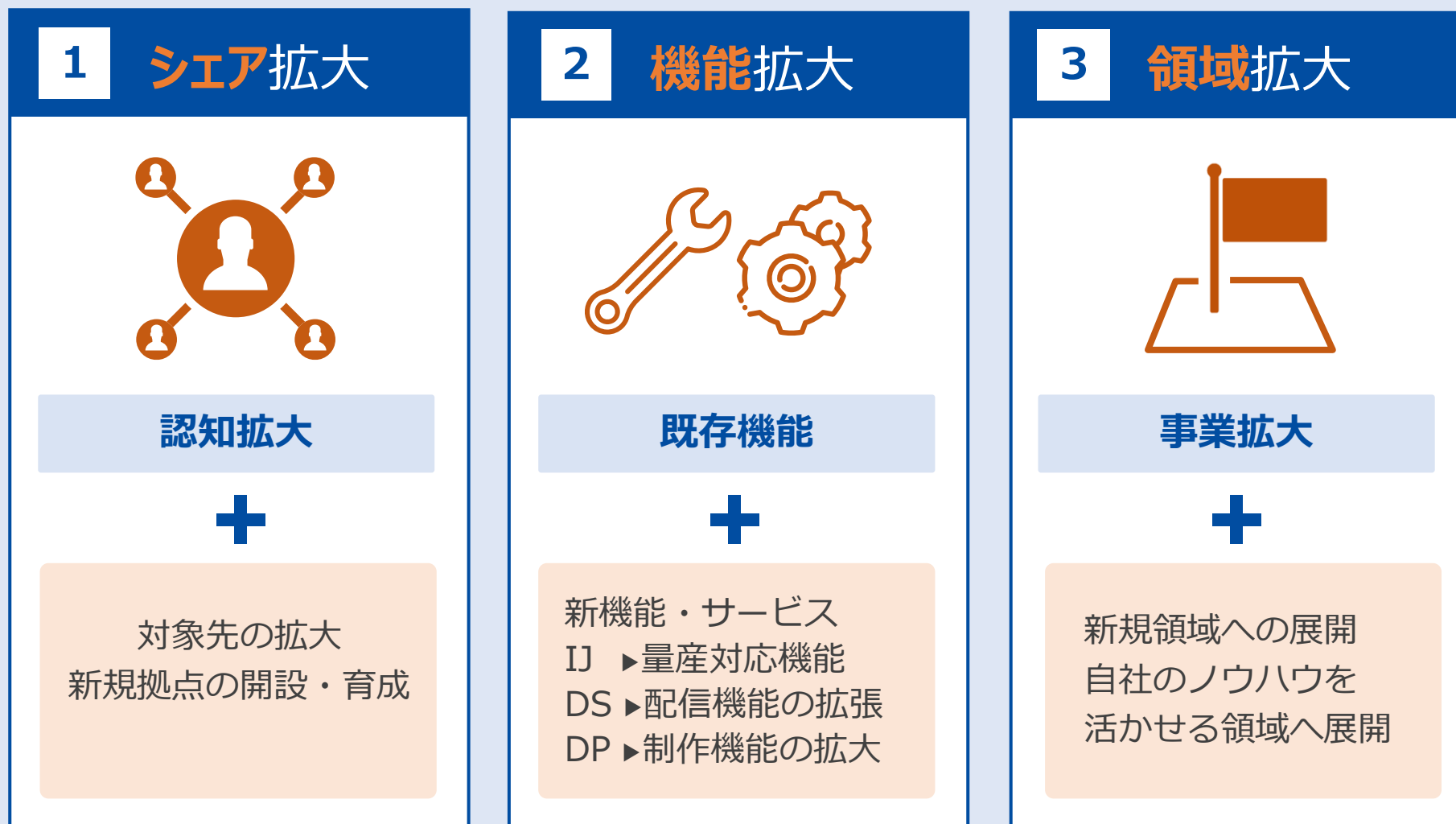
2

2023年10月期の取り組み

# 2023年10月期の取り組み

さらなる成長を図る戦略として、3つの重点項目を掲げます。

## 3つの成長戦略



## 京都エリアの事業拡大のため「京都営業所」を開設

2022年11月に京都市内をターゲット市場とする京都営業所を開設。  
2025年の大阪・関西万博開催など、今後大きな経済効果が見込まれる  
関西エリアでの事業拡大・営業体制の強化を目指します。



## 新機能・新サービスの拡充

ポイント  
1

 **インクジェットプリント**  
(多品種少量生産)

サービス拡充!

+

**中量・大量産印刷**対応

多品種少量生産型のインクジェットプリントに加えて、オフセット印刷やシルクスクリーン印刷、オンデマンド印刷等の少品種多量生産型の案件に対応する社内制作体制や外注先との協業体制を構築することにより、より幅広い受注確保を目指します。

ポイント  
2

 **デジタルサイネージ**

機能拡充!

+

**ソリューションの充実**

これまで培ったノウハウをもとに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、ハード機器の拡販に加えて、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推進します。

# オーダーグッズ制作事業の開始

小ロット多品種生産能力の強みを活かして、オーダーグッズ制作に参入。  
当社が保有する印刷ノウハウや保有設備を活用して事業を展開します。

## 消費者のオリジナル志向の強まりから オンデマンドプリントサービスのシェアが急拡大



### ユニフォーム

ユニフォームの90%は名入れプリント。  
小ロットは刺繍が中心だがプリント需要が増加している



### ノベルティ

コロナ禍で一旦需要が減少したが、  
イベント復活により拡大傾向



### エンタメ業界

ライブ活動が制限されてきたことで  
不良在庫を減らしオンデマンド生産  
が増加

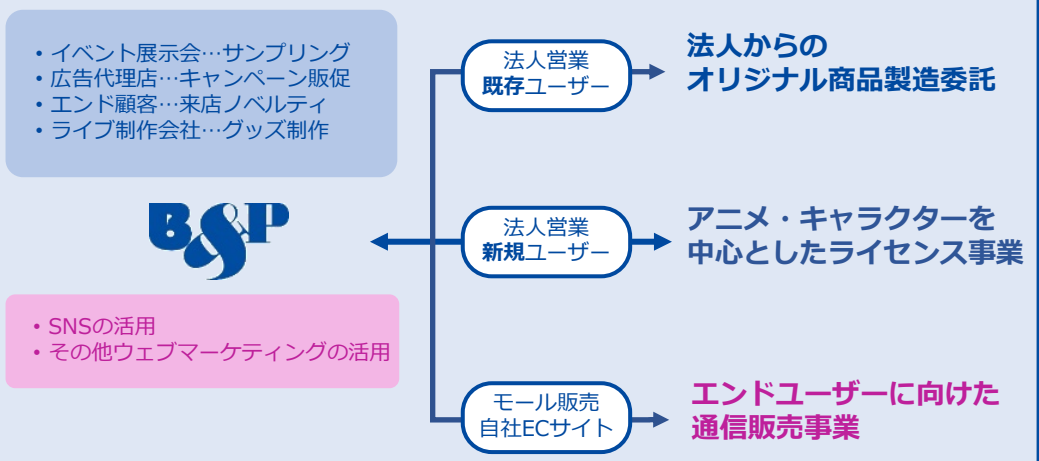


### クリエイター

コロナ禍でクリエイターのグッズ販売が  
急速に拡大



当社が持つ強みを生かした独自のビジネスを構築し  
事業拡大を図ります。



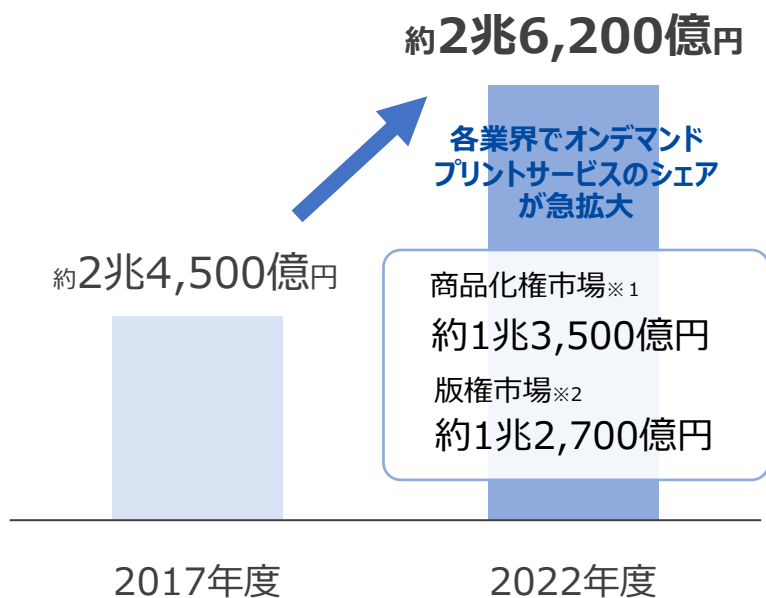


# オーダーグッズ制作事業の開始

成長市場とされるキャラクタービジネス市場において

当社の強み、アドバンテージを生かした独自のビジネスで飛躍的な成長を目指します。

キャラクタービジネス市場は、  
拡大を続ける約**2.6兆円**の大市場



商品ラインナップの一例



一個からの小ロットから量産まで、短納期対応可能！小物雑貨のプリントをお任せください。



出典：矢野経済研究所

※1 Z商品に付帯したキャラクターを使用する権利（小売金額ベース）

※2 著作権、広告宣伝、イメージキャラクターとしての使用权（契約金額ベース）

# 事業区分の再編



重点目標達成に向けて取引先に複数の商材、ソリューションをワンストップで提案できるように**販売商品別から顧客特性に合わせた2事業推進体制に変更。**

2022年10月期

2023年10月期以降の事業推進体制



インクジェット  
プリント事業



デジタル  
サイネージ事業



デジタル  
プロモーション事業

セールスプロモーション事業

販売促進用広告の事業領域

セールスプロモーション営業、  
中量・大量産印刷、  
オーダーグッズ制作

ウェブプロモーション事業

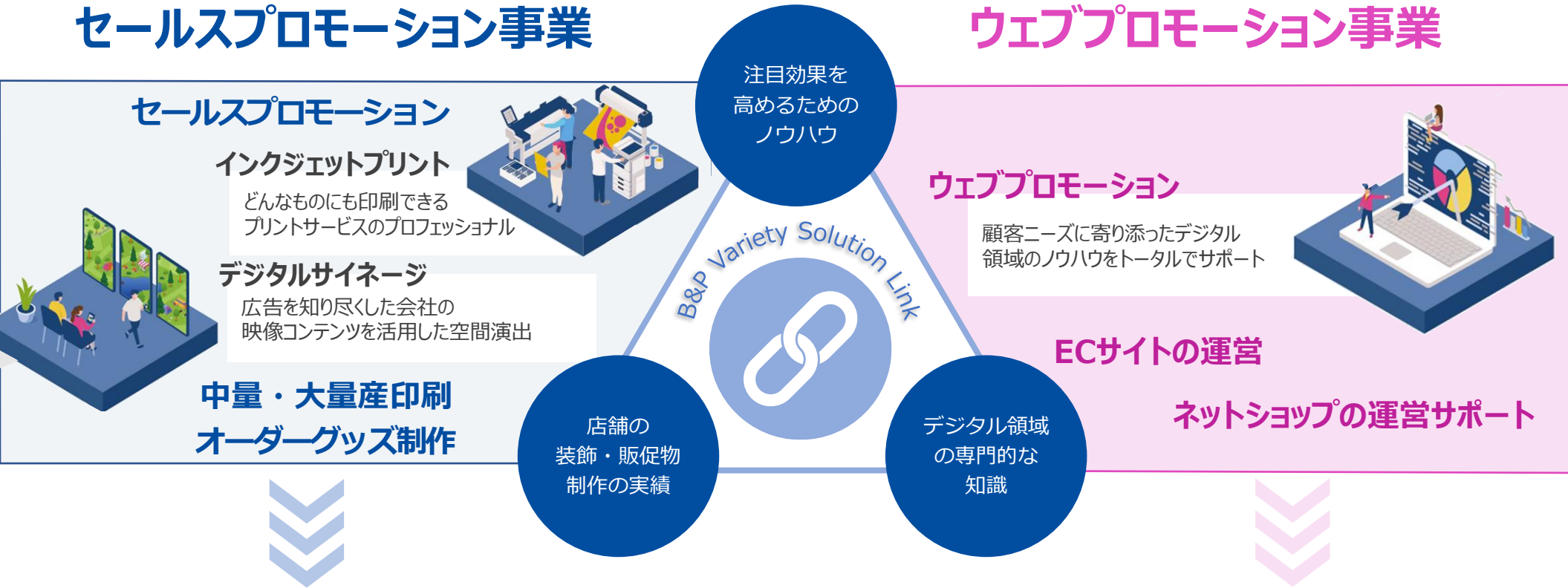
ネット・デジタル事業領域

多彩なサービスを2つの事業アプローチで提供

# 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します

## セールスプロモーション事業

## ウェブプロモーション事業



エンドユーザー  
広告代理店

ネットショップ



3

成長ビジョン

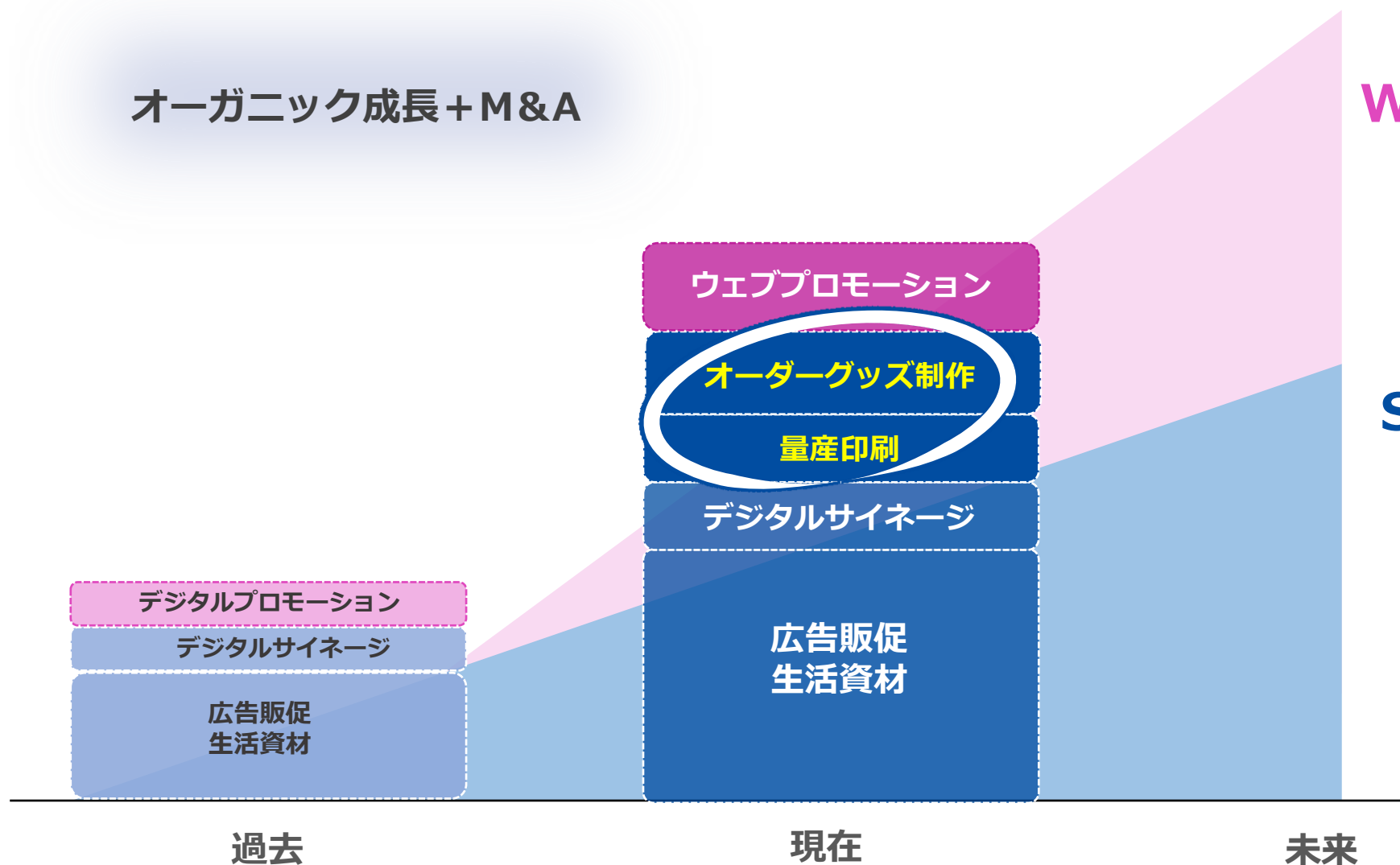
## 「リアル」 × 「デジタル」

リアルとデジタルの両領域で幅広いサービスを展開していく

オーガニック成長 + M&A

WP事業

SP事業



# 成長基盤を一層強化できる企業とのM&A

さらなる成長および企業価値向上の実現に向けて  
プロジェクトチームを編成して積極的具体的に計画を進めてまいります

## M&Aに関する基本戦略

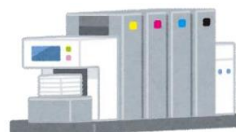


### 顧客基盤の 拡大



営業地域や  
顧客層の拡大を図る

### 生産能力の 拡大



超量産ロットの  
受注体制の構築

### エリア販路の 拡大



エリアを広げ  
販路を拡大していく

### 付加価値ビジネス への進出



新たに付加価値がある  
ビジネスに進出する

4

2023年10月期業績予想・株主還元策

# 業績予想

3事業体制から、より顧客アプローチ重視の2事業体制へ変更。  
 成長に向けた体制整備を行いつつ、事業拡大スピードもUP。  
**前期比約9.8%の増収、8.8%の営業増益**を計画。

|              | 2022年10月期<br>(実績) | 2023年10月期<br>(予想) | 増減率 (%) |
|--------------|-------------------|-------------------|---------|
| (単位：百万円)     |                   |                   |         |
| <b>売上高</b>   | 2,915             | <b>3,200</b>      | +9.8%   |
| <b>売上総利益</b> | 1,194             | <b>1,304</b>      | +9.2%   |
| 利益率          | 41.0%             | <b>40.8%</b>      | —       |
| <b>営業利益</b>  | 376               | <b>409</b>        | +8.8%   |
| 利益率          | 12.9%             | <b>12.8%</b>      | —       |
| <b>経常利益</b>  | 377               | <b>409</b>        | +8.5%   |
| 利益率          | 12.9%             | <b>12.8%</b>      | —       |
| <b>当期純利益</b> | 240               | <b>262</b>        | +9.0%   |



## 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

1株当たり配当金について

2022年10月期は、期初予想の31円を34円に3円増額修正。

2023年10月期は、4円増配の38円を計画。

|       | 2021.10月期 | 2022.10月期 | 2023.10月期   |
|-------|-----------|-----------|-------------|
| 期末配当金 | 31円       | 34円       | 38円<br>(予想) |

5

## 參考資料

# 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、京都

**従業員数** 正社員：179名（2022年10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

## 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



2022.11  
**京都営業所**  
(京都市) **開設**

**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)

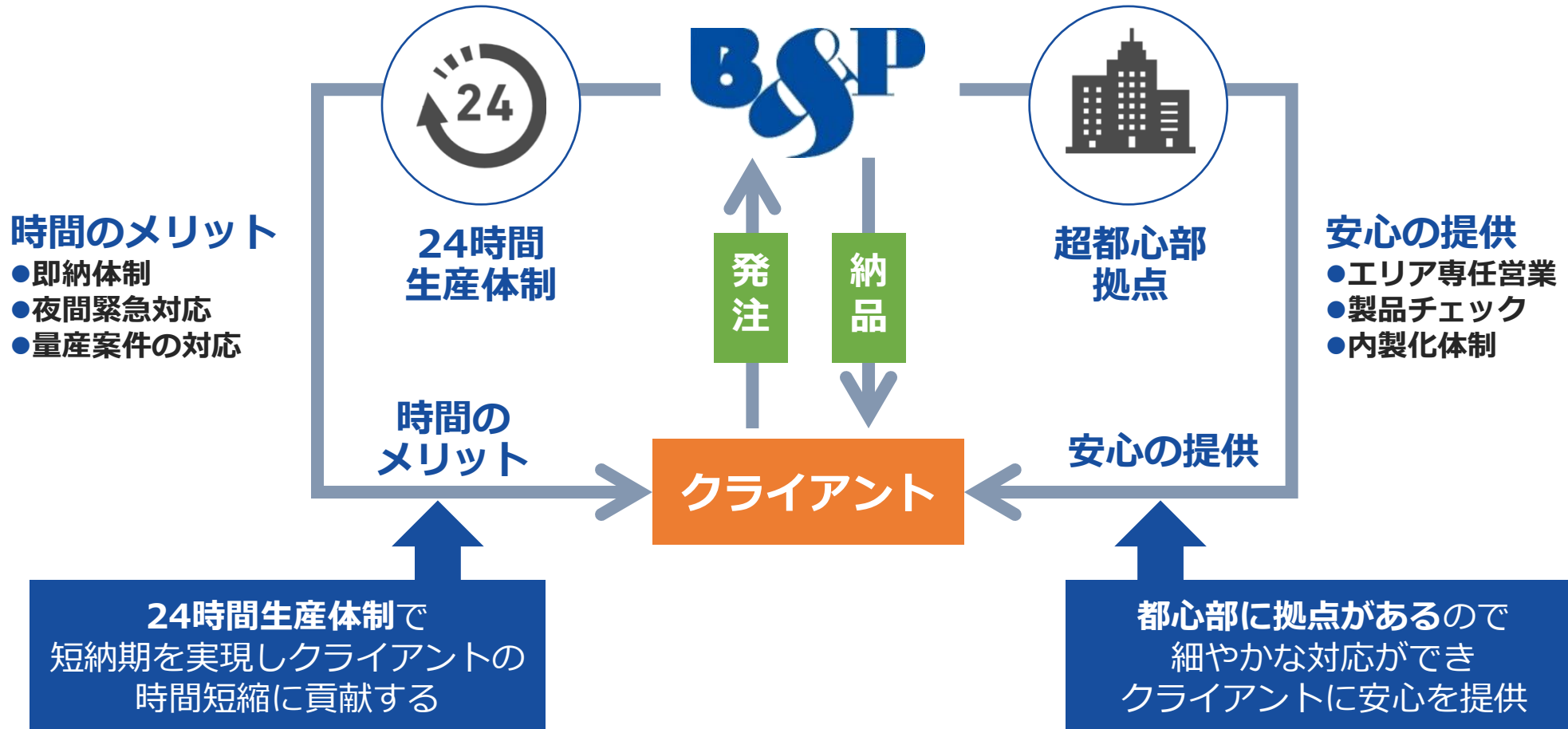


**横浜ファクトリー** (横浜市)



# 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



# インクジェットプリントサービス



**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**



# インクジェットプリントサービス



## 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 3DUJ-553

フルカラーUV効果インク  
ジェット3Dプリンタ



EPSON P20050

水性インク出力機



Mimaki JFX500

フラットベッドUVインク出力機



HP LX360

ラテックスインク出力機



EPSON S80650

溶剤インク出力機



FOTOPA XLD

カッティングマシン  
(ロール・シート印刷物対応)



EFI Vutek 5r

スーパーワイドUVインク出力機



UJV55-320

ワイドUVインク出力機



Kongsbelg XP

超高速マルチカッティングマシン



他にも、Mimaki UJV500 (UV機)、  
Mimaki JV300 (溶剤機)等、  
合計約80台の出力機を保有しています。

## 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す新しいデジタルサイネージです。



## リアルとデジタルの販売促進をトータルでサポート

セールスプロモーション事業で蓄積された「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

## 利便性を追求した プリント通販サービス『インクイット』を8月にOPEN

昨今の社会情勢に対応し利便性を追求した、短納期対応可能な最新インクジェットプリンターで制作するハイクオリティな広告印刷物



### サービスの特長

オンラインで  
相談可能

最先端インク  
ジェットプリン  
ターによる24  
時間生産体制

サービス名：「ink it」(インクイット)  
サービス開始日：2022年8月1日  
サービスサイト：<https://www.inkit.jp/>

# 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。

## ＜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](mailto:ir_bp@bandp.co.jp)

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