



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2022年10月期

決算説明レポート

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

サマリー

■ 主力事業が好調に推移し、期末にかけて売上が加速したため期初計画を大きく上振れ

- ・イベントや展示会の開催増加や営業体制強化により売上高は計画比106.0%の上振れ。
- ・売上が好調に推移したことや、前期に実施した首都圏エリアの生産機能の統合による生産性向上により、営業利益は計画比124.6%と大きく上振れ。

■ 2022年10月期 業績サマリー

- ・売上高29.1億円。営業利益3.7億円。新型コロナウイルス感染症の影響はあったものの、売上の回復傾向が続き前期比で増収増益となり、期初計画を大きく上回った。
- ・デジタルサインージ事業で大型案件を受注。デジタルプロモーション事業も営業体制が整い、前期から開始した新規事業は着実に進展した。

■ 2023年10月期 業績予想と今後の取り組み

- ・業績の回復基調が続き、通期の売上高は新型コロナウイルス感染症の影響が全くなかった2019年10月期の水準を上回るものと想定。
- ・上記の前提のもと、売上高32.0億円、営業利益4.0億円を予想。
- ・期末配当金は38円を予想。
- ・今後のさらなる成長に向け、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの成長戦略を実行。



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 業績サマリー

はじめに 2022年10月期の業績サマリーをご説明申し上げます。

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

3

2022年10月期の実績は売上高29億1,500万円、前期比14.3%増収、営業利益3億7,600万円、前期比69.4%増益となりました。また、通期計画の達成率は、売上高は106.0%、営業利益は124.6%と通期計画を上回る結果となりました。

当期のポイントといたしまして、インクジェットプリント事業において、新型コロナウイルス感染症の影響による案件の延期等が発生したものの、東京と大阪における営業体制の強化や名古屋・福岡エリアにおける新規顧客獲得活動を積極的に展開するとともに、利便性を向上させたプリント通販サービス「インクイット」を8月に開設し、WEB集客の強化を図りました。これらの結果、売上は回復傾向が続き、特に9月、10月の売上は展示会やイベント開催が復活して第4四半期の売上高は過去最高となりました。

生産体制については、原価低減活動を継続的に行うと共に、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に向けた取組みを進めました。また、資材価格の高騰につきましては、代替品の調達等による対応を進めております。

前事業年度から開始した2つの新規事業のうち、デジタルサイネージ事業については、大型の受注を獲得し、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展開しております。もう一方のデジタルプロモーション事業については、従来のネットショップの運営サポートに加えてWEBプロモーションの支援を開始し、営業体制を整備して受注拡大に努めております。

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

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

4

次にP/Lのサマリーです。

先ほどご報告いたしましたように、当期の売上高は29億1,500万円、営業利益は3億7,600万円、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依然として続いているものの、大幅な行動制限等がなくなったことで経済活動の正常化が進み、売上高及び各段階利益は期初想定を上回る結果となり、営業利益率は12.9%まで上昇いたしました。

財務指標



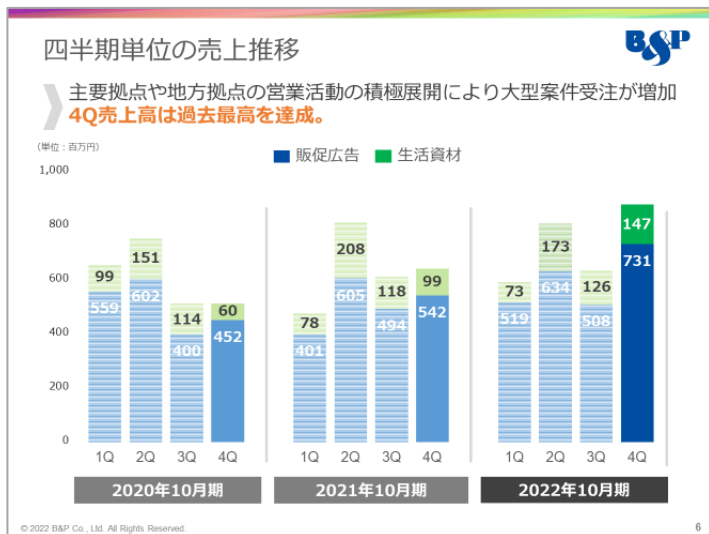
コロナ禍が続く経済不安な状況でも一定の利益を確保し**強固な財務基盤を維持**。自己資本利益率は、**8.5%に上昇**。

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

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

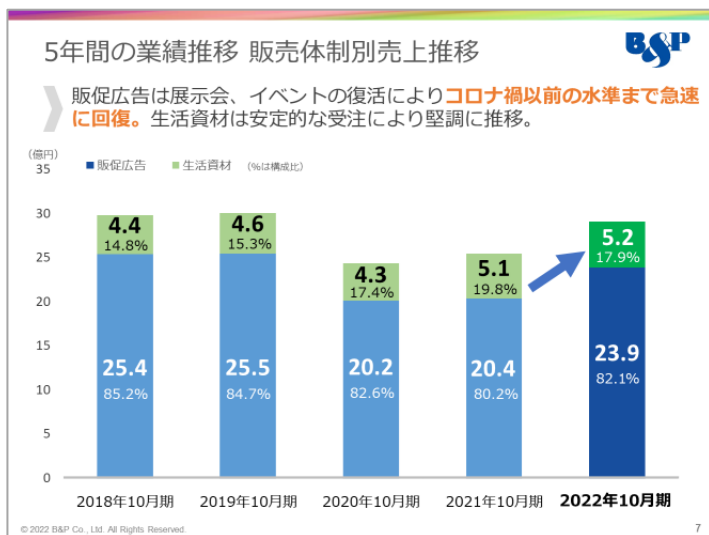
5

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、強固な財務基盤を維持しており、自己資本利益率は8.5%となっております。



続きまして、各四半期の売上の推移でございます。

当期におきましては、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推進してまいりました。この結果、大型案件の受注が増加し、すべての四半期において前期を上回る結果となり、特に第4四半期においては過去最高の売上高となりました。



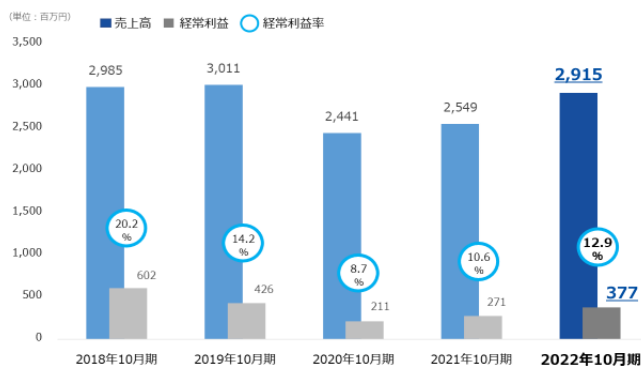
次に販売体制別の売上推移でございます。

販売促進用広告分野においては、新型コロナウイルスの影響は依然として残るものの、大幅な行動制限等がなくなったことでイベント、展示会の開催が復活したことにより、売上高はコロナ禍以前の水準まで回復しております。生活資材分野については安定的な受注により堅調に推移しております。

5年間の業績推移



コロ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**。



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

8

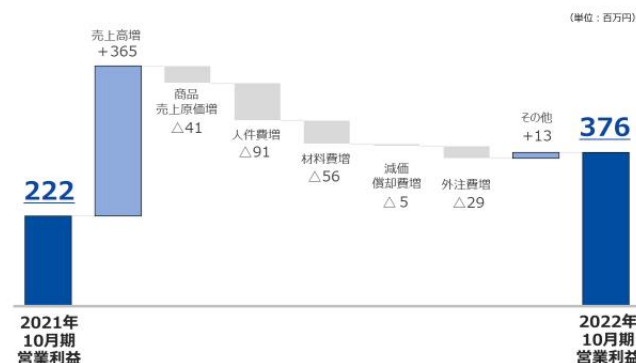
次に5年間の業績推移でございます。

当期は売上高がコロナ禍以前の水準まで回復したことに加えて、業務効率化や生産性向上などの各種取り組みの実行により、前期と比較して利益率も大きく回復しております。

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**。



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

9

次に利益増減分析についてご説明申し上げます。

当期はデジタルサイネージの大型案件受注による商品売上原価の増加、営業力強化のための人材補強による人件費の増加があったものの、コスト意識の定着、生産効率化への注力が奏効し、営業利益は前期に比べて1億5,400万円、69.4%の大幅な増益となりました。

貸借対照表



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

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

10

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. 2023年10月期の取り組み

次に2023年10月期の取り組みについてご説明いたします。

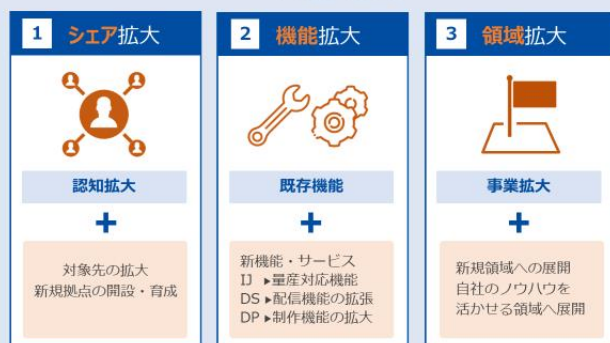
2 2023年10月期の取り組み

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



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

12

昨今、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。

こうした市場の動向や、ニーズの変化を逃さず、当社はこれまで培ってきたモノづくりの技術やノウハウを活かして「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つを、今後のさらなる成長を図る戦略とし、2023年10月期の重点項目として掲げ、実行してまいります。

次のページから3つの重点項目につきまして、具体的に説明して参ります。

① シェア拡大施策



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。



© 2022 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

ひとつめの戦略は「シェア拡大」でございます。

「シェア拡大」は営業エリア拡大、顧客拡大の取り組みです。

当社は本年11月に京都営業所を開設いたしました。これは、2019年4月設立の福岡営業所、2019年10月設立の名古屋営業所の両営業所が順調に売上を伸ばしている中、更なる販売エリアの拡大を目的としたものです。


京都は、アフターコロナにおけるインバウンド需要の増加が期待でき、また、関西エリアは2025年の大阪万博開催に向けて広告需要の増加が見込まれます。

京都営業所の開設により、営業コンセプトである「地域密着営業でスピーディな対応」で、きめ細やかなサポート体制を構築し、確実に迅速な対応・サービスを提供することで、京都、並びに、関西エリアの営業の強化を図ります。


また、当社の既存エリアにおいては、営業体制の強化を推進してまいります。名古屋・福岡の両拠点では、営業人員を増強して体制の強化を行います。主要な事業拠点である大阪、東京、横浜の各エリアでは、営業部門において情報や知識の共有・連携を強化することにより人材育成効果の最大化を図ると同時に、顧客満足度の向上に努めてまいります。

2 機能拡大施策

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

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

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。

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。

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

次に「機能拡大」についてご説明いたします。

「機能拡大」は、当社が現在提供しているサービスを拡充する取り組みです。

インクジェットプリント事業については、当社が主として扱っている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、幅広く受注を確保してまいります。

デジタルサイネージ事業については、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、売上拡大を目指します。

3 領域拡大施策

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。小ロットは利権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

インクジェット印刷技術 × 販促ノウハウ × 保有設備

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。

- イベント実行会・サンプリング・広告や贈答・キャンペーン贈答・エンタメ業界・食品/化粧品・ライブ制作会社・グッズ制作
- 法人業務 販促ユーザー → 法人からのオリジナル商品製造委託
- 法人業務 販促ユーザー → アニメ・キャラクターを中心としたライセンス事業
- 個人業務 販促ユーザー → エンドユーザーに向けた消販販売事業
- その他の活用
・その他ウェブマーケティングの活用

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

最後に「領域拡大」です。

「領域拡大」は当社のノウハウを新規領域に展開する取り組みです。

国内一般印刷市場に加え、当社が活躍できる領域をさらに拡大させることが重要と考えております。このために自社の経営資源を活かせる新事業としてオーダーグッズ制作に参入いたします。

オーダーグッズは、イベントのノベルティグッズや自社製品の販促グッズ、物販用のオリジナルグッズとして活用されていましたが、近年、「自分だけの」「他にはない」という消費者のオリジナル志向が強まり、小ロットでオリジナリティのあるグッズの需要はさらに高まっています。

このような需要に対して当社が保有する印刷ノウハウや保有設備を活用し、インクジェットプリント事業において、これまでに培ってきた小ロット多品種の生産能力の強みを活かして事業を展開してまいります。

3 領域拡大施策

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**

約2兆4,500億円 (2017年度)

約2兆6,200億円 (2022年度)

商品化市場^{※1}: 約1兆3,500億円
 販権市場^{※2}: 約1兆2,700億円

各業界でオンデマンドプリントサービスのシェアが急拡大

商品ラインナップの一例

アパレル ファブリック 皮革小物 日用雑貨

—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。

フルゾン Tシャツ タオル マグカップ キーケース ビーチサンダル

マスク 靴下 コースター パッチリー トートバッグ キーホルダー バックケース

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：出版権、広告宣伝、イメージキャラクターとしての利用権（契約金額ベース）

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 16

また、こうしたTシャツや雑貨等の販売促進用グッズの製造受託に加え、近年着実な成長を示しているキャラクタービジネス市場において、キャラクターグッズを扱う法人やコンテンツホルダーとも連携し、オーダーグッズ制作事業を成長させてまいります。

2023年にはオーダーグッズ専門の通販サイトの開設を予定しており、1個からご希望の数までの製品制作やご希望のデザイン制作を承り、幅広い商品ラインナップを準備することでご期待にお応えしてまいります。

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

- 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

2023年10月期以降の事業推進体制

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

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

これまでご説明してまいりました「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの戦略を実行・達成するため、取引先に複数商材、ソリューションをワンストップで提案できるように2023年10月期より従来の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の3区分を、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の2区分に再編し、顧客特性に合わせた事業区分とすることといたします。



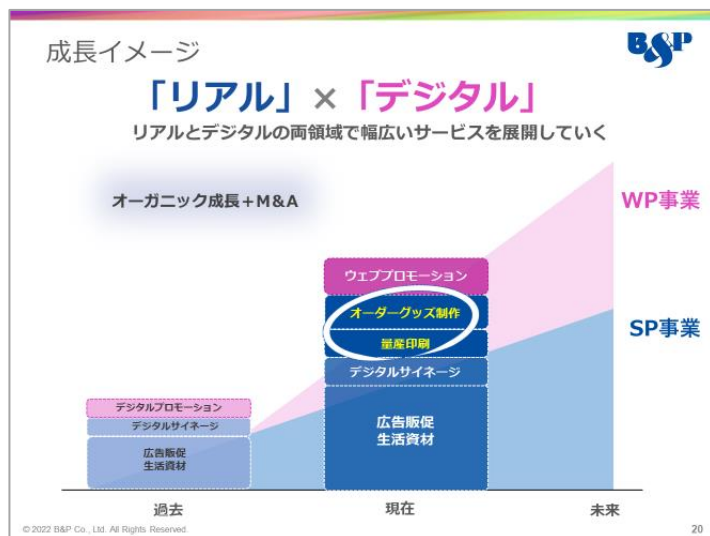
セールスプロモーション事業では商品別から顧客ニーズ対応型の体制へ変更いたします。インクジェットプリントの販促広告商品やデジタルサイネージを取り扱うセールスプロモーション部門、少品種多量生産型の案件を取り扱う中量・大量産印刷部門、新規事業のオーダーグッズ制作部門の3つの販売体系として、既存顧客の受注拡大と新規顧客の開拓を行い、顧客の販促・マーケティング活動をサポートし、セールスプロモーションのワンストップサービスを実現いたします。

ウェブプロモーション事業では、自社ECサイトの運営とデジタルプロモーション事業の2つのデジタル領域を統合し、これまでデジタルプロモーション事業で培ったネットショップの運営サポートの経験を自社ECサイトの運営に活かして、事業拡大のスピードUPを図ります。自社ECサイトにつきましては、2022年8月に開設したサインディスプレイ専門サイト「インクイット」に加え、オーダーグッズ制作専門サイトを2023年1月に開設予定としており、これまで以上にWEB集客を加速させてまいります。

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



当社はインクジェットプリント事業を主軸事業として、2021年10月期に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、セールスポ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。

先ほどご説明いたしました通り、2023年10月期より事業区分をセールスポモーション事業、ウェブプロモーション事業に再編し、『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』を目指して、2つの事業を軸として「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にチャレンジしてサービスを拡充し、さらなる成長に向けて事業を推進してまいります。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。

成長イメージ

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**

超額産出の
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

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 21

当社のM&Aに関する基本戦略といたしましては2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. 2023年10月期業績予想・株主還元策

次に2023年10月期の業績予想と株主還元方針についてご説明いたします。

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。

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

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

23

2023年10月期の業績予想は売上高32億円、前期比9.8%の増収、営業利益4億900万円、前期比8.8%の増益、その他各段階利益につきましてもご覧の通り増益を計画しております。

業績予想の前提条件についてご説明いたします。国内においては、いまだ新型コロナウイルス感染症は収束に至っておらず、2022年11月は感染者数が再び増加傾向にあります。また、円安の進行や資源価格の高騰等により、国内の経済状況の先行きは不透明な状況が続くものと想定されます。

一方、当社においては2022年10月期の前半には新型コロナウイルス感染症の影響がみられたものの、後半には展示会やイベント関連の受注が力強さを戻し、当社を取り巻く経済環境は回復基調にあり、2023年10月期においても、大幅な行動制限が実施されない限り、この傾向が継続するものと考えます。この結果、大型案件の受注時期や受注規模にもよりますが、2023年10月期上半期累計、下半期累計はそれぞれ前年同期比10%前後の増収を見込んでおり、通期の売上高は新型コロナウイルス感染症の影響が全くなかった2019年10月期の水準を上回るものと想定しております。

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**

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 (予想)

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

24

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。

2023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38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

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

26

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。

当社は、より良い働きを通じてお客さまへ最高のサービスを創り出し、すべての従業員、及び、その家族の「経済的安定」「精神的な豊かさ」、そして「働きがい」を追求し、幸せにします。また、会社が成長していくことで、ステークホルダーとしての株主価値も最大化されていくと考えております。人と企業の成長を支え、世の中の人々が豊かに生活できる社会づくりに最大限貢献してまいります。

拠点紹介

拠点間で連携した営業・生産を実現しています。



© 2022 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

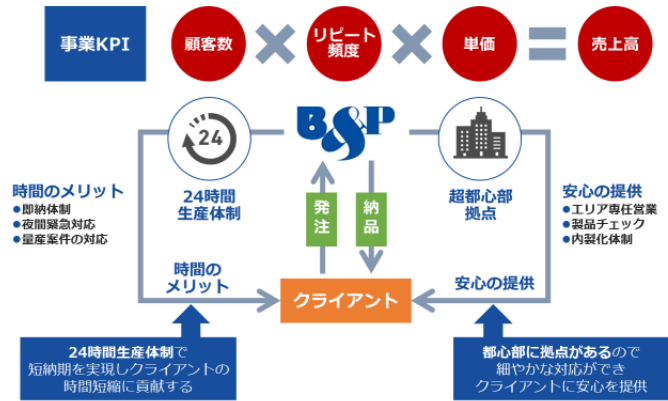
次に当社の拠点についてご説明いたします。

主要拠点といたしましては大阪本店、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。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、本年11月に開設しました京都営業所とともに、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



© 2022 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

28

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**

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

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**

他に、Mimaki UV500 (UV機)、Mimaki JV300 (液状インク)、各社対応の出力機を保有しています。

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved 30

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

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. 31

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。

ウェブプロモーション

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

© 2022 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 32

ウェブ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します。

ウェブプロモーション



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/>

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

また、2022年8月にはWEB集客の強化を目的として、利便性を追求した広告印刷物のプリント通販サービス『インクイット』を開設しました。当社の24時間生産体制の強みを活かした短納期対応と、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の販売サービスを展開しております。

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。

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

34

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.

35

2022年10月期の決算説明は、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、よろしく願い申し上げます。