



2022年12月28日

各 位

会社名 株式会社ビーアンドピー
住 所 大阪市西区江戸堀二丁目6番33号
代表者名 代表取締役社長執行役員 和田山 朋弥
(コード番号：7804、東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役常務執行役員 清 水 明
(TEL. 06-6448-1801)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月20日にスタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年10月末時点における計画の進捗状況等について、下記の通りお知らせいたします。

記

● 当社の上場維持基準の適合状況

当社の2022年10月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め以下の通りとなっており、移行基準日時点において基準を充たしていなかった流通株式時価総額を含め、すべての上場維持基準を充たしております。

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月30日 (移行基準日時点)	1,165人	6,674単位	738,800,859円	29.0%
	2021年10月31日	1,530人	9,393単位	1,019,064,792円	40.8%
	2022年10月31日	1,220人	9,384単位	1,010,277,125円	40.8%
上場維持基準		400人	2,000単位	1,000,000,000円	25.0%

※ 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株式等の分布状況等を基に算出を行ったものです。ただし、2021年10月期末日時点の流通株式時価総額は当社の算出に基づくものであり、流通株式数(9,393単位)に事業年度末日(2021年10月31日)以前3か月間の売買立会における日々の最終価格の平均値1,084.9円(小数点第2位以下、省略)を乗じたものです。

● 企業価値向上に向けた当社の取り組みの実施状況

当社はインクジェットプリントサービス分野において、これまでに東京と大阪に確固たる営業地盤を構築し、2019年には名古屋と福岡へ営業地域を拡大し、営業体制を拡充してまいり

ました。

2022年10月期においては、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過去最高水準となりました。

また、2021年10月期から開始した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(コンテンツ・マネジメント・システム)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。

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、新型コロナウイルス感染症の影響からの回復傾向が継続するものと考えており、着実な成長を図る戦略として、当社は①シェア拡大、②機能拡大、③領域拡大の3つを実行してまいります。

シェア拡大については、2022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ています。京都において地域に密着した営業・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と共に、アフターコロナにおけるインバウンド需要の増加や、2025年の大阪万博に向けて関西エリアの営業の強化を図ります。また、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。さらに、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。

機能拡大については、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、ハード機器の拡販に加えて、映像を配信できるCMS(コンテンツ・マネジメント・システム)の導入提案を積極的に進め、売上拡大を目指します。

領域拡大については、国内一般印刷市場の規模縮小が予想される中、成長市場とされるキャラクタービジネス市場において、インクジェットプリント事業で培ってきた印刷ノウハウや保有設備を活用し、オーダーグッズ販売に参入します。印刷業界全体の市場は著しく変化しており、業績を伸ばすためには自社の経営資源を活かせる新事業にチャレンジし、これから伸びる成長市場の開拓が重要なカギとなると考えております。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、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。

以上