



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2023年10月期 第2四半期 決算説明資料



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。

目次

I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

II 今期の取り組みと進捗状況

III 成長ビジョン

IV 株主還元

V 参考資料



▶ I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

II 今期の取り組みと進捗状況

III 成長ビジョン

IV 株主還元

V 参考資料



人流の増加・消費活動の拡大に伴い、イベントや展示会が増加。
第2四半期累計は、過去最高の売上高、大幅増益を達成。

売上高

1,558百万円 前年同期比 11.2% 増

営業利益

220百万円 前年同期比 30.8% 増

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の規制緩和による人流の増加及び消費活動の拡大に伴い、イベントや展示会の開催が増加。第1四半期より**更に事業環境は良好に**。
- ✓ シェア拡大・領域拡大・機能拡大の3つの戦略の**各種取り組みは着実に進展**。
- ✓ セールスプロモーション事業は、強みである営業活動によりイベント案件の受注が増加するとともに、既存顧客からオーダーグッズや量産印刷など、**広範囲での受注を獲得**。
- ✓ ウェブプロモーション事業は、対面営業と**自社通販サイト双方からの獲得経路が確立し、受注が増加傾向**。

2023年10月期 第2四半期 P/Lサマリー



- 売上高は**前期比11.2%の増収**、各段階利益においても大幅増益。
- 主力であり利益率の高いインクジェットプリントが好調に推移し、**利益率も上昇**。

(単位：百万円)	2022年 10月期 第2四半期実績	2023年 10月期 第2四半期実績	対前年同期比 増減率 (%)	2023年 10月期 通期計画
売上高	1,401	1,558	11.2%	3,200
売上総利益	563	653	15.9%	1,304
利益率	40.2%	41.9%	—	40.8%
営業利益	168	220	30.8%	409
利益率	12.0%	14.1%	—	12.8%
経常利益	168	220	30.9%	409
利益率	12.0%	14.2%	—	12.8%
四半期純利益	99	149	49.8%	262

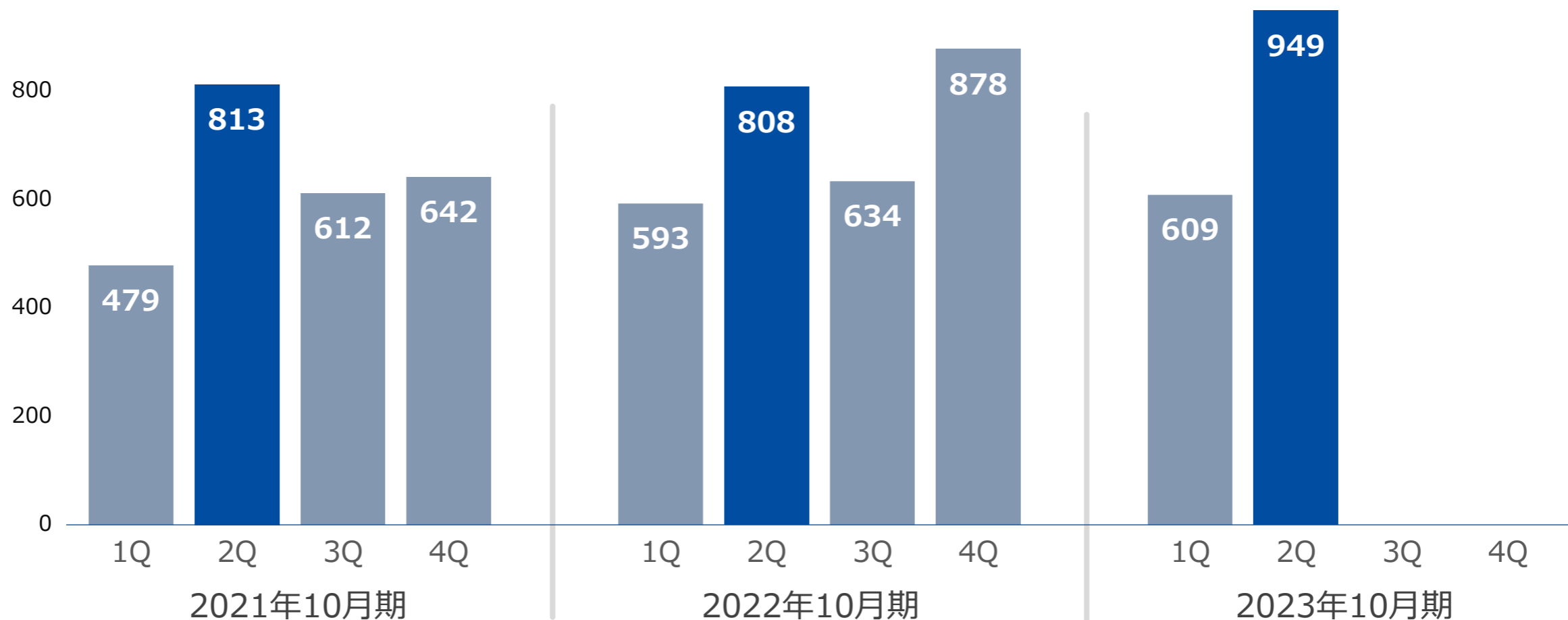
四半期単位の売上推移



営業活動の積極展開により案件受注は増加傾向。
上半期累計とともに**第2四半期は四半期単位で過去最高の売上高を達成。**

(単位：百万円)

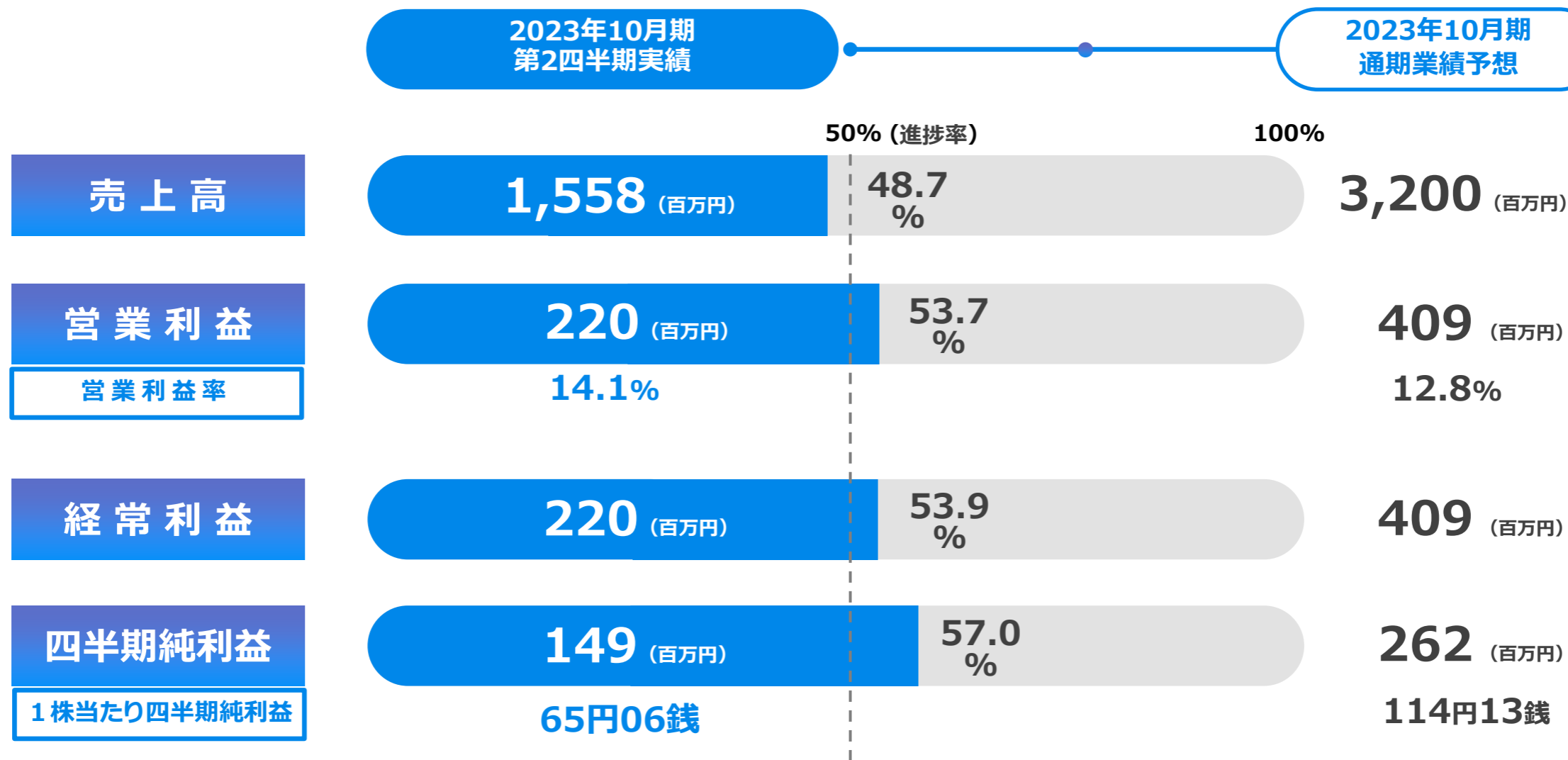
1,000



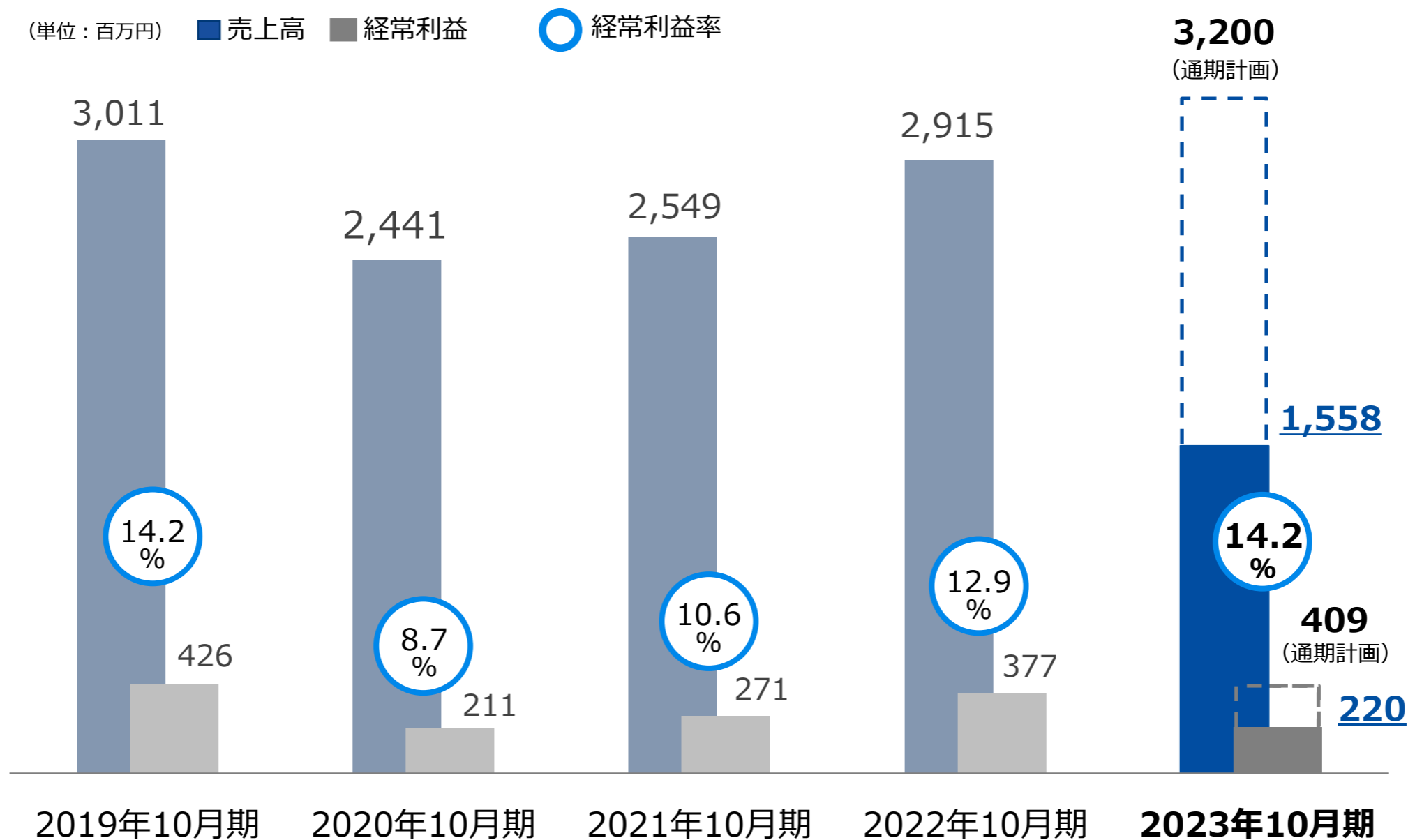
通期業績予想における第2四半期時点の進捗率



- ・通期業績予想に対して想定を上回る進捗。



5年間の業績推移



貸借対照表



- ・ 強固な財務基盤を維持。

(単位：百万円)	2022年 10月期	2023年 10月期 2Q	増減額
流動資産	3,245	3,310	+65
現金・預金	2,499	2,486	△13
売掛金	609	589	△19
その他	136	234	+98
固定資産	272	286	+13
有形固定資産	88	110	+21
無形固定資産	33	26	△6
投資その他資産	150	149	△1
資産合計	3,517	3,596	+79

	2022年 10月期	2023年 10月期 2Q	増減額
流動負債	447	450	+3
買掛金	192	205	+13
固定負債	153	152	△1
負債合計	600	602	+1
純資産合計	2,916	2,993	+77
資本金	286	286	±0
資本剰余金	276	276	+0
利益剰余金	2,360	2,431	+71
自己株式	△5	△0	+4
負債純資産合計	3,517	3,596	+79

I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

▶ II 今期の取り組みと進捗状況

III 成長ビジョン

IV 株主還元

V 参考資料



顧客アプローチ重視の体制のため、2つの事業体制へ移行。
さらなる成長に向けた3つの戦略に着手。
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%
売上総利益率	41.0%	40.8%	—
営業利益	376	409	+8.8%
営業利益率	12.9%	12.8%	—
経常利益	377	409	+8.5%
経常利益率	12.9%	12.8%	—
当期純利益	240	262	+9.0%

セールス プロモーション事業



- ✓ アフターコロナにおける広告需要、及び、インバウンド需要獲得のため、大阪・東京・横浜の営業体制を強化し、受注拡大に向けて顧客満足度の向上に注力。大阪万博関連の受注も進展
- ✓ 当期に開設した京都営業所では、新規エリアの顧客開拓を積極推進。名古屋・福岡エリアにおいても積極的な営業活動により、利益に貢献できる体制を構築
- ✓ デジタルサイネージは、大型案件の受注を獲得するとともに、映像を配信できるCMSの受注拡大に向けて注力

ウェブ プロモーション事業



- ✓ 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活かし、自社ECサイトの運用にも注力
- ✓ サインディスプレイ専門サイト『インクイット』に加え、オリジナルグッズが作れるサービスサイト『オーダーグッズラボ』も徐々に認知が拡大し、受注は増加傾向

販売商品別から顧客特性に合わせた2事業推進体制に移行



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へ

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

セールスプロモーション

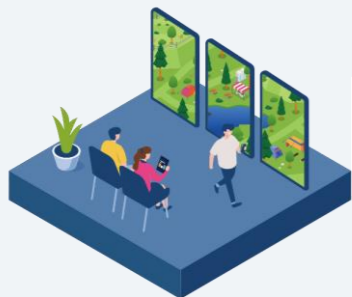
インクジェットプリント

どんなものにも印刷できる
プリントサービスのプロフェッショナル



デジタルサイネージ

広告を知り尽くした会社の
映像コンテンツを活用した空間演出



中量・大量産印刷 オーダーグッズ制作



注目効果を
高めるための
ノウハウ

B&P Variety Solution Link

店舗の装
飾・販促物
制作の実績

デジタル領
域の専門的
な知識

ウェブプロモーション

顧客ニーズに寄り添ったデジタル
領域のノウハウをトータルでサポート



ECサイトの運営

ネットショップの運営サポート



エンドユーザー
広告代理店

ネットショップ



さらなる成長を図る戦略として、つぎの3つが重点項目

3つの成長戦略

1 シェア拡大



認知拡大



対象先の拡大
新規拠点の開設・育成

2 機能拡大



既存機能



新機能・サービス
IJ ▶ 量産対応機能
DS ▶ 配信機能の拡張
DP ▶ 制作機能の拡大

3 領域拡大



事業拡大



新規領域への展開
自社のノウハウを
活かせる領域へ展開

1 シェア拡大施策

2 機能拡大施策

3 領域拡大施策

京都エリアの事業拡大のため「京都営業所」を開設

京都地区における販促広告の獲得、更に2025年開催の大阪・関西万博の需要を視野に入れ、
関西エリアでの事業拡大・営業体制の強化を目指します。



① シェア拡大施策

② 機能拡大施策

③ 領域拡大施策

新機能・新サービスの拡充

インクジェットプリント

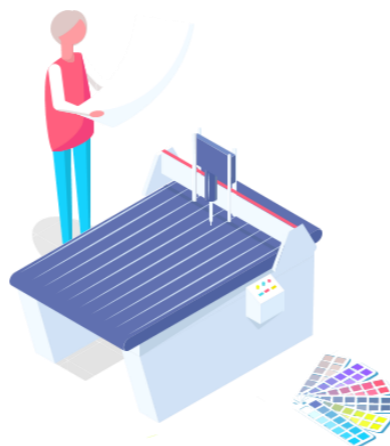
(多品種少量生産)

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。



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。



① シェア拡大施策

② 機能拡大施策

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



- ・イベント展示会…サンプリング
- ・広告代理店…キャンペーン販促
- ・エンド顧客…来店ノベルティ
- ・ライブ制作会社…グッズ制作



- ・SNSの活用
- ・その他ウェブマーケティングの活用

法人営業
既存ユーザー法人からの
オリジナル商品製造委託法人営業
新規ユーザーアニメ・キャラクターを
中心としたライセンス事業モール販売
自社ECサイトエンドユーザーに向けた
通信販売事業

① シェア拡大施策

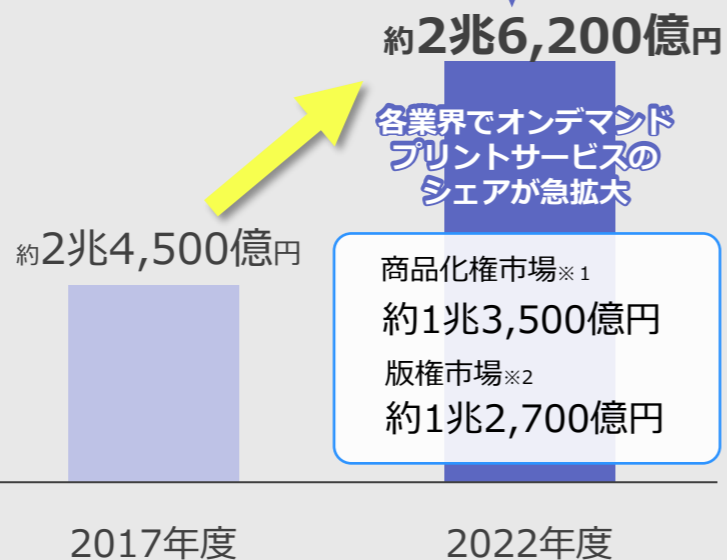
② 機能拡大施策

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



出典：矢野経済研究所

※1 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権（契約金額ベース）

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。



横浜ファクトリーと大阪本店にて大型設備投資を実施。 生産オートメーション化により生産能力を強化し、事業拡大を図ります。

設備投資の内容

最新のコンピュータ制御のカットマシン

投資規模

5,000万円（1台2,500万円×2台）

稼働開始

2023年5月

目的、業績貢献

景気回復により、受注状況が良化する中での
繁忙期の生産能力増強



カットマシンの導入により、作業時間を大きく短縮することができ、生産性向上、納期短縮が可能となります。

今後の景気回復局面において、当社売上の大きな部分を占める大型商業施設、各種小売店などの店舗内販促ツールの需要が高まることを見込まれており、本投資が業績に寄与することを目論んでおります。



新規事業オーダーグッズ、認知拡大で順調に案件獲得中

オリジナルのイラストやデザインで制作するオーダーグッズは、少ロットから大量産まで、顧客の希望に合わせて幅広く対応可能。イベントや展示会の増加も相まって、多くの引き合いをいただいております。

定形外の
量産印刷



▲オリジナル紙製エコうちわ

小ロットの
オリジナル
グッズにも対応



▲オリジナルのイラストで作るグッズの一例

抽選で QUO カード Pay が当たる『JA たまな』のキャンペーン 『熊本よかもんプレゼントキャンペーンデジタル』をサポート

二次元コードを使ってキャンペーンサイトで応募すると、抽選でQUOカードPayをその場でプレゼントするというデジタルキャンペーンについて、システム構築からトータルでサポートいたしました。



©2010 熊本県くまモン#K34893



■本キャンペーンは、レンゴー株式会社のご協力のもとで実施いたしました。

当社では、デジタルキャンペーンからネットショップ運営代行まで様々なデジタルプロモーションを展開しています。

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

I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

II 今期の取り組みと進捗状況

▶ III 成長ビジョン

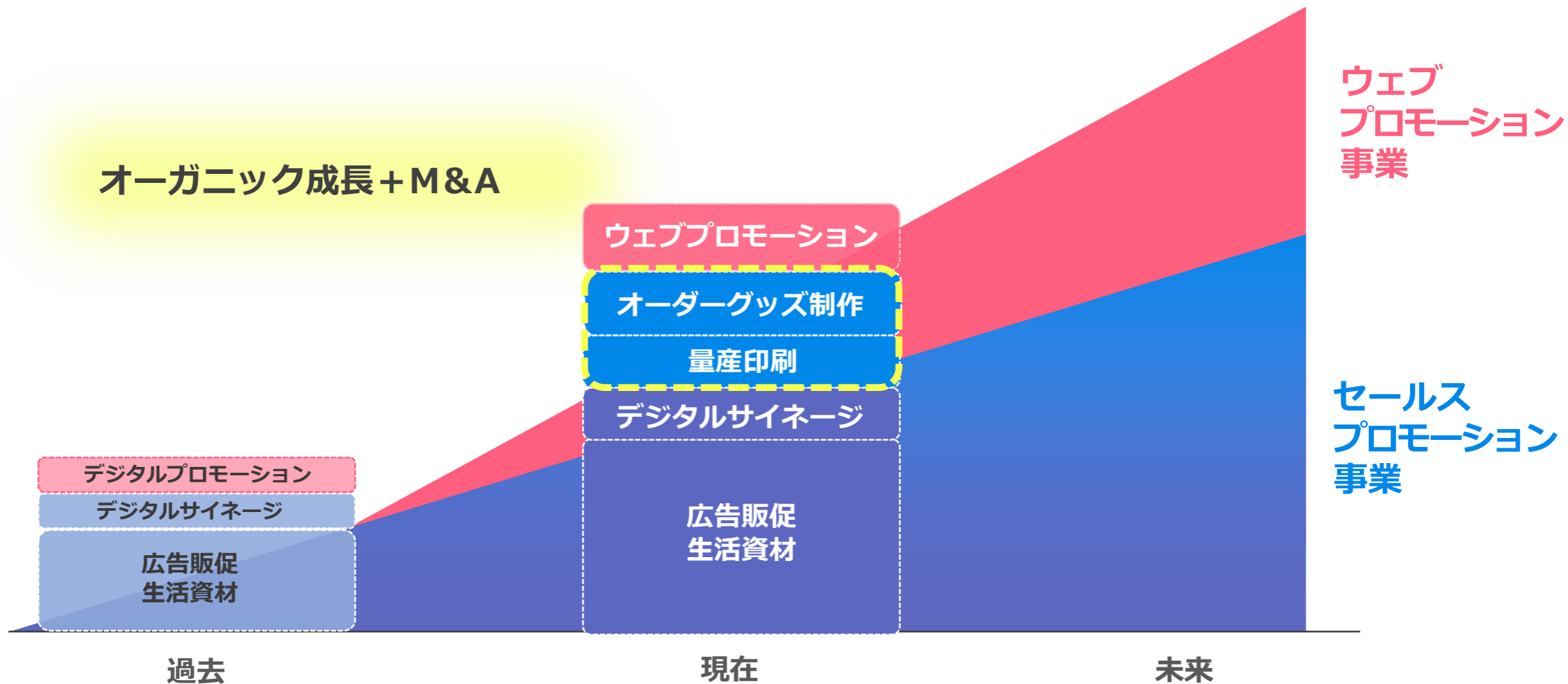
IV 株主還元

V 参考資料



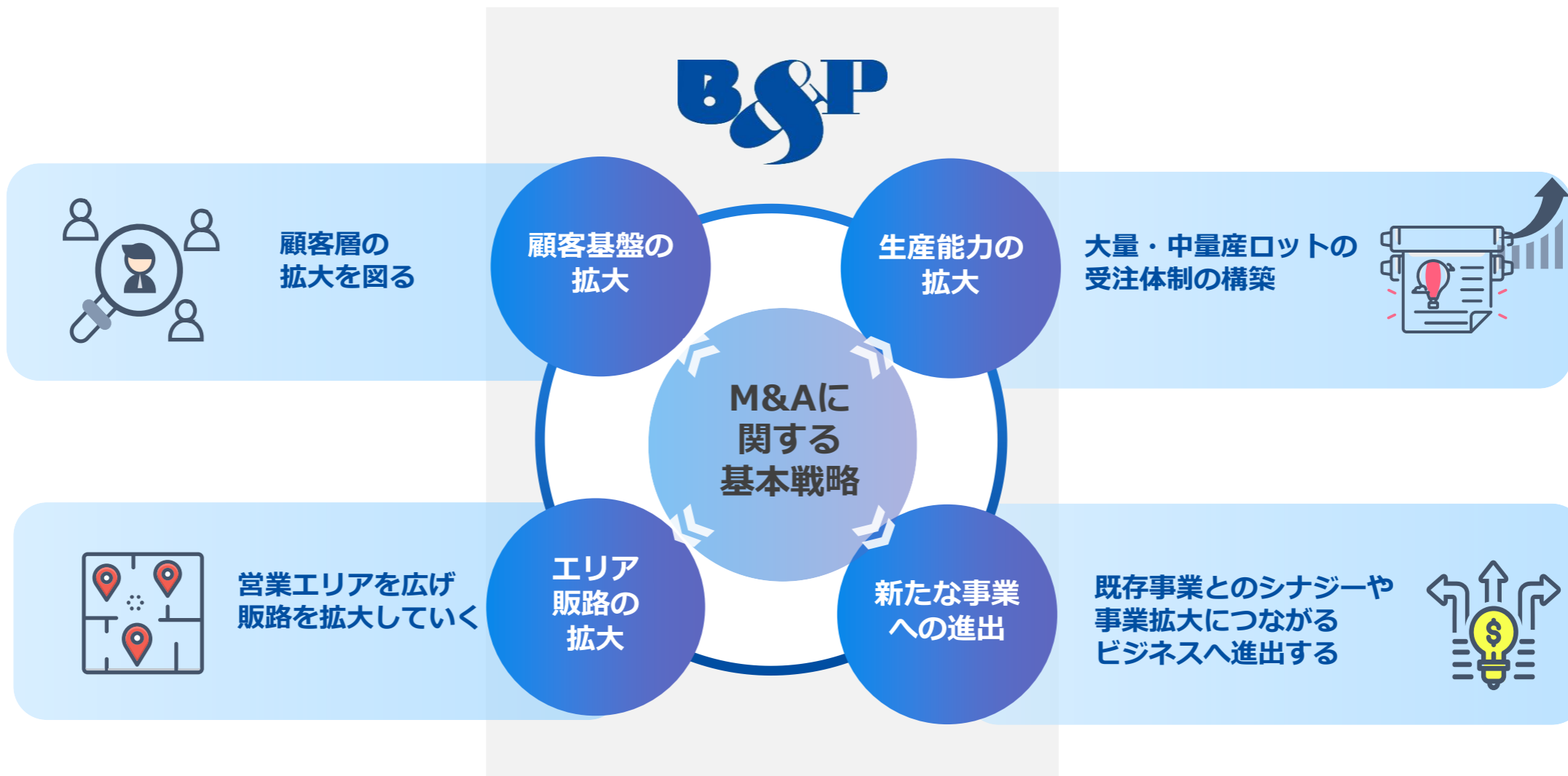
「リアル」 × 「デジタル」

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



M&A戦略の強化・推進

顧客基盤の拡大・エリア販路の拡大・生産能力の拡大・新たな事業への進出を目的とするM&A。
「販売推進活動をトータルサポート」するための体制を充実し、強化する。



I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

II 今期の取り組みと進捗状況

III 成長ビジョン

▶ IV 株主還元

V 参考資料



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)

I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

II 今期の取り組みと進捗状況

III 株主還元

IV 成長ビジョン

▶ V 参考資料



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 東京、横浜、名古屋、京都、大阪、福岡

従業員数 201名（2023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



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)



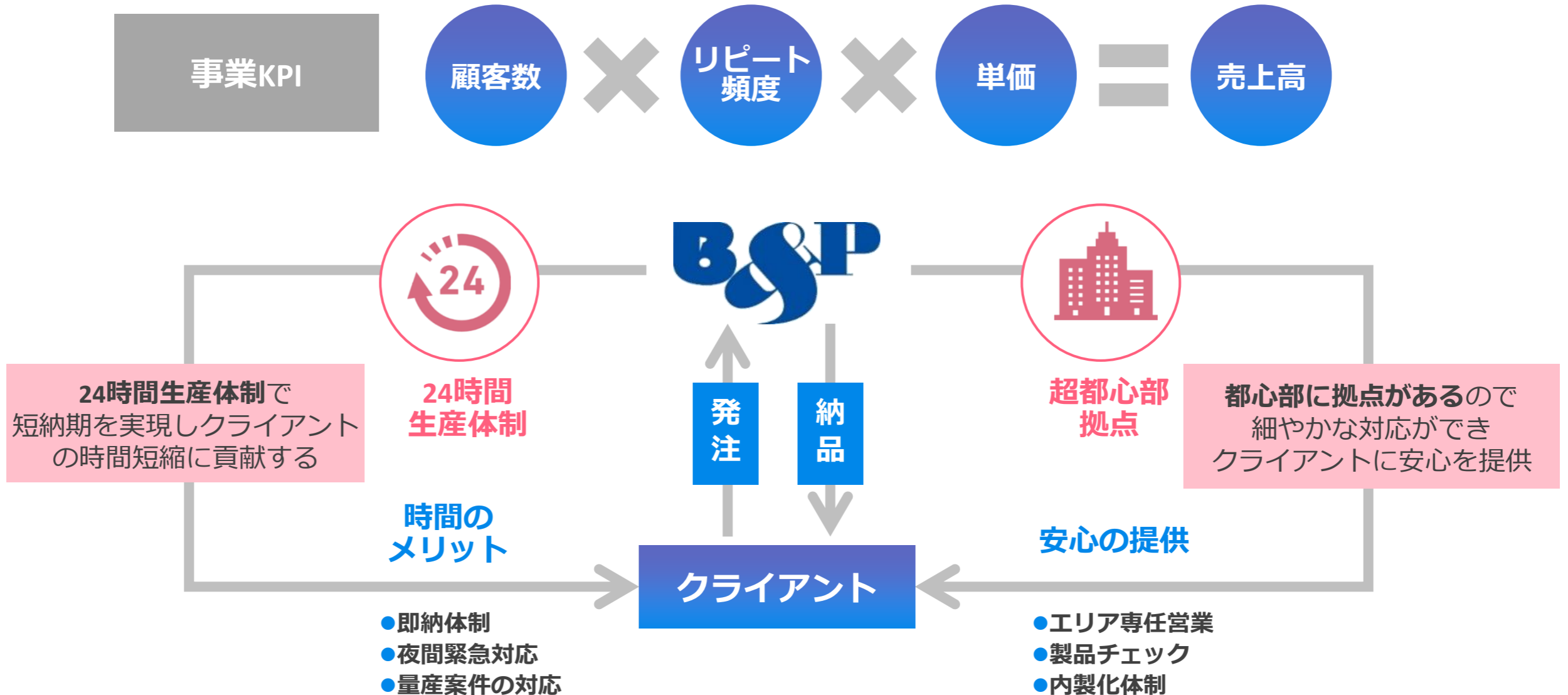
名古屋営業所

(名古屋市)

横浜ファクトリー (横浜市)



「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



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



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



FOTOBA 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 サインディスプレイ専門の通販サイト『インクイット』

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

オンリーワンのオリジナルグッズが作れるサイト 『オーダーグッズラボ』が楽天市場にオープン



インクジェットプリント事業で培った『多品種小ロット生産の設備力』と『24時間 生産体制』の強みを活かして、高品質かつスピーディーにオリジナルグッズを制作するサービス

1. デザインシミュレーターを使って、簡単にオリジナルのデザインが作れる（PC、スマートフォン対応）
2. 最先端インクジェットプリンターによる24時間生産体制でスピーディーに納品

サービス名：「オーダーグッズラボ」

サービスサイト：

<https://www.rakuten.ne.jp/gold/ordergoods-labo/>

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

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

