



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

## 2023年10月期 第2四半期

# 決算説明レポート

- 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

### サマリー

#### ■ 事業環境が良好に推移し、第2四半期売上高累計は過去最高を記録

- 人流の増加、消費活動の拡大によりイベントや展示会の開催が増加し、第2四半期の売上高累計は過去最高を記録した。
- 主力で利益率の高いインクジェットプリントサービスが好調に推移し、営業利益も大幅な増益となった。

#### ■ 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

- 売上高15.5億円。営業利益2.2億円。広告需要の回復に伴い、通期業績予想に対する進捗率は売上高48.7%、営業利益53.7%となった。
- 当期から開始したオーダーグッズ制作や量産印刷の受注も増加し、一定の成果を獲得した。

#### ■ 2023年10月期 業績予想と今後の取り組み

- 事業の成長を加速させるため、引き続き、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの成長戦略を着実に推進し、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。
- セールスポモーション事業、ウェブプロモーション事業を軸として販売促進・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2023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2023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。

## 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



本日はご覧の5つのトピックスに合わせてましてご説明させていただきます。

## I 2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

▶ 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



はじめに 2023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。

## I 2023年10月期 第2四半期業績サマリー



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。



- ✓ 新型コロナウイルス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。
- ✓ セールスポモーション事業は、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 B&amp;P Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

2023年10月期第2四半期の実績は売上高15億5,800万円、前期比11.2%増収、営業利益2億2,000万円、前期比30.8%増益となり、第2四半期売上高累計は、過去最高を記録し、営業利益も大幅な増益となりました。

当上半期のポイントといたしまして、新型コロナウイルス感染症に関する規制が緩和され、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し、第1四半期より更に事業環境は良好となっております。これにより当期の成長戦略である「シェア拡大・領域拡大・機能拡大」の各種取り組みにつきましても着実に進展しております。

セールスポモーション事業は、当社の強みである営業活動の強化による顧客基盤の拡大に加えて、3月の年度末に向けて国内企業の販売促進活動が活発化したことや、消費活動の拡大や人流の増加に伴い、商業施設やイベント関連の広告の需要が増加したことにより、当社の主力であるインクジェットプリントサービスの売上は好調に推移いたしました。

また、既存顧客からの受注に加えて、新規の取り組みであるオーダーグッズ制作や量産印刷の受注も増加しており、広範囲での受注を獲得しております。

ウェブプロモーション事業は、対面営業による販路と自社通販サイト双方からの獲得経路が確立し、受注が増加傾向となっております。

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

© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

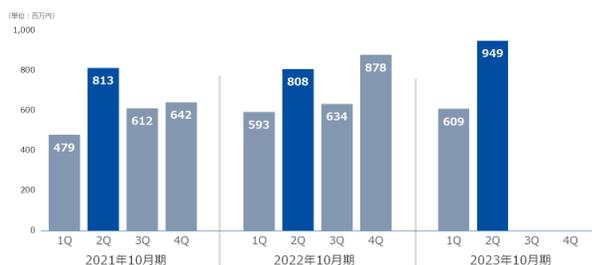
次にP/Lのサマリーです。

先ほどご報告いたしましたように、当第2四半期の売上高は15億5,800万円、営業利益は2億2,000万円、経常利益以下はご覧の通りとなりました。

当社の主力で利益率の高いインクジェットプリントサービスが好調に推移したことにより、営業利益率は14.1%まで上昇いたしました。

## I 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。



© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

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、コロナ禍からの回復に加えて、営業活動の積極展開により、案件受注は増加傾向となっております。この結果、第2四半期、上半期累計ともに過去最高の売上高となりました。

## I 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。



次に通期業績予想における第2四半期時点の進捗率でございます。

広告需要の回復に伴い、通期業績予想に対して想定を上回るペースで進捗しており、売上高につきましては48.7%、営業利益は53.7%、そのほか各段階利益につきましても、現時点で50%を達成しております。

© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

## I 5年間の業績推移



© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

次に5年間の業績推移でございます。

前期末以降は需要の回復傾向が続いており、当第2四半期終了時点の利益率はコロナ禍以前と同水準まで回復しております。

## I

## 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		2022年 10月期	2023年 10月期 2Q	増減額
<b>流動資産</b>	3,245	<b>3,310</b>	+65	<b>流動負債</b>	447	<b>450</b>	+3
現金・預金	2,499	<b>2,486</b>	△13	買掛金	192	<b>205</b>	+13
売掛金	609	<b>589</b>	△19	<b>固定負債</b>	153	<b>152</b>	△1
その他	136	<b>234</b>	+98	<b>負債合計</b>	600	<b>602</b>	+1
<b>固定資産</b>	272	<b>286</b>	+13	<b>純資産合計</b>	2,916	<b>2,993</b>	+77
有形固定資産	88	<b>110</b>	+21	資本金	286	<b>286</b>	±0
無形固定資産	33	<b>26</b>	△6	資本剰余金	276	<b>276</b>	+0
投資その他資産	150	<b>149</b>	△1	利益剰余金	2,360	<b>2,431</b>	+71
<b>資産合計</b>	3,517	<b>3,596</b>	+79	自己株式	△5	<b>△0</b>	+4
				<b>負債純資産合計</b>	3,517	<b>3,596</b>	+79

© 2023 B&amp;P Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

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、特段大きな変動はなく、引き続き強固な財務基盤を維持しており、自己資本比率は83.2%となっております。

## II 今期の取り組みと進捗状況

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



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。

## II 業績予想

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%

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。

## II 2023年10月期 第2四半期の取り組みと進捗状況


 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

© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

次に今期の各事業の取り組みと進捗状況についてご説明いたします。

セールスプロモーション事業については、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・横浜において営業体制を強化し、受注拡大に向けて顧客満足度の向上に注力しております。今期に入り、広告需要の回復に伴い、受注量は増加しており、2025年の大阪・関西万博関連の受注も徐々に増えております。

新規拠点エリアについて、昨年11月に開設した京都営業所は、新規エリアの顧客開拓を積極的に推進しており、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が構築できております。

デジタルサイネージは、第2四半期において大型案件の受注を獲得し、さらなる事業拡大に向けて映像を配信できるCMSの受注拡大に注力しております。

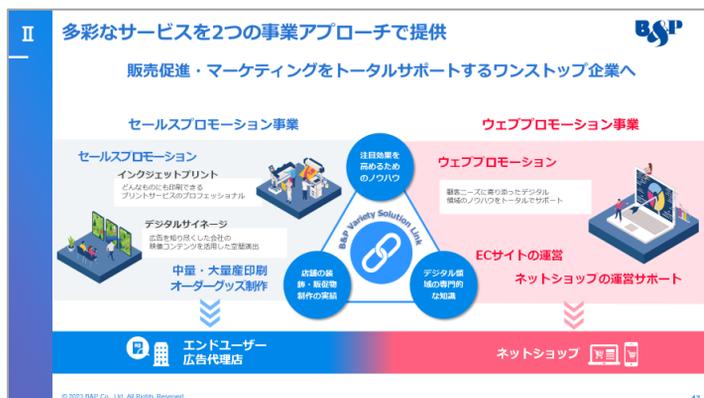
ウェブプロモーション事業については、デジタルプロモーション事業で培ったネットショップの運営サポートの経験を活かし、自社ECサイトの運用にも注力しております。昨年オープンサインディスプレイ専門サイト『インクイット』に加え、本年2月にオリジナルグッズが作れるサービスサイト『オーダーグッズラボ』を開設いたしました。

WEBマーケティングやSNSの活用、PR活動の強化等により徐々に認知が拡大し、受注は増加傾向となっております。



次に改めて当社の事業体制についてご説明いたします。

当社では、今期より事業の再編を行い、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して、当社サービスの拡大に努めております。



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した。

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、そして、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してまいります。

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「オーダーグッズラボ」を2023年2月に開設し、これまで以上にWEB集客を加速させてまいります。

II さらなる成長のための3つの戦略

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**

<p><b>1 シェア拡大</b></p> <p><b>認知拡大</b></p> <p>+</p> <p>対象先の拡大 新規拠点の開拓・育成</p>	<p><b>2 機能拡大</b></p> <p><b>既存機能</b></p> <p>+</p> <p>新機能・サービス IJ ▶ 顧客対応機能 DS ▶ 配信機能の拡張 DP ▶ 制作機能の拡大</p>	<p><b>3 領域拡大</b></p> <p><b>事業拡大</b></p> <p>+</p> <p>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</p>
--	--	--

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

これまでご説明してきた事業の成長を加速させるための戦略として「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つを2023年10月期の重点項目として掲げ、推進しております。

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。

II さらなる成長のための3つの戦略

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。



© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 15

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。

当社は昨年11月に京都営業所を開設いたしました。これは2019年4月開設の福岡営業所、2019年10月開設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・関西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ーな対応」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。

II さらなる成長のための3つの戦略

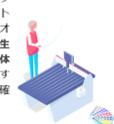
① シェア拡大施策 ② 機能拡大施策 ③ 領域拡大施策

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。



© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 16

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サービスについては、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サービスに加えて、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。

II さらなる成長のための3つの戦略

① シェア拡大推進 ② 機能拡大推進 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  
は需要の中心が  
プリント需要が増  
加している

**ノベルティ**  
コロナ禍で非需  
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  
とで不在自撮を  
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  
イターのグッズ取  
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

インク  
ジェット  
印刷技術 × 販売  
ノウハウ × 保有  
設備

イベント・顧客・サブスクリプション  
と連携し、キャラクター商品  
とコラボレーションし、  
オリジナルグッズの生産  
とプリント制作を強化し、  
需要の拡大を図る

個人・法人  
向けサービス

法人向けの  
オリジナル商品開発支援

個人向け  
販売サービス

アニメ・キャラクターを  
中心としたライセンス事業

エンタメ業界  
向けサービス

エンタメユーザーに向けた  
個別販売事業

© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

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を目的に、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した。

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サービスにおいて、これまでに培ってきた多品種小ロット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。

II さらなる成長のための3つの戦略

① シェア拡大戦略 ② 機能拡大戦略 ③ 領域拡大戦略

**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

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 日用品雑貨

フリン トシャツ タオル マグカップ キーケース ビーチサンダル

マスク 靴袋 コースター ペンケース トートバッグ キーホルダー パスケース

※ 一部のプリントから生産まで、短期納期が可能！(本数調整のプリントをお任せください。)

出典：実務経済研究所  
①：商品に付したキャラクターを管理する権利（商品登録権）  
②：出展権、広告宣伝、イメージキャラクターとしての使用権（契約法ベース）

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 18

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2月にはオーダーグッズ専門の通販サイト「オーダーグッズラボ」を開設し、当社の得意とする対面営業とウェブからの受注の両面から事業の拡大を図ってまいります。

II TOPICS 1. 飛躍のための設備投資

**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、受注状況が改善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が見込まれており、本投資が業績に寄与することを目論んでおります。

作業効率アップ  
生産性アップ

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 19

次に今期のトピックスについてご説明いたします。

当社はセールスプロモーション事業の生産能力強化に向けた生産のオートメーション化と、さらなる成長加速のため、投資規模5,000万円の大型の設備投資を行い、横浜ファクトリーと大阪本店に、新たにコンピュータ制御のカットマシンを各1台増設し、本年5月より稼働をスタートさせました。

当社は繁忙期における生産能力を増強、及び、品質向上に向けて、生産のオートメーション化を進めております。今回の設備導入により、属人的作業の廃止による品質の向上やミスの低減、また、作業時間の短縮により生産効率を向上させ、納期短縮を図ります。

さらに、販売面では景気が回復する中、大型商業施設や小売店における店舗内販促ツールの需要は今後増加が見込まれるため、こうした販促物中量産案件の受注拡大を実現します。

## II

## TOPICS オセレスプロモーション



## 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。



© 2023 B&amp;P Co., Ltd. All Rights Reserved.

20

次にオーダーグッズ制作の事例についてご紹介いたします。

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です。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。

## II

## TOPICS ウェブプロモーション



## 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。



■本キャンペーンは、レンゴ株式会社のご協力のもとで実施いたしました。

当社は、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/>

© 2023 B&amp;P Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

こちらは本年3月にJAたまなの『熊本よかもんプレゼントキャンペーン』のシステム構築の受注事例でございます。

ウェブプロモーション事業では、このような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のサポートを展開しています。

今後も積極的な営業展開により、受注獲得を目指してまいります。

## Ⅲ 成長ビジョン

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

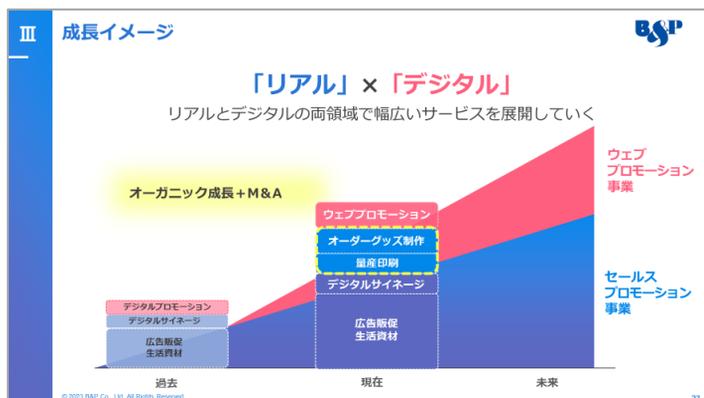
▶ Ⅲ 成長ビジョン

IV 株主還元

V 参考資料



次に今後の成長ビジョンについてご説明いたします。



当社はインクジェットプリントサービスを主軸事業として、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。

2023年10月期より事業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おります。

また、今後の当社のさらなる成長、及び、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。

III 成長イメージ

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。



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」「新たな事業への進出」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。

## IV 株主還元

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



次に株主還元方針でございます。

## IV 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	<b>38円</b> (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。

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。

## 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	株主還元
IV	成長ビジョン
▶ V	参考資料



最後に参考資料です。

### V 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** 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



© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 28

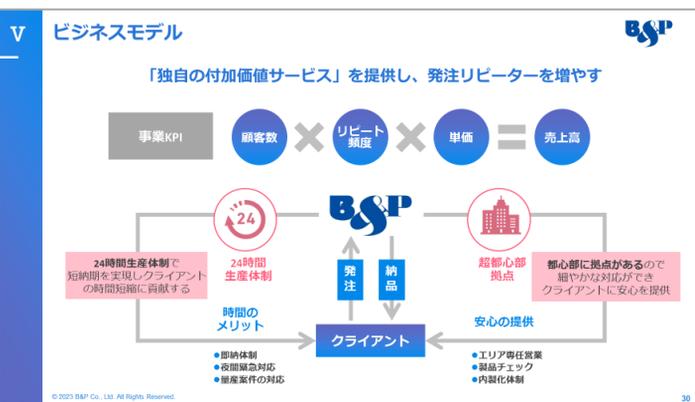
こちらは、当社の事業概要を示しております。

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。



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。また、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、昨年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。



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。

V 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

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 31

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。

V 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4ヘッドインクジェット3Dプリンター
- HP LX360 フラッグシップインク複写機
- Epson P20050 本格インク出力機
- Mimaki JFX500 フラットヘッドUVインク複写機
- Epson 680650 高解像インク出力機
- FOTORA XLD カラーインク複写機 (カラーシートは別売)
- EFI Variable Speed SuperWide UVインク出力機
- UV55-320 ワイドUVインク出力機
- Kongsberg XP 超高速マルチヘッドインク複写機

他にも、Mimaki UVJ500 (UV機)、Mimaki JV300 (油断機) 等、合計約60台の出力機を保有しています。

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 32

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。

V 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。

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 33

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サービス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。

V 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

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 34

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いたします。

V ウェブプロモーション



**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）  
 サービスサイト：https://www.inkit.jp/

© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 35

2022年8月にはWEB集客の強化を目的として、サインディスプレイ専門サイト「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で、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。

V ウェブプロモーション



**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/

© 2023 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 36

本年2月には、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」をオープンし、受注を伸ばしております。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、オリジナルグッズの需要がますます増えると予想されています。オーダーグッズ制作はインクジェットプリントサービスで培った『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です。エンドユーザー向けの記念グッズやTシャツなど、バラエティに富んだ商品を展開していき、当社の事業領域のさらなる拡大発展を目指します。

## V 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、開示規程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、一般に公開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。

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。

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

37

## V 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](mailto:ir_bp@bandp.co.jp)

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

2023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。

© 2023 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

38