



2023年6月26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)

2023年10月期第2四半期決算発表 質疑応答集

当社の2023年10月期第2四半期の決算に関して、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせや感想の内容と、それに対する当社からの回答について、以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。決算内容の詳細については、2023年6月9日に開示しております決算短信および決算説明資料をご覧ください。

質問1：前年同期比で2桁増収となっています。この理由と下期以降もこのトレンドが継続するかを教えてください。

回答：

上期においては、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、事業環境が良好に推移し、上期売上高は1,558百万円前年同期比11.2%の増収となりました。下期においても、2023年5月8日より新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類に見直されたことにより、新型コロナウイルス感染症による制限は限定的で、下期以降も良好な事業環境は継続するものと見込まれますので、好環境をしっかりと捉え業績拡大を図ります。

質問2：前年同期比11%の増収に対し、利益は3割以上増益です。3割増益の理由と通期でどの程度の営業利益率を目指すか教えてください。

回答：

当社の原価の中で人件費や家賃等の固定費が占める割合が高いため、売上が損益分岐点を超えて伸びると営業利益も大きく伸びる傾向にあります。加えて、人員配置の見直しや設備投資による生産性向上により、原価を抑えて利益率を高めるよう努めております。通期の営業利益率は12.8%と予想しておりますが、さらに上振れを目指して売上拡大、原価・経費の抑制と生産性向上に努めます。

質問3：今期からセールスプロモーションと、ウェブプロモーションの2事業体制とされましたが、上期時点での評価と今後のそれぞれの取り組みを教えてください。

回答：

当社では、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、今期より、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区分に再編いたしました。

セールスプロモーション事業においては、上期は人流の増加、及び、消費活動の拡大に伴い広告需要が回復し、インクジェットプリント販売促進用広告物の受注量が増加しております。今期から開始したオーダーグッズ制作や中量・大量産印刷についても、インクジェットプリント販売促進用広告物と合わせて提案することで受注に繋がっており、事業再編の効果が出ております。今後はアフターコロナにおける広告需要やインバウンドの需要獲得、さらには2025年の大阪・関西万博関連の受注に繋げていきたいと考えております。また、2023年6月14日に公表いたしました通り、拡張現実（AR）技術を活用した新たなサービス「Promotion AR」を開始し、当社が得意としてきた販売促進用の出力物にARの技術を加えることで付加価値の高いサービスを提供してまいります。

ウェブプロモーション事業においては、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、昨年オープンのサインディスプレイ専門サイト「インクイット」、及び、2023年2月にオープンしたオーダーグッズ制作専門サイト「オーダーグッズラボ」の運用に注力しており、今後集客を加速することで事業規模を拡大いたします。

質問4：新規拠点の状況を教えてください。

回答：

2022年11月に開設した京都営業所は、アフターコロナにおけるインバウンド需要の増加や大阪・関西万博開催に向けて広告需要の増加が見込まれるため、新規顧客開拓を積極的に推進しております。2019年に開設した名古屋と福岡の両営業所においては、新型コロナウイルス感染症の影響でこれまで十分な新規顧客獲得活動ができませんでした。人員強化を行うと共に、新型コロナウイルス感染症に関する制限が緩和されたことに伴い積極的な営業活動を展開しており、利益に貢献できる体制を構築しております。

質問5：決算説明資料に大型投資について説明があります。業績貢献の見込みについて教えてください。

回答：

当社は、約50百万円の大型の設備投資を行い、横浜と大阪に新たにコンピューター制御のカットマシンを各1台増設し、2023年5月より稼働しております。

これは、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、並びに、事業のさらなる成長加速を目的とするものです。

具体的には、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。販売面では、広告需要が回復する中で、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増加が見込まれるため、こうした販促物の中

量産案件の受注拡大に繋げていきます。

質問6：上期の業績進捗を踏まえ、業績上振れの可能性と株主還元の考えを教えてください。

回答：

上期は前年同期よりも事業環境が良好なことや、今期からのセールスプロモーション事業とウェブプロモーション事業の新体制も功を奏し順調な業績推移となりました。下期以降もこの2つの事業の流れを維持し、配当の原資となる利益について業績予想の上振れを目指すべく、事業推進に尽力してまいります。

以上