



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2023年10月期 第3四半期 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3四半期 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3四半期 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



前年同期比8.8%増収19.6%増益。
売上高は第3四半期累計で過去最高を更新、通期計画通りに進捗。



- ✓ 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**案件獲得数は堅調に推移**。
- ✓ 大型案件が一部クライアント事情により第4四半期へずれこむものの、**売上高は第3四半期累計で過去最高となり、期初計画通りの進捗**。
- ✓ 6月に株式会社OnePlanetと拡張現実（AR）技術に関する業務提携を行い、セールスプロモーション事業における新サービスとして「Promotion AR」を開始。東京ビッグサイトで開催された「販促EXPO【夏】」へ出展するなど、積極的な営業活動を推進。
- ✓ ウェブプロモーション事業は、エンドユーザー向けのオーダーグッズ専門の自社通販サイト『オーダーグッズラボ』が好調に推移。

2023年10月期 第3四半期 P/Lサマリー



- 売上高は前年同期比8.8%の増収。
- 増収効果に加え、利益率向上策も寄与し、**各段階利益が大幅に増加。**
- **営業利益率が11.5%に上昇。**

(単位：百万円)	2022年 10月期 第3四半期実績	2023年 10月期 第3四半期実績	対前年同期比 増減率 (%)	2023年 10月期 通期計画
売上高	2,036	2,215	8.8%	3,200
売上総利益	812	910	12.1%	1,304
利益率	39.9%	41.1%	—	40.8%
営業利益	213	255	19.6%	409
利益率	10.5%	11.5%	—	12.8%
経常利益	214	256	19.7%	409
利益率	10.5%	11.6%	—	12.8%
四半期純利益	131	175	33.0%	262

四半期単位の売上推移



顧客ニーズに合わせた幅広い営業展開により、良好な業績進捗。
当社の顧客特性上、**第2四半期および第4四半期に売上が拡大する傾向。**
四半期単位では、全四半期において前年同期を上回る好調な推移。

(単位：百万円)

1,000

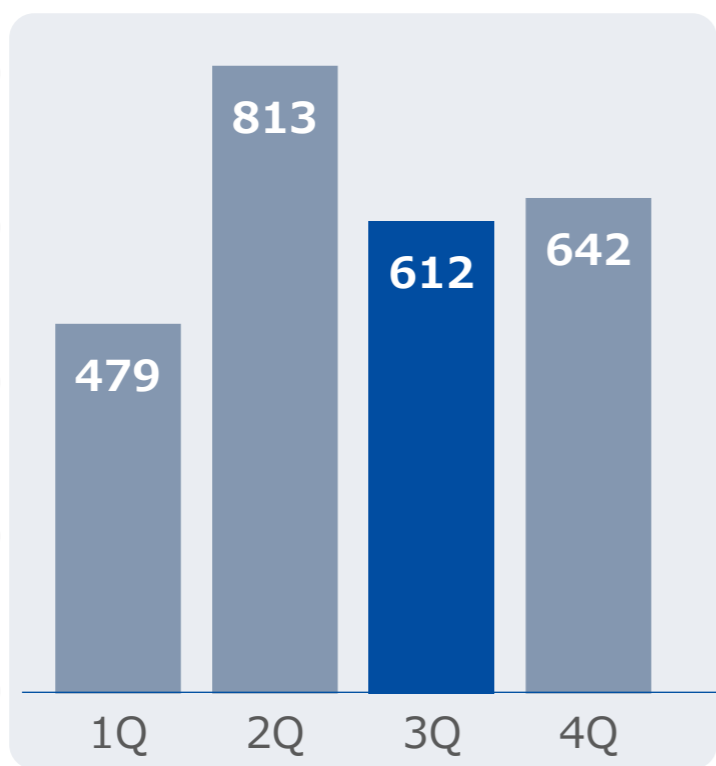
800

600

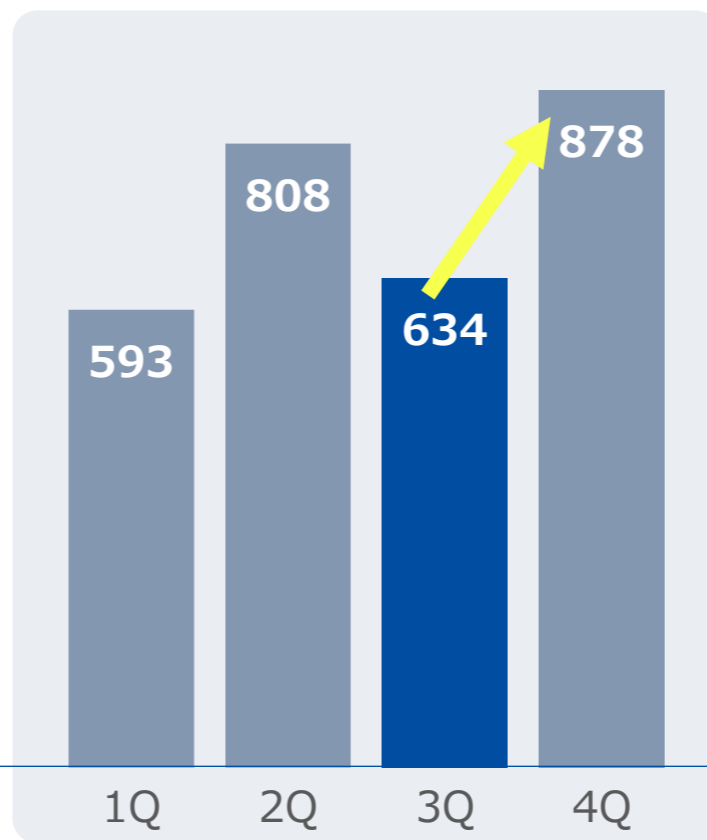
400

200

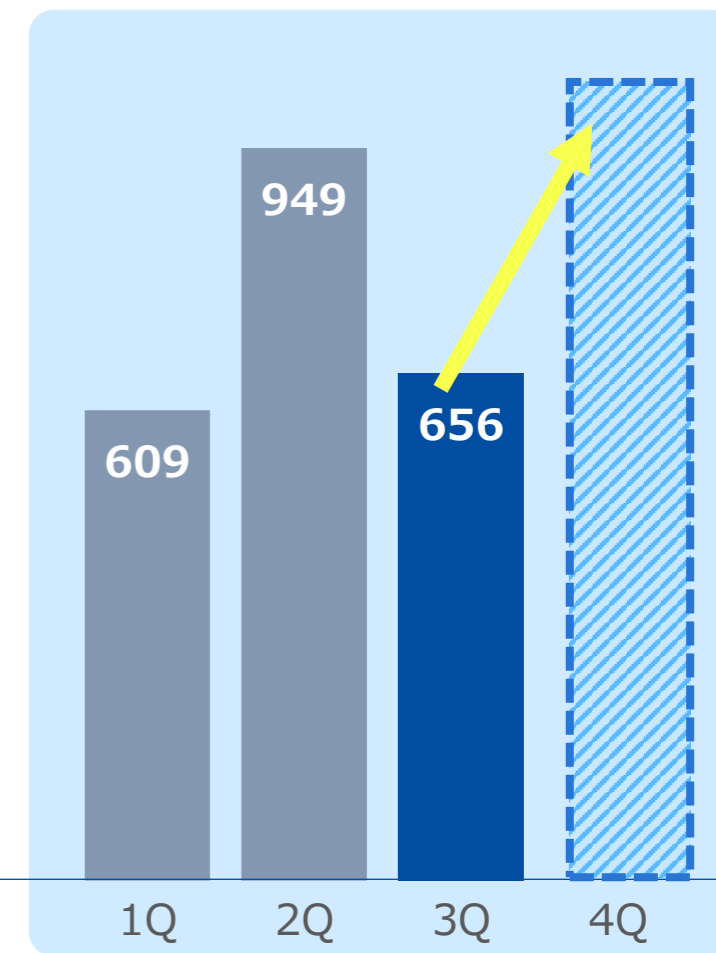
0



2021年10月期



2022年10月期



2023年10月期

通期業績予想における第3四半期時点の進捗率

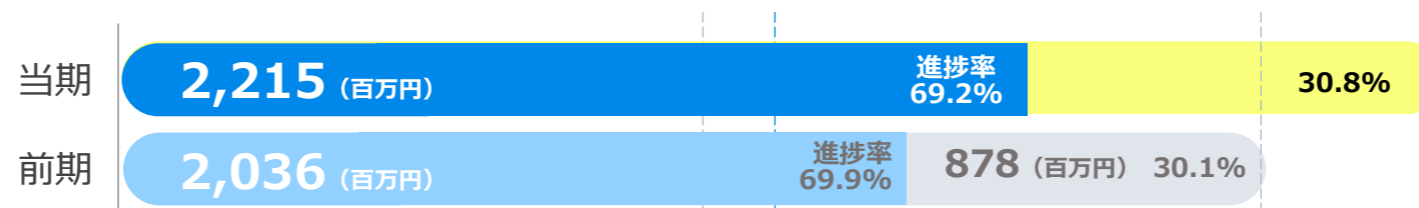


- ・ 売上の第4四半期へのずれ込みが発生したものの期初の想定通りの進捗。
- ・ 第4四半期は期ずれ分の業績寄与と大型案件受注の積み上がりを予定しており、通期計画の達成を目論む。

2023年10月期通期業績予想

2022年10月期実績

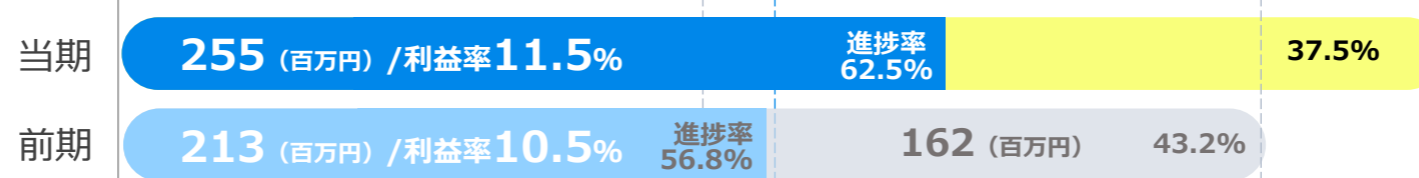
売上高



3,200 (百万円)

2,915 (百万円)

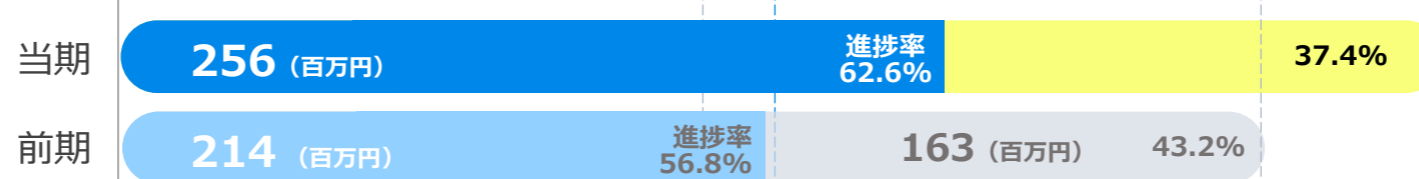
営業利益 / 営業利益率



409 (百万円) / 12.8%

376 (百万円) / 12.9%

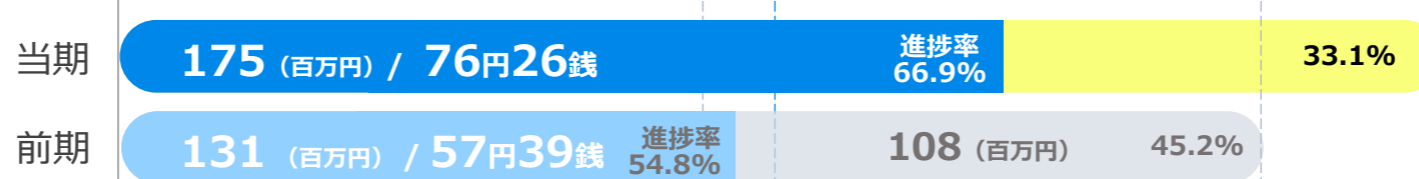
経常利益



409 (百万円)

377 (百万円)

四半期純利益 / 1株当たり四半期純利益



262 (百万円) / 114円13銭

240 (百万円) / 104円74銭

0%

2022年10月期
実績
50%ライン

2023年10月期
50%ライン

2022年10月期
実績
100%ライン

2023年10月期
100%ライン

I 2023年10月期 第3四半期 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

- ✓ 京都営業所、名古屋営業所では積極的な営業活動により、新規顧客獲得が一層進展。
- ✓ 横浜と大阪では、5月に最新カットマシンを導入。生産のオートメーション化が進展し作業効率アップに寄与するとともに収益の拡大にも貢献。
- ✓ 6月に株式会社OnePlanetと拡張現実（AR）技術に関する業務提携を行い、「Promotion AR」を開始。東京ビッグサイト「販促EXPO【夏】」へ出展するなど新サービス拡大にむけて積極的な営業活動を推進。



ウェブプロモーション事業

- ✓ 事業統合による連携強化が進展。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。
- ✓ 2月に楽天サイトにオープンしたオリジナルグッズが作れるエンドユーザー向け自社通販サイト『オーダーグッズラボ』は受注が好調に推移。



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



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

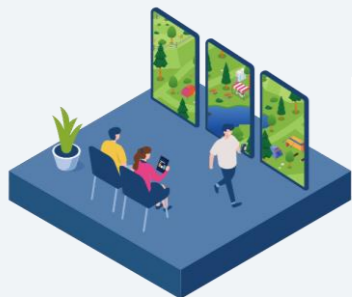
インクジェットプリント

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

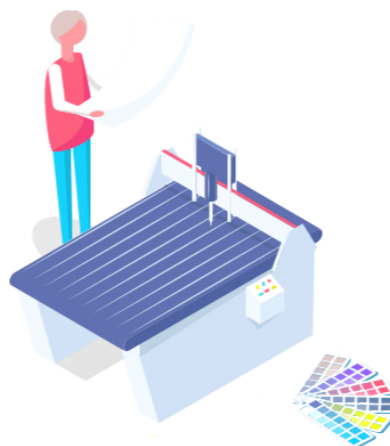
(多品種少量生産)

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

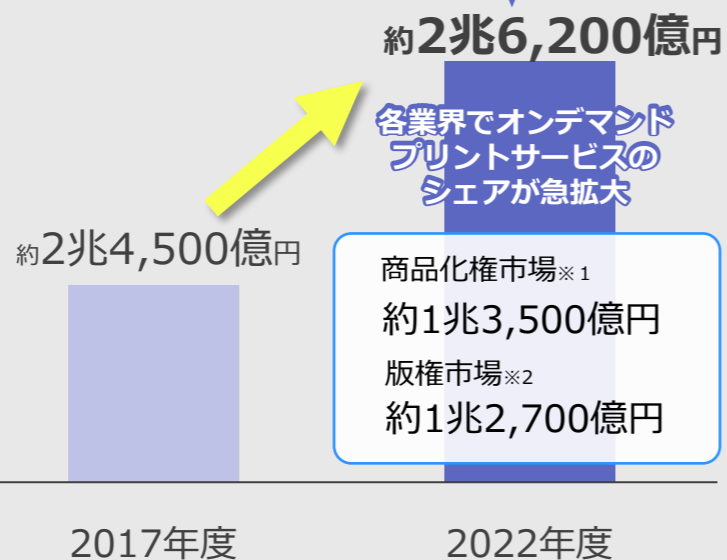
② 機能拡大施策

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。



中長期的な企業価値向上、将来への投資に資金を有効活用するため、 M&A戦略を実施

当社がかねてよりM & A戦略を推進する方針のもと、社内でプロジェクトチームを編成し、継続的に各種情報収集や調査を実施しております。専門会社から提供を受けた案件や当社が独自に入手した案件等、複数の案件の検討を行っております。

引き続き、当社の事業との相乗効果、成長性、利益率等の観点から、投資案件の調査を進めてまいります。

☑ 企業の選定ポイント

経営資源

- ✓ 当社の事業活動に必要な経営資源
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)
を有している企業
- ✓ 当社の有している経営資源
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)
を活かせる企業

利益貢献度

- 当社グループの利益率向上に貢献
する企業
- ▶ 買収後のシナジー効果や組織力
強化により利益率アップ



セールスプロモーション事業の更なる成長を求め「Promotion AR」の提供開始

AR技術を活用した様々なソリューションを提供する株式会社OnePlanetと業務提携し、セールスプロモーション事業における拡張現実（AR）技術を活用した新たなサービス「Promotion AR」を開始いたしました。

Promotion AR

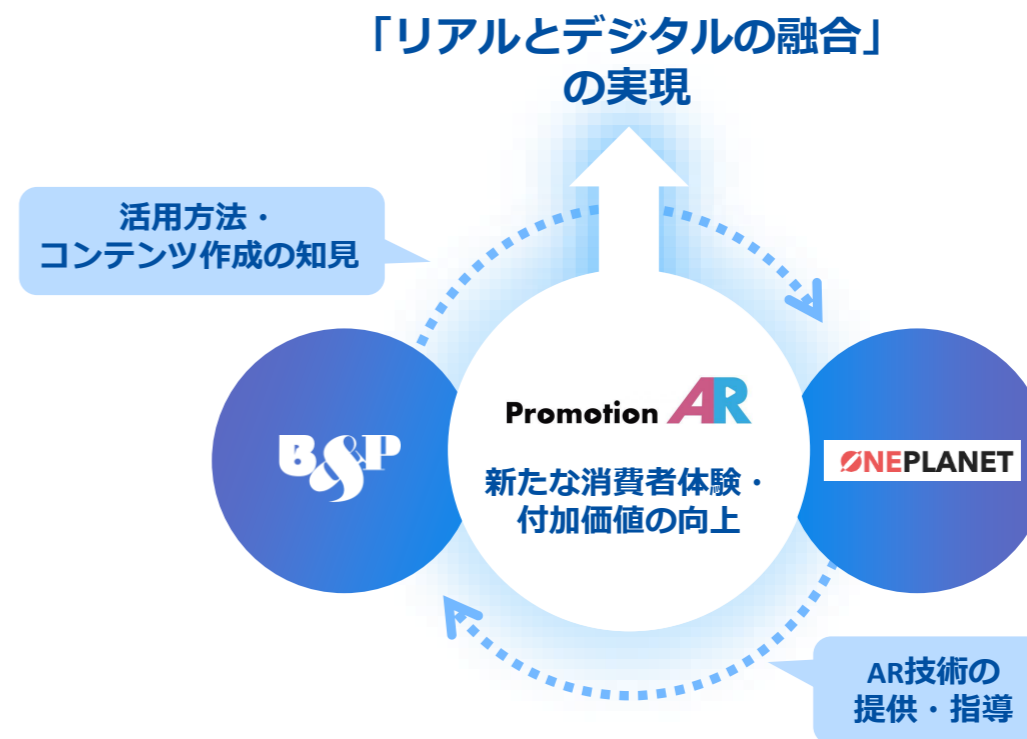
新サービス「Promotion AR」概要

販売促進用広告物に印刷した二次元バーコードをスマートフォンで読み込むことで、アプリをインストールすることなくAR（拡張現実）の世界を体験できるサービスです。

「Promotion AR」はインクジェットプリント販売促進用広告物との親和性が高く、販売促進用広告物の付加価値を高めることができることから、本サービスをセールスプロモーション事業の大きな販売促進ツールに成長させサービスを拡充してまいります。



サービス紹介動画はこちら



ARで飛び出す西武ライオンズの選手と記念撮影！ 埼玉西武ライオンズ「西武特急シリーズ」のイベントに協力しました！

当社の『Promotion AR』(AR広告サービス)を使用し、球場内のARフォトコーナーで使用する広告を作成しました。

『Promotion AR』の特徴

- ✓ アプリをダウンロードしなくても利用可能！
- ✓ 記憶に残る体験型の広告を作成できる！
- ✓ ARの写真撮影ができ、楽しい瞬間を共有できる！
- ✓ SNS（ソーシャルメディア）でユーザーが拡散することにより、広告費をかけずに宣伝効果を高めることができる！



- ① 設置場所にある看板・サインージから、お好きな選手の二次元コードをお手持ちのスマホに読み込みます。
- ② スマホに表示された「表示する」をタップ、カメラへのアクセスを許可。
- ③ 表示される選手の画像を、ピンチアウトで拡大・縮小、ドラッグ&ドロップで位置調整。
- ④ 撮影場所を決めたらカメラのシャッターを押して記念撮影



①



②



③



④

I 2023年10月期 第3四半期 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

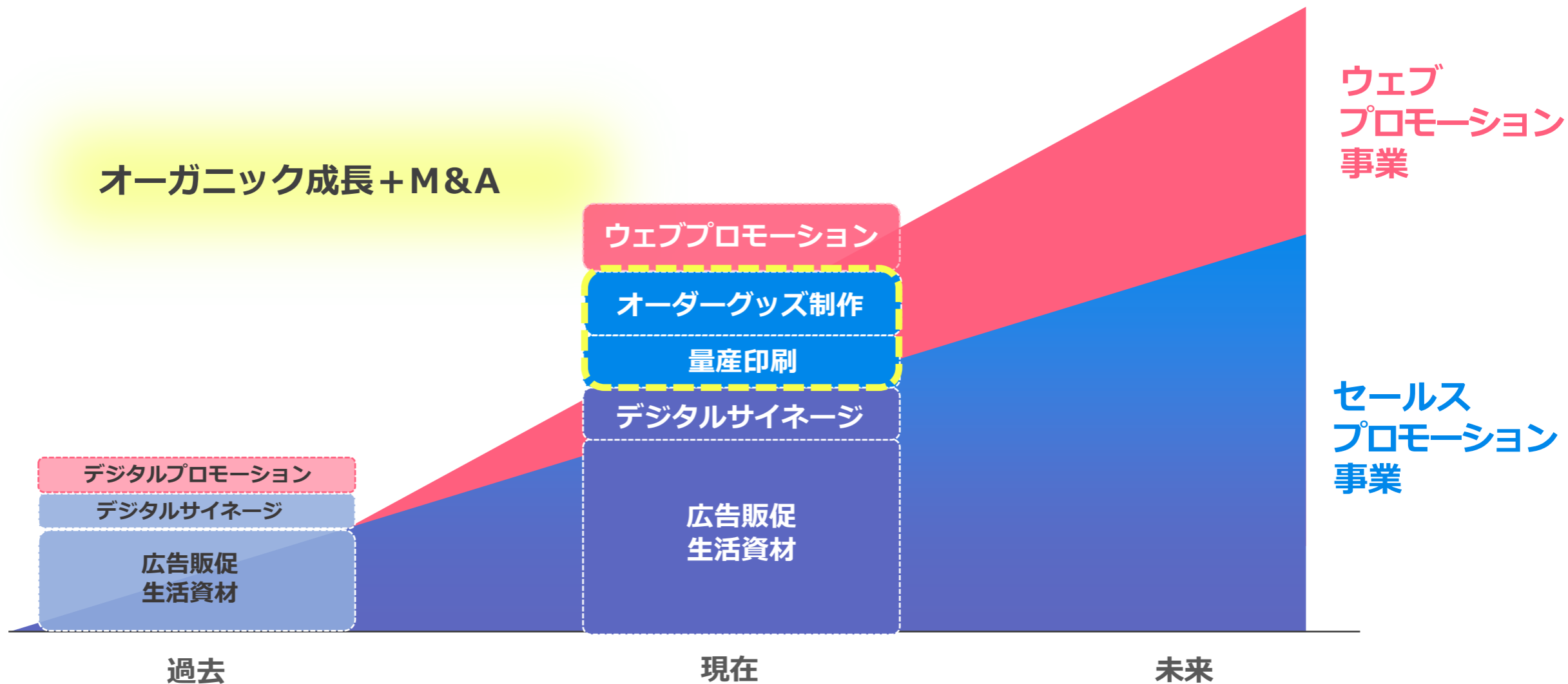
IV 株主還元

V 参考資料



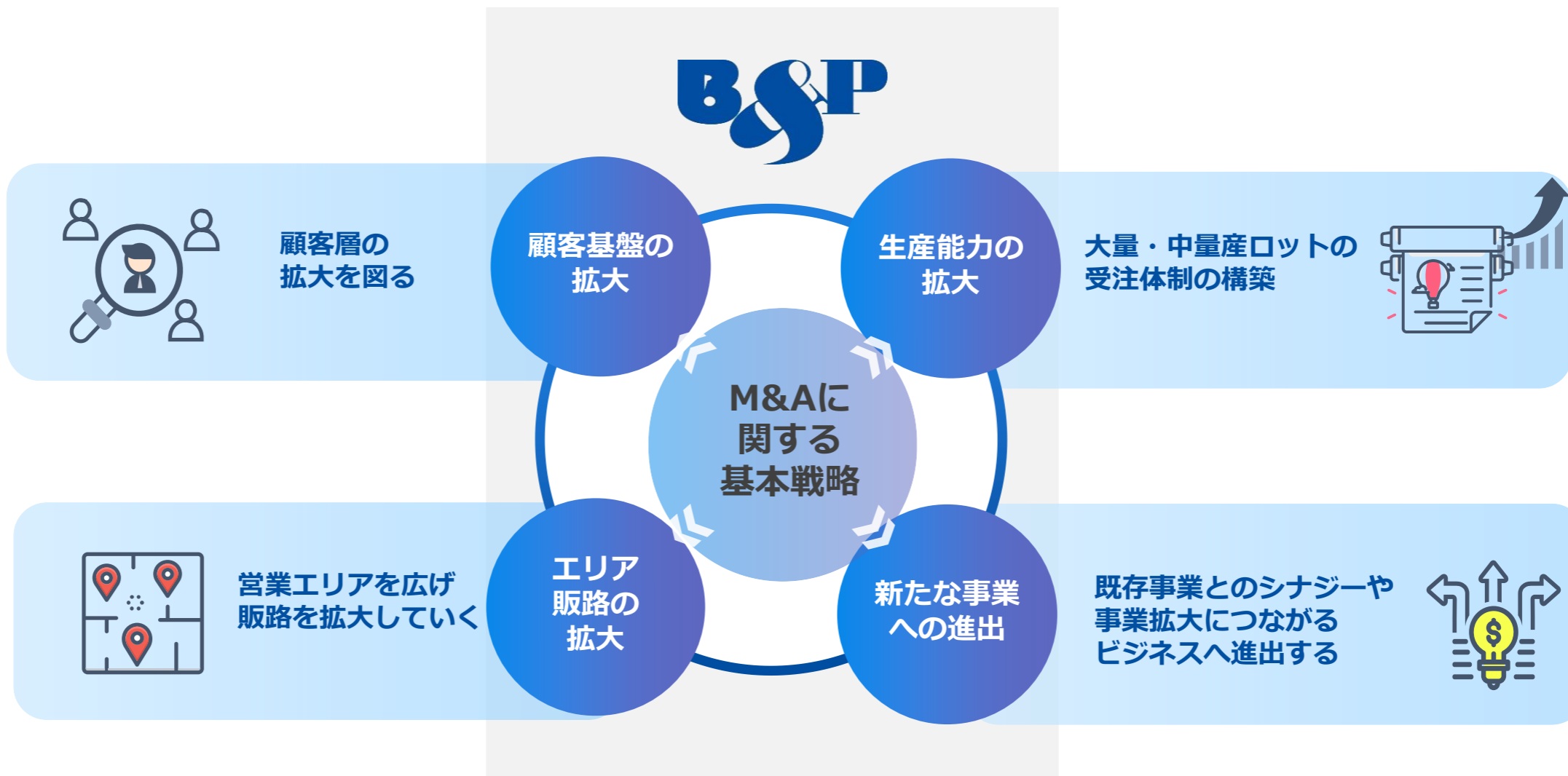
「リアル」 × 「デジタル」

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3四半期 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3四半期 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 206名（2023年7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）

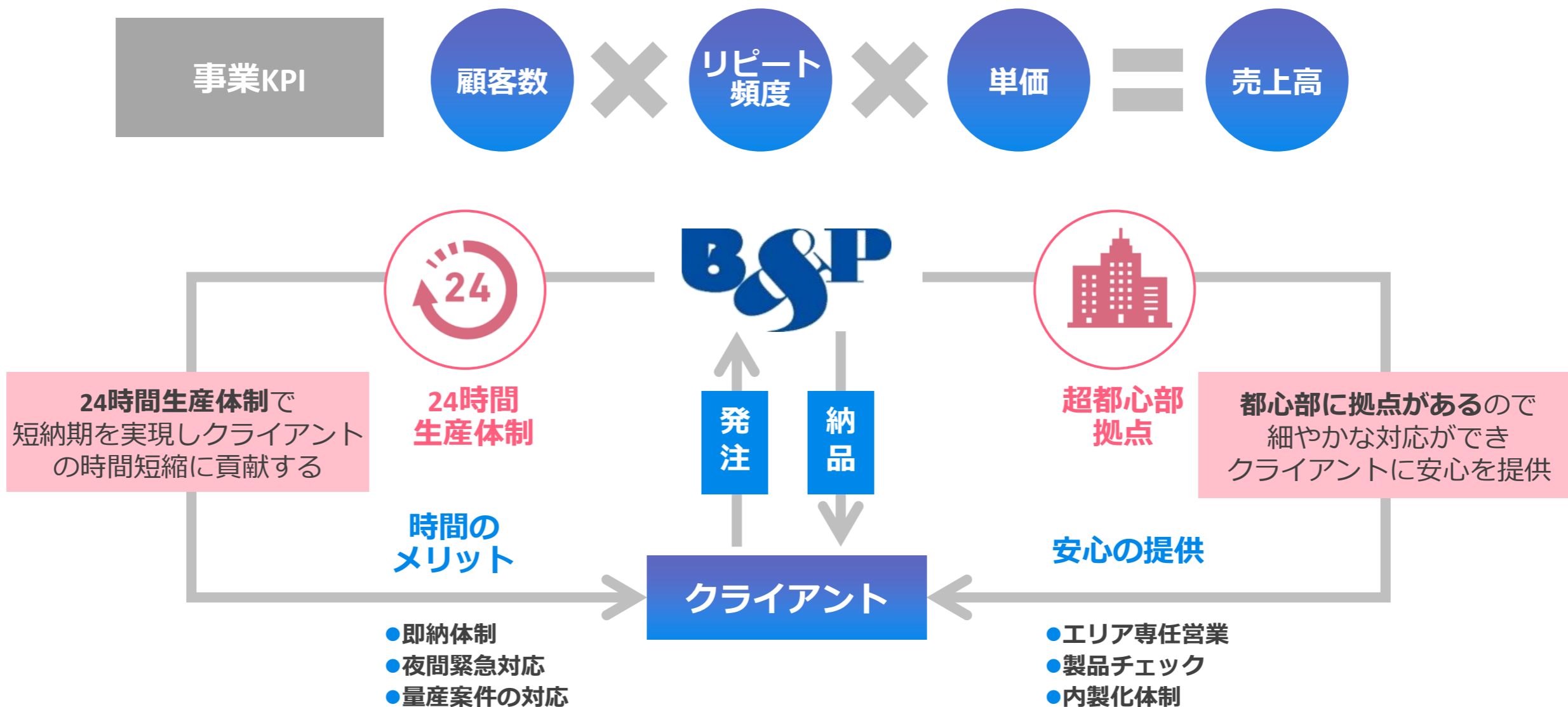
上場日 2019年7月24日



拠点間で連携した営業・生産を実現しています



「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)



Kongsbelg XP

超高速マルチカッティングマシン

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



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や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。

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/>

