



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2024年10月期 第1四半期 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 2024年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 今期の取組みと進捗状況

III 株主還元

IV 中期経営計画

V 参考資料



▶ I 2024年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 今期の取組みと進捗状況

III 株主還元

IV 中期経営計画

V 参考資料



売上高

749

百万円

前年同期比
23.0% 増↑

営業利益

97

百万円

前年同期比
182.7% 増↑

四半期純利益

66

百万円

前年同期比
180.3% 増↑

3つの重点戦略「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の実行により
通期業績計画の達成に向けて業績は順調に進捗。

- ✓ 年末年始をはさむ第1四半期は例年受注が落ち込む傾向だが**今期は順調に推移**。
- ✓ 商業施設やイベント向けサービスの需要が活発化。
- ✓ 幅広いセールスプロモーション商材を提供できる体制の構築により、**新規・既存顧客とも堅調な営業推進**。
- ✓ ノベルティグッズに付加価値を与える**新サービス「Novelty AR」を開始**。

新設

さらなる企業価値の向上へ、**株主優待制度を開始**。（詳細はP17を参照）

2024年10月期 第1四半期 P/Lサマリー



- 売上高は前年同期比23.0%の増収。
- 増収効果に加え、利益改善策も寄与し、**各段階利益が大幅に増加。**
- **営業利益率は7.4pt アップし13.1%に上昇。**

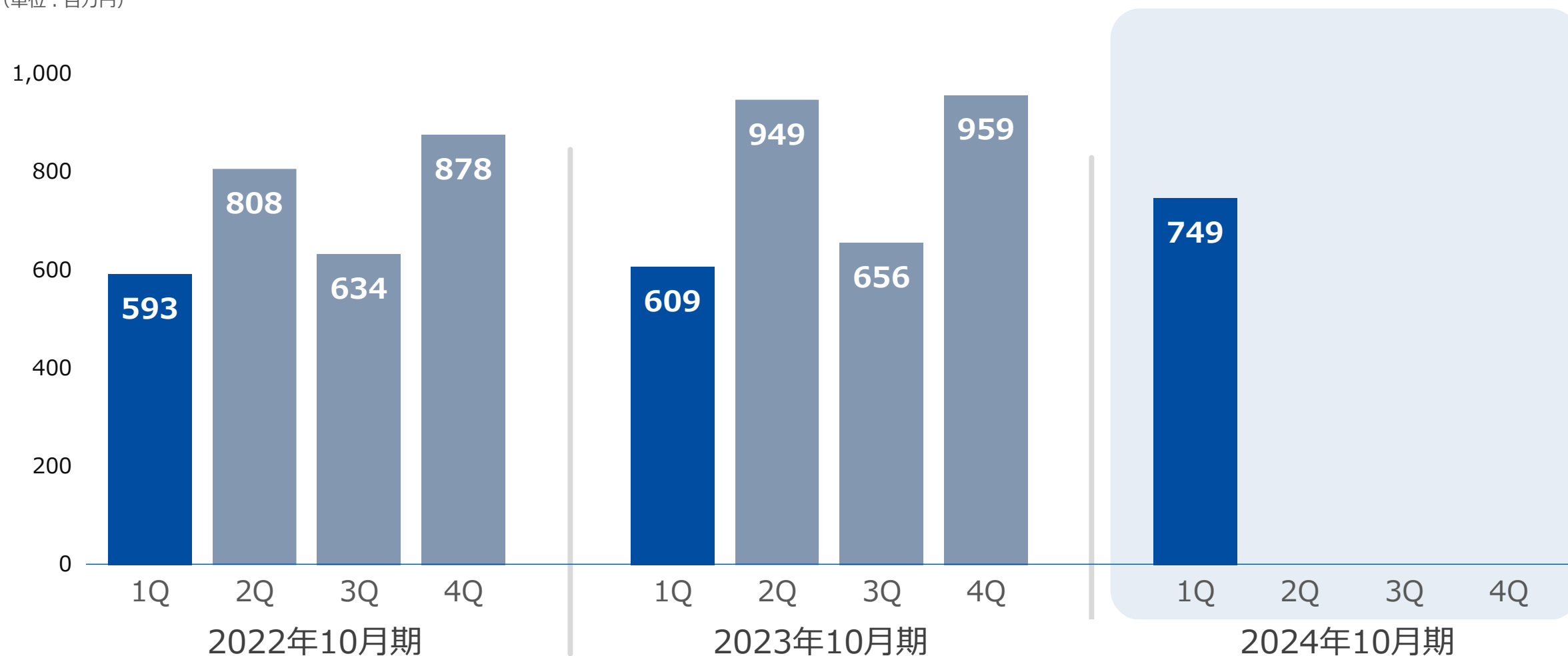
| (単位：百万円) | 2023年 10月期 第1四半期実績 | 2024年 10月期 第1四半期実績 | 対前年同期比 増減率 (%) | 2024年 10月期 通期計画 | 進捗率 (%) |
|--------------|--------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|------------|
| 売上高 | 609 | 749 | 23.0% | 3,400 | 22.0% |
| 売上総利益 | 245 | 323 | 31.8% | 1,412 | 22.9% |
| 利益率 | 40.4% | 43.2% | — | 41.5% | — |
| 営業利益 | 34 | 97 | 182.7% | 492 | 19.9% |
| 利益率 | 5.7% | 13.1% | — | 14.5% | — |
| 経常利益 | 35 | 98 | 178.5% | 492 | 20.0% |
| 利益率 | 5.8% | 13.1% | — | 14.5% | — |
| 当期純利益 | 23 | 66 | 180.3% | 331 | 20.1% |

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**1Qは例年を上回り好調な実績を達成。**
2Qは国内企業の事業年度末に向けた販促活動を活発化により当社の受注は拡大傾向。

(単位：百万円)



I 2024年10月期 第1四半期 業績サマリー

▶ II 今期の取組みと進捗状況

III 株主還元

IV 中期経営計画

V 参考資料



着実な成長を目指し、増収増益を計画、過去最高を更新予定。
シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3つの戦略の遂行を継続。

| (単位：百万円) | 2023年10月期 (実績) | 2024年10月期 (予想) | 増減率 (%) |
|--------------|-------------------|-------------------|---------|
| 売上高 | 3,174 | 3,400 | +7.1% |
| 売上総利益 | 1,339 | 1,412 | +5.4% |
| 売上総利益率 | 42.2% | 41.5% | — |
| 営業利益 | 452 | 492 | +9.0% |
| 営業利益率 | 14.2% | 14.5% | — |
| 経常利益 | 453 | 492 | +8.7% |
| 経常利益率 | 14.3% | 14.5% | — |
| 当期純利益 | 300 | 331 | +10.4% |

セールスプロモーション事業

- ✓ シェア拡大・顧客層の拡大に向けて、主力拠点の大阪・東京において営業エリアを拡大、名古屋・福岡・京都においては顧客基盤の強化に向けて新規顧客獲得に注力。
- ✓ 機能拡大のため、デジタルクリエイイト部門にて、従来のハード機器販売、動画配信システムの提供に加え、AR（拡張現実）を使った付加価値サービスを積極提案。
- ✓ オーダーグッズ制作と連携した「Novelty AR」を開始。
- ✓ 高収益体質の生産体制構築に向け、人材配置の見直しや新たな設備の導入を実施。
- ✓ スマートファクトリー化に向けたシステムや業務プロセスの見直しが進む。

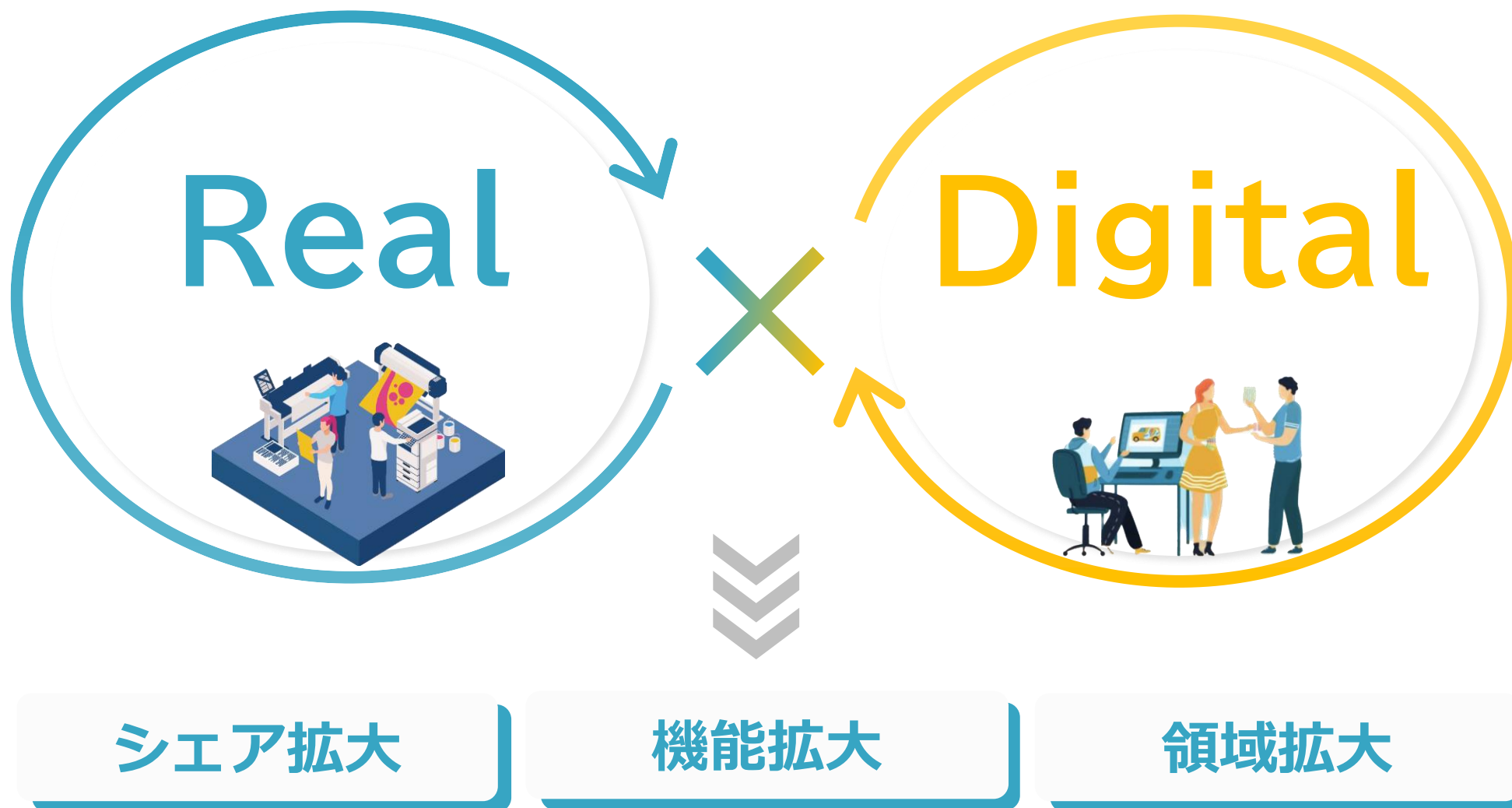


ウェブプロモーション事業

- ✓ WEBによる集客から対面営業に繋げ、顧客層の拡大とリピート受注の獲得へ。



リアルとデジタルの領域から販促・マーケティングを
ワンストップでサポートする



1 シェア拡大施策

2 機能拡大施策

3 領域拡大施策

主力の大阪、東京において営業エリアを拡大 2025年の大阪・関西万博の広告需要の獲得を目指す

名古屋、福岡

顧客基盤の構築に向け
リード数の多いエリア
からシェアを拡大

名古屋営業所

福岡営業所

特に受注拡大の
余地が大きい

首都圏エリア

東京本社



横浜

ファクトリー



営業人員を増強し、
新規顧客獲得を強化

大阪本店

関西エリア

京都営業所

既存エリアでの営業に加え
新規2エリアに対しても開拓を開始



① シェア拡大施策

② 機能拡大施策

③ 領域拡大施策

デジタルサイネージ事業に新たなラインナップを追加、デジタルクリエイイト事業に

デジタルサイネージ

デジタルサイネージ

ハード機器販売



デジタルサイネージ・配信システム



遠隔操作の決定版



端末からその場で更新アプリ



デジタルクリエイイト

ARを使った付加価値サービスの提案を開始

デジタルサイネージ

Promotion **AR**

デジタルサイネージ・
配信システム

提案サポート

従来のハード機器販売、動画配信システムの提供に加えARを使ったサービスや販促活動をより効果的にする
デモ用動画やARの作成をラインナップに追加

① シェア拡大施策

② 機能拡大施策

③ **領域**拡大施策

IPライセンスビジネスへの本格展開を目指す

これまでに蓄積した制作実績を活かし、営業体制と製造体制を強化する。

IPコンテンツ領域でのシェア拡大を加速

成長市場のIPコンテンツ分野への参入を目指し
設備増強と協力会社との連携強化

IPグッズ例

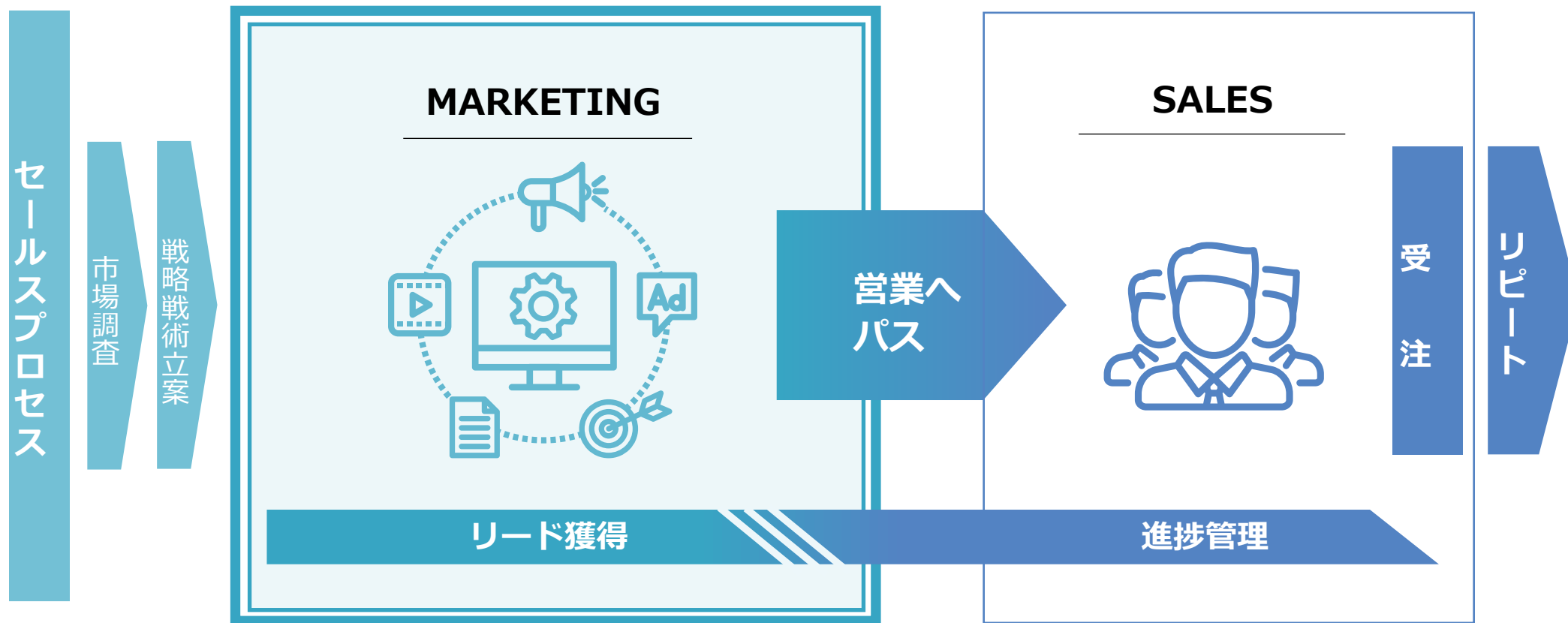
グッズ提案営業のエキスパート育成へ



全国展開強化を進める

専任営業独自の営業活動から、全国の営業担当者が活躍できる体制に変更

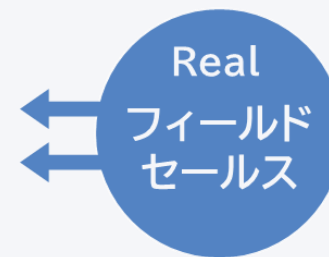
Webによる集客を対面営業へつなぎ、効率的な案件獲得へ。
顧客層の拡大、リピート受注の獲得



ITマーケティングチームにより
インサイドセールスを強化
全社でリピート受注を最大化する



ITマーケティングチームによる
インサイドセールスの強化



対面営業による
付加価値の高いリアルなアプローチ

ノベルティグッズに新しい価値を与えるARサービス 『Novelty AR』を開始

ノベルティサービス Novelty AR

新サービス「Novelty AR」概要

ノベルティグッズに印刷されたQRコードをスマートフォンなどで読み込むことで、実用性に加えてエンタテインメント性の高いAR体験を提供する画期的なサービスです。

当サービスを活用することで、ユーザーは従来のノベルティグッズでは得られなかった没入感あるARコンテンツを楽しむことができ、企業やサービスは新しい形のユーザーエンゲージメントを通じて、ターゲットとより深く繋がることができます。当社の『Novelty AR』によって、より効果的なマーケティング戦略の展開が期待されます。



I 2024年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 今期の取組みと進捗状況

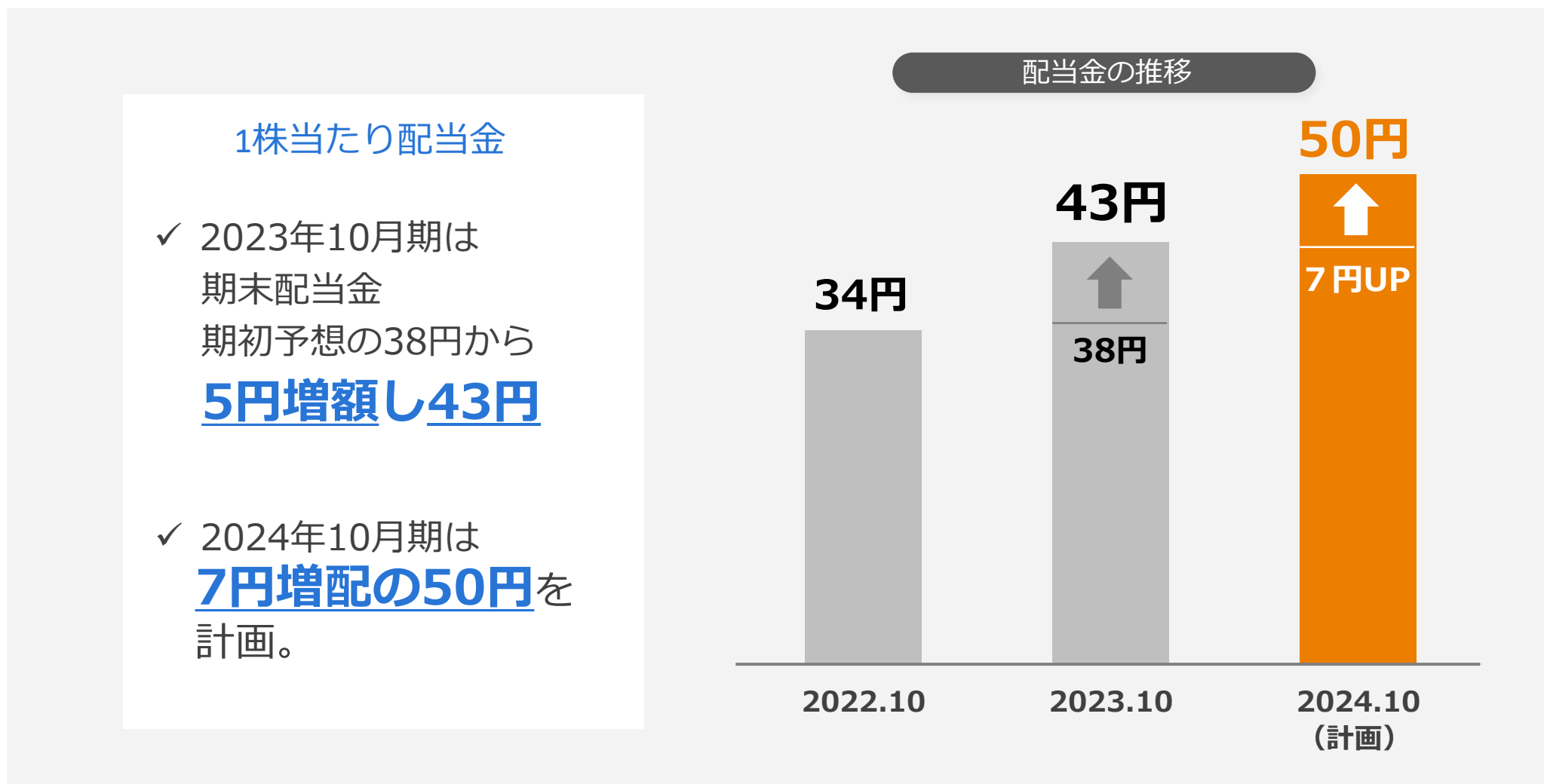
▶ III 株主還元

IV 中期経営計画

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



新設 投資魅力の向上へ、株主優待制度を新設

1. 株主優待制度導入の目的

当社では、株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、2023年12月21日公表の中期経営計画にてお知らせしました通り、株主優待制度を新設いたしました。

2. 株主優待制度の概要

対象となる株主様

毎年4月30日時点の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上の当社株式を保有され、かつ、1年以上継続保有※されている株主様を対象といたします。

| 保有株式数 | 継続保有年数 ※ | |
|------------------|----------------|----------------|
| | 1年以上3年未満 | 3年以上 |
| 100株以上 500株未満 | QUOカード 1,000円分 | QUOカード 2,000円分 |
| 500株以上 | QUOカード 2,000円分 | QUOカード 3,000円分 |

※2024年4月30日を基準日とした株主優待については、制度導入初年度につき、継続保有の条件は設けず、保有株式数のみを条件とし、1単元（100株）以上を保有する全ての株主様を対象といたします。

2025年4月以降の進呈においては、保有株式数と合わせて、1年以上の継続保有が条件となり、その翌年以降も同様といたします。



I 2024年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 今期の取組みと進捗状況

III 株主還元

▶ IV 中期経営計画

V 参考資料



中期経営計画

BLUE PRINT 2026

(2024-2026 年度)

2023 年 12 月 21 日

株式会社ビーアンドピー

(証券コード：7804)

■ Agenda

1. 近年の事業振り返り
2. 環境認識
3. 中期経営計画基本方針
4. 経営数値目標
5. 三大重点戦略
6. 具体的実行施策
7. サステナビリティアクション
8. 株主還元方針



1. 近年の事業振り返り

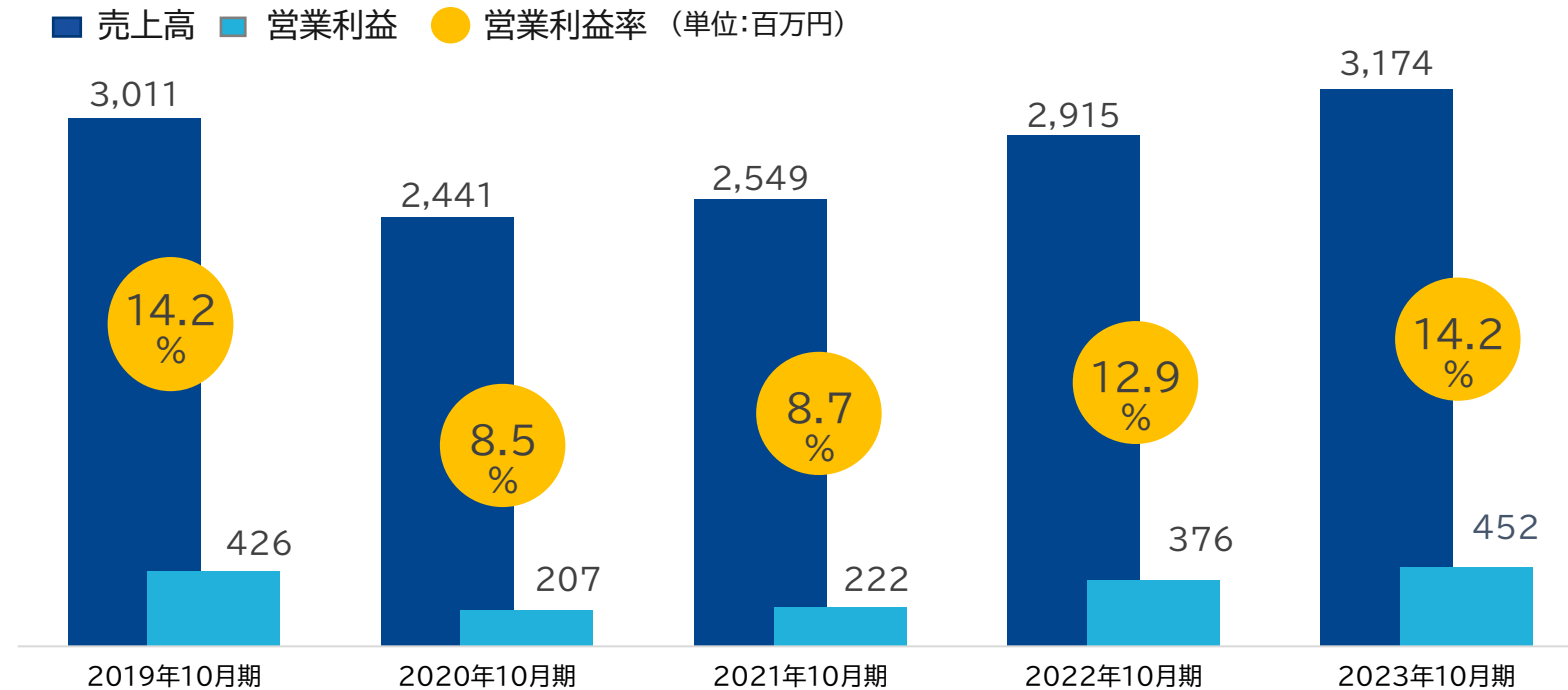
近年の取り組み



経営指標の推移

コロナ禍以前に回復、2023年10月期の売上高は過去最高を更新

| | 2019年 10月期 | 2020年 10月期 | 2021年 10月期 | 2022年 10月期 | 2023年 10月期 |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 3,011 | 2,441 | 2,549 | 2,915 | 3,174 |
| 営業利益 | 426 | 207 | 222 | 376 | 452 |
| 営業利益率 | 14.2% | 8.5% | 8.7% | 12.9% | 14.2% |



2. 環境認識

01

デジタル印刷 市場の拡大

貢献領域

拡大するデジタル印刷市場において高付加価値サービスを提供する。

02

新テクノロジーの 社会実装本格化

貢献領域

社会のDX化に合わせてデジタル部門の事業展開を強化する。

03

世界的な 環境意識の高まり

貢献領域

環境配慮型製品や社会課題解決型のソリューションを供給する。

当社のサービスを通じて、社会が直面する課題解決に
貢献することにより高成長・高収益経営を実現する

デジタル印刷市場の拡大

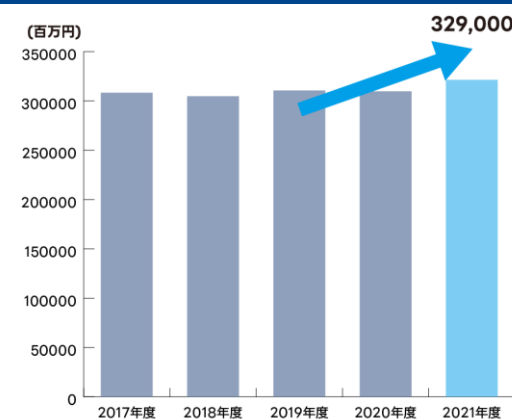
➡ 拡大するデジタル印刷市場において、
高付加価値サービスを提供する。



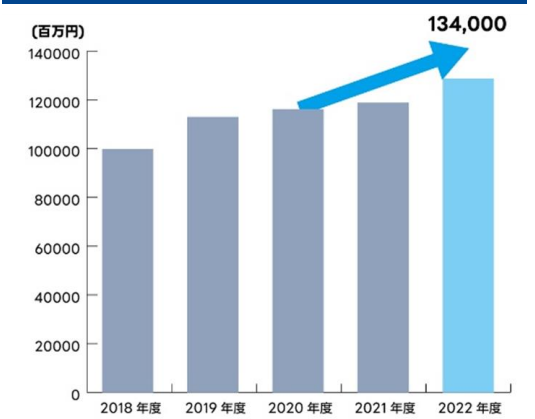
当社が進むべき方向

- 当社の主力であるインクジェットプリント事業の更なる基盤拡大
- 中量・大量生産に対応するオンデマンド印刷によるサービス展開
- 地域密着対面営業による高付加価値サービスの提供

デジタル印刷市場規模推移



国内印刷通販市場規模推移



(矢野経済研究所調べ)

新テクノロジーの社会実装本格化

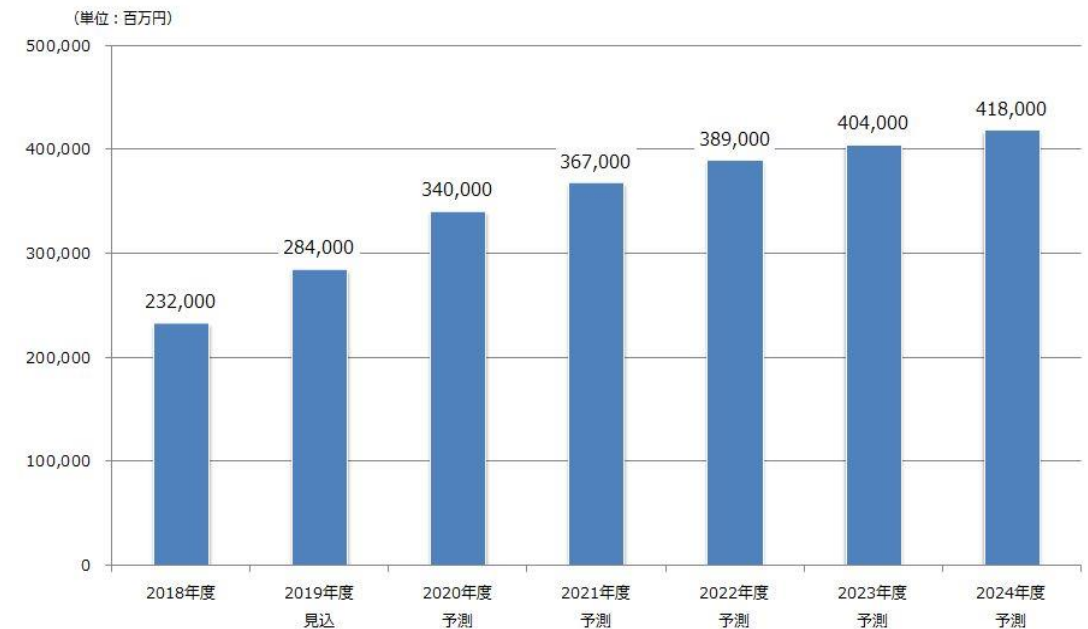
➡ 社会のDX化に合わせて、
デジタル部門の事業展開を強化する。



当社が進むべき方向

- 「リアル×デジタル」を融合させた高付加価値サービスの展開
- サイネージ、拡張現実（AR）など社会のDX化に対応した商材活用

デジタルサイネージ市場規模推移・予測



(矢野済研究所調べ)

世界的な環境意識の高まり

➡ 環境配慮型商品や社会課題解決型のソリューションを供給する。



当社が進むべき方向

地球環境保護・保全への取り組み、
持続可能な社会の継続的発展への貢献する。

- SDGs推進のため、環境配慮型商品の拡販
- 環境に配慮した「環境配慮型エコ素材」、「次世代インクの使用」「不燃インクジェット出力」などの取り組みを推進

3. 中期経営計画基本方針

経営理念の実現

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

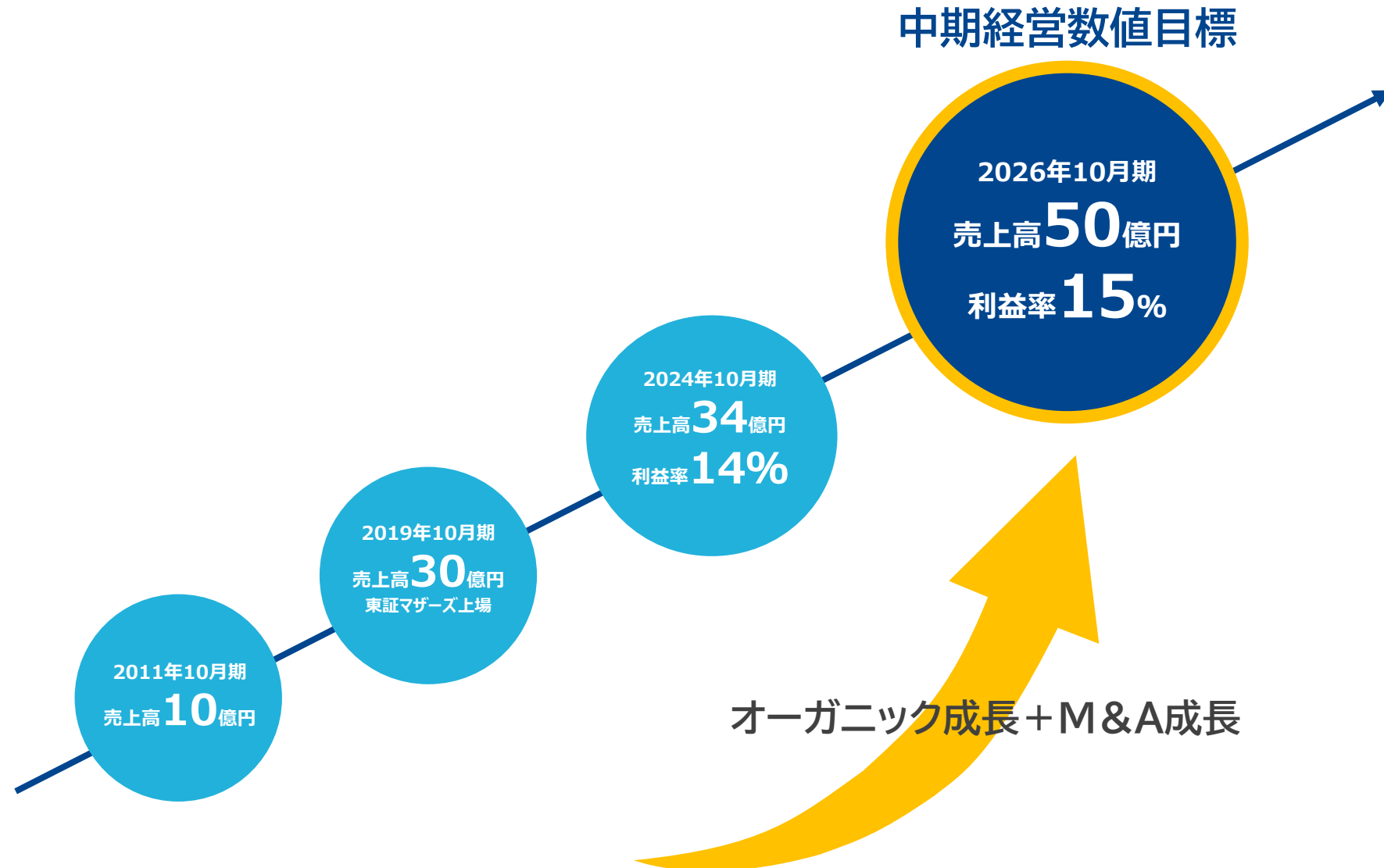


高収益経営の実践

売上を最大限に伸ばし
経費を最小限に抑える

4. 経営数値目標

3年後に売上高 **50**億円 を目指す



高い収益性を確保しつつ、事業の成長、企業価値向上の実現に向け邁進

| | 実績:2023年10月期 | 計画:2024年10月期 | 目標:2026年10月期 |
|------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 31億7,400万円 | 34億円 | 50億円 |
| 営業利益 | 4億5,200万円 | 4億9,200万円 | 7億5,000万円 |
| 利益率 | 14.2% | 14.5% | 15.0% |
| ROE | 9.9% | 10%以上を確保 | 10%以上を確保 |

5. 三大重点战略

One & Only

唯一無二のアプローチで
次の時代の競争優位性をつくる

シェア拡大



全国主要都市での営業エリア拡大
による顧客占有率の向上

多重下請け構造からの脱却による
顧客層の拡大

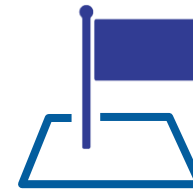
機能拡大



インクジェットプリント以外の
プリントソリューションへ進出

デジタルサイネージ・拡張現実(AR)
などのデジタル商材の拡販

領域拡大



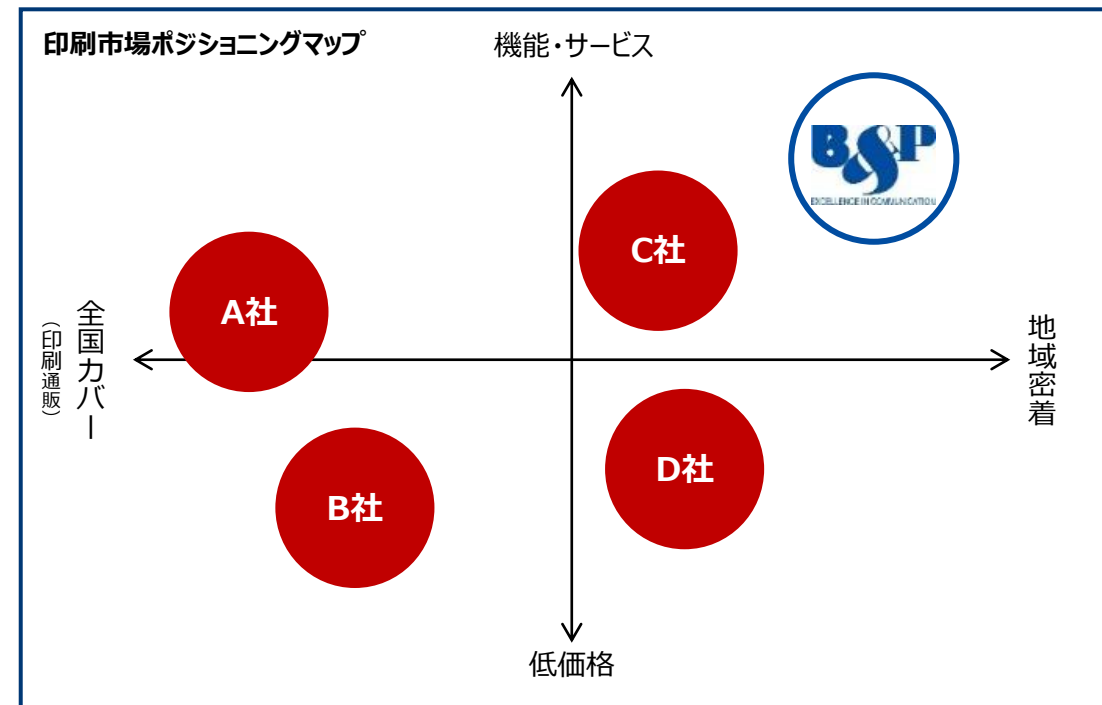
オーダーグッズ事業における知的
財産(IP)コンテンツ分野への参入

M&Aにより、既存事業のノウハウが
活かせる新規分野の探索

重点戦略の基本

絶対に勝てるポジショニング戦略

成長している印刷通販市場の営業形態とは異なり、
「地域に密着した対面営業を行い、顧客に対し高付加価値な機能とサービスを提供すること」が当社の強み。
これを「絶対に勝てるポジショニング戦略」と位置づけ、競争優位性をつくります。



(1) 事業強化戦略①

シェア拡大

- 全国主要都市での営業エリア拡大による顧客占有率の向上
- 多重下請け構造からの脱却による顧客層の拡大



(1) 事業強化戦略②

機能拡大

- インクジェットプリント以外のプリントソリューションへ進出
- デジタルサイネージ・拡張現実(AR)などのデジタル商材の拡販



(1) 事業強化戦略③

領域拡大

- ・ オーダーグッズ事業における知的財産(IP)コンテンツ分野への参入
- ・ M&Aにより、既存事業のノウハウが活かせる新規分野の探索



(2) 投資戦略

- 持続的な成長を見据えた先行投資
- 「高い利益を生み出せる生産環境」の実現に向けたDXの推進
- 社員がさらに高い付加価値を提供できるよう人的資本の価値向上への取り組み
- 事業拡大のためのM&Aの具体的な推進
- SDGs推進のため環境配慮型の製品の取扱いにより地球環境への貢献を目指す



(3) M & A 戦略

- 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
- 当社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



6. 具体的実行施策

事業戦略的 アプローチ

顧客層の拡大



マーケティングによる
新たな滞在顧客の発見

技術構造的 アプローチ

スマートファクトリーの実現



「人」「工程」「設備」を
最適化

人材マネジメント アプローチ

パーパス経営の実践



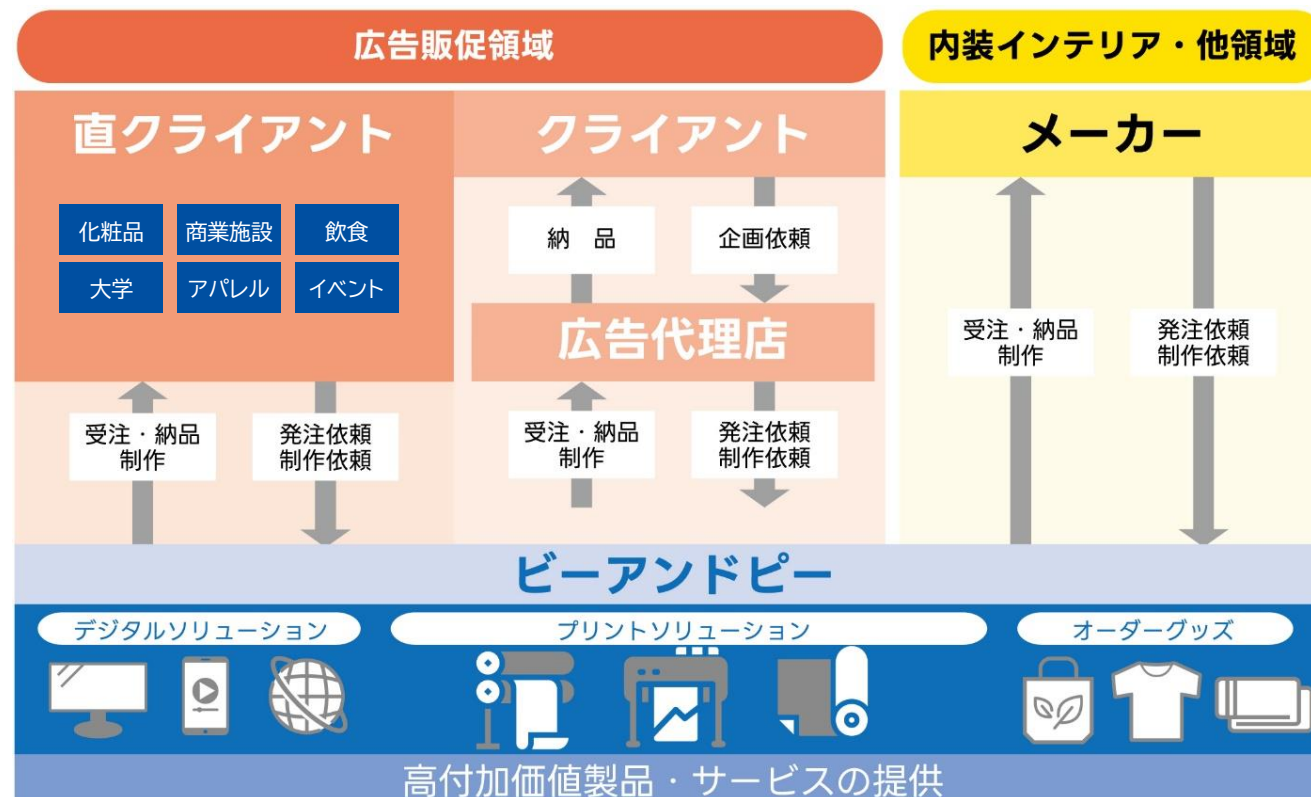
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

事業戦略的アプローチ



顧客層の拡大

様々なソリューションの展開により、ワンストップで発注できるビジネスモデルを確立
 主要な顧客ターゲットの広告代理店に加えて、**メーカーや広告主など顧客基盤を強化し、売上拡大**を図る



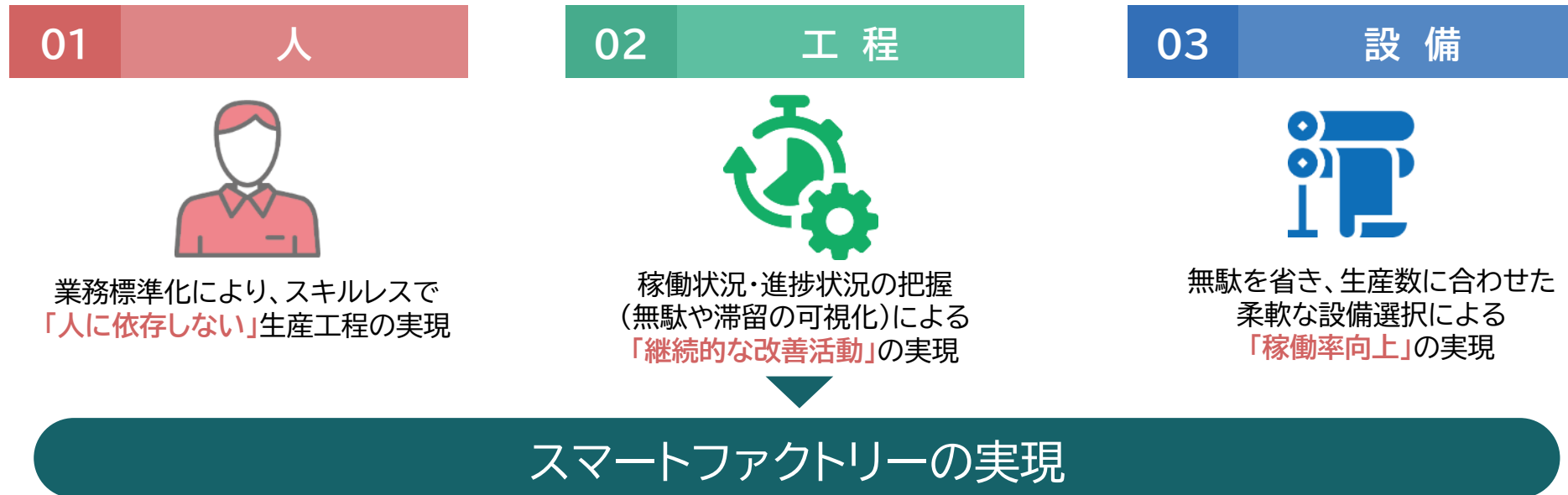
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

技術構造的アプローチ



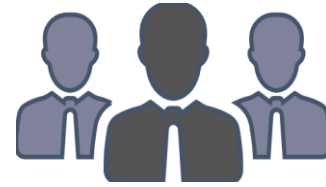
スマートファクトリーの実現

人員・工程・設備の観点から生産環境の最適化により『**高い利益を生み出せる生産環境**』を構築。



生産効率化、及び、工程のDX化に向けて、2026年10月期までの3年間で総額 **2.5億円** の投資予定

人材マネジメント的アプローチ



パーパス経営の実践

企業の持続的な成長・発展に向けて、新たに企業パーパスを定めて
次の人材戦略テーマを推進してパーパス経営を実践いたします。

B&P Purpose Statement



お客様のブランドストーリーを形にし
人々の生活をより楽しく、記憶に残るものにする

採用育成

事業戦略を担う
プロフェッショナル
人材の拡充



制度整備

多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



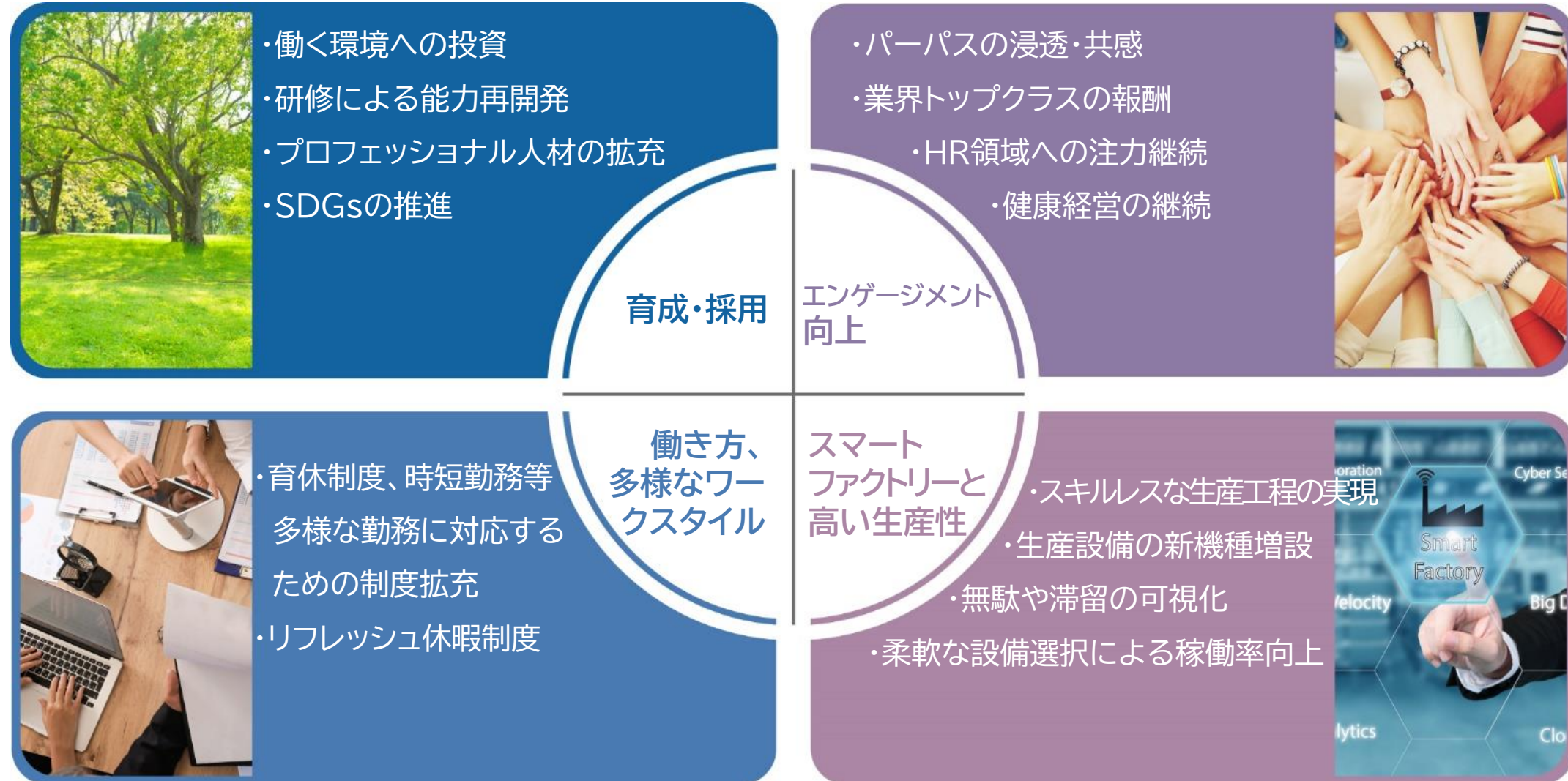
組織活性化

戦略・価値観を浸透させ、
組織を活性化するための
カルチャー醸成

7. サステナビリティアクション

ダイバーシティ & インクルージョン

社員の多様性を尊重することで、組織の活性化を図り、企業競争力を高め、持続的な成長・発展を目指します。



SDGs推進のため、環境配慮型商品の拡販を実施

環境に配慮した「環境配慮型エコ素材」「次世代インクの使用」「不燃インクジェット出力」などの取り組みを行っております。

地球環境保護・保全に取り組み、持続可能な社会の継続的發展に貢献します。



Re-board (リボード)

紙からできた、ECOな新素材

Re-board®

リサイクル可能な紙100%からできており、原材料であるパルプも間伐材のみを使用。

| 環境貢献度 | コスト | 耐久性 |
|-------|-----|-----|
| | | |

LIMEX (ライメックス)

石灰石が主原料となり、ポスターなどの広告物として使用でき、高効率でアップサイクルできるのが特徴。

| 環境貢献度 | コスト | 耐久性 |
|-------|-----|-----|
| | | |

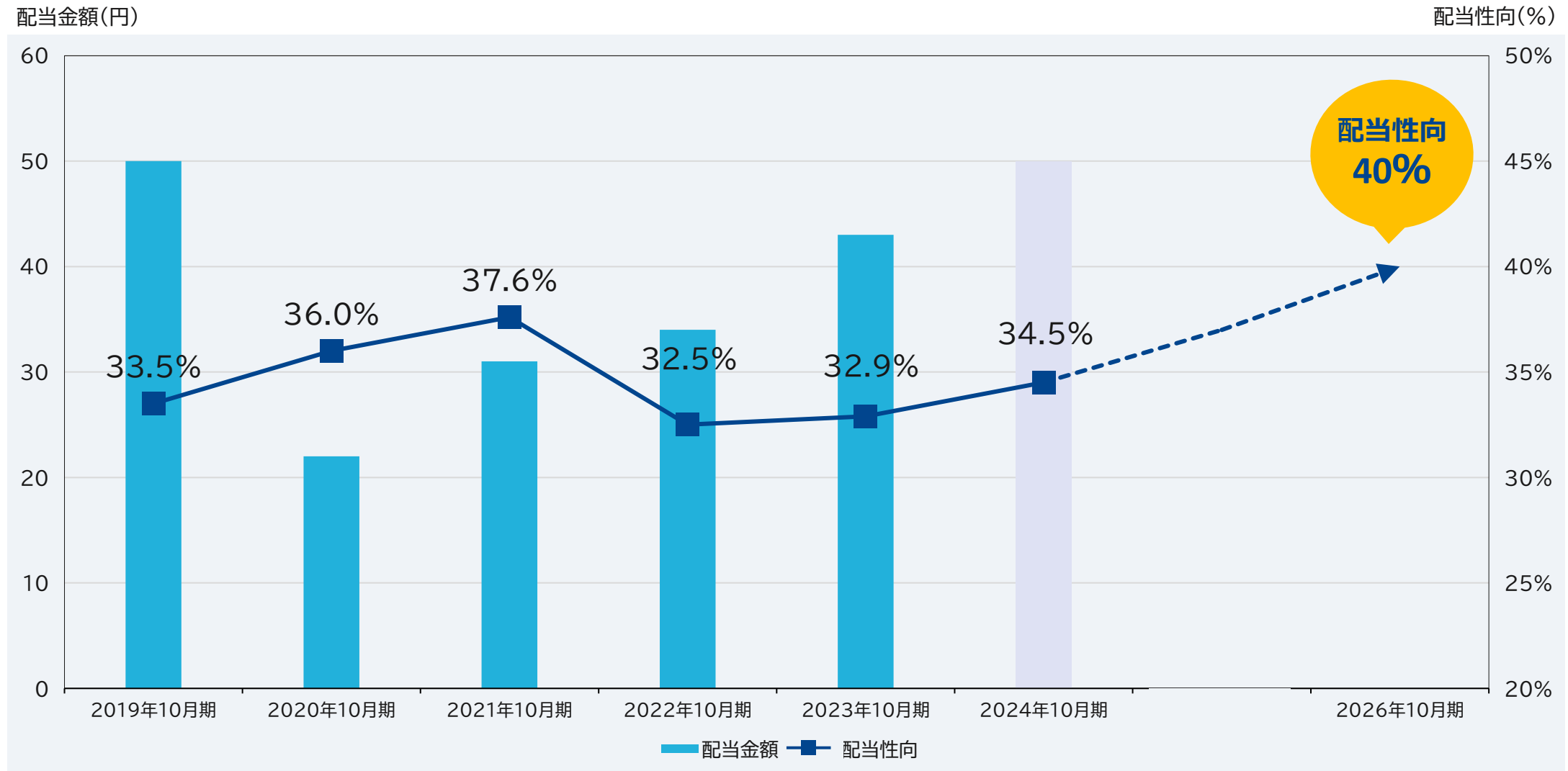
NOALX (ノアルックス)

PET 素材の複合版で、従来のアルミ複合版と比較して、処分時に排出されるCO2を35~65%削減可能。

| 環境貢献度 | コスト | 耐久性 |
|-------|-----|-----|
| | | |

8. 株主還元方針

株主の皆様に対してより積極的な利益還元を実施するため、
 事業拡大のための成長投資を行いながら、安定的な配当を継続して実施することを基本方針とし、
2026年10月期の配当性向40%を目指し、また、株主優待の実施も検討予定。



I 2024年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 今期の取組みと進捗状況

III 株主還元

IV 中期経営計画

▶ 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

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 2億8,600万円

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 202名（2024年1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）

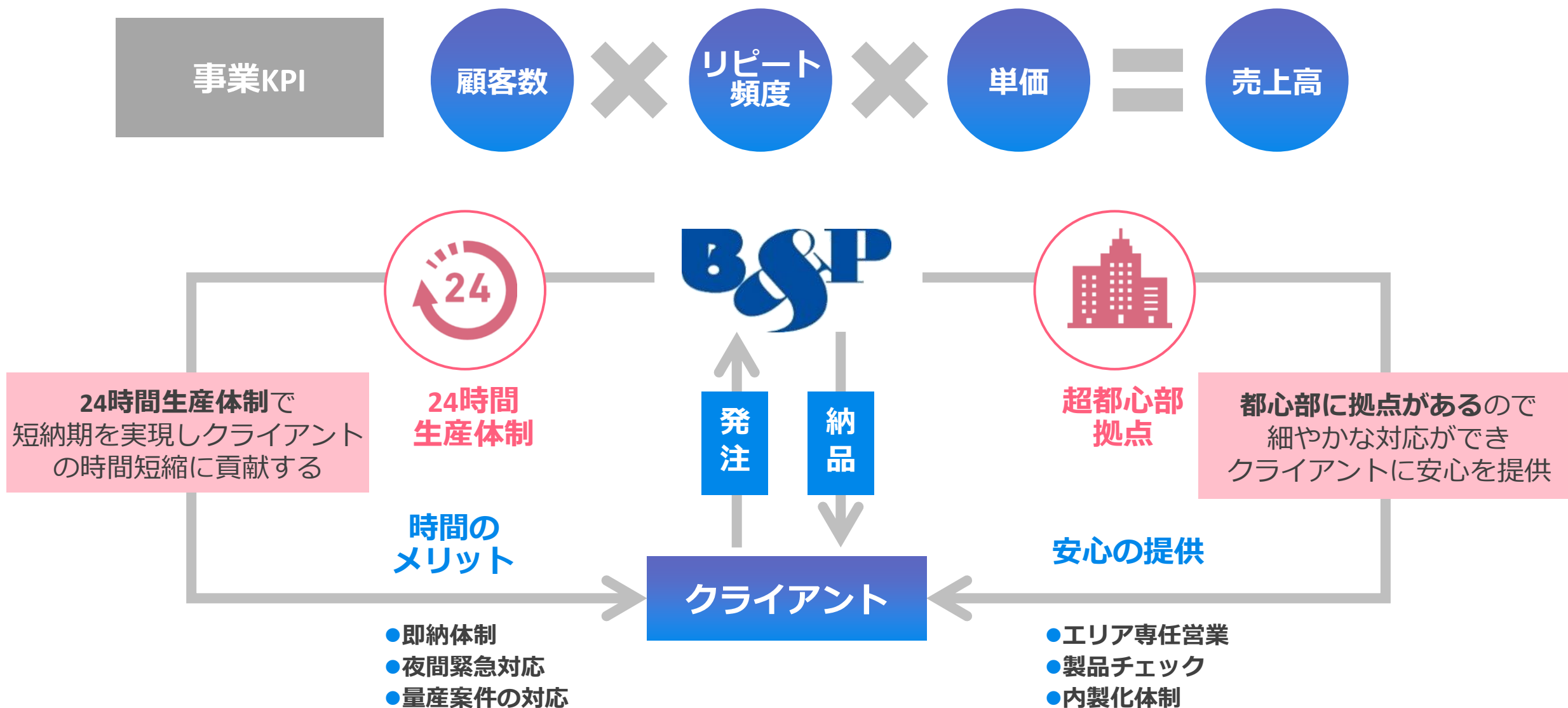
上場日 2019年7月24日



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



全拠点合わせて100台以上のプリンタと加工機を保有しています。



EPSON SC-V7000

高速高画質・フラットベッドUVプリンタ



EPSON S80650

溶剤インクプリンタ



EPSON P20050

水性インクプリンタ



FOTOBA XLD

ロール・シート対応カッティングマシン



Mimaki UJV55-320

最大出力幅3.2m・UVロールプリンタ



HP Latex 365

ラテックスインクプリンタ



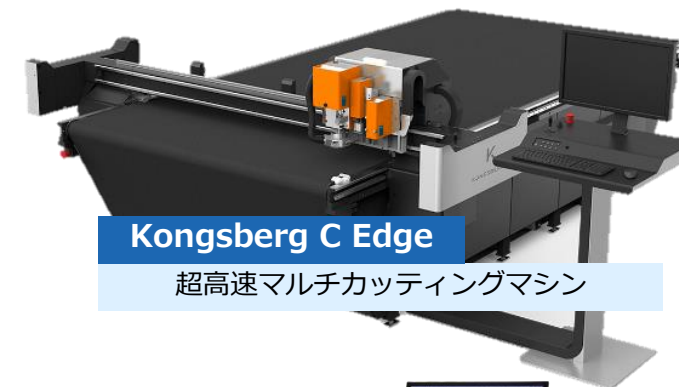
Mimaki 3DUJ-553

フルカラー3Dプリンタ



Trotec speedy360

レーザーカッター



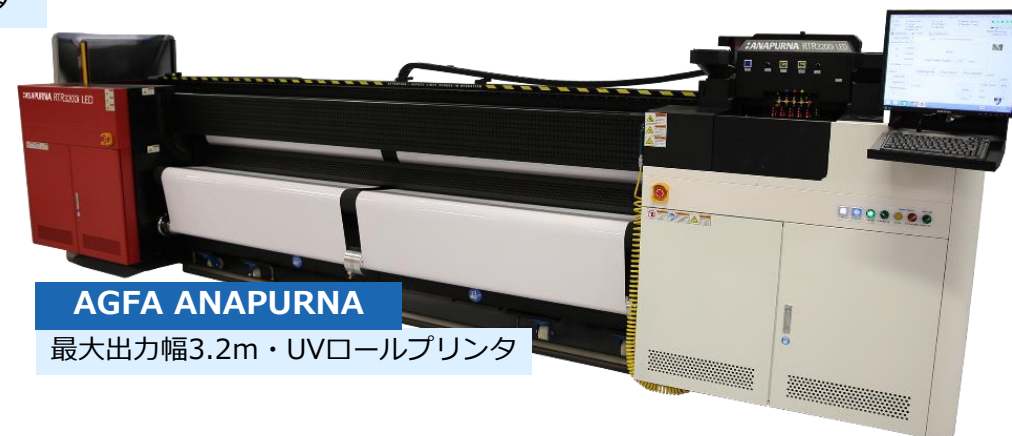
Kongsberg C Edge

超高速マルチカッティングマシン



EFI Vutek 5r

最大出力幅5m・UVロールプリンタ



AGFA ANAPURNA

最大出力幅3.2m・UVロールプリンタ

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

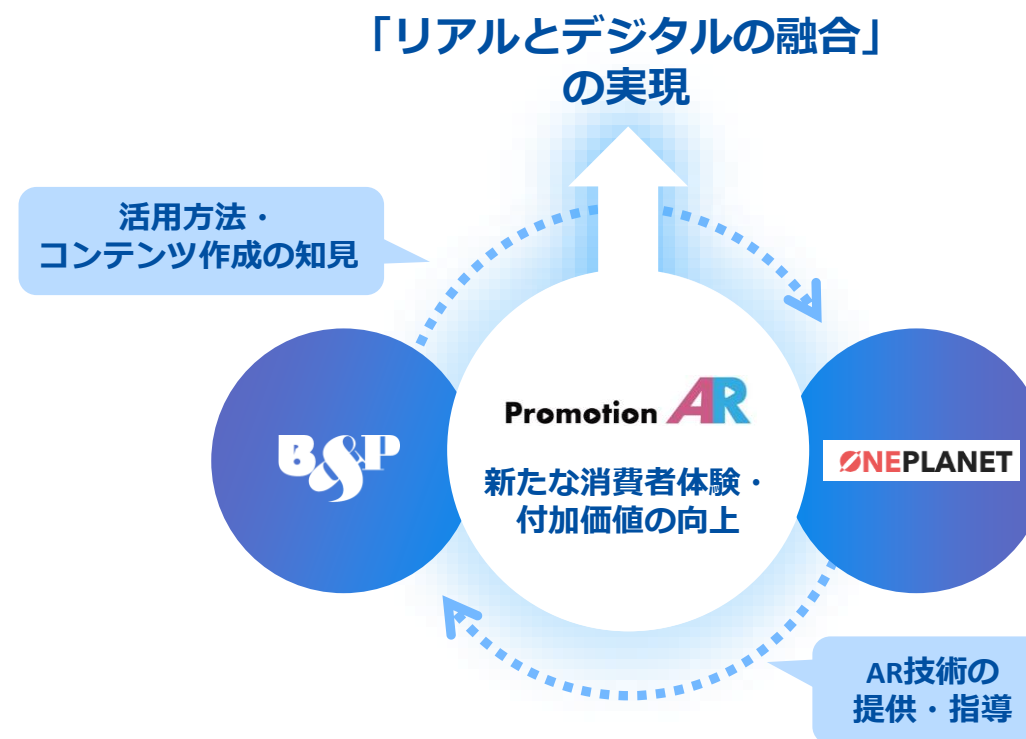
新サービス「Promotion AR」概要

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



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。

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

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/>



EXCELLENCE IN COMMUNICATION