



2024年9月19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)

2024年10月期第3四半期決算発表 質疑応答集

当社の2024年10月期第3四半期の決算に関して、当社で想定した質問、および、株主や投資家などの方々からいただいたお問い合わせや感想について、当社からの回答を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、2024年9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。

2024年10月期 業績と取り組みについて

質問1： 売上高は前年同期比+12.9%、営業利益は+46.3%と営業利益の伸びが目立ちます。実施された利益改善策と、特に効果があった取り組みについて教えてください。

当期の国内経済は緩やかな回復傾向にあり、当社の顧客においては特に店舗装飾やイベント・展示会関連の案件に関わる需要が好調に推移しており、当第3四半期までの当社の売上は順調に伸びてきております。このように売上が伸びている状況下では、当社では営業利益は大きく伸びる傾向にあります。この要因の一つとして、当社の原価や経費の大部分は人件費、家賃、減価償却費等の固定費であり、売上に連動して増加するわけではないことが挙げられます。加えて、人員配置の見直しや設備投資等の生産性を高めるための体制強化の取り組みが順調に進んだこと、また、当社が進める機能拡大戦略に沿って、オーダーグッズ制作事業や、オフセット印刷を中心とした少品種多量生産型の新規事業が順調に成長していることも利益改善に寄与しております。

質問2： シェア拡大戦略の進捗状況はいかがですか。

大阪・東京の主力拠点において、営業体制強化の取り組みを進めており、既存顧客への対応力を高めつつ、営業エリアを拡大しております。一方、名古屋・福岡・京都の新規拠点においては、顧客基盤を固めて安定的に利益貢献するため、新規顧客獲得に注力しております。加えて、中期経営計画で掲げた「顧客層の拡大」を実現するため、ウェブマーケティングによるインサイドセールスを強化し、それを当社が長年にわたって培ってきた対面営業によるフィールドセールスに繋げてリピート受注を獲得するための取り組みを進めております。

今後の取組みについて

質問3：昨今のインフレに伴い原材料価格が上昇していると思いますが、業績への影響について教えてください。

原材料価格の上昇傾向が続いておりますが、現時点において業績への重要な影響はありません。当社の生産体制は販売促進用広告を中心とした受注生産であるため、定価品の販売とは異なり、原材料価格の上昇を織り込んだ生産コストに合わせて、販売価格を柔軟に設定することが可能です。また、品質水準を維持しつつ代替品への切り替えを行うことで、材料費率の上昇を抑える取組みも継続的に行っております。

質問4：現在は売上の大半をインクジェットプリントの売上が占めていますが、将来的に事業ポートフォリオはどのように変化していくと見込んでいますか。

当社の主力事業はインクジェットプリントを中心としたセールスプロモーション事業であり、当面、インクジェットプリント事業が中心となります。一方、中期経営計画における事業強化戦略の一つである「領域拡大」方針に基づき、オーダーグッズ制作事業において知的財産（IP）コンテンツ分野への参入を図り、デジタルクリエイティブ事業において提供する製品やサービスを今まで以上に充実させていきたいと考えております。これらの新規事業が将来的にインクジェットプリントに次ぐ事業の柱に育つよう、事業の進捗に応じて営業体制と生産体制を強化してまいります。また、中期経営計画における重要な戦略としてM&Aを進めておりますが、その結果、既存事業のノウハウが活かせる新規分野への進出も視野に入れてまいります。

以上