



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2024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 2024年10月期 第3四半期 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3四半期 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





当第3四半期は、過去最高の売上高を達成 営業利益も前年同期比で大幅に増加

- ✓ 主力のインクジェットプリントサービスがコロナ禍回復後の**商業施設・イベントの需要**を着実に取り込み、シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3つの戦略の遂行の下、オーダーグッズ制作や、オフセット印刷・オンデマンド印刷その他の少品種多量生産型の**新規事業が順調に成長を遂げた**。
- ✓ 大阪・関西万博の需要対応とオーダーグッズ生産力強化に向け、**大阪と横浜において設備投資を実施**。
- ✓ スマートファクトリー化に向けてシステムや業務プロセスの見直しを進める。

2024年10月期 第3四半期 P/Lサマリー

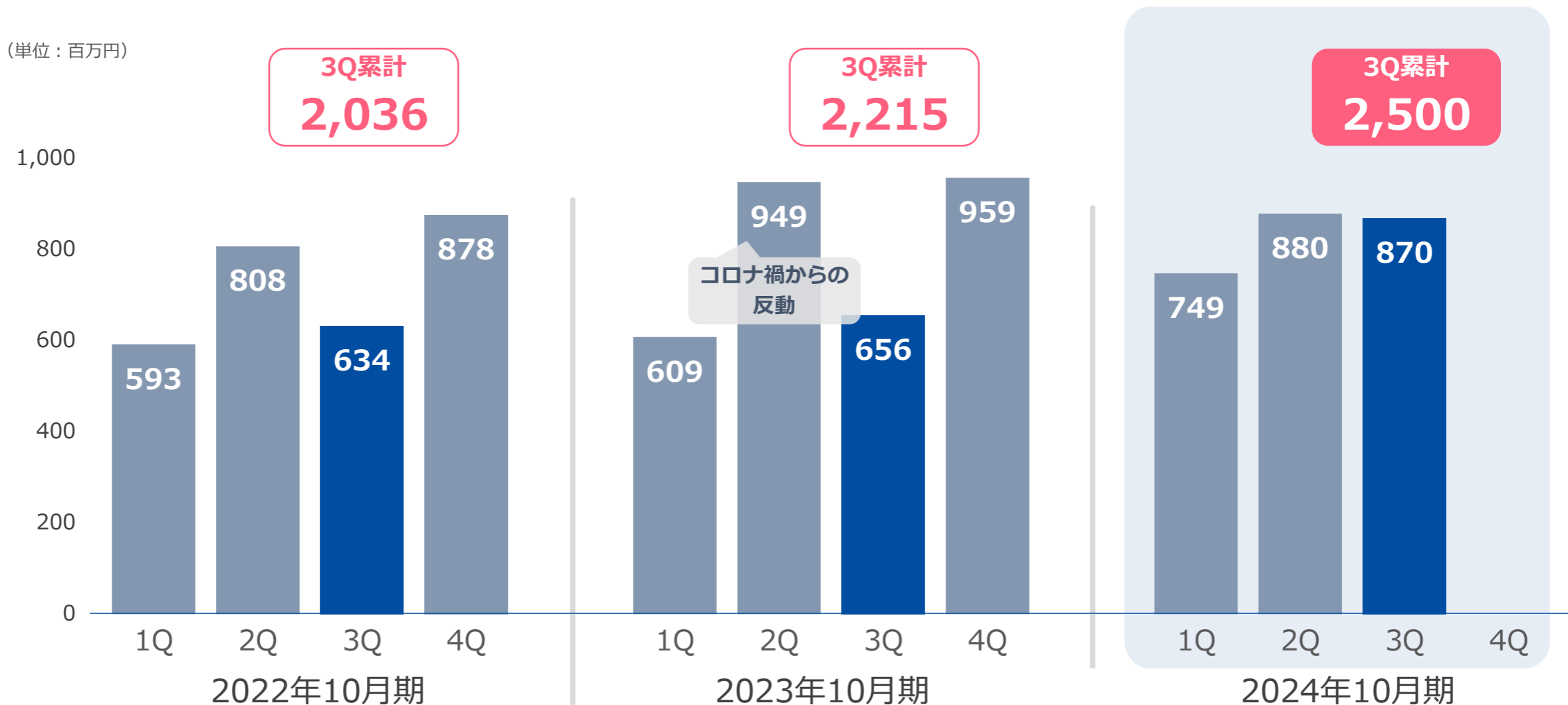


- 売上高は前年同期比12.9%の増収。
- 増収効果に加え、利益改善策も寄与し、**各段階利益が大幅に増加。**
- **通期業績予想達成に向けて確実に進捗。**

(単位：百万円)	2023年 10月期 第3四半期実績	2024年 10月期 第3四半期実績	対前年同期比 増減率 (%)	2024年 10月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	2,215	2,500	+12.9%	3,400	73.5%
売上総利益	910	1,096	+20.4%	1,412	77.6%
利益率	41.1%	43.8%	—	41.5%	—
営業利益	255	374	+46.3%	492	75.9%
利益率	11.5%	15.0%	—	14.5%	—
経常利益	256	374	+46.1%	492	76.0%
利益率	11.6%	15.0%	—	14.5%	—
当期純利益	175	253	+44.4%	331	76.4%

四半期単位の売上推移

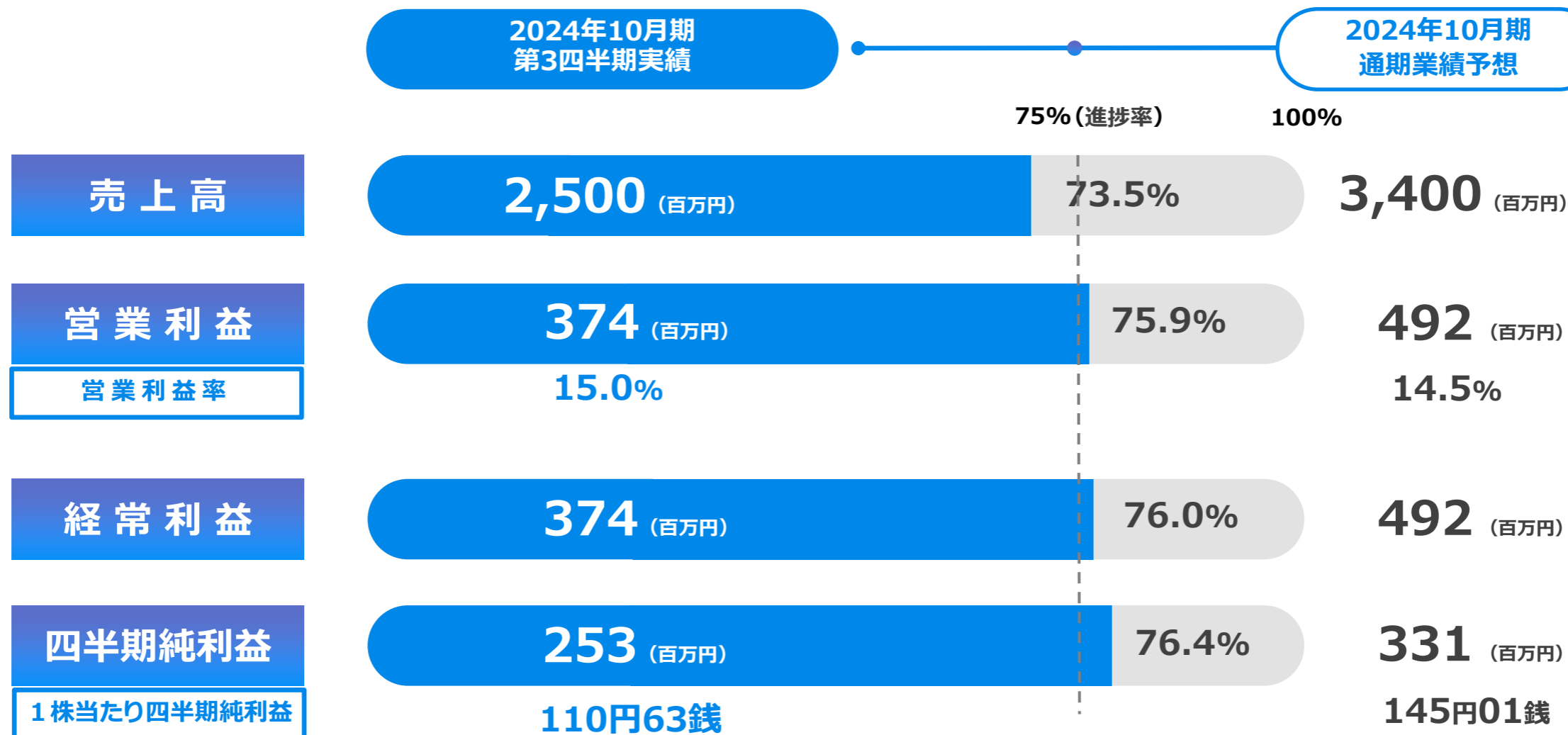
当期は第1四半期・第3四半期が過去年度に比べて堅調に推移
大型案件の寄与もあり、**3Q累計では過去最高売上を達成**



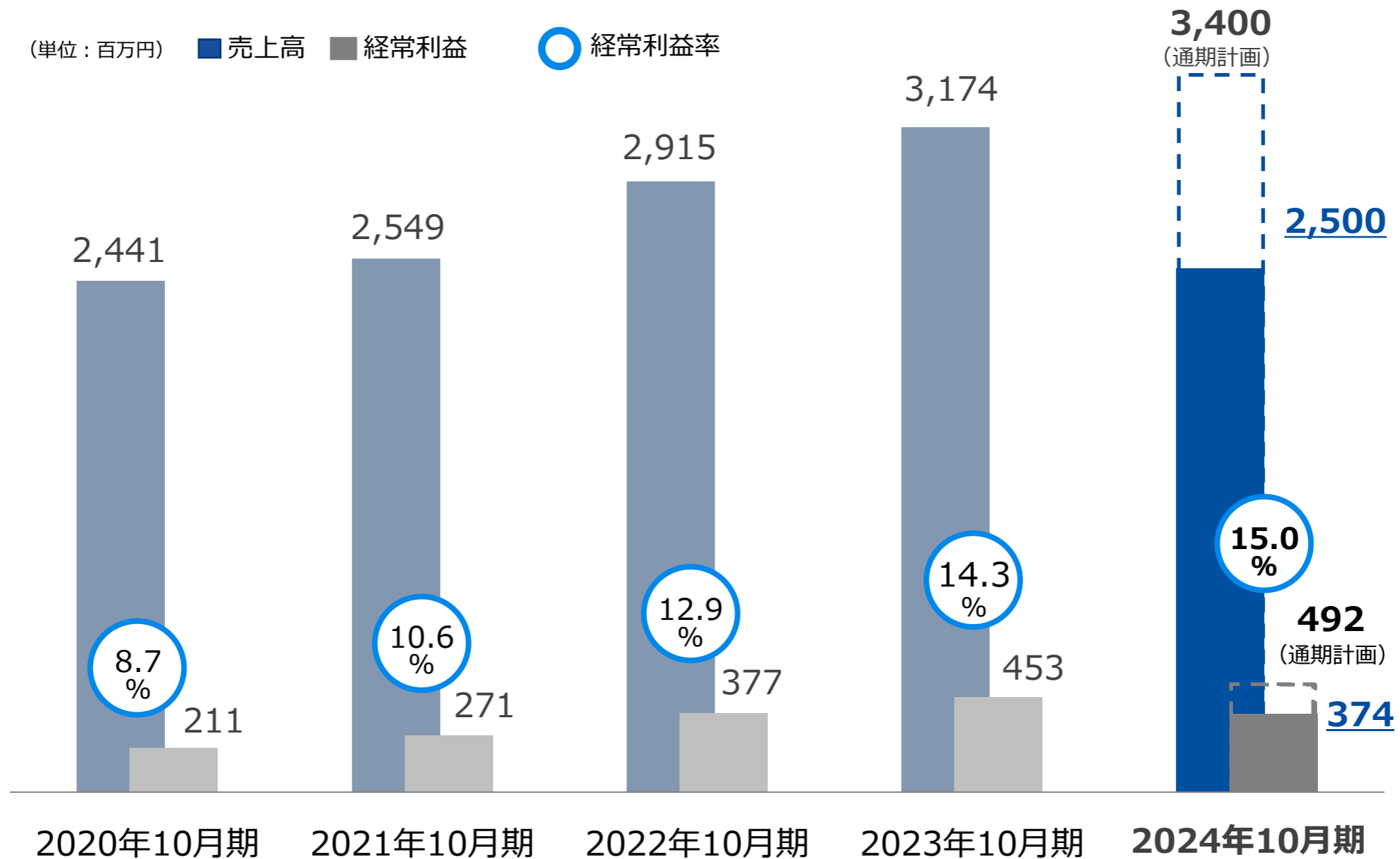
通期業績予想における第3四半期時点の進捗率



通期業績予想に対して順調に進捗
業績予想達成の確度が高まる



5年間の業績推移



I 2024年10月期 第3四半期 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

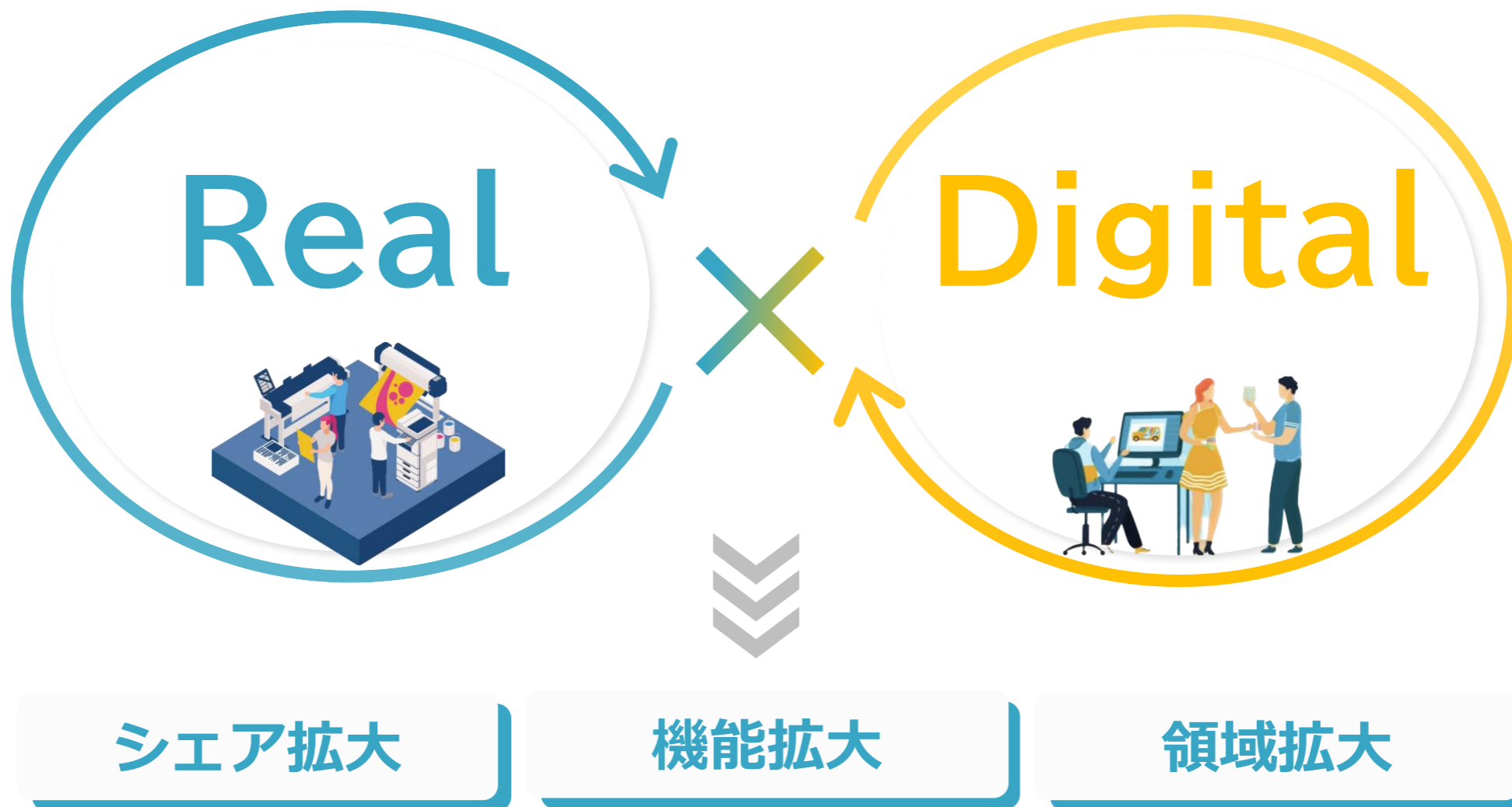
V 参考資料



着実な成長を目指し、増収増益を計画、売上は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%

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



セールスプロモーション事業

シェア・
顧客層拡大

- ✓ 大阪・東京（主力拠点）→営業エリア拡大
- ✓ 名古屋・福岡・京都 →新規顧客獲得に注力

機能拡大

- ✓ AR（拡張現実）×オーダーグッズ制作の「Novelty AR」を開始
- ✓ IP（知的財産）コンテンツに関連したオーダーグッズ制作の受注が進捗
- ✓ オフセット印刷やオンデマンド印刷等の少品種多量生産型の案件を、高品質かつ短納期で生産できるネットワーク体制を構築し、順調に受注拡大

体制強化

- ✓ 高収益体質の生産体制構築に向け、人材配置を見直し、新たな設備を導入
- ✓ スマートファクトリー化に向けたシステムと業務プロセスの見直し

ウェブプロモーション事業

顧客層拡大
リピート獲得

- ✓ WEBからの流入を当社が得意とする対面営業に繋げる施策を実行



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



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

デジタルサイネージ・
配信システム



Promotion AR

Novelty AR

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

専任営業

経験・ノウハウ

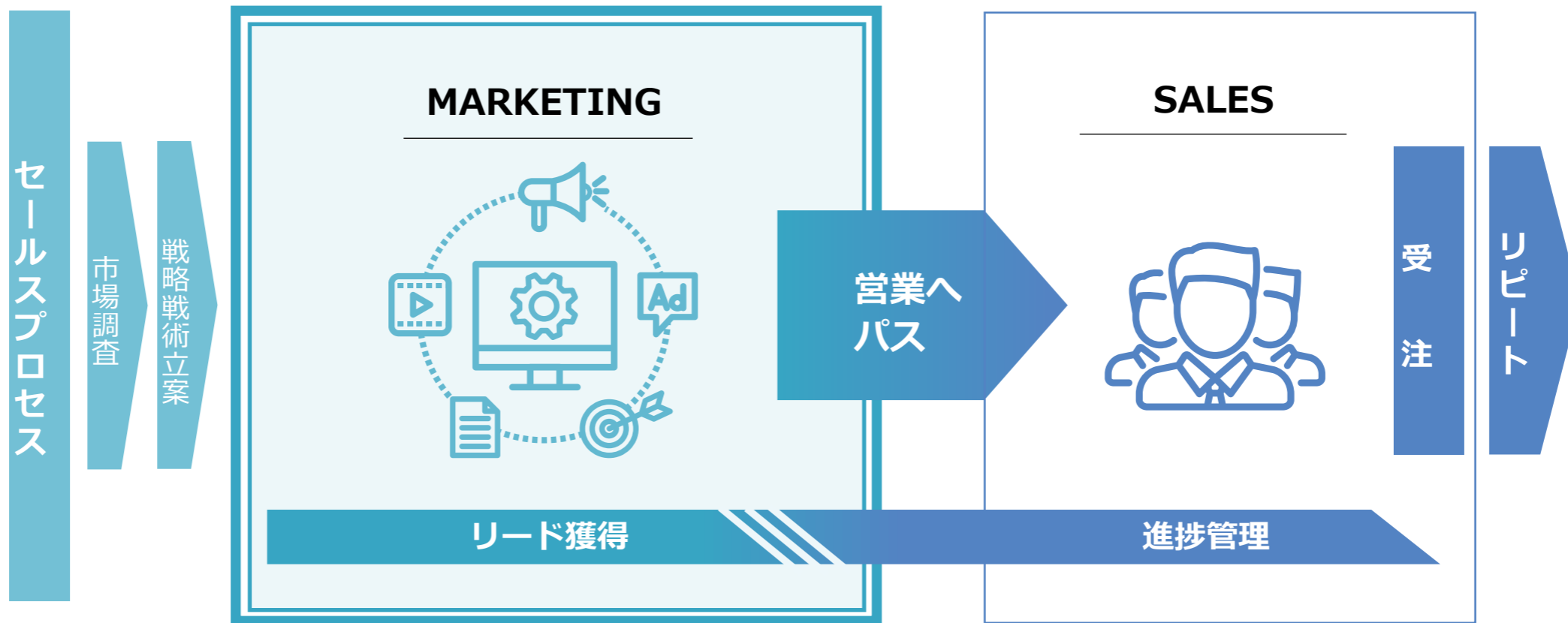
全国の営業担当者

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



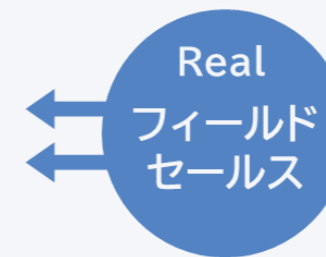
Webによる集客を対面営業へつなぎ、効率的な案件獲得へ。
顧客層の拡大、リピート受注の獲得



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

西表島ホテル「マングローブ博士」イベントで 当社制作のターポリンが採用

西表島ホテルが開催する自由研究プログラム「マングローブ博士」において、当社が制作したターポリンが採用されました。



「ターポリン」とは

ポリエステル繊維の布を軟質の合成樹脂で挟んだビニール素材の生地です。耐水のシートで、耐久性・対候性が高いため、屋外用の横断幕や懸垂幕・店舗幕、工事現場の養生シートや展示場用の幕など色々な使用用途があります。

「マングローブ博士」とは

参加者が西表島の豊かな自然環境に触れながら、マングローブについて知る体験型のアクティビティ。観察した7種類のマングローブを自分のイラストで表現し、マングローブMAPに描きこみます。このMAPに当社の高品質なターポリンが使用されました。

■西表島ホテル

世界自然遺産に登録された西表島で、豊かな自然と文化に触れる独自の体験を提供するエコツーリズムリゾート

<https://hoshinoresorts.com/ja/hotels/iriomote/sp/mangrove2024/>

》》》 今後の展開

サイン・ディスプレイ制作で培ったノウハウを活かし、このようなイベント参加の記念品制作等を実施。インクジェットプリントならではの美しい仕上がり と 耐久性を活かして、様々な用途に合わせたご提案をいたします。

阪急電鉄『懐かしの阪急電車』イベントにて 『Novelty AR』を活用した記念 AR カードを制作

歴史ある阪急電車の記念カードに、最新のAR技術を組み合わせることで、懐かしさと新しさが融合した全く新しい体験を提供し、イベント参加者から大変好評をいただきました。



『Novelty AR』とは

ノベルティグッズに印刷されたQRコードを読み込むだけで、手軽にAR体験を楽しめるサービス。幅広い年齢層に対応しており、イベント参加者の満足度を一層高めます。

※「QRコード」は、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

》》》 今後の展開

今後も様々な企業や団体と連携し、『Novelty AR』を活用したユニークで印象的なノベルティグッズを提供いたします。ブランド価値を高める革新的なマーケティングソリューションの展開を推進し、多くのユーザーに新しい形のエンターテインメント体験をお届けすることで、企業とのエンゲージメントを深めます。

I 2024年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 今期の取組みと進捗状況

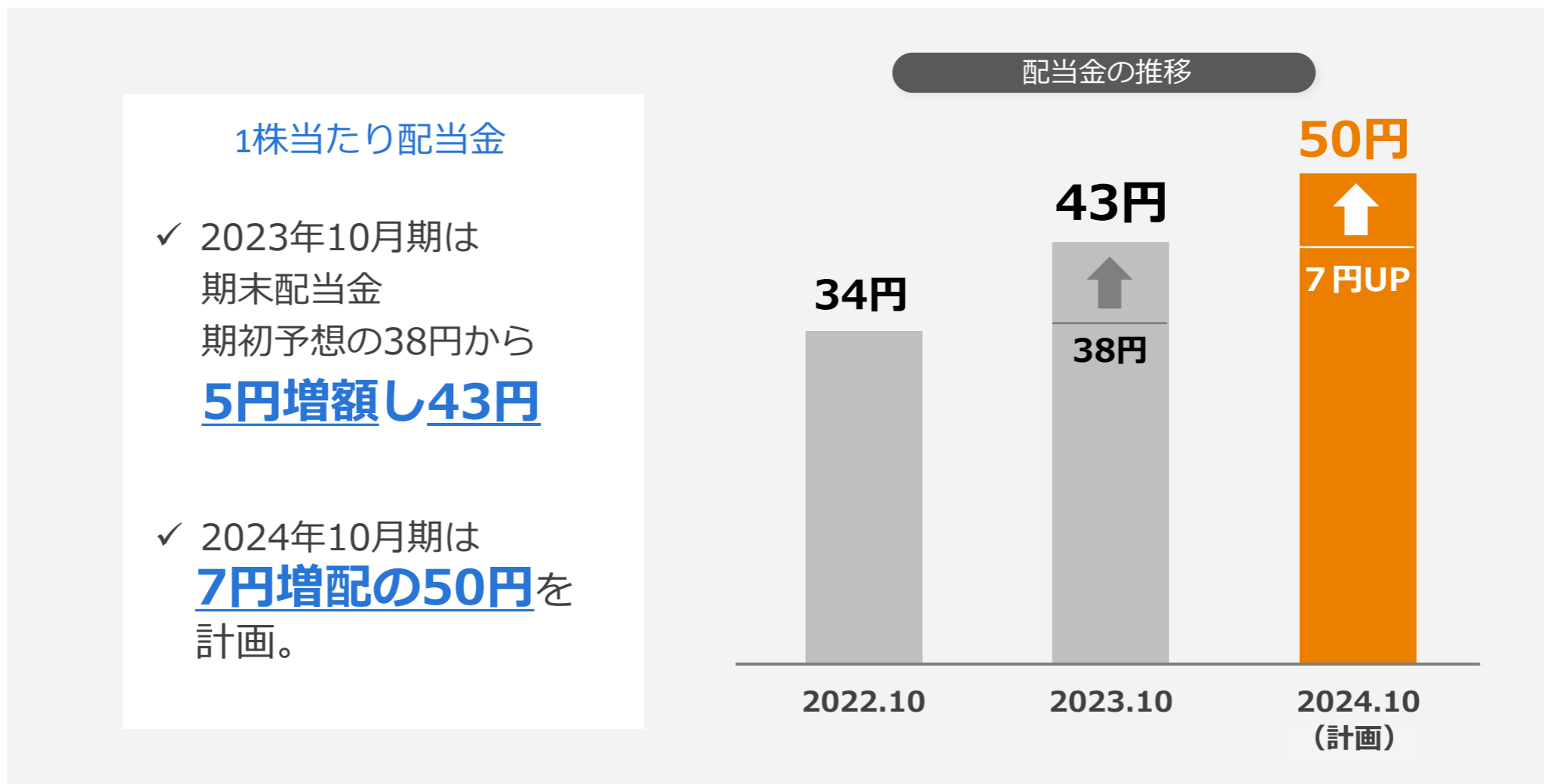
▶ III 株主還元

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
成長のための内部留保を確保しつつ、安定した配当を維持継続





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



I 2024年10月期 第3四半期 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)

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

経営理念の実現

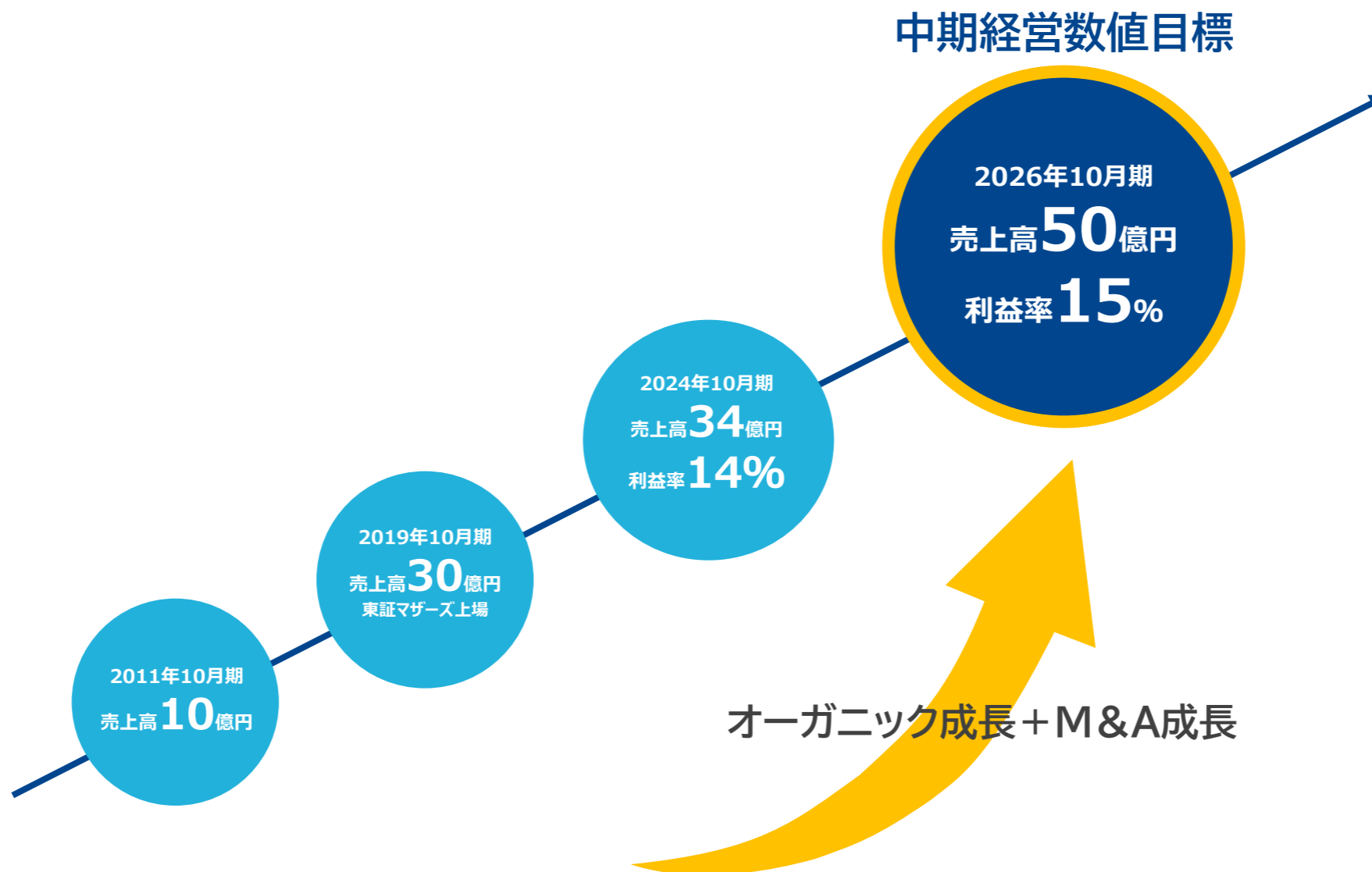
より良い働きを通じて
全従業員の物心両面の幸せを創造し
社会へ貢献する



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

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



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

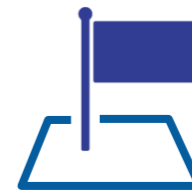
機能拡大



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

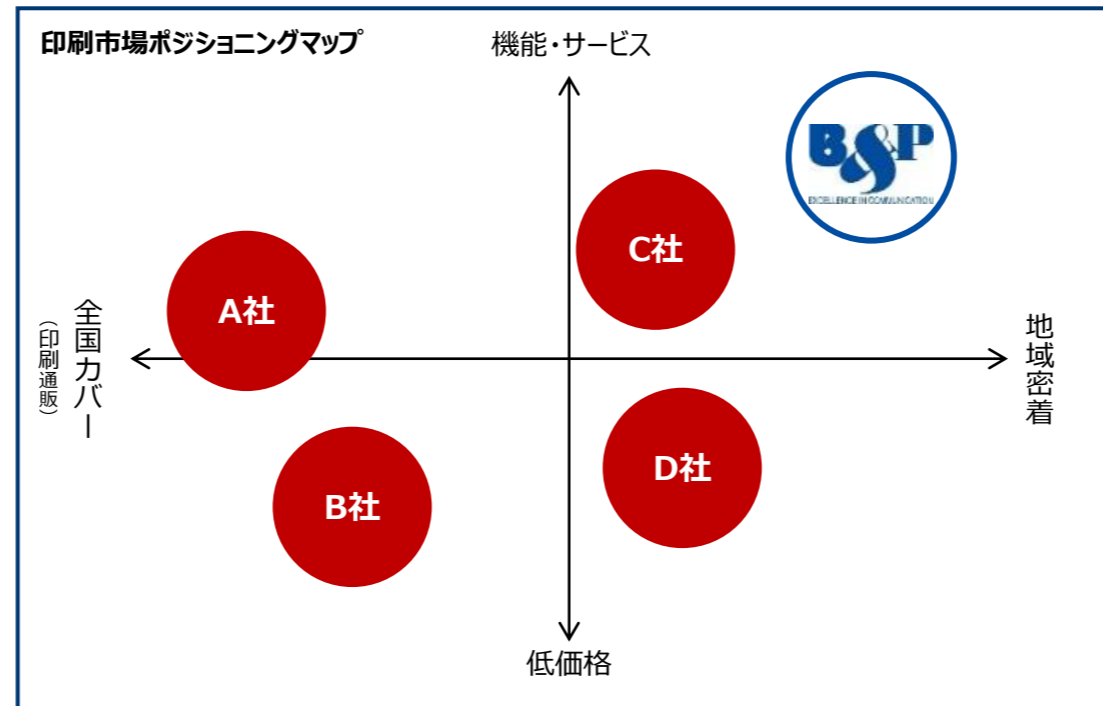
重点戦略の基本

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。



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



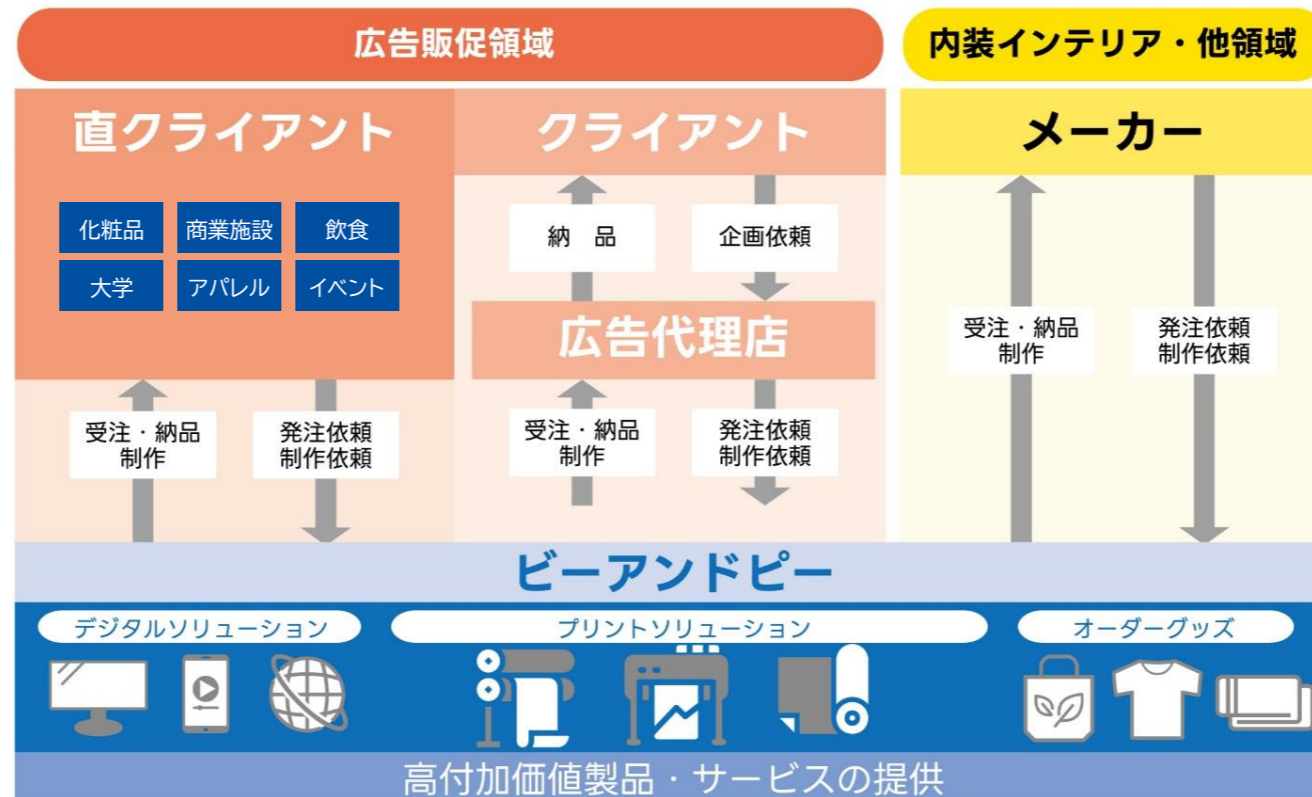
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

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



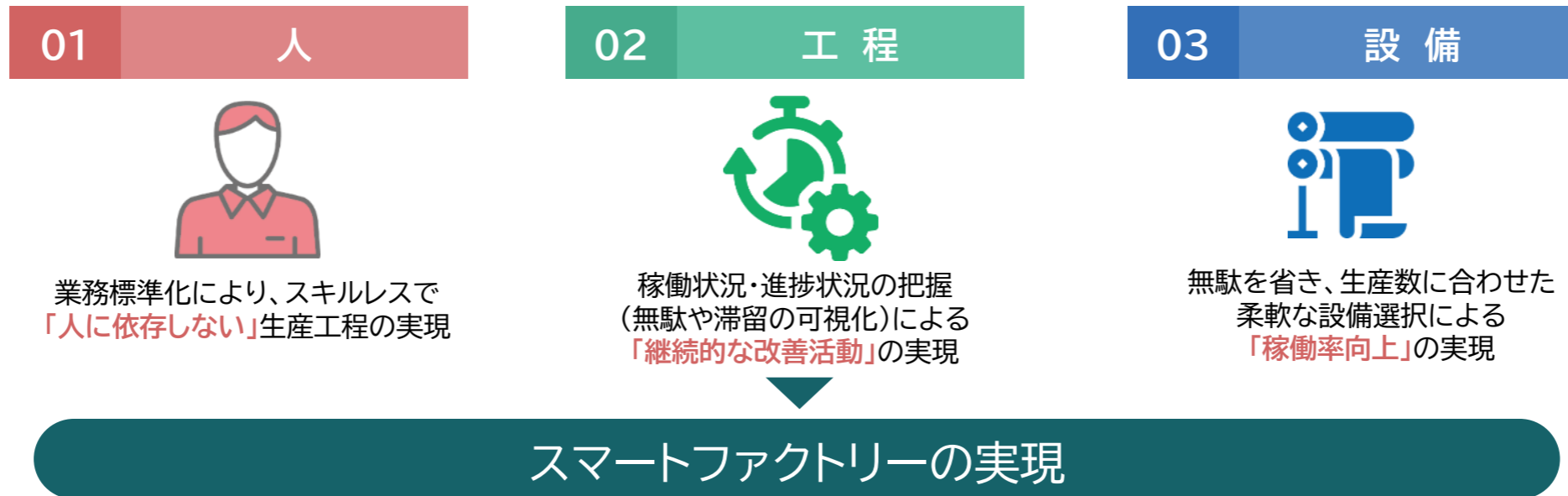
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

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



お客さま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

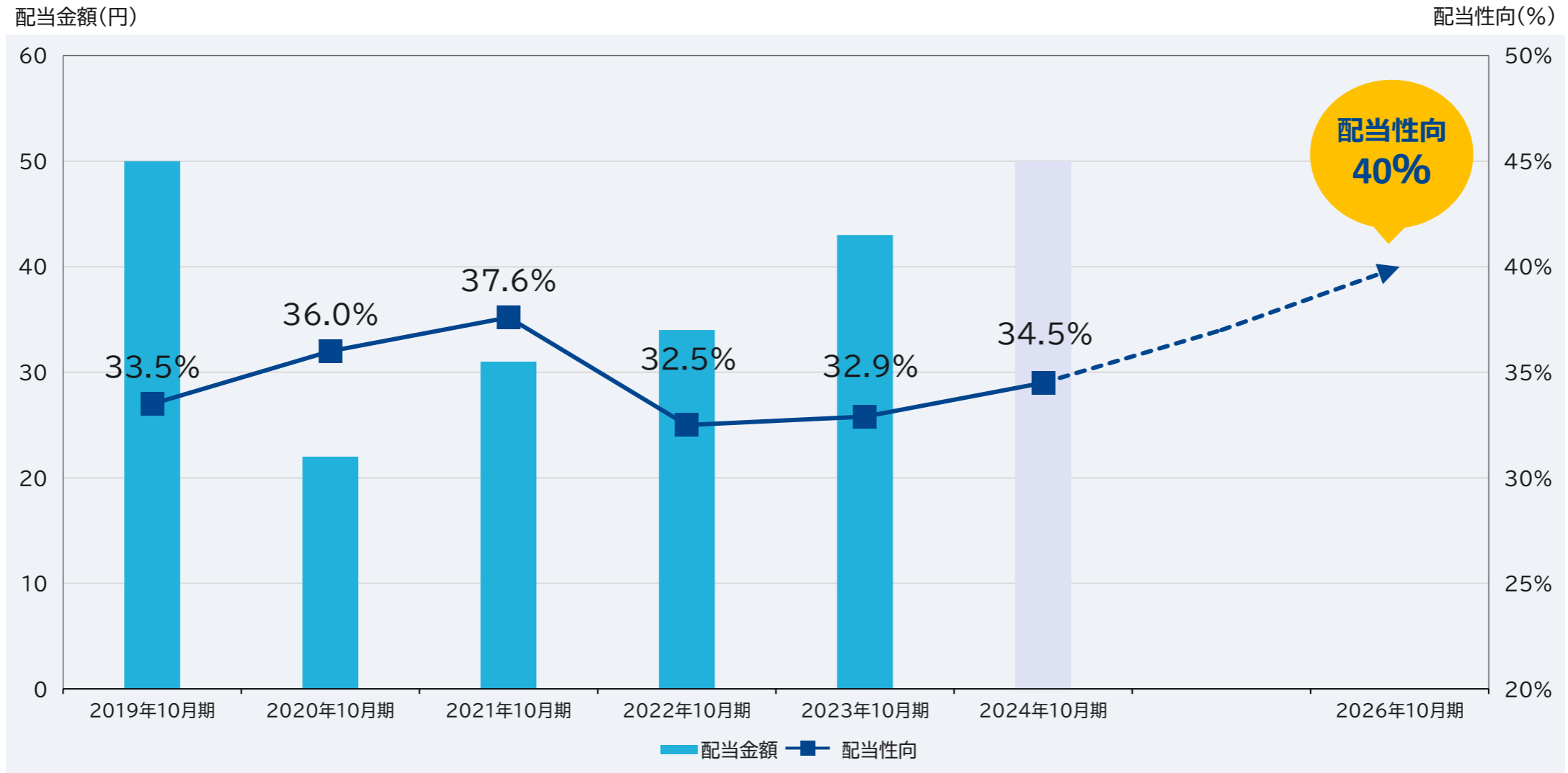
多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



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

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、2024年10月期より株主優待制度を導入。



I 2024年10月期 第3四半期 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 「リアルとデジタルの両面から販促・マーケティングをワンストップサポート」する企業として、インクジェットプリントサービスをはじめとする様々なサービスを展開しております。

1. 販売促進用サインディスプレイの提案、制作
2. 屋外用大型広告、インテリア用品の提案、制作
3. オーダーグッズの提案、制作
4. デジタルサイネージソリューションの提案
5. ARサービスの提案、制作
6. 印刷通販サイト「インクイット」の運営

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 201名（2024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）

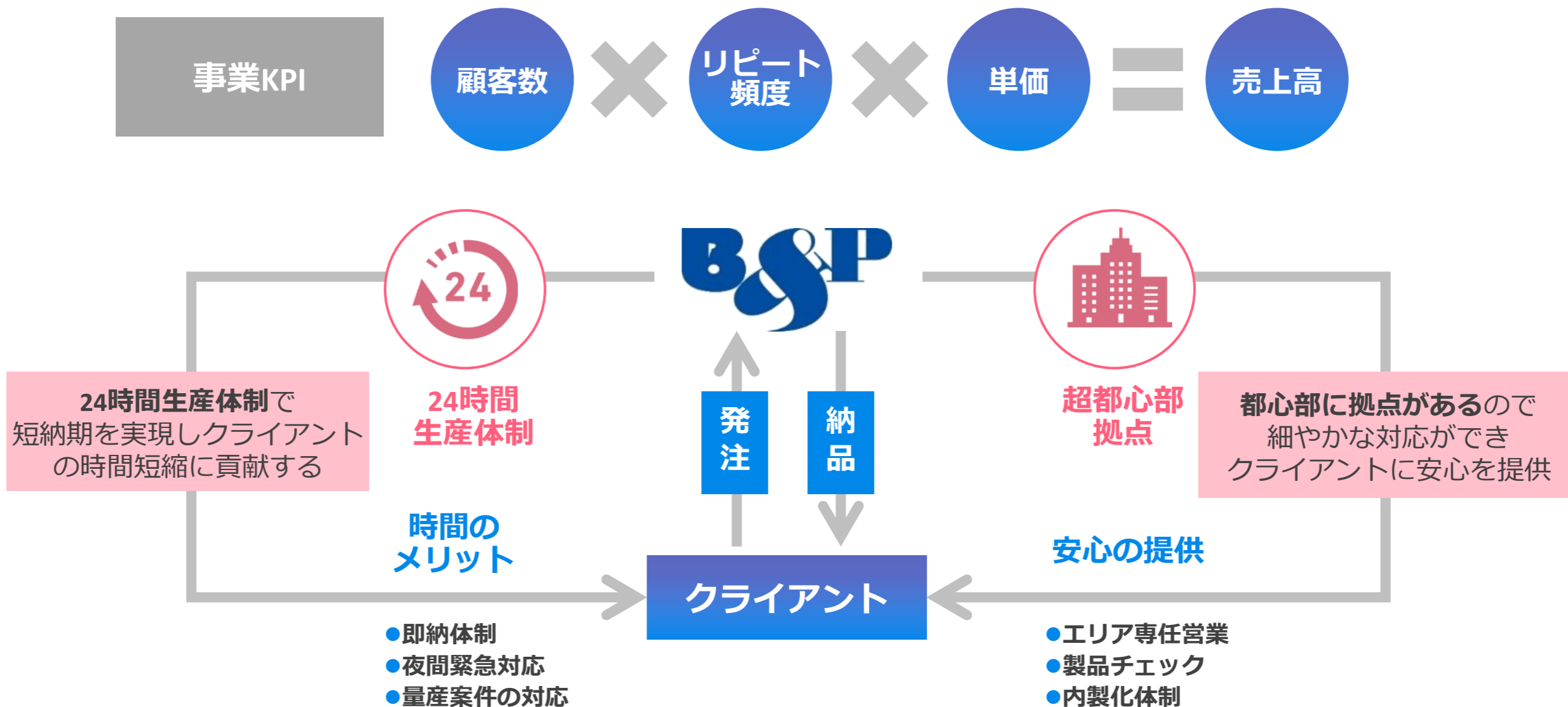
上場日 2019年7月24日



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



業界最多クラス 100台以上のプリンタと加工機を保有しています



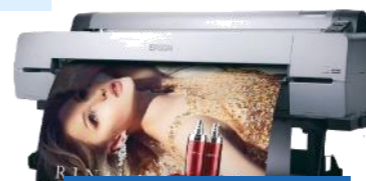
EPSON SC-V7000

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



HP Latex 365

ラテックスインクプリンタ



Mimaki UJV55-320

最大出力幅3.2m・UVロールプリンタ



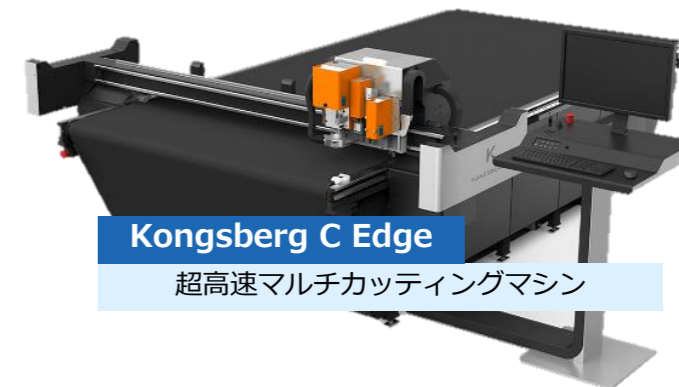
Mimaki 3DUJ-553

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

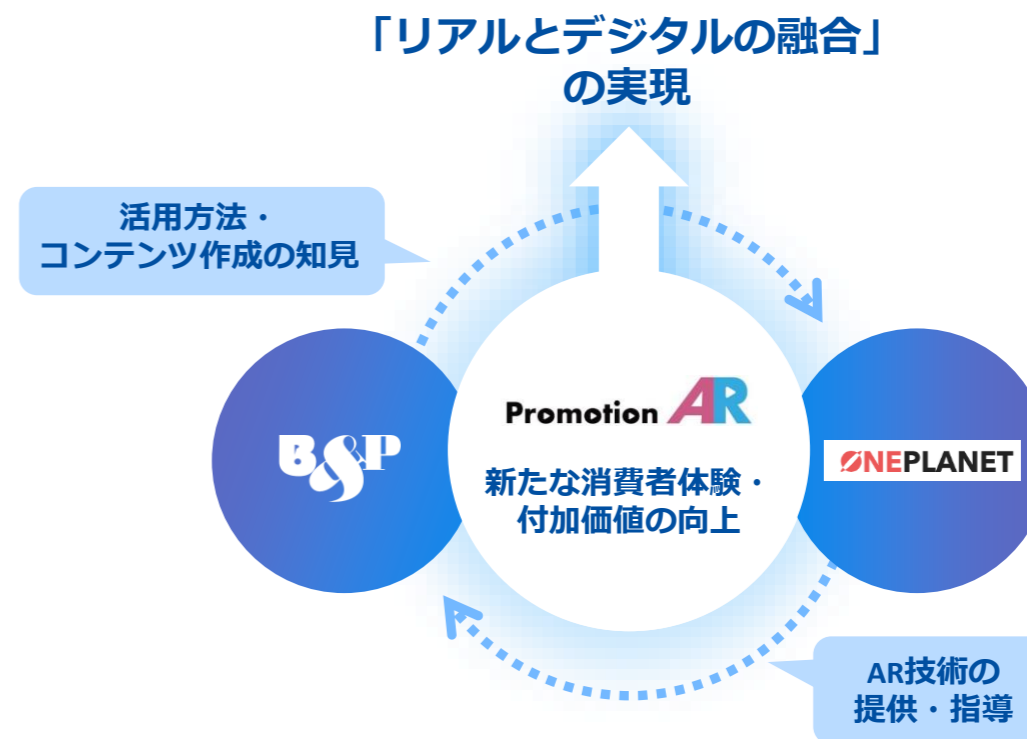
新サービス「Promotion AR」概要

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



ノベルティグッズに新しい価値を与える『Novelty AR』

ノベルティグッズに印刷された二次元バー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『Novelty AR』を開始いたしました。



新サービス「Novelty AR」概要

ノベルティグッズに印刷された二次元バー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体験を提供するサービスです。

ユーザーは没入感ある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に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。



サービス紹介動画はこちら

従来

✓ 主に実用性を重視



✓ 企業やサービスの認知拡大
✓ イメージアップ促進



Tシャツや
トートバッグ、キー
ホルダー、マグカップ
などのノベルティ
グッズに新たな価値
を付加

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