

2024年12月12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 経営管理部部長 近藤 恵太
(TEL. 06-6448-1801)

(訂正)「2024年10月期 決算説明レポート」の一部訂正について

2024年12月12日に公表いたしました「決算説明レポート」につきまして、一部誤りがありましたので、下記の通り訂正いたします。訂正箇所については赤枠で囲んでおります。

記

【訂正箇所】

15 ページ左側のスライドの内容が 14 ページと同じ内容になっておりましたので訂正いたします。

(訂正前)



次に12月2日に公表しました、ZKDigimax社とデジタルサイネージ拡販に向けた業務提携についてご説明いたします。

当社は、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの基本戦略を推進するため、2021年に開始したデジタルサイネージ事業をさらなる強化に向けて、2024年12月2日にZKDIGIMAX社と業務提携契約を締結いたしました。ZKDIGIMAX社は、インドネシアのデジタルサイネージ市場で90%のシェアを占める企業であり、同社が製造する高性能モニターおよびAI対応システムは、即時配信や来客属性の分析など、多彩な機能を備えており、ZKDIGIMAX社のシステムを国内企業に販売することで、「シェア拡大」「機能拡大」を推進できると考えております。

ZKDIGIMAX社の製品は、AIカメラと独自のシステムを連動させることで、来客の男女比率、通行量、滞在時間の分析などをシステム上で一元管理することが可能で、これらのデータを活用して即時配信や配信予約が行えるシステムが構築されています。インドネシア国内では2大コンビニエンスストアやファーストフードチェーンに採用され、14,000店舗以上、世界22カ国で導入されています。当社は、ZKDIGIMAX社製のデジタルサイネージ製品および関連システムを日本国内の企業に販売し、小売業の効率化と顧客体験向上を支援するサービスを提供し、新たな市場を開拓してまいります。

(訂正後)



次に12月2日に公表しました、ZKDigiMax社とデジタルサイネージ拡販に向けた業務提携についてご説明いたします。

当社は、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの基本戦略を推進するため、2021年に開始したデジタルサイネージ事業をさらなる強化に向けて、2024年12月2日にZKDIGIMAX社と業務提携契約を締結いたしました。ZKDIGIMAX社は、インドネシアのデジタルサイネージ市場で90%のシェアを占める企業であり、同社が製造する高性能モニターおよびAI対応システムは、即時配信や来客属性の分析など、多彩な機能を備えており、ZKDIGIMAX社のシステムを国内企業に販売することで、「シェア拡大」「機能拡大」を推進できると考えております。

ZKDIGIMAX社の製品は、AIカメラと独自のシステムを連動させることで、来客の男女比率、通行量、滞在時間の分析などをシステム上で一元管理することが可能で、これらのデータを活用して即時配信や配信予約が行えるシステムが構築されています。インドネシア国内では2大コンビニエンスストアやファーストフードチェーンに採用され、14,000店舗以上、世界22カ国で導入されています。当社は、ZKDIGIMAX社製のデジタルサイネージ製品および関連システムを日本国内の企業に販売し、小売業の効率化と顧客体験向上を支援するサービスを提供し、新たな市場を開拓してまいります。



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2024年10月期

決算説明レポート

- I 2024年10月期 業績サマリー
- II 2024年10月期 取り組み
- III 2025年10月期 業績予想と重点施策
- IV 中期経営計画の進捗
- V 参考資料

サマリー

■ 成長戦略を着実に実行し、売上高は過去最高を達成、営業利益も大幅に増加

- ・前期から引き続き、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略を着実に実行した結果、売上高は過去最高を達成し、営業利益も前期比で大幅に増加した。
- ・イデイ社に対するM&Aが決定し、2025年10月期以降の業績拡大の弾みとなった。

■ 2024年10月期 業績サマリー

- ・売上高35.3億円。営業利益5.5億円。各種取り組みの成果と堅調なニーズを背景に売上高、各段階利益ともに業績予想を上振れした。
- ・営業体制の強化により受注が拡大。需要の増加への対応と生産効率化に向けて設備投資を実行するとともに、中期経営計画に掲げているスマートファクトリーの実現に向けてシステムや業務プロセスの見直しを進めている。

■ 2025年10月期 業績予想

- ・広告代理店として多数の顧客を有するイデイ社を子会社化し、シナジー効果により販路が拡大。
- ・インドネシアで高シェアを誇るZKDigimax社と業務提携し、同社のデジタルサイネージシステムを国内企業に拡販することでセールスプロモーションのデジタル化のニーズに対応。
- ・売上高は過去最高を更新する43.0億円、営業利益は上場来最高の6.3億円を予想。
- ・期末配当金は10円増配の70円を予想。



株式会社ビーアンドピー代表取締役の和田山でございます。

本日は、当社2024年10月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、当社2024年10月期決算説明会を始めさせていただきます。

目次

- I 2024年10月期 業績サマリー
- II 2024年10月期 取り組み
- III 2025年10月期 業績予想と重要施策
- IV 中期経営計画の進捗
- V 参考資料



本日は、ご覧の5つのトピックスに合わせてご説明いたします。

I 2024年10月期 業績サマリー

▶ I 2024年10月期 業績サマリー

II 2024年10月期 取り組み

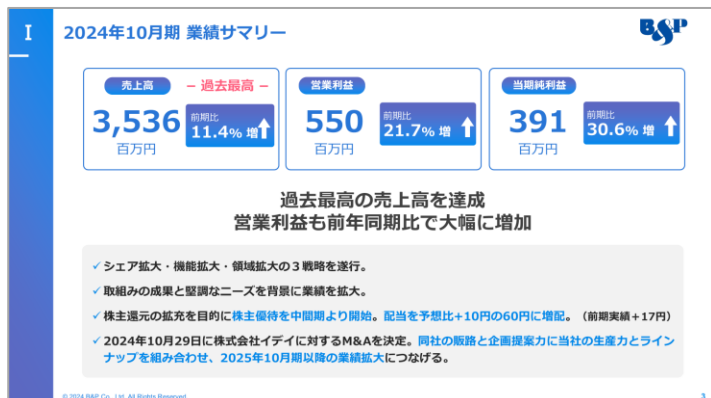
III 2025年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



はじめに 2024年10月期の業績サマリーをご説明いたします。



2024年10月期の実績は売上高35億3,600万円、前期比11.4%増収、営業利益5億5,000万円、前期比21.7%増益、当期純利益は3億9,100万円、前期比30.6%増益となり、売上高は過去最高を記録し、各段階利益も大幅な増益となりました。

当期の業績のポイントをご説明いたします。当社はさらなる成長を図るため、前期に引き続き、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略を掲げて実行し、取組みの成果と堅調なニーズを背景に業績を拡大することができました。

株主還元については、株主還元の拡充を目的に株主優待を中間期より開始し、配当は予想比10円増の60円を予定しております。

また、2024年10月29日に株式会社イデイに対するM&Aを決定し、同社の販路と企画提案力に当社の生産力と商品ラインナップを組み合わせ、2025年10月期以降の業績拡大につなげる計画でございます。

I 2024年10月期 P/Lサマリー



- ・売上高は前期比**11.4%**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
- ・通期業績計画を上回り着地

(単位：百万円)	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 実績	前期比 増減率 (%)	2024年 10月期 通期計画	達成率 (%)
売上高	3,174	3,536	+11.4%	3,400	104.0%
売上総利益	1,339	1,561	+16.6%	1,412	110.6%
利益率	42.2%	44.2%	—	41.5%	—
営業利益	452	550	+21.7%	492	111.7%
利益率	14.2%	15.6%	—	14.5%	—
経常利益	453	551	+21.6%	492	111.8%
利益率	14.3%	15.6%	—	14.5%	—
当期純利益	300	391	+30.6%	331	118.3%

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

次にP/Lのサマリーです。

先ほどご報告いたしましたように、当期の売上高は35億3,600万円、営業利益5億5,000万円、経常利益以下はご覧の通りとなりました。増収効果に加え、利益改善策も寄与したことにより、各段階利益が大幅に増加、業績計画を上回る成績で着地いたしました。

I 財務指標



強固な財務基盤を維持
自己資本利益率は、11.9%に上昇

(単位：百万円)	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	2024年 10月期
純資産額	2,588	2,613	2,752	2,916	3,120	3,426
総資産額	3,160	3,025	3,191	3,517	3,786	4,136
自己資本比率	81.9%	86.4%	86.3%	82.9%	82.4%	82.8%
自己資本利益率	14.1%	5.4%	7.1%	8.5%	9.9%	11.9%

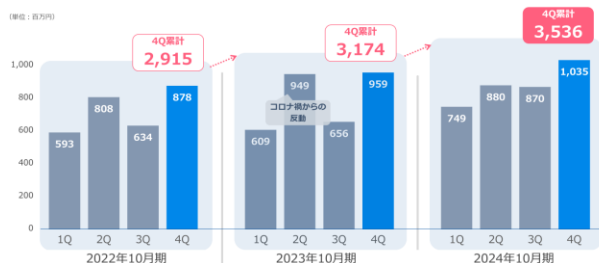
© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

財務指標に関しては、強固な財務基盤を維持しております。一方、自己資本利益率は11.9%となっており、今後も資本効率を意識して同程度の率を維持していきたいと考えております。

I 四半期単位の売上推移

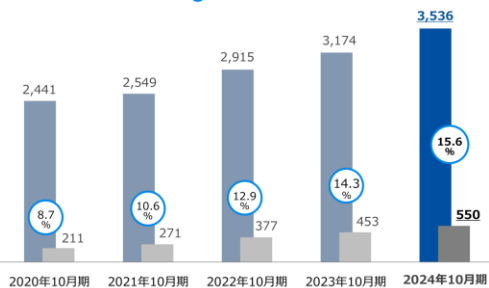
2024年10月期 第4四半期は売上高10億円を突破
通期でも過去最高の売上を更新



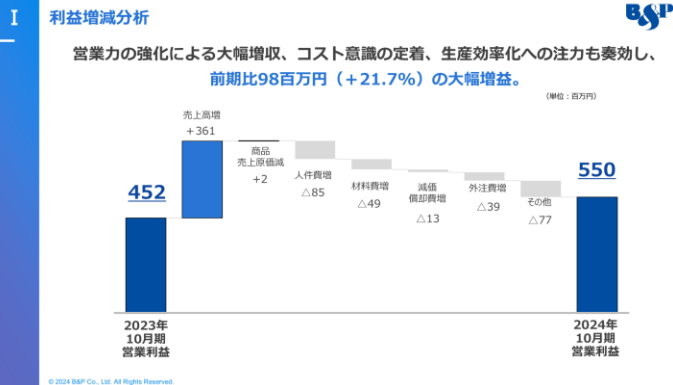
続きまして、各四半期の売上の推移でございます。当期は、デジタルクリエイイトやオーダーグッズなどの新規事業の積極的な営業展開により、年間を通じて良好な業績進捗となりました。特に第4四半期は好調に推移し、第4四半期の売上高は10億円を突破、通期では過去最高の売上高となりました。

I 5年間の業績推移

(単位: 百万円) ■売上高 ■経常利益 ○経常利益率



次に5年間の業績推移でございます。コロナ以降は、着実に成長を遂げており、今期も重点戦略の着実な進捗により、売上高は過去最高を更新し、利益率は15.6%まで上昇いたしました。



次に利益増減分析についてご説明申し上げます。当期は営業力強化による大幅な増収に加え、コスト意識の定着、生産効率化への注力が功を奏し、営業利益は前期に比べて9,800万円、21.7%の大幅な増益となりました。

I 貸借対照表

	2023年10月期	2024年10月期	増減額
流動資産	3,501	3,800	+299
現金・預金	2,738	2,983	+244
売掛金	598	645	+47
その他	163	171	+7
固定資産	285	336	+50
有形固定資産	97	122	+24
無形固定資産	20	28	+8
投資その他資産	168	185	+17
資産合計	3,786	4,136	+349

	2023年10月期	2024年10月期	増減額
流動負債	513	558	+44
買掛金	202	204	+1
固定負債	152	152	+0
負債合計	666	710	+44
純資産合計	3,120	3,426	+305
資本金	286	288	+2
資本剰余金	276	278	+1
利益剰余金	2,582	2,875	+293
自己株式	△23	△15	+7
負債純資産合計	3,786	4,136	+349

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.



次に貸借対照表の各数値でございます。前年期末に比べて、特段大きな変動はなく、引き続き強固な財務基盤を維持しており、自己資本比率は82.8%となっております。

II 2024年10月期 取り組み

I	2024年10月期 業績サマリー
▶ II	2024年10月期 取り組み
III	2025年10月期 業績予想と重要施策
IV	中期経営計画の進捗
V	参考資料



次に、当期の取り組み結果についてご説明いたします。

II	2024年10月期 取り組み	
	セールスプロモーション事業	
	<p>シェア・顧客層拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 大阪・東京（主力拠点）→営業エリア拡大 ✓ 名古屋・福岡・京都 →顧客基盤を固め事業拡大を目指した新規顧客獲得に注力 	
	<p>機能拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ AR（拡張現実）×オーダーグッズ制作の「Novelty AR」は大手鉄道会社より受注 ✓ 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 	
	<p>営業力強化 ニーズの取り込み</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ TOPPAN株式会社との協業により、ニーズの高いサステナブル商材を積極提案 	
	ウェブプロモーション事業	
	<p>顧客層拡大 リピート獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	
	<small>※2025年10月期よりウェブプロモーション事業のうちEC販売はセールスプロモーション事業に統合、マーケティング部門は独立し、業客活動に注力</small>	
	<small>© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 11</small>	

当社は、デジタル技術の進歩による広告媒体の変化への対応として、「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」ことを目指し、これまで培ってきたモノづくりの技術やノウハウを活かして、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略を重点項目として掲げて、スライドに記載の各種取り組みを実行して、事業の拡大を進めております。

II さらなる成長のための3つの戦略 ①

1 シェア拡大施策 2 機能拡大施策 3 領域拡大施策

主力拠点の大阪・東京の営業エリアを拡大
ニーズの高いサステナブル商材の積極提案

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

大阪本店
京都営業所

関西エリア
既存エリアでの営業に加え
新規エリアに対しても
開拓を開始

東京本社
横浜
ファクトリー

特に受注拡大の
余地が大きい
首都圏エリア
営業人員を増強し、
新規顧客獲得を強化

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 12

シェア拡大・顧客層の拡大では、主力拠点の大阪・東京において営業エリアの拡大を進めており、特に市場規模を考慮すると受注拡大の余地が大きい東京地区において、営業人員を増強して新規顧客獲得活動を強化し、顧客占有率の向上に向けた営業活動を進めております。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して顧客層の拡大を進めております。

また、顧客からの関心が高い環境に配慮した販促物制作を強化しており、TOPPAN株式会社と協業して環境負荷の低いターポリン素材「エコクラシー」を使用したサステナブルな販促物の提供を開始するなど、エコ商材として環境に配慮した素材を使った商品の提案を積極的に行っております。

II さらなる成長のための3つの戦略 ②

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

連携機種の決定権
端末からその場で更新アプリ

デジタルクリエイト

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
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

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 13

機能拡大についてはデジタルサイネージをデジタルクリエイトに名称変更し、従来のハード機器販売、動画配信システムの提供に加えて、ARを使った付加価値サービスの提案を積極的に行っております。オーダーグッズ制作と連携した「Novelty AR」では、大手鉄道会社のイベント向けに発注いただくなど、着実に実績を重ねております。

II さらなる成長のための3つの戦略 ③

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ライセンス

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

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

領域拡大について、オーダーグッズ制作においては、今後の成長が期待できるIPコンテンツ分野への展開を進めており、また、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対応については、高品質かつ短納期で生産できるネットワーク体制を活かしたプリントソリューションとして順調に受注を拡大しており、今後もネットワーク体制を充実強化して顧客の効果的なマーケティング戦略に貢献いたします。

また、新規事業はこれまで専任営業が独自で営業活動を行ってまいりましたが、その経験やノウハウを全営業担当に共有し、専任営業に加えて全国の拠点の営業担当が新規事業商材の提案と拡販を進めております。

II デジタルを活用した営業の強化

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

セールスプロセス

出店準備

販路開拓立案

MARKETING

➔

SALES

営業へ
パス

受注
リピート

リード獲得進捗管理

Digital
インサイド
セールス

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

Real
フィールド
セールス

対面営業による顧客層の幅広いリアルなアプローチ

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

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 15

ウェブプロモーション事業については、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を図ることとし、このための各種施策を実行し、成果をあげております。

Ⅲ 2025年10月期 業績予想と重点施策

I 2024年10月期 業績サマリー

II 2024年10月期 取り組み

▶ III 2025年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



次に、2025年10月期 業績予想と重要施策についてご説明いたします。

III 業績予想

着実な成長を目指し、増収増益を計画
売上は過去最高、営業利益は上場来最高益を更新予定
 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

	2024年10月期 (実績)	2025年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	3,536	4,300	—
売上総利益	1,561	1,823	—
売上総利益率	44.2%	42.4%	—
営業利益	550	631	—
営業利益率	15.6%	14.7%	—
経常利益	551	631	—
経常利益率	15.6%	14.7%	—
当期純利益	391	426	—

※1 2025年10月期はイディ社の第2四半期会計期間以降9か月期の業績を合算した連結業績予想
 ※2 前期増減率は比較する連結会計年度がないため記載を省略

© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

2025年10月期の業績予想は、株式会社イディのグループ会社化に伴い、第1四半期連結会計期間末から連結決算を開始し、イディ社の損益については第2四半期連結会計期間以降の9か月間を連結決算に取り込む予定です。

当社は、2023年12月に2024年10月期を初年度とする3か年の中期経営計画を策定し、2026年10月期に売上高50億円、営業利益7億5千万円を数値目標とし、『世界で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』を中期ビジョンとして掲げ、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つを継続的基本戦略とし、具体的実行施策である「顧客層の拡大」「スマートファクトリーの実現」「パーパス経営の実践」の各種取り組みを推進して高成長・高収益経営の実現に努めております。

この結果、2025年10月期の連結ベースの売上高は43億円、営業利益6億3,100万円、その他各段階利益につきましてもご覧の通り増益を計画しており、通期の売上は過去最高、営業利益は上場来最高益を更新を想定しております。なお、対前期増減率については、比較する連結会計年度がないため、省略しております。

III 2025年10月期以降のビジネス拡大に向けたM&A

2024年11月8日 株式会社イデイの株式取得（子会社化）
広告代理店の子会社化により顧客層拡大・顧客基盤を強化

シナジー効果により顧客層・販路が拡大

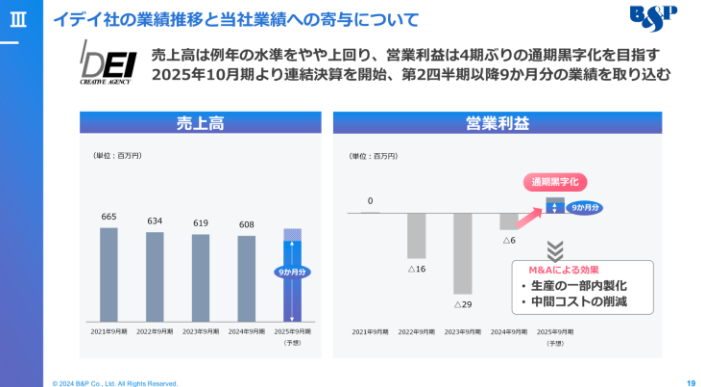


© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 18

次に2024年11月8日に当社のグループ会社となった株式会社イデイとのシナジーと今後についてご説明いたします。

当社は、中期経営計画の事業戦略的アプローチとして、現在の主要な顧客である広告代理店に加えて、メーカーや広告主などへ顧客層を拡大し、顧客基盤を強化することにより売上拡大を計画しております。この戦略を実現するため、11月8日に広告・販促のエキスパートであるイデイ社の株式を取得してグループ会社化いたしました。これにより、イデイ社が顧客として有する多数の広告主が当社グループの顧客となり、当社の生産力やサービスラインナップとイデイ社の販路や企画提案力を組み合わせることで、当社グループの取引が拡大し、当社が中期経営計画にて掲げる事業戦略を実現させ、推進できると考えております。

イデイ社は、広告・販促のエキスパートとして顧客の広告・販売促進における課題と向き合い、企画提案からデザイン、運営までワンストップでプロデュースしており、リアルとデジタルを連携したプロモーションの企画提案や環境に配慮したオリジナルノベルティの企画開発等に強みを持っております。今後は両社の強みを組み合わせることで、生産体制をもつ総合販促支援企業として、グループ全体での顧客層の拡大と業績の向上を目指してまいります。



イデイ社の業績につきましては、先ほどご説明いたしました両社の強みを組み合わせることにより、売上高は例年の水準をやや上回り、また、生産の一部内製化や中間コストの削減により、営業利益は4期ぶりの通期黒字化を目指しております。なお、先ほどご説明の通り、2025年10月期より連結決算を開始し、第2四半期以降9か月分のイデイ社の業績を連結決算に取り込む予定です。



次に12月2日に公表しました、ZKDigimax社とデジタルサイネージ拡販に向けた業務提携についてご説明いたします。

当社は、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの基本戦略を推進するため、2021年に開始したデジタルサイネージ事業をさらなる強化に向けて、2024年12月2日にZKDIGIMAX社と業務提携契約を締結いたしました。ZKDIGIMAX社は、インドネシアのデジタルサイネージ市場で90%のシェアを占める企業であり、同社が製造する高性能モニターおよびAI対応システムは、即時配信や来客属性の分析など、多彩な機能を備えており、ZKDIGIMAX社のシステムを国内企業に販売することで、「シェア拡大」「機能拡大」を推進できると考えております。

ZKDIGIMAX社の製品は、AIカメラと独自のシステムを連動させることで、来客の男女比率、通行量、滞在時間の分析などをシステム上で一元管理することが可能で、これらのデータを活用して即時配信や配信予約が行えるシステムが構築されています。インドネシア国内では2大コンビニエンスストアやファーストフードチェーンに採用され、14,000店舗以上、世界22カ国で導入されています。当社は、ZKDIGIMAX社製のデジタルサイネージ製品および関連システムを日本国内の企業に販売し、小売業の効率化と顧客体験向上を支援するサービスを提供し、新たな市場を開拓してまいります。

III 2025年10月期 取り組み	
中期経営計画の2年目は、前期の施策を成熟させる1年に 次の飛躍に向けた足場の強化と成長準備を進める	
セールスプロモーション事業	
✓	インクジェットプリント 営業体制の強化と顧客基盤の拡大、生産体制の強化
✓	デジタルクリエイト 国内デジタルサイネージ市場での競争力強化を目指し、ZKDigimax社と業務提携
✓	プリントソリューション 全国規模での需要に応えるため、東京大阪に専任担当を配置してサポート体制を強化
✓	オーダーグッズ アパレルEC販売会社との連携によるノウハウの確立と内製化
ウェブプロモーション事業	
統合	EC販売 セールスプロモーション事業に統合し販売促進
独立	マーケティング 中期経営計画の顧客層拡大に向け、部門を独立し集客に注力


次に事業別の具体的な取り組みです。2025年10月期は、中期経営計画の2年目として、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの基本戦略の推進し、次の飛躍に向けた足場の強化と成長準備を進める1年とします。

インクジェットプリント事業は、当社の主力事業として各拠点の営業体制の強化と顧客基盤の拡大、生産体制の強化を進めます。デジタルクリエイト事業では、ZKDigimax社と業務提携により、国内デジタルサイネージ市場での競争力強化を目指してまいります。

プリントソリューションでは、全国規模での需要に応えるため、東京、大阪に選任営業を配置することにより、迅速な顧客対応と提案力を強化し、認知度向上と受注拡大を目指します。


オーダーグッズ事業では、アパレルEC販売会社との連携によるノウハウの確立と内製化による生産体制の強化を進めます。


ウェブプロモーション事業につきましては、顧客層の拡大に向けて新規顧客の発掘のためのマーケティング活動に注力するため、これまでのウェブプロモーション事業を、ECサイト運営を行うネット販売部門と、WEB集客活動を通じて当社が得意とする対面営業に繋げるマーケティング部門に分割し、ネット販売部門はセールスプロモーション事業へ、マーケティング部門は独立部門とし、一層の顧客開拓を推進いたします。

III M&A戦略の強化・推進 

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

当社はかねてより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 

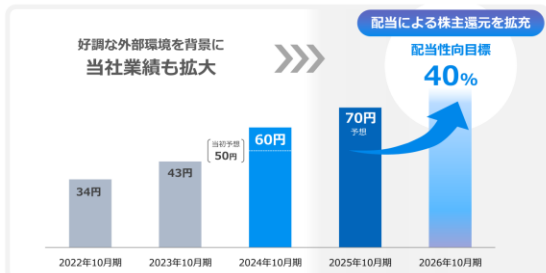
経営資源	利益貢献度
<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業活動に必要な経営資源 (人材、人材、技術、設備、顧客、商圏など) を有している企業 当社の有している経営資源 (人材、人材、技術、設備、顧客、商圏など) を活かせる企業 	<p>当社グループの利益率向上に貢献する企業</p> <p>▶ 買収後のシナジー効果や組織力強化により利益率アップ</p> 

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 22

M&A戦略は、当社のさらなる成長及び企業価値の向上を実現させるための、非常に重要な戦略と考えており、引き続き社内で編成したM&Aのプロジェクトチームによる各種情報収集や調査を積極的に行い、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。

III 株主還元

2025年10月期は2024年10月期比10円増配の70円を予想
2026年10月期に配当性向40%を目指す



© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

株主還元につきましては、当社は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て、2026年10月期の配当性向40%を目指してまいります。なお、現時点での2025年10月期期末における配当予想額は10円増配の70円でございます。

III 株主優待制度

2024年10月期より開始した株主優待制度は
2025年10月期以降も引き続き実施

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、より多くの皆様の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単位（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10月期に新設いたしました株主優待制度は、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、より多くの皆様の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おり、対象となる株主さま、株主優待の内容は記載の通りで引き続き実施予定でございます。

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

IV 中期経営計画の進捗

- I 2024年10月期 業績サマリー
- II 2024年10月期 取り組み
- III 2025年10月期 業績予想と重要施策
- ▶ IV 中期経営計画の進捗
- V 参考資料




次に昨年12月に公表いたしました2024年10月期を初年度とする3か年の中期経営計画の進捗と今後の取り組みについてご報告いたします。

IV 中期経営計画の進捗と今後の取り組み


中期経営計画で掲げた具体的実行施策をを着実に進め
次期以降の成長につなげる取組みを実施

顧客層の拡大




- マーケティング強化による新規顧客層へのアプローチ～発掘
- マーケティング部門を独立し活動を活性化

スマートファクトリーの実現



- 生産効率化、工程のDX化に取り組みを推進のため、約8,000万円の設備投資を実施
- 今期は1億円の投資を計画

パーパス経営の実践



- 変形労働時間制廃止によるワークライフマネジメントの支援
- 健康経営優良法人認定制度の認定取得

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 26

中期経営計画1年目は、具体的実行施策を着実に進め、次期以降の成長につなげる取組みを実施いたしました。

顧客層の拡大について、新たな潜在顧客の発見を目的に、マーケティング機能を強化し、様々なソリューションを展開しました。これにより、主要な顧客ターゲットである広告代理店に加え、メーカーや広告主などの新たな顧客を開拓し、エンドユーザーの取引社数は約3倍に増加しました。

2年目においては、独立したマーケティング部門による活動を活発化させ、さらなる顧客開拓を推進いたします。

スマートファクトリーの実現に向けて、人員、工程、設備の観点から生産環境の最適化を目指し、生産効率化、及び、工程のDX化に取り組み、2024年10月期は約8,000万円の設備投資を実施しました。

2年目においては引き続き高収益体質の生産体制を構築し、生産性や品質管理の向上に繋げるべく、約1億円の設備投資を予定しており、業務標準化により属人化しない技術による「人に依存しない」生産工程の実現、スマートファクトリー化を推進します。

パーパス経営の実践では、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パーパス経営をスタートさせ、変形労働時間制の廃止に伴うワークライフマネジメントの支援、オフィス環境の見直しなどを実施しました。

2年目では、健康経営優良法人認定制度の認定取得に向けて従業員の働く環境の見直しを進めており、パーパス経営の実現に向けて各種取り組みを推進してまいります。

V 参考資料

- I 2024年10月期 業績サマリー
- II 2024年10月期 取り組み
- III 2025年10月期 業績予想と重要施策
- IV 中期経営計画の進捗
- ▶ V 参考資料



参考資料につきましては、本日の説明は省略させていただきます。



2024年10月期の決算説明は以上でございます。最後までご清聴いただき、誠にありがとうございました。