



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2020年10月期

決算説明レポート

1. 2020年10月期 業績サマリー
2. 2021年10月期 業績予想と今後の取り組み
3. 成長ビジョン
4. 株主還元
5. 参考資料

サマリー

■ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響について

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により、4月以降は企業の販促活動が急速に縮小し当社主力の販促広告需要が激減。オリンピック・パラリンピックの開催延期、展示会・イベント等の開催中止も大きなマイナス影響。

■ 2020年10月期 業績サマリー

- ・売上高24.4億円。営業利益2.0億円。3月までは売上、利益ともに堅調に推移するも、新型コロナウイルス感染拡大の影響により4月以降の売上が大きく減速し、前年同期比減収減益。
- ・新型コロナ対策商材の販売や受注量に応じた柔軟な生産体制、内製化の推進などコスト削減により利益を確保。

■ 2021年10月期 業績予想

- ・新型コロナウイルス感染症の影響は第1四半期まで続き、第2四半期以降国内経済は一定の回復が見込まれるものの、売上については新型コロナウイルス感染症の影響が全くなかった2019年10月期の水準までの回復には至らないと予想。
- ・このような前提の下、売上高26.5億円。営業利益2.5億円を予想。
- ・期末配当金は26円を予想。



本日は、当社2020年10月期決算説明をご視聴いただき、誠にありがとうございます。株式会社ビーアンドピーの代表取締役社長、和田山でございます。

それでは、当社2020年10月期の決算説明を始めさせていただきます。



本日は、5つのトピックスに合わせて、ご説明させていただきます。

1. 2020年10月期 業績サマリー

1 2020年10月期 業績サマリー

はじめに、2020年10月期の業績サマリーをご説明申し上げます。

2020年10月期 業績サマリー



業績

売上高 **2,441**百万円 営業利益 **207**百万円
前年同期比 Δ 18.9% 前年同期比 Δ 51.3%

ポイント

- 新型コロナウイルス感染症拡大が大きく影響し、減収、減益。
- 生活資材関連については、減収幅は7.6%に留まる。
- 受注量に応じた柔軟な生産体制、内製化の推進などコスト削減の取り組みにより修正業績予想を上回る利益を確保。

2020年10月期の実績は売上高、24億4,100万円、前年比18.9%の減収、営業利益は、2億700万円、前期比51.3%の減益となりました。

当期は新型コロナウイルス感染症拡大による需要の落ち込みが影響し、前期比で大きく減収、減益の結果となりました。

業績のポイント、当期の特徴的な点といたしまして、販売促進用広告制作分野の売上は前期比で大きく減収となったものの、生活資材分野においては、新型コロナウイルス感染症の影響が限定的であったため、減収幅は7.6%に留まりました。

利益は前期比大幅な減益となりましたが、修正業績予想に対しては、受注量に応じた柔軟な生産体制、内製化の推進などコスト削減の更なる取り組みにより、修正業績予想を上回る利益を確保できました。

2020年10月期 業績サマリー



主な業績要因

- 3月までは大型広告案件の獲得など販促広告受注が堅調に推移。
- 4月以降は新型コロナウイルス拡大に伴い、企業の販促活動が急速に縮小し当社主力の販促広告需要が激減。
- ソーシャルディスタンスサインを中心に新型コロナ対策商材の販売など販促広告以外への取り組みを実施。
- 受注量に応じた柔軟な生産体制、内製化の推進などコスト削減の取り組みにより一定の利益を確保。

新型コロナウイルス感染症拡大の主な影響

- 企業の販促活動の縮小により、販売促進用広告制作の需要が大きく消失。
- 展示会・イベント等の開催中止、オリンピック・パラリンピックの開催延期も大きなマイナス影響。

© 2020 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

次に業績の主な要因についてご説明いたします。先ほどもご説明申しあげましたとおり、新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言後は販売促進用広告需要の縮小により、当社のビジネス環境が大きく変化いたしました。2020年3月までは当社の主力事業である販売促進用広告制作分野において、大型広告案件の獲得など、堅調に推移しておりました。

4月に入り、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う緊急事態宣言が発令され、国内企業の販売促進活動の停滞、並びに、各種イベントの中止・延期等により、主力の販売促進用広告需要が激減いたしました。

こうした厳しい状況の中、新型コロナウイルス感染症が継続する環境下における「新しい生活様式」に関連する商品として、ソーシャルディスタンスサイン等の提案を積極的に行った結果、羽田空港や商業施設等へのソーシャルディスタンスサインの納品の成果をあげることができました。

利益に関しては、4月以降に売上高が急激に減少したことに伴い、生産規模に応じた残業体制を徹底することにより、受注量に応じた柔軟な生産体制を構築するとともに、内製化の推進、不要不急の費用の抑制、各種研修の縮小や延期等によるコスト削減を実行するなど、採算の確保に努め、一定の利益を確保いたしました。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大の主な影響といたしましては、企業の販促活動の縮小により、販売促進用広告制作の需要が大きく消失したこと、展示会・イベント等の開催中止や東京オリンピック・パラリンピックの開催延期による広告需要の消失があげられます。

2020年10月期 P/Lサマリー



事業環境の激変により、18.9%の減収。生産体制の柔軟な対応、コスト削減を通じ、対売上比で8.5%の営業利益を確保。

(単位：百万円)	2019年 10月期参考	2020年 10月期実績	対前期 増減率 (%)	業績予想 (5月15日発表)
売上高	3,011	2,441	▲18.9%	2,500
売上総利益	1,239	949	▲23.3%	—
売上総利益率	41.1%	38.9%	—	—
販売管理費	812	742	▲8.7%	—
営業利益	426	207	▲51.3%	190
営業利益率	14.2%	8.5%	—	7.6%
経常利益	426	211	▲50.3%	193
経常利益率	14.2%	8.7%	—	7.7%
当期純利益	311	140	▲54.9%	132

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

次に、P/Lのサマリーです。先にご報告いたしましたように、当期の売上高は、24億4,100万円、前年比18.9%の減収、営業利益は、2億700万円、前期比51.3%の減益、経常利益以下はご覧の通りで、各段階利益は前期比約5割近い減益となりました。

一方、2020年5月15日発表の修正業績予想に対しては、業績予想における前提条件以上に新型コロナウイルス感染症の影響が大きかったため、売上高については計画未達となりました。

しかし、営業利益をはじめとする各段階利益につきましては、コスト削減を進めたことから、修正業績予想を上回ることが出来ました。

その他指標



コロナ禍においても一定の利益を確保し強固な財務基盤を維持。自己資本比率は、86.4%と80%台を維持。

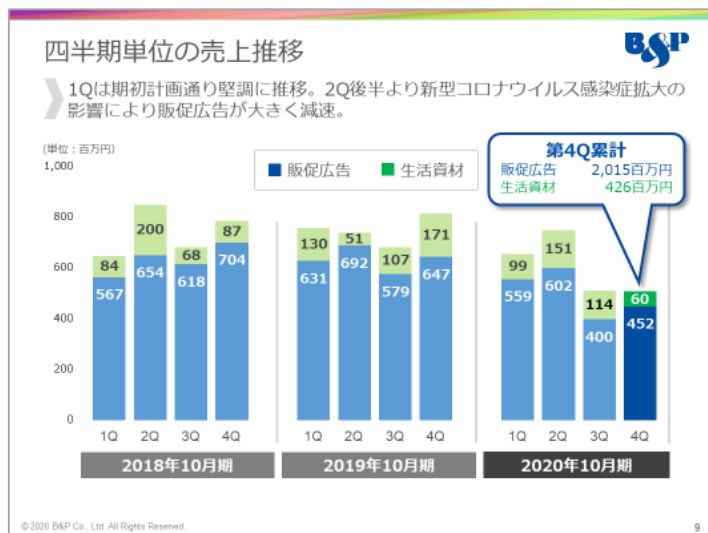
(単位：百万円)	2016年10月期	2017年10月期	2018年10月期	2019年10月期	2020年10月期
純資産額	1,204	1,421	1,825	2,588	2,613
総資産額	1,477	2,097	2,451	3,160	3,025
自己資本比率	81.5%	67.8%	74.5%	81.9%	86.4%
自己資本利益率	21.5%	21.1%	34.3%	14.1%	5.4%
従業員数	116人	176人	173人	184人	183人

*2016年11月に株式会社ニールを吸収。

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

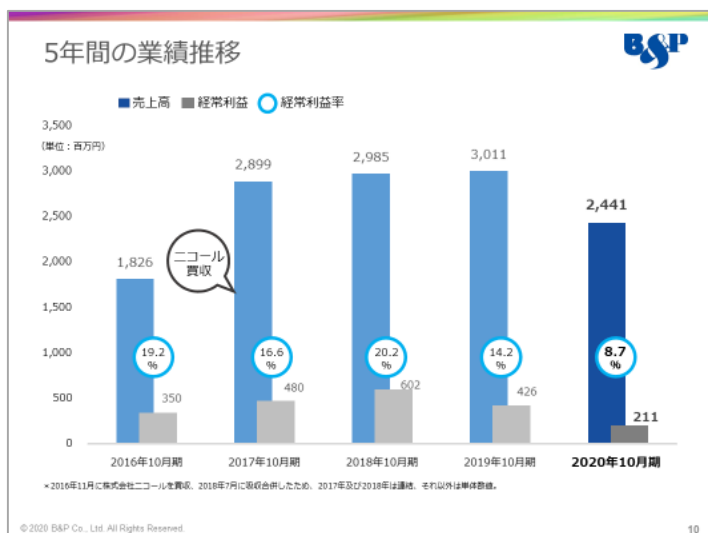
コロナ禍においても一定の利益を確保し、自己資本比率は86.4%と強固な財務基盤を維持しております。



続きまして、各四半期の売上の推移でございます。第1四半期の売上はほぼ期初計画通りに推移いたしました。

また、第2四半期の3月までは第1四半期と同様に堅調に推移しました。

しかし、これまでにご報告しております通り、4月になり新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、売上が大きく減速し、第3四半期以降は大きく落ち込む結果となりました。



次に5年間の業績推移でございます。前期までは増収基調にありましたが、先ほどご説明の通り、当期におきましては新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、減収、減益となりました。

業績状況 販売体制別売上推移



販売促進広告はコロナの影響を大きく受けた一方、生活資材は安定受注性が高いため、例年に比較して構成比が上昇。



© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

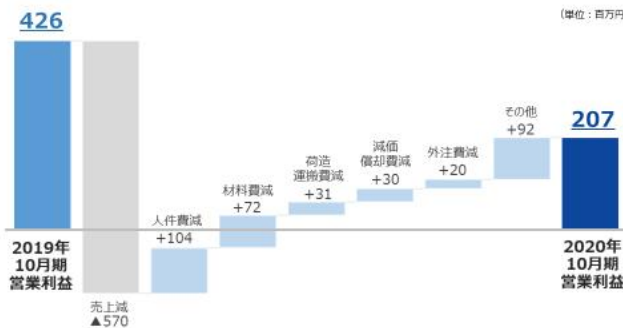
次に販売体制別の売上推移でございます。販売促進用広告制作は新型コロナウイルスの影響を大きく受けた一方、生活資材分野については安定的に受注できたことから、例年に比較して構成比率は上昇しております。

利益増減分析



残業抑制や研修等の延期などコスト削減に取り組んだものの、減収による影響が大きく、前期比2.1億円の減益。

(単位：百万円)



© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

次に利益増減分析についてご説明申し上げます。厳しい残業抑制を実施し、その他、研修等の延期など、採算確保のための様々なコスト削減に取り組みましたが、減収による影響が大きく、前期に比べて2億1,000万円の減益となりました。

貸借対照表



(単位：百万円)	2019年 10月期	2020年 10月期	増減額		2019年 10月期	2020年 10月期	増減額
流動資産	2,875	2,778	▲97	流動負債	429	284	▲144
現金・預金	2,154	2,264	+109	買掛金	182	121	▲61
売掛金	514	374	▲139	固定負債	142	126	▲15
その他	206	138	▲67	負債合計	571	411	▲160
固定資産	285	247	▲37	純資産合計	2,588	2,613	+25
有形固定資産	103	74	▲28	資本金	286	286	±0
無形固定資産	59	47	▲11	資本剰余金	276	276	±0
投資その他資産	122	124	+2	利益剰余金	2,026	2,051	+25
資産合計	3,160	3,025	▲135	負債純資産合計	3,160	3,025	▲135

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、大きな変動はございません。

2. 2021年10月期 業績予想と今後の取り組み

続きまして、2021年10月期業績予想についてご説明申し上げます。

2 2021年10月期の業績予想
今後の取り組み

業績予想



独自の付加価値サービスを追求し本格的な事業拡大に向けての基盤づくりを行うことにより前期比8.5%増収を計画。

(単位: 百万円)	2020年10月期 (実績)	2021年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	2,441	2,650	+8.5%
売上総利益	949	1,076	13.4%
売上総利益率	38.9%	40.6%	
営業利益	207	256	+23.3%
営業利益率	8.5%	9.7%	
経常利益	211	263	+24.6%
経常利益率	8.7%	10.0%	
当期純利益	140	179	+28.1%

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

2021年10月期の業績予想につきまして、売上高は26億5,000万円、前期比8.5%の増収、営業利益は、2億5,600万円、前期比23.3%の増益、その他各段階利益につきましては、ご覧の通り約25%の増益を計画しております。

業績予想の前提をご説明申し上げます。国内においては、いまだ新型コロナウイルス感染症の収束に至っておらず、2021年10月期第1四半期は国内企業の販売促進活動は低調に推移し、当社もその影響を受けるため、売上高は前年同期と比較して約20%減少するものと想定しております。

第2四半期については、新型コロナウイルス感染症の影響は減少し、国内経済は一定の回復が見込まれ、売上高は新型コロナウイルス感染症の影響が比較的少なかった前年同期とほぼ同水準に戻ると想定しております。

第3四半期以降は、国内経済の回復が順調に進み、売上高は新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた前年同期と比較し30%程度の増加を見込んでおりますが、新型コロナウイルス感染症の影響が全くなかった2019年10月期の水準までの回復には至らないものと想定しております。

今後の重点施策

Withコロナ・Postコロナにおいて
「独自の付加価値サービス」を追求

経済活動の回復局面において
本格的な事業拡大に向けての基盤づくりを行う

新しい手法を積極的に取り入れ
既存ビジネスの着実な拡大と
新しい市場の開拓を図る

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 16

続きまして、業績予想を達成するための具体的な施策についてご説明申し上げます。

今期につきましては、3つのポイントを軸として事業を推進してまいります。

1つめに『Withコロナ・Postコロナにおいて「独自の付加価値サービス」を追求する』
2つめに『経済活動の回復局面において本格的な事業拡大に向けての基盤づくりを行う』
3つめに『新しい手法を積極的に取り入れ既存ビジネスの着実な拡大と新しい市場の開拓を図る』

それでは具体的な取り組みについてご説明いたします。

重点施策と今後の取り組み

「独自の付加価値サービスを追求」

事業KPI

顧客数 UP × リピート数 UP × 高付加価値単価 = 売上高

強みを強化し、独自の付加価値サービスを提供

訴求力UP ● 都心部拠点の拡大 ● EC戦略の本格化	生産性強化 ● オートメーション化推進	新たな業界への進出 ● インテリア内装業界
--	-------------------------------	---------------------------------

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

はじめに当社のKPIについてご説明いたします。

当社の事業KPIは3つあり、顧客数・取引社数をいかに多く増やしていくか、お取引先様のリピート数をいかに上げていくか、最後に高付加価値の単価です。これらの要素を独自の付加価値サービスを提供しながらのばしていくことが、会社を成長させる重要なポイントであると考えております。

これらを実現するための重点施策は3点ございます。

1つめは『訴求力のアップ』として、都心部拠点の拡大、EC戦略を本格化。

2つめは『生産性の強化』です。これは生産の効率化、オートメーション化の推進。

3つめは『インテリア内装業界への進出加速』です。

重点施策と今後の取り組み

訴求力UP
都心部拠点の拡大

- ✓コロナ感染拡大懸念が続く事業環境下においても、当社の強みである「短納期」に対応するべく24時間生産を継続。
- ✓営業・制作ともに回復局面を見据えた体制を維持。

大阪・東京・横浜・名古屋・福岡の都心部にプリンター設備を配置。
24時間生産体制で出力サービスを展開。

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 18

重点施策と今後の取り組みについて、具体的な説明に移らせていただきます。

1つめは、訴求力を強化する取り組みです。当社は、強みである短納期対応を継続するため、都心の拠点にインクジェットプリンターなどの生産設備を配置するとともに、新型コロナウイルス感染拡大の懸念が続く事業環境下においても、柔軟な勤務シフトを構築し、24時間生産体制を維持するとともに、営業・制作ともに回復局面を見据えた体制を続けてまいります。

重点施策と今後の取り組み

訴求力UP
都心部拠点の拡大

- ✓マーケティング改革に取り組み見直し案件数、成約案件数、成約率の3つのKPI向上を追求

福岡はエリア開拓を着実に進める

大阪・東京・横浜の主要3拠点の強化

名古屋を前期開設の名古屋を重点強化

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 19

次に事業拠点である大阪、東京、横浜、名古屋、福岡の各都心部エリアにおいて、新規顧客の開拓を着実に進め、顧客基盤を更に強化し、売上シェアの拡大を目指します。

今期は特に名古屋エリアを重点強化エリアと位置づけ、営業活動を強化してまいります。

重点施策と今後の取り組み

訴求力UP
EC戦略の本格化

✓ Webマーケティング機能の強化
マーケティング専門チームを新設し、営業活動のサポートを行う。集客〜商談前までの業務フローを強化。

マーケティング専門チームによる
新規営業への後方支援

ECサイトからの情報も加味し、集客から顧客定数、実際のアポ獲得までをマーケティング専門チームが行うことで、営業チームは提案・交渉・受注に専念できる体制を構築。

ECサイトを軸
営業をサポート
+ウェブ完結も促進

ウェブ完結

業界と当社の独自性を踏まえた営業改革を実行

**新規営業の
効率化を追求**

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 20

また、顧客基盤強化の実現に向け、営業部門の後方支援を行う、マーケティング専門チームを設置し、従来の営業活動における不効率を解消し、顧客との関係性を強化しながら、案件獲得率を向上させていきます。

さらに、ECサイトでの販促を強化し事業拠点のみならず、全国からの集客を加速させていく施策を進めてまいります。

重点施策と今後の取り組み

生産性強化
オートメーション化推進

✓ オートメーション化の更なる推進
ソフトウェア・ハードウェア2軸の自動化で生産性強化と品質向上を図る

データ処理の自動化

プリントデータの作成の自動化
制作指示書作成に特化したアプリの導入

ソフトウェアによる制作工程〜印刷工程でのオートメーション化を進め、生産性を高めます。

機械装置の自動化

ロボットで自動供給

プリントから後工程までインライン式による自動搬送、排出

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 21

重点施策と今後の取り組みの2つめは、生産力を強化する取り組みです。

当社はソフトウェア・ハードウェアの両面においてオートメーション化による生産性強化と品質向上を進めております。

今期においては、ソフトウェアによる制作工程から印刷工程でのオートメーション化を具体的に計画、実行するべく、積極的な設備投資を行い、生産効率化を実現してまいります。



重点施策と今後の取り組みの3つめは、インテリア・内装業界への本格的な進出です。

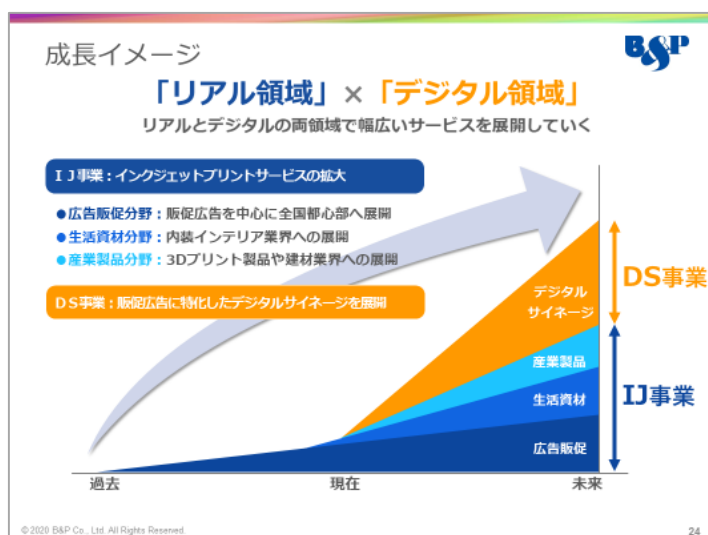
当社は、資材メーカーのコンテンツ、原材料を生かし、インテリア・内装業界への進出を進めております。インクジェットの特徴を生かした壁紙等を小ロット・短納期で提供するビジネスモデルを構築し、ホテルの内装壁紙、オフィスや飲食店の店舗へ、デザインプリント壁紙の普及を進めてまいります。

また壁紙などは、受注活動において景気や季節変動が少なく、事業ポートフォリオの充実の面でも今後、強化・注力してまいります。

3. 成長ビジョン

3 成長ビジョン

次に今後の成長ビジョンについてご説明いたします。



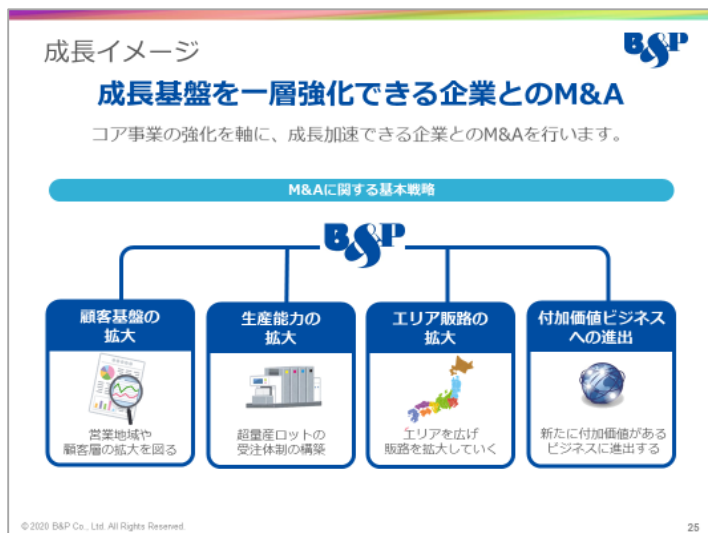
当社の成長イメージといたしましては、「既存事業の拡大」と「成長事業への投資」でございます。

これまで広告販促分野を軸に高収益体質を進めてまいりましたが、この私どもの収益モデルを別の業界へいかに転用できるか、ということに着目しております。

まずひとつめは、生活資材分野へのサービス拡大です。先程の説明にありました通り、内装インテリア業界に向けて、インクジェット製品の展開・拡大し、販路を拡大してまいります。

また、これまでのインクジェットプリント出力による製品販売の経験を活用して、販売促進用広告分野におけるデジタル技術に対応したデジタルサイネージ事業を開始します。

成長の軸といたしましては、インクジェットの技術が生きる市場に対して展開をしていますが、今後は、「リアル領域」と「デジタル領域」の両領域で幅広いサービスを展開してまいります。



また、成長基盤を一層強化できる企業とのM&Aの実現に向けて引き続き検討を進めております。

当社のM&Aに関する基本戦略といたしましては顧客基盤の拡大、生産能力の拡大、エリア販路の拡大、付加価値ビジネスへの進出、この4点を基本戦略としながら、成長を加速できる企業とのM&Aの実施を考えております。

4. 株主還元

4 株主還元

次に、株主還元方針でございます。

株主還元方針



経営基盤の強化を最優先し、
将来の事業展開と内部留保とのバランスを考慮の上
利益配分を実施

	2020.10月期	2021.10月期
期末配当金	22円	26円

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

27

株主還元方針といたしましては、経営基盤の強化を最優先とし、将来の事業展開と内部留保とのバランスを考慮の上、利益配分を実施してまいります。

2020年10月期の配当金は、22円とさせていただきます。

当期の売上については修正業績予想を下回ったものの、利益については修正業績予想を上回ることができました。新型コロナウイルス感染症についてはいまだ収束の時期が見通せず、今後の動向については不確実性が伴いますが、当社といたしましては株主の皆様へ誠意をもって利益を還元する観点から、期末配当を1株当たり22円とさせていただきます。

2021年10月期におきましては、配当方針は期末配当の年1回を基本方針と定めており、現時点で当該基準日における配当予想額は26円でございます。

5. 参考資料

5 参考資料

最後に参考資料でございます。

事業概要



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しよう

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

代表者 代表取締役社長 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 大阪、東京、横浜、名古屋、福岡

従業員数 正社員：183名（2020年10月末現在）

上場証券取引所 東京証券取引所マザーズ（証券コード：7804）

上場日 2019年7月24日

まずは事業概要でございます。
こちらは当社の事業概要を示しております。
当社の企業理念は「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しよう」としております。
私どもが上場にチャレンジしたのも、社員に向けてのモチベーションアップという部分は非常に多くありました。企業のベースとして働いてくれるのは社員ということをベースに置きながら、株主価値を最大限まで高めていくことを考えております。

主要拠点

「東西大都市」で「営業・連携生産体制」保有

大阪本店 (大阪市)

東京本社 (東京都港区)
3Dスタジオ併設

福岡営業所 (福岡市)

名古屋営業所 (名古屋市)

ニコール事業部 (横浜市)
ワイドフォーマットスタジオ併設

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 30

それから主要拠点でございますが、東西大都市での営業・生産体制でございます。

大きくは大阪本店、東京本社、それから横浜を拠点とするニコール事業部です。この3拠点にそれぞれ約50名～70名程度の人員が在籍しており、東阪にて同じようなサービス体制を行うことが可能でございます。

名古屋、福岡エリアにも拠点を開設しておりますので、将来的にはこの3つの拠点と同じような組織レベルまで持っていくイメージを持っております。

主要拠点

**大阪・東京・横浜・名古屋・福岡の
都心部にプリンター設備を配置。
24時間生産体制で出力サービスを展開**

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 31

そして、こちらが私どもの主要拠点であります大阪・東京・横浜の社内のイメージです。都心部にあるオフィスにこのようなインクジェットプリンターを設置し、短納期のサービスを展開しております。

5. 参考資料

充実の設備で最適な商品を提案

**100台以上の生産機械によって
多種多様なサインディスプレイ製品を制作**

Mimaki 30UJ-553
フルカラーUV発色インクジェットエコグラフィック

HP LK360
タッチスクリーン出力機

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

EPSON SB0650
写真インク出力機

FOTOBA XLD
高品質インクマシン
（ロール・シート自動巻付付）

EFI Vutek Sr
スーパーワイドUVインク出力機

HP XPS100
スーパーワイドUVインク出力機

Kongsberg XP
幅員変でLEDカットインクマシン

他にも、Mimaki LUV55（UV機）、Mimaki LUV200（UV機）、Mimaki JV200（写真機）等、合計100台の出力機を保有しています。

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 32

それから「充実の設備で最適な商品を提案」とございますが、私どもが保有する設備は業界の中ではトップクラスでございます。このインクジェットプリンターの設備を約100台近く保有しており、24時間生産体制にてお客さまへのサービスに対応するという形で展開しております。

免責事項

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。

最後は、免責事項といたしまして将来の見通しに関する注意事項を記載させていただいております。

IRに関するお問い合わせ



<お問い合わせ先>

株式会社ピーアンドピー 経営管理部

Email: ir_bp@bandp.co.jp

<https://www.bandp.co.jp/ir/>

© 2020 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

2020年10月期の決算説明は、以上でございます。最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。

この動画に関するご質問がございましたら、ここに表示されておりますメールアドレスまでご質問をお送りください。

今後とも当社へご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。