



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2024年10月期 第2四半期

決算説明レポート

- I 2024年10月期 第2四半期 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

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

- 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た。
- 売上増収効果と利益改善策により、営業利益は前期比15.9%アップと大幅な増益となった。

■ 2024年10月期 第2四半期 業績サマリー

- 売上高16.2億円。営業利益2.5億円。通期業績予想に対する進捗率について、売上高は一部の大型案件が第3四半期にずれのため47.9%となったが、営業利益は51.8%を達成。
- 大阪・関西万博の需要への対応と、オーダーグッズの生産力強化に向けて、大阪と横浜において設備投資を実施するとともに、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。

■ 2024年10月期 業績予想と中期経営計画

- 着実な成長を目指し、引き続き、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの成長戦略を継続することで、売上高は過去最高を更新する34.0億円、営業利益は4.9億円を予想。
- 期末配当金は7円増配の50円を予想。
- 成長戦略の実行を継続し、2026年10月期は売上高50億円、営業利益率15%、配当性向40%を目指す。



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月期第2四半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。

それでは、当社2024年10月期第2四半期決算説明を始めさせていただきます。

目次

- I 2024年10月期 第2四半期 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



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 第2四半期 業績サマリー

▶ I 2024年10月期 第2四半期 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



はじめに、2024年10月期第2四半期の業績サマリーをご説明いたします。



2024年10月期第2四半期の実績は、売上高16億2,900万円、前期比4.5%増収、営業利益2億5,500万円、前期比15.9%増益、四半期純利益は1億7,300万円、前期比16.4%増益となり、第2四半期売上高累計は、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。

このように当上半期は好調な実績を達成しており、上期に予定していた一部大型案件が第3四半期にずれ込みましたものの、当期の業績は通期の計画達成に向けて順調に推移しておりますことが、当上半期のポイントでございます。

また、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するとともに、中期経営計画で掲げている「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おります。

I 2024年10月期 第2四半期 P/Lサマリー

- 売上高は前年同期比4.5%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15.6%に伸長。

(単位: 百万円)	2023年 10月期 第2四半期末積	2024年 10月期 第2四半期末積	対前年同期比 増減率 (%)	2024年 10月期 通期計画	進捗率 (%)
売上高	1,558	1,629	+4.5%	3,400	47.9%
売上総利益	653	715	+9.5%	1,412	50.7%
利益率	41.9%	43.9%	—	41.5%	—
営業利益	220	255	+15.9%	492	51.8%
利益率	14.1%	15.6%	—	14.5%	—
経常利益	220	255	+15.8%	492	51.9%
利益率	14.2%	15.7%	—	14.5%	—
当期純利益	149	173	+16.4%	331	52.5%

© 2024 BSP 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、当第2四半期の売上高は16億2,900万円、営業利益は2億5,500万円、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、各段階利益が大幅に増加、営業利益率は15.6%まで上昇いたしました。

I 四半期単位の売上推移

前期2Qはコロナ禍からの反動により爆発的に売上増加
当1Q及び2Qは一部の大型案件が3Qにずれ込んだものの堅調に推移
2Q累計では過去最高売上を達成



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

5

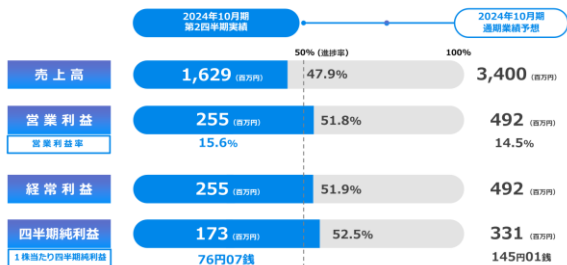
続きまして、各四半期の売上の推移でございます。

前期第2四半期はコロナ禍からの反動により爆発的に売上が増加しましたが、当第1四半期、及び、第2四半期は堅調に推移し、一部の大型案件が第3四半期にずれ込んだものの、第2四半期累計では過去最高売上を達成しました。

I 通期業績予想における第2四半期時点の進捗率



通期業績予想に対して順調に進捗



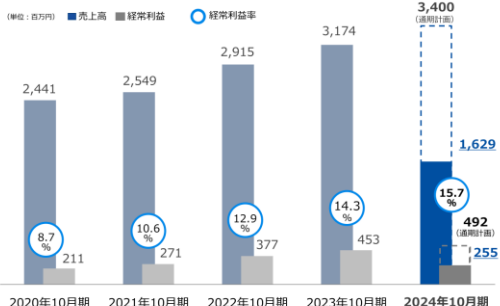
© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

次に、通期業績予想における第2四半期時点の進捗率でございます。

通期業績予想に対して順調に進捗しており、売上高につきましては一部の大型案件が第3四半期にずれ込んだことにより47.9%ではありますが、営業利益は51.8%、そのほか各段階利益につきましても、現時点で50%以上を達成しております。

I 5年間の業績推移



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

7

次に5年間の業績推移でございます。

過去4年間、当社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、過去を上回る売上と利益を計画しており、上半期終了時点では期初想定通りに進捗しております。

I 貸借対照表

強固な財務基盤を維持



(単位：百万円)	2023年 10月期	2024年 10月期 2Q	増減額		2023年 10月期	2024年 10月期 2Q	増減額
流動資産	3,501	3,428	△72	流動負債	513	406	△107
現金・預金	2,738	2,743	+4	買掛金	202	178	△24
売掛金	598	463	△135	固定負債	152	152	+0
その他	163	222	+58	負債合計	666	558	△107
固定資産	285	334	+48	純資産合計	3,120	3,204	+83
有形固定資産	97	143	+46	資本金	286	286	-
無形固定資産	20	23	+2	資本剰余金	276	276	△0
投資その他資産	168	167	△0	利益剰余金	2,582	2,657	+75
資産合計	3,786	3,762	△24	自己株式	△23	△15	+7
				負債純資産合計	3,786	3,762	△24

© 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85.2%となっております。

II 今期の取組みと進捗状況

- I 2024年10月期 第2四半期 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



次に今期の取り組みと進捗状況についてご説明いたします。

II 業績予想

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%

2024年10月期の業績予想は、売上高34億円、前期比7.1%の増収、営業利益4億9,200万円、前期比9.0%の増益、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ます。



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」ことを目指して各種取り組みを実行しております。今後も着実な成長を図るため、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、実行しております。

II 2024年10月期 第2四半期の取り組みと進捗状況



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、AR（拡張現実）を使った付加価値サービスを積極提案し、オーダーグッズ制作と連携した「Novelty AR」を開始。
- ✓ オーダーグッズ制作において、IP（知的財産）コンテンツ分野への展開が進む。
- ✓ 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。



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

12

次に今期の各事業の取り組みと進捗状況についてご説明いたします。

セールスプロモーション事業においては、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しております。また、機能拡大のため、ARを使った付加価値サービスを積極的に提案するとともに、オーダーグッズ制作と連携した「Novelty AR」の提案を開始しました。

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す。

制作部門においては、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するとともに、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を進めております。

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。

II さらなる成長のための3つの戦略

① シェア拡大戦略 ② 機能拡大戦略 ③ 領域拡大戦略

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

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

京都営業所

© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 13

シェア拡大戦略については、主力の大阪、東京において営業エリアの拡大を進めております。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、顧客占有率の向上を目指します。名古屋、福岡、京都については顧客基盤を固めて利益に貢献するべく、シェア拡大を目指します。また、2025年の大阪・関西万博の販促広告の獲得を重要課題として進めてまいります。

II さらなる成長のための3つの戦略

① シェア拡大戦略 ② 機能拡大戦略 ③ 領域拡大戦略

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

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

+

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

© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

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、オーダーグッズ制作と連携した『Novelty AR』を新しいARサービスとして開始いたしました。デジタルクリエイト事業では、デモ用動画やARの作成を通じて、顧客の販促活動をDX化するための積極的な提案を進めております。

II さらなる成長のための3つの戦略

① シェア拡大戦略 ② 機能即大拡充 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グッズ類

グッズ提案営業のエキスパート育成へ

専任営業

業績・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 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 15

領域拡大について、オーダーグッズ制作はこれまでに蓄積した制作実績を活かして知的財産コンテンツの分野への本格展開を進めて受注を伸ばしております。

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

MARKETING

リード獲得

SALES

営業へパス

受注

リピート

進捗管理

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

Digital
インサイド
セールス

対面営業による
付加価値の高いリアルなアプローチ

Real
フィールド
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

対面営業による付加価値の高いリアルなアプローチ

© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 16

ウェブプロモーション事業については、これまでのECサイト運営のノウハウと実績を考慮した結果、WEBによる集客活動を当社が得意とする対面営業に繋げることにより、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することにより、成果をあげております。

II TOPICS①

大阪本店と横浜ファクトリーにて大型設備投資を実施。
スマートファクトリー化を推進し、生産能力強化



3.2m対応ロール専用UVインクジェットプリンタ 大判フラットベッドUVインクジェットプリンタ レーザーカッター

設備投資の内容	大阪本店 uvプリント対応インクジェットプリンタ 横浜ファクトリー アクリル製品加工のためのレーザーカッター
投資規模/稼働開始	4,500万円/2024年2月
目的、業績貢献	大阪・関西万博に向けて広告需要の増加に対応する、また、オーダーグッズ事業強化のための増強

スマートファクトリー実現に向けて、最適化により『高い利益を生み出せる生産環境』を構築。

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

次に今期のトピックスについてご説明いたします。

当社は、大阪・関西万博に向けて増加が見込まれる屋内外の販売促進用広告の需要に対応するため、大阪本店に3.2m対応ロール専用UVインクジェットプリンターと大判フラットベッドUVインクジェットプリンターを増設いたしました。この設備導入により、水性、溶剤、UVと幅広い需要に対して高品質、かつ、高速印刷により短納期での対応が可能となります。これにより、UVプリント事業の一層のシェア拡大を目指します。

また、横浜ファクトリーには、オーダーグッズ事業を強化するため、アクリル製品の加工を目的としてレーザーカッターを導入しました。この設備導入により、アクリル製品の生産が可能となり、アクリルスタンドやアクリルキーホルダーなどの受注獲得を強化してまいります。オーダーグッズにつきましては、着実に制作実績を積んでおり、IPコンテンツの分野への展開を進めております。

当社は「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進めており、『高い利益を生み出せる生産環境』の構築に向けて、引き続き、生産効率化、及び、工程のDX化に向けた投資を進めてまいります。

II TOPICS②

神戸ベイシェラトン ホテル&タワーズに
デジタルサイネージを導入

2024年3月、神戸ベイシェラトン ホテル&タワーズに株式会社エイエイピー様のご協力のもと、当社のデジタルサイネージシステムの導入が実現。



ホテル担当者様の
作業負担軽減に加えて、
ポスター印刷や
設置のコストを削減

▲ エントランス、レストラン付近、エレベーターホールなど、ホテル内の重要なエリアに設置。ホテル常設のWi-Fiを活用し、リアルタイムに情報を配信。当日の天気や施設、レストランの情報など、快適な滞在をサポートする情報を、迅速かつ効果的に配信することが可能。

■ 神戸ベイシェラトン ホテル&タワーズ <https://www.sheraton-kobe.co.jp/>

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

18

次に、神戸ベイシェラトン ホテル&タワーズ様へのデジタルサイネージシステムの導入事例をご紹介します。

神戸ベイシェラトン ホテル&タワーズ様は、より効果的な情報発信を実現するため、デジタルサイネージの導入を検討され、当社のデジタルサイネージシステムを導入いただきました。新たに導入されたデジタルサイネージは、エントランス、レストラン付近、エレベーターホールなど、ホテル内の重要なエリアに設置されており、ホテル常設のWi-Fiを活用し、当日の天気や施設、レストランの情報など、快適な滞在をサポートする情報を、リアルタイムで配信することができます。


今後も積極的な営業展開により受注を獲得を目指してまいります。

III 株主還元

- I 2024年10月期 第2四半期 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



次に株主還元についてご説明いたします。

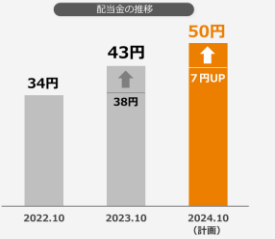
III 株主還元


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

1株当たり配当金

- ✓ 2023年10月期は
期末配当金
期初予想の38円から
5円増額し43円
- ✓ 2024年10月期は
7円増配の50円を
計画。

配当金の推移



期	1株当たり配当金 (円)
2022.10	34
2023.10	38
2024.10 (計画)	50

↑ 7円UP

© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 20

配当方針につきましては、株主の皆さまへの利益還元は経営上の重要施策であると考えており、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してまいります。現時点で2024年10月期期末における配当予想額は50円でございます。

III 株主優待制度を開始

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、より多くの皆様へ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月以降の年度においては、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。

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 21

次に、今期より新設いたしました株主優待制度についてご説明いたします。

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、より多くの皆様へ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、株主優待制度を新設いたしました。

対象となる株主様、株主優待の内容は記載の通りでございます。

IV 中期経営計画

I 2024年10月期 第2四半期 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



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についてご説明いたします。



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ビー
(証券コード：7804)

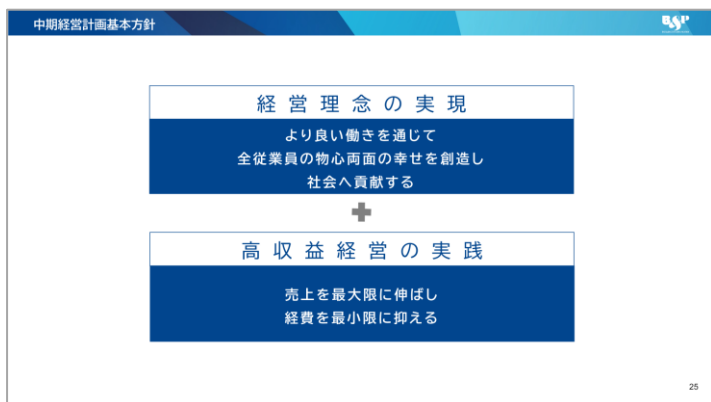
当社は、インクジェットプリンターを使用した販売促進用広告の制作を主軸とした事業を行い、近年はデジタル技術の進歩による広告媒体の変化への対応として「リアルとデジタルの領域から販促・マーケティングをワンストップでサポートする」ことを目指して、デジタル広告への展開、EC事業の強化、オーダーグッズ制作など各種取り組みを実行してまいりました。

中期経営計画では、当社のサービスを通じて広告業界が直面する課題解決に貢献することにより、高成長・高収益経営の実現に向けて『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、企業価値向上のための継続的基本戦略である「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの重点戦略を実行し、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。



はじめに、当社を取り巻く環境についてご説明いたします。

広告業界、印刷業界においては、デジタル印刷市場の拡大、新テクノロジーの社会実装本格化、世界的な環境意識の高まりが進んでおります。当社は、これまで培ってきたノウハウを活かし、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・高収益経営の実現に向けて各種施策を実行してまいります。



次に中期経営計画の基本方針です。

経営理念の実現、及び、高収益経営の実践を基本方針として中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。



続きまして、経営数値目標についてご説明いたします。

当社が2019年に株式上場して間もなく、新型コロナウイルスが流行しました。世界中の市場が冷え込む中、アフターコロナを見据えて新規事業の立ち上げや、首都圏での販売拠点と生産拠点の再編、AR技術を使った新たなサービスの開始といった各種の施策を実行して事業拡大を進め、当2024年10月期は過去最高の売上高34億円を計画しております。さらに3年後の2026年10月期には売上高50億円を目指します。

経営数値目標

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

27

具体的な数値目標はご覧の通りです。

2026年10月期に売上高50億円、営業利益7億5,000万円、利益率15.0%、ROE、自己資本利益率は10%以上確保し、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してまいります。

三大重点戦略

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	機能拡大	領域拡大
<p>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 多量下請け構造からの脱却による顧客層の拡大</p>	<p>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) などのデジタル機材の拡販</p>	<p>オーダージェッツ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を活かせる新規分野の探索</p>

28

続きまして、中期経営ビジョンと重点戦略についてご説明いたします。

当社は高成長・高収益経営の実現に向けて『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ております。今期の重点戦略でもあるシェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略を着実に実行することで、当社サービスを通じて広告業界が直面する課題解決に貢献するとともに、他社にない強みを活かして、高成長・高収益経営を実現してまいります。

三大重点戦略

重点戦略の基本

絶対に勝てるポジショニング戦略

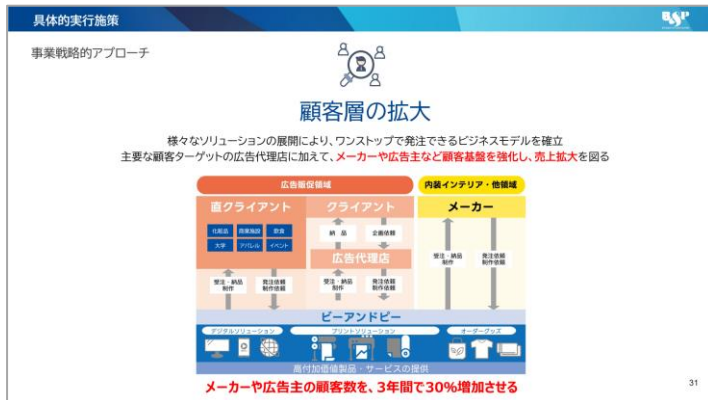
成長している印刷通販市場の営業形態とは異なり、
「地域に密着した対面営業を行い、顧客に対し高付加価値な機能とサービスを提供すること」が当社の強み。
これを「絶対に勝てるポジショニング戦略」と位置づけ、競争優位性をつくります。

29

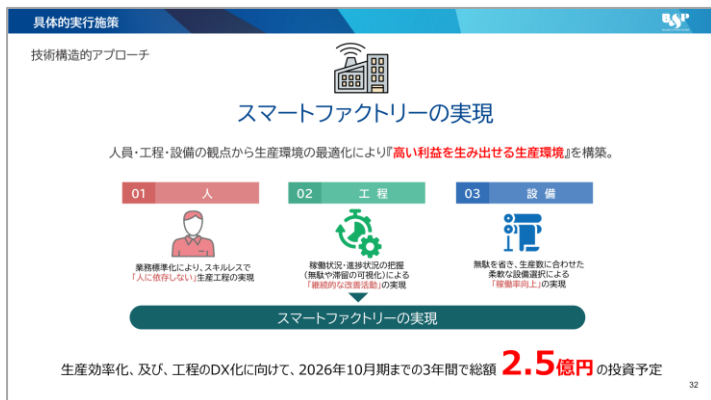
当社の強みとは、印刷通販市場の営業形態とは異なり、「地域に密着した対面営業を行い、顧客に対し高付加価値な機能とサービスを提供すること」です。これを「絶対に勝てるポジショニング戦略」と位置づけて、次の時代の競争優位性をつくります。



次に、先ほどご説明いたしました「中期経営ビジョン」と「重点戦略」を基礎に、中期経営計画の達成に向けた3つの具体的実行施策についてご説明いたします。

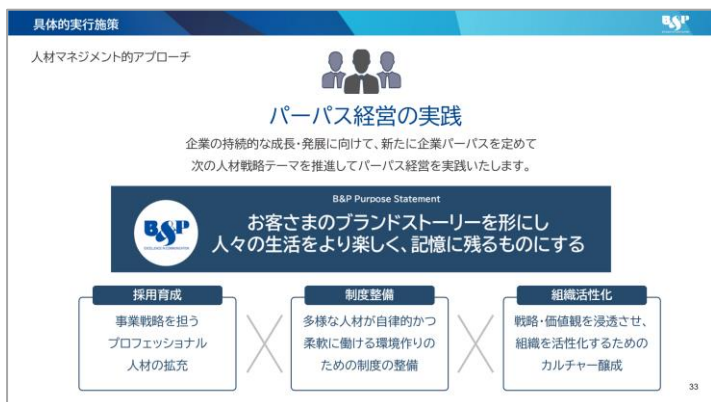


ひとつめは「事業戦略的アプローチ」として、顧客層の拡大を掲げております。さまざまなソリューションの展開により、ワンストップで発注できるビジネスモデルを確立し、主要な顧客ターゲットの広告代理店に加えて、メーカーや広告主などの顧客基盤を強化し、売上拡大を図ります。具体的には高付加価値製品・サービスの提供により、メーカーや広告主の顧客数を3年間で30%増加を目指します。



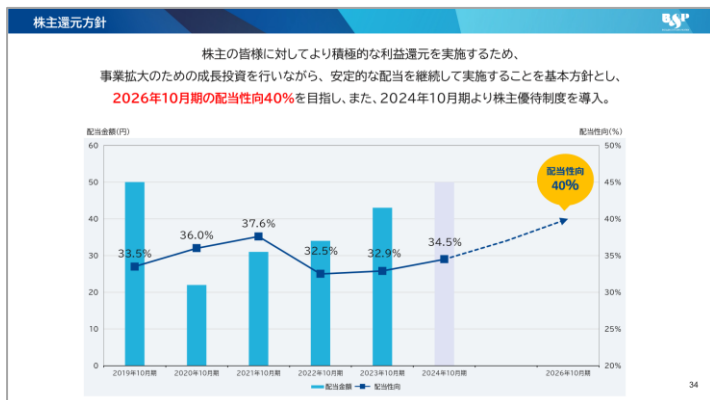
ふたつめに「技術構造的アプローチ」として、スマートファクトリーの実現を掲げております。

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」を構築します。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2億5,000万円の投資を計画しております。



みつつめに「人材マネジメント的アプローチ」として、パーパス経営の実践を掲げております。

「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」という会社のパーパスを掲げ、多様な人材の確保と育成、働きやすい職場づくりのための各種施策の実行、組織活性化策の推進により「多くの優秀な社員が、エンゲージメントが高い状態で働いている姿の実現」を目指します。



最後に株主還元方針です。

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、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いたしました。

V 参考資料

I	2024年10月期 第2四半期 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



最後に参考資料です。

V	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
広告企業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 204名（2024年4月末現在）

上場証券 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




© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 36

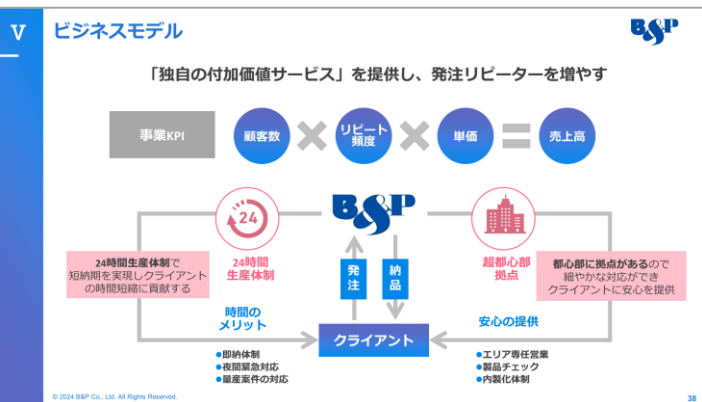
こちらは当社の事業概要を示しております。企業理念は「より良い働きを通じて全従業員の物心両面の幸せを創造し社会へ貢献する」でございます。当社は、より良い働きを通じてお客さまへ最高のサービスを創り出し、すべての従業員、及び、その家族の「経済的安定」「精神的な豊かさ」、そして「働きがい」を追求し、幸せにします。

また、会社が成長していくことで、ステークホルダーとしての株主価値も最大化されていくと考えております。人と企業の成長を支え、世の中の人々が豊かに生活できる社会づくりに最大限貢献してまいります。



次に当社の拠点についてご説明いたします。主要拠点といたしましては大阪本店、東京本社、さらに国内最大規模のインクジェット生産体制を有する横浜ファクトリーでございます。東京にはデジタルサイネージやオーダーグッズなど当社製品をご覧いただけるショールームを併設しております。

また、名古屋営業所、福岡営業所は、一層の顧客開拓を進めており、2022年に開設しました京都営業所とともに、将来的には主要拠点と同等の規模まで成長させる考えでございます。



次に当社の事業KPIについてご説明いたします。

当社のKPIは、顧客数×リピート頻度×単価でございます。より多くのお取引先様に繰り返し利用していただき、常に付加価値の高い商品・サービスを提供し続ける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。

V インクジェットプリントサービス

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

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 39

こちらの写真は国内最大規模のインクジェット生産拠点である横浜ファクトリーでございます。他の拠点も同様に都心の拠点に多数の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。

V インクジェットプリントサービス

全拠点合わせて100台以上のプリンターと加工機を保有しています。

EPSON S80K50 薄層インクプリンター
EPSON SC-V7900 高速高画質・フラットヘッドUVプリンター
HP Latex 365 ラテックスインクプリンター
EPSON P20095 水性インクプリンター
FOTORA XLD ロール・シート対応カットインジマジン
Mimaki UJV55-320 最大出力幅3.2m・UVレザルプリンター
Mimaki 3DUJ-553 フルカラー3Dプリンター
Trotec speedy360 レーザーカッター
Kongsberg C Edge 超高速電子制御カットインジマジン
AGFA ANAPURNA 最大出力幅3.2m・UVレザルプリンター
EPA Vutek S7 最大出力幅5m・UVレザルプリンター

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 40

こちらは、私どもが保有する生産設備のうち、主要なものを記載させていただいております。設備の台数、種類は業界の中ではトップクラスでございます。

ご覧のようなインクジェットプリンターや加工設備を100台近く保有しており、24時間生産体制にてお客さまへ高品質な商品を短納期でお届けするサービスを展開しております。

V デジタルクリエイト

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“棚を動かす”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。

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

41

デジタルクリエイト事業は、デジタルトランスフォーメーションによりリアルとデジタルの融合を目指し、利便性を追求したデジタルサイネージソリューションで新たな顧客体験・提供を行います。

これまで培ってきたインクジェットプリントの技術やノウハウを活かし、販売促進広告分野とインテリア分野に向けて商品を展開しております。

V デジタルクリエイト

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



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

42

当社は、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」を開始し、ARを使った付加価値サービスの積極的な提案を進めております。


「Promotion AR」は、当社が制作する販促広告物との親和性が高く、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促ツールに成長させサービスを拡充してまいります。

V ウェブプロモーション

BSP

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

サービス名：「Ink it」（インクイット）
 サービスサイト：https://www.inkit.jp/

© 2024 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 43

当社が運営するサインディスプレイ専門サイト「インクイット」では、24時間生産体制の強みを活かした短納期対応で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の販売サービスを展開しております。

V 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。

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 44

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。

V IRに関するお問い合わせ 

＜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/>

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 45

2024年10月期第2四半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、こちら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。