

株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2025年10月期 第3四半期 決算説明資料



目次

I 2025年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

III 2025年10月期 業績予想

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



▶ I 2025年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

III 2025年10月期 業績予想

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



株式会社イデイのグループ会社化により、 2025年10月期より連結決算へ移行

2024年10月期まで



2025年10月期～



※イデイのみなし取得日を2024年12月20日（イデイの第1四半期末）とした関係で、
2025年10月期 第1四半期は貸借対照表のみ連結調整しておりましたが、
第2四半期より損益の反映も開始しています

なお、連結業績予想はイデイの業績見通しを織り込んだ数値であります。

売上高

3,252

百万円

前年同期比※

30.1% 増 ↑

営業利益

504

百万円

前年同期比※

35.0% 増 ↑

当期純利益

350

百万円

前年同期比※

38.4% 増 ↑

様々な施策が奏効し、**通期業績予想達成に向け好調に進捗**
通期で計画を上回る着地を目指す

- ✓ シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3戦略を引き続き遂行
- ✓ 株式会社イデイの業績を取り込んだことによる売上高への寄与
- ✓ 新規事業が損益分岐点を超え利益率が向上
- ✓ 開催中の大阪万博において運営参加サプライヤーとして協賛

M&Aの効果もあり全体業績は大きく拡大 通期計画に向けて順調に推移

	2024年 10月期3Q (単体) (単位：百万円)	2025年 10月期3Q (連結)	対前年同期 増減 (単体vs連結)	2025年 10月期 連結通期計画	連結 進捗率
売上高	2,500	3,252	+30.1%	4,300	75.6%
売上総利益	1,096	1,390	+26.9%	1,823	76.3%
利益率	43.8%	42.8%	—	42.4%	—
営業利益	374	504	+35.0%	631	80.0%
利益率	15.0%	15.5%	—	14.7%	—
経常利益	374	512	+36.8%	631	81.2%
利益率	15.0%	15.8%	—	14.7%	—
当期純利益	253	350	+38.4%	426	82.2%

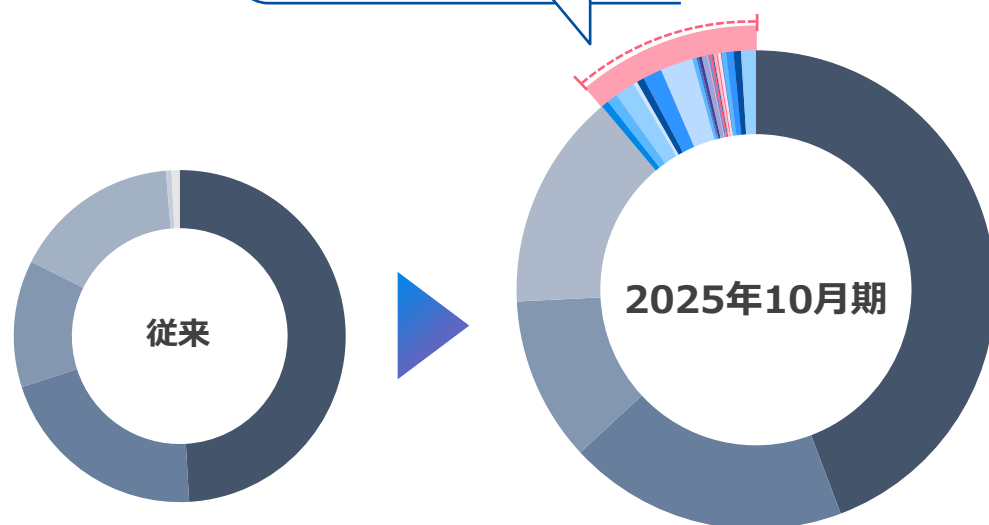
顧客層の拡大と新規事業の成長が業績伸長に大きく寄与

顧客基盤の拡大

既存ターゲットを広げたことにより、
顧客基盤が増強

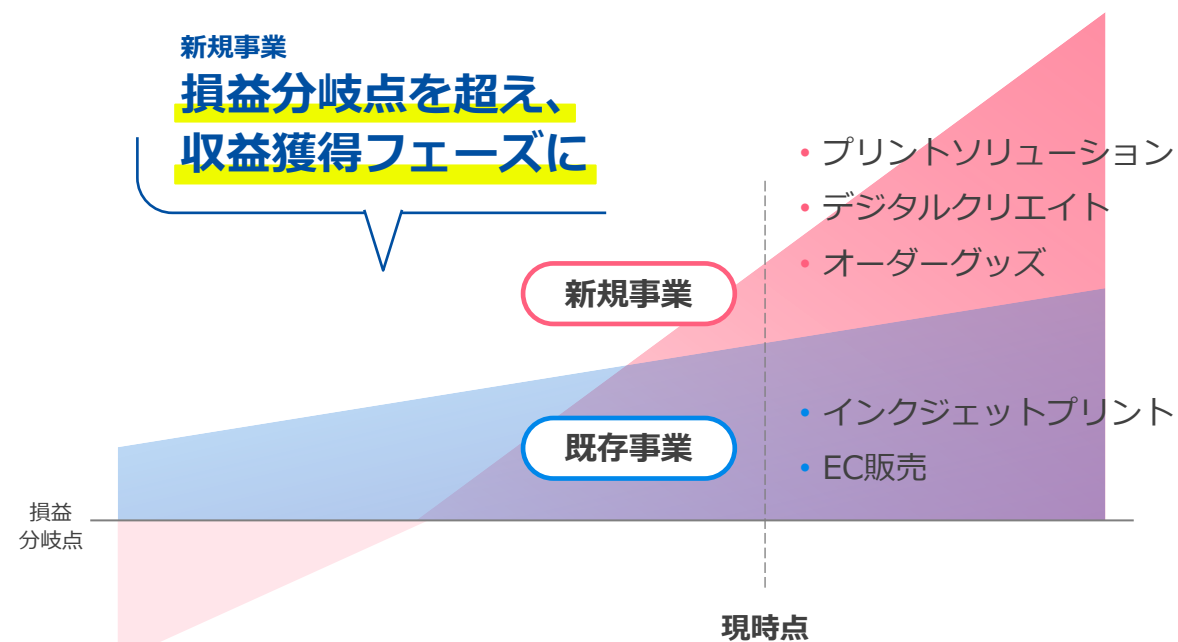
新規顧客層

- ✓ 顧客層の広がりにより取引額が増加
- ✓ 既存顧客へのアップセルも好調



新規事業の成長

安定収益基盤と位置付ける既存事業に、
新規事業が成長ドライバーの役割を果たし、
事業ポートフォリオ全体が拡大



インクジェットプリントにとどまらず様々なソリューションを提供することで 総合販促支援企業としての認識が進む

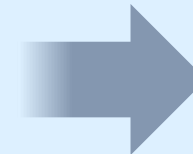
- ✓ **インクジェット以外の製品の** 取扱いと、実績の蓄積
 - ・ ノベルティなどのグッズ
 - ・ デジタルサイネージ
 - ・ インクジェットでは非対応の多量ポスター
- ✓ イデイ社の子会社化により、**デザインや企画**段階からの提案が可能に

≡
提案の幅が広がり、ターゲットが拡大

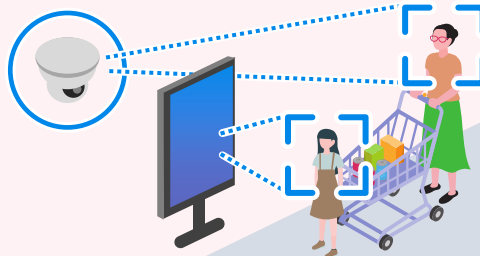
新規事業における効果

従来の当社イメージ

インクジェットプリント会社



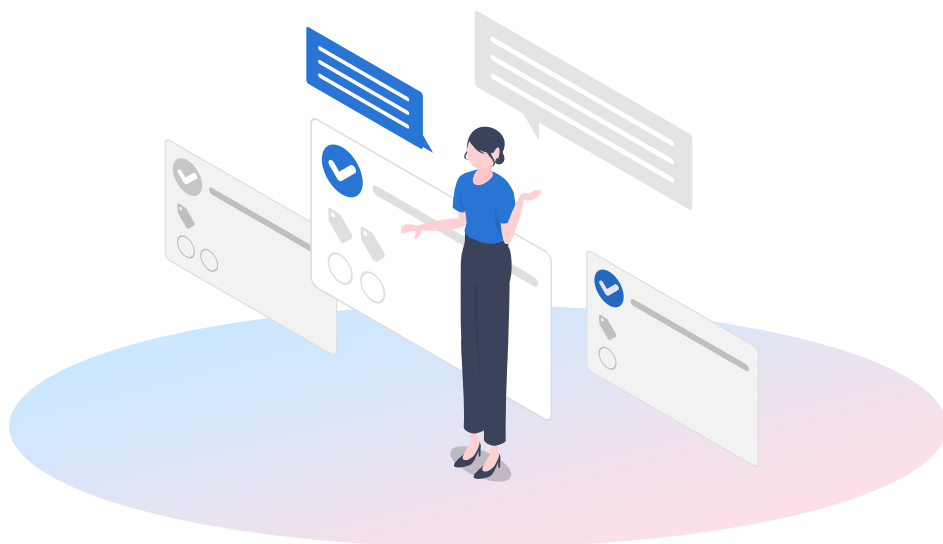
各事業における取組みを促進する中で 事業間のシナジーも表れ、相乗効果を発揮

	プリントソリューション	オーダーグッズ	デジタルクリエイト
取組み	高単価のインクジェットプリントでは対応が難しいボリュームの多い制作物を、プリントソリューションで提供	- 大手WEBグッズ制作サイトとの協業 - 既存取引先へのクロスセルとして、オリジナルウェアやノベルティの提案を実施	- ZKDigimax社との事業提携をきっかけとして、主にリテール業界に対するAI搭載型サイネージの拡販 - ショールームの開設や展示会出展など営業活動の強化でプロモーション機会を増加
進捗・結果	✓ インクジェットを含め最適なプリント方法の提案が可能になり受注確度が向上、売上拡大に貢献 ✓ 協力会社の増加により大型印刷や短納期案件の対応が可能になり、さらに受注確度が向上。 	✓ 音楽フェスの装飾からオリジナルグッズ制作を一括受注するなど、インクジェット製品+αの提案が進み販促活動全体の受注が増加 ✓ 美容系や自動車ディーラー向けノベルティ、ショッピングモールイベントでのグッズやスタッフ向けウェアの受注を獲得 	✓ リテール業界にZKDigimax社のサイネージの受注を獲得 ✓ アサヒ飲料と共同でAR（拡張現実）を活用したイベントを実施 

当社グループへの加入メリットが効果を発揮 黒字化に向けて発進

商品ラインナップの増加による
売上拡大

当社の豊富なサービスラインナップが加わり
幅広い提案が可能に



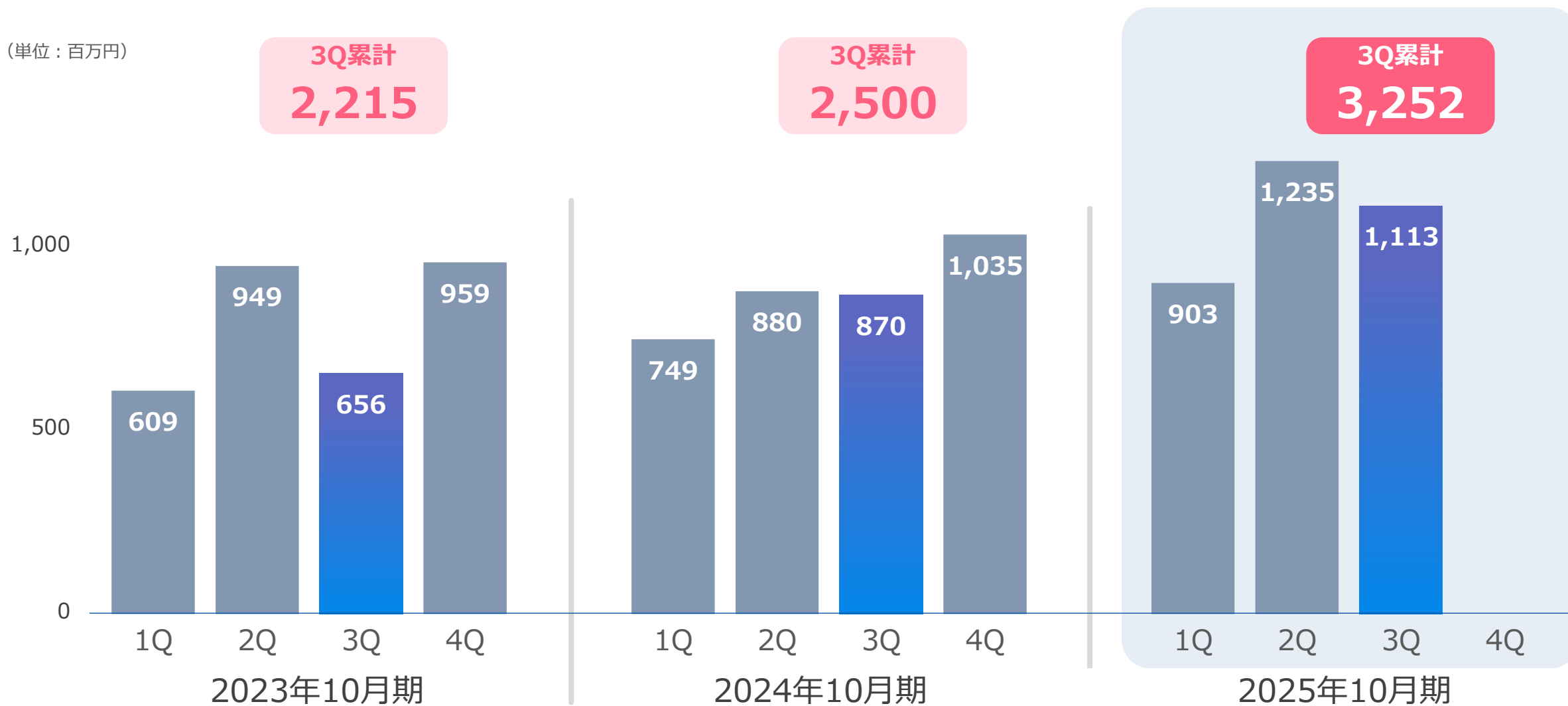
生産の内製化によるコスト負担減
利益額確保

従来外部に依頼していた製作過程の一部を
内部でまかなえるようになり
外注費などのコストが減少

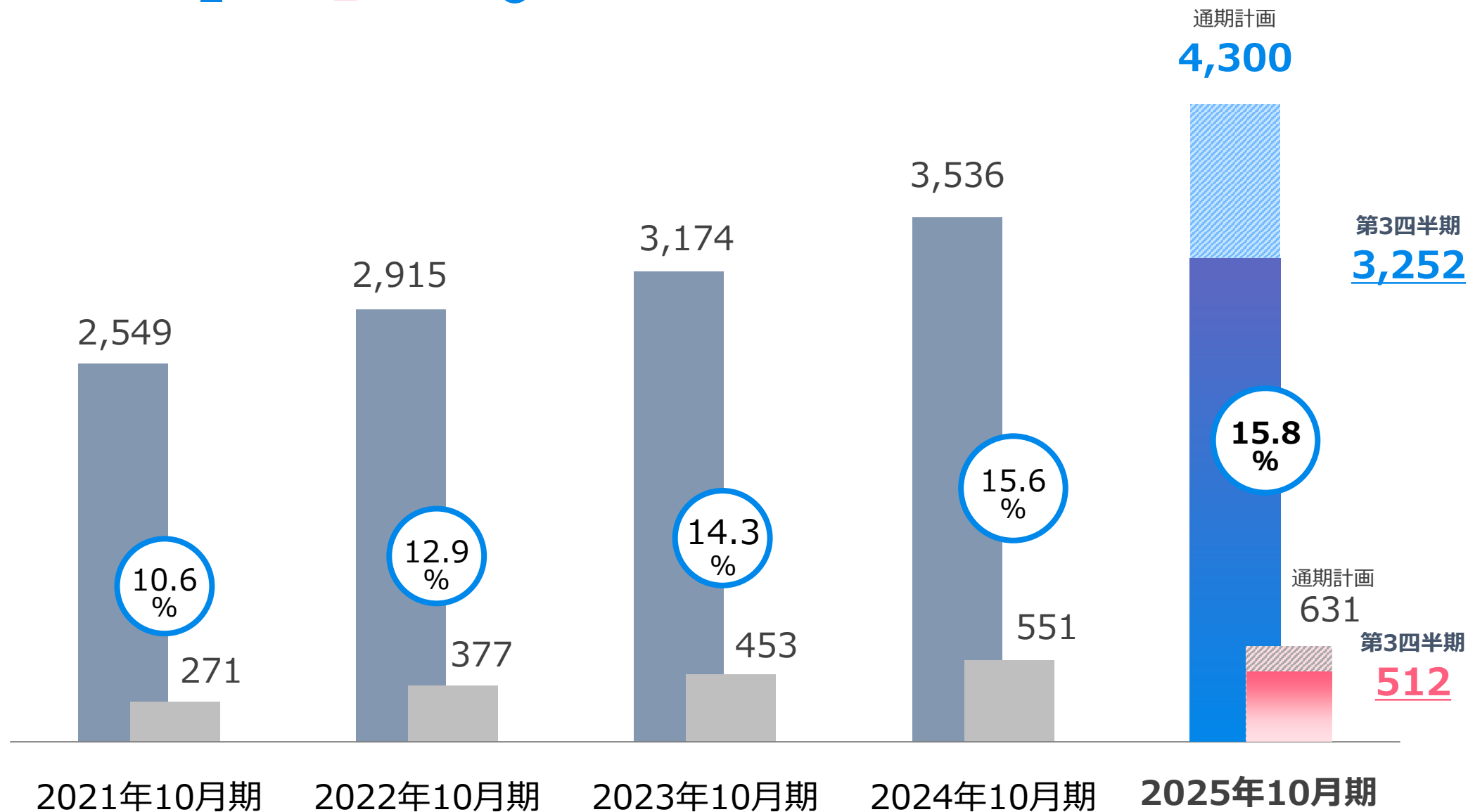


各種施策が奏功し引き続き堅調に推移
売上高は前期比30%増と好調を維持

(単位：百万円)



(単位：百万円) ■ 売上高 ■ 経常利益 ○ 経常利益率



I 2025年10月期 第3四半期 業績サマリー

▶ II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

III 2025年10月期 業績予想

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



シェア拡大



各拠点における顧客基盤拡大に向け、
既存顧客への提案強化、新規顧客獲得活動に注力
さらなる営業力強化に向けて導入した支援ツールの活用本格化

機能拡大



2024年12月2日に業務提携したシンガポールのZKDigimax社が提供する
AIカメラ連動のデジタルサイネージの国内拡販に向けた取り組みを進める
「Promotion AR」に「オクルージョン機能」を実装。より没入感のあるAR体験が提供できるようになり、**観光施設などでの集客施策**として活用が進む

領域拡大



販促のDX化を推し進めるスマートリテールソリューションとして
国内企業に展開すべく、2月3日にショールームを東京本社に開設

「第3回日本国際芸術祭／大阪・関西万博展」において サステナブルブースの制作を担当



今回の制作では、
一部をあらかじめ組み立てて運び込み、
2コマ分のブースをわずか3時間で設置

『Re-board®リボード』とは

木材由来の100%紙素材で、製造工程で人体や環境に有害な成分を使わず、燃焼しても有毒物質が発生しない環境配慮型素材。木材に比べて軽量かつ高い強度を持ち、ネジや工具を使わず誰でも簡単に組み立てが可能

株式会社ステーショナリーマーケット様が共同出展されたブースを制作

**環境に配慮したサステナブル素材「リボード」を使用
色鮮やかで来場者の目を引く仕上がりを実現**

Re-board®

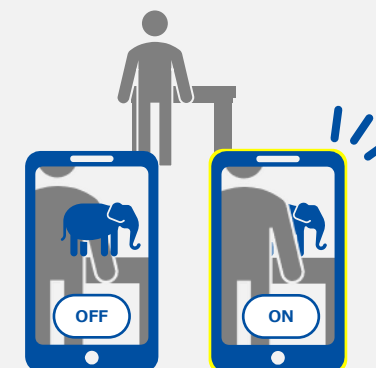


AR機能付きフォトスポットを東京スカイツリーに設置 企業プロモーションに当社サービスが採用

アサヒ飲料株式会社と共同で、『7月7日カルピスの日』の認知度向上を目的とした
AR機能付きフォトスポットを東京スカイツリーに設置



コラボレーション2年目となる今年は、新たに『オクルージョン機能』を搭載し、スカイツリーからの夜景に合わせて文字やキャラクターが立体的に浮かび上がる奥行き感のあるAR体験を実現



今後も、**ARならではの『特別な体験』**を通じて、**多くの方々に新たな価値を提供**

自動車ディーラー店舗でのイベント開催 集客強化を支援

企画～デザイン～告知～商品手配～イベント運営 トータルサポートにより効果的に集客UP

お客様の中で漠然としたイメージをカタチに、+αのご提案を実施。週替わりで様々なイベントを開催し、何度来ても楽しめる内容に。

ディーラー店舗特有の「敷居の高さ」を払拭すべく、親子で楽しめるようなイベントを定期的で開催することで、用事が無くても気軽に店舗への来店を誘導できる仕組みづくりを支援しました。



DEI
CREATIVE AGENCY



大阪トヨペット

I 2025年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

▶ III 2025年10月期 業績予想

IV 中期経営計画の進捗

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、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月期はイデイ社の第2四半期会計期間以降9か月間の業績を合算した連結業績予想

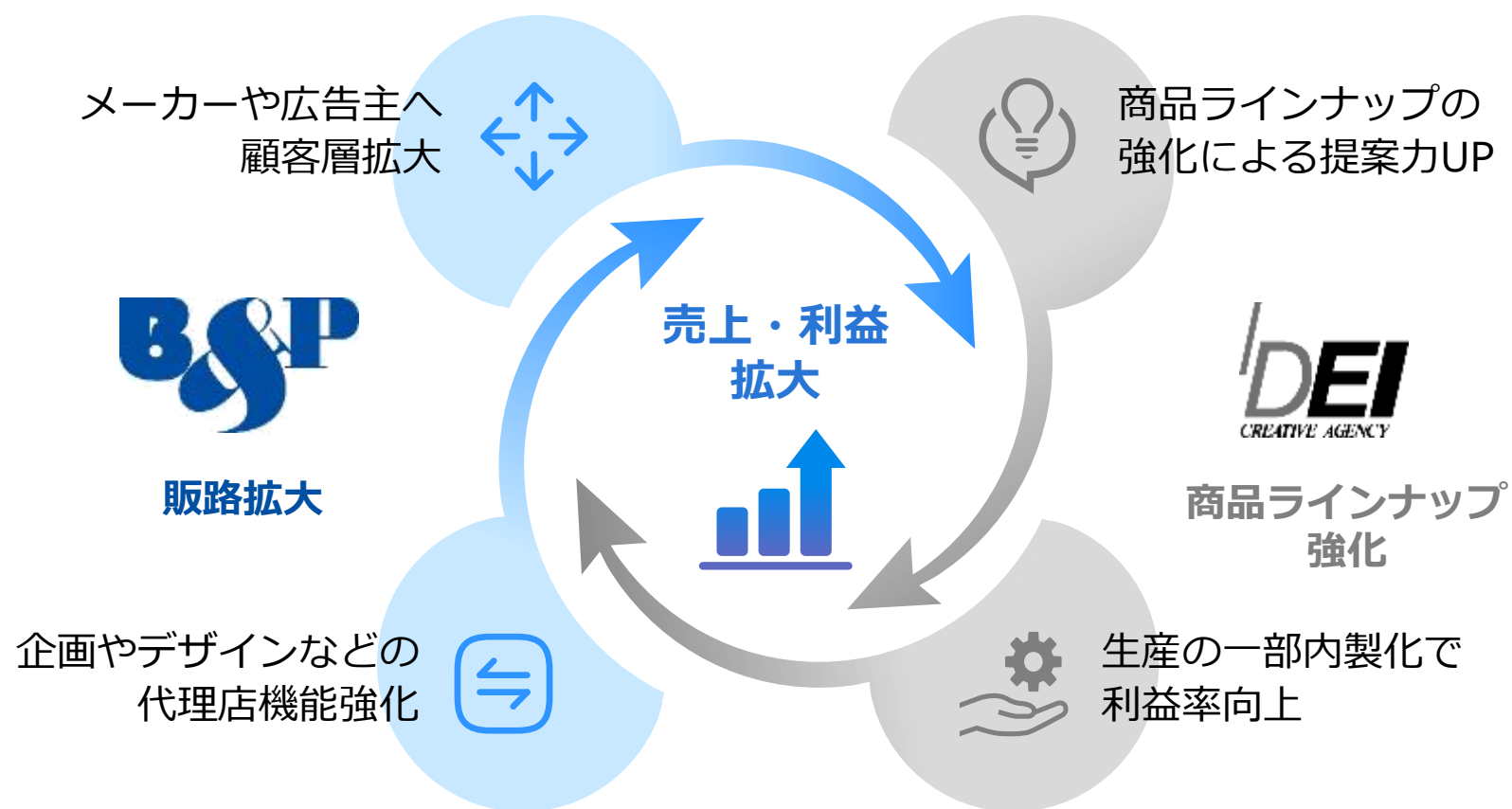
※2 前期増減率は比較する連結会計年度がないため記載を省略

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

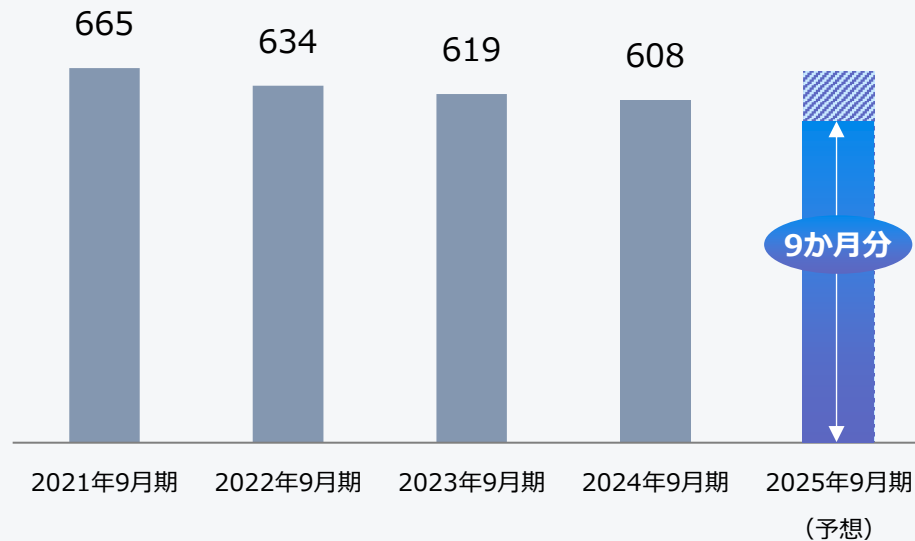




売上高は例年の水準をやや上回り、営業利益は4期ぶりの通期黒字化を目指す
2025年10月期より連結決算を開始、第2四半期以降9か月分の業績を取り込む

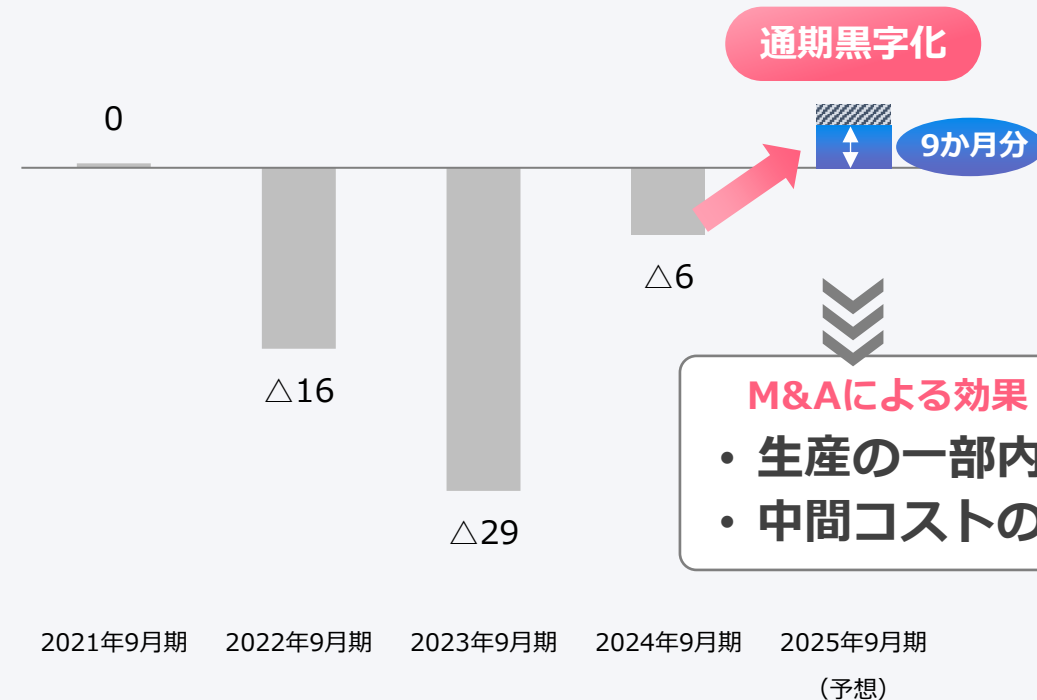
売上高

(単位：百万円)

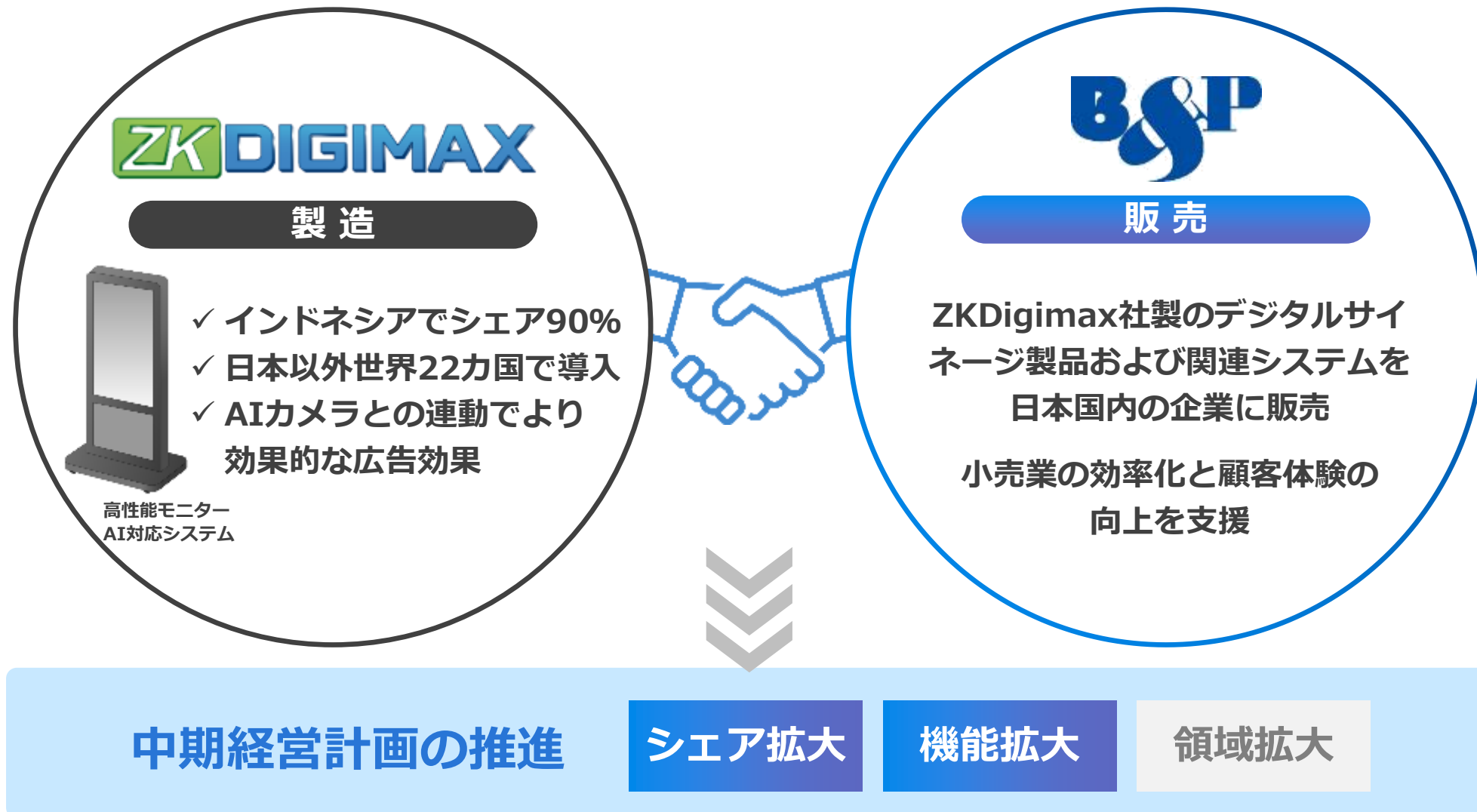


営業利益

(単位：百万円)



セールスプロモーションのデジタル化ニーズを獲得
国内企業への販売に注力し、中期経営計画を力強く推進させる



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

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

- ✓ 当社の事業活動に必要な経営資源
(商材、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
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)
を活かせる企業

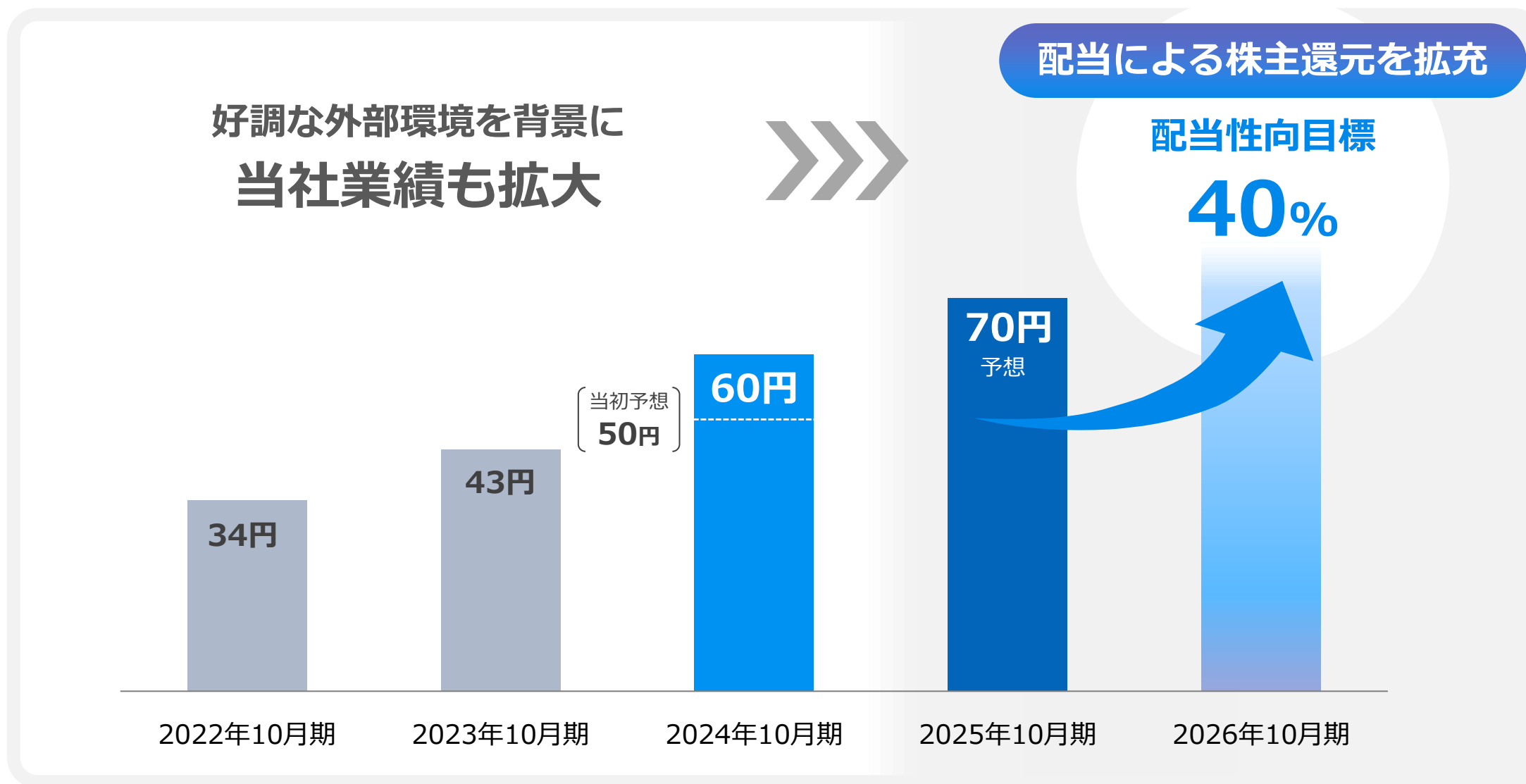
利益貢献度

当社グループの利益率向上に貢献
する企業

▶ 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



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



I 2025年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

III 2025年10月期 業績予想

▶ **IV 中期経営計画の進捗**

V 参考資料



中期経営計画で掲げた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り組みを実施

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
への取り組み推進のため、
今期は **1 億円**の投資を計画
し、実行している

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

I 2025年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

III 2025年10月期 業績予想

IV 中期経営計画の進捗

▶ V 参考資料



会 社 名	株式会社ビーアンドピー
設 立	1985年10月
資 本 金	2億9172万円（2025年7月末現在）
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 和田山 朋弥
従 業 員 数	223名（2025年7月末現在）
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
関 係 会 社	株式会社イデー
市 場	東京証券取引所スタンダード市場 証券コード：7804

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



1985

創業

和田山コピーセンター株式会社を
大阪市西区阿波座に設立、
ゼロックス専用のコピーサービス事業を開始



2002

東京進出

南青山営業所開設

1996

インクジェットプリンター導入

世界初の写真画質の
インクジェットプリンターを導入

1991

株式会社ビーアンドピーに社名変更

大判フルカラー出力事業に参入

売上高推移



2022

スタンダード市場へ変更

サインディスプレイ印刷通販サイト
「インクイット」開設
京都営業所開設



2019

東証マザーズ上場

福岡営業所開設
名古屋営業所開設



2021

東証二部へ市場変更

デジタルサイネージ事業・
ECサポート事業開始
東京本社移転
横浜ファクトリー稼働開始

2014

東日本エリア拡大

東京営業所を東京本社とし、一部本社機能を
大阪本社より移転
高速幅広UV出力機を東京へ増設

2010

大阪本社移転

大阪市西区江戸堀へ移転

2009

『リボード』取扱い開始

リサイクル可能な段ボール商品

2023

オーダーグッズ事業開始

拡張現実(AR)開始

都心部の拠点にて業界最多クラスの加工機100台以上を24時間稼働
多様な案件をワンストップで管理

東京 横浜
名古屋 大阪
京都 福岡



街の中心部に拠点を構え
機動力に長けた対応が可能

多様な機械ラインナップ



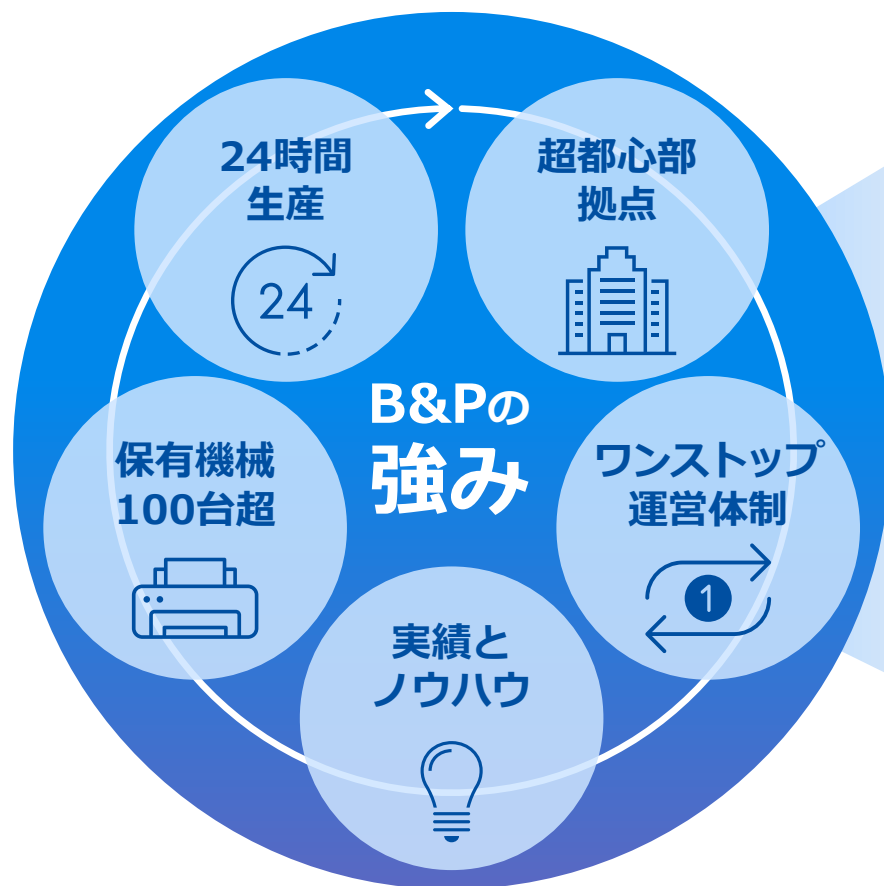
100台以上の加工機を保有
高い生産力を発揮

経験豊富なオペレーター



自社で出力・加工・検品・
梱包・発送まで一元管理

総合販促支援



サービス特徴	
インクジェットプリント	小ロット短納期対応
プリントソリューション	多ロットのインクジェットプリント
デジタルクリエイト	サイネージ、AR（拡張現実）等デジタルを活用した販促支援
オーダーグッズ	キャラクター等IPコンテンツグッズ、ノベルティの制作
EC販売	インターネット販売促進支援

屋内～屋外まで、多岐にわたるソリューションを提供

屋内

美しい画質で、
さまざまな用途へ
対応

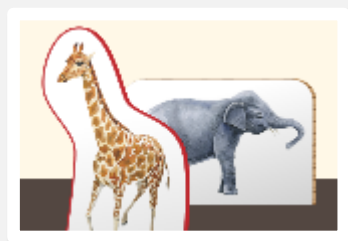
大判ポスター

人気の定番ポスター。1枚から
発注可能。ラミネート加工も対
応可能なポスターです。A0や
B0サイズ以上の大判ポスター
も出力出来ます。



段ボールディスプレイ

イベントや展示会、店頭で大活躍
の等身大パネルです。変形カット
や顔抜き加工なども対応可能です。



屋外看板

屋外広告看板パネルや
案内板パネルなどに最適で
す。耐久性も高く、変形
カットも可能なパネルです。



屋外

高い耐久性、
傷や汚れに強い

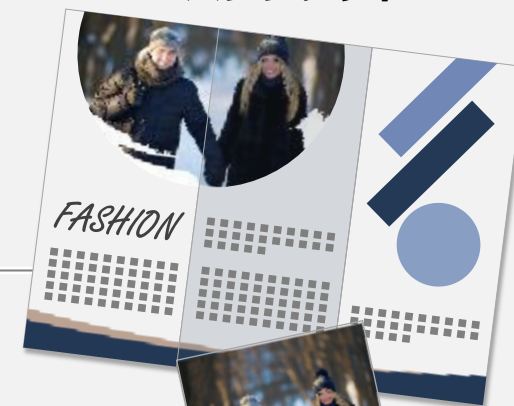
少品種多量生産にも対応
複数の印刷方法から最適なソリューションを提供



ポスター



パンフレット



チラシ

- ・ チラシ、パンフレット1万枚印刷
- ・ 全国展開のチェーン店等でのポスター
- ・ ディスプレイ

など

AIを搭載したシステムと連動する販促支援用デジタルサイネージや インテリア内装向けのデジタルサイネージ



デジタル棚

販促効果を高める
動く商品棚

ZK DIGIMAX

Smart Retail
Solution

AIテクノロジーを活用して小売業を効率化し、
顧客体験を向上させるための一連のシステムやサービスを提供

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
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る。
当社はスマートリテールソリューションの提供を実現するため、シンガポールのZKDigimax社と業務提携を行っております。



デジタル窓

まるで窓を設置したかのような
リアルな風景

分析



管理



AR（拡張現実）を活用したサービスを展開

Promotion **AR**

フォトフレーム・動画などを活用した
プロモーション企画としてスマートフォンの
ウェブブラウザで体験できるARサービス



- アプリが不要のため、ユーザーが気軽に体験しやすい
- WebARのため、開発コストや工数が抑えられる
- 1日限定の利用も可能なため、イベント・キャンペーンなどの利用にも最適

Novelty **AR**

ノベルティグッズに印刷された二次元コードを
スマートフォンで読み込むことで、
エンタテインメント性の高いAR体験を提供



- ノベルティの手配もB&Pで対応可能
- ノベルティの実用性だけでなく、エンタメ要素も演出可能
- ブランドの差別化・記憶に残る体験が期待できる

拡大が著しいキャラクタービジネス市場に代表されるIPコンテンツ分野にて オリジナルグッズやノベルティなどを制作

グッズ制作

アーティストやキャラクターグッズの
企画・デザインから商品の提案・制作まで、
ワンストップで作成



- スポーツチームの応援グッズ
- アーティストグッズ
- 美術展・アートイベントグッズ
- インフルエンサーグッズ

ノベルティ制作

ブランディングやプロモーションを目的とした
企業ブランドロゴ等が入った
グッズを作成



- 展示会、イベント
- 企業ノベルティ、周年記念
- 大学/専門学校
オープンキャンパス
- 環境配慮ノベルティグッズ

当社のアドバンテージを生かし、 販促・イベントに関するプリントに特化した印刷通販



柔軟な対応で印刷通販の不安をゼロに

通販の利便性と丁寧な
フォロー



電話



メール



LINE

最短納期に挑戦

業界トップクラスの
圧倒的設備と生産体制



設備



24時間生産

独自商品開発

誰でも簡単に扱いやすい商品を手頃に

扱いやすさと
高いコストパフォーマンスを
叶える



簡単



コスト↓



eco

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

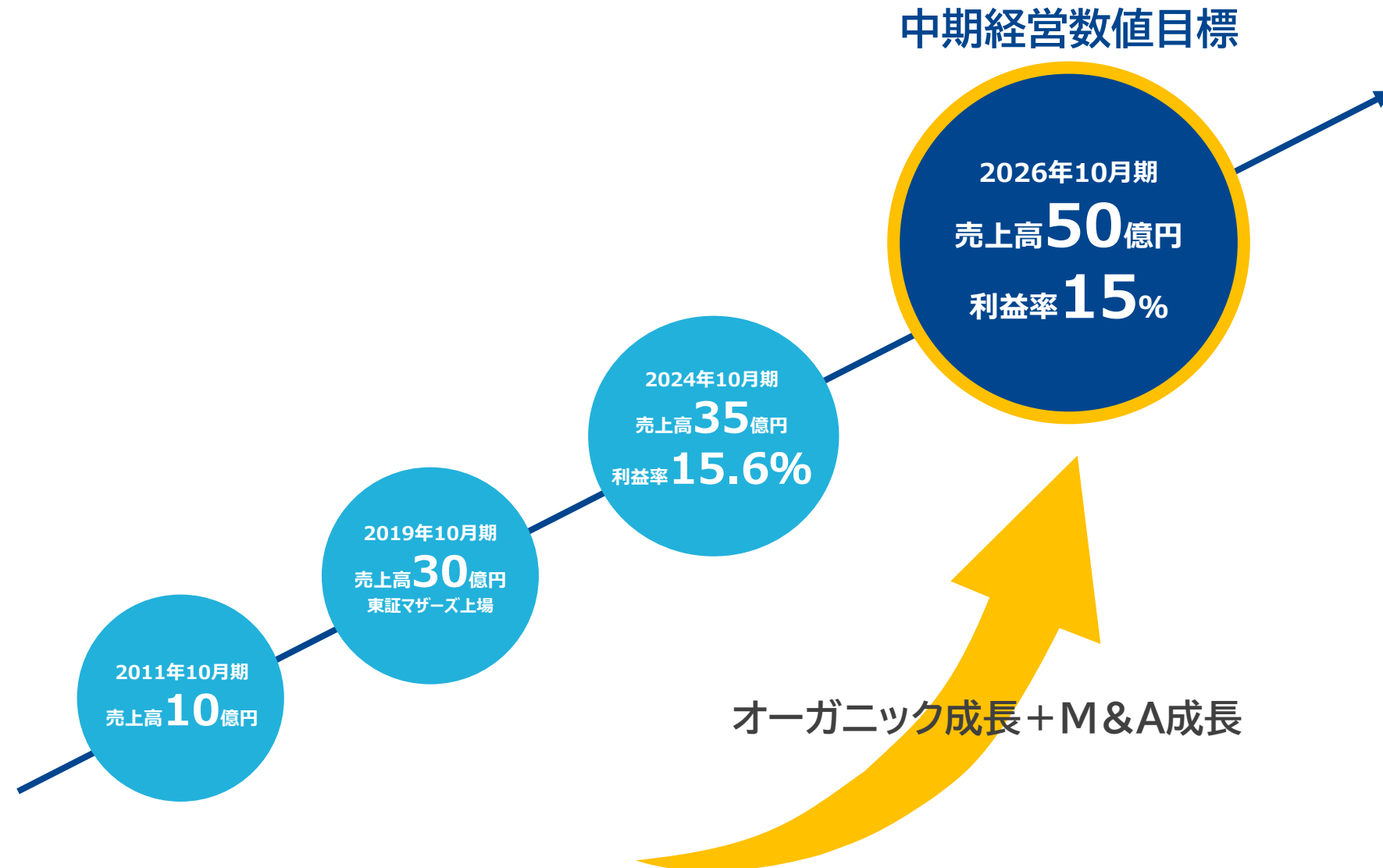
より良い働きを通じて
全従業員の物心両面の幸せを創造し
社会へ貢献する



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	実績:2024年10月期	目標:2026年10月期
売上高	31億7,400万円	35億3,600万円	50億円
営業利益	4億5,200万円	5億5,000万円	7億5,000万円
利益率	14.2%	15.6%	15.0%
ROE	9.9%	11.9%	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

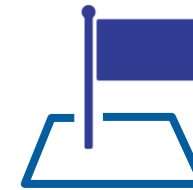
機能拡大



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

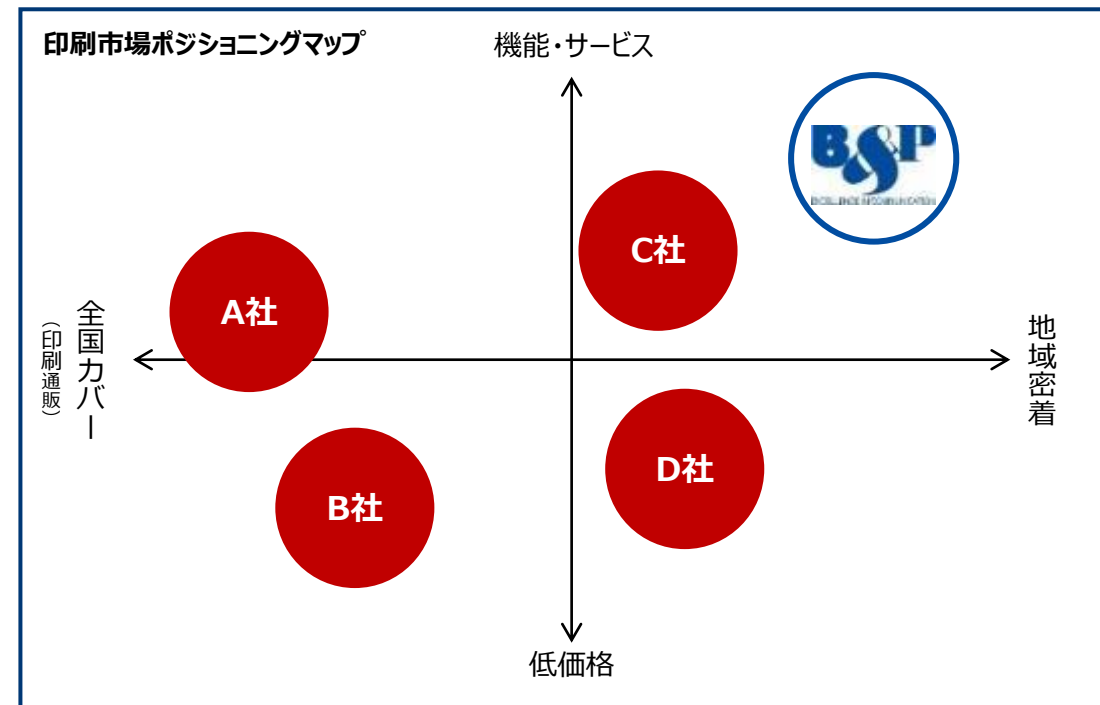
重点戦略の基本

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



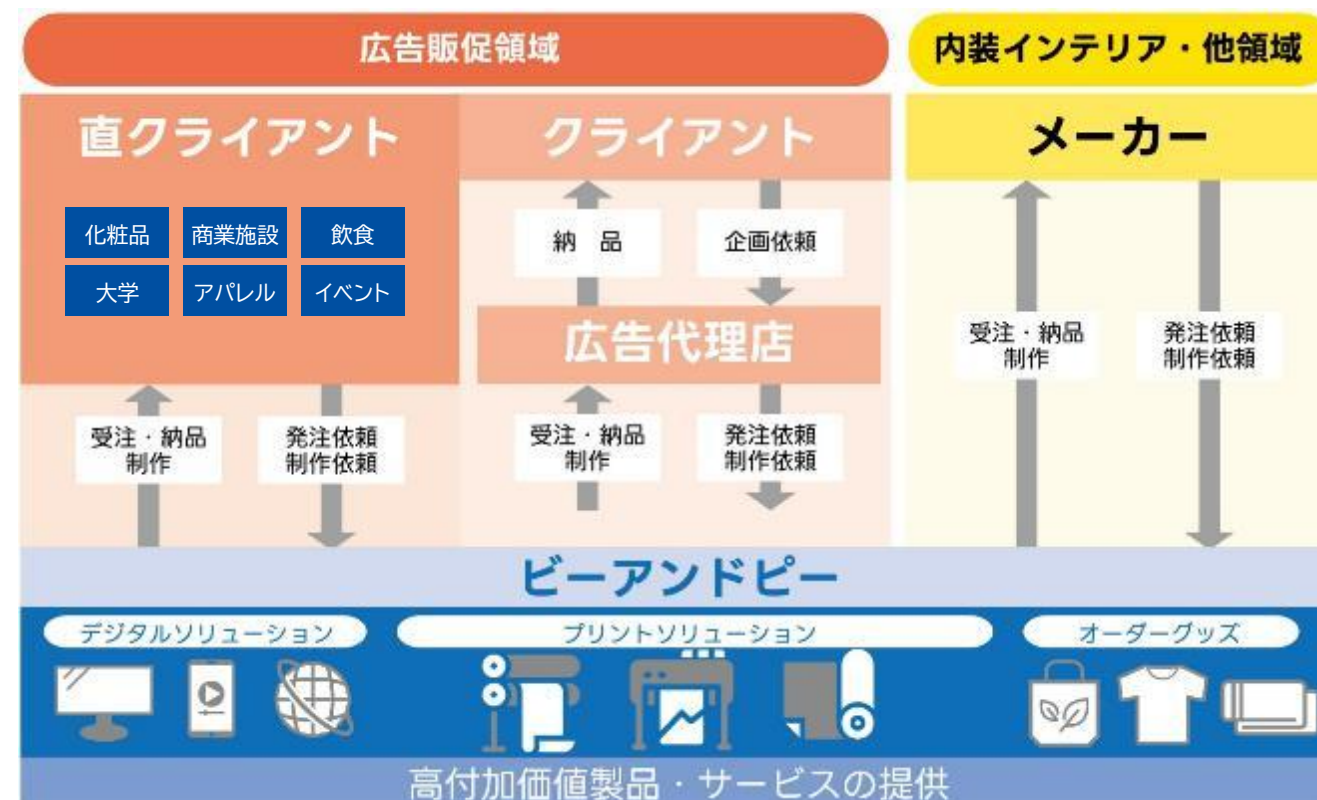
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

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



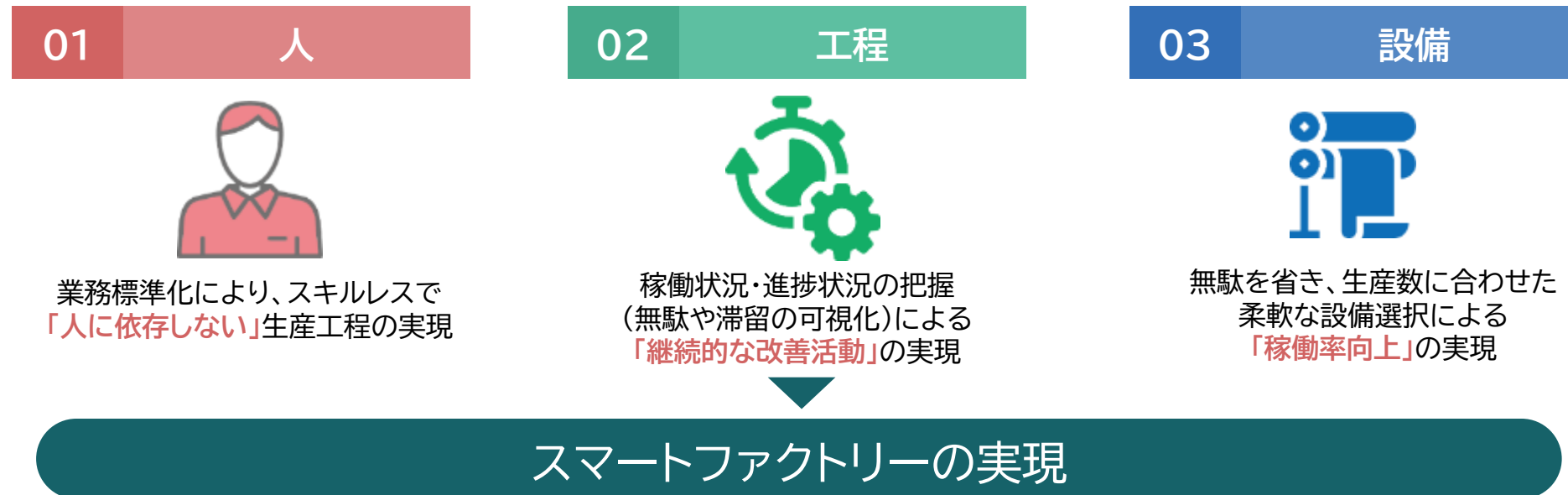
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

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
EXCELLENCE IN COMMUNICATION

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

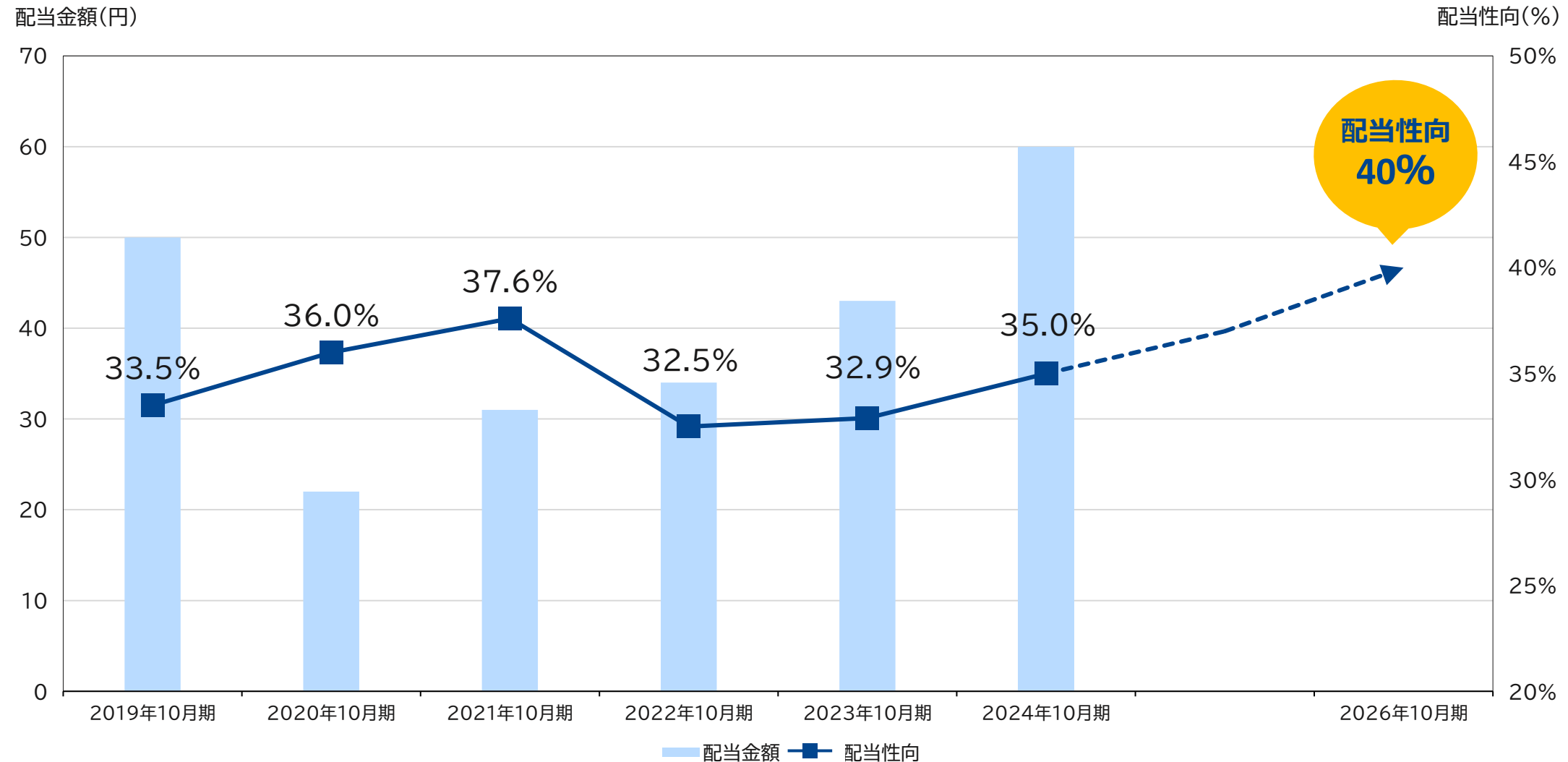
多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



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。



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