



2024年12月16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 決算説明資料」の一部訂正について

2024年12月9日に公表いたしました「2024年10月期 決算説明資料」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】

41ページに記載した2024年10月期のROEの数値が誤っておりましたので訂正いたします。

(訂正前)

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	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%	7.7%	10%以上を確保



(訂正後)

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



以上



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

# 2024年10月期 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 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



- ▶ **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





## 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

- ✓ シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3戦略を遂行。
- ✓ 取組みの成果と堅調なニーズを背景に業績を拡大。
- ✓ 株主還元の拡充を目的に株主優待を中間期より開始。配当を予想比+10円の60円に増配。（前期実績+17円）
- ✓ 2024年10月29日に株式会社イデイに対するM&Aを決定。同社の販路と企画提案力に当社の生産力と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。

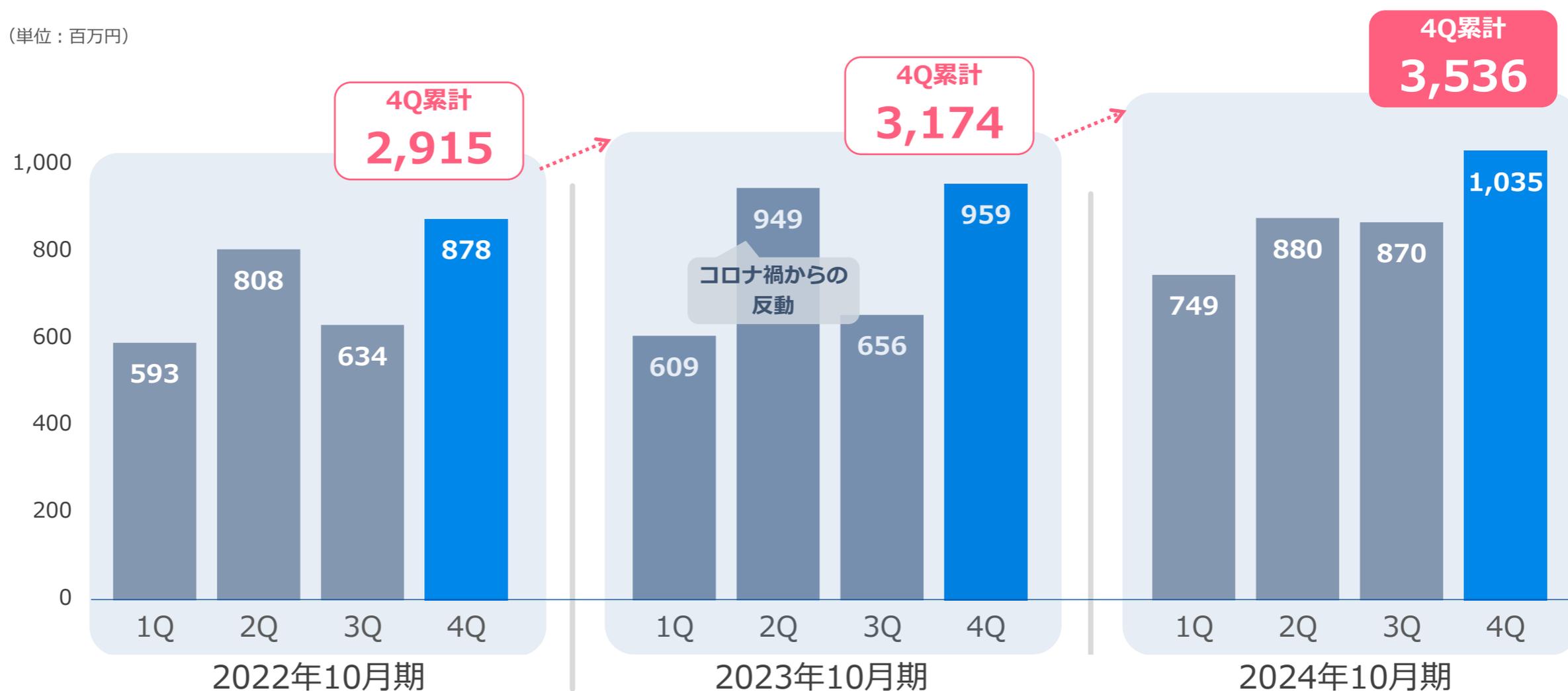
- 売上高は前期比11.4%の増収
- 増収効果に加え、利益改善策も寄与し、各段階利益が大幅に増加
- 通期業績計画を上回り着地

(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	<b>3,536</b>	+11.4%	3,400	<b>104.0%</b>
売上総利益	1,339	<b>1,561</b>	+16.6%	1,412	<b>110.6%</b>
利益率	42.2%	44.2%	—	41.5%	—
営業利益	452	<b>550</b>	+21.7%	492	<b>111.7%</b>
利益率	14.2%	15.6%	—	14.5%	—
経常利益	453	<b>551</b>	+21.6%	492	<b>111.8%</b>
利益率	14.3%	15.6%	—	14.5%	—
当期純利益	300	<b>391</b>	+30.6%	331	<b>118.3%</b>

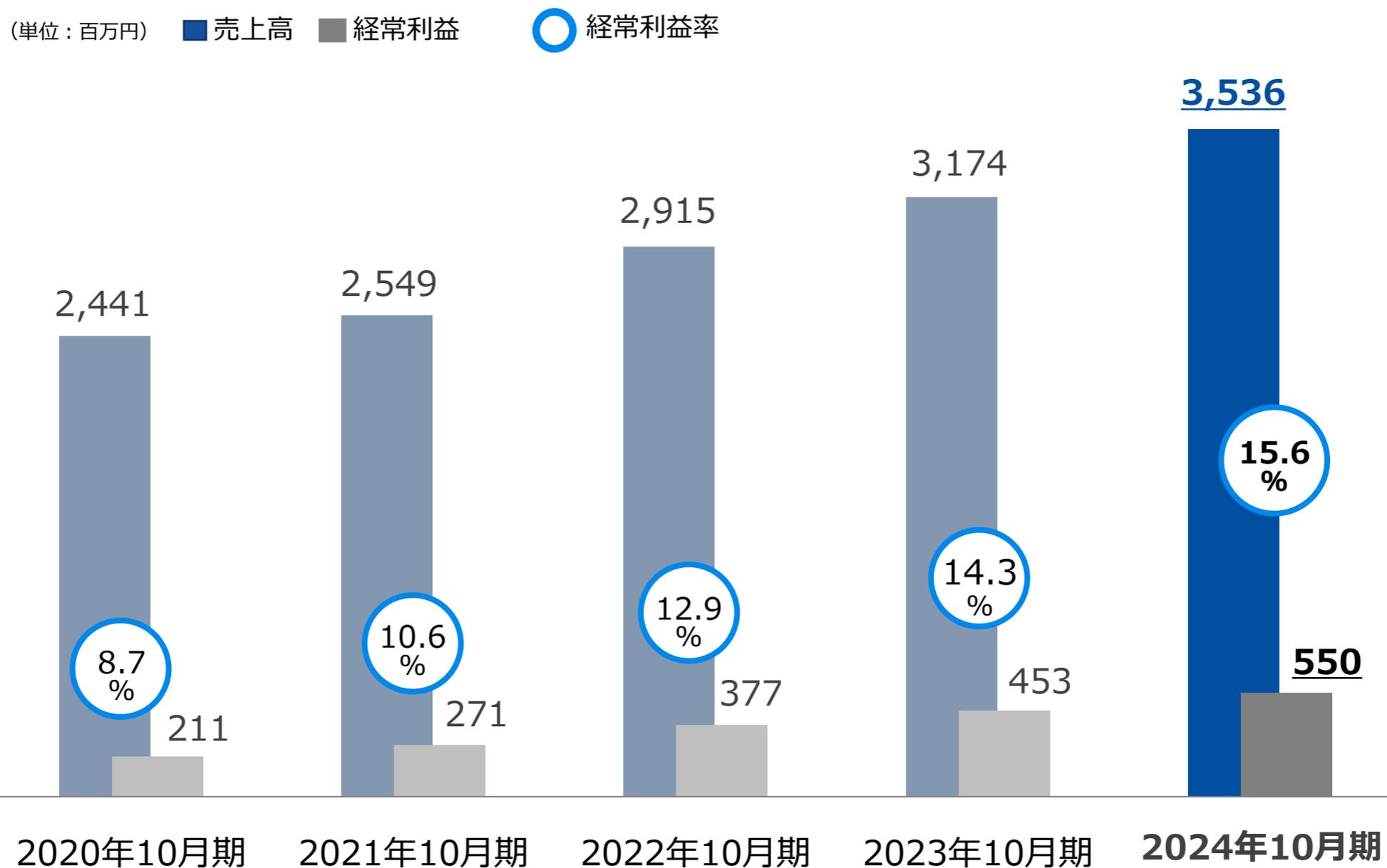
強固な財務基盤を維持  
自己資本利益率は、11.9%に上昇

(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

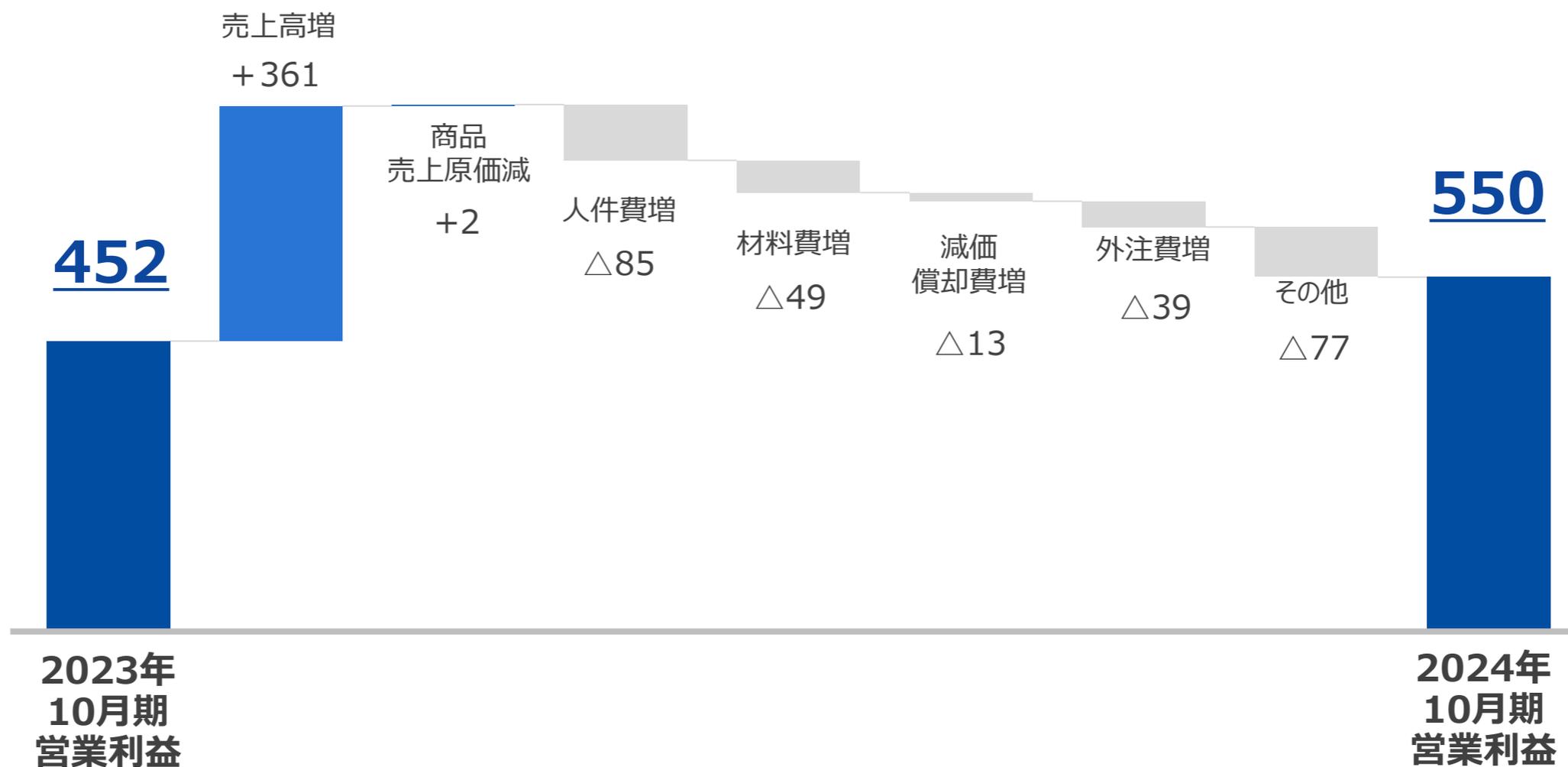


## 5年間の業績推移



営業力の強化による大幅増収、コスト意識の定着、生産効率化への注力も奏効し、  
前期比98百万円（+21.7%）の大幅増益。

（単位：百万円）



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

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

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



## 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 →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

## 機能拡大

- ✓ 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

営業力強化  
ニーズの取り込み

- ✓ 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

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

※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、集客活動に注力



① シェア拡大施策

② 機能拡大施策

③ 領域拡大施策

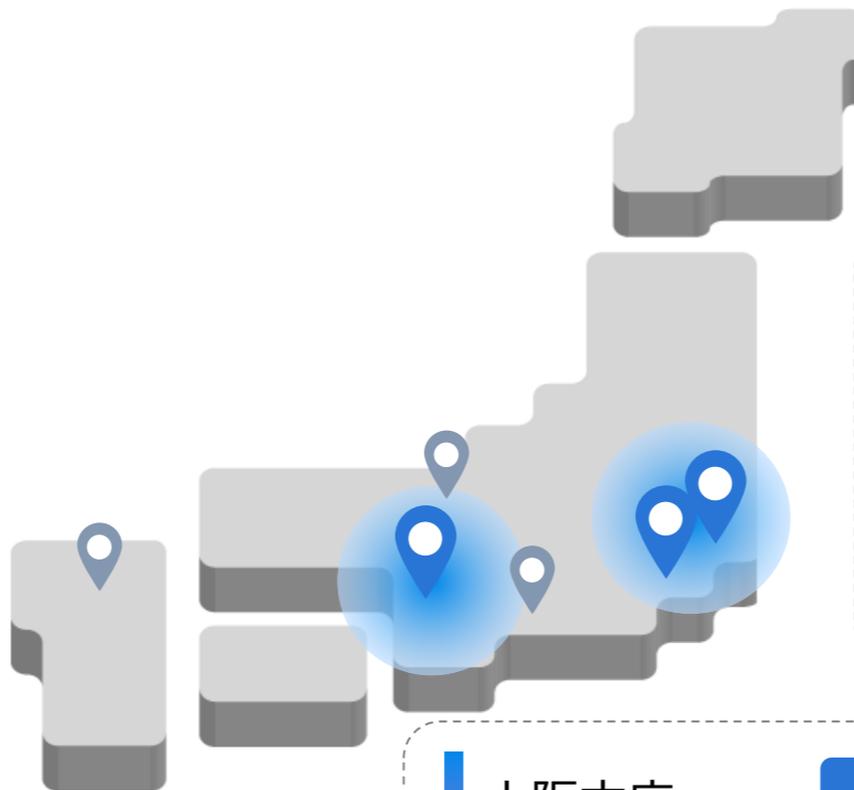
## 主力拠点の大阪・東京の営業エリアを拡大 ニーズの高いサステナブル商材の積極提案

### 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



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

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

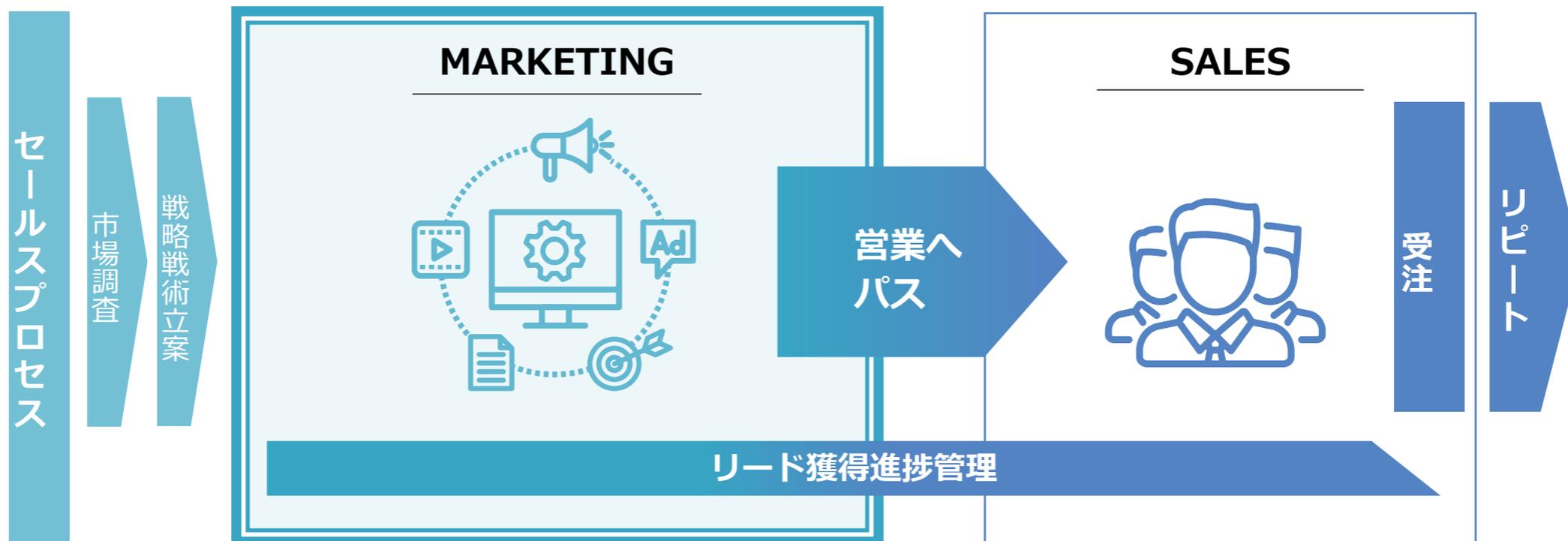
成長市場のIPコンテンツ分野への参入を目指し  
設備増強と協力会社との連携強化

IPグッズ例

## グッズ提案営業のエキスパート育成へ



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  
チームによりインサイド  
セールスの強化

Digital  
インサイド  
セールス



Real  
フィールド  
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

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



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 (%)
<b>売上高</b>	3,536	<b>4,300</b>	—
<b>売上総利益</b>	1,561	<b>1,823</b>	—
売上総利益率	44.2%	42.4%	—
<b>営業利益</b>	550	<b>631</b>	—
営業利益率	15.6%	14.7%	—
<b>経常利益</b>	551	<b>631</b>	—
経常利益率	15.6%	14.7%	—
<b>当期純利益</b>	391	<b>426</b>	—

※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

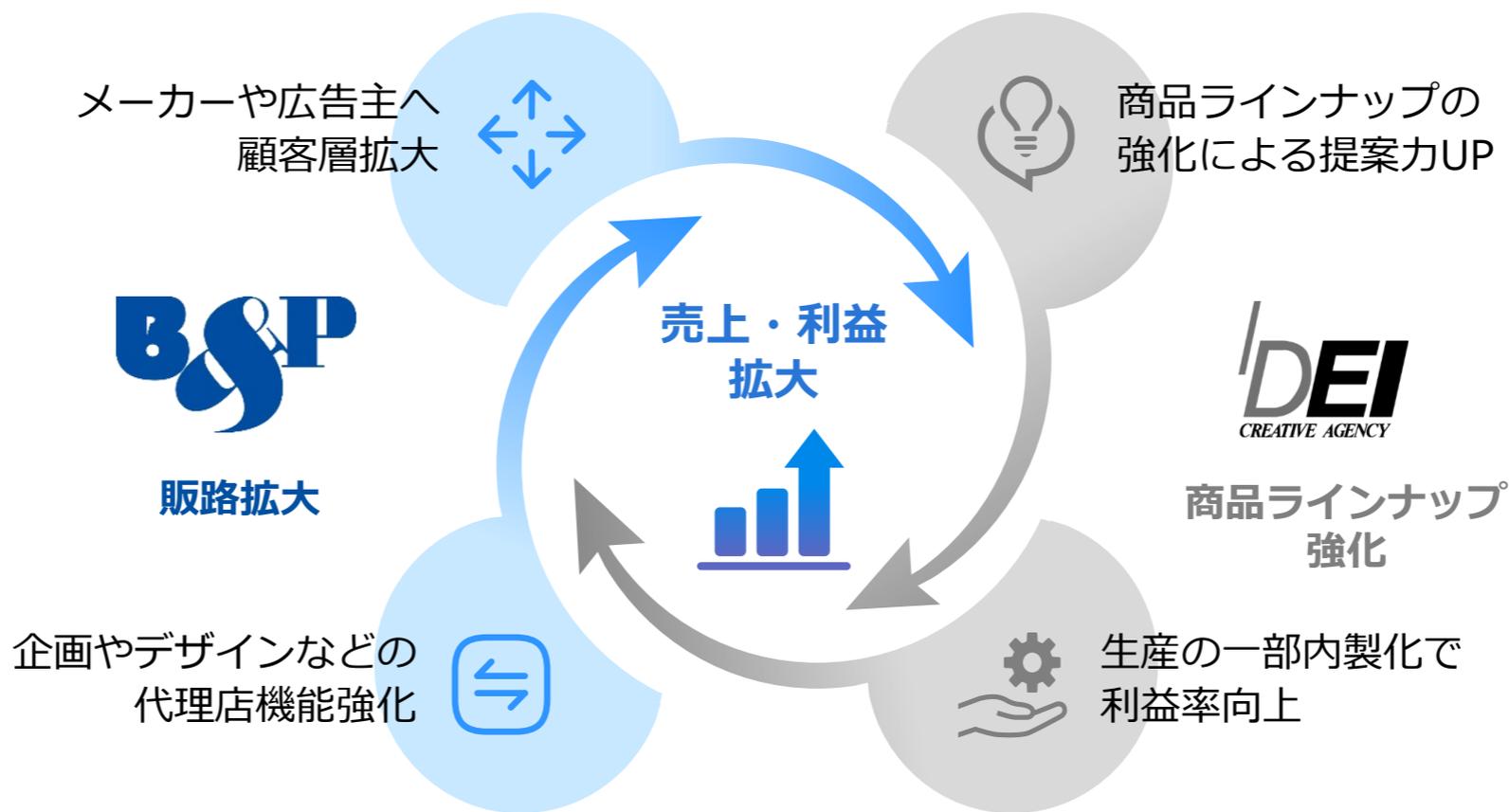
※2 前期増減率は比較する連結会計年度がないため記載を省略

2024年11月8日

## 株式会社イデイの株式取得（子会社化）

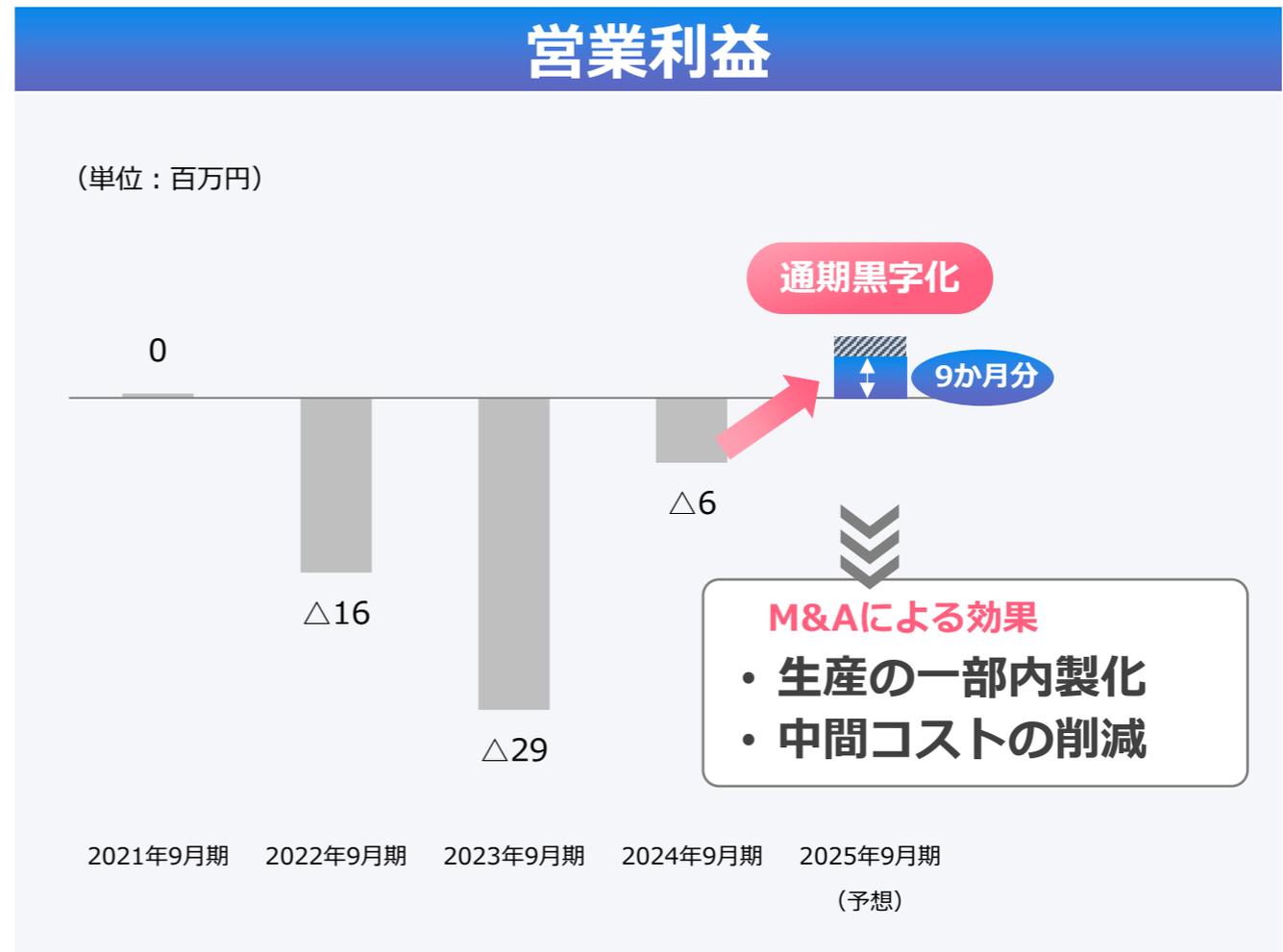
広告代理店の子会社化により顧客層拡大・顧客基盤を強化

## シナジー効果により顧客層・販路が拡大

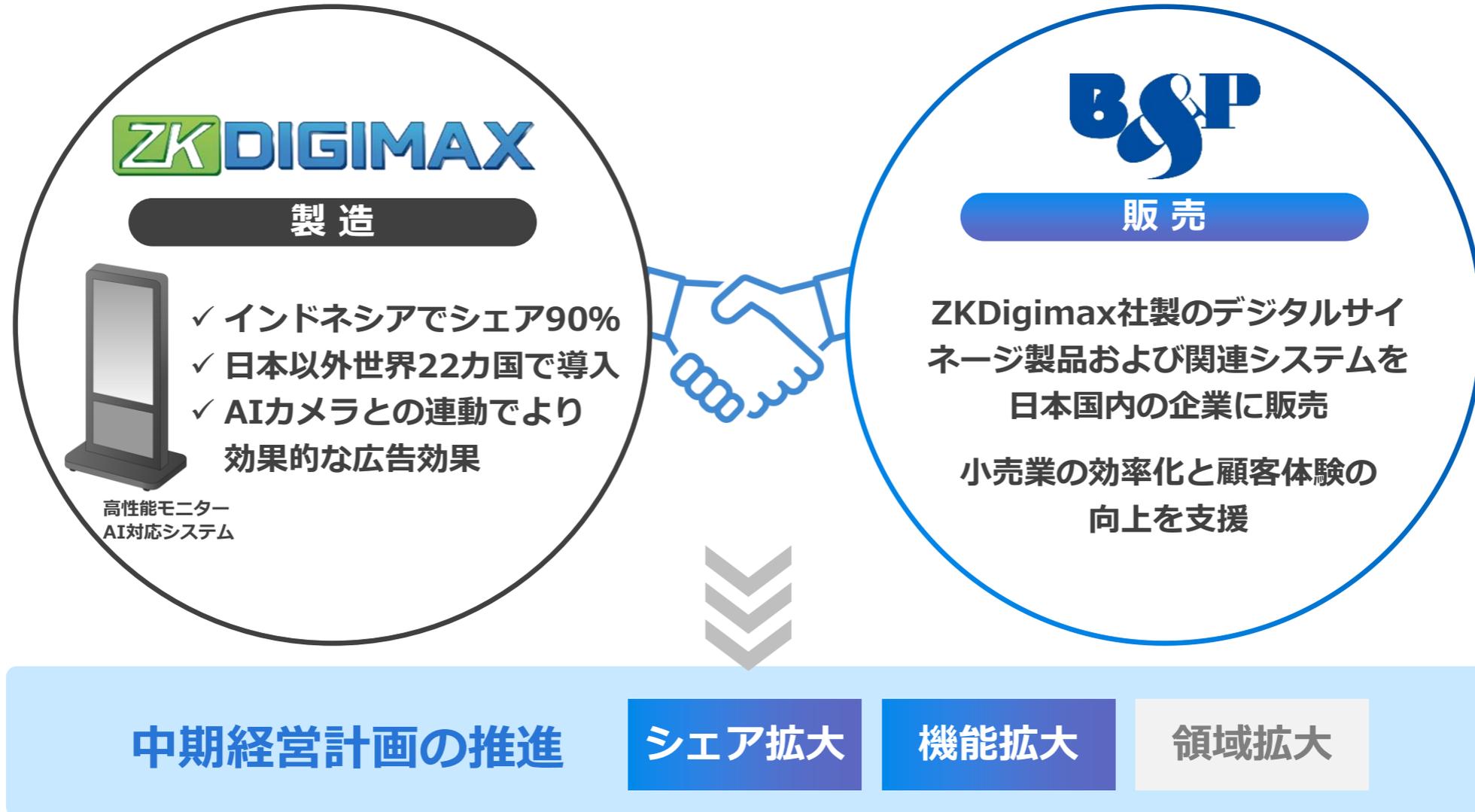




売上高は例年の水準をやや上回り、営業利益は4期ぶりの通期黒字化を目指す  
2025年10月期より連結決算を開始、第2四半期以降9か月分の業績を取り込む



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
- ✓ **デジタルクリエイティブ** 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

当社がかねてより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

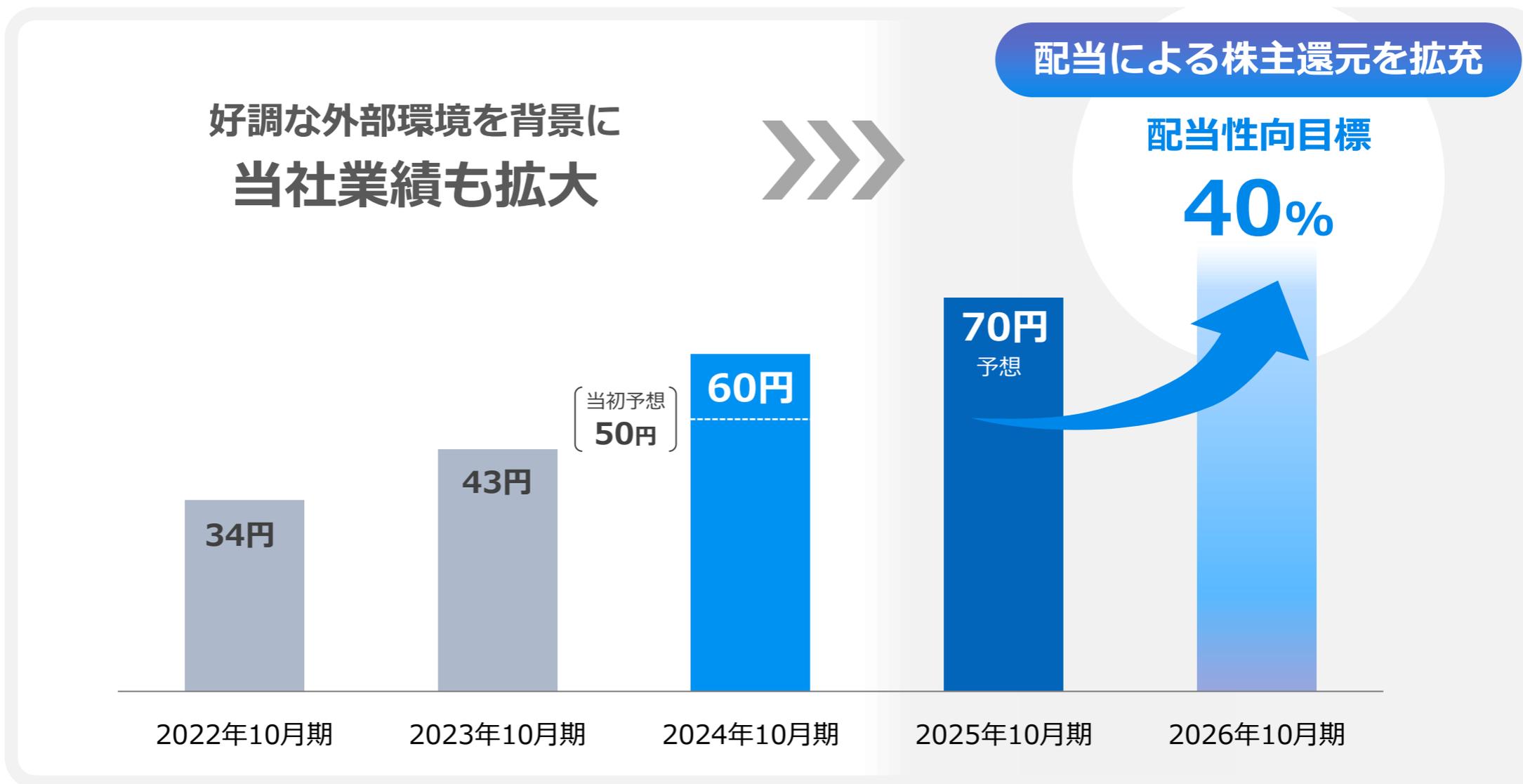
- ✓ 当社の事業活動に必要な経営資源  
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)  
を有している企業
- ✓ 当社の有している経営資源  
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)  
を活かせる企業

#### 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 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



## 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**

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



**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** 2億8,805万円

**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** 206名（2024年10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



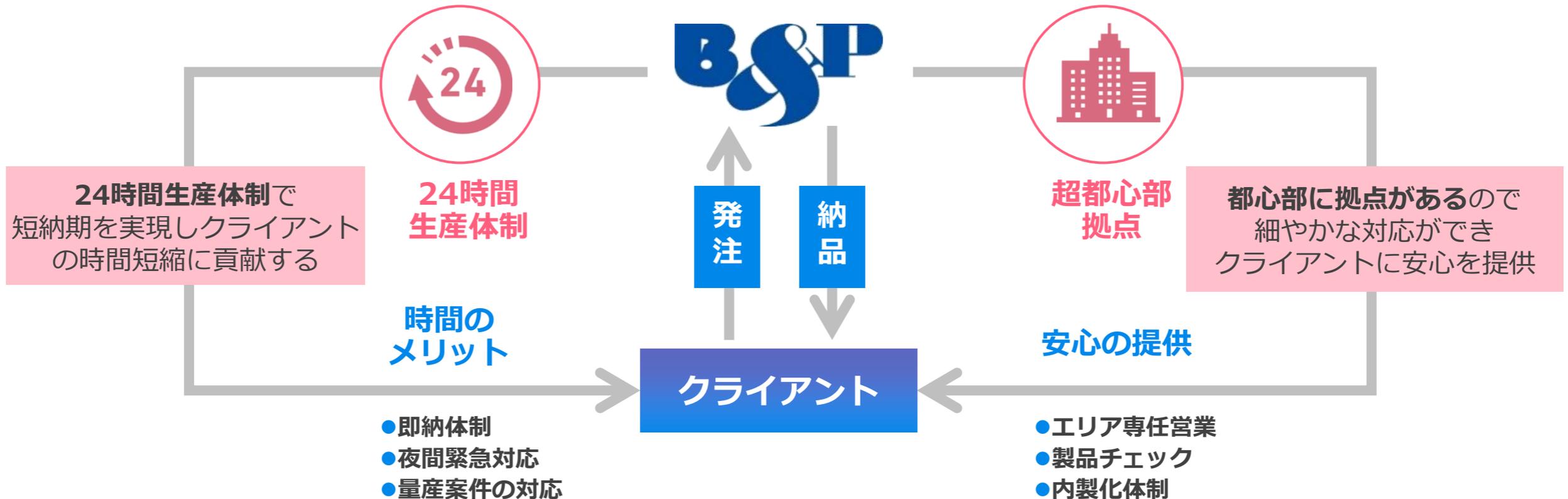
## 拠点間で連携した営業・生産を実現しています



2022.11  
京都営業所  
(京都市) 開設



「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



## 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

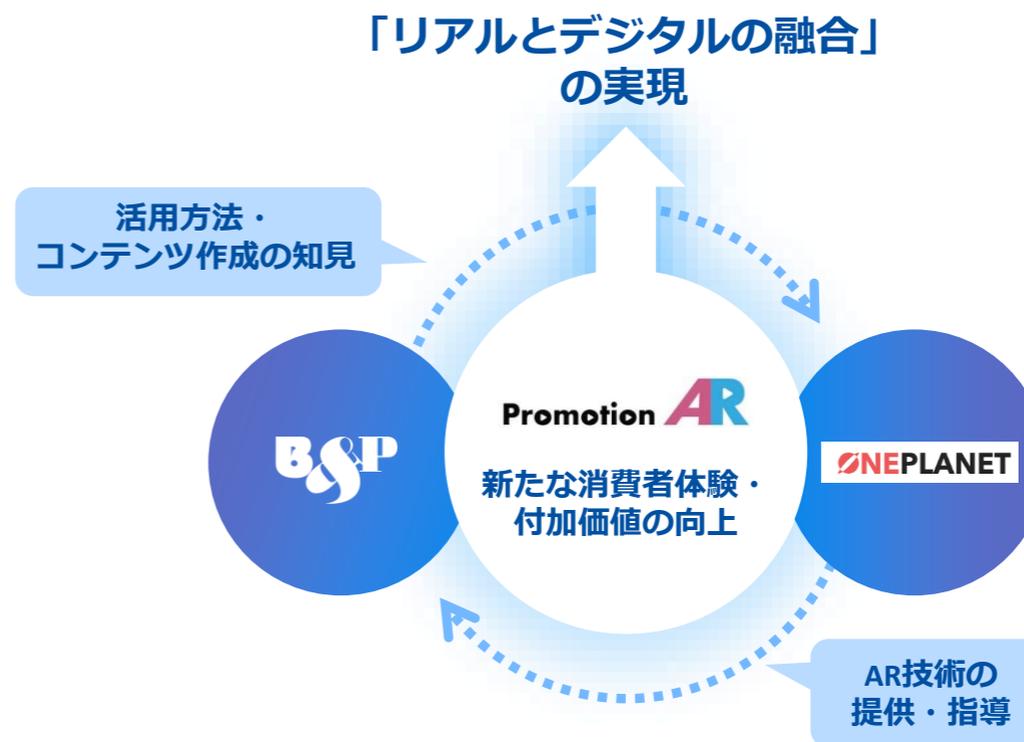
### 新サービス『Promotion AR』概要

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事が可能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

## スマートリテールソリューションの提案

ZKDIGIMAX社との業務提携により、AIカメラとの連動でより効果的な広告効果を実現し、小売業の効率化と顧客体験向上を支援するサービス「スマートリテールソリューション」を提案



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カ国で導入されており、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、新たな市場を開拓してまいります。

## 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

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

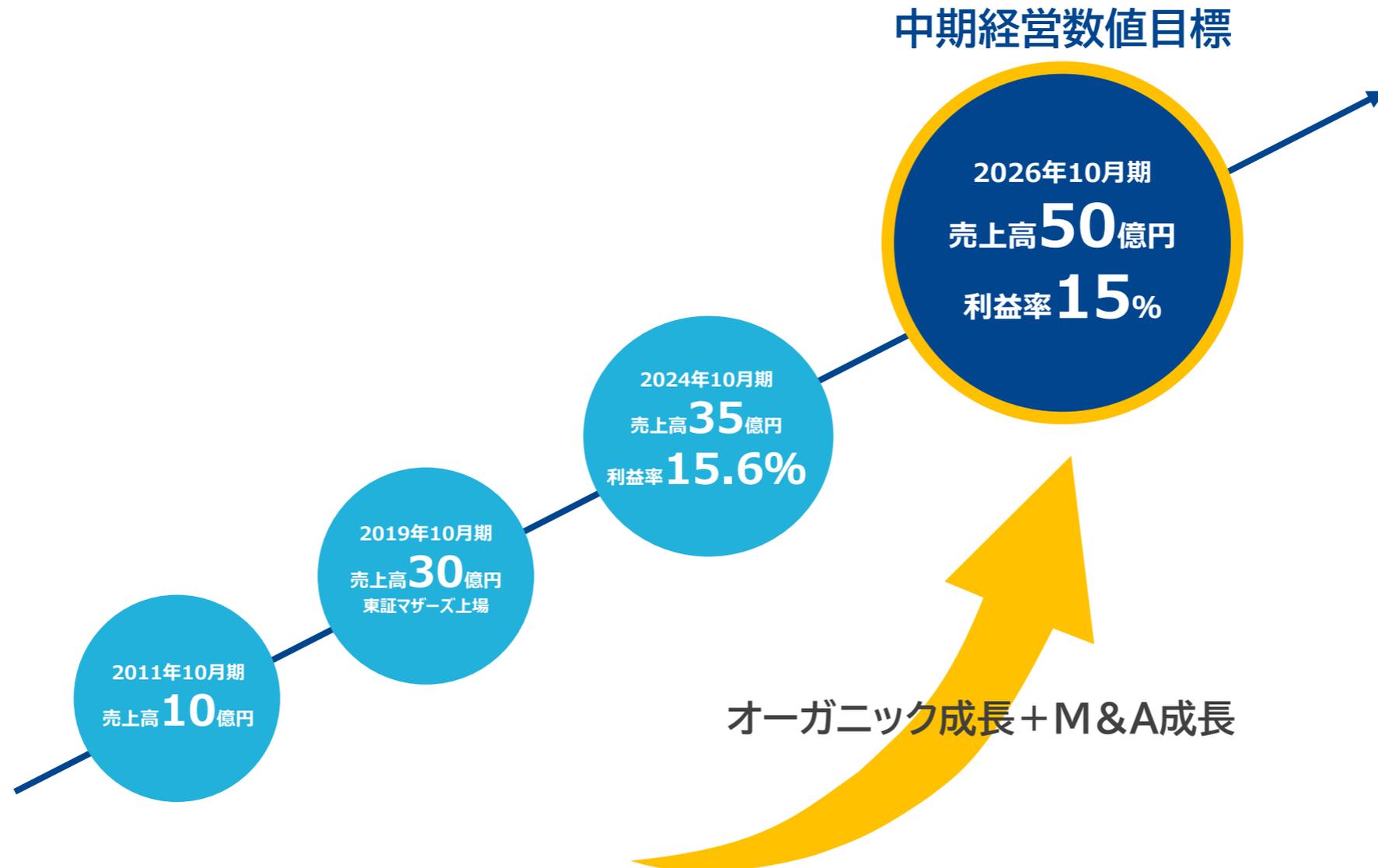
より良い働きを通じて  
全従業員の物心両面の幸せを創造し  
社会へ貢献する



## 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

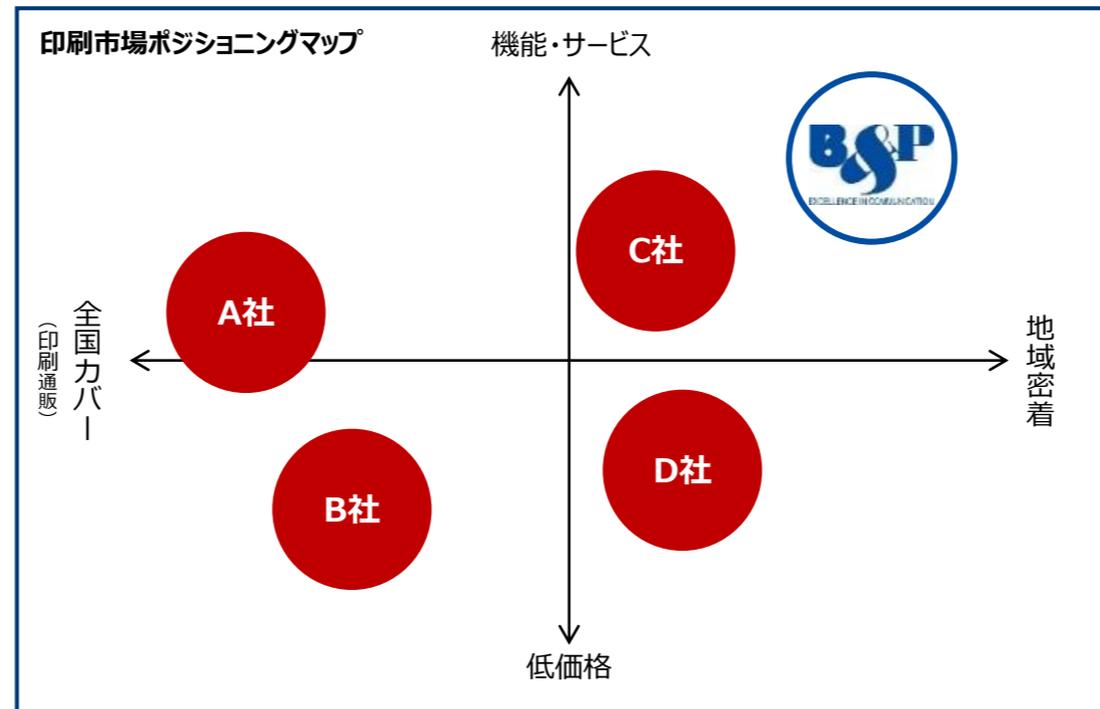
重点戦略の基本

# 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

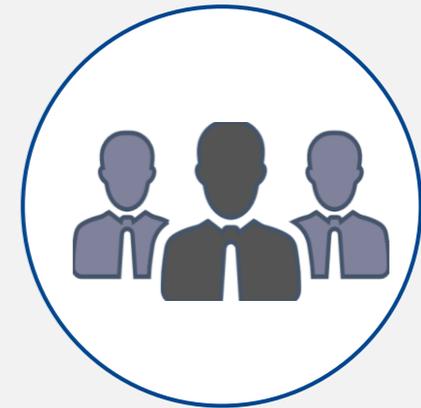
スマートファクトリーの実現



「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



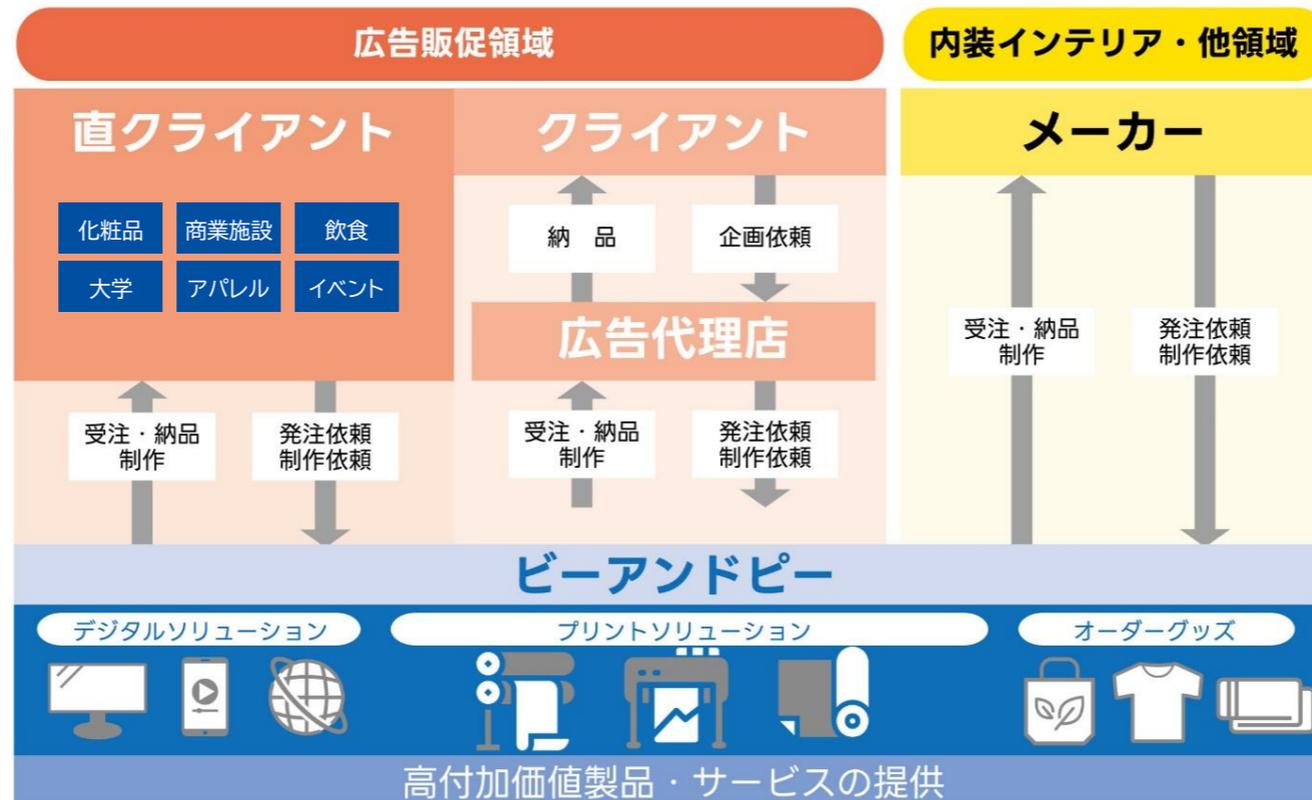
会社のパーパス(存在意義)を  
掲げて活動する

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



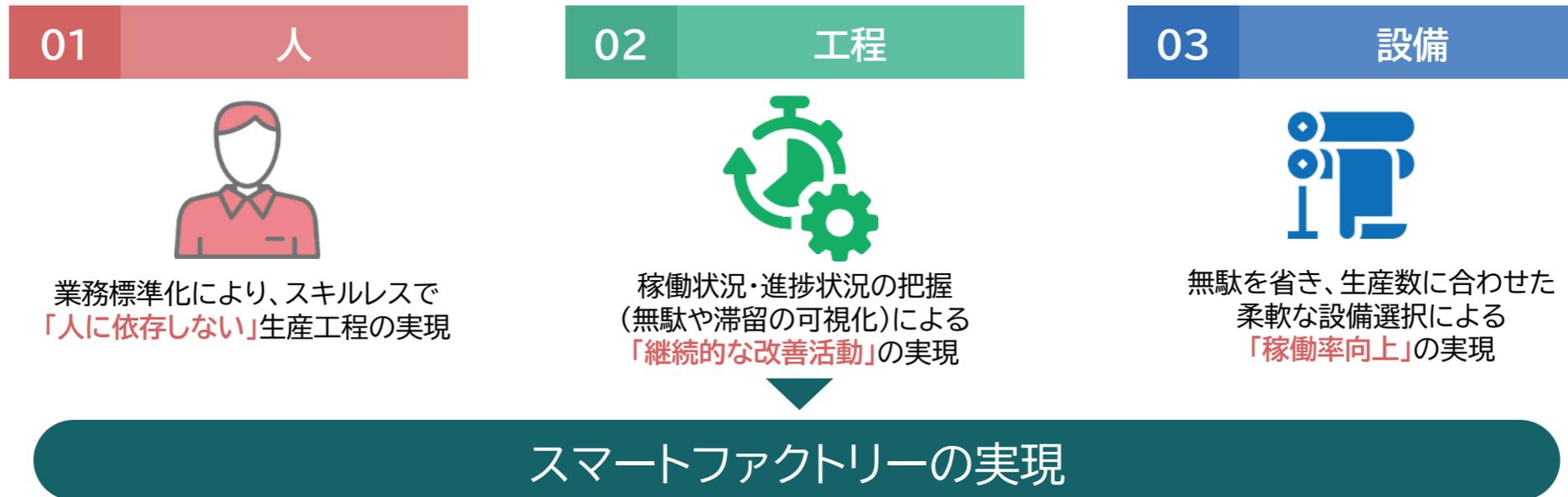
**メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる**

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 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

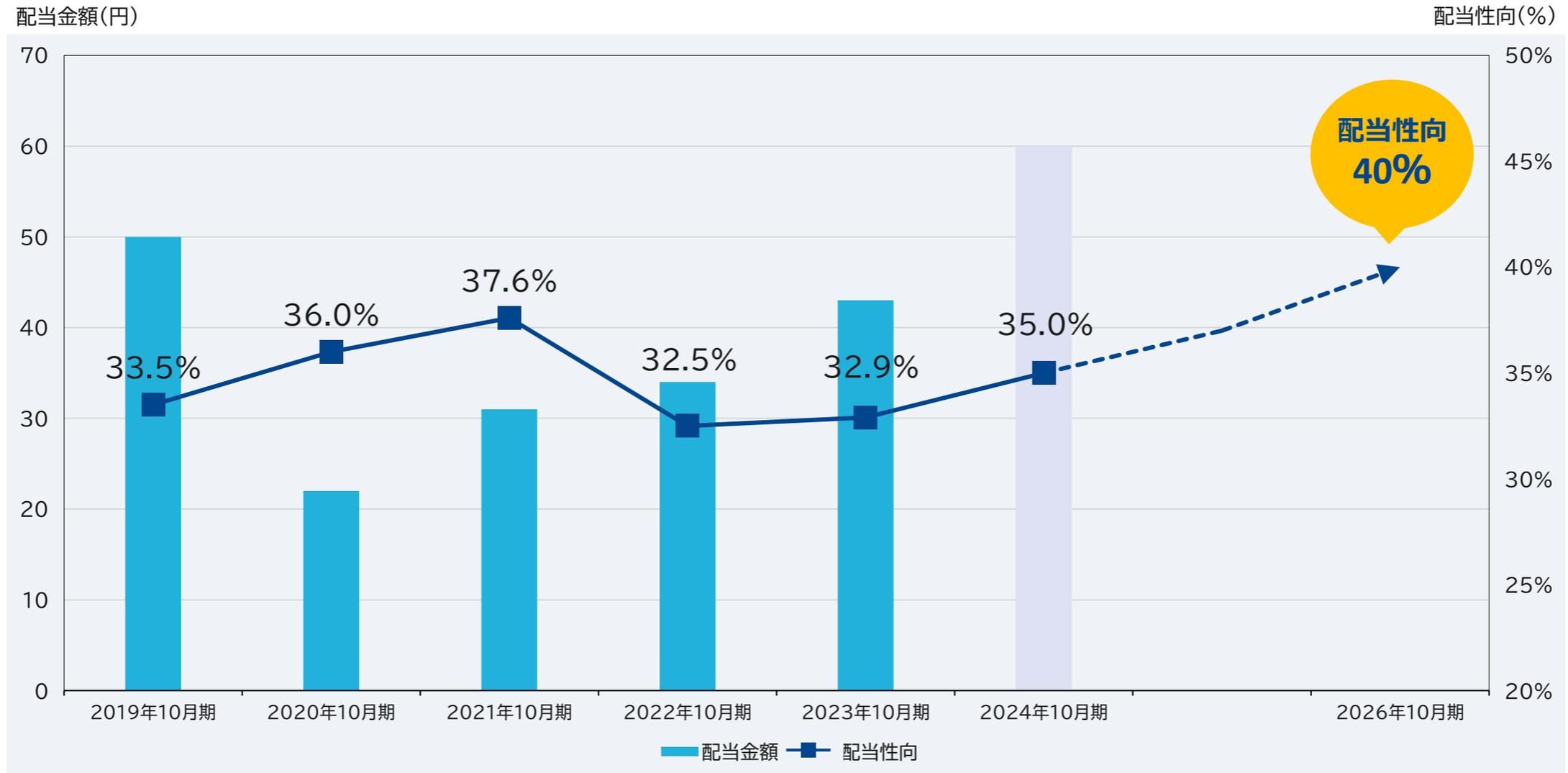
多様な人材が自律的かつ  
柔軟に働ける環境作りの  
ための制度の整備



### 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](mailto:ir_bp@bandp.co.jp)

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



EXCELLENCE IN COMMUNICATION