



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2025年10月期 第2四半期 (中間期) 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 2025年10月期 第2四半期 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2四半期 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、
当第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。



**B&P単体において売上高、利益ともに過去最高を達成
M&Aの寄与も大きく規模が拡張**

- ✓ シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3戦略を引き続き遂行
- ✓ 事業体制の見直しにより、さらに効果的なマーケティングが可能な体制を構築
- ✓ 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
- ✓ 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

(単位：百万円)	2024年 10月期2Q (単体)	2025年 10月期2Q (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	1,629	2,138	+31.2%	4,300	49.7%
売上総利益	715	922	+28.9%	1,823	50.6%
利益率	43.9%	43.1%	—	42.4%	—
営業利益	255	351	+37.9%	631	55.7%
利益率	15.6%	16.4%	—	14.7%	—
経常利益	255	358	+40.4%	631	56.8%
利益率	15.7%	16.8%	—	14.7%	—
当期純利益	173	242	+39.7%	426	56.9%

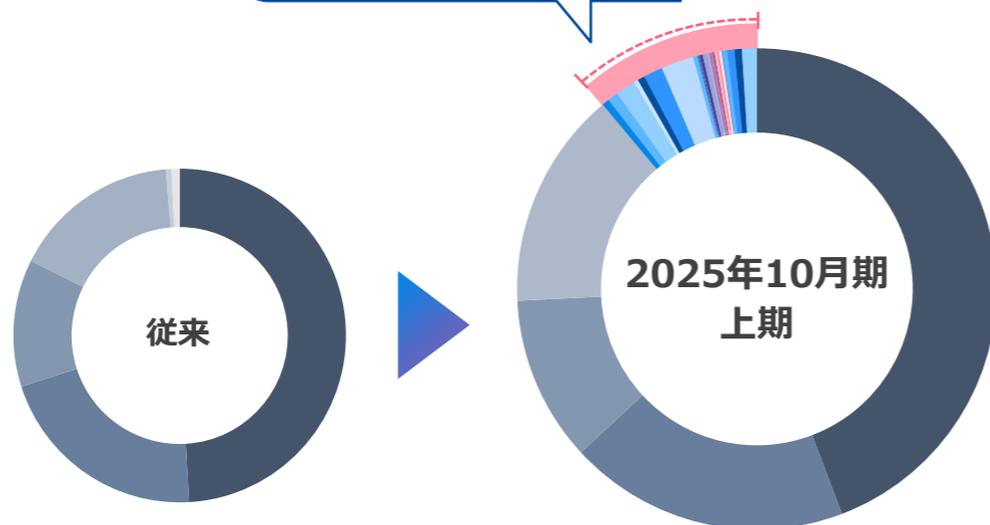
顧客層の拡大と新規事業の成長が業績伸長に大きく寄与

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

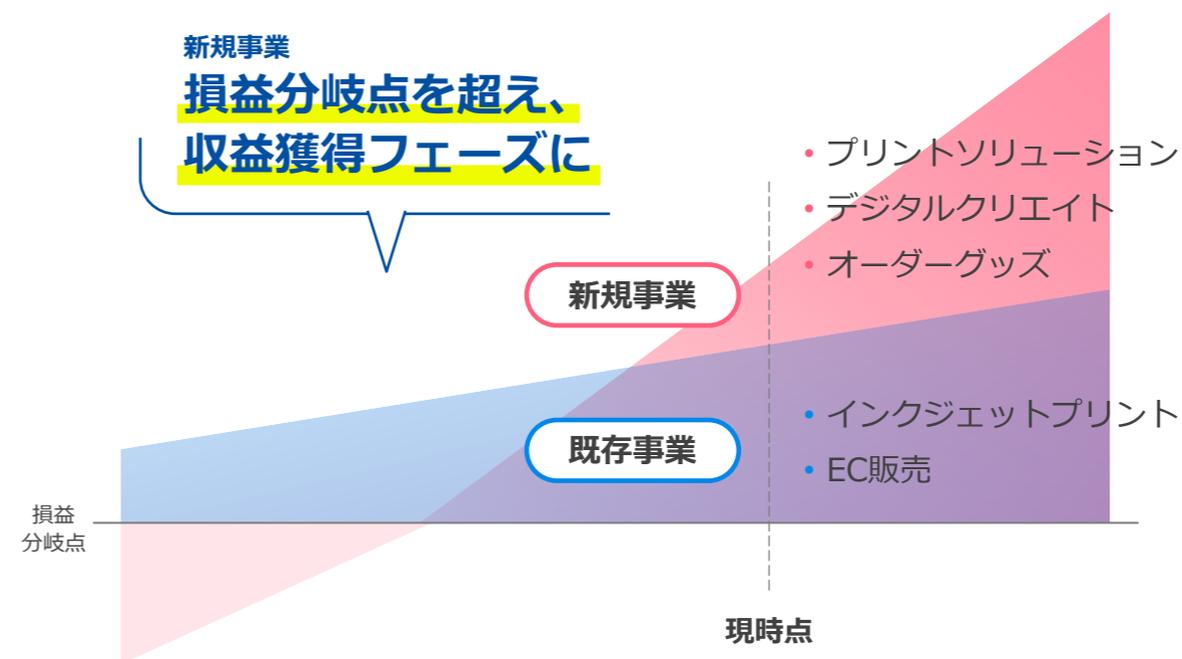


新規事業の成長

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

新規事業

損益分岐点を超え、
収益獲得フェーズに



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

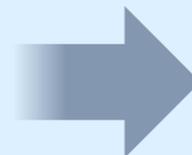


提案の幅が広がり、ターゲットが拡大

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



めざすべき当社の姿

総合販促支援企業へ

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

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

オーダーグッズ

- 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

デジタルクリエイティブ

- 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**



- ✓ インクジェット製品+aとしてアクリルPOP制作や、**販促活動全体の受注が進む**
- ✓ 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



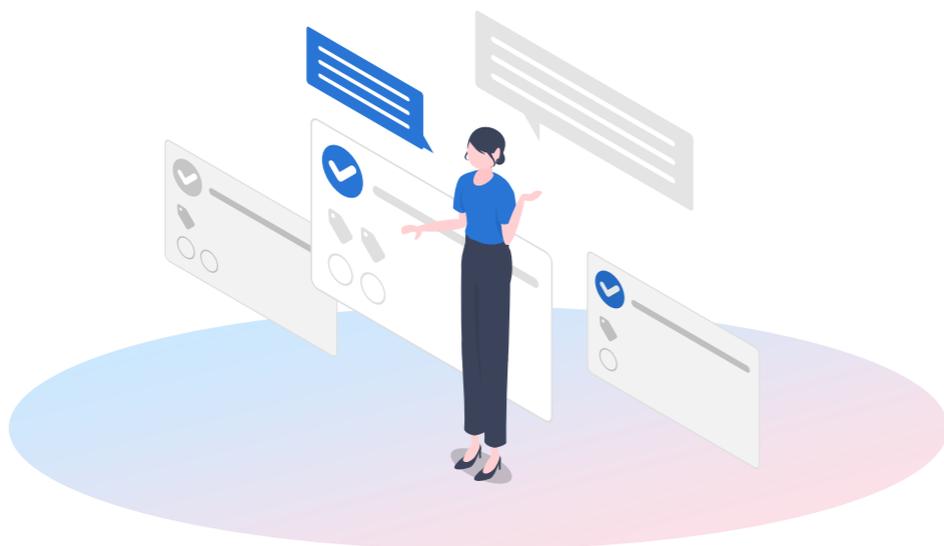
- ✓ **リテール業界にZKDigimax社のサイネージの受注**を獲得



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



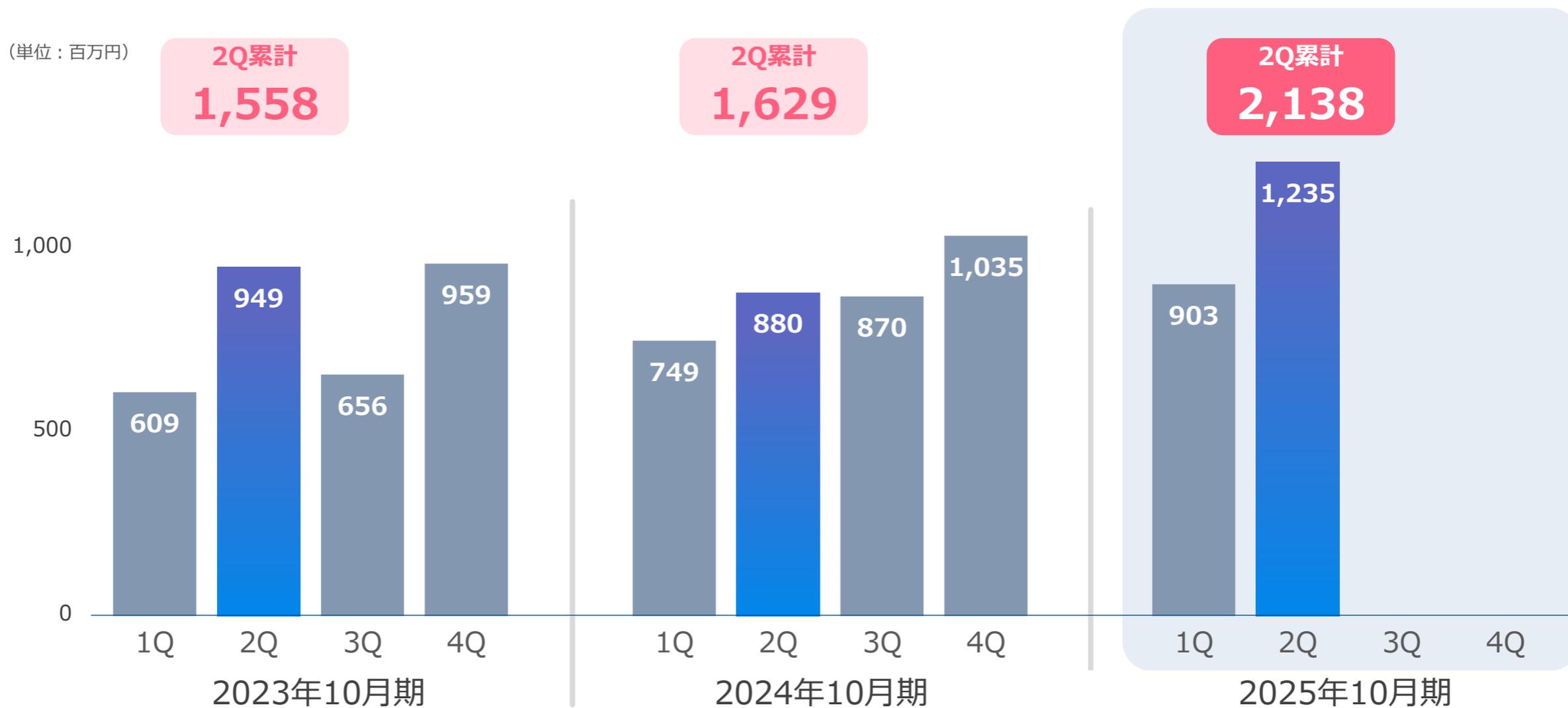
生産の内製化によるコスト負担減
利益額確保

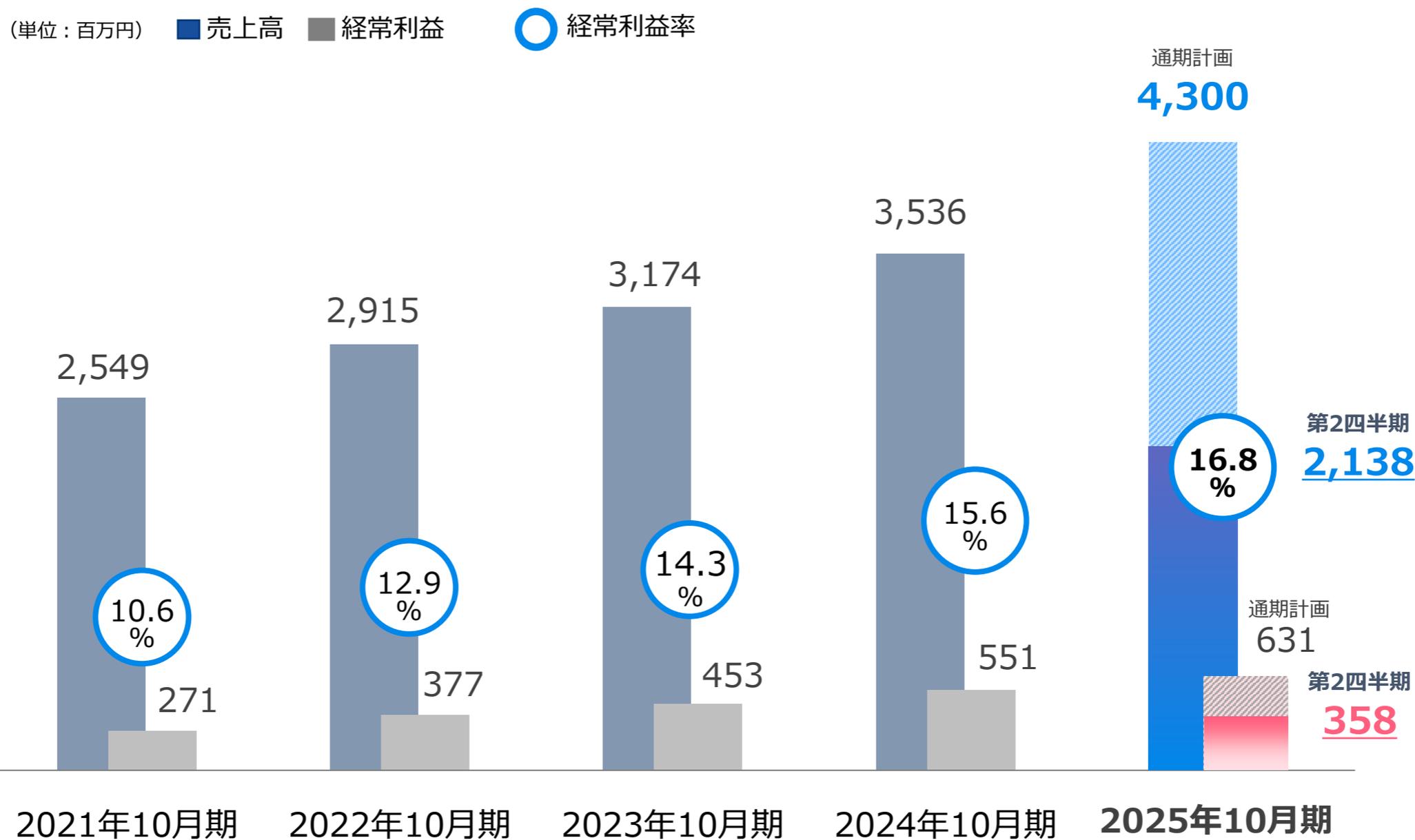
従来外部に依頼していた製作過程の一部を
内部でまかなえるようになり
外注費などのコストが減少



各種施策が奏功し引き続き堅調に推移
イデイの貢献もあり四半期単位で最高の売上進捗

(単位：百万円)





連結ベースの自己資本比率は82.1%と高い水準を維持

	2024年 10月期	2025年 10月期2Q	増減額
流動資産	3,800	3,775	△24
現金・預金	2,983	2,892	△90
売掛金	645	637	△8
その他	171	245	+74
固定資産	336	539	+203
有形固定資産	122	198	+76
無形固定資産	28	134	+105
投資その他資産	185	206	+21
資産合計	4,136	4,315	+178

	2024年 10月期	2025年 10月期2Q	増減額
流動負債	558	560	+1
買掛金	204	249	+45
固定負債	152	212	+59
負債合計	710	772	+61
純資産合計	3,426	3,542	+116
資本金	288	290	+2
資本剰余金	278	282	+3
利益剰余金	2,875	2,981	+105
自己株式	△15	△11	+4
負債純資産合計	4,136	4,315	+178

I 2025年10月期 第2四半期 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

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 (詳細次ページ)

東京本社に最新のデジタルソリューションを体験できるショールームを開設

— ショールームの特徴と導入技術

本ショールームではZKDIGIMAX社製の最先端AI搭載サイネージを中心に最新技術を体験いただけます。



AIカメラによる 人流分析

リアルタイムでの来店客分析
マーケティング施策を最適化



遠隔配信管理 システム

複数のモニターを一括で管理
柔軟なコンテンツ配信



ガラス面投影 キャビネット

透明なガラスケースに映像を投影
次世代のデジタルサイネージとして
活用

ZK DIGIMAX



内装はリアル店舗を想定したシンプルなディスプレイを採用し、実際の導入シーンをイメージしながら体験できる空間となっています。

ZKDIGIMAX社と連携を深めながら、リテール業界をはじめとする幅広い業界への導入を促進

スピードと画質を追求した新しいプリンターを導入 生産性の向上で業績貢献へ

Mimaki

フラットベッドUVプリンター



JFX600-2531

JFX500 2台の老朽化 >>> 置き換え

導入効果

▶ 生産性向上

従来の機械の**3倍の生産性**
作業時間の短縮へ



▶ 品質向上

4色機から6色機になり
高画質に



▶ 案件確保

特に大型案件における
受注キャパシティー増加



本設備投資は、2025年10月期の設備投資計画に織り込み済み

様々な商品に合わせた箱を効率的に作成できる オンデマンド箱梱包システムで業務効率が格段に向上

オンデマンド箱梱包作成システム IB-1800



導入効果

- | | | |
|-------------------------|--|--|
| ▶ 効率化と
コスト削減 | 最適な箱の自動作成により
作業時間を大幅に短縮 | |
| ▶ 在庫負担の軽減 | 箱の事前準備過程がカットでき
在庫管理や在庫スペースの
確保が不要に | |
| ▶ 環境負荷低減 | 梱包材の使用量抑制により
廃棄物削減が可能 | |
| ▶ 案件対応力向上 | 少量多品種の注文や
短期納品などへの対応も可能に | |

バラエティショップ向け 大手韓国コスメの販促支援

トレンドを掴んだクリエイティブで ターゲットの購買意欲をしっかりとキャッチ

韓国コスメを常用する若年層の感性に合わせたデザインとコピーを企画。特に、購買意思決定に大きな影響を与える店頭において商品の圧倒的な存在感をアピールできたことで、売上に寄与しました。

デザイン面では、トレンドを押さえた繊細なクリエイティブや、思わず試したくなるような形状設計に注力するなど、クライアントの意図を汲み取ったきめ細やかな対応が高く評価されました。その結果、通常コンペ形式でサプライヤーが選定されるどころ、当社指名での発注をいただいています。

全国の
バラエティショップ
等で展開



HOLIKA HOLIKA
ティンテッドミルククリームブラッシュ 什器

IDEI
CREATIVE AGENCY

I 2025年10月期 第2四半期 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

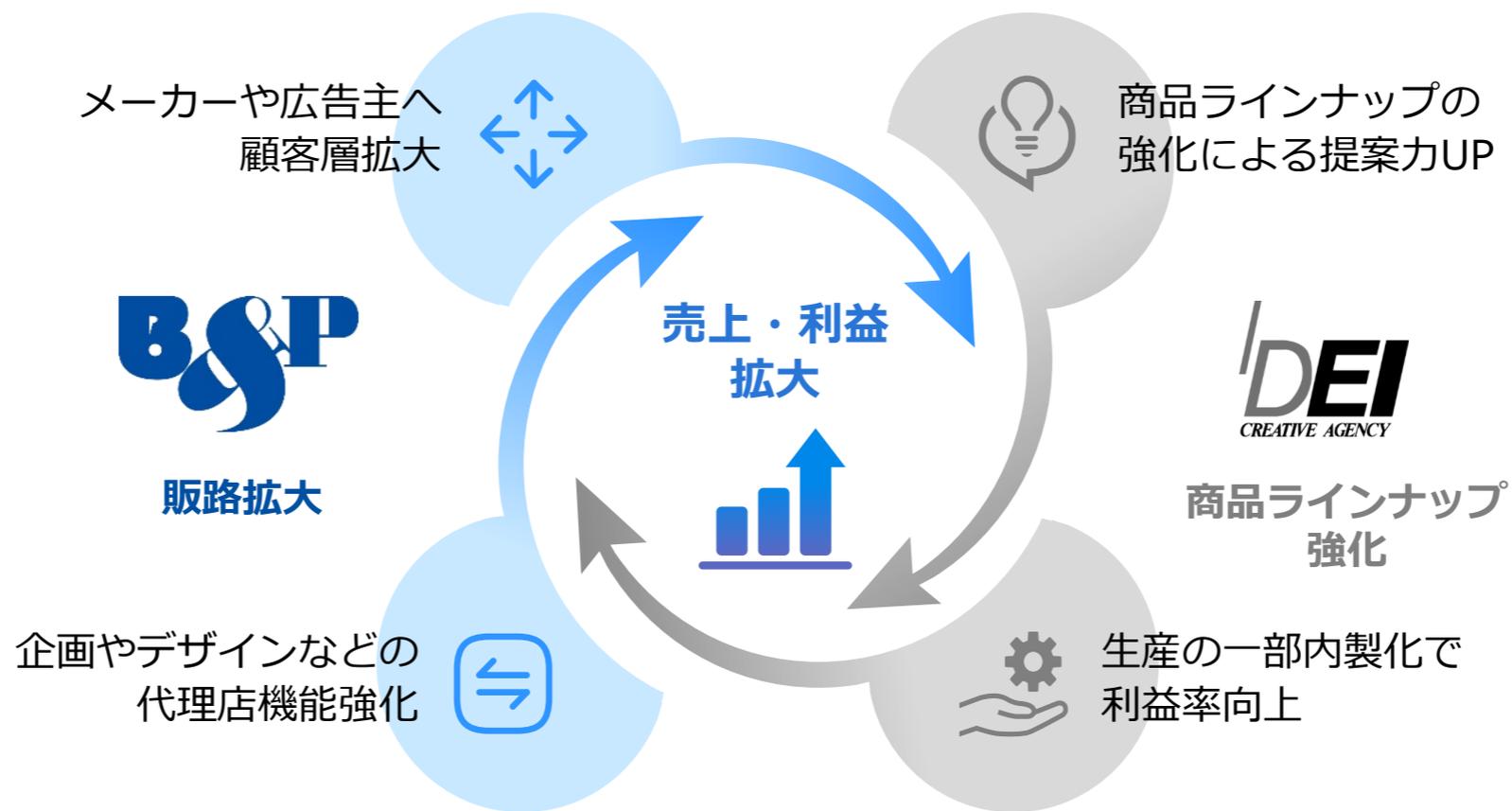
※2 前期増減率は比較する連結会計年度がないため記載を省略

2024年11月8日

株式会社イデイの株式取得（子会社化）

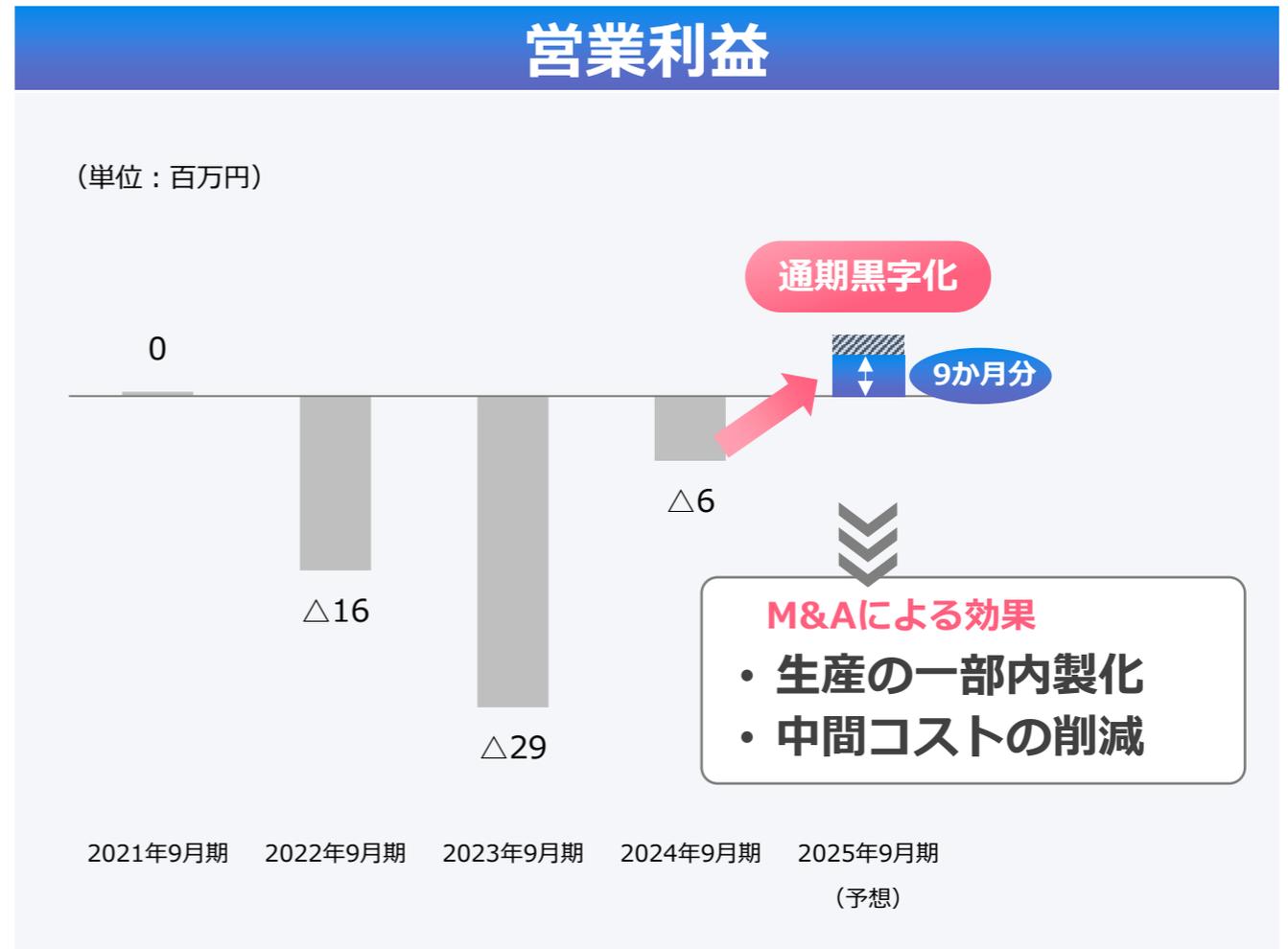
広告代理店の子会社化により顧客層拡大・顧客基盤を強化

シナジー効果により顧客層・販路が拡大

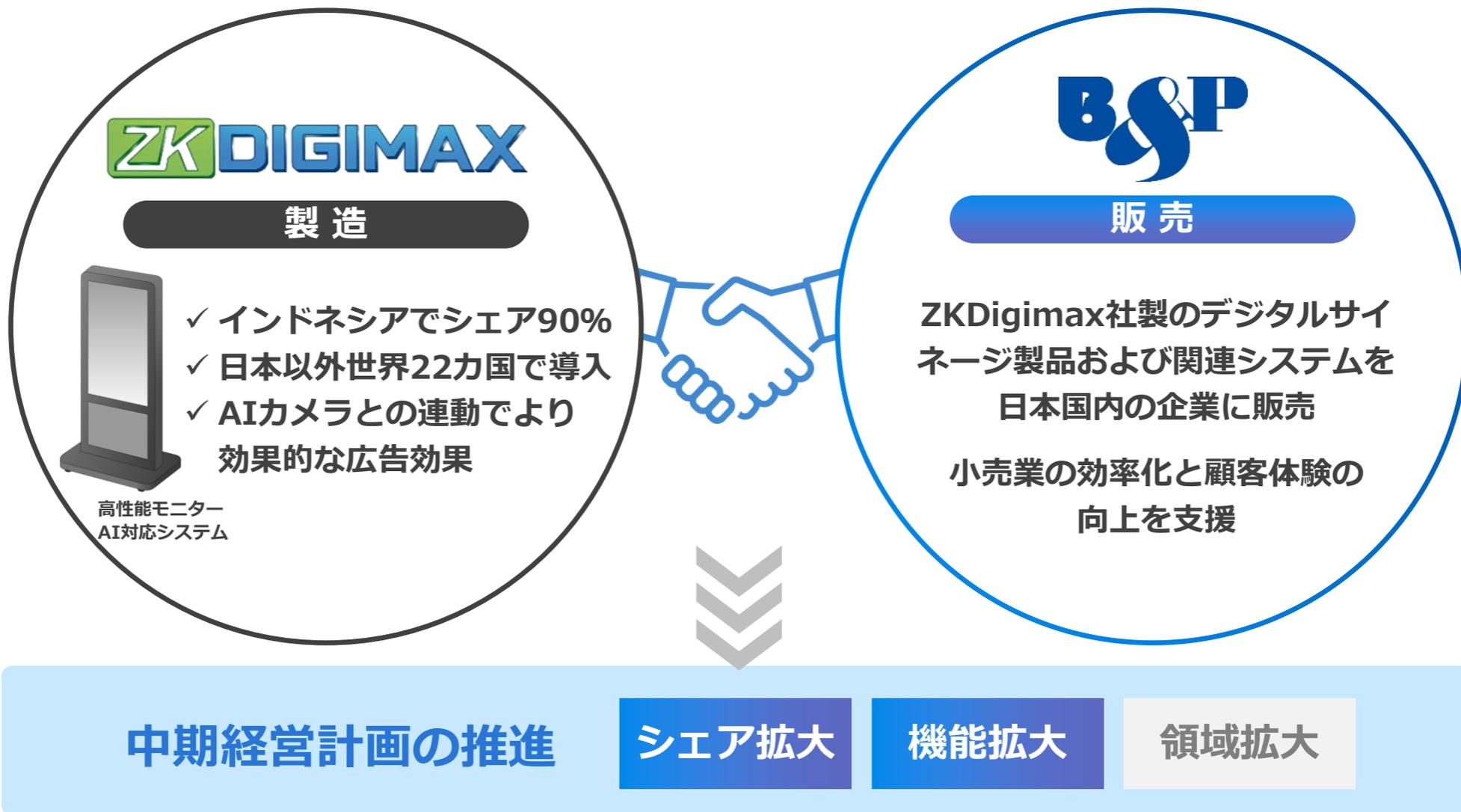




売上高は例年の水準をやや上回り、営業利益は4期ぶりの通期黒字化を目指す
2025年10月期より連結決算を開始、第2四半期以降9か月分の業績を取り込む



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

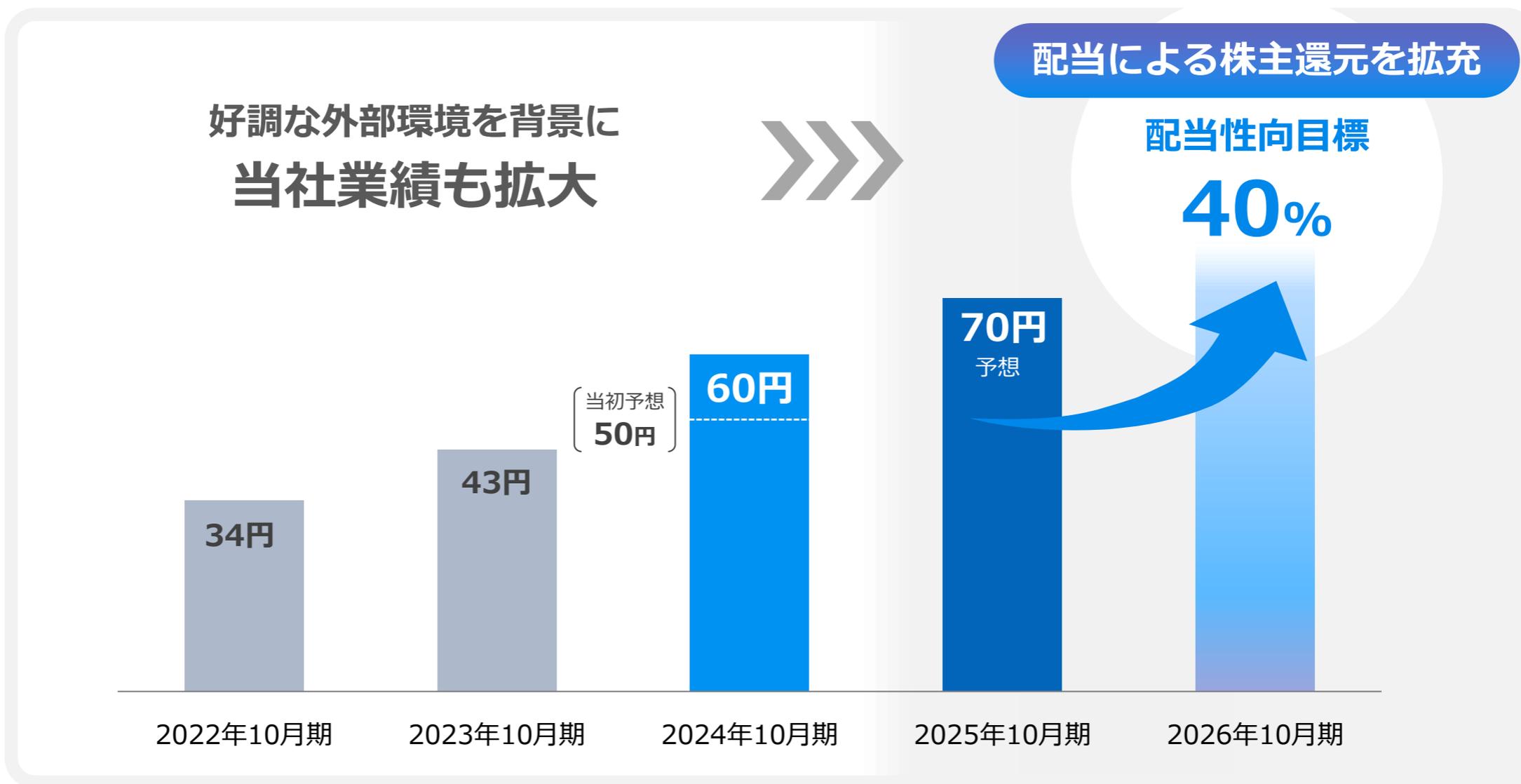
- ✓ 当社の事業活動に必要な経営資源
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)
を有している企業
- ✓ 当社の有している経営資源
(商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など)
を活かせる企業

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 2025年10月期 第2四半期 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2四半期 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





EXCELLENCE IN COMMUNICATION