



2020 年 12 月 10 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 和 田 山 朋 弥
(コード番号：7804、東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 清 水 明
(TEL. 06-6448-1801)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたのでお知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時 2020 年 12 月 9 日 15：30～
開催方法 動画配信による説明とメールによる質問の受付
開催場所 弊社ホームページにて動画を公開しております。
説明会資料名 2020 年 10 月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



株式会社ビーアンドピー

2020年10月期 決算説明資料

証券コード 7804

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。

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

1

2020年10月期 業績サマリー

業績

売上高 **2,441**百万円
前年同期比 $\triangle$ **18.9%**

営業利益 **207**百万円
前年同期比 $\triangle$ **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。

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

その他指標



コ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月に株式会社ニコールを買収。

四半期単位の売上推移

1Qは期初計画通り堅調に推移。2Q後半より新型コロナウイルス感染症拡大の影響により販促広告が大きく減速。

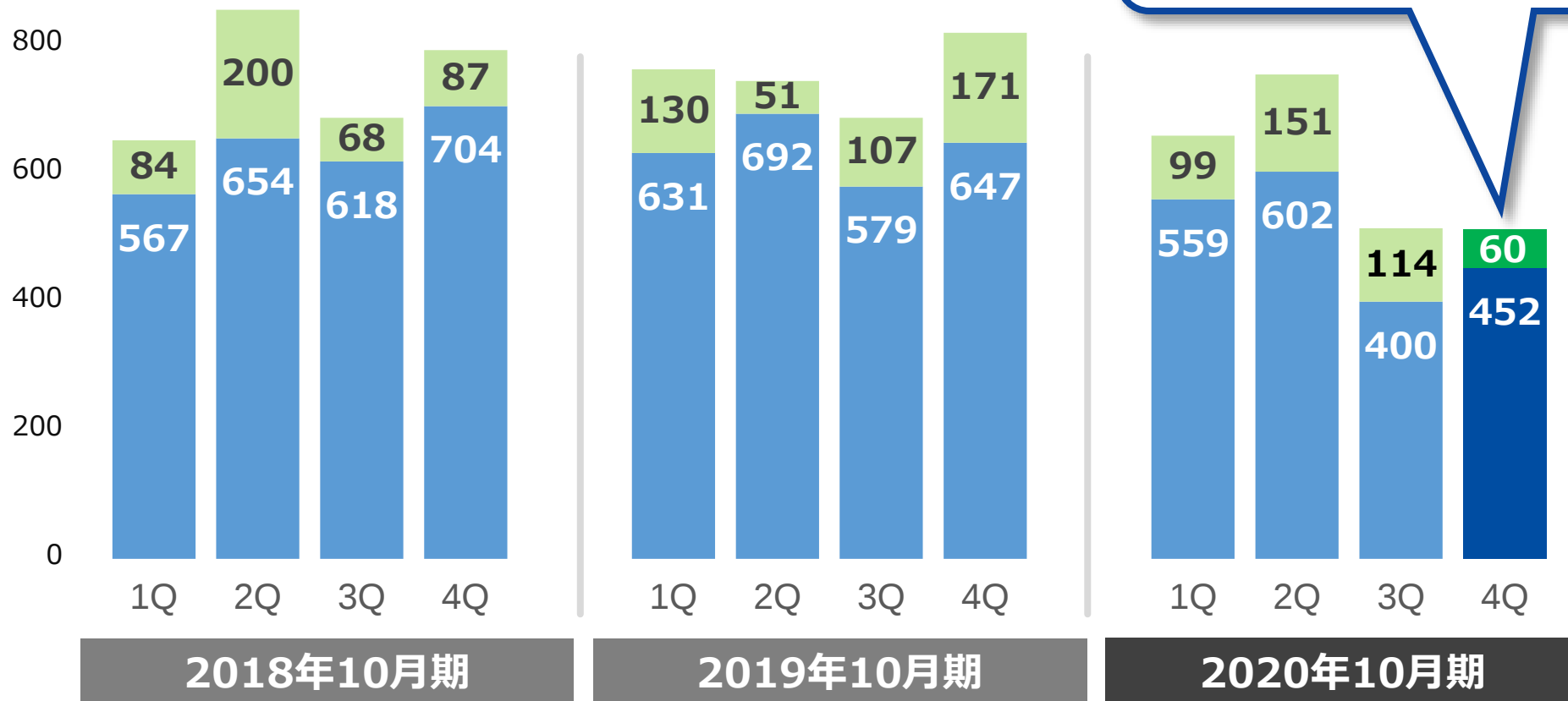
(単位：百万円)

1,000

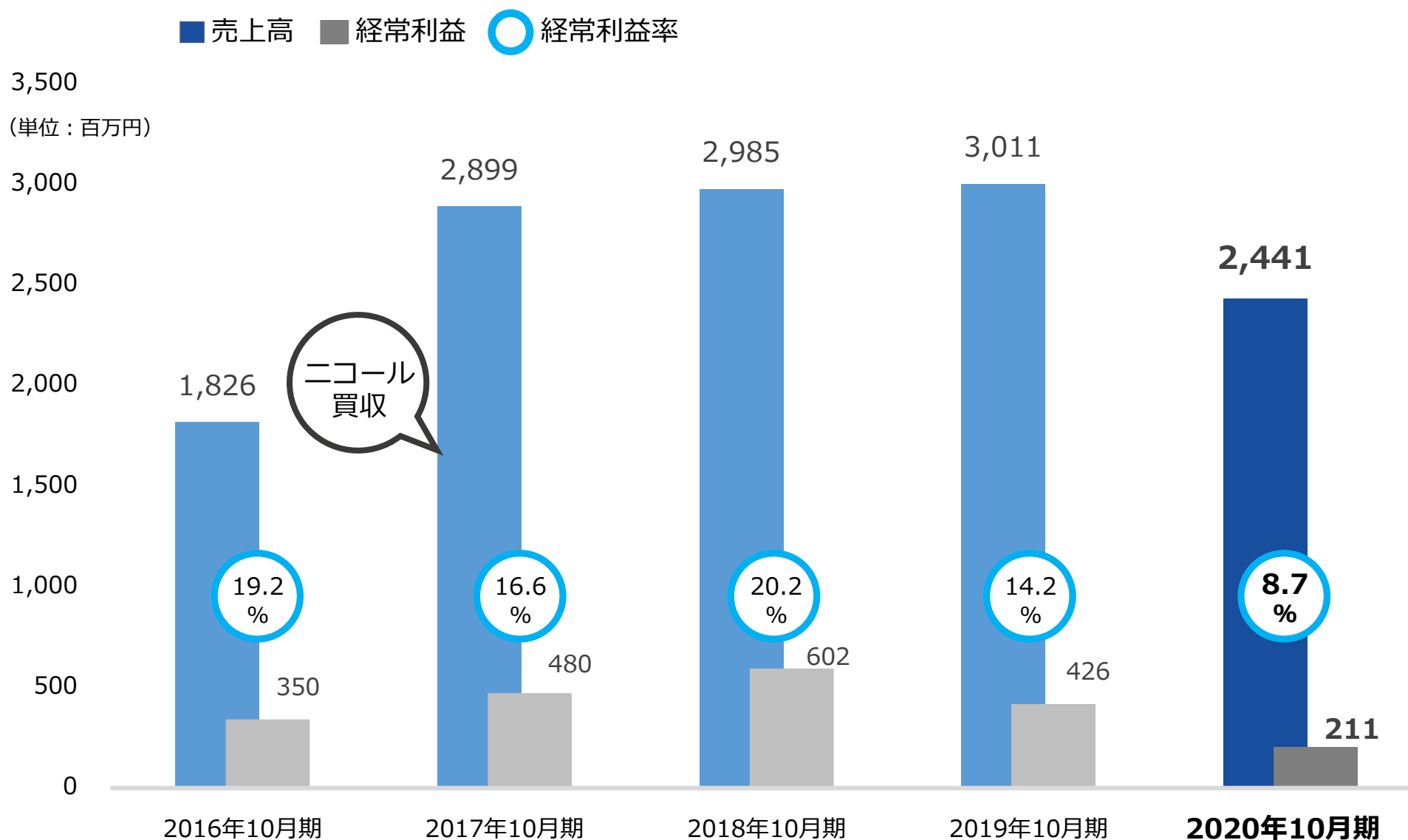
■ 販促広告 ■ 生活資材

第4Q累計

販促広告 2,015百万円
生活資材 426百万円



5年間の業績推移

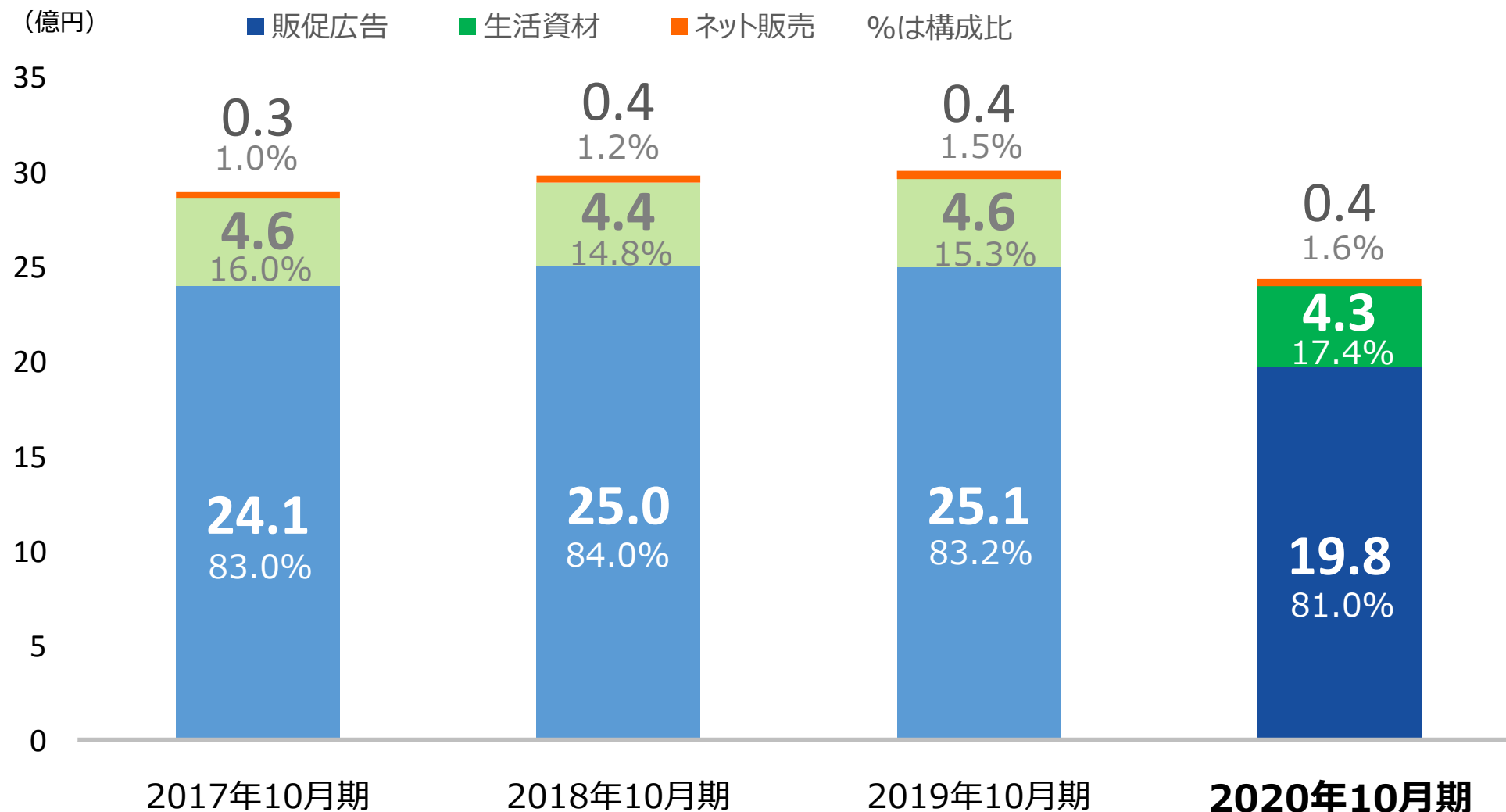


* 2016年11月に株式会社ニコールを買収、2018年7月に吸収合併したため、2017年及び2018年は連結、それ以外は単体数値。

業績状況 販売体制別売上推移

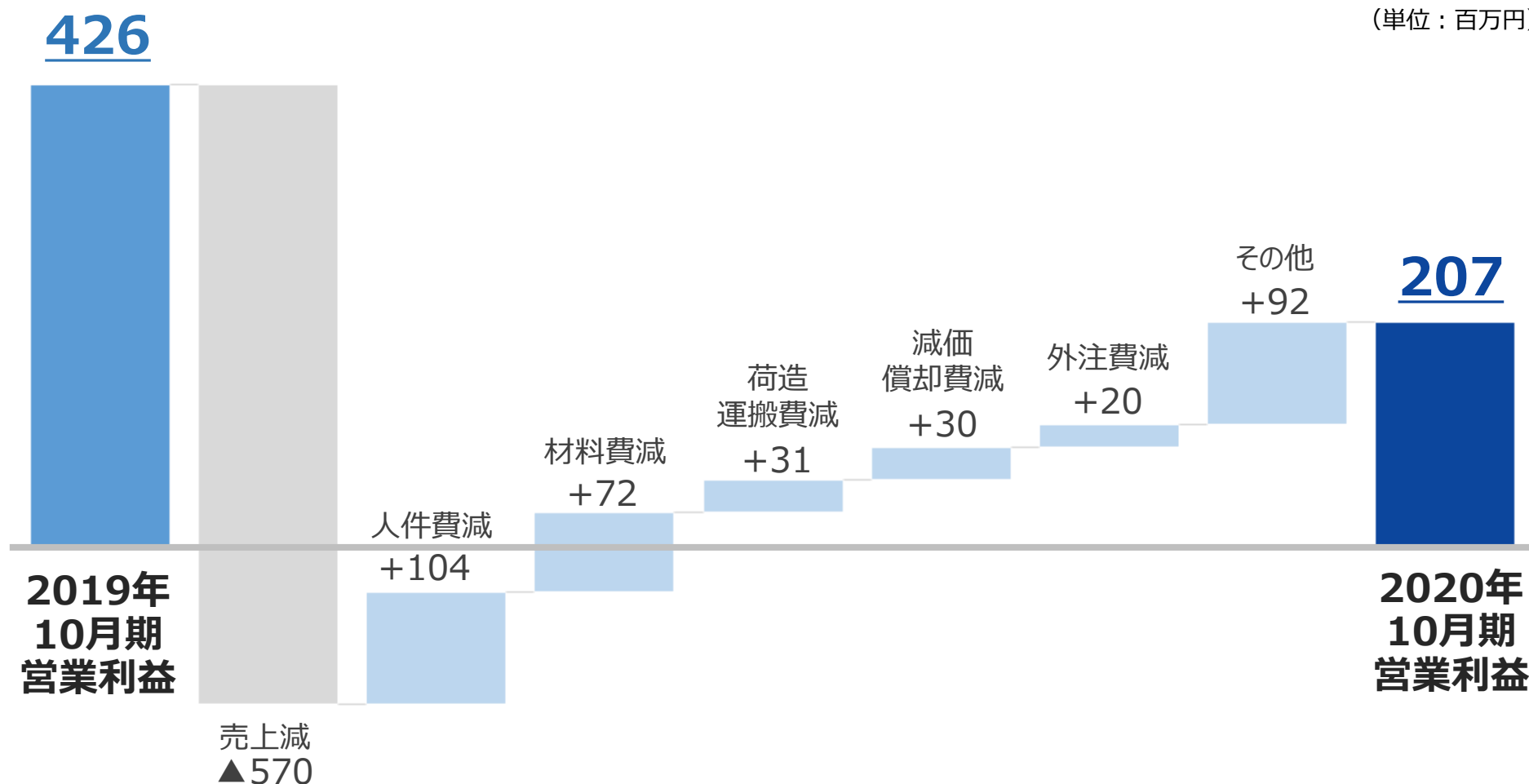


販促広告はコロナの影響を大きく受けた一方、生活資材は安定受注性が高いため、例年に比較して構成比が上昇。



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。



貸借対照表



(単位：百万円)	2019年 10月期	2020年 10月期	増減額
流動資産	2,875	2,778	▲97
現金・預金	2,154	2,264	+109
売掛金	514	374	▲139
その他	206	138	▲67
固定資産	285	247	▲37
有形固定資産	103	74	▲28
無形固定資産	59	47	▲11
投資その他資産	122	124	+2
資産合計	3,160	3,025	▲135

	2019年 10月期	2020年 10月期	増減額
流動負債	429	284	▲144
買掛金	182	121	▲61
固定負債	142	126	▲15
負債合計	571	411	▲160
純資産合計	2,588	2,613	+25
資本金	286	286	±0
資本剰余金	276	276	±0
利益剰余金	2,026	2,051	+25
負債純資産合計	3,160	3,025	▲135

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%

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

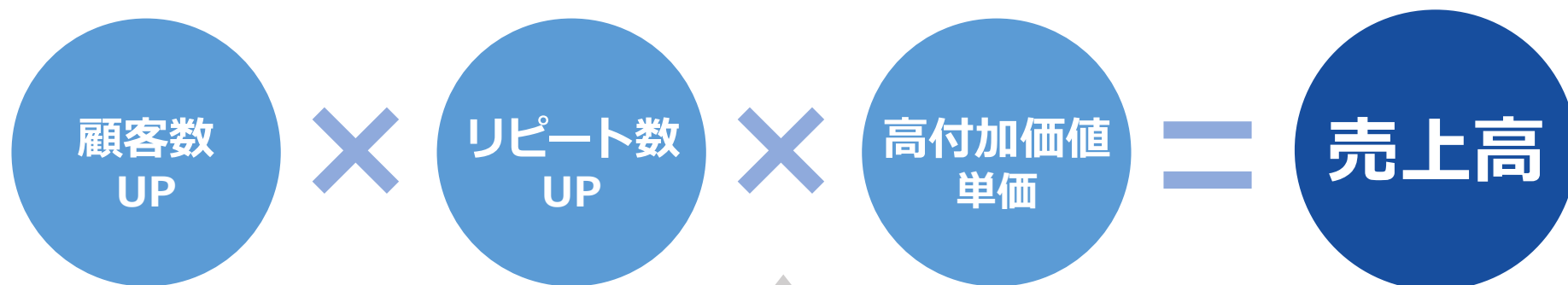
本格的な事業拡大に向けての基盤づくりを行う

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

「独自の付加価値サービスを追求」

事業KPI



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

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。



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
見積り案件数、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

福岡

大阪

名古屋

東京

横浜

大阪・東京・横浜の
主要3拠点の強化

前期開設の名古屋を
重点強化

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、集客から顧客深耕、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。

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

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



重点施策と今後の取り組み



生産性強化

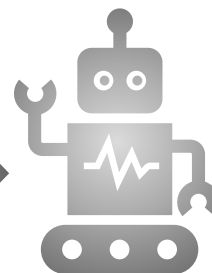
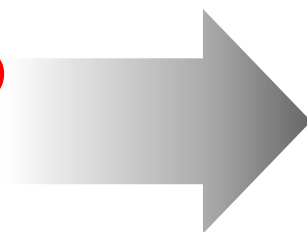
オートメーション化推進

✓ 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

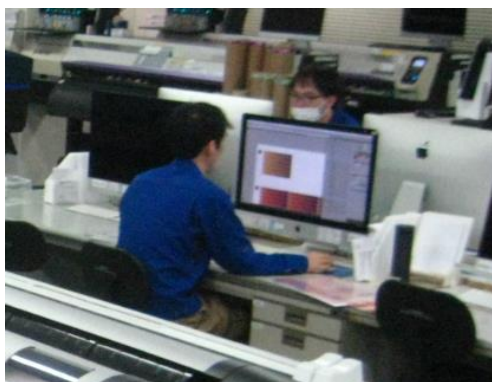


データ処理の
自動化



機械装置の
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。



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

重点施策と今後の取り組み



新たな業界への進出

インテリア内装業界

✓ インテリア・内装業界への展開を本格化

資材メーカーのコンテンツ、原材料を生かし、本格的にインテリア・内装業界へ進出。

資材メーカー



壁紙メディア
を提供

プリントサービスプロバイダー



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

株式会社ビーアンドピー



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



ターゲット



病院



ホテル



オフィス



アミューズメント



多店舗展開企業



個人住宅

3

成長ビジョン

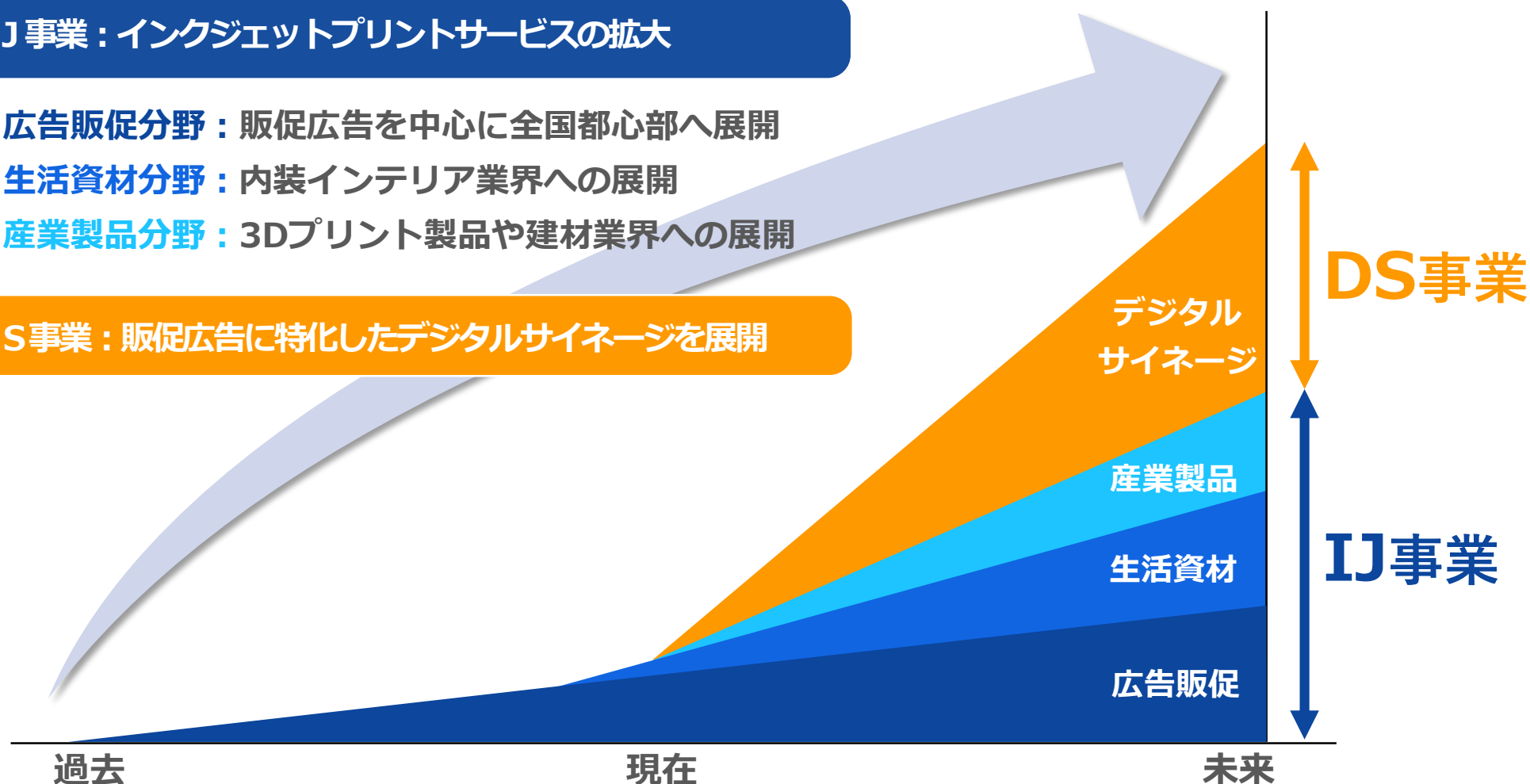
「リアル領域」 × 「デジタル領域」

リアルとデジタルの両領域で幅広いサービスを展開していく

IJ事業：インクジェットプリントサービスの拡大

- 広告販促分野：販促広告を中心に全国都心部へ展開
- 生活資材分野：内装インテリア業界への展開
- 産業製品分野：3Dプリント製品や建材業界への展開

DS事業：販促広告に特化したデジタルサイネージを展開



成長基盤を一層強化できる企業とのM&A

コア事業の強化を軸に、成長加速できる企業とのM&Aを行います。

M&Aに関する基本戦略

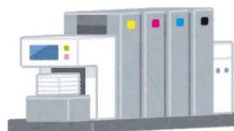


顧客基盤の 拡大



営業地域や
顧客層の拡大を図る

生産能力の 拡大



超量産ロットの
受注体制の構築

エリア販路の 拡大



エリアを広げ
販路を拡大していく

付加価値ビジネス への進出



新たに付加価値がある
ビジネスに進出する

4

株主還元

**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

5

參考資料

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

「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



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



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 3DUJ-553

フルカラーUV効果インク
ジェット3Dプリンタ



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



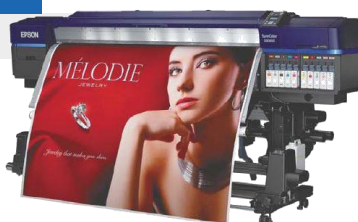
HP LX360

ラテックスインク出力機



EPSON S80650

溶剤インク出力機



FOTOPA XLD

カッティングマシン
(ロール・シート印刷物対応)



EFI Vutek 5r

スーパーワイドUVインク出力機



HP XP5100

スーパーワイドUVインク出力機



Kongsbelg XP

超高速マルチカッティングマシン



他にも、Mimaki UJV55 (UV機)、
Mimaki UJV500 (UV機)、
Mimaki JV300 (溶剤機)等、
合計88台の出力機を保有しています。

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/>