



2020 年 1 月 7 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

以下の通り、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	2019 年 12 月 12 日 16:00~17:00
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京証券会館 東京都中央区日本橋茅場町 1-5-8
説明会資料名	2019 年 10 月期決算説明会資料

【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

2019年10月期 決算説明会資料

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 会社概要・事業説明
- 2 2019年10月期 業績サマリー
- 3 2020年10月期の業績予想と取り組み
- 4 成長ビジョン
- 5 株主還元
- 6 参考資料

1

会社概要・事業説明

ミッション

インクジェット技術を、世の中、日本社会、市民生活の発展のために普及させる

事業概要

2つのチャネル形態で
インクジェット出力事業を展開

販売促進用広告制作



生活資材・製品制作



商品ラインナップ



店頭用ディスプレイ



イベント告知ポスター



店舗案内看板



ビル壁面垂れ幕



商品展示用ダンボール什器



のれん・旗・布地の広告物



3Dプリント出力サービス



インテリア壁紙



都心部・地域密着型を中心に 高付加価値のインクジェットプリントサービスを提供

多様・多彩なユーザーポートフォリオ

地域密着型営業ユーザー

広告代理店

印刷会社

デザイン会社

屋外サイン業者

直ユーザー

大手ゲーム
メーカー

大手壁紙
メーカー

ネットユーザー

ECサイト

ランディング
ページ

48名の専任営業体制

年間48,000件のサービス提供、納品

- ECサイト運営
インクジェット出力通販の
ハイフット
- ランディングページに
よるネット集客

他社と一線を画す
高付加価値なサービス体制を確立

広告業界では、刻々と変化する顧客ニーズにビジネスモデルや商品を合わせることが求められています

➡ 出力ビジネスを勝ち抜くポイントを押さえた 顧客サポート体制

業界独特の 顧客ニーズ

- ✓ きめ細かいサポート
- ✓ 価格より納期重視
➡24H対応
- ✓ 量産
- ✓ 高品質



他社と一線を画す 高付加価値な サービス体制を確立

- ✓ お客様に近い都心部に営業・生産一体拠点
- ✓ 業界最大級のプリンター設備
- ✓ 東西の連携により機会ロスを生まないキャパシティ
- ✓ インクジェットプリント特化ならではの高い技術力

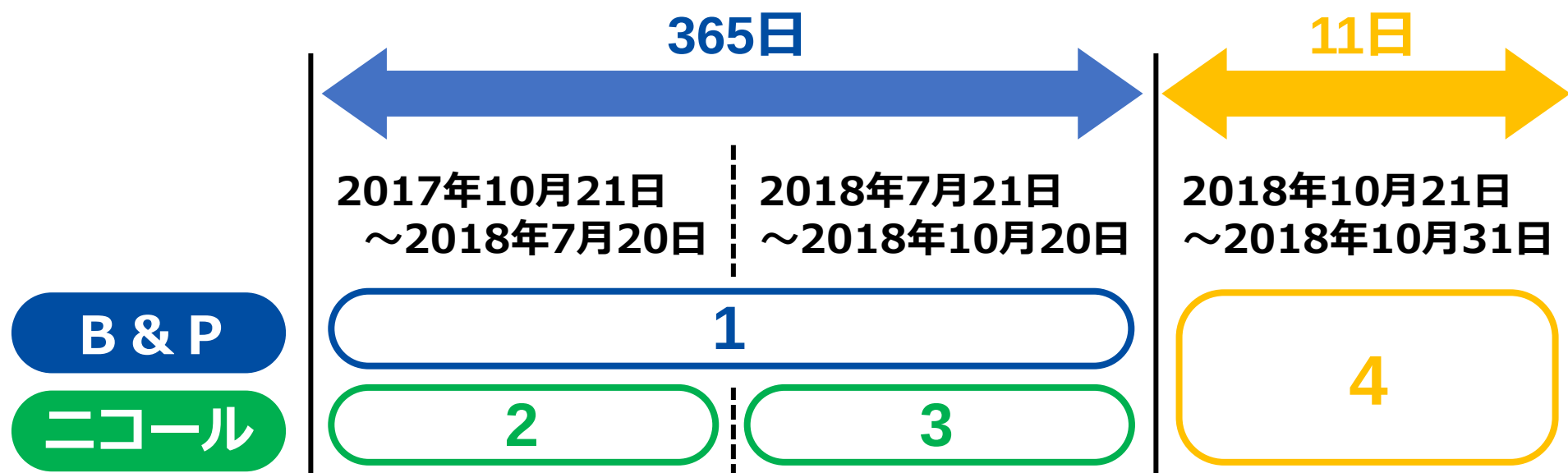
拡大力

多様・多彩な
ユーザー
ポートフォリオを
実現

2

2019年10月期 業績サマリー

2018年10月期 参考数値に関するご説明



$$\text{単体決算} = \text{①} + \text{③} + \text{④}$$

$$\text{連結決算} = \text{①} + \text{②} + \text{③} + \text{④}$$

$$\text{連結決算（参考数値）} = \text{①} + \text{②} + \text{③}$$

*当社は比較可能性を確保する観点から、2017年10月21日から2018年10月20日までの連結損益計算書の金額を参考金額として、以降の損益項目について比較を行います。これは、2018年10月期の単体損益計算書には、2017年10月期において連結子会社であった株式会社ニコールを2018年7月21日付で吸収合併したため、吸収合併実施前の株式会社ニコールの損益が含まれておらず、また、前事業年度は決算日変更による変則決算を行っているため、前事業年度の会計期間が2017年10月21日から2018年10月31日までとなっているためです。

事業環境

生活資材・製品制作分野は、堅調な動きであったが
販売促進用広告制作分野では、家電関係からの広告制作の需要が
想定外に低調であった。

業績

売上高 **30.1億円** 前期比 **+0.9%**

営業利益 **4.2億円** 前期比 **△29.5%**

業績のポイント

<売上>

- 第4Qにおいて大口顧客から販売促進用広告物の受注が予想を下回ったため、前期比増収も、当初計画に及ばず。

<利益>

- 人材強化、設備強化といった成長投資に加え、上場関連費用、外形標準課税適用の影響並びに、売上の計画比下振れにより、減益。

2019年10月期 P/Lサマリー



売上微増。今後の成長に向けた投資及び、租税公課の影響により、各段階利益において減益。経常利益率14.2%。

(単位：百万円)	2018年 10月期参考	2019年 10月期実績	対前期 増減率 (%)	2019年10月期 当初予想
売上高	2,985	3,011	0.9%	3,150
売上総利益	1,303	1,239	▲5.0%	—
売上総利益率	43.7%	41.1%		—
販売管理費	698	812	+16.3%	—
営業利益	605	426	▲29.5%	550
営業利益率	20.3%	14.2%		17.5%
経常利益	602	426	▲29.3%	549
経常利益率	20.2%	14.2%		17.4%
当期純利益	441	311	▲29.5%	372

上場により、純資産は大幅に上昇。自己資本比率81.9%となり強固な財務基盤へ。
ROEは14.1%。

(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
純資産額	1,204	1,421	1,825	2,588
総資産額	1,477	2,097	2,451	3,160
自己資本比率	81.5%	67.8 %	74.5 %	81.9 %
自己資本利益率	21.5 %	21.1 %	34.3 %	14.1 %
従業員数	116 人	176 人	173 人	184 人

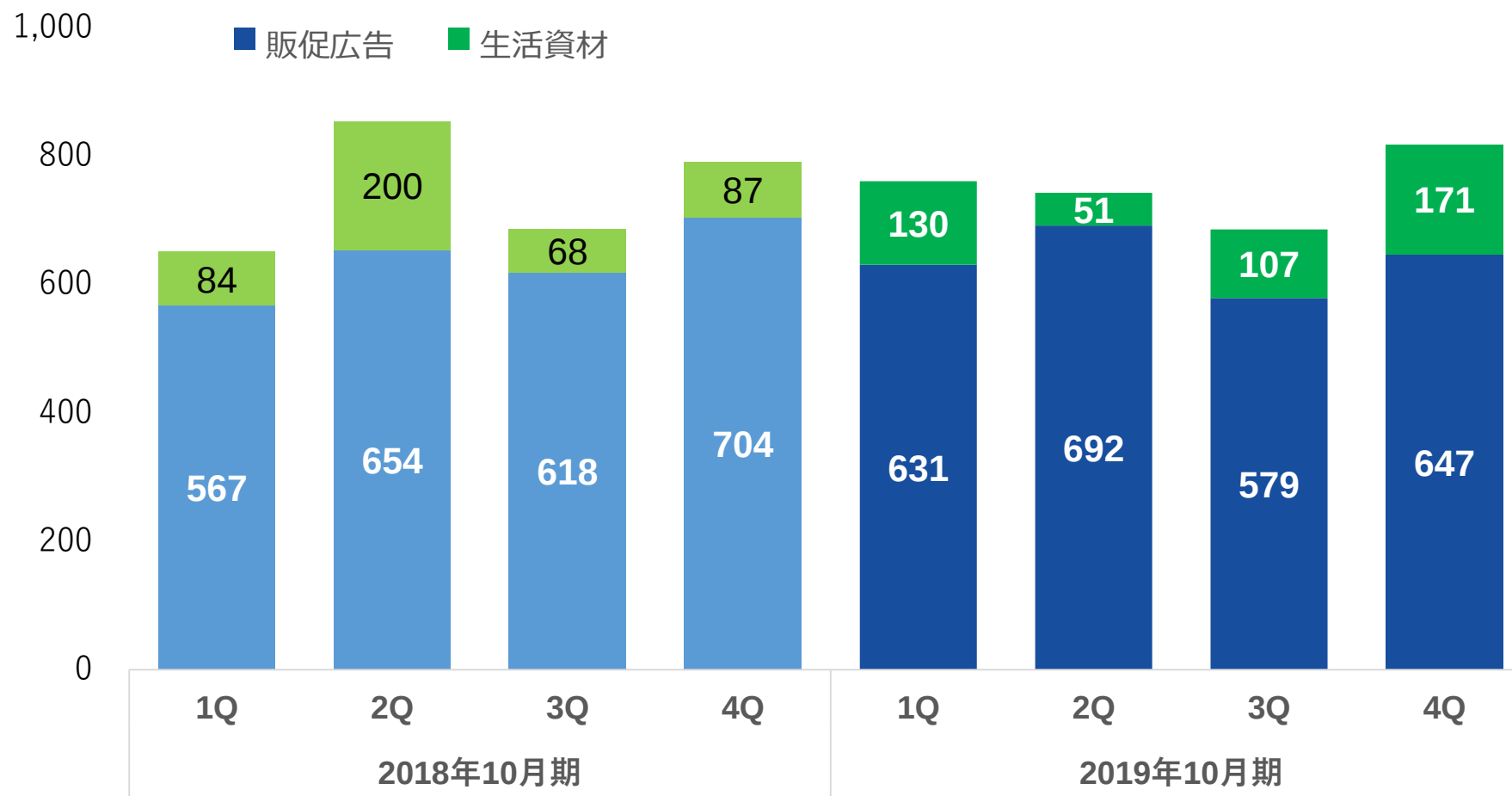
*2016年11月に株式会社ニコールを買収。

四半期単位の業績推移

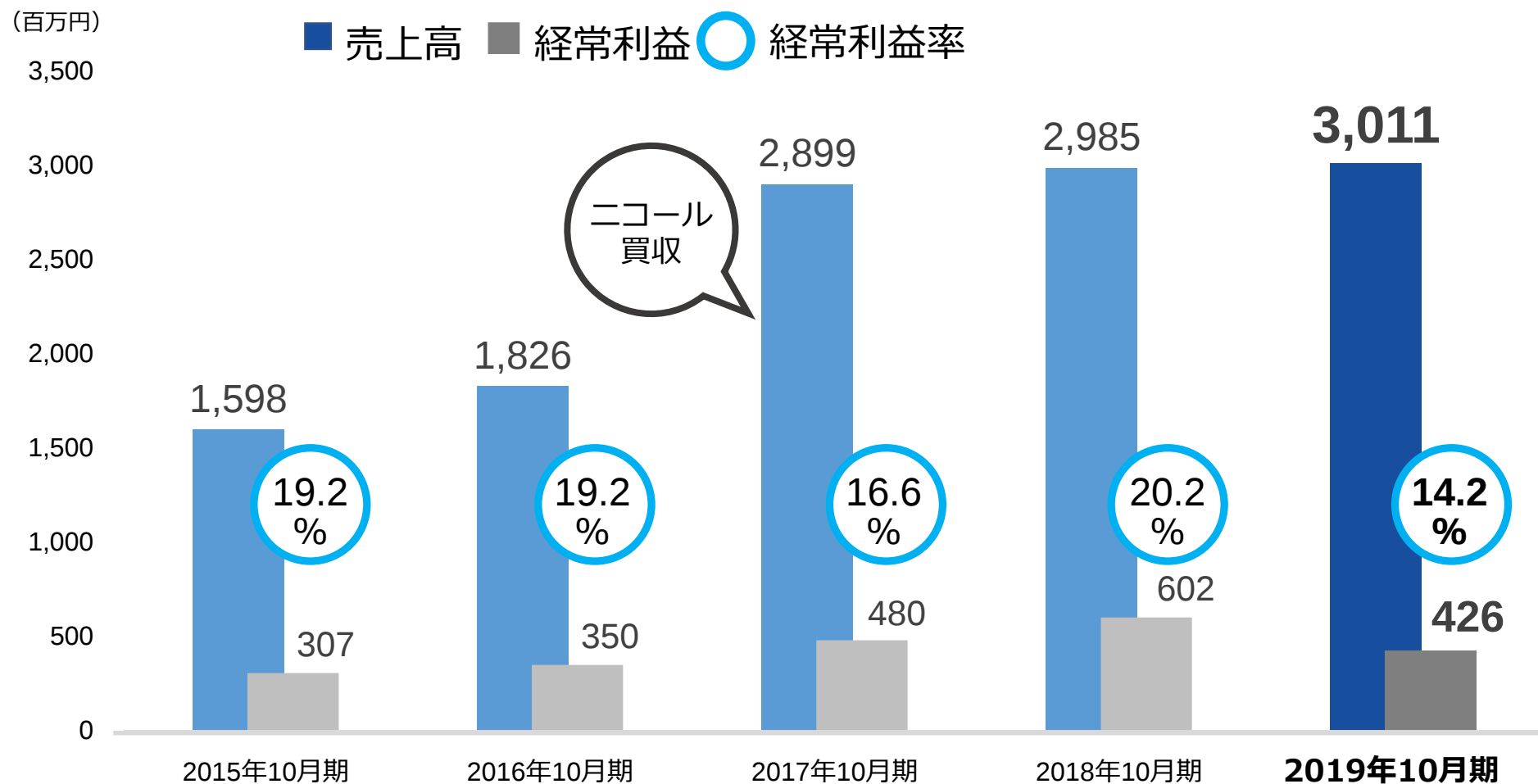


第3Qまでは計画を達成する見通しであったが、第4Qで販売促進用広告が低調であったため計画に達せず。

(百万円)

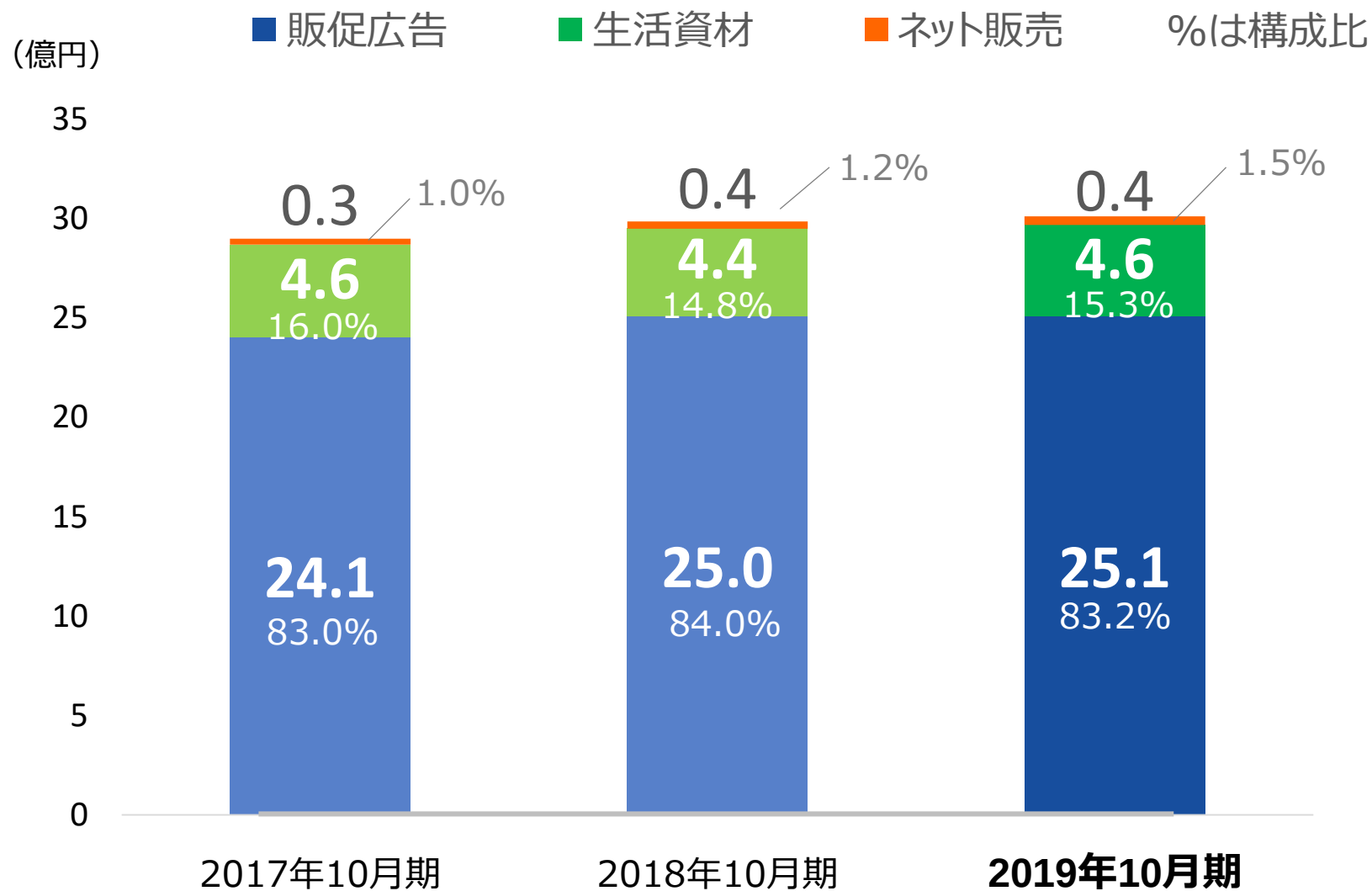


5年間の業績推移



* 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。

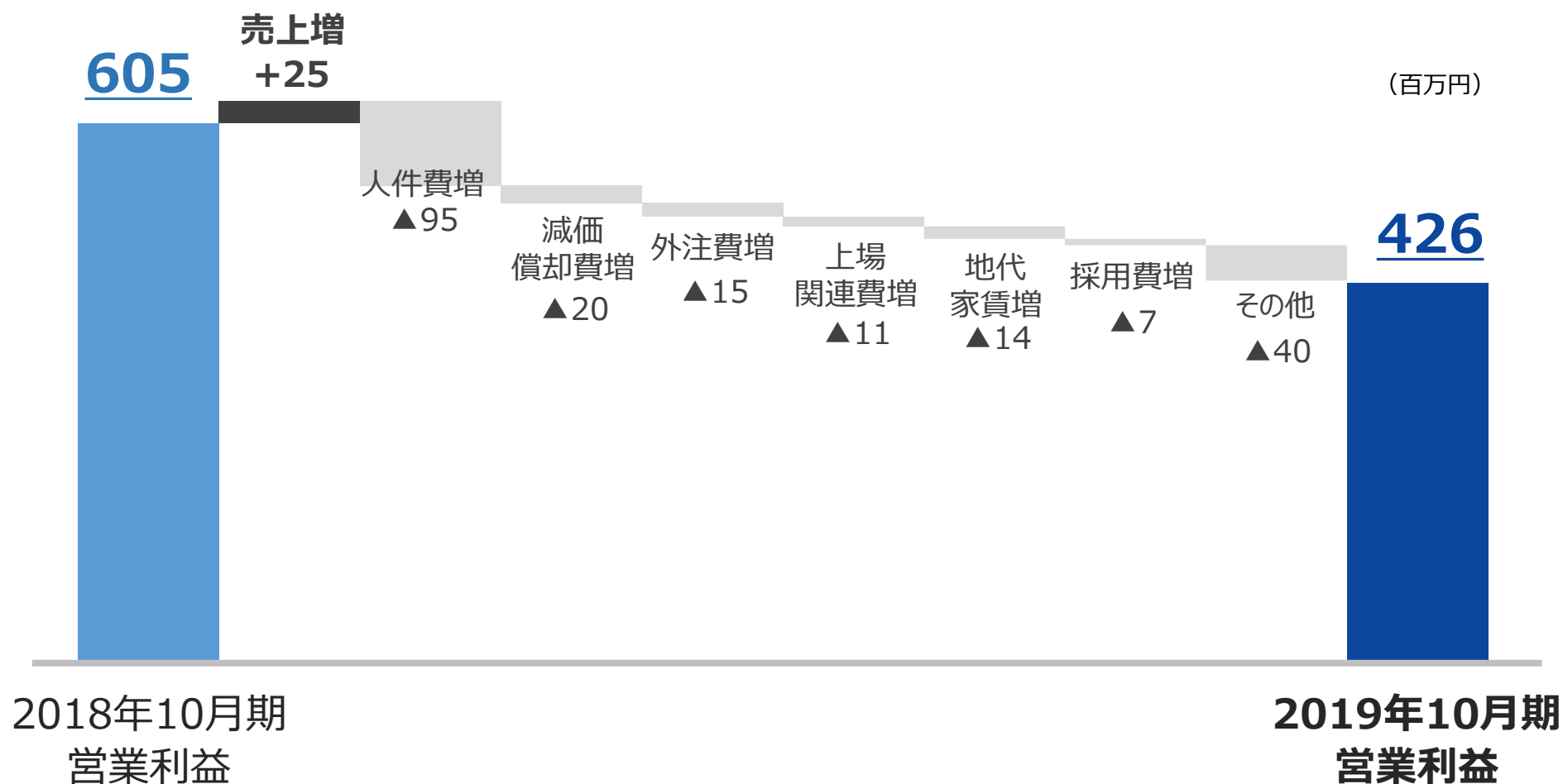
業績状況 販売体制別売上推移



利益増減分析



今後の拡大に向けた各種費用、上場関連費用などの一時費用が発生したため、前期比減益



貸借対照表



(単位：百万円)	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
流動資産	2,138	2,875	+737
現金・預金	1,357	2,154	+796
売掛金	479	514	+34
その他	300	206	▲93
固定資産	313	285	▲28
有形固定資産	97	103	+5
無形固定資産	68	59	▲8
投資その他資産	147	122	▲25
資産合計	2,451	3,160	+708

	2018年 10月期	2019年 10月期	増減額
流動負債	487	429	▲57
買掛金	221	182	▲39
固定負債	138	142	+3
負債合計	626	571	▲54
純資産合計	1,825	2,588	+763
資本金	10	286	+276
資本剰余金	-	276	+276
利益剰余金	1,815	2,026	+211
負債純資産合計	2,451	3,160	+708

3

2020年10月期の 業績予想と取り組み

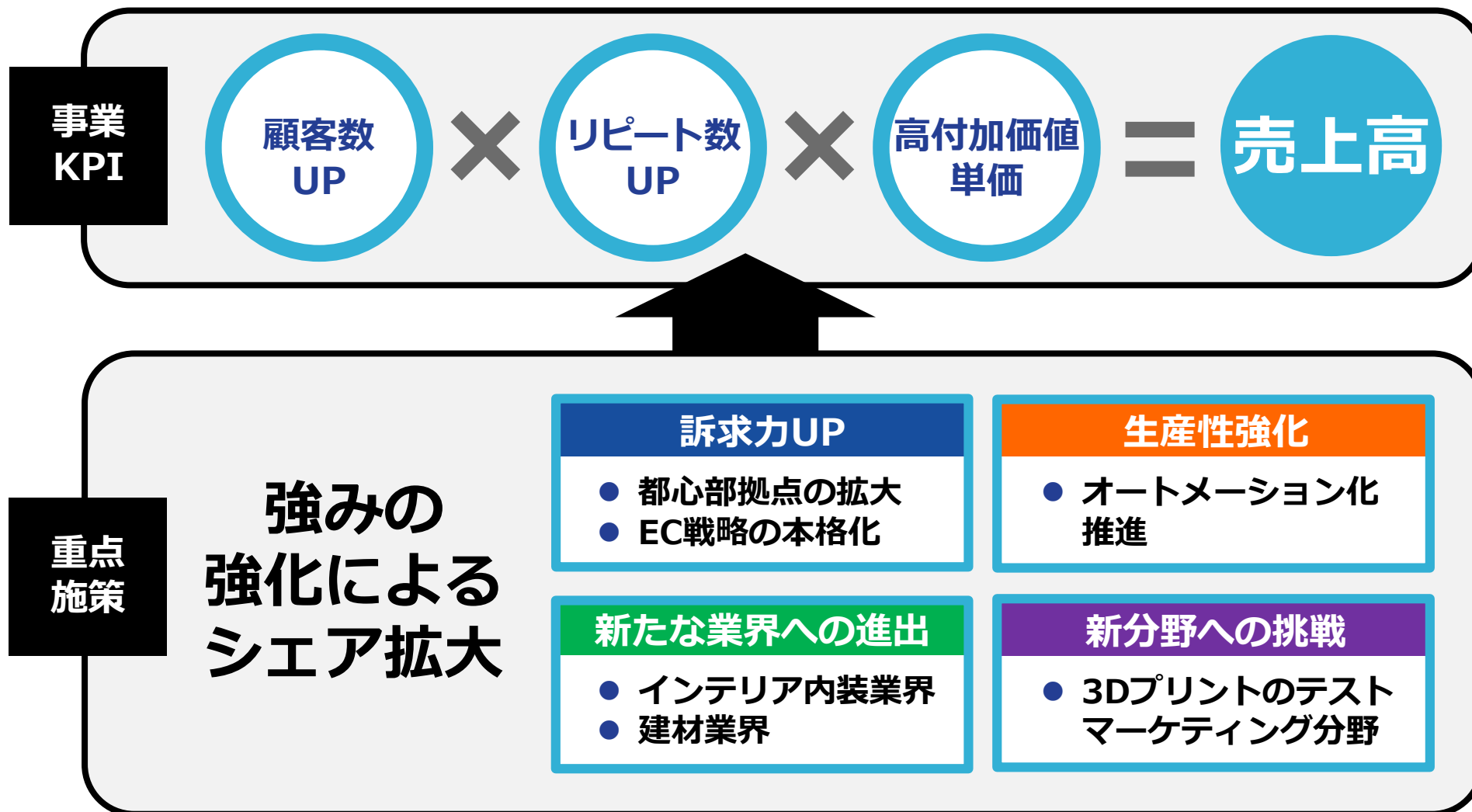
地域密着営業の強化、大口顧客へのフォローの充実を徹底し、前期比6.3%増収を計画。

(単位：百万円)	2019年10月期 (実績)	2020年10月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	3,011	3,200	+6.3%
売上総利益	1,239	1,392	+12.4%
売上総利益率	41.1%	43.5%	
営業利益	426	497	+16.6%
営業利益率	14.2%	15.5%	
経常利益	426	496	+16.4%
経常利益率	14.2%	15.5%	
当期純利益	311	330	+6.1%

インクジェット市場は広告市場を中心に安定成長 顧客のポイントを押さえ、競争優位を形成

ニーズ	競合会社	印刷会社	小規模 インクジェット 出力会社	当社
サポート力		○	○	○
短納期		×	○	○
自社内 プリンタ台数・種類		×	×	○

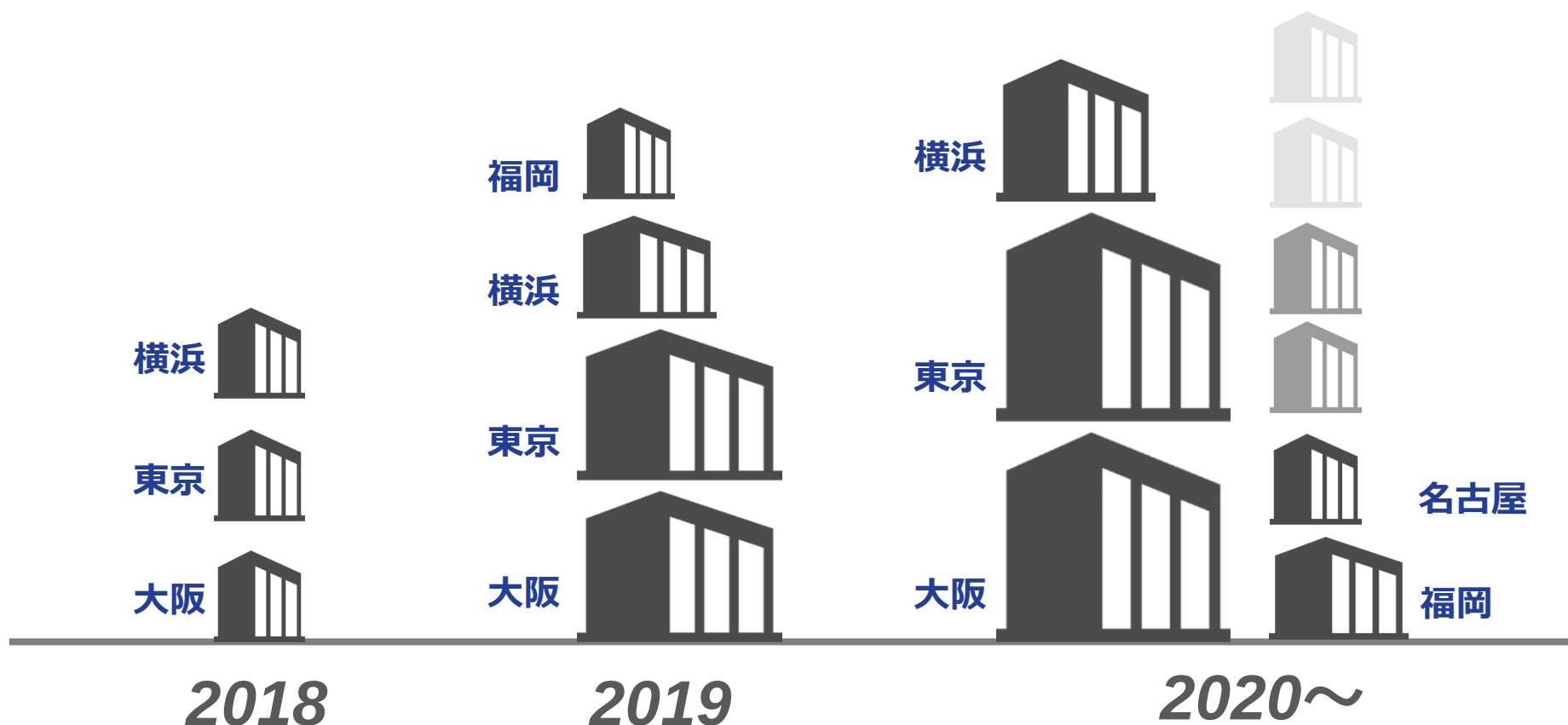
「独自の付加価値サービス」を提供し、リピーターを増やす



① 訴求力を強化する取組み

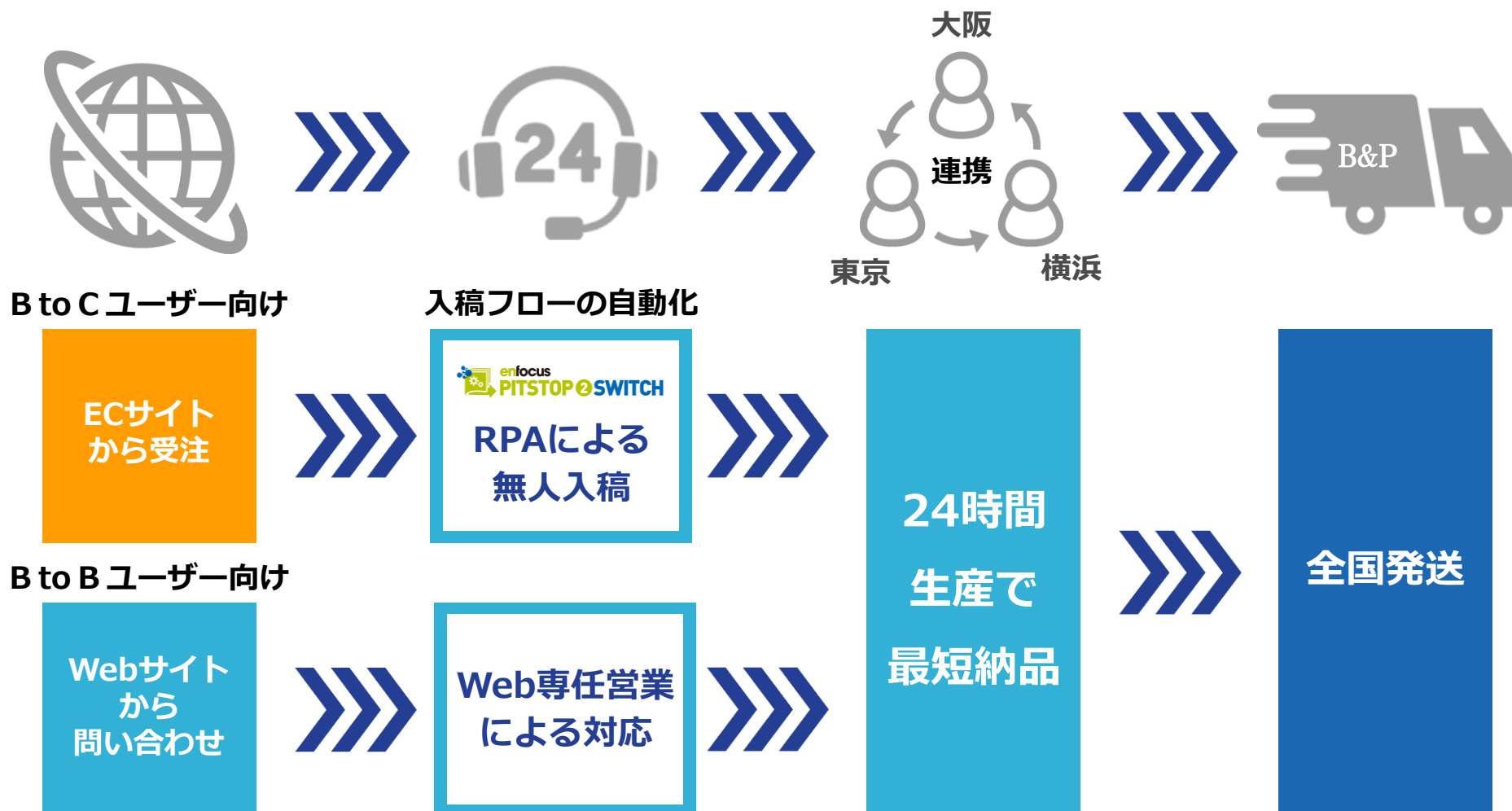
都心部拠点の拡大

全国主要都市に営業拠点を作り、**地域密着営業**を展開していく



① 訴求力を強化する取組み

Webマーケティング活用で広域ユーザへアプローチ



② 生産力を強化する取組み

オートメーション化推進

生産体制の**オートメーション化**に取り組み、**効率アップ**と**生産力増強**を図る

現状



材料のセットは手動



将来構想

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



自動搬送システム

③ 新たな業界への挑戦

インテリア、内装業界への進出

インクジェットの特徴を活かした壁紙等を
小ロット・短納期で提供する

インテリア・内装業界のユーザー例



多店舗展開企業



アミューズメント



病院



オフィス



ホテル



個人住宅

出力サービスを提供

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

資材メーカー



壁紙メディアを提供

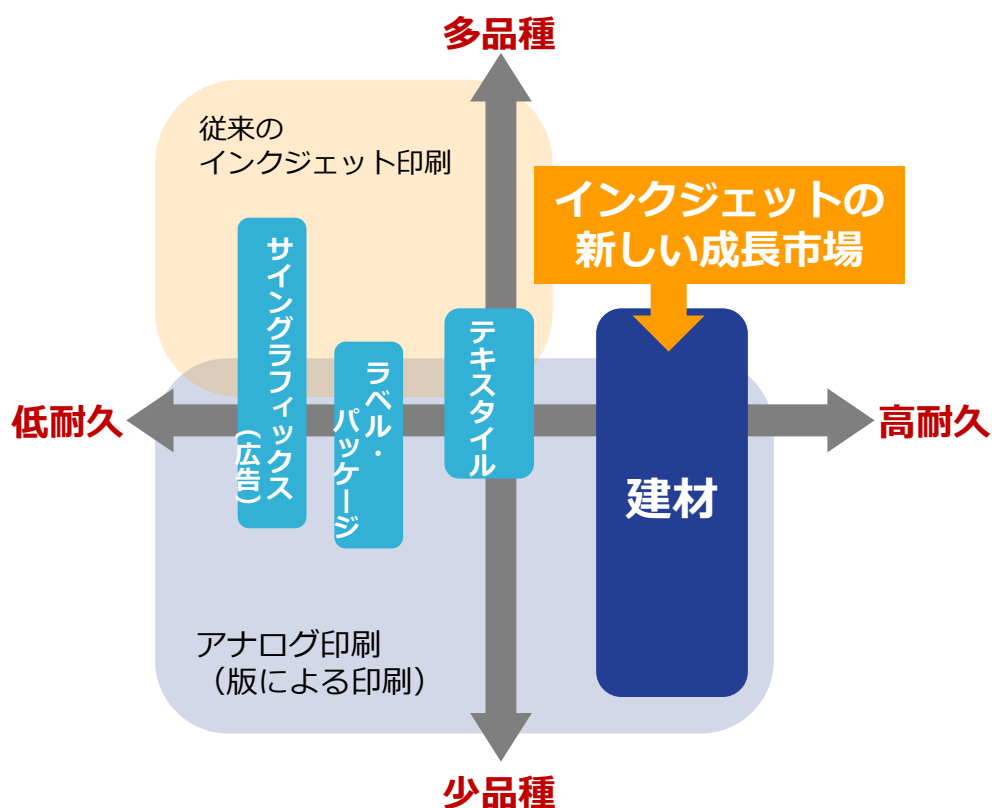


デジタルプリント壁紙採用事例

③ 新たな業界への挑戦

建材業界へ進出

産業用インクジェットプリンタで**高耐久・高品質**な商品を提供する



建材用途

住宅用建装材



フローリング、ドア、壁、キッチン、システムバス、玄関など

オフィス・商業施設



オフィス用パーテーション、ドア、エレベータ内壁など

自動車



インパネ、ダッシュボード、センターコンソールなど

産業用インクジェットプリンタ



Durst Rho P10 250
産業用UVインクジェットプリンタ
*現在はまだ導入しておりません



建材用途へのプリント

④ 新分野への挑戦

3Dプリントのテストマーケティング

形状確認用モックアップなど、**3Dプリントのテストマーケティング**分野でのニーズ獲得を目指す

- ✓ 1個単位の小ロット生産が可能
- ✓ テストマーケティングや少量生産へのニーズを支援



MIMAKI 3DUJ-553

フルカラー立体造形の最終製品分野



フィギュアやノベルティ試作など
フルカラーで高精度なもの



ピカソプリント3D



Raise 3D Pro2

形状確認用モックアップ試作分野



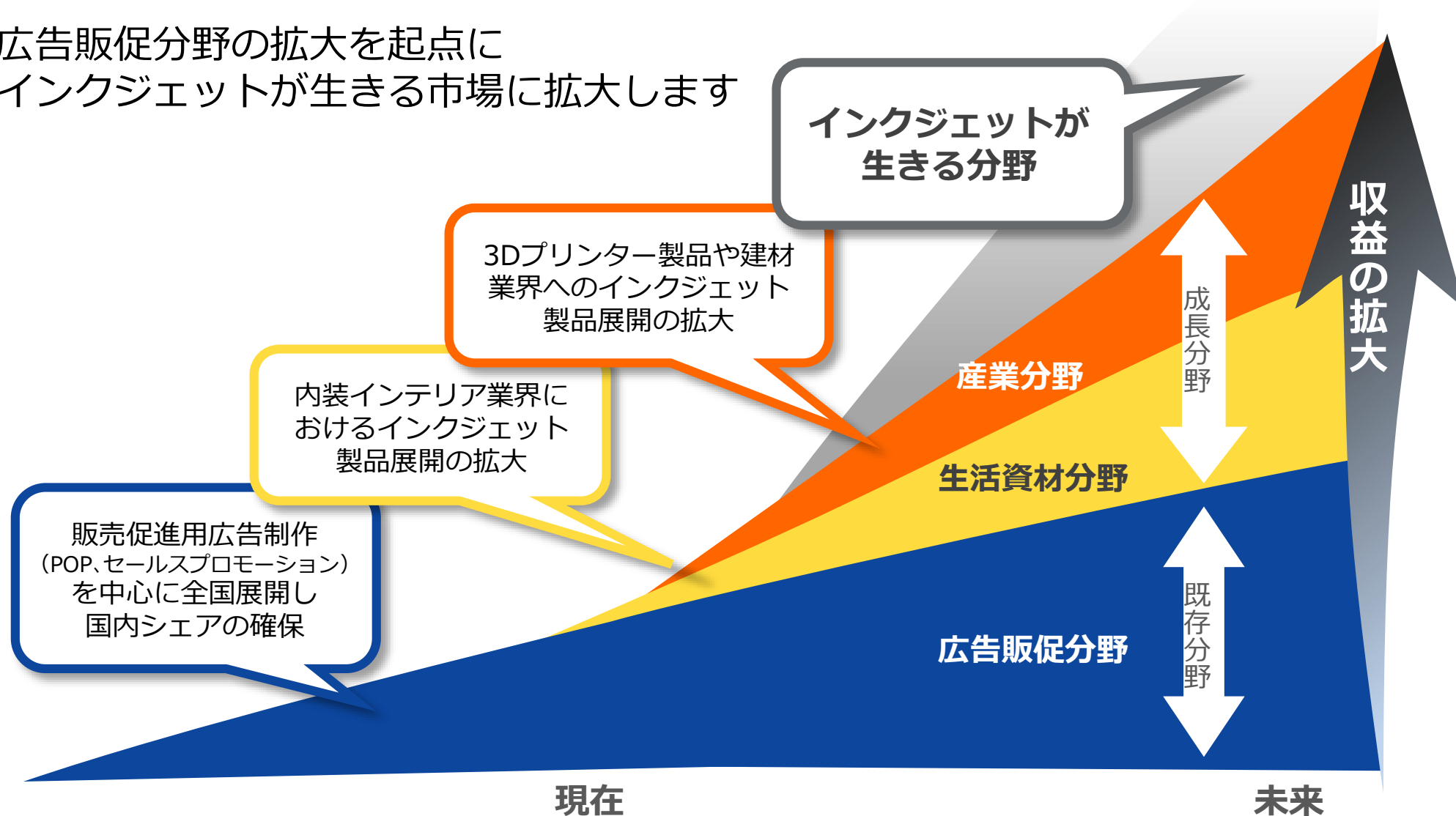
治具や実際に使用するパーツなど
プラスチック同等の高強度のもの

4

成長ビジョン

「既存事業の拡大」と「成長事業への投資」

広告販促分野の拡大を起点に
インクジェットが生きる市場に拡大します



成長基盤を一層強化できる企業とのM&A

コア事業（インクジェット出力）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

生産能力の
拡大

エリア販路の
拡大

付加価値ビジネス
への進出

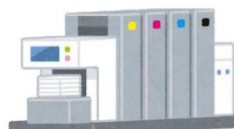


インクジェット 出力会社



同業をM&Aし、営業
地域や顧客層の拡大、
制作体制充実を図る

オフセット・ シルク印刷会社



超量産ロットの機会を
防ぐ受注体制の構築

3Dプリント 関連企業



3Dプリントサービス
体制の拡充と新たな業
界への進出

インターネット 関連企業



Webマーケティング
体制を構築し販売網の
拡大を図る

5

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

	2019.10月期	2020.10月期
期末配当金	50円	配当方針としては期末配当の年1回を基本方針と定めております。現時点で当該基準日における配当予想額は未定です。

6

參考資料

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：184名（2019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**



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
▶東京1台



EPSON P20050

水性インク出力機
▶東京5台、大阪5台



Mimaki JFX500

フラットベッドUVインク出力機
▶東京3台、大阪1台



HP LX360

ラテックスインク出力機
▶東京3台、大阪2台



FOTOBA XLD

カッティングマシン
(ロール・シート印刷物対応)
▶東京2台、大阪1台



EPSON S80650

溶剤インク出力機
▶東京7台、大阪6台



EFI Vutek 5r

スーパーワイドUVインク出力機
▶ワイドフォーマットスタジオ1台



HP XP5100

スーパーワイドUVインク出力機
▶大阪1台



Kongsbelg XP

超高速マルチカッティングマシン
▶東京4台、大阪2台



他にも、Mimaki UJV55 (UV機) 3台
Mimaki UJV500 (UV機) 2台
Mimaki JV300 (溶剤機) 8台
等、合計62台の出力機を保有しています。

あらゆる用途に合わせた製品を生産可能

用途に合わせて最適なインクとプリンターを選び、あらゆる顧客ニーズに対応する



水性顔料インク

発色が良い



EPSON P20050



- ・ポスター
- ・POP
- ・ダンボール什器



ソルベントインク

耐候性がある



EPSON S80650



- ・屋外サインシート
- ・窓面透明シート



ラテックスインク

匂いが少ない



HP LX360



- ・インテリア壁紙



UVインク

紫外線で定着



MIMAKI JFX500



- ・横断幕
- ・懸垂幕
- ・板、ガラス
- ・建材製品



水性昇華インク

布地に最適



MIMAKI JV300



- ・布製品
- ・タペストリー
- ・カーテン



ナイロン樹脂

立体造形可能



MIMAKI 3DUJ



- ・3D立体造形製品

インクジェットプリンター技術の進化と共に 独自のビジネスモデルで事業拡大を行っています。

1985 創業者 和田山英一が和田山コピーセンター株式会社を大阪にて創業 コピーサービス事業を開始

1990 大判カラープリントサービスを開始

1991 **株式会社ビーアンドピーに社名変更** 看板・ディスプレイの制作販売業務を開始

1996 **世界初の写真画質のインクジェットプリンターを導入**

2001 コピーサービス事業から撤退 インクジェット出力事業にサービスを特化する

2002 **東京営業所を開設**

2009 リボードディスプレイ制作を開始 エコ素材の什器を提供し顧客層を拡大

2010 大阪市西区江戸堀に本社移転

2013 広幅UV出力機 VUTEk GS5000r を国内初導入 **屋外向け広告市場に本格参入**

2014 **インターネット通販サイト「ハイプリント」運営開始**

2015 東京都江東区に「江東事業所」を開設し、**昇華転写事業を開始**

2016 代表取締役社長に和田山朋弥が就任
株式会社ニコールを買収 内装インテリア業界に本格参入

2018 3Dプリンタを導入 **3Dプリントサービスを開始**
中長期的成長の実現と企業価値向上のため、株式会社ニコールを吸収合併
江東事業所を横浜に移転 **「ワイドフォーマットスタジオ」**として事業拡大

2019 **福岡営業所を福岡市博多区に開設**
東京証券取引所マザーズに株式を上場
名古屋営業所を名古屋市中村区に開設

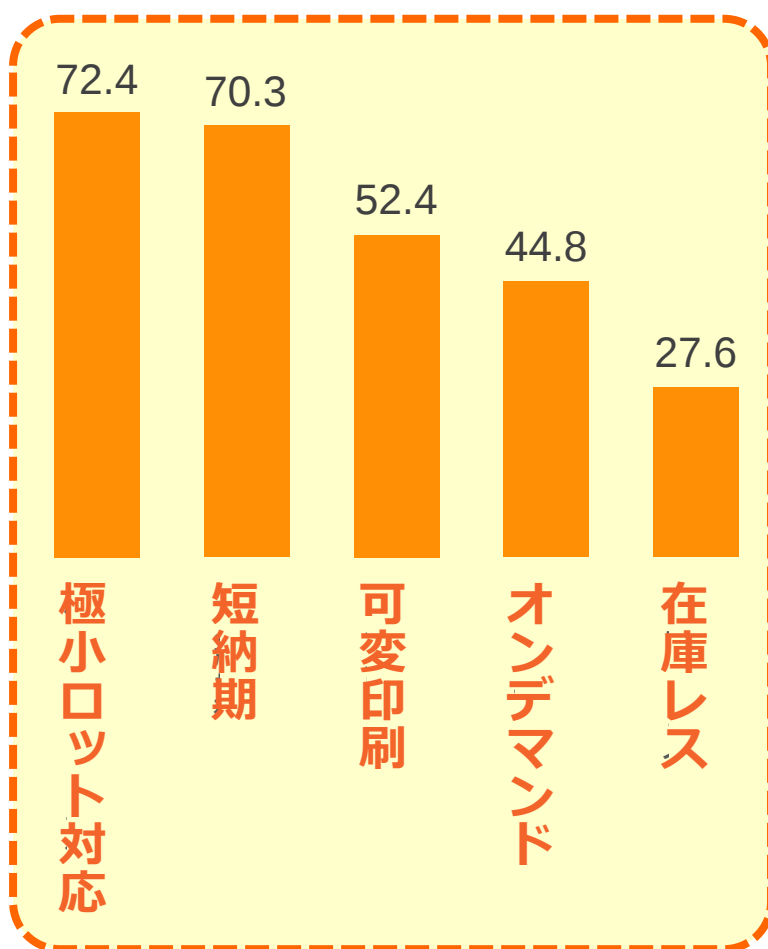
2018/10期

売上高
30億円
突破

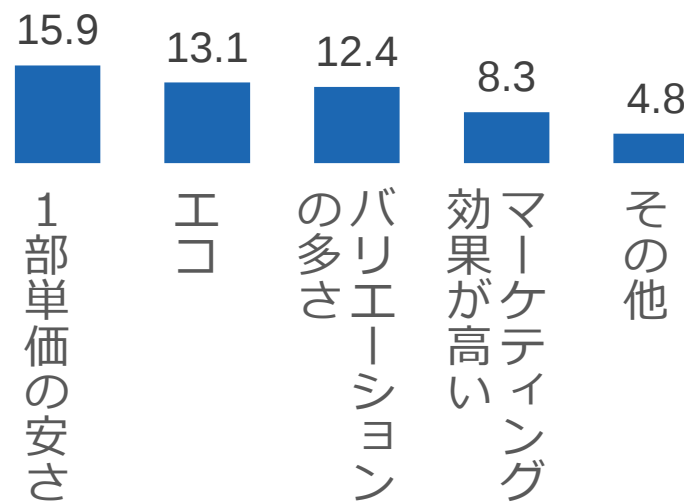
事業環境の ポイント

変化するプリント事業環境に時流適合する

広告分野に続き、インテリア市場、産業分野においても多品種小ロット型思考がより一層求められる時代になっていくと考えられます。



◆インクジェットプリントの 顧客への訴求ポイント (%)



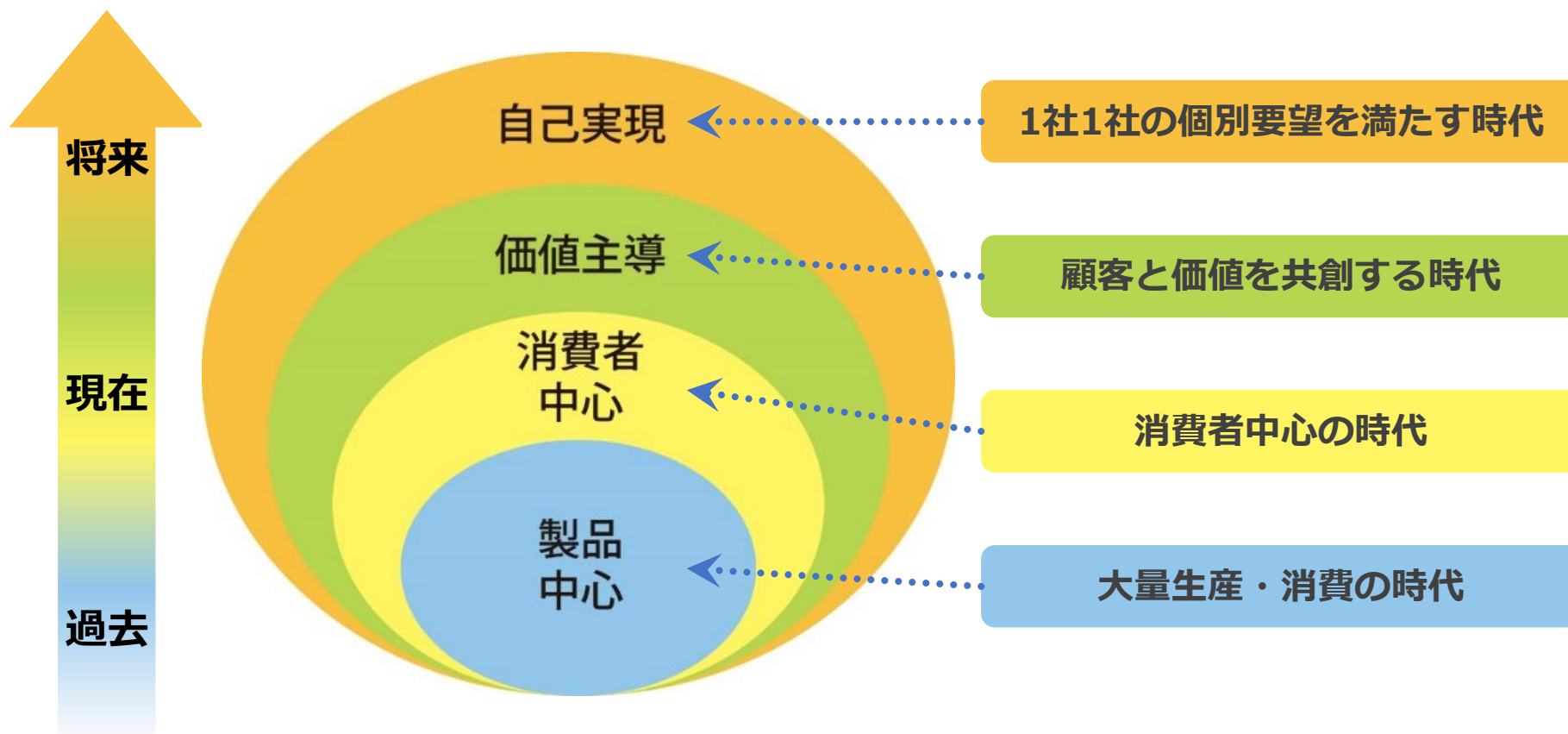
出所：2018年3月 日本印刷産業連合会 デジタル印刷に関する調査

事業環境の ポイント

マーケティングへの時流適合

内装インテリア業界や3Dプリント業界にも多品種小ロットへの顧客要望志向が強まってきています。当社は業界の課題を解消するために、インクジェット技術を軸に時流に合ったサービス展開をしていきます。

⇒ インクジェットは、1社1社の個別要望を満たす時代に最適



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。

ご清聴、誠にありがとうございました。

<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/>