

2025年10月期 第2四半期

決算説明レポート

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

サマリー

■ 成長戦略を着実に実行し、単体の売上高と営業利益は過去最高を達成

- ・前期から引き続き、シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略を着実に実行した結果、当社単体の売上高と営業利益は過去最高を達成した。
- ・第2四半期よりイデイ社の損益を連結決算に取り込み、売上規模が拡大した。

■ 2025年10月期 第2四半期 業績サマリー

- ・売上高21.3億円。営業利益3.5億円。通期業績予想に対する進捗率について、売上高は49.7%、営業利益は55.7%を達成。
- ・顧客基盤の拡大と、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の成長が業績伸長に大きく寄与し、総合販促支援企業としての認知が加速している。

■ 2025年10月期 業績予想

- ・イデイ社がグループに加わり、顧客層の拡大、提案力の強化、生産の内製化による利益率改善等のシナジー効果の最大化を目指す。
- ・ZKDigimax社のAI搭載デジタルサイネージシステムを国内リテール業界をはじめとする幅広い業界に対して拡販する。
- ・売上高は過去最高を更新する43.0億円、営業利益は上場来最高の6.3億円を予想。
- ・期末配当金は10円増配の70円を予想。



株式会社ビーアンドピー代表取締役の和田山でございます。

本日は当社2025年10月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、当社2025年10月期 第2四半期の決算説明会を始めさせていただきます。



本日はご覧の5つのトピックスに合わせてましてご説明いたします。

I 2025年10月期 第2四半期 業績サマリー

▶ 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



はじめに 2025年10月期 第2四半期の業績サマリーをご説明いたします。

I 連結決算への移行について

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～

株式会社ビーアンドビー



単体決算

▶

株式会社ビーアンドビー

株式会社イデイ

 + 

連結決算

※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を連結反映していましたが、
第2四半期より損益の併記を開始しています

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。

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

当社は株式会社イデイをグループ会社に加えたことにより、2025年10月期から連結決算に移行いたします。

イデイ社の「みなし取得日」としてイデイ社の第1四半期末である2024年12月20日に設定したため、2025年10月期第1四半期は貸借対照表のみを連結に反映していましたが、当第2四半期からはイデイ社の損益も連結決算に含めております。

なお、今期の連結業績予想はイデイ社の業績見通しを含めた数字で作成しております。

3



続きまして、2025年10月期 第2四半期の業績サマリーについてご説明いたします。

当第2四半期の実績は、売上高が21億3,800万円（前年同期比31.2%増）、営業利益が3億5,100万円（前年同期比37.9%増）、当期純利益は2億4,200万円（前年同期比39.7%増）となりました。グループ会社イデイ社の連結による事業規模の拡大に加え、当社単体でも中間決算として過去最高の売上高および営業利益を達成しております。

当第2四半期の業績向上に寄与した主なポイントについてご説明いたします。

当社は、持続的な成長を実現するために、前期に引き続き「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの戦略を軸に取り組んでまいりました。これにより業績の拡大を図るとともに、事業体制の再構築を進め、より効果的なマーケティング施策を実行可能な組織体制を整備いたしました。また、イデイ社については、当第2四半期より業績を連結しており、売上高の増加に寄与しております。さらに、現在開催中の大阪・関西万博においては、運営参加サプライヤーとして協賛し、企業ブランドの認知向上にも取り組んでおります。

I

2025年10月期 第2四半期 P/Lサマリー

B&P

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

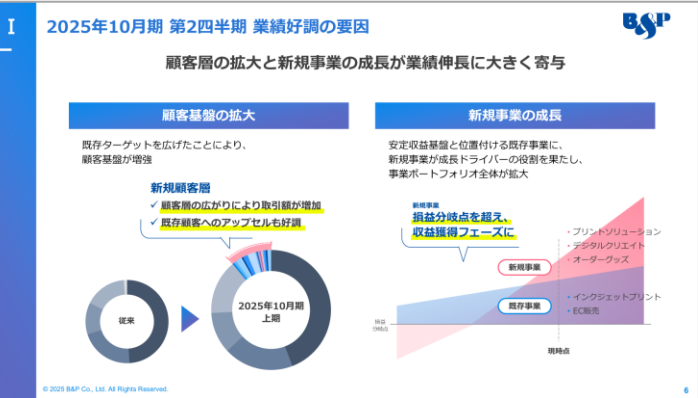
	2024年 10月期2Q (単体)	2025年 10月期2Q (連結)	対前年同期 増減 (単体vs連結)	2025年 10月期 連結通期計画	連結 進捗率
売上高	1,629	2,138	+31.2%	4,300	49.7%
売上総利益	715	922	+28.9%	1,823	50.6%
利益率	43.9%	43.1%	—	42.4%	—
営業利益	255	351	+37.9%	631	55.7%
利益率	15.6%	16.4%	—	14.7%	—
経常利益	255	358	+40.4%	631	56.8%
利益率	15.7%	16.8%	—	14.7%	—
当期純利益	173	242	+39.7%	426	56.9%

© 2025 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

次にP/Lのサマリーについてご説明いたします。

先ほどご報告申し上げたとおり、当第2四半期の売上高は21億3,800万円、営業利益は3億5,100万円となり、経常利益以下の数値については、スライドに記載のとおりでございます。M&Aの効果も寄与し、全体として業績は大きく拡大しております。通期業績予想に対する進捗率は、売上高で約50%、営業利益で約56%と、順調に推移しております。



次に当第2四半期における業績好調の要因についてご説明いたします。

当社は、2024年10月期を初年度とする3か年の中期経営計画において「顧客層の拡大」を重点施策の一つに掲げております。これに基づき、各種施策を実行した結果、既存のターゲット層を広げることができ、顧客基盤の強化につながりました。顧客層の広がりに伴い、取引額も増加し、さらに既存顧客へのアップセルも順調に推移しております。加えて、プリントソリューション、デジタルクリエイイト、オーダーグッズといった新規事業が成長ドライバーとして機能し、事業ポートフォリオ全体の拡大に寄与いたしました。これらの新規事業は損益分岐点を越え、収益獲得フェーズに移行しており、これも業績好調の一因と考えております。



次に新規事業の成長による効果について具体的にご説明いたします。

これまで当社は、インクジェットプリント事業を手がける企業として認知されておりました。しかし営業活動や広報活動を通じて現在では、ノベルティや各種販促グッズ、デジタルサイネージ、大量印刷が必要なポスターなど、インクジェットの枠を超えた製品・サービスの提供が可能であるという認知が着実に広がってきております。さらに、株式会社イデイを子会社化したことにより、デザインや企画の段階からご提案できる体制が整い、より上流からのクリエイティブ提案が可能となりました。これにより、従来の顧客層にとどまらず、より幅広いニーズを持つお客様に対して、多様なソリューションを提供できるようになっています。

このような取り組みを通じて、当社が目指す「総合的な販促支援企業」へと着実に進化を遂げており、今後も中長期的な成長と企業価値の向上を目指して各種施策を実行してまいります。

I 新規事業における取組みの詳細と進捗	
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	
取組み	
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	
進捗・結果	

次に新規事業における取組みの詳細と進捗についてご説明いたします。

プリントソリューションにつきましては、プリント手法の多様化を進め、より柔軟なソリューション提供が可能となっております。従来、ボリュームの多い制作物においてはインクジェットプリントでは価格面での制約がありましたが、現在ではインクジェットプリントを含む最適な印刷方法を案件ごとにご提案することで、受注機会の拡大につながっております。これにより、既存顧客を中心としながらも、売上の拡大に大きく貢献しています。

オーダーグッズにおいては、大手Webグッズ制作サイトとの協業を通じて制作ノウハウを蓄積し、需要増加への対応を強化しています。インクジェットと組み合わせたアクリルPOPやノベルティ制作など、販促全体を一括してご依頼いただける機会が増えており、バナーやパネルと同様に、ウェアやノベルティなども併せて受注できる体制を構築しています。実績としては、美容業界や自動車ディーラー向けのノベルティ、ショッピングモールでのイベント用グッズやスタッフウェアなど、さまざまな分野での受注が進んでおり、今後も幅広い業界に対して提案を行ってまいります。

デジタルクリエイトでは、ZKDigimax社との事業提携を契機に、AIを搭載したサイネージの拡販をリテール業界向けに進めております。ショールームの開設や展示会出展といった積極的な営業活動を通じて、同社製サイネージの導入実績も着実に積み上がっており、今後もデジタル技術を活用した店舗支援ソリューションとしての提案を強化してまいります。

このように、当社は従来のインクジェット領域にとどまらず、プリント、グッズ、デジタルソリューションの各分野において事業の多角化を推進し、総合的な販促支援企業としての進化を続けています。

I

株式会社イデイにおける業績改善

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

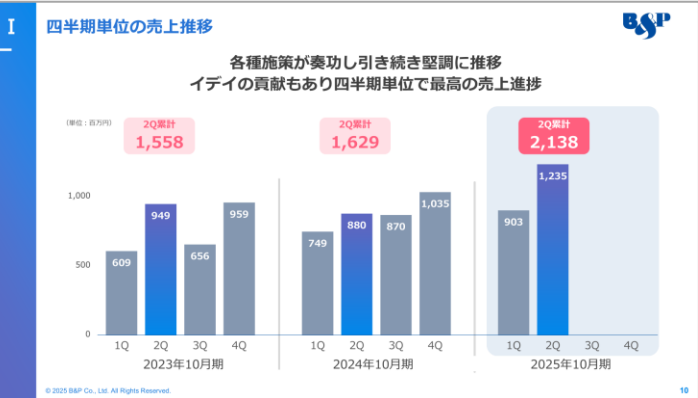
従来外部に依頼していた製作過程の一部を
内部でまかなえるようになり
外注費などのコストが減少

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

次にグループ会社であるイデイ社の業績改善についてご説明いたします。

イデイ社におきましては、当社グループに参画したことによるシナジー効果が着実に現れており、黒字化に向けて順調に進捗しております。売上高に関しては、当社の多様なサービスラインナップが加わったことにより、より幅広い提案が可能となり、売上拡大に向けた営業活動を強化しております。利益面につきましては、従来外部に委託していた製作工程の一部を内製化することで、外注費などのコスト削減を実現し、利益確保に努めております。





I 5年間の業績推移



次に過去5年間の業績推移についてご説明いたします。

過去4年間にわたり、当社は着実に成長を遂げてまいりましたが、当期より連結決算を開始することから、大幅な売上および利益の増加を計画しております。上半期終了時点においては、売上高で約50%、営業利益で約56%と期初の想定を上回る順調な進捗となっております。

I 連結貸借対照表

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

次に貸借対照表の各数値でございます。

当期より連結ベースになりましたが、引き続き強固な財務基盤を維持しており、自己資本比率は82.1%となっております。

II 2025年10月期 取り組みと進捗状況

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



次に当期の取り組みと進捗状況についてご説明いたします。

II 2025年10月期 第2四半期取り組み

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 (詳細はページ5)

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

当社はシェア拡大、機能拡大、領域拡大の三つの戦略を重点項目として掲げ、各種取り組みを着実に実行し、事業拡大を推進しております。

シェア拡大に関しては、各拠点における顧客基盤の拡大を目指し、既存顧客への提案強化および新規顧客獲得活動に注力しております。さらに、営業力の強化と効率化を図るため、販売管理システムの刷新や営業支援ツールの導入も実施いたしました。

機能拡大および領域拡大については、2024年12月2日にシンガポールのZKDigimax社とデジタルサイネージの拡販に関する業務提携契約を締結し、AIカメラ連動型デジタルサイネージの国内展開に向けた取り組みを進めております。また、販促のDX化を推進するスマートリテールソリューションとして、国内企業向けに展開すべく、本年2月3日に東京本社にショールームを開設し、提案活動の強化を図っております。

II

TOPICS① AI搭載サイネージのショールームを開設

BSP

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

遠隔記憶管理システム

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

ZKDIGIMAX

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

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

先ほどもご説明申し上げました通り、本年2月3日に東京本社にて、最新のデジタルソリューションを体験いただけるショールームを開設いたしました。

本ショールームは、内装に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ており、実際の導入シーンをイメージしながら体験いただける空間となっております。単なる展示スペースにとどまらず、リテール業界におけるデジタル活用の可能性を広げる実証の場としての役割を担っております。当社は、ZKDIGIMAX社との連携を一層深めつつ、リテール業界をはじめとする幅広い業界への導入促進を目指してまいります。

II TOPICS② 生産性向上に向けた新規設備の導入

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
受注キャパシティ増加

本設備投資は、2025年10月期の設備投資計画に盛り込み済み

次に新規設備の導入についてご説明いたします。

当社は「人に依存しない」生産工程の実現、スマートファクトリー化を進めており、『高い利益を生み出せる生産環境』の構築に向けて、生産効率化、及び、工程のDX化に向けた投資を進めております。

近年、印刷業界では短納期かつ多品種への対応が急速に求められるようになっており、当社においても、こうしたニーズに迅速かつ柔軟に対応できる体制の整備が重要な課題となっておりました。特に、大規模案件や高精細で多品種の印刷物に対する需要が増加する中で、より高い生産性と品質の両立が不可欠となっています。

こうした背景を踏まえ、当社ではミマキエンジニアリング製の最新UVフラットベッドプリンター「JFX600-2531」を新たに導入いたしました。本機は従来機と比べて生産効率が3倍以上向上しており、短納期でありながら高品質な印刷物の提供を可能にします。これにより、大規模案件への対応力が一段と強化されるとともに、従来以上に多様化するお客様のニーズにも柔軟に対応できる体制を構築いたしました。

12

II

TOPICS③ 効率的かつ環境に配慮した梱包体制の確立

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

オンデマンド梱包箱作成システム
IB-1800

導入効果

▶ 効率化とコスト削減

最速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

当社は業務プロセスの最適化およびサステナビリティ推進の一環として、オンデマンド梱包箱作成システム「IB-1800」を新たに導入いたしました。

これにより、梱包箱作成の自動化・効率化を図るとともに、梱包資材の最適化によるコスト削減および環境負荷の低減を実現しております。本システムの導入により、製品ごとに最適なサイズの梱包箱をリアルタイムで生成することが可能となり、従来のような規格サイズによる余剰スペースや資材の無駄を大幅に削減いたしました。

また、作業現場での梱包準備作業や在庫管理にかかる負担も軽減され、業務全体の効率向上にも寄与しております。従来は、事前に多種類の箱を在庫として保有・管理する必要があり、保管スペースの確保や在庫過多のリスクが課題となっておりました。

今回の導入により、必要なときに必要な分だけ最適な梱包箱を作成できる体制が整い、ジャストインタイムの物流体制の実現にもつながっております。

13

II

TOPICS④ 子会社イデイの事例

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

韓国コスメを扱う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こと、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
ティンデッドミルククリームブラッシュ 什器

© 2025 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

次にグループ会社イデイの什器の制作事例を紹介します。

この事例では、韓国コスメを日常的に使用する若年層の感性に寄り添ったデザインおよびコピーを企画しました。特に、購買意思決定において重要な役割を果たす店頭で、商品の存在感を最大限に引き出すことに成功し、売上向上に大きく貢献しました。デザイン面では、トレンドを的確に捉えた繊細なクリエイティブ表現や、消費者の手に取りたくなるような形状設計に注力することで、クライアントの意図を丁寧に汲み取った対応姿勢が高く評価されました。その結果、通常はコンペ形式で選定されるサプライヤーについて、イデイ社が指名発注を受けるという成果に至っています。

14

Ⅲ 2025年10月期 業績予想

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



次に2025年10月期 業績予想と重要施策についてご説明いたします。

Ⅲ 業績予想

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

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved

20

2025年10月期の業績予想につきましては、冒頭でご説明申し上げたとおり、株式会社イデイのグループ会社化に伴い、第1四半期の連結会計期間末より連結決算を開始いたします。イデイ社の損益は、第2四半期連結会計期間以降の9か月間を連結決算に取り込む予定でございます。

2025年10月期の連結ベースの売上高は43億円、営業利益は6億3,100万円を見込んでおり、その他各段階利益につきましても添付資料のとおり増益を計画しております。通期の売上高は過去最高を、営業利益は上場以来の最高益更新を想定しております。なお、対前期の増減率については、比較対象となる連結会計年度がないため、記載を省略しております。

III

2025年10月期以降のビジネス拡大に向けたM&A

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

メーカーや広告主へ
顧客層拡大

商品ラインナップの
強化による提案力UP

商品ラインナップ
強化

生産の一部内製化で
利益率向上

企画やデザインなどの
代理店機能強化

販路拡大

売上・利益
拡大

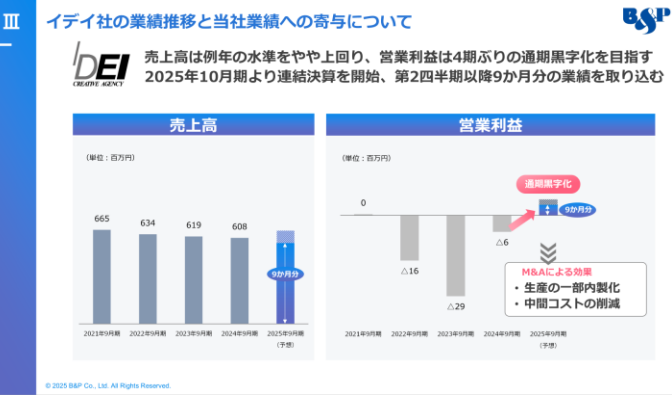
© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

次に2024年11月8日に当社のグループ会社となった株式会社イデイとのシナジー効果および今後の展望についてご説明申し上げます。

当社は中期経営計画における事業戦略的アプローチとして、現在の主要顧客である広告代理店に加え、メーカーや広告主といった顧客層の拡大に取り組み、顧客基盤の強化を図ることで売上の拡大を計画しております。この戦略の実現に向けて、2024年11月8日に広告・販促のエキスパートであるイデイ社の株式を取得し、グループ会社化いたしました。これにより、イデイ社が有する多数の広告主が当社グループの顧客となり、当社の生産力やサービスラインナップとイデイ社の販路および企画提案力を組み合わせることで、グループ全体の取引拡大が期待されます。

その結果として、当社が中期経営計画で掲げる事業戦略をより一層推進できるものと考えております。イデイ社は広告・販促分野の専門家として、顧客の広告および販売促進に関わる課題に真摯に向き合い、企画提案からデザイン、運営までをワンストップでプロデュースしております。特に、リアルとデジタルを連携させたプロモーション企画や、環境に配慮したオリジナルノベルティの企画開発に強みを有しております。今後は、両社の強みを最大限に活かし、生産体制を有する総合販促支援企業として、グループ全体での顧客層の拡大と業績向上を目指してまいります。



イデイ社の業績につきましては、先にご説明いたしました両社の強みを組み合わせること
でシナジー効果を最大限に発揮し、売上高
は例年の水準をやや上回る見込みでございま
す。

また、生産の一部内製化や中間コストの削
減により、営業利益は4期ぶりの通期黒字化
を目指しております。なお、先にご説明申し
上げたとおり、2025年10月期より連結決算
を開始し、第2四半期以降の9か月分のイデ
イ社の業績を連結決算に取り込む予定でござ
います。

Ⅲ

シンガポール ZKDigimax社との業務提携

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

ZK DIGIMAX

製造

✓ インドネシアでシェア90%

✓ 日本以外世界22カ国で導入

✓ AIカメラとの連動により効果的な広告効果

高性能モニター
AI対応システム

BSP

販売

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

小売業の効率化と顧客体験の向上を支援

中期経営計画の推進

シェア拡大

機能拡大

領域拡大

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

23

次に2024年12月2日に公表いたしました、ZKDigimax社とのデジタルサイネージ拡販に向けた業務提携についてご説明いたします。

当社は「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の三つの基本戦略を推進するため、2021年に開始したデジタルサイネージ事業を強化し、2024年12月2日にインドネシアのZKDigimax社と業務提携契約を締結いたしました。同社はインドネシア市場で約90%のシェアを持ち、高性能モニターとAI対応システムを提供しており、即時配信や来客分析など多彩な機能を備えています。これらの製品を国内企業に販売することで、「シェア拡大」と「機能拡大」を推進いたします。

ZKDigimax社のシステムはAIカメラと連携し、来客の男女比率や通行量、滞在時間などを一元管理でき、即時配信や配信予約が可能です。インドネシア国内の大手コンビニやファーストフードチェーンをはじめ、14,000店舗以上、世界22か国で導入されています。当社は同製品と関連システムを国内企業に提供し、小売業の効率化と顧客体験向上を支援し、新たな市場開拓を目指してまいります。

19

III

2025年10月期 取り組み

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

✓ EC販売

セールスプロモーション事業に統合し販売促進

✓ マーケティング

中期経営計画の顧客開拓に向け、部門を独立し集客に注力

統合

独立

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

次に事業別の具体的な取り組みについてご説明いたします。

2025年10月期は中期経営計画の2年目にあたり、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の三つの基本戦略を推進し、次の飛躍に向けた基盤強化と成長準備を進める一年といたします。

インクジェットプリント事業は当社の主力事業として、各拠点の営業体制強化、顧客基盤拡大、生産体制の充実に取り組みます。

デジタルクリエイト事業では、ZKDIGIMAX社との業務提携を活かし、国内デジタルサイネージ市場での競争力強化を目指します。

プリントソリューション事業では、全国規模の需要に対応するため、東京・大阪に専任営業を配置し、迅速な顧客対応と提案力の強化により認知度向上と受注拡大を図ります。

オーダーグッズ事業は、アパレルEC販売会社との連携によるノウハウ確立と内製化による生産体制強化を進めてまいります。

ウェブプロモーション事業につきましては、新規顧客開拓のためマーケティング活動に注力するため、これまでの事業をECサイト運営を担当するネット販売部門と、WEB集客を通じた対面営業へのつなぎを担うマーケティング部門に分割いたします。ネット販売部門はセールスプロモーション事業へ統合し、マーケティング部門は独立した部門として一層の顧客開拓を推進いたします。

20

III

M&A戦略の強化・推進



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 BAP Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

M&A戦略は、当社のさらなる成長および企業価値向上を実現するための極めて重要な戦略と位置付けております。

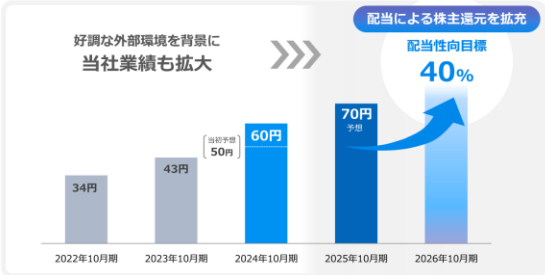
今後も社内のM&Aプロジェクトチームを中心に、積極的に情報収集や調査を行い、当社事業とのシナジー効果、成長性、利益率などの観点から投資案件の検討を進めてまいります。

21



III 株主還元

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



株主還元につきましては、当社は株主の皆様へのより積極的な利益還元を目指し、事業拡大のための成長投資を行いながら、安定的な配当の継続を基本方針としております。2026年10月期には配当性向40%を目標としてまいります。なお、現時点での2025年10月期期末の配当予想額は、前期比10円増配の70円を見込んでおります。

III 株主優待制度

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、当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様の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

2024年10月期に新設いたしました株主優待制度は、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期的な保有を促進することを目的としております。対象となる株主様および優待内容は記載の通りで、引き続き実施してまいります。

IV 中期経営計画の進捗

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



次に2024年10月期を初年度とする3か年の中期経営計画の進捗と今後の取り組みについてご報告いたします。

IV 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

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

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved. 29

中期経営計画の初年度においては、具体的な実行施策を着実に推進し、次期以降の成長につなげる取組みを実施いたしました。

顧客層の拡大については、新たな潜在顧客の発掘を目的にマーケティング機能を強化し、多様なソリューションを展開いたしました。2年目には独立したマーケティング部門の活動をさらに活発化させ、顧客開拓を一層推進してまいります。

スマートファクトリーの実現に向けては、人員・工程・設備の観点から生産環境の最適化を図り、生産効率化および工程のDX化に取り組みました。2年目においては、引き続き高収益体質の生産体制構築を目指し、生産性および品質管理の向上に資する約1億円の設備投資を計画実行しております。業務の標準化を進め、「人に依存しない」技術による生産工程の実現とスマートファクトリー化を推進いたします。

パーパス経営の実践においては、企業の持続的成長・発展を目的に新たに企業パーパスを策定し、パーパス経営を開始いたしました。変形労働時間制の廃止に伴うワークライフマネジメント支援やオフィス環境の見直しも実施しております。2年目には健康経営優良法人認定取得に向けて従業員の働く環境を整備し、パーパス経営の実現に向けた各種取り組みを推進してまいります。

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



参考資料につきましては、本日の説明は省略させていただきます。



2025年10月期 第2四半期の決算説明は以上でございます。

最後までご清聴いただき、誠にありがとうございました。