



2025 年 6 月 13 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)

2025 年 10 月期 第 2 四半期決算発表 質疑応答集

当社の 2025 年 10 月期 第 2 四半期決算に関して、2025 年 6 月 11 日に実施した機関投資家向け決算説明会での質疑応答要旨及びその他株主や投資家などの方々からいただいたお問い合わせや感想について、当社からの回答を以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。決算内容の詳細については、2025 年 6 月 9 日に開示しております決算短信および決算説明資料をご覧ください。

質問 1： オーダーグッズ制作、デジタルクリエイト、プリントソリューションといったインクジェットプリント以外の分野が拡大しており、利益率の低下を懸念していますが、今後の利益率の見通しを教えてください。

インクジェットプリントの営業利益率は約 20%です。一方、オーダーグッズ制作、デジタルクリエイト、プリントソリューションの営業利益率はインクジェットプリントには及ばないものの、10%以上は確保できるビジネスモデルを構築しております。今後これらの分野の売上が拡大しても一定水準以上の利益率を確保し、全社の営業利益率を 20%に近づけられるよう、付加価値の向上とコスト管理を徹底いたします。

質問 2： 今後の M&A のターゲット領域と規模はどのようにお考えでしょうか。

2024 年 11 月にイデイ社をグループ化しました。イデイ社は多数の広告主を顧客としており、グループ化により販路を拡大することができました。加えてイデイ社には若いメンバーが多く、人材の確保の観点からもメリットがありました。当社グループは総合販促支援企業を目指しておりますので、販路の拡大のほか、企画・提案力の強化、生産体制の増強を達成するため、今後の M&A のターゲットとしては、例えば、広告代理店、広告制作会社、イベント企画会社などがあり、インクジェットプリントのほか、オーダーグッズ制作、デジタルクリエイト、プリントソリューションの各分野に関連する投資案件の調査を進めております。

なお、M&A に関しては相手先の販路、保有技術、人材、収益性などに着目しており、規模について特段のこだわりはありませんが、グループの売上目標を 50 億円としていることを考慮しますと、売上高 10 億円程度までの企業がターゲットになると考えております。

質問３：国内のデジタルサイネージの市場の状況、そのなかで ZKDigimax 社の製品の優位性について教えてください。

国内のデジタルサイネージの市場規模は、欧米やアジア諸国と比較するとまだ小さいため、今後も成長が見込まれると考えております。諸外国と比べて国内でデジタルサイネージの普及が遅れている原因として、ハードウェアとアプリケーションソフトウェアのメーカーが分かれていることによる運用面の課題がありますが、ZKDigimax 社はハードウェアの製造とそれに合わせたアプリケーションソフトウェアの開発を行っており、機器の設置から運用までトータルソリューションを提供できる強みを持っております。国内でこのようなサービスを行っている企業は少なく、競争優位性があり、現在多くのお客様に積極的に提案を行っておりますので、来期以降の業績に寄与するものと考えております。

質問４：グループ化したイデイ社はこれまで赤字が続いていましたが、黒字化に向けた取り組みの進捗状況と今期の見通しをお聞かせください。

イデイ社は広告代理店として企画提案に強みを持っていますが、自社で生産設備を保有しておらず、広告物の制作は外注しているため、利益率が低くなり、近年赤字が続いておりましたが、生産設備を保有する当社のグループとなったため、生産の内製化が実現し、経費の見直しも含めて、月次で安定的に利益を計上することを目指して改善を進めております。

現時点でイデイ社の業績は期初の想定に沿って進捗しており、今後グループの業績に貢献できるものと考えております。

以上