



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2025年10月期 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。

機関・個人投資家様向け決算説明会

◆ 日時

2025年12月10日（水） 13:00～

◆ 登壇者

代表取締役社長執行役員
和田山 朋弥

◆ 参加方法

下記リンクもしくは当社HP上のIRニュースより
「[2025年10月期 決算説明会開催のお知らせ](#)」をご覧ください。



目次

- I 2025年10月期 業績サマリー
- II 2025年10月期 取り組み
- III 2026年10月期 業績予想と重要施策
- IV 中期経営計画の進捗
- V 参考資料



▶ **I 2025年10月期 業績サマリー**

II 2025年10月期 取り組み

III 2026年10月期 業績予想と重要施策

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、
第2四半期より損益の反映も開始しています



様々な施策が奏効し、**通期業績予想を上振れて達成**
次期の拡大へとつなげる

- ✓ 事業ごとの取組みが成果として結実した1年
- ✓ 全国拠点の連携強化が進み、組織全体の底上げを実現
- ✓ 新規事業が損益分岐点を突破し、既存事業とのシナジーも創出
- ✓ イデイのグループ化により、顧客基盤の拡大が加速

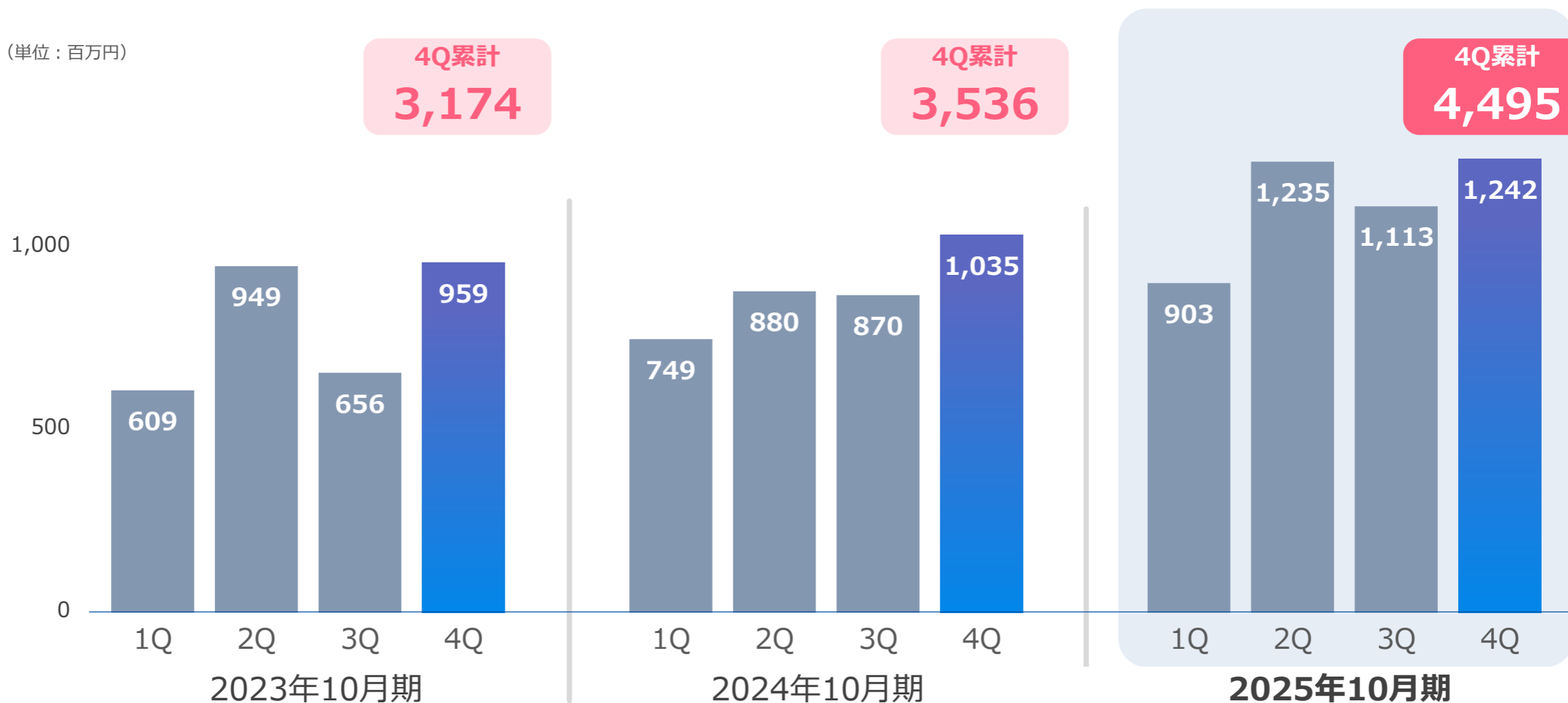
2025年10月期より連結決算に移行、前年同期は非連結実績と比較

M&A、各種施策の効果により全体業績は大きく拡大
利益が従来予想を上回り、上方修正を実施

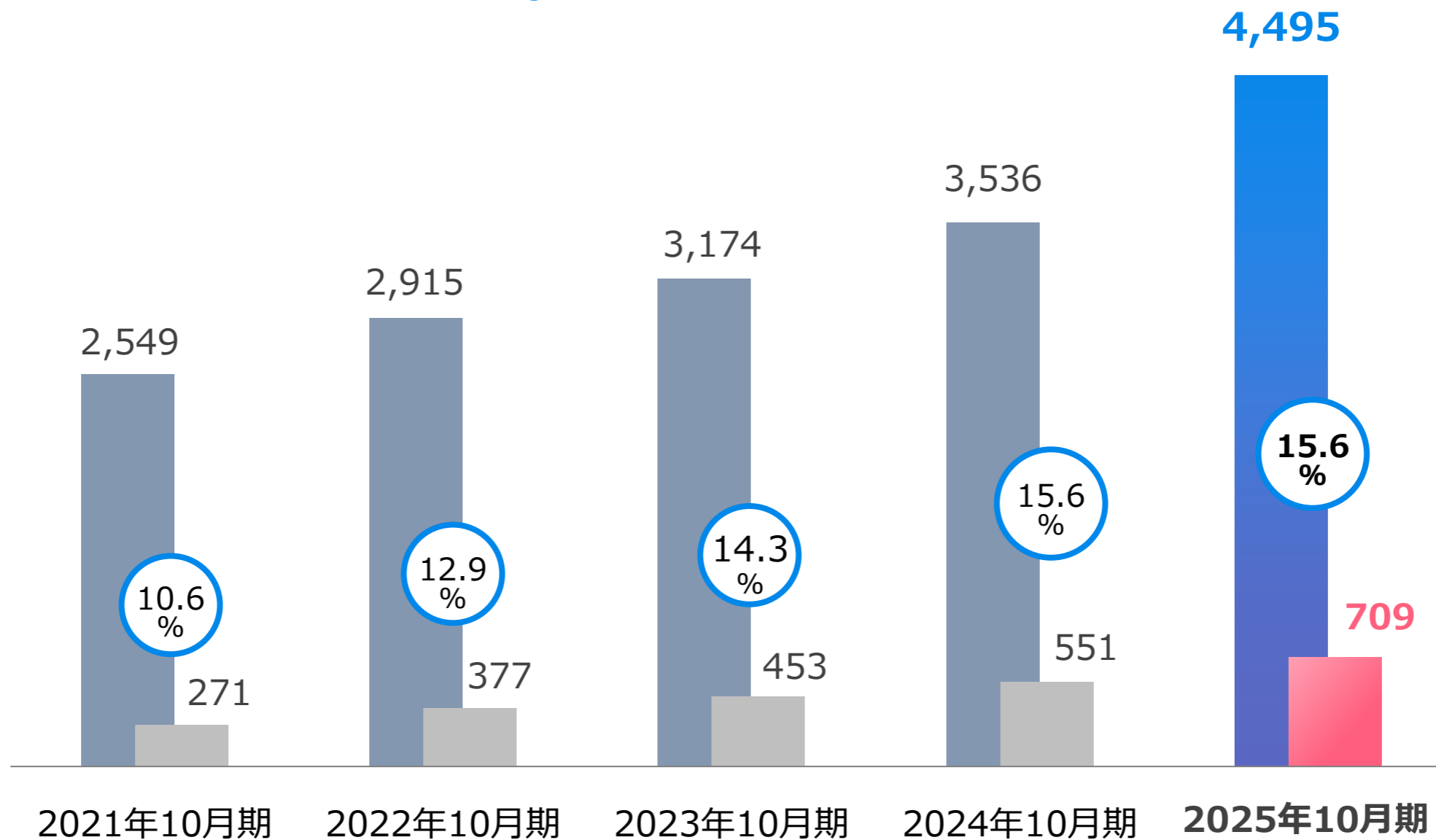
(単位：百万円)	2024年 10月期 (単体)	2025年 10月期 (連結)	対前期 増減 (単体vs連結)	2025年 10月期 連結通期従来予想	従来予想 達成率
売上高	3,536	4,495	+27.1%	4,300	104.5%
売上総利益	1,561	1,918	+22.8%	1,823	105.2%
利益率	44.2%	42.7%	—	42.4%	—
営業利益	550	701	+27.5%	631	111.1%
利益率	15.6%	15.6%	—	14.7%	—
経常利益	551	709	+28.8%	631	112.3%
利益率	15.6%	15.8%	—	14.7%	—
当期純利益	391	491	+25.4%	426	115.1%

各種施策が奏功し、年間を通じて堅調に推移
売上高は前年同四半期比で20%増

(単位：百万円)



(単位：百万円) ■ 売上高 ■ 経常利益 ○ 経常利益率



過去最高業績を達成したB&P単体の寄与がコストの増加分を上回り、
前期比+1.5億円の大増益



連結貸借対照表



	2024年 10月期	2025年 10月期	増減額
流動資産	3,800	4,235	+434
現金・預金	2,983	3,345	+362
売掛金	645	629	△16
その他	171	259	+88
固定資産	336	460	+123
有形固定資産	122	171	+48
無形固定資産	28	126	+97
投資その他資産	185	162	△22
資産合計	4,136	4,695	+558

	2024年 10月期	2025年 10月期	増減額
流動負債	558	680	+121
買掛金	204	250	+46
固定負債	152	205	+52
負債合計	710	885	+174
純資産合計	3,426	3,810	+384
資本金	288	300	+12
資本剰余金	278	291	+13
利益剰余金	2,875	3,229	+353
自己株式	△15	△ 11	+4
負債純資産合計	4,136	4,695	+558

強固な財務基盤を維持
自己資本利益率は、12.9%に上昇

(単位：百万円)	2019年 10月期	2020年 10月期	2021年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2025年 10月期
純資産額	2,588	2,613	2,752	2,916	3,120	3,426	3,810
総資産額	3,160	3,025	3,191	3,517	3,786	4,136	4,695
自己資本比率	81.9%	86.4%	86.3%	82.9%	82.4%	82.8%	81.1%
自己資本利益率	14.1%	5.4%	7.1%	8.5%	9.9%	11.9%	12.9%

I 2025年10月期 業績サマリー

▶ II 2025年10月期 取り組み

III 2026年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



具体的実行施策に則って着実に取り組み、 企業基盤の強靱化と競争力の向上を実現

顧客層の拡大



- エンドユーザー顧客への直接提案を増やし、受注率が向上
- マーケティング機能が効果を発揮し、新規流入が大幅に増加
- イデイの顧客層も新たな顧客層開拓に貢献

提案力と価値発進の幅が拡大

スマートファクトリーの実現



- 基幹システムを本格導入
- 部門間の進捗や制作状況の見える化を実現
- 欧米で主流のパネルダイレクトプリントを採用し、工程の簡略化と納期の短縮を達成

スマートファクトリー実現へ大きな一歩

パーパス経営の実践



- 変形労働時間制の廃止や、育休制度、時短勤務制度、在宅勤務制度等の取り入れ
- 総労働時間の減少分はパート人材等を増やして補填

柔軟に働ける環境づくりを推進

営業・生産の両面で推進した基盤強化による 受注拡大と高収益体質の構築

営業力の強化

- 提案深化と新規開拓による受注拡大を推進
- 営業活動を支えるシステム刷新と効率化の実現
- WEB集客とマーケティング機能の強化による営業支援



(イメージ)



生産能力の拡大

- 業務標準化による「人に依存しない」安定した生産体制の構築
- スマートファクトリー化を推進し生産の高度化を加速
- 生産基盤を強化し高収益体質への転換を進める



(イメージ)

新規事業の拡大と高付加価値領域の強化 収益基盤の確立につながる取り組みの推進

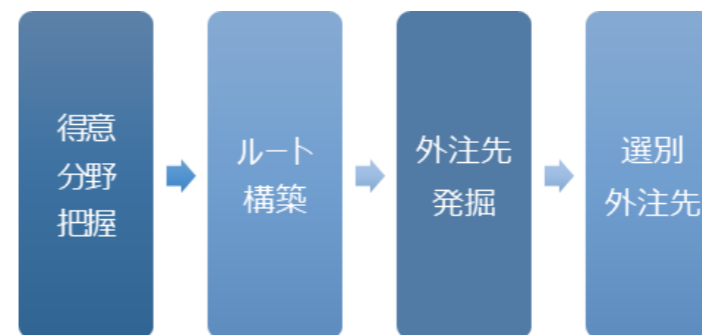
オーダーグッズ事業

- 成長領域であるIPコンテンツ分野での受注拡大
- 企画～製造を自社完結できる内製化体制の構築
- 高品質・短納期・企画力による競争力の強化



プリントソリューション事業

- 多様な印刷方式に対応する体制の強化
- 全国対応を見据えた営業・サポート体制の拡充
- 協力会社ネットワークの拡大による高品質・短納期体制の構築



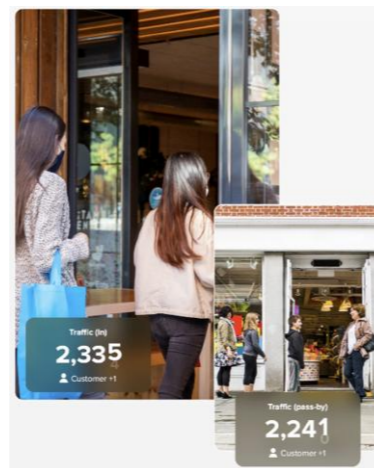
ZKDigimax社との業務提携により大きくビジネスが拡大 AIカメラ搭載のデジタルサイネージの国内拡販を本格化

新しい販促スタイルの提供

来客数や属性、滞在時間等を分析しシステム上で一元管理
データを活用した販売促進活動を実現



ZK DIGIMAX



プロモーションによる認知度の拡大

企業との共同企画によるARイベントの実施や、展示会への
出展により、ソリューションの体験機会を設け、新しい販
促スタイルの認知度向上施策を実施



黒字化を必達目標とし、1年間利益を意識した活動を実施 グループ連携により双方の強みを生かした相乗効果が実現

1年間の取り組み

- 主要取引先でのシェア拡大
- 大型展示会やスポンサー活動、ドローン映像などの新規案件
- 地域密着イベントの企画開催
- 内製化の推進による利益率向上

B&Pとのシナジー

イデイの強み

- ✓ 企画
- ✓ 設計
- ✓ デザイン力



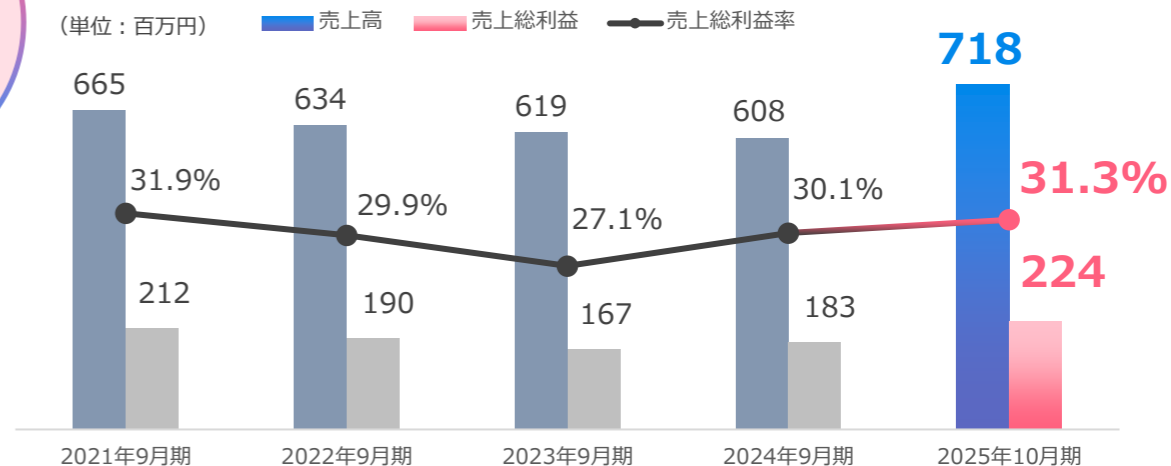
B&P

- ✓ 顧客
- ✓ 設備

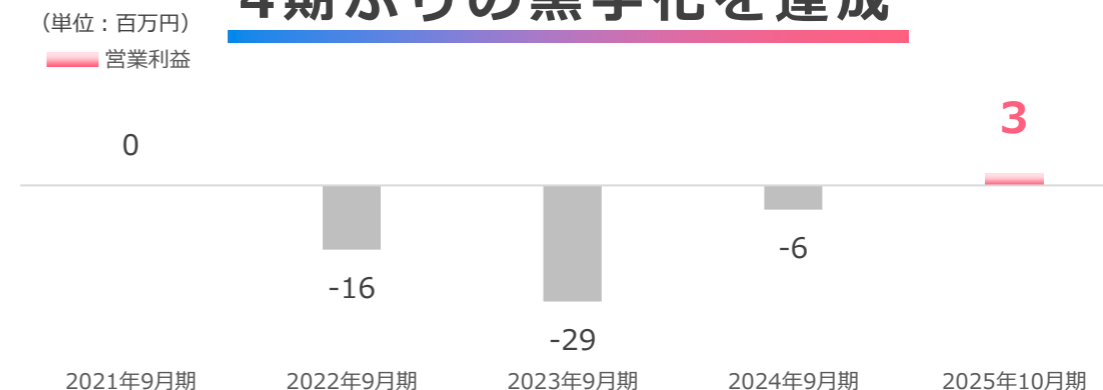
トータル提案へ

業績の
改善

粗利率は過去20年で最高に



4期ぶりの黒字化を達成



※ 2025年10月期は決算期変更に伴い、2024年9月21日から2025年10月31日までとなっております。

I 2025年10月期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組み

▶ III 2026年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料

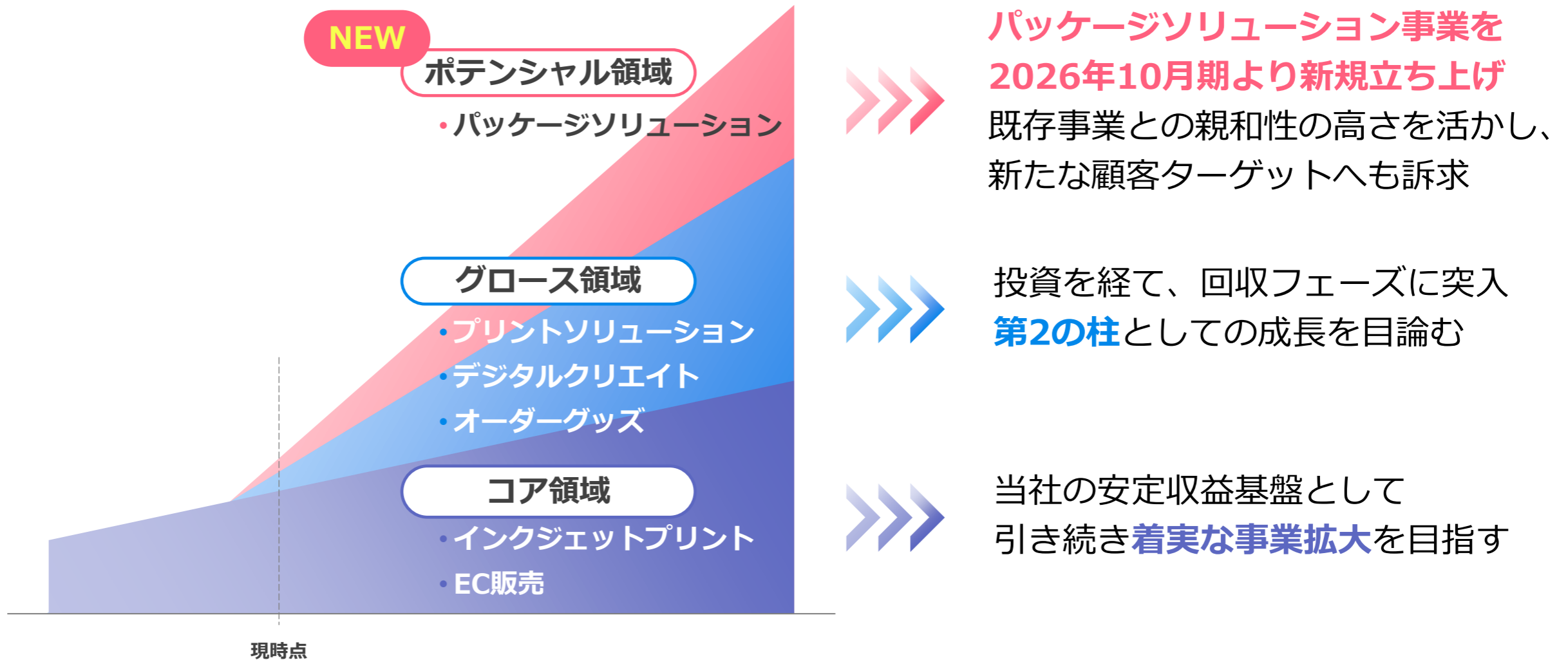


着実な成長を目指し、増収増益を計画
売上は過去最高、営業利益は上場来最高益を更新予定
 シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3つの戦略の遂行を継続

	2025年10月期 (実績)	2026年10月期 (予想)	増減率
売上高	4,495	5,000	+11.2%
売上総利益	1,918	2,115	+10.3%
売上総利益率	42.7%	42.3%	—
営業利益	701	750	+6.9%
営業利益率	15.6%	15.0%	—
経常利益	709	750	+5.7%
経常利益率	15.8%	15.0%	—
当期純利益	491	504	+2.7%

※ 2025年10月期はイデイ社の第2四半期会計期間以降の業績を合算した実績

これまで積み上げてきた成果を確かめながら
さらなる成長に向けて挑戦の種をまく



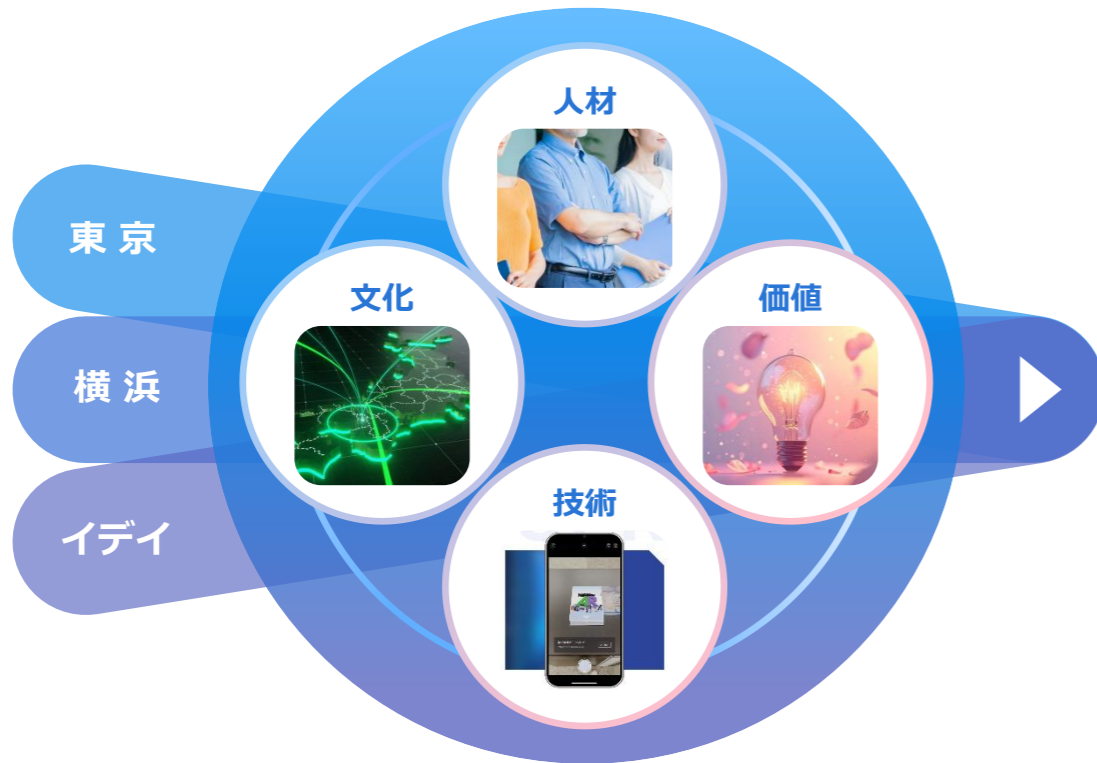
1 シェア拡大施策

2 機能拡大施策

3 領域拡大施策

首都圏の機能を一拠点に集約し、事業基盤を強化
営業・企画・生産の一体運営で連携を高め、スピードと効率を向上
その先の成長加速を実現するための戦略的移転

2026年8月 都内1,000坪の新拠点が始動予定



- 営業部門**
 情報と現場が直結し
 顧客課題への提案力を倍増
- 生産部門**
 リアルとデジタルを横断する
 「スマートファクトリー」
 構想を実現
- 業務部門**
 情報伝達がスムーズになり
 業務フローの最適化を推進



① シェア拡大施策

② 機能拡大施策

③ 領域拡大施策

多様化するニーズに応えるパッケージソリューション事業を開始
小ロット・高品質領域で当社の技術とノウハウが最も発揮される市場へ



デザイン設計から試作、製造・加工までの幅広いノウハウを活かす



既存顧客へのクロスセル、新規顧客層へのアプローチに繋げる

2026年に創業50周年を迎える
業績拡大と事業規模拡大を目指し3つの重要施策を特定

利益拡大

内製化率UP



制作工程の内製化を進めることで、コスト構造を改善し、収益性の向上とスピード対応の強化

機能拡大

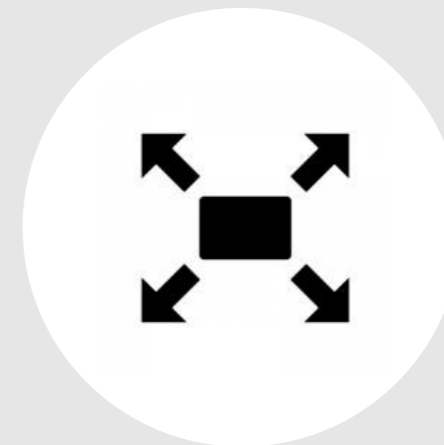
連携営業強化



インクジェット、デジタルサイネージ、オーダーグッズなど当社の機能と、イデイ社の提案力を掛け合わせ機能拡大

領域拡大

営業スタイル改善



当社マーケティング部門との連携を深め、WEBを活用した受注体制を強化することで、新たな顧客層の獲得

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、当社グループ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

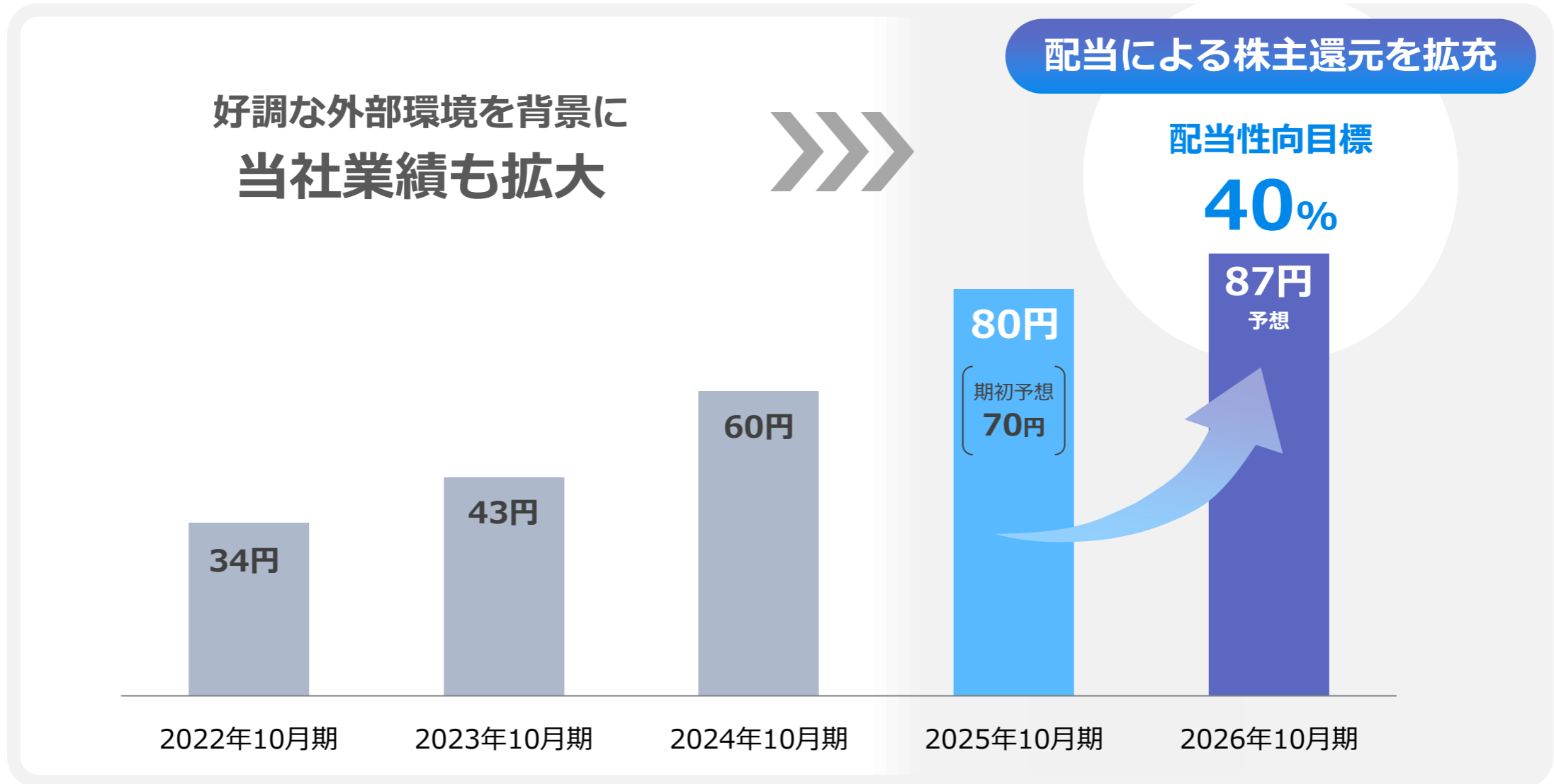
- ✓当社グループの事業活動に必要な経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を有している企業
- ✓当社グループの有している経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を活かせる企業

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



2026年10月期は配当性向40%を目標として87円の配当を予想
今後も業績拡大と株主還元拡充の両立を目指す



2024年10月期より開始した株主優待制度は 以降も引き続き実施

1. 株主優待制度の目的

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に株主優待制度を実施しております。

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 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組み

III 2026年10月期 業績予想と重要施策

▶ **IV 中期経営計画の進捗**

V 参考資料



中期経営計画2024-2026の最終年度として 次期以降の成長加速につながる取組みを実施

顧客層の拡大



- 技術力を活かした高付加価値提案による新規顧客創出
- 効果的な広告戦略で受注・販売を強化

スマートファクトリーの実現



- 省力化・自動化・設備最適化を三位一体で進める生産効率向上の取り組み
- 多能工化による柔軟かつ強靱な生産体制の構築

パーパス経営の実践



- 教育・評価・報酬・環境を整え、社員が力を発揮できる基盤の構築
- 挑戦を促す仕組みと対話によるエンゲージメント向上の風土づくり

I 2025年10月期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組み

III 2026年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

▶ V 参考資料



会社名	株式会社ビーアンドピー
設立	1985年10月
資本金	3億47万円（2025年10月末現在）
代表者	代表取締役 社長執行役員 和田山 朋弥
従業員数	221名（2025年10月末現在）
本店	大阪府大阪市西区
事業所	東京、横浜、名古屋、京都、大阪、福岡
関係会社	株式会社イデイ
市場	東京証券取引所スタンダード市場 証券コード：7804

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
社会へ貢献する



1985

創業

和田山コピーセンター株式会社を
大阪市西区阿波座に設立、
ゼロックス専用のコピーサービス事業を開始



2022

スタンダード市場へ変更

サインディスプレイ印刷通販サイト
「インクイット」開設
京都営業所開設



2023

オーダーグッズ事業開始
拡張現実(AR)開始

2021

東証二部へ市場変更

デジタルサイネージ事業・
ECサポート事業開始
東京本社移転
横浜ファクトリー稼働開始

2019

東証マザーズ上場

福岡営業所開設
名古屋営業所開設



2014

東日本エリア拡大

東京営業所を東京本社とし、一部本社機能を
大阪本社より移転
高速幅広UV出力機を東京へ増設

2010

大阪本社移転

大阪市西区江戸堀へ移転

2009

『リポード』取扱い開始

リサイクル可能な段ボール商品

2002

東京進出

南青山営業所開設

1996

インクジェットプリンター導入

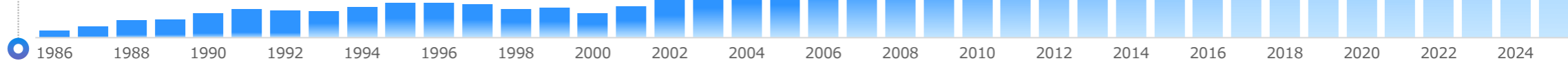
世界初の写真画質の
インクジェットプリンターを導入

1991

株式会社ビーアンドピーに社名変更

大判フルカラー出力事業に参入

売上高推移



都心部の拠点にて業界最多クラスの加工機100台以上を24時間稼働
多様な案件をワンストップで管理

東京

横浜

名古屋

大阪

京都

福岡



街の中心部に拠点を構え
機動力に長けた対応が可能

多様な機械ラインナップ



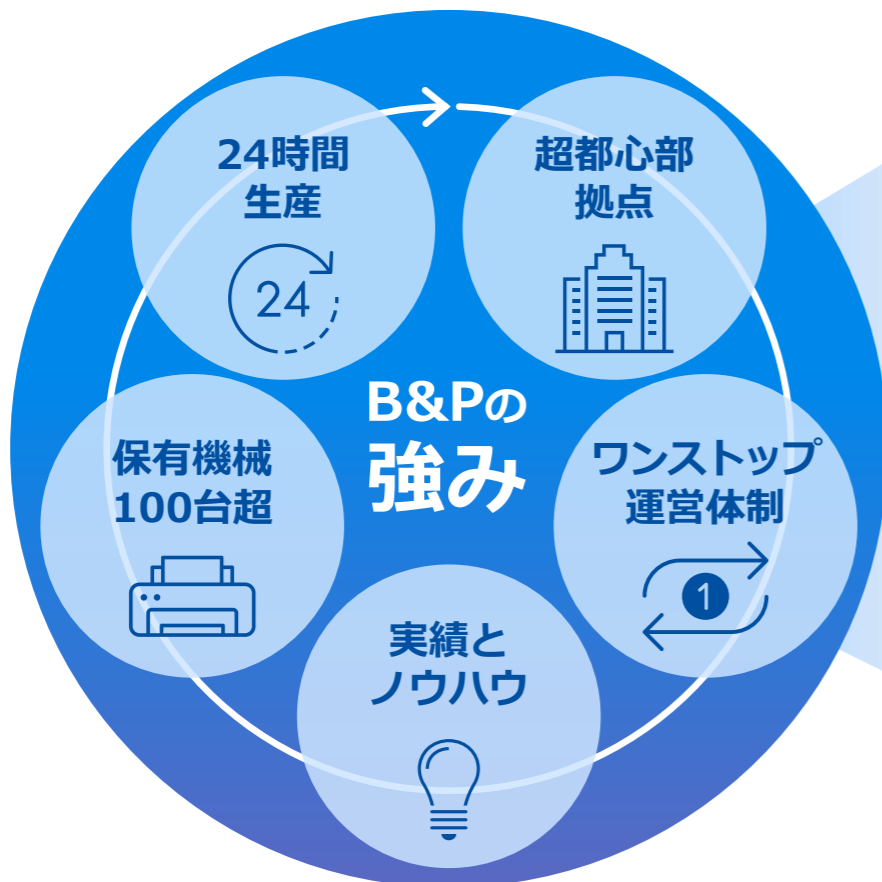
100台以上の加工機を保有
高い生産力を発揮

経験豊富なオペレーター



自社で出力・加工・検品・
梱包・発送まで一元管理

総合販促支援



	サービス特徴
インクジェットプリント	小ロット短納期対応
プリントソリューション	多ロットのインクジェットプリント
デジタルクリエイト	サイネージ、AR（拡張現実）等デジタルを活用した販促支援
オーダーグッズ	キャラクター等IPコンテンツグッズ、ノベルティの制作
EC販売	インターネット販売促進支援

屋内～屋外まで、多岐にわたるソリューションを提供

屋内

美しい画質で、
さまざまな用途へ
対応

大判ポスター

人気の定番ポスター。1枚から
発注可能。ラミネート加工も対
応可能なポスターです。A0や
B0サイズ以上の大判ポスター
も出力出来ます。



段ボールディスプレイ

イベントや展示会、店頭で大活躍
の等身大パネルです。変形カット
や顔抜き加工なども対応可能です。



屋外看板

屋外広告看板パネルや
案内板パネルなどに最適で
す。耐久性も高く、変形
カットも可能なパネルです。



屋外

高い耐久性、
傷や汚れに強い

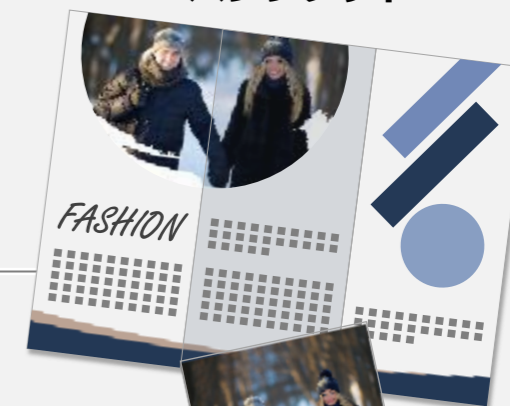
少品種多量生産にも対応
複数の印刷方法から最適なソリューションを提供



ポスター



パンフレット



チラシ

- チラシ、パンフレット1万枚印刷
- 全国展開のチェーン店等でのポスター
- ディスプレイ

など

AIを搭載したシステムと連動する販促支援用デジタルサイネージや インテリア内装向けのデジタルサイネージ



デジタル棚

販促効果を高める
動く商品棚

ZK DIGIMAX

Smart Retail
Solution

AIテクノロジーを活用して小売業を効率化し、
顧客体験を向上させるための一連のシステムやサービスを提供

AIカメラと独自のシステムを連動させることで、来客の男女比率、通行量、滞在時間の分析などをシステム上で一元管理することが可能
これらのデータを活用して即時配信や配信予約が行えるシステムが構築されている。
当社はスマートリテールソリューションの提供を実現するため、シンガポールのZKDigimax社と業務提携を行っております。



デジタル窓

まるで窓を設置したかのような
リアルな風景

分析



管理



AR（拡張現実）を活用したサービスを展開

Promotion **AR**

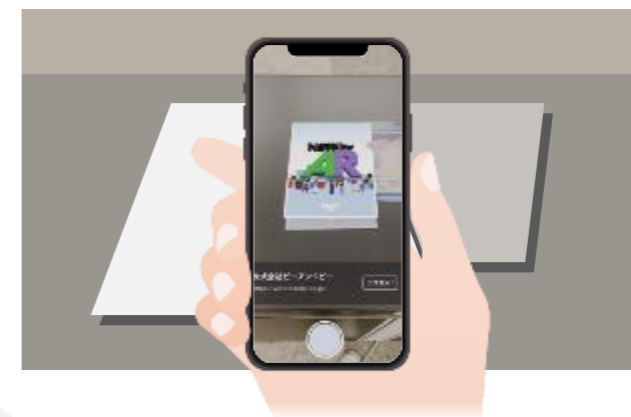
フォトフレーム・動画などを活用した
プロモーション企画としてスマートフォンの
ウェブブラウザで体験できるARサービス



- アプリが不要のため、ユーザーが気軽に体験しやすい
- WebARのため、開発コストや工数が抑えられる
- 1日限定の利用も可能なため、イベント・キャンペーンなどの利用にも最適

Novelty **AR**

ノベルティグッズに印刷された二次元コードを
スマートフォンで読み込むことで、
エンタテインメント性の高いAR体験を提供



- ノベルティの手配もB&Pで対応可能
- ノベルティの実用性だけでなく、エンタメ要素も演出可能
- ブランドの差別化・記憶に残る体験が期待できる

拡大が著しいキャラクタービジネス市場に代表されるIPコンテンツ分野にて オリジナルグッズやノベルティなどを制作

グッズ制作

アーティストやキャラクターグッズの
企画・デザインから商品の提案・制作まで、
ワンストップで作成



- スポーツチームの応援グッズ
- アーティストグッズ
- 美術展・アートイベントグッズ
- インフルエンサーグッズ

ノベルティ制作

ブランディングやプロモーションを目的とした
企業ブランドロゴ等が入った
グッズを作成



- 展示会、イベント
- 企業ノベルティ、周年記念
- 大学/専門学校
オープンキャンパス
- 環境配慮ノベルティグッズ

当社のアドバンテージを生かし、 販促・イベントに関するプリントに特化した印刷通販



柔軟な対応で印刷通販の不安をゼロに

通販の利便性と丁寧な
フォロー



電話



メール



LINE

LINE

最短納期に挑戦

業界トップクラスの
圧倒的設備と生産体制



設備



24時間生産

独自商品開発

誰でも簡単に扱いやすい商品を手頃に

扱いやすさと
高いコストパフォーマンスを
叶える



簡単



コスト↓



eco

中期経営計画

BLUE PRINT 2026

(2024-2026 年度)

2023 年 12 月 21 日

株式会社ビーアンドピー

(証券コード：7804)

01

デジタル印刷 市場の拡大

貢献領域

拡大するデジタル印刷市場において高付加価値サービスを提供する。

02

新テクノロジーの 社会実装本格化

貢献領域

社会のDX化に合わせてデジタル部門の事業展開を強化する。

03

世界的な 環境意識の高まり

貢献領域

環境配慮型製品や社会課題解決型のソリューションを供給する。

当社のサービスを通じて、社会が直面する課題解決に
貢献することにより高成長・高収益経営を実現する

経営理念の実現

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
社会へ貢献する

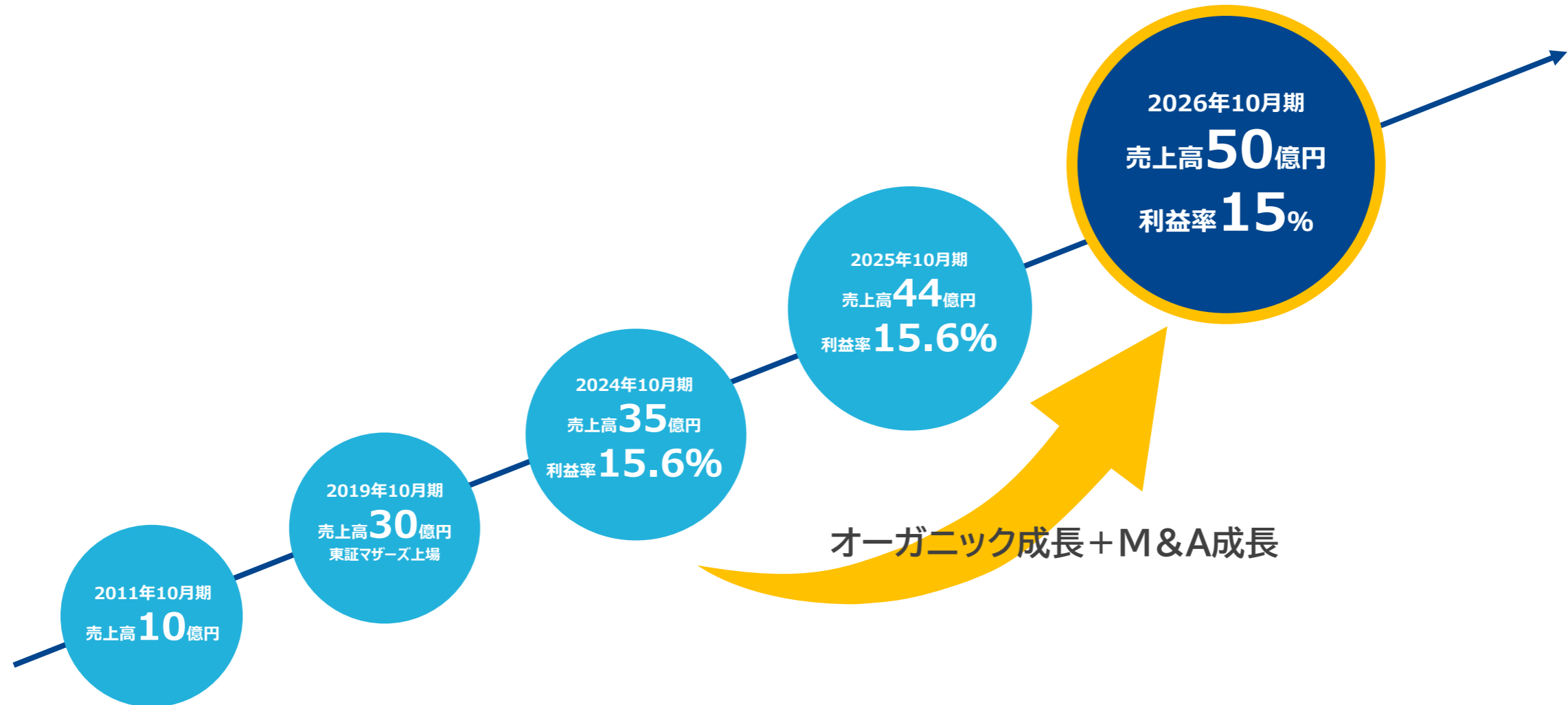


高収益経営の実践

売上を最大限に伸ばし
経費を最小限に抑える

中計最終年度に売上高 **50**億円 を目指す

中期経営数値目標



高い収益性を確保しつつ、事業の成長、企業価値向上の実現に向け邁進

	実績:2024年10月期	実績:2025年10月期	目標:2026年10月期
売上高	35億3,600万円	44億9,500万円	50億円
営業利益	5億5,000万円	7億0,100万円	7億5,000万円
利益率	15.6%	15.6%	15.0%
ROE	11.9%	12.9%	10%以上を確保



One&Only

唯一無二のアプローチで
次の時代の競争優位性をつくる

シェア拡大



全国主要都市での営業エリア拡大
による顧客占有率の向上

多重下請け構造からの脱却による
顧客層の拡大

機能拡大



インクジェットプリント以外の
プリントソリューションへ進出

デジタルサイネージ・拡張現実(AR)
などのデジタル商材の拡販

領域拡大



オーダーグッズ事業における知的
財産(IP)コンテンツ分野への参入

M&Aにより、既存事業のノウハウが
活かせる新規分野の探索

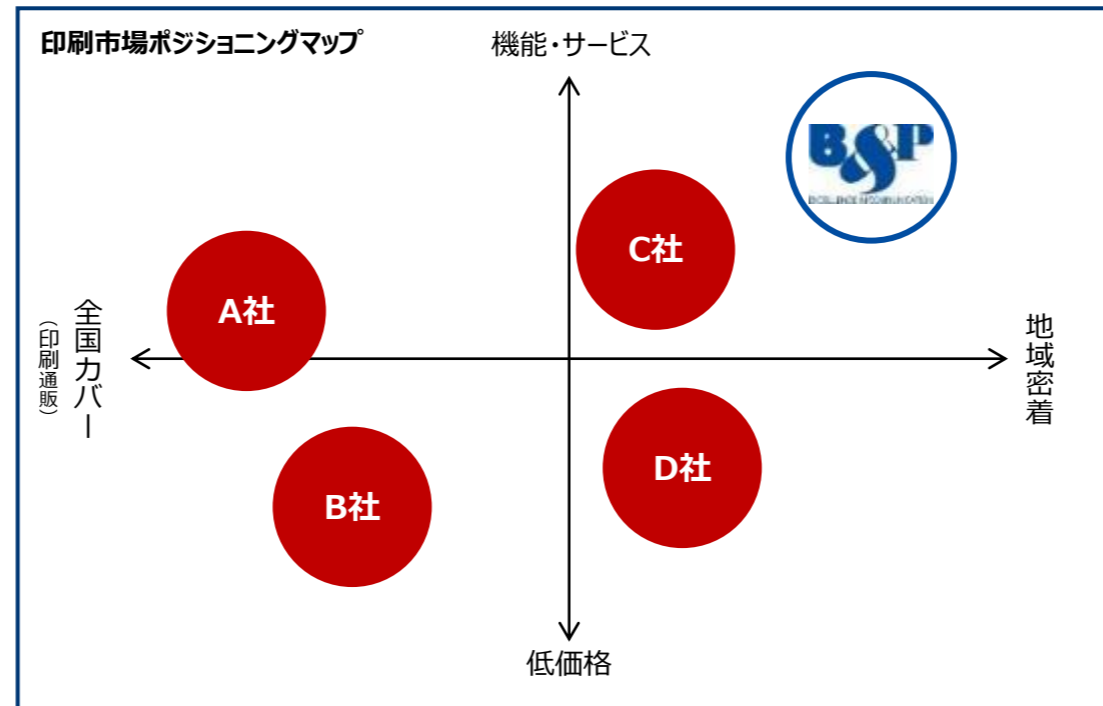
重点戦略の基本

絶対に勝てるポジショニング戦略

成長している印刷通販市場の営業形態とは異なり、

「地域に密着した対面営業を行い、顧客に対し高付加価値な機能とサービスを提供すること」が当社の強み。

これを「絶対に勝てるポジショニング戦略」と位置づけ、競争優位性をつくります。



事業戦略的
アプローチ

顧客層の拡大



マーケティングによる
新たな滞在顧客の発見

技術構造的
アプローチ

スマートファクトリーの実現



「人」「工程」「設備」を
最適化

人材マネジメント
アプローチ

パーパス経営の実践



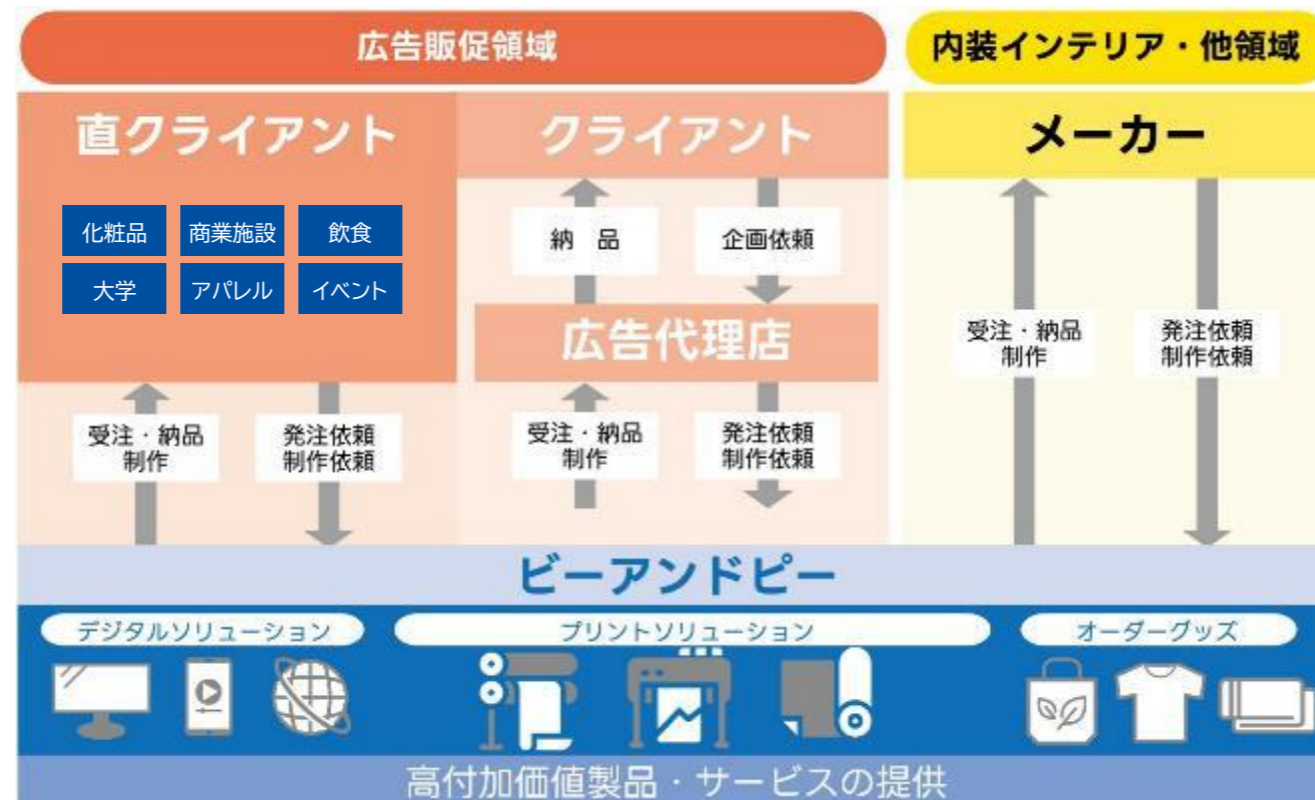
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

事業戦略的アプローチ



顧客層の拡大

様々なソリューションの展開により、ワンストップで発注できるビジネスモデルを確立
 主要な顧客ターゲットの広告代理店に加えて、**メーカーや広告主など顧客基盤を強化し、売上拡大**を図る



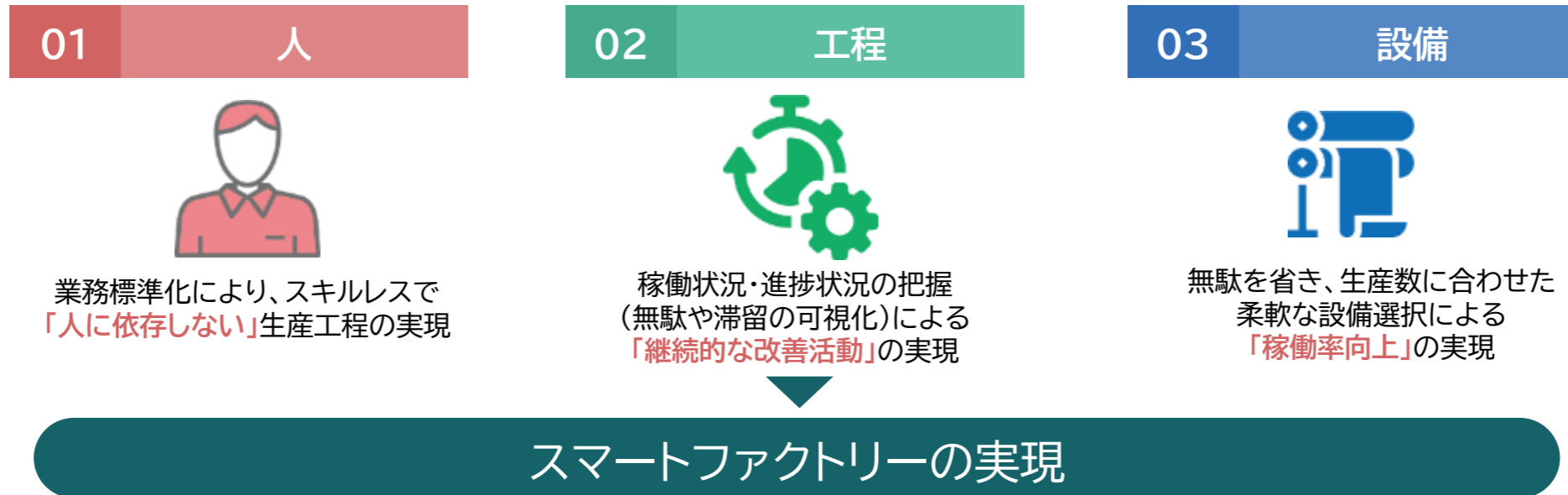
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

技術構造的アプローチ



スマートファクトリーの実現

人員・工程・設備の観点から生産環境の最適化により『**高い利益を生み出せる生産環境**』を構築。



生産効率化、及び、工程のDX化に向けて、2026年10月期までの3年間で総額 **2.5億円** の投資予定

人材マネジメント的アプローチ



パーパス経営の実践

企業の持続的な成長・発展に向けて、新たに企業パーパスを定めて
次の人材戦略テーマを推進してパーパス経営を実践いたします。

B&P Purpose Statement



お客さまのブランドストーリーを形にし
人々の生活をより楽しく、記憶に残るものにする

採用育成

事業戦略を担う
プロフェッショナル
人材の拡充



制度整備

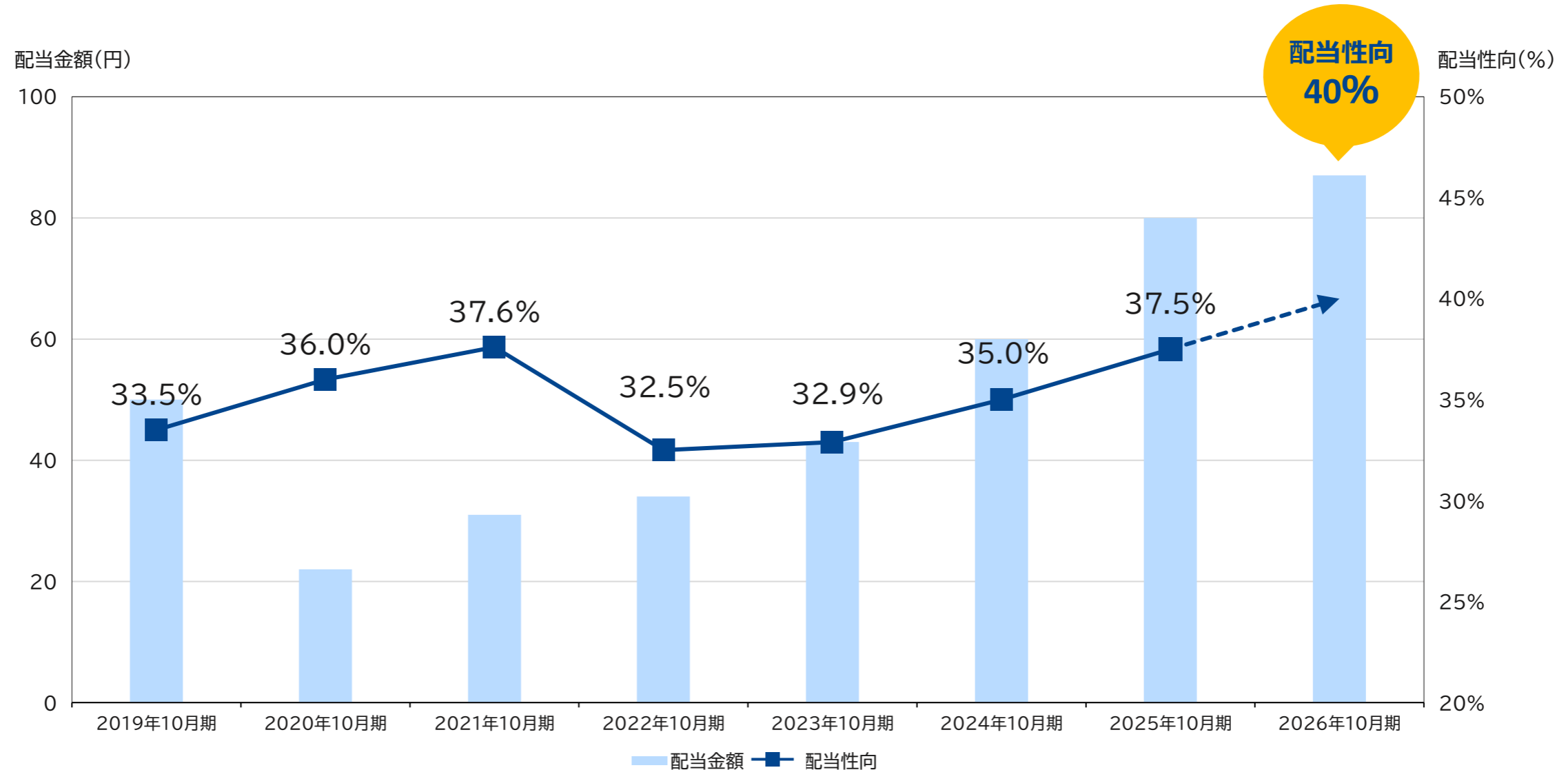
多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



組織活性化

戦略・価値観を浸透させ、
組織を活性化するための
カルチャー醸成

株主の皆様に対してより積極的な利益還元を実施するため、
事業拡大のための成長投資を行いながら、安定的な配当を継続して実施することを基本方針とし、
2026年10月期の配当性向40%を目指し、また、2024年10月期より株主優待制度を導入。



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/>



EXCELLENCE IN COMMUNICATION