



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

2025年10月期

決算説明レポート

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

サマリー

■ 様々な施策が奏功して業績拡大し、期初の連結通期予想を上振れて達成

- 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、当社単体で過去最高の売上高と営業利益を達成した。
- イディ社とのグループ連携により双方の強みを生かしたシナジーが実現した。

■ 2025年10月期業績サマリー

- 売上高44.9億円。営業利益7.0億円。期初の通期業績予想に対して売上高は104.5%、営業利益は111.1%を達成。
- インクジェットプリントの着実な成長と、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収益化が業績伸長に大きく寄与し、イディ社が黒字化したことも利益を押し上げた。

■ 2026年10月期業績予想

- シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略を遂行し、さらなる成長に向けて新たにパッケージソリューションを立ち上げ、挑戦の種をまく。
- グループの首都圏の機能を戦略的に一拠点に集約し、営業・企画・生産の一体運営で連携を高め、スピードと効率の向上により成長を加速させる。
- 売上高50.0億円、営業利益7.5億円とし、中期経営数値目標の達成を見込む。
- 期末配当金は7円増配の87円とし、中期経営数値目標の配当性向40%の達成を見込む。



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



本資料は、公報法による定期報告書の別紙としての目的の用件であり、その信頼性を保証するものではありません。
また、本資料は、会社法上より実際の業績や将来の見通しとは大きく異なる場合があることをご了承ください。

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月期の決算説明を始めさせていただきます。

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

本日は、ご覧の5つのトピックスに合わせましてご説明いたします。



I 2025年10月期業績サマリー

▶ I 2025年10月期 業績サマリー

II 2025年10月期 取り組み

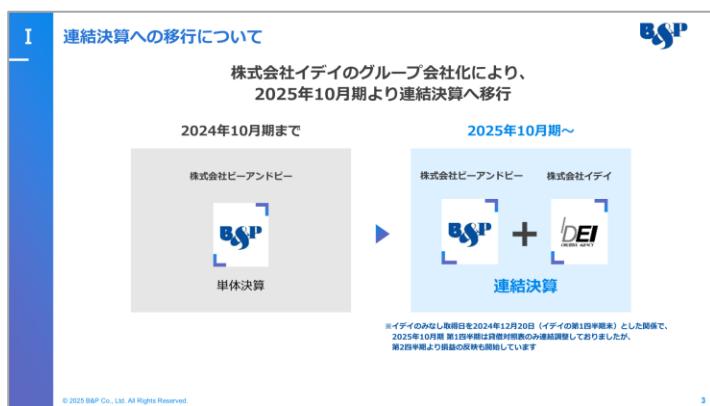
III 2026年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



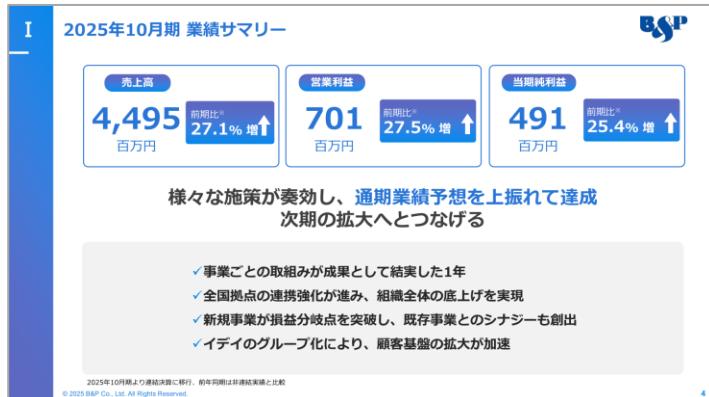
はじめに、2025年10月期の業績サマリーをご説明いたします。



当社は、株式会社イディ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しております。

イディ社の「みなし取得日」としてイディ社の第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おりましたが、当第2四半期からはイディ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ィ社の業績見通しを含めた数字で作成しております。



それでは、2025年10月期の業績サマリーについてご説明いたします。

2025年10月期の実績は、売上高は44億9,500万円、前期比27.1%の増収、営業利益は7億100万円、前期比27.5%の増益、当期純利益は4億9,100万円、前期比25.4%の増益となりました。

様々な施策が奏功し、通期業績予想を上振れて達成することができました。
これにより、次期の事業拡大につながる重要な一年となりました。

業績の主なポイントをご説明いたします。

当期は、各事業における重点テーマの明確化と現場主導の改善が進んだことで、着実に売上と利益を伸ばすことができました。
あわせて、全国拠点間の連携強化により、情報・人材・設備の相互活用が進み、組織全体の収益力が底上げされました。

さらに、新規事業の収益化が進み、既存事業とのクロスセルを通じてグループ全体での付加価値創出が進展しました。加えて、イデイのグループ化による顧客基盤の拡大により、当社グループとしての提案領域が広がり、中長期成長に向けた基盤強化を図ることができました。

2025年10月期 P/Lサマリー

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



	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%

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

5

四半期単位の売上推移

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



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

6

続きまして、各四半期の売上推移についてご説明いたします。

当期は、各種施策が奏功し、年間を通じて堅調に推移しました。その結果、すべての四半期で增收を達成し、通期でも安定した成長軌道を維持することができました。



次に、過去5年間の業績推移についてご説明いたします。

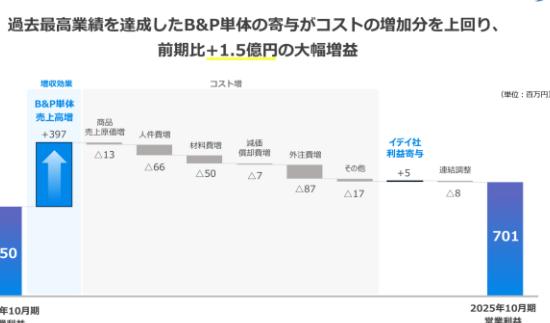
売上高は2021年10月期以降、継続的に拡大しており、当期は44億9,500万円と過去最高を更新しました。

収益性の面では、連結ベースの営業利益率は前期と同水準でしたが、当社単体では利益率が上昇しております。

連結利益率が横ばいとなっている主な要因は、イディの子会社化による事業ポートフォリオの変化によるものです。イディ社については当期に営業利益ベースで黒字化を達成するなど、収益構造は着実に改善しています。

グループ全体としては、売上規模の拡大と収益基盤の強化を同時に進めており、今後は利益率の一層の向上を目指してまいります。

I 利益増減分析



次に利益増減分析についてご説明申し上げます。

当期は、当社単体の売上拡大効果が大きく寄与し、增收効果がコスト増を上回りました。

原材料費や人件費、外注費の増加などコスト上昇要因もありましたが、全体としては売上成長がそれらを吸収し、前期比で大幅な増益を達成しております。

また、イディについても黒字化により利益面で寄与しており、グループ全体の収益力強化につながっております。

I 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
			9

	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

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

次に連結貸借対照表の各数値でございます。イディ社の連結を背景に資産・負債は増加しましたが、利益の積み上げにより自己資本が伸長し、財務基盤は一段と強固になっております。

I 財務指標

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%

続いて、主要な財務指標についてご説明いたします。

当期は利益の増加により自己資本利益率(ROE)が12.9%に上昇し、収益力がさらに高まっています。自己資本比率も健全な水準を維持しており、財務面は引き続き安定しています。

II 2025年10月期取り組み

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



次に2025年10月期の取組結果についてご説明いたします。

II

2025年10月期 主な取り組み内容

具体的実行施策に則って着実に取り組み、企業基盤の強靭化と競争力の向上を実現



- ・エンドユーザーへ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



- ・基幹システムを本格導入
- ・部門間の連携や動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



- ・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

© 2025 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved

12

まずは、当期の取り組みを中期経営計画の具体的実行施策に沿ってご説明いたします。

「顧客層の拡大」については、エンドユーザーへの直接提案やマーケティング強化を進めたことで、当社ならではの価値をご提供できる機会が広がり、イデイ社との連携も加わったことで、新規顧客の獲得と受注率の向上につながりました。

「スマートファクトリーの実現」では、基幹システムの導入によって現場の見える化が進み、さらにパネルダイレクトプリントなど工程の見直しを進めたことで、品質・納期・生産効率を高める体制づくりが着実に前進しています。

「パーパス経営の実践」では、働き方制度の見直しや柔軟な勤務環境の整備を通じて、社員一人ひとりがより前向きに力を発揮できる環境を整え、組織の持続的な成長につながる基盤づくりを進めました。

II 2025年10月期の取り組み 営業体制・生産体制

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质の構築

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的実現
- WEB集客とマーケティング機能の強化による営業支援



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质への転換を進める



13

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

次に、当期に取り組んだ各種施策についてご説明いたします。

まず、営業基盤の強化についてご説明いたします。

当社では、既存顧客への提案活動の深掘りと、新規顧客の獲得に継続して取り組んでまいりました。

あわせて、営業力向上に向けた人材育成も進めており、営業基盤の強化を全社的に推進してまいりました。

また、販売管理システムの入れ替えや営業支援ツールの導入により、より効率的で効果的な営業活動を実現できる体制を整え、受注拡大につながっております。

さらに、当期より営業を支援する役割としてマーケティング部門を再編し、WEB集客を通じて対面営業につなげる仕組みづくりを進めてまいりました。WEBサイトの改修や広告費の適正化、営業支援ツールの運用強化に取り組んだことで、こちらも受注拡大への寄与が確認できております。

次に、生産体制の強化についてです。

高収益体质の実現に向け、生産基盤の強化を重点的に進めてまいりました。

業務標準化を進めることで、「人に依存しない」安定した生産工程の構築が進み、生産性と品質管理の向上につながっております。

また、生産設備の増強、生産管理システムの本稼働、オンデマンド梱包作成システムの導入、オペレーションの自動化、品質管理体制の強化などを進め、スマートファクトリーの実現に向けて生産体制の高度化が着実に前進しております。

II 2025年10月期の取り組み オーダーグッズ・プリントソリューション

**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

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

14

ここからは新規事業の取り組みについてご説明いたします。

まず、オーダーグッズ事業についてご説明いたします。

当社は、成長分野であるIPコンテンツ領域での受注拡大に注力してまいりました。人気コンテンツやキャラクターとの協業案件が増える中で、確実に取り組みの成果が表れています。また、アパレルEC企業との連携を通じて、商品企画から製造工程までのノウハウを蓄積し、自社で一貫対応できる内製化体制を構築しました。

これにより、品質・納期・企画力のいずれにおいても柔軟かつ安定的な提供が可能となり、お客様からの評価向上と受注拡大につながっています。

こうした取り組みにより、オーダーグッズ事業は、当社の強みを活かせる成長領域として、着実に事業基盤を固めています。

次に、プリントソリューション事業です。

当社では、オフセット印刷、シルクスクリーン印刷、オンデマンド印刷など、少品種多量生産型の案件に幅広く対応できる体制の強化を進めてまいりました。

当期は、全国規模での案件増加に対応するため、東京に加えて大阪にも専任担当を配置し、営業・サポート体制を拡充いたしました。さらに、協力会社とのネットワークを強化することで、高品質な製品を短納期で提供できる体制を構築し、付加価値の高いサービスの提供が可能となっています。

プリントソリューション事業は、当社グループ全体の案件対応力と供給力を支える重要な領域として、引き続き競争力の向上に取り組んでまいります。

2025年10月期の取り組み デジタルクリエイト

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。



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



B&SP

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

15

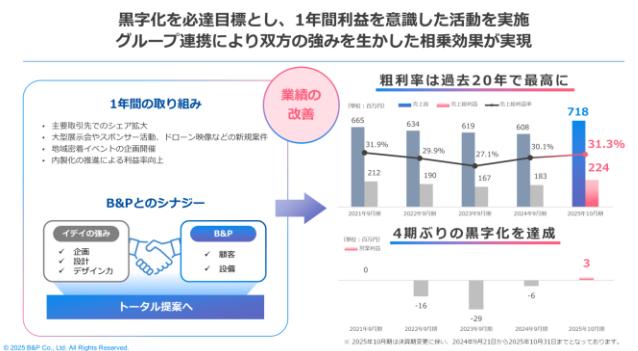
続いて、デジタルクリエイト事業です。当社は、2024年12月2日にシンガポールのZKDigiMax社と業務提携契約を締結し、AI搭載デジタルサイネージの国内展開を進めております。

同社のシステムは、インドネシアの主要小売チェーンで広く採用され、国内シェア90%を有し、世界22カ国で導入されており、モニターとAIカメラを連動させ、来客属性の把握から配信管理まで一元化できる点が特長です。

この取り組みを強化するため、2025年2月3日に東京本社にショールームを開設し、展示会への出展も進めながら体験型の提案活動を強化し、問い合わせや受注の獲得につなげております。

また、ARサービス「PromotionAR」では、オクルージョン機能を新たに実装し、より没入感のある体験価値を提供できるようアップデートを行い、観光施設の集客施策など、活用シーンが広がっております。

II 2025年10月期の取り組み イディ社の振り返り



続いて、イディ社との連携についてご説明いたします。

イディ社は、2024年11月8日に広告・販促のエキスパートとして当社グループに加わりました。

グループ化により、イディ社が保有する多くの広告主が当社グループの新たな顧客基盤として加わりました。

また、人員交流や勉強会を通じて相互理解が深まることで、当社の生産力・サービスラインナップと、イディ社の販路・企画提案力を組み合わせたシナジー創出も進んでおります。

こうした連携強化の結果として、当期はイディ社で重点的に取り組んできた粗利率の改善が着実に進み、1年間、利益を意識した活動を継続した結果、黒字化という大きな成果につながりました。

さらに、2025年9月にはイディ社の大阪本社を当社大阪本店に移転し、グループとしての一体的な運営体制を強化するとともに、経費効率化にもつながっております。

当期の取り組みを通じて、イディ社との連携は確かな成果につながりつつあり、今後も提案力の向上と受注拡大を図り、グループ全体の収益力向上へとつなげてまいります。

III 2026年10月期業績予想と重要施策

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



次に、2026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。

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

	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



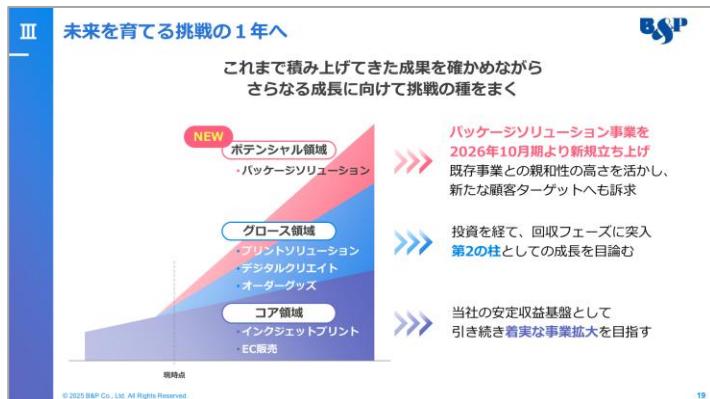
18

まずは、2026年10月期の業績予想についてご説明いたします。

当社は引き続き、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の三つの戦略を継続し、着実な成長を進めてまいります。

その結果、売上高は50億円、前期比11.2%の増収、営業利益は7億5,000万円、前期比6.9%の増益、当期利益は5億400万円、前期比2.7%の増益を見込んでおります。

新規顧客の獲得や既存事業の拡大に加え、新たなサービス領域の成長も寄与し、売上高、営業利益ともに過去最高の更新を見込む、増収増益の計画となっております。



次に事業ポートフォリオと挑戦の方向性についてご説明いたします。

2026年10月期は、これまで積み上げてきた成果を確かなものとしながら、未来の成長を育てる挑戦の1年として取り組みを進めてまいります。

まずコア領域のインクジェットプリントでは、地域密着型の営業体制を強化し、高品質・短納期という当社の強みに磨きをかけてまいります。あわせて、環境配慮型素材「リボード」の拡販や、EC販売の体制強化により、顧客層の拡大を図ります。

グロース領域では、プリントソリューションの社内体制の強化、並びに、協力会社の拡充も進めてまいります。デジタルクリエイトでは、ZKDigiMax社のサイネージを常備し、スピード感ある商品提供を実現、また、AIカメラによる来場者分析ソリューションも展開します。オーダーグッズでは、成長が見込まれるIPコラボ分野への営業を拡大し、内製化を通じて高品質・短納期対応をさらに高めてまいります。そして、今期より本格的に取り組む新規事業がパッケージソリューション事業です。既存事業との親和性を活かしながらデザイン・製造・加工のノウハウを掛け合わせることで、新たな顧客ターゲットへ積極的にアプローチし、将来の柱へと育っていく領域として拡大を図ってまいります。

これらの取り組みを通じ、シェア拡大・機能拡大・領域拡大を組み合わせながら、既存事業の成長と新規領域の創出を両輪で進め、未来の成長につながる挑戦を加速してまいります。



次に、2026年10月期の重要施策、首都圏機能の集約についてご説明いたします。

当社は、2027年度から始まる次期中期経営計画を見据え、事業基盤の一層の強化と、グループ全体の成長加速を実現するために、東京本社・横浜ファクトリー・子会社イディの東京オフィスを、東京都港区の新拠点へ2026年8月に移転統合することを決定いたしました。

これまで首都圏の主要拠点は東京本社・横浜ファクトリー・イディ東京オフィスと、それぞれの役割に応じて分かれておりましたが、今回の移転により、営業・企画・生産が一体となる体制を構築いたします。

これにより、顧客対応力のさらなる強化、業務効率の向上、そして新たな事業創出のスピード向上を図ってまいります。

生産部門については業務特性に応じて、大量生産に適した一部の工程は現行の横浜ファクトリーを維持し、最も効率的で柔軟な全社最適の生産体制を整えてまいります。

なお、今回の移転に伴う費用は、すでに2026年10月期の事業計画に織り込み済みであり、業績予想に追加的な影響はございません。

当社は本移転を、将来に向けた成長基盤を築くための戦略的な投資と位置づけており、首都圏エリアの機能を一つに集約することで、当社の強みであるスピード・対応力・事業創出力をさらに磨き、次期中期経営計画の実行に向けた盤石な体制を築いてまいります。

2026年10月期 重要施策（新規事業開始）

- 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

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

次に、2026年10月期から開始する新規事業「パッケージソリューション事業」についてご説明いたします。

当社は、「包む」を通じてブランドの想いと顧客の心を結び、開封の瞬間に感動や期待を生み出す体験価値を提供することを目指し、紙器・貼箱・ギフトBOXなどの提供を行うパッケージソリューションを新たに展開してまいります。

EC取引の拡大に伴い、パッケージ印刷市場は今後も成長が見込まれており、その中でも小ロット・高品質・短納期といった当社の強みが差別化ポイントとして発揮できる領域です。既存事業で培ってきたデザイン・製造・加工のノウハウを活かすことで、お客様のブランド価値向上に寄与する新たな提案が可能になると考えております。

本事業は、当社がこれまで積み重ねてきた技術やクリエイティブ力との親和性が高く、今後の成長を担う新たな収益機会の創出につながる領域と位置づけております。既存顧客へのクロスセルに加え、新規顧客層へのアプローチを進めることで、さらなる拡大を図ってまいります。こうした特徴を備えたパッケージソリューションは、当社の強みを最も活かせる事業領域の一つであり、今後も大きな成長余地があると捉えております。

着実に育てながら、将来の柱へ成長させていく考えであります。

III

2026年10月期 重要施策（イディ社）

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、イディ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

22

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

続いて、グループ会社であるイディ社についてご説明いたします。

イディ社は、当社グループに参画する以前は赤字が続いていたものの、前期はグループとしての連携強化により黒字化を達成することができました。

今後も安定的に利益を生み出す体制を確立するためには、収益力をさらに高めていくことが重要な課題と認識しております。

そのためイディ社では、強みである提案力・クリエイティブ力を活かしつつ、次の3点を重点施策として進めてまいります。

まず、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につなげてまいります。

次に、インクジェットプリント、デジタルサイネージ、オーダーグッズなど当社の多様な機能と、イディ社の提案力を掛け合わせ、提供価値の拡大を図ってまいります。

さらに、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につなげてまいります。

これらの取り組みを通じて、イディ社の収益基盤をより強固なものとし、当社グループ全体としてのサービス価値向上と新たな成長機会の創出につなげてまいります。

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

23

M&A戦略につきまして、当社は成長性・シナジー・利益率の観点で積極的に推進しています。

社内でプロジェクトチームを組成し、複数案件の調査・検討を進めており、引き続き、当社グループの事業との相乗効果が見込める企業への投資案件の調査を進めてまいります。

III 株主還元

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

好調な外部環境を背景に
当社業績も拡大



配当による株主還元を拡充

配当性向目標

40%

予想

80円

(原資予想)

70円

2022年10月期 34円
2023年10月期 43円
2024年10月期 60円
2025年10月期 80円
2026年10月期 87円

続いて、株主還元についてご説明いたします。

当社は、2024年を初年度とする中期経営計画で示した方針に基づき、配当性向40%を還元の目標として設定しており、この考え方方に沿って2026年10月期の配当予想は、87円を予定しております。

今後も、将来の成長に向けた投資と株主還元の両立を図りつつ、持続的に企業価値の向上に取り組んでまいります。

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

24

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
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



株主優待制度につきましては、株主の皆さまへの感謝をお伝えするとともに、より長期にわたりご支援いただけるよう、2024年10月期に導入し、今後も継続して実施してまいります。

また、優待を通じて当社の事業やサービスに触れていただききっかけを提供することで、株主の皆さまとのつながりを一層深めていきたいと考えております。

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

25

IV 中期経営計画の進捗

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



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。

中期経営計画の進捗と今後の取り組み

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



27

当社は、2024年を初年度とする3か年の中期経営計画のもと、事業成長と企業価値向上に向けて取り組みを進めております。

2026年10月期はその最終年度にあたり、計画の総仕上げとして、次の成長につながる施策を重点的に進めてまいります。

「顧客層の拡大」では、技術力を生かした高付加価値提案をさらに強化し、新規顧客の創出を継続して進めてまいります。併せて、広告・販促領域でのマーケティング施策をより効果的に展開し、受注・販売の拡大につなげてまいります。

「スマートファクトリーの実現」では、一層の省力化・自動化・設備最適化を一体的に推進し、生産効率の継続的な向上を図ってまいります。また、多能工化、つまり複数の工程を担える人材育成を進めることで、柔軟な生産体制を構築してまいります。

「パーパス経営」においては、教育・評価・報酬・働く環境の整備をさらに進め、社員が力を発揮しやすい体制づくりを推進してまいります。挑戦を後押しする仕組みや、対話を通じたエンゲージメントの向上にも継続して取り組み、組織としての強さを高めてまいります。

これらの取り組みにより、中期経営計画で掲げた方針に沿って着実に前進し、次期以降の成長につながる基盤を強固にしてまいります。

今後も、中期的な視点を持ちながら、事業成長・生産基盤の強化・人材育成の三つを柱に、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

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



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。

以上で、本日の決算説明を終了いたします。
最後までご清聴いただき、誠にありがとうございました。

