



2025 年 12 月 12 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 決算発表 質疑応答集

当社の 2025 年 10 月期決算に関して、2025 年 12 月 10 日に実施した機関投資家、アナリストおよび個人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 12 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 1：2026 年 10 月期の利益計画は前期と比較して伸び率が落ち着いているように見受けられますが、その背景をご説明ください。また、中期経営計画との整合性という観点から、今期をどのように位置づけているか教えてください。さらに、パッケージソリューション事業における新規顧客開拓の方針についてもお伺いします。**

2026 年 10 月期の業績予想につきましては、売上高 50 億円、営業利益 7 億 5 千万円と、中期経営計画で掲げる利益率 15%水準をしっかりと確保したうえで、成長投資を進める計画としております。一方で、当期は次期中期経営計画を見据え、成長に向けた投資を積極的に行う年度と位置づけており、そのため利益の伸び率は前期と比較して一定程度落ち着いております。

具体的には、首都圏拠点の統合に伴う移転費用として約 6 千万円を計上しているほか、パッケージソリューション事業の立ち上げに必要な人材育成や機材導入などの初期投資を行っております。これらは将来の成長基盤を構築するための戦略的投資であり、当面は費用が先行するものの、中期的な企業価値向上に寄与するものと捉えております。

また、M&A につきましてはプロジェクトチームを組成して調査を進めておりますが、現時点で確定的な案件はないため、業績予想には織り込んでおりません。進展があった場合には適切に開示してまいります。

パッケージソリューション事業の新規顧客開拓については、既存事業との親和性が高い点を活かし、オーダーグッズ事業との組み合わせによる付加価値提案を強化しております。EC 市場の拡大に伴い需要が高まるパッケージ領域に対し、企画から製造、加工まで一貫したサービスを提供することで、既存顧客の深耕と新規顧客の獲得を進めてまいります。

**質問2： デジタルクリエイト事業について、現在の事業状況および収益化に向けた課題についてご説明ください。**

デジタルクリエイト事業は、売上全体に占める比率はまだ大きくありませんが、ZKDIGIMAX社との業務提携以降、展示会出展やショールーム開設等の取り組みにより、顧客からの問い合わせや導入検討の件数が増加するなど、着実に認知が広がっております。

課題としては、提案から受注に至るまでに一定のリードタイムを要する点が挙げられます。これについては、営業体制の強化および提案プロセスの改善を進めることで、受注までのスピード向上を図ってまいります。当期は収益貢献がより明確になる年度と位置づけており、今後の成長が期待できる領域であると認識しております。

**質問3： 2025年10月期の業績が当初予想を大きく上回りましたが、その要因をご説明ください。M&Aの寄与や大阪・関西万博等による一時的な影響についても併せてお聞かせください。**

2025年10月期は、関西地区を中心に販促需要が活発化したことにより、市場全体が好調に推移しました。大阪・関西万博に直接大きく関与したわけではありませんが、インバウンド需要の回復等による企業の販売促進活動の増加が、当社の事業領域にも好影響をもたらしました。

また、インクジェットプリントをはじめとする既存事業の着実な成長に加え、オーダーグッズ、デジタルクリエイト、プリントソリューションといった新規事業が収益化し始めたことも寄与しております。

さらに、イデイ社のグループ化により売上が取り込まれたほか、初年度から黒字化を達成したことが利益面の押し上げ要因となりました。これら複数の要素が重なり、当初予想を大きく上回る結果となりました。

**質問4： 今後のM&A戦略について、対象領域や企業規模の考え方、現在の進捗状況などを可能な範囲でご説明ください。**

当社のM&A戦略は、①成長性、②シナジー、③収益性の3点を重視しており、既存事業との補完性が高い領域を中心に検討を進めております。特に、販促関連領域に加え、2026年10月期より開始したパッケージソリューション事業とのシナジーが期待できる企業も対象としています。

企業規模については固定的な基準は設けておりませんが、当社の現状規模とのバランスを踏まえると、売上数億円～10億円程度の企業が対象となりやすいと考えております。ただし、最終的には企業価値向上につながるか否かを基準に判断いたします。

進捗については、複数の候補先と継続的に接触しており、前向きな協議を行っている案件もございますが、現時点で具体的に開示可能な段階には至っておりません。今後、進展があった際には適切に開示してまいります。

以上