



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2026年10月期 第1四半期 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。

目次

- I 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー
- II 2026年10月期 第1四半期 取り組みと進捗状況
- 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 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー**

II 2026年10月期 第1四半期 取り組みと進捗状況

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





昨年の関西・大阪万博関連需要の反動に加え 一部案件の計上時期後ろ倒しが発生

- ✓ 第2四半期以降の販促活動活発化による**受注環境改善**
- ✓ 国際的なスポーツイベントの開催や夏に向けた販促需要活発化により**足もとの受注状況は改善**
- ✓ **遅延案件は高い確度で回収の見込み**
- ✓ **オーダーグッズなどのグローブ領域は順調に拡大し売上成長に寄与**

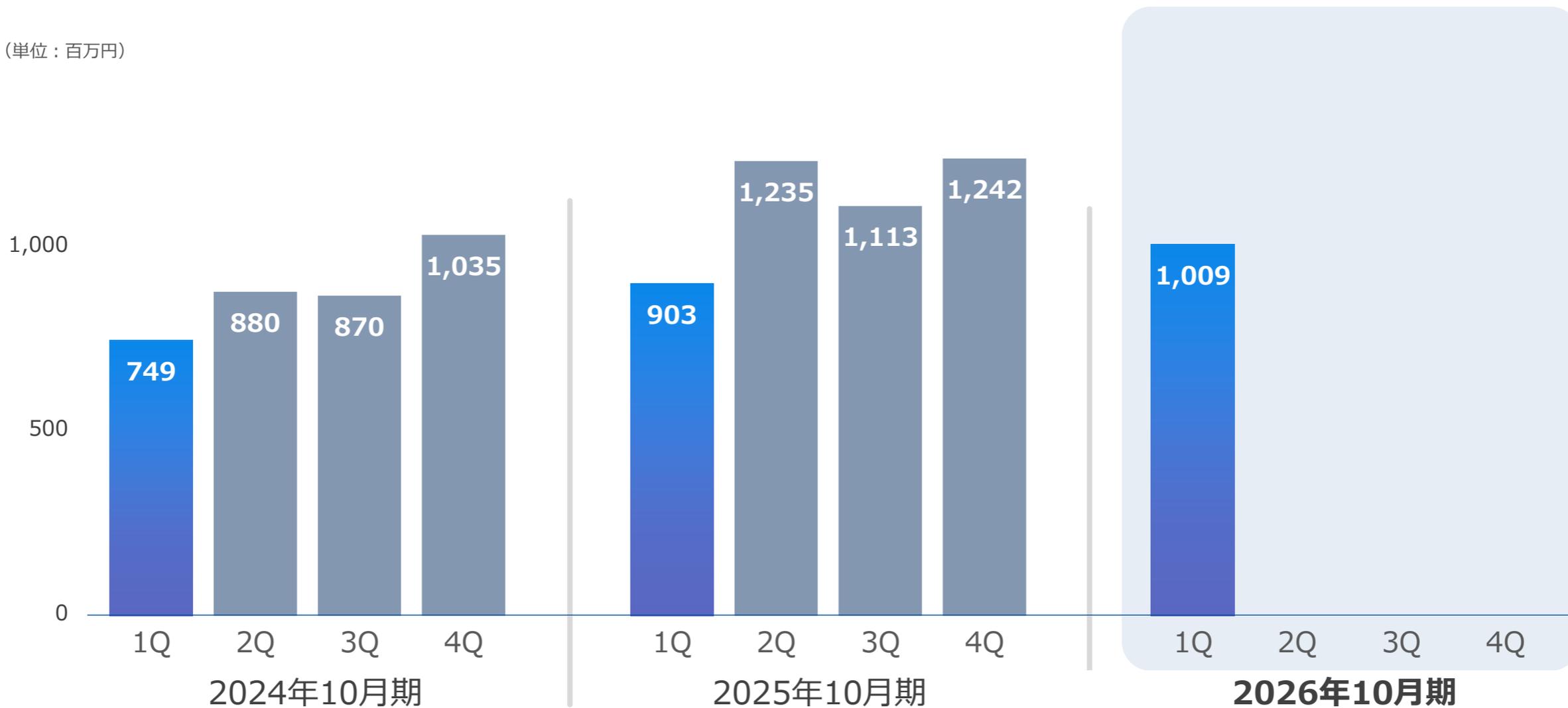
※株式会社イデイのみなし取得日（2024年12月20日）の設定により、前第1四半期は貸借対照表のみ連結対象、損益は第2四半期より連結。前第1四半期の損益計算書の各項目は単体ベース。

特需反動＋連結影響は計画織り込み済み
 想定レンジ内で進捗

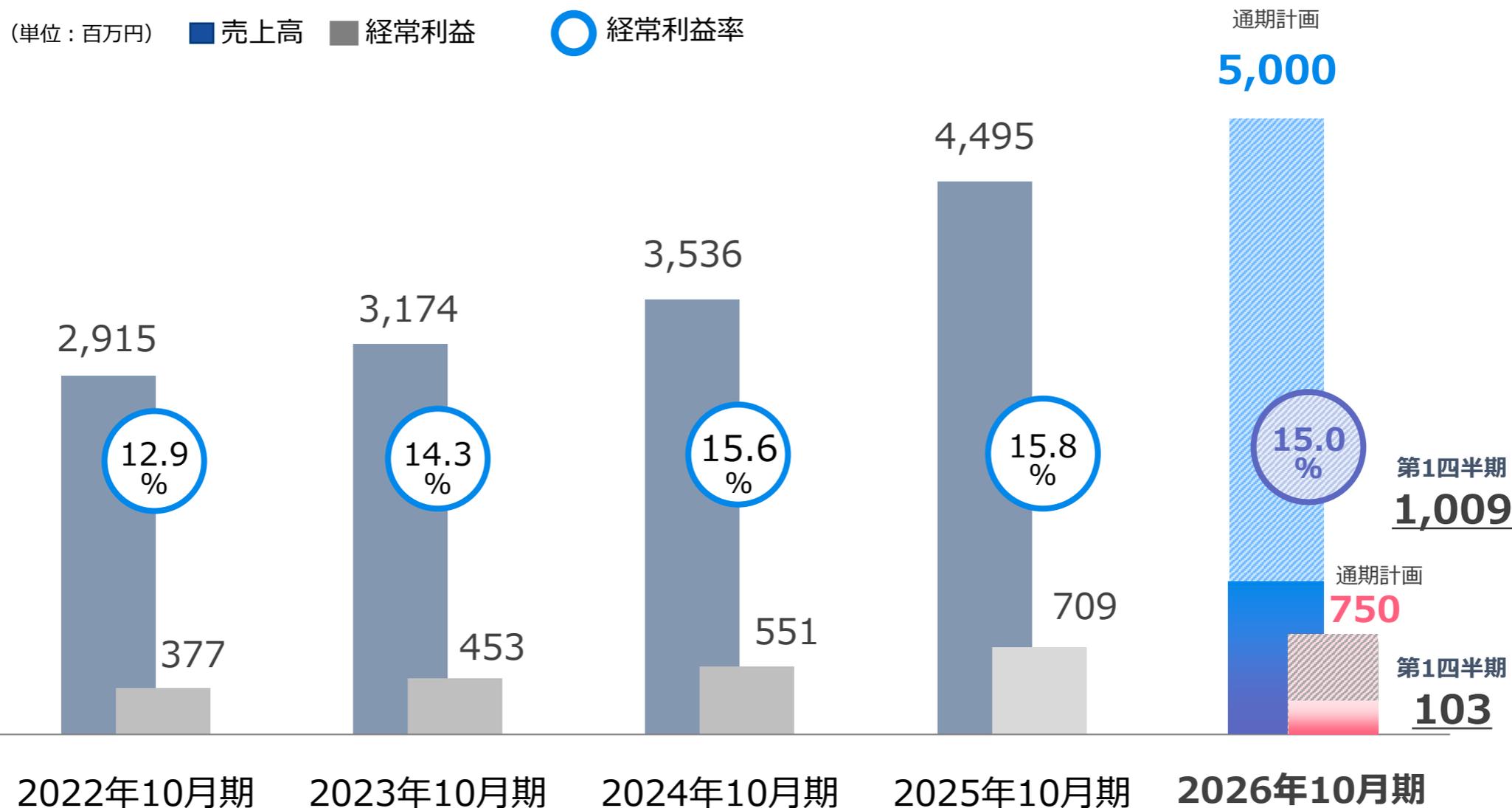
(単位：百万円)	2025年 10月期1Q (単体)	2026年 10月期1Q (連結)	対前期 増減 (単体vs連結)	2026年 10月期 連結通期予想	進捗率 (%)
売上高	903	1,009	+11.6%	5,000	20.2%
売上総利益	404	411	+1.6%	2,115	19.4%
利益率	44.8%	40.7%	—	42.3%	—
営業利益	150	103	-31.2%	750	13.8%
利益率	16.6%	10.2%	—	15.0%	—
経常利益	156	103	-34.0%	750	13.8%
利益率	17.3%	10.2%	—	15.0%	—
当期純利益	106	70	-33.7%	504	14.1%

売上は例年同様の立ち上がり
イベントの増える2Q以降で積み上がる構造

(単位：百万円)

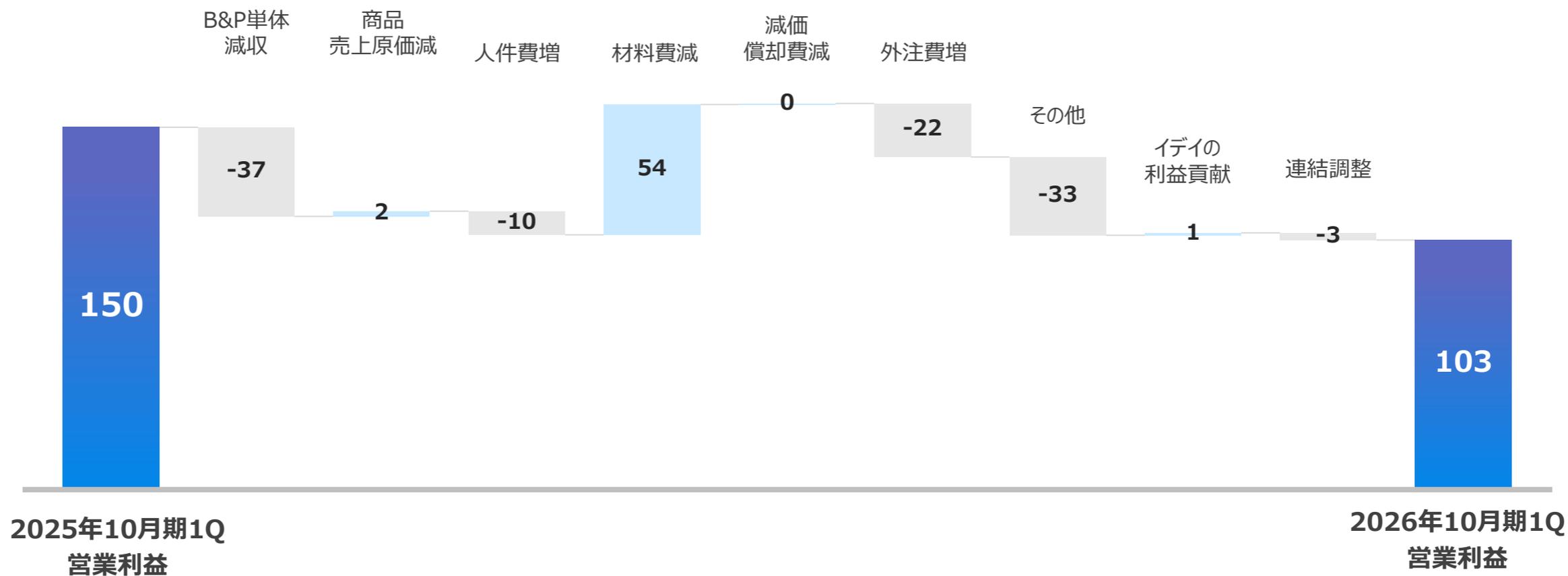


売上・利益の両面で過去最高を更新する計画



材料費削減などコスト改善を進めたものの
 単体売上の減少や費用増加の影響により前年同期比で減益

(単位：百万円)



連結貸借対照表



	2025年 10月期	2026年 10月期1Q	増減額
流動資産	4,235	3,896	△338
現金・預金	3,345	3,149	△196
売掛金	629	477	△152
その他	259	270	+10
固定資産	460	446	△13
有形固定資産	171	161	△9
無形固定資産	126	121	△4
投資その他資産	162	163	+0
資産合計	4,695	4,343	△352

	2025年 10月期	2026年 10月期1Q	増減額
流動負債	680	442	△238
買掛金	250	173	△77
固定負債	205	203	△1
負債合計	885	645	△239
純資産合計	3,810	3,697	△112
資本金	300	301	+0
資本剰余金	291	292	+0
利益剰余金	3,229	3,114	△114
自己株式	△11	△11	-
負債純資産合計	4,695	4,343	△352

I 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー

▶ II 2026年10月期 第1四半期 取り組みと進捗状況

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



2026年10月期も3つの重要戦略に基づき 各種施策を遂行

「総合販促支援企業」として新たな価値を創造する3つの戦略

シェア拡大

1Q取組み状況

- ・各拠点で顧客基盤拡大
- ・営業力強化のための人材育成
- ・WEB集客強化、
データ分析で効果的な
営業活動を推進



機能拡大

最新デジタル技術を活用

- ・AIカメラによる来場者分析ソリューション提供開始
- ・東京本社でデジタルサイネージ内覧会を開催



プリントソリューション、オーダーグッズの強化

- ・協力会社ネットワーク拡大、強化で高品質・短納期を実現
- ・オーダーグッズ制作の内製化による対応力向上



新事業領域

- ・パッケージソリューション
(紙器、貼箱、ギフトBOX) 提供開始

領域拡大

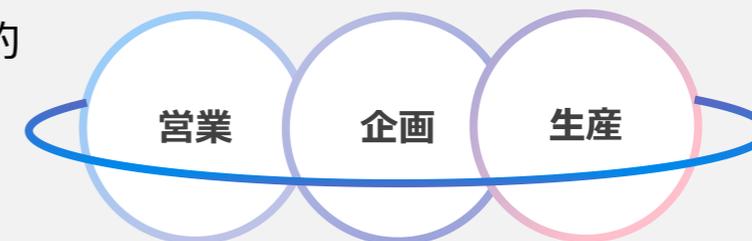
グループ全体で最も効率的経営かつ柔軟な生産体制へ 新拠点を活用し最適な体制を構築する

これまでの課題



2026年8月～

新拠点
主要機能の集約



- 顧客対応力の向上
- 業務効率化
- 事業創出のスピード向上



既存横浜ファクトリー

業務特性やオペレーション効率の観点から
大量生産工程等について残存

横浜ファクトリーに新型UVプリンタを導入 当社の制作領域全般で高いパフォーマンスを発揮

Mimaki

新型UV-DTFプリンタ



UJV300DTF-75



導入効果

▶ 対応力向上

対応可能な素材や形状が広がり
治具不要、高さ制限がない点が特徴

▶ 提案力向上

試作段階から柔軟な提案が可能に

▶ 納期短縮 コスト削減

転写シート of 納品で納期短縮や
コスト削減にも寄与

人的資本強化の取り組みが評価され、 健康経営優良法人2026（中小規模法人部門）に認定



当社の主な取り組み

テーマ：社員一人ひとりが心身ともに健康で長く活躍できる環境づくり

01

健康管理・相談体制の充実

- 定期健康診断受診率100%の維持およびストレスチェックの実施
- 産業医による健康相談体制の整備とメンタルヘルスケアの強化
- 月次サーベイを活用した組織状態および従業員コンディションの把握

02

コミュニケーションの活性化と働きがい向上

- 上司と部下による定期的な1on1ミーティングの実施
- 部署横断的な交流施策の実施による組織連携の強化

03

働きがいのある職場環境の整備

- ノー残業デーの設定による長時間労働の抑制
- リフレッシュ休暇制度の運用による心身の回復促進

健康経営を経営基盤の重要な柱として位置づけ、
実効性のある施策を継続的に展開してまいります

I 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第1四半期 取り組みと進捗状況

▶ 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



- 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

2026年8月 都内1,000坪の新拠点が始動予定



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

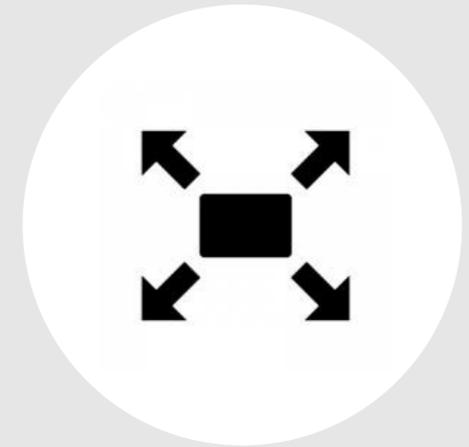
連携営業強化



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

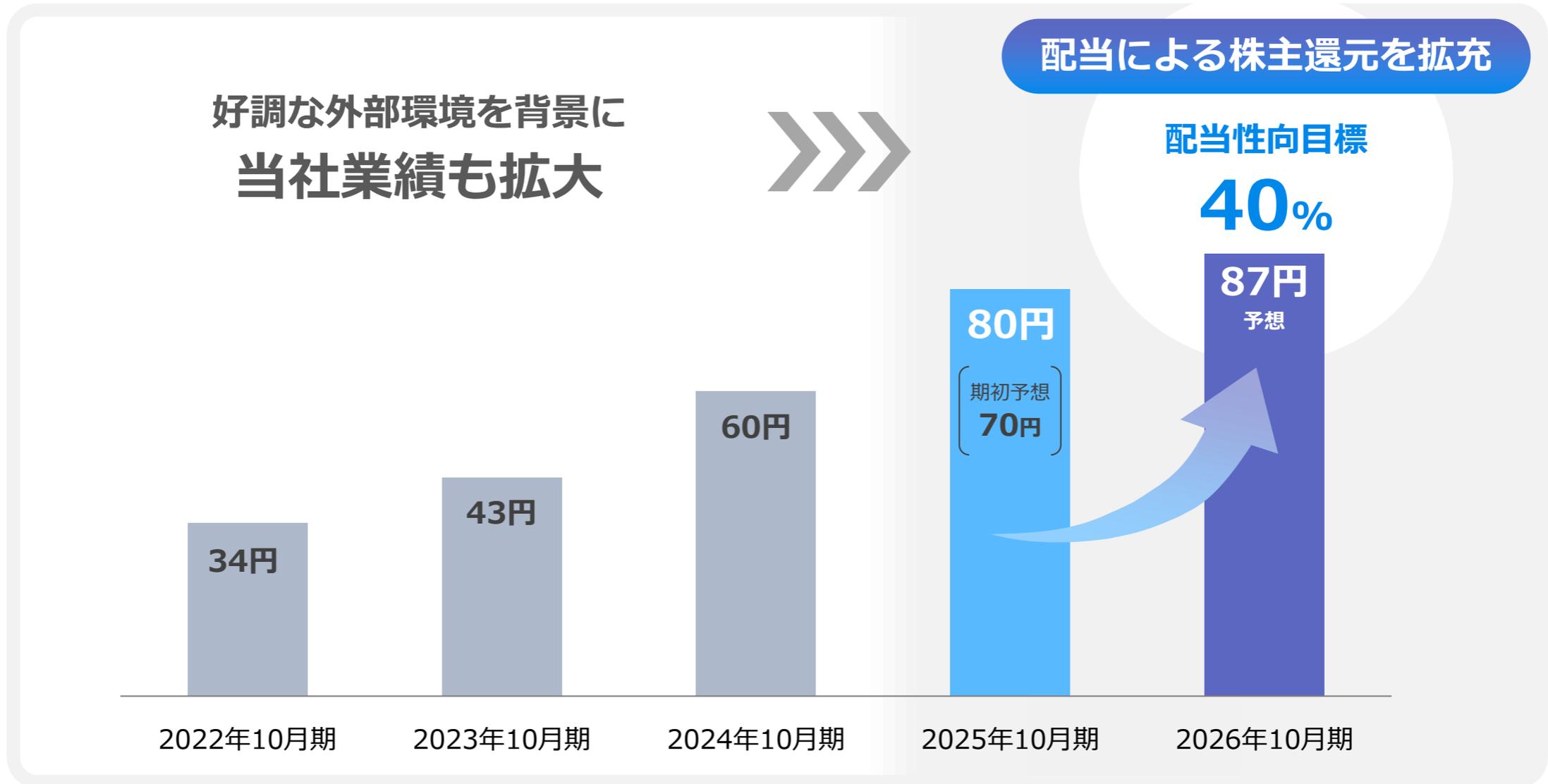
- ✓当社グループの事業活動に必要な経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を有している企業
- ✓当社グループの有している経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を活かせる企業

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



株主の皆様への利便性向上を図るとともに、 お好みに応じて交換先を選択いただけるよう「デジタルギフト」へ変更

贈呈品の変更

QUO
カード

2026年10月期 中間基準日
(2026年7月頃贈呈) 分まで



デジタル
ギフト

2026年10月期 期末基準日
(2027年1月頃贈呈) 分から

交換可能なデジタルギフトは
決定次第お知らせいたします



保有期間条件の変更

保有株式数	継続保有年数	
	半年以上 3年未満	3年以上
100株以上 500株未満	デジタルギフト 1,000円分/年	デジタルギフト 2,000円分/年
500株以上	デジタルギフト 2,000円分/年	デジタルギフト 3,000円分/年



I 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第1四半期 取り組みと進捗状況

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 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第1四半期 取り組みと進捗状況

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	3億144万円（2026年1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	連結：237名 単体：218名（2026年1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

2025

連結決算へ移行

株式会社イデ子会社化

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

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

2002

東京進出

南青山営業所開設

2019

東証マザーズ上場

福岡営業所開設
名古屋営業所開設



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

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

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



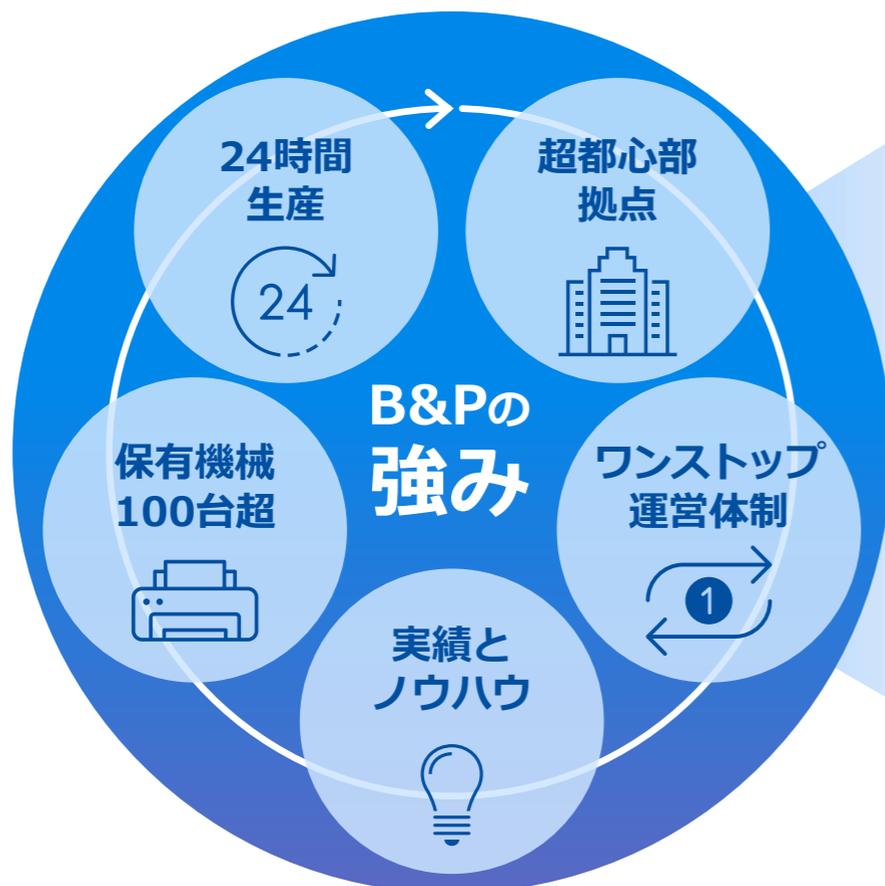
100台以上の加工機を保有
高い生産力を発揮

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
デジタルクリエイティブ	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
パッケージソリューション	高品質な紙器やギフトBOXの提供
広告プロデュース (子会社 株式会社イデイ)	企業の広告・販売促進活動を企画からデザイン、製造、運営までワンストップ支援

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

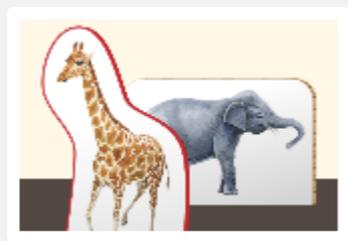
大判ポスター

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。



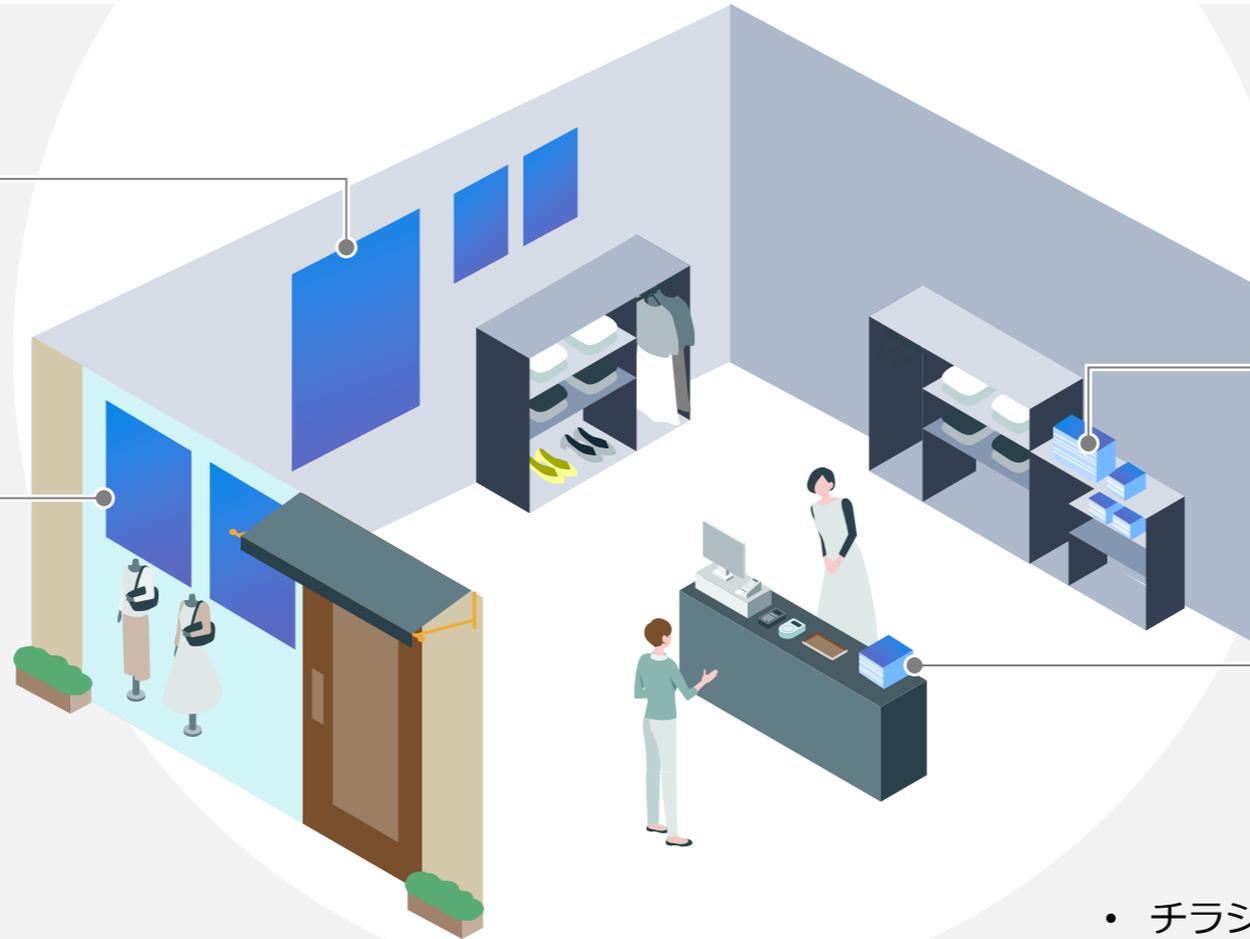
屋外

高い耐久性、
傷や汚れに強い

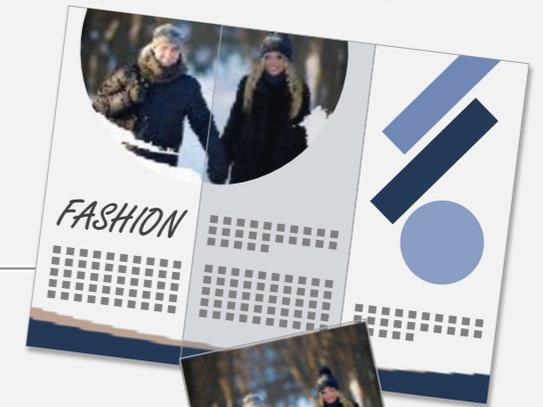
少品種多量生産にも対応
複数の印刷方法から最適なソリューションを提供



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**

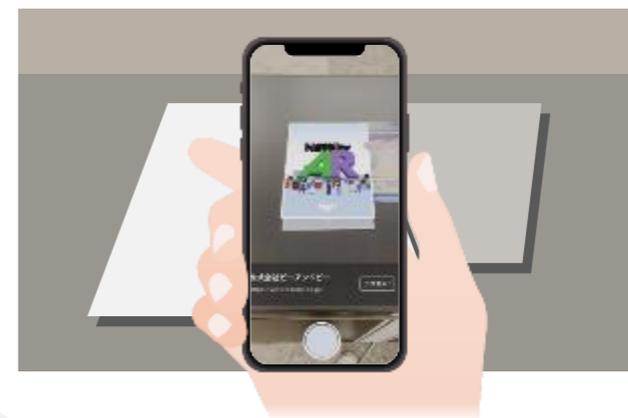
フォトフレーム・動画などを活用した
プロモーション企画としてスマートフォンの
ウェブブラウザで体験できるARサービス



- 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↓

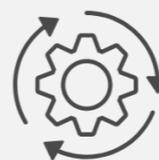


eco

「包む」を通じてブランドの魅力を伝える
付加価値の高い「開封体験」を創出するパッケージ制作



幅広いノウハウの活用



ワンストップ



小ロット



クリエイティブ連携



環境対応



BPO対応

想定される顧客領域



ブランドオーナー
・メーカー



広告代理店



EC・D2C企業



環境配慮・販促一体型
デザインを求める企業

広告・販促のエキスパートとして 企画、デザイン、製造、運営までワンストッププロデュース

——SOMETHING NEW SOMETHING FUN

「クリエイティブな発想」と「生活者の目線」を持ち、多彩なブレンネットワークを活用して、大規模なプロモーションから小規模な案件まで幅広く、ご要望をカタチにしています。



デジタルプロモーション
(WEB・SNS・映像)



リアルとの連携企画
(店頭・販促物)



SDGs
オリジナルノベルティの企画開発



インバウンド&アウトバウンド
のプロモーション



キッズモデル&
雑誌・イベント



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

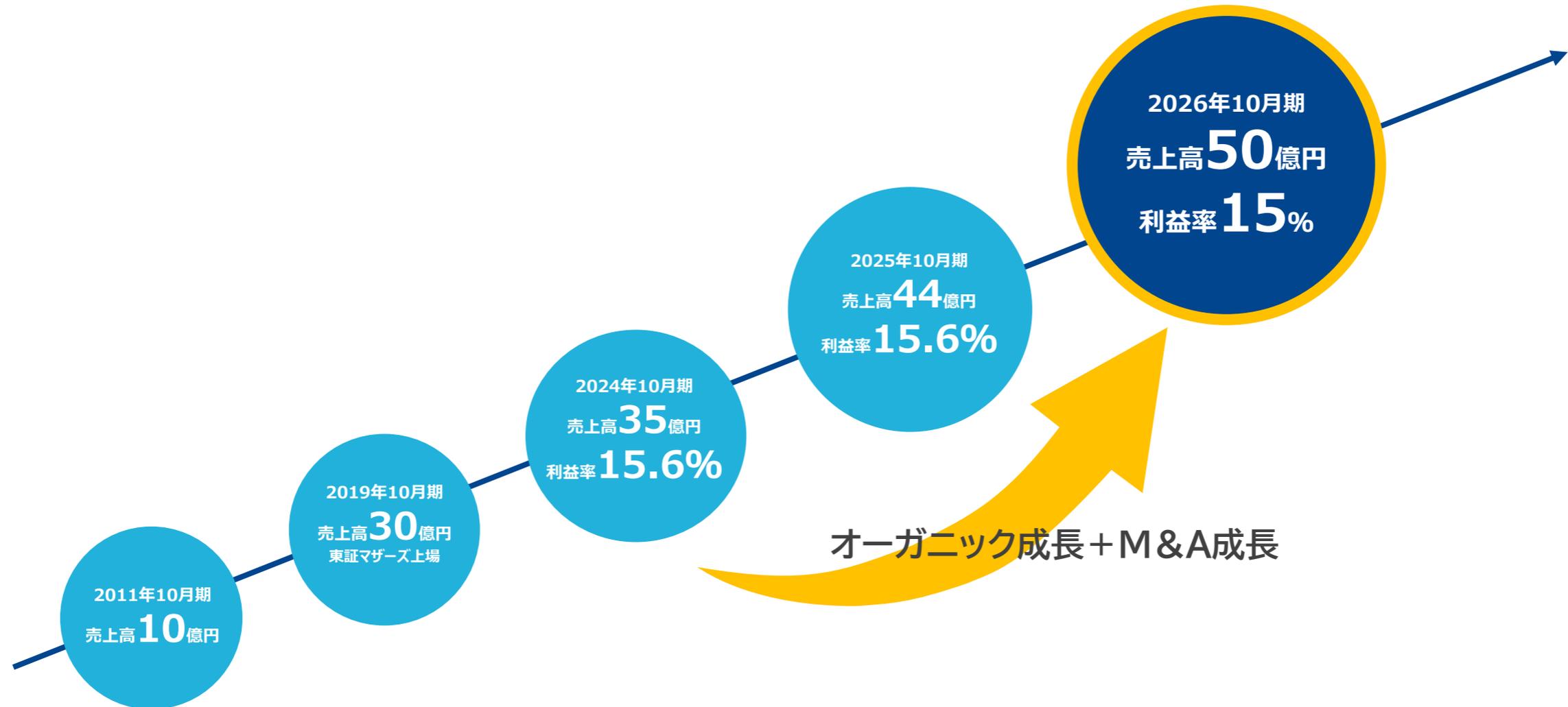


高収益経営の実践

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

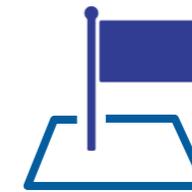
機能拡大



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

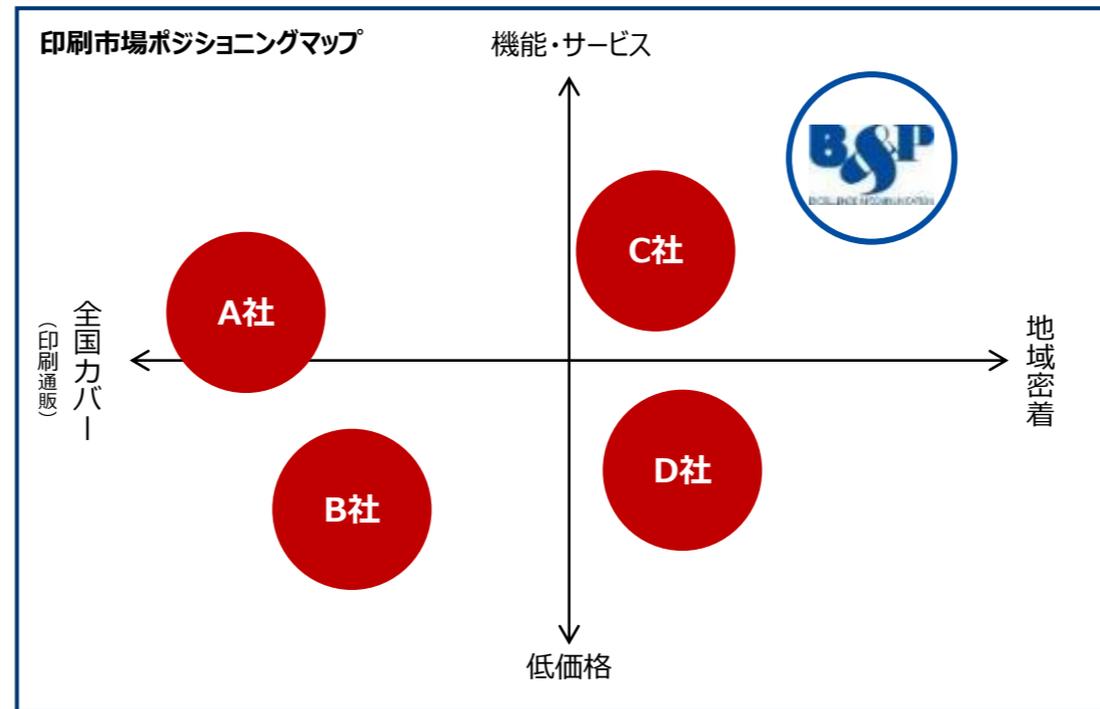
重点戦略の基本

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

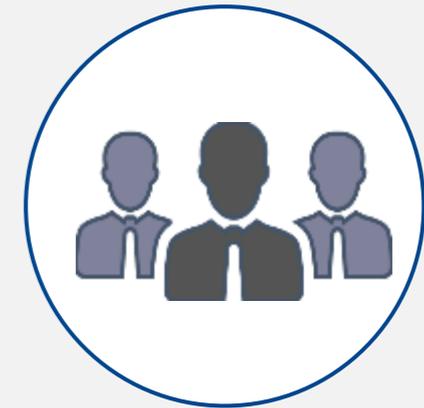
スマートファクトリーの実現



「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



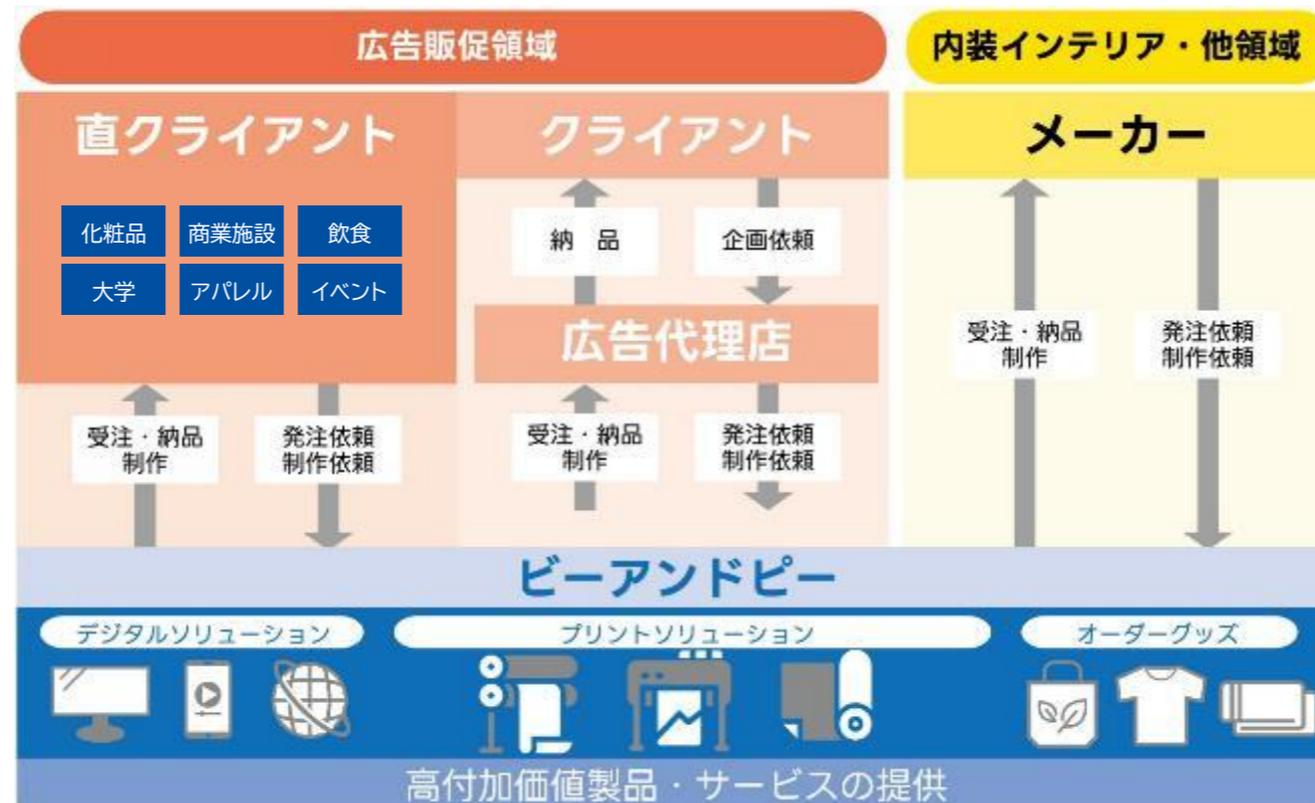
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

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



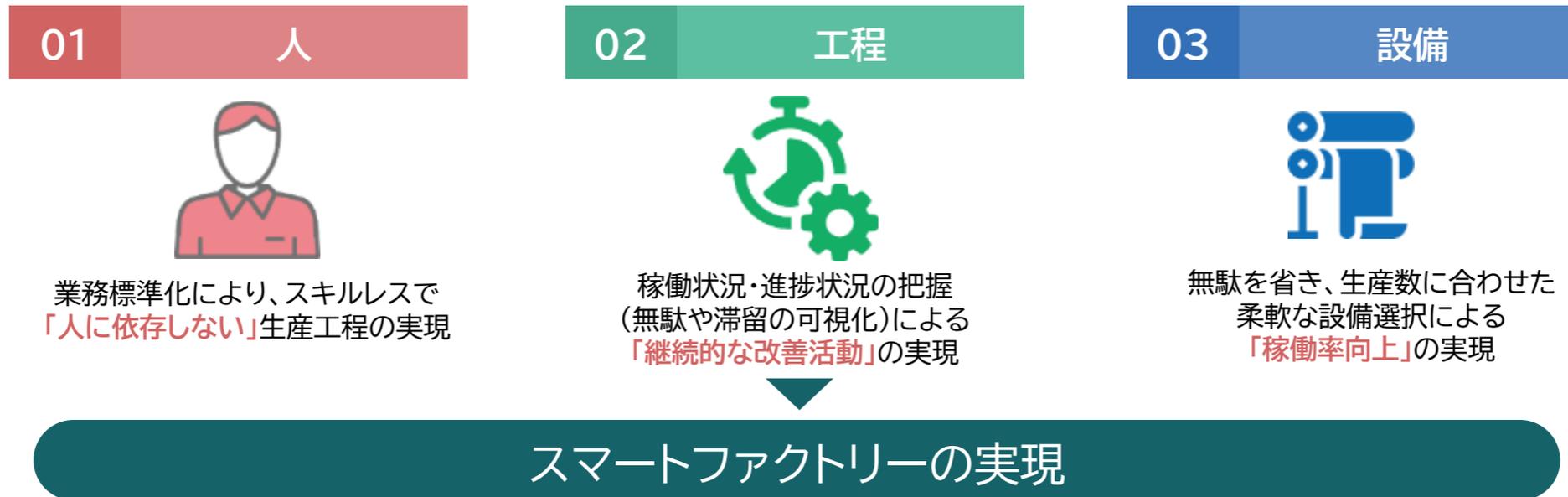
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

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

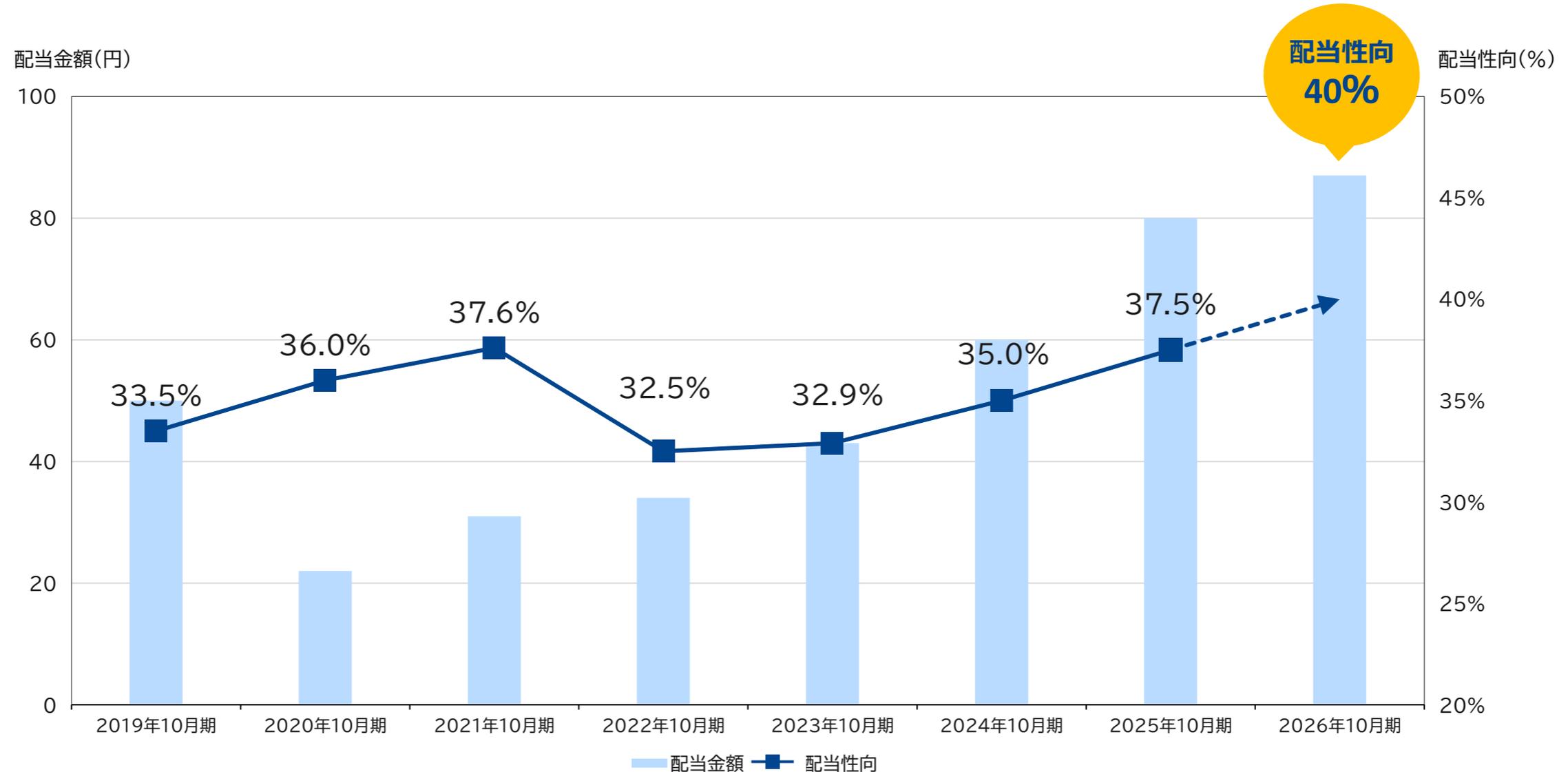
多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



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