



株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2026年10月期 第2四半期 (中間期) 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。

決算説明会開催のお知らせ

◆ 日時

2026年6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
「[2026年10月期 中間期決算説明会開催のお知らせ](#)」をご覧ください。



目次

- I 2026年10月期 第2四半期 業績サマリー
- II 2026年10月期 第2四半期 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2四半期 業績サマリー**

II 2026年10月期 第2四半期 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





3月にはB&P単体で過去最高の売上と営業利益を計上 下期に向け案件を積み上げる

- ✓ 季節性や前年の反動等による第1四半期のビハインドをカバー
- ✓ 国際的なスポーツイベントを含む多数のイベントに関連した案件を下期に予定
- ✓ デジタルサイネージで大型案件が複数進行
- ✓ オーダーグッズなどのグロース領域は順調に拡大し売上成長に寄与

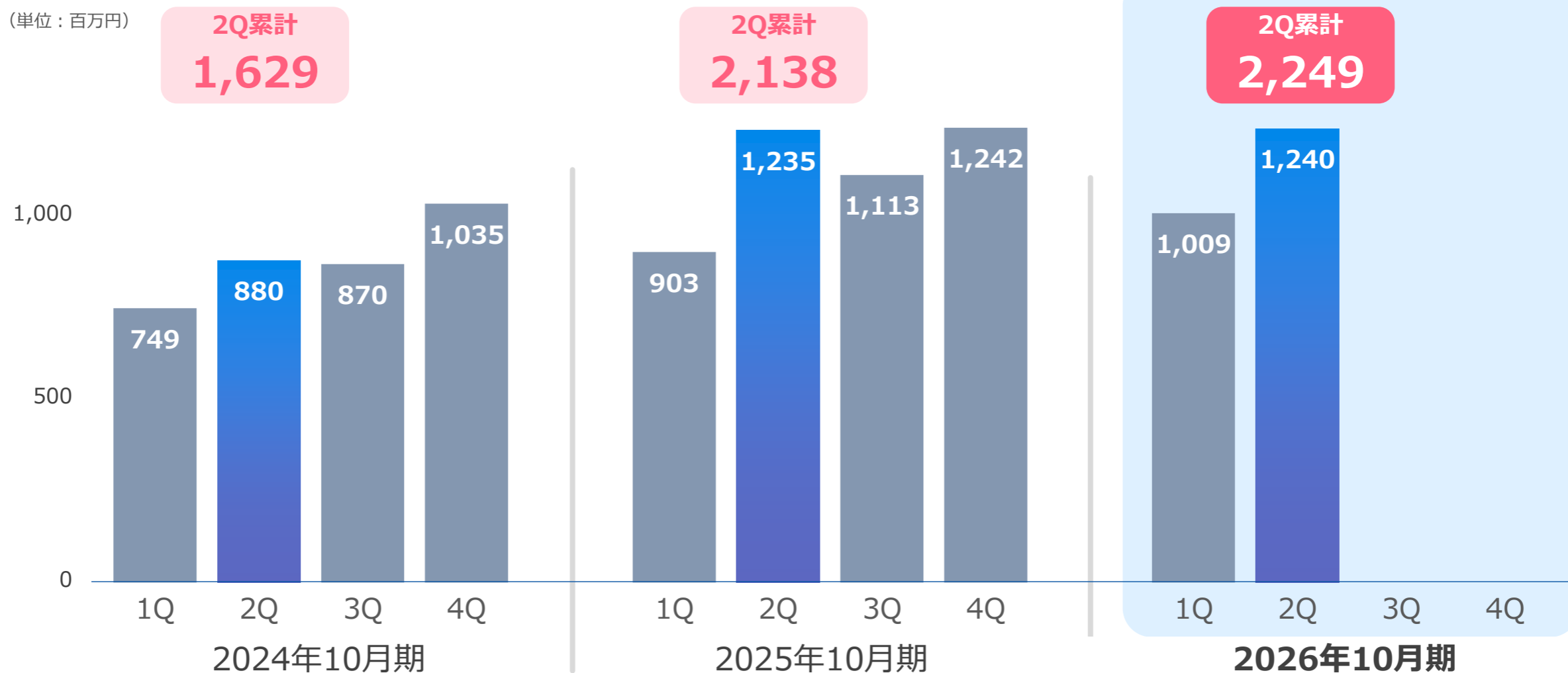
※株式会社イデイのみなし取得日（2024年12月20日）の設定により、前第1四半期は貸借対照表のみ連結対象、損益は第2四半期より連結。前第1四半期の損益計算書の各項目は単体ベース。

2Qは販促活動の活発化により受注が拡大
通期業績予想達成に向けてキャッチアップ可能な範囲内で推移

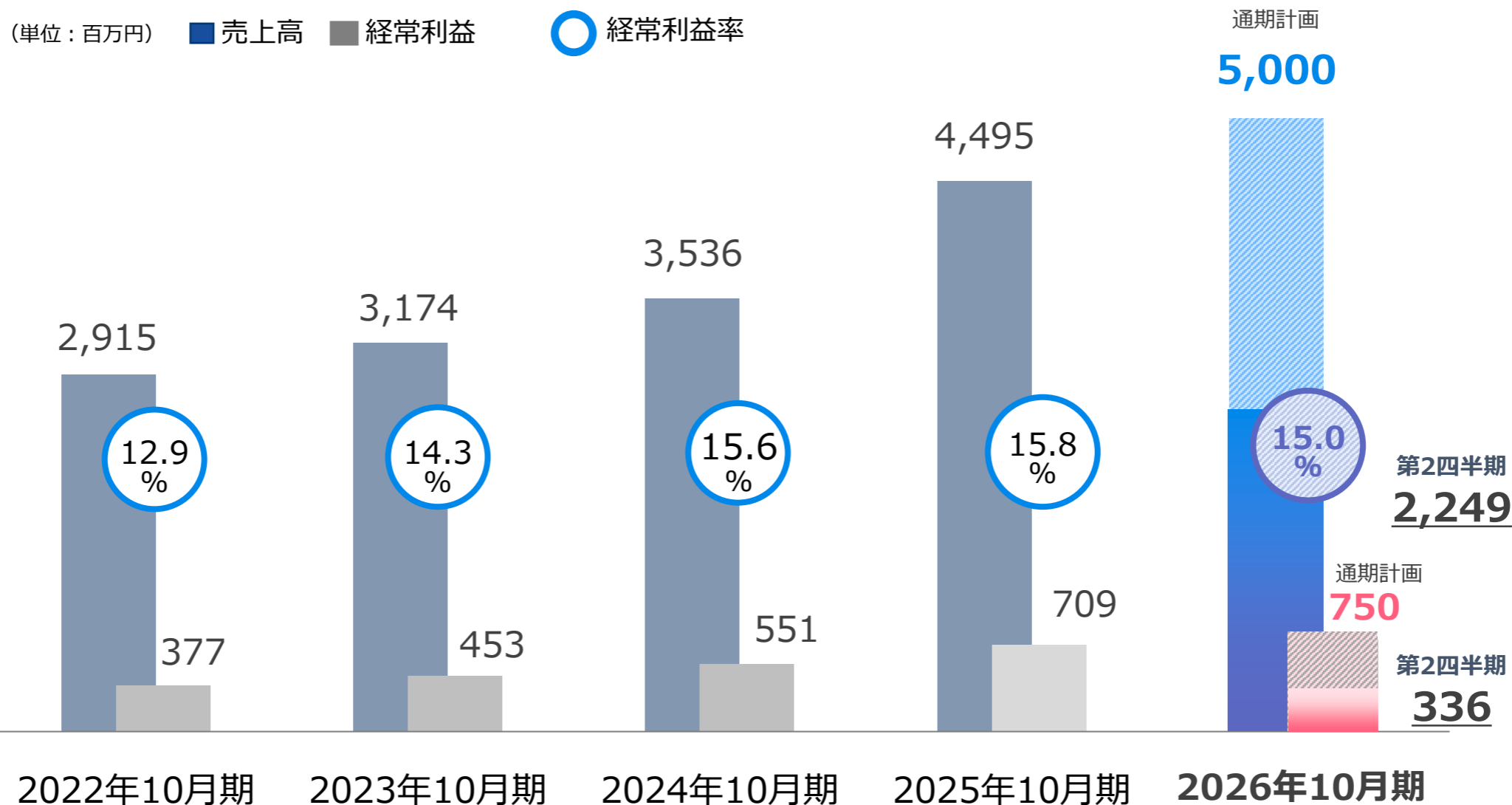
(単位：百万円)	2025年 10月期2Q (連結)	2026年 10月期2Q (連結)	対前期 増減	2026年 10月期 連結通期予想	進捗率 (%)
売上高	2,138	2,249	+5.2%	5,000	45.0%
売上総利益	922	970	+5.2%	2,115	45.9%
利益率	43.1%	43.2%	—	42.3%	—
営業利益	351	336	-4.5%	750	44.8%
利益率	16.4%	14.9%	—	15.0%	—
経常利益	358	336	-6.3%	750	44.8%
利益率	16.8%	15.0%	—	15.0%	—
当期純利益	242	230	-5.0%	504	45.8%

2Qは販促活動の活発化により受注が拡大
通期業績予想達成に向けてキャッチアップ可能な範囲内で推移

(単位：百万円)

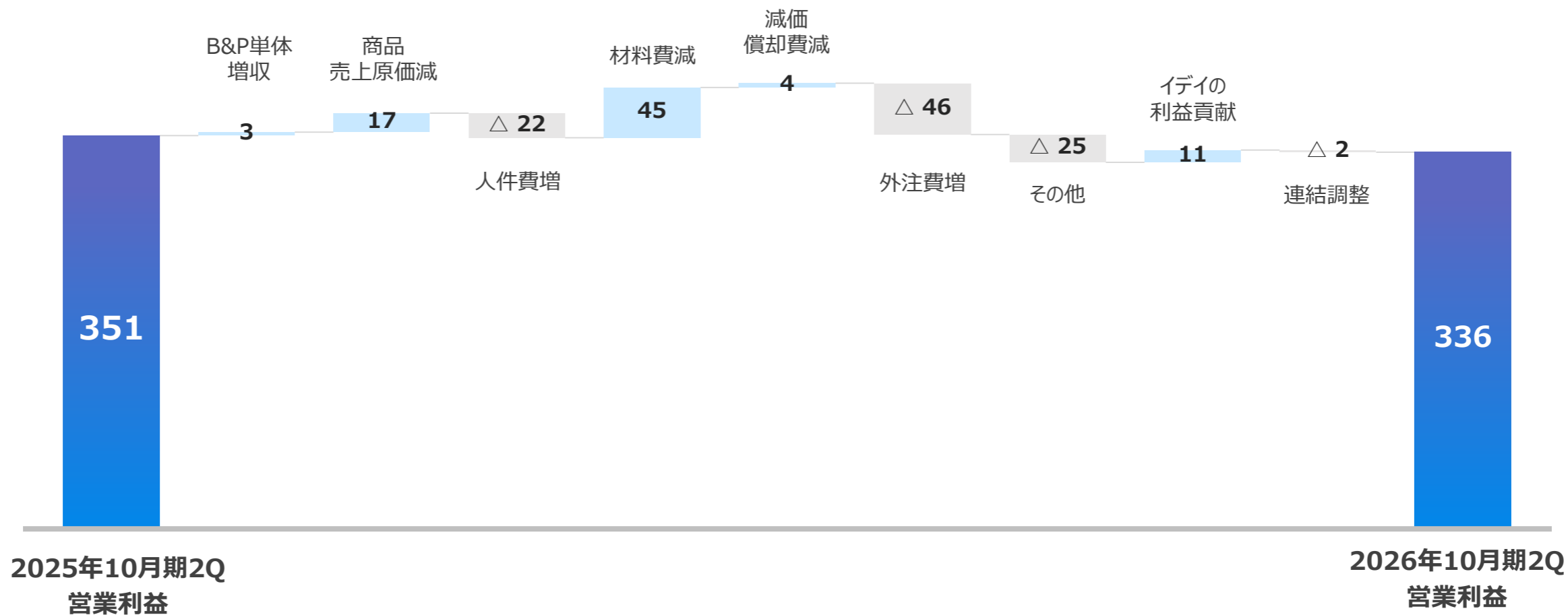


売上・利益の両面で過去最高を更新する計画



材料費削減やイデイによる利益貢献もあり 2Qでは営業利益が回復

(単位：百万円)



連結貸借対照表



	2025年 10月期	2026年 10月期2Q	増減額
流動資産	4,235	4,173	△61
現金・預金	3,345	3,254	△90
売掛金	629	654	+25
その他	259	264	+4
固定資産	460	467	+7
有形固定資産	171	188	+17
無形固定資産	126	115	△10
投資その他資産	162	162	+0
資産合計	4,695	4,641	△54

	2025年 10月期	2026年 10月期2Q	増減額
流動負債	680	567	△112
買掛金	250	225	△25
固定負債	205	203	△2
負債合計	885	770	△114
純資産合計	3,810	3,870	+60
資本金	300	305	+4
資本剰余金	291	298	+6
利益剰余金	3,229	3,274	+45
自己株式	△11	△7	+3
負債純資産合計	4,695	4,641	△54

I 2026年10月期 第2四半期 業績サマリー

▶ II 2026年10月期 第2四半期 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

2Q取組み状況

- ・各拠点で**新規顧客**獲得活動に注力
- ・営業力強化のための**人材育成**推進
- ・**WEB集客**の強化、データ分析で効果的な営業活動を推進
- ・**イデイとの連携**による新規顧客開拓・共同提案を推進



機能拡大



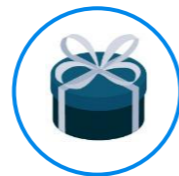
最新デジタル技術を活用

- ・AIカメラによる来場者分析ソリューションや、背景が透けて見える透過型モニターの提供を開始
- ・内覧会や展示会への出展で体験機会を提供し、大型の引き合いを獲得



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は内覧会等を通じて認知を拡大し、想定を上回るペースで受注を拡大

領域拡大

新たなニーズの発掘によるシェア拡大 グループの総合力を生かした提案・制作・施工の実現

マルチソリューション展開による
シェア拡大イメージ



今回の事例

大手ゲームメーカー向け
大型広告案件を受注

イデイによる提案活動とグループ
連携を通じて、ウィンドウ広告案
件を受注



提案力

イデイの顧客開拓
企画提案

グループ連携

イデイとB&Pの
機能連携

対応力

制作・施工まで
一貫対応

グループの総合力を活かした提案により
顧客との取引拡大を目指す

最新デジタルソリューションの提案強化 透過型モニターを活用し新たな顧客体験を提供

ZK DIGIMAX

インドネシアで90%の市場シェア。
2024年12月に当社と業務提携し、日本国内でのデジタルサイネージ
拡販に関する業務提携契約を締結。
日本市場へ最先端のデジタルサイネージソリューション導入を進める。



中期経営計画の戦略のうち

シェア拡大

機能拡大

新たな受注機会の創出に貢献

ショーケースそのものをメディア化し、
これまでにない顧客体験を提供



- 背景が透けて見える透過型モニターを使用
- 商品実物とデジタル映像を重ね合わせた革新的な演出が可能

既存事業とのシナジーにより提案領域を拡大
パッケージとノベルティを組み合わせたソリューションを提供

パッケージ × オーダーグッズ

パッケージとノベルティを一体提案 ブランド価値向上を支援

ギフトBOXに加え、ブランドロゴ入りコンパクトミラーを組み合わせて提案することで、お客様のブランドイメージや世界観を表現いたしました。また、パッケージとノベルティを一体で提供することで、既存事業とのシナジーを発揮し、お客様への提供価値向上につなげております。

ブランドロゴ入りコンパクトミラー



イベント限定のギフトBOX



これまで分散していた力を集約し、
グループ横断の共創が生まれるワークプレイスへ

都内**1,000**坪の新拠点始動

人を中心に捉えた創造空間として、最先端の生産工場、ライブオフィス等を兼ね備えた大規模新拠点が**7月**から本格稼働



顧客価値と組織力を
高める新拠点へ



顧客価値向上

営業・企画・生産の連携強化
高品質・短納期対応
体験型提案の強化



組織力向上

部門横断の共創促進
人材育成の強化
エンゲージメント向上



I 2026年10月期 第2四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第2四半期 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

在庫確保・代替調達体制を整備し安定供給を維持



インク

現在使用しているインクについては、主要メーカーから供給停止等の連絡はなく、**安定調達を継続しております。**

石油化学由来の
部材・梱包資材

在庫確保や代替品調達体制を整備しており、一部資材の価格動向や供給動向を注視しているものの、**現時点で事業への重要な影響は発生しておりません。**

現時点で事業への重要な影響は発生しておりません。引き続き供給動向を注視するとともに、在庫確保および代替品調達体制の維持・強化を図り、安定供給の継続に努めてまいります。

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



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

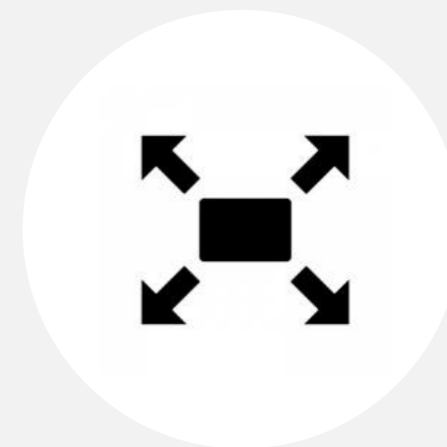
連携営業強化



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

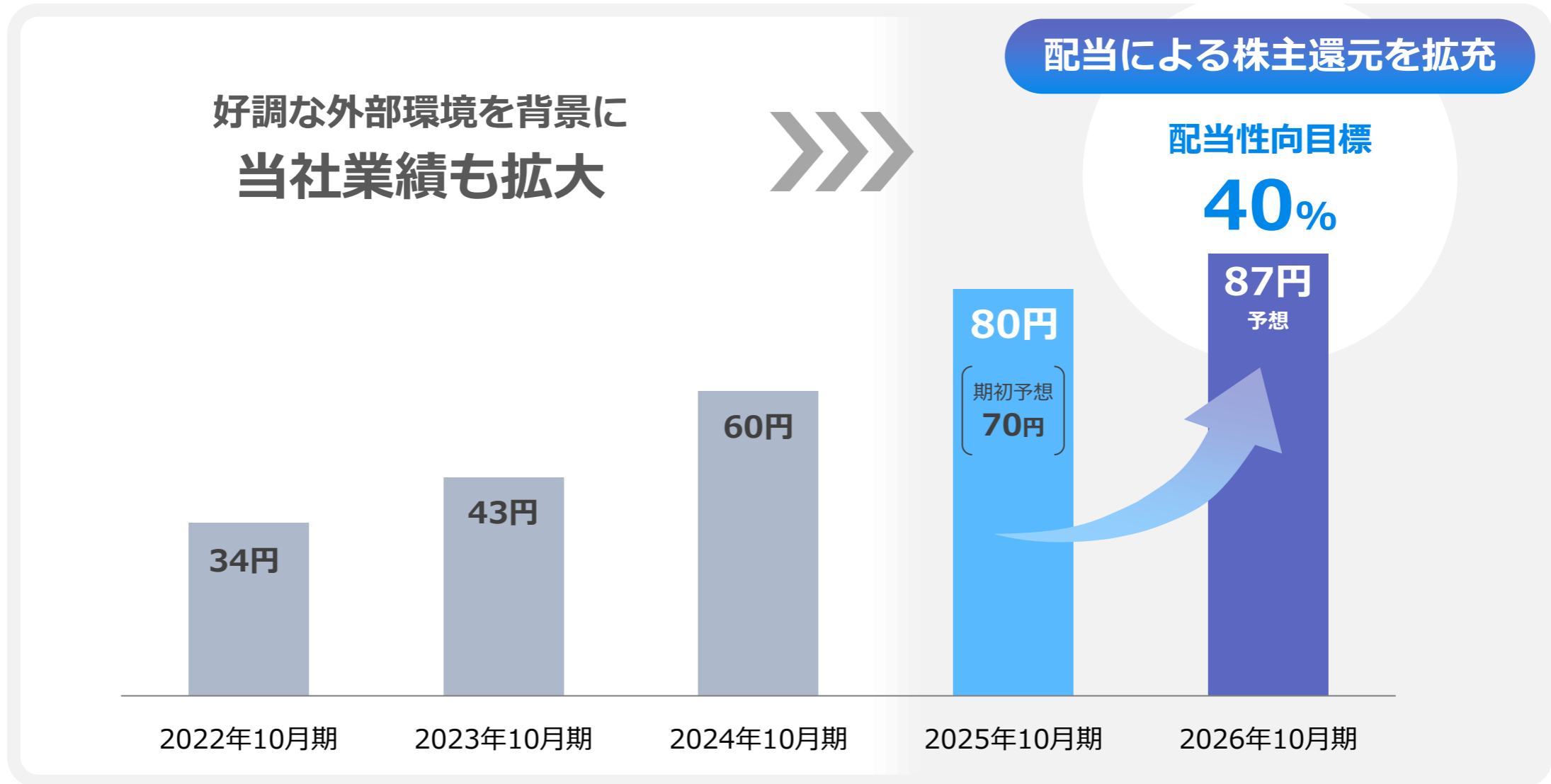
- ✓当社グループの事業活動に必要な経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を有している企業
- ✓当社グループの有している経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を活かせる企業

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	3億506万円（2026年4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：217名（2026年4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

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

2026

パッケージソリューション

事業開始
紙器、貼箱、ギフトBOX
などの提供

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



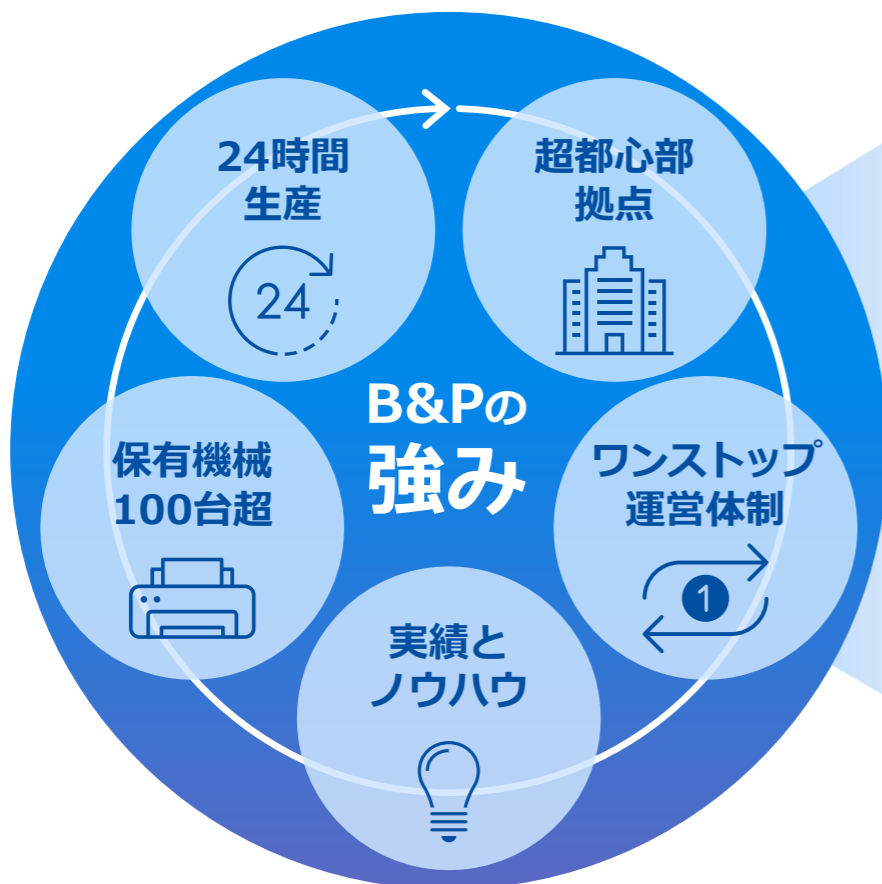
100台以上の加工機を保有
高い生産力を発揮

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

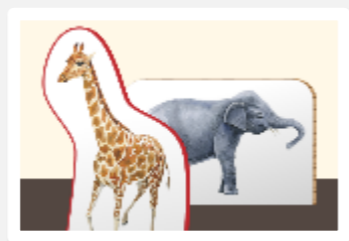
大判ポスター

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

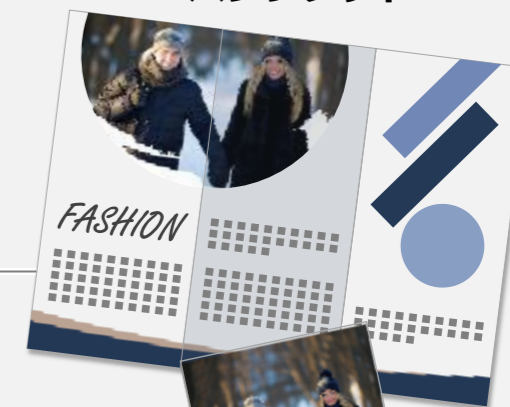
少品種多量生産にも対応
複数の印刷方法から最適なソリューションを提供



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↓

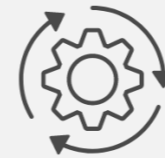


eco

「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

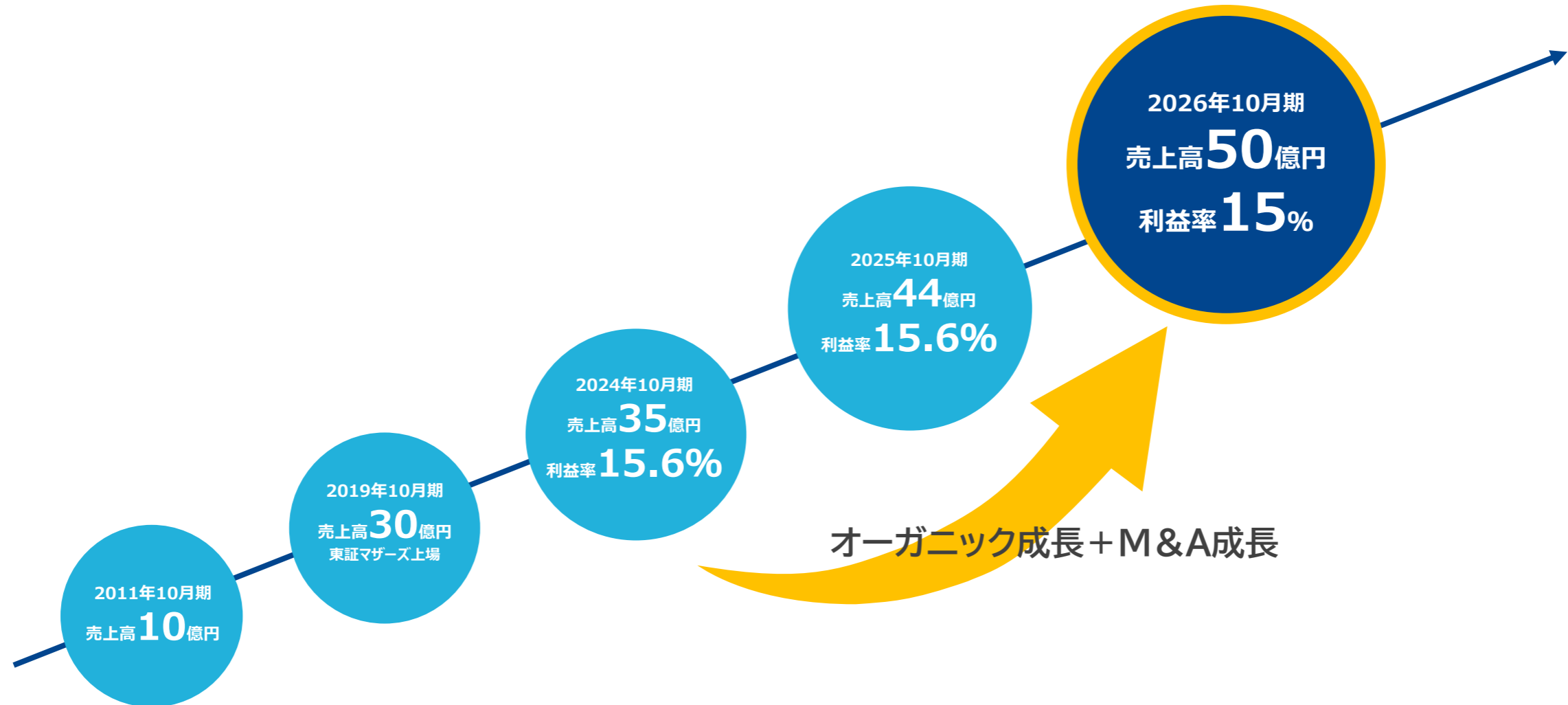


高収益経営の実践

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

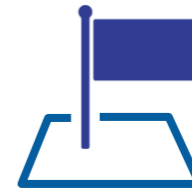
機能拡大



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

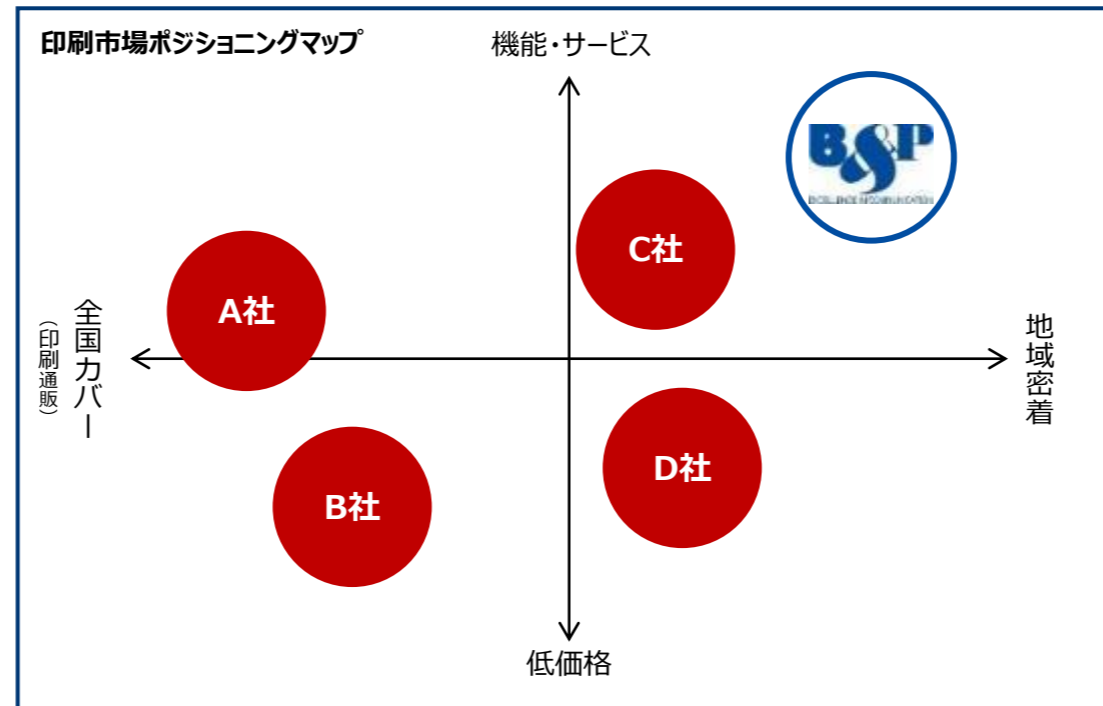
重点戦略の基本

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



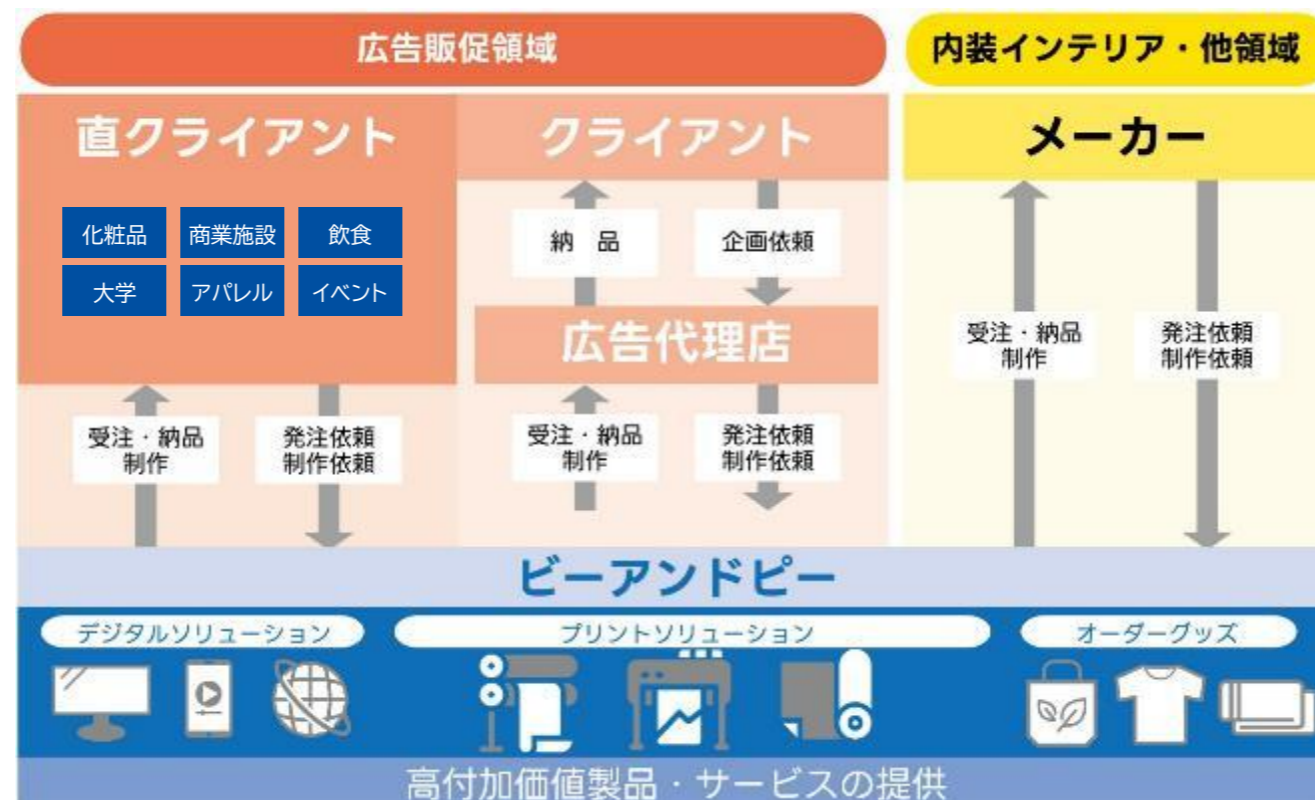
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

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



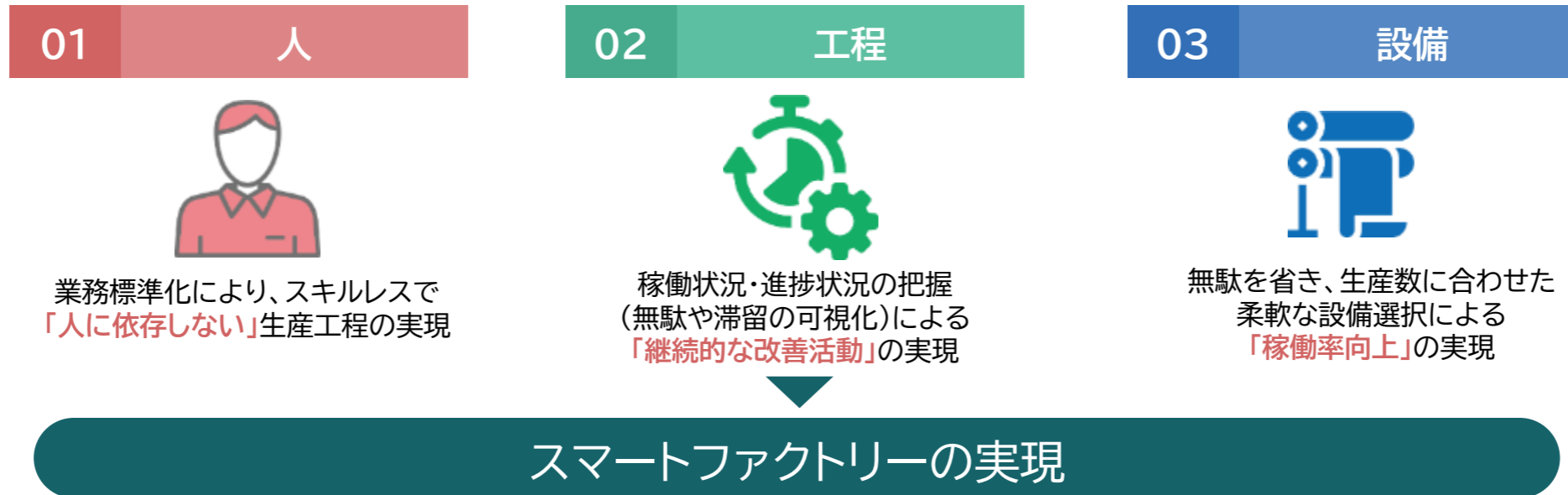
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

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

お客様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

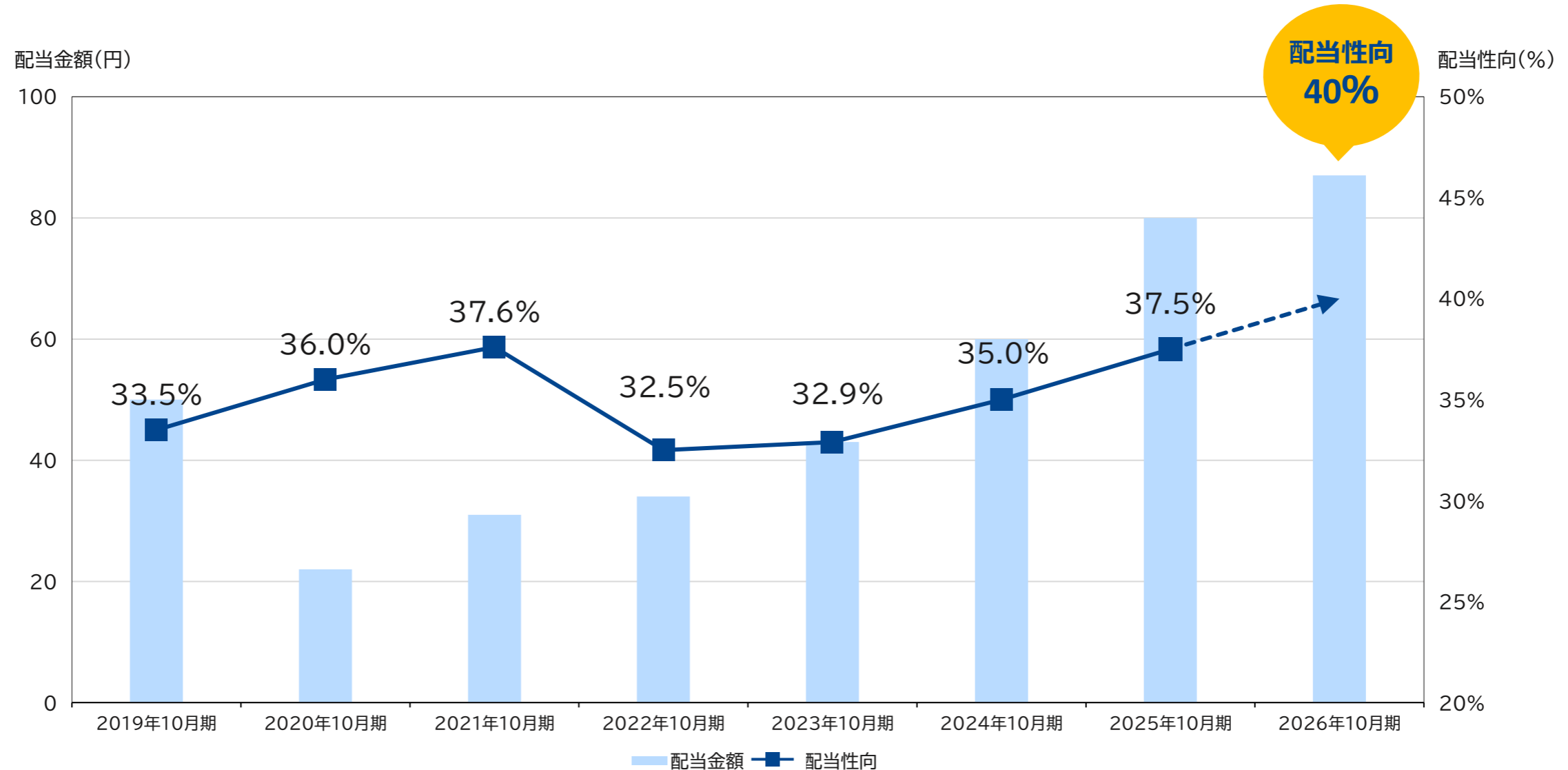
多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



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