



2026年6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)

## 2026年10月期 第2四半期 決算説明資料（書き起こし）公開に関するお知らせ

当社は、2026年6月12日に2026年10月期 第2四半期 決算説明会を動画配信という形で公表いたしました。当該説明内容について、株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、決算説明資料（書き起こし）として公開することといたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 2026年10月期 第2四半期 決算説明資料（書き起こし）の概要

当資料は、本日公開しました2026年10月期 第2四半期 決算説明会の中で説明を行いました内容を書き起こし資料としてまとめ、その内容を共有するものであります。

#### 2. 決算説明会について

決算説明会動画 URL を以下に記載しておりますので、併せてご確認くださいませようお願い申し上げます。

【公開日時】2026年6月12日（金）15：30～

【説明者】代表取締役社長執行役員 和田山 朋弥

【決算説明会動画 URL】 <https://irp-system.net/presenter/?conts=01kpn0yr4pgr2xa09qeffn4ray>

以上



EXCELLENCE IN COMMUNICATION

# 2026年10月期第2四半期

## 決算説明レポート

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

### サマリー

#### ■ 第2四半期は販促活動の活発化により受注が拡大

- ・第1四半期は季節性や前年の反動により鈍いスタートとなったが、3月には単体で過去最高の売上高と営業利益を計上するなど、第2四半期は販促活動の活発化により受注が拡大した。
- ・下期には多数のイベント関連の案件やデジタルサイネージの大型の案件も予定しており、通期業績予想達成に向けてキャッチアップ可能な範囲で進捗している。

#### ■ 2026年10月期第2四半期業績サマリー

- ・売上高22.4億円。営業利益3.3億円。期初の通期業績予想に対する進捗率について、売上高は45.0%、営業利益は44.8%を達成。
- ・オーダーグッズなどのグロス領域は順調に拡大し、売上成長に寄与。イデイとのグループ連携が進み、新規事業のパッケージソリューションも既存事業とのシナジーにより拡大している。

#### ■ 2026年10月期業績予想

- ・シェア拡大、機能拡大、領域拡大の3つの戦略の遂行を継続し、次期以降の成長に繋げる。
- ・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代表取締役の和田山でございます。

本日は、当社2026年10月期 第2四半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2026年10月期 第2四半期決算説明を始めさせていただきます。

## 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



本日は、ご覧の5つのトピックスに合わせてご説明いたします。

## I 2026年10月期 第1四半期 業績サマリー

▶ 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

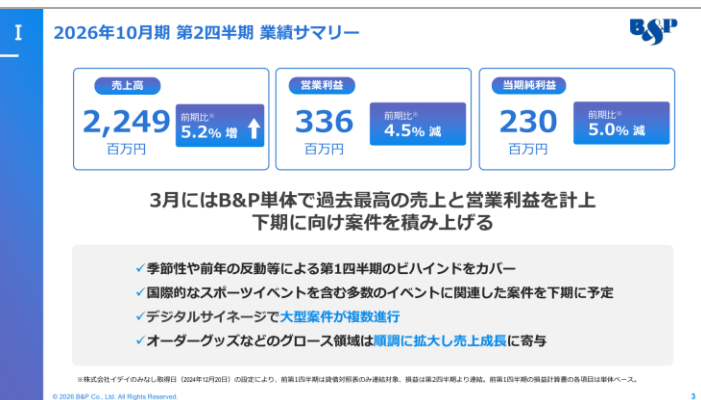
III 2026年10月期 業績予想と重要施策

IV 中期経営計画の進捗

V 参考資料



はじめに、2026年10月期 第2四半期の業績サマリーをご説明いたします。



まずは、2026年10月期 第2四半期の業績概要についてご説明いたします。

第2四半期累計の売上高は22億4,900万円となり、前年同期比5.2%の増収となりました。当期は、第1四半期において前年の大阪・関西万博関連需要の反動や、一部企業における販促需要の停滞などの影響を受けましたが、第2四半期に入り、受注環境は改善しております。特に3月には、年度末需要の取り込みや延期案件の復活などにより、ピーアンドピー単体で過去最高の売上高、および、営業利益を計上いたしました。この結果、第1四半期の影響をカバーし、売上高は前年同期比5.2%の増収となりました。一方で、営業利益は3億3,600万円、四半期純利益は2億3,000万円となり、前年同期を下回っておりますが、通期計画達成に向けては、概ね想定範囲内で推移しております。

なお、第3四半期以降に向けましては、国際的なスポーツイベントに関連した案件をはじめ、多数のイベント案件を予定しております。加えて、デジタルサイネージについても大型案件の引き合いが複数進行しており、オーダーグッズなどのグロス領域につきましても順調に拡大しております。

第1四半期はやや鈍いスタートとなりましたが、第2四半期に入り受注環境は改善しており、現時点では概ね計画に沿って進捗しているものと認識しております。

引き続き、下期に向けた案件の積み上げを進め、通期業績予想の達成に向けて取り組んでまいります。

## I 2026年10月期 第2四半期 P/Lサマリー



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	<b>2,249</b>	+5.2%	5,000	45.0%
売上総利益	922	<b>970</b>	+5.2%	2,115	45.9%
利益率	43.1%	43.2%	—	42.3%	—
営業利益	351	<b>336</b>	-4.5%	750	44.8%
利益率	16.4%	14.9%	—	15.0%	—
経常利益	358	<b>336</b>	-6.3%	750	44.8%
利益率	16.8%	15.0%	—	15.0%	—
当期純利益	242	<b>230</b>	-5.0%	504	45.8%

© 2026 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

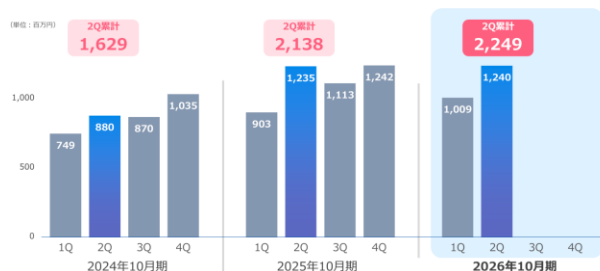
次にP/Lサマリーについてご説明いたします。

売上高は22億4,900万円となり、通期計画に対する進捗率は45.0%となりました。また、営業利益の進捗率は44.8%、当期純利益の進捗率は45.8%となっております。第1四半期は、大阪・関西万博関連需要の反動や、販促需要の停滞などの影響を受けましたが、第2四半期に入り、受注環境は改善しており、現時点では概ね計画に沿って推移しているものと認識しております。

## I 四半期単位の売上推移



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



© 2026 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

続いて、四半期単位の売上推移についてご説明いたします。

第2四半期は販促活動の活発化や、年度末需要の取り込みにより受注が拡大し、四半期売上は12億4,000万円となりました。

この結果、第2四半期累計売上高は22億4,900万円となり、第1四半期の遅れをカバーする形で推移しております。

## I 5年間の業績推移

### 売上・利益の両面で過去最高を更新する計画



© 2026 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

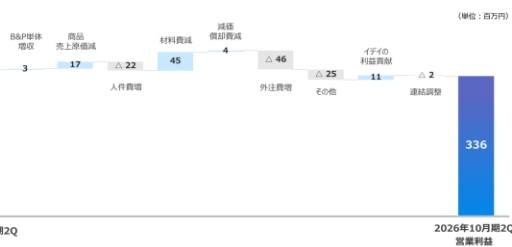
6

次に過去5年間の業績推移です。

当期につきましても売上・利益ともに過去最高の更新を計画しております。第2四半期時点では売上高・利益とも概ね想定通りに進捗しており、計画達成に向けて順調に推移していると認識しております。

## I 利益増減分析

### 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



© 2026 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

次に利益増減分析についてご説明申し上げます。

当第2四半期においては、材料費の削減や商品売上原価の改善に加え、イデイの利益貢献もあり、利益の押し上げ要因となりました。一方で、人件費や外注費の増加などのコスト上昇要因もあり、営業利益は前年同期比で減少しております。なお、外注費につきましては、プリントソリューションやオーダーグッズなどグロース領域の売上拡大に伴う増加も含まれております。

このような状況ではありますが、第2四半期に入り、受注環境は改善しており、営業利益についても回復傾向が見られております。引き続き、収益性の向上と利益体質の強化に取り組んでまいります。

## I 連結貸借対照表



	2025年 10月期	2026年 10月期2Q	増減額		2025年 10月期	2026年 10月期2Q	増減額
<b>流動資産</b>	4,235	<b>4,173</b>	△61	<b>流動負債</b>	680	<b>567</b>	△112
現金・預金	3,345	<b>3,254</b>	△90	買掛金	250	<b>225</b>	△25
売掛金	629	<b>654</b>	+25	<b>固定負債</b>	205	<b>203</b>	△2
その他	259	<b>264</b>	+4	<b>負債合計</b>	885	<b>770</b>	△114
<b>固定資産</b>	460	<b>467</b>	+7	<b>純資産合計</b>	3,810	<b>3,870</b>	+60
有形固定資産	171	<b>188</b>	+17	資本金	300	<b>305</b>	+4
無形固定資産	126	<b>115</b>	△10	資本剰余金	291	<b>298</b>	+6
投資その他資産	162	<b>162</b>	+0	利益剰余金	3,229	<b>3,274</b>	+45
<b>資産合計</b>	4,695	<b>4,641</b>	△54	自己株式	△11	<b>△7</b>	+3
				<b>負債純資産合計</b>	4,695	<b>4,641</b>	△54

© 2026 B&amp;P Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

次に連結貸借対照表についてご説明いたします。

利益の積み上げにより純資産は増加し、自己資本比率も83.4%と、引き続き高い水準を維持しております。また、総資産は46億4,100万円となり、財務基盤は引き続き安定した状態を維持しております。

## II 2026年10月期 第2四半期 取り組みと進捗状況

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



次に2026年10月期 第2四半期の取り組み結果と進捗状況についてご説明いたします。

### II 2026年10月期 第2四半期 主な取り組み

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

機能拡大

領域拡大

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
- イデイトとの連携による新規顧客開拓・共同提案を推進



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

まずはじめに、当期の主な取り組みについてご説明いたします。

当期も、「シェア拡大」「機能拡大」「領域拡大」の3つの戦略に基づき、各種施策を推進しております。

シェア拡大では、新規顧客獲得活動やWEB集客の強化に加え、イデイトとの連携による新規顧客開拓や共同提案を進めております。機能拡大では、AIカメラや透過型モニターなど、最新のデジタル技術を活用したソリューションの提供を開始し、新たな受注機会の創出に取り組んでおります。

また、領域拡大では、プリントソリューションやオーダーグッズの強化に加え、パッケージソリューションの展開を進めており、着実に成果が表れ始めております。

続いて、それぞれの具体的な取り組み事例についてご紹介いたします。

II TOPICS① シェア拡大 イディとのグループ連携

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  
シェア拡大イメーシ

インクジェットプリント  
プリントソリューション  
デジタルクリエイティブ  
オーダーグッズ  
EC販売  
パッケージソリューション  
広告プロデュース

入口案件

今日の事例

大手ゲームメーカー向け  
大型広告案件を受注

イディによる提案活動とグループ  
連携を通じて、ウィンドウ広告業  
件を受注

提案力  
イディの顧客基盤  
企画提案

グループ連携  
イディと協力の  
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

© 2025 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 11

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、シェア拡大の事例をご紹介します。

当社グループでは、お客様の多様なニーズに対し、企画提案・制作までをワンストップで提供できる総合販促支援企業として、提案領域の拡大を進めております。本件はイディによる提案活動を起点として受注した案件であり、グループ連携により大手ゲームメーカーの広告案件を受注いたしました。お客様との打ち合わせを進める中で、新たなニーズを発掘し、インクジェットプリントを活用した大型広告の制作・施工までを一貫して対応しております。また、制作工程の内製化によるコスト競争力、最新設備を活用した高品質な制作、そして制作から施工までのスピーディーな対応が評価され、受注につながりました。

今後も、グループの提案力と当社の制作力を組み合わせることで、お客様の潜在ニーズに応えるソリューションを提供し、顧客基盤の拡大と取引拡大につなげてまいります。

II TOPICS② 機能拡大 JAPAN SHOP 2026への出展 

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

シヨーツースものもメディア化し、  
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

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 12

次に機能拡大の取り組み事例として、JAPAN SHOP 2026への出展についてご説明いたします。

当社は、インドネシアで高いシェアを持つZK DIGIMAX社と業務提携し、日本市場におけるデジタルサイネージソリューションの拡充を進めております。JAPAN SHOP 2026では、最新技術を活用した透過型モニターを展示いたしました。透過型モニターは、商品実物とデジタル映像を組み合わせた新しい演出が可能であり、小売業や店舗設計分野のお客様に対して、従来にはない顧客体験を提案できるソリューションです。

当社は従来のプリントサービスに加え、このようなデジタルソリューションの提供を進めることで、お客様への提供価値を拡大し、新たな受注機会の創出につなげてまいります。

II TOPICS③ 領域拡大 パッケージソリューション事業の展開

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。

イベント限定のギフトBOX

ブランドロゴ入りコンパクトミラー



© 2025 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 13

次に、当期より本格的に展開しております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。

当事業は、「包む」を通じて、ブランドの想いや世界観を表現し、お客様のブランド価値向上に貢献することを目的としております。当社では、インクジェットプリントやオーダーグッズ事業などで培ってきた提案力、デザイン対応力、調達ネットワークを活かしながら、事業領域の拡大を図る取り組みとして本事業を展開しております。

今回の事例では、大手化粧品メーカーの新商品発売イベント向けに、ギフトBOX、および、ブランドロゴ入りコンパクトミラーの制作を担当いたしました。約2週間という短納期案件ではありましたが、協力会社ネットワークや既存事業で培ったノウハウを活用することで、お客様のブランドイメージや世界観を形にした製品を提供しております。また、本件はパッケージとノベルティを組み合わせで提案した案件であり、既存事業との高い親和性や、当初想定していたシナジーを発揮できた事例であると考えております。

このように、パッケージソリューション事業は、単にパッケージを提供する事業ではなく、既存事業との連携を通じて提案領域を拡大し、お客様への提供価値向上を図る事業として展開しております。

今後も、既存顧客への提案機会の拡大や、新規顧客の開拓を進めながら、将来の成長領域の一つとして育成してまいります。

II 新拠点の始動

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

© 2025 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

続いて、首都圏新拠点についてご説明いたします。

当社では、いよいよ本年7月より、首都圏新拠点の稼働を開始いたします。これまで東京本社、横浜ファクトリー、そしてグループ会社であるイデイに分散していた営業・企画・生産機能を集約し、新たな成長ステージに向けた事業基盤の構築を進めてまいります。新拠点では、営業・企画・生産が一体となってお客様の課題解決に取り組む体制を実現し、これまで以上にスピーディーな提案や高品質・短納期対応を可能にしております。また、部門間の距離が近くなることで情報共有や意思決定のスピード向上を図り、お客様への提供価値のさらなる向上につなげてまいります。

さらに、グループ会社を含めた部門横断の連携を強化することで、新たなアイデアやサービスが生まれる環境を整備し、組織全体の成長力向上にも取り組んでまいります。当社は、この新拠点を単なる移転ではなく、顧客価値の向上とグループ全体の成長加速を実現する戦略拠点と位置付けております。

今後の中長期的な成長を支える重要な投資として、その効果を着実に創出してまいります。

## Ⅲ 2026年10月期 業績予想と重要施策

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



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。

## III 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

© 2026 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

16

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3つの戦略を推進し、持続的な成長を目指してまいります。

2026年10月期は、売上高50億円、営業利益7億5,000万円、当期純利益5億400万円を計画しております。

売上高、および、営業利益につきましては、過去最高の更新を見込んでおり、営業利益率につきましても15%水準を維持する計画としております。

第2四半期時点では、概ね計画通りに進捗しており、引き続き、通期業績予想の達成に向けて取り組んでまいります。

## III 中東情勢による影響と対応状況

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。

© 2026 BSP Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

次に中東情勢による当社への影響と対応状況についてご説明いたします。

当社が使用しておりますインクにつきましては、現時点において主要メーカーから供給停止等の連絡はなく、安定した調達を継続しております。また、石油化学由来の部材や梱包資材につきましては、一部資材の価格動向や供給動向を注視しておりますが、在庫確保や代替品調達体制を整備しており、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、供給動向を注視しながら、安定供給体制の維持に努めてまいります。



次に、ここまでご説明した取り組みを踏まえ、当社の今後の成長戦略を整理したものがこちらです。

当社は、インクジェットプリントを中心としたコア領域を着実に成長させながら、プリントソリューション、デジタルクリエイティブ、オーダージェットなどのグロース領域の拡大を進めております。

さらに、当期より、パッケージソリューション事業を本格的に立ち上げ、新たな成長領域の創出にも取り組んでおります。既存事業との親和性を活かしながら、新たな顧客層への提案機会を広げ、将来の収益の柱へと育成してまいります。

今後も、コア領域の安定成長、グロース領域の拡大、そして新たな成長領域の創出を進めることで、シェア拡大・機能拡大・領域拡大の3つの戦略を着実に推進し、持続的な成長と、企業価値の向上を目指してまいります。

III 2026年10月期 重要施策（イデイ社）

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	機能拡大	領域拡大
内製化率UP	連携営業強化	営業スタイル改善
		
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	インクシエット、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	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

© 2024 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 19

続いて、グループ会社であるイデイ社についてご説明いたします。

イデイ社は、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。今後は黒字化を定着させるとともに、さらなる業績拡大と事業規模の拡大を目指し、次の3つを重点施策として推進してまいります。

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、イデイ社の提案力を掛け合わせることで、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、イデイ社の収益基盤を、より強固なものとし、グループ全体の企業価値向上に貢献してまいります。

III 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

当社がかねてより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	利益貢献度
<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループの事業活動に必要な経営資源（人材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を有している企業</li> <li>当社グループの有している経営資源（人材、人材、技術、設備、顧客、商圏など）を活かせる企業</li> </ul>	<p>当社グループの利益率向上に貢献する企業</p> <p>▶ 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</p> 

© 2026 B&P Co., Ltd. All Rights Reserved. 29

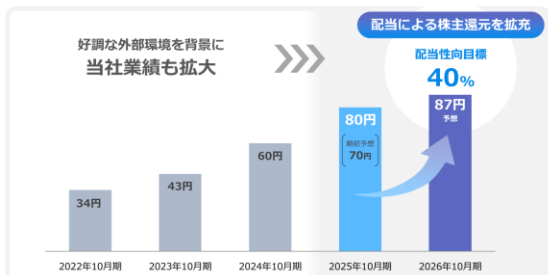
M&A戦略につきましては、中長期的な企業価値向上と、将来への投資を目的として、引き続き推進しております。

当社では社内にプロジェクトチームを組成し、専門会社から紹介を受けた案件や、独自に入手した案件を含め、複数案件の調査・検討を進めております。投資先の選定にあたっては、当社グループの経営資源を補完できること、またグループ全体の利益率向上に貢献できることを重視しております。

引き続き、当社グループとの相乗効果が期待できる案件を慎重に検討し、中長期的な企業価値向上につながるM&Aを推進してまいります。

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



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において、配当性向40%を目標とした株主還元方針を掲げております。この方針に基づき、2026年10月期の年間配当金は87円を予定しており、前期の80円から7円の増配となります。

今後も、成長に向けた投資と株主還元の充実に両立しながら、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

III 株主優待制度の変更

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

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

続いて、株主優待制度の変更についてご説明いたします。

当社は、株主の皆様への利便性向上と長期保有の促進を目的として、株主優待制度を見直いたしました。従来のQUOカードによる優待から、交換先を自由に選択いただけるデジタルギフトへ変更するとともに、優待の基準日を年2回へ変更しております。また、継続保有期間に応じた優待内容を拡充し、長期保有いただく株主の皆様への還元を強化しております。なお、2026年10月期の中間基準日までは従来どおりQUOカードを贈呈し、2026年10月期期末基準日よりデジタルギフトへ移行いたします。

今後も、株主の皆様にとって魅力ある株主還元制度の充実に努めてまいります。

## IV 中期経営計画の進捗

- 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



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についてご報告いたします。

### IV 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り組みを実施

#### 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

2026年10月期は、中期経営計画の最終年度にあたり、これまで進めてきた施策を着実に実行するとともに、次期以降の成長につながる基盤づくりを進めてまいります。

顧客層の拡大では、高付加価値提案や、効果的な営業活動を通じて、新規顧客の創出と受注拡大に取り組んでまいります。また、スマートファクトリーの実現に向けて、生産効率の向上や、柔軟な生産体制の構築を進めるとともに、パーパス経営の実践を通じて、社員一人ひとりが力を発揮できる組織づくりを推進してまいります。

今後も、事業成長・生産基盤の強化・人材育成を柱として、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 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



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。



EXCELLENCE IN COMMUNICATION