

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)

■ Agenda

1. 近年の事業振り返り
2. 環境認識
3. 中期経営計画基本方針
4. 経営数値目標
5. 三大重点戦略
6. 具体的実行施策
7. サステナビリティアクション
8. 株主還元方針



1. 近年の事業振り返り

近年の取り組み

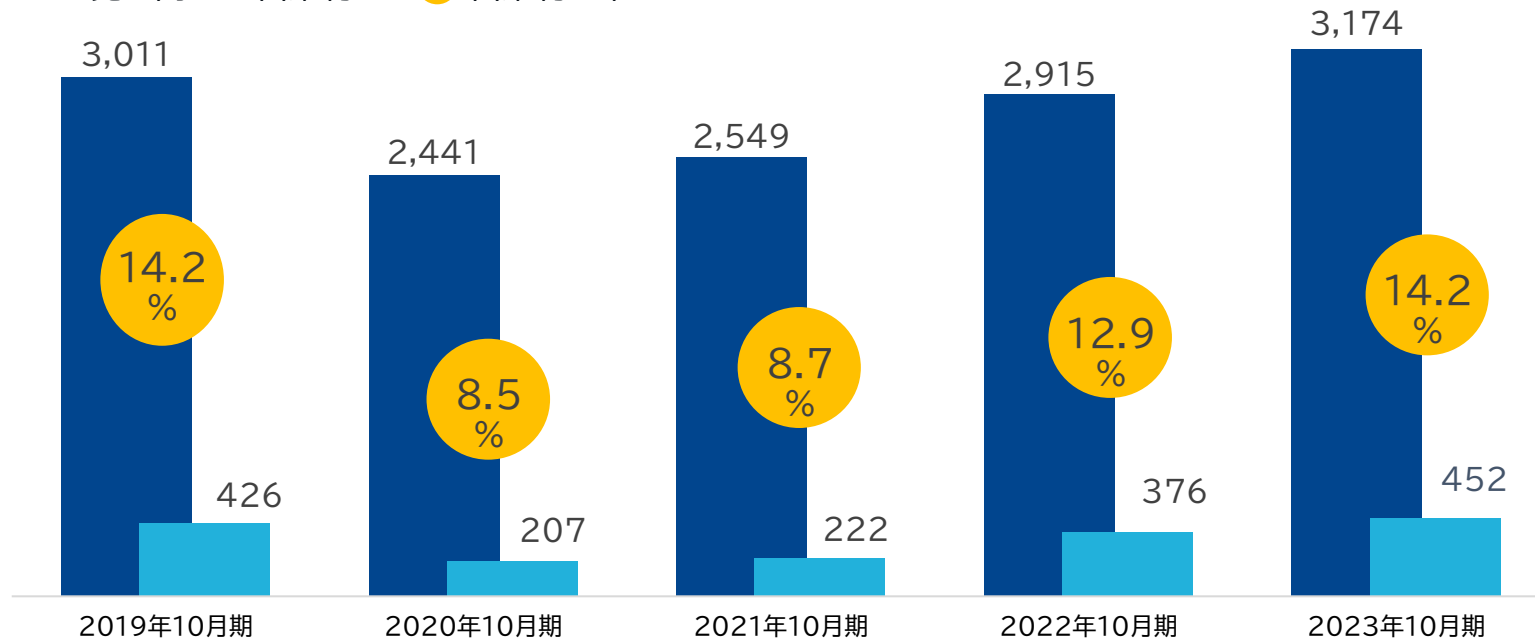


経営指標の推移

コロナ禍以前に回復、2023年10月期の売上高は過去最高を更新

	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
売上高	3,011	2,441	2,549	2,915	3,174
営業利益	426	207	222	376	452
営業利益率	14.2%	8.5%	8.7%	12.9%	14.2%

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率 (単位:百万円)



2. 環境認識

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

デジタル印刷市場の拡大

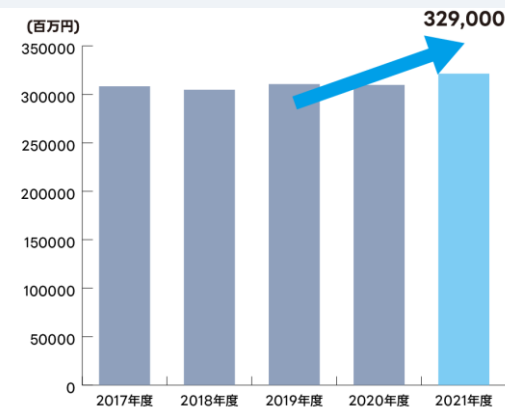
➡ 拡大するデジタル印刷市場において、
高付加価値サービスを提供する。



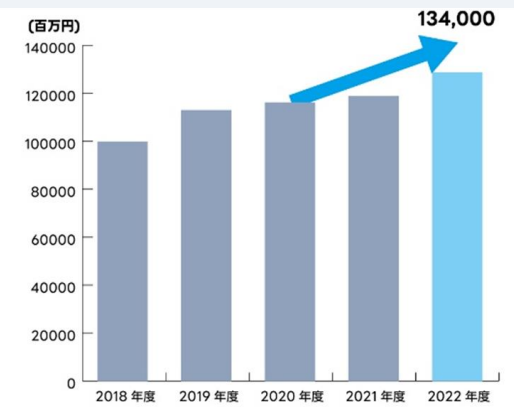
当社が進むべき方向

- 当社の主力であるインクジェットプリント事業の更なる基盤拡大
- 中量・大量生産に対応するオンデマンド印刷によるサービス展開
- 地域密着対面営業による高付加価値サービスの提供

デジタル印刷市場規模推移



国内印刷通販市場規模推移



(矢野経済研究所調べ)

新テクノロジーの社会実装本格化

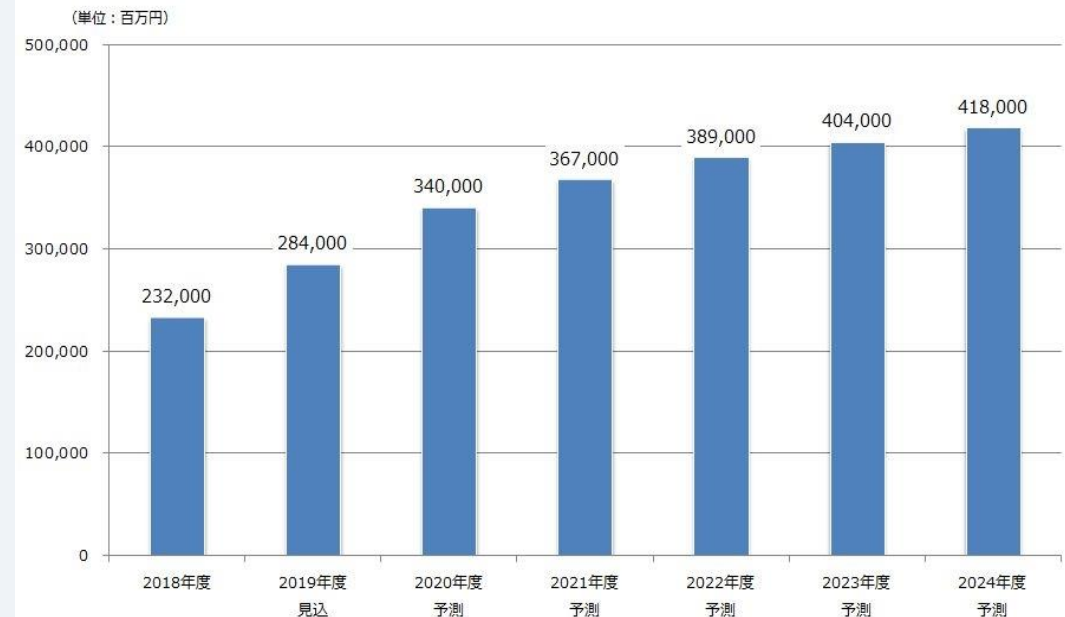
➡ 社会のDX化に合わせて、
デジタル部門の事業展開を強化する。



当社が進むべき方向

- 「リアル×デジタル」を融合させた高付加価値サービスの展開
- サイネージ、拡張現実(AR)など社会のDX化に対応した商材活用

デジタルサイネージ市場規模推移・予測



(矢野経済研究所調べ)

世界的な環境意識の高まり

➡ 環境配慮型商品や社会課題解決型のソリューションを供給する。



当社が進むべき方向

地球環境保護・保全への取り組み、
持続可能な社会の継続的发展への貢献する。

- SDGs推進のため、環境配慮型商品の拡販
- 環境に配慮した「環境配慮型エコ素材」、「次世代インクの使用」「不燃インクジェット出力」などの取り組みを推進

3. 中期経営計画基本方針

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

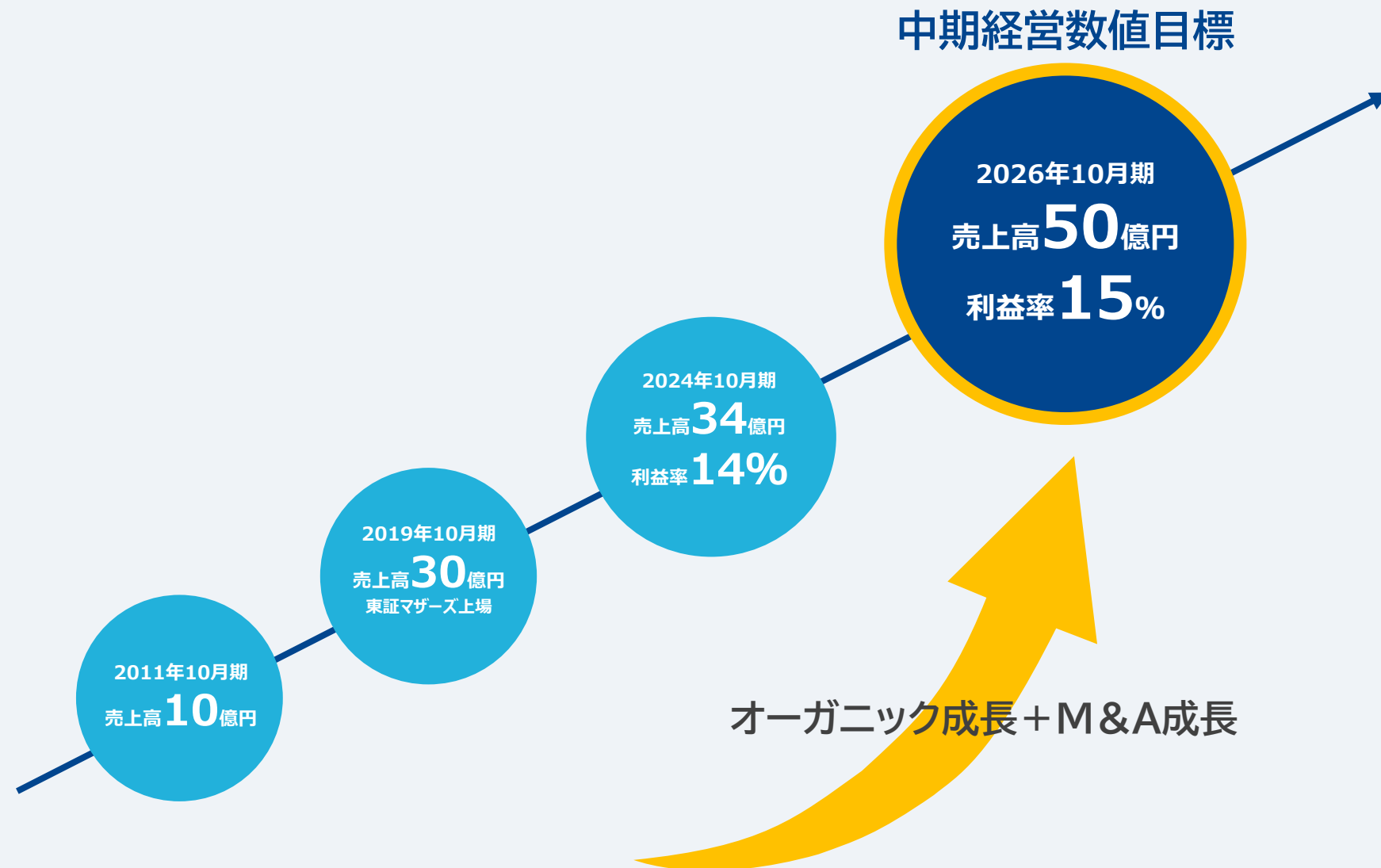


高収益経営の実践

売上を最大限に伸ばし
経費を最小限に抑える

4. 経営数値目標

3年後に売上高 50億円 を目指す



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:2023年10月期	計画:2024年10月期	目標:2026年10月期
売上高	31億7,400万円	34億円	50億円
営業利益	4億5,200万円	4億9,200万円	7億5,000万円
利益率	14.2%	14.5%	15.0%
ROE	9.9%	10%以上を確保	10%以上を確保

5. 三大重点战略

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

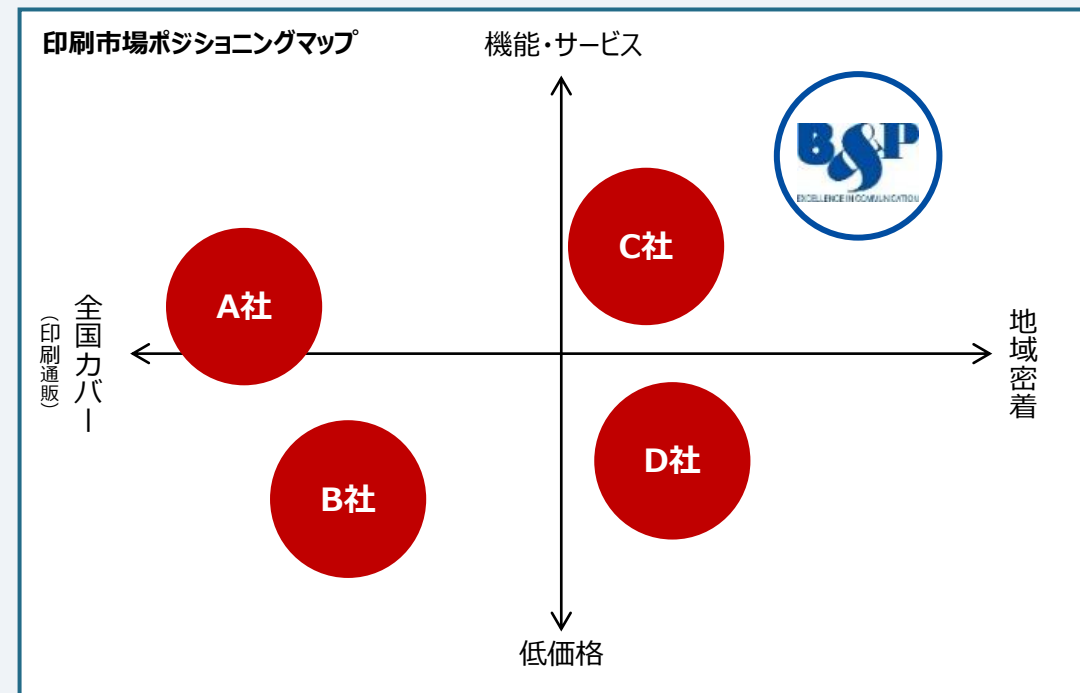
重点戦略の基本

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。



(1) 事業強化戦略①

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



(1) 事業強化戦略②

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



(1) 事業強化戦略③

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



(2) 投資戦略

- ・ 持続的な成長を見据えた先行投資
- ・ 「高い利益を生み出せる生産環境」の実現に向けたDXの推進
- ・ 社員がさらに高い付加価値を提供できるよう人的資本の価値向上への取り組み
- ・ 事業拡大のためのM&Aの具体的な推進
- ・ SDGs推進のため環境配慮型の製品の取扱いにより地球環境への貢献を目指す



(3) M & A 戦略

- 当社の事業活動に必要な経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圈など）を有している企業
- 当社の有している経営資源（商材、人材、技術、設備、顧客、商圈など）を活かせる企業
- 当社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



6. 具体的实行施策

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



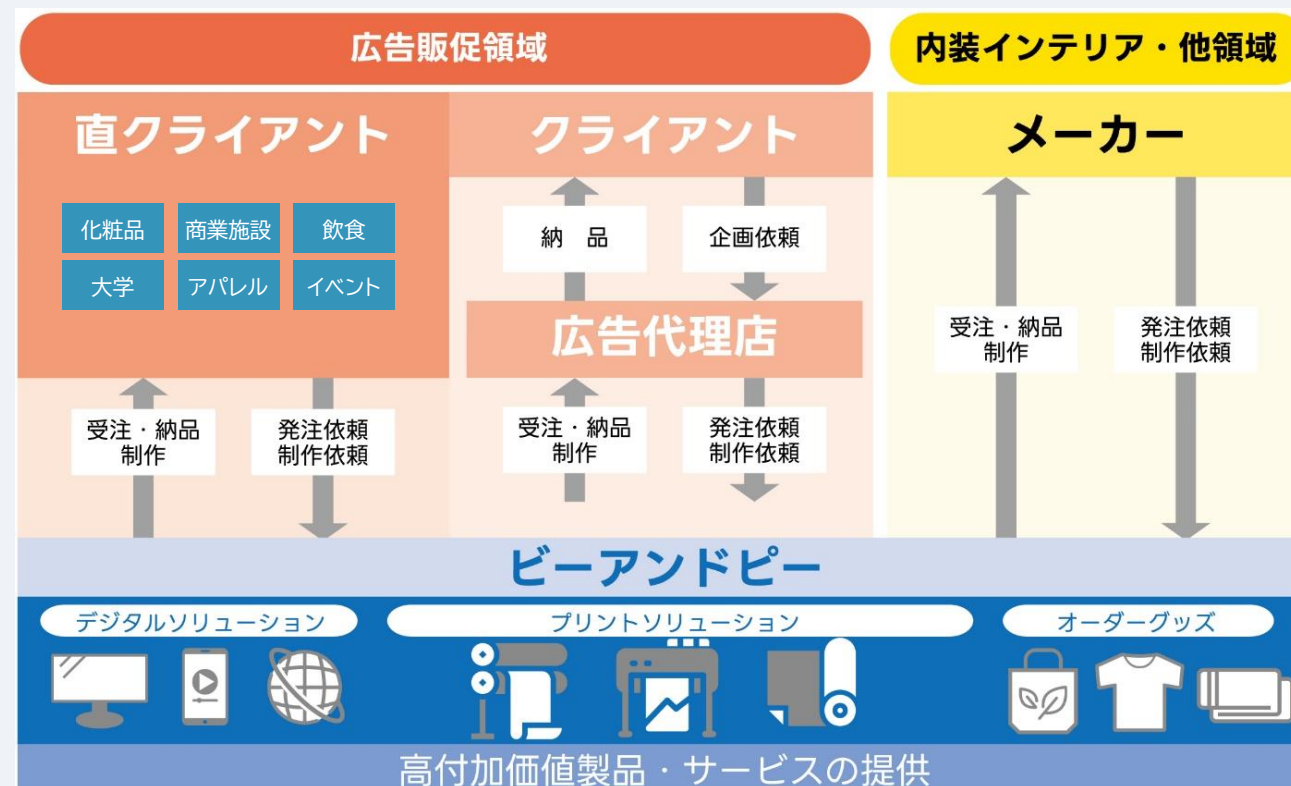
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

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**



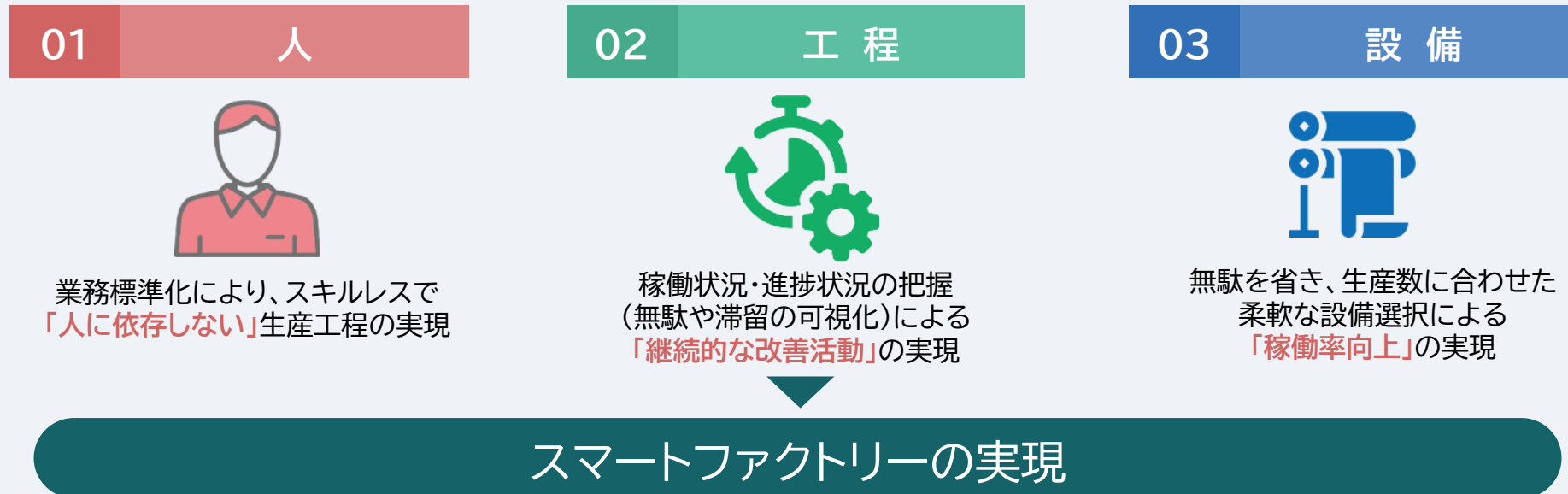
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

技術構造的アプローチ



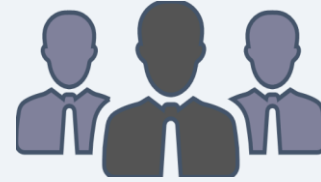
スマートファクトリーの実現

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
EXCELLENCE IN COMMUNICATION

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



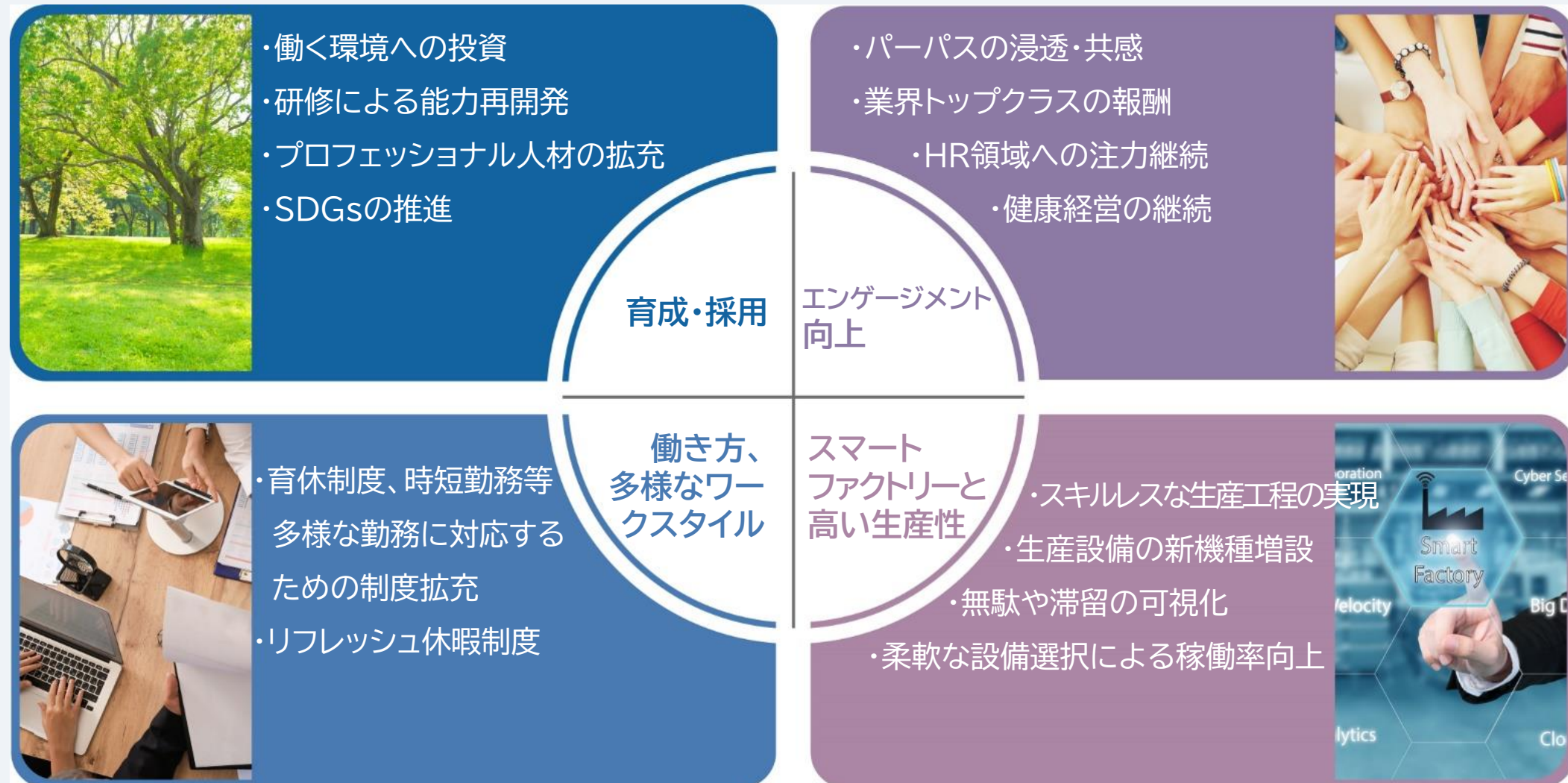
組織活性化

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

7. サステナビリティアクション

ダイバーシティ & インクルージョン

社員の多様性を尊重することで、組織の活性化を図り、企業競争力を高め、持続的な成長・発展を目指します。



SDGs推進のため、環境配慮型商品の拡販を実施

環境に配慮した「環境配慮型エコ素材」「次世代インクの使用」「不燃インクジェット出力」などの取り組みを行っております。

地球環境保護・保全に取り組み、持続可能な社会の継続的发展に貢献します。



Re-board (リボード)

リサイクル可能な紙100%からできており、原材料であるパルプも間伐材のみを使用。

環境貢献度	コスト	耐久性

LIMEX (ライメックス)

石灰石が主原料となり、ポスターなどの広告物として使用でき、高効率でアップサイクルできるのが特徴。

環境貢献度	コスト	耐久性

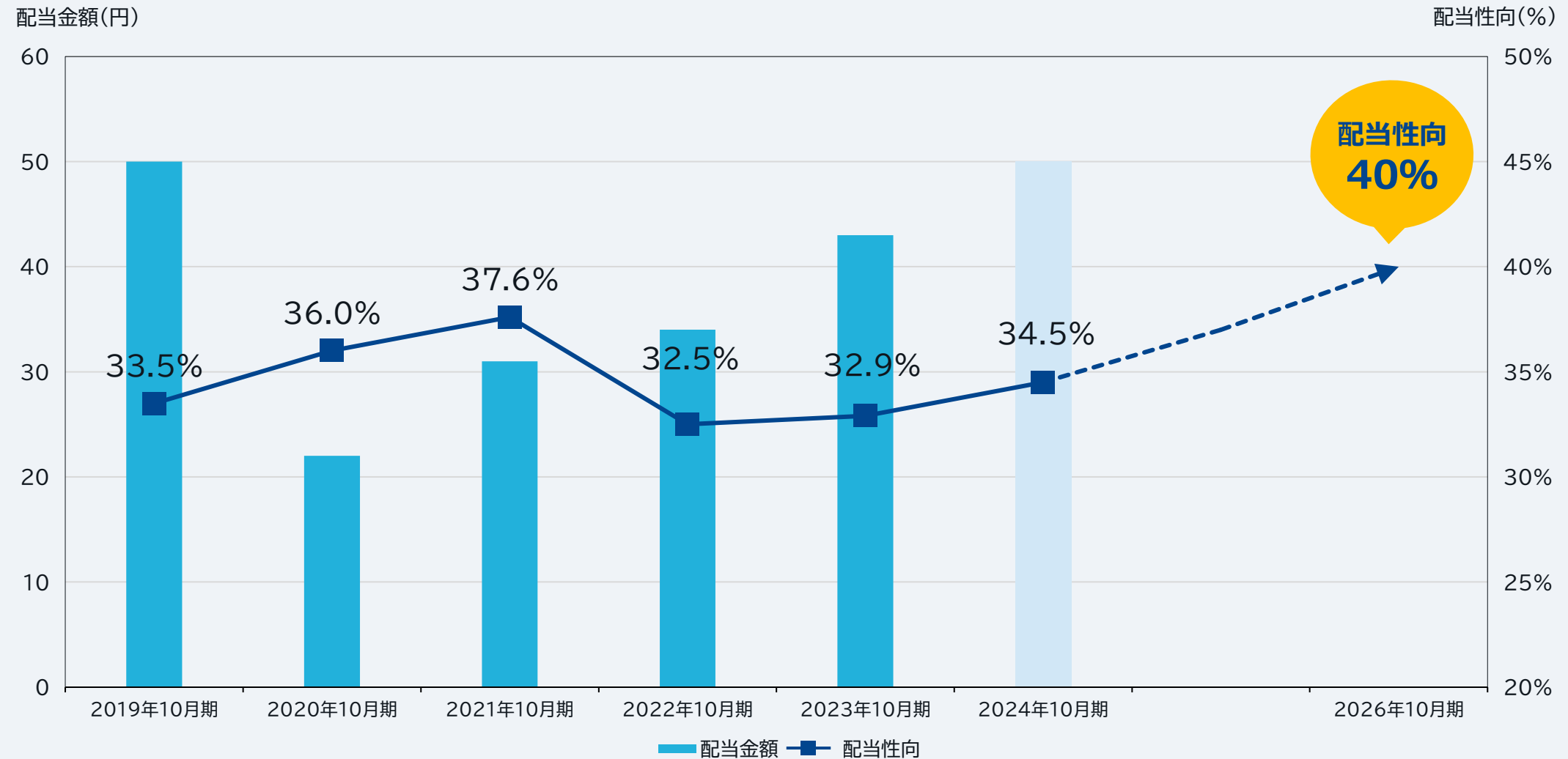
NOALX (ノアルックス)

PET 素材の複合版で、従来のアルミ複合版と比較して、処分時に排出されるCO2を 35～65%削減可能。

環境貢献度	コスト	耐久性

8. 株主還元方針

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、株主優待の実施も検討予定。



免責事項

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/>