

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビーアンドピー

7804 東証 2 部

企業情報はこちら >>>

2022 年 1 月 31 日 (月)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst Daiki Ishizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 10 月期の業績概要	01
2. 2022 年 10 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. ビジネスモデルとその強み	06
■ 業績動向	07
1. 2021 年 10 月期の業績概要	07
2. 販売体制別業績	07
3. 財務状況と財務指標	09
4. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	10
1. 2022 年 10 月期の見通し	10
2. 2022 年 10 月期の主な取り組み	11
3. 中長期の成長戦略	12
4. CSR 戦略	13
■ 株主還元策	14

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

要約

高付加価値サービス体制強化と M&A 戦略を軸に、 リアル・デジタル領域を融合させた中長期での成長を目指す

ビーアンドピー <7804> は大阪府大阪市に本店を、東京都中央区に本社を置くインクジェットプリントに特化した出力事業を展開している企業である。主な事業は、インクジェットプリント事業、デジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業の 3 つである。現在ではデジタル技術の進歩により紙媒体からデジタル媒体への転換が進み、広告や印刷の在り方も変化しているなかで「時流適合」させていくことを目指し、デジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業などの新しい事業へ取り組み、「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させたビジネスモデルへの転換にも挑戦している。

1. 2021 年 10 月期の業績概要

2021 年 10 月期の業績は、売上高は 2,549 百万円（前期比 4.4% 増）、営業利益 222 百万円（同 6.9% 増）、経常利益 271 百万円（同 28.2% 増）、当期純利益は 189 百万円（同 35.0% 増）と増収増益で着地し、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響があるなかでも一定の利益を創出した。コロナ禍の影響は、一部の地域において緊急事態宣言の発出や、まん延防止等重点措置が適用されたことにより経済の落ち込みが大きかったものの、ワクチン接種が進んだことなどから感染者数が減少傾向となったことによる経済の回復基調に加え、積極的な営業を行った。また 2021 年 8 月には東京本社の移転、横浜ファクトリーへの製造部門集約など首都圏エリアでの営業機能強化と生産性向上策を実施した。

2. 2022 年 10 月期の業績見通し

2022 年 10 月期の業績予想は、売上高 2,750 百万円（前期比 7.9% 増）、営業利益 302 百万円（前期比 36.0% 増）、経常利益 302 百万円（前期比 11.3% 増）、当期純利益 206 百万円（前期比 8.9% 増）と前期比で増収増益での着地を見込んでいる。第 1 四半期は国内企業の販売促進活動が回復し、売上高は前期と比較して増加、第 2 四半期については例年 3 月の年度末に向けて国内企業の販売促進活動が活発化するため売上高は前期と同様に好調に推移するものと同社は想定している。第 3 四半期以降について、同社は、前期の東京オリンピック・パラリンピック関連の特需がなくなるものの前期よりも状況が回復するため、売上高は前期と比較して増加を想定している。また営業利益については、インクジェットプリント事業における高利益体質強化など施策の奏功を見込み、営業利益前期比 36% 増と大幅な増益予想としている。

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

要約

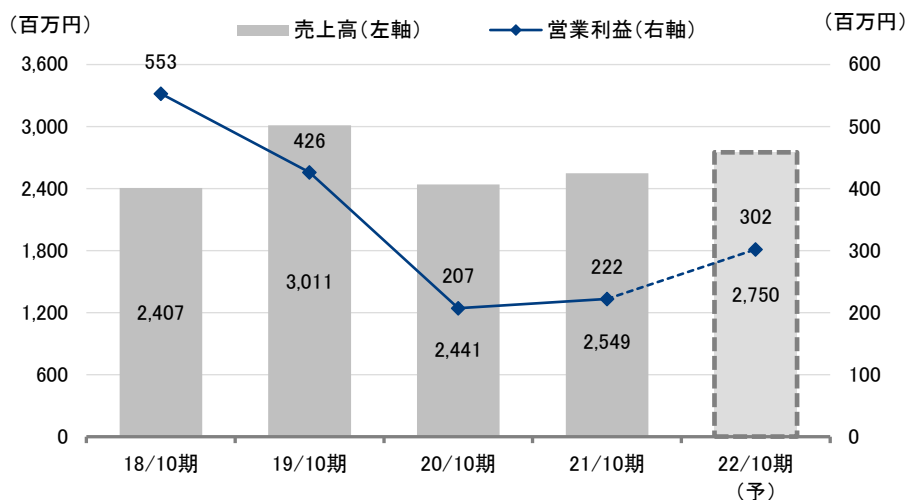
3. 中長期の成長戦略概要

同社は、インクジェットプリント事業のノウハウが活用可能であるデジタルサイネージ事業及びデジタルプロモーション事業の開始、インクジェットプリントサービスだけにとどまらない「販売促進・マーケティングをトータルサポートするワンストップ企業」としてのサービス拡大、インクジェットプリント分野で蓄積された販促ノウハウ、生産能力、顧客基盤を生かしたあらゆる分野に対しての多角的にセールスプロモーションを支援し、3つの事業を柱として「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させたビジネスモデルへの転換を目指していく。これらの実現に向けて同社では M&A 戦略が非常に重要と考えているため、プロジェクトチームを編成して M&A に関する各種調査を積極的に行い、実現に向けて具体的に計画を進めている。

Key Points

- ・2021 年 10 月期は主力事業の回復や新規営業開拓、営業機能強化など社内体制強化等が奏功し、増収増益で着地
- ・2022 年 10 月期は国内販売促進活動の活発化を見込みつつ各事業強化を図っていくことで、増収増益を見込む
- ・中長期的には既存事業の強みと M&A 戦略を軸に、リアル・デジタル領域を融合させたビジネスモデルへの転換を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

会社概要

「リアル領域」と「デジタル領域」の融合を目指す、 インクジェットプリント領域のリーディングカンパニー

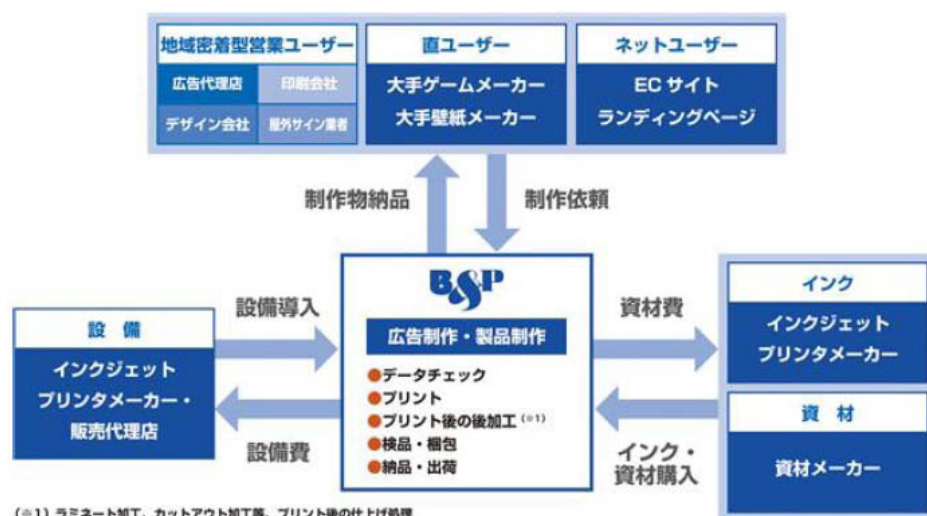
1. 会社概要

同社は大阪府大阪市に本店を、東京都中央区に本社を置く、インクジェットプリントに特化した出力事業を展開している企業であり、インクジェットプリント領域のリーディングカンパニーとしてインクジェット技術を世のなか、日本社会、市民生活の発展のために普及させるために、「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」という企業理念を掲げている。

事業は、インクジェットプリント事業、デジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業の 3 つである。同社では創業以来インクジェットプリントサービス事業を軸に、多岐にわたる「カタチあるモノ」を提供する企業としてビジネスを展開してきた。現在ではデジタル技術の進歩により紙媒体からデジタル媒体への転換が進み、広告や印刷の在り方も変化しているなかで、同社では「時流適合」させていくことを目指し、デジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業などの新しい事業に取り組み、「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させたビジネスモデルへの転換にも挑戦している。

営業部門、制作部門は大阪・東京・神奈川・愛知・福岡の中心部に置き、例えば大阪では大阪市内という限られた地域に絞り、都心の利点を生かして限られたエリア単位で営業部員をきめ細かく配置しながら、サービスを展開している。

事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

事業概要

都心部の機動力と業界最多クラスの出力機、加工機を生かした 高品質・短納期による高付加価値サービス体制に強み

1. 事業概要

インクジェット技術は販促広告分野の拡大を起点に、内装インテリア業界、3D プリントによるテストマーケティング分野、高耐久・高品質な産業用プリントなど、年々活用の幅が拡大してきている。そのなかで同社は顧客からの受注に基づき、業務用の大判インクジェットプリンターを使用し、プリント・加工・納品までを一貫して行うインクジェットプリント事業、デジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業の主に 3 事業を展開している。

(1) インクジェットプリント事業

同社は、顧客からの受注に基づき、業務用の大判インクジェットプリンターを使用し、プリント・加工・納品までを一貫して行っている。広告代理店、広告制作会社、印刷会社、デザイン会社等から発注される「販売促進用広告物の制作」及びゲーム機メーカーが取り扱うプリントシール機の外装やカーテン、並びにインテリアメーカーやインテリア専門商社が取り扱う、内装壁紙や床材等の「生活資材・製品制作」を主たる事業としている。当事業では特に短期間・高品質での納品を実現させるための「業界最多クラスの出力・加工機を保有することによる生産力」「都心の利点を生かした機動力」「多様な案件を一元管理する統制力」「緊急案件に即時対応する瞬発力」「あらゆる課題に最適提案をする解決力」「業界の技術革新を常にリードする創造力」の 6 つの強みを有している。

インクジェットプリント事業の 6 つの強み

(1) 業界最多クラスの出力・加工機を保有することによる生産力	水性・溶剤プリンターをはじめ、環境に優しいラテックスプリンター、フラットベットタイプの高速 UV プリンター、幅 5m まで印刷できる世界最大級の UV プリンターなどの様々な出力機と、高速・高品質のパネルカットを実現するカットマシンや 1600mm 幅対応のラミネータといった上質な仕上がりを約束するハイグレードな加工機を多数保有している。これにより競合他社と比較して短納期や大量生産を可能にしている。
(2) 都心の利点を生かした機動力	大阪・東京・横浜の中心部に広大な作業スペースを確保し、都心の利点を生かしたスピーディな対応が可能である。都心部であれば当日発注・当日出荷も可能である。
(3) 多様な案件を一元管理する統制力	全事業所合わせて 100 人以上の専門オペレーター配置、同社内での出力・加工・検品・梱包・発送までの一元管理、品質管理強化のため「測色システム・色校専用蛍光灯」を完備している。
(4) 緊急案件に即時対応する瞬発力	2 交代制で昼夜間工場が稼働しているため、緊急案件にも対応可能である。そのため、朝に依頼すると夕方には納品可能なケースもある。競合他社は、事業規模が小さく夜中に行うことができない出力・加工を、同社では進めることを可能にし、短納期を実現させている。
(5) あらゆる課題に最適提案をする解決力	顧客がサイズや枚数、納期や仕様などに不安を抱えている場合は、経験豊富な営業部員が状況に応じて多岐にわたる出力機と加工機の組み合わせから最適な商品を提案している。
(6) 業界の技術革新を常にリードする創造力	顧客の課題解決のため、同社では毎年最先端の設備を導入し、顧客に新しいビジネスの契機を提案することを可能にしている。これによりインクジェット業界の技術革新を常にリードしている。

出所：ホームページよりフィスコ作成

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

事業概要

(2) デジタルサイネージ事業

従来のインクジェットプリント出力による製品販売の経験を活用した、販売促進用広告分野及びインテリア内装分野におけるデジタル技術に対応したデジタルサイネージ事業を展開している。

(3) デジタルプロモーション事業

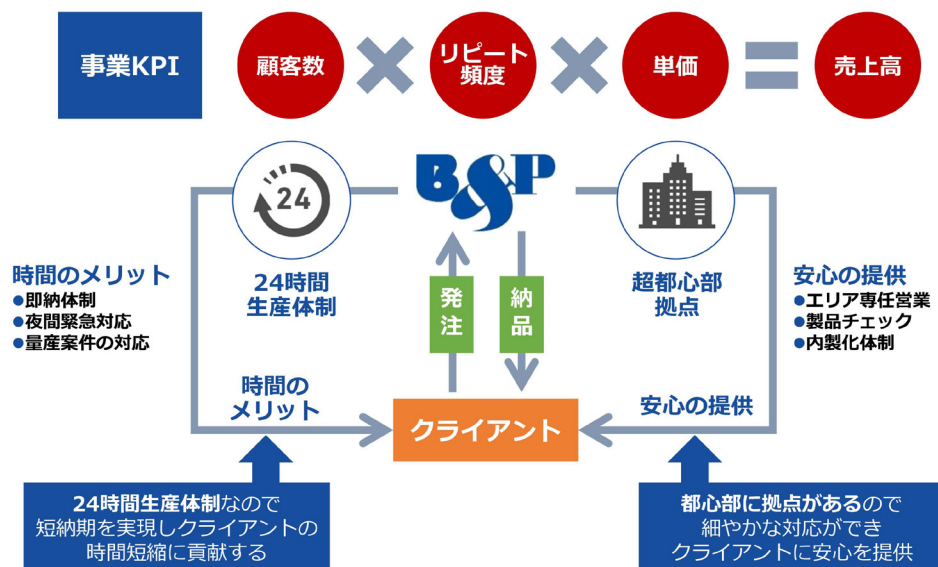
2021 年 11 月にインターネット通販サポート事業から名称変更した。ネットショップ運営代行から EC コンサルまで、顧客の販売促進活動をサポートする。豊富な経験を生かし、SEO 対策をはじめとした集客・ブランディング・運営の効率化などショップに合わせたトータルな解決策を提案している。

2. ビジネスモデルとその強み

同社はインクジェットプリントに特化した国内有数の最新鋭設備と卓越したノウハウを有し、生産の自動化に取り組んでいる。そのなかで前述した 6 つの強みを生かし、顧客から最も重要視されるニーズである「短納期」「高品質」に最大限対応することで顧客数、リピート頻度、単価向上をさせ、売上高の増大を図っている。また、競合他社では 100 台以上のプリンターを有している会社は存在しておらず、かつ複数拠点を有している競合も少ない。例えば複数拠点を置いていると、東京で受注後、大阪で受け渡しが可能など拠点間連携も強みであると言える。また、同社商品には定価がないため、付加価値を付けて高値で販売していくことも可能である。つまりこれら時間のメリット、安心の提供を行うことで、他社と一線を画す高付加価値なサービス体制が同社の大きな強みである。

また、競合他社が人員不足や従業員のケアの難しさから 24 時間対応を止めている企業が多いなかで、同社では入社後の育成計画や若手のリーダー抜擢、個人のモチベーション、心身管理など社内環境の良化による定着率向上で、引き続き 24 時間対応可能という強みの維持を図っている。人員に関しても、安定した新卒採用と案件数に合わせた柔軟な中途採用を活用し、案件数増加に対応していく計画である。

同社ビジネスモデルとその強み



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

主力事業の回復や新規営業開拓、 営業機能強化などの社内体制強化等が奏功し、増収増益で着地

1. 2021 年 10 月期の業績概要

2021 年 10 月期における売上高は 2,549 百万円（前期比 4.4% 増）、営業利益 222 百万円（同 6.9% 増）、経常利益 271 百万円（同 28.2% 増）、当期純利益は 189 百万円（同 35.0% 増）と増収増益で着地し、コロナ禍による影響があるなかでも一定の利益を創出している点を弊社では評価している。同社の業績にはコロナ禍による影響が継続しており、一部の地域において緊急事態宣言の発出や、まん延防止等重点措置が適用されたことにより、経済の落ち込みが大きかったものの、ワクチン接種が進んだことなどから感染者数が減少傾向したことによる経済の回復基調に加え、積極的な営業を行った。また 2021 年 8 月には東京本社の移転、横浜ファクトリーへの製造部門集約など首都圏エリアでの営業機能強化と生産性向上策実施、生産のオートメーション化を推進するためのソフトウェアを導入し生産の効率化にも取り組んだ。また 2021 年 10 月期より東京証券取引所マザーズ市場から市場第 2 部への変更も行った。

2021 年 10 月期の業績

（単位：百万円）

	20/10 期	21/10 期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,441	2,549	107	4.4%
営業利益	207	222	14	6.9%
経常利益	211	271	59	28.2%
当期純利益	140	189	49	35.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 販売体制別業績

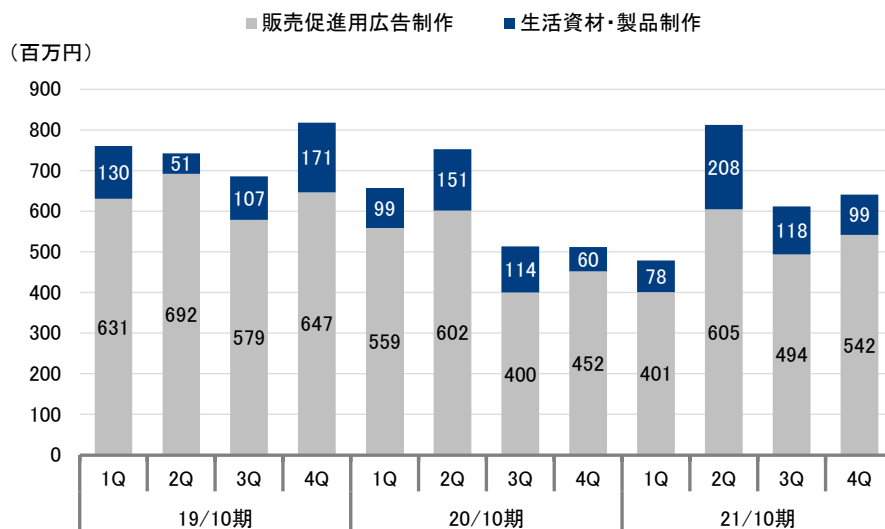
2021 年 10 月期第 1 四半期においては、コロナ禍による影響が大きく、同影響が全くなかった前期比で減収となったものの、第 2 四半期以降は需要の回復の兆しが見られ、販促広告分野での年度末需要獲得、生活資材分野の壁紙案件の受注に加えて、東京オリンピック・パラリンピック関連の特需などがあったことから、前期を上回る売上を達成した。ただ、2021 年 10 月の売上のうちオリンピック特需は太宗を占めておらず、第 4 四半期にかけての主力事業の回復や新規営業開拓が奏功した結果の前期比売上増加によるものとなっている。

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

業績動向

四半期単位の売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

販売体制別の売上推移については、販売促進用広告分野においてはコロナ禍による影響が依然として続いており、売上高は前期比横ばいとなったものの、生活資材分野についてはプリントシール機案件の安定的な受注に加えて、ホテルの改装ニーズを着実に取り込んだ壁紙等の受注等により、過去最高の売上高となった。

また 2021 年 10 月期より開始したデジタルサイネージ事業については、大阪本店と東京本社にショールームを開設し、第 2 四半期会計期間から販売を開始した。さらに 3 月には (株) ピースリーと業務提携契約を締結し、インテリア市場に向けたデジタルサイネージの展開への道筋をつけるなど事業拡大を図った。同じくまた 2021 年 10 月期より開始したデジタルプロモーション事業については、第 3 四半期から営業を開始し、2022 年 10 月期からの本格展開に向けて積極的な営業活動を行っている。

区分別売上高

(単位：百万円)

	20/10 期	21/10 期	前期比	
			増減額	増減率
販売促進用広告制作	2,009	2,043	33	1.7%
生活資材・製品制作	431	505	74	17.1%

注 1：2021 年 10 月期より、販売区分を一部見直し、従来販売促進用広告制作に区分していたアミューズメント施設等への売上を生活資材・製品制作に区分。なお、前期については変更後の区分に組み替えた数値を記載。また、デジタルサイネージ及びデジタルプロモーションについては売上が僅少であるため、販売促進用広告制作に含めている

注 2：インクジェットプリント事業を主要な事業としており、他の事業セグメントの重要性が乏しいため、セグメント別の経営成績の記載はしていない

出所：決算短信よりフィスコ作成

不安定な日本経済においても強固な財務基盤を維持

3. 財務状況と財務指標

同社の 2021 年 10 月期の資産において、流動資産は、営業活動によるキャッシュ・フローの収入が投資活動と財務活動によるキャッシュ・フローの支出を上回ったことにより現金及び預金が 66 百万円、売上の増加により売上債権が 90 百万円それぞれ増加したことにより残高は 2,930 百万円となった。固定資産に関しては、東京本社の移転や旧 ニコール事業部（現 横浜ファクトリー）増床等により敷金が 15 百万円増加したため、固定資産の残高は 261 百万円となった。負債において、流動負債は仕入の増加により買掛金が 12 百万円、期末間際に市場変更を行ったことに伴い関連費用を未払計上したことによる未払金が 18 百万円それぞれ増加したことにより、残高は 309 百万円となった。固定負債に関しては、繰入による役員退職慰労引当金が 6 百万円増加したものの、返済によりリース債務が 4 百万円減少したことにより、残高は 128 百万円となった。純資産に関しては、剰余金の配当 50 百万円の減少要因はあったものの、当期純利益 189 百万円を計上したことにより純資産の残高は 2,752 百万円となった。以上のように同社はコロナ禍における不安定な経済下においても、中長期に向けた成長投資を行いつつ自己資本比率は 86.3%（同 0.1pt 減）を維持するなど強固な財務基盤を有している点を弊社では評価している。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/10 期	21/10 期	増減額
流動資産	2,778	2,930	152
（現金及び預金）	2,264	2,331	66
固定資産	247	261	13
資産合計	3,025	3,191	166
流動負債	284	309	25
固定負債	126	128	1
負債合計	411	438	27
純資産合計	2,613	2,752	139
【主な経営指標】			
自己資本当期純利益率	5.4%	7.1%	-
総資産経常利益率	6.8%	8.7%	-
売上高営業利益率	8.5%	8.7%	-
自己資本比率	86.4%	86.3%	-
1 株当たり純資産	1,136.5 円	1,197.0 円	60.5 円

出所：決算短信よりフィスコ作成

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権が 90 百万円増加するなどの資金減少要因があったものの、税引前当期純利益 268 百万円の資金増加要因があったことにより 196 百万円の収入（前期比 26.0% 減）となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、敷金の回収による収入が 44 百万円あったものの、有形固定資産の取得による支出が 55 百万円、敷金の差入による支出が 51 百万円あったことにより 70 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払い 50 百万円により 59 百万円の支出となった。以上より同社の 2021 年 10 月期における現金及び現金同等物の残高は 2,331 百万円（同 3.0% 増）となった。

2021 年 10 月期のキャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/10 期	21/10 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	265	196	-68
投資活動によるキャッシュ・フロー	-29	-70	-40
財務活動によるキャッシュ・フロー	-126	-59	67
現金及び現金同等物の残高	2,264	2,331	66

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2022 年 10 月期は、各事業の強化により前期比増収増益を予想。 営業利益は前期比 36.0% 増を見込む

1. 2022 年 10 月期の見通し

2022 年 10 月期の業績予想は、売上高 2,750 百万円（前期比 7.9% 増）、営業利益 302 百万円（前期比 36.0% 増）、経常利益 302 百万円（前期比 11.3% 増）、当期純利益 206 百万円（前期比 8.9% 増）と前期比で増収増益での着地を見込んでいる。国内においてはコロナ禍による影響により国内企業の販売促進活動は引き続き抑制的であり、イベント・展示会関係に対しても一定の制限が継続し完全な回復には時間を要することが考えられるものの、国内経済は回復基調にあり、同社の事業領域である販売促進用広告分野においても状況が好転するものと考えている。

2022 年 10 月期第 1 四半期は国内企業の販売促進活動が回復し、売上高は前期と比較して増加、第 2 四半期については例年 3 月の年度末に向けて国内企業の販売促進活動が活発化するため売上高は前期と同様に好調に推移するものと想定、第 3 四半期以降については前期の東京オリンピック・パラリンピック関連の特需がなくなるものの前期よりも状況が回復するため、売上高は前期と比較して増加を想定している。

営業利益については、インクジェットプリント事業における高利益体質強化やデジタルサイネージ事業、デジタルプロモーション事業の早期収益化等が奏功することにより、営業利益前期比 36% 増と大幅な増益予想となっている。

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
https://www.bandp.co.jp/ir/

今後の見通し

2022 年 10 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/10 期 実績	22/10 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,549	2,750	201	7.9%
営業利益	222	302	80	36.0%
経常利益	271	302	31	11.3%
当期純利益	189	206	17	8.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	82.44	89.74	7.30	8.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022 年 10 月期の主な取り組み

(1) インクジェットプリント事業：リピート顧客の増加を図り基盤強化を図る

同事業では、「超都心部拠点のメリットを最大限活用し、スピーディかつきめ細かい対応、安心感の提供に努めながら営業力を強化し顧客満足度向上によるリピート率 UP」「名古屋・福岡における景気の回復に合わせた新規顧客の開拓加速と設備増設による生産体制の強化」「インテリア内装分野の強化に向けたデジタル壁紙などの新規商材の提案及び関連商材の全国展開」「対面営業での受注に加えて Web 集客強化に向けた EC サイトの全面リニューアルの実施」「生産部門の高利益体質強化のための原価低減や新規設備導入と生産性向上のための業務の自動化推進」の 5 つの施策を実行していく。特に名古屋エリア、福岡エリアにおいては、顧客数増加に伴い 2022 年 10 月期は両エリアの黒字化が見えてくるなど重点強化地域として注力していく。

(2) デジタルサイネージ事業：早期収益化を目指す

インクジェットプリント事業のリソースを生かし、販売促進広告分野やインテリア分野に対して積極的な提案を行い、市場開拓を進めるとともに、ハード機器販売に加えて CMS (Contents Management System) による映像配信システムの導入提案を行っていくことで早期の収益化を目指していく。

デジタルサイネージ事業展開イメージ

販売促進向けデジタルサイネージ

デジ棚



“デジ棚”のコンセプトはサイネージを置くのではなく“棚を丸ごと動画にする”という発想です。まさに「動く商品棚」です。動画コンテンツの配信・運用まで行います。

出所：決算説明資料より掲載

インテリア分野向けデジタルサイネージ

デジ窓



“デジ窓”は「世界の風景を連れてくる」をコンセプトに窓のないオフィスやカフェ、会議室に彩りと安らぎをもたらす新しいデジタルサイネージです。

ビーアンドピー

7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)

<https://www.bandp.co.jp/ir/>

今後の見通し

(3) デジタルプロモーション事業：早期収益化を目指す

インクジェットプリント事業の既存顧客に対して Web プロモーションの提案を行うとともに、大手 EC サイトの販売代理や EC ショップの運営支援だけでなく、インクジェットプリントやデジタルサイネージを組み合わせた実店舗における販促提案を行う同社の強みを生かした営業活動を展開し、早期の収益化を目指していく。

**既存事業で培った強みと今後の M&A 戦略を軸に、
「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させた
ビジネスモデルへの転換を目指す****3. 中長期の成長戦略**

同社は、市場の変化に合わせながら中長期的成長を目指し、インクジェットプリント事業のノウハウが活用可能であるデジタルサイネージ事業及びデジタルプロモーション事業の開始、インクジェットプリントサービスだけにとどまらない「販売促進・マーケティングをトータルサポートするワンストップ企業」としてのサービス拡大、インクジェットプリント分野で蓄積された販促ノウハウ、生産能力、顧客基盤を生かしたあらゆる分野に対しての多角的セールスプロモーションを支援していく。以上の今後の成長イメージとしては、3つの事業を柱として「リアル領域」と「デジタル領域」を融合させたビジネスモデルへの転換を目指していくものである。

また、今後のさらなる成長及び企業価値の向上を実現させるには、同社は M&A 戦略が非常に重要と考えており、プロジェクトチームを編成して M&A に関する各種調査を積極的に行い、実現に向けて具体的に計画を進めている。M&A に関する基本戦略に関しては「営業地域や顧客層の拡大を図るための顧客基盤の拡大」「超量産ロットの受注体制の構築と同社が得意とする小ロットから大口までの受注を拡大させるための生産能力の拡大」「大都市圏を中心としたエリア販路の拡大とその黒字化」「今までインクジェット技術が使われていなかったようなインテリア分野やアパレル分野への展開を加速させるための付加価値ビジネスへの進出」の4つを軸に進めていく。

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

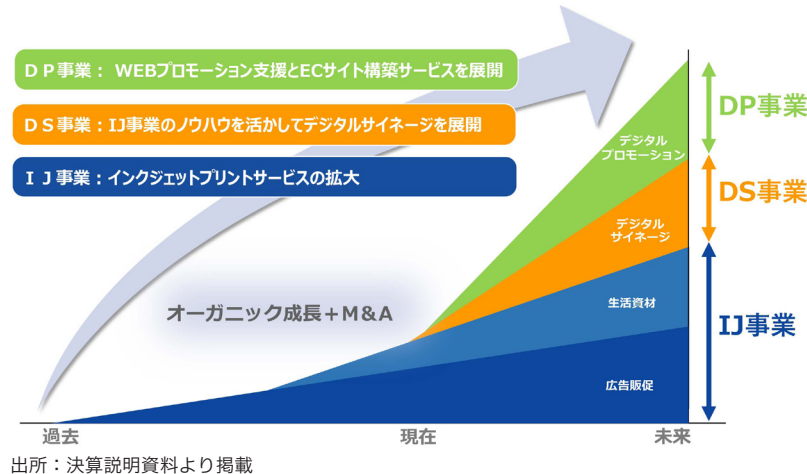
2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

今後の見通し

同社成長イメージ

「リアル領域」×「デジタル領域」

リアルとデジタルの両領域で幅広いサービスを展開していく



4. CSR 戦略

同社では「より良い働きを通じて従業員の物心両面の幸せを創造し社会へ貢献する」という経営理念の下、経済・社会の発展に貢献して、責任ある企業活動を行うことが企業の社会的責任と考えている。そして同社のステークホルダーに対する責任を果たすとともに社会から信頼される企業であり続けたいと考えており、働きやすい職場への取り組みや環境への取り組み等の CSR 活動を経営理念の実現のために重要な活動の 1 つと捉え、事業活動を通じて社会の発展に貢献している。

(1) 働きやすい職場への取り組み

同社は「企業競争力の源泉力である最高の『働きがい』を創る」ことを目指して、社員の働きがいを高める以下 3 つの取り組みを行っている。これにより社員の意欲向上、従業員満足の向上を推進している。

a) 働きがいへの取り組み

事業拡大を目指す同社にとって人材は最も重要な財産と考え、社員が働きやすく働きがいのある職場を整備するとともに、プライベートの時間も充実させることができるようワークライフバランスを推進している。具体的には、業務効率化の推進や勤務体制の見直しや教育体制を整備するなど職場改革を実行することにより、長時間労働を是正し、会社全体の生産性を向上させる取り組みを進めている。また、さらなる働きがいの向上に向けて、ジョブローテーション制度の採用や有給休暇取得率の向上などの取り組みを進めている。

b) 安全への取り組み

従業員の安全と健康を確保するため、労働安全衛生法に基づき安全衛生委員会を設置し、同社と従業員が協力して安全で快適な働きやすい職場環境をつくるための様々な議論を行っている。また、安全で安心な職場づくりのためのリスクアセスメント実施、「労災ゼロ」のための職場の安全対策推進、健康で快適な職場づくりのための安全衛生委員会による毎月の「衛生委員会だより」作成など、従業員に健康や安全に対する情報提供を行っている。

ビーアンドピー
7804 東証 2 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.bandp.co.jp/ir/>

今後の見通し

c) 人権尊重への取り組み

基本的な権利である人権の尊重を重要な社会的責任であると認識し、すべてのステークホルダーの多様性や人格・個性を尊重して、差別は一切行わない企業風土を築き上げている。

(2) 環境への取り組み

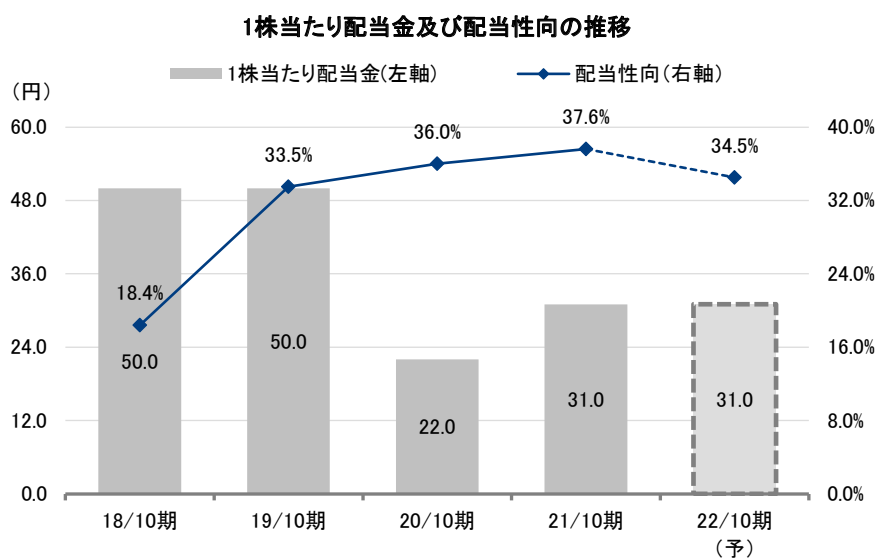
地球環境に配慮した「リサイクル可能な環境配慮型エコ素材」「次世代インクの使用」「不燃インクジェット出力」などの取り組みを行っており、地球環境保護・保全に取り組み、持続可能な社会の継続的発展に貢献している。

株主還元策

企業価値向上による株式市場における価値向上と適切な内部留保での安定配当、成長投資を目指す

同社は、株主に対する利益の還元を経営上の重要な施策の 1 つとして位置付けており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としている。2021 年 10 月期の配当は 31 円と前期比 9 円増となった。

また同社は、社外取締役を除く取締役及び執行役員に対して交付する譲渡制限付株式に充当するため、2021 年 12 月 29 日に自己株式の取得を決議し、2022 年 1 月 20 日に自己株式の取得を完了した。取得株数は 1 万株（自己株式を除いた発行済株式数の 0.4%）、取得総額は 9.9 百万円となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp