



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2四半期決算発表 質疑応答集

当社の2026年10月期 中間期決算に関して、2026年6月10日に実施した決算説明会での質疑応答要旨及びその他株主や投資家などの方々からいただいたお問い合わせや感想について、当社からの回答を以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。決算内容の詳細については、2026年6月9日に開示しております決算短信および決算説明資料をご覧ください。

質問1：上半期は増収を確保された一方で、営業利益は前年同期を下回る結果となりました。会社として上半期の業績をどのように評価されているのか、また通期計画達成に向けた見通しについて教えてください。

昨年度は大阪・関西万博関連需要により高水準で推移したことから、当第1四半期はその反動の影響を受けました。一方、第2四半期は国内企業の販促活動が活発化し、3月には当社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。第3四半期以降につきましても、スポーツイベント関連需要などが見込まれており、現時点では通期計画の達成に向けて順調に推移しております。

質問2：イデイとの連携やオーダーグッズ、パッケージソリューションなど、グループとして提供できるサービス領域の拡大についてご説明いただきました。これらの取り組みによるクロスセルやグループシナジーの成果について教えてください。

グループ間の連携案件は着実に増加しております。特にイベントや展示会案件では、インクジェットプリントによる装飾物に加え、デジタルサイネージやオーダーグッズを組み合わせ、提案するケースが前期と比較して増加しております。ご紹介した大手ゲームメーカー向け大型広告案件や、パッケージとノベルティを組み合わせた案件は、その一例です。また、イデイとの連携により、これまで接点のなかったお客様への提案機会も増加しております。

今後もグループの総合力を活かし、顧客単価の向上および取引領域の拡大を推進してまいります。

質問3：パッケージソリューション事業の立ち上がり状況について教えてください。また、事例にあるようなオーダーグッズ事業との連携についてどのように考えていますか。

2026年10月期より開始したパッケージソリューション事業は、概ね計画通りに推移しております。また、販促用途に加え、一般包装用途など幅広い分野から引き合いをいただいております。オーダーグッズ事業においては、グッズやノベルティの制作に加え、ギフトボックスへの梱包まで含めた提案を行うケースが多く、パッケージとの親和性は高いと考えております。既に複数の案件において既存事業との連携事例が生まれており、今後もグループの提案力や調達ネットワークを活かしながら事業拡大を進めてまいります。

また、ご紹介可能な事例につきましては、適宜ニュースリリース等を通じてお知らせしてまいります。

質問4：首都圏の新拠点が本格稼働するとのことですが、顧客対応や生産体制、グループ連携の面でどのような効果を見込んでいますか。

2026年7月より首都圏新拠点が本格稼働する予定です。これまで分散していた東京本社、横浜ファクトリーおよびイデイ東京オフィスの主要機能を集約し、営業・企画・生産が一体となった体制を構築いたします。これにより、顧客対応のスピード向上や意思決定の迅速化を図るとともに、営業・企画・生産の連携強化による提供価値の向上を見込んでおります。また、人的交流の活性化により、グループ横断での連携強化やシナジー創出につながるものと考えております。

なお、移転費用は既に事業計画に織り込んでおり、2027年10月期以降に移転効果を発揮していくものと見込んでおります。

質問5：今期は中期経営計画の最終年度となりますが、その達成を見据え、次の成長ステージに向けたM&Aや投資、新規事業の方向性について教えてください。

2027年10月期から開始する次期中期経営計画に向け、M&Aについてはプロジェクトチームを中心に継続的な検討を進めております。また、新規事業についても将来の成長機会として調査・検討を行っております。現在進行中の中期経営計画は、機能拡大および領域拡大に向けた基盤構築のフェーズと位置付けております。

次期中期経営計画では、これまで取り組んできた施策の成果を収益拡大につなげるとともに、既存事業の成長に加え、M&Aや新規事業も活用しながら、総合販促支援企業としてさらなる企業価値向上を図ってまいります。

質問6：人件費および外注費が前年同期比で増加していますが、これは成長投資によるものなのでしょうか。また、今後の販管費率の見通しについて教えてください。

人件費の増加については、将来の成長に向けた投資として位置付けており、現在も積極的な採用活動を継続しております。また、外注費の増加については、プリントソリューション事業、オーダーグッズ事業およびパッケージソリューション事業の拡大に伴い、パートナー企業への発注が増加したことによるものです。

収益性については引き続き確保できていると認識しております。販管費については成長投資を継続しながらも、売上成長による吸収効果を見込んでおり、今後も収益性を意識しながら事業拡大を進めてまいります。

質問7：大手ゲームメーカー向け大型広告案件について、今後も継続的な取引が見込まれているのでしょうか。また、同様のグループ連携案件の状況について教えてください。

当社の案件は、リピート案件や継続的なお取引が多いことを特徴としております。ご紹介した大手ゲームメーカー向け大型広告案件についても、継続的な取引につながることを期待しております。また、イデイとの連携による案件は他にも複数進行しており、グループとしての提案機会は着実に増加しております。近年は短納期案件に加え、企画・提案段階から参画する案件も増加しており、案件によっては3か月から半年程度の期間をかけて進行するケースもあります。

今後もグループ各社の強みを活かし、お客様への提供価値の向上と取引領域の拡大を推進してまいります。

以上