

株式会社ビーアンドピー 証券コード 7804

2026年10月期 第3四半期 決算説明資料



目次

- I 2026年10月期 第3四半期 業績サマリー
- II 2026年10月期 第3四半期 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3四半期 業績サマリー**

II 2026年10月期 第3四半期 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





3Q会計期間で過去最高の売上高・営業利益を計上
大型案件・成長領域・グループ連携が着実に進展

- ✓ 大型案件・FIFAワールドカップ関連案件を想定通り受注
- ✓ プリントソリューション・オーダーグッズ制作が大きく売上を伸長
- ✓ イデイとの共同提案を強化し、デジタルサイネージをはじめ協業案件が進展
- ✓ 新東京本社への機能集約・新和M&Aなど、次の成長に向けた基盤を強化

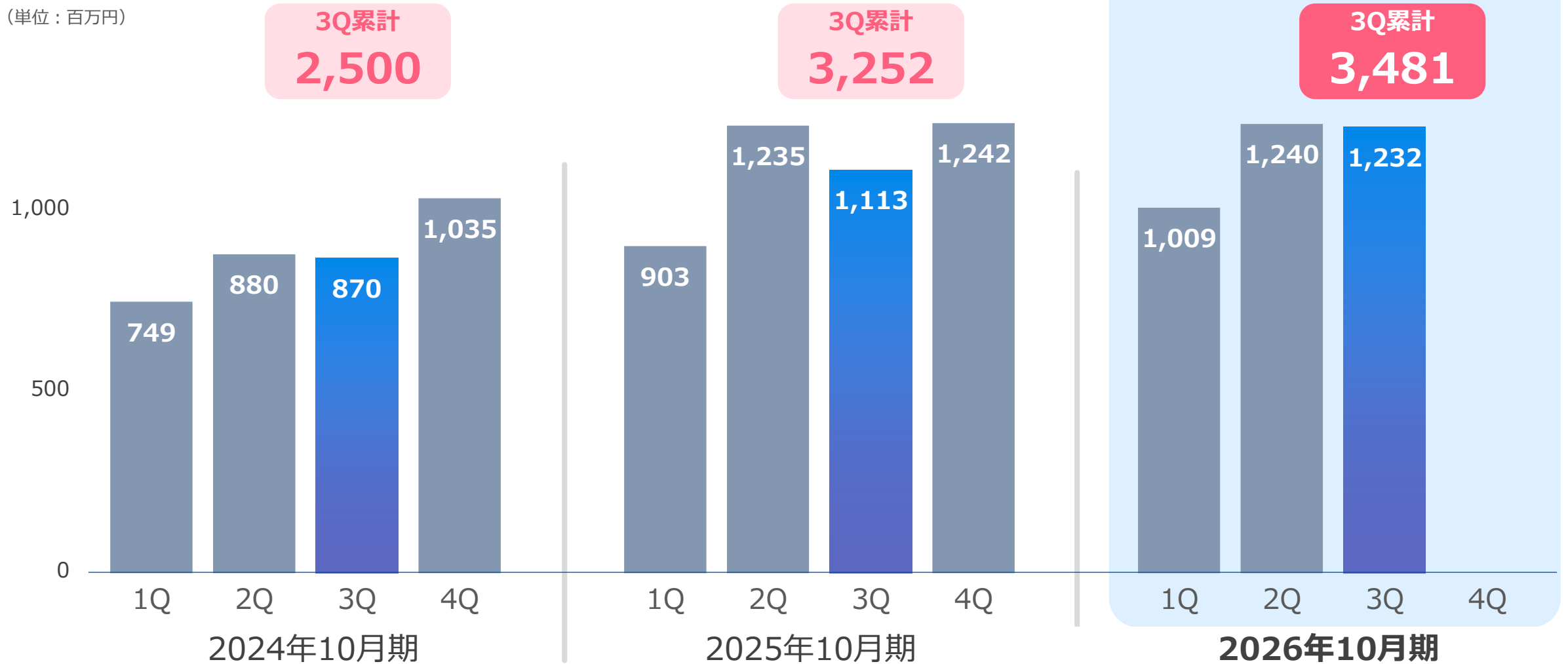
※株式会社新和のM&Aによる本格的な業績への寄与は2027年10月期以降を見込む

販促活動の活発化により受注が拡大、売上・利益ともに伸長
3Q累計で売上高・営業利益とも前年同期を上回る

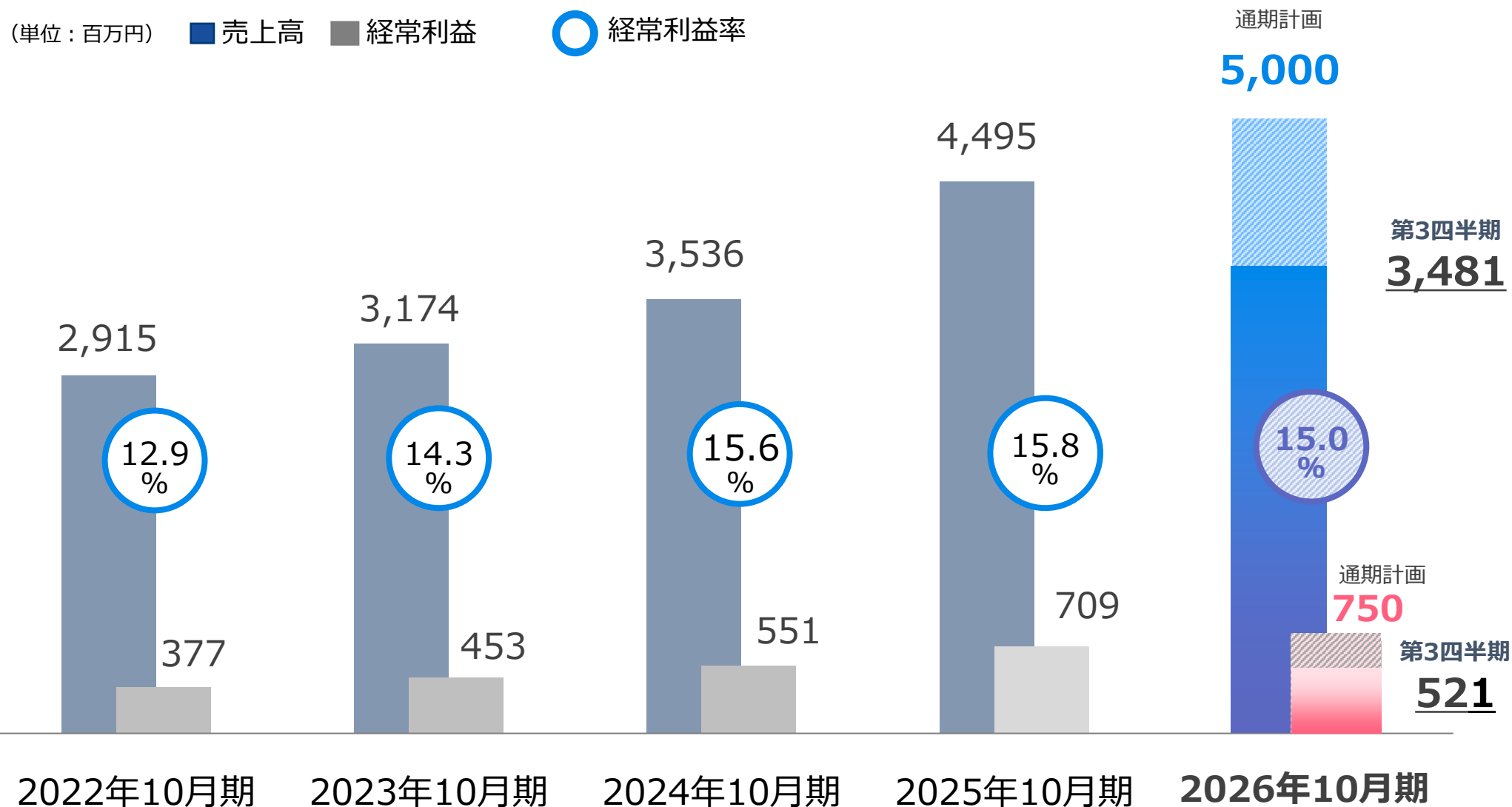
(単位：百万円)	2025年 10月期3Q (連結)	2026年 10月期3Q (連結)	対前期 増減	2026年 10月期 連結通期予想	進捗率 (%)
売上高	3,252	3,481	+7.1%	5,000	69.6%
売上総利益	1,390	1,480	+6.5%	2,115	70.0%
利益率	42.8%	42.5%	—	42.3%	—
営業利益	504	520	+3.1%	750	69.4%
利益率	15.5%	15.0%	—	15.0%	—
経常利益	512	521	+1.7%	750	69.5%
利益率	15.8%	15.0%	—	15.0%	—
当期純利益	350	350	+0.1%	504	69.6%

W杯関連や夏季イベント等、企業の販促活動が活発に
4Qでさらなる積み上げを目指す

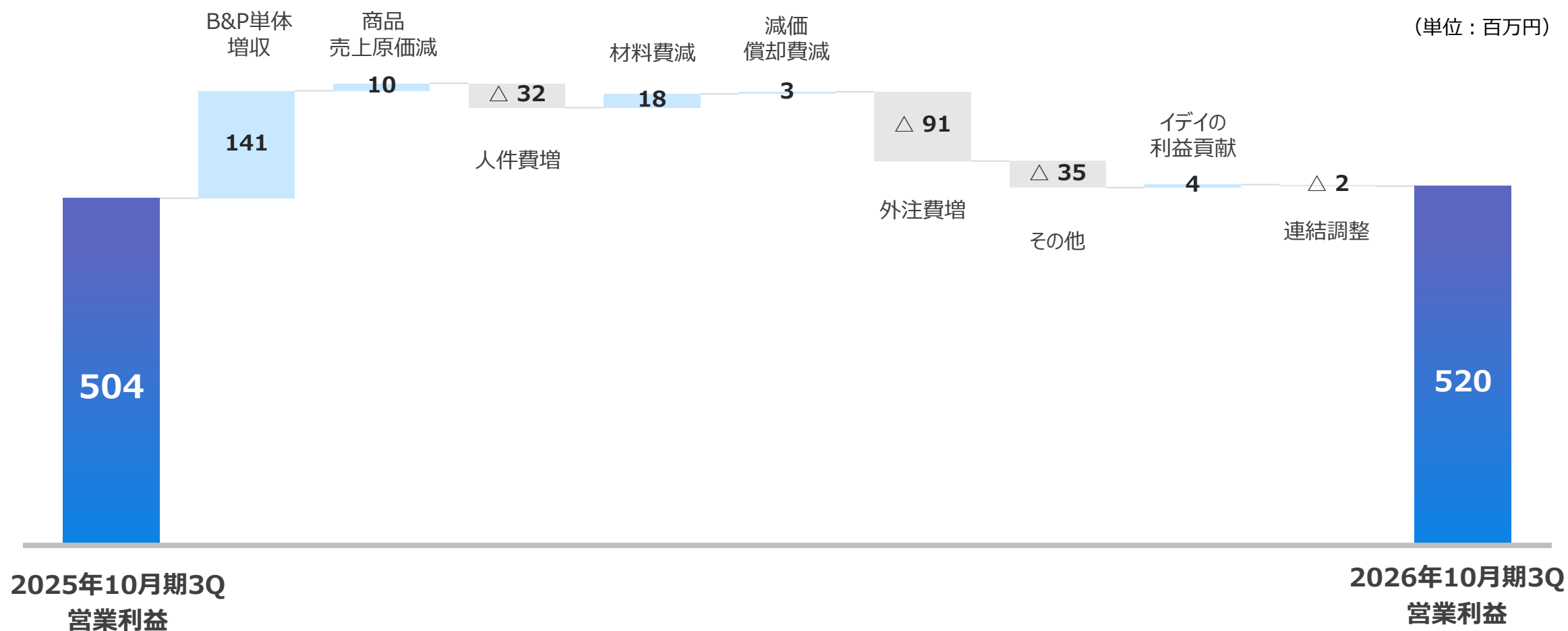
(単位：百万円)



売上・利益の両面で過去最高を更新する計画



B&P単体の増収効果が外注費・人件費等の増加を吸収 イデイの利益貢献もあり、前年同期比で増益



I 2026年10月期 第3四半期 業績サマリー

▶ II 2026年10月期 第3四半期 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つの重要戦略に基づく施策が着実に進展 総合販促支援企業としての提供価値を拡大

「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

3Q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

キャラクターを活用した販促や「ぬい活」の広がりを背景に
オリジナルぬいぐるみ制作を新たな提案領域へ

「ぬいぐるみLAND」ローンチ

オリジナルのぬいぐるみが1体から制作可能

販促へのキャラクター起用や
ファンマーケティングへの活用

「ぬいぐるみLAND」を新たな提案領域の一つとして
引き続き市場ニーズの変化を捉えたサービス開発を進め、
**販促・プロモーション領域における
事業機会の拡大を目指す**



<https://idei.co.jp/nuigurumiland/>

高品質な制作力を強みに多様なニーズに対応 グループ連携により企画提案領域にも対応を拡大

展示会のバックパネル・横断幕制作

ブランドイメージを強く印象付ける大型グラフィック
制作から施工・撤去まで一貫対応



バックパネル

高品質なビジュアル表現と
安定した施工対応



横断幕



横断幕

株式会社Channel Corporation主催
ビジネスカンファレンス「CHANNELCON26」における
バックパネルおよび横断幕（ターポリン幕）の制作

企業ユニフォーム企画・制作

イデイの企画提案力×ビーアンドピーの制作力で
大手企業向け案件の受注



イデイ 顧客ニーズの把握や企画提案

当社 制作・加工

企画立案から制作まで
ワンストップ提供

制作受託に加え
提案型案件が増加

白元アース株式会社様の企業ユニフォームの
企画提案及び制作・加工
（イデイとのグループ連携事例）

3拠点の集約により、営業・企画・生産の連携を強化 総合販促支援企業としての新たな事業拠点が本格稼働

Before



旧東京本社
営業・管理



横浜ファクトリー
出力・加工・制作



イデイ
企画・デザイン

3拠点に分散していた機能

集約

After

新東京本社



営業・企画・管理機能を集約したオフィス
スムーズなコミュニケーションで顧客対応力を強化



最新設備を備えた生産フロア
出力から加工・アッセンブリまで一貫対応

移転による 主な効果



顧客対応力の向上

営業・企画・生産の連携により、スピーディーで柔軟な提案が可能に。



業務効率の向上

拠点集約による部門間連携の強化で、意思決定の迅速化と生産性向上を実現。



新東京本社

所在地 東京都港区海岸3-3-8 安田8号ビル
総合受付 7階
制作フロア 1階～3階

株式会社新和の加入により、高品質・量産機能を獲得 企画から量産まで一貫対応可能な体制へ



企画・デザイン

顧客ニーズに合わせた
企画提案・デザイン



制作・加工

多様な素材・加工に対応した
高品質な制作



NEW



株式会社新和



合紙・抜き加工を中心とした
高品質・短納期・量産対応

期待されるシナジー



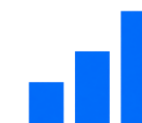
提案力の向上

企画から量産まで対応可能となり、顧客ニーズに合わせた幅広い提案が可能に。



生産能力の強化

新和の高度な技術力・生産力をグループに取り込み、高品質・短納期・量産対応を実現。



受注機会の拡大

グループの一貫体制により、大型案件への対応力が強化され、受注機会の拡大とシェア向上を目指します。

グループシナジーにより対応可能となる製品例



カウンター什器



フロア什器



店内POP



吊り下げ什器



等身大パネル



パッケージ・化粧箱



多様なニーズに対応し
付加価値の高い
販促ソリューションを提供

Next Group Holdingsと業務提携 生成AIを活用した動画コンテンツ制作事業の立ち上げへ



株式会社ビーアンドピー



営業・企画力

顧客基盤を活かした
企画・提案力



マーケティング知見

販促・広告領域で
培った知見



Next Group Holdings株式会社



生成AI技術・知見

最新の生成AI技術を
活用した表現力



コンテンツ制作力

動画コンテンツの
企画・制作ノウハウ

NEW

新規事業

生成AIを活用した動画コンテンツ制作事業

—— 2027年10月期より本格展開予定 ——

まずは既存事業との親和性が高い「販促領域」を中心に展開。将来的には、採用・会社紹介など幅広い領域への展開を目指します。



商品プロモーション

商品の魅力や特長を
わかりやすく伝える動画



店頭販促・キャンペーン

店頭POPやキャンペーンの
訴求力を高める動画



デジタルサイネージ

店舗や施設での訴求力の高い
動画コンテンツ



広告・SNS

SNS広告やWeb広告、
キャンペーン動画など

※掲載画像は生成AIを活用した動画コンテンツのイメージです。実際の動画ではありません。

生成AIの急速な進展を新たな事業機会ととらえ、デジタル領域のサービス拡充を推進

I 2026年10月期 第3四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第3四半期 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

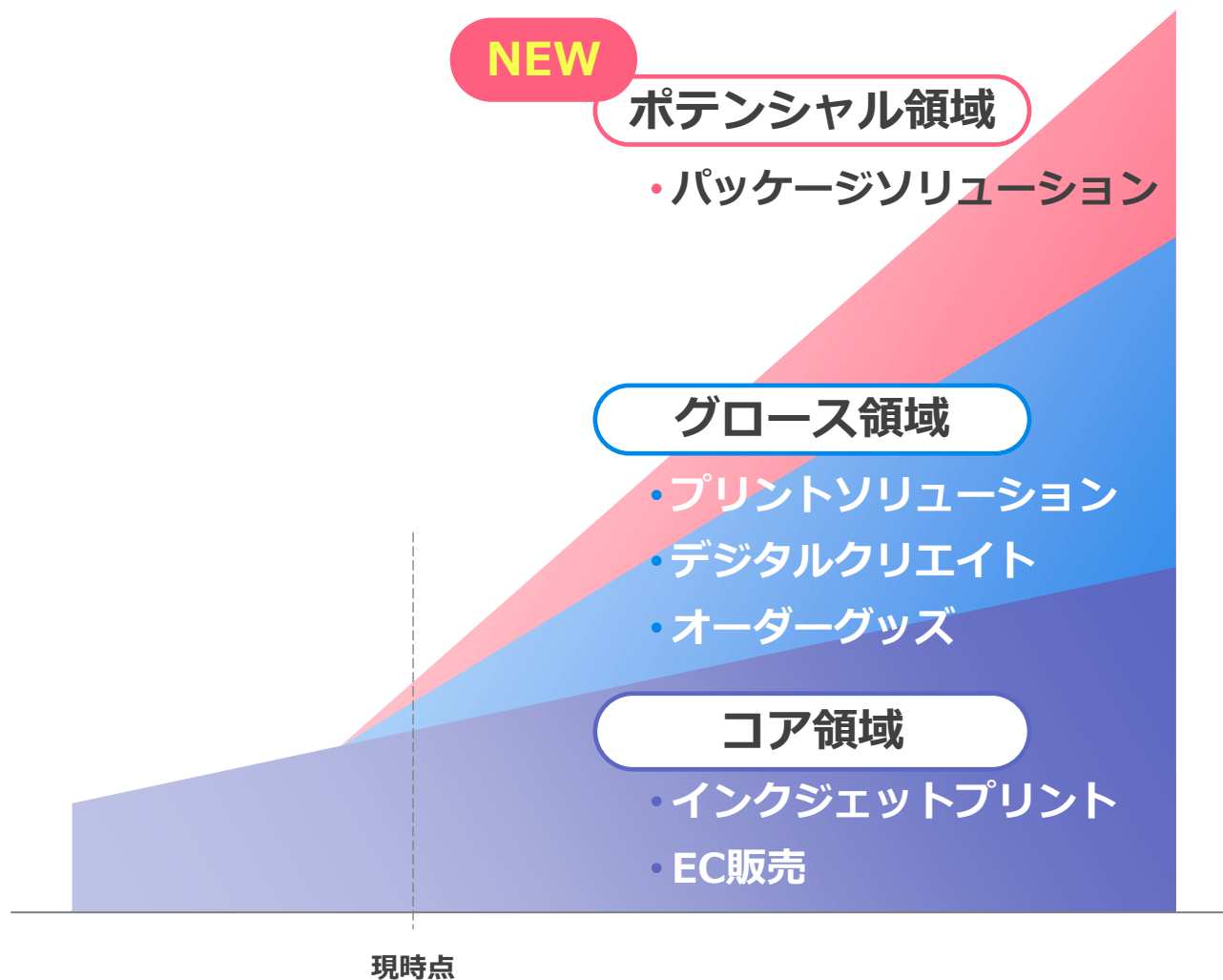
現在使用しているインクについては、主要メーカーから供給停止等の連絡はなく、**安定調達を継続しております。**

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



パッケージソリューション事業を
2026年10月期より新規立ち上げ
既存事業との親和性の高さを活かし、
新たな顧客ターゲットへも訴求

投資を経て、回収フェーズに突入
第2の柱としての成長を目論む

当社の安定収益基盤として
引き続き着実な事業拡大を目指す

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

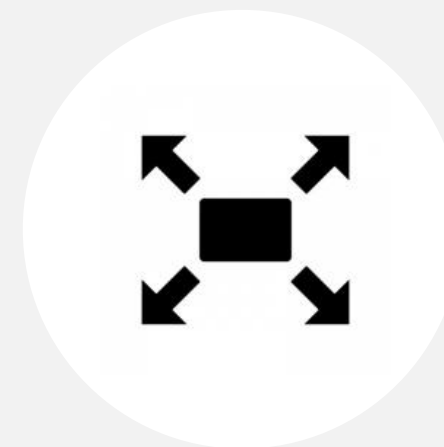
連携営業強化



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

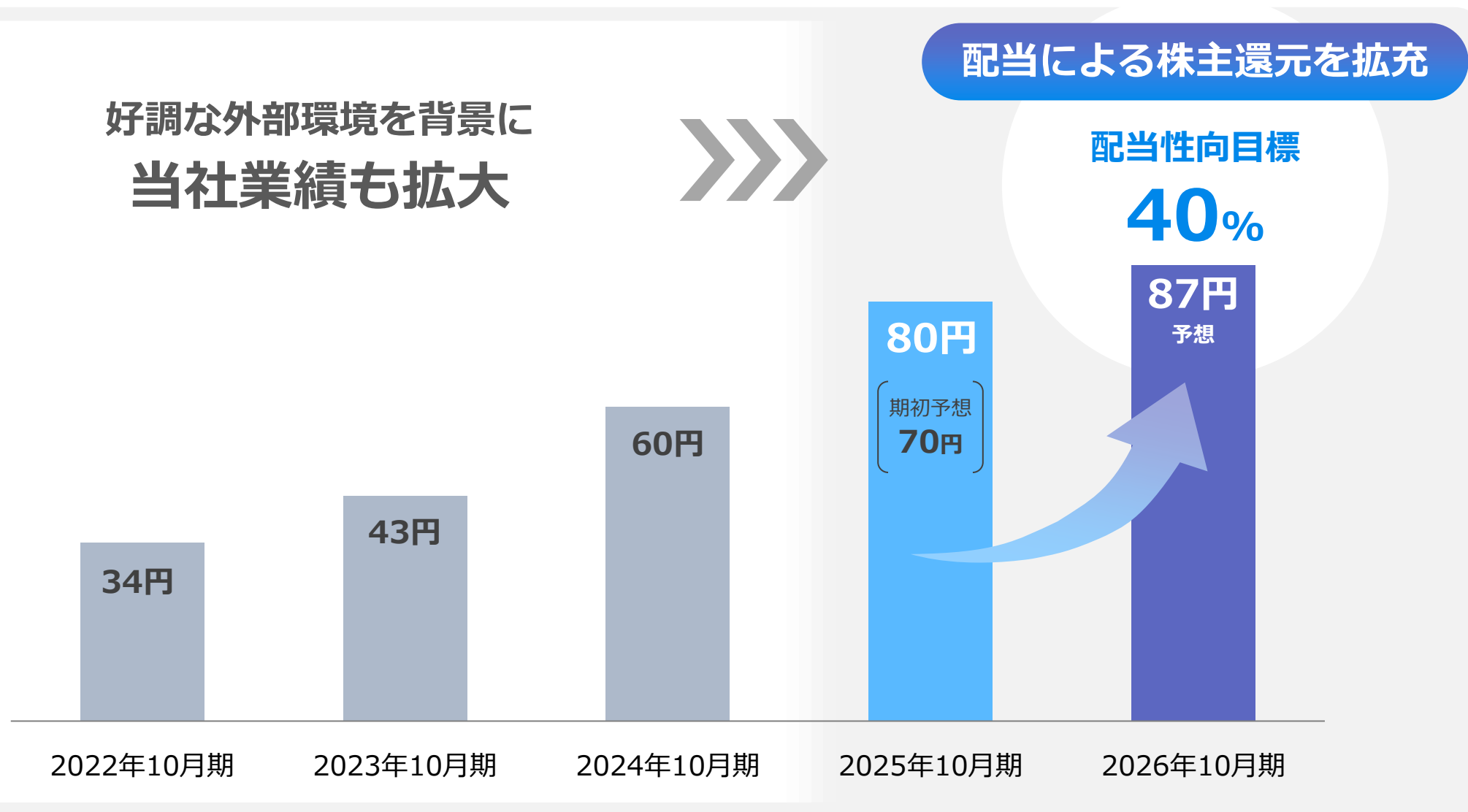
利益貢献度

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



株主の皆様のご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



2026年10月期 中間基準日
(2026年7月贈呈) 分まで



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3四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第3四半期 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3四半期 業績サマリー

II 2026年10月期 第3四半期 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	3億522万円（2026年7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：229名 単体：209名（2026年7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、株式会社新和
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



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



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

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

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
株式会社新和子会社化

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



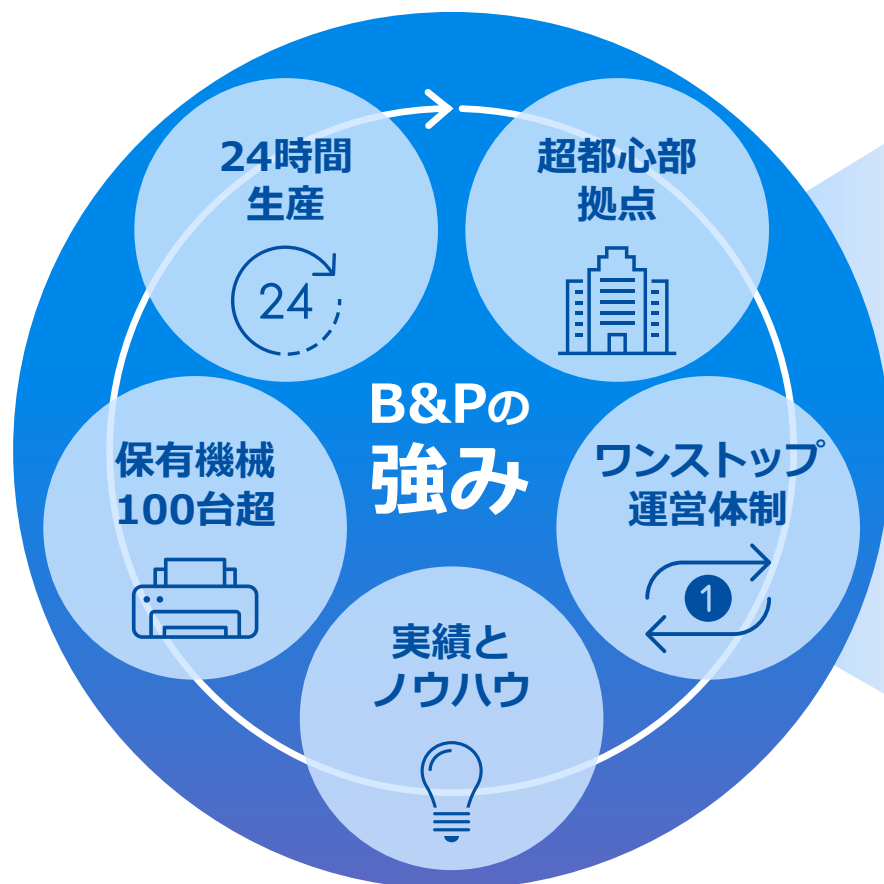
100台以上の加工機を保有
高い生産力を発揮

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
デジタルクリエイト	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 株式会社イディ)	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

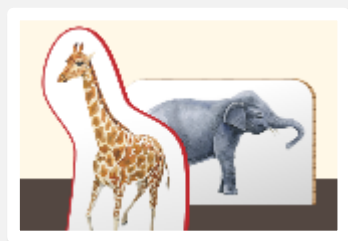
大判ポスター

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

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↓

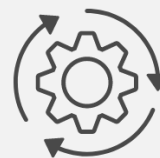


eco

「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

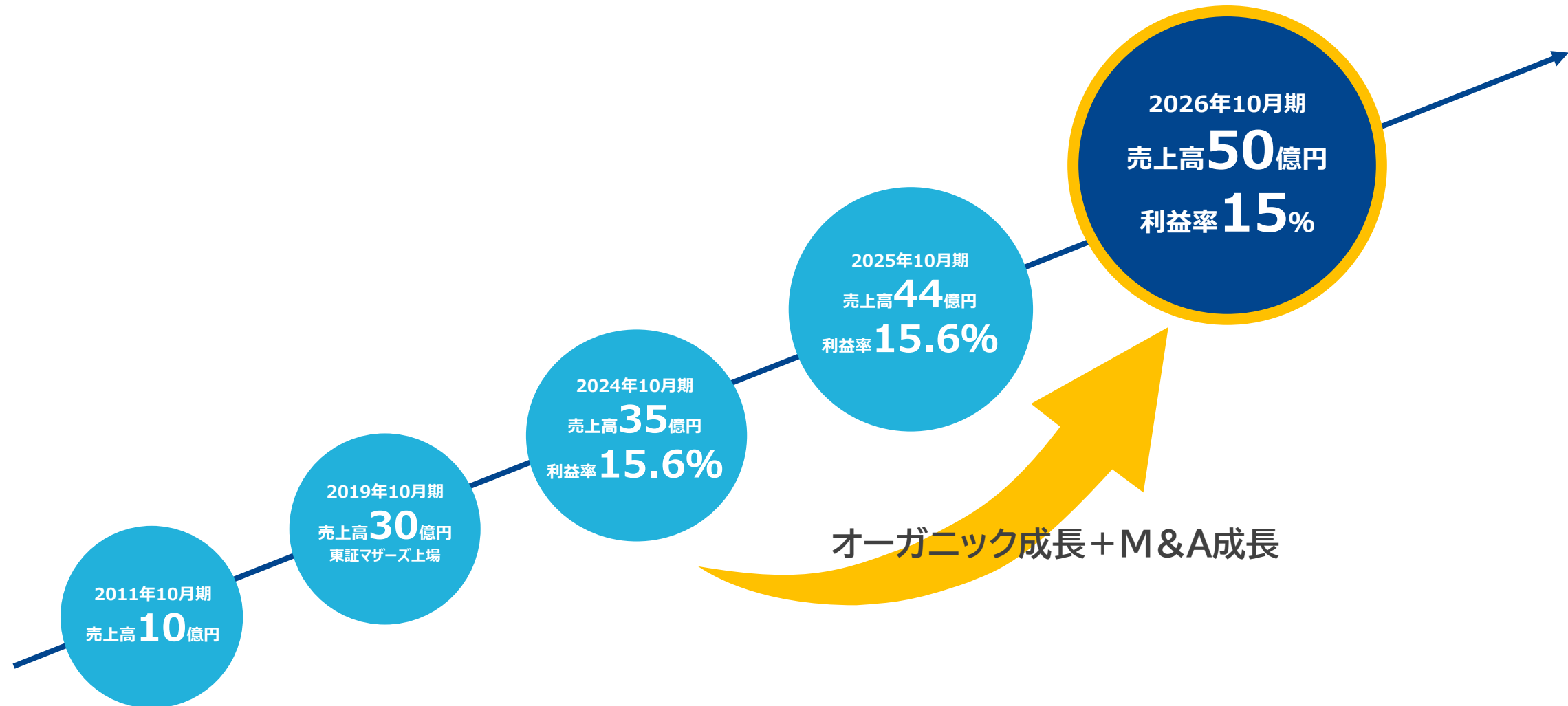


高収益経営の実践

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

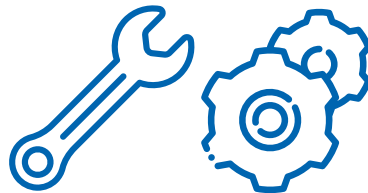
シェア拡大



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

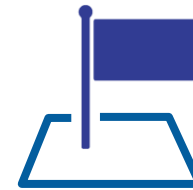
機能拡大



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

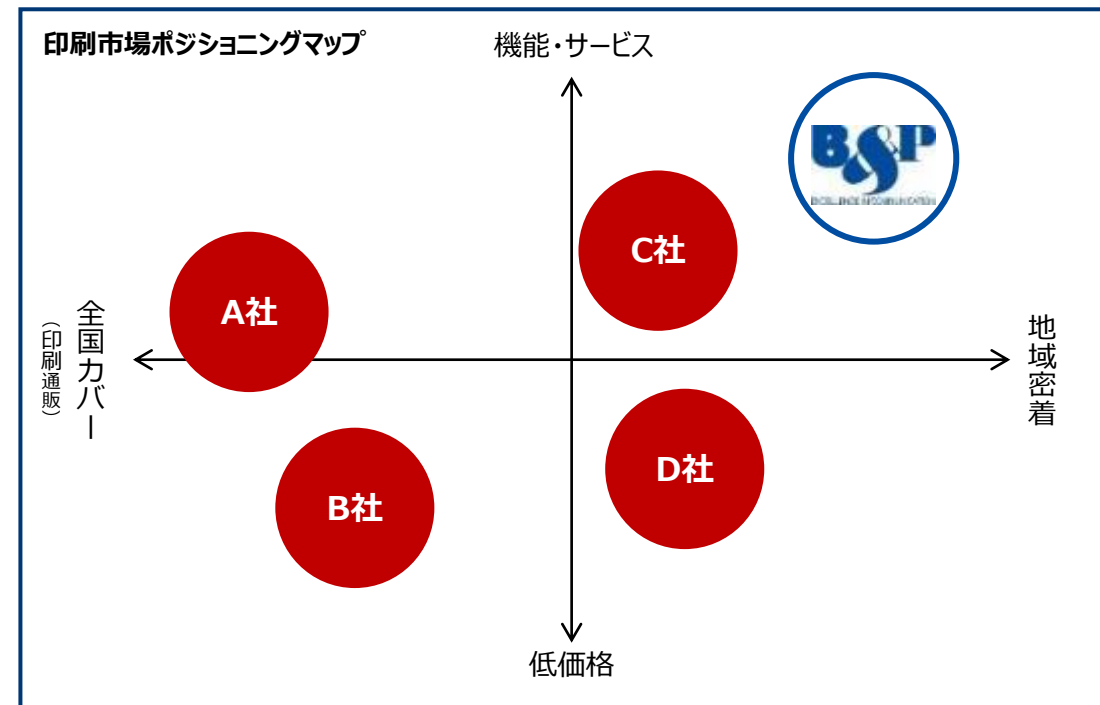
重点戦略の基本

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



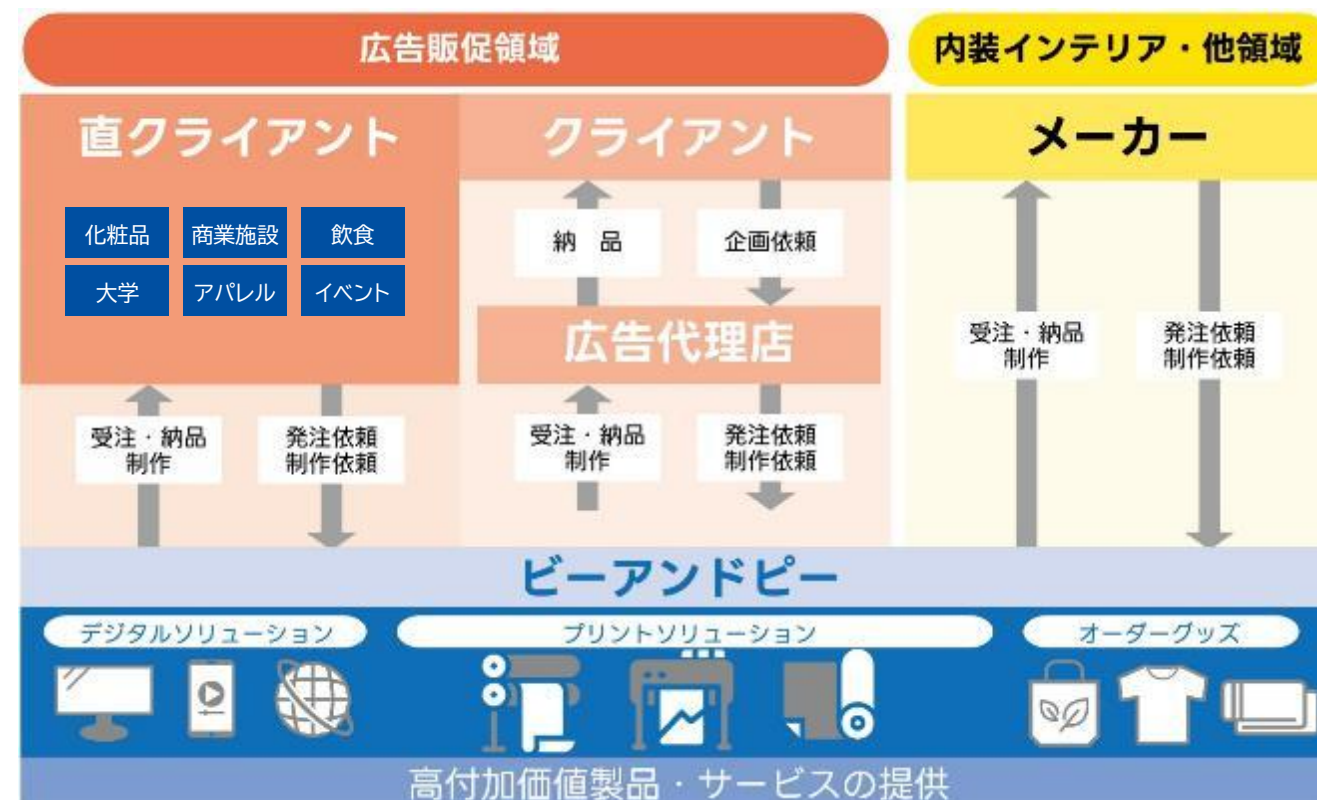
会社のパーパス(存在意義)を
掲げて活動する

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



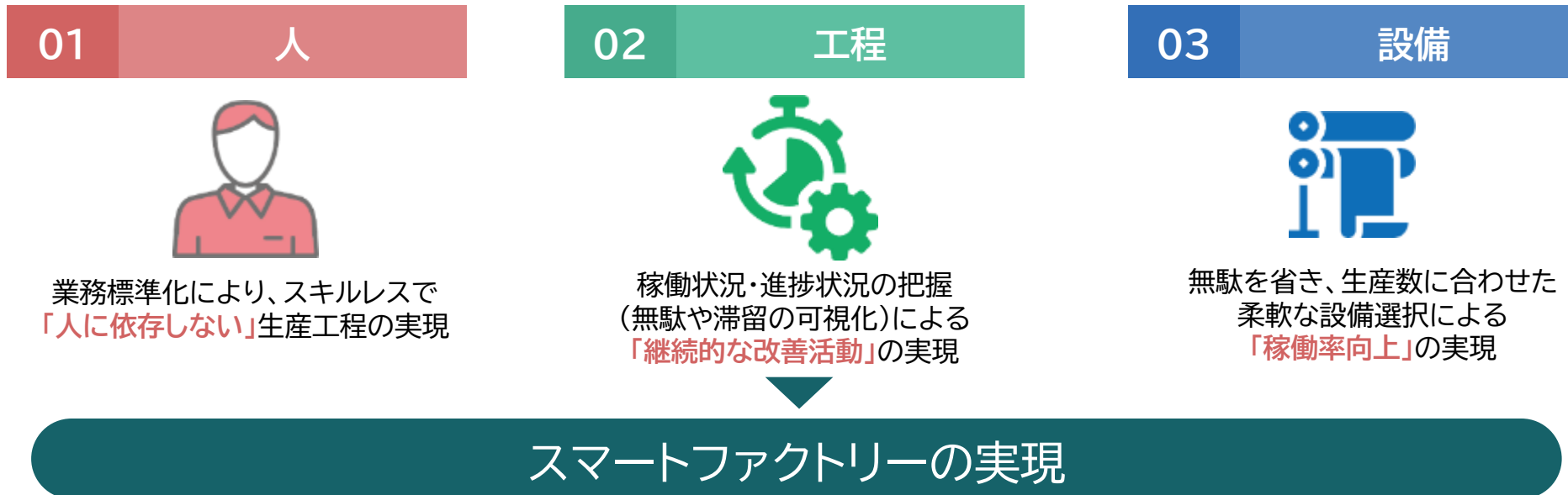
メーカーや広告主の顧客数を、3年間で30%増加させる

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
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

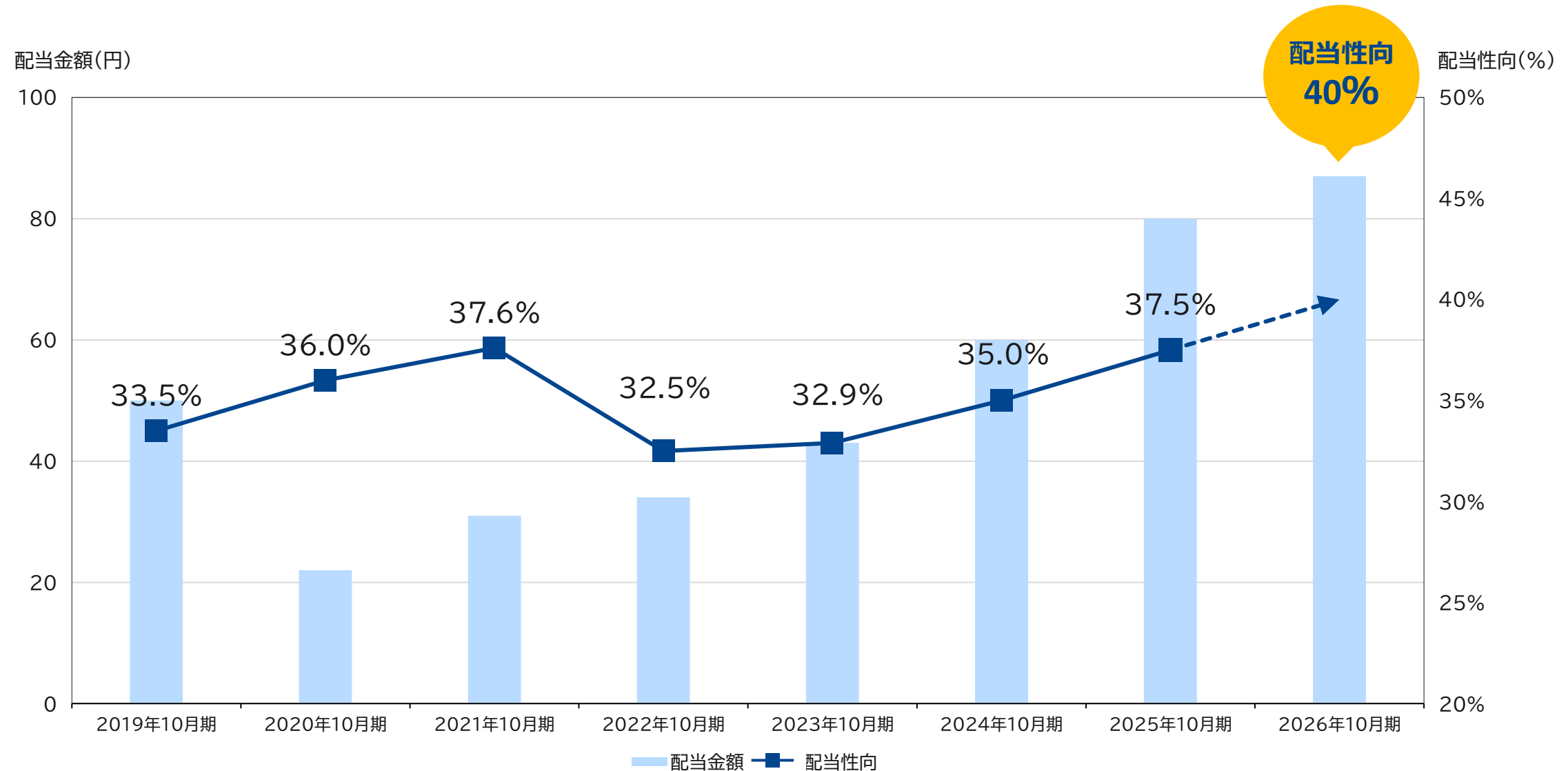
多様な人材が自律的かつ
柔軟に働ける環境作りの
ための制度の整備



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

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