

各位

会社名 株式会社BTM  
 代表者名 代表取締役社長兼CEO 田口 雅教  
 (コード番号：5247 東証グロース市場)  
 問合せ責任者 取締役兼CFO 懸川 高幸

## 2026年3月期 決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2026年5月15日（金）に発表した2026年3月期 決算およびその後のリリースに関して、当社で想定していました質問並びに発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問合せ内容をまとめましたので以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

### 質問 1 営業利益が当初計画（103百万円）を上回る108百万円で着地した要因は何ですか？

**回答 1** 売上規模の追求に加え、収益性の向上を重視した経営施策にも注力したことが奏功しました。売上高は前期比+18.3%増と過去最高を更新しましたが、一方で自社エンジニアの稼働最適化と、高付加価値な案件への選別受注を徹底いたしました。また、ビジネスパートナー（BP）企業案件においても粗利率の改善に取り組んだ結果、売上総利益率は計画を上回る15.4%（当初予想15.1%）へと向上しております。

連結体制の整備による販管費の効率化も進み、M&A費用等を調整した実質的な稼ぐ力を示す「調整後営業利益」は144百万円まで拡大し、収益基盤は着実に強化されています。

2026年3月期 決算概要

#### P/Lサマリー

継続して営業人員を増員したことで受注が増加し、売上高は前期比+18.3%の60.3億円と過去最高を更新  
 3QにおいてM&A投資を実施しつつも、営業利益は前期比+18.0%で着地

(単位:百万円)	25/3期(連結)		26/3期(連結)実績		前期比	26/3期(連結)予想	
	額	率	額	率		額	予想比
売上高	5,099	-	6,035	-	+18.3%	6,244	△3.3%
売上総利益	771	15.1%	926	15.4%	+20.1%	926	±0.0%
販売費及び一般管理費	679	13.3%	818	13.6%	+20.4%	823	△0.6%
営業利益	91	1.8%	108	1.8%	+18.0%	103	+5.0%
経常利益	86	1.7%	101	1.7%	+16.3%	95	+5.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	62	1.2%	65	1.1%	+4.8%	68	△4.5%
1株当たり当期純利益(円)	22.14	-	23.25	-	+5.0%	24.34	△4.5%

※ 注釈: 2025年4月1日付で事業再編に伴い、2025年3月期決算の数値は株式会社エグゼクティブサマリーに記載の数値と異なる場合があります。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

2026年3月期 決算概要



#### エグゼクティブサマリー



### 事業規模拡大に向けた成長投資を前倒しで実行 安定した売上成長を維持

売上高	売上総利益	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
6,035百万円	926百万円	108百万円	65百万円
前年同期比 +18.3%	前年同期比 +20.1%	前年同期比 +18.0%	前年同期比 +4.8%
		調整後 営業利益 144百万円	調整後 当期純利益 101百万円

- 売上高** 自社エンジニアと営業人員の強化が奏功し、+18.3%の安定した増収を継続
- 売上総利益** 収益性が向上し、増収率(+18.3%)を上回る+20.1%の増益を達成
- 営業利益** M&A費用や積極的な採用投資を吸収しつつ、18.0%増益で着地  
実力値(調整後)では144百万円に達し、稼ぐ力は拡大
- 親会社株主に帰属する  
当期純利益** 将来成長のためのM&A関連費用を計上した結果、微増に留まるも概ね計画通りの進捗

※ 注釈: 2025年4月1日付で事業再編に伴い、2025年3月期決算の数値は株式会社エグゼクティブサマリーに記載の数値と異なる場合があります。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

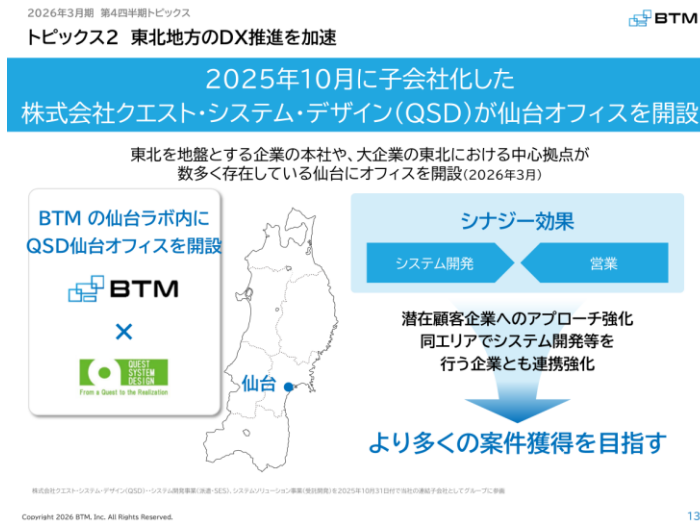
4

## 質問 2

M&Aでグループ入りしたクエスト・システム・デザイン（QSD）社とのシナジーは現れていますか？

## 回答 2

非常に順調に進捗しています。BTMの営業ノウハウ、採用ノウハウをパッケージで導入し、QSD社の成長を加速させる体制を構築しました。結果としてBTMの既存顧客に対し、両社のエンジニアリソースを組み合わせた共同提案を行うことでQSD社単体では獲得できなかった案件の受注も既に始まっております。2027年3月期はさらなる収益貢献を期待しています。

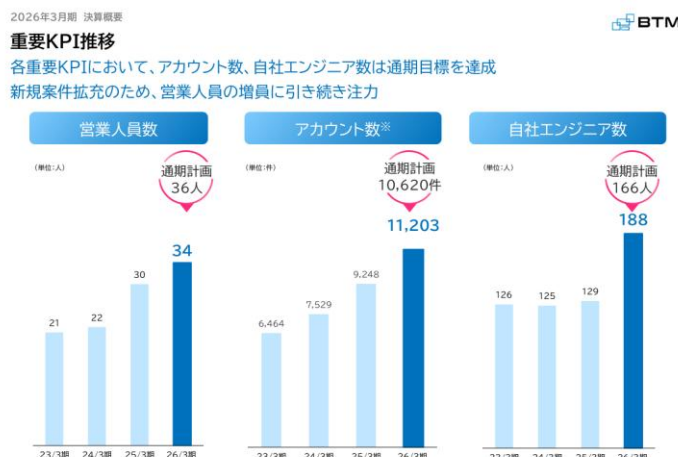


## 質問 3

重要なKPIである「アカウント数」が増加していますが、今後どのような成果が期待できるでしょうか？

## 回答 3

アカウント数の増加は、当社のビジネスモデルにおける「エンジニア調達力」の圧倒的な優位性を意味します。全国のビジネスパートナー（BP）とのネットワークが強固になったことで、クライアントから寄せられる多種多様なエンジニアニーズに対し、競合他社を凌ぐスピードで最適なマッチングを提案できるようになりました。当社のアクセス可能な市場規模（SAM）は、BPエンジニアDBの活用により5.3兆円まで広がっており、一般的なベンダーと比較して圧倒的に大きな成長余地を確保できています。今後はこのデータベースを活かし、同業他社向けの業務支援といった新規領域の開拓も検討しております。



## 質問 4

2027年3月期の業績予想について、将来のM&Aによる売上・利益の上積みは含まれていますか？

## 回答 4

2027年3月期の業績予想には将来のM&Aによる売上・利益の上積みは含めておらず、オーガニックな成長のみで算定しております。  
一方で、当社は年間1～2件程度のM&Aの成立を目指しており、良質な案件が成約した場合には、業績の上振れ要因となりえます。

2027年3月期 業績予想



### 2027年3月期 業績予想

売上高は引き続き、前期比+16.0%の増収を計画

積極的な人材投資とM&Aで成長を加速し、さらなる売上増加・業容拡大へ  
(営業利益は2026年3月期当初予想103百万円から+20%となる124百万円を想定)

(単位:百万円)	26/3期(連結) 実績 額	実績 率	27/3期(連結) 予想 額	予想 率	前期比
売上高	6,035	-	7,001	-	+16.0%
売上総利益	926	15.4%	1,077	15.4%	+16.3%
営業利益	108	1.8%	124	1.8%	+15.1%
経常利益	101	1.7%	118	1.7%	+17.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	65	1.1%	66	1.0%	+1.9%
1株当たり当期純利益(円)	23.25	-	23.68	-	+1.8%

業績予想の売上にはM&A実施による影響は含めておらず、あくまでオーガニックな成長での業績予想

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

19

## 質問 5

新たに提供を開始したSaaS型AIエージェント『Tracis』の展望を聞かせてください。

## 回答 5

『Tracis』は、システムの複雑化により増大しているエンジニアの調査負荷を劇的に軽減するソリューションです。既に決済大手のバリューデザイン社が導入しており、システム障害原因の特定時間を大幅に短縮する効果が実証されています。今後は国内大手クラウド等のインフラパートナーとの連携を目論みつつ、エンジニア不足に悩む企業に導入しやすいフリーミアムモデルによる展開を推進します。こうしたプロダクトを通じた「ストック型収益」を育成し、全社的な利益率の向上を目指します。

2026年3月期 第4四半期トピックス



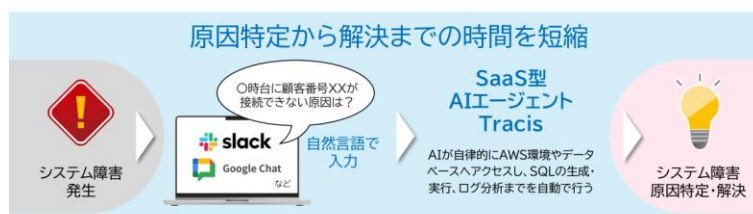
### トピックス4 システム障害調査を自動化する新サービスを開始(1/2)

#### システム障害調査を自動化する SaaS型AIエージェントTracisの提供開始

#### ストック型収益モデル システム障害時の原因調査を生成AIによって自動化



現在、システムの複雑化に伴い、障害発生時の原因特定や復旧におけるエンジニアの負荷が増大しております。調査のために営業、インフラ、アプリ開発などの各担当者間で複雑なやり取りが発生し、解決までに数時間を要しているのが現状です。本サービスを導入することで、生成AIがシステム障害の原因特定を自動化し、特定までの時間を大幅に短縮することが可能となります。



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

15

< 参考資料 >

BTM 2026年3月期 決算短信

<https://pdf.irpocket.com/C5247/WUpy/TQJe/NXzZ.pdf>

BTM 2026年3月期 決算説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C5247/WUpy/TQJe/F4HV.pdf>

生成 AI でシステム障害調査を自動化する SaaS「Tracis」の提供開始第1弾としてバリューデザインへ導入

<https://pdf.irpocket.com/C5247/LseR/HLNm/ggYS.pdf>