

2025年9月9日

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 第1四半期決算 質疑応答集

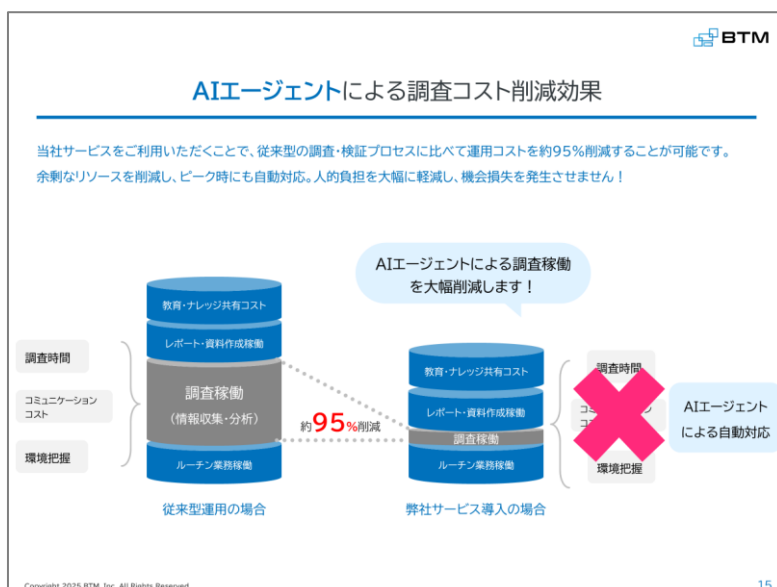
この質疑応答集は、2025年8月13日（水）に発表した2026年3月期第1四半期決算およびその後のリリースに関して、当社で想定していました質問並びに発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問合せ内容をまとめましたので以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

質問1

AWSを活用した調査AIエージェントについてサービスイメージ、詳細を教えてくださいいただけますか。

回答1

下図の通り、システム調査時に発生していた多大なコミュニケーションコストを生成AIを用いて自動化することで調査稼働を大幅に削減することが可能になります。



質問 2

8月15日付でAIエージェントサービスの本格始動に関するリリースがありましたが、従来のAI事業との違いや業績への影響を教えてください。

回答 2

BTMグループでは、これまでも生成AIを利用したDX推進事業に積極的に取り組んできましたが、昨今のAIエージェント導入ニーズの急速な高まりに応じて、AIエージェントの開発・提供を加速しています。

AIエージェントとは、複数のAIモデルを組み合わせることで単一モデルでは困難なタスクを自動実行できるシステムです。AIに関する高度な技術力を有するヘッドウォータース社との協業の本格化により、すでに複数の企業でのAIエージェントの実証が進んでいるほか、新規プロジェクトについての取り組みも開始しています。これらの提携効果により、今後さらなる事業成長を目指してまいります。

当社グループの強み

BTM

ヘッドウォータース社との協業本格化(1)

AIエージェントを活用した共同プロジェクトにより、DX推進を加速

BTM

X

Headwaters

共同プロジェクトの成果

BTMAiZ

ヘッドウォータースが有するAIエージェントの開発に戦略的パートナーとして参画

① 複数の企業でAIエージェントの実証が進行

② ヘッドウォータースが蓄積してきたRAG技術※により99%以上の応答精度を実現

今後の取り組み

AIエージェントサービスをBTMの既存顧客基盤にも展開し、プロダクトおよびソリューション提供による収益化を目指す

新規共同プロジェクト

AIエージェント対応データプラットフォーム構想

Microsoftの提供する統合分析基盤「Microsoft Fabric」を活用した「AIエージェント・レディ」データプラットフォームの構築支援サービス

企業内外に散在する大規模データを統合し、高度な分析・AI活用が可能に

既に某大手商社向けにFabricとAzure AIを組み合わせた生成AI基盤構築を支援した知見を活用化

今後の取り組み

大手数社とPoC(概念実証)段階で協議中

2025年内の正式リリースを目指す

本提携によるシナジーの深化により、AI領域でのサービス展開を一層拡大

Copyright 2025 BTM, Inc. All Rights Reserved.

※ RAG (Retrieval Augmented Generation): 大規模言語モデル(LLM)と外部データベースを組み合わせ、必要な知識を検索しながら応答を生成する技術

当社グループの強み

BTM

ヘッドウォータース社との協業本格化(2)

AI人材育成とエンジニアリング強化による、提携効果の最大化

BTM

X

Headwaters

AI人材育成

ヘッドウォータースが提供するMicrosoft Azure関連技術支援プログラムを展開し、技術者数を増員

Azure OpenAIやFabricに精通したエンジニアがBTM側でも育成され、急増するAI案件に柔軟かつ大規模に対応可能な体制を構築

定期的な合同勉強会やプロジェクトを通じた人材交流・スキル共有の推進でAIソリューション提供体制を強化

エンジニアリング強化

両者間で案件・エンジニア情報の迅速な交換を目的とした合同会議体を設置

BTMのDXニーズに対し、ヘッドウォータースの専門チームを随時アサインするなど、柔軟なリソース計画を実現

短期的には受注案件の増加、長期的にはサービス品質の向上と顧客基盤の拡大を目指す

生成AIやAIエージェントを核とした新サービスの共同開発や大企業とのパートナー連携なども視野に提携効果を最大化

Copyright 2025 BTM, Inc. All Rights Reserved.

※ RAG (Retrieval Augmented Generation): 大規模言語モデル(LLM)と外部データベースを組み合わせ、必要な知識を検索しながら応答を生成する技術

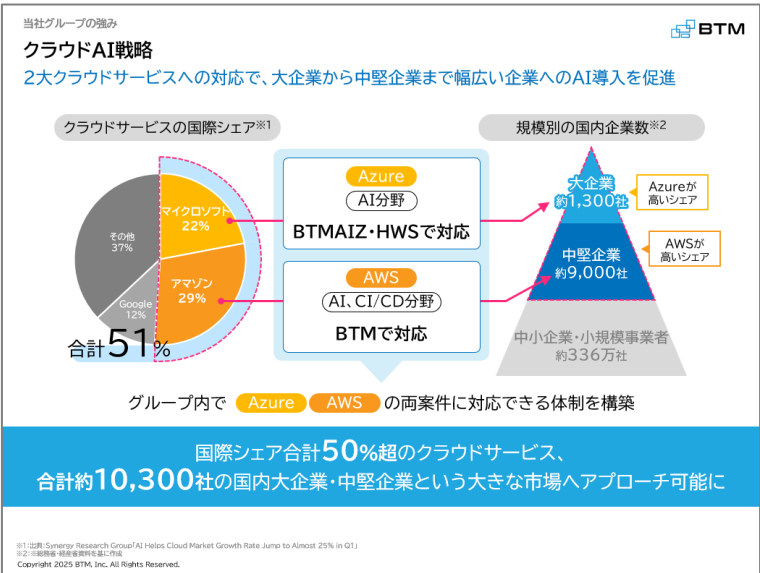
2

質問 3

AI案件に関するリリースがいくつかありましたが、BTMグループとしては、AI案件についてどのような方針ですか。

回答 3

BTMが主にAWSに関する案件を担当し、BTMAIZがAzureに関する案件を担当する形となっています。BTMグループでAWSとAzureの両案件に対応できる体制を構築したことで、クラウドサービスの国際シェアの50%以上、国内企業のうち、大企業と中堅企業の合わせて約10,300社という広い市場に対してアプローチが可能になっています。



質問 4

26年3月期1Qは売上高が前期比+10.1%の増収に対し、営業利益は前年同期比▲60.7%で減益となりましたが、どのように評価していますか。

回答 4

26年3月期1Qは、継続的に実施している人材投資による営業人員の強化やM&A効果によるエンジニアの増員により、受注が伸び増収となりました。一方で、人材投資や子会社BTMAIZへの先行投資により、利益面では前年同期を下回りました。ただし、これらの先行投資は今後の売上増加につながるものであり、引き続き事業は順調に成長しているものと考えております。

2026年3月期 第1四半期 決算概要

P/Lサマリー

売上高は前年同期比+10.1%増の13.4億円
人材とAI子会社への積極的な投資により、売上高は成長、利益面は減少

(単位:百万円)	25/3期 1Q		26/3期 1Q		前年同期比
	額	率	額	率	
売上高	1,224	-	1,347	-	+10.1%
売上総利益	189	15.4%	204	15.1%	+7.9%
販売費及び一般管理費	153	12.6%	190	14.1%	+23.7%
営業利益	35	2.9%	13	1.0%	▲60.7%
経常利益	34	2.8%	12	0.9%	▲65.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	23	1.9%	7	0.6%	▲67.9%

※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に準じており、2026年3月期第1四半期は連結第1四半期は単体決算を記載しております。
Copyright 2025 BTM, Inc. All Rights Reserved.

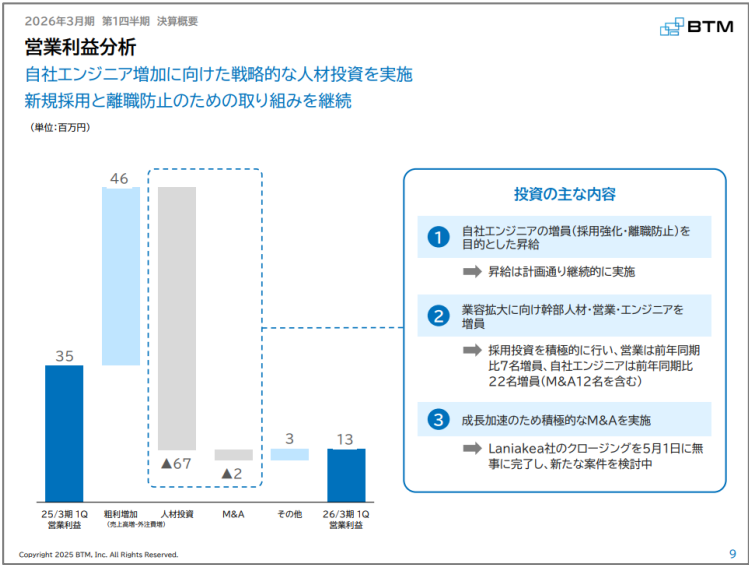
質問 5

進捗率について、1Q時点では売上・利益ともに、25%を下回っています。これは想定通りの進捗でしょうか。通期の着地に影響はありますか。

回答 5

当社の業績は例年下期偏重となっていることから、現時点では計画に対する進捗は順調であると認識しています。利益については、売上増により粗利も大きく増加したものの、自社エンジニアの増員を目的とした昇給の実施や、業容拡大に向けた幹部人材・営業・エンジニアの増員に費用を集中的に投下したため、前年同期比では減益となりました。

この結果、1Q時点の通期予想に対する売上高は21.6%、各段階利益の進捗率は10%台となりましたが、2Q以降は増収に加え、コストコントロールも進む見込みであることから、通期予想の達成には影響はないものと考えています。



質問 6

アカウント数の増加ペースが加速しています。理由を教えてください。

回答 6

積極的な人材投資により、営業人員の安定した獲得・定着に成功していることが理由の一つと考えています。

なお、これらのアカウント数の増加はマッチングの効率化・最適化に繋がることから、引き続き増加に向けた取り組みを継続してまいります。

以上

< 参考資料 >

[BTM 2026年3月期第1四半期通期決算説明資料](#)

[BTM ヘッドウォータースと共同でAIエージェントサービスを本格始動](#)