



2026年3月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026年5月15日

株式会社BTM

東証グロース市場(証券コード:5247)



MISSION(経営理念)

日本の全世代を活性化する

地方出身の代表2名それぞれが肌で感じた首都圏と地方の機会格差

優秀な人財がいても、就業の選択肢が狭く、活躍の場が少ない

技術・ノウハウを持つ企業があっても、活かせる場が少ない



地方人財を活用するDX推進企業

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

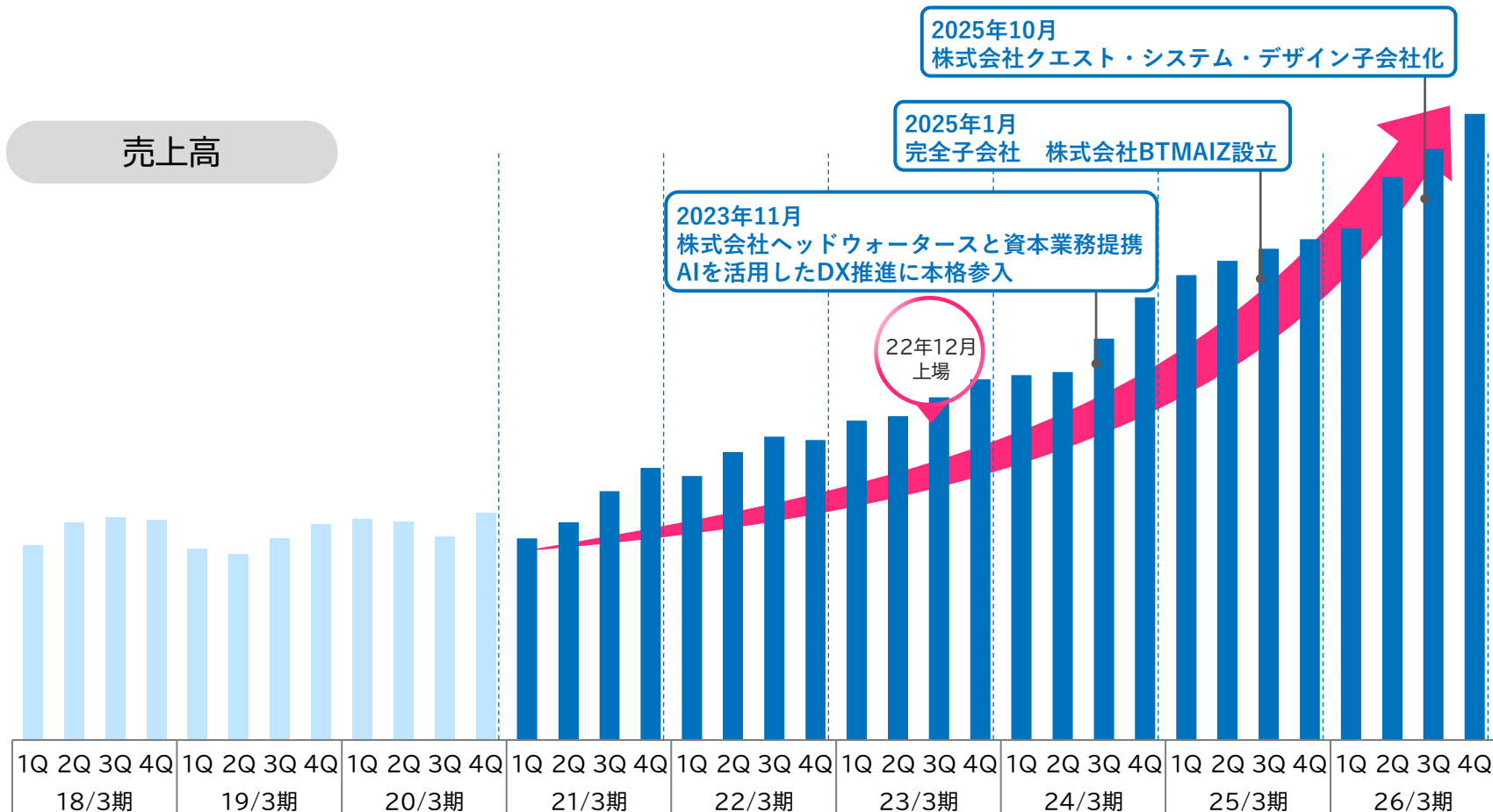
成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

成長軌道

成長期として連続的に事業規模を拡大



※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期第4四半期以降は連結数値、2025年3月期第3四半期以前は単体数値を記載しております。

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

6,035百万円

前年
同期比 +18.3%

売上総利益

926百万円

前年
同期比 +20.1%

営業利益

108百万円

前年
同期比 +18.0%調整後
営業利益 144百万円親会社株主に帰属する
当期純利益

65百万円

前年
同期比 +4.8%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

注力ポイント

成長投資の継続による収益拡大に向けたグループ基盤の構築

積極的な人材採用

営業人員・自社エンジニアの増員に注力
管理部門の強化による連結体制の整備

- M&Aにより自社エンジニア数が大きく増加し、受注可能案件がさらに拡大。人員強化には引き続き注力。
- 新規事業開発やM&A、子会社設立等による事業拡大推進のため、管理部門の強化および連結体制の整備を継続。

サービスの拡充

AI領域含めサービス開発・提供を加速

- AWS向けBCPおよびランサムウェア対策ソリューションの提供を開始
- システム障害調査を自動化するSaaS型AIエージェント『Tracis』の提供を開始

事業拡大に向けた先行投資

M&A先とのシナジーによる成長強化
BTMAIZの業績寄与

- 完全子会社化した株式会社クエスト・システム・デザインとのシナジー効果による受注・売上の拡大。仙台支店の開設
- 子会社BTMAIZの体制構築が進み売上の拡大に寄与

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			26/3期(連結)予想	
	額	率	額	率	前期比	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%

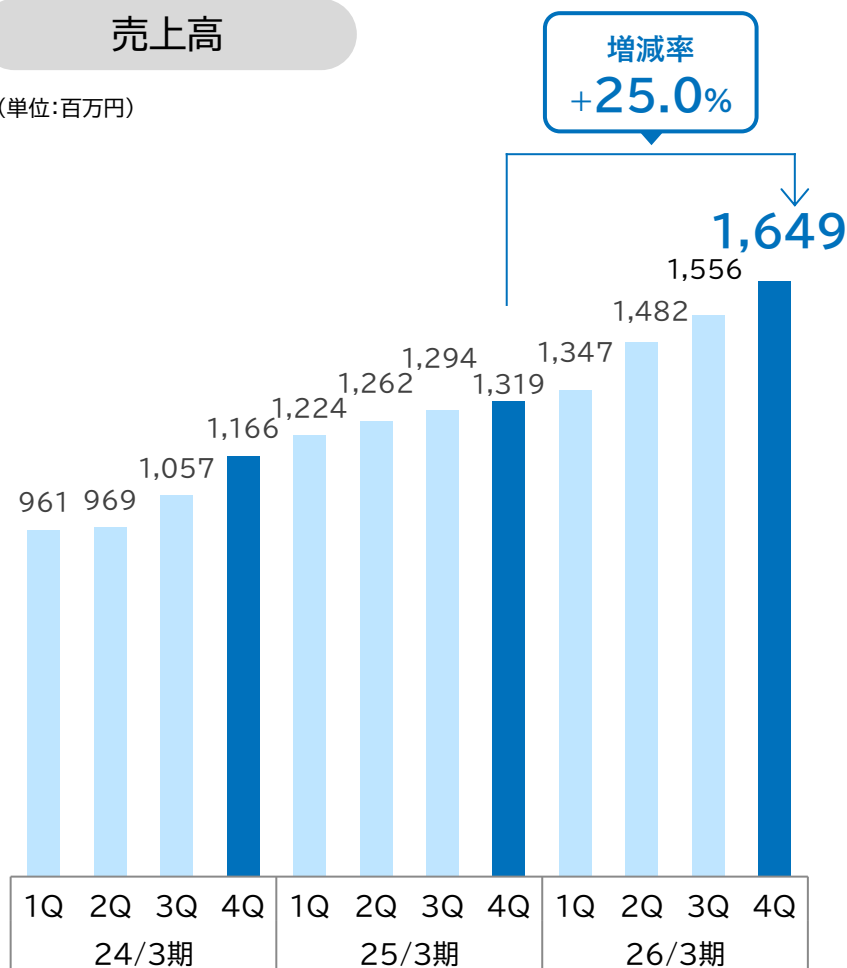
※当社は、2025年4月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

売上高・営業利益 四半期推移

営業人員強化や自社エンジニア増により、売上は前年同期比**25.0%増**を達成
 営業利益は前年同期比+38百万円となった

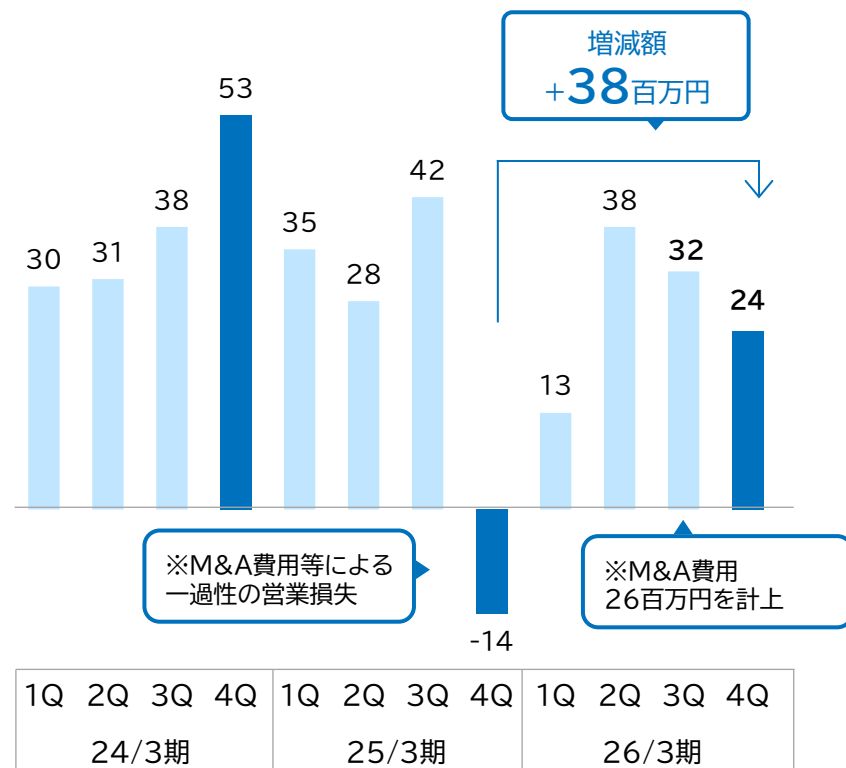
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期第4四半期以降は連結数値、2025年3月期第3四半期以前は単体数値を記載しております。

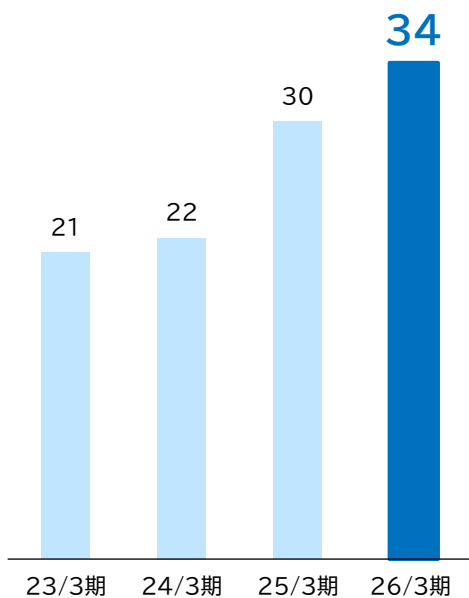
重要KPI推移

各重要KPIにおいて、アカウント数、自社エンジニア数は通期目標を達成
新規案件拡充のため、営業人員の増員に引き続き注力

営業人員数

(単位:人)

通期計画
36人

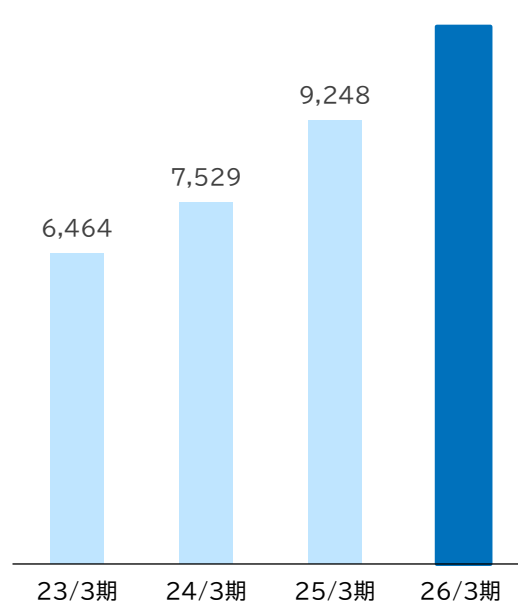


アカウント数※

(単位:件)

通期計画
10,620件

11,203

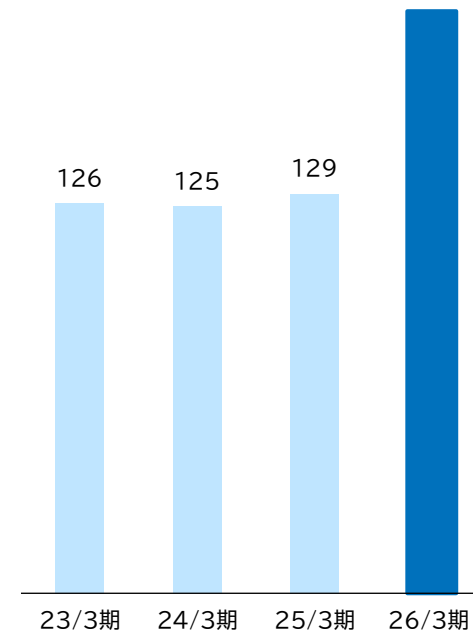


自社エンジニア数

(単位:人)

通期計画
166人

188



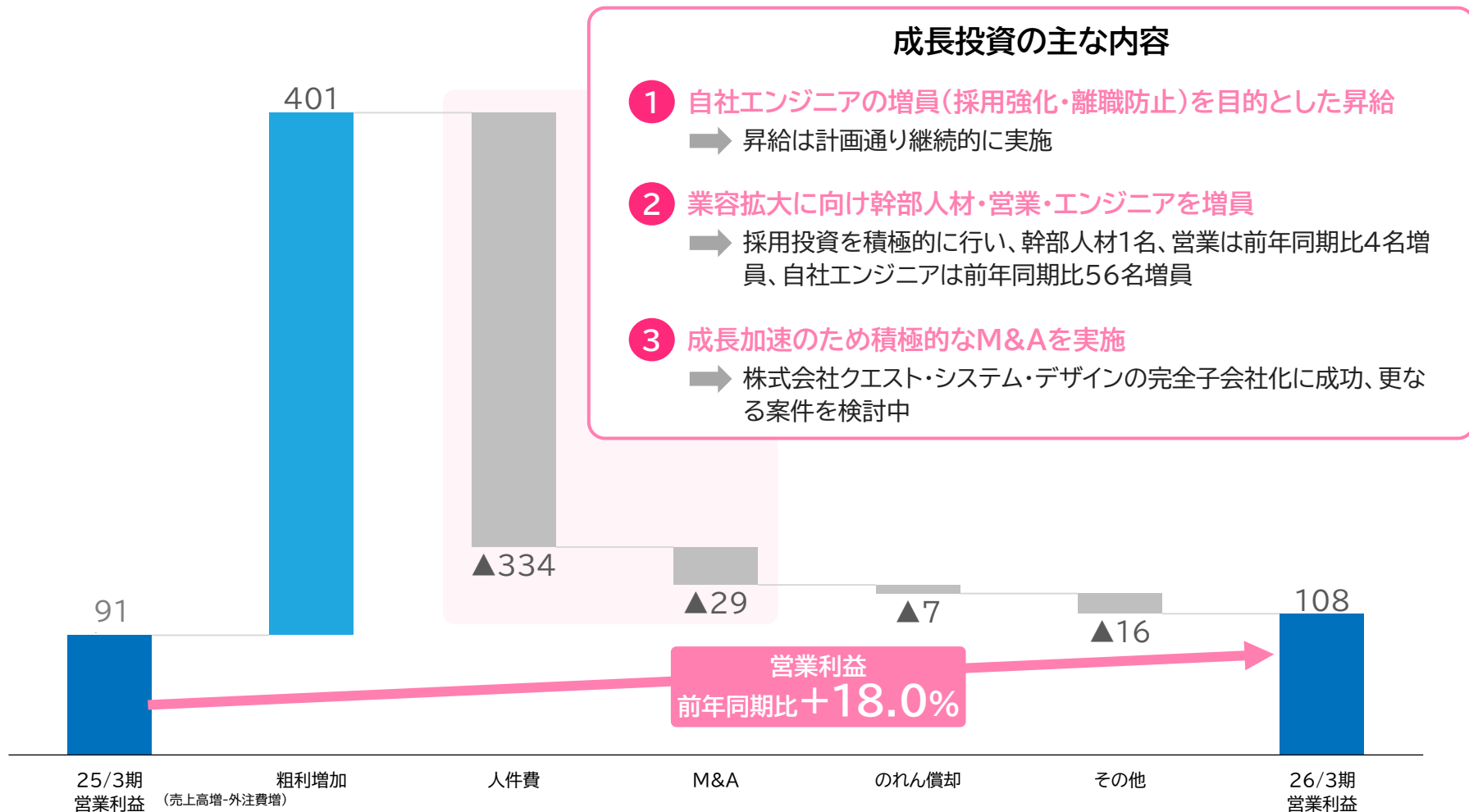
※:当社がアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

※各KPIの数値は連結。

営業利益分析

人材投資やM&Aなどの成長投資を実施しつつも前年同期比+18%で着地。

(単位:百万円)



※調整後営業利益=営業利益+のれん償却費用+M&A費用(QSD社取得関連費用など)

BSサマリー

増収に伴い運転資金として流動資産と流動負債が増加

また、M&Aに伴いのれんも増加

(単位: 百万円)	25/3期(連結)	26/3期(連結)	増減
流動資産	1,488	1,846	+357
現預金	765	949	+184
その他流動資産	723	897	+173
固定資産	90	206	+115
有形固定資産	9	10	+1
のれん	-	111	+111
その他資産	81	83	+2
資産合計	1,580	2,053	+473
負債合計	920	1328	+407
流動負債	725	1,091	+365
固定負債	195	236	+41
純資産合計	659	725	+65
負債・純資産合計	1,580	2,053	+473
自己資本比率	41.7%	35.3%	△6.4pts
ROE	9.5%	9.5%	±0.0pts

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

トピックス1 M&Aを加速

M&Aにより事業拡大のスピードをさらに加速

一定のキャッシュフローを見込める規律あるM&Aを実行

PMIも順調、シナジー効果発揮

2025年5月

「Laniakea(株)」
事業譲受

AI・ブロックチェーン等の先端技術を活用した業務改善等のDX推進サービス等

2025年10月

東北地区を強化

「(株)クエスト・システム・デザイン」
子会社化

情報処理システムの構築、企画、コンサルティング、設計、製造等



M&A仲介との連携含めて
案件のソーシングに注力
毎月数件のトップ面談を実施

対象の規模感は事業価値
最大**10**億円程度まで拡大

BTM

今まで培ったノウハウを活用して同業他社を支援

特にパッケージ化した採用や営業の業務支援を提供し
企業の成長を後押し



トピックス2 東北地方のDX推進を加速

2025年10月に子会社化した株式会社クエスト・システム・デザイン(QSD)が仙台オフィスを開設

東北を地盤とする企業の本社や、大企業の東北における中心拠点が数多く存在している仙台にオフィスを開設(2026年3月)

BTM の仙台ラボ内に
QSD仙台オフィスを開設



シナジー効果

システム開発

営業

潜在顧客企業へのアプローチ強化
同エリアでシステム開発等を行う企業とも連携強化

より多くの案件獲得を目指す

株式会社クエスト・システム・デザイン(QSD)・・・システム開発事業(派遣・SES)、システムソリューション事業(受託開発)を2025年10月31日付で当社の連結子会社としてグループに参画

トピックス3 BCP、ランサムウェア対策の新サービスを開始

AWS 向け BCP およびランサムウェア対策
ソリューションの提供を開始

中小企業のセキュリティ対策を強化

中小企業の
課題セキュリティ対策が
不十分

資金や人材の不足からセキュリティリスクへの備えが十分でないことが多く、被害を受けた場合の復旧に日数を要したり、多額の損害が発生

BTMの
ソリューション特に AWS を利用している企業向けに IaC※を活用した
AWS環境の複製ソリューションを開発

- AWS 環境の設定や更新をコード化することによって高速かつ正確な環境複製を可能にするもので、復旧に要する日数の大幅な短縮、損害額の大幅な抑制といった効果を期待
- *Infrastructure as Code(IaC):サーバーやネットワークなどの IT インフラをコードで定義し、自動化して構築・管理する手法。手作業での設定をプログラムコードに置き換えることで、エラーの削減、設定の一貫性確保、迅速な環境展開、コスト削減を実現
- コードをバージョン管理できるため環境の再現性が高まり、インフラの変更管理も効率化

導入事例 第1号

東洋計器株式会社(本社:長野県松本市)へ導入
当サービス導入により、対象システムの 80%以上がコマンド1つで復旧可能に

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。調査のたびに営業、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。

原因特定から解決までの時間を短縮



システム障害
発生

○時分に顧客番号XXが
接続できない原因は？



自然言語で
入力

SaaS型 AIエージェント Tracis

AIが自律的にAWS環境やデータ
ベースへアクセスし、SQLの生成・
実行、ログ分析までを自動で行う



システム障害
原因特定・解決

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(2/2)

本サービス提供による効果

専門スキル不要

AWSやSQLの知識がない営業等の非エンジニアでも、自ら即座に原因を特定可能に。

調査時間の劇的短縮とコスト95%削減

各部署を跨いで数時間かかっていた調査が、一往復のチャット(数分)で完結。人的稼働を最大95%削減。

エンジニアの負荷軽減

定型的な調査から解放されることで、エンジニアが本来のシステム改善や高度な開発業務に集中可能に。

第1弾として株式会社バリューデザインへ導入

valuedesign

パイクラウドホールディングス
(東証上場)子会社

“国内13万店舗以上に決済インフラを提供する当社にとって、システムの安定稼働と迅速な復旧体制の確保は、極めて重要な要素であると認識しています。一方で、システム障害の問合せ対応には、ログ抽出や関係者確認を含む一次調査に時間と工数を要する点が課題となっていました。『Tracis』の活用により、ログ抽出および調査初動を効率化し、リードタイム短縮と運用負荷軽減につながっています。今後のさらなる機能拡充に期待しています。”

今後の展開

フリーミアムモデルによる
導入拡大

「開発会社データベース」を
活用した直販展開

さくらのクラウドとの連携模索

トピックス5 IT人材採用活動ランキング1位

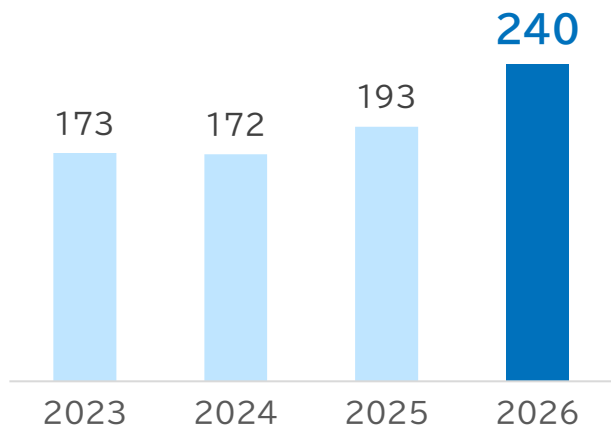
全国規模でITエンジニアを採用 採用サイトにおける活用度ランキング 1位

登録者150万人を誇る日本最大級のITエンジニア採用サイト「Green」の活用度ランキングで

約4,137社中、**1位**を取得(2026年2月実績)

※上場以降、安定して毎年1位を獲得

従業員数推移



QSDの子会社化による従業員増加分を除く



Point
1

転職エージェントに依存しない
自社採用力を確立



Point
2

採用コストを最小化
質の高いエンジニア人材を確保

「Green」活用度ランキングは年次で決定されるものではなく、都度変動します

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

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) 額	実績 率	27/3期(連結) 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%

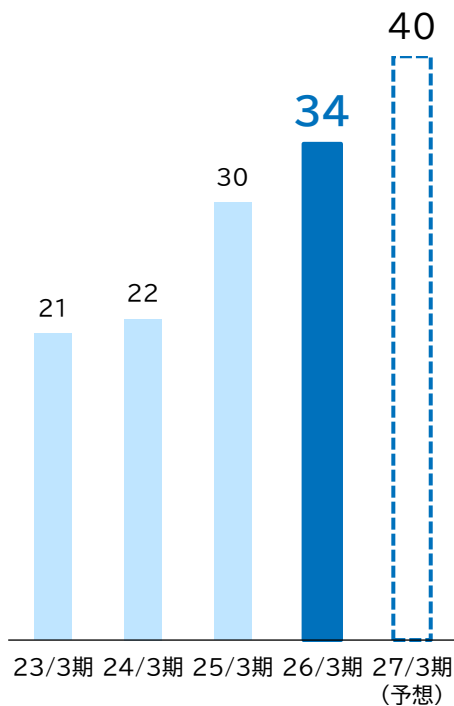
業績予想の売上にはM&A実施による影響は含めておらず、あくまでオーガニックな成長での業績予想

重要KPI推移

さらなる売上の拡大を目指し、従来からの重要KPIである営業人員、アカウント数、自社エンジニア数は2026/3期も継続的に拡大・増加を目指す。

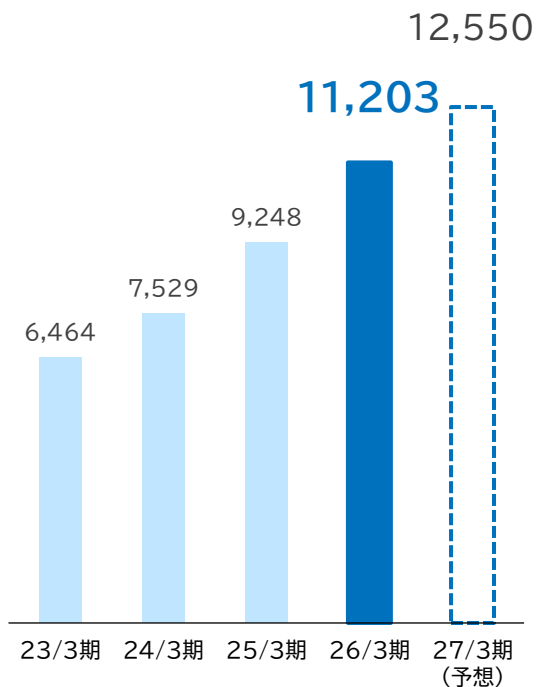
営業人員数

(単位:人)



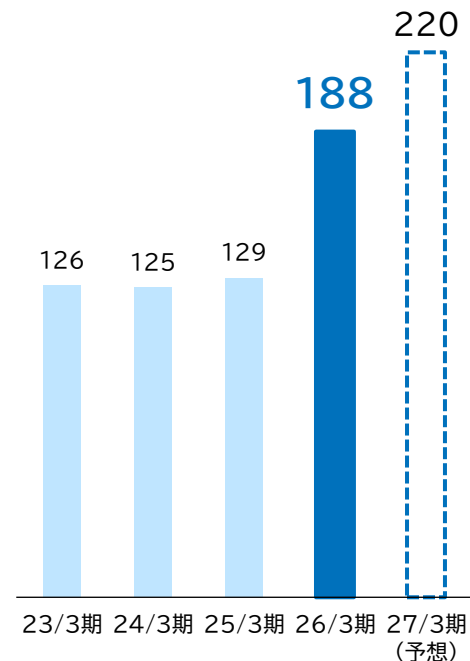
アカウント数※

(単位:件)



自社エンジニア数

(単位:人)



※:当社がアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

※各KPIの数値は連結。

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

インベストメント・ハイライト

当社は成長投資による全国規模のエンジニア供給網を背景とした高い売上成長と、成長投資を継続しながらも利益を生み出す堅実で規律ある収益基盤を兼ね備える

成長投資による
高い売上成長

強い需要

① IT人材不足

日本のIT市場におけるエンジニアは大きく不足しており、特に地方の不足は顕著で大きな機会が存在

安定供給力

② 地方人材活用

東京だけではなく、地方から安定的に人材を採用

他社では
成長阻害要因

③ パートナーDB*活用

全国でアカウント数1万件超のエンジニアDBを活用し、自社採用の限界を超えた人材調達・供給が可能

④ フルスタック人材

独自教育「Newhow」により、若手・未経験者を、市場価値の高いフルスタックエンジニアへ早期育成

単価向上

⑤ AI領域等の強化

AI子会社(BTMAIZ)やHWS社との提携、AIエージェントサービスの提供等を通じて、AI領域を強化

堅実で規律ある
収益基盤

安定性

⑥ 収益管理

一つ一つの案件状況や事業進捗を細かく管理・モニタリングし、状況に応じて成長投資の速度を制御

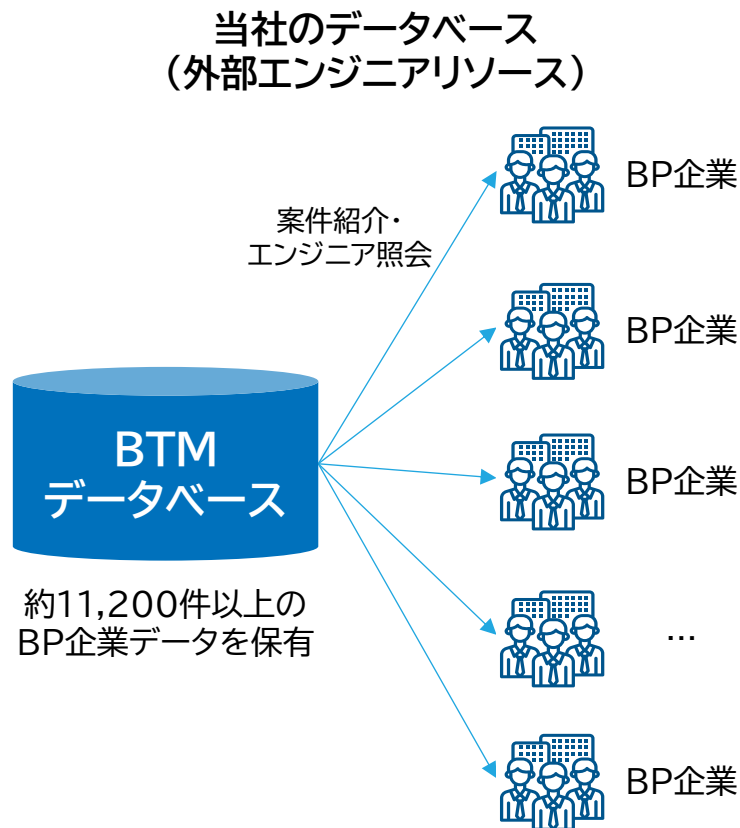


成長投資により、売上高・売上高総利益ともに前期比で大きく成長しつつも、利益目標も維持
加えて、規律を保ち効率的にM&Aを実施することで非連続な追加成長を目指す

※DB=データベース

データベースの活用による人材調達力

大量の稼働可能エンジニアリソース情報を収集したデータベースにより
最適なエンジニアを顧客に提供することが可能



顧客に対する価値

- 01 多様なスキルのエンジニアを提供可能
- 02 迅速にエンジニアを提供可能
- 03 全国的にエンジニアを提供可能

BPエンジニアに対する価値

- 04 自らのスキル・志向にあった案件を提供可能
- 05 地元の案件も提供可能

競合企業との差異

当社はベンダー所属(BP)エンジニアDBを保有しているため、アクセスできる市場(SAM)が競合企業と比較して圧倒的に大きい

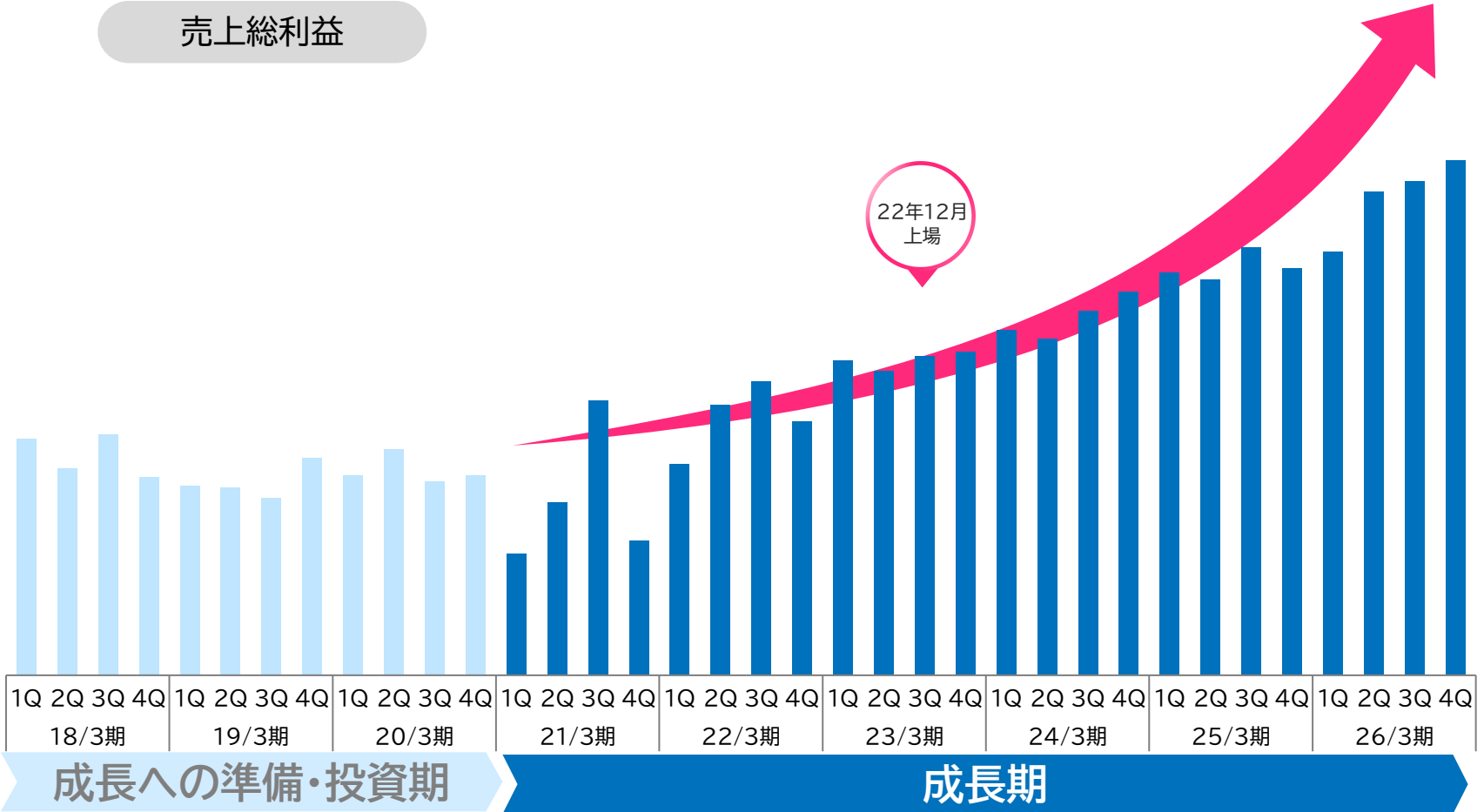
	一般的なベンダー企業	他社A (フリーランスのエンジニアDB保有)	BTM (BPエンジニアDB保有)
TAM (制約を無視した、理論上の最大市場)	15~17兆円*		TAMは同じだが..
主な提供エンジニア	自社エンジニア	フリーランスエンジニア	自社エンジニア+BPエンジニア
日本における上記エンジニアの人口	★★★★ ベンダー企業所属エンジニアは50~60万人*	★★★☆☆ フリーランスは18~20万人*	★★★★ ベンダー企業所属エンジニアは50~60万人*
上記のうち実際にアクセス可能なエンジニアの割合	★★★☆☆ 自社採用力+αに限定	★★★★ エンジニアDB活用	★★★★ 自社採用とエンジニアDB活用
SAM (自社のビジネスモデルで「アクセスできる」市場)	★★★☆☆	★★★☆☆ 1.7兆円*	★★★★ 5.3兆円* SAMは異なる

*)経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」,IPA「DX白書2024」,エン・ジャパン「ITフリーランス市場調査レポート 2025年版」等より当社推計
TAM=Total Addressable Market, SAM=Serviceable Obtainable Market

収益性

成長投資によって純利益等は微増だが、
 売上の増加と収益管理の仕組みによって売上総利益は着実に増加傾向

売上総利益



※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期第4四半期以降は連結数値、2025年3月期第3四半期以前は単体数値を記載しております。

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

成長戦略

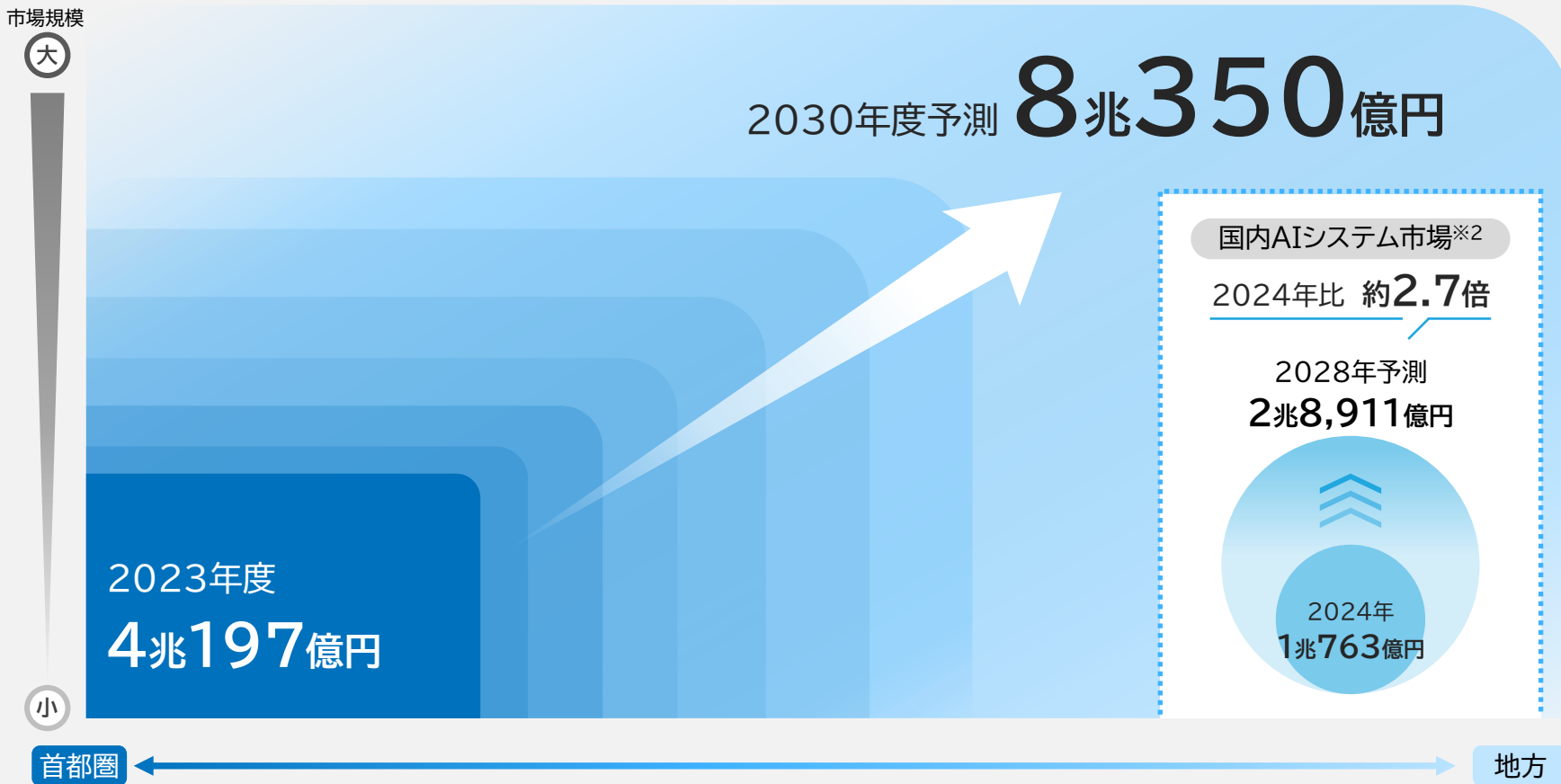
Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

拡大が予想されるDX市場

市場規模の拡大に伴い、首都圏中心から、今後は地方にもDXが波及していくと推測

国内DX市場拡大の動き※1



※1:出所:富士キメラ総研『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編』まとまる』

※2:出所:IDC Japan「国内生成AI市場は今後5年で8,000億円規模への成長を予測 ~IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guideを発行~」

今後のDX需給環境

今後もDX需要はAIの影響により拡大する想定。ただし質の変化は不可避
一方でエンジニアは継続的に減少していく想定

DX需要の想定



DX全体の需要はAIによりさらに**増加**

PM一人当たりの生産性が向上 ⇒ これまでできなかったことができるようになる

ただし単純なプログラマ需要は**減少**

要件定義・PM等の暗黙知やAI・セキュリティ関連の需要が**増加**

日本の エンジニア数の想定 (供給)



日本のエンジニア数は継続的に**減少**

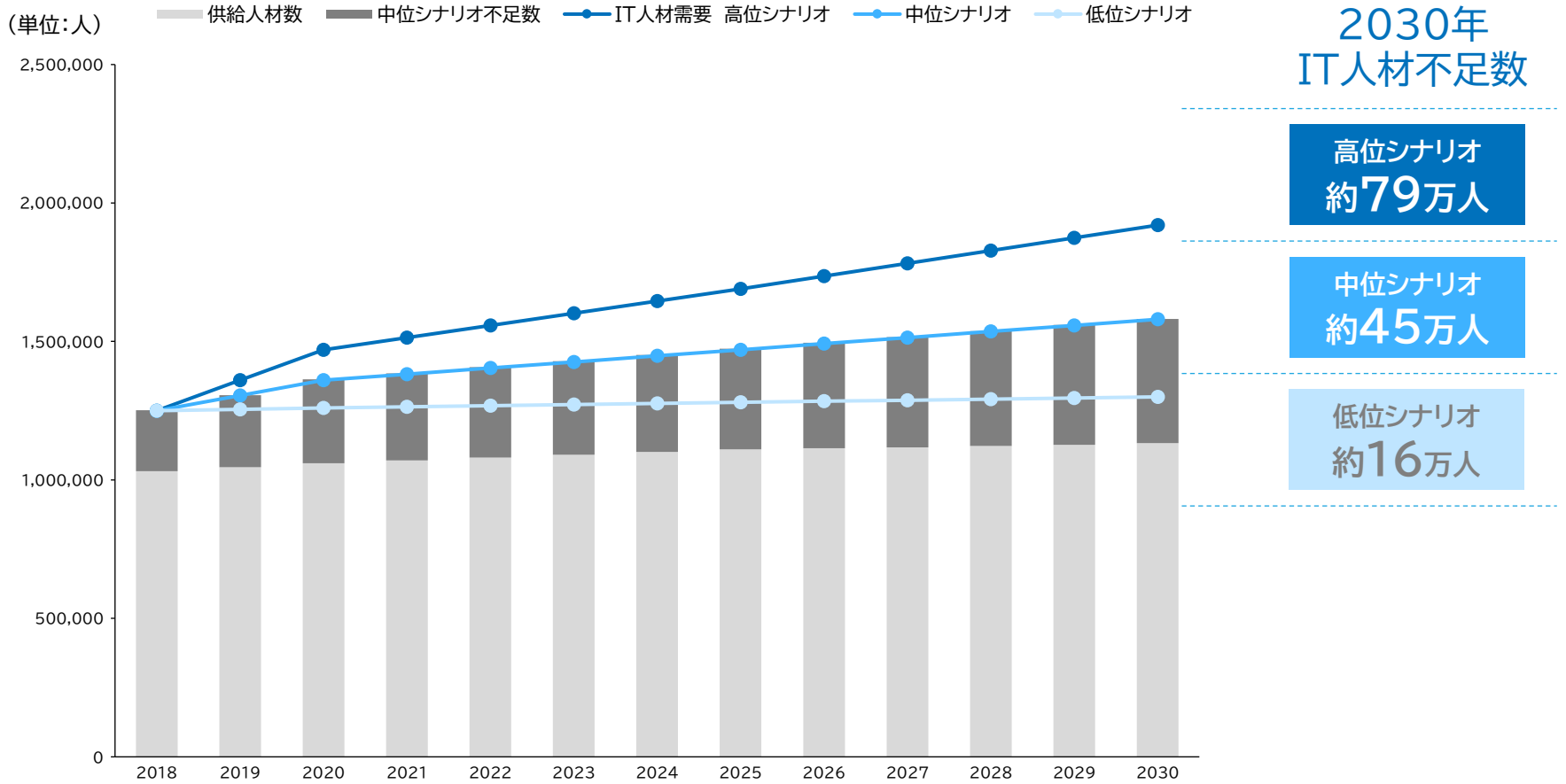
ベテランエンジニアの引退が加速

少子化に伴う若手エンジニアの絶対数が不足

人材確保は争奪戦

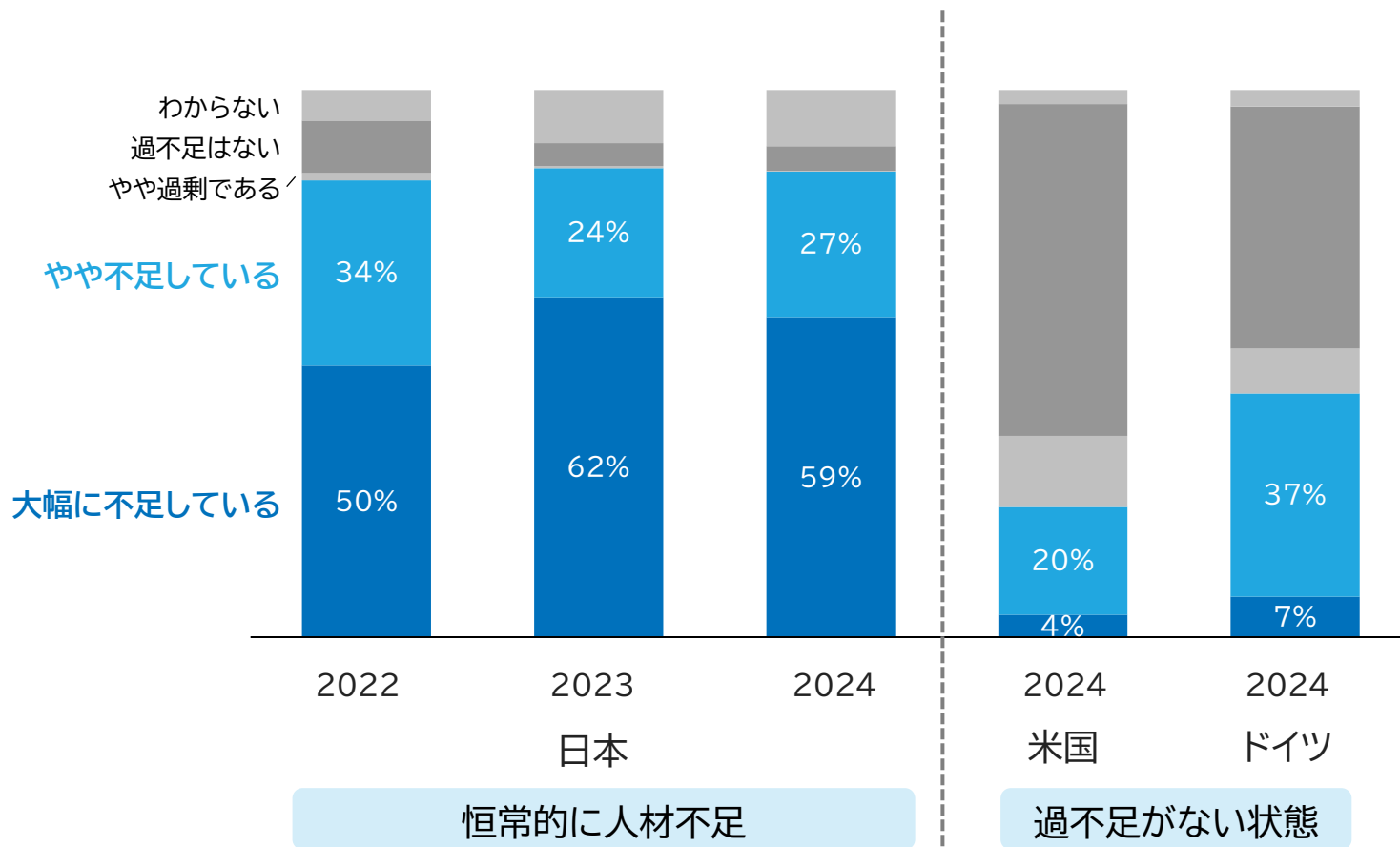
エンジニアの需給ギャップ

DX投資拡大に伴いエンジニアの需要が高まる一方で、人材不足は加速



DXを推進する人材の「量」の確保状況

欧米と比較して日本の人材不足は突出



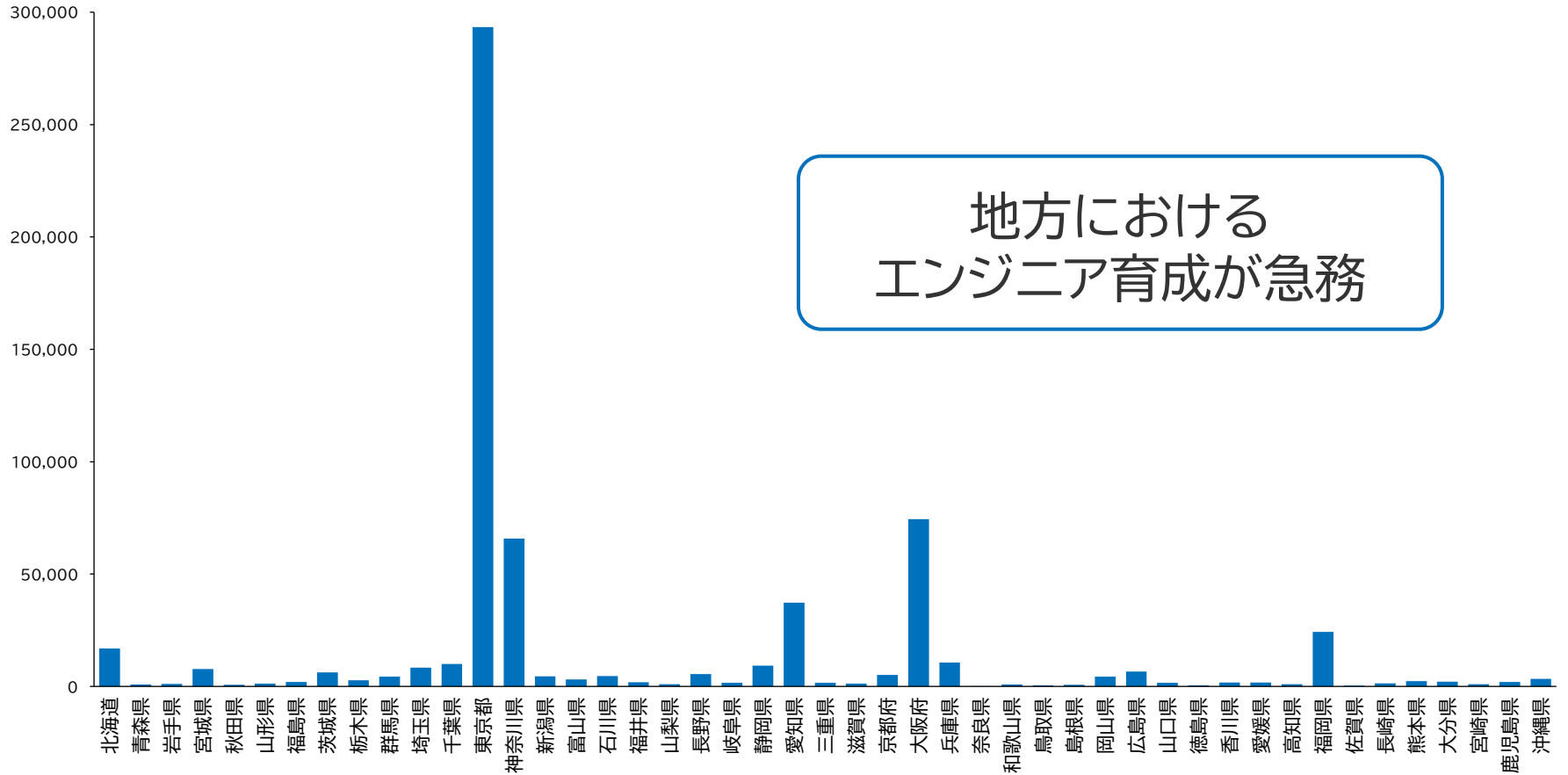
元々需要に適したエンジニアが存在した欧米は生成AIの進化により需要が供給を下回りやすい環境
一方で日本では相当程度の需要が供給を上回る想定

エンジニアの東京集中

現在はエンジニア東京一極集中の状態

都道府県別のソフトウェア業務の事業従事者数

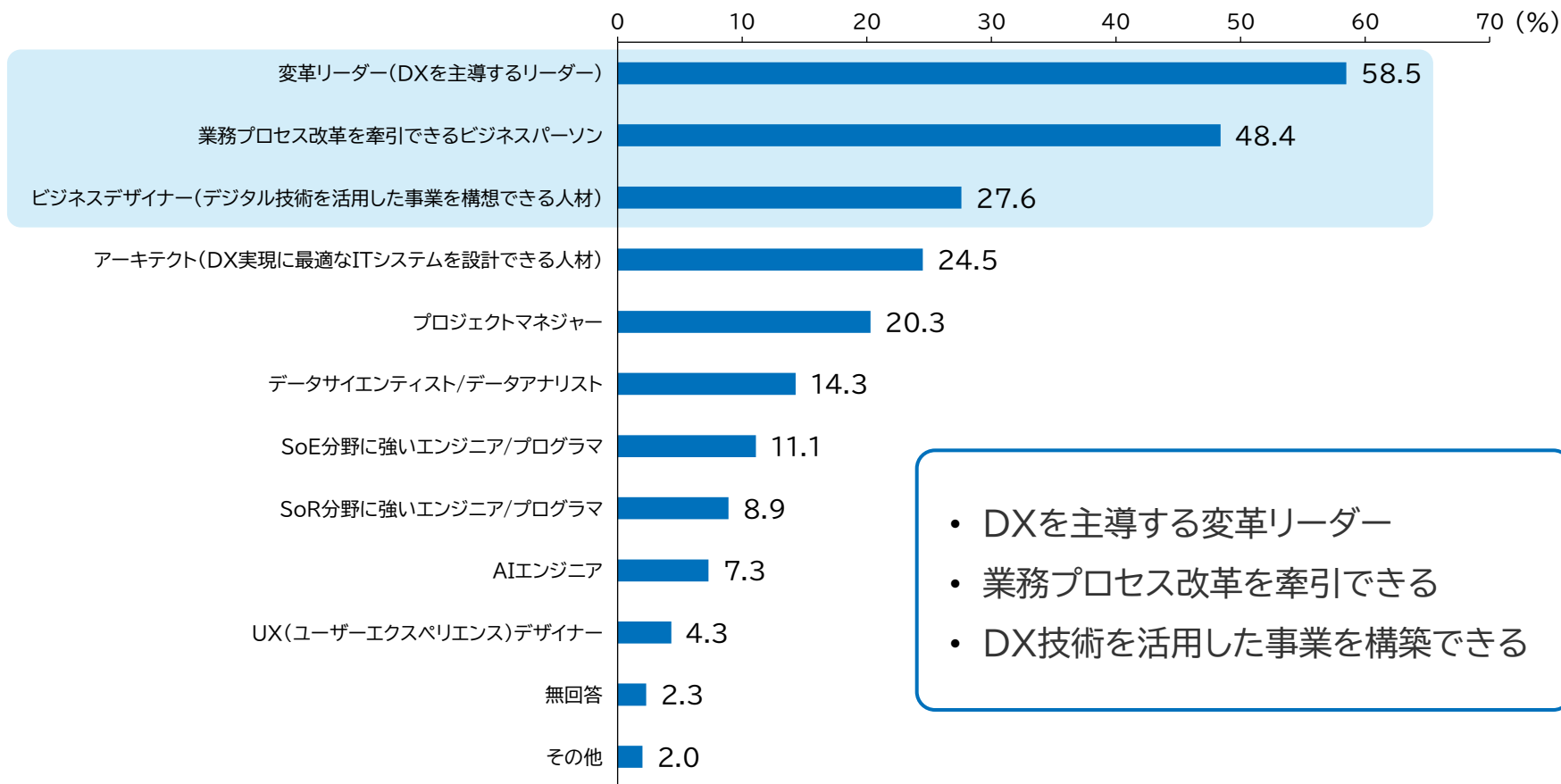
(単位:人)



地方における
エンジニア育成が急務

DXを推進する上で求められる人材像

DX領域で採用・育成すべき人材像



01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

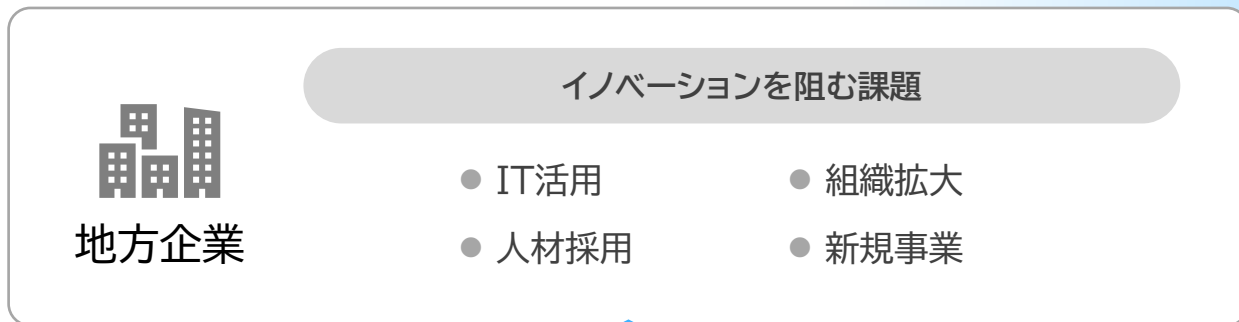
成長戦略

Appendix

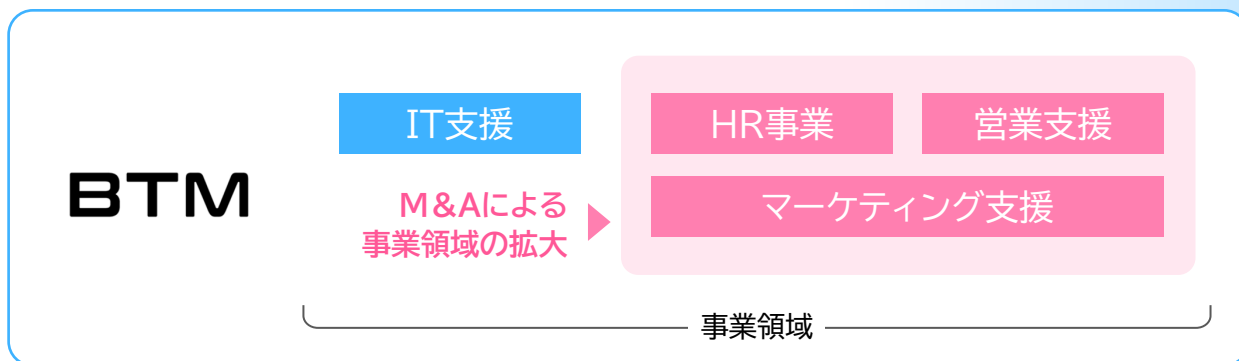
1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

DXの展開による地方企業のイノベーション

地方企業のDXニーズに対し、従来の領域を超えた幅広い対応ができる体制を構築
DX化を目指す地方企業が抱えるIT以外の課題にもアプローチ



伴走による企業成長をサポート



地方に
イノベーション企業を



中長期成長戦略イメージ

既存事業の強化により事業成長を加速させ、地方企業のDXを推進していく
M&Aにより成長を加速させる

既存領域

【既存事業】

ITエンジニアリングサービス

データベースを活用したマッチングの最大化

- ・営業人員の増加
- ・データベースの拡大

ITエンジニアリングサービス

DXソリューションサービス

独自の育成ノウハウを活用した自律型フルスタックエンジニアの拡大

- ・全国的なラボ開設
- ・採用育成の強化

新規領域

【新規事業】

データベースを活用した事業展開※

- ・同業他社向け新規ビジネス

【新規市場】

地方企業・自治体のDX推進

- ・地方のDXニーズを捉え事業展開を拡大
- ・地場の自律型フルスタックエンジニア×ビジネスパートナー(データベース)、リアル×リモートを活用したDX支援
- ・DXコンサルティング機能を強化し地方企業・自治体の活性化を実現

地方企業・自治体のDX推進

データベースを活用した事業展開

独自育成ノウハウを活用した
自律型フルスタックエンジニアの拡大

データベースを活用した
マッチングの最大化

新規領域

既存領域

創業

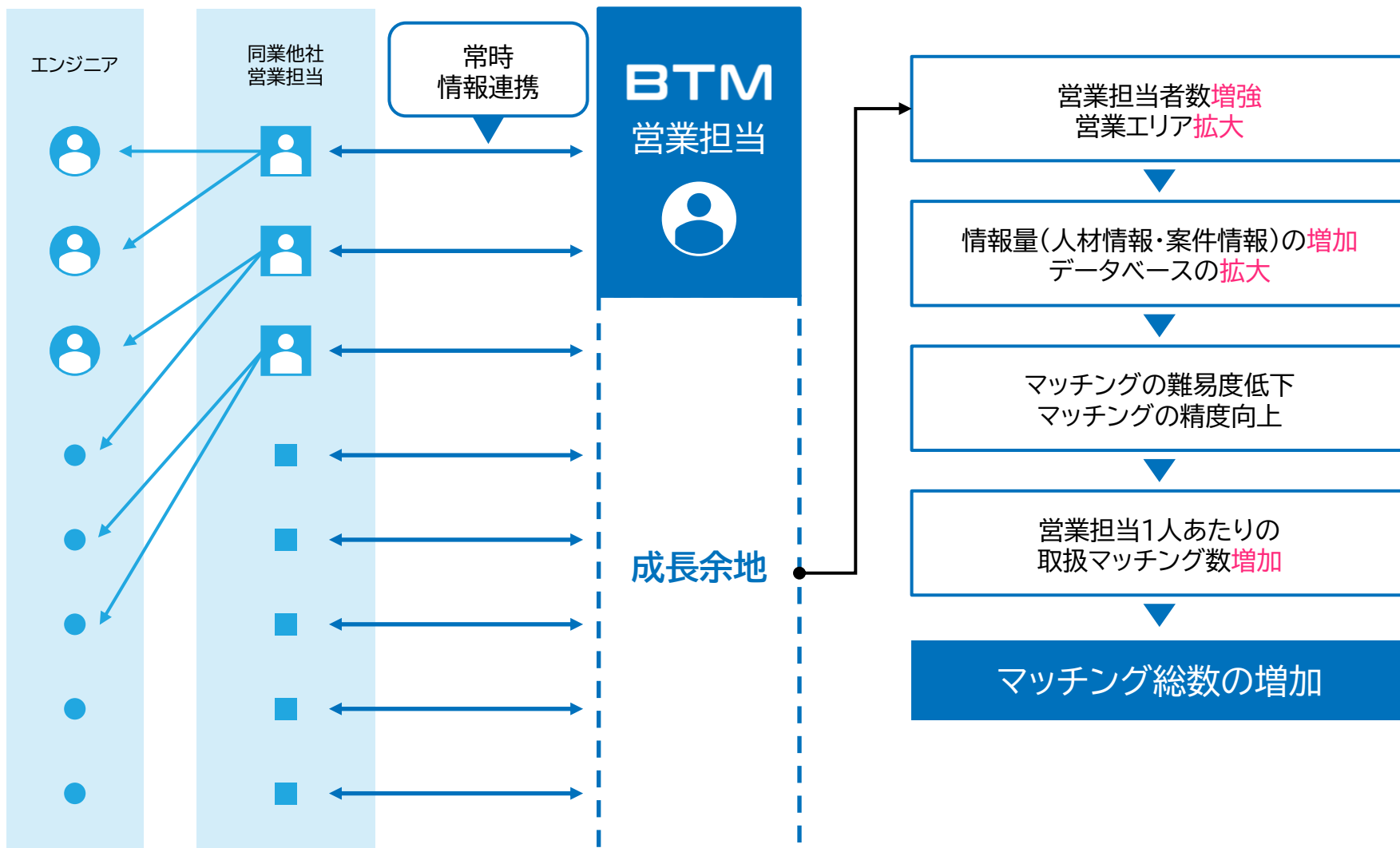
※:M&Aの活用とあわせて検討するため、新規事業展開は中期目標とする

現在

将来

成長戦略1: データベースを活用したマッチングの最大化

営業強化によりデータベースを拡大し、マッチング数を増加
 既存事業を拡大し、成長の基盤を固める

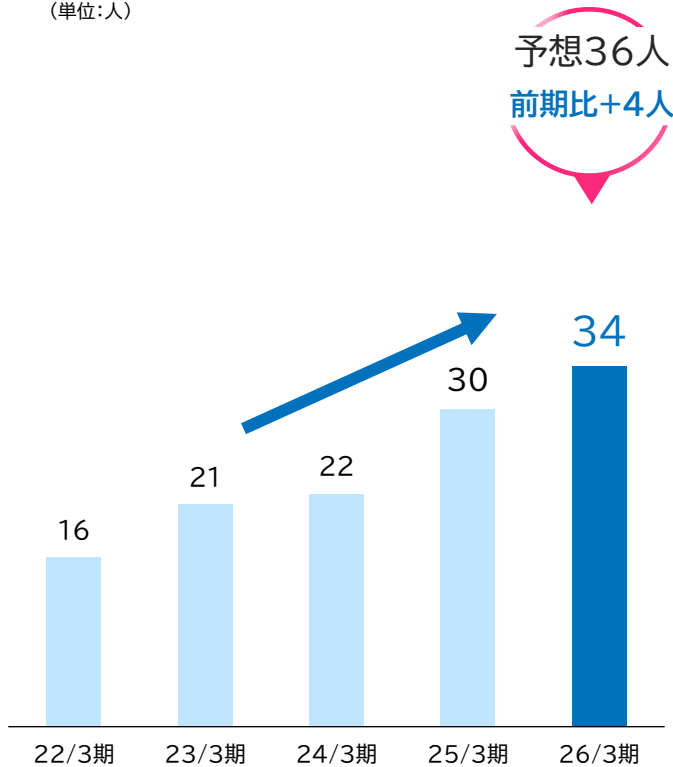


成長戦略1: 重要KPI推移

営業人員数は通期予想を下回ったものの増加
 アカウント数も前期比+1,955件と予想を大幅に超過する進捗

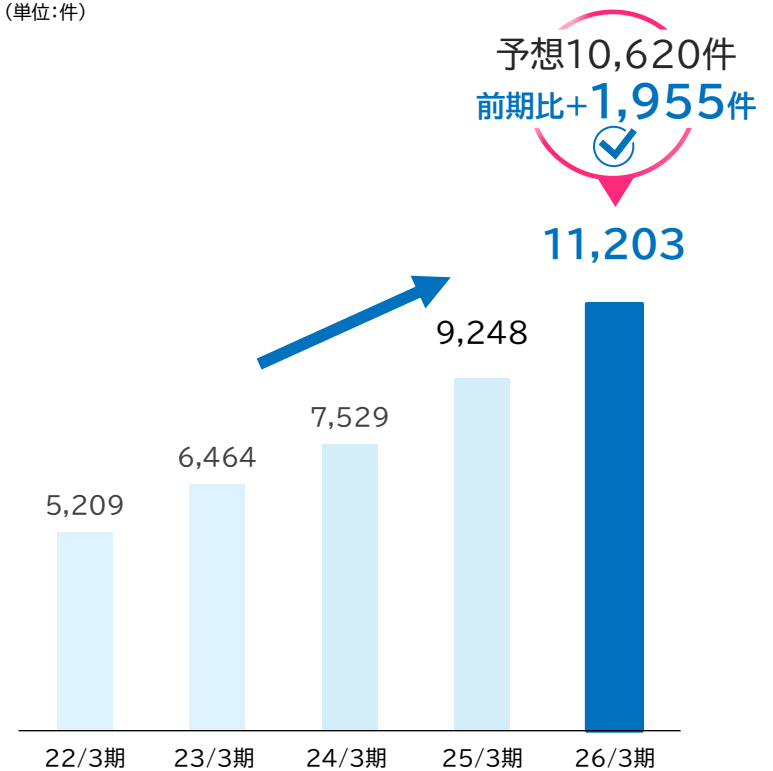
営業人員数

(単位:人)



アカウント数※

(単位:件)



※:当社がアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

※各KPIの数値は連結。

成長戦略2：独自ノウハウを活用した自律型フルスタックエンジニアの拡大 採用やM&Aによる自社エンジニア増加と高単価人材の育成により売上を拡大

自社エンジニア数



一人当たり単価

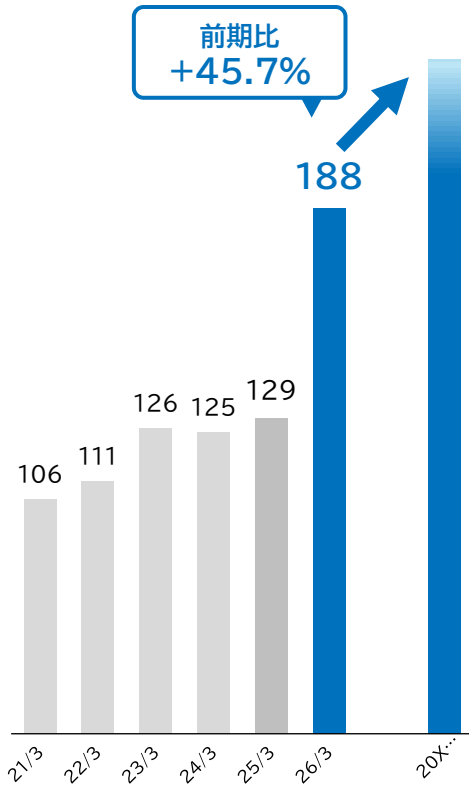


売上高

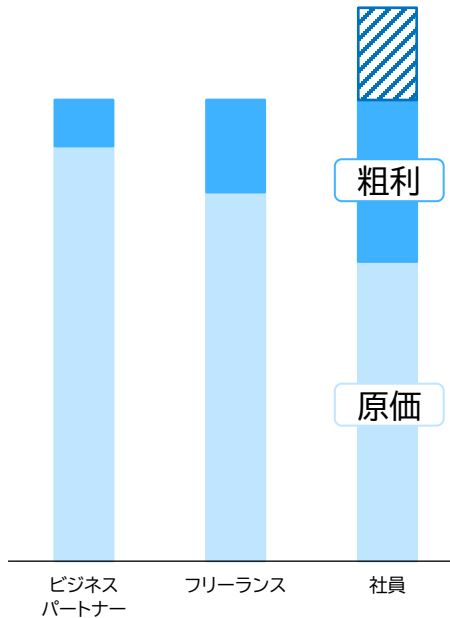
(単位:人)

※イメージ

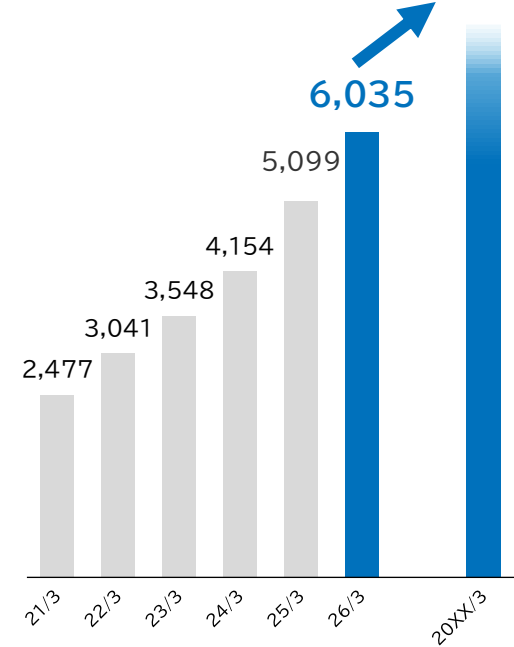
(単位:百万円)



自律型フルスタックエンジニアへの育成による単価増加の伸びしろ



前期比 +18.3%



※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期は連結数値、2024年3月期以前は単体数値を記載しております。
※各KPIの数値は連結。

成長戦略2: 重要KPI推移

人材投資による採用増、昇給による離職率減に加えて、クエスト・システム・デザインの子会社化により、26/3期の自社エンジニア数は+59人の純増を実現

拠点

東京本社、大阪支社、福岡支社
札幌ラボ、川越ラボ、名古屋ラボ、
京都ラボ、佐賀ラボ、
イノベーションハブこもろラボ(長野)
仙台ラボ、松山ラボ、
クエスト・システム・デザイン山形本社
子会社

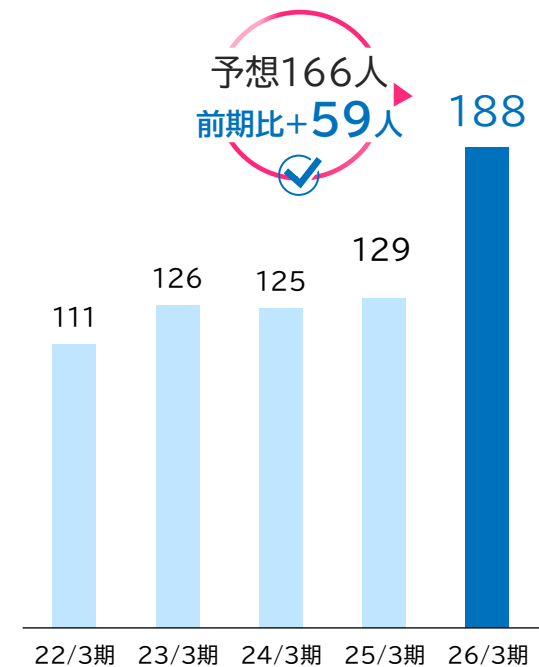
株式会社BTMAIZ
株式会社クエスト・システム・デザイン



重要KPIの推移

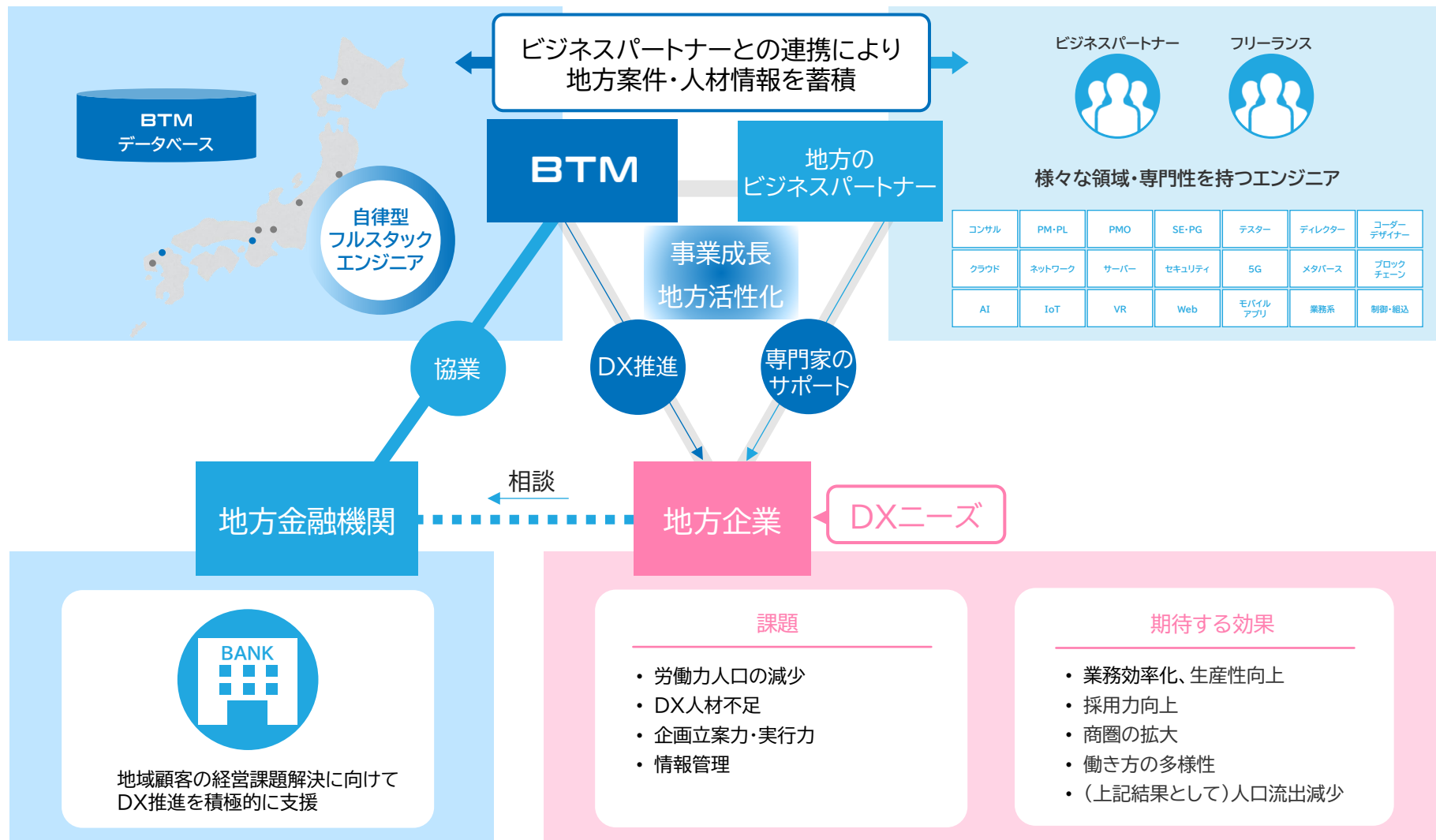
自社エンジニア数

(単位:人)



成長戦略3: 地方企業のDX推進

地方企業に寄り添い、DX推進を主導することでともに成長を目指す
 地方金融機関などと協業をおこない、地方企業との結びつきを強めていく



成長戦略3:トピックス

2026年3月期も地方企業、地方金融機関との協業を積極的に拡大

2027年3月期も引き続き積極的に全国の地方企業および地方金融機関にアプローチしていく

地方金融機関との連携

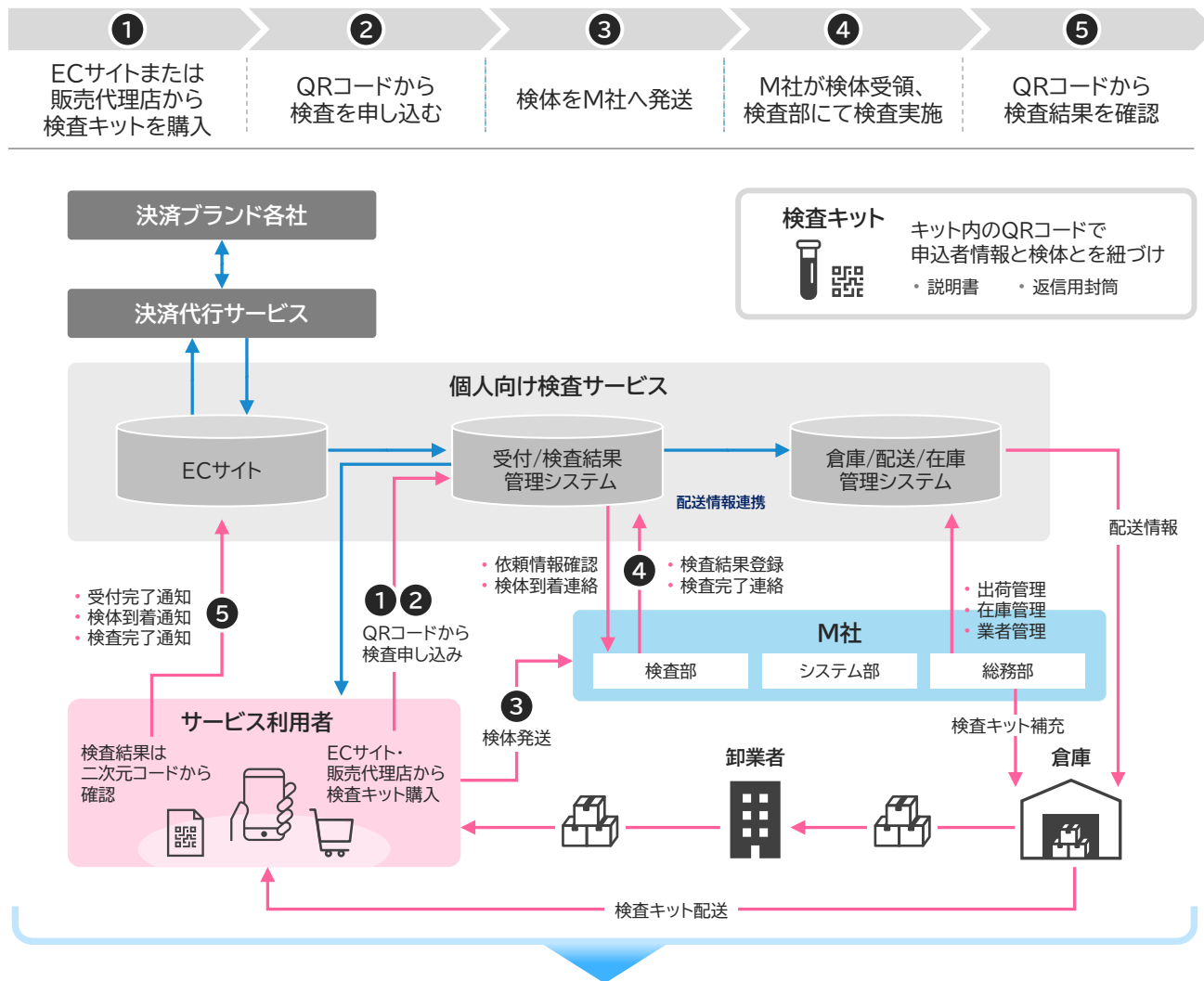
PRリリース日	リリース内容
2024/6/17	企業のDXに係る人材不足の課題解決に向け、 りそな銀行 と協業開始
2024/12/17	中小・中堅企業のDX推進に向け 百十四銀行 と協業開始
2025/1/7	地方企業のDX推進に向け 北陸銀行 とビジネスマッチング業務を開始
2025/4/9	子会社の株式会社BTMAIZが 八十二銀行 とビジネスマッチング業務を開始
2025/11/19	子会社の株式会社BTMAIZが 商工中金 とビジネスマッチング業務を開始

地方企業へのアプローチ

PRリリース日	リリース内容
2024/7/1	札幌 でITエンジニアリングサービスを開始
2024/7/16	「 小諸市政策アドバイザー 」に3期連続で就任、市内企業向けDX講座も開始
2024/8/22	全国の企業や自治体向けのDX支援等において ブーツ社 と協業開始
2024/11/28	ヘッドウォータース との 資本業務提携 により、AIを活用したDX推進に本格参入
2025/2/3	愛媛県松山市 に全国11拠点目となる新たな拠点を新設
2025/5/1	Laniakea株式会社 の事業を譲り受け、AI領域の技術力を強化
2025/10/24	株式会社クエスト・システム・デザイン の株式100%を取得し、子会社化
2026/3/2	子会社の株式会社クエスト・システム・デザインが 仙台オフィス を開設

成長戦略3:金融機関経由の地方企業のDX案件事例

クライアント情報
長野県 M社 細菌検査等
プロジェクト概要
<p>個人向け検査サービス新規構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人向け検査サービス新規構築の相談からスタートし、システム開発を担当 複数企業とも協業しながらサービスの概要、必要機能の洗い出し、流通や決済方法について適宜協議を行ってサービスを立ち上げた
担当工程
要件定義/インフラ構築/ 決済関連セキュリティアドバイス/ 基本設計/詳細設計/開発/検証/ ドキュメント作成/リリース
環境
PHP(Laravel) /Nginx/MySQL/AWS



個人向け検査サービスの基盤を新たに開発、
今後は検査サービスを増やし充実させていく

成長戦略3:金融機関経由のDX案件事例

クライアント情報

東京都
K社 印刷出版業

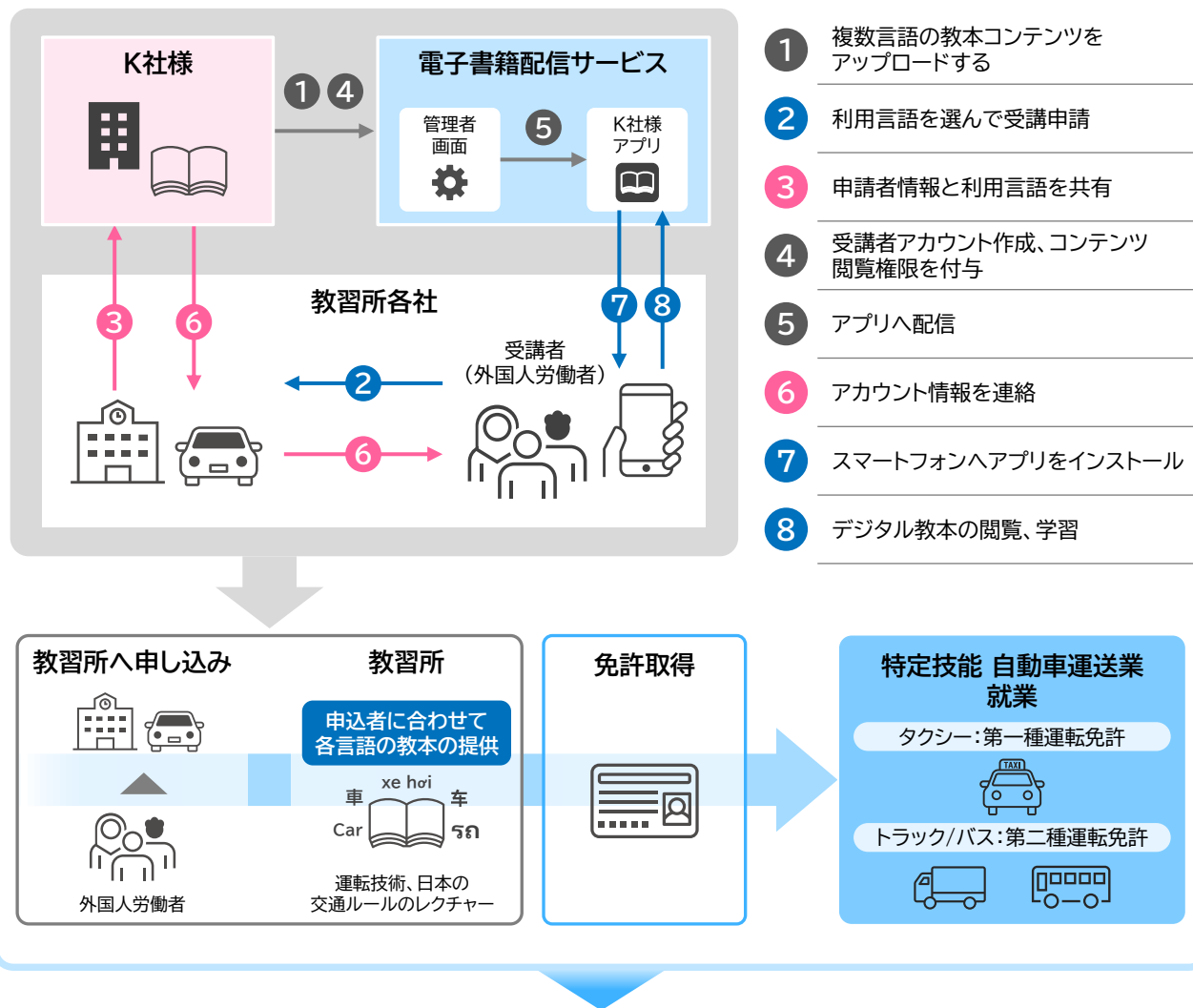
プロジェクト概要

複数言語の教本の電子書籍化

- 2025年3月から特定技能対象分野に自動車運送業分野が追加され、教習所各社は外国人労働者からの申し込みを想定した対応が必要に印刷コストやコピーによる不正利用を考慮し、複数言語の教本を電子書籍で準備する方針にしたことで、アプリケーション開発を相談できるパートナーを探していた
- リリースまでの期間や開発コストを考慮し、既存サービスを活用した教本デジタルサービスを提案⇒ディレクションにてサービスリリースまで支援

担当工程

アプリケーションの選定フォロー/
ディレクション/
アイコン・ロゴデザイン
(デザイナーへ再委託)



外国語の教本提供をまずは一言語から、
教本デジタル閲覧サービスアプリにて実現

成長戦略4: M&A・子会社設立により成長を加速

M&A・子会社設立により、業容拡大および人材獲得のスピードを加速化
金融機関との連携実績により、M&A資金調達も可能に

当社グループとのシナジーを発揮できる企業を検討 M&A要件例

1

優良企業・人材獲得

当社グループと異なるエリア・企業との取引実績または販路を持つ企業



実績

2

エリア補完

当社グループの地方拠点を補完し、地方DX戦略を強化



実績

3

DXに関わる事業・技術

当社グループが持っていない技術や事業をもっている企業

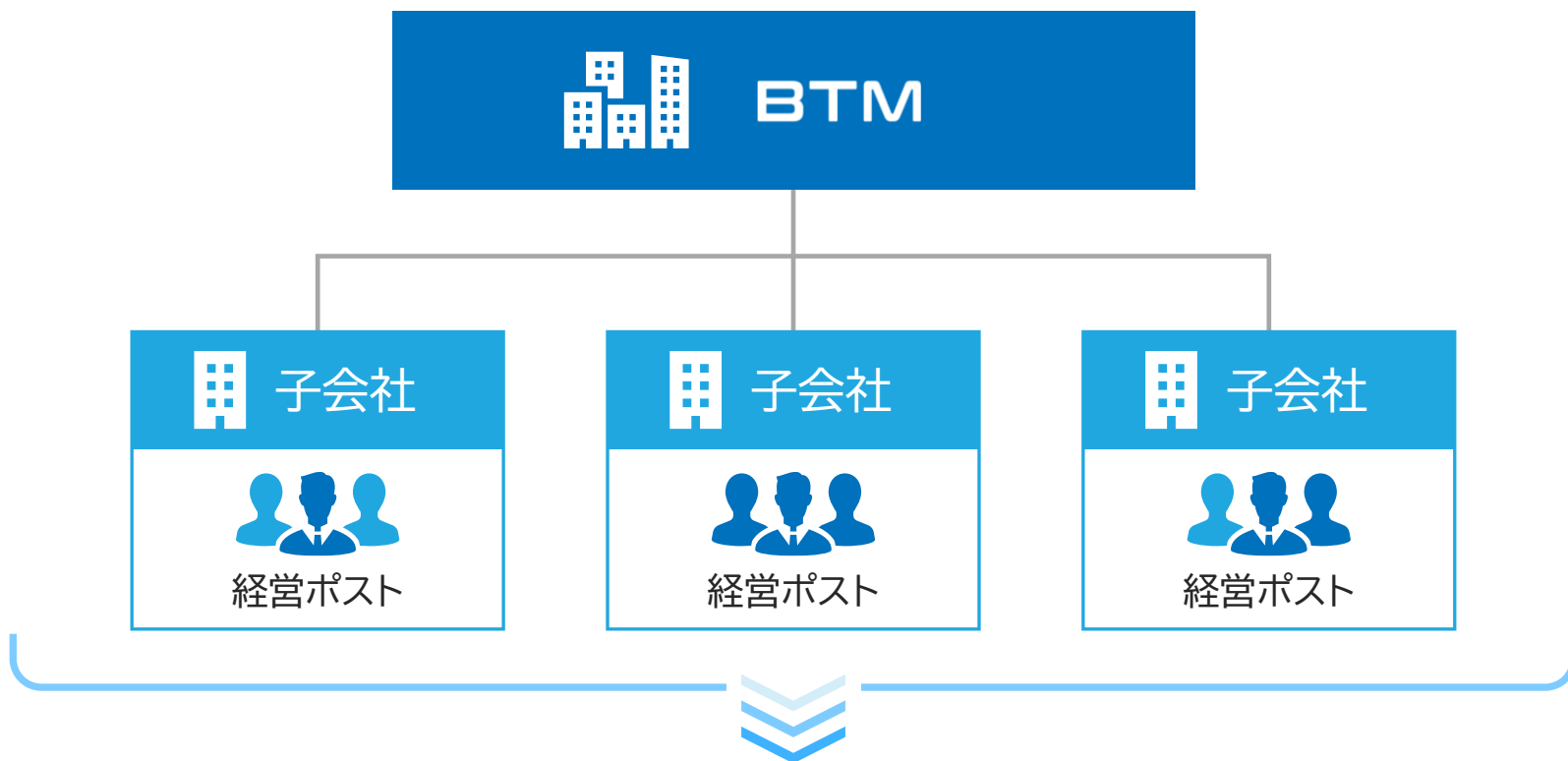


実績

※:多数のM&A仲介業者等と積極的に案件検討を進めておりますが、現時点では上記実績以外に確定した案件はありません。

成長戦略4: M&A・子会社設立により成長を加速

M&Aや子会社設立による子会社の経営ポスト増加で、業容拡大に向けた事業家を育成



BTMの役職者等を子会社経営層に抜擢

(例) BTMの経営企画室 室長が、子会社化した(株)クエスト・システム・デザインの取締役社長に就任

グループで事業家育成機会を創出

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

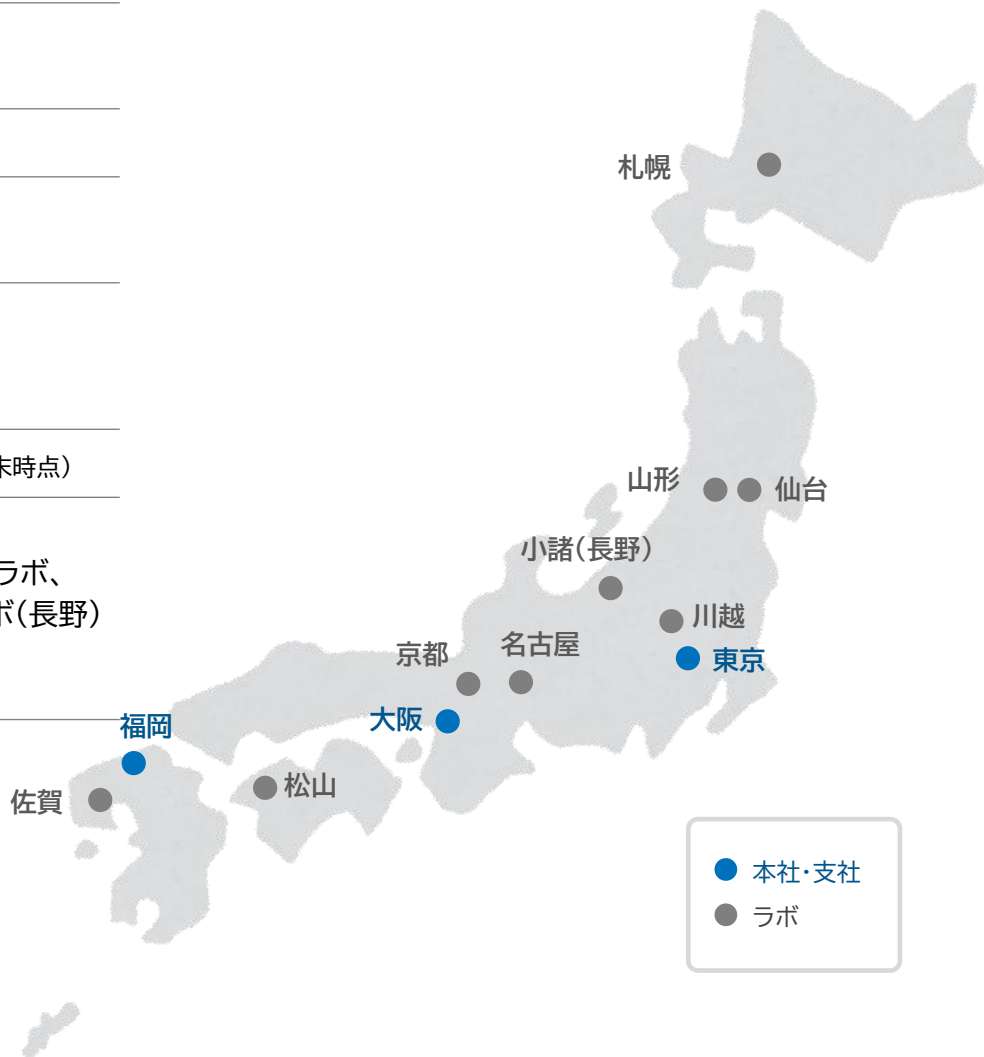
成長戦略

Appendix

1. **会社概要**
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

会社概要

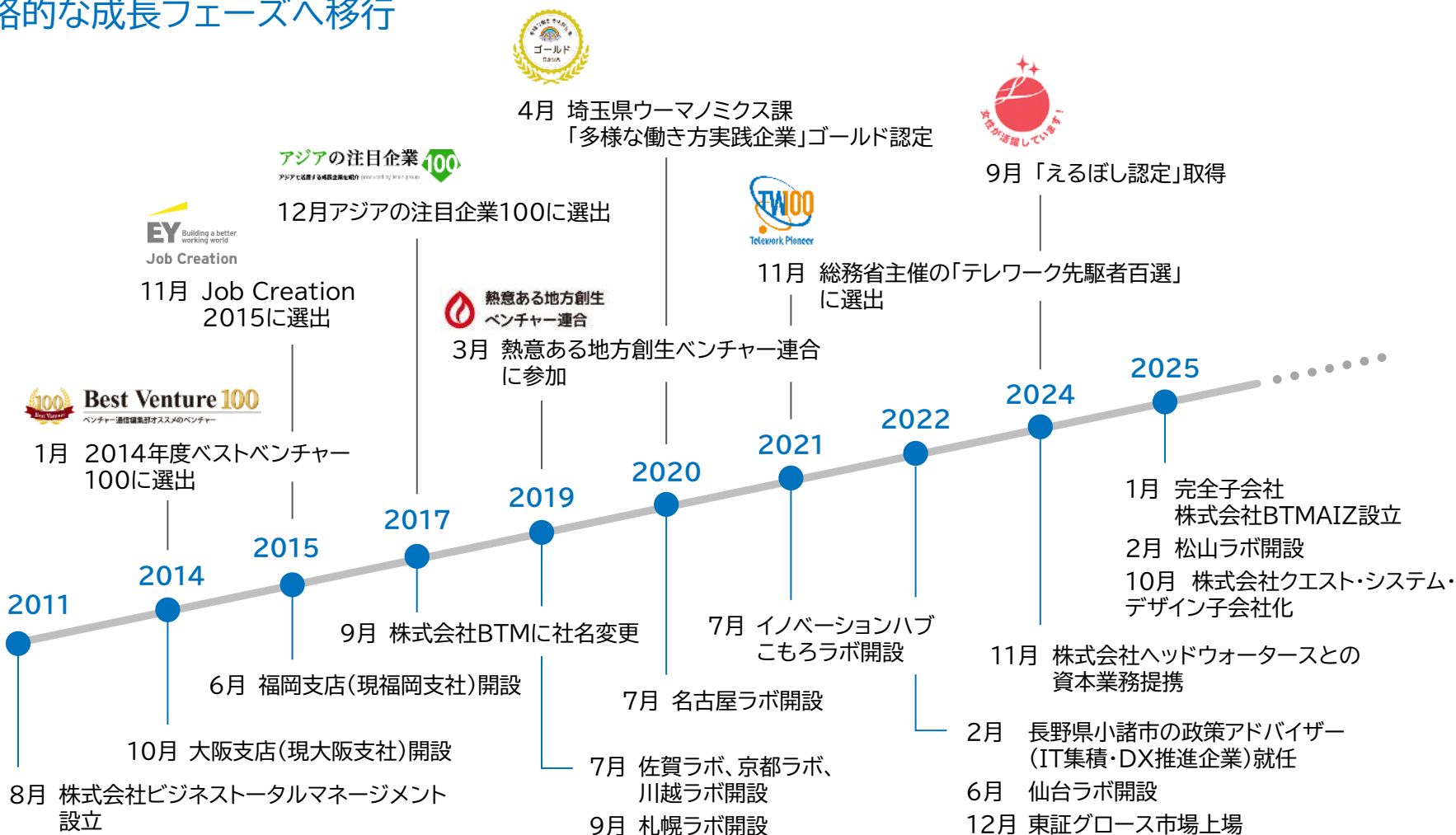
会社名	株式会社BTM
代表者	代表取締役会長 吉田悟 代表取締役社長兼CEO 田口雅教
設立	2011年8月
所在地	東京本社 東京都渋谷区神泉町9-1 Daiwa渋谷神泉ビル 2階
事業内容	DX推進事業 ①ITエンジニアリングサービス ②DXソリューションサービス
従業員数	264名(パート・契約社員含む、2026年3月末時点)
拠点	大阪支社、福岡支社、 札幌ラボ、川越ラボ、名古屋ラボ、京都ラボ、 佐賀ラボ、イノベーションハブこもろラボ(長野) 仙台ラボ、松山ラボ、 クエスト・システム・デザイン山形本社
子会社	株式会社BTMAIZ 株式会社クエスト・システム・デザイン



- 本社・支社
- ラボ

沿革

本格的な成長フェーズへ移行



マネジメントメンバー



代表取締役社長 兼 CEO

田口 雅教

1981年 岡山県生まれ

前内閣府大臣政務官の秘書として選挙対策など幅広く手がける。2006年レバレッジズ株式会社に入社。翌年マーケティング部(現レバテック事業部)部長に就任後、新規事業として人材紹介事業部の立ち上げを行い、事業を拡大させる。

2012年当社に執行役員COOとして参画。2014年に取締役就任、2019年4月に取締役副社長兼COO就任。2020年6月に代表取締役社長兼CEO就任。



代表取締役会長

吉田 悟

1982年 北海道生まれ

2011年8月、当社設立、代表取締役社長兼CEOに就任。事業を3ヶ月で黒字化させ、今まで合計3000社以上の企業を訪問。2020年6月に代表取締役会長就任。



取締役 兼 CFO

懸川 高幸

1983年生まれ 公認会計士、MBA保有
大手監査法人出身。民事再生中のスカイマーク株式会社へ転職し、中期経営計画策定、資金繰り管理などに従事し企業再生・成長に貢献。2020年7月に当社入社。2021年2月から取締役兼CFOに就任。



社外取締役

長井 宏和

1971年生まれ

投資会社、大手監査法人後、アライドアーキテツ株式会社で、取締役CFOとして経営企画等の管理部門、IPOプロジェクト(2013年東証マザーズ上場)を管掌。2021年1月から当社社外取締役に就任。



常勤監査役

金子 正一

1971年生まれ

大手証券会社出身。2015年、株式会社JX通信社取締役CFOに就任、資金調達、事業計画や資本政策の策定、会計面を中心に社内体制の整備を進めた。2021年1月から当社常勤監査役に就任。



非常勤監査役

蝦名 大輔

1986年生まれ 公認会計士

大手監査法人出身。2015年、蝦名公認会計士事務所を開設、代表就任(現任)。同じく2015年、株式会社アンドビー代表取締役に就任(現任)。2021年1月から当社非常勤監査役に就任。



非常勤監査役

後藤 大

1975年生まれ 弁護士

2015年、晴海パートナーズ法律事務所を開設。マネージングパートナー(現任)。2010年頃からITスタートアップの支援を業務の中心とする。2021年12月から当社非常勤監査役に就任。

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

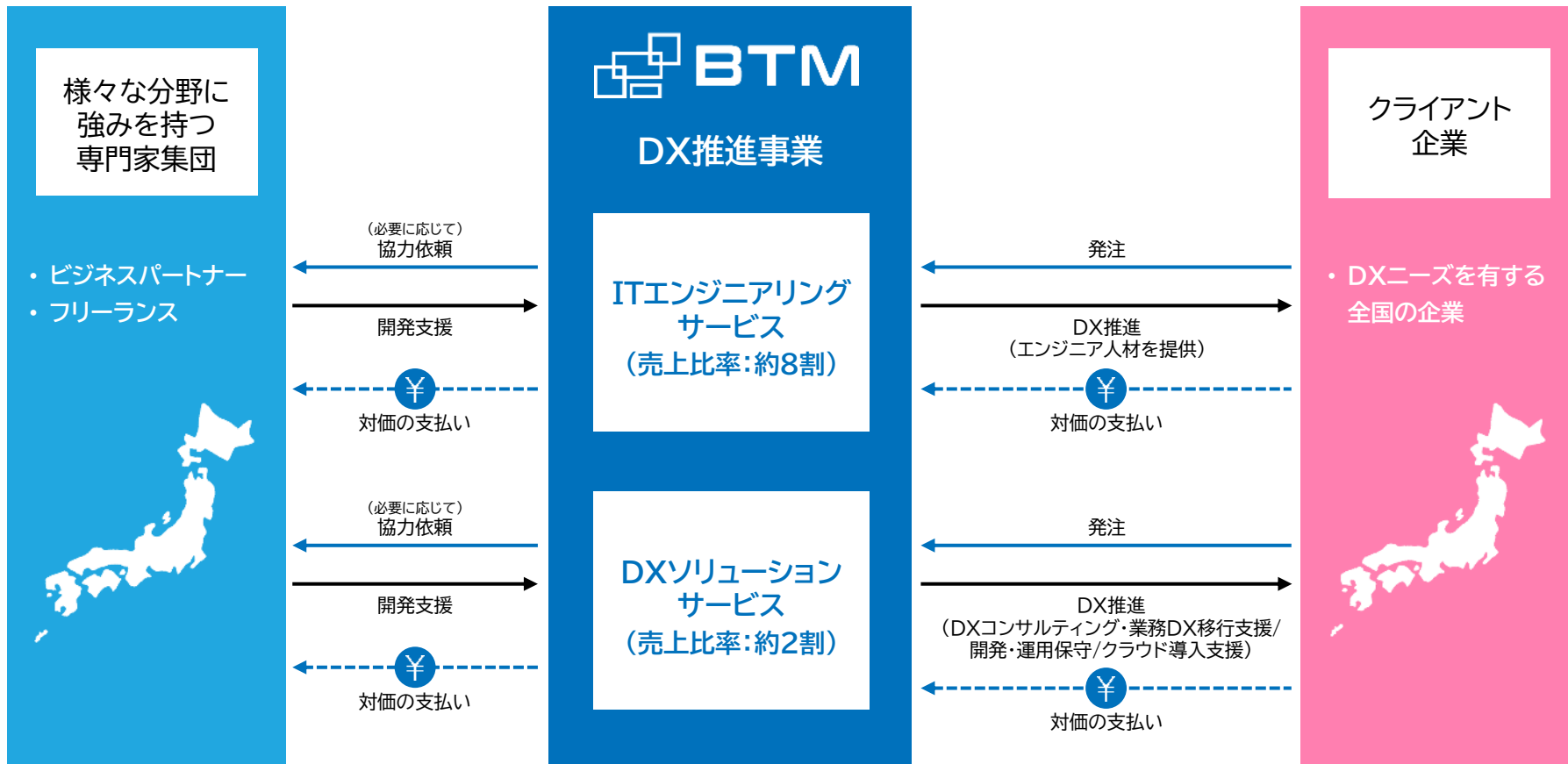
成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

ビジネスモデル

2つのサービスラインナップによりクライアント企業のシステム開発を支援



ITエンジニアリングサービス クライアント企業へのエンジニア人材提供に対する対価が当社の収益
DXソリューションサービス クライアント企業へのDXコンサル、システム開発等に対する対価が当社の収益

ITエンジニアリングサービスは準委任契約等により、DXソリューションサービスは準委任契約・請負契約等でサービス提供を行っております。提供サービスは異なるものの、契約形態の類似性等からサービス別の売上高内訳は非開示としております。

取引実績

地方企業*



アイテック阪急阪神 株式会社

アイテック阪急阪神株式会社

NTT Data

株式会社NTTデータ関西

株式会社 **武重商会**

株式会社武重商会

東洋計器株式会社

東洋計器株式会社



株式会社
ふくおかフィナンシャルグループ

MML

株式会社
ミロクメディカルラボラトリー



エクシオグループ株式会社

エクシオグループ株式会社

NSW

NSW株式会社

TOMOWEL | 共同印刷株式会社

共同印刷株式会社



デジタル・インフォメーション・
テクノロジー株式会社

TOPPAN

TOPPANエッジ株式会社



富士ソフト株式会社



株式会社ヘッドウォーターズ



マガシーク株式会社

その他

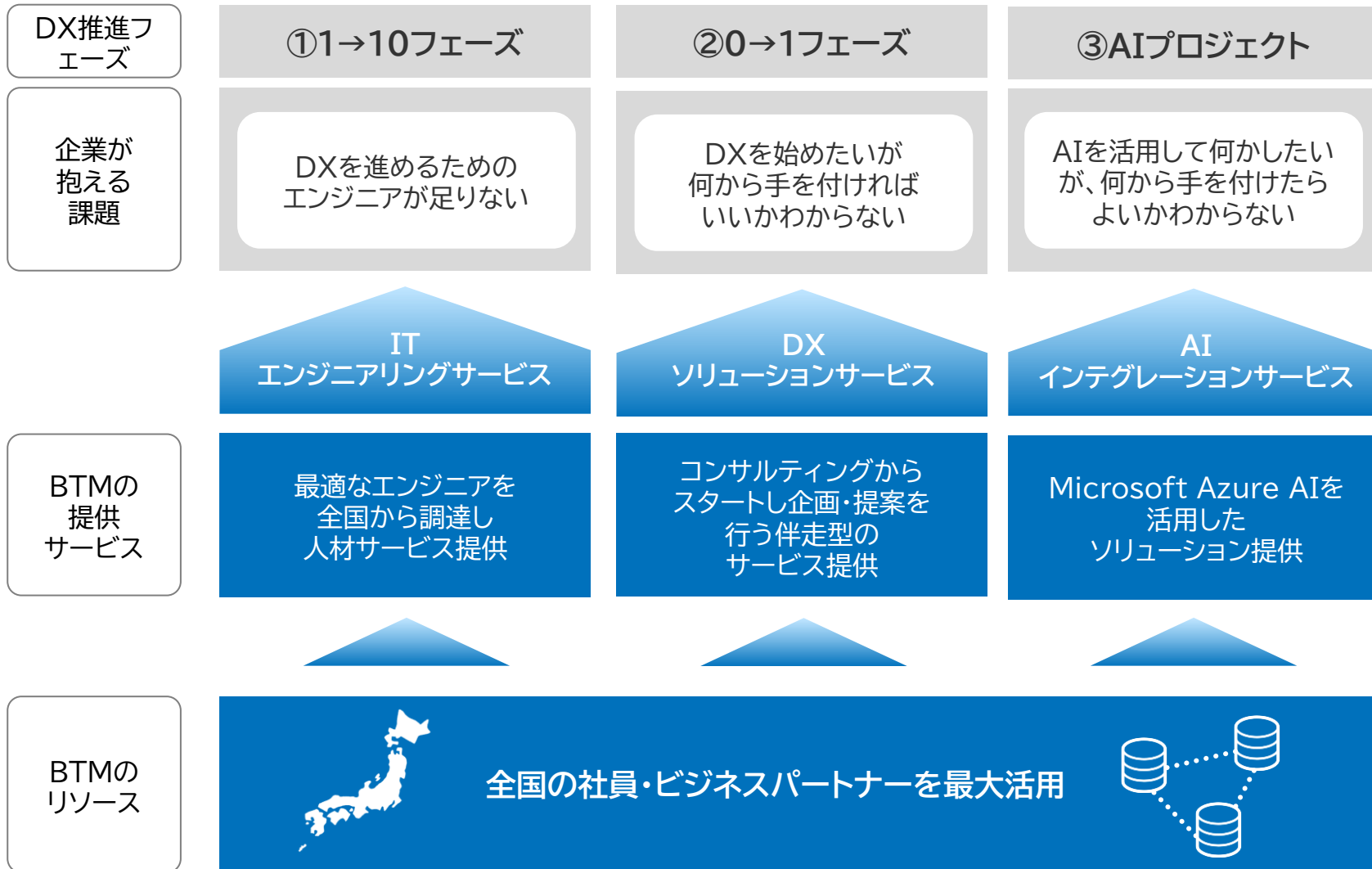
- ・大手IT企業
- ・地方大手鉄道会社
- ・大手SI など

※ 地方企業：全国展開又は東京に本社がある企業以外

五十音順

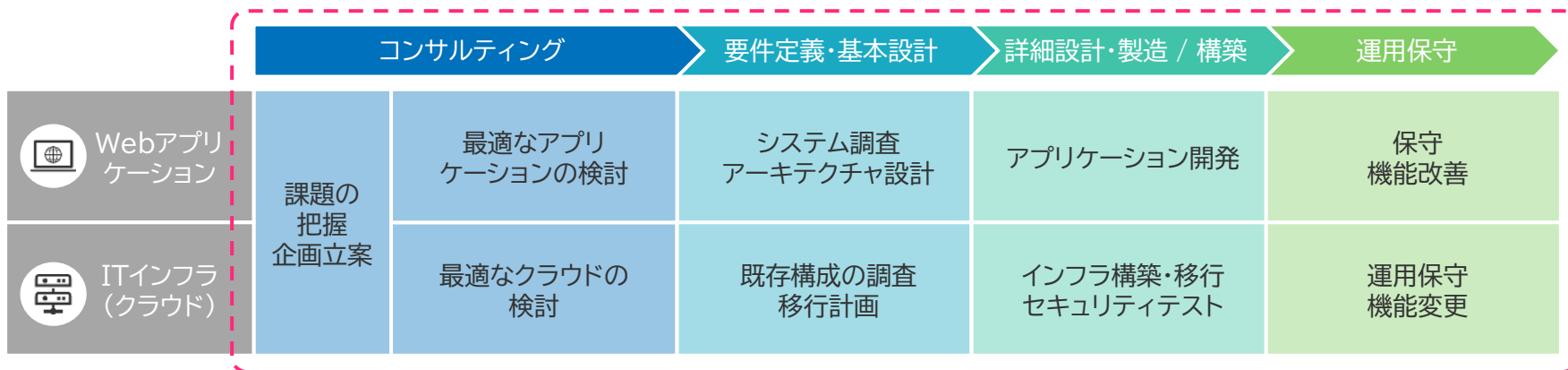
ターゲット顧客と当社のサービス

顧客のDX推進フェーズに応じたサービスを提供



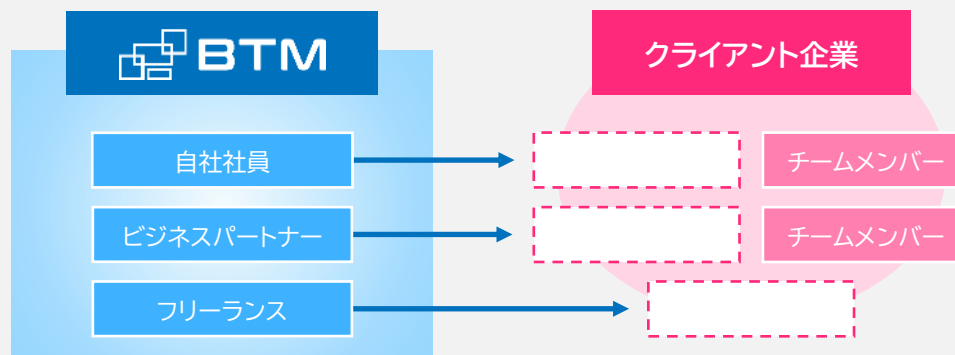
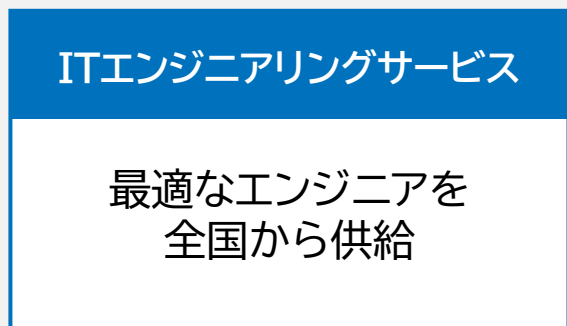
1→10フェーズ ITエンジニアリングサービス

クライアント企業内が求める、あらゆる工程のDX人材を供給



BTMの提供サービス

顧客企業のシステム開発案件において人的リソースが不足している場合に、最適な人材を提供
※当サービスの地方(東京以外と定義)売上は、全社売上の過半数を占めております。



1→10フェーズ ITエンジニアリングサービス 提供事例

Webシステム開発(お客様対応有人チャットシステム)

クライアント

自動車販売企業

プロジェクト概要

お客様対応有人チャットシステム
開発等支援、保守・サポート

- 自動車販売において、有人でのチャットサポートを行うシステムを構築支援
- 従来の電話・対面を中心としたサポートと比して、ログによる証跡確認や解析機能を実現

環境

PHP(Laravel)+Vue.JS+MySQL+AWS

BTMの提供サービス

クライアント企業へ8.5人月分のエンジニアリソースを提供
(以後継続して保守・サポートを実施)

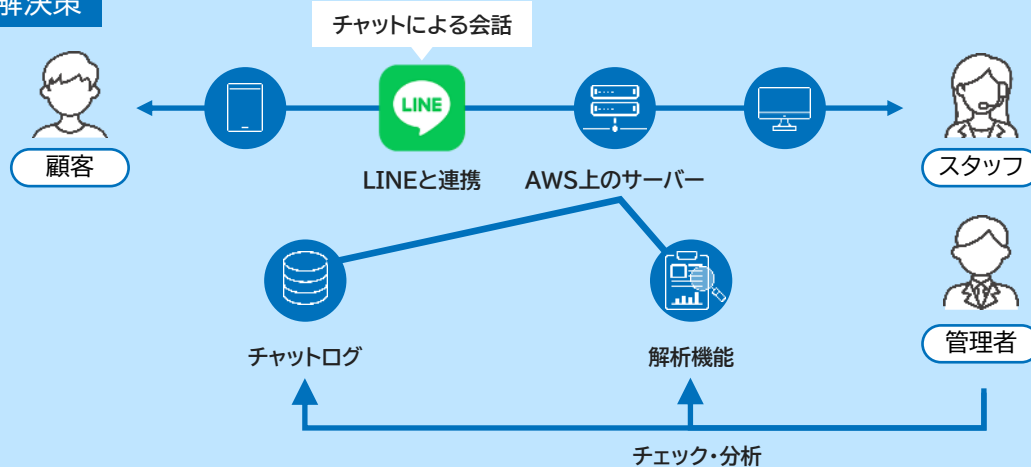
課題

従来のやり取り(電話・対面等)ではログによる証跡が文字として残らない、顧客サポートの解析が難しいという課題が存在



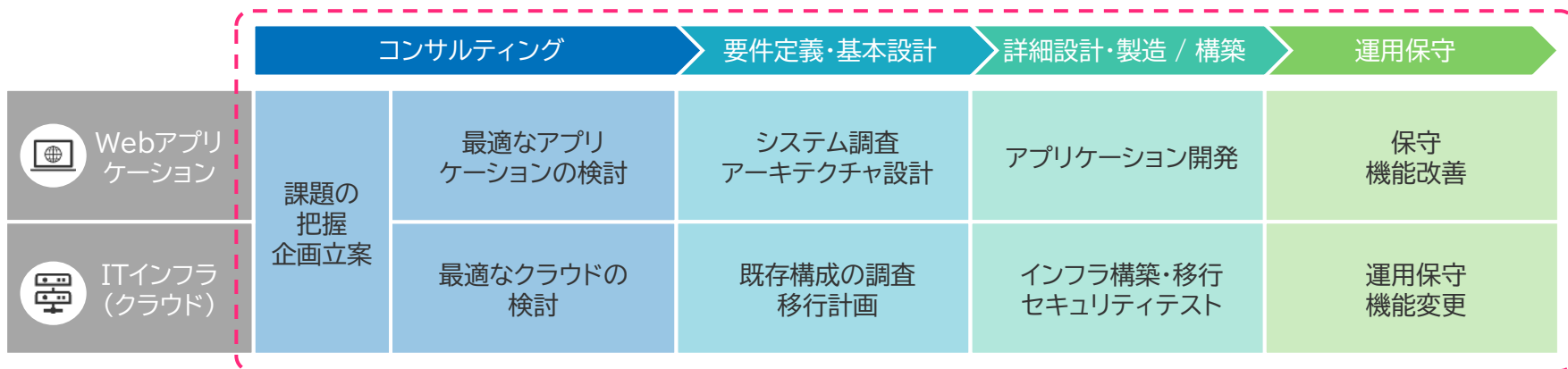
BTMからクライアント企業へエンジニアリソースを提供

解決策



0→1フェーズ DXソリューションサービス

当社が中心となりコンサルティングから一気通貫でDX支援



BTMの提供サービス

東京など都市部で受注した案件を地方拠点のエンジニアを含めた全国横断型の開発体制でサービス提供

DXソリューションサービス

コンサルティングから
伴走型のサービス提供



0→1フェーズ DXソリューションサービス 提供事例

金属加工業 A社

設 立	1934年(昭和9年)	事業内容	日本で複数社しか有していない 独自技術を用いた金属加工
所 在 地	大阪		

課題

IT化が進んでおらずアナログ体質

- コミュニケーションツールが対面・電話・FAX中心
- 手帳やカレンダーなど紙ベース・アナログツールでの管理
- 受発注業務は紙ベース、過去長期間の取引データを文書保管

提供サービス

アナログ体質からの脱却

- メールの使用・運用方法・リスク管理に関するコンサルティング
- ITサポート(遠隔によるIT支援等)
- 定期オンサイト(PC、サーバ管理等)
- 社員へのヒアリングを基にした業務効率化・IT化等
スケジューラーの導入/ファイルサーバー(社内サーバー)の導入/会社ホームページ作成

効果

デジタル化による業務効率化

- メール等により、柔軟な連絡体制の構築を実現
- スケジューラーによる一括管理
- 社内サーバーによるデータ一括管理
- 会社ホームページによる販促効果

クライアント企業のニーズを踏まえた今後のDX推進方針

- グループウェア導入によるリモートワークなど働き方改革の推進
- 受発注システムの自動化による業務改善
- (デジタル化推奨による会社認知度の向上)

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

成長を支える当社グループの強み

1 データベース ※1



2 地方人財の活用 ※2



※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

成長を支える当社グループの強み

1 データベース ※1



2 地方人財の活用 ※2

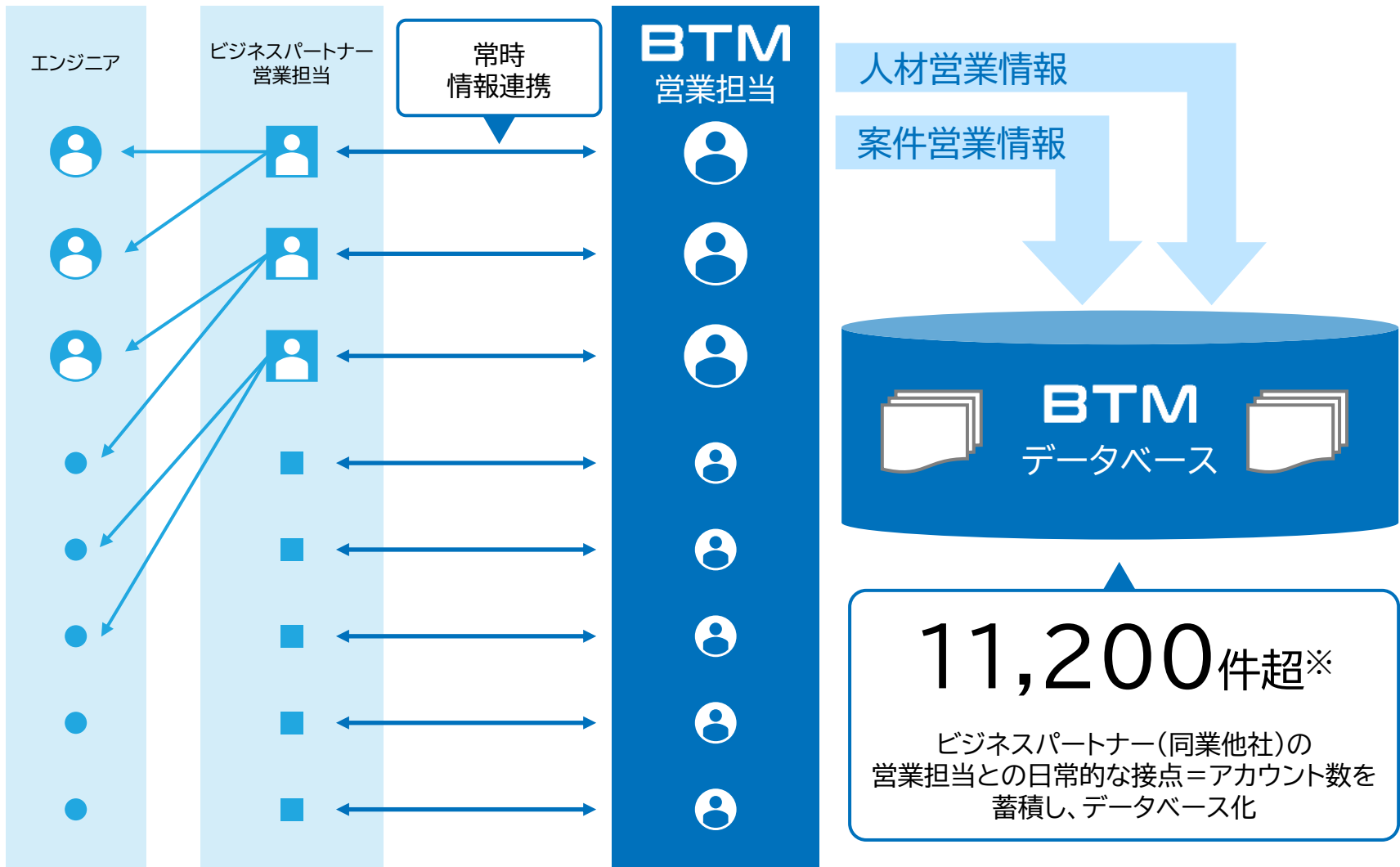


※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

データベースとは

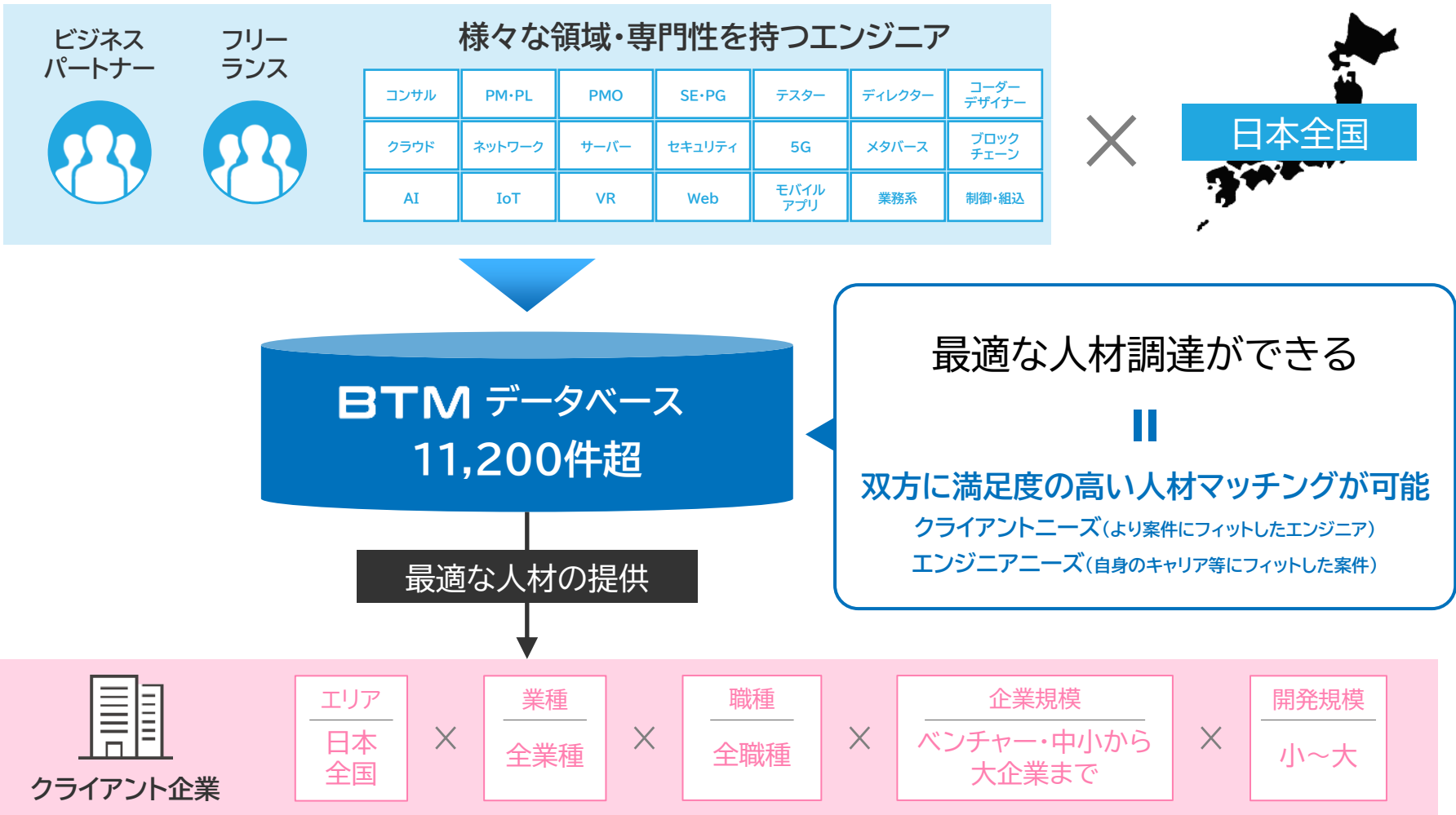
人材・案件情報の起点となるビジネスパートナーの営業担当との繋がり＝「アカウント数」を蓄積



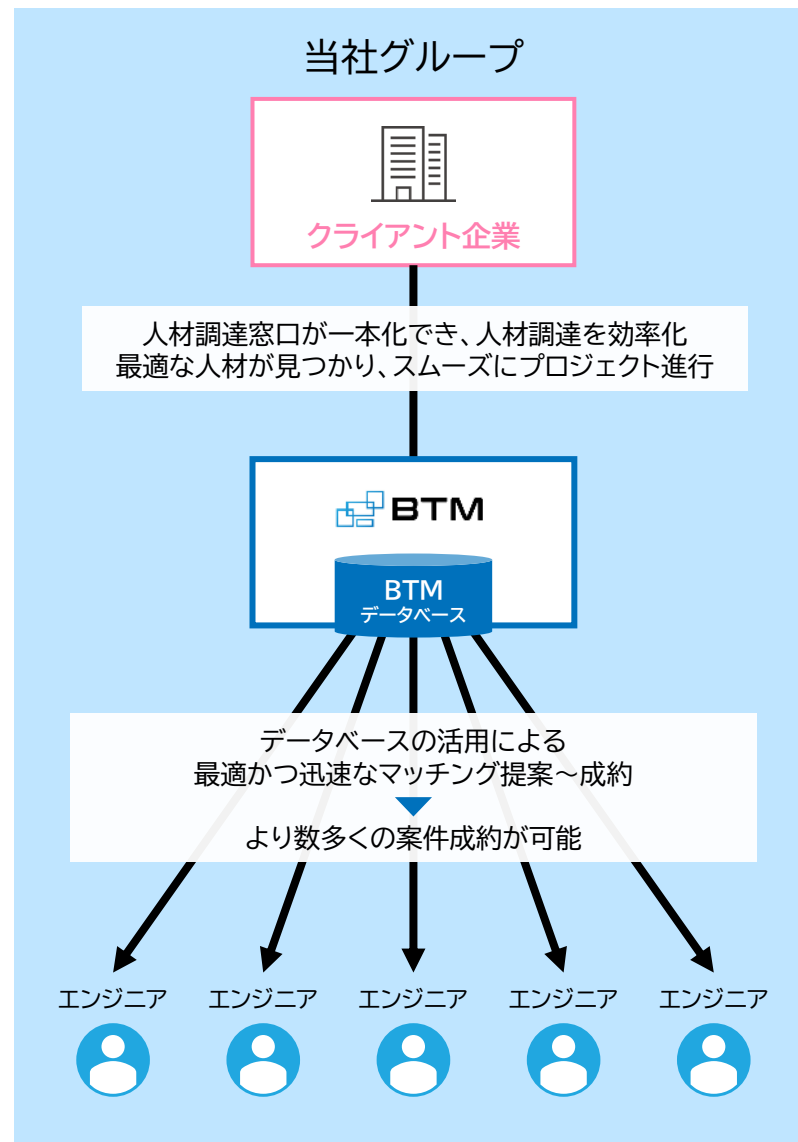
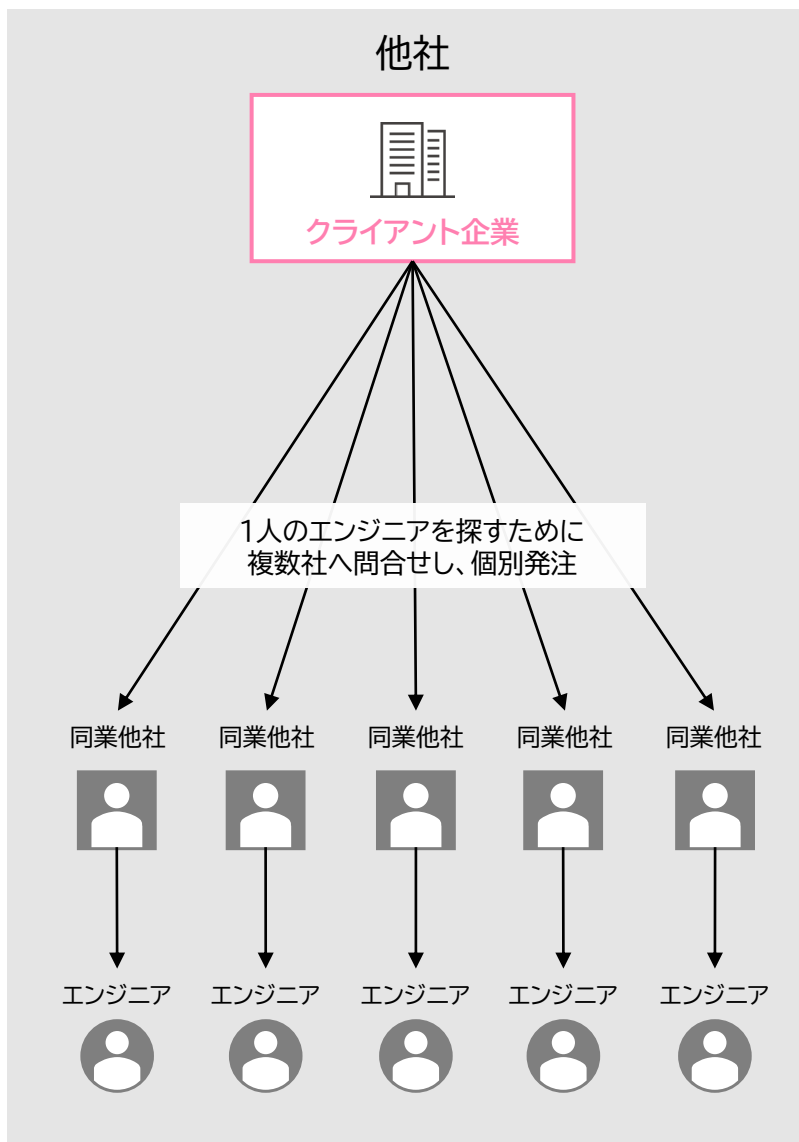
※:2026年3月末時点の当社グループがアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

データベースの活用による人材調達力

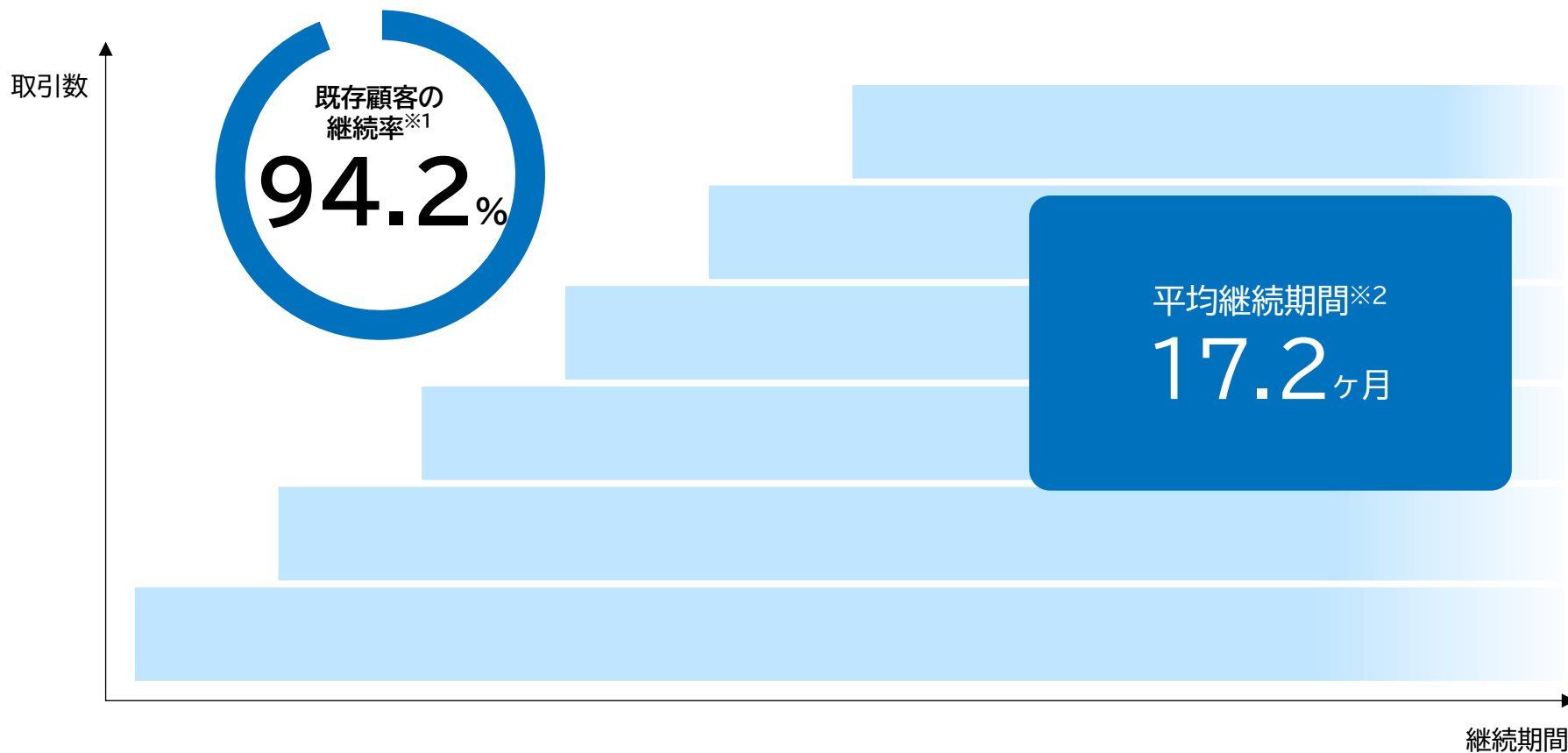
これまでの営業蓄積により、大量の案件情報と稼働可能エンジニアリソース情報を収集したデータベースが、最適な人材を提供できる人材調達力の源泉



クライアント企業は人材調達を効率化でき、円滑なプロジェクト推進が可能



最適かつ迅速な提案により、クライアント企業からの信頼を獲得 高い顧客満足度により、継続的な取引関係を構築



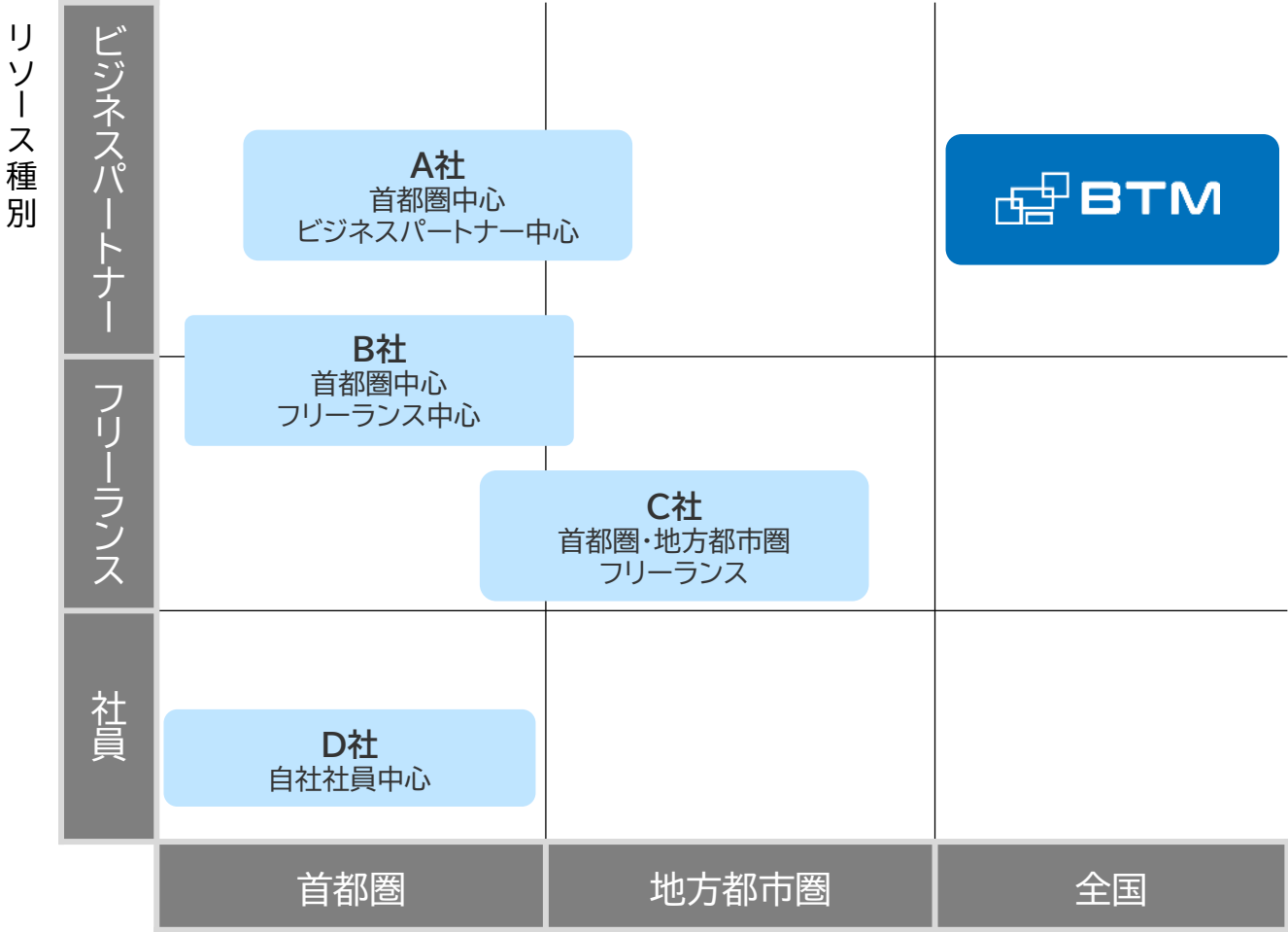
※1:2026年3月期(2025年4月~2026年3月)の平均継続率。継続率=1-終了率(終了数/取引数)より算出。

取引数とは、2026年3月期の月次継続案件数累計(前月案件が当月継続された件数の年間累計)を指し、終了数とは、2026年3月期の月次終了案件数累計(前月案件が当月継続されなかった件数の年間累計)を指す。

※2:2026年3月期(2025年4月~2026年3月)の1社当たりの取引継続期間の平均値。取引継続期間=1÷終了率より算出。

当社グループのポジショニング

エンジニアの確保が難しくフリーランスの囲い込みに注力する同規模のIT開発企業が多い中、
ビジネスパートナーリソースを中心に活用し、独自のポジションを確立



全国のビジネスパートナーを最大活用し人材調達

様々な強みを持つパートナー企業の集まりで生まれる最適なチーム体制



対象エリア

成長を支える当社グループの強み

1 データベース ※1



2 地方人財の活用 ※2



※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

当社グループが定義するDX人財

地方DX推進に必要なとされる、自律型のマインドとフルスタックのスキルを兼ね備えたエンジニア

自律型

指示されたことをそのままこなすだけでなく、自ら課題を探し、提案する、学ぶことができるマインドセット

- DXを主導する変革リーダー
- 業務プロセス改革を牽引できる
- DX技術を活用した事業を構築できる

企業が求める人材像※



フルスタック

複数の言語、領域(フロント、バックエンドandインフラ)をこなせる技術力と知識を有する状態

- 幅広い技術力
- 高い専門性
- 豊富な知識

BTMの追加要項

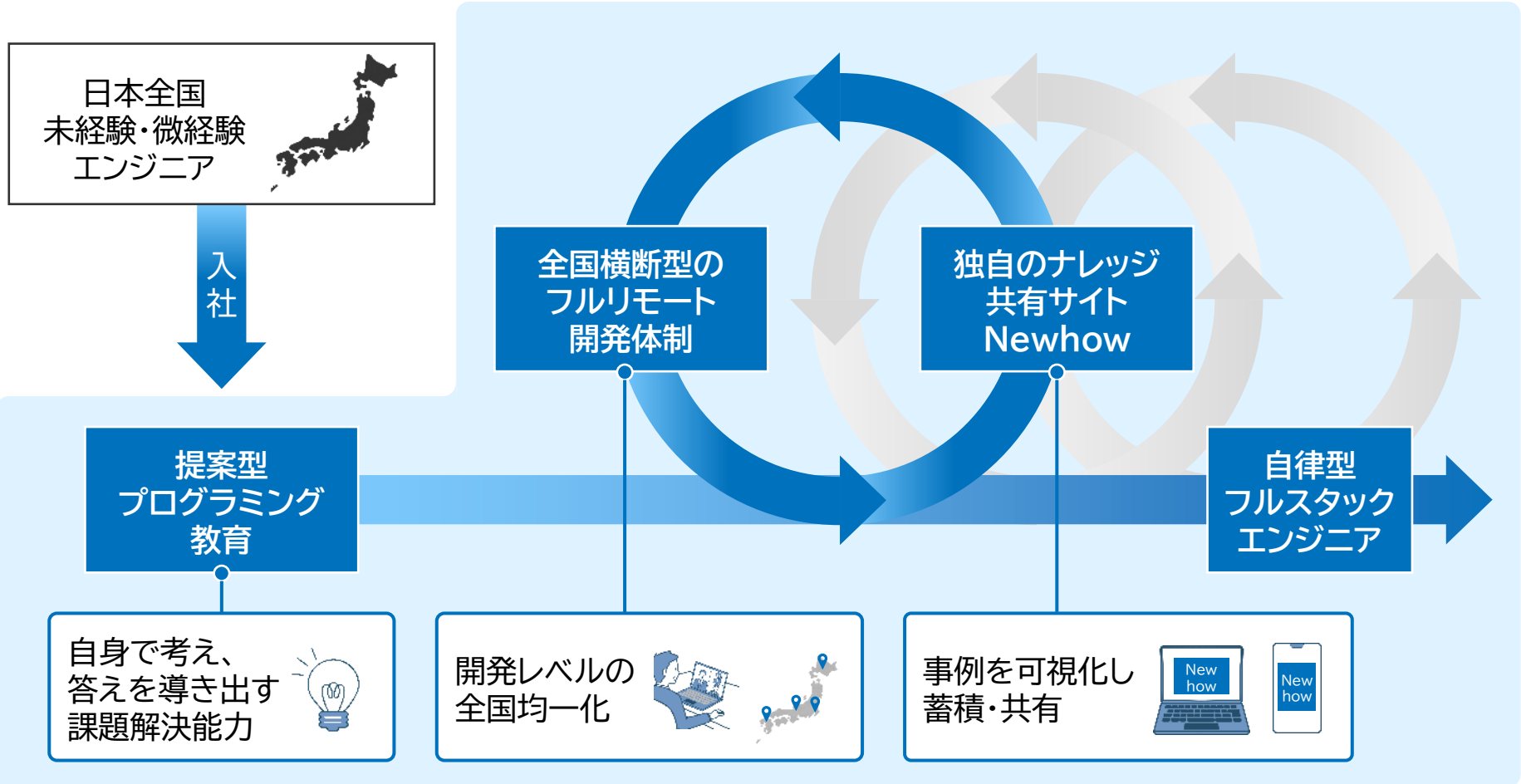
DX推進人財 = 自律型フルスタックエンジニア

※:日経BP総合研究所イノベーションICTラボ「DXサーベイ2」
「With/アフターコロナ時代に生き残るため、貴社がDX領域で採用・育成を強化すべき人材像はどれですか」に対する回答結果。(複数回答可)

自律型フルスタックエンジニアの育成法

自律型フルスタックエンジニアを育成する実践力重視の教育プログラム

未経験・微経験エンジニアをフルリモートで早期戦力化



ラボ拠点※の拡大による地方エンジニアの採用

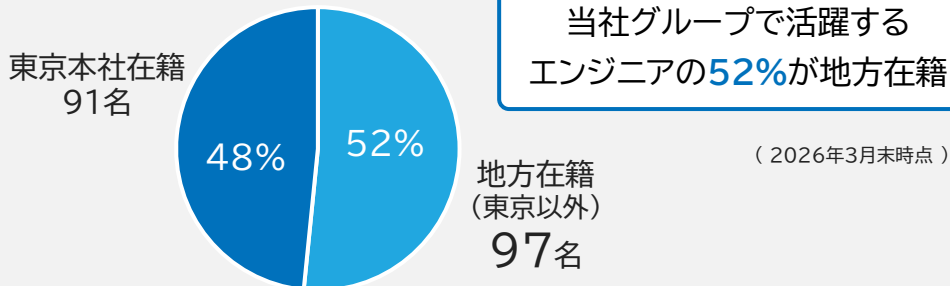
現在国内12拠点で事業を展開し、日本全国で採用活動を実施

地方で採用されたエンジニアが、他拠点のメンバーと連携して全国の案件で活躍中

- 採用対象は日本全国
- ミッションへの共感に重きを置いた**共感型採用**
- 東京以上の成長機会・給与水準を提供**地方人財に魅力的な求人**

エンジニア採用サイト「Green」の活用ランキングで、
約4,137社中、1位を取得(2026年2月実績)

エンジニア地方割合



札幌ラボ

在籍:12名
 案件例:九州の鉄道大手、
 東京のIT大手等



京都ラボ

在籍:3名
 案件例:大手総合印刷会社、大阪の
 大手企業のDX・AI開発支援



佐賀ラボ

在籍:4名
 案件例:県内冠婚葬祭大手、
 東京の百貨店大手等



※:当社グループが設立する小規模開発拠点をラボと定義。

成長を支える当社グループの強み

1 データベース ※1

- 人材調達力
- マッチングの効率化

2 地方人財の活用 ※2

- 自律型フルスタックエンジニアの育成
- 未・微経験エンジニアを早期戦力化
- 全国横断型の開発体制
- 採用体制

※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

01

2026年3月期 決算概要

02

2026年3月期 第4四半期トピックス

03

2027年3月期 業績予測

04

インベストメントハイライト

05

DX市場と地方エンジニアの現状

06

成長戦略

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社グループの強み
4. その他

認識しているリスク及び対応策

当社が事業等においてリスク要因となる可能性があると考える主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	リスク	対策	発生可能性	影響度
技術革新について	昨今の生成AI(人工知能)をはじめとする急激な技術の進化は、システム開発プロセスの自動化や効率化をもたらし、エンジニアに求められるスキル要件を大きく変化させつつあります。当社グループのこれまでの経験がいかせないような技術革新があり適時に対応ができない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	全エンジニアへ外部研修の受講を支援する制度や書籍購入補助制度を整備し、未・微経験エンジニアに対しては当社育成プログラムを用いた短期間で必要スキルを習得出来る体制を構築、熟練エンジニアに対しては技術勉強会等を積極的に行い対応力を高めております。	中	中
エンジニアの確保について	当社のDX推進事業において、事業の収益性を高めながら、継続及び拡大させていくためには、エンジニアを継続的に確保することが重要です。当社の想定通りと異なり、計画通りに採用及び確保できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	拠点を地方に展開することで就業可能なエリアを広げたり、東京都と同水準の給与や魅力的な開発案件を提供し、主に地方でのエンジニア採用に注力しております。エンジニアの意向等の把握、各人のキャリアプランに合わせた案件アサイン、研修や福利厚生等の社内制度拡充といった施策を行い離職率の低下を図っております。さらに、M&Aを積極的に実施することで、即戦力となるエンジニア人数の迅速な増加と組織体制の強化を図っております。	中	中
情報管理について	当社はサービス提供をする上で、個人情報やクライアント企業の機密情報に接する場合があります。情報漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社では、「個人情報の保護に関する法律」に従い、個人情報の管理や、機密情報の取扱いに関する社内研修を行うなど啓発活動を行っております。またプライバシーマーク(Pマーク)の認証を取得し、認証継続に注力しております。	低	小

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらの記述は、当該記述を作成した時点における入手可能な情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。
なお、次回の開示は2027年5月を予定しております