

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2四半期（中間期）決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年11月13日（木）に発表した2026年3月期第2四半期（中間期）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

さくらインターネットとの「セールスパートナー契約」の締結について、どのようなことが期待できますか。

回答 1

さくらインターネット社は、AmazonのAWS、MicrosoftのAzure、GoogleのGCPという大手外資系企業3社が大部分を占める日本のクラウド市場において、国内データセンターを擁する国産クラウドとしてサービスを提供しています。

BTMグループでは、AWSおよびAzureに関する案件に対応できる体制をすでに構築していますが、さくらインターネット社との提携により、データが海外に移転されることによりプライバシー等に係る法規制への対応などの点に不安を感じるユーザーに対し、日本政府の求めるセキュリティ要求を満たした国内クラウドサービスの提供が可能になりました。

顧客へのクラウドの選択肢が増えることで、最適なクラウドソリューションの提供が進み、顧客の多様なニーズに応えられるようになることを見込んでいます。

2026年3月期 第2四半期(中間期)トピックス
トピックス2 協業によるクラウドAI戦略の拡大

さくらインターネット社との「セールスパートナー契約」締結 | 2025/8/29プレスリリース

国内のクラウド市場

外資系企業3社による寡占状態

- AWS(Amazon)
- Azure(Microsoft)
- GCP(Google)

さくらのクラウド (さくらインターネット)

その他

自社運営の国内データセンターからのサービス提供
データの海外移転に伴うプライバシー等に係る法規制への対応が不要な国産クラウド
「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」(通称:ISMSP)に登録
デジタル庁募集の「ガバメントクラウド整備のためのクラウドサービス」において、2025年度末までに技術要件を満たすことを前提とした条件付きで認定

セールスパートナーとしてさくらインターネット社と共に成長し、同社の技術トレーニングや各種支援プログラムの積極的な活用により顧客にとって最適なクラウドソリューションの提供へ

Copyright 2025 BTM, Inc. All Rights Reserved.

12

質問2

積極的にM&Aを実施していますが、対象企業の選定基準について教えてください。

回答2

M&Aの要件としては、当社グループとのシナジーを重視しています。主要な要件としては、①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、②当社グループの地方拠点を補完し、地方DX戦略を強化、③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、となります。なお、10月に実施した株式会社クエスト・システム・デザインについては、①東北エリアにおけるエンジニア採用力の強化と活躍機会の創出、②東北地方の顧客基盤拡大、③エンジニアのキャリアパス拡充、といった効果を期待し実施しています。

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 Laniakea
- 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 QUEST SYSTEM DESIGN From a Quest to the Realization
- 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 BTMAIZ

※: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。
Copyright 2025 BTM, Inc. All Rights Reserved.

質問3

11月19日に開示されたBTMAIZと商工中金の「顧客紹介に関するビジネスマッチング契約」の締結について、どういった効果を見込んでいますか。

回答3

商工中金との提携については、BTMが2023年5月より「顧客紹介に関するビジネスマッチング契約」を締結しており、これまで地方の中小企業を中心に多くの顧客を紹介していただいております。こうしたなかで、中小企業のDXにはAIインテグレーション事業に特化したBTMAIZのAI技術が有効であるとの考えで一致したことから、BTMAIZとも同内容の契約を締結することとなりました。

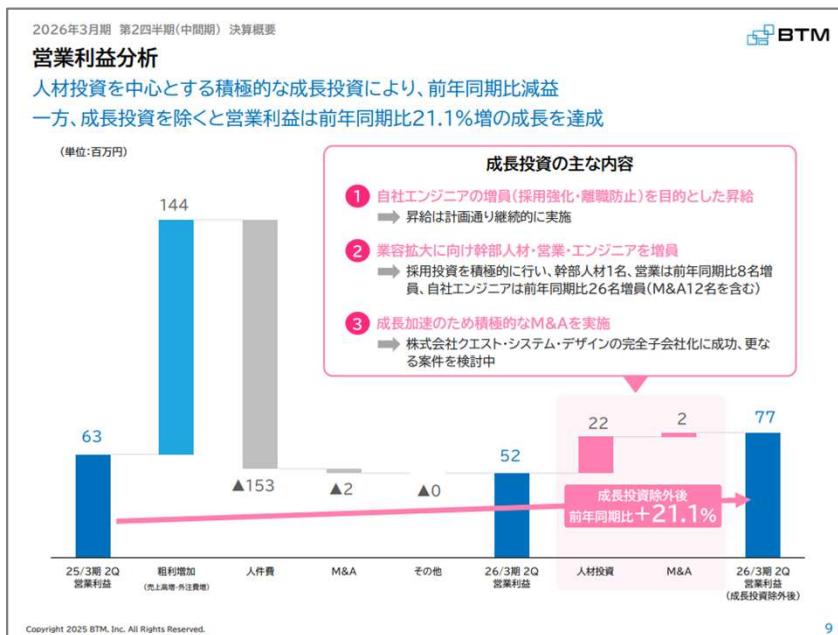
今後は、BTMの広範なDX支援に加え、BTMAIZの強みであるAIやデータ分析といった高度な専門領域のソリューション提供が可能になり、企業のDXフェーズや課題の性質に応じ、グループとして最適なソリューションをシームレスに提供できる体制が構築できるものと考えています。日本全国にわたる広範かつ強固な取引先企業ネットワークを有する商工中金との連携により、AI導入やデータ活用といった喫緊の経営課題を抱える全国の潜在顧客にアプローチを進めてまいります。

質問4 成長投資の内訳と効果について教えてください。

回答4

成長投資の主な内容は、①自社エンジニアの増員を目的とした昇給、②業容拡大に向けた幹部人材・営業・エンジニアの増員、③成長加速のための積極的なM&Aの実施の3つです。

①については、継続的な実施により採用強化および離職防止の効果が出ており、主要KPIである自社エンジニア数の伸びに繋がっています。②については、今後目指していく事業の規模に見合った体制を整えるため、子会社の管理体制構築を進めるなど、必要な人材の採用を積極的に行った結果、安定的な增收を実現しています。③についても、シナジーの大きい企業との戦略的なM&Aの実施により、オーガニック成長のみでは難しいペースで事業拡大が進んでいるものと考えています。



質問5

売上高が安定的に伸びていますが、受注案件はどのようなものが多いですか。また、地方案件の割合はどの程度ですか。

回答5

案件の内容についてですが、当社は幅広い業種・技術領域に対応しており、特定のジャンルに偏りがない点が特徴です。そのため、『この案件が特に多い』と一概に申し上げるのは難しい状況です。

ただ、近年明確に増えているトレンドは、『ビジネスアーキテクト』として、お客様と一緒にビジネスそのものを考える立ち位置での参画です。具体的には、AI活用を含めたコンサルティングなど、上流工程からご相談をいただくケースが増加しております。お客様の課題解決に企画段階から入り込むことで、結果として実装フェーズへの引き合いも拡大している状況です。

地域別の現在の構成比としましては、主力のITエンジニアリングサービスでは首都圏（東京）の案件が約4割、それ以外の地域が約6割です。

以上

<参考資料>

BTM 2026年3月期第2四半期（中間期）決算説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C5247/IAG8/IHcq/SZGg.pdf>

BTM さくらインターネットと「セールスパートナー契約」締結に関するお知らせ

<https://pdf.irpocket.com/C5247/hG0m/lcee/KbFW.pdf>

BTM 株式会社クエスト・システム・デザインを子会社化、東北地方のDX推進を加速

<https://pdf.irpocket.com/C5247/w4ok/yU9T/cb2D.pdf>

BTM 子会社BTMAIZと商工中金が「顧客紹介に関するビジネスマッチング契約」を締結

<https://pdf.irpocket.com/C5247/VowW/kciP/zw1j.pdf>