２０２７年３月期　第２四半期（中間期）決算説明資料

2026年11月13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

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 **2027年3月期　第2四半期(中間期)　決算概要**

02 2027年3月期　第2四半期(中間期)　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

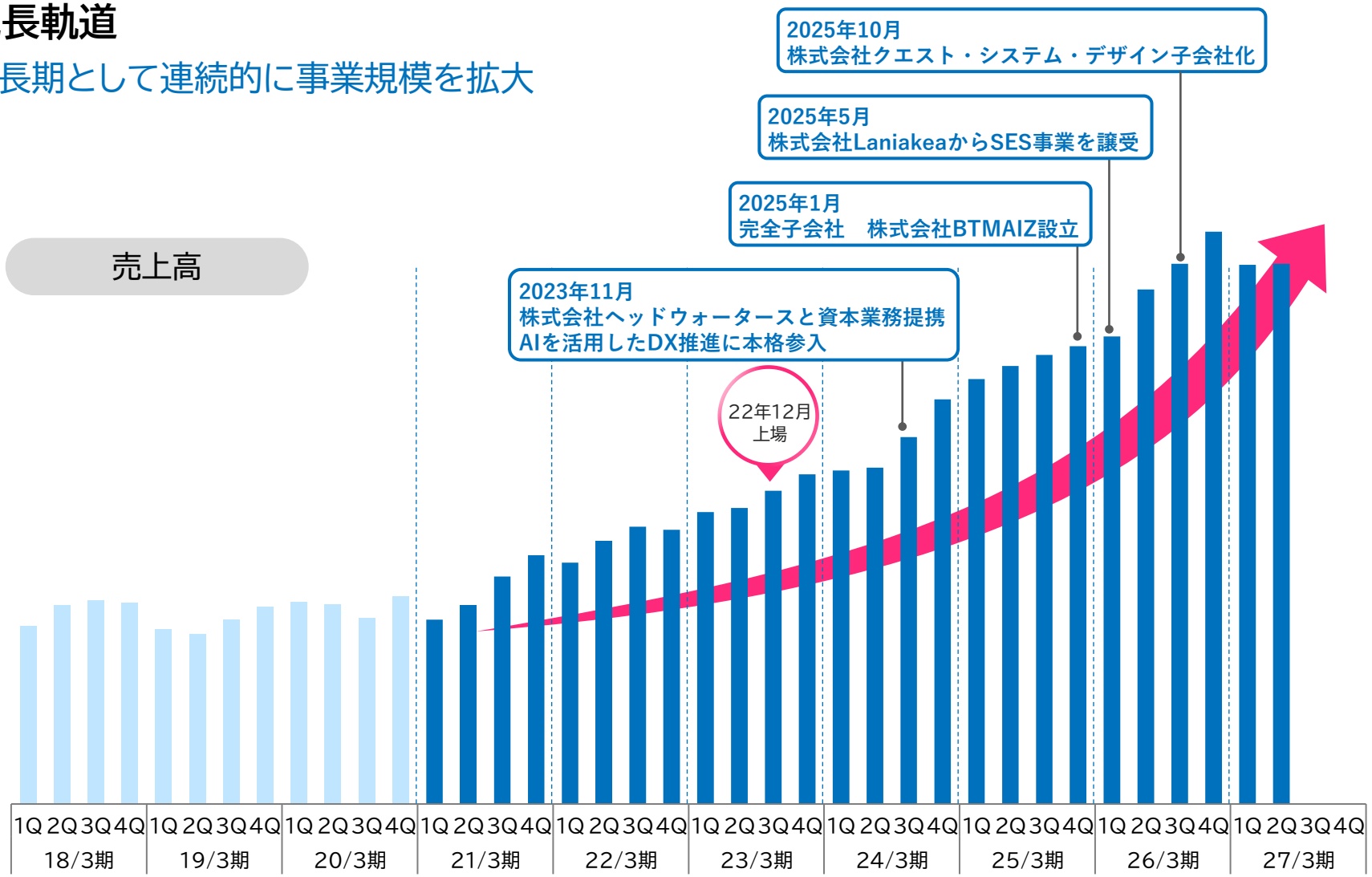
Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリー

人材投資とM&Aの効果で、上期は増収増益。
売上総利益は過去最高を更新。営業利益も前年同期比57.3%増

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
3,110百万円	515百万円	82百万円	43百万円
前年同期比 +9.9%	前年同期比 +17.3%	前年同期比 +57.3%	前年同期比 +39.4%
		調整後営業利益 98百万円	調整後当期純利益 59百万円

- **売上高** 自社エンジニア増とM&Aが寄与し、+9.9%の増収
- **売上総利益** 収益性を重視した施策により、+17.3%増となり、2Qも四半期ベースで過去最高を更新
- **営業利益** 人件費の増加を売上総利益の増加で吸収し、+57.3%増益で着地 さらに調整後では98百万円へと拡大
- **親会社株主に帰属する当期純利益** M&Aによるのれん費用等を計上しつつも+39.4%増益で着地

※調整後営業利益=営業利益+のれん償却費用+M&A費用、調整後当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益+のれん償却費用+M&A費用

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

注力ポイント

収益性を重視しつつ、サービスの拡充とM&Aによる成長投資を継続

収益性の重視

売上総利益率の向上
採用費の効率化と人員増の両立

- 単価の改善や優秀な人材の採用・育成に努めた結果、売上総利益率が向上
- 人材採用費を抑制しつつ、自社エンジニアは前年同期比35名増加

サービスの拡充

AI領域を含めサービス開発・提供を加速

- ITスキル可視化SaaS「SkillDB」の販売を開始し、地方・中堅企業のエンジニア育成支援に参入
- AIエージェント「TracisAI」等の取り組みをAWS主催イベントで紹介。AWS全認定資格の保有エンジニアも輩出

事業拡大に向けた投資とその効果

M&A先とのシナジーによる成長強化
BTMAIZの業績寄与

- 子会社BTMAIZの体制構築が進み、売上と利益の拡大に寄与
- 株式会社クエスト・システム・デザイン(QSD)の連結により、上期の売上高・売上総利益が増加
- QSDが山形県情報産業協会(YIIA)に加入し、地域の企業・自治体・教育機関との連携を強化

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

P/Lサマリー

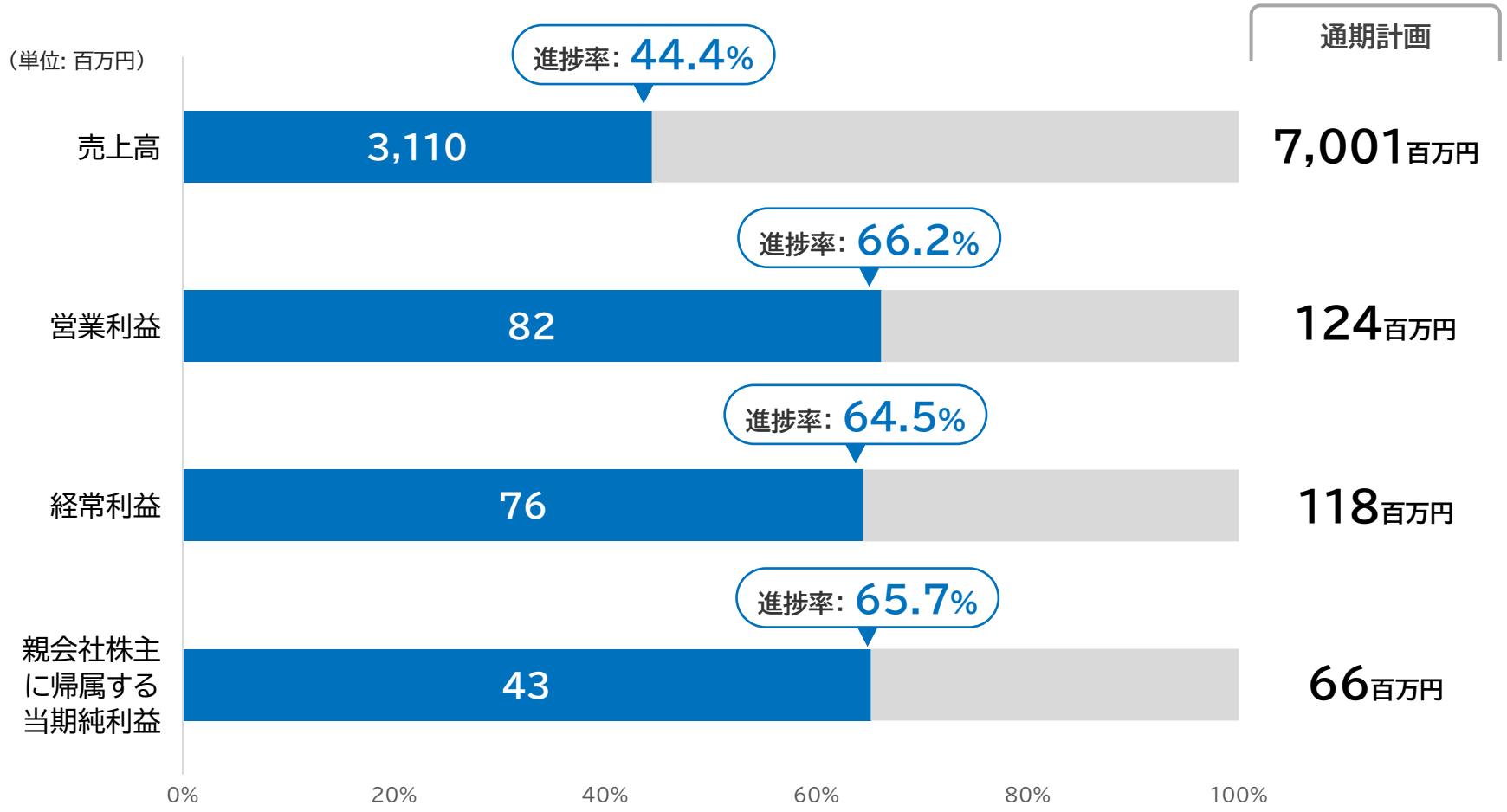
自社エンジニアの増員とQSDの連結により売上高は前年同期比+9.9%増、売上総利益は+17.3%増。人件費・M&A費用の増加を吸収し、営業利益は+57.3%増

(単位:百万円)	26/3期 2Q累計		27/3期 2Q累計		前期比
	額	率	額	率	
売上高	2,829	-	3,110	-	+9.9%
売上総利益	439	15.5%	515	16.6%	+17.3%
販売費及び一般管理費	387	13.7%	433	13.9%	+12.0%
営業利益	52	1.8%	82	2.6%	+57.3%
経常利益	48	1.7%	76	2.4%	+55.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	31	1.1%	43	1.4%	+39.4%

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

第2四半期累計 進捗率

各段階利益は通期計画の6割超まで進捗。
売上高の進捗率は44.4%となったが、下期での積み上げを見込む

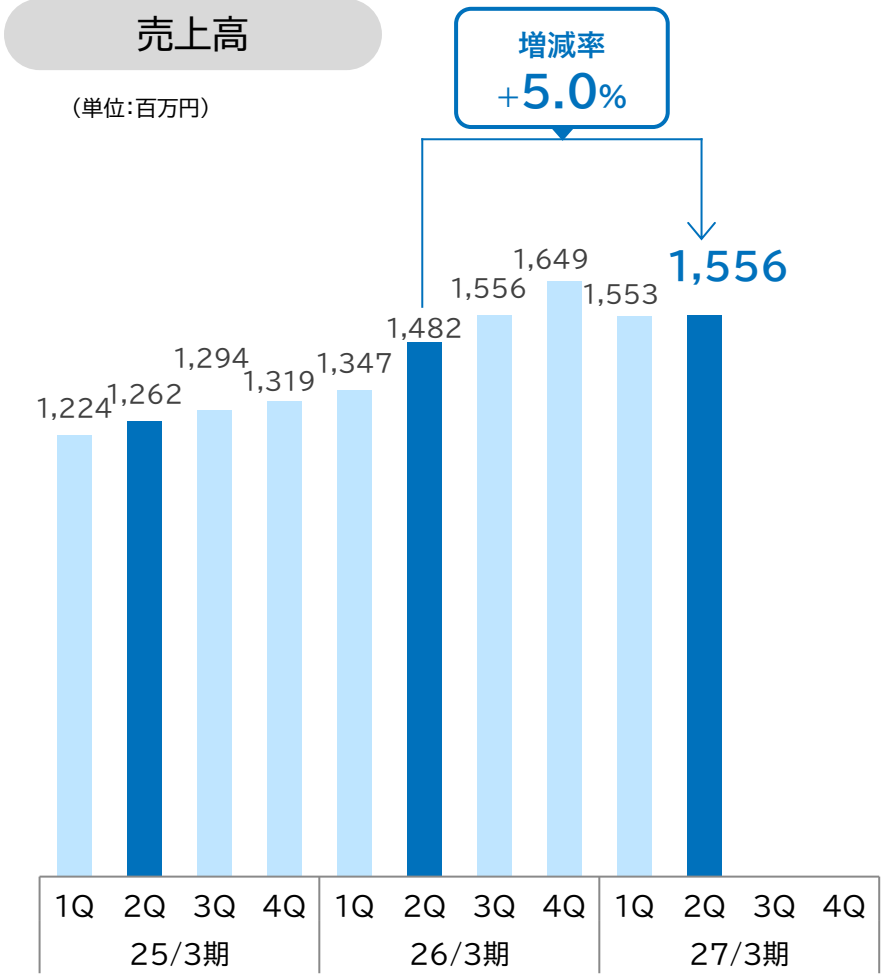


Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

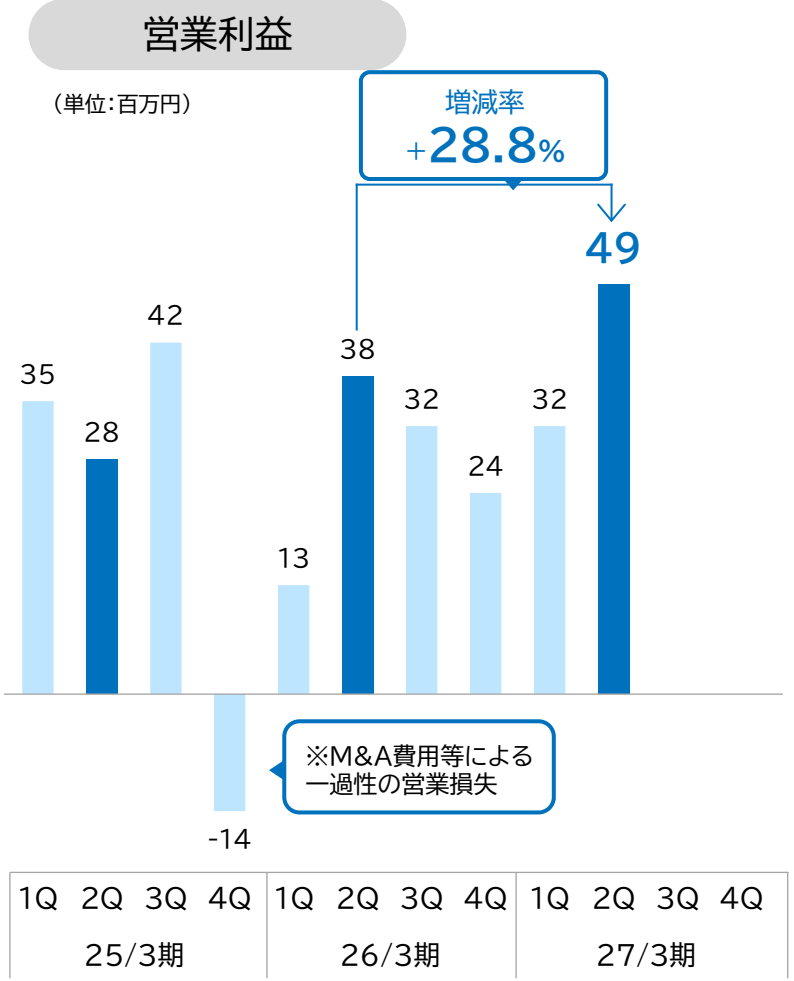
売上高・営業利益　四半期推移

自社エンジニアの増員やQSDの連結により増収となったものの、収益性重視の方針もあり、2Qの売上高は前年同期比+5.0%増にとどまった。営業利益は売上総利益の改善により前年同期比+28.8%増

売上高



営業利益



※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。

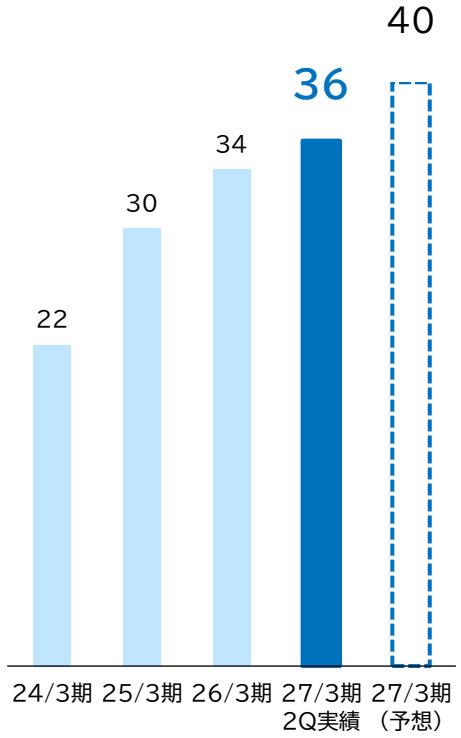
Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

重要KPI推移

2Q末はアカウント数・自社エンジニア数が増加。
一人当たり生産性の向上に向け、採用はより厳選して実施

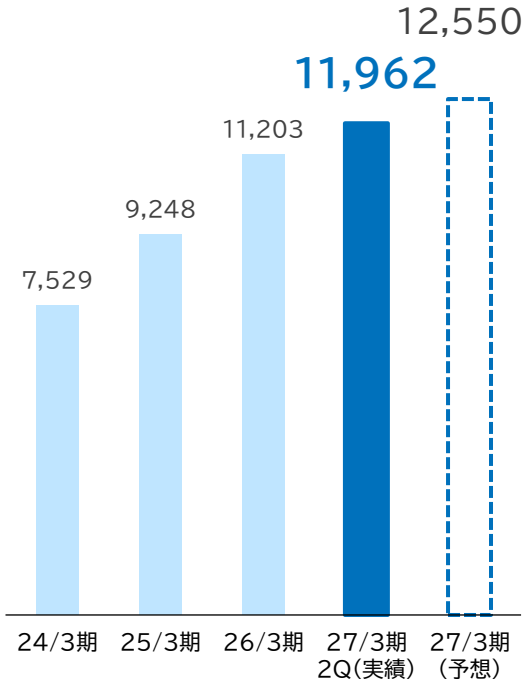
営業人員数

(単位:人)



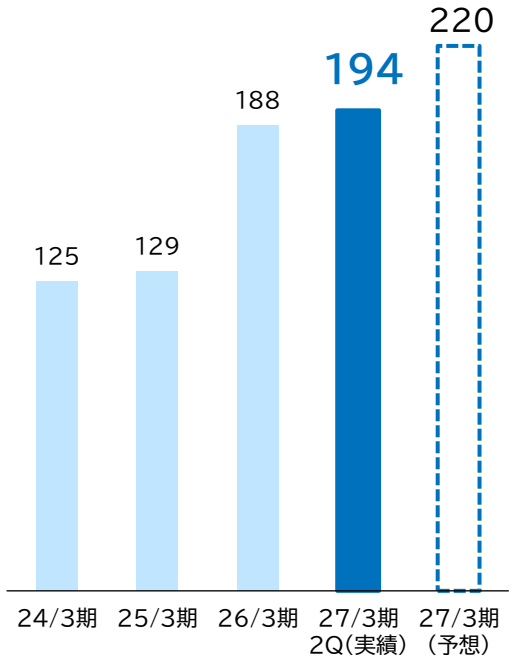
アカウント数※

(単位:件)



自社エンジニア数

(単位:人)



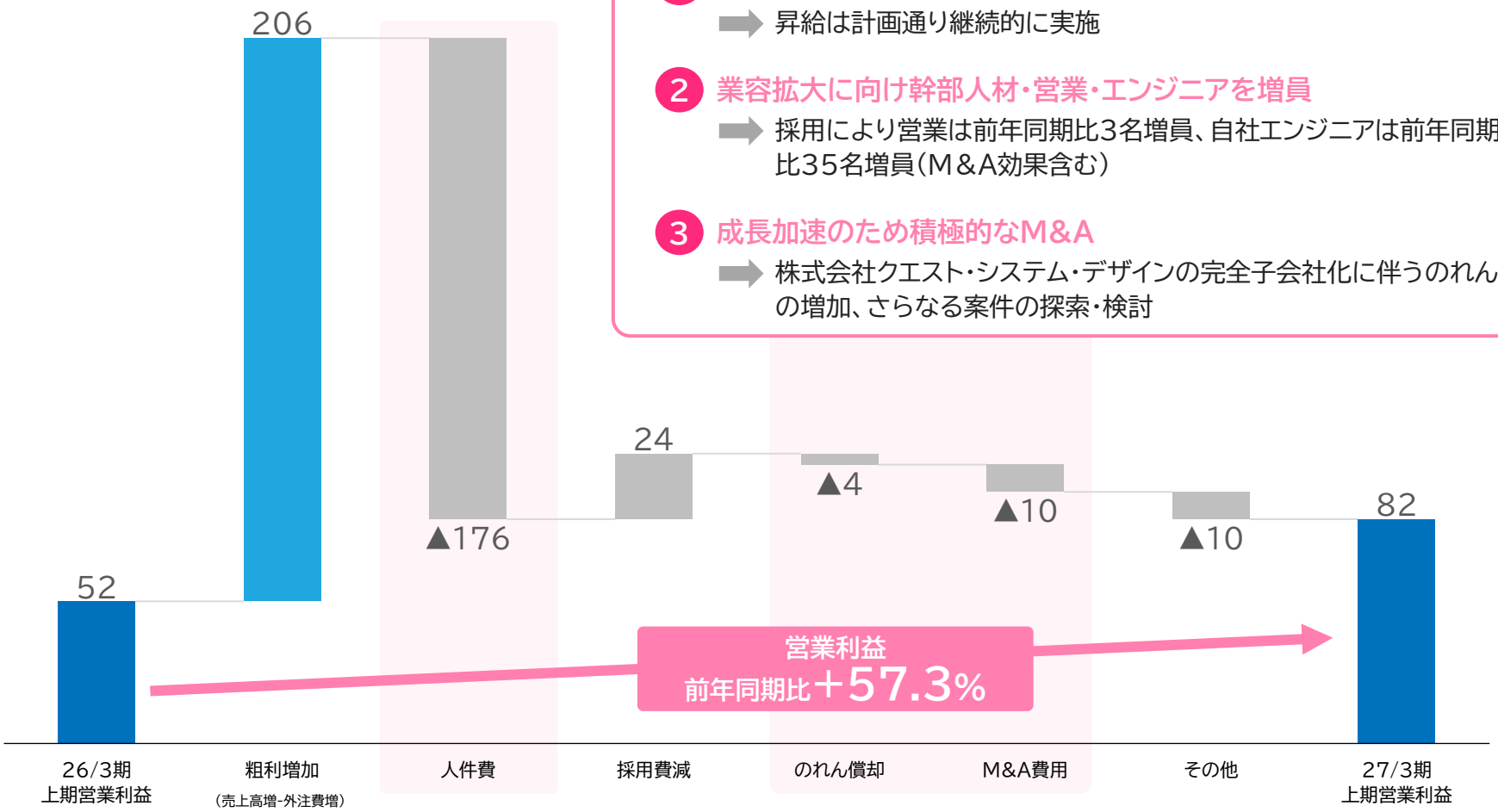
※:当社がアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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+57.3%で着地

(単位:百万円)



成長投資の主な内容

1. 自社エンジニアの増員(採用強化・離職防止)を目的とした昇給
   - 昇給は計画通り継続的に実施
2. 業容拡大に向け幹部人材・営業・エンジニアを増員
   - 採用により営業は前年同期比3名増員、自社エンジニアは前年同期比35名増員(M&A効果含む)
3. 成長加速のため積極的なM&A
   - 株式会社クエスト・システム・デザインの完全子会社化に伴うのれんの増加、さらなる案件の探索・検討

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 **2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

トピックス2　生成AI・クラウド領域の技術力が社外から評価

当社エンジニアがAWS主催イベントに登壇／「2026 Japan All AWS Certifications Engineers」を受賞

AWS主催「生成AI Frontier Meetup」に登壇

ITエンジニアリング事業部 部長補佐の
瀬崎 優太朗が登壇

自律型ログ分析AIエージェント「TracisAI」などにより、システム調査を従来の1時間～半日程度から**最短10分程度に短縮**した取り組みを紹介

BTMは生成AIを活用したシステム開発・運用の高度化にも注力

AWS全認定資格の保有者として表彰

クラウドインフラグループ所属の有福 洋史が受賞

AWSパートナーネットワーク参加企業に所属し、**AWS認定資格を全て保持**するエンジニアをAWS JAPANが表彰

BTMは資格取得費用を会社が負担する制度や、フレックス・リモートワークなどの制度でサポート

**今後も高度な技術力を持つエンジニアを育成し、
高品質なソリューションを全国のクライアントへ提供**

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

トピックス3 「Wantedly Awards 2026」で2年連続選出

40,000社の中から
「BEST TEAM NOMINATION 100」に2年連続で選出



本アワードは、「共感」を軸とした採用ブランディングに取り組み、
チームを形にしてきた総合力を評価する賞

BTMの採用活動への取り組み

- 社員インタビューや事業部紹介、各種制度などの情報の開示により、まずはBTMを知ってもらう
- 求人票の定期的な刷新により、できる限り最新の情報を提示
- 入社者の中には「Wantedlyの記事が非常に参考になった」といった声

今回の受賞を励みに、引き続きMVV(Mission・Vision・Value)に共感し、会社と共に成長したいと考える優秀な人材との出会いを大切にした採用活動を継続

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

トピックス4　ITスキル可視化SaaS「SkillDB」の販売開始

採用難に悩む地方・中堅企業の「エンジニア育成」を支援

本取り組みの背景は

DX推進に伴うエンジニア不足

↓

社内エンジニアの成長に向けた取り組みが急務に

↓

社内エンジニアのスキルを正しく把握し、
将来的なキャリア等を見える化するニーズが拡大

「SkillDB」とは
テックピット社が提供する
複雑化するITスキルの管理を効率化し、
組織の成長を可視化するSaaS

Point 1　標準スキルマップ：
職種ごとに定義されたスキルマップで
客観的な評価軸を構築

Point 2　スキルギャップ分析：
現状と目指すスキルの差分を明確にし、
個別の学習計画に反映

Point 3　AIによるレコメンド：
育成プランをAIが提案

Point 4　人的資本のレポーティング：
組織全体のスキル保有状況を可視化し、
人材配置を支援

「SkillDB」が企業のエンジニアの活性化につながることを期待

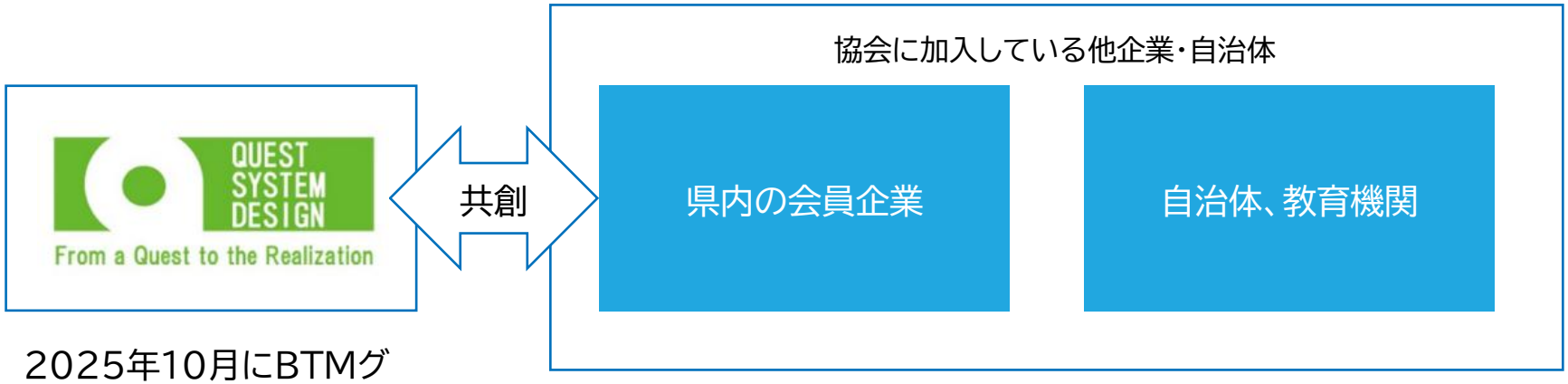
Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

トピックス5　QSDが山形県情報産業協会(YIIA)に加入

IT技術と地方創生のノウハウを活かしながら、山形県内のDXを加速

一般社団法人 山形県情報産業協会(YIIA)

山形県内の情報通信関連企業が結集し、県内における情報関連技術の利用促進・水準向上等により、地域社会の高度情報化の促進を図り、山形県における経済及び社会の発展に寄与することを目的に活動している協会



2025年10月にBTMグループに参画／山形に拠点

次世代を担うIT人材の育成・雇用の創出を地域一体となって取り組む

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期　業績予想(変更なし)

2027年3月期通期の業績予想に変更はなし。売上高は引き続き、前期比+16.0%の増収を見込むと共に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・業容拡大を目指す

(単位:百万円)	26/3期(連結) 実績 額	率	27/3期(連結) 予想 額	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

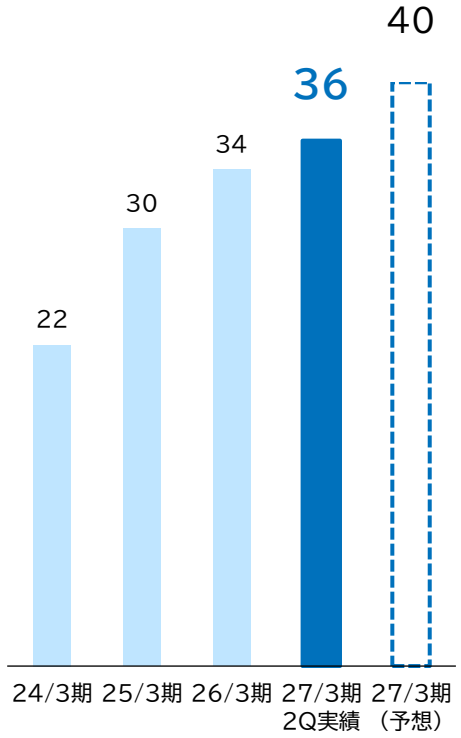
Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

重要KPI推移

2Q末はアカウント数・自社エンジニア数が増加。
一人当たりの生産性向上を重視するため、採用条件を厳格化し、採用数を抑制

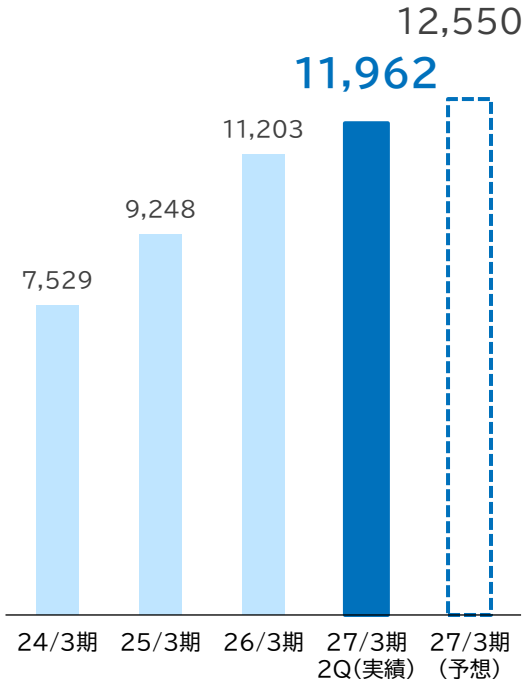
営業人員数

（単位：人）



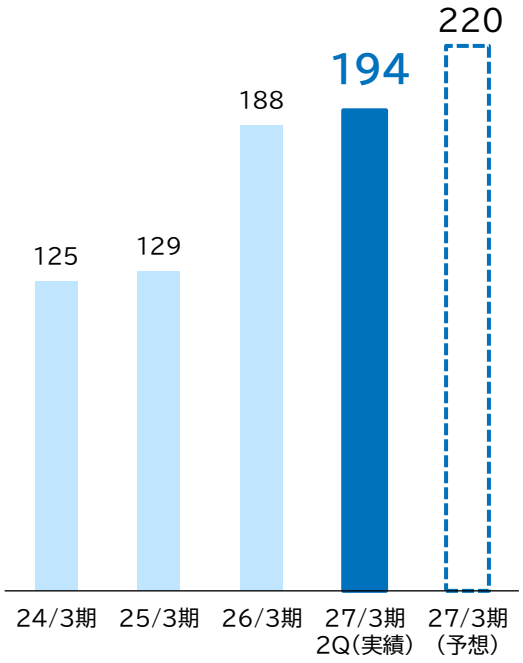
アカウント数※

（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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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 他社では成長阻害要因	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
		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
堅実で規律ある収益基盤	単価向上	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
		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
	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

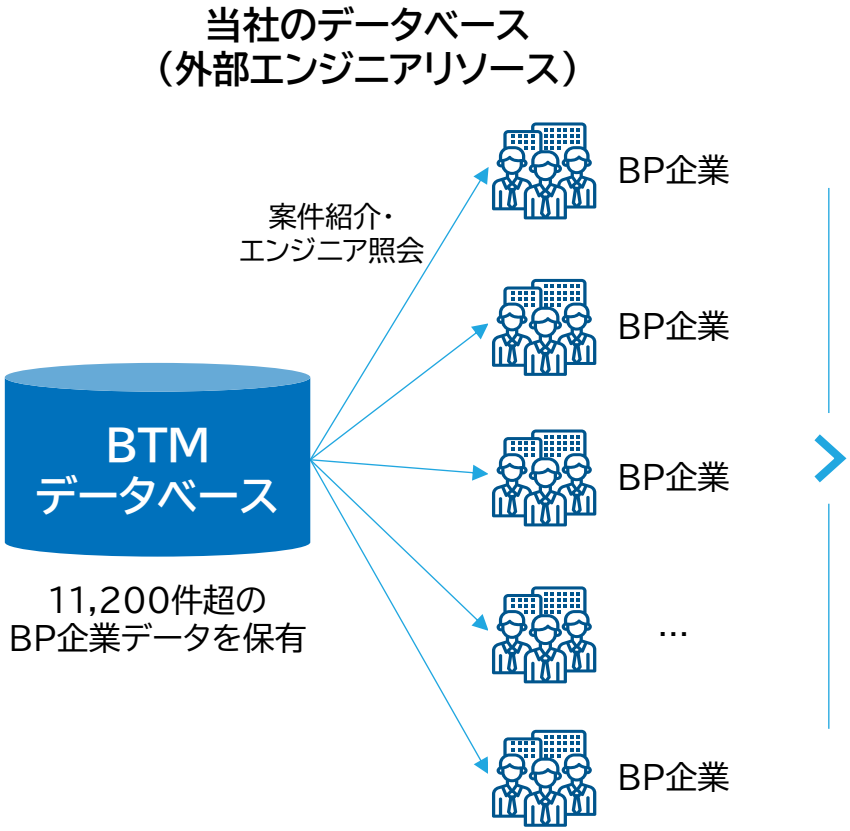
成長投資により、売上高・売上総利益ともに前期比で大きく成長しつつも、利益目標も維持。加えて、規律を保ち効率的にM&Aを実施することで非連続な追加成長を目指す

※DB=データベース

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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*

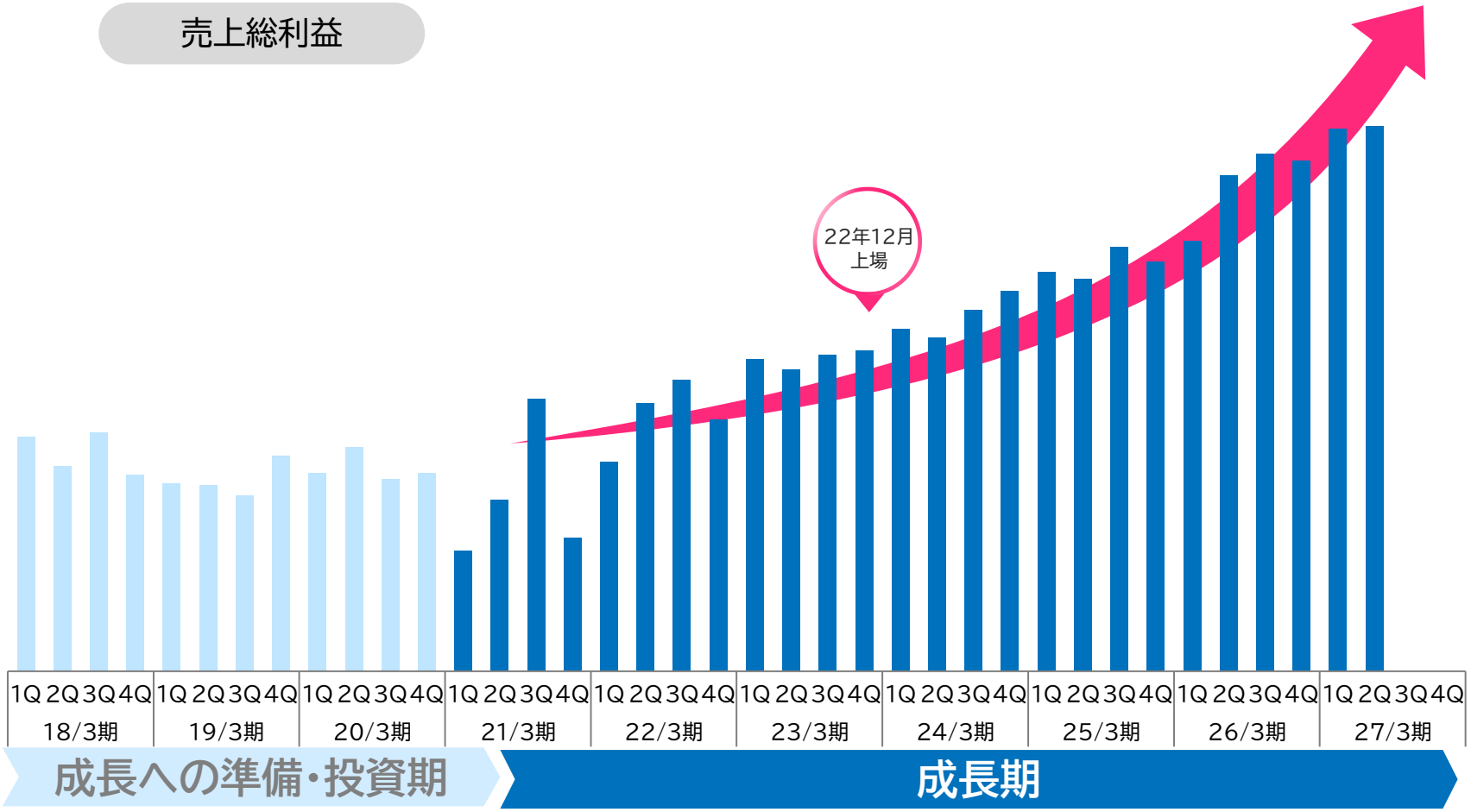
SAMは異なる

*)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 Available Market

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

収益性

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し、過去最高を更新



※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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

会社概要

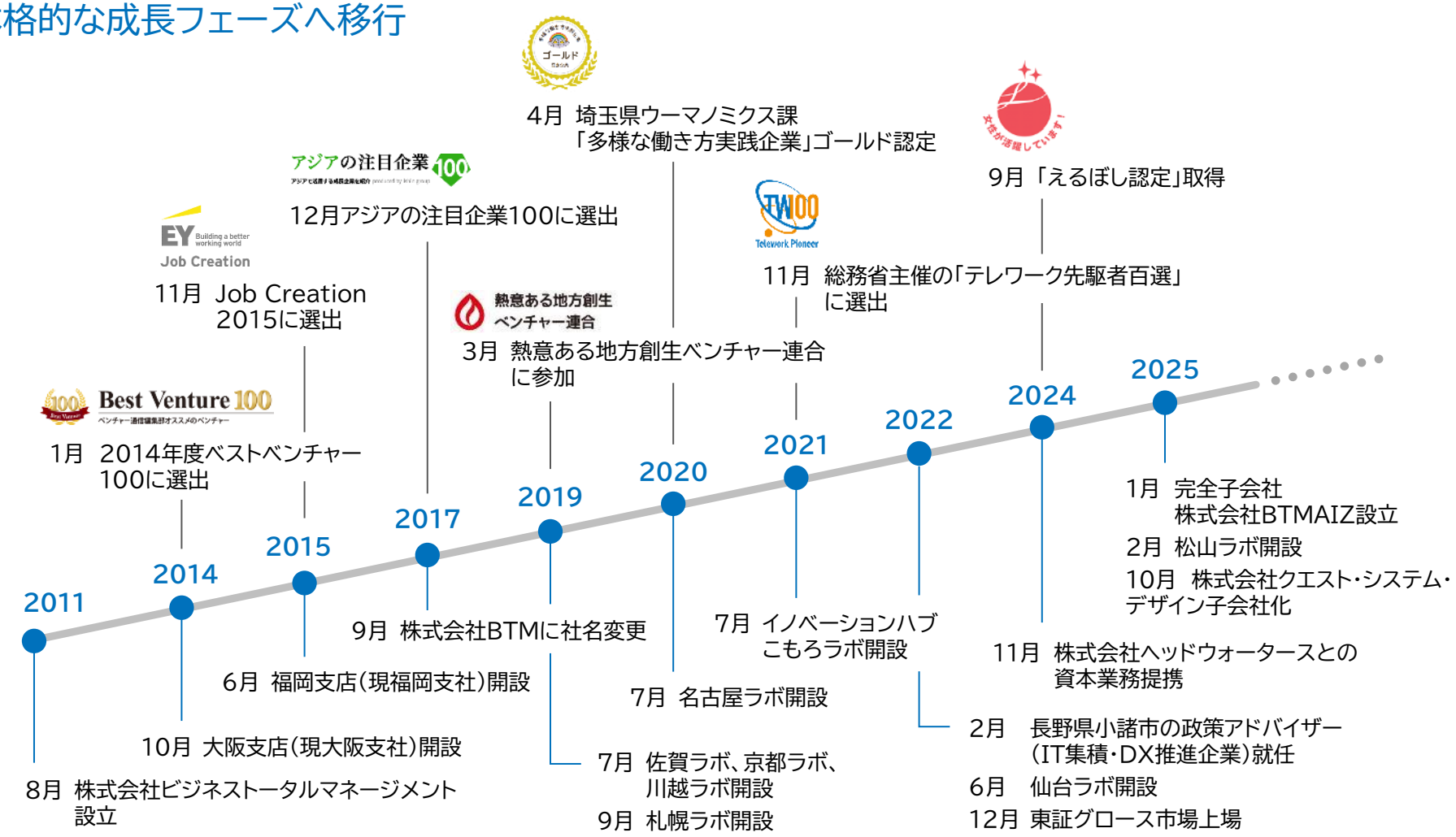
会社名	株式会社BTM
代表者	代表取締役会長　吉田悟 代表取締役社長兼CEO　田口雅教
設立	2011年8月
所在地	東京本社　東京都渋谷区神泉町9−1 Daiwa渋谷神泉ビル 2階
事業内容	DX推進事業 ①ITエンジニアリングサービス ②DXソリューションサービス
従業員数	264名（パート・契約社員含む、2026年3月末時点）
拠点	大阪支社、福岡支社、 札幌ラボ、川越ラボ、名古屋ラボ、京都ラボ、 佐賀ラボ、イノベーションハブこもろラボ（長野） 仙台ラボ、松山ラボ、 クエスト・システム・デザイン山形本社
子会社	株式会社BTMAIZ 株式会社クエスト・システム・デザイン



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

沿革

本格的な成長フェーズへ移行



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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秘書として選挙対策など手がける。
レバレジーズ株式会社で新規事業を拡大。
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。



取締役

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月より取締役兼CFOに、2026年6月より取締役(現職)に就任。



社外取締役

青木 想

1984年生まれ
株式会社リクルート出身。経営・事業企画職に従事。2018年2月株式会社Loveable代表取締役社長就任(現任)、企業経営支援に従事。2024年5月から株式会社アルバイトタイムス、2024年9月から株式会社エフオンの社外取締役に就任(現任)。2026年6月より当社社外取締役に就任



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。



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。



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、アライドアーキテクツ株式会社で、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

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

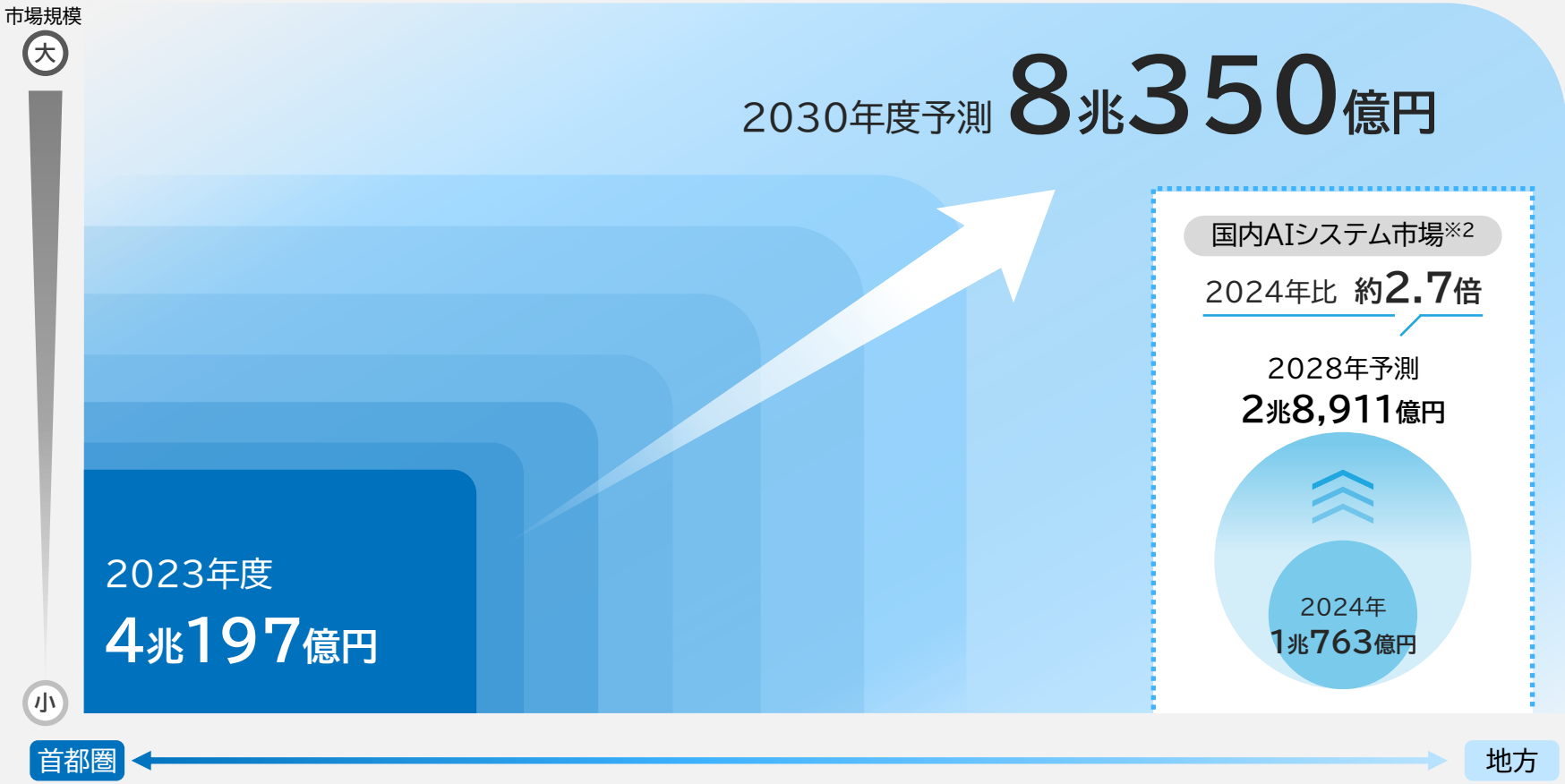
1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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~」

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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）

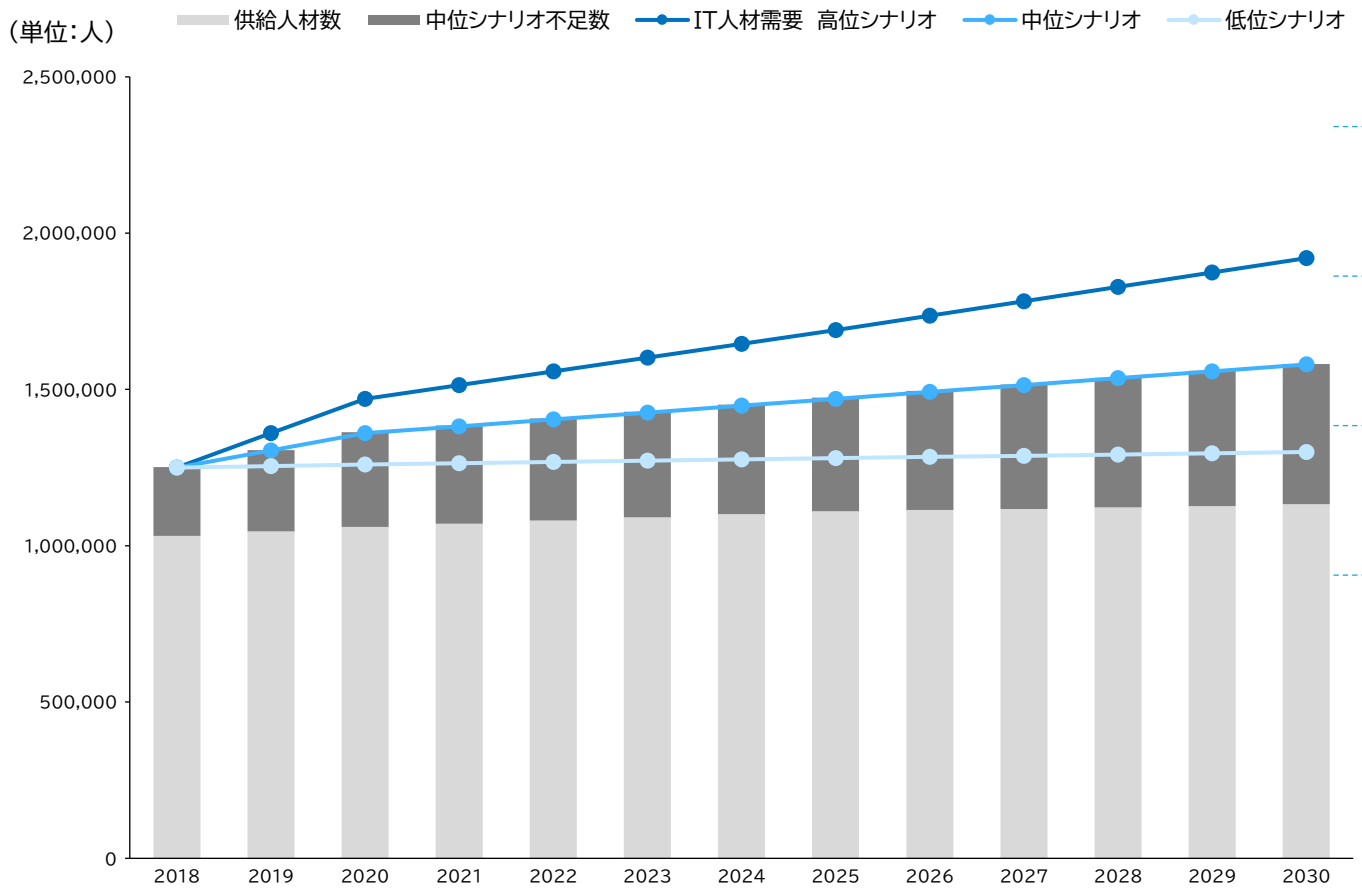


日本のエンジニア数は継続的に減少
- ベテランエンジニアの引退が加速
- 少子化に伴う若手エンジニアの絶対数が不足
- 人材確保は争奪戦

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



2030年
IT人材不足数

高位シナリオ
約79万人

中位シナリオ
約45万人

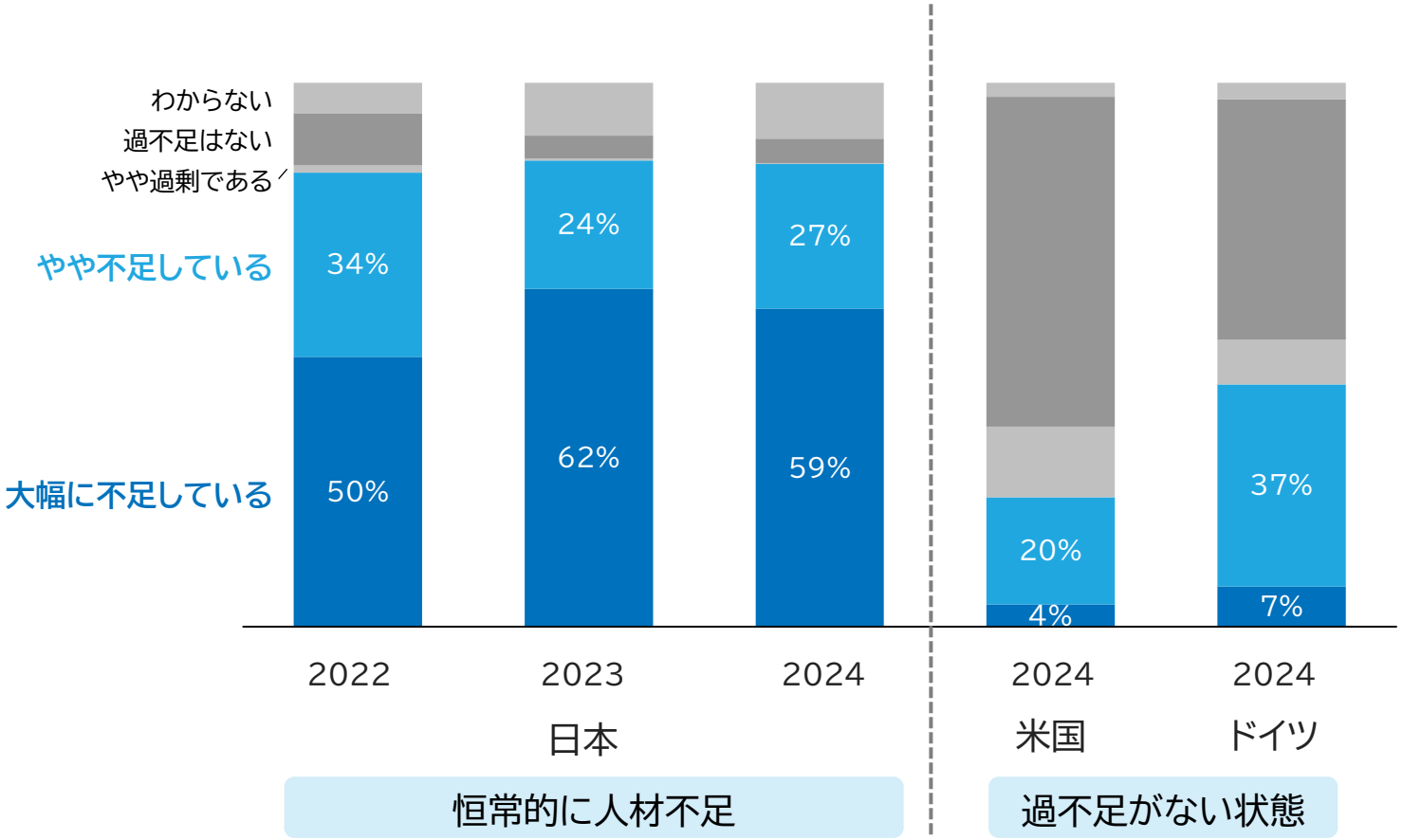
低位シナリオ
約16万人

出所：経済産業省　2019年「IT人材需給に関する調査」

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

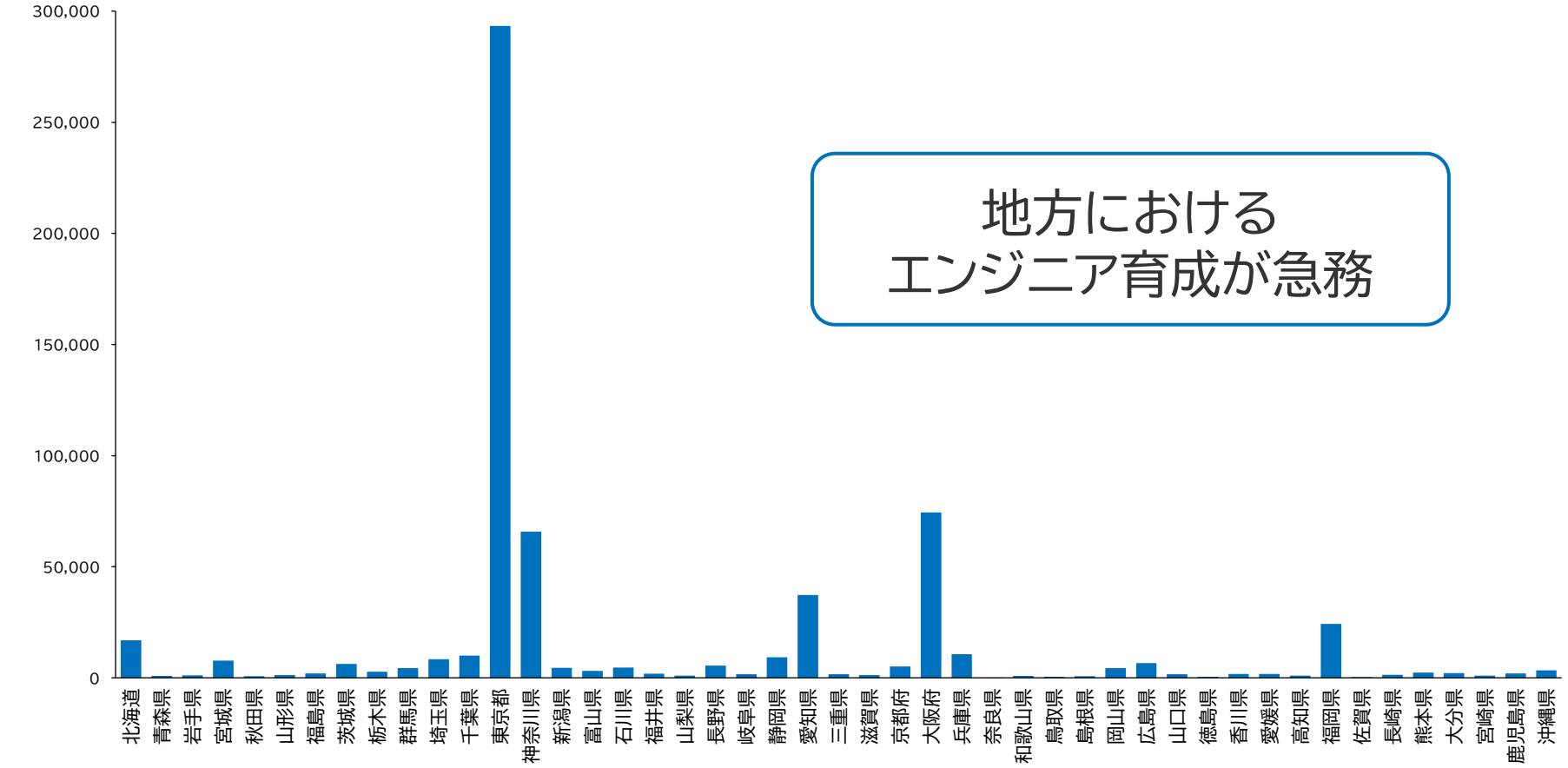
出所：独立行政法人 情報処理推進機構 DX動向2025

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



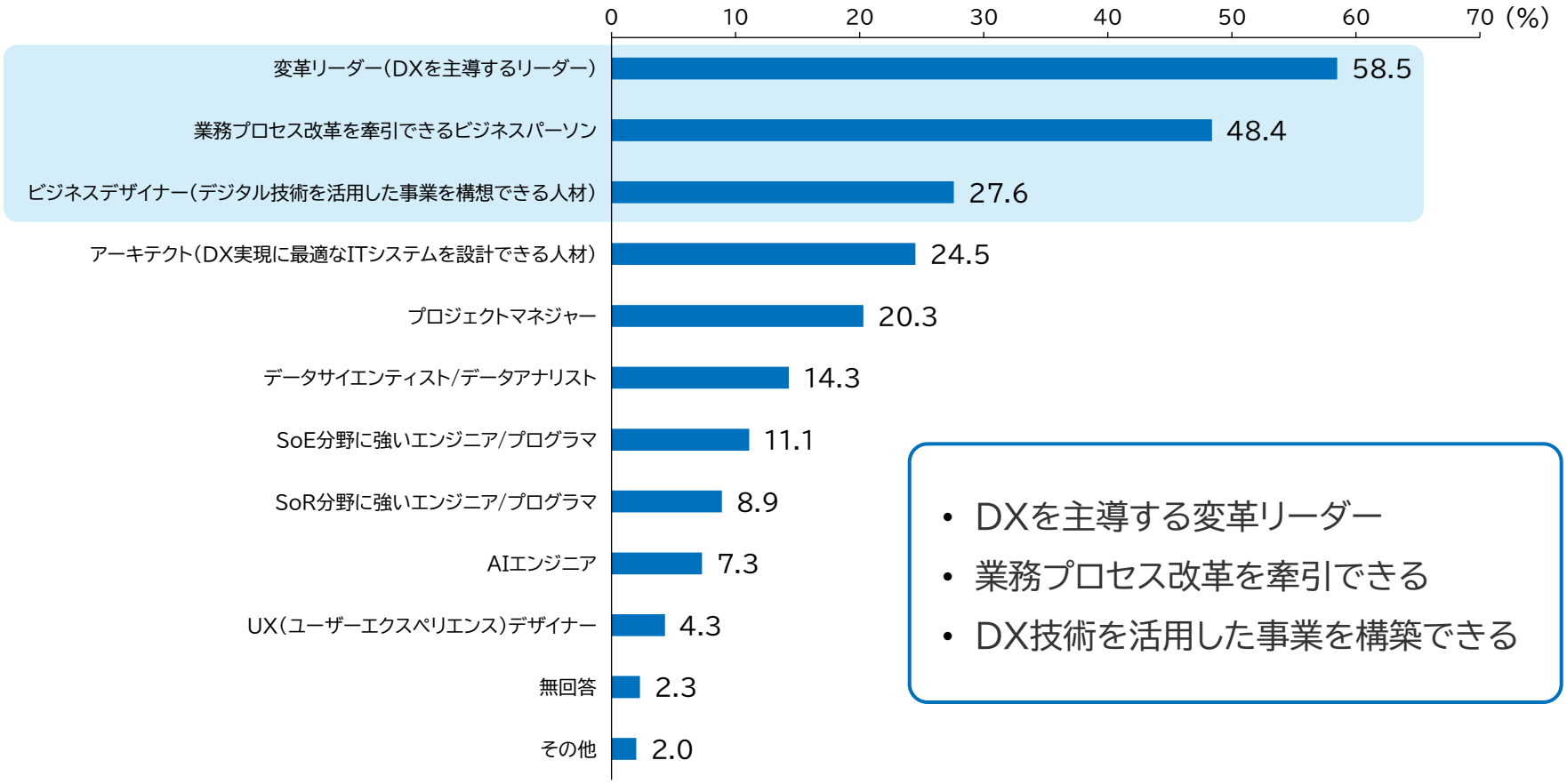
地方における
エンジニア育成が急務

出所：経済産業省「平成30年特定サービス産業実態調査報告書 ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業及びインターネット附随サービス業編」都道府県別ソフトウェア業務の事業従事者数

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



- 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

出所: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) N=865

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

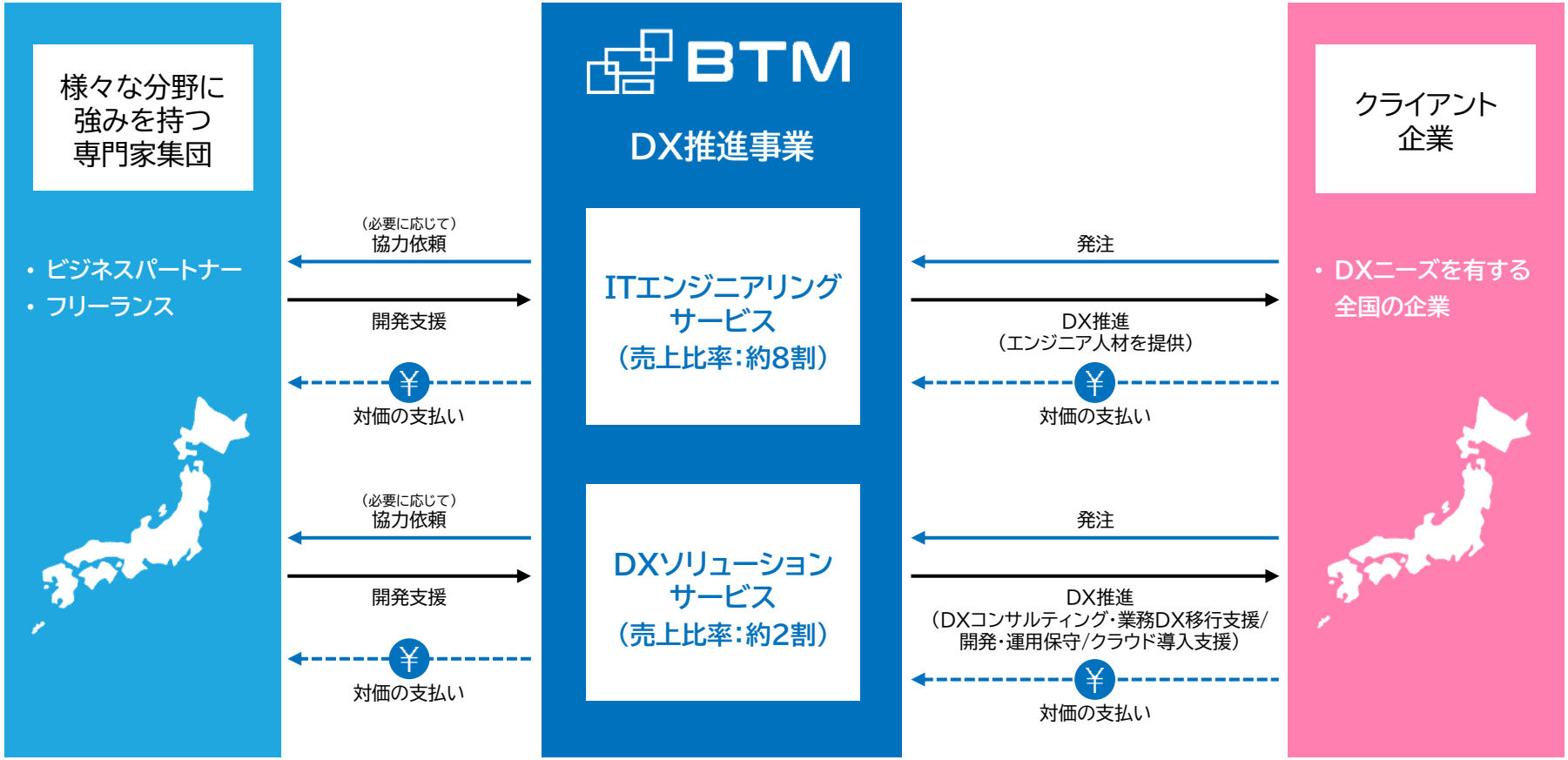
Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

取引実績

地方企業※

- アイテック阪急阪神株式会社
- 株式会社NTTデータ関西
- 株式会社武重商会
- 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
- 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
- NSW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ス
- 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

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

DX推進フェーズ	①1→10フェーズ	②0→1フェーズ	③AIプロジェクト
企業が抱える課題	DXを進めるためのエンジニアが足りない	DXを始めたいが何から手を付ければいいかわからない	AIを活用して何かしたいが、何から手を付けたらよいかわからない
BTMの提供サービス	IT エンジニアリングサービス 最適なエンジニアを全国から調達し人材サービス提供	DX ソリューションサービス コンサルティングからスタートし企画・提案を行う伴走型のサービス提供	AI インテグレーションサービス Microsoft Azure AIを活用したソリューション提供
BTMのリソース	全国の社員・ビジネスパートナーを最大活用		

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

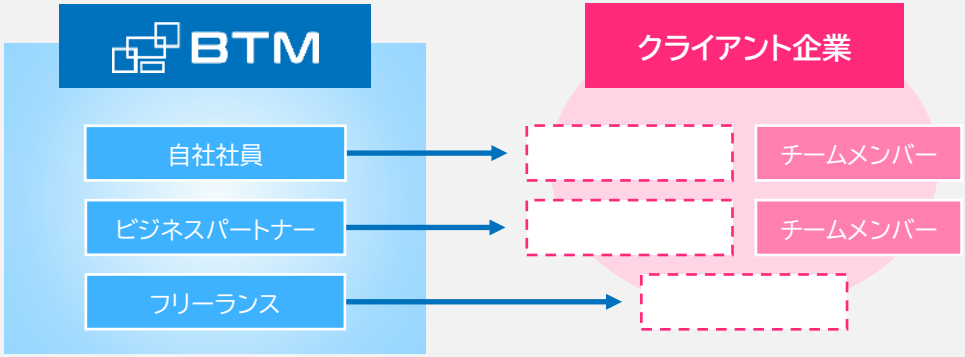
	コンサルティング	要件定義・基本設計	詳細設計・製造 / 構築	運用保守
Webアプリケーション	課題の把握 企画立案	最適なアプリケーションの検討	システム調査 アーキテクチャ設計	アプリケーション開発	保守 機能改善
ITインフラ（クラウド）		最適なクラウドの検討	既存構成の調査 移行計画	インフラ構築・移行 セキュリティテスト	運用保守 機能変更

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。

ITエンジニアリングサービス

最適なエンジニアを
全国から供給



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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）

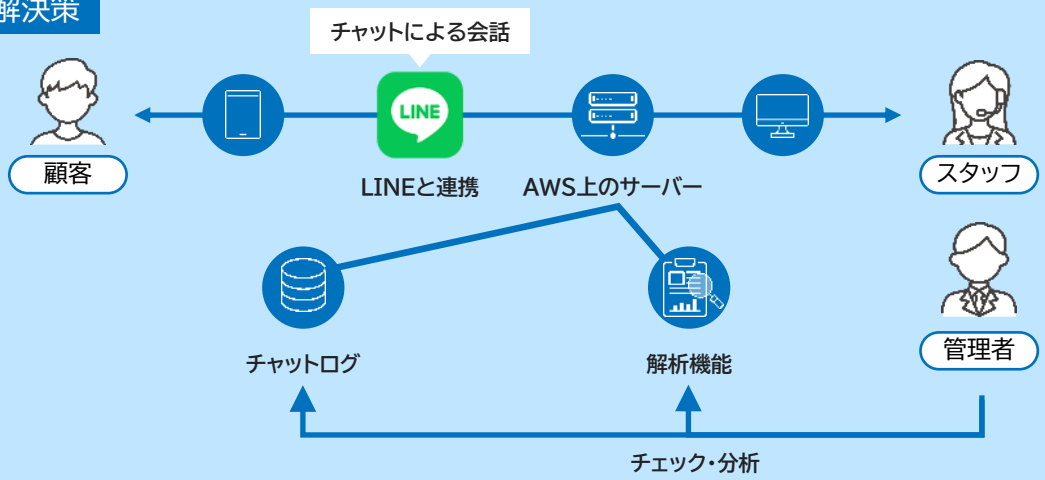
課題

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



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

	コンサルティング	要件定義・基本設計	詳細設計・製造 / 構築	運用保守
Webアプリケーション	課題の把握 企画立案	最適なアプリケーションの検討	システム調査 アーキテクチャ設計	アプリケーション開発	保守 機能改善
ITインフラ（クラウド）		最適なクラウドの検討	既存構成の調査 移行計画	インフラ構築・移行 セキュリティテスト	運用保守 機能変更

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



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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ー括管理
- 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)

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

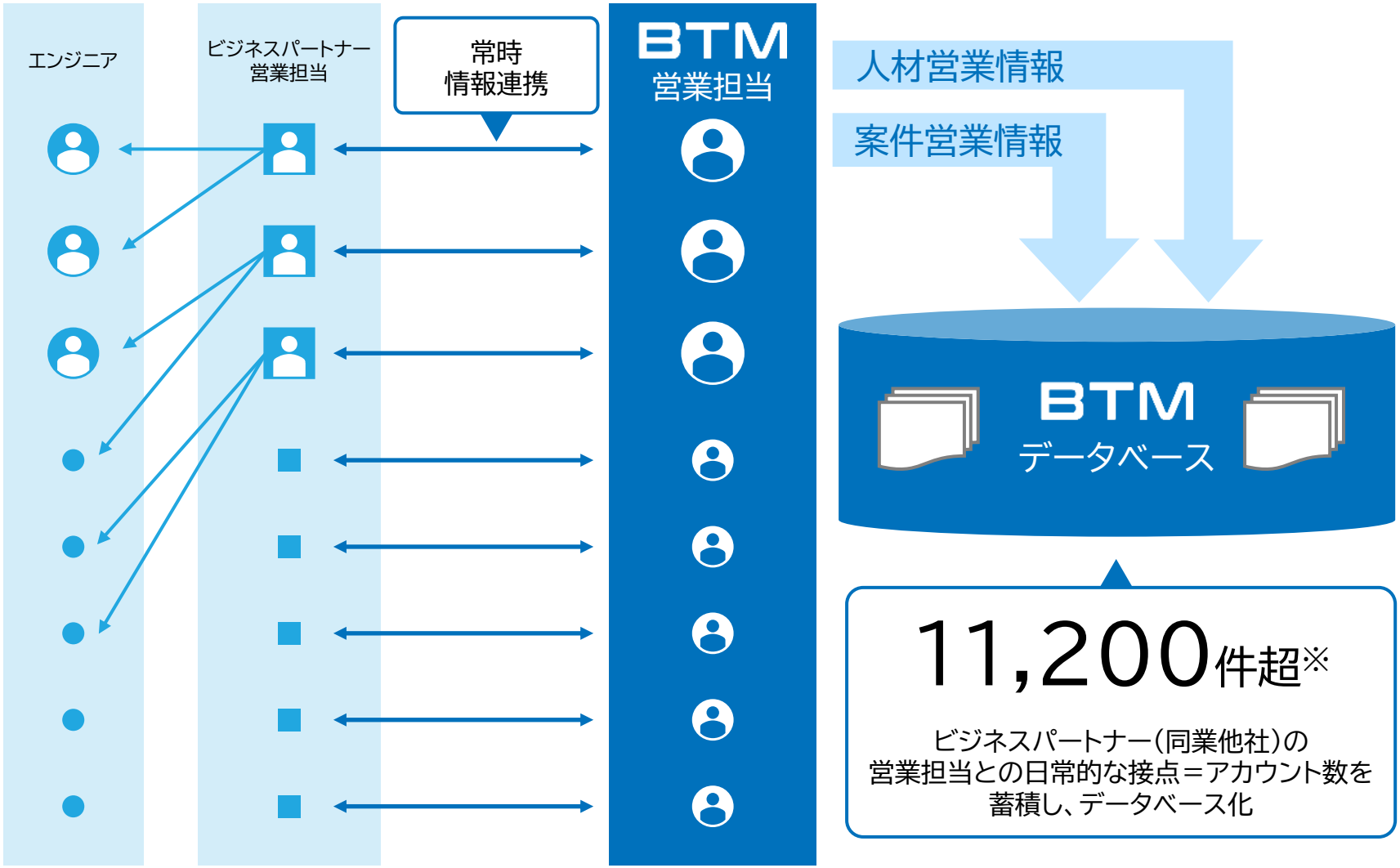


※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。
※2:ITエンジニアリングサービスとDXソリューションサービスの両方に紐づく強みとなります。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

ビジネスパートナー

フリーランス

様々な領域・専門性を持つエンジニア

コンサル	PM・PL	PMO	SE・PG	テスター	ディレクター	コーダー デザイナー
クラウド	ネットワーク	サーバー	セキュリティ	5G	メタバース	ブロック チェーン
AI	IoT	VR	Web	モバイル アプリ	業務系	制御・組込

×



BTM データベース
11,200件超

最適な人材の提供

最適な人材調達ができる

＝

双方に満足度の高い人材マッチングが可能

クライアントニーズ（より案件にフィットしたエンジニア）

エンジニアニーズ（自身のキャリア等にフィットした案件）

クライアント企業

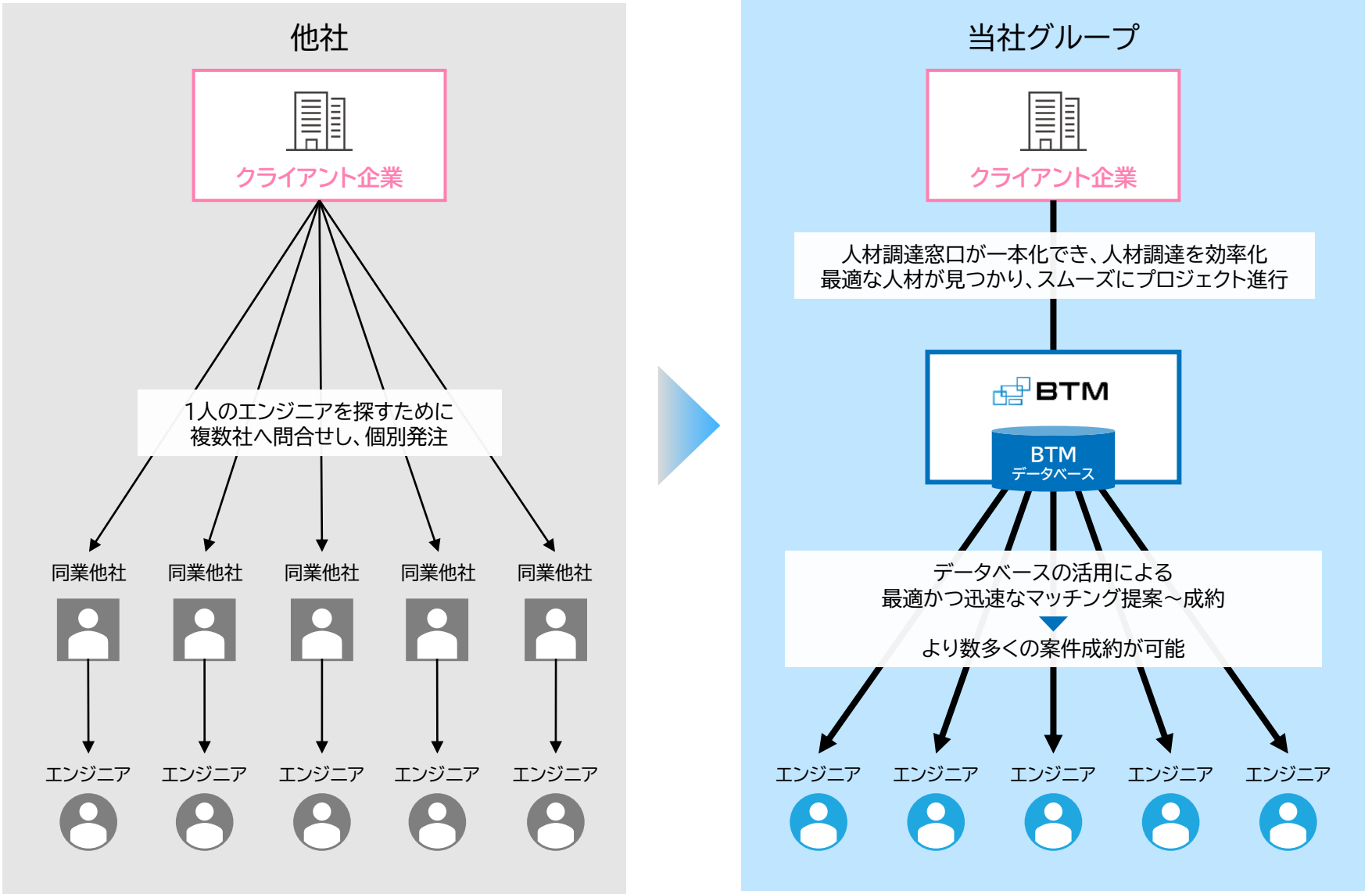
エリア		業種		職種		企業規模		開発規模
日本全国	×	全業種	×	全職種	×	ベンチャー・中小から大企業まで	×	小～大

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

ITエンジニアリングサービス

BTM

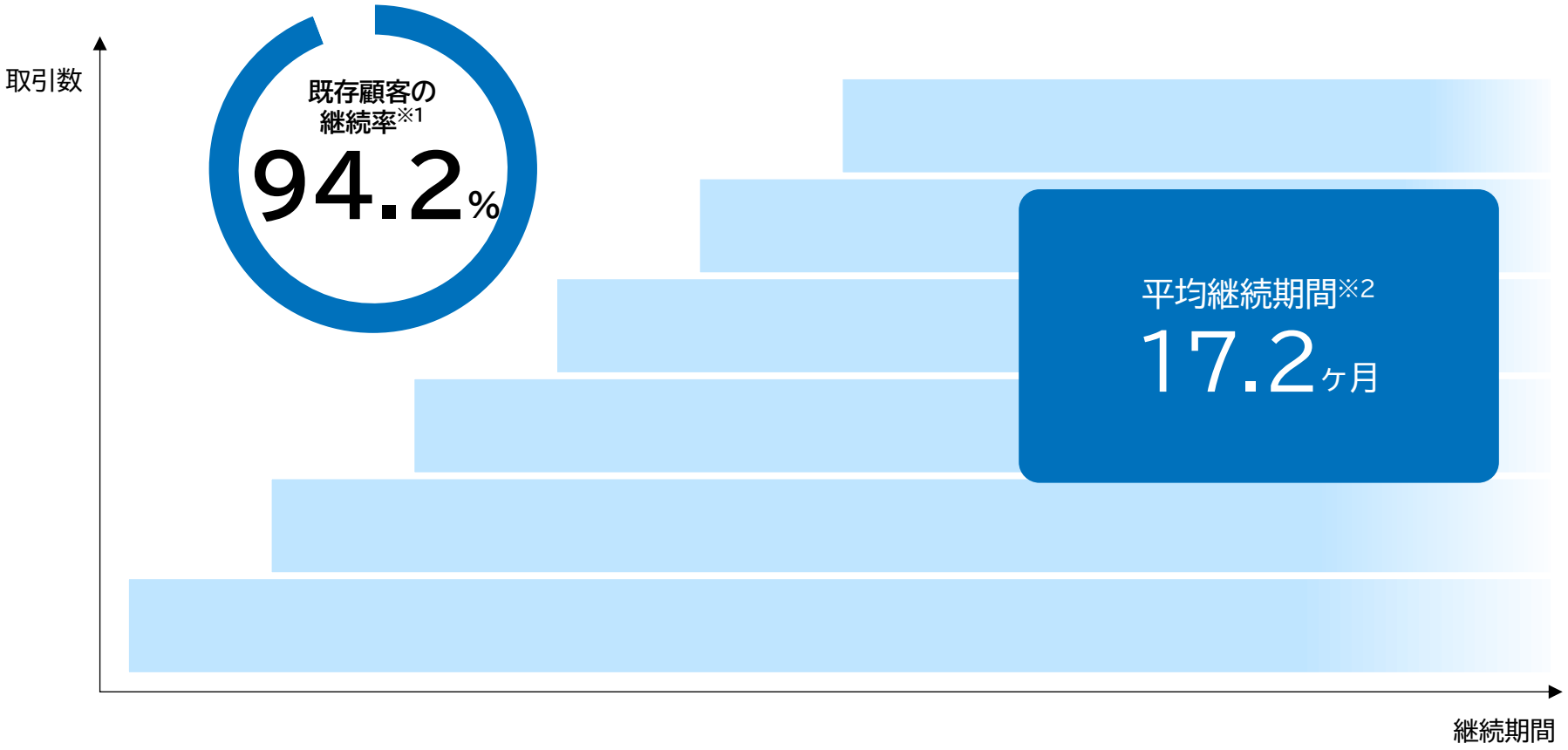
クライアント企業は人材調達を効率化でき、円滑なプロジェクト推進が可能



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

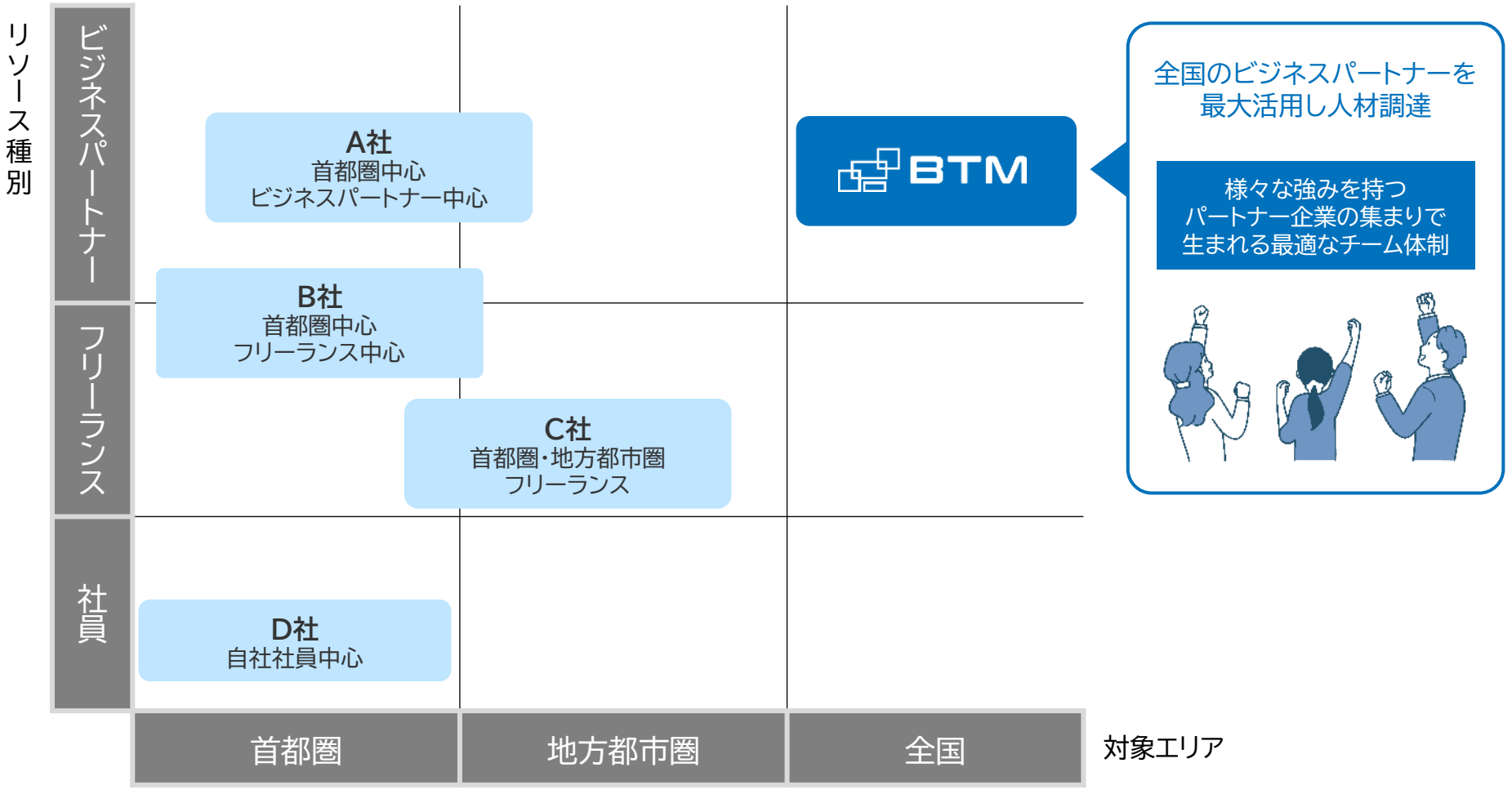


※1:2026年3月期(2025年4月～2026年3月)の平均継続率。継続率＝1-終了率(終了数/取引数)より算出。
　取引数とは、2026年3月期の月次継続案件数累計(前月案件が当月継続された件数の年間累計)を指し、終了数とは、2026年3月期の月次終了案件数累計(前月案件が当月継続されなかった件数の年間累計)を指す。
※2:2026年3月期(2025年4月～2026年3月)の1社当たりの取引継続期間の平均値。取引継続期間＝1÷終了率より算出。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

当社グループが定義するDX人財

地方DX推進に必要とされる、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はなく、自ら課題を探す、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

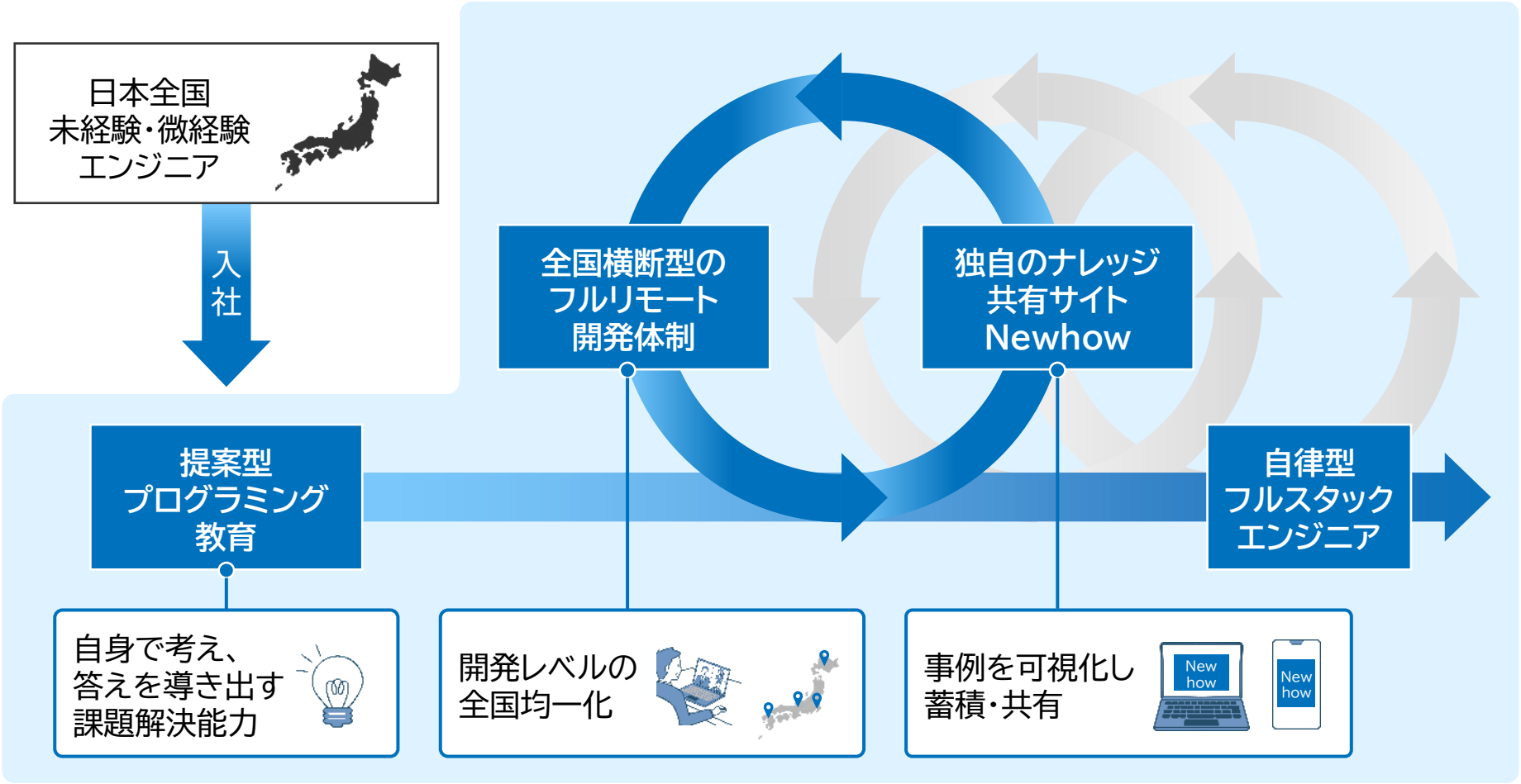
※：日経BP総合研究所イノベーションICTラボ「DXサーベイ2」
「With/アフターコロナ時代に生き残るため、貴社がDX領域で採用・育成を強化すべき人材像はどれですか」に対する回答結果。（複数回答可）

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

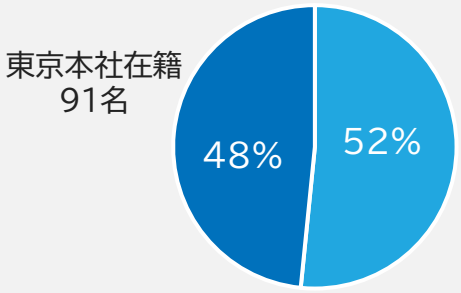
ラボ拠点※の拡大による地方エンジニアの採用

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



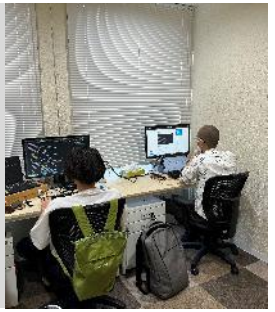
当社グループで活躍する
エンジニアの**52%**が地方在籍

（ 2026年3月末時点 ）

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

地方企業

イノベーションを阻む課題

- IT活用
- 組織拡大
- 人材採用
- 新規事業

伴走による企業成長をサポート

BTM

IT支援

M&Aによる
事業領域の拡大

HR事業
営業支援
マーケティング支援

事業領域

地方に
イノベーション企業を



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

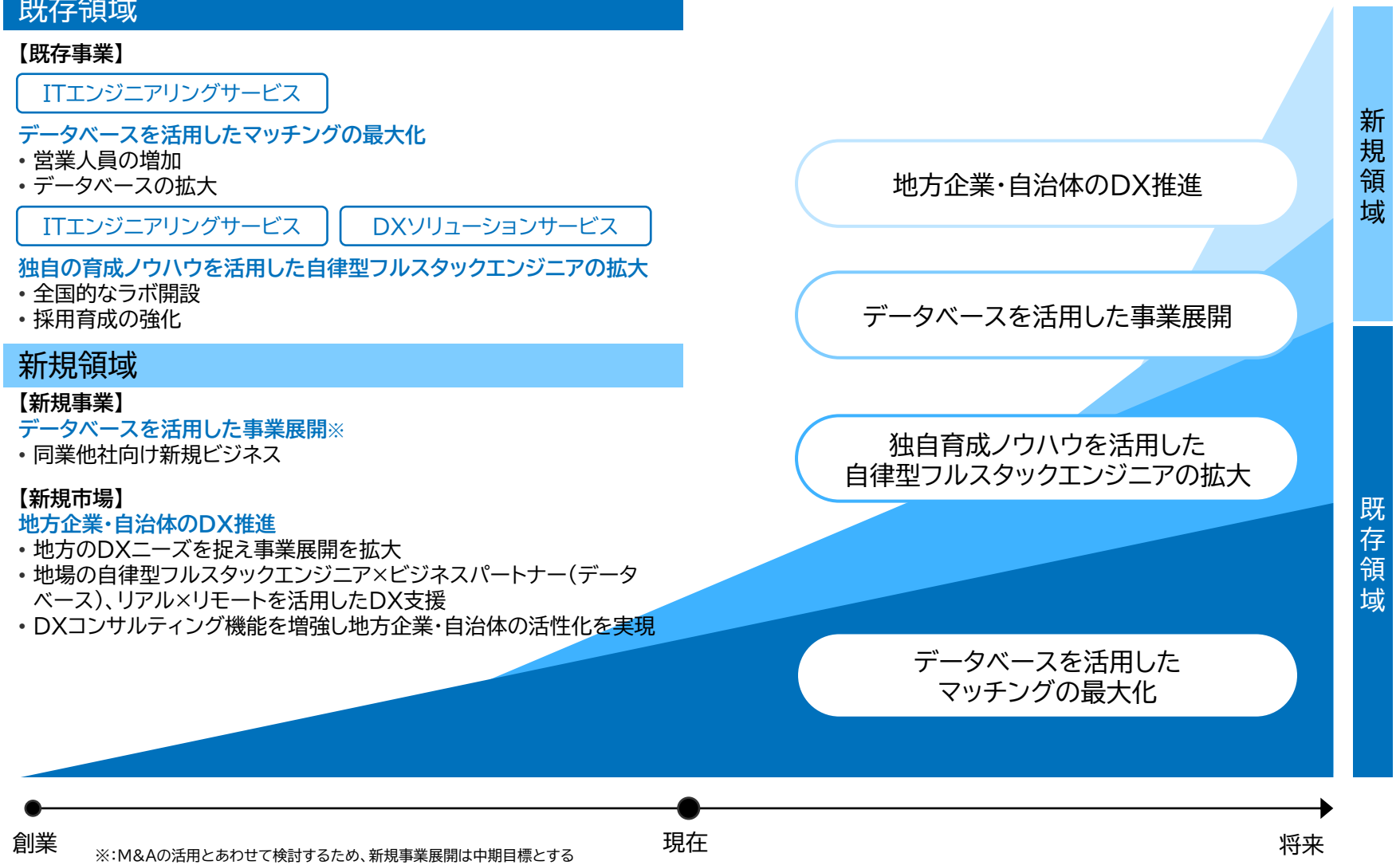
新規領域

【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増強し地方企業・自治体の活性化を実現

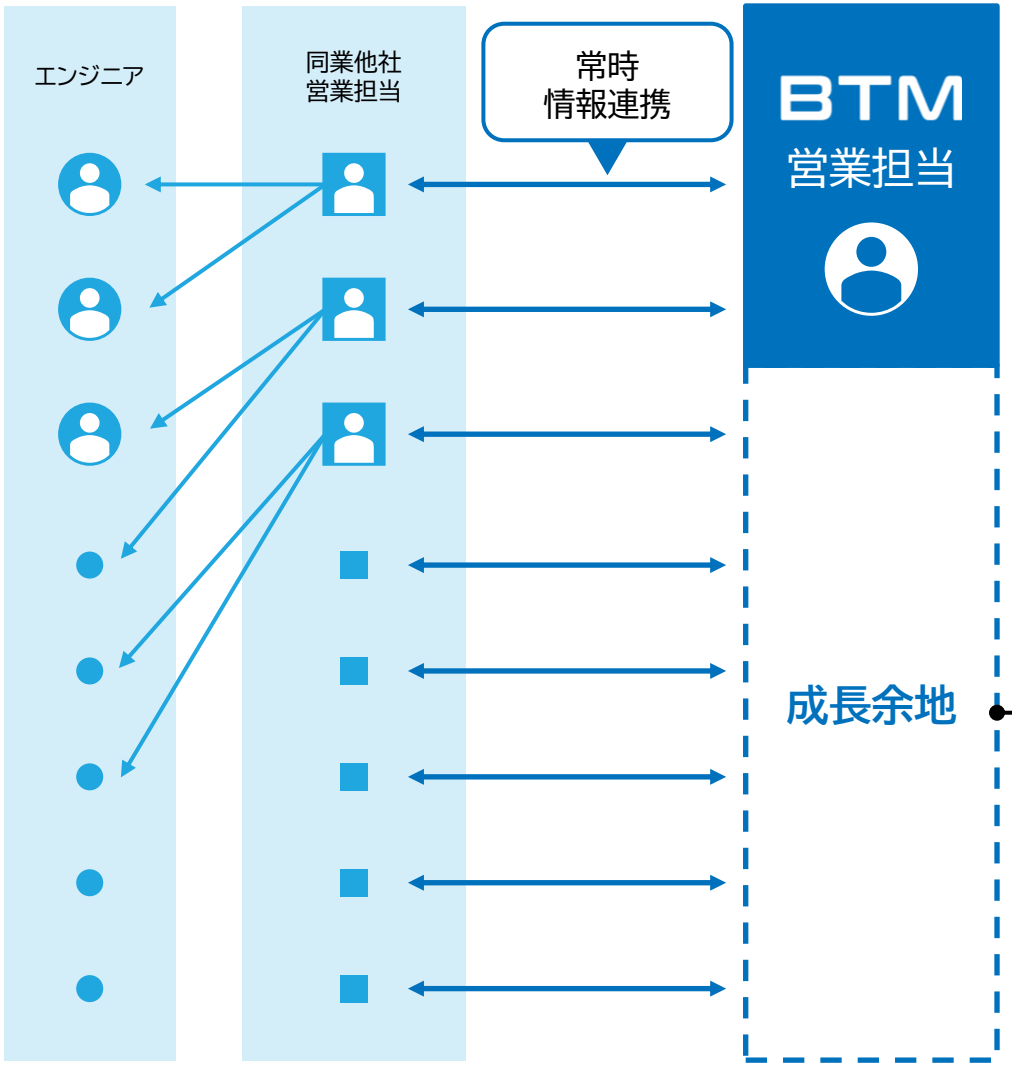


※：M&Aの活用とあわせて検討するため、新規事業展開は中期目標とする

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



営業担当者数増強
営業エリア拡大

情報量(人材情報・案件情報)の増加
データベースの拡大

マッチングの難易度低下
マッチングの精度向上

営業担当1人あたりの
取扱マッチング数増加

マッチング総数の増加

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

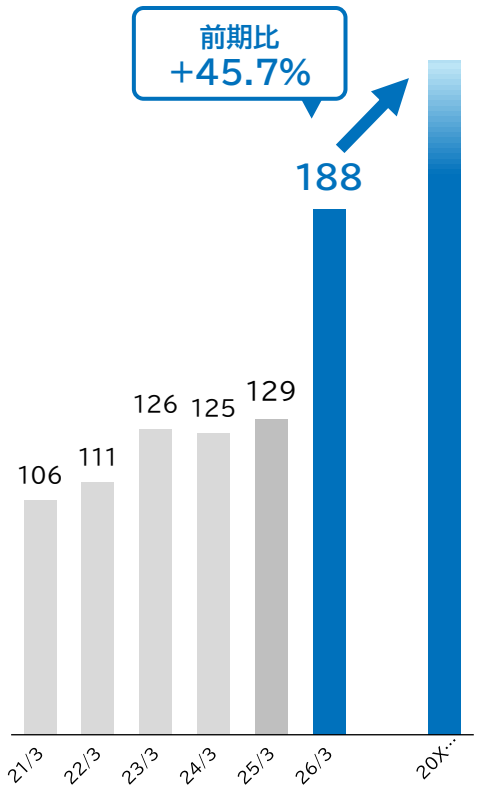
ITエンジニアリングサービス　DXソリューションサービス

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

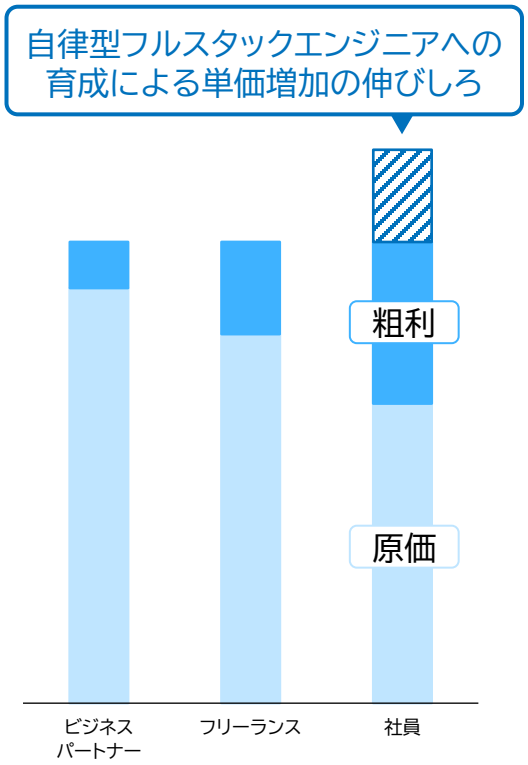
採用やM&Aによる自社エンジニア増加と高単価人材の育成により売上を拡大

自社エンジニア数 × 一人当たり単価 = 売上高

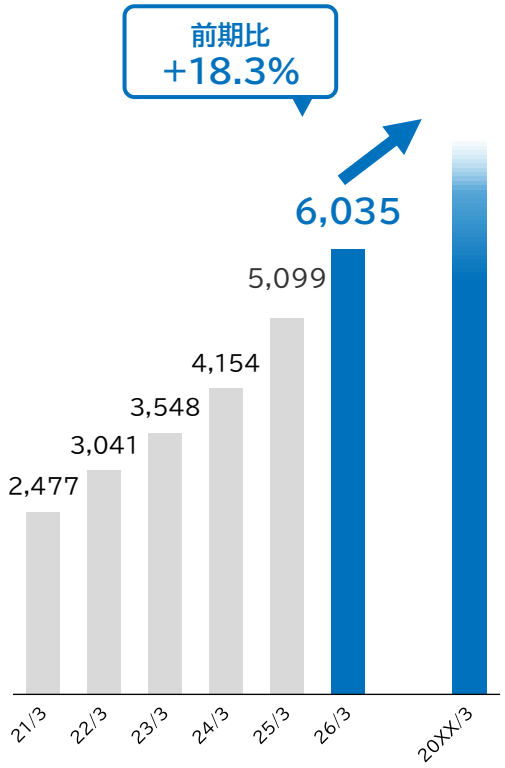
（単位：人）



※イメージ



（単位：百万円）

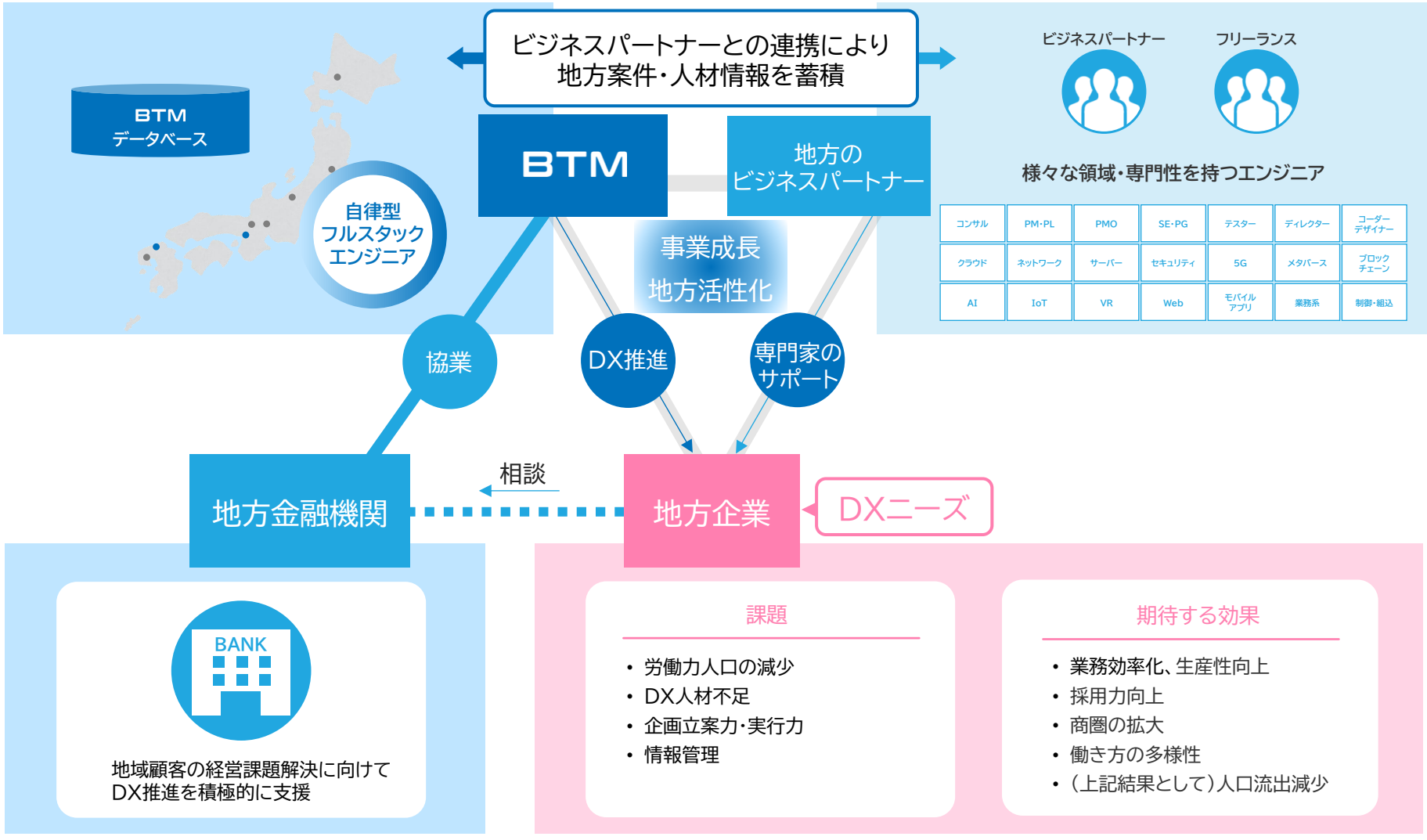


※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期は連結数値、2024年3月期以前は単体数値を記載しております。
※各KPIの数値は連結。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

個人向け検査サービス新規構築

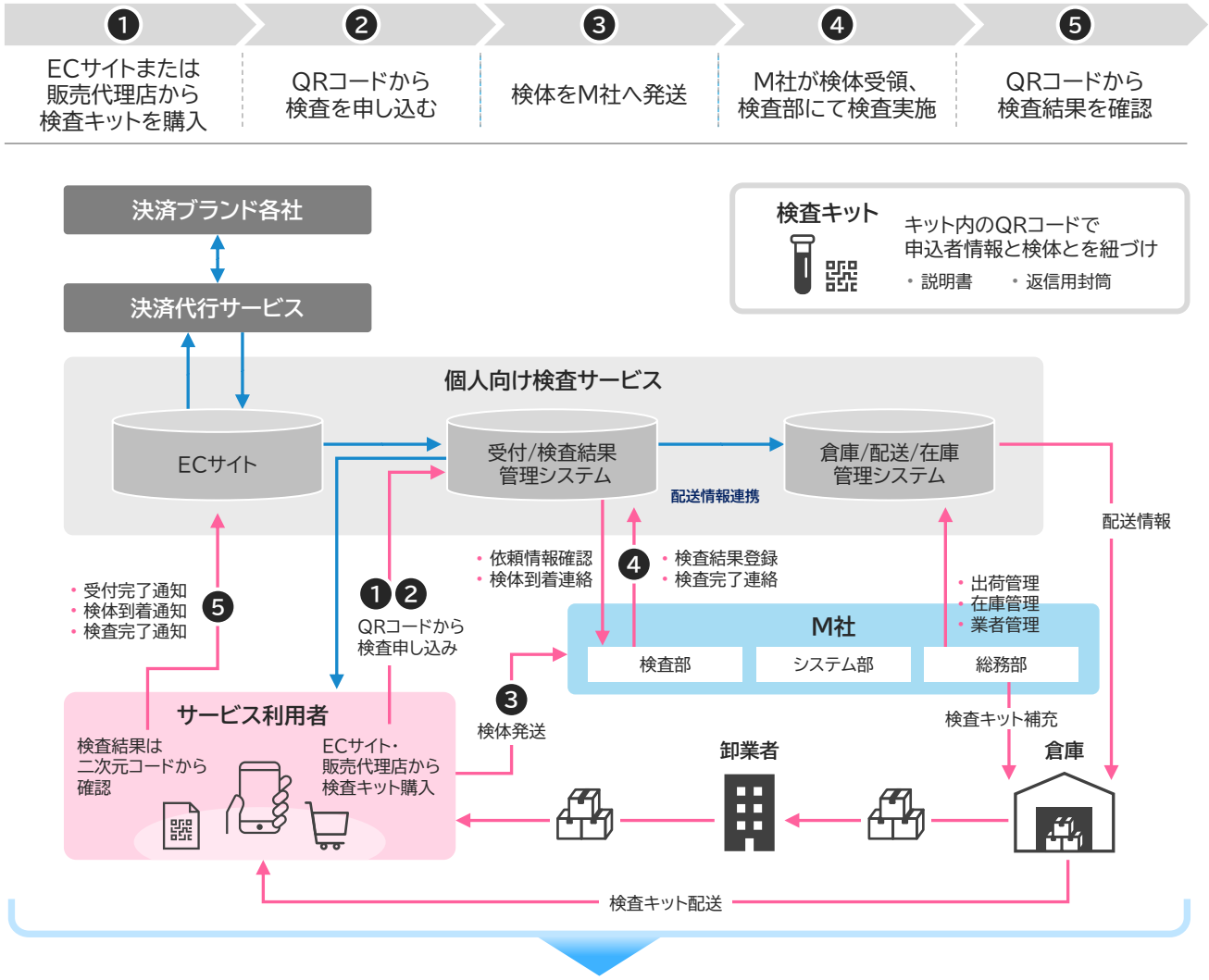
- 個人向け検査サービス新規構築の相談からスタートし、システム開発を担当
- 複数企業とも協業しながらサービスの概要、必要機能の洗い出し、流通や決済方法について適宜協議を行ってサービスを立ち上げた

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**

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

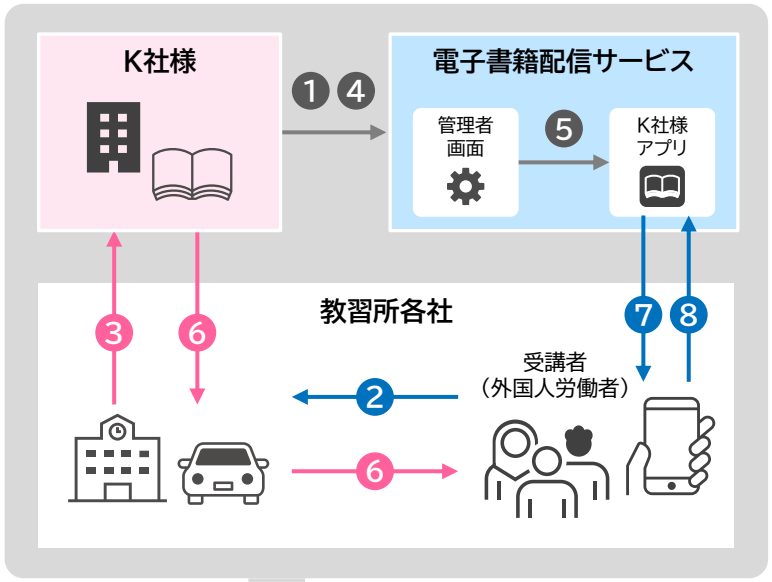
プロジェクト概要

複数言語の教本の電子書籍化

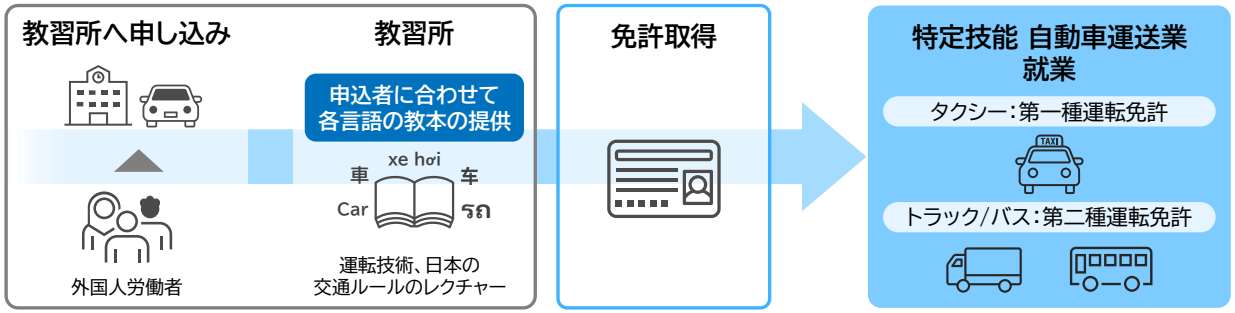
- 2025年3月から特定技能対象分野に自動車運送業分野が追加され、教習所各社は外国人労働者からの申し込みを想定した対応が必要に印刷コストやコピーによる不正利用を考慮し、複数言語の教本を電子書籍で準備する方針にしたことで、アプリケーション開発を相談できるパートナーを探していた
- リリースまでの期間や開発コストを考慮し、既存サービスを活用した教本デジタルサービスを提案⇒ディレクションにてサービスリリースまで支援

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）



1. 複数言語の教本コンテンツをアップロードする
2. 利用言語を選んで受講申請
3. 申請者情報と利用言語を共有
4. 受講者アカウント作成、コンテンツ閲覧権限を付与
5. アプリへ配信
6. アカウント情報を連絡
7. スマートフォンへアプリをインストール
8. デジタル教本の閲覧、学習



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

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

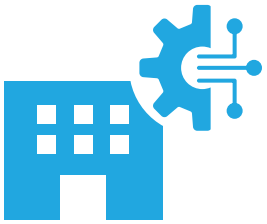


実績

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

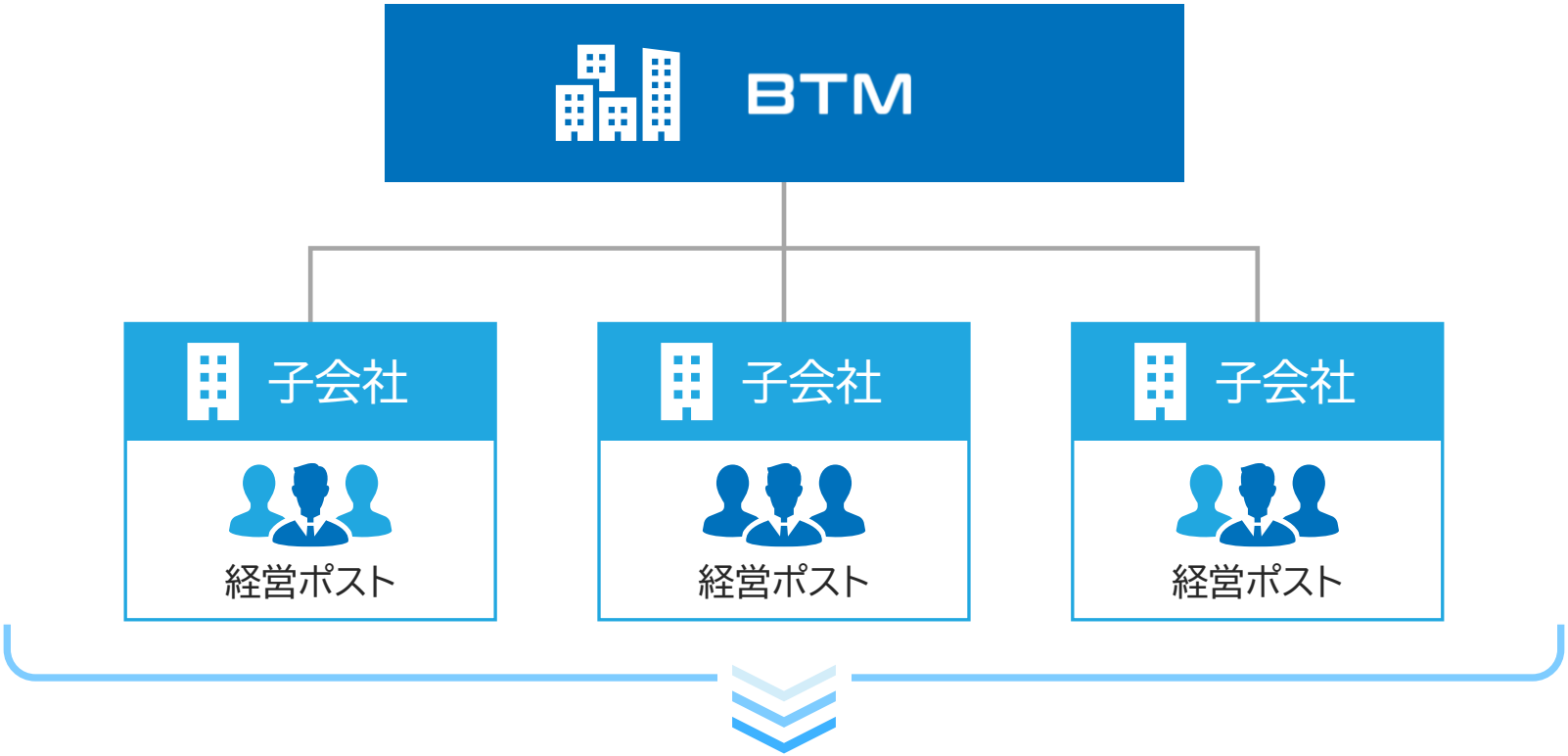
BTMAIZ

※: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 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

02 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

Appendix

1. 会社概要
2. DX市場と地方エンジニアの現状
3. 事業概要
4. 当社グループの強み
5. 成長戦略
6. その他

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 BTM, Inc. All Rights Reserved.