2026年11月19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）

問合せ先　経営企画室

（TEL 03-5784-0456）

2027年３月期 第２四半期（中間期）決算　質疑応答集

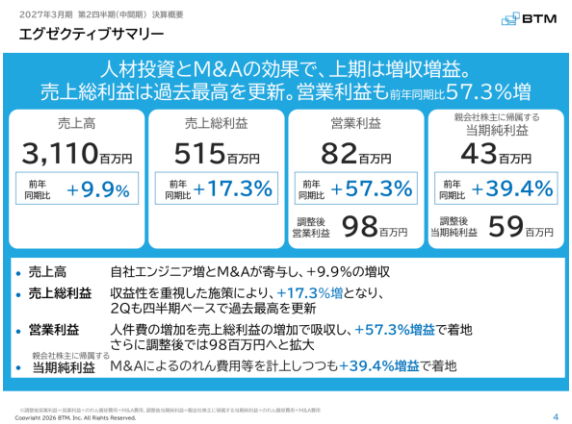
この質疑応答集は、2026年11月13日（金）に発表した2027年３月期 第２四半期（中間期）決算およびその後のリリースに関して、当社で想定していました質問並びに発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問合せ内容をまとめましたので以下の通りお知らせいたします。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

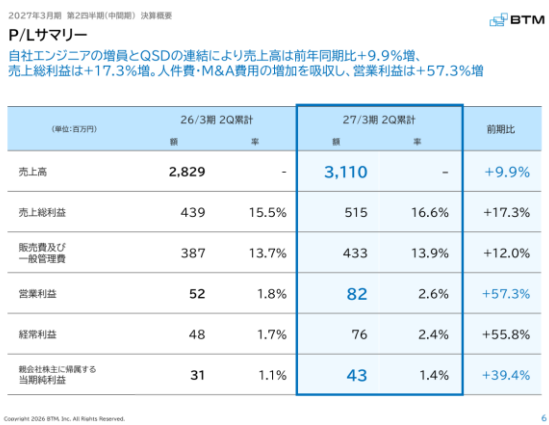
質問１

中間期の営業利益は82百万円、前年同期比+57.3%と大幅な増益となりました。主な要因を教えてください。

回答１

最大の要因は売上総利益率の改善です。
自社エンジニアの増員および株式会社クエスト・システム・デザイン（以下、QSD）の連結により、売上高は前年同期比+9.9%の3,110百万円となりました。加えて、単価の改善や優秀な人材の採用・育成に取り組んだ結果、売上総利益率は15.5%から16.6%へ改善し、売上総利益は515百万円（前年同期比+17.3%）となりました。
販売費及び一般管理費は、昇給を含む人材投資やM&Aに伴うのれん償却等により前年同期比+12.0%増加しておりますが、人材採用の効率化も進み、売上総利益の伸びがこれを上回った結果、営業利益は82百万円となりました。のれん償却費用等を調整した調整後営業利益は98百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は43百万円（前年同期比+39.4%）、調整後純利益は59百万円まで拡大しております。



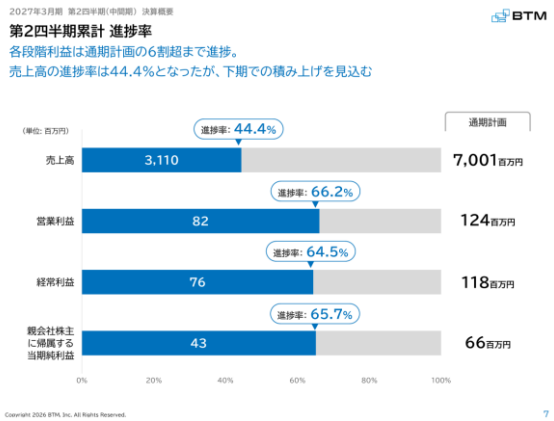


質問 2

売上高の通期業績予想に対する進捗率は44.4%です。通期業績予想を据え置いた考え方を教えてください。

回答 2

2027年３月期の通期業績予想（売上高7,001百万円、営業利益124百万円）に変更はございません。当社グループはクライアントの多くが３月決算であることから、下期、特に第４四半期に売上高が拡大する傾向がございます。
前期においても、四半期売上高は第１四半期から第４四半期にかけて段階的に増加しており、当期も下期での積み上げを見込んでおります。
なお、各段階利益の進捗率は、営業利益66.2%、経常利益64.5%、親会社株主に帰属する当期純利益65.7%と、いずれも通期計画の6割を超えております。また、業績予想には将来のM&Aによる影響は含めておらず、オーガニックな成長のみで算定しております。

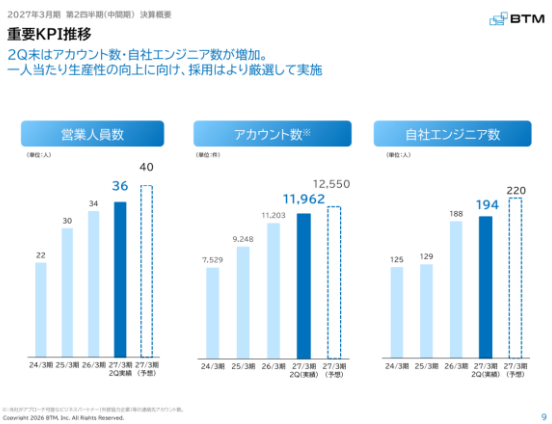


質問 3

第２四半期末の重要KPIの状況と、採用に関する方針を教えてください。

回答 3

第２四半期末のアカウント数は11,962件（期末計画12,550件）、自社エンジニア数は194名（同220名）、営業人員数は36名（同40名）となりました。
アカウント数・自社エンジニア数は第１四半期末から増加しており、BPネットワークの拡大とあわせて、エンジニア調達力は着実に強化されております。自社エンジニア数は前年同期比で35名増加しております。
採用につきましては、エンジニアの採用強化と営業の増員を継続しつつ、一人当たり生産性の向上を重視し、より厳選して実施しております。



質問 4　　M&Aの進捗について教えてください。

回答 4　　当社は年間1～2件程度のM&Aの成立を目指しており、M&A仲介会社との連携を含めた案件のソーシングに注力し、候補先企業とのトップ面談を毎月数件実施しております。
対象の規模感は事業価値最大10億円程度とし、一定のキャッシュ・フローを見込める規律ある投資判断を徹底しております。QSDのPMIを通じて、当社の採用・営業ノウハウをパッケージで提供するモデルが有効であることを確認しており、これを活かしてグループとしての成長を加速してまいります。なお、現時点で確定した案件はなく、決定した場合には適時開示いたします。



以上

＜参考資料＞
BTM　2027年3月期 第2四半期（中間期）決算短信
https://pdf.irpocket.com/C5247/xoA3/Laiu/lj0R/p992.pdf

BTM　2027年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料
https://pdf.irpocket.com/C5247/xoA3/Laiu/HXAv/Nlcx.pdf

※各資料は、当社ウェブサイトのIRライブラリに掲載しております。