

2026年8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1四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2026年8月14日（金）に発表した2027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

2027年3月期第1四半期の営業利益は32百万円、前年同期比+136.2%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・営業人員の増員および前年度のM&Aの効果により、売上高は前年同期比+15.3%の1,553百万円となりましたが、加えて、高付加価値な案件の受注と自社エンジニアの稼働最適化、ビジネスパートナー（BP）企業案件の採算管理を徹底した結果、売上総利益率は15.1%から16.6%へ改善し、売上総利益は257百万円と四半期ベースで過去最高を更新いたしました。

販売費及び一般管理費は人材投資の継続により+18.0%増加しておりますが、売上総利益の伸び（+26.1%）がこれを上回り、営業利益は32百万円、のれん償却費用等を調整した調整後営業利益は44百万円まで拡大しております。

2027年3月期 第1四半期 決算概要			
エグゼクティブサマリー			
成長投資が功を奏し、安定した売上成長を維持。 売上総利益は過去最高を更新。営業利益も前年同期比136.2%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
1,553百万円	257百万円	32百万円	14百万円
前年 同期比 +15.3%	前年 同期比 +26.1%	前年 同期比 +136.2%	前年 同期比 +97.1%
		調整後 営業利益 44百万円	調整後 当期純利益 26百万円
● 売上高 自社エンジニアと営業人員採用/M&Aが奏功し、+15.3%の安定した増収を継続			
● 売上総利益 収益性が向上し、+26.1%となり四半期ベースで過去最高を更新			
● 営業利益 積極的な人材投資を吸収しつつ、+136.2%増益で着地			
さらに調整後は44百万円へと拡大			
● 当期純利益 M&Aによるのれん費用等を計上しつつも+97.1%で着地			

2027年3月期 第1四半期 決算概要

 P/Lサマリー

前期からの自社エンジニア・営業人員の増員に加え、前年度のM&Aの効果もあり、売上高は前期比+15.3%増、さらに売上総利益は前期比26.1%となり、営業利益・純利益も大きく改善

(単位:百万円)	26/3期 1Q		27/3期 1Q		前期比
	額	率	額	率	
売上高	1,347	-	1,553	-	+15.3%
売上総利益	204	15.1%	257	16.6%	+26.1%
販売費及び一般管理費	190	14.1%	224	14.4%	+18.0%
営業利益	13	1.0%	32	2.1%	+136.2%
経常利益	12	0.9%	29	1.9%	+141.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	7	0.6%	14	0.9%	+97.1%

Copyright ©2024 BTOB, Inc. All Rights Reserved.

質問 2

M&Aについて、対象の規模感を事業価値最大10億円程度まで拡大されました。その狙いと現在の進捗を教えてください。

回答 2

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ソーシングを強化し、毎月数件のトップ面談を実施しております。対象の規模感を拡大したのは、株式会社クエスト・システム・デザインにおけるPMIが順調に進み、当社の営業ノウハウ・採用ノウハウをパッケージで導入するモデルに一定の再現性が確認できたためです。実行にあたっては、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。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。



質問 3

『TracisAI』のAWS Marketplaceでの提供開始について、今後の展望と業績への影響を教えてください。

回答 3

『TracisAI』は、生成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・実行からログ分析までを自動で行うことで、システム障害の原因特定から解決までの時間を短縮するサービスです。AWS Marketplaceでの提供開始により、AWSをご利用の企業であればより簡易に検討いただける環境が整いました。無料のトライアルプランからカスタムプランまで3つのプランをご用意しており、まずは導入社数の拡大と活用事例の蓄積を優先するフェーズと位置づけております。中長期的にはこうしたサービスによって、全社的な利益率の向上につなげてまいります。

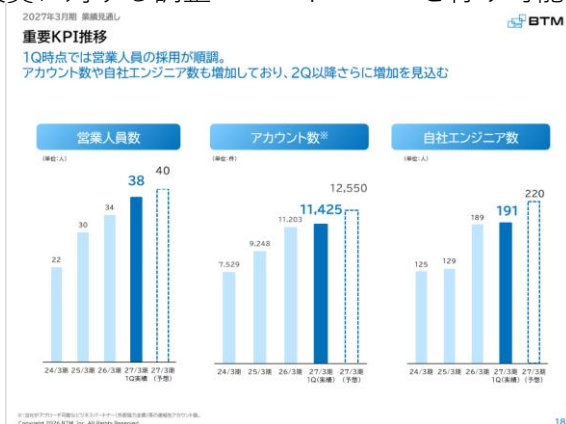


質問 4

重要KPIのうち、自社エンジニア数やアカウント数の第1四半期の増加は緩やかに見えますが、期末計画は達成できるのでしょうか？

回答 4

KPIの進捗は概ね順調に推移していると認識しております。営業人員数は38名（前年同期比+7名、期末計画40名）と最も順調に推移しており、これは案件開拓能力の拡大を意味します。アカウント数（11,425件）につきましても、増員した営業人員の活動が本格化する第2四半期以降、積み上がりが加速するものと見込んでおります。自社エンジニア数は191名（前年同期比+42名、期末計画220名）ですが、入社時期の関係で下期に偏重する計画であることに加え、子会社である株式会社クエスト・システム・デザインにおける採用も拡大しております。ただし、今後市況や全体としての損益を踏まえ、投資に対する調整・コントロールを行う可能性はございます。



以上

< 参考資料 >

BTM 2027年3月期 第1四半期決算短信

<https://pdf.irpocket.com/C5247/xoA3/tx0r/SaUk/vo4A.pdf>

BTM 2027年3月期 第1四半期決算説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C5247/xoA3/tx0r/OzDP/UTxO.pdf>

システム障害調査を自動化するSaaS型AIエージェント「TracisAI」をAmazon AWS Marketplaceにて提供開始

<https://pdf.irpocket.com/C5247/WvLb/p83u/bMGX.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。