



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8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

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要

2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス

3. 2026年3月期 業績見通し

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

エグゼクティブサマリー

安定的な増収を維持し、中長期的な成長投資を継続

売上高

1,347

百万円

前年同期比 **+10.1%**

営業利益

13

百万円

前年同期比 **▲60.7%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

7

百万円

前年同期比 **▲67.9%**

業績ポイント

- DXニーズの増加とKPIの安定成長により**売上高は堅調に増加**し、四半期会計間の**過去最高を更新**
- 利益は先行投資により前年同期比マイナスの着地となったものの、**通期計画に対する進捗は想定通りの順調な推移**
- 引き続き投資フェーズとしての**積極的な成長投資と業績拡大の両立**に向けた施策を進める

※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、2026年3月期第1四半期は連結数値を記載しております。

注力ポイント

積極的な投資フェーズとして、今後の成長加速に向けた土台作りを強化

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

- 1Qは人材採用への積極的な投資を継続。今後、増員した営業人員・自社エンジニアの成長が下期以降の利益に貢献することを見込む。
- 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にも注力。

順調なKPI進捗

今後の業績拡大に繋がる
重要指標の伸長

- 主要KPIである営業人員数および自社エンジニア数、アカウント数が、通期計画の達成に向けて今期は順調なスタート。
- 特に、自社エンジニア数はM&Aの効果もあり、前期末から15.5%増の149人に増加。
- アカウント数は1Q時点で10,000件を突破し、いずれも案件受注にプラスの影響を見込む。

事業拡大に向けた先行投資

継続的なM&A実施のための投資
BTMAIZの成長強化に向けた先行投資

- 引き続き積極的なM&Aの実施による事業拡大を計画。
- 子会社BTMAIZへの投資も継続し、管理体制の構築等へ注力。

P/Lサマリー

売上高は前年同期比+10.1%増の13.4億円

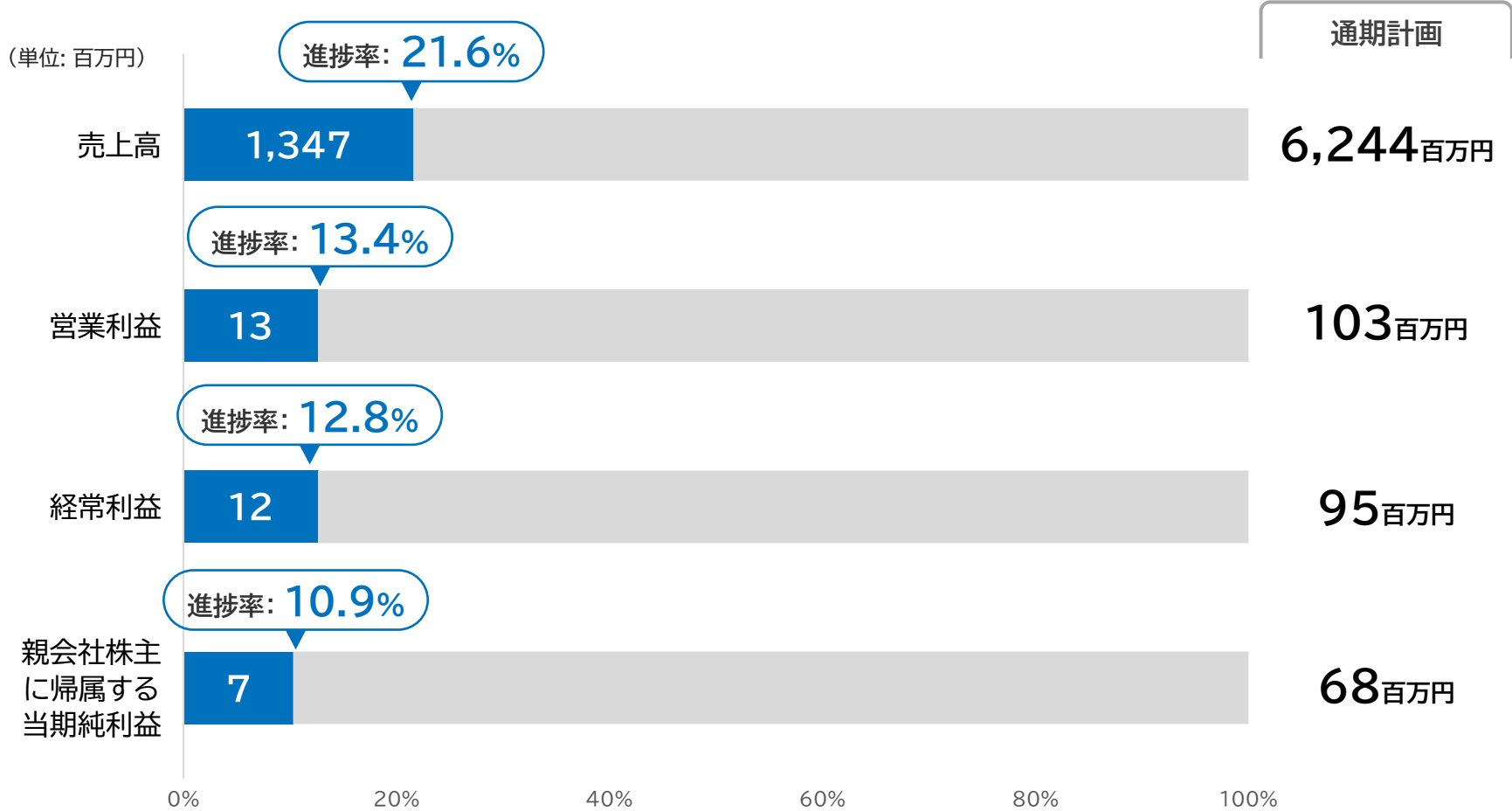
人材とAI子会社への積極的な投資により、売上高は成長、利益面は減少

(単位:百万円)	25/3期 1Q		26/3期 1Q		前年 同期比
	額	率	額	率	
売上高	1,224	-	1,347	-	+10.1%
売上総利益	189	15.4%	204	15.1%	+7.9%
販売費及び一般管理費	153	12.6%	190	14.1%	+23.7%
営業利益	35	2.9%	13	1.0%	▲60.7%
経常利益	34	2.8%	12	0.9%	▲65.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	23	1.9%	7	0.6%	▲67.9%

※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、2026年3月期第1四半期は連結数値、2025年3月期第1四半期は単体数値を記載しております。

第1四半期進捗率

売上・各段階利益ともに順調に進捗中
積極採用した人員の利益貢献を下期以降に見込む

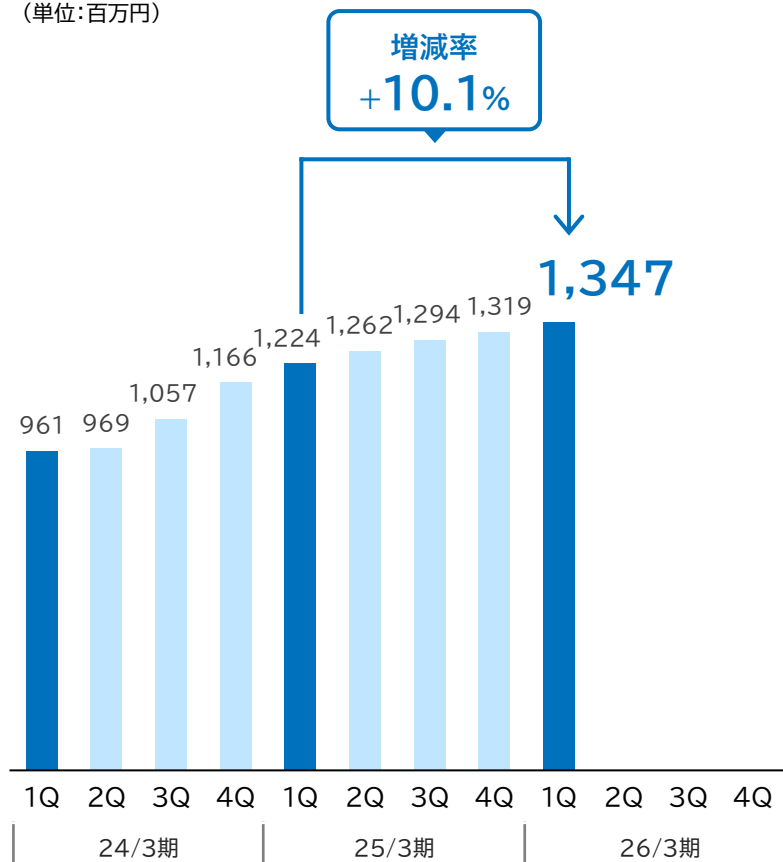


売上高・営業利益 四半期推移

売上高は引き続き堅調に増加 Q売上過去最高を更新を継続
成長投資により営業利益はマイナス

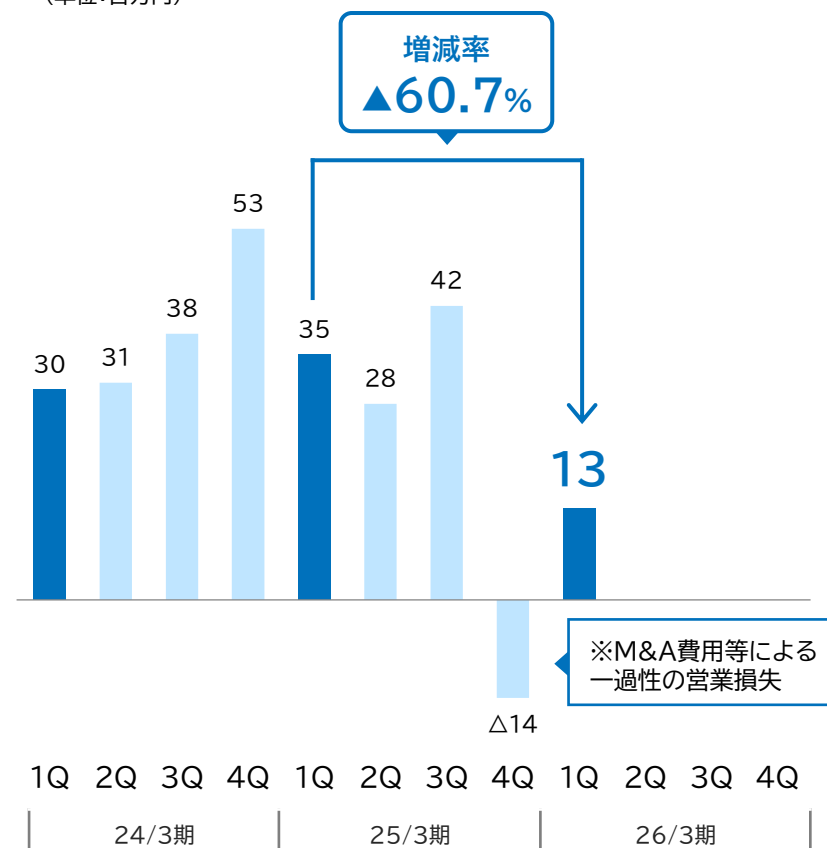
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

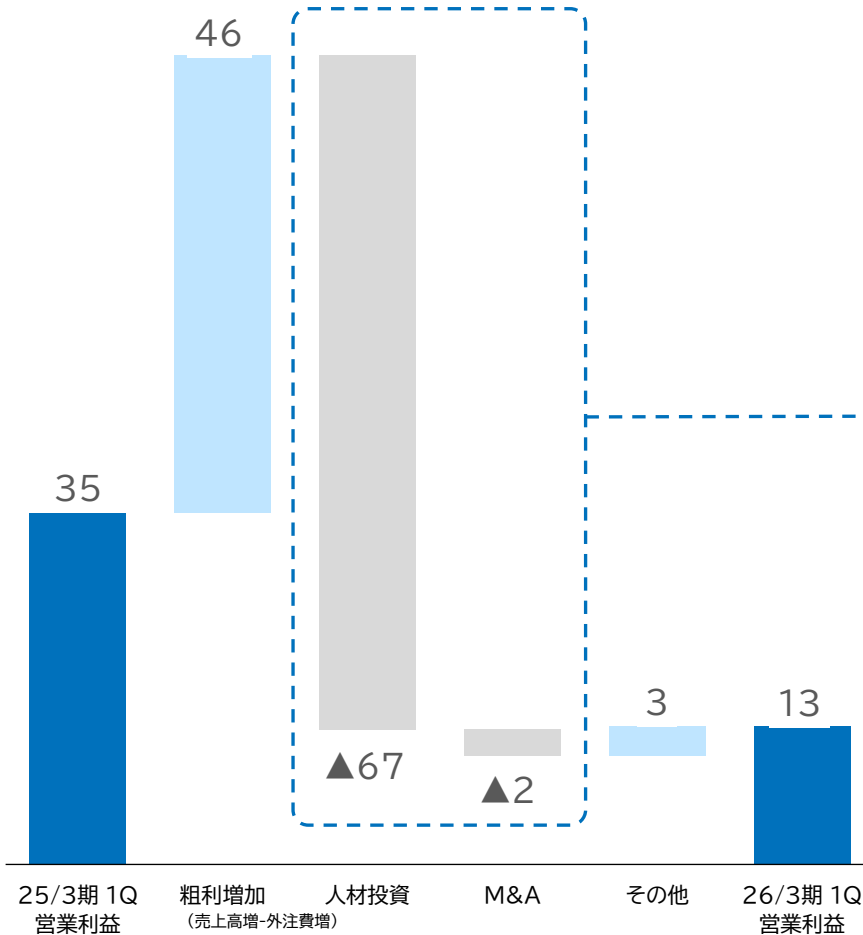


※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期第4四半期以降は連結数値、2025年3月期第3四半期以前は単体数値を記載しております。

営業利益分析

自社エンジニア増加に向けた戦略的な人材投資を実施
新規採用と離職防止のための取り組みを継続

(単位:百万円)



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
➡ 採用投資を積極的に行い、営業は前年同期比7名増員、自社エンジニアは前年同期比22名増員(M&A12名を含む)
- 3 成長加速のため積極的なM&Aを実施
➡ Laniakea社のクロージングを5月1日に無事に完了し、新たな案件を検討中

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

トピックス1 M&AによるAI領域の強化

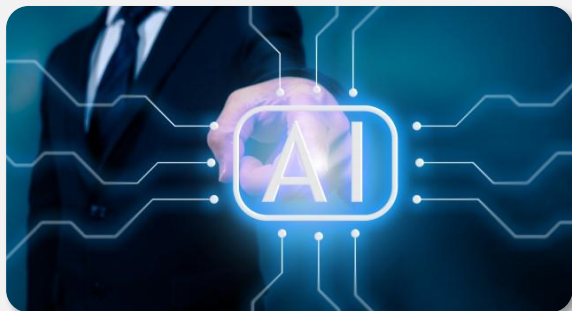
Laniakea株式会社の事業を譲り受け、 AI領域の技術力を強化

| 2025/3/24プレスリリース

2025/3/24リリースのLaniakea社の事業譲受が5月1日付で完了

 **Laniakea**

エンジニア**全員**が転籍

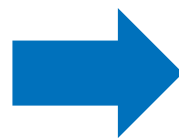


事業譲受の目的

Point 1 AI領域の技術力強化

Point 2 AI領域におけるワンストップサービスの提供

Point 3 AI人材育成体制の構築

 **AIやデータ分析に強みをもつ
エンジニアを獲得**

引き続き積極的なM&A戦略を実行し、さらなる事業拡大へ

トピックス2 子会社BTMAIZによるAI領域の強化

子会社BTMAIZによるAI×DX案件実績

クライアント情報

東京都本社 エンタープライズ企業

プロジェクト概要

リアルタイム音声PoC検証

- ・ 生成AIを活用した音声入力応答
- ・ システムの検証

担当工程

基盤構築/設計/実装/テスト/
RAG構築/レポート作成

環境

Azure(AOAI,AISearch,BlobStorage,RealtimeAPIなど) /
Python

工期体制

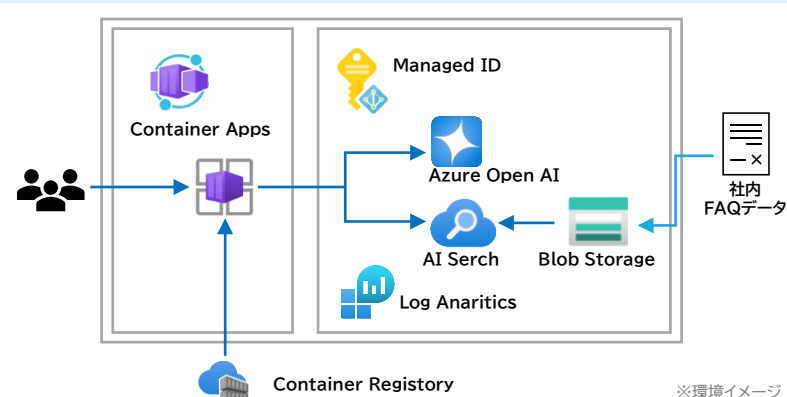
3か月/6人月

課題

- ・ ヘルプデスクへの問い合わせ件数が日々500～600件に上り、稼働の圧迫要因となっている。
- ・ AI技術を活用し、この状況を改善したい

課題に対する 取り組み

社内AI環境(RAG)の構築に加え、問い合わせに対して音声入力、出力が可能で且つ、最新技術のRealtimeAPIを取り入れた、実現可能性を確認する検証を実施



検証結果

平均応答時間:1.65秒
社内用語理解:優

トピックス3 BTMAIZが生成AI活用の新サービスをリリース

子会社BTMAIZが生成AIを活用した新サービス 「ファストページ」の提供を開始

| 2025/4/1プレスリリース

BTMAIZがAIを活用した
HP・LP制作サービスを提供開始



- Point 1 生成AI活用による効率化で短納期・高コストパフォーマンスを実現
- Point 2 AIを活用し、ユーザー行動や市場動向に基づいた最適なデザイン・コンテンツ構成を提案
- Point 3 公開後の保守・運用まで一気通貫対応が可能

「ファストページ」によるホームページ新規作成実績 八十二銀行との協業による紹介案件

クライアント情報

株式会社 野中製作所（長野県）

ニーズ

認知度向上による取引先拡大、既存取引先へ当社を紹介する目的としてホームページを作成したい。



「ファストページ」が地方企業のDXを加速させることを期待

トピックス4 ビジネスパートナー等の「アカウント数」が10,000件を突破

10,000件を超えるビジネスパートナーとのネットワークにより
マッチングの効率化・最適化が加速

| 2025/7/18プレスリリース

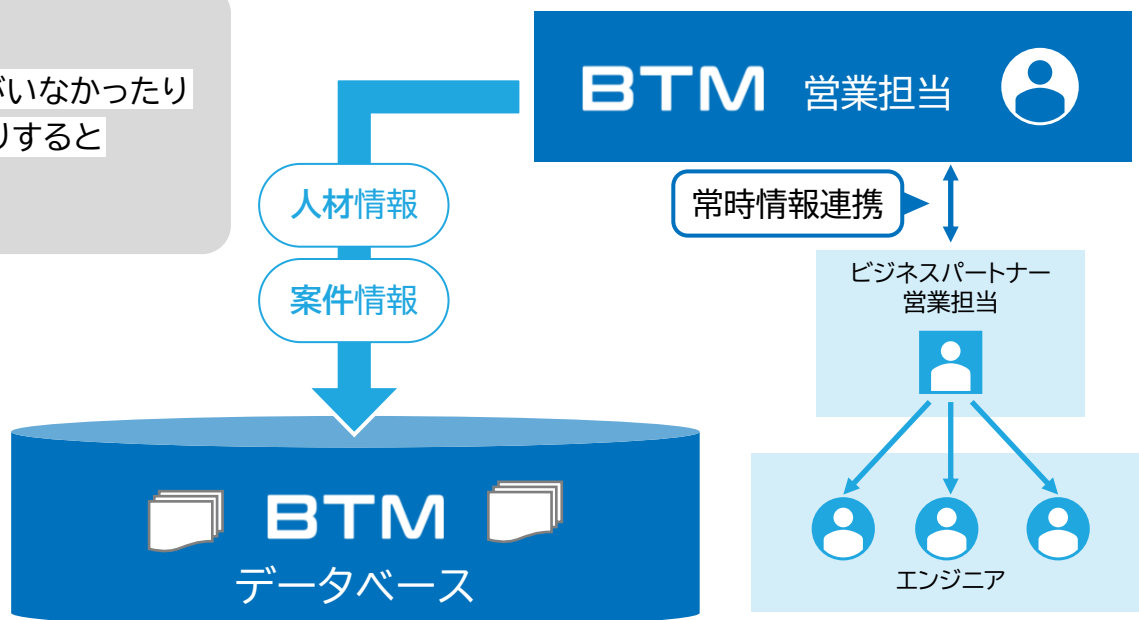
課題



目の前に案件があっても、
要件を満たすエンジニアがいなかったり
他の案件で埋まっていたりすると
受注できない

10,000件突破

ビジネスパートナー(同業他社)の
営業担当との日常的な接点
＝アカウント数を
蓄積し、データベース化



- ・「アカウント」にはエンジニア直接ではなくそのエンジニアを売り込む営業担当者を紐づけ
- ・反応が早い、エンジニアの情報が常に更新されているなどの利点

➡ マッチングの効率化や最適化に寄与

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

2026年3月期 業績予想(変更なし)

売上高は2025年3月期に引き続き、前期比+22.4%の大幅増収を計画

増収による利益増加分を活用した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

(単位:百万円)	25/3期(連結) 額	実績 率	26/3期(連結) 額	予想 率	前期比
売上高	5,099	-	6,244	-	+22.4%
営業利益	91	1.8%	103	1.7%	+12.4%
経常利益	86	1.7%	95	1.5%	+9.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	1.2%	68	1.1%	+9.8%
1株当たり 当期純利益(円)	22.14	-	24.34	-	+9.9%

※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月期は単体数値を記載しております。
※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。

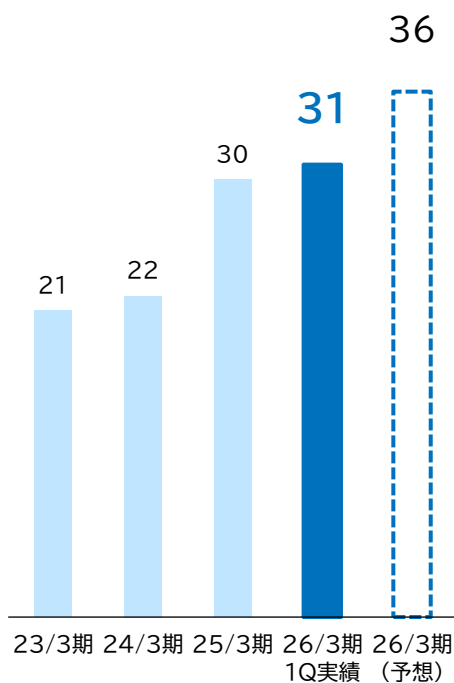
重要KPI推移

1Q時点で累計アカウント数が10,000件を突破

自社エンジニア数はM&Aも背景に順調な増員

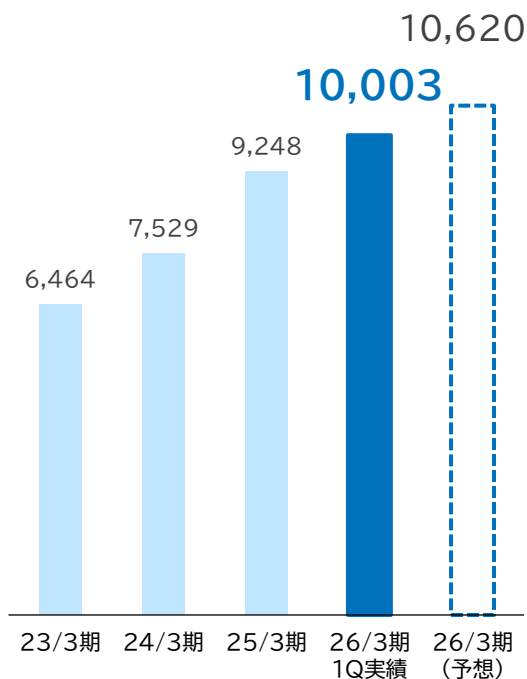
営業人員数

(単位:人)



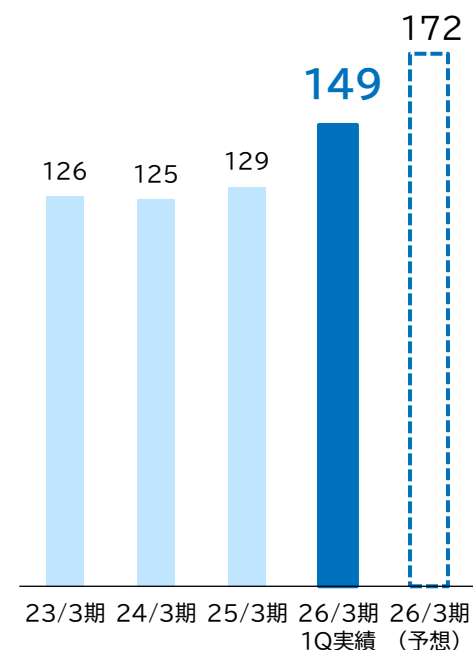
アカウント数※

(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 2025 BTM, Inc. All Rights Reserved.

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

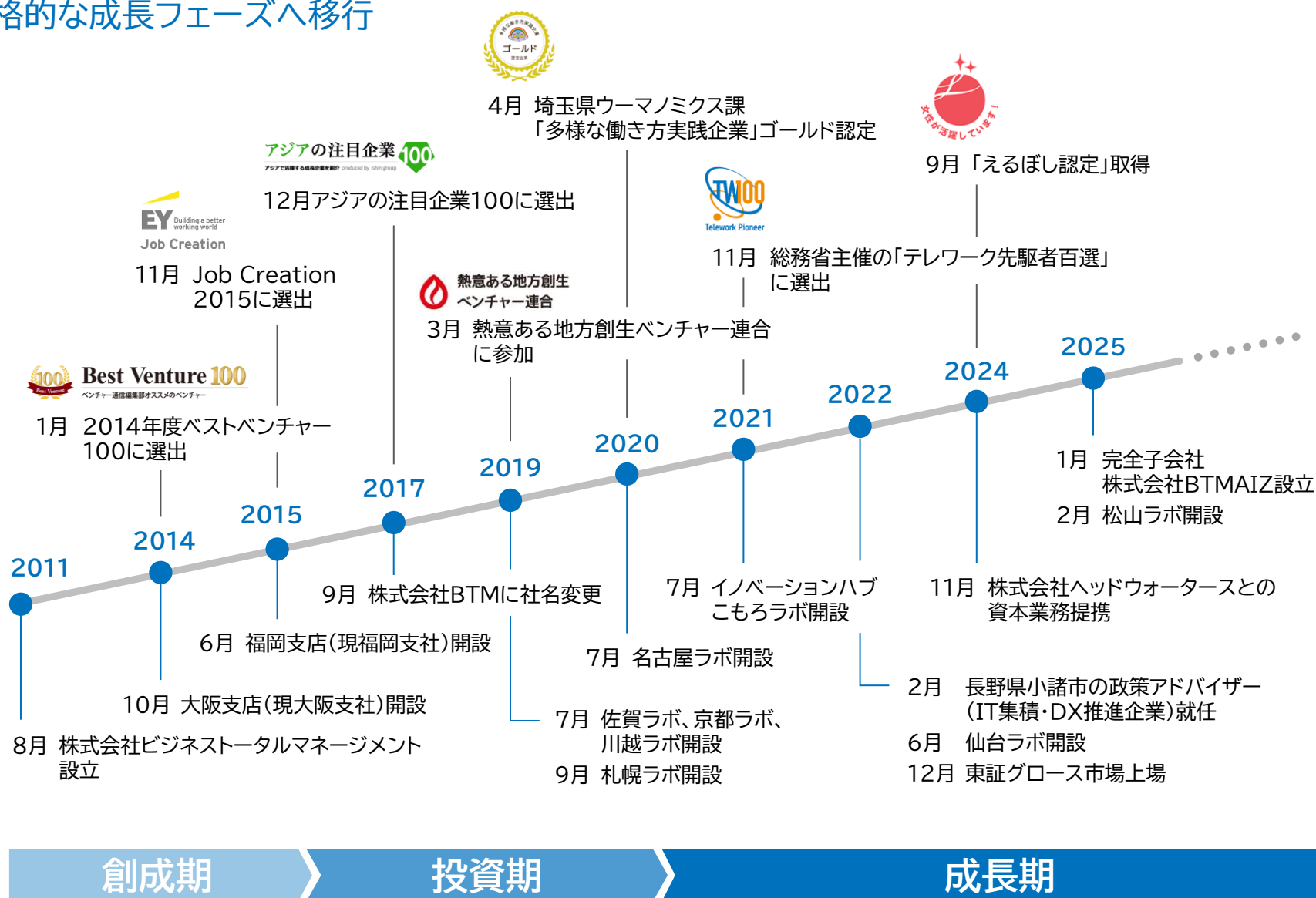
会社概要

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	196名(パート・契約社員含む、2025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
子会社	株式会社BTMAIZ



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年レバレジーズ株式会社に入社。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。

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

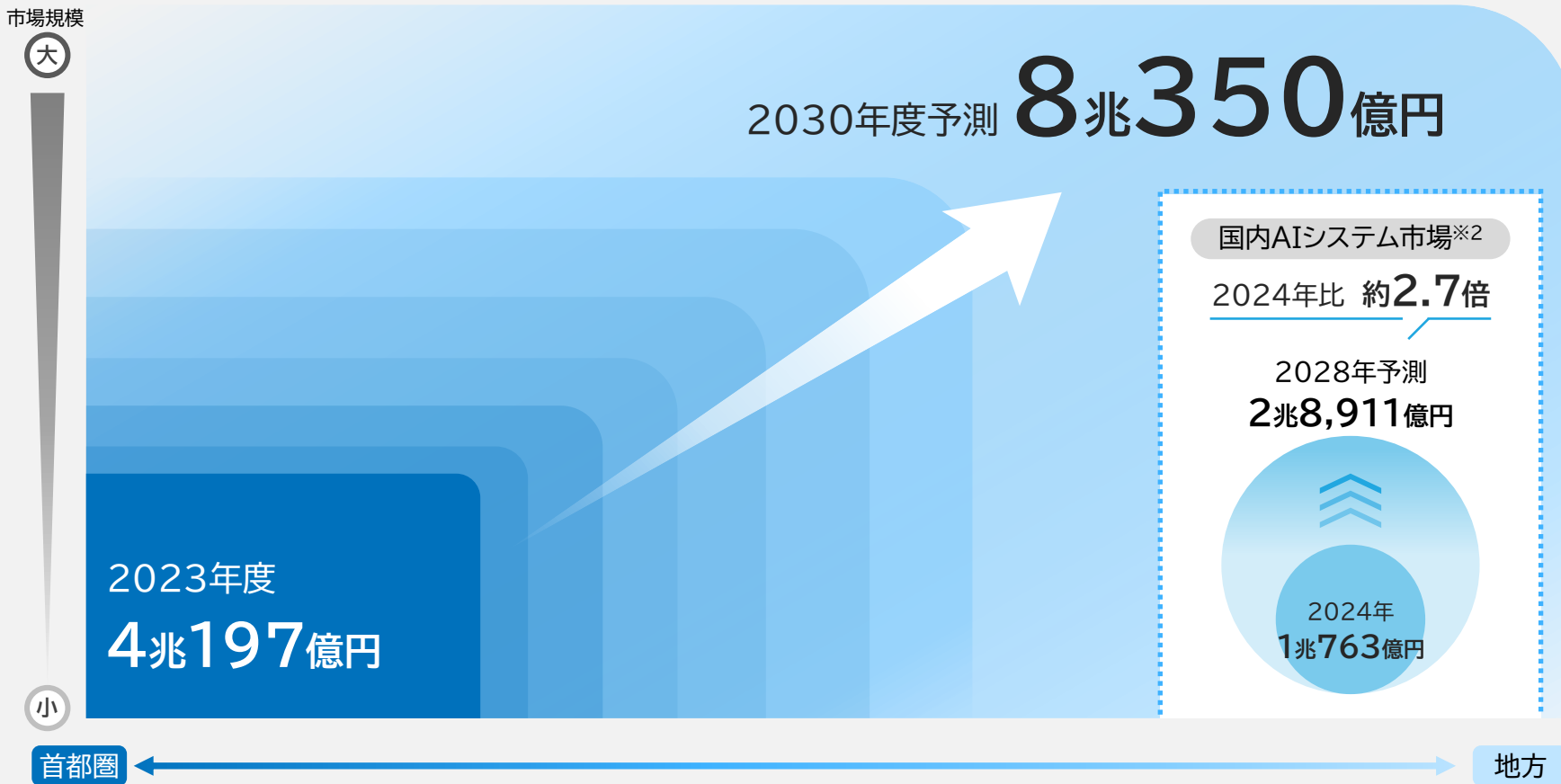
Appendix

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

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

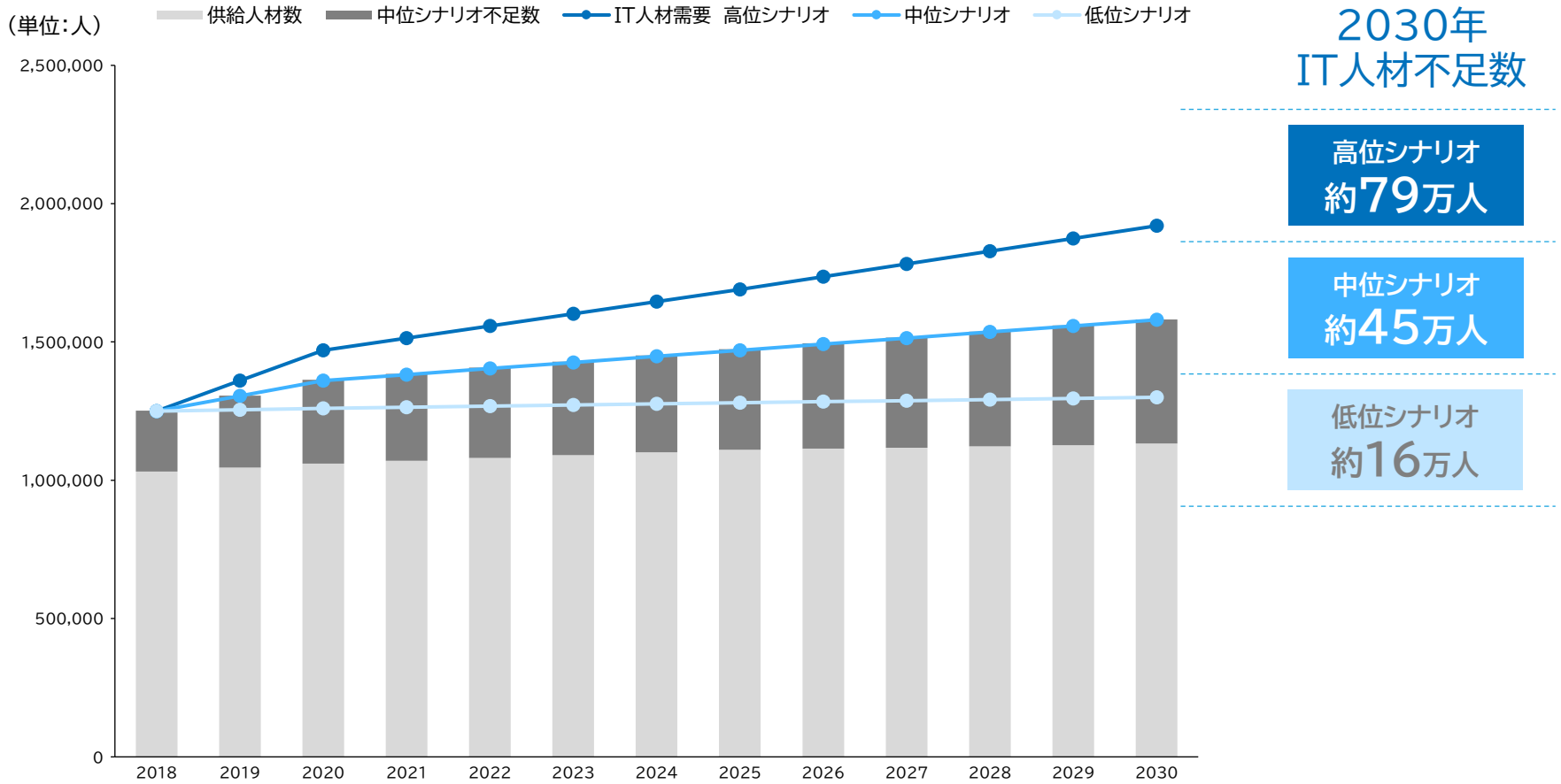


※1:出所:富士キメラ総研『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編』まとまる」

※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～」

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

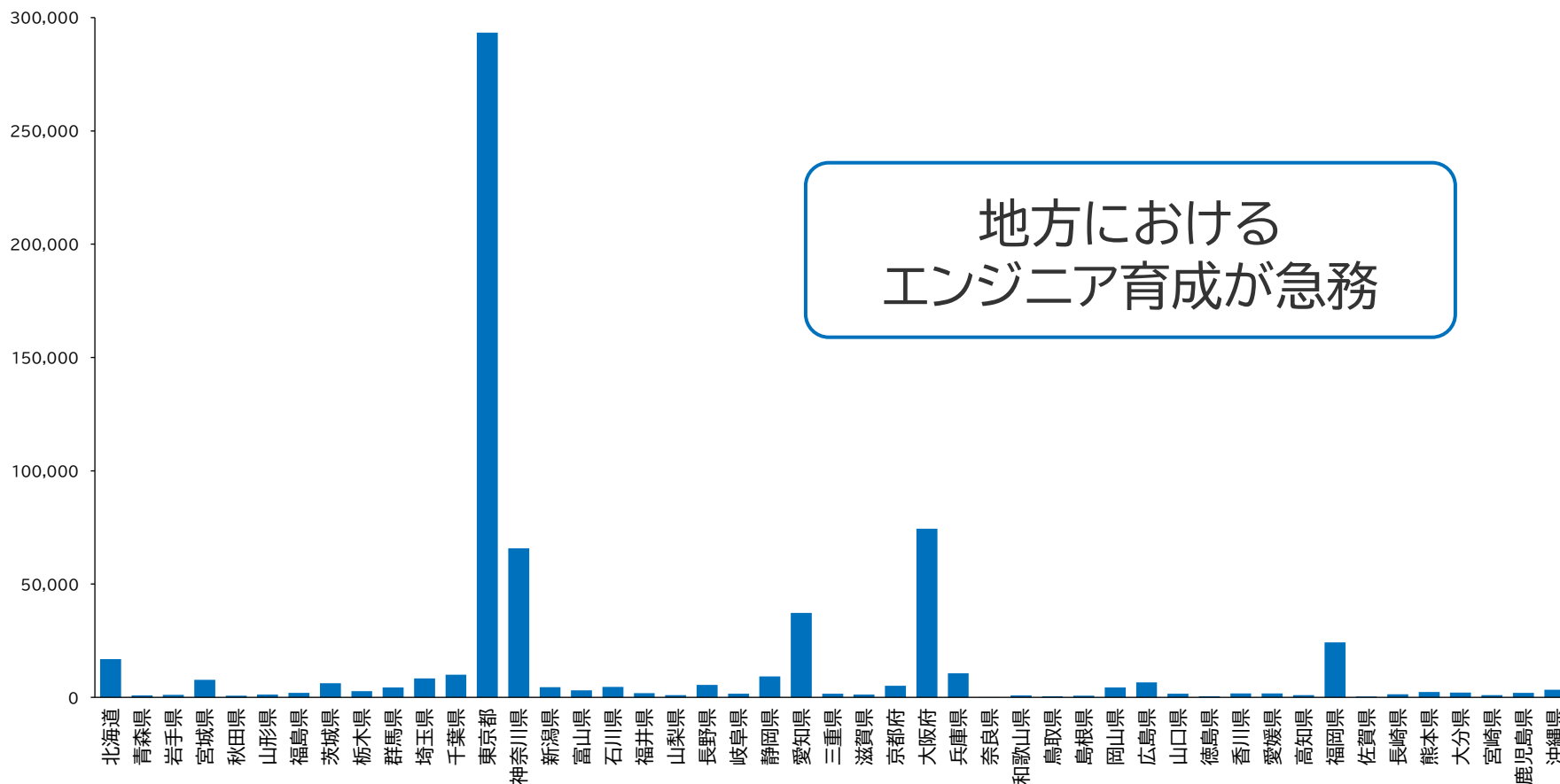


エンジニアの東京集中

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

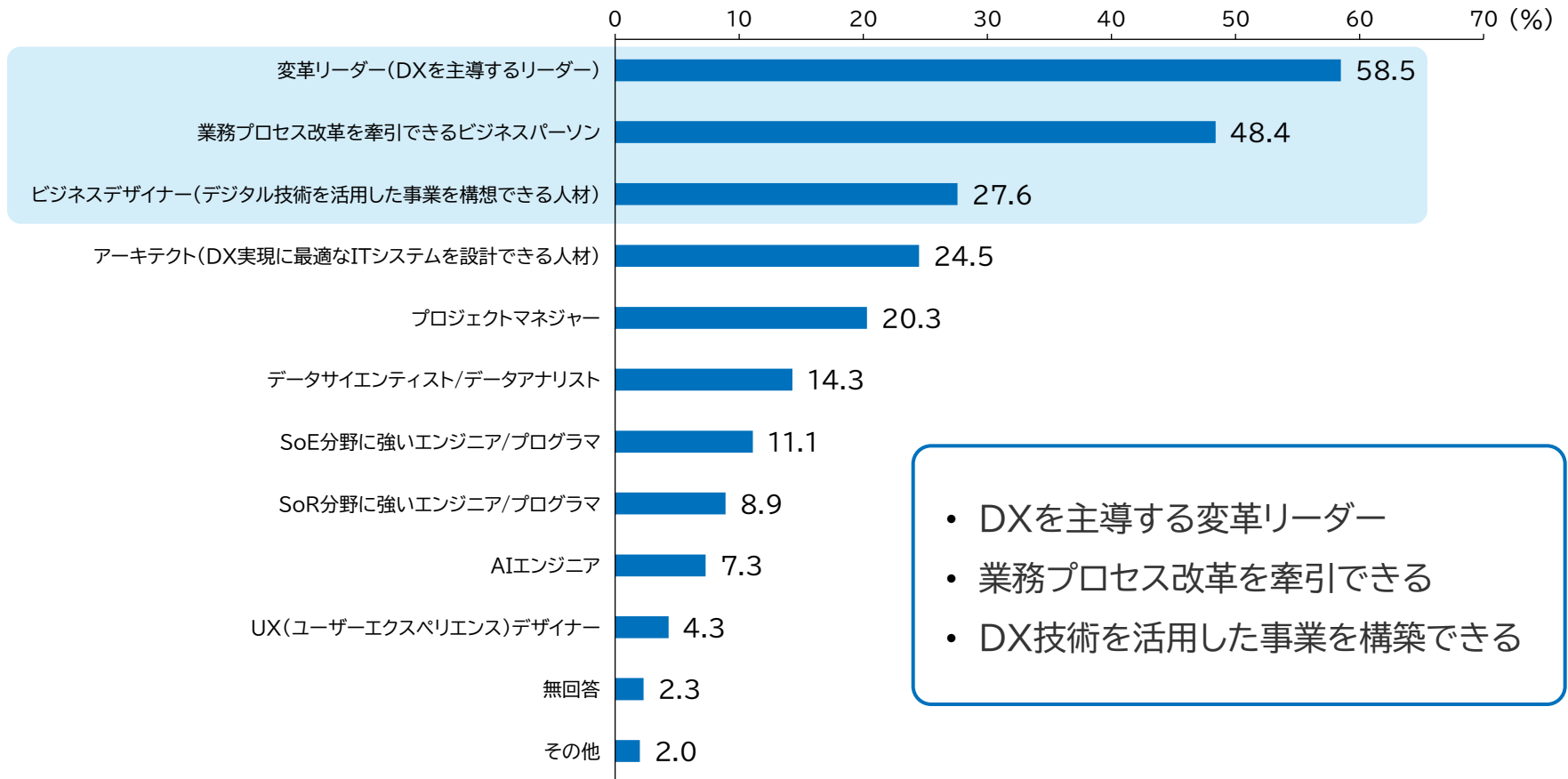
(単位:人)



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



- 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

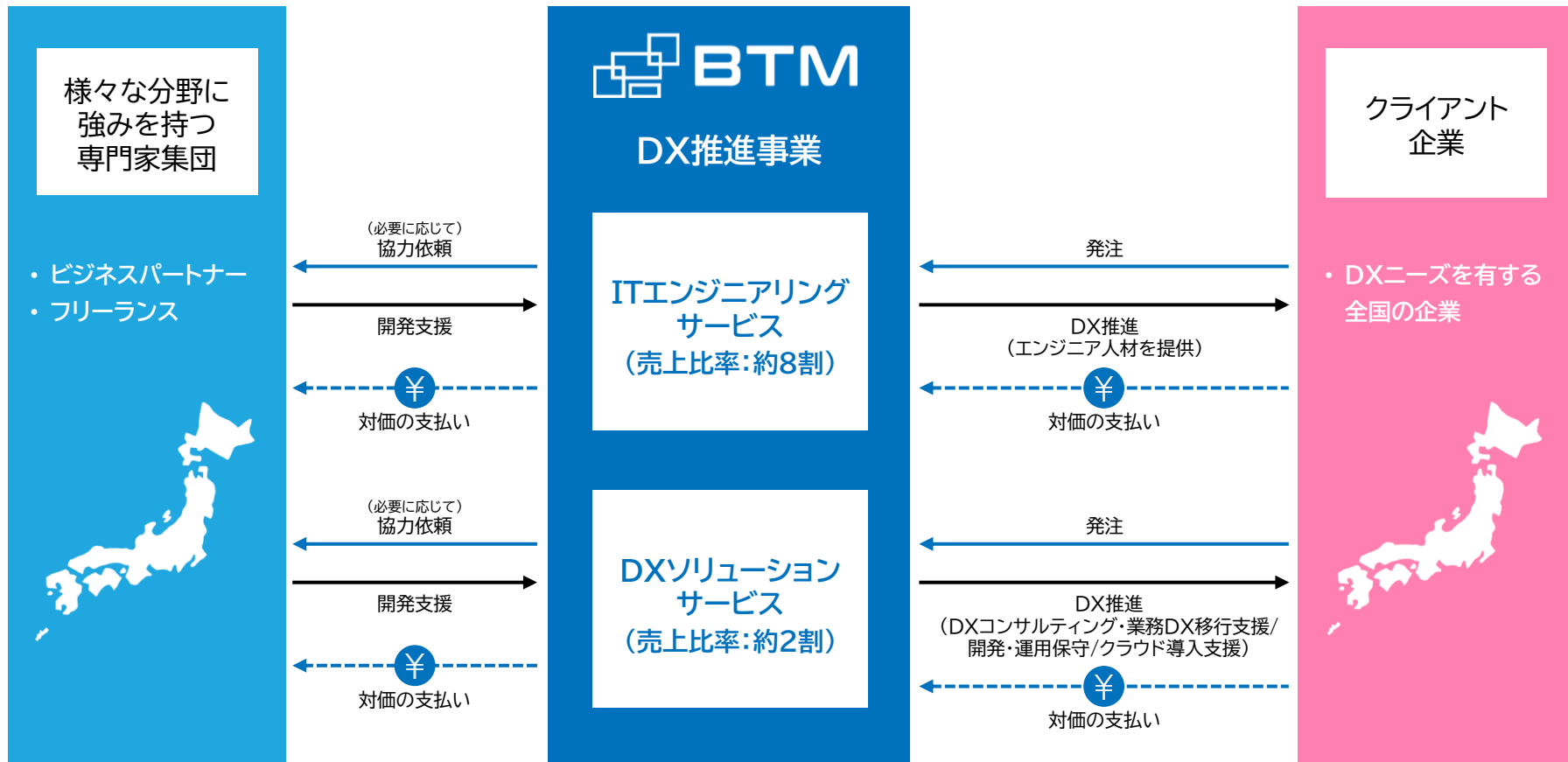
1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

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

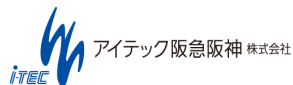
クライアント企業へのエンジニア人材提供に対する対価が当社の収益

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

取引実績

地方企業※



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
ふう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

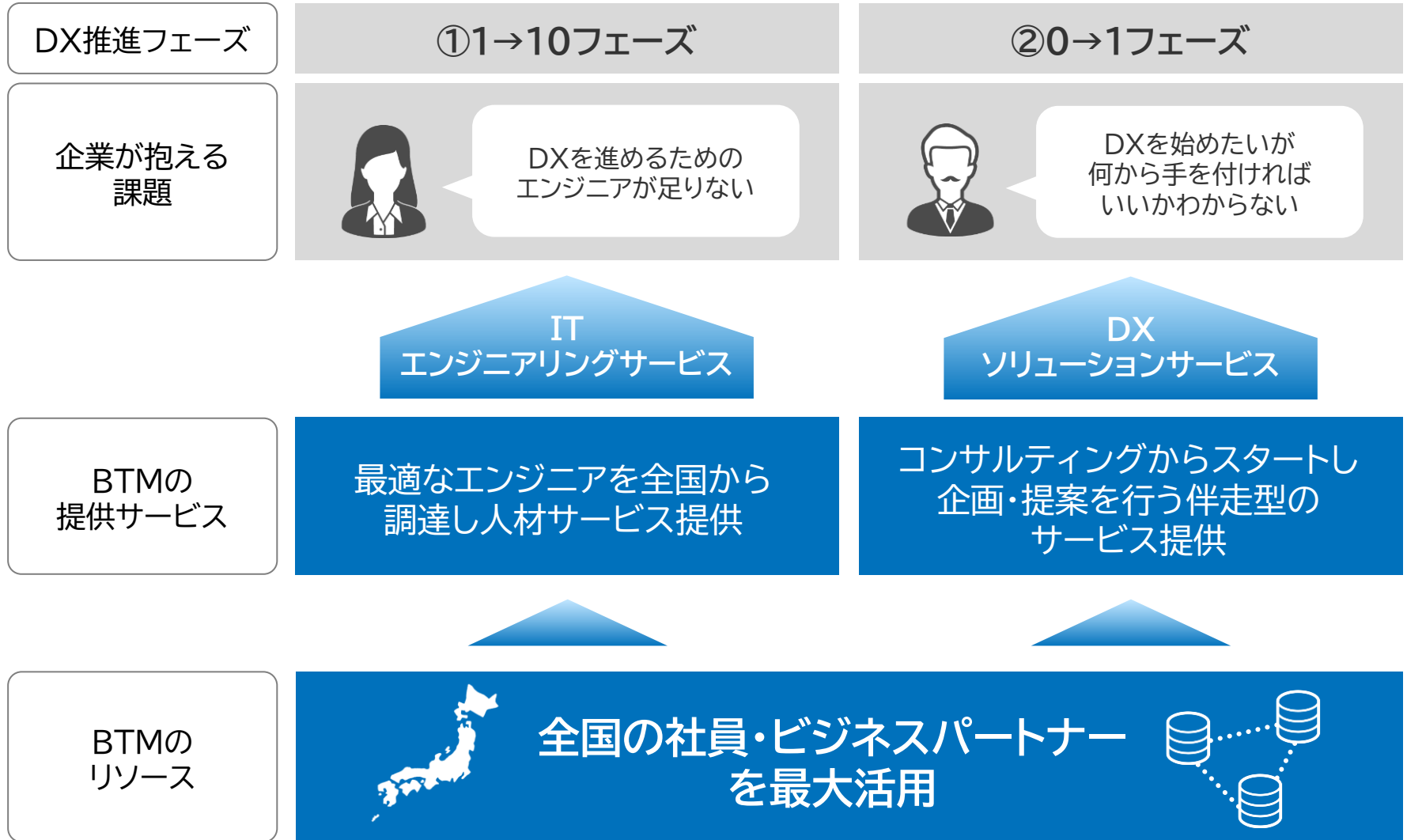
- ・大手IT企業
- ・地方大手鉄道会社
- ・大手SI など

※ 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

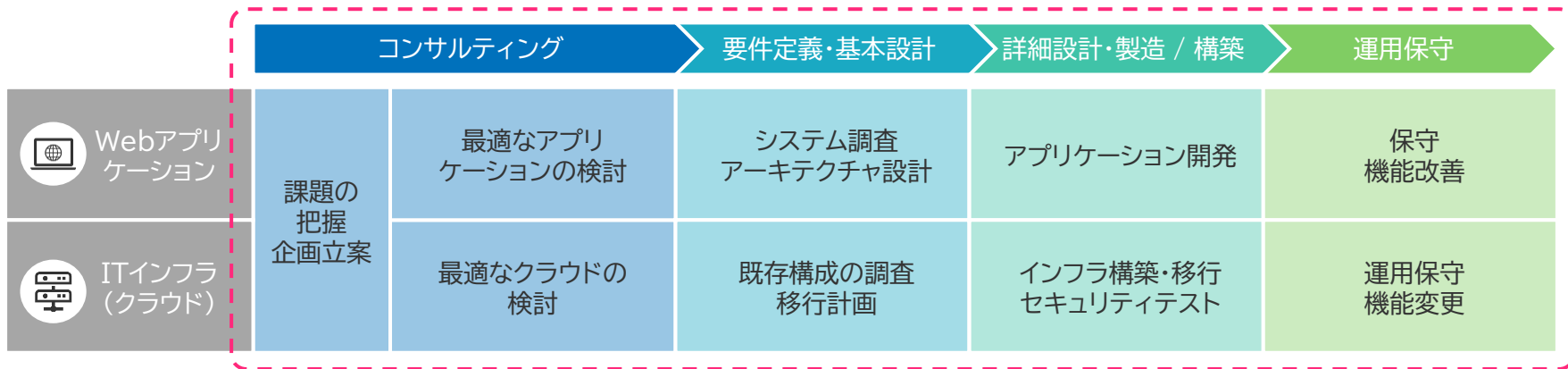
ターゲット顧客と当社のサービス

顧客のDX推進フェーズに応じたサービスを提供



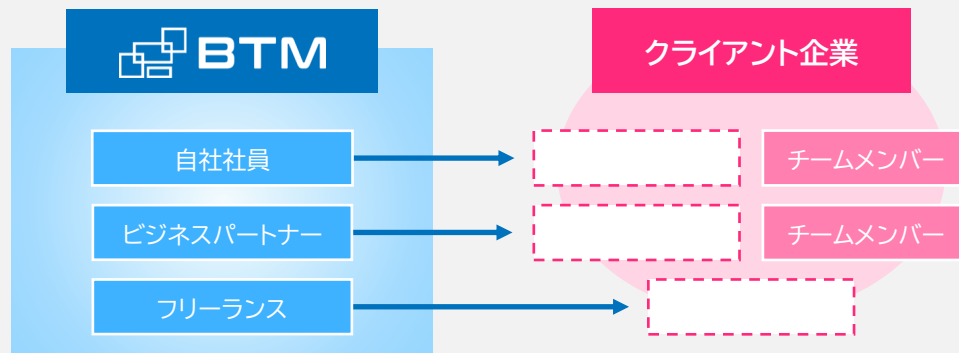
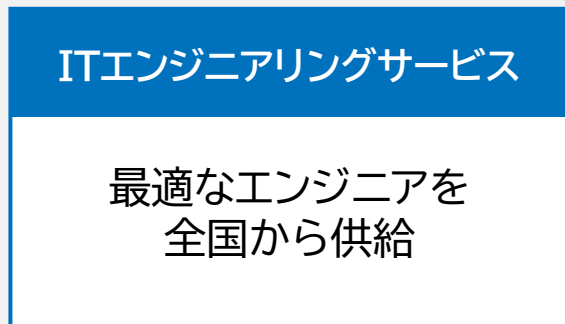
1→10フェーズ ITエンジニアリングサービス

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)

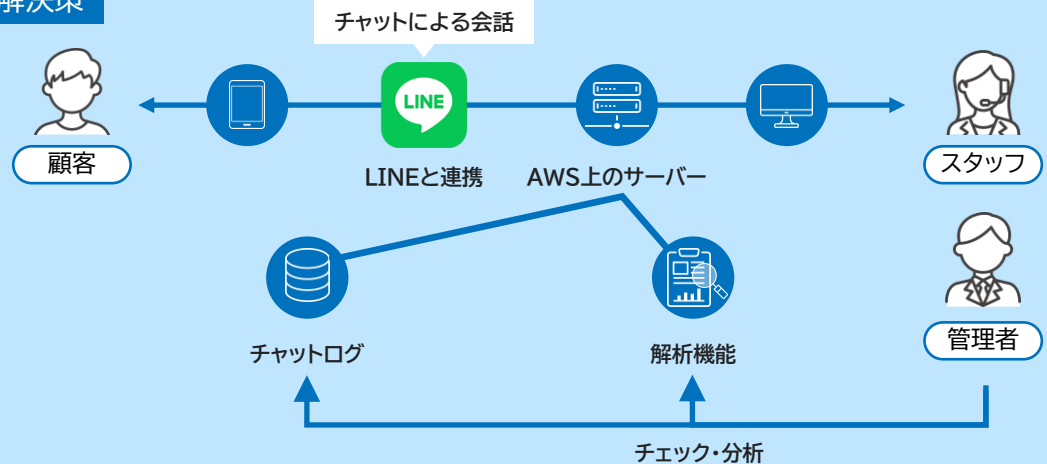
課題

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



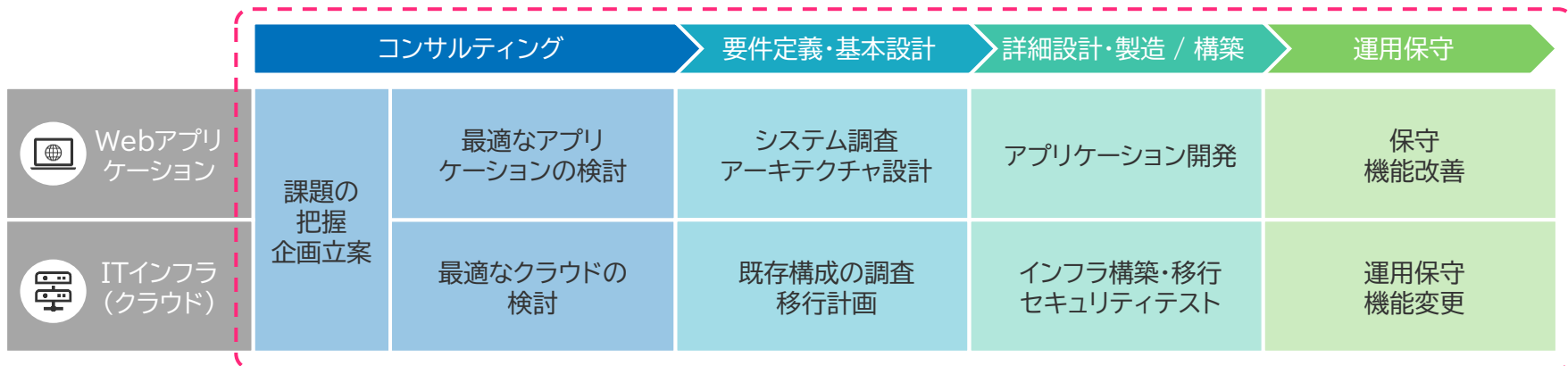
BTMからクライアント企業へエンジニアリソースを提供

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
所 在 地

1934年(昭和9年)
大阪

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

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)

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

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

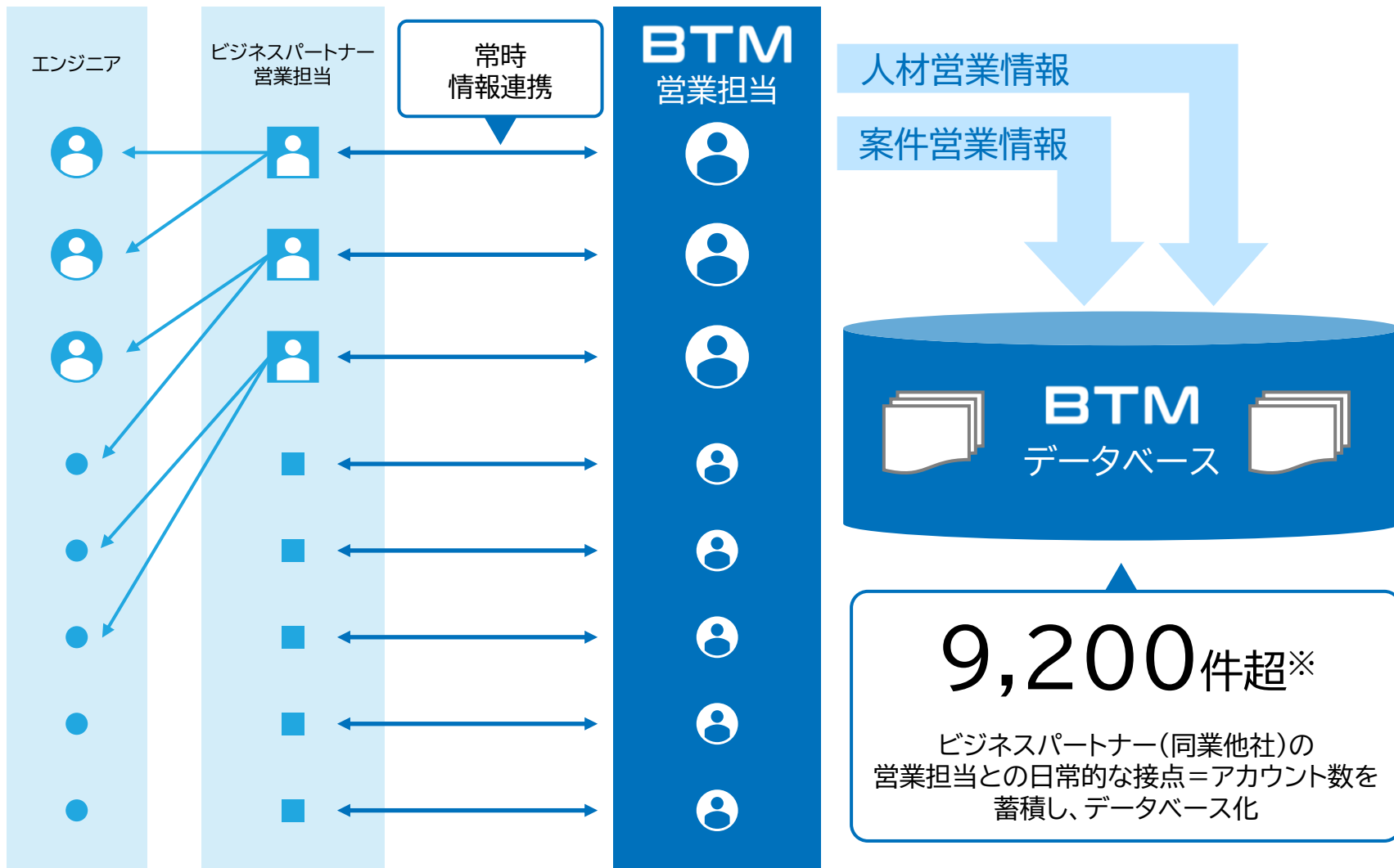


※1:主にITエンジニアリングサービスに紐づく強みとなります。

※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

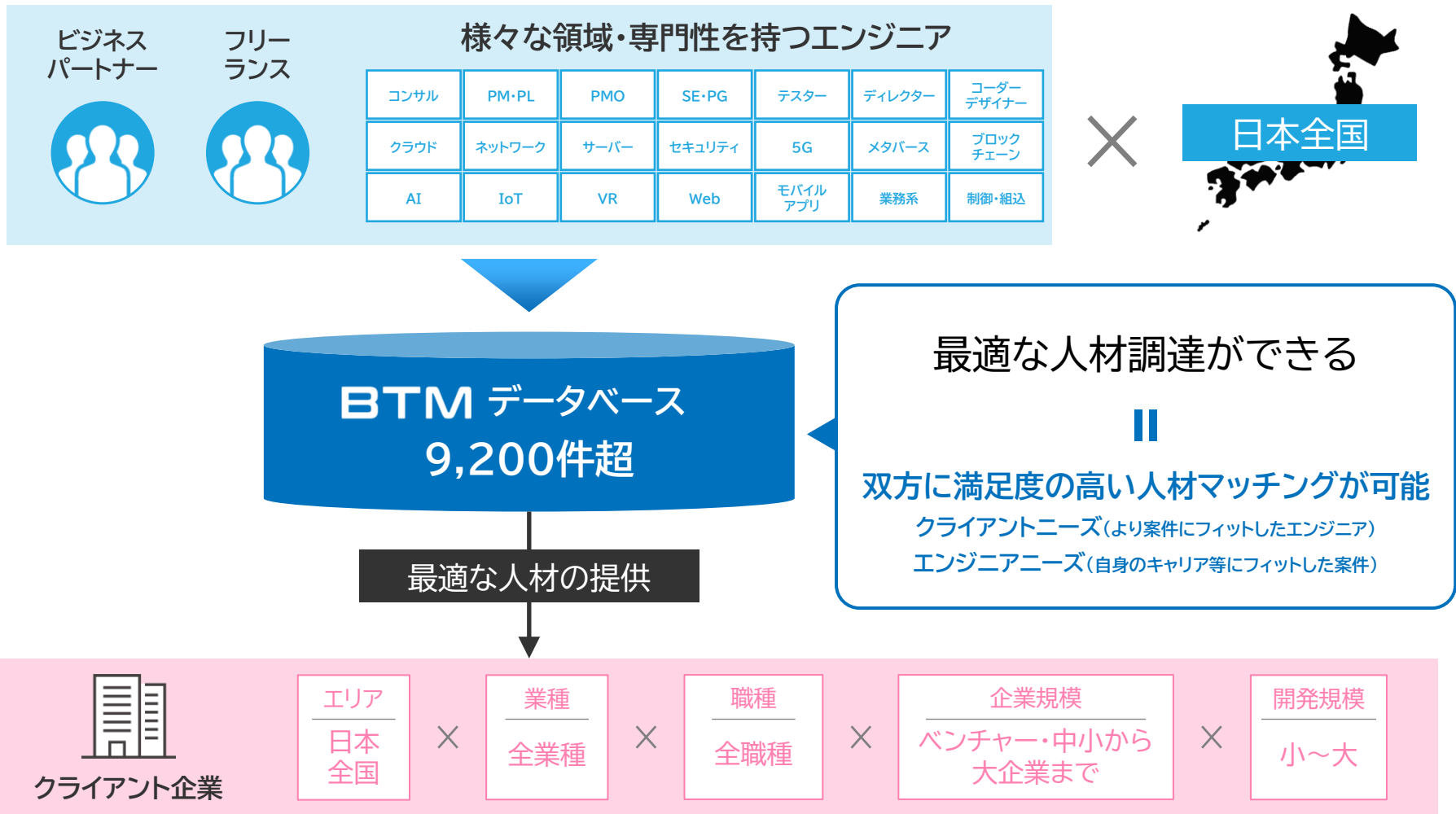
人材・案件情報の起点となるビジネスパートナーの営業担当との繋がり＝「アカウント数」を蓄積



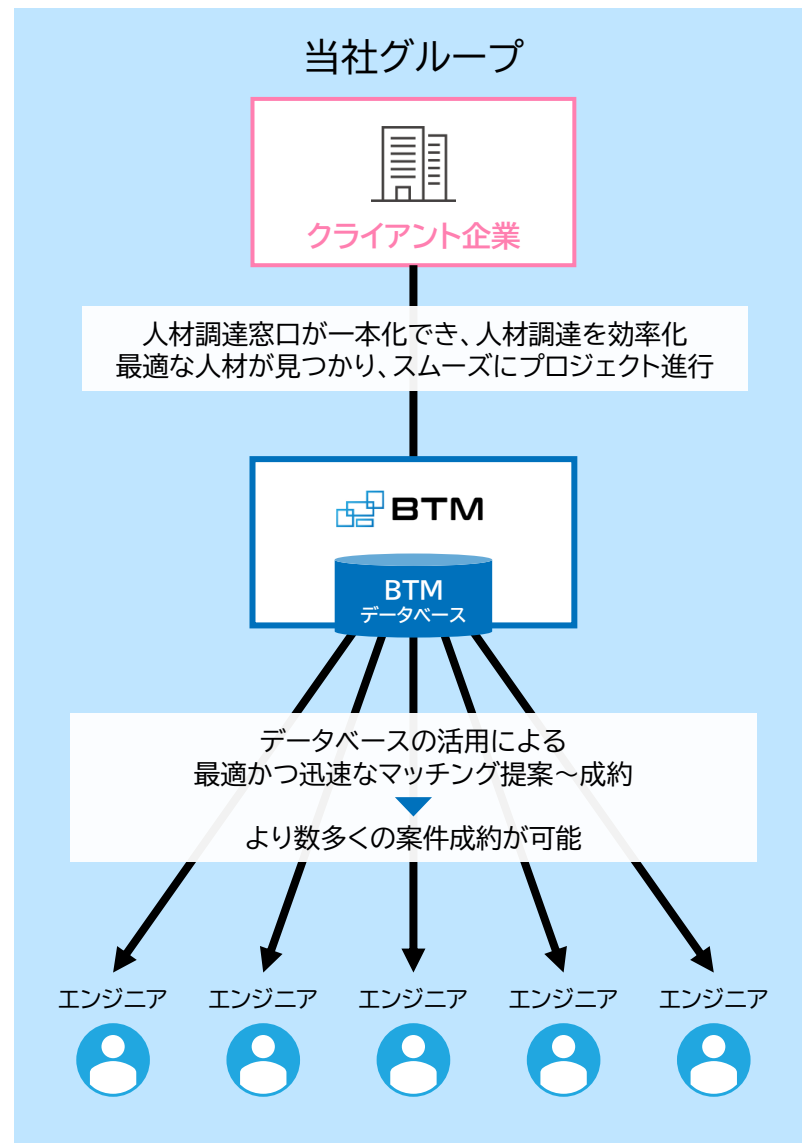
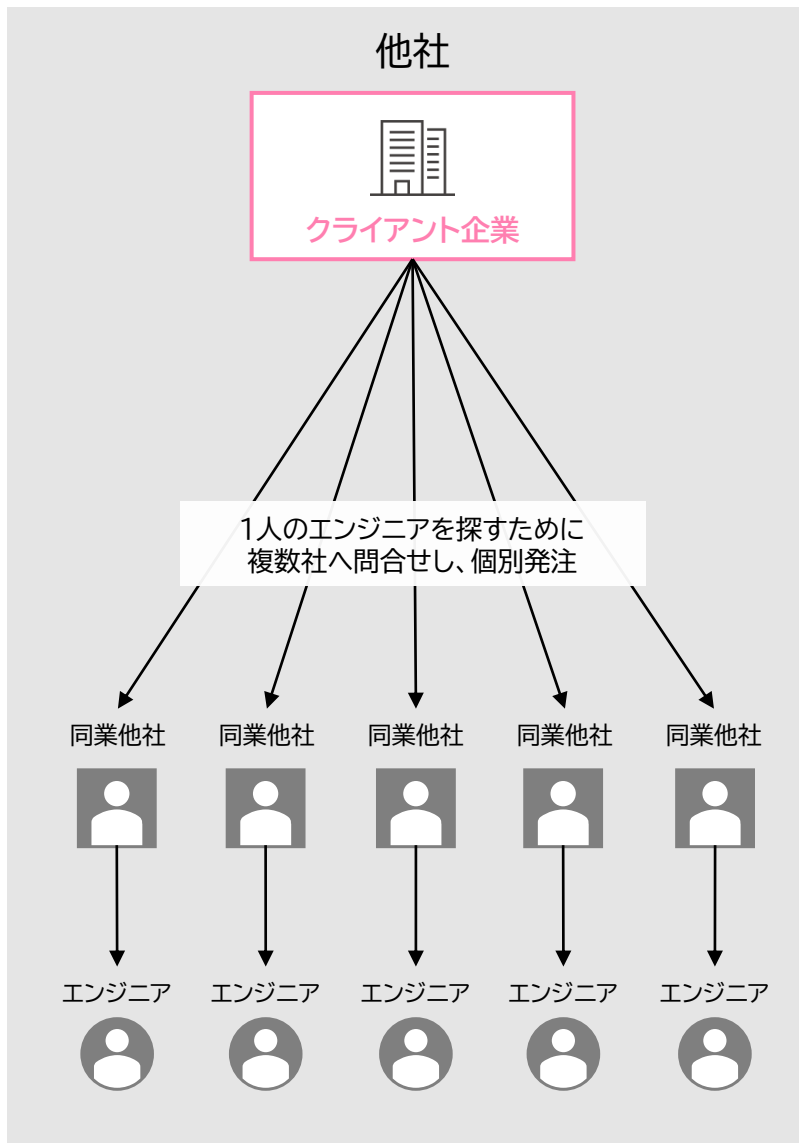
※:2025年3月末時点の当社グループがアプローチ可能なビジネスパートナー(外部協力企業)等の連絡先アカウント数。

データベースの活用による人材調達力

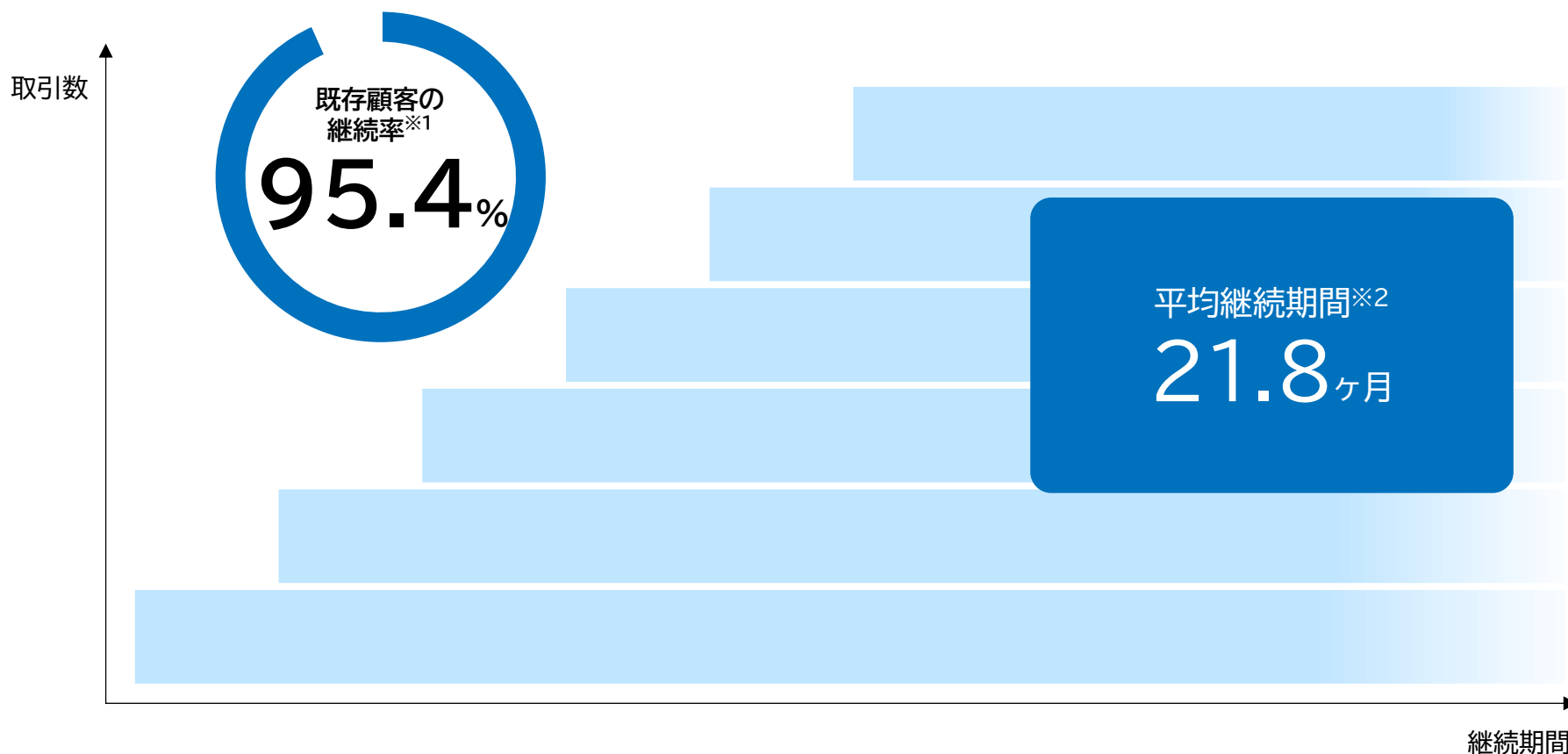
これまでの営業蓄積により、大量の案件情報と稼働可能エンジニアリソース情報を収集したデータベースが、最適な人材を提供できる人材調達力の源泉



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



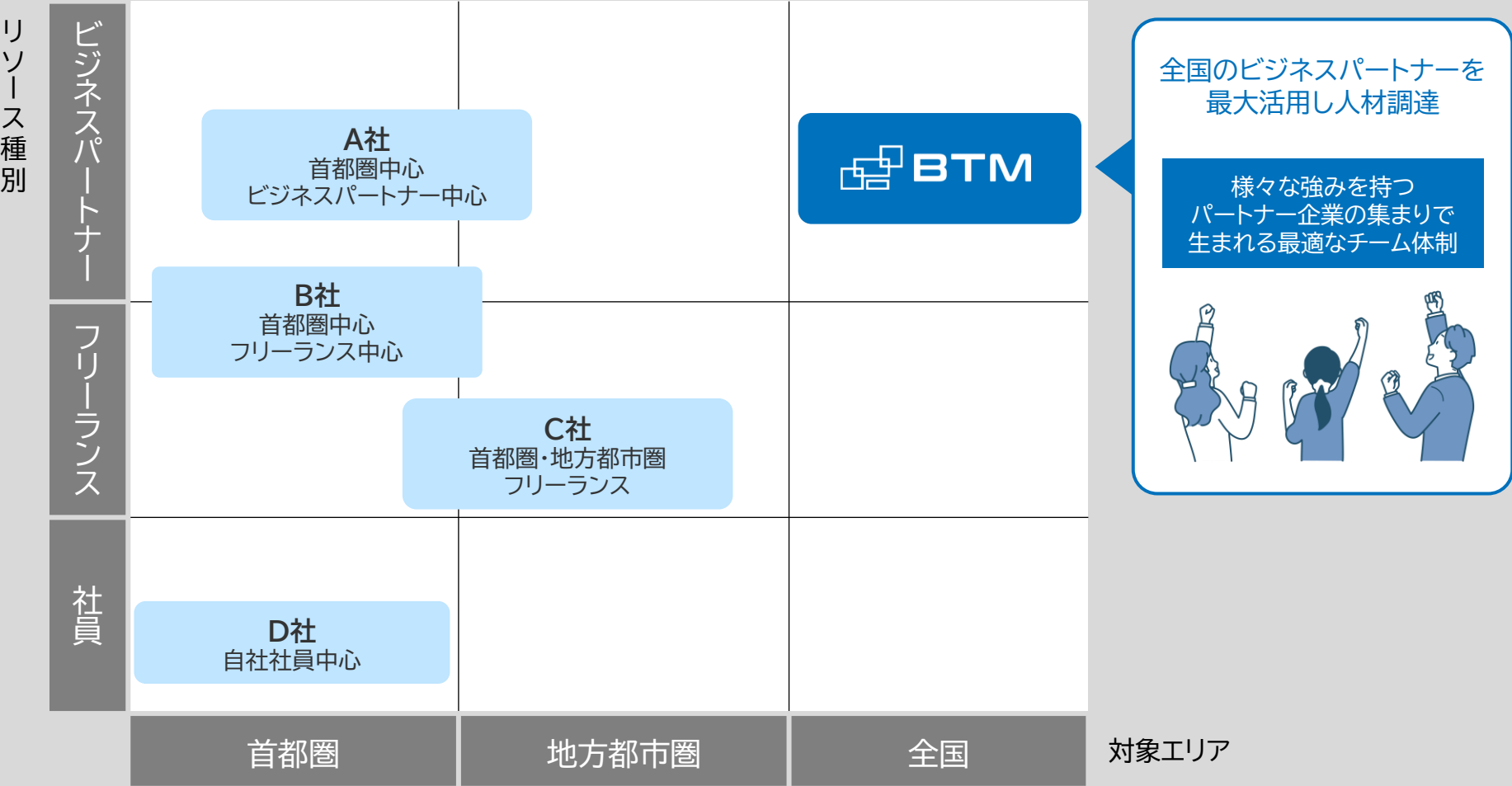
※1: 2025年3月期(2024年4月～2025年3月)の平均継続率。継続率=1-終了率(終了数/取引数)より算出。

取引数とは、2024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、2025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: 2025年3月期(2024年4月～2025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



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

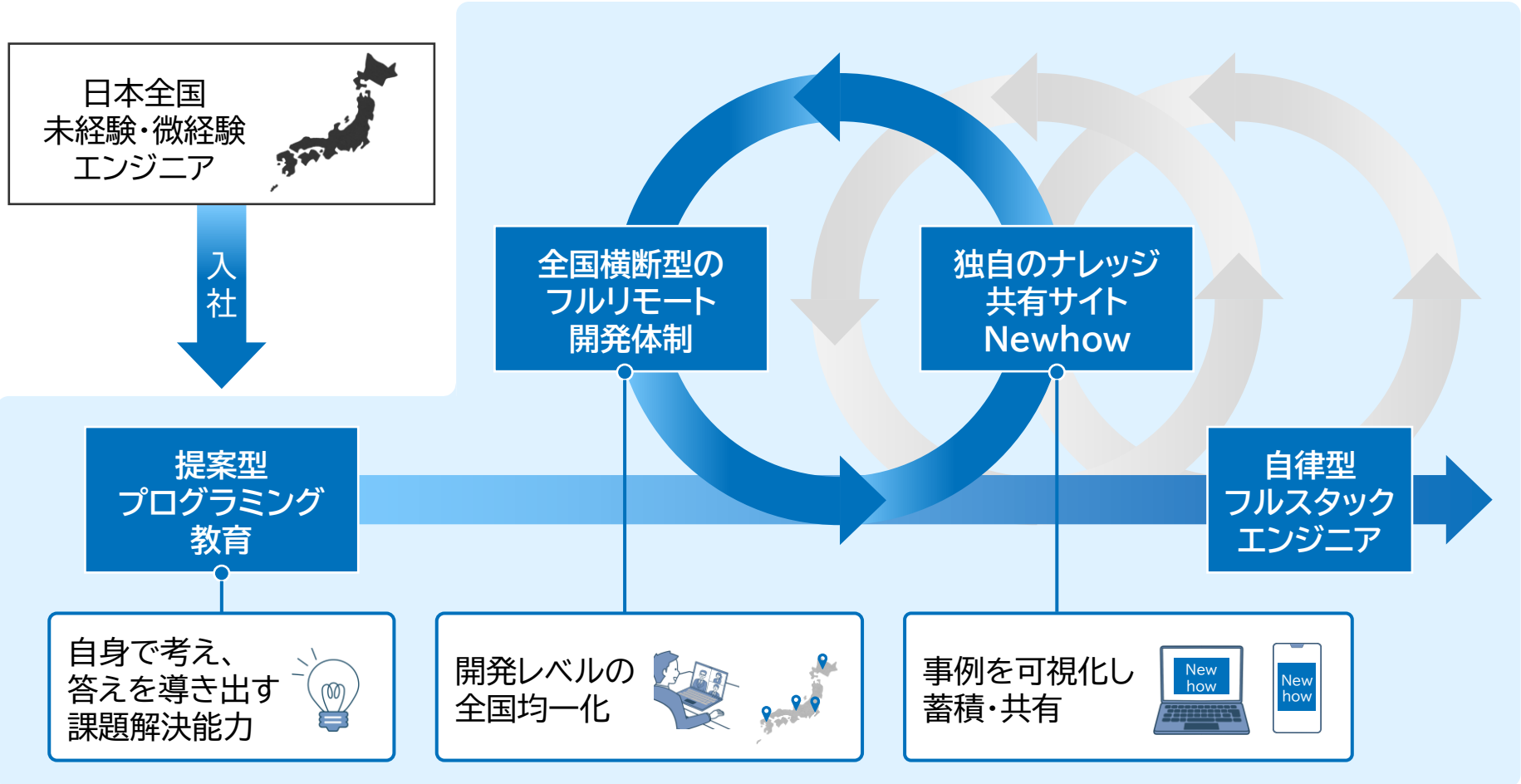


DX推進人財＝自律型フルスタックエンジニア

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

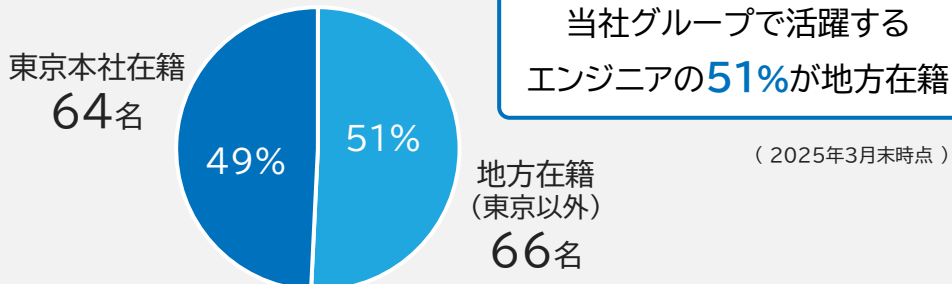
現在国内11拠点で事業を展開し、日本全国で採用活動を実施

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4,128社中、1位を取得(2024年6月実績)

エンジニア地方割合



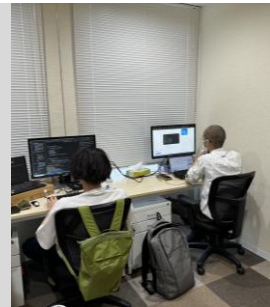
札幌ラボ

道内出身者:在籍13名中9名
案件例:九州の鉄道大手、
東京のIT大手等



京都ラボ

県内出身者:在籍3名中2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

県内出身者:在籍5名中2名
(他は福岡2名、鹿児島1名)
案件例:県内冠婚葬祭大手、
東京の百貨店大手等



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。

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

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により成長を加速化させる

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

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

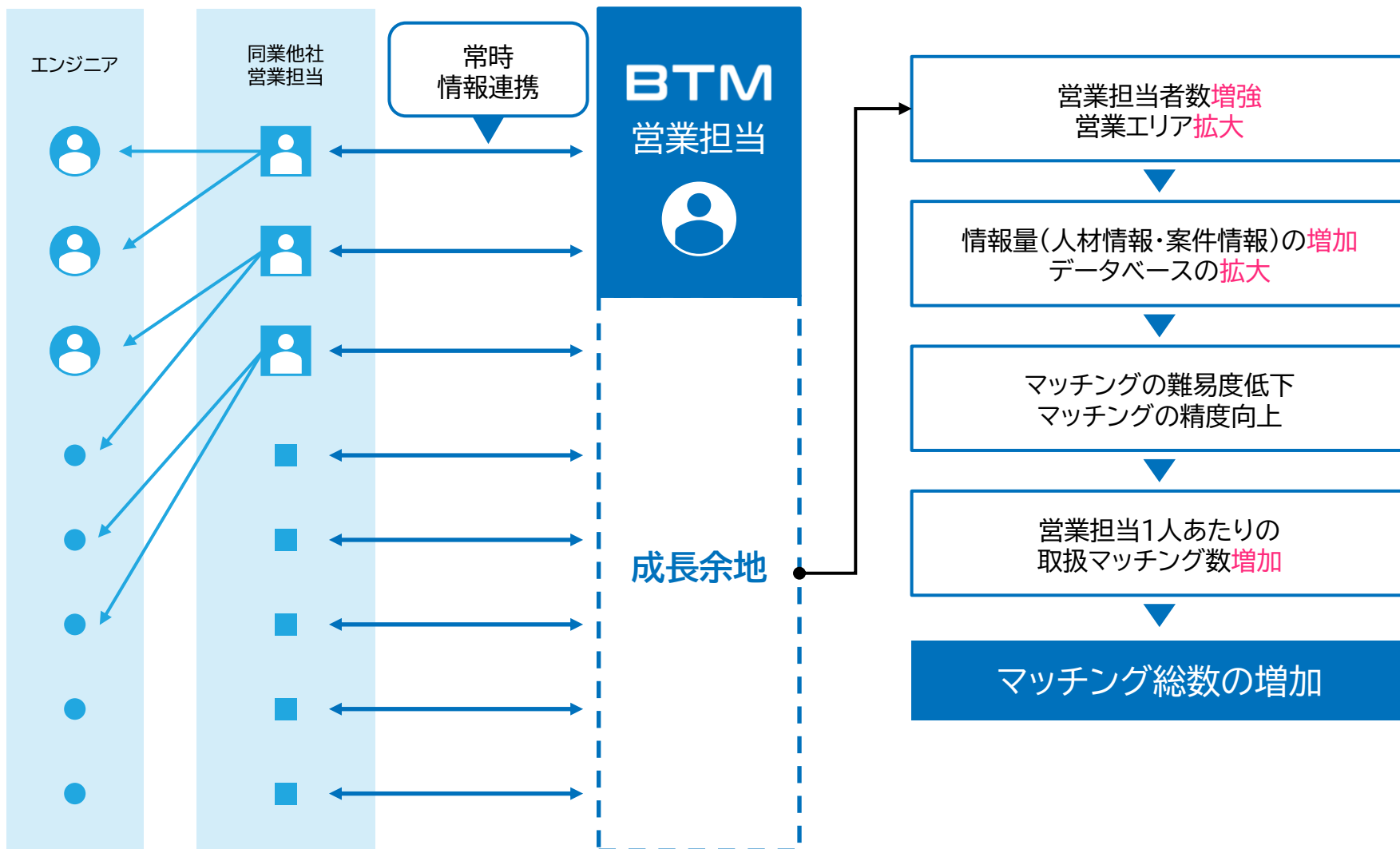
現在

将来

※: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

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

全国的なラボ開設および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

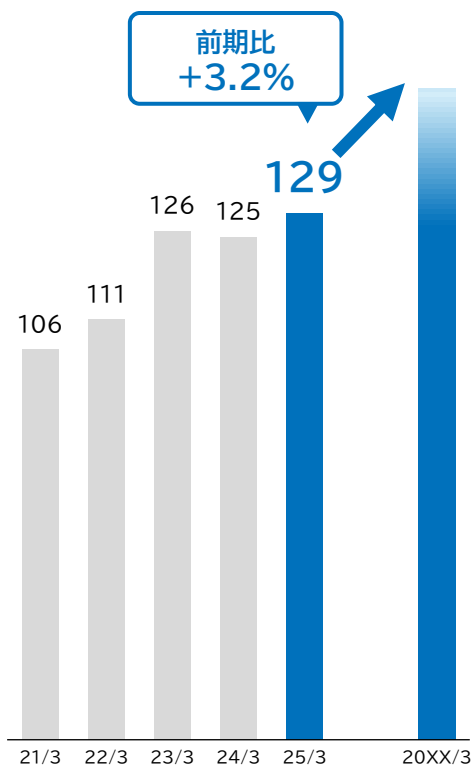
=

売上高

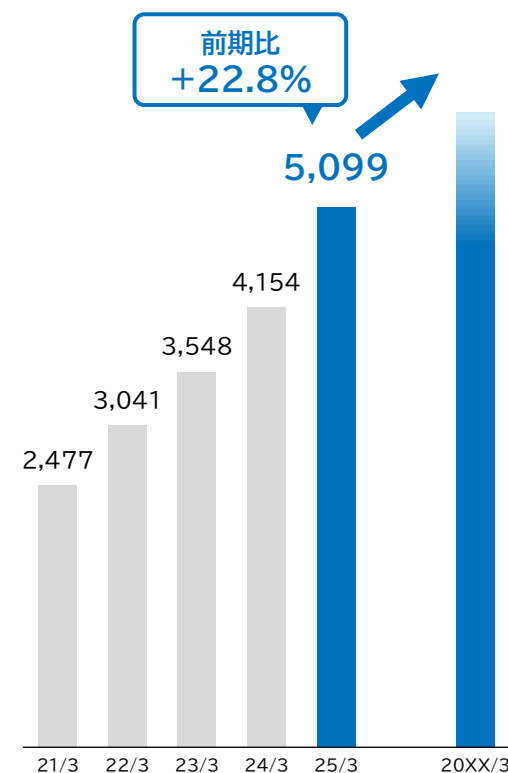
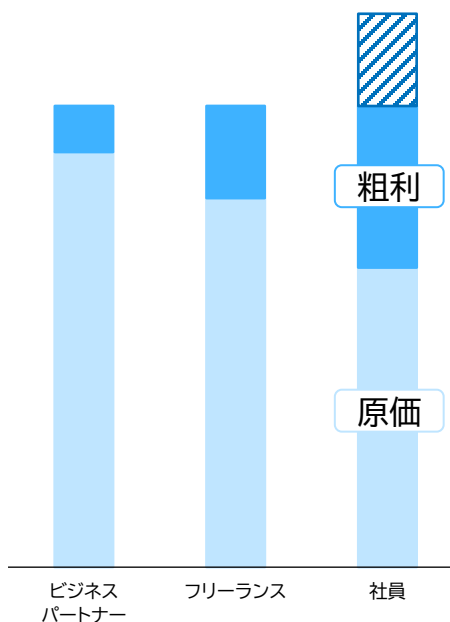
(単位:人)

※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

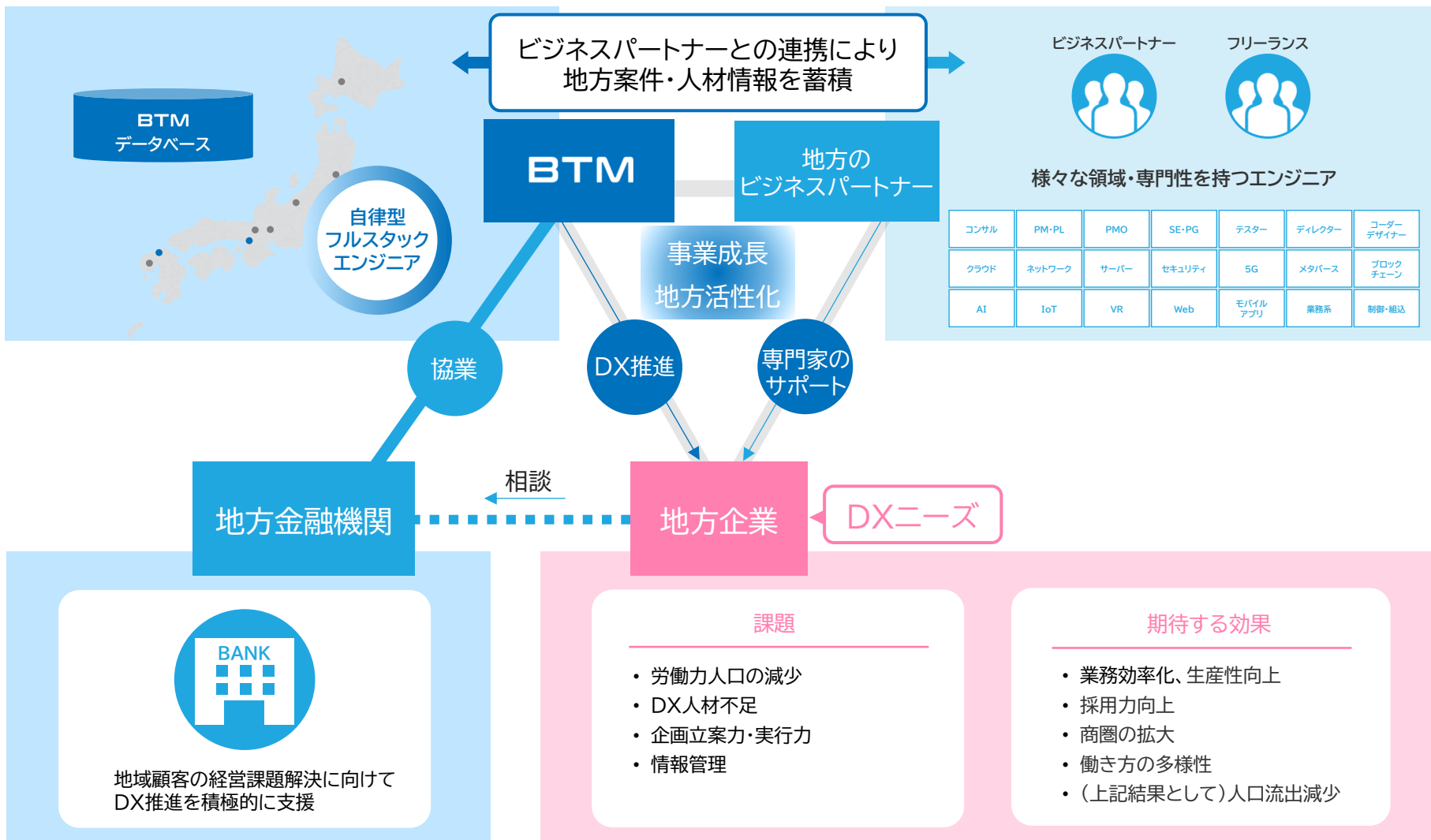


※当社は、2025年3月期第4四半期より連結決算に移行しており、2025年3月期は連結数値、2024年3月期以前は単体数値を記載しております。

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: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

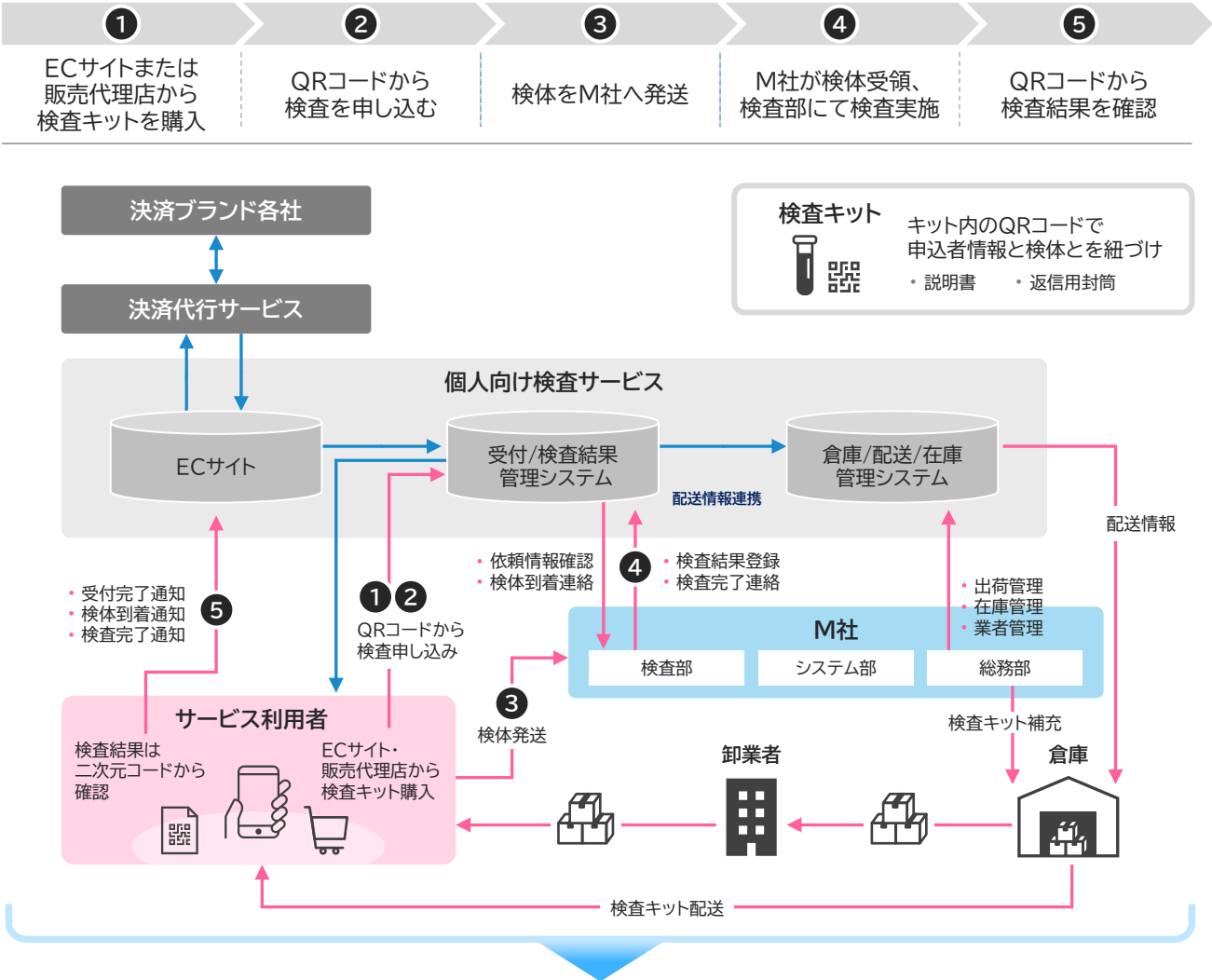
- 個人向け検査サービス新規構築の相談からスタートし、システム開発を担当
- 複数企業とも協業しながらサービスの概要、必要機能の洗い出し、流通や決済方法について適宜協議を行ってサービスを立ち上げた

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

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

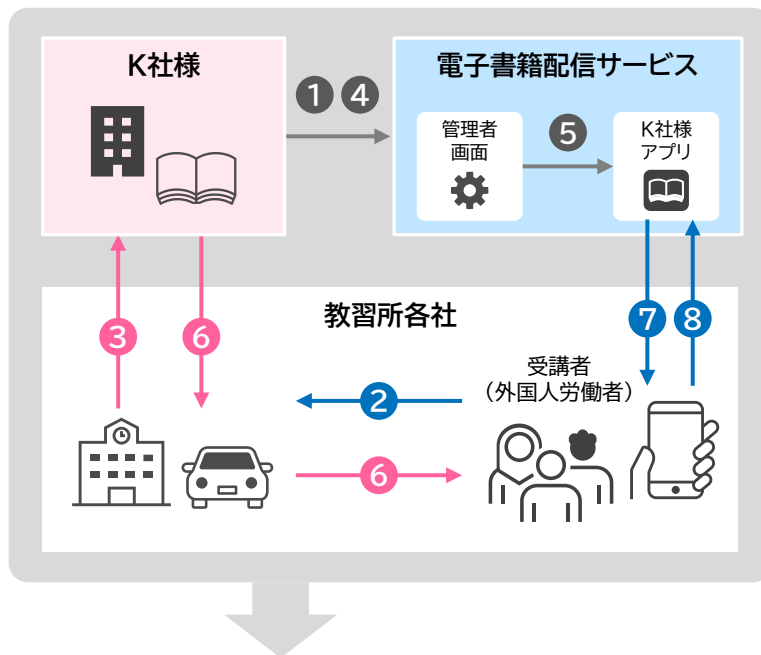
プロジェクト概要

複数言語の教本の電子書籍化

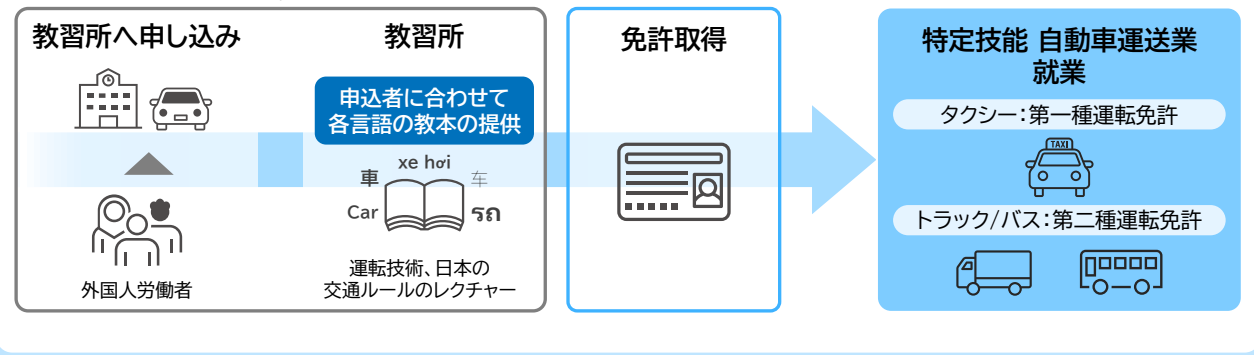
- 2025年3月から特定技能対象分野に自動車運送業分野が追加され、教習所各社は外国人労働者からの申し込みを想定した対応が必要に印刷コストやコピーによる不正利用を考慮し、複数言語の教本を電子書籍で準備する方針にしたことで、アプリケーション開発を相談できるパートナーを探していた
- リリースまでの期間や開発コストを考慮し、既存サービスを活用した教本デジタルサービスを提案⇒ディレクションにてサービスリリースまで支援

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

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

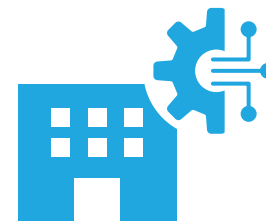
当社グループの地方拠点を補完し、
地方DX戦略を強化



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



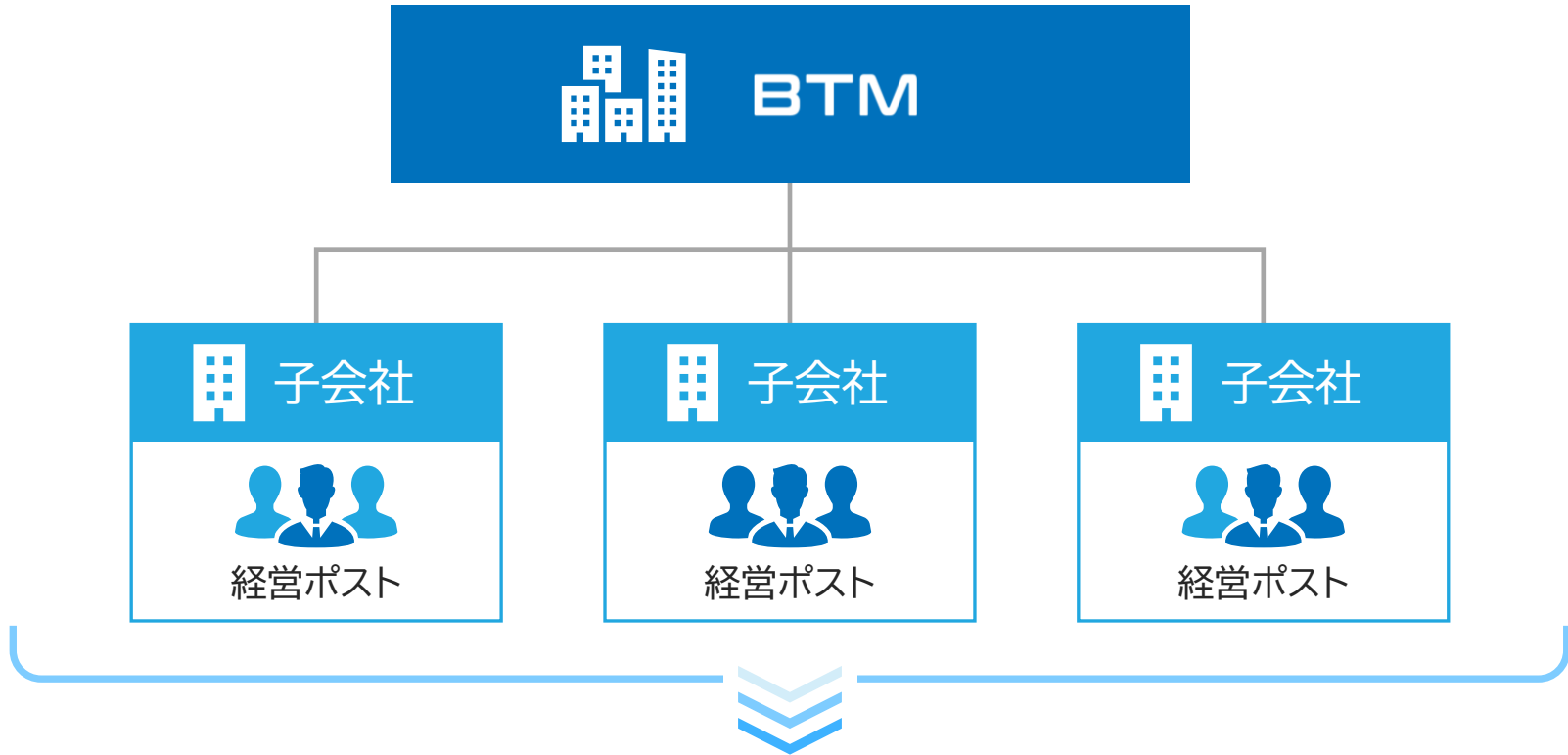
実績

 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。

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

グループで事業家育成機会を創出

1. 2026年3月期 第1四半期 決算概要
2. 2026年3月期 第1四半期 トピックス
3. 2026年3月期 業績見通し

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

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	当社の事業領域においては日々急激な技術革新が進んでおり、当社が適時に対応ができない場合には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。当社の想定通りに異なり、採用及び確保できない場合には、当社の業績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。	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。