

2025 年 7 月 18 日

会社名 プログレス・テクノロジーズ グループ株式会社

代表者名 代表取締役 中山 岳人

(コード番号：339A 東証グロース市場)

問合せ先 執行役員 CFO 根田 峻平

(TEL. 050-3816-9386)

【2026 年 2 月期 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答要旨】

決算説明会における質疑応答の要旨を記載しております。

ご理解いただきやすいように、内容の一部を加筆修正しております。

Q: デジタルツイン事業の売上収益・売上総利益の計画を修正したとのことであるが、その背景となる事業環境の変化について、解説して欲しい。

A: デジタルツイン事業は仮想空間におけるシミュレーション技術を活用した新しい技術領域のビジネスであり、メーカー側にとっても新規の取り組みとなるケースが多い。関税や為替等の製造業を取り巻く事業環境の不透明感が増す中、新規の課題や新規の技術への投資が抑制される可能性が高まっているものと判断し、デジタルツイン事業の売上収益・売上総利益の計画を修正させていただいた。既存の技術開発やプロジェクトにおいては、大幅な投資の抑制や需要減はないとの認識の元、ソリューション事業およびエンジニアリング事業の計画修正は行っていない。

Q: 事業環境の変化を受け、2026 年入社の新卒社員の採用を絞るなどの対応は想定しているか？

A: 2026 年入社の新卒社員は従来の計画通りの 80 名～90 名を予定している。足元の採用活動も順調に進捗しており、目標の人員数確保の達成可能性は高いと見ている。事業環境の不透明感はあるものの、デジタル技術への投資が極端に落ち込むということは想定しておらず、長期的に見て良い人材が取れるチャンスでもある。人への投資をしっかりと行っていきたい。

Q: ソリューション事業の案件単価の見通しは？

A: トータルのエンジニア数が増えており、昨年よりも大きいチームでの案件対応が出来ることから、一案件当たりの単価は上昇傾向にある。今後もソリューション事業の案件単価を継続的に上昇させていく計画。

Q: 今期は売上・利益ともに下期偏重になるとのことであるが、メーカー側の需要について、どのような見通しを持っているか？

A: 新製品開発に係る技術開発については、引き続き強い需要があると認識をしている。外部環境の変化が見通しづらい状況にある中で、プロジェクトの構成や内容に変更が生じることはあるが、製品開発に必要なベース部分の投資は計画通り行われるものと見ている。

Q: 第2四半期以降の業績のアップサイド、もしくはリスクについてどのような認識を持っているか？

A: 直近のイベントとしては8月1日以降に適用が予定されている新関税・追加関税がある。日本にとって良い方向に転じた場合、第2四半期以降の受注にポジティブに働く可能性がある一方、交渉が長引くなどの状況あるいは地政学上のリスク等が発生した場合、ネガティブなインパクトとなる可能性がある。

Q: 事業環境の不透明性を理由に自動車業界の需要が減退した場合、他の業界に経営リソースを振り向けることは出来るのか？その場合、どの程度のアイドリングタイムを要するのか？

A: 当社の連結売上収益に占める自動車業界の割合が現時点において高いことは事実であるが、自動車業界以外にも半導体や精密機器、医療機器や社会インフラ等、様々な業界との取引がある。中には米国向けの輸出割合が低い業界もあり、そのような先は米国の関税政策の影響を受けていない。特定の業界向けに確保していたリソースを他業界に振り向けることは可能であるが、プロジェクトの技術要件や成果物を定義し直す必要があるため、2ヶ月から3ヶ月程度を要するケースがある。要件が明確な短期のプロジェクトであれば、翌月からのチームアップは可能。

Q: 今回の通期連結業績予想の修正の中で、ソリューション事業・エンジニアリング事業の計画の修正は行っていないとのことであるが、米国の関税政策等の両事業への影響が期首計画における想定範囲内だったと考えて良いか？

A: 認識の通り。第1四半期の実績も計画通りに進捗しており、現時点においては両事業の通期計画の達成について、相応の確度を見込んでいる。

以上