



2026年1月20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 谷邊 紘史

(TEL. 050-3816-9386)

【2026年2月期 第3四半期 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: 今期はトランプ関税の影響を受けたとのことだが、来期（2027年2月期）の需要動向についてどのように考えているのか教えて欲しい。

A: 製造業全体で見ると厳しい環境になるのではないかと考えており、従来通りの開発案件は少なくなると想定しています。一方で、国際的な競争環境において効率的かつスピード感のある開発が求められており、デジタルツイン技術やAI技術活用への需要が高まってくると考えています。それらの需要に対して、イノベーションセンターの活用やパートナー企業との協業などを通じて顧客に適切な提案をしていくことで、当社の成長性・収益性を向上させていくことが出来ると考えています。

Q: 自動車業界以外の営業、案件獲得状況について教えて欲しい。

A: 特に防衛・航空宇宙分野が伸びており、案件数は着実に増加しております。高度なノウハウが必要な領域であり、人の知見をデジタル化・高速化するニーズが急拡大しています。また、半導体製造装置やハイテクデバイス関連でも、「人が考えていた開発を仕組み化・デジタル化したい」という動きが強まっています。

自動車業界以外でも中長期を見据え、次の30年を支える開発基盤づくりとしての引き合いが増えています。

Q: イノベーションセンターを新設されたとのことだが、事業への貢献はどうなるのか教えて欲しい。

A: 顧客の開発現場では、従来の単なるツール導入やコンサルから提言を受けるだけではデジタルツイン技術を十分に活用することができず、開発のスピードが遅いという課題があります。イノベーションセンターでは、それらの課題に対して、開発現場で実際に使えるものにするための仕組み作りおよびシステムとの融合を体験・検証できる場として活用しています。お客様と一緒に PoC を行い、そのまま実案件につなげるための拠点です。当センターがあることにより、案件を「受注する」のではなく、お客様と次の開発の姿を共創し、計画・実行まで伴走する営業モデルとなっております。その結果、案件化の確度を高めることができていることに加え、提案から契約までの期間短縮の成果も出てきております。

Q: 新卒・中途採用の状況および退職抑制施策に取り組んでいるものがあれば教えて欲しい。

A: 当社では誰でも良いという採用は行っておらず、デジタルツイン×AI に必要な専門人材を、質を重視して採用しています。当期においては、新卒採用計画 80 名に対し 81 名内定、中途採用はハイレイヤー人材 12 名の採用ができています。当社の事業内容そのものが差別化要因となり、採用競争力につながっています。退職抑制施策としては、技術に集中したいエンジニアが適切に評価され続ける環境づくりに磨きを掛けていく方針です。また、産学連携や地方拠点の開発、給与水準の継続的な引き上げなどを組み合わせ、長く働くエンジニア会社を目指しています。

Q: 丸紅、ダッソー・システムズとの提携について教えて欲しい。

A: 従前より各社と顧客の開発現場のデジタル化支援において取り組みをしておりましたが、関係性をより強固にし、顧客に対し提供するコンサルティング・技術サービスを強化するためにイノベーションセンターを新設しました。丸紅とは AI・クラウド・ネットワークセキュリティの領域で連携しています。当社の技術を深化させるためには IT が必要なことができますが、当社のみで対応をするには限界もあり、世界中の IT サービスを繋げができる丸紅と組むことで課題を解決できると考えております。ダッソー・システムズとは同社のシステムを日本で導入して活用するためのパートナーとして従前より取り組んでおりましたが、今後は新規顧客に対しても、同システムを導入、活用推進を担う専門コンサル&SI パートナーとして、従来の関係性をより強固にしていきたいと考えております。

Q: 配当実施と自社株取得を発表されたが、意思決定の背景を教えて欲しい。

A: 当社は、安定的にフリーキャッシュフローを創出するビジネスモデルで事業を行っており
ます。成長投資・財務基盤強化・株主還元のバランスを取りながら事業運営を行うことが
経営上重要であるという認識に基づき、キャッシュアロケーションの方針について議論を
行ってきました。その結果、今期については期末配当の実施および自己株式の取得を実施
することを決定いたしました。今後は、配当性向 20%を基本とし、余剰資金や市場環境を
踏まえて自己株式取得を機動的に実施していく方針です。

Q: 現状において認識している経営上の課題およびリスクについて教えて欲しい。

A: 当社の顧客を取り巻く事業環境については、一定のリスクがあると考えております。地政
学リスクや自動車・ロボット業界のようにシェア獲得競争が激化する中で、今まで通りの
開発ではなく新しい挑戦をして差別化を図っていかなければならない状況に各社が置かれ
ています。そのような環境下で、各社は共に進化できるパートナーを求めるようになって
きており、選定基準や要求水準も非常に高くなっています。設計開発領域のデジタル
化における顧客のパートナーとして、当社が選ばれるよう技術力や組織力を磨き込んでい
く必要があると認識しております。

もう一点はエンジニアの採用です。求人倍率が上がり、人材の獲得競争が激化していく
中、技術力の強化や待遇面の改善などを通じ、当社で働くメリットをより強く訴求してい
く必要があると認識をしています。

以上