

2026年4月16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 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：2027年2月期業績計画で販売費及び一般管理費における減価償却費が減少している理由と、その他費用が増加している理由について教えて欲しい。

A：減価償却費についてですが、販売費及び一般管理費に計上されている減価償却費は減少しておりますが、売上原価を含めた減価償却費が減少しているわけではございません。

その理由といたしましては、デジタルツイン事業の収益拡大に伴い、固定資産に計上しているシステムの稼働率が上昇している点が挙げられます。

上記に伴い、従来、販管費及び一般管理費に計上していた減価償却費の一部が、売上原価で計上されることになっております。

その結果、販管費及び一般管理費上では減少しているという状況にあります。

次に、その他費用の増加についてですが、主に将来の成長に向けた戦略投資によるものとなっております。具体的には、システム投資に伴う開発・アカウント関連費用、新規拠点の開発に向けた投資などを計上しております。

Q：今後、新卒採用数を増やしていく方針とのことだが、エンジニアの獲得競争が高まる中、計画通り採用できる理由は何になるか教えて欲しい。

A：当社が採用を着実に進められている最大の理由は、地方における構造的な需給ギャップを的確に捉えている点にあります。

地方には工学系の優秀な学生が多く存在する一方で、設計・開発業務に携わる機会が限ら

れているという現状があります。

そのため、本来は地元で働きたいというニーズがありながら、やむを得ず都市部へ流出しているケースが多く見受けられます。

当社は、関東の高付加価値な設計開発案件を地方拠点へ展開することで、地元にいながら設計開発のキャリアを実現できる環境を提供しております。これが学生のニーズと合致し、高い採用力に繋がっております。

さらに、地方自治体とも連携し、若年層の流出という地域課題の解決に資する取り組みとして、採用活動に対する支援も受けております。

このように、単なる採用競争ではなく、独自のポジショニングによって採用ルートを確立することで安定的な採用を実現している点が当社の強みとなっております。

Q：丸紅とのアライアンス効果、イノベーションセンターの開設による効果について教えてください。

A：本アライアンスの効果は、大きく「グローバル展開力の強化」と「ワンストップ提供体制の確立」に集約されます。

まずグローバル展開についてですが、当社の顧客である大手メーカー各社は、開発・生産のグローバル展開を加速しております。

従来は日本を起点に開発を進め、海外展開は個別対応しておりましたが、丸紅との連携により、海外拠点での支援や運用まで含めた一体的な対応が可能となりました。

次に、ワンストップ提供についてですが、AI×デジタルツインのプロジェクトでは、エンジニアリング領域に加え、AI エンジン、クラウド、データベース、セキュリティなどの IT 基盤が不可欠となります。従来はこれらを複数社に対し個別対応しながら組み合わせて対応しておりましたが、丸紅との連携により、弊社の得意とするエンジニアリング基盤と丸紅の得意とする IT 基盤を一体でワンストップ提供できる体制を構築しております。

その結果、PoC から本格導入、さらにはグローバル展開までを一貫して支援できるようになります。

結果として、顧客・丸紅・当社の三者にとって価値のある、いわゆる「三方良し」の関係が構築できていると考えております。

以上