

2026 年 7 月 17 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)

【2027 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: 製造業では業績の不透明感があるが貴社に対して影響は出ているのか。その中でも、主要顧客である自動車業界の顧客について、どのような影響を見込んでいるか教えて欲しい。

A: 当社が顧客としている製造業においては中東情勢や円安進行といった経済情勢の中、先行きの不透明感から予算抑制が進み、プロジェクトの見直しなどが進んでいると感じています。ソリューション事業・エンジニアリング事業において、当社もその影響を受けている状況下にあります。主要顧客である自動車業界の顧客においても予算編成が例年と比較して後ろ倒しとなった結果、案件の検収が想定より第 2 四半期以降になったことや、プロジェクトの中止、縮小といった動きが出ております。

上記の環境においても、顧客のデジタル化へのニーズは引き続き堅調であると考えています。その結果、新しい案件提案・獲得によりエンジニアの稼働率は維持できており、通期業績予想で発表した計画通りに進捗していると評価しております。

但し、さらに経済情勢の悪化などにより投資予算を大幅に縮小するなどの意思決定がされた場合には、当社も影響を受ける可能性があるため、SA/PM のリソースを新規顧客開拓へ向けた提案など顧客ポートフォリオ拡大によるリスクヘッジの対応を進めております。

Q: AI の進化により将来的に様々なサービスが代替されることを危惧しているが、貴社は AI の進化・普及はどのように捉えているのか教えて欲しい。

A: コンサル会社が提供している調査・戦略立案・資料作成や派遣会社が提供している単純な

エンジニアのリソース提供というサービスは代替される可能性はあると考えています。当社においては、AI 活用のみといったサービス提供ではなく、AI を調律し、デジタルツインと掛け合わせて顧客の課題を解決するサービスのため、AI の進化に伴いより付加価値の高いサービスが提供できるようになります。そのため、AI の進化・普及により仕事が無くなるということではなく共に発展することで事業機会は拡大すると考えています。AI は web 上にあるデータを学習することは可能ですが、製造業のノウハウは世の中に出ておらず未だに PDF などのデータや属人的なものとなっており、AI が自動的に学習することができないため、当社が特許を取得している PTDBS により情報を整理し、AI に学習させることで初めて AI で設計開発プロセスをデジタル化することが可能になります。上記は当社が設計開発を熟知しているエンジニア集団であるからこそ実現可能であり、当社の優位性であると認識しています。

Q: AI×デジタルツインでのサービス強化を掲げられているが、今期の業績への影響について教えて欲しい。

A: 顧客とプロジェクトの見直しをかけて設計開発プロセスをデジタル化する上で AI をどのように組み込むか検討を進めています。業績への影響という観点では、今期は大型プロジェクトの一部の売上が計上されると想定しています。今期は来期以降の大型プロジェクトにおける予算獲得を中心に活動していくため、業績に大きく貢献してくるのは来期以降を見込んでいます。

Q: 拠点展開を進められているとのことだが、九州・東北への展開の現状について詳細を教えてください。

A: 東北エリアではメカニカルな仮想シミュレーションや制御ソフトウェア領域での開発において AI 活用の技術開発および人材の発掘・育成・獲得を中心として大学および学生と連携を開始しております。九州エリアでは大学や高専と連携してメカ・設計を中心に当社が学生に対して教育を提供していくことで人材の育成・発掘を中心とした取り組みを開始しております。今後は地方拠点での開発体制も整備していく予定としております。

Q: 中長期的な戦略として掲げられていた営業利益率 30%について、足元の業績を鑑みて、達成に向けてのスピード感や達成確度に変更の有無について教えて欲しい。

A: 現状、計画通りに事業は進捗しており変更する必要は無いと判断しています。当社が提供しているデジタル化・AI 活用のニーズは強まっていくと考えており、付加価値を提供していくことで営業利益率 30%は十分達成できると考えております。その際に、オーガニック

な成長に加えて、アライアンス戦略によるパートナー企業との連携が必須になります。既に連携させていただいている丸紅社やダッソー・システムズ社などと共に顧客に提案することで新規顧客の獲得、プロジェクトの大型化を達成することで、利益率を高めていけると考えております。

以上