

2025年4月22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)

【2025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: 主要取引先が自動車業界や半導体業界とのことだが、米国の関税政策が業績に与える影響は？

A: 当社は製造業の技術開発領域においてソリューションを提供しており、プロジェクト期間は長く、メーカー側も未来の製品開発や競争力強化に向けた投資分野として当該領域に取り組んでいる。したがって、足元で急激に需要が減少するなどの事象は発生していないが、製造業を取り巻く事業環境に不確実性が増していることは事実であり、状況を注視していく必要があると認識している。現時点においては、開示済の2026年2月期業績予想の修正の必要性はないものと認識している。

Q: 新卒社員・中途社員のそれぞれの採用計画数は？

A: 2025年4月に新卒社員は約80名が入社してきており、2026年4月入社の新卒社員は90名の採用を目標に動いている。中途社員に関しては、ハイレイヤーのソリューションアーキテクトやプロジェクトマネージャーを中心に、2026年2月期は5名～10名を採用する計画。

Q: 1人当たりの売上収益単価の現状と今後の見通しは？

A: 現状、ソリューション事業における1人当たりの月額売上収益は約140万円、エンジニアリング事業は約70万円。ソリューション事業については、技術領域毎のチームを組成し、

単価向上を実現していく方針。

Q: 競合他社はどのような会社が挙げられるか？競合他社が御社の事業領域に参入してくるリスクは？

A: 当社は設計開発現場を熟知したコンサルタントがソリューションサービスを提供することを強みとしている。直接的な競合会社は国内にはないが、コンサルティング会社やソフトウェアベンダー、エンジニア派遣会社等が、当社が関与するメーカー側の部署と取引を行っているプレーヤーとして挙げられる。当社のサービスを提供するために必要となる技術力やデジタル化のノウハウを組織として身に着けるのは時間を要するため、他社が当社と同じようなポジショニングを取ることは考えにくい。

Q: 自動車業界向けの売上構成比について、今後の方針は？

A: 現状、約6割が自動車業界向けの売上となっている。業界別売上構成比が短期間で急激に変わることはないが、中長期的には半導体や重工業等の自動車以外の業界の売上が伸び、自動車の相対的な比率は低減していく見込み。

Q: 従業員の離職率は？

A: エンジニアリング事業で10%、ソリューション事業で3%程度、全体では7%~8%程度の離職率となっている。新卒・中途で年間85名~90名を採用するため、従業員数の年間純増数は50名程度。

Q: 人材獲得競争の中で賃上げが必要と認識している。それにより収益性が下がるリスクは？

A: 人的コストが上昇していることはお客様も認識しており、理解を得た上で適切に単価に反映を行っていく。ソリューション化により、着実に売上総利益率を上げ、コストコントロールも行うことで、着実に収益性を高めていく。

Q: 設備投資額や研究開発費のような形で計画している費用はあるか？

A: 当社グループの売上原価や販管費の大部分を人件費が占める構造であり、巨額の設備投資や研究開発費は必要としていない。将来的にデジタルツイン事業において、ドライビングシミュレーターのキャパシティを超える需要が見込まれる場合には追加の設備投資を行う可能性があるが、利益率を押し下げるようなものではない。

以上