

2026年2月期
通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

プログレス・テクノロジーズグループ株式会社

2026年4月14日



PROGRESS
TECHNOLOGIES

目次

①	エグゼクティブサマリー	3
②	2026年2月期 通期・第4四半期業績	6
③	2027年2月期 業績計画	20
④	Appendix	42
⑤	ディスクロージャー・IRポリシー	52

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー 2026年2月期 通期業績

2025年3月～ 2026年2月(12ヶ月) (百万円)	前期(累計)		当期(累計)					通期業績予想	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	予算比	計画	売上 構成比
売上収益	5,649	100.0%	6,314	100.0%	+665	111.8%	101.3%	6,236	100.0%
売上総利益	2,592	45.9%	2,892	45.8%	+300	111.6%	104.6%	2,765	44.3%
営業利益	914	16.2%	1,784	28.3%	+870	195.2%	108.3%	1,648	26.4%
調整後営業利益	1,414	25.0%	1,572	24.9%	+158	111.2%	108.7%	1,447	23.2%

サマリ

- 顧客の開発プロセスをデジタル化するニーズも高まる中、ソリューション案件獲得が堅調に推移。若手エンジニアの育成によりソリューション人員の増員ができた結果、売上収益が前期比+11.8%、ソリューション売上比率が59.7%で着地。
- 人件費などの原価上昇に対して、ソリューション比率を高めることにより、売上総利益率は前年同様の45.8%で着地。
- アライアンス戦略、拠点展開に向けてイノベーションセンター開設等の投資を実行しつつも販管費の水準を一定に保った結果、調整後営業利益は前期比+11.2%で着地。

エグゼクティブサマリー 2027年2月期 業績計画

2027年2月期
業績計画

	2026/2期		2027/2期			
	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	6,314	100.0%	6,904	100.0%	+590	109.3%
売上総利益	2,892	45.8%	3,223	46.7%	+331	111.4%
販売費及び一般管理費	1,315	20.8%	1,601	23.2%	+286	121.7%
営業利益	1,784	28.3%	1,614	23.4%	△ 170	90.5%
調整後営業利益	1,572	24.9%	1,614	23.4%	+42	102.7%

- **AI×デジタルツイン**案件を中心にソリューション事業の拡大を継続。ソリューション比率は**62.9%**を計画。その結果、売上総利益率も上昇を見込む。
- **人材獲得・育成**のため、採用費および拠点展開費用への投資を増やし、中長期における成長基盤を整える。
- 社内DXによる組織体制の強化および業務効率を高めるためのシステム投資を計画。

2026年2月期 通期・第4四半期業績

2026年2月期 通期 連結業績サマリー

当期は連結売上収益・連結営業利益ともに前年比で伸長し、累計の売上収益は前年比+11.8%で着地。その他の収益に計上された受取補償金211百万円を除く調整後営業利益は前年比+11.2%とともに伸長し、通期業績予算を達成。

売上収益	売上総利益	調整後 ^{※1} 営業利益	当期利益	調整後 ^{※2} 当期利益
6,314百万円	2,892百万円	1,572百万円	1,181百万円	1,054百万円
+11.8%	+11.6%	+11.2%	+102.2%	+12.1%
(前期比)	(前期比)	(前期比)	(前期比)	(前期比)

ソリューション ^{※3} 比率 (含むデジタルツイン)	売上総利益率	調整後 営業利益率	当期利益率	調整後 当期利益率
59.7%	45.8%	24.9%	18.7%	16.7%
+3.9pt	△0.1pt	△0.1pt	+8.4pt	+0.1pt
(前期差)	(前期差)	(前期差)	(前期差)	(前期差)

連結業績概況（通期）

通期業績予想に対する連結売上収益は101.3%となり予算達成。前期に計上済の和解金500百万円に関連した受取補償金211百万円を「その他の収益」に計上。当該影響を控除した調整後営業利益は前期比+11.2%で着地。

2025年3月～ 2026年2月(12ヶ月) (百万円)	前期(累計)		当期(累計)					通期業績予想	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比	予算比	計画	売上 構成比
売上収益	5,649	100.0%	6,314	100.0%	+665	111.8%	101.3%	6,236	100.0%
売上総利益	2,592	45.9%	2,892	45.8%	+300	111.6%	104.6%	2,765	44.3%
販売費及び一般管理費	1,174	20.8%	1,315	20.8%	+141	112.0%	102.4%	1,284	20.6%
営業利益	914	16.2%	1,784	28.3%	+870	195.2%	108.3%	1,648	26.4%
調整後営業利益	1,414	25.0%	1,572	24.9%	+158	111.2%	108.7%	1,447	23.2%
税引前利益	856	15.2%	1,719	27.2%	+863	200.8%	108.4%	1,586	25.4%
当期利益	584	10.3%	1,181	18.7%	+597	202.2%	107.6%	1,098	17.6%
調整後当期利益	940	16.6%	1,054	16.7%	+114	112.1%	104.3%	1,011	16.2%

連結業績概況（4Q）

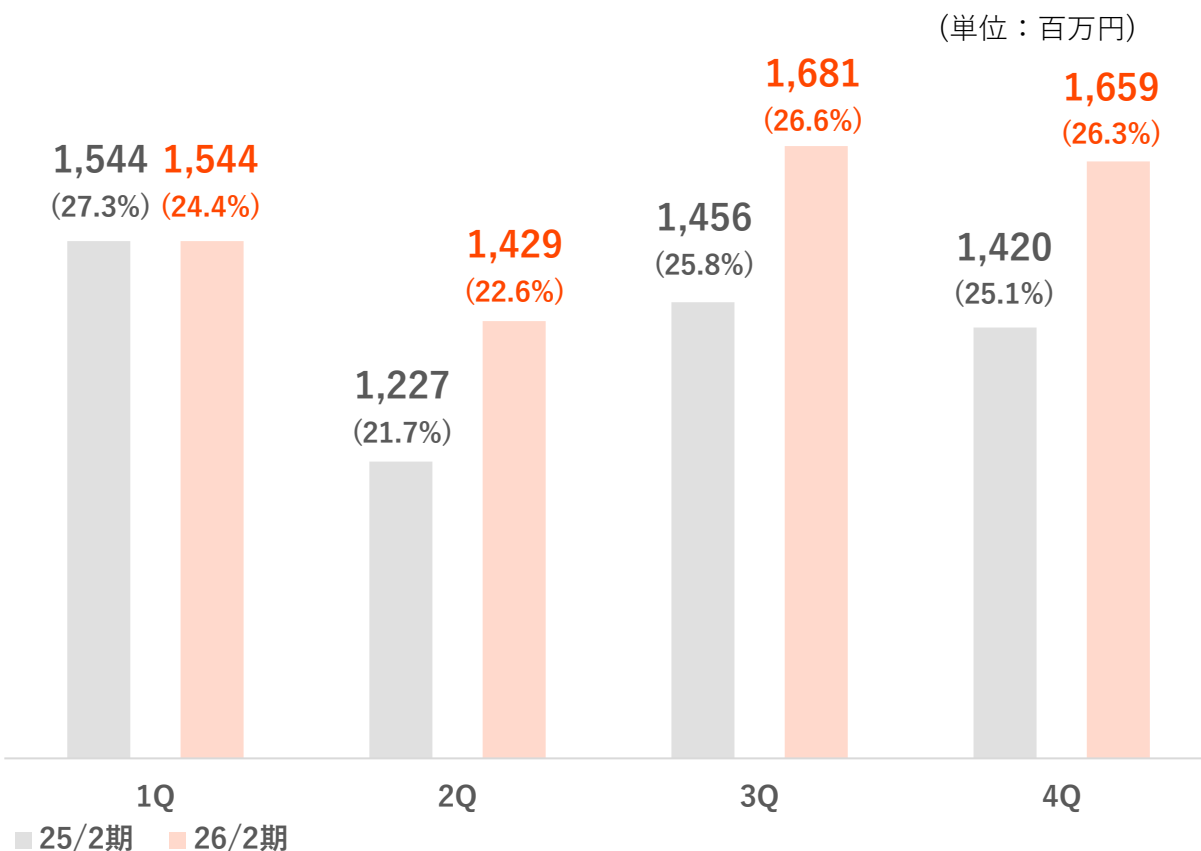
当第4四半期における連結売上収益の前期比は+16.8%、調整後営業利益は前期比+32.0%と好調に推移した。ソリューション事業の拡大およびデジタルツイン事業の大型案件の検収が主な要因。

2025年12月～ 2026年2月(3ヶ月) (百万円)	前4Q		当4Q			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	1,420	100.0%	1,659	100.0%	+239	116.8%
売上総利益	683	48.1%	793	47.8%	+110	116.1%
販売費及び一般管理費	320	22.5%	318	19.2%	△ 2	99.4%
営業利益	△143	△10.1%	481	29.0%	+624	-
調整後営業利益	357	25.1%	471	28.4%	+114	132.0%
税引前利益	△158	△11.1%	467	28.1%	+625	-
当期利益	△149	△10.5%	330	19.9%	+479	-
調整後当期利益	206	14.5%	320	19.3%	+114	155.3%

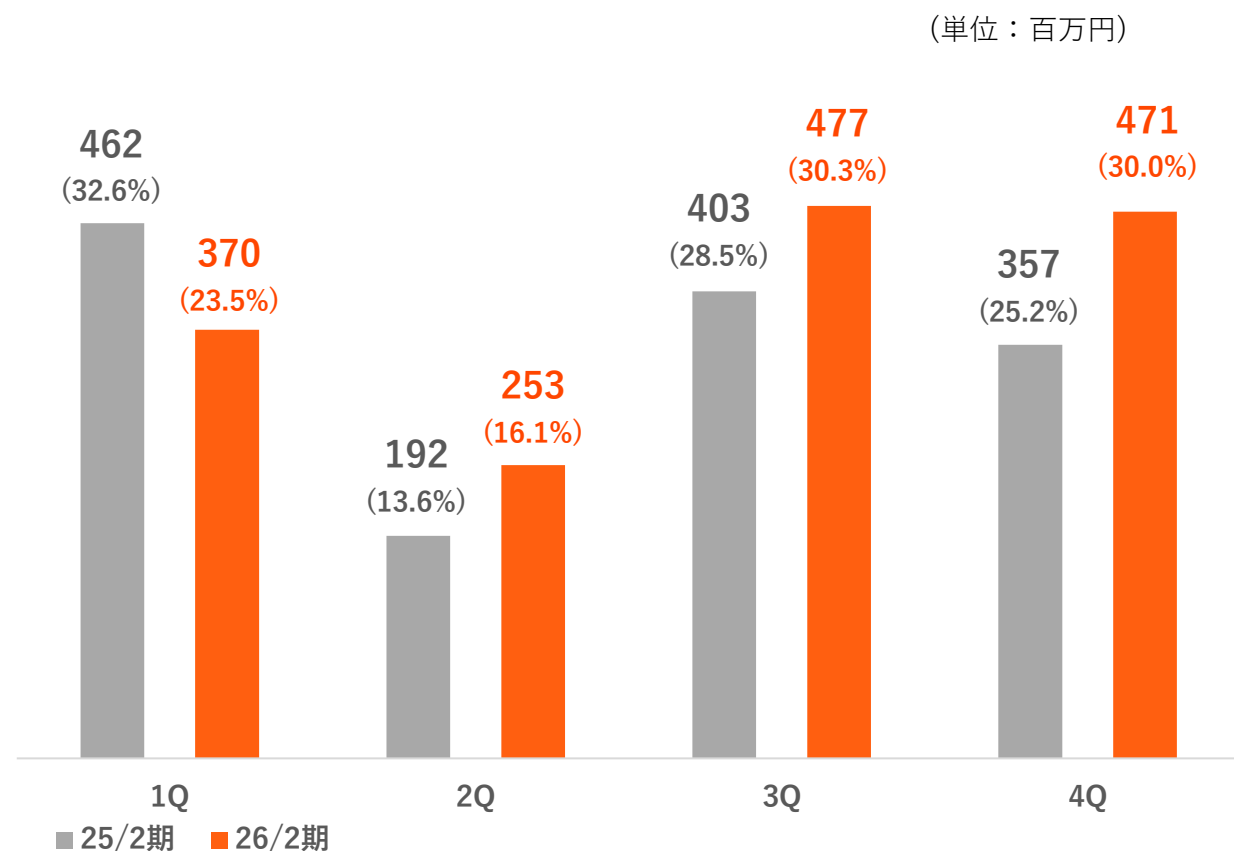
四半期別の売上収益および営業利益

上期はトランプ関税等による一時的な影響を受けたが、顧客のニーズに沿った営業活動の結果、下期に向けた新規案件の受注や停滞した案件の再開等により堅調に推移。検収も予定通り行われ、下期に売上収益・営業利益ともに伸長。

売上収益の四半期別実績



営業利益（調整後営業利益）の四半期別実績



事業別業績概況（通期）

主力のソリューション事業は前期比増収・増益。デジタルツイン事業は通期業績計画に対して未達。エンジニアリング事業は単価向上に取り組み、前年同期比増収・増益で着地。その結果、全社では増収+11.8%、増益+11.6%となった。

2025年3月～ 2026年2月(12ヶ月) (百万円)	前期(累計)		当期(累計)					通期業績予想		
	実績	売上構成比 粗利率	実績	売上構成比 粗利率	前期差	前期比	予算比	計画	売上構成比 粗利率	
ソリューション事業	売上収益	2,989	52.9%	3,549	56.2%	+560	118.7%	104.8%	3,385	54.3%
	売上総利益	1,681	56.2%	1,952	55.0%	+271	116.1%	105.6%	1,848	54.6%
デジタルツイン事業	売上収益	160	2.8%	220	3.5%	+60	137.5%	88.0%	250	4.0%
	売上総利益	79	49.4%	90	40.9%	+11	113.9%	65.7%	137	54.8%
エンジニアリング事業	売上収益	2,499	44.2%	2,543	40.3%	+44	101.8%	97.8%	2,601	41.7%
	売上総利益	830	33.2%	849	33.4%	+19	102.3%	108.8%	780	30.0%
連結業績	売上収益	5,649	100.0%	6,314	100.0%	+665	111.8%	101.3%	6,236	100.0%
	売上総利益	2,592	45.9%	2,892	45.8%	+300	111.6%	104.6%	2,765	44.3%

事業別業績概況（4Q）

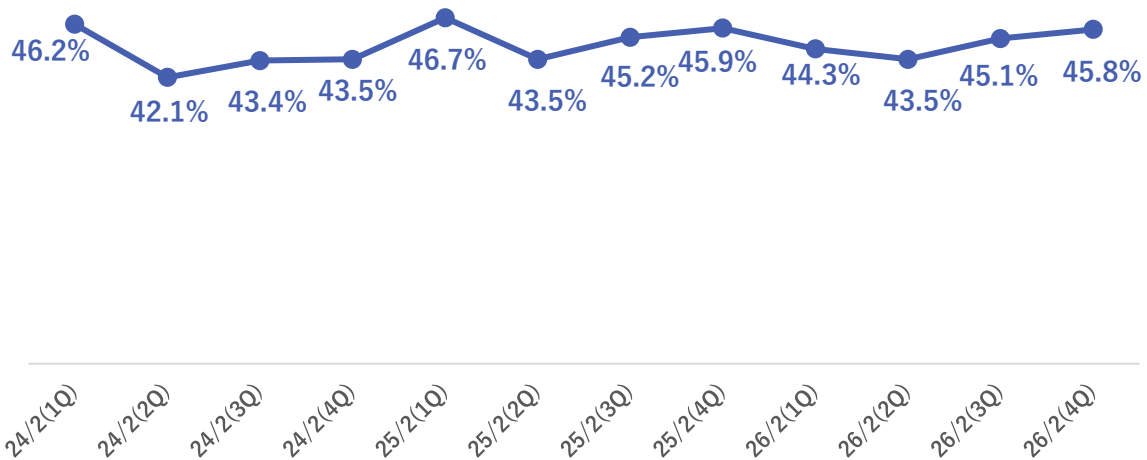
ソリューション事業は前第4四半期比較で売上・売上総利益ともに伸長。エンジニアリング事業は4月入社の新入エンジニアの稼働率向上に加えて、事業全体での単価も向上した結果、前第4四半期比較で増収・増益で着地。

2025年12月～ 2026年2月(3ヶ月) (百万円)		前4Q		当4Q			
		実績	売上構成比 粗利率	実績	売上構成比 粗利率	前期差	前期比
ソリューション事業	売上収益	732	51.5%	968	58.3%	+236	132.2%
	売上総利益	407	55.6%	541	55.9%	+134	132.9%
デジタルツイン事業	売上収益	104	7.3%	86	5.2%	△ 18	82.7%
	売上総利益	74	71.2%	41	47.7%	△ 33	55.4%
エンジニアリング事業	売上収益	583	41.0%	604	36.4%	+21	103.6%
	売上総利益	201	34.5%	210	34.8%	+9	104.5%
連結業績	売上収益	1,420	100.0%	1,659	100.0%	+239	116.8%
	売上総利益	683	48.1%	793	47.8%	+110	116.1%

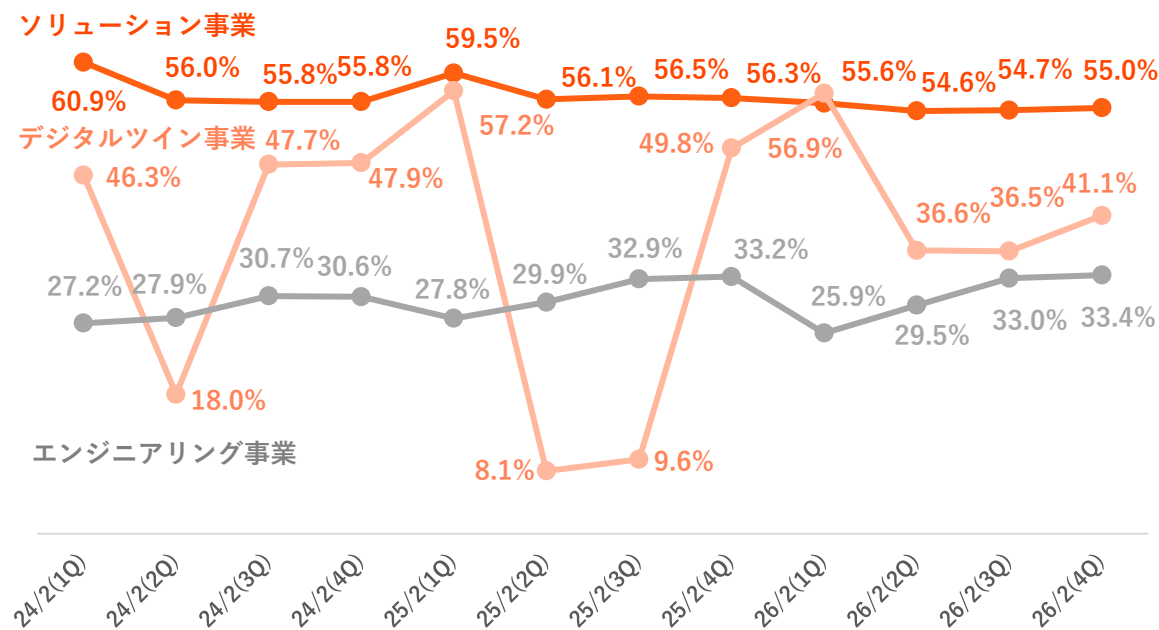
連結売上総利益率・事業別売上総利益率の推移

当第4四半期末の連結売上総利益率は44.3%の通期計画に対して45.8%と計画を上回って着地。ソリューション事業の売上総利益率は55.0%で安定的に推移。エンジニアリング事業は若手社員の稼働率向上に加えて、単価向上の取り組みの結果、売上総利益率は33.4%となり通期計画を上回って推移。

連結売上総利益率の推移



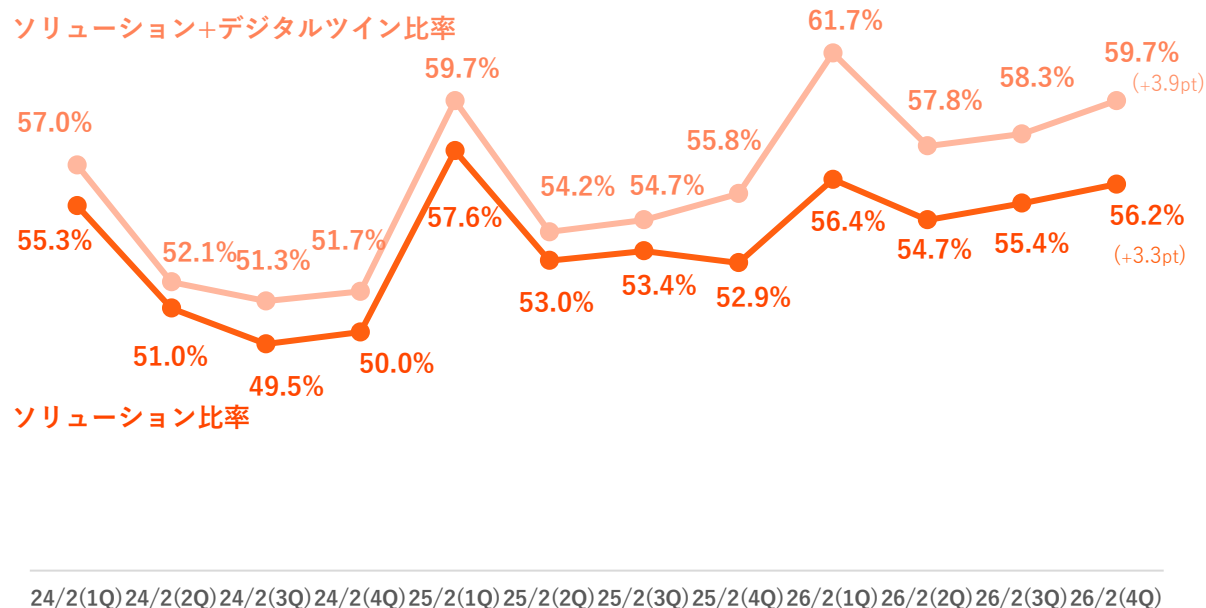
事業別売上総利益率の推移



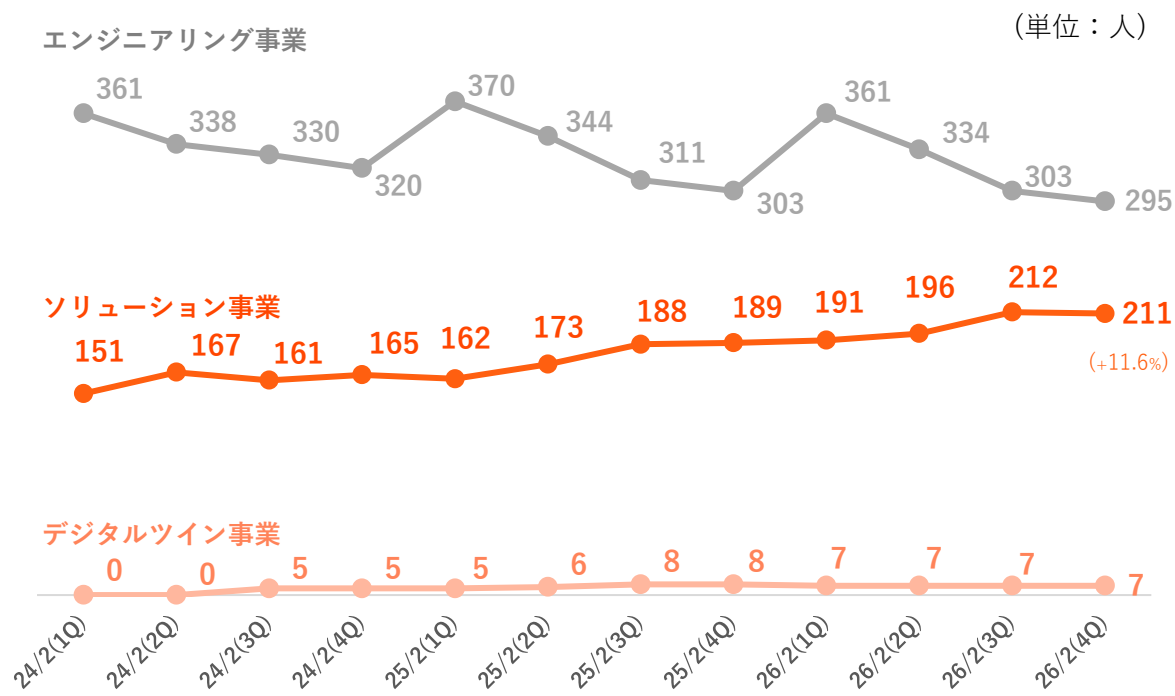
ソリューション比率・事業別人員数

中途即戦力人材の採用・エンジニアリング事業からの異動により、当第4四半期末時点におけるソリューション事業の人員数は211名と前年同月比22名（+11.6%）の増加。エンジニアリング事業の人員数は新卒採用80名となり、新卒採用・異動ともに概ね計画通りで着地。

ソリューション比率の推移



事業別人員数の推移



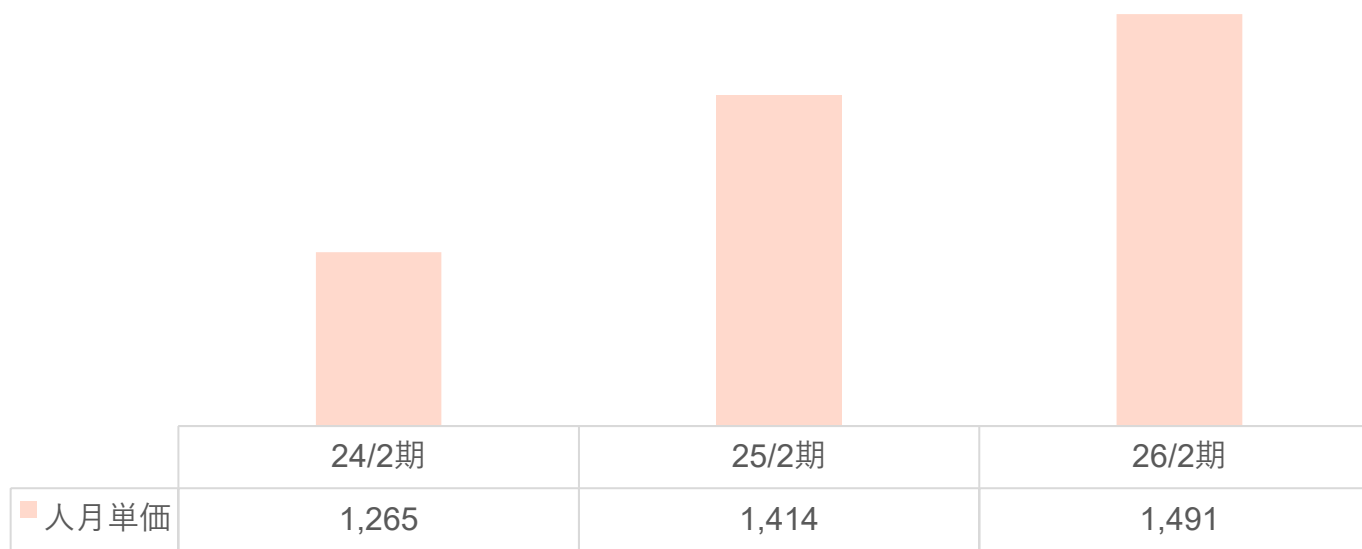
ソリューション事業 1人当たり売上収益

ソリューション事業は前期比+5.4%の伸長。サービス品質の向上および営業活動により増加したソリューション事業の稼働率を維持しながらも単価向上を達成。

ソリューション事業の1人当たり売上収益

ソリューション事業の1人当たり売上収益は前期比77千円増の1,491千円で着地。来期以降も組織体制強化・新技術獲得によりサービスの付加価値を上げ、更なる単価向上を目指す。

(単位：千円)



販管費の内訳（通期）

販管費は前期比で12.0%の増加で着地。優秀なコンサルタント・エンジニアの採用、ソリューション事業強化のための投資を戦略的に行った結果であり、計画通りに進捗。

2025年3月～ 2026年2月(12ヶ月) (百万円)	前期(累計)		当期(累計)			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	5,649	100.0%	6,314	100.0%	+665	111.8%
販売費及び一般管理費	1,174	20.8%	1,315	20.8%	+141	112.0%
人件費	620	11.0%	623	9.9%	+3	100.5%
採用費	101	1.8%	127	2.0%	+26	125.5%
支払手数料・支払報酬料	133	2.4%	121	1.9%	△ 12	90.7%
減価償却費	136	2.4%	177	2.8%	+41	129.9%
その他	182	3.2%	268	4.3%	+86	147.5%

販管費の内訳（4Q）

連結売上収益が前第4四半期比16.8%増に対して販管費は同期比0.6%減で着地。採用を積極的に行ったことに加え、拠点展開による費用増加の一方で、上場関連などの一過性費用が減少した結果、概ね前期と同額で着地。

2025年12月～ 2026年2月(3ヶ月) (百万円)	前4Q		当4Q			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	1,420	100.0%	1,659	100.0%	+239	116.8%
販売費及び一般管理費	320	22.5%	318	19.2%	△ 2	99.4%
人件費	163	11.5%	153	9.2%	△ 10	93.6%
採用費	17	1.2%	31	1.9%	+14	182.5%
支払手数料・支払報酬料	45	3.2%	35	2.1%	△ 10	77.7%
減価償却費	35	2.5%	39	2.4%	+4	111.6%
その他	58	4.1%	61	3.7%	+3	104.5%

連結BS

IPO時の公募増資による調達資金は現預金（流動資産）および資本の部に計上。キャッシュアロケーション・ポリシーに沿って株主還元を実施しつつ、適切なバランスシートマネジメントを行っていく方針を継続。

(百万円)	2025年2月末		2026年2月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動資産	2,127	24.1%	4,619	40.1%	+2,492
現金及び現金同等物	905	10.2%	3,322	28.9%	+2,417
営業債権及びその他の債権	829	9.4%	971	8.4%	+142
棚卸資産	76	0.9%	55	0.5%	△ 21
非流動資産	6,702	75.9%	6,886	59.8%	+184
有形固定資産	1,354	15.3%	1,429	12.4%	+75
のれん	4,964	56.2%	4,964	43.1%	+0
無形資産	141	1.6%	112	1.0%	△ 29
その他の金融資産(非流動)	54	0.6%	84	0.7%	+30
繰延税金資産	164	1.9%	272	2.4%	+108
資産合計	8,830	100.0%	11,506	100.0%	+2,676

(百万円)	2025年2月末		2026年2月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動負債	1,685	19.1%	2,252	19.6%	+567
営業債務及びその他の債務	208	2.4%	233	2.0%	+25
借入金	327	3.7%	327	2.8%	+0
その他の金融負債(流動)	263	3.0%	358	3.1%	+95
非流動負債	3,486	39.5%	3,238	28.1%	△ 248
借入金	2,450	27.7%	2,142	18.6%	△ 308
その他の金融負債(非流動)	840	9.5%	827	7.2%	△ 13
資本	3,657	41.4%	6,015	52.3%	+2,358
資本金・資本剰余金	1,755	19.9%	3,043	26.4%	+1,288
利益剰余金	1,875	21.2%	3,057	26.6%	+1,182
負債及び資本合計	8,830	100.0%	11,506	100.0%	+2,676

有利子負債
3,576百万円
(前期末差 △262百万円)

純有利子負債
254百万円
(△2,679百万円)

株主資本比率
52.3%
(+10.8pt)

のれん株主資本比率
82.5%
(△53.2pt)

連結CF

2025年3月～
2026年2月(12ヶ月)
(百万円)

	前期	当期		
	実績	実績	前期差	前期比
現金及び現金同等物の期首残高	792	905	+113	114.3%
営業活動によるキャッシュ・フロー	950	2,000	+1,050	210.5%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△266	△144	+122	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△571	561	+1,132	-
現金及び現金同等物の増減額	112	2,416	+2,304	2157.1%
現金及び現金同等物の期末残高	905	3,322	+2,417	367.1%
フリーキャッシュフロー (営業CF+投資CF)	684	1,855	+1,171	271.2%

2027年2月期 業績計画

1 顧客課題とビジネスモデル

メーカーの課題とフロントローディングの重要性

技術の進展による製品要求の多様化・高度化を背景とした工数増加に伴い、メーカーによる自社完結が困難に。
市場での競争優位性を高めるには、前倒し可能な作業を設計開発の段階で作り込むことが不可欠（フロントローディング）。

要求水準の高まりとリソース不足

高まるメーカーへの要求水準

- 製品要求の多様化
- 製品サイクルの短期化
- 技術の高度化

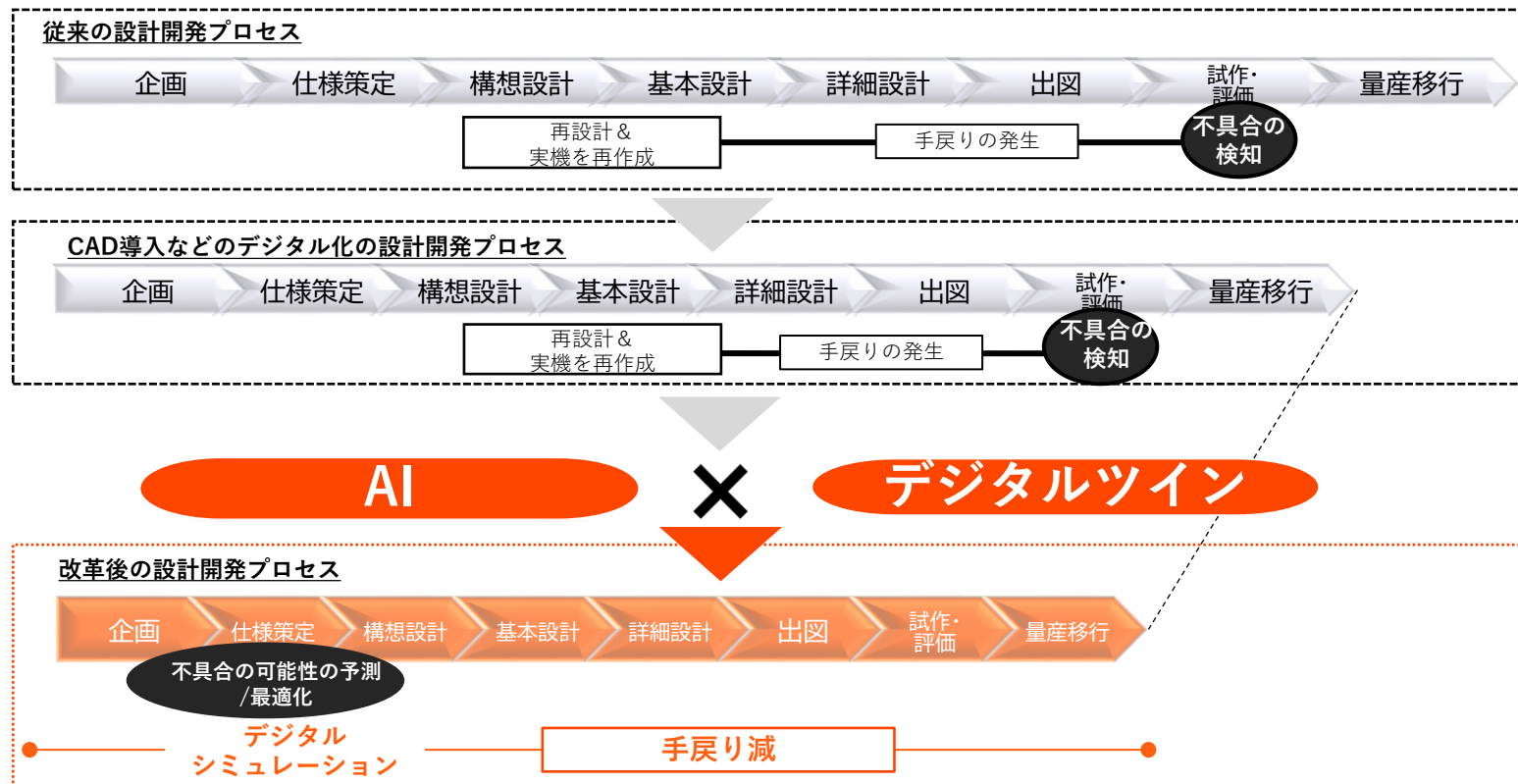
リソースの不足

- 少子高齢化
- 技術承継者不足
- 古い商習慣

日本の製造業の生産性を
高めるためには、
デジタル活用による
超効率化が必須



不具合の検知から早期タイミングでの予測へ（フロントローディング）



プログレスの提供価値（領域特化で高い付加価値を実現）

設計開発領域を得意とし、課題の抽出からツールの選定、プロセスの設計、運用定着をワンストップで実行。最先端技術が集積する業界に特化し、グローバルの競争力を持った国内トップ企業との取引を実現。



設計開発領域

連携

生技製造領域

企画

設計

調達

製造

検査

出荷

アフターサービス

製品開発プロセスの上流工程に特化

日本の最先端技術が集積する5つの業界に特化

設計部門を中心とした製品開発プロセスの上流工程

市場調査、商品企画、基本設計、システム設計、工程図の作成

自動車

半導体

精密
機械

医療

重工業

2 当社の優位性

PT独自のメソドロジーと専門技術

設計開発プロセスを改革するための独自のメソドロジーを有しており、お客様への価値提供を高い再現性を持って実現。独自の方法論と高い技術力によって、設計開発領域のデジタル化を実行。

PT独自のメソドロジー

熟練者の頭の中

要求、機能、ロジック、ナレッジ、ノウハウ、設計パラメータ

点在するデータ

ファイルサーバー、システム内、帳票・紙ファイル

特許第754676号

PT DBS

Progress Technologies Design Basis Solution

設計開発の
実務知識

コンサル
ノウハウ

業務改革
ノウハウ

システム
ツール

要求から設計パラメータまでの相関を可視化
デジタルツインやAI活用を見越した

多次元情報構造の構築

PT独自の専門技術

設計開発における独自のメソドロジーに加え、お客様の真の課題を解決するため、**2つの技術ドメイン**に特化。

デジタルツイン
(XiLS)

仮想空間における、
多次元シミュレーション技術

AI
(RPA)
(UX)

最適化・知能化技術
自動化・高速化技術
操作性向上技術

2 当社の優位性

AI×デジタルツイン（プロセス導入の仕組み）

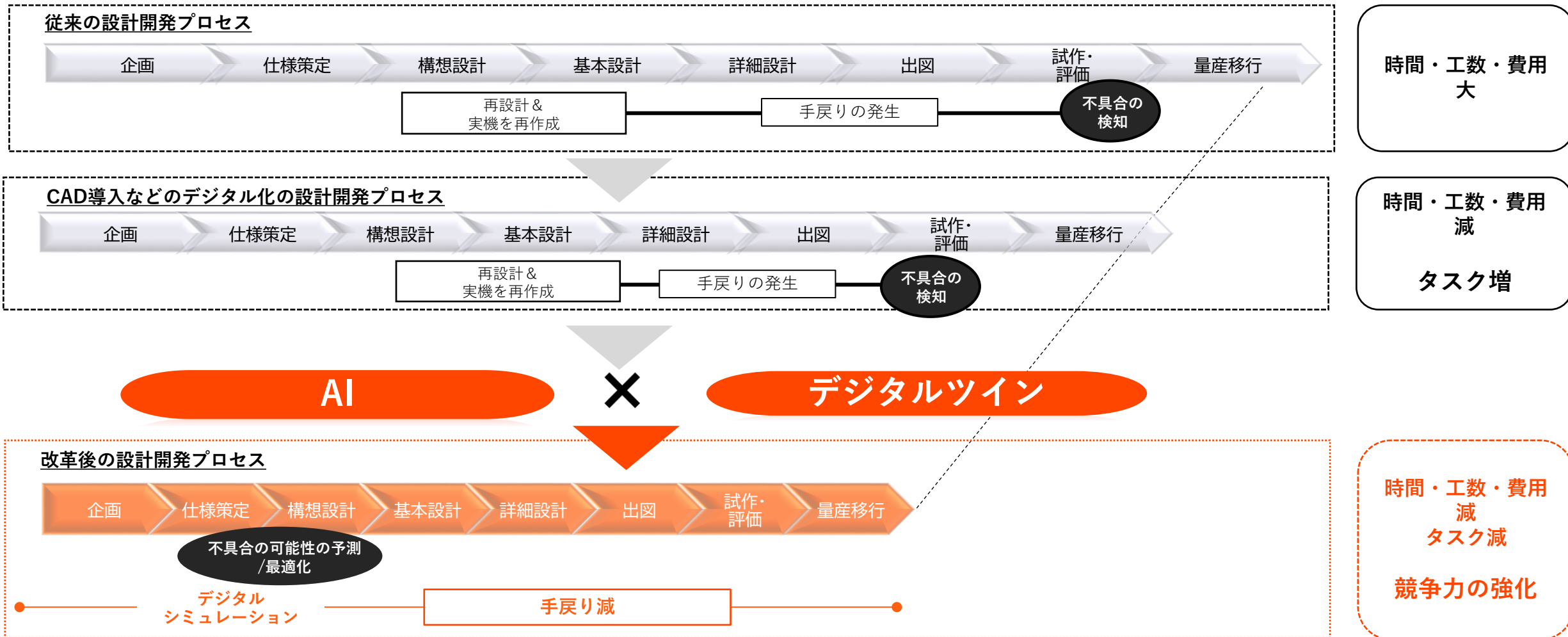
特許を取得しているPTDBSと設計開発を熟知している強みを生かし、アナログの属人化された設計開発データをAIリーダブルに整理し、AIエージェントで各種モデルを作成、時間・工数・費用の削減を実現



2 当社の優位性

AI×デジタルツイン（プロセス導入の効果）

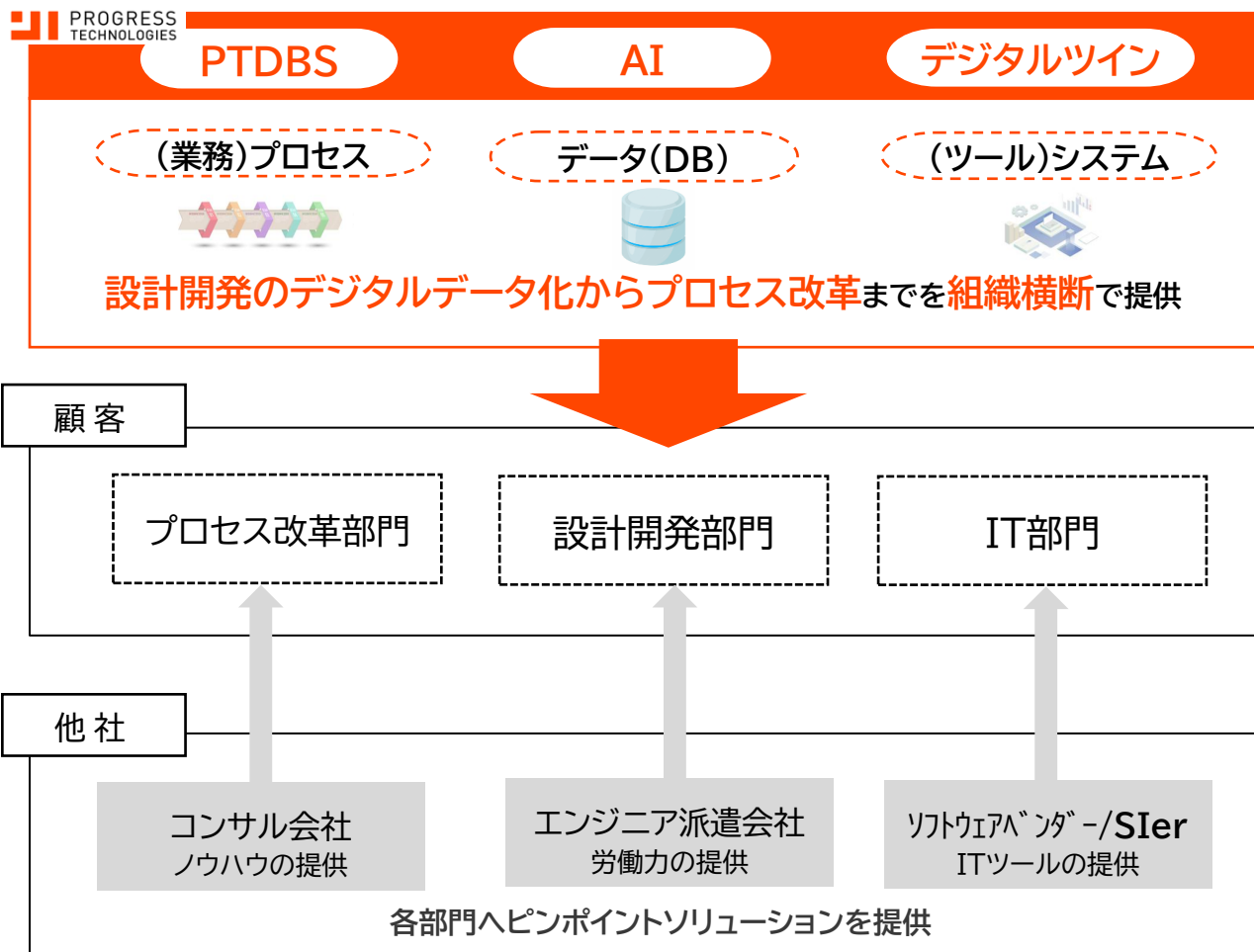
設計開発領域における従来のアナログプロセス、ツール主体のデジタル化プロセスから、AIとデジタルツイン技術を駆使した競争力を高めるデジタル化プロセスを構築



2 当社の優位性

AI×デジタルツイン（当社の強み/差別化要因）

AIを活用（調律）する専門技術集団。デジタル技術と掛け合わせることで、AIと共に発展していく事業を展開。



AIにより当社サービスがなくなる理由

- ・特許化された独自の метод論により、ベテランエンジニアの属人化されたアナログデータをAIリーダブルにデジタルデータ化し整理
- ・ツールの知見があるため、データを使用しフロントの業務に適用できるデジタルツインツール（AIエージェント）の作成が可能

他社が参入できない理由

コンサル会社

プロセスの整理はできるが、モノづくりの実経験を持っていないためデータの整理はできない

ソフトウェアベンダー/SIer

ITシステムの販売やそれらの保守・運用の案件獲得がゴール
モノづくりの実経験を持っていないため、データの整理はできない

エンジニア派遣会社

設計開発の現場へリソース提供はしているが、設計開発そのもののスキルや経験は有していないため、プロセスの整理やITシステムの保守・運用やデータ整理はできない

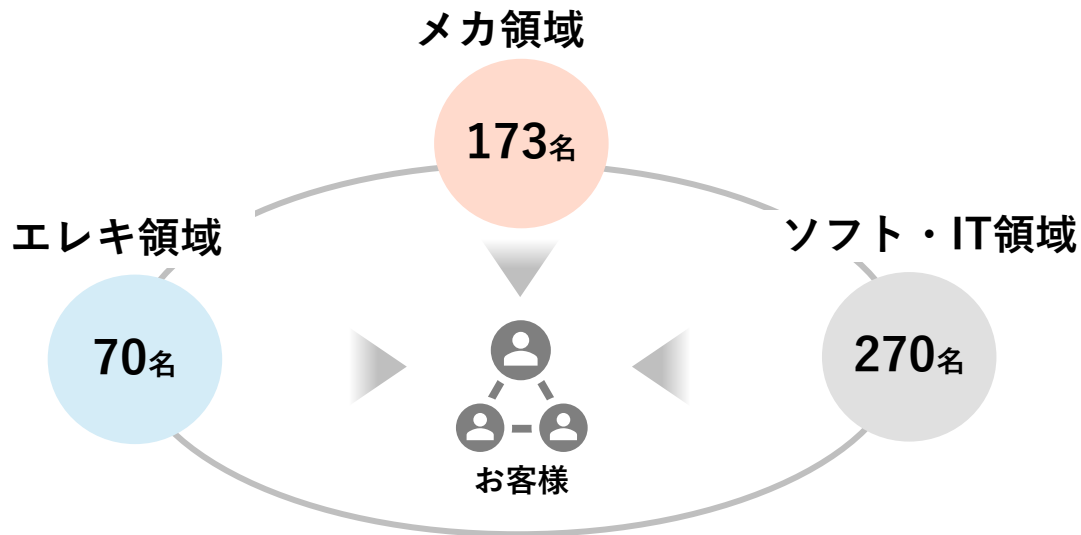
2 当社の優位性

高い技術専門性を有したコンサルタント・エンジニア

設計開発現場のバックグラウンドを有したコンサルタント・エンジニアがそれぞれ5つの技術ドメインに特化。シミュレーション技術に代表される高いレベルの技術を活用し、お客様の真の課題を解決。

設計開発の現役エンジニア513名（2026年2月末時点）

PT専門技術



各技術領域において高い専門性を有したプロがお客様の部署間連携を推進し、価値を提供

5つの最先端デジタル技術に特化

デジタルツイン

現実に存在するものをデジタルな「双子」として生成

仮想空間における多次元シミュレーション技術

XiLS

シミュレーションループ内に様々なものを介在

AI

データ分析によるニーズ把握
シミュレーションによる不具合検出

最適化・知能化技術

RPA

設計開発プロセスの自動化、
ヒューマンエラー低減

自動化・高速化技術

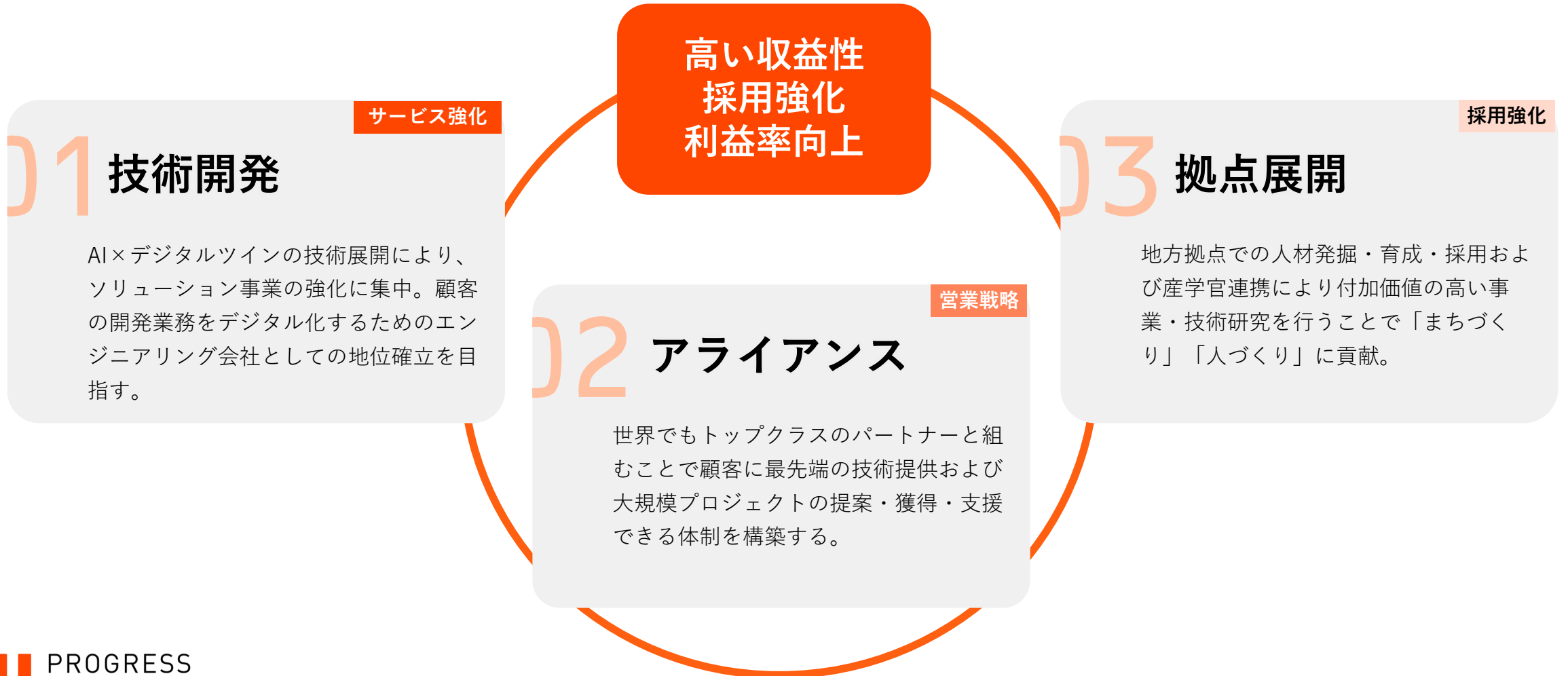
UX

ユーザー視点で機能やデザインを設計

操作性・体験価値向上技術

中長期における成長戦略

ソリューションカンパニーとしての事業実現に向けて、3つの戦略を実行。顧客の真の課題解決のための技術展開・アライアンス・拠点展開を同時に進め、収益成長性・利益率向上を追求。



中長期における主な取り組み

中長期的にはオーガニック成長を基本としつつ、新技術の開発・アライアンス戦略・拠点展開に注力することで、「ソリューション比率増加」×「稼働率増加」×「エンジニア数増加」により収益成長率および営業利益成長率を高める。

中長期取組み

技術開発

- 最先端の技術活用により提供する付加価値を最大化
 - ・強みであるデジタルツインにAIを掛け合わせることで、顧客ニーズに対応した更なるサービス品質の向上
- ソリューション事業の拡大
 - ・SA/PMモデルにより、プロジェクト価値および規模の拡大
 - ・AIを開発/活用する専門集団（ソリューションカンパニー化）
 - ・あらゆる業界に活用できるAIソリューションの開発

「AI×デジタルツイン」により、高度化する設計開発プロセスのデジタル化ニーズに対応。プロジェクト規模の拡大とサービス品質の向上を並行して推進。

ソリューション比率

70%

営業利益率

30%

アライアンス

- 付加価値の向上
 - ・イノベーションセンターを活用した最先端技術の共同提案
- エンジニアリングリソースの拡大
 - ・国内、海外における開発ニーズへの対応
- 新技術の開発体制の強化
 - ・大学等と連携し、AI/DX領域等の技術開発基盤の研究

アライアンス戦略により、「付加価値」「エンジニアリングリソース」「新技術の開発体制」獲得を目指す。

付加価値

ソリューション強化

リソース

収益の確保

開発体制

戦略投資

拠点展開

- 人材獲得の多様化
 - ・優秀な工学系人材の発掘/育成/採用を行い、独自採用ルート確立
- 多拠点での開発体制構築
 - ・首都圏以外での開発体制を構築
 - ・拠点別に優れた技術開発領域を確立

新卒採用力を高めることで人材プールを拡大。併せて人材・支援体制構築への投資を行うことで成長力を高める。

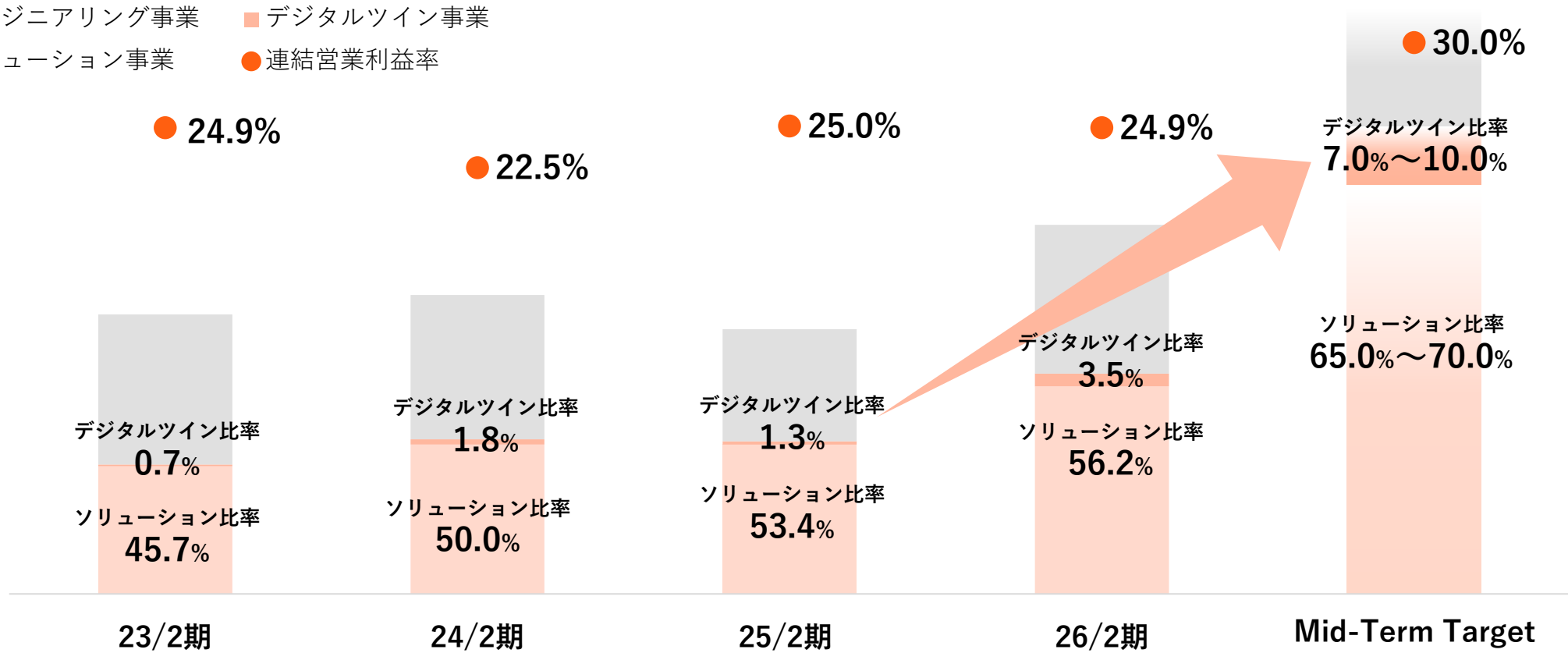
新卒内定者数

150名

中期的なターゲット水準

中期的なターゲットとして、ソリューション事業で65%~70%、デジタルツイン事業で7%~10%の売上高構成比、連結営業利益率30%を設定。ソリューション事業・デジタルツイン事業の強化と適切なコスト管理による収益性の向上を図る。

- エンジニアリング事業
- デジタルツイン事業
- ソリューション事業
- 連結営業利益率

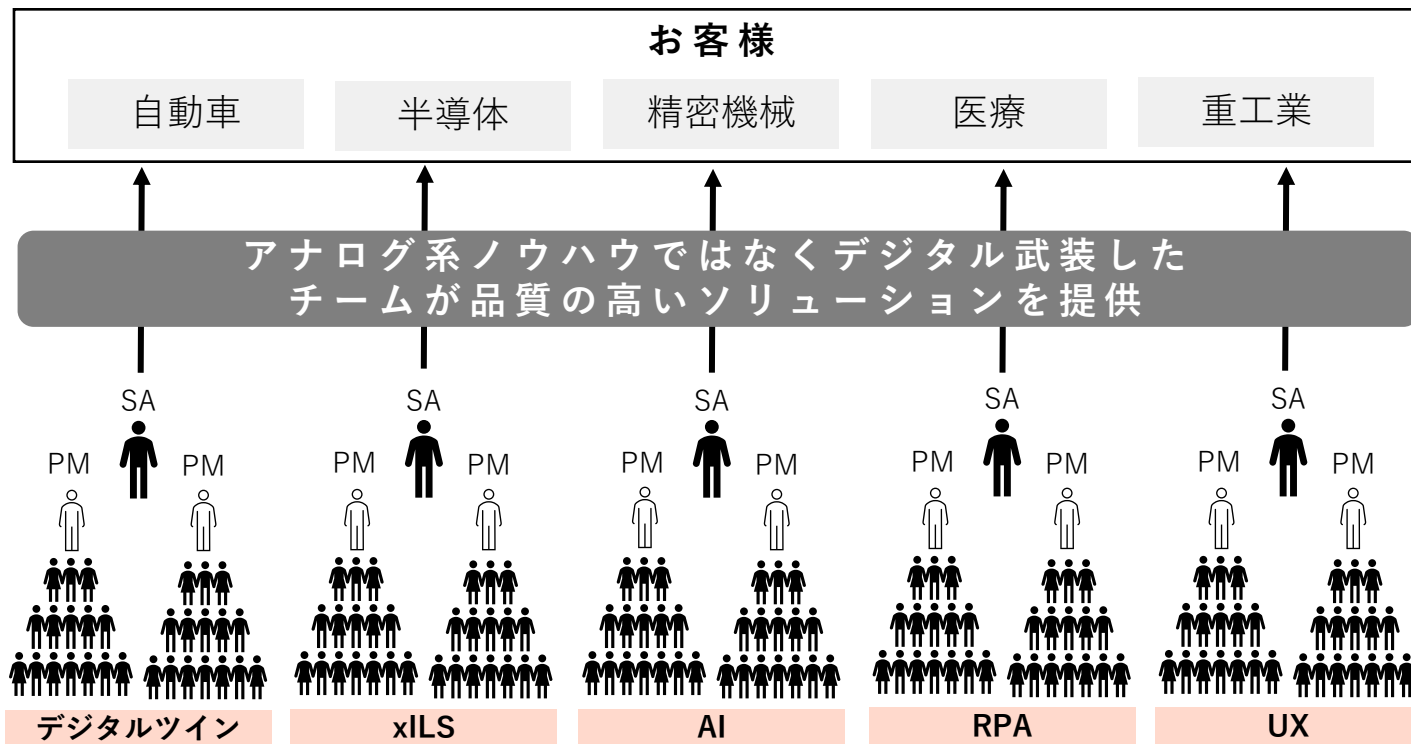


SA/PMモデルの推進（付加価値を高めるための組織づくり）

属人化したアナログ系ノウハウに基づくコンサルテーションではなく、特定技術領域毎にチームを組成し、自らがデジタル武装した上で、品質の高いソリューションをお客様に提供

デジタル武装したチームによる高品質ソリューションの提供

コンサルタント組織イメージ



SA・PMの組織体制で実現できること

ソリューションアーキテクト

お客様の課題を深く理解し、専門のIT技術を用いてシステム全体の最適な設計を行い、お客様にソリューションを提供

×

プロジェクトマネジャー

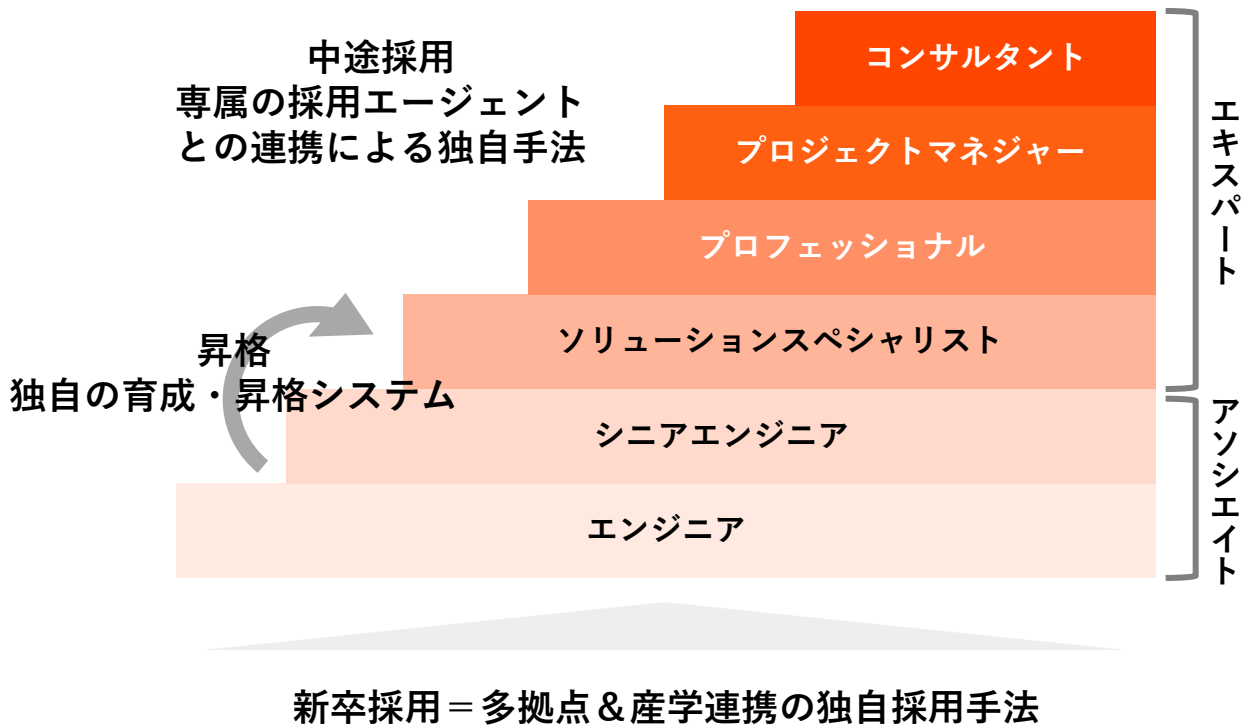
プロジェクト全体の工程・進行管理を担い、予算・品質・納期に対して全責任を負う

SAがお客様の課題の本質を掴み、解決方法を提案
PMがプロジェクトを実行する役割分担によってそれぞれの強みを生かしつつ、複数のプロジェクトを高いレベルで並行して実行

ソリューション人員の確保

独自の採用・育成・昇格システムを強化することで、ソリューション事業を強化するための人員の確保に注力。

新規採用・昇格イメージ



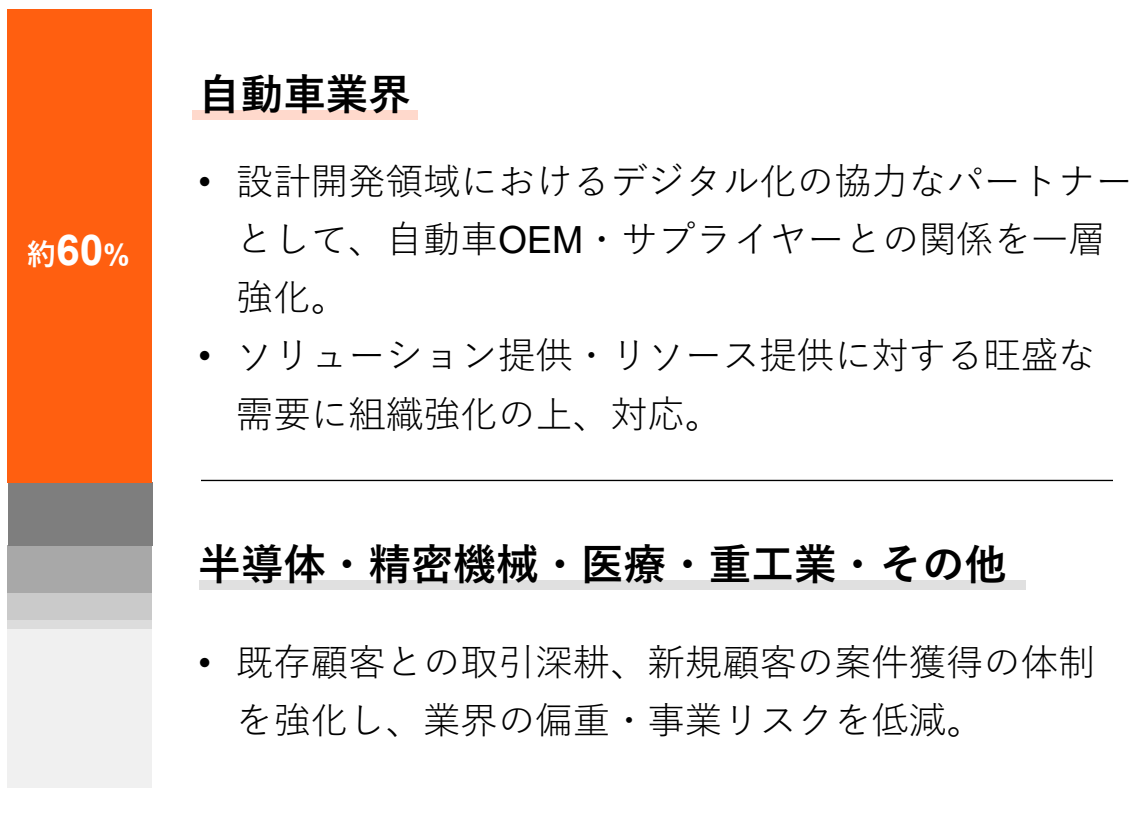
ソリューション人員確保のための戦略

- 1 採用強化**
 - 新卒採用 多拠点及び産学連携による新しい採用ルートの確立
 - 中途中採用 デジタルエンジニア採用に特化したエージェントとのアライアンスによる独自の採用手法の確立
- 2 グループ内異動**
 - 設計開発現場の経験を積みながら、将来ソリューション事業を担うコンサルタントに育成
- 3 人材育成・環境改善**
 - 育成モデルを強化して短期間での昇格を可能とする
 - 人事制度改革によって、待遇面や働きやすさの改善を実施

顧客ポートフォリオの拡大

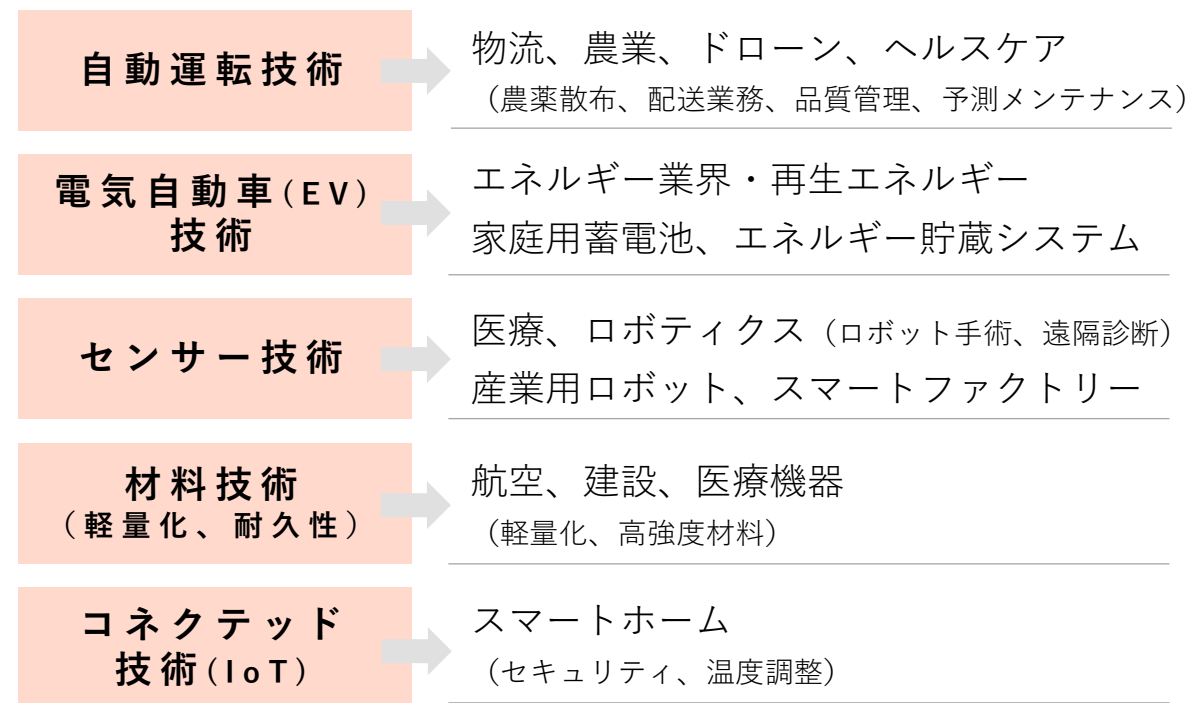
製造業界におけるデジタル化でリードする自動車業界との取引強化に現在は注力。自動車以外の注力業界に当社グループの知見やノウハウを水平展開し、成長と事業リスク低減を実現していく方針。

売上収益の業界分布と今後の方針



自動車技術の波及イメージ

日本においては自動車業界が国の技術をリード。自動車業界で培われた技術は他業界への転用・波及が見込まれる。

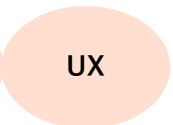
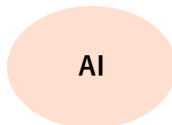
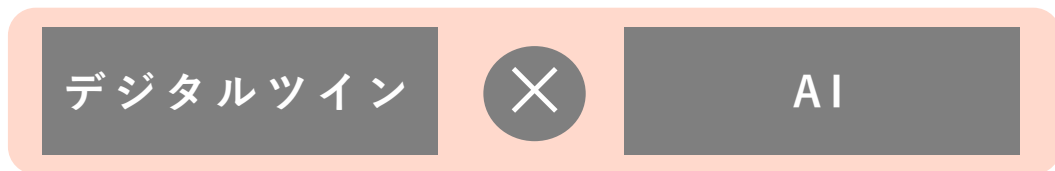


アライアンス戦略

製品開発プロセスのデジタル化を実現する事業パートナーとのアライアンスを活用し、製造業への提供価値の向上およびAI×デジタルツイン/DX化の取り組みを加速。

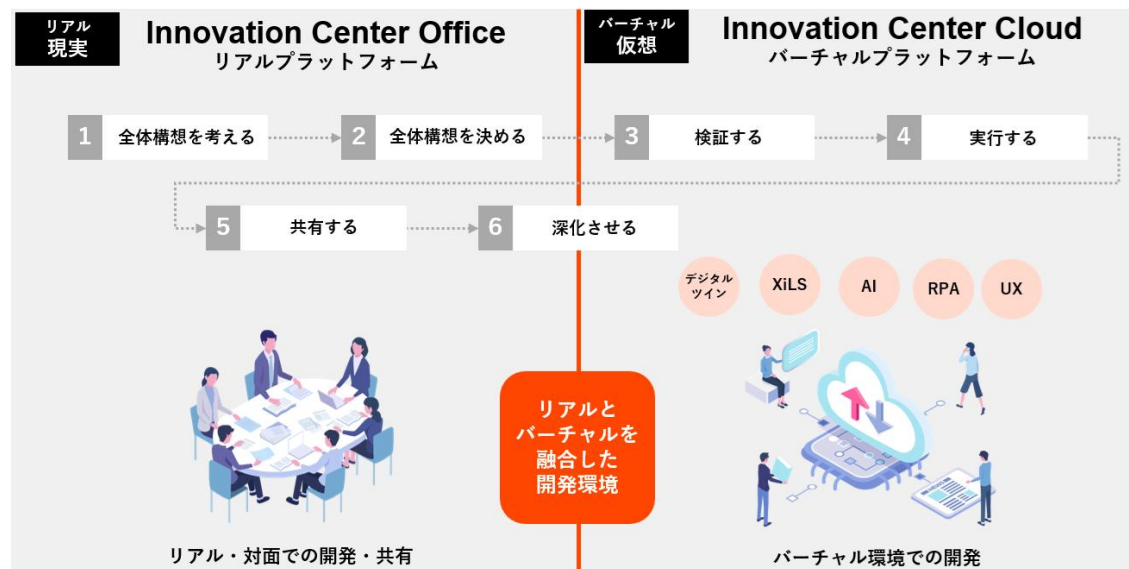
パートナー企業との連携

- デジタルツイン領域ではdSPACE社・ダッソーシステムズ社と制御・機械領域において、AI・IT領域では丸紅I-DIGIO社と連携することでサービス品質を高める。



イノベーションセンター（2025年11月開設：東京都江東区）

- コア技術であるデジタルツイン技術に最新のAI技術を掛け合わせることで、世界中の製造業が目指す超高効率で高速な開発を実現。
- 技術構想からプロトタイプ化、開発、検証までをワンストップで推進。
- リアルとバーチャルの開発環境を融合させ、意思決定の迅速化・QCD向上を図ることを、夢ではなく現実のものとして実現できる場。



拠点展開による新しいモノづくりの体制

開発・採用活動のエリアを首都圏以外に拡大。産学官連携を進めることで、技術開発および優秀な技術者人材を発掘・育成・採用し、人的リソースが不足している設計開発領域のメーカー課題をクラウド環境を用いて解消。



2027年2月期 連結予算

2027年2月期は売上収益 +590百万円（9.3%増）、調整後営業利益 +42百万円（2.7%増）を見込む。

オーガニックな成長は堅実に見込む事業環境下で、中長期に向けて売上成長率および営業利益率を上昇させるため、人材・拠点・システムへの投資を積極的に行う方針。

(百万円)	2026/2期		2027/2期			
	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	6,314	100.0%	6,904	100.0%	+590	109.3%
売上総利益	2,892	45.8%	3,223	46.7%	+331	111.4%
販売費及び一般管理費	1,315	20.8%	1,601	23.2%	+286	121.7%
営業利益	1,784	28.3%	1,614	23.4%	△ 170	90.5%
調整後営業利益	1,572	24.9%	1,614	23.4%	+42	102.7%
税引前利益	1,719	27.2%	1,550	22.5%	△ 169	90.2%
当期利益	1,181	18.7%	1,008	14.6%	△ 173	85.4%
調整後当期利益	1,054	16.7%	1,008	14.6%	△ 46	95.6%

2027年2月期 連結予算（事業別）

ソリューション事業は前期比増収・増益（売上収益 +462百万円、売上総利益 +231百万円）、デジタルツイン事業は前期比増収・増益（売上収益 +110百万円、売上総利益 +118百万円）、ソリューション比率は62.9%まで引き上げる計画。

(百万円)		2026/2期		2027/2期			
		実績	売上構成比 粗利率	計画	売上構成比 粗利率	前期差	前期比
ソリューション事業	売上収益	3,549	56.2%	4,011	58.1%	+462	113.0%
	売上総利益	1,952	55.0%	2,183	54.4%	+231	111.8%
デジタルツイン事業	売上収益	220	3.5%	330	4.8%	+110	150.0%
	売上総利益	90	40.9%	208	63.0%	+118	231.1%
エンジニアリング事業	売上収益	2,543	40.3%	2,561	37.1%	+18	100.7%
	売上総利益	849	33.4%	831	32.4%	△ 18	97.9%
連結業績	売上収益	6,314	100.0%	6,904	100.0%	+590	109.3%
	売上総利益	2,892	45.8%	3,223	46.7%	+331	111.4%

※1 ソリューション比率（含むデジタルツイン）は連結売上収益に占めるソリューション事業およびデジタルツイン事業の売上収益の割合を示しております。

2027年2月期 連結予算（販管費）

販管費は286百万円増加し、対売上比率も2.4%増加する見込み。主な要因は、中長期を見据えた体制強化のため、幹部候補を中心に増員、システム投資、拠点開発投資によるもの。

(百万円)	2026/2期		2027/2期			
	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	6,314	100.0%	6,904	100.0%	+590	109.3%
販売費及び一般管理費	1,315	20.8%	1,601	23.2%	+286	121.7%
人件費	622	9.9%	741	10.7%	+119	119.1%
採用費	126	2.0%	140	2.0%	+14	111.1%
支払手数料・支払報酬料	120	1.9%	151	2.2%	+31	125.8%
減価償却費	176	2.8%	110	1.6%	△ 66	62.5%
その他	268	4.2%	458	6.6%	+190	170.9%

2027年2月期 重点戦略

2027年2月期においては、ソリューション事業の強化に向けた各種取り組みを継続実施すると共に、顧客ポートフォリオ拡大に向けた新規取引先の獲得・既存取引先との取引深耕を図る。新卒の採用活動は引き続き注力。

重点戦略

ソリューション事業強化

- AI×デジタルツイン案件の強化
 - ・企業のニーズに応じて、当社の強みであるデジタルツイン技術にAIを組み合わせ、付加価値の高いプロジェクトを企画
- エンジニアリング事業からの異動
 - ・ソリューション事業の拡大に向け、育成による社内での異動人員数の増加

ソリューション事業に人的リソースをシフトし、設計開発プロセスのデジタル化ニーズに対応することでソリューション比率を高める。

ソリューション比率

59.7% (2026/2期実績) → 62.9% (2027/2期計画)

顧客ポートフォリオ拡大

- 顧客ニーズの深掘りと案件化
 - ・防衛産業におけるAI活用向け情報構造化プロジェクト、産業用機械の業務効率化AI活用開発等の新たな領域での案件受注
- パートナー企業との連携強化
 - ・パートナー企業と連携して、新しい技術獲得・社会実装を推進し、自動車以外の業界への展開を加速

自動車OEM・Tier1の案件取り込みを継続する一方、サービス提供先の業界を広げ、事業リスクを低減。

自動車以外の業界への顧客ポートフォリオ拡大

防衛・社会インフラ・ハイテクデバイス

採用強化増員

- 2027年4月入社新卒採用確保
 - ・地方での人材発掘・採用活動の拡大
- SA/PM人材の獲得とプロジェクトマネジメント体制強化
 - ・SA/PM人材を採用・育成により増加することで体制強化
- 退職抑制
 - ・退職率を低減させ、エンジニア人材を確保

新卒社員採用数の増員を計画。中途採用は高い技術力を持つハイスキル人材にフォーカスし採用を継続

新卒内定者数

75名 (2026/2期実績)

新卒内定者数

75名 + 15名 (地方拠点) (2027/2期計画)

4 業績計画

採用強化の取り組み

新卒採用からの育成・中途即戦力の採用に継続して取り組み、ソリューション事業の人員体制を強化。採用については地方に活動領域を広げ、産学官連携により地元での雇用を創出するとともに、優秀なエンジニア人材を獲得する。

採用の基本的な考え方と実績

人員ボリュームの観点からは新卒採用を重視。理系人材を中心に採用し、エンジニアリング事業での経験を経て、ソリューション事業へ異動。中途採用は即戦力のSA・PM人材にフォーカス。ソリューション事業における組織体制の強化を図る。

新卒採用

- 大卒理系人材を中心に最新デジタルツールを取り扱うことの出来る素養のあるエンジニア人材を獲得。

中途採用

- お客様の課題を深く理解し全体設計を行うことの出来るソリューションアーキテクト（SA）や複数のプロジェクトに対して予算・品質・納期の責任を負うプロジェクトマネージャー（PM）の採用に注力。



産学官連携による採用エリアの拡大

関東・中部メインで行っていた採用活動を地方に展開中。地方での就職意向がありながらも、設計開発の仕事がなかったため他職種に就いていたエンジニア人材を獲得し、クラウドベースでの設計開発の仕事地方に供給。地方自治体や教育機関とも連携しながら、設計開発業務の人手不足を解消する仕組みを構築中。

メーカー

- 設計開発領域における人手不足を解消したい
- 海外への技術流出を防ぎたい

大学・教育機関

- 理系人材の専門性を活かせるキャリアルートを確認したい
- より実務的な教育プログラムを展開したい

学生・求職者

- 地元に残りながら最先端のデジタル開発業務を行いたい

地方自治体

- 地方からの人材流出を防ぎ、雇用を創出し地域を活性化したい

エンジニア人材の獲得・地方における設計開発業務の創出



キャッシュ・アロケーションの考え方

毎期の営業キャッシュフローの水準を鑑みつつ、成長投資・借入金返済・株主還元のバランスを保つ最適なキャッシュ・アロケーションを実施していく方針。



Appendix

プログレス・テクノロジーズ グループ 概要

会社概要

社名	プログレス・テクノロジーズ グループ 株式会社
設立	2020年6月
本社	東京都江東区青梅1-1-20 ダイバーシティ東京オフィスタワー15階
代表者	代表取締役 中山 岳人
資本金	657,607千円
従業員数	568名（連結）※2026年2月末時点
グループ会社	プログレス・テクノロジーズ株式会社 S&VL株式会社

製造業の設計開発領域に特化

ソリューション事業・デジタルツイン事業に注力

ソリューション事業

主な契約形態：請負・準委任

- デジタルツールの選定からプロセス構築、運用定着までのワンストップソリューションを提供
- 設計開発プロジェクトの一括引き受け

デジタルツイン事業

主な契約形態：請負・準委任

- 高度なデジタルツイン技術を用いたフロントローディングソリューションを提供
- 最先端ドライビングシミュレータの活用

エンジニアリング事業

主な契約形態：派遣

- 設計開発人材の提供
- 設計開発実務のサポート

コーポレートスローガン



世界を進める、一歩を。

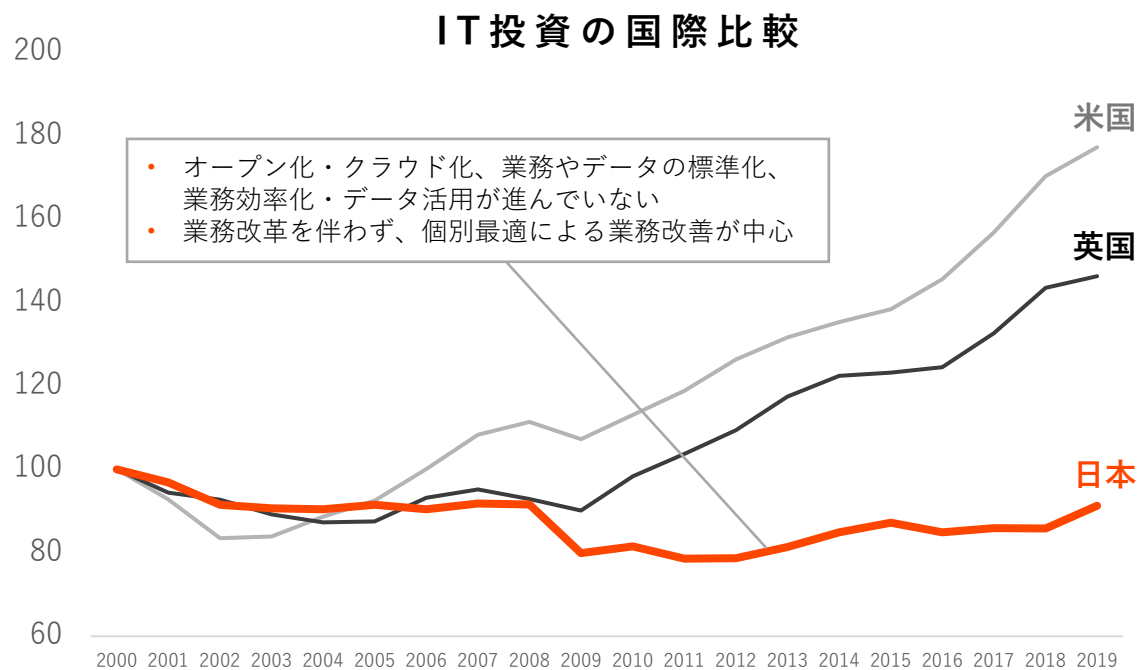
プログレス・テクノロジーズグループのコーポレートスローガンは、
進歩、前進、発展を意味する「プログレス」を社名に持つ私たちの企業姿勢を表現しています。

世の中に変化をもたらすその一歩を、お客様とともに踏み出し、
ものづくりの未来を創るパートナーでありたいと考えています。
そのために私たち自身も、勇気と信念を持って挑戦し続けています。

世界に遅れる日本のデジタル化

グローバルな競争環境において、デジタル化の遅れに対する危機感が醸成されてきている状況。
製造DXの市場は今後大きな成長が見込まれる。

遅れをとる日本のデジタル化

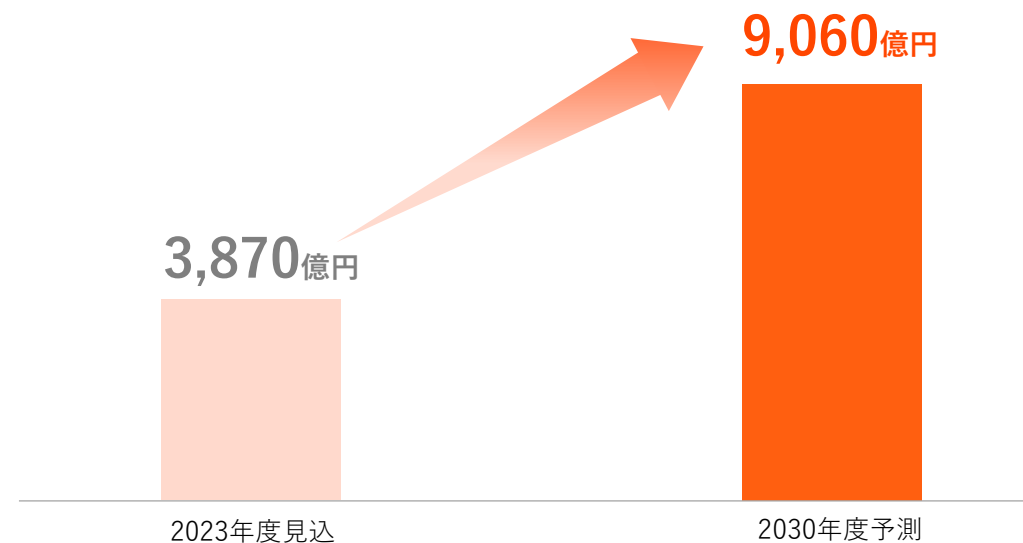


(注) 2000年のIT投資額を100として指数化。

出所：OECD.Stat

成長が見込まれるDX市場

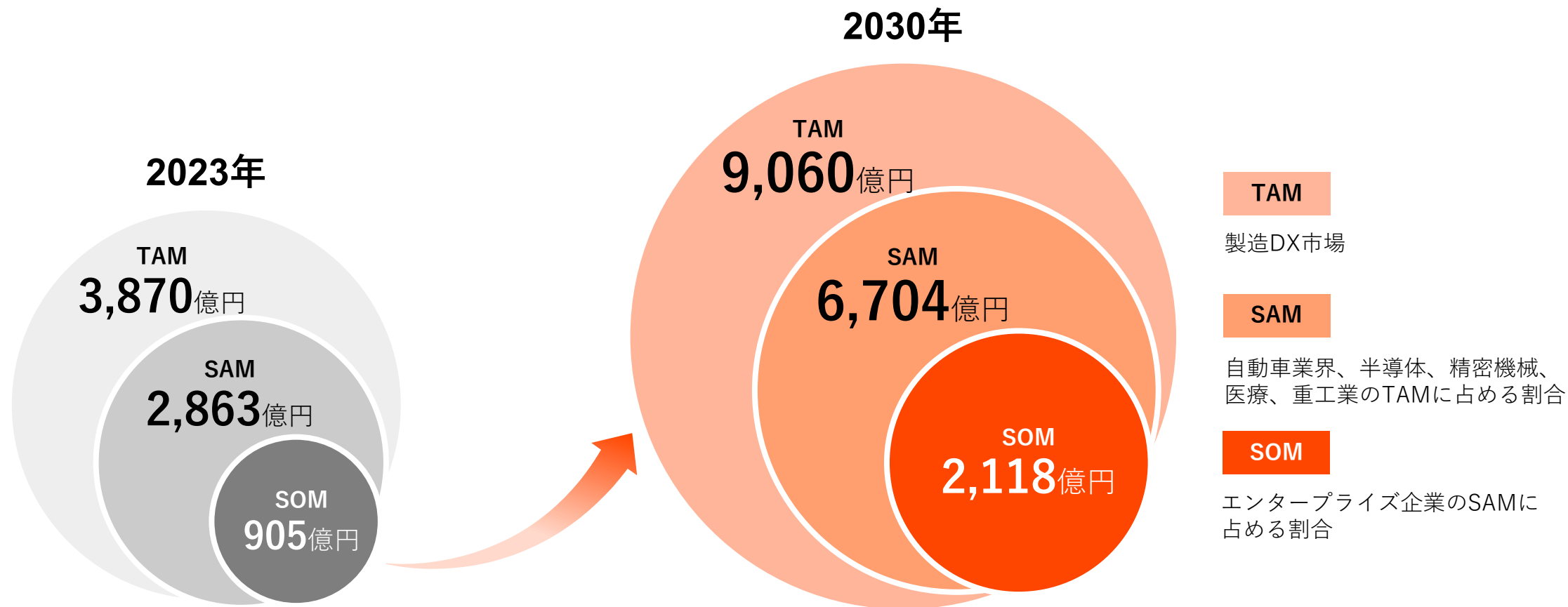
- 製造DX市場は2023年から2030年にかけて**約2.3倍**の成長を見込む。
- 多くの企業がDXを重要な経営課題として認識。
- 製造業においては、需要変動や環境変化への対応、人材不足などの課題が顕在化。



出所：富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

市場規模：TAM・SAM・SOM

日本の製造業界は過去の成功体験を引きずっており、思い切った真の変革は出来ていない。
デジタル化の遅れに対する危機感が醸成されており、製造DX市場は今後大きな成長が見込まれる。

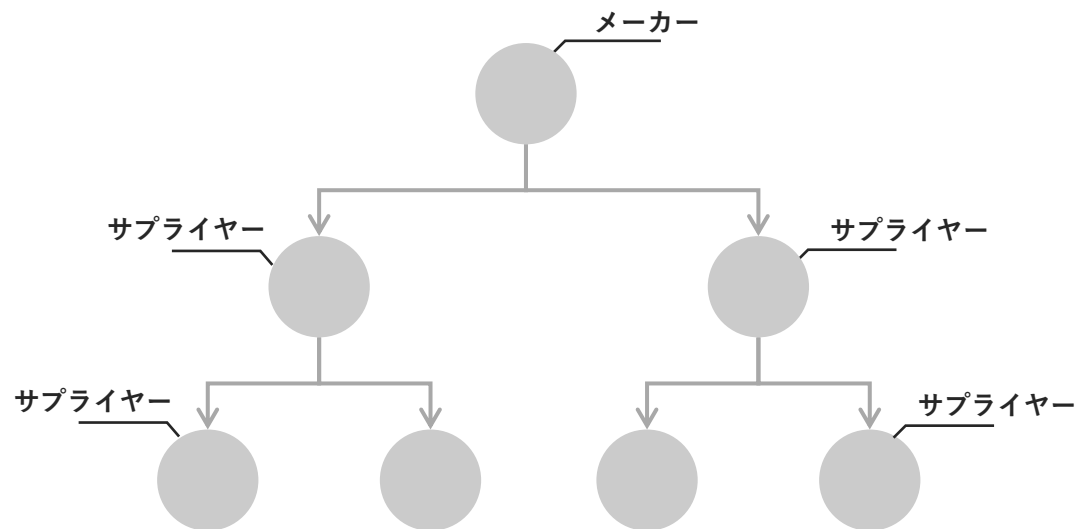


モノづくりにおける日欧の比較（自動車業界を例に）

日本における技術開発

垂直統合（ケイレツ）

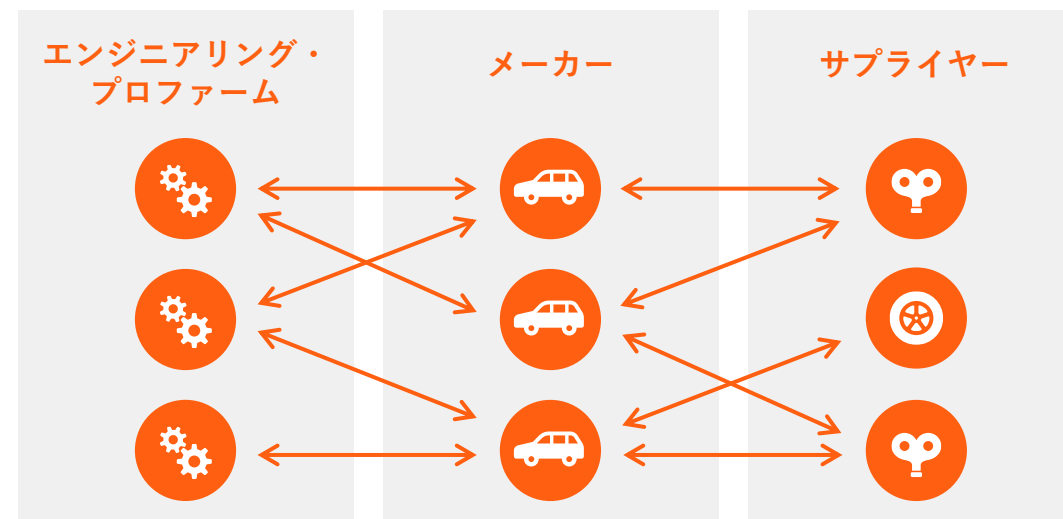
- 基礎研究から製品開発、アフターサービスに至るまでの一連の製品開発プロセス全てをメーカーを頂点とする自社系列の中で行う
- メーカーが主導的な立場で、系列メーカー間で調整を行う「すり合わせ」型の開発で、柔軟性に欠け、イノベーションが起きにくい
- 適切な技術承継の仕組みが確立されていない場合、重要な技術・ノウハウが失われる可能性も



デジタル化が進む欧州における技術開発

水平分業

- メーカー、エンジニアリング・プロフェッショナルファーム、サプライヤーがそれぞれ得意分野を担い、技術開発を行うことでイノベーションを促進
- エンジニアリング・プロフェッショナルファームは自社固有の知見やスキル・経験をメーカーに提供
- 電動化（EV）や自動運転（ADAS）などの自動車技術の変化に柔軟に対応。



3 当社が中長期的に目指す姿

欧州のエンジニアリング・プロフェッショナルファーム

エンジニアリング・プロフェッショナルファームは産学連携を進め、メーカーに高いレベルのソリューション・技術を提供。技術と人材の好循環を生み出し、メーカーが独自価値の創出や他社との競争にフォーカスできる環境を構築。

代表的なエンジニアリング・プロフェッショナルファーム



ドイツ・FEV社 アーヘン工科大と連携

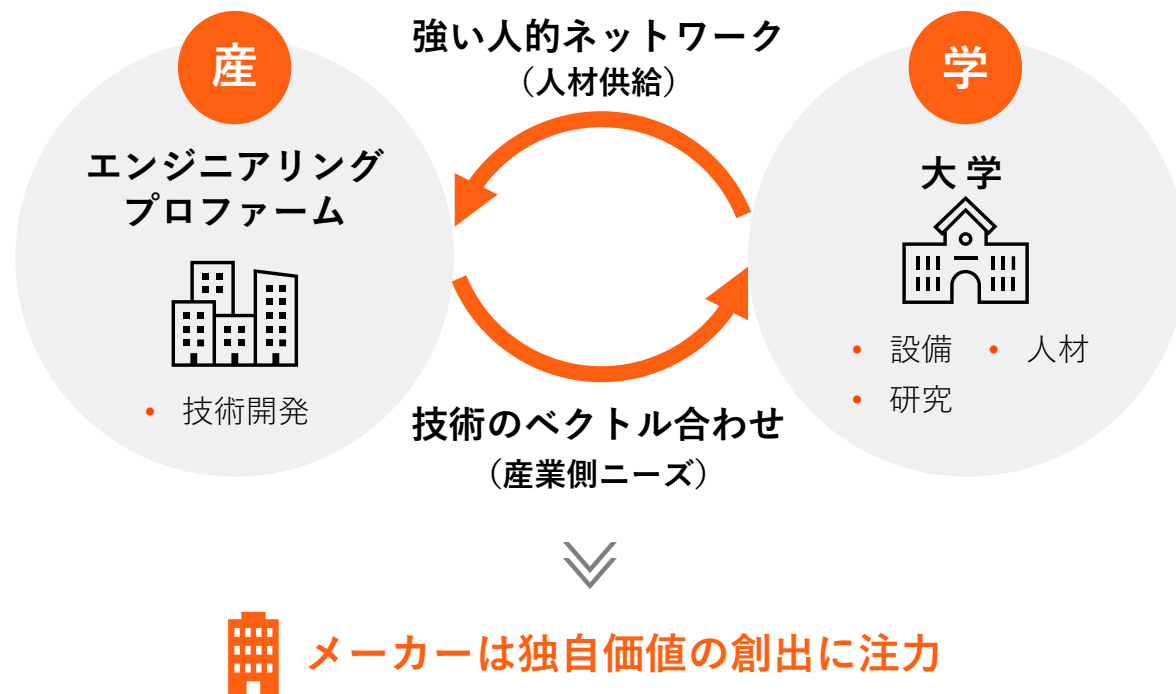
設立 1978年
本社 Aachen, Germany
売上高 約**1,100**億円
従業員数 約**7,000**名
拠点 25ヶ国（40拠点以上）



オーストリア・AVL社 グラーツ工科大/ ウィーン工科大と連携

設立 1948年
本社 Austria
売上高 約**3,500**億円
従業員数 約**12,200**名
拠点 29ヶ国（90拠点以上）

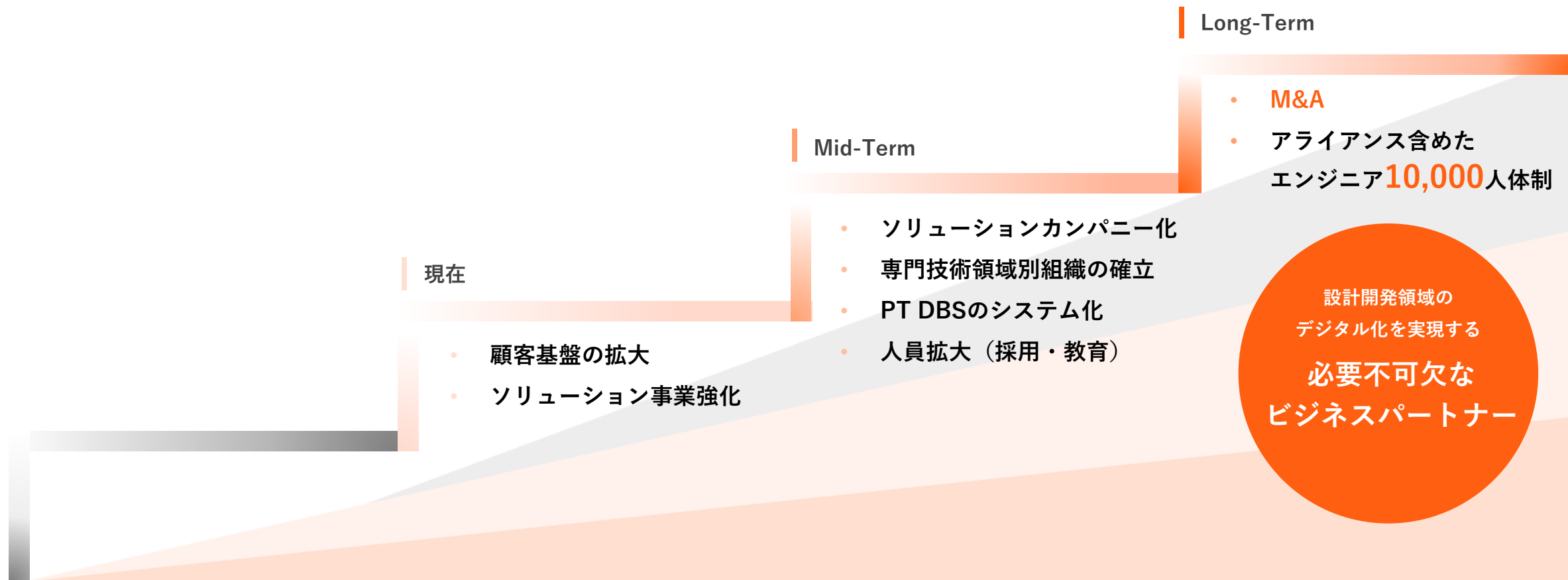
産学連携を通じた高度なソリューションの提供



3 当社が中長期的に目指す姿

プログレスグループの目指す姿

短期～中期では、技術強化や人材獲得・育成による組織作り等の戦略を進め、完全なソリューションカンパニーに脱皮。長期的にはM&Aやアライアンスを活用しながら、日本の製造業にとって必要不可欠なパートナーとしての地位を確立する。



資金使途

項目

実績

予定金額

優秀な人材の採用と
組織体制の強化

116,900千円

280,700千円

27年2月期：140,376千円

28年2月期：161,325千円

借入金返済資金

611,241千円

223,875千円

(27年2月期：223,875千円)

4 資金使途および事業等のリスク

事業遂行上の主要なリスク及び対応策

主要なリスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
経済情勢	当社グループの収益の大部分は国内メーカーへの役務の提供に依存。国内メーカーを取り巻く経済状況に影響を受ける可能性がある。	中	大	技術力や課題解決力を向上させることで特定の業界や取引先に過度に依存しない体制を構築していく。
技術革新	当社グループが予期しない技術革新や顧客ニーズの急激な変化への対応が遅れた場合、競争力が低下する可能性がある。	中	大	常に最新の技術動向や市場動向を分析し、技術や顧客ニーズの変化に対応できるよう努める。
他社との競争	当社グループを上回る技術力や資金力、その他の経営リソースを有した競合他社が出現した場合には業績に影響を及ぼす可能性がある。	中	大	当社グループの強みである製品開発プロセスにおける設計開発領域の高い専門性やワンストップサービスに磨きをかける。
人材の確保と育成	当社グループが必要とする人材の確保が計画どおりに進まずに事業上の制約要因になる場合には、業績に一定の影響を及ぼす可能性がある。	中	大	新卒採用・中途採用を進め、従業員の働きがい・働きやすさを向上させる取り組みを強化していく。
のれん・固定資産の減損	2024年8月31日時点で、のれん4,964百万円を計上。事業の収益性が低下し、減損処理により財政状況に一定の影響を及ぼす可能性がある。	中	大	現時点において減損の兆候なし。収益性の低下を招かないよう事業戦略の高度化とその実行を徹底する。

※ 特に重要であると当社が考えるリスクについて、記載しております。本項の記載内容は当社の全てのリスクを網羅しているものではありません。その他のリスクにつきましては、当社の有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本書作成日現在において当社が判断したものです。

ディスクロージャー・IRポリシー

ディスクロージャー・IRポリシー

株主・投資家の皆様との建設的な対話と経営上の重要な課題と位置づけ、IR活動に取り組んで参ります。

● IRカレンダー

当社の決算期は2月末日です。四半期ごとにアナリスト・機関投資家向けの決算説明会を開催予定です。



● 沈黙期間(IR自粛期間)

決算数値等の漏洩防止を目的として、各四半期の期末日の翌日から各決算発表日までを沈黙期間(IR自粛期間)としております。この期間中は、決算・業績見通しに関する質問への回答やコメントを差し控えております。

問い合わせ先、ディスクレーマー

● IRに関するお問い合わせ

プログレス・テクノロジーズ グループ株式会社 IR

TEL：050-3816-9386 / e-mail：ir@progresstech.jp

● 次回決算発表(予定)：2027年2月期 第1四半期決算

2026年7月14日(火)：決算発表(決算短信の開示)

2026年7月15日(水)：決算説明会(アナリスト・機関投資家向け)

● 事業計画及び成長可能性に関する事項の更新(予定)：2027年4月中旬

次回アップデートは2027年2月期通期決算の発表時を予定しております。

本資料の注記

- 本資料は、監査法人による監査を受けておりません。
- 金額は、表示単位未満を切り捨てて表示、%(パーセント)で表示する項目は、表示単位未満を四捨五入して表示しております。
- 売上構成比、前期差、前期比及びその他%(パーセント)で表示する項目は、表示単位未満を切り捨てた金額で計算しております。

見通しに関する注意事項

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用下さい。業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、株主・投資家の皆様ご自身の判断と責任において利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

世界を進める、一步を。



PROGRESS
TECHNOLOGIES