

2025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 根田 峻平

(TEL. 050-3816-9386)

【2025年2月期決算説明会 プレゼンテーションスクリプト】

(2025年2月期 決算概要の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

当社は2025年3月28日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。公開価格1,950円を初値では上回ったものの、その後は公開価格を下回る水準で株価が推移しており、株主・投資家の皆様にご迷惑をお掛けしている状況であることを認識しております。

本日は上場後初めての決算説明会ということでお時間を頂戴しておりますので、当社グループの足元における堅調な業績の状況と事業の成長性についてご説明の上、株主・投資家の皆様のご理解を深めていただく場とさせていただきたいと考えております。

(決算説明資料：4頁)

2025年2月期の業績サマリーとなります。2025年2月期は連結ベースの売上収益で前期比10.4%増の5,649百万円を計上いたしました。知的財産権に関する損害賠償請求事件の和解金500百万円を2024年12月に支払っておりますので、その影響を控除した本業ベースの営業利益を調整後営業利益として表示しております。調整後営業利益は前期比23.0%増の1,414百万円を計上し、売上・利益ともに2ケタ成長を実現することが出来ました。

当社グループは大手メーカーの設計・開発領域に特化して、最先端のデジタルソリューションを提供するソリューション事業に注力する戦略を掲げておりますが、2025年2月期はその結果をしっかりとお示しすることが出来たと考えております。

連結売上収益に占めるソリューション事業の売上収益の割合を示すソリューション比率は前期から 2.9 ポイント増加し 52.9%となり、結果として売上総利益率は前期から 2.4 ポイント改善し、45.9%となりました。利益率の高いソリューション事業の売上構成比を高めることで、売上を伸ばしつつ、それ以上の利益成長を実現しました。

2025 年 2 月期の調整後営業利益率は前期から 2.5 ポイント改善し 25.0%となっておりますが、ソリューション事業強化の戦略を継続し、一層の利益率の向上を図っていく方針であります。

(5 頁)

5 ページは 2025 年 2 月期の実績について 2024 年 2 月期の実績および業績予想数値との比較を掲載しております。ソリューション事業が堅調に推移した結果、売上収益・和解金控除後の調整後利益ともに業績予想を若干上回って着地することが出来ました。

調整後当期利益は 940 百万円と前期比 35.1%増の大幅増益での着地となっております。

(6 頁)

6 ページは 2024 年 12 月～2025 年 2 月の 3 ヶ月間の当第 4 四半期と前第 4 四半期との比較になります。四半期ベースでは、売上収益は前期比 9.5%増、調整後営業利益 33.3%増での着地となっております。

(7 頁)

株主・投資家の皆様からよくいただく質問として、業績の季節変動が挙げられます。当社の主要なお客様は大手製造業であり、その決算月は 3 月に集中しております。したがって、お客様の決算期末である 3 月、第 2 四半期末である 9 月に検収案件が多く発生します。

当社は 2 月決算ですので、3 月検収案件が含まれる第 1 四半期に売上収益・営業利益が若干偏る傾向にあります。次いで、9 月検収案件が含まれる第 3 四半期が多く、夏季休暇などで稼働日数が少ない第 2 四半期が通期の中で最も売上・利益の少ない四半期となっております。

営業利益ベースでは第 1 四半期の構成比が 32%～33%という傾向になっておりますが、上期・下期で比較するとそれほど大きな偏重はないということをご確認をいただけると幸いです。

(8頁・9頁)

当社の会計上の報告セグメントはデジタルソリューション事業の単一セグメントとなっておりますが、3つの事業区分別に売上総利益までの開示を行っております。注力事業であるソリューション事業にエンジニアリング事業から人材を戦略的に異動させており、結果としてソリューション事業の売上収益は前期比で16.9%増加しました。

デジタルツイン事業は2024年7月、群馬県太田市に技術研究所を開所し、当期は160百万円の売上収益を計上することが出来ました。2026年2月期は更なる成長を目指していきます。

エンジニアリング事業に関しては、若手エンジニア中心の組織ですが、設計・開発領域特化でデジタルツールを使いこなすことが出来る技術者への需要は高く、単価向上を実現した結果、売上収益以上に売上総利益を成長させることが出来ました。

9ページは四半期ベースの事業別の売上収益および売上総利益の実績となっておりますので、ご確認ください。

(10頁)

10ページは各事業の売上総利益率および連結売上収益に占めるソリューション事業の構成比であるソリューション比率の推移を記載しております。ソリューション事業の売上総利益率は55%~60%で安定的に推移している高収益な事業となっております。

エンジニアリング事業に関しては約30%の売上総利益率を確保しております。デジタルツイン事業に関しては、まだスタートしたばかりで売上規模も小さいため、四半期ごとに売上総利益率も大きく変動しておりますが、2026年2月期からは安定的にドライビングシミュレータの稼働率が高まっていく計画であることから、安定的な売上総利益率の推移になると考えております。

事業戦略上、収益性の高いソリューション事業およびデジタルツイン事業に注力しており、同事業の構成比を高めていくことで連結ベースの利益率を向上させていく方針です。KPIとして設定しているソリューション比率は、2025年2月期は52.9%となっており、デジタルツイン事業も加えた比率は55.8%まで高まっています。

(11頁)

11ページは事業別の四半期毎の人員数の推移とソリューション事業の1人当たり売上収益を記載しております。当社は新卒を中心に採用を行い、エンジニアリング事業で設計開発現場における一定程度の経験を積ませた後に、ソリューション事業への異

動を行うことで、ソリューション事業の人員数を着実に増加させています。2025年2月期末時点のソリューション事業のコンサルタント・エンジニア数は189名と、前期末比で14.5%増加しております。

また、ソリューション事業の1人当たり売上収益の向上にも取り組んでおり、2025年2月期は前期比11.8%増の1,414千円となりました。技術領域毎にソリューションアーキテクトやプロジェクトマネジャーを配置するなど、組織体制を強化し、一層の単価向上を実現していきます。

(12 頁)

12 ページは販管費の内訳です。当期は売上収益が前期比で10.4%増となった一方、販管費の増加は9.3%に留まり、販管費率は0.2pt低下して、20.8%に抑えることが出来ました。人材採用や教育を含めた一定の投資はしっかりと行っていきますが、不要なものは排除し、徹底的なコストコントロールを行っていく方針です。

(13 頁・14 頁)

13 ページ・14 ページは連結ベースの貸借対照表およびキャッシュフローの状況について記載しております。健全な財務体質を維持しながら、適切にリソース配分を行い、企業価値を高めていく計画です。

(2026年2月期 業績予想の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

(16 頁)

16 ページは2026年2月期の業績予想を記載しており、上場時に公表した計画からの変更はありません。売上・利益ともに2ケタ成長を継続する予定で、2026年2月期の当期利益は1,050百万円を計画しております。

(17 頁)

2026年2月期も引き続き、ソリューション化に向けた取り組みを強化していく方針です。主要取引先とのプロジェクトにおいて、更なる価値を提供していくことに加え、新規顧客や新規部署、新規技術領域の開拓を行っていく計画です。

また、当社は「デジタルツイン」「xILS」「AI」「RPA」「UX」の5つを専門技術領域として定義しておりますが、技術領域毎にソリューションアーキテクトやプロジェクトマネジャーを配置し、チームを組成していくことで技術レベルの向上を図っていき

いと考えています。

採用に関しては、この4月で約80名の新卒社員を迎え入れておりますので、しっかりと育成して戦力化を図るとともに、次年度に向けた新卒採用活動やハイレイヤーの中途即戦力人材の採用も積極的に行っていきたいと考えております。

(ディスクロージャー・IRポリシーの説明)

(説明者：執行役員 CFO 根田 峻平)

(22 頁)

最後にディスクロージャー・IRポリシーについて、ご説明申し上げます。当社は2月決算ですので、今回は7月14日(月)に2026年2月期 第1四半期の決算発表を予定しております。四半期毎にアナリスト・機関投資家向け決算説明会を実施予定で、個別取材は沈黙期間を除いて、随時受け付けております。お気軽にお電話やメール等でお問い合わせいただけると幸いです。

以上