

2025 年 10 月 15 日

会社名 プロGRESS・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)

【2026 年 2 月期 第 2 四半期 決算説明会 プレゼンテーションスクリプト】

(2026 年 2 月期 第 2 四半期 決算概要の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

当社は 2025 年 10 月 14 日に 2026 年 2 月期 第 2 四半期決算を開示させていただきました。本日は 2026 年 2 月期 第 2 四半期決算の概要と下期の業績見通しおよび重点戦略、加えて当社事業の特徴や強みを改めてご説明させていただき、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)

2026 年 2 月期 第 2 四半期累計の業績サマリーとなります。売上収益は 2,973 百万円と前年同期比プラス 7.3%、売上総利益は前年同期比プラス 7.2%で着地しました。前期に発生した訴訟和解金に関連した受取補償金 201 百万円を当第 2 四半期に計上しておりますが、その影響を控除した調整後営業利益は 624 百万円で前期同期比マイナス 4.6%となっております。

通期計画に対する第 2 四半期時点での売上収益の進捗率は 47.7%と計画通りに進捗していることに加え、ソリューション比率は前年同期比プラス 3.6 ポイントの 57.8%と着実にソリューション化の戦略を進めております。

(5 頁)

5 ページは 2026 年 2 月期 第 2 四半期の累計実績について、前第 2 四半期累計実績および通期業績予想との比較を掲載しております。通期業績予想に対する上期時点での進捗率は売上収益で 47.7%、調整後営業利益で 43.2%となっておりますが、今期は

下期偏重の前提で通期業績を計画しており、上期としては計画通りの売上・利益を計上することが出来たと評価をしております。

(6 頁)

6 頁は四半期ベースの実績について、前第 2 四半期との比較を掲載しております。売上収益で前年同期比プラス 16.5%、調整後営業利益で前年同期比プラス 31.8%と第 2 四半期は極めて良い形で着地することが出来ました。米国の関税政策等の事業環境の不透明感も払拭されつつあるため、下期はより積極的な営業活動を行い、案件の獲得を行っていきたいと考えております。

(7 頁)

7 ページは第 2 四半期累計の事業別売上収益および売上総利益について、前年同期および上期業績予想との比較を掲載しております。ソリューション事業に関しては売上収益ベースで前年同期比 2 桁増、上期計画比に対しても売上収益・売上総利益ともに上回って着地することが出来ました。デジタルツイン事業に関しては上期計画を若干下回っての着地となっており、下期でのリカバリーを図っていく方針です。エンジニアリング事業に関しては、単価向上施策に取り組んだ結果、売上総利益ベースでは上期計画を達成することが出来ました。

結果として、連結ベースでは売上収益で上期計画比プラス 1.0%、売上総利益でプラス 1.6%での着地となっております。

(8 頁)

8 頁は四半期ベースの事業別売上収益および売上総利益について、前年同期との比較を掲載しております。ソリューション事業は前年同期比で約 3 割の伸長となり、エンジニアリング事業においても、4 月入社の新卒社員の配属がスタートし、前年同期比増収・増益で着地することが出来ました。

結果として、連結ベースでは売上収益で前年同期比プラス 16.5%、売上総利益でプラス 25.6%での着地となっております。

(9 頁)

9 ページは連結売上総利益率と事業別売上総利益率の推移を掲載しております。2026 年 2 月期 第 2 四半期累計の連結売上総利益率は 43.5%と計画を上回って着地しております。事業別売上総利益率では、ソリューション事業は 55%程度で安定的に推

移しております。エンジニアリング事業は7月より新卒社員の配属がスタートしたことに加え、単価向上に取り組んだ結果、29.5%まで回復をしております。

(10 頁)

10 ページはソリューション比率および事業別の人員数の推移を掲載しております。デジタルツイン事業を含めたソリューション比率は前年同期比 3.6 ポイント向上し、57.8%となりました。

事業別の人員数については、中途採用に加え、エンジニアリング事業からソリューション事業へ 26 名の異動があり、2025 年 8 月末時点のソリューション事業の人員数は前年同期比 13.3%増の 196 名となっております。今後もエンジニアリング事業からソリューション事業への異動を計画的に進めるとともに、採用強化や退職抑制のための各種施策を展開していく方針です。

(11 頁、12 頁)

11 ページは第 2 四半期累計の販管費の内訳です。前年同期比で売上収益の成長率に対して販管費の伸長率が大きく見えますが、計画の範囲内で推移をしております。増加要因としては、優秀なコンサルタント・エンジニアを確保するための採用費を戦略的に投下していることに加え、教育研修費等の一時的なコストを計上していることによるものです。

12 ページは四半期ベースの販管費の内訳となっておりますので、数字をご確認ください。

(13 頁、14 頁)

13 ページは連結貸借対照表です。3 月の株式上場の際に公募増資を実施したことに加え、利益剰余金が積み上がった結果、株主資本比率は 50.2%、のれん株主資本比率は 91.0%と 100%を下回った状況にあり、財務の健全性を保っております。

14 ページは連結キャッシュフローの状況となっておりますので、数字をご確認ください。

(2026 年 2 月期 下期見通しと重点戦略)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

(16 頁)

下期の計画と重点戦略について、ご説明申し上げます。16 ページですが、2026 年 2 月期の上期実績を A の欄、通期計画を B の欄に記載させていただいております。B から A を差し引いたものが下期計画ということになりますが、売上収益で 3,263 百万円、営業利益で 822 百万円を計画しております。表の右側に 2025 年 2 月期下期の実績を記載させていただいておりますが、当下期計画としては、売上収益で前年同期比プラス 13.4%、営業利益でプラス 8.2%の前提となっております。前下期は「その他の費用」として、訴訟関連の和解金の支払い 500 百万円がございましたので、その影響を控除した調整後営業利益を実力値ベースの数字としてご認識ください。

ソリューション事業は後ズレしているプロジェクトを確実に下期で取り込み、売上収益・売上総利益ともに計画を達成していく計画です。デジタルツイン事業は上期の遅れを取り戻すべく、引き合いをいただいている先からの受注の獲得に努めてまいります。エンジニアリング事業は稼働率の維持と単価向上施策の継続実施により、計画の達成を目指していきます。下期計画は決してハードルが低いものではありませんが、しっかりと戦略を実行していくことで、十分に達成可能な水準であると考えております。

(17 頁)

17 頁に下期の重点戦略を纏めております。内容としては、「ソリューション事業の強化」「顧客ポートフォリオの拡大」「採用強化」の 3 点を挙げております。

「ソリューション事業の強化」については、設計・製造のデジタル連携や制御領域 MBD などの需要が高まっている分野にしっかりとリソースを投下し、案件の刈り取りを図っていく方針です。また、採用・育成を通じ、顧客への提案力の強化に向けた取り組みも継続的に行っていきます。

「顧客ポートフォリオの拡大」については、現在提案中の新規プロジェクトの案件化に注力するとともに、パートナー企業との連携を強化し、自動車業界以外の顧客ポートフォリオを拡大していく方針です。

「採用強化」については、2026 年 4 月入社の新卒内定者を現状の 81 名から更に積み上げていくことに加え、即戦力となる SA（ソリューションアーキテクト）、PM（プロジェクトマネジャー）の中途採用を強化していきます。

(18 頁)

当社は製品開発プロセスの上流工程におけるデジタル化のソリューションを提供しておりますが、当該領域の需要が旺盛であることの背景には、製品要求の多様化や製品サイクルの短期化、メーカー側のリソース不足等が挙げられます。

従来の設計開発プロセスでは設計を行い、プロトタイプを実際に作成した上で、テストを行い、不具合が検知されれば設計に戻って実機を作り直すという手順が踏まれていました。この不具合検知のプロセスをデジタルシミュレーションに置き換えることで、開発のスピード・効率が圧倒的に向上し、コストの削減にもつなげることが出来ます。グローバルな競争が加速する中、日本のメーカーは設計開発プロセスのデジタル化を避けて通ることが出来ない状況になっています。

(19 頁)

当社は製品開発プロセスの上流工程である設計開発領域に特化してサービスを提供しております。設計開発領域はモノづくりの頭脳に相当する最上流工程であり、デジタル化による効率化や品質向上を実現していくためには、当該分野での変革が必要であると考えております。また、製品開発プロセスの下流工程に行くほど、業界や製品特有の知識・ノウハウが必要となりますが、上流工程は業界が異なっても、ロジックや設計言語に共通する部分が多く、業界の水平展開が可能であることから、特定の業界や製品でなく、特定の領域に特化した事業展開を行っています。

(20 頁)

当社の強み・特徴として挙げられる点として、ワンストップソリューションの提供があります。製品開発プロセスのデジタル化や製造業の DX を実現する上で、現場である設計開発部門のみならず。プロセス改革部門や IT 部門との連携を行うことは不可欠ですが、多くの企業がメーカーの各部門に対してピンポイントソリューションを提供するに留まっているというのが実情です。当社は設計開発の現場を熟知したコンサルタント・エンジニアが部門横断のワンストップソリューションを提供し、お客様の真の課題解決を実現しています。

(21 頁)

私たちは日本におけるエンジニアリング・プロフェッショナルファームの立ち位置の確立を目指しています。自動車業界を例にとると、日本におけるモノづくりはメーカー（OEM）を頂点とし、系列の中で一連の製品開発プロセスの全てが行われ、技術

開発においても自社内あるいは系列サプライヤーとの間で行われる垂直統合モデルが一般的です。一方、製品開発プロセスのデジタル化が進む欧州では、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の得意分野を担い、技術開発を行う水平分業モデルが採用されています。

(22 頁)

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としてドイツの FEV 社やオーストリアの AVL 社が挙げられます。これらの企業は大学等の教育機関と連携し、人材供給を受けるとともに、高いレベルの技術開発を行い、メーカーにソリューションを提供しています。このような高い技術力と人材を有するエンジニアリング・プロフェッショナルファームが存在することにより、メーカーは自社製品の独自価値の創出にフォーカスすることが出来ます。

変化のスピードが速く、日進月歩で技術が進化していくグローバルの競争環境において、日本でもエンジニアリング・プロフェッショナルファームの存在が今後強く求められていくようになっていくものと確信をしています。

(23 頁)

最後に当社が中長期で目指す姿について、ご説明いたします。現在はしっかりと人材の採用を行い、顧客基盤を広げ、ソリューション事業を強化していくフェーズにあります。中期の事業フェーズにおいては、ソリューション比率をこれまで以上に高めるとともに、技術力をより一層磨きこむことで日本におけるエンジニアリング・プロフェッショナルファームにふさわしい組織作りを行っていく方針です。長期の事業フェーズにおいては、M&A やアライアンス、産学連携等も活用しながら、先ほどご説明差し上げた FEV 社や AVL 社のような大規模な組織を創り上げ、日本のメーカーにとっての必要不可欠なパートナーへと進化していきたいと考えております。

長期ビジョンの実現に向け、足元の業績についてもしっかりと結果を出していくことで株主・投資家の皆様からの信頼を勝ち得ていきたいと考えております。皆様からの応援をいただけるよう、情報の解像度を上げながら、説明の場を設けてまいります。引き続き、よろしくお願いいたします。

以上