

2026年4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 谷邊 紘史

(TEL. 050-3816-9386)

## 【2026年2月期 決算説明会 プレゼンテーションスクリプト】

### (2026年2月期 決算概要の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

当社は2026年4月14日に2026年2月期決算を開示させていただきました。本日は2026年2月期決算の概要と主な事業戦略の取り組みについ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)

4頁は2026年2月期決算のサマリーを掲載しております。当期は、不安定な経済情勢の中でも、顧客の設計・開発プロセスをデジタル化する需要が高まり、ソリューション案件の獲得が順調に推移しました。その結果、連結売上収益は6,314百万円となり、前年同期比で111.8%と伸長しました。また、連結売上収益に占めるソリューション比率も59.7%と着実に伸ばすことができました。

その他、オーガニックな成長に加えてソリューション事業強化のため、新技術の開発、事業規模拡大に向けての人的リソース確保のため、アライアンス戦略および拠点展開への投資を実行してまいりました。

業績の詳細については本資料P.7「2026年2月期 通期 連結業績サマリー」以降にてご説明いたします。

(5頁)

5頁は2027年2月期業績計画のサマリーを掲載しております。来期も引き続き、ア

ライアンス戦略および拠点展開の拡大を図り、ソリューション事業の強化を進めてまいります。具体的には、当社の強みである AI・デジタルツイン技術を中心として案件獲得を進めてまいります。併せて、中期的な売上収益および利益の成長を実現するための人的リソースの確保、組織体制の強化への先行投資を実行いたします。その結果、連結売上収益は 6,904 百万円を見込んでおります。

業績計画の詳細については本資料 P.20「2027 年 2 月期 業績計画」以降にてご説明いたします。

(7 頁)

7 頁は 2026 年 2 月期決算の業績サマリーを掲載しております。連結売上収益は 6,314 百万円と前年同期比プラス 11.8%、連結売上総利益は 2,892 百万円と前年同期比プラス 11.6%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、受取補償金 9 百万円を当第 4 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 1,572 百万円で前年同期比プラス 11.2%となっております。

通期業績予想に対して、連結売上収益は 101.3%と予算を上回ったことに加え、ソリューション比率は前年同期比プラス 3.9 ポイントの 59.7%と着実にソリューション化の戦略を進めております。

(8 頁)

8 頁は 2026 年 2 月期 通期について、前期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通期決算での実績は連結売上収益で 101.3%、調整後営業利益で 108.7%となっており、通期業績予想に対して売上・利益ともに達成することができました。

ソリューション事業の人員増・案件獲得およびエンジニアリング事業も含め、稼働単価増により売上収益は前年同期比プラス 11.8%としっかりとトップラインを引き上げるとともに、採用費や拠点展開などの成長投資を行いつつも、調整後営業利益ベースでは前年同期比プラス 11.2%と伸長いたしました。

(9 頁)

9 頁は四半期ベースの実績について、前第 4 四半期との比較を掲載しております。連結売上収益で前年同期比プラス 16.8%、調整後営業利益で前年同期比プラス 32.0%と第 4 四半期は前年同期比で売上・利益ともに大幅に成長することが出来ました。当

第4四半期における製造業全体の市場環境としては、半導体・自動車を中心とした外需回復基調となり一定の改善を見せたものの、コスト上昇、人材不足といった課題を抱えた状況下で推移いたしました。そのような事業環境において、ソリューション事業への人的リソースのシフトおよび営業活動を強化し、防衛関連での受注を進めるなど自動車業界に偏らない案件獲得を進めた結果、堅調な事業成長を実現することが出来たと評価しております。

(10 頁)

10 頁は四半期別の売上収益および調整後営業利益の推移を掲載しております。当社の顧客は3月決算が多く、案件の検収が3月および12月に集中する傾向がございます。当期の第1四半期においては、米国の関税政策などにより、先行きの不透明感が強まりメーカー側での動きが鈍化した影響もあり、3月から8月までの上期は売上収益の成長が鈍化しておりましたが、第2四半期より新規案件の受注および案件再開が進み、9月以降に検収が集中しております。その結果、第3四半期および第4四半期の売上収益および調整後営業利益が大きく伸長しております。

(11 頁)

11 頁は2026年2月期 通期の事業別売上収益および売上総利益について、前期の実績および通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18.7%増、通期業績予想に対して104.8%で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検収時期の遅れもあり売上収益ベースで88.0%での着地となりました。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、ソリューション事業への異動を行いながらも売上収益・売上総利益ともに前期を上回る着地となりました。

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11.8%、売上総利益で前年同期比プラス11.6%での着地となっております。

(12 頁)

12 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、前第4四半期実績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32.2%の伸長となり、エンジニアリング事業においても、若手社員の稼働率の向上及び案件単価の向上により、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16.8%、売上総利益でプ

ラス 16.1%での着地となっております。

(13 頁)

13 頁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 月期の連結売上総利益率は 45.8%と通期業績予想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 55.0%と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、稼働率も向上したことに加え、単価向上に取り組んだ結果、33.4%と計画を上回る推移となっております。

(14 頁)

14 頁はソリューション比率および事業別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 3.9 ポイント向上し、59.7%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 39 名の異動があり、2026 年 2 月末時点のソリューション事業の人員数は前年同期比 11.6%増の 211 名となっております。今後も優秀なコンサルタント・エンジニアの中途採用および育成による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によりソリューション比率を向上させていく方針です。また、エンジニアリング事業を含めたエンジニア人員数を増加させるため、新卒採用強化や退職抑制のための各種施策を併せて展開していく方針です。

(15 頁)

15 頁はソリューション事業における、エンジニア 1 人当たりの月額単価の推移を掲載しております。当期においては、一人当たりの単価は 1,491 千円となり前年同期比プラス 77 千円と 5.4%増加することができました。今後も、AI とデジタルツインを組み合わせたサービスの品質向上およびアライアンス戦略によりソリューション事業が提供する付加価値を高めることで収益性を上げていきたいと考えております。

(16 頁、17 頁)

16 頁は 2026 年 2 月期 通期の販管費の内訳を掲載しております。前年同期比で 12.0%増加しておりますが、通期業績予想比ではプラス 2.4%と概ね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、イノベーションセンター等の新拠

点開設に伴う一時的なコストを計上していることが挙げられます。いずれも将来の事業成長に向けた前向きな支出であり、足元の収益確保と長期的な成長投資のバランスを鑑みながら、適切なコストコントロールを行っていく方針です。17 頁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。

(18 頁、19 頁)

18 頁は連結貸借対照表になります。当期は 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 52.3%、のれん株主資本比率は 82.5%と 100%を下回った状況にあります。

19 頁は連結キャッシュフローの状況になります。各段階利益が前年同期比で伸長した結果、2026 年 2 月期 通期で営業キャッシュフローは 2,000 百万円、投資キャッシュフローはマイナス 144 百万円となっており、フリーキャッシュフローとしては 1,855 百万円となっております。

当社の事業の特性上、オーガニックな事業成長を前提とした場合、每期安定的にフリーキャッシュフローを計上することが出来ることから、効率的に現預金を活用することは重要な経営課題の一つであるとの認識に基づき、株主還元を実施することとしております。

## (2027年2月期 業績計画)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

(21頁、22頁)

21頁および22頁に顧客の課題および当社のビジネスモデルについて掲載しております。当社は製造業の顧客がメインとなっておりますが、業界に関わらず製品要求の多様化・製品サイクルの短期化・技術の高度化といった「要求水準の高まり」と労働人口の減少などによる「リソース不足」の課題を抱えております。その結果、海外メーカーに後れを取り、競争力が弱くなってきております。

課題を解決する方法として、製造の上流工程となる設計開発においてAIとデジタルツイン技術を活用したフロントローディングの重要性が高まっております。

上記の状況において、当社は設計開発領域に特化して、ツールの選定・プロセスの設計・運用までを組織横断で対応することによりメーカーに高い付加価値を提供しております。顧客の対象としては、国内で最先端技術が集積する自動車・重工業・半導体などとなっております。

(23頁～27頁)

23頁から27頁にかけては、当社ビジネスモデルにおける優位性について掲載しております。当社は、特許も取得している独自のメソドロジーである「PT DBS」を保有しております。併せて、AIやデジタルツインといった技術ドメインを保有していることで設計開発領域において、デジタル化支援を設計から導入・定着まで組織横断で提供することを可能としております。また、既存の設計開発フローを単純にデジタル化するだけでなく、フロントローディングを実現し、設計に係る時間・工数・費用を削減することで、メーカーの競争力を高めることに貢献しております。

当社が提供しているサービスはAIのみを取り入れるというものではなく、デジタル化された開発フローに必要なデジタルツインと組み合わせることで付加価値を提供しており、今後もAIが進化することが想定されている状況において、更に需要が高まるものと考えております。

競合他社との関係においては26頁「他社が参入できない理由」に掲載の通りとなっておりますのでご確認ください。

(28頁～35頁)

28頁から35頁にかけては、当社の中長期における成長戦略について掲載しております。当社はソリューションカンパニーとして高い収益性・成長性を実現することを

目標として、「技術開発」「アライアンス」「拠点展開」を主な戦略としております。

技術開発においては AI とデジタルツインにおいて常に最先端の技術を顧客に提供できるよう大学との連携等で進めてまいります。また SA/PM モデル等による組織体制の強化を図り、ソリューション比率 70%及び営業利益率 30%を実現したいと考えております。

アライアンスについては、デジタルツイン・AI 領域におけるトップ企業と連携し、最先端のツール提供に加えて、プロジェクト規模・数・エリア拡大のためのリソース確保や大学等との連携による技術開発研究を進めてまいります。

拠点展開については首都圏以外に拠点をすることで、採用力を強化しリソース確保することで、多拠点での開発および技術研究体制を構築し、収益獲得機会の増加を実現したいと考えております。

(36 頁)

36 頁に 2027 年 2 月期の連結予算について、当期との比較を掲載しております。エグゼクティブサマリーでご説明の通り、来期はアライアンス戦略および拠点展開の拡大を図り、ソリューション事業の強化を引き続き進めてまいります。AI・デジタルツイン技術を中心として案件獲得を進めることと並行して、中期的に連結売上収益および連結営業利益の成長を見込み、人的リソースの確保、組織体制の強化への投資を実行いたします。

業績は、連結売上収益は 6,904 百万円と 9.3%の成長を見込んでおります。先行投資としては、九州など首都圏以外への拠点展開を検討しており、採用力の向上を見込み、当期 75 名であった新卒採用の増員を計画しております。また、エンジニアが働きがい・働きやすさの向上を目的とした環境整備、待遇改善なども計画しております。その結果、一時的に販売費及び一般管理費の売上収益に占める割合は増加し、営業利益率は下がりますが、中長期での成長率を高めるためとご理解いただければと考えております。

(37 頁)

36 頁に 2027 年 2 月期の事業別売上収益と売上総利益の予算について、当期との比較を掲載しております。ソリューション事業の人員数拡大および新規案件に注力し、引き続きデジタルツイン事業を含めたソリューション比率を高めていく計画としております。その結果、エンジニアの待遇改善を図りながらも、収益性を高めることで売上総利益率はグループ全体で当期比 0.9 ポイントの増加を計画しております。

(38 頁)

38 頁に 2027 年 2 月期の販売費及び一般管理費の予算について、当期との比較を掲載しております。販管費は当期比でプラス 21.7%増加を計画しております。主な費用としては組織体制の強化のための幹部候補の採用およびシステム投資、人的リソース確保のための拠点展開および採用費を計画しております。

(39 頁、40 頁)

39 頁および 40 頁に 2027 年 2 月期における重点戦略について掲載しております。主な取り組みとしては、ソリューション事業の強化として AI×デジタルツイン案件の強化と、当期に引き続きエンジニアの育成によるソリューション事業への異動を実施いたします。異動については現在 300 名ほど在籍しているエンジニアリング事業人員の異動を計画しており、中途採用と合わせてソリューション人員数を着実に増やしていきたいと考えております。

また、技術連携のみならずリソース確保のためのアライアンスを強化し、自動車業界以外からの案件獲得をすることで、顧客ポートフォリオの拡大を進めてまいりたいと考えております。

さらに採用においては、積極的に拠点展開を進め独自の採用ルートを確立することで新卒採用の増員を計画しております。併せて、退職率を低減させることで、エンジニア在籍数の増加を図るとともにプロジェクトマネジメント体制の強化を進めてまいります。

(41 頁)

41 頁にキャッシュ・アロケーションについて当社の方針を掲載しております。当社は、事業活動から創出されるキャッシュを、成長投資、株主還元、財務基盤の強化の三つの観点から、バランスよく配分することを基本方針としております。

成長投資につきましては、成長戦略（中長期におかえる主な取り組み）にてご説明した通り、ソリューション事業を中心に、人材投資、技術開発や拠点展開への投資を実施し、中長期的な成長力の強化を図ってまいります。

株主還元につきましては、持続的な成長に向けた投資とのバランスを取りながら、株主の皆さまへ利益還元を行うことを重要な経営課題の一つとして位置付け、引き続き配当を継続いたします。

配当の水準につきましては、業績の進捗および将来の成長投資とのバランスを総合的に勘案し、配当性向 20%を目安として決定しておりますが、累進配当とさせていた

だきたいと考えております。

自己株式の取得については2026年2月から2026年4月にかけて3億円規模で実施させていただきました。今後につきましても、財務体質の健全性を確保しつつ、成長投資と株主還元のバランスを重視し、安定的かつ継続的な還元の実現を目指しており、継続して検討してまいります。

(43頁以降)

43頁以降はAppendixおよびディスクロージャー・IRポリシーとなっておりますので、ご確認ください。

2026年2月期においては予算を上回る結果となり、相応に良い数字を残すことが出来たと認識をしております。足元は中東情勢など不安定な状況が続いておりますが、ご説明させていただいた来期の業績達成および中長期の取り組みを実現できるよう、気を引き締めて経営を行ってまいります。引き続き、よろしくお願いいたします。

以上