

2027年2月期
第2四半期決算説明資料

プログレス・テクノロジーズ グループ株式会社
2026年10月14日



PROGRESS
TECHNOLOGIES

目次

①	エグゼクティブサマリー	3
②	2027年2月期 第2四半期決算概要	7
③	2027年2月期 重点戦略の進捗状況	18
④	Appendix	20
⑤	ディスクロージャー・IRポリシー	44

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー 2027年2月期 2Q決算概要

2026年3月～ 2026年8月(6ヶ月) (百万円)	前2Q(累計)		当2Q(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	進捗率	計画	売上 構成比
売上収益	2,973	100.0%	3,000	100.0%	+27	100.9%	43.5%	6,904	100.0%
売上総利益	1,292	43.5%	1,271	42.4%	△ 21	98.4%	39.4%	3,223	46.7%
販売費及び一般管理費	666	22.4%	712	23.7%	+46	106.9%	44.5%	1,601	23.2%
営業利益	826	27.8%	564	18.8%	△ 262	68.3%	34.9%	1,614	23.4%
調整後営業利益	624	21.0%	564	18.8%	△ 60	90.4%	39.9%	1,413	20.5%

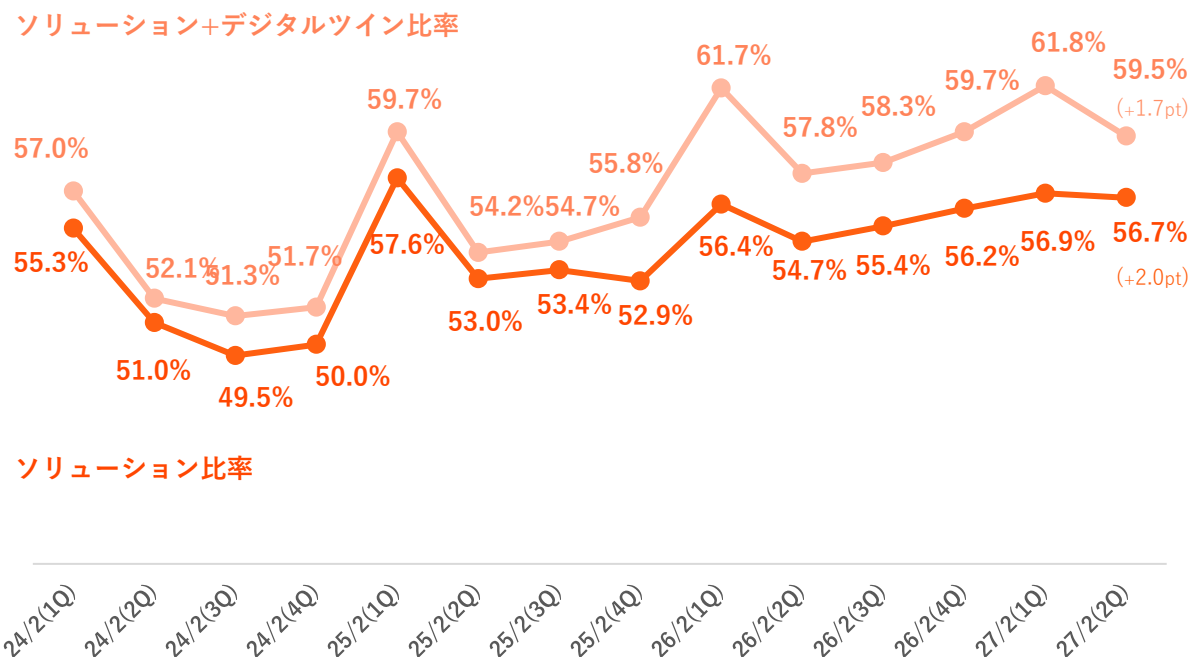
サマリ

- 製造業の先行き不透明感から顧客の予算編成が遅れたスタートとなったが、開発プロセスをデジタル化するニーズは堅調に推移する中、通期業績予想に対して**計画通り**の進捗。若手エンジニアの育成や中途採用によりソリューション人員は前2Q比**+12.7%**の増員をした結果、売上収益は前2Q比**+0.9%**となり、ソリューション比率は前2Q比+1.7ポイントの**59.5%**で着地。
- ソリューション案件の検収タイミングが例年と比較して下期に偏重および人件費などの原価上昇により、売上総利益率は前2Q比**△1.1%**で着地。
- ソリューション事業の1人当たりの売上単価は前期比**△10.3%**で着地。通期では単価上昇は見込めている状況。

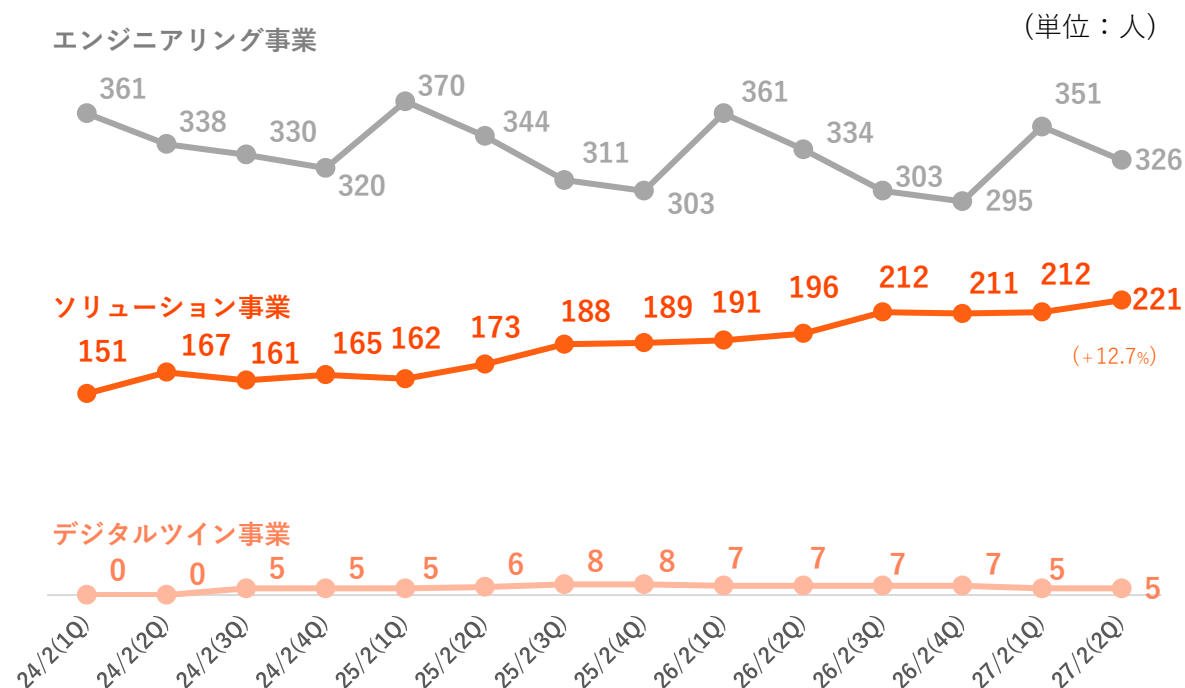
ソリューション比率・事業別人員数

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2四半期末時点におけるソリューション事業の人員数は221名と前年同月比25名（+12.7%）の増加。エンジニアリング事業の人員数は326名となり、新卒採用・異動ともに概ね計画通り進んだと評価。新卒採用社員は研修期間を経て、当第2四半期よりエンジニアリング事業にて参画が順次スタートしている状況。

ソリューション比率の推移



事業別人員数の推移



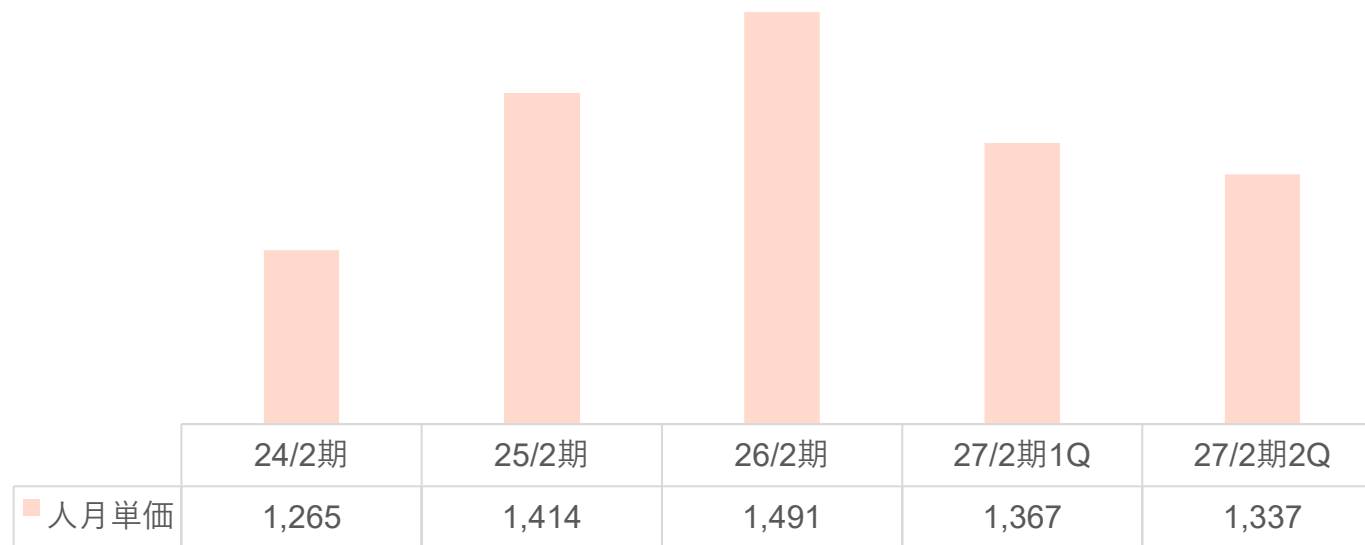
ソリューション事業 1人当たり売上収益

ソリューション事業は既存案件での稼働が多く占めたことに加えて、新規案件も定着支援となったことから当1Q比△2.2%と若干下振れでの着地。サービス品質の向上およびソリューション事業全体の稼働率は維持できており、検収が前4Qおよび当下期以降に偏重している影響。

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当1Q比30千円減の1,337千円で着地。
下期は各案件の検収が積み重なり、通期では単価上昇は見込めている状況。

(単位：千円)



2027年2月期 第2四半期決算概要

2027年2月期 2Q 連結業績サマリー

当期は連結売上収益は前年比で+0.9%、ソリューション事業の原価率増加、組織強化等の費用増加の影響で調整後営業利益は前年同期比△9.6%で着地。通期業績予想に対して、年間売上進捗率は43.5%となっており、売上収益・利益ともに計画通りの進捗。

売上収益	売上総利益	調整後 営業利益	税引前利益	当期利益
3,000百万円	1,271百万円	564百万円	531百万円	349百万円
+0.9%	△1.6%	△9.6%	△33.0%	△34.5%
(前2Q比)	(前2Q比)	(前2Q比)	(前2Q比)	(前2Q比)

ソリューション 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	調整後 当期利益率	年間計画 売上進捗率
59.5%	42.4%	18.8%	11.6%	43.5%
+1.7pt	△1.1pt	△2.2pt	△1.8pt	△4.2pt
(前2Qとの差)	(前2Qとの差)	(前2Qとの差)	(前2Qとの差)	(前2Qとの差)

連結業績概況（2Q累計）

通期業績予想に対する2Q時点での売上収益の進捗率は43.5%。前期に「その他の収益」に計上した受取補償金201百万円の影響を控除した調整後営業利益は前期比△9.6%で着地。

2026年3月～ 2026年8月(6ヶ月) (百万円)	前2Q(累計)		当2Q(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	進捗率	計画	売上 構成比
売上収益	2,973	100.0%	3,000	100.0%	+27	100.9%	43.5%	6,904	100.0%
売上総利益	1,292	43.5%	1,271	42.4%	△ 21	98.4%	39.4%	3,223	46.7%
販売費及び一般管理費	666	22.4%	712	23.7%	+46	106.9%	44.5%	1,601	23.2%
その他の収益	206	6.9%	6	0.2%	△ 200	2.9%	-	0	0.0%
その他の費用	5	0.2%	1	0.0%	△ 4	20.0%	14.3%	7	0.1%
営業利益	826	27.8%	564	18.8%	△ 262	68.3%	34.9%	1,614	23.4%
調整後営業利益	624	21.0%	564	18.8%	△ 60	90.4%	34.9%	1,614	23.4%
税引前四半期利益／ 税引前利益	793	26.7%	531	17.7%	△ 262	67.0%	34.3%	1,550	22.5%
四半期利益／ 当期利益	533	17.9%	349	11.6%	△ 184	65.5%	34.6%	1,008	14.6%

※1 調整後営業利益及び調整後当期利益率は2026年2月期2Qにおいてその他の収益に計上した一過性の収益である受取補償金201百万円を営業利益より控除して算出しております。

連結業績概況（2Q）

当第2四半期における売上収益の前期比は+2.5%、売上総利益の前期比は+1.2%と同水準で推移。事業環境の不透明感も解消しつつあり、通期の業績計画達成に向け、計画通りに進捗している状況。

2026年6月～ 2026年8月(3ヶ月) (百万円)	前2Q		当2Q			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	1,429	100.0%	1,465	100.0%	+36	102.5%
売上総利益	608	42.5%	615	42.0%	+7	101.2%
販売費及び一般管理費	358	25.1%	366	25.0%	+8	102.2%
その他の収益	206	14.4%	0	0.0%	△ 206	0.0%
その他の費用	1	0.1%	1	0.1%	0	100.0%
営業利益	455	31.8%	247	16.9%	△ 208	54.3%
調整後営業利益	253	17.7%	247	16.9%	△ 6	97.6%
税引前四半期利益／ 税引前利益	439	30.7%	233	15.9%	△ 206	53.1%
四半期利益／ 当期利益	296	20.7%	155	10.6%	△ 141	52.4%

※1 調整後営業利益及び調整後当期利益率は2026年2月期2Qにおいてその他の収益に計上した一過性の収益である受取補償金201百円を営業利益より控除して算出しております。

事業別業績概況（2Q累計）

主力のソリューション事業は前2Q比増収・減益。デジタルツイン事業は通期業績計画に対して順調に推移。エンジニアリング事業は単価向上に取り組んだ一方で延べ稼働人数は減少したことにより、前2Q比減収・減益で着地。その結果、全社では売上収益が+0.9%、売上総利益が△1.6%で着地。

2026年3月～ 2026年8月(6ヶ月) (百万円)		前2Q(累計)		当2Q(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	進捗率	計画	売上構成比 粗利率
ソリューション事業	売上収益	1,625	54.7%	1,699	56.6%	+74	104.6%	42.4%	4,011	58.1%
	売上総利益	887	54.6%	883	52.0%	△ 4	99.5%	40.4%	2,183	54.4%
デジタルツイン事業	売上収益	93	3.1%	86	2.9%	△ 7	92.5%	26.1%	330	4.8%
	売上総利益	34	36.6%	42	48.4%	+8	123.5%	20.2%	208	63.0%
エンジニアリング事業	売上収益	1,254	42.2%	1,213	40.4%	△ 41	96.7%	47.4%	2,561	37.1%
	売上総利益	370	29.5%	346	28.5%	△ 24	93.5%	41.6%	831	32.4%
連結業績	売上収益	2,973	100.0%	3,000	100.0%	+27	100.9%	43.5%	6,904	100.0%
	売上総利益	1,292	43.5%	1,271	42.4%	△ 21	98.4%	39.4%	3,223	46.7%

事業別業績概況（2Q）

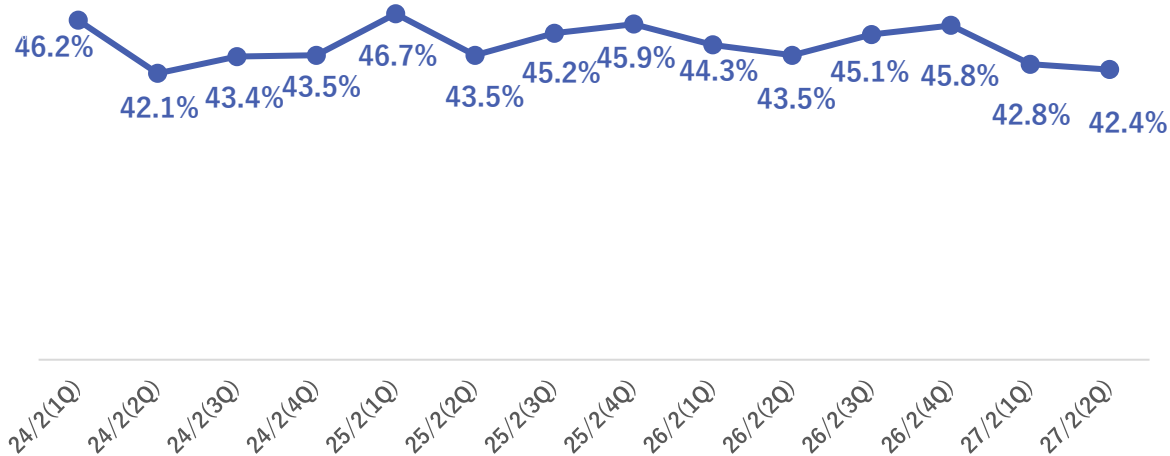
ソリューション事業は前第2四半期比較で売上収益9.4%、売上総利益6.5%の伸長。エンジニアリング事業は稼働単価が上昇した一方で、ソリューション事業への社内異動などにより延べ稼働人数減少及び人件費増加により、前第2四半期比較では売上収益△5.4%、売上総利益△12.0%で着地。

2026年6月～ 2026年8月(3ヶ月) (百万円)		前2Q		当2Q			
		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	754	52.8%	825	56.3%	+71	109.4%
	売上総利益	403	53.4%	429	52.0%	+26	106.5%
デジタルツイン事業	売上収益	11	0.8%	12	0.8%	+1	109.1%
	売上総利益	△12	-	△5	-	+7	41.7%
エンジニアリング事業	売上収益	662	46.3%	626	42.7%	△ 36	94.6%
	売上総利益	217	32.8%	191	30.5%	△ 26	88.0%
連結業績	売上収益	1,429	100.0%	1,465	100.0%	+36	102.5%
	売上総利益	608	42.5%	615	42.0%	+7	101.2%

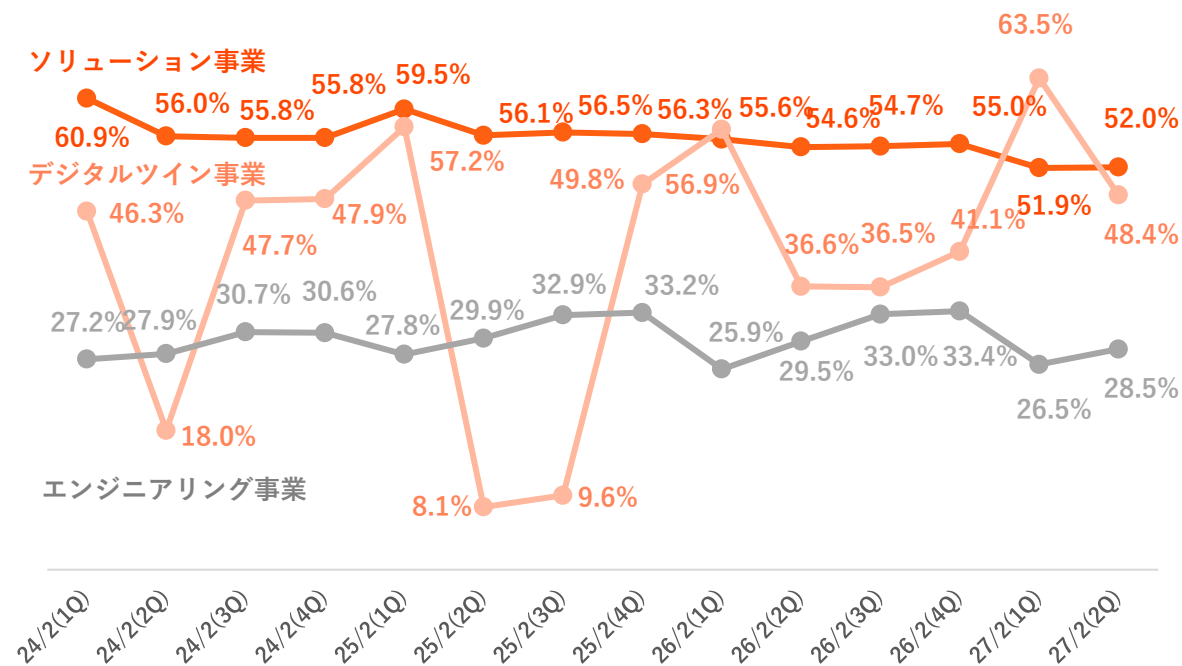
連結売上総利益率・事業別売上総利益率の推移

当第2四半期末の連結売上総利益率は42.4%で着地。ソリューション事業の売上総利益率は52.0%であるが、稼働率は安定しており、通期では利益率は向上していく見込み。エンジニアリング事業は当初の計画通り、新入社員の増加により一時的に下がるが、当第2四半期より案件参画が始まった結果、28.5%で着地。通期では更に利益率は向上していく見込み。

連結売上総利益率の推移



事業別売上総利益率の推移



販管費の内訳（2Q累計）

販管費は前期比6.9%の増加となるも、計画の範囲内。リファラルで優秀な人材・新卒採用を進めるなどコスト対策も進み、通期業績予想に対して営業利益に貢献するコストコントロールができている状況。

2026年3月～ 2026年8月(6ヶ月) (百万円)	前2Q(累計)		当2Q(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	2,973	100.0%	3,000	100.0%	+27	100.9%
販売費及び一般管理費	666	22.4%	712	23.7%	+46	106.9%
人件費	318	10.7%	351	11.7%	+33	110.3%
採用費	64	2.2%	69	2.3%	+5	108.4%
支払手数料・支払報酬料	63	2.1%	69	2.3%	+6	109.0%
減価償却費	90	3.0%	101	3.4%	+11	112.7%
その他	129	4.3%	122	4.1%	△ 7	94.7%

販管費の内訳（2Q）

販管費は前2Q比で2.2%の増加で着地。優秀な人材・コンサルタントの採用、全社組織および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。

2026年6月～ 2026年8月(3ヶ月) (百万円)	前2Q		当2Q			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	1,429	100.0%	1,465	100.0%	+36	102.5%
販売費及び一般管理費	358	25.1%	366	25.0%	+8	102.2%
人件費	163	11.4%	183	12.5%	+20	112.0%
採用費	39	2.7%	42	2.9%	+3	108.0%
支払手数料・支払報酬料	27	1.9%	31	2.1%	+4	114.4%
減価償却費	50	3.5%	51	3.5%	+1	101.7%
その他	77	5.4%	60	4.1%	△ 17	77.6%

連結BS

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)	2026年2月末		2026年8月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動資産	4,619	40.1%	4,072	37.4%	△ 547
現金及び現金同等物	3,322	28.9%	2,803	25.8%	△ 519
営業債権及びその他の債権	971	8.4%	831	7.6%	△ 140
棚卸資産	55	0.5%	68	0.6%	+13
非流動資産	6,886	59.8%	6,807	62.6%	△ 79
有形固定資産	1,429	12.4%	1,345	12.4%	△ 84
のれん	4,964	43.1%	4,964	45.6%	+0
無形資産	112	1.0%	96	0.9%	△ 16
その他の金融資産(非流動)	84	0.7%	84	0.8%	+0
繰延税金資産	272	2.4%	278	2.6%	+6
資産合計	11,506	100.0%	10,879	100.0%	△ 627

有利子負債
3,416 百万円
(前期末差 △160 百万円)

純有利子負債
613百万円
(+359 百万円)

(百万円)	2026年2月末		2026年8月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動負債	2,252	19.6%	1,903	17.5%	△ 349
営業債務及びその他の債務	233	2.0%	220	2.0%	△ 13
借入金	327	2.8%	327	3.0%	+0
その他の金融負債(流動)	358	3.1%	377	3.5%	+19
非流動負債	3,238	28.1%	3,031	27.9%	△ 207
借入金	2,142	18.6%	1,987	18.3%	△ 155
その他の金融負債(非流動)	827	7.2%	783	7.2%	△ 44
資本	6,015	52.3%	5,944	54.6%	△ 71
資本金・資本剰余金	3,043	26.4%	3,027	27.8%	△ 16
利益剰余金	3,057	26.6%	3,174	29.2%	+117
負債及び資本合計	11,506	100.0%	10,879	100.0%	△ 627

株主資本比率
54.6%
(+2.3pt)

のれん株主資本比率
83.5 %
(+1.0pt)

連結CF

営業CFにおいて、前期は受取補償金201百万円の計上に加えて、当期は法人税等の支払額増加の結果、前期比△883百万円。
投資CFは△9百万円となっており、フリーキャッシュフローは235百万円で着地。
財務CFにおいて、前期は新株発行による1,259百万円の計上に加えて、当期は株主還元施策及び返済により前期比△1,713百万円。

2026年3月～ 2026年8月(6ヶ月) (百万円)	前2Q	当2Q		
	実績	実績	前期差	前期比
現金及び現金同等物の期首残高	905	3,322	+2,417	367.1%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,128 ※1	245	△ 883	21.7%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△91	△9	+82	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	959 ※2	△754	△ 1,713	-
現金及び現金同等物の増減額	1,996	△518	△ 2,514	-
現金及び現金同等物の期末残高	2,902	2,803	△ 99	96.6%
フリーキャッシュフロー (営業CF+投資CF)	1,037	235	△ 802	22.7%

2027年2月期 重点戦略の進捗状況

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

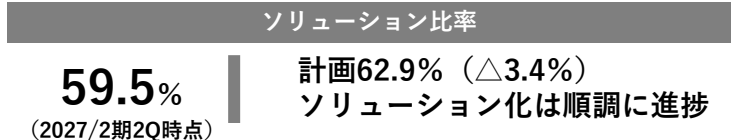
顧客ポートフォリオ拡大

- 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

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

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。

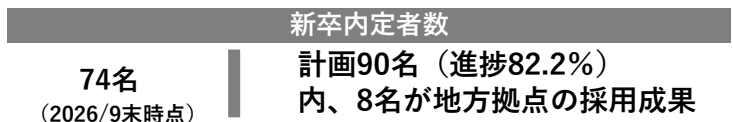


自動車OEM・Tier1の案件取り込みを継続する一方、サービス提供先の業界を広げ、事業リスクを低減。

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

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



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	625名（連結）※2026年8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。

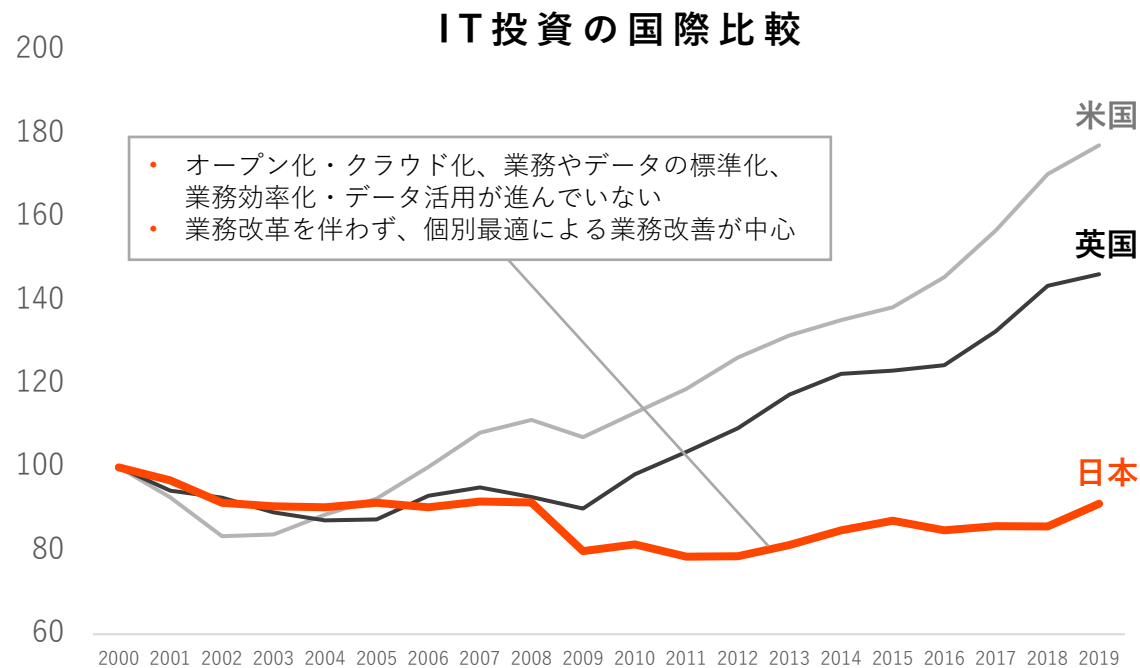
プロGRESS・テクノロジーズ グループのコーポレートスローガンは、
進歩、前進、発展を意味する「プロGRESS」を社名に持つ私たちの企業姿勢を表現しています。

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

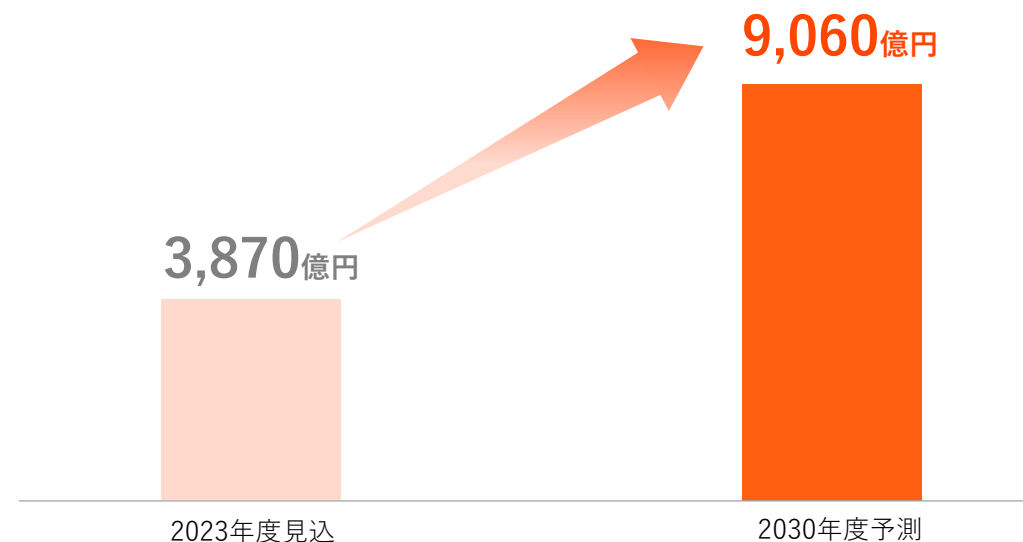


(注) 2000年のIT投資額を100として指数化。

出所：OECD.Stat

成長が見込まれるDX市場

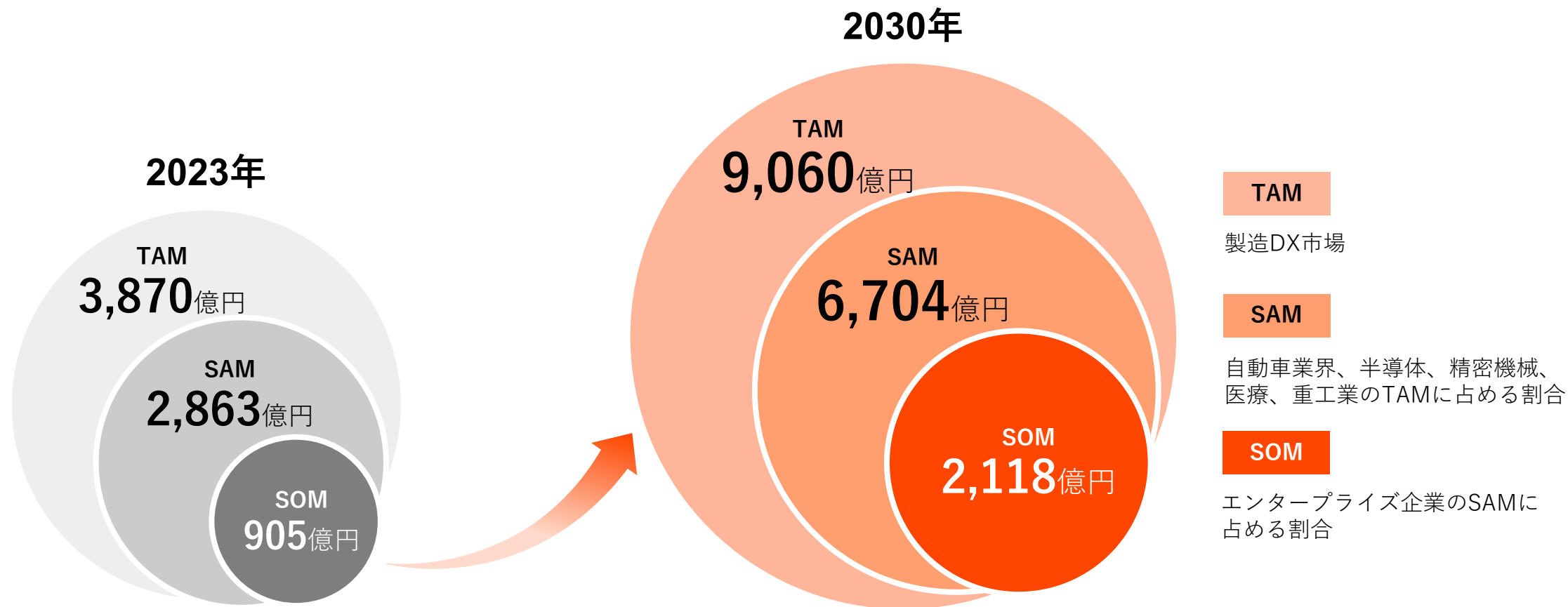
- 製造DX市場は2023年から2030年にかけて**約2.3倍**の成長を見込む。
- 多くの企業がDXを重要な経営課題として認識。
- 製造業においては、需要変動や環境変化への対応、人材不足などの課題が顕在化。



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。

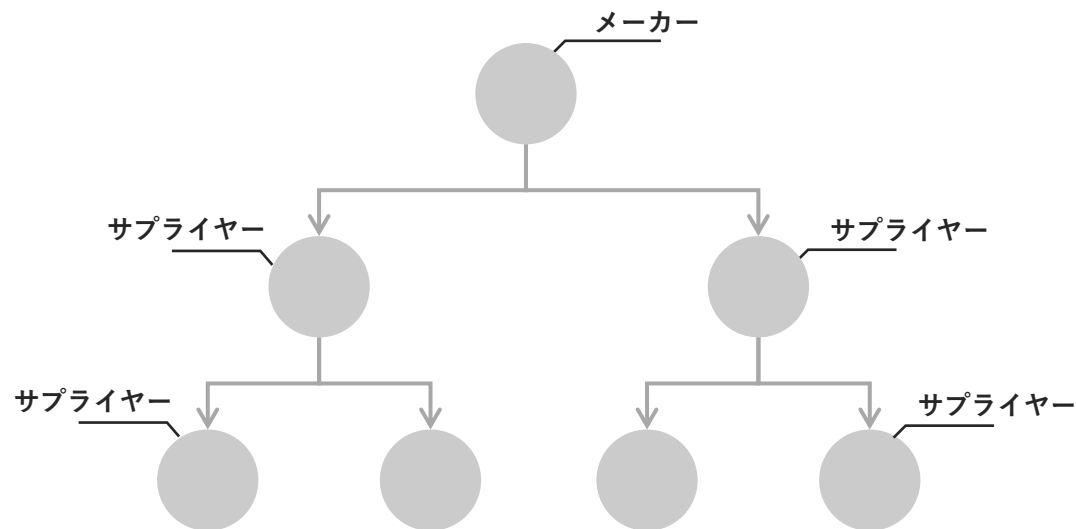


モノづくりにおける日欧の比較（自動車業界を例に）

日本における技術開発

垂直統合（ケイレツ）

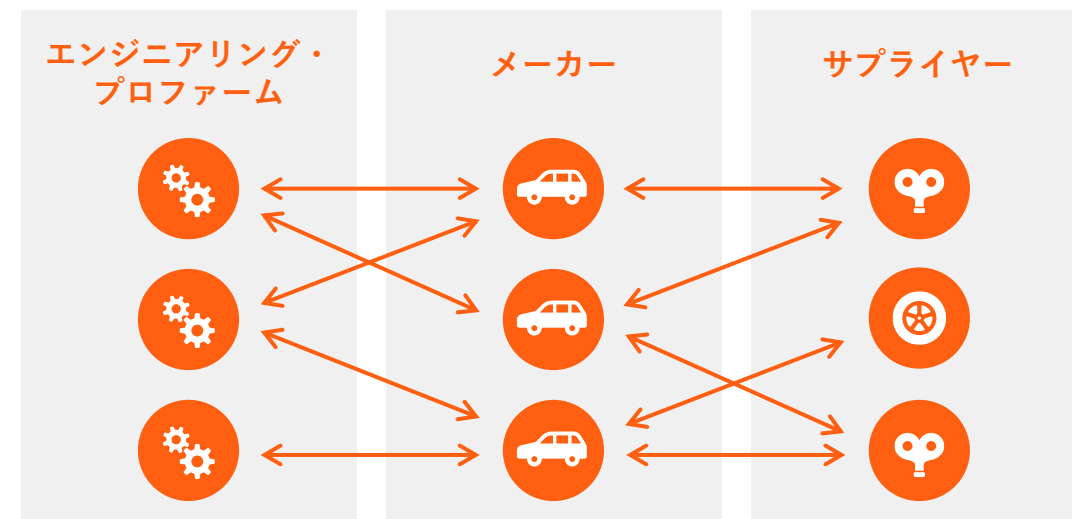
- 基礎研究から製品開発、アフターサービスに至るまでの一連の製品開発プロセス全てをメーカーを頂点とする自社系列の中で行う
- メーカーが主導的な立場で、系列メーカー間で調整を行う「すり合わせ」型の開発で、柔軟性に欠け、イノベーションが起きにくい
- 適切な技術承継の仕組みが確立されていない場合、重要な技術・ノウハウが失われる可能性も



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。



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

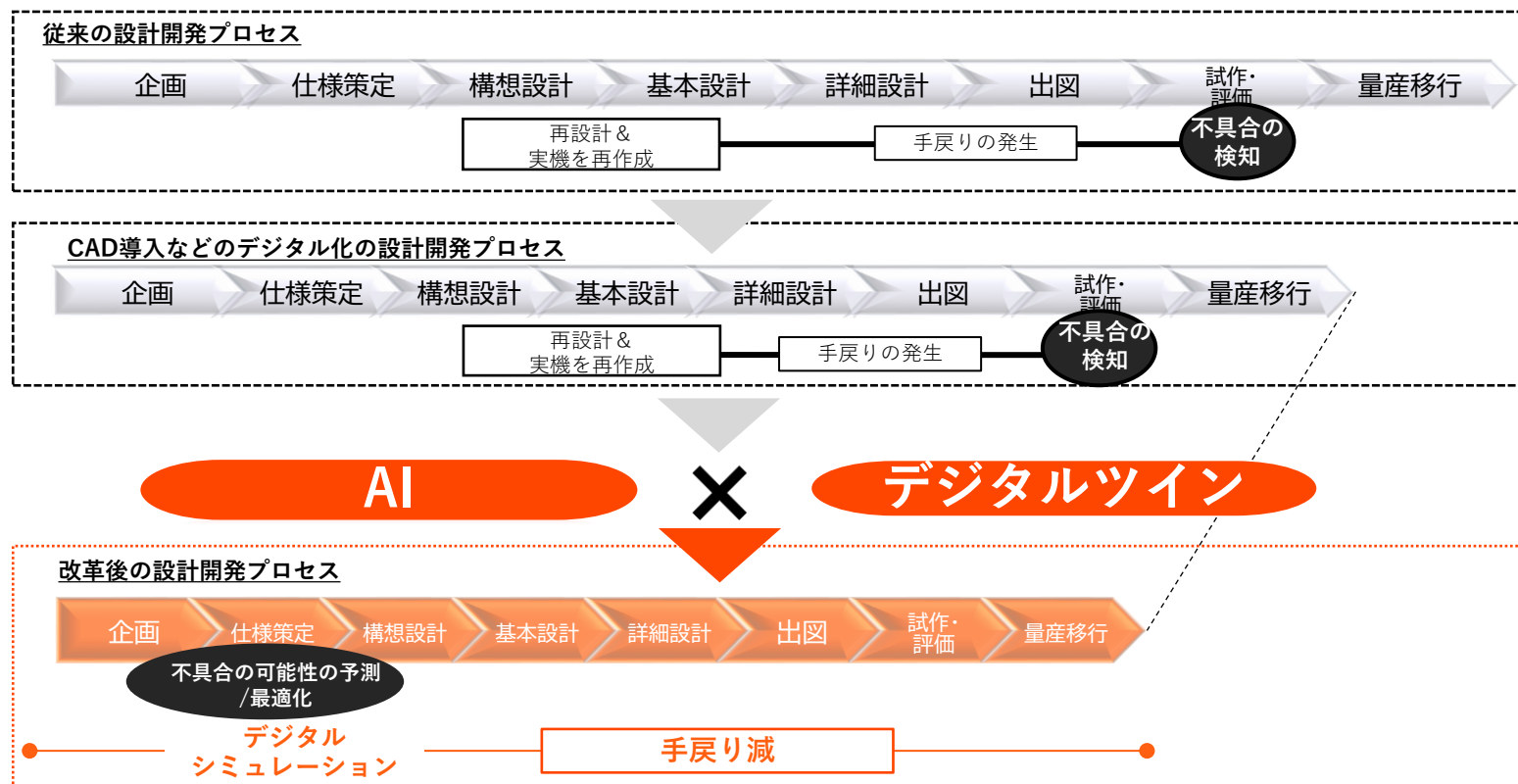
リソースの不足

- ・ 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

4 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

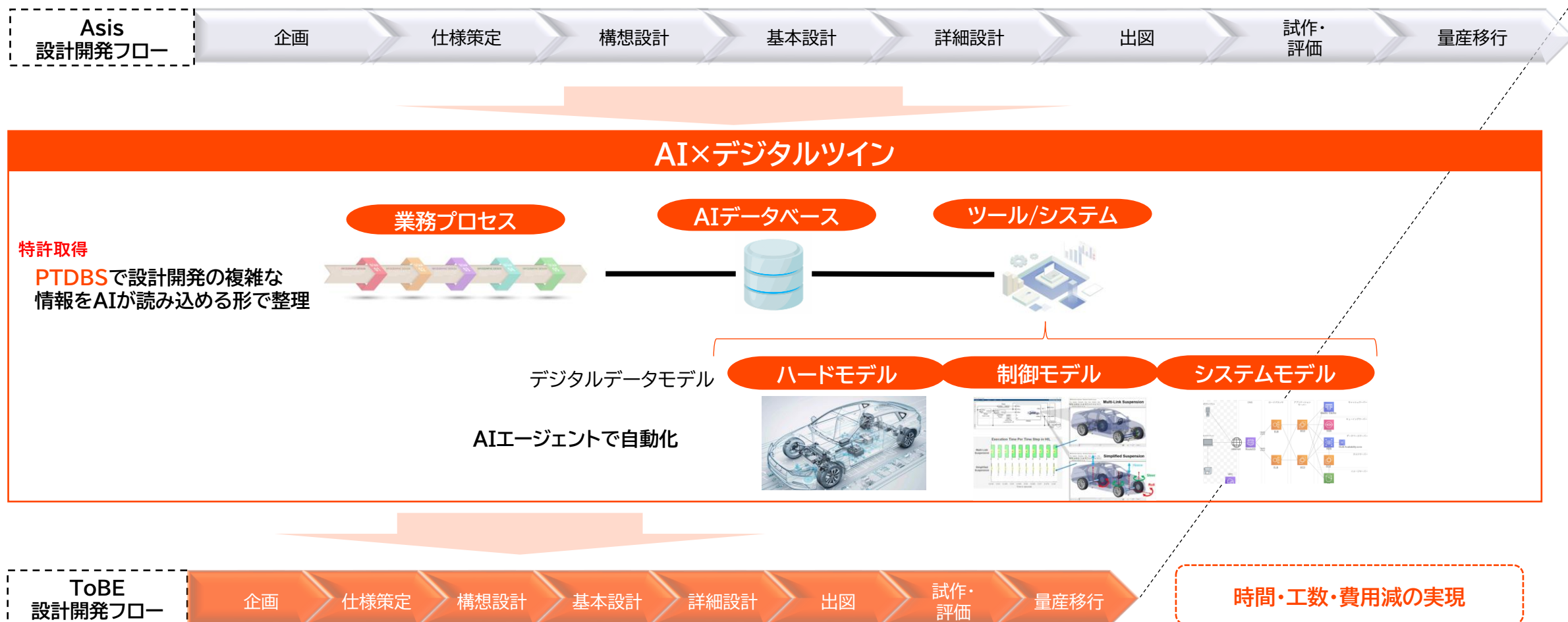
AI
(RPA)
(UX)

最適化・知能化技術
自動化・高速化技術
操作性向上技術

4 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

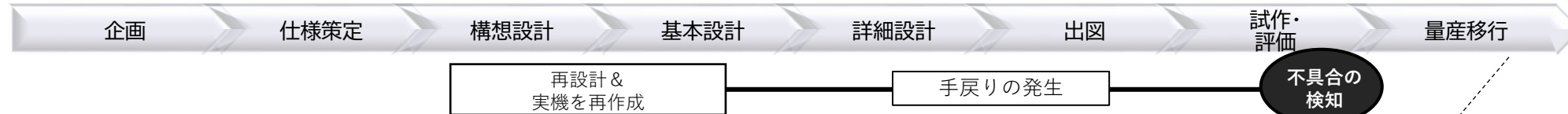


4 当社の優位性

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

従来の設計開発プロセス



時間・工数・費用
大

CAD導入などのデジタル化の設計開発プロセス



時間・工数・費用
減
タスク増

AI



デジタルツイン

改革後の設計開発プロセス

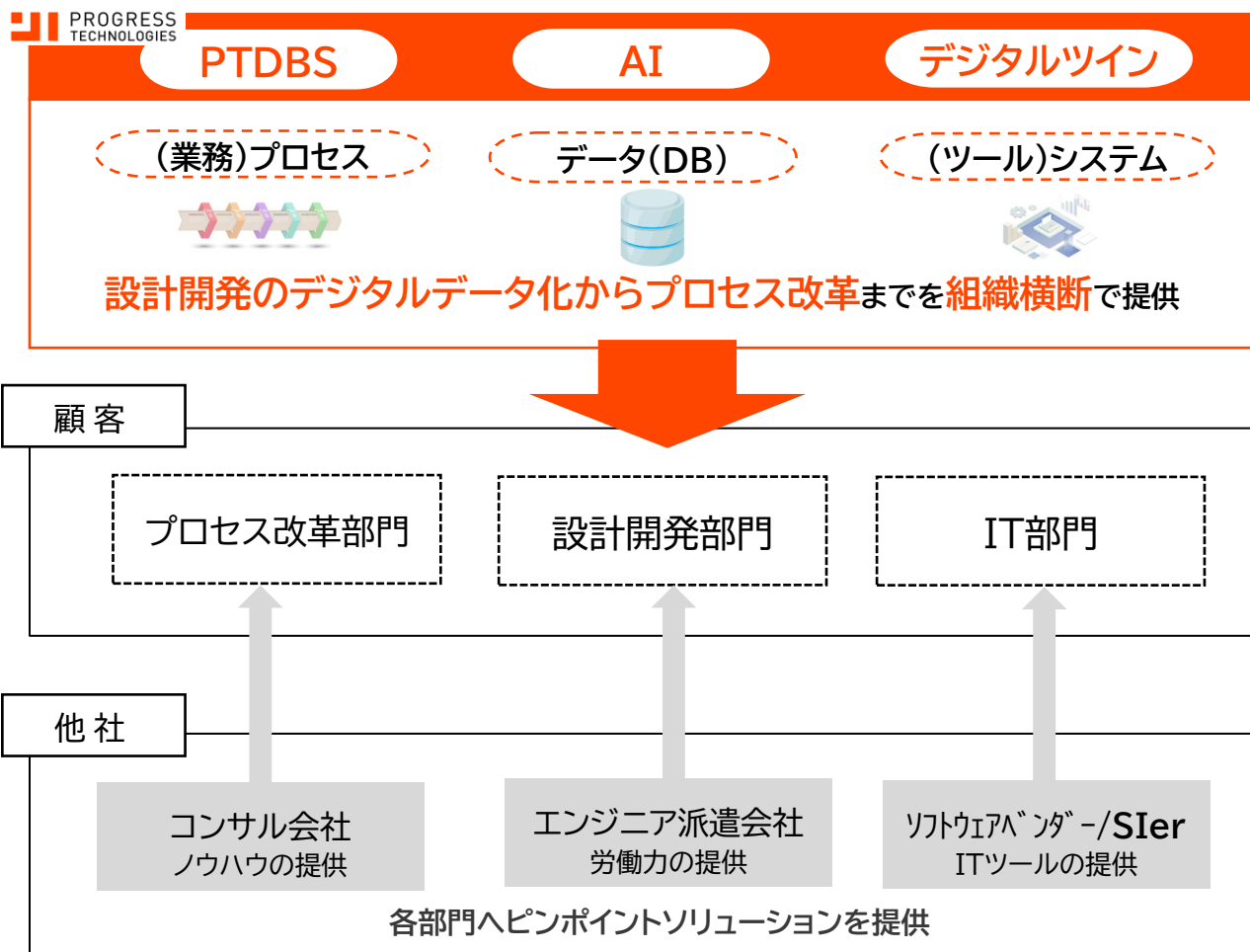


時間・工数・費用
減
タスク減
競争力の強化

4 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

設計開発の現場ヘ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

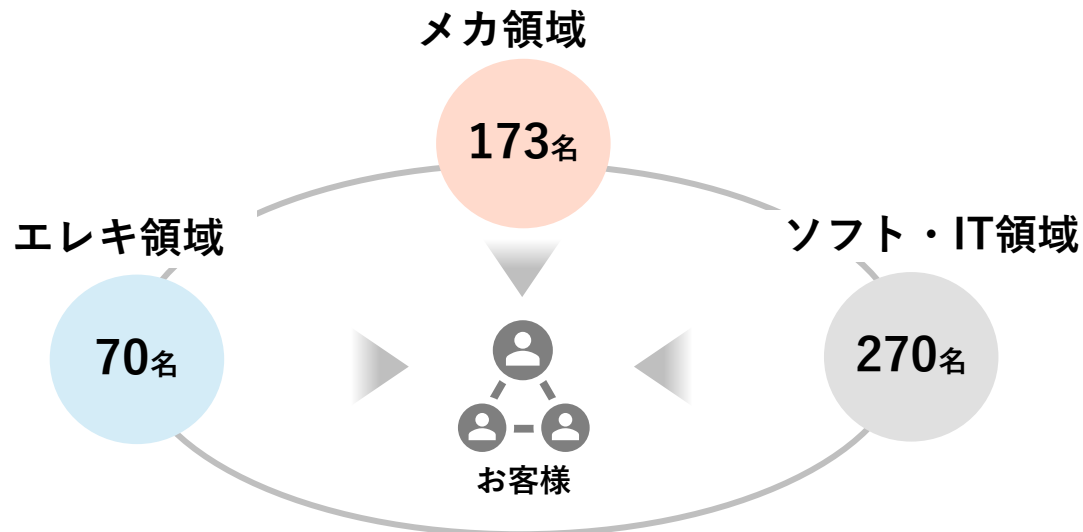
4 当社の優位性

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

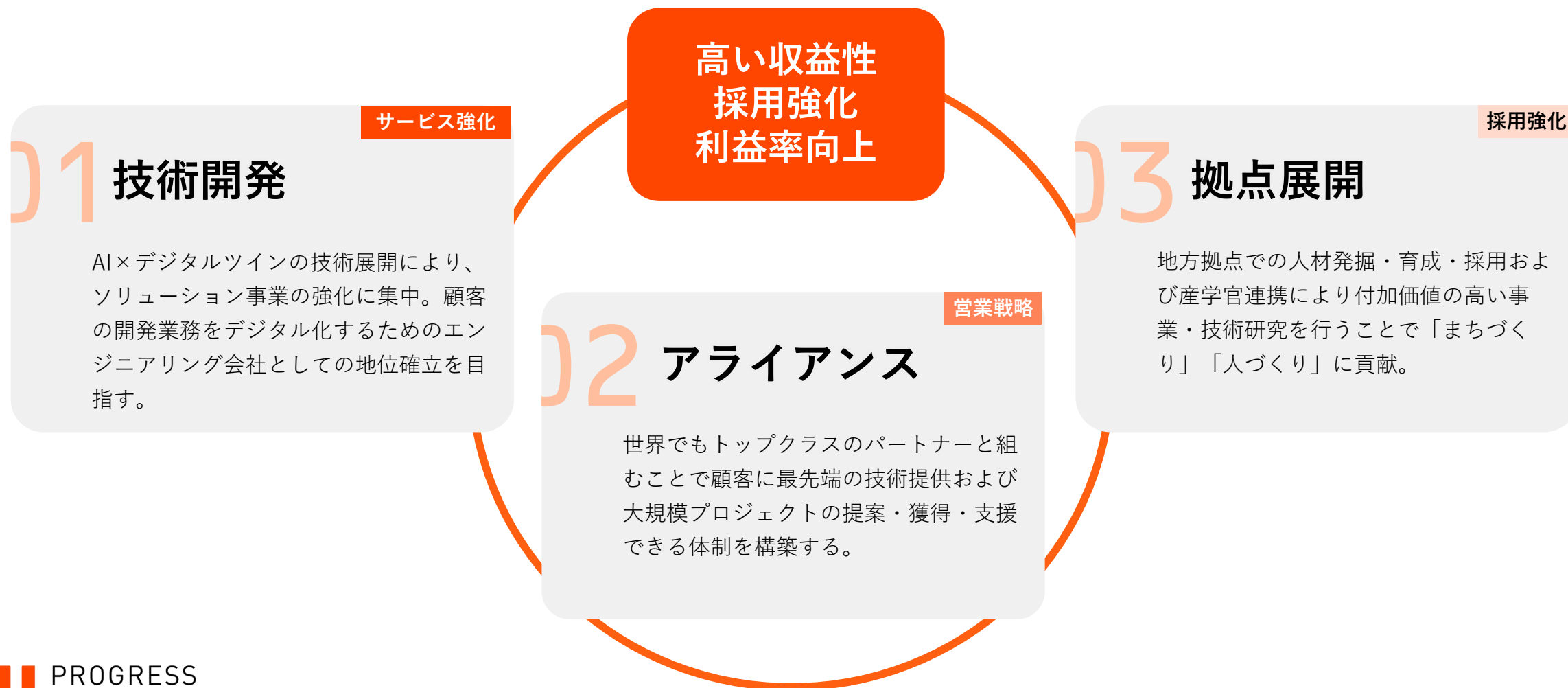
UX

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

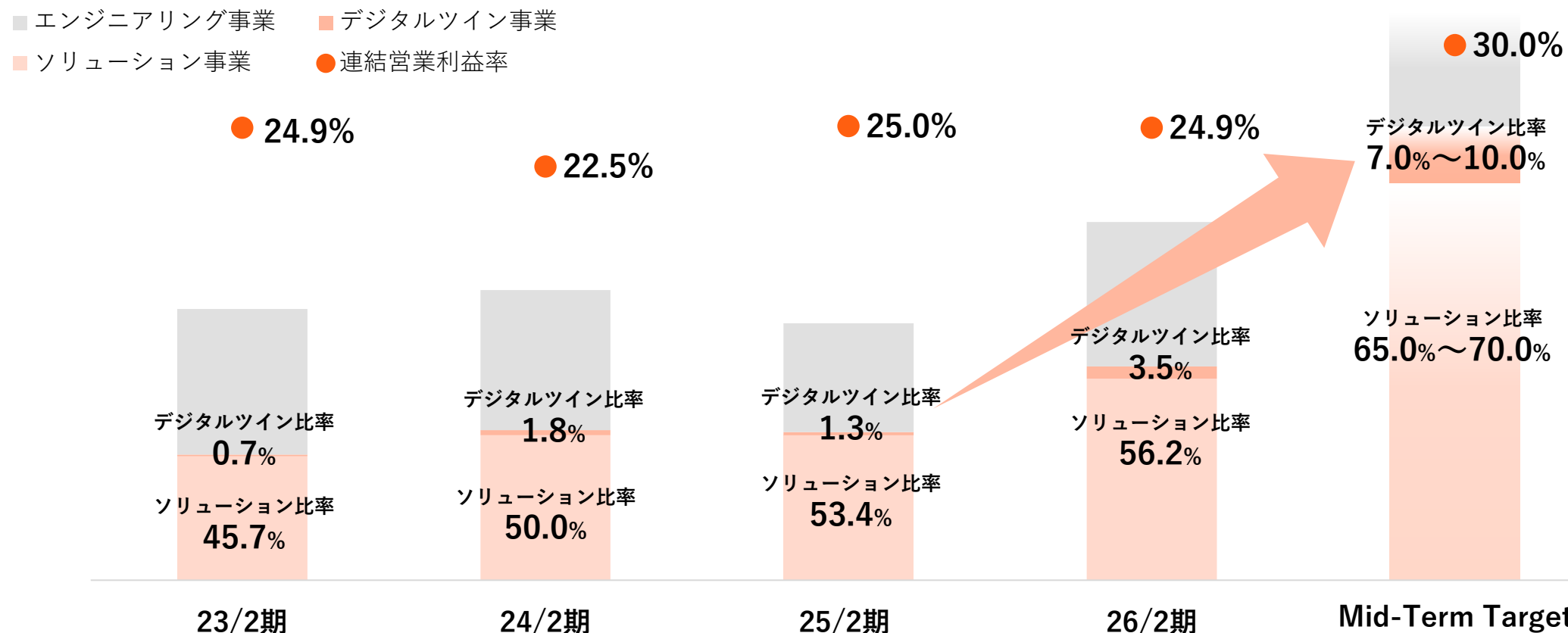
新卒採用力を高めることで人材プールを拡大。併せて人材・支援体制構築への投資を行うことで成長力を高める。

新卒内定者数

150名

中期的なターゲット水準

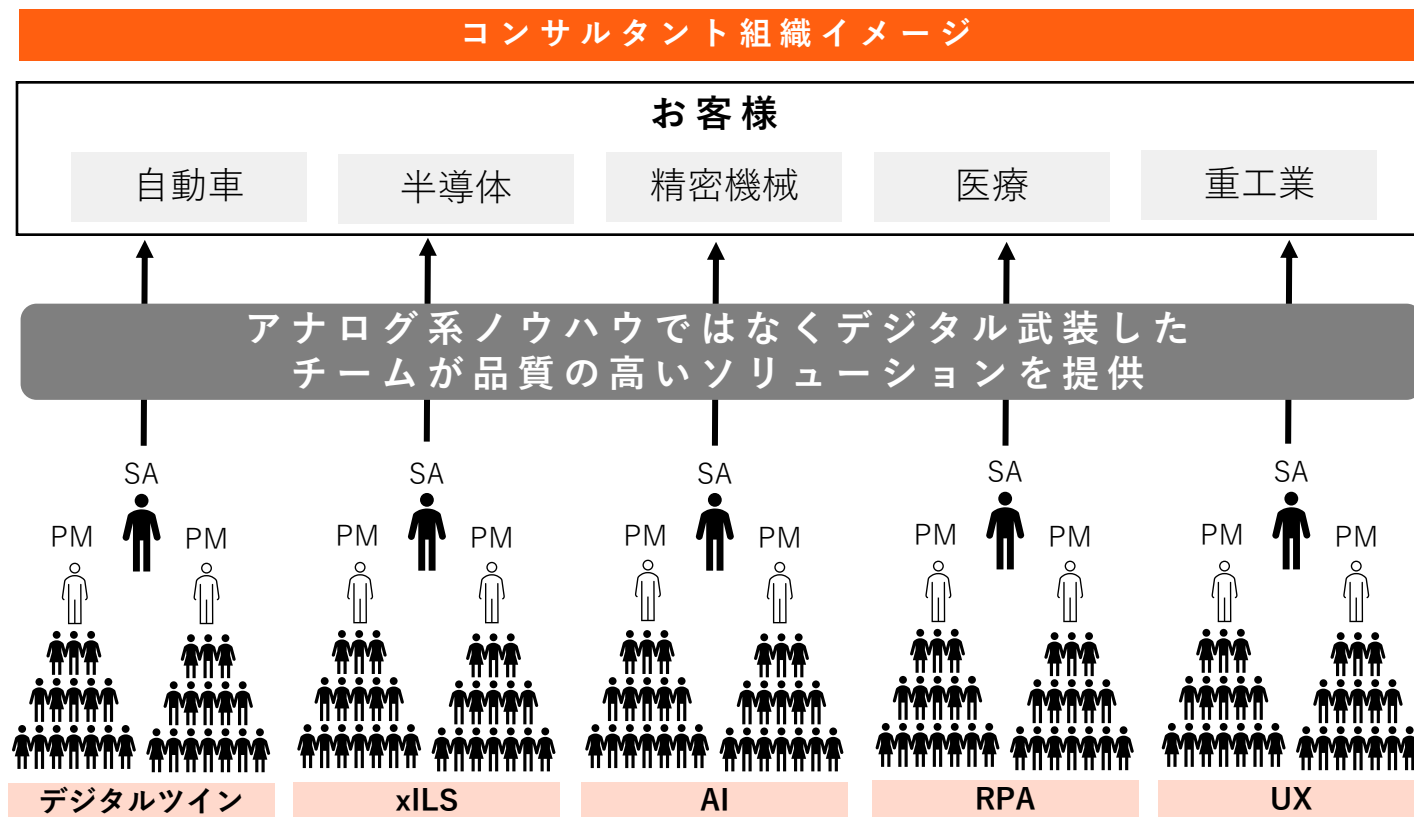
中期的なターゲットとして、ソリューション事業で65%～70%、デジタルツイン事業で7%～10%の売上高構成比、連結営業利益率30%を設定。ソリューション事業・デジタルツイン事業の強化と適切なコスト管理による収益性の向上を図る。



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



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

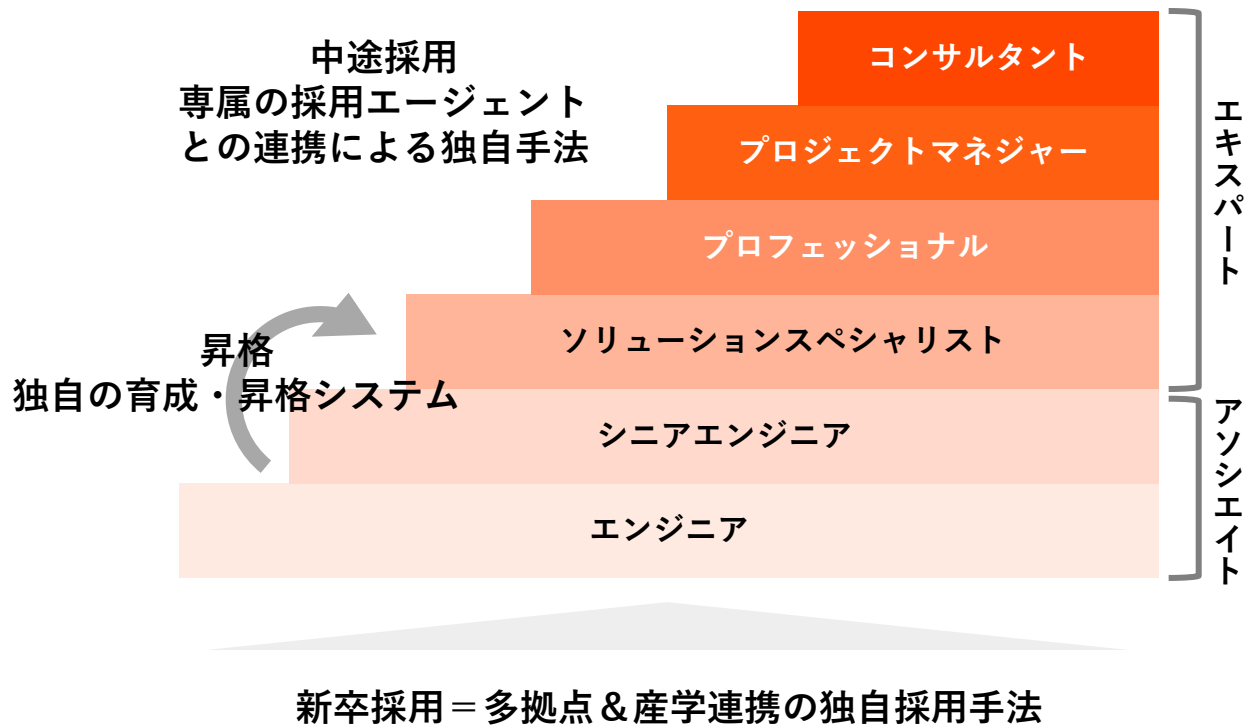
プロジェクト全体の工程・進行管理を担い、予算・品質・納期に対して全責任を負う

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

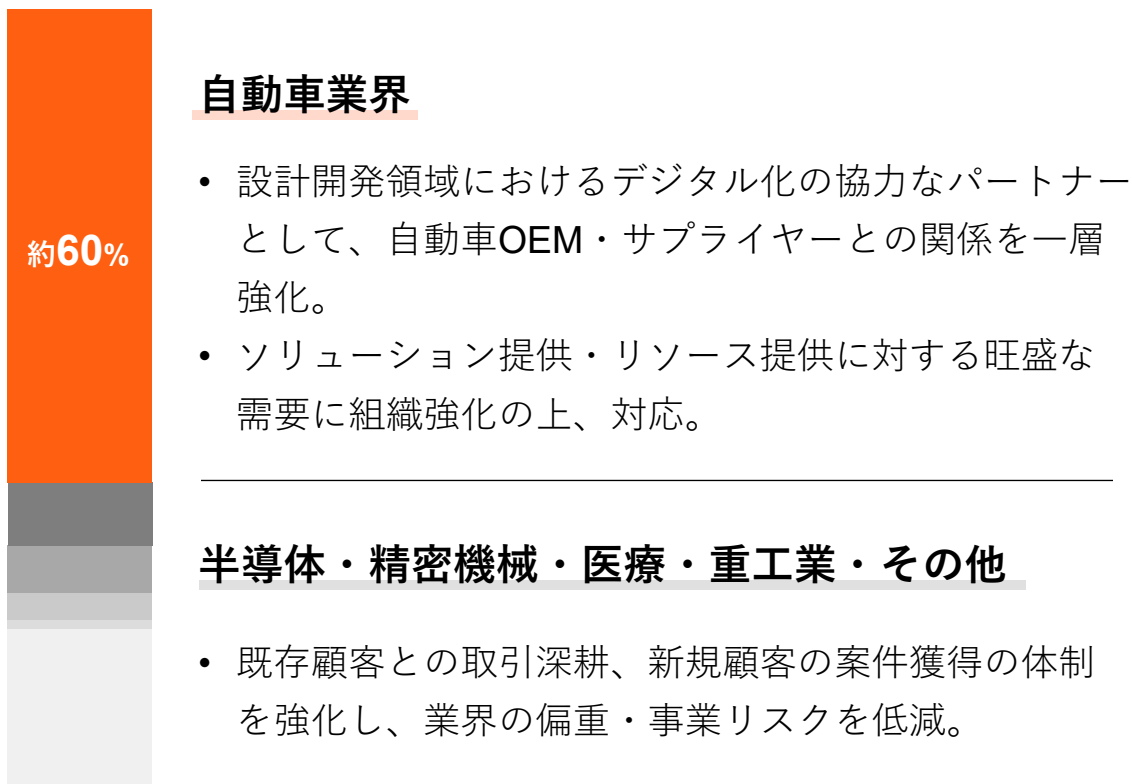
3 人材育成・環境改善

- 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

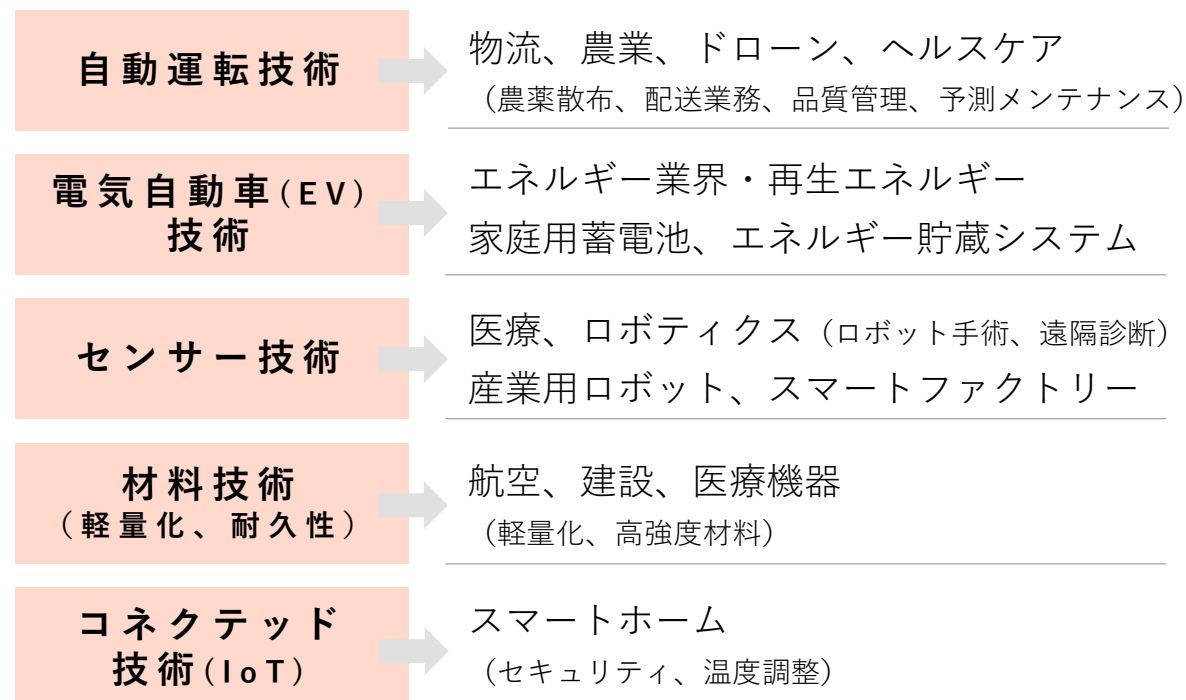
製造業界におけるデジタル化でリードする自動車業界との取引強化に現在は注力。自動車以外の注力業界に当社グループの知見やノウハウを水平展開し、成長と事業リスク低減を実現していく方針。

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。

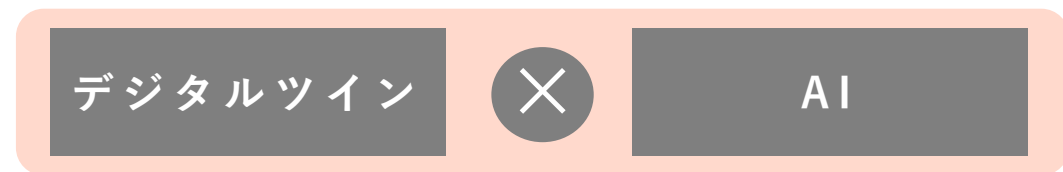


アライアンス戦略

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。



丸紅I-DIGIO

デジタル
ツイン

xILS

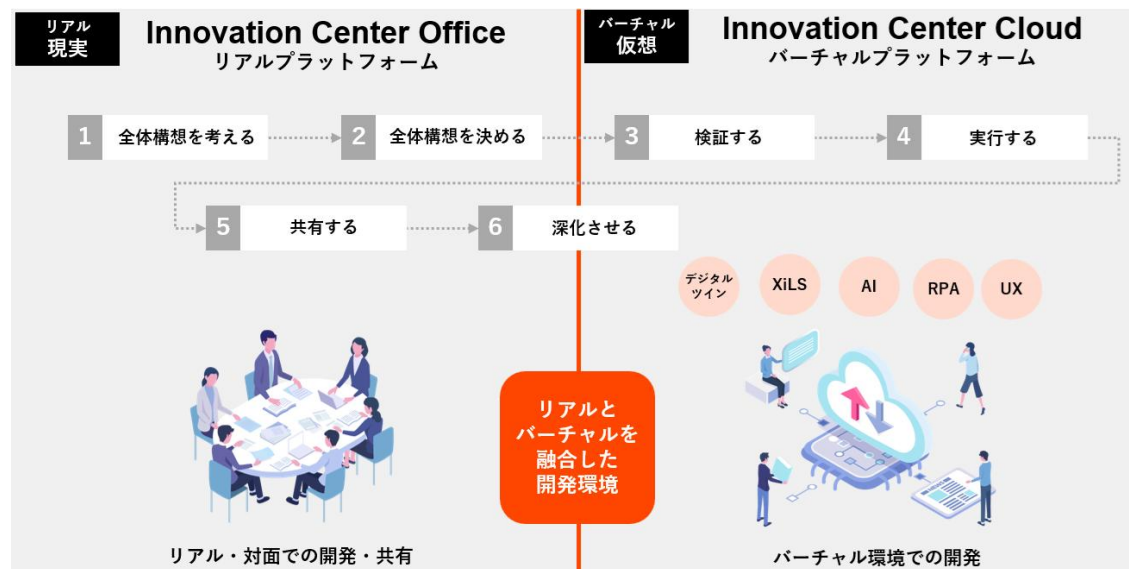
AI

RPA

UX

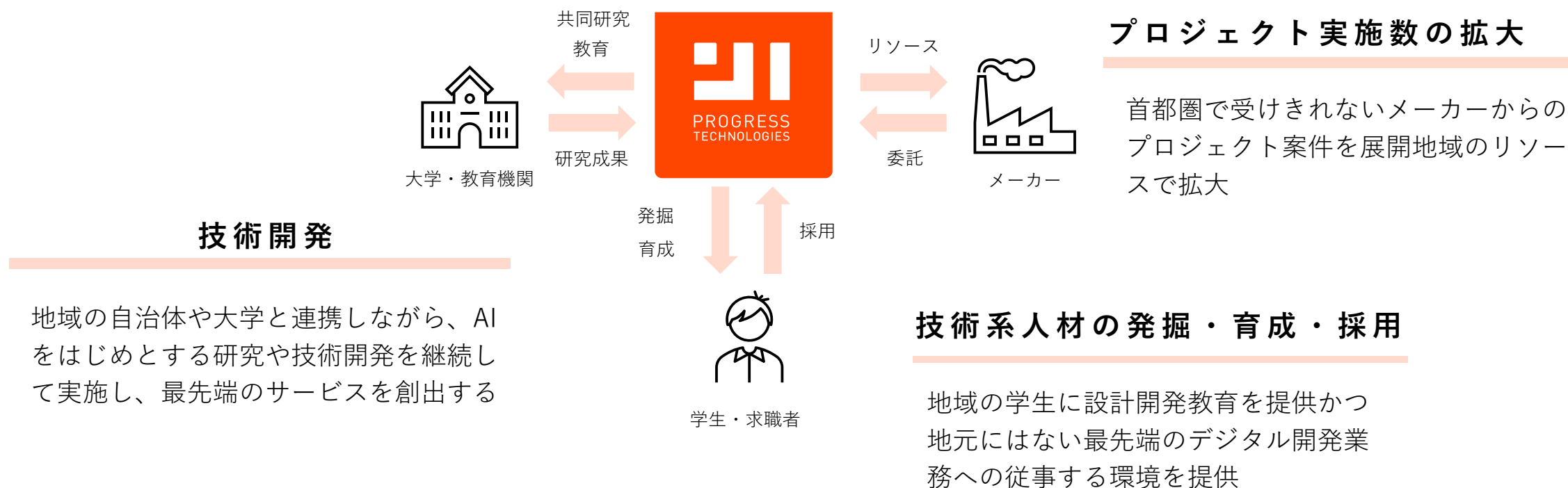
イノベーションセンター（2025年11月開設：東京都江東区）

- 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。



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

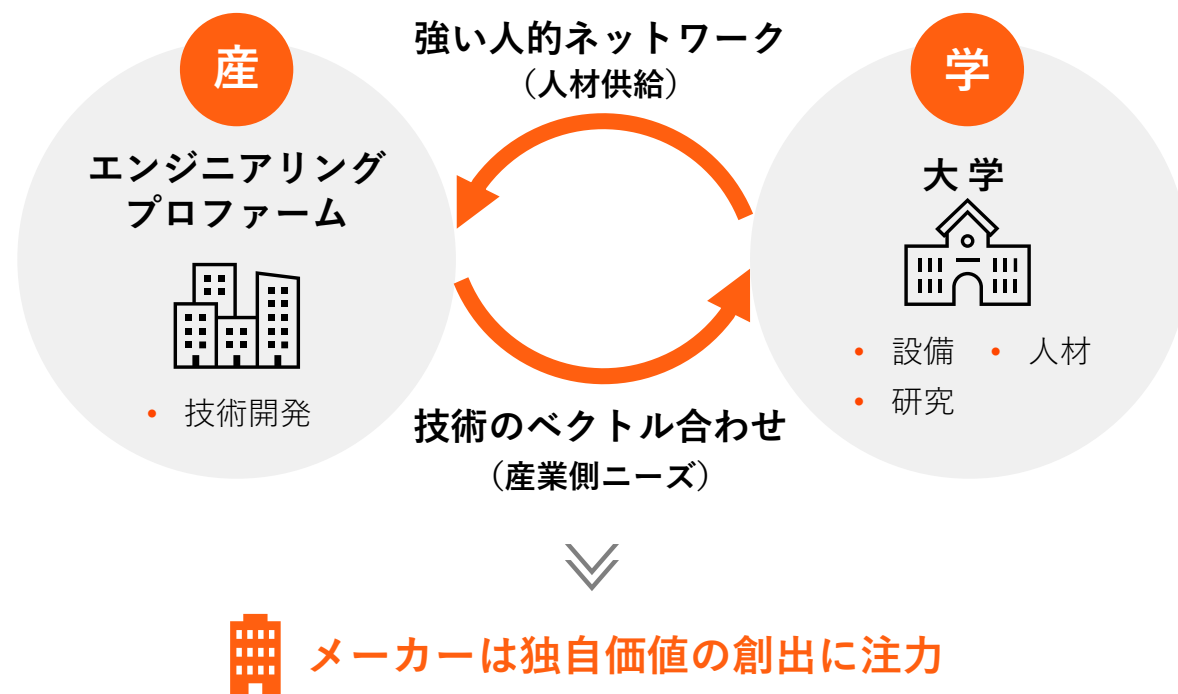
設立	1978年
本社	Aachen, Germany
売上高	約 1,100 億円
従業員数	約 7,000 名
拠点	25ヶ国（40拠点以上）



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

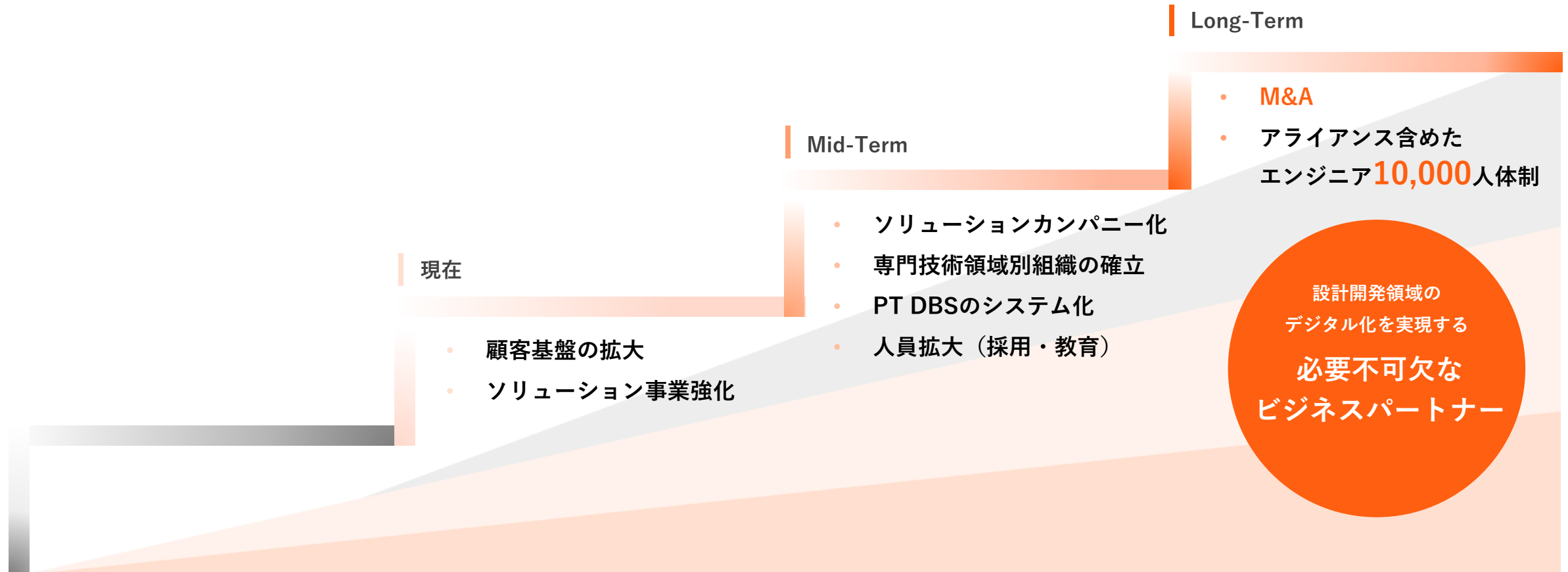
設立	1948年
本社	Austria
売上高	約 3,500 億円
従業員数	約 12,200 名
拠点	29ヶ国（90拠点以上）

産学連携を通じた高度なソリューションの提供



プロGRESS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。



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・財務基盤強化・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。

営業キャッシュフロー

(2026年2月期実績)

2,000百万円

手元現預金

(2026年2月末時点)

3,322百万円

成長投資

- ✓ 優秀な人材を獲得するための採用費や拠点・環境等への投資
- ✓ 業務効率を高めるためのシステム投資
- ✓ 人材育成のための投資
- ✓ 将来的なM&A

財務基盤の強化

- ✓ 2026年2月末 有利子負債残高：3,576百万円
- ✓ 年間約定返済額：398百万円

株主還元

- ✓ 成長投資とのバランスを取りながら配当および自己株式取得を実施
- ✓ 配当については配当性向20%を基準としつつ、累進配当とする

手元現預金

- ✓ 月商の3ヶ月分程度をミニマムな手元現預金の水準とする

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3四半期決算

2027年1月14日(木)：決算発表(決算短信の開示)

2027年1月15日(金)：決算説明会(アナリスト・機関投資家向け)

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2Qとの差、前2Q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