

2026年2月期  
第3四半期決算説明資料

---

プログレス・テクノロジーズ グループ株式会社  
2026年1月14日



PROGRESS  
TECHNOLOGIES

# 目次

① 2026年2月期 第3四半期決算概要	3
② 2026年2月期 重点戦略進捗状況	15
③ 株主還元	20
④ Appendix	23
⑤ ディスクロージャー・IRポリシー	30

# 2026年2月期 第3四半期決算概要

# 2026年2月期 3Q累計 連結業績サマリー

当第3四半期は連結売上収益・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+10.1%で着地。その他の収益に計上された受取補償金201百万円を除く調整後営業利益は前年比+4.1%、ともに伸長し、通期業績予想に対し順調に推移。

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
4,654百万円 +10.1%	2,099百万円 +10.0%	1,101百万円 +4.1%	1,251百万円 +23.3%	850百万円 +15.8%
(前3Q比)	(前3Q比)	(前3Q比)	(前3Q比)	(前3Q比)

年間計画 売上進捗率	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	当期利益率
74.6% △1.4pt (前3Qとの差)	58.3% +3.6pt (前3Qとの差)	45.1% △0.1pt (前3Qとの差)	23.7% △1.3pt (前3Qとの差)	18.3% +0.9pt (前3Qとの差)

※1 年間計画売上進捗率は通期業績予想に占める当3Q累計の連結売上収益の割合を示しております。前3Qの値は前期の連結売上収益に占める前3Qの連結売上収益の割合で計算しております。

※2 調整後営業利益は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。

※3 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。

# 連結業績概況（3Q累計）

通期業績予想に対する当第3四半期時点での連結売上収益の進捗率は74.6%。前期に計上済の和解金500百万円に関連した受取補償金201百万円を「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+4.1%で着地。

2025年3月～ 2025年11月(9ヶ月) (百万円)	前3Q(累計)		当3Q(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	4,228	100.0%	4,654	100.0%	+426	110.1%	74.6%	6,236	100.0%
売上総利益	1,909	45.2%	2,099	45.1%	+190	110.0%	75.9%	2,765	44.3%
販売費及び一般管理費	854	20.2%	997	21.4%	+143	116.7%	77.6%	1,284	20.6%
その他の収益	19	0.4%	207	4.4%	+188	1,089.5%	103.0%	201	3.2%
その他の費用	15	0.4%	6	0.1%	△9	40.0%	17.1%	35	0.6%
営業利益	1,058	25.0%	1,303	28.0%	+245	123.2%	79.1%	1,648	26.4%
調整後営業利益	1,058	25.0%	1,101	23.7%	+43	104.1%	76.1%	1,447	23.2%
税引前四半期利益／ 税引前利益	1,015	24.0%	1,251	26.9%	+236	123.3%	78.9%	1,586	25.4%
四半期利益／ 当期利益	734	17.4%	850	18.3%	+116	115.8%	77.4%	1,098	17.6%

# 連結業績概況（3Q）

当第3四半期における連結売上収益の前期比は+15.5%、営業利益は前期比+18.4%と好調に推移した。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。

2025年9月～ 2025年11月(3ヶ月) (百万円)	前3Q		当3Q		
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差
売上収益	1,456	100.0%	1,681	100.0%	+225
売上総利益	703	48.3%	806	47.9%	+103
販売費及び一般管理費	299	20.5%	330	19.6%	+31
その他の収益	4	0.3%	1	0.1%	△ 3
その他の費用	5	0.3%	0	0.0%	△ 5
営業利益	403	27.7%	477	28.4%	+74
税引前四半期利益／ 税引前利益	386	26.5%	458	27.2%	+72
四半期利益／ 当期利益	279	19.2%	317	18.9%	+38

# 事業別業績概況（3Q累計）

主力のソリューション事業は前年同期比増収・増益。デジタルツイン事業は通期業績計画に対して検収時期の影響などで未達となるも、受注ベースでは概ね計画通りの進捗。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。

2025年3月～ 2025年11月(9ヶ月) (百万円)	前3Q(累計)		当3Q(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	2,256	53.4%	2,580	55.4%	+324	114.4%	76.2%	3,385	54.3%
	売上総利益	1,275	56.5%	1,411	54.7%	+136	110.7%	76.4%	1,848	54.6%
デジタルツイン事業	売上収益	55	1.3%	134	2.9%	+79	243.6%	53.6%	250	4.0%
	売上総利益	5	9.1%	49	36.6%	+44	980.0%	35.8%	137	54.8%
エンジニアリング事業	売上収益	1,916	45.3%	1,939	41.7%	+23	101.2%	74.5%	2,601	41.7%
	売上総利益	629	32.8%	639	33.0%	+10	101.6%	81.9%	780	30.0%
連結業績	売上収益	4,228	100.0%	4,654	100.0%	+426	110.1%	74.6%	6,236	100.0%
	売上総利益	1,909	45.2%	2,099	45.1%	+190	110.0%	75.9%	2,765	44.3%

# 事業別業績概況（3Q）

ソリューション事業は前第3四半期比較で売上・売上総利益ともに伸長。エンジニアリング事業は4月入社の新卒社員の稼働率向上に加えて、単価も向上した結果、前第3四半期比較で増収・増益で着地。

2025年9月～ 2025年11月(3ヶ月) (百万円)	前3Q		当3Q			
	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	787	54.0%	955	56.8%	+168 121.3%
	売上総利益	451	57.3%	523	54.8%	+72 116.0%
デジタルツイン事業	売上収益	22	1.5%	40	2.4%	+18 181.8%
	売上総利益	2	9.1%	14	35.0%	+12 700.0%
エンジニアリング事業	売上収益	646	44.3%	685	40.7%	+39 106.0%
	売上総利益	250	38.7%	268	39.1%	+18 107.2%
連結業績	売上収益	1,456	99.9%	1,681	100.0%	+225 115.5%
	売上総利益	703	48.3%	806	47.9%	+103 114.7%

# 連結売上総利益率・事業別売上総利益率の推移

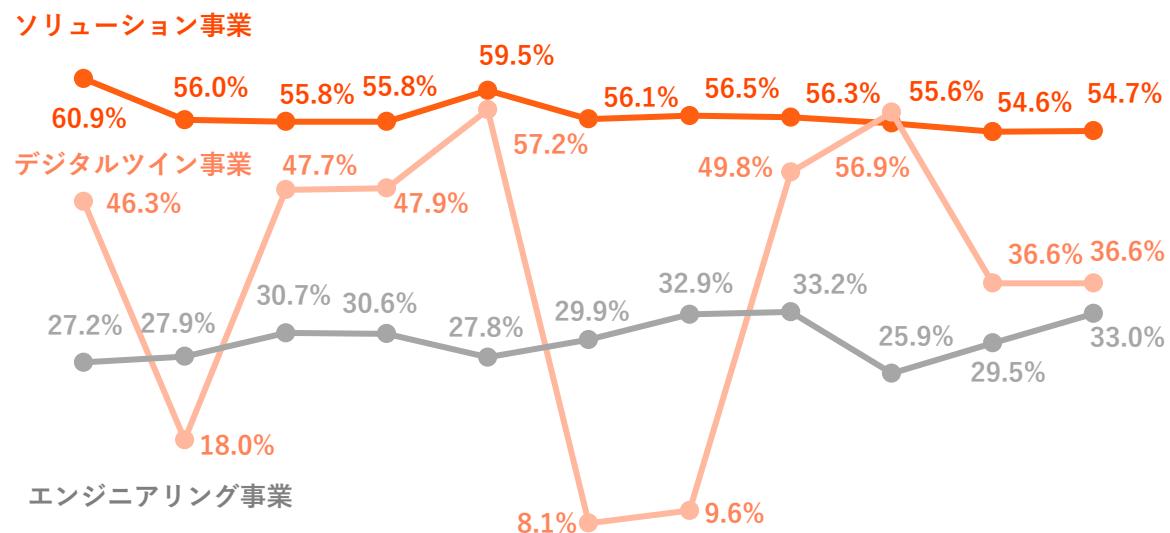
当第3四半期の連結売上総利益率は44.3%の通期計画に対して45.1%と計画を上回って着地。ソリューション事業の売上総利益率は55%程度で安定的に推移。エンジニアリング事業は4月入社の新卒社員の稼働率向上に加えて、単価向上の取り組みの結果、売上総利益率は33.0%となり通期計画を上回って推移。

連結売上総利益率の推移



24/2(1Q) 24/2(2Q) 24/2(3Q) 24/2(4Q) 25/2(1Q) 25/2(2Q) 25/2(3Q) 25/2(4Q) 26/2(1Q) 26/2(2Q) 26/2(3Q)

事業別売上総利益率の推移

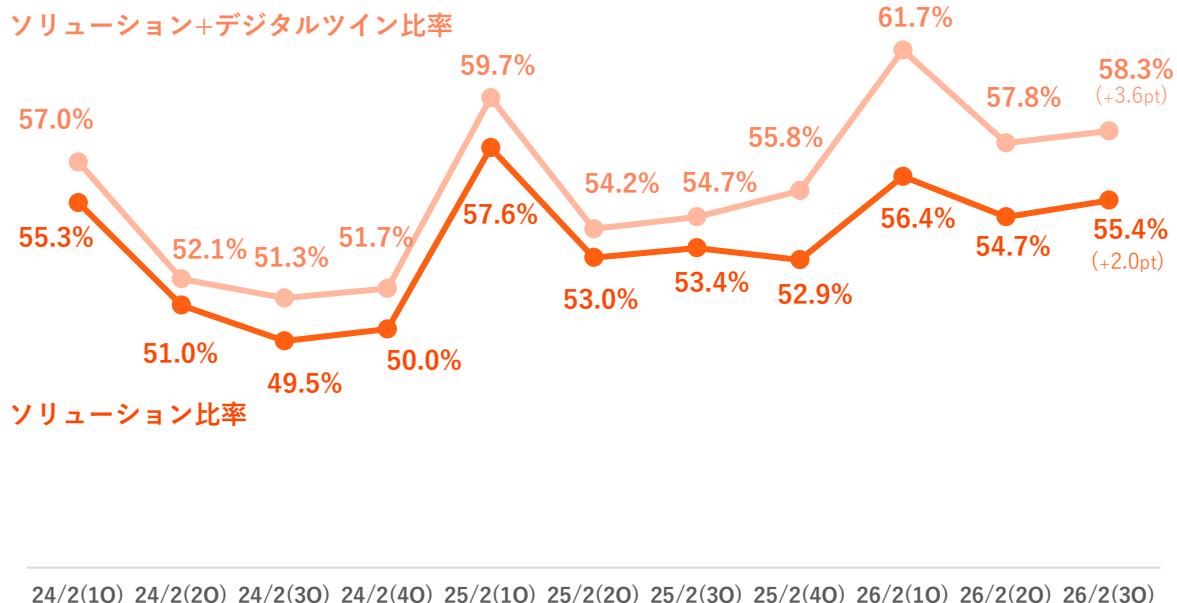


24/2(1Q) 24/2(2Q) 24/2(3Q) 24/2(4Q) 25/2(1Q) 25/2(2Q) 25/2(3Q) 25/2(4Q) 26/2(1Q) 26/2(2Q) 26/2(3Q)

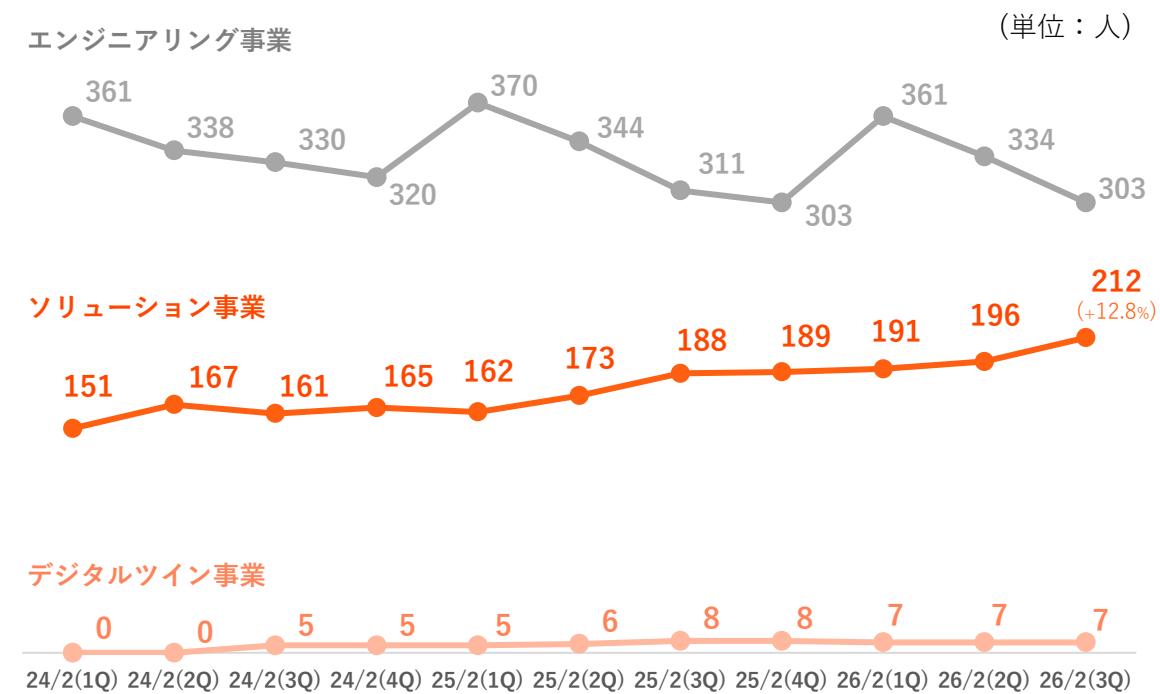
# ソリューション比率・事業別人員数

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3四半期末時点におけるソリューション事業の人員数は212名と前年同月比24名 (+12.8%) の増加。

ソリューション比率の推移



事業別人員数の推移



# 販管費の内訳（3Q累計）

販管費は前第3四半期比で16.7%の増加となるも、計画通り進捗。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ていく方針。

2025年3月～ 2025年11月(9ヶ月) (百万円)	前3Q(累計)		当3Q(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	4,228	100.0%	4,654	100.0%	+426	110.1%
販売費及び一般管理費	854	20.2%	997	21.4%	+143	116.7%
人件費	456	10.8%	470	10.1%	+14	103.1%
採用費	83	2.0%	95	2.0%	+12	114.5%
支払手数料・支払報酬料	87	2.1%	85	1.8%	△ 2	97.7%
減価償却費	100	2.4%	137	2.9%	+37	137.0%
その他	124	2.9%	207	4.4%	+83	166.9%

# 販管費の内訳（3Q）

連結売上収益が前第3四半期比15.5%増に対して販管費は同期比10.4%増で着地。販管費の増加要因としてはイノベーションセンター・テクノロジーセンターの新拠点開設（+16百万円）など一時的な費用の増加によるものであり、計画通りで推移。

2025年9月～ 2025年11月(3ヶ月) (百万円)	前3Q		当3Q			
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	前期差	前期比
売上収益	1,456	100.0%	1,681	100.0%	+225	115.5%
販売費及び一般管理費	299	20.5%	330	19.6%	+31	110.4%
人件費	154	10.6%	151	9.0%	△ 3	98.1%
採用費	42	2.9%	31	1.8%	△ 11	73.8%
支払手数料・支払報酬料	22	1.5%	21	1.2%	△ 1	95.5%
減価償却費	36	2.5%	47	2.8%	+11	130.6%
その他	43	3.0%	78	4.6%	+35	181.4%

# 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。

(百万円)	2025年2月末		2025年11月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
<b>流動資産</b>	<b>2,127</b>	24.1%	<b>4,421</b>	39.2%	+2,294
現金及び現金同等物	905	10.2%	3,259	28.9%	+2,354
営業債権及びその他の債権	829	9.4%	804	7.1%	△ 25
棚卸資産	76	0.9%	58	0.5%	△ 18
<b>非流動資産</b>	<b>6,702</b>	75.9%	<b>6,870</b>	60.8%	+168
有形固定資産	1,354	15.3%	1,455	12.9%	+101
のれん	4,964	56.2%	4,964	44.0%	0
無形資産	141	1.6%	120	1.1%	△ 21
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%	216	1.9%	+52
<b>資産合計</b>	<b>8,830</b>	100.0%	<b>11,292</b>	100.0%	+2,462

## 有利子負債

**3,617** 百万円

(25/2末との差 △221百万円)

## 純有利子負債

**358** 百万円

(△2,575 百万円)

## 株主資本比率

**51.1** %

(+9.7 pt)

## のれん株主資本比率

**86.0** %

(△49.7 pt)

# 連結CF

2025年3月～ 2025年11月(9ヶ月) (百万円)	前3Q	当3Q			前期比
		実績	実績	前期差	
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	1,372	1,762	+390	128.4%	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△261	△130	+131	-	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△505	721	+1,226	-	
現金及び現金同等物の増減額	605	2,353	+1,748	388.9%	
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,398	3,259	+1,861	233.1%	
フリーキャッシュフロー (営業CF+投資CF)	1,111	1,632	+521	146.9%	

# 2026年2月期 重点戦略進捗状況

# 2026年2月期 下期における重点戦略

当 下期においては、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推進。新卒・中途両方の採用活動に引き続き注力。

## 下期重点戦略

### ソリューション 事業強化

- ソリューション案件の確実な実行と刈り取り
  - ・ 設計・製造のデジタル連携等の予算が集まる開発テーマにリソースを投下
  - ・ 制御領域MBD、HiLS/MiLS領域等の需要が高まる分野に熟練者をアサイン
- 来期に向けての提案強化
  - ・ SAと共に、来期に向けたデジタルツインやAI案件の提案実施

### 顧客ポート フォリオ拡大

- 顧客ニーズの深堀りと案件化
  - ・ 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協業進化
  - ・ パートナー企業と協働し、建機メーカー向けに開発プロセスの整理・標準化案件を提案中

### 採用強化

- 2026年4月入社新卒採用確保
  - ・ 10月に内定式を実施。入社事前教育やキャリアサポートなどを実施し辞退を抑制
- SA/PM人材の獲得とプロジェクトマネジメント体制強化
  - ・ 顧客ニーズを正確にキャッチし、複数のプロジェクトをマネジメント出来るSA/PM人材の採用と実施体制の強化

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。

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人員数

38名

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

新卒社員の採用は引き続き注力。中途採用は高い技術力を  
持つ即戦力人材にフォーカス。

新卒内定者数

81名

中途採用数

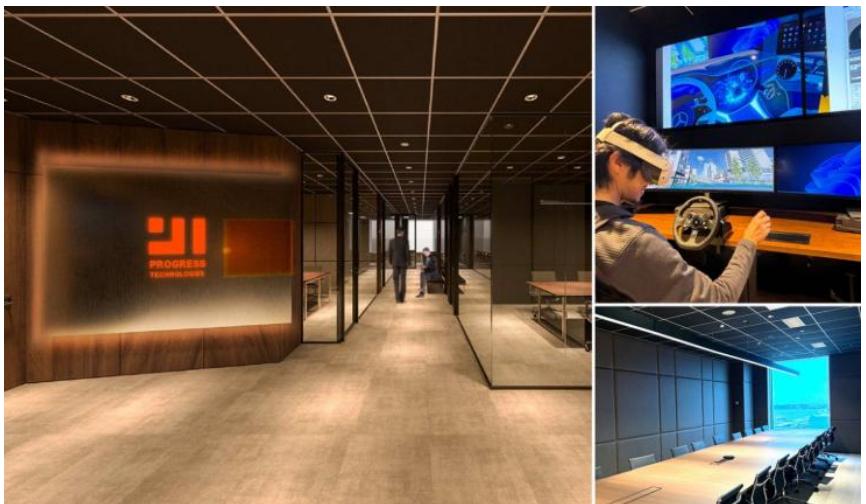
12名

# イノベーションセンター開設

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、デジタルツイン技術をコアとした開発効率化を実現するだけでなく、AI技術を掛け合わせることで超高効率&高速な次世代開発を実現。

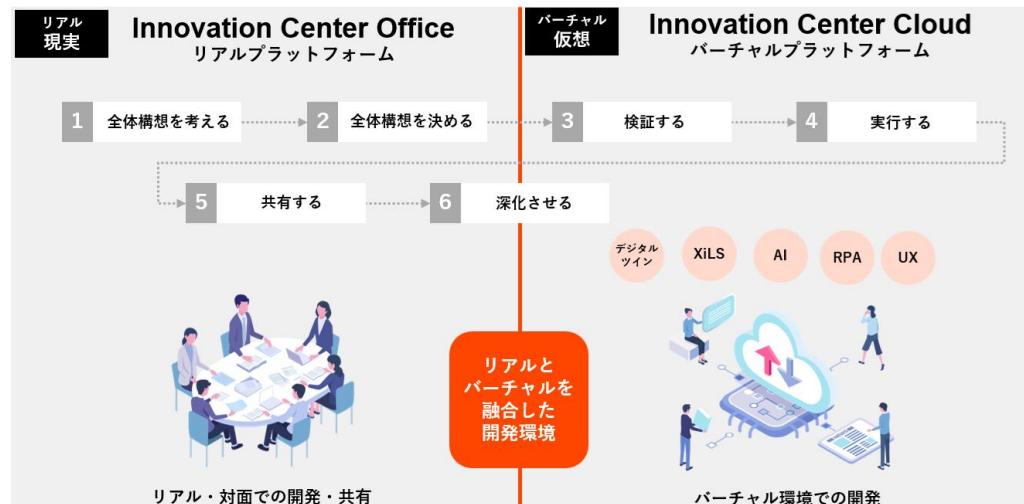
## イノベーションセンターの開設

- 最先端デジタルツイン技術を活用した開発・検証、DX人材の発掘育成のための拠点として、顧客・パートナーとの産学官共創を目的とした「イノベーションセンター」を開設。
- 複数のパートナー企業と連携し、最新のデジタルツイン技術を「見て・触れて・体験できる場」として、本センターを活用。



## 施設概要

- 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。



# dSPACE Japan社とのパートナーシップ

電子制御領域における国際的リーディングカンパニーである独dSPACE社との協業・パートナーシップを加速。「dSPACE XiLSルーム」において、dSPACEの最新ツールや技術を見て・触って・体験できる環境を整備。AI×デジタルツインを活用したXiLSソリューションを開発現場での課題解決やXiLSの定着までを一気通貫で支援できる提案・実施体制を共同で提供。

## dSPACE Japanとの取り組み

- 電子制御領域において統合型ハードウェア・ソフトウェアを提供するdSPACE GmbHの日本法人であるdSPACE Japan株式会社とパートナーシップを締結。
- イノベーションセンター内に「dSPACE XiLSルーム」を開設し、dSPACEの高度な制御システム開発・評価のためのXiLSソリューションのフル活用を促進。

### お客様の開発現場



## dSPACE XiLSルーム概要



(左)d SPACE Japan 代表取締役社長 宇野様、(右)当社 代表取締役 中山



運転時の操作性を考慮した車内パーツ配置検証、車内音響や演出などの体験性評価、ドライバー以外の乗員向けコンテンツのエンタメ性・安全性の検証などに取り組む



# 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。理系人材を中心に年間80名程度を採用し、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。
- 2026年4月入社の新卒予定採用数は80名。

### 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ジャー（PM）の採用に注力。
- 年間の中途即戦力人材の採用人数は10名～20名程度。

大卒理系人材等

新卒採用  
年間  
約80名

エンジニアリング  
事業

社内異動  
年間  
約50名

ソリューション  
事業

中途採用  
年間  
10名～20名

メーカー  
出身者

(在籍期間)  
新卒入社後 5年～6年  
(平均月額単価)  
約70万円

専門技術毎のSA/PM体制  
(平均月額単価)  
約140万円

## 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を地方に供給。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保したい
- より実務的な教育プログラムを展開したい

### 学生・求職者

- 地元に留ま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





# 株主還元

# 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。

## 営業キャッシュフロー

(2025年2月期実績)

**950百万円**

## 手元現預金

(2025年11月末時点)

**3,259百万円**

## 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
- ✓ 将来的なM&Aの可能性追求

## 借入金返済

- ✓ 2025年11月末時点 借入金残高：2,464百万円
- ✓ 年間約定返済額：430百万円

## 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%を現時点における基本方針とする

## 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

# 株主還元

株主還元施策として、自己株式取得および配当（期末配当）を実施予定。成長投資、借入金返済とのバランスを鑑みながら、適切な水準で株主還元を行っていく計画。

## 自己株式取得

現在の株価水準が当社の将来の成長性を十分に織り込んでいないと認識しており、持続的な企業価値向上に向けた取り組みの一環として、また資本政策及び株主還元強化の観点から自己株式を**最大3億円**取得する方針。

- 取得対象株式の種類：普通株式
- 取得しうる株式の総数：250,000株（上限）  
(発行済株式総数に対する割合：3.2%)
- 株式取得価額の総額：300百万円（上限）
- 取得期間：2026年2月2日～2026年5月29日
- 取得方法：東京証券取引所における市場買付け（取引一任契約）

## 配当実施

中長期の経営視点から成長投資の推進と財務健全性の確保とのバランスを考慮し、各期の業績に応じて連結当期利益の**20%**を目途に株主への配当を実施していくことを基本方針とする。

- 2026年2月期 1株当たり配当：30円（期末配当）
- 配当総額：233百万円
- 配当性向：20.0%

# Appendix

# 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、  
**デジタル化が  
必須**



## 不具合の検知タイミングの前倒し（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）

設計開発領域に特化し、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

企画 設計

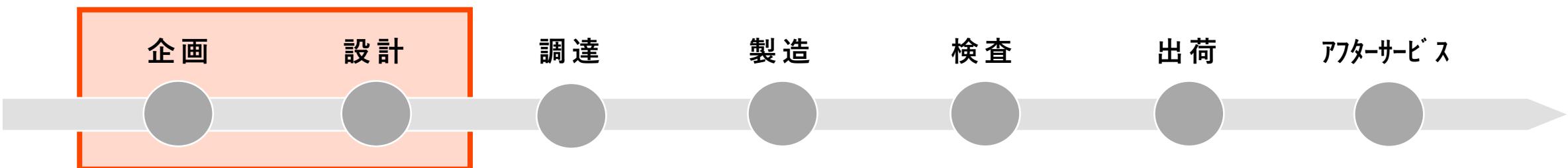
調達

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

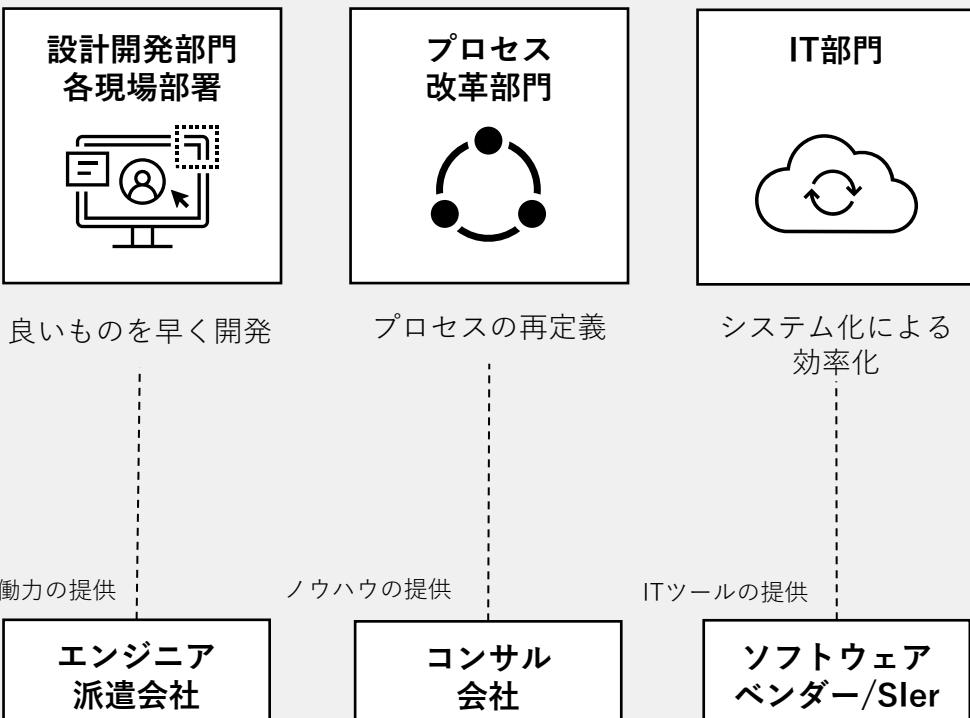
医療

重工業

# プログレスの提供価値（ワンストップソリューションの提供）

設計開発部門を中心とする製品開発プロセスの上流工程に特化し、ワンストップソリューションを提供。ツールの提供や工数の提供に留まらない真の課題解決を実現。

## 各部門へピンポイントソリューションを提供



## 部門横断でワンストップソリューションを提供

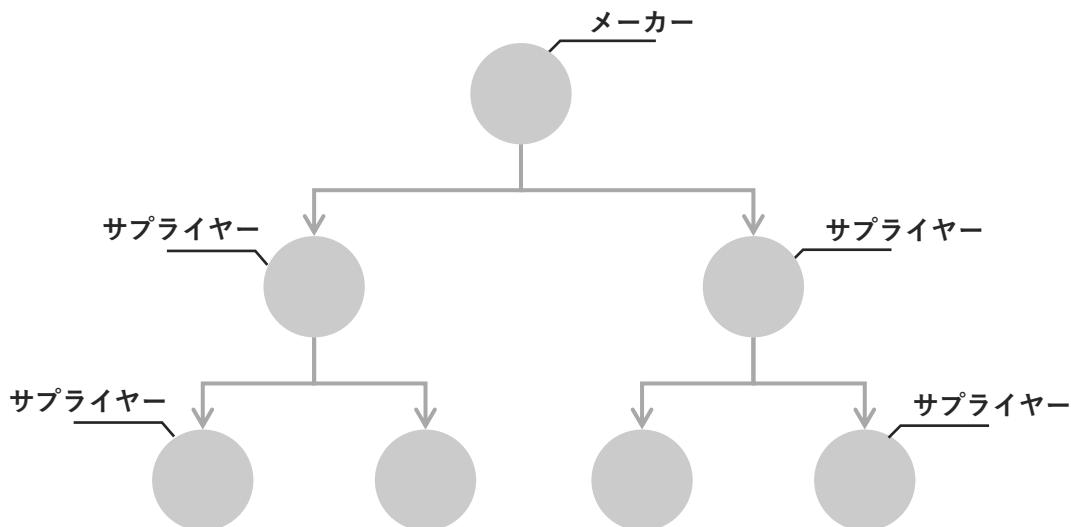


# モノづくりにおける日欧の比較（自動車業界を例に）

## 日本における技術開発

### 垂直統合（ケイレツ）

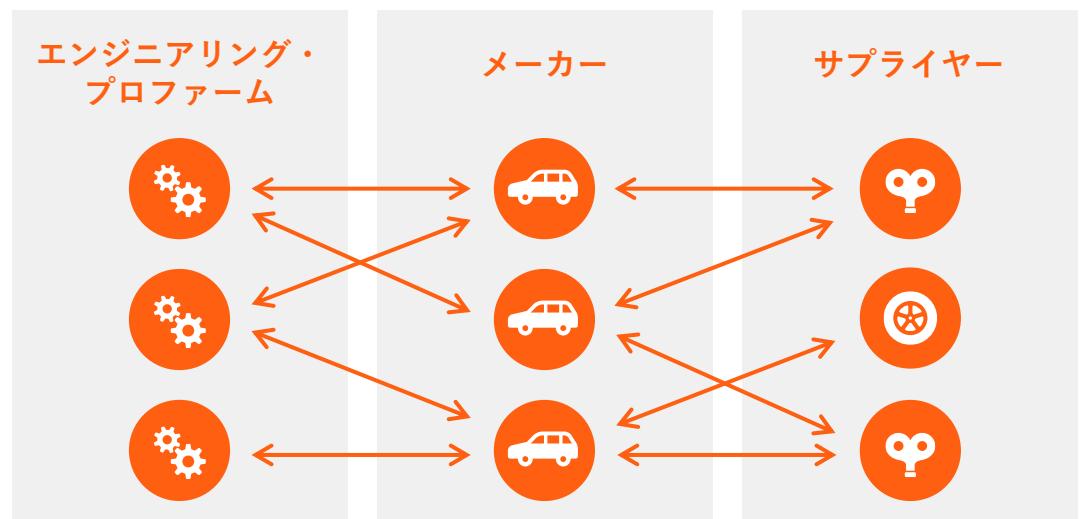
- 基礎研究から製品開発、アフターサービスに至るまでの一連の製品開発プロセス全てをメーカーを頂点とする自社系列の中で行う
- メーカーが主導的な立場で、系列メーカー間で調整を行う「すり合わせ」型の開発で、柔軟性に欠け、イノベーションが起きにくい
- 適切な技術承継の仕組みが確立されていない場合、重要な技術・ノウハウが失われる可能性も



## 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。



# 欧洲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

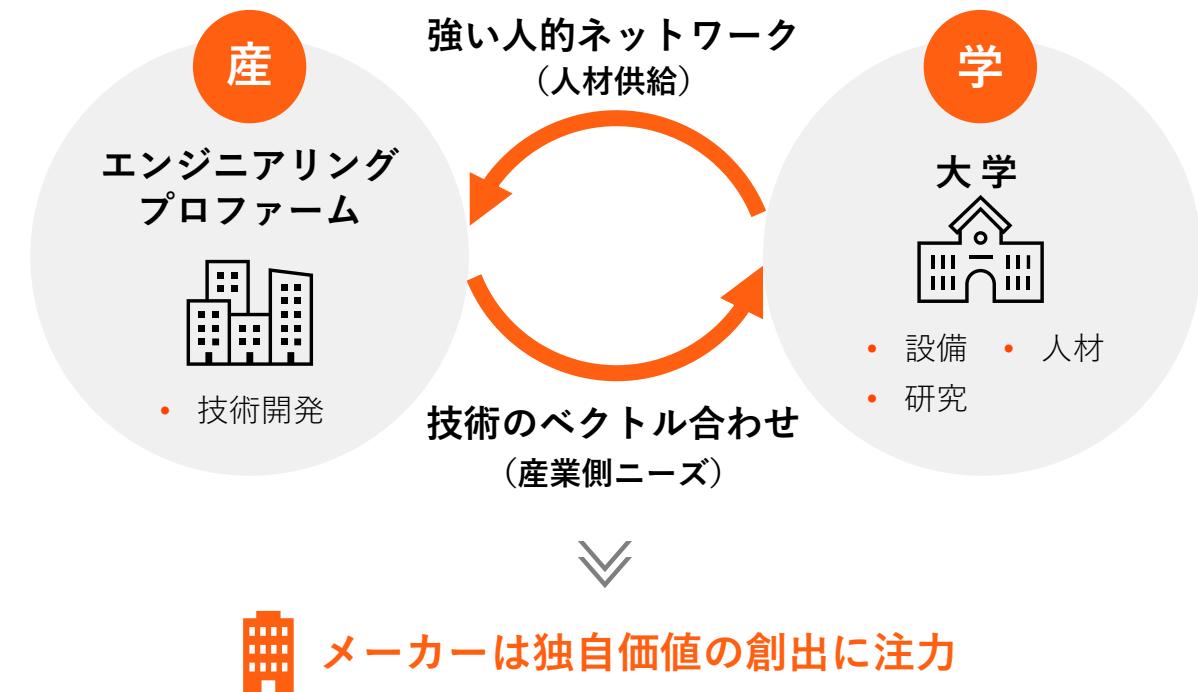
設立	1978年
本社	Aachen, Germany
売上高	約1,100億円
従業員数	約7,000名
拠点	25ヶ国（40拠点以上）



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。



# 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、ディスクリーマー

## ● 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)：2026年2月期 通期決算

2026年4月14日(火)：決算発表(決算短信の開示)  
2026年4月15日(水)：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、信頼できると思わ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は負いません。

世界を進める、一步を。



PROGRESS  
TECHNOLOGIES