

2026年1月15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 谷邊 紘史
(TEL. 050-3816-9386)

【2026年2月期 第3四半期 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3四半期 決算概要の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

当社は2026年1月14日に2026年2月期 第3四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3四半期決算の概要と各種事業戦略の進捗状況並びに株主還元等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)

2026年2月期 第3四半期累計の業績サマリーとなります。連結売上収益は4,654百万円と前年同期比プラス10.1%、連結売上総利益は2,099百万円と前年同期比プラス10.0%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1,101百万円で前年同期比プラス4.1%となっております。

通期業績予想に対する第3四半期時点での売上収益の進捗率は74.6%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58.3%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頁は2026年2月期 第3四半期の累計実績について、前第3四半期の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当第3四半期時点での進捗率は連結売上収益で74.6%、調整後営業利益で76.1%となっており、当

第3四半期としては通期業績予想に対して順調に売上・利益を計上することが出来たと評価をしております。

ソリューション事業の人員増・着実な案件獲得により売上収益は前年同期比プラス10.1%としっかりとトップラインを引き上げるとともに、採用費や教育研修費などの成長への投資を行い、調整後営業利益ベースでは前年同期比プラス4.1%での着地となっております。

(6頁)

6頁は四半期ベースの実績について、前第3四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15.5%、営業利益で前年同期比プラス18.4%と第3四半期は前年同期比で売上・利益とともに着実に成長することが出来ました。当第3四半期における製造業全体の市場環境としては、トランプ関税による事業環境の不透明感は後退したものの、主要産業を中心に調整局面が続く状況で推移いたしました。そのような事業環境においても、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。

(7頁)

7頁は第3四半期累計の事業別売上収益および売上総利益について、前第3四半期の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。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14.4%増、通期業績予想に対する進捗率としても売上収益・売上総利益ともに約76%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進捗率53.6%での着地となっておりますが、受注は計画通り進捗しております。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、売上収益・売上総利益ともに前第3四半期実績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第3四半期比プラス10.1%、売上総利益でプラス10.0%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、前第3四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21.3%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 15.5%、売上総利益でプラス 14.7%での着地となっております。

(9 頁)

9 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 第 3 四半期累計の連結売上総利益率は 45.1%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、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、33.0%と計画を上回る推移となっております。

(10 頁)

10 頁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、58.3%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 38 名の異動があり、2025 年 11 月末時点のソリューション事業の人員数は前年同期比 12.8% 増の 212 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。

(11 頁、12 頁)

11 頁は第 3 四半期累計の販管費の内訳です。前年同期比で 16.7% 増加しておりますが、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、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。12 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。

(13 頁、14 頁)

13 頁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 51.1%、のれん株主資本比率は 86.0% と 100% を下回った状況にあります。

14 頁は連結キャッシュフローの状況となっております。各段階利益が前第 3 四半期比で伸長した結果、当第 3 四半期累計で営業キャッシュフローは 1,762 百万円、投資キャッシュフローはマイナス 130 百万円となっており、フリーキャッシュフローとしては 1,632 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、毎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最も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いたしました。具体的な内容についてはこの後にご説明をさせていただきます。

(2026年2月期 重点戦略進捗状況の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

(16 頁)

16 頁に前回の決算発表で公表いたしました下期の重点戦略の当第 3 四半期時点における進捗状況を記載しております。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 点になります。

「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く方針を掲げております。当第 3 四半期末ではソリューション事業への人的リソースのシフトは当第 2 四半期末から 12 名増の 38 名となりました。人材育成により着実にソリューション事業のエンジニア数を増加させるとともに、イノベーションセンターの開設や dSPACE Japan 社とのパートナーシップ締結など、提案力強化に向けた取り組みを行っております。

「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を掲げてきました。当第 3 四半期においては同方針の元、ソリューション事業において XILS 領域を中心に顧客開拓を進めることができました。

「採用強化」については、2026 年 4 月入社の新卒社員の確実な獲得に向けた取り組みに加え、2027 年 4 月入社の新卒社員の採用活動を継続して行っております。従来の取り組みに加え、関東・中部エリア中心であった採用エリアを拡大するべく、地方における産学官連携も進めております。中途採用については、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)、ソリューション事業の強化および顧客ポートフォリオ拡大のための営業人員の中途採用も引き続き進めてまいります。当第 3 四半期末時点における中途採用の実績は SA と PM で 7 名、アソシエイトエンジニアおよび営業で 5 名となっております。

(17 頁、18 頁)

17 頁、18 頁に「ソリューション事業の強化」の取り組みとしてイノベーションセンターの開設並びに dSPACE Japan 社とのパートナーシップ締結について記載をしております。

最先端デジタル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

てイノベーションセンターを開設しました。当施設は最新のデジタル技術を「見て・触れて・体験できる場」として、顧客や事業パートナーとの共創を実現する目的で活用を進めていく方針です。

当施設において、当社が自社のデジタル特化技術として定義するデジタルツイン、XiLS（ジルズ／制御システム開発支援）AI、RPA（業務自動化）、UX（ユーザー体験の最適化）の5つの技術を活用し、技術構想からプロトタイプ化、開発、検証までのステップを各パートナー企業と連携しながら、ワンストップで推進します。リアルとバーチャルの開発環境を融合させることで、迅速なアイディアの具現化や意思決定を可能にし、無駄のないQCDの向上を図ることが可能となっております。

続いて、dSPACE Japan社とのパートナーシップについて説明させていただきます。dSPACE Japan社は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dSPACE社の日本法人です。

イノベーションセンター内に開設した「dSPACE XiLSルーム」では、実際のdSPACE製品を用いたシミュレーション検証およびデモ体験が可能となっています。当施設を活用することで、SDVにおけるメーカーが抱えるプロセスの複雑性や妥当性検証に係る時間の長期化、最新デジタルツールを有効に活用できるエンジニアリソースの不足といった課題を解決できるものと考えております。

（19頁）

19頁に「採用強化」の取り組みを記載しております。新卒採用、即戦力人材の中途採用ともに順調に推移しておりますが、更なる採用力強化のため、地方における産学官連携の取り組みを強化しております。設計開発領域の業務は主に首都圏及び中部圏で行われており、従事するエンジニアは当該地域に居住しなければならないなどの制約を受けております。また、地方自治体や地方の教育機関も地方から人材が流出することに課題感を募らせており、当社ではこれらの課題を解消する取り組みに着手しております。具体的には、当社が様々なパートナー企業や大学をはじめとする教育機関と連携し、クラウドベースの開発環境を提供することで、地方でも最先端の技術・サービス展開を可能とするものです。これらの取り組みにより、候補者の裾野を拡大し、採用力の強化に繋がるものと考えております。

(株主還元の説明)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

(21 頁、22 頁)

21 頁および 22 頁に 2026 年 1 月 14 日に開示させていただいた株主還元の実施について、当社のキャッシュアロケーションの基本方針および配当・自己株式取得の概要を記載しております。

まず、キャッシュアロケーションの方針についてご説明いたします。

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、主にソリューション事業を中心に、人材投資や開発投資を継続的に実施し、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、取り組んでいく方針であります。当該方針に基づき、2026 年 2 月末を基準日として上場後初めての配当を実施することといたしました。

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。

また、配当に加え、3 億円を上限とし自己株式を取得することについても決定をしております。当社は現在の株価水準が当社の将来の成長を十分に織り込んでいないと認識していることから、持続的な企業価値向上に向けた取り組みの一環として、当該アクションを実行させていただくこととしました。取得した自己株式の活用方法については、M&A や役職員向けの株式インセンティブの付与等が考えられますが、具体的には今後検討していきたいと考えております。

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まいります。

厳しい事業環境下ではありましたが、第 3 四半期の決算としては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。4 月に予定しております通期の決算発表では株主・投資家の皆様により良いご報告が出来るよう、気を引き締めて経営を行ってまいります。引き続き、よろしくお願ひいたします。

以上