

2025年2月期
本決算説明資料

プログレス・テクノロジーズグループ株式会社
2025年4月14日



PROGRESS
TECHNOLOGIES

目次

①	2025年2月期 決算概要	-----	3
②	2026年2月期 業績予想	-----	15
③	Appendix	-----	21
	(IR活動 / プロGRESS・テクノロジーズ グループの紹介)		

2025年2月期 決算概要

2025年2月期サマリー

売上収益、和解金を除いた調整後利益ともに、前期比10%以上の成長率で着地。ソリューション事業強化の戦略が功を奏し、売上成長を実現しながら、収益性を改善。

売上収益	売上総利益	調整後 ※1 営業利益	当期利益	調整後 ※2 当期利益
5,649百万円	2,592百万円	1,414百万円	584百万円	940百万円
+10.4%	+16.5%	+23.0%	△16.1%	+35.1%
(前期比)	(前期比)	(前期比)	(前期比)	(前期比)

ソリューション ※3 比率	売上総利益率	調整後 営業利益率	当期利益率	調整後 当期利益率
52.9%	45.9%	25.0%	10.3%	16.6%
+2.9pt	+2.4pt	+2.5pt	△3.3pt	+3.0pt
(前期との差)	(前期との差)	(前期との差)	(前期との差)	(前期との差)

連結業績概況（通期）

売上・調整後利益ともに通期業績予想を上回って着地。売上収益は前期比10.4%増、調整後営業利益は同23.0%増と2ケタ成長を達成。収益性の高いソリューション事業が連結業績を牽引し、調整後営業利益率は前期比2.5pt改善の25.0%となった。

2024年3月～ 2025年2月(12ヶ月) (百万円)	前期(累計)		当期(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	計画差	計画比	計画	売上 構成比
売上収益	5,116	100.0%	5,649	100.0%	+533	110.4%	+24	100.4%	5,625	100.0%
売上総利益	2,225	43.5%	2,592	45.9%	+367	116.5%	+58	102.3%	2,534	45.0%
販売費及び一般管理費	1,074	21.0%	1,174	20.8%	+100	109.3%	-	-	-	-
営業利益	1,150	22.5%	914	16.2%	△ 236	79.5%	+60	107.0%	854	15.2%
調整後営業利益	1,150	22.5%	1,414	25.0%	+264	123.0%	+60	104.4%	1,354	24.1%
税引前利益	996	19.5%	856	15.2%	△ 140	85.9%	+57	107.1%	799	14.2%
当期利益	696	13.6%	584	10.3%	△ 112	83.9%	+8	101.4%	576	10.2%
調整後当期利益	696	13.6%	940	16.6%	+244	135.1%	+7	100.8%	933	16.6%

連結業績概況（4Q）

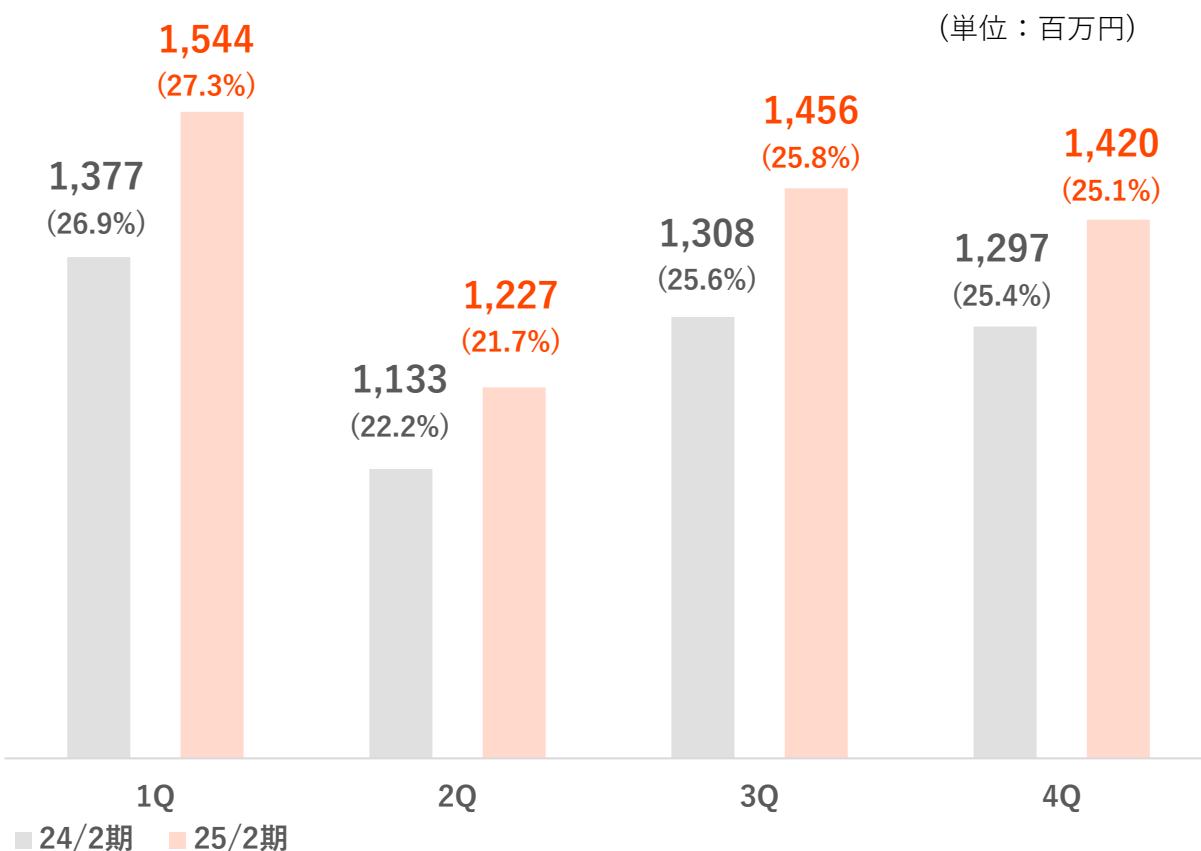
第4四半期(3ヶ月ベース)の売上収益は前期比9.5%増、和解金を除いた調整後営業利益は同33.3%増と増収・増益で着地。

2024年12月～ 2025年2月(3ヶ月) (百万円)	前4Q		当4Q			
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	1,297	100.0%	1,420	100.0%	+123	109.5%
売上総利益	568	43.8%	683	48.1%	+115	120.2%
販売費及び一般管理費	299	23.1%	320	22.5%	+21	107.0%
営業利益	267	20.6%	△ 143	△10.1%	△ 410	△53.6%
調整後営業利益	267	20.6%	356	25.1%	+89	133.3%
税引前利益	255	19.7%	△ 158	△11.1%	△ 413	△62.0%
当期利益	173	13.3%	△ 149	△10.5%	△ 322	△86.1%
調整後当期利益	173	13.3%	206	14.5%	+33	119.1%

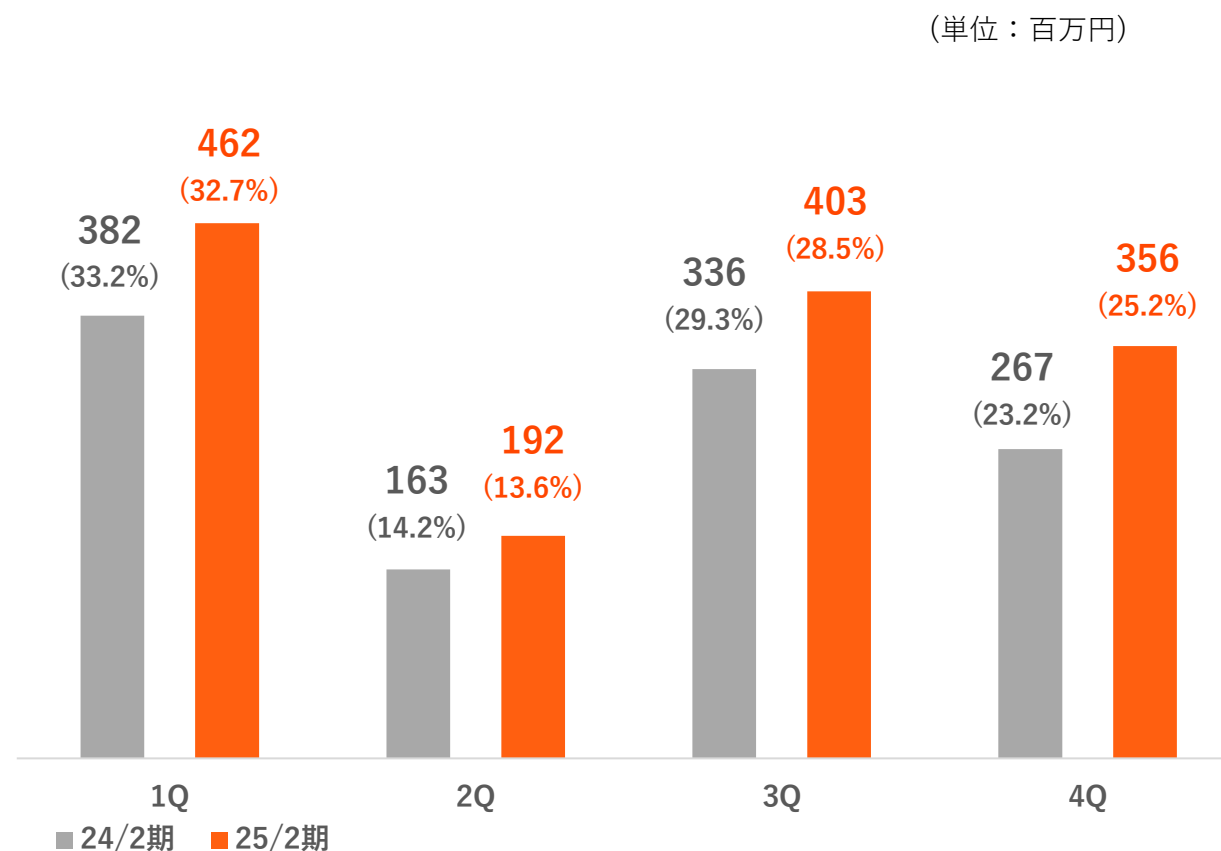
四半期別の売上収益および営業利益

顧客は大手製造業が中心であり、3月決算の会社が多いことから、3月（期末）・9月（2Q末）検収の案件が多く存在。
当社の決算月は2月であるため、1Q・3Qに売上・利益が若干偏重する傾向。

売上収益の四半期別実績



営業利益（調整後営業利益）の四半期別実績



事業別業績概況（通期）

ソリューション案件への注力を進めた結果、ソリューション事業の売上収益は前期比16.9%増、売上総利益は同18.2%増で着地。新規事業のデジタルツイン事業は技術研究所の稼働開始によって、売上収益は前期比77.8%増。

2024年3月～ 2025年2月(12ヶ月) (百万円)		前期(累計)		当期(累計)			
		実績	構成比 粗利率	実績	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	2,556	50.0%	2,989	52.9%	+433	116.9%
	売上総利益	1,425	55.8%	1,684	56.3%	+259	118.2%
デジタルツイン事業	売上収益	90	1.8%	160	2.8%	+70	177.8%
	売上総利益	43	47.8%	79	49.4%	+36	183.7%
エンジニアリング事業	売上収益	2,468	48.2%	2,499	44.2%	+31	101.3%
	売上総利益	756	30.6%	830	33.2%	+74	109.8%

事業別業績概況（4Q）

ソリューション事業の売上収益は前4Q比9.7%増、売上総利益は同10.2%増で着地。
デジタルツイン事業は2月末検収の案件が積み上がり、当第4四半期で104百万円の売上収益を計上。

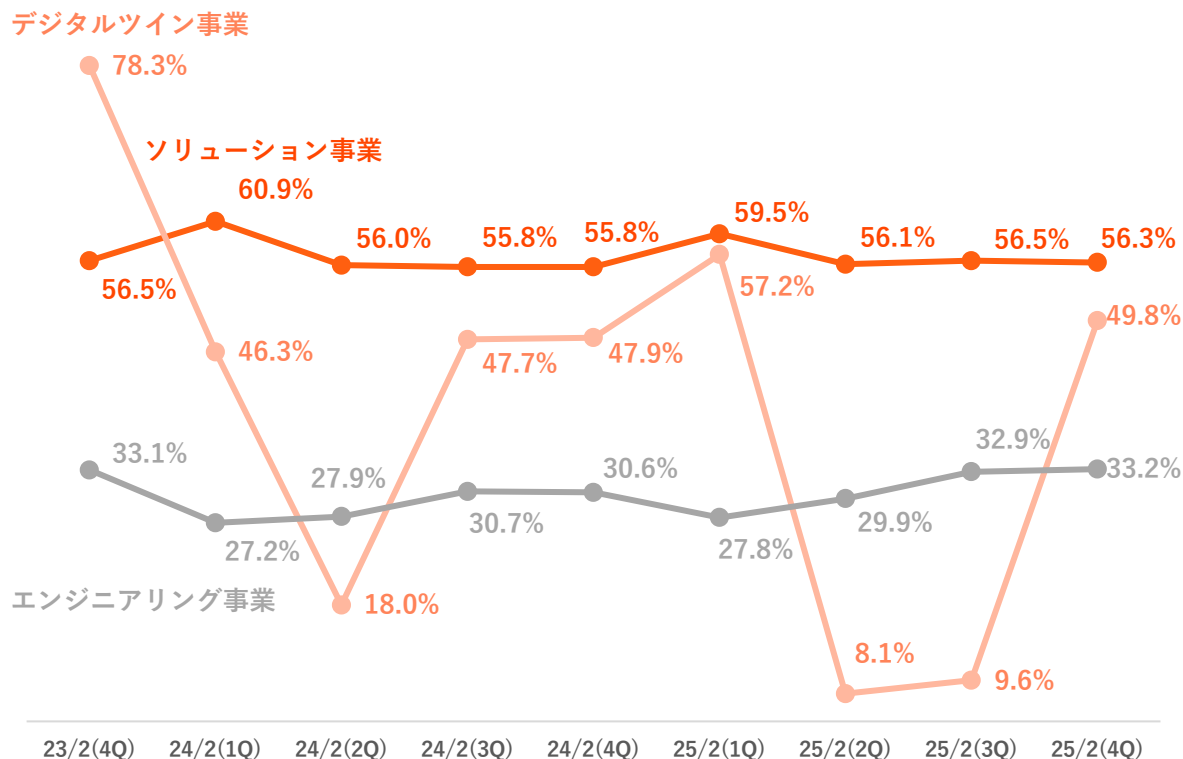
2024年12月～ 2025年2月(3ヶ月) (百万円)		前4Q		当4Q			
		実績	構成比 粗利率	実績	構成比 粗利率	前期差	前期比
ソリューション事業	売上収益	667	51.4%	732	51.5%	+65	109.7%
	売上総利益	371	55.6%	409	55.9%	+38	110.2%
デジタルツイン事業	売上収益	21	1.6%	104	7.3%	+83	495.2%
	売上総利益	10	47.6%	74	71.2%	+64	740.0%
エンジニアリング事業	売上収益	608	46.9%	583	41.1%	△ 25	95.9%
	売上総利益	185	30.4%	201	34.5%	+16	108.6%

事業別売上総利益率・ソリューション比率の推移

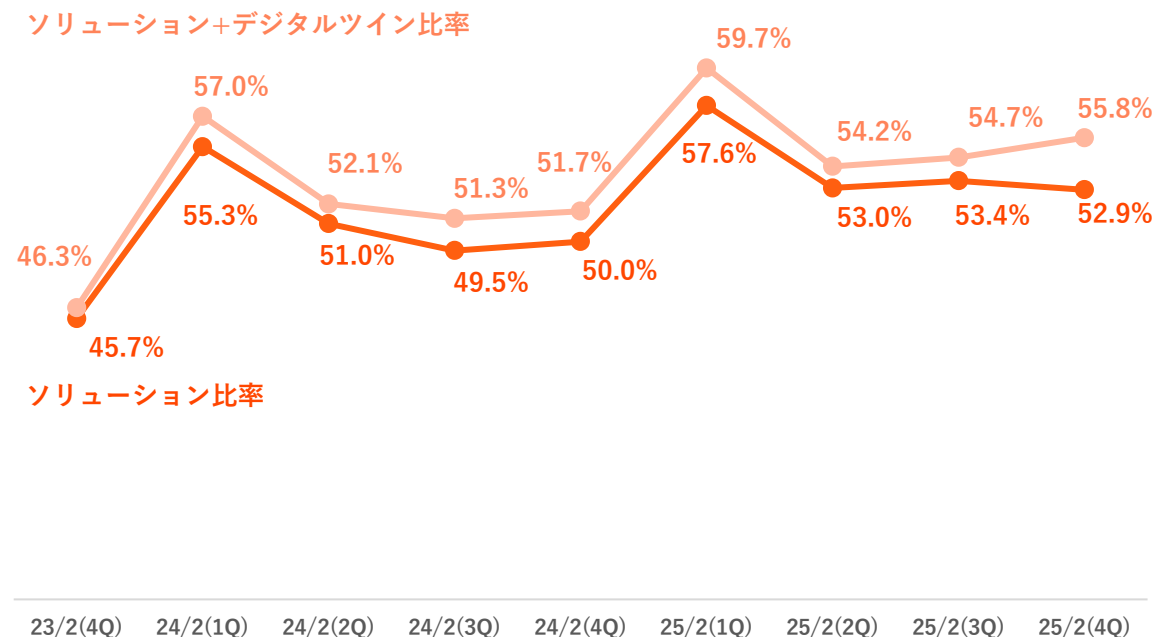
収益性の高いソリューション事業及びデジタルツイン事業に注力。ソリューション+デジタルツイン比率は
(23/2期) 46.3% ⇒ (24/2期) 51.7% ⇒ (25/2期) 55.8%と着実に向上を実現。

(デジタルツイン事業は新規事業であるため、現状は四半期ベースでの売上総利益率の変動が大きいですが、今後稼働率が高まる中で平準化されていく予定。)

事業別売上総利益率の推移



ソリューション比率の推移

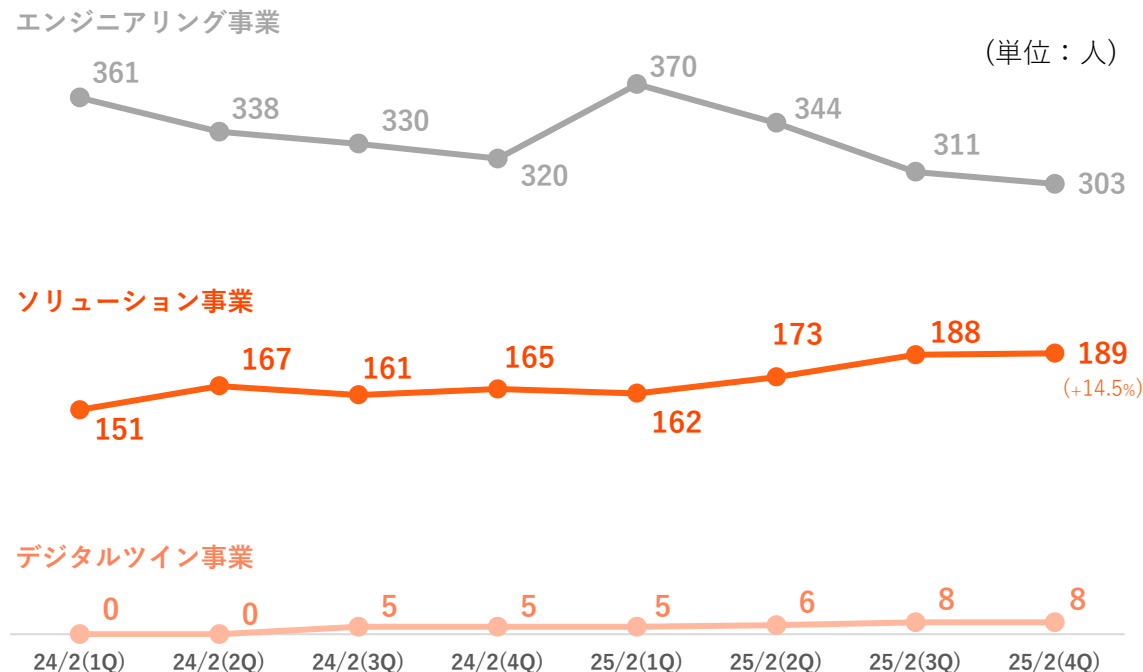


事業別人員数・1人当たり売上収益

新卒採用・中途採用の強化、ソリューション事業への人員異動の戦略を進め、ソリューション事業の期末人員数は前期比14.5%増。
技術強化・組織強化による1人当たり売上収益の向上に取り組み、単価向上を実現。

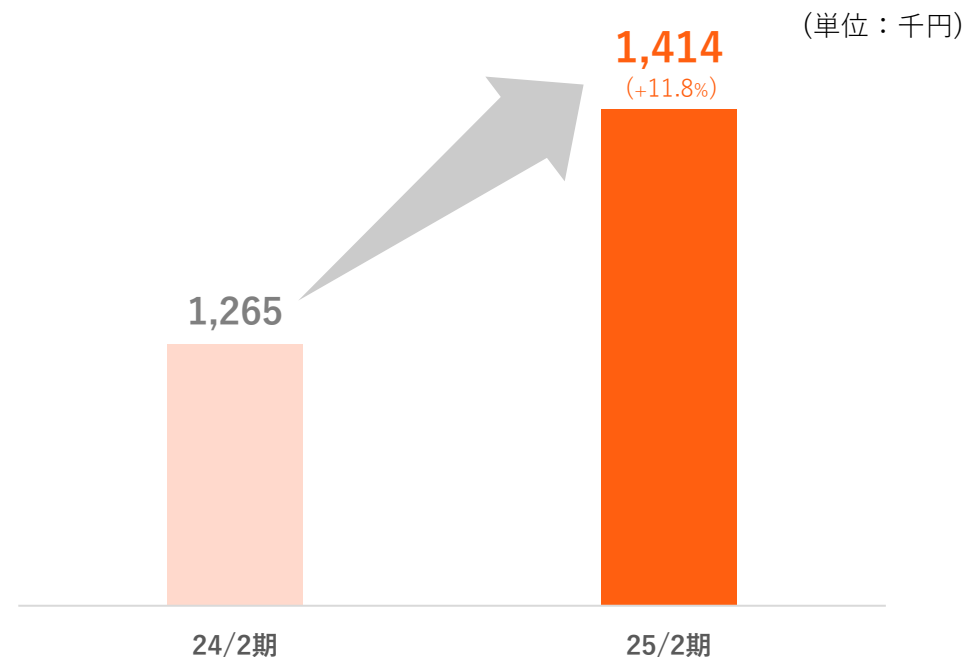
事業別人員数の推移

4月入社の新卒社員はエンジニアリング事業に配属。現場経験を積んだエンジニアをエンジニアリング事業からソリューション事業へ異動。



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前期比149千円増の1,414千円で着地。組織体制強化によりサービスの付加価値を上げ、更なる単価向上を目指す。



販管費の内訳（通期）

売上収益は前期比10.4%増の一方、販管費は同9.3%増で、販管費率は0.2pt低下。
販管費のうち約50%を人件費が占める構造であり、売上収益の成長率を見ながら各種コストのコントロールを実行。

2024年3月～ 2025年2月(12ヶ月) (百万円)	前期(累計)		当期(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	5,116	100.0%	5,649	100.0%	+533	110.4%
販売費及び一般管理費	1,074	21.0%	1,174	20.8%	+100	109.3%
人件費	574	11.2%	620	11.0%	+46	108.0%
採用費	70	1.4%	101	1.8%	+31	144.3%
支払手数料・支払報酬料	183	3.6%	133	2.4%	△ 50	72.7%
減価償却費	95	1.9%	136	2.4%	+41	143.2%
その他	151	3.0%	182	3.2%	+31	120.5%

連結BS

デジタルツイン事業における技術研究所の稼働に伴い、有形固定資産及びリース負債が増加するも、財務の健全性を維持。
IPO時の公募増資による調達資金は2026年2月期 第1四半期決算に反映。

(百万円)	2024年2月末		2025年2月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動資産	1,937	25.2%	2,117	24.0%	+180
現金及び現金同等物	792	10.3%	905	10.3%	+113
営業債権及びその他の債権	808	10.5%	820	9.3%	+12
棚卸資産	123	1.6%	76	0.9%	△ 47
非流動資産	5,738	74.8%	6,702	76.0%	+964
有形固定資産	456	5.9%	1,354	15.4%	+898
のれん	4,964	64.7%	4,964	56.3%	+0
無形資産	144	1.9%	141	1.6%	△ 3
その他の金融資産(非流動)	47	0.6%	54	0.6%	+7
繰延税金資産	117	1.5%	164	1.9%	+47
資産合計	7,676	100.0%	8,819	100.0%	+1,143

有利子負債
3,838 百万円
(前期末差 +267 百万円)

純有利子負債
2,933 百万円
(+154 百万円)

(百万円)	2024年2月末		2025年2月末		
	実績	構成比	実績	構成比	前期差
流動負債	1,497	19.5%	1,675	19.0%	+178
営業債務及びその他の債務	216	2.8%	198	2.2%	△ 18
借入金	327	4.3%	327	3.7%	+0
その他の金融負債(流動)	187	2.4%	263	3.0%	+76
非流動負債	3,118	40.6%	3,486	39.5%	+368
借入金	2,754	35.9%	2,450	27.8%	△ 304
その他の金融負債(非流動)	342	4.5%	840	9.5%	+498
資本	3,060	39.9%	3,657	41.5%	+597
資本金・資本剰余金	1,755	22.9%	1,755	19.9%	+0
利益剰余金	1,290	16.8%	1,875	21.3%	+585
負債及び資本合計	7,676	100.0%	8,819	100.0%	+1,143

株主資本比率
41.5 %
(+1.6 pt)

のれん株主資本比率
135.7 %
(△26.5 pt)

連結CF

2024年3月～
2025年2月(12ヶ月)
(百万円)

	前期(累計)	当期(累計)		
	実績	実績	前期差	前期比
現金及び現金同等物の期首残高	1,278	792	△ 486	62.0%
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	950	+238	133.4%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 31	△ 266	△ 235	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,167	△ 571	+596	-
現金及び現金同等物の増減額	△ 486	112	+598	-
現金及び現金同等物の期末残高	792	905	+113	114.3%
フリーキャッシュフロー (営業CF+投資CF)	681	684	+3	100.4%

2026年2月期 業績予想

2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期の連結業績予想については、2025年3月28日に公表したものから変更なし。

(百万円)	2025年2月期		2026年2月期			
	実績	売上 構成比	計画	売上 構成比	前期差	前期比
売上収益	5,649	100.0%	6,388	100.0%	+739	113.1%
売上総利益	2,592	45.9%	2,899	45.4%	+307	111.8%
営業利益	914	16.2%	1,580	24.7%	+666	172.9%
調整後営業利益	1,414	25.0%	1,580	24.7%	+166	111.7%
税引前利益	856	15.2%	1,518	23.8%	+662	177.3%
当期利益	584	10.3%	1,050	16.4%	+466	179.8%
調整後当期利益	940	16.6%	1,050	16.4%	+110	111.7%

2026年2月期における重点戦略

1

ソリューション化の更なる推進

主要取引先との取引深耕と新規顧客の開拓

- 主要取引先との長期継続プロジェクトの取り組み強化
- 新規顧客・部署・新規技術領域の開拓

2

技術強化

特化する5つの技術ドメインの磨き込み

- SA・PMの採用によるPT専門技術領域毎の体制強化
- 最先端技術を活用したソリューション案件の実行と経験・ノウハウの蓄積

3

人材の採用・育成

新卒社員の採用・育成と即戦力中途社員の獲得

- 25年入社新卒社員の戦力化と26年新卒採用に向けた活動強化
- SA・PMを中心とする高スキル中途人材の獲得

ソリューション事業強化の戦略

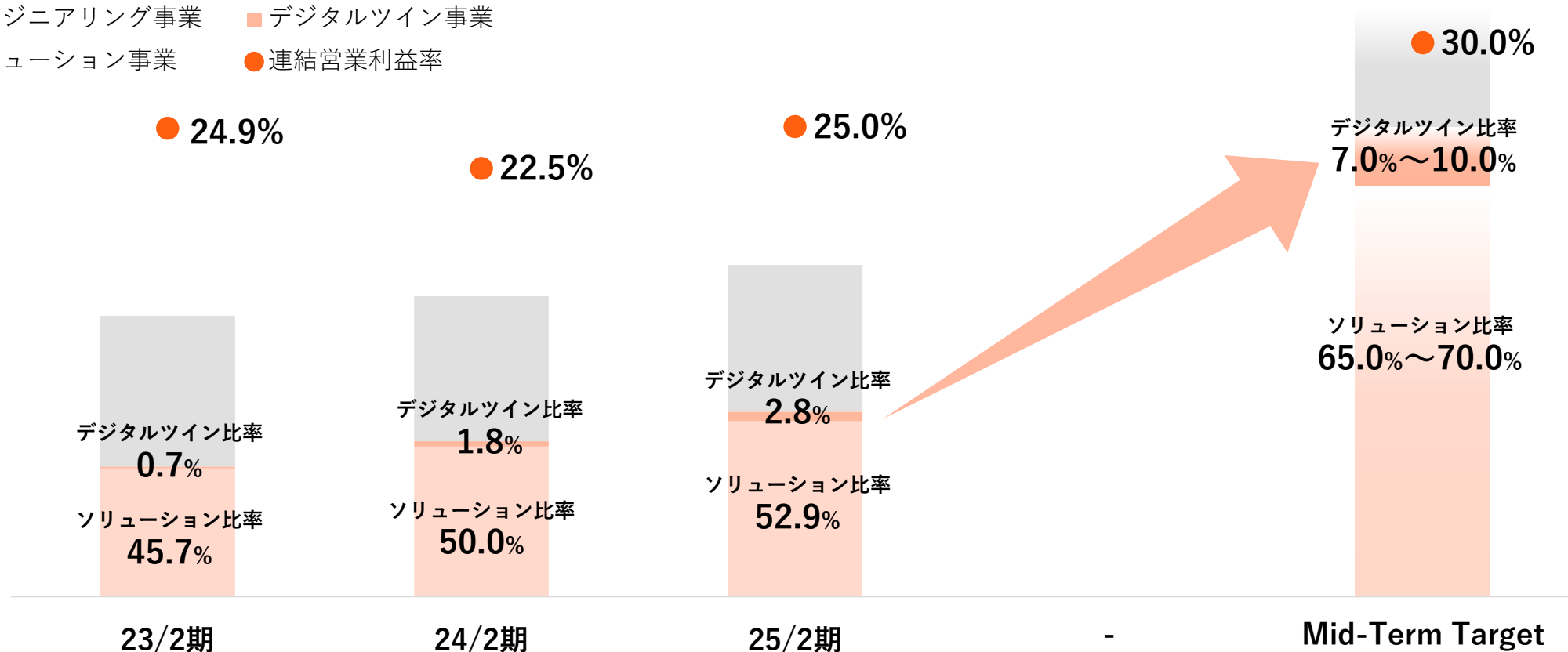
ソリューション化の実現に向けて、3つの戦略を実行。顧客の真の課題解決のための技術展開・サービス強化・人的リソースの確保を同時に進めていく。



中期的なターゲット水準

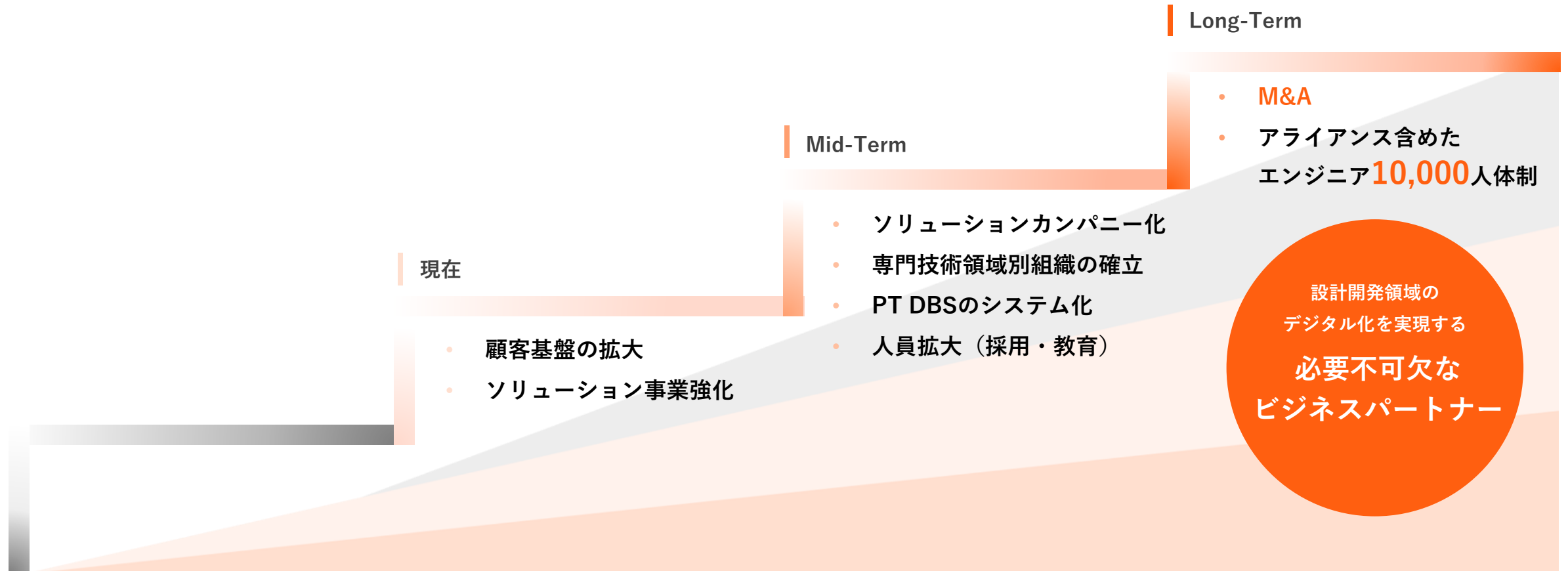
中期的なターゲットとして、ソリューション事業で65%~70%、デジタルツイン事業で7%~10%の売上高構成比、連結営業利益率30%を設定。ソリューション事業・デジタルツイン事業の強化と適切なコスト管理による収益性の向上を図る。

■ エンジニアリング事業 ■ デジタルツイン事業
■ ソリューション事業 ● 連結営業利益率



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。



Appendix

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。

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	644,358,400円
従業員数	556名（連結）※2025年2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

- 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

- 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

- 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。

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）。

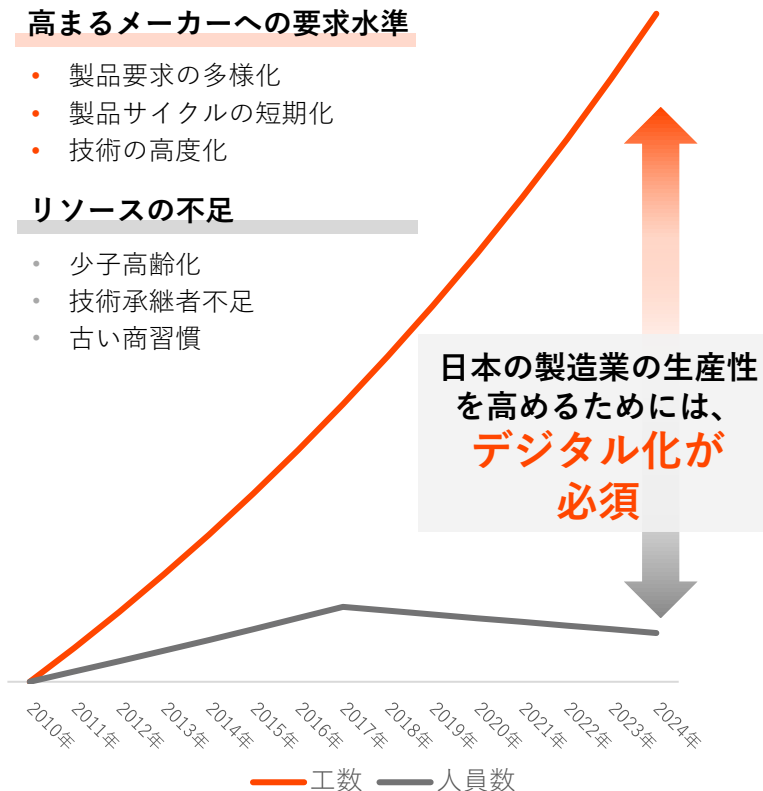
要求水準の高まりとリソース不足

高まるメーカーへの要求水準

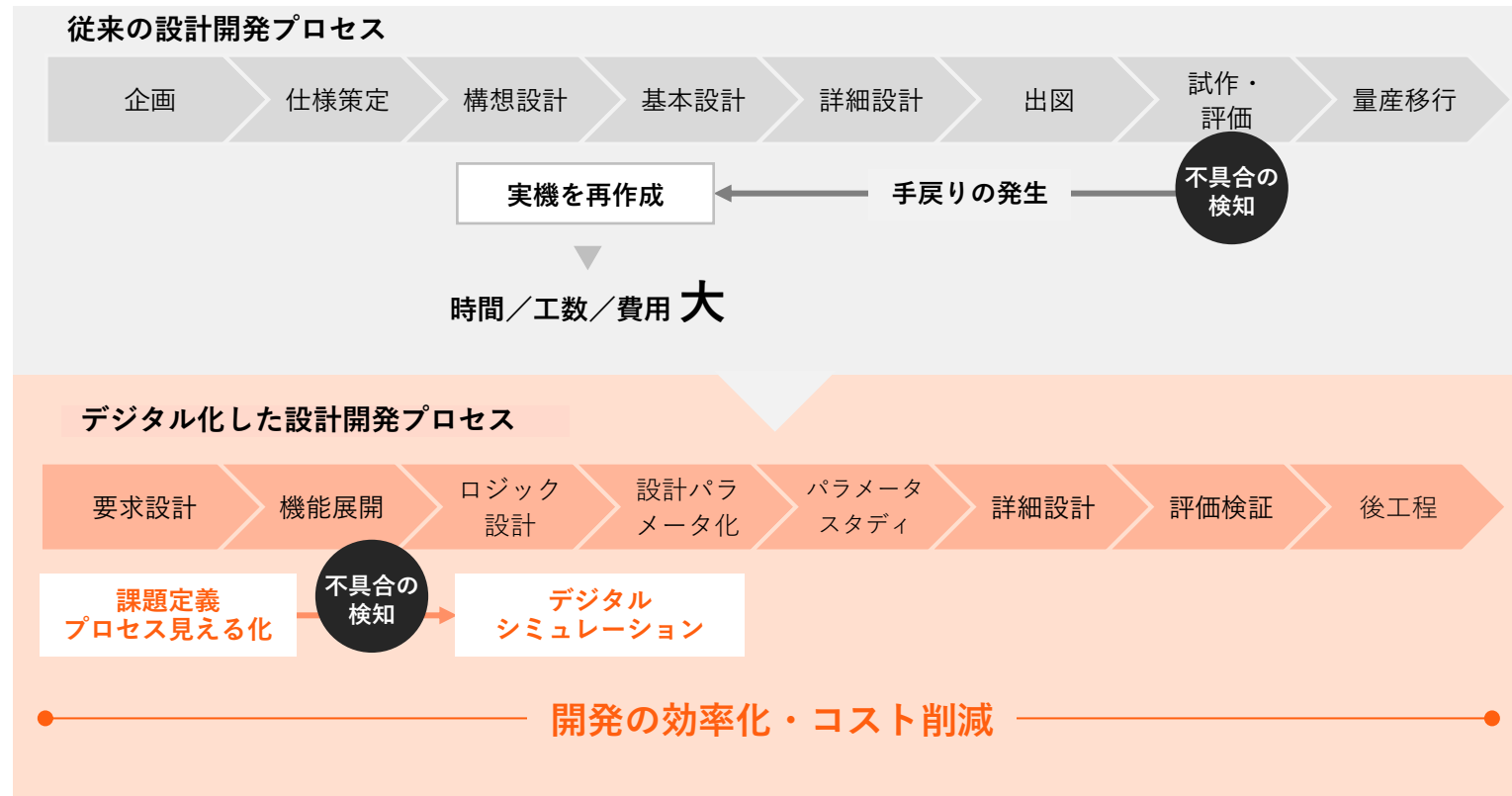
- ・ 製品要求の多様化
- ・ 製品サイクルの短期化
- ・ 技術の高度化

リソースの不足

- ・ 少子高齢化
- ・ 技術承継者不足
- ・ 古い商習慣



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）

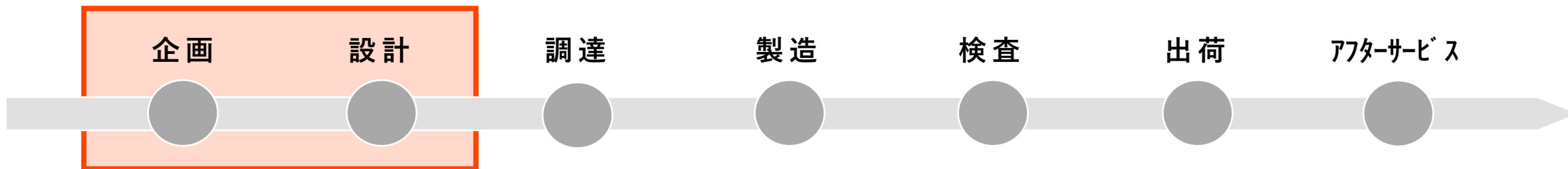


プログレスの提供価値（領域特化で高い付加価値を実現）

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



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

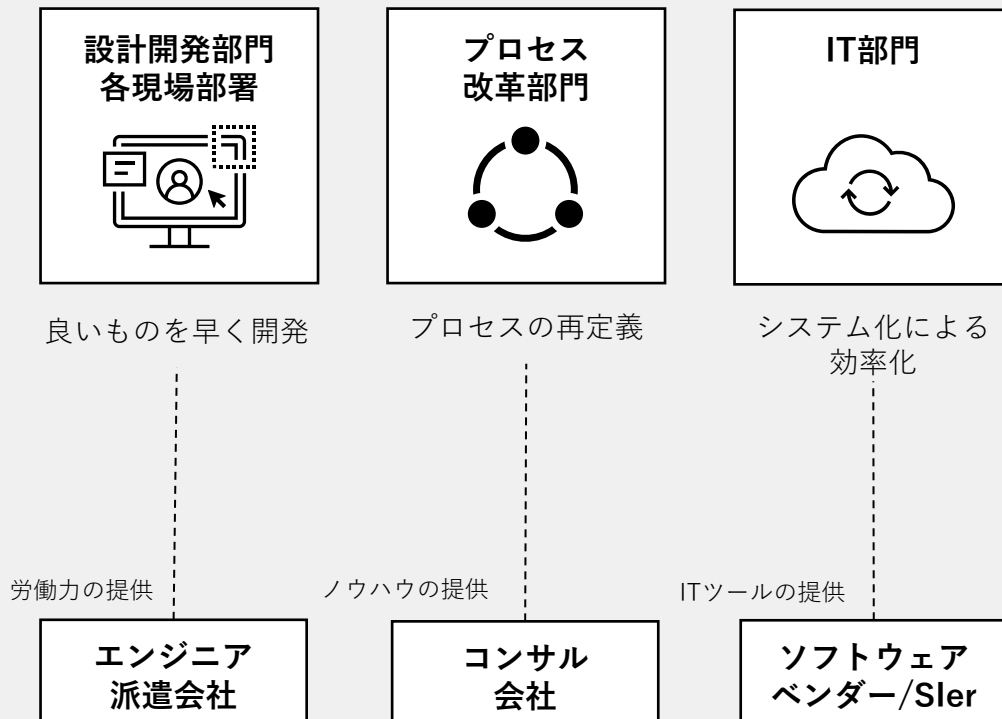
医療

重工業

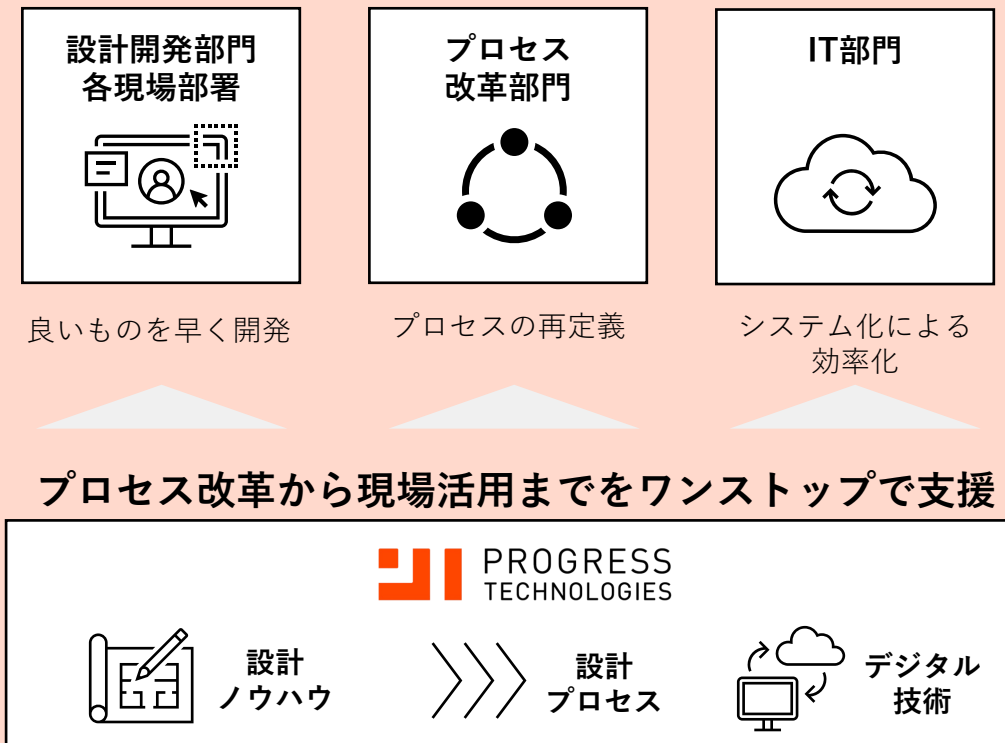
プロGRESSの提供価値（ワンストップソリューションの提供）

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



エンタープライズ企業との取引実績

先端技術開発を行う業界の上位企業との取引に注力。高い技術力と課題解決力が評価され、エンタープライズ企業との取引深耕を実現。



自動車

- 本田技研工業株式会社／株式会社本田技術研究所
- トヨタ自動車株式会社
- 株式会社SUBARU
- マツダ株式会社
- 日産自動車株式会社
- 日野自動車株式会社
- いすゞ自動車株式会社
- Astemo株式会社
- ジャトコ株式会社

半導体

- 東京エレクトロン株式会社
- 株式会社アルバック
- 株式会社東京精密
- ファスフォードテクノロジー株式会社
- 株式会社ディスコ

精密機械

- ソニー株式会社
- 株式会社キーエンス
- 富士フイルム株式会社
- パナソニック株式会社
- 富士通株式会社
- YKK株式会社

医療

- テルモ株式会社
- コニカミノルタ株式会社
- オリンパス株式会社
- ニプロ株式会社
- 参天製薬株式会社
- HOYA株式会社

重工業・建機

- 三菱重工株式会社
- 株式会社IHI
- 川崎重工業株式会社
- 株式会社東芝
- 株式会社日立製作所
- 株式会社小松製作所
- 日立建機株式会社

最先端技術への取り組み（デジタルツイン事業）

高性能ドライビングシミュレータのバーチャルテスト環境を提供するアジア初のデジタルツイン専門サービス。
試作車1台の製造費用が数千万円～1億円とされる中、主要自動車メーカーが掲げる「試作車ゼロ」の目標に貢献する価値を提供。

1 アジア初のデジタルツイン専門サービス

アジア域内初¹となる最先端ドライビングシミュレータをコアとしたバーチャル・シミュレーション技術の専門サービスを提供。
現状、当該サービスを専門で行う**競合他社は存在しない**。

2 シミュレーション技術による新車開発の効率化とコスト削減への貢献

新車設計において、シミュレーション技術を活用することで、試作車の製造台数をこれまでの数十台から十数台に削減し、**コストや時間を大幅に効率化**することが可能に。

3 既存顧客を中心とした営業活動と独自性のあるサービス展開

主要取引先であるホンダへの営業に加え、他自動車OEMメーカーからも案件を獲得。営業活動では、**S&VL社代表の村松や自動車OEM出身の技術メンバーのネットワーク**を活用。



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)：2026年2月期 第1四半期決算

2025年7月14日(月)：決算発表(決算短信の開示)

2025年7月15日(火)：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