

2026 年 10 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)

【2027 年 2 月期 第 2 四半期 決算説明会 プレゼンテーションスクリプト】

(2027 年 2 月期 第 2 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 10 月 14 日に 2027 年 2 月期 第 2 四半期決算を開示させていただきました。本日は 2027 年 2 月期 第 2 四半期決算の概要と各種事業戦略の進捗状況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 2027 年 2 月期 第 2 四半期のエグゼクティブサマリーとなります。製造業における先行きの不透明感から顧客の予算編成が例年と比較して後ろ倒しになったことに加えて、案件の見直し等が行われた影響により、2027 年 2 月期は下期に向けて、ソリューション事業及びデジタルツイン事業の案件検収が集中する見込みとなっております。そのため、前期の第 2 四半期時点で比較すると検収件数が若干減少したものの、引き続き顧客のデジタル化へのニーズは堅調に推移しており、計画通りに事業は進捗していると評価しております。その結果、連結売上収益は 3,000 百万円と前年同期と同水準での着地となっております。

また、連結売上総利益は 1,271 百万円と前年同期比マイナス 1.6%で着地しました。要因としては、ソリューション事業の案件検収が下期以降に予定されている影響から、ソリューション事業における 1 人当たりの売上単価が前期比でマイナス 8.9%と一時的に減少していることに加えて、ベースアップによる売上原価上昇のためとなっております。

そのような環境下で、ソリューション事業とデジタルツイン事業の売上収益を合わせた連結売上収益に占める割合は 59.5%と前期同期比でプラス 1.7 ポイント伸長しており、通期業績予想にて示しております 62.9%に向けて比率を着実に高めることができております。

通期業績予想に対する第 2 四半期時点での売上収益の進捗率は 43.5%となっており、計画通りの進捗と評価しております。

(決算説明資料：5 頁)

5 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 1.7 ポイント向上し、59.5%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の異動もあり、2026 年 8 月末時点のソリューション事業の人員数は前年同期比 12.7%増の 221 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エンジニア数を増やすことに加えて、「IT×デジタルツイン」の強みを活かし、案件単価を上昇させることで、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、拠点展開による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おります。

(決算説明資料：6 頁)

6 頁はソリューション事業におけるエンジニア 1 人当たり売上収益を掲載しております。先ほどのご説明通り、1 人当たりの売上単価は前期比でマイナス 10.3%と一時的に減少しておりますが、稼働率は高い水準で維持できております。そのため、案件の検収が進むにつれて単価は上昇していく見込みとなっております。

(決算説明資料：8 頁)

8 頁は 2027 年 2 月期 第 2 四半期累計の業績サマリーとなります。連結売上収益は 3,000 百万円と前年同期比プラス 0.9%、連結売上総利益は 1,271 百万円と前年同期比マイナス 1.6%で着地しました。

通期業績予想に対する第 2 四半期時点での売上収益の進捗率は 43.5%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 1.7 ポイントの 59.5%と着実にソリューション化の戦略を進めております。

(9 頁)

9 頁は 2027 年 2 月期 第 2 四半期の累計実績について、前第 2 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 2 四半期時点での進捗率は連結売上収益で 43.5%、営業利益で 34.9%となっております。当期は売上収益・営業利益ともに下期に偏重することを見込んでいるため、当第 2 四半期としては通期業績予想に対して計画通りに進捗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は人員増、稼働率を維持しながらも案件変更の影響などにより連結売上収益は前年同期比プラス 0.9%と前年同期と同水準となりました。一方で、組織強化のための採用やシステム投資、拠点展開など事業成長への投資を積極的行った結果、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ベースでは前年同期比マイナス 9.6%での着地となっております。

(10 頁)

10 頁は四半期ベースの実績について、前第 2 四半期との比較を掲載しております。売上収益で前年同期比プラス 2.5%、調整後営業利益で前年同期比マイナス 2.4%となっており、第 2 四半期は概ね前年同期と同水準での着地となりました。製造業の事業環境の不透明感も払拭されつつあるため、下期はより積極的な営業活動を行い、案件の獲得を行っていききたいと考えております。

(11 頁)

11 頁は事業別売上収益・事業別売上総利益の累計実績について、前第 2 四半期との比較を掲載しております。2027 年 2 月期 第 2 四半期のソリューション事業はデジタル化したプロセスの定着支援を行うデジタルエンジニアリングサービスが伸長しました。

一方で、ソリューション事業案件の検収件数が前年同期比で減少した影響もあり、売上収益は前年同期比でプラス 4.6%、売上総利益率は 52.0%と前年同期比マイナス 2.6%で着地しております。

エンジニアリング事業は単価向上の効果もあり、ソリューション事業への異動などにより延べ稼働人員が減少した中で売上収益・売上総利益ともに前年と同水準で着地しております。

(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、前年同期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売上収益 9.4%、売上総利益 6.5%の伸長となり、エンジニアリング事業で、延べ稼働人数が減少している減収減益を上回ること、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、売上収益で前年同期比プラス 2.5%、売上総利益でプラス 1.2%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。2027 年 2 月期第 2 四半期累計の連結売上総利益率は 42.4%と計画を下回って着地しております。要因としては、ソリューション事業における売上総利益率の低下と考えておりますが、ご説明の通り案件検収の進捗に応じて改善されるものと考えております。

また、エンジニアリング事業において 6 月より新卒社員の配属がスタートしたことにより 28.5%となっております。未配属の新卒社員においても第 3 四半期以降に稼働が決定してきており、期末時点では前期と同水準の利益率は確保できる見込みとなっております。

そのため、通期業績予想にて示しております売上総利益率 46.7%は達成可能な水準であると考えております。

(14、15 頁)

14 頁は第 2 四半期累計の販管費の内訳です。前年同期比で 6.9%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 CXO クラスの人材を採用したことによる人件費増加に加え、SA/PM を担えるエンジニアを当第 1 四半期に採用したことによる採用費や組織強化のためのシステム開発、地方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。

コストについては中期的には営業利益率 30%を達成するために販管費率は 20%程度を適切と捉えて施策を実行しております。当第 2 四半期においても、地方拠点開設により来年度の新卒社員を 8 名自社採用できており、採用費用の抑制に繋がるといった効果も出ております。15 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。

(16 頁)

16 頁は連結貸借対照表です。株主還元施策として配当・自己株式の取得を実施しながらも、利益剰余金が積み上がった結果、株主資本比率は 54.6%、のれん株主資本比率は 83.5%となっております。引き続き、当社のキャッシュアロケーション・ポリシーに沿ってバランスシートマネジメントを行ってまいります。

(17 頁)

17 頁は連結キャッシュフローの状況となっております。通期業績予想に対して、計画通りに事業が進捗した結果、当第 2 四半期累計では営業キャッシュフローはプラス 245 百万円、投資キャッシュフローはマイナス 9 百万円となっており、フリーキャッシュフローとしては 235 百万円となっております。

財務キャッシュフローについては、配当および自己株式取得の株主還元で 427 百万円に加えて借入金の返済を行ったため、マイナス 754 百万円となっております。

(2027 年 2 月期 重点戦略の進捗状況)

(説明者：代表取締役 中山 岳人)

(19 頁)

19 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 2 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・増員」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、引き続きエンジニアリソースをソリューション事業にシフトさせつつ、デジタルツイン技術に AI を組み合わせたサービス展開を中心に案件獲得を進めております。その結果、当第 2 四半期時点でのソリューション比率は 59.5%となっております。

「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おりました。当第 2 四半期においては同方針のもと、ソリューション事業において業界としては防衛・半導体、技術としては XiLS 領域を中心に顧客開拓を進めることが出来ました。

「採用強化」については、2027 年 4 月入社の新卒社員の確実な獲得に向けた取り組みを行っております。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。その結果、9 月末時点での新卒内定者数は 74 名となっており、うち 8 名が地方拠点での採用活動を通じての獲得となっております。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。

当社が顧客としている製造業においては厳しい事業環境下ではありましたが、第 2 四半期の決算としては通期業績計画に対して想定通りの数字を残すことが出来たと認識をしております。2027 年 1 月に予定しております第 3 四半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、よろしくお願いいたします。

以上