

事業計画及び成長可能性に関する事項

プログレス・テクノロジーズ グループ株式会社

2025年3月28日



PROGRESS
TECHNOLOGIES

目次

IPOの目的	3
① 会社概要	4
② 顧客課題とビジネスモデル	8
③ 当社グループの強み	14
④ モノづくりを取り巻く環境と今後の見通し	17
⑤ 成長戦略	21
⑥ 資金使途および事業等のリスク	28

IPOの目的

IPOにより、製造業界の変革に向けた取り組みを加速し、更なる事業拡大を実現する。

期待する効果

- ① 顧客とのリレーション強化・専門技術領域の深化
- ② 優秀な人材の獲得・既存社員のモチベーション向上
- ③ 信用力の向上・認知の拡大

1 会社概要

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	10,000,000円
従業員数	561名（連結）※2025年1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。

1 会社概要

ひと目で分かるプログレス・テクノロジーズグループ

売上収益	売上総利益	営業利益	EBITDA ^{※1}	当期利益
5,116百万円	2,225百万円	1,150百万円	1,341百万円	696百万円
(2024年2月期)	(2024年2月期)	(2024年2月期)	(2024年2月期)	(2024年2月期)

ソリューション ^{※2} 比率	コンサルタント/ エンジニア数	営業利益率	EBITDA マージン	当期利益率
53.4%	493名	22.5%	26.2%	13.6%
(2025年2月期・3Q)	(2025年1月末時点)	(2024年2月期)	(2024年2月期)	(2024年2月期)

2 顧客課題とビジネスモデル

製品要求の多様化とリソース不足、それらを解決する当社の提供価値

2 顧客課題とビジネスモデル

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）。

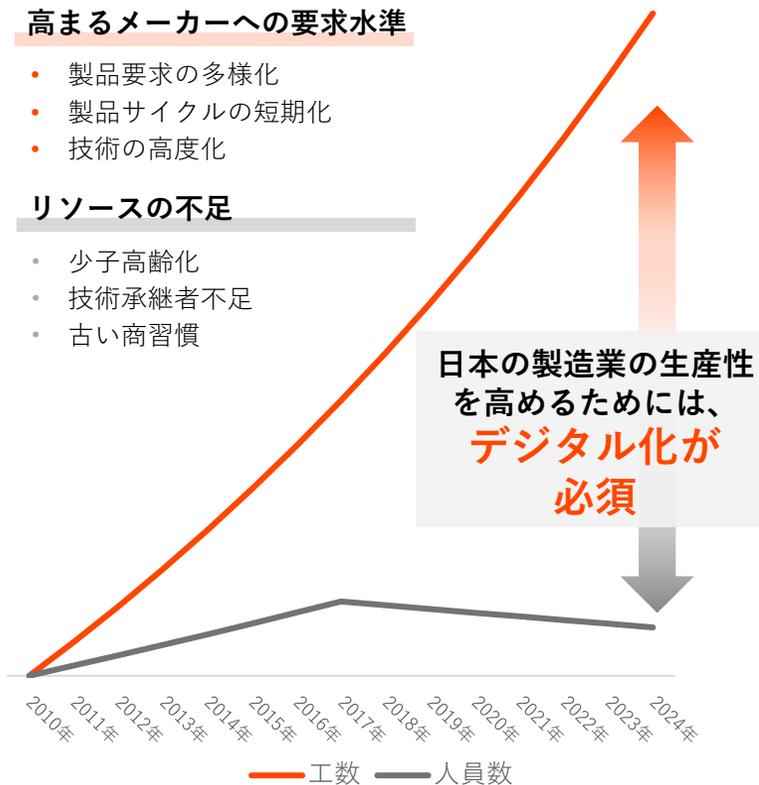
要求水準の高まりとリソース不足

高まるメーカーへの要求水準

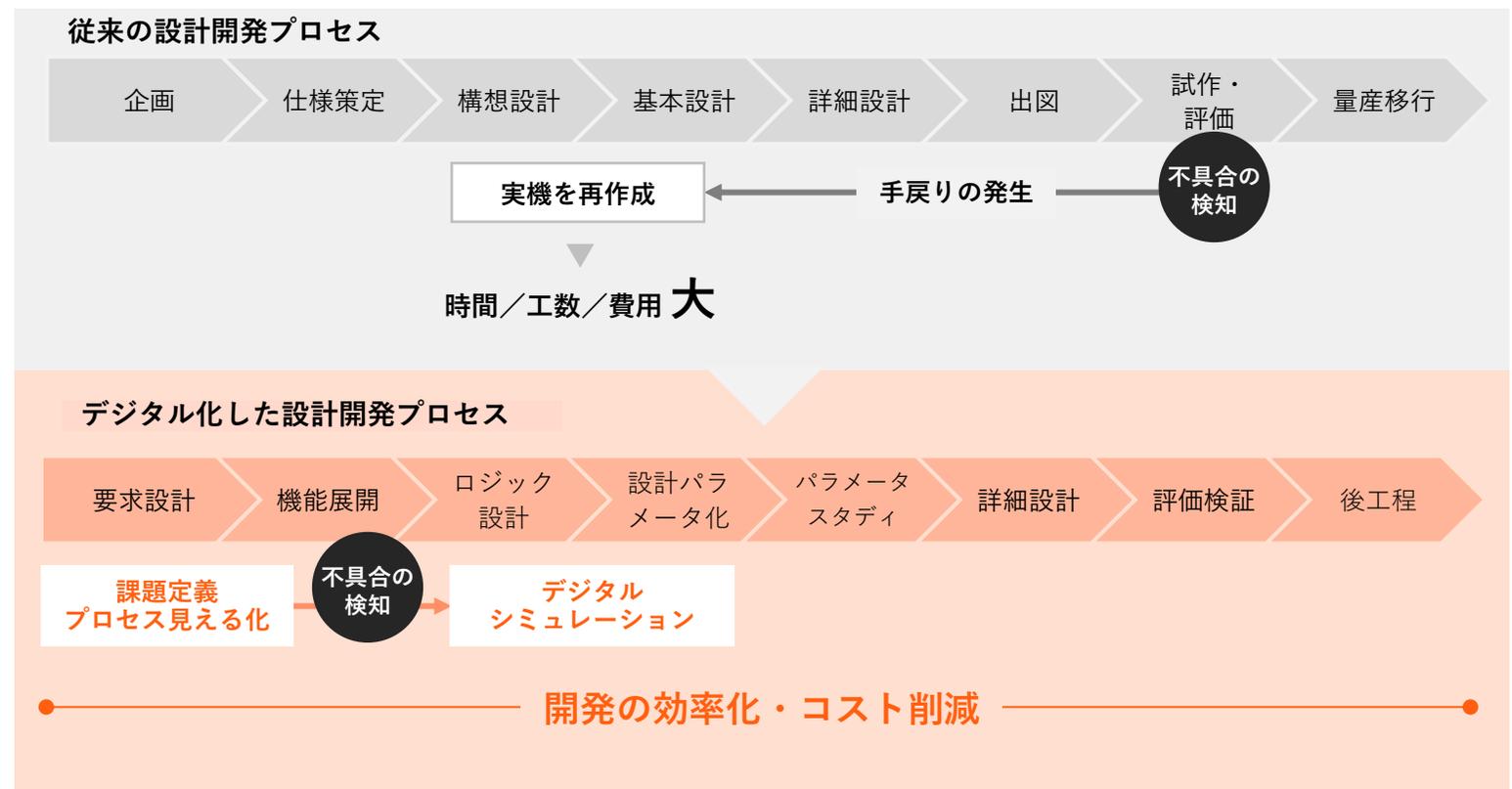
- 製品要求の多様化
- 製品サイクルの短期化
- 技術の高度化

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）

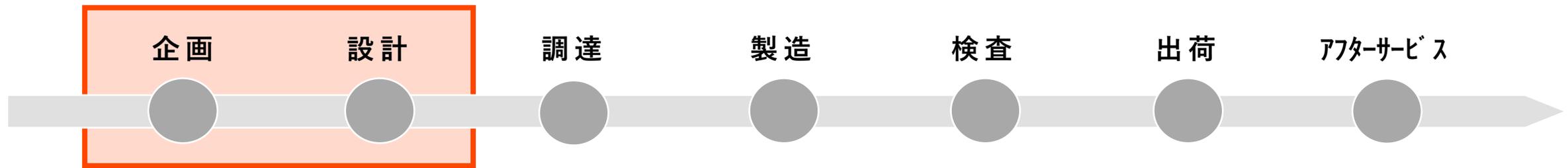


プログレスの提供価値（領域特化で高い付加価値を実現）

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

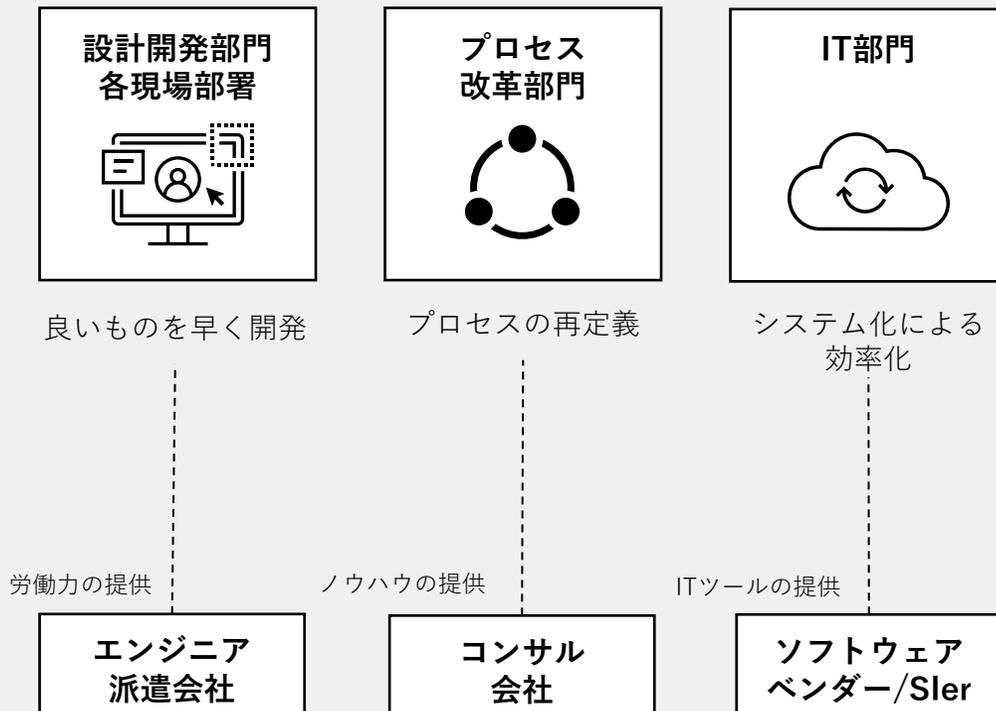
医療

重工業

プログラムの提供価値（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
- 日立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。



3 当社グループの強み

現場を熟知し、お客様の真の課題解決を導くビジネスパートナー

3 当社グループの強み

現場の熟知と独自のメソドロジー

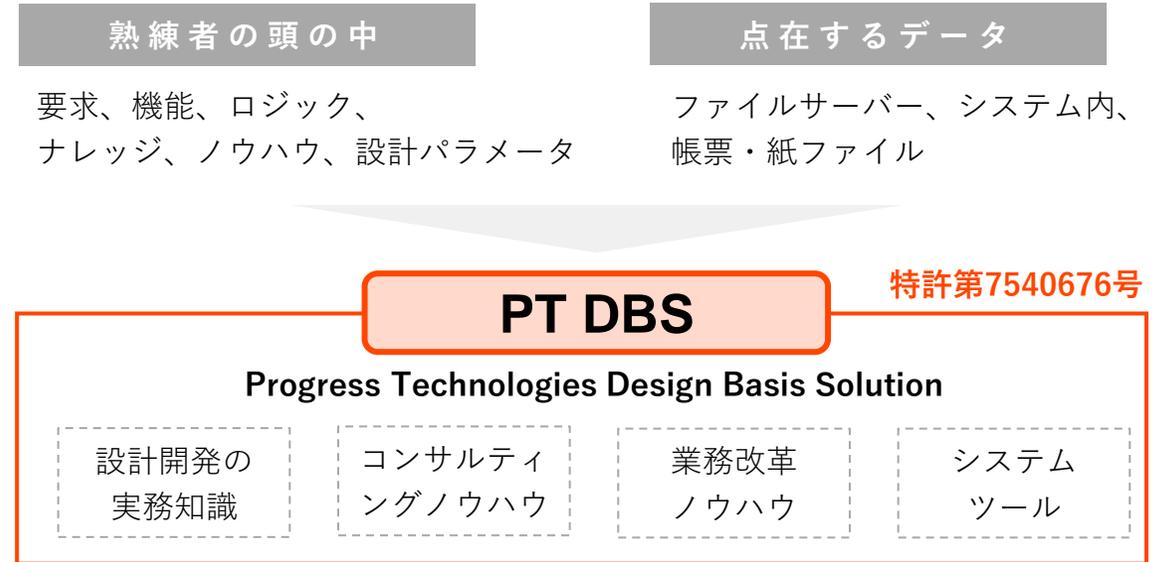
設計開発現場を熟知するコンサルタント・エンジニアが、プロセスや課題を可視化した上で、デジタルツールを選定し、構築したフローの現場への定着支援までを一気通貫で行う。独自のメソドロジーをコンサルティングに活用。

現場を知る強み



設計開発現場を熟知するコンサルタントがデジタル化に必要なツールやノウハウを提供（ツールや工数の提供に留まらない**真の課題解決**）

独自のメソドロジー



要求から設計パラメータまでの相関を**可視化**それらを**標準化・自動化**し、次世代設計プロセスへ移行

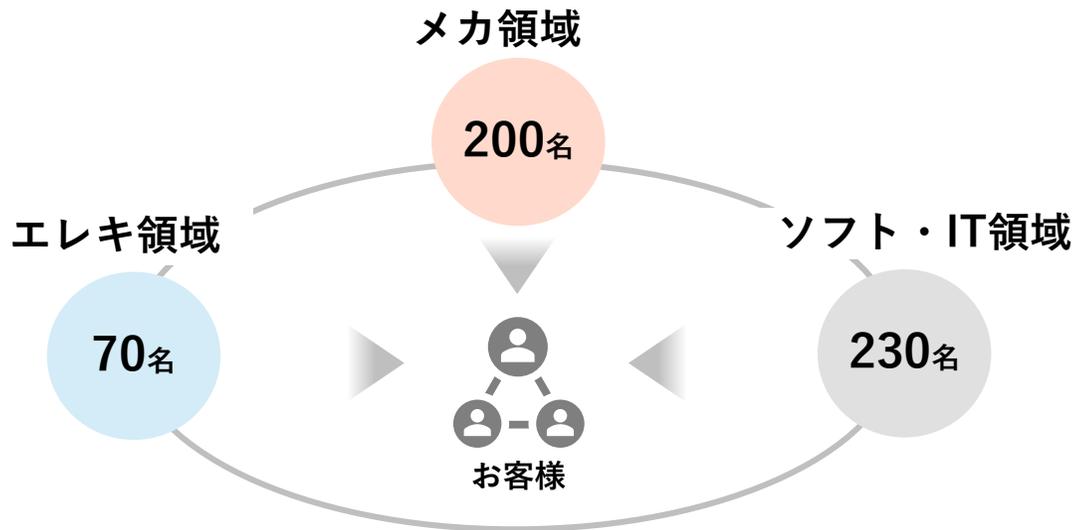
3 当社グループの強み

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500名

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

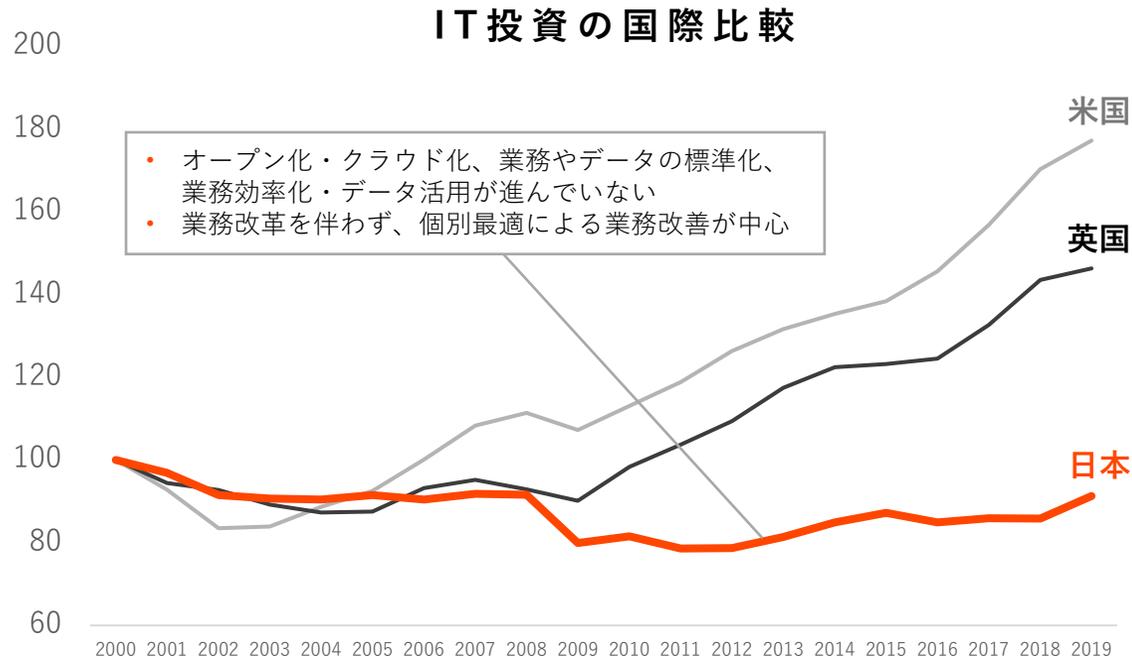
4 モノづくりを取り巻く環境と今後の見通し

垂直統合モデルから水平分業モデルへ 求められる設計開発のデジタル化

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

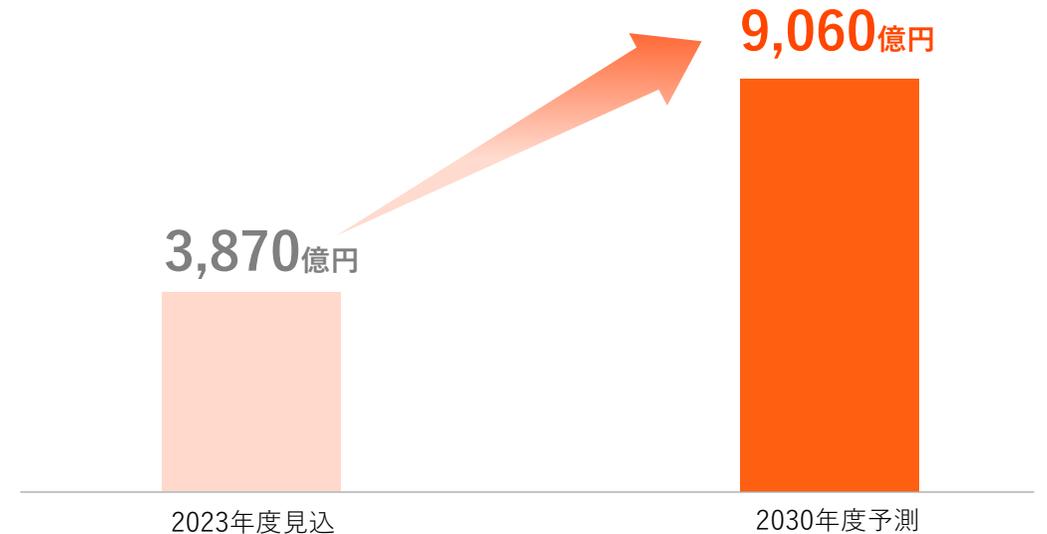


(注) 2000年のIT投資額を100として指数化。

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。

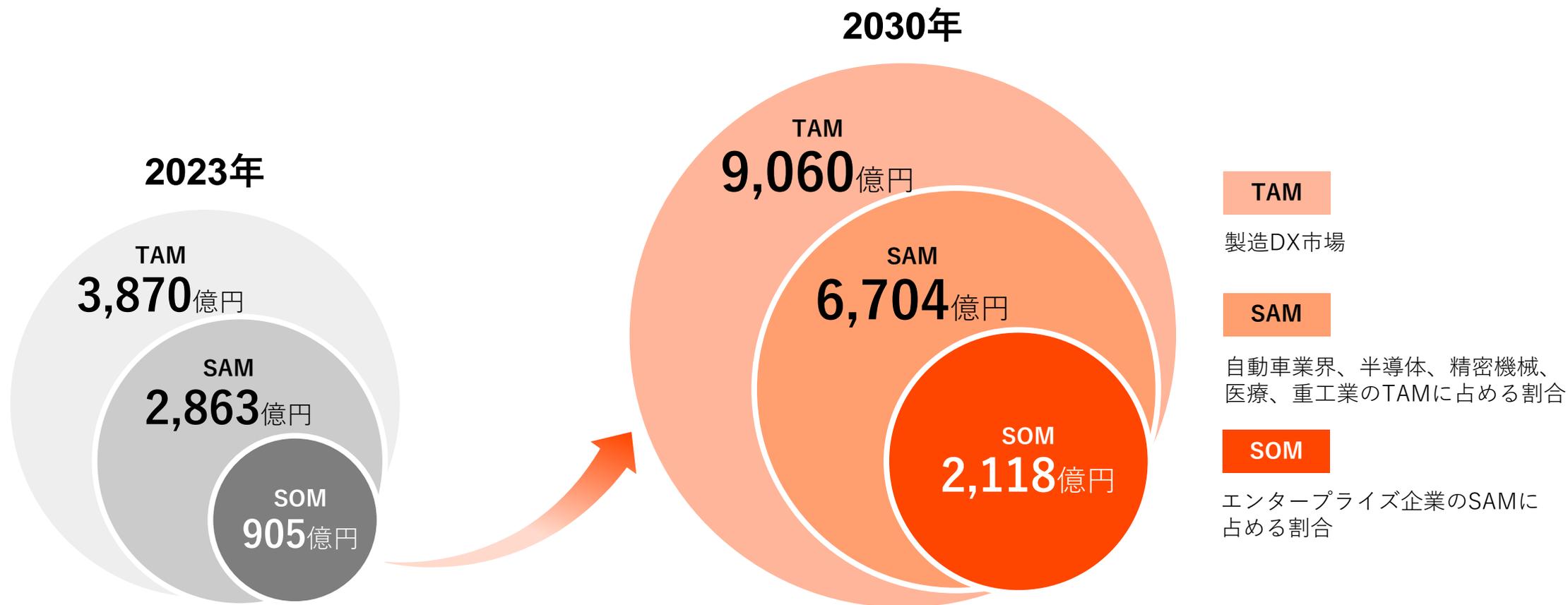


出所：富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

4 モノづくりを取り巻く事業環境と今後の見通し

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。

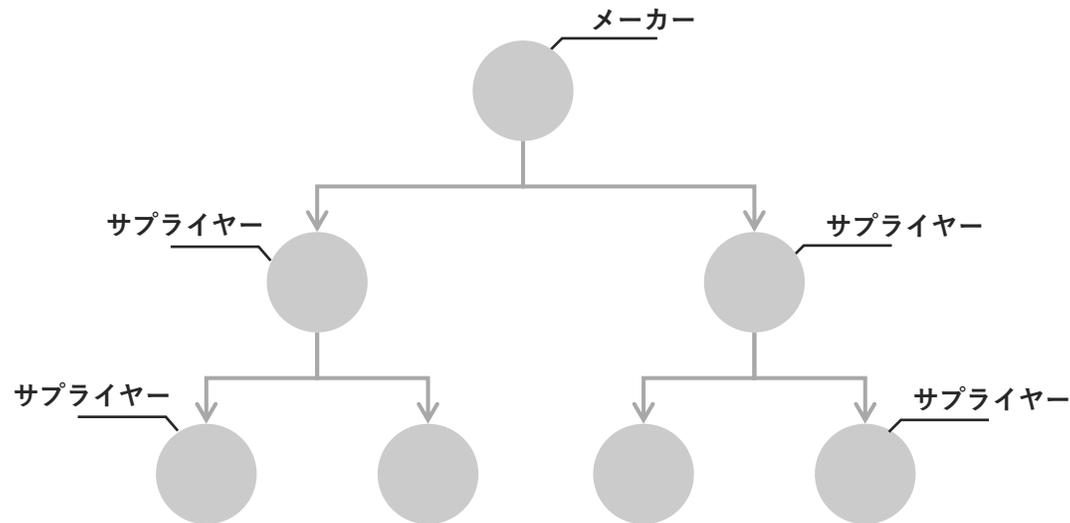


モノづくりにおける日欧の比較（自動車業界を例に）

日本における技術開発

垂直統合（ケイレツ）

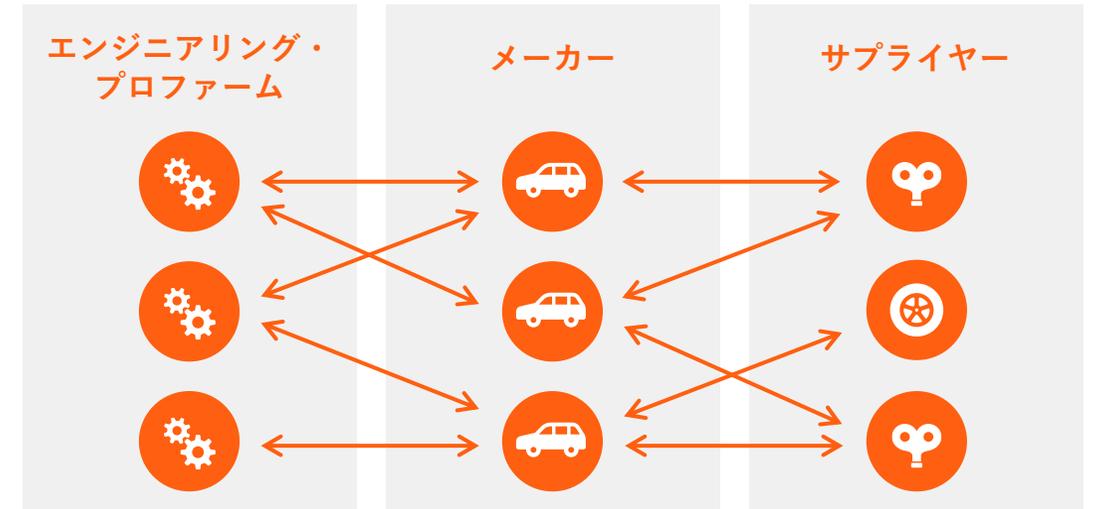
- 基礎研究から製品開発、アフターサービスに至るまでの一連の製品開発プロセス全てをメーカーを頂点とする自社系列の中で行う。
- メーカーが主導的な立場で、系列メーカー間で調整を行う「すり合わせ」型の開発で、柔軟性に欠け、イノベーションが起きにくい。
- 適切な技術承継の仕組みが確立されていない場合、重要な技術・ノウハウが失われる可能性も。



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。



5 成長戦略

技術力・組織力の強化によるソリューション化の更なる推進

ソリューション事業の強化

収益性の高いソリューション事業を強化することで、売上高成長と利益成長の両立を実現する方針。
ソリューション比率をKPIとして設定し、営業・サービスの強化・リソースの確保に注力。

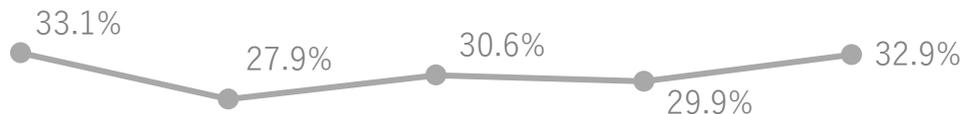
ソリューション事業の高い収益性

- ソリューション事業において、取引先メーカーの真の課題解決を実現する付加価値の高いサービスを提供。
- ソリューション事業は高い利益率を維持。当該事業の強化により、連結業績の収益性を高めていく方針。

ソリューション事業 売上総利益率



エンジニアリング事業 売上総利益率

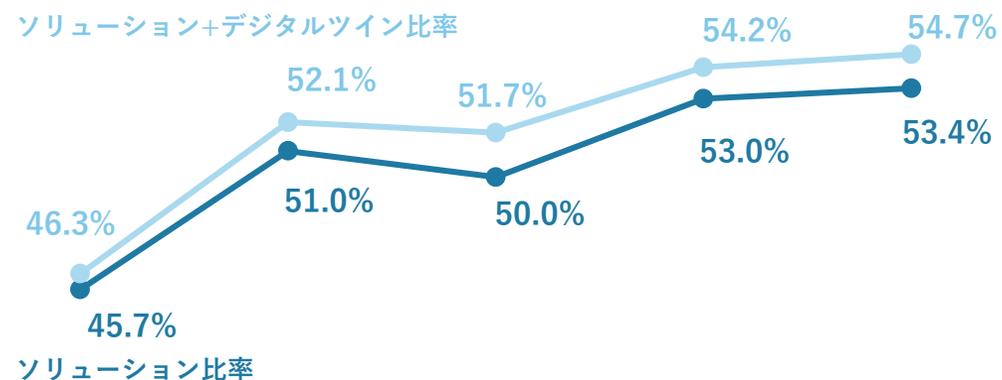


23/2期(4Q) 24/2期(2Q) 24/2期(4Q) 25/2期(2Q) 25/2期(3Q)

ソリューション比率 (KPI) の推移

- ソリューション化の取り組みを強化し、ソリューション比率は着実に向上。
- ソリューション比率をKPIとし、営業・技術・人事をマネジメントしていくことで、グループの収益力を強化。

ソリューション+デジタルツイン比率



ソリューション比率

23/2期(4Q) 24/2期(2Q) 24/2期(4Q) 25/2期(2Q) 25/2期(3Q)

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。



営業戦略

01 技術の水平展開

最先端技術が集積する自動車業界で培ったノウハウを他業界に水平展開。高品質のサービスを提供しつつ、特定業界への依存度を低減する。

サービス強化

02 PT専門技術の強化

PT専門技術「デジタルツイン」「xILS」「AI」「RPA」「UX」の5つの領域にそれぞれソリューションアーキテクト(SA)とプロジェクトマネージャー(PM)を採用・配置。技術領域毎の組織化を図る。

リソース確保

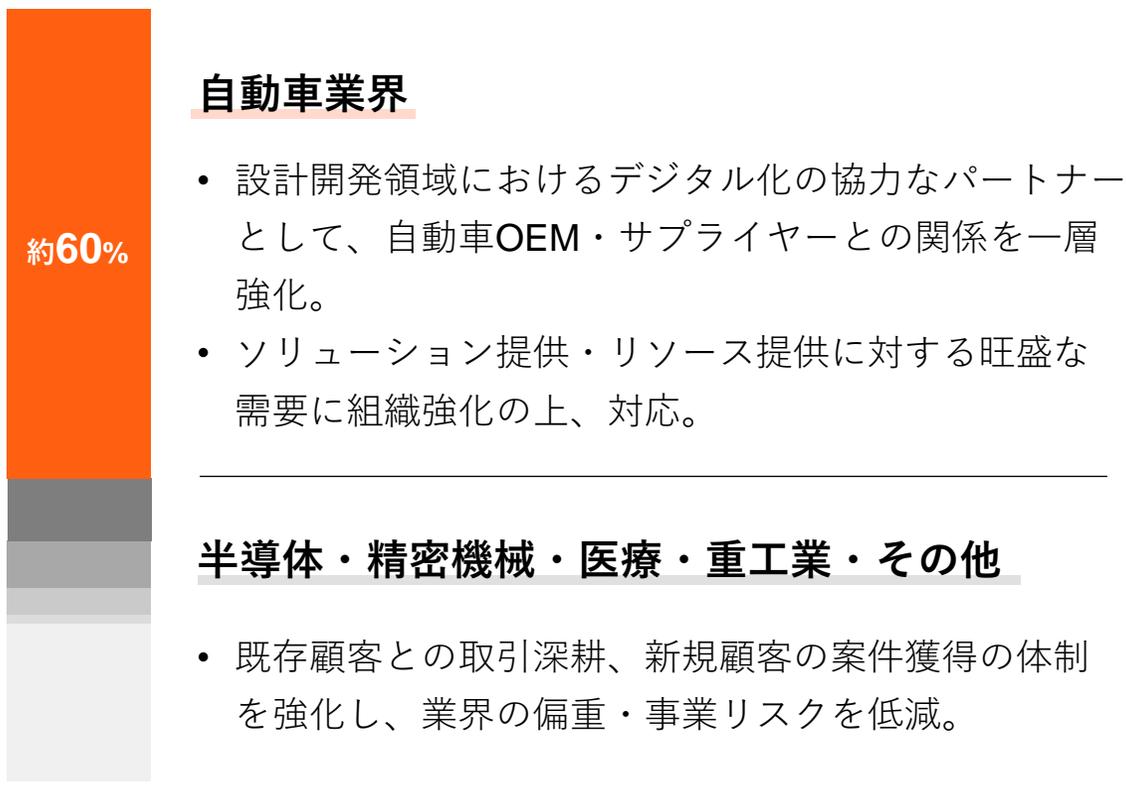
03 採用・育成の強化

採用強化のための拠点拡大、産学連携による人材の発掘・育成、M&A案件のソーシング等に経営リソースを積極的に投下する。デジタル系人材の採用・教育に注力。

営業戦略・技術の水平展開

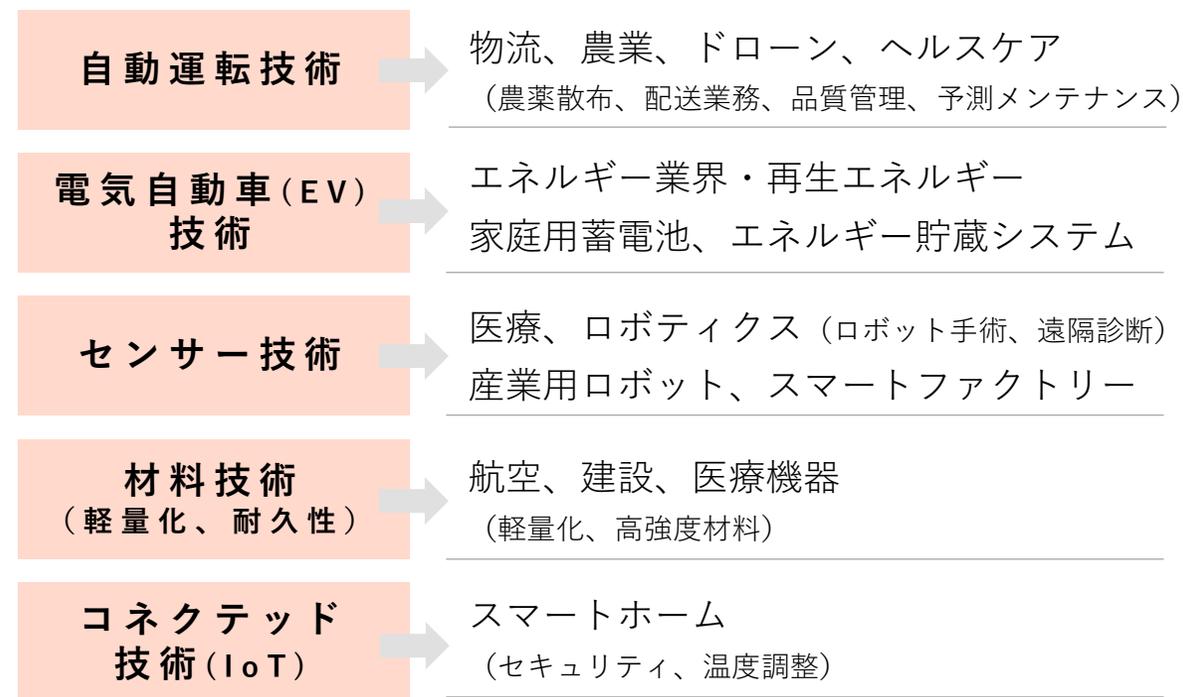
製造業界におけるデジタル化でリードする自動車業界との取引強化に現在は注力。自動車以外の注力業界に当社グループの知見やノウハウを水平展開し、成長と事業リスク低減を実現していく方針。

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

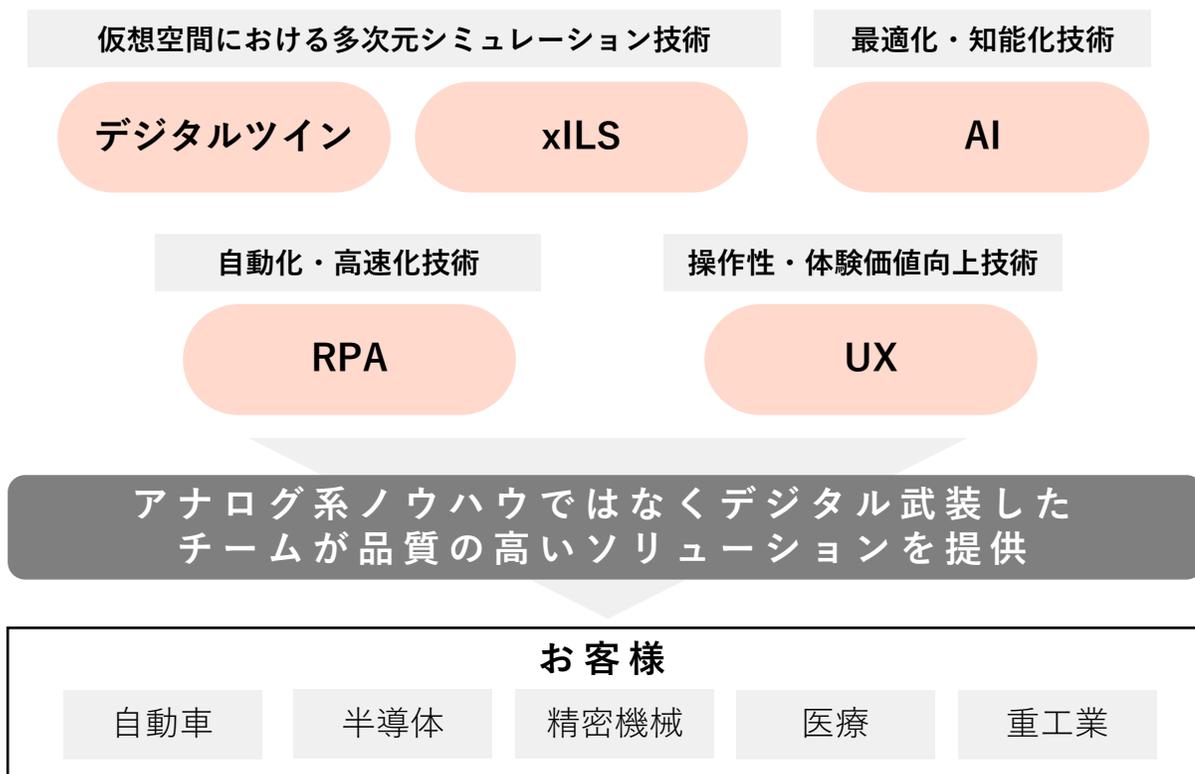
日本においては自動車業界が国の技術をリード。自動車業界で培われた技術は他業界への転用・波及が見込まれる。



PT専門技術の強化・人材採用および育成

お客様に高品質なソリューションを提供するため、5つの最先端デジタル技術に磨き込みをかけるとともに、コンサルタント・エンジニアの採用・育成を強化する。

PT専門技術の強化



事業成長のための人材戦略

1 採用強化

- ソリューション事業を牽引するハイレベル人材を積極採用。
- 年間100名前後の新卒社員を全国から採用。

2 エンジニア育成強化

- 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。
- ソリューション事業を担うエンジニアの増員。

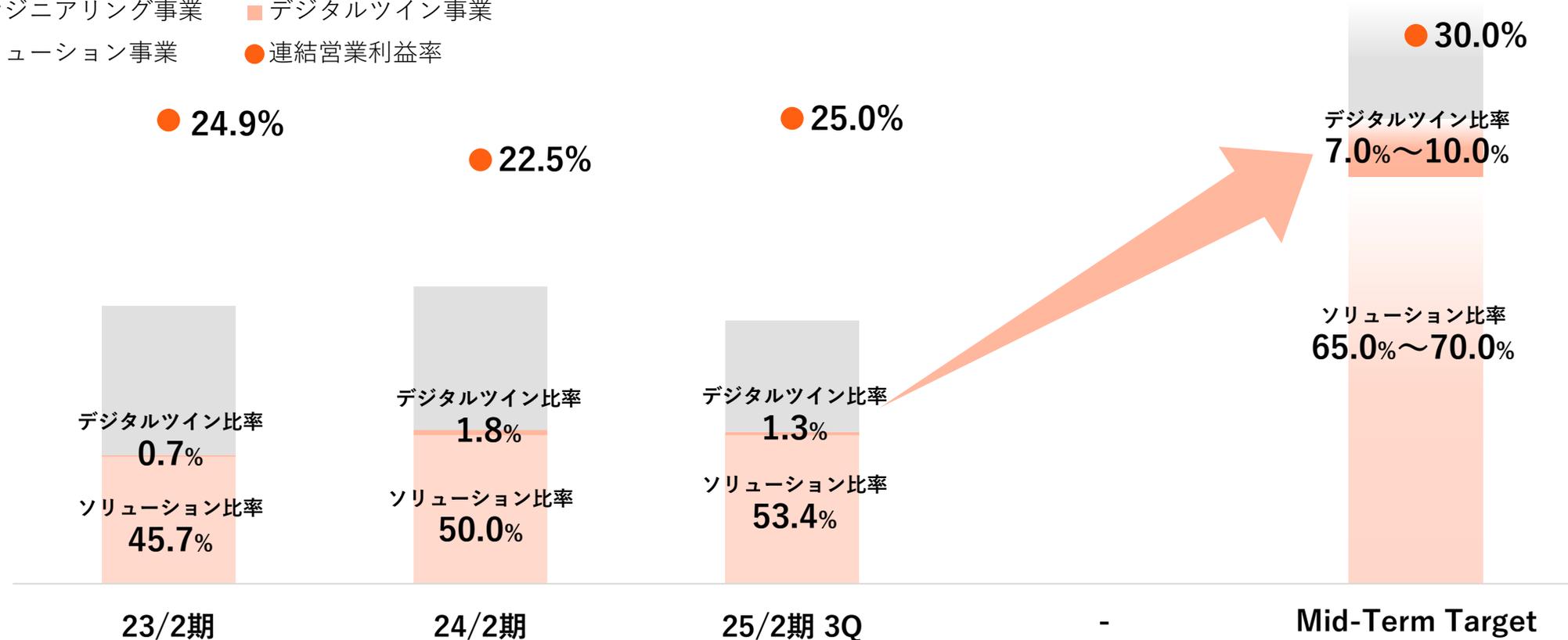
3 働きやすい環境の整備

- 市場環境や競争環境に合わせた適正な処遇。
- 働きやすさを追求した福利厚生制度等の充実。

中期的なターゲット水準

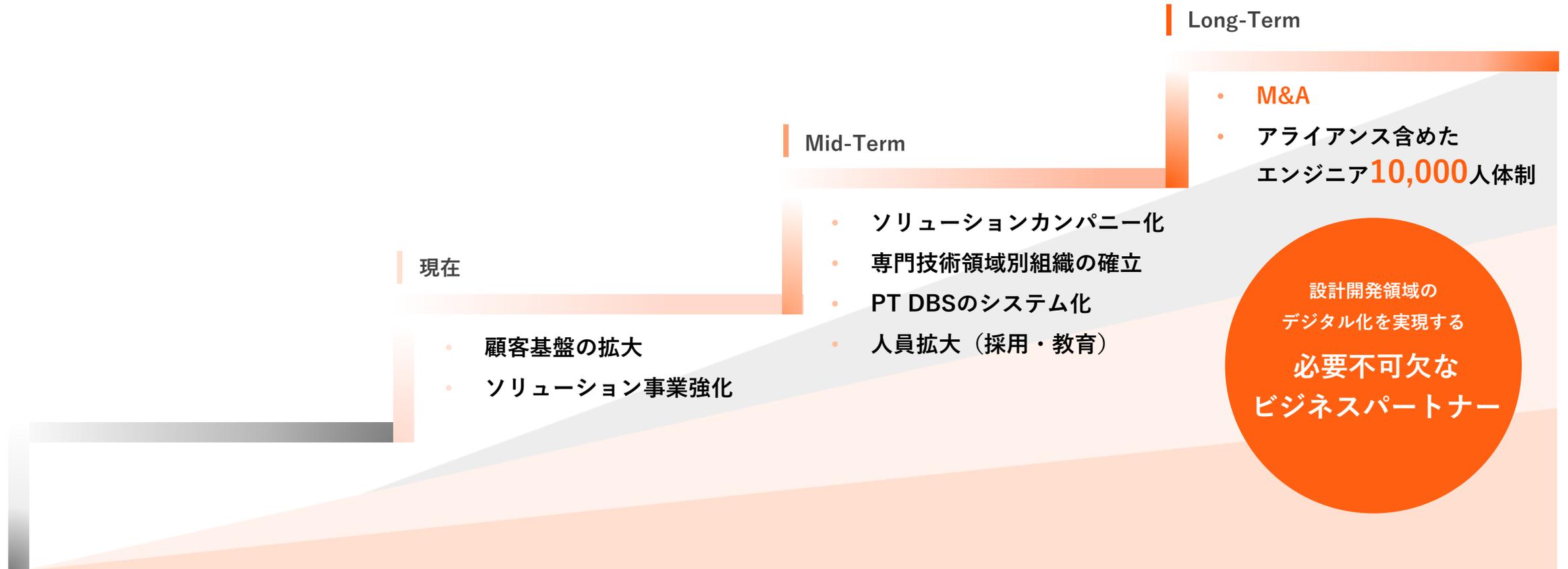
中期的なターゲットとして、ソリューション事業で65%~70%、デジタルツイン事業で7%~10%の売上高構成比、連結営業利益率30%を設定。ソリューション事業・デジタルツイン事業の強化と適切なコスト管理による収益性の向上を図る。

- 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。



6 資金使途および事業等のリスク

資金使途

項目

予定金額

優秀な人材の採用と
組織体制の強化

418,600千円

(26年2月期：41,925千円 / 27年2月期：162,175千円 / 28年2月期：214,500千円)

借入金返済資金

835,116千円

(26年2月期：835,116千円)

6 資金使途および事業等のリスク

主要なリスク及び対応策

主要なリスク	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応方針
経済情勢	当社グループの収益の大部分は国内メーカーへの役務の提供に依存。国内メーカーを取り巻く経済状況に影響を受ける可能性がある。	中	大	技術力や課題解決力を向上させることで特定の業界や取引先に過度に依存しない体制を構築していく。
技術革新	当社グループが予期しない技術革新や顧客ニーズの急激な変化への対応が遅れた場合、競争力が低下する可能性がある。	中	大	常に最新の技術動向や市場動向を分析し、技術や顧客ニーズの変化に対応できるよう努める。
他社との競争	当社グループを上回る技術力や資金力、その他の経営リソースを有した競合他社が出現した場合には業績に影響を及ぼす可能性がある。	中	大	当社グループの強みである製品開発プロセスにおける設計開発領域の高い専門性やワンストップサービスに磨きをかける。
人材の確保と育成	当社グループが必要とする人材の確保が計画どおりに進まずに事業上の制約要因になる場合には、業績に一定の影響を及ぼす可能性がある。	中	大	新卒採用・中途採用を進め、従業員の働きがい・働きやすさを向上させる取り組みを強化していく。
のれん・固定資産の減損	2024年8月31日時点で、のれん4,964百万円を計上。事業の収益性が低下し、減損処理により財政状況に一定の影響を及ぼす可能性がある。	中	大	現時点において減損の兆候なし。収益性の低下を招かないよう事業戦略の高度化とその実行を徹底する。

※ 特に重要であると当社が考えるリスクについて、記載しております。本項の記載内容は当社の全てのリスクを網羅しているものではありません。その他のリスクにつきましては、当社の新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本書作成日現在において当社が判断したものです。

ディスクレームー

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。
- これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 当資料のアップデートは今後、**2026年5月頃**を目途として行う予定です。

世界を進める、一步を。



PROGRESS
TECHNOLOGIES