

プログレス・
テクノロジーズ
グループ

339A・100株

3月28日

東証グロース上場

製品開発プロセスの上流工程に特化し DXソリューションをワンストップ提供

「世界を進める、一步を。」をスローガンに、製品開発プロセス上流工程の設計開発領域に特化し、DXソリューションを展開する。ソリューション事業は、設計開発プロセスを設計するコンサルティングサービスと、最先端DXツールの導入から定着まで支援するデジタルエンジニアリングサービス、製品開発をプロジェクト単位で引き受けるプロジェクトサービスで構成されている。デジタルツイン事業では、グループ会社のS&VL(株)が最先端デジタル技術を活用した高度なモデル開発等を手掛け、エンジニアリング事業では顧客プロジェクトメンバーとして各分野にエンジニアリソースを提供する。

現在、差別化要因の強化に向け、祖業のエンジニアリング事業からソリューション事業へ主軸の転換を図っている。2024年2月期の売上構成比はソリューション事業50%、デジタルツイン事業2%、エンジニアリング事業48%で、ソリューション事業は前期比4pt増によりエンジニアリング事業を追い抜いた。売上総利益でもソリューション事業は55.8%と相対的に高いことから、全体利益の底上げが着実に進んでいる。2025年2月期の業績予想に関し、売上収益は前期比10.0%増を計画するものの、知的財産に関する損害賠償請求事件の長期化回避のため和解金支払いを計上し、営業利益以下減益を見込む。訴訟再発防止に向けては、外部専門家のほか同社取引先R&D等での予防策を参考に不測の事態に臨機応変に対応する。なお、訴訟関連費用を除けば2025年2月期は増収増益見込みとなる。さらに、外部関係者への求償を現在協議中で、2026年2月期業績予想では求償を考慮しておらず、関連費用を回収できれば営業利益が向上する。



技術で先駆ける自動車業界の深耕と 他業界への水平展開

同社の主要顧客である自動車メーカーは、これまで世界的に推進されてきたEV注力の潮流がやや停滞するなかでも、引き続き様々な新技術の開発に注力している。当然、同社には格好のビジネスチャンスとなる。現在も同社への需要が積み上がっており、高収益案件にフォーカスして対応するほか、需要獲得に向け深耕強化している。

プログレス・ テクノロジーズ グループ

339A・100株

3月28日

東証グロース上場

同社ターゲットの設計開発領域は業界を越えてロジック等での共通部分が多いため、莫大な予算でR&Dや先進技術活用を先駆する自動車業界から得た技術や知見を水平展開できる。実績として、医療業界では動物実験からデジタルシミュレーションへの変革に対応したほか、人体実験の難しい心臓ステント(狭くなった血管を拡張する医療器具)の設計開発にソリューション提供した。なお、同社は技術投資に力点を置くグローバル企業の多い自動車、半導体、精密機械、医療、重工業の5業界に照準を当てている。R&D予算が潤沢なことから同領域の開拓余地は依然として、非常に大きいだろう。

技術の鍵を握るエンジニアの成長が強み

創業から20年にわたり新卒の採用育成プログラムを推進しており、2020年からのソリューション化を機に採用を強化。2024年2月期に60名、2025年2月期に入り80名を採用し、2026年2月期には90名を計画している。ソリューション化を目的に、新卒は3-6年間エンジニアリング事業で技術を磨き、ソリューション事業に参画する。この育成方針は社内ルールとされ、売上収益のソリューション事業比率は2024年2月期の50%から2025年2月期第2四半期には53%と着実に業績に反映している。新卒採用では、設計開発を志す人材をターゲットに有望人材にリーチしている。入社直後の設計開発現場への確実な配属や、他社と協働での最先端デジタル技術設計開発に参画する機会等が、技術向上心を持つ士気の高い人材を惹きつけているようだ。

製造業発展と地方創生がビジネスチャンスに

欧州の独立系エンジニアリングサービスプロバイダーは、学術連携により、人材教育提供と共同研究の成果技術をメーカーに売却するビジネスモデルを展開している。同社はこのスキームを取り込み、新潟で産学官連携ビジネス創出に挑戦している。現時点では工学系の教育機関と連携し教育の提供や研究開発等を進め、徐々に成果が現れており、新潟で有能人材の集積地を形成する考えた。大手ソフトウェアベンダーと協働し、教育プログラムの提供や、地方と首都圏での研究開発を結ぶクラウド環境の構築等、様々なプロジェクト立ち上げを検討している。ほかにも、国内メーカーのオフショア開発を、ニアオフショア(国内の地方)開発に転換する構想もある。高品質やコスト削減に加え地政学リスク回避にも繋がることから、今後の展開への期待は大きい。雇用機会創出や教育提供を通じて地方創生を促しつつ、自社技術や業績の向上、延いては日本の製造業発展に繋がる事業展開を目指している。なお、新潟での実績積み上げが前提だが、全国展開も同社の視界に入っているようだ。

プログレス・
テクノロジーズ
グループ
339A・100株
3月28日
東証グロース上場

業務提携とM&Aをアクセルに成長

2025年2月に業務提携した丸紅I-DIGIOホールディングス(株)(丸紅I-DIGIO)は製品開発プロセス下流工程でICTサービスを手掛けることから、協業により上流から全工程のワンストップサービスを実現できる。デジタルソリューションから定着支援までのシームレス伴走が顧客ロイヤリティに繋がり、業績に貢献するだろう。長期的な目線としては、丸紅グループのリソース活用で効果的にグローバル展開する目算もある。同社は過去に外資系企業との取引がなく、協業を足掛かりにまずは日本メーカー海外現地法人からの需要に応え、その後、海外顧客基盤を拡大する計画である。また、注力する半導体業界深耕策として、シナジー創出に向けた上場時の株式引受により、台湾半導体のWinbond Electronics Corporation傘下の3社と協業関係を結ぶ。3社は丸紅I-DIGIO同様に同社と補完関係にあり、半導体業界でのワンストップサービスを目指している。なお、丸紅I-DIGIOも株式引受けにより資本提携関係となる。

効率的な有能人材確保を目的とした戦略的M&Aも視野に入れており、同社技術の核となる有能エンジニアを保有する企業、例えば小規模なエンジニア派遣企業等を対象として捉えている。特に派遣会社では設計開発領域を志す人材が多く、同社が推進するソリューション事業での即戦力として期待できる。

中長期の業績見通し

2022年に開始したデジタルツイン事業では、ソリューション事業でのハイパフォーマンスな設計開発の提供を目的に、デジタルツイン(現実世界をコンピュータ上で再現する技術)に特化して事業展開する。自動車業界向けドライビングシミュレータに注力しており、2024年7月にはアジア初、最先端技術「DiM300」を用いたドライビングシミュレータ専用施設を開所した。実地走行を併用してテスト環境のデジタル化を進めており、独立系専門がゆえに臨機応変な対応が強みで引き合いは多い。



デジタルツイン技術とコンサルタントの両輪駆動で支援するため、少ない人材リソースでスケラビリティ(指数関数的成長)を実現する公算だ。今後はより高度な先端技術を駆使し、売上収益は2025年2月期の約1億円から2026年2月期には3-4億円を見込む。グローバルデジタルツイン市場は2035年に6,000億ドル強に成長する予測(総務省)と需要拡大も後押しし、高収益体質への進化が望める。

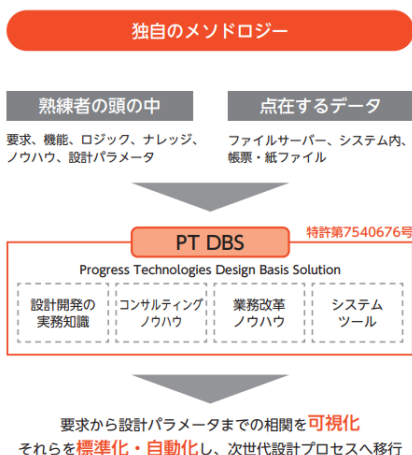
プログレス・テクノロジーズグループ

339A・100株

3月28日

東証グロース上場

2023年、自動車業界では国内四輪乗用車生産台数が5年ぶりの増加を見せた((一社)日本自動車工業会)ほか、医療機器市場は先進国高齢化と新興国人口増を受け世界的に拡大が続く(経済産業省)など、同社ターゲット市場で需要機会は増加する見通しである。



同社はソリューション化推進に向け、属人的な技術やノウハウ等を可視化して客観データと相関し、設計開発を再構築する独自メソドロジー「PT DBS (Progress Technologies Design Basis Solution)」を導入している。若年層も活用可能とするため、さらに精度と汎用性を高め、今後はシステム化を目指している。実現すれば、拡充していく人材リソースの収益貢献を強力に後押しするだろう。

全社的には売上収益前期比10%以上のオーガニック成長を維持し、M&Aで拡大を後押しする方針である。売上収益100億円の早期達成も目標に掲げ、ソリューション事業比率70%の実現で売上総利益率を現在の45%から50%水準に押し上げ、2倍以上の業績伸長を見込んでいる。M&A推進も前提となるが、売上収益100億円にはそう遠くないだろう。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常損失	伸び率	純損失	伸び率
2022/2	0	-	▲152	-	▲73	-
2023/2	0	-	▲100	-	▲76	-
2024/2	284	-	▲107	-	▲83	-
2025/2 推	-	-	-	-	-	-
2026/2 予	-	-	-	-	-	-

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上収益	伸び率	税引前利益	伸び率	当期利益	伸び率
2023/2	4,780	-	1,071	-	730	-
2024/2	5,116	7.0%	996	-7.0%	696	-4.7%
2025/2 推	5,625	9.9%	799	-19.8%	576	-17.2%
2026/2 予	6,388	13.6%	1,518	90.0%	1,050	82.3%
2024/11 3Q	4,228	-	1,015	(16.9%)	(933)	(12.5%)

予想EPS/配当 連結：134.97/-円
※予想EPSは上場時発行済株式数で試算

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp