

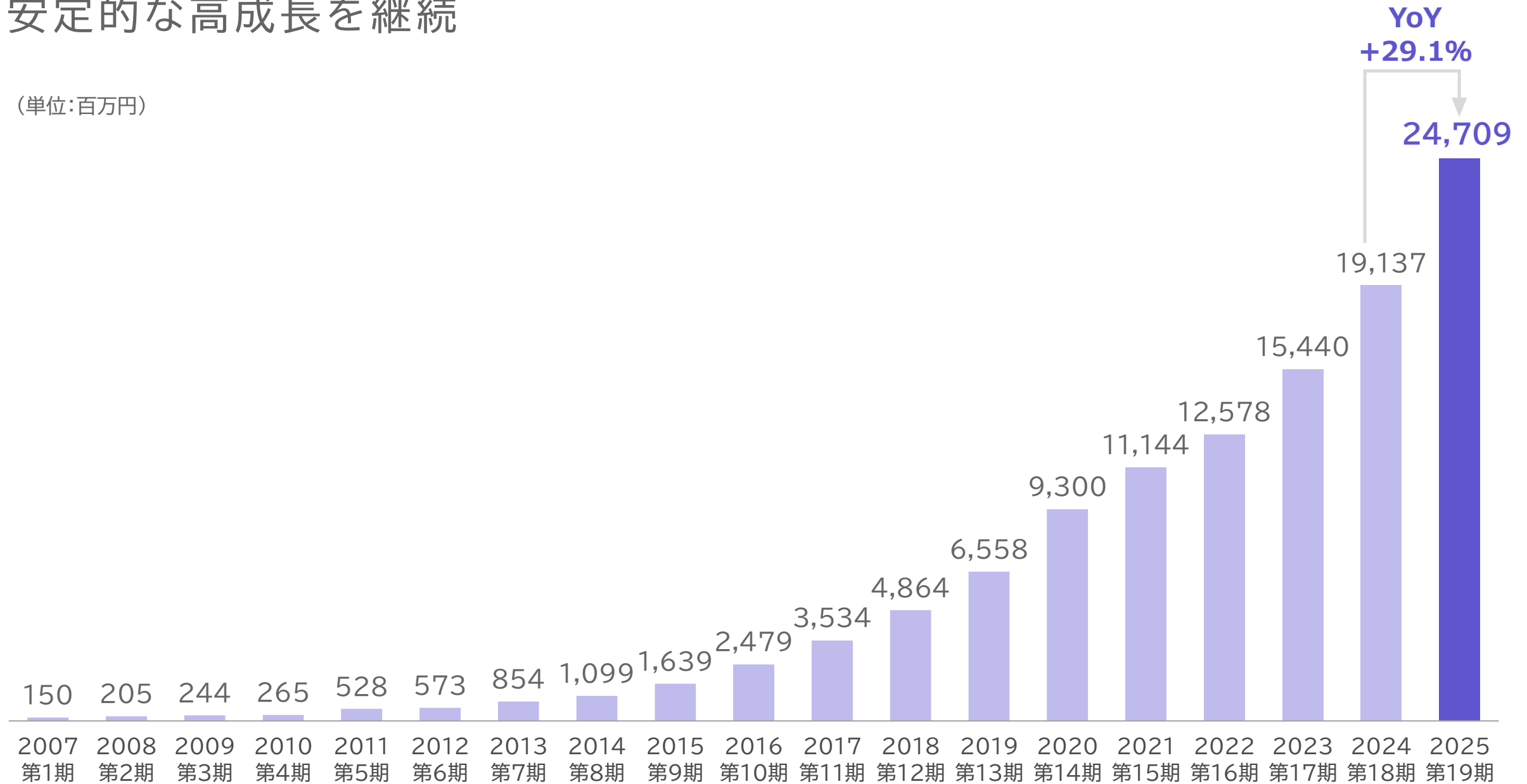
2025年2月期 決算説明資料

株式会社テラスカイ
証券コード:3915

2025年4月14日

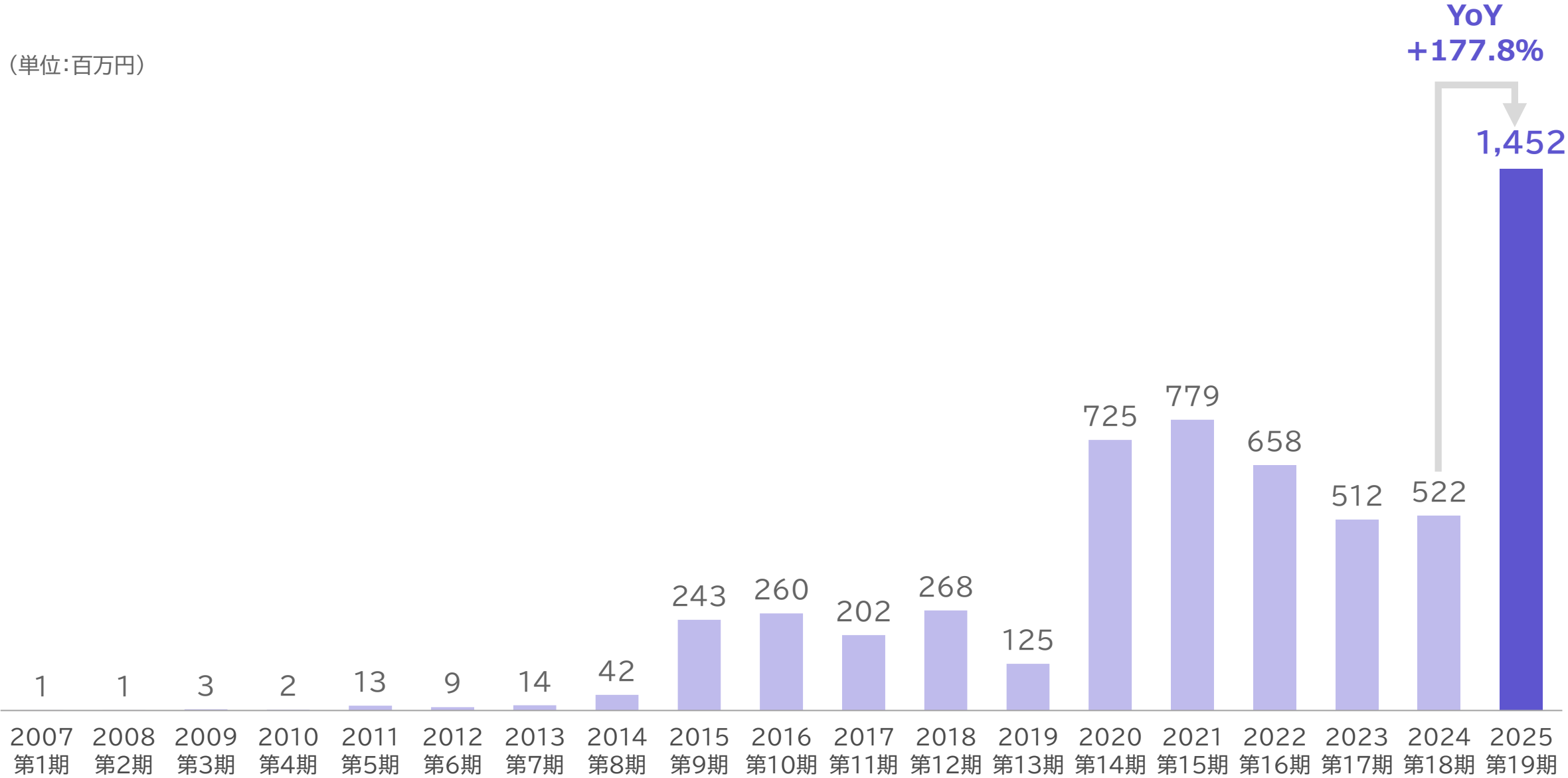
■ 安定的な高成長を継続

(単位:百万円)



■ 営業利益は前年同期から2.8倍、過去最高を記録

(単位:百万円)



FY2025 業績サマリー

売上高及び営業利益ともに過去最高を更新

- セールスフォースの需要及びBeeXのクラウドマイグレーション事業の好調が牽引し、ソリューション事業が大幅伸長。売上高は前年同期比29.1%増の247億円
- イベント費用の削減や大型案件の受注増などにより、営業利益率が前年同期から3.1pp改善し、営業利益は前年同期比177.8%増の14億円

主な要因

- 国内企業のDXニーズが引き続き堅調なことから、クラウド導入の受注が好調
- 採用や教育が進捗し、セールスフォース認定資格保有エンジニアは質量ともに国内トップクラス
- 既存顧客によるリピート案件の受注が多く、安定した受注環境を維持
- プロジェクト管理体制の強化による、開発工数の削減や低採算案件の減少により利益率が改善

KPIサマリー

売上高

(FY2025) **247億円**

前年同期比29.1%UP ↑

(FY2026予) **294億円**

前年同期比19.1%UP ↑

営業利益

(FY2025) **14億円**

前年同期比177.8%UP ↑

(FY2026予) **18億円**

前年同期比26.3%UP ↑

従業員数

(FY2025) **1,470人**

前年同期比178人UP ↑

(FY2026予) **1,761人**

前年同期比291人UP ↑

ソリューション事業
既存vs新規 受注高構成比*

既存 新規
89.0% : 11.0%

製品事業
サブスク比率

92.9%

エンジニア比率

約74.0%*

* テラスカイ単体でのFY2025開始したSalesforce関連プロジェクト

* 入社時登録の職種ベースでのカウントの為おおよその比率



第19期

FY2025

連結決算概要

第19期 連結決算ハイライト

(単位:百万円)	FY2024 実績	FY2025 実績	前年同期比		FY2025計画 (1/14公表)	達成率				
			増減額	増減率		1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	19,137	* 24,709	+5,572	+29.1%	24,040	5,809	6,119	6,173	6,607	102.8%
売上原価	14,125	18,034	+3,909	+27.7%	-	-	-	-	-	-
対売上高比率	73.8%	73.0%	-	▲0.8pp	-	-	-	-	-	-
販管費	4,489	5,222	+733	+16.3%	-	-	-	-	-	-
対売上高比率	23.5%	21.1%	-	▲2.3pp	-	-	-	-	-	-
営業利益	522	* 1,452	+929	+177.8%	1,167	297	312	328	513	124.4%
対売上高比率	2.0%	5.9%	-	+3.1pp	-	-	-	-	-	-
経常利益	655	* 1,603	+948	+144.7%	1,282	327	349	361	565	125.1%
対売上高比率	2.7%	6.5%	-	+3.1pp	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	300	* 1,018	+718	+239.4%	745	176	191	196	423	136.7%
対売上高比率	0.8%	4.1%	-	+2.6pp	-	-	-	-	-	-
EBITDA**	948	1,959	+1,011	+106.6%	-	-	-	-	-	-
EPS (円)	23.35	78.94	+55.59	+238.1%	57.76	-	-	-	-	136.7%
ROE (%)	2.9	9.2	-	-	-	-	-	-	-	-

*過去最高

** EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費(減価償却費及びのれん償却費はC/Fの金額)

第19期 第3四半期 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2024年2月末	2025年2月末	増減額
流動資産	10,642	12,844	+2202
有形固定資産	308	400	+91
無形固定資産	926	1,246	+320
投資その他の資産	6,569	4,978	▲ 1591
固定資産	7,804	6,625	▲ 1179
総資産	18,446	19,470	+1023
流動負債	4,422	5,724	+1302
固定負債	1,470	905	▲ 564
負債	5,892	6,630	+737
株主資本	7,745	8,953	+1208
純資産	12,553	12,839	+285

増減要因ポイント

- 投資その他の資産**
 サーバークラス社等、保有有価証券の株価変動による、投資その他の資産の減少。
- 流動負債**
 AWSライセンス取り扱い増による、買掛金の増加。
- 固定負債**
 保有有価証券の株価変動による、繰延税金負債の減少。
- 純資産**
 保有有価証券の株価変動による、その他有価証券評価差額金の減少。

■ (Appendix) 第19期 連結キャッシュ・フロー(要約)

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 実績	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	671	1,558	● テラスカイの純利益の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 894	▲ 1,008	● 秋田、島根のサテライトオフィスの新設、大阪支店、名古屋支店の拡張移転に伴う、有形固定資産の取得
(小計)フリー・キャッシュ・フロー	▲ 222	549	
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 59	345	● Quemix社の第三者割当増資による増加
現金及び現金同等物の 期末残高	5,616	6,512	

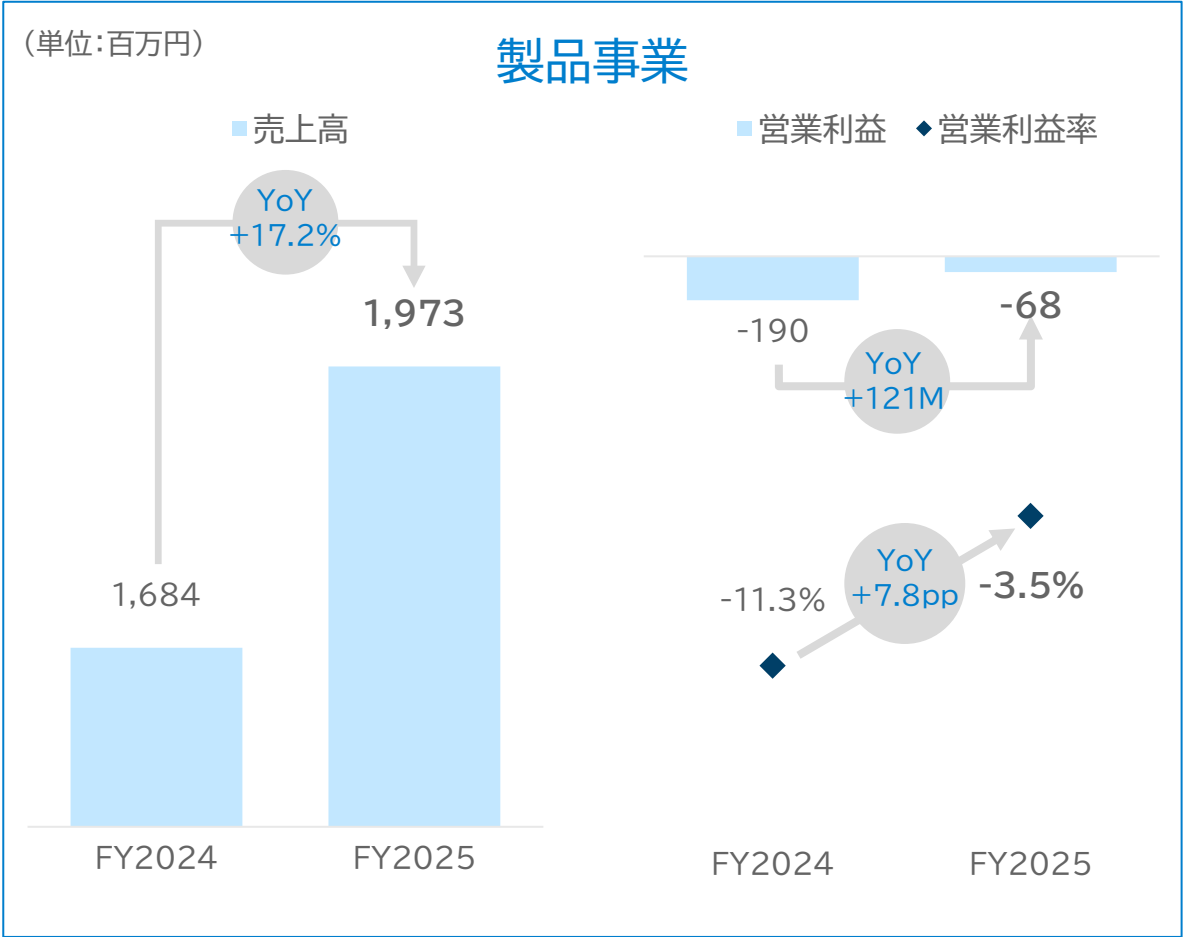
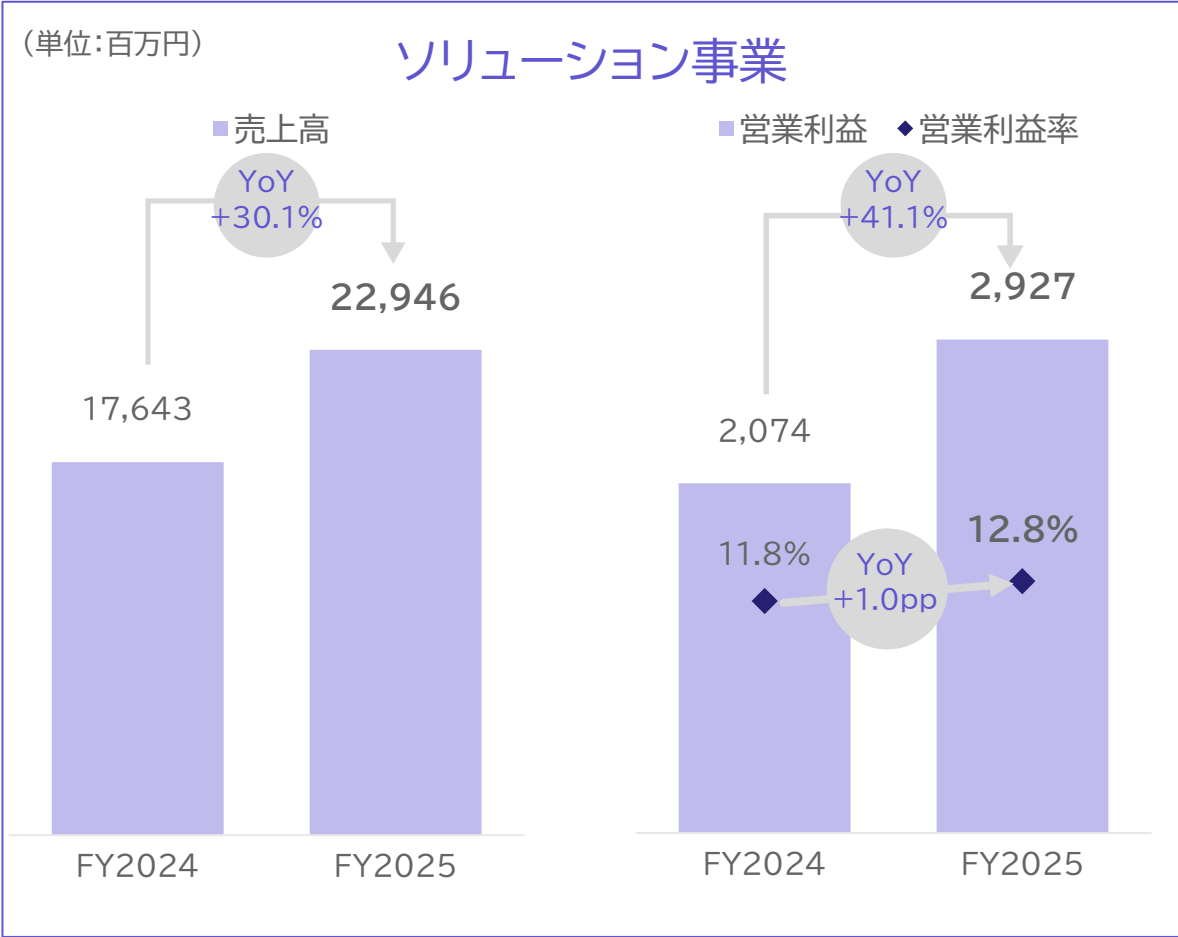


第19期

FY2025

セグメント別業績

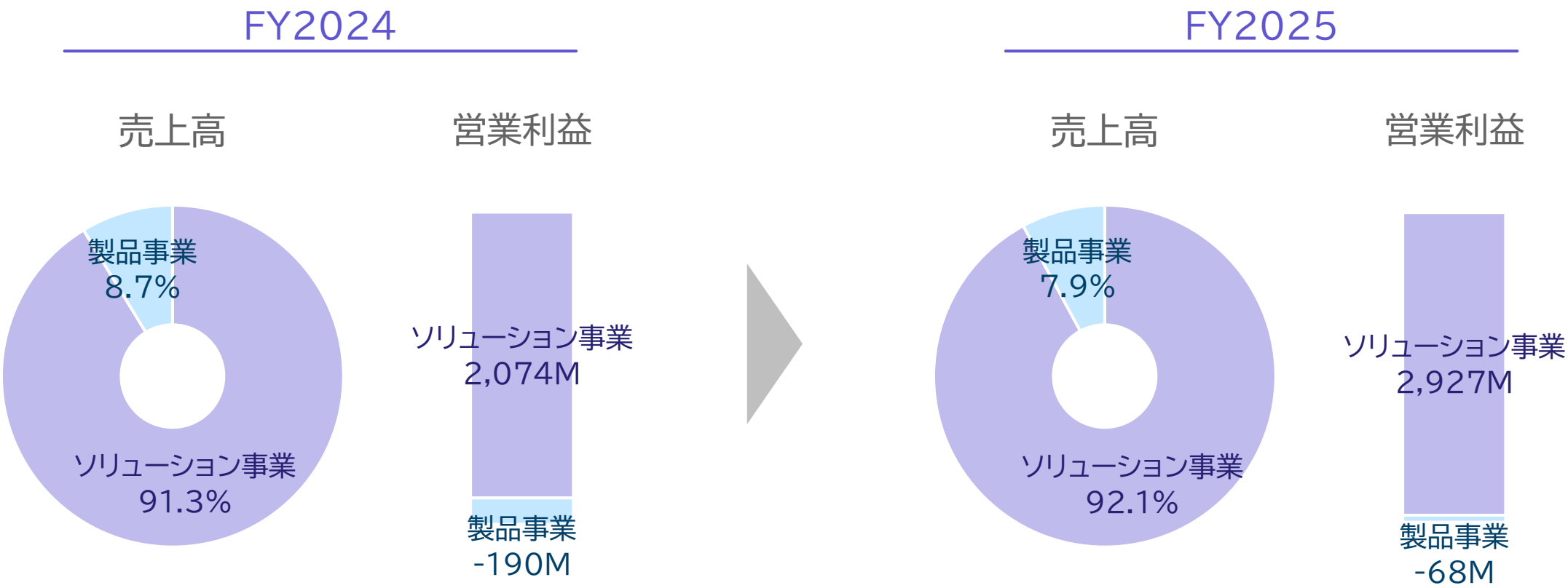
第19期 セグメント別売上高及び営業利益



* セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外

■ 第19期 売上高及び営業利益構成比_ソリューション vs 製品

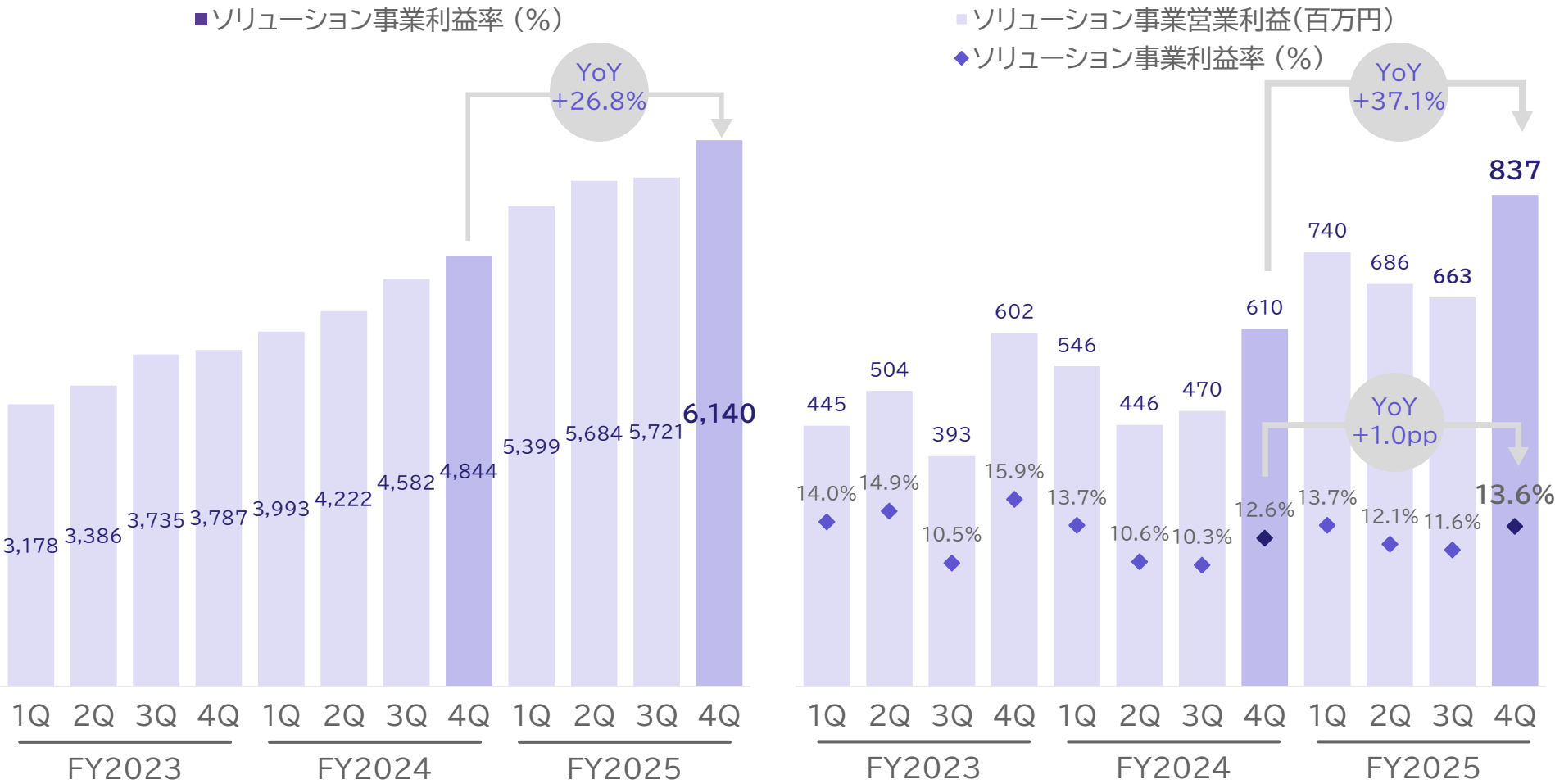
セグメントの構成比は前年からほぼ変わらず9:1の割合を維持。



* セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外

セグメント別業績_ソリューション事業 四半期推移

第4四半期単体の売上高は61億円、営業利益は対売上比率が1pp上昇し8億円となり、四半期単体でも過去最高を更新。



Salesforce

TerraSky

TerraSky Thailand

DiceWorks

TerraSky Technologies

IaaS

BeeX

Sky365

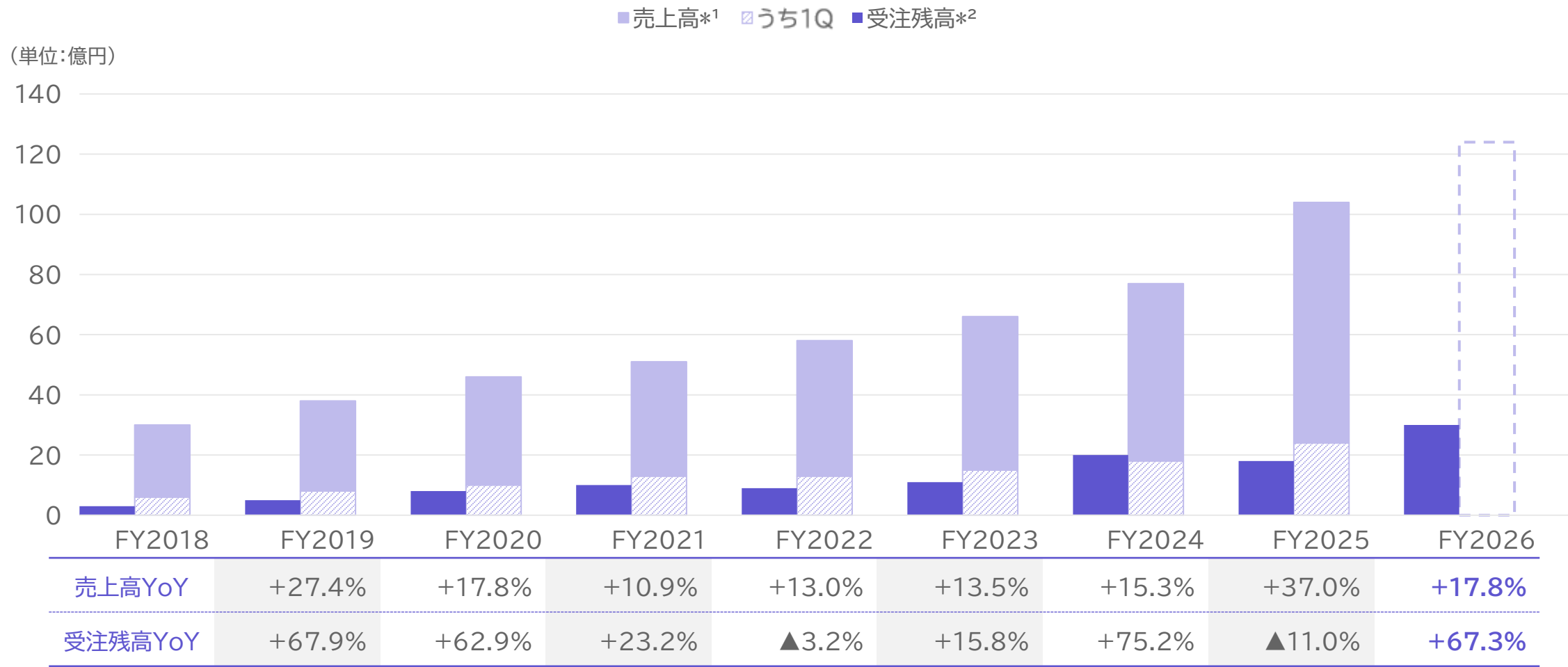
LiberSky

その他

Quemix

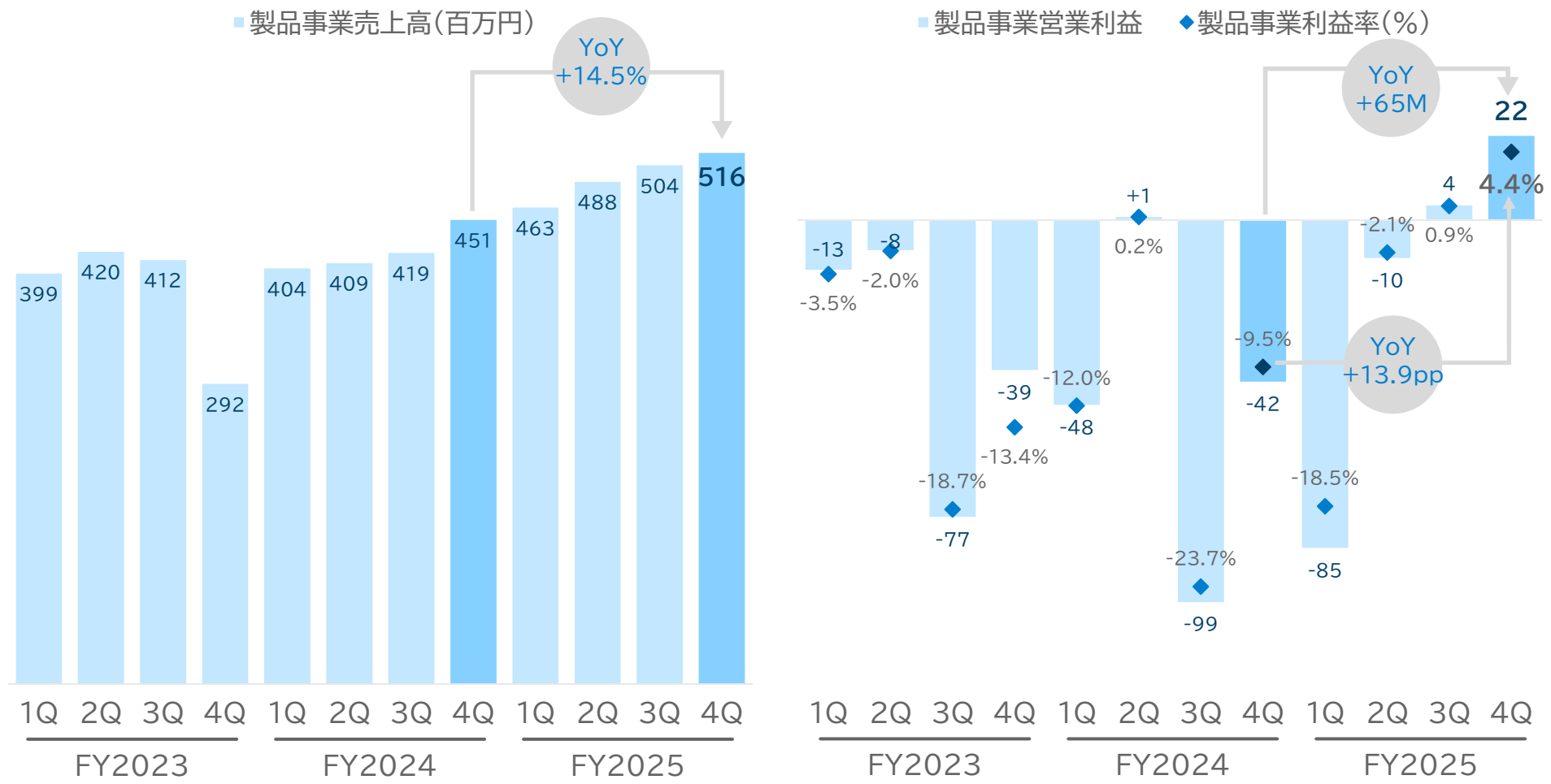
■ テラスカイ単体のソリューション事業_売上高・受注残高推移

売上高が堅調に推移するなか、FY2026の期初受注残高も前年同期比67.3%増となった。



*¹売上高は期末売上高 *²受注残高は期初時点の残高

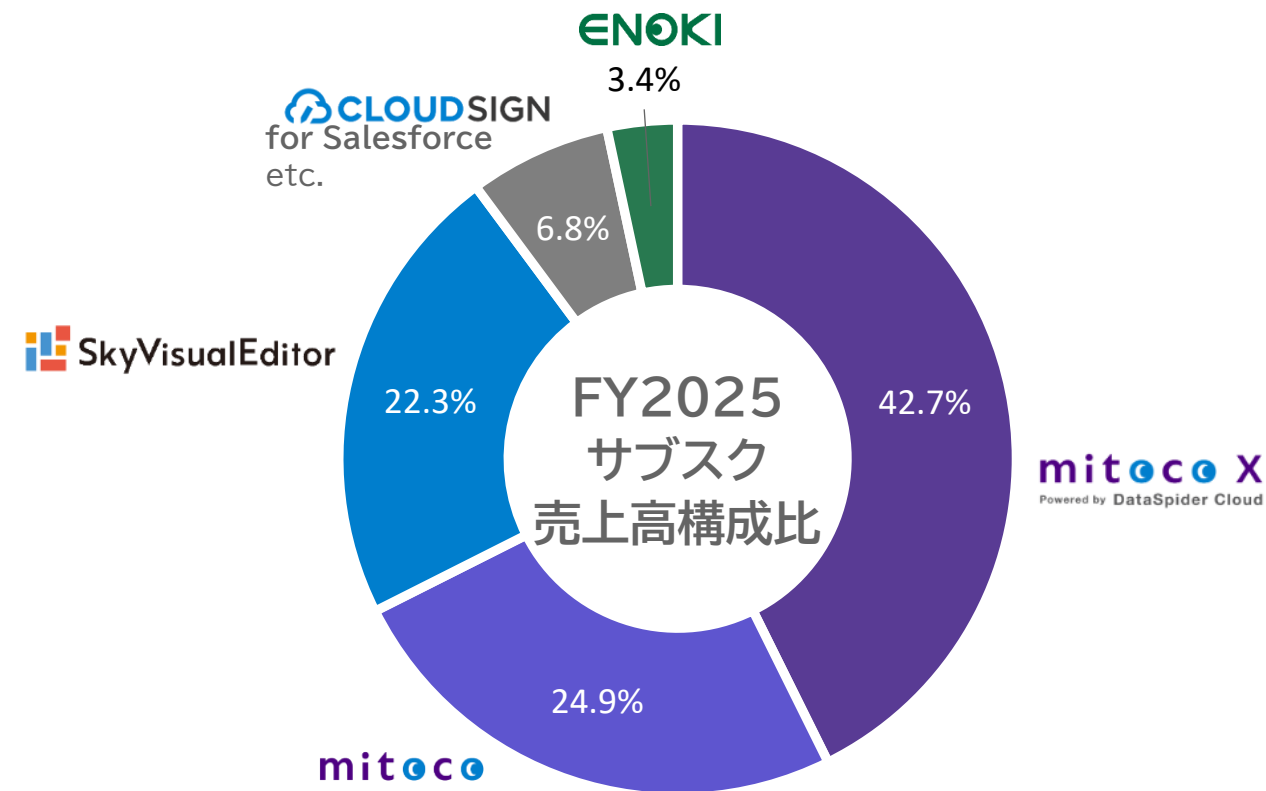
第4四半期単体の売上高は5億円となり過去最高を更新。営業利益は前四半期から黒字転換し対売上比率が13.9pp上昇。



Salesforce

TerraSky

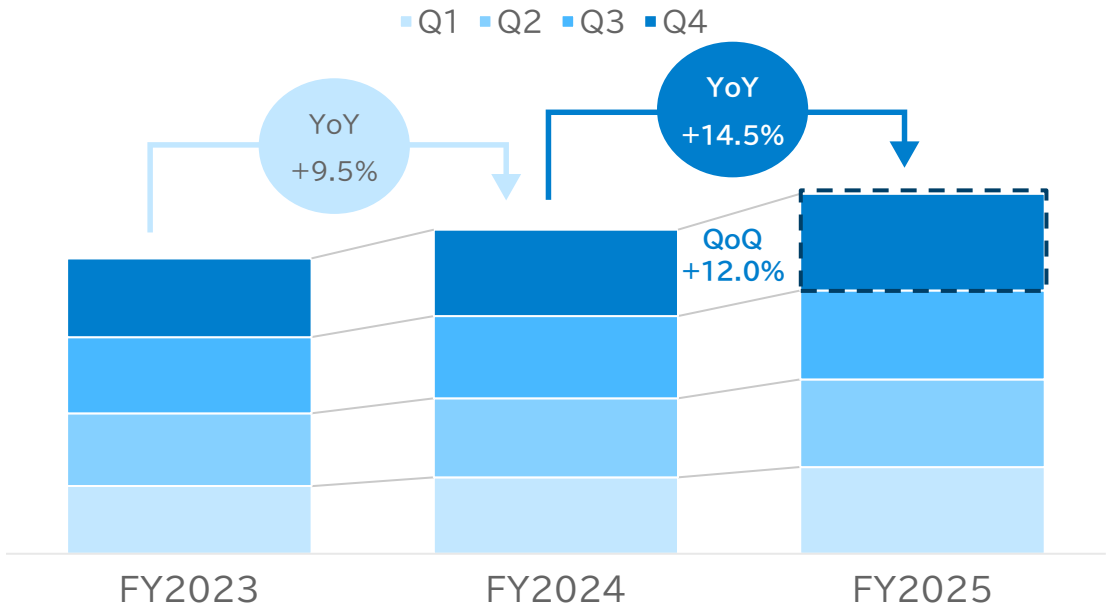
その他
ENOKI
* 6月1日より完全子会社化予定



全製品のサブスク売上高は前年同期比14.5% 増加。

- データ連携ツールのmitocoX(旧「DataSpiderCloud」)のサブスク売上は前年同期比11.9%増
- mitocoのサブスク売上は前年同期比16.3%増

サブスクリプション売上高推移



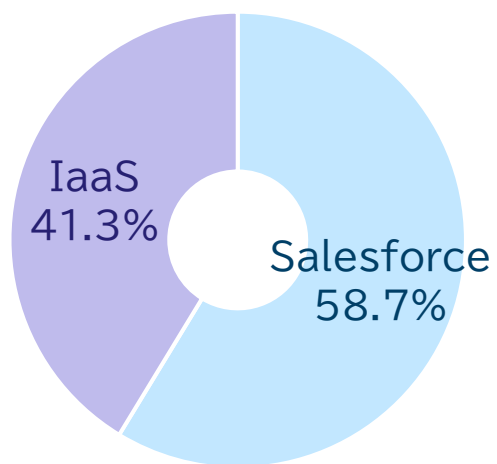
注) サブスクリプション売上高は、各製品売上高に含まれるサービスの月額費用のみを集計

〈ご参考〉

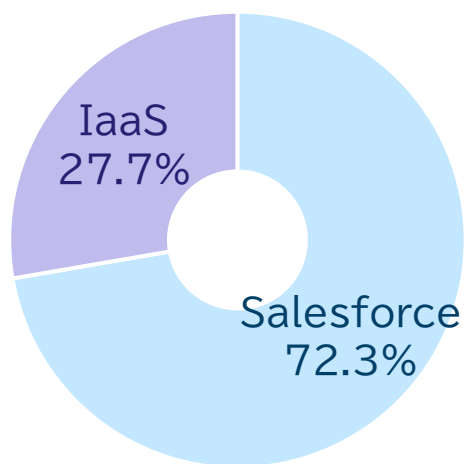


FY2024

売上高

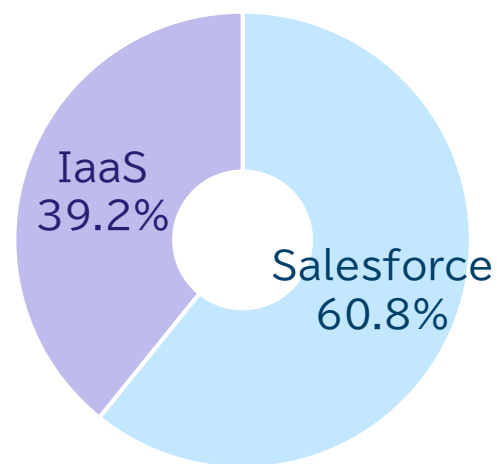


営業利益

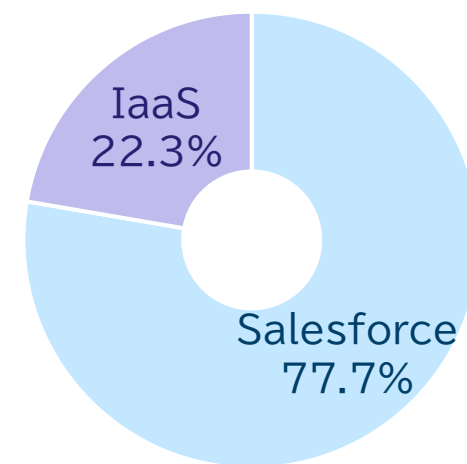


FY2025

売上高



営業利益



■ グループ人員数推移

FY2025は新卒社員がグループ合計で112名、従業員数は計1,470名となった。

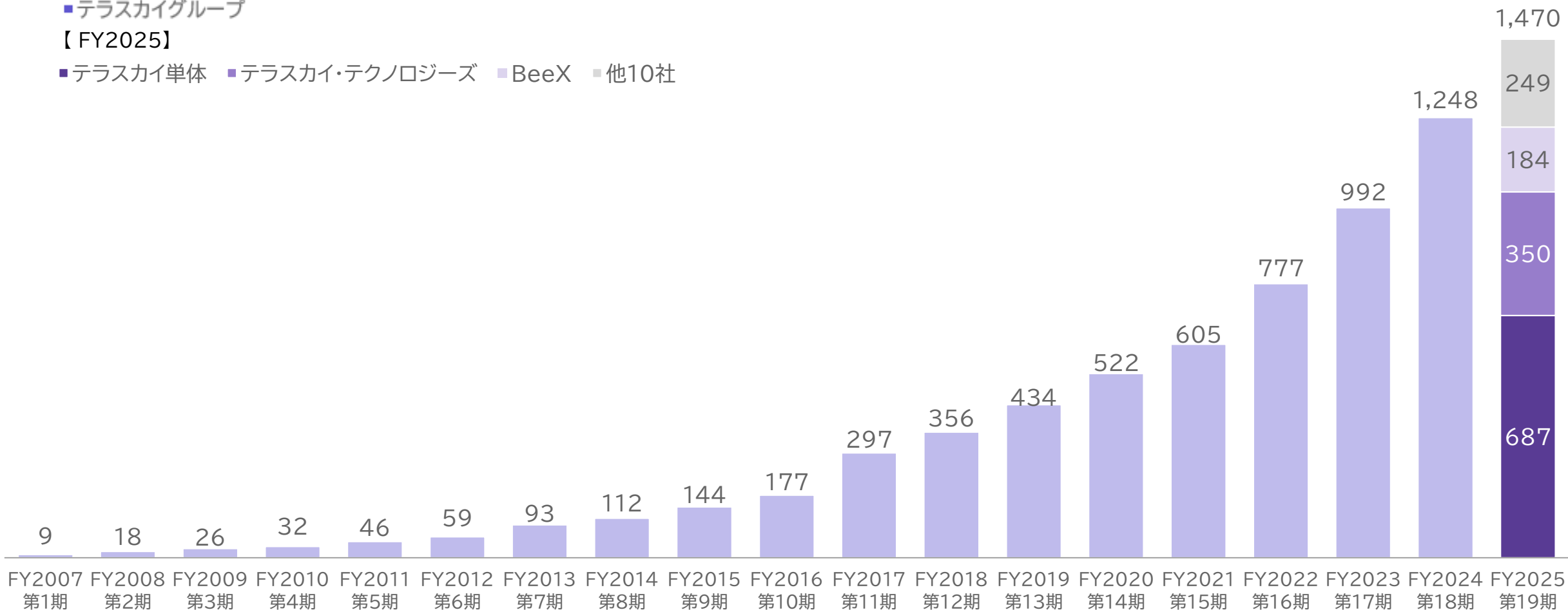
(単位:人)

【FY2007-FY2024】

■ テラスカイグループ

【FY2025】

■ テラスカイ単体 ■ テラスカイ・テクノロジーズ ■ BeeX ■ 他10社



* テラスカイ本体、連結子会社及び関連会社の従業員数を集計



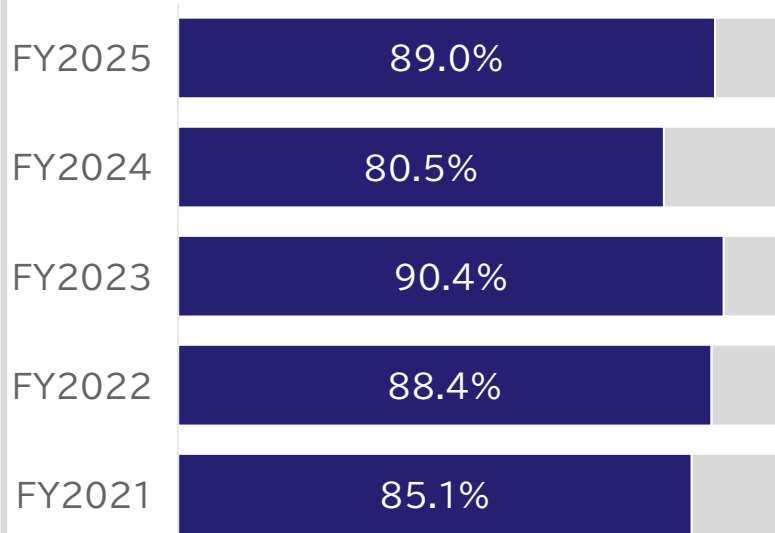
FY2025 導入事例

ソリューション事業：テラスカイ単体プロジェクト関連

既存顧客の構成比は高水準を維持しており、安定的な成長を継続

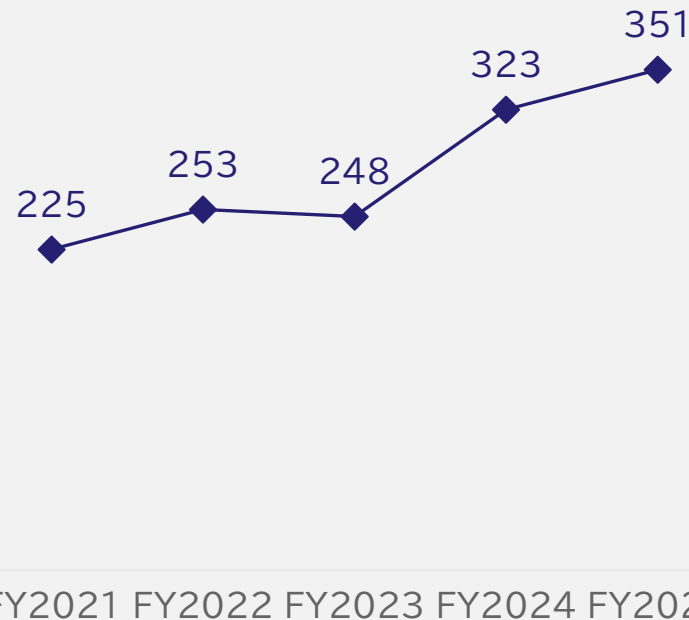
受注高構成比 (プロジェクト開始年度別)

■ 既存顧客受注高 ■ 新規顧客受注高



既存顧客からの高い受注比率を継続するなか、エンドユーザー数も増加傾向

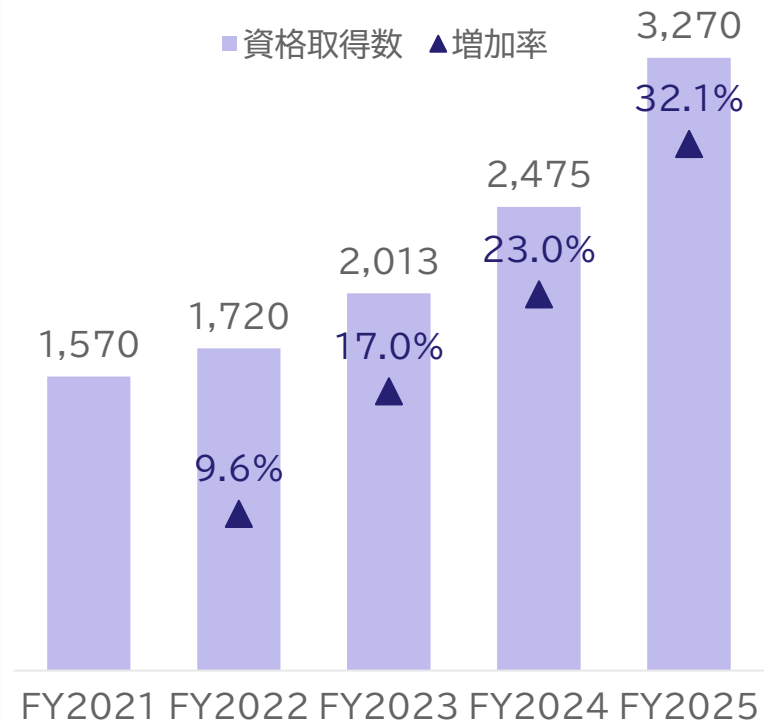
ユニークエンドユーザー数* (プロジェクト開始年度別)



資格取得数増加でスキルの高いエンジニア数が増加していることに伴い、大型開発プロジェクトの依頼数が増加傾向

Salesforce認定資格取得数

■ 資格取得数 ▲ 増加率



*エンドユーザーのうち期中に受注した案件の重複を除く個別のユーザー数



CRMの継続的な進化を支援し、戦略的CRMシステムを実現

【本事例の導入製品・サービス】

CSA(Customer Success Accelerator): テラスカイが提唱する運用・保守サービス

2019年 社内のシステムを統合し他社によるSalesCloudを導入

課題: 社内ユーザーからUI改善を求める声が多く、システムを運用しながら追加開発も必要

2021年 テラスカイが提唱する運用・保守サービス「CSA」を導入

継続的かつ迅速な新機能の追加やUIの改善を実現





「顧客アカウントソリューション」の実現を目指し Salesforce Service Cloudを導入

【本事例の導入製品・サービス】

[Salesforce Service Cloud](#): 問い合わせ対応の効率化や自動化など顧客サポートに貢献するSalesforce のアプリケーション

課題: 営業との情報連携及びCSセンターで利用されているCTIとの連携を可能とする顧客基盤の実現

2023年4月 Salesforce Cloudを活用した新たな顧客基盤の稼働開始

- CSセンターから営業部門への情報共有件数は約10-20%増
- CSセンターの処理能力は約1.5倍向上





Salesforceで団体保険管理システム 「おひさまねっと」を刷新



【本事例の導入製品・サービス】

[Salesforce Service Cloud](#): 問い合わせ対応の効率化や自動化など顧客サポートに貢献するアプリケーション

[Salesforce Experience Cloud](#): Salesforceの機能やデータを活用したコミュニケーション・プラットフォームサービス

[mitoco X](#): ノンプログラミングでデータ連携ができる、クラウド型のデータインテグレーションサービス

課題: 保険商品を提供する「旧おひさまネット」は、紙ベースが前提の構築ののため非効率

Salesforceを活用した「おひさまねっと」構築プロジェクト

Step1.0 (プロジェクト期間: 約6か月)

2024年5月 : 団体保険申込機能のシステム構築

▶ 年間提供4-5団体から約30団体へ増加

Step1.5 (プロジェクト期間: 約4か月)

2024年9月 : 拠出型企業年金のシステム追加
mitocoX導入

▶ 事務作業の不備率は約10分の1まで減少

Step2.0 (プロジェクト期間: 約7か月(予定))

2025年4月(予定): 加入者による給付金や請求の直接申込
機能の実装



Salesforce Sales Cloud及びmitoco導入により 営業プロセスが改善

【本事例の導入製品・サービス】

[Salesforce Sales Cloud](#): 営業の効率化や受注精度の向上へ貢献するSalesforce のSFAアプリケーション

[mitoco](#): 「カレンダー・掲示板」「ワークフロー」「電子契約」等社内業務の効率化

課題: 案件毎のデータ管理方法が統一されていない為、クラウド製品による一元化が必要

2024年1月 Salesforce Sales Cloud運用開始
(プロジェクト期間: 約4か月)

2024年4月 mitocoを全社へ導入

- 顧客接点数(訪問、電話、リモート等)は平均月2.2倍増
- 社外からの情報確認や管理が可能となり、業務削減



DSTC

Drug Safety Testing Center

mitoco導入により業務効率が改善

【本事例の導入製品・サービス】

mitoco: 「カレンダー・掲示板」「ワークフロー」「電子契約」等社内業務の効率化

課題: 顧客管理やスケジュール管理が統一されていない事
や、メールでの情報共有が負担

2024年11月 mitocoを導入

- ・ 社内間でのメール回数削減
- ・ カレンダー機能による工数削減
- ・ ToDo機能による請求書関連の進捗管理の簡素化





FY2025 拠点情報

盛岡市・鹿児島市と立地協定締結 2025年サテライトオフィス開設決定

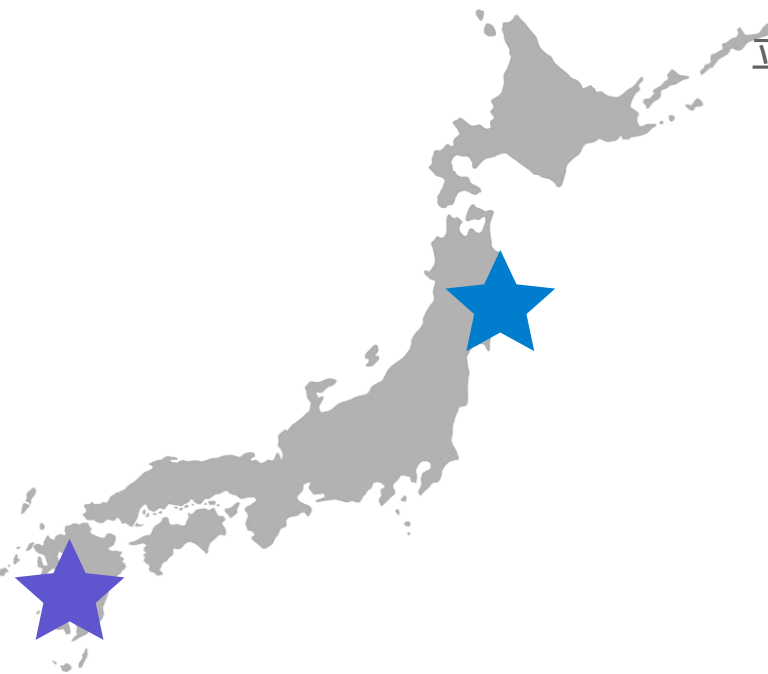
鹿児島市

立地協定調印時期:2025年 1月15日
2025年 8月操業予定



盛岡市

立地協定調印時期:2024年 12月26日
2025年 8月操業予定



テラスカイ、上越市から感謝状授与 サテライトオフィス開設当初から同市のIT教育を継続的に推進

出前授業風景



松江と秋田にサテライトオフィス開設 地方の優秀人材の採用と地方経済への貢献を目的に

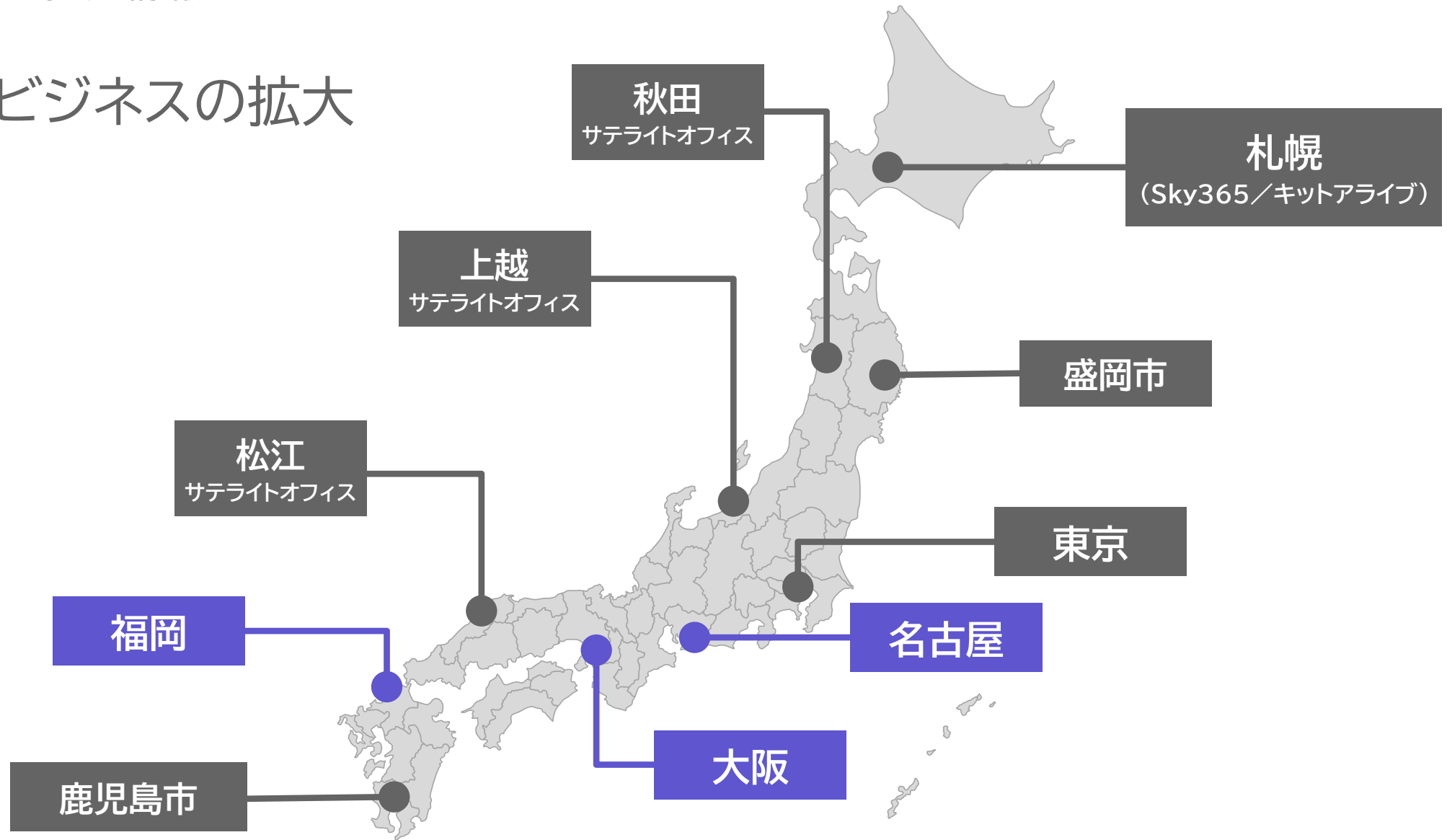
松江サテライトオフィス



秋田サテライトオフィス



西日本ビジネスの拡大



西日本ビジネス拡大に伴いオフィス移転及び改装

大阪支店

2024年7月

移転先: グランフロント大阪タワーA 22階



名古屋支店

2024年8月

移転先: 名古屋三井ビルディング新館 12階



福岡支店

2025年2月

リフォーム



FY2025 トピックス



NTTデータと資本業務提携



ニュース

NTTデータとテラスカイが資本業務提携、 新株予約権は条件付き

森岡 麗 日経クロステック／日経コンピュータ

2024.04.12



<特別企画>五輪女子メダリストの共演！伊藤美誠×藤澤五月のスペシャルトーク **PR**
情報セキュリティ戦略セミナー2024～AI時代のサイバーセキュリティ対策 **PR**
なぜDX推進／AI活用はPoCから先に進まない？ 意外な理由と解決のカギ **PR**

クラウドのシステムインテグレーションを手掛けるテラスカイは2024年4月12日、Salesforce事業の成長に向けNTTデータと資本業務提携を行うと発表した。同事業に関して、成長市場における新規サービスの企画・開発や人材の獲得・育成、M&A（合併・買収）、アジア太平洋地域への共同事業の展開、プロジェクトでの連携や製品の販売協力などを行う。

テラスカイ 職場環境優良法人として表彰

2位 / 1,158社中

- 上司・同僚のサポートの充実
- 職場の雰囲気が友好的

※500人以上～1,000人以下部門

※株式会社ドクター・トラストがストレスチェックサービスの集団分析結果をもとに、職場の雰囲気を数値化した独自指標「TRUSTY SCORE」(職場環境指数)を算出



TerraSky TV with 厚切りジェイソン開設



NO	企業	チャンネル登録数	開設期間(年)
1	Sky株式会社	53,500	5
2	Amazon Web Services Japan 公式	48,000	12
3	日本マイクロソフト	41,000	11
4	freee	40,000	11
5	日本IBM	20,700	16
6	セールスフォースジャパン	15,300	16
7	テラスカイ TerraSkyTV	12,822	1
8	サイボウズ kintone	12,600	13
9	SAP Concur ※世界共通	10,200	16
10	アクセンチュア	8,630	10
11	サーバーワークス	6,910	9
12	Sansan	5,300	13
13	Deloitte Japan	4,440	12
14	野村総合研究所	4,150	11
15	TIS	1,890	5

* 2025年3月31日時点取得データ

Dreamforce2024

Demo Jamで
「mitoco Copilot」が優勝

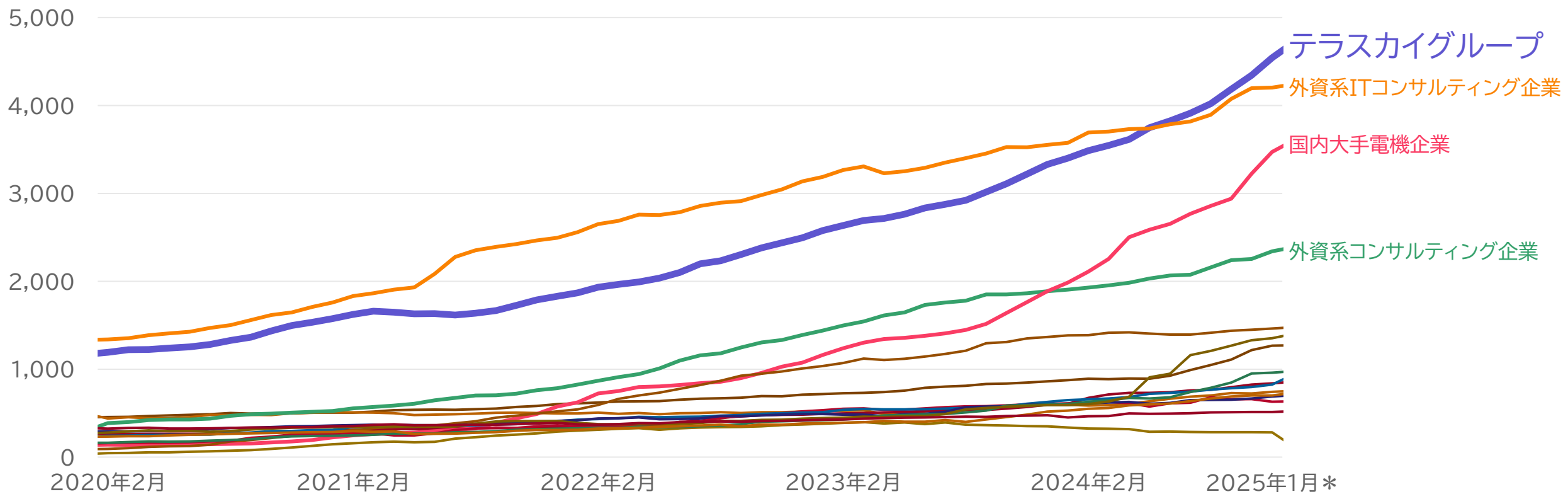


TerraSkyDay2024

約2,400名の参加登録



Salesforce認定資格保有者数(テラスカイ・グループ合計)で国内トップを継続



* 上記はテラスカイ本体、連結子会社、及び関連会社の各Salesforce資格保有者の延べ人数。2025年1月1日時点データ。

クラリバイトと国内初の
インプリパートナー契約を締結



- エコシステムとの連携
- オペレーションの最適化
- データと分析情報の提供

コードレステスト自動化ツール
AccelQの販売契約を締結



- AIを活用してノーコードでテストの自動化と管理が可能
- さまざまなプラットフォームのテストを自動化
- プログラミング知識不要でテストが可能

「ERP Cloud 360 コンソーシアム」 を設立

ERP Cloud 360

AIを活用した
中堅企業向けクラウドERPを促進

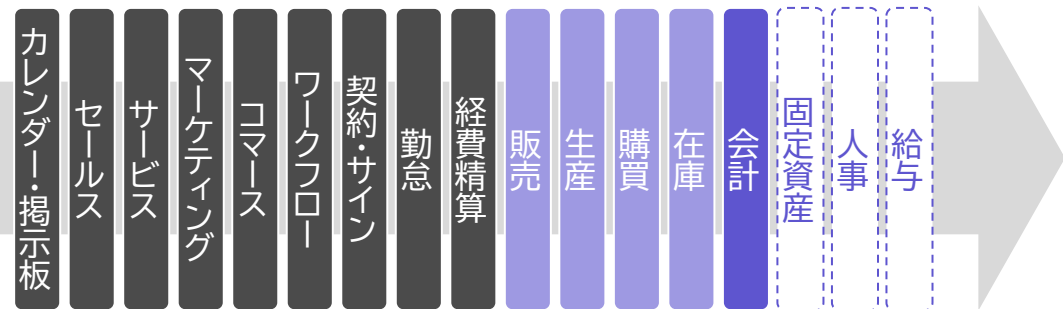
理事メンバー



クラウドERPが完成

mitoco 会計

「財務会計(GL)」「債務管理(AP)」に続き、
「債権管理(AR)」をリリース



Quemix、SCSKと資本業務提携 ー R&Dの加速とMI市場での事業規模拡大へ ー



量子コンピュータのアルゴリズム・ソフトウェアの研究開発を行う子会社、株式会社社会Quemixは、SCSK株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長：當麻 隆昭、以下 SCSK）と資本業務提携を行いました。両社の持つ知見、ノウハウ、ソリューション等のリソースを組み合わせ、マテリアルズ・インフォマティクス(MI)分野での量子コンピュータ技術及び革新的なソリューションの提供を目指します。

今次、シリーズBラウンドとしてSCSK、みずほキャピタル等から総額5.5億円の資金調達を実施しました。

関連リリース：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3915/tdnet/2531746/00.pdf>

タイ法人の第3創業期



TerraSky Thailand





直近のトピックス

テラスカイ・テクノロジーズ、国内DX人材不足の解消に向けて 日本橋に「リスキリングセンター」を開設

2025年3月17日開設



リベルスカイ Google Cloud Partner of the year (Security)受賞



リベルスカイがGoogleのSIEMソリューションである
Google Security Operations (SecOps)の案件推進に注力し
セキュリティ分野でのパートナーアワードを受賞

Log Analysis

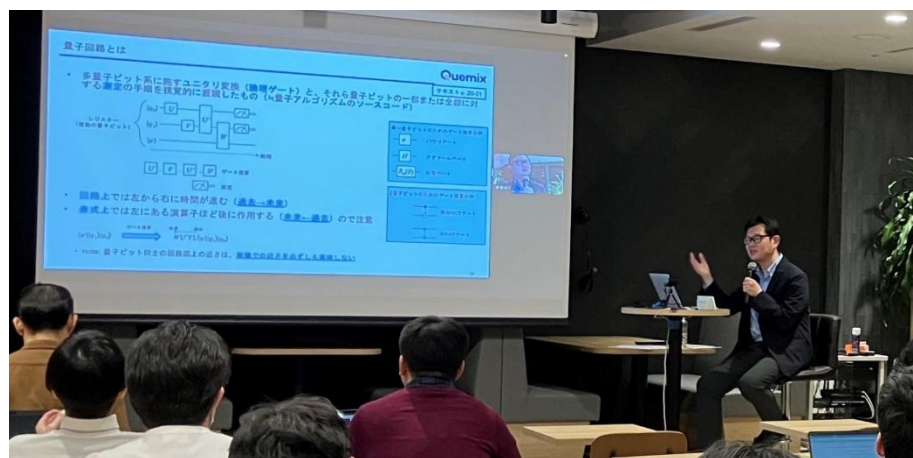
SIEM



量子コンピュータ人材育成に 関する国プロジェクトに参画



国立研究開発法人
新エネルギー・産業技術総合開発機構



世界で初めて量子コンピュータ実機上での FTQC向けアルゴリズムの実行予測に成功

量子・スパコンハイブリッドコンピューティングが量子
化学計算分野やマテリアルズ・インフォマティクス分野
において強力なツールとなることを示す





第20期

FY2026

業績予想

FY2026 業績予想サマリー

売上高及び営業利益ともに過去最高を見込む

- 売上高は、前年同期比19.1%増の**294億円**を計画
- 営業利益は、前年同期比26.3%増の**18億円**を計画

業績予想のポイント

- ソリューション事業は、需要の強さを背景に引き続き受注増加傾向を見込む
- エンジニア育成の成果により、ソリューション事業の内製化が進み利益率が改善
- 製品事業は、mitoco関連製品におけるサブスク売上高増加で、赤字幅を縮小
- タイの新経営体制下での売上高増加及び赤字幅縮小
- 量子コンピューター事業への継続的な成長投資、及びビジネスモデルの確立による売上高増

第20期 業績予想

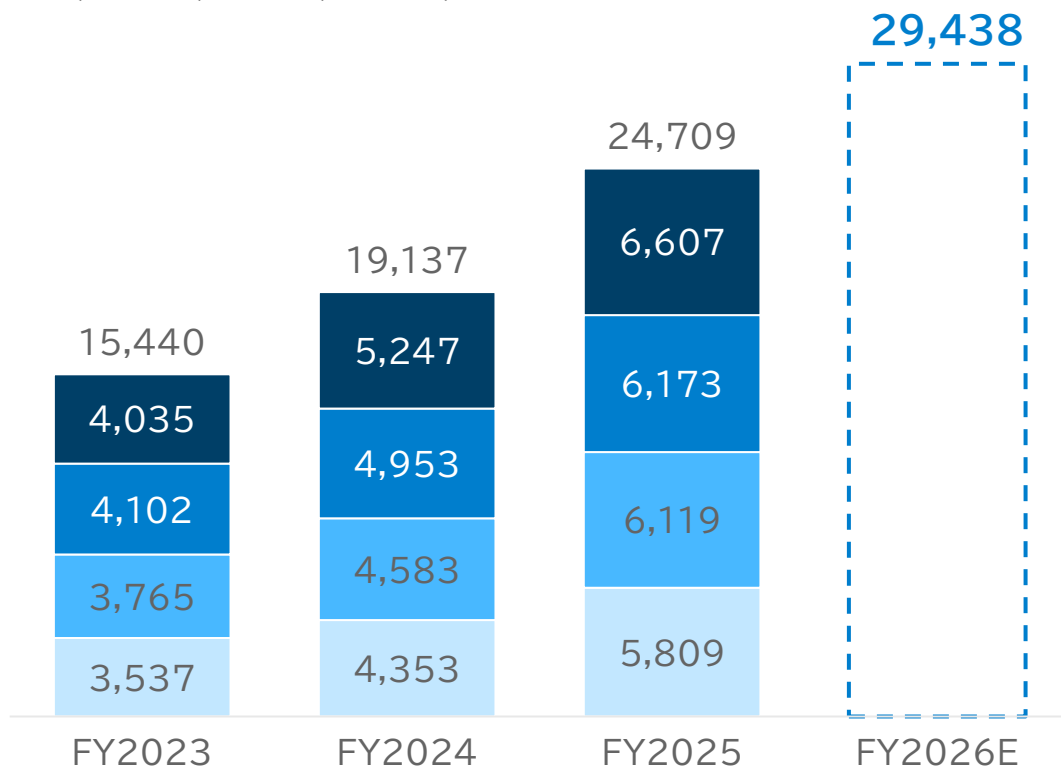
(百万円)	FY2025 実績	FY2026 予想	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	24,709	* 29,438	+4,728	+19.1%
営業利益	1,452	* 1,833	+381	+26.3%
売上高営業利益率	5.9%	6.2%	-	+0.4pp
経常利益	1,603	* 1,973	+369	+23.1%
売上高経常利益率	6.5%	6.7%	-	+0.2pp
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,018	* 1,363	+374	+33.9%
売上高純利益率	4.1%	4.6%	-	+0.5pp
EPS(円)	78.94	105.66	+26.72	+33.8%

*過去最高

売上利益ともに過去最高を計画。エンジニアの採用、育成に伴い継続的な増収増益を目指す。

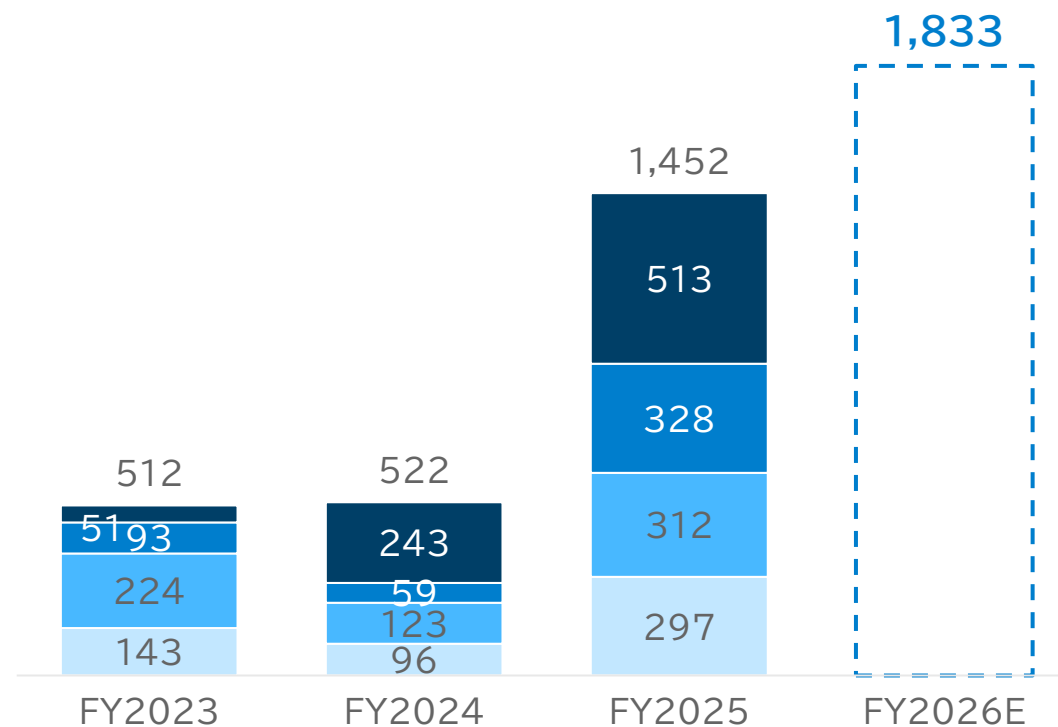
売上高

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



営業利益

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

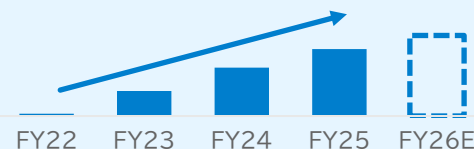


主要連結子会社_業績推移と計画

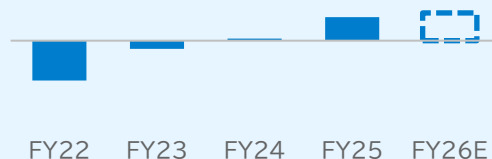


Salesforceのスペシャリスト人材に特化した、
正社員人材派遣サービス

売上高CAGR 210%

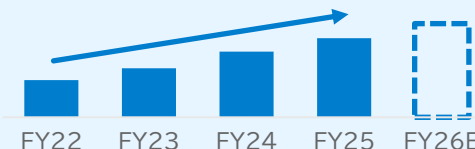


営業利益

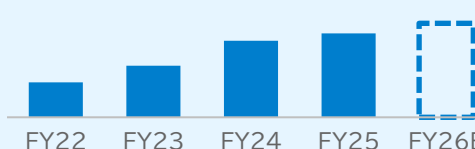


SAPなど基幹システムを中心とした、エンタプライズシステムの
クラウドマイグレーションスペシャリスト集団

売上高CAGR 29%

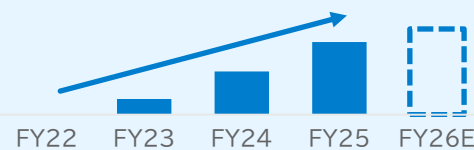


営業利益

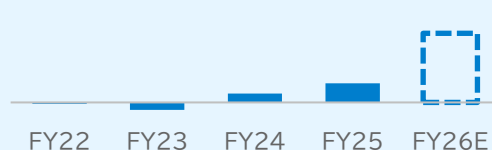


MA導入コンサルティング及び導入支援

売上高CAGR 477%

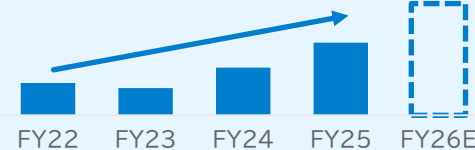


営業利益

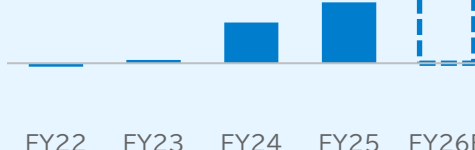


ビッグデータとAIのコンサルティングおよび
インテグレーション・サポート

売上高CAGR 31%

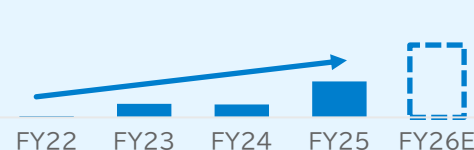


営業利益

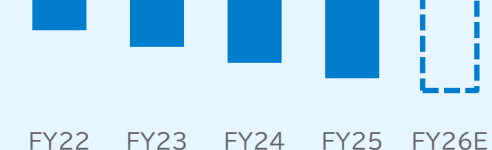


量子コンピュータアルゴリズム開発

売上高CAGR 204%

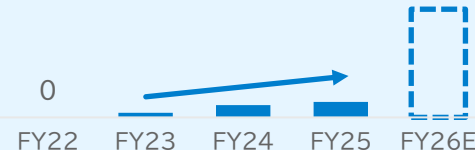


営業利益

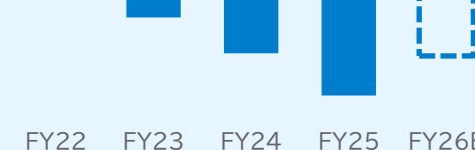


タイにおけるクラウドソリューション

売上高CAGR 85%



営業利益

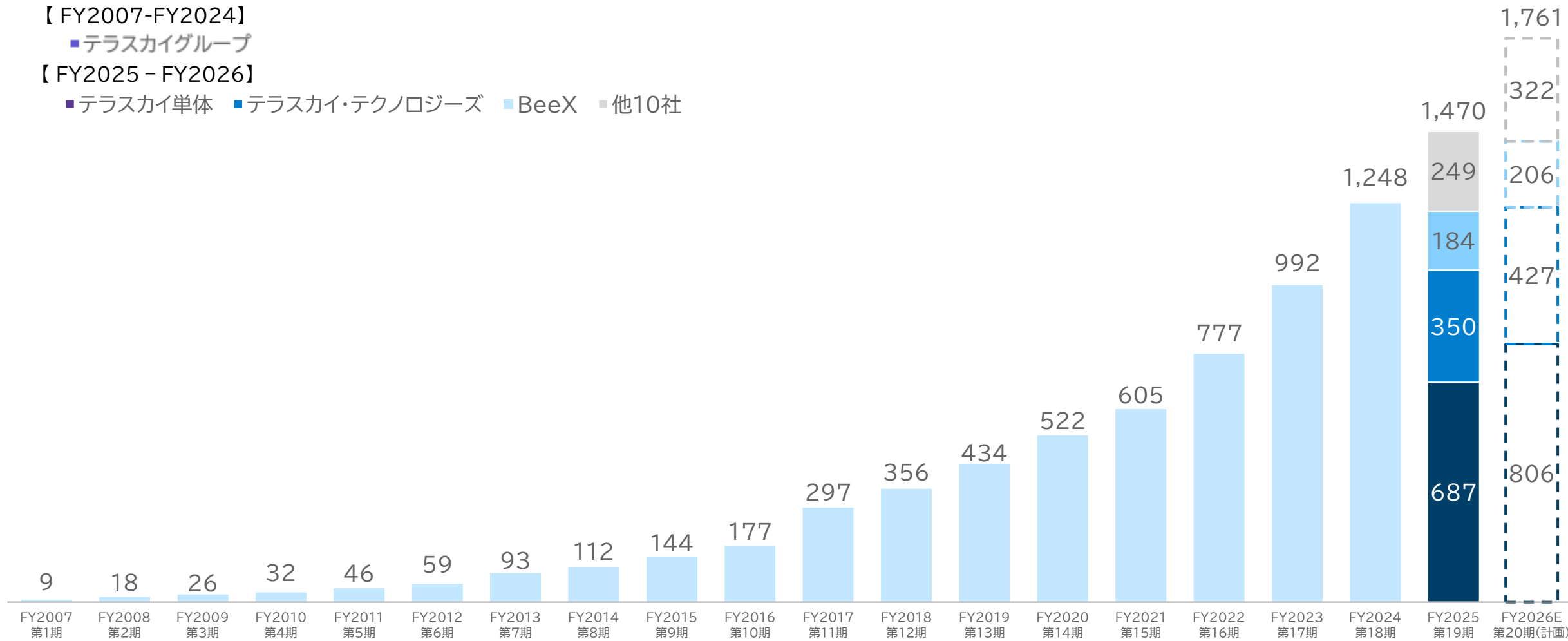


¹ 縦軸のメモリの単位は、売上高及び営業利益の規模により異なる ² CAGRは、予測を含まない

グループ人員計画

2025年4月の新卒社員はグループ合計で96名となり、FY2026のグループ従業員数は計1,761名を計画。

(単位:人)





FY2026 経営戦略

1.NTTデータとのビジネス拡大

2.内製化支援の拡充

3.mitoco製品の販売強化

1.NTTデータとのビジネス拡大

2.内製化支援の拡充

3.mitoco製品の販売強化

業界の未来を構想するインダストリーコンサルカ × Salesforce・先進技術のアセット Salesforce活用を通じた顧客のビジネス変革を推進し、成果創出まで徹底的に伴走支援



インダストリーコンサルティング

高品質なデリバリー
～30年以上にわたる各業界向けシステム開発実績～

基幹システム

フロントシステム

業界共同システム
業界向けパッケージ製
品

Long-term Relationshipを基にした
深い顧客業務理解

- 業界問わずお客さまの成果に着実に貢献し続け
お客さま企業・業界特有のニーズを深く理解

業界別Foresightを起点に戦略策定支援

- 広範な情報収集から業界別のForesightを策定
- 業界知見とコンサルティング力を起点に戦略策
定支援

Industry
Asset

インダストリーコンサルカ
×
Salesforce
デリバリ・コンサルカ

Technology
Asset

NTT DATA Salesforce Hub (テクノロジーコンサルティング)

国内最高水準のSalesforce人財



Salesforce
テクノロジーコンサル



Salesforce
エンジニア



Salesforce
管理者(アドミン)

AIエージェント等先進技術アセット

Agentforce

mitoco

その他
連携ソリューション

構想策定～活用支援まで
End to Endの支援メニュー

構想策定

システム開発

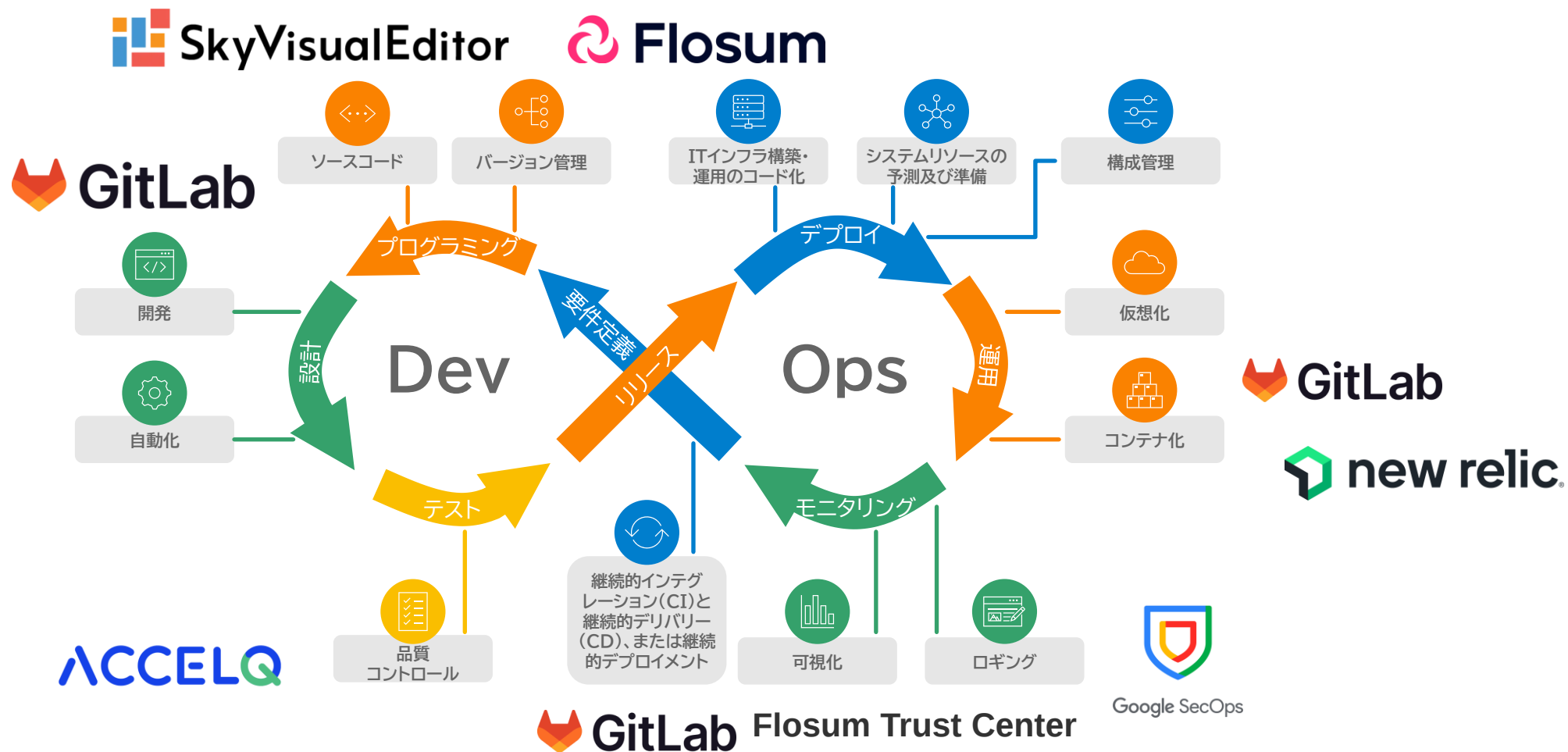
活用定着化
活用高度化

1.NTTデータとのビジネス拡大

2.内製化支援の拡充

3.mitoco製品の販売強化

DevSecOpsを推進するためにはツールの活用が重要 テラスカイグループで各種ツールの販売・導入サポート・定着化支援を強化



1.NTTデータとのビジネス拡大

2.内製化支援の拡充

3.mitoco製品の販売強化

会計はGL/AP/ARをリリース。FY2026後半からFAに着手

財務会計／支払管理／債権管理

mitoco 会計

財務会計・支払・債権

固定資産／リース

**mitoco
固定資産**

固定資産・リース

FY2026後半に開発着手
これで会計シリーズが完成する

mitoco

グループウェア
ワークフロー

salesforce

Fujitsu GLOVIA OM

販売・購買・在庫

2022年9月に
国内独占販売契約を締結

mitoco Work

経費・勤怠

*** ERP Cloud 360**

AppExchange
生産管理・人労

2024/10、テラスカイ、
チムスピ・シナプスと共に
3社で設立。
ERPコアを提供する
AppExchangeと連携

mitoco X

データ連携

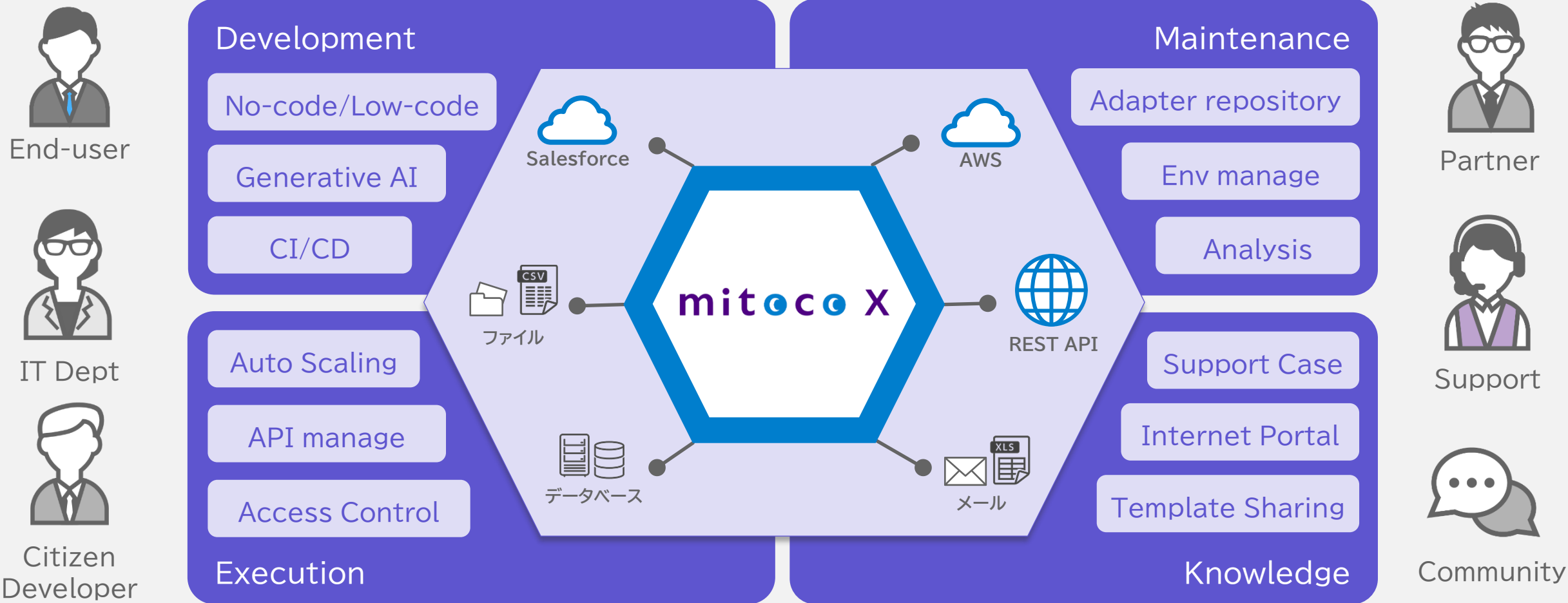
**mitoco AI
mitoco Copilot**
AI・生成AI

ENOKI技術の融合と
生成AI(LLM)との連携



セゾンテクノロジーから
2023/9にDSC事業を継承

完全自社製品の『mitoco X』としてV2がリリース



資本コストや株価を意識した経営の実現に
向けた取り組み

「上場維持基準の適合に向けた計画」を進めた結果、当社の直近基準日(2025年2月29日)におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、すべて基準を満たしております。

	プライム市場基準	当社	適合状況
流通株式時価総額	100億円	125億円	○
流通株式数	20,000単位	53,105単位	○
流通株式比率	35%	41.1%	○
1日平均売買代金	0.2億円	2.5億円	○

現状評価

- 当社の株主資本コストは、概ね**7%程度**と認識
- **ROEは、成長投資を継続してきたことから、23年2月期3.8%、24年2月期2.9%と、株主資本コストを下回って推移したが、25年2月期は9.2%に改善**
- **中長期では、投資フェーズによる増収基調から増収増益基調としていくことが重要と認識**
- 会社予想**PER**は、25年2月末時点で**38.4倍**
- **PBR**は、25年2月末時点で**2.75倍**、上場以来**1倍超**で推移

方針・目標

- 2027年2月期迄に、**営業利益25億円**の達成を目指していく
- 上記の営業利益達成水準から、2027年2月期迄に**ROE10%**の達成を目指していく
- より精度の高い連結業績予想の開示を目指していく

取り組み

- 新卒採用、中途採用のリスキリングへの積極的な取り組みによるエンジニアの育成で、クラウド・インテグレーション案件でのエンジニア不足による受注機会損失を減少させ、国内外での
- **Salesforce事業の更なる拡大に努める**
- 上記取り組みを加速させるため、**NTTデータ社との資本業務提携の効果を実現させる**
- **製品事業セグメントの黒字化による利益率の向上を目指す**
- **赤字子会社の早期の事業の立上げ及び、黒字化を目指す**
- **IR体制、英文開示の充実など、市場との対話機会と内容の充実を目指す**

A wide-angle photograph of Earth from space, showing the horizon and a bright sun with lens flares in the upper right.

Appendix



東証プライム市場 証券コード3915

本社所在地： 〒103-0027
東京都中央区日本橋二丁目11番2号
太陽生命日本橋ビル 15～17階

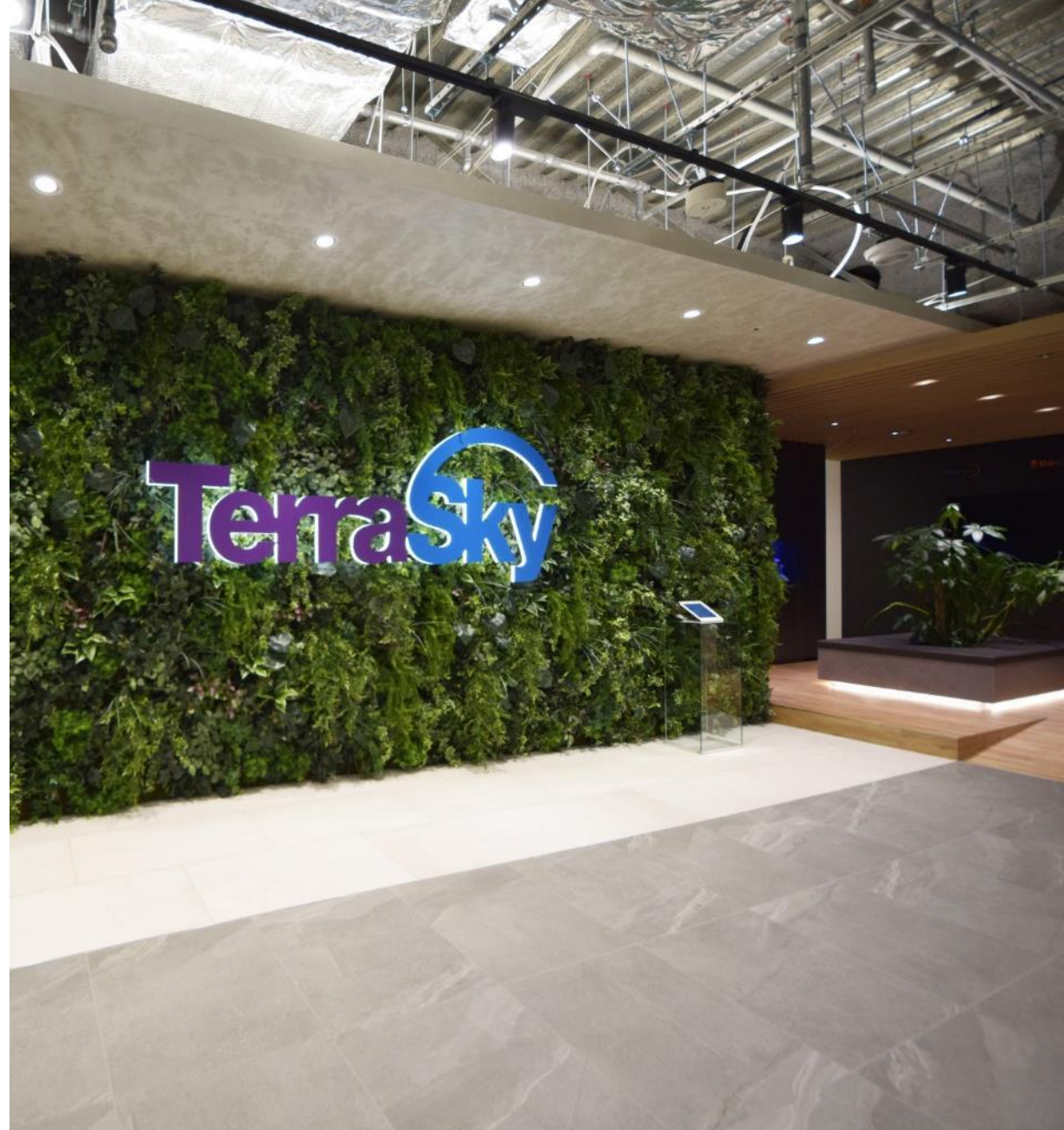
拠点： 大阪、名古屋、福岡、上越、秋田、松江
米国、タイ

設立： 2006年 3月

資本金： 12億5,689万円（2025年2月末時点）

代表者： 代表取締役社長 佐藤 秀哉

情報管理： ISO 27001／IS 561777



クラウドインテグレーション事業

クラウドを活用した
最適なシステム開発の支援および受託開発



製品事業

クラウドに特化したサービスおよび
製品の開発、提供



クラウドインテグレーション事業 (ソリューション事業)

Salesforce

Salesforceは世界15万社以上が利用するクラウドベースのCRM/顧客管理やSFA/営業支援システムです。セールス、マーケティング、カスタマーサービスの分野で、企業がお客様とつながることを支援しています。テラスカイはNo.1インプリパートナーとして、お客様のSalesforceの導入や拡張を支援します。

Heroku

HerokuはSalesforceが提供する、Webアプリケーション開発のPaaS型クラウドです。最新のフレームワークでアプリを効率よく開発でき、Salesforceと連携も容易です。システム構築の他、社内外のシステムとのデータ連携構築、開発後の運用までトータルでサポートいたします。

AWS

AWSが提供する数多くのテクノロジーの中から最適なサービスを取捨選択し、企業ニーズにマッチしたシステムの構築を支援します。クラウドMSPに特化した子会社「スカイ365」による運用支援を含め、構築から運用までトータルでのご提案が可能です。AWSを得意とするBeeXとともにテラスカイグループの総合力を活かしプロジェクトを成功に導きます。

SAPマイグレーション

2016年にSAPソフトウェア基盤のクラウドインテグレーションを実現する株式会社BeeXを設立しました。数多くのSAPシステムをパブリッククラウドへ移行してきたノウハウにより、短期間かつ安全に基幹システムをオンプレミス環境からクラウド環境へマイグレーションします。

製品事業

mitoco(ミトコ)

mitocoはクラウドネイティブに開発された次世代のグループウェアです。
単なる社内コミュニケーションにとどまらず、顧客情報と連携してビジネスを一步先へ、進化させます。

mitoco X

クラウド型データインテグレーションサービスです。複数の異なる形式のシステムやデータの連携を可能にする豊富な連携アダプターと、ドラッグ&ドロップのアイコン操作によるノンプログラミングでのフロー定義&連携処理で、詳しい知識がなくても本格的なデータ連携が可能です。

SkyVisualEditor

Salesforceの画面をノンプログラミングで開発できるツールです。マウスのドラッグ&ドロップだけで、簡単にVisualforceページの生成することができます。
また、Lightning Experienceにも対応しているので、VisualforceページのLightning移行をスムーズに行うことが可能です。

mitoco ERP

Salesforceをプラットフォームとしたサービスでマスター・データを一元化します。グループウェア、経費・勤怠管理のほか、会計から人事給与、販売・購買・在庫管理までの業務システムまでを連携し、日本国内の法改正に対応(電子帳簿保存法対応、インボイス対応)、企業の全ての業務をワンプラットフォームで管理します。

■ 当社グループの強み

当社グループは下記の強みを持って国内クラウドインテグレーション市場をリードしております。

1

マルチ・クラウド プラットフォームへの造詣

- Salesforceを中核とし、周辺クラウド分野へ事業横展開
- グループ各社が、有力クラウド・プラットフォーム上事業を探求

2

リスキリング

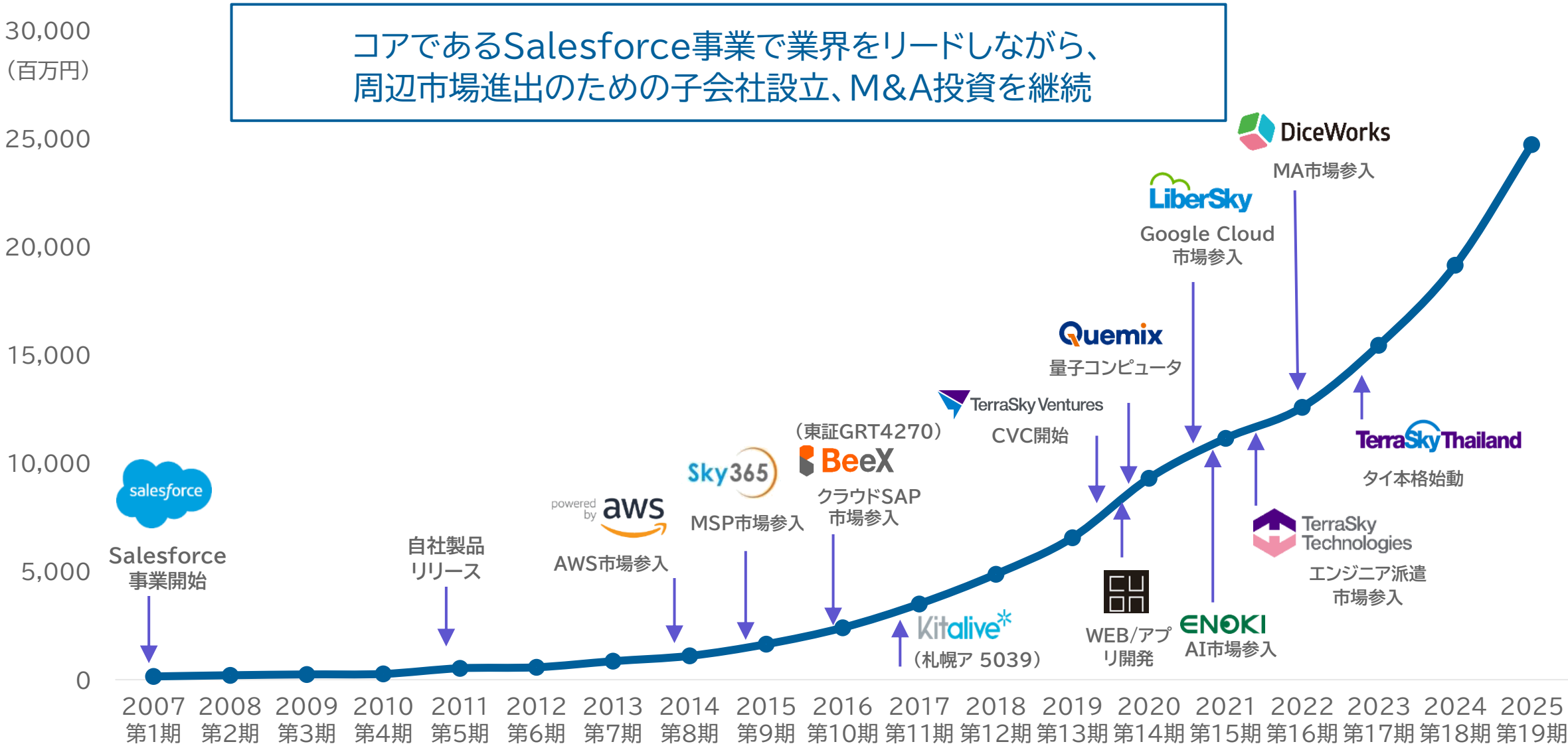
- クラウドのプロフェッショナル資格取得への全面的支援
- 充実したテクノロジー人材育成への投資

3

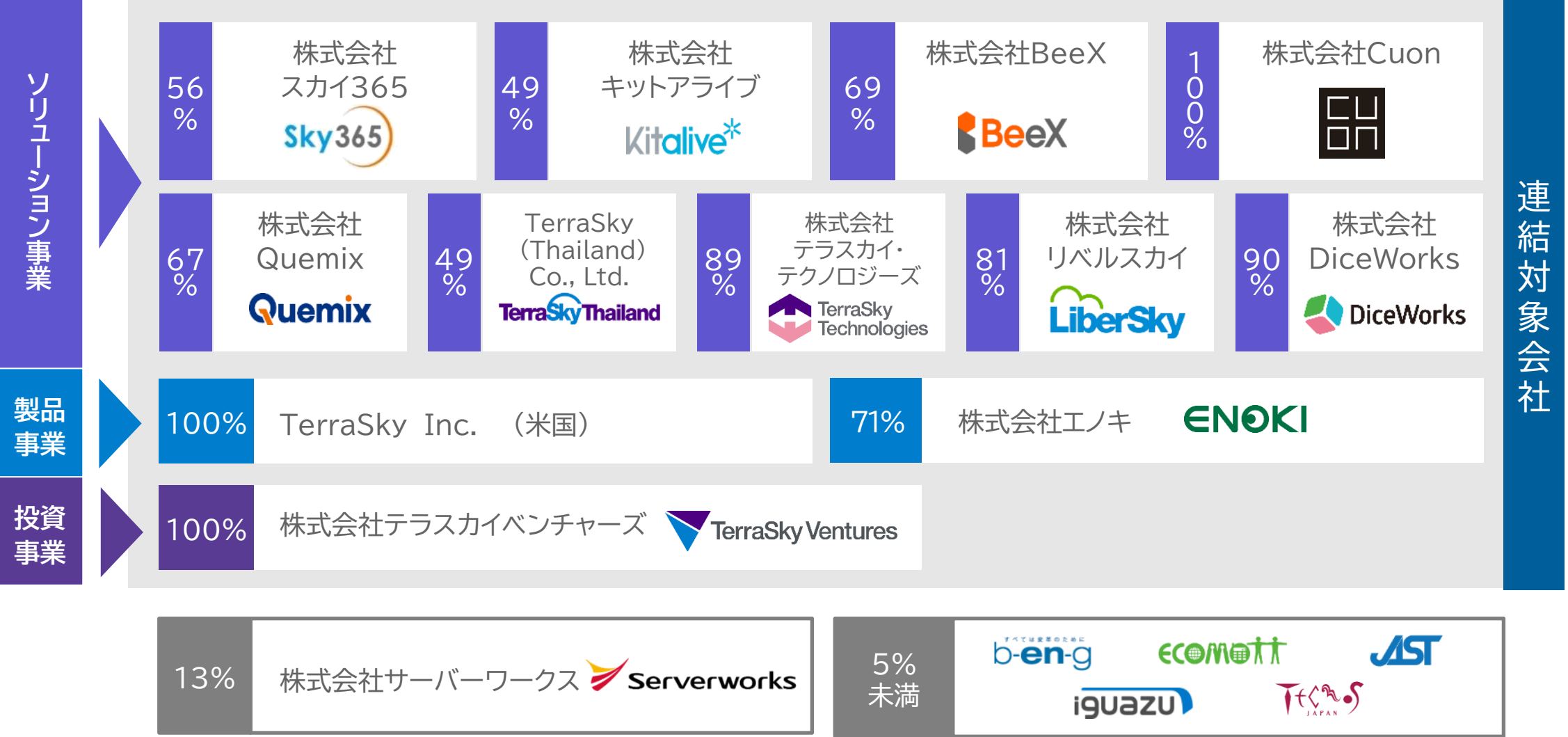
クラウドの知見を ベースとした投資戦略

- 自社製品開発と、それを活用した開発生産性の向上
- M&A、子会社の設立・拡大、早期の黒字化、上場実績
- VC投資、量子コンピュータ子会社設立等、成長分野での知見

子会社設立(M&A)と売上成長

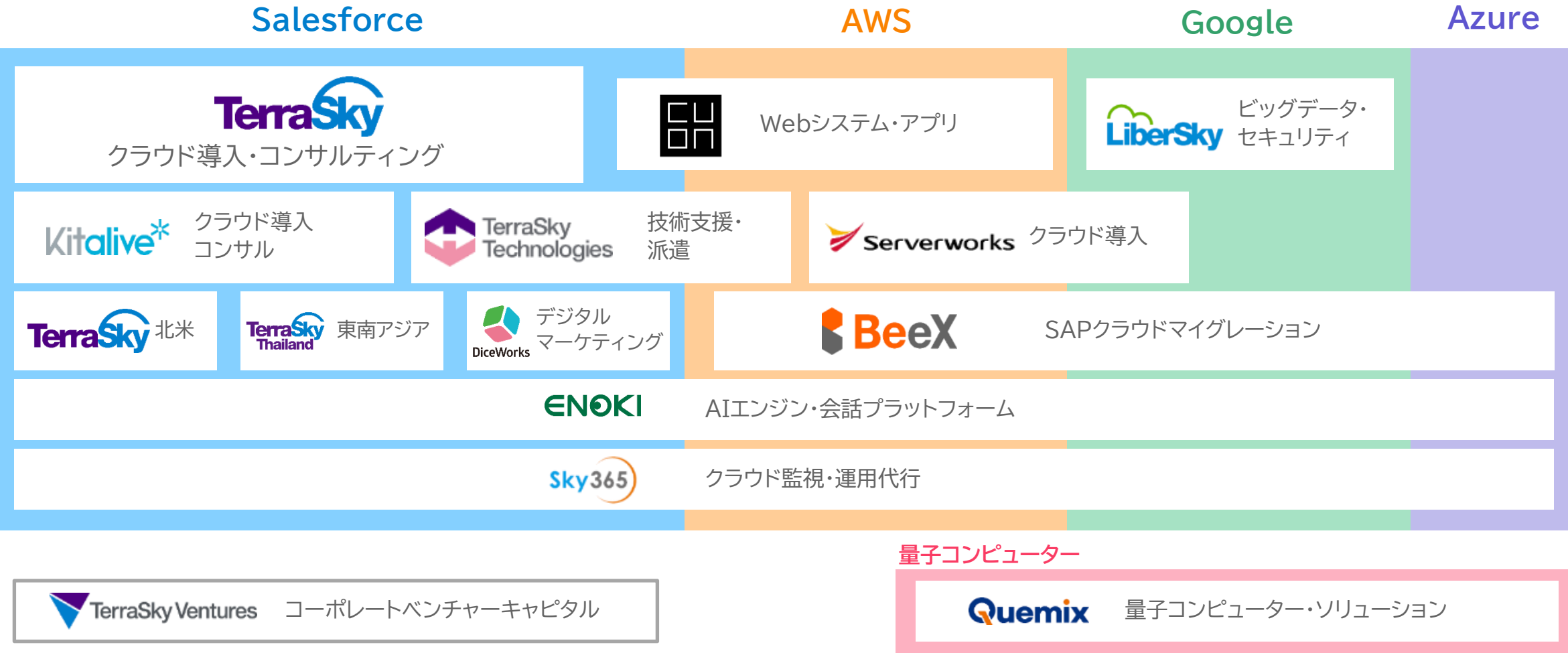


出資先企業と出資比率



(2025年2月末時点)

さまざまなクラウドプラットフォームを網羅するテラスカイグループ

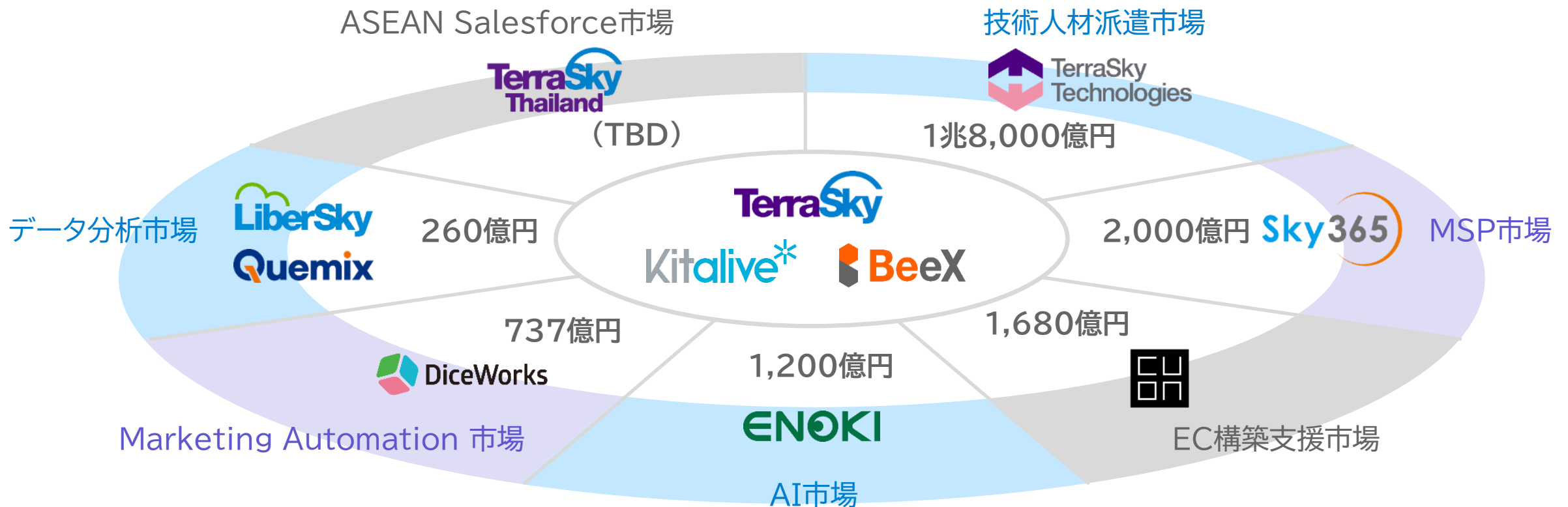


② 設立した子会社事業の本格展開

コア周辺に大きな市場が生まれてきているが、コアと連携した開発の可否が鍵

コア事業＝Salesforce Sales Cloud(SFA), Service Cloud(CRM)

コア周辺＝Marketing Automation, 人材派遣, AI, 分析, データ連携、MSP



注)各市場規模につきましては、調査会社レポートの国内の将来市場予測等を参考にしております。

Salesforce認定技術者(社員)の質と数が圧倒的



Salesforce^{※1}
MVP



認定テクニカル
アーキテクト^{※2}

..... 技術系最上位資格
国内での在籍数

1位

Salesforce MVP

...3名在籍

認定テクニカルアーキテクト

... 22名中*5名在籍



認定
アドミニストレーター



認定上級
アドミニストレーター



認定 Sales Cloud
コンサルタント



認定 Service Cloud
コンサルタント



認定 Field Service
Lightning
コンサルタント



認定
Experience Cloud
コンサルタント



認定 Platform
デベロッパー



認定上級Platform
デベロッパー



認定 Platform
アプリケーション
ビルダー



認定 Marketing
Cloudメールスペシャリ
スト



認定 Marketing
Cloud Account
Engagement
コンサルタント



認定 Marketing
Cloud Account
Engagement
スペシャリスト



認定 Sharing and
Visibility
アーキテクト



認定 Integration
アーキテクト



認定 Identity and
Access
Management アーキ
テクト



認定 Development
Lifecycle and
Deployment
アーキテクト



認定 Data
アーキテクト



認定 CRM Analytics
& Einstein
Discovery
コンサルタント



認定
システムアーキテクト



認定
アプリケーション
アーキテクト

※1 SALESFORCE MVPsより、Region「Asia-Pacific」ならびにCountry「Japan」表示結果参照。 ※2 Salesforce 認定資格保持者数 企業別一覧(2025年1月時点)より、Salesforce 認定テクニカルアーキテクト 参照。

テラスカイグループの累計案件数

20,000件超 *テラスカイ単体では7,000件超

業種・業態・企業規模を問わず、多数の企業を支援し、継続的に開発・保守・運用を実施。

TOYOTA



東京海上日動



Rakuten



SOMPOシステムズ



りそな銀行



KONICA MINOLTA



BRIDGESTONE

Panasonic

昭和シェル石油株式会社



三井ホール



EBARA

MIZUHO



日本郵便

HITACHI
Inspire the Next

日本経済新聞

Marubeni



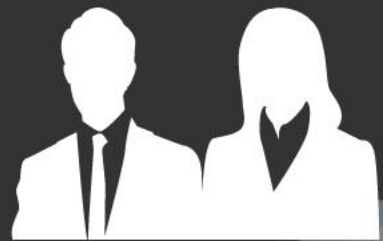
明治安田生命



YAMAHA

※2024年2月時点

グループ投資戦略



Customers

Cloud
Integration

Solution
Service
Asset

Product
Asset

Investment
Asset

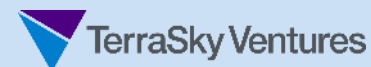


Kitalive*



ENOKI

TerraSky
Inc



Cloud Technology

Salesforce

SAP

AWS

Azure

Google
Cloud

Quantum

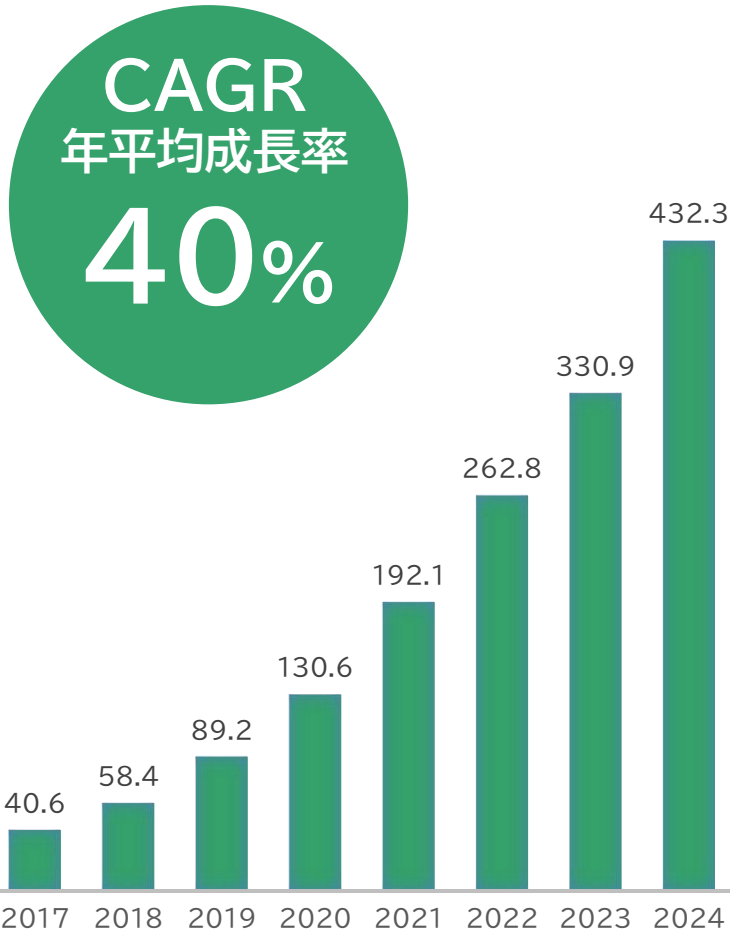


市場環境

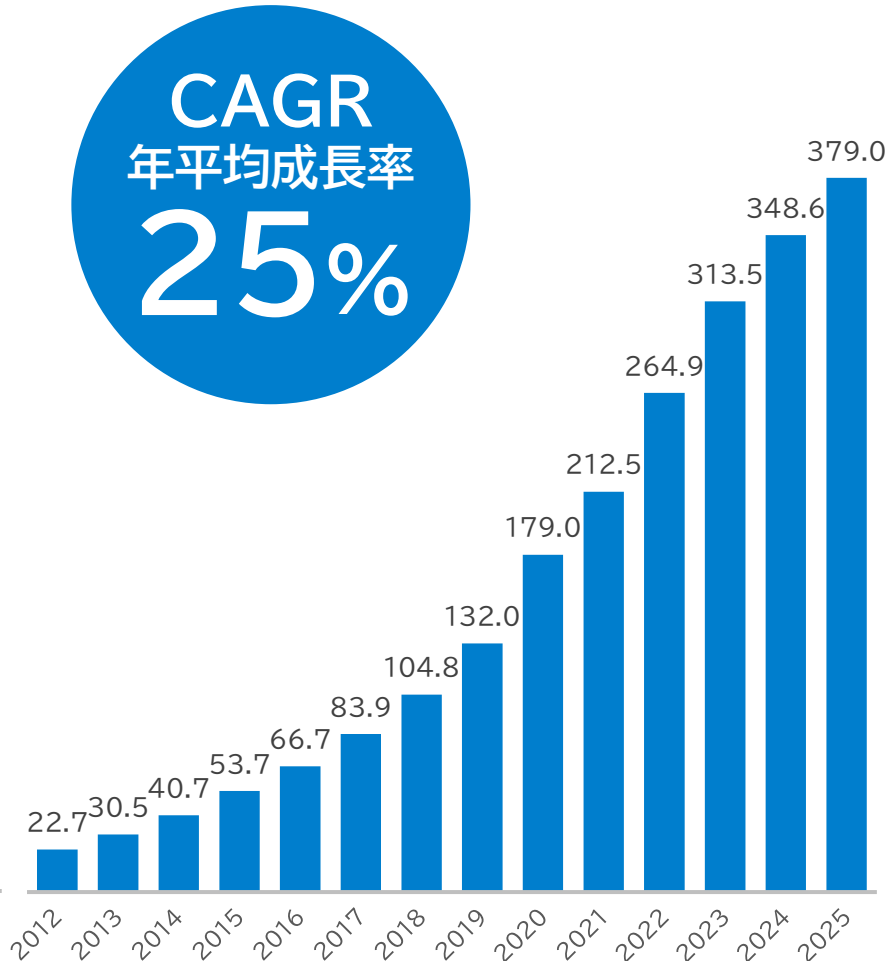
The background of the slide is a high-quality photograph taken from space. It shows the Earth's horizon as a dark blue curve against a lighter blue sky. A bright sun is positioned on the horizon line, slightly to the right of the center, creating a strong lens flare that radiates across the upper right portion of the image. The clouds on the Earth's surface are visible as white and light blue patterns.

(単位:億ドル)

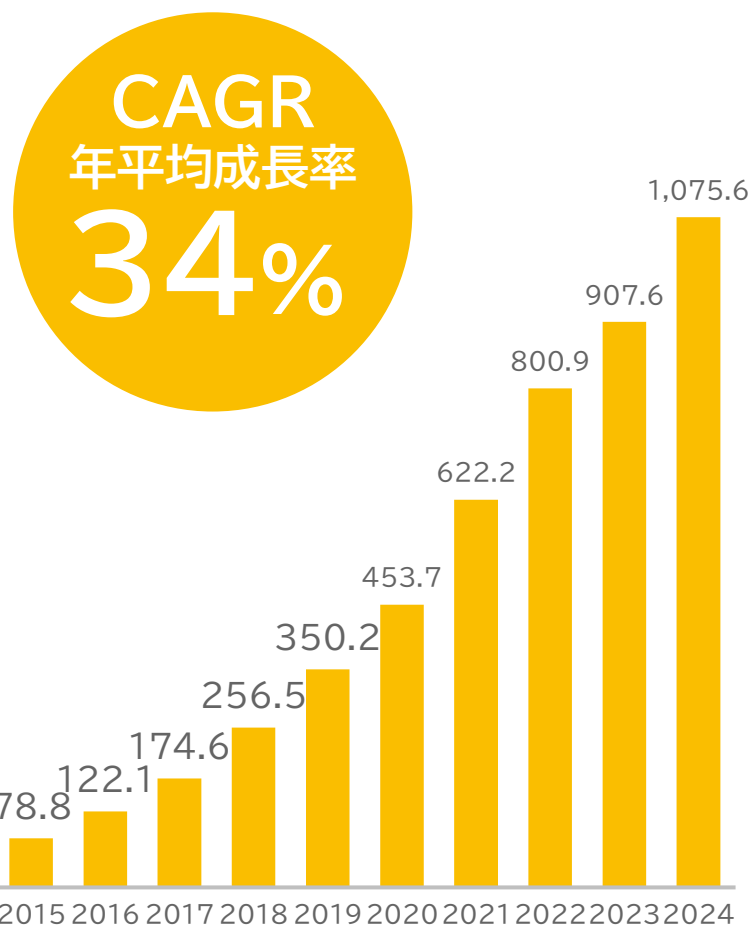
GCP 売上高推移



Salesforce 売上高推移



AWS 売上高推移

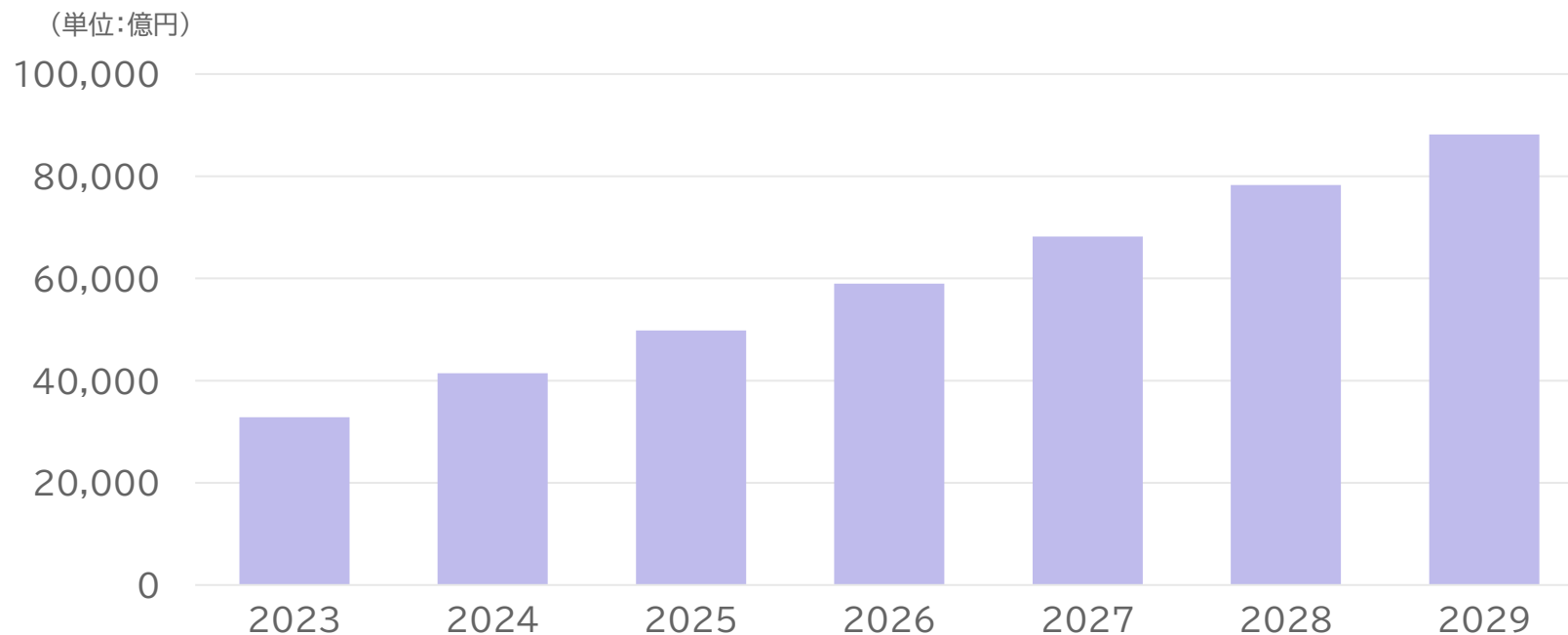


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

成長を続ける国内パブリッククラウド市場

IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社の調査結果によると、2024年の国内パブリッククラウドサービス市場の売上額は、前年比26.1%増の4兆1,423億円となった。また、2029年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、2024年から2倍超の8兆8,164億円となる見通しが示されている。今後もクラウドマイグレーション、クラウドネイティブ化、生成AIの活用、デジタルビジネスにおける投資拡大により、同市場は高成長の継続が見込まれている。

国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2023年～2029年



<引用> IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024年～2029年」

SDGsに対する3つの指針

01



事業を通じた
取り組み

02

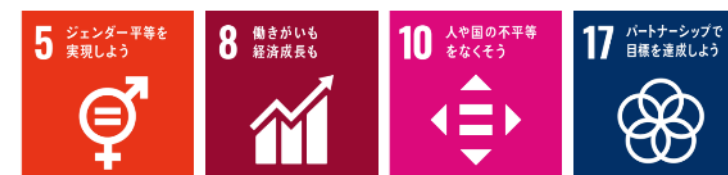


子どもと地域の未来に
対する取り組み

03



企業活動を通じた
取り組み



salesforce.com	米国サンフランシスコを本社とするCRM(顧客関係管理)ソフトウェアの世界最大企業。クラウドベースのSalesforce製品は、国内大手の企業のみならず、中堅・中小企業まであらゆる業種・規模のSFA(営業支援)、CRM(顧客管理)、カスタマーサポート等に利用されている。
AWS	「Amazon Web Services」の略語。米国Amazon社が企業を対象にウェブサービスという形態でIT インフラストラクチャのサービス(IaaS)を提供する。クラウドの拡張性ある低コストのインフラストラクチャプラットフォームであり、世界190カ国の数十万に及ぶビジネスを駆動している。
GCP	「Google Cloud Platform」の略語。 Googleが提供しているクラウドコンピューティングサービス。Google 検索やYouTubeなどのエンドユーザー向けのサービスでも、同じインフラストラクチャーが利用されている。さまざまな管理ツールに加えて、一連のモジュール化されたクラウドサービスが提供されており、コンピューティング、データストレージ、データ分析、機械学習などのサービスがある。
DX	「デジタルトランスフォーメーション」の略語。企業が、ビッグデータなどのデータとAIやIoTを始めとするデジタル技術を活用して、業務プロセスを改善してだけでなく、製品やサービス、ビジネスモデルそのものを変革するとともに、組織、企業文化、風土をも改革し、競争上の優位性を確立すること。
IaaS	「Infrastructure as a Service」の略語。情報システムの稼動に必要な仮想サーバをはじめとした機材やネットワークなどのインフラを、インターネット上のサービスとして提供する形態。
MSP	「Management Services Provider」の略称。顧客のサーバやネットワークの監視・運用・保守などを請け負うサービス。
COE	「Center Of Excellence」の略語。企業内でシステム化を進めていく際に多くのプロジェクト、タスクが走るが、その中で専門性を持った人材を組織横断的に配置し、ベストプラクティスを集約、適用、運用することにより、成功裡、効率的にシステム導入していくための仕組み・組織。

留意事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

<本資料に関するお問い合わせ先>

株式会社テラスカイ 管理本部

〒103-0027 東京都中央区日本橋二丁目11番2号 太陽生命日本橋ビル16階

TEL:03-5255-3412 FAX:03-5255-5130

The background features a high-angle view of the Earth's horizon from space, showing a blue sky and white clouds. A dark blue, semi-transparent geometric shape, resembling a stylized 'A' or a wing, is positioned on the left side. A white grid pattern is overlaid on the entire image. The text 'Fly Ahead' is written in a large, white, cursive script font, slanted upwards from left to right.

Fly Ahead

一歩先ゆく確かな技術で、もっとも信頼されるパートナーに