

成長可能性に関する説明資料

株式会社テラスカイ（証券コード：3915）

2015年4月

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。



SECTION 1. 会社概要

会社概要

- 社 名 : 株式会社テラスカイ
- 所在地 : 〒103-0028
東京都中央区八重洲1-6-6
八重洲センタービル7階
- 事業所 : 大阪、名古屋
- 設 立 : 平成18（2006）年3月
- 資本金 : 2億7,417.5万円
- 代表者 : 代表取締役社長 佐藤 秀哉
- 情報管理 : ISO 27001 / IS 561777
- U R L : <http://www.terrasky.co.jp/>

マネジメント紹介



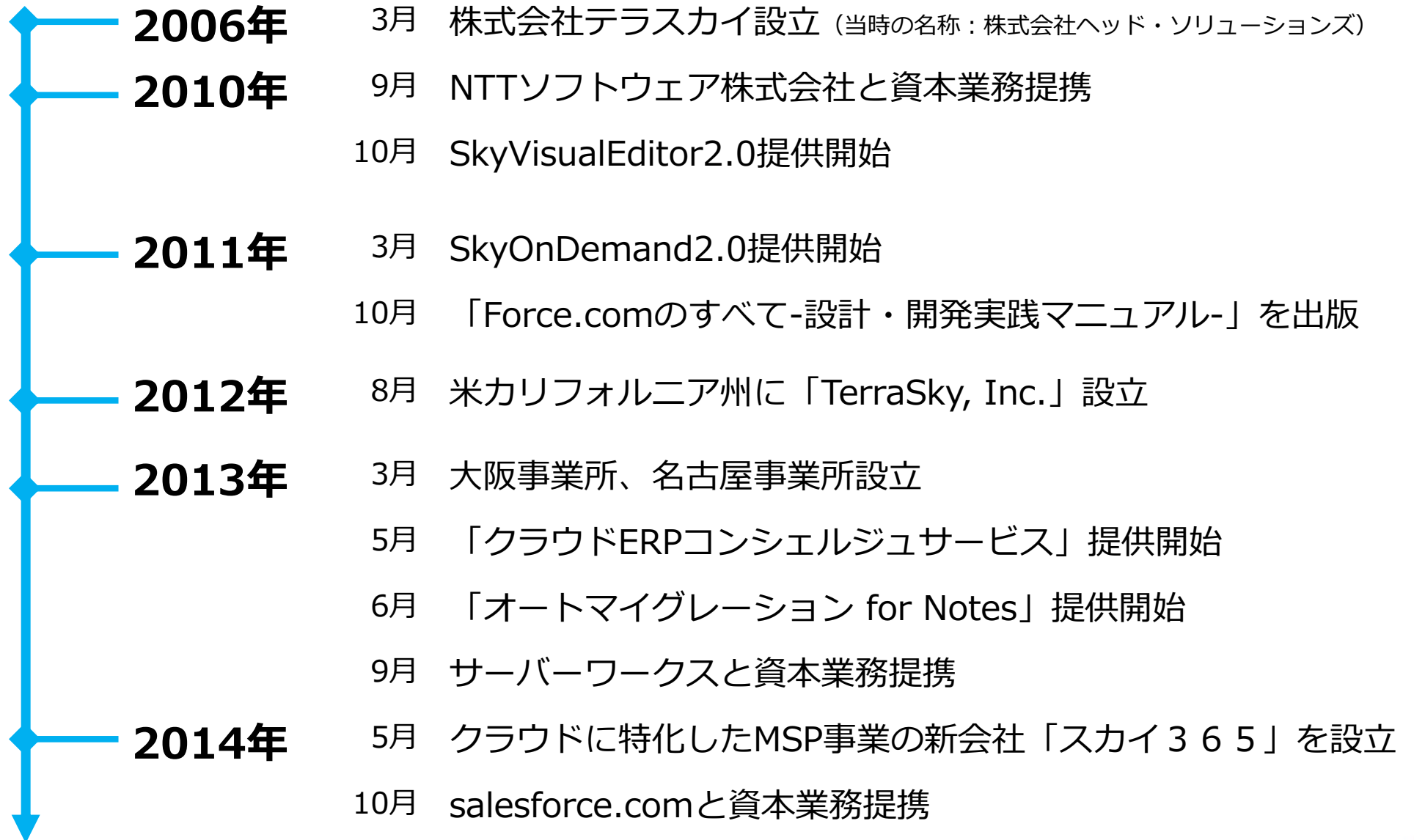
名前：**佐藤 秀哉**（さとうひでや）

1963年生まれ。新潟県出身。

【略歴】

- 1987年 3月 東京理科大学情報科学科卒
- 4月 日本アイ・ビー・エム株式会社入社
- 2000年 年間最優秀営業部員に送られる
セールス・オフィサー賞受賞
- 2001年 3月 セールスフォース・ドットコム日本法人の
立ち上げに参画
執行役員営業統括本部長に就任
- 2005年 4月 株式会社ザ・ヘッド 社長に就任
- 2006年 3月 株式会社ヘッド・ソリューションズを設立、
代表取締役社長に就任
- 2007年 2月 株式会社テラスカイに社名変更
現在に至る

沿革



テラスカイが目指すもの

テラスカイの事業領域

クラウド導入
コンサルティング



製品の開発・販売



事業内容

■ ソリューション事業

お客様ごとに、クラウドを活用した最適なシステム開発の支援、及び受託開発を行っています。

- ・ Salesforceを中心としたシステムの導入及び保守。
- ・ 業務コンサルティングの実施、企業システムのグランドデザインなどシステムコンサルティングサービスの提供。
- ・ クラウドによるERPシステムの導入、開発及び保守。

■ 製品事業

クラウドに特化した下記のサービス、及び製品の開発、提供を行っています。

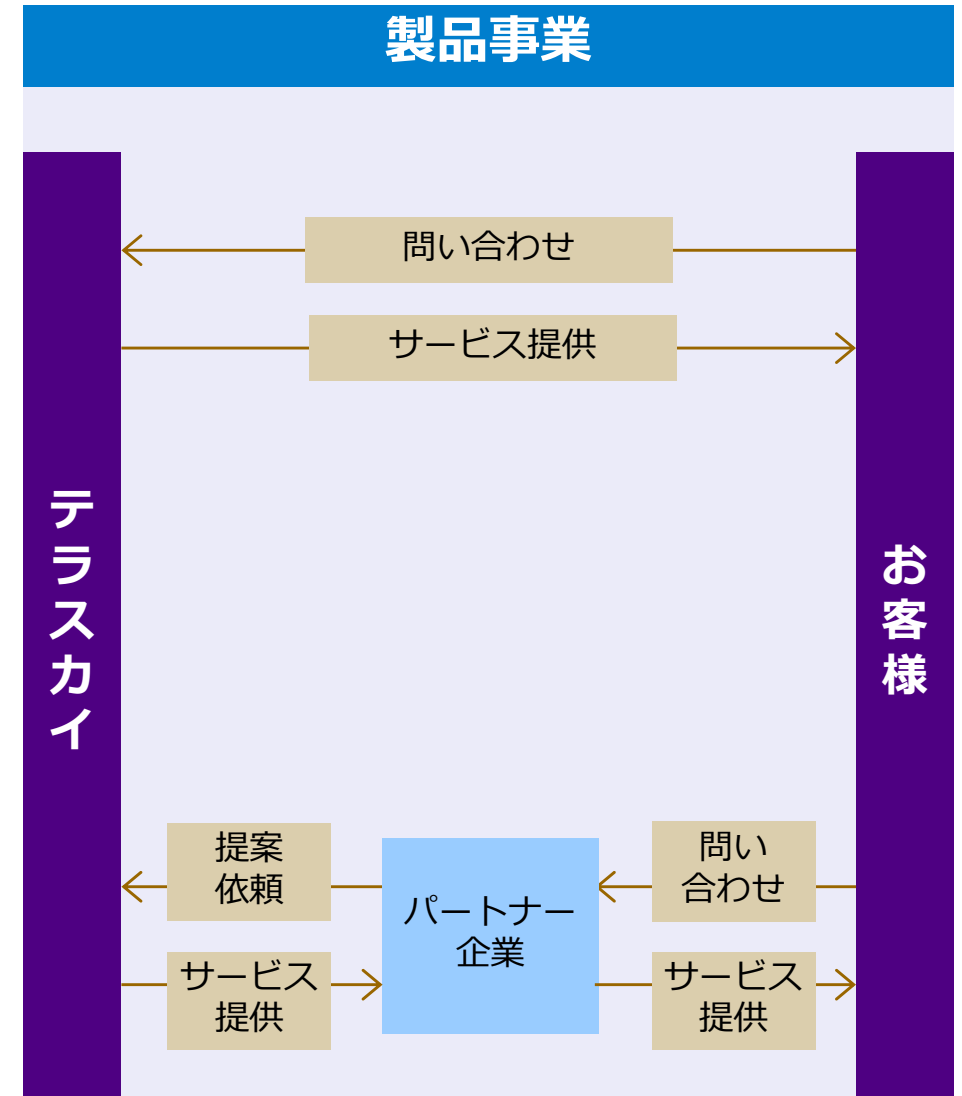
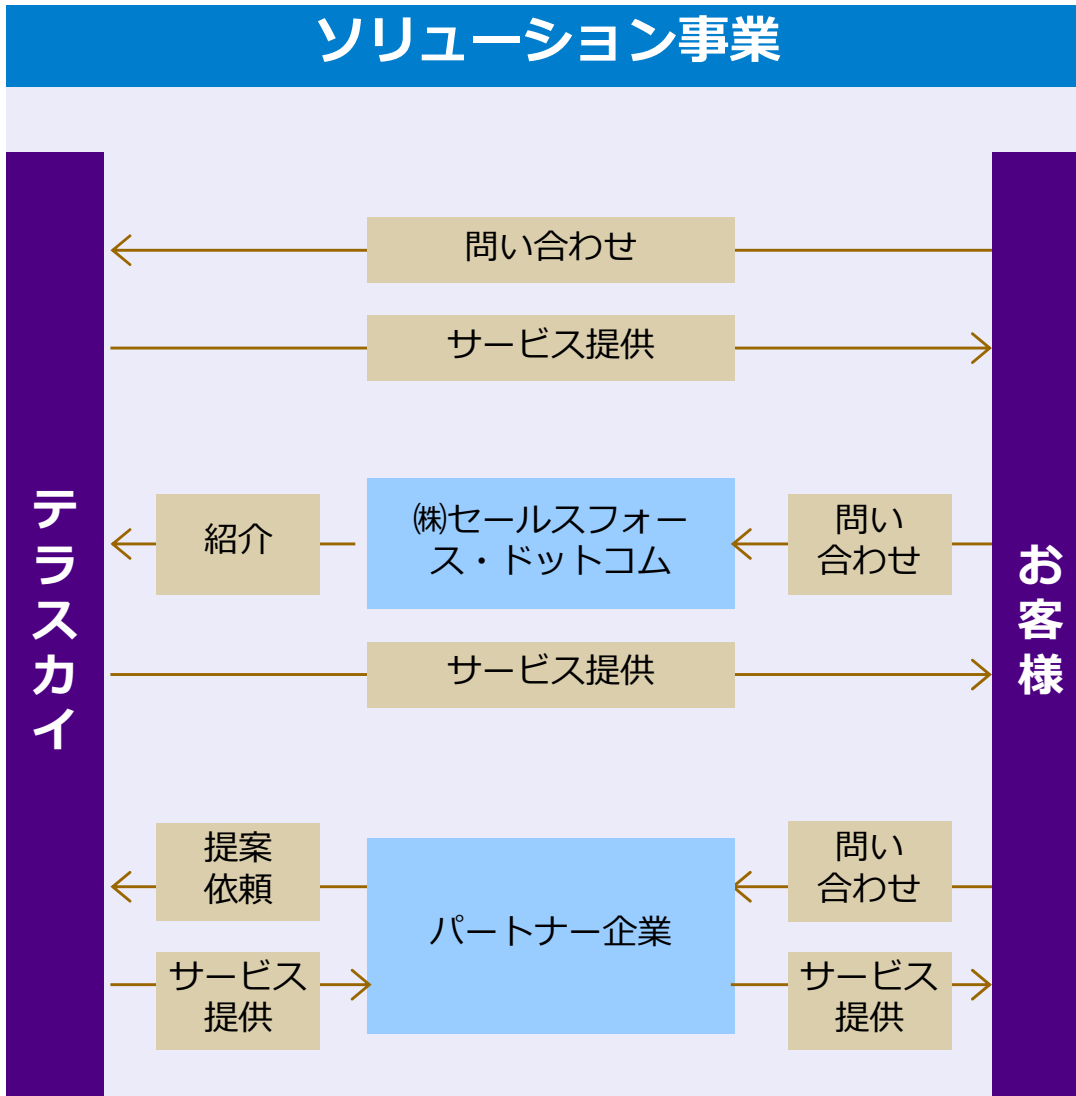
『SkyVisualEditor』：Salesforceの画面を自由にデザインできるクラウドサービス

『SkyOnDemand』：クラウドサービス間や社内システムとのデータ連携を
ノンプログラミングで提供するシステム連携サービス

『DCSpider』：Salesforceに特化したシステム連携ソフトウェア

その他、Salesforceのライセンス販売などクラウドシステムと親和性の高いサービスの紹介、仕入れ販売も行っております。

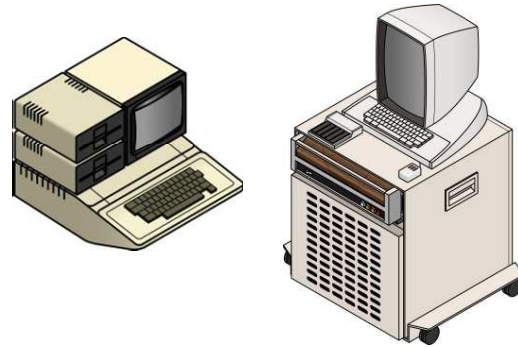
事業系統図



※パートナー企業：コンサルティング会社や大手システム会社

SECTION 2. 市場環境

IT業界のパラダイムシフト

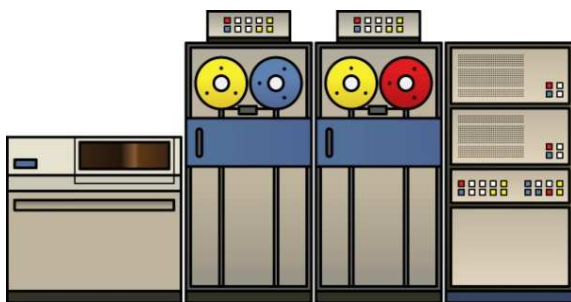


1979年以降
オフコン/ミニコン

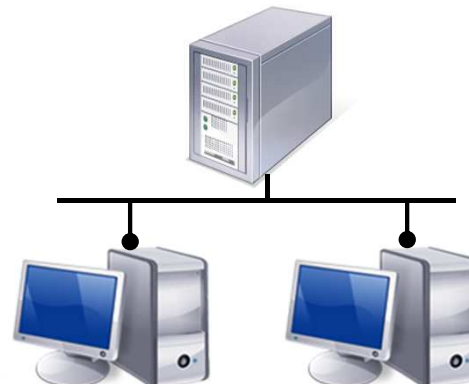


2000年台後半
クラウドコンピューティング

1960年代前半
メインフレーム



1990年代後半
クライアントサーバー



クラウドとは

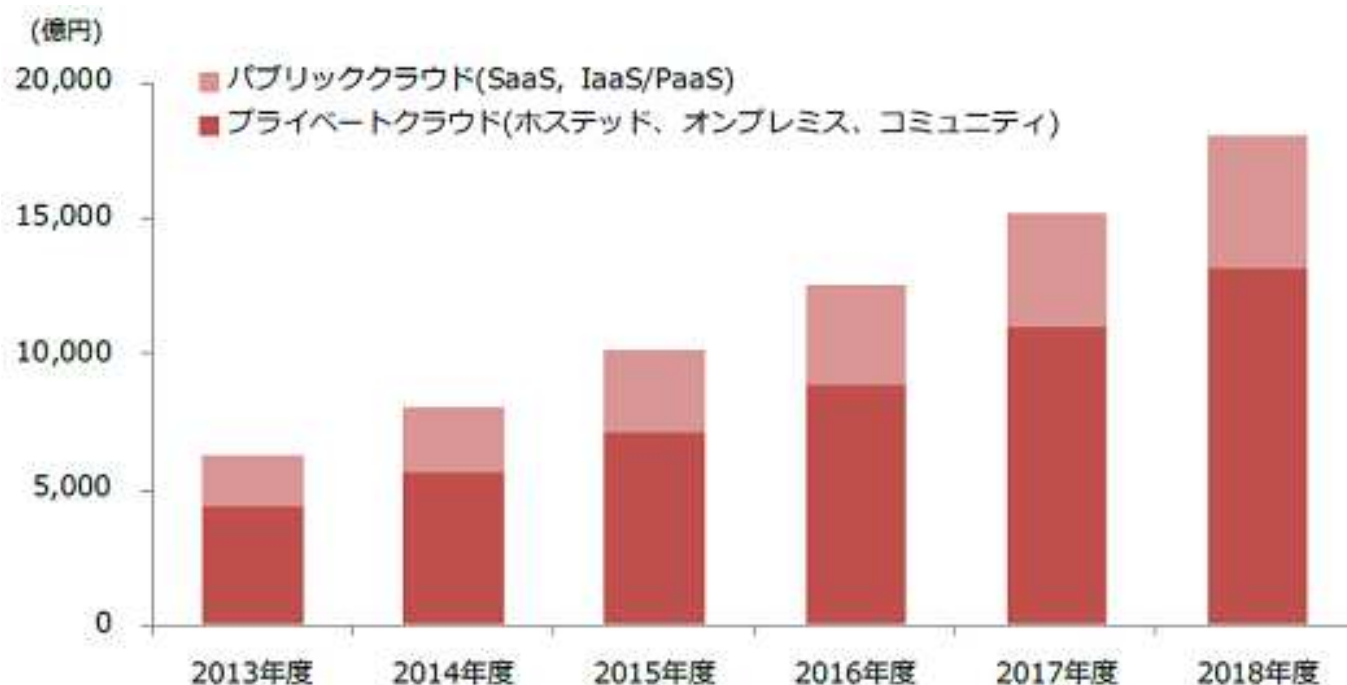
クラウドは、利用者が手元のコンピュータで利用していたデータやソフトウェアを、ネットワーク経由でサービスとして利用者に提供するもの。

これまで、利用者はコンピュータのハードウェア、ソフトウェア、データなどを、自身で保有・管理しなければならなかったが、クラウドを利用することで、これまで機材の購入やシステムの構築、管理などにかかっていた様々な手間や時間の削減をはじめ、業務の効率化やコストダウンを図れるというメリットがある。



クラウド市場の伸び

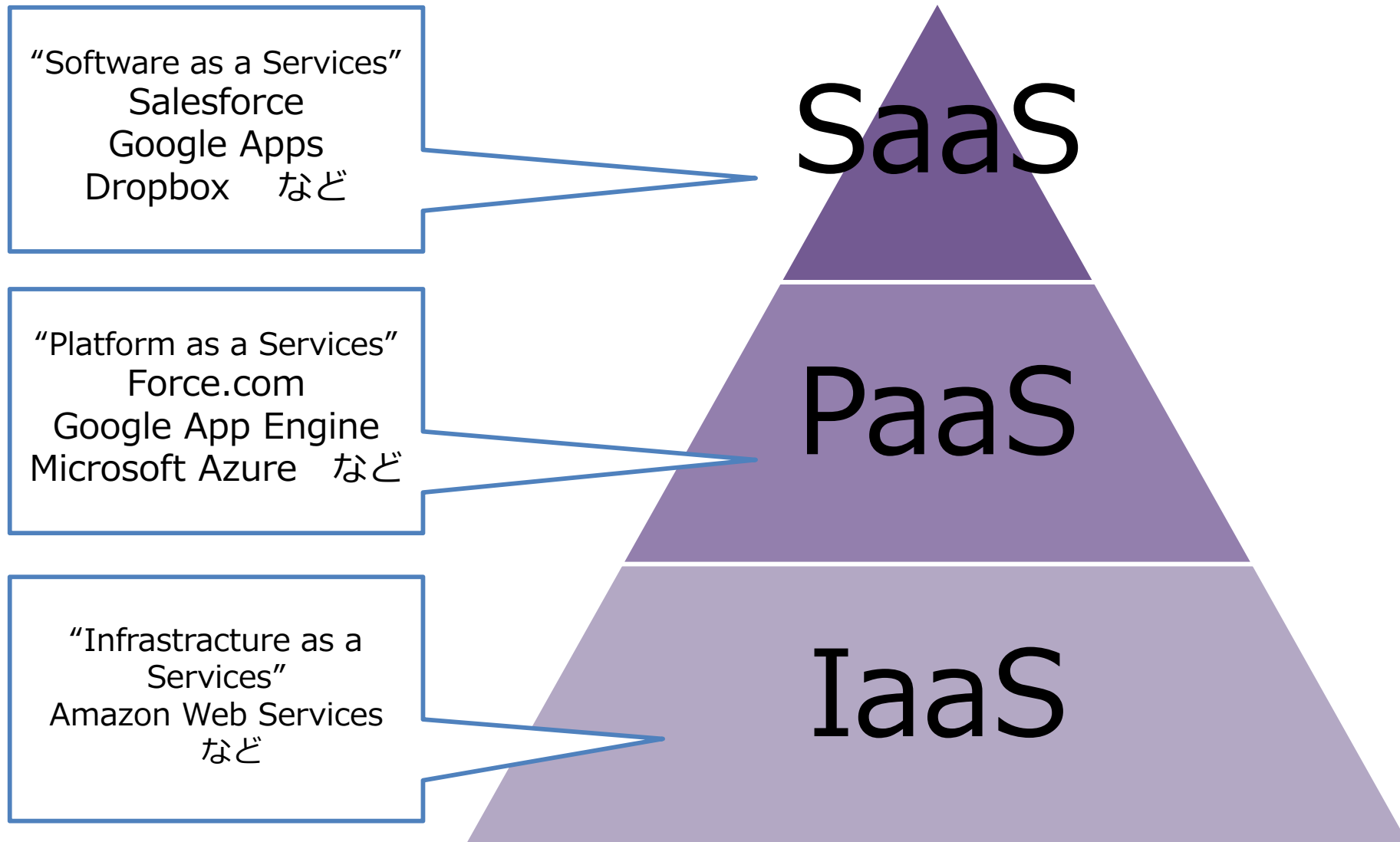
2013年度の国内クラウド市場は6,257億円、2015年度に1兆円を超える



<図 1: 国内クラウドサービス市場規模 実績・予測>

出典：(株) MM総研 [東京・港] 2014/11/04 『国内クラウドサービスの市場規模・予測と需要動向』

クラウドの分類



クラウド市場における主プレーヤー

PaaS市場のリーダーはセールスフォース・ドットコム社。2番手はマイクロソフト社



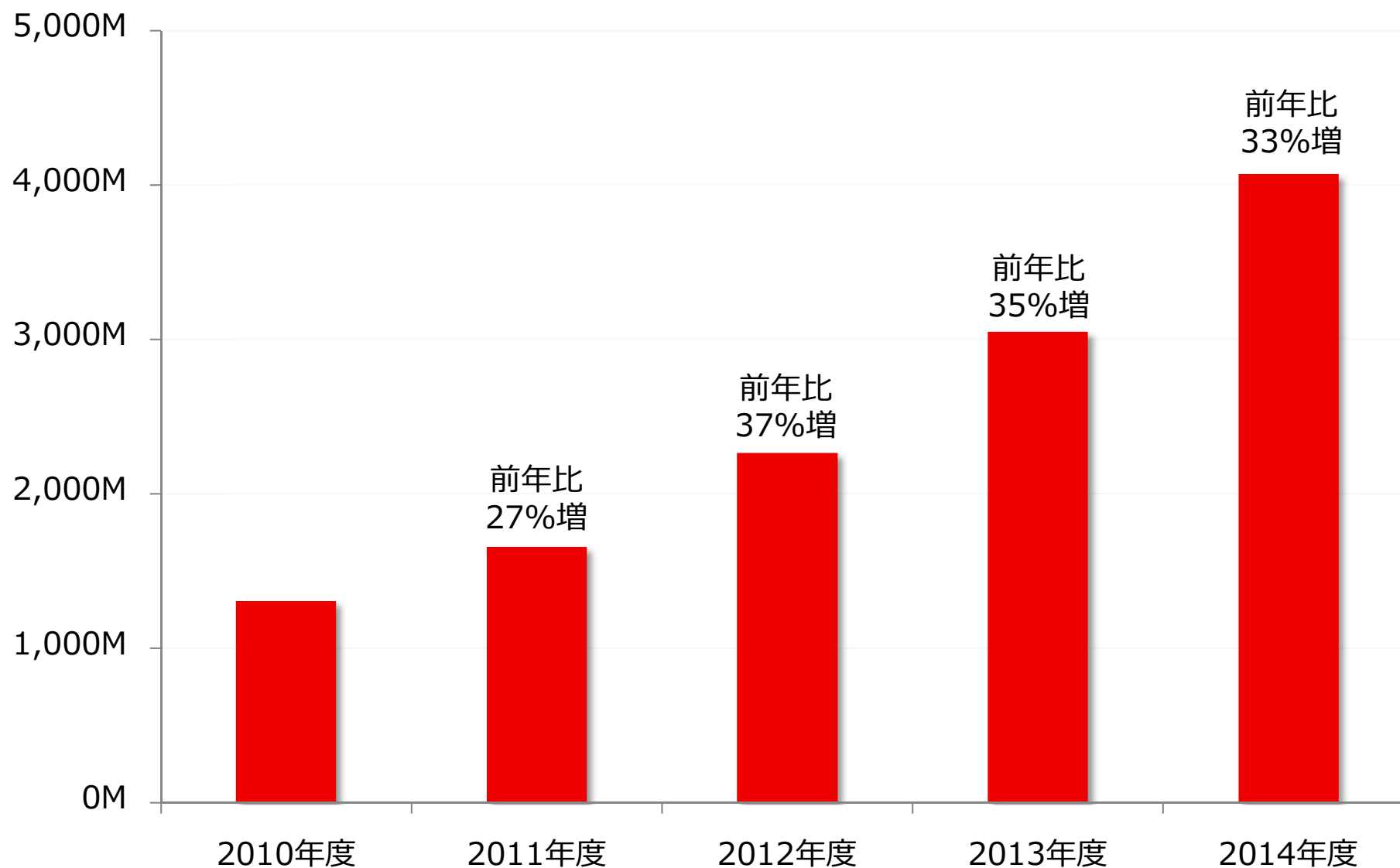
salesforce.com
-Force.com, Heroku

Microsoft
-Microsoft Azure

Google
-Google App Engine

出典：Gartner社 「Magic Quadrant for Enterprise Application Platform as a Service」 2014年

salesforce.comの売上の伸び



出典：(株)セールスフォース・ドットコム 決算発表プレスリリース

クラウドサービス市場動向

コンシューマー向けのクラウドサービスが普及し、エンドユーザは「クラウドファースト」が常識に。エンタープライズ向けITベンダーもクラウド戦略に注力

エンドユーザー

「クラウドファースト」が常識の時代



- ・メール
 - ・カレンダー
 - ・タスク管理
 - ・メモ管理
 - ・ストレージ
 - ・SNS
- ...など。


サプライヤー

クラウド事業投資

 **IBMの事業戦略：Watson、クラウド、モバイルを中核に**
怒賀新也（編集部） 2014年11月10日 13時14分

 **日本オラクル社長が語る「選択肢」重視のクラウド戦略**
松岡功 2014年10月24日 15時02分

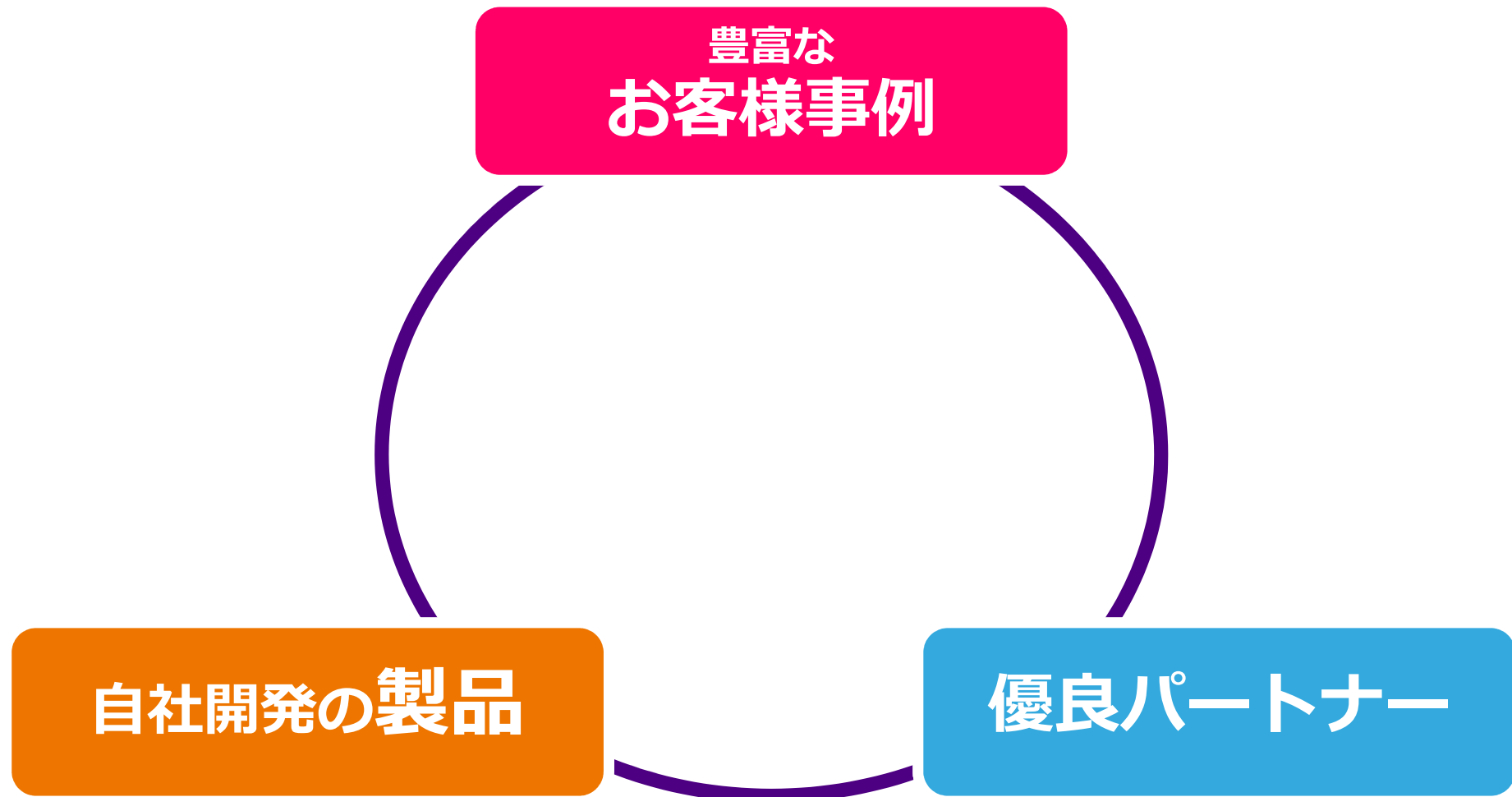
 **マイクロソフトが語る「法人向けクラウド」差別化戦略のよりどころ**
松岡功 2014年11月20日 12時17分

 **クラウド事業に注力するNECと富士通の思惑**
松岡功 2014年11月07日 12時47分

出典：ZDNet Japan

SECTION3. 当社特長

テラスカイの強み



 SkyVisualEditor  SkyOnDemand

 TerraSky

クラウド世代のリーディングカンパニーとしての クラウド導入実績

金融 / 流通 / 医療 / 製造

IT / 不動産 / 教育 / 非営利

salesforce

業種業態を問わず豊富な導入実績

みずほキャピタル 様
損保ジャパン日本興亜システムズ様
イーデザイン損害保険様
神奈川トヨタ自動車様
昭和シェル石油 様
小田急電鉄 様
小田急バス 様
アリスタ ライフサイエンス 様

富士通ゼネラル 様
ダンアンドブラッドストリートTSR 様
デジタルハリウッド 様
リンクイベントプロデュース 様
富士通ラーニングメディア 様
日立アロカメディカル 様
KVH 様
世界自然保護基金ジャパン 様

その他 多数

TerraSky

No.1のエンジニア数

※Salesforce主催の4つの認定資格で、国内合格者が1番多く所属しています。

2015年3月1日時点



Force.com MVP

国内で4名中**3名**在籍



認定テクニカルアーキテクト

国内で7名中**3名**在籍



認定SalesCloudコンサルタント

合格者数：**1位**



認定ServiceCloudコンサルタント

合格者数：**1位**



認定上級デベロッパー

合格者数：**1位**



認定上級アドミニストレーター

合格者数：**1位**



AWS 認定ソリューションアーキテクト

在籍



アワード受賞歴

日経BP社「クラウドランキング パブリッククラウド導入支援サービス部門」 6回連続でベストサービスに選出



2012年10月11日号



2013年3月7日号



2014年10月16日号



2013年10月17日号



2014年3月6日号



2015年3月5日号

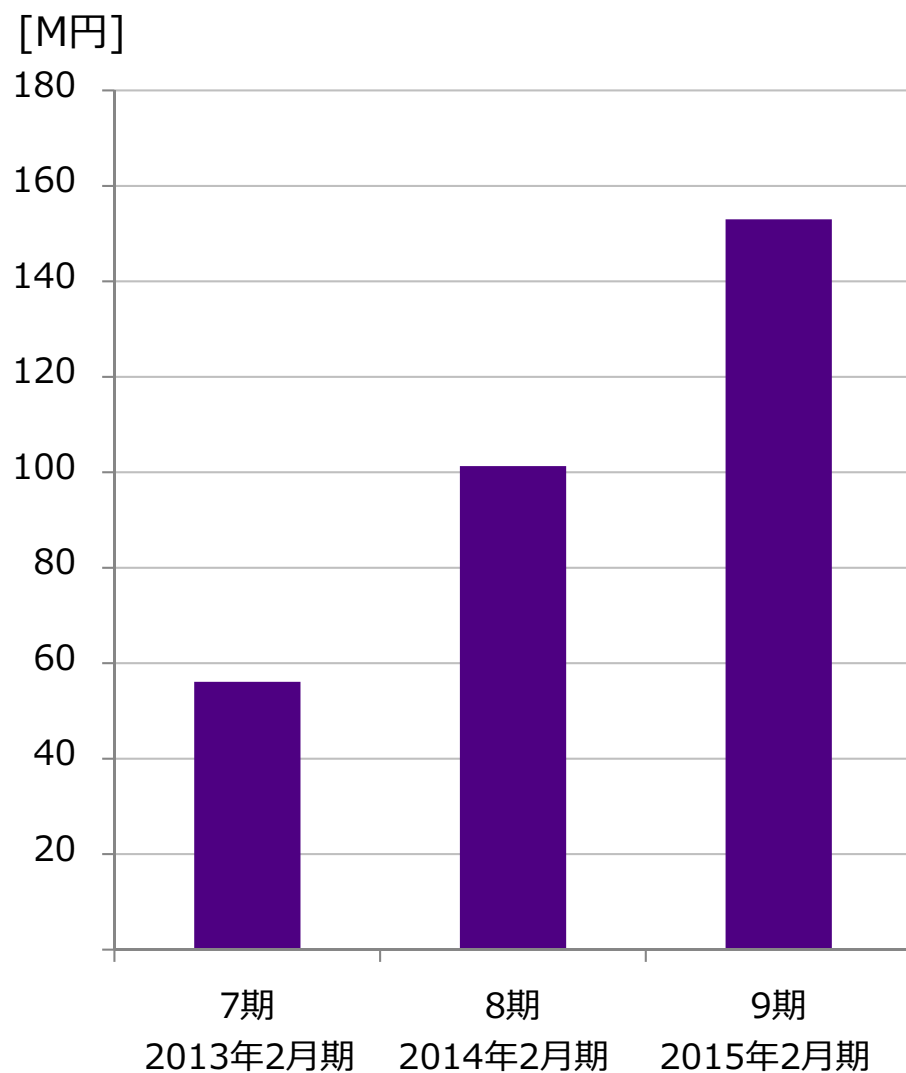


5分野の評価項目において
高得点を獲得

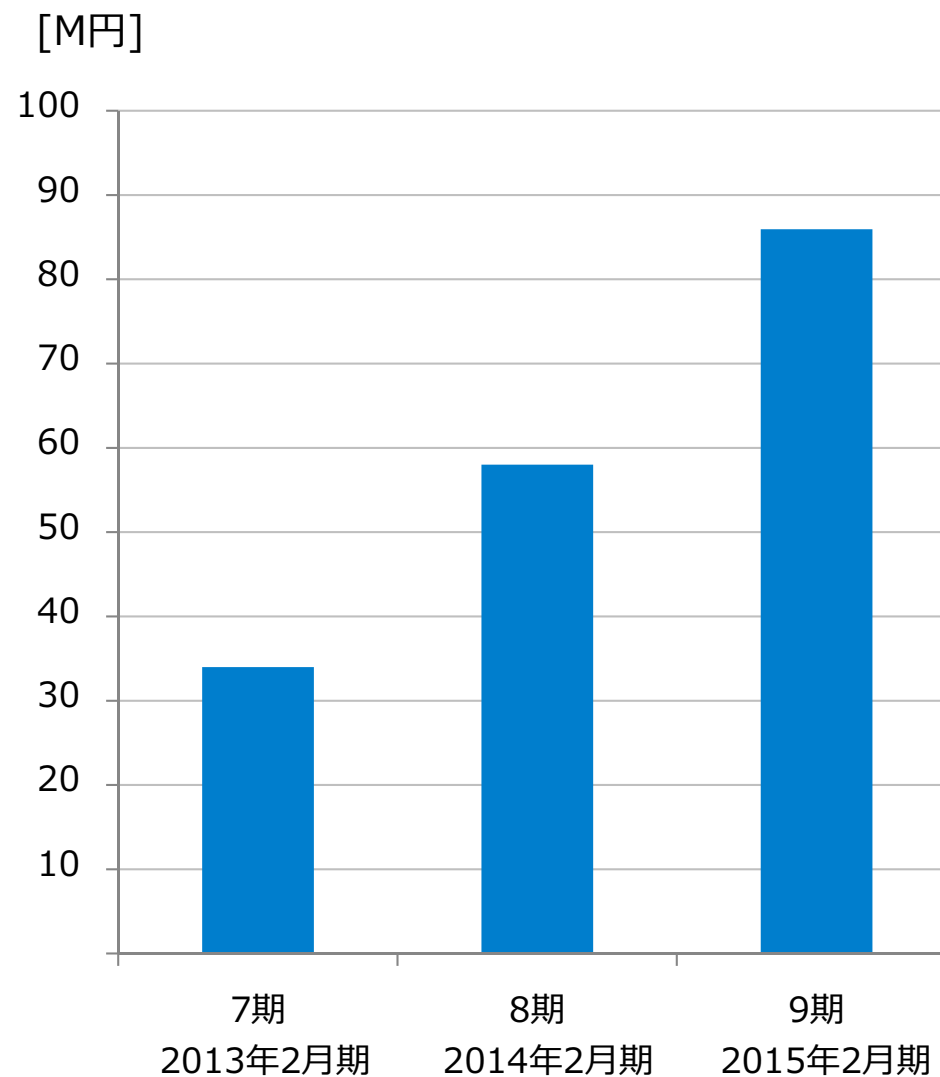
- ✓ 「サービス内容」
- ✓ 「提供要員」
- ✓ 「提供拠点」
- ✓ 「利用開始支援」
- ✓ 「実績」

製品売上

SkyVisualEditor



SkyOnDemand



SECTION4. 今後の戦略

テラスカイが目指すもの

テラスカイの事業領域

クラウド導入
コンサルティング



製品の開発・販売

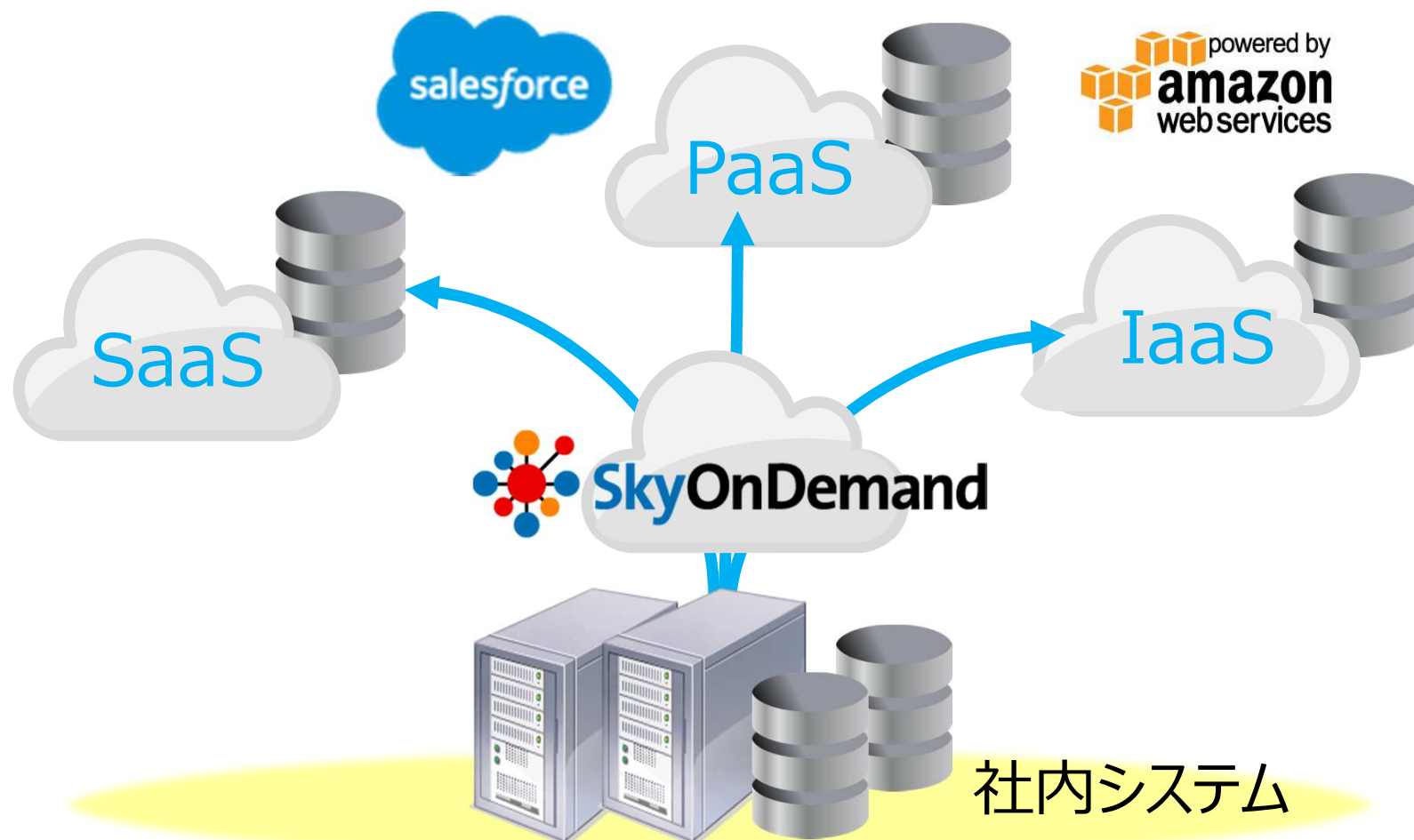




テラスカイが目指すもの
クラウド業界におけるパラダイムシフトの勝者

ハイブリッドクラウド戦略

各クラウドサービスの適材適所を組み合わせた
『ハイブリッドクラウドソリューション』の提供



ハイブリッドクラウド

ハイブリッドクラウド提供を目的とした戦略的提携



Sky365

クラウドに特化した運用支援サービスを専門体制で提供する
MSP専門の新会社「スカイ365」を共同で設立

TerraSky

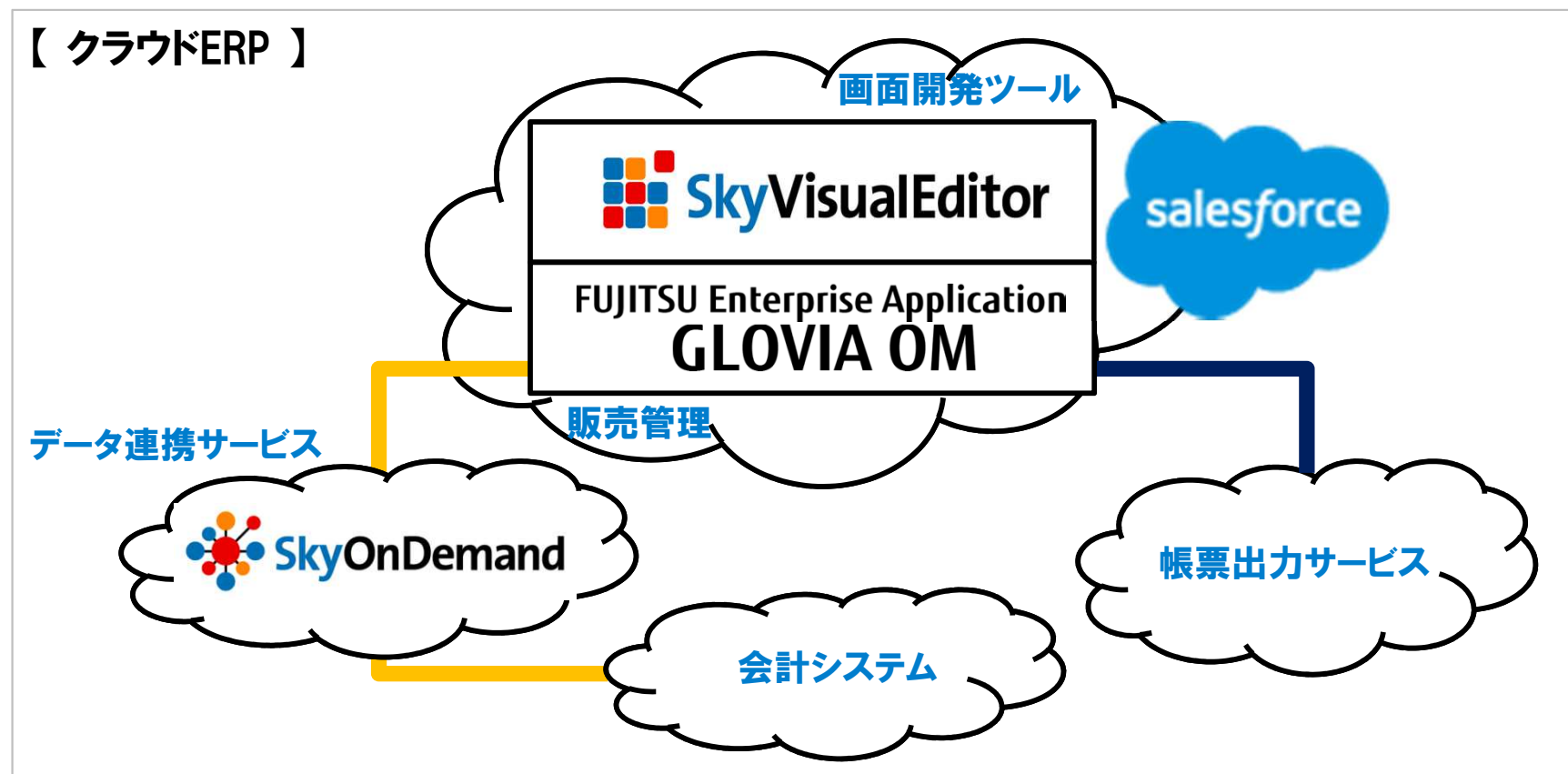
Serverworks



TerraSky

クラウドERP

クラウド適用業務範囲は拡大し、
ビジネスの中核業務もクラウドファーストの時代に！



ALL in Cloud Model !

海外展開

北米に現地法人 TerraSky Inc.を設立

 SkyOnDemand

 SkyVisualEditor

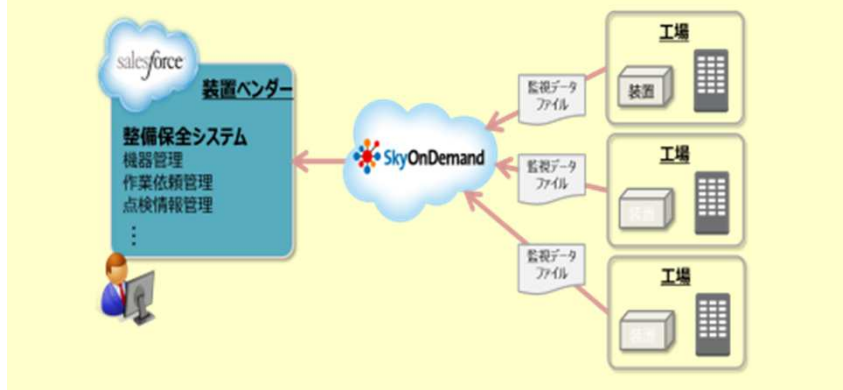


2012年8月12日サンノゼに設立

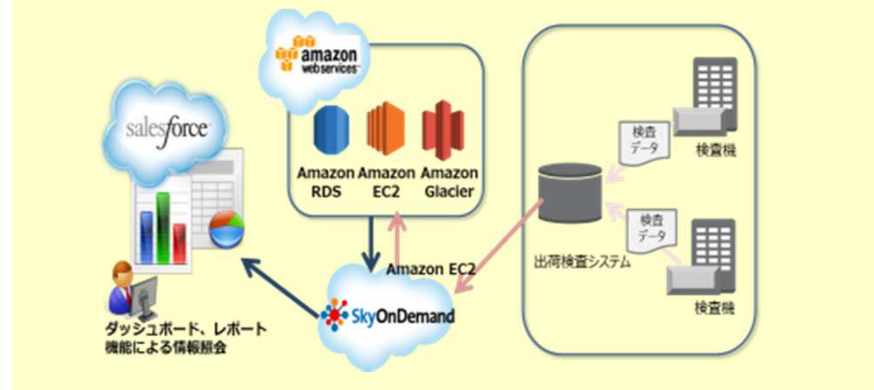
IoT の取り組み

Salesforce上での開発経験とシェアNo.1のクラウド連携プラットフォームを活用した初期投資を抑えたIoT基盤の構築は、すでに商用サービス化されているBEMSシステムを始め、複数の実績があります。

Case1：製造機器から稼働データ収集による予防保守



Case2：出荷点検時のエビデン画像データの自動収集



データソース



BEMSコントローラー
検査機器 / 工場設備
医療機器 など

収集・集計



分析・可視化



テラスカイの方向性

ハイブリッドクラウド事業への積極的な投資

クラウドMSP市場の確立

クラウドERP市場の創造と収益化

グローバルマーケットへの進出

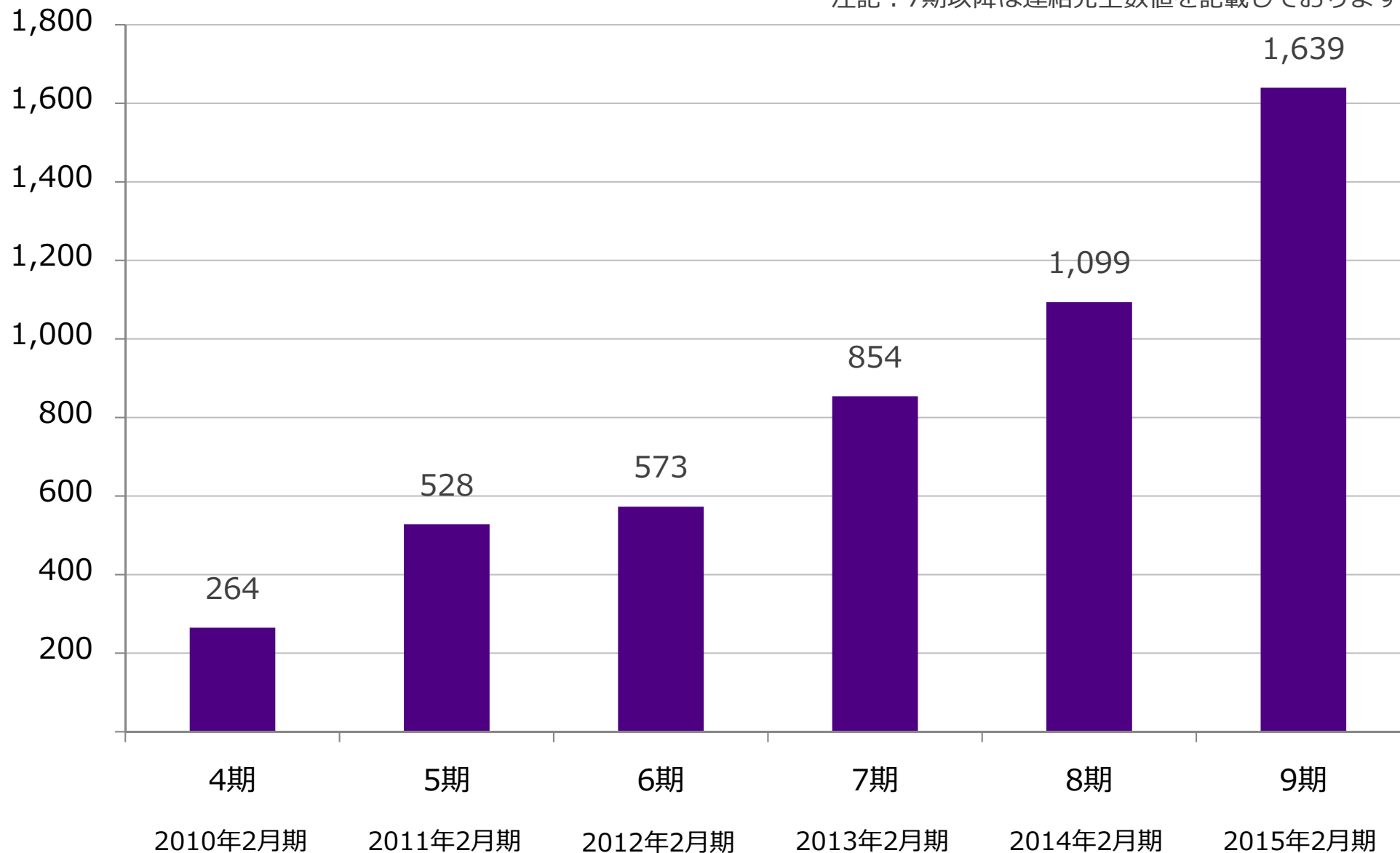
IoTへの取り組み

APPENDIX

売上

[M円]

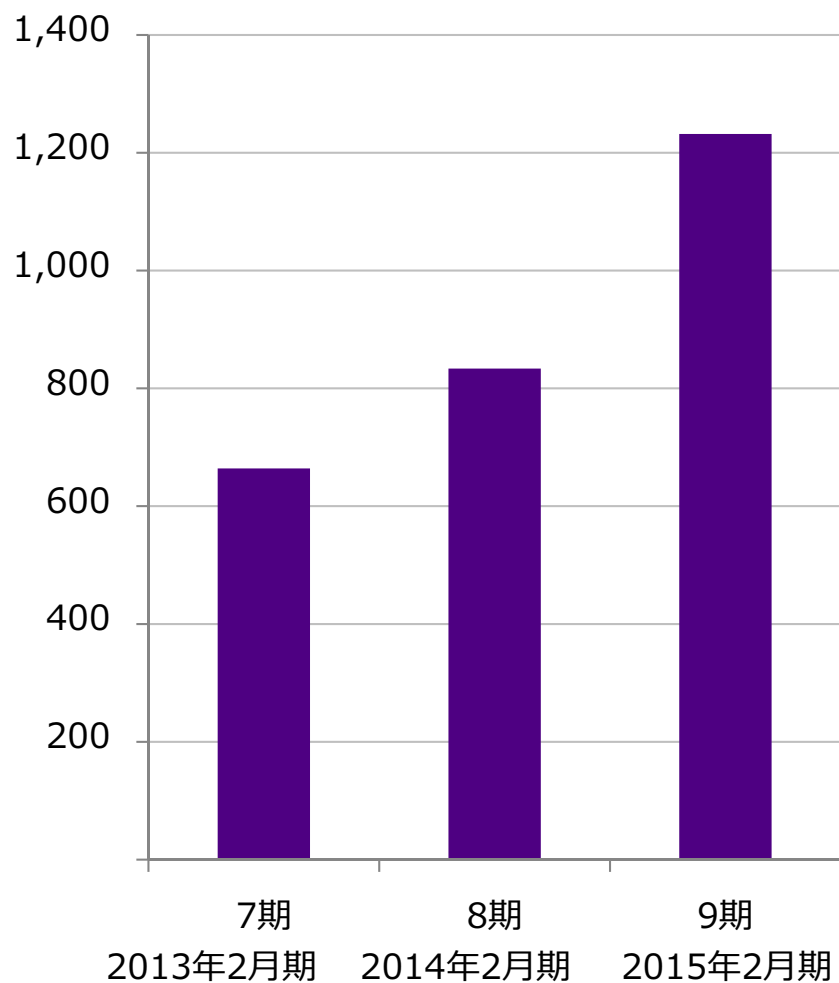
注記：7期以降は連結売上数値を記載しております



セグメント別売上

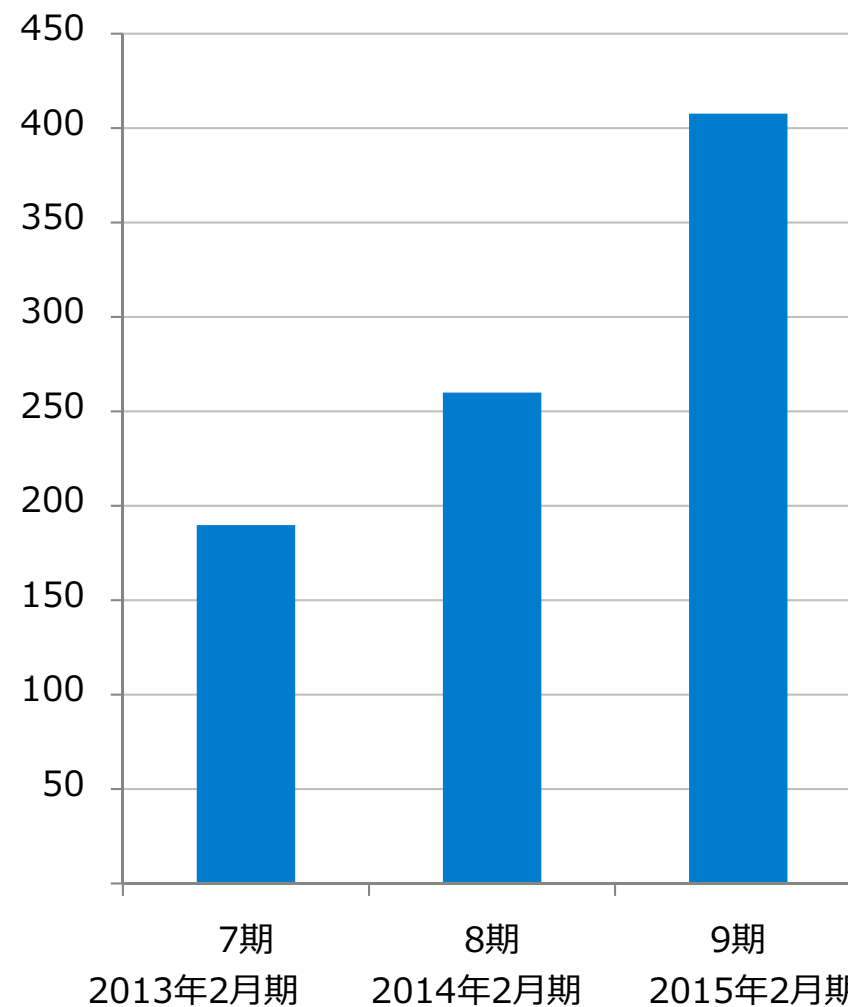
CI

[M円]



製品

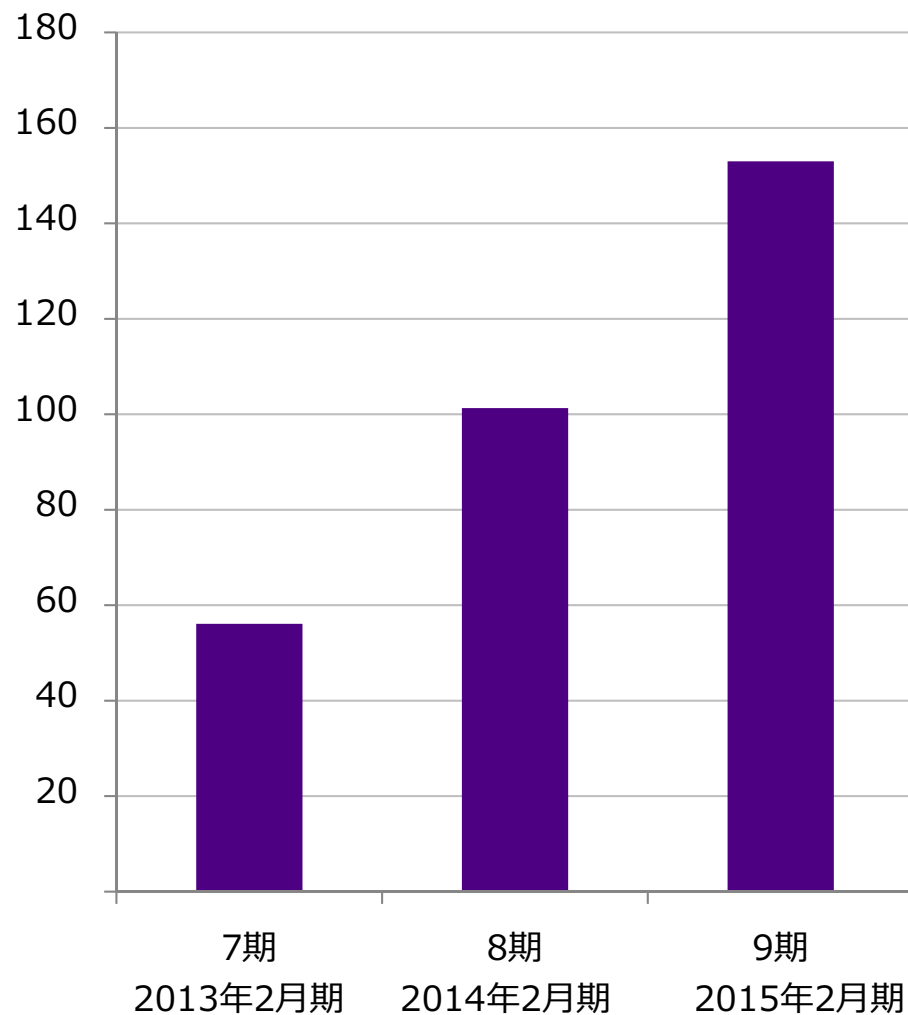
[M円]



製品売上

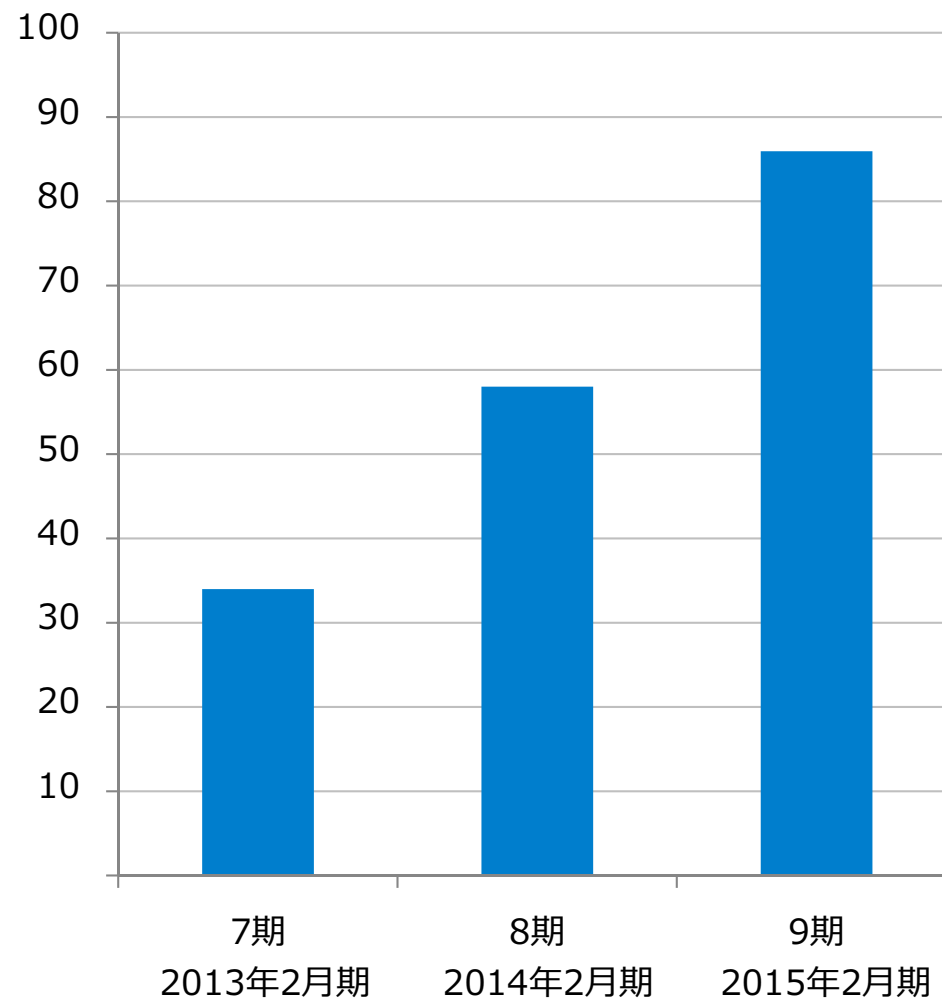
SkyVisualEditor

[M円]

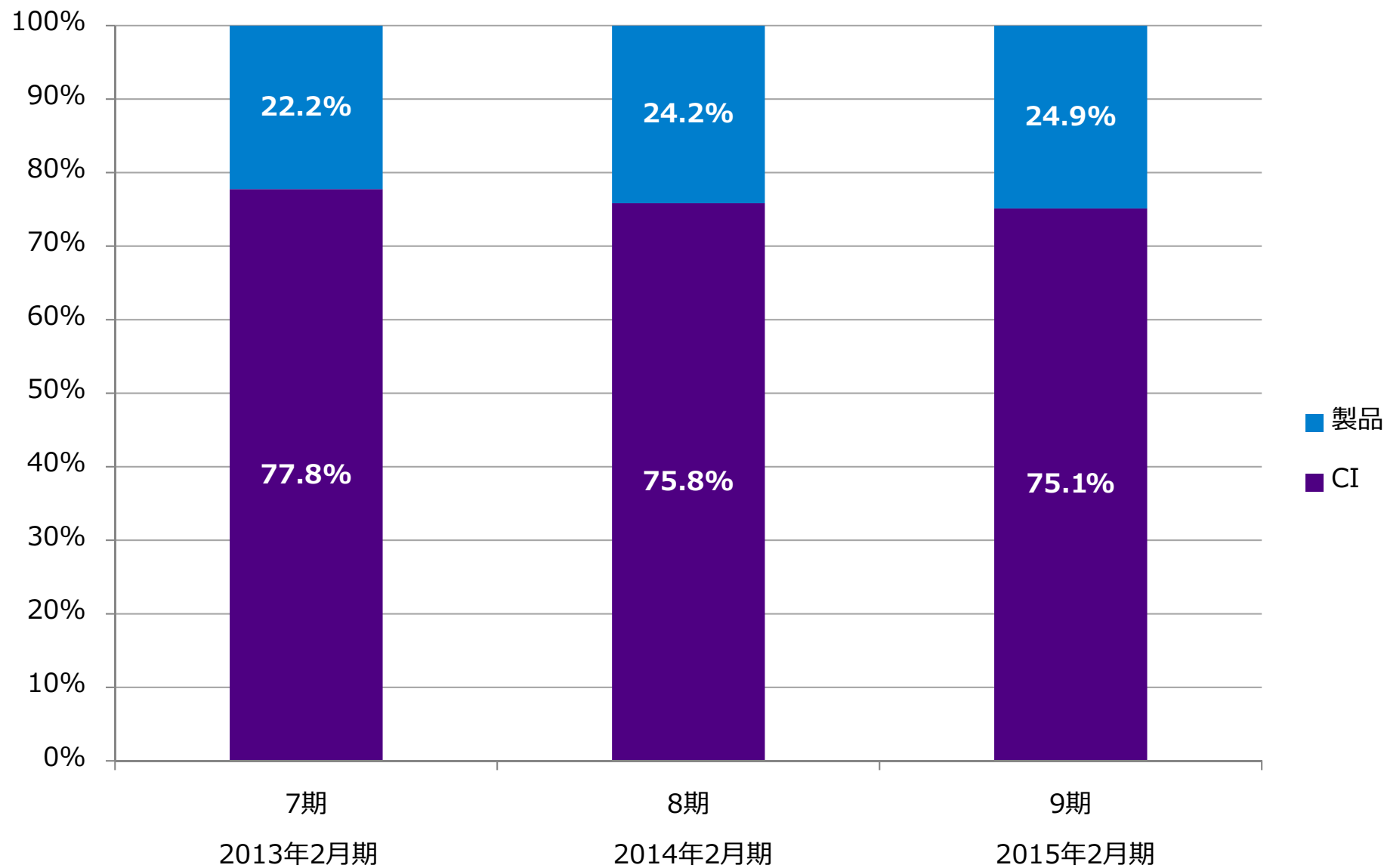


SkyOnDemand

[M円]



CIと製品の売上構成



SkyVisualEditor

コーディングすることなく、

思い通りの画面を**ユーザー自身**で作成できるツール

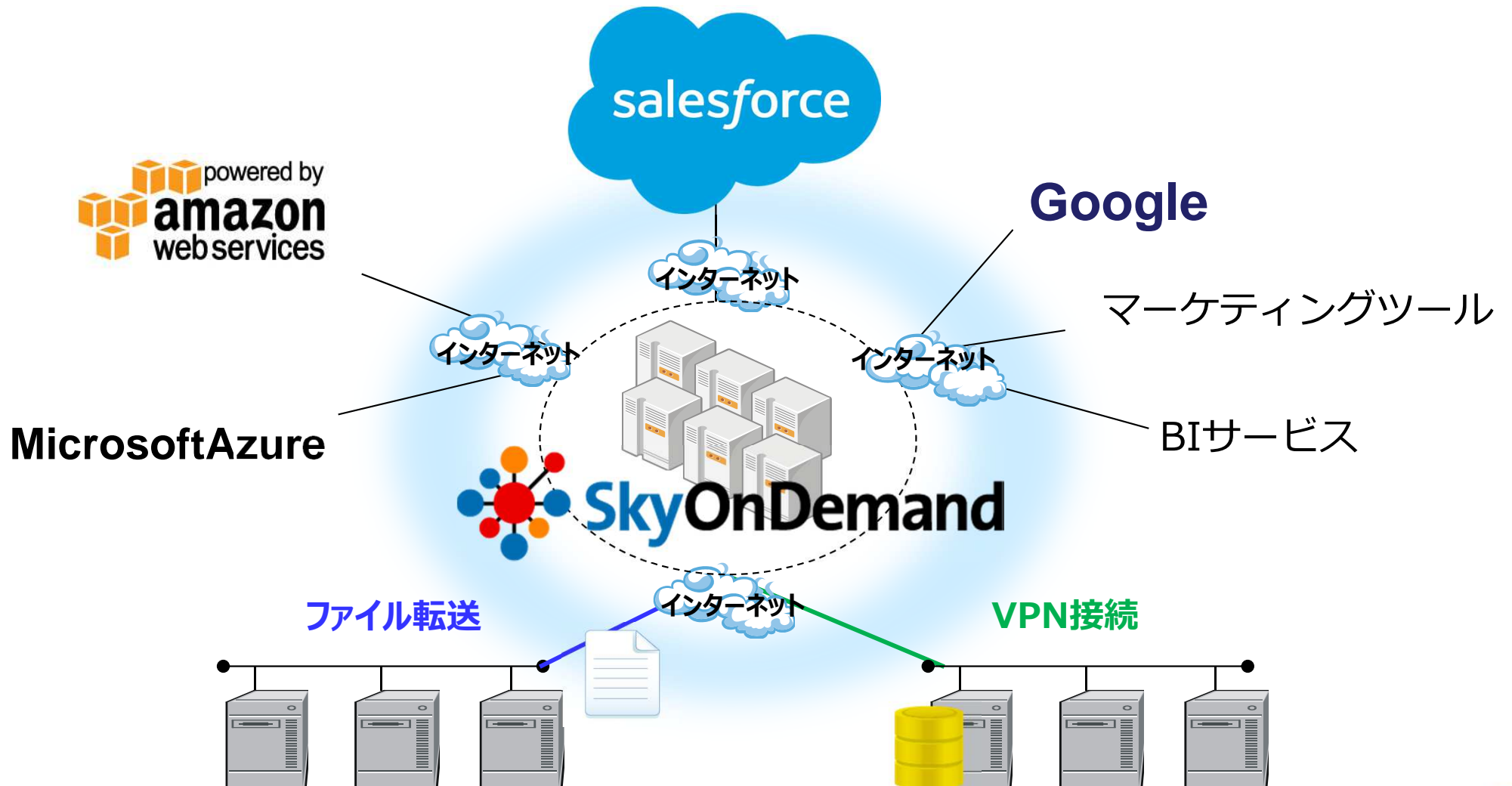
The image displays the SkyVisualEditor software interface. On the left, a sidebar contains a list of UI components such as '2Dファイル', 'アンケート', 'グラフィック', and 'ビデオカメラ'. A mouse cursor is shown dragging a component from this list onto the main workspace. A large pink arrow points from the 'Drag&Drop' text to the workspace. The main workspace shows a form for editing a training session, including fields for '研修名', '取引先', and '参加者人数', and a table for the training schedule. The table has columns for '開催日', 'スタッフ集合時間', '開始時間', '終了時間', 'スタッフ終了時間', and '稼働時間'. Below the table, there is a section for '研修参加予定者' with a table listing participants like '沢田 数' and '関川 宏'.

開催日	スタッフ集合時間	開始時間	終了時間	スタッフ終了時間	稼働時間
1日目	[9999/99/99]				8
2日目	[9999/99/99]				8
3日目	[9999/99/99]				8
4日目	[9999/99/99]				8
5日目	[9999/99/99]				6

姓	名	取引先 ID	役職	電話	説明
取引先責任者		部署	携帯電話	メールアドレス	
行削除	沢田	数	イピン産業(株)	技術部長	03-5799-0221
	沢田	数			asawa@iwin.co.jp
行削除	関川	宏	イピン産業(株)	営業部長	03-5799-0222
	関川	宏			haekigawa@iwin.co.jp

SkyOnDemand

企業のシステム連携をクラウドで支える



注意事項

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

本資料に掲載している情報に関して、当社は最新の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害などに関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。



株式会社テラスカイ
<http://www.terrasky.co.jp/>

