


決算説明資料

2024年2月期 第2四半期



2023年10月16日
株式会社テラスカイ
(証券コード：3915)



第18期

2024年2月期 第2四半期

連結決算概要

第18期 第2四半期 連結決算ハイライト

- グループ全体で過去最多の100名弱の新卒を採用し、エンジニア教育と福利厚生（社員寮）への先行投資で費用増加（対前年同期比）。
- 人材採用目的のTVCMに上期合計97百万円を投下し、引き続き積極的な採用活動を進めている。
- キットアライブ社が(前期)子会社連結から(今期)持分法連結への移行の影響や、子会社の赤字を取り込みつつ、上期売上、経常利益はほぼ期初計画通りに着地。

(百万円)	2023年2月期 上期実績	2024年2月期 上期実績	差額	対前年 増減率
売上高	7,303	8,936	+1,633	+22.4%
営業利益	367	219	▲148	▲40.2%
経常利益	374	298	▲76	▲20.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	137	115	▲22	▲16.1%

第18期 第2四半期 期初計画の進捗状況と達成に向けての取り組み

- TVCMを含むマス広告は上期で終了し、下期は実施せず。
- 下期は、上期に受注したSalesforce関連の大型案件のデリバリーと、新卒エンジニアの稼働開始による有償稼働率UP。
- GLOVIA OMの独占販売権獲得、Data Spider Cloud のmitocoXへの移行による利益率の改善を予定。

(百万円)	2024年2月期 通期計画	2024年2月期 上期実績	差額	上期 達成率
売上高	19,536	8,936	10,600	45.7%
営業利益	1,101	219	882	19.9%
経常利益	1,180	298	882	25.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	743	115	628	15.5%

(百万円)	2023年2月末	2023年8月末	差異
流動資産	10,034	10,021	-13
固定資産	5,488	6,550	1,062
有形固定資産	332	334	2
無形固定資産	638	768	130
投資その他の資産	4,518	5,447	929
繰延資産	0	0	0
資産合計	15,523	16,572	1,049
負債合計	4,591	4,919	328
流動負債	3,646	3,754	108
固定負債	944	1,165	221
純資産合計	10,932	11,652	720
負債・純資産合計	15,523	16,572	1,049

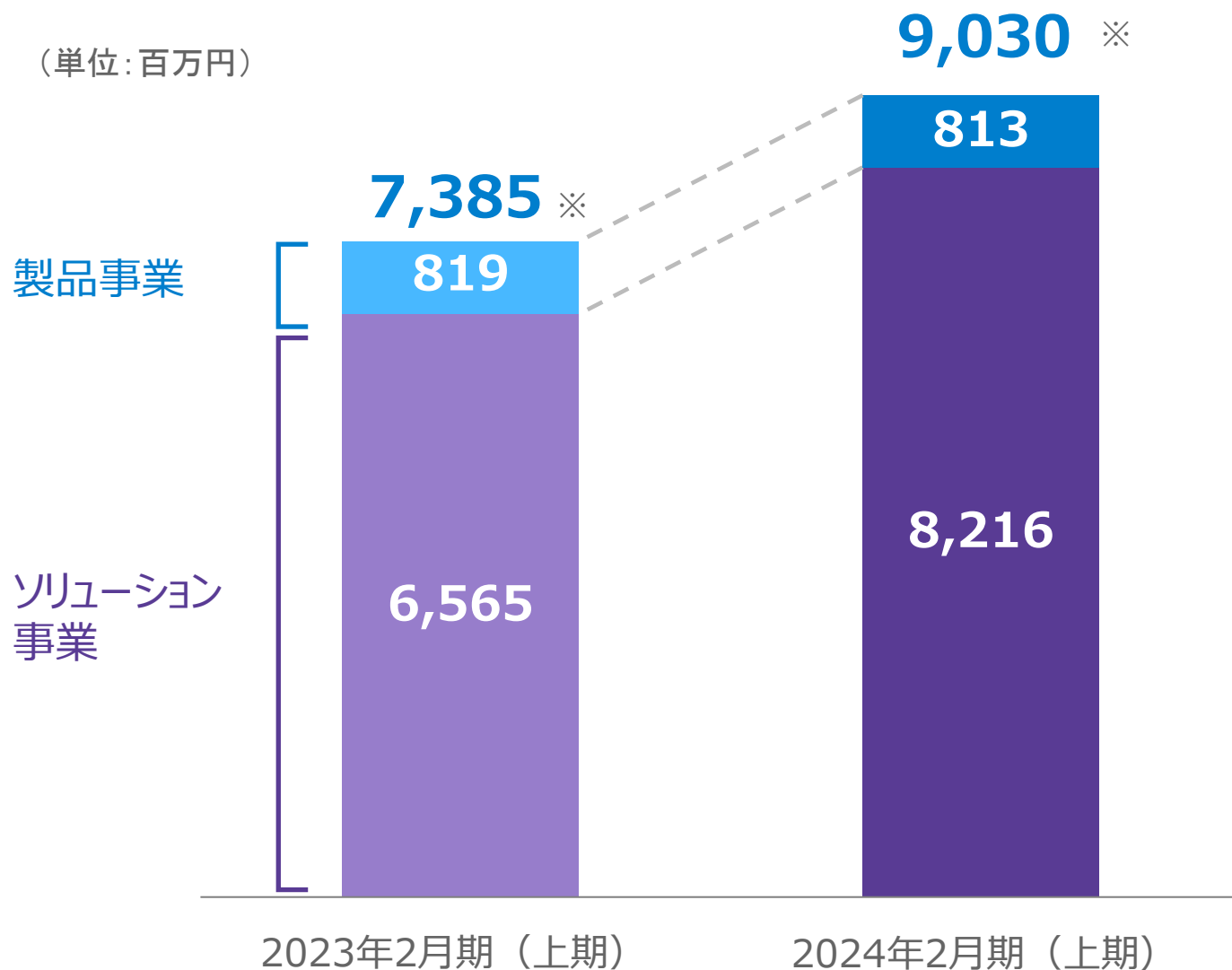
増減要因ポイント

- ・ 投資有価証券評価差額金（サーバーワークス）の増加
- ・ 売掛金及び契約負債の増加

（単位：百万円）

	18期上期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	177	● 税金等調整前四半期純利益260百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲446	● mitocoERP開発投資関連の支出130百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	▲39	● 長期借入金の返済 40百万円
現金及び現金同等物の 期末残高	5,589	● 前第2四半期比 ▲560百万円

(単位:百万円)



製品事業

前期比 -0.7%

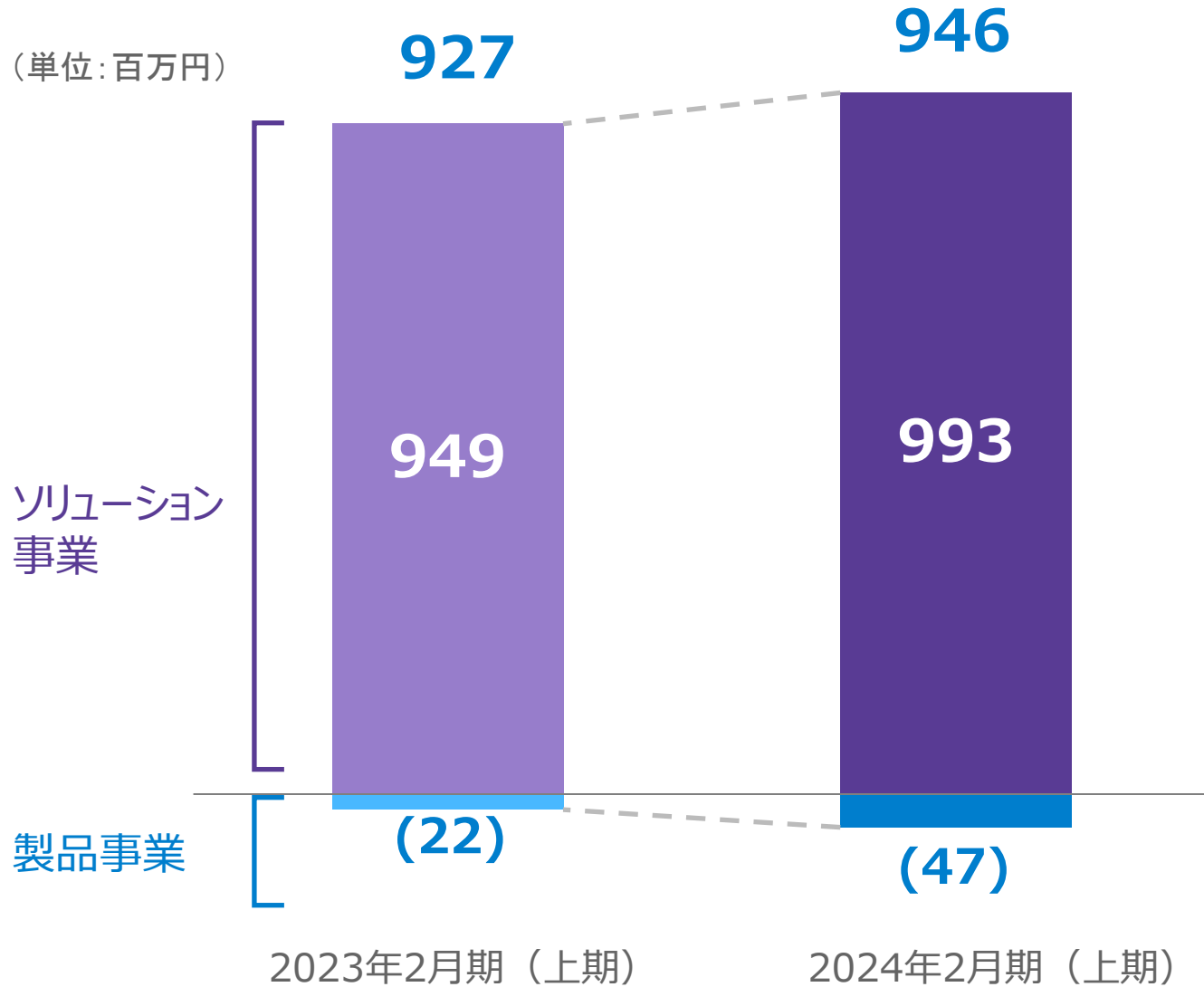
- 一部の製品の純額表示へ計上処理の変更
- 初期導入開発売上の減少

ソリューション事業

前期比 +25.2%

- DX市場拡大を追い風としたコア事業での大型案件増加、案件数増加。
- コア周辺事業の立ち上がりの寄与。

※連結決算上はグループ内製品売上を減額処理しております。



ソリューション事業

前期比 +4.6%

- 人件費増とエンジニア教育への先行投資を吸収しつつ増益へ

製品事業

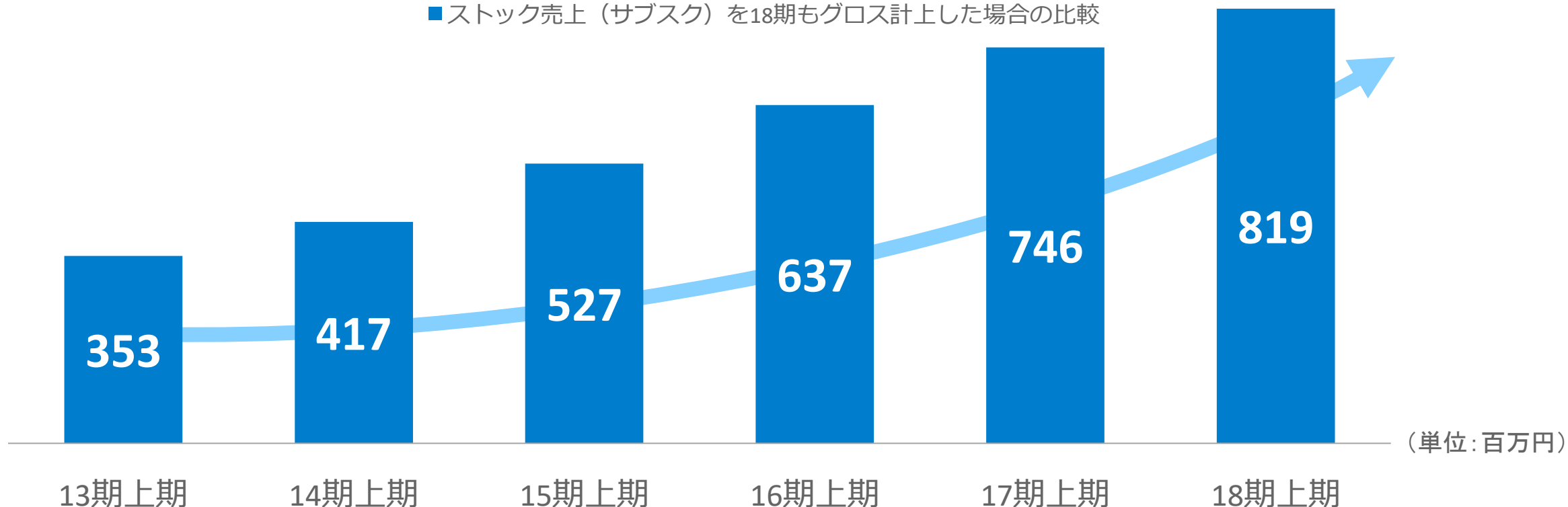
前期比 ▲25百万円

- テラスカイ製品事業部でのmitocoERPの開発人材、マーケティング人材の採用を加速。

- 18期上期の製品のストック（サブスクリプション）売上は、17期上期と同様に総額（グロス）で表示、比較すると下記のように順調に成長しております。
- 製品導入開発（一過性）売上は10%未満に減少し、引き続き減少傾向です。

上半期ストック売上の推移

■ ストック売上（サブスク）を18期もグロス計上した場合の比較

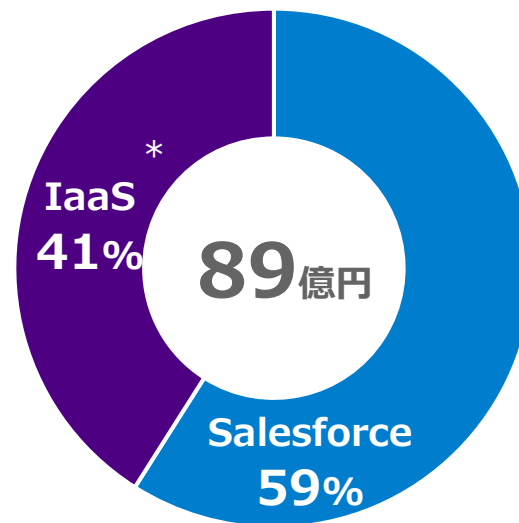
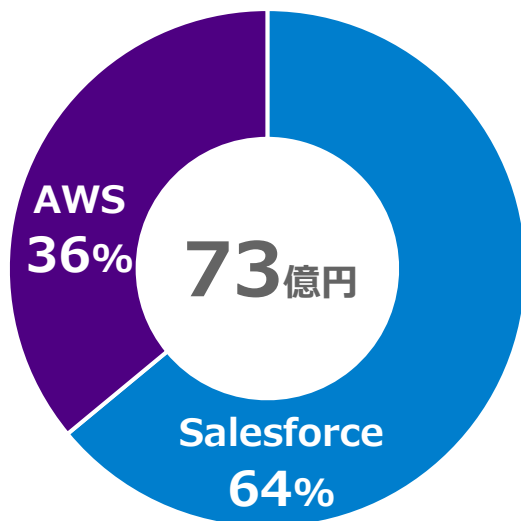


上記サブスク売上には、OMLINEは入れておりません。

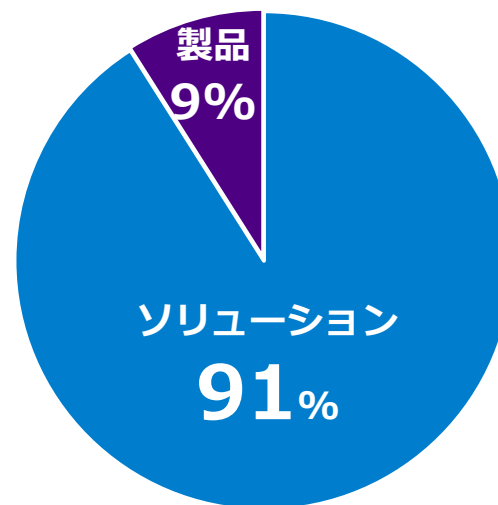
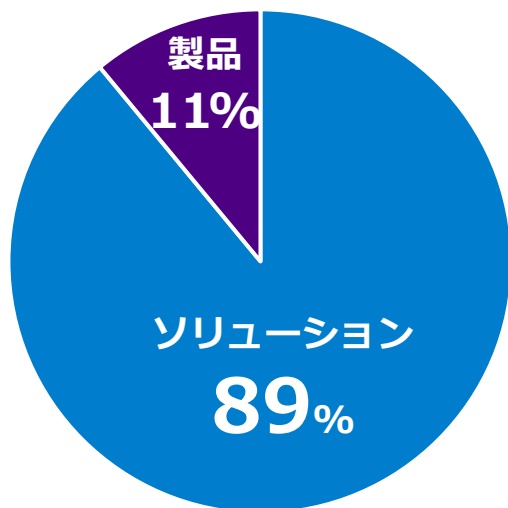
2023年2月期（上半期）

2024年2月期（上半期）

クラウド別



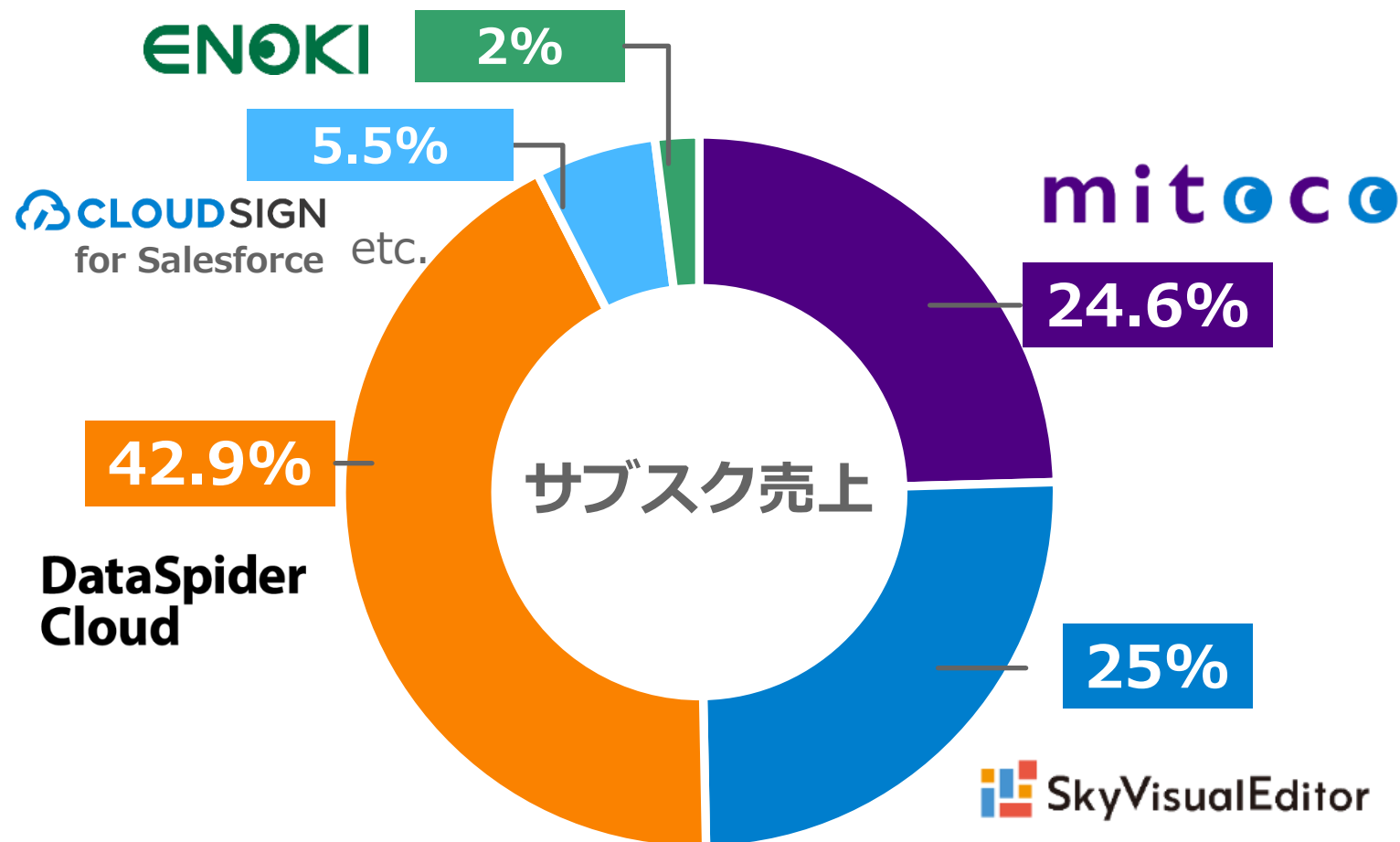
事業別



増減要因

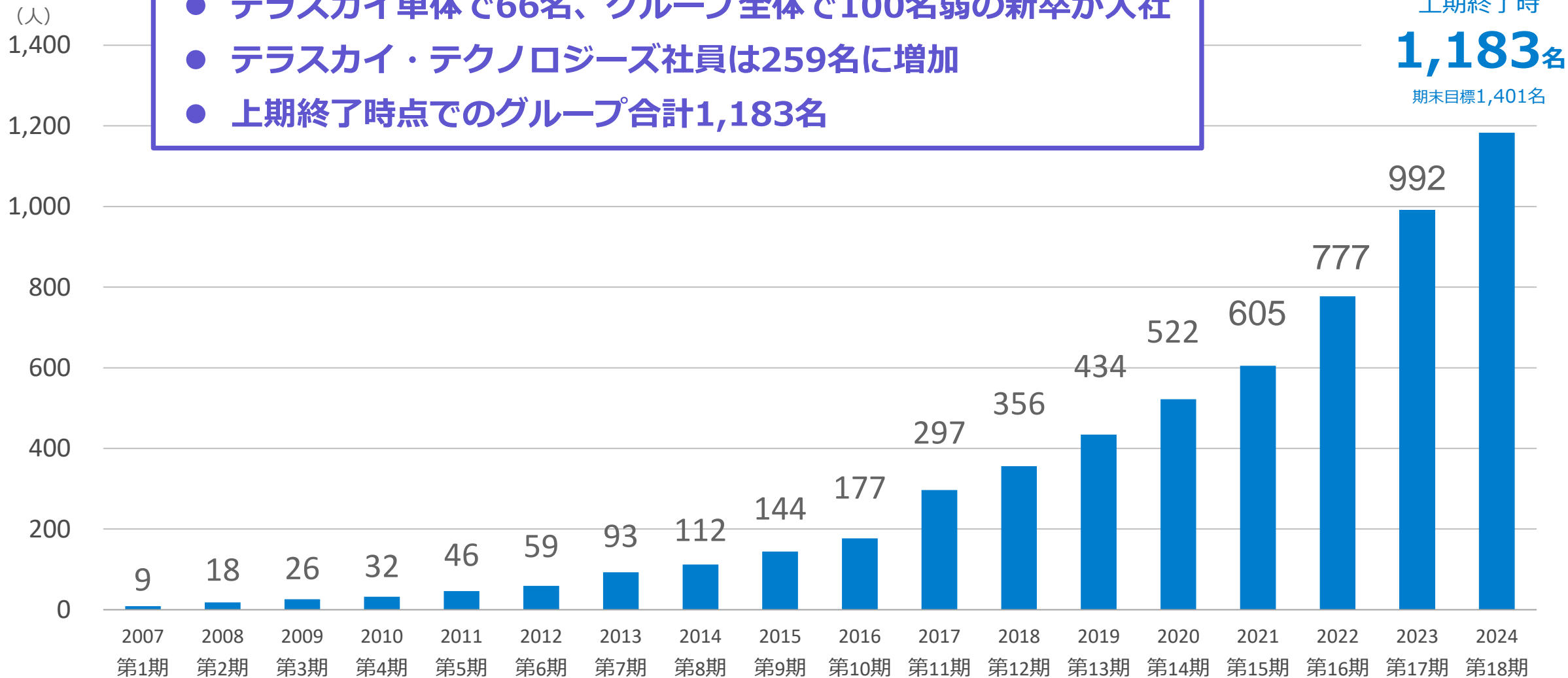
- AWSライセンス,GCP関連が好調となりIaaS売上比率が上昇。
- 一部の製品の純額表示へ計上処理の変更もあり、製品売上の比率は減少。

* IaaSは、AWS, GCP関連の合計としております。



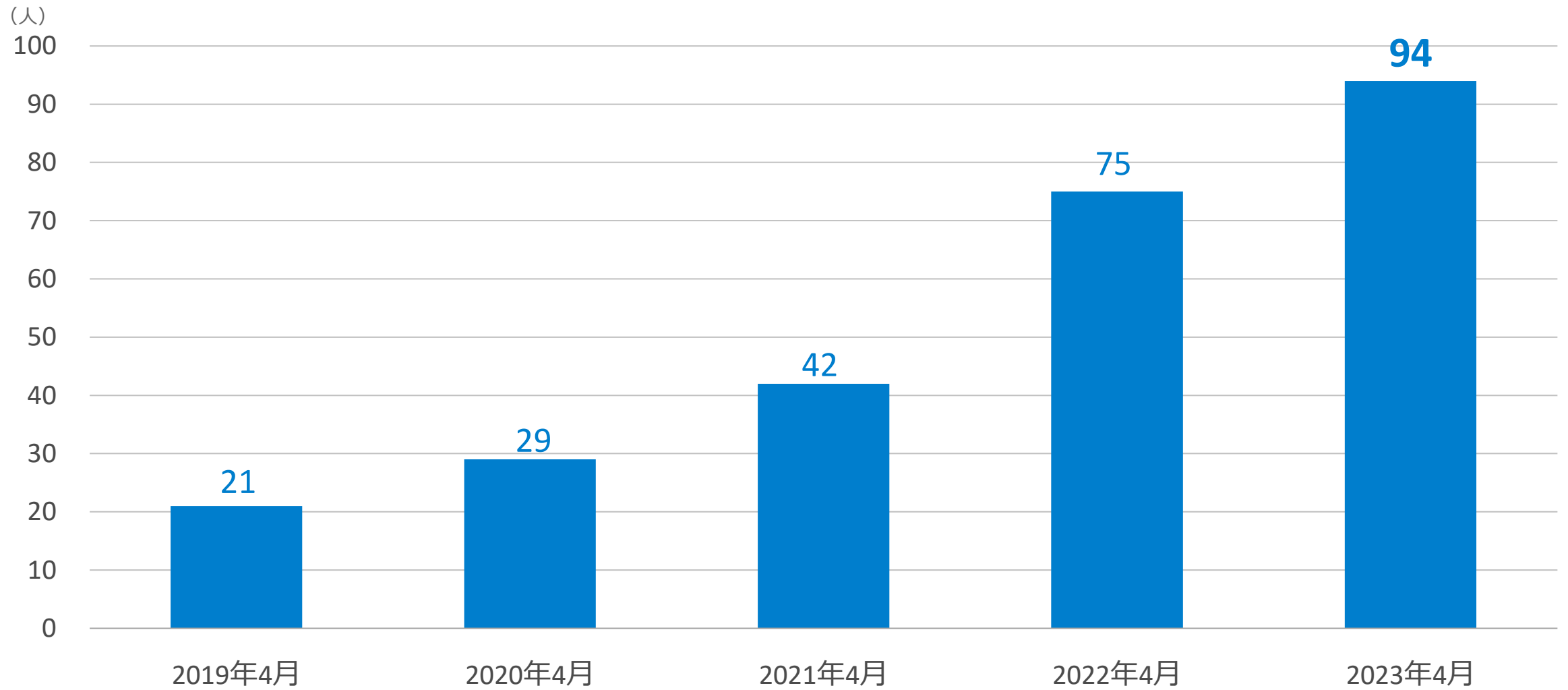
- データ連携ツールの「DataSpiderCloud」が全体の**43%**を占める。
- グループウェアの「mitoco」はサブスク売上構成率**24.6%**と前年同期の23%から比率を上げている。

グループ人員数推移



* 上記はテラスカイ本体及び、連結子会社の従業員数のみを集計した数字です

■ グループの新卒採用人数推移





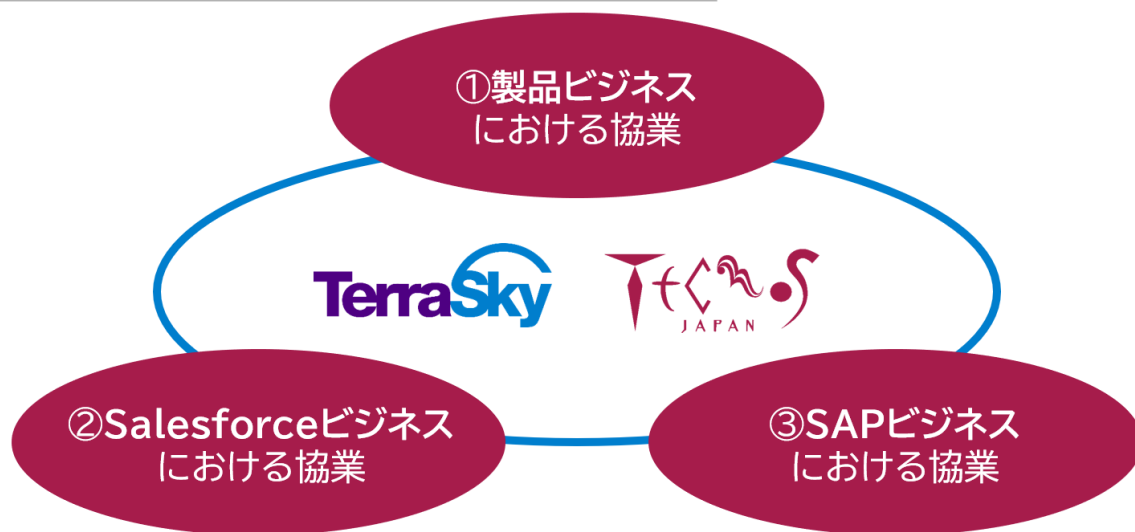
第18期 2024年2月期
上期トピックス



テクノスジャパンと資本業務提携を発表

2023年7月

本提携における協業の軸





Flosumの国内独占販売契約を締結

2023年6月



2019年
7月
国内初代理店として販売開始

2023年
6月
国内独占販売契約を締結

8月
Flosum Japan Summit開催

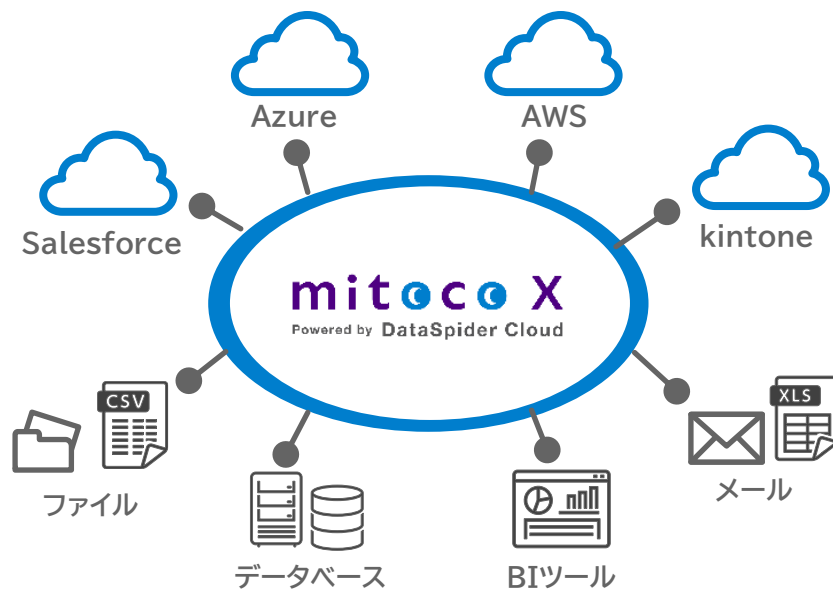
mitoco X

Powered by DataSpider Cloud

mitoco X 発表

2023年8月

社内に点在したデータをノーコードでつなげる「iPaaS（クラウド型データ連携サービス）」



● ノーコーディング

ドラッグ&ドロップによるアイコン配置で処理の開発

● クラウド、オンプレミスをセキュアに連携

クラウドとオンプレミスのデータをつなぐ、システムの連携基盤

● 100%日本製

日本独自のデータ変換や、加工への対応。
サポートやドキュメントも日本語で提供。

2024年のサテライトオフィス開設に向けて、 秋田県・秋田市と立地協定締結

2023年5月



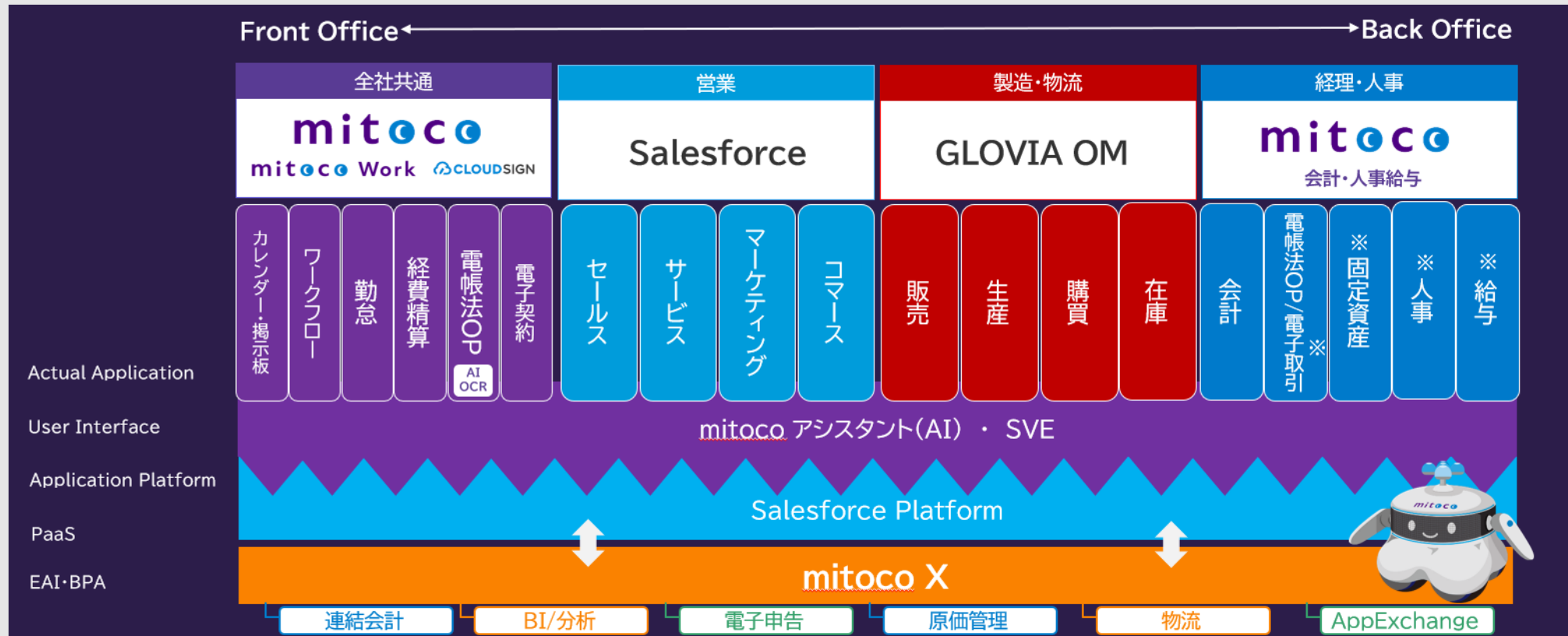


第18期 2024年2月期
下期トピックス

mitoco ERP発表

2023年9月

Salesforceプラットフォームで企業業務をオールインワン管理・分析



TerraSkyDay 2023

Fly Ahead to 2030 新時代がここに
2023.10.04 WED

Special Guest



NAKAJIMA RACING 総監督
中嶋 悟 氏



Keynote Guest



株式会社三井住友フィナンシャルグループ
執行役専務 グループCDIO
磯和 啓雄 氏



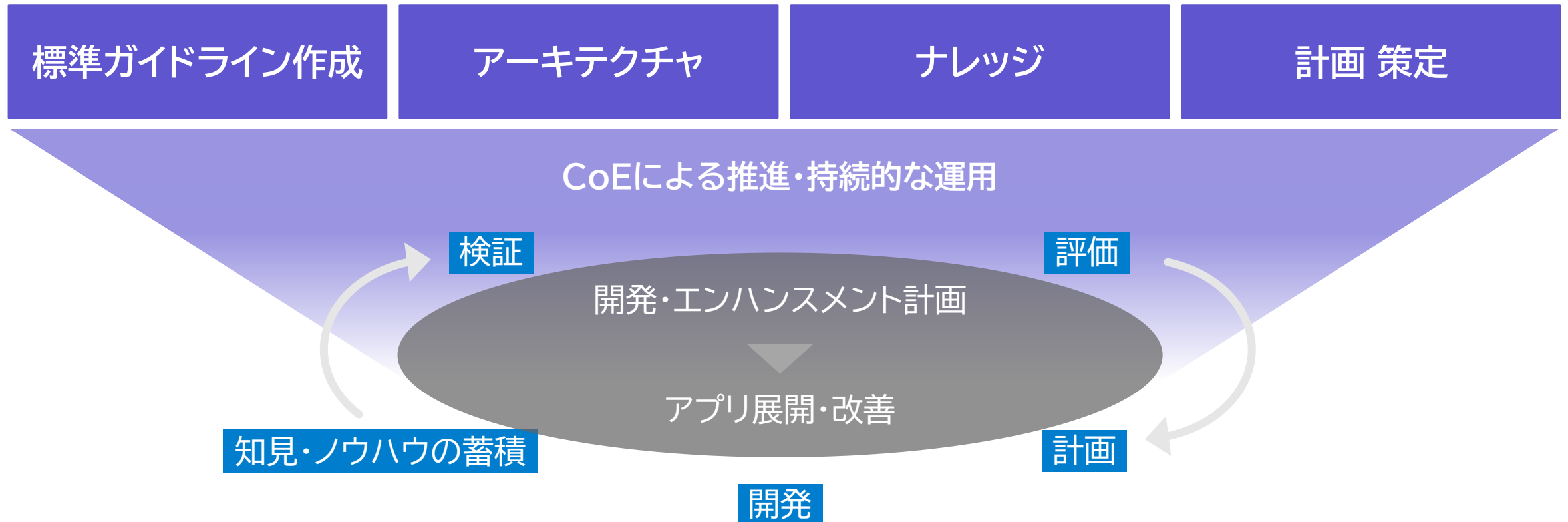
株式会社パナソニックグループ
専務執行役員 CIO CCO グループDX統括本部長
河野 一 氏





第18期 2024年2月期
注力事業

開発内製化・持続的な運用体制の構築を支援



Salesforceユーザ向けリリース管理ツール「Flosum」



Salesforceのリリース管理をワンプラットフォームで実現



デプロイ時間
72%削減



開発者の生産性
36%向上



アプリの開発数
23%増加



Sandboxリフレッシュ
89%減少

スケジュールデプロイ

デグレ防止

プロファイル
部分デプロイ

権限セット
部分デプロイ

デプロイ時エラー事前
チェック

CI/CD
パイプライン

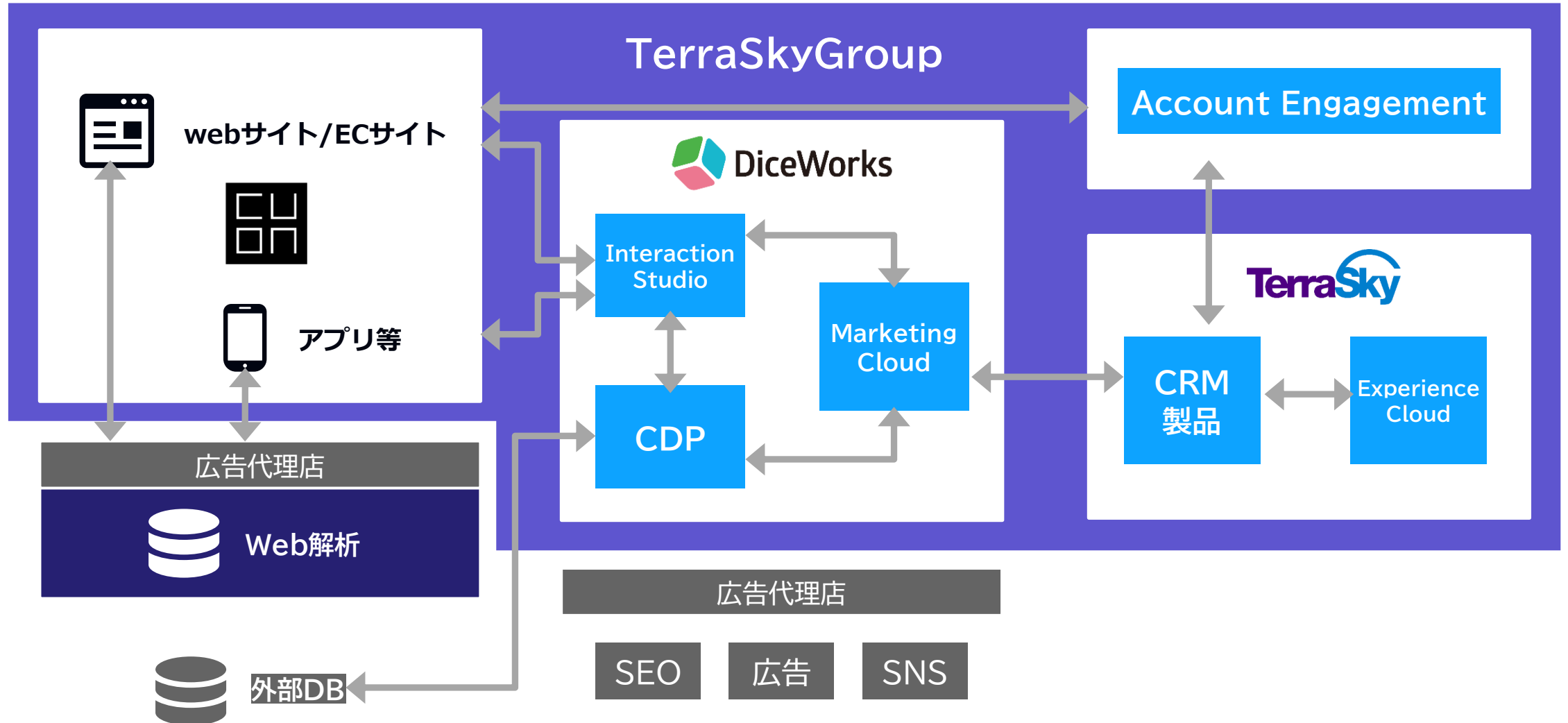
コードレビュー

ロールバック

データマスキング

他システムとの連携

全体最適のデジタルマーケティング構築を可能にする支援体制



mitoco 会計

- **完全クラウドERP** Salesforceで営業支援～販売／購買～会計を一元化
- **AI機能の搭載** AIチャットボット（mitocoアシスタント）を搭載
- **ガイダンスによる導入工数を削減** 設定の導入ガイダンス

製品ロードマップ

財務・管理会計 (GL)
2023年9月29日

債権管理 (AR)
2024年中旬

電子債権 (ER)
2025年下旬

債務管理 (AP)
2024年2月

固定資産 (FA・LM)
2025年



あれこれやらず、これだけ

mitoco



10月16日、mitoco ERPの
都内タクシー広告が配信開始



第18期 2024年2月期上期
主な支援実績



イオン銀行

イオン銀行様

Salesforce Service Cloudを採用
コールセンターのDXを推進

ながの観光コンベンションビューロー様 観光データ活用基盤の一元化を実現



JTB

感動のそばに、いつも。

地域でのイベント運営・
観光施策の知見



Salesforce

デジタルプラットフォームや
デジタルマーケティングの
ノウハウ



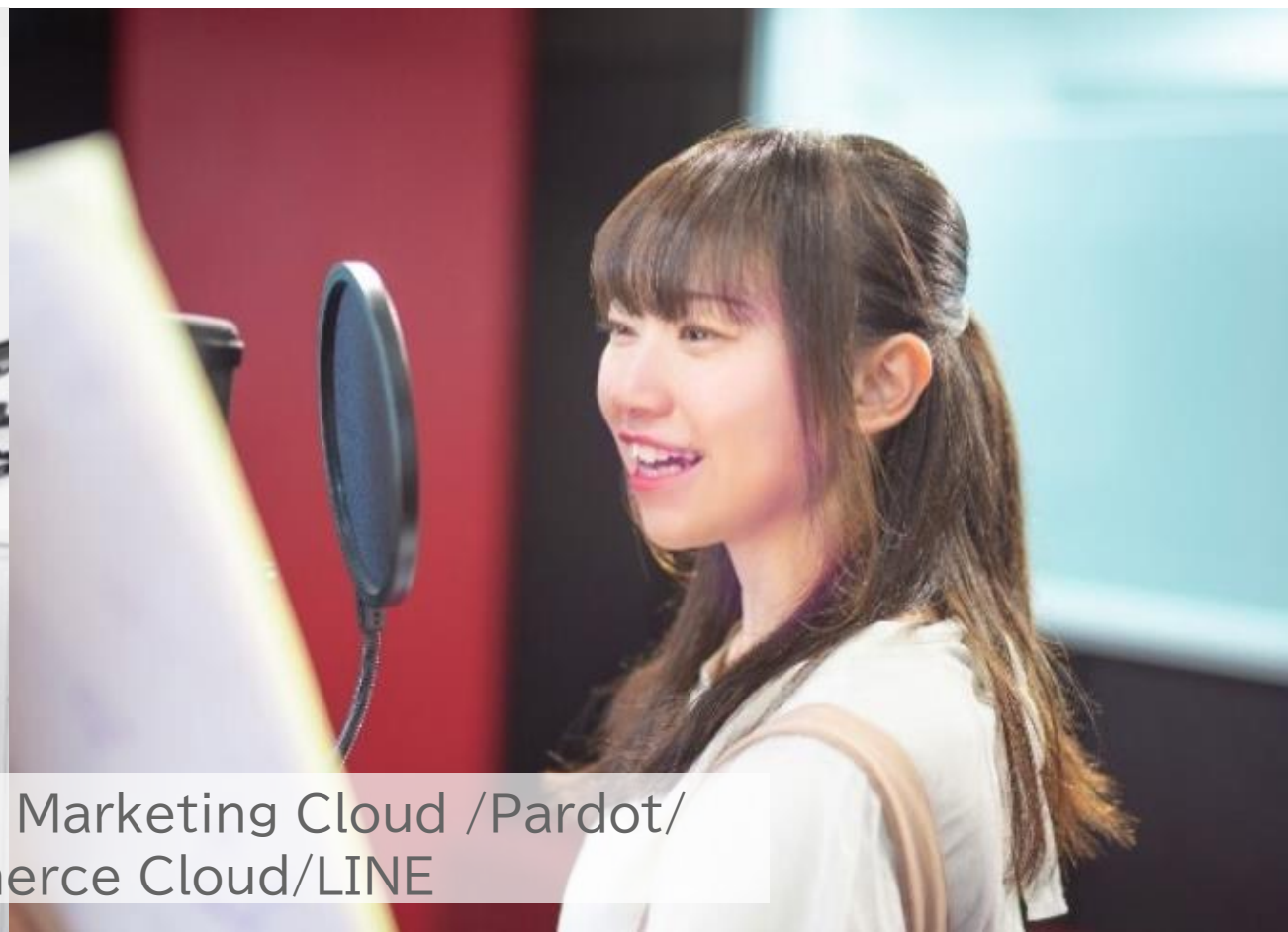
TerraSky

豊富なSalesforce導入実績に
裏付けられた技術力



代々木アニメーション学院様

生徒情報を職員・教員間で一元管理
パーソナライズした満足度の高い学生生活を提供



Customer360 / Salesforce Marketing Cloud / Pardot /
Salesforce Commerce Cloud / LINE

**TOYOTA
MOBILITY SERVICE**

トヨタモビリティサービス様

「社用車専用クラウドサービス」のバックオフィス業務を
「ソアスク」を採用して効率化

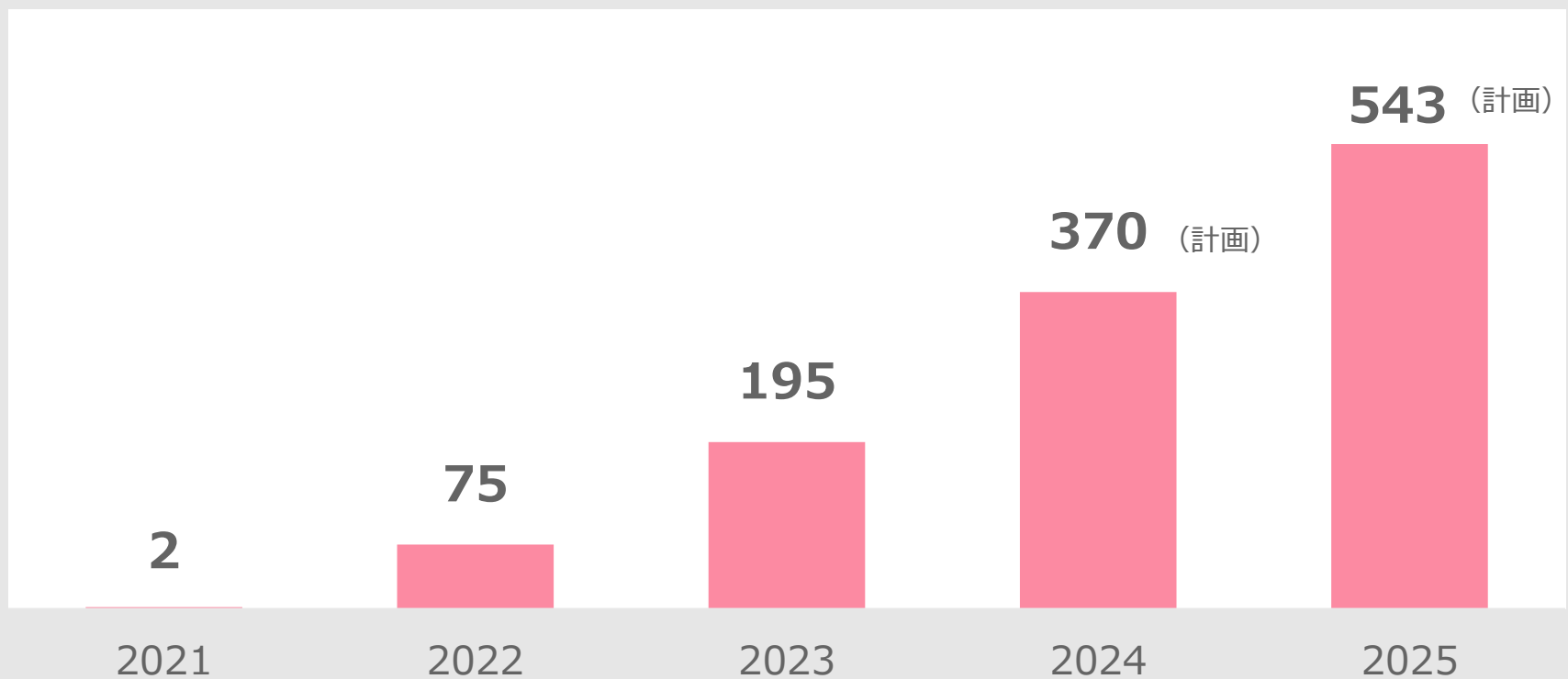


第18期 2024年2月期
グループ会社 トピックス



リスキリングによるIT人材確保に成功

2023年新卒18人入社、2024年40人新卒入社予定。事業規模を拡大中



単位：名



AWS人材派遣サービス開始

AWSの認定資格保持者を派遣AWS運用の内製化支援・伴走支援サービス

設計支援、構築作業

AWSの設計支援、構築作業、ドキュメント作成、サポート問合せ支援

保守・運用業務サポート

AWSに関わる運用業務全般、およびサポート問合せ支援

開発サポート

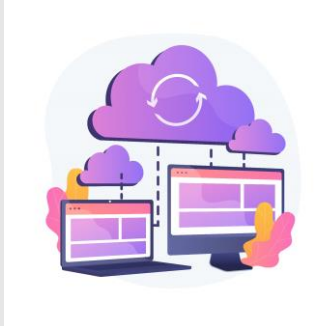
アプリケーション開発業務全般を支援

テラスカイ・テクノロジーズの強み

スタッフは全員正社員



クラウド技術に特化

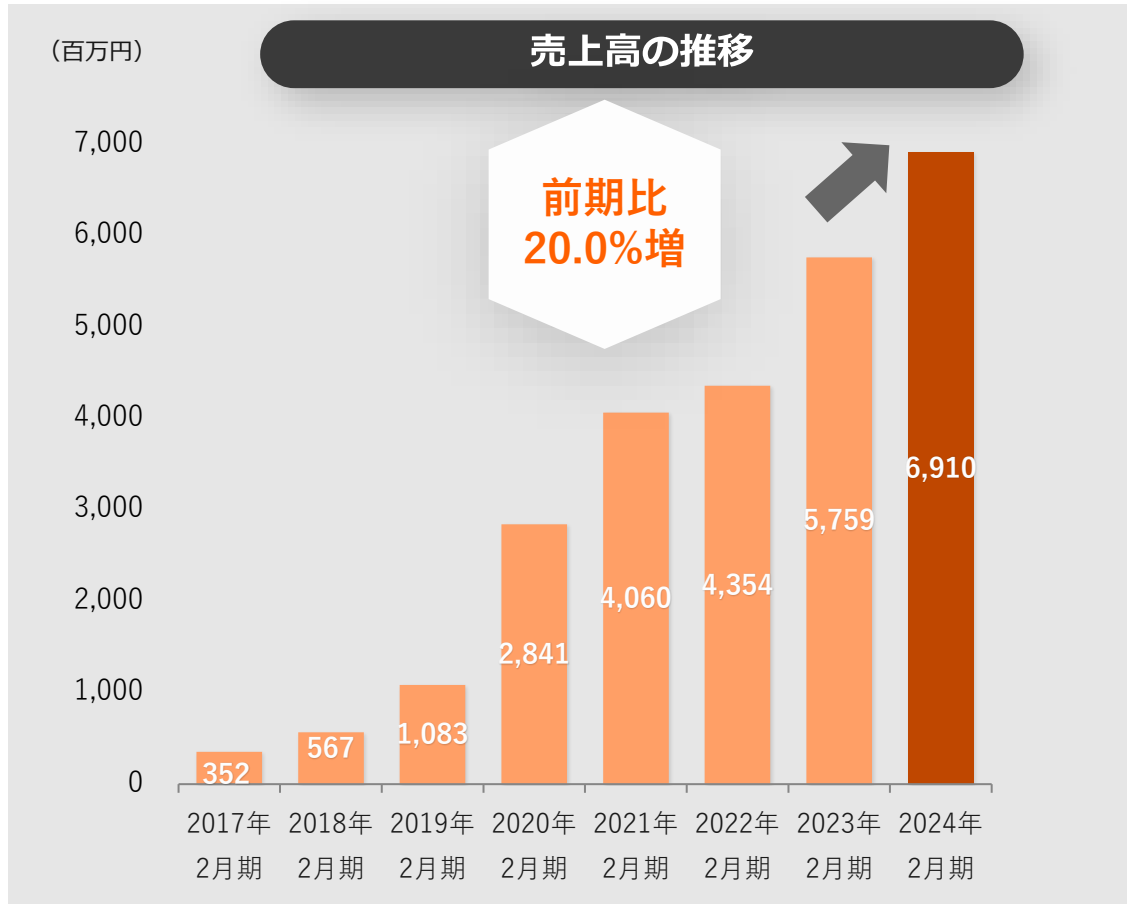


グループでバックアップ





インフラのクラウド化やAzure移行のニーズに対応、安定した高成長を維持



FY24ご支援例

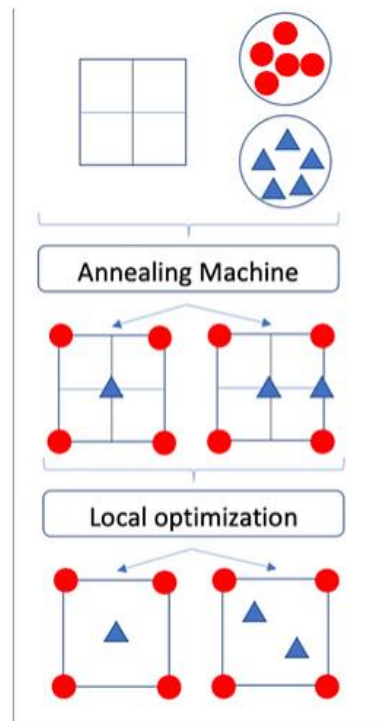
●基幹システムのクラウド化／モダナイズ化事例

日本ペイントホールディングス様

- SAP ERPを2日間でAWSにリフトアップ
- 現行SAP ERPのサポート終了まで運用可能なインフラ基盤を整備
- AWSに最適化した構成・運用設計
- 性能面でも基幹システムとして安定した運用が可能



アニーリングの新たな活用を西森教授と論文発表



量子アニーリングの提唱者である、西森秀稔教授との共同研究の成果として、論文 "Annealing for prediction of grand canonical crystal structures: Efficient implementation of n-body atomic interactions" (グランドカノニカル結晶構造予測のためのアニーリング: n体原子間相互作用の効率的な実装) を arXiv に発表し、アニーリングの材料開発の新しい活用法を提案。



中期経営計画再掲

(昨年4月に発表した資料から抜粋)

2030年の**Fly Ahead**の確実な実現に向け

- 今年引き続き積極投資し、経営基盤を拡大
- 投資の結果、2030年には売上規模700億円超の企業に成長
- 拡大した経営基盤で
クラウドインテグレータのリーディング企業であり続ける

3か年計画（連結）残2か年

- 売上高は既存事業のオーガニックな成長に加え、新規事業の効果で成長率を伸長させていく。
- 2024年2月期の営業利益は、前期マス広告費用の今期への期ずれ分をこなしつつ利益率改善。
- 2025年2月期の各利益も上方修正とし、過去最高の営業利益、経常利益を目指す。

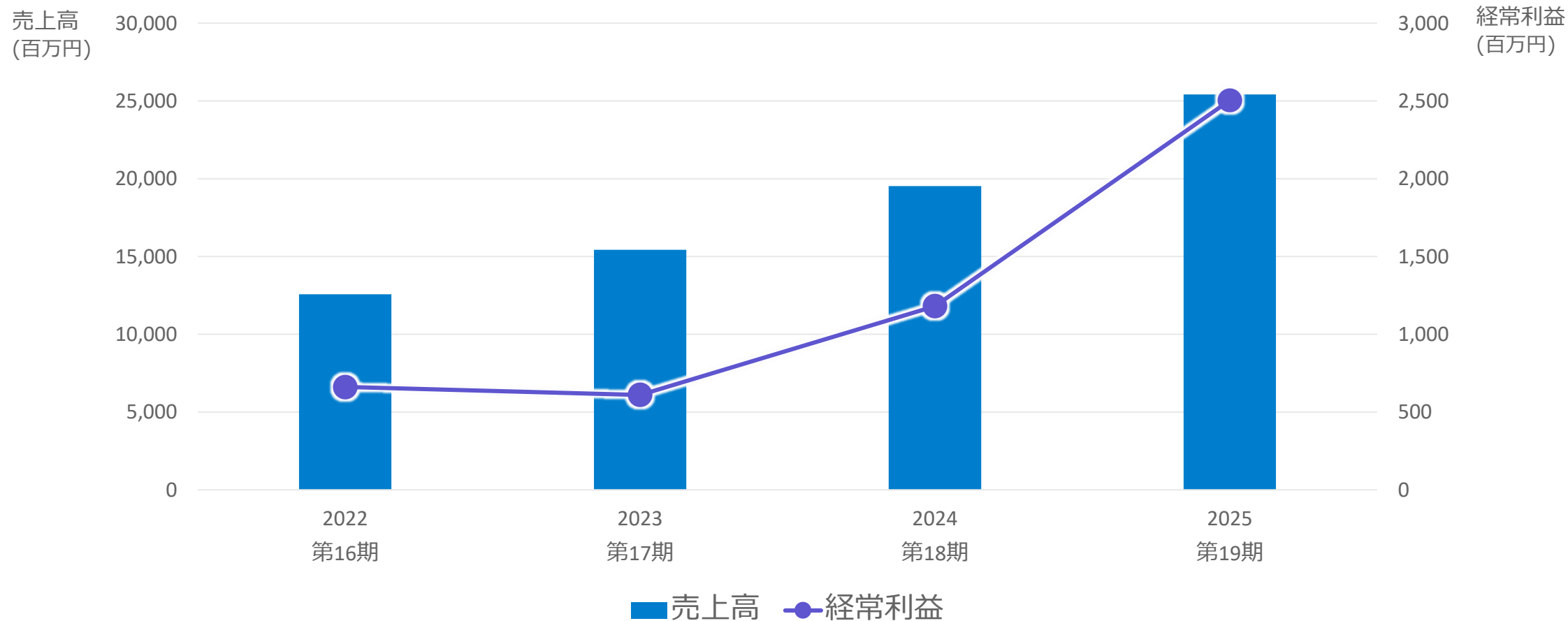
	2023年2月期 実績	3か年計画残2年	
		2024年2月期	2025年2月期
売上高	15,440	19,536	25,422
売上高成長率	122.8%	126.5%	130.1%
営業利益	512	1,101	2,415
売上高営業利益率	3.3%	5.6%	9.5%
経常利益	610	1,180	2,504
親会社株主に帰属する 当期純利益	347	743	1,557

(百万円)

※2023年4月に修正した3か年計画

3か年計画（連結）

- 売上高成長率（CAGR）26.4%
- 経常利益は過去最高額へ





Fly Ahead

当社グループについて

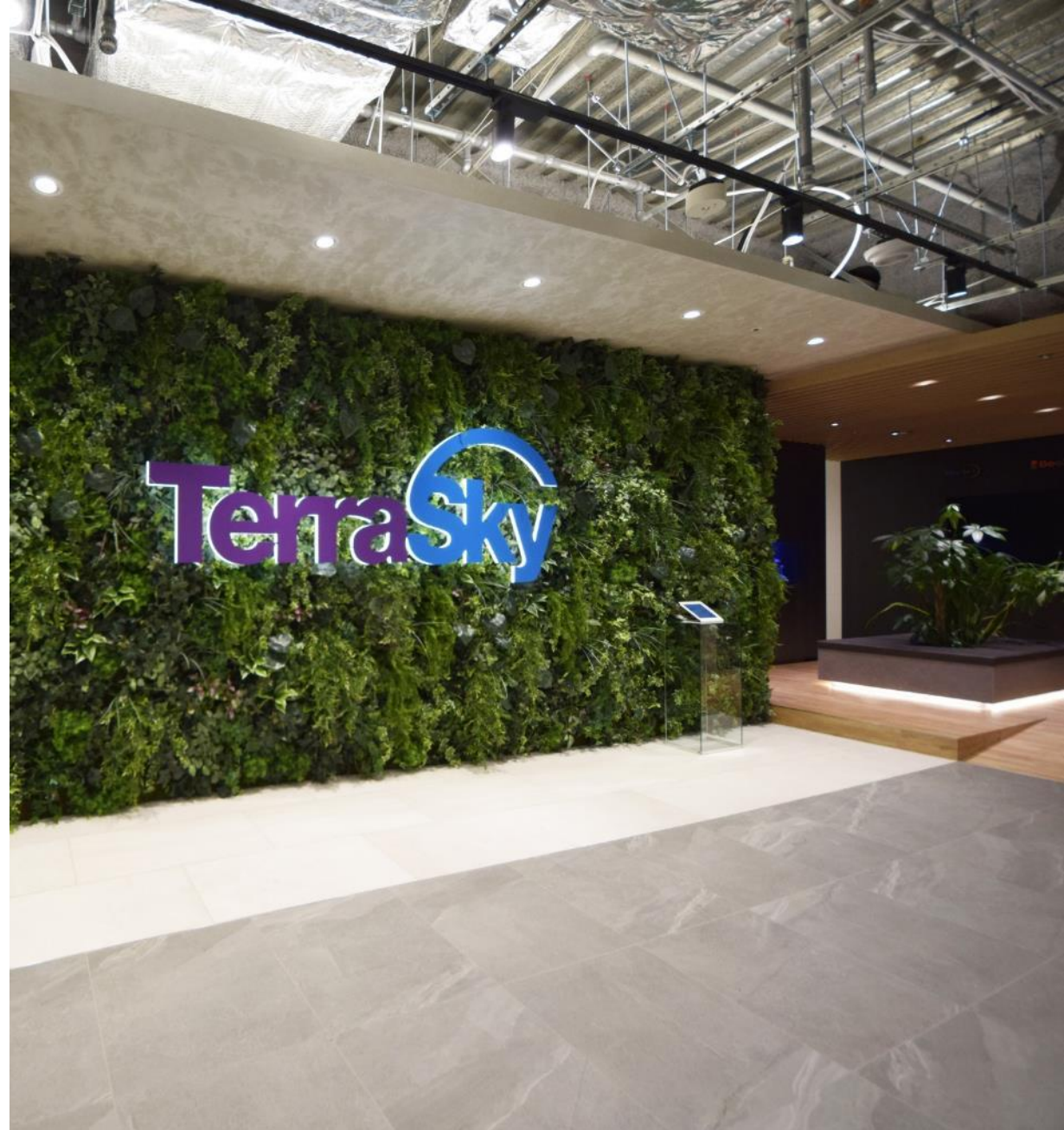


TerraSky 株式会社テラスカイ



東証プライム市場 証券コード3915

- 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
- 事業所 : 大阪、名古屋、福岡、上越サテライト
- 設立 : 2006年 3月
- 資本金 : 12億5,212万円 (2023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 (ソリューション事業)

クラウドを活用した最適なシステム開発、
特定ソリューションの開発、提供



Google Cloud



製品事業

クラウドに特化したサービス
製品の開発、提供

mitoco



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。

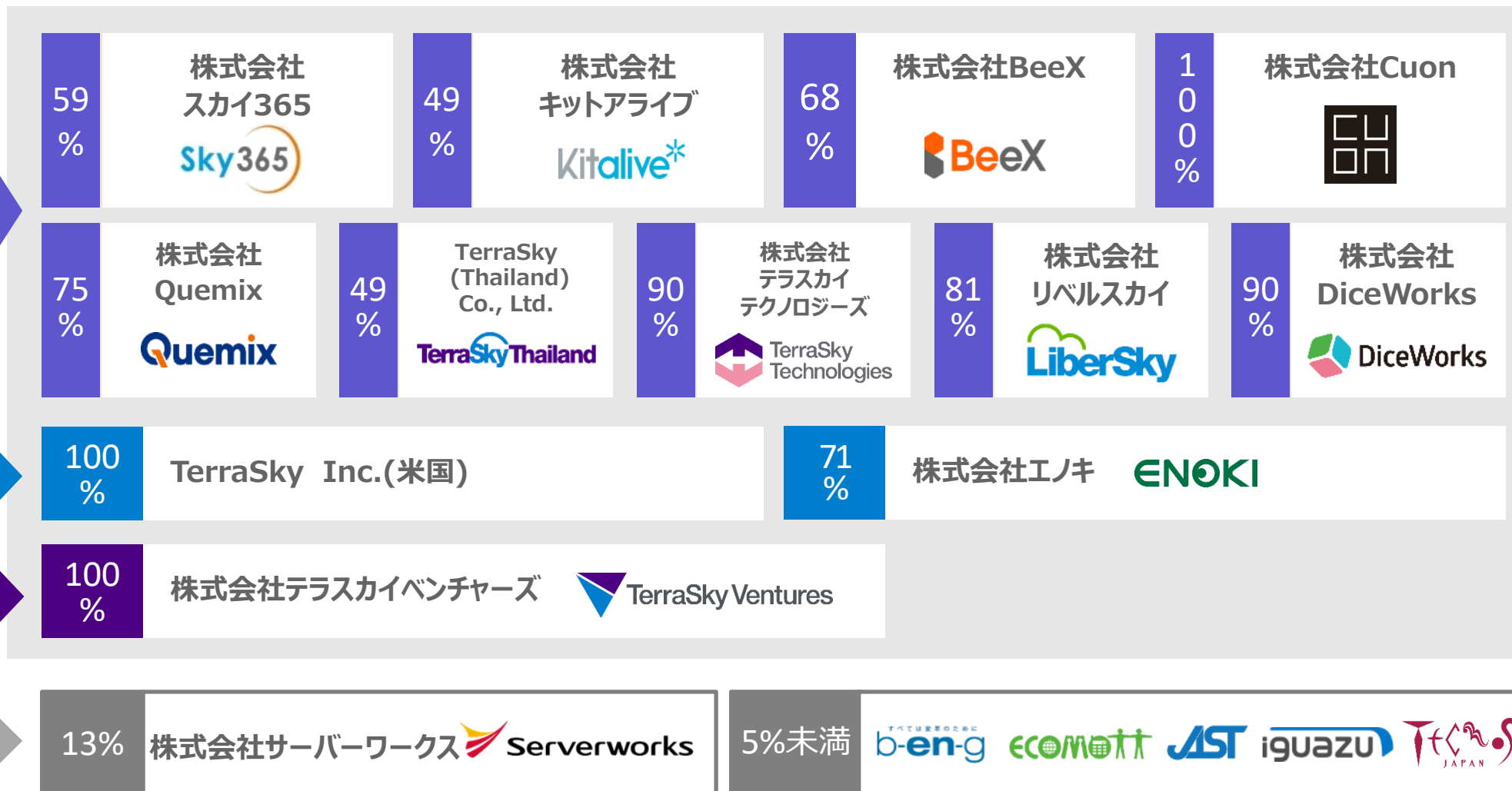
出資先企業と出資比率

株式会社テラスカイ

ソリューション事業

製品事業

投資事業



連結対象会社

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を中核としつつ、周辺クラウド分野への横展開
- グループ各社で各クラウドプラットフォームを探求（専門性・機動性）

2

リスキリング

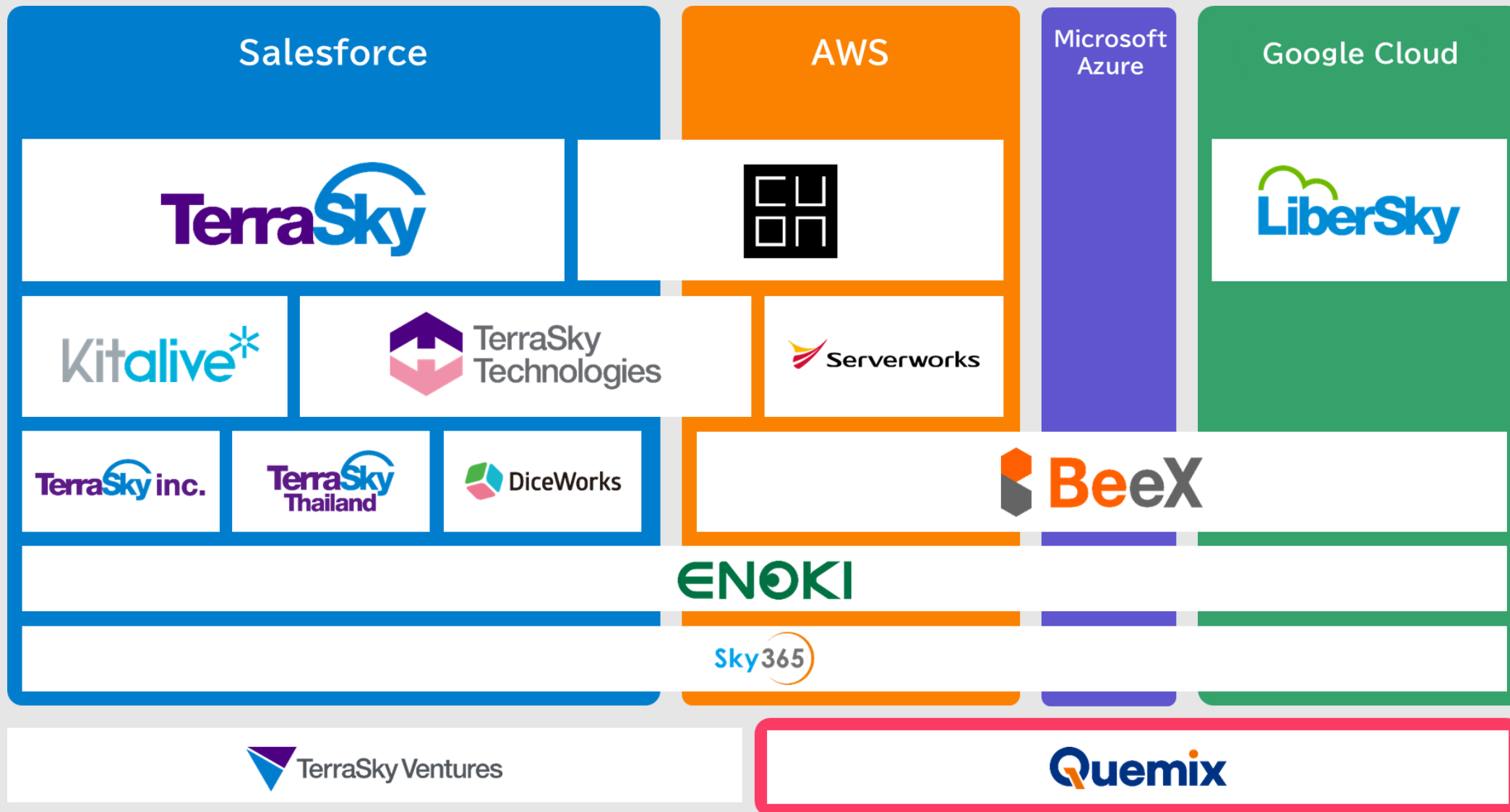
- クラウドのプロフェッショナル資格取得への全面的支援
- クラウドの変化をキャッチアップし続ける人材育成投資

3

クラウドの知見を ベースとした投資戦略

- 自社製品の開発とそれを活用したインテグレーションによる生産性向上
- 子会社の設立・拡大と早期の黒字化の実績
- VC投資ファンド組成・運営と上場実績

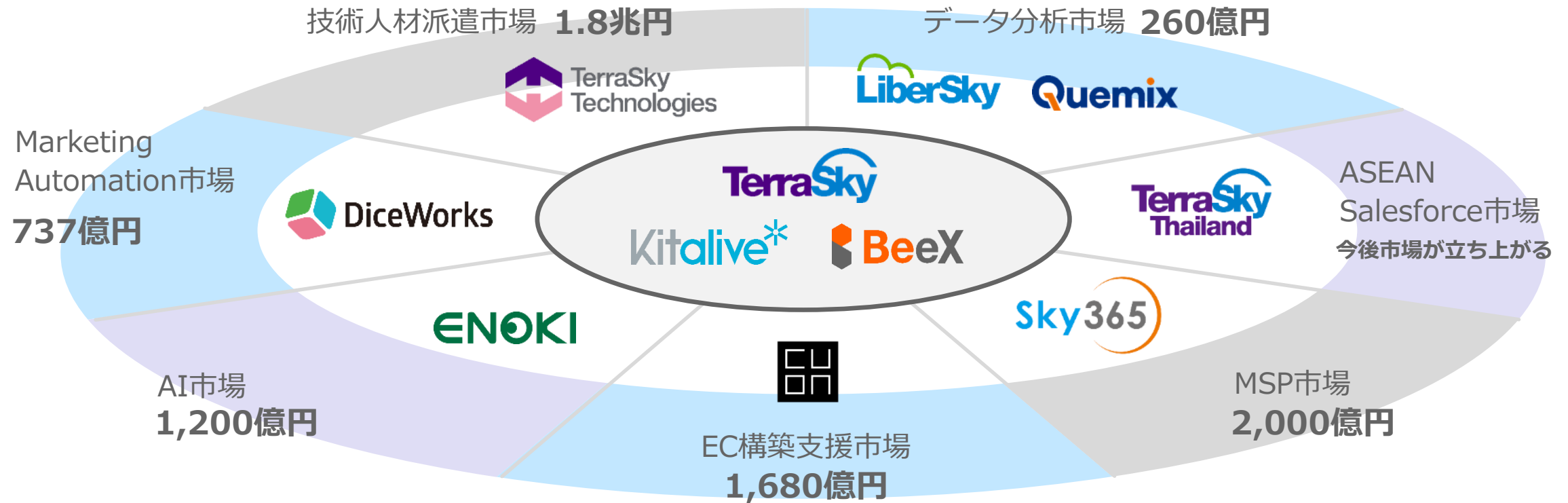
さまざまなクラウドプラットフォームを網羅するテラスカイグループ



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ができるかが鍵

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 MVP



認定テクニカル
アーキテクト

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

・・・19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
Pardotコンサルタント



認定 Pardot
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 Tableau CRM
and 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

※2023年9月時点

テラスカイグループでの案件数

17,000 案件超！

テラスカイ単体では6,500案件超

業種・業態・企業規模を問わず、多数の企業をご支援し、継続的に開発・保守・運用を行っております。

TOYOTA



東京海上日動

KDDI

Rakuten



SOMPOシステムズ



RESONA

りそな銀行



KONICA MINOLTA



BRIDGESTONE



odakyu
ELECTRIC RAILWAY

Panasonic

昭和シェル石油株式会社

三井ホーム



EBARA

MIZUHO



日本郵便

HITACHI
Inspire the Next

日本経済新聞

Marubeni



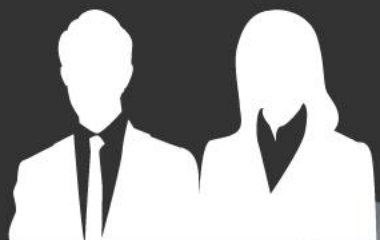
明治安田生命



YAMAHA

グループ投資戦略

Cloud Technology



Customers

Cloud
Integration

Solution
Service
Asset

Product
Asset

Investment
Asset

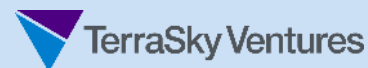


Kitalive*



ENOKI

TerraSky Inc



Salesforce

SAP

AWS

Azure

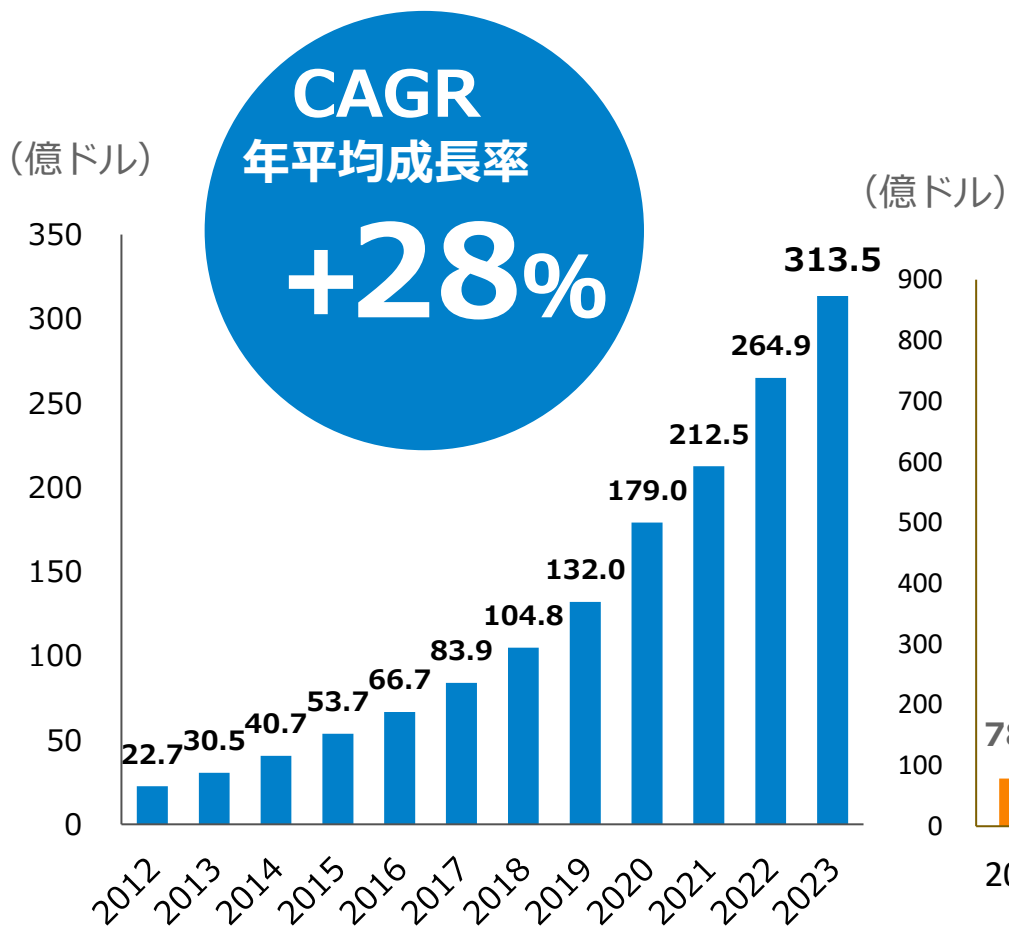
Google
Cloud

Quantum

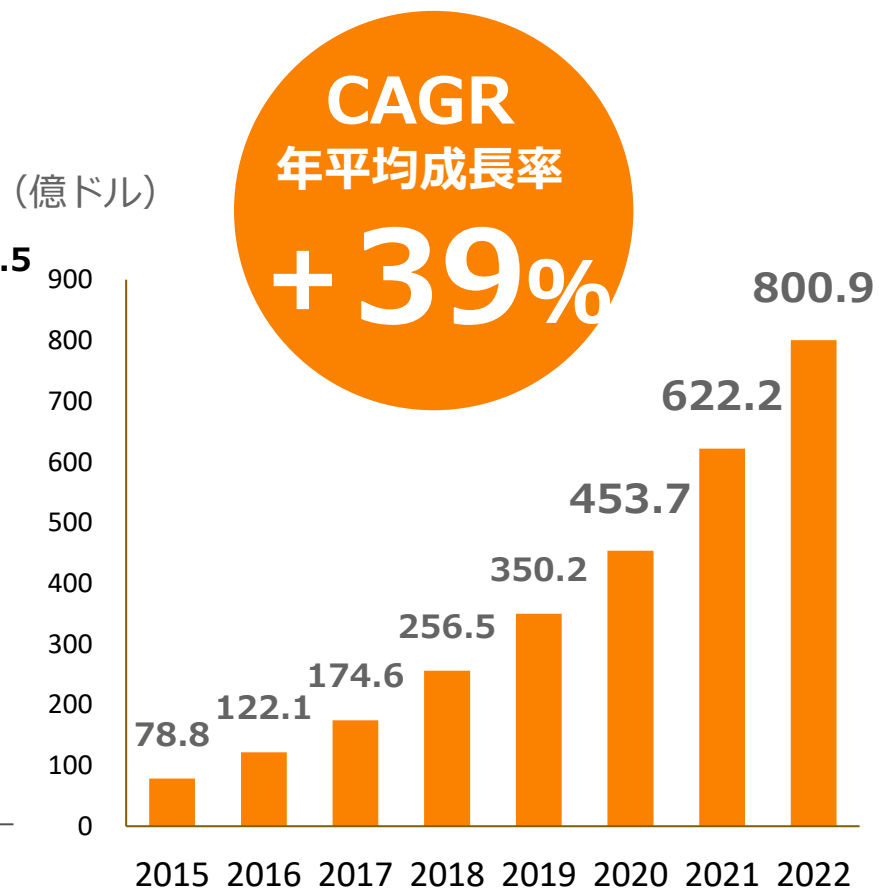
市場環境

A wide-angle photograph of Earth from space, showing the curvature of the planet and a bright sun on the horizon creating a lens flare effect. The sun is positioned on the right side of the horizon, casting a bright glow and creating a series of light rays that fan out across the sky. The Earth's surface is visible below, showing a mix of blue oceans and white clouds. The overall scene is set against a deep blue background, suggesting a clear, bright day in space.

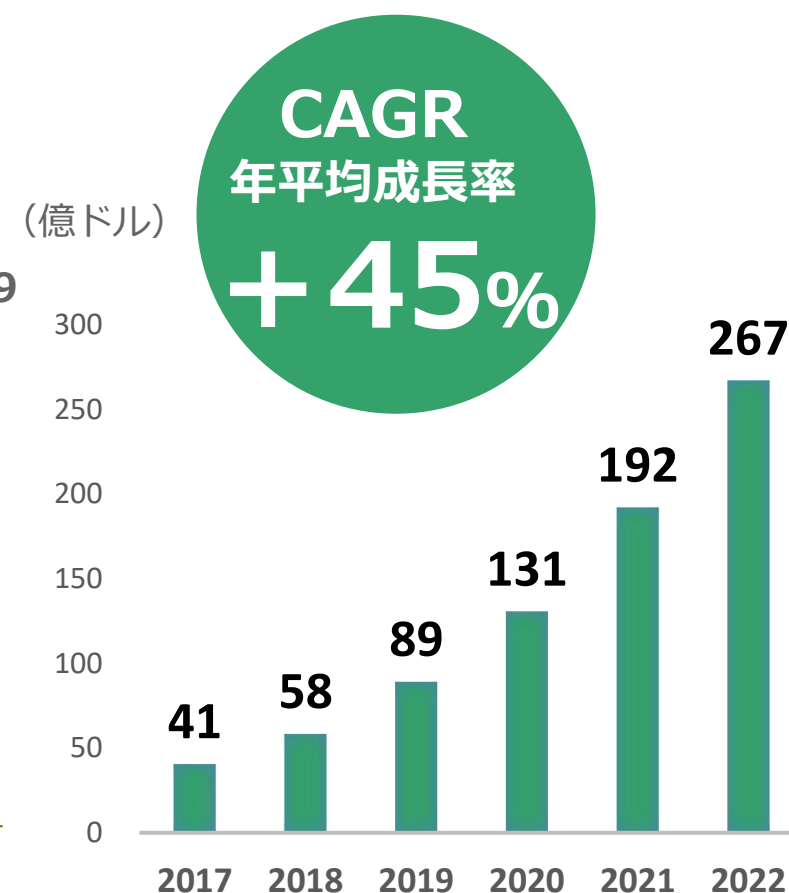
Salesforce 売上高推移（年毎）



AWS 売上高推移（年毎）



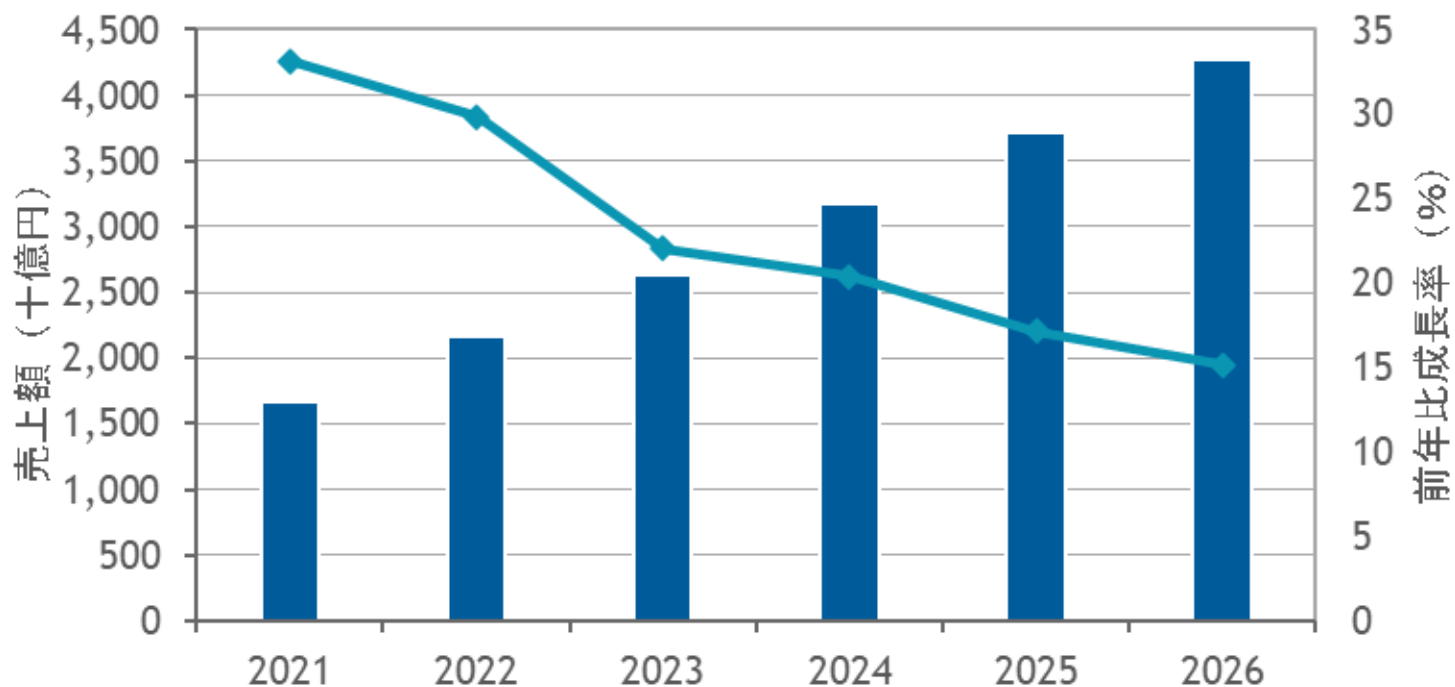
GCP 売上高推移（年毎）



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(所在地:東京都千代田区)は、2022年9月15日国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表しました。これによると2022年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比29.8%増の2兆1,594億円となる見込みです。また、2021年～2026年の年間平均成長率(CAGR:Compound Annual Growth Rate)は20.8%で推移し、2026年の市場規模は2021年比約2.6倍の4兆2,795億円になるとIDCは予測しています。

● 国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年～2026年



<引用> 国内パブリッククラウドサービス市場 産業分野別予測、2022年～2026年 (IDC Japan)

SDGsに対する3つの指針

01



事業を通じた
取り組み



02



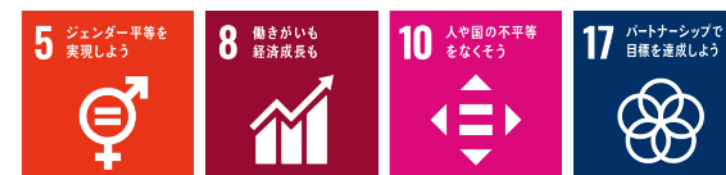
子どもと地域の未来に
対する取り組み



03



企業活動を通じた
取り組み



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

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



Fly Ahead