

決算説明資料

2024年2月期 第3四半期

2024年1月15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3四半期

連結決算概要

第3四半期は下記マーケティング・コストを支出して事業の拡大のための投資をする四半期となった。

- ▶ サンフランシスコで行われた「Dreamforce 2023」にブースを出展、参加。
- ▶ テラスカイ・グループの年次イベント、「TerraskyDay 2023」を開催。
- ▶ 「Salesforce World Tour Tokyo 2023」にスポンサーとしてブース出展、セッションを提供。

(百万円)	2023年2月期 3Q実績	2024年2月期 3Q実績	差額	対前年 増減率
売上高	11,405	13,890	+2,485	+21.8%
営業利益	460	279	▲181	▲39.4%
経常利益	467	379	▲88	▲18.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	231	114	▲117	▲50.3%

(百万円)	2023年2月末	2023年11月末	差異
流動資産	10,034	9,917	-117
固定資産	5,488	7,018	1,530
有形固定資産	332	322	-10
無形固定資産	638	897	259
投資その他の資産	4,518	5,889	1,371
資産合計	15,523	17,026	1,503
負債合計	4,591	5,109	518
流動負債	3,646	3,842	196
固定負債	944	1,267	323
純資産合計	10,932	11,916	984
負債・純資産合計	15,523	17,026	1,503

増減要因ポイント

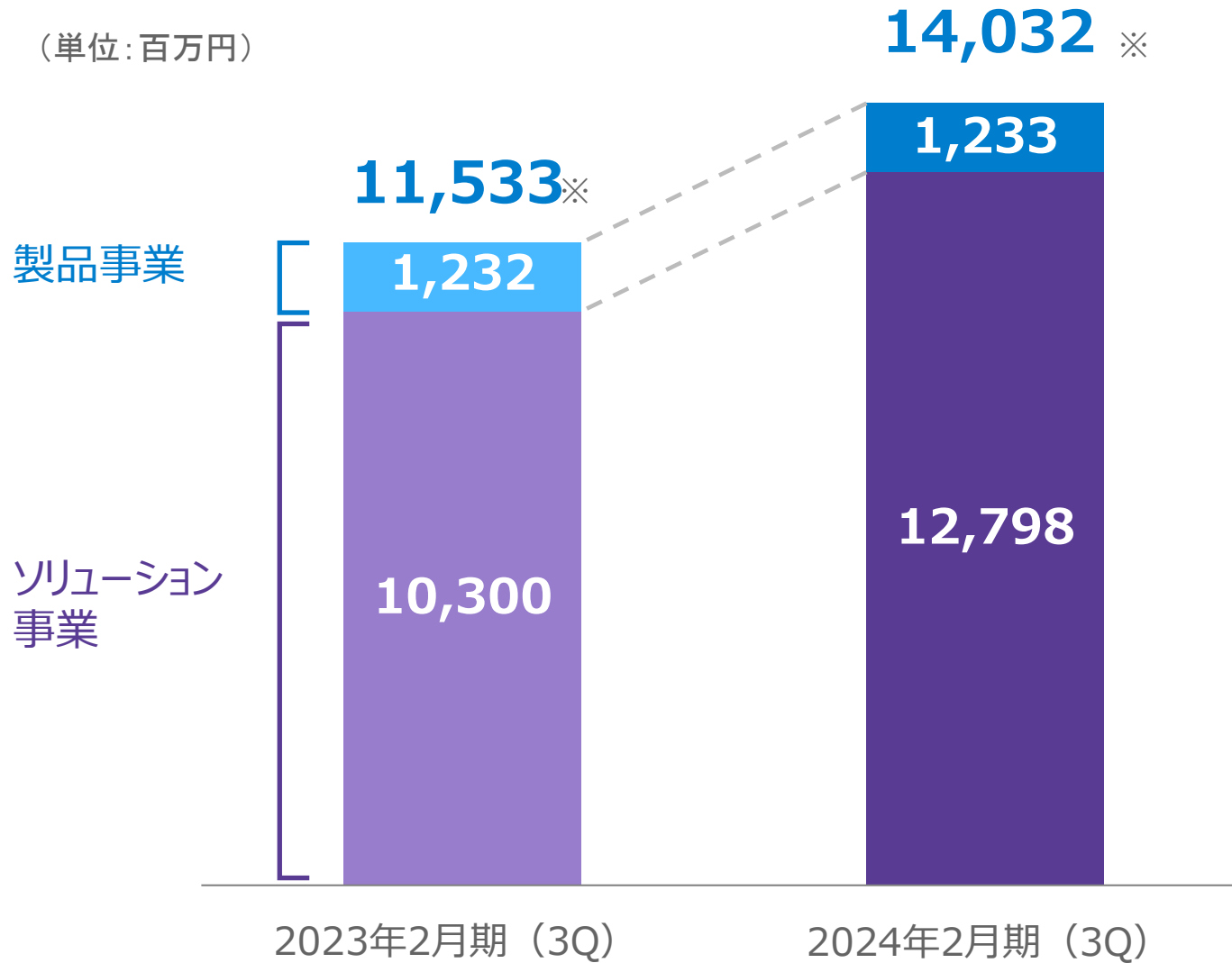
- ・ 投資有価証券評価差額金（サーバーワークス）の増加
- ・ 売掛金及び契約資産の増加
- ・ ソフトウェア資産の増加

第18期 通期業績予想の修正と要因

- 「mitoco X」を自社サービスとしてリリースする費用。製品のマーケティング人員の採用や「mitoco ERP」販売強化のため、期中に人員の採用及び広告宣伝の費用が新たに発生。
- エンジニアの中途採用強化のため、秋田・島根に開発拠点の新規開設を決定。開設・採用・教育の費用が発生。
- テラスカイ・テクノロジーズの今期人材採用が未達の見込となり、期初の売上計画が未達となる見込み。
- テラスカイ・タイランド及び、量子コンピュータの子会社株式会社Quemixの事業の立上げが遅れ、期初計画が未達となる見込み。

(百万円)	2024年2月期 期初業績予想	2024年2月期 修正業績予想	差額	増減率
売上高	19,536	18,739	▲797	▲4.0%
営業利益	1,101	466	▲635	▲57.6%
経常利益	1,180	603	▲577	▲48.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	743	246	▲496	▲66.8%

(単位:百万円)



製品事業

前期比 +0.1%

- サブスク売上は対前年比9.5%増
- 一部の製品の純額表示へ計上処理の変更による影響

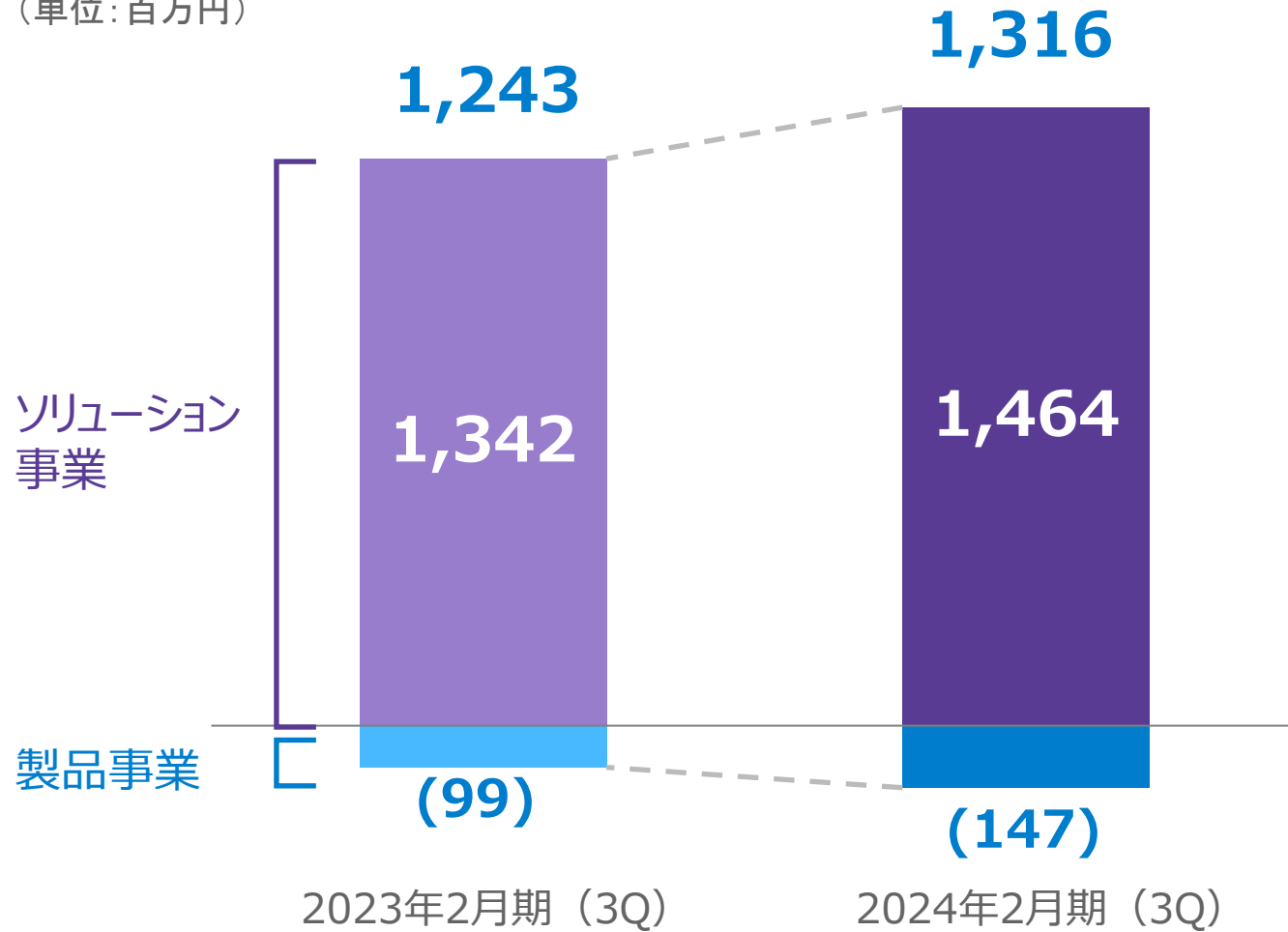
ソリューション事業

前期比 +24.3%

- BeeXにおける大型案件の増加
- コア周辺事業の立ち上がりの寄与。
- テラスカイ・テクノロジーズの採用、売上は未達

※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。

(単位:百万円)



ソリューション事業

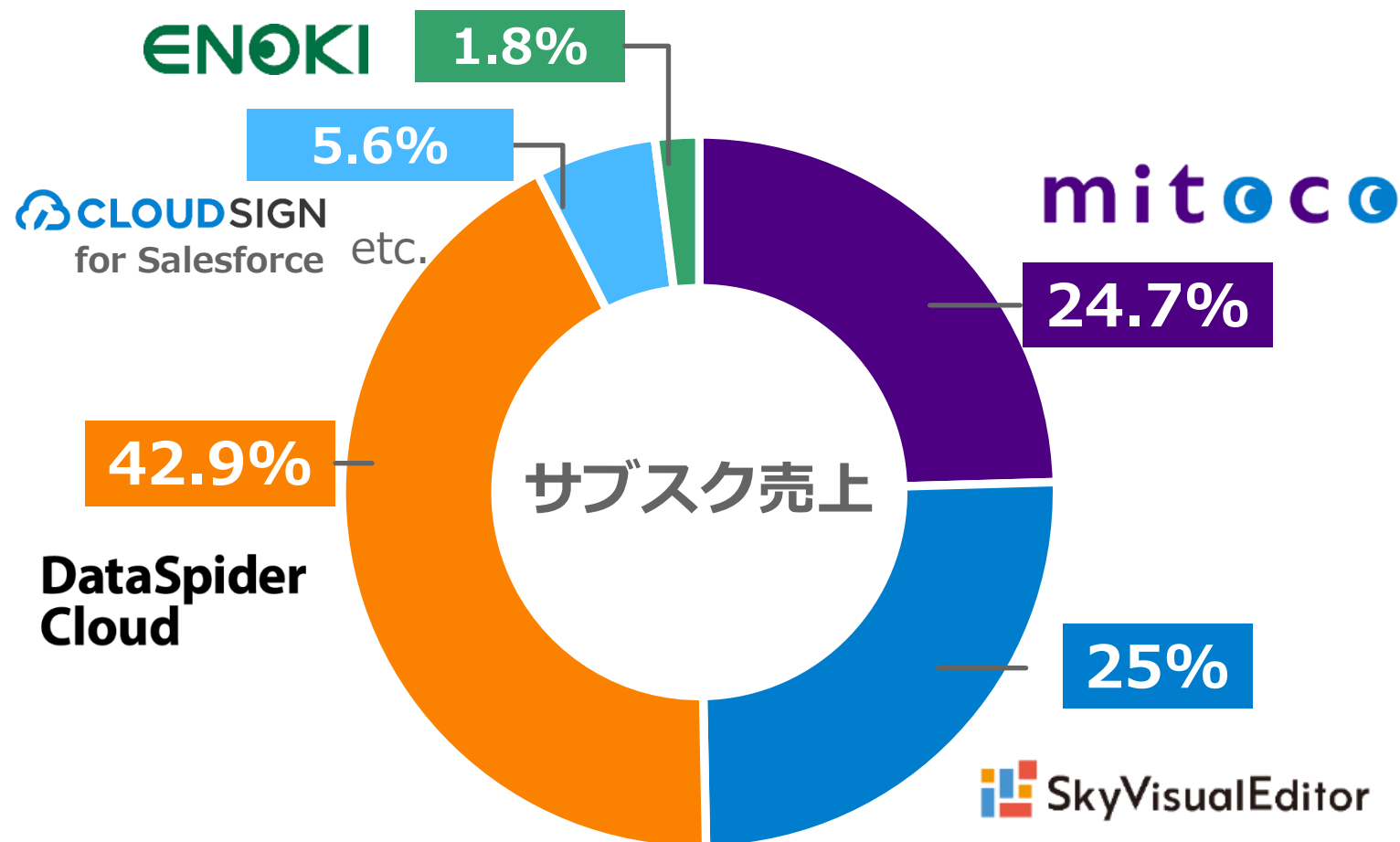
前期比 +9.0%

- 人件費増とエンジニア採用・教育への先行投資、子会社の赤字を吸収しつつ増益へ

製品事業

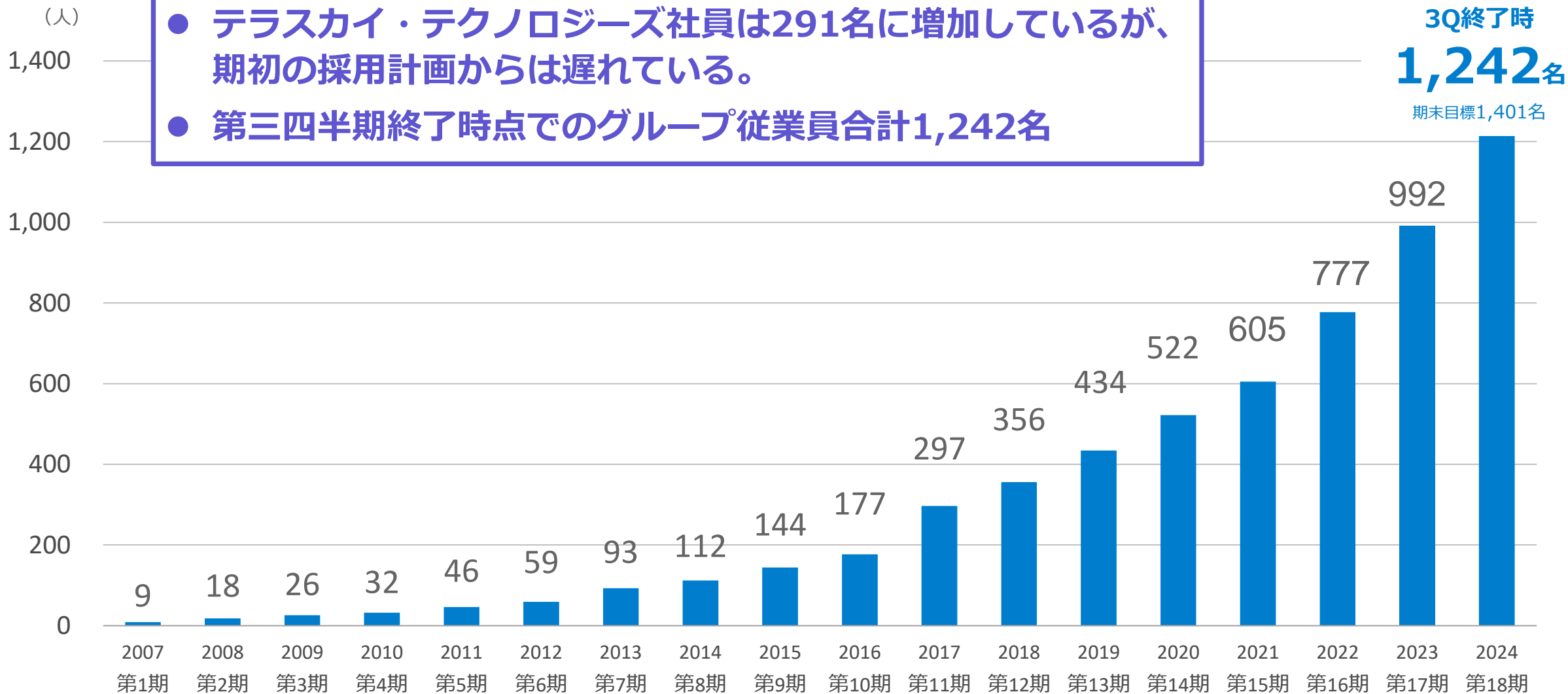
前期比 ▲48百万円

- 製品事業部での「mitoco ERP」の開発、マーケティング人材の採用増。
- Dreamforce, TerraskyDay, World Tour Tokyo への出展、参加
- タクシー動画広告の製作・配信



- 全製品のサブスク売上は対前年比で増加。
- mitocoのサブスク売上成長率は対前年比+9.5%
- データ連携ツールの「DataSpider Cloud」が引き続き全体の最大**42.9%**を占める。
- グループウェアの「mitoco」はサブスク売上構成率**24.7%**と前年同期同様。

グループ人員数推移

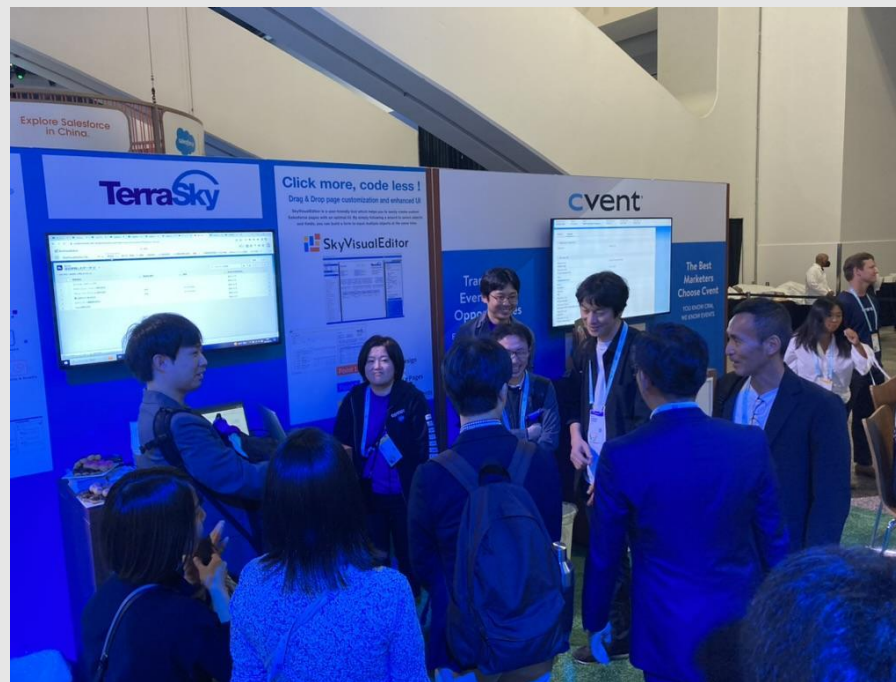


* 上記はテラスカイ本体、連結子会社、及び関連会社の従業員数を集計した数字です



**第18期 2024年2月期第3四半期
トピックス**

ブース出展し、mitocoやSkyVisualEditorを
日本のユーザーおよび海外ユーザーにアピール
テラスカイグループから70人が参加



ANAインターコンチネンタルホテル&オンラインで開催 約3,000名の参加登録を頂き、多くの来場者を迎えて グループの今後についてのプレゼンテーション・セッションを実施



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

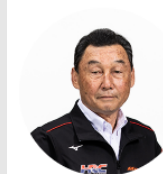
磯和 啓雄 氏



株式会社パソナグループ
専務執行役員 CIO CCO グループDX統括本部長

河野 一 氏

Special Guest



NAKAJIMA RACING 総監督
中嶋 悟 氏

国内最大級のSalesforceイベントに、ブース出展とセッション登壇。 salesforce.comの本社役員から、「mitoco ERP」への期待を言及



セッション:日本能率協会マネジメントセンター
代表取締役 張 士洛 氏 登壇



mitoco ERPをブース展示



Salesforce EVPのAliceと特別対談

「mitoco ERP」の認知拡大を狙った プロモーション動画制作・タクシー広告を出稿



関西電力送配電株式会社、株式会社関電システムズと連名で、 IT賞(マネジメント領域)を受賞

IT賞(マネジメント領域)


現場出向業務をSaaSで刷新し「お堅い会社」文化に風穴
大きな業務改革と全社 DX 推進の基盤作りに成功

<受賞理由>

SaaS 活用についての社内の認識を転換する上で大きな影響を与えた
取り組みであり、送配電の業界においても注目を集めている。社内・業界
における保守的な IT マネジメント思想からの転換を推し進め、大幅なコ
スト削減を実現した努力を評価し、IT 賞を授与された。

テラスカイはSalesforce導入で、関西電力送配電のDXを支援。

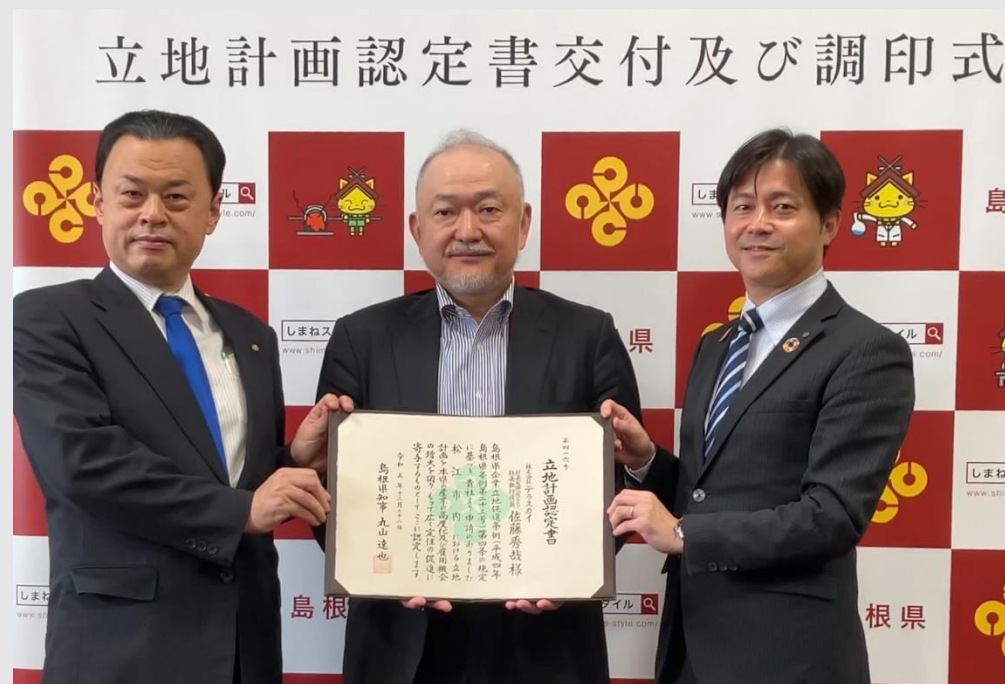




**第18期 2024年2月期第4四半期
トピックス**

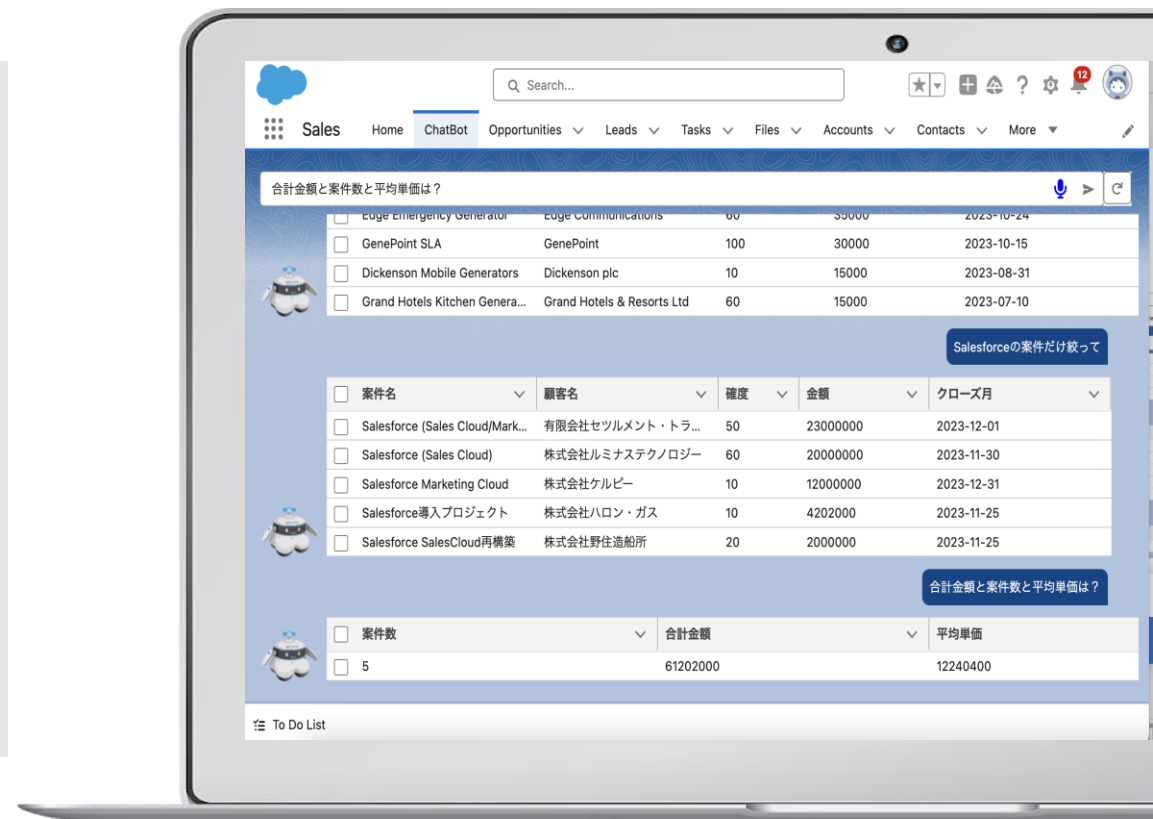
島根オフィス新設に向け、島根県及び松江市と立地協定を締結
サテライトオフィスとしては、国内3か所目。

事業所設置:2024年3月、事業開始:2024年9月を予定



Salesforceの標準オブジェクトを学習し、 生成AIが人間の質問に自然言語で回答。 ※2024年1月よりβ版として提供開始

- SFA(顧客、商談、活動)情報をAIが学習
企業のSalesforceの活用と定着化を科学的に最大化
- 生成AIが自然言語で回答
定形レポートやBIでは対応出来ない、人間の永続的な質問に、自然言語でSalesforceのデータを収集し、即座に回答
- 多言語対応
多言語対応の利用が可能(例:日本語、英語、タイ語、フランス語等)





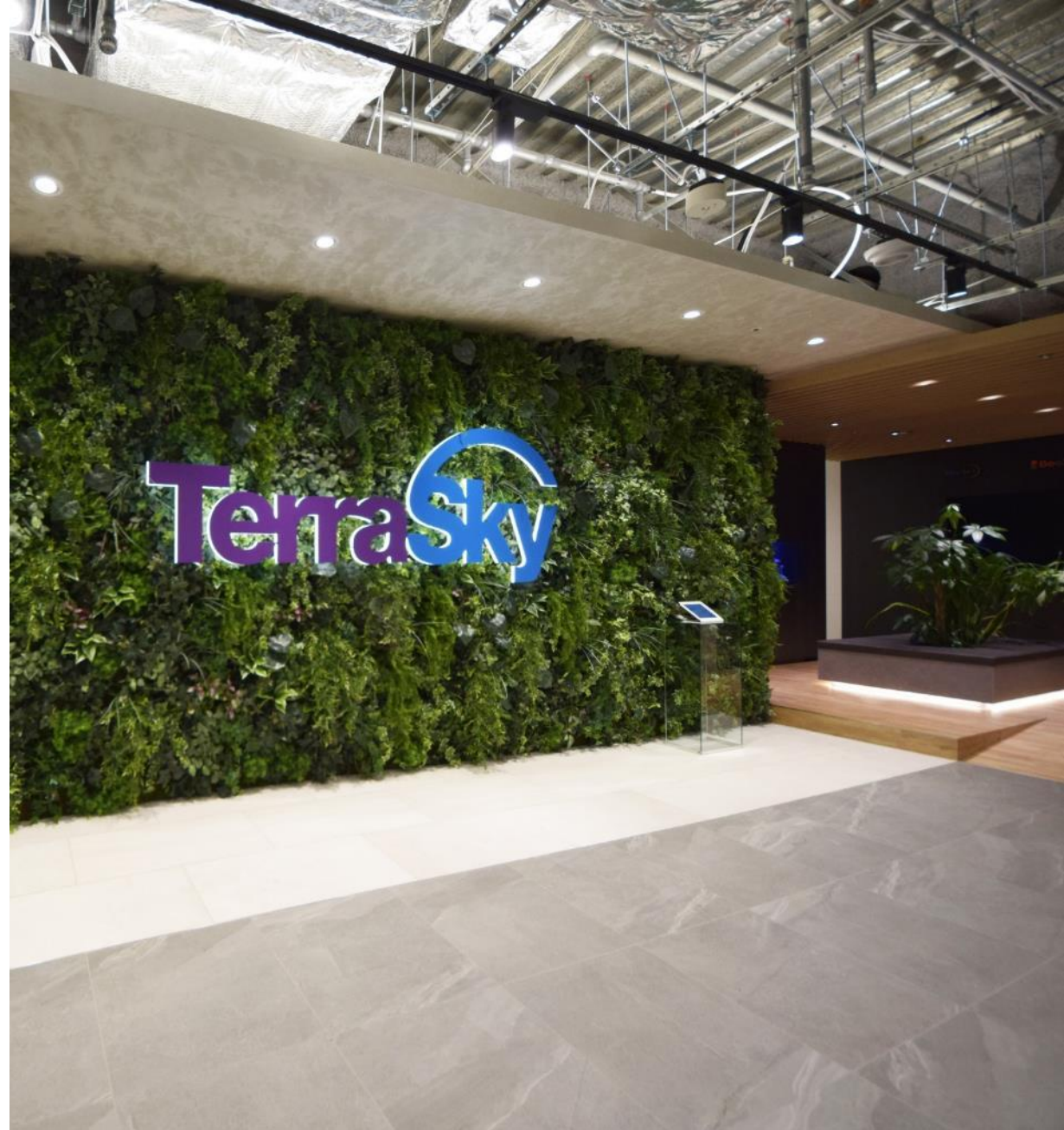
当社グループについて

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 : 12億5,299万円 (2023年11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



Salesforce

AWS

GCP

Microsoft Azure

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

Salesforce

AWS

Azure

Google



クラウド導入コンサルティング



AWS
インテグレーション



ビッグデータ・
AIコンサルティング



Salesforce
導入コンサル
(北海道地区)



TerraSky
Technologies

技術支援・
派遣



Webシステム開発

TerraSky
Inc

北米



東南アジア



デジタル
マーケティング



SAPクラウドマイグレーション



AIエンジン・会話プラットフォーム



クラウド監視・運用代行



TerraSky Ventures

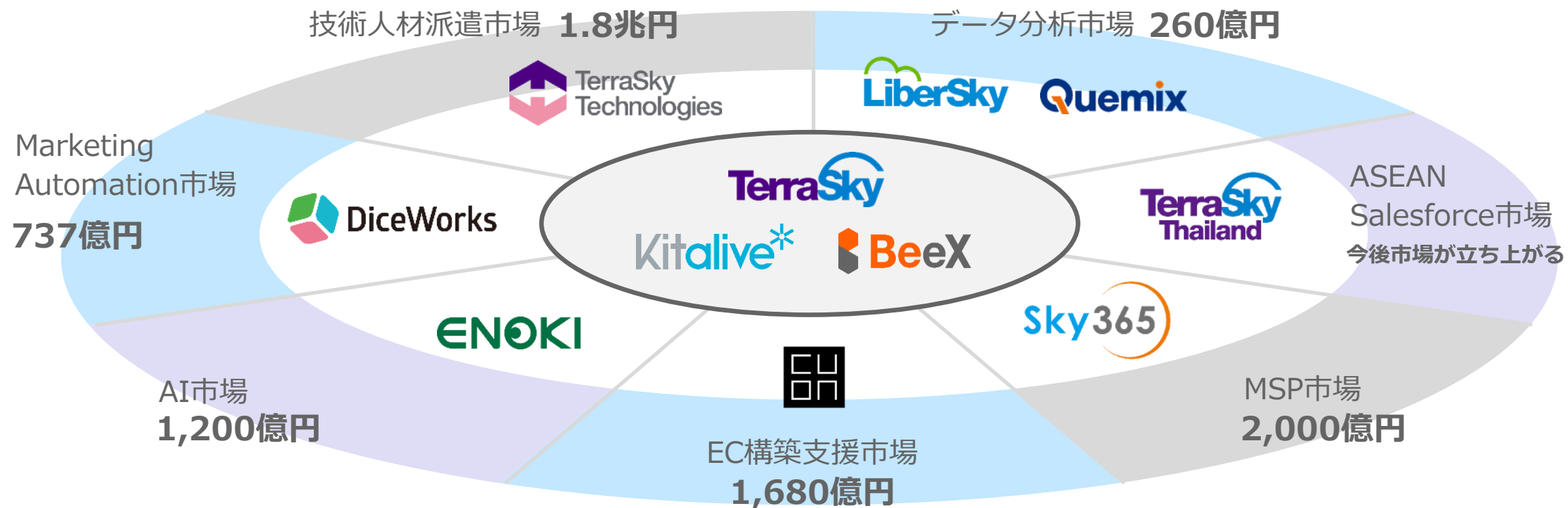
コーポレートベンチャーキャピタル



量子コンピュータソリューション

コア周辺に大きな市場が生まれてきており、コアと連携した開発を行う

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。

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

リスクリング

- 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

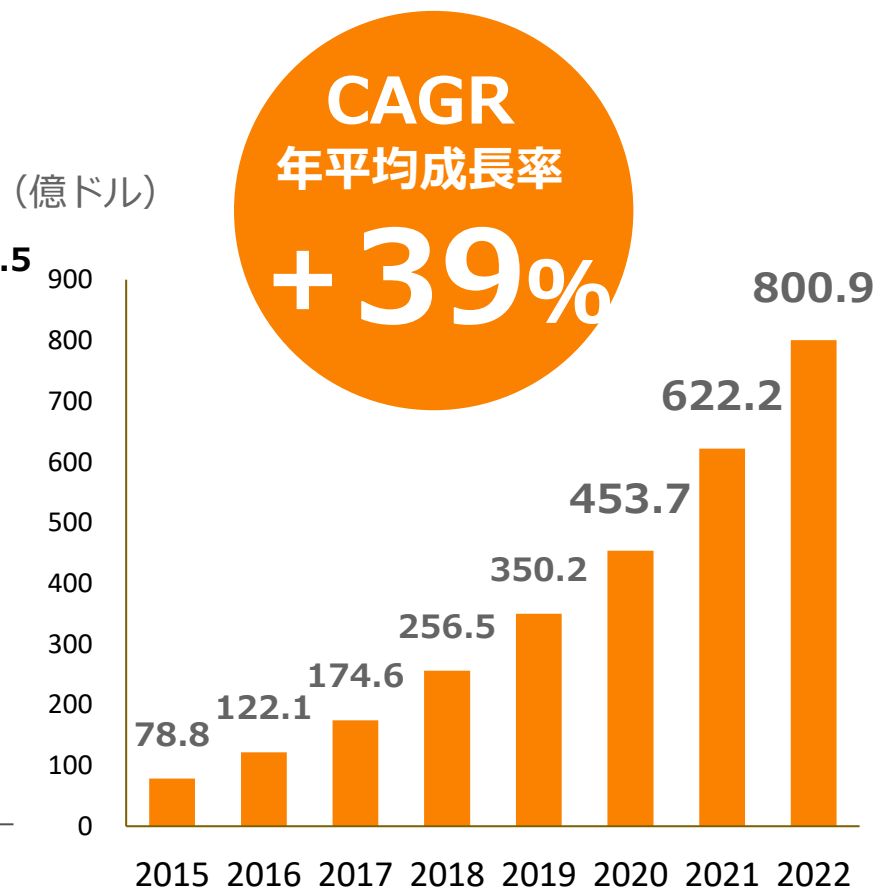
市場環境

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 frame, casting a bright glow and creating a series of light rays that fan out across the sky. The Earth's surface is visible as a dark blue arc, with white clouds scattered across it. The overall color palette is dominated by deep blues and bright whites.

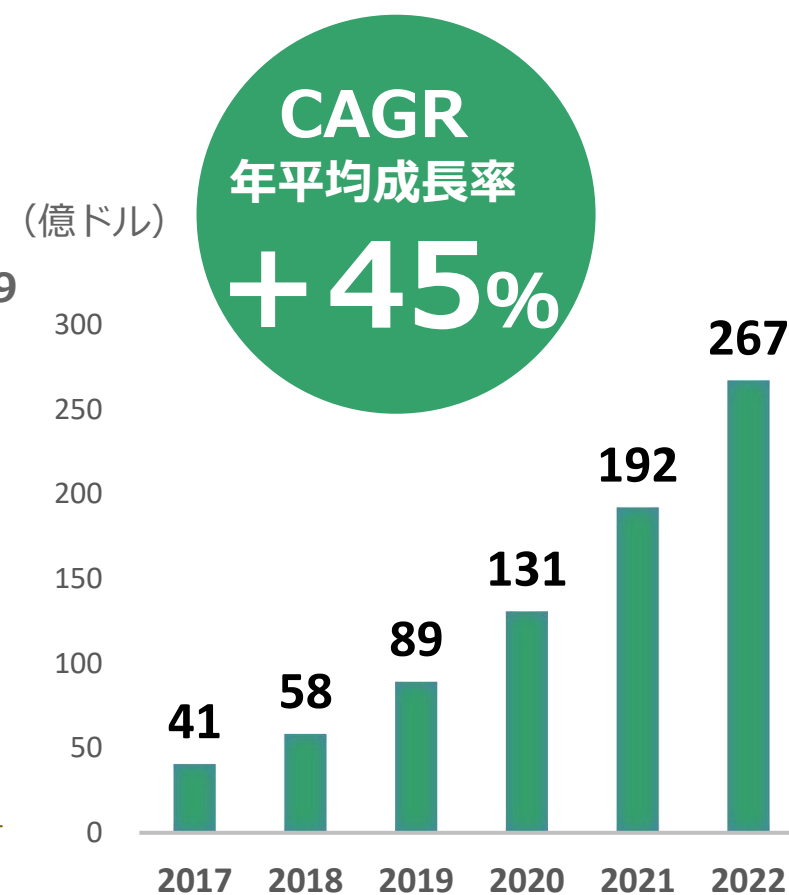
Salesforce 売上高推移（年毎）



AWS 売上高推移（年毎）



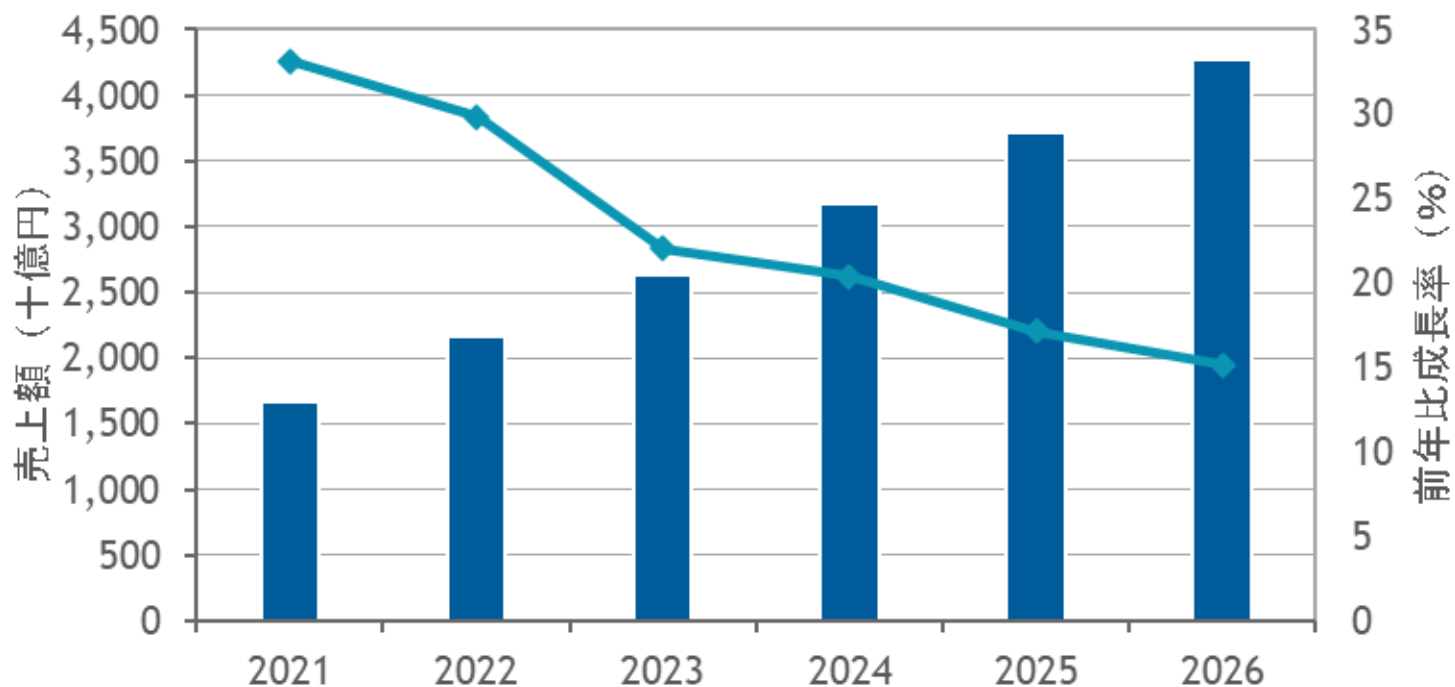
GCP 売上高推移（年毎）



成長を続ける国内パブリッククラウド市場

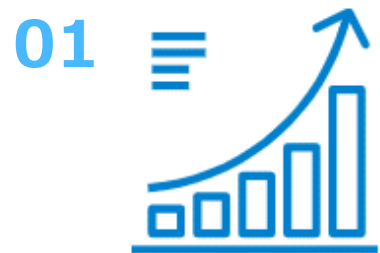
IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社(所在地:東京都千代田区)は、2022年9月15日国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表しました。これによると2022年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比29.8%増の2兆1,594億円となる見込みです。また、2021年～2026年の年間平均成長率(CAGR:Compound Annual Growth Rate)は20.8%で推移し、2026年の市場規模は2021年比約2.6倍の4兆2,795億円になるとIDCは予測しています。

● 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

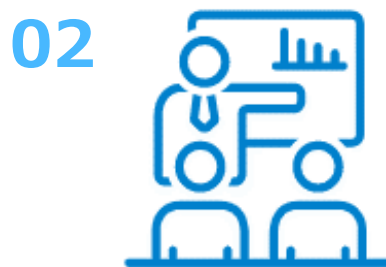


<引用> 国内パブリッククラウドサービス市場 産業分野別予測、2022年～2026年 (IDC Japan)

SDGsに対する3つの指針



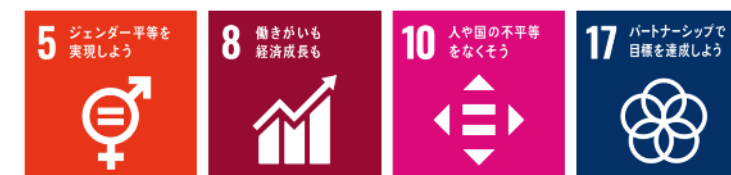
事業を通じた
取り組み



子どもと地域の未来に
対する取り組み



企業活動を通じた
取り組み



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