



通期決算説明資料

2024年2月期

2024年4月12日
株式会社テラスカイ
(証券コード：3915)



第18期
2024年2月期
連結決算概要

第18期 連結決算ハイライト

- 1Qに人材採用目的の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た。
- 製品事業で、DataSpider Cloudを自社単独サービス(mitoco X)とする費用、mitoco ERPのプロモーション費用等が発生したことで期中に原価、販管費が増加。
- 子会社(Quemix, TerraSky Thailand) の経常損失合計166百万円を取り込みつつ、**期中修正予想を上回り、増収増益の着地**となった。

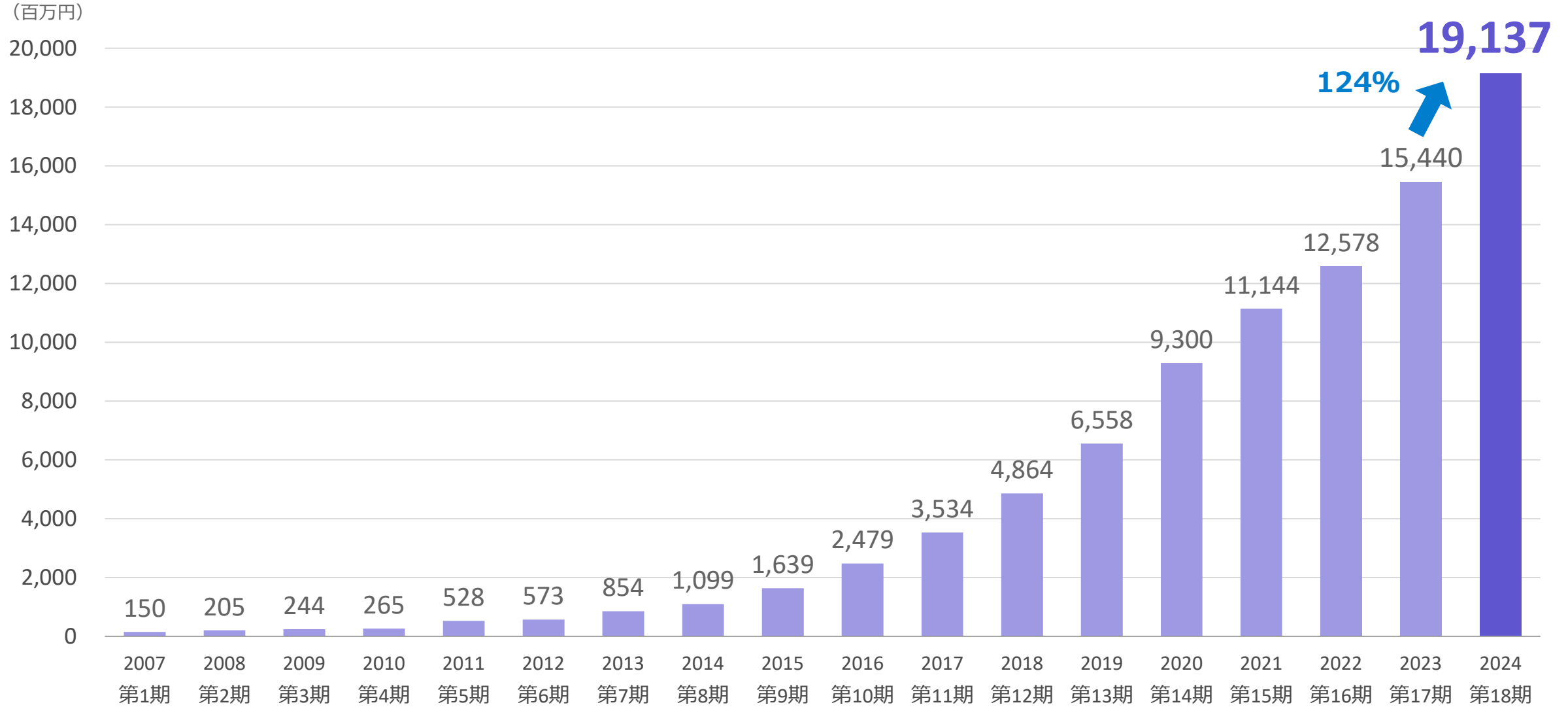
(百万円)	2024年2月期 業績予想 (期初計画)	2024年2月期 業績予想 (期中修正)	2024年2月期 実績	修正予想 達成率	期初予想 達成率
売上高	19,536	18,739	19,137	102.1%	97.9%
営業利益	1,101	466	522	112.0%	47.4%
経常利益	1,180	603	655	108.6%	55.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	743	246	300	121.9%	40.3%

第12期～18期 P/L 推移

- 国内DX市場は引き続き拡大しており受注は堅調。増収を継続。
- 人材採用、人材育成、製品開発、地方拠点設立等、引き続き成長目的の投資をしながら**増収増益の着地**となった。

(百万円)	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
売上高	4,864	6,558	9,300	11,144	12,578	15,440	19,137
対前年比	37.6%	34.8%	41.8%	19.8%	12.9%	22.8%	23.9%
(ソリューション)	3,989	5,395	7,614	9,579	11,159	14,088	17,643
(製品)	875	1,163	1,689	1,570	1,580	1,524	1,684
営業利益	268	125	725	779	658	512	522
対前年比	32.8%	-53.3%	477.7%	7.5%	-15.5%	-22.3%	2.1%
経常利益	305	192	761	780	661	610	655
対前年比	40.7%	-36.8%	294.8%	2.5%	-15.2%	-7.8%	7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	171	156	880	2,459	306	347	300
対前年比	33.9%	-9.0%	464.2%	179.2%	-87.5%	13.3%	-13.6%

■ 安定的な高成長を継続



第18期 連結貸借対照表（要約）

(百万円)	2023年2月末	2024年2月末	増減
流動資産	10,034	10,642	608
固定資産	5,488	7,804	2,316
有形固定資産	332	308	-24
無形固定資産	638	926	288
投資その他の資産	4,518	6,569	2,051
繰延資産	0	0	0
資産合計	15,523	18,446	2,923
負債合計	4,591	5,892	1,301
流動負債	3,646	4,422	776
固定負債	944	1,470	526
純資産合計	10,932	12,553	1,621
負債・純資産合計	15,523	18,446	2,923

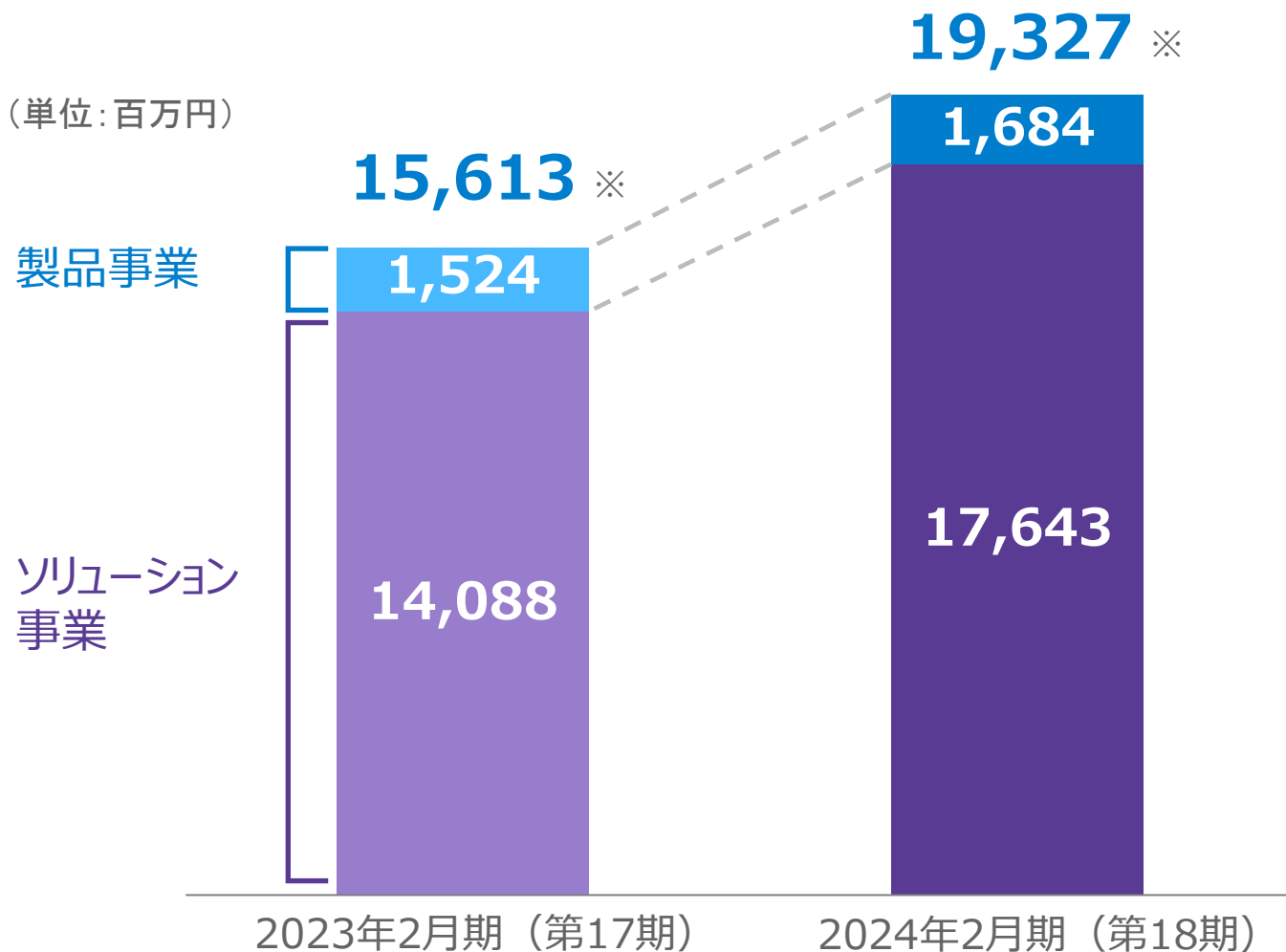
増減要因ポイント

- AWSライセンス取り扱い増による買掛金の増加。
- 製品販売増に伴う契約負債の増加
- 資本業務提携、TSV1号投資事業有限責任組合からの投資実行による投資有価証券の増加
- 株高による、その他有価証券評価差額金の増加
- 繰延税金負債の増加

（単位：百万円）

	2024月2月期	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	671	● 法人税の支払い増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲894	● ソフトウェア開発投資 ● TSV1号投資事業有限責任組合からの投資実行
財務活動による キャッシュ・フロー	▲59	● 長期借入金の返済
現金及び現金同等物の 期末残高	5,616	● 前年同期比277百万円の減少

(単位:百万円)



製品事業

前期比 +10.4%

- 初期導入開発売上の減少により、9割以上がサブスクリプション売上。

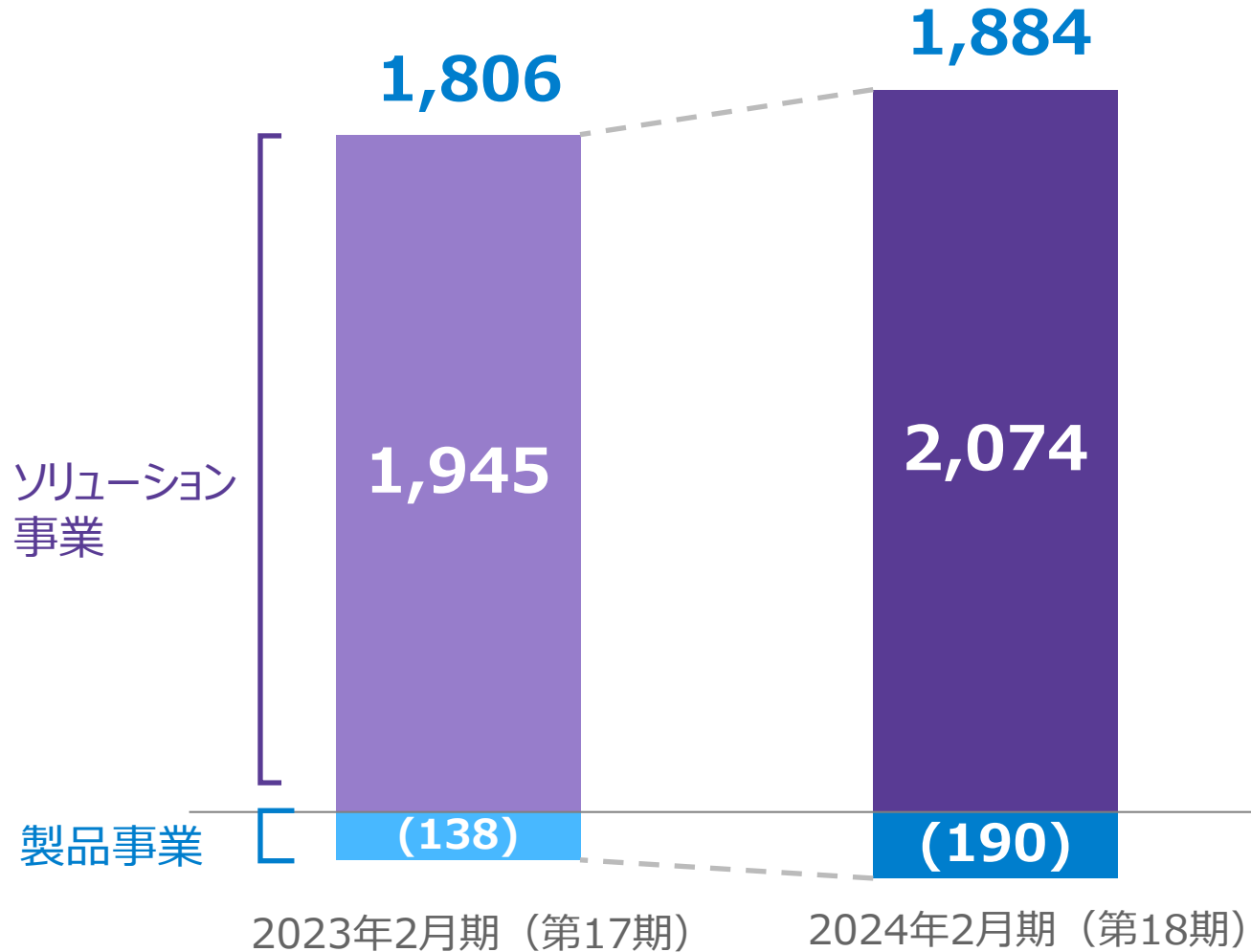
ソリューション事業

前期比 +25.2%

- DX市場拡大を追い風とした大型案件増加、案件数増加
- テラスカイテクノロジーズ事業の拡大

※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 +6.6%

- 子会社の赤字、プロモーションコスト、採用費、人員増を吸収しつつ増益

製品事業

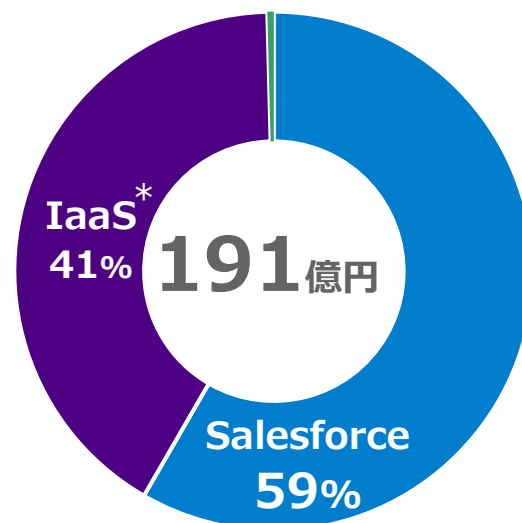
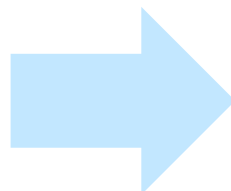
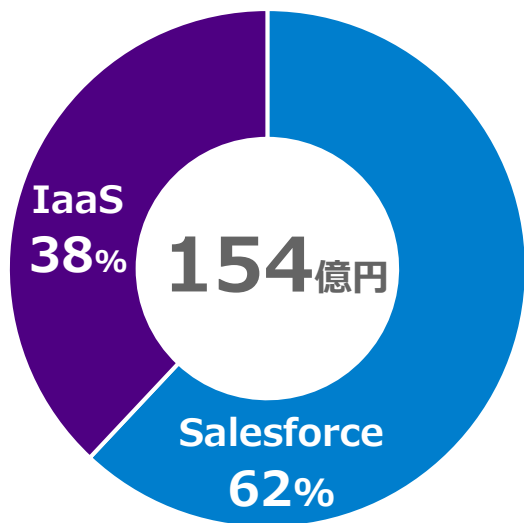
前期比 ▲52百万円

- mitoco Xを自社サービスとしてリリースするための費用増
- mitocoERPの機能開発投資
- 「テラスカイ・デイ」の開催等によるイベント費用
mitocoERPのプロモーション費用増

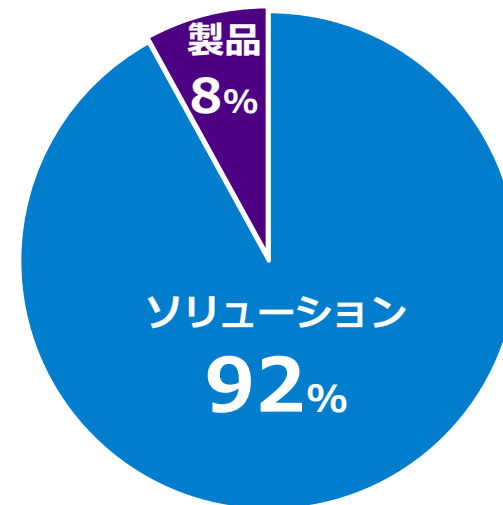
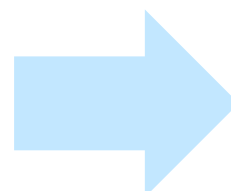
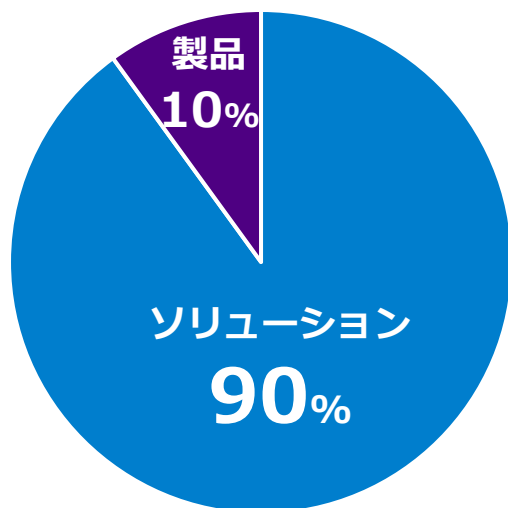
2023年2月期（第17期）

2024年2月期（第18期）

クラウド別



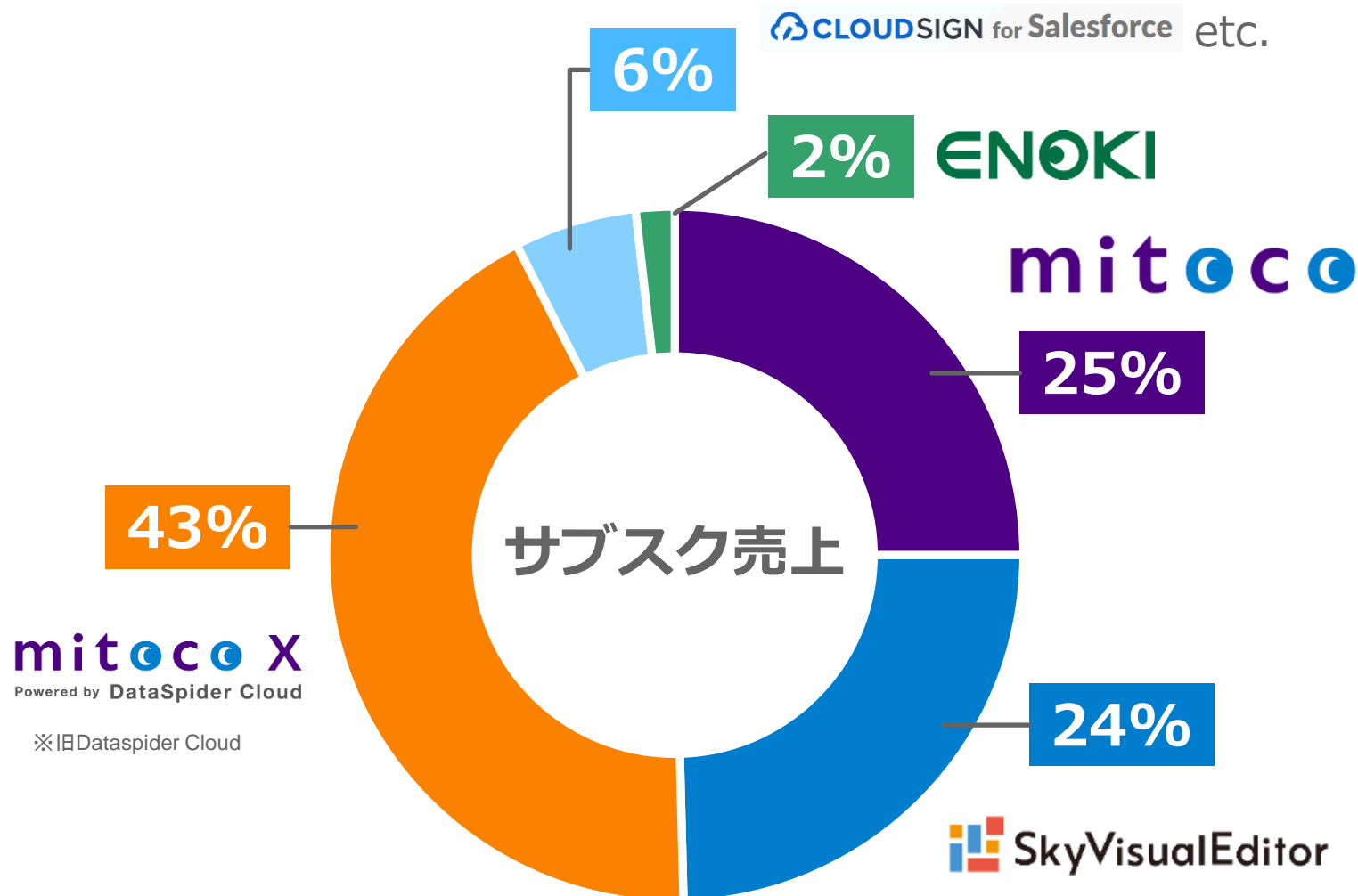
事業別



増減要因

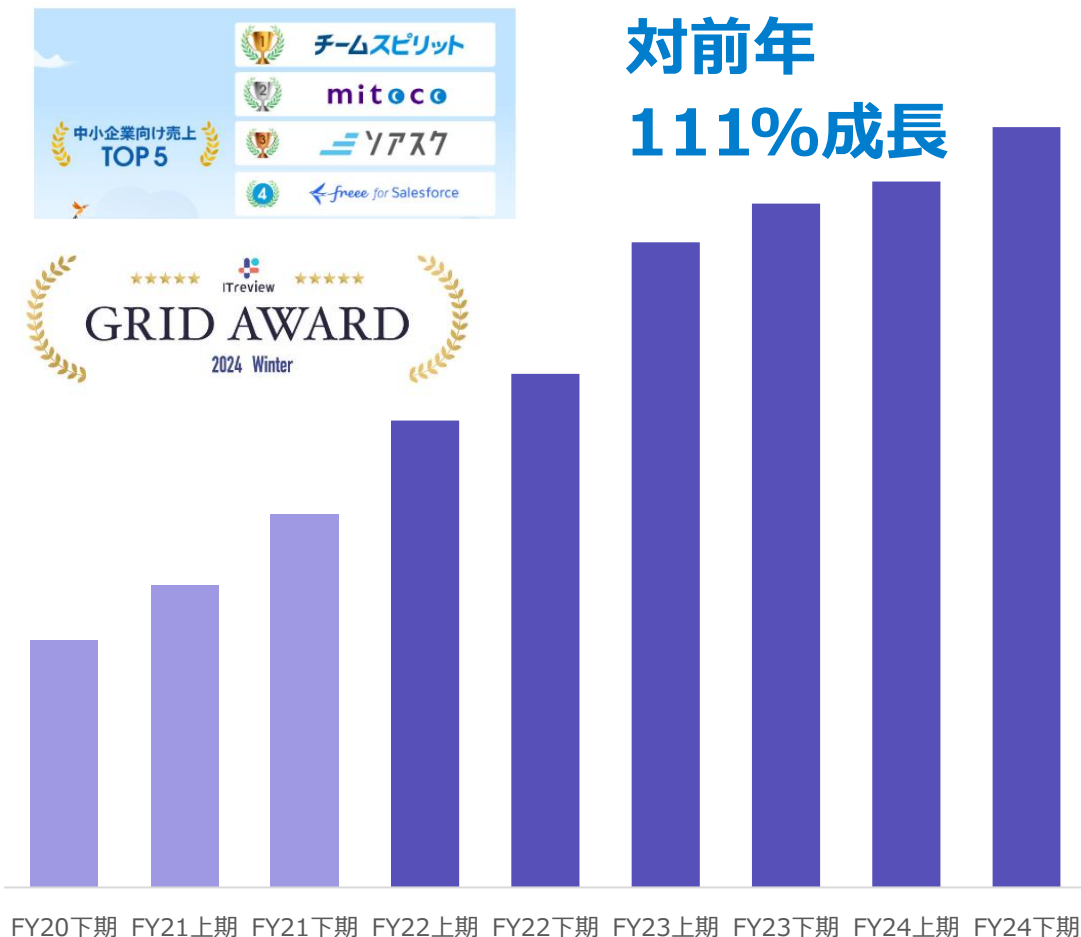
- BeeX, リベルスカイの売上増加によりIaaS売上が上昇
- 連結子会社業績も堅調に拡大し増収を継続
- 製品初期導入売上の減少による製品比率低下

* IaaSは、AWS, GCP関連の合計としております。



- 製品売上の9割以上がサブスク売上。
- 全製品のサブスク売上が成長しました。
- DataSpiderCloudはmitocoXにサービス名が変更されております。他社製品との比率比較の観点から総額で構成比率を計算しております。

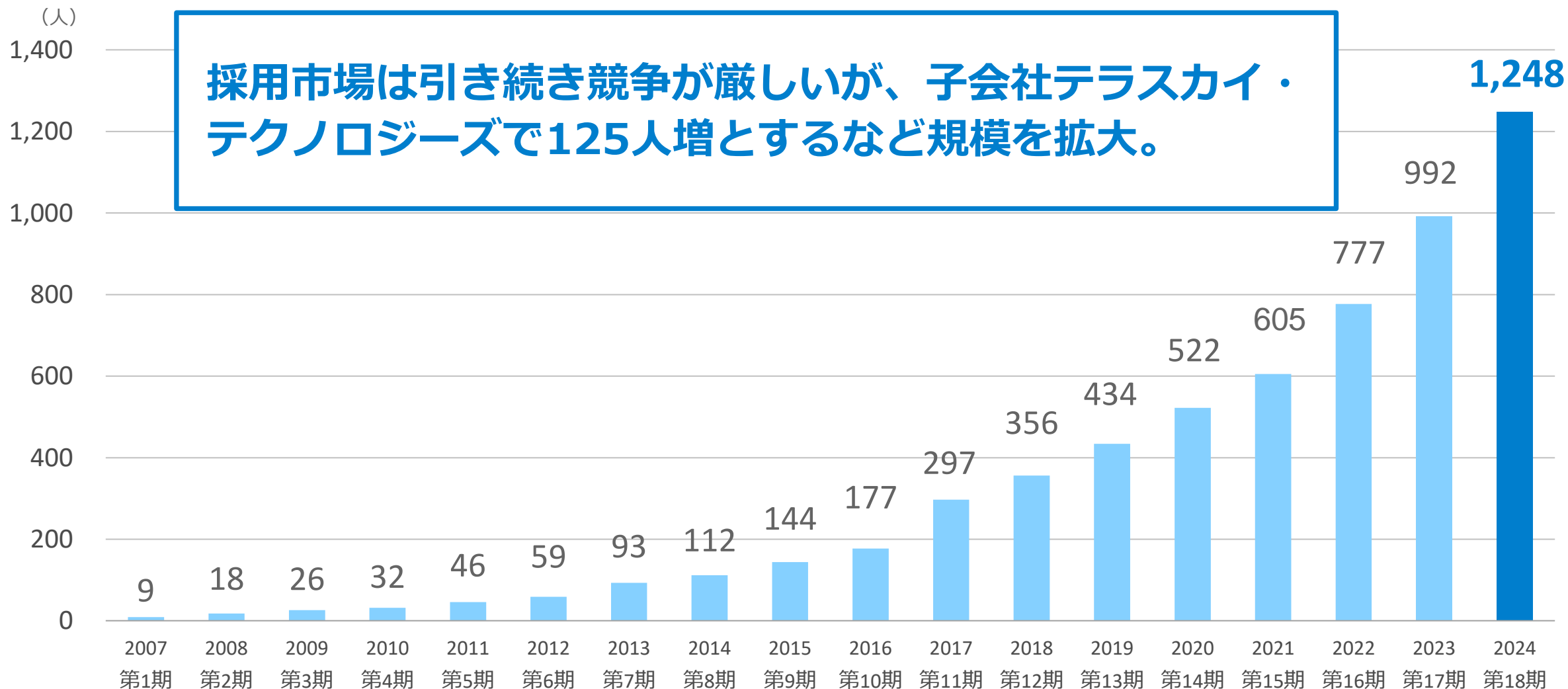
売上成長



契約社例



グループ人員数推移

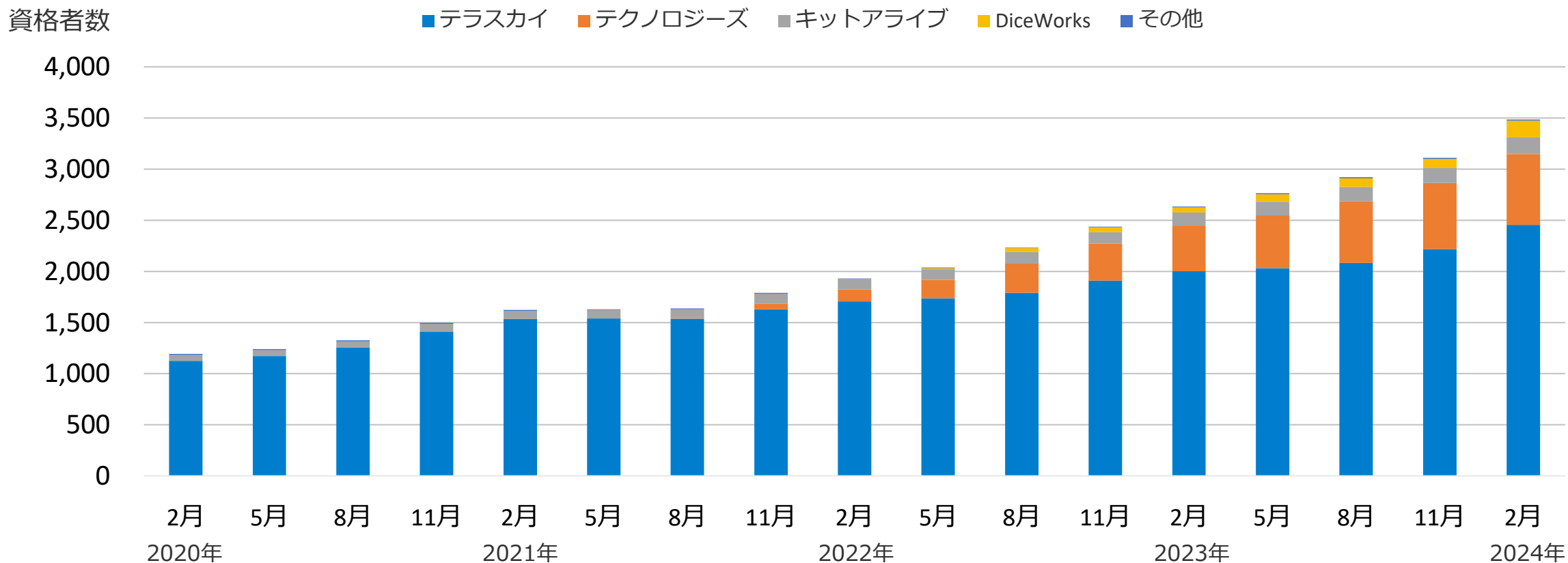


* 上記はテラスカイ本体及び、連結子会社及び関連会社の従業員数を加算した人数です。

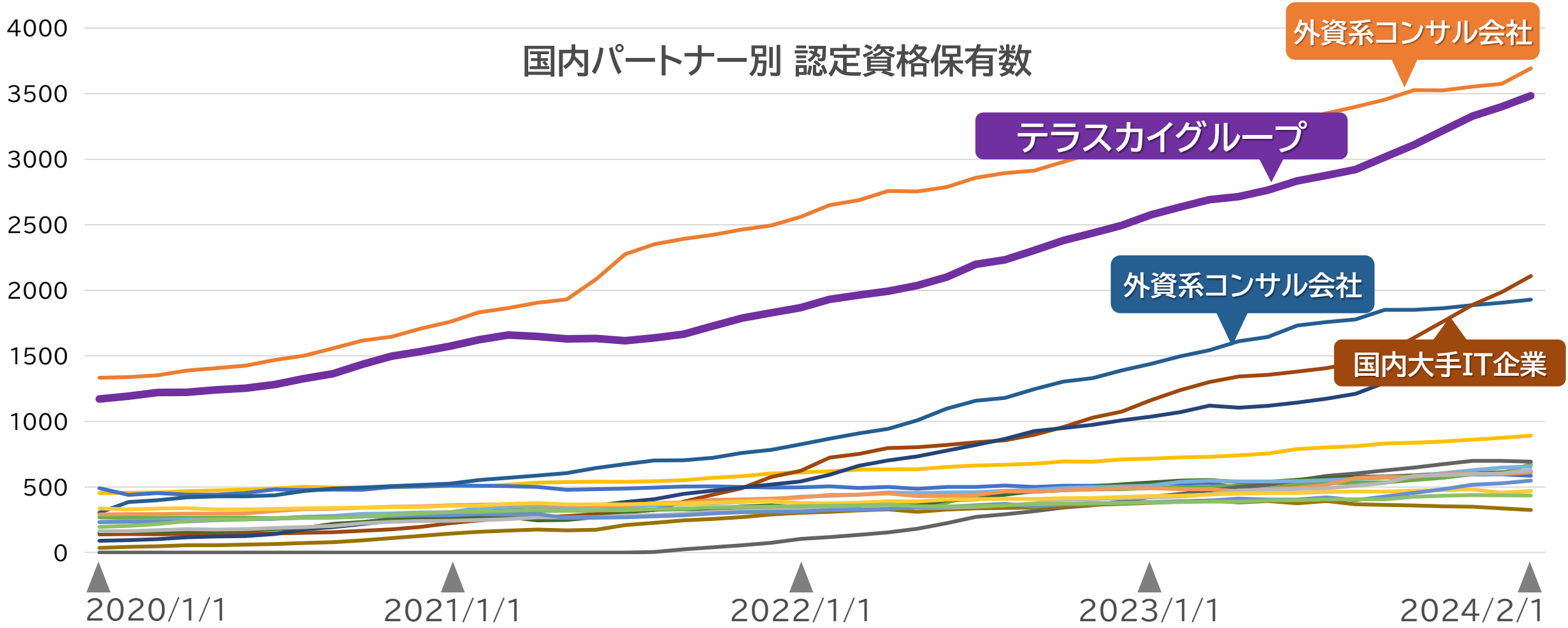
テラスカイグループのSalesforce認定資格者数合計の推移

- Salesforce認定資格者数合計は、業界トップクラスとなっておりましたが、特に昨年テラスカイ・テクノロジーズの採用、教育が本格稼働したことにより急速に増加しております。

Salesforce認定資格者数（四半期毎）



Salesforce認定技術者数推移





2024年2月期
トピックス

mitoco会計、2023年9月29日リリース

mitoco 会計

企業の次世代会計システムとして、最新テクノロジーを用いた新製品



● 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

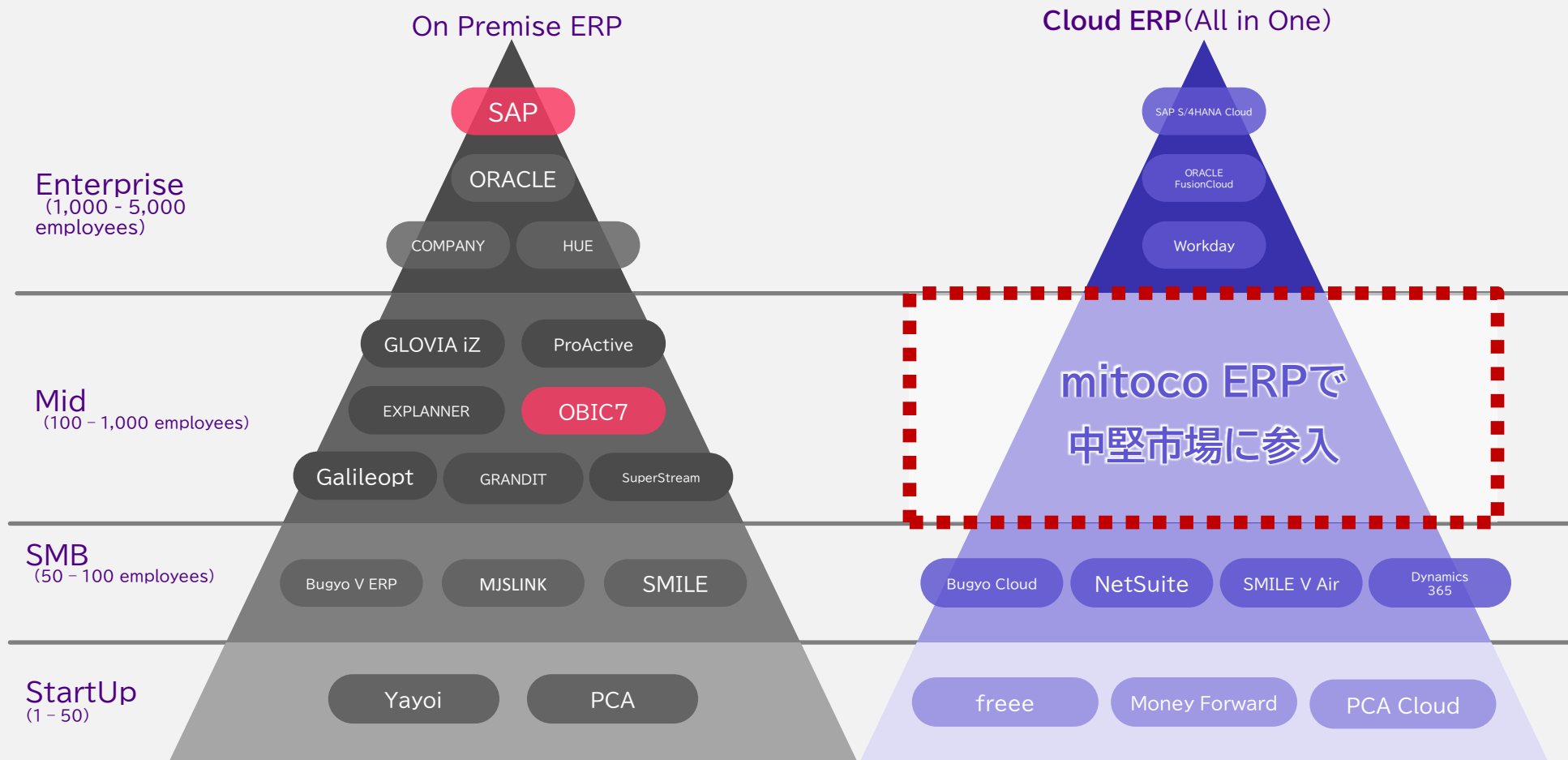
AIチャットボットを搭載。経営者の頼れるパートナーに (mitocoアシスタント)

● ガイダンスによる導入工数を削減

マスタ設定など「みとこん」による導入ガイダンス



mitoco ERPは、Salesforceユーザー企業、クラウドERP業界での中堅規模市場がメインターゲット



Yano Research Institute Ltd.2022 ERP Market in Japan

「2023年人気のあったAppExchange アプリランキング」に4年連続で入賞

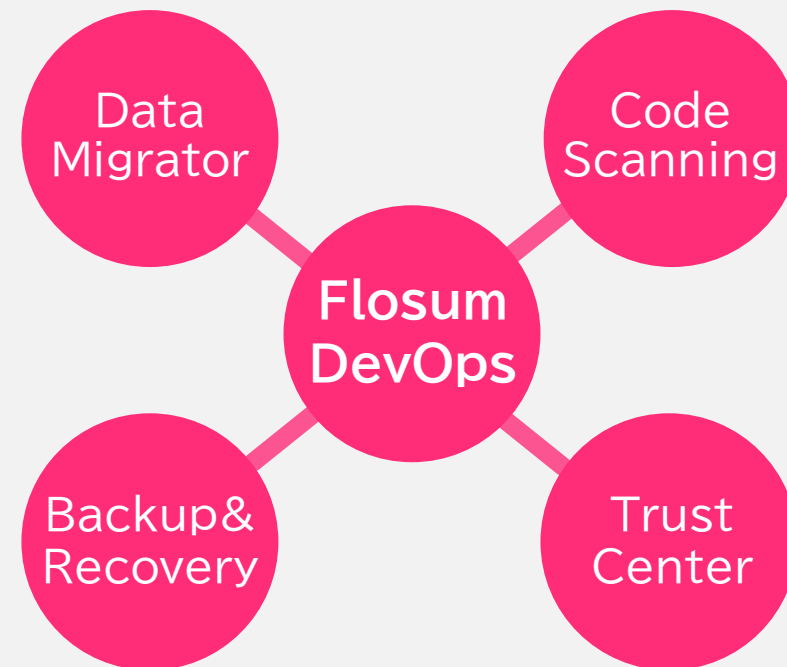
- 300以上のアプリの中から、「中小企業向け 売上TOP5」部門でランクイン
- Salesforceをより一層活用し、コミュニケーションを活性化するグループウェアとして4年連続の選出



Flosum社との国内独占販売パートナー契約締結



- 日本国内独占販売パートナー契約の締結
- リセラーパートナーの開拓
- 国内ユーザ向けサポートセンターの設立
- Flosum製品ラインナップの拡充



2023年8月、Flosum Japan Summitを 東京ステーションホテルで開催。非常に多くの方に来場いただく



東京ステーションホテルでの講演風景



Flosum Corp CEO, Founder
Girish Jashnani氏

HardHat Limitedと 国内初のインプリパートナー契約



- 日本のゼネコンやサブコン向けに開発された、建設管理のSalesforce AppExchange
- 大手建設会社が抱える、利益率の低下、労働力不足、働き方改革の規制といった業界の課題を、建設DXで加速的に推進



GLOVIA OMライセンス 富士通ジャパンから全社移行完了 Fujitsu GLOVIA OM

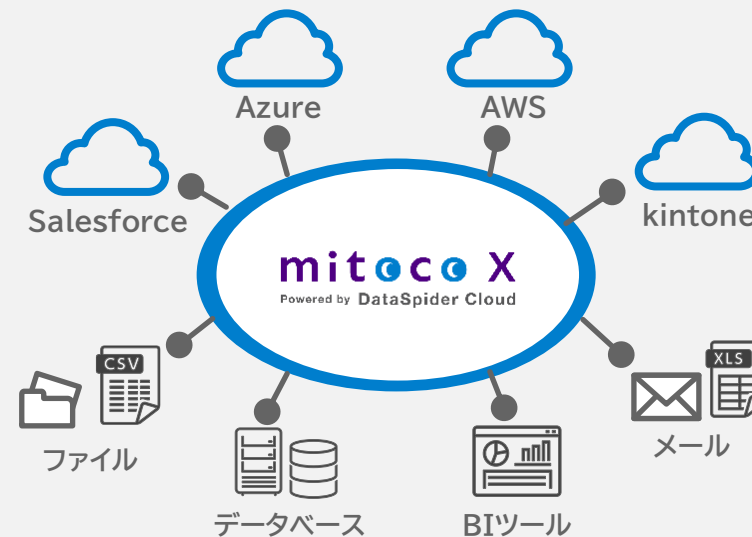
主なご利用継続企業

- 富士通コワーコ様
- 富士通ゼネラル様
- 川崎重工業様
- 酒井重工業様
- パラマウントベッド様
- ヨネックス様
- 駿河精機様
- 日本精工様
- 東京硝子器械様
- キヤノン様
- NTTドコモ様
- 日本能率協会マネジメント様
- Loop様

セゾン情報システムズと共同事業のDataSpider Cloudを 事業継承し、自社製品として提供開始

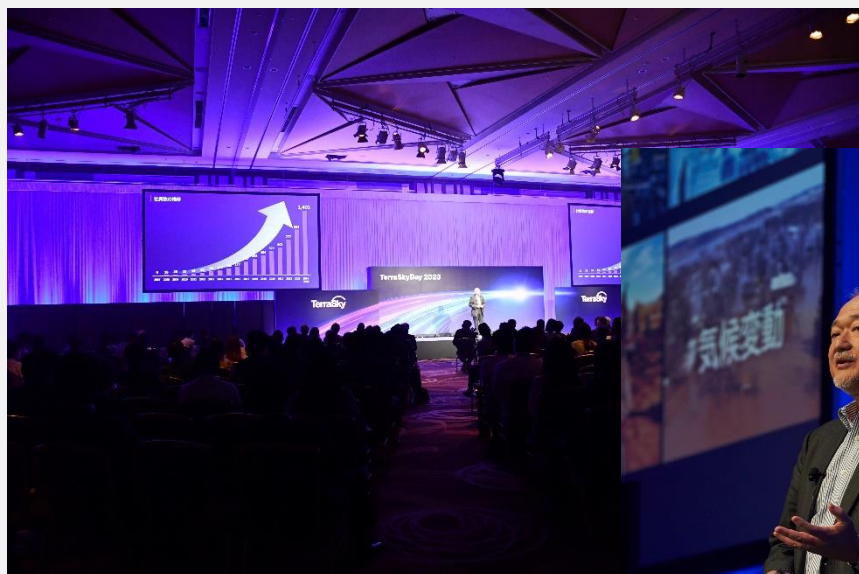
mitoco X
Powered by DataSpider Cloud

- **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。



TerraSkyDay2023

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



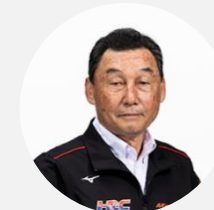
登壇者 (一部)



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



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



NAKAJIMA RACING 総監督
中嶋 悟 氏

テクスジャパンと資本業務提携を発表



- 本提携における協業の軸 -

製品ビジネス

GLOVIA OM・mitoco・CBPの連携開発

Salesforceビジネス

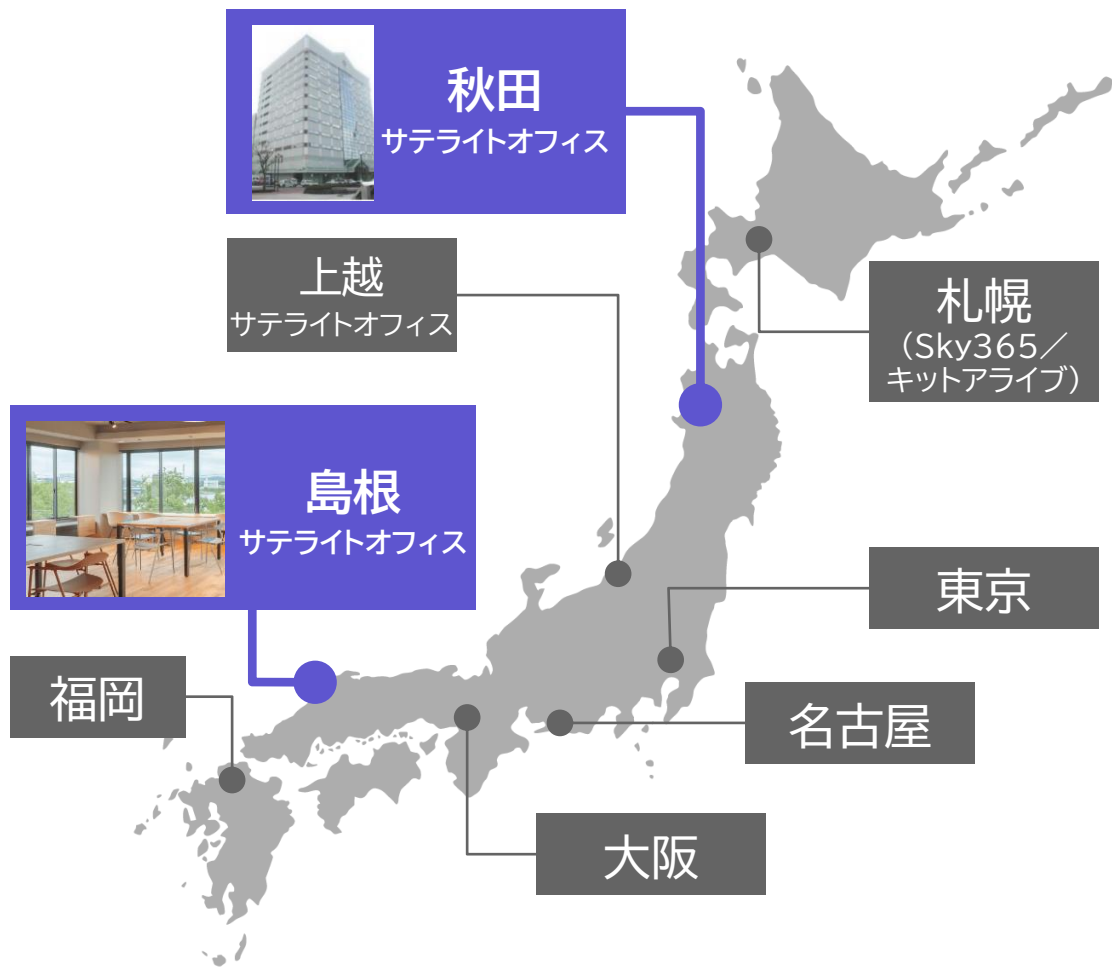
国内案件における営業・エンジニアの協業

海外ビジネス

製品の北米販路拡大（子会社のLirik活用）



地方拠点の開拓



秋田県・秋田市と立地協定締結

- 2024年春に秋田市内に拠点開設予定 -

株式会社テラスカイ 立地協定締結式



島根県・松江市と立地協定締結

- 2024年春に松江市内に拠点開設予定 -

立地計画認定書交付及び調印式





FY24
カスタマーサクセス事例



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

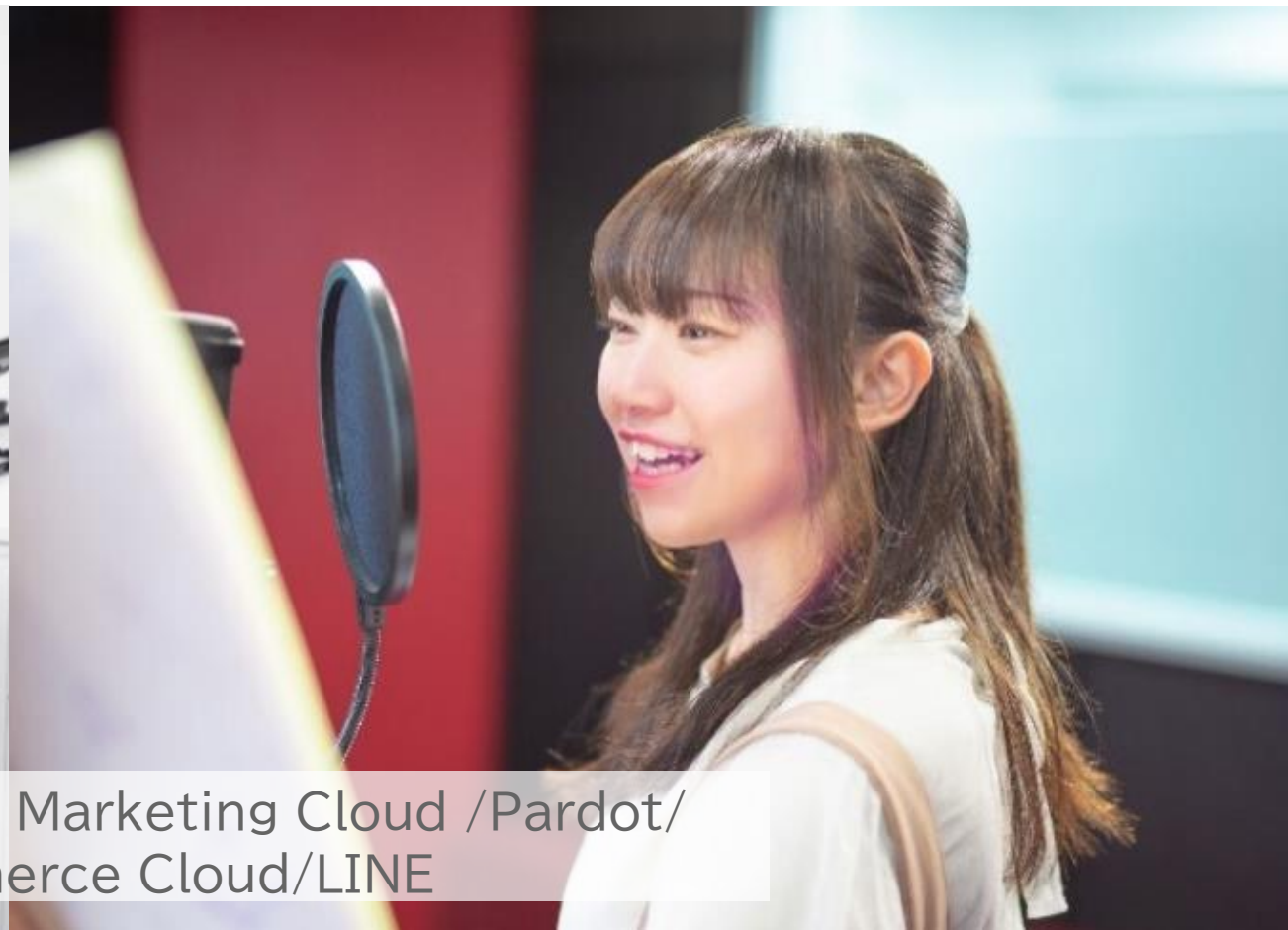
豊富なSalesforce導入実績に
裏付けられた技術力

導入事例 代々木アニメーション学院様

YOANI
代々木アニメーション学院

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

日本能率協会マネジメントセンター様 Glovia OM採用 Salesforceイベントで発表

Salesforce国内イベント:Salesforce World Tour Tokyo 2023



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

関西電力送配電株式会社様 問合せ対応・検針業務を Salesforce Field Service基盤で運用開始

連名でIT賞(マネジメント領域)を受賞

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。





商慣習が異なる国や地域へのグローバルCRMの導入を支援。
CoE* 構築のため、開発ガイドライン策定と
海外の販売拠点への水平展開をサポート。



三菱電機様

- 三菱電機のFAシステム事業は、工場などの生産工程の自動化ソリューションを提供する事業。
- 顧客体験やサービスの向上のため、日本本社の主導で、グローバルで活用できるクラウド型CRMを導入。
- Salesforceの知見と実績を期待され、開発ノウハウと三菱電機の独自ポイントを採り入れたガイドラインを作成し、CoE構築をサポート。

※CoE:センター・オブ・エクセレンス。社内の様々なITプロジェクトにおいて得られた知見やベストプラクティスを、他のプロジェクトに適用する役割を持つ仕組み／組織のこと。



20年以上運用したフィールドサポートシステムを「Salesforce Field Service」で刷新。

コールセンターシステム、営業支援システムに続き、カスタマーサクセス実現に向けた基盤整備を支援。



ユニアダックス様

- ユニアデックス社の中期経営計画のテーマのひとつ、「カスタマーサクセスの強化」の施策として、これまでの業務システム群をSalesforceへ統合。
- 保守サービスチームが利用するフィールドサポートシステムを「Salesforce Field Service」により刷新
- これまでの長期のパートナーシップを通じ、テラスカイの「ユーザー」と「Salesforce」への深い理解を高く評価いただく。



EC事業の戦略立案からシステム構築、フルフィルメントサービスを手掛けるイーロジット、ChatGPTとmitocoアシスタントの活用で、社内問い合わせ業務を効率化。



株式会社イー・ロジット様

- 人事部門では、規程や労務に関する従業員からの問い合わせが多く、業務負荷が高かった。FAQを作成しポータルサイトを立ち上げたが、問い合わせ削減に至らなかった。
- mitocoアシスタントを活用し、自然な文章で入力すれば、ユーザー自ら回答へアクセスできる状況に改善。また、ChatGPT連携によりFAQを自動で生成。
- リサーチ時間が6分の1に削減し自己解決率が向上。業務効率が大幅に向上した。



FY25 新たな取り組み

顧客接点の強化を志向する全国の地域金融機関のSalesforce導入ニーズの対応
更に、行員・職員ポータル・顧客データの分析を通じてDX化を実現し、業態横断で展開

地域金融機関マーケット

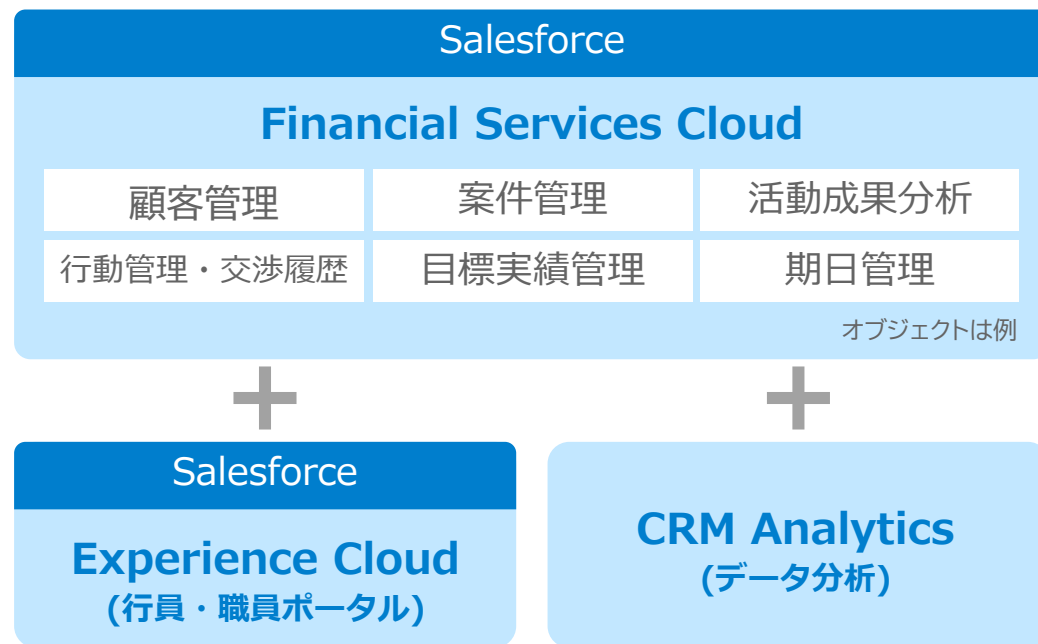
マーケットポテンシャル (2024/1/31)



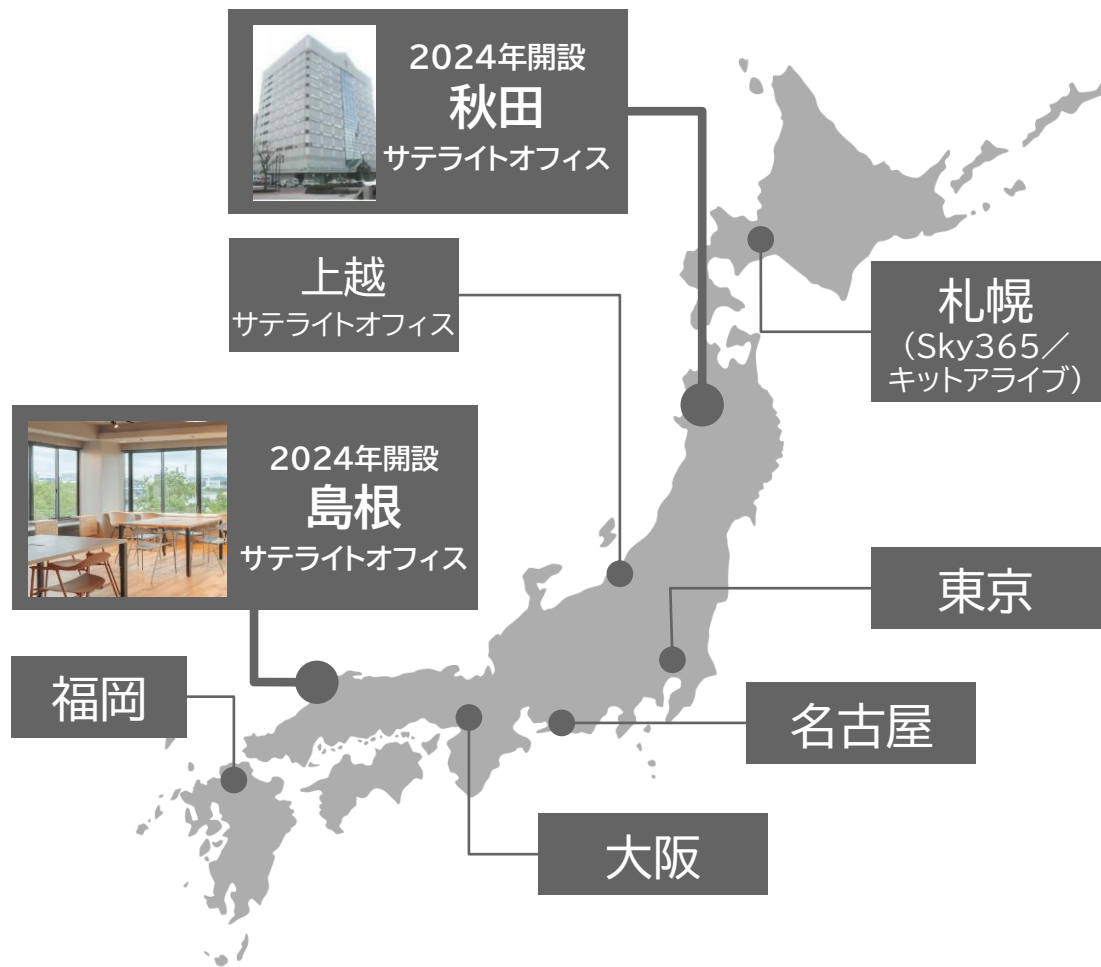
日本金融通信社 <https://www.nikken.co.jp/link/number.html>

提供ソリューションイメージ

例) 協業による標準パッケージを横展開

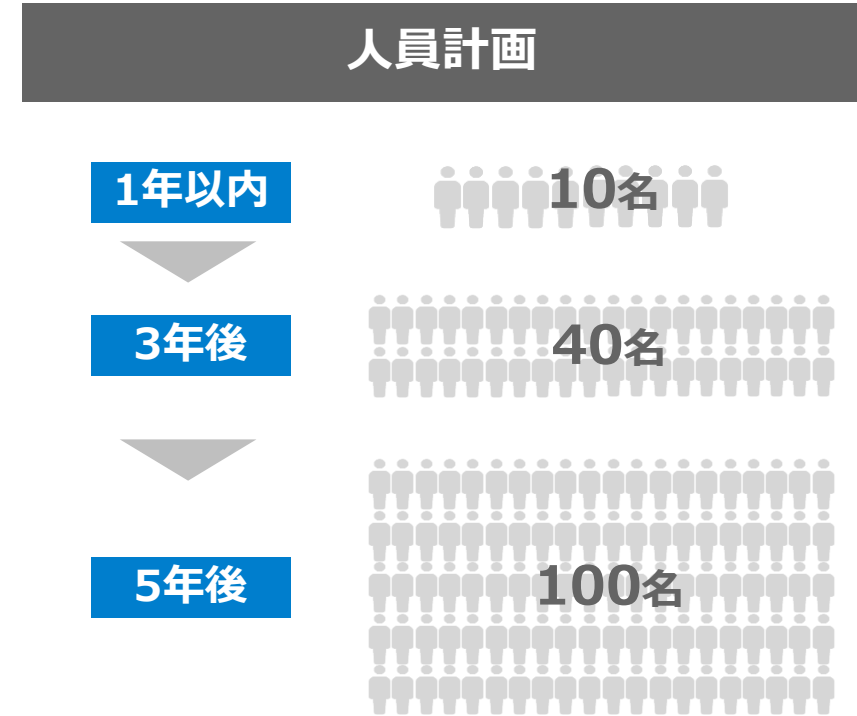


新たにサテライトオフィスを設立し、全国で人材確保・育成を加速



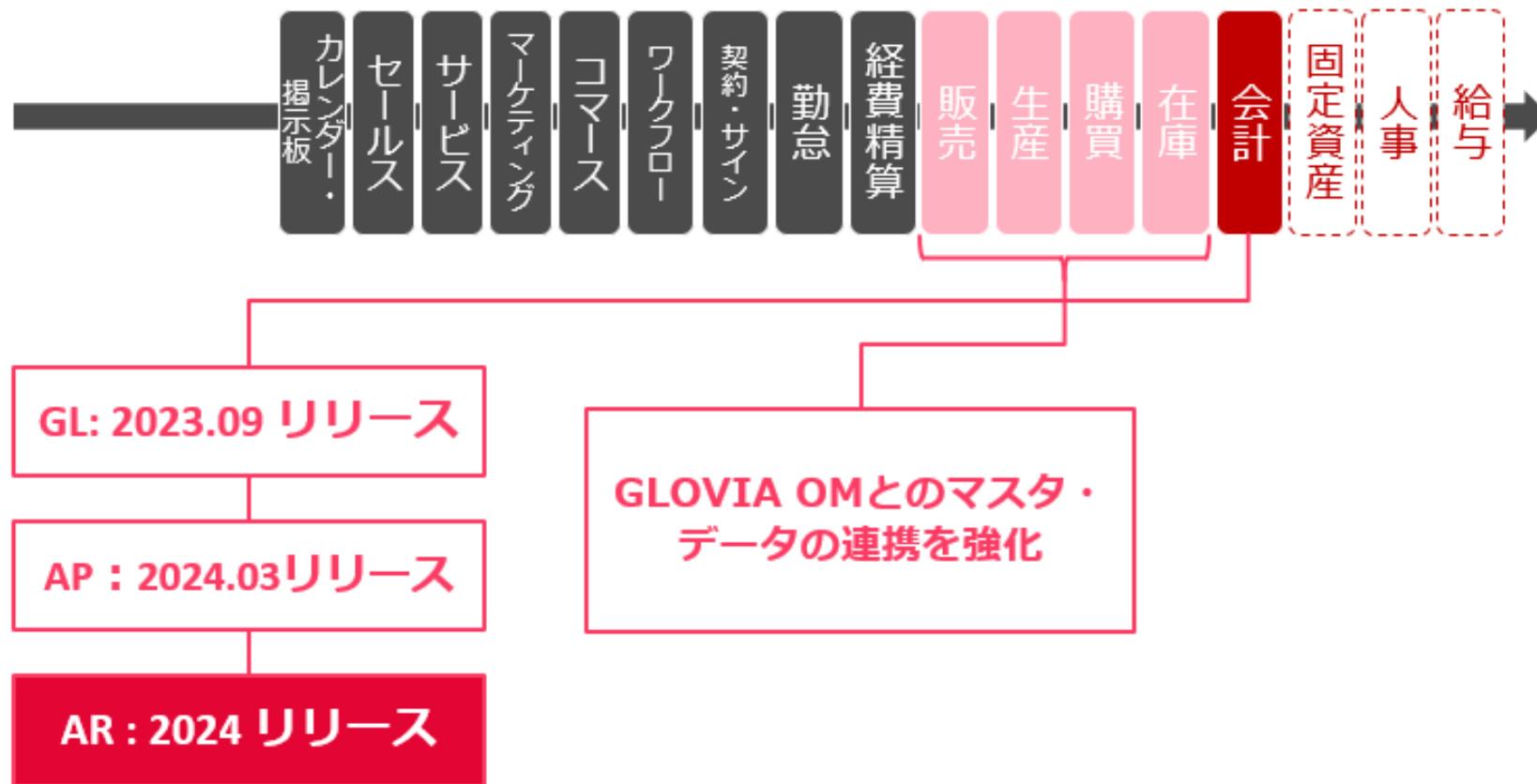
グローバル展開を加速し、タイ、マレーシア・インドネシアなどAPAC展開を加速化

- ①タイの子会社を中心にmitoco・Salesforceの導入を促進
- ②クラウド専門MSPのオフショアとして多言語対応可能な24時間/365日対応できる体制を構築



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
期待の高いクラウドERPを2024年中に完成版としてリリース



新サービス「mitoco AI」を提供開始

Salesforce と生成 AI を組み合わせ、
迅速な経営判断で加速するビジネスイノベーションの実現を支援



- 経営層やライン長が知りたい情報をリアルタイムに把握し、迅速な経営判断を実現
- Salesforce、mitoco ERPと連携。ヒト・モノ・カネ・顧客情報の質問は「mitoco AI」アプリから確認
- 異なる業務システムで管理している情報の中から必要なデータを自然言語で要求できる

Quemix 松下CEO、東京大学に開発拠点を移転

サステナブル量子AI研究拠点で量子ソフトウェア研究開発を加速

2024年4月



東京大学
The University of Tokyo

東京大学大学院
理学系研究科物理学専攻特任准教授

Quemix CEO 松下 雄一郎



QUANTUM COMPUTER

量子コンピュータ領域



QUANTUM SENSOR

量子センサ領域



FY25 業績予想

FY25 業績予想（連結）

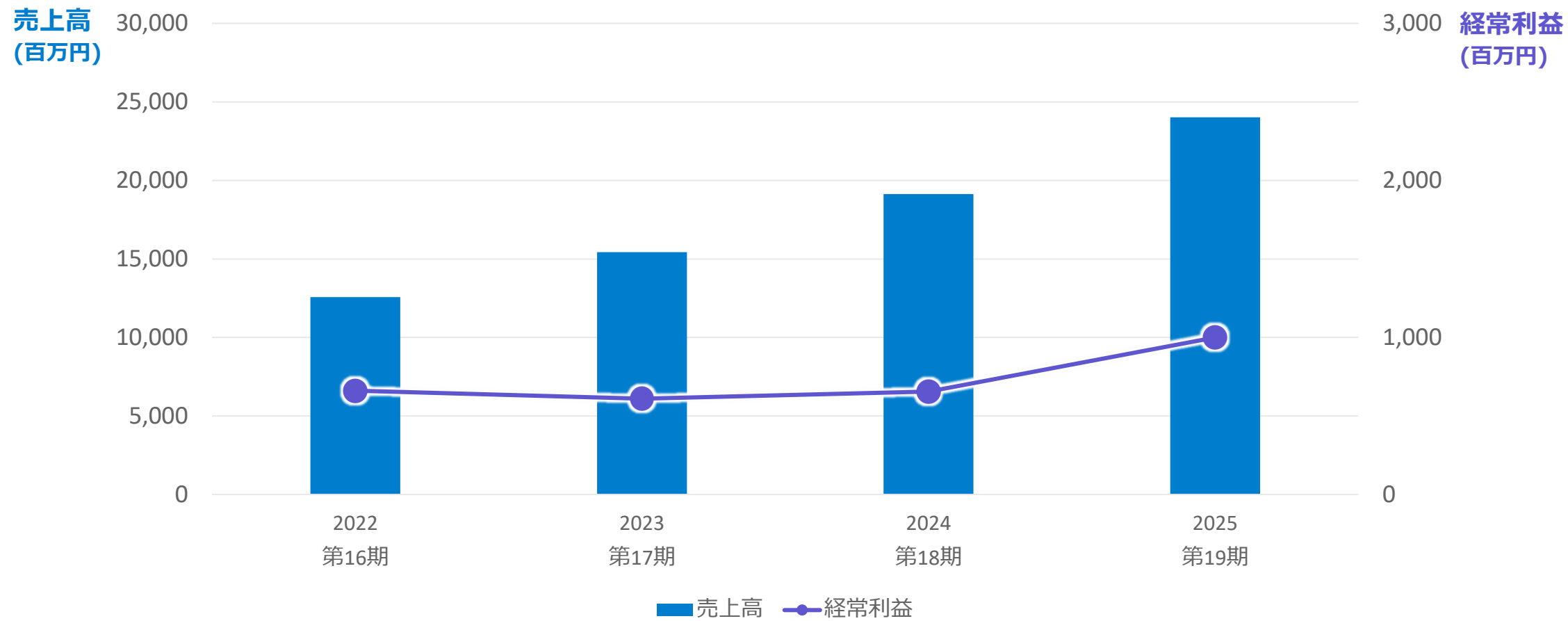
- 売上高は、採用未達の影響を受けた24年2月期実績を発射台とするが、25%増と高成長を目指す。
- 製品への投資、赤字子会社の黒字化に向けた追加投資の成果実現による利益率改善の見通し。
- 売上、営業利益、経常利益共に過去最高額を目指す。

(百万円)

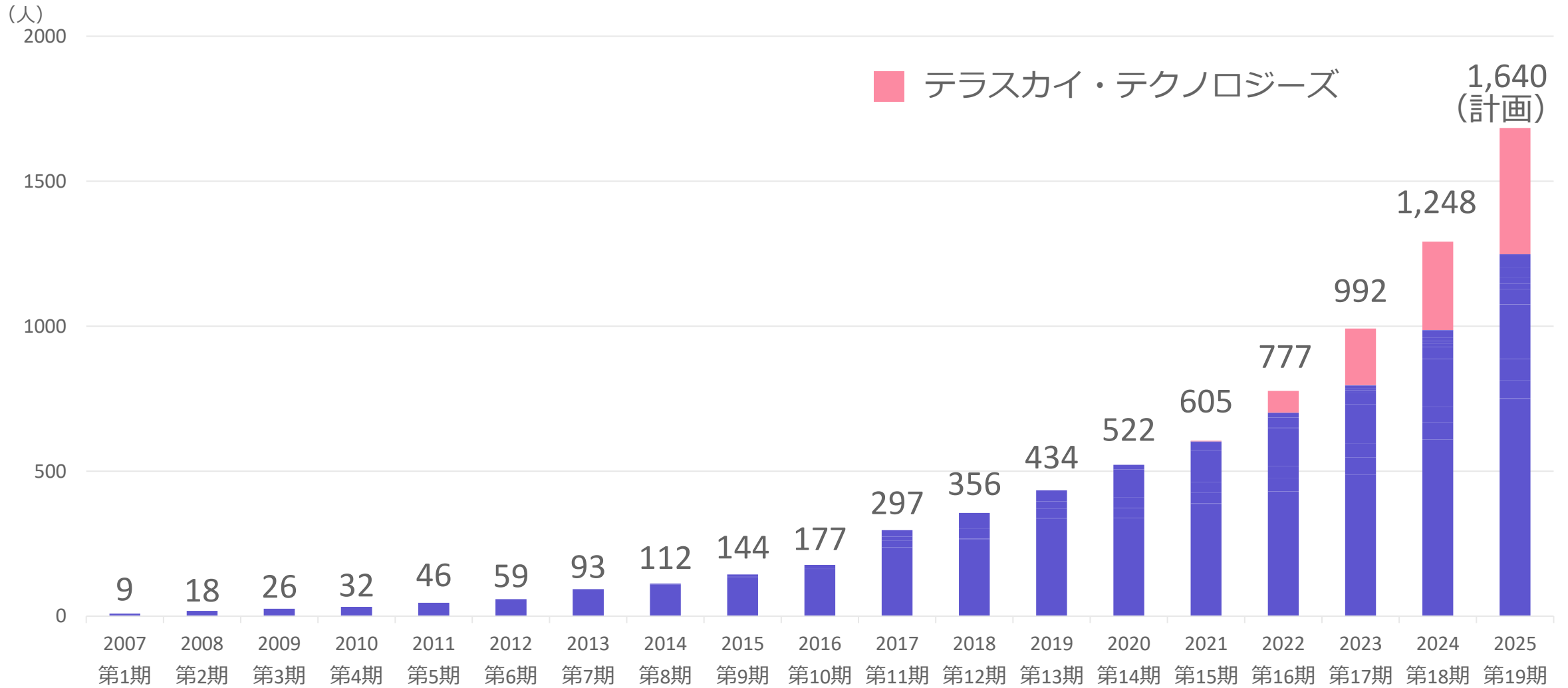
	2023年2月期 実績	2024年2月期 実績	2025年2月期 業績予想
売上高	15,440	19,137	24,024
売上高成長率	122.8%	123.9%	125.5%
営業利益	512	522	905
売上高営業利益率	3.3%	2.1%	3.7%
経常利益	610	655	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	347	300	565

FY25 業績予想（連結）

- 売上高4年平均成長率（CAGR）24%
- 経常利益は過去最高額へ

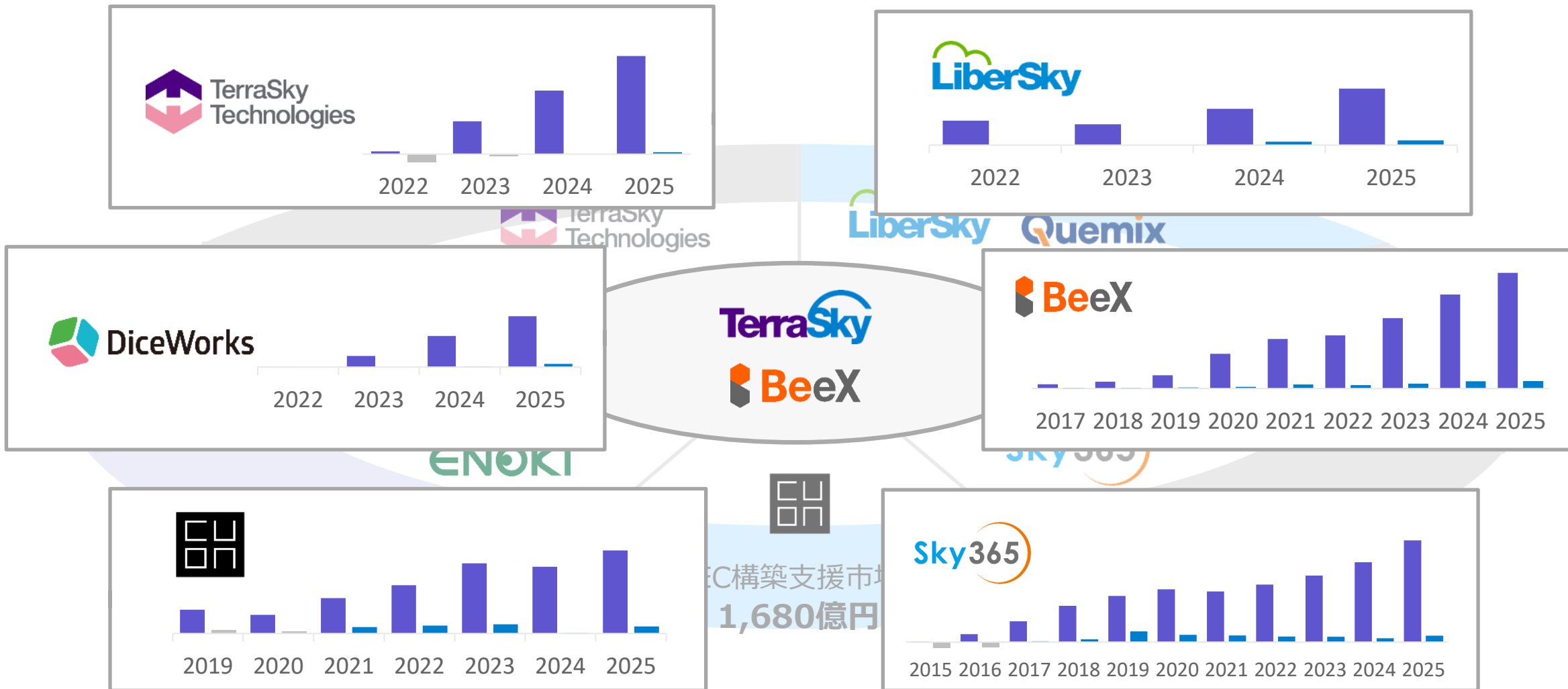


グループ人員計画



* 上記はテラスカイ本体及び、連結子会社及び関連会社の従業員数を加算した人数です。

テラスカイグループの事業領域



ICT構築支援市場
1,680億円

2030年までの展望

2030年までの成長の目線



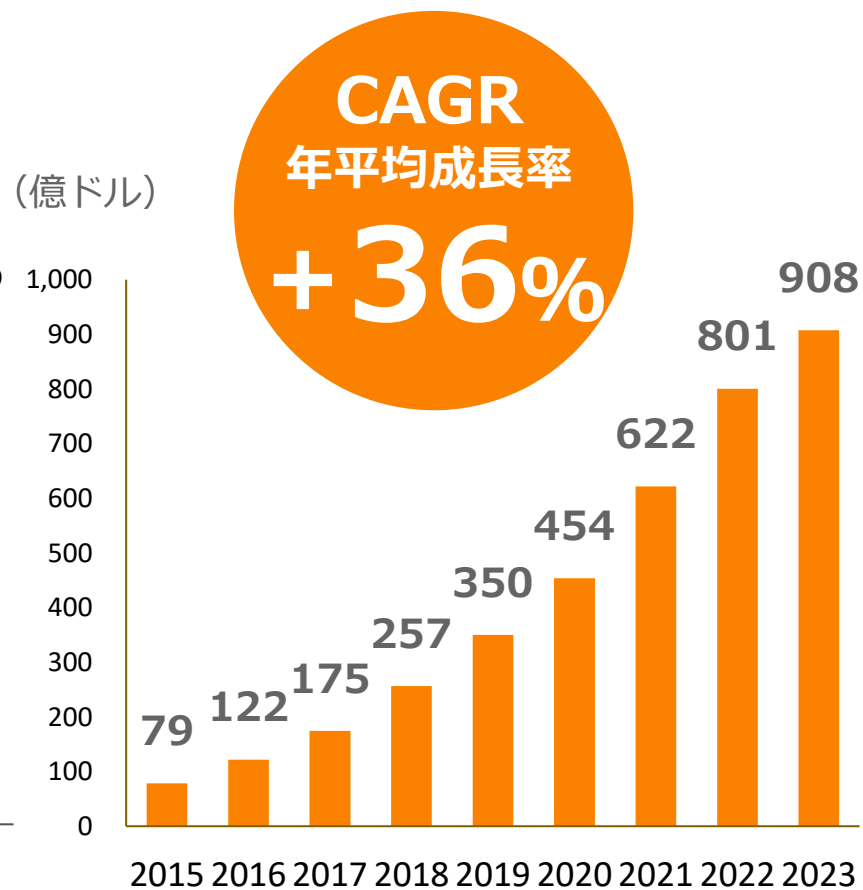
市場環境

The image features a wide-angle photograph of Earth from space. The horizon of the planet is visible, with a bright sun on the right side, creating a lens flare effect. The sky is a deep blue, and the Earth's surface is covered in clouds and landmasses. The text "市場環境" is centered in the middle of the image.

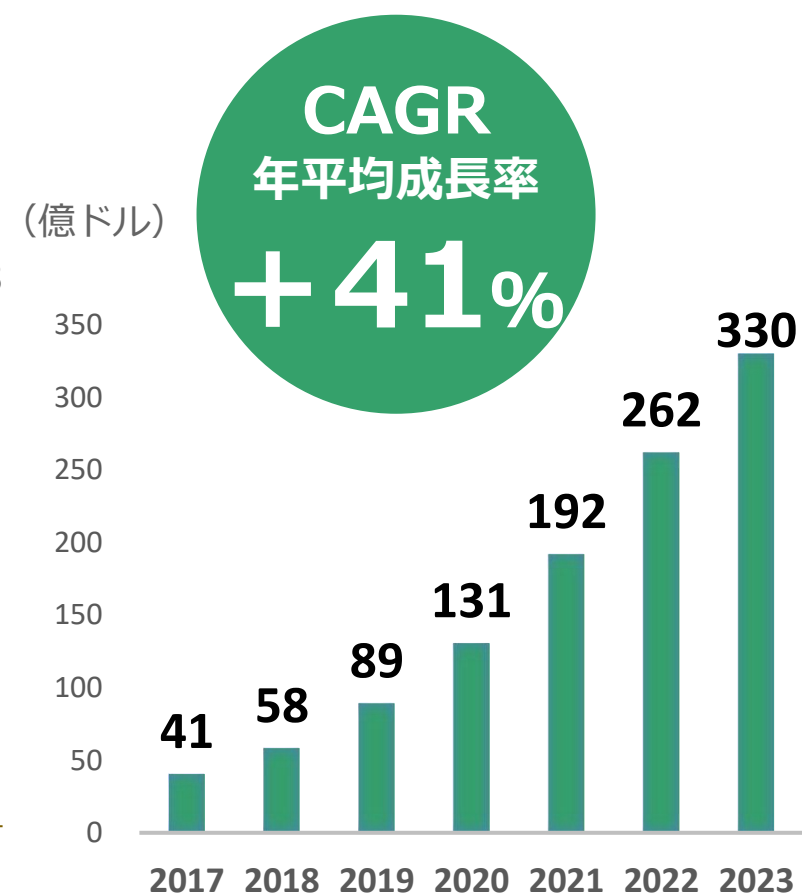
Salesforce 売上高推移 (年毎)



AWS 売上高推移 (年毎)



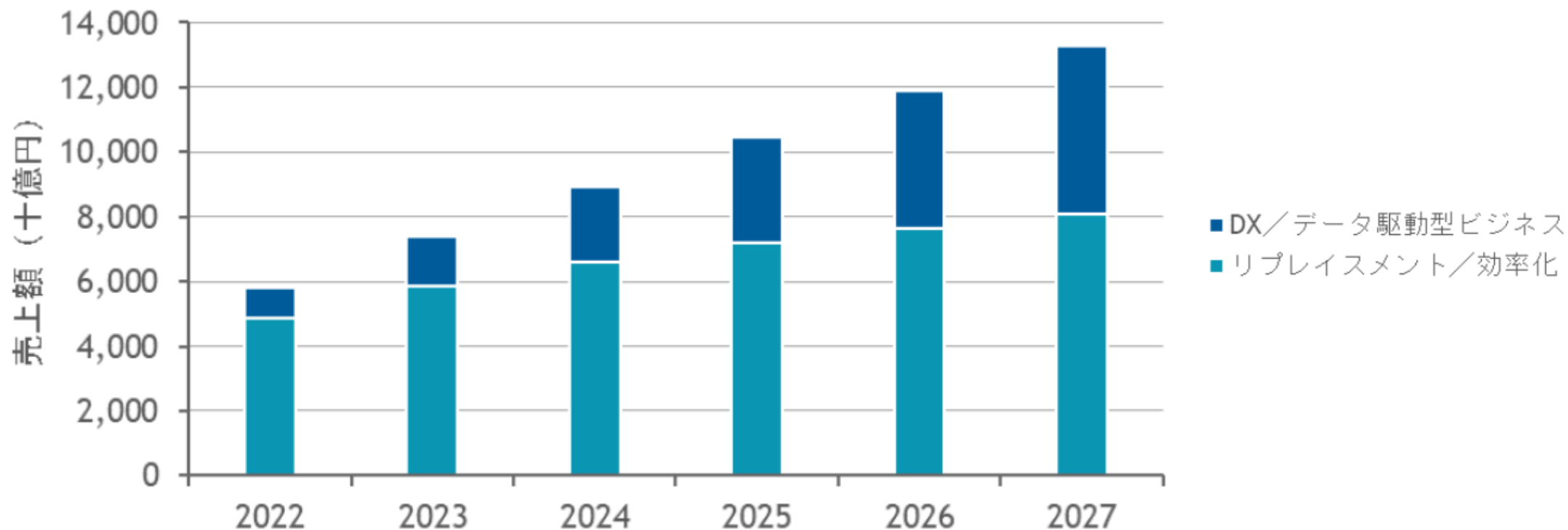
GCP 売上高推移 (年毎)



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、国内クラウド市場予測を発表しました。これによると2022年の国内クラウド市場は、前年比37.8%増の5兆8,142億円(売上額ベース)となりました。また、2022年~2027年の年間平均成長率(CAGR:Compound Annual Growth Rate)は17.9%で推移し、2027年の市場規模は2022年比約2.3倍の13兆2,571億円になるとIDCは予測しています。

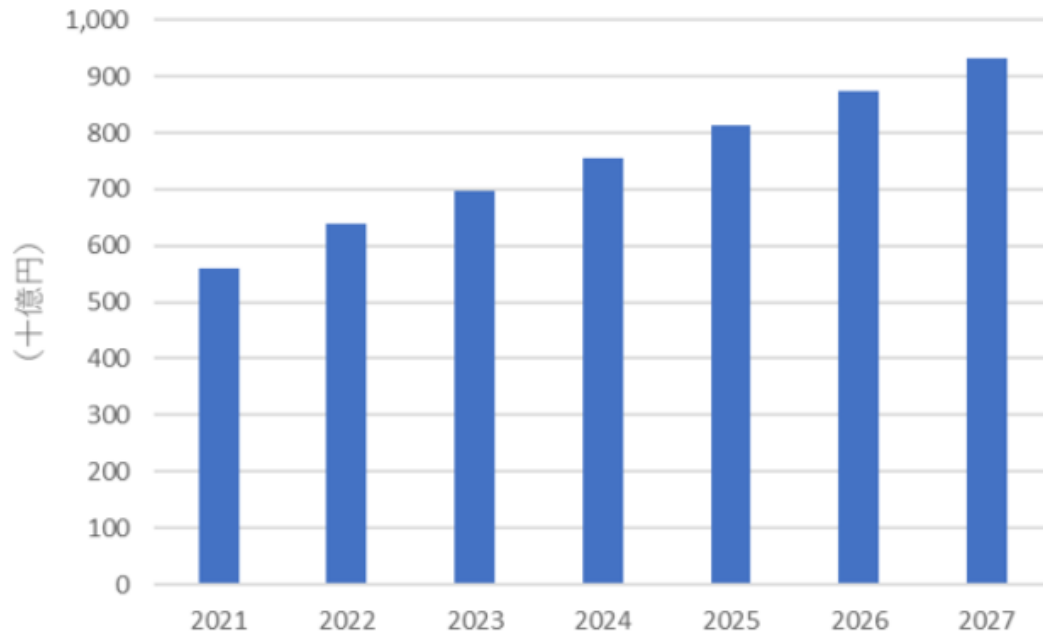
● 国内クラウド市場 用途別売上額予測、2022年~2027年



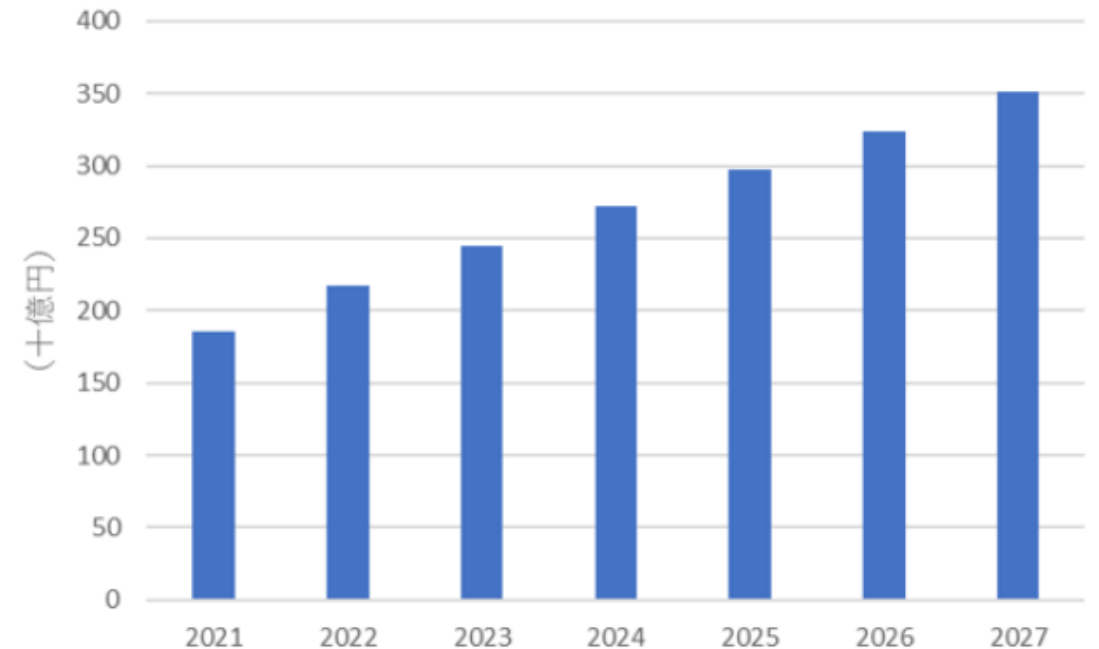
成長を続ける国内CX/CRM市場

IDC Japan 株式会社は、国内顧客エクスペリエンス(CX)関連ソフトウェア市場および国内CRMアプリケーション市場予測を発表しました。国内CX関連ソフトウェア市場は2022年～2027年の年間平均成長率(CAGR: Compound Annual Growth Rate) 7.8%で推移し、2027年には9,317億4,300万円になるとIDCでは予測しています。また、国内CRMアプリケーション市場は2022年～2027年のCAGR 10.1%で推移し、2027年には3,510億7,400万円になるとIDCでは予測しています。

●国内顧客エクスペリエンス関連ソフトウェア市場予測
2021年～2027年



●国内CRMアプリケーション市場予測、2021年～2027年



<引用> IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社(国内顧客エクスペリエンス(CX)関連ソフトウェア/CRMアプリケーション市場予測)



人的資本・SDGsへの取組み

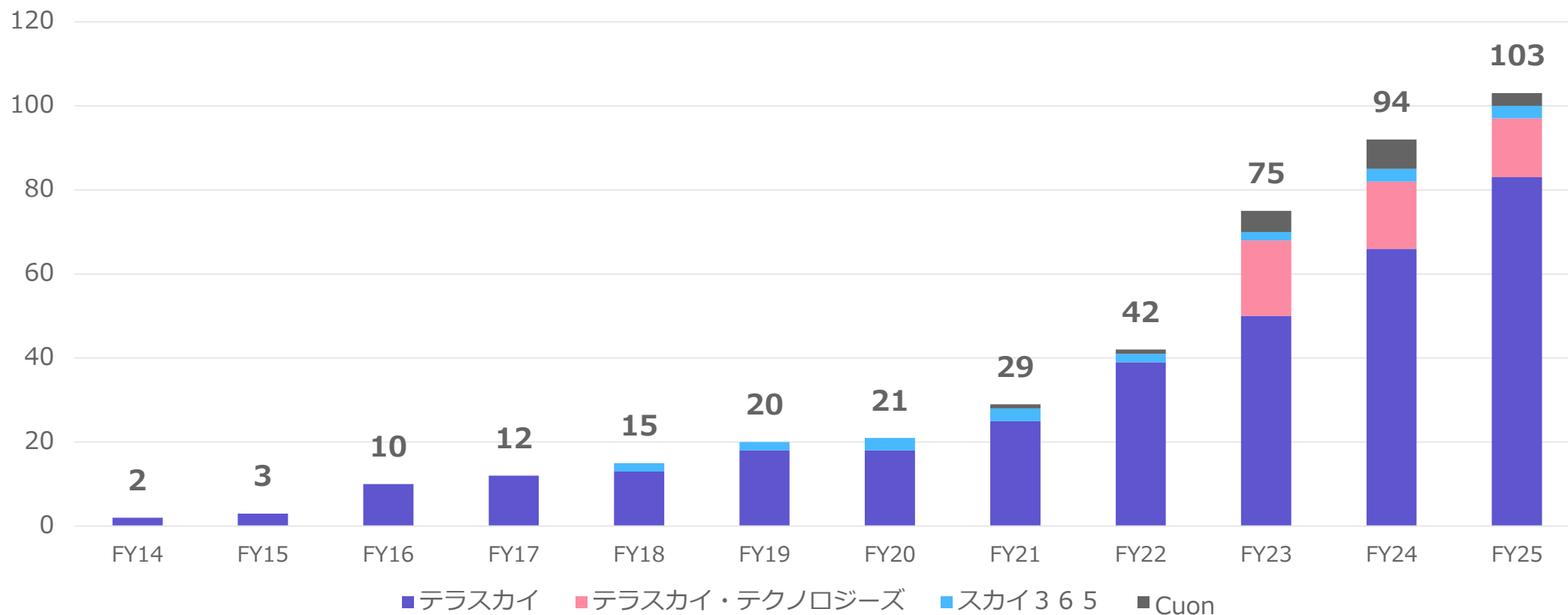
グループのSalesforce、AWS資格受験料負担額 約3,500万円（FY24実績）

- グループ全体で、**1,763人**（のべ）の社員が新たなクラウド資格を取得。
- テラスカイ新卒入社者のSalesforce基本資格合格率**94%**。



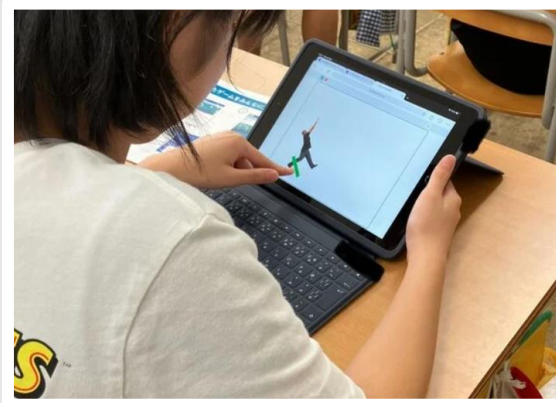
グループの新卒採用実績

不足するエンジニア人材育成への取り組みをグループで強化



1. IT教育支援活動

- 2023年 開催授業数:計21回(小学校13回、高校3回、専門・高専・大学5回)
- 2017年からこれまで累計で3600人以上にIT教育プログラムを提供



2. 農福連携活動

上越市の障がい者就労継続支援事業者と業務提携

- 上越の特産野菜を栽培し、全国の社員に提供
- 児童養護施設や特別支援学校に提供



SDGsに対する3つの指針

01



事業を通じた
取り組み

02

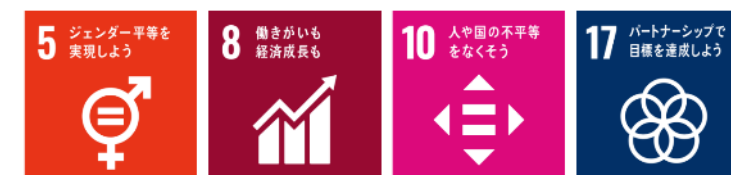


子どもと地域の未来に
対する取り組み

03



企業活動を通じた
取り組み





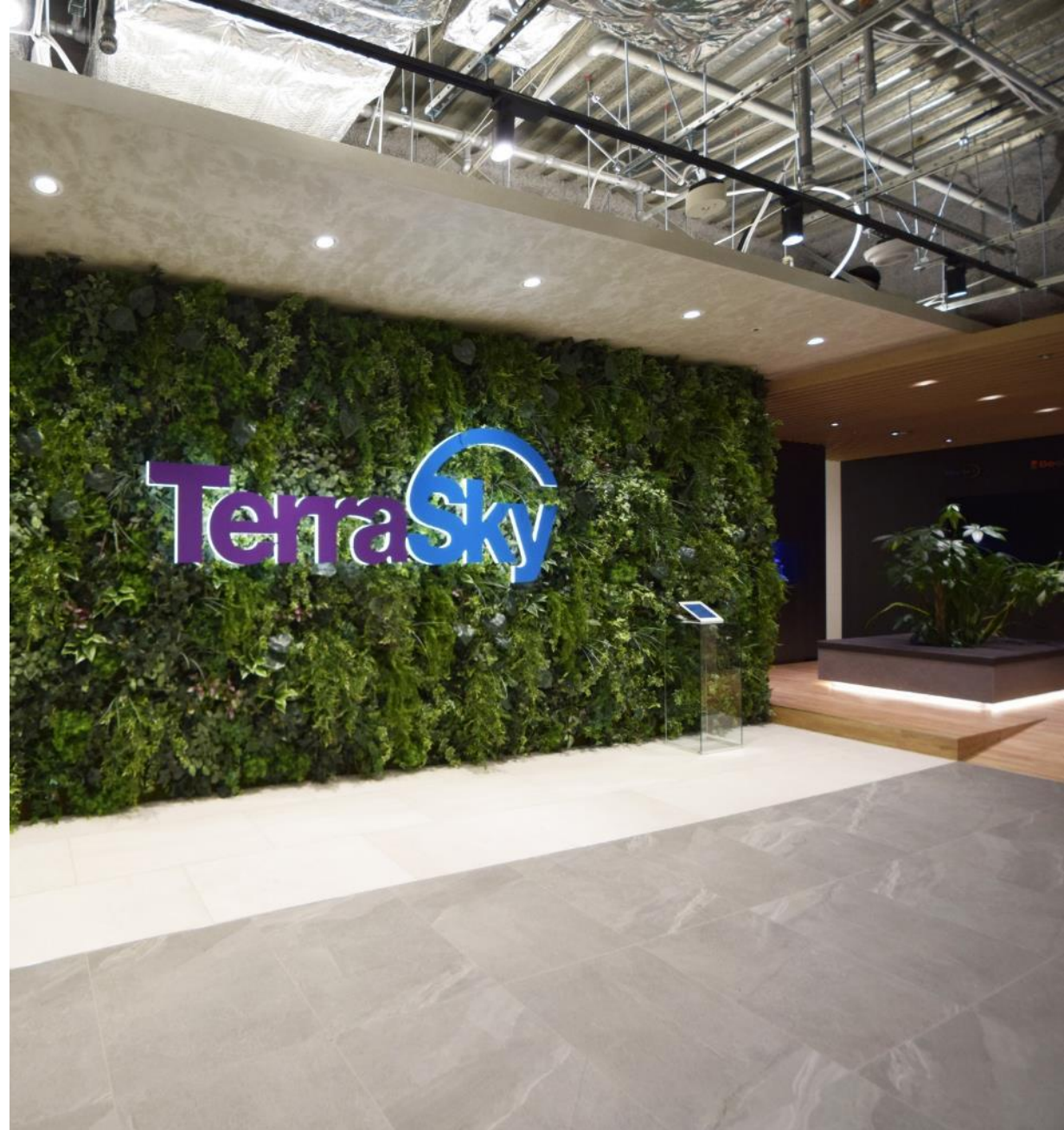
当社グループについて

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 (2024年2月末時点)
- 代表者 : 代表取締役CEO社長執行役員 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



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。

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にも対応していることで、VisualforceページのLightning移行をスムーズに行うことが可能です。

DataSpider Cloud

3,000社の導入実績を誇るDataSpiderと、国内EAI/ESB市場SaaS市場シェアNo.1の

SkyOnDemandを統合した新しいiPaaS※

※Integration Platform as a Service(サービスとしての統合プラットフォーム)

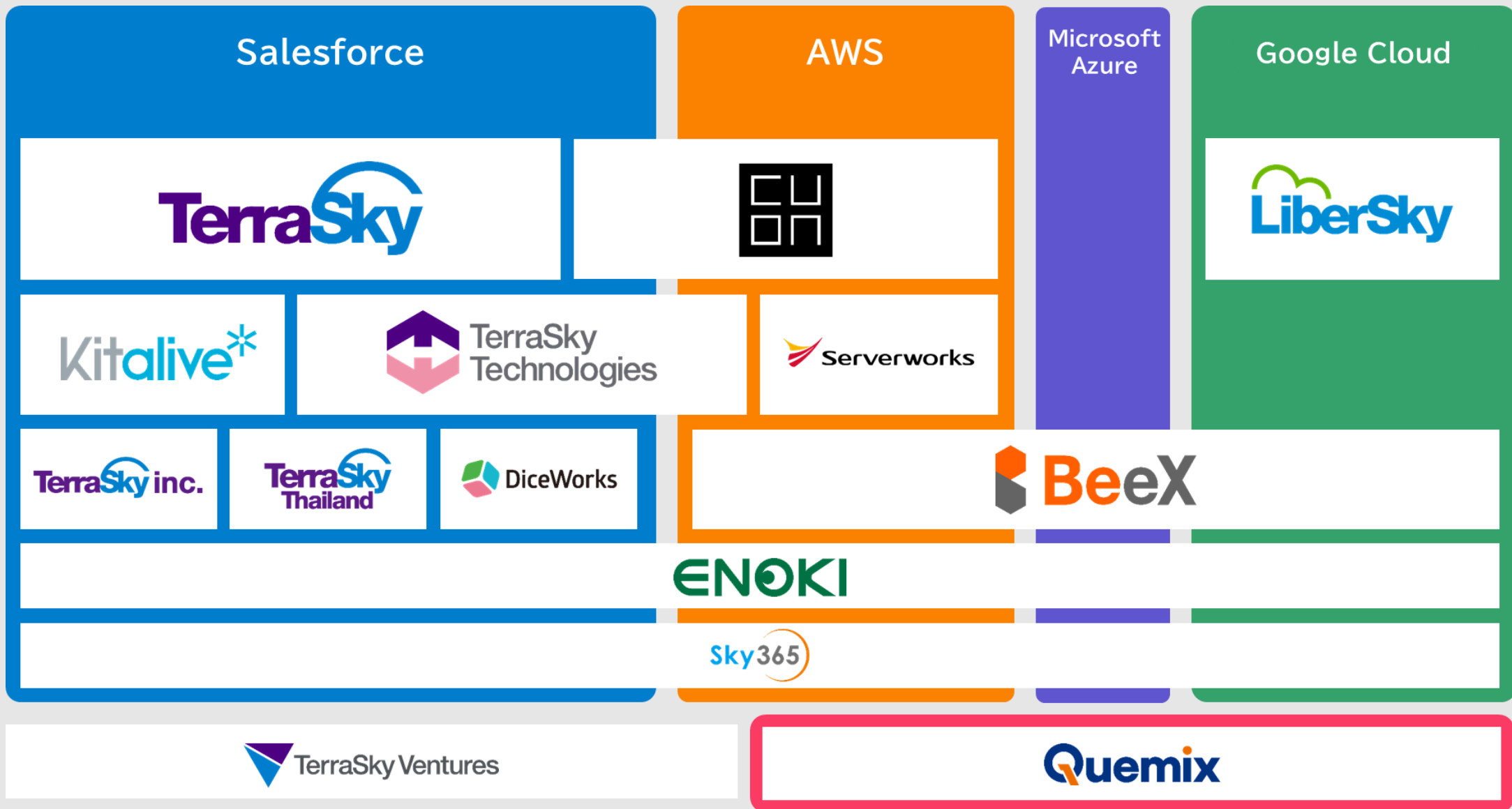
OMLINE-I

LINEとServiceCloudを連携します。

LINE経由での問い合わせを、電話やSNSなどの様々なチャネルの問い合わせと一元的に管理し、効率のよいお客様サポートができるサービスです。

OMLINE-O

Salesforceと、LINEの法人向けサービス「LINE公式アカウント」を連携し、メッセージ配信からユーザーの管理まで、LINEを使ったマーケティングやカスタマーサービスをSalesforceで一元管理できるサービスです。



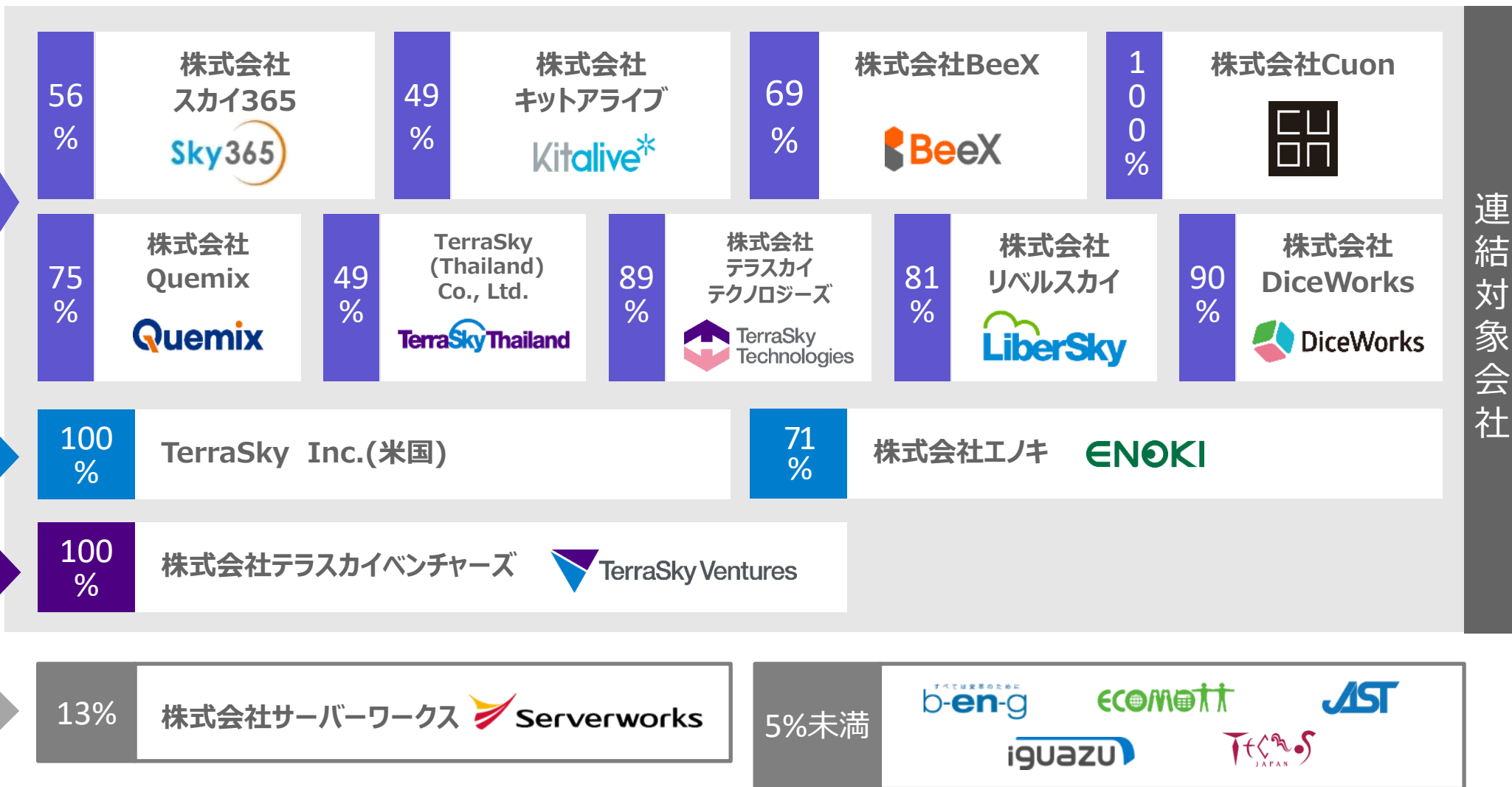
出資先企業と出資比率

株式会社テラスカイ

ソリューション事業

製品事業

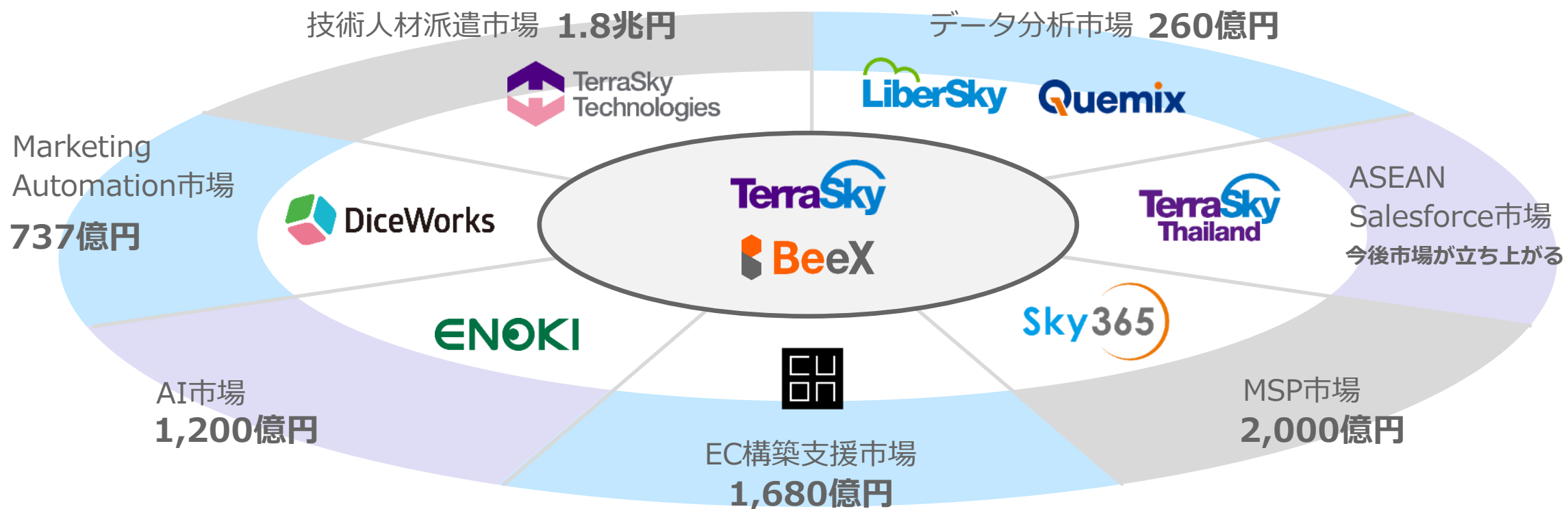
投資事業



連結対象会社

(2024.2末時点)

テラスカイグループの事業領域



テラスカイグループの強み

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

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

※2024年2月時点

テラスカイグループでの案件数

18,000 案件超！

テラスカイ単体では7,000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



りそな銀行



KONICA MINOLTA



BRIDGESTONE

Panasonic

昭和シェル石油株式会社

三井ホールディングス



EBARA

MIZUHO



日本郵便

HITACHI
Inspire the Next

日本経済新聞

Marubeni



明治安田生命



YAMAHA

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）ソフトウェアで世界最大企業。クラウドベースのSalesforce製品は、日本郵政グループやトヨタ自動車などの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。
Azure	Microsoft Azure（略称：Azure）は、マイクロソフトの管理するデータセンターを通して提供されるクラウドコンピューティングサービス。
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。
CRM	Customer Relationship Managementの略称。顧客管理システム。主に情報システムを用いて顧客の属性や接触履歴を記録・管理し、それぞれの顧客に応じたきめ細かい対応を行うことで長期的な良好な関係を築き、顧客満足度を向上させる取り組み。また、そのために利用される情報システム。

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