



2024年5月27日

各 位

会 社 名 株式会社テラスカイ
(コード番号：3915 東証プライム市場)
住 所 東京都中央区日本橋二丁目11番2号
代 表 者 代表取締役CEO社長執行役員 佐藤 秀哉
問 合 せ 先 取締役CFO常務執行役員 塚田 耕一郎
電 話 番 号 03-5255-3410

上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社テラスカイは、東京証券取引所が指定する基準日である2024年2月29日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2024年2月29日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下の通りです。本基準に適合していない流通株式時価総額を2026年2月期までに上場維持基準に適合するために、各種取り組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (基準日時点)	13,142人	59,385単位	93億円	46.1%	2.9億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
適合状況	適合	適合	不適合	適合	適合
計画期間	—	—	2026年2月末	—	—

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日（2024年2月29日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題および取組内容

プライム市場の上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取り組み内容については、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上

新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2024年5月27日

株式会社テラスカイ
(証券コード 3915)

1. 上場維持基準の適合状況
2. 事業について
3. 業績と株式市場での課題
4. 業績拡大に向けた成長戦略
5. プライム市場上場維持基準の適合に向けた取り組み
ー 資本コストや株価を意識した経営の実現

An aerial photograph of a mountain range, likely the Japanese Alps, with a blue gradient overlay. The text is centered in the middle of the image.

1. 上場維持基準の適合状況

当社の直近基準日（2024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、「流通株式時価総額」について基準を満たしておりません。

	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	93億円	×
流通株式数	20,000単位	59,385単位	○
流通株式比率	35%	46.1%	○
1日平均売買代金	0.2億円	2.9億円	○

【計画期間】

上場維持基準である流通株式時価総額については、2026年2月までに市場基準である100億円達成を目指してまいります。

An aerial photograph of a mountain range, showing rugged terrain and valleys. The image is overlaid with a blue gradient that transitions from a lighter blue on the left to a darker blue on the right. The text '2. 事業について' is centered in white.

2. 事業について

当社の事業は下記の2事業セグメントで構成

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



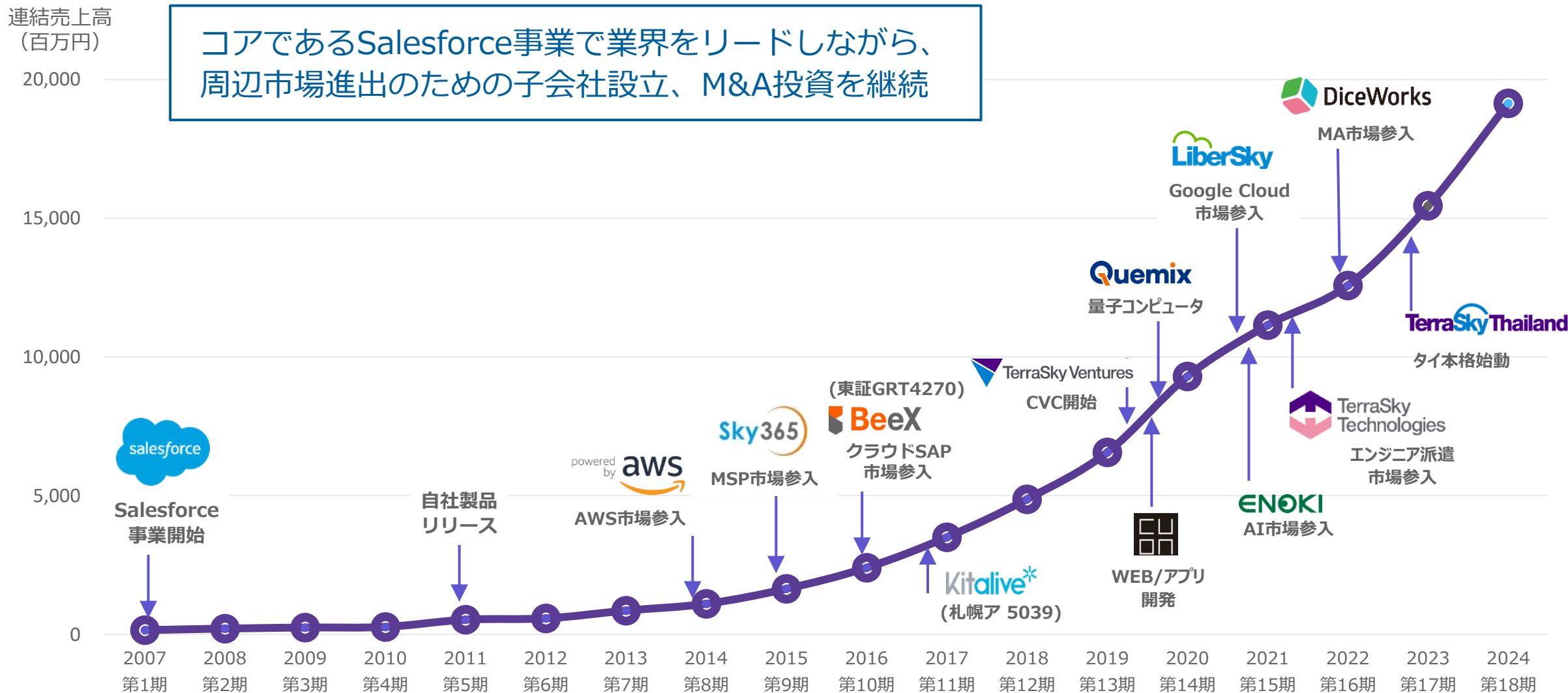
製品事業

クラウドに特化した自社サービス
製品の開発、提供

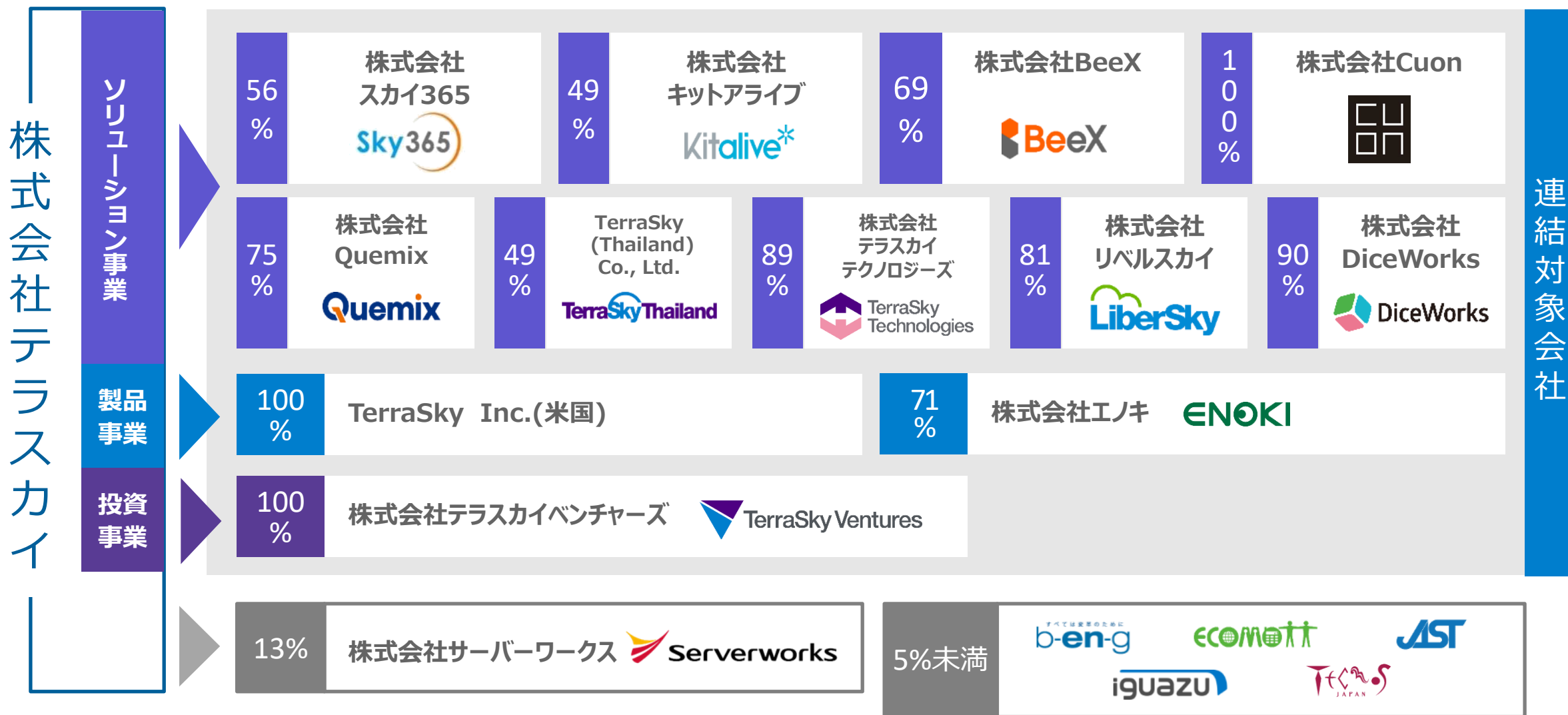
mitoco



子会社設立（M&A）と売上成長



出資先企業と出資比率



(2024.2末時点)

Salesforce

AWS

GCP

Microsoft Azure

量子コンピューター

マルチ・クラウドプラットフォームへの取り組み

Salesforce

AWS

Google

Azure

TerraSky

クラウド導入・コンサルティング



Webシステム・アプリ

LiberSky

ビッグデータ・セキュリティ

Kitalive*

クラウド導入コンサル
(北海道)



TerraSky Technologies

技術支援・派遣



Serverworks クラウド導入

TerraSky Inc 北米

TerraSky Thailand 東南アジア



DiceWorks

デジタルマーケティング

BeeX

SAPクラウドマイグレーション

ENOKI

AIエンジン・会話プラットフォーム

Sky365

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

Quemix

量子コンピューター・ソリューション

テラスカイグループの
案件数累計

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、多数の企業を支援し、継続的に開発・保守・運用を行っている。

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



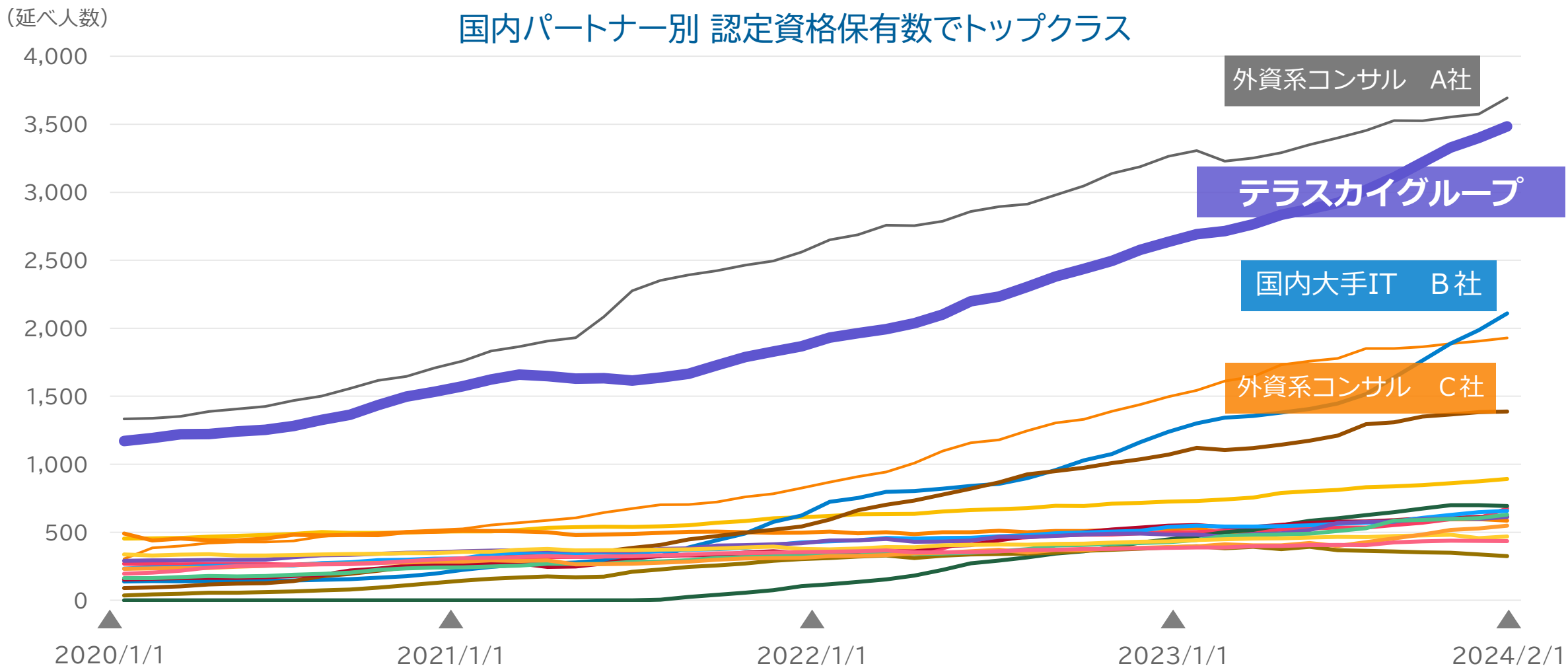
明治安田生命



YAMAHA

Salesforce認定技術者数推移

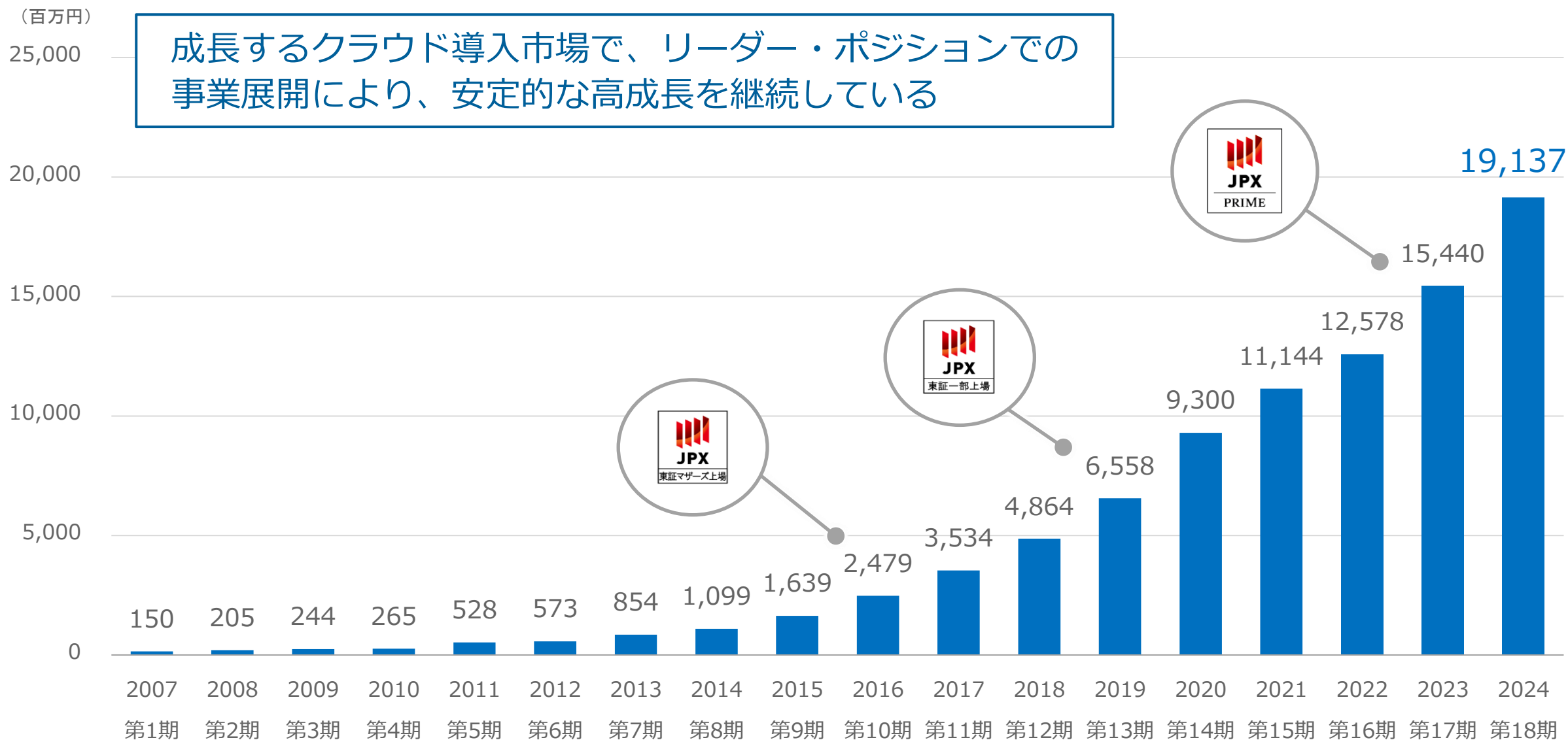
国内パートナー別 認定資格保有数でトップクラス



An aerial photograph of a mountain range, showing rugged terrain and valleys. The image is overlaid with a blue gradient that is darker on the right side and lighter on the left. The text is centered in the middle of the image.

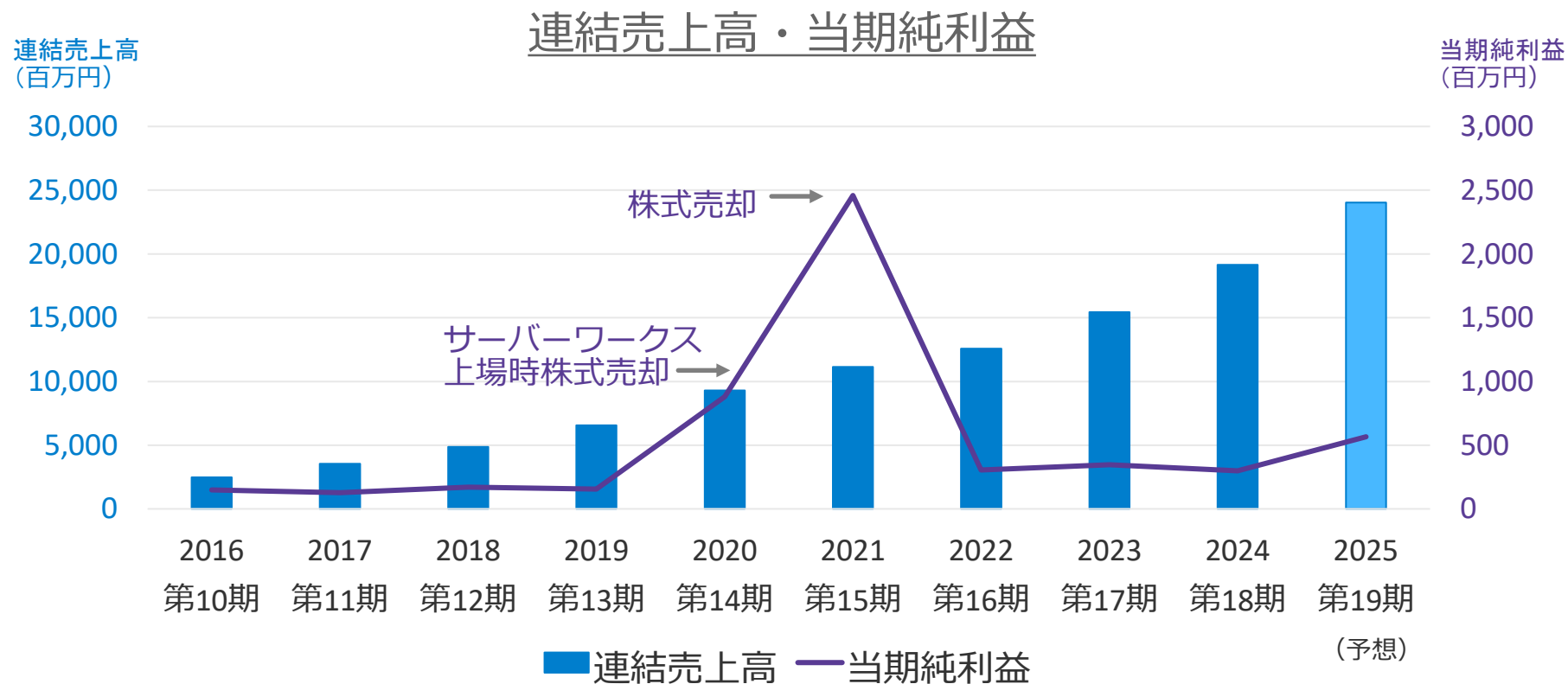
3. 業績と株式市場での課題

創業以来の連結売上成長

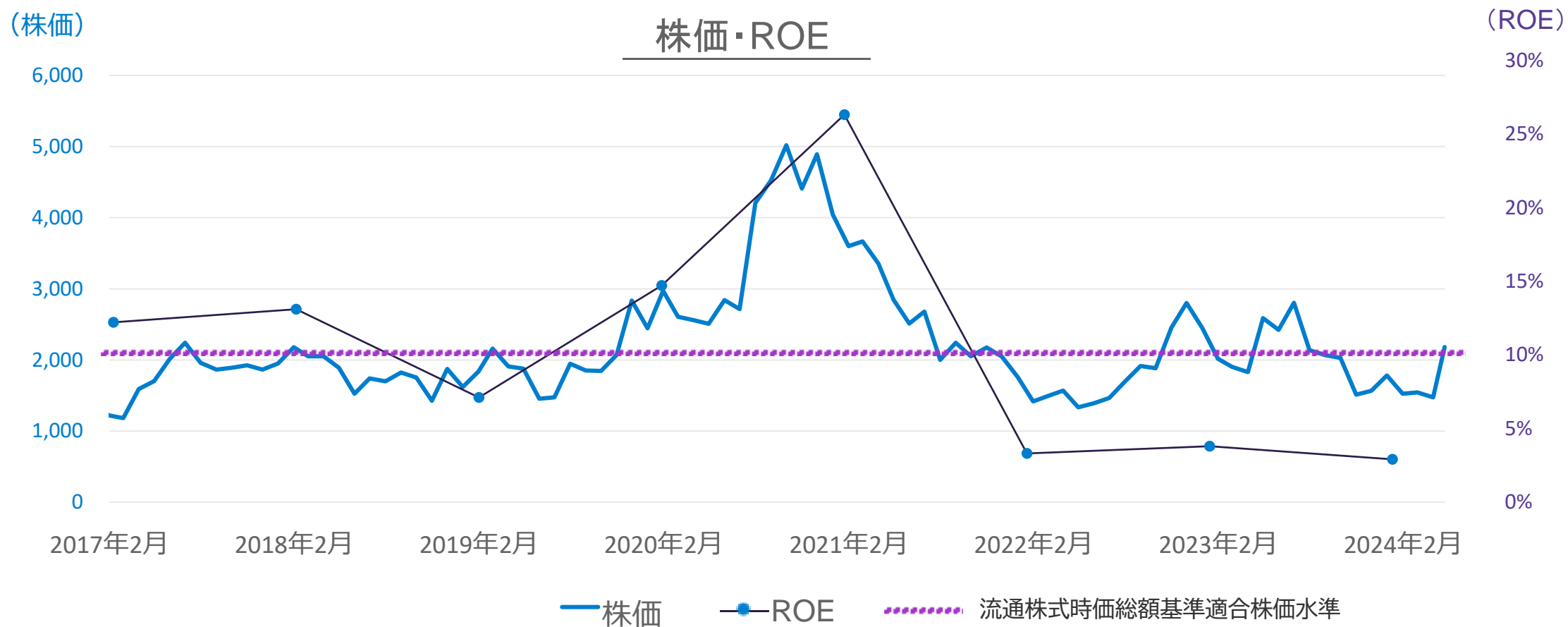


上場後の連結売上高/当期純利益の推移

- 連結売上は每期増収を継続している一方、当期純利益は14期、15期のサーバーワークス社株式売却益計上等もあり変動が激しい。
- 株式売却益を成長機会に積極的に投資し、直近の当期純利益は一定水準で推移。



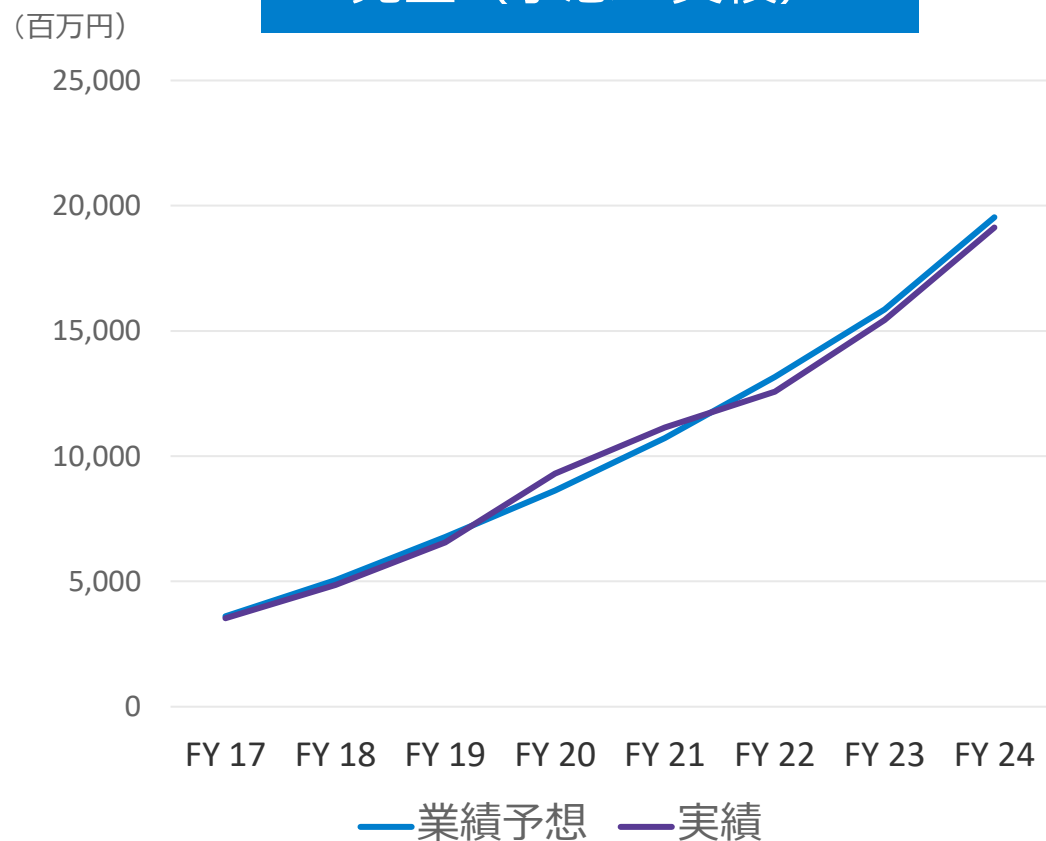
株価の推移はROE推移とほぼ連動しており、株価の上昇にはROEの改善が有効と認識。



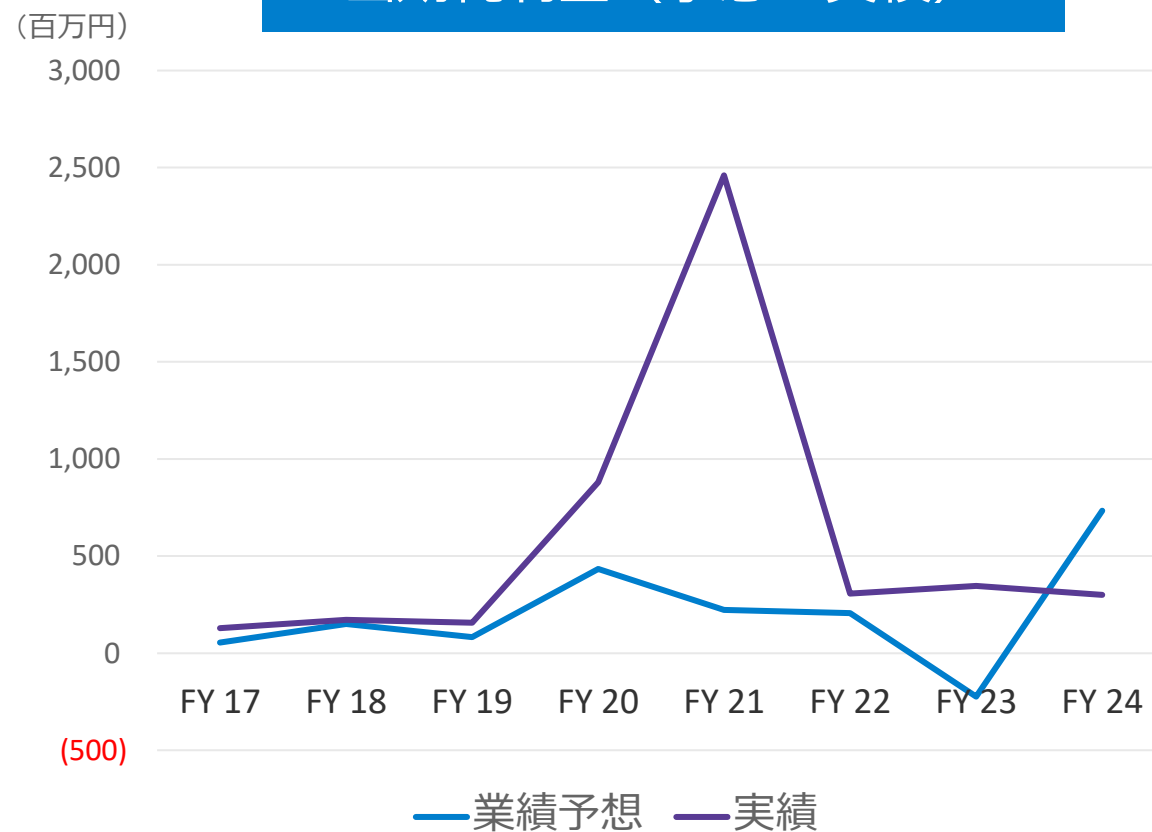
期初業績予想と実績の差異について

売上については期初の業績予想とほぼブレがない一方、当期純利益は期中の株式売却や期中のコスト増加等によって着地のブレが大きくなっているため、予実乖離の縮小が望ましい。

売上（予想・実績）



当期純利益（予想・実績）

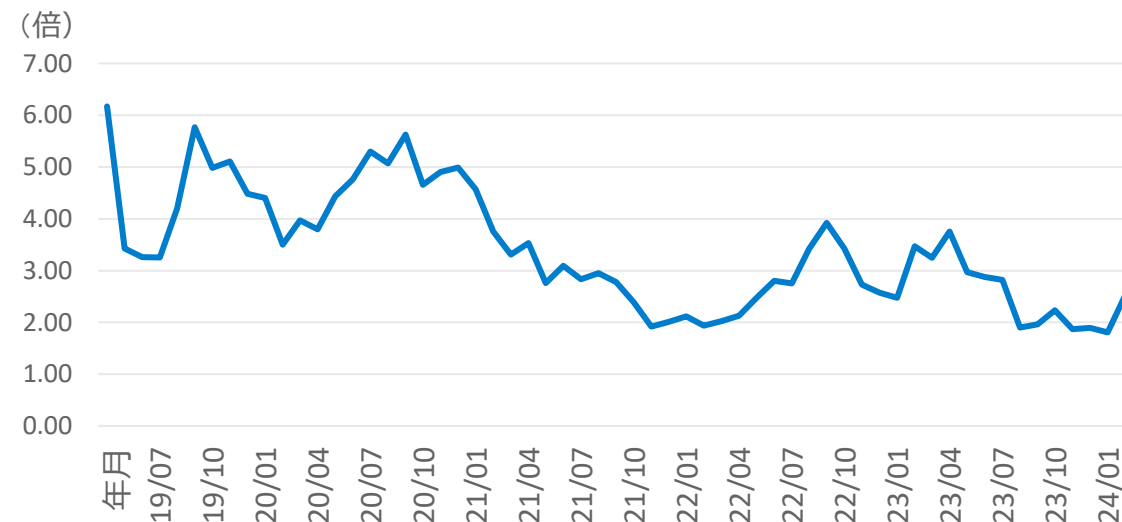


- 保有上場投資有価証券の時価は2月末で121億円。
- PBRは1倍超で推移。2024年2月末のPBRは1.89倍。

保有上場有価証券の時価

		2024年2月末時点			
社名	証券番号	株数	持ち分比率	評価単価	保有株式時価評価額
BeeX	4270	1,514,700	68%	4,145	6,278
キットアライブ	5039	620,000	49%	1,180	732
サーバーワークス	4434	1,013,600	13%	4,130	4,186
他 上場資本業務提携先					958
合計					12,154

PBRの推移



An aerial photograph of a mountain range, likely the Japanese Alps, with a blue gradient overlay. The text is centered in the middle of the image.

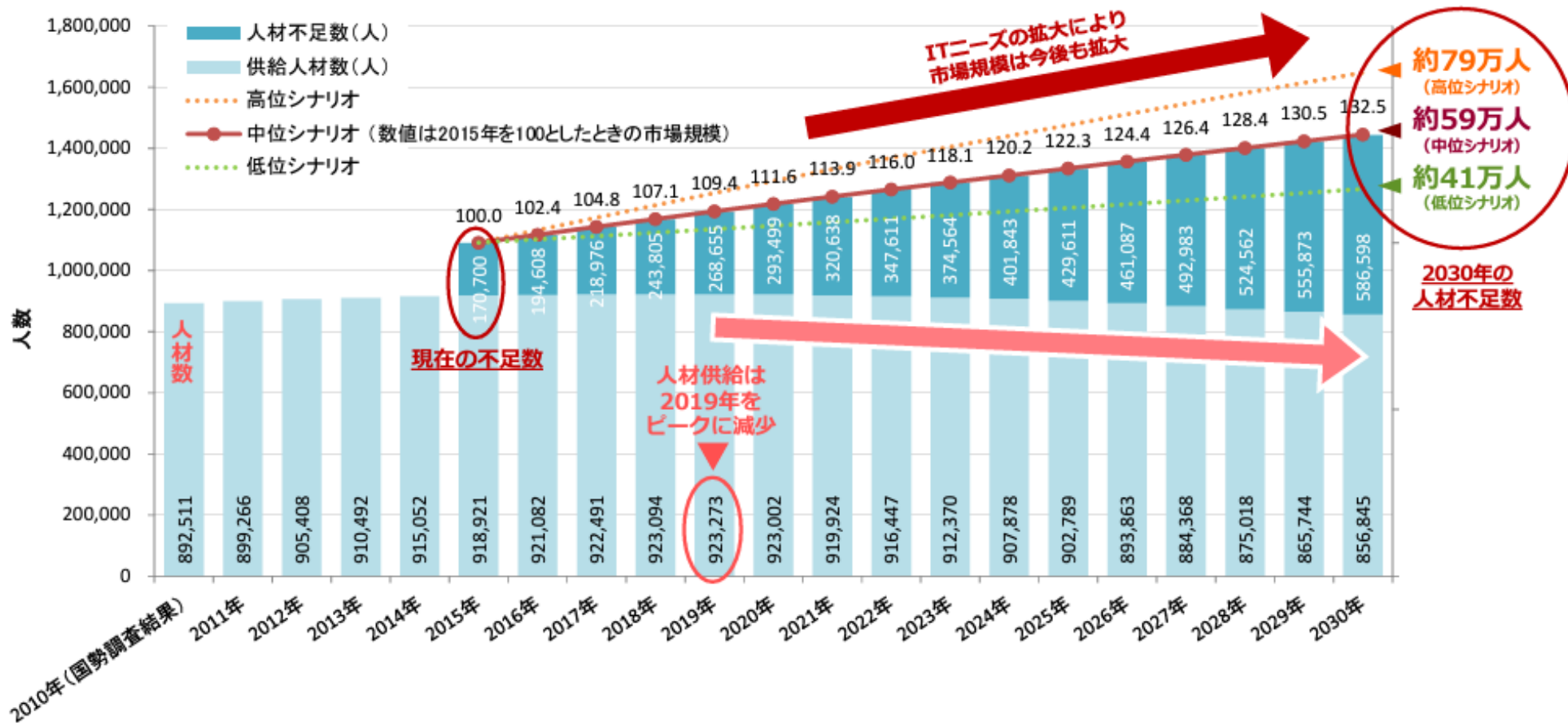
4. 業績拡大に向けた成長戦略

国内IT人材の不足規模に関する予測

出典：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課

「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

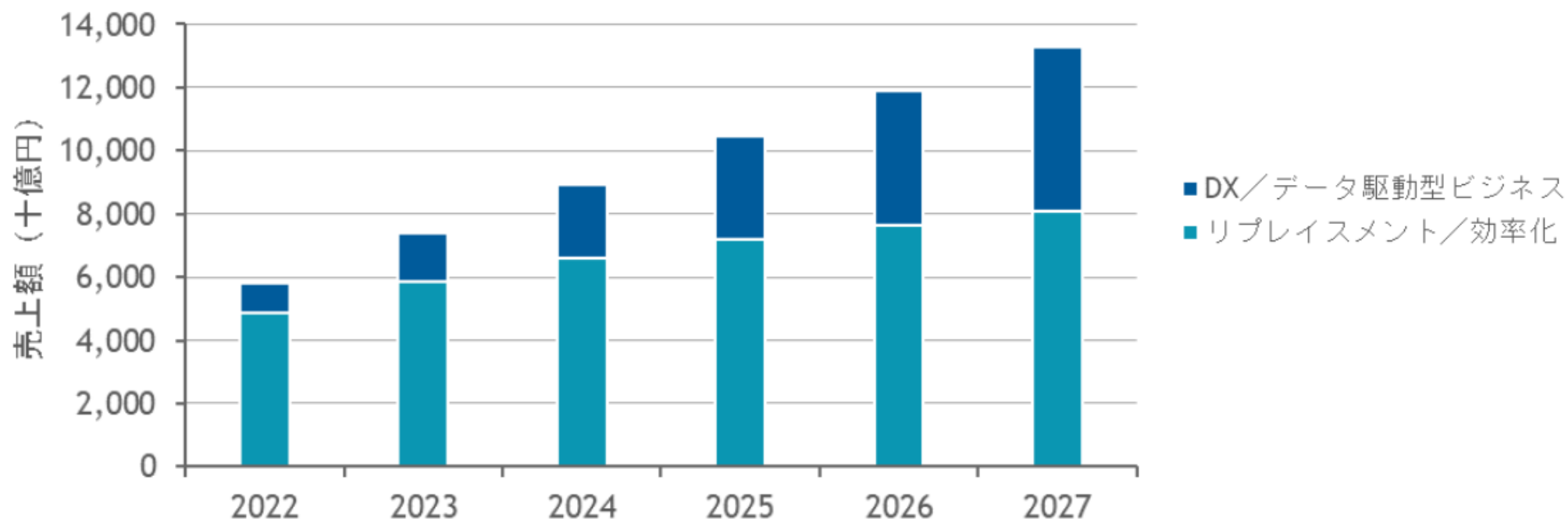
- 2015年の人材不足規模：約17万人
- 2030年の人材不足規模：約59万人（中位シナリオ）
- ⇒ IT人材不足は、今後ますます深刻化



事業の成長機会：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。
- 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）。
- 2022年～2027年の年間平均成長率は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予測。

国内クラウド市場 用途別売上額予測、2022年～2027年



成長するクラウド・インテグレーション市場で、下記3つの強みで事業の拡大を目指す

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
- クラウド人材の教育・育成の独自メソッドを確立

3

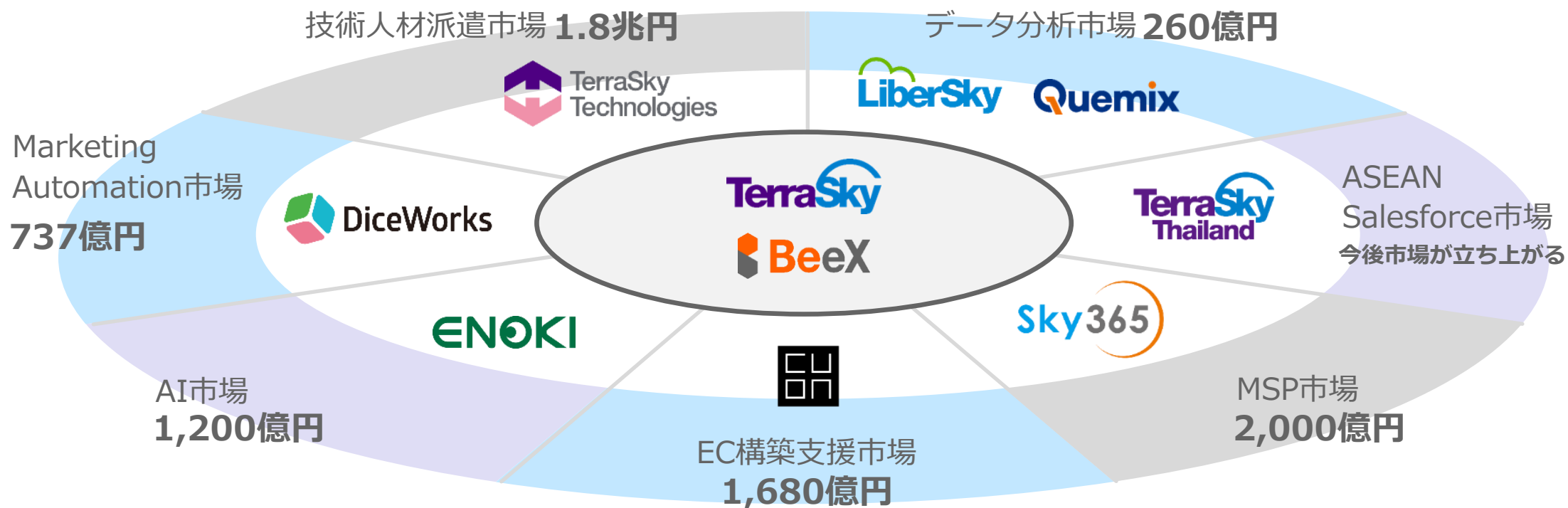
クラウドの知見を
ベースとした投資戦略

- 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・M&Aと早期の事業拡大、黒字化の実績
- CVC投資によるVALUE UP、上場実績

テラスカイグループの新事業領域と市場規模

当社グループは、テラスカイ本体がSalesforceのコア事業、BeeXがクラウド・マイグレーション事業を拡大しながら、周辺に存在する新市場の獲得のためのM&A, 新会社設立を積極的に行っている。

新事業領域と市場規模



※市場規模は当社推計による

2024年4月12日 株式会社NTTデータとの資本業務提携を発表

国内トップの
コンサルティング・インテグレーションカ

NTT DATA

国内トップの
Salesforce開発・伴走支援の技術力

TerraSky

資本・業務提携の目的

- 1 国内顧客に共同でSalesforce導入を推進
- 2 顧客のDX戦略をEnd to Endでサポート
- 3 相互のブランド力、人材育成システムをベースに、デジタル人材の獲得・拡大を加速
- 4 グローバル・マーケットでの事業展開

1 Salesforce導入を共同推進

金融・法人・ユーティリティ・通信・官公庁など、
特定インダストリに適応した新規サービスの企画・開発

例) 地域金融マーケット 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

マーケットポテンシャル (2024/1/31)

地銀 99社

信金 254社

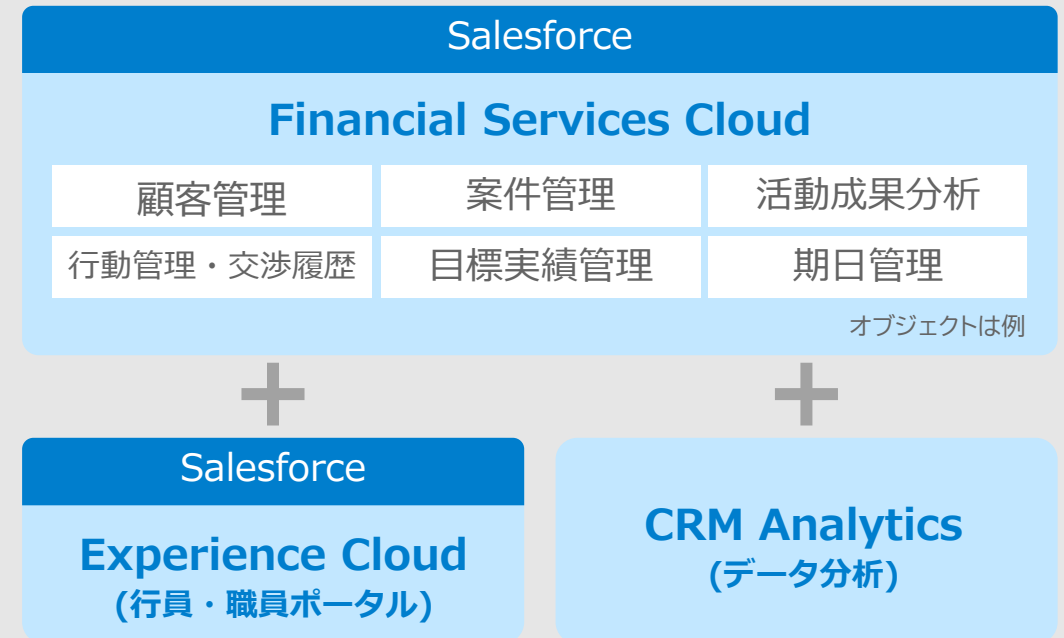
信組 143社

JA 535社

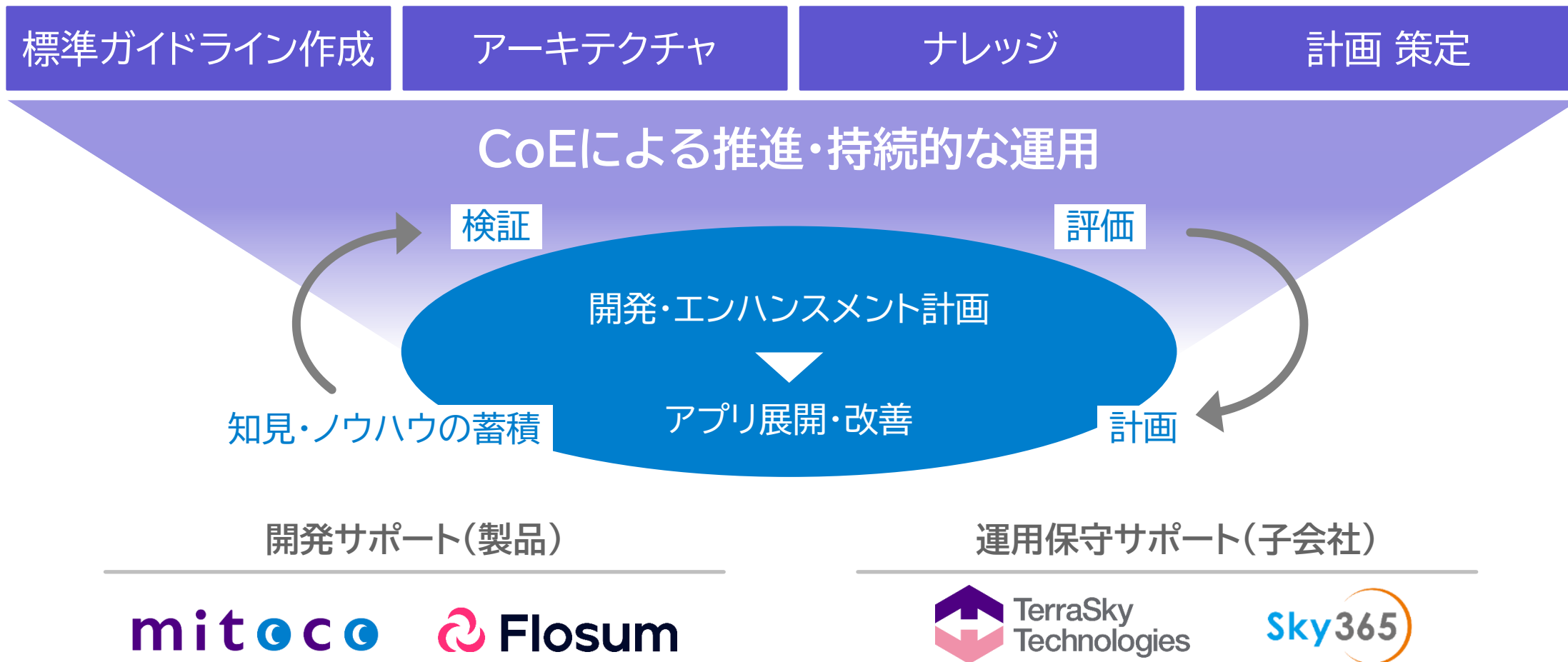
ろうきん 13社

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

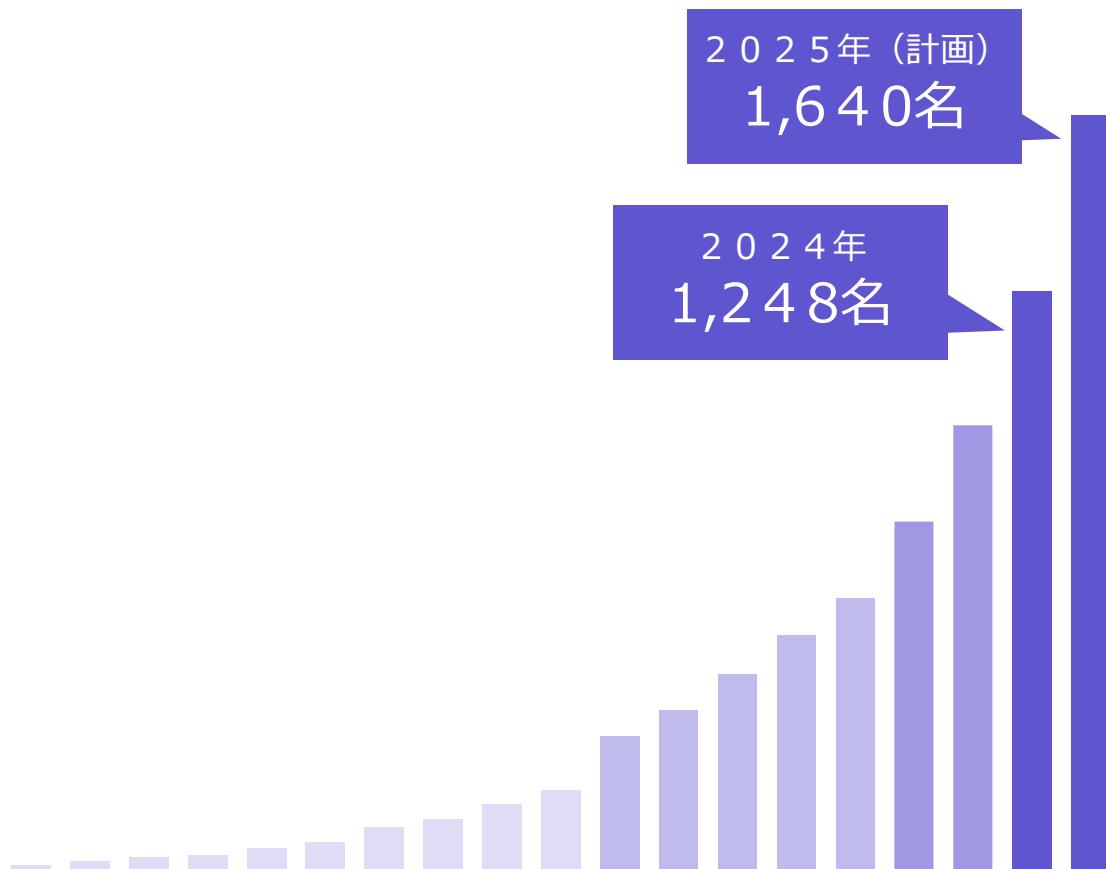
例) 横展開する標準パッケージ



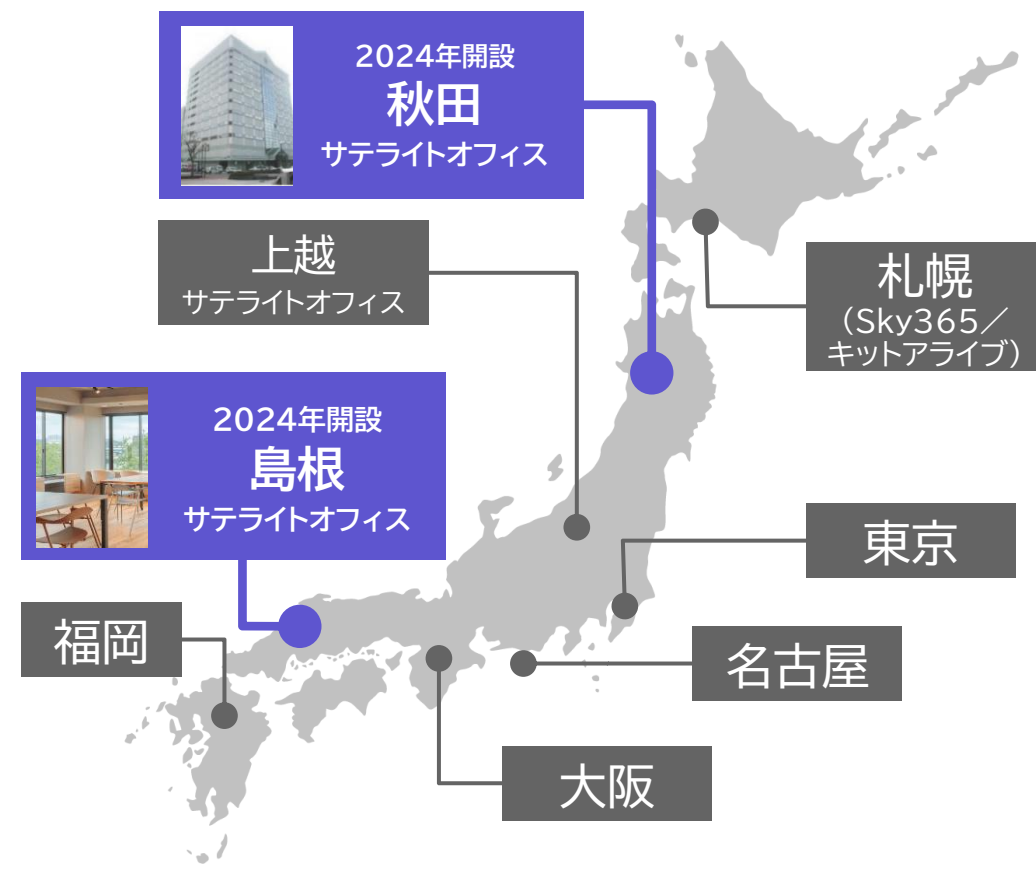
開発内製化・持続的な運用体制の構築を支援



グループ社員数の推移と計画



地方拠点でも優秀な人材を獲得



タイからAPACへクラウド・インテグレーション事業を展開

- 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として、オフショアで多言語対応可能な24時間/365日対応できる体制を構築



人員目標

1年以内

10名

3年後

40名

5年後

100名

An aerial photograph of a mountain range, likely the Japanese Alps, with a blue gradient overlay. The text is centered in white.

5. プライム市場上場維持基準の 適合に向けた取り組み

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
- 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
- PERは、24年2月末時点で80.6倍
- PBRは、24年2月末時点で1.89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（4月12日発表）の効果を早期に実現させる
- 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



Fly Ahead