

決算説明資料

2025年2月期 第1四半期

2024年7月12日
株式会社テラスカイ
(証券コード：3915)



第19期

2025年2月期 第1四半期

連結決算概要

- DX市場拡大を追い風に、大型案件の受注・開発を確実に実施。
- グループ全体で新卒採用112人を行うなど積極的な採用を実施。Salesforce認定資格者数でも国内トップに。
- 子会社(Quemix, TerraSky Thailand) の経常損失合計52百万円、製品開発投資によるセグメント損失85百万円を吸収しつつ、増収増益で着地。

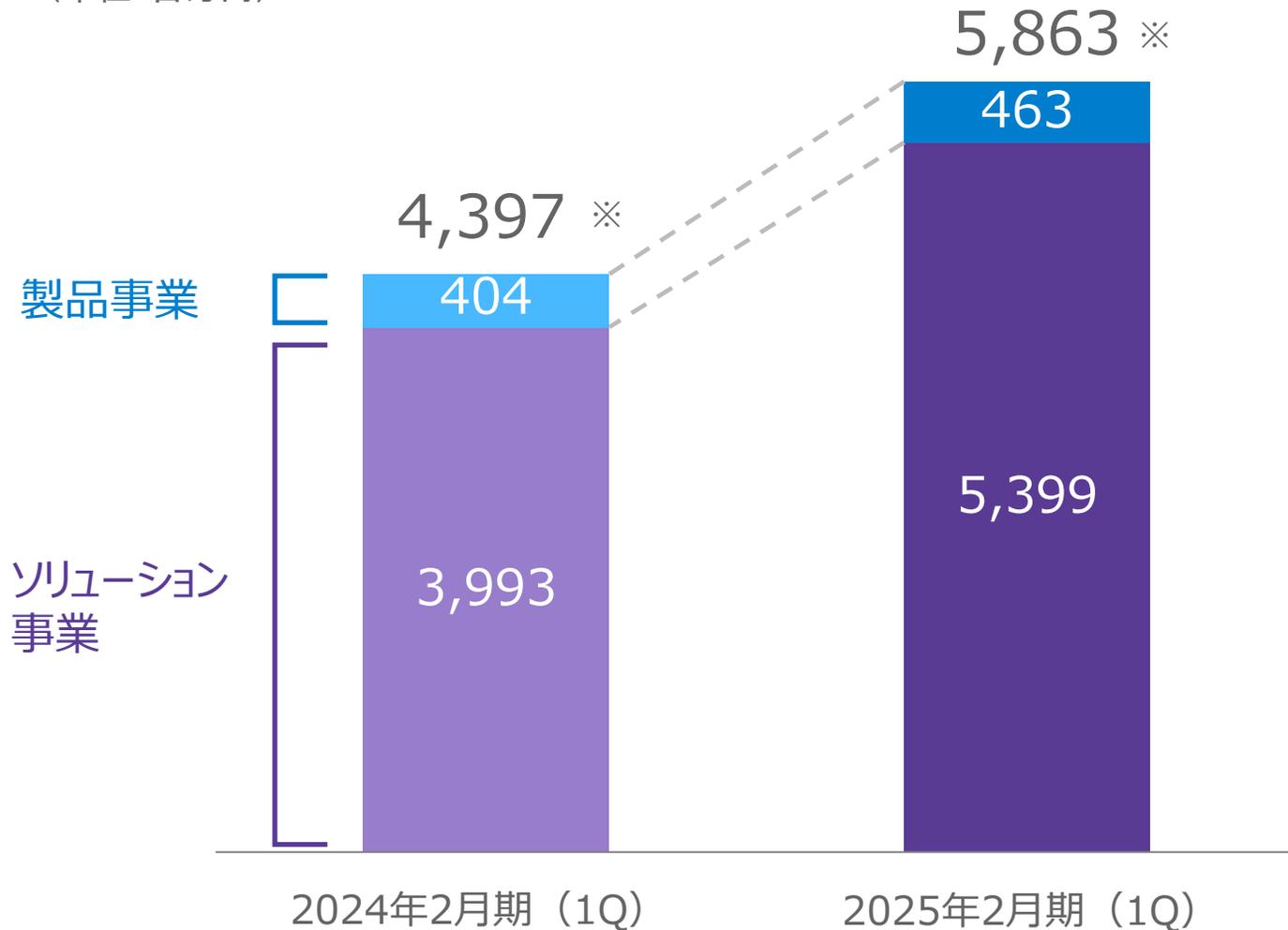
(百万円)	2024年2月期 1Q実績	2025年2月期 1Q実績	前年同期比	2025年2月期 通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	4,353	5,809	+33.5%	2,4024	24.1%
営業利益	96	297	+207.6%	905	32.8%
経常利益	130	327	+151.4%	1,000	32.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	35	176	+393.5%	565	31.1%

(百万円)	2024年2月末	2024年5月末
流動資産	10,642	11,388
固定資産	7,804	6,574
有形固定資産	308	297
無形固定資産	926	971
投資その他の資産	6,569	5,305
資産合計	18,446	17,962
負債合計	5,892	6,090
流動負債	4,422	5,024
固定負債	1,470	1,065
純資産合計	12,553	11,872
負債・純資産合計	18,446	17,962

増減要因ポイント

- ・ 売上の増加に伴う、売掛金及び契約資産の増加
- ・ 投資有価証券評価差額金（主にサーバーワークス社株式評価額）の減少
- ・ mitoco ERP開発によるソフトウェア資産の増加

(単位:百万円)



製品事業

前期比 +14.8%

- サブスク売上は対前年比15%増
- サブスク売上比率は製品売上の95%

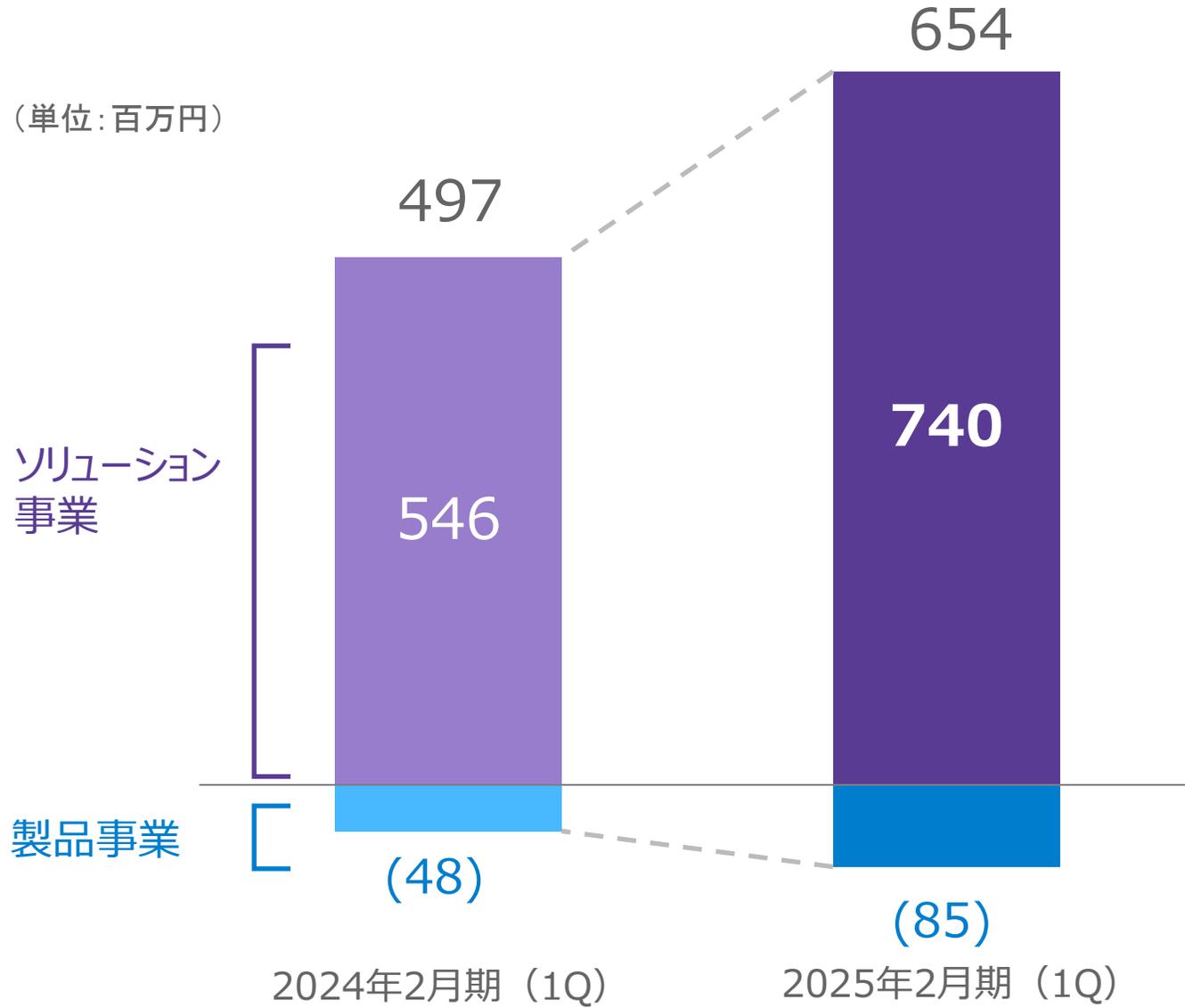
ソリューション事業

前期比 +35.2%

- 大型案件の獲得、納品
- テラスカイ、Beex、テラスカイ・テクノロジーズの増収が寄与。

※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。

(単位:百万円)



ソリューション事業

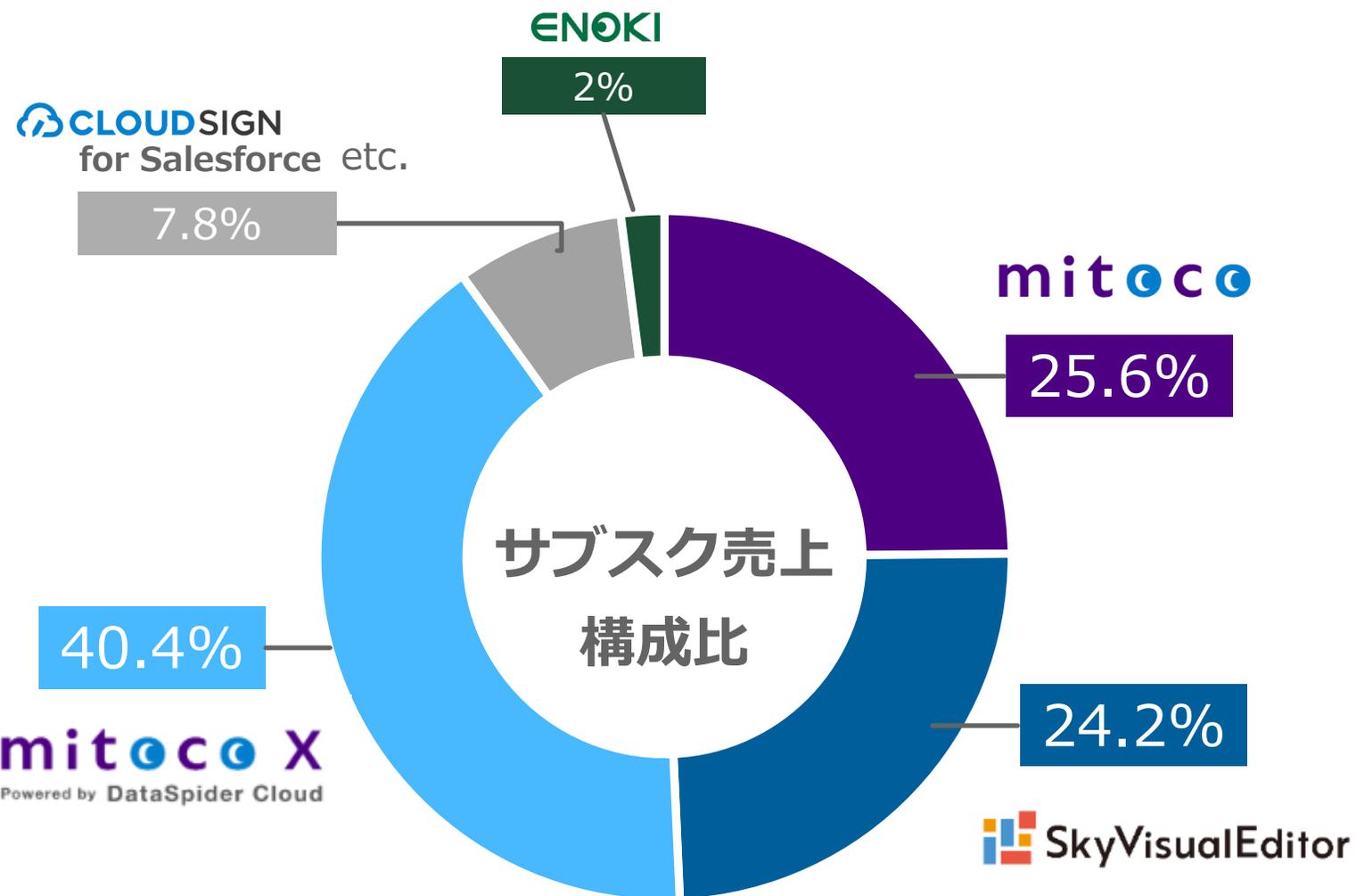
前期比 +35.6%

- 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

製品事業

前期比 ▲37百万円

- 製品事業部での「mitoco ERP」の開発、営業・マーケティング人材の人件費増。

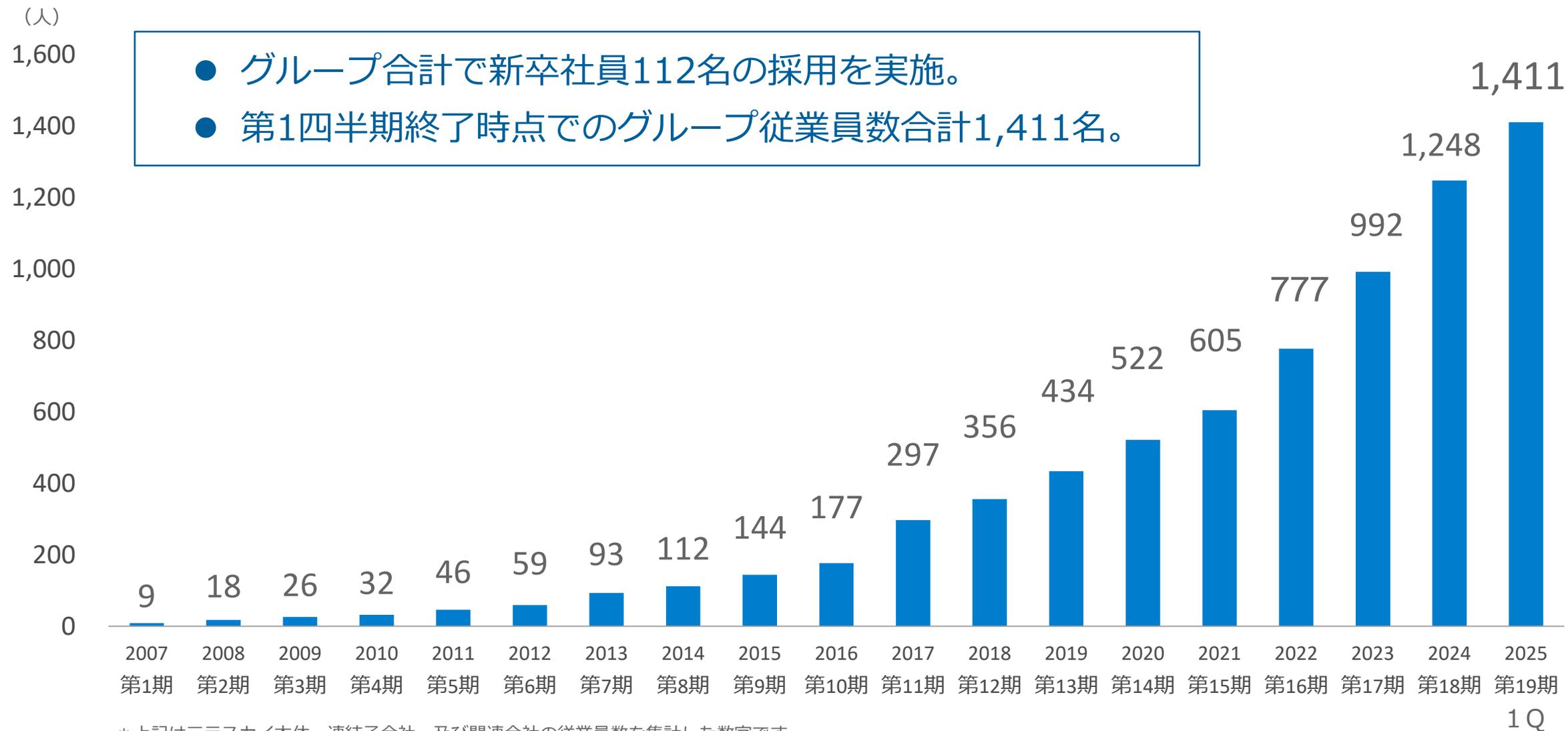


- 全製品のサブスク売上が対前年比で増加。
- mitocoのサブスク売上は対前年比**121%**
- データ連携ツールのmitocoX(旧「DataSpiderCloud」)のサブスク売上は対前年比**109%**
- SkyVisual Editorのサブスク売上は対前年比**110%**



FY25 採用・育成状況

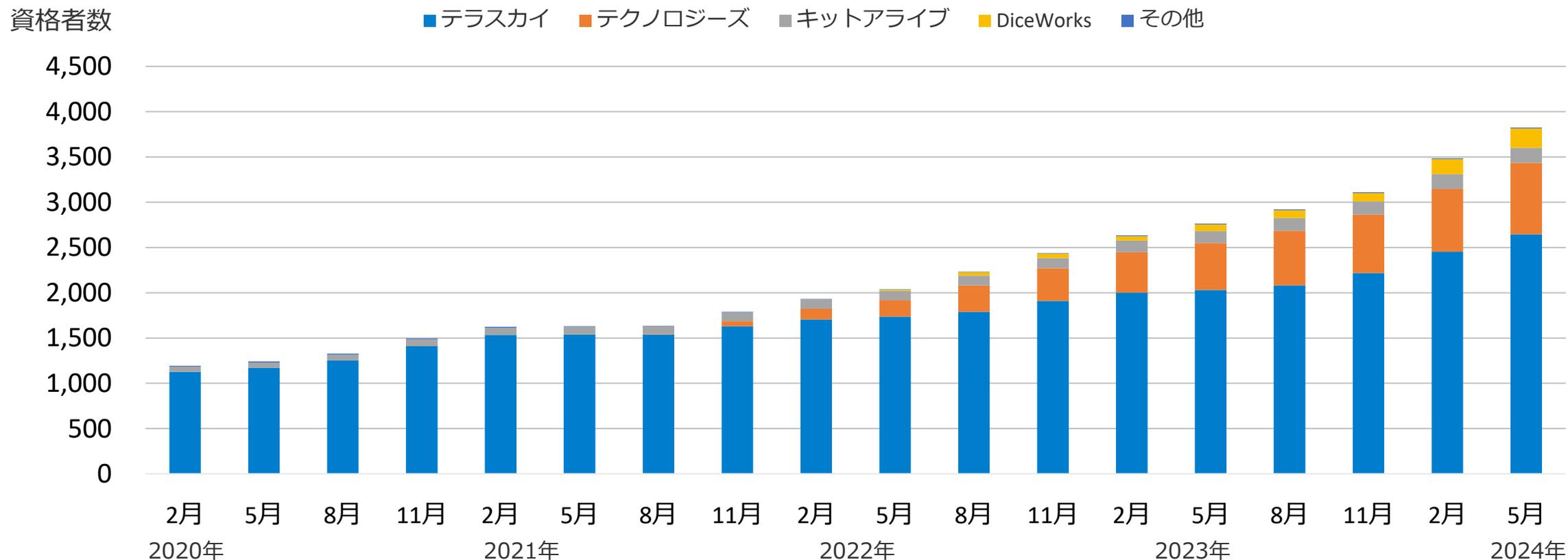
グループ人員数推移



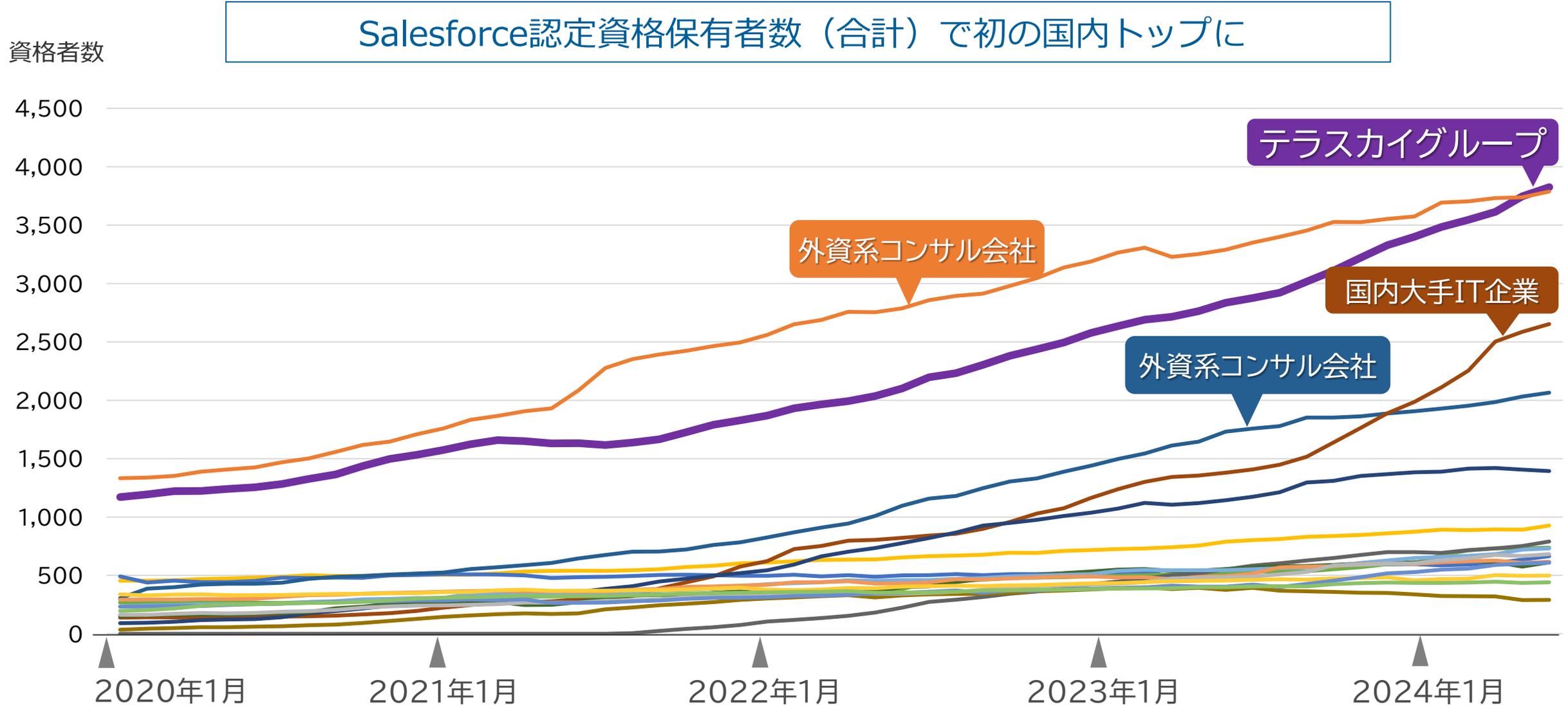
* 上記はテラスカイ本体、連結子会社、及び関連会社の従業員数を集計した数字です

人的資本投資と、当社独自に確立した教育プログラムで、Salesforceエンジニアを継続育成

Salesforce認定資格者数（四半期毎）



Salesforce 認定技術者(テラスカイ・グループ合計)



* 上記はテラスカイ本体、連結子会社、及び関連会社の各Salesforce資格保有者数を合計した数字です。

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

立地計画認定書交付及び調印式





第19期
2024年2月期 第1四半期
トピックス

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 国内外のNTTデータの顧客にSalesforce導入を共同で加速
- 2 顧客のDX戦略をEnd to Endで共同サポート
- 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展開を共同で加速

提携の目的 1 : 国内外でSalesforce導入を共同で加速

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

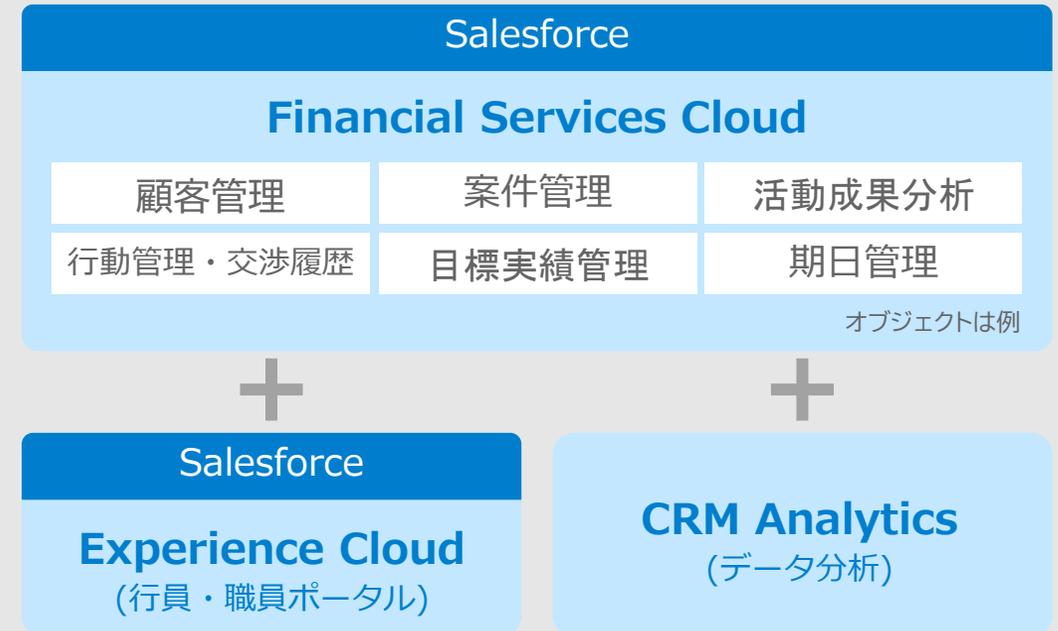
信組 143社

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

標準ガイドライン作成

アーキテクチャ

ナレッジ

計画 策定

CoEによる推進・持続的な運用

検証

評価

開発・エンハンスメント計画

知見・ノウハウの蓄積

アプリ展開・改善

計画

開発サポート(製品)

運用保守サポート(子会社)

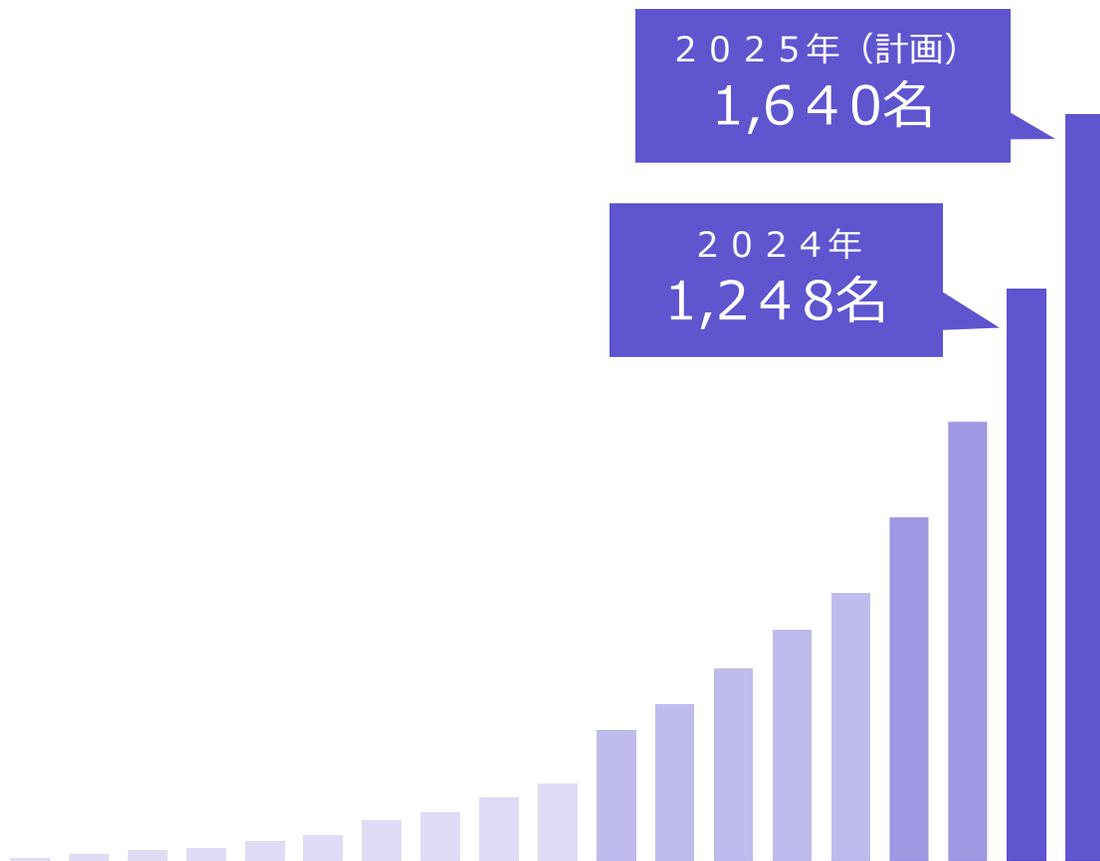
mitoco

Flosum

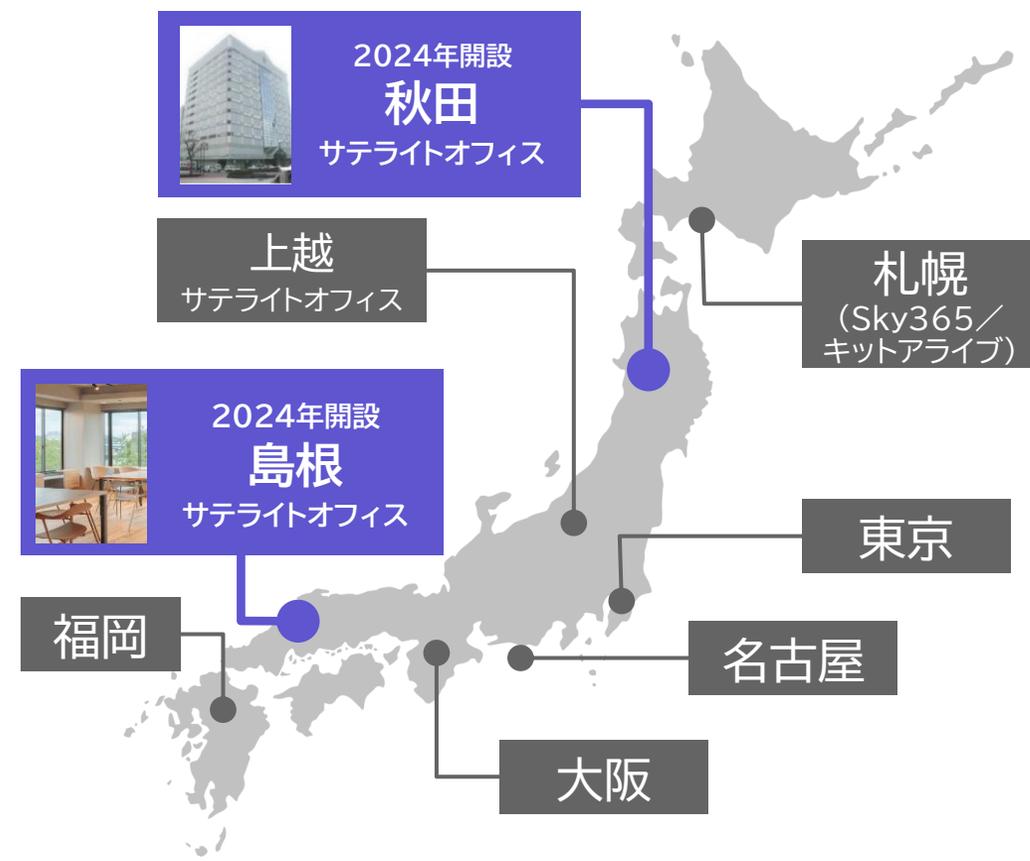
TerraSky
Technologies

Sky365

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

タレントでありながら、当社グループ役員の顔も併せ持つ
「厚切りジェイソン」をメインMCに据え、ITの最新トレンドをお届け

4月15日より配信スタート



Quemix 松下CEO、東京大学に開発拠点を移転

サステイナブル量子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



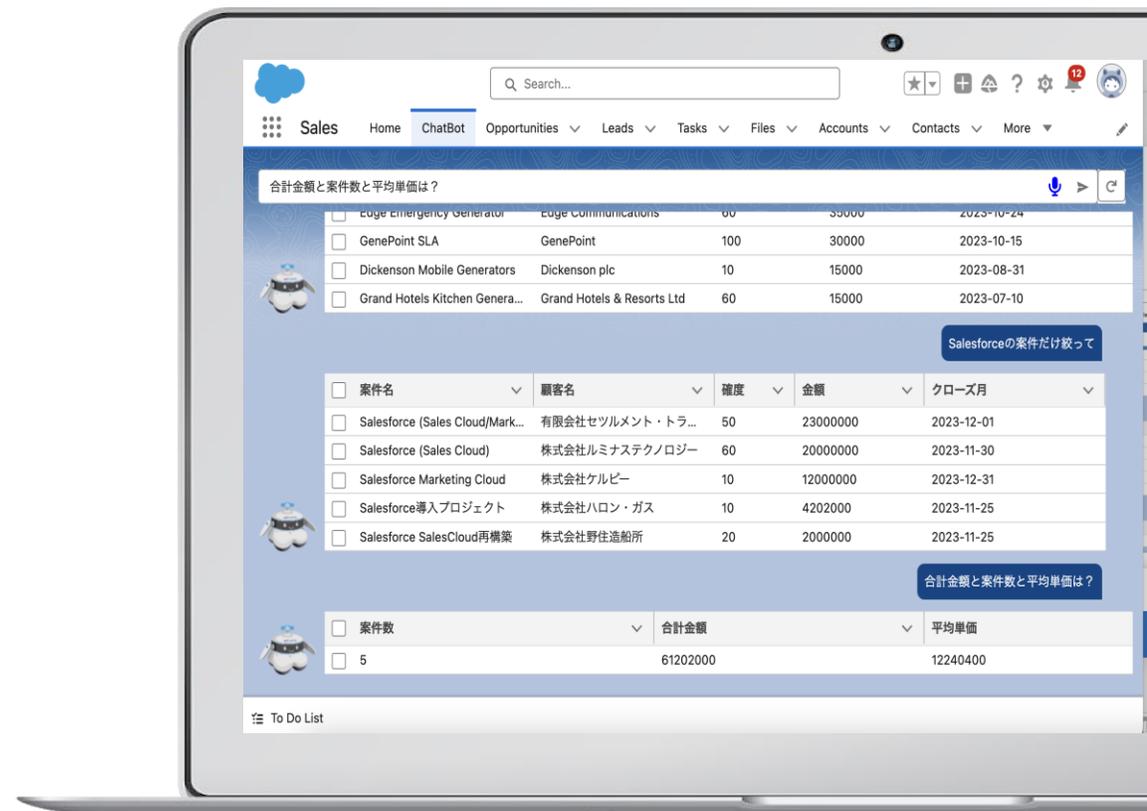
QUANTUM SENSOR

量子センサ領域

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)



mitoco ERP / mitocoで2つのAwardを受賞

Salesforce Japan Partner Award 2024



ITreview Grid Award 2024 Spring受賞



8期連続でグループウェア部門でmitocoが「High Performer」を受賞



FY25 業績予想

FY25 業績予想（連結）

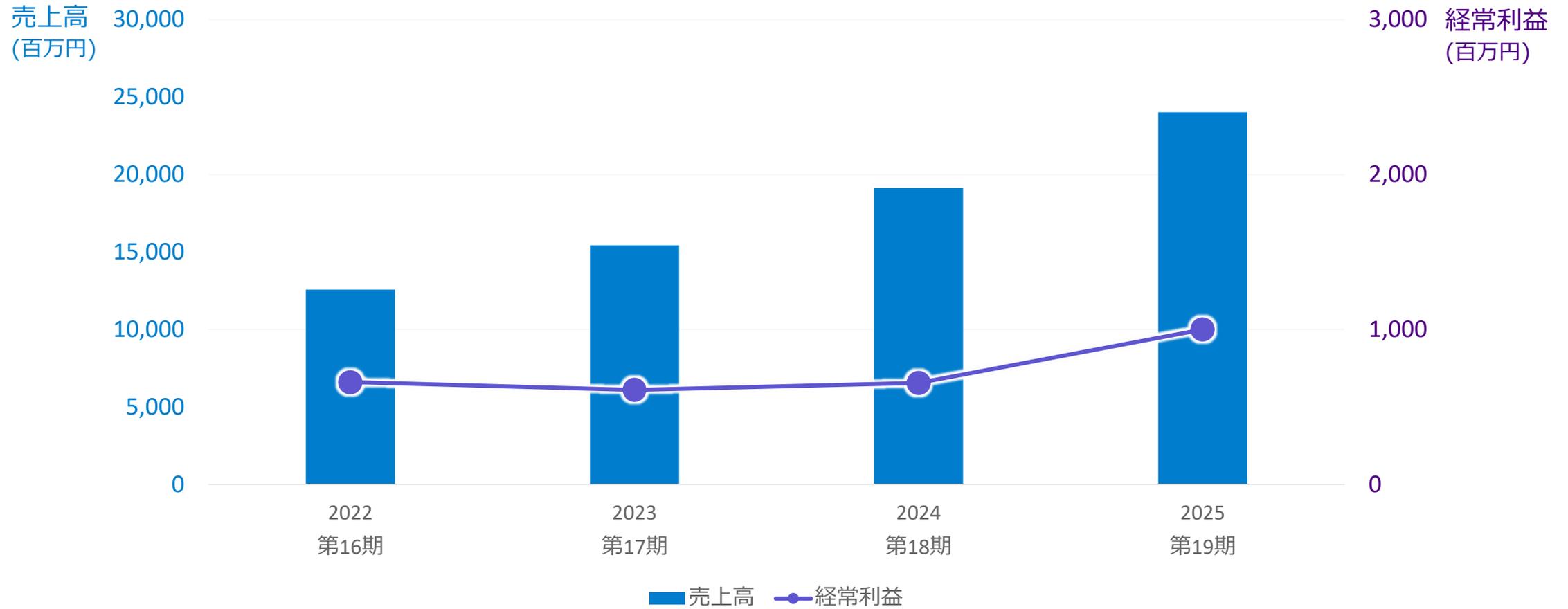
- 売上高は、採用未達の影響を受けた24年2月期実績を発射台とするが、25%増と高成長を目指す。
- 製品への投資、赤字子会社の黒字化に向けた追加投資の成果実現による利益率改善の見通し。
- 売上、営業利益、経常利益共に過去最高額を目指す。

(百万円)

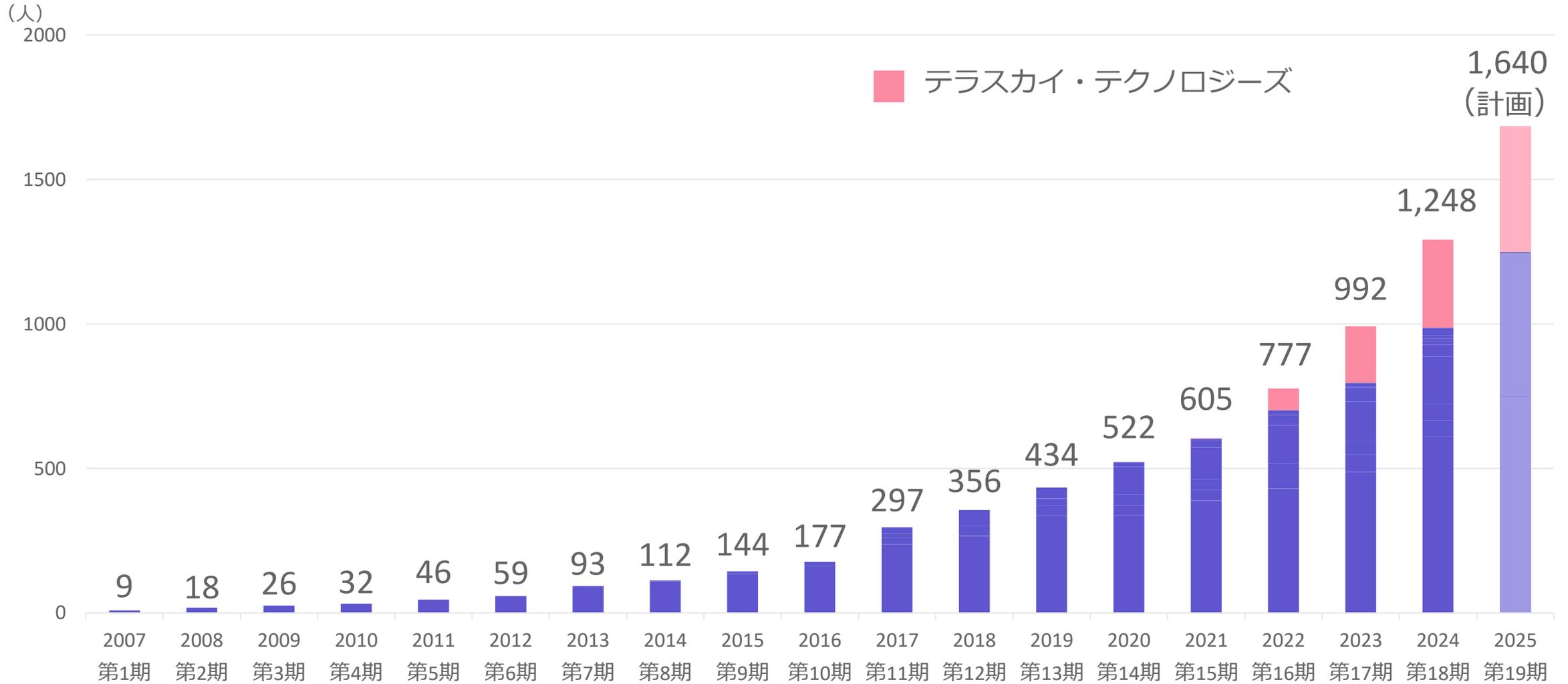
	2023年2月期 実績	2024年2月期 実績	2025年2月期 業績予想
売上高	15,440	19,137	24,024
売上高成長率	122.8%	123.9%	125.5%
営業利益	512	522	905
売上高営業利益率	3.3%	2.1%	3.7%
経常利益	610	655	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	347	300	565

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。



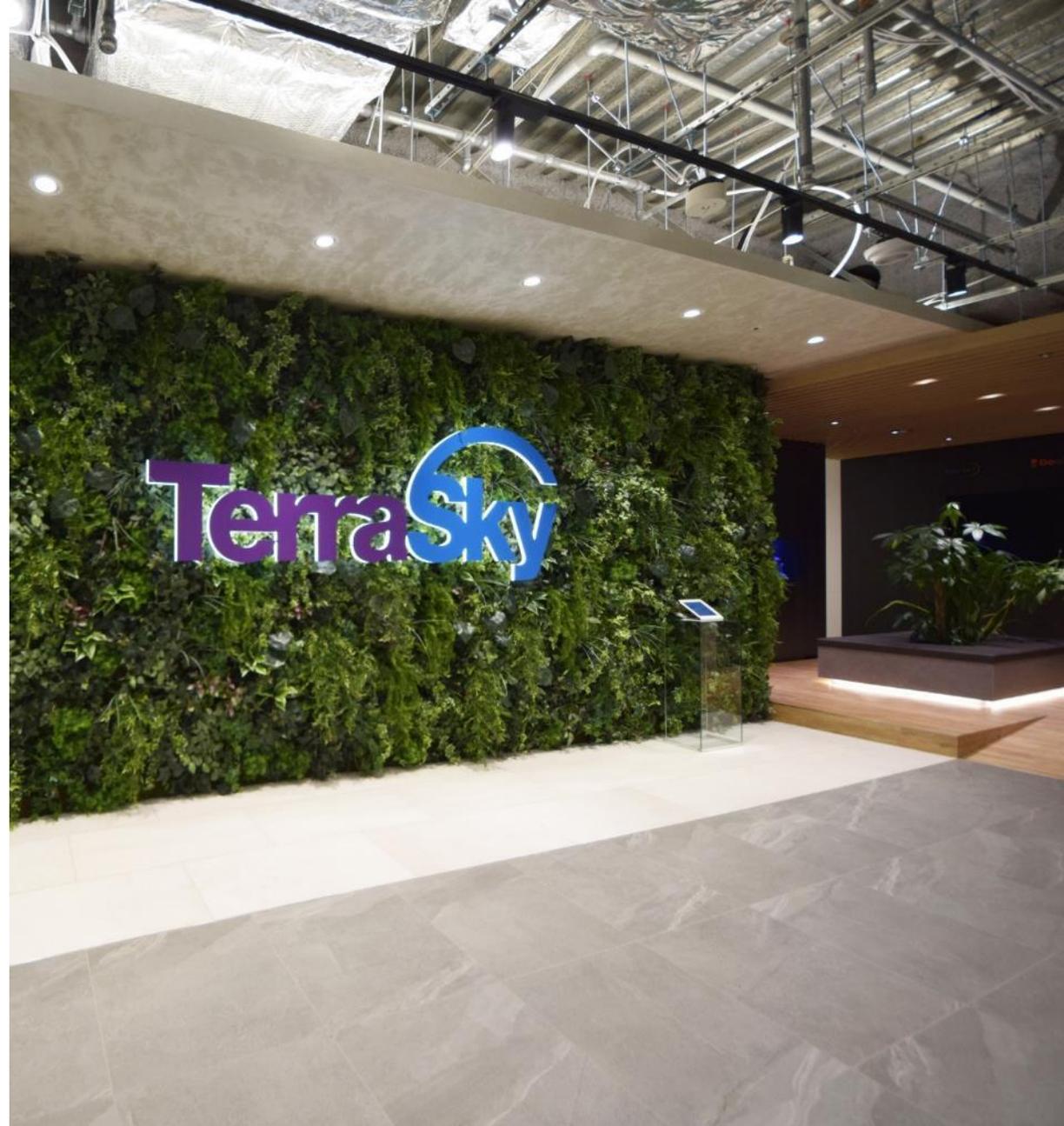
当社グループについて

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



当社の事業は下記の2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



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 X

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。

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

子会社設立 (M&A) と売上成長

コアであるSalesforce事業で業界をリードしながら、
周辺市場進出のための子会社設立、M&A投資を継続

(百万円)

20,000

15,000

10,000

5,000

0

2007 第1期 2008 第2期 2009 第3期 2010 第4期 2011 第5期 2012 第6期 2013 第7期 2014 第8期 2015 第9期 2016 第10期 2017 第11期 2018 第12期 2019 第13期 2020 第14期 2021 第15期 2022 第16期 2023 第17期 2024 第18期



Salesforce
事業開始

自社製品
リリース



AWS市場参入



MSP市場参入



(東証GRT4270)
クラウドSAP
市場参入



(札幌ア 5039)



量子コンピュータ



WEB/アプリ
開発



Google Cloud
市場参入



AI市場参入



MA市場参入



エンジニア派遣
市場参入

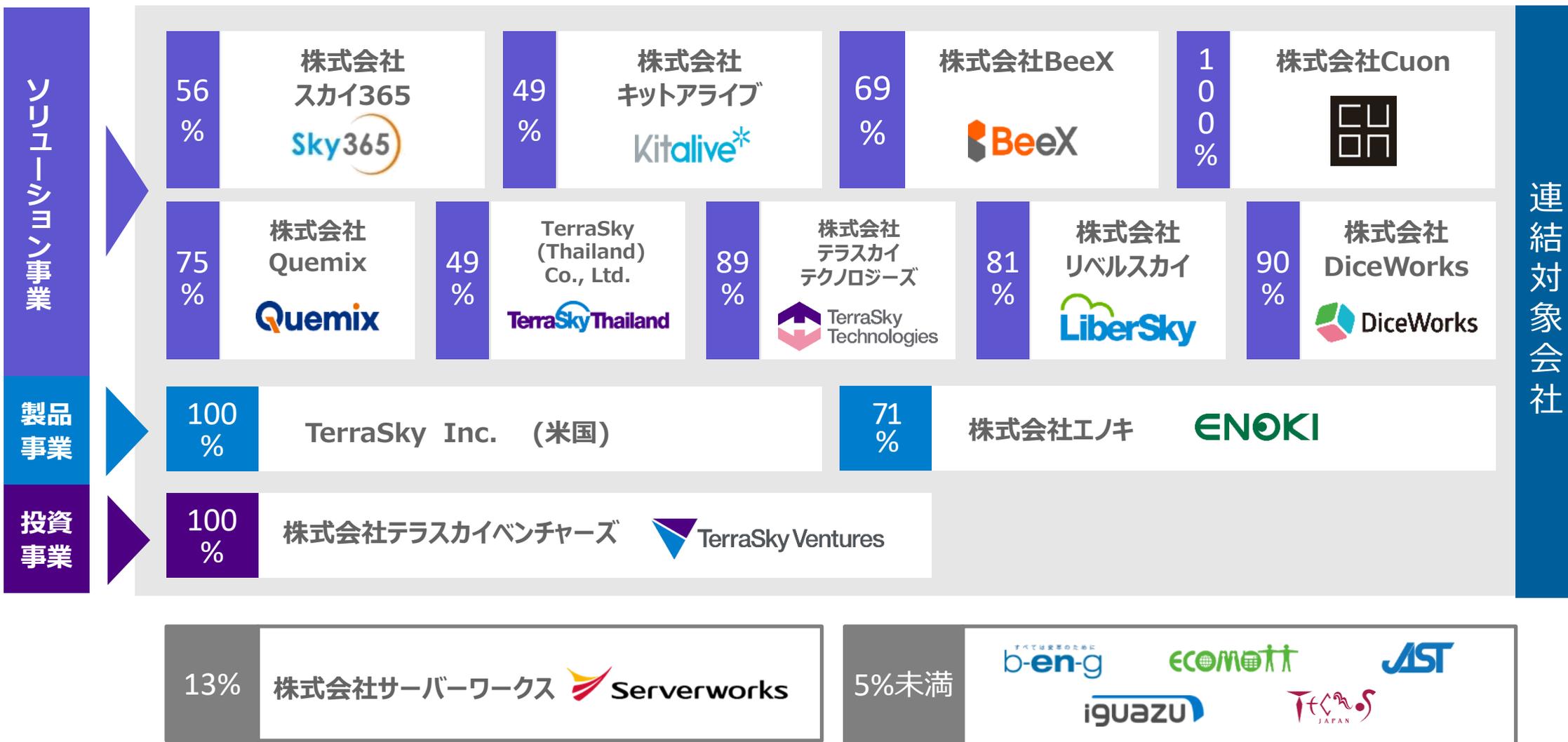


タイ本格始動



CVC開始

出資先企業と出資比率



連結対象会社

(2024年5月末時点)

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



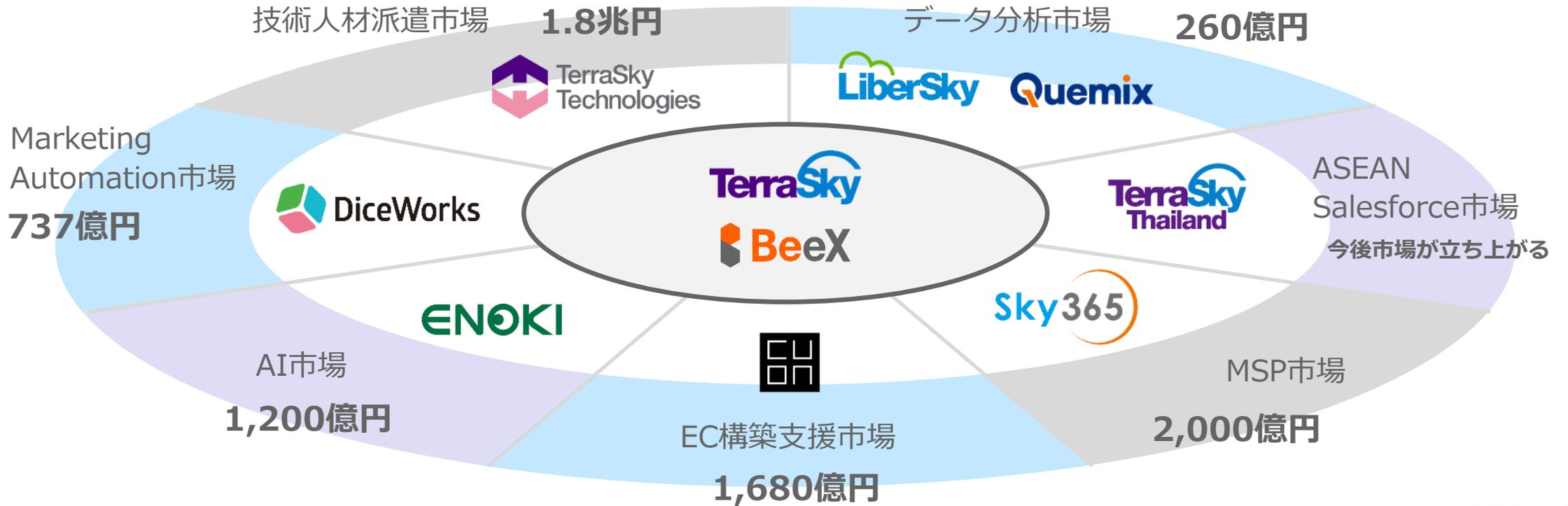
TerraSky Ventures コーポレートベンチャーキャピタル

Quemix

量子コンピューター・ソリューション

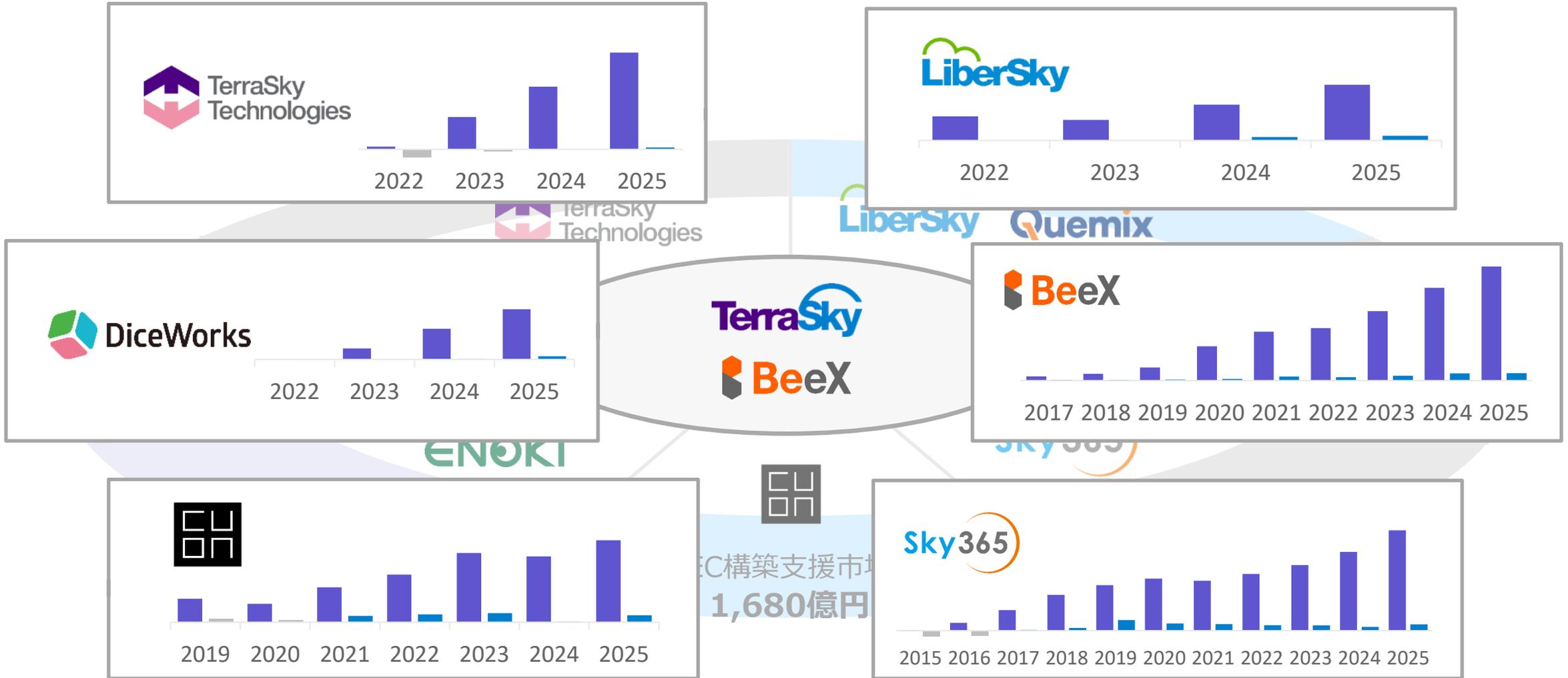
当社グループは、テラスカイ本体がSalesforceのコア事業、BeeXがクラウド・マイグレーション事業を拡大しながら、周辺に存在する新市場の獲得のためのM&A, 新会社設立を積極的に行っている。

新事業領域と市場規模



※市場規模は当社推計による

グループ子会社の事業成長



EC構築支援市場
1,680億円

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

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

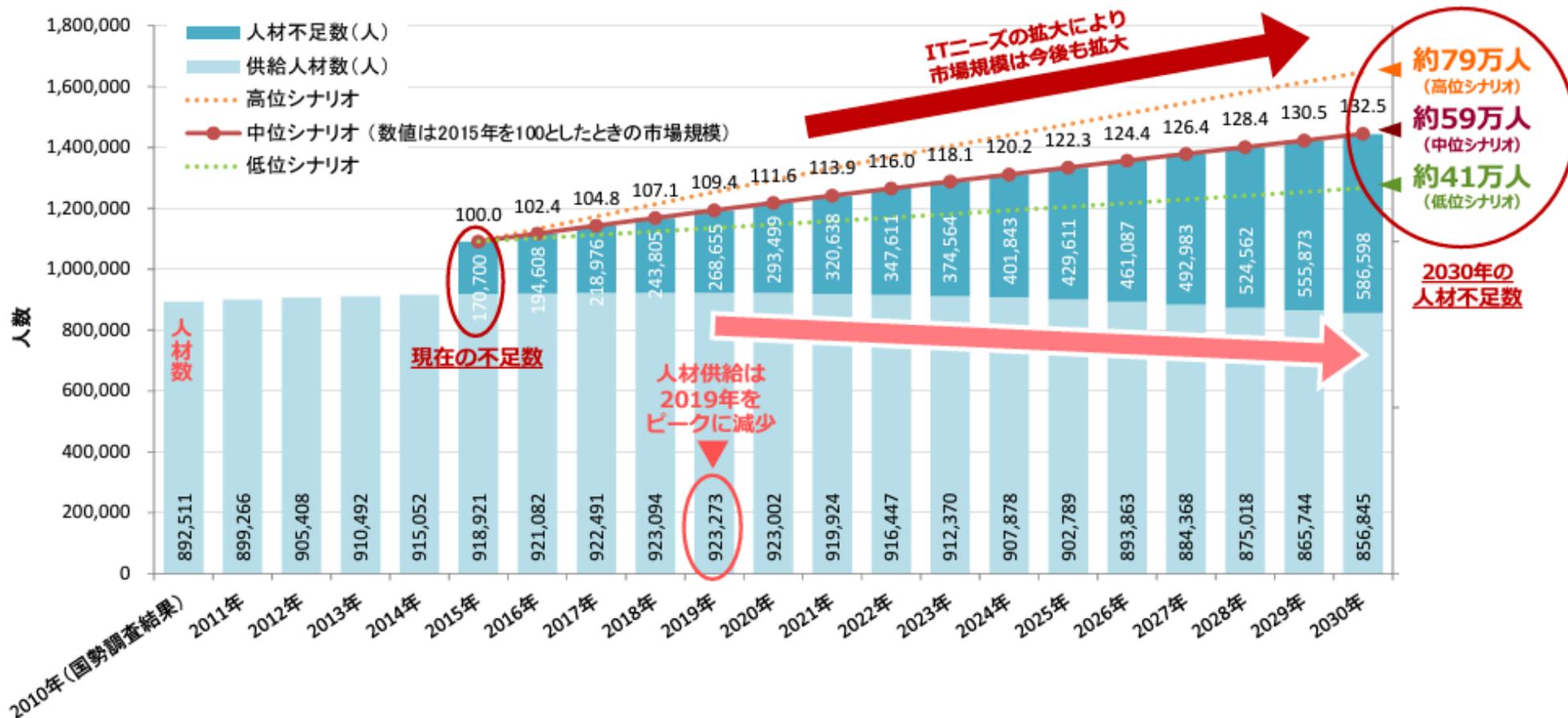
市場環境

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 the horizon, showing a mix of blue oceans and white clouds. The overall color palette is dominated by deep blues and bright whites.

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」

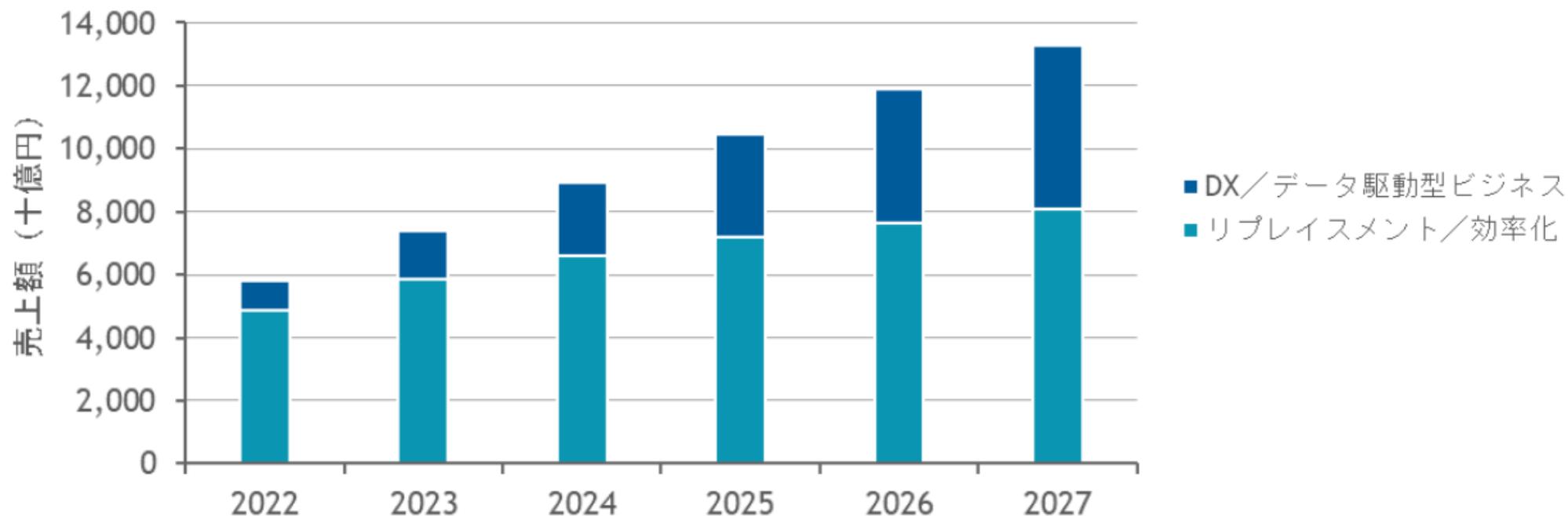
- 2015年の人材不足規模：約17万人
 - 2030年の人材不足規模：約59万人（中位シナリオ）
- ⇒ IT人材不足は、今後ますます深刻化



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IDCは予測。

国内クラウド市場 用途別売上額予測、2022年～2027年

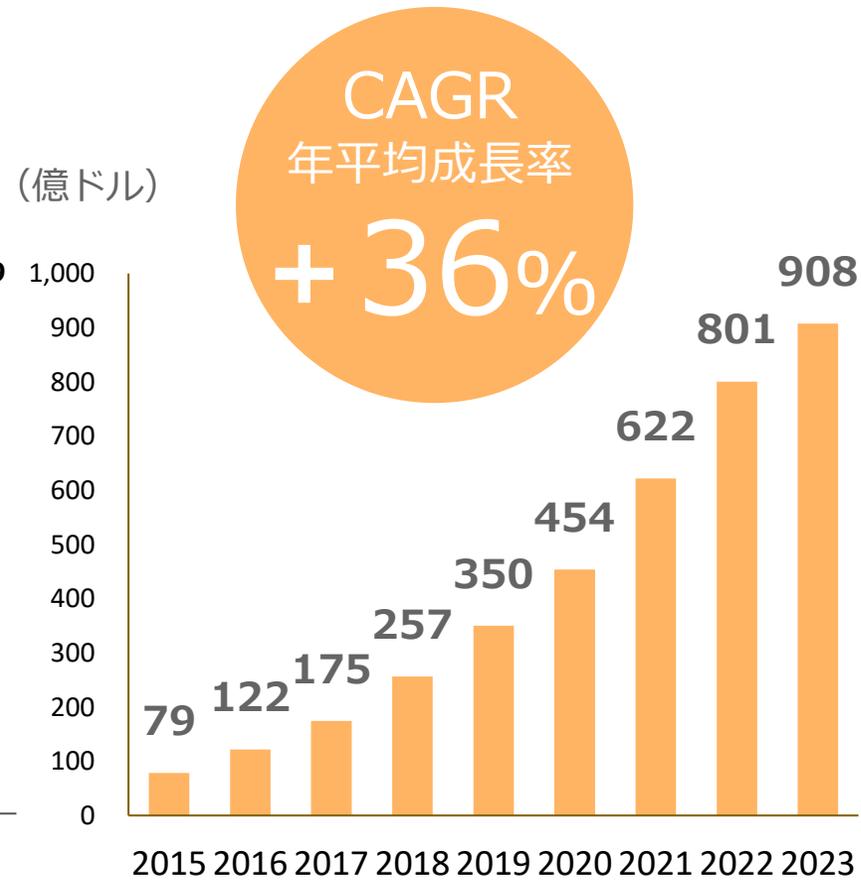


我々が事業を行うクラウド・プラットフォームの成長

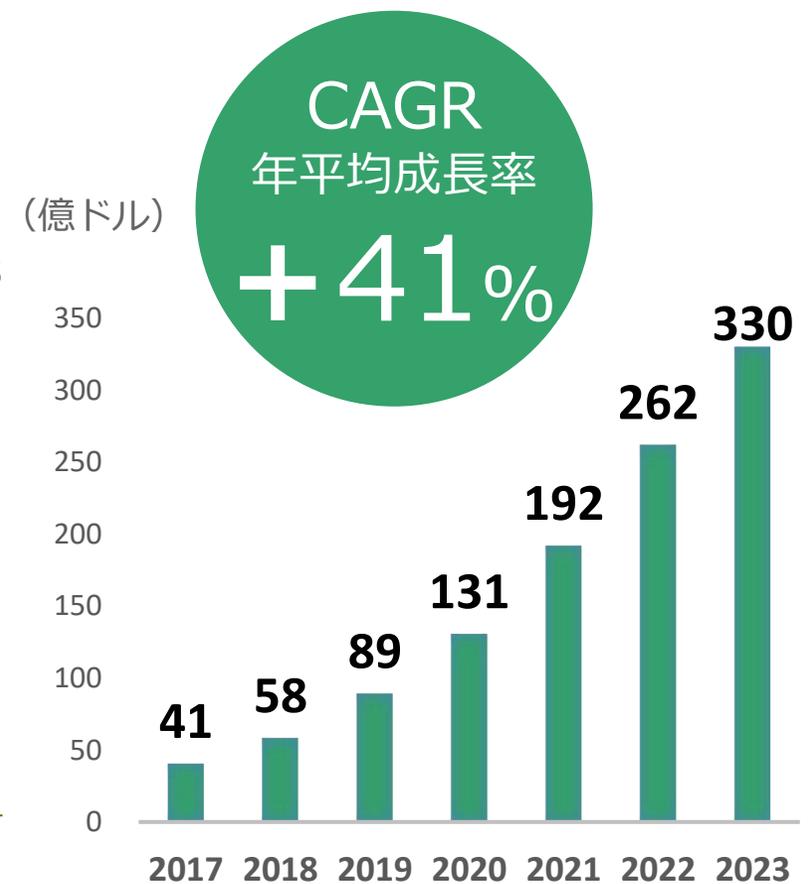
Salesforce 売上高推移（年毎）



AWS 売上高推移（年毎）



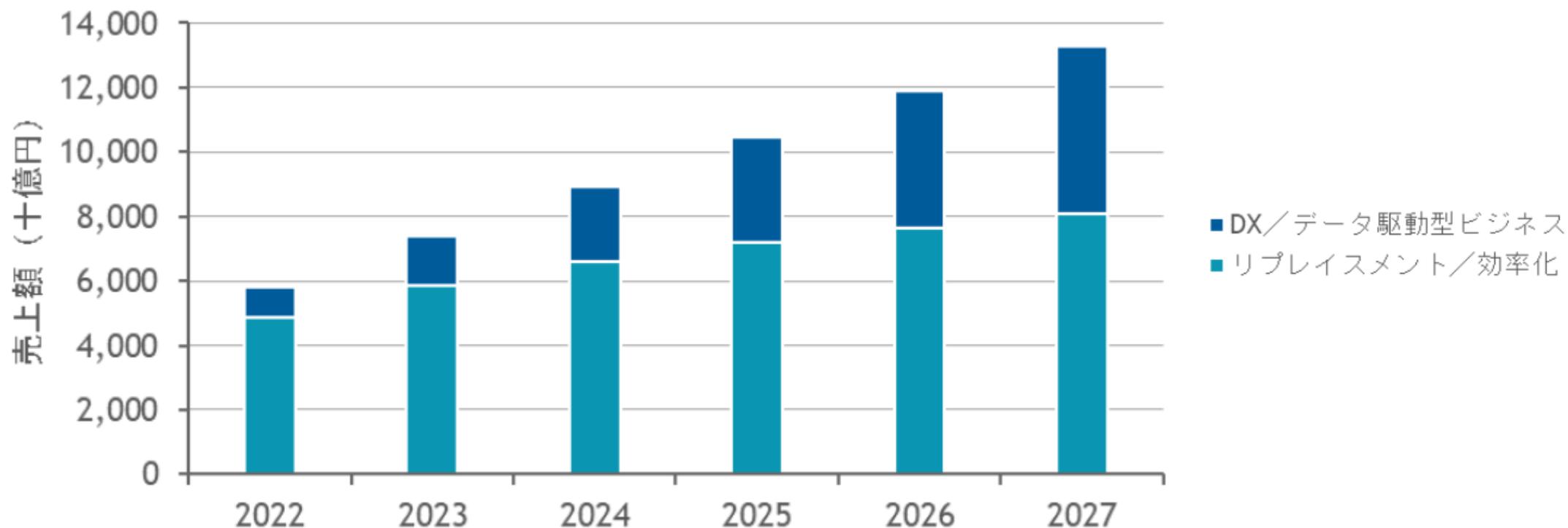
GCP 売上高推移（年毎）



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。

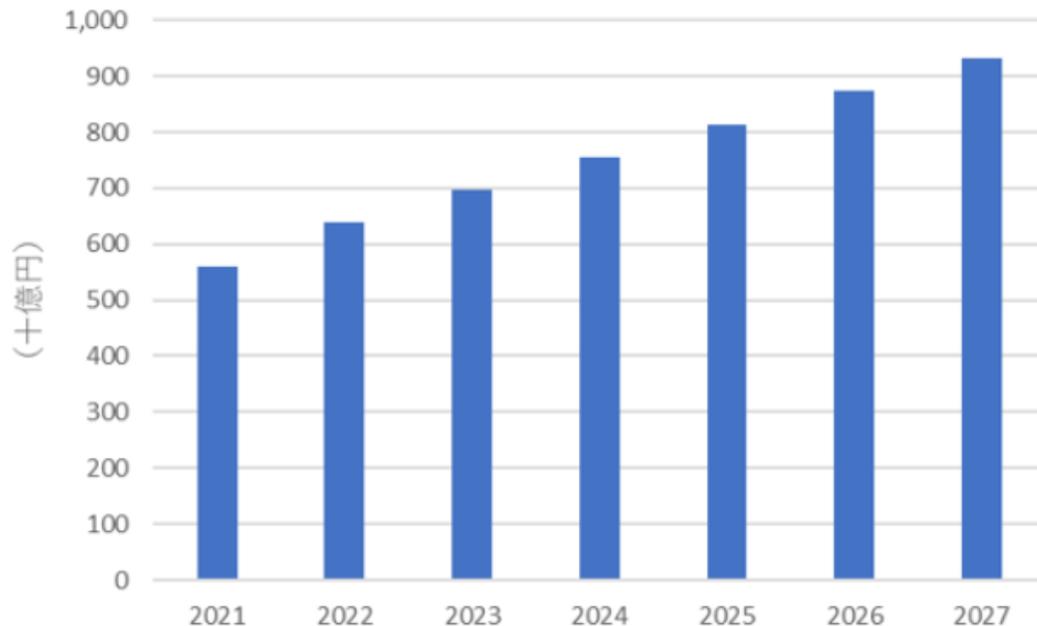
● 国内クラウド市場 用途別売上額予測、2022年~2027年



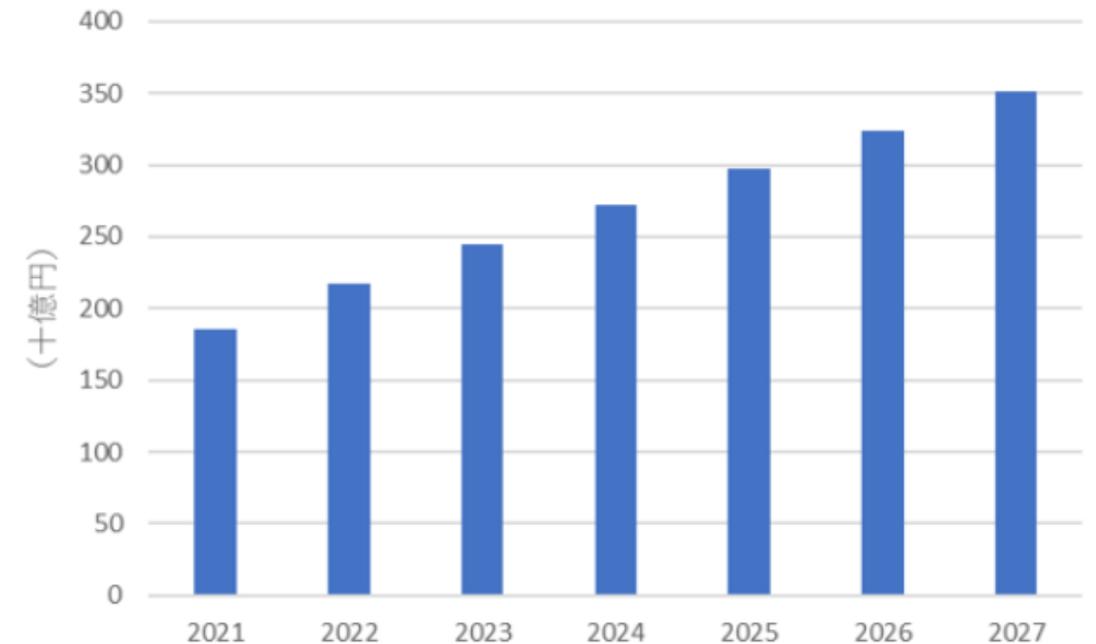
成長を続ける国内CX/CRM市場

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)

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