# 2025年2月期　第2四半期
# 決算説明資料

株式会社テラスカイ
証券コード：3915

2024年10月15日

# 第19期

# 2025年2月期　第2四半期

# 連結決算概要

# 第19期 第2四半期 連結決算ハイライト

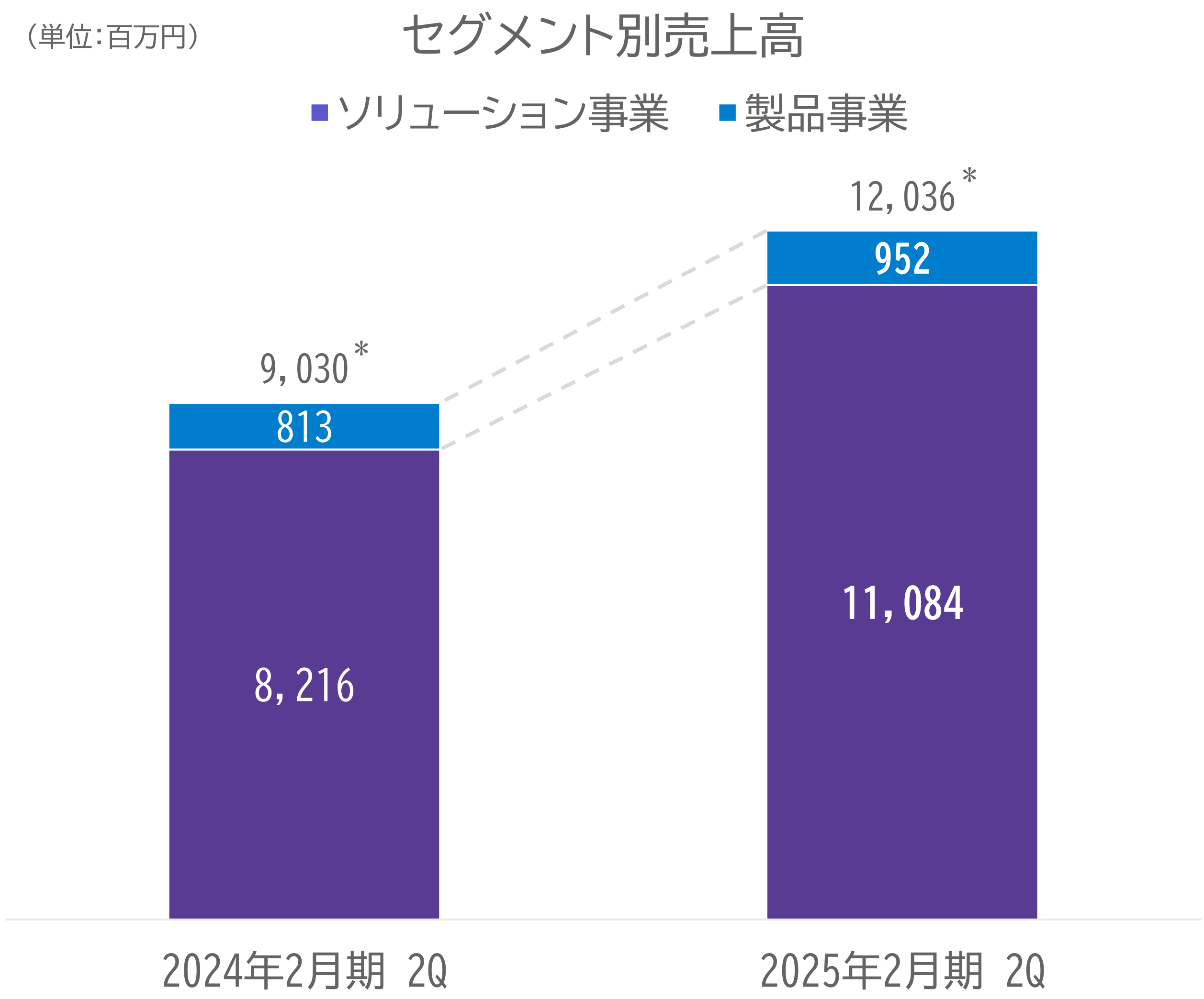
- 国内セールスフォース・ビジネスの好調な受注により、売上高は前年同期比33.5%増。営業利益は同177.3%増、経常利益は同126.5%増、純利益は同217.9%増と大幅な増収増益で過去最高となった。
- 売上高の進捗率は、期初予想に対し2Q時点で49.7%と計画を上回って進捗中。
- 営業利益は子会社のQuemix及びテラスカイ・タイランド、並びに製品事業等における損失計上があるものの、好調なソリューション事業が牽引し、期初予想達成に向けて進捗中。

| (百万円) | 2024年2月期 2Q 実績 | 2025年2月期 2Q 実績 | 前年同期比 | | 2025年2月期 通期業績予想 | 進捗率 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 | | 1Q | 2Q | 残 | 進捗率 |
| 売上高 | 8,936 | ＊ 11,929 | +2,992 | +33.5% | 24,024 | 5,809 | 6,119 | 12,094 | 49.7% |
| 営業利益 | 219 | ＊ 610 | +390 | +177.3% | 905 | 297 | 312 | 294 | 67.4% |
| 売上高営業利益率 | 2.5% | 5.1% | － | +2.7pp | | | | | |
| 経常利益 | 298 | ＊ 677 | +378 | +126.5% | 1,000 | 327 | 349 | 322 | 67.7% |
| 売上高経常利益率 | 3.3% | 5.7% | － | +2.3pp | | | | | |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 115 | ＊ 367 | +252 | +217.9% | 565 | 176 | 191 | 197 | 65.1% |
| 売上高純利益率 | 1.3% | 3.1% | － | +1.8pp | | | | | |
| EPS(円) | 9.01 | ＊ 28.54 | +19.50 | +216.4% | 44.02 | | | － | － |

＊過去最高

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 第19期 第2四半期 セグメント別売上高




## 製品事業

### 前年同期比 +17.0%

- 全ての製品におけるサブスク売上高が前年同期を上回り増収。同mitoco関連は前年同期比20%増と高成長。

## ソリューション事業

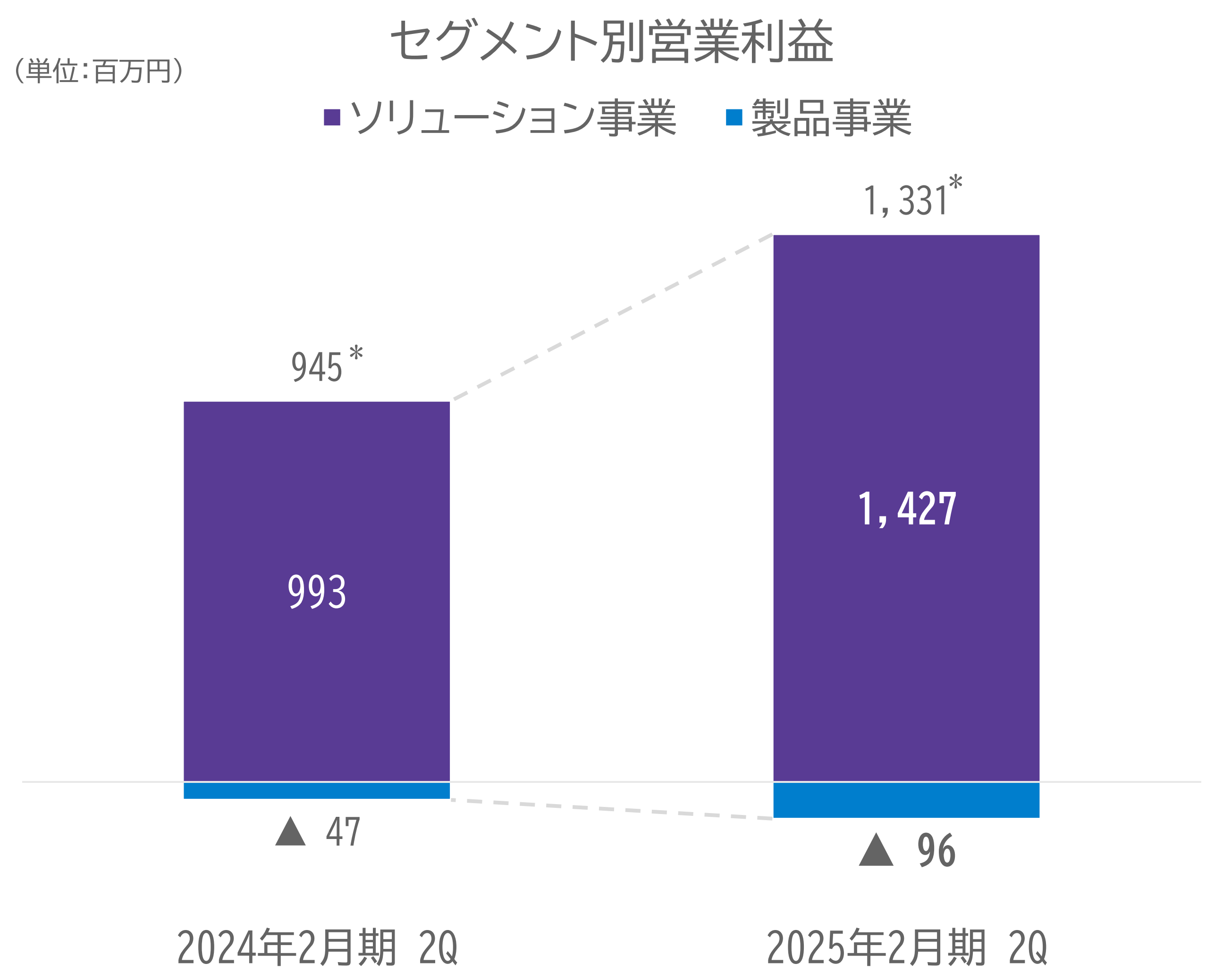
### 前年同期比 +34.9%

- テラスカイのSalesforce開発、BeeXのSAPマイグレーションビジネス、テラスカイテクノロジーズのSalesforceエンジニア派遣事業において、売上高の伸長が増収を牽引。

＊ セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 第19期 第2四半期 セグメント別 営業利益




## ソリューション事業

**前年同期比 +43.7%**

- 受注好調による増収に伴い増益。

## 製品事業

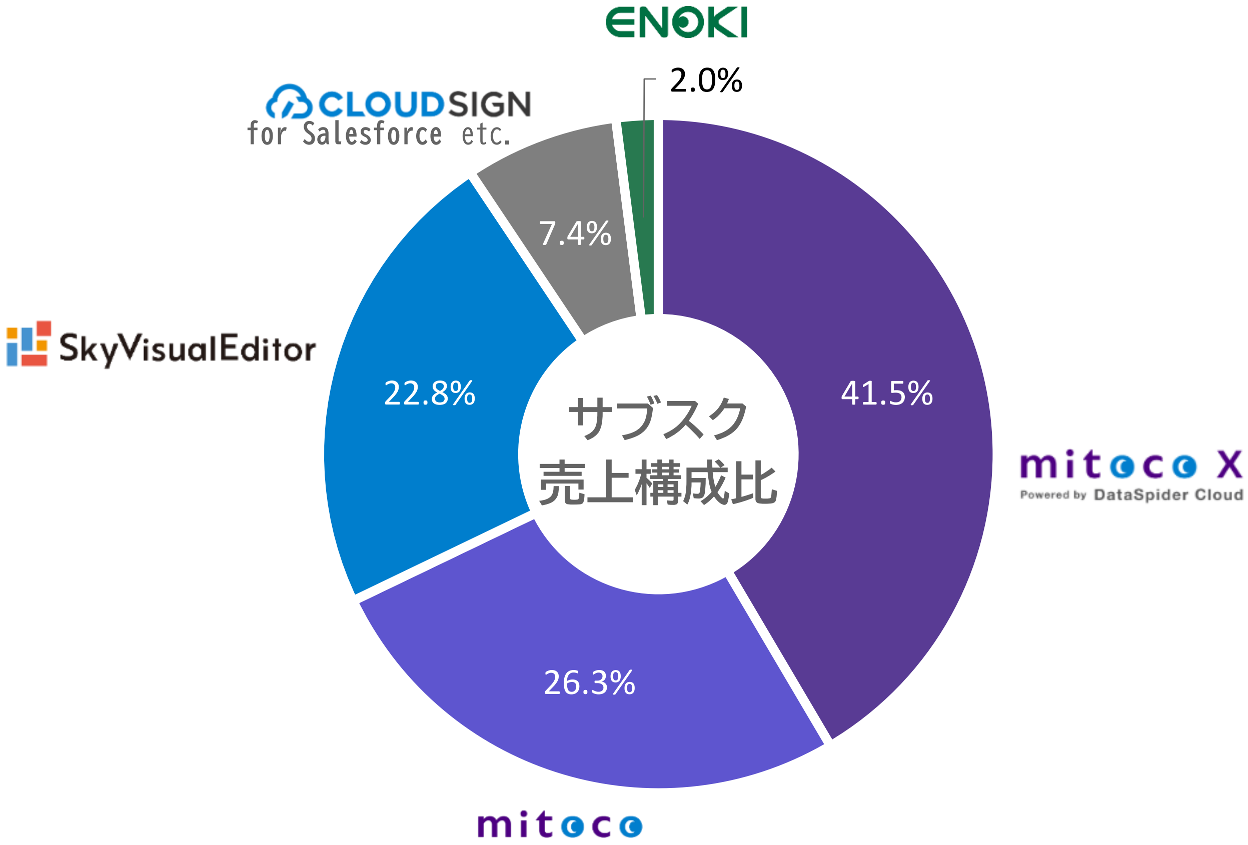
**前年同期比 ▲48百万円**

- mitoco ERPへの先行投資額増加により赤字幅微増。

＊ セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外

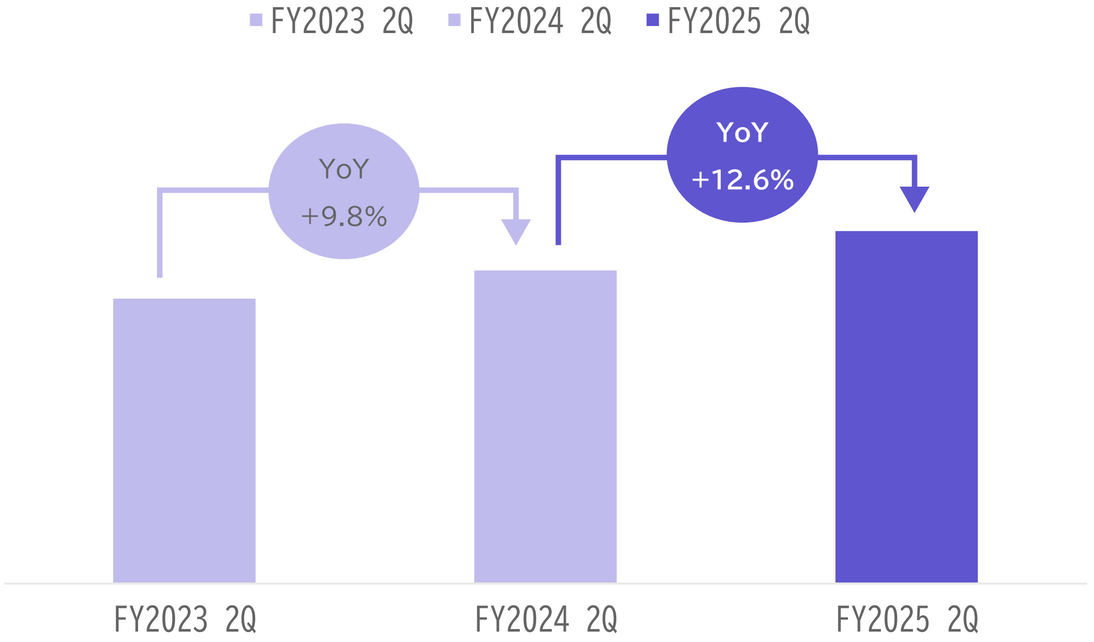
Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 第19期 第2四半期　サブスクリプション売上高構成比




全製品のサブスク売上高は前年同期比**12.6% 増加。**

- データ連携ツールのmitocoX（旧「DataSpiderCloud」）のサブスク売上は前年同期比**8.9%増**
- mitocoのサブスク売上は前年同期比**20.8%増**

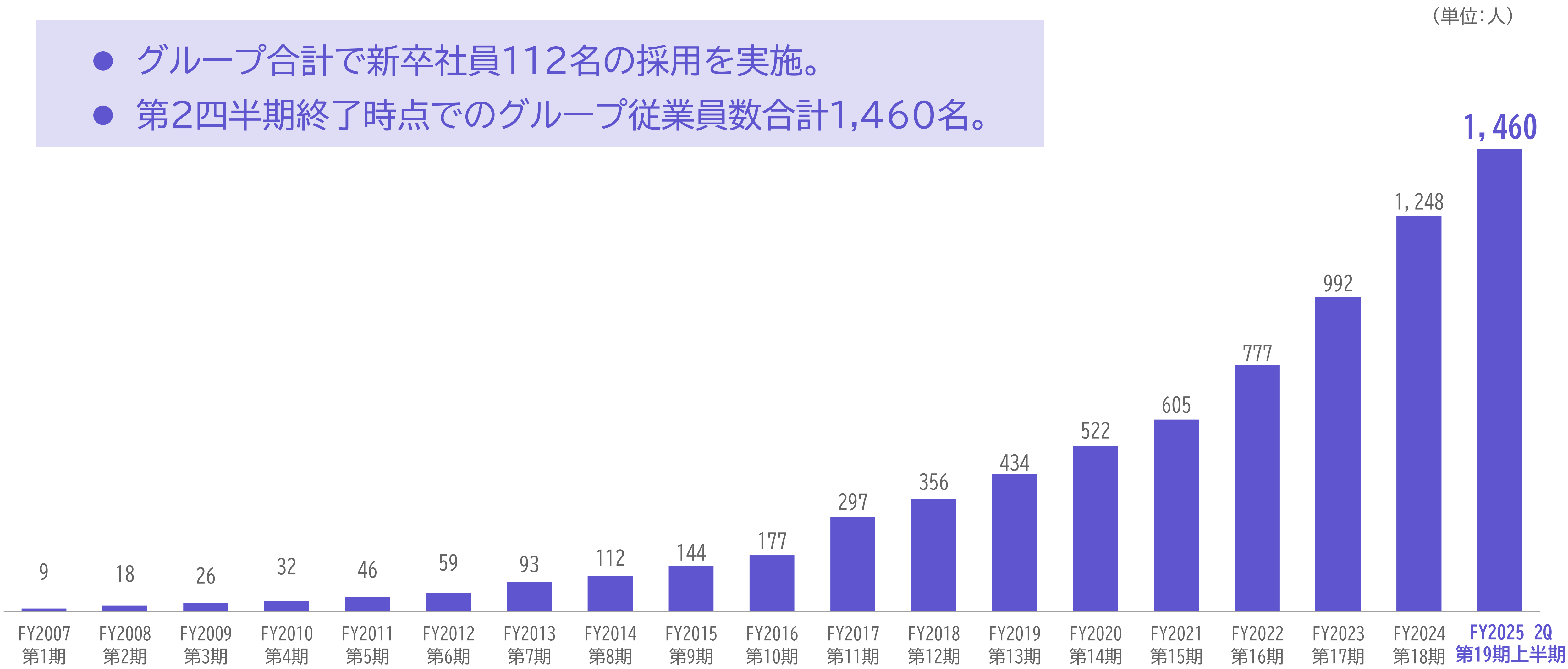



注）サブスクリプション売上高は、各製品売上高に含まれるサービスの月額費用のみを集計


Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# グループ人員数推移

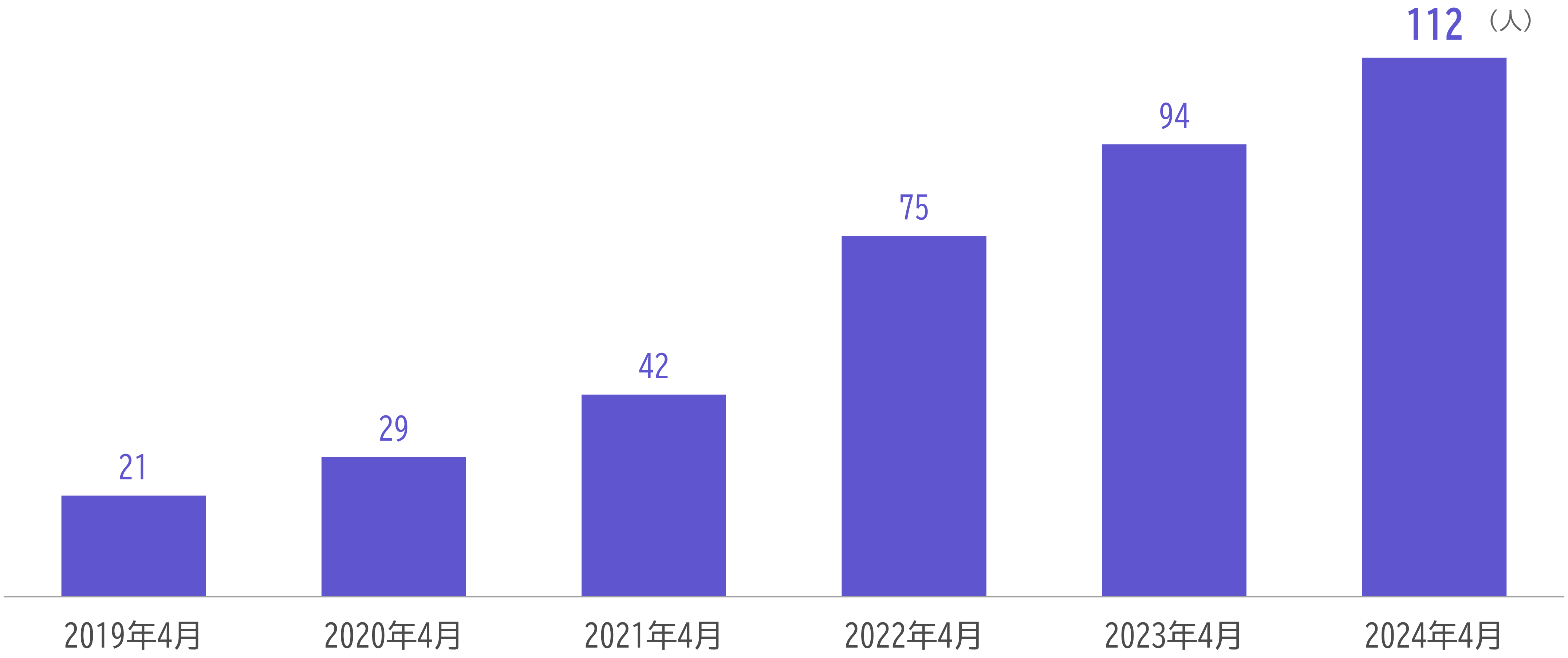
- グループ合計で新卒社員112名の採用を実施。
- 第2四半期終了時点でのグループ従業員数合計1,460名。




＊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

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# グループの新卒採用人数推移




＊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

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# （Appendix）第19期 第2四半期　連結貸借対照表（要約）

| （百万円） | 2024年2月末 | 2024年8月末 | 増減額 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 10,642 | 11,300 | +658 |
| 有形固定資産 | 308 | 403 | +95 |
| 無形固定資産 | 926 | 1,062 | +136 |
| 投資その他の資産 | 6,569 | 5,456 | ▲ 1,113 |
| 固定資産 | 7,804 | 6,921 | ▲ 883 |
| 総資産 | 18,446 | 18,221 | ▲ 225 |
| 流動負債 | 4,422 | 4,976 | +554 |
| 固定負債 | 1,470 | 1,087 | ▲ 383 |
| 負債 | 5,892 | 6,063 | +171 |
| 株主資本 | 7,745 | 8,120 | +375 |
| 純資産 | 12,553 | 12,157 | ▲ 396 |
| 株主資本比率（%） | 42.0 | 44.6 | 2.6pp上昇 |
| ROE（%） | 3.9 | 7.0（FY25計画） | － |

## 増減要因ポイント

- **流動資産**
  売上高増加による売掛金及び契約資産の増加。
- **有形固定資産**
  秋田、島根のサテライトオフィスの新設、大阪支店、名古屋支店の拡張移転に伴う、有形固定資産、敷金保証金の増加。
- **投資その他の資産**
  株式下落の影響による投資有価証券（保有株式時価）の減少。
- **株主資本比率**は2.6pp上昇の44.6%。
- 期初計画において**ROE**は7.0%に改善の見通し。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# （Appendix）第19期 第2四半期 連結キャッシュ・フロー（要約）

| （百万円） | 2024年2月期<br>2Q実績 | 2025年2月期<br>2Q実績 | 主な内訳 |
|---|---|---|---|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー | 177 | 402 | ● テラスカイの中間純利益の増加<br>● mitoco ERP等のソフトウエアの減価償却費の増加 |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー | ▲ 446 | ▲ 598 | ● 秋田、島根のサテライトオフィスの新設、大阪支店、名古屋支店の拡張移転に伴う、有形固定資産の取得 |
| （小計）フリー・キャッシュ・フロー | ▲ 268 | ▲ 196 | |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー | ▲ 39 | ▲ 9 | ● 長期借入金の返済額の減少 |
| 現金及び現金同等物の<br>期末残高 | 5,589 | 5,408 | |

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# 第19期　2025年2月期

## 上期トピックス

# 4月　NTTデータと資本業務提携を発表

*本件に係る今後の戦略→P. 30

ニュース

## NTTデータとテラスカイが資本業務提携、新株予約権は条件付き

森岡 麗　日経クロステック／日経コンピュータ

2024.04.12

＜特別企画＞五輪女子メダリストの共演！伊藤美誠×藤澤五月のスペシャルトーク PR
情報セキュリティ戦略セミナー2024～AI時代のサイバーセキュリティ対策 PR
なぜDX推進／AI活用はPoCから先に進まない？　意外な理由と解決のカギ PR

クラウドのシステムインテグレーションを手掛けるテラスカイは2024年4月12日、Salesforce事業の成長に向けNTTデータと資本業務提携を行うと発表した。同事業に関して、成長市場における新規サービスの企画・開発や人材の獲得・育成、M＆A（合併・買収）、アジア太平洋地域への共同事業の展開、プロジェクトでの連携や製品の販売協力などを行う。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 7月大阪支店、8月名古屋支店
# 西日本のビジネス拡大のため増床移転

大阪支店
グランフロント大阪タワーA　22階

名古屋支店
名古屋三井ビルディング新館　12階

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 8月　松江と秋田にサテライトオフィス開設

## 地方の優秀人材の採用と地方経済への貢献を目的に

松江サテライトオフィス

秋田サテライトオフィス

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

Panasonic

Salesforce Service Cloud導入により、CSセンターのシステムを刷新

## CSセンターから営業部門への情報共有件数が約20%増加、処理能力が約1.5倍向上

- すでに営業部門においてSalesforce Sales Cloudを使用していた為、CSセンターのCTIシステムとの連携を見据え、同クラウドを導入
- 部署ごとに異なる形式で保有する顧客情報をSalesforce内で共有する事により柔軟な連携が可能となり、情報共有件数が約20%増
- 顧客のフェーズに応じたアプローチにより、ビジネス拡大を図る「顧客アカウントソリューション」の推進に繋がっている

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

FUYO LEASE
芙蓉総合リース株式会社

営業管理システムをSalesforce Sales Cloudで刷新

# 顧客データの一元管理と営業の高度化を実現

- 顧客データの一元管理や、顧客情報・ナレッジの共有と活用ができる点を評価し、導入を決定
- 部署間で最新のデータ参照が可能になり、事業部門の連携が容易になった
- 報告書や会議資料作成の工数を削減

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

JCB
世界にひとつ。あなたにひとつ。

Flosum導入により、リリース時の手作業を代替

## 作業時間大幅削減に伴う
## システム価値向上に向けた更なる作業時間の確保を実現

- アジャイル開発による多頻度リリースも見据え、導入を決定
- Flosum活用により保守作業の工数削減及び品質向上を図る
- ツールを活用することで、エンジニアが開発工程に一層注力できるようになり、モチベーションの維持に寄与

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

LegalOn Technologies

Flosumでリリース管理プロセスを一元化

## 作業時間50%を削減し、業務部門の要望に柔軟かつスピーディに応える内製組織を実現

- リリースやデプロイの作業を自動化し、作業時間を50%以上削減。さらにミスの発生リスクも削減。
- 作業効率向上により、本質的な開発作業時間を捻出。
- 1週間単位のスプリントで対応可能な開発件数が増加

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

東京硝子器械株式会社

## テラスカイと共創開発により、販売管理システムを刷新 Fujitsu GLOVIA OMを導入

# 内製で迅速なシステム改修が可能に

- カスタマイズしやすいSalesforceをベースにしている点が評価され、Fujitsu GLOVIA OMの導入を決定
- フロントエンドを東京硝子機械様が、バックエンドをテラスカイが開発する共創開発型でプロジェクトを進行
- 簡単な要望であれば迅速な改修対応が可能。またシステムと現行業務の乖離を解消

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# 第19期　2025年2月期

# 連結子会社　上期トピックス

# 8月21日 テラスカイ･ベンチャーズ投資先 オプロ社が東証グロース市場へ上場

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

Quemix

IT Japan Award 2024

# IT Japan Award2024特別賞を受賞

## 「世界一のソフトを創る夢　量子コンピュータで挑戦」

日経 XTECH

「材料シミュレーションの分野では、主要なソフトウエアは全て外国製で占められている。これからの量子コンピューターの世界でメジャーをとれるプロダクトを生み出したい」。Quemix（キューミックス）のCEO（最高経営責任者）を務める松下雄一郎はそう力を込める。（2024年1月5日記事）

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# 第19期　2025年2月期

## 下期トピックス

# 「mitoco Copilot」がDreamforce2024 Demo Jamで優勝

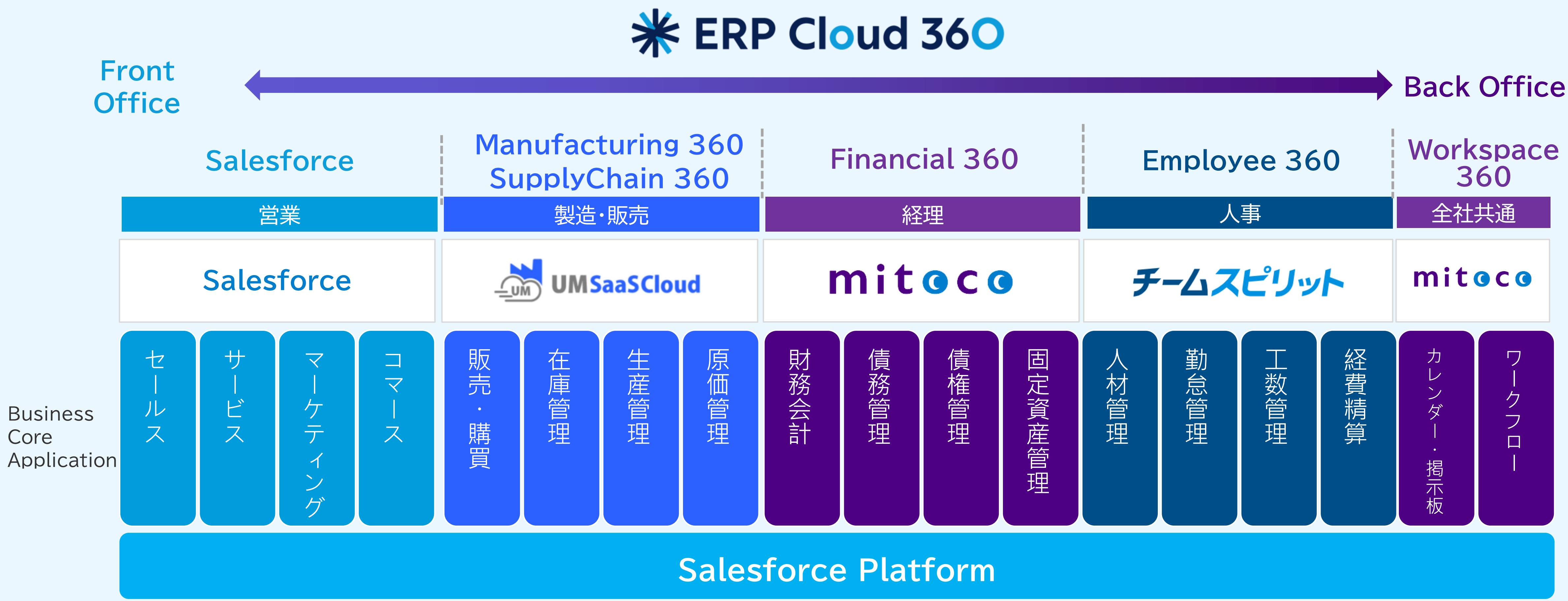
世界のAppExchangeパートナーから5社がDemo Jamに選出され、
ユースケースや新機能などをデモで紹介。ライブ投票で優勝者が決定された。

mitoco Copilot

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# テラスカイ、シナプスイノベーション、チームスピリットの3社 中堅企業向けERPの促進で「ERP Cloud 360 コンソーシアム」を設立




Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# テラスカイ
# 職場環境優良法人として表彰

# 2位 ／1,158社中

- 上司・同僚のサポートの充実
- 職場の雰囲気が友好的

※500人以上～1,000人以下部門
※株式会社ドクタートラストがストレスチェックサービスの集団分析結果をもとに、職場の雰囲気を数値化した独自指標「TRUSTY SCORE」（職場環境指数）を算出

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# クラリベイトと国内初のインプリパートナー契約を締結 知財管理システム「IPfolio ™ 」で知財DXを推進

Clarivate™

知財管理システム「IPfolio™ 」の日本における
導入プロジェクトに関するパートナーシップについて合意

## IPfolio ™ の特徴

### ①エコシステムとの連携

- 発明者が容易にアクセス可能なポータルサイト
- シームレスに特許年金管理サービス等への依頼が可能
- システム上で海外代理人への指示や請求処理が可能

### ②オペレーションの最適化

- プロセスを自動化し各国の法対応やフレキシブルなワークフローを実現
- 特許や商標の各データベースとの連携が可能

### ③データと分析情報の提供

- レポート/ダッシュボードにより知財ポートフォリオの見える化を実現
- 特許スコアや権利化予測などインテリジェントな知財管理が可能
- 商標調査を自動化し意思決定を迅速化

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# TerraSkyDay2024

## 総登録者数約2,400名、昨年を上回る来場者数を達成

KeynoteにDX推進企業　かんぽ生命保険様、大阪ガス様が登壇
スペシャルセッションは、プロゴルファー 丸山茂樹氏

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

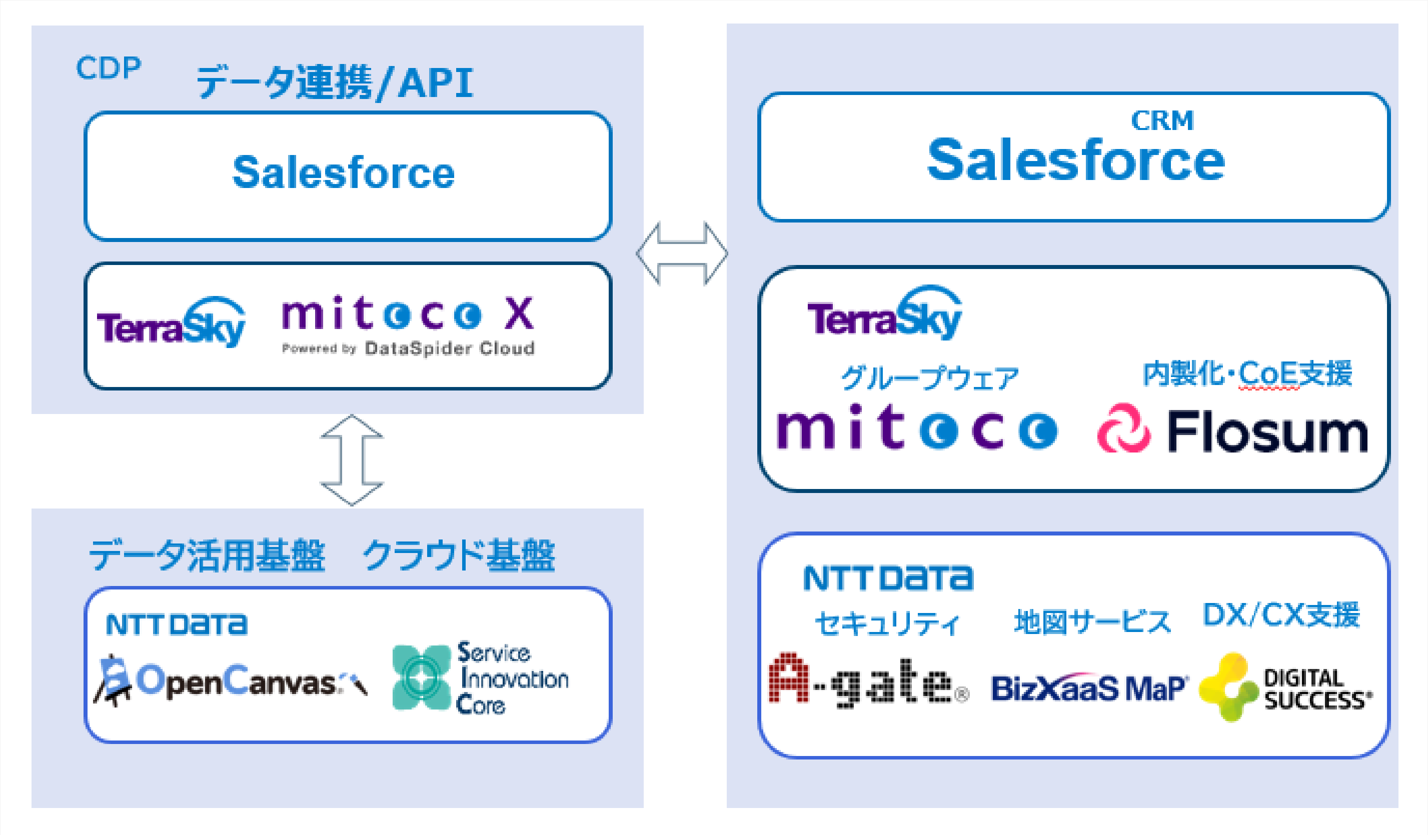
# 成長戦略

# NTTデータとの協業を進化

1. 特定インダストリを絞った共同サービス企画
2. Generative AIを活用した新たなサービス企画
3. 国内Salesforce人財の獲得と育成
4. APACを中心としたグローバル展開

## 特定インダストリを絞った共同サービス企画例

金融などNTTデータが持つインダストリアセットと組み合わせ

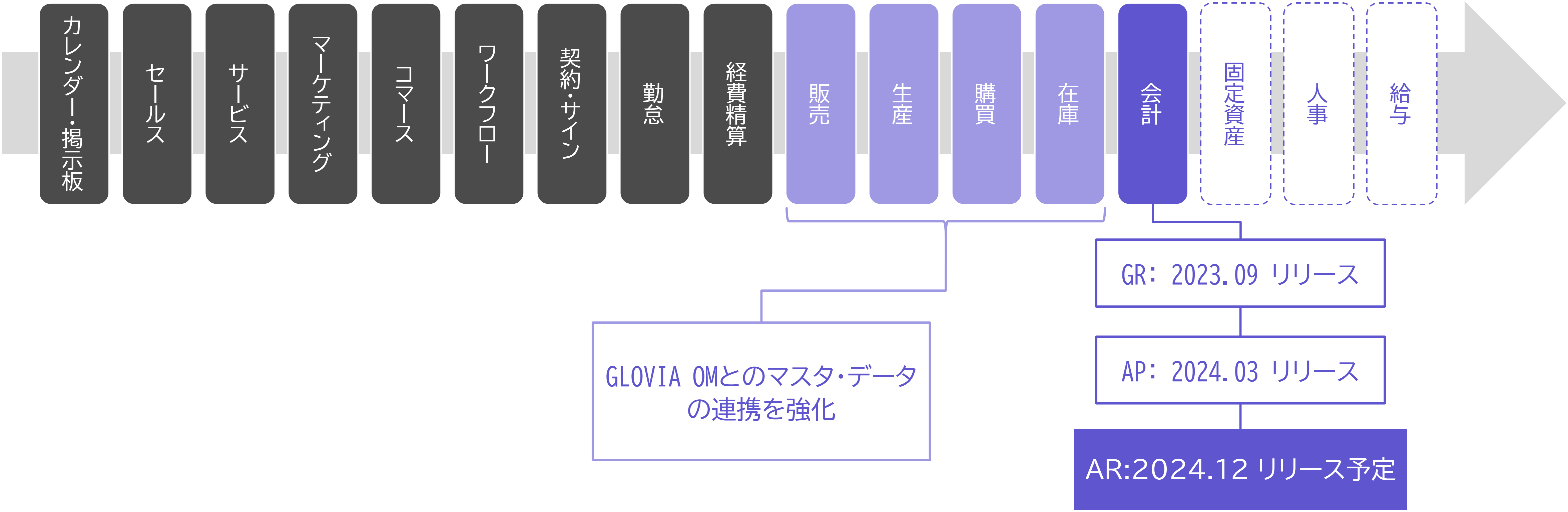



Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# クラウドERPが完成

「財務会計(GL)」「債務管理(AP)」に続き、「債権管理(AR)」をリリース

mitoco 会計




Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# オンリーワン戦略
## AppExchangeビジネスを加速

Fujitsu GLOVIA OM

**統合業務型ERP**
2011年 販売・導入支援開始
2022年 国内独占販売契約

mitoco会計との相乗効果と、基幹システムのクラウド乗り換え需要で、更なる販売増を見込む

Flosum

**リリース・バージョン管理ソリューション**
2019年 国内初 販売契約
2023年 国内独占販売契約

HARDHAT

**建設プロジェクト管理ソリューション**
2024年2月 国内初インプリパートナー契約

NEW

Clarivate™

**知財管理ソリューション IPfolio**
2024年9月 国内初インプリパートナー契約

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# フェアバリュー実現に向けた取り組み

# 資本コストや株価を意識した経営の実現

## 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

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

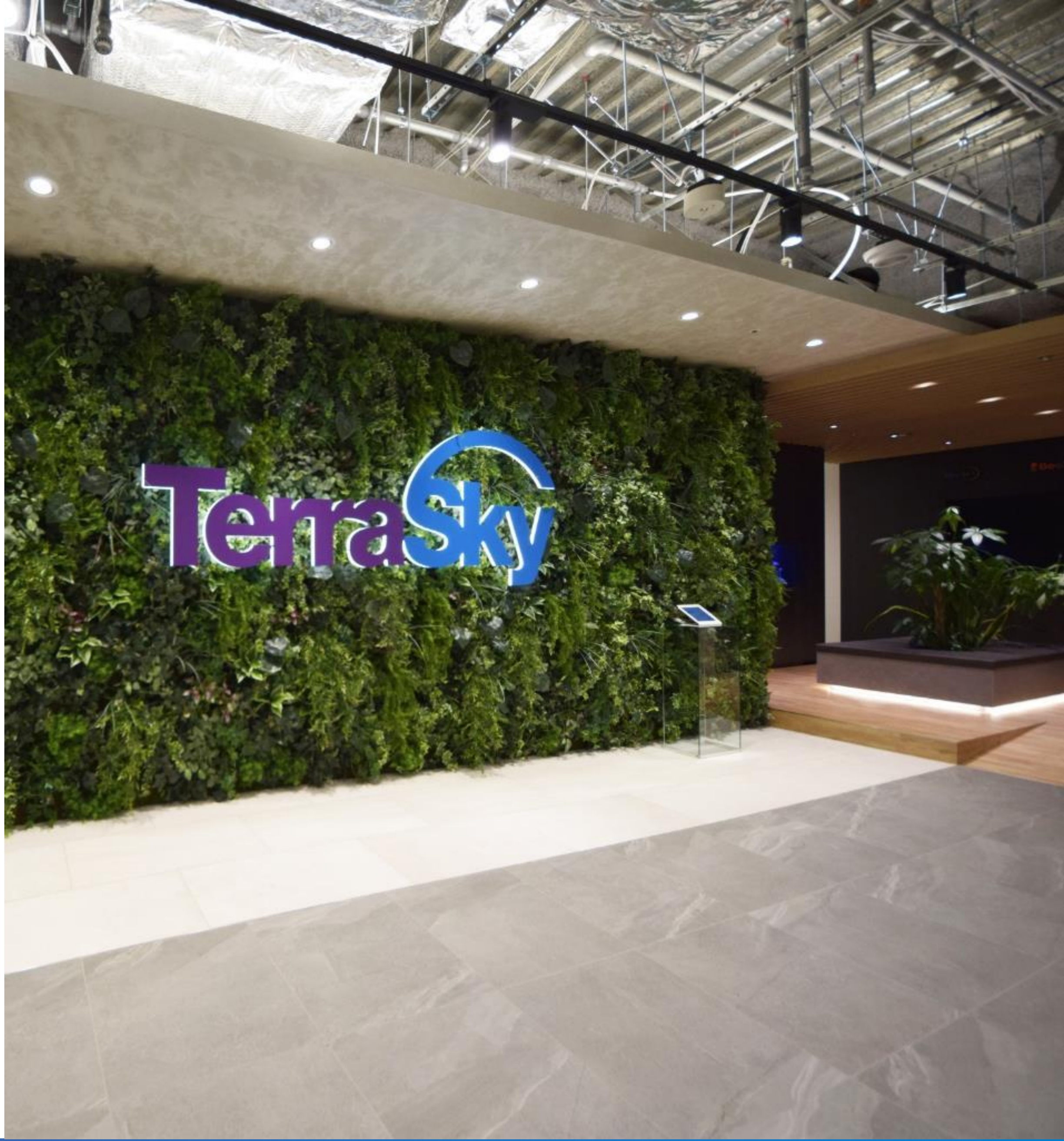
TerraSky

# 当社グループについて

# 株式会社テラスカイ

東証プライム市場　証券コード3915

| | | |
|---|---|---|
| 本社所在地 | : | 〒103-0027<br>東京都中央区日本橋二丁目11番2号<br>太陽生命日本橋ビル 15～17階 |
| 拠点 | : | 大阪、名古屋、福岡、上越、秋田、松江<br>米国、タイ |
| 設　立 | : | 2006年 3月 |
| 資本金 | : | 12億5,689万円（2024年8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 |




Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

## 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

salesforce PARTNER

powered by aws

Google Cloud

Microsoft Azure

## 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

SkyVisualEditor

mitoco

mitoco X
Powered by DataSpider Cloud

IAS

OMLINE-I

OMLINE-O

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 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。

## 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。

## 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。

## 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。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 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歩先へ、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

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。

## 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。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

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<br>プラットフォームへの造詣 | ● Salesforceを中核とし、周辺クラウド分野へ事業横展開<br>● グループ各社が、有力クラウド・プラットフォーム上事業を探求 |
| 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<br>● 充実したテクノロジー人材育成への投資 |
| 3 クラウドの知見を<br>ベースとした投資戦略 | ● 自社製品開発と、それを活用した開発生産性の向上<br>● M&A、子会社の設立・拡大、早期の黒字化、上場実績<br>● VC投資、量子コンピュータ子会社設立等、成長分野での知見 |

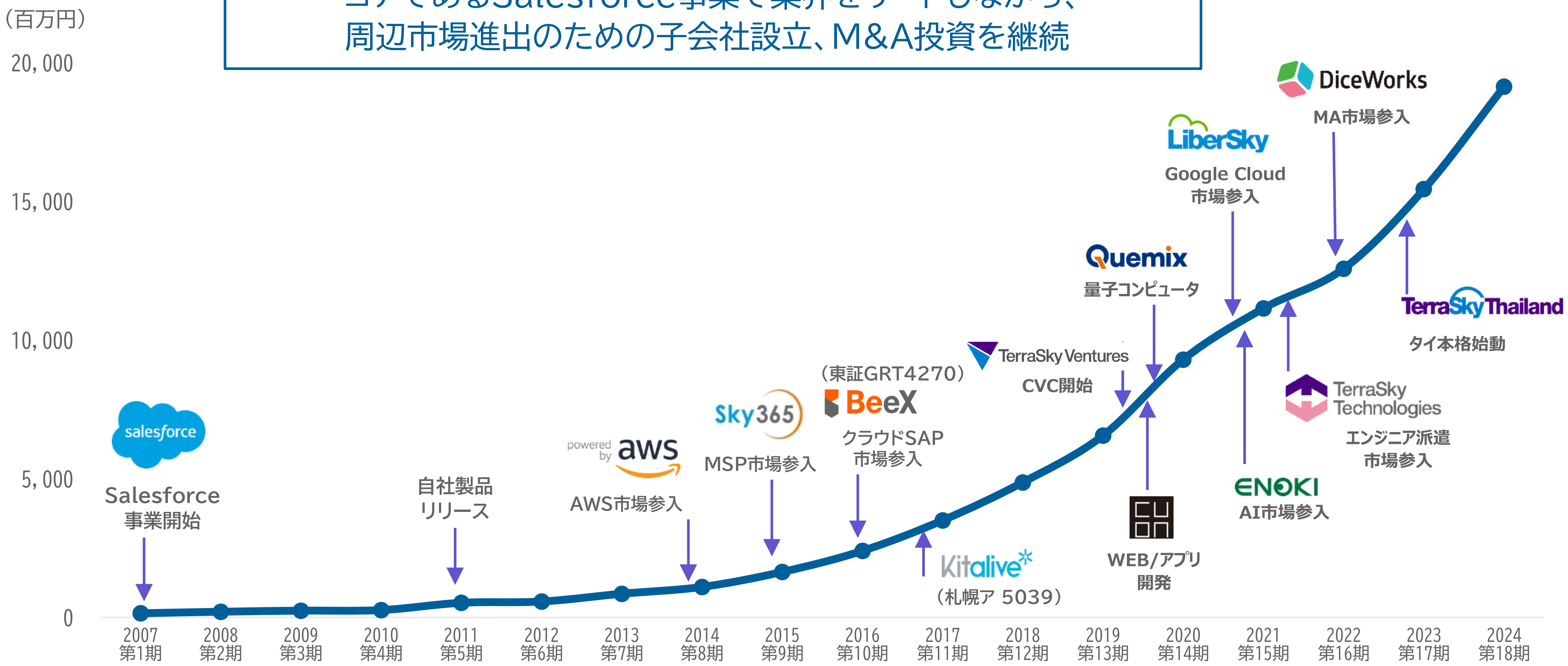
Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.



TerraSky

# 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




Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 出資先企業と出資比率

## ソリューション事業

- 56% 株式会社スカイ365
- 49% 株式会社キットアライブ
- 69% 株式会社BeeX
- 100% 株式会社Cuon
- 75% 株式会社Quemix
- 49% TerraSky (Thailand) Co., Ltd.
- 89% 株式会社テラスカイテクノロジーズ
- 81% 株式会社リベルスカイ
- 90% 株式会社DiceWorks

## 製品事業

- 100% TerraSky Inc. （米国）
- 71% 株式会社エノキ

## 投資事業

- 100% 株式会社テラスカイベンチャーズ

連結対象会社

---

- 13% 株式会社サーバーワークス
- 5%未満 b-en-g、ecomott、AST、iguazu、Tecnos Japan

（2024年5月末時点）

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 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 / Google / Azure

- TerraSky クラウド導入・コンサルティング
- CUON 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
- TerraSky Technologies 技術支援・派遣
- Serverworks クラウド導入
- TerraSky 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

量子コンピューター

Quemix 量子コンピューター・ソリューション

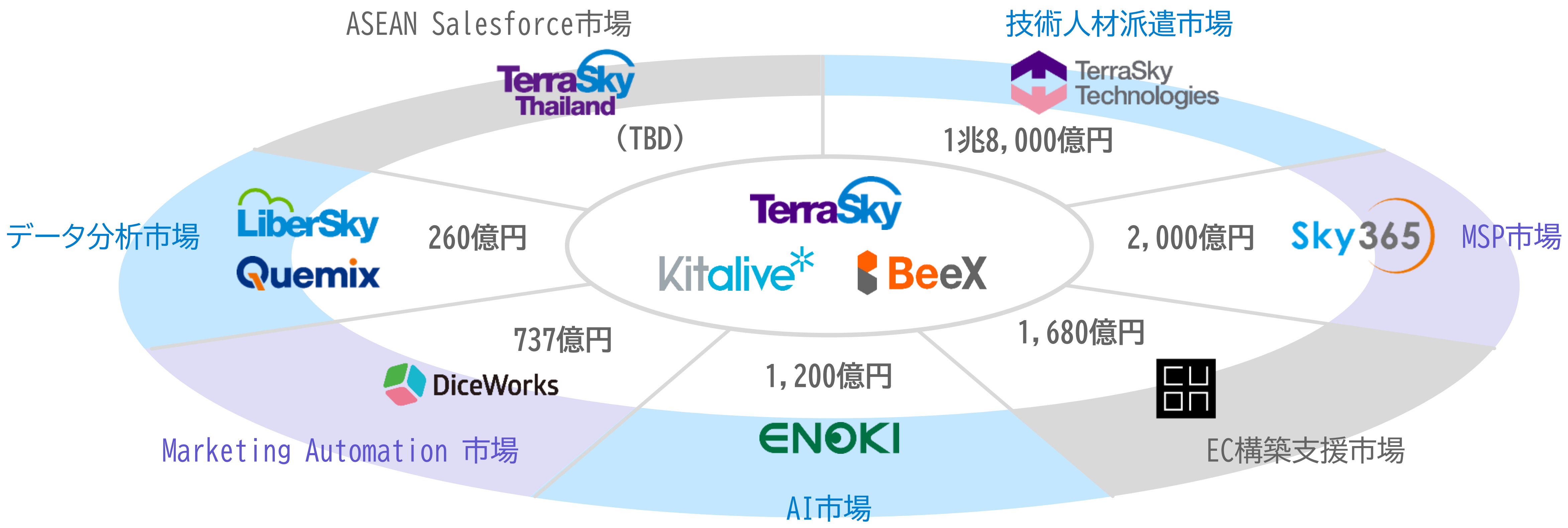
Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.



TerraSky

## 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の可否が鍵

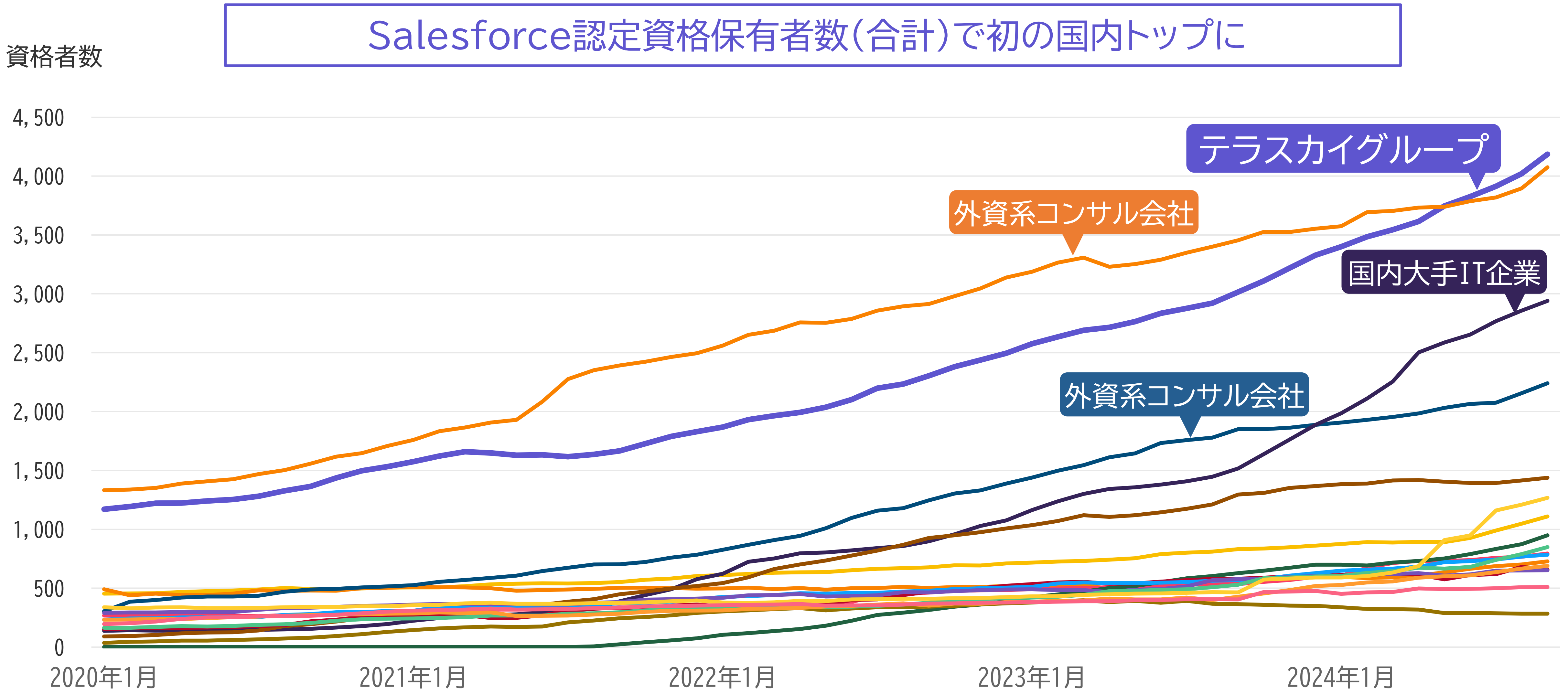
コア事業＝Salesforce Sales Cloud(SFA), Service Cloud(CRM)
コア周辺＝Marketing Automation, 人材派遣, AI, 分析,データ連携、MSP




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。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

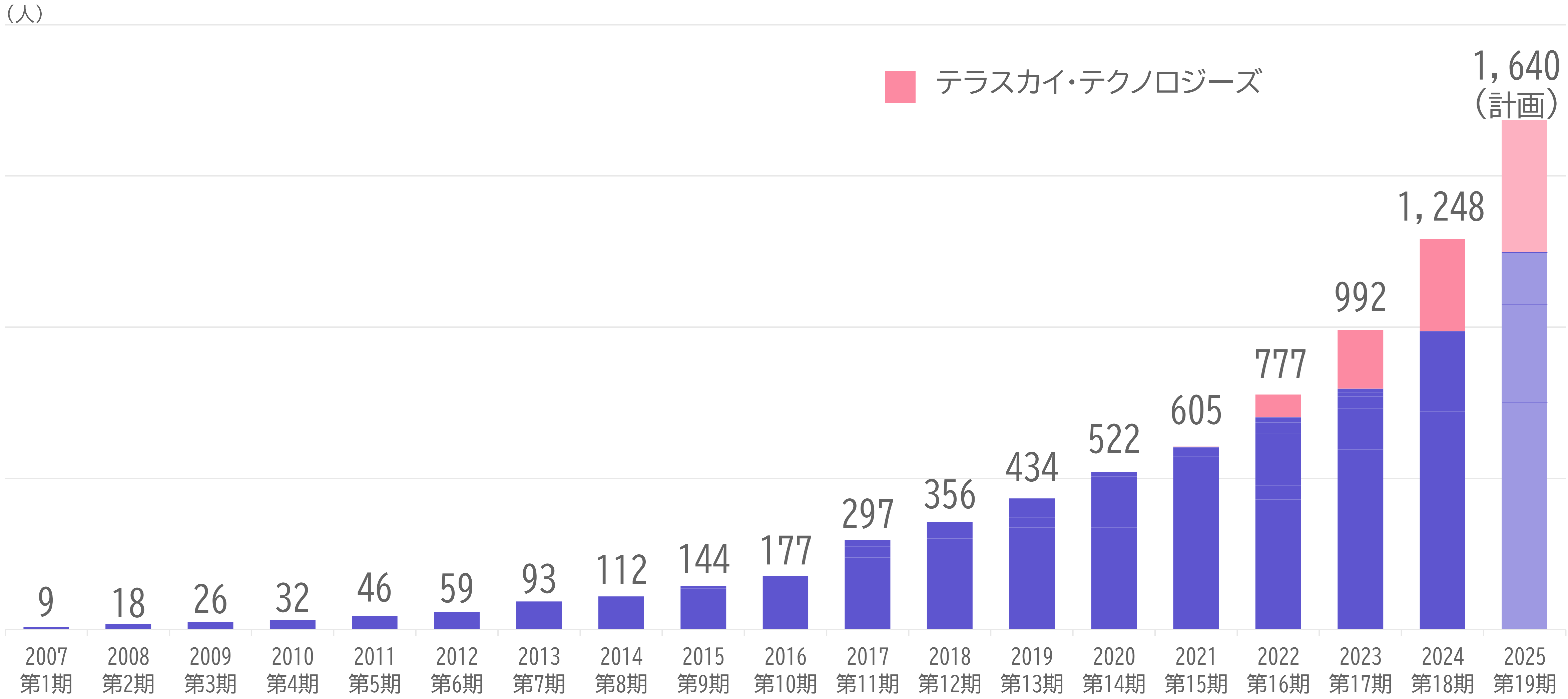
# Salesforce 認定技術者(テラスカイ・グループ合計)




＊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。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 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。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# テラスカイグループの強み　Salesforceエンジニア

## Salesforce認定技術者(社員)の質と数が圧倒的

Salesforce MVP ※1

認定テクニカルアーキテクト ※2

……… 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
・・・ 22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 Marketing Cloud Account Engagement コンサルタント
- 認定 Marketing Cloud Account Engagement 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 CRM Analytics & 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9月時点 ※1 SALESFORCE MVPsより、Region「Asia-Pacific」ならびにCountry「Japan」表示結果参照。※2 Salesforce 認定資格保持者数 企業別一覧より、Salesforce 認定テクニカルアーキテクト 参照。

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

## テラスカイグループの累計案件数

# 18,000件

*テラスカイ単体では7,000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・運用を実施。

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
三井ホーム　EBARA　MIZUHO　JP POST 日本郵便　HITACHI Inspire the Next
日本經濟新聞　Marubeni　明治安田生命　YAMAHA

※2024年2月時点

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# グループ投資戦略

## Cloud Technology

Customers

Cloud Integration

**Solution Service Asset**

DiceWorks

Kitalive

Sky365

TerraSky Technologies

BeeX

Serverworks

**Product Asset**

ENOKI

LiberSky

**Investment Asset**

TerraSky Inc

TerraSky Thailand

TerraSky Ventures

Quemix

Salesforce

SAP

AWS

Azure

Google Cloud

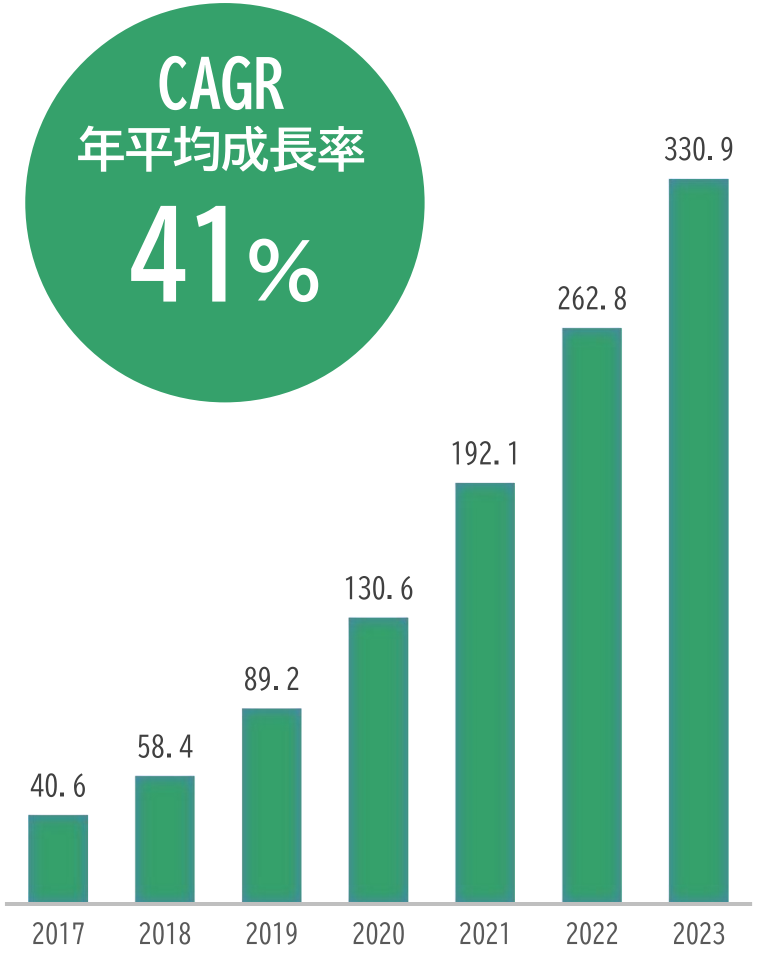
Quantum

# 市場環境

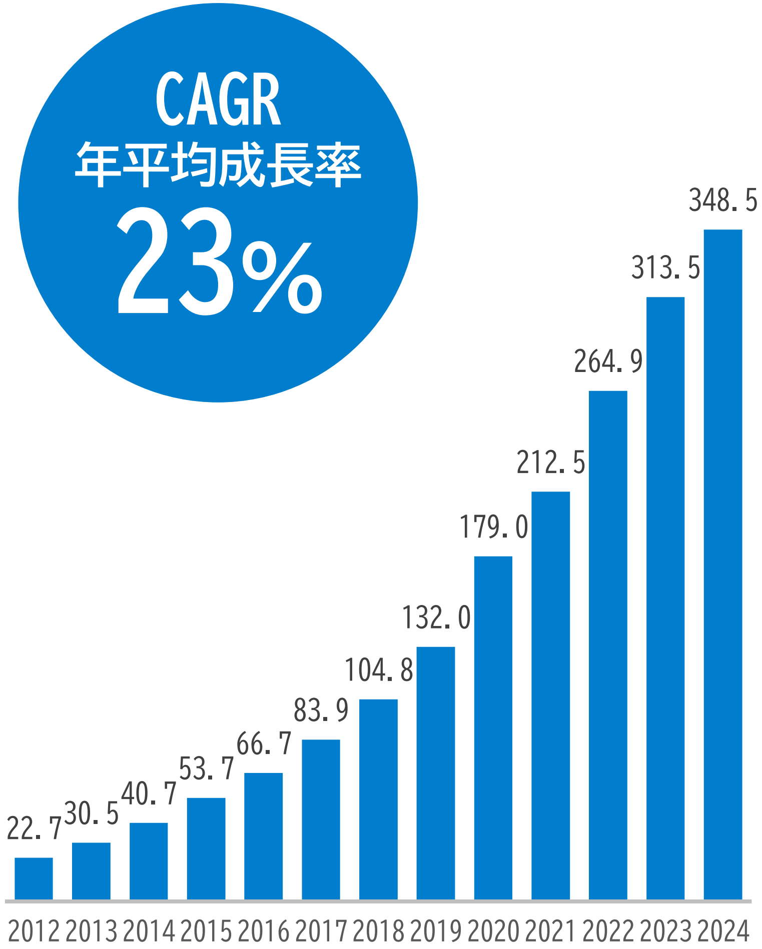
# 当社事業におけるクラウド・プラットフォームの成長率

（単位：億ドル）

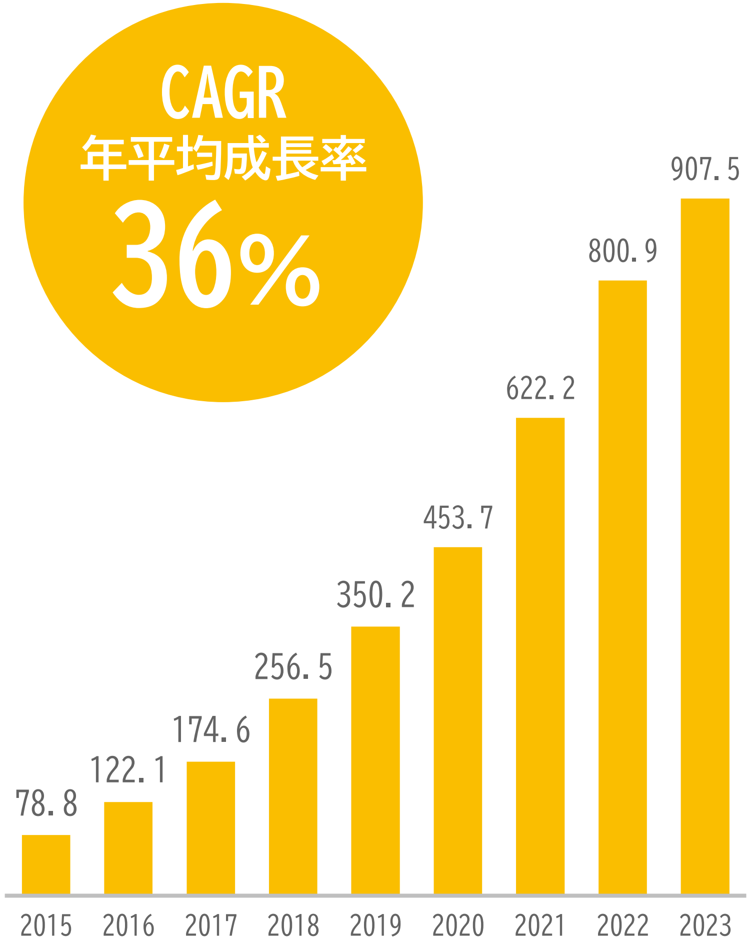
## GCP 売上高推移




## Salesforce 売上高推移




## AWS 売上高推移




Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

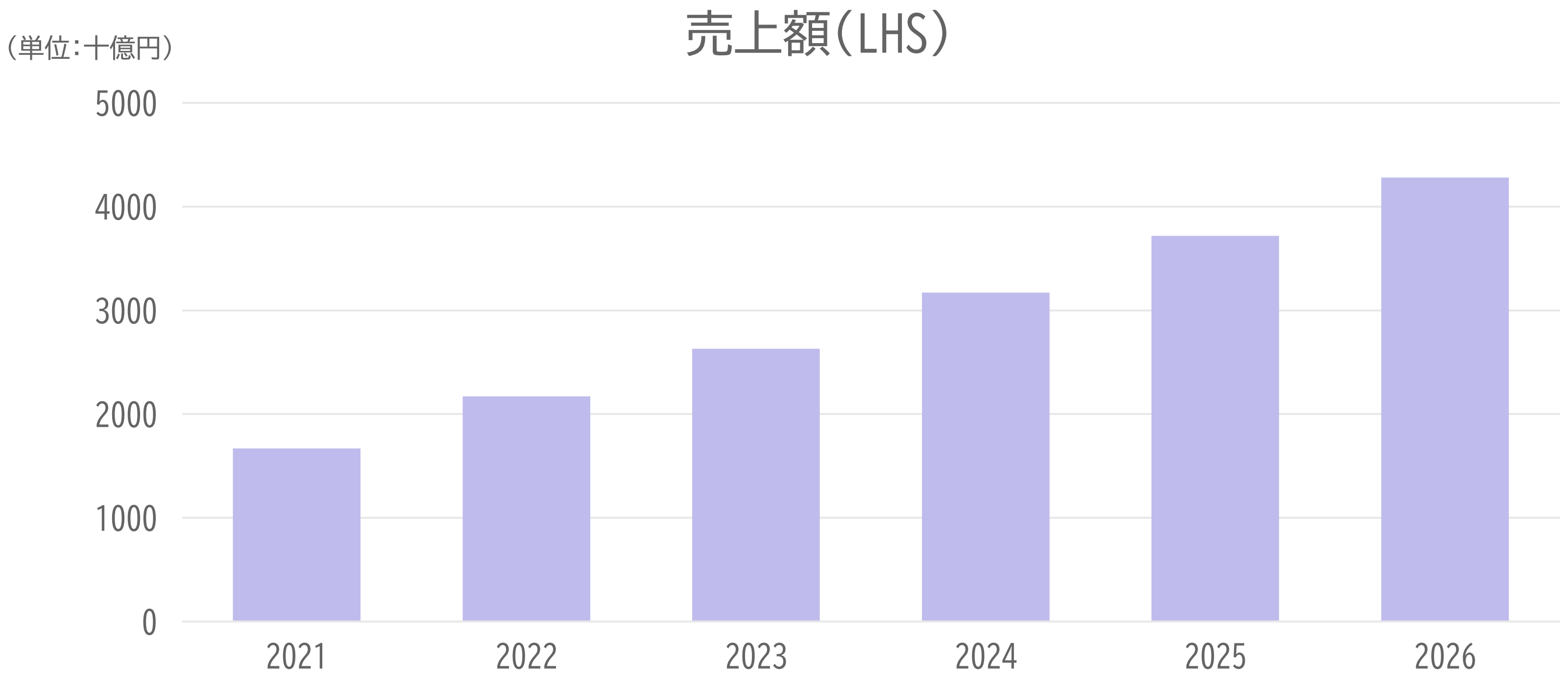


TerraSky

# 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

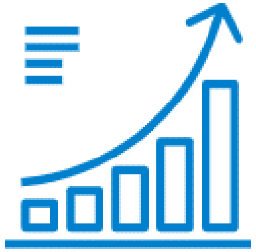



＜引用＞ 国内パブリッククラウドサービス市場 産業分野別予測、2022 年～ 2026 年 (IDC Japan)

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

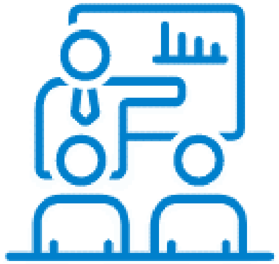
# SDGsに対する3つの指針

01



## 事業を通じた取り組み

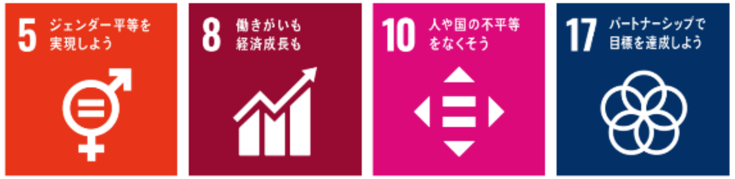
02



## 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




Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.



TerraSky

# 用語集

| | |
|---|---|
| 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ヵ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いくだけでなく、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。 |

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

TerraSky

# 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

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 当社のビジョン