

2026年2月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社テラスカイ
証券コード:3915

2025年7月15日

FY2026 1Q 業績サマリー

1Qの売上高及び営業利益はともに前年同期を上回り、ほぼ計画通りの着地

- 引き続きDX市場拡大の恩恵を受け、国内ソリューション事業及び製品事業は共にほぼ計画並みの進捗となった。
売上高は通期計画に対する進捗率22.4%、前年同期比13.7%増の**66億円**
- ソリューション事業におけるセールスフォース関連事業及びGoogle Cloud関連事業の受注好調、高稼働率等
がけん引し**営業利益は通期計画に対する進捗率17.3%、前年同期比6.4%増の3億円**

主な要因

- DX市場拡大を追い風に、コアのセールスフォース関連事業では大型案件の受注・開発・納品を着実に実施し、ソリューション事業の売上高は前年同期比13.6%増。テクノロジーズ及びGoogle関連事業子会社の利益率が大幅に上昇。
- 製品事業では、サブスク売上高増加に伴い、売上高が前年同期比13.0%増加し過去最高を更新。営業損失は同57百万円の改善。
- 2025年4月の新卒入社数はグループ全体で87人と、新卒及び中途採用共に積極採用を継続。
- テクノスジャパン株式売却等による有価証券売却益(特別利益)64百万円を計上し、純利益は前年同期比20.8%増。



FY2026 1Q

連結決算概要

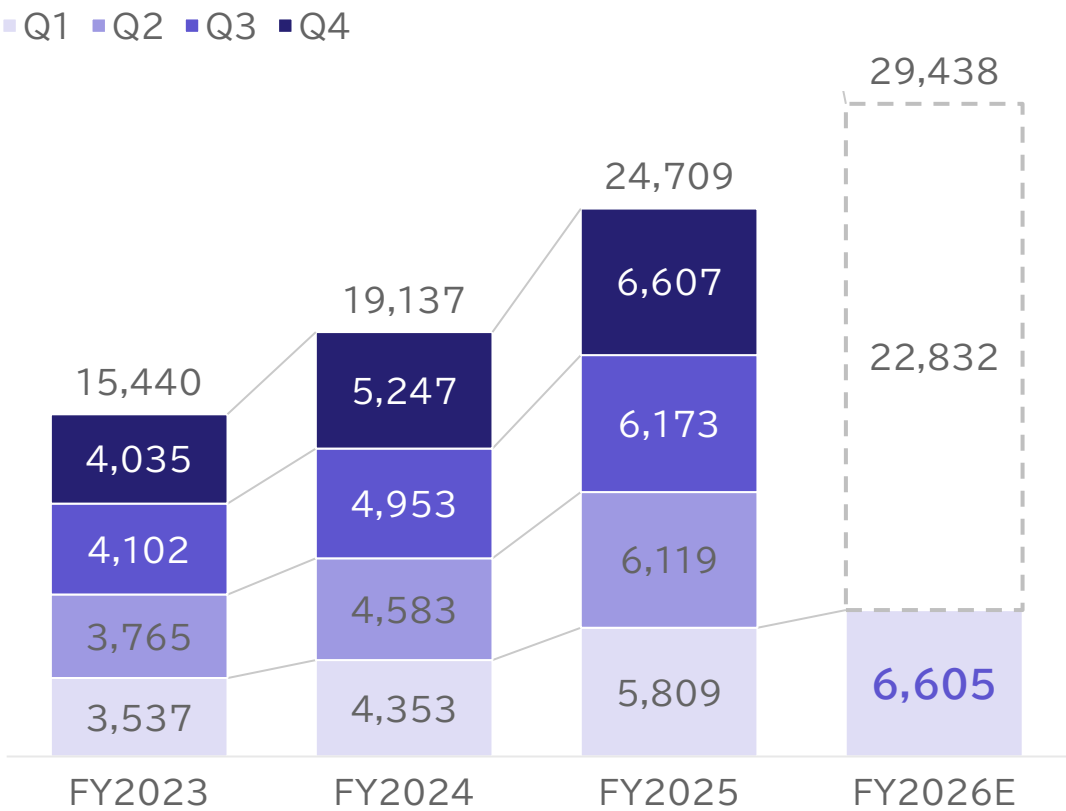
FY2026 1Q 連結決算ハイライト

(単位:百万円)	FY2025 1Q 実績	FY2026 1Q 実績	前年同期比		FY2026計画 (4/14公表)	進捗率		
			増減額	増減率				
売上高	5,809	* 6,605	+796	+13.7%	*29,438	1Q 6,605	22,832	22.4%
売上原価	4,240	4,879	+639	+15.1%	-	-	-	-
対売上高比率	73.0%	73.9%	-	+0.9pp	-	-	-	-
販管費	1,272	1,410	+137	+10.8%	-	-	-	-
対売上高比率	21.9%	21.3%	-	▲0.6pp	-	-	-	-
営業利益	297	316	+18	+6.4%	1,833	1Q 316	1,517	17.3%
対売上高比率	5.1%	4.8%	-	▲0.3pp	-	-	-	-
経常利益	327	* 350	+23	+7.0%	* 1,973	1Q 350	1,623	17.7%
対売上高比率	5.6%	5.3%	-	▲0.3pp	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	176	213	+36	+20.8%	1,363	1Q 213	1,150	15.6%
対売上高比率	3.0%	3.2%	-	+0.2pp	-	-	-	-
EPS (円)	13.67	16.51	+2.84	+20.8%	105.66	-	-	15.6%

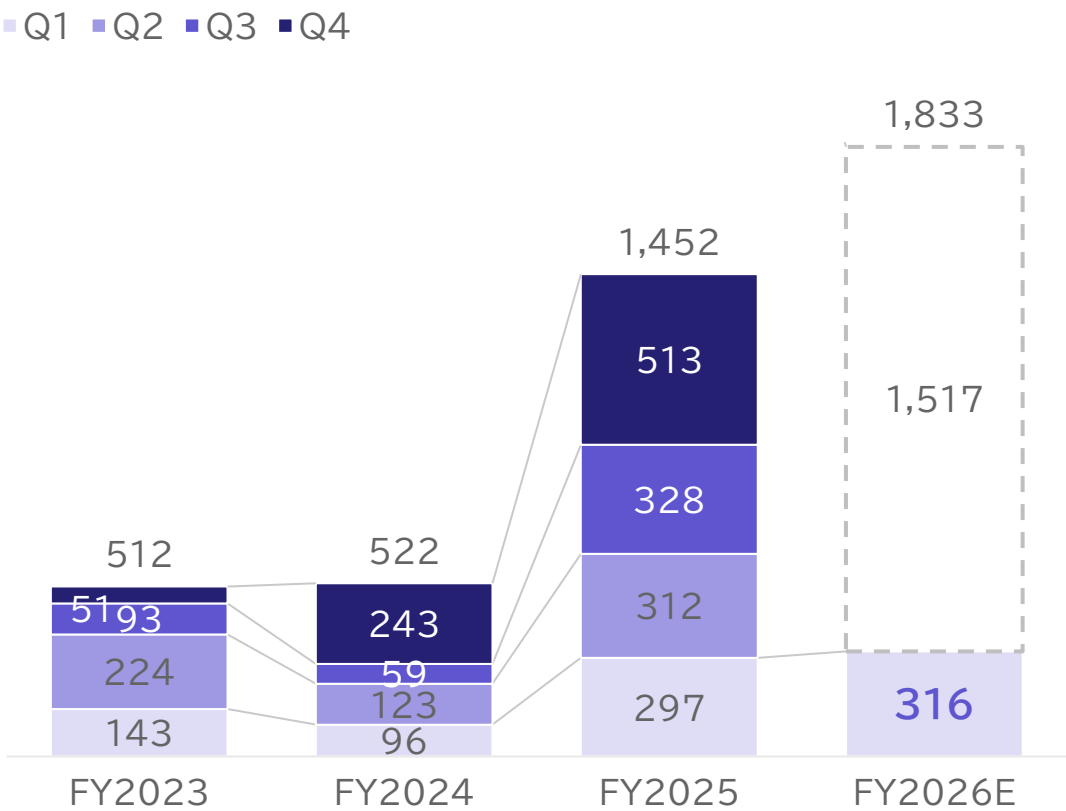
*過去最高(1Q対比)

第1四半期の売上高及び営業利益は順にYoY13.7%、6.4%増となり、1Qとして前年を上回って進捗。

売上高



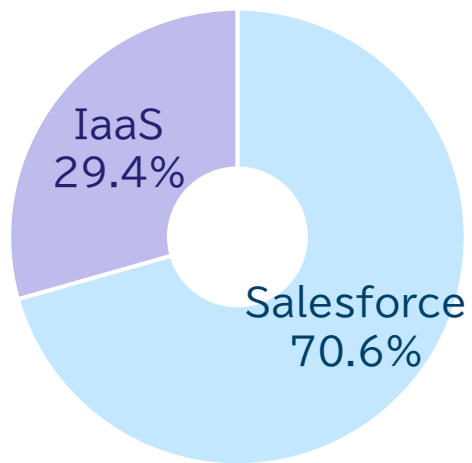
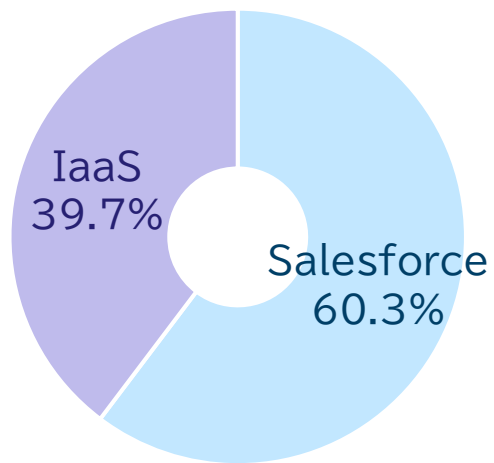
営業利益



FY2025 1Q

売上高

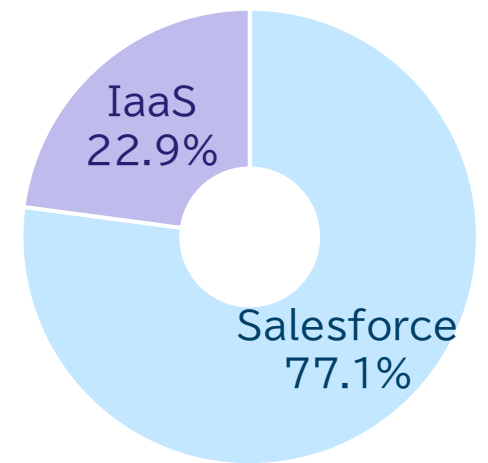
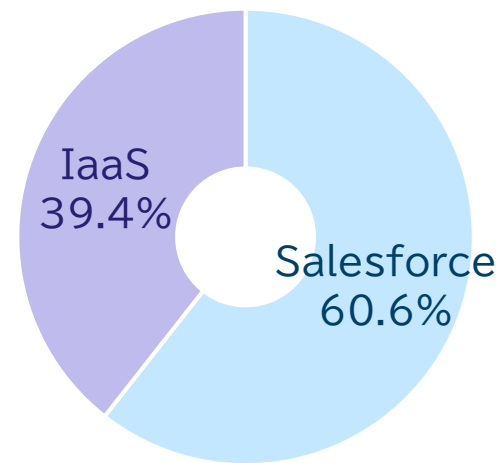
営業利益



FY2026 1Q

売上高

営業利益



FY2026 1Q 連結貸借対照表(要約)

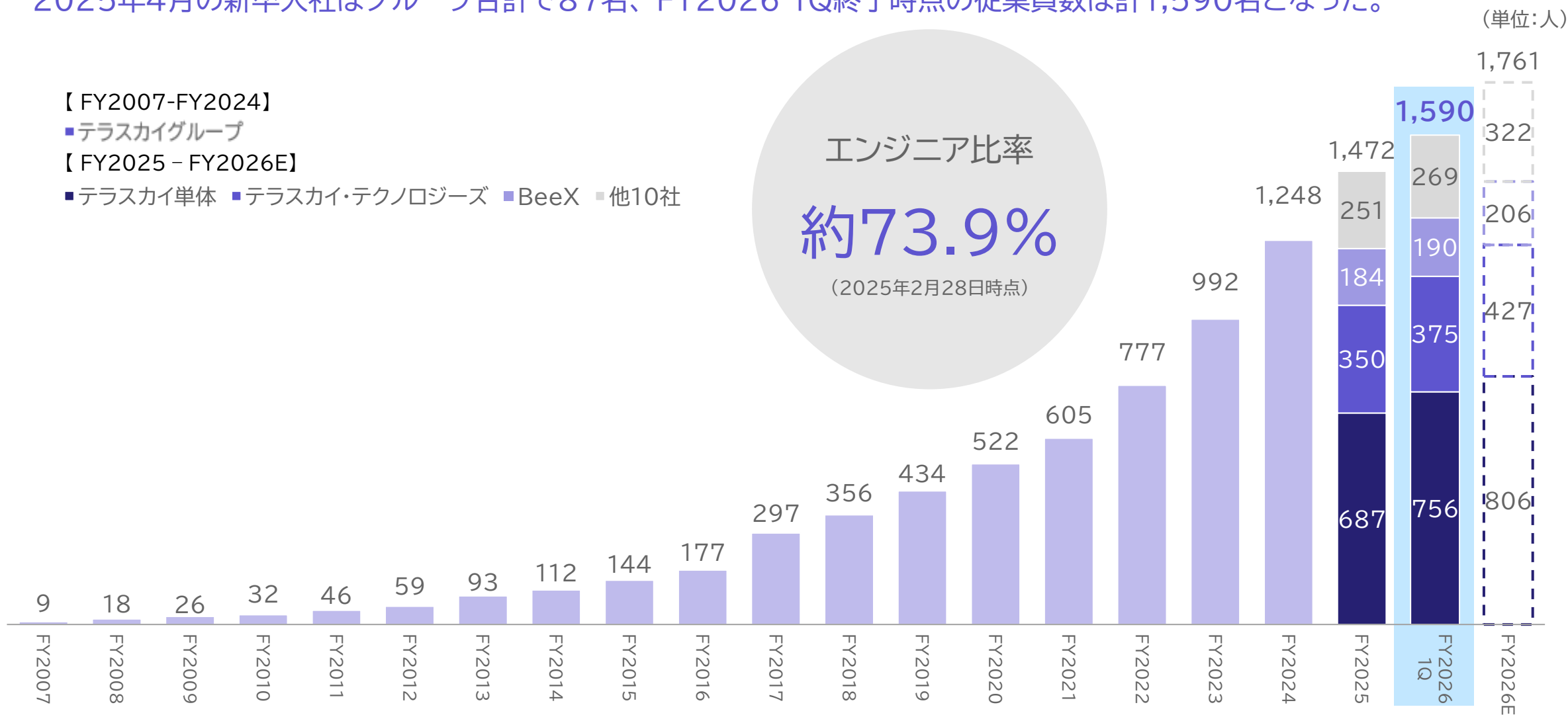
(百万円)	2025年2月末	2025年5月末	増減額
流動資産	12,844	13,155	+310
有形固定資産	400	398	▲ 1
無形固定資産	1,246	1,288	+41
投資その他の資産	4,978	5,075	+97
固定資産	6,625	6,762	+137
総資産	19,470	19,917	+447
流動負債	5,724	5,776	+51
固定負債	905	941	+36
負債	6,630	6,718	+87
株主資本	8,953	9,214	+260
純資産	12,839	13,199	+359

増減要因ポイント

- 投資その他の資産**
 投資有価証券の売却による減少
 (テクノスジャパン)
 投資有価証券の評価額増加
 (サーバーワークス、ビジネス
 エンジニアリング等)
- 純資産**
 利益剰余金の増加による増加

グループ人員数推移

2025年4月の新卒入社はグループ合計で87名、FY2026 1Q終了時点の従業員数は計1,590名となった。



*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



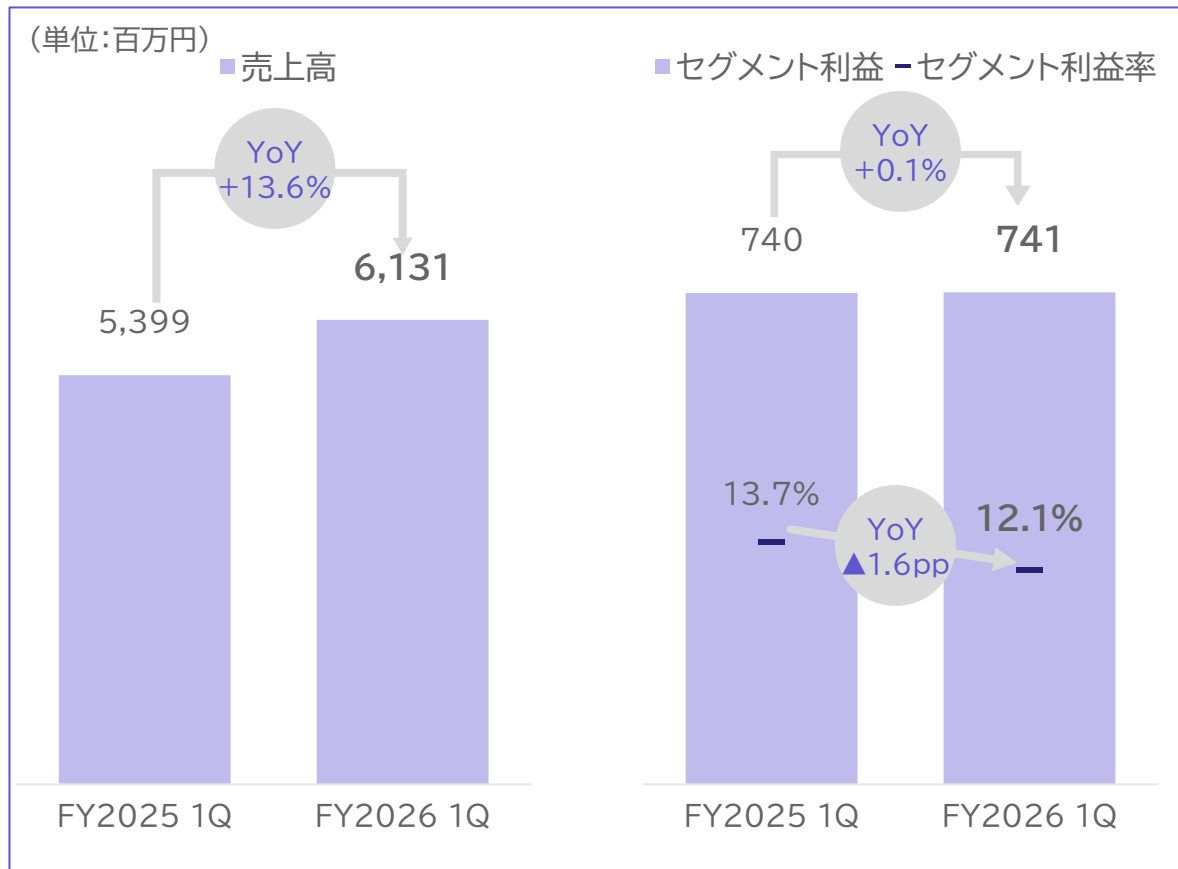
FY2026 1Q

セグメント別業績

FY2026 1Q セグメント別売上高及びセグメント損益

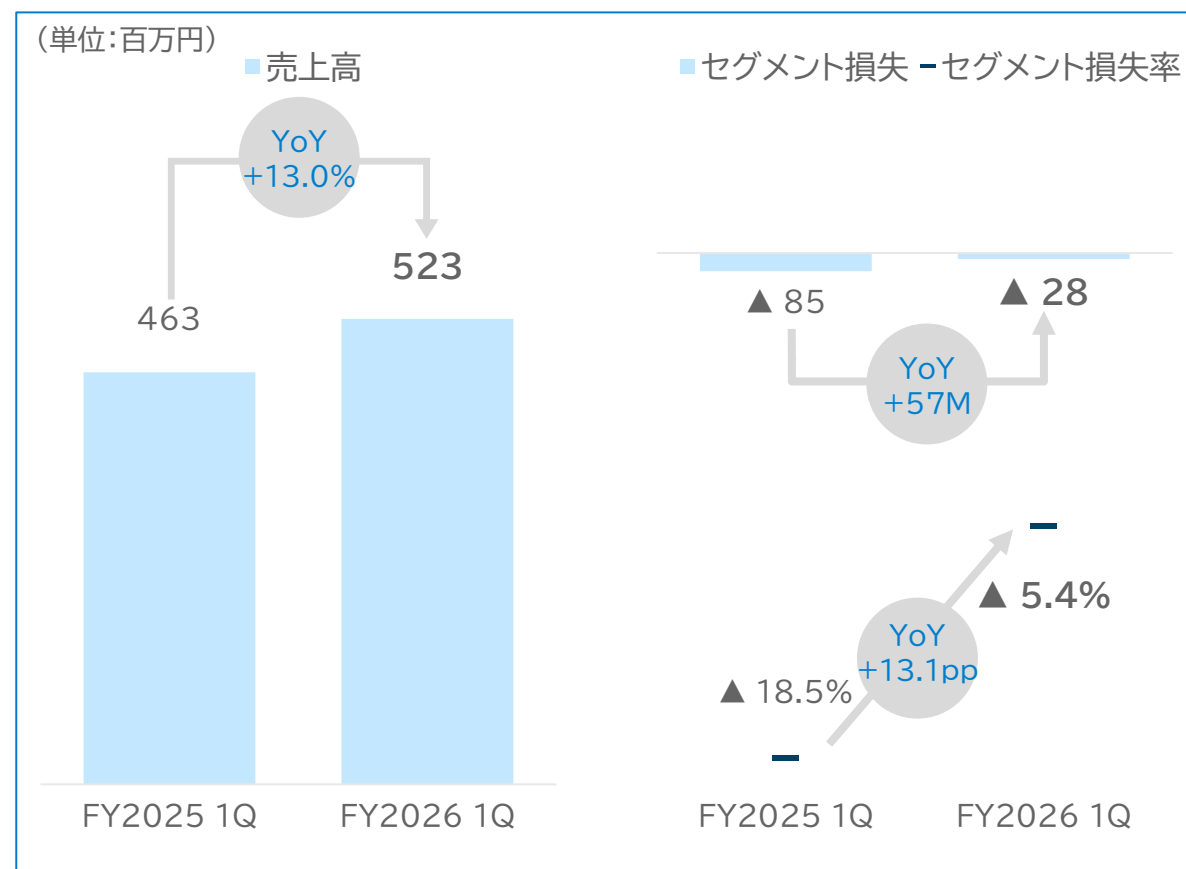
ソリューション事業

- 売上高は前年同期比13.6%増となり1Qとしては過去最高。
- セグメント利益は0.1%増。



製品事業

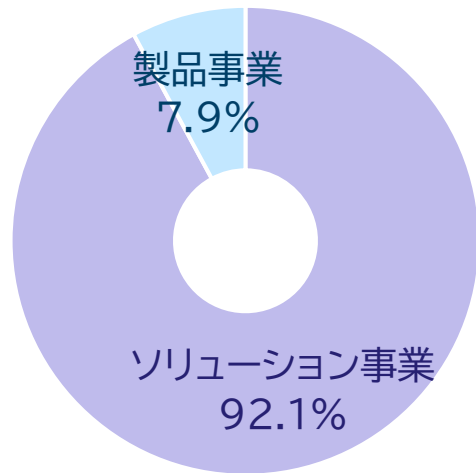
- 売上高は前年同期比13.0%増となり四半期ベースで過去最高を更新。
- セグメント損失は前年同期から57百万円の赤字幅縮小となった。



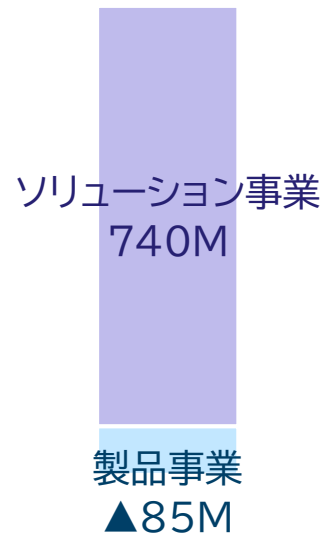
* セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外

FY2025 1Q

売上高

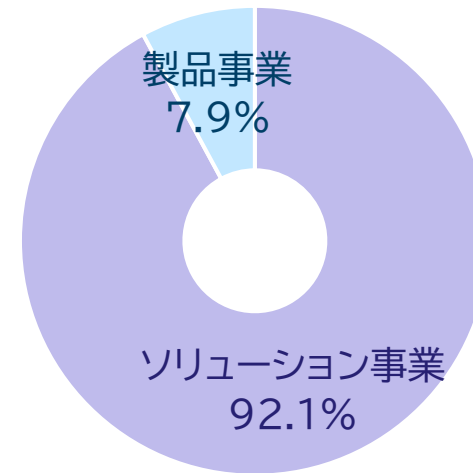


セグメント損益



FY2026 1Q

売上高

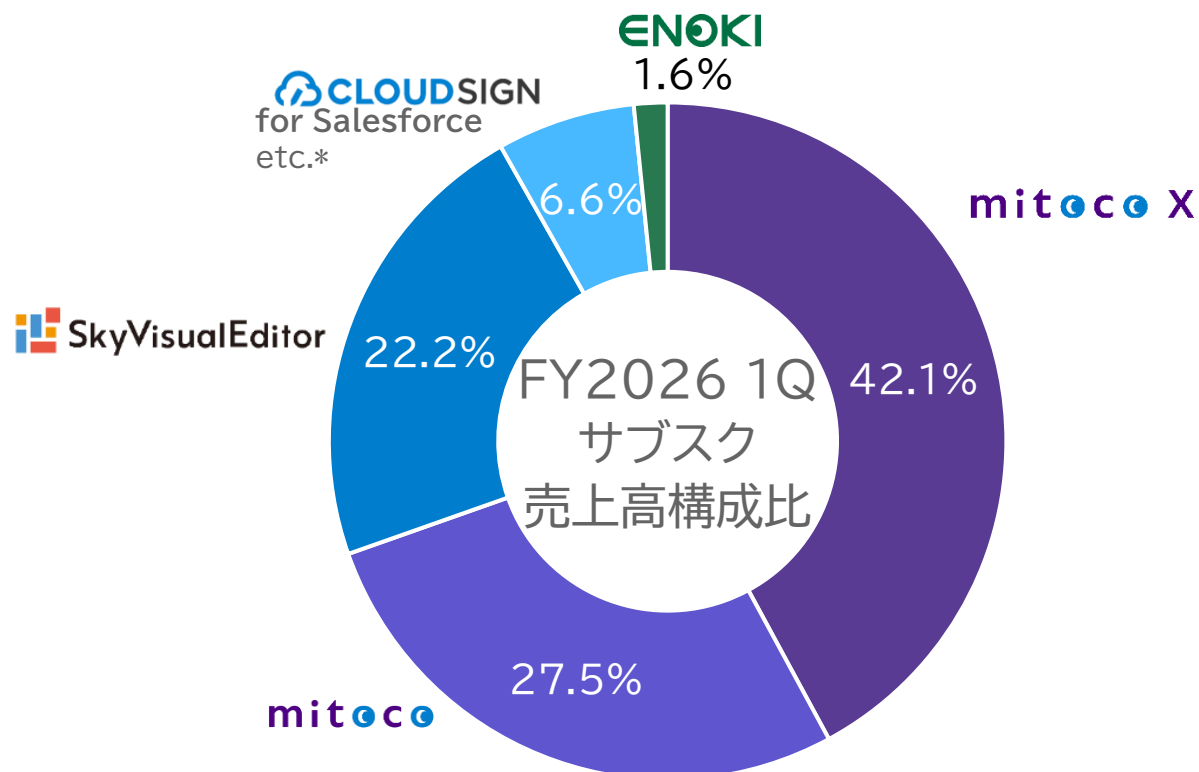


セグメント損益



* 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

FY2026 1Q サブスクリプション売上高構成比



*「クラウドサイン」のカテゴリーには今期より「OMLINE」を含む。

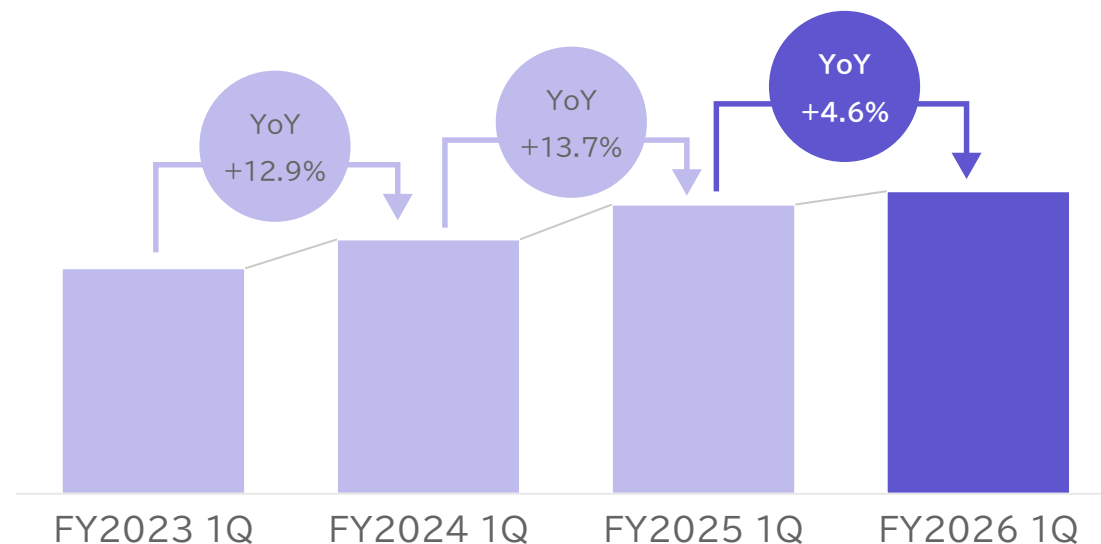


全製品のサブスク売上高は前年同期比**4.6%** 増加。

【製品ごとのサブスク売上高前年同比】

- mitocoX(データ連携ツール):**6.9%**増
- mitoco関連:**10.4%**増
- SkyVisualEditor:**1.7%**増(うち米国は減少)
- CloudSign及びENOKI:**減少**

サブスクリプション売上高推移

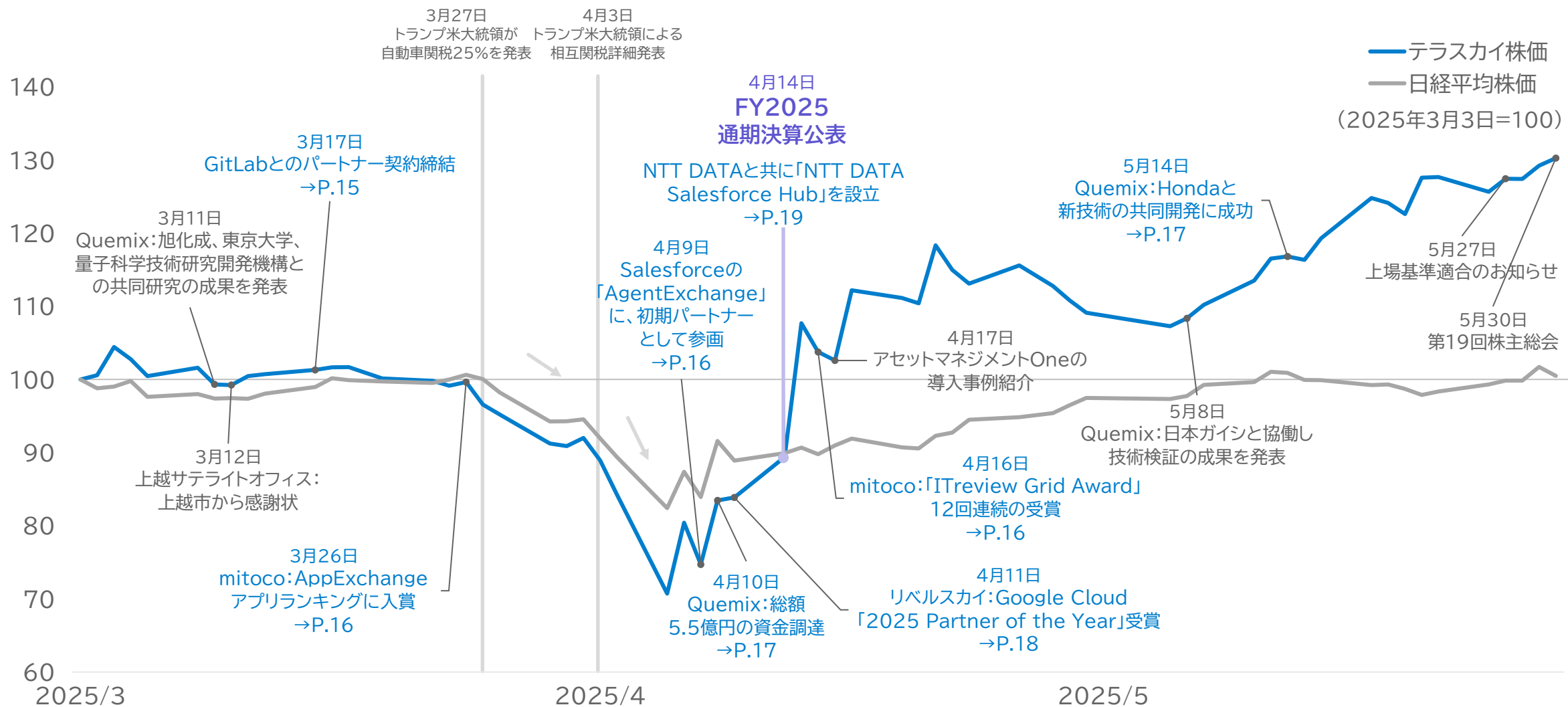


注)サブスクリプション売上高は、各製品売上高に含まれるサービスの月額費用のみを集計

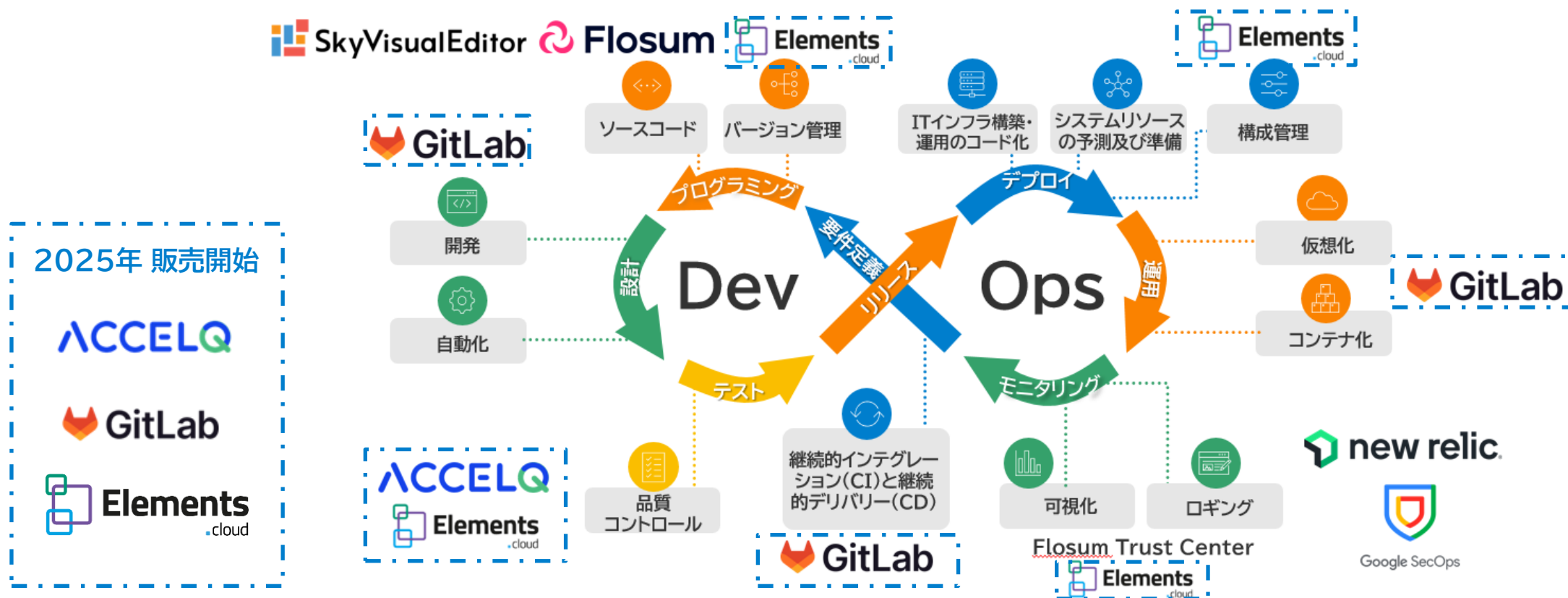


FY2026 1Q トピックス

FY2026 1Q 主なトピックスおよび株価チャート



テラスカイグループ、DevSecOpsツールの販売とサポートを強化へ 戦略的なツール導入を通じた内製化能力の拡大



mitoco

Agentforce対応サービスやグループウェアが評価され、パートナー認定及び表彰

BestHitApp 3位

株式会社セールスフォース・ジャパンが
発表した「2024年人気のあった
AppExchangeアプリランキング」に
5年連続で入賞



mitoco

5年連続受賞 中小企業向け売上第3位

「AgentExchange」に初期 パートナーとして参画

「mitoco Agent」および「mitoco
Agent 会計」の2つのソリューションを
同マーケットプレイス上で提供開始

mitoco
Agent

「ITreview Grid Award 2025 Spring」12回連続受賞

アイティクラウド株式会社主催の
「ITreview Grid Award 2025
Spring」において、グループウェア部門
で「High Performer」を受賞



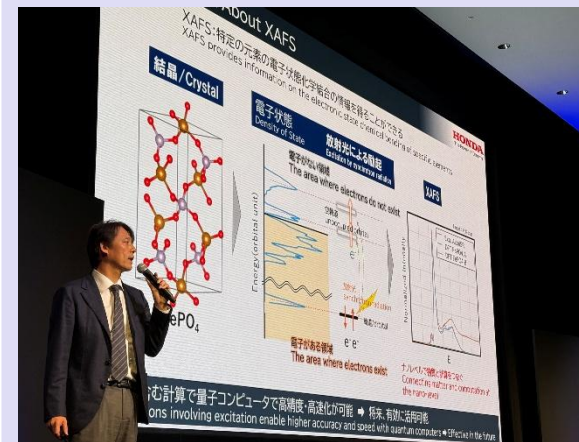
Quemix 量子コンピュータに関する共同研究企業は着実に増加

総額5.5億円の資金調達を実施

シリーズBラウンドとして5.5億円を調達。
(Quemixの資金調達は累計総額8.5億円)

本田技術研究所と量子状態を読み出す
新技術を共同開発

量子状態を読み出す新技術をHondaと共同開発し、
量子カンファレンス「Q2B 2025 Tokyo」でセッションを行った。
同カンファレンスは、世界各国から計画を超える600人以上が参加。



リベルスカイ Google Cloud Partner of the year (Security)受賞



リベルスカイがGoogleのSIEMソリューションである
Google Security Operations (SecOps)の案件推進に注力し
セキュリティ分野でのパートナーアワードを受賞

Log Analysis

SIEM



業界の未来を構想するインダストリーコンサルカ × Salesforce・先進技術のアセット Salesforce活用を通じた顧客のビジネス変革を推進し、成果創出まで徹底的に伴走支援



インダストリーコンサルティング

高品質なデリバリー
～30年以上にわたる各業界向けシステム開発実績～

基幹システム

フロントシステム

業界共同システム
業界向けパッケージ製
品

Long-term Relationshipを基にした
深い顧客業務理解

- 業界問わずお客さまの成果に着実に貢献し続け
お客さま企業・業界特有のニーズを深く理解

業界別Foresightを起点に戦略策定支援

- 広範な情報収集から業界別のForesightを策定
- 業界知見とコンサルティング力を起点に戦略策
定支援

Industry
Asset

インダストリーコンサルカ
×
Salesforce
デリバリ・コンサルカ

Technology
Asset

NTT DATA Salesforce Hub (テクノロジーコンサルティング)

国内最高水準のSalesforce人財



Salesforce
テクノロジーコンサル



Salesforce
エンジニア



Salesforce
管理者(アドミン)

AIエージェント等先進技術アセット

Agentforce

mitoco

その他
連携ソリューション

構想策定～活用支援まで
End to Endの支援メニュー

構想策定

システム開発

活用定着化
活用高度化



直近のトピックス

テラスカイ 職場環境最優良法人として表彰

1位 / 1,505社中

- 尊重・尊敬される職場
- 公正な評価と相互理解が高評価
- 2024年の2位に続き、2年連続の受賞

※500人以上～1,000人以下部門

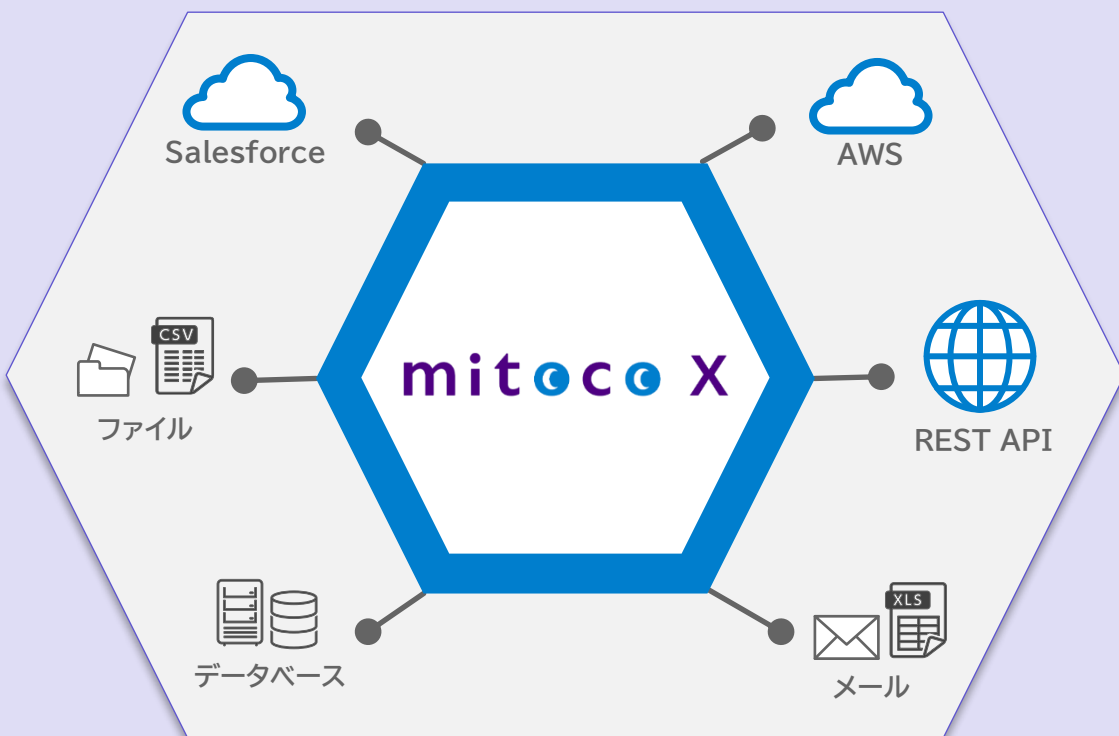
※株式会社ドクター・トラストがストレスチェックサービスの集団分析結果をもとに、職場の雰囲気の数値化した独自指標「TRUSTY SCORE」(職場環境指数)を算出



mitoco X

社内に点在するデータを整備し、システム間のデータ連携を自動化するための 新クラウド型データ連携サービス

mitoco X Ver.2.0は2023年9月にリリースした「mitoco X Powered by DataSpider Cloud」の後継製品です



① ノーコード、ローコード、ハイコードでデータ連携を構築



「非エンジニア」と「エンジニア」が、同じプラットフォームを共有しながら効率的に開発

② クラウドネイティブアーキテクチャの採用により、可用性を向上



障害発生やメンテナンス時のダウンタイムを最小限に抑え、継続的な運用を実現

③ コンサンプション(従量課金)プランを採用



サービスの利用時間に応じて料金が計算される仕組みです
使用していない時間は課金されないため、無駄なコストを削減



資本コストや株価を意識した経営の実現に 向けた取り組み

「上場維持基準の適合に向けた計画」を進めた結果、当社の直近基準日(2025年2月28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、すべて基準を満たしております。

	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	125億円	○
流通株式数	20,000単位	53,105単位	○
流通株式比率	35%	41.1%	○
1日平均売買代金	0.2億円	2.5億円	○

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したが、25年2月期は9.2%に改善**
- **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**
- 会社予想PERは、25年2月末時点で38.4倍
- **PBRは、25年2月末時点で2.75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の効果**を実現させる
- 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



テラスカイについて



東証プライム市場 証券コード3915

本社所在地： 〒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

拠点： 大阪、名古屋、福岡、上越、秋田、松江
米国、タイ

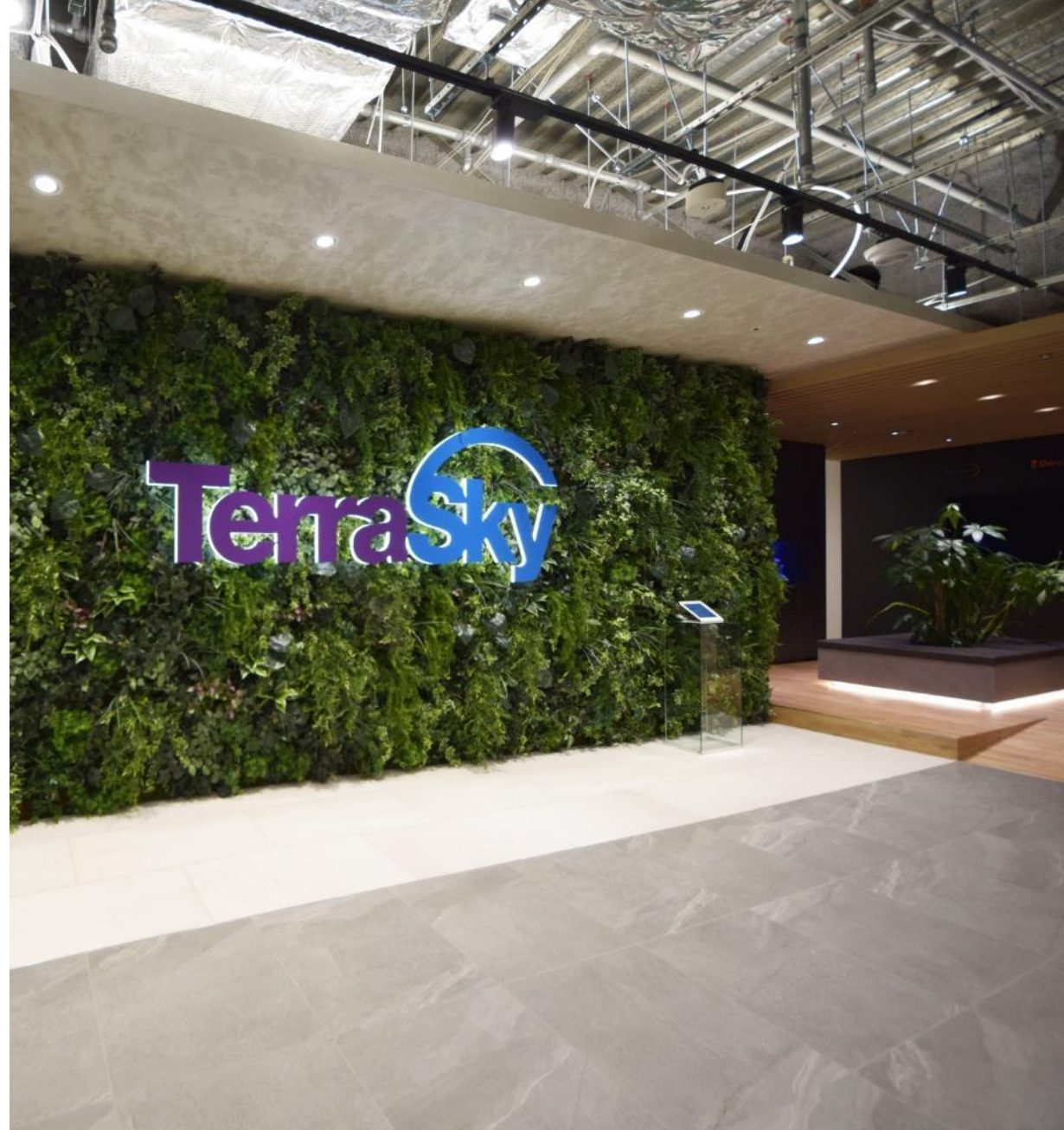
設立： 2006年 3月

資本金： 12億5,689万円

代表者： 代表取締役社長 佐藤 秀哉

情報管理： ISO 27001/IS 561777

(2025年5月末時点)



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の支援および受託開発



Microsoft Azure

Google Cloud



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



mitoco X



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に特化した孫会社「スカイ365」(BeeX子会社)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、周辺クラウド分野へ事業横展開
- 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
- 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 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
- M&A、子会社の設立・拡大、早期の黒字化、上場実績
- 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

子会社設立(M&A)と売上成長

(百万円)
30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

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

salesforce
Salesforce
事業開始

自社製品
リリース

powered by
aws
AWS市場参入

sky365
MSP市場参入

(東証GRT4270)
BeeX
クラウドSAP
市場参入

Kitalive*
(札幌ア 5039)

TerraSky Ventures
CVC開始

Quemix
量子コンピュータ

WEB/アプ
リ開発

ENOKI
AI市場参入

LiberSky
Google Cloud
市場参入

DiceWorks
MA市場参入

TerraSky
Technologies
エンジニア派遣
市場参入

TerraSky Thailand
タイ本格始動

出資先企業と出資比率

連結対象会社

上場子会社

株式会社BeeX



66%

株式会社スカイ365



テラスカイ保有: 10%

BeeX保有: 87%

上場子会社

株式会社
キットアライブ



49%

株式会社Quemix



67%

TerraSky
(Thailand) Co., Ltd.



49%

株式会社リベルスカイ



81%

株式会社テラスカイ・
テクノロジーズ



90%

株式会社DiceWorks



90%

株式会社Cuon



100%

株式会社テラスカイ
ベンチャーズ



100%

13%

株式会社サーバーワークス

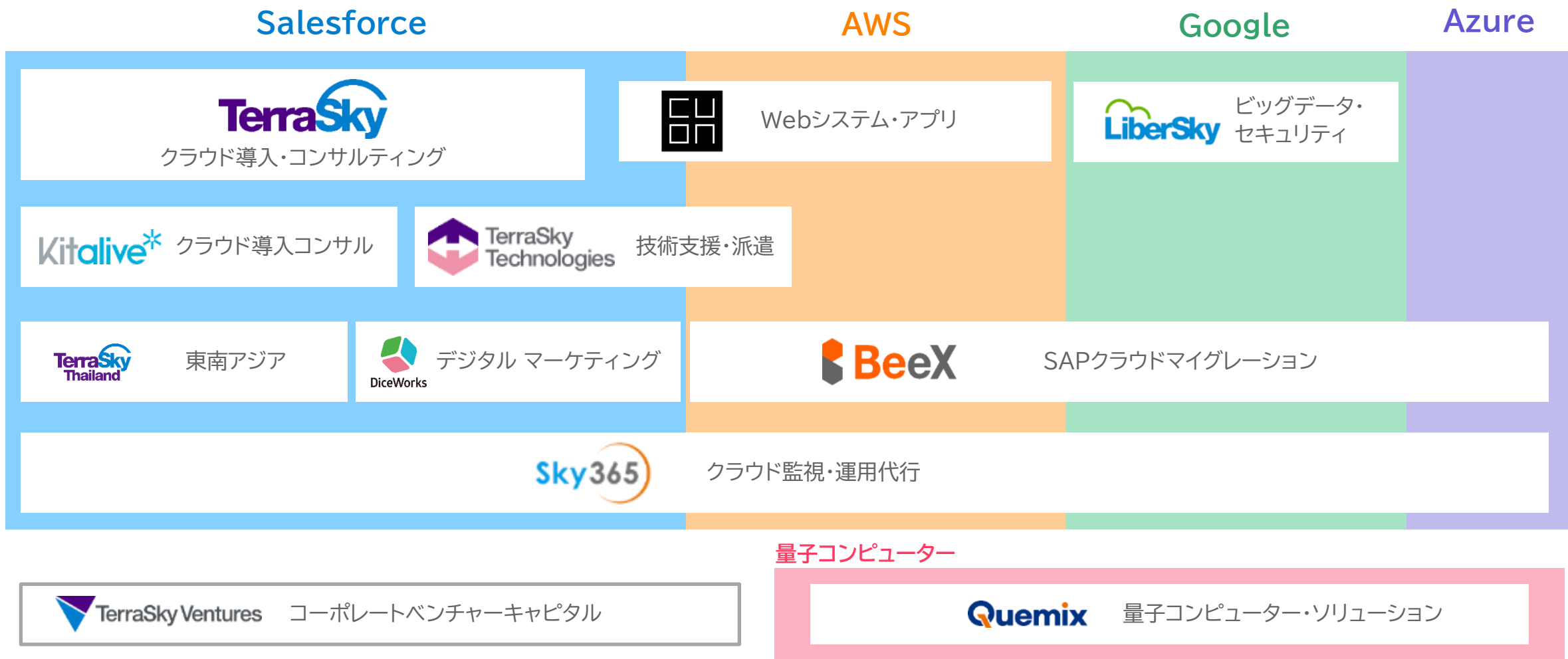


5%
未満

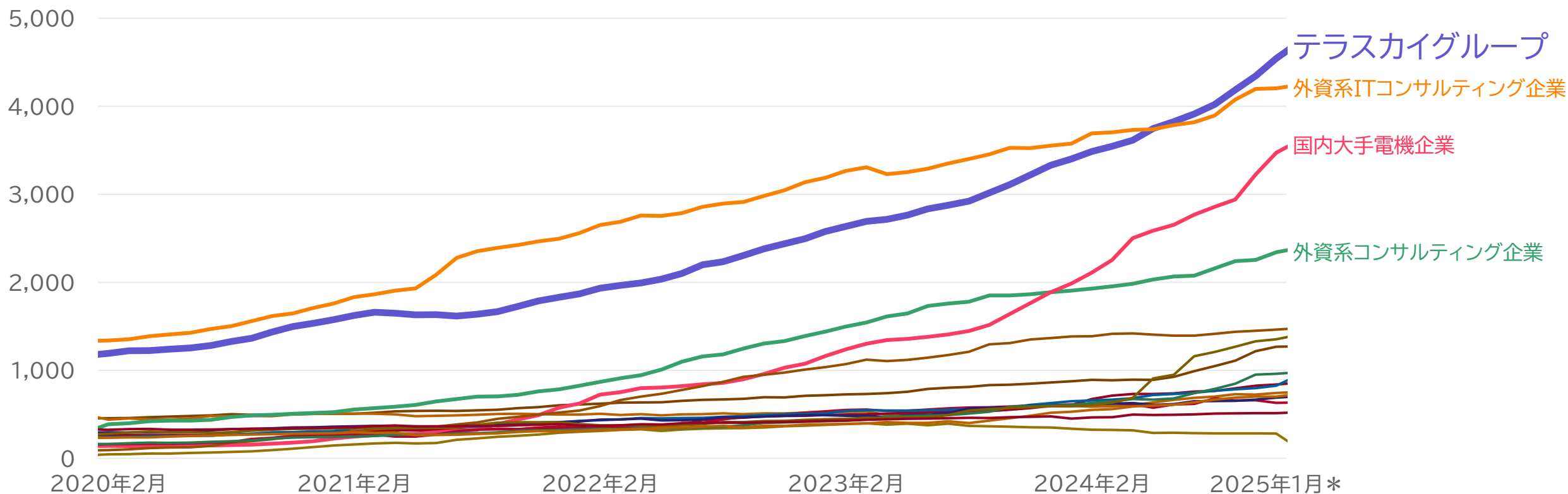


(2025年6月末時点)

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



2025年1月時点のSalesforce 認定資格保有者数(テラスカイ・グループ合計)は国内トップ



* 上記はテラスカイ本体、連結子会社、及び関連会社の各Salesforce資格保有者の延べ人数。2025年1月1日時点でSalesforceによる集計が終了

Salesforce認定技術者(社員)の質と数が圧倒的



Salesforce^{※1}
MVP



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

※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(2025年1月時点)より、Salesforce 認定テクニカルアーキテクト 参照。

テラスカイグループの累計案件数

21,000件超 *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



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



EBARA

MIZUHO



日本郵便

HITACHI
Inspire the Next

日本経済新聞

Marubeni



明治安田生命



YAMAHA

※2025年5月末時点

SDGsに対する3つの指針

01



事業を通じた
取り組み

02

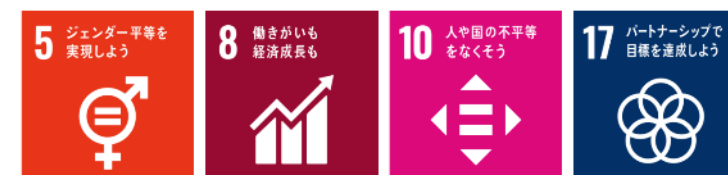


子どもと地域の未来に
対する取り組み

03



企業活動を通じた
取り組み

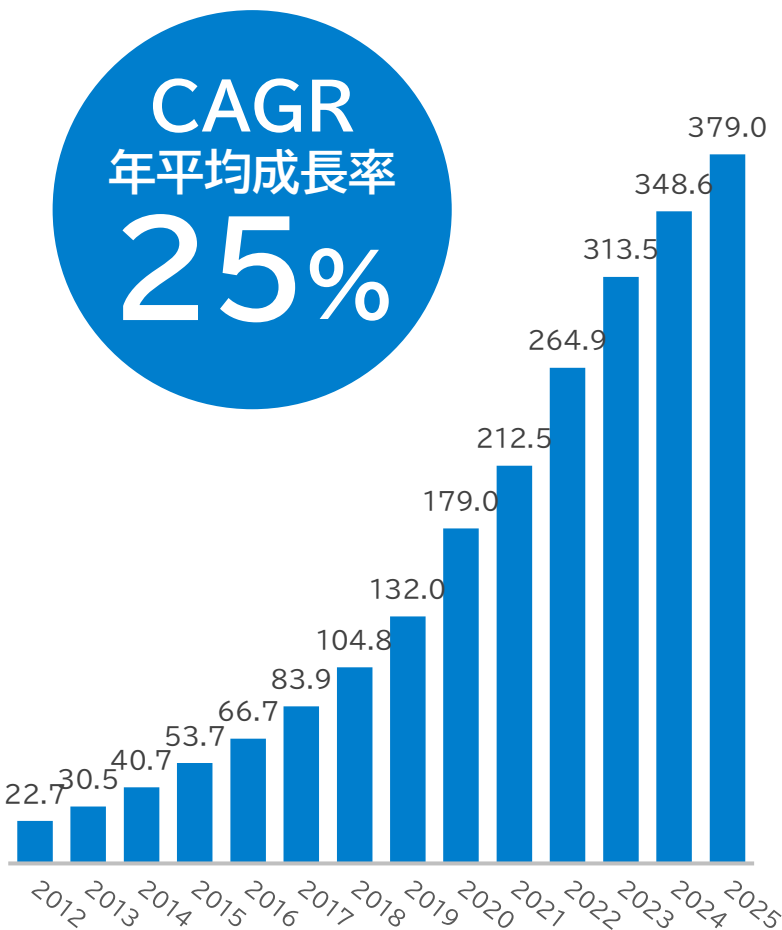


市場環境

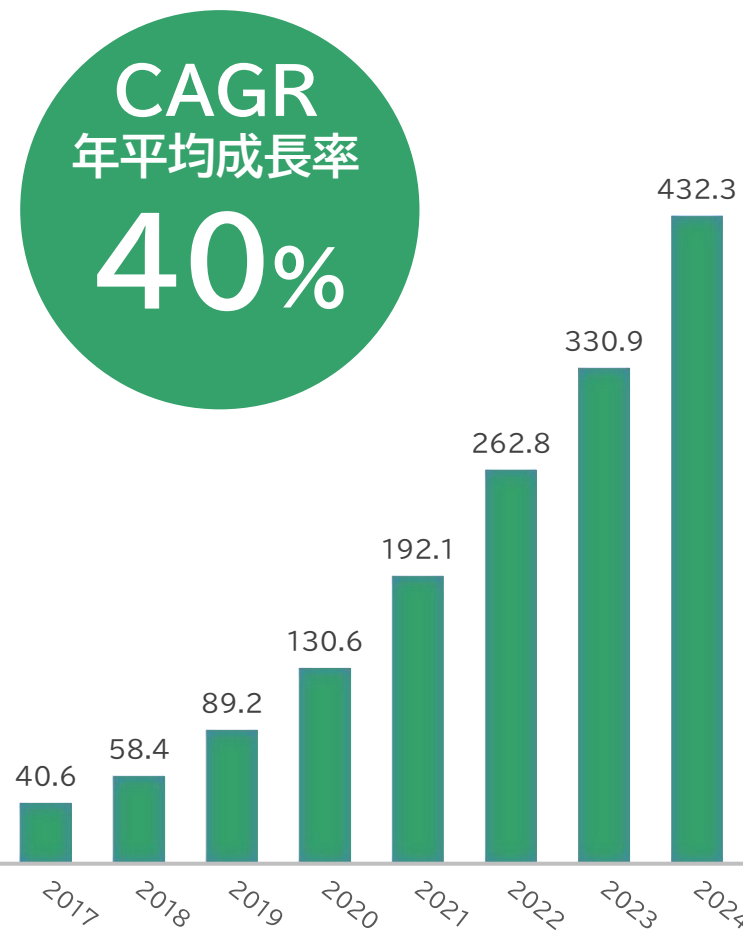
The background of the slide is a high-quality photograph taken from space, looking down at the Earth. The horizon of the planet is visible, with a thin layer of white clouds and a deep blue atmosphere. A bright sun is positioned on the right side of the horizon, creating a strong lens flare that radiates across the upper right portion of the image. The overall color palette is dominated by various shades of blue, from deep navy to bright cyan near the sun.

(単位:億ドル)

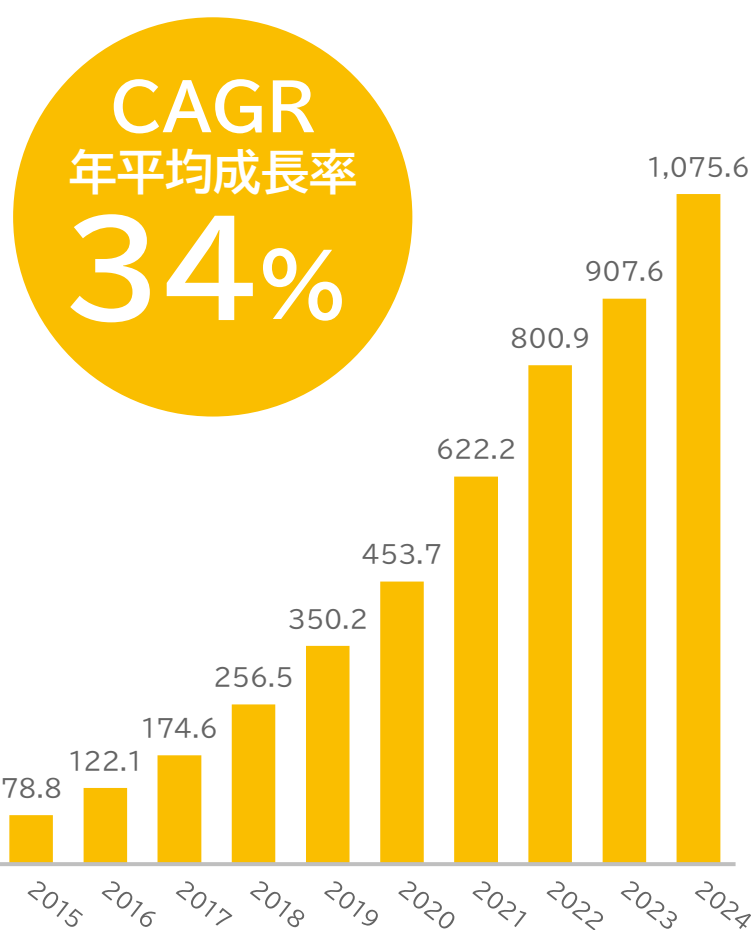
Salesforce 売上高推移



GCP 売上高推移



AWS 売上高推移

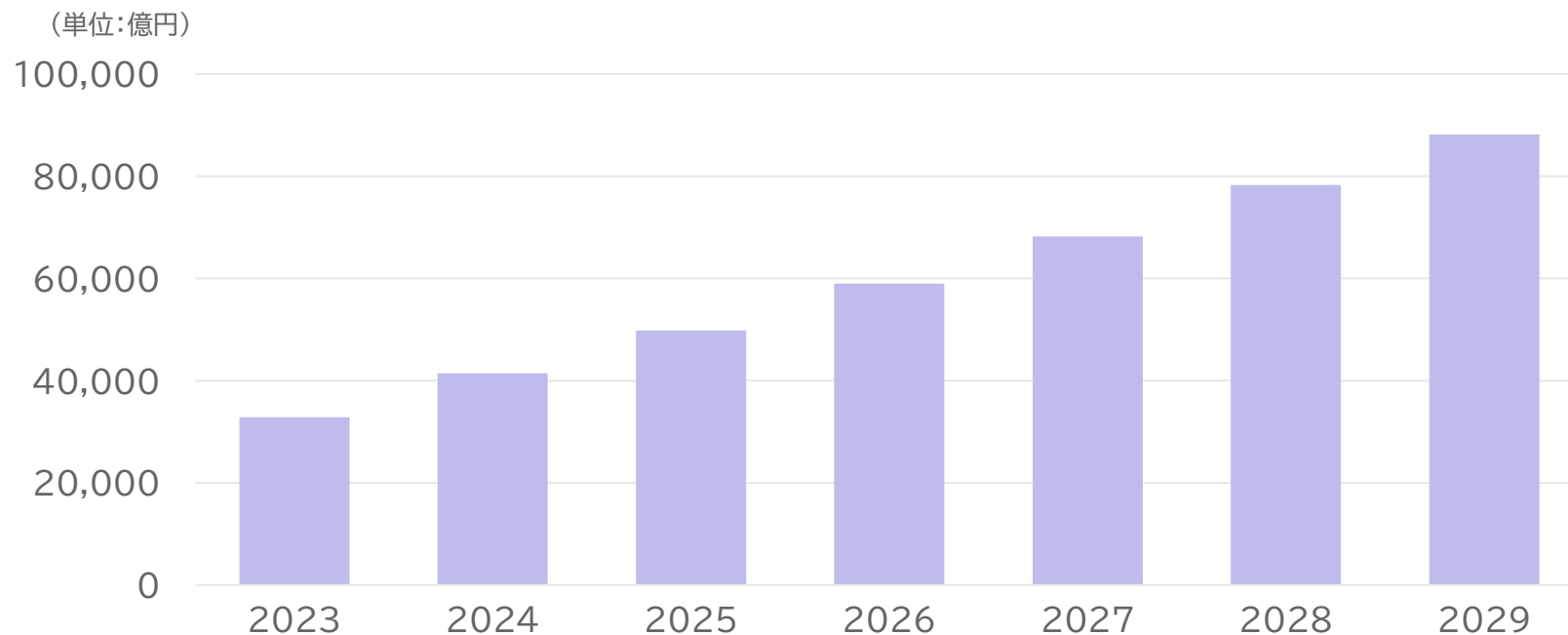


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

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 株式会社の調査結果によると、2024年の国内パブリッククラウドサービス市場の売上額は、前年比26.1%増の4兆1,423億円となった。また、2029年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、2024年から2倍超の8兆8,164億円となる見通しが示されている。今後もクラウドマイグレーション、クラウドネイティブ化、生成AIの活用、デジタルビジネスにおける投資拡大により、同市場は高成長の継続が見込まれている。

国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2023年～2029年



<引用> IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024 年～ 2029 年」



Appendix

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。
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。

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

The background features a high-angle view of the Earth's horizon from space, showing a blue sky and white clouds. A dark blue, semi-transparent geometric shape, resembling a stylized 'A' or a wing, is positioned on the left side. A white grid pattern is overlaid on the entire image. The text 'Fly Ahead' is written in a large, white, cursive script font, slanted upwards from left to right.

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