

2026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

2025年10月15日

Highlights

FY2026 2Q 実績

- 連結売上高は、引き続き拡大する国内DX市場の恩恵を受け、対通期進捗率が45.2%、上期計画対比でほぼ同水準となった。
- 連結営業利益は、採用人数抑制で当初予定していた販管費が抑えられたこと等により、対通期進捗率が34.2%、上期計画対比を上回って着地(→P.7)。

FY2026 2H 見通し

- 売上高は、下期にSalesforceの大型案件を織り込んでおり、計画通り推移する見通し。
- 営業利益は、3Qに大型イベント(→P.33)のコスト増があるものの、① グループ再編(→P.26)による経営効率改善見通し、② 3Qから新卒の戦力化、③ 製品の販売拡大を織り込んでいるほか、④ みずほ銀行との新規取り組み開始(→P.11)によるプロジェクト増も見込み、計画通り推移する見通し。

株主還元

- 上場以来成長投資を優先し無配を継続していたが、1株当たり配当予想を16円(基準日2026年2月28日)へ変更。初となる配当の実施を決定。



FY2026 2Q

連結決算概要

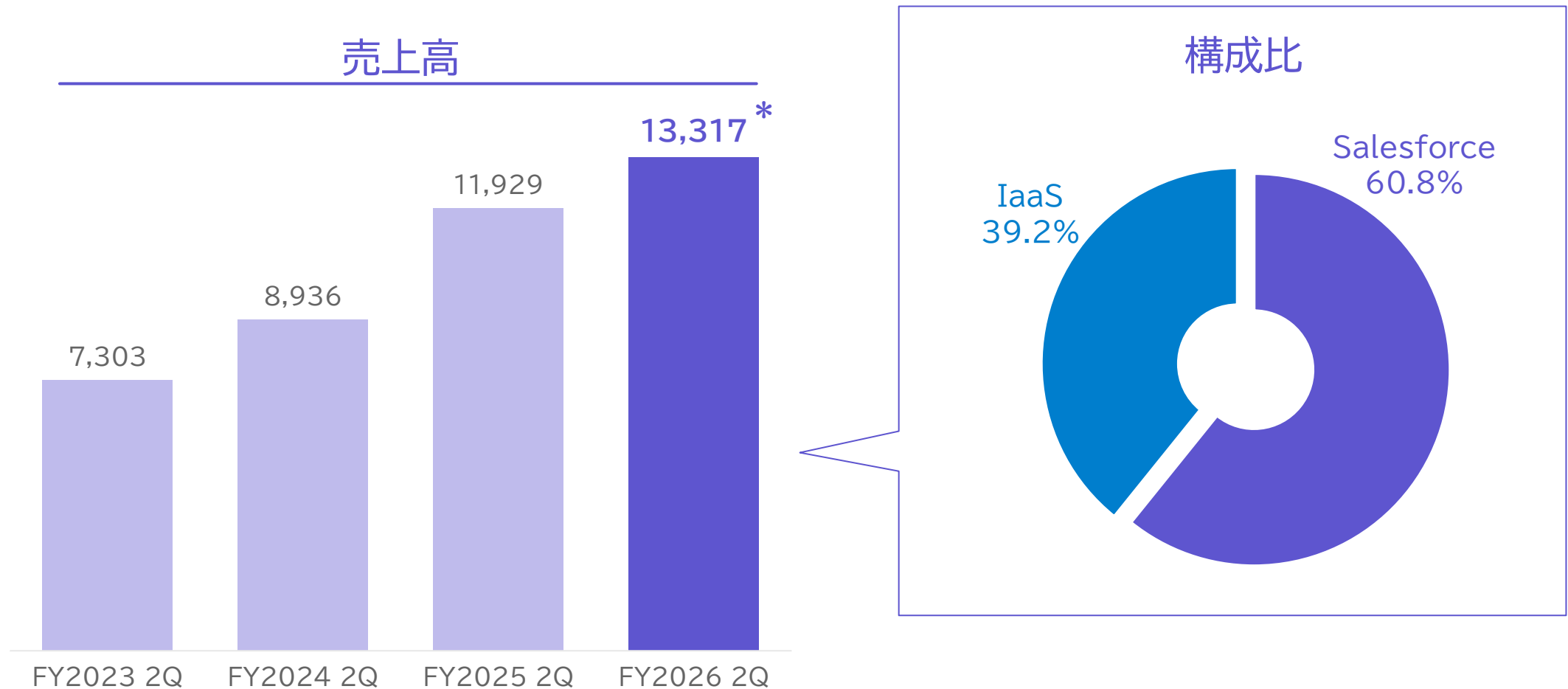
FY2026 2Q 連結決算概要

(単位:百万円)	FY2025 2Q 実績	FY2026 2Q 実績	前年同期比		FY2026計画 (4/14公表)	進捗率			
			増減額	増減率		1Q	2Q		
売上高	11,929	* 13,317	+1,388	+11.6%	* 29,438	6,605	6,711	16,120	45.2%
売上原価	8,748	9,834	+1,086	+12.4%	-	-	-	-	-
対売上高比率	73.3%	73.8%	-	+0.5pp	-	-	-	-	-
販管費	2,571	2,856	+285	+11.1%	-	-	-	-	-
対売上高比率	21.6%	21.5%	-	▲0.1pp	-	-	-	-	-
営業利益	610	* 626	+16	+2.7%	1,833	316	309	1,207	34.2%
対売上高比率	5.1%	4.7%	-	▲0.4pp	-	-	-	-	-
経常利益	677	* 702	+24	+3.7%	* 1,973	350	351	1,271	35.6%
対売上高比率	5.7%	5.3%	-	▲0.4pp	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	367	407	+39	+10.6%	1,363	213	193	956	29.9%
対売上高比率	3.1%	3.1%	-	▲0.0pp	-	-	-	-	-
EPS (円)	28.54	31.54	+3.00	+10.5%	105.66	-	-	-	29.8%

*過去最高(2Q積み上げ対比)

FY2026 2Q 連結売上高

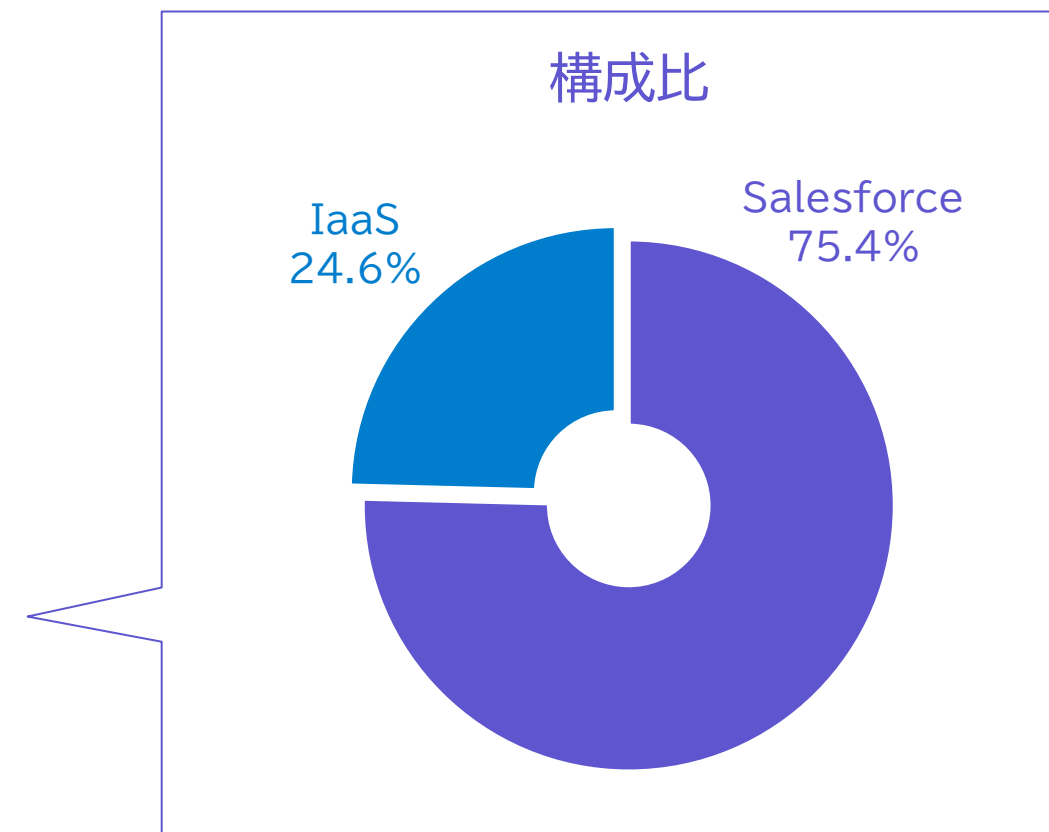
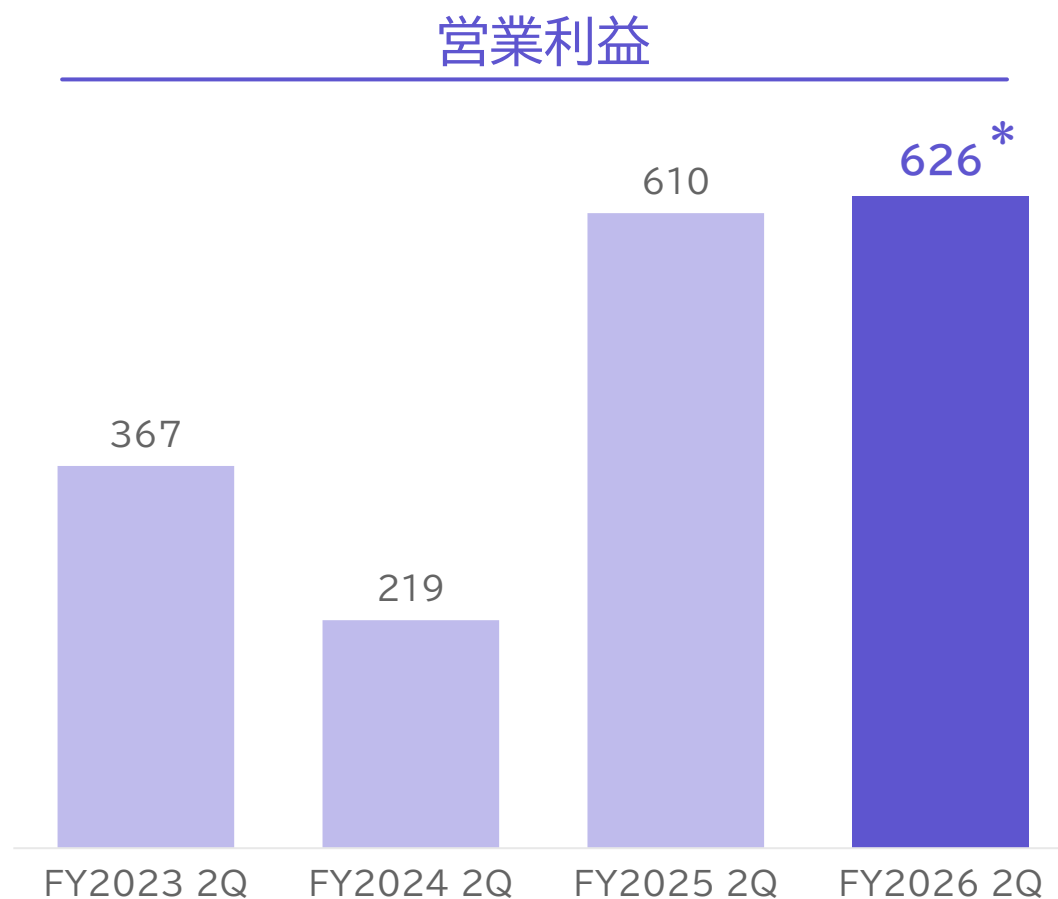
- 2Q累計の売上高は前年同期から11.6%増となり、過去最高を更新。
- SalesforceとIaaSの比率は凡そ 60 : 40 で安定的な拡大を継続。



*過去最高(2Q積み上げ対比)

FY2026 2Q 連結営業利益

- 2Q累計の営業利益は前年同期から2.7%増となり、過去最高を更新。
- SalesforceとIaaSの比率は凡そ 75 : 25 で安定的な拡大を継続。



*過去最高(2Q積み上げ対比)

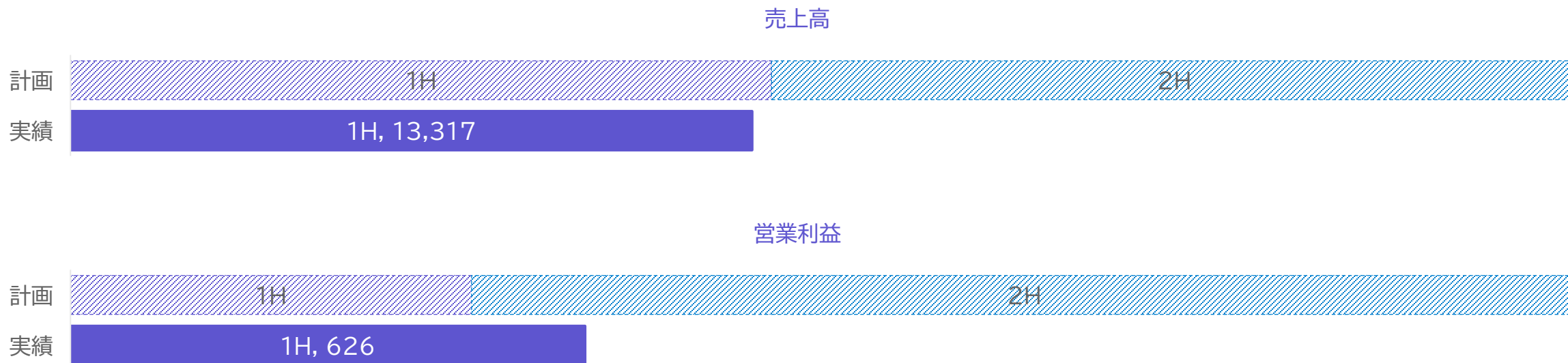
FY2026上半期における連結売上高及び営業利益の計画と実績

進捗

- ・ 期初計画に対しては、売上高が若干未達もほぼ計画通り、営業利益は計画を上回って進捗。

下期見通し

- ・ 売上高は、Salesforce大型案件の開始も見込んでおり、計画通り推移する予定。
- ・ 営業利益は、3QのTerraSkyDay及びDreamforce等のイベントコスト増加があるものの、① 米国法人の解散並びに、国内子会社2社の吸収合併による経営効率改善見通し、② 3Qからの今期新卒の戦力化、③ 下期での製品事業の販売拡大を織り込んでいるほか、④ みずほ銀行との新規取り組み開始によるプロジェクト増加も見込み、期初計画通りに推移する見通し。



FY2026 2Q 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2025年2月末	2025年8月末	増減額
流動資産	12,844	13,157	+312
有形固定資産	400	426	+25
無形固定資産	1,246	1,325	+79
投資その他の資産	4,978	5,138	+159
固定資産	6,625	6,890	+265
総資産	19,470	20,047	+577
流動負債	5,724	5,858	+134
固定負債	905	873	▲ 32
負債	6,630	6,732	+101
株主資本	8,953	9,429	+475
純資産	12,839	13,315	+475

増減要因ポイント

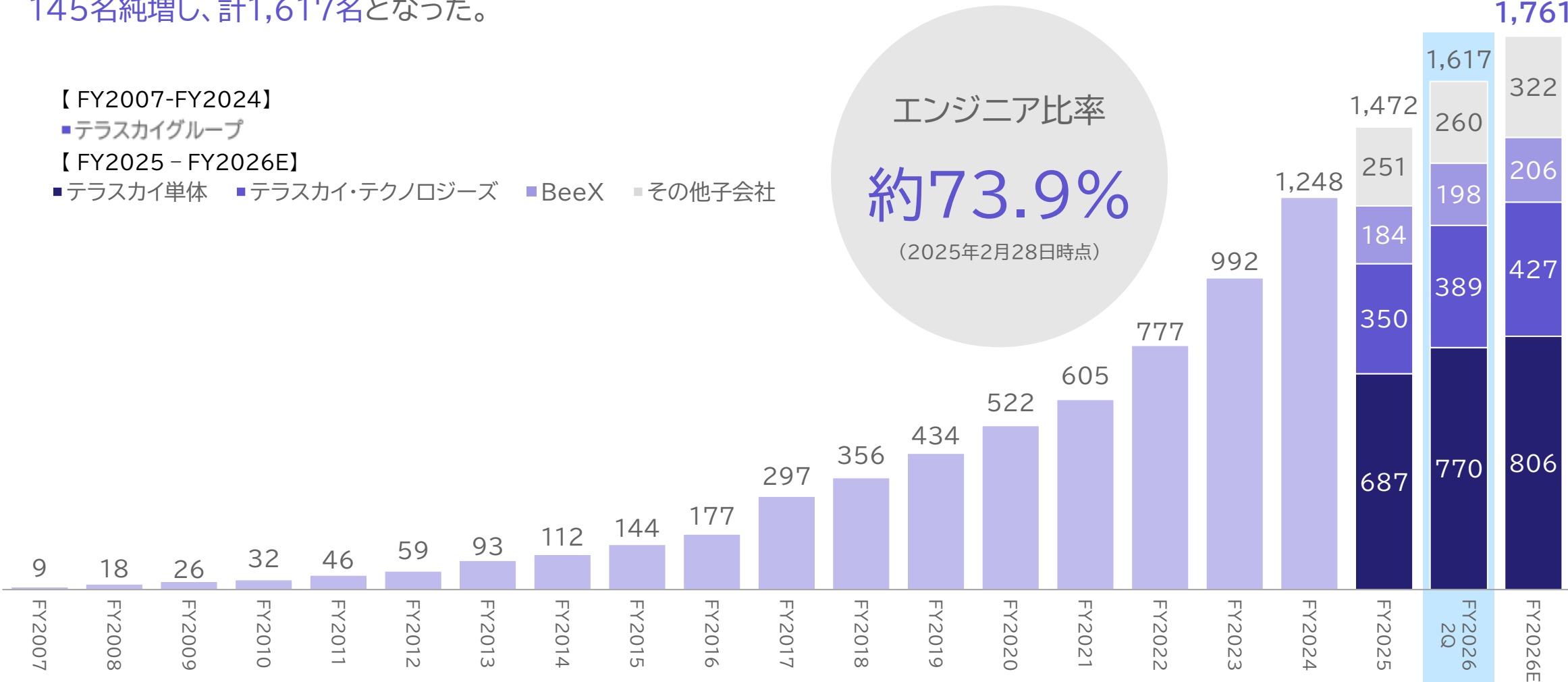
- **無形固定資産**
製品事業のソフトウェア資産の増加
- **投資その他の資産**
将来的な本社移転の準備に伴う敷金・保証金の増加

FY2026 2Q 連結キャッシュ・フロー(要約)

(百万円)	FY2025 2Q 実績	FY2026 2Q 実績	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	402	710	● 中間純利益の増加、法人税の支払い額の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 598	▲ 629	● テクノスジャパン社の株式売却 ● 将来的な本社移転の準備に伴う敷金・保証金の増加
(小計)フリー・キャッシュ・フロー	▲ 196	80	
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 9	85	● BeeXの株式売却 ● 子会社エノキ、DiceWorksの株式取得
現金及び現金同等物の 期末残高	5,408	6,676	

グループ人員数推移

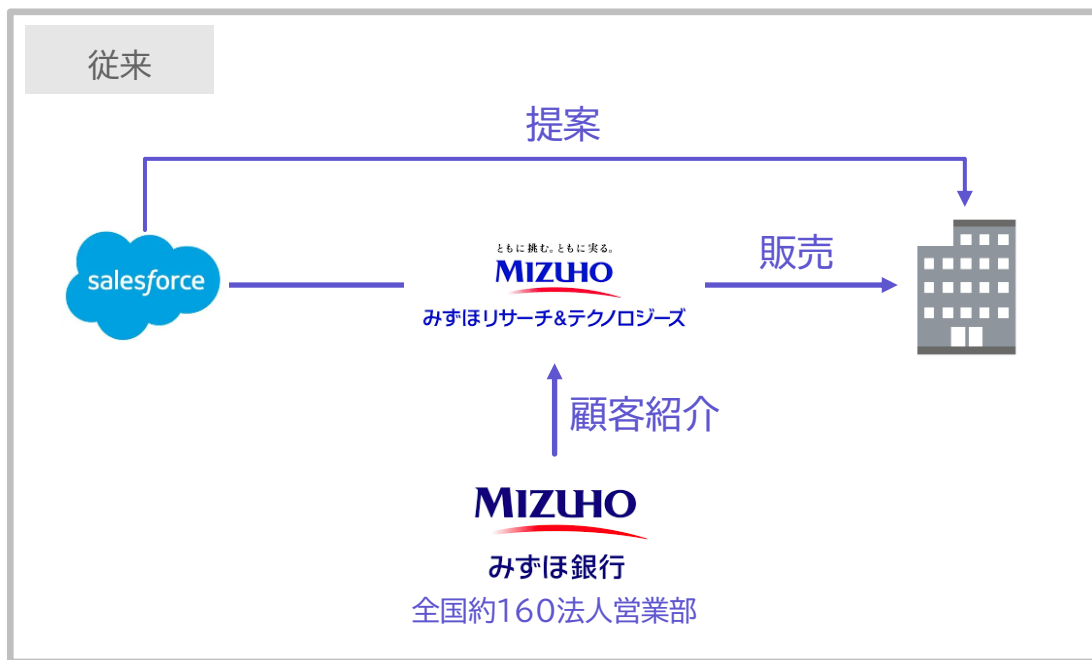
2025年4月の新卒入社はグループ合計で87名(1Q)、FY2026 2Q終了時点の従業員数は前年度末から145名純増し、計1,617名となった。(単位:人)



*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

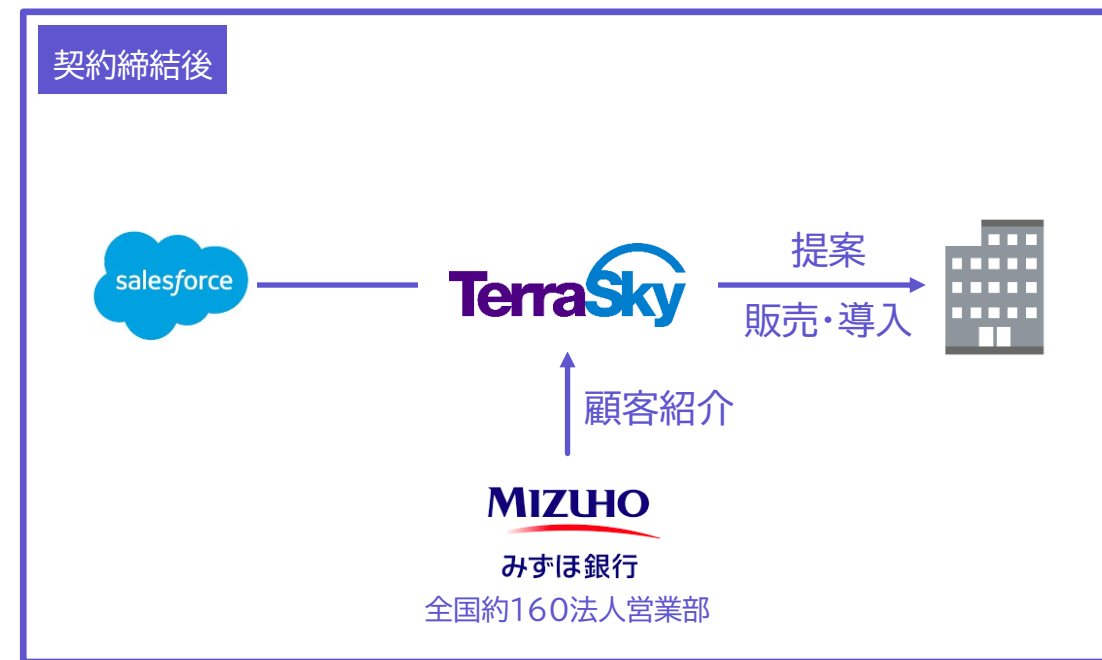
みずほ銀行の全国の法人顧客へ、Salesforceの販売・導入を開始

- テラスカイが今後注力する中小企業の案件を中心にみずほ銀行より紹介を受け、年間受注は約50社を想定。



みずほ銀行
×
テラスカイ

ビジネス
マッチング
契約を締結



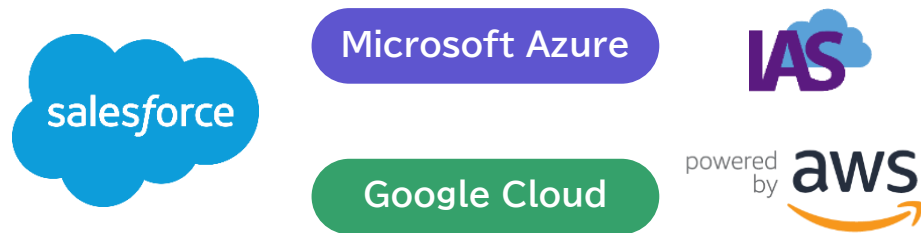


FY2026 2Q

セグメント別業績

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



対象会社

Salesforce



IaaS

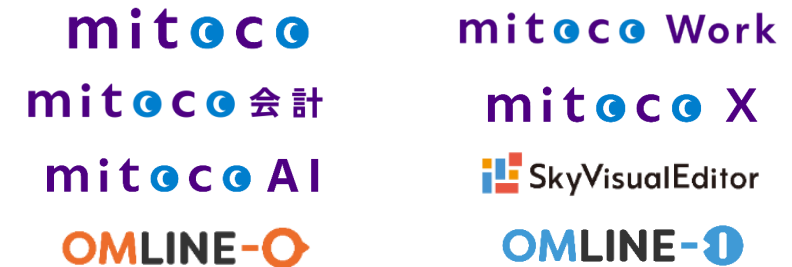


量子コンピューター



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



対象会社

Salesforce



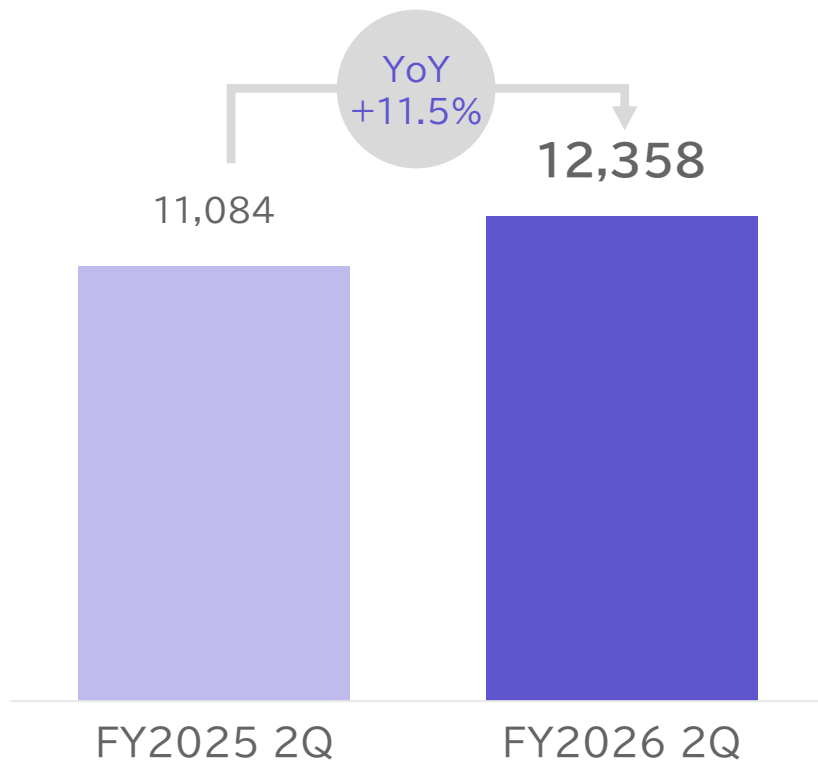
* DiceWorksは、11月1日よりテラスカイへ吸収予定

ソリューション事業 セグメント売上高及び損益

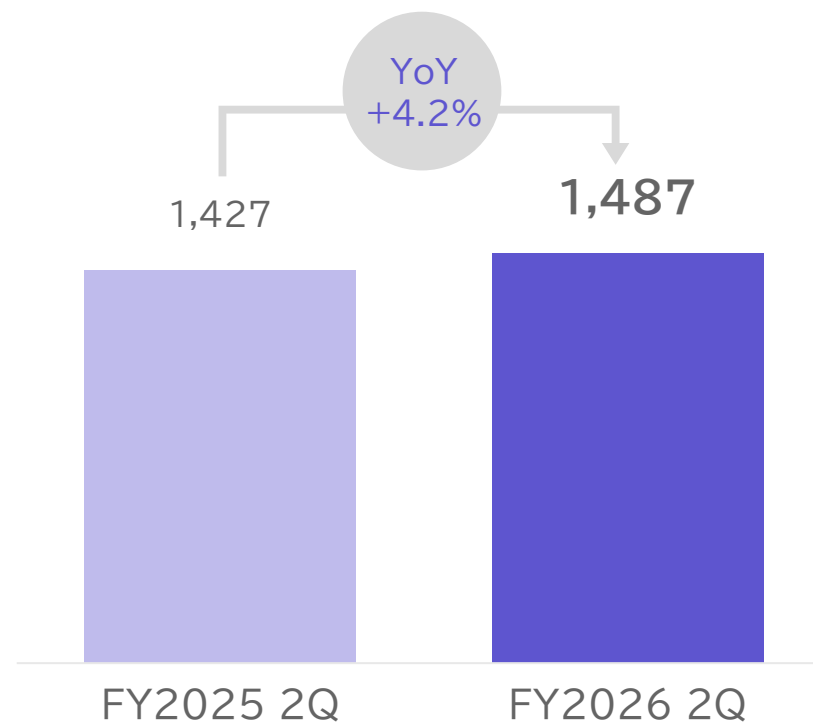
- 売上高は、テラスカイ及びBeeXがけん引し、全ての子会社で増収となり、前年同期比11.5%増。
- 利益は、特に寄与したテラスカイ、テラスカイ・テクノロジーズ、リベルスカイの増益幅が、減益となった子会社の減益額を相殺し、4.2%増。
- 売上利益共に、2Q時点で過去最高を更新。

(単位:百万円)

セグメント売上高



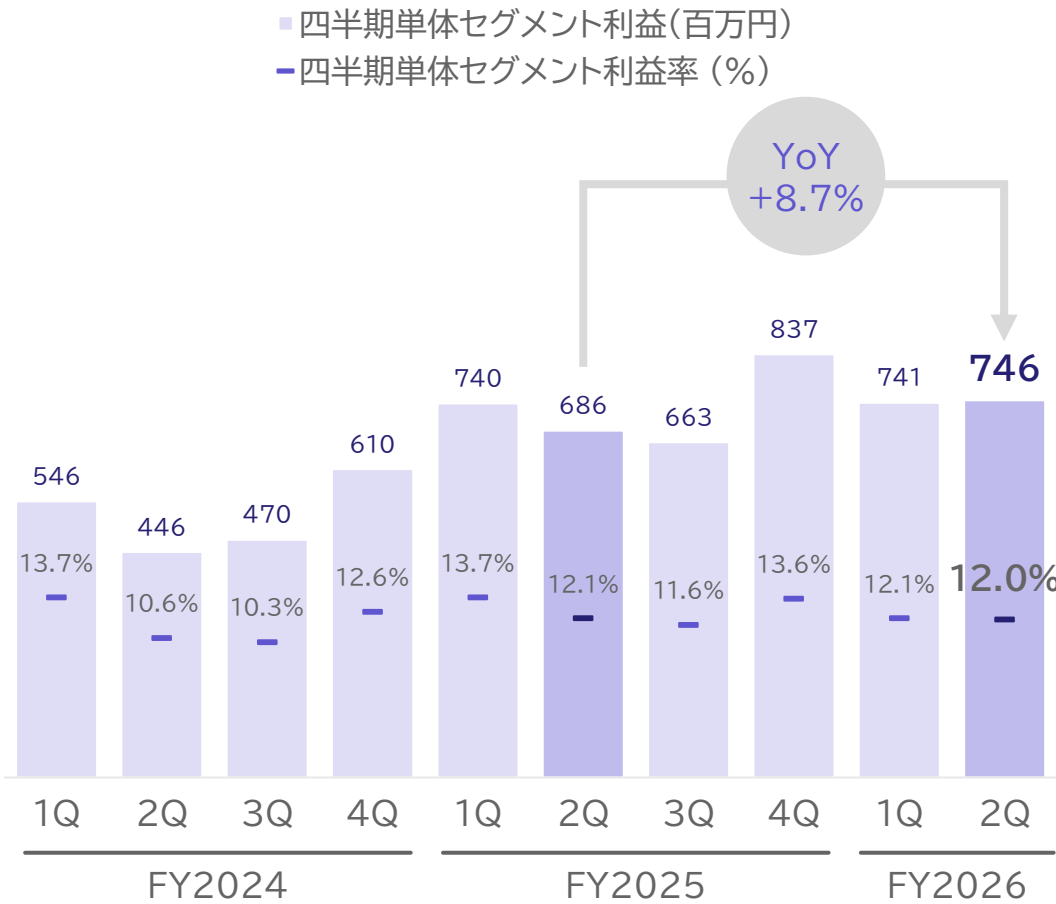
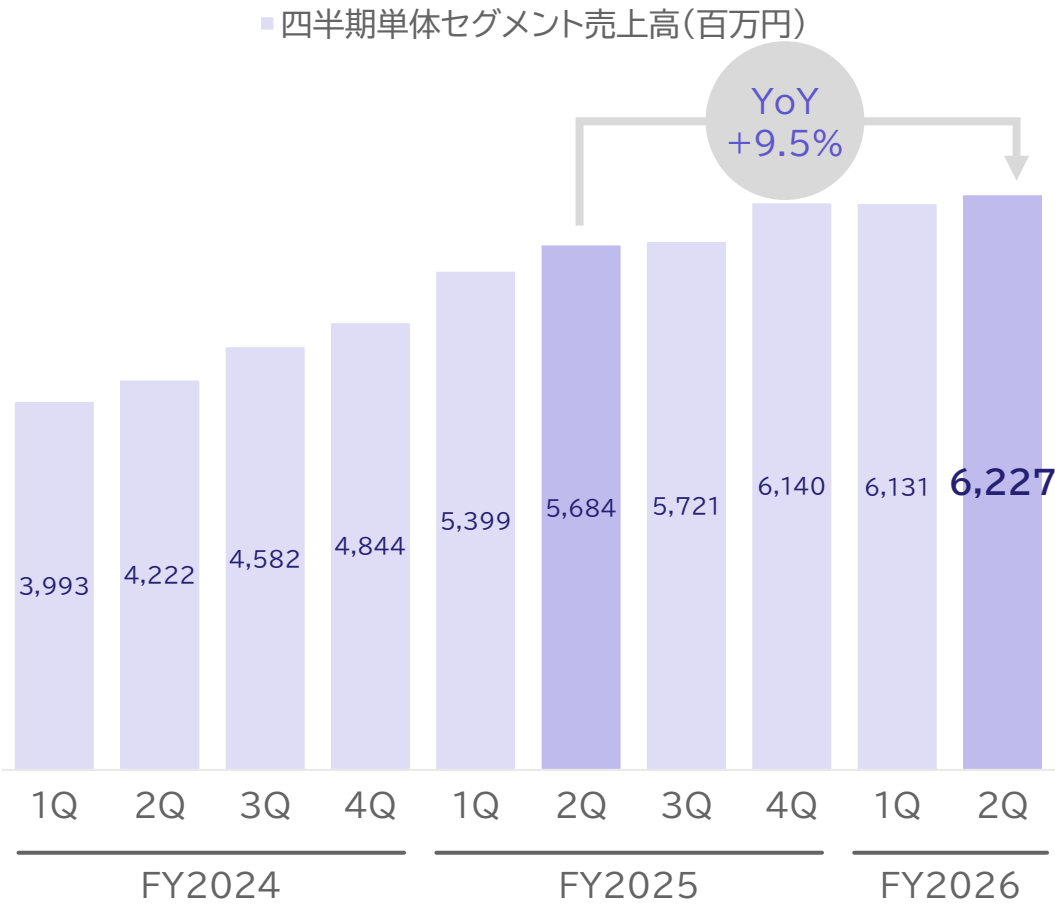
セグメント利益



* 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

ソリューション事業 四半期単体業績推移

- 四半期単体の売上高は、対前年同期で増加傾向が継続しており、四半期単体で過去最高を更新。
- 四半期単体の利益は、4Qで大きく増加する傾向が継続しており、今期も同様の傾向を見込む。



* 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

テラスカイ・テクノロジーズ、AgentforceとSlack連携で業務を80%自動化

- Slack上へAgentforceを連携させることで、定型化された問い合わせへの自動応答や情報収集の自動化を実現し、業務効率化へ貢献。

【実装事例(右図)】

Q. 国内出張における社内手続きについて

A. 出張前の申請から出張後の経費申請までの手順を自動応答

サポートコスト削減及び
従業員満足度の向上へ



The screenshot shows a Slack conversation. At the top, a user with a profile picture of a woman asks: "来月に国内出張があるので、行うべき社内手続きを順番に教えて" (I have a domestic business trip next month, so please teach me the order of internal procedures to be carried out). Below this, a message from "テラミー(Terra Me) AGENTFORCE" is displayed. The message provides a detailed list of procedures for domestic business trips, organized into "Before Departure" (出張前) and "After Departure" (出張後) sections. The "Before Departure" section includes: 1. Submission of a business trip application form (with a sub-point to create and get approval for the form), and 2. Application for reimbursement of expenses (with a sub-point to apply after approval). The "After Departure" section includes: 1. Creation of a business trip report and expense statement (with a sub-point to create both), 2. Application for expense reimbursement (with a sub-point to apply using the Mitoco system and attach receipts), and 3. Submission of documents (with a sub-point to submit the report and statement to the management department by the 3rd business day of the following month). The message concludes with a reference to the "Mitoco Expense Manual" and an offer to assist with any questions via a contact form.

来月に国内出張があるので、行うべき社内手続きを順番に教えて

1件の返信

テラミー(Terra Me) AGENTFORCE 2分前

来月の国内出張に際して必要な社内手続きを以下の通りご案内いたします。

【出張前】

- 出張申請書の提出
 - 「出張申請書」を作成し、事前に会社の承認を得てください。
- 旅費の仮払い申請（任意）
 - 旅費の仮払いが必要な場合は、出張申請の承認後に申請を行ってください。

【出張後】

- 出張報告書および旅費明細書の作成
 - 出張後、「出張報告書」と「出張旅費明細書」を作成してください。
- 経費精算申請
 - 「mitoco 経費」にて立替金の精算申請を行ってください。申請の際には、領収書の添付が必要です。
- 書類の提出
 - 作成した出張報告書と出張旅費明細書を、月末締め翌月3営業日までに管理本部へ提出してください。

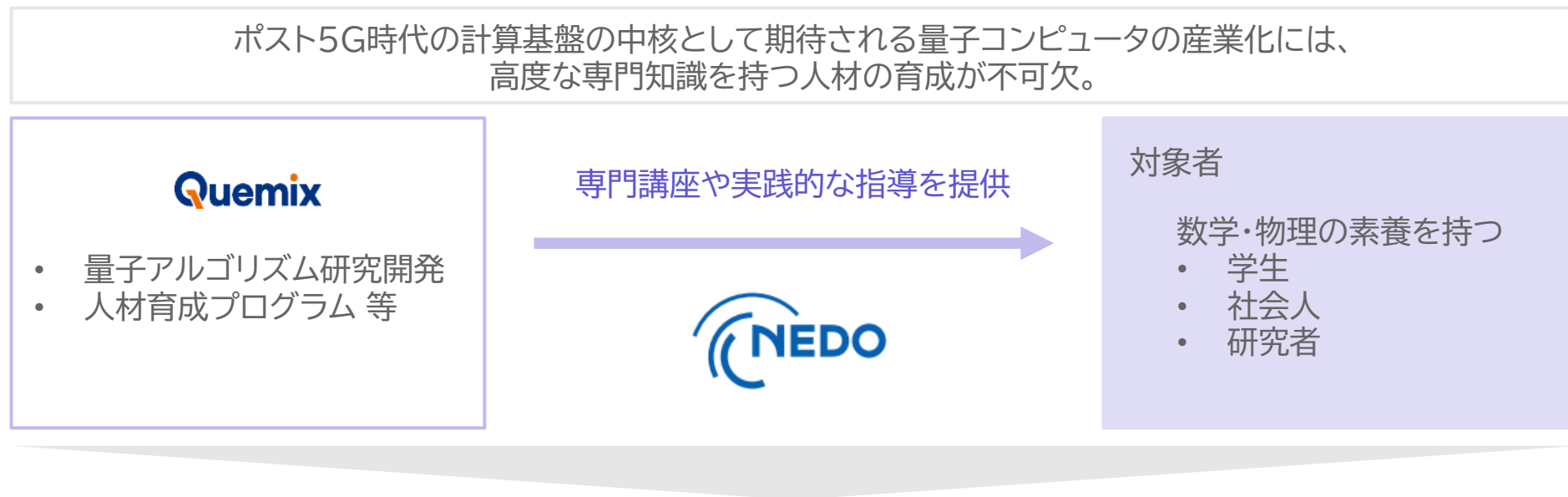
詳細な申請方法については、「mitoco 経費マニュアル」をご確認ください。ご不明な点がございましたら、勤怠・経費に関するお問い合わせフォームよりご連絡ください。

以上、よろしくお願いいたします。

Quemix

NEDOの「ポスト5G」関連事業に採択 - 量子コンピュータのハイエンド人材育成へ

Quemixが、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の公募事業「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業」における、量子コンピュータ人材育成の実施予定先に決定。



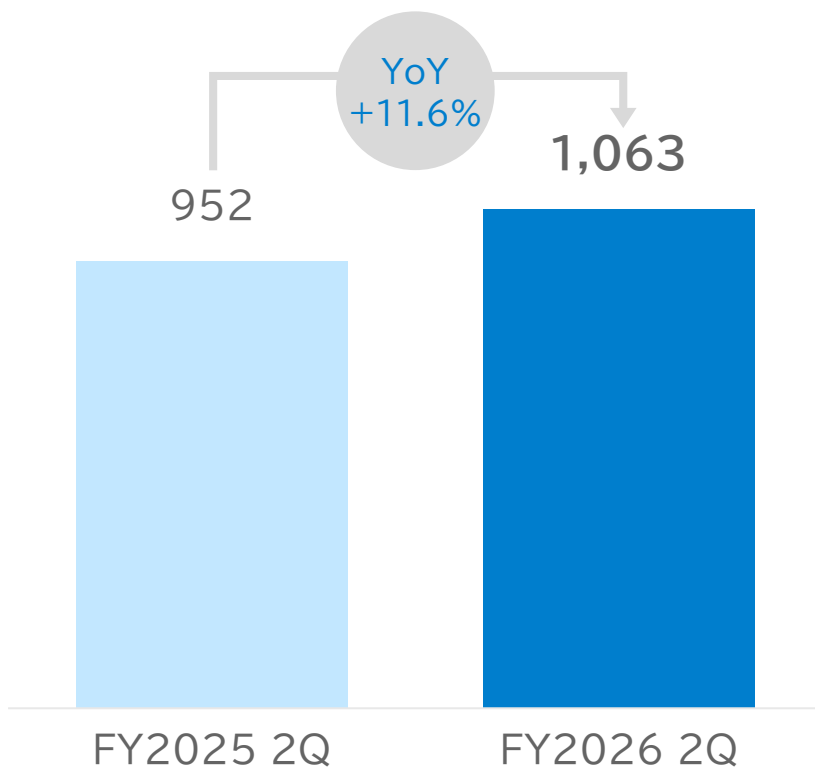
ゲート型量子コンピュータの産業化をリードする即戦力となるハイエンド人材の輩出を目指す。

製品事業 セグメント売上高及び損益

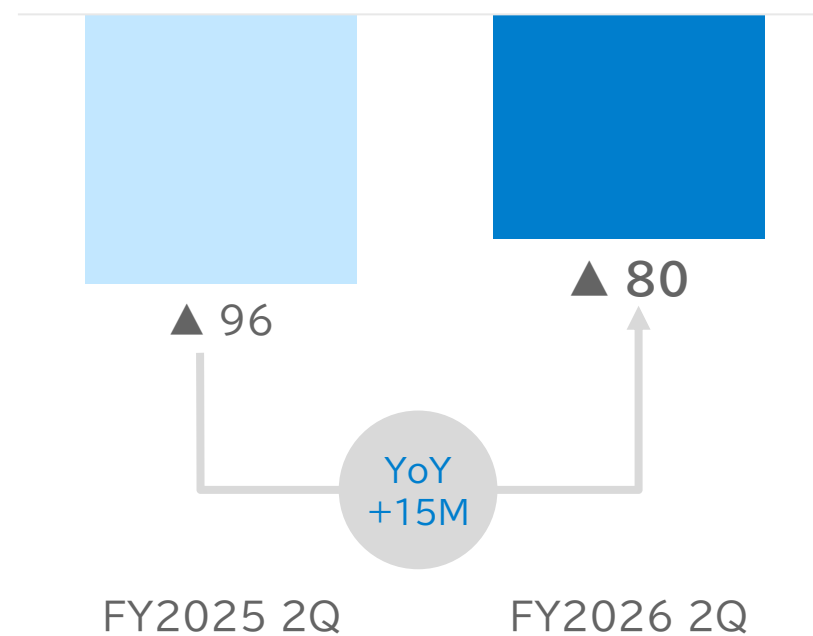
- 売上高は、米国法人の解散があるものの、テラスカイ単体へのエノキ吸収による販売効率改善に加え、ストック性の高い製品のサブスク売上高の貢献により、前年同期比11.6%増と過去最高を更新。
- 損失は、mitoco ERP及びmitoco Xの新機能のリリースによる減価償却が主要因。前年同期からは1.5千万円の赤字縮小。

(単位:百万円)

セグメント売上高



セグメント損失

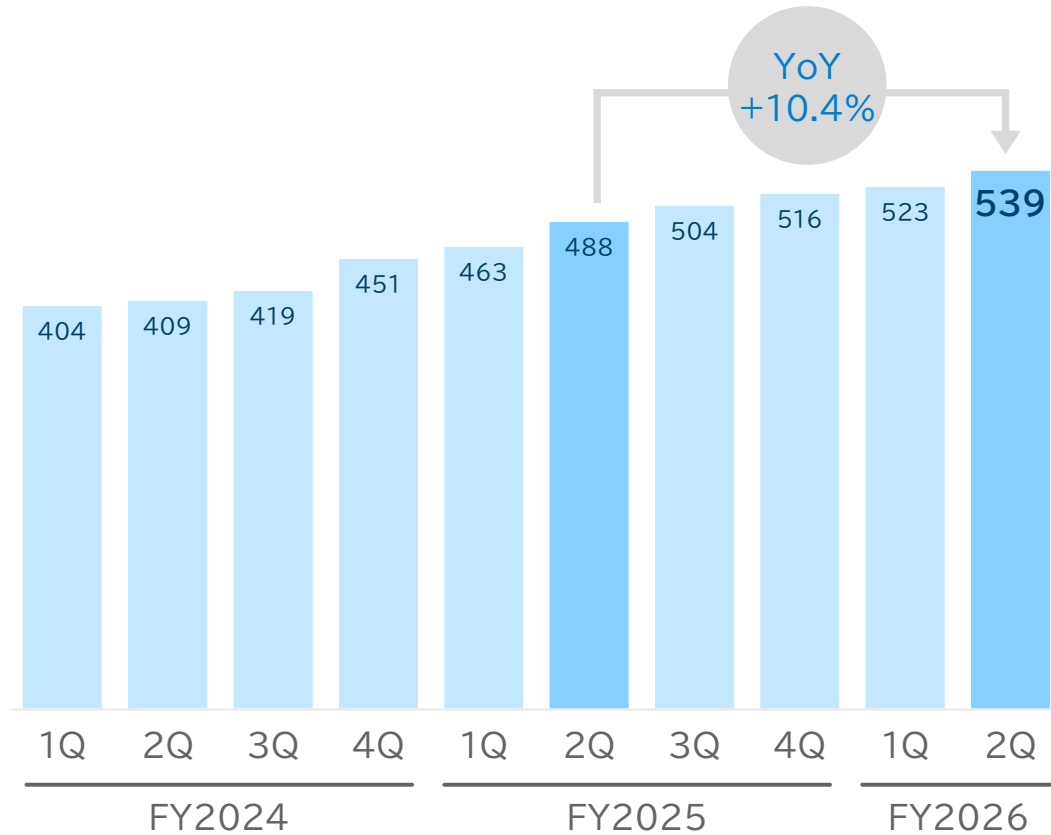


* セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外

製品事業 四半期単体業績推移

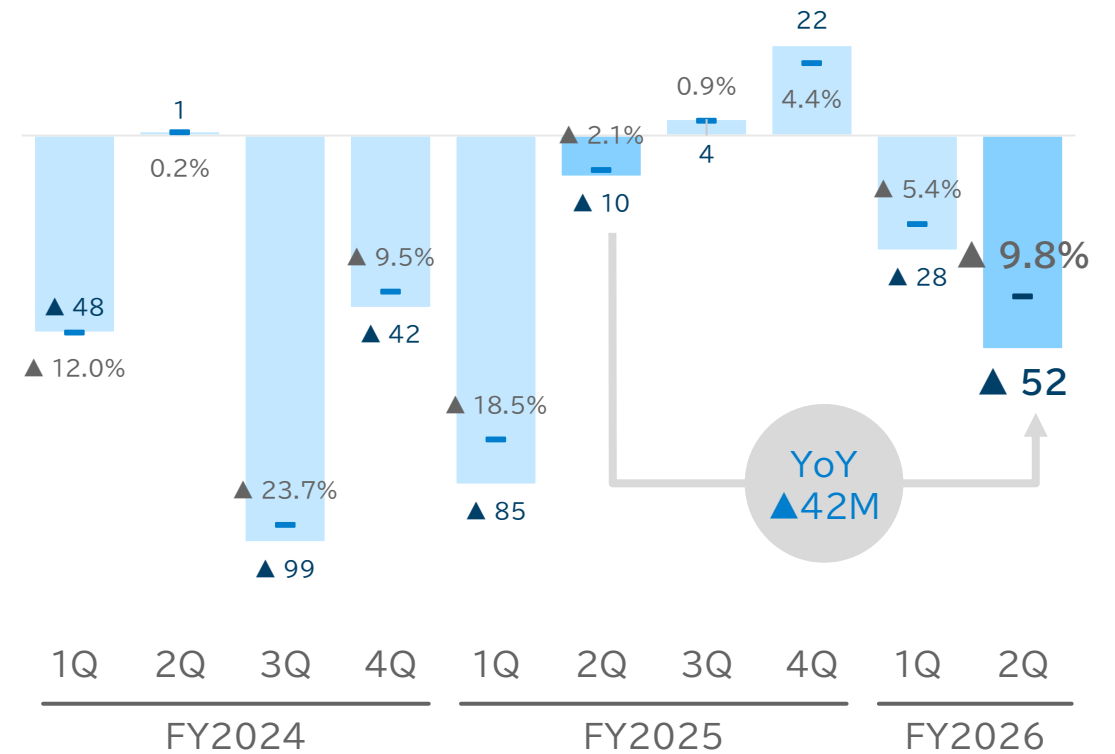
- 四半期単体売上高は、7四半期連続で前年同期比二桁成長となり、過去最高を更新。
- 四半期単体損失は、下期に製品の売上高上昇に伴う黒字回復を計画。

■ 四半期単体セグメント売上高(百万円)



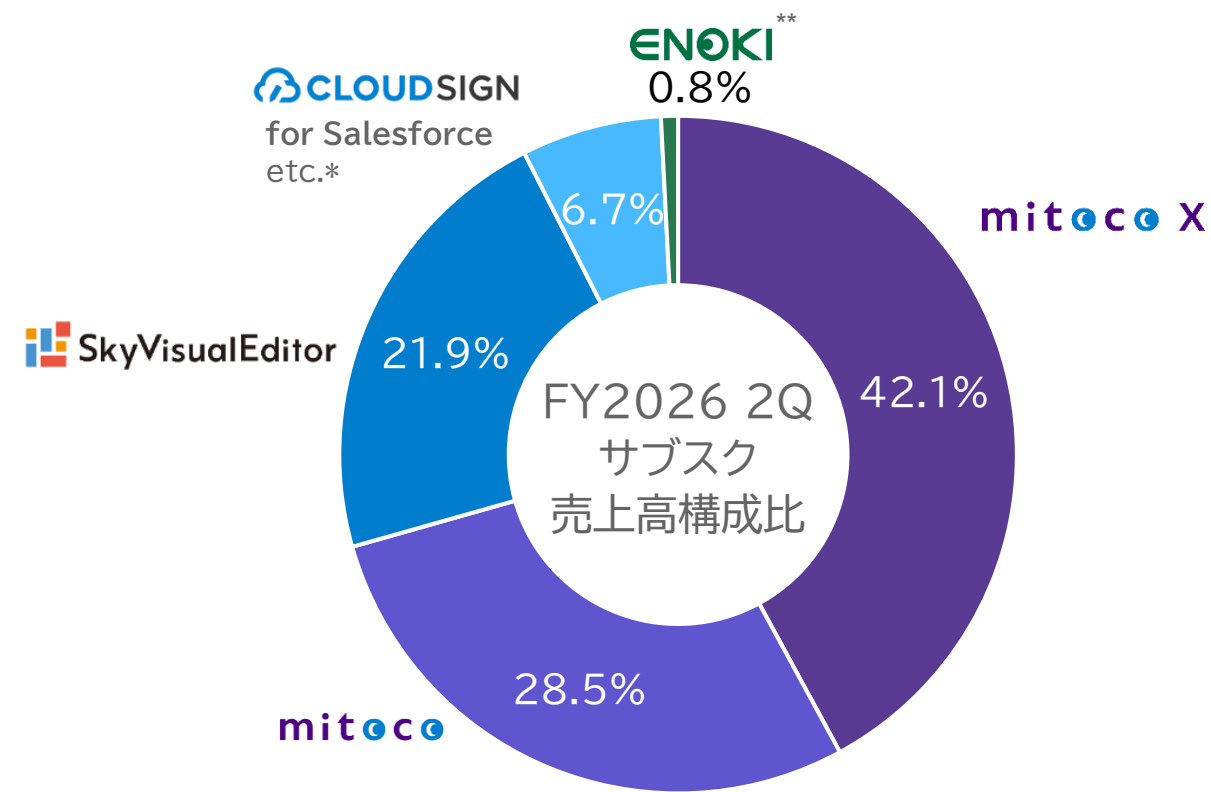
■ 四半期単体セグメント利益(百万円)

■ 四半期単体セグメント利益率(%)



* 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

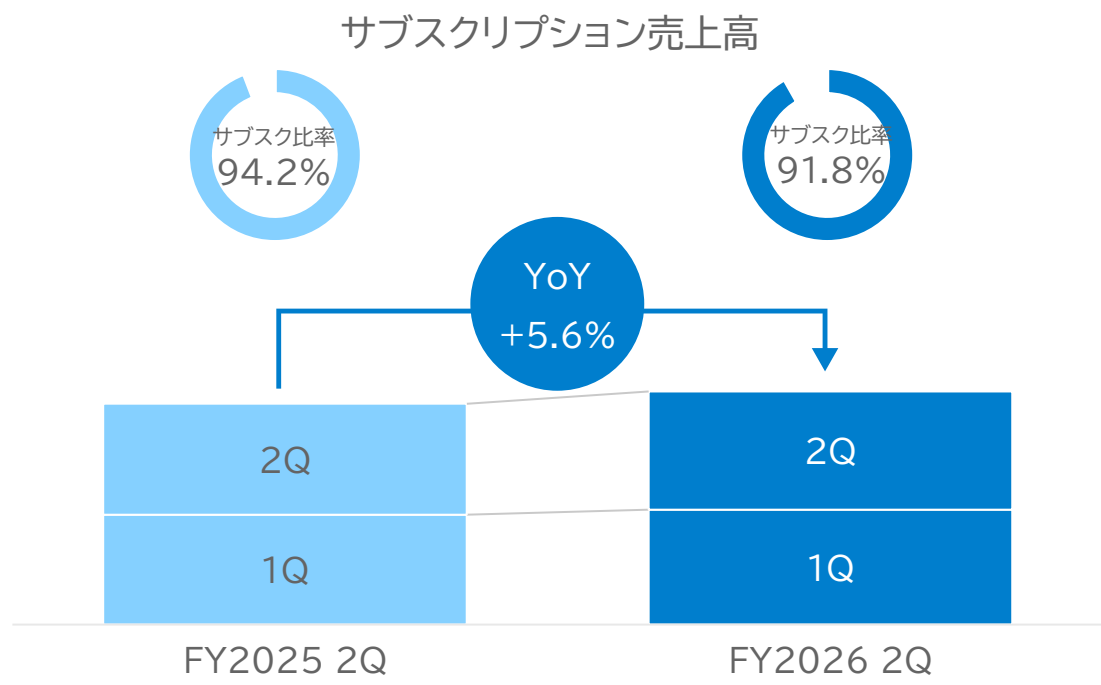
製品事業 サブスクリプション売上高構成比



*「クラウドサイン」のカテゴリーには今期より「OMLINE」を含む。
**ENOKIは6月よりテラスカイへ吸収されたため、FY2026 2Q以降の売上高はmitocoへ計上。

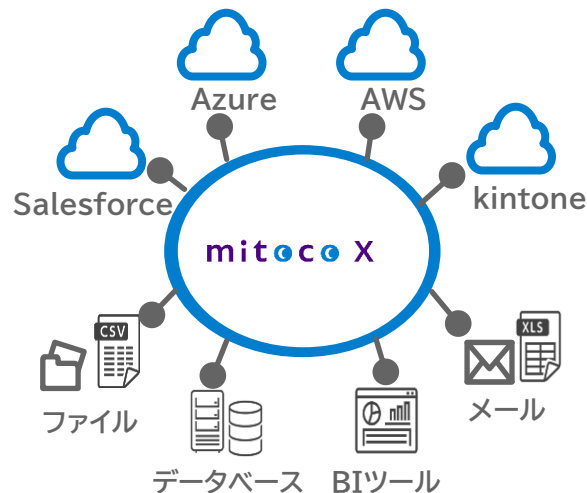
全製品のサブスク売上高は前年同期比5.6% 増加。
【製品ごとのサブスク売上高前年同比】

- mitoco X(データ連携ツール):7.5%増
- mitoco関連:14.9%増
- SkyVisualEditor:2.0%増



「mitoco X」Ver.2.0
クラウドネイティブなデータ連携の
デファクトスタンダードへ

- ・ インフラ、アプリケーションとともに最新技術で再構築
- ・ 多様なスキルレンジでの開発
- ・ オープンなプロダクト



「mitoco X」Ver.2.0
日本KFCが正式採用

日本ケンタッキー・フライド・チキン
(KFC)

店舗間や部門間のデータ統合と
業務プロセスの自動化を推進

mitoco X

業務自動化と情報活用を高度化する
基盤として採用

評価ポイント

- ・ 柔軟なデータ連携機能
- ・ ダウンタイムを限りなくゼロにする新アーキテクチャ
- ・ 利用分のみ課金される料金プラン

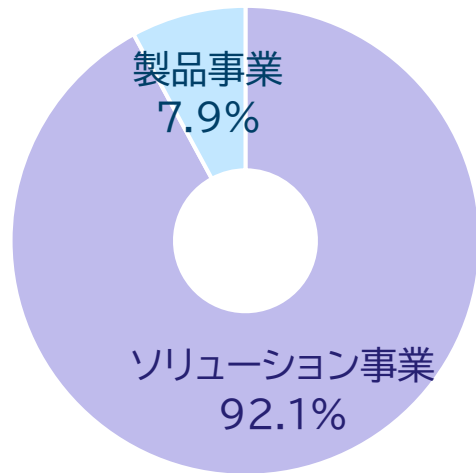
mitoco
「ITreview Grid Award 2025
Summer」13回連続受賞

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



FY2025 2Q

売上高

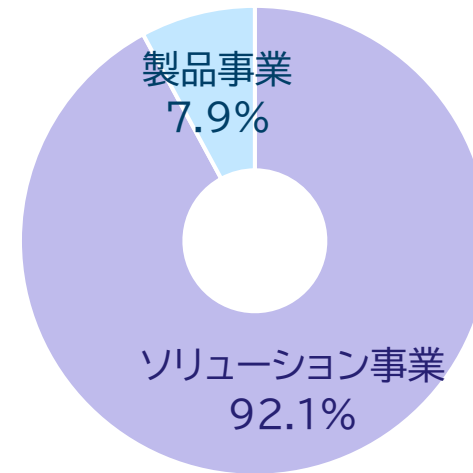


セグメント損益

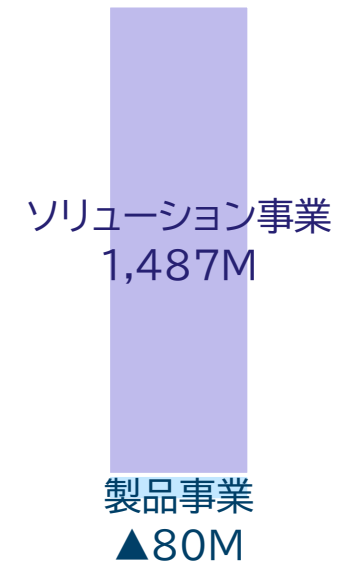


FY2026 2Q

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

ソリューション

アセットマネジメントOne

「CoE支援」導入によりSalesforce活用
を全社最適化
スピーディーな内製開発を実現
DX推進体制を構築

北電情報システムサービス

顧客サポートの「Service Cloud」と
販売管理の「ソアスク」を連携
顧客情報の一元化と業務効率化を実現



酒井重工業

販売管理から資材所要量計画までを
カバーする基幹システムとして
「Fujitsu GLOVIA OM」を活用



琉球銀行

次世代CRM/SFAとして「Salesforce
Financial Services Cloud」が本稼働



製品

オリックス銀行株式会社

Salesforce上できめ細やかなUIを
表現する画面作成ツール
「SkyVisualEditor」を導入
内製開発における業務効率化を実現

日本ケンタッキー・フライド・チキン (KFC)

高可用性とコスト効率を両立する
「mitoco X」 Ver.2.0を
DX推進基盤として採用



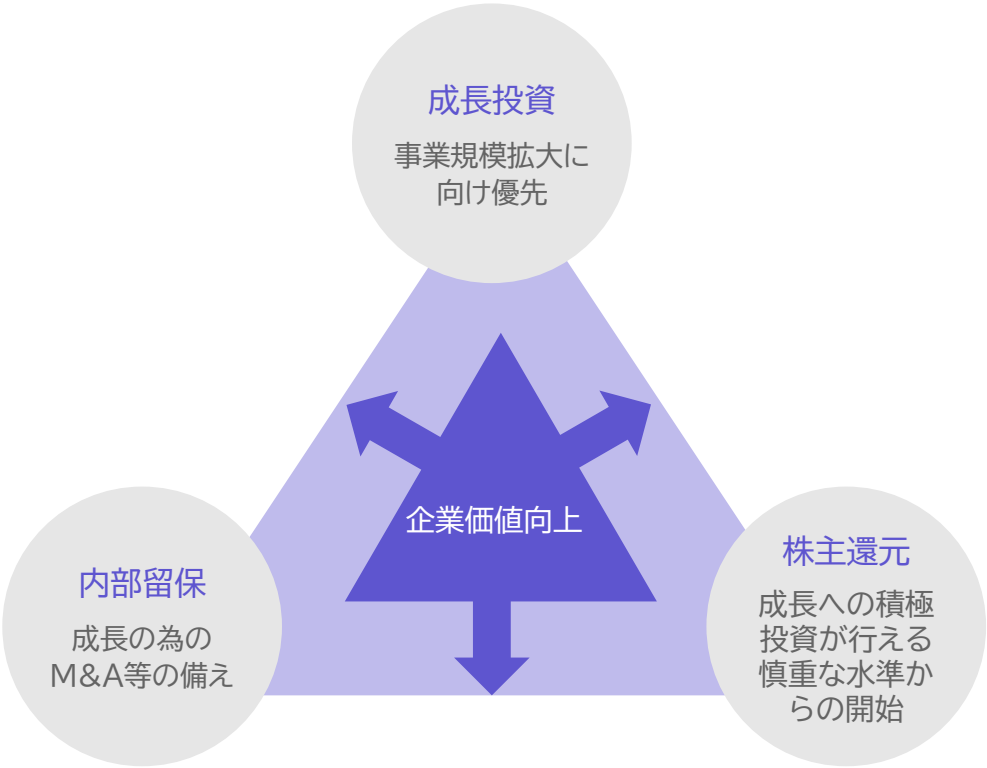
株主還元

■ 配当方針

- 上場以来成長投資を優先し無配を継続していたが、FY2026期末に1株当たり16円の配当実施を決定。
- 引き続き持続的な成長と利益拡大を両立する方針。成長投資を優先しつつ内部留保とバランスを取りながら還元を実施していく予定。
- 機関投資家及び株主の皆様と長期的かつ持続的な信頼関係を強化できるよう、今後利益還元を重要な経営課題の一つと位置付け、累進配当を志向する方針。

※株主優待制度は2026年2月28日を最後に廃止予定。

	1株当たり配当金(円)		
	第2四半期末	期 末	合 計
前回予想	—	0.00	0.00
今回修正予想	—	16.00	16.00
当期実績	0.00	—	—
前期実績 (2025年2月期)	0.00	0.00	0.00





グループ再編

大規模な新規プロジェクト展開のため、子会社2社を吸収合併



DiceWorks

MA導入コンサルティング及び
導入支援事業

クラウドのMA導入コンサルティングスペシャリスト
Salesforce社のMarketingCloudやPardotの導入
支援・運用・定着化支援に特に強みを持つ

ENOKI

AIプラットフォーム開発及び
コンサルティング事業

インテリジェントな仮想アシスタントから、予測や判断を業務
システムに組み込むことが可能な汎用性の高い、自然言語・
機械学習搭載の言語分析プラットフォーム「ENOKI」を提供

2社をテラスカイが吸収し、
新体制へ



- グループ経営の効率化と営業力・プロジェクト推進力を強化
- MCPのサービス立ち上げを早期に実現
- マーケティングコンサルとシステム開発支援を一体化

Sky365をBeeXの子会社へ 連携強化によるMSP事業拡大を目指す

譲渡の目的

- **AWSパートナー認定への対応**
厳格化されたAWSのパートナー認定要件
(MSPサービスを自社グループ内で提供すること)をクリア
- **MSP事業の強化**
BeeXが主力とするMSP(マネージドサービスプロバイダ)事業の体制強化



サービス品質の向上

販路拡大



FY2026 2Q 主なトピックス

生成AI / Agentforceビジネスを本格化

TerraSky

- セールスフォース・ジャパン主催「Agentforce World Tour Osaka」で登壇
11月開催の「Agentforce World Tour Tokyo」に参加予定
- 「AgentExchange」の初期パートナーとして、「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

テラスカイ・テクノロジーズ

- SalesforceのAI導入及び活用を積極的に実施しており、AIエージェントの活用・定着化を促す「Agentforce活性化支援サービス」の提供を開始



BeeX

- 顧客価値創造支援のためのAI活用に加え、社内での生産性向上に向けたAI活用を実施し、収益増加につなげる

Cuon

- 開発支援パッケージCGAS(Cuon Generative AI Suite)で、社内情報を活用し生成AIアプリ開発を効率化
- オープンソース版のDifyをAWS上のテナント領域に構築するDifyオプションにより、多様なオープンソース環境でのAI活用を促進

CGAS
-CUON独自のAIプラットフォーム-

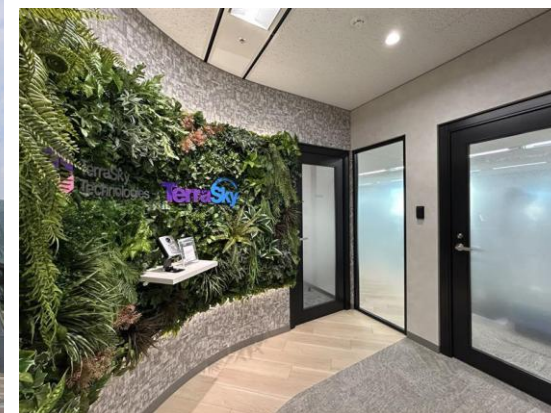
Dify x AWS

鹿児島及び盛岡でサテライトオフィスの稼働を開始 地方の優秀人材の採用と地方経済への貢献を目指す

鹿児島サテライトオフィス



盛岡サテライトオフィス



第3回Flosum Japan Summit開催

Agentforce World Tour Osaka で登壇 / 11月東京開催も参加予定

テラスカイの内製化支援の変遷

DXを背景にお客様企業内で内製化を目指す潮流



Agentforce World Tour Tokyo
日時: 2025年11月20日(木) - 11月21日(金)
会場: ザ・プリンス パークタワー東京 + オンライン配信
東京都港区芝公園4-8-1 ザ・プリンス パークタワー東京



今後のイベントスケジュール

クラウドコンピューティング分野における最新情報を
キャッチアップするため、業界の2大イベントへ参加予定

Dreamforce 2025



AWS re:Invent 2025



TerraSkyDay 2025

さあ、AI・量子のフロンティアへ

2025.11.7 FRI

会場 ANAインターコンチネンタルホテル東京

Keynote

10:00 - 12:00



株式会社テラスカイ

代表取締役CEO
社長執行役員

佐藤 秀哉



株式会社NTTデータ

代表取締役社長

鈴木 正範 氏



株式会社日本能率協会
マネジメントセンター

代表取締役 社長

張 士洛 氏



株式会社 東芝

代表取締役
社長執行役員 CEO

島田 太郎 氏



グーグル・クラウド・
ジャパン合同会社
Google Cloud VP 兼
エグゼクティブ アドバイザー

平手 智行 氏

Special Session

17:05 - 18:20

特別ゲスト登壇決定！

未来を育む指導と 組織作りの哲学

～グローバルで活躍する異才の育て方～(仮)

名指導者の正体は当日会場で発表！



セッション情報公開中！お申し込みはこちらから

<https://www.terraskyday.com/>





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	○

■ 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、鹿児島、盛岡
タイ

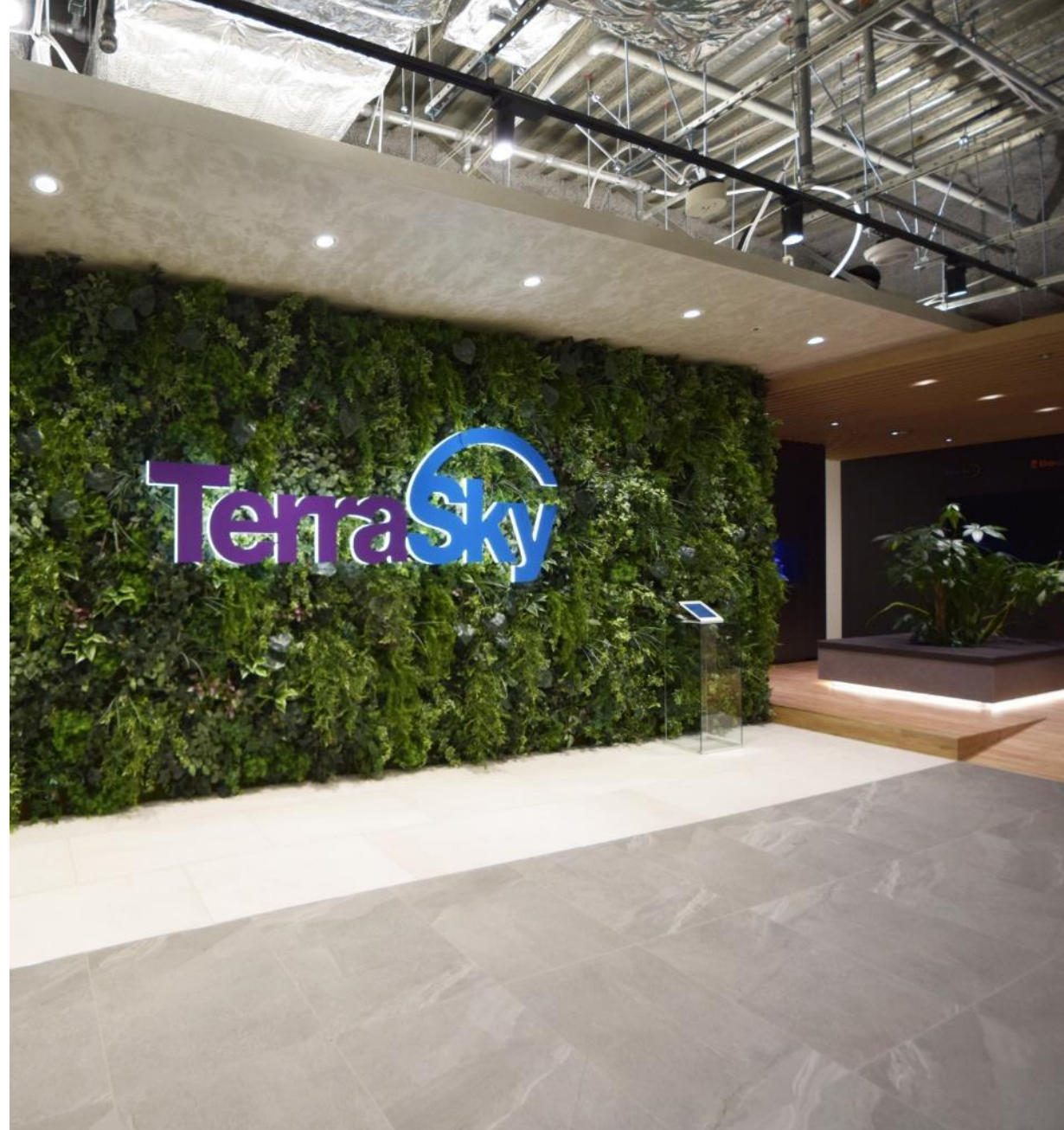
設立： 2006年 3月

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8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

mitoco Work

mitoco 会計

mitoco X

mitoco AI

SkyVisualEditor

OMLINE-O

OMLINE-I

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。

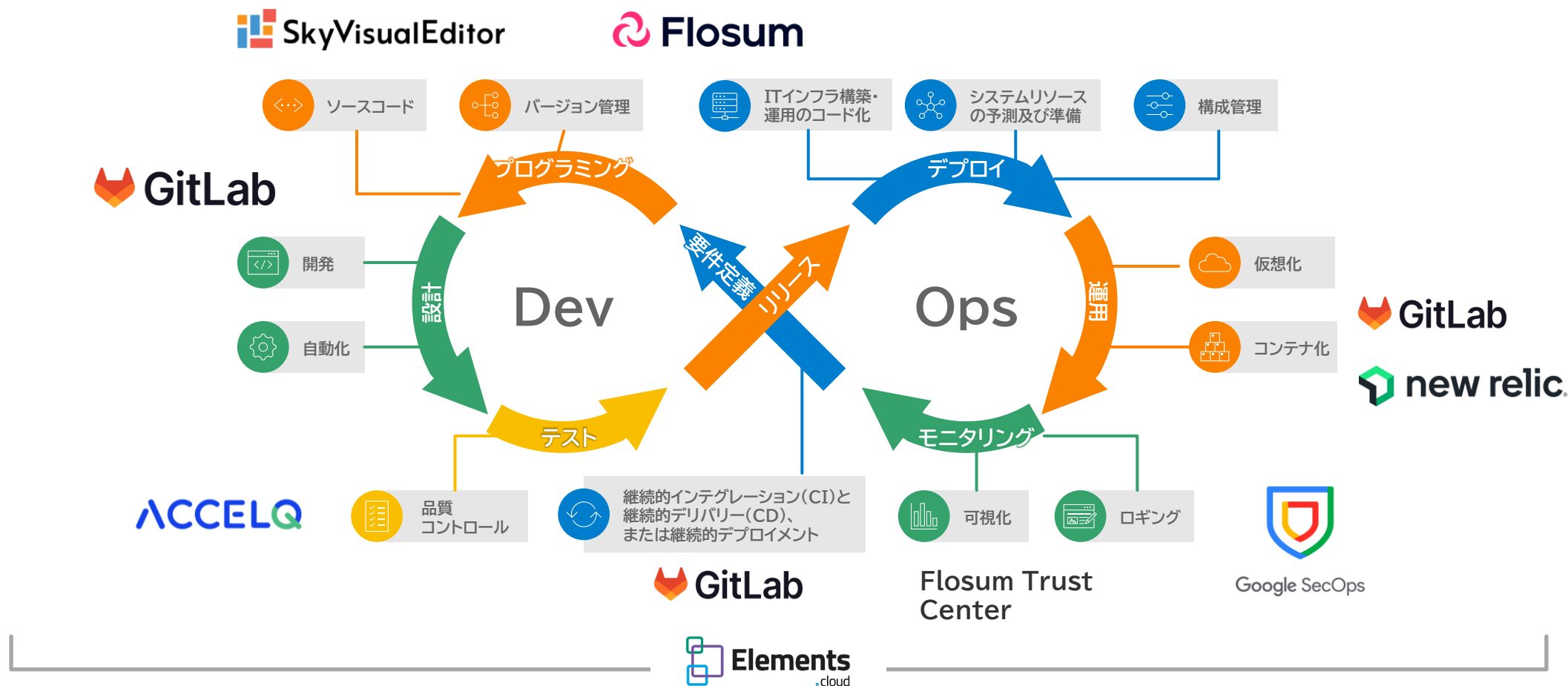
SkyVisualEditor

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。

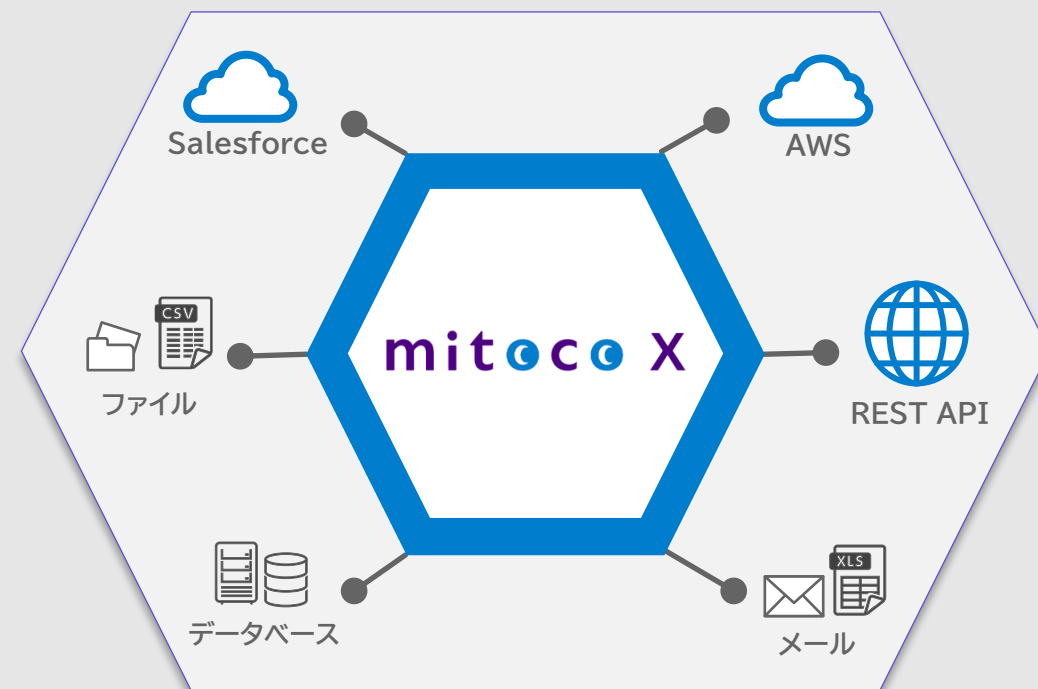
テラスカイグループでDevSecOpsを推進するため 各種ツールの販売・導入サポート・定着化を支援



mitoco X

テラスカイのデータ連携製品の開発・販売・運用ノウハウのすべてを結集し、お客様に最適なデータ連携プラットフォームを従量課金体系で提供。複数の異なる形式のシステムやデータの連携ができます。ノーコード/ローコード開発が可能なビジュアルモードと、ハイコードによるスクリプトモードの切り替え・変換に対応しており、非エンジニアとエンジニアが、同じプラットフォームで効率的に開発可能です。

- ノーコード/ローコード開発とハイコード開発の切り替え・変換が可能
- 用途ごとにパラメータ設定可能なステージ構成により柔軟な開発・運用を実現
- コンテナ管理基盤の採用により可用性向上
- コンサンプションモデルを採用、利用分だけ時間課金



■ 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索

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
事業開始

自社製品
リリース



AWS市場参入



MSP市場参入



クラウドSAP
市場参入



(札幌ア 5039)



CVC開始



量子コンピュータ



Google Cloud
市場参入



MA市場参入



タイ本格始動



エンジニア派遣
市場参入



WEB/アプ
リ開発



AI市場参入

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

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



63%

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



100%

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

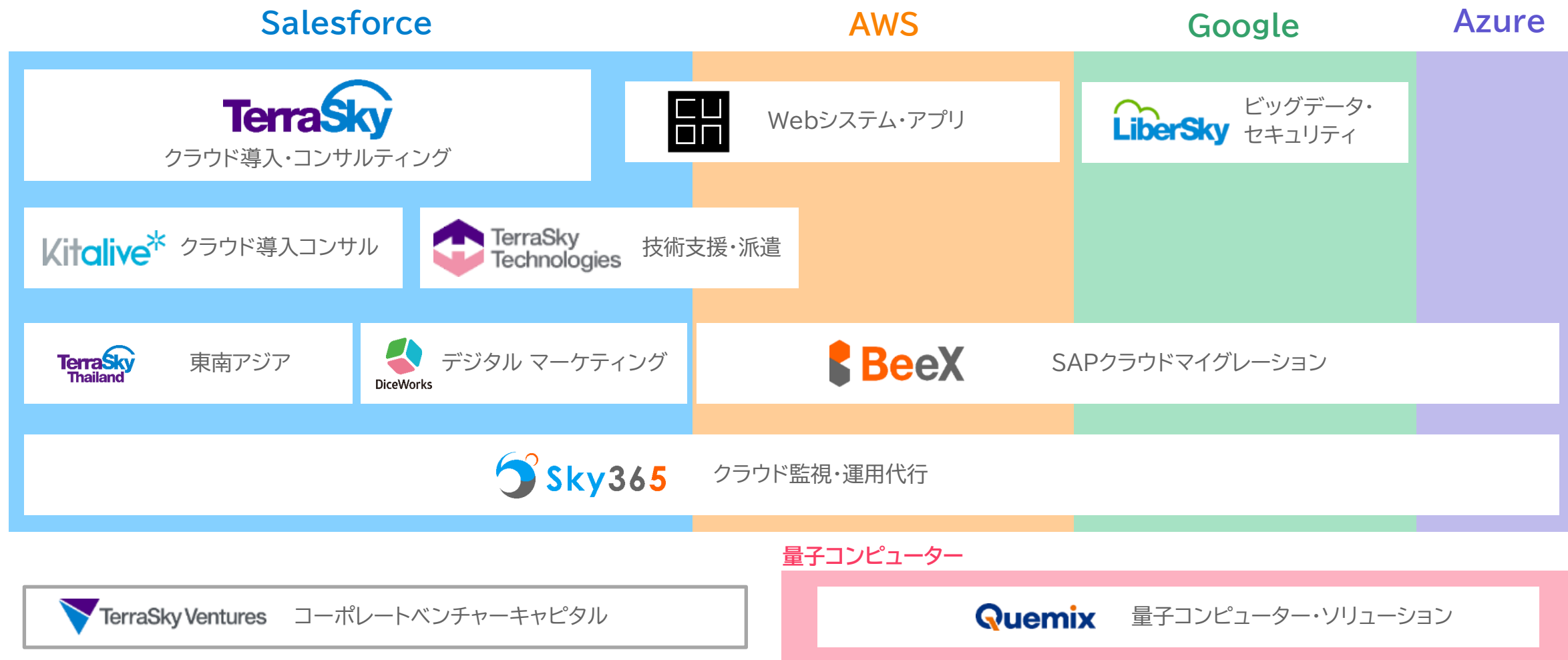


5%
未満

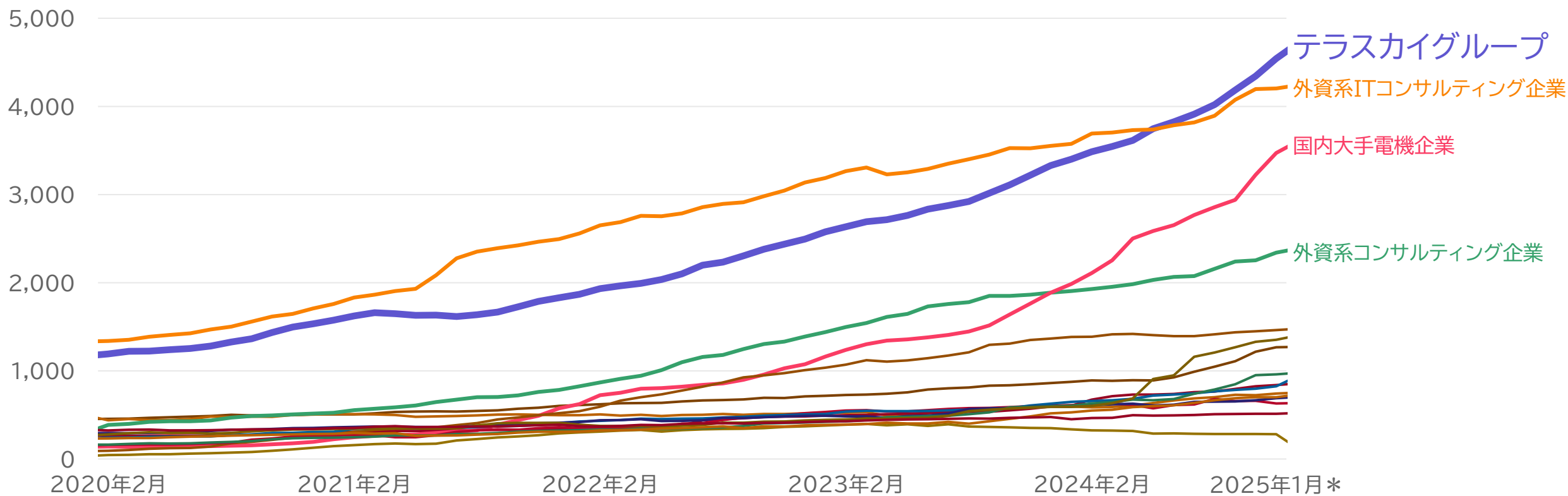


(2025年8月末時点)

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



出所) Salesforce Japan

* 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

...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(2025年1月時点)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8,000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。



※2025年8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

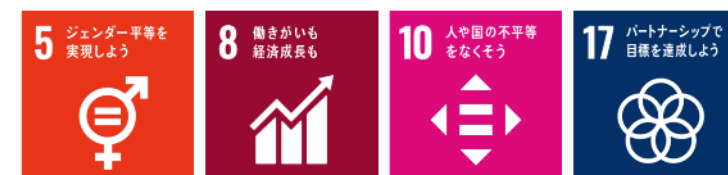


子どもと地域の未来に
対する取り組み

03



企業活動を通じた
取り組み

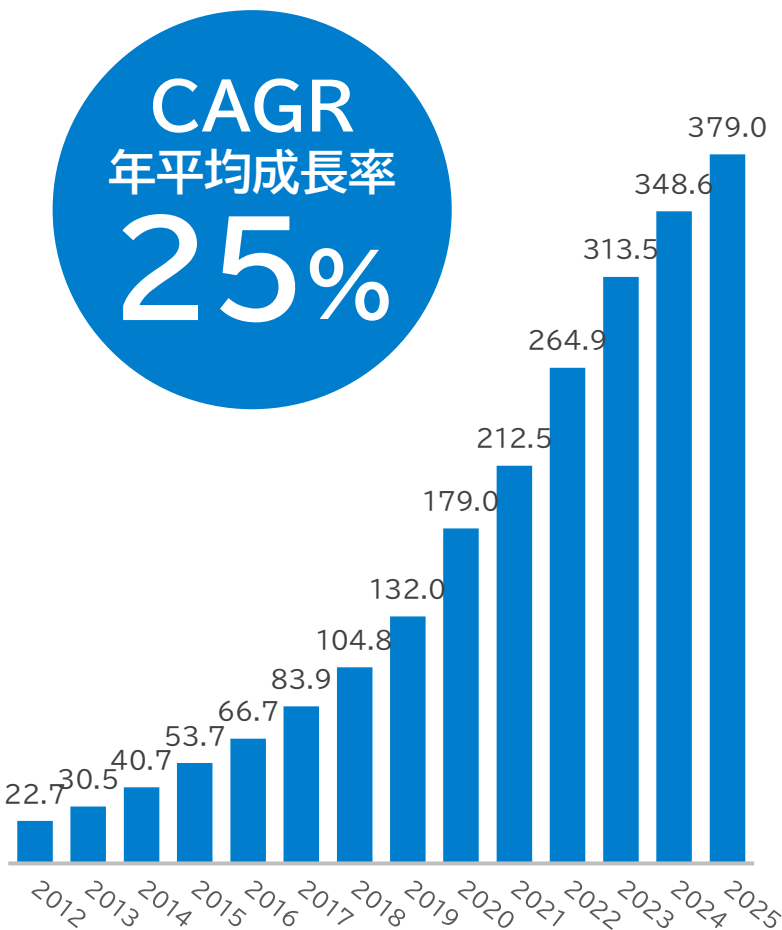


市場環境

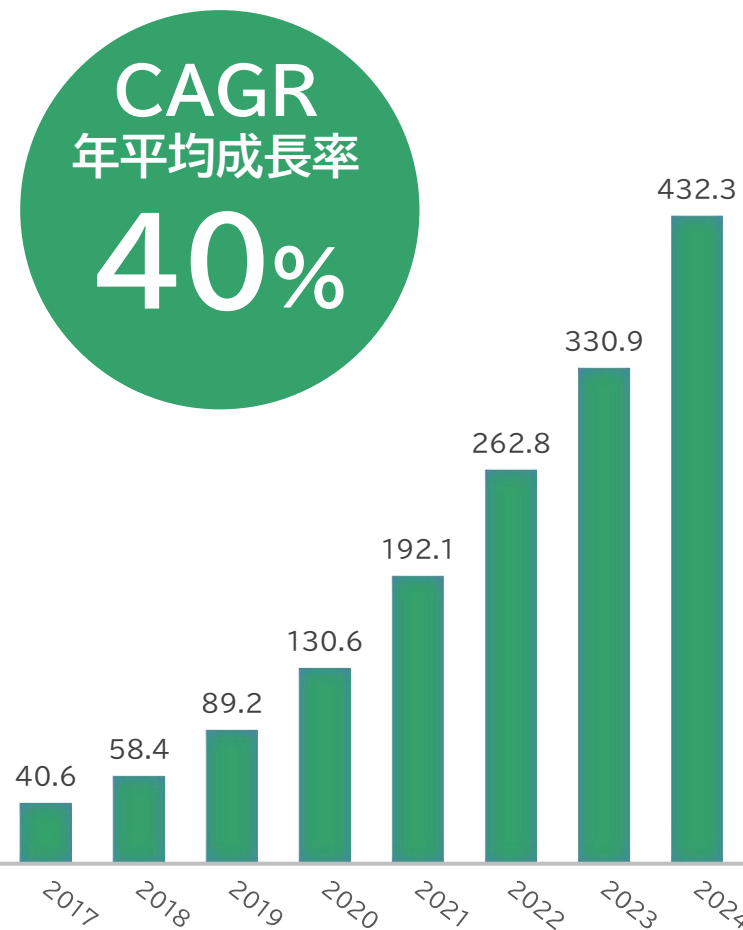
The background of the slide is a high-quality photograph taken from space, looking down at the Earth. The horizon of the planet is visible, with a thin layer of white clouds and a deep blue sky above. A bright sun is positioned on the right side of the horizon, creating a strong lens flare that radiates 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.

(単位:億ドル)

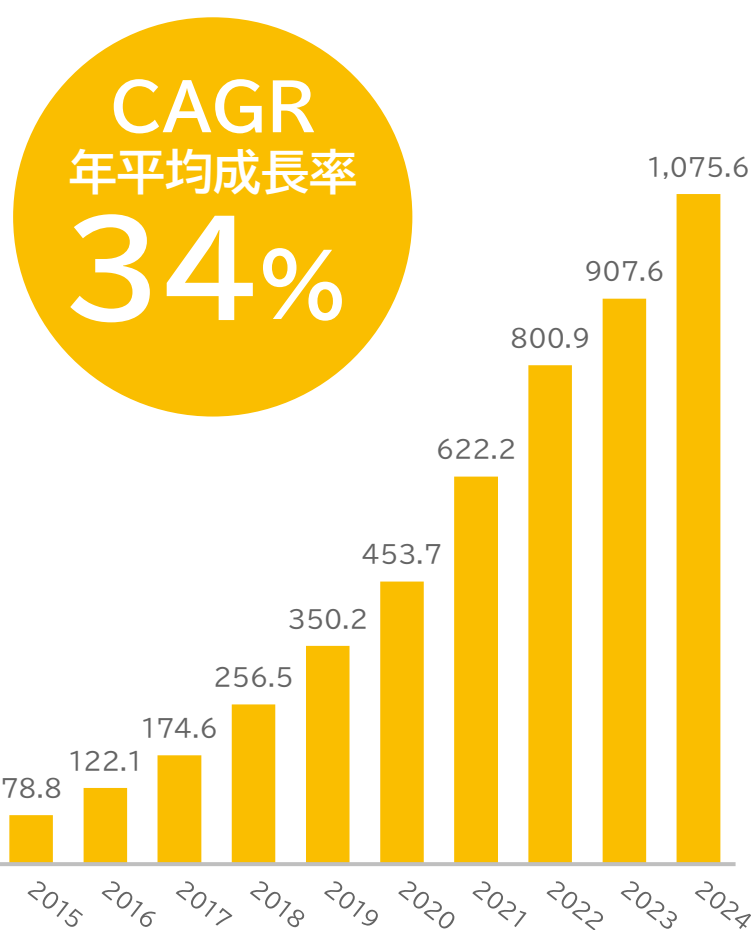
Salesforce 売上高推移



GCP 売上高推移



AWS 売上高推移

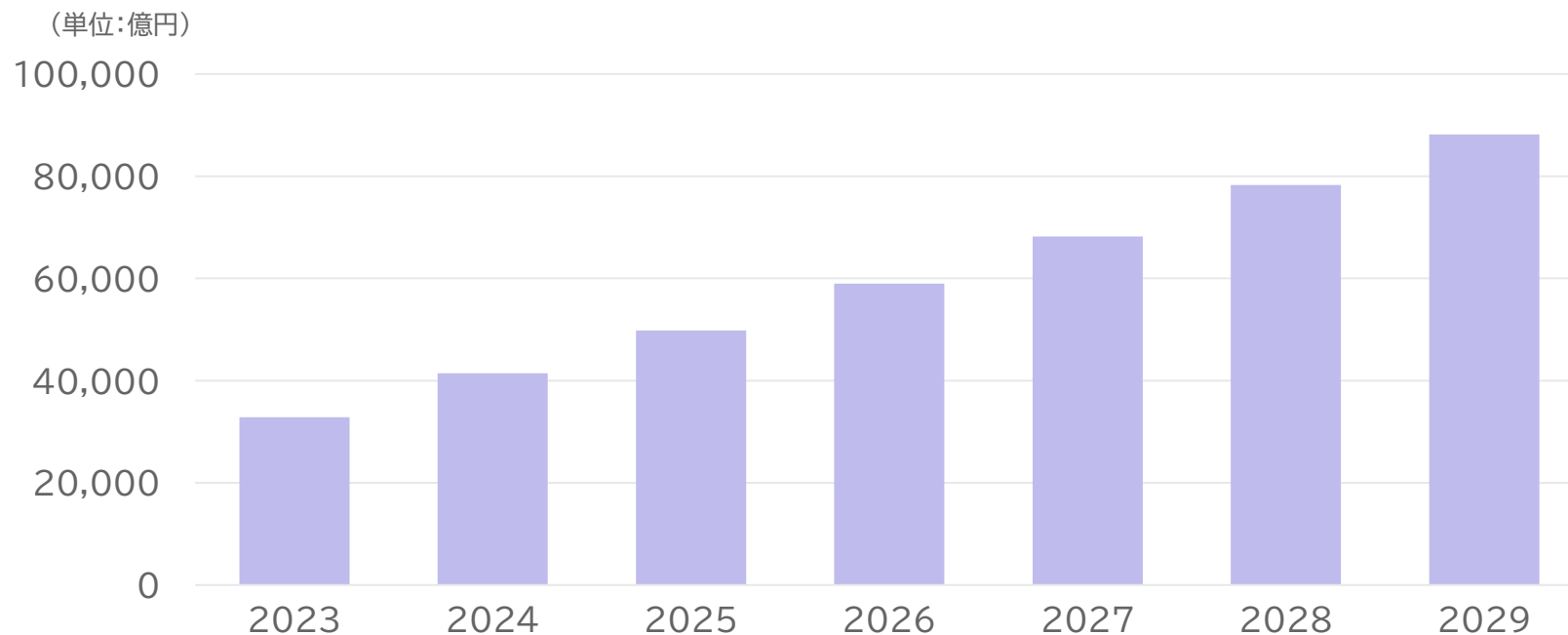


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

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



出所) 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

The background of the slide is a high-quality photograph taken from space. It shows the curved horizon of the Earth, with a deep blue sky above and a lighter blue atmosphere below. A bright sun is positioned in the upper right quadrant, creating a series of sharp, radiating lens flares that extend across the sky. The overall color palette is dominated by various shades of blue, from deep navy to bright cyan.

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



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