

2027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

2026年7月15日

Highlights

FY2027 1Q 実績

売上・利益共に増収増益となり、1Qとして過去最高を更新

- 連結売上高は、テラスカイ及びBeeXの業績好調を主因に前年同期比20.3%増の79.4億円。
- 連結営業利益は、テラスカイの増収効果及び外注費削減、製品事業黒字化を主因に、前年同期比79.0%増の5.6億円。

FY2027 通期見通し

以下取り組みを牽引役に足元で下期案件を積み上げつつ、更なる事業拡大を目指す

- NTTデータ及びみずほ銀行との協業案件の取り組み加速
- AI駆動開発「BLADE」及びBPaaS事業等の新規取り組み開始
- 前年度から取り組んできたグループ再編による経営効率化及び、コスト・コントロールの継続

株主還元

- 1株当たり17円(基準日2027年2月28日)の配当を予定。



FY2027 1Q

連結決算概要

FY2027 1Q 連結決算概要

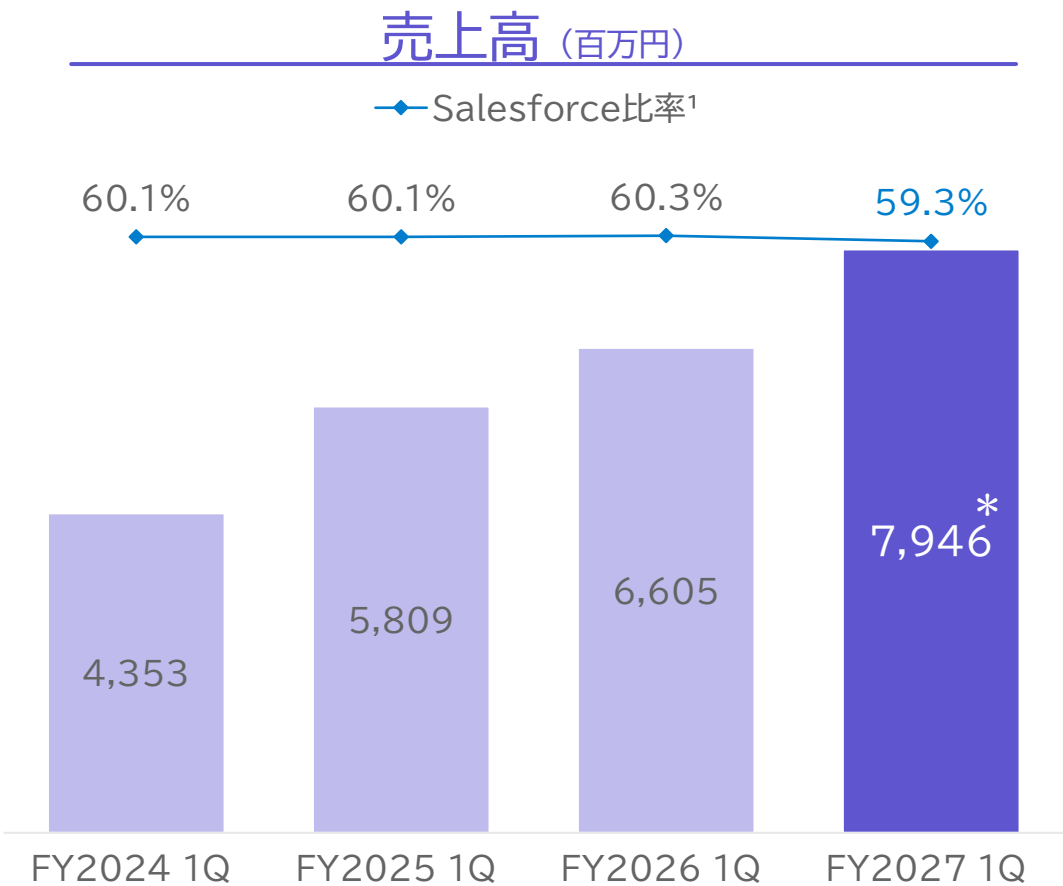
- 連結売上高は、前年同期比**20.3%増**の**79.4億円**となった。好調な事業環境を背景に、テラスカイ及びBeeXが2桁成長したことに加え、大半の子会社が2-3桁の成長を示した。
- 連結営業利益は、前年同期比**79.0%増**と大幅に増加し**5.6億円**となった。①昨年度に実施したグループ再編、②テラスカイのプロパー主体開発への移行による外注費削減、③ソリューション事業の大型案件積み上げによる利益率改善、④製品事業の黒字転換が寄与した。
- テラスカイは昨年度から業績寄与し始めたNTTデータ及びみずほ銀行との取り組み加速に加え、今期より開始したテラスカイ式AI駆動開発「BLADE」及びブリッジインターナショナルグループ社との「BPaaS」を梃子に、更なる事業拡大を見据え計画の達成を目指す。

(単位:百万円)	FY2026 1Q 実績	FY2027 1Q 実績	前年同期比		FY2027計画 (4/14公表)	進捗率		
			増減額	増減率				
売上高	6,605	* 7,946	+1,340	+20.3%	34,349	1Q 7,946		23.1%
営業利益	316	* 566	+249	+79.0%				
対売上高比率	4.8%	7.1%	-	+2.3pp	2,541	1Q 566		22.3%
経常利益	350	* 610	+260	+74.2%				
対売上高比率	5.3%	7.7%	-	+2.4pp	2,628	1Q 610		23.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	213	350	+137	+64.5%				
対売上高比率	3.2%	4.4%	-	+1.2pp	1,526	1Q 350		23.0%
EPS (円)	16.51	27.16	+10.65	+64.5%	118.21			23.0%

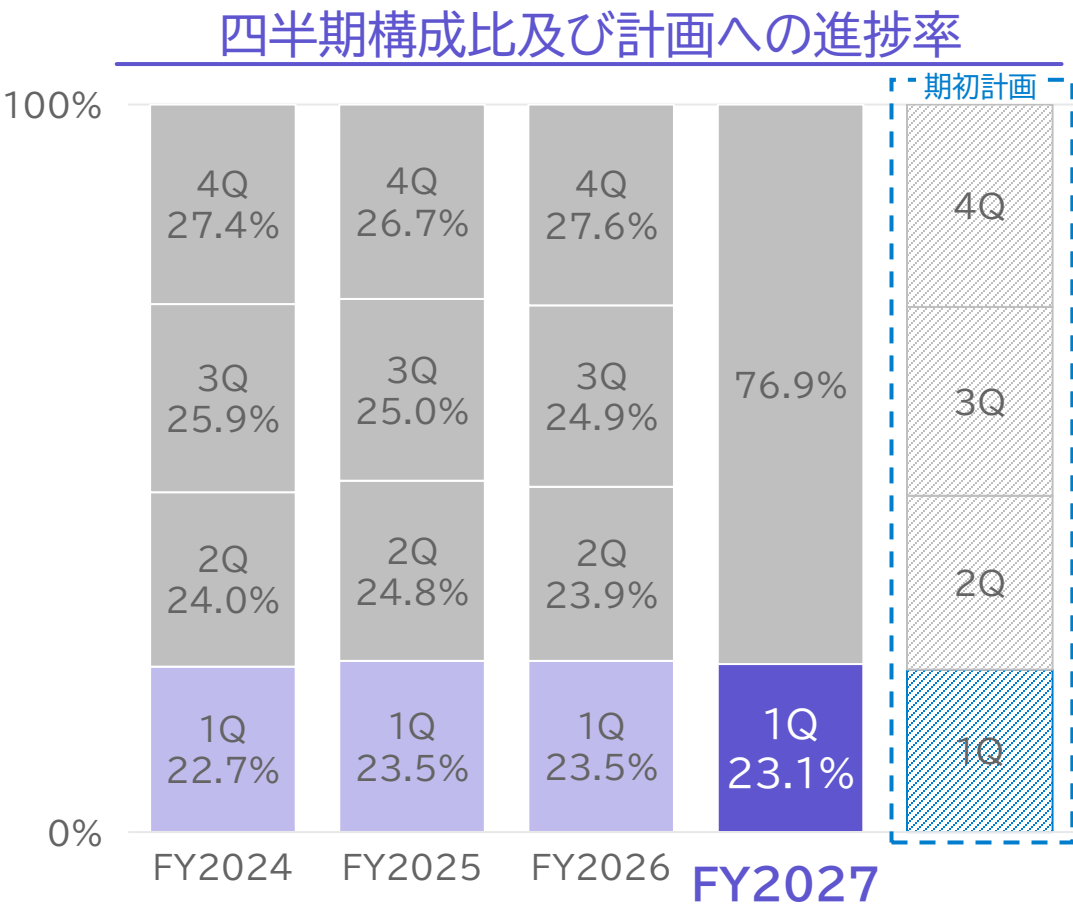
*1Qとして過去最高

FY2027 1Q 連結売上高

- 1Qの売上高は、テラスカイ及びBeeXの好調な業績を筆頭に、1Qとして過去最高を更新。
- 1Qの期初計画を上回り、過年度の四半期構成比(実績ベース)の水準まで進捗し、順調なスタートとなった。



*1Qとして過去最高

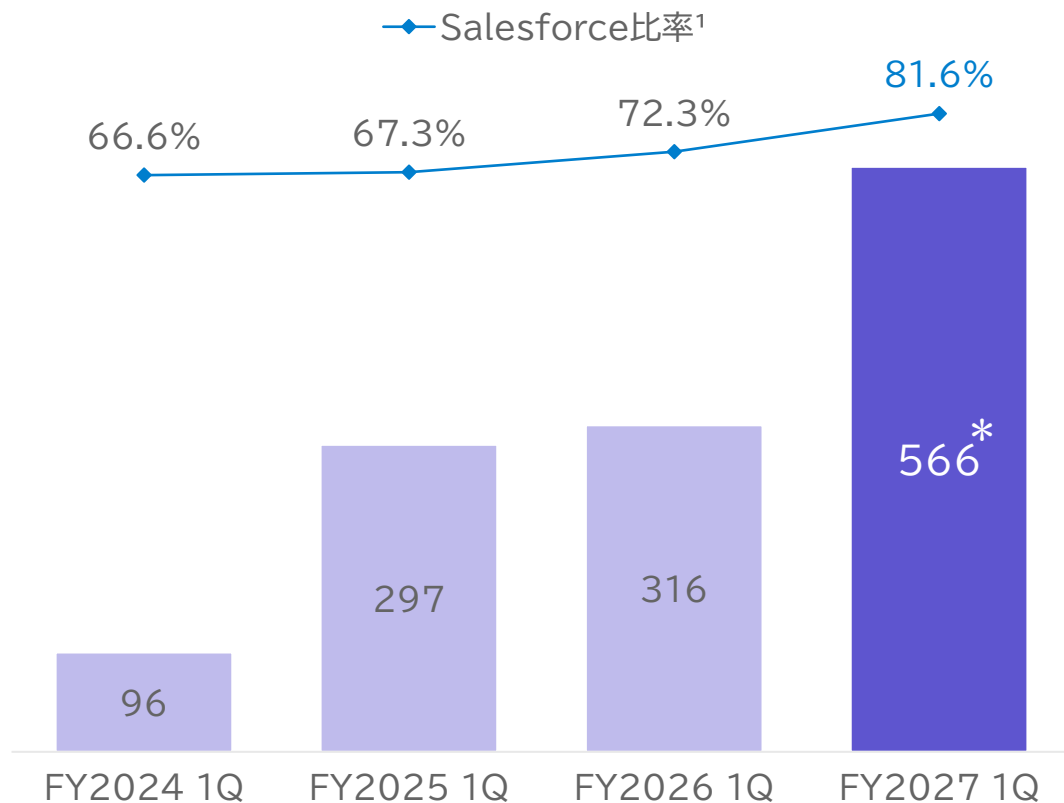


¹ FY26 3Qより開示するSalesforce比率は、Salesforce、IaaS及びその他(Quemix、テラスカイベンチャーズ等)のカテゴリーを含む合計額に対する比率へ計算方法を変更。

FY2027 1Q 連結営業利益

- 1Qの営業利益は、外注費削減や製品事業黒字化等、テラスカイの大幅な収益性改善が寄与し、1Qとして過去最高を更新。
- 1Qの期初計画を大きく上振れ、過去3年の四半期構成比(実績ベース)を上回る水準で進捗し、順調なスタートとなった。

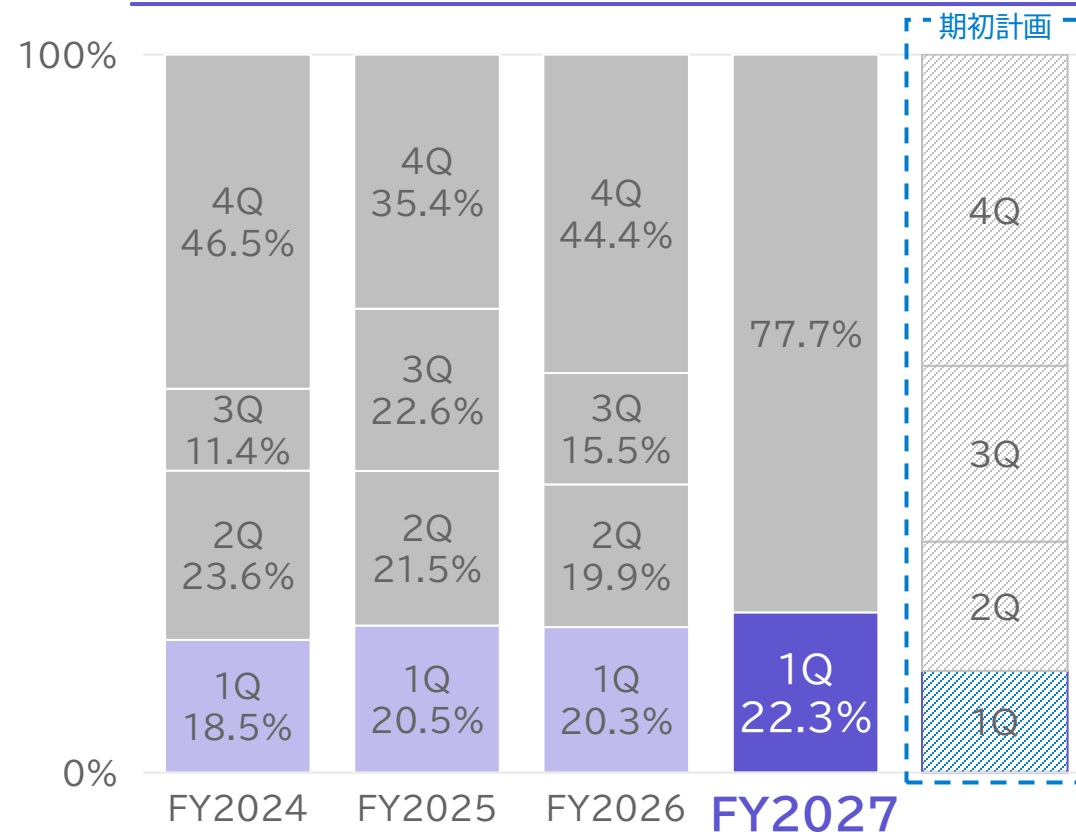
営業利益 (百万円)



*1Qとして過去最高

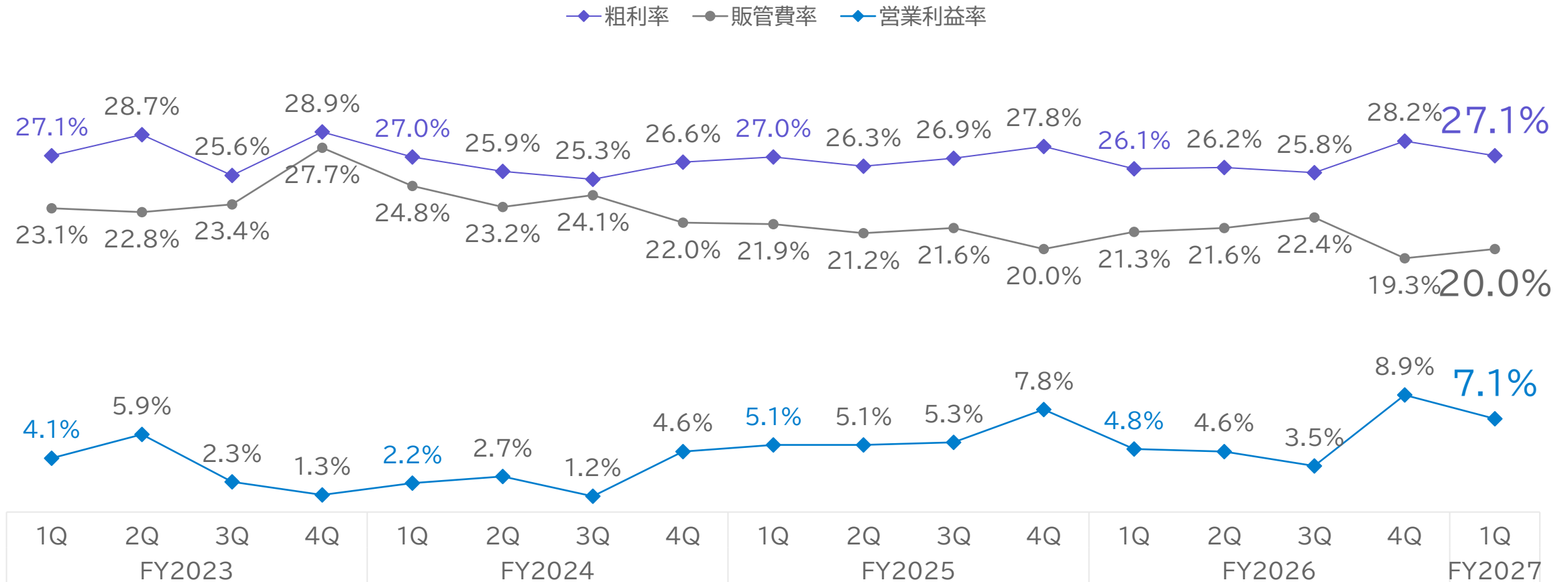
¹ FY26 3Qより開示するSalesforce比率は、Salesforce、IaaS及びその他(Quemix、テラスカイベンチャーズ等)のカテゴリーを含む合計額に対する比率へ計算方法を変更。

四半期構成比及び計画への進捗率



利益率推移

- 四半期単体の粗利率は、前年同期から1.0pp改善。グループ間の不採算事業再編に加え、テラスカイのプロパー主体への切り替えによる外注費抑制が寄与した。
- 四半期単体の営業利益率は前年同期から2.3pp上昇し、1Qとして高い水準を確保した。製品事業に加えタイ子会社及びQuemixの増収効果により販管費率が改善した。



FY2027 1Q 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2026年2月末	2026年5月末	増減額
流動資産	15,554	15,803	+248
有形固定資産	432	413	▲ 19
無形固定資産	1,711	1,712	+1
投資その他の資産	4,513	4,224	▲ 289
固定資産	6,658	6,350	▲ 308
総資産	22,212	22,153	▲ 59
流動負債	6,426	6,490	+64
固定負債	819	739	▲ 80
負債	7,245	7,229	▲ 16
株主資本	10,586	10,704	+117
純資産	14,967	14,924	▲ 42

増減要因ポイント

- 流動資産
 - 前払費用及び未収入金の増加
- 投資その他の資産
 - 株価変動による投資有価証券の減少

グループ人員数の推移及び計画

(単位:人)

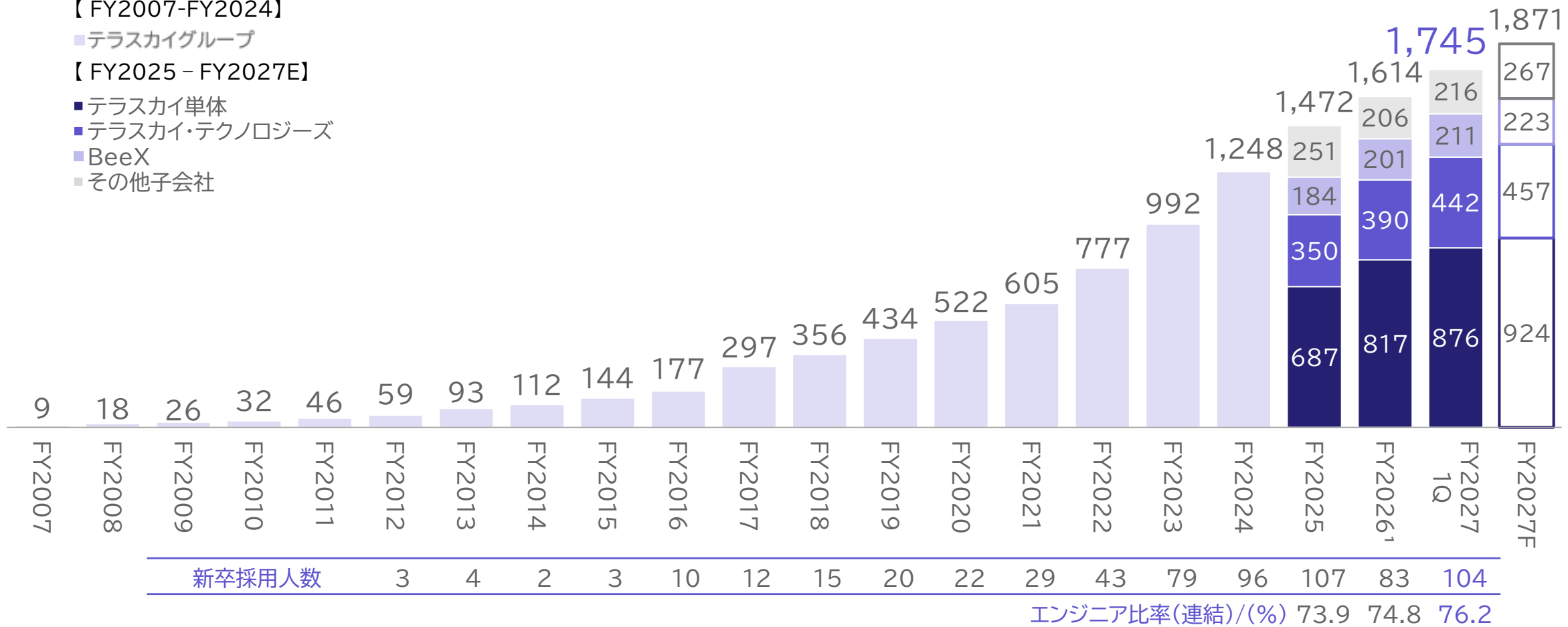
1Qの人員数は、前期末から131人増加し1,745人となった。2026年4月の新卒採用数はグループ合計で104人、FY2027のグループ従業員数は計1,871人を計画。新卒は下期より順次稼働予定。

【 FY2007-FY2024】

■テラスカイグループ

【 FY2025 - FY2027E】

- テラスカイ単体
- テラスカイ・テクノロジーズ
- BeeX
- その他子会社



* 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。 ¹FY2026はグループ再編により、DiceWorksをテラスカイ単体へ吸収。

『発掘』×『育成』×『定着・活躍』サイクルによるタレントエコシステムの構築

発掘

地方チャネルの拡大

全国同一賃金による
地域密着型採用モデルの構築

- 東京・名古屋・大阪・福岡に加え、全国5か所にサテライトオフィス開設（上越、秋田、盛岡、島根、鹿児島）
- 首都圏一極集中からの脱却と、地域人材の可能性発掘を目指す

教育支援を通じた認知形成

早期の認知形成・接点強化

- オフィス開設地域の高校・専門学校・大学等の教育機関と連携し、SalesforceやAIに関する特別授業を実施（21校、72回、受講者3,000名超）
※2023年 - 2025年実績

育成

現場直結のスキルを磨く 実践型教育基盤

- 豊富な指導経験を持つ講師陣が高水準な教育を継続的に提供
- 600以上のコンテンツから技術志向に合わせた個別カリキュラムを設計
- 仮想顧客に向けた1ヶ月の開発体験
- 日次での相談会で心理的安全性を担保

早期戦力化の実現

- Salesforce/AWSを網羅したプログラムでプロコード開発までを集中して習得
- 優秀層には実践的な「スペシャルワーク」を提供し成長を加速

定着・活躍

働きがいある職場づくりで エンゲージメント向上

- 株式会社ドクタートラストが提供する「ストレスチェック」において、働きやすい職場として1,505社中1位¹を獲得
- 特に上司・同僚のサポートの充実や、友好的な職場の雰囲気が高評価

¹ 第4回 職場環境優良法人2024 500人以上～1,000人以下部門
(<https://www.stresscheck-dt.jp/stella/syokubakankyouyuuryouhoujin2024/>)



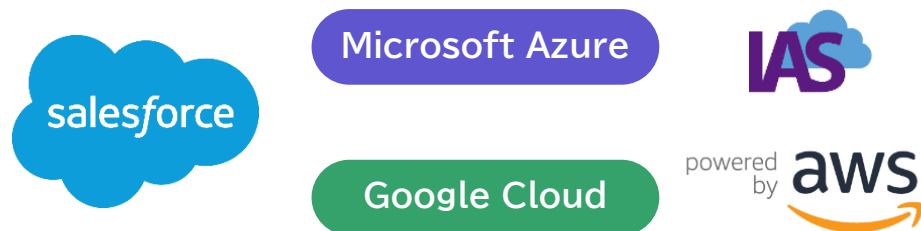


FY2027 1Q

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

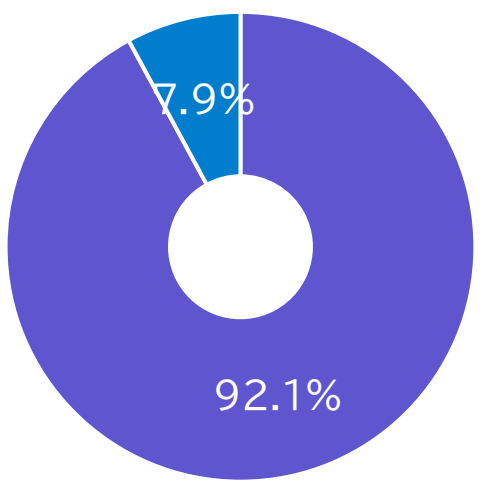


FY2027 1Qセグメント売上高及び損益構成比

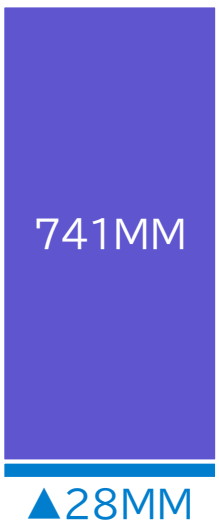


FY2026 1Q

セグメント売上高

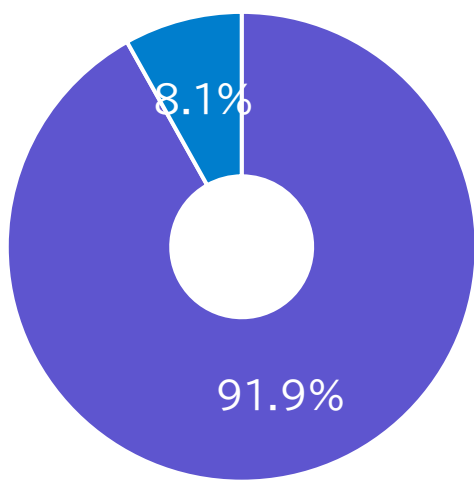


セグメント損益

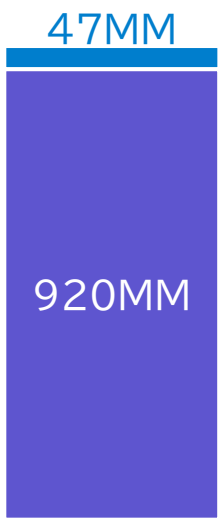


FY2027 1Q

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

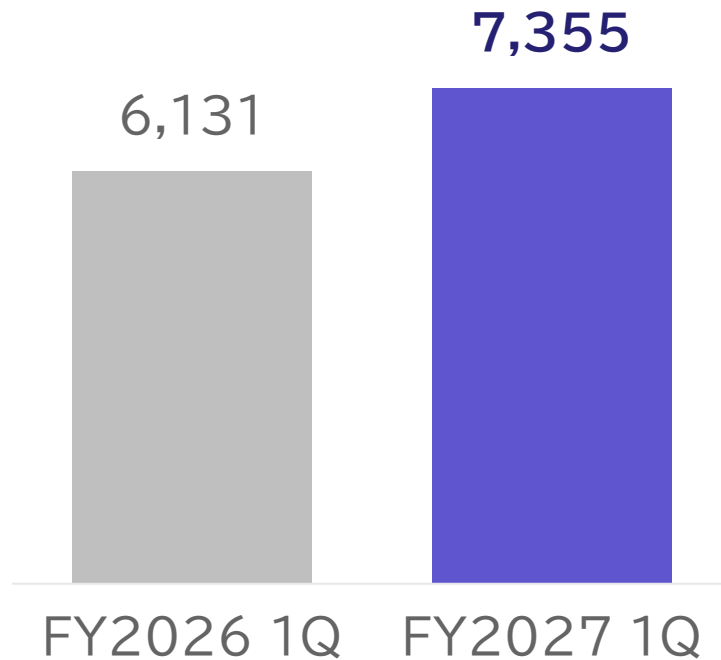
ソリューション事業 セグメント売上高及び利益

- 1Qのセグメント売上高は、前年同期比20.0%増の73.5億円となり過去最高を更新。テラスカイに加え、BeeXをはじめとするほぼすべての子会社が前年同期比2桁以上の増収となった。
- 1Qのセグメント利益は、前年同期比24.2%増の9.2億円となり過去最高を更新。テラスカイの大型案件積み上げによる利益率拡大及び外注費用削減効果に加え、タイ子会社及びQuemixの増収による赤字幅縮小が主因。

(単位:百万円)

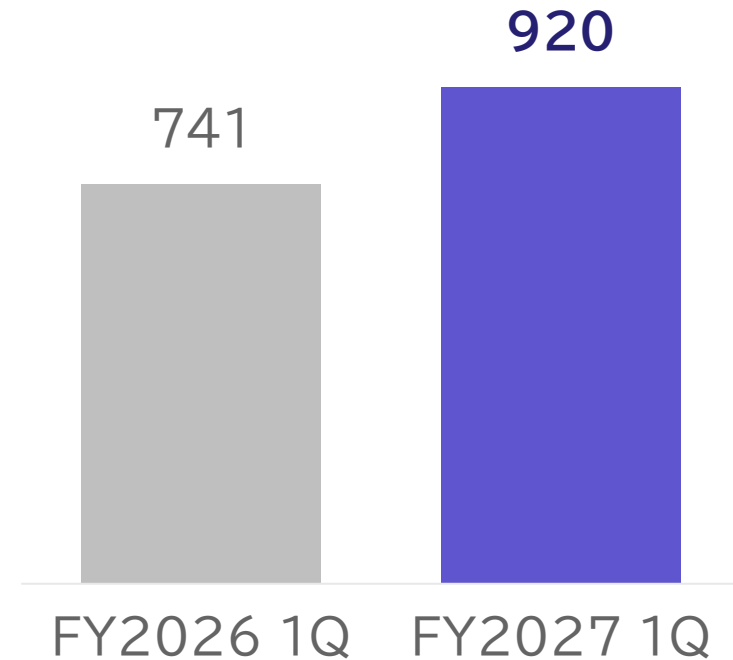
セグメント売上高

YoY +20.0%



セグメント利益

YoY +24.2%

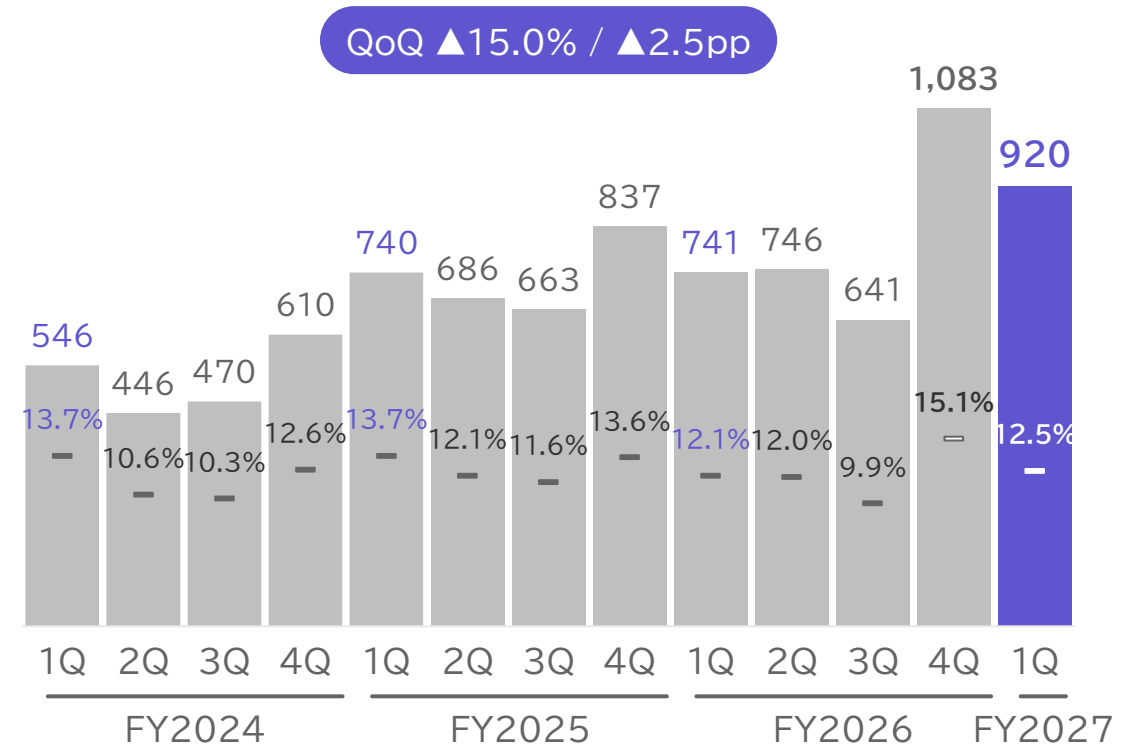
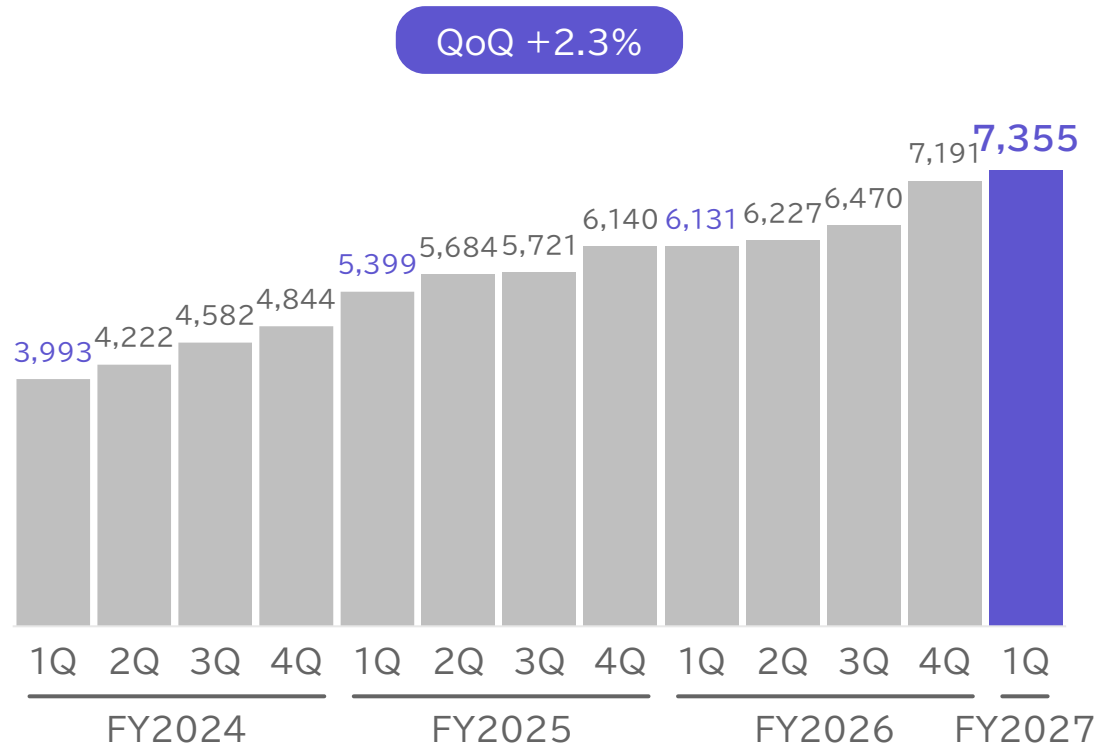


ソリューション事業 四半期業績推移

- 四半期単体のセグメント売上高は、前四半期比2.3%増となり四半期ベースで過去最高を更新。BeeXを筆頭に、テラスカイ、テラスカイテクノロジーズ、タイ子会社の前四半期比の増収分が寄与した。
- 四半期単体のセグメント利益は、前四半期比15.0%減となった。4Qはイベントがない事や新卒の本格稼働により利益率が高水準となる為、例年1Qにかけては四半期比で減益となる傾向がある。対計画値は上回り、1Qとして過去最高を更新。

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



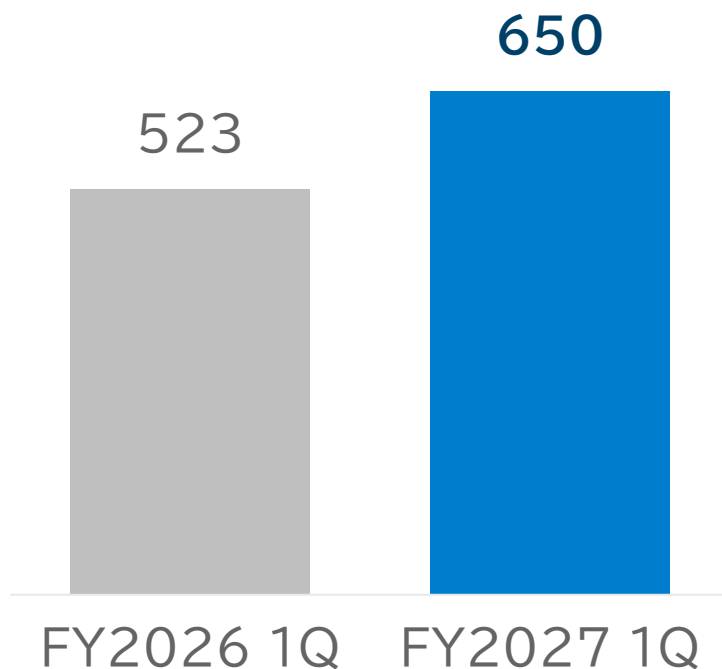
製品事業 セグメント売上高及び損益

- 1Qのセグメント売上高は、前年同期比24.1%増の6.5億円となり過去最高を更新。mitocoERP及びAI関連のmitoco製品を筆頭とした需要が増加していることに加え、サブスク売上高も伸長。
- 1Qのセグメント利益は、前年同期比7.5千万円の増益の4.7千万円へ黒字転換。製品需要増加に伴い、利益率の高い導入売上高が増加した。また、昨年度1Qに開催されたイベントが2Q開催となったことで、イベントコストが若干軽減された。

(単位:百万円)

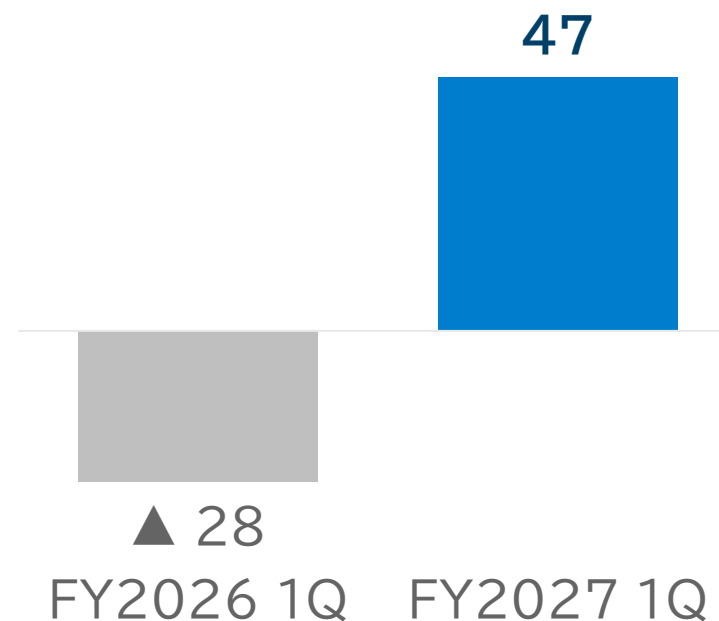
セグメント売上高

YoY +24.1%



セグメント損益

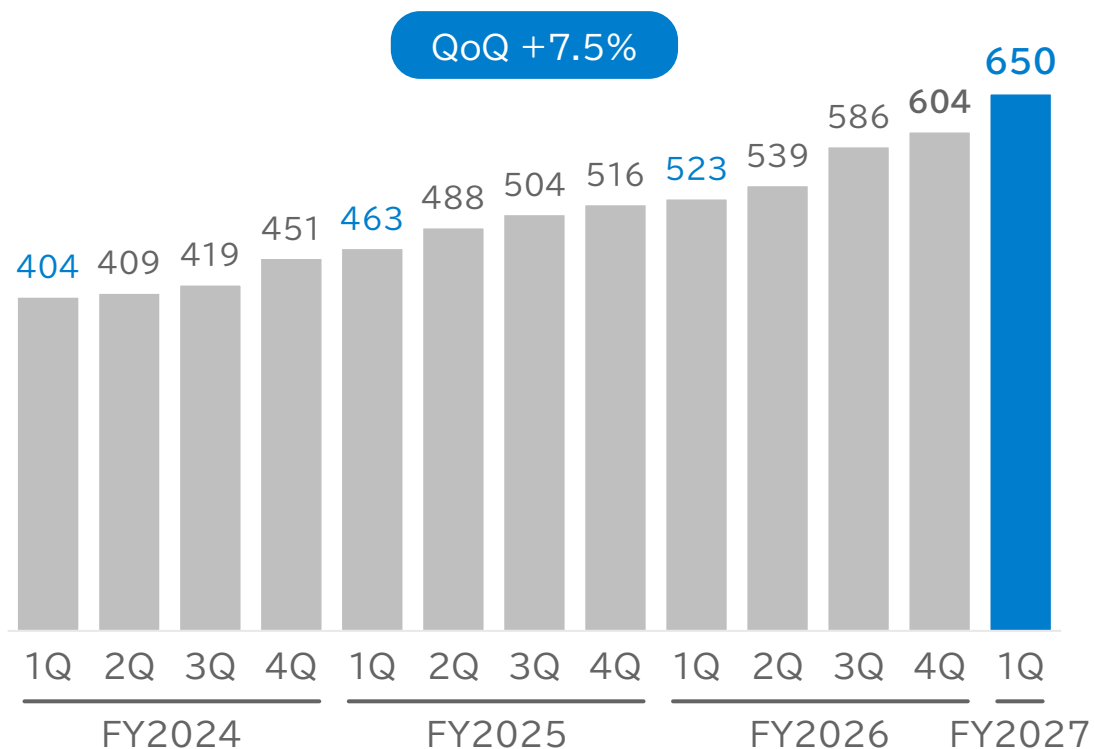
YoY +75M



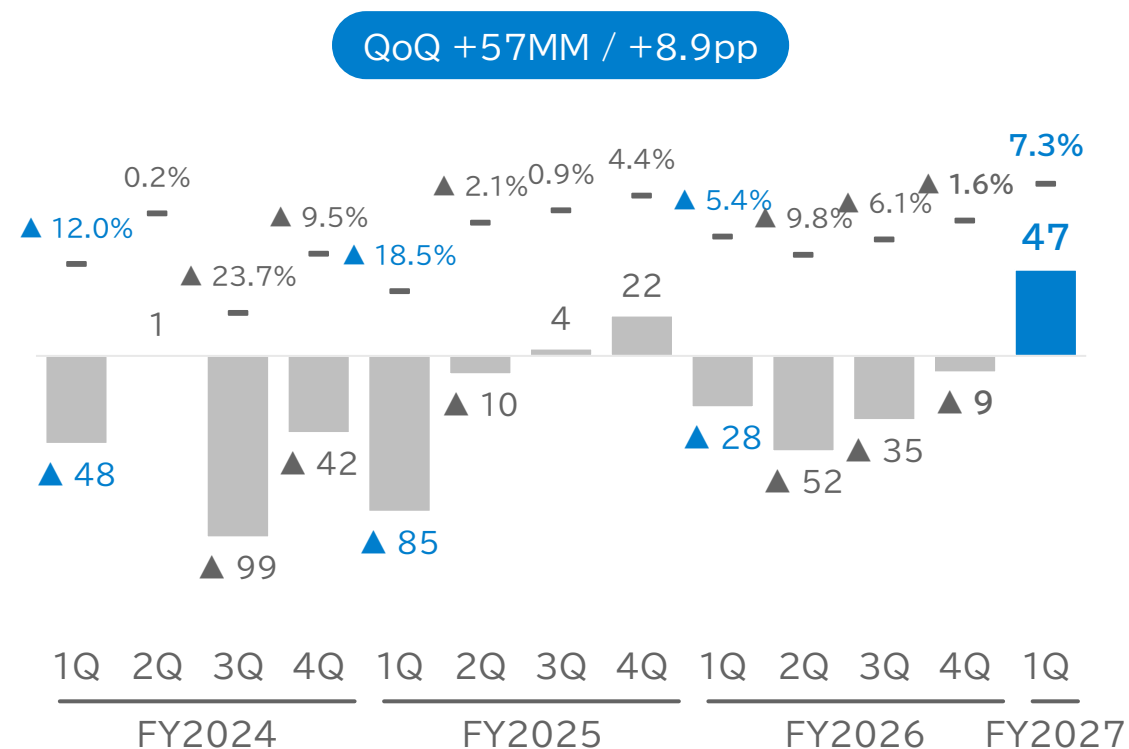
製品事業 四半期業績推移

- 四半期単体のセグメント売上高は、前四半期比7.5%増となり四半期ベースで過去最高を更新。AI関連を中心としたmitoco製品のサブスク売上高の伸長に加え、mitocoERPの導入売上高が増加した。
- 四半期単体のセグメント損益は、前四半期比5.7千万円増加し黒字に転換。mitocoERPにおいて、利益率の高い導入売上高増加が利益を押し上げた。

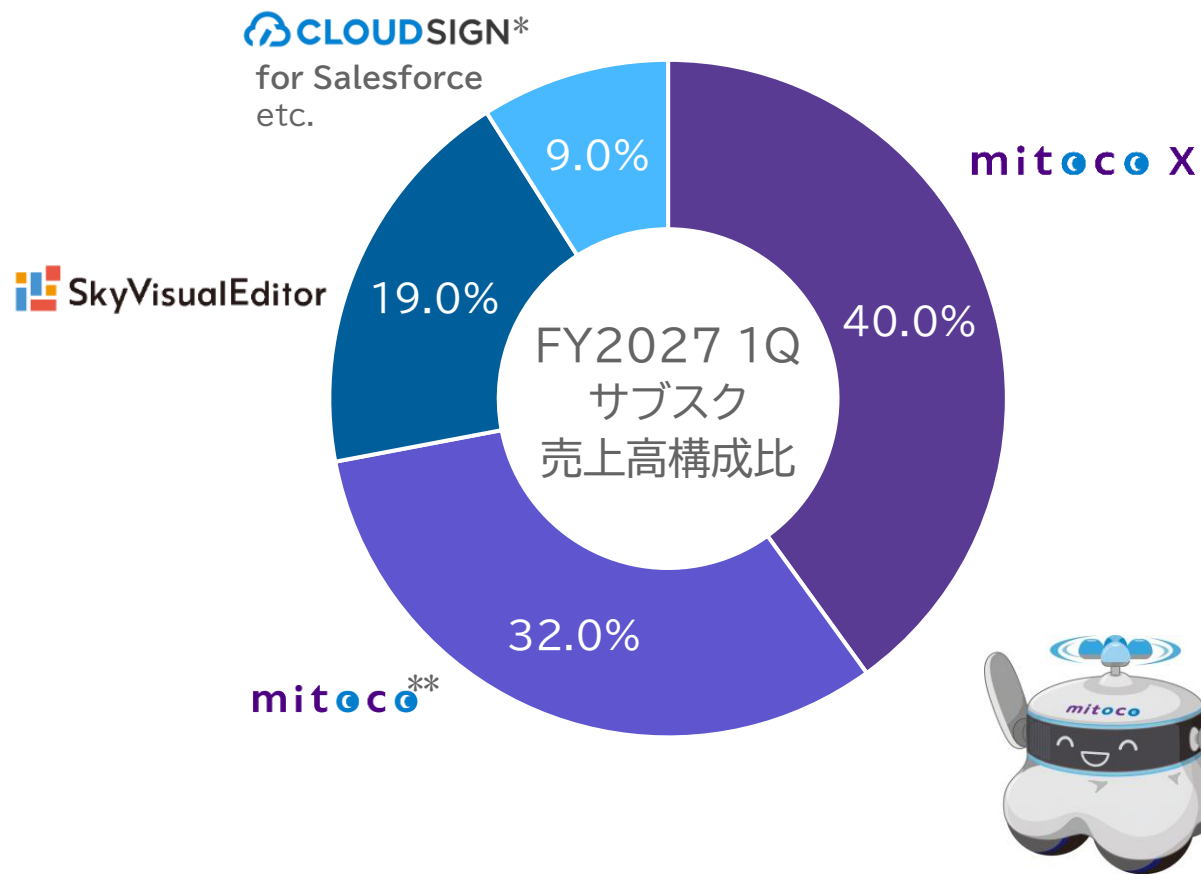
四半期単体セグメント売上高(百万円)



■ 四半期単体セグメント損益(百万円) ■ 四半期単体セグメント利益率



製品事業 FY2027 1Q サブスクリプション売上高構成比

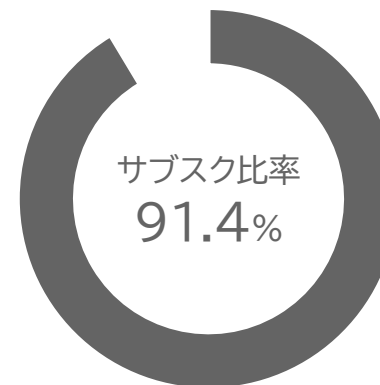


全製品のサブスク売上高は前年同期比**17.0%** 増加。

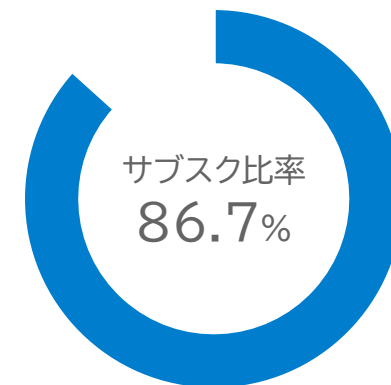
【製品ごとのサブスク売上高前年同比】

- mitoco X(データ連携ツール):**11.2%**増
- mitoco関連:**28.6%**増
- SkyVisualEditor:**0.1%**増
- CLOUDSIGN:**60.0%**増

FY2026 1Q



FY2027 1Q

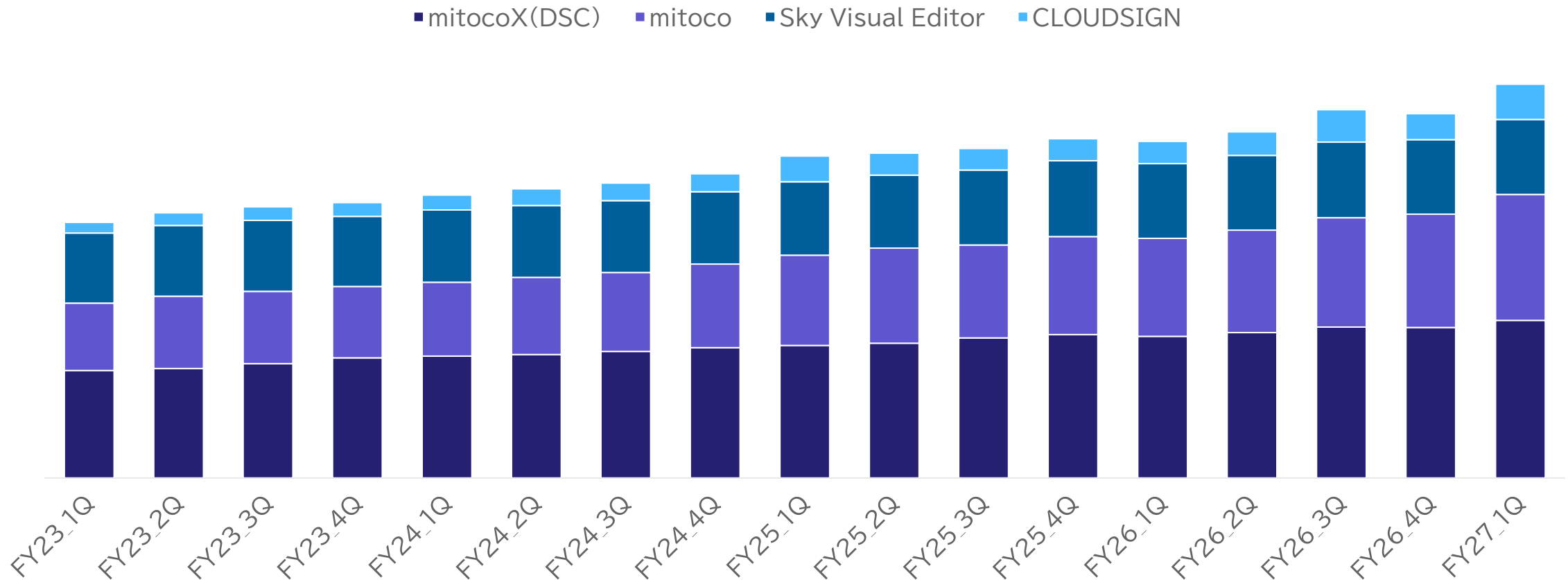


*「クラウドサイン」の категорияは「OMLINE」を含む。

**ENOKIは2026年6月に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。

製品事業 四半期単体 製品別サブスク売上高

- サブスク売上高は、四半期ベースで継続的に前年同期を上回って推移。
- mitocoERP及びAI関連のmitoco製品の需要好調によりmitoco製品のサブスク売上高が伸びたほか、全製品が総じて前四半期を上回った。



*ENOKIは2026年6月にテラスカイへ吸収されたため、ENOKIのサブスク売上高はmitocoへ移行。

mitoco ERP

フロントからバックオフィスまで
Salesforce プラットフォームであらゆる業務をひとつに。

フロントオフィス

バックオフィス

管理者

グループウェア

mitoco

カレンダー 掲示板 ワークフロー
トーク 文書管理 顧客管理

経費精算

mitoco Work 経費

経路検索 活動連携 ワークフロー
電帳法対応 モバイル 領収書OCR

会計システム

mitoco 会計

財務 支払管理 債権
AI分析 電帳法対応 AI-OCR

データ連携

mitoco X

業務自動化 ノーコード
クラウド ファイル

電子契約

CLOUDSIGN for Salesforce

CRM連携 履歴管理 ステータス
ペーパーレス セキュリティ

勤怠管理

mitoco Work 勤怠

勤怠打刻 活動連携 ワークフロー
勤怠出力 モバイル

販売・購買

Fujitsu GLOVIA OM ＊ERP Cloud 360

販売管理 購買管理
生産管理 在庫管理

画面開発

SkyVisualEditor

UI改善 帳票作成
検索画面 予実管理

AI プラットフォーム

mitoco Buddy

エージェント 自動化 マルチLLM
MCP接続 モバイル スキル

mitoco AI

生成AI データ分析 RAG機能
データ可視化 レポート

ソリューション

三井住友海上火災保険

顧客とのコミュニケーション最適化に向け、
Salesforce Marketing Cloudを導入

契約状況に応じた「One to One」の
配信を行い、継続率とLTVが向上

日本工営

Salesforce Platformを導入

世界中で進行するプロジェクトの
状況を一元的に管理



KINTO

カスタマーセンターに**Service Cloud**
のAIソリューションを導入

後処理時間を1件あたり200秒短縮



生活の木

Salesforceのさらなる活用に向け
mitocoを導入

効率的なスケジュール調整が可能になり、
商談件数が1.5倍程度に増大



製品

トヨタテクニカルディベロップメント

知財管理システムIPfolioと
SkyVisualEditorを導入

特許取得などの業務プロセス全体を
包括する統合型のシステムを構築

イムラ

業務プラットフォームとして**mitoco**と
SkyVisualEditorを導入

ワークフロー画面で「紙の帳票」を
再現し、利便性を向上





FY2027 1Q 主なトピックス

リベルスカイ「Google Cloud Partner of the Year」 「Security-Japan」部門を2年連続で受賞



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



Google Security Operations

テラスカイ 3年連続で職場環境最優良法人を受賞



テラスカイは、ドクタートラスト社が働きやすい職場環境を表彰する「職場環境優良法人¹」として3年連続で認定された。

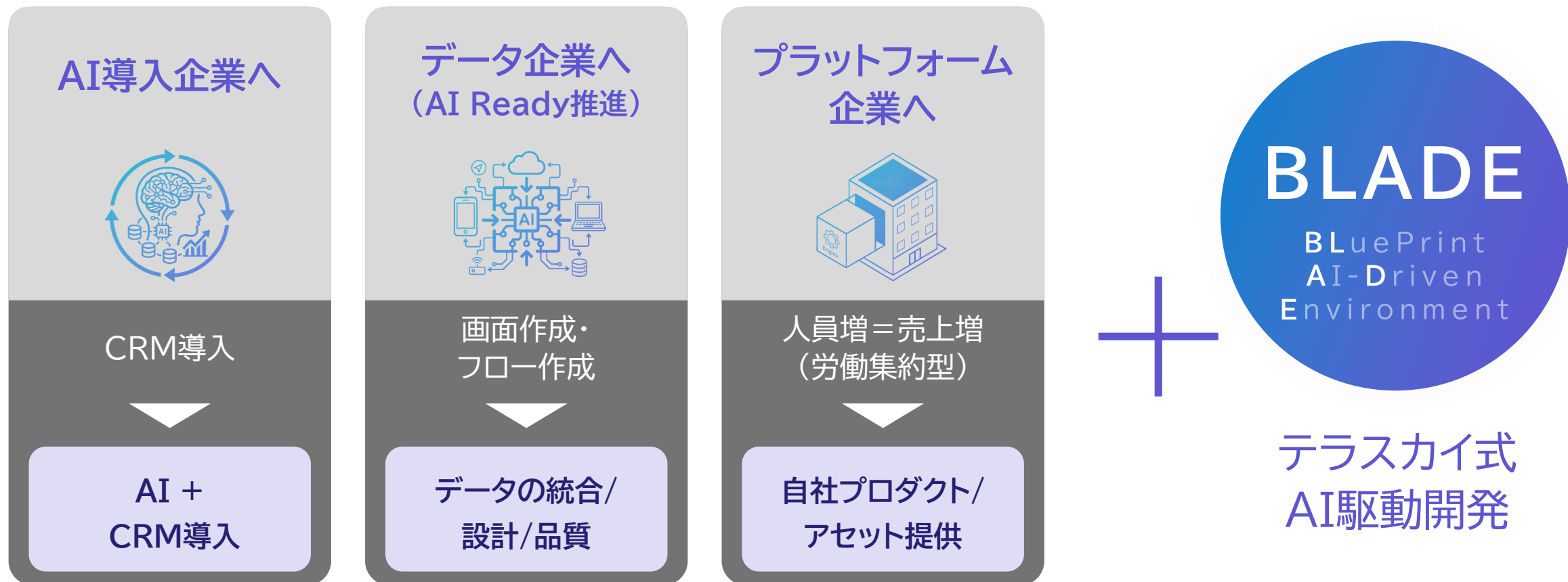
- 以下4項目のうち「尊重・尊敬」が高評価
①尊重・尊敬 ②話しやすさ・自然体
③問題解決・挽回 ④助け合い・挑戦
- 2023年、2024年に続き、3年連続の受賞

¹ 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。
テラスカイ該当カテゴリー: 500人～1,000人部門



直近の主なトピックス

AI駆動開発モデル「BLADE」の運用を開始 - 次世代モデルへの進化を牽引する3+1戦略 -



BLADE先行導入事例：三菱電機



国際輸送運賃入札システムの改修

開発期間:2026年4月～9月(予定)

6月1日現在、AIを利用した構築フェーズ

【評価】

- 要件定義のフェーズにおいて、潜在的なビジネス要件の的確な構造化を実現
- 要件定義からテスト設計の完了までの期間:4か月→2か月に短縮
- 開発の初期段階での『正解』を可視化→手戻りリスクの最少化及び本質を突いたシステムの実現
- ROI(投資対効果)の最大化という絶大なビジネスインパクトをもたらす。

ブリッジインターナショナルグループと業務提携の概要

Salesforceビジネスの「豊富な顧客基盤」と「インサイドセールスアウトソーシングのノウハウ・実績」を融合



セールスエンゲージメントBPaaS（Business Process as a Service）の共同展開



Salesforce基盤構築



運用・インサイドセールス支援

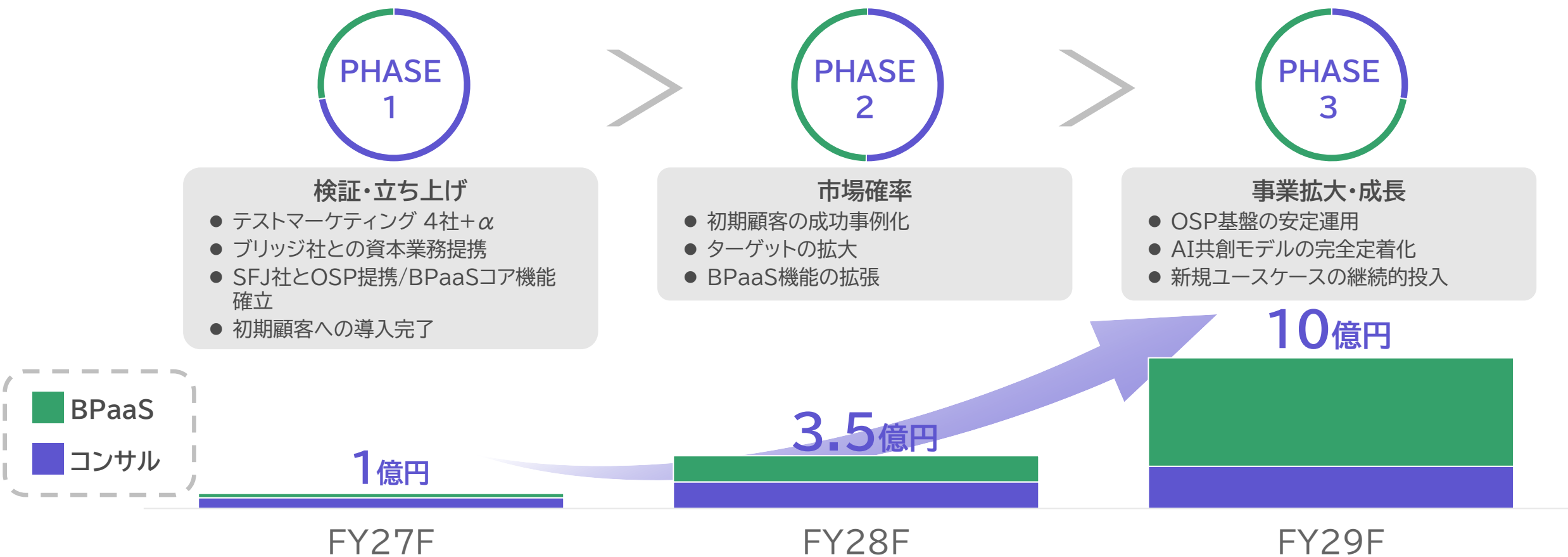


データ活用・RevOps支援



機能拡張・追加開発

ブリッジインターナショナルグループと業務提携 - 3年後の事業規模10億円を目指す -



Quemixが6社との共同研究開発実績を発表

本田技術研究所

Quemixと本田技術研究所、マテリアルDXのコア技術である「密度汎関数計算」を量子コンピュータ上で指数関数加速する新技術を開発

三井金属

Quemixと三井金属、量子コンピュータ上での材料計算の新技術を開発
～材料シミュレーションの実用化を加速～

SCSK

QuemixとSCSK、測定回数を最大で1/1000に削減する新技術「PODリードアウト」を開発

日産自動車

Quemixと日産、量子コンピュータによる空力シミュレーションのソフトウェアの共同研究開発を開始
～車両形状の空力シミュレーションを実現する技術開発に成功～

トヨタ自動車

Quemix、トヨタ、豊田中央研究所、東京大学が古典-量子ハイブリッドコンピュータを用いた量子化学計算において効率的な「タスク分散」を実証

デンソー

Quemixは、分布関数を直接時間発展させる新しい計算形式と温度制御(NVT)量子回路をデンソーと共同開発し、量子化学計算との統合に関する概念実証に成功

Q2B

開催月： 6月
主催： QC Ware / Quemix(共同主催者)
来場数： 823名
テーマ： 量子価値へのロードマップ



Photo courtesy of Jun Takagi

Quemixは、基調講演や最新ユースケースの発表・展示、スポンサー募集を実施するとともに、ニュース番組をはじめとする複数のメディア取材に対応。

Agentforce World Tour Tokyo

開催月： 6月
主催： セールスフォース・ジャパン
来場数： 現地10,722名(オンライン5,771名)
テーマ： 人とAIエージェントが協働し、あらゆるビジネスを再定義する



テラスカイのセッションでは三菱電機が登壇し、テラスカイ式AI駆動開発「BLADE」導入による効果を報告。

会計・財務 EXPO

開催月： 6月
主催： RX Japan
来場数： 26,728人(3日間合計)
概要： 経理・財務のDX化支援サービスが集う最大級イベント



mitocoERPは、多数の経理関連システムの中でも、機能の充実度(網羅性)において高い優位性を発揮。



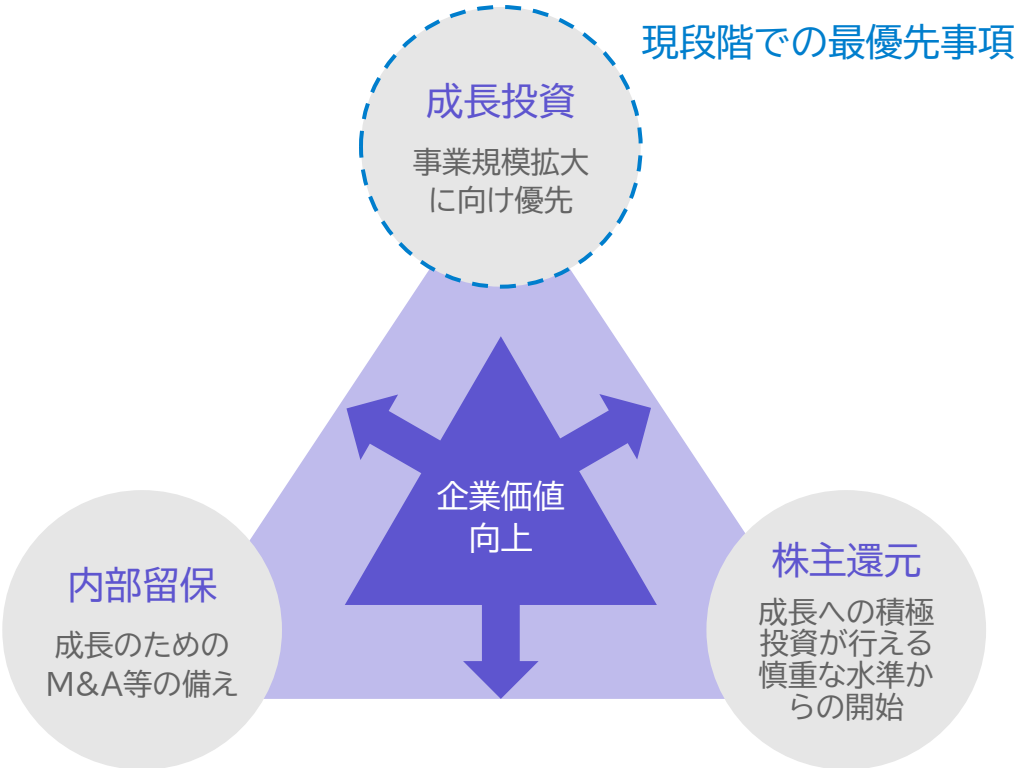
株主還元

株主還元方針及びキャピタルアロケーションに関する考え方

- 株主還元方針を見直し、2026年2月期より期末配当(初配)の実施を決定。
- 創出したキャッシュについては優先的に成長投資へ配分し、事業拡大とこれによる時価総額向上の追求を最重要課題と位置付ける。
- 現在の当社の事業規模において、配当性向やDOEを定義した場合、還元効果は限定的なものに留まると考える。そのため、将来的に定量的な還元方針の策定を視野に入れつつ、現段階では、減配を行わない「累進配当」を基本方針とする。これにより、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の強化を目指し、安定的な株主還元を維持していく。 ※株主優待制度は2026年2月28日で廃止済。

業績動向及び財務体質を総合的に勘案し、FY2027期末の1株当たり配当は前期から1円の増配を予定。

	1株当たり配当金(円)		
	第2四半期末	期 末	合 計
2026年2月期	—	16.00	16.00
2027年2月期 (予想)	—	17.00	17.00





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

現状分析と評価

年初からの生成AI台頭への懸念に伴うSaaS関連銘柄下落の影響を直に受けたことから、年度末時点における当社のPBR(株価純資産倍率)は、市場からの評価減を反映し対前年比で低下。

一方、資本効率(ROE)については、前年度までに配当等の株主還元を実施してこなかった経緯から主に純利益に依存する構造となっており、収益性の向上に加え、2026年2月期における投資有価証券の売却益計上などが寄与した結果、10%を上回った。

(2026年2月期末時点)		業界平均 (PRM/情報通信)
当社が認識する 資本コスト	7%程度	
ROE	13.3%	10.0%
PBR	1.8倍	2.2倍

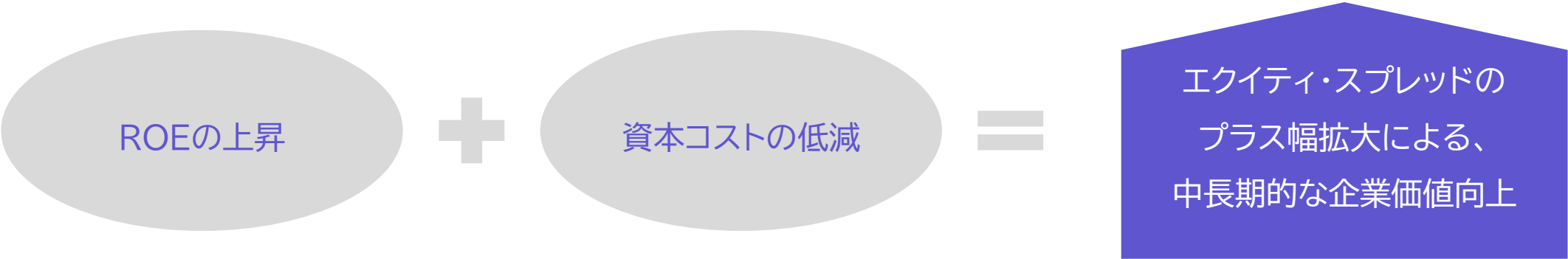
2027年2月期末までの数値目標

営業利益

25億円

ROE

10%



「圧倒的なトップライン成長」と「収益構造の転換」を同時並行で進める。

成長性

売上高最大化+PER向上

- **Salesforce/AWS領域の拡大**
国内トップクラスの実績に加え、NTTデータやみずほ銀行との取り組みにより、既存顧客からの取引拡大及び新規顧客の獲得を加速させる。更に、新卒及び中途の積極採用で高実績のあるリスキリングにより、エンジニア数を増加させ受注機会を増やす。
- **地方拠点(サテライトオフィス)戦略**
地方での拠点展開及び採用により、開発リソースの安定確保とコスト競争力の強化を図る。
- **M&Aの活用**
クラウド周辺領域の技術を持つ企業のM&Aを行い、非連続な成長を目指す。

収益性

利益率改善+ROE向上

- **エンジニア単価の向上**
高度な認定資格者の育成により、付加価値の高い案件の受注及びコンサルティング領域へシフトし、一人当たり売上高を向上させる。
- **自社製品比率の向上**
「mitoco」関連の自社製品の販売を強化し、ストック収益(高粗利)の比率を高め黒字転換を目指す。
- **赤字子会社の早期立ち上げ**
Quemix及びタイ事業立ち上げを急ぎ、黒字化を目指す。

資本コスト

株主還元と対話の強化

- **IR活動の充実**
IRミーティングの回数増加、英文開示の拡充、投資家向け開示の充実を目指す。国内外の投資家との対話機会を増やし、取締役会において対話内容のフィードバックの実施する事により、経営の透明性を高める。
- **配当方針**
成長投資を優先しつつ、業績に応じた安定的かつ継続的な累進配当を志向。

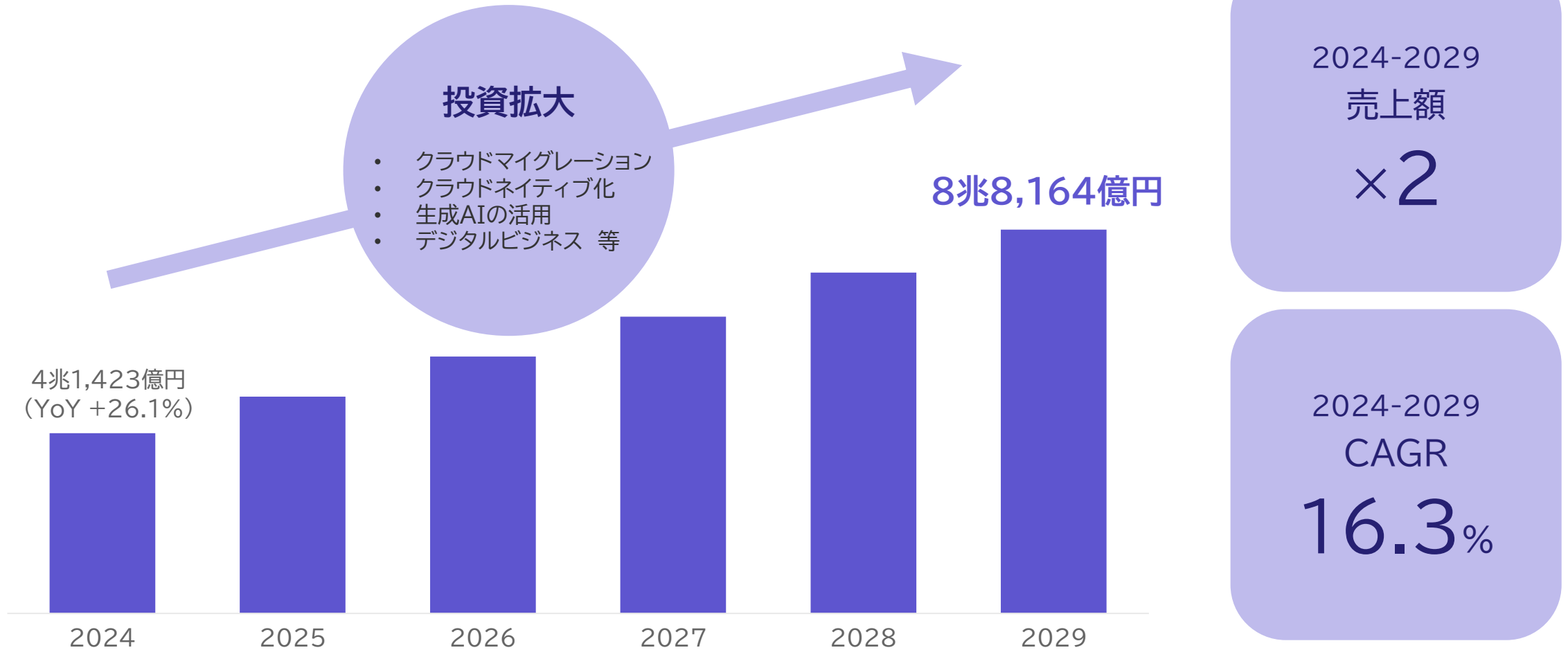
A p p e n d i x

- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

A p p e n d i x

- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測 | 2024 - 2029年

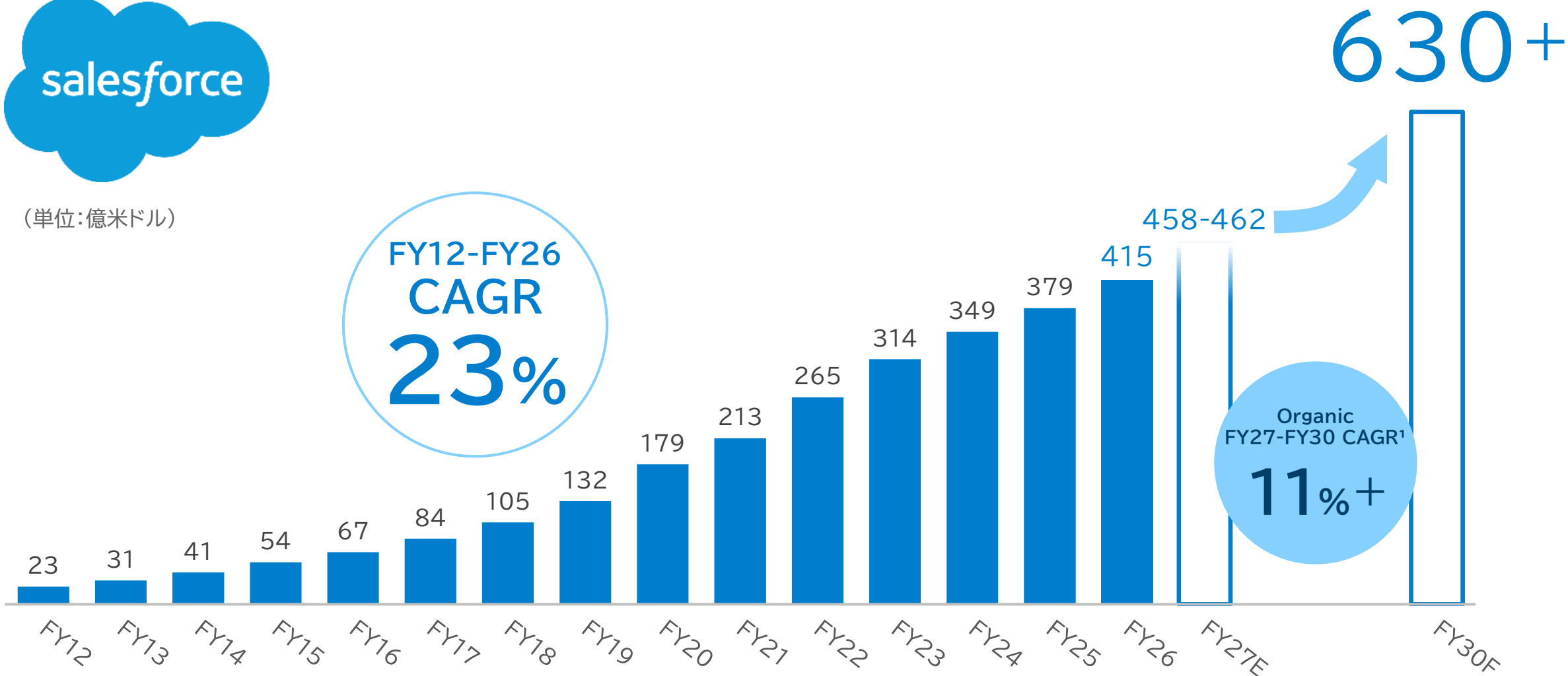


出所) IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024 年～ 2029 年」



(単位: 億米ドル)

FY12-FY26
CAGR
23%



Organic
FY27-FY30 CAGR¹
11%+

¹informatica買収による影響は除く。
出所) Salesforce社決算開示資料よりテラスカイ作成

事業に関連するクラウド・プラットフォームの売上高推移

(単位:億米ドル)

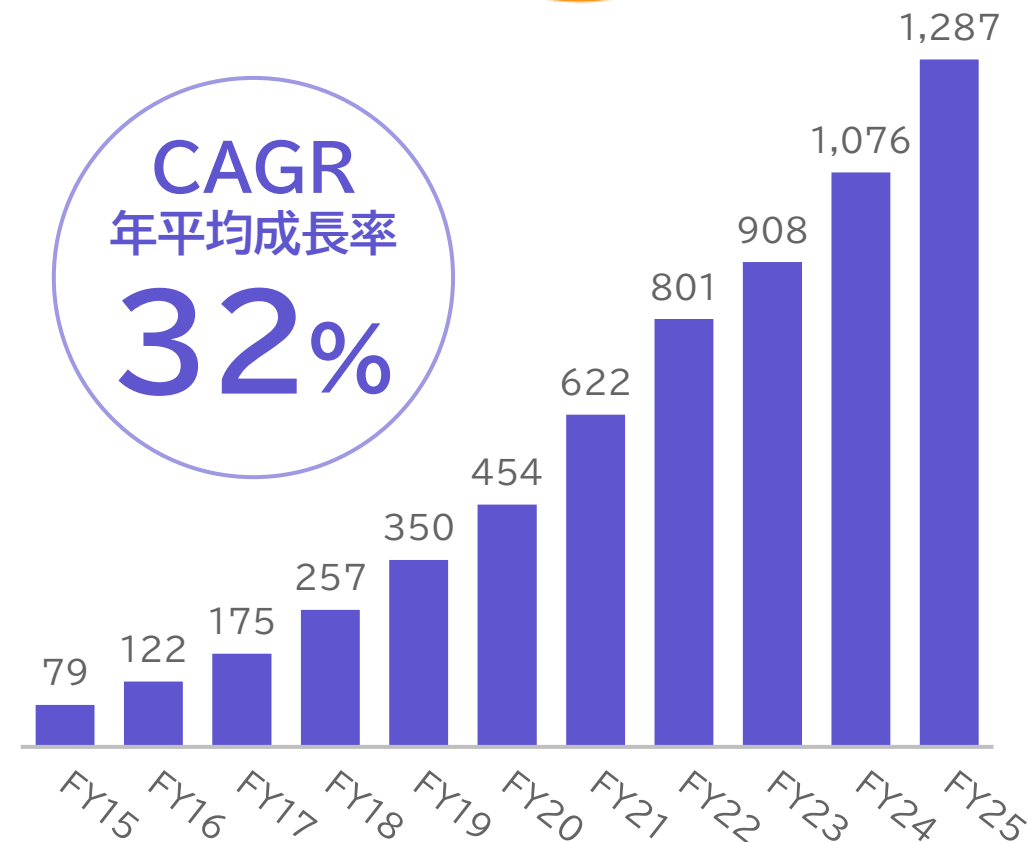
Google Cloud

CAGR
年平均成長率
40%



powered by **aws**

CAGR
年平均成長率
32%

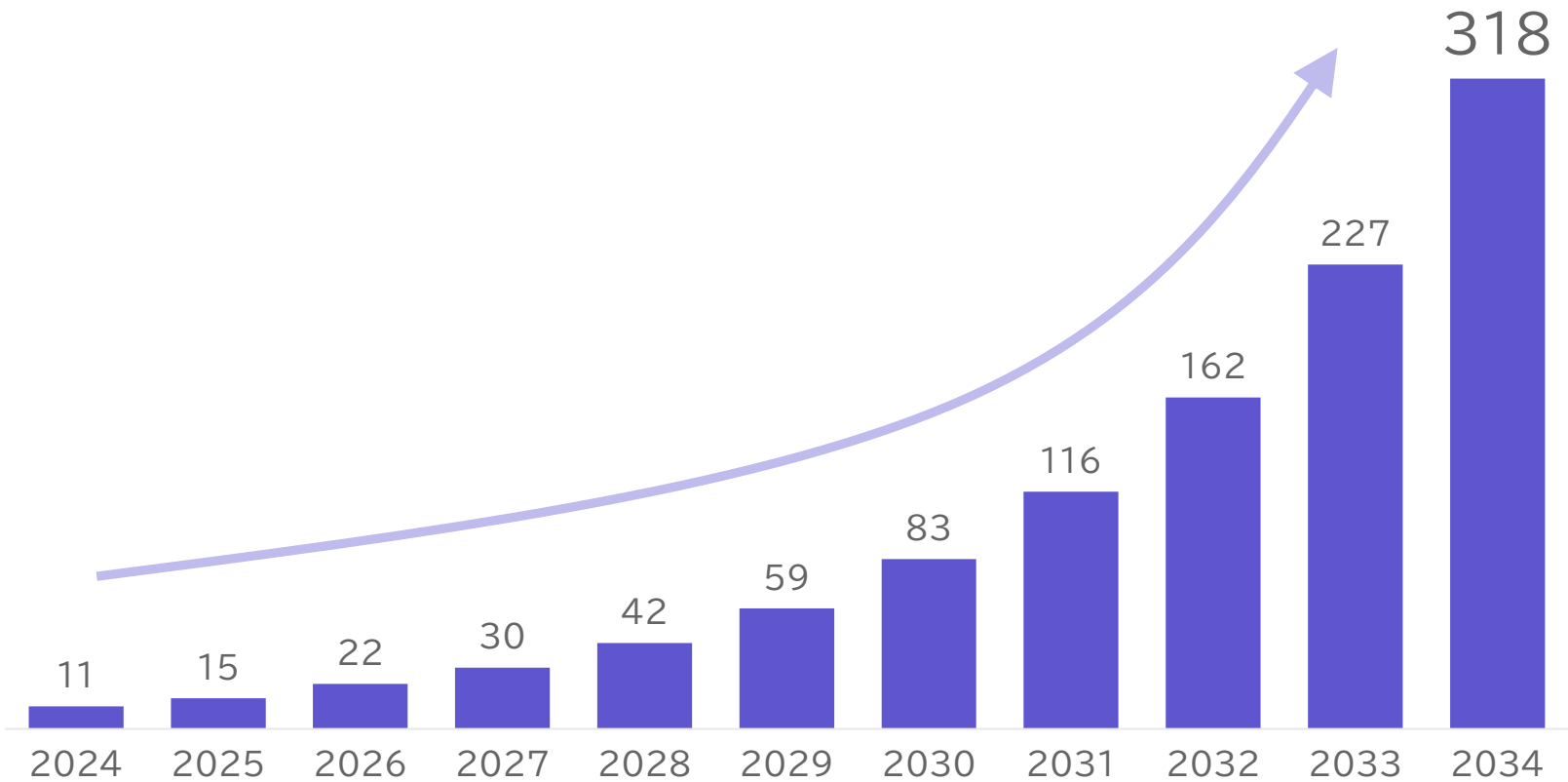


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

量子コンピュータ市場規模は34年までに318億米ドルに達する見込み

量子コンピュータ(ソフトウェア)における市場規模予測 2024 - 2034年

(単位:億米ドル)



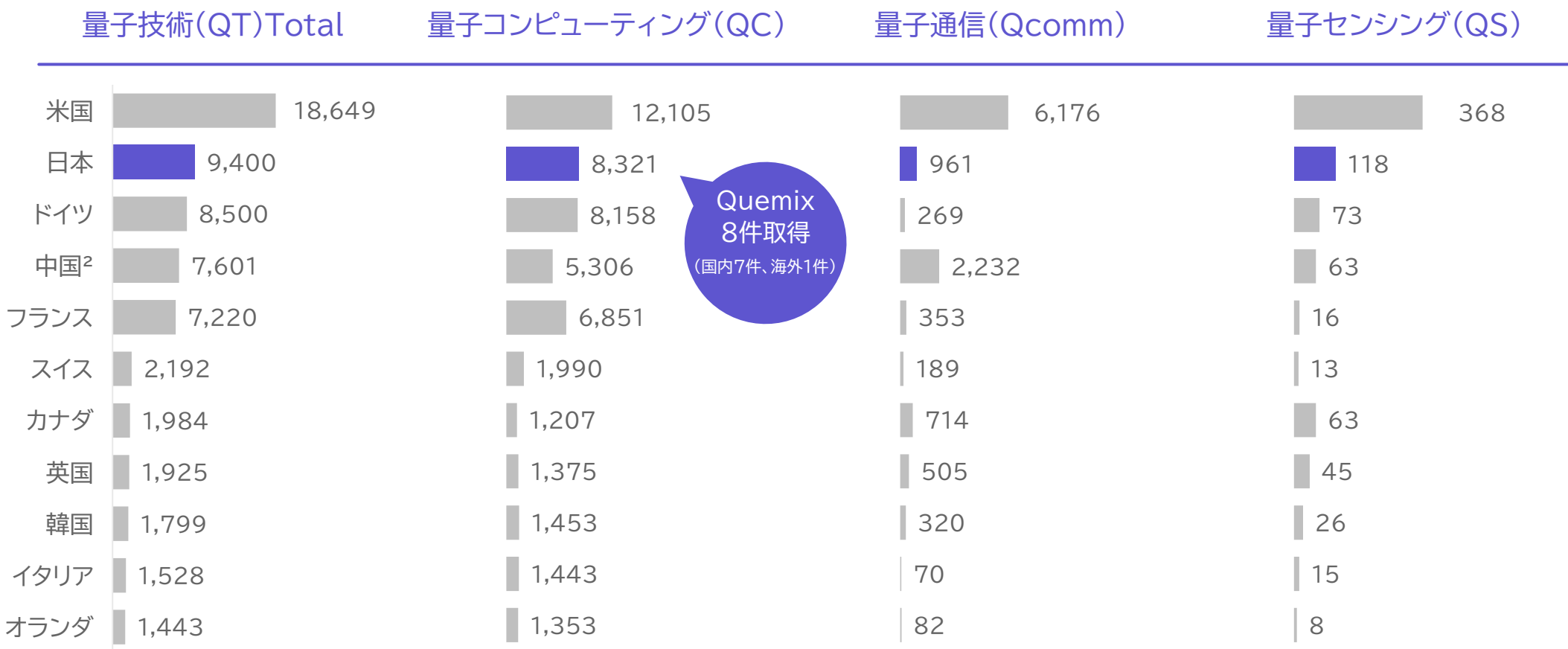
2024-2034
市場規模
29倍

2024-2034
CAGR
40%

出所)market.us「Quantum Computing Software Market」よりテラスカイ作成

量子コンピューター特許取得件数 | 2000-2024¹年

日本は、量子コンピューティング及び量子センシングの特許取得件数が米国に次いでリードしており、量子技術において国際的に高い技術的な優位性と競争力を持つ。



¹2024年のデータは特許公開のタイムラグにより暫定値のみ含まれる。

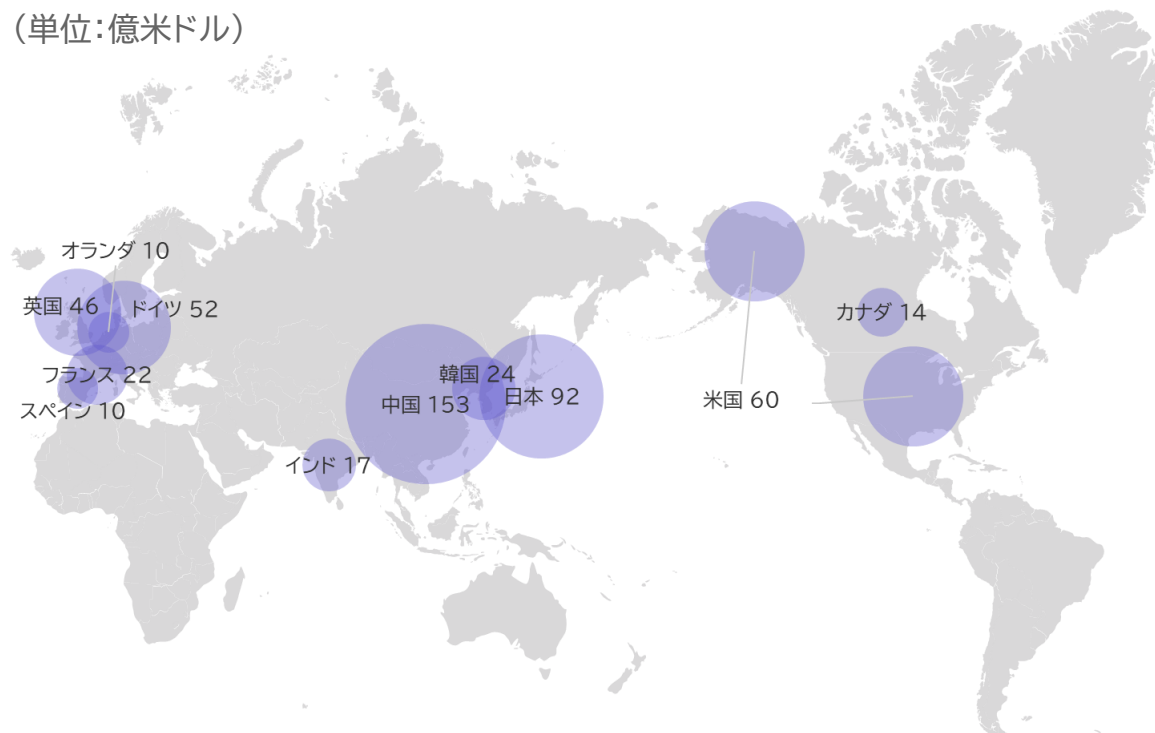
²中国の特許取得数は現在市場参入を目的とした継続的な取り組みがあるが、同グラフへ正確に反映されていない。
出所)McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor」よりテラスカイ作成

量子技術への投資状況

量子技術への公的投資状況 | - 2025年4月

量子技術への公的投資総額は、2025年4月までに540億米ドルに上る。

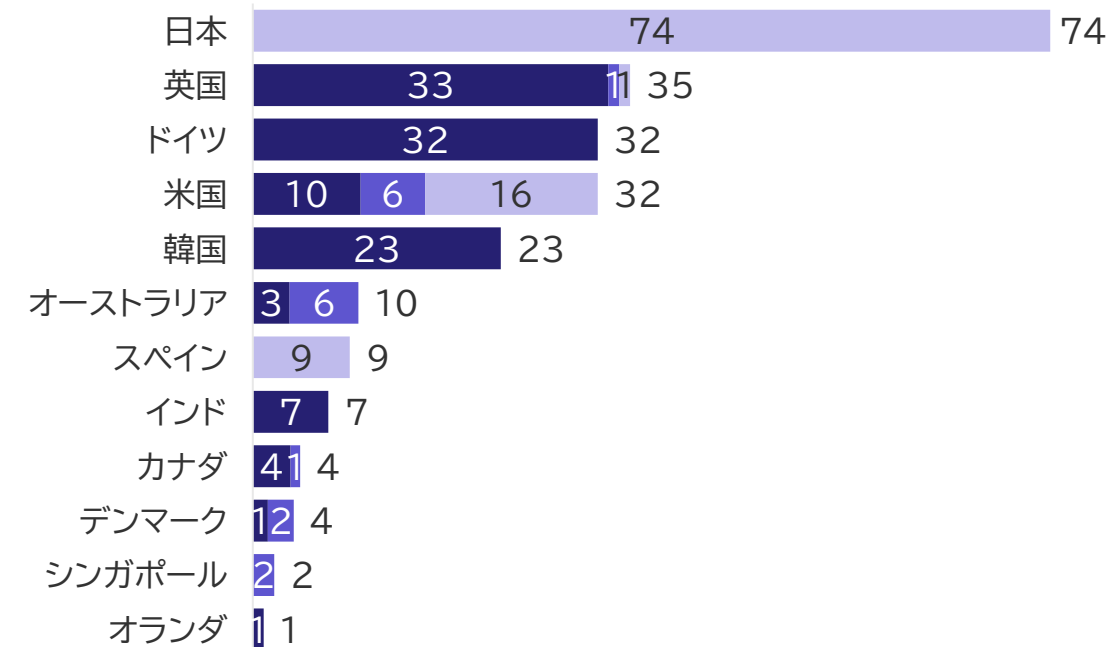
(単位:億米ドル)



量子技術への公的投資発表額 | 2023年1月 - 2025年4月

日本では、量子技術が産業競争力や経済安全保障を確保する観点で重要な技術として位置づけられており、産業創出を見据え、2025年初頭に74億ドルの巨額投資を表明した。

(単位:億米ドル) ■ 2023 ■ 2024 ■ 2025(1-4月)



出所)McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor」より、テラスカイ作成。左図は投資総額10億米ドル以上の国のみを対象。

注)中国における新興技術向けとして発表された投資額1,360億ドルは、同国の商業活動の透明性が低くQTとの関連性が不明確なため除外。

A p p e n d i x

- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集



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

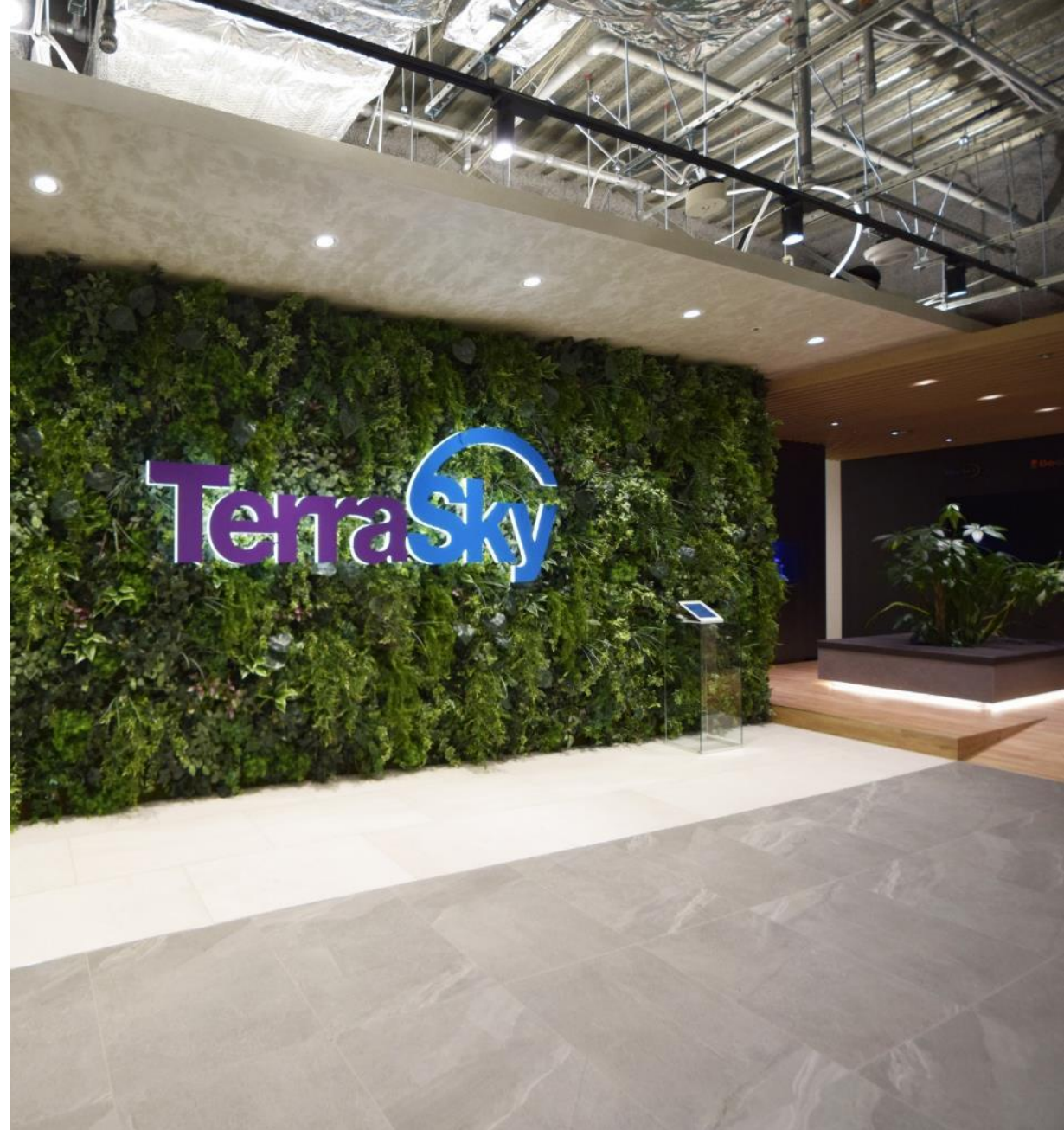
設立： 2006年 3月

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

(2026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

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。

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

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

2

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

powered by
aws

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



エンジニア派遣
市場参入



タイ本格始動



AI市場参入



吸収合併



吸収合併



連結子会社化

FY07 FY08 FY09 FY10 FY11 FY12 FY13 FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22 FY23 FY24 FY25 FY26

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%

上場子会社
株式会社
キットアライブ



51%

株式会社スカイ365



テラスカイ保有:10%

BeeX保有:87%

株式会社Quemix



68%

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Cuon



100%

株式会社テラスカイ
ベンチャーズ



100%

TerraSky
(Thailand) Co., Ltd.



49%

13%

株式会社サーバーワークス Serverworks

5%
未満



(2026年5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

Salesforce

AWS

Google

Azure


クラウド導入・コンサルティング



Webシステム・アプリ



ビッグデータ・
セキュリティ



TerraSky
Technologies

技術支援・派遣



東南アジア



クラウド導入コンサル



BeeX

SAPクラウドマイグレーション



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



量子コンピューター・ソリューション

Salesforce認定技術者(社員)の質と数が圧倒的



Salesforce¹
MVP



認定テクニカル
アーキテクト²

技術系最上位資格数

国内トップクラス

Salesforce MVP

・・・4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

23,000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。



※2026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

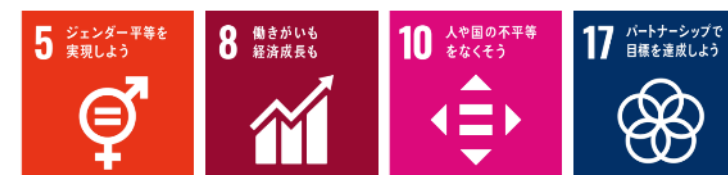


子どもと地域の未来に
対する取り組み

03



企業活動を通じた
取り組み



環境 (Environment)

クラウド移行による環境負荷低減

- ・ オンプレミス(自社サーバー)からクラウド(Salesforce/AWS)への移行を支援することで、顧客企業の電力消費量とCO2排出量を大幅に削減(Scope 3への貢献)。
- ・ 自社サービス(mitoco等)によるペーパーレス化の推進。



社会 (Social)

【人的資本】エンジニア育成のエコシステム

- ・ 未経験者をプロへ育てる充実した研修体制により、国内トップクラスの認定資格保持数を誇る。
- ・ 「職場環境優良法人」としての取り組み。社員の心身の健康を守り、パフォーマンスを最大化する制度設計(テレワーク、社食等)。

【地方創生】サテライトオフィス戦略

- ・ 地方でのサテライトオフィス展開。「東京の仕事を地方で」を実現することで、U・Iターン雇用を促進し、地方への人の流れを創出。
- ・ 地域コミュニティとの交流、IT教育支援。

ガバナンス (Governance)

コーポレートガバナンス

- ・ 社外取締役の招聘による透明性の高い経営体制。

情報セキュリティとコンプライアンス

- ・ 高水準のセキュリティ体制(ISMS認証等)。
- ・ 全社員へのコンプライアンス研修の実施。

職場環境最優良法人として
1,505社中1位を獲得



上越市から感謝状授与



A p p e n d i x

- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

BLADE	テラスカイが長年培ってきたSalesforceに関する豊富な知見と、先進のAI技術を融合させた新たなAI駆動開発モデル。システム開発の工程に適用することで、再現性を持つ高品質なシステム構築を実現する。
BPaaS (Business Process as a Service)	クラウド経由でソフトウェア(SaaS)、実務を遂行する人材、自動化システムを一体として提供し、定型業務のプロセスごと外部化する新しいビジネスモデル。社内にITの専門知識や人員が不足していても、最新のITツールを活用した業務効率化(DX)を迅速かつ低コストで進められる。
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。

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