

2025年2月期 第3四半期
決算説明資料

株式会社テラスカイ
証券コード:3915

2025年1月14日



第19期

2025年2月期 第3四半期

連結決算概要

第19期 第3四半期 連結決算ハイライト

- Salesforce導入案件の受注好調に加え、人材採用・育成の強化によりプロジェクトが円滑に遂行し稼働率が向上した。
- 製品事業においては、昨年度のDataSpider Cloudの自社単独サービス(mitoco X)化の効果が貢献しセグメント利益改善。
- 子会社(Quemix, TerraSky Thailand)の経常損失を取り込みつつ、ソリューション事業の好調及び製品事業の赤字幅縮小で増収増益の着地となった。

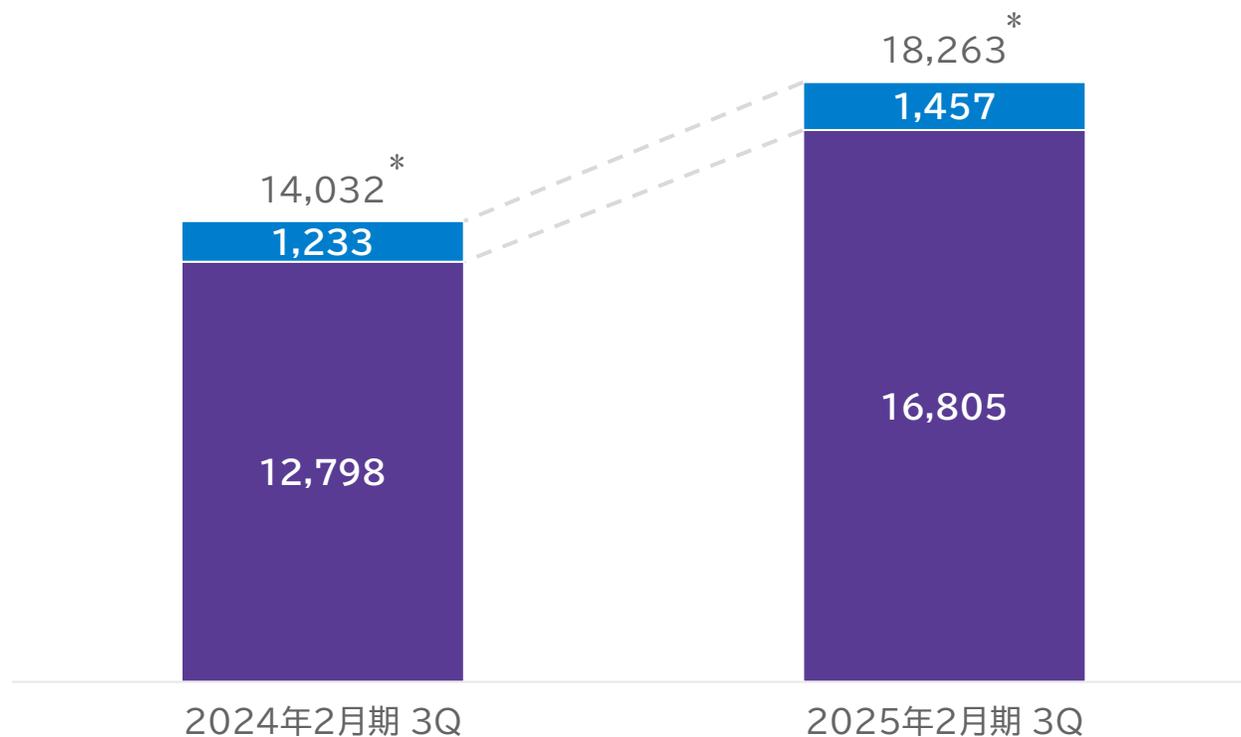
(百万円)	2024年2月期 3Q 実績	2025年2月期 3Q 実績	前年同期比		2025年2月期予想		進捗率			
			増減額	増減率	期初予想 (4/12公表)	修正予想	1Q	2Q	3Q	
売上高	13,890	* 18,102	+4,212	+30.3%	24,024	* 24,040	5,809	6,119	6,173	75.3%
営業利益	279	* 938	+658	+235.6%						
売上高営業利益率	2.0%	5.2%	-	+3.2pp	905	* 1,167	297	312	328	80.4%
経常利益	379	* 1,038	+658	+173.6%						
売上高経常利益率	2.7%	5.7%	-	+3.0pp	1,000	* 1,282	327	349	361	81.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	114	* 564	+449	+391.5%						
売上高純利益率	0.8%	3.1%	-	+2.3pp	565	* 745	176	191	196	75.8%
EPS(円)	8.94	43.79	+34.85	+389.8%	44.02	57.76				-

*過去最高

(単位:百万円)

セグメント別売上高

■ソリューション事業 ■製品事業



製品事業

前年同期比 +18.1%

- サブスクリプション売上が堅調に増加。

ソリューション事業

前年同期比 +31.3%

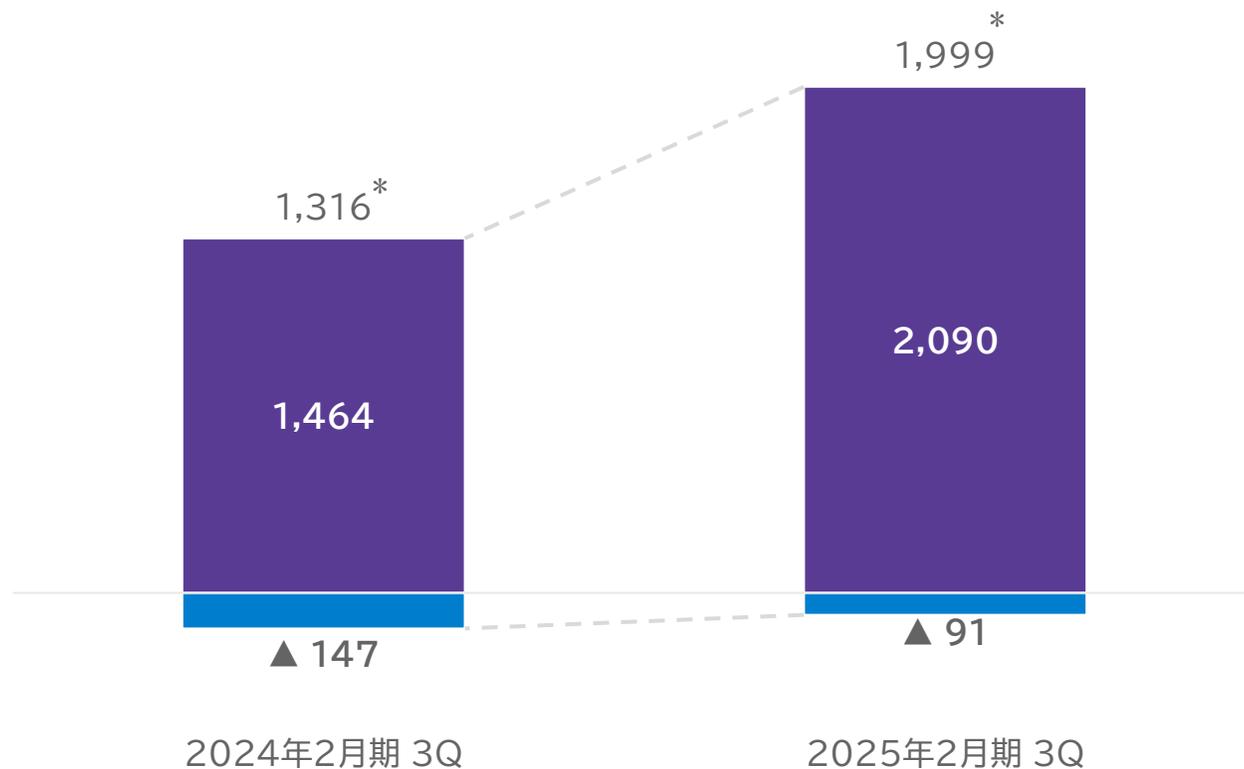
- テラスカイ及びテラスカイ・テクノロジーズのセールスフォース関連事業の受注が好調。
- BeeXについてもクラウドマイグレーションビジネスが前年を上回って進捗。

* 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

(単位:百万円)

セグメント別営業利益

■ソリューション事業 ■製品事業



ソリューション事業

前年同期比 +42.8%

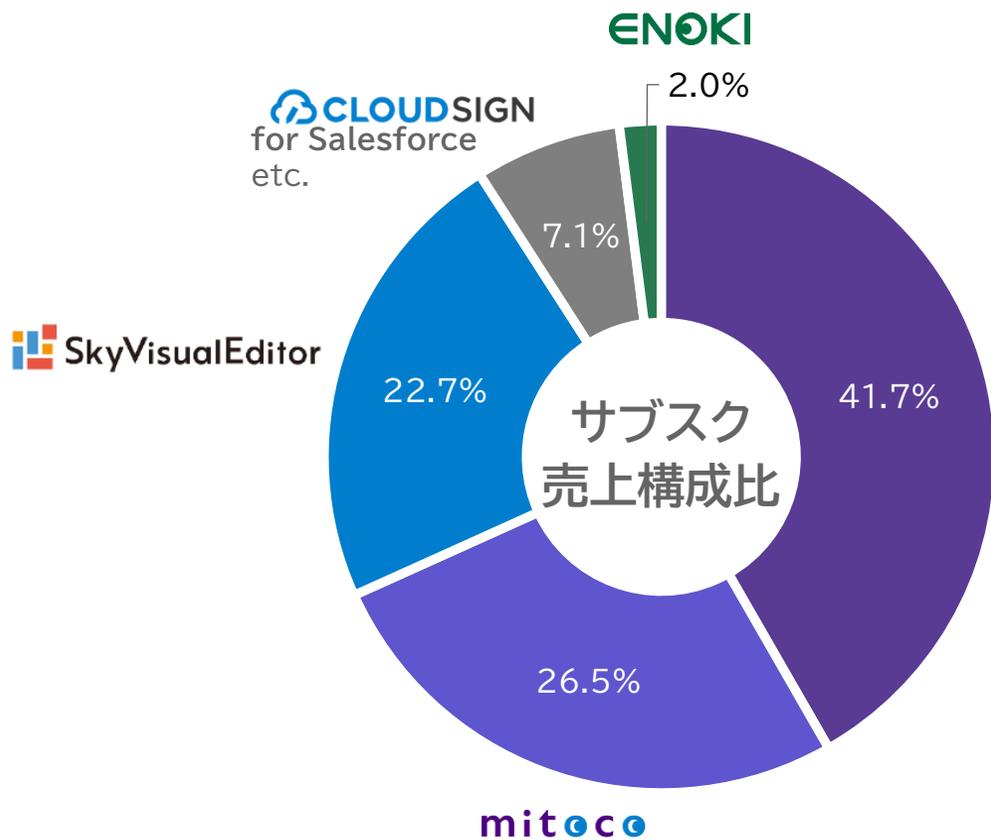
- プロジェクト管理体制の強化による、工数削減や低採算案件の減少などにより利益率が改善。

製品事業

前年同期比 +55百万円

- サブスクリプション売上高増加に伴う利益増。
- DataSpider Cloudを自社単独サービス(mitoco X)化したことによる製品利益率の改善。

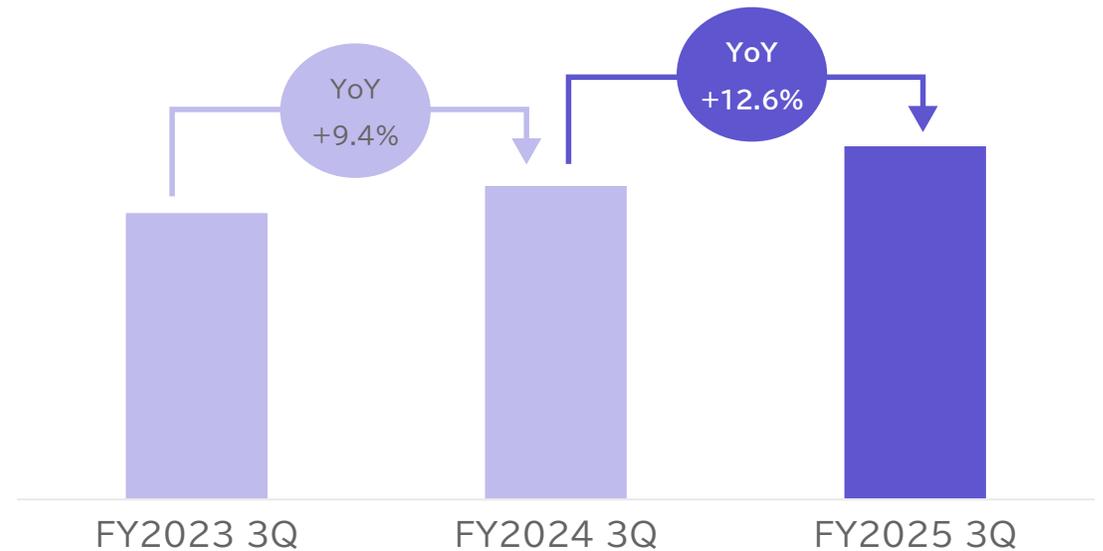
* セグメント合計額は、消去額及びセグメントに配分しない全社費用等を除外



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」)のサブスク売上高は前年同期比9.5%増。
- mitocoのサブスク売上は前年同期比21.1%増。

mitoco X
Powered by DataSpider Cloud



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

グループ人員数推移

FY2025の新卒社員はグループ合計で112名、第3四半期終了時点のグループ従業員数は計1,455名となった。

(単位:人)

【FY2025 3Q 内訳】

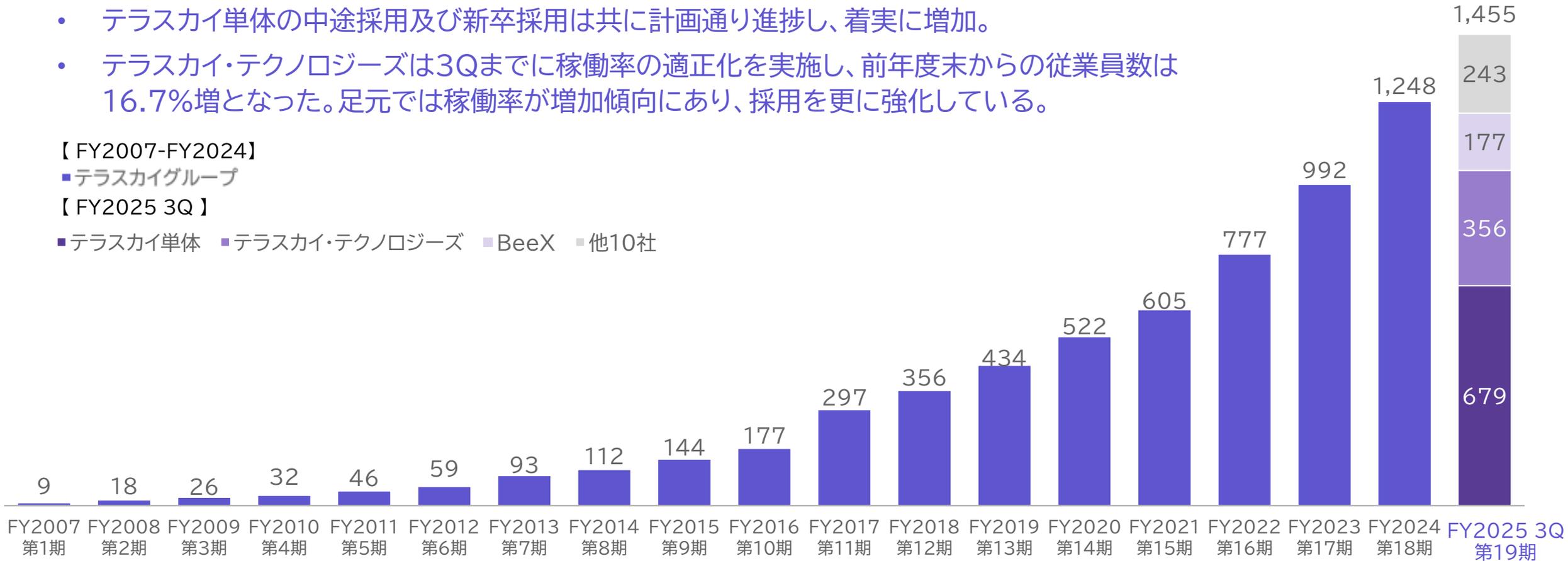
- テラスカイ単体の中途採用及び新卒採用は共に計画通り進捗し、着実に増加。
- テラスカイ・テクノロジーズは3Qまでに稼働率の適正化を実施し、前年度末からの従業員数は16.7%増となった。足元では稼働率が増加傾向にあり、採用を更に強化している。

【FY2007-FY2024】

■テラスカイグループ

【FY2025 3Q】

■テラスカイ単体 ■テラスカイ・テクノロジーズ ■BeeX ■他10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

第19期 第3四半期 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2024年2月末	2024年11月末	増減額
流動資産	10,642	11,686	+1,044
有形固定資産	308	393	+85
無形固定資産	926	1,165	+239
投資その他の資産	6,569	4,886	▲ 1,683
固定資産	7,804	6,445	▲ 1,359
総資産	18,446	18,131	▲ 315
流動負債	4,422	5,048	+626
固定負債	1,470	942	▲ 528
負債	5,892	5,991	+99
株主資本	7,745	8,379	+634
純資産	12,553	12,140	▲ 413

増減要因ポイント

- 投資その他の資産**
 サーバークラス社等、保有有価証券の株価変動による、投資その他の資産の減少。
- 流動負債**
 AWSライセンス取り扱い増による、買掛金の増加。
- 固定負債**
 保有有価証券の株価変動による、繰延税金負債の減少。
- 純資産**
 保有有価証券の株価変動による、その他有価証券評価差額金の減少。



直近の主なトピックス

Quemix、SCSKと資本業務提携 — R&Dの加速とMI市場での事業規模拡大へ —



テラスカイ子会社であるQuemixは、SCSKと共に両社の持つ知見、ノウハウ、ソリューション等のリソースを組み合わせ、マテリアルズ・インフォマティクス(MI)分野での量子コンピュータ技術及び革新的なソリューションの提供を目指し、以下内容に取り組む。

- 材料計算分野において、ナノスケールからマクロスケールまでのシミュレーションが可能となるソリューションをラインナップし、顧客からの幅広い要望に応える。
- 多様な顧客ニーズを保有するSCSKの知見を得て、QuemixはFTQC向けアルゴリズムの研究開発の更なる推進を図る。
- SCSKグループが提供するソフトウェア・アプリケーションの量子コンピュータ対応をQuemixが支援し、機能向上等によるブレイクスルーの実現を共に目指す。

関連リリース:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3915/tdnet/2531746/00.pdf>

CVC投資先新規グロース上場 - テラスカイベンチャーズ投資先からのIPOは3社目 -



関連リリース:<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3915/tdnet/2544163/00.pdf>

GVA TECH

テラスカイのCVCであるテラスカイベンチャーズ (TSV) が投資する、「GVA TECH」が12月26日、東証グロース市場へ上場した。

同社は2017年創業でリーガルテックサービスの開発・提供を行っている。

テラスカイベンチャーズが出資したスタートアップの上場は、今回で3社目となった。

2025年 年頭所感 CEOメッセージ

- 今年は2027年2月期目標とする営業利益25億円達成に向けた重要な1年となり、達成に向けて挑戦していく。
- 引き続きお客様企業のシステム内製化及びデータマネジメント経営実現の為にプラットフォームの構築、クラウドERPの活用促進により新たな価値を創造していく。
- 2024年DreamForceのDemoJamで世界1位を獲得し技術力を示した「mitoco copilot」を筆頭とするmitocoシリーズを成長させていく。
- 量子コンピューター実用化に向け、シナジーを生み出せる企業と共同で新たなビジネスモデルを創出していく。

関連リリース: <https://www.terrasky.co.jp/news/2025/01/06/terrasky.php>





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、中途採用のリスク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



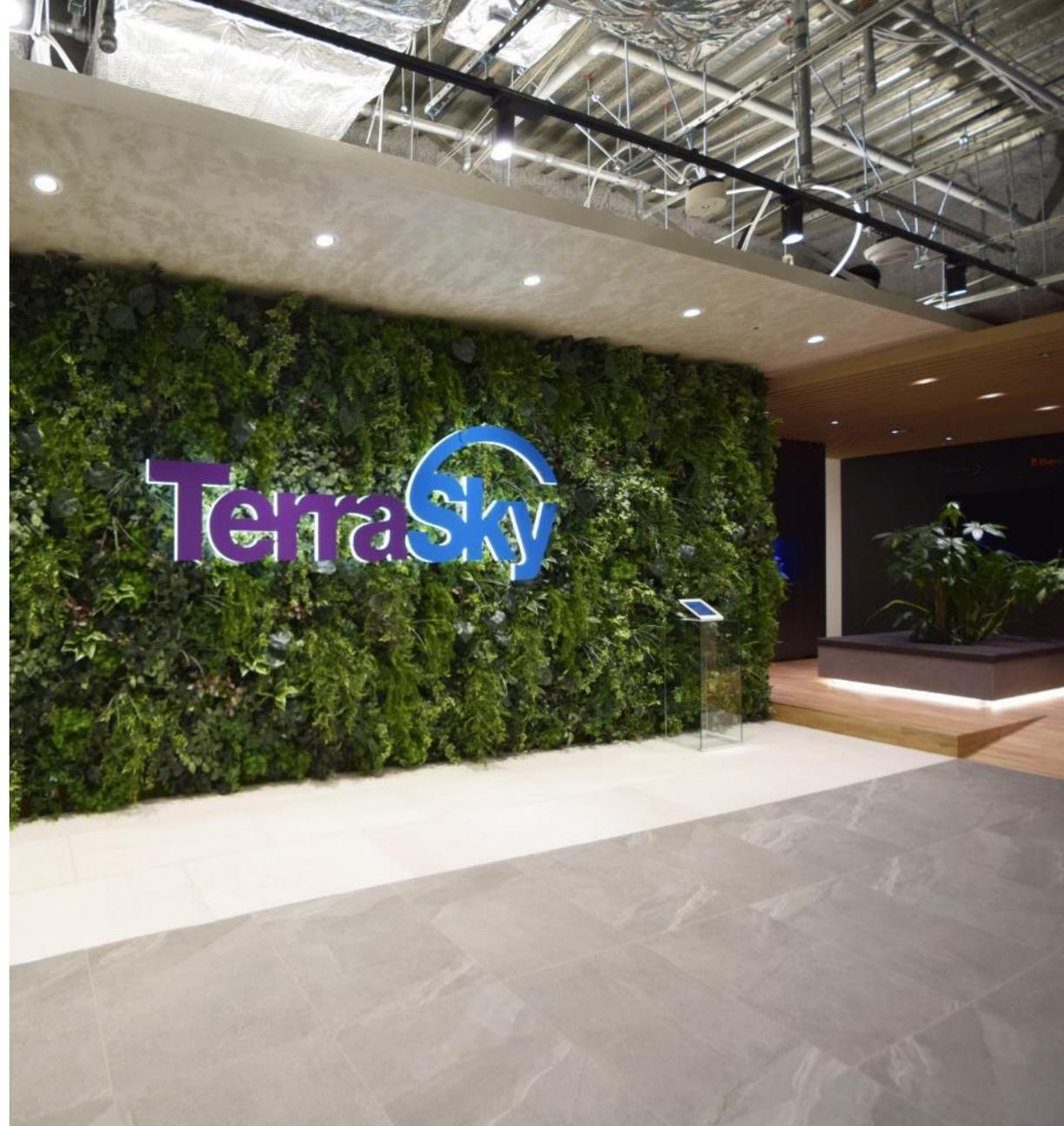
当社グループについて

TerraSky 株式会社テラスカイ



東証プライム市場 証券コード3915

- 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（2024年11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



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



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



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。

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にも対応しているため、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

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

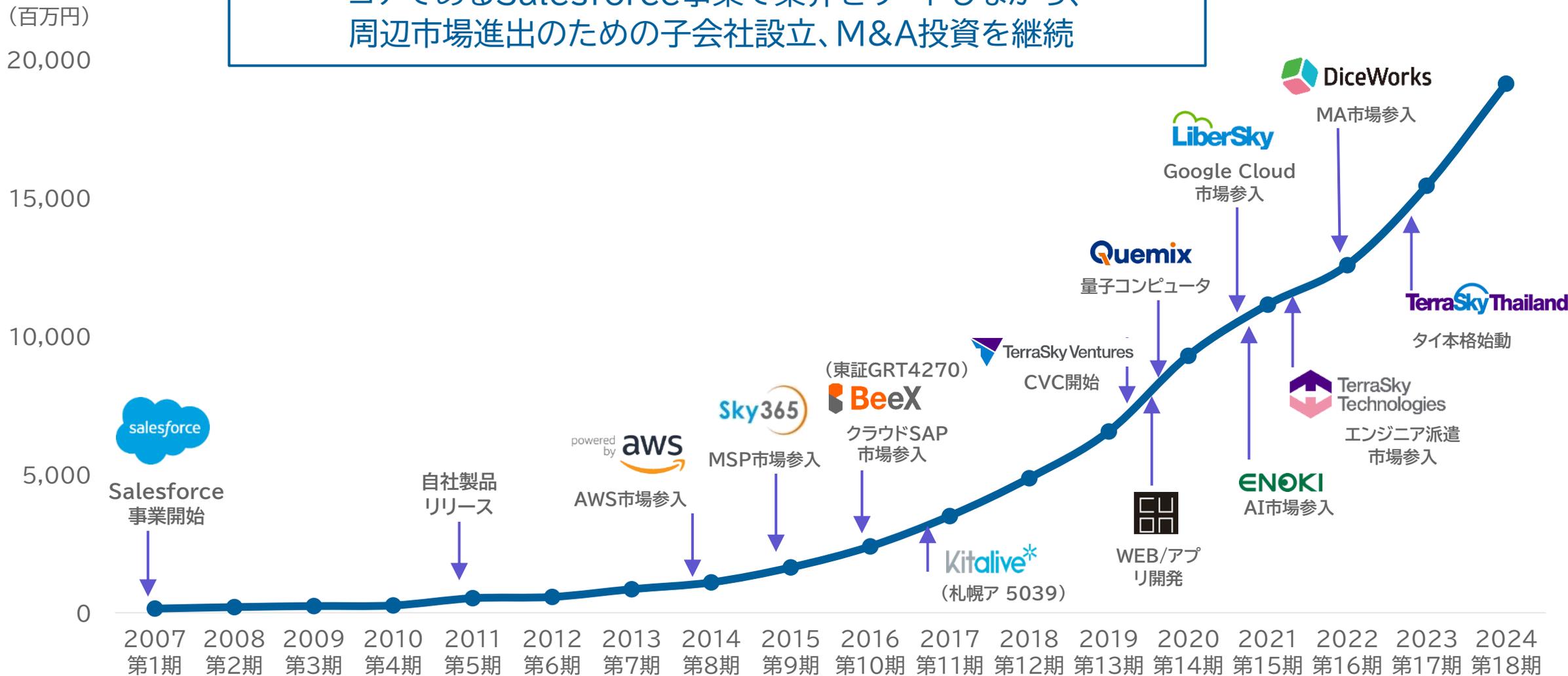
3

クラウドの知見を ベースとした投資戦略

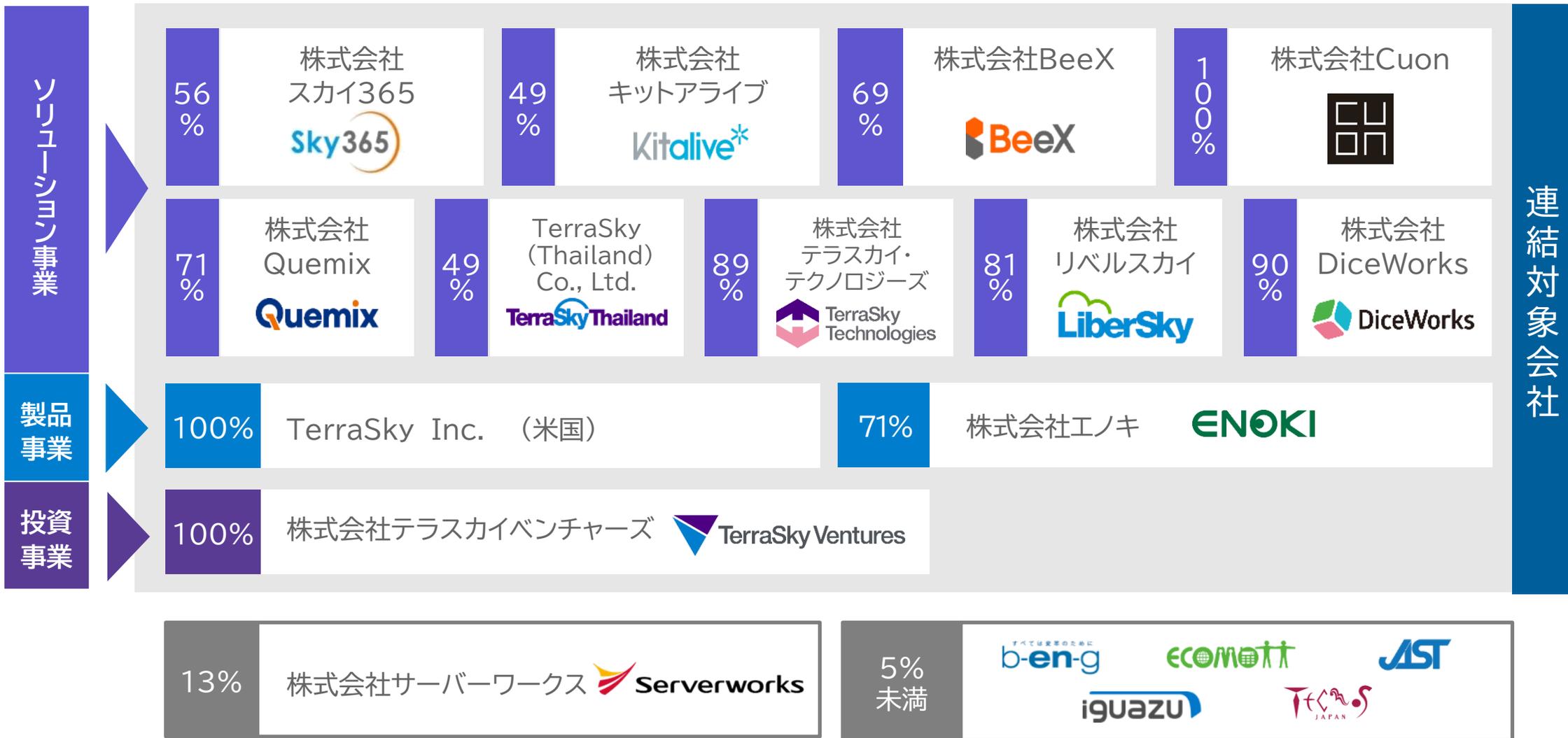
- 自社製品開発と、それを活用した開発生産性の向上
- M&A、子会社の設立・拡大、早期の黒字化、上場実績
- VC投資、量子コンピュータ子会社設立等、成長分野での知見

子会社設立 (M & A) と売上成長

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



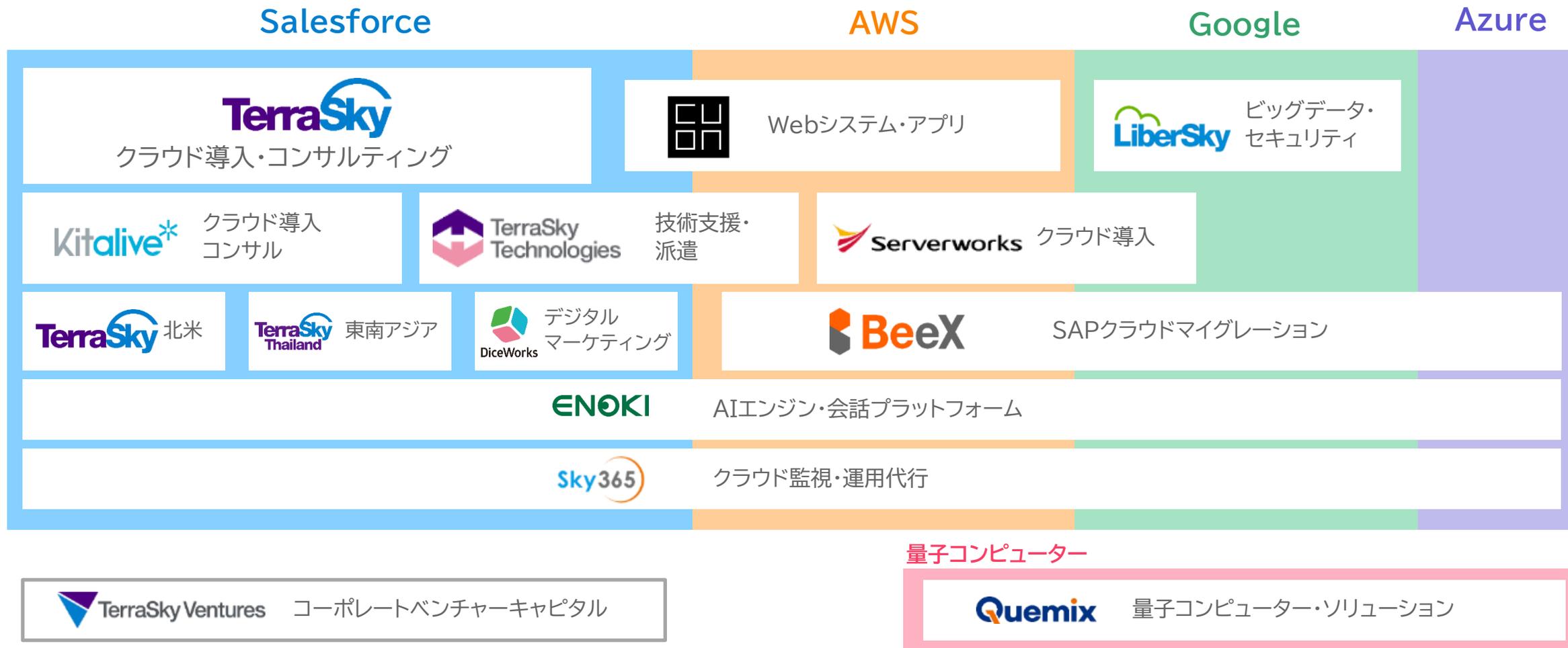
出資先企業と出資比率



連結対象会社

(2024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

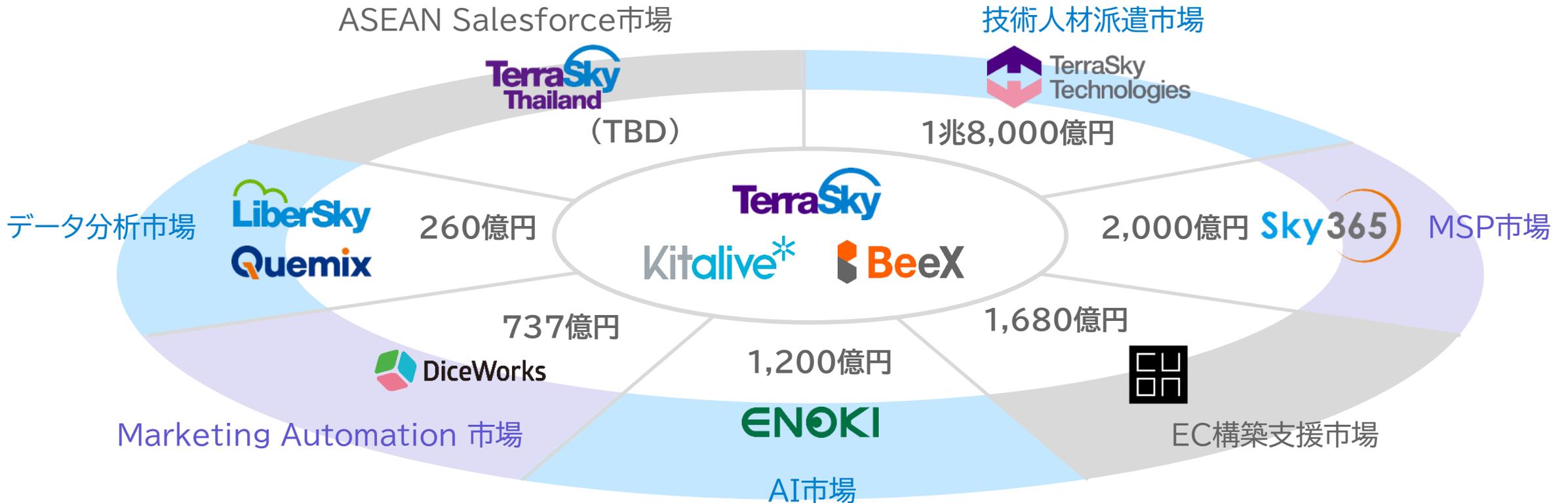


② 設立した子会社事業の本格展開

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)

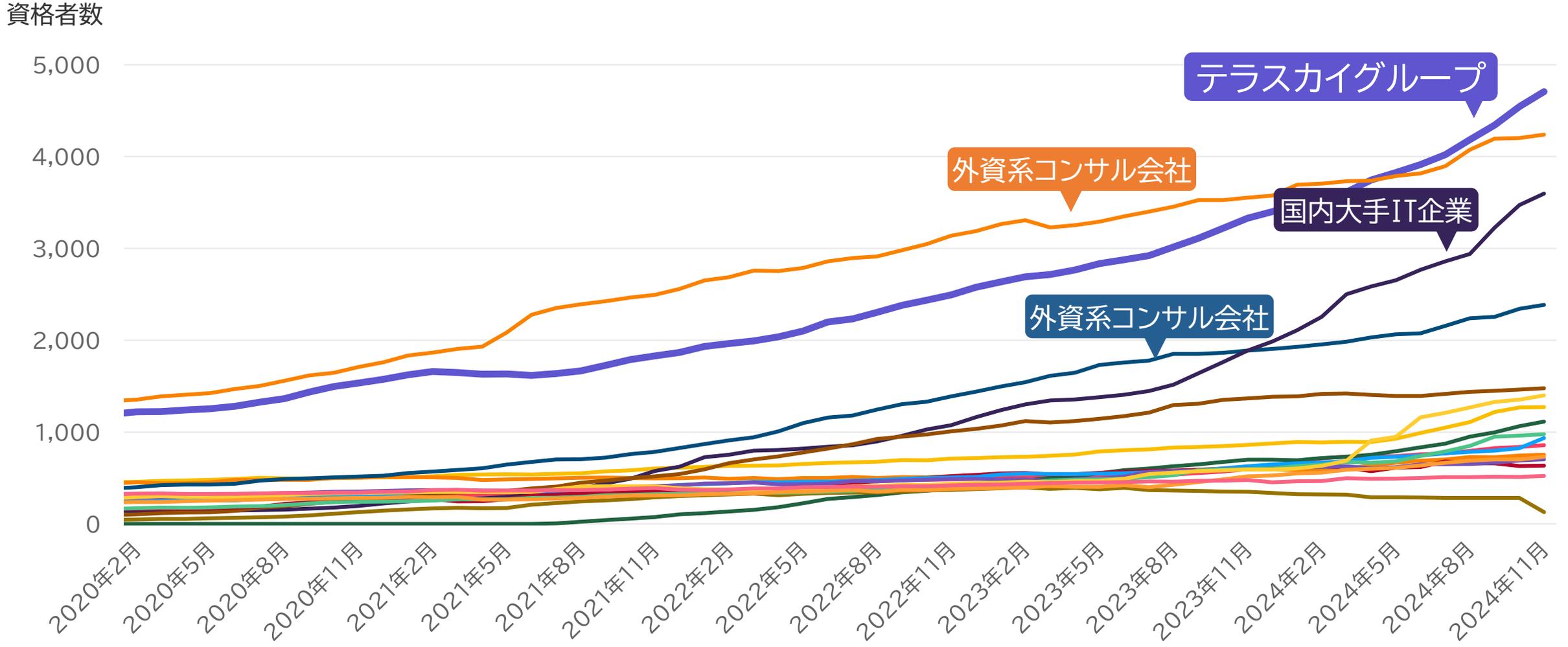
コア周辺 = Marketing Automation, 人材派遣, AI, 分析, データ連携, MSP



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。

Salesforce 認定技術者(テラスカイ・グループ合計)

Salesforce認定資格保有者数(合計)は、2024年4月以降国内トップを維持

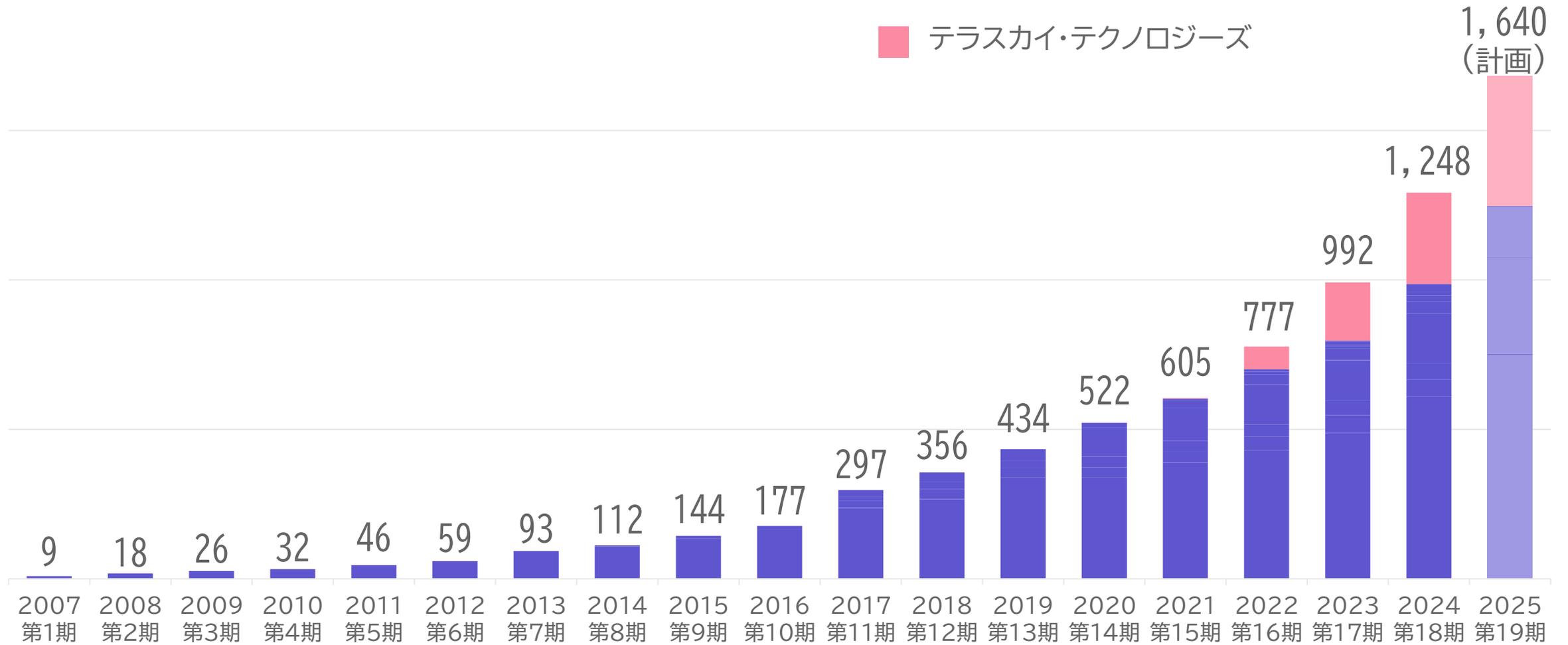


*X軸は月末時点

*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。

グループ人員計画

(人)



* 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。

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 ^{※2}
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

... 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。

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



リソナ銀行



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



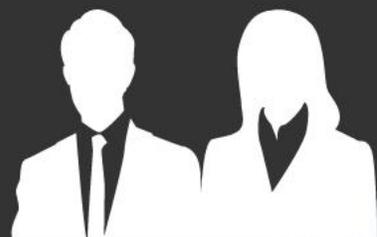
明治安田生命



YAMAHA

※2024年2月時点

Cloud Technology



Customers

Cloud
Integration

Solution
Service
Asset

Product
Asset

Investment
Asset



Kitalive*



ENOKI

TerraSky
Inc



Salesforce

SAP

AWS

Azure

Google
Cloud

Quantum

市場環境

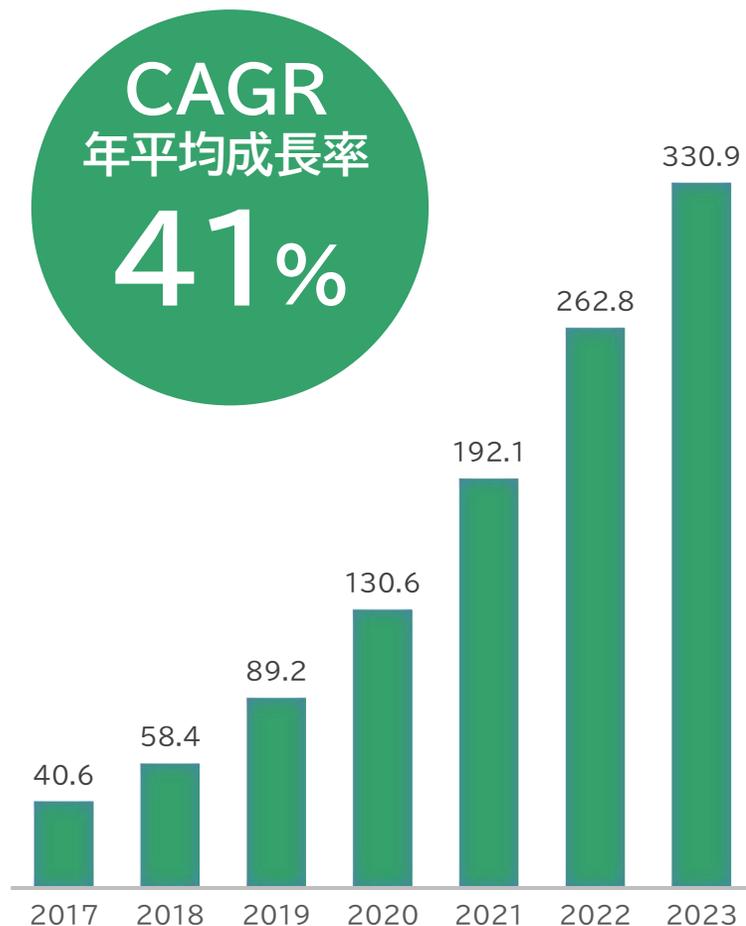
A wide-angle photograph of Earth from space, showing the curvature of the planet and a bright sun on the horizon creating a lens flare effect. The sun is positioned on the right side of the frame, casting a bright glow and creating a series of light rays that fan out across the sky. The Earth's surface is visible as a dark blue arc, with white clouds scattered across it. The overall color palette is dominated by deep blues and bright whites.

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

CAGR
年平均成長率
41%



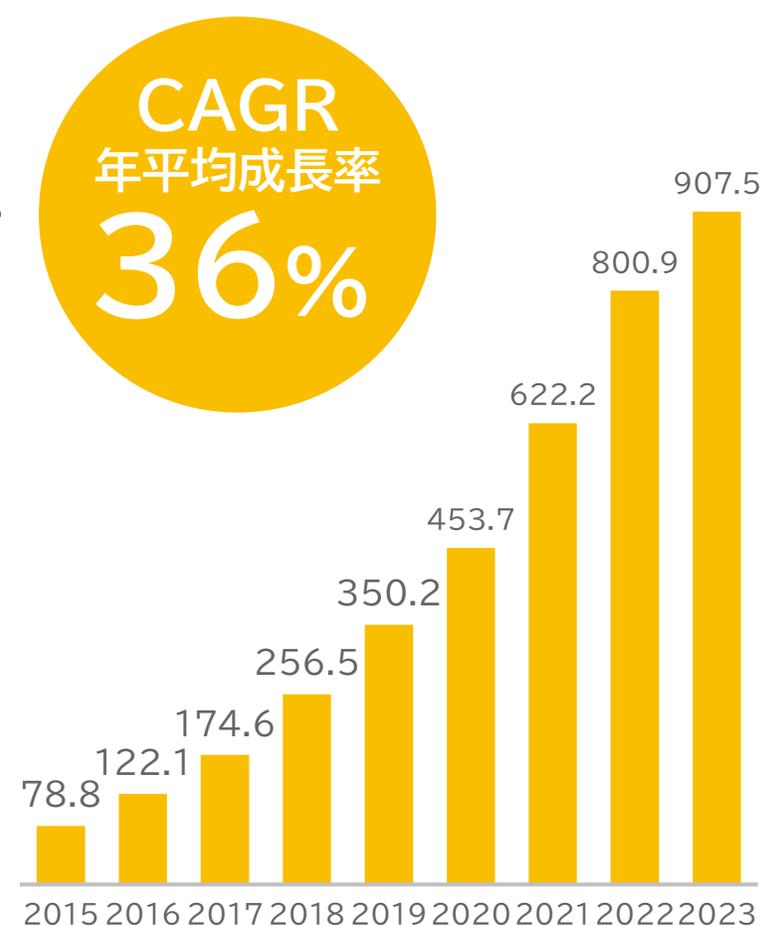
Salesforce 売上高推移

CAGR
年平均成長率
23%



AWS 売上高推移

CAGR
年平均成長率
36%



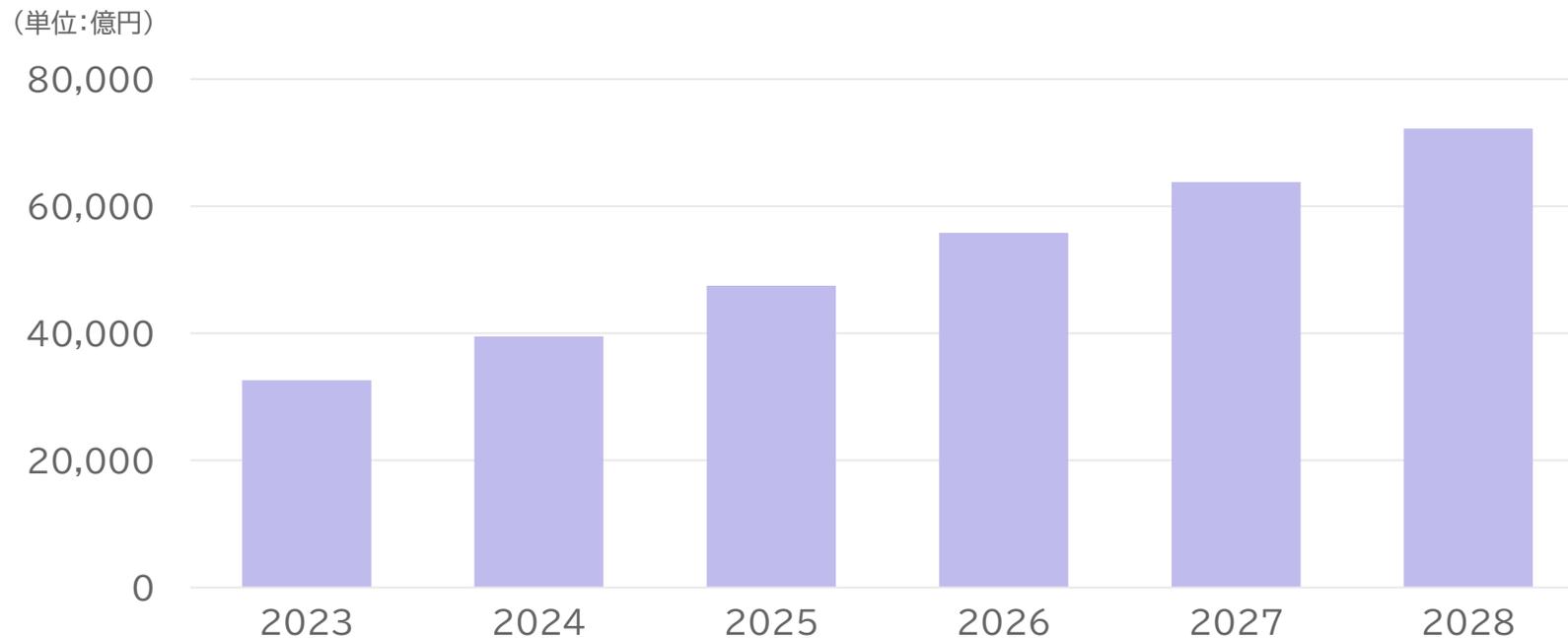
出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

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、2028年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、2023年の3兆2,609億円から2倍超の7兆2,227億円となる見通し。今後同市場の成長をけん引する要因として以下3点が示された。

- クラウドマイグレーションの成長
- 23年からの製品やサービスの単価上昇傾向に加えDXやデータ駆動型ビジネスに係る案件の拡大
- 生成AIの成長

国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2023年～2028年



<引用> IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2023年～2028年」

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



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