

2026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

2026年1月14日

Highlights

FY2026 3Q 実績

- ・ 経営効率改善に向けた子会社DiceWorksの吸収合併、みずほ銀行とのDX事業譲受、キットアライブの子会社化等を実施。これにより、一過性のコストが発生し営業利益の減少要因となった。
- ・ 純利益は有価証券売却益等により計画を上回って着地。
- ・ TerraSkyDay、Dreamforceは例年通り実施、来期につながるリード数を獲得。

FY2026 通期見通し

- ・ 売上高は、期初予想に若干届かない見通しとなった。NTTデータとの資本業務提携による業績への貢献は4Q以降に顕在化し、来期以降に本格的な業績寄与を見込む。
- ・ 営業利益は、経営効率改善に向けた一過性のコストの影響を受けた。来期以降の大幅な利益改善を見込む。
- ・ 純利益は、期初計画を若干上回る見通し。

株主還元

- ・ 1株当たり16円(基準日2026年2月28日)の初配当を実施予定。



FY2026 3Q

連結決算概要

FY2026 3Q 連結決算概要

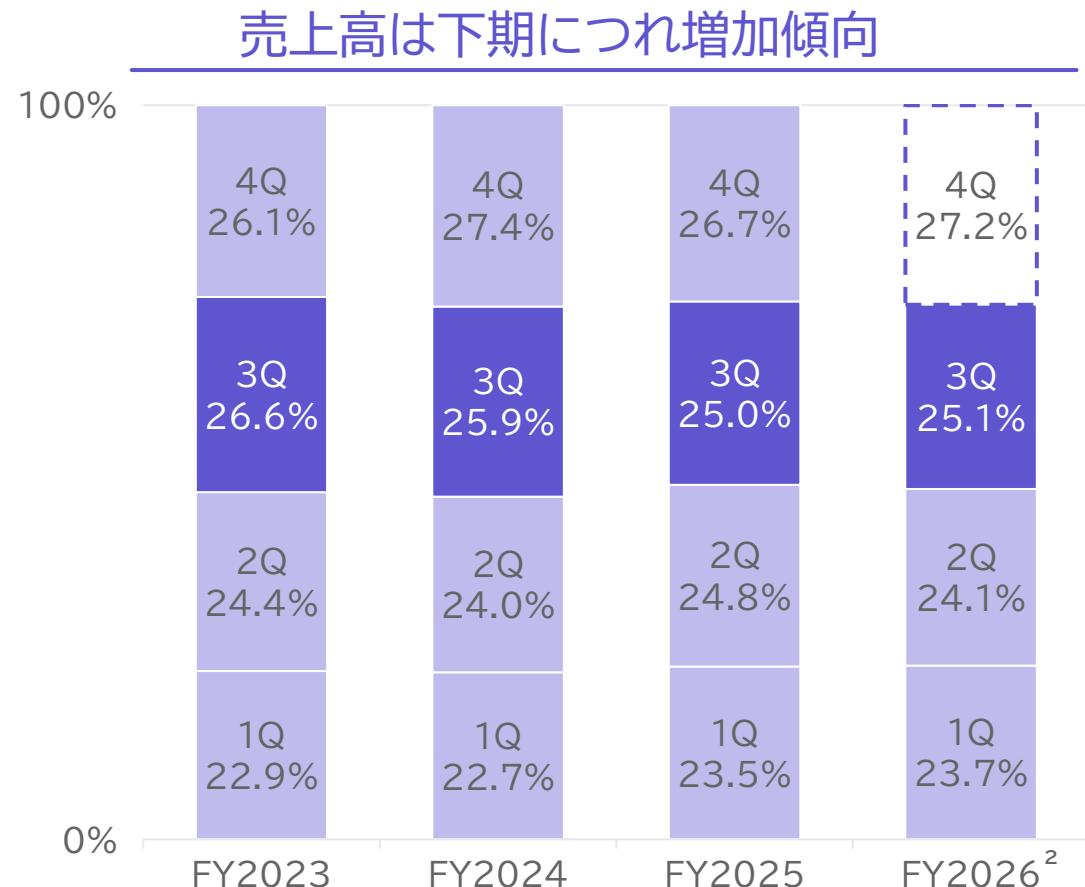
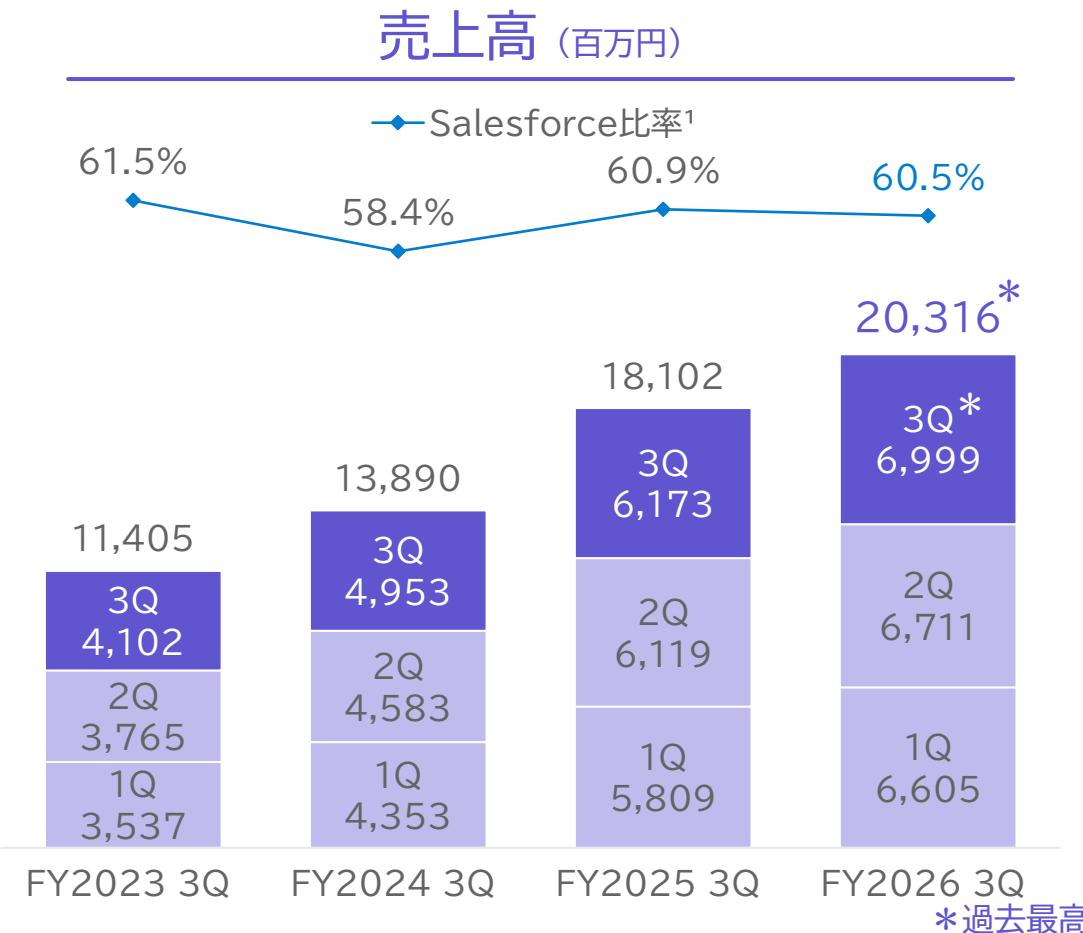
- 売上高は前年同期比12.2%増となり、過去最高を更新。ソリューション事業は好調を維持しており、Salesforceの大型案件も4Q以降に発現していく見通し。製品事業もイベントの恩恵を受け、新規受注獲得で引き続き増加傾向となった。
- 営業利益は前年同期比7.5%減、経常利益は同2.2%減となった。製品事業の機能リリースによる償却費増加、タイの赤字拡大、事業再編実施による一過性のコストが要因。来期以降の利益率改善に向け原価改善、コスト削減を急ぐ。
- 純利益は、有価証券売却益等により前年同期比89.4%増と大幅に上昇した。

(単位:百万円)	FY2025 3Q YTD 実績	FY2026 3Q YTD 実績	前年同期比		FY2026計画		進捗率			
	増減額	増減率	期初予想 (4/14公表)	修正予想	1Q 6,605	2Q 6,711	3Q 6,999	4Q 7,585	72.8%	
売上高	18,102	* 20,316	+2,213	+12.2%	29,438	* 27,901	1Q 6,605	2Q 6,711	3Q 6,999	4Q 7,585
営業利益	938	868	▲69	▲7.5%	1,833	1,402	1Q 316	2Q 309	3Q 241	4Q 534
対売上高比率	5.2%	4.3%	-	▲0.9pp	1,973	1,486	1Q 350	2Q 351	3Q 313	4Q 471
経常利益	1,038	1,015	▲22	▲2.2%	1,363	1,366	1Q 213	2Q 193	3Q 662	4Q 296
対売上高比率	5.7%	5.0%	-	▲0.7pp						68.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	564	1,069	+505	+89.4%						
対売上高比率	3.1%	5.3%	-	+2.1pp						78.3%
EPS (円)	43.79	82.89	+39.10	89.3%	105.66	105.89				-

*過去最高

FY2026 3Q 連結売上高

- 売上高は、ソリューション事業及び製品事業共に好調な需要環境により、3Q単体及び積み上げ共に過去最高を更新。
4Q単体は計画達成範囲内の增收を見込む。

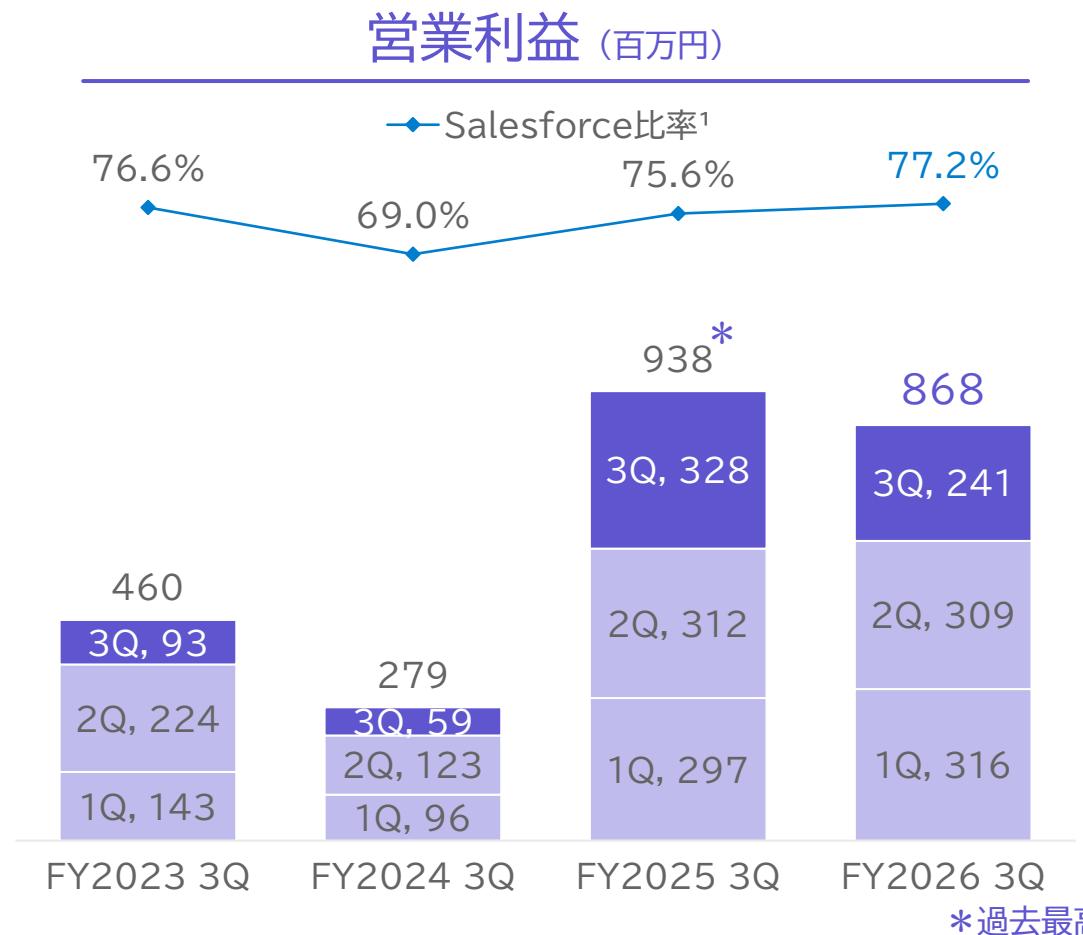


¹ FY26 3Qより開示するSalesforce比率は、Salesforce、IaaS及びその他(Quemix、テラスカイベンチャーズ等)のカテゴリーを含む合計額に対する比率へ計算方法を変更。

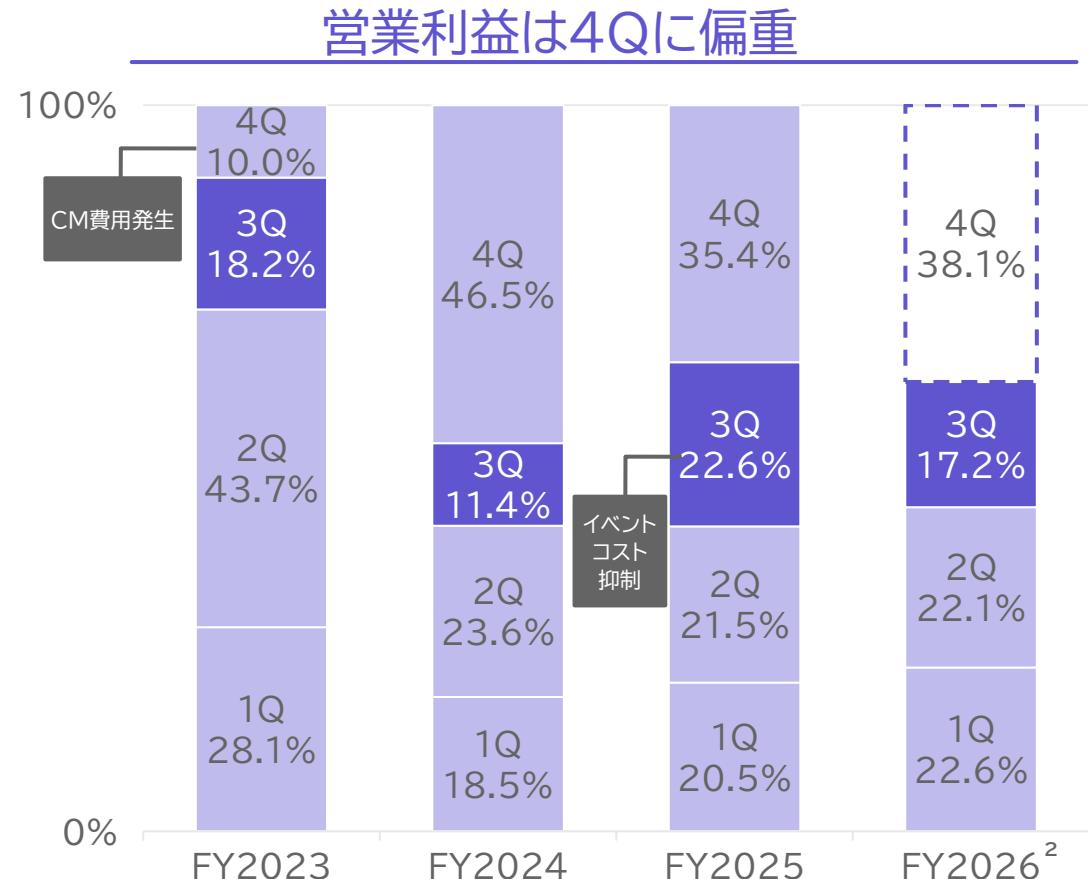
² FY26 3Qの修正後通期見通しに対する進捗率

FY2026 3Q 連結営業利益

- ・ 営業利益は、例年3Qの大型イベントコスト計上により抑制される傾向。
- ・ 当期は、来期以降の利益率改善に向けた組織再編に伴う一過性コストが発生。4Qは達成可能範囲の利益水準を見込む。



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。



² FY26 3Qの修正後通期見通しに対する進捗率

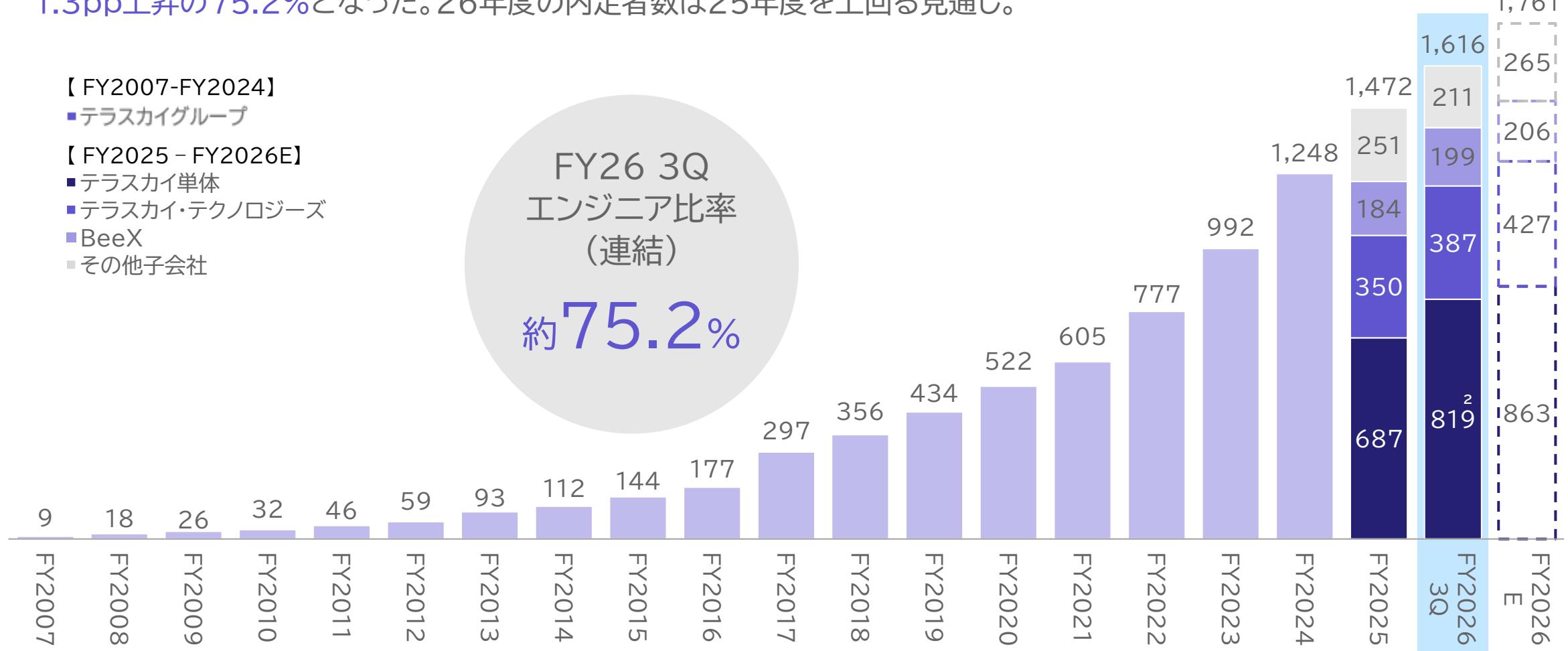
FY2026 3Q 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2025年2月末	2025年11月末	増減額	増減要因ポイント
流動資産	12,844	14,357	+1,512	
有形固定資産	400	446	+46	
無形固定資産	1,246	1,705	+459	
投資その他の資産	4,978	4,473	▲ 505	
固定資産	6,625	6,625	+0	
総資産	19,470	20,983	+1,513	
流動負債	5,724	5,861	+136	
固定負債	905	794	▲ 111	
負債	6,630	6,655	+25	
株主資本	8,953	10,097	+1,143	
純資産	12,839	14,327	+1,487	

グループ人員数推移

FY2026 3Q終了時点の従業員数¹ は前年度末から144名純増の計1,616名、エンジニア比率は前年度末から1.3pp上昇の75.2%となった。26年度の内定者数は25年度を上回る見通し。

(単位:人)



¹ 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

² テラスカイ単体へのDiceWorks吸収に伴い、今期(FY26 3Q)よりDiceWorks全社員数をテラスカイ単体へ移行

『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、青森、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/>)





FY2026 3Q

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



Microsoft Azure



Google Cloud

powered by

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

mitoco

mitoco 会計

mitoco AI

OMLINE-O

mitoco Work

mitoco X

SkyVisualEditor

OMLINE-1

対象会社

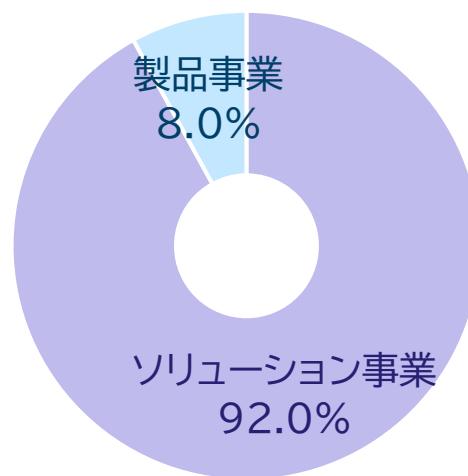
Salesforce



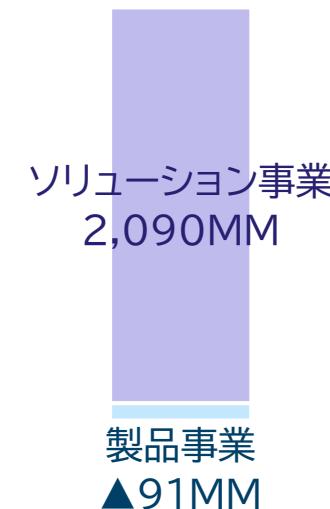
¹DiceWorksは、11月1日よりテラスカイへ吸収

FY2025 3Q

セグメント売上高

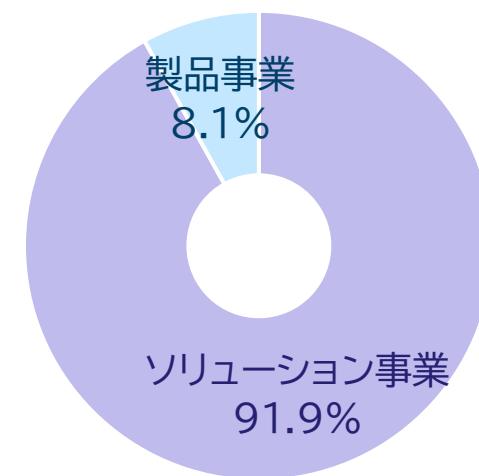


セグメント損益



FY2026 3Q

セグメント売上高



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

ソリューション事業 セグメント売上高及び利益

- 3Q累計セグメント売上高は、前年同期比12.0%増。好調な需要環境によりテラスカイ及びBeeXがけん引し、DiceWorks(9-10月のみの計上)を除く全ての子会社で前年同期を上回った。
- 3Q累計セグメント利益は、前年同期比1.9%増。DiceWorks吸収に伴うテラスカイ単体の人事費増加、BeeXの原価率上昇等の要因を增收効果により相殺し、増益を確保。

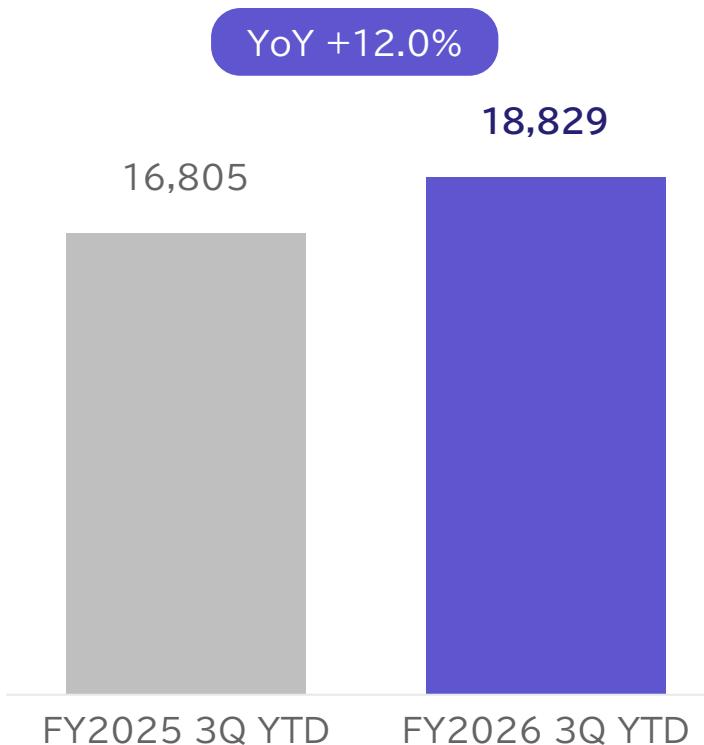
(単位:百万円)

セグメント売上高

YoY +12.0%

18,829

16,805



セグメント利益

YoY +1.9%

2,090

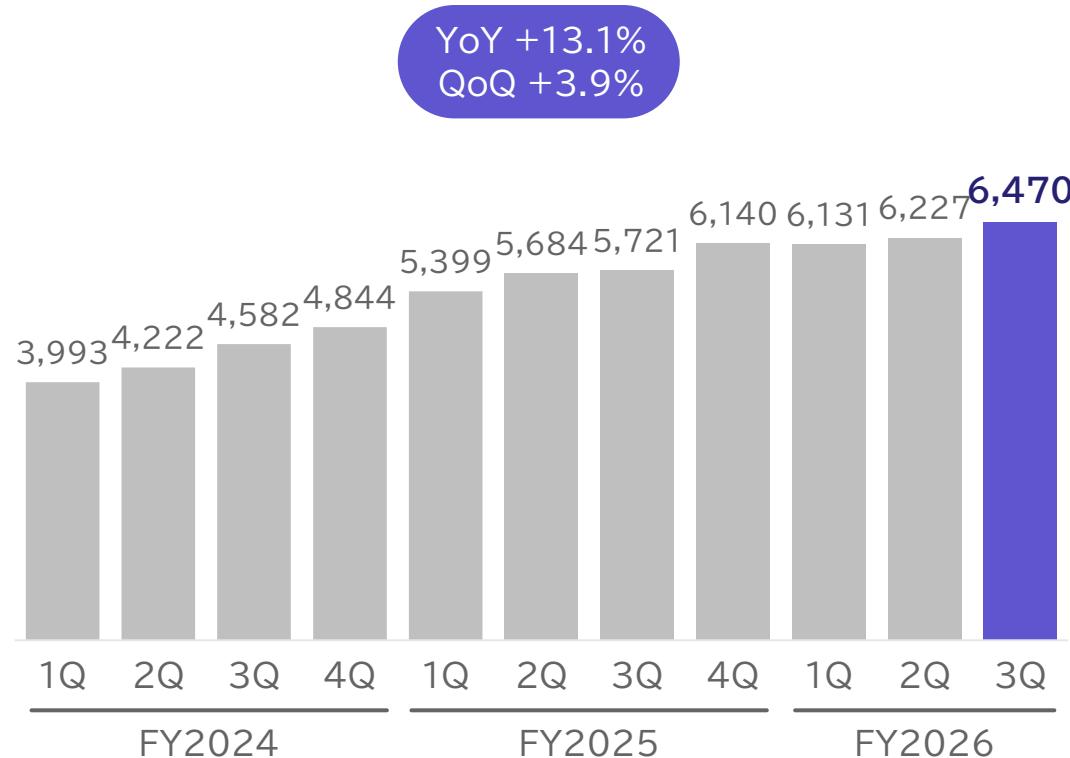
2,129



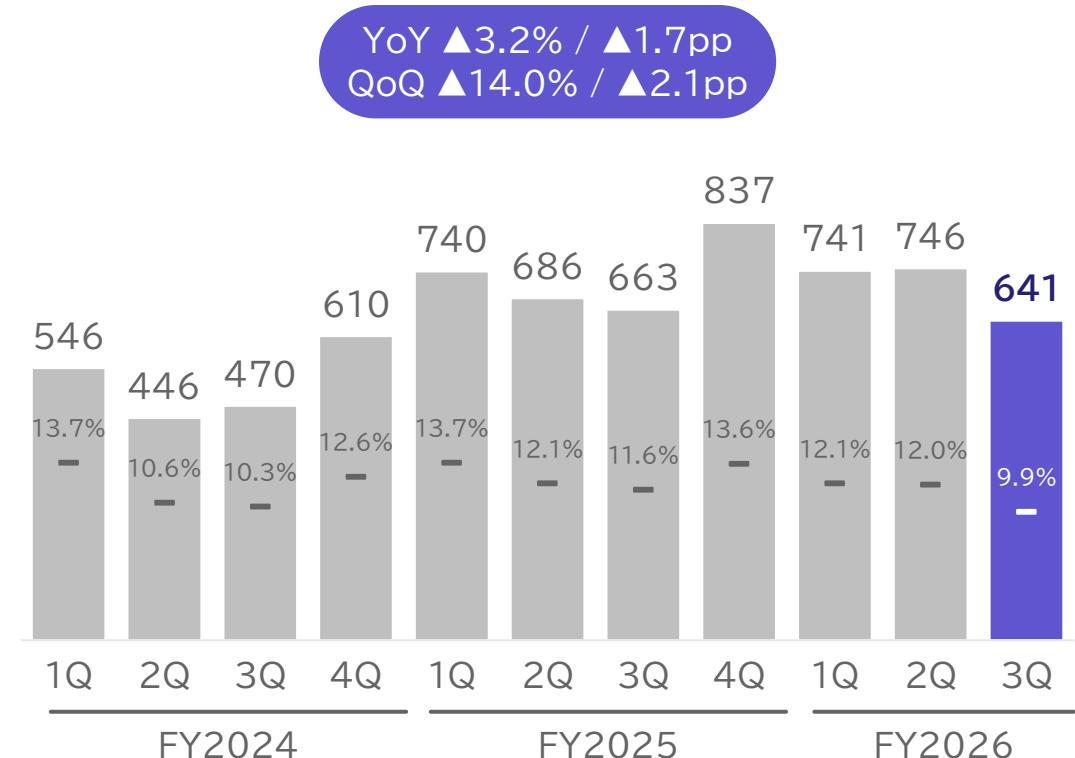
ソリューション事業 四半期単体業績推移

- 四半期単体のセグメント売上高は、前年同期比13.1%増。生成AI関連を含むSalesforce事業及びIaaS事業が好調で堅調に推移したほか、量子コンピューティングで注目されるQuemixも伸びてきており、過去最高を更新。
- 四半期単体のセグメント利益は、前年同期比3.2%減。例年同様テラスカイデイ及びDreamforceのイベントの実施や事業再編に伴う一過性のコストが要因。

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



Quemix

Quantinuumのプログラム参画
住友ゴムとの研究成果を発表

世界最大の量子コンピューティング
企業「Quantinuum」による
スタートアップ・パートナー・
プログラムへ参画

量子エコシステム全体にわたるイノベーションの
迅速な商業化での協働を目指す。

「ダンロップ」ブランドを世界展開する
住友ゴムと、迅速な結果の読み出しを
実現する新手法を開発

これにより、時間のかかる読み出しのボトルネック
が解消され、CAE(シミュレーション)での実用化
に向け大きく前進した。
特に高機能ゴムなどの材料開発スピードが格段に
向上することが期待される。

テラスカイ・テクノロジーズ

全社員300人をAI人材へと
アップスケーリング

企業のAI導入・活用支援体制の
一層の強化として、
全Salesforceエンジニア社員による
「Agentforce」資格取得を計画

米Salesforce社が公開した「Agentic
Enterprise Index¹」によると、AIを先駆けて
導入する企業では、25年1-6月にかけて
AIエージェントの作成数が119%増加。

こうした需要環境を背景に、これまで培ってきた
人材育成のノウハウをAI分野に応用し、
AIスペシャリストを輩出。
同時に顧客企業への研修も実施する。

スカイ365

ベトナム・ニャチャンに
MSP拠点を開設

BeeX子会社のスカイ365は、
AIを活用した先進的な運用保守
(AIOps)体制の構築を目的に、
初の海外MSP拠点「スカイ365
ベトナムセンター」を開設

1年以内に24時間/365日対応のエンジニア体制
を目指す。



¹「Agentforce」の使用データを分析し、「企業におけるAIエージェントの導入・活用状況」を可視化した指標

- 3Q累計セグメント売上高は、前年同期比13.2%増となり過去最高を更新。3Qはイベント出展が多く新規受注も増加した。
- 3Q累計セグメント損失は、前年同期から2.5千万円の赤字幅拡大。mitoco ERP及びmitoco Xの新機能のリリースによる減価償却が重しとなった。

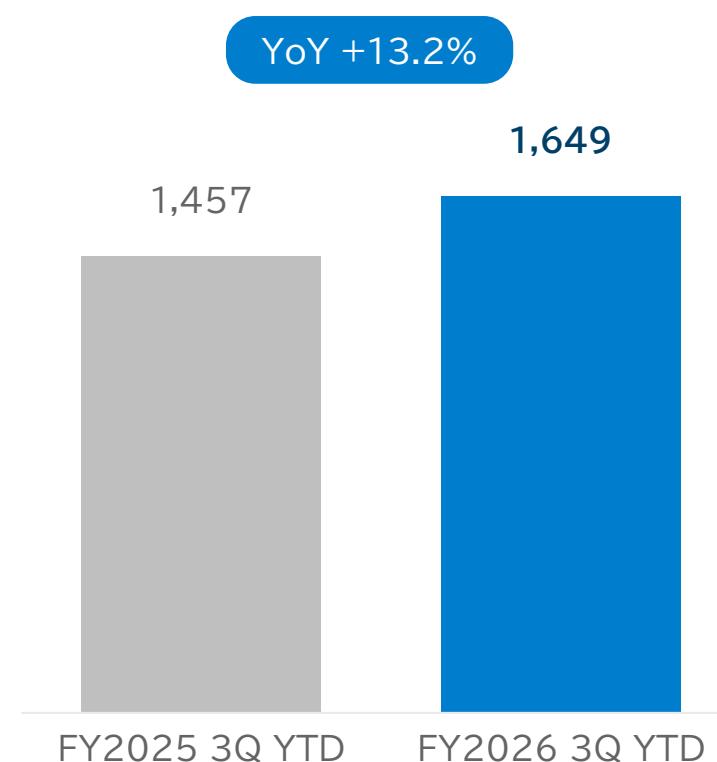
(単位:百万円)

セグメント売上高

YoY +13.2%

1,649

1,457

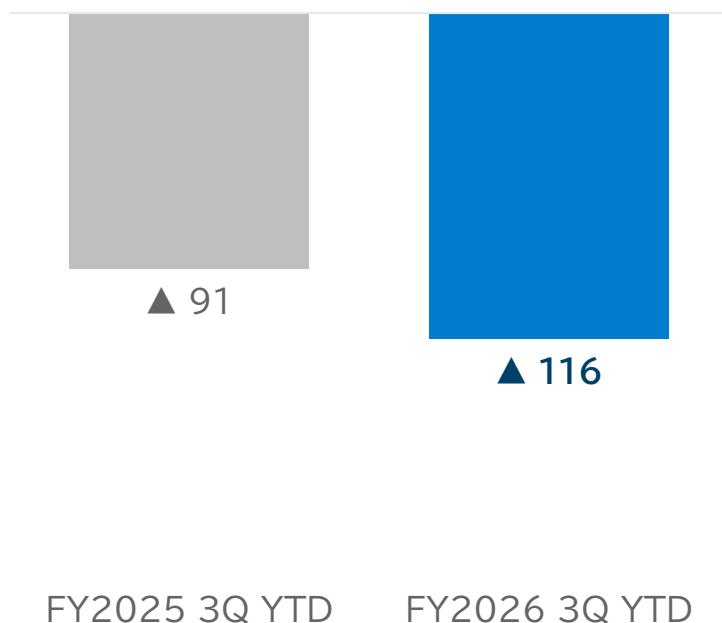


セグメント損失

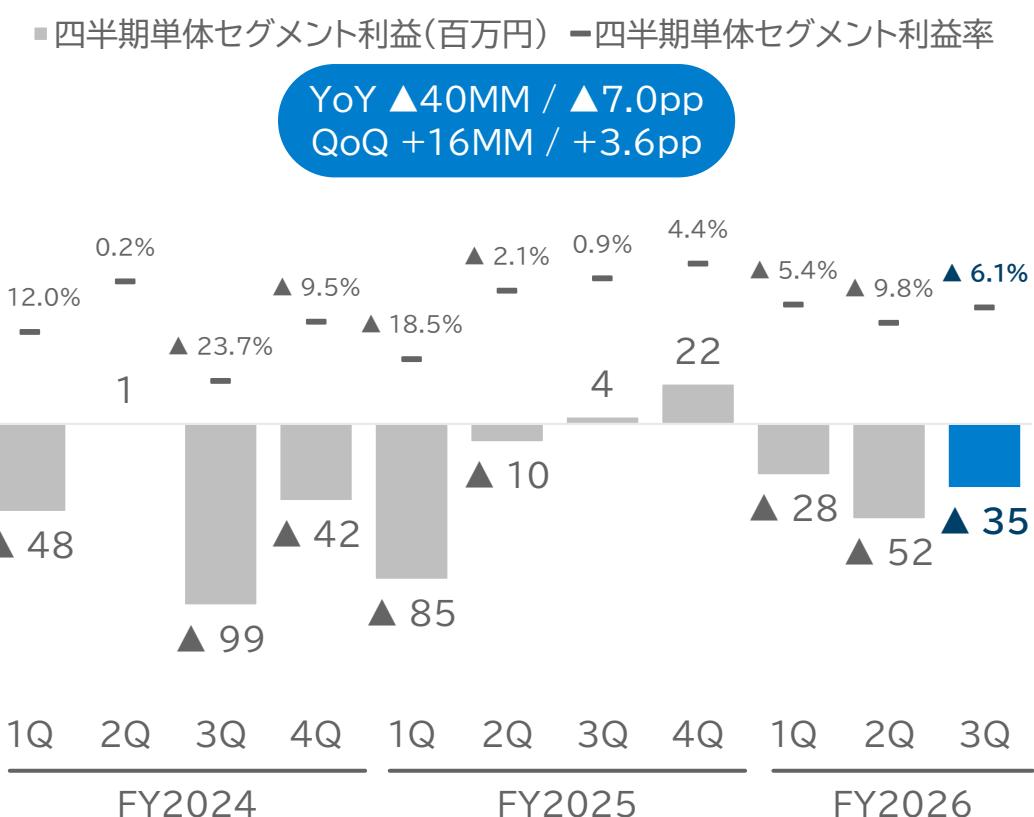
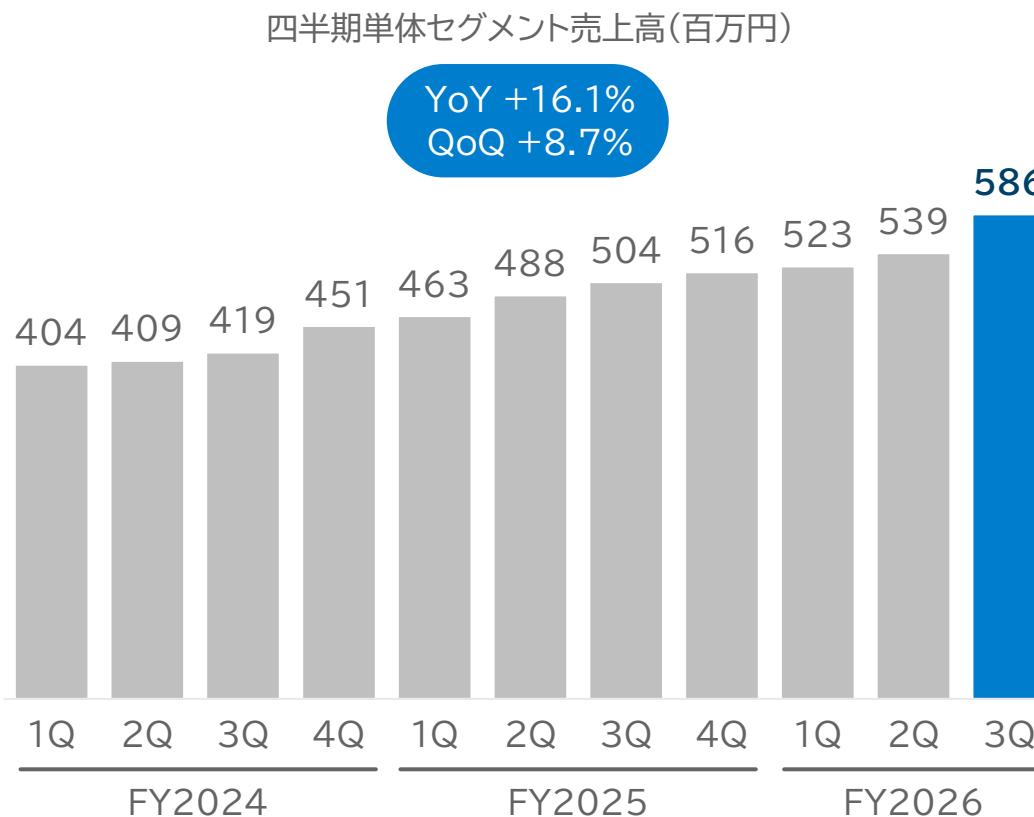
YoY ▲25M

▲ 91

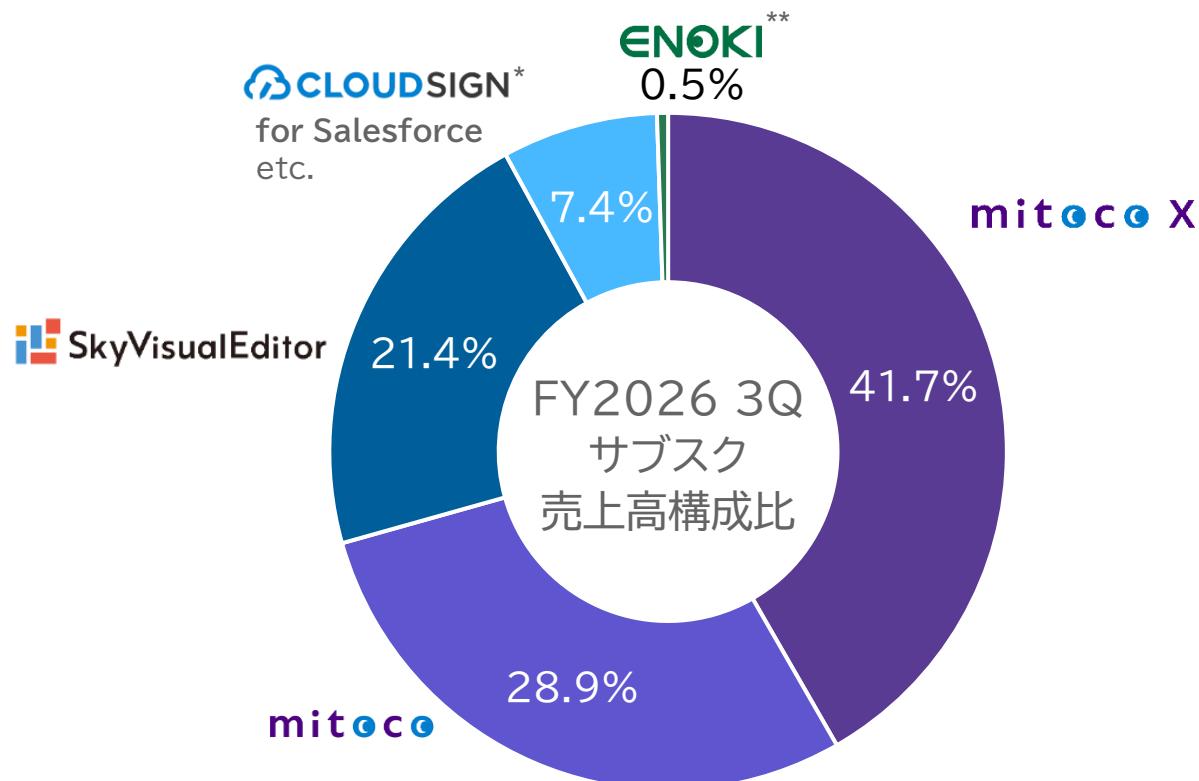
▲ 116



- 四半期単体のセグメント売上高は、前年同期比16.1%増と8四半期連続で二桁成長となり過去最高を更新。mitocoERP及びmitocoAIの売上高増加が寄与した。12月にリリースしたAIプラットフォーム「mitoco Buddy」(→P.20)は、リリース前のイベント出展時より引き合いが強く、足元で好調なmitocoAIと並び、今後の売り上げに大きく寄与していくことを見込む。
- 四半期単体のセグメント利益は、償却費増加があるものの、前四半期からは1.6千万円の改善。売上高増加に伴う早期黒字転換を目指す。



■ 製品事業 FY2026 3Q YTD サブスクリプション売上高構成比



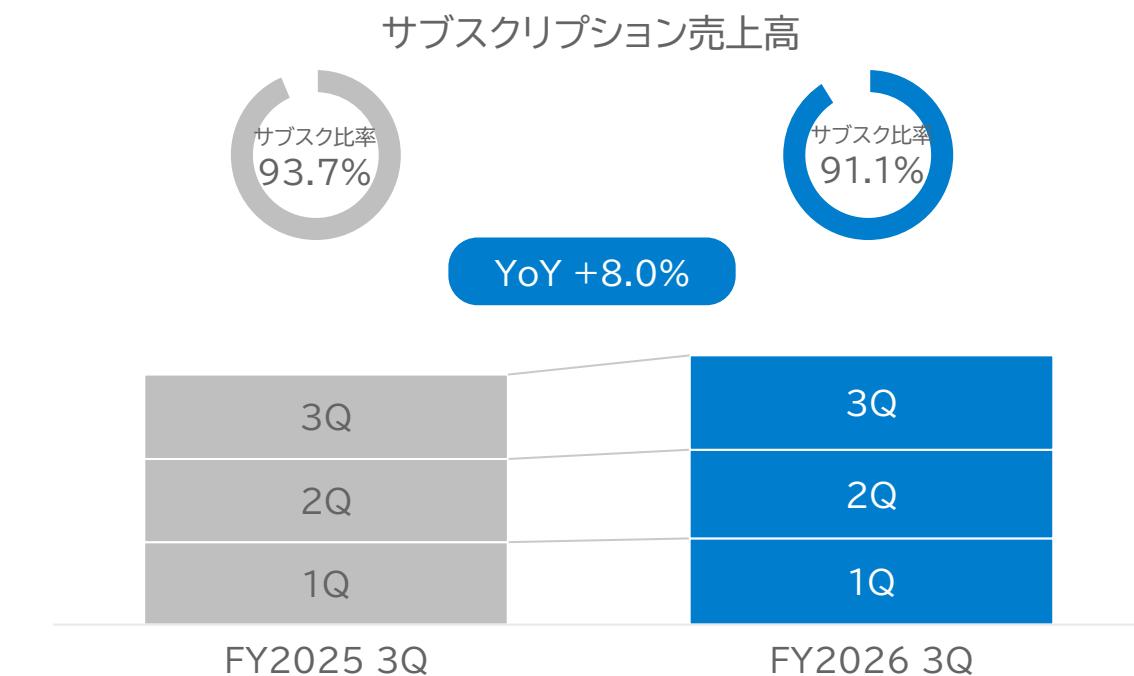
*「クラウドサイン」のカテゴリーは「OMLINE」を含む。

**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。

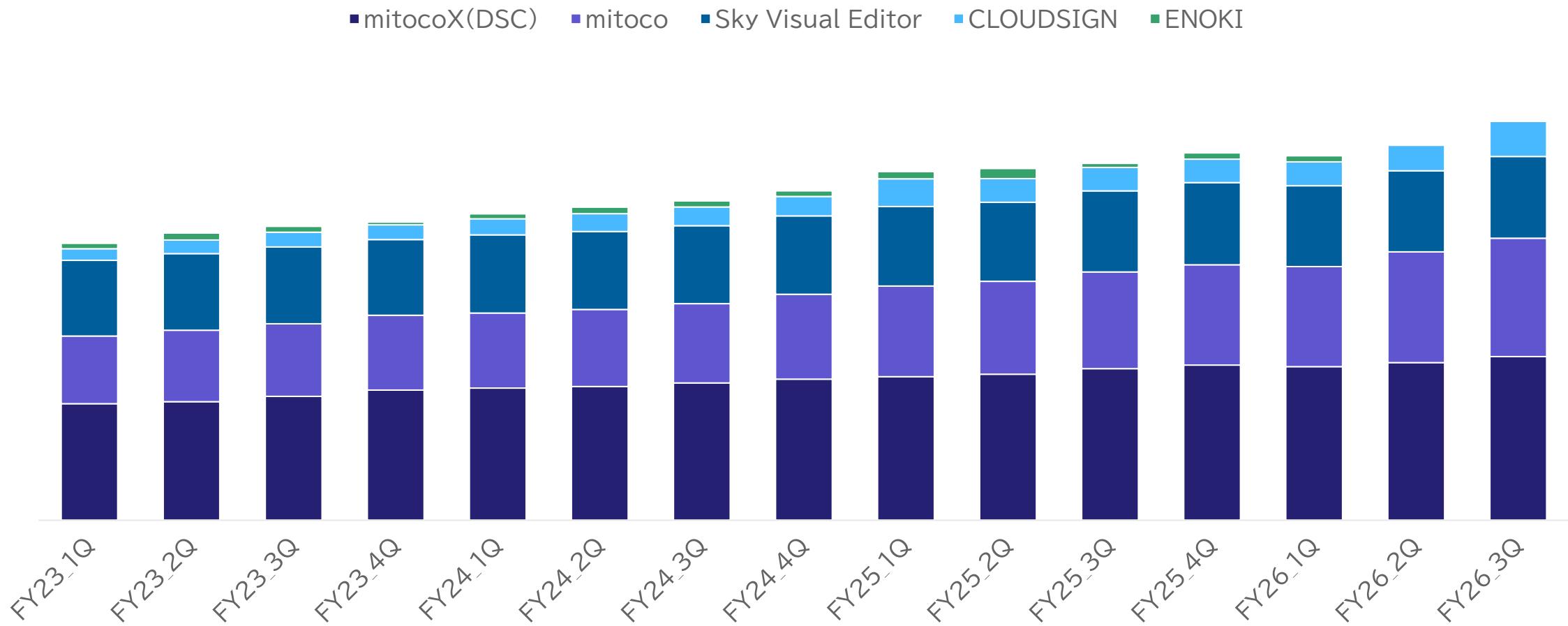
全製品のサブスク売上高は前年同期比8.0% 増加。

【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): 7.6%増
- mitoco関連: 18.8%増
- SkyVisualEditor: 1.5%増
- CLOUDSIGN: 13.4%増



- 四半期単体のサブスクリプション売上高は堅調な推移が継続。
- mitocoは、mitocoERPの伸びが牽引し前四半期比6.8%増、mitocoXが同3.8%増、Sky Visual Editorが同1.0%増と全製品で増加した。



MCP対応AIプラットフォーム「mitoco Buddy」を提供開始

50以上のクラウドサービスと連携し、意思決定の加速化と業務自動化を実現

mitoco Buddyは、データソースやツールを統合するAIプラットフォーム。

企業ニーズに合わせて構築することで、AI活用を促進し、ビジネスを大きく進化させる。



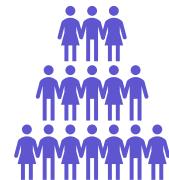


FY2026 3Q 主なトピックス

東京本社オフィス、「TOFROM YAESU TOWER」へ移転を予定



企業成長に向けた拠点戦略



人材・組織

- 新しい魅力的なオフィスを提供することによる採用力強化
- 働きやすい職場環境を提供し、従業員エンゲージメントの向上及び、離職率の低下を目指す



生産性・効率

- グループ集約による生産性向上、業務効率化
- 情報共有の迅速化
- グループでの知見の交流によるイノベーションの創出



ブランディング・事業拡大

- オフィス環境の物理的な規模を可視化し、企業イメージを向上
- 増床による将来の事業規模拡大への対応

Dreamforce2025

開催月 :10月
主催 :Salesforce
来場数 :約50,000人
テーマ :Agentic Enterprise



世界のSalesforceユーザーに向けて、MCPをいち早く製品化したmitocoBuddy(→P.20)を発表。

TerraSkyDay

開催月 :11月
主催 :テラスカイ
申込者数 :約2,500人
テーマ :さあ、AIと量子のフロンティアへ



基調講演にはQ-STAR¹の代表理事である東芝の島田社長をはじめ、各界のリーダーが集結。29セッションを用意し、具体的なDX実践事例やソリューション・プロダクトを紹介。AI関連を中心に注目が集まった。

Agentforce World Tour Tokyo

開催月 :11月
主催 :セールスフォース・ジャパン
来場数 :約3,000人
テーマ :人とAIが共に働く時代へようこそ



テラスカイのセッションでは大和証券が登壇し、Salesforce導入後の課題解決策として「アクティブ保守」の活用事例を紹介した。

¹ Q-STAR:一般社団法人 量子技術による新産業創出協議会

FY2026 テラスカイベンチャーズ投資先

テラスカイベンチャーズは今期、TSV1号ファンドを通じて、株式会社ガクシー及びTRUSTART株式会社へ出資を実行



インパクトスタートアップ

事業内容:奨学金に関するサービス(検索サイト
&クラウドシステム&金融サービス)を展開



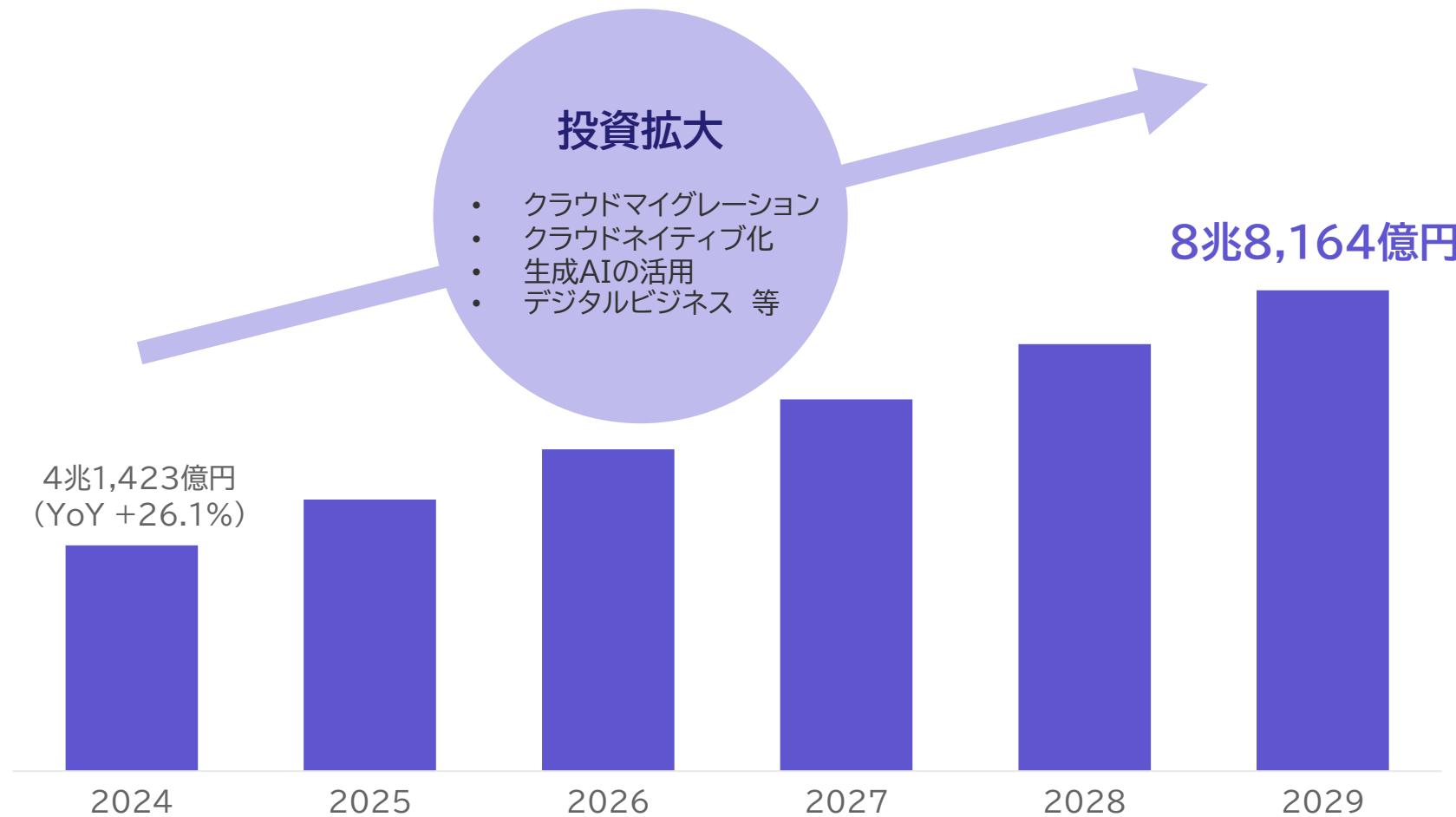
MUFGからスピンアウトした不動産テック

事業内容:主に不動産調査サービス、不動産
ビッグデータを提供



市場環境

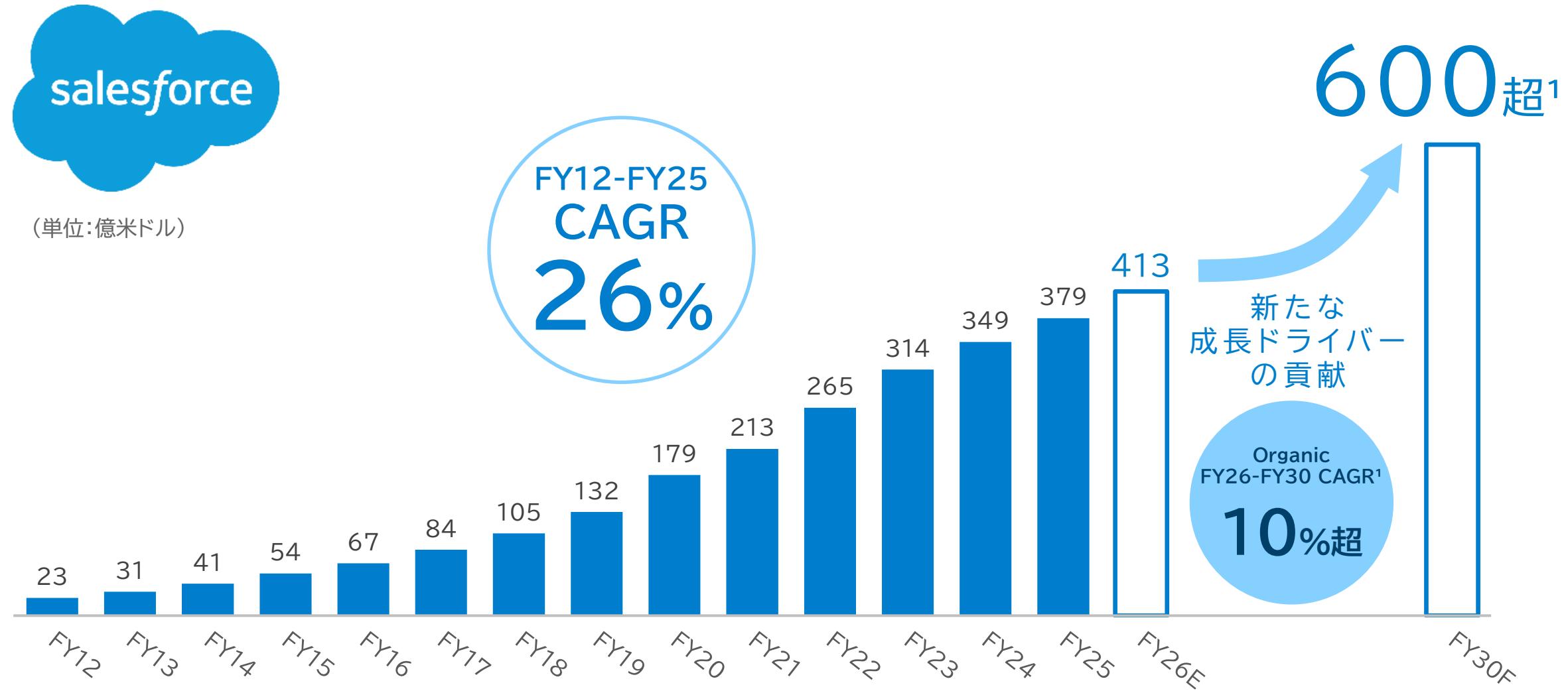
国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測 | 2024 – 2029年



2024-2029
売上額
×2

2024-2029
CAGR
16.3%

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」



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)

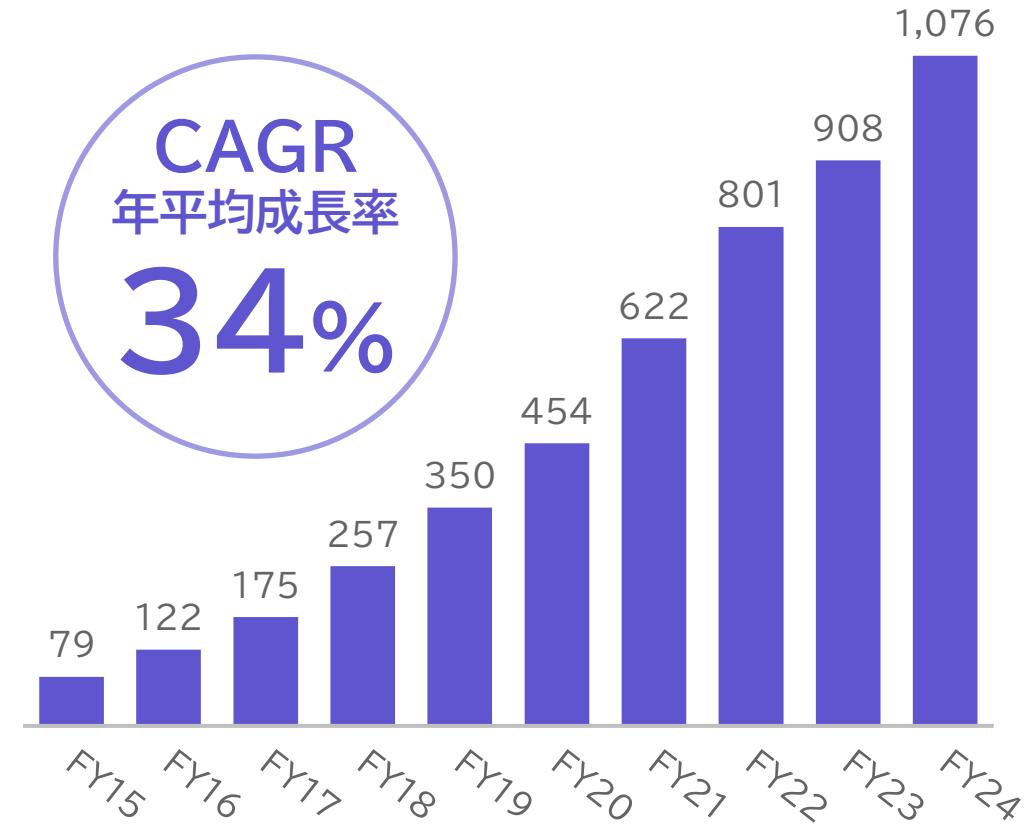
Google Cloud

CAGR
年平均成長率
40%



powered
by **aws**

CAGR
年平均成長率
34%

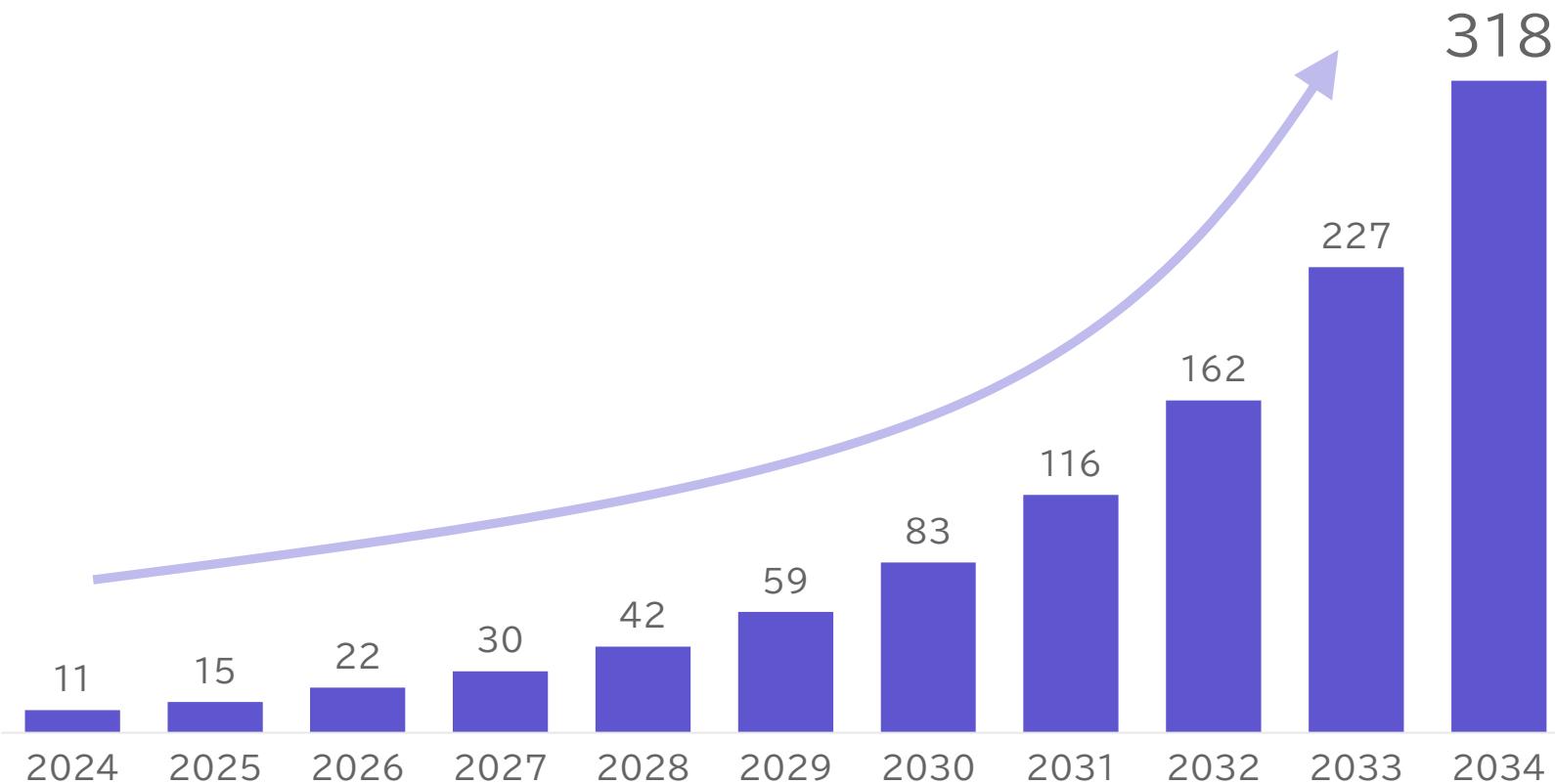


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

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)



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

2024-2034

市場規模

29倍

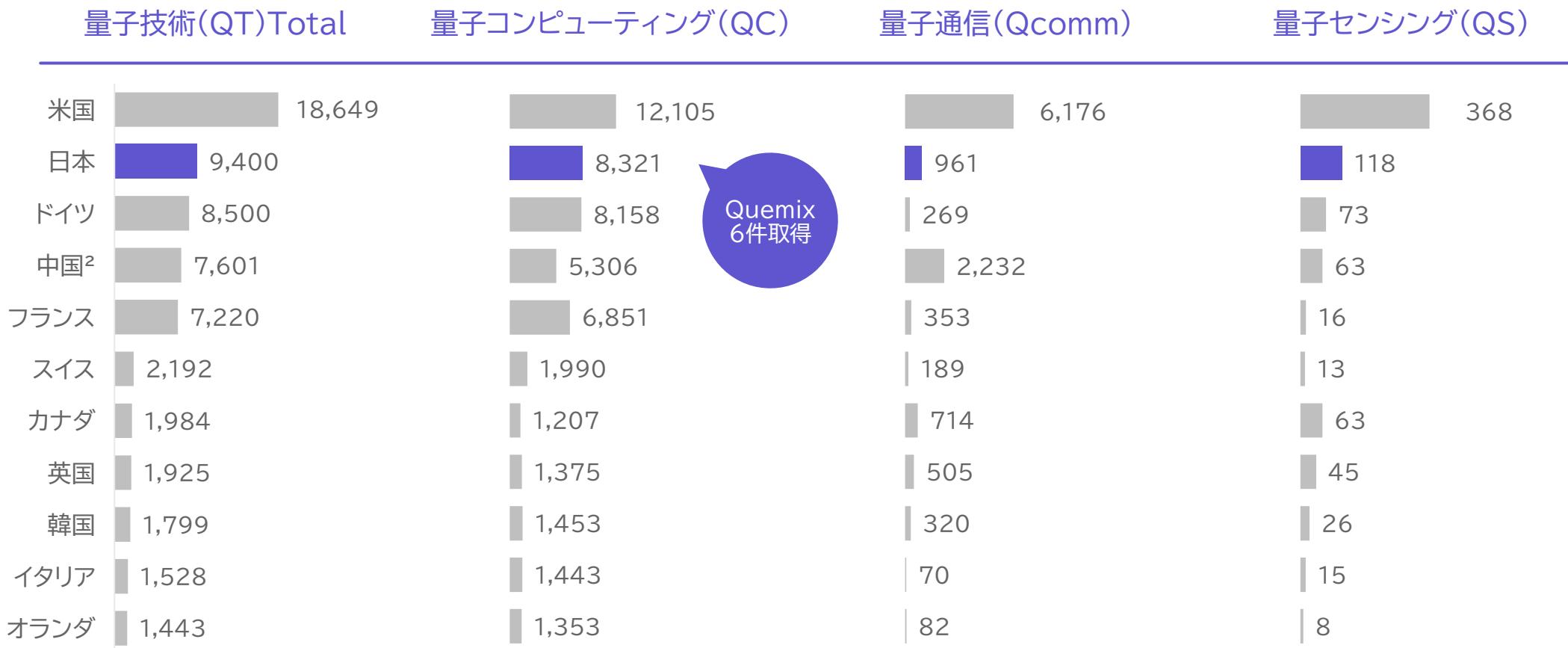
2024-2034

CAGR

40%

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。

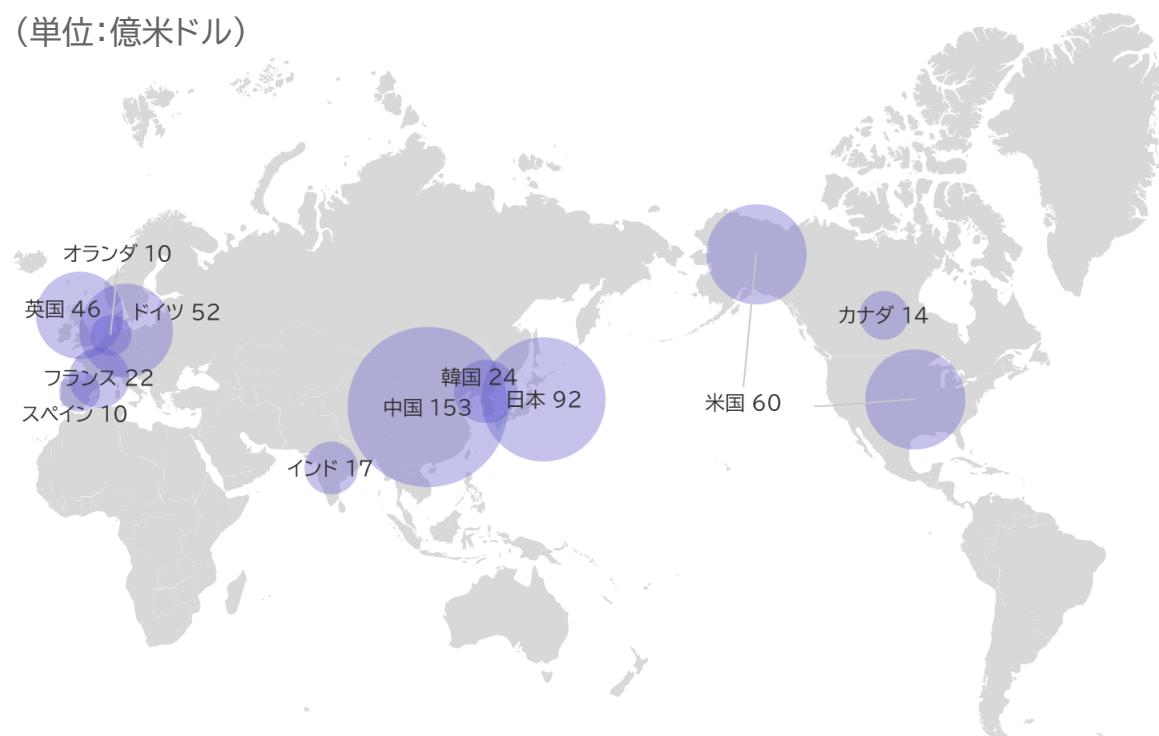
出所)McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor」よりテラスカイ作成

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)



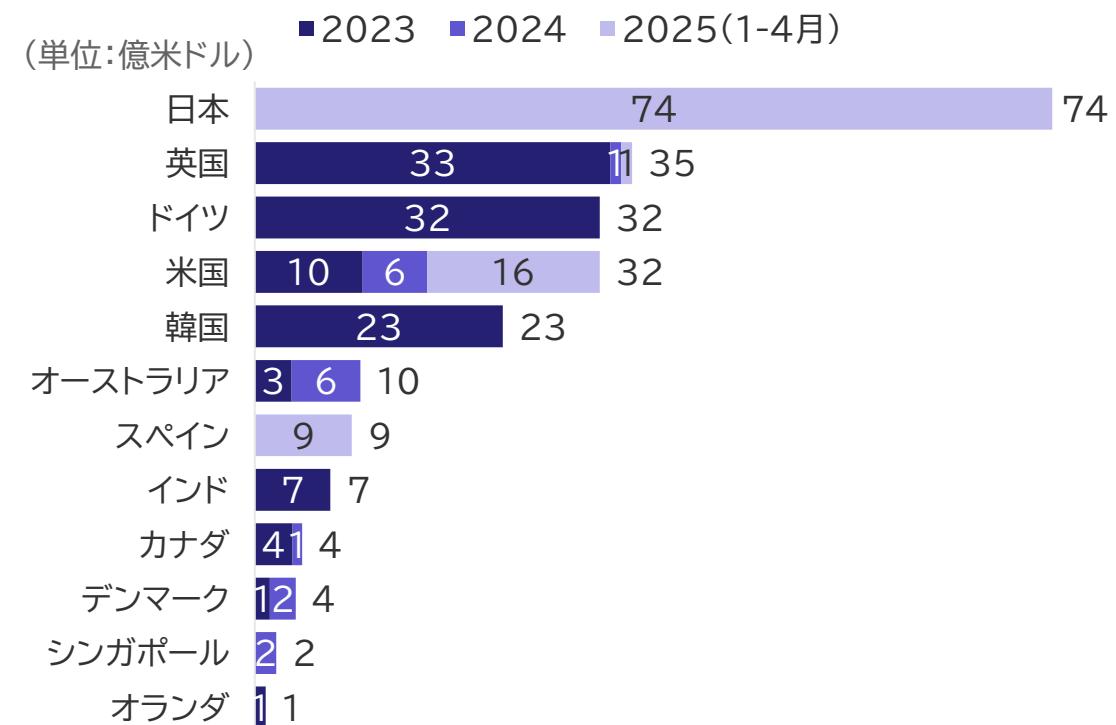
出所) McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor」より、テラスカイ作成。左図は投資総額10億米ドル以上の国のみを対象。

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。

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)





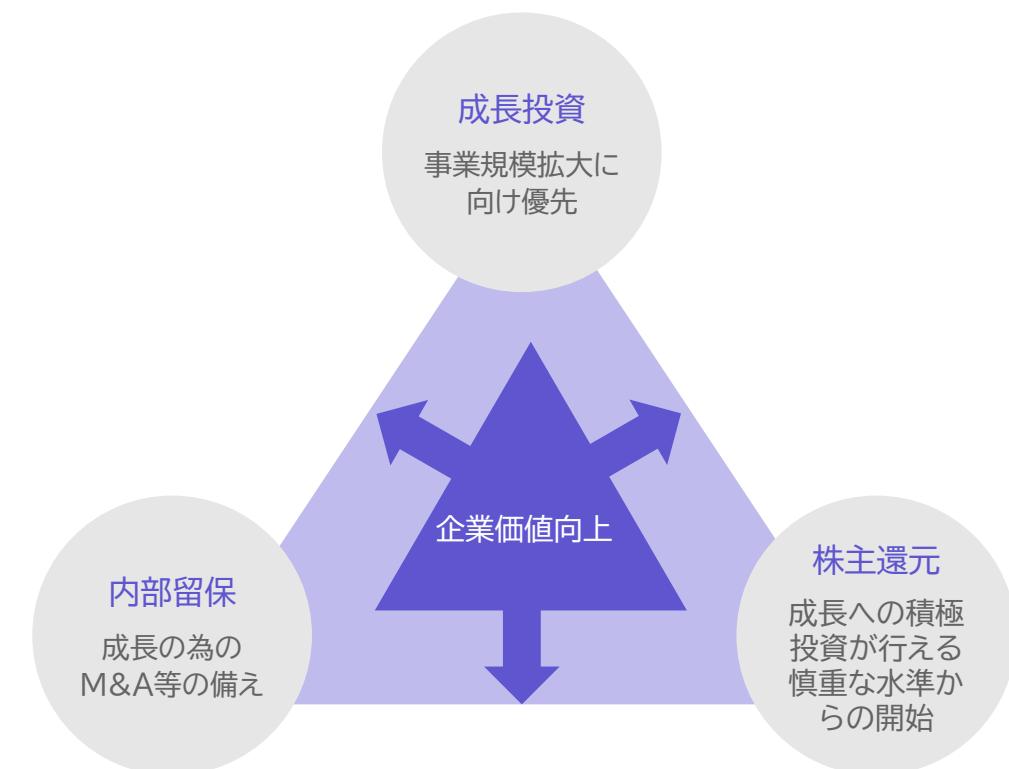
株主還元

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。

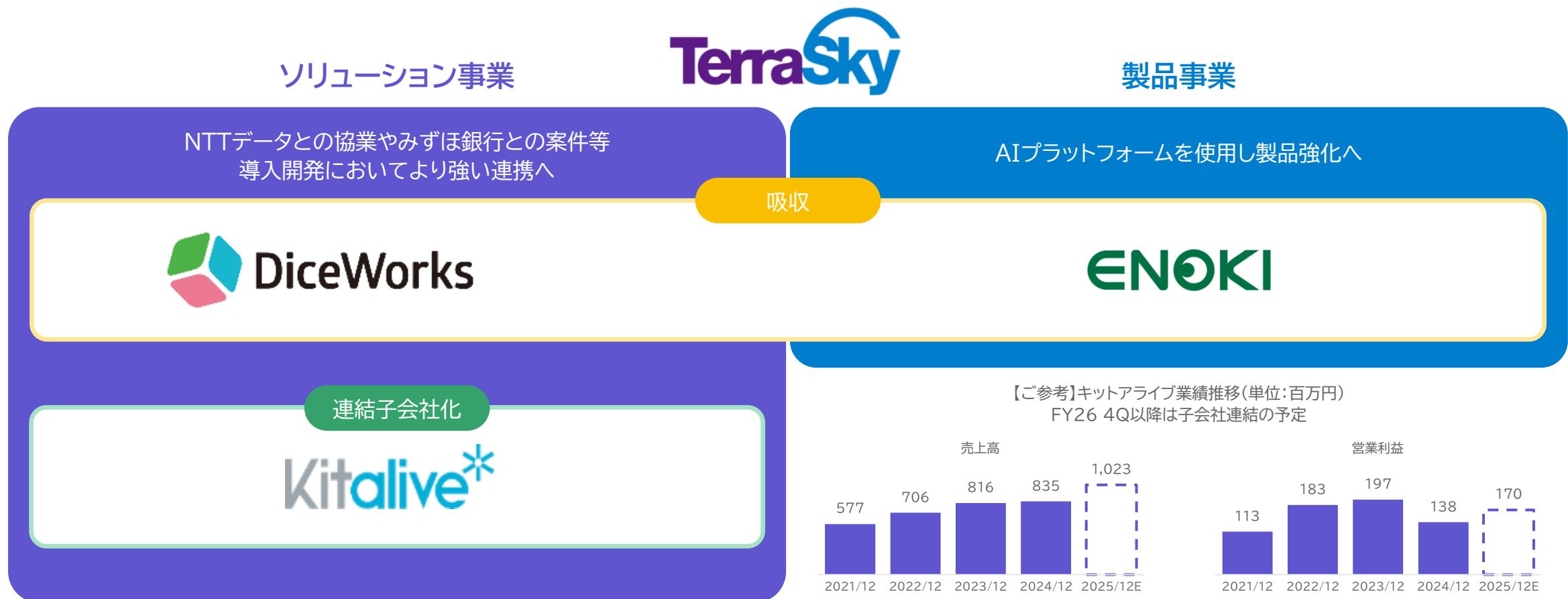
	1株当たり配当金(円)		
	第2四半期末	期 末	合 計
期初予想	—	0.00	0.00
2025年10月15日 修正予想	—	16.00	16.00
当期実績	0.00	—	—
前期実績 (2025年2月期)	0.00	0.00	0.00





グループ再編

DiceWorks及びエノキの吸収に次ぎ、キットアライブを連結子会社化



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





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状況

「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た。

	プライム市場基準	テラスカイ	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	○

成長期待(PBR)は業界平均を上回るもの、資本効率(ROE)は成長に向けた投資フェーズのため改善余地がある。

(2025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	9.2%	10.59%
PBR	2.75倍	2.3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維持

- **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クリングにより、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(グループウェア)」等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。



テラスカイについて



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
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

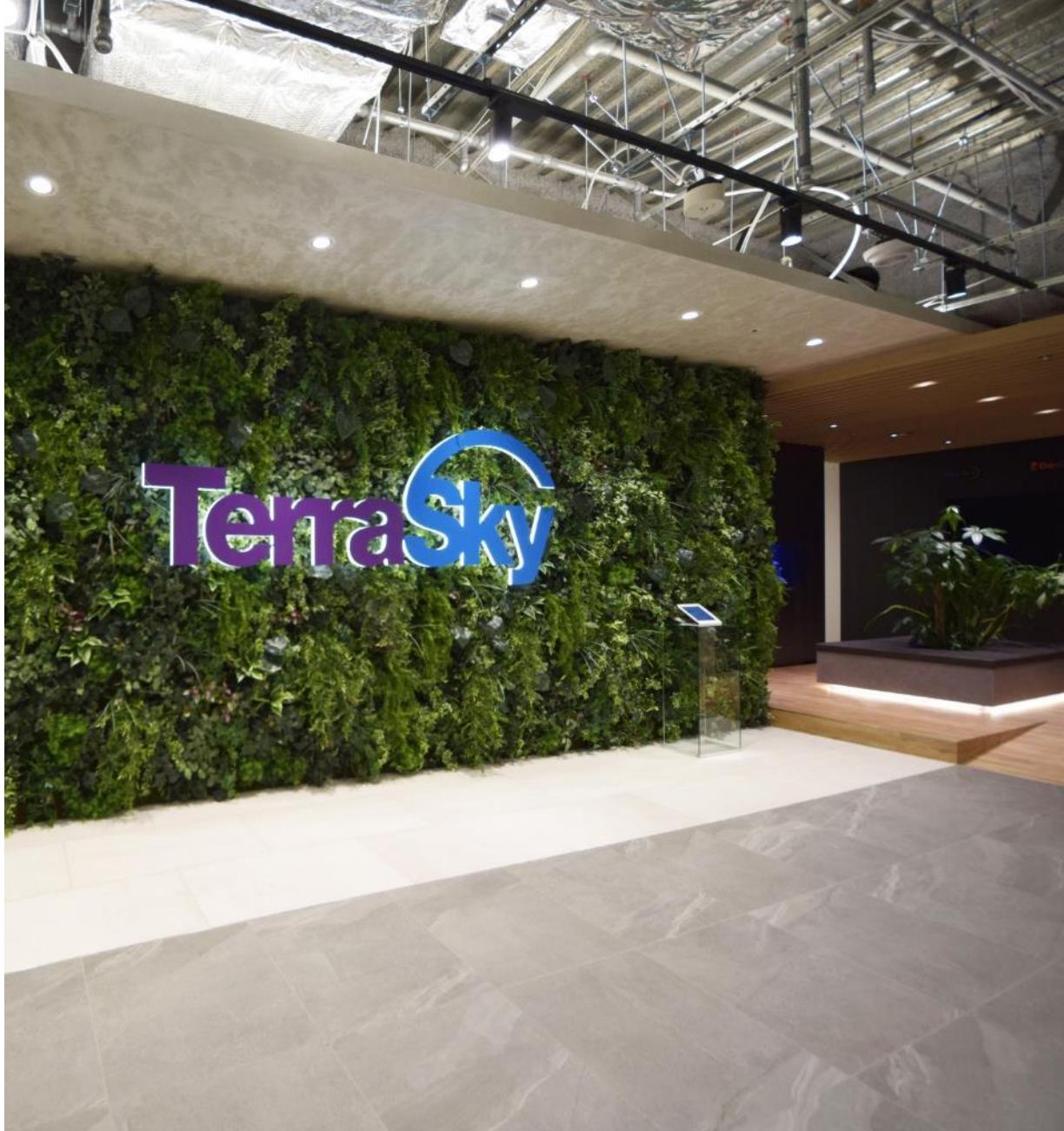
設立 : 2006年3月

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11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

powered by aws



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。

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MSPI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。

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。

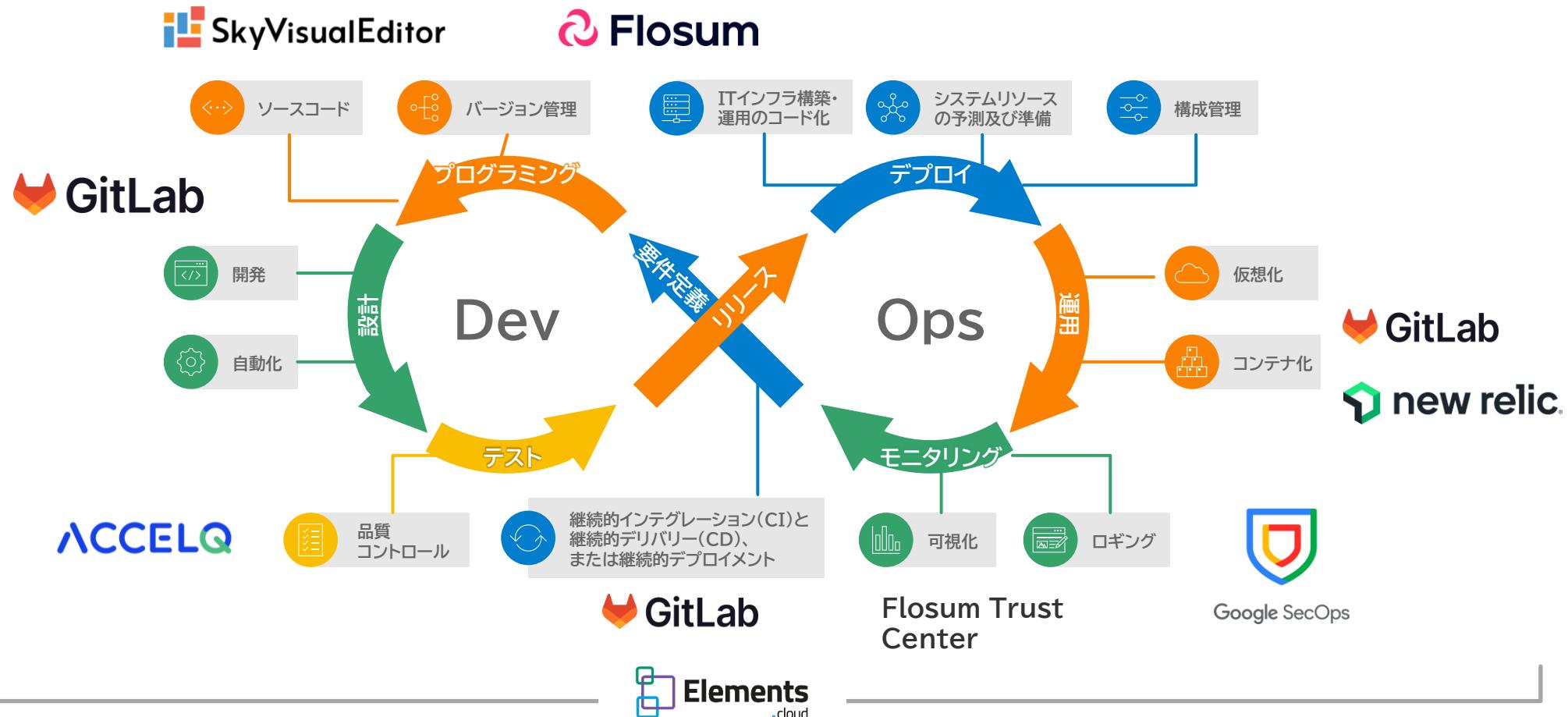
SkyVisualEditor

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



「あつたらいいな」のお客様の声から生まれた業務支援サービス群

分野

ビジネスアプリ



経費・勤怠

開発ツール



連携ツール



その他



製品

生成AI



インバウンド/アウトバウンド



プラット
フォーム

Salesforce Platform

mitoco Buddy

自律実行型のAgentが業務をサポート

AI Agent Platform

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を中心とし、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一人材育成への投資

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

 BeeX
(東証GRT4270)
MSP市場参入
クラウドSAP
市場参入

 Kitalive*
(札幌ア 5039)
WEB/アプリ開発

 TerraSky Ventures
CVC開始

 Quemix
量子コンピュータ

 LiberSky
Google Cloud
市場参入

 DiceWorks
MA市場参入

 TerraSky Thailand
タイ本格始動

 TerraSky Technologies
エンジニア派遣
市場参入

出資先企業と出資比率

連結対象会社



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



クラウド導入・コンサルティング



クラウド導入コンサル



技術支援・派遣



東南アジア



デジタル マーケティング



クラウド監視・運用代行



コーポレートベンチャーキャピタル

AWS



Webシステム・アプリ



SAPクラウドマイグレーション

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

Google



ビッグデータ・
セキュリティ

Azure

Salesforce認定技術者(社員)の質と数が圧倒的



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

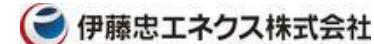
22,000 件超

*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。



Panasonic



SDGsに対する3つの指針



事業を通じた 取り組み



子どもと地域の未来に 対する取り組み



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](#)



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、明示的または默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

一步先ゆく確かな技術で、もっとも信頼されるパートナーに