

2026年2月期  
決算説明資料

株式会社テラスカイ  
証券コード:3915

2026年4月14日

# Highlights

## FY2026 実績

- **連結売上高**は、前年同期比13.5%増、期中修正計画に対する達成率は100.6%。引き続き拡大する国内DX市場の恩恵を受け、テラスカイ単体及び殆どの連結子会社が前年から二桁成長。量子コンピューターのQuemixは高成長を継続。
- **連結営業利益**は、前年同期比7.4%増、期中修正計画に対する達成率は111.2%と上回って着地。リベルスカイ、テクノロジーズ、Quemix、Cuonの利益改善に加え、グループ再編による経営効率改善、テラスカイ単体のソリューション事業における原価改善策が寄与した。

## FY2027 見通し

- **連結売上高**は、前年同期比22.4%増の343億円を計画。FY26 4Qより業績貢献を開始したNTTデータとの協業による大型案件の拡大、みずほ銀行との提携効果、グループ再編効果を見込む。
- **連結営業利益**は、前年同期比62.9%増の25億円を計画。NTTデータやみずほ銀行との提携をはじめとする案件大型化に伴う利益率の上昇、グループ再編による経営効率改善、大型イベントのコスト削減等を見込む。

## 株主還元方針の見直しと配当計画

- 2026年2月期：初配として1株当たり16円を実施
- 2027年2月期：1株当たり17円(+1円)への増配を予想

# KPIサマリー

売上高

(FY2026) **280億円**

前年同期比13.5%UP↑

(FY2027予) **343億円**

前年同期比22.4%UP↑

営業利益

(FY2026) **15億円**

前年同期比7.4%UP↑

(FY2027予) **25億円**

前年同期比62.9%UP↑

従業員数

(FY2026) **1,614人**

前年同期比142人UP↑

(FY2027予) **1,871人**

前年同期比257人UP↑

ソリューション事業  
リピート率\*

**83.1%**

製品事業  
サブスク比率

**89.6%**

エンジニア比率

**約\* 74.8%**

\* テラスカイ単体でFY2026中に開始したSalesforce関連プロジェクトで集計

\* 入社時登録の職種ベースでのカウントの為およその比率



FY2026

連結決算概要

# FY2026 連結決算概要

(単位:百万円)	FY2025 実績	FY2026 実績	前年同期比		FY2026計画 (1/14公表)	達成率				
			増減額	増減率		1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	24,709	* 28,056	+3,346	+13.5%	27,901	6,605	6,711	6,999	7,740	100.6%
売上原価	18,034	20,584	+2,549	+14.1%	-	-	-	-	-	-
対売上高比率	73.0%	73.4%	-	+0.4pp	-	-	-	-	-	-
販管費	5,222	5,912	+689	+13.2%	-	-	-	-	-	-
対売上高比率	21.1%	21.1%	-	▲0.1pp	-	-	-	-	-	-
営業利益	1,452	* 1,560	+108	+7.4%	1,402	316	309	241	691	111.2%
対売上高比率	5.9%	5.6%	-	▲0.3pp	-	-	-	-	-	-
経常利益	1,603	* 1,727	+123	+7.7%	1,486	350	351	313	711	116.2%
対売上高比率	6.5%	6.2%	-	▲0.3pp	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,018	1,572	+553	+54.4%	1,366	213	193	662	502	115.1%
対売上高比率	4.1%	5.6%	-	+1.5pp	-	-	-	-	-	-
EPS (円)	78.94	121.81	42.86	54.3%	105.89	-	-	-	-	115.0%
EBITDA**	1,959	2,311	352	18.0%	-	-	-	-	-	-
ROE (%)	9.2	13.3	-	-	-	-	-	-	-	-

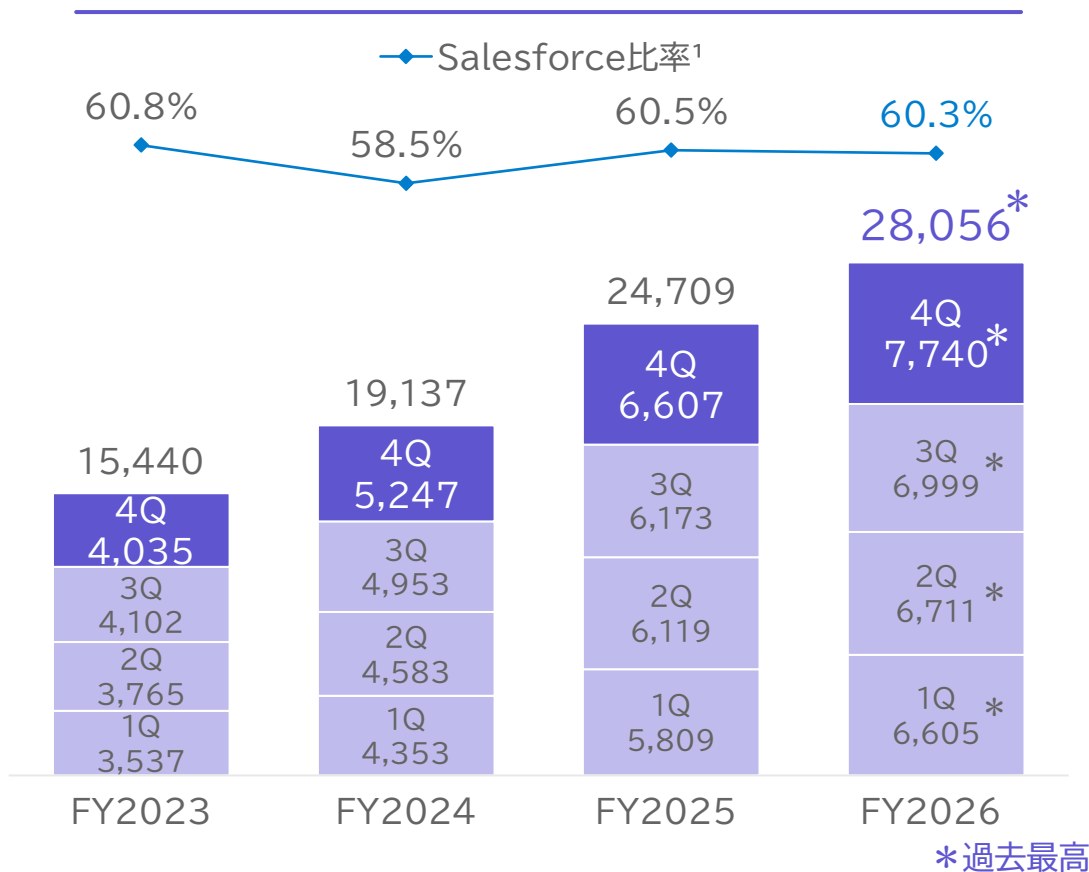
\*過去最高

\*\* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費 (減価償却費及びのれん償却額はC/Fの金額)

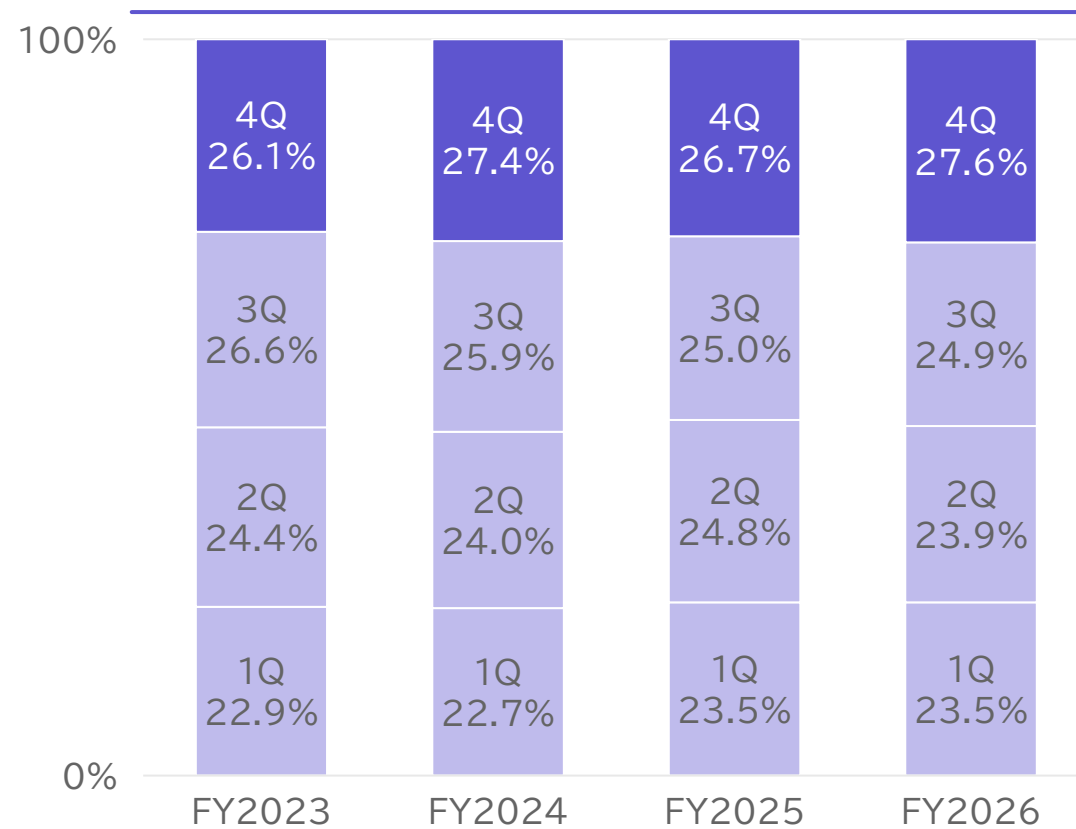
# FY2026 連結売上高

- 4Qの連結売上高は、NTTデータとの案件が寄与し始めたほか、テラスカイ単体のソリューション事業における季節性要因（①年度末に向けたプロジェクトの工数最大化、②新卒社員フルアサインによる本格的な有償稼働）が貢献。

## 売上高 (百万円)



## 売上高は下期につれ増加傾向

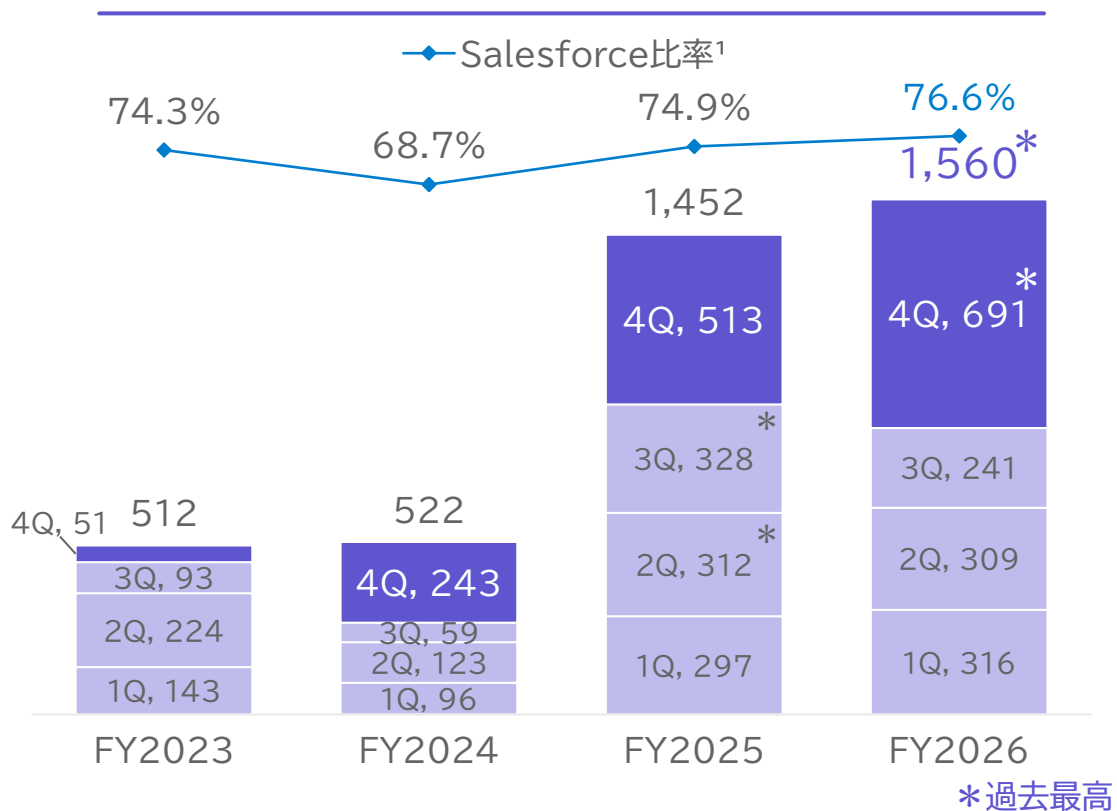


<sup>1</sup> FY26 3Qより開示するSalesforce比率は、SalesforceとIaaSに加え、その他(Quemix、テラスカイベンチャーズ等)のカテゴリーを含む合計額に対する比率へ計算方法を変更。

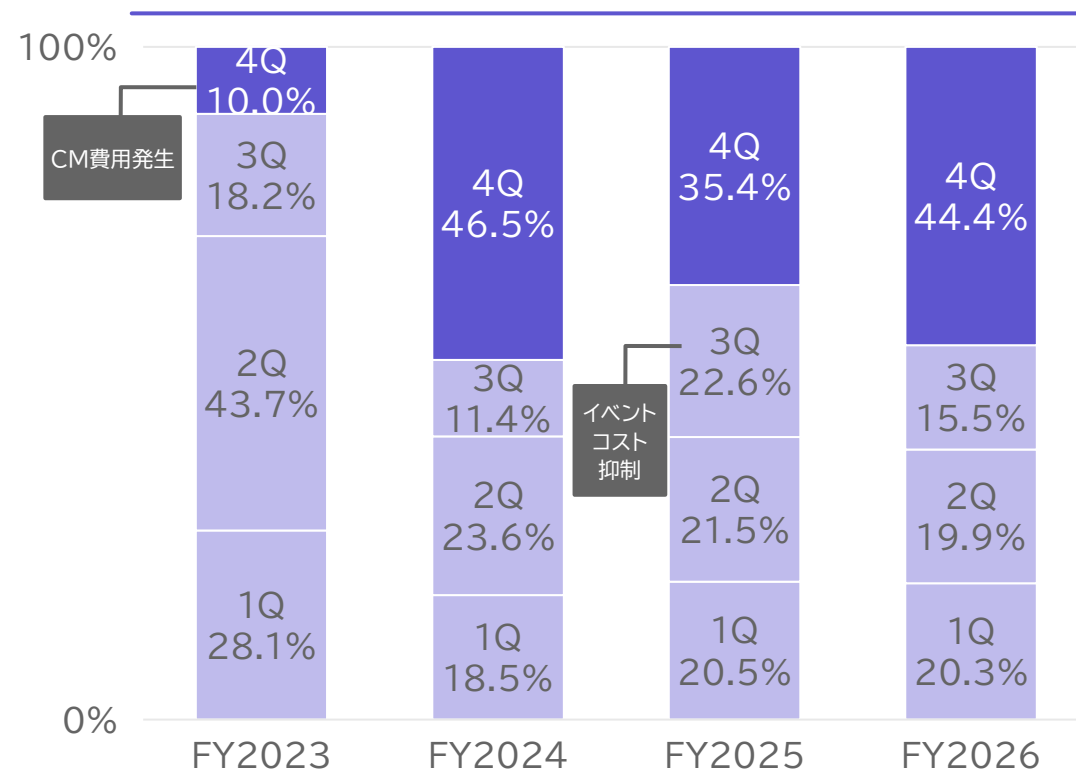
# FY2026 連結営業利益

- 通期では、リベルスカイ、テクノロジーズ、Quemix、Cuonの利益改善が貢献。
- 四半期ではFY27に向けたグループ再編等で3Qにコストが積みあがったが、4Qよりその再編効果が出始めたほか、リベルスカイにおける大型案件の利益寄与、Quemixの利益体質の改善があった。また、テラスカイ単体のソリューション事業における季節性要因が計画通りであったことに加え、3Qから開始したプロパー主体での稼働体制変更により、外注費が抑制された。

## 営業利益 (百万円)



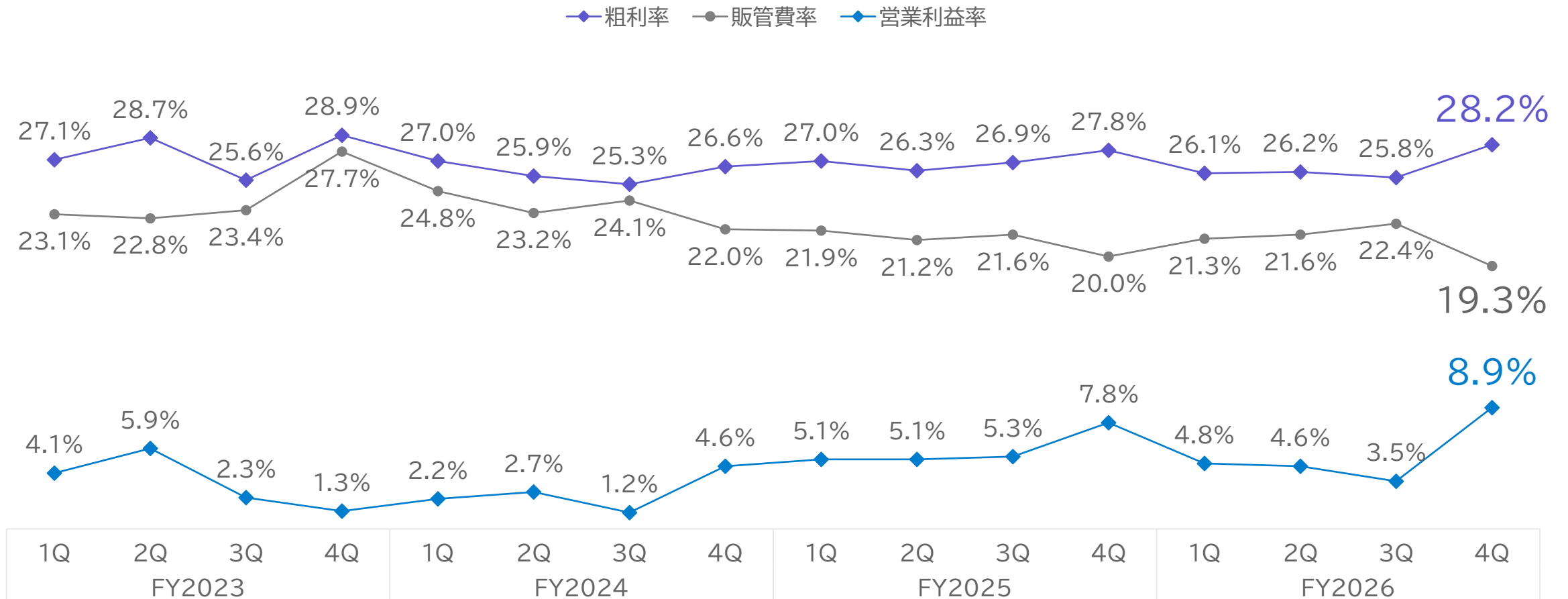
## 営業利益は季節性要因で4Qに偏重



<sup>1</sup> FY26 3Qより開示するSalesforce比率は、SalesforceとIaaSに加え、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。

## 利益率推移

- テラスカイ単体のソリューションがQ3より実施した、稼働体制の切り替えによる原価改善策が順調に進捗したほか、グループ再編による経営効率改善に加え、リベルスカイ、Quemix、Cuonの増収効果に伴う利益率の改善が貢献。



# FY2026 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2025年2月末	2026年2月末	増減額
流動資産	12,844	15,554	+2,709
有形固定資産	400	432	+32
無形固定資産	1,246	1,711	+465
投資その他の資産	4,978	4,513	▲ 464
固定資産	6,625	6,658	+33
総資産	19,470	22,212	+2,742
流動負債	5,724	6,426	+701
固定負債	905	819	▲ 86
負債	6,630	7,245	+614
株主資本	8,953	10,586	+1,633
純資産	12,839	14,967	+2,127

## 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**
  - 有価証券の売却による減少
  - 将来的な本社移転の準備に伴う敷金・保証金の増加

## 第19期 連結キャッシュ・フロー(要約)

(百万円)	FY2025 実績	FY2026 実績	主な内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	1,558	1,763	● 当期純利益の増加、キットアライブ株式評価益、投資有価証券売却益の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,008	▲ 106	● 投資有価証券の売却による収入の増加
(小計)フリー・キャッシュ・フロー	549	1,656	
財務活動による キャッシュ・フロー	345	92	● 子会社株式の取得による支出、子会社株式売却による収入
現金及び現金同等物の 期末残高	6,512	8,265	



FY2026

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



### 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



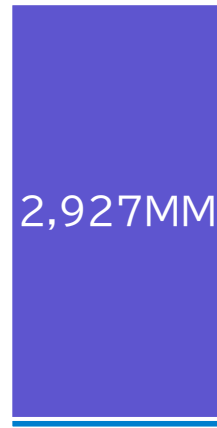
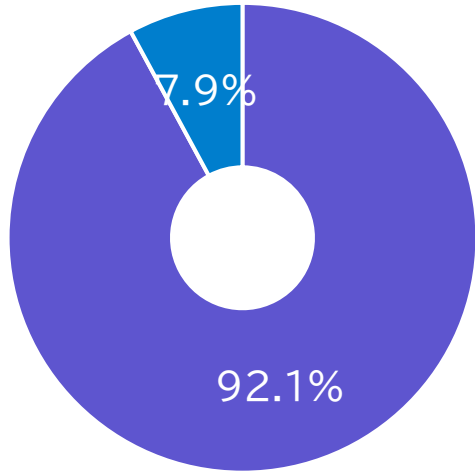
# FY2026セグメント売上高及び損益構成比



FY2025

セグメント売上高

セグメント損益



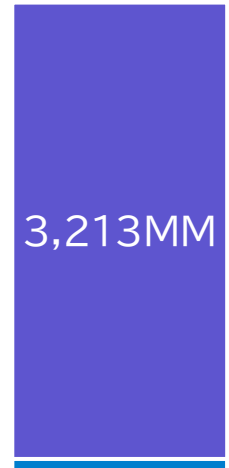
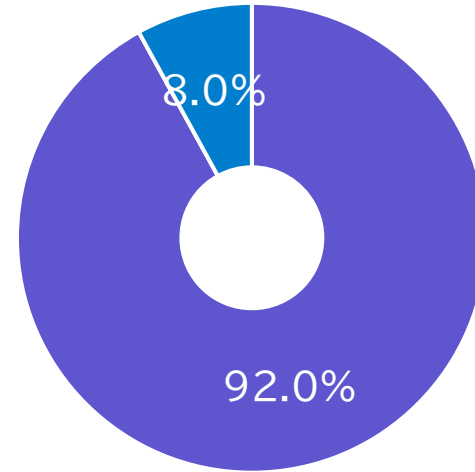
▲68MM



FY2026

セグメント売上高

セグメント損益



▲126MM

\* 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

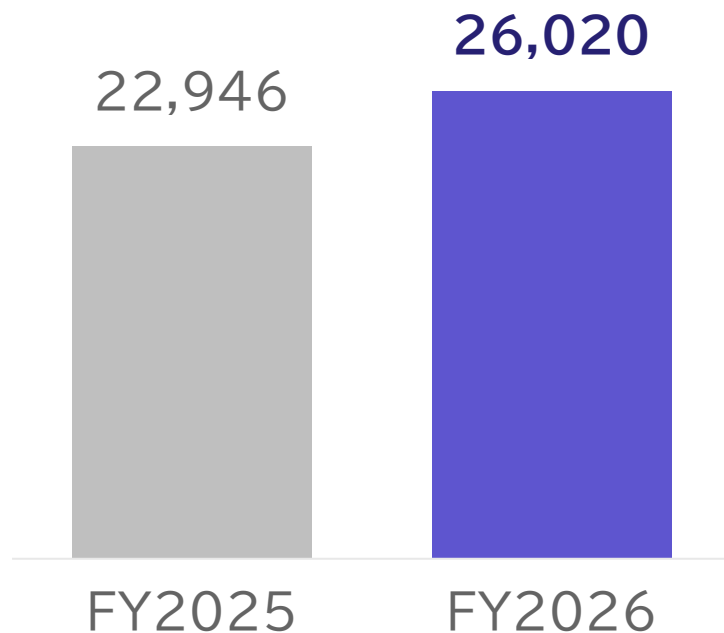
## ソリューション事業 セグメント売上高及び利益

- 通期累計セグメント売上高は、Salesforce、IaaS、量子コンピューター全て好調で、テラスカイ単体を筆頭にほぼすべての連結子会社が前年同期から2桁成長となった。
- 通期累計セグメント利益は、テラスカイ単体におけるグループ再編等の影響があるものの、Cuon、リベルスカイ、テクノロジーズが前年同期から3桁の高成長となったことも寄与し、増益で着地。

(単位:百万円)

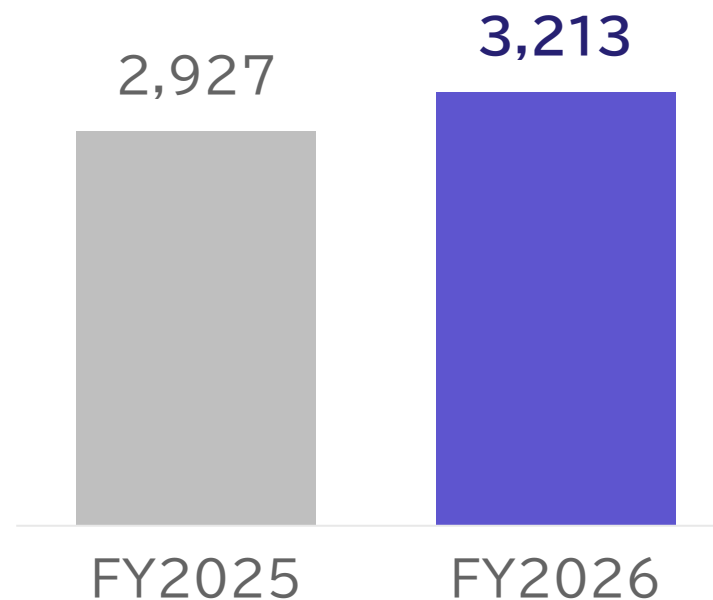
### セグメント売上高

YoY +13.4%



### セグメント利益

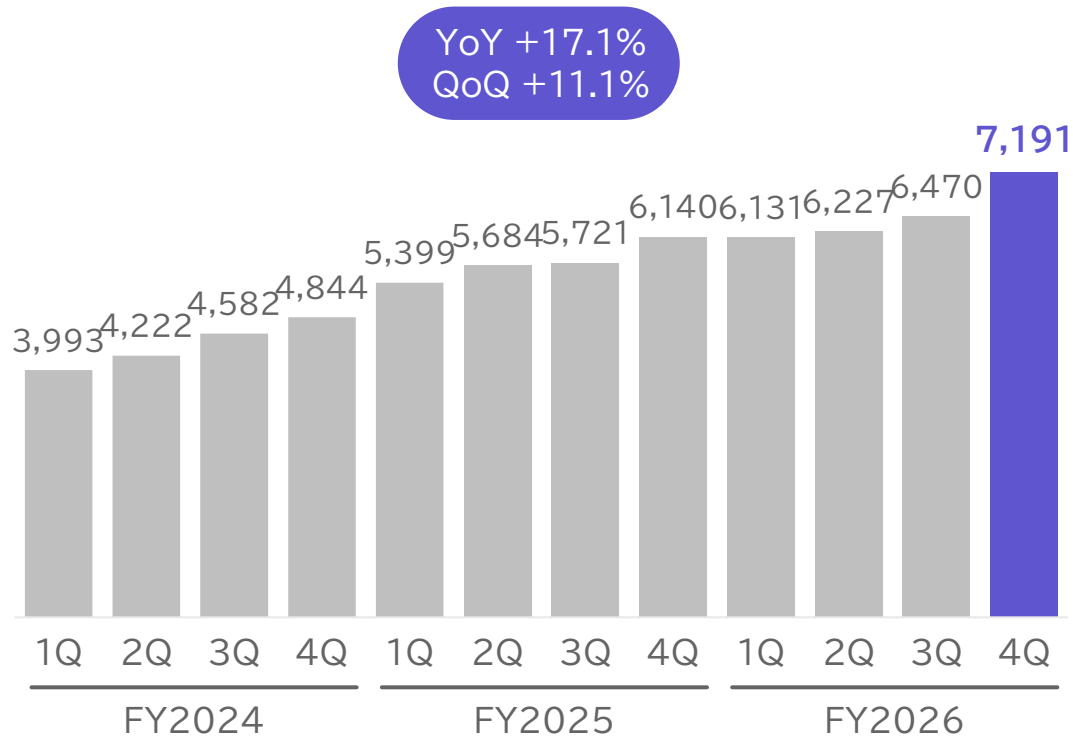
YoY +9.7%



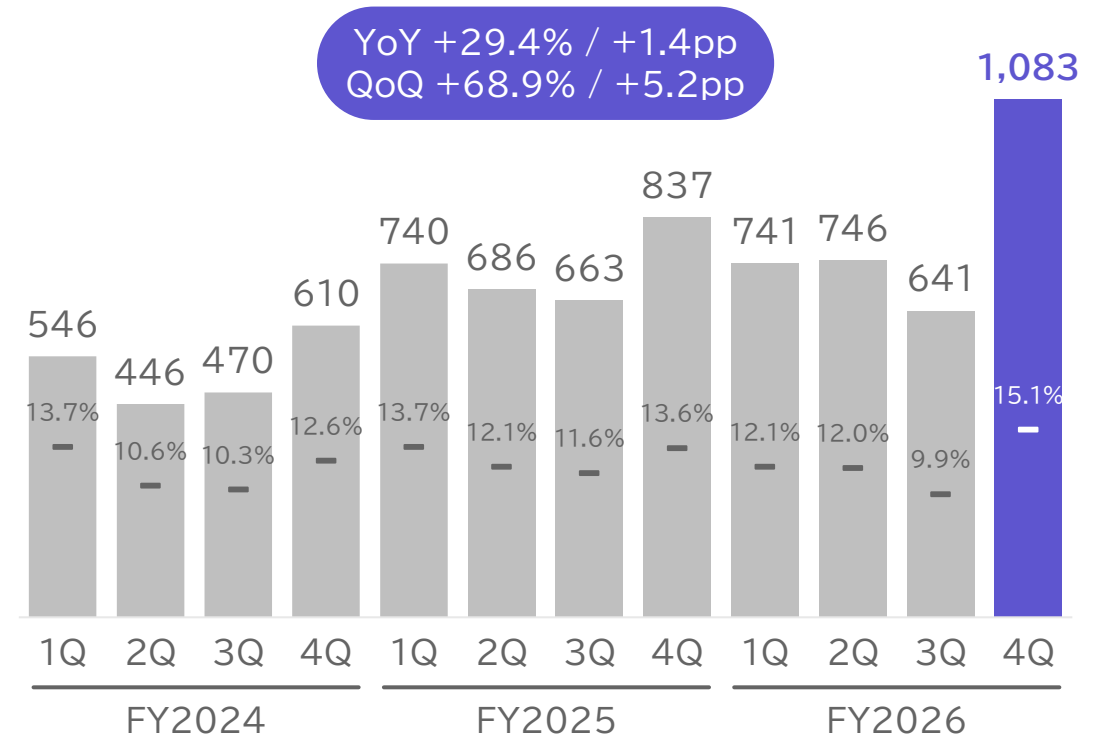
## ソリューション事業 四半期業績推移

- 四半期単体のセグメント売上高は、テラスカイ単体の季節性要因である、① 年度末に向けたプロジェクトの工数最大化、② 3Q以降開始された新卒エンジニアの配属が4Qフルアサインしたことが寄与。連結子会社化したキットアライブは、今四半期より貢献開始。
- 四半期単体のセグメント利益は、テラスカイ単体の季節性要因のほか、3Q以降開始したプロパー主体での稼働体制変更により外注費が抑制され、4Qの利益を押し上げた。Quemixは四半期単体で初の黒字化。

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



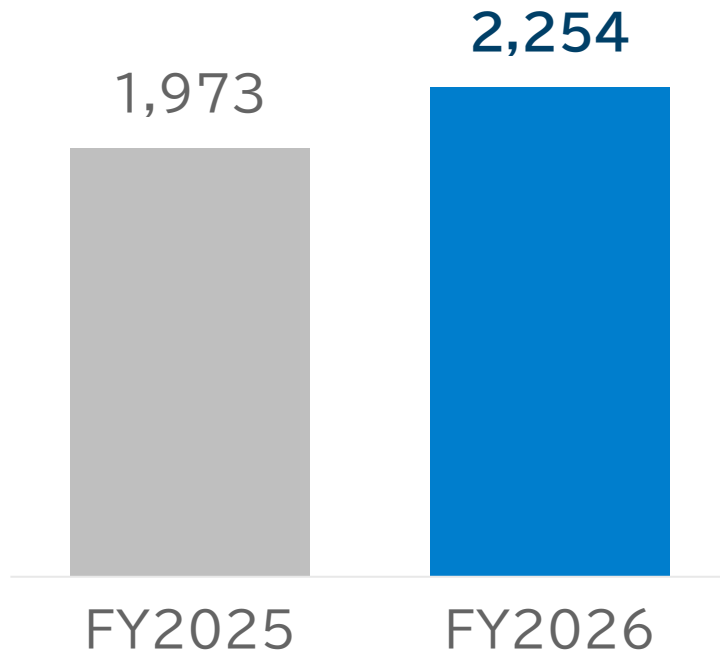
## 製品事業 セグメント売上高及び損益

- 通期累計セグメント売上高は、サブスクが前年を上回って成長を継続していることに加え、mitoco BuddyやmitocoAI等のAI関連製品の受注が好調。
- 通期累計セグメント損失は、mitoco 関連製品の複数のリリースやバージョンアップによる償却費増加が影響。

(単位:百万円)

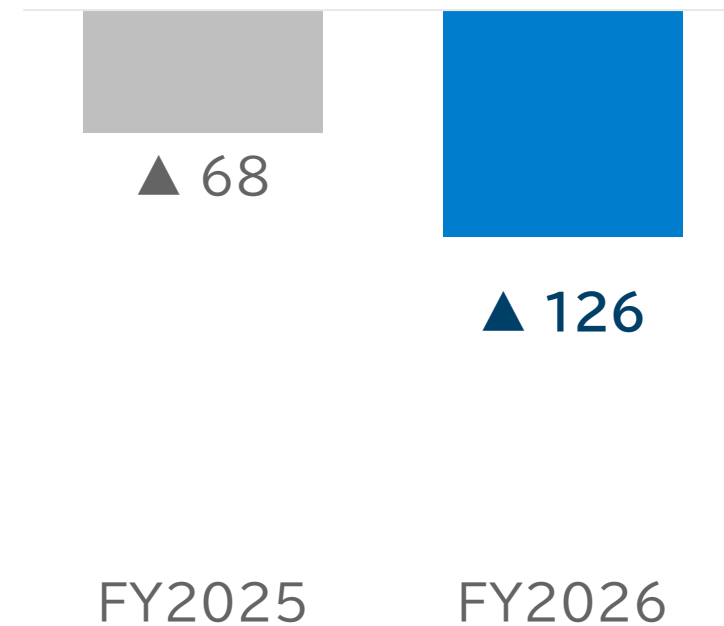
### セグメント売上高

YoY +14.2%



### セグメント損失

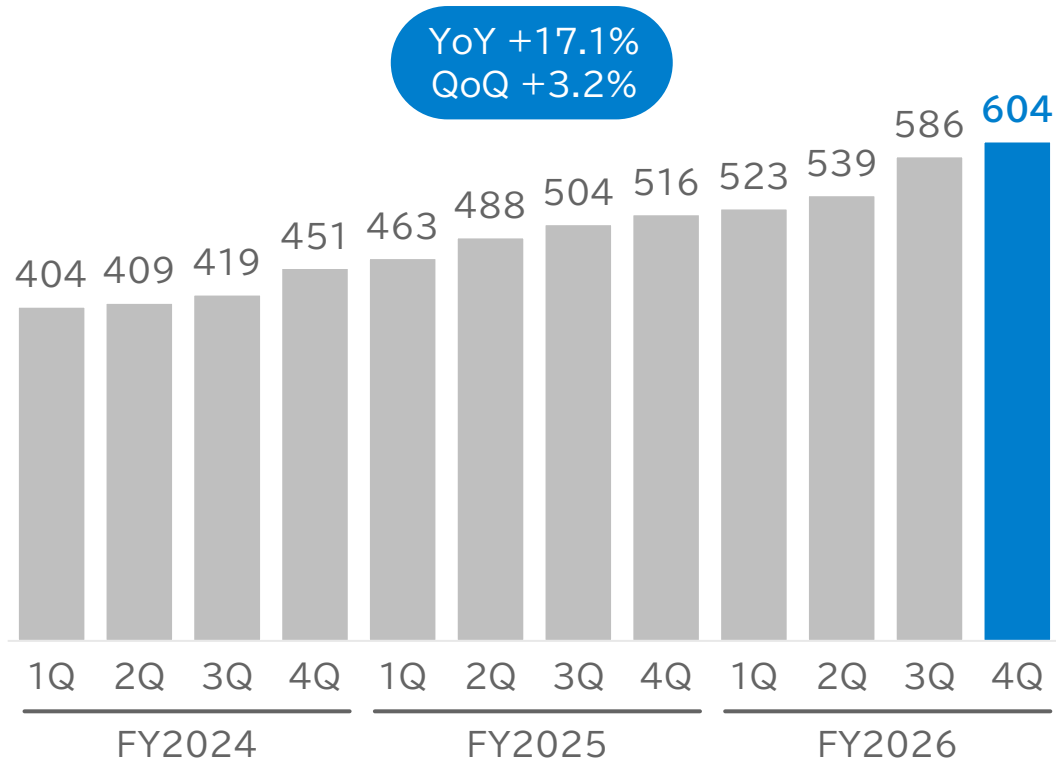
YoY ▲57MM



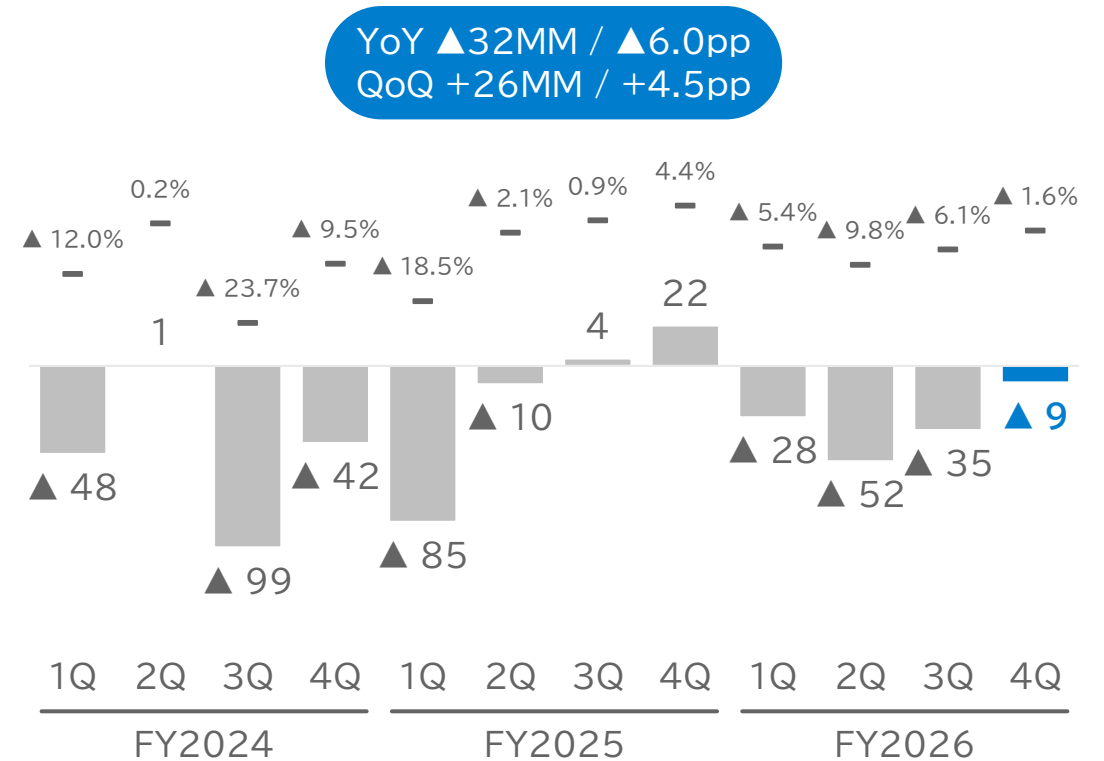
## 製品事業 四半期業績推移

- 四半期単体のセグメント売上高は、9四半期連続で前年同期比2桁成長を継続。mitco会計のサポート増加やmitocoのAI関連製品好調が寄与。
- 四半期単体のセグメント損失は、売上高の積み上げに伴い、2Q以降四半期ベースで赤字額は縮小。

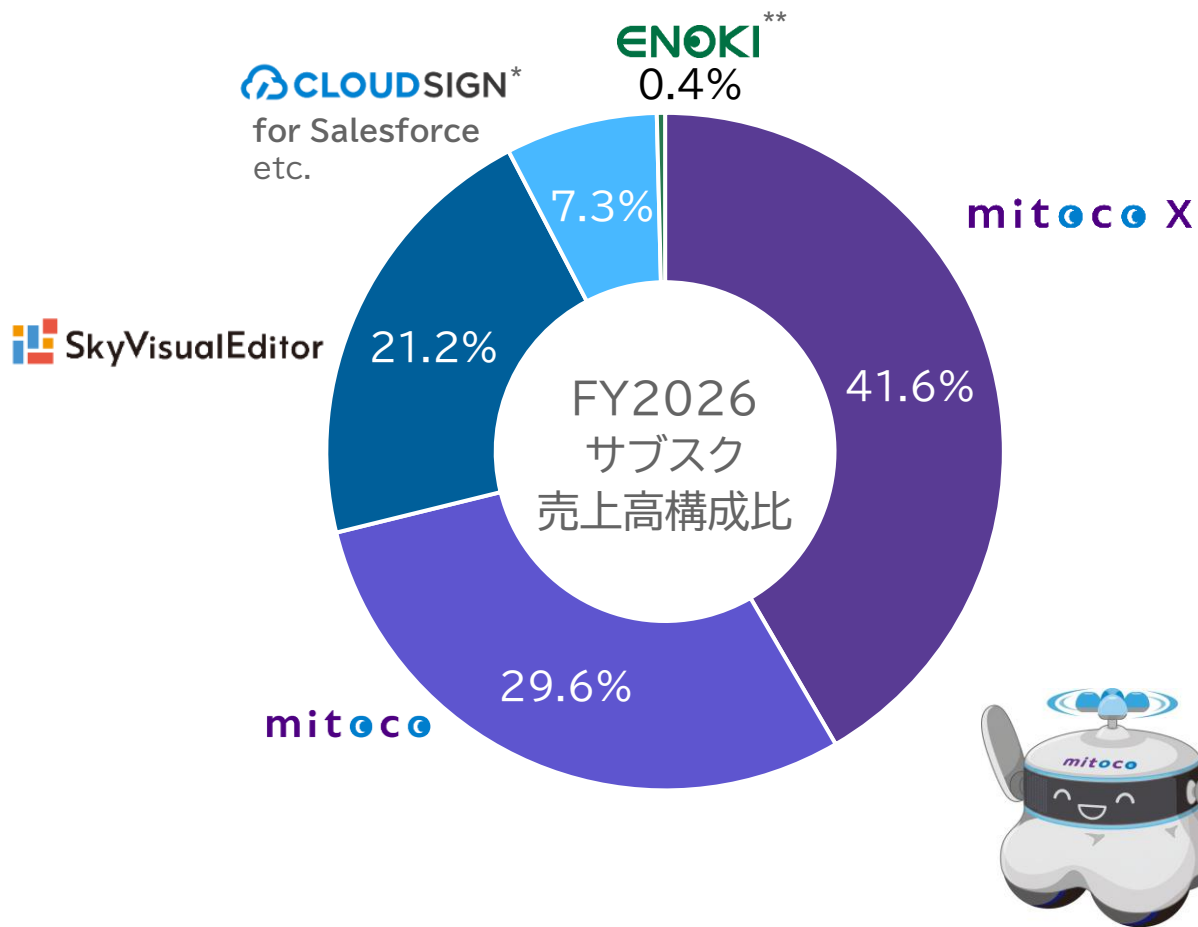
四半期単体セグメント売上高(百万円)



■ 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 FY2026 サブスクリプション売上高構成比

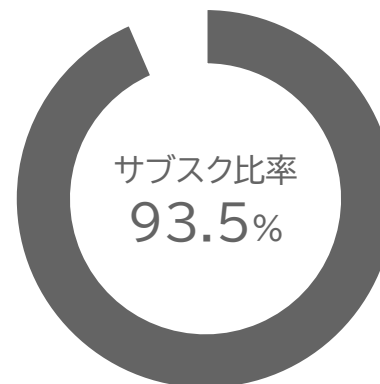


全製品のサブスク売上高は前年同期比7.3% 増加。

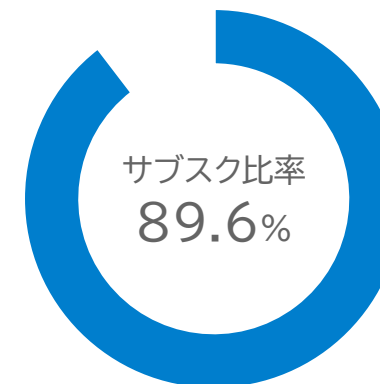
【製品ごとのサブスク売上高前年同比】

- mitoco X(データ連携ツール):6.7%増
- mitoco関連:18.8%増
- SkyVisualEditor:0.7%増
- CLOUDSIGN:12.8%増

FY2025



FY2026



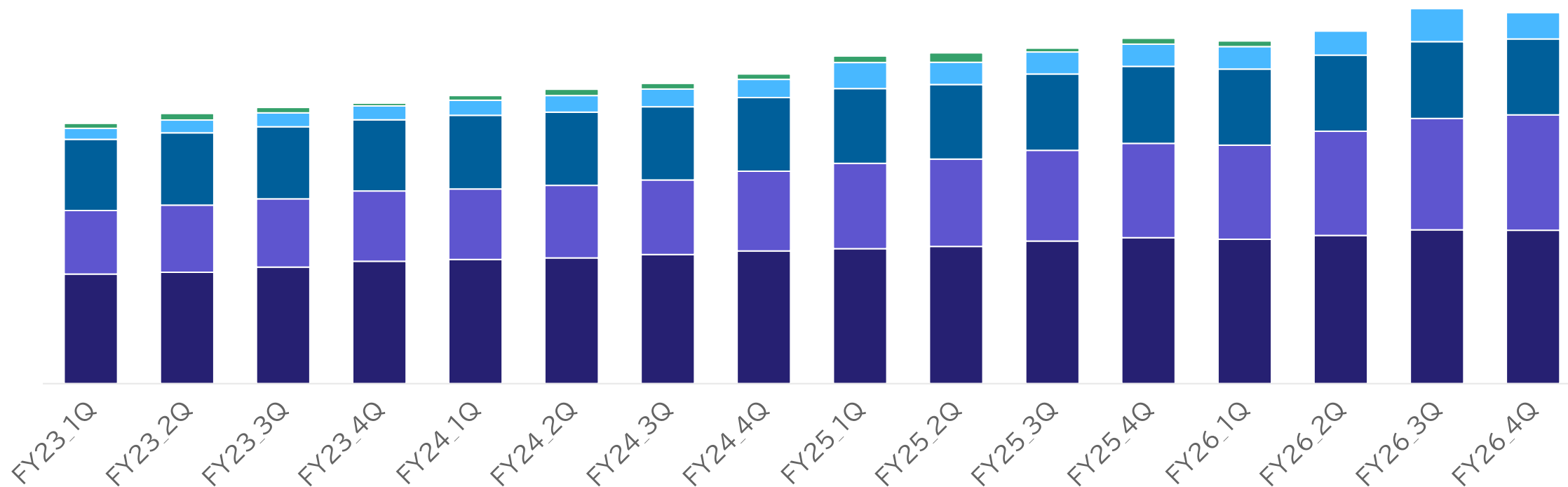
\*「クラウドサイン」の категорияは「OMLINE」を含む。

\*\*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。

## 製品事業 四半期単体 製品別サブスク売上額

- サブスク売上額は、四半期ベースで前年同期を上回って推移。
- mitocoBuddy及びmitocoAIが好調で、mitoco製品のサブスク売上高は、イベント効果で好調だった3Qを上回った。
- クラウドサインは、AppExchangeの受託開発が含まれている為変動があるものの、クラウドサイン自体の製品は堅調に推移。

■ mitocoX(DSC) ■ mitoco ■ Sky Visual Editor ■ CLOUDSIGN ■ ENOKI





FY2027

業績予想

# FY2027 業績予想サマリー

## FY27計画は、売上高及び営業利益ともに過去最高

### 売上高：前年同期比22.4%増の343億円を計画

- NTTデータとの協業
  - ①大型案件の本格稼働 :FY26 4Qより開始した金融業向けSalesforce導入、Glovia OM等の案件がFY27通期へ寄与
  - ②ターゲット領域の拡大 :従来の金融分野に加え、地域・公共・社会分野へ展開し受注を拡大
- みずほ銀行との提携 :年間受注50件獲得に加え、そこからのエクспанション(他部署展開・クロスセル)により顧客当たりの収益性を最大化
- 連結子会社 :連結子会社全社において増収を見込む

### 営業利益：前年同期比62.9%増の25億円を計画

- 利益拡大・採算性向上 :ソリューション事業の案件大型化、製品事業のAI関連製品を中心とした拡販に伴う採算性の向上、FY26のグループ再編による経営効率の改善、連結子会社の利益体質の強化等により、全社的な利益率上昇を見込む
- コスト削減 :大型イベントの縮小や経費削減等を実行し、販管費を抑制

# FY2027 業績予想

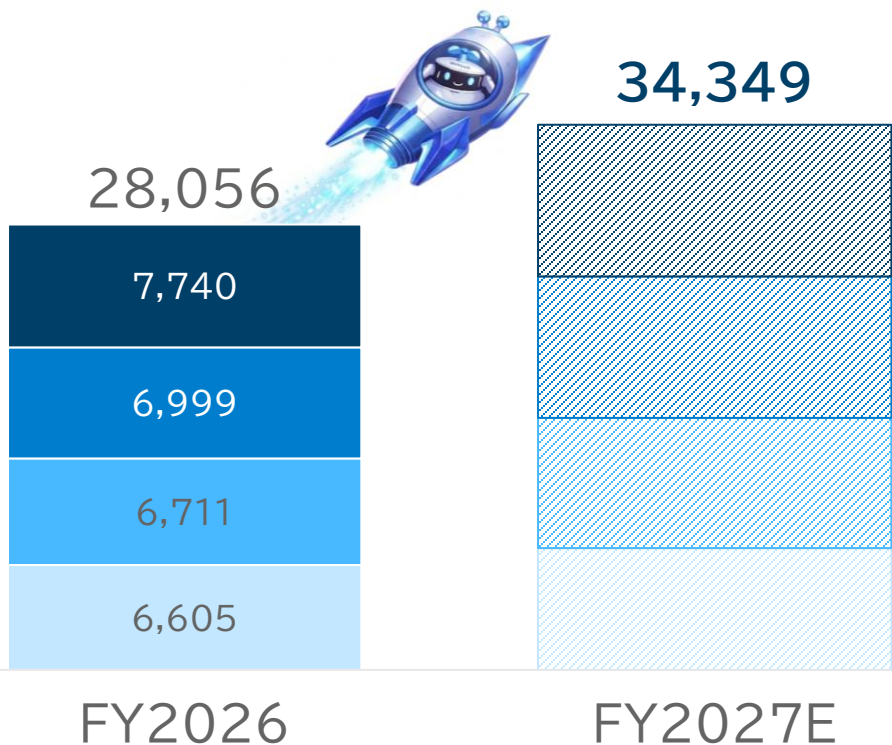
(百万円)	FY2026 実績	FY2027 予想	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	28,056	* 34,349	+6,292	+22.4%
営業利益	1,560	* 2,541	+980	+62.9%
売上高営業利益率	5.6%	7.4%	-	+1.8pp
経常利益	1,727	* 2,628	+901	+52.2%
売上高経常利益率	6.2%	7.7%	-	+1.5pp
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,572	1,526	▲46	▲2.9%
売上高純利益率	5.6%	4.4%	-	▲1.2pp
EPS(円)	121.81	118.21	▲ 3.6	▲ 2.9%

\*過去最高

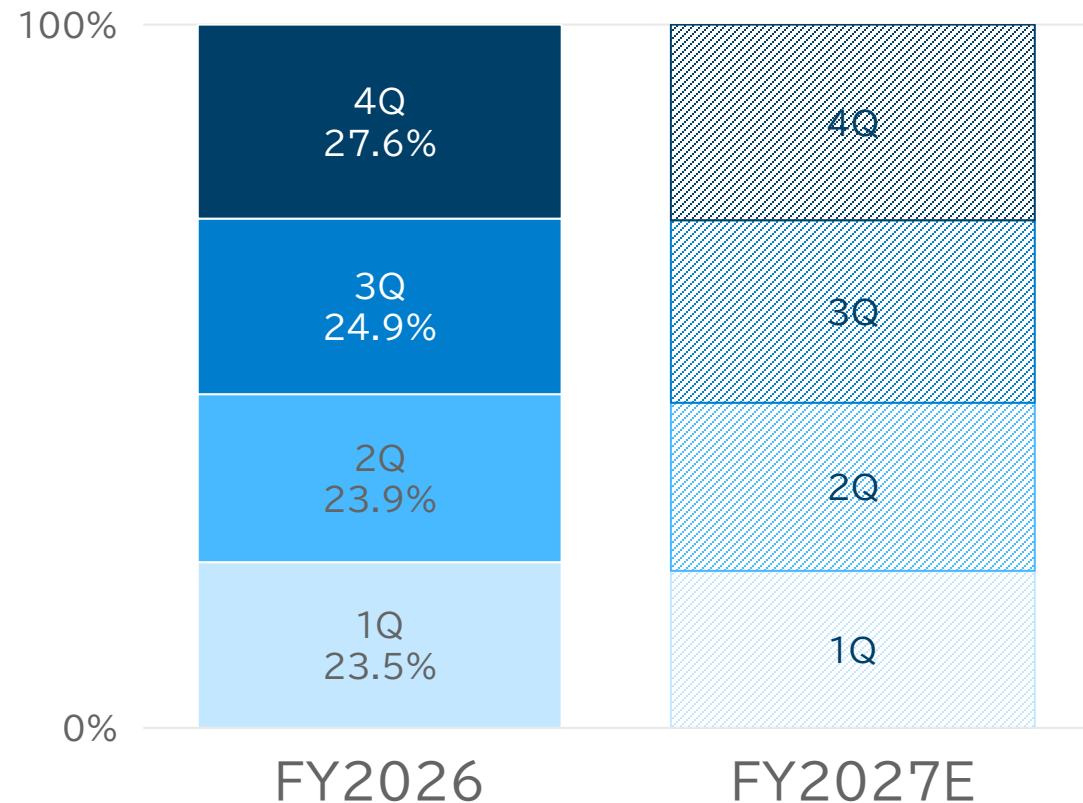
FY27売上高はオーガニックでの成長に加え、NTTデータとのシナジー加速、みずほ銀行との提携効果、グループ再編による経営効率改善で22.4%成長を目指す。

売上高(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



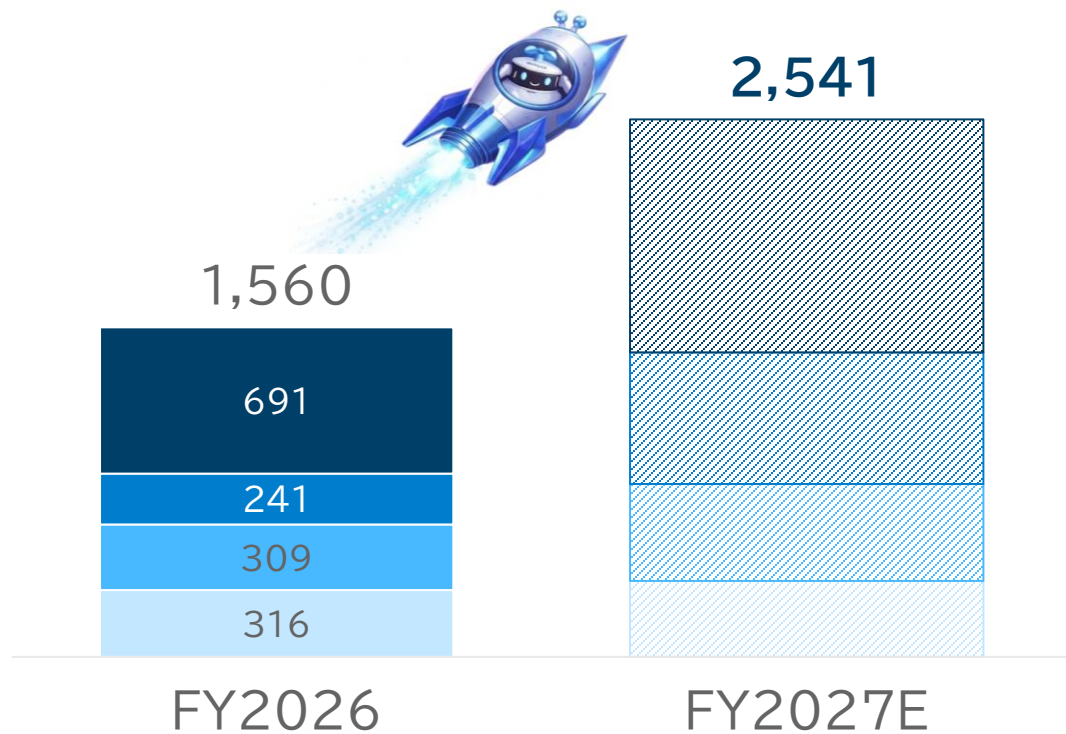
進捗計画



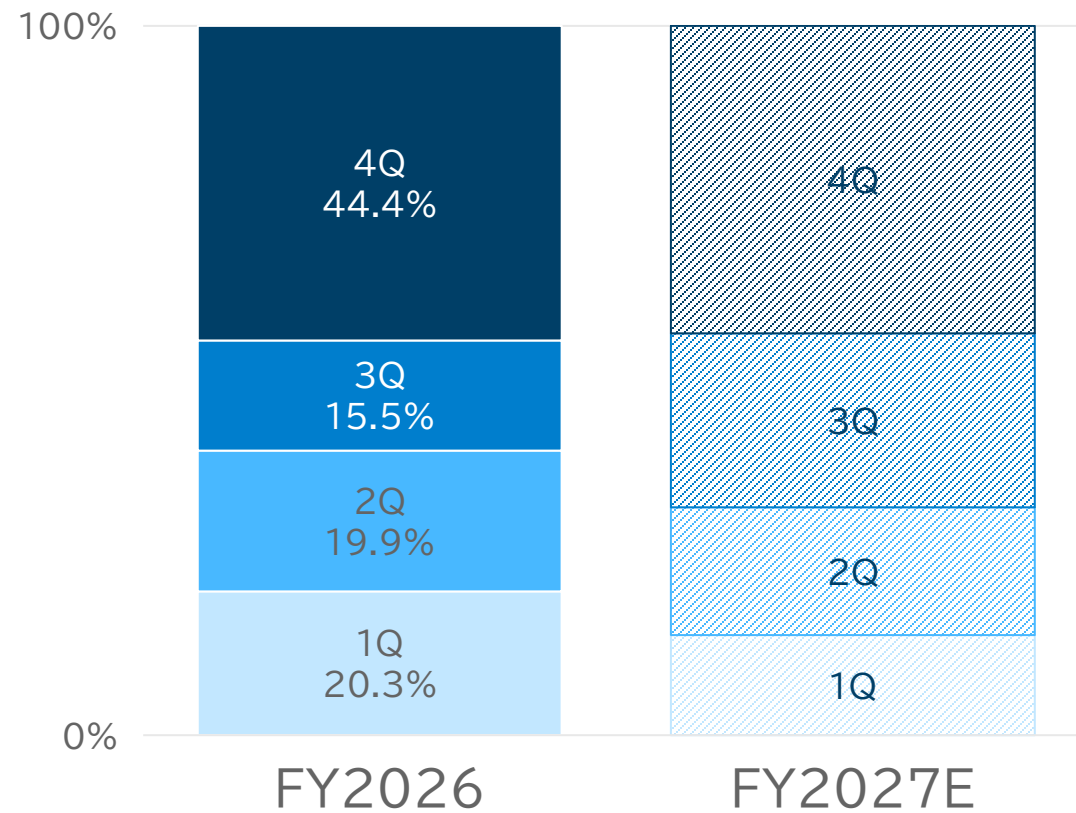
FY27営業利益は、増収による利益寄与に加え、原価率改善及び費用削減等によるコスト効率の改善をグループ全社で総力を挙げて取り組み、25億円達成を目指す。

営業利益(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

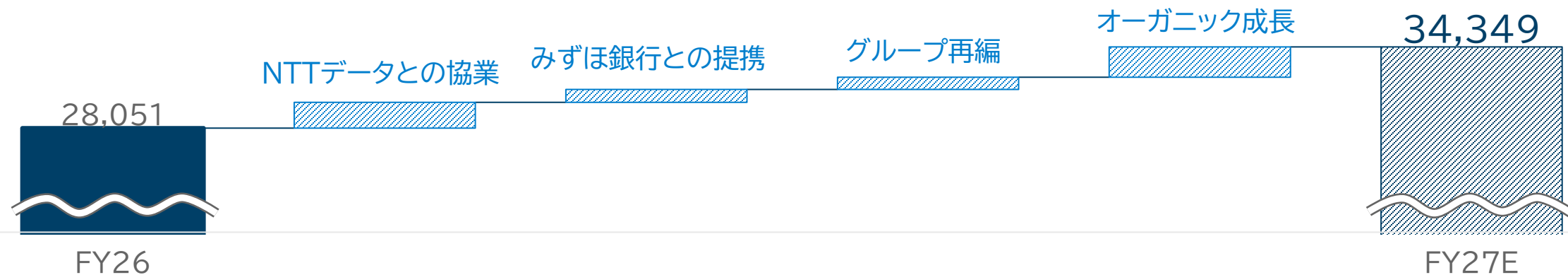


進捗計画

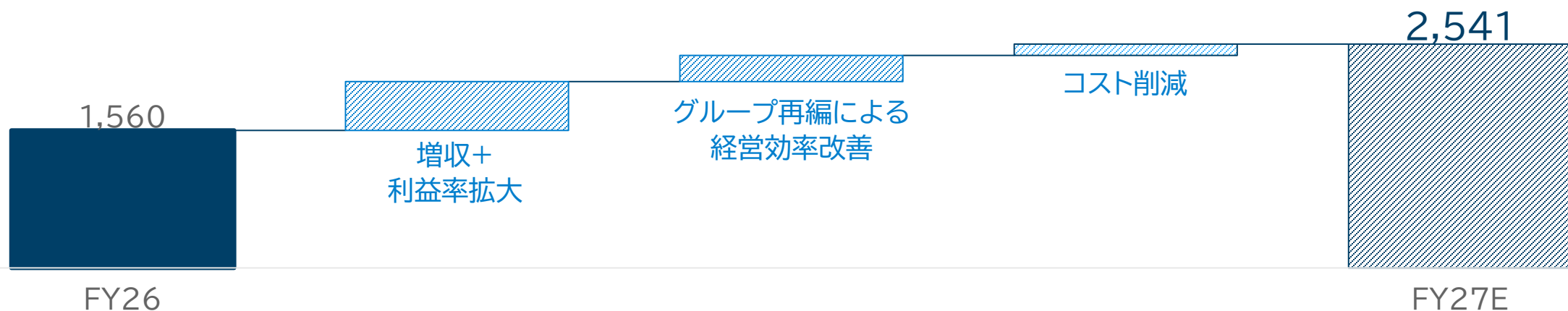


(単位:百万円)

## 売上高成長要因



## 営業利益成長要因



# FY2027 グループ人員計画

2026年4月の新卒入社内定者数はグループ合計で104名を予定、  
FY2027のグループ従業員数は計1,871名を計画。

(単位:人)

【 FY2007-FY2024】

■ テラスカイグループ

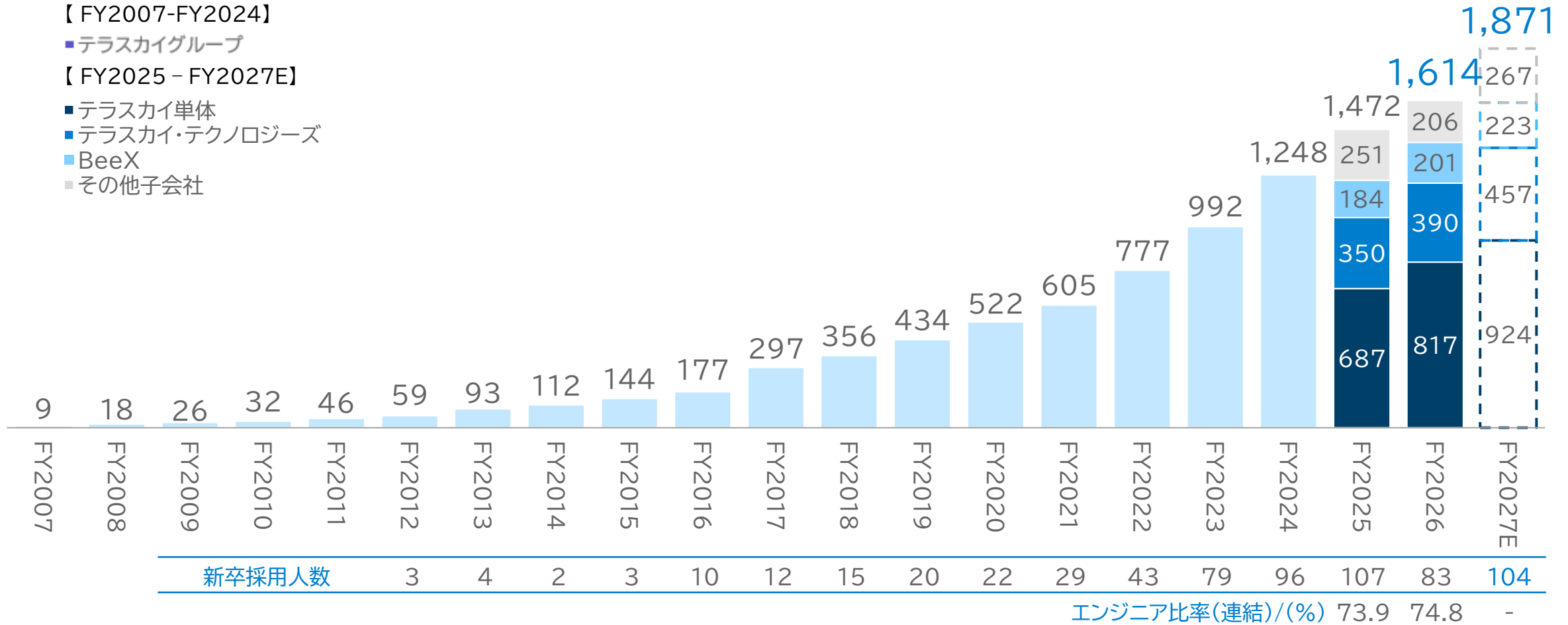
【 FY2025 - FY2027E】

■ 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。

## 『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

#### 地方チャンネルの拡大

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<sup>1</sup>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

<sup>1</sup> 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/syokubakankyoyuuryouhoujin2024/>)



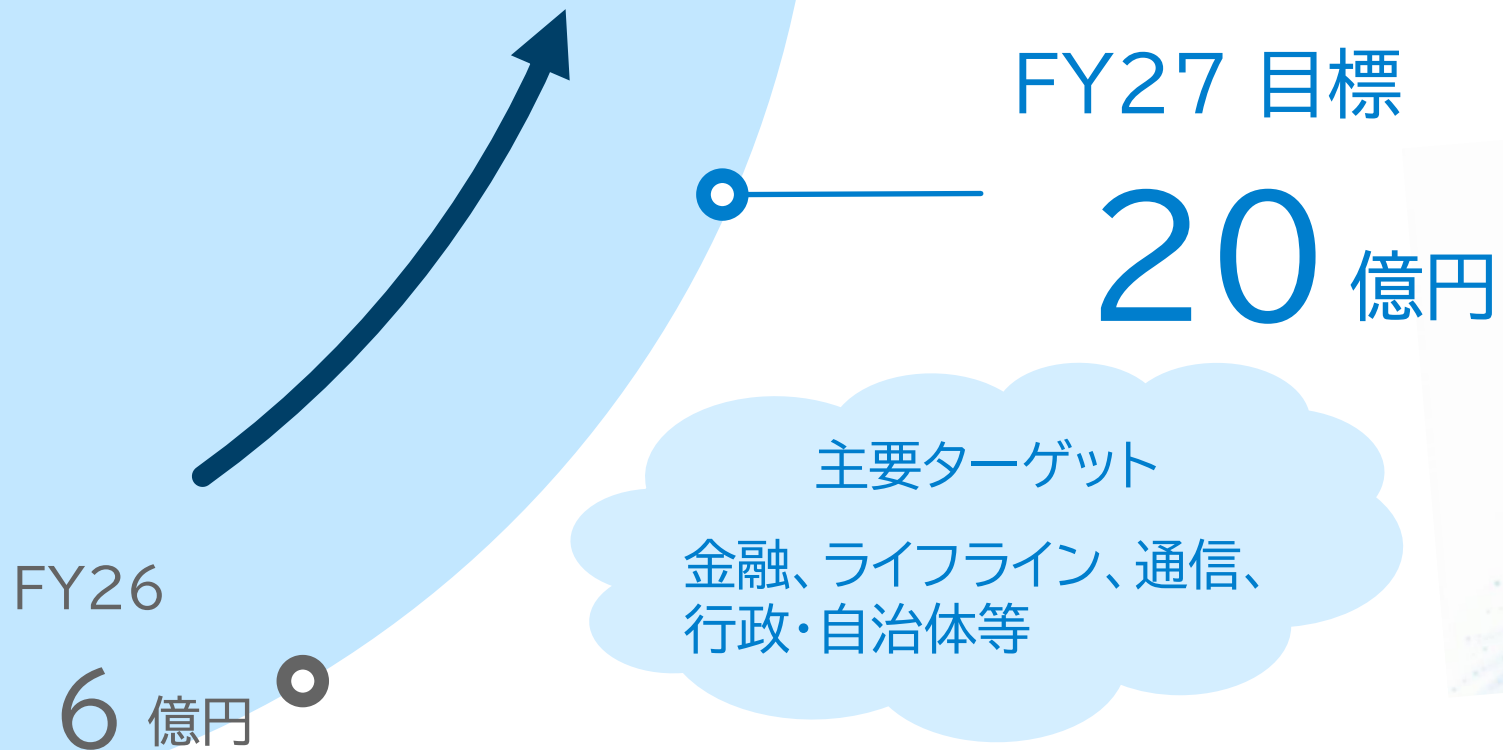


FY2027

AIとの連携及び成長戦略

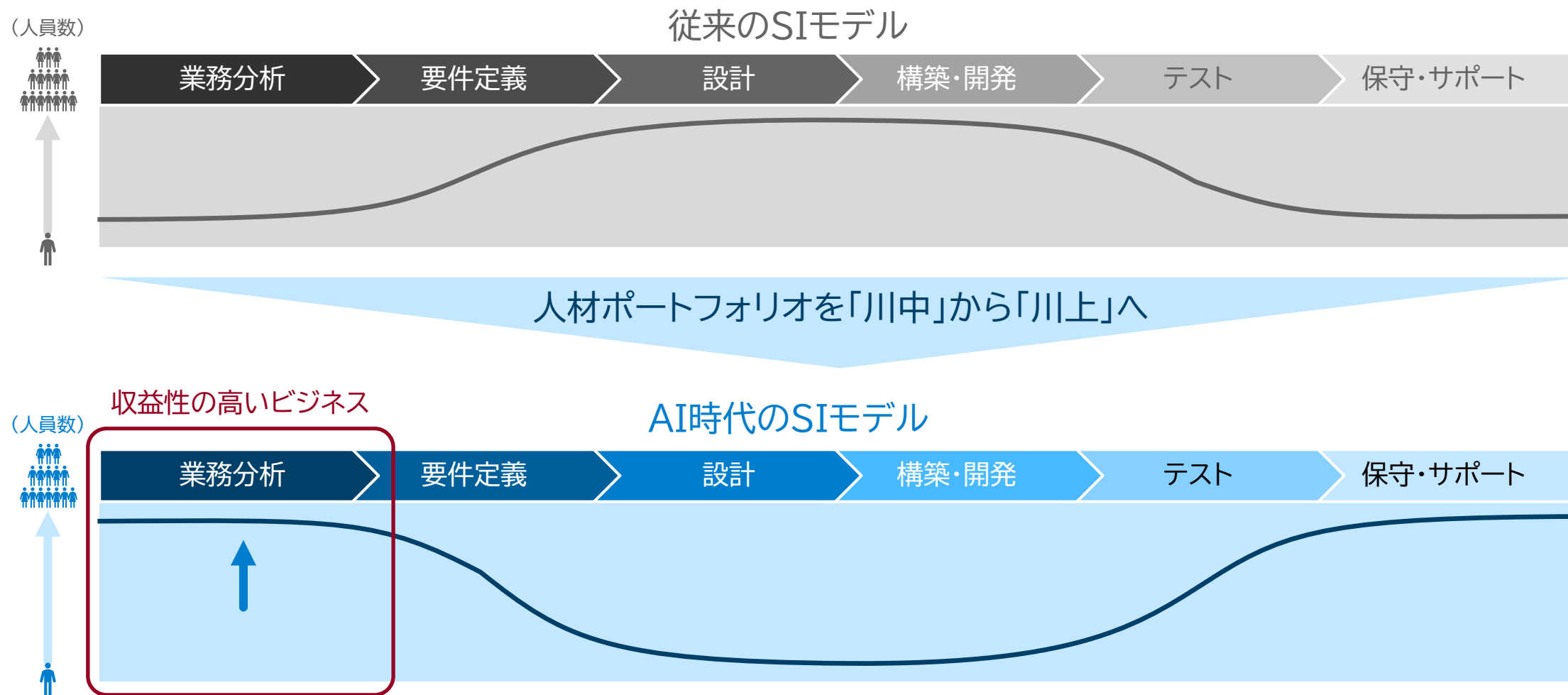
金融中心から、地域・公共・社会分野にもターゲットを広げ、売上高20億円を目指す。

## NTTデータとの協業による売上高



※契約先がNTTデータ(地域会社含む)、またはリードソースがNTTデータ起点のSalesforce商談売上を対象

テラスカイは川上事業参入に向け、「コンサルティング事業本部」を創設。



## コア顧客層の獲得による事業成長の加速。



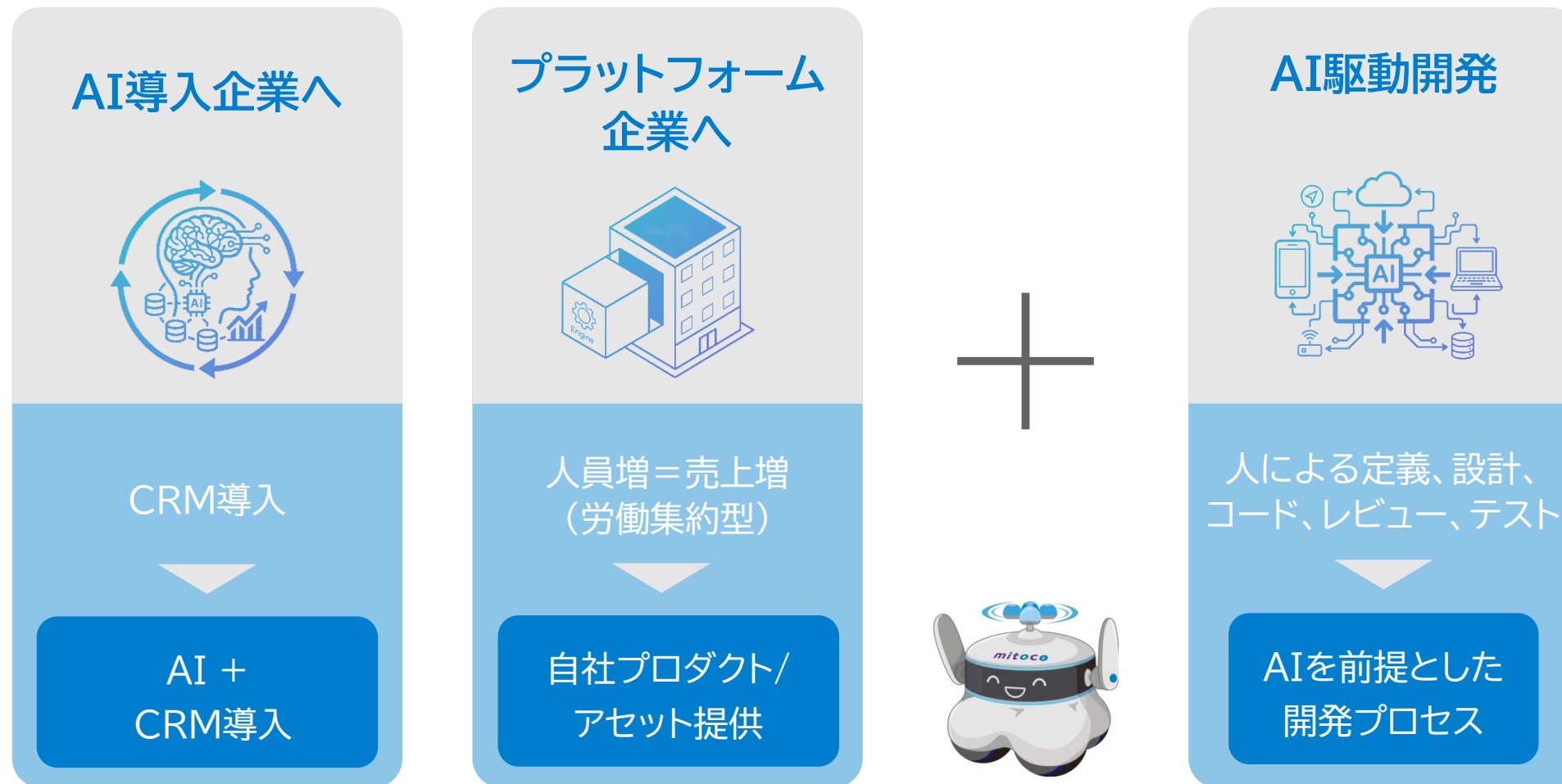
Cloud Integrator



AI Integrator

(AI時代の「ビジネスプロセス変革パートナー」へ)

# AI時代に次世代モデルへの進化を牽引する3つの戦略。





株主還元

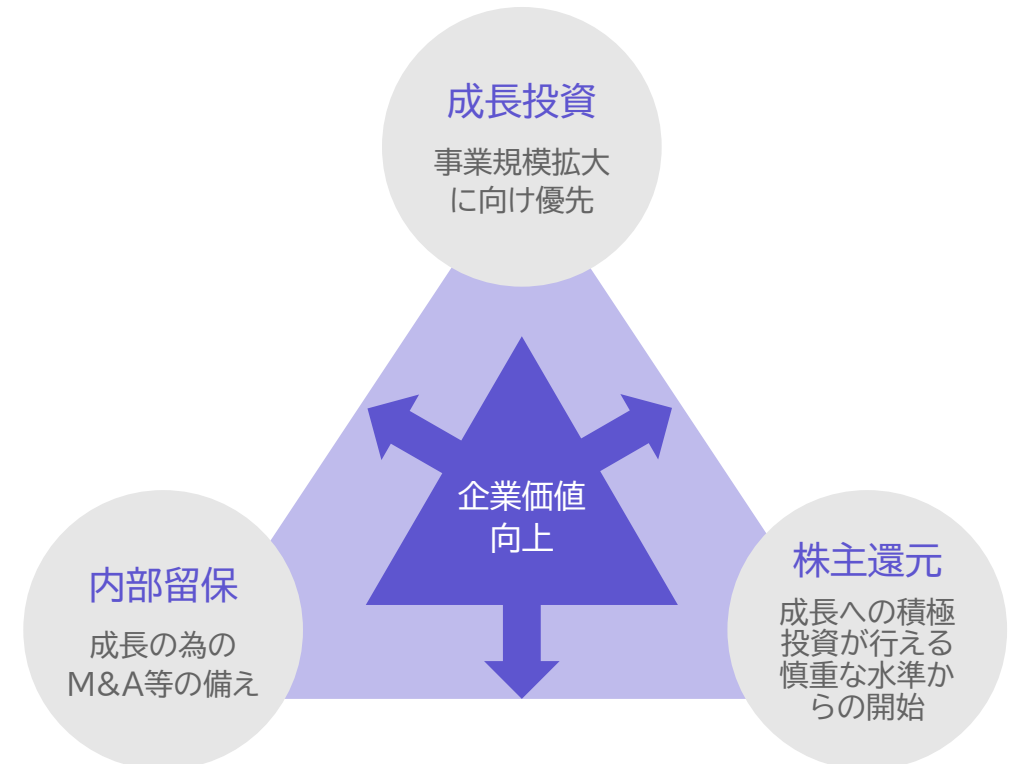
## 株主還元方針

- 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。
- 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。

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

成長期待(PBR)は業界平均を上回るものの、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。

(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	13.2%	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%

ROEの上昇



資本コストの低減



エクイティ・スプレッドの  
プラス幅拡大による、  
中長期的な企業価値向上

「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。

# Appendix

- FY2026 4Q 主なトピックス
- FY2026 導入事例
- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

# Appendix

- FY2026 4Q 主なトピックス
- FY2026 導入事例
- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

## 創業20周年 新・経営理念の策定 — 次の成長ステージに向けた基盤構築

### Mission

先進のテクノロジーを探求し、社会を次のステージへ

### Vision

## 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

### Value

- | お客さまに驚きと感動を
- | 挑戦を楽しみ、最高の成果を
- | 誰もがリーダー、一人ひとりが輝くチームへ

## DiceWorks、エノキの吸収合併、米国子会社の解散 キットアライブの連結子会社化

ソリューション事業



製品事業

NTTデータとの協業やみずほ銀行との案件等  
導入開発においてより強い連携へ

AIプラットフォームを使用し製品強化へ

吸収合併



ENOKI

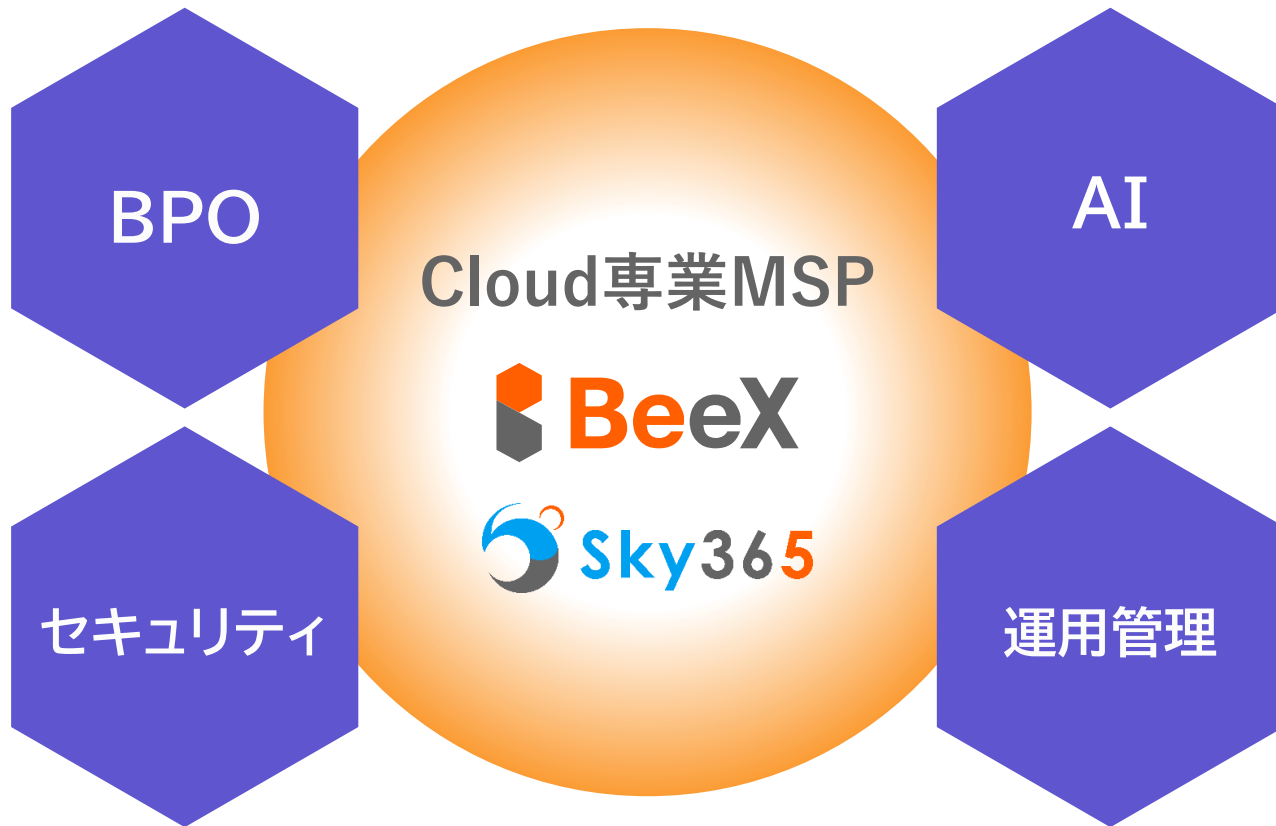
連結子会社化

Kitalive\*

解散

TerraSky Inc.

## 2025年4月 Sky365、BeeXの傘下に テラスカイグループの運用監視を統合



ベトナムセンター設立



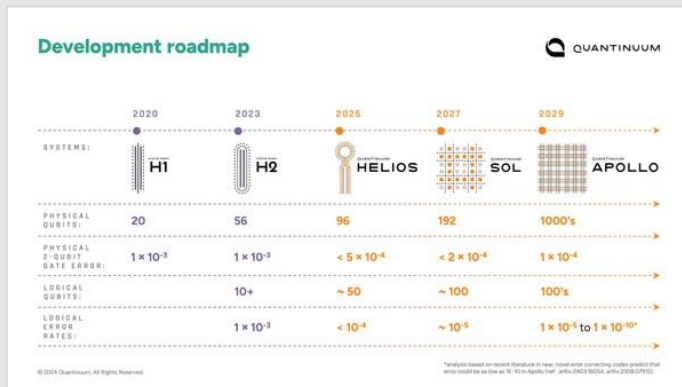
# Quemixは2030年までに、量子超越を実現するアルゴリズムを開発

ハードウェアベンダー



QUANTINUUM

2029年に100論理量子ビットを達成するロードマップを発表



ソフトウェアベンダー

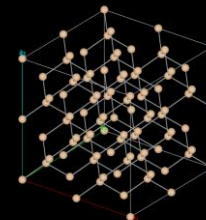


The Quantum Technology Company

量子化学計算・CAE計算・AI/機械学習の領域で量子超越達成に挑戦

量子化学計算

Quantum Chemistry Calculation



CAE計算

Computer Aided Engineering



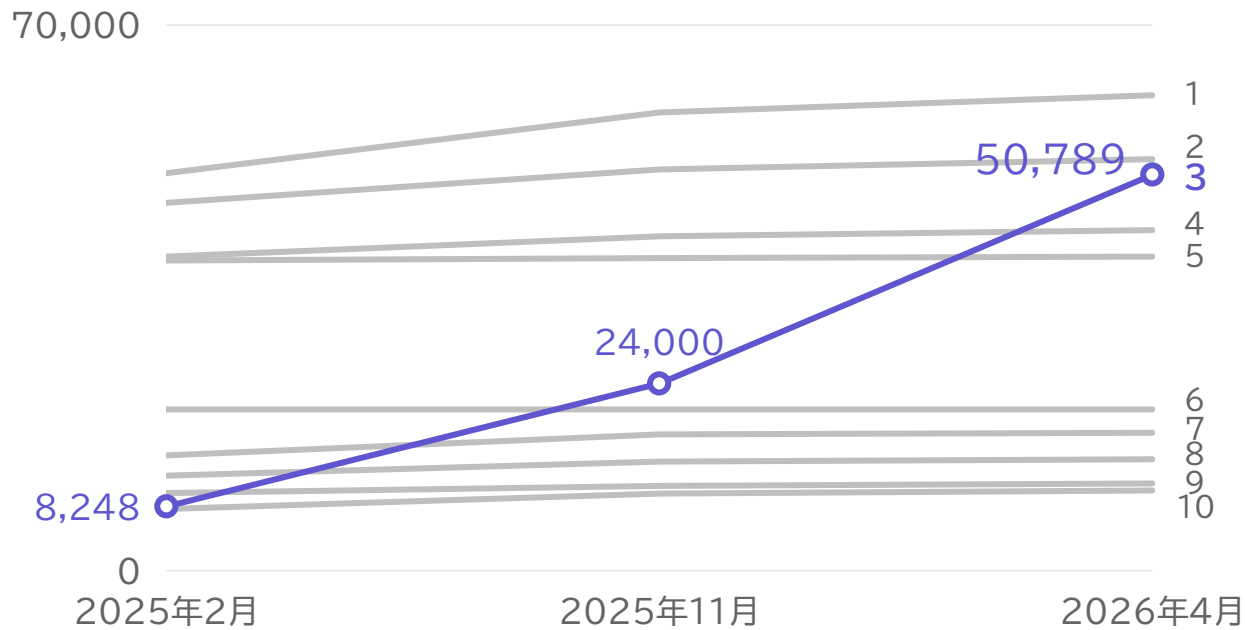
AI/機械学習

AI / Machine Learning





## Youtube「TerraSkyTV with 厚切りジェイソン」 チャンネル登録者数5万人突破へ



<https://www.youtube.com/@TerraSkyTV>  
チャンネル登録のご協力をお願い致します！

企業	チャンネル登録数*
1 Sky株式会社	61,000
2 Amazon Web Services Japan 公式	52,800
3 TerraSkyTV	50,789
4 日本マイクロソフト	43,700
5 freee	40,300
6 日本IBM	20,700
7 セールスフォースジャパン	17,700
8 サイボウズ kintone	14,300
9 SAP Concur	11,200
10 アクセンチュア	10,300

出所) youtubeよりテラスカイ作成 \*2026年4月6日時点登録者数

# Appendix

- FY2026 4Q 主なトピックス
- FY2026 導入事例
- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

## CoEを設置し、自社で開発・運用可能な体制を構築



【本事例の導入製品・サービス】

CoEアドバイザーサービス: CoEの立ち上げや運営、標準化ガイドラインの策定、最適なシステムアーキテクチャの設計などの支援など

課題: 開発の外部委託により、コミュニケーション負荷が増大したほか、社内に開発ノウハウが蓄積されなかった。



- 迅速な内製開発体制の確立 → リードタイムの大幅な短縮を実現

## グループ横断の建設業顧客データベースを、Salesforceで構築



### 【本事例の導入製品・サービス】

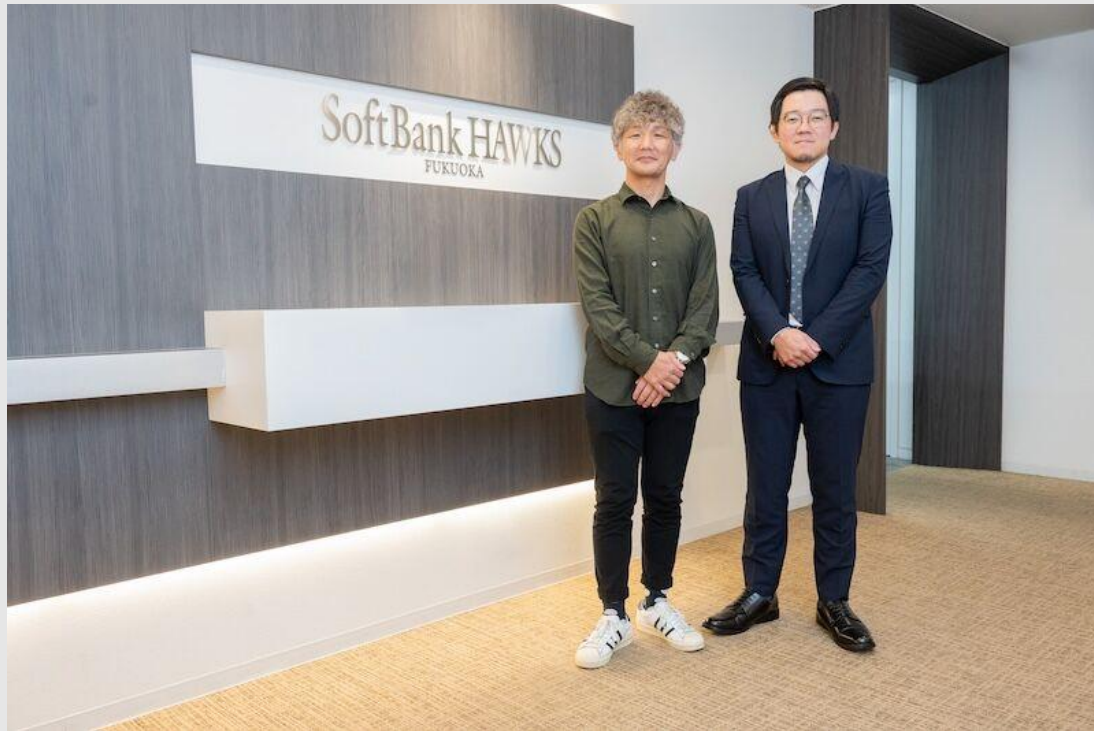
Salesforce Sales Cloud: 営業の効率化や受注精度の向上へ貢献するSalesforce のSFAアプリケーション

MuleSoft: MuleSoft: APIを活用して社内外のシステムやアプリケーション、デバイスを統合するためのiPaaS

課題: グループ間での情報共有不足により、営業アプローチの重複といった問題が発生していた。

- グループ間で営業情報のリアルタイムな可視化を実現
- LTV(顧客生涯価値)の最大化に向けた営業活動を推進

## 法人スポンサー営業の商材管理から請求までを、Salesforceで一元化



【本事例の導入製品・サービス】

Salesforce Sales Cloud: 営業の効率化や受注精度の向上へ貢献する

Salesforce のSFAアプリケーション

課題: 法人スポンサー営業において、商品・販売・顧客データが個別に管理されていた



- 営業プロセスと予実データの可視化 → 滞留案件の早期発見、精緻な着地予測を実現

## mitocoとSVE導入により、地域薬局の業務効率化及び顧客満足度向上を実現



【本事例の導入製品・サービス】  
mitoco:「カレンダー・掲示板」「ワークフロー」「電子契約」等社内業務の効率化  
SkyVisualEditor:ノーコード・ローコードでSalesforce の画面を作成

課題: 外出先からリアルタイムで患者の情報を把握できず、不明な場合は薬局へ電話で確認する必要があった

- 外出先での患者情報の確認 → 即時の問い合わせ対応を可能に 実現

## 主な支援企業

業種・業態を問わず、多数の企業のデジタル・トランスフォーメーションをご支援  
開発後も、プロアクティブ運用・保守で顧客の継続的ビジネス成長を伴走支援

**大和証券**  
Daiwa Securities

**太陽生命**

**MITSUBISHI ELECTRIC**

**Panasonic**

**DLTX**  
Dai-ichi Life Group

**Dentsply Sirona**

**JMAM** 髯 日本能率協会マネジメントセンター

**JCB**  
世界にひとつ。あなたにひとつ。

**DNP**

**WATABE WEDDING**

水まわりって、大切だから  
**Takara standard**

**イオン銀行**  
AEON Bank

**UNICIDEX**

**関西電力送配電**

**伊藤忠エネクス株式会社**

**TOYOTA**

**AGC**

**東京海上日動**  
TOYO MARINE NICHIDO

**KDDI**

**JFE**

**SOMPOシステムズ**

**昭和シェル石油株式会社**

**sysmex**  
Lighting the way with diagnostics

**HITACHI**  
Inspire the Next

**リそな銀行**  
RESONA

**BRIDGESTONE**

**EBARA**

**MIZUHO**

**日本郵便**  
POST

**日本生命**  
NISSAY

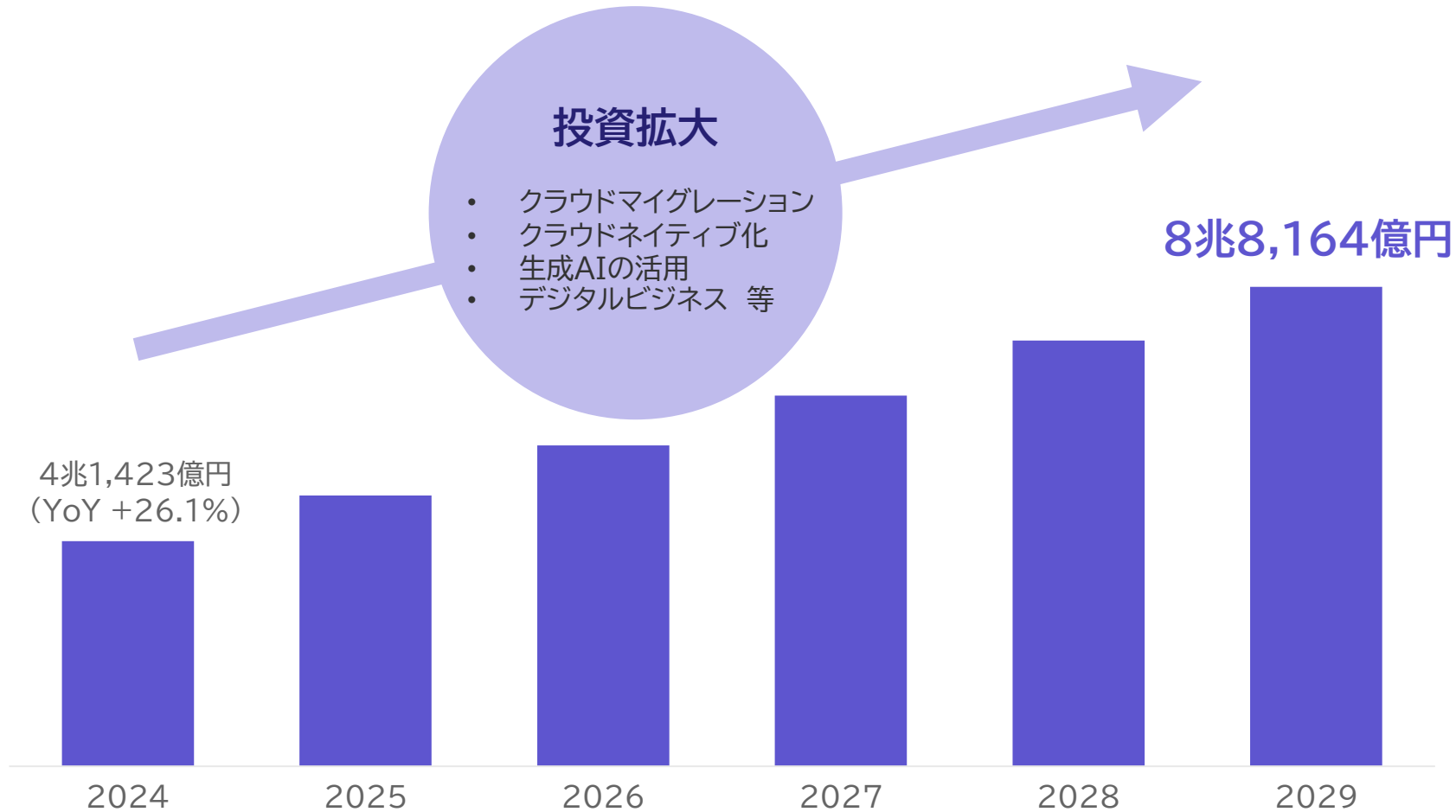
**日本経済新聞**

**KONOIKE GROUP**

# Appendix

- FY2026 4Q 主なトピックス
- FY2026 導入事例
- 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



2024-2029  
売上額

×2

2024-2029  
CAGR

16.3%

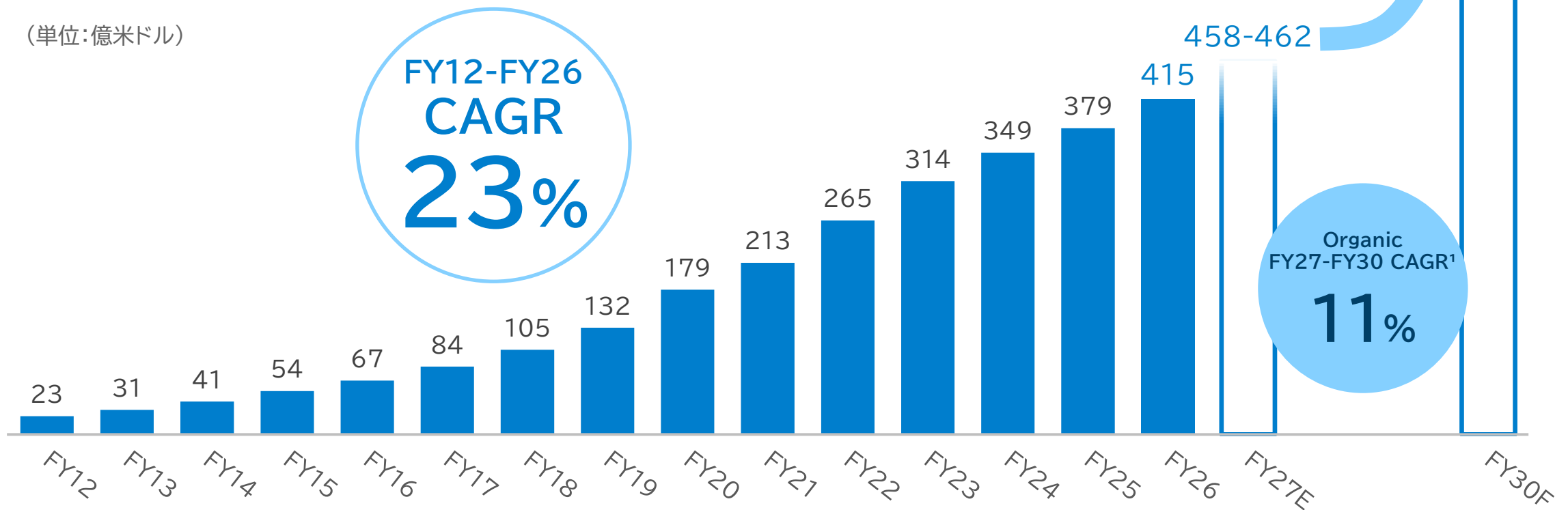
出所) IDC Japan 「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024年～2029年」

# Salesforce 売上高推移



Salesforceは、「エージェント型エンタープライズ」向けオペレーティングシステムへと進化しており、AI機能(特にAgentforce)の急速な普及と導入が事業の大きな追い風となっている。  
こうした好調な事業環境を背景に、2030年度の売上高目標を600億ドル超から630億へ引き上げた。

(単位:億米ドル)



<sup>1</sup>informatica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)

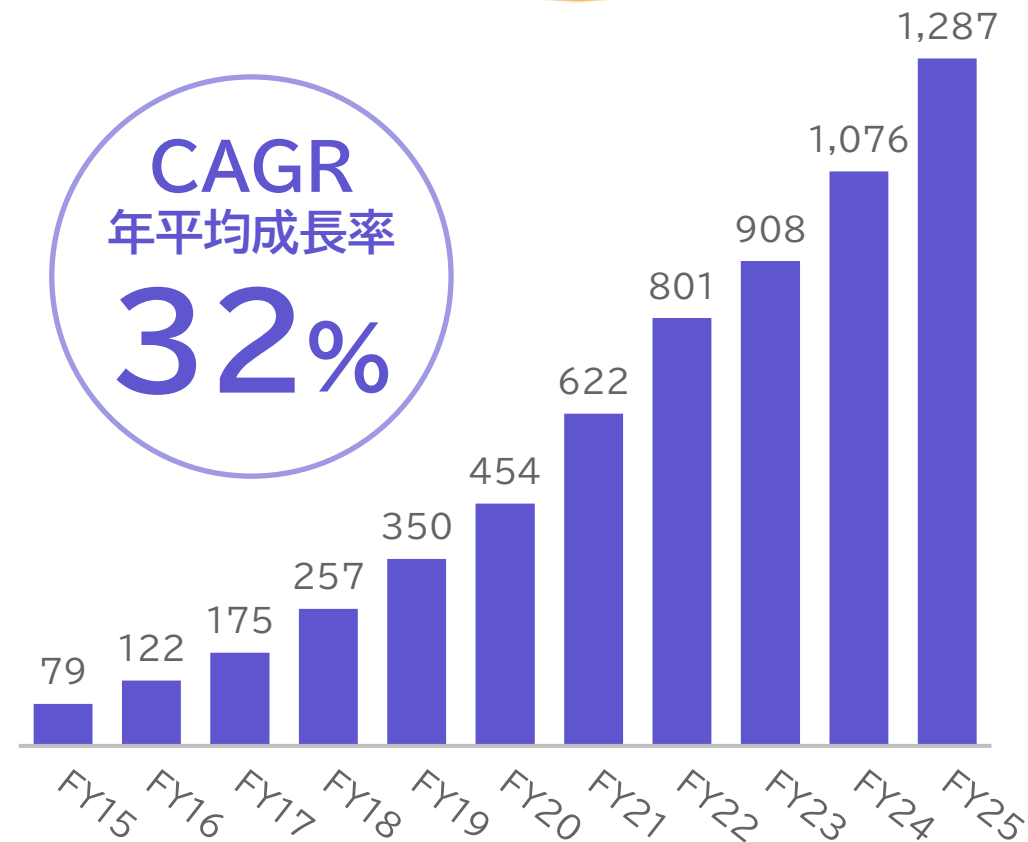
## Google Cloud

CAGR  
年平均成長率  
**40%**



powered by **aws**

CAGR  
年平均成長率  
**32%**

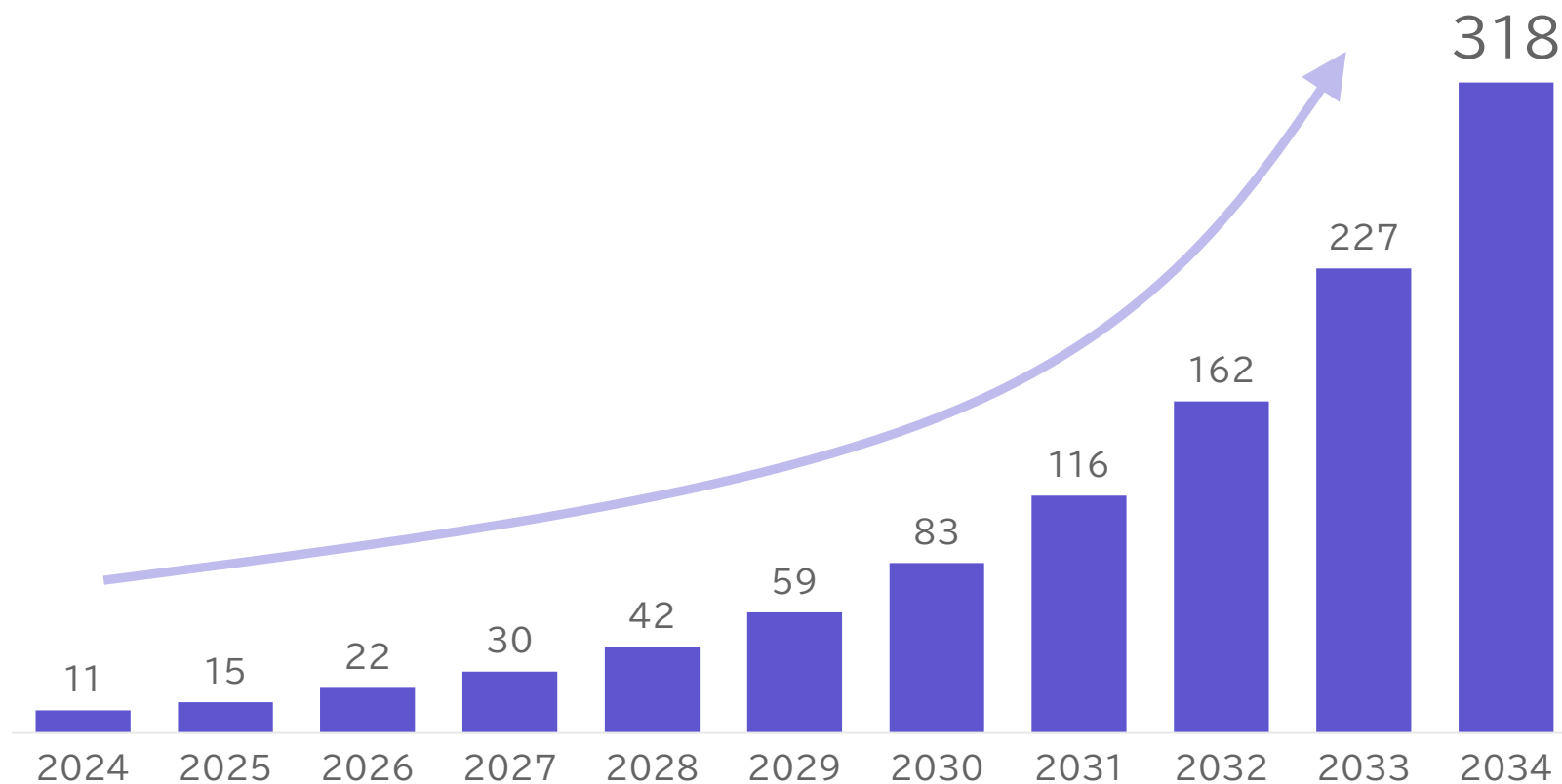


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

# 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

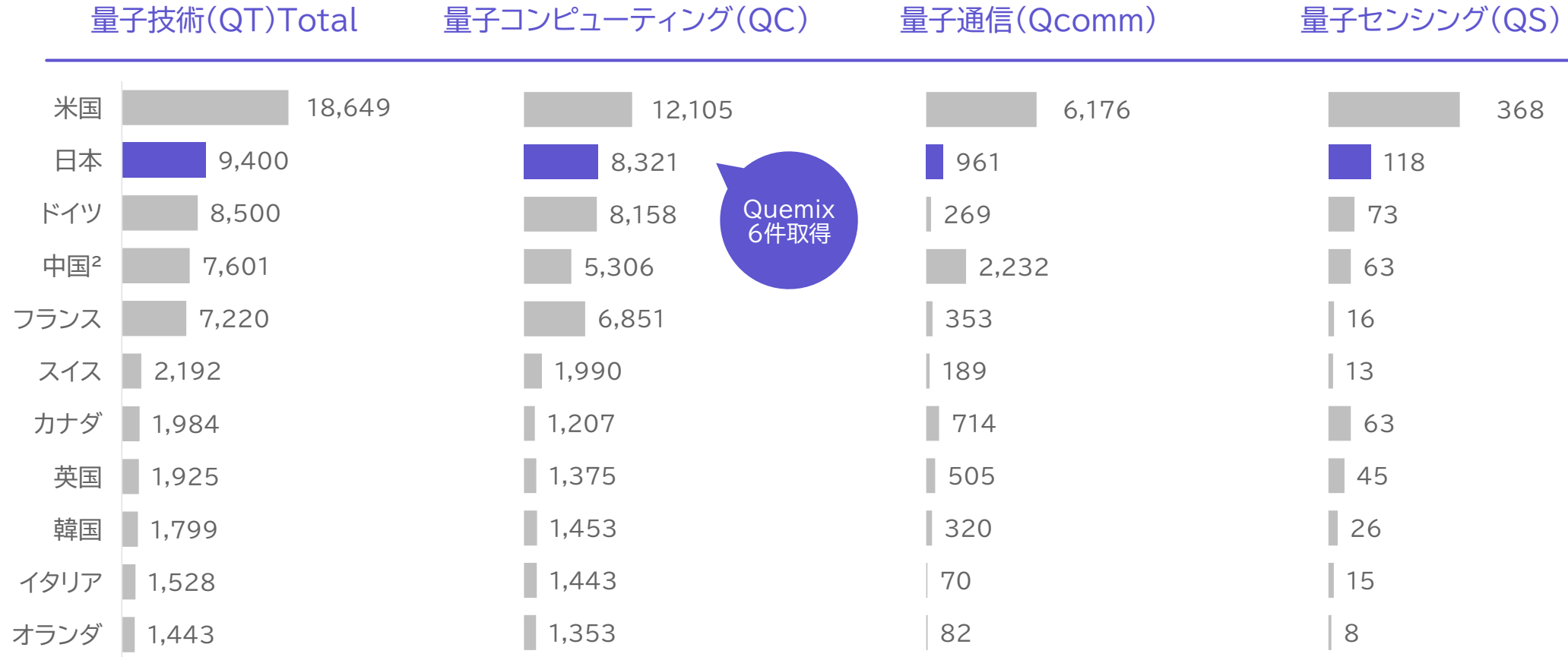
CAGR

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 | 2000-2024<sup>1</sup>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。



<sup>1</sup>2024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。

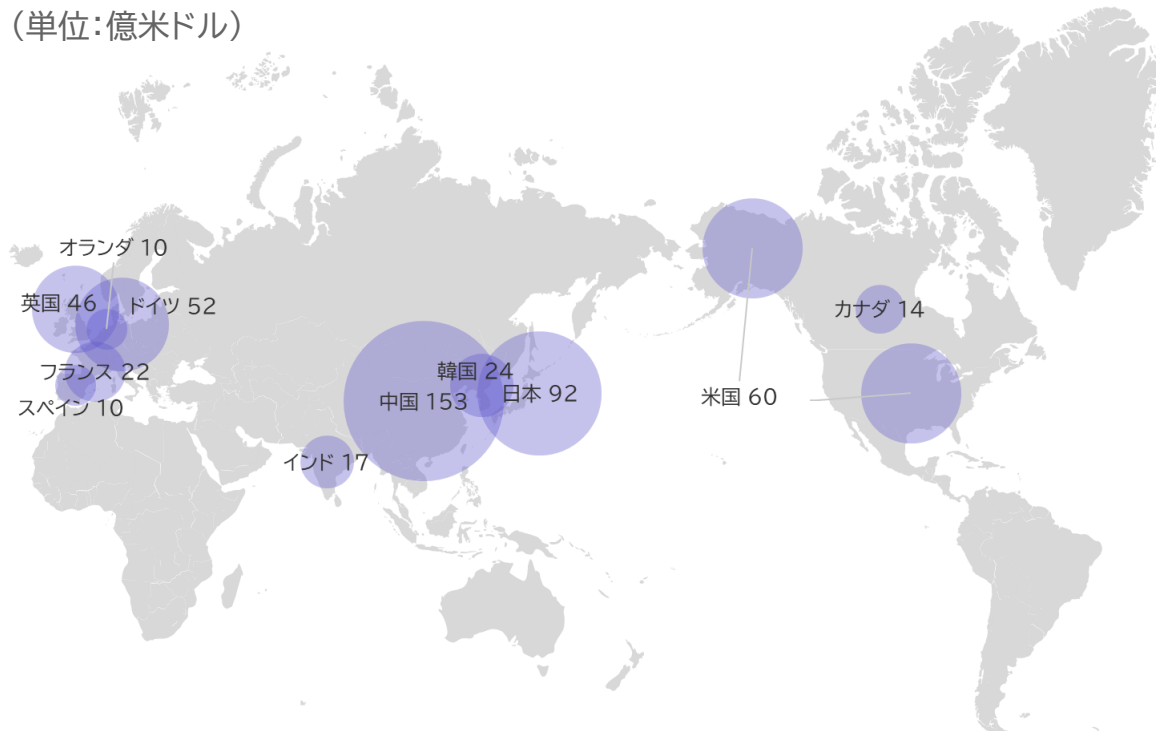
<sup>2</sup>中国の特許取得数は現在市場参入を目的とした継続的な取り組みがあるが、同グラフへ正確に反映されていない。  
出所)McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor」よりテラスカイ作成

# 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。

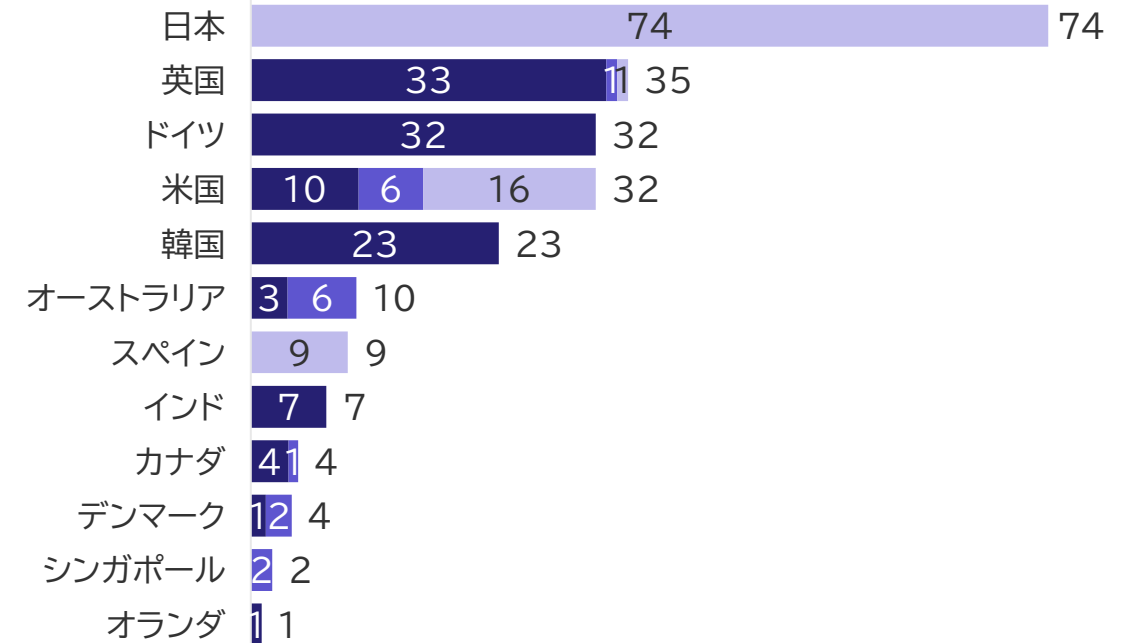
(単位:億米ドル)



## 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。

# Appendix

- FY2026 4Q 主なトピックス
- FY2026 導入事例
- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

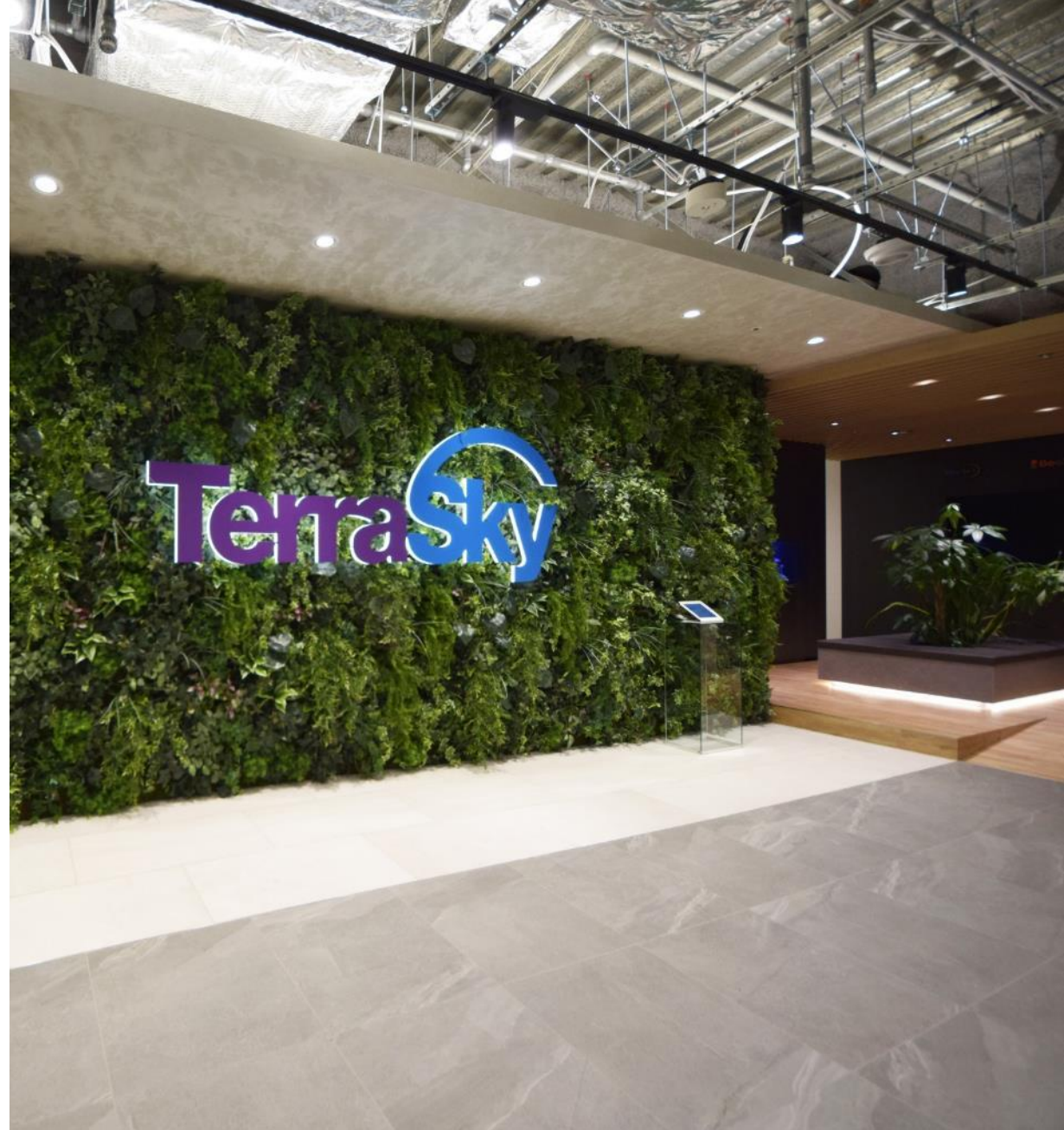
# TerraSky 株式会社テラスカイ



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、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2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。

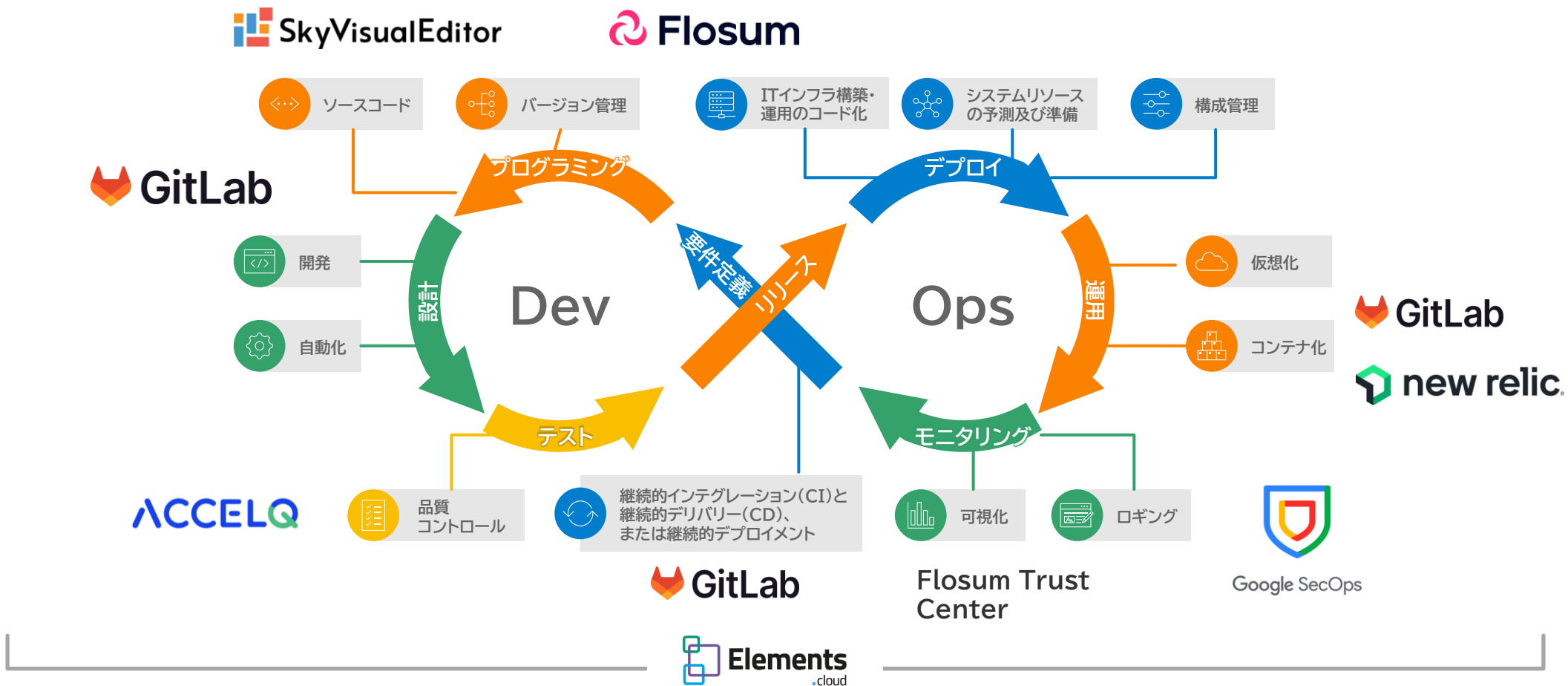
### SkyVisualEditor

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。

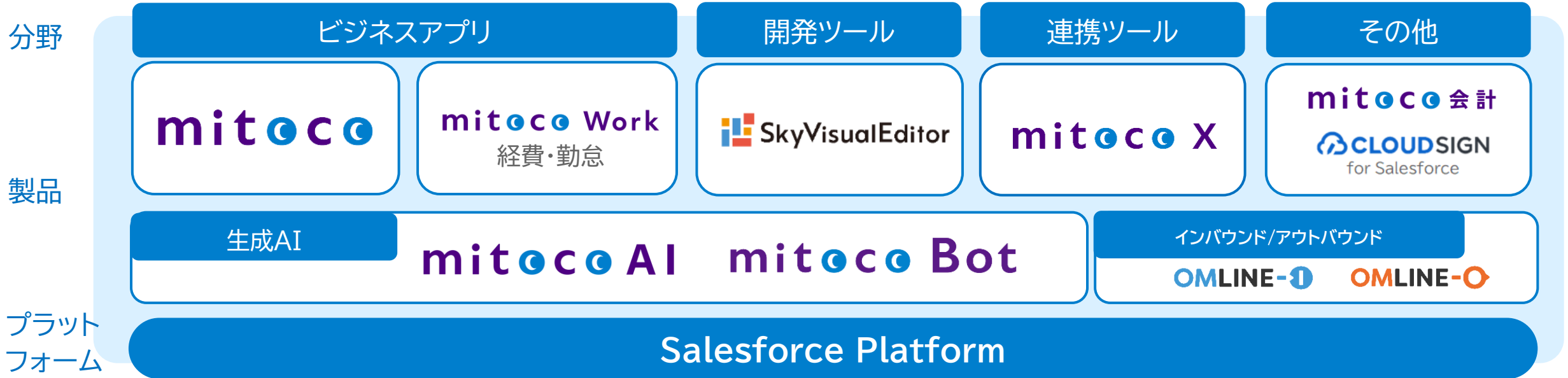
### mitoco ERP

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。

## 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



## 「あったらいいな」のお客様の声から生まれた業務支援サービス群



# 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

Sky365  
MSP市場参入

クラウドSAP  
市場参入

(東証GRT4270)

BeeX

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

ENOKI

吸収合併

Kitalive\*

連結子会社化

DiceWorks

吸収合併

TerraSky Thailand

タイ本格始動

TerraSky  
Technologies

エンジニア派遣  
市場参入

ENOKI

AI市場参入



WEB/アプリ開発

Kitalive\*

(札幌ア 5039)

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2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



SAPクラウドマイグレーション



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



Salesforce<sup>1</sup>  
MVP



認定テクニカル  
アーキテクト<sup>2</sup>

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

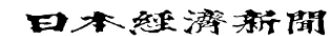
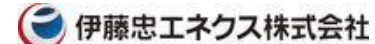
<sup>1</sup> SALESFORCE MVPsより、Region「Asia-Pacific」ならびにCountry「Japan」表示結果(2025年1月時点)参照。

<sup>2</sup> 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2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



# Appendix

- FY2026 4Q 主なトピックス
- FY2026 導入事例
- 市場環境
- テラスカイについて
- 用語集

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