

2027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

2026年10月15日

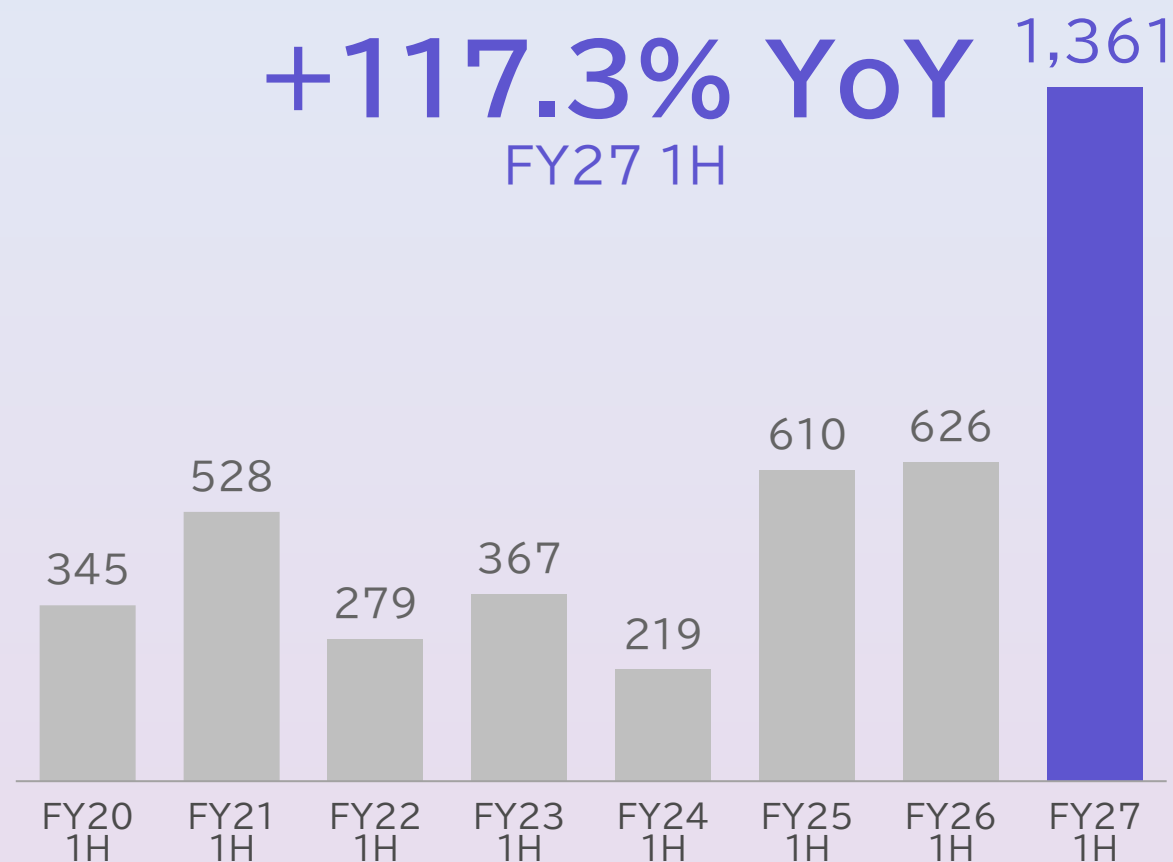
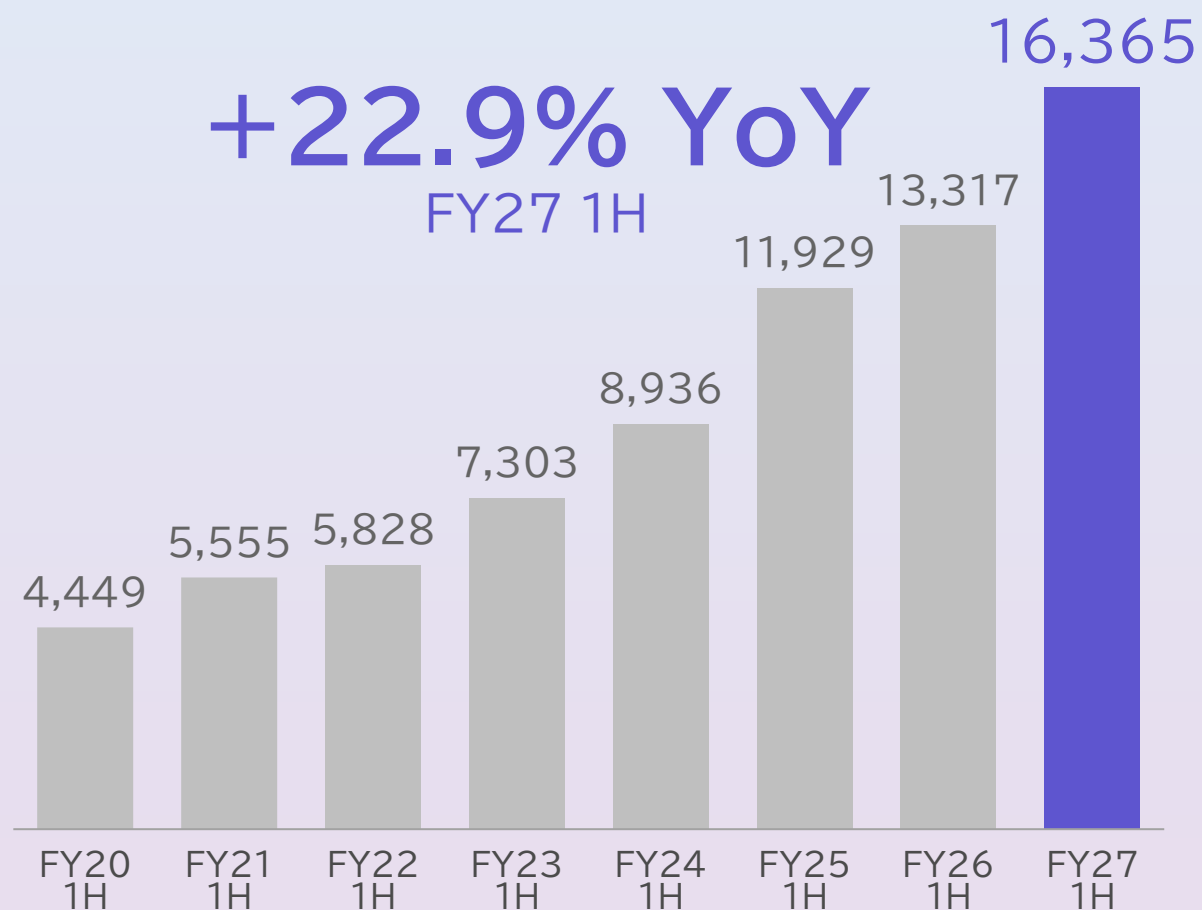
Highlights

(単位:百万円)

売上高・利益ともに過去最高を更新

連結売上高は、グループ全体での受注好調により高成長を継続。

連結営業利益は稼働率上昇や、前年度のグループ再編効果の顕在化が寄与し、大幅な増益を達成。





FY2027 2Q

連結決算概要

FY2027 2Q 連結決算概要

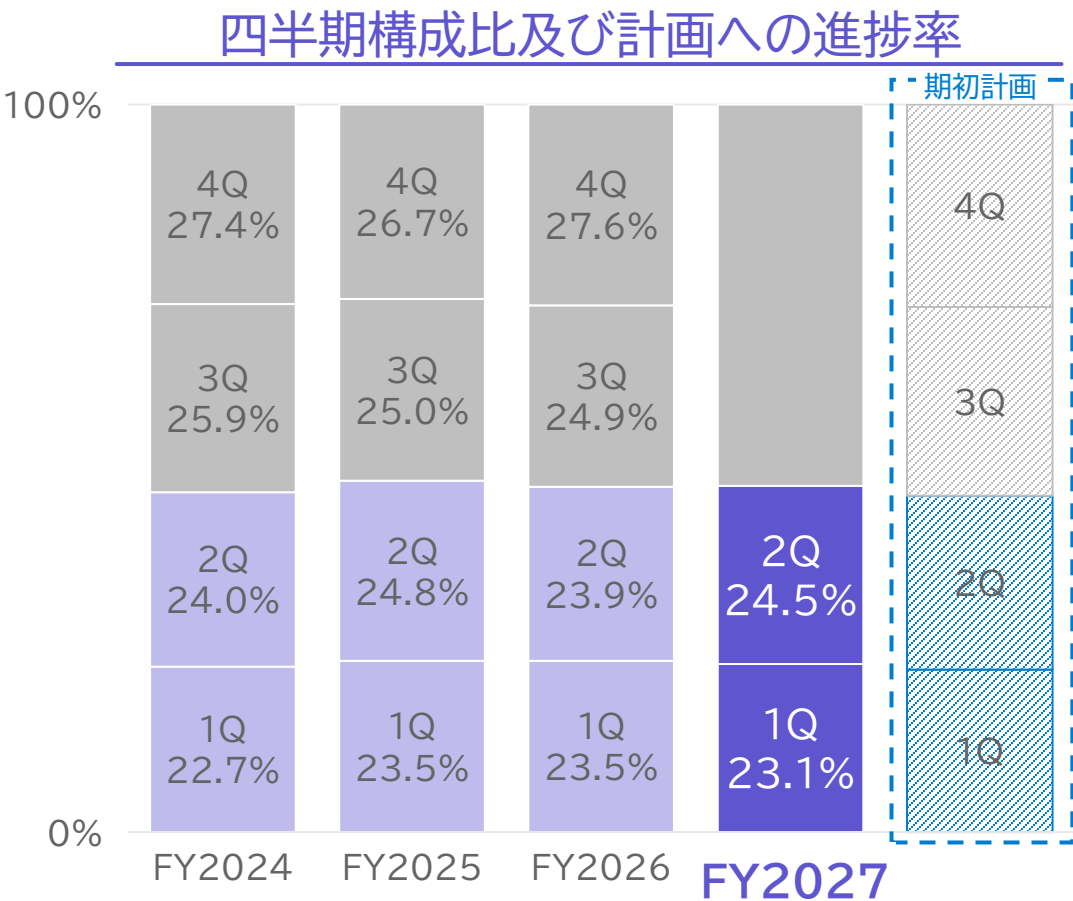
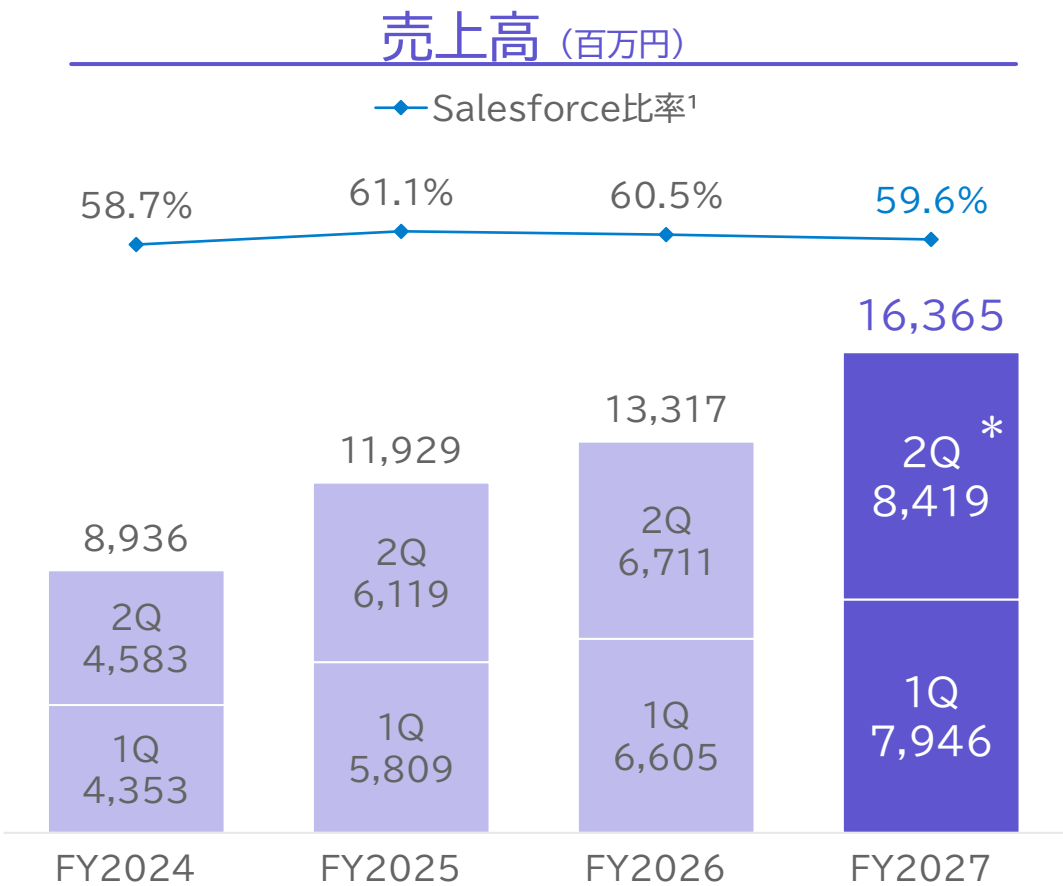
- 連結売上高は前年同期比22.9%増の163億円と、**高成長を継続して過去最高を更新**。
ソリューション売上高(151億円、前年同期比22.8%増)、製品売上高(13億円、同23.4%増)は共に、大型案件の増加により**過去最高を達成**。
グループ全体としてほぼ**計画通りに進捗**。
- 連結営業利益は前年同期比117.3%増の13億円と、**大幅に増加し過去最高を更新**。
ソリューション利益(20億円、前年同期比37.4%増)は稼働率上昇で**過去最高益を更新**。製品利益(8千万円、同1億6千万円増)は継続的な増収効果で**黒字転換を達成**。テラスカイ単体が**大きく上振れた**ほか、ほぼ全ての子会社で**計画を達成**。
- 通期業績計画については、大型イベントや移転等の先行投資を進めつつ、当初予定通りとし**確実な達成**を目指す。

(単位:百万円)	FY2026 2Q YTD 実績	FY2027 2Q YTD 実績	前年同期比		FY2027計画 (4/14公表)	進捗率		
			増減額	増減率		1Q	2Q	
売上高	13,317	16,365	+3,048	+22.9%	34,349	7,946	8,419	47.6%
営業利益	626	1,361	+734	+117.3%				53.6%
対売上高比率	4.7%	8.3%	-	+3.6pp	2,541	566	794	
経常利益	702	1,433	+731	+104.1%				54.5%
対売上高比率	5.3%	8.8%	-	+3.5pp	2,628	610	822	
親会社株主に帰属する 中間純利益	407	880	+473	+116.3%				57.7%
対売上高比率	3.1%	5.4%	-	+2.3pp	1,526	350	529	
EPS (円)	31.54	68.22	36.68	116.3%	118.21			57.7%

* 2Qとして過去最高

FY2027 2Q 連結売上高

当四半期の連結売上高は、前年同期比25.4%増の84億円と過去最高を記録。Salesforce及びAWSを中心としたソリューション事業の底堅い需要に加え、mitocoERP関連を中心とした製品需要が好調であった。2Q累計計画比は、3.1%上振れ。



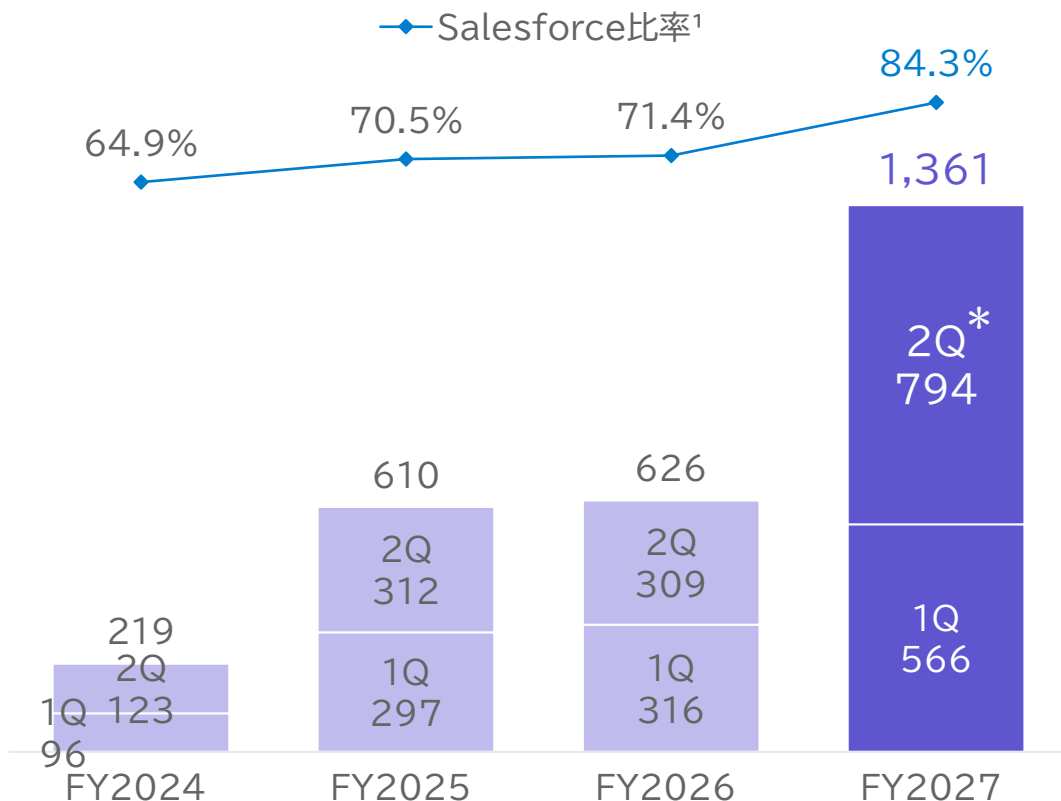
* 2Qとして過去最高

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 2Q 連結営業利益

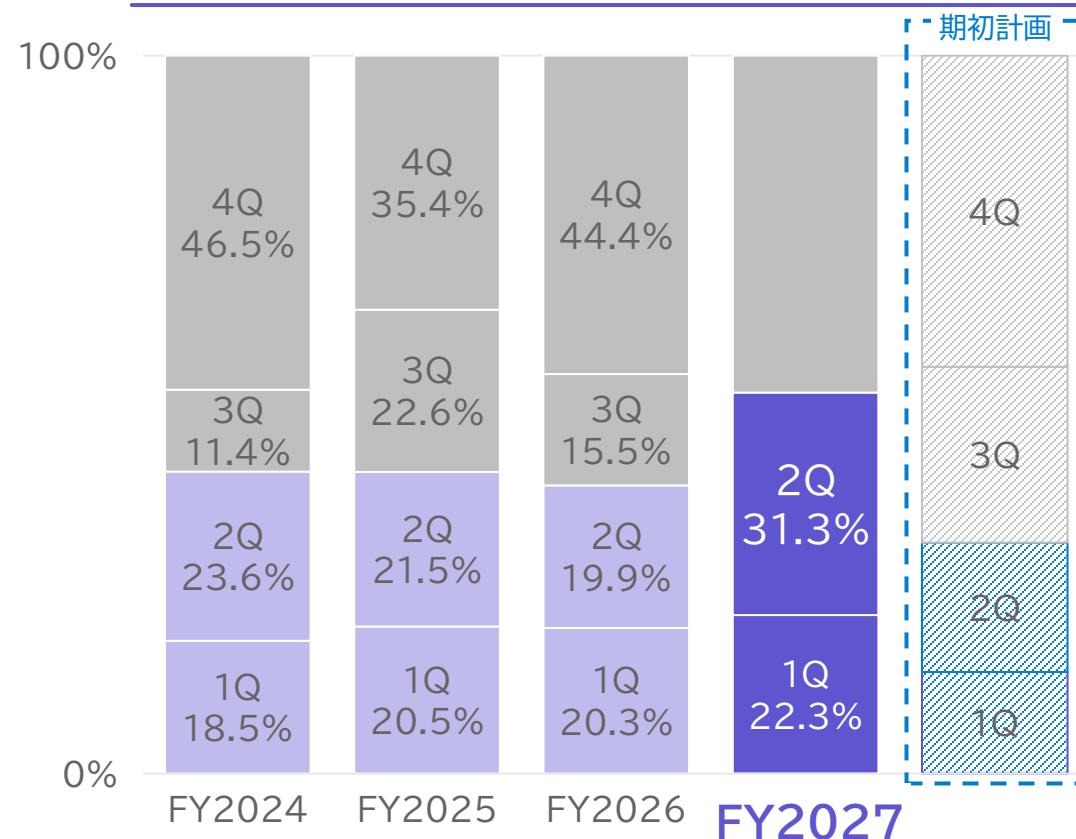
当四半期の営業利益は、前年同期比156.5%増の7億円と過去最高を記録。ソリューション事業の稼働率上昇、グループ再編効果の顕在化、製品事業の黒字転換を主因とし、大幅な増益を達成。2Q累計計画比は66.5%上振れ。

営業利益 (百万円)



* 2Qとして過去最高

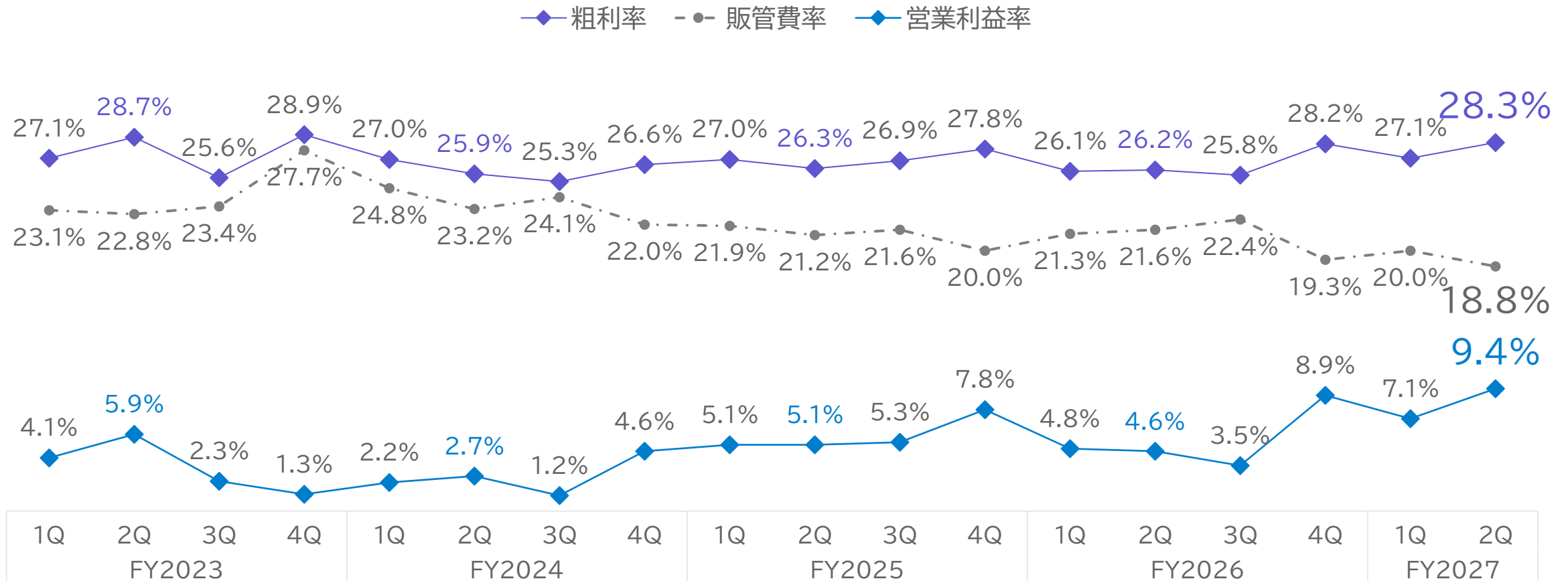
四半期構成比及び計画への進捗率



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。

利益率推移

- 当四半期の粗利率は、前年同期から2.1pp上昇。テラスカイ単体の大型案件の増加による単価上昇、プロパー主体への切り替えや、前年度実施した事業再編効果が顕在化していることが寄与。
- 当四半期の営業利益率は、前年同期から4.8pp上昇し高水準を確保。販管費は広告宣伝費の比率が前年同期より低下。



FY2027 2Q 連結貸借対照表(要約)

(百万円)	2026年2月末	2026年8月末	増減額
流動資産	15,554	16,662	+1,108
有形固定資産	432	384	▲ 47
無形固定資産	1,711	1,716	+4
投資その他の資産	4,513	5,190	+676
固定資産	6,658	7,290	+632
総資産	22,212	23,953	+1,741
流動負債	6,426	6,669	+243
固定負債	819	982	+163
負債	7,245	7,652	+407
株主資本	10,586	11,407	+820
純資産	14,967	16,301	+1,334

増減要因ポイント

- 流動資産
 - 売上増による現預金及び売掛金の増加
- 投資その他の資産
 - 株価上昇による投資有価証券の増加

FY2027 2Q 連結キャッシュ・フロー(要約)

(百万円)	FY2026 2Q 実績	FY2027 2Q 実績	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	710	1,324	● 税金等調整前中間純利益の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 629	▲ 655	
(小計)フリー・キャッシュ・フロー	80	668	
財務活動による キャッシュ・フロー	85	7	● Quemixの増資による増加 ● 配当金支払いによる減少
現金及び現金同等物の 中間期末残高	6,676	8,940	

FY2027 グループ人員計画

(単位:人)

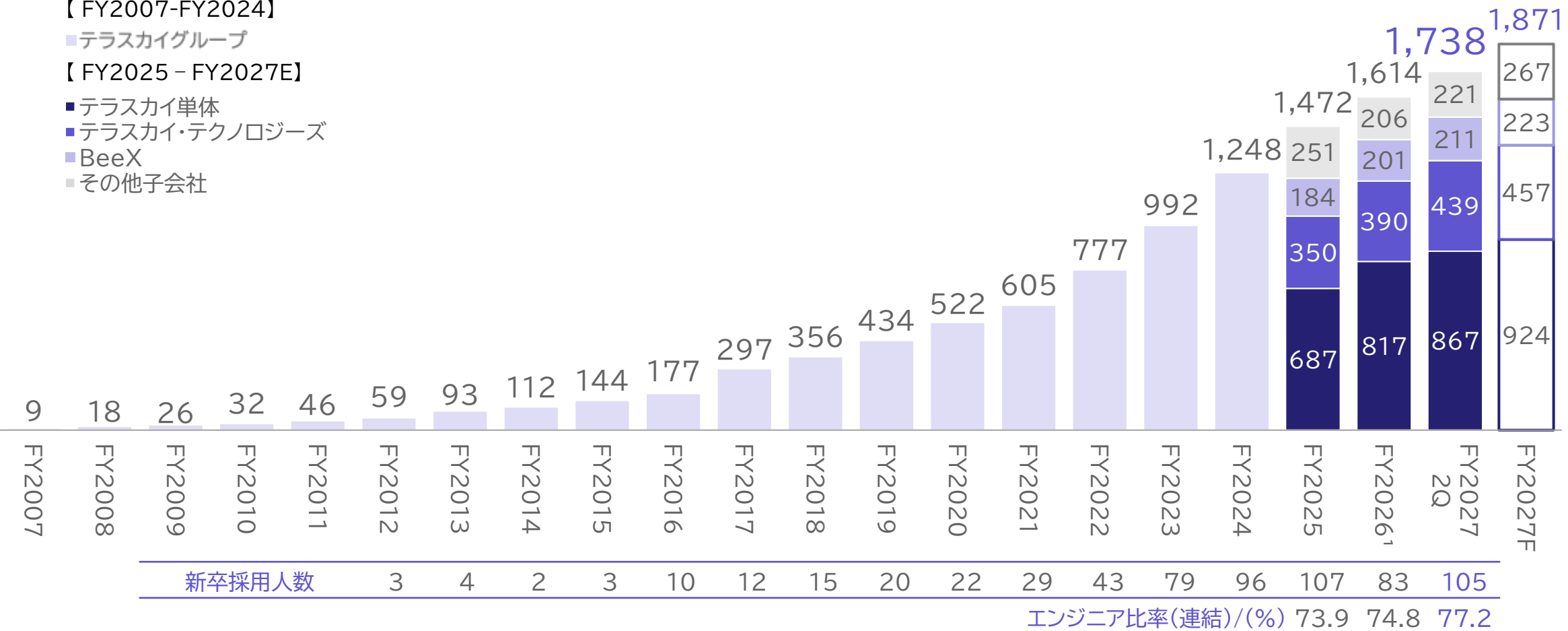
2Qの人員数は、前期末から124人増加し1,738人となった。2026年4月の新卒採用数はグループ合計で105人、FY2027のグループ従業員数は計1,871人を計画。新卒は下期より順次稼働予定。

【 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。役員・監査役、外注・派遣社員除く。 ¹ FY2026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/>)



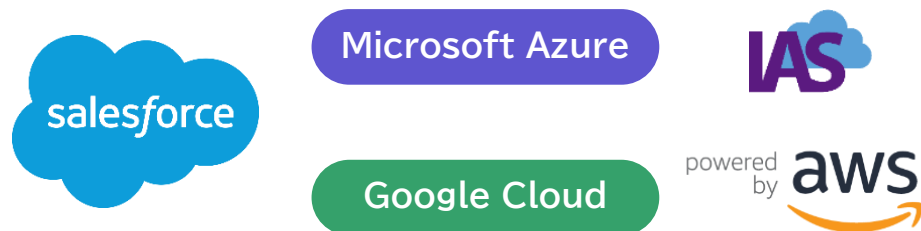


FY2027 2Q

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

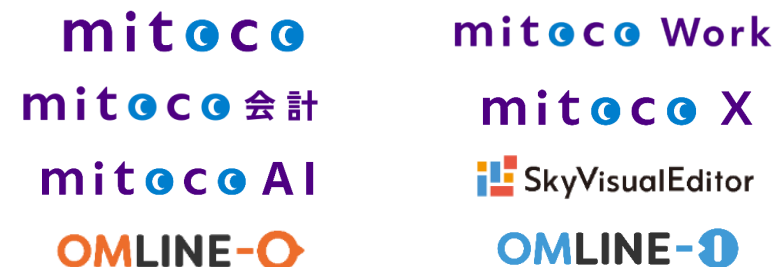


量子コンピューター



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



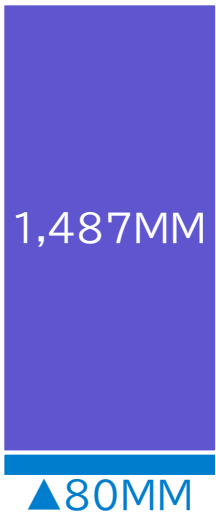
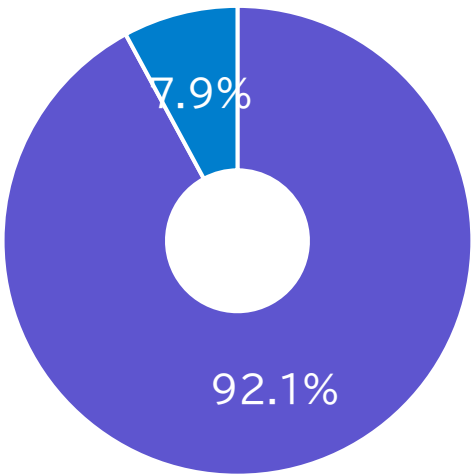
FY2027 2Qセグメント売上高及び損益構成比



FY2026 2Q YTD

セグメント売上高

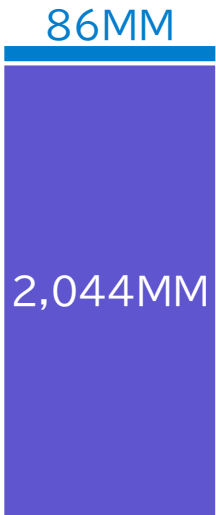
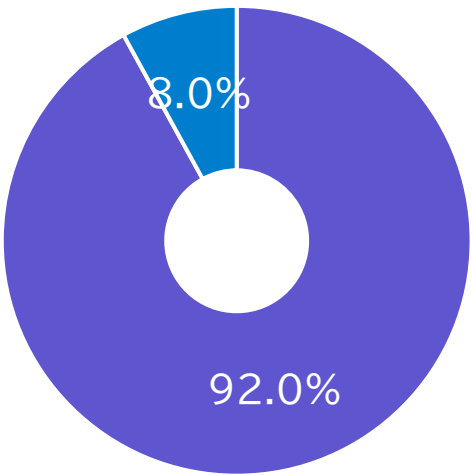
セグメント損益



FY2027 2Q YTD

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

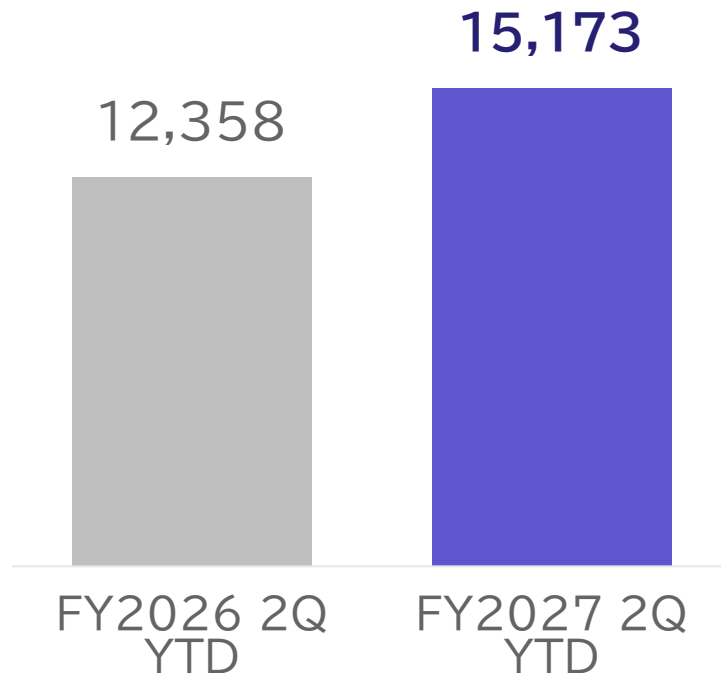
ソリューション事業 セグメント売上高及び利益

- 2Qのセグメント売上高は、累計で前年同期比22.8%増の151億円となり**過去最高を更新**。テラスカイ単体におけるSalesforceの大型案件の増加、BeeXにおけるAWSのライセンス売上増が主因となった。また、ほぼ全ての子会社が昨対で増収。
- 2Qのセグメント利益は、累計で前年同期比37.4%増の20億円となり**過去最高を更新**。テラスカイ単体のAI活用や大型案件の増加に伴うエンジニア稼働率の上昇に加え、昨年実施した事業再編効果の顕在化が大きく寄与。

(単位:百万円)

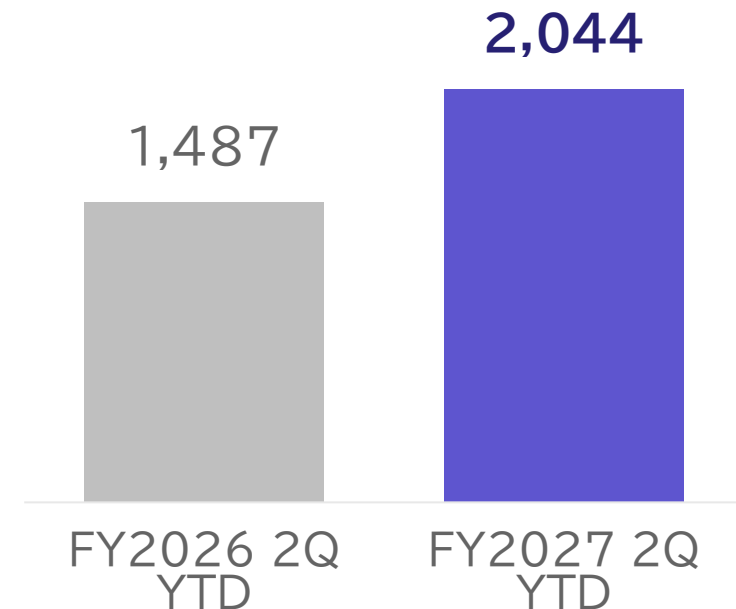
セグメント売上高

YoY +22.8%



セグメント利益

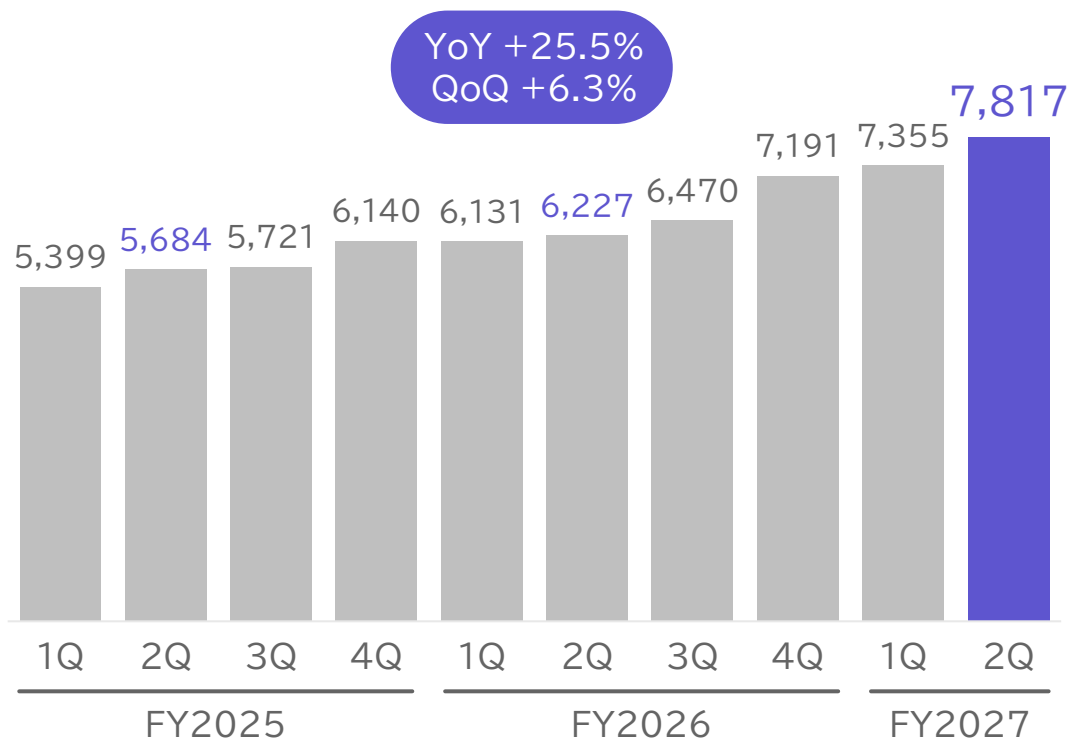
YoY +37.4%



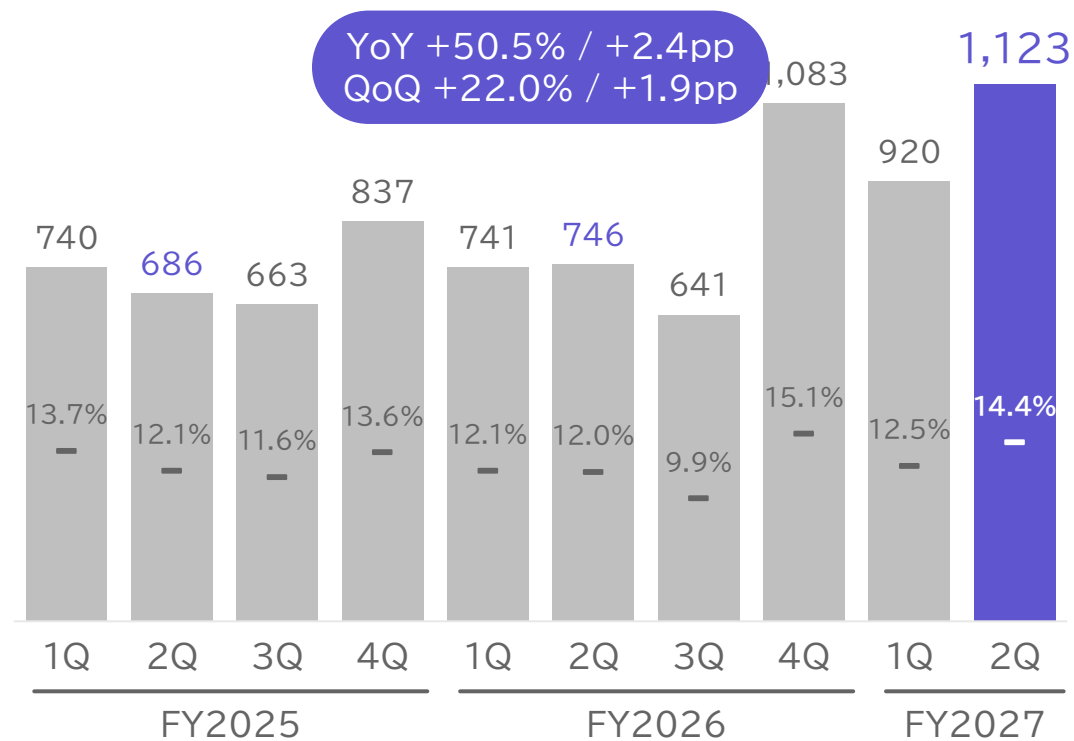
ソリューション事業 四半期業績推移

- 当四半期のセグメント売上高は、前年同期比25.5%増の78億円となり過去最高を更新。テラスカイ単体が売上高をけん引し、ほぼ全ての子会社が前年同期から増収。
- 当四半期のセグメント利益はテラスカイ単体の大幅増益を主因として、前年同期比50.5%増の11億円に達し、過去最高を更新。

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



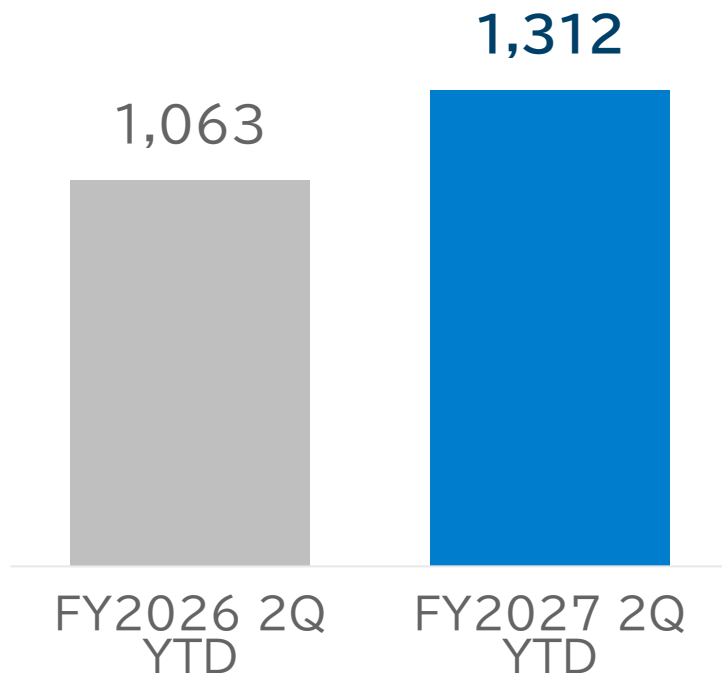
製品事業 セグメント売上高及び損益

- 2Qのセグメント売上高は、バージョンアップを重ねてきたmitocoERP関連の需要増加に加え、好調なテラスカイ単体のソリューション事業とのシナジー効果創出により、前年同期比23.4%増の13億円と過去最高を更新。
- 2Qのセグメント利益は、前年同期比1億6千万円増の8千万円と継続的な増収により黒字転換。

(単位:百万円)

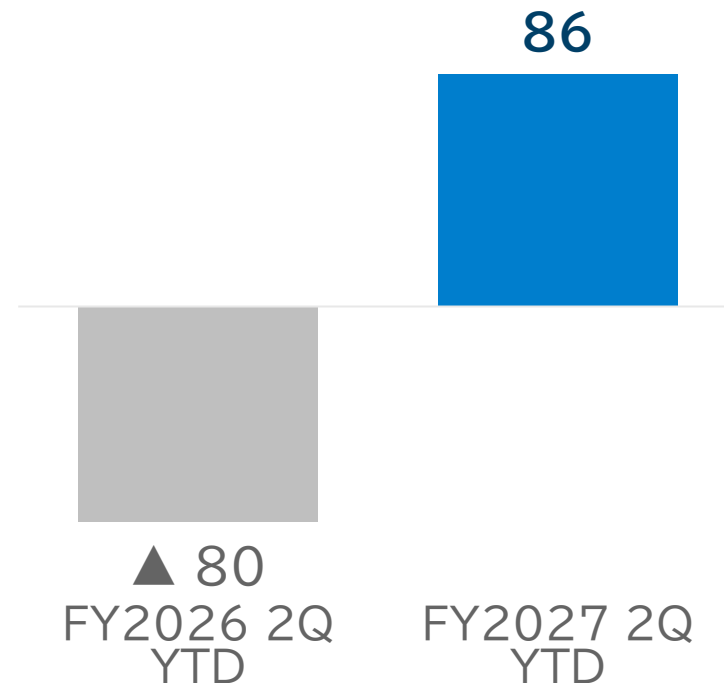
セグメント売上高

YoY +23.4%



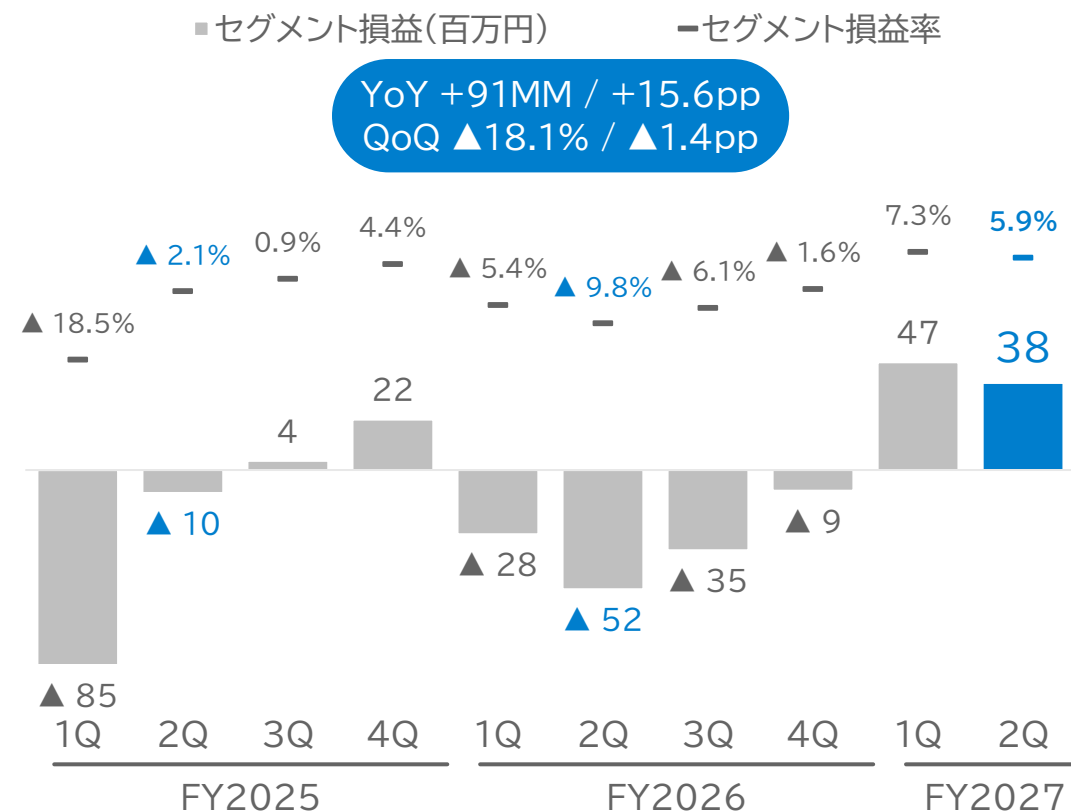
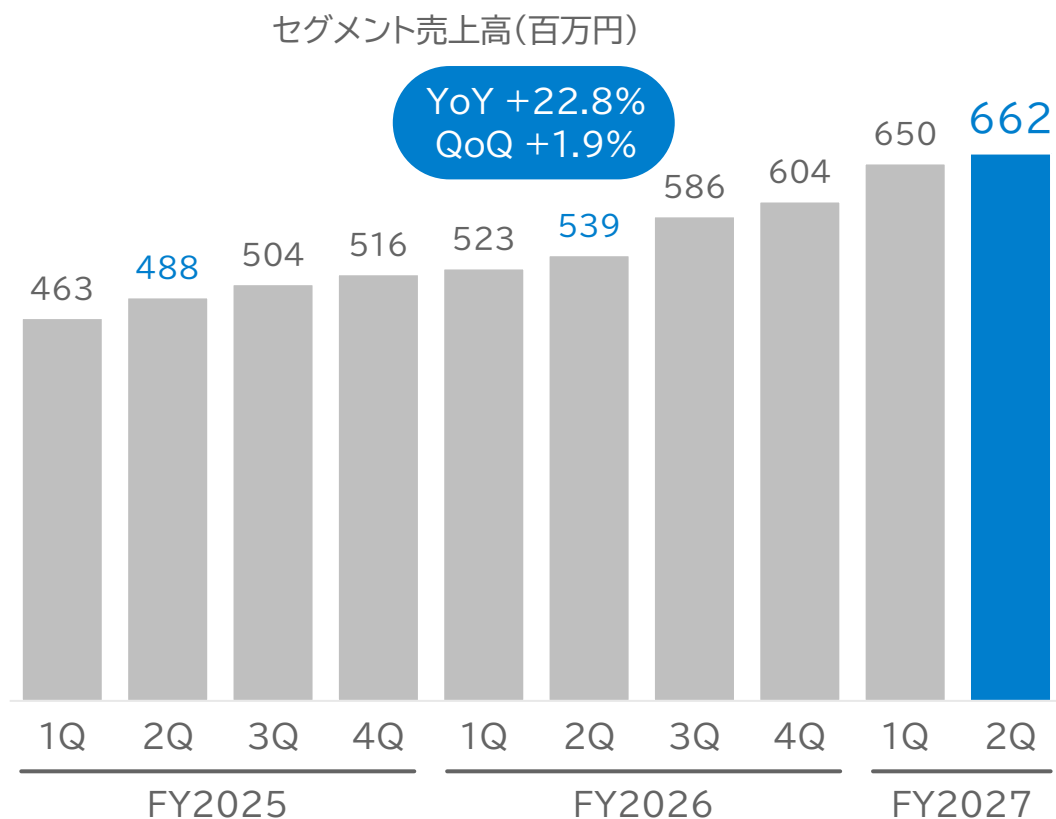
セグメント損益

YoY +167M

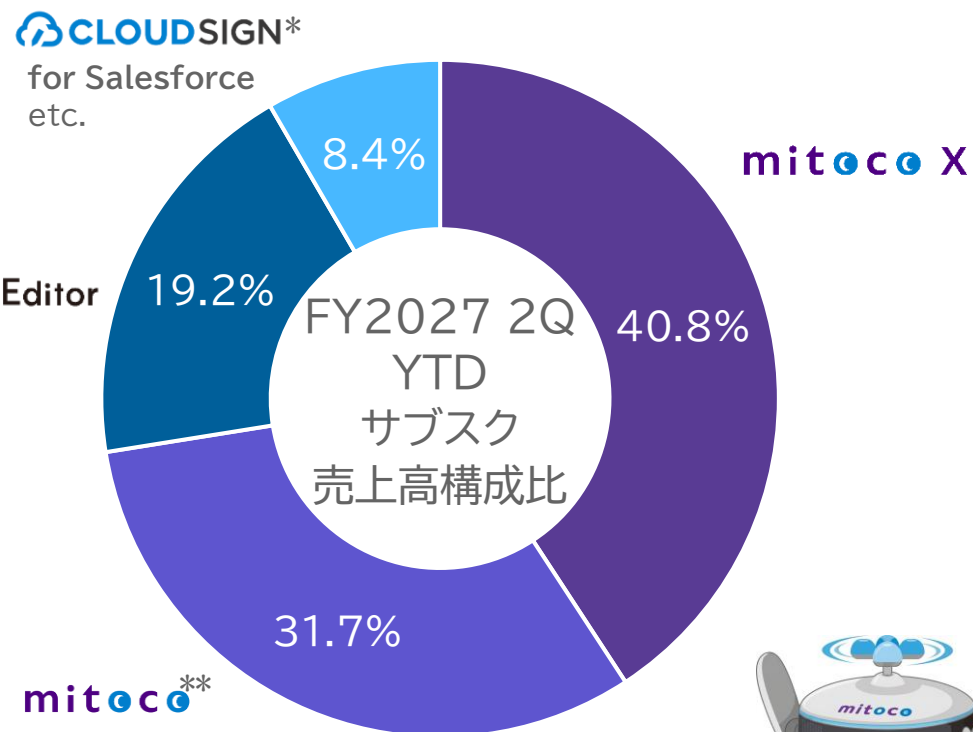


製品事業 四半期業績推移

- 当四半期のセグメント売上高はmitocoERP関連需要好調で、前年同期比22.8%増の6億円となり過去最高を更新。
- 当四半期のセグメント損益は、前年同期比9千万円増の3千万円となった。前四半期比では、2Qにおける大型イベント費用計上により18.1%減少となるものの、継続的な増収が寄与し黒字を確保。



製品事業 FY2027 2Q YTD サブスクリプション売上高構成比

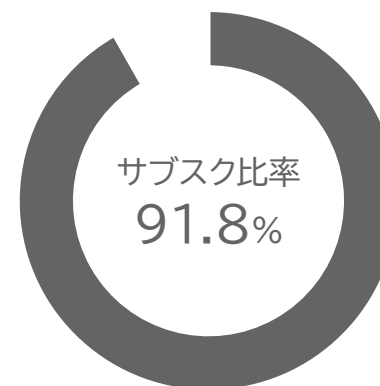


2Q累計のサブスク売上高は、前年同期比**14.6%** 増加。

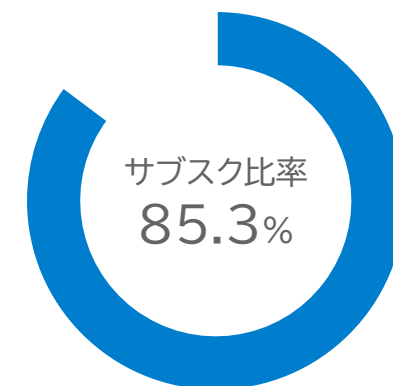
【製品ごとのサブスク売上高前年同比】

- mitoco X(データ連携ツール):**11.1%**増
- mitoco関連:**27.2%**増
- SkyVisualEditor:**0.3%**増
- CLOUDSIGN:**43.3%**増

FY2026 2Q YTD



FY2027 2Q YTD

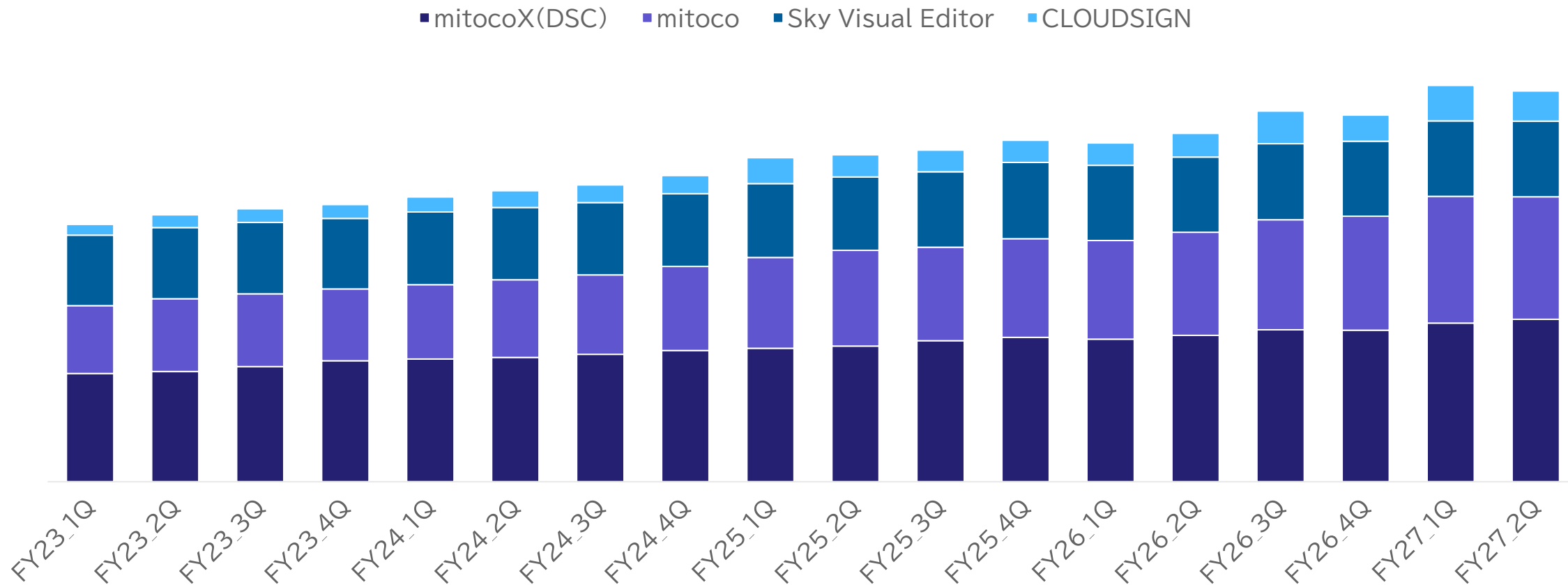


*「クラウドサイン」の категорияは「OMLINE」を含む。

**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 製品別 サブスクリプション売上高の四半期推移

- 製品事業の売上高が四半期比で増加するなか、サブスク売上高は1Qでクラウドサインの従量課金が大きく伸びていた反動が2Qで出たものの、主力製品は好調に推移。



*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

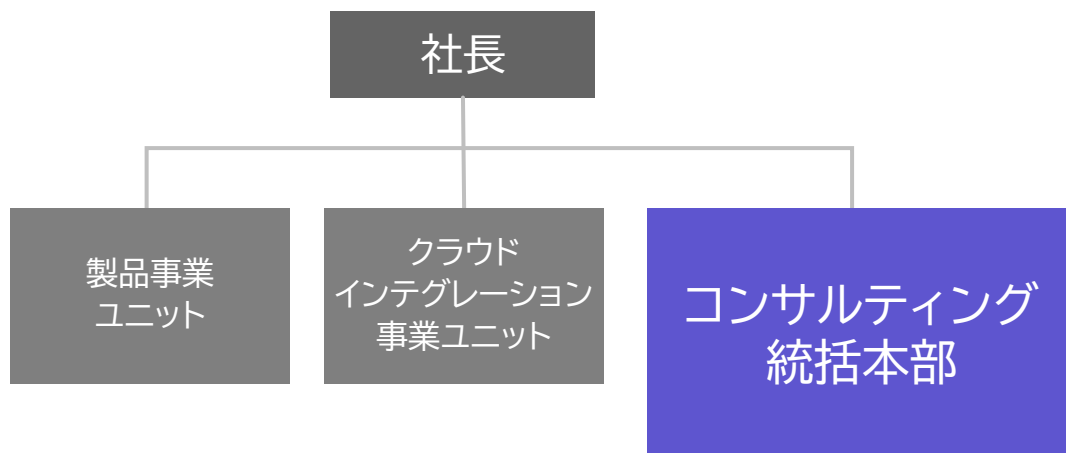
mitoco AI

生成AI データ分析 RAG機能
データ可視化 レポート



FY2027 成長戦略

高付加価値領域への参入を加速する「コンサルティング統括本部」が本格稼働 - 元デロイトトーマツCIOの招聘し、最上流からの支援体制を構築 -



常務執行役員 統括本部長

小澤淳

近年の主な略歴

2020年4月
SOMPOシステムズ株式会社
代表取締役副社長執行役員 CTO

2021年8月
デロイト トーマツ合同会社 グループCIO、デロイト
トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社

2026年6月
当社常務執行役員 統括本部長



NTTデータとの協業事業は堅調に推移

- 金融領域での確実な実績を足がかりに、法人・公共インフラ領域へも展開を拡大 -

NTTデータとの協業による売上高

金融領域は以下支援を中心に
売上高が拡大

- ・ 地方銀行:営業プロセスの変革
- ・ 保険会社:コンタクトセンターにおける業務品質の高度化

FY26

6 億円

FY27 目標

20 億円

主要ターゲット

金融、ライフライン、通信、
行政・自治体等



FY2027累計売上目標
20億円に向けて着実に進捗中

※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

Salesforce開発の業界標準を目指す AI駆動開発モデル「BLADE」が本格稼働

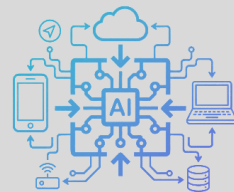
- 次世代モデルへの進化を牽引する「3+1戦略」の実装 -

AI導入企業へ



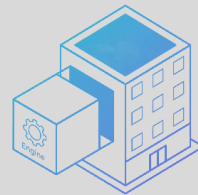
AI導入
コンサルティング

データ企業へ

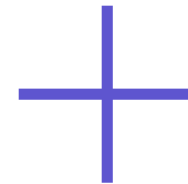


AI Ready推進

プラットフォーム
企業へ



自社プロダクト・
アセット提供



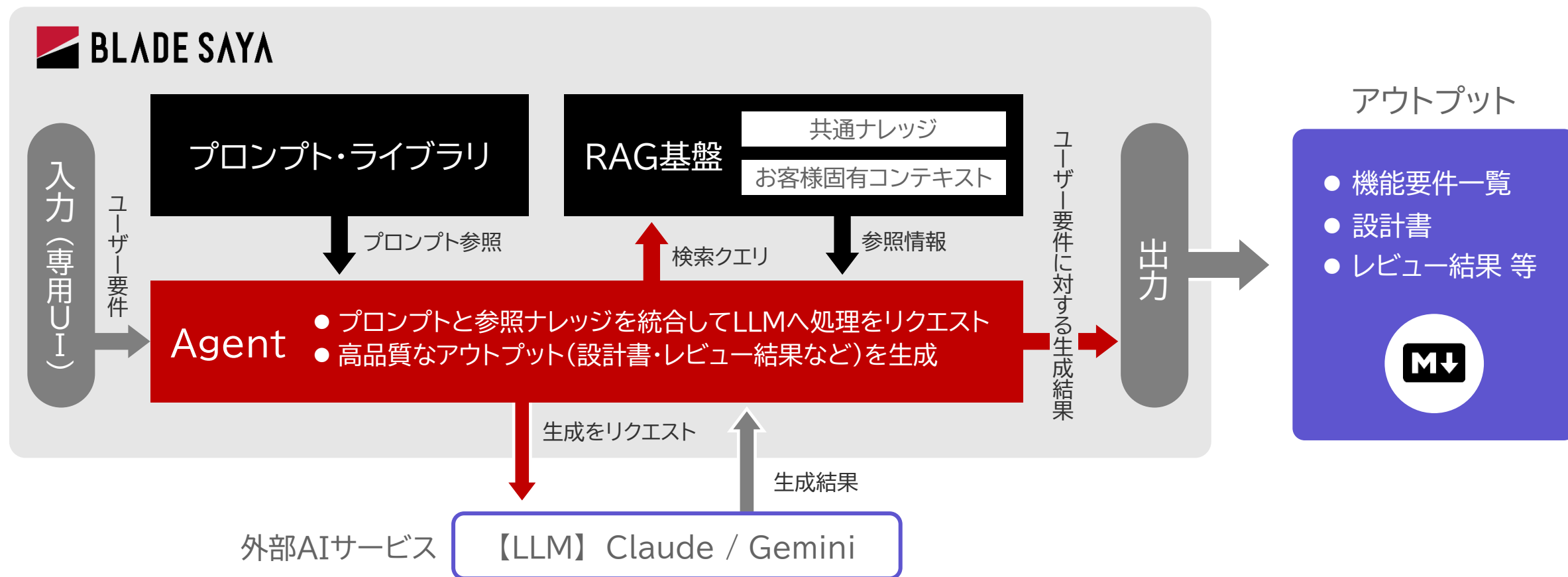
BLADE

テラスカイ式
AI駆動開発モデル

「炎上プロジェクトの撲滅」及び「顧客満足度の最大化」を目指し、
BLADEの技術を使った新プロダクトを11月1日より提供開始へ



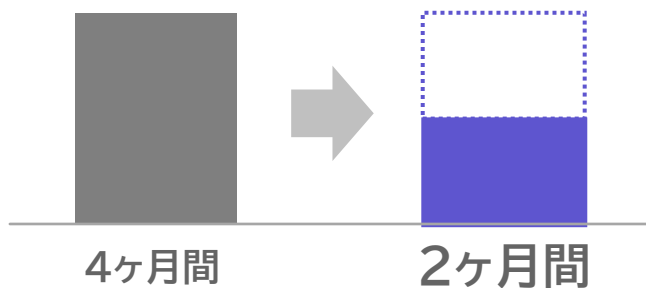
独自のAI駆動開発プラットフォーム「BLADE SAYA」によるSI事業の差別化へ - BLADEの核となるプラットフォームとして、次世代セールスフォース開発を強力に推進 -



要件定義～テスト設計期間

50%短縮

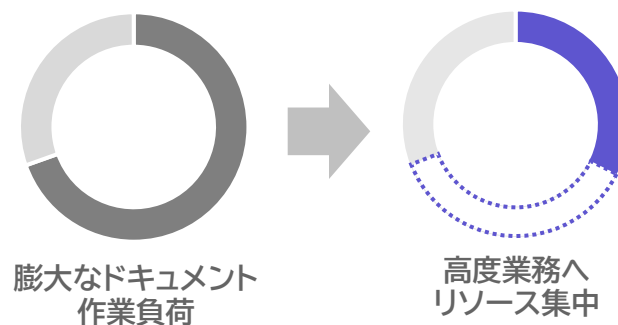
要件定義からテスト設計完了までの期間



詳細設計ドキュメントの作業効率

1.7倍向上

AI活用によるドラフト生成時間

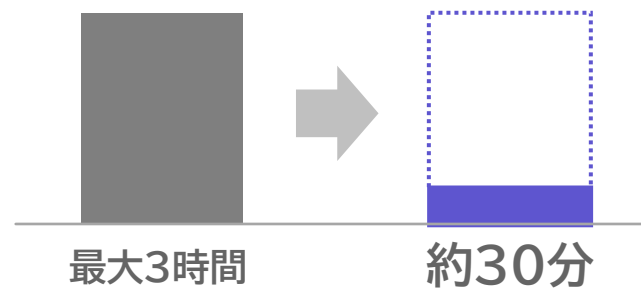


仕様変更等に伴う月間工数

約50時間削減

※月20件程度発生の場合

仕様変更1件当たりの影響調査時間



※自社調べ(2026年調べ)

品質とガバナンスの革新

品質向上

属人性を排し、手戻りを生まない

アプローチ

ビジネス目的の合意

- ユーザシナリオ/受入条件と合わせ「ビジネス目的」を定義
- テストファーストのアプローチ

プロンプト・ライブラリの活用

- テラスカイの知見・ノウハウと最新のSF開発規約・制限事項を取り入れたAIを「アーキテクト」として活用

効果例

納期の遅延や追加コストの防止
再現性のある品質を実現

ガバナンス強化

構築・設定した背景と影響範囲を把握

アプローチ

完全なトレーサビリティの実現

- 要件/設計/テスト/コードを項目レベルで紐づけ追跡

影響分析への適用

- 改修時に関連する画面/ロジックをシステム横断で分析・可視化できるため、影響調査に寄与

効果例

ブラックボックス化の防止
バンダーロックインの回避



FY2027 1H 主なトピックス

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「職場環境最優良法人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

JPXスタートアップ急成長100指数 構成銘柄に選定



JPX Startup 100

時価総額及び売上高の成長率などを基準に、日本を代表する高成長スタートアップ企業 100 社で構成される
株価指数

2025年12月に販売開始
ユーザーニーズと最新テクノロジーに対応した機能を追加中

mitoco Buddy



これまでの主なバージョンアップ

- 2026.2 マイドライブ (ファイルストレージ機能)の追加
- 2026.2 スキル管理機能の追加
- 2026.3 モバイル版提供開始
- 2026.4 MCP App(UI)対応
- 2026.4 Microsoft SharePoint・Slack連携
- 2026.5 言語と文書を理解する2つのAI「Lingo」と「NotePie」追加
- 2026.7 LLMを選定する「Auto Router」追加
- 2026.7 SharePointファイル取り込み
- 2026.8 リアルタイム翻訳AI「mitoco Buddy Lingo」との連携
- 2026.8 A2Aプロトコルベースによるエージェント連携

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

BeeX、Anthropic社と「Claude」のリセラー契約を締結 ～企業のAI変革に必要なプロセスを、一気通貫で伴走支援～

Amazon Bedrockを通じた「Claude」の提供と、「SAP on AWS」における基幹データ活用・AI駆動型開発の包括的伴走支援を開始。

BeeXが提供する価値



- 1 「SAP on AWS」における高度なデータ活用
- 2 Claude Code を活用したAI駆動型開発の推進
- 3 組織全体のAI活用能力を強化する包括的な伴走支援

スカイ365、大手メーカー各社で採用 ベトナム・ニャチャン拠点にてMSP本格始動



ニャチャン、ビーチエリア



Army Software Park(ASP)

顧客実績

大手重工メーカー、大手素材メーカー、大手消費財メーカーなど

提供領域

基幹システム保守運用およびシステム／取引基盤の高度運用監視

導入・運用技術 | ツール

業務基幹システム保守運用: SAP、JP1
システムコア基盤運用監視: SAP、JP1 ほか
取引基盤運用監視: SVF、JP1、Zabbix ほか



Quemix、Q2Bに向け6社との 共同研究開発実績を発表

本田技研工業及び三井金属との パートナーシップを強化

本田技研工業

マテリアルDXのコア
技術「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

量子コンピュータ上
での材料計算の新技術
を開発

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

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

トヨタ自動車 豊田中央研究所 東京大学

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

材料開発・創薬を支
える分子動力学計算
を量子コンピュータ計
算基盤へ拡張

- 本田技研工業及び三井金属よりそれぞれ出資を受け、社会実装に向けた研究開発を加速する。

量子技術分野における採択

- NEDO事業における研究開発項目「ユースケース創出に向けた大型実証」において、Quemixが提案した「量子コンピュータを用いた材料シミュレーション基盤の開発」が採択された。

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。



FY2027 直近の主なトピックス

オリックス社と協業開始

FY27に1億円、FY28に2億円規模を想定



- オリックスの既存顧客におけるSalesforce運用支援
- 全国の中小企業におけるDX支援



Cuon、オンプレミス型AIソリューション「Private AI Appliance」を提供開始へ ～「データ主権」を守る強固なセキュリティと、クラウドでの運用管理を両立～

顧客環境

Box 推論 / 保管 / 応答

エージェントランタイム

チャット / 文書解析 /
社内エージェントOpenClaw等

ローカル LLM

推論
Qwen3系

コンテナ

コンテナ

推論リクエスト ↓

↑ 認証情報付きリクエスト

スーパーバイザー

リクエストをProxyしてSaaS認証情報の動的な注入

コンテナ

データ管理

社内データ・生成データ・ログを保管

発生事象のみが届く

暗号化通信

HTTPS 443 /
Box発の一方方向

Cuon クラウド 管理 / 配給

最新のAI配給

モデル / エージェントを遠隔で継続アップデート

運用監視

不正アクセス・爆走検知 / ハッシュチェーン監査

外部連携Gateway

SaaS 認証情報は、クラウド側のみが保管

必要な場合のみ安全な保管庫からSaaSトークンを注入

Dreamforce 2026

開催月： 9月15日(火)-17日(木)
主催： Salesforce
開催地： 米カリフォルニア州サンフランシスコ
(Moscone Center) + オンライン



TerraSkyDay 2026

開催月： 10月2日(金)
主催： TerraSky
開催地： 東京都港区
(ANAインターコンチネンタルホテル東京)

スペシャルゲスト | 「ドラゴンクエスト」シリーズ
ゲームデザイナー 堀井雄二氏



AWS re:Invent 2026

開催月： 11月30日(月)-12月4日(金)
主催： Amazon Web Services
開催地： 米ネバダ州ラスベガス(The Venetian
などの複数会場) + オンライン





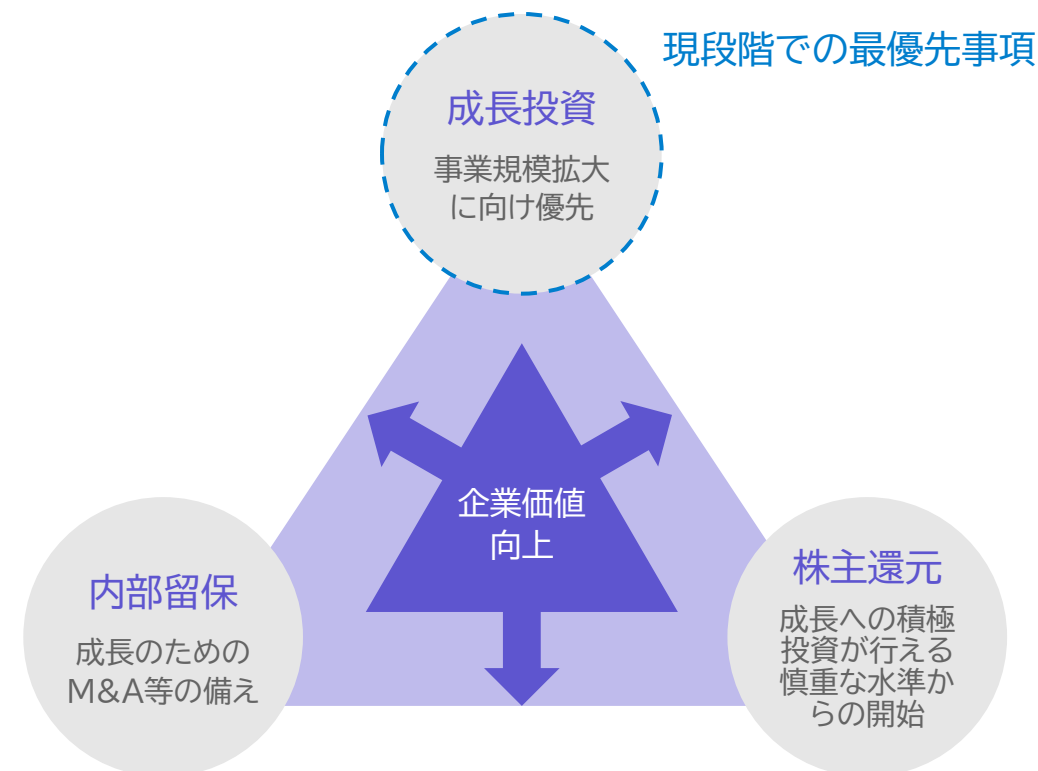
株主還元

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成長投資へ優先的に配分し、事業拡大と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、将来的に定量的な株主還元方針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

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、当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

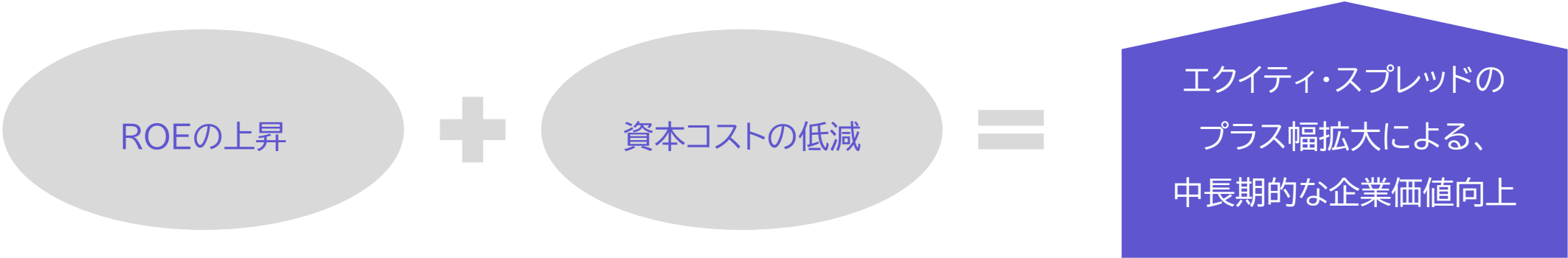
2027年2月期末までの数値目標

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。

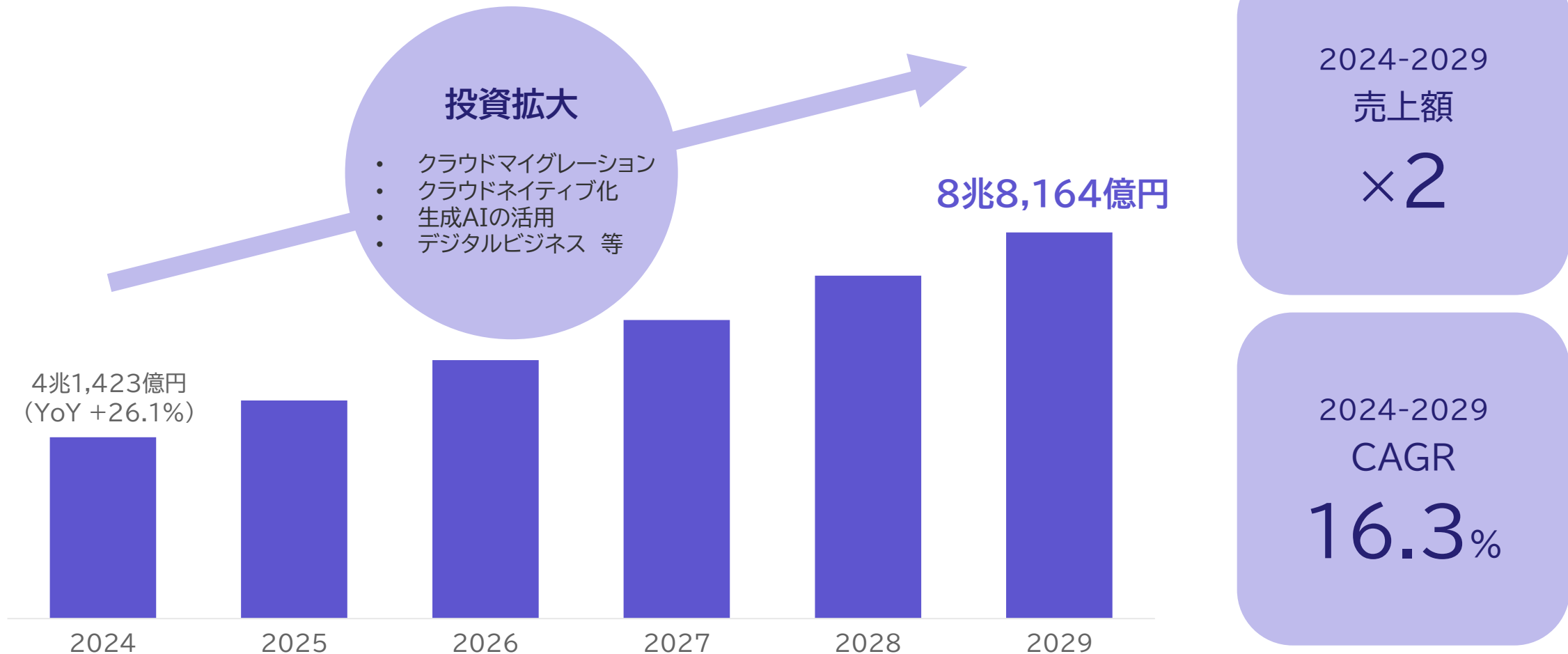
A p p e n d i x

- 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

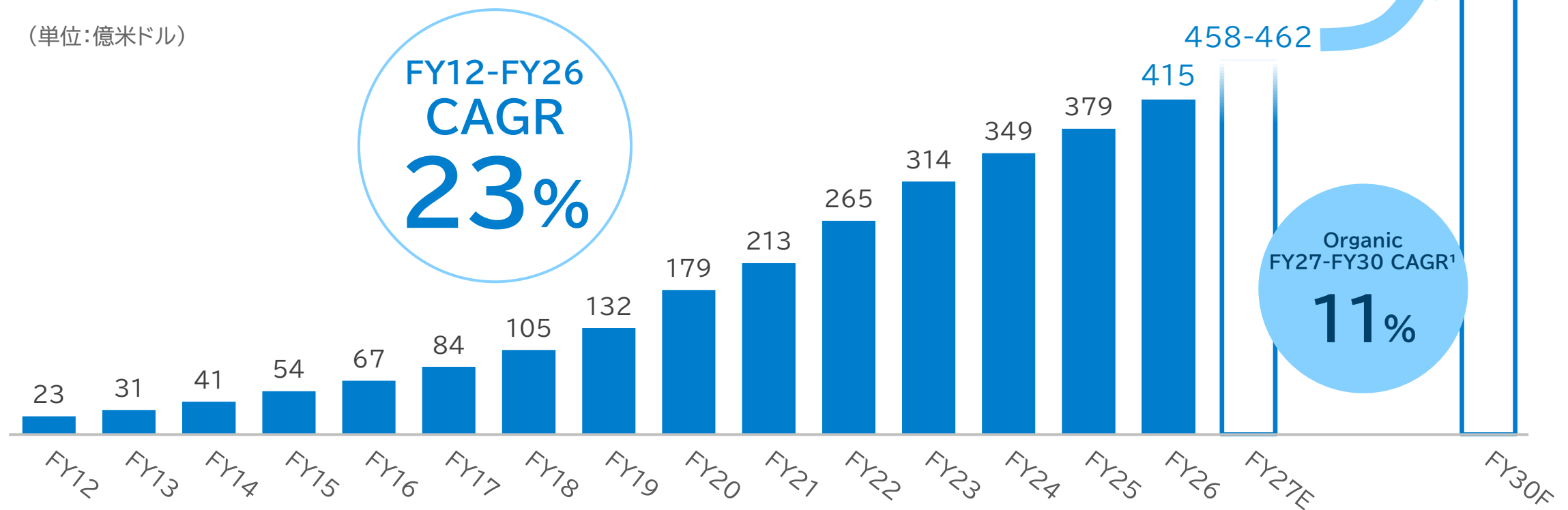


出所) IDC Japan「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024 年～ 2029 年」



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)



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)

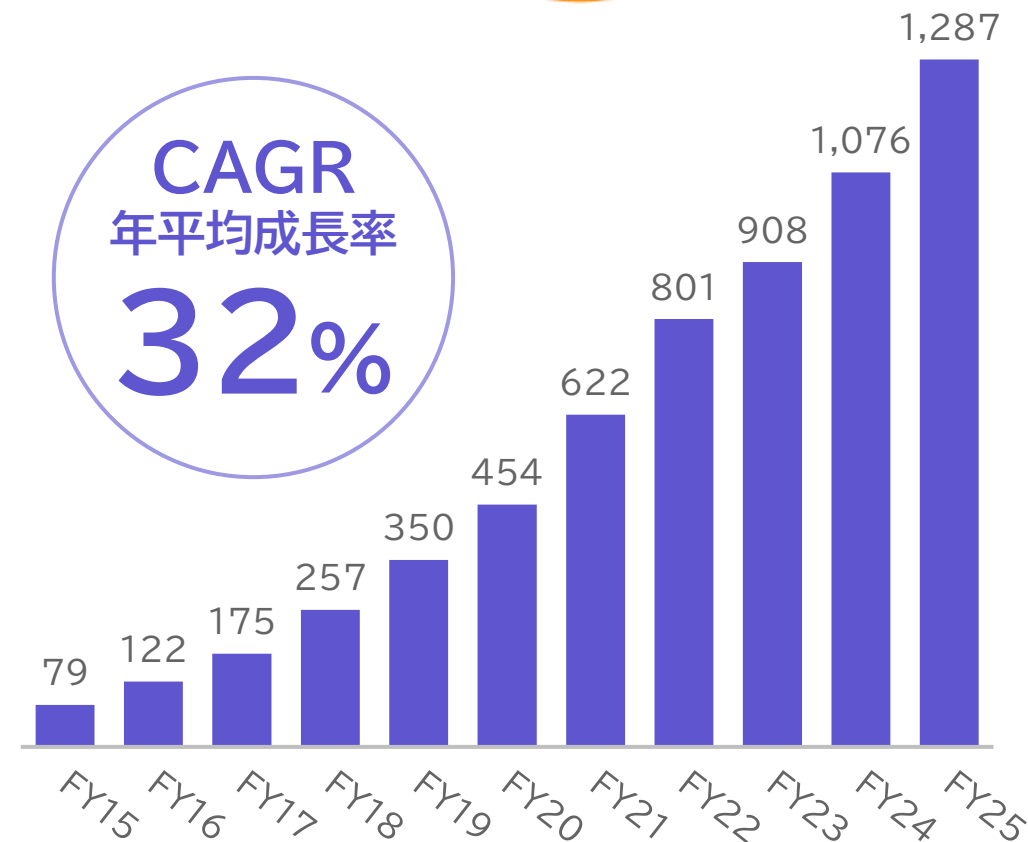
Google Cloud

CAGR
年平均成長率
40%



powered by **aws**

CAGR
年平均成長率
32%

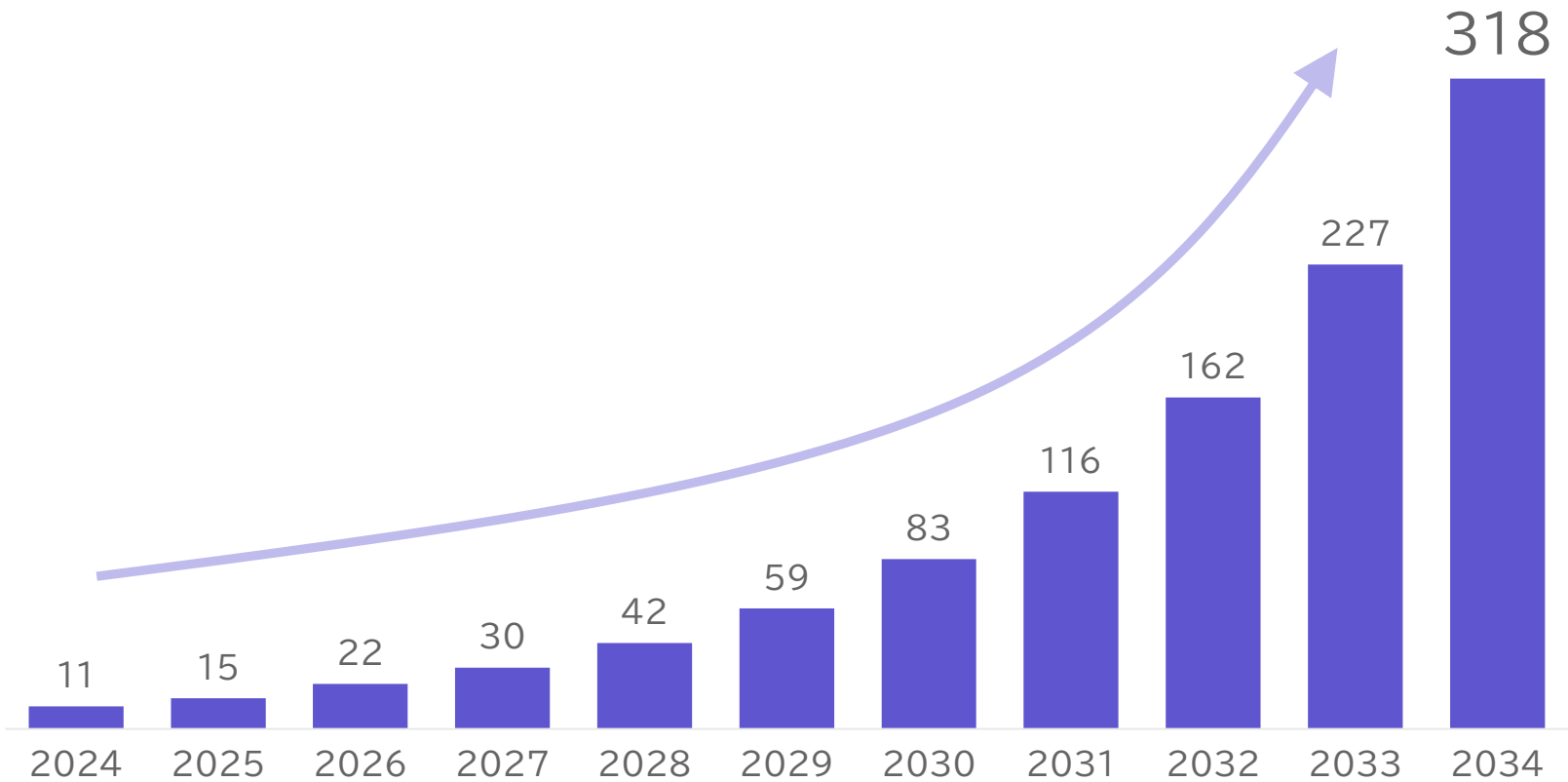


出所) 各社決算開示資料よりテラスカイ作成

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)



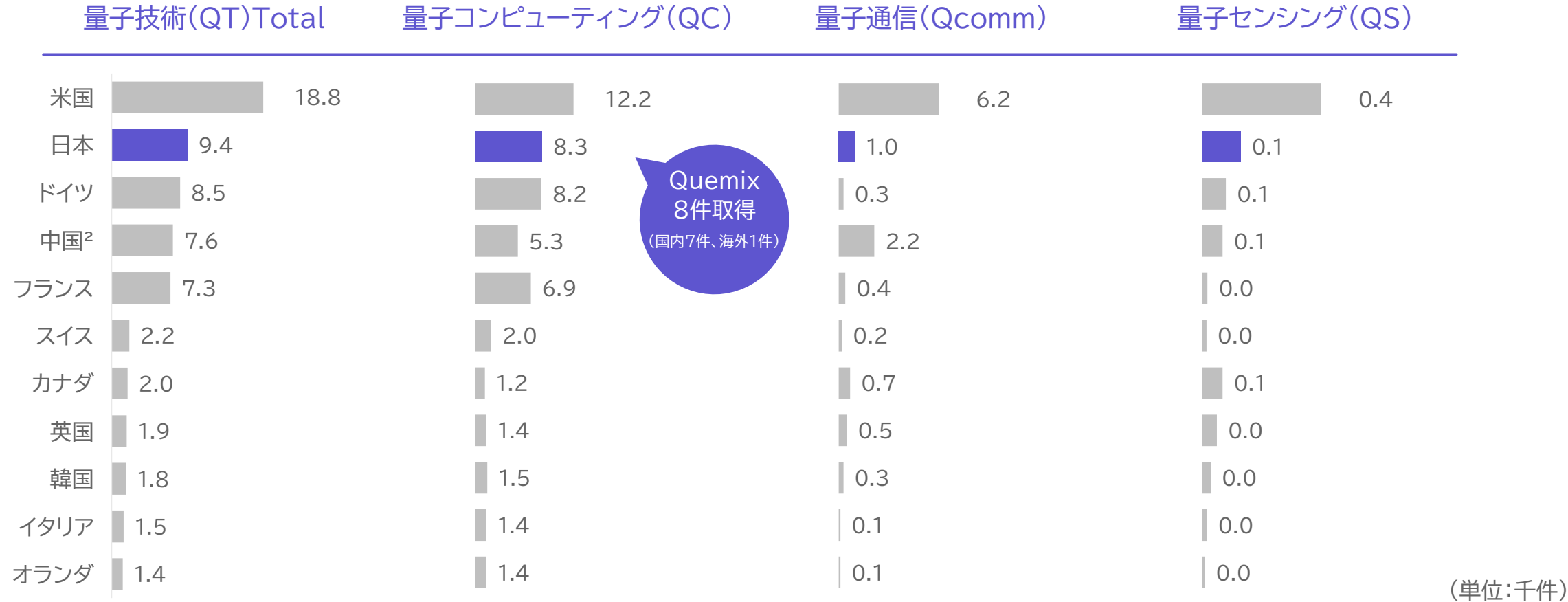
2024-2034
市場規模
29倍

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

グローバルにおける量子技術(QT)の特許取得件数は、米国、日本、ドイツがトップを占めており、量子コンピューティング(QC)がその大部分を占める。



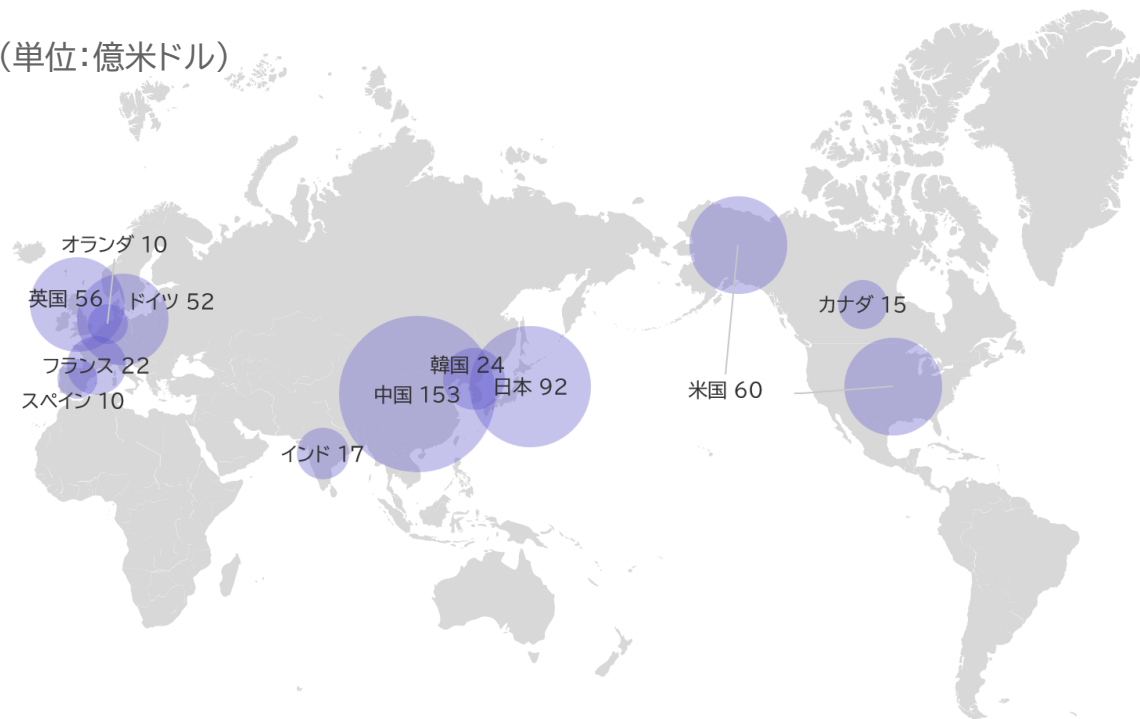
¹2025年のデータは、未確定のため含まない。
出所)McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor 2026」よりテラスカイ作成

量子技術への投資状況

量子技術への公的投資状況 | - 2025年

量子技術への公的投資総額(推定を含む概算値)は、2025年までに550億米ドルに上る。

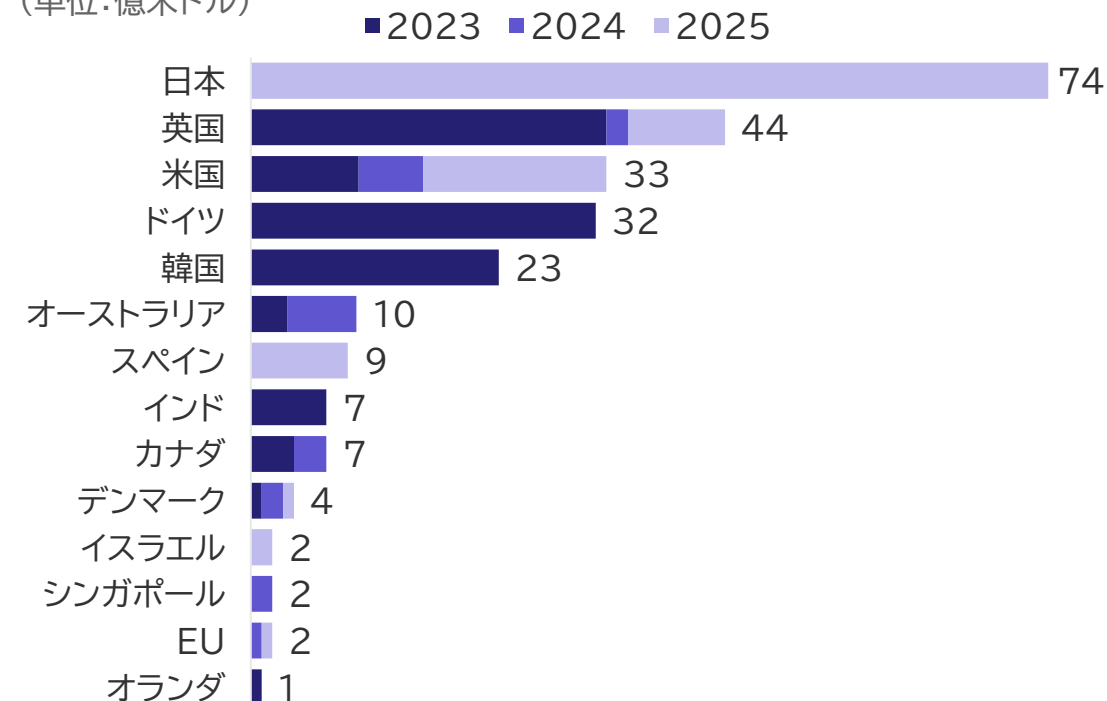
(単位:億米ドル)



量子技術への公的投資発表額 | 2023年 - 2025年

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)



出所)McKinsey Digital「Quantum Technology Monitor 2026」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。フランス公的投資銀行であるBpifranceによるAlice & Bobへの投資は、内訳が不透明なため除外。日本の投資は量子技術のみを対象としたものではなく、次世代チップ等も含まれる。

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

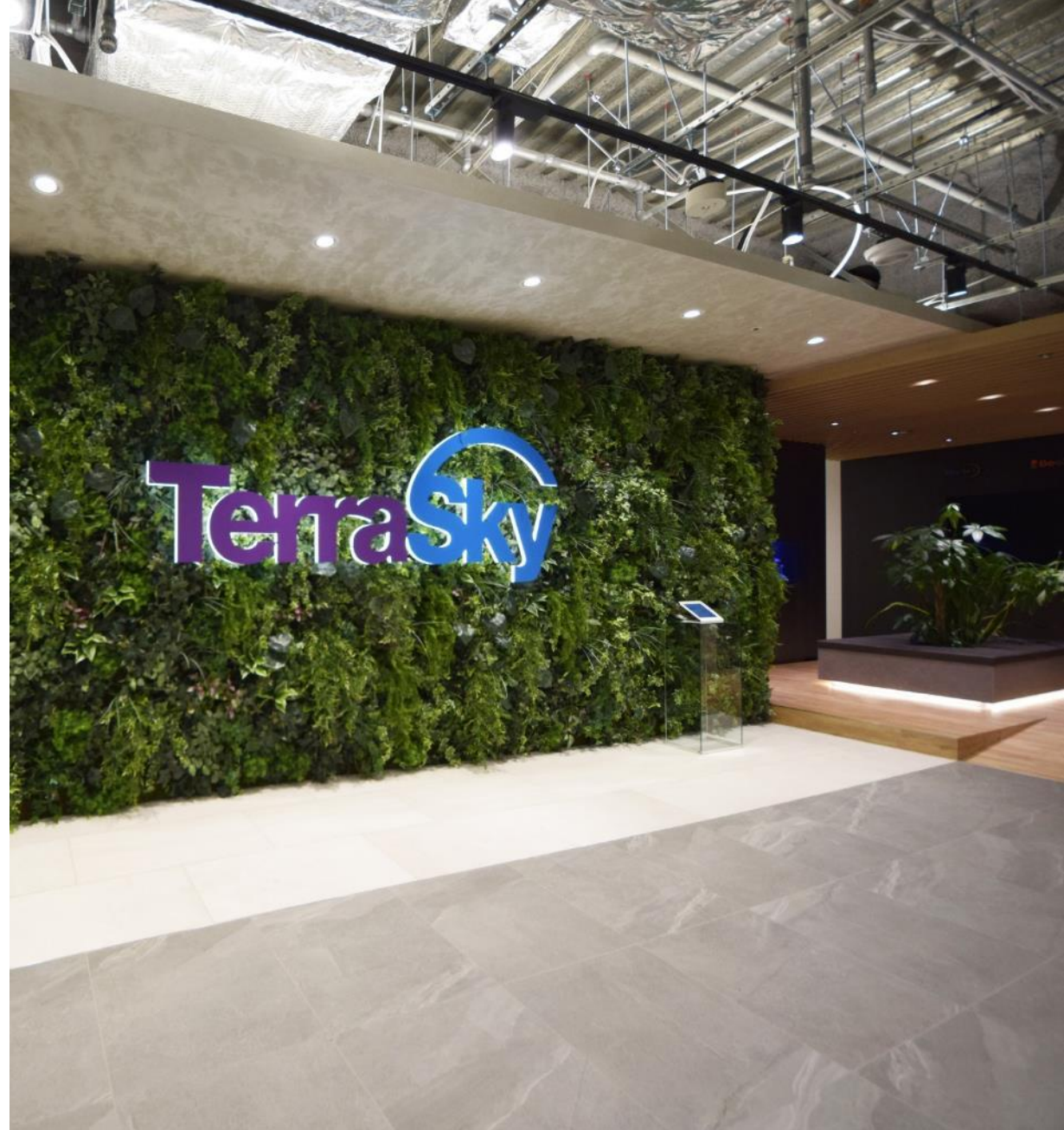
設立： 2006年 3月

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。

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)

(東証GRT4270)

TerraSky Ventures
CVC開始

量子コンピュータ



WEB/アプリ開発



AI市場参入



エンジニア派遣
市場参入



タイ本格始動



Google Cloud
市場参入



MA市場参入



吸収合併



吸収合併



連結子会社化



吸収合併



吸収合併



吸収合併



吸収合併



吸収合併



吸収合併



吸収合併



吸収合併

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



64%

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%

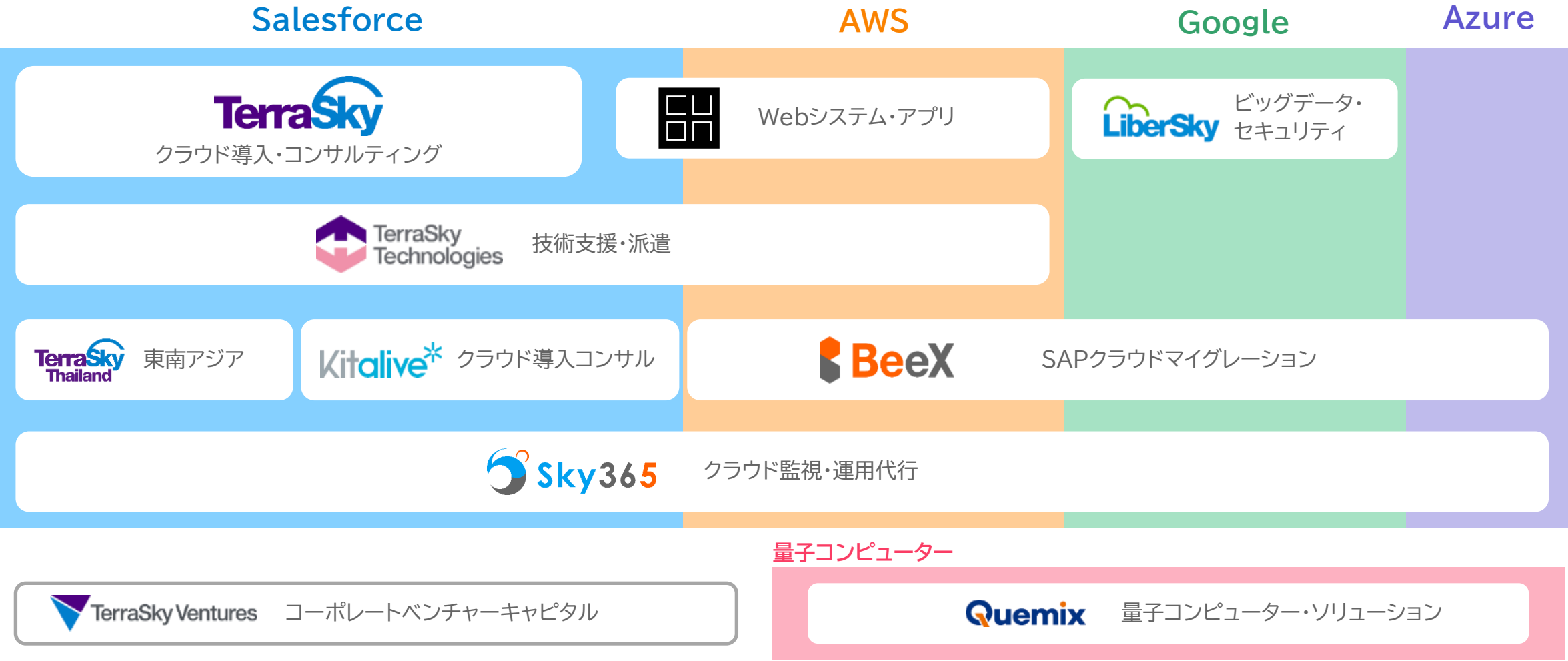
株式会社サーバーワークス Serverworks

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



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

24,000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

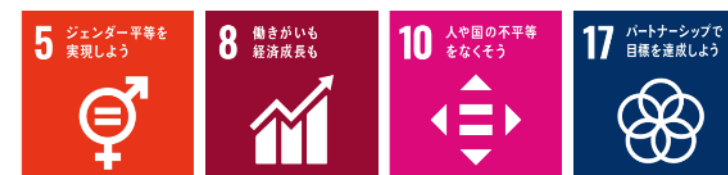


子どもと地域の未来に
対する取り組み

03



企業活動を通じた
取り組み



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

The background features a high-angle view of Earth from space, showing the horizon and a bright sun on the right side. A dark blue grid pattern is overlaid on the left and top portions of the image. The text "Fly Ahead" is written in a large, white, cursive script, slanted upwards from left to right.

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