

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

テラスカイ

3915 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 19 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 2 月期の業績概要	01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ クラウドサービス市場の動向と事業内容	05
1. クラウドサービス市場の動向	05
2. 事業内容	06
3. 強みと課題	10
■ 業績動向	11
1. 2025 年 2 月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別の動向	13
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2026 年 2 月期の業績見通し	17
2. 2026 年 2 月期の重点施策	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

Salesforce 関連の受注好調。 2026 年 2 月期も 2 ケタ成長が続く見込み

テラスカイ <3915> は、クラウドシステムの開発・導入支援を行うクラウド・インテグレーターである。顧客関係管理（CRM）・営業支援（SFA）などを行うクラウド型のプラットフォーム Salesforce を中心に累計導入件数は同社単体で 7 千件超、連結ベースで 2 万件超で、Salesforce の認定資格取得数は国内トップとなった。クラウドシステムの開発支援ツールやグループウェアサービス「mitoco」など自社開発製品も手掛ける。また、子会社で Amazon Web Services (AWS)、Google Cloud Platform (GCP) などの導入支援や、AI ソリューション、量子コンピュータ領域にも展開している。連結子会社として東証グロース市場に上場する BeeX<4270>、持分法適用関連会社として札幌アンビシャス市場に上場するキットアライブ <5039> がある。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は売上高で前期比 29.1% 増の 24,709 百万円、営業利益で同 177.8% 増の 1,452 百万円と大幅増収増益となった。既存顧客からの Salesforce 関連の追加発注が好調で、ソリューション事業の売上が同 30.1% 増の 22,946 百万円と大きく伸張したことが主因だ。大型開発案件の増加に加え、人件費増分の価格転嫁が浸透したことが、営業利益率の上昇要因となった。グループウェアサービス「mitoco」を中心とした製品事業も契約件数の増加により、売上高は同 17.2% 増の 1,973 百万円と順調に増加した。利益面では「mitoco ERP」等への積極投資を続けていることもあり、68 百万円の損失となったものの前期比で損失額は縮小した。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 19.1% 増の 29,438 百万円、営業利益で同 26.3% 増の 1,833 百万円を計画している。Salesforce Platform 上で利用できるアプリケーションが増え、他社システムとの連携も含めて開発プロジェクトが大規模化する傾向にあるなか、豊富な開発実績を持つ同社に対する引き合いが増えていく。実際、ソリューション事業の期初受注残（単体）は大型案件を継続していることにより、前期比 67.3% 増と高水準でスタートした。加えて、2024 年に資本業務提携を発表した NTT データグループ <9613> 傘下の（株）NTT データとの Salesforce 協業プロジェクトも本格始動する見込みだ。このため、2026 年 2 月期の業績は会社計画を上回る可能性も十分にあると弊社では見ている。

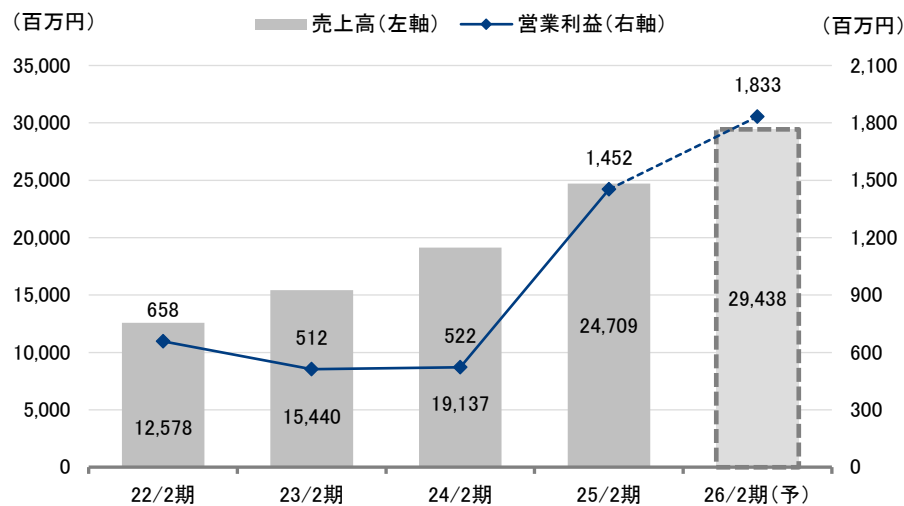
3. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、国内外における積極的なエンジニアの採用及び育成、並びに NTT データとの協業により Salesforce を中心にソリューション事業を拡大していくほか、「mitoco」等の製品事業の早期利益化と利益率向上に取り組む。NTT データとの協業については、DX に取り組む地方の金融機関からスタートする予定で、今後の事業拡大余地は大きい。なお、NTT データに対しては新株予約権を発行しており、2027 年 2 月期までに営業利益 25 億円を達成すると行使が可能となる。そのほか、量子コンピュータのアルゴリズムやソフトウェアの研究開発を行う (株) Quemix では、材料計算・シミュレーション領域における産官学での研究開発を加速化し、2028 年以降の本格実用化が視野に入ってきた。将来的に連結業績に貢献するものと期待される。なお、株主還元についても利益水準が高まり内部留保が充実してきたことから、配当金による株主還元を検討する環境が整ってきたと弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2025 年 2 月期は Salesforce 関連の伸張により大幅増収増益を達成
- ・ 2026 年 2 月期も受注好調により、2 ケタ増収増益を見込む
- ・ NTT データと協業開始。NTT データへ新株予約権を発行

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

Salesforce を主軸に展開するクラウドインテグレーション企業

1. 会社概要

同社は、2006 年の創業時からクラウドシステムの開発・導入支援に特化し、国内クラウド市場の成長をけん引してきたクラウドインテグレーション企業である。Salesforce を中心にクラウドシステムの累計導入実績は同社単体で 7 千件超、連結ベースで 2 万件超（2025 年 2 月末時点）となっており、業種・企業規模を問わず様々な開発案件を手掛けてきた。子会社は国内 10 社、海外 2 社となり、なかでも AWS の導入支援や SAP システムのクラウド移行支援を行う BeeX（出資比率 69%）は同社に次ぐ事業規模に成長した。また、持分法適用関連会社としてキットアライブ（同 49%）がある。クラウド市場の旺盛な需要に応えるため積極的に人的リソースを拡充しており、2025 年 2 月期末のグループ従業員数（キットアライブ含む）は 1,470 名と 5 年間で 2.8 倍に拡大した。

2. 沿革

同社は、2006 年に現代表取締役 CEO 社長執行役員の佐藤秀哉(さとうひでや)氏によって設立された。佐藤氏は、日本アイ・ビー・エム（株）から Salesforce, Inc. の日本法人に転じ、その立ち上げに参画した経歴を持つ。クラウドサービスが企業の情報システムとして普及することを予見し、創業当初から Salesforce を中心としたクラウドシステムの開発・導入支援に特化して事業を展開してきた。

2008 年に製品事業として、クラウドシステムの利便性向上に資する開発支援ツール「SkyEditor（現 SkyVisualEditor）」※1、2016 年に次世代版グループウェアの位置付けとなるコミュニケーション・プラットフォーム「mitoco」※2、2017 年にクラウド型データ連携サービス「DataSpider Cloud（現 mitoco X）」※3の開発・提供を開始し、それぞれ導入社数を伸ばしている。

※1 Salesforce の画面開発ツールで、各企業が自社の利用しやすいように Salesforce の画面をカスタマイズする際に使われる。

※2 Salesforce 基盤上で利用可能なコミュニケーション・プラットフォームで、社内のコミュニケーションツール（掲示板、トーク等）やワークフロー、文書管理、カレンダー機能を提供、IoT 連携による会議室予約機能等がある。モバイルアプリにも対応しており、社外の協力パートナー等との外部連携も可能である。

※3（株）アプレッソ（2019 年 4 月にセゾン情報システムズ（現 セゾンテクノロジー <9640>）に吸収合併）との共同開発品で、各種クラウドサービスと社内のデータベースやアプリケーション等のシステムをノンプログラミングで連携できるサービス。2023 年 9 月に共同開発元から一部権利を譲受し、「mitoco X」（自社単独サービス）として開発・提供を進めている。

会社概要

また、クラウド市場における事業領域を拡大するため、子会社の展開も推進している。2014 年にサーバーワークス<4434>と合併で AWS の監視・保守サービスを行う（株）スカイ 365 を設立したのを皮切りに、2016 年に BeeX 及び北海道を拠点にクラウドシステムの導入支援を行うキットアライブ※を、2019 年にはベンチャー企業の投資・育成を行う（株）テラスカイベンチャーズ、量子コンピュータの性能を最大限引き出すアルゴリズムを研究開発する Quemix、タイでクラウドシステムの開発・導入支援を行う TerraSky (Thailand) Co., Ltd. を相次いで設立したほか、EC サイトや Web アプリケーション開発などを行う（株）Cuon の全株式を取得し子会社化した。2021 年には Google のクラウドプラットフォーム上でデータ分析基盤の構築などを行う（株）リベルスカイ、クラウド技術者の派遣・紹介事業を行う（株）テラスカイ・テクノロジーズを新設したほか、AI プラットフォームの開発・導入支援を行う（株）エノキ（旧 アイフォーカス・ネットワーク（株））を子会社化、2022 年には Salesforce の MA ツールの導入支援を行う（株）DiceWorks（ダイスワークス）を設立した。2024 年には NTT データと、Salesforce 事業のリソースを相互活用してさらなる事業拡大を図るための資本業務提携を行った。

※ 2022 年 9 月に札幌証券取引所アンビシャス市場に株式上場したことに伴い連結対象子会社から外れ、持分法適用関連会社となった。

連結子会社と事業内容

会社名	出資比率 (25/2 期末)	セグメント	事業内容
(株)スカイ 365	56% ※ 1	ソリューション事業	クラウドに特化した MSP ※ 2 サービスの提供
BeeX<4270>	69%	ソリューション事業	AWS の導入支援、及び SAP ソフトウェアのクラウド移行支援
(株)Cuon	100%	ソリューション事業	Web アプリケーション、EC サイト等の開発
(株)Quemix	67%	ソリューション事業	量子コンピュータによるアルゴリズム、ソフトウェアの研究開発
TerraSky (Thailand) Co., Ltd.	49%	ソリューション事業	タイにおけるクラウドシステムの導入支援
(株)テラスカイ・テクノロジーズ	89%	ソリューション事業	Salesforce、AWS に特化したプロフェッショナル人材の派遣・紹介
(株)リベルスカイ	81%	ソリューション事業	Google 技術を用いたデータ活用コンサル・AI 導入・インテグレーション等
(株)DiceWorks	90%	ソリューション事業	MA（マーケティングオートメーション）ツールの導入支援等
TerraSky Inc. ※ 3	100%	製品事業	自社開発品の北米地域における販売及びマーケティング
(株)エノキ ※ 4	71%	製品事業	AI プラットフォーム開発、導入支援
(株)テラスカイベンチャーズ	100%	その他（投資事業）	クラウド関連分野のベンチャー企業に対する投資、育成・支援

※ 1 2025 年 4 月にスカイ 365 の株式を BeeX へ譲渡し、同社の出資比率は 10% となった。

※ 2 MSP（Management Service Provider）：企業が保有するサーバーやネットワークの運用・監視・保守等のサービス。

※ 3 2025 年 6 月末に解散を予定。

※ 4 2025 年 6 月にテラスカイが吸収合併する予定。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ クラウド市場の動向と事業内容

パブリック・クラウドサービス市場は年率 2 ケタ成長が続く見通し

1. クラウドサービス市場の動向

企業の情報システムの歴史を紐解くと、1960 年代前半のメインフレームの普及が始まりである。1980 年代のオフコン / ミニコン時代、1990 年代後半からはパソコンの普及と高性能化に伴って分散処理型のクライアント / サーバシステムへと形態が変遷し、2000 年代後半からは通信ネットワークの高速化やインターネット技術の進展を背景にクラウド・コンピューティング市場が立ち上がった。現在は企業がコンピュータを「所有」する時代から「利用」する時代の過渡期となっている。

クラウド・コンピューティングとは、クラウドサービスプラットフォームを用いてインターネット経由でコンピューティング、データベース、ストレージ、アプリケーションをはじめとした様々な IT リソースをオンデマンドで利用できるサービスを指す。従来、企業は自ら情報システムを構築・運用・管理しなければならなかったが、クラウドサービスを利用することで業務の効率化や初期投資負担の軽減が可能となった。ここ数年における通信ネットワークの高速化やクラウドサービス事業者のセキュリティ対策強化をはじめとするサービスの拡充によって、規模を問わずクラウドサービスを利用する企業が増加傾向にある。また、コロナ禍を契機に企業が経営の DX を進めるなかで、ERP システムも含めてクラウドへの移行を進める企業が増加している。

このため国内のパブリック・クラウドサービスの市場は、今後も年率 2 ケタ成長が続くと予測されている。自社でコンピュータシステムを保有する企業あるいは官公庁が依然多く、今後もこうしたユーザーがパブリック・クラウドサービスに移行することが背景にある。なお、パブリック・クラウドサービスはサービス形態により、SaaS※1、PaaS※2、IaaS※3の3つに分類される。このうち、PaaS や IaaS では AWS がトップシェアで Microsoft Azure、GCP (Google Cloud Platform) が続いており、世界的にはほぼ 3 社の寡占状況となってきた。一方、SaaS についてはアプリケーションごとに参入ベンダーが異なり、営業支援・顧客管理分野については Salesforce が世界トップである。2024 年までの 5 年間の年平均売上成長率で見ると Salesforce が 16%、AWS が 25%、GCP が 37% である。伸び率は徐々に鈍化しているとはいえ、2 ケタ成長が続いている。国内ではクラウドマイグレーションやクラウドネイティブ、生成 AI 技術の普及などクラウドへの投資が依然旺盛で、中期的に年率 15% 前後の市場拡大が続くものと予想される。

※1 SaaS (Software as a Service) : パッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、インターネット経由でサービスとして提供する形態。代表的なサービスとして、Salesforce の Sales Cloud や Microsoft の Microsoft 365、Google の Google Workspace (旧 G Suite) などが挙げられる。

※2 PaaS (Platform as a Service) : アプリケーションソフトを稼働させるためのサーバーや OS などのプラットフォーム一式を、インターネット上のサービスとして提供する形態。代表的なサービスとしては、AWS、Microsoft Azure、Google App Engine 等がある。

※3 IaaS (Infrastructure as a Service) : 情報システムの稼働に必要な仮想サーバー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。代表的なサービスとしては、Amazon Elastic Compute Cloud (Amazon EC2)、Google Compute Engine 等がある。

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウド市場の動向と事業内容

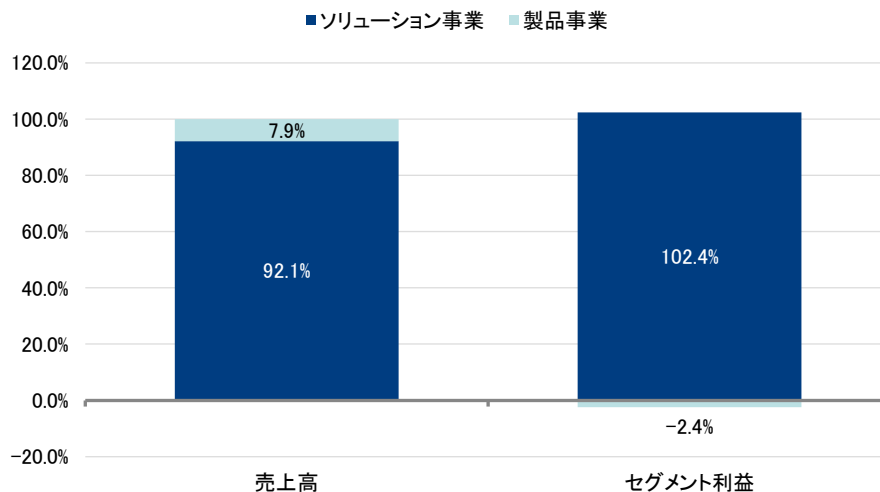
ソリューション事業が売上高の 90% 以上を占める

2. 事業内容

同社の事業セグメントは、ソリューション事業と製品事業の 2 つに分類される。2025 年 2 月期における構成比はソリューション事業が売上高で 92.1%、営業利益で 102.4% を占める主力事業となっている。セグメント利益率ではソリューション事業が 10% 台と比較的安定した水準で推移している。同事業についてはクラウドシステムの開発・導入支援が中心で、ストック売上となる運用・保守の売上比率は 1 割台となっている。開発・導入案件の受注動向とプロジェクトの生産性やエンジニアの稼働状況が利益率の変動要因となるが、Salesforce 関連の案件では難易度の高い案件も手掛けられるため、比較的安定した収益性を確保している。ここ 1 ～ 2 期では利益率がやや低下しているが、タイ子会社と Quemix の先行投資負担、並びに積極的な人材採用と賃金改定により人件費負担が従来よりも重くなっていることが主因だ。ただ、賃金改定分についてはプロジェクト単価に反映されはじめており、2025 年 2 月期の利益率上昇の一因となっている。

一方、製品事業の利益率は 2022 年 2 月期以降、マイナスが続いている。「mitoco」関連の開発費やプロモーション費用など先行投資が続いていることが要因だ。ただ、償却前利益率では 2025 年 2 月期で 13.7% (前期は 5.1%) と大きく改善している。製品の売上高の 9 割強はサブスクリプション売上で占められるため、契約社数の増加で売上規模が拡大していけば、いずれはソリューション事業を上回る利益率になるものと予想される。

事業セグメント別構成比(2025年2月期)

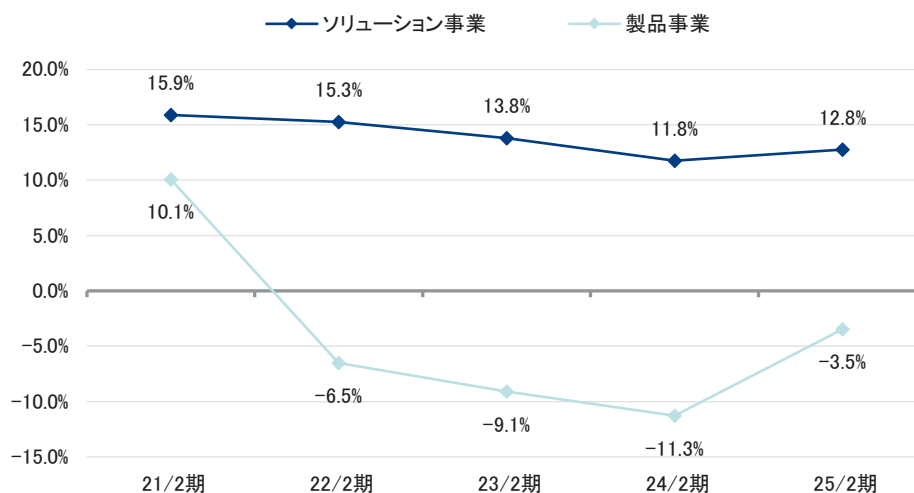


注：売上構成比は事業セグメント間の内部売上高を含めた数値で算出
出所：決算短信よりフィスコ作成

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウド市場の動向と事業内容

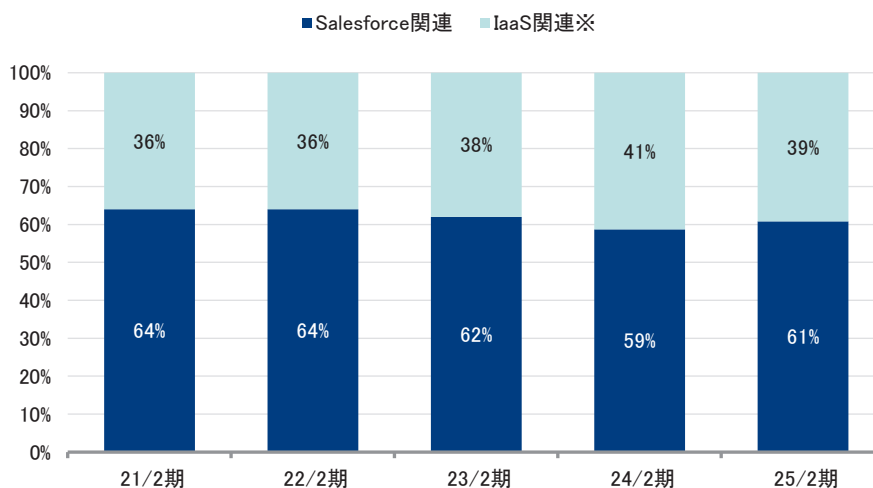
セグメント別利益率



出所：決算短信よりフィスコ作成

クラウド別の構成比は、Salesforce 関連が 2025 年 2 月期売上高の 61%（前期は 59%）、同営業利益の 78%（同 72%）を占め、前期からそれぞれ上昇した。IaaS 関連（AWS、GCP など）については、構成比で低下したものの、実額ベースの伸び率を見ると売上高で 2 割増収、営業利益で 1 割強の増益となっており、クラウドの種類を問わず全方位的に事業が拡大している。

クラウド別売上構成比



※ IaaS 関連とは AWS、GCP 関連の合計。21/2 期は AWS 関連のみ。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウド市場の動向と事業内容

(1) ソリューション事業

ソリューション事業では、クラウドを活用したシステムを顧客企業のニーズに応じて開発し、導入支援を行っている。具体的には、フロントシステムや基幹システムなどの要件定義から設計・開発・テスト・運用・効果検証・改善策立案・システム化計画までを行う。フロントシステムとしては Salesforce の開発が多く、Salesforce とライセンス販売契約を締結し、導入支援を展開している。

業種・企業規模を問わず豊富な導入実績を持つが、Salesforce が CRM 分野に強いことから大企業の営業 / サービス / マーケティング部門向け大規模案件の比率が高くなっている。また、Salesforce については受注高の 8 割以上を既存顧客の継続・追加開発案件や保守・運用料で占めている。Salesforce を導入した場合、新機能の追加も含めて開発が継続するケースが大半 Salesforce を導入した場合、通常は導入支援を行ったクラウド・インテグレーターが新機能の追加も含めてその後の開発や保守を引き続き受注するものだが、最近では他社が導入を行った案件を同社が後続の開発を受注するケースが増えてきている。開発の難易度が高まるなかで、豊富な実績・ノウハウと国内最大規模の開発体制を持っていることが背景にある。

なお、子会社の BeeX では SAP のクラウド移行支援や AWS の開発・導入支援（Microsoft Azure も顧客要望があれば対応可能）を展開している。特に、SAP のクラウド移行支援に関しては高い技術力を背景に多くの実績を持つ。また、スカイ 365 で Salesforce や AWS などのクラウド導入案件に関する MSP サービスを提供している。そのほか、テラスカイ・テクノロジーズや Cuon、リベルスカイ、DiceWorks、TerraSky (Thailand) のほか、量子コンピューター関連の Quemix がソリューション事業に含まれる。

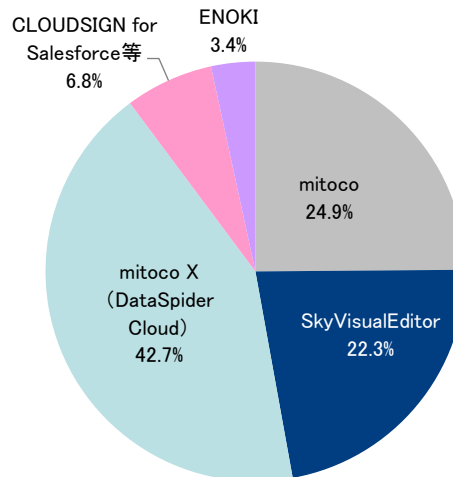
(2) 製品事業

製品事業では、同社が SaaS ベンダーとしてクラウドに特化したサービスの開発及び提供するほか、子会社のエノキで開発する AI プラットフォーム事業が含まれる。主な製品としては、「mitoco X (旧 DataSpider Cloud)」「SkyVisualEditor」「mitoco」などがある。売上高は導入時に計上されるフロー売上と月額課金のストック売上（サブスクリプション売上）に分けられ、2025 年 2 月期のストック売上比率は 9 割強となっている。ストック売上のサービス別構成比を見ると「mitoco X」が 42.7%、「mitoco」が 24.9%、「SkyVisualEditor」が 22.3% と 3 製品で約 90% となっている。

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

クラウド市場の動向と事業内容

サブスクリプション売上構成比



注：mitocoX は総額（レベニューシェア分含む）で構成比を算出
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

注力製品として開発を強化している「mitoco」は、社内のコミュニケーションを円滑にするワークフローやカレンダー、掲示板機能などを Salesforce 上で利用できるグループウェア製品で、モバイルデバイスにも対応しており、Salesforce のカレンダーや取引先、取引先責任者などの情報を共有できる。加えて、営業部門が利用する Salesforce と全社員が利用するスケジュールやワークフローシステムなどの情報の分断がなくなり、顧客を中心とした情報を一元管理できることが最大の特徴である。2021 年 12 月に経費清算、2022 年 8 月に勤怠管理、2023 年 9 月に財務会計、2024 年 3 月に債務管理と段階的に機能の拡充を行った。IT 製品・クラウドサービスのユーザーレビュープラットフォーム「ITreview」の投稿をもとに評価の高かった製品・サービスを表彰する「ITreview Grid Award」の「Salesforce 拡張機能部門」で最高評価の「Leader」を、「グループウェア部門」で「High Performer」を連続受賞するなどユーザー評価も高い。

「mitoco X」は Salesforce と顧客企業が自社で所有するオンプレミスのシステムや各種クラウドサービスのデータを自動連携するツールである。「SkyVisualEditor」は各企業が業務内容に合わせて Salesforce の画面を使いやすいようにカスタマイズできるツールで、業界のデファクト製品としての地位を確立している。

Salesforce の導入支援で国内トップクラスの実績と人材を持つ

3. 強みと課題

同社の強みとして、クラウド創成期から市場に参入して積み重ねてきた導入実績により蓄積された豊富なノウハウと人材が挙げられる。2025 年 2 月末時点のクラウドシステムの累計導入実績はグループ全体で 2 万件超と業界トップクラスであり、事業の中核をなす Salesforce の認定資格取得数についてはグループで延べ 4,500 人強と国内で Accenture PLC<ACN> を抜いて最大手となった。技術認定資格取得者数は受注能力にほぼ比例するため、同社は Salesforce の開発・導入支援で国内トップクラスの実績及び能力を持っていると言える。同社ではエンジニアの入社後に、認定資格取得を目指すためのオリジナルカリキュラムによる教育・研修を数ヶ月間行い、資格を取得したのちに実戦部隊として現場に投入している。こうした Salesforce に関するエンジニアの人材育成プログラムを確立している点も強みの 1 つと言える。同社によれば 2025 年 1 月時点において国内における Salesforce の技術系の最上位資格となる認定テクニカルアーキテクト取得者数 22 名のうち、5 名（国内 1 位）を同社社員で占めているという。

BeeX においても業界に先駆けて SAP システムのクラウド移行支援を手掛けてきたことから、同分野でトップの実績を持つ。SAP システムをクラウドに移行するためには、SAP システムのインフラレイヤーの技術力だけでなく、AWS などのクラウドプラットフォームに関する技術力が必要であり、両方の技術者を揃えている会社は少なく BeeX の強みになっている。2019 年には AWS の「Well-Architected パートナー」※1 に認定されたほか、2022 年 3 月には AWS のグローバルパートナープログラム「AWS パートナーネットワーク（APN）」の「AWS 移行コンピテンシー」※2 に、2024 年 2 月には「APN」の最上位レベルとなる「AWS プレミアティアサービスパートナー」※3 に認定された。

※1 顧客の AWS 環境の問題を解決するための高いスキルと専門知識を有し、シームレスに AWS 上でソリューションを提供できると認められた APN パートナー。

※2 APN のなかでも、既存オンプレミス環境から AWS 環境への移行スキルや移行後の運用管理など、移行に関する一連の技術力が優れているパートナーであることを、第三者監査法人の監査により AWS が認定するプログラム。

※3 APN のなかでも AWS ワークロードの設計、構築、移行、管理において高い専門知識を有し、多数の顧客の事業拡大に貢献したパートナーが認定されるもので、BeeX は国内 15 社目の認定取得となる。

Salesforce を主軸として、AWS や GCP、Microsoft Azure など複数のクラウドプラットフォームの導入支援体制をグループで確立している点も強みと言える。大企業ではオンプレミスも含めて複数のプラットフォームを利用しているケースが多く、マルチ・クラウドプラットフォームに対応できる技術力・ノウハウをグループで有していることで多様な開発ニーズに対応できるためだ。

一方、課題としては旺盛な需要に対応するためのエンジニア不足が挙げられる。グループ人員は直近 5 期で 2.8 倍に拡大しているものの、今なおエンジニアの不足が続いている。同社ではこうした課題を解決するために 2024 年に秋田市や松江市でサテライト拠点を開設し、各拠点で数名の採用を行った。2025 年にも盛岡市や鹿児島市にサテライト拠点を開設する予定となっている。また、西日本エリアのビジネス拡大に向けて、2024 年夏に大阪支店、名古屋支店の移転増床、及び 2025 年 2 月に福岡支店の改装を実施し、職場環境の改善を図るとともに収容能力を大幅に引き上げた。

業績動向

2025 年 2 月期は Salesforce 関連の伸張により大幅増収増益を達成

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 29.1% 増の 24,709 百万円、営業利益が同 177.8% 増の 1,452 百万円、経常利益が同 144.7% 増の 1,603 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 239.4% 増の 1,018 百万円となった。売上高は 2 ケタ増収が続き、営業利益及び経常利益は 4 期ぶりに過去最高益を更新した。また、期初計画や 2025 年 1 月に発表した修正計画に対してもすべての項目で上回って着地した。

2025 年 2 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/2 期				25/2 期			
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	実績	売上比	前期比	修正計画比
売上高	19,137	-	24,024	24,040	24,709	-	29.1%	2.8%
売上原価	14,125	73.8%	-	-	18,034	73.0%	27.7%	-
販管費	4,489	23.5%	-	-	5,222	21.1%	16.3%	-
営業利益	522	2.7%	905	1,167	1,452	5.9%	177.8%	24.4%
経常利益	655	3.4%	1,000	1,282	1,603	6.5%	144.7%	25.1%
特別損益	-21	-	-	-	29	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	300	1.6%	565	745	1,018	4.1%	239.4%	36.7%
期末グループ人員数	1,248	-	1,640	-	1,470	-	17.8%	-

※ 修正計画は 2025 年 1 月発表値。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

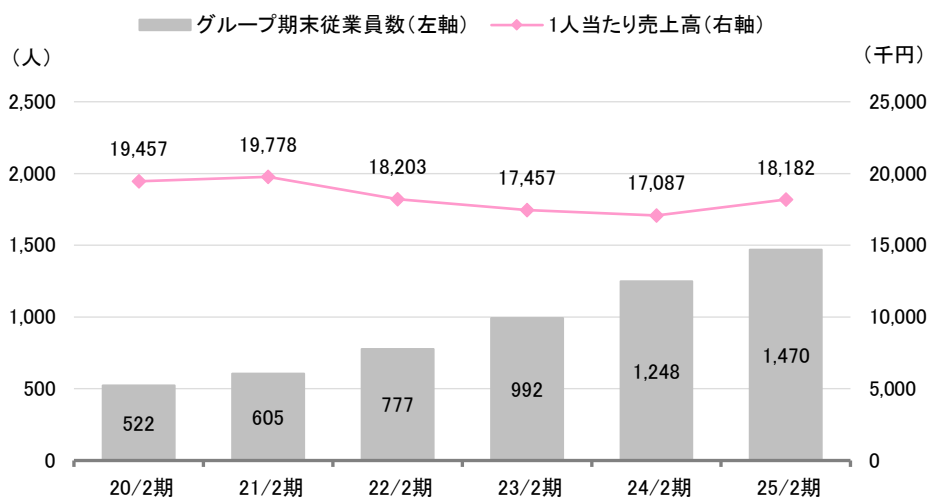
企業の DX 投資が引き続き拡大するなかで、Salesforce の新規及び追加開発案件や SAP のクラウドマイグレーション案件の受注好調により、ソリューション事業が前期比 30.1% 増収と大きく伸張したことが業績のけん引役となった。売上原価率は同 0.8 ポイント低下し、73.0% となった。Salesforce に関する難易度の高い大型開発案件の増加に加えて、エンジニアの賃金改定分に対する価格転嫁の浸透が主因である。開発案件が大型化している背景には、顧客ニーズを満たす最適な提案（マルチクラウド化や他社製品も組み合わせたトータル提案）を行える営業コンサルタントの体制強化、Salesforce 上で利用できるアプリケーションの増加などが挙げられる。また数年前までは、新規導入の際に不具合発生リスクなども考慮して最小限の機能で導入するケースが多かったが、数多くの導入実績を積み重ね信頼性も高まったことから、最近では新規導入当初から複数の機能を利用する企業が増加していることも起因している。Salesforce の導入支援を行う企業はここ数年で増加したものの、開発の規模が大型化すれば難易度も高まり工数も増えるため、受注できる企業は同社など大手インテグレータに集中しているのが現状で、原価率改善の一因となった。

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

業績動向

販管費は前期比 16.3% 増、金額ベースで 733 百万円の増加となった。主にはサテライトオフィス(秋田市、松江市)の開設や西日本エリアにおけるビジネス拡大に向けた大阪支店・名古屋支店の移転増床、福岡支店の改装費用、管理部門の人員増加に伴う人件費増、監査報酬費用等の増加が主因である。増収効果により販管費率が同 2.4 ポイント低下し、原価率の改善も加わって、営業利益率は前期の 2.7% から 5.9% に上昇した。期末のグループ人員は 1,470 名と前期末比で 222 名増加した。2022 年 2 月期以降はテラスカイ・テクノロジーズの積極採用もあって増収率を上回る人員増加率となっていたが、2025 年 2 月期は増収率が人員増加率を上回り、1 人当たり売上高も 4 期ぶりに増加に転じた。期初計画では 1,640 名を予定していたが、テラスカイ・テクノロジーズで派遣事業の稼働状況に合わせて第 3 四半期後半から採用を抑制したことが主な下振れ要因となった。

グループ期末従業員数と1人当たり売上高



※ 1 人当たり売上高 = 売上高 ÷ (期首期末平均人員)、持分法適用関連会社も含む。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

修正計画に対して業績が上回った要因は、単体のソリューション事業における新規受注が好調で開発も順調に進捗したこと、第 3 四半期に 90% を下回っていたテラスカイ・テクノロジーズの人員稼働率が第 4 四半期は営業に注力した結果、90% 以上に回復したこと（新規採用を抑制した効果も含む）、リベルスカイにおいて第 4 四半期に GCP 案件で大型の開発案件を納品したことなどによる。なお主要子会社の業績は大半が増収増益となったが、Quemix 及び TerraSky (Thailand) については、先行投資が続いていることもあり損失が若干拡大しており、2 社合計の経常損失は前期の 1.6 億円から 2 億円強となった。

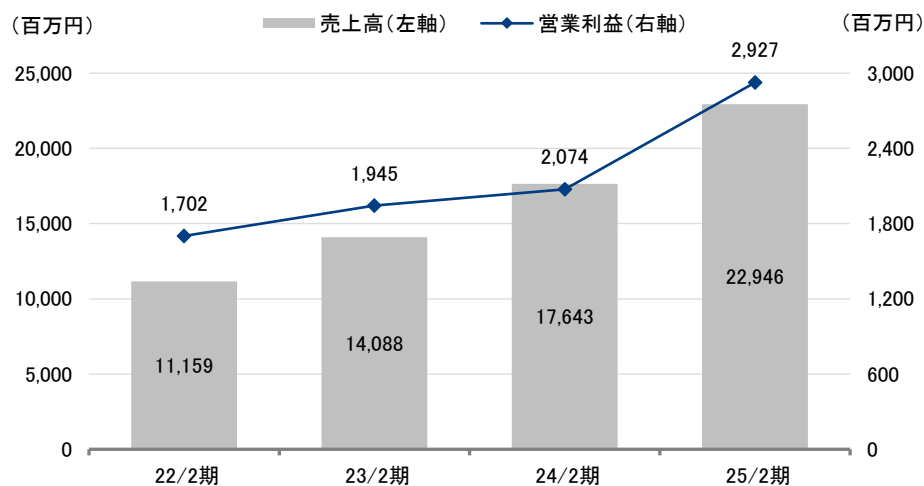
ソリューション事業は 2 ケタ増収増益、 製品事業は増収効果で損失額が縮小

2. 事業セグメント別の動向

(1) ソリューション事業

ソリューション事業の売上高は前期比 30.1% 増の 22,946 百万円、セグメント利益（営業利益）は同 41.1% 増の 2,927 百万円と過去最高を連続更新した。売上高は、旺盛な DX 投資需要を背景に Salesforce の導入開発事業や BeeX が手掛ける SAP のクラウド・マイグレーション事業、テラスカイ・テクノロジーズの派遣事業を中心に順調に拡大した。利益面では、Quemix や TerraSky (Thailand) の先行投資負担を増収効果で吸収し、大幅増益となった。

ソリューション事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は Salesforce 関連のソリューション力強化のため、提携戦略も積極的に推進している。2023 年 6 月に Flosum Corporation. (米国) と「Flosum ※1」の国内における独占販売契約を締結し、販売実績を積み上げている。2024 年 9 月には Clarivate Plc (英国) と国内におけるインプリパートナー契約を締結し、知財管理システム「IPfolio」の導入プロジェクトに関するパートナーシップについて合意した。また、2025 年 1 月に ACCELQ, Inc. (米国) と AI を活用したノーコードによるテスト自動化・管理ツール「ACCELQ ※2」の国内販売契約を締結した。Salesforce を導入し内製開発を推進する企業や Salesforce 開発のシステム・インテグレーターを中心に拡販を進める考えだ。

※1 「Flosum」は Salesforce のリリース管理や CI (継続的インテグレーション) の運用を効率化するアプリケーションで、Salesforce のリリースやバージョン管理など、開発者・システム担当者にとって負担が大きい作業工数を削減し、Salesforce の活用や内製化を推進する企業に採用されている。

※2 ACCELQ の発表では、情報通信業の大規模 Salesforce ユーザー企業において、数日間にわたる手動テストの作業が「ACCELQ」を使うことで数時間に短縮でき、コストと労力的大幅削減を実現できたとしている。

業績動向

子会社の動向においては、テラスカイ・テクノロジーズが Salesforce 専門人材（主にシステム運用管理者）の旺盛な派遣ニーズにより、増収増益を達成した。リベルスカイは GCP の構築やビッグデータ分析・AI コンサルティングなどの引き合いが増え、増収増益となった。従来は外注を主に活用してきたが、事業が軌道に乗ってきたことから人材採用についても 2026 年 2 月期以降に本格的に強化し、さらなる成長を目指す。Salesforce の MA ツールの導入・運用・定着化支援を行う DiceWorks や EC サイトの構築・運用保守やその他システム開発を手掛ける Cuon についても売上規模は小さいながらも増収となった。

量子コンピュータ関連のアルゴリズムやソフトウェアの研究開発を行う Quemix では、ライセンスビジネスや産官学との共同研究が進んでいる。2025 年 3 月には、旭化成<3407>、東京大学、（国研）量子科学技術研究開発機構との共同研究により、Quantinuum 製量子コンピュータと東京大学物性研究所のスーパーコンピュータを連携させたハイブリッドコンピューティングを用いて量子化学計算を実行し、窒化アルミニウムの新たな用途の可能性を示す研究成果が得られたことを発表した。2028 年以降の本格実用化が見込まれている FTQC（誤り耐性量子コンピュータ）※¹ 向けアルゴリズムを用いた世界初の実証例となり、日本での研究開発をリードする存在となっている。2024 年 11 月には SCSK<9719> と量子コンピュータの社会実装に向けた研究開発の加速とマテリアルズ・インフォマティクス※² 事業の拡大を目的に資本業務提携を締結したほか、2025 年 4 月には SCSK や同社及びベンチャーキャピタルなどから第三者割当増資により総額 5.5 億円の資金調達を実施した。

※¹ FTQC：量子誤り（エラー）訂正の仕組みを取り入れたゲート方式量子コンピュータのこと。計算中に誤りが発生しても訂正できるため、信頼性の高い量子計算が実現できる。

※² マテリアルズ・インフォマティクス：情報科学や AI を活用して材料開発の効率を高める方法のこと。膨大な実験データやシミュレーションデータを解析し、所望の材料特性を実現し得る物質の組成を予測することで、新たな材料の発見や開発の加速を目指す。

タイの子会社については、2019 年の設立以降コロナ禍により休眠状態であったが、2022 年夏から事業活動を開始し現在エンジニア 10 数名体制で Salesforce の導入支援を行っている。徐々に顧客も開拓できているようで、2026 年 2 月期はまだ損失が残るものの、早期の利益化を目指している。

(2) 製品事業

製品事業の売上高は前期比 17.2% 増の 1,973 百万円、セグメント損失（営業損失）は 68 百万円（前期はセグメント損失 190 百万円）を計上した。製品の売上高 92.9% を占めるサブスクリプション売上は同 14.5% 増と順調に拡大しており、このうち主力製品となるデータ連携ツール「mitoco X」が同 11.9% 増、「mitoco」が同 16.3% 増といずれも 2 ケタ成長となった。一方、利益面では「mitoco ERP」の開発投資継続により損失が続いた。ただ、償却前営業利益では同 214.9% 増の 270 百万円と利益体質となっている。また、四半期ベースでは第 3 四半期以降、若干ながらも利益が出る状態となった。

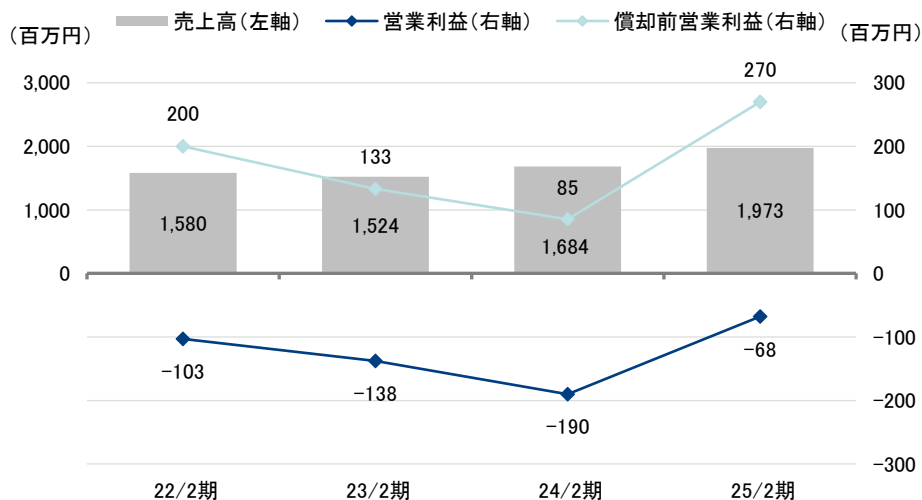
2023 年にリリースした Salesforce をプラットフォームとするクラウド会計システム「mitoco 会計」については、2024 年 3 月にキャッシュ・フロー計算書機能や配賦仕訳作成機能、証憑ファイルの一括取り込み機能など新機能を追加したほか、支払業務や債務残高管理を行う「mitoco 支払管理」をリリースした。また、同年 12 月には売掛金や貸付金の管理を行う「mitoco 債権管理」をリリースするなど企業の財務会計業務にかかわる機能の強化を進めた。導入実績についてはまだ少ないものの、今後も機能拡充を進めながら拡販を進める予定だ※。

※ 料金体系は、月額システム利用料が「mitoco 会計」が 7 万円、「債務管理」「債権管理」が各 3 万円、ユーザーライセンス料が月額 1 万円で、その他オプションメニューもある。

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

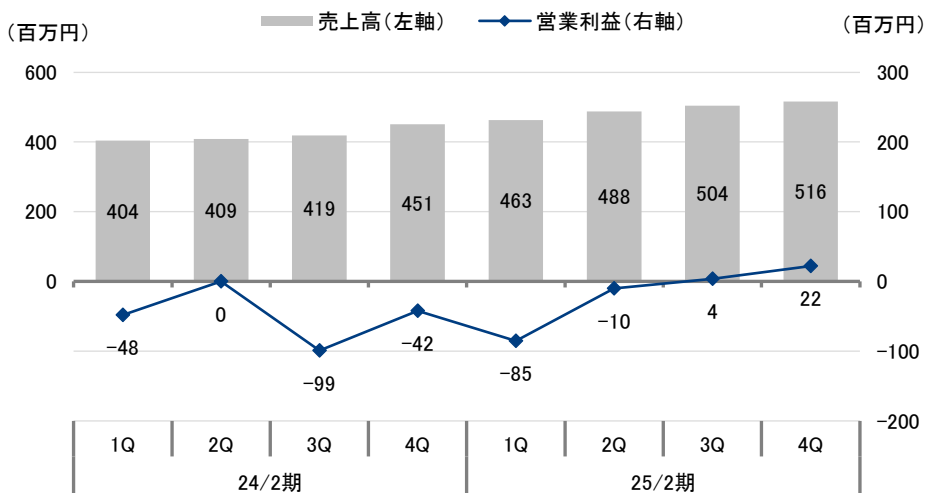
業績動向

製品事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

製品事業の四半期業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

そのほか、2024 年 9 月に AI を活用した中堅企業向けクラウド ERP の促進を目的に、Salesforce AppExchange アプリケーションの主要ベンダーである (株) シナプスイノベーション、チームスピリット <4397> と協力し、「ERP Cloud 360 コンソーシアム」を立ち上げた。このコンソーシアムは、各社が持つ業務特化型の製品を「ERP Cloud 360」として Salesforce プラットフォーム上に一元化し、最適な ERP ソリューションとして提供するための技術情報の共有や各社製品を連携させるための交流の場となる。今後は同コンソーシアムを通じて中堅企業向けの販路拡大を目指すほか、同コンソーシアムに賛同する販売パートナーや製品の導入パートナーを募集し、成長を加速する方針である。

財務基盤の強化が進み、収益性も向上

3. 財務状況と経営指標

2025 年 2 月期末の資産合計は前期末比 1,023 百万円増加の 19,470 百万円となった。主に、流動資産は現金及び預金が 896 百万円、売掛金及び契約資産が 1,007 百万円、前払費用が 302 百万円と、それぞれ増加した。固定資産は有形固定資産が 91 百万円、ソフトウェアが 165 百万円増加した一方で、投資有価証券が保有株式の株価下落もあって 1,679 百万円減少した。

負債合計は前期末比 737 百万円増加の 6,630 百万円となった。主な変動要因として、繰延税金負債が 558 百万円減少した一方で、買掛金及び契約負債が 745 百万円、未払法人税等が 326 百万円の増加が挙げられる。純資産合計は前期末比 285 百万円増加の 12,839 百万円となった。その他有価証券評価差額金が 1,227 百万円減少した一方で、利益剰余金が 1,018 百万円、資本剰余金が 186 百万円、非支配株主持分が 306 百万円それぞれ増加した。

経営指標では、自己資本比率が前期末の 60.2% から 56.9% に低下したものの、保有株式の下落に伴うその他有価証券評価差額金の減少が主因であり、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も 63 億円強と過去最高水準に積み上がっていることから、財務内容は良好な状態にあると判断される。また収益性については、ROA8.5%、ROE9.2%、売上高営業利益率 5.9% といずれも上昇に転じている。直近 3 期は先行投資負担増により収益性も低下傾向にあったが、2025 年 2 月期はこれら先行投資の効果がソリューション事業の大幅増収という形で一部、顕在化し始めたことが要因だ。2026 年 2 月期以降についても、製品事業における開発投資は高水準が続くものの、増収効果で吸収し収益性向上が続くものと予想される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/2 期	23/2 期	24/2 期	25/2 期	増減
流動資産	9,339	10,034	10,642	12,844	2,202
現金及び預金	5,672	5,893	5,616	6,512	896
固定資産	4,494	5,488	7,804	6,625	-1,179
資産合計	13,834	15,523	18,446	19,470	1,023
負債合計	3,987	4,591	5,892	6,630	737
(有利子負債)	596	290	229	205	-23
純資産合計	9,846	10,932	12,553	12,839	285
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	63.5%	61.7%	60.2%	56.9%	-3.3pp
有利子負債比率	6.8%	3.0%	2.1%	1.9%	-0.2pp
ネットキャッシュ	5,076	5,603	5,387	6,306	919
(収益性)					
ROA	4.5%	4.2%	3.9%	8.5%	4.6pp
ROE	3.3%	3.8%	2.9%	9.2%	6.3pp
売上高営業利益率	5.2%	3.3%	2.7%	5.9%	3.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 2 月期も受注好調により、2 ケタ増収増益を見込む

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績は売上高で前期比 19.1% 増の 29,438 百万円、営業利益で同 26.3% 増の 1,833 百万円、経常利益で同 23.1% 増の 1,973 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 33.9% 増の 1,363 百万円と 2 ケタ増収増益を見込む。引き続きソリューション事業がけん引する見通しだ。営業利益率も増収効果に加えてエンジニア育成の成果による内製化の進展で、前期の 5.9% から 6.2% に上昇する。Salesforce Platform 上で利用できるアプリケーションが増え、他社システムの連携も含めて開発プロジェクトが大規模化する傾向にあり、同社に対する引き合いが強まっている。実際、ソリューション事業の期初受注残（単体）は大型案件を継続していることにより、前期比 67.3% 増と高水準でスタートした。加えて、2024 年 4 月に資本業務提携した NTT データとの Salesforce の協業プロジェクトも本格始動する。既に複数のプロジェクトが動き始めているようで、協業案件の動向次第では 2026 年 2 月期の業績も会社計画を上回る可能性が十分にあると弊社では見ている。

2026 年 2 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	24,709	-	29,438	-	19.1%
営業利益	1,452	5.9%	1,833	6.2%	26.3%
経常利益	1,603	6.5%	1,973	6.7%	23.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,018	4.1%	1,363	4.6%	33.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	78.94		105.66		
期末グループ人員数 (名)	1,470		1,761		291

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長を支える人材については、グループ全体で前期末比 291 名増の 1,761 名を予定している。内訳は、同社が同 119 名増、テラスカイ・テクノロジーズが同 77 名増、その他子会社（関連会社含む）が同 95 名増となっており、すべての事業領域で人員体制を強化する方針だ。人員計画については目標値であり計画に届かない可能性もあるが、同計画を前提に採用費や教育研修費、人件費などを業績計画に織り込んでおり、採用数が計画に届かなければ費用の減少要因となる。2025 年 4 月の新卒社員は 92 名と前年の 112 名をやや下回ったが、前年に続きサテライトオフィスを 2 拠点開設する予定で、地方での採用強化並びに離職率の低減に取り組むことで体制強化を進める。サテライトオフィスについては、2025 年 8 月に鹿児島市と盛岡市に開設する予定で合計 5 拠点となる。

テラスカイ | 2025 年 6 月 19 日 (木)
3915 東証プライム市場 | <https://www.terrasky.co.jp/ir/>

今後の見通し

弊社の見立てでは、事業セグメント別でソリューション事業が 2 ケタ増収増益を維持する一方、製品事業は 2 ケタ増収継続も開発投資が続くため、若干の損失が続くものとする。タイの子会社については、経営体制の強化により増収となり、損失額も縮小する見込みである。Quemix は量子コンピュータ事業への継続的な成長投資及び量子コンピュータ関連の人材教育サービスの拡大により増収も、開発費用増により損失額が若干拡大する見通しだ。そのほかの子会社については、良好な市場環境が続くことを前提に増収増益を見込んでいる。なお会話型 AI プラットフォーム「ENOKI」の開発及び導入支援事業を展開していたエノキについては、経営資源の効率化を目的に 2025 年 6 月に同社が吸収合併することを決定した。今後は Salesforce 上で生成 AI 機能を活用できる「mitoco AI」と技術を融合し、「mitoco AI」の製品力向上につなげていく考えだ。

NTT データと協業開始。NTT データへ新株予約権を発行

2. 2026 年 2 月期の重点施策

同社は 2026 年 2 月期の重点施策として、1) NTT データとのビジネス拡大、2) 内製化支援の拡充、3) 「mitoco」製品の販売強化の 3 点に注力する方針だ。

(1) NTT データとのビジネス拡大

同社及び NTT データは、Salesforce ビジネスのさらなる強化を目的に、2025 年 4 月に「NTT DATA Salesforce Hub」を開設した。Salesforce の日本全国の需要に対応するため、同社も加えた NTT データグループ各社横断で、質の高いコンサルタント・エンジニアを集約したリソースプールを構築し（現在の 1,800 人規模を 2028 年までに 5 千人規模に拡大）、流動性高く最適な人員配置を行い、Salesforce 活用を通じた顧客企業のビジネス変革を進める。また、Salesforce の AI エージェント「Agentforce」を活用した新規サービスの開発や、顧客業務への適用を支援するコンサルティングサービスを提供するほか、「mitocoAI」なども活用し、事業拡大を目指す。

まずは、DX に取り組む地方の金融機関に注力し、並行して官公庁・自治体・製造・小売・地域マーケット向けにも領域を広げる予定にしている。さらに海外でも事業を拡大する方針で、このうち東南アジアでは同社のタイ子会社とも連携して事業を推進する。NTT データでは金融機関や官公庁・自治体、そのほかの大企業を多く顧客に抱えており、同社の Salesforce 事業の成長が期待される。

なお 2024 年 4 月の資本業務提携において、同社は NTT データに対して 67 万株相当の新株予約権を発行した。同新株予約権が行使された場合、既に取得している株式数も合わせると保有比率は 20.1% となり、同社は NTT データの持分法適用関連会社となる見通しだ。新株予約権の行使価額は 1,400 円で、行使基準は 2027 年 2 月期までの年度において一度でも連結営業利益で 25 億円を超過した場合に行使が可能となっている。今後、NTT データとの協業案件が増加することを考えれば、25 億円を超過する可能性は十分にあると見られる。また、2030 年 2 月期の連結売上高 700 億円超という長期目標に変更はなく、今後も旺盛なクラウドインテグレーション需要に対して、人的リソースの強化と子会社展開を推進しながら、年率 20% 程度の売上成長を維持していく考えだ。

(2) 内製化支援の拡充

同社では 4 ～ 5 期前より顧客自身がクラウドを活用する体制づくりを支援してきたが、今後は前述したノンコードの AI テスト自動化・管理ツール「ACCELQ」や Salesforce のリリース管理ツール「Flosum」など Salesforce をより効率的に活用できる有用なツールの提供を通じて内製化及び定着化を支援し、顧客の LTV 最大化に取り組む。

(3) mitoco 製品の販売強化

「mitoco ERP (会計シリーズ)」については 2024 年までに財務・管理会計、支払管理、債権管理といった主要製品モジュールをリリースし、今後は機能強化のための開発を継続しながら拡販に注力していく。固定資産管理機能の開発については、2026 年 2 月期の下期から着手する予定で、同機能が揃えば「mitoco ERP」が完成することになる。

一方、クラウド型データ連携ツールとなる「mitoco X」については 2023 年に共同開発先から権利を譲受し以降、同社のオリジナル製品として一から開発を進めてきた Ver2.0 版を 2025 年 6 月にリリースする予定となっている。既に既存顧客を含めて多くの顧客から問い合わせを得ており、2026 年 2 月期はさらなる成長が見込まれている。

株主還元策

利益水準の上昇や内部留保充実により配当 2026 年 2 月期は無配継続。 内部留保充実により配当検討の余地も

同社は株式上場以来、無配を続けてきた。企業のステージとしては投資フェーズにあり、キャッシュを成長投資に振り向けることで高い収益成長を実現し、企業価値（＝時価総額）を高めることが最大の株主還元になると考えているためだ。このため 2026 年 2 月期も無配を予定しているが、最終利益で 10 億円以上を稼ぎ出す経営基盤が構築され、利益剰余金も 50 億円を上回るなど十分な配当余力が出てきたことから、配当金による株主還元を検討する環境が整ってきたと弊社では見ている。なお、株主優待制度を導入しており、毎年 2 月末の株主に対して一律 1,000 円分相当の QUO カードを贈呈している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp