



2015年4月30日上場

- 株式会社テラスカイ(東証マザーズ:3915)  
(クラウド・インテグレーター、Salesforceを中心とするシステムの導入および保守とそれに付随する製品の開発、提供。)
- 設立2006年3月 資本金 454百万円
- 本社:東京都中央区日本橋 社員数 170名 (2015/11/末現在)  
\* 公募価格 1,700円 初値 7,650円 4月4日株価終値 15,510円



(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	配当金(円)	EPS (円)	株価(円)	PER (倍)
2014/2期	1,099	-5	-6	-23	0	-22.7	-	-
2015/2期	1,639	161	154	72	0	64.85	*15,510	239
2016/2期(予)	2,400	252	236	122	0	89.09	*15510	174

\*2015年2月26日付1:20株式分割を行ったが、2014年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額または1株当たり当期純損失金額を算定  
\*2016/4/4 株価終値

■ 代表取締役社長 佐藤 秀哉氏 略歴

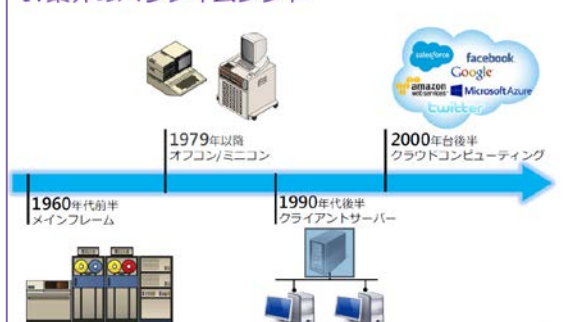
1963年生まれ。新潟県出身。1987年3月東京理科大学情報科学科卒業。同年4月、日本IBM入社。中堅中小企業向けの営業を担当、2000年には年間最優秀営業部員に贈られるセールス・オフィサー賞を受賞。2001年3月 SaaSベンダーのSalesforce.com日本法人立ち上げに参画。執行役員営業統括本部長に就任。2006年3月テラスカイを設立、社長に就任、現在に至る。2016年3月9日で設立10周年を迎えた。世の中にまだ「クラウド」という言葉が浸透していなかった10年前、たった5人の社員からスタートしたテラスカイ。「IT業界のパラダイムシフト」に、いまや170名を超える社員、クラウドサービスの導入実績は2,000件を超え、クラウドサービスのリーディングカンパニーとなった。



■ キャッチフレーズは、「クラウド・インテグレーター」

テラスカイは、「クラウド世代のリーディング・カンパニー」であり、ひとことで表現すると「クラウド・インテグレーター」である。システムインテグレーターを“Sler”と呼ぶが、当社は2006年創業時より、「クラウド・インテグレーター」を“Cler”と呼んでいる。IT業界のパラダイムシフトであるコンピュータの誕生と発展の歴史は、1964年にIBM社からSystem/360が発表され、コンピュータの第3世代がはじまる。1960年代には、事務計算、科学技術計算を始めとするすべての応用分野をカバーした、大型の汎用コンピュータが出現し、メインフレームと呼ばれるようになった。当時のSystem/360は、高価格帯で、ユーザー側にも特殊技術を要するため、大企業しか利用することができない背景があった。1980年代にはオフィスコンピュータに代わり、1990年代に入り、コンピュータは、大手ベンダーのクローズドな基幹システムを中心としたものから、インターネットが普及し、オープンシステムとの融合が始まることで、コンピュータのダウンサイジングが急速に進んだ。2000年以降は、クラウドコンピューティングに移行され、ITの活用は、「所有」から「利用」の時代へ進化している。まだ世の中にクラウドが浸透していなかった時代から、「クラウド・インテグレーター」として、Salesforceを主とするソリューションを提供し、クラウドサービスの導入実績はいまや2,000件を超え、テラスカイは、クラウド世代の先駆者的な存在となった。

IT業界のパラダイムシフト



会社名	セグメント	事業内容
株式会社テラスカイ (当社)	ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・[Salesforce] に特化したクラウドインテグレーションの提供及び保守。</li> <li>・[Salesforce]、AWS (※2) をはじめとしたクラウドサービスを最大限に活用できるITシステム企画を支援するクラウドコンサルティングサービス。</li> <li>・クラウドにおけるERPシステムの導入、インテグレーション及び保守。</li> </ul>
TerraSky Inc. (連結子会社)	製品事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドサービス (概要については次項②製品事業をご参照ください) の開発、販売及び保守。</li> </ul>
株式会社スカイ365 (連結子会社)	ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウドに特化したMSPサービス (※3) の提供。</li> </ul>
株式会社サーパワークス (持分法適用関連会社)	ソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AWSを中心とした、クラウドインテグレーションの提供によるクラウドシステムの導入及び保守。</li> </ul>

出所: 会社資料、目論見書より抜粋

## ■ 事業セグメント: ソリューション事業 75%・製品事業 25%

米国のクラウドサービスであるSalesforceは、日本の企業ニーズに合うような細かいインテグレーション機能を持っていないため、日本法人を立ち上げた段階で、各クライアントに導入するシステムを個別にカスタマイズするニーズが発生した。このようなSalesforceのシステムインテグレーションを提供できる企業が必要となったという背景があり、当社は、Salesforce.comのインテグレーションパートナーの1社として、クライアントに対してSalesforceの導入支援やコンサルティング、また開発を支援するクラウドサービスの提供を行っている。

## ■ ソリューション事業…当社の売上構成において、75%を占める主たる事業。

### ①.クラウドインテグレーション

当社事業の主な牽引役。Salesforce認定の国内トップレベルエンジニアを多数抱え、その技術力を元に、主に大手金融機関、大手損保グループ、日本郵便等の大規模かつ複雑なクラウドシステムの案件に対応している。クラウドサービスのインテグレーションとしては規模が大きい1,000万円を超える案件が多数ある。また、AWS(Amazon Web Services Services=米国でのクラウドプロバイダー、ビッグ4のうちの1つ。米国での利用率は2015年において20~30%シェアと推定。)に特化したクラウドインテグレータである(株)サーバーワークス(非上場)と2013年の資本・業務提携により、SalesforceのみならずAWSも含め複数のクラウド領域におけるインテグレーションを可能としている。

### ②.クラウドコンサルティング

クラウドインテグレーションにおける豊富な実績と培われた知見をベースに新たなソリューションサービスとして提供。顧客企業のクラウドシステム開発計画段階の上流フェーズより、コンサルタントが要件定義を行い、導入後の計画・教育までを含めた包括的ソリューションを提供。

### ③.クラウドERP

クラウドにおける新たな市場の創造が見込めるサービスとして注力している。当社は富士通株式会社のERPソリューション「GLOVIA OM」をSalesforceのプラットフォーム上で提供。クラウドでの基幹システムの構築を行なう。

■ 製品事業…当社の売上構成において、25%を占める。今後Salesforceの導入がさらに進むことにより、製品提供が増えると予想される。将来的には、ソリューション事業と製品事業の比率が半々になることが望まれる。Salesforceの画面デザイン、サーバーとの連携のアダプター等を提供し、主な製品は下記のとおり。



「Salesforce」の画面を簡単かつ自由にデザインできるクラウドサービス。売上高は1.5億円(2015/2期ベース)



4大クラウドなどのパブリック・クラウドに対応したクラウド型システム連携サービス。売上高は85百万円(2015/2期ベース)

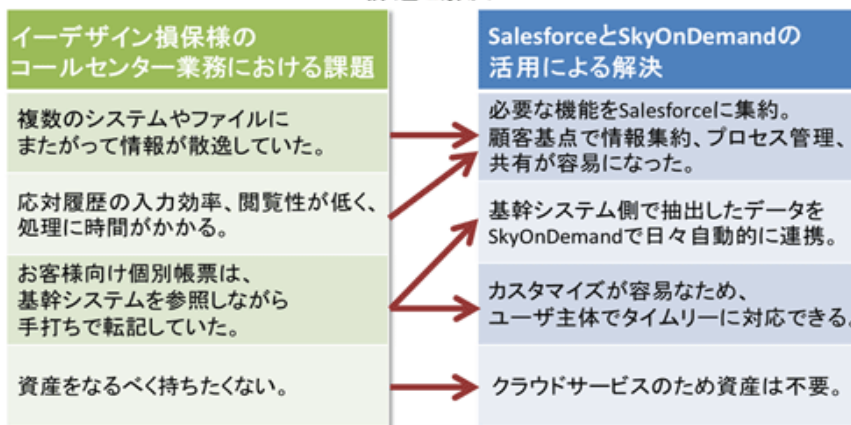


DCSpiderは、Salesforceとの連携に特化したデータ連携ミドルウェア。容易に、Salesforceと基幹システム等の企業内情報を連携させることができる。

■ クライアント企業の顧客情報等を一元管理し、システム開発にかかるコストと時間を削減、効率性を提供  
 クラウド市場における主なプレーヤーとして、PaaS市場のリーダーは、Salesforceであり、2番手にMicrosoft  
 社が続く。PaaS市場トップのSalesforceを抑えていることが当社の強みである。Salesforceを導入すること  
 による顧客側のメリットは、複数の業務システムや顧客情報等のデータを一元管理できることにある。  
 また、業務の効率化やデータの見える化、クラウドサービスであるためにアセットを所有する必要がなく、  
 機材の購入やシステムの構築、管理などにかかる時間と手間を削減できるというメリットがある。  
 例えば、コールセンターでの受電率が飛躍的に向上した事例も。顧客情報のみならず、クラウドを介した在宅医療  
 支援分野での導入など、業種・業態・規模を問わずに汎用できる仕組みのため、様々な業種、規模の導入実績  
 が積みあがっている。

導入事例

課題と解決



出所：会社HPより抜粋

■ 当社の強みは3つ

①. Salesforce認定資格を取得したエンジニアの数が、国内トップであること。

PaaS市場のリーダーであるSalesforceのトップインテグレーターの1社であることの証として、Salesforce認定資格  
 を取得したエンジニアの数があらゆる資格で国内トップであり、競合大手のITコンサルティングファームなど  
 を抜いて多く在籍している。

②. クラウドサービスの先行企業として、業種・業態・規模を問わない多くの導入事例があり、多様な  
 ノウハウを蓄積可能。

現在のクライアントは、金融系が売上の50%を占めるが、業種・業態・規模を問わない2,000件超の導入実績  
 の積み上げによって、ノウハウが多く蓄積されてきており、多種多様な提案、実装が可能。テクニカルなエンジ  
 ニアの数の確保だけではなく、多くの要件をヒアリングできる先行者利益を確保でき、時代の先を見据えた一  
 手を打つことができる。

③. 複数のプラットフォームをカバー。

現在は9割がSalesforce、1割がAWS(Amazon Web Services)であるが、当社は、Salesforce.comとサーバー  
 ワークスとの資本・業務提携により、SalesforceとAWSの2大プラットフォームを手掛けることができるインテグ  
 レーターとして存在する。AWSのプレミアム・コンサルティングパートナーは日本で5社。そのうちの1社がサー  
 バーワークスである。

Cloud Infrastructure Service Market Leaders by Segment, Q4 2012



クラウドのサービスシェア

IaaS,PaaSにおいてSalesforce,AWSのシェアは世界トップクラス

Source: Synergy Research Group



## ■ 今後の成長戦略

Salesforceの売上規模は、年間平均成長率が約30%と急速に伸張している。Salesforceの導入支援を行う中小企業はいくつか存在するものの、それらとはバッティングはしない。Salesforce認定資格取得者が多く在籍するクラウド・インテグレーターとして、当社ならではの強みを生かし、大手企業の案件をさらに追加していき、1件あたりの案件金額を伸ばしていく戦略である。

成長余地としては、国内のクラウド市場規模が2014年度で7,749億円、2019年度には2兆円を超え、年間平均約22%の成長率が想定されている。また、現在提供しているクラウドの先にある世界への躍進として、それぞれの業種・業態に特化したソリューションの提供や、「クラウドERP」のようなビジネスの中核となる基幹業務、例えば販売、購買、在庫管理などや、会計システム、帳票出力、データ連携サービス、その他業務支援システム等のクラウド化の促進を進める。クラウドERPに関しては、今後3年間での目標導入数は30社を想定している。

3/1付で当社66.9%、サーバーワークス8.0%の出資により、「BeeX(ビーエックス)」を連結子会社として新設した。これは、大企業向けのエンタープライズソフトウェア市場において圧倒的なシェアを持つSAP社のERPを利用しているクライアントからの要望が高い、SAP基盤のクラウド化を実現し、クラウドERPの普及を推進していく。

また、国内のIoT市場規模は、2014年は9.4兆円、2019年には16.4兆円に達すると想定されているが、Salesforceを用いて、データセンタと顧客データを掛け合わせたIoTソリューションの提供を進めることで、クラウドの先にあるさらに市場規模の大きいIoT市場へ展開を進めていくようである。

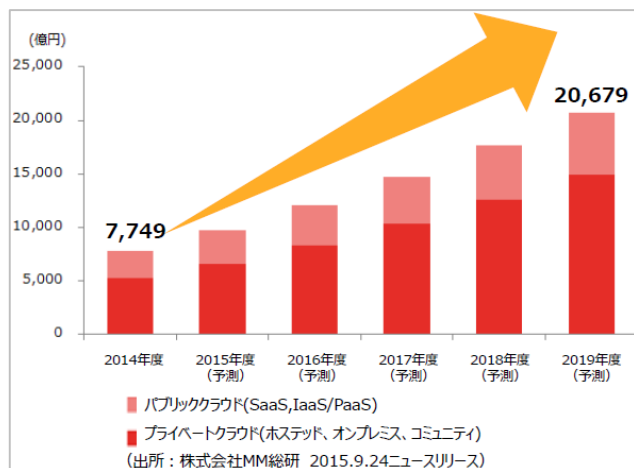
## ■ 業績動向

1/14に通期業績予想を上方修正している。会社計画対比の売上は4.2%増(2,304百万円⇒2,400百万円)、同じく、会社計画対比で31.2%増益(192百万円⇒252百万円)の大幅上方修正を行っている。EPSは68.15円から89.09円に増加。Salesforceを中心としたクラウド市場の拡大により、当社の主力事業であるクラウドインテグレーションの新規契約獲得が増加し、これに伴う自社製品の販売が好調とのことである。クラウドインテグレーションの提供には、継続的な人材採用と育成が重要なファクターになってくる。世の中にSalesforceのエンジニアは多くは存在していないため、当社は社内に教育チームを持ち、外部から採用したシステムエンジニアに対してトレーニングを行いSalesforceエンジニアを育成している。多数の案件がコンスタントにあるため、上位資格取得者やMVP認定者を頂点に、各自の技術力を高め、育てていく人材育成の仕組みができていく。人材採用にかかわる人件費と、新製品の研究開発費は必要とするが、システムエンジニアの稼働率を維持しながら、売上につながる体制を今後も構築していくとのことである。

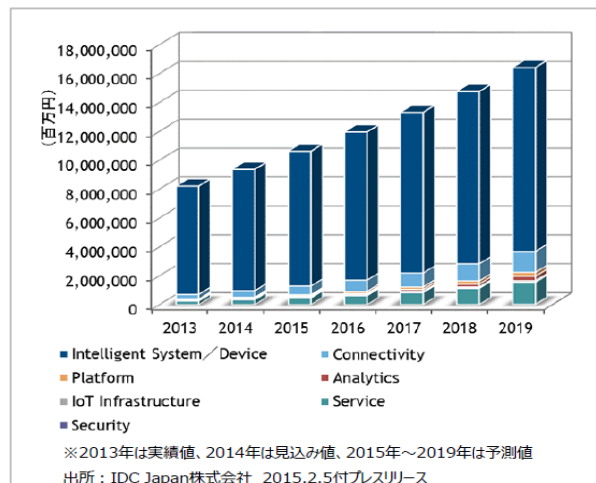
## ■ IPOによる人材採用の効果

IPOによる公募調達資金は約3億円であったが、当社の重要なファクターである人材採用にプラスに働いている。この4月には、新卒が12名入社し、以前よりも人材採用が進んでいる。

### 国内クラウド市場規模

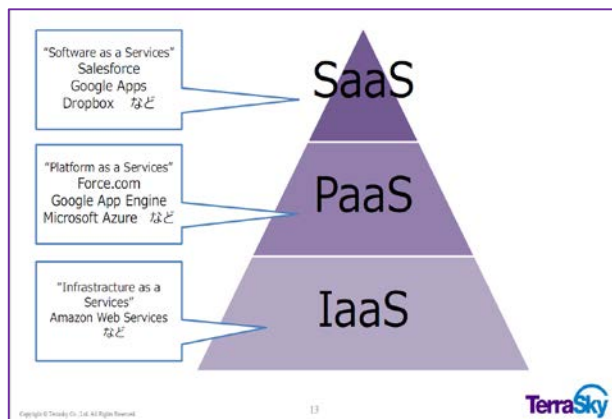


### 国内IoT市場規模



用語	意味・内容
クラウド	ネットワークをベースとしたコンピュータ資源の利用形態であり、コンピュータによる処理やデータの格納をネットワーク経由でサービスとして利用すること。これまで利用者はコンピュータのハードウェア、ソフトウェア、データなどを自身で保有・管理しなければならなかったが、クラウドを利用することで、これまでの機材購入やシステムの構築、管理などにかかる手間、時間の削減をはじめ、業務の効率化やコストダウンを図ることができるというメリットがある。
SaaS	Software as a services の略称。ソフトウェアの機能をネットワーク経由で利用できるサービス。
PaaS	Platform as a Service の略称。(パースまたはパーズ)インターネットを利用したコンピュータの新しい利用形態の1つである。PaaSでは、ソフトウェアを構築および稼働させるための土台となるプラットフォームを、インターネット経由のサービスとして提供する。
ERP	Enterprise Resource Planningの略称。企業を持つ様々な資源(人材、資金、設備、資材、情報など)を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法。またそのために導入・利用される統合型の業務ソフトウェアパッケージ。
クラウドインテグレーター	ユーザー企業の要求に応じて複数のクラウドサービスやソリューションを組み合わせ、ユーザー企業のシステム構築から運用までのサポートを支援する役割を担う。
IoT	Internet of Thingsの略。「モノのインターネット」と訳される。コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットへの接続や相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。

## クラウドの分類



出所: 会社資料より抜粋

## クラウド市場における主プレーヤー

PaaS市場のリーダーはセールスフォース・ドットコム社。2番手はマイクロソフト社

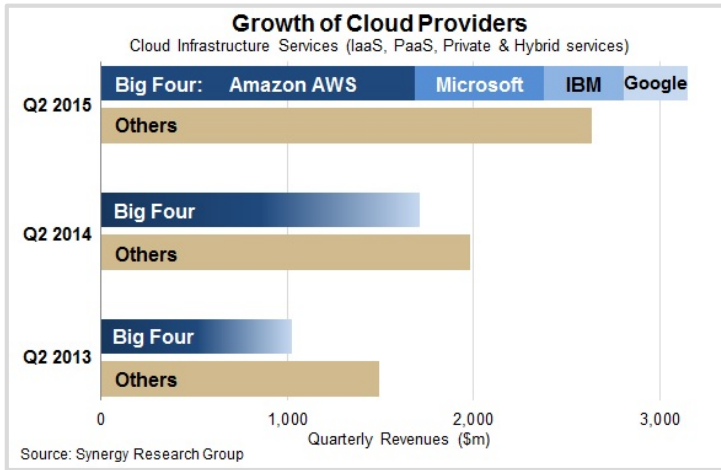
salesforce.com  
-Force.com, HerokuMicrosoft  
-Microsoft AzureGoogle  
-Google App Engine

出典: Gartner社 「Magic Quadrant for Enterprise Application Platform as a Service」 2014年

Copyright © TerraSky Co., Ltd. All Rights Reserved. TerraSky

14

■ 米国でのクラウドプロバイダー



米国のシナジーリサーチグループによる調査では、米国でのクラウドインフラストラクチャーサービスの市場は、4大クラウドプロバイダーとサービスプロバイダーにより構成される。米国でのクラウドプロバイダーは、Big Four といわれる、Amazon Web Services (AWS)が30%、Microsoft Azureが10%、IBMは7%、Googleが5%であり、これら4社の合計で約54%となっている。さらにBig Fourを過年度で比較したところ、2013年は41%、2014年が46%となり、年々強くなっていることが解る。

また、直近では、米国のリサーチハウスであるクラッチによるところ、エンタープライズ市場におけるクラウドコンピューティングのトレンドを測定するために、米国での中規模および大規模企業におけるアンケート調査を行った。どのクラウドサービスをよく利用しているか、については、Microsoft Azureが23%、AWSが22%、Google Cloud21%とIBMが17%となっている。また、クラウドを使用することによって享受できるメリットについては、回答者の実に半数近くの47%の企業が、業務効率性の向上をあげている。次に、セキュリティ、データストレージといったものがあげられる。米国のクラウド市場から見た場合、今後益々、日本でのクラウドコンピューティングを利用した業務効率性の向上に貢献するクラウドERPをはじめ、クラウドサービスの需要は伸びるものと想像する。

