

Sun*

2024年12月期 通期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2025.2.12



2024年度実績および2025年度業績予想のサマリー

2024年度実績

- 2024年11月13日の第3四半期決算発表において、通期業績予想を下方修正
- 2024年度の実績は、**売上高 135.6億円 (達成率99.7%)**、**営業利益 14.4億円 (達成率96.3%)**、**当期純利益 10.2億円 (95.0%)**
- 期初の通期業績予想に対しては、大型案件および新規顧客の獲得遅れが生じたものの、2023年度比で売上高は8.4%増加
- 未稼働人員の人件費、円安による為替影響が主な要因となり、売上総利益率および営業利益率は2023年度対比で減少

2025年度業績予想 作成の考え方

- **売上高予想は足元の営業組織の状況と営業パイプラインを踏まえて作成**
- 上半期の売上高は前年と同水準のトレンドが続くが、下半期に2桁成長を見込む
- 足元において、案件の受注状況に対して人員数に余力があり、未稼働人員の人件費を販売管理費に計上
- また、一部のプロジェクトにおいて外部パートナーとの協業が必要となり、売上原価率の上昇を見込む
- 第2四半期以降は、徐々に社内人員の稼働率が向上する見込みであり、プロジェクト運営に必要な人員の新規採用および社内の人材育成を行うことにより、売上高原価率を正常化させていく計画
- 売上総利益率は2024年度対比で減少するものの、**将来への成長に向けたAI領域や新規事業領域への投資は継続する方針とし、合計で5.9億円の支出を計画**

2025年度 業績予想

売上高	153.5億円	(前年差 +17.8億円)	前年比+13.1%		
売上総利益	77.0億円	(前年差 +7.3億円)	前年比+10.6%	売上総利益率	50.2% (前年差▲1.1%)
営業利益	15.0億円	(前年差 +0.6億円)	前年比 +4.2%	営業利益率	9.8% (前年差▲0.8%)

1. 事業概要
2. 2024年12月期通期業績
3. 2025年12月期通期業績予想
4. 成長戦略およびサステナビリティに関するトピックス
5. Appendix



1

事業概要



MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

Create a world where everyone has the freedom to make awesome things that matter.

社名に含まれる“Sun”はまさに「太陽」。地球上のすべての生命を育むインフラです。革新的なサービスや、新しいイノベーターの「種」を、私たちの光で照らし、それらを育む最強のインフラになることを目指しています。Sun*が価値創造をするためのインフラとなることで、全人類が生まれた時から持っているクリエイティブへの情熱を呼び起こし「誰もが価値創造に夢中になれる世界」を実現させます。

Our Mission

本気で課題に挑む人たちと事業を通して社会に
ポジティブなアップデートを仕掛けていくこと

Create radical products and businesses with people who actually care about what they do.

“* (Asterisk) ”は、多くのプログラミング言語で掛け算を表す記号です。スタートアップや大企業の垣根を超え、価値創造に最適なチームを編成し、本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを通じて、様々な産業のデジタルイノベーションを促進することで、社会にポジティブなアップデートを仕掛けていきます。

会社情報

設立	2013年
従業員数 (1)	2,116人
	Sun Asterisk : 448
	Sun Asterisk Vietnam : 1,396
	Sun Asterisk Software Development : 48
	Sun terras : 111
	NEWh : 23
	Trys : 90

経営陣

代表取締役CEO	小林 泰平
取締役	平井 誠人
取締役	服部 裕輔
取締役	梅田 琢也
取締役 (常勤監査等委員)	二本柳 健
社外取締役 (監査等委員)	小澤 稔弘
社外取締役 (監査等委員)	石井 絵梨子
社外取締役	石渡 万希子

財務指標 (2024年12月期実績)

売上高 (2)	135.6億円
営業利益 (2)	14.4億円
EBITDA (2) (3)	16.5億円
売上高CAGR (4)	35.9%

その他指標

ストック型顧客数 (5)	131社
月額平均顧客単価 (6)	538万円
月次平均解約率 (7)	3.66%

(1) 2024年12月末実績 (有期雇用等含む)

(2) 2024年12月期実績

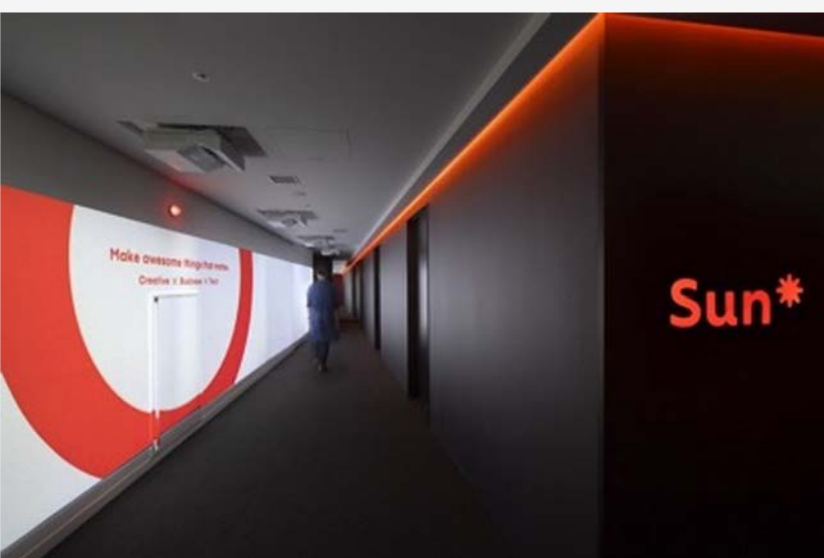
(3) EBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却費

(4) 2016年2月期から2024年12月期の年平均成長率

(5) 2024年12月末実績

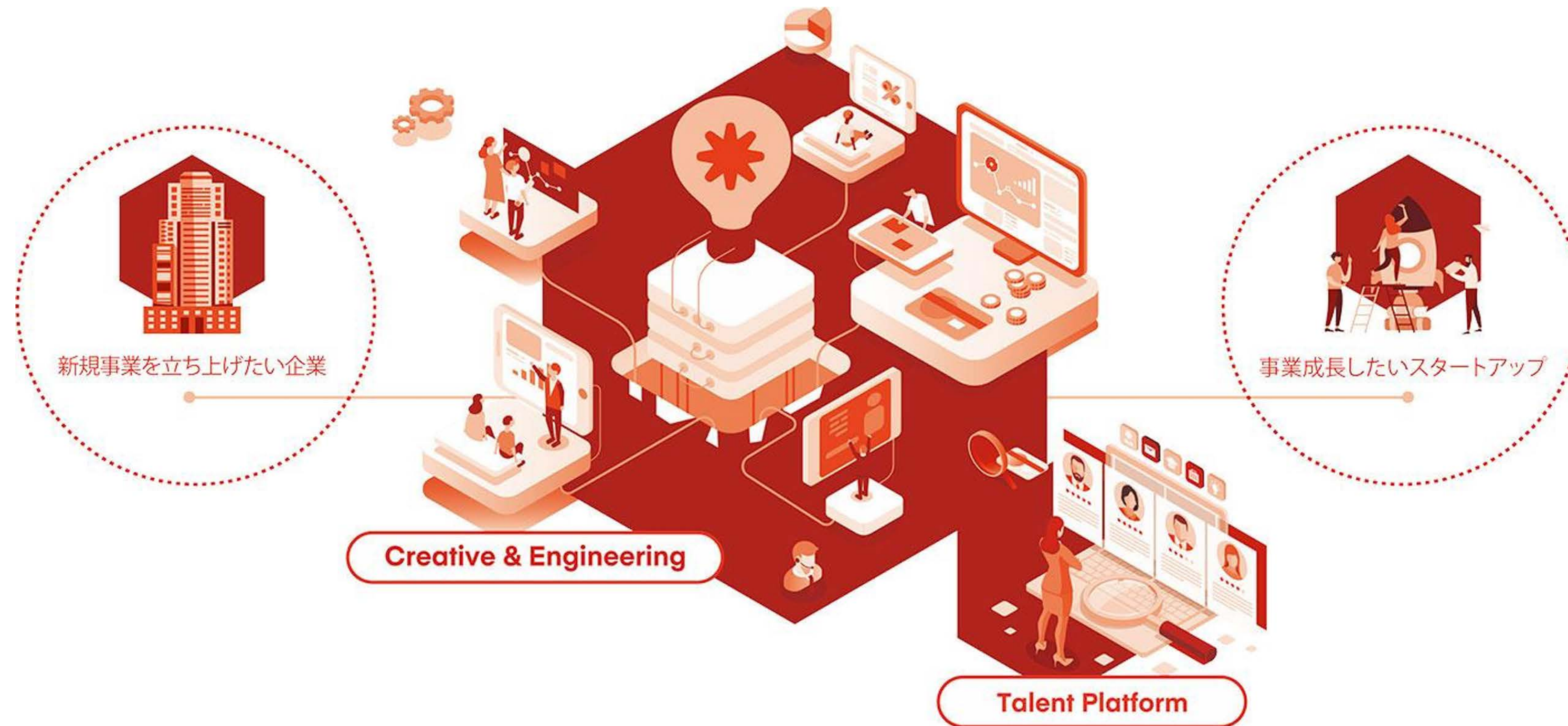
(6) 2024年通期実績

(7) 2015年1月から-2024年12月までの120ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の120ヶ月の平均値



デジタル・クリエイティブスタジオとは？

Digital Creative Studio



デジタル・テクノロジーとクリエイティブを活用できる最適なチームを編成、あらゆる産業のデジタルライゼーションを促進し、社会をアップデートする価値創造を実現させるサービス

事業概要

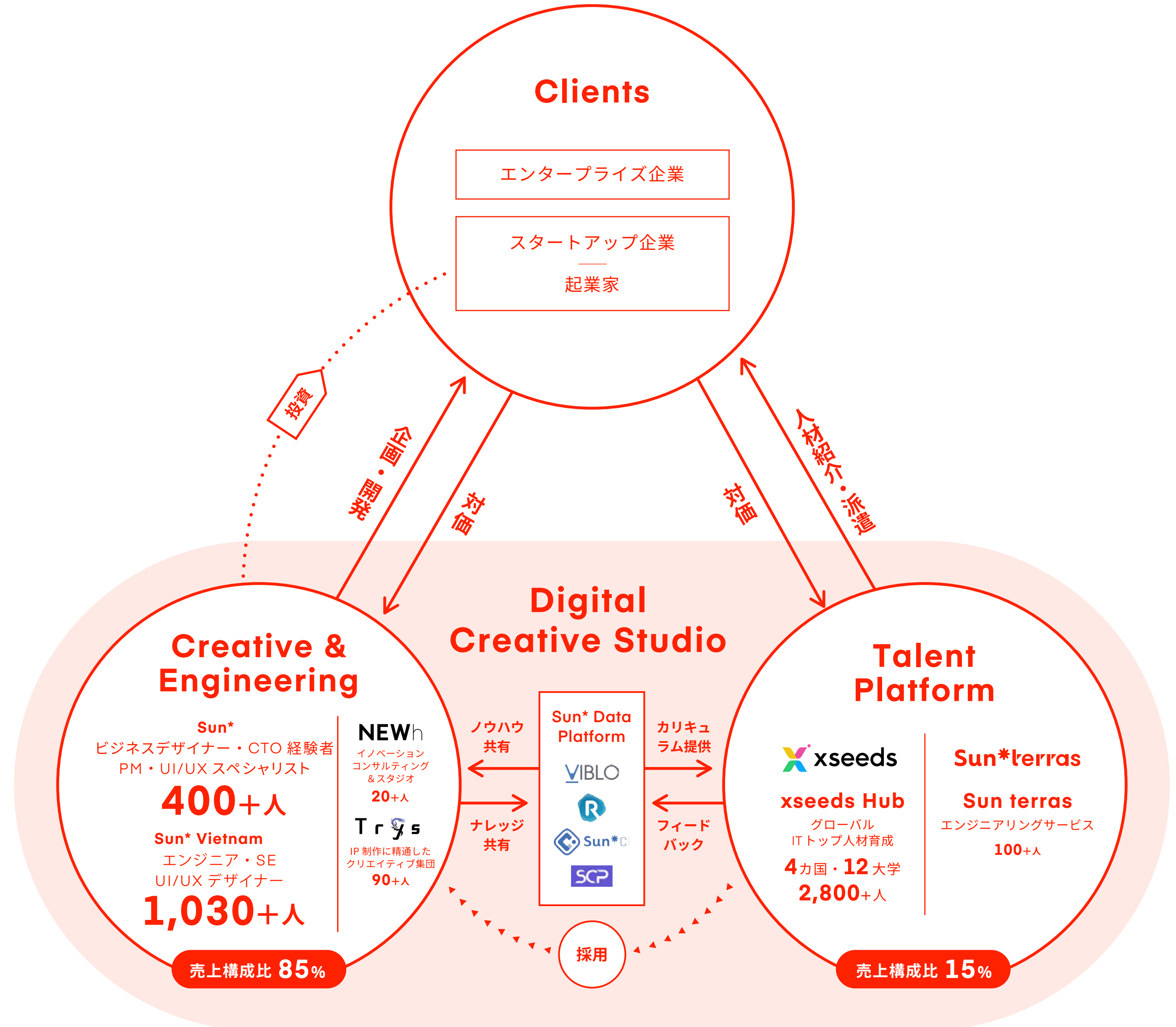
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

Creative & Engineering

テック、デザイン、ビジネスの専門チームによる
事業共創の新規事業・プロダクト開発支援

Talent Platform

国内外におけるIT人材の発掘・育成・紹介



デジタル・クリエイティブスタジオの機能

多国籍で多様なバックグラウンドを持つB・T・Cのプロフェッショナルでチームを編成
価値創造型の手法・ノウハウを活用し、クライアントとともに事業を共創

多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルが多数在籍



プロフェッショナル

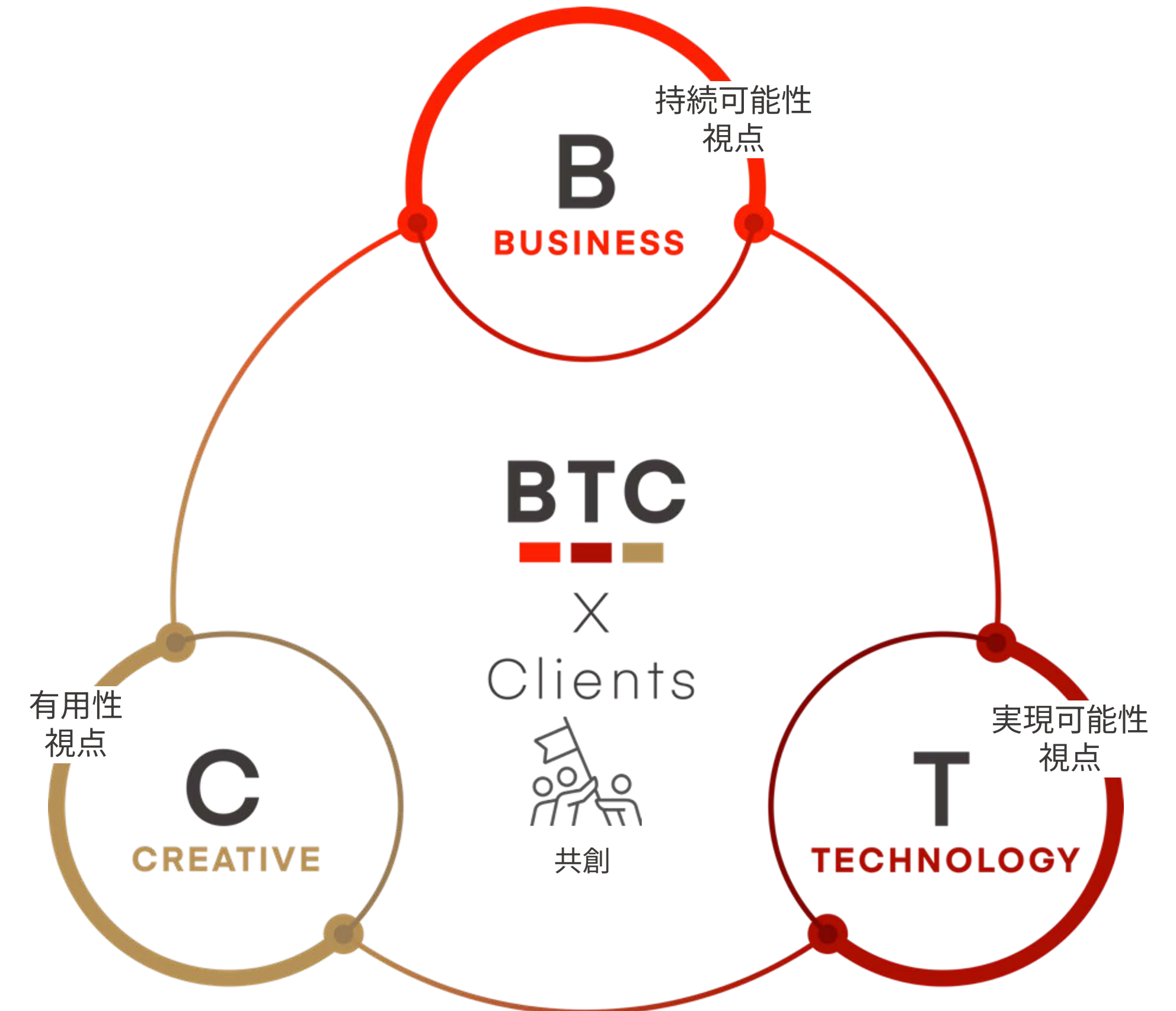
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

豊富な実績から蓄積された事業創造に必要な手法・ノウハウ



手法・ノウハウ

デザイン思考	リーンスタートアップ	ユーザー中心設計
アジャイル	DevOps	CI/CD
AI	Blockchain	NFT



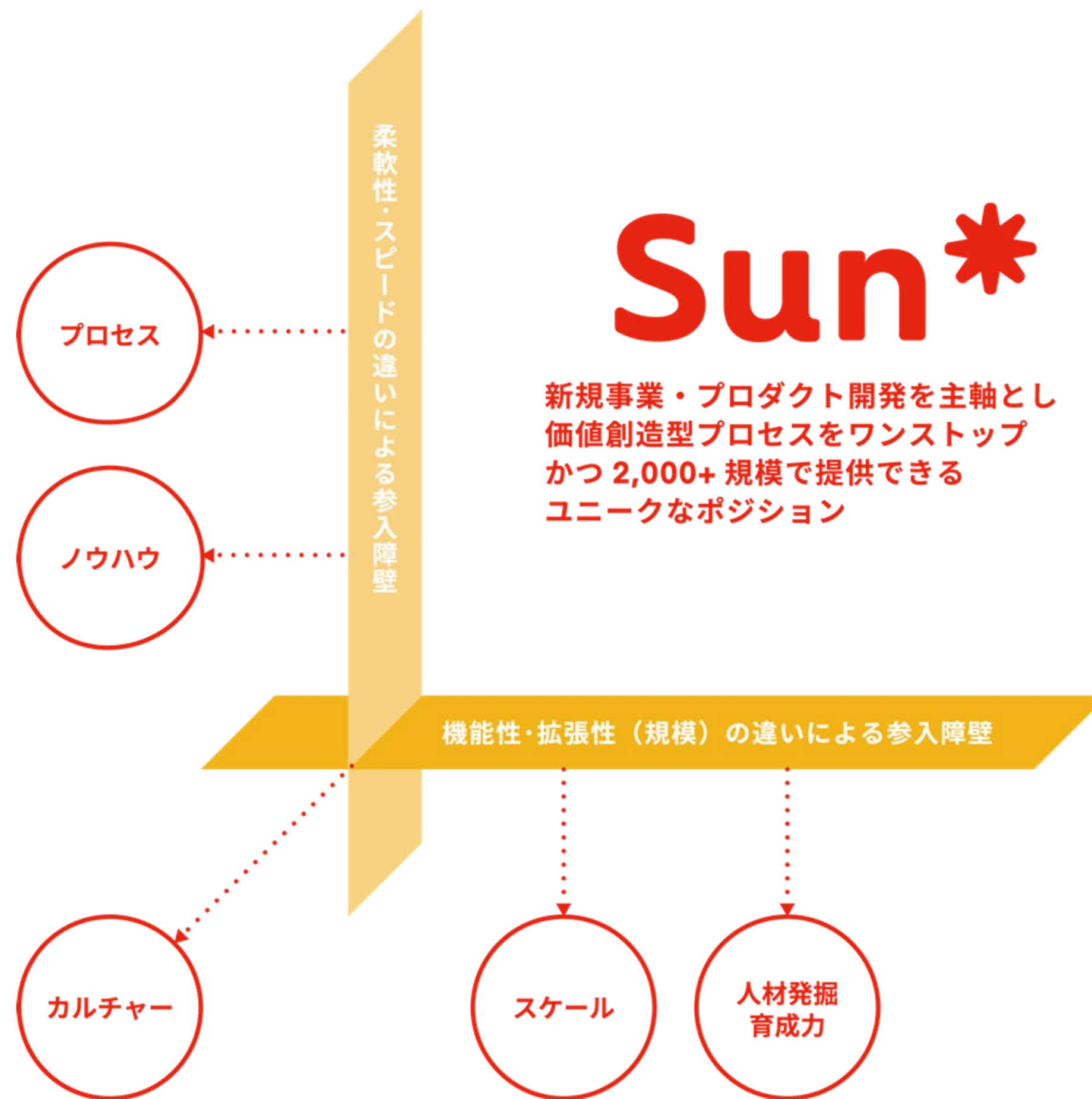
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

デジタルトランスフォーメーション市場には大別すると二つの要素があり、それぞれ手法が異なる

分類	デジタルイゼーション	デジタルライゼーション
目的	業務プロセスのデジタル化 コストの最適化 基幹システム刷新等による業務の効率化	事業のデジタル化 レベニューの成長 デジタル企業へのアップデート
求められる事	安定と品質	柔軟性とスピード
手法	課題解決型 課題抽出、業務フロー整理、要件定義 システム設計、ウォーターフォール開発 システム導入と保守運用、効果測定と改善	価値創造型 デザインシンキング等によるアイデア創出 リーン・スタートアップ、MVP開発 アジャイル開発、高速DevOps体制と運用

新規事業・プロダクト開発をワンストップで提供できるユニークなポジション



プロセス・ノウハウ

デザインシンキング、リーンスタートアップ、アジャイルアプローチの開発で繰り返し洗練して来た価値創造のプロセスと、新規事業・プロダクトを主軸に400超の開発で得たノウハウを蓄積した、データプラットフォームによる再現性

カルチャー

本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを加速させ、「価値創造に夢中になれる」オープンで強固なカルチャー

スケーラビリティ

1,500名超のB・T・Cのプロフェッショナルが所属
価値創造型のプロセス・ノウハウを活用し、教育機関と連携した育成のエコシステム構築による才能の発掘と育成力

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社michiteku



ただしく怖がる。けれど、必要以上に怖がりすぎない。そんな生き方ができる時代へ

日常も治療も整う、がん患者さんのための の通院日管理アプリmichiteku YOHA

世界一のがん大国と言われる日本。日本人の死因の1/3を占め、2人に1人が罹る身近な病です。michitekuは「がんになっても怖くない、誰もがそう思えるような世界をつくる」というビジョンのもと展開される、がん治療生活サポートツールです。YOHAは通院と日常生活の両立に悩む患者さんの課題を解決するために、治療だけでなく、療養しながら無理なく日常を送るサポートツールとして開発されました。Sun*では、このサービスのアプリ開発を担うとともに、将来的な内製化に向けた海外学生エンジニアの採用支援を行い、事業の成長を支援しています。今後も、がん患者さんの声に耳を傾け、より良いサービスの提供に向けて伴走してまいります。

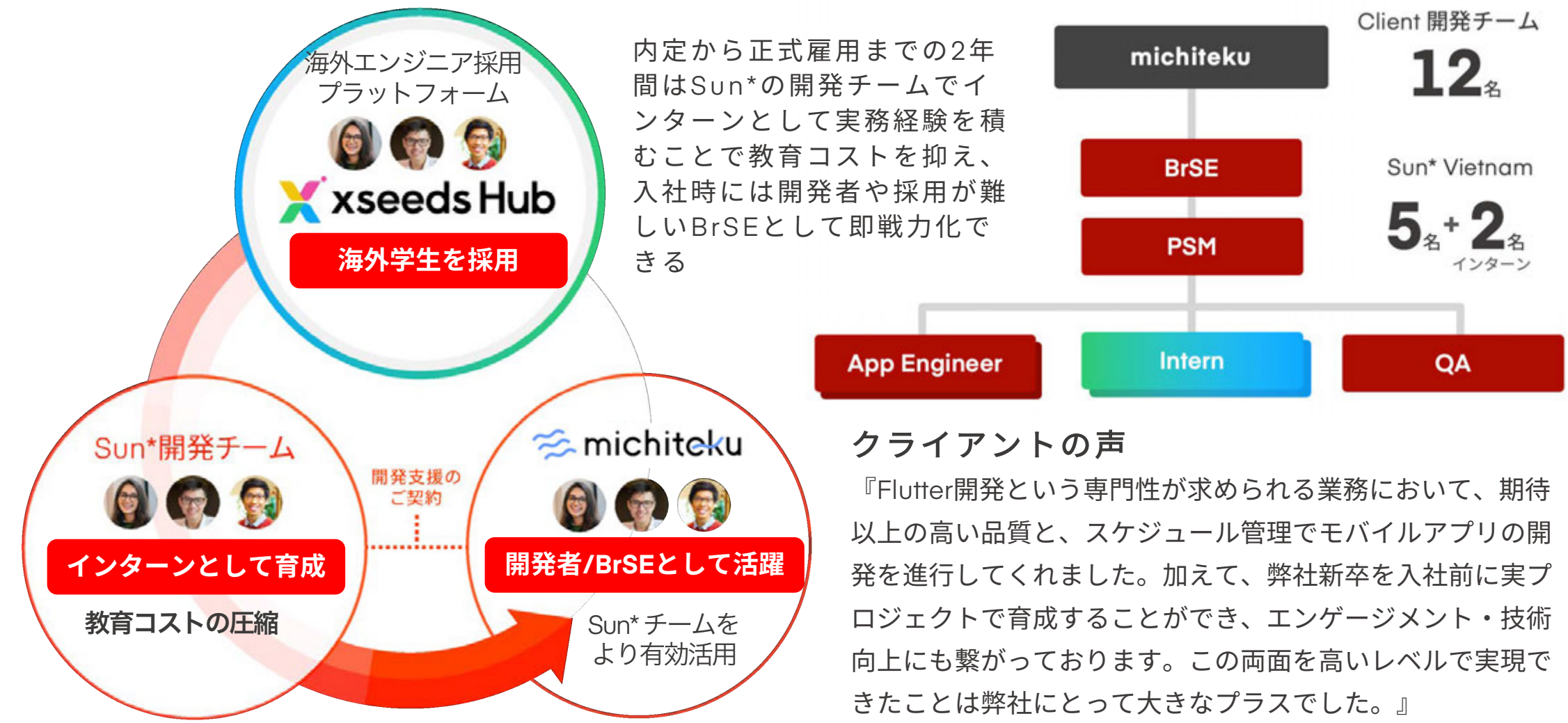
- アジャイル開発
- アプリ開発
- DevOps
- スタートアップ
- 医療・健康

ISSUE クライアントの課題

- ・サービスの成長を見据えて内製化を強化したいが、国内でのエンジニア採用が難航している
- ・xseeds Hubを通じて採用したベトナム人学生エンジニアの教育コストを抑えたい
- ・既存サービスはWeb版のみのため、モバイルアプリ開発に必要な知見やリソースが不足している
- ・アジャイル開発を推進し、仕様や機能を迅速に変更できる体制を整えたい

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

- ・内製化を促進するため、海外エンジニア採用プラットフォーム「xseeds Hub」での選考会を活用
- ・採用後は日本への受け入れまでの期間、実プロジェクトでインターンとして学生エンジニアを育成
- ・アプリ開発の豊富な経験と高い技術力を持つメンバーでチームを構成
- ・クライアントの要望に柔軟に対応するため、スプリントで計画・リファインメント・レビューを実施



クライアントの声

『Flutter開発という専門性が求められる業務において、期待以上の高い品質と、スケジュール管理でモバイルアプリの開発を進行してくれました。加えて、弊社新卒を入社前に実プロジェクトで育成することができ、エンゲージメント・技術向上にも繋がっております。この両面を高いレベルで実現できたことは弊社にとって大きなプラスでした。』

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社ミスターマックスホールディングス



MrMaxのオムニチャネル戦略に基づいたオンラインストア/アプリの構築支援

「いつもの安さで、どこからでも、いつでも買える」新しいサービス

関東・中国・九州地区に56店舗のディスカウントストアを展開、年商1245億（2024年2月期）を誇るMrMax（ミスターマックス）。同社は事業戦略の一環として、店舗・アプリ・オンラインストアの体験を統合したオムニチャネルの構築を計画。これにより、顧客の体験価値向上と業務効率化を実現し、「社会のインフラ」としてのさらなる強化を目指す。サービスデザインから開発実装までSun*と共創し、オンラインストアと店舗機能が融合したアプリヘリニューアル。店舗受取や即配、配送設置にも対応し、顧客体験の向上と事業成長を継続的にご支援しています。

顧客体験デザイン UI/UXデザイン 要件定義 開発実装 AWS構築 脆弱性診断 保守運用

エンタープライズ 小売



ISSUE クライアントの課題

オムニチャネル化に舵を切るために、開発に着手するまえにサービスデザインを行ってから事業の成功の確度を高めたい。効率的にプロジェクトを推進するためには、サービスデザインから開発まで一気通貫で支援できるパートナーと共創したい。また、店舗・アプリ・オンラインストア・ネットスーパーを連携させるにあたり、複数のパートナーのシステムが絡んでいて連携のハードルが高いことも課題。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

デザイナーが、3ヶ月で顧客体験設計を実施。ユーザー調査、競合調査などから、提供すべき体験価値、ジャーニー、機能コンセプト、目指す姿等を策定。基幹システムをはじめ難易度の高い複数システムとの連携をSun*が柔軟に推進し開発をリード。リリース後の保守フェーズでは、機能拡張のほか、業務効率化や店舗販促の改善支援、ブランディング事業の後方支援等、多角的に伴走を継続中。



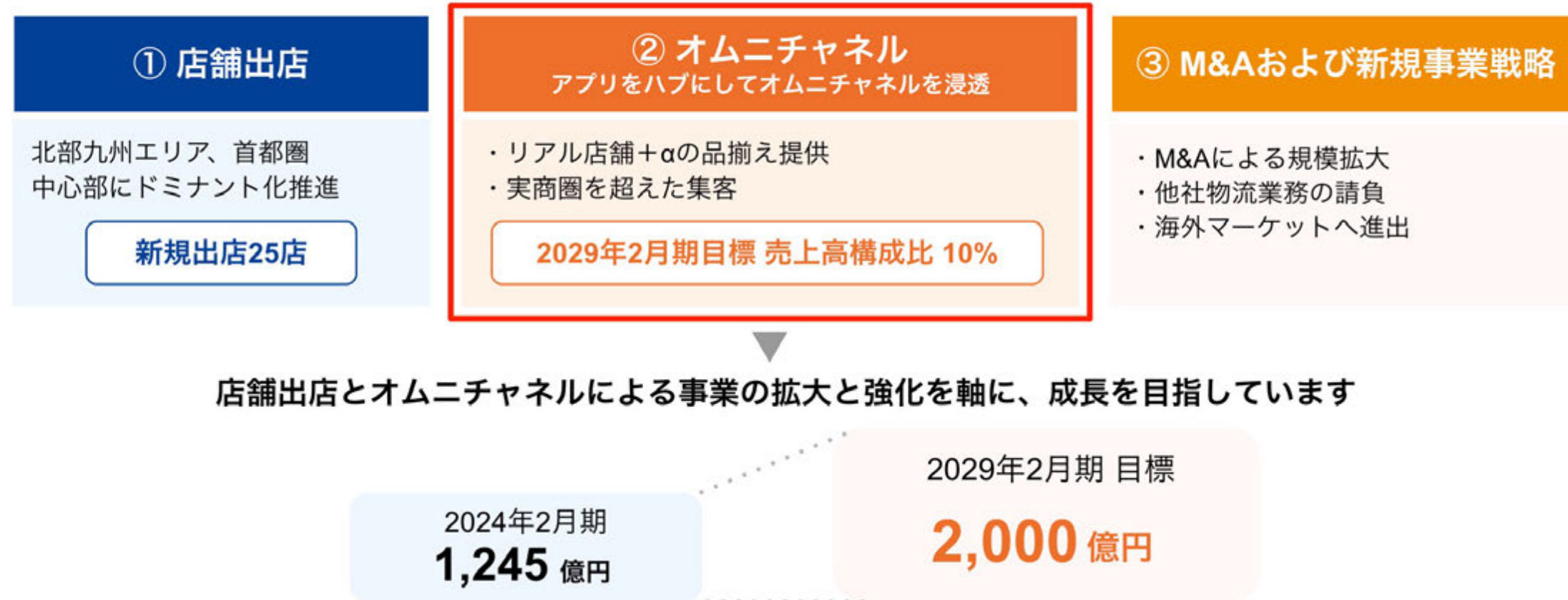
MrMaxが目指すオムニチャネルの世界観



MrMaxの成長戦略

3つの成長戦略のうち1つ「オムニチャンネル」をSun*が支援

Sun*が支援



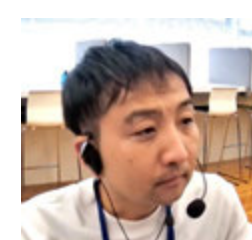
クライアントの声

『Sun*は、当社のビジネス要件や各店舗の状況を深く理解し、理想の姿を実現するために大きく貢献してくれました。単なるシステム構築にとどまらず、どのようなサービスが求められているのか、どのように差別化できるのかといった視点を持ちながら、将来を見据えたゴールについても共に考え、具体的な形にしていきました。Sun*は単なる開発パートナーではなく、共にビジネスの成長を支える心強い存在です。』



(株)ミスターマックス・ホールディングス
執行役員
今村様

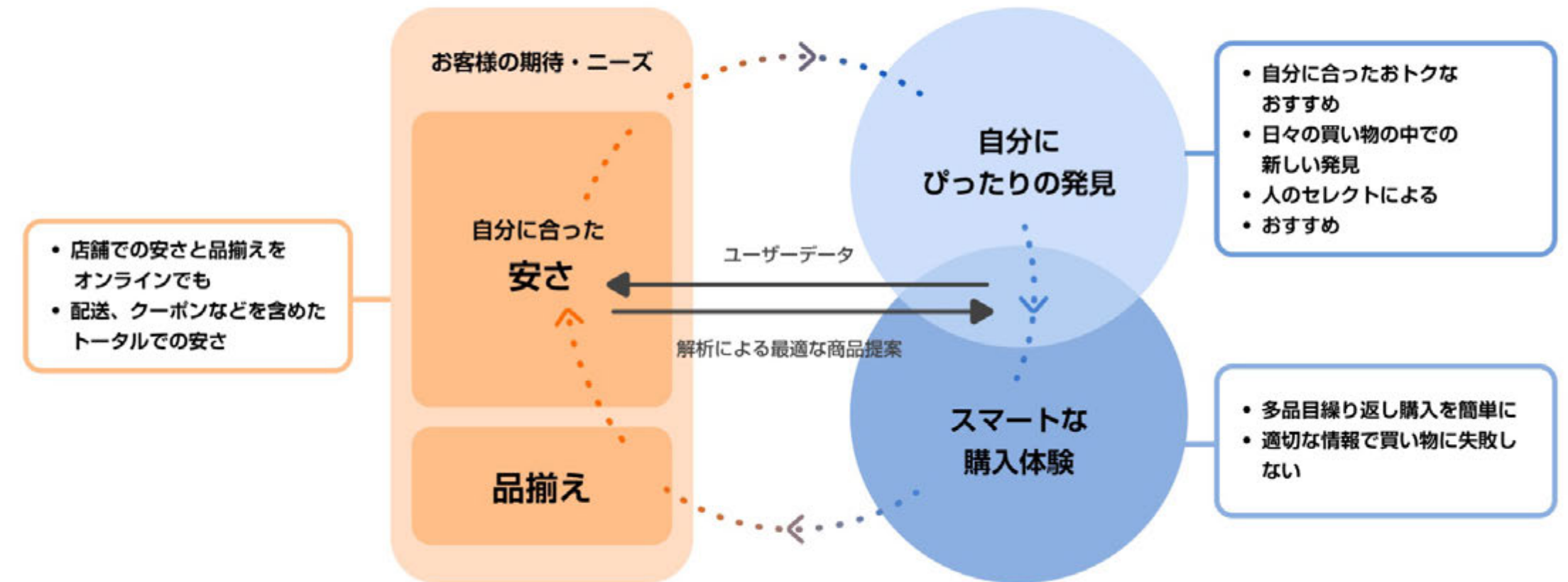
『Sun*はオムニチャンネル推進を支える重要なパートナーでした。要件定義から運用までの確にサポートし、社内調整も円滑でした。技術提案も適切で安心できました。対応の速さ、柔軟な提案、安定した運用支援も心強く、課題にも迅速に対応してくださいました。開発後のフォローも万全で、スムーズな運用につながりました。単なる開発支援にとどまらず、実際に寄り添いながら支援していただける存在です。』



(株)ミスターマックス・ホールディングス
DX戦略室 課長
成宮様

Sun*の支援：体験デザインで目指したこと

オムニチャンネルで提供すべきコアな価値の定義



Sun*の支援：UIデザインで実現したこと

オムニチャンネル戦略実現のためプロダクトコンセプト



NFTを活用したファンマーケティング施策を実行から分析までワンストップで支援

NFTで顧客との新しいつながりを簡単に実現するFan Marketing Platform

2025年、ソニーグループはWeb3事業の本格的な取り組みの第一歩として、ブロックチェーン事業「Soneium」をはじめ、暗号資産交換業、NFTマーケット事業への参入を表明しました。NFTマーケット事業を担う「Fan Marketing Platform」は、企業向けにNFTを活用したキャンペーンの実施を支援するサービスです。この開発をSun*との合併会社であるSony Block Solutions Singapore と共創しました。本プラットフォームは、NFT技術の実用性を重視した設計で従来の配布や受け取りの煩雑性の課題を解決し、NFTの配布・取得と効果測定を簡単かつスムーズに一気通貫で実現します。今後も事業の拡大に向け継続的に支援してまいります。

サービスデザイン

UI/UXデザイン

要件定義・仕様策定

開発実装

エンタープライズ

Web3

ISSUE クライアントの課題

Web3サービスの展開には、NFT発行やウォレット機能の開発が不可欠だが、社内に知見を持つ人材が不足している。大企業が新規事業として本格的にWeb3に参入するには、潤沢な開発リソースを持つパートナーが必要だが、業界は小規模ベンチャーが多く、歩調を合わせにくい。また市場に成功モデルがない中、企画から開発まで同じ目線で取り組める適切なパートナーが少ない。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

ビジネス戦略・サービス設計の段階から関与し、Web3市場のトレンドや将来到来する世界観を踏まえた提案を実施。NFT発行、ウォレット機能など、Web3領域にも精通したエンジニアとデザイナーを中心にチーム組成。大型プロジェクトにも柔軟に対応できる安定リソースで、複数プロジェクトを日本側のPMが整合性取りながら進行。長期的な事業スケールを見据えたシステム設計やセキュリティ・法規制対応を強化し、大企業の意思決定プロセスやビジネス慣習に合わせた開発を進行し、事業推進を伴走。

Fan Marketing Platform



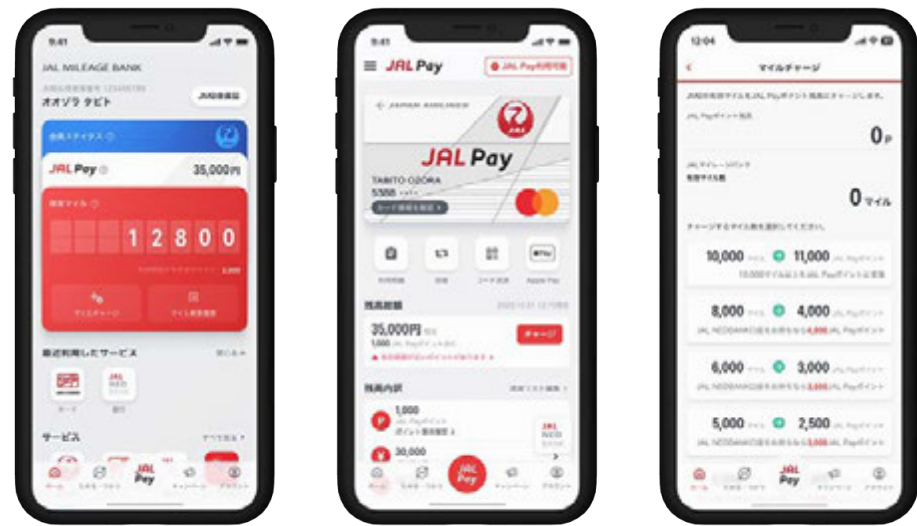
- NFT発行施策実行から分析まで (Soneium対応)
- 簡易なUXのWebウォレット
- ファン・ユーザーへの様々な特典付与機能

パートナーの声

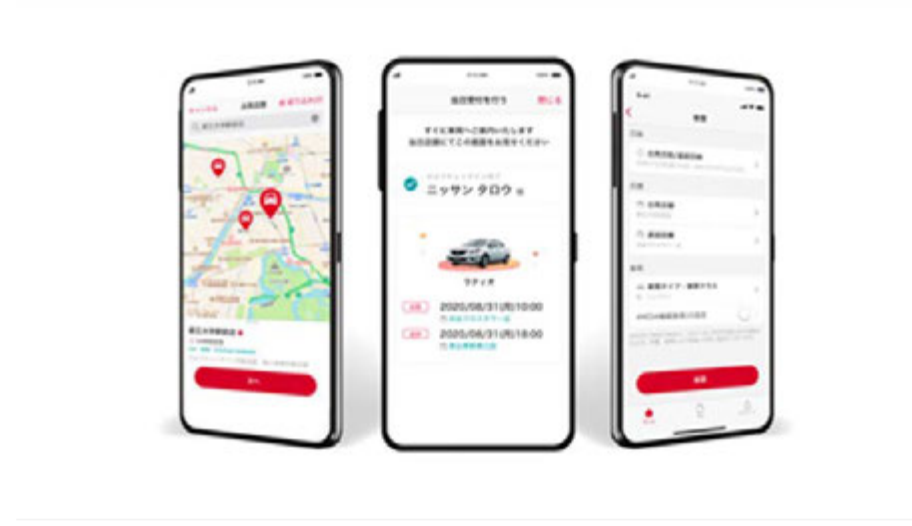
『Web3市場に参入するにあたり、NFT発行やウォレット機能など専門的な知見が必要でしたが、Sun*のサポートによりスムーズに開発を進めることができました。ビジネス戦略の段階から伴走してもらい、企画から開発・運用まで一貫して支援していただけたのは非常に心強かったです。Web3市場にはまだ明確な成功モデルがない中で、Sun*は単なる開発会社ではなく、企画・開発・運用まで一貫して伴走してくれるパートナーとして、新規事業の立ち上げを強力に支援していただきました。』

Our Works

DX推進、新規事業開発支援事例：その他多数



JALマイレージバンクアプリ
住信SBIネット銀行／日本航空株式会社



日産レンタカー公式アプリ
株式会社日産カーレンタルソリューション



GLP ALFALINK 公式アプリ
日本GLP 株式会社／株式会社モノフル



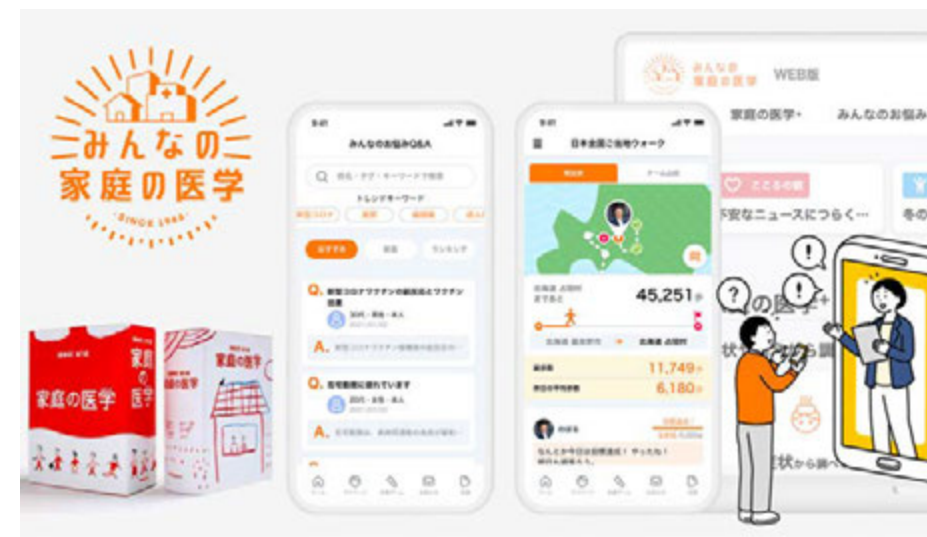
elgana (エルガナ)
NTTビジネスソリューションズ株式会社



公式オンラインストア
シロカ株式会社



WMS・TMSを機能補完するシステム化支援
ダイキン工業株式会社



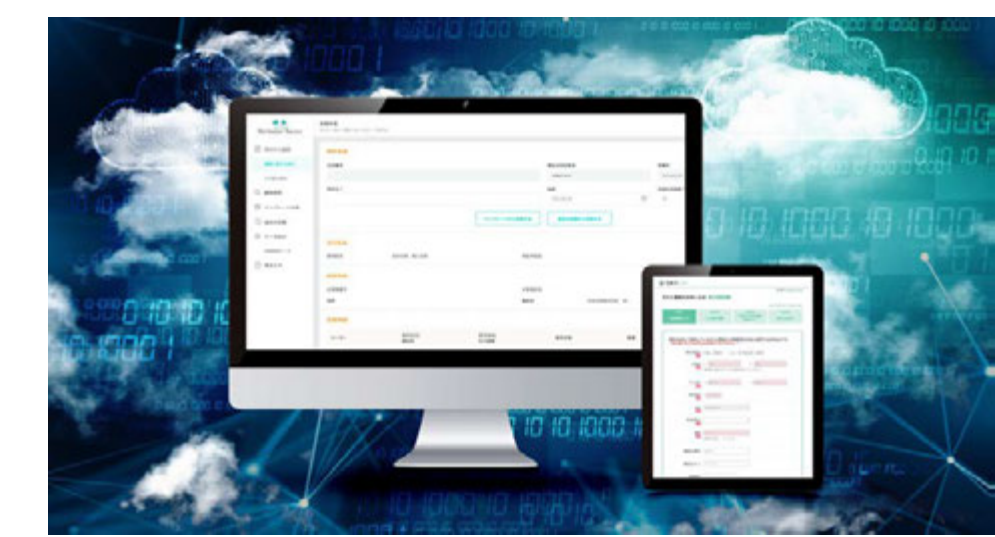
「みんなの家庭の医学」DX支援
株式会社保健同人フロンティア



IoTクラウドシステムの開発支援
株式会社サトー



楽曲管理システム KENDRIX
日本音楽著作権協会 (JASRAC)



「雲の宇宙船」の機能開発
日本瓦斯株式会社



スキマバイト、スポットワーク
株式会社タイミー



プロワン
株式会社ミツモア



BOTCHAN (ボッチャン) AI
wevna株式会社



トドクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



コーポレートサイトに更新中
<https://sun-asterisk.com/works/>



2

2024年12月期通期業績

決算概要

売上高および売上総利益は前年同期比で増収増益となった一方で、営業利益・経常利益・当期純利益は減益
また、11月に修正した通期業績予想に対しては、一部案件の売上計上時期の後ろ倒し等により下回る結果

単位：百万円	2023年度 通期実績	2024年度 通期実績	増減率	通期業績予想 2024年11月13日開示	達成率
売上高	12,516	13,568	+8.4%	13,607	99.7%
売上総利益	6,545	6,965	+6.4%	6,988	99.6%
売上総利益率	52.3%	51.3%	—	51.4%	—
EBITDA (1)	1,968	1,652	▲16.1%	1,702	97.1%
営業利益	1,775	1,444	▲18.7%	1,500	96.3%
営業利益率	14.1%	10.6%	—	11.0%	—
経常利益	2,279	1,454	▲36.2%	1,516	95.9%
当期純利益	1,569	1,023	▲34.8%	1,076	95.0%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00590円

0.00600円

0.00600円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

2024年度 通期決算のポイント ①

クリエイティブ& エンジニアリング 売上高

- 対前年で増収、修正後の通期業績予想に近い水準で着地
- ストック型顧客数は131社。前年12月末から10社増加、修正後の通期業績予想比を2社上回る
- ARPUは538万円。前年から20万円増加、修正後の通期業績予想に対し2万円下回る

タレント プラットフォーム 売上高

- 国内の人材紹介、採用代行、海外のIT人材紹介は好調に推移し、前年比で増収
- 国内のSES稼働（Sun terras）は既存顧客との関係強化により前年比で増収

売上総利益

- 一部のプロジェクトにおいて外部パートナーとの協業が必要となり、売上原価率が上昇
- 売上総利益率は前年から1.0%減少し51.3%

営業利益

- 稼働率が低水準に留まったことにより、販売管理費の人件費が前年比で増加
- 人員拡大の継続により採用費も前年比で増加
- 結果として、販売管理費の増加により営業利益率は前年から3.5%減少し10.6%

経常利益

- 通期の期中平均為替レート実績は期初の通期業績予想と同じ0.00600円/ドンだが、前年同期比では円安
- 前年の為替差益180百万円に対し、今期は151百万円の為替差損を計上
- また、ベトナム金利の低下等により受取利息が対前年で224百万円減少

2024年度 通期決算のポイント ②

販売管理費の7割超を占める人件費は、稼働率が低水準に留まったことにより前年比で増加
 人員拡大に伴い採用費も前年比で大きく増加

販売管理費実績の内訳	2023年度 通期		2024年度 通期			ポイント
	実績	構成比	実績	構成比	前年比	
単位：百万円						
人件費	3,477	72.8%	4,003	72.4%	+15.1%	稼働率が低水準に留まったことにより増加 (未稼働人員の費用は販売管理費に計上)
採用費	180	3.7%	269	4.8%	+48.9%	積極的な採用活動を実施 (営業およびエンジニア等を中心に採用)
業務委託費	206	4.3%	255	4.6%	+23.8%	開発の外部委託費用等
営業活動費 (採用費を除く)	167	3.4%	195	3.5%	+17.4%	広告宣伝費等
ファシリティ費	526	11.0%	590	10.6%	+12.0%	システム費等
その他販管費	212	4.4%	207	3.7%	▲2.2%	
合計	4,770		5,521		+15.7%	

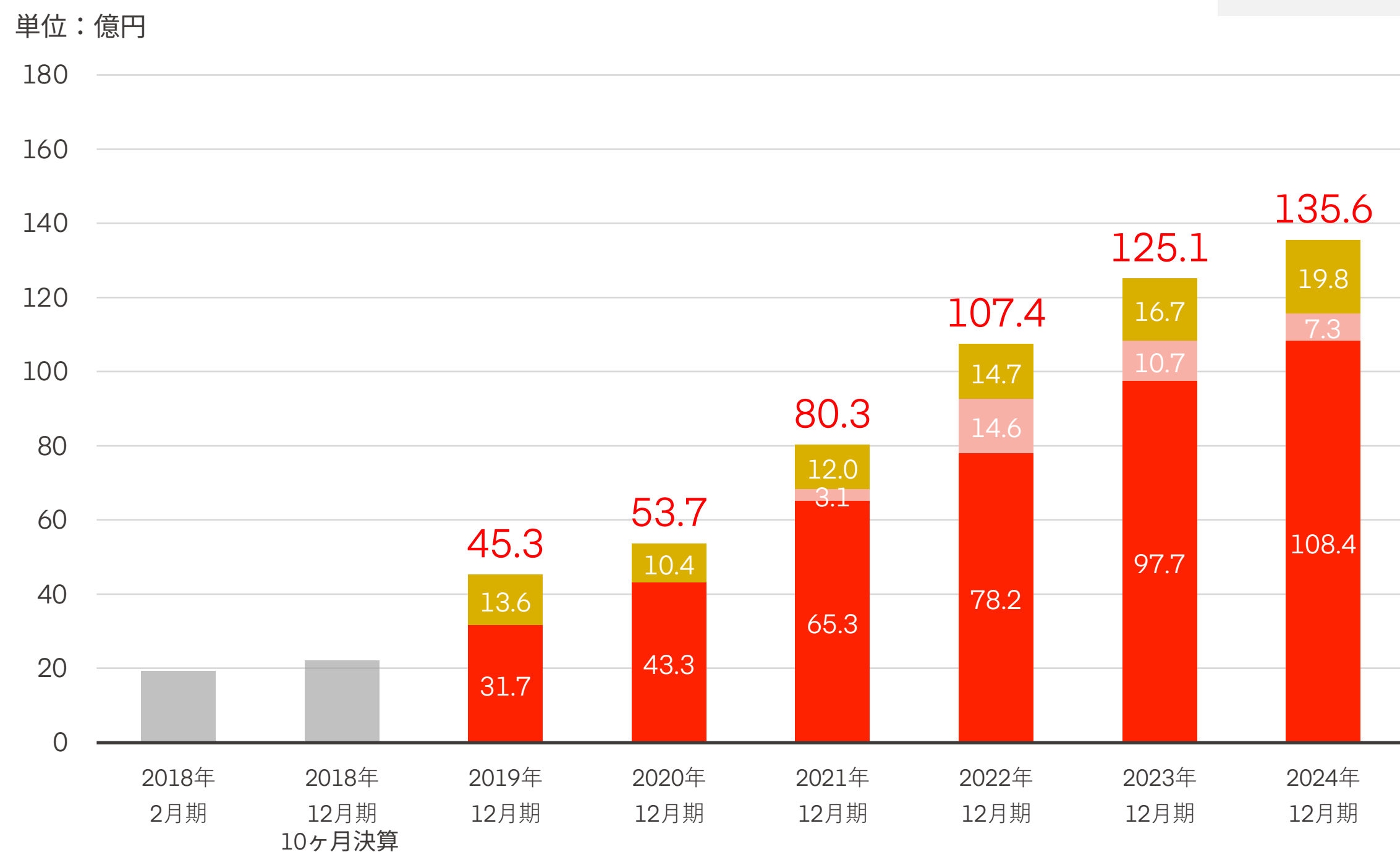
売上高および利益の推移

11月に修正した通期業績予想に対しての達成率は売上高99.7%、営業利益96.3%、経常利益95.9%

■クリエイティブ&エンジニアリング (Trysを除く)
 ■クリエイティブ&エンジニアリング (Trys)
 ■タレントプラットフォーム

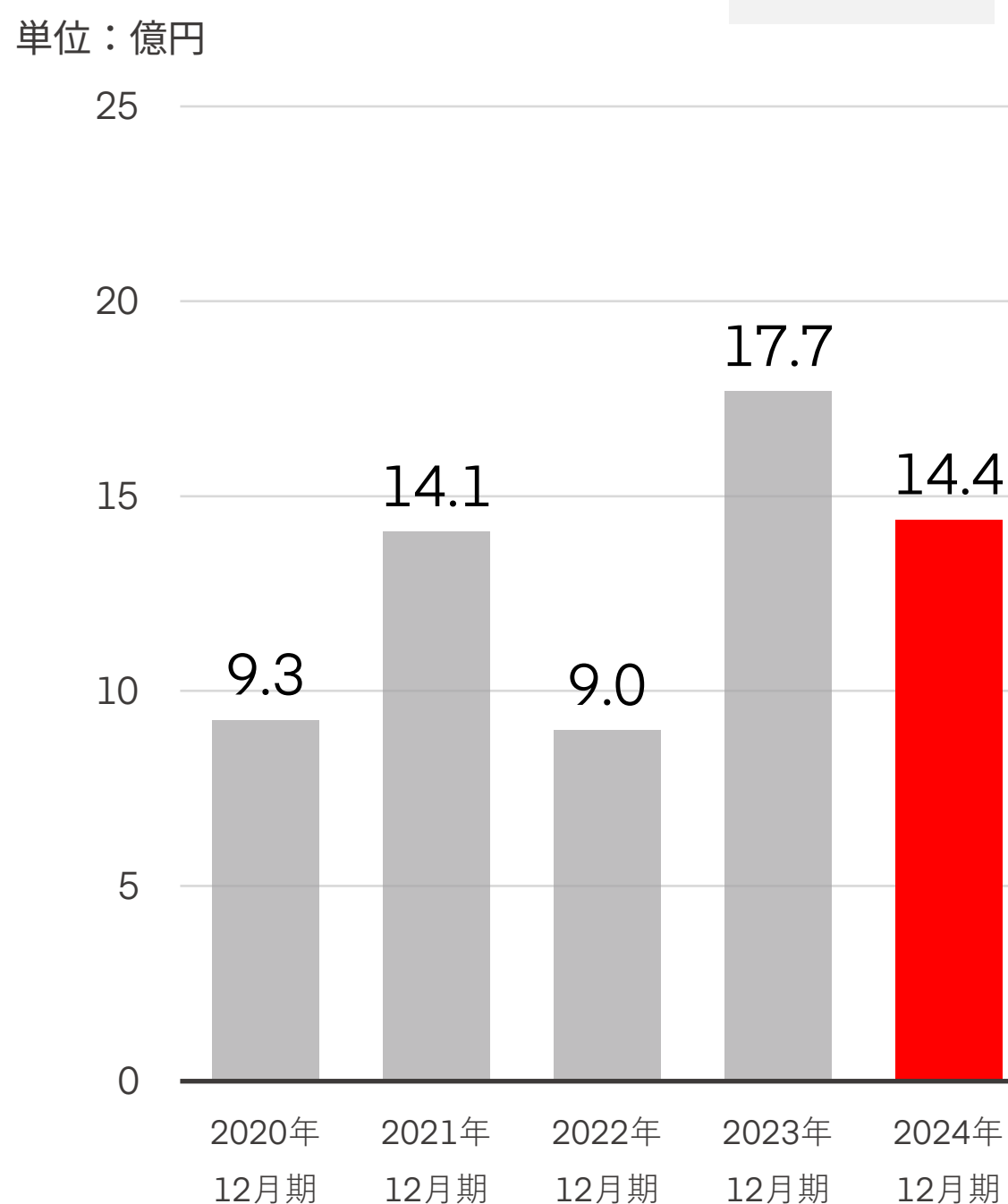
売上高の推移 (1) (2) (3)

達成率
99.7%



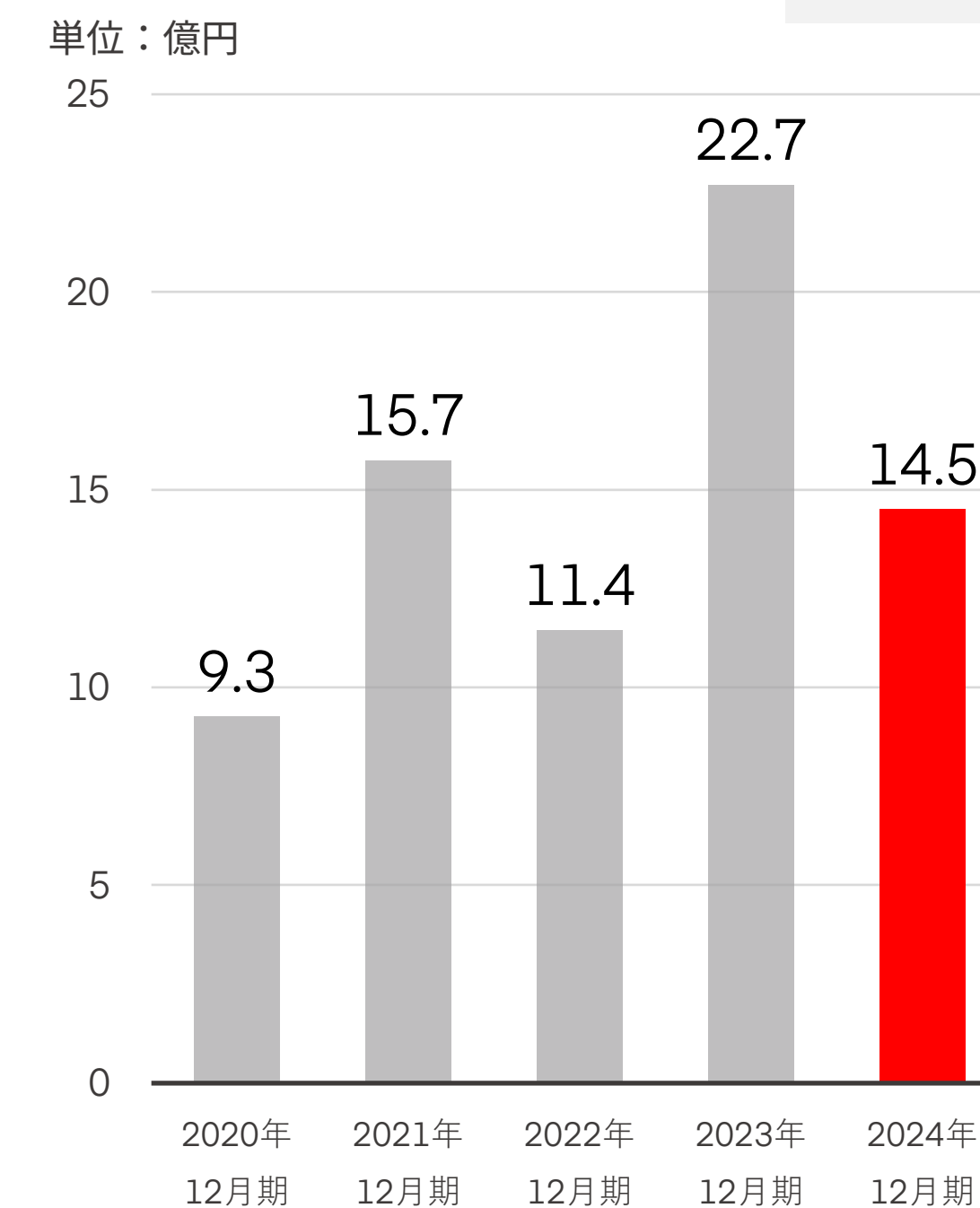
営業利益

達成率
96.3%



経常利益

達成率
95.9%



(1) 2018年12月期は、決算期変更により10カ月決算になっております。

(2) 売上高の推移について、2018年2月期以前は単体、2018年12月期以降は連結での売上高を記載しております

(3) 2018年12月にグループ・ギア株式会社(現 株式会社Sun terras)の株式を取得し、子会社化しております。2019年12月期連結決算においては同社の通期業績が寄与しております。

内部取引考慮前の2019年12月期の同社売上高は1,144百万円、当期純利益は60百万円となります。

※ 2018年2月期以前の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

売上高（四半期推移）

2024年度
第4四半期の売上高

35.7 億円

前年同期比+10.5%

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
前年同期比 +12.2%

タレントプラットフォーム
前年同期比 +13.7%

SES事業、海外人材紹介事業とも堅調に推移

Trys
前年同期比 ▲15.7%

大型のゲーム開発案件の一巡を補う新規案件の不足により減収

ストック型売上とフロー型売上の定義

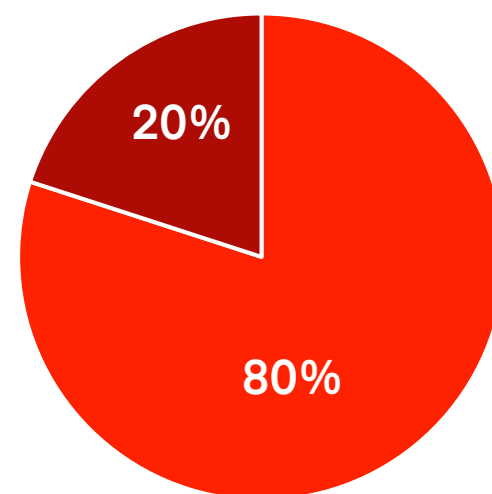
■ストック型

3か月以上かつ長期的な継続が見込まれる準委任契約の売上高

■フロー型

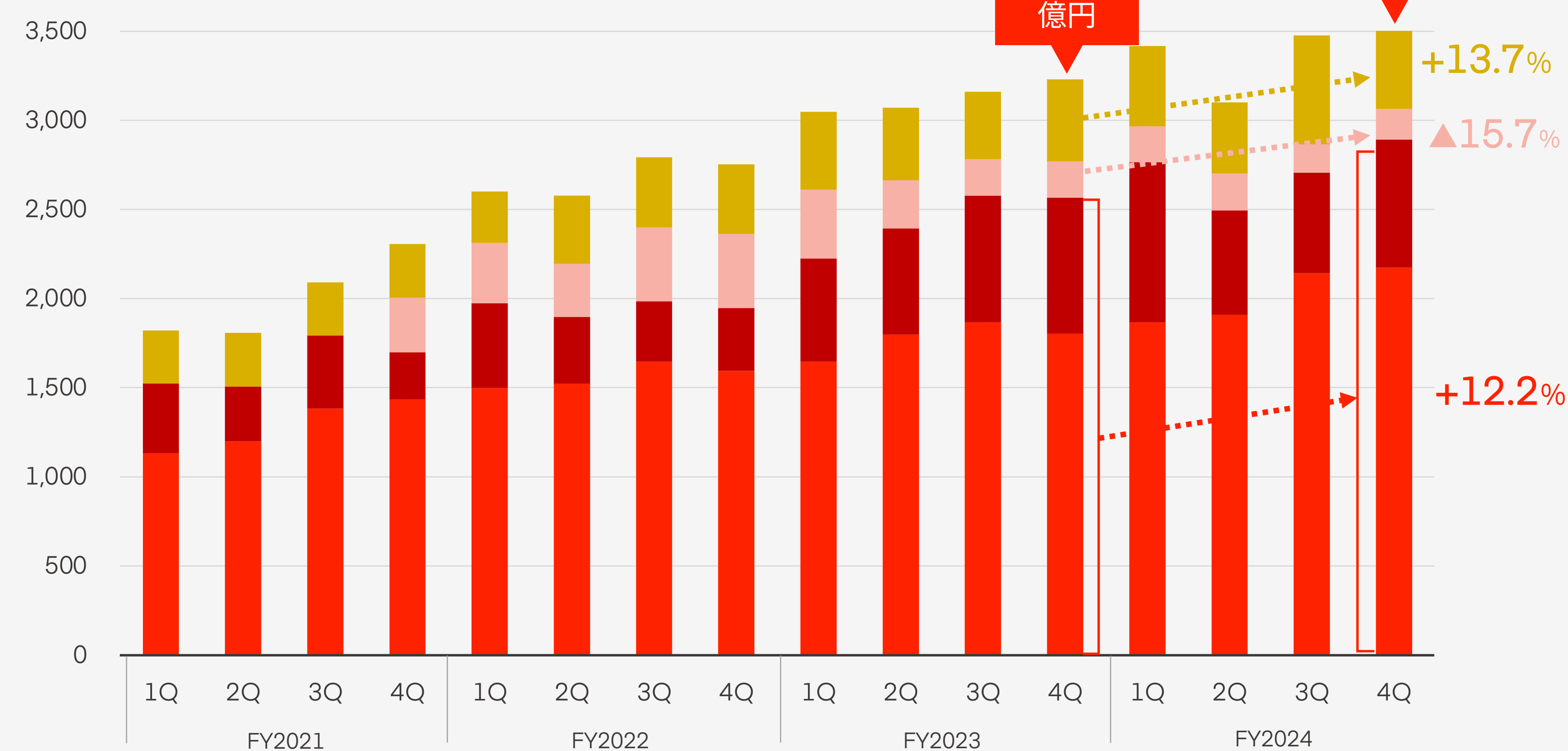
上記ストック型以外の売上高
（準委任契約/請負契約等）

通期累計売上高の内訳



- タレントプラットフォーム
- クリエイティブ&エンジニアリング（Trys）
- クリエイティブ&エンジニアリング（フロー型）⁽¹⁾
- クリエイティブ&エンジニアリング（ストック型）⁽¹⁾

単位：百万円

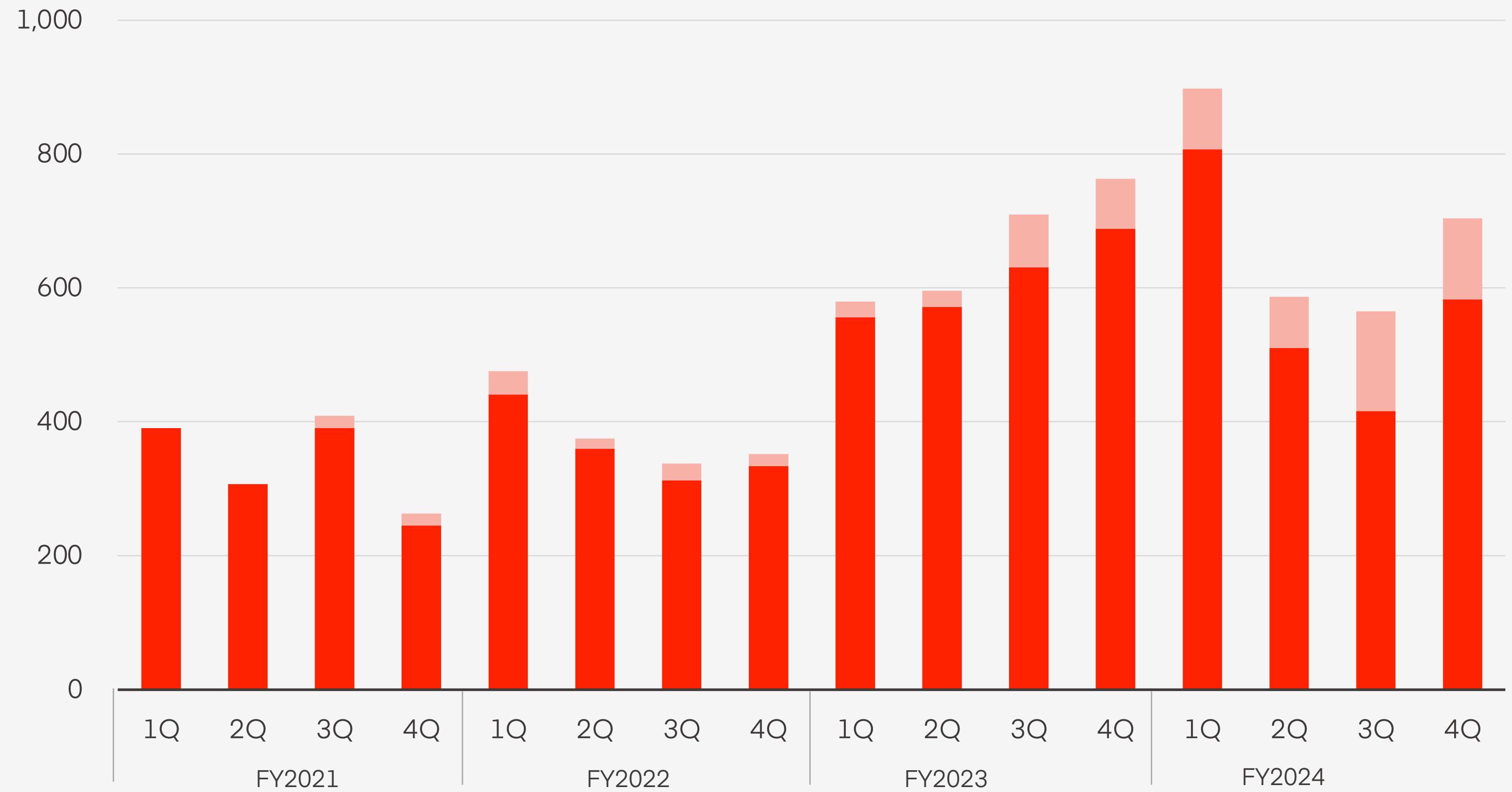


フロー型売上高（四半期推移）

2024年度第4四半期フロー型売上高
 案件数の増加により前四半期比
 +24.6%、前年同期比 ▲7.7%

- その他フロー：新規事業等（新規事業にはALLLYが該当、受託ビジネス以外の売上）
- クリエイティブ&エンジニアリング（フロー型）：ストック型以外の売上高（準委任契約/請負契約等）

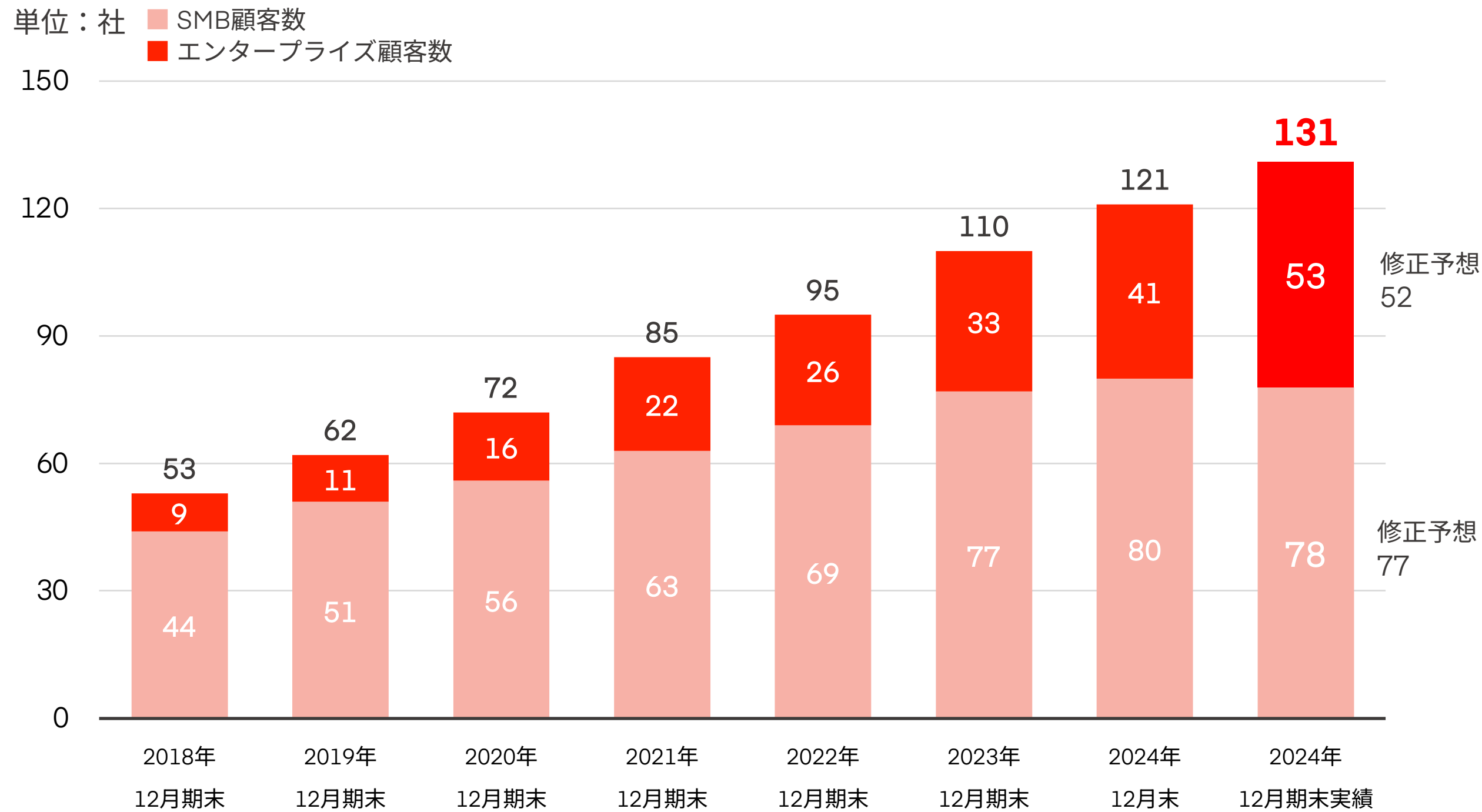
単位：百万円



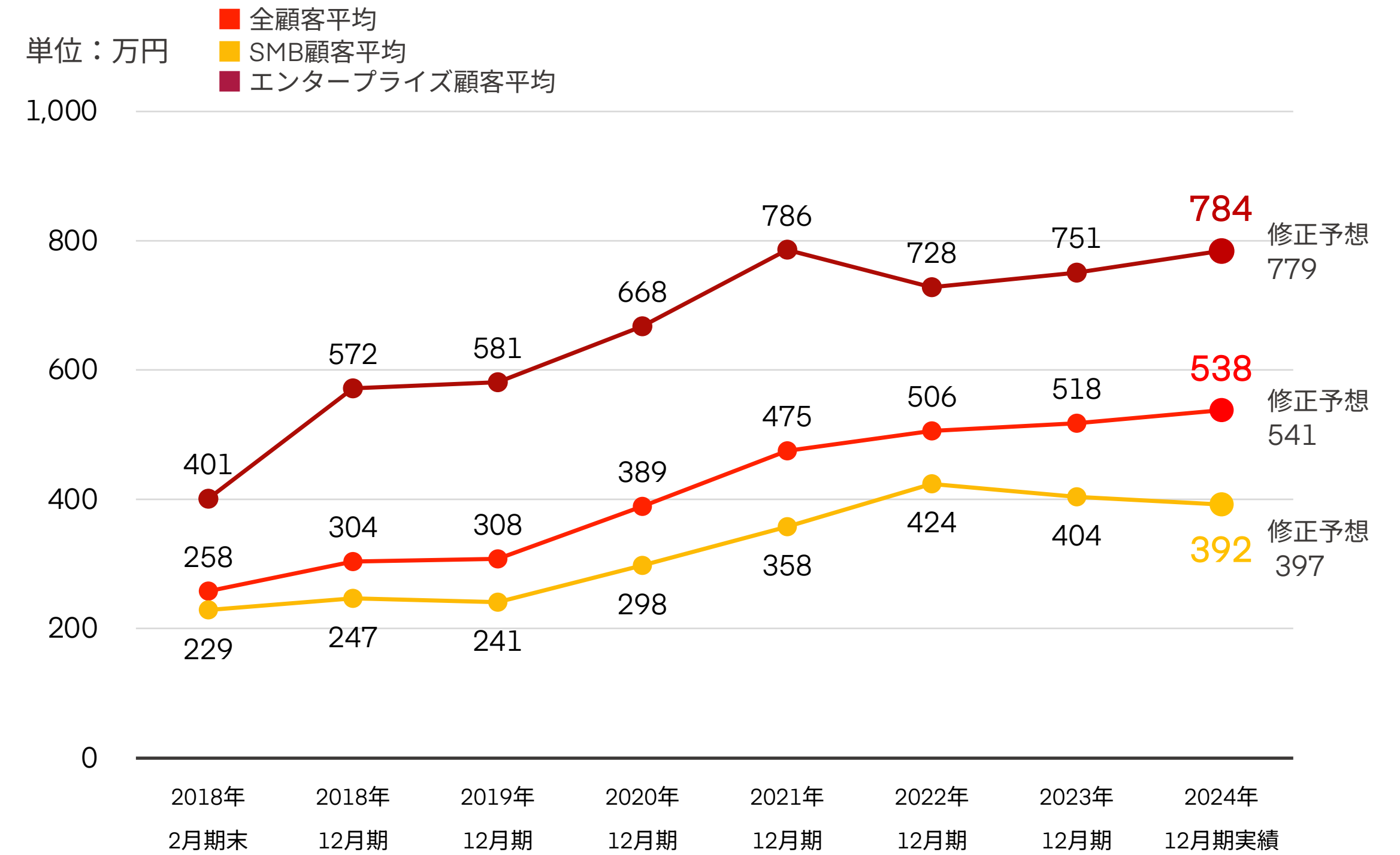
重要KPIの推移（年度）

2024年12月末のストック型顧客数は131社で着地、前期末比で+10社、修正予想に対して+2社
 2024年度のARPUは前年比で増加し、修正後の通期業績予想と同水準の538万円を着地

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



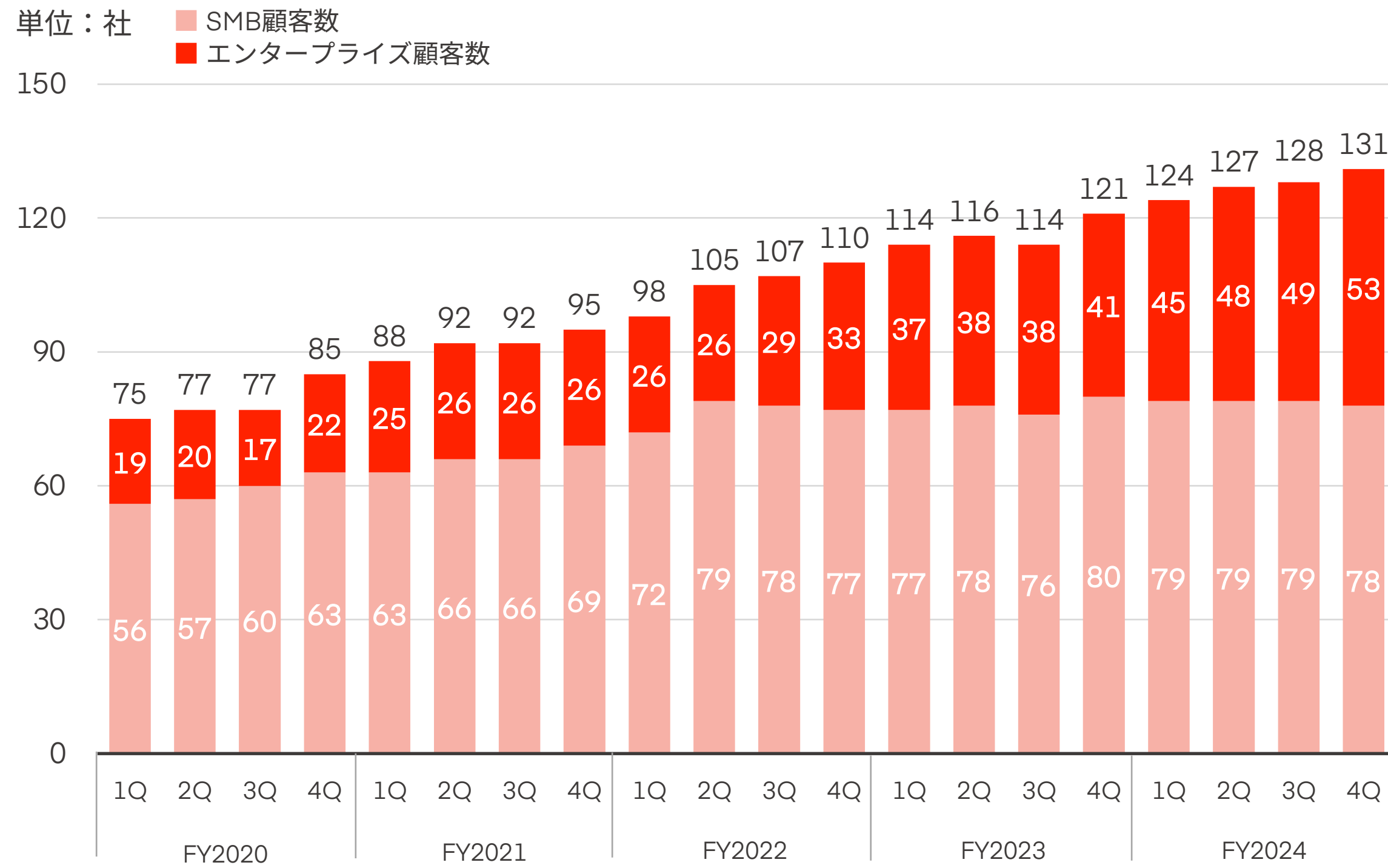
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

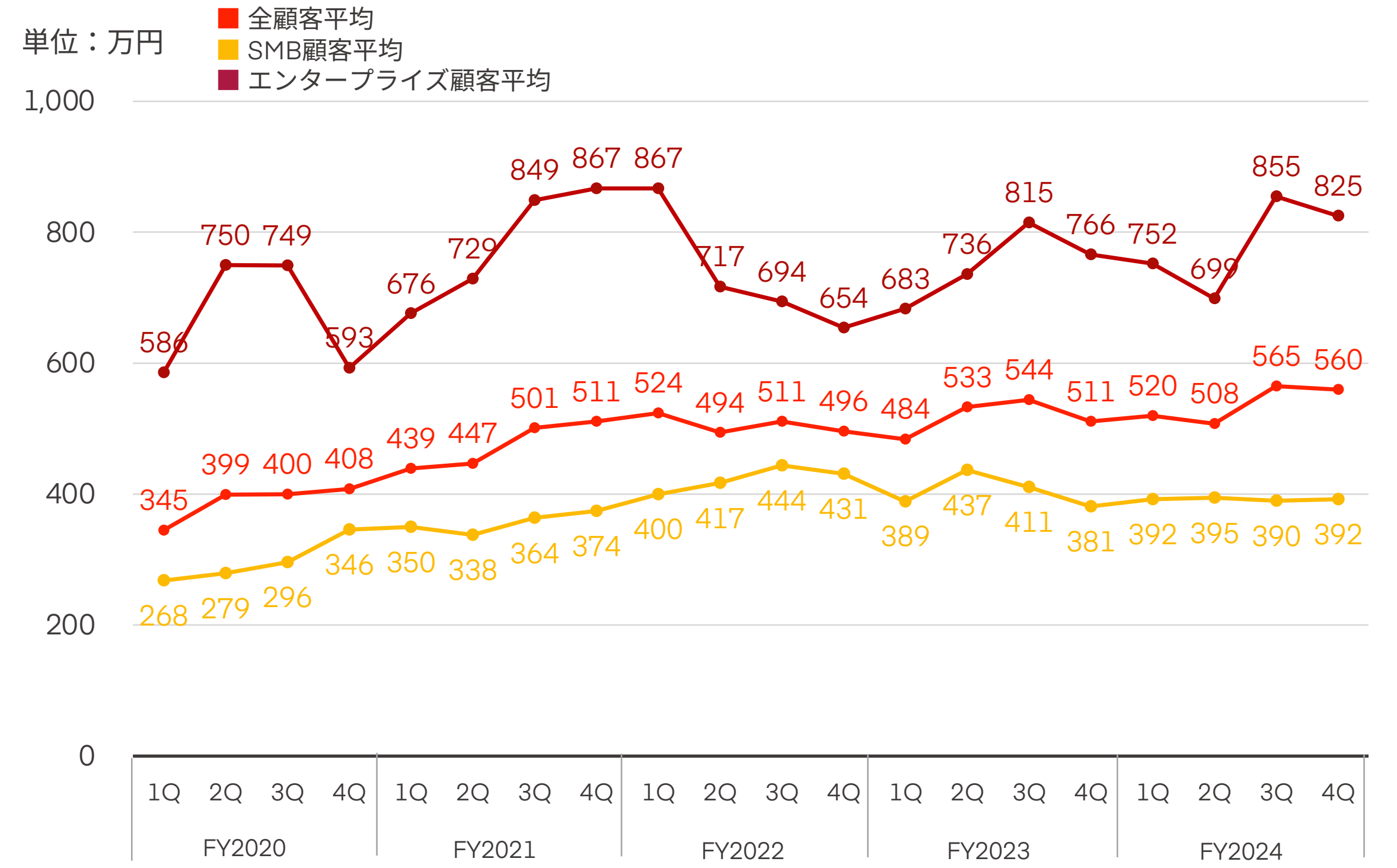
重要KPIの推移（四半期）

ストック型顧客数は前四半期末比で3社増加、全顧客平均のARPUは継続的に上昇傾向

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移

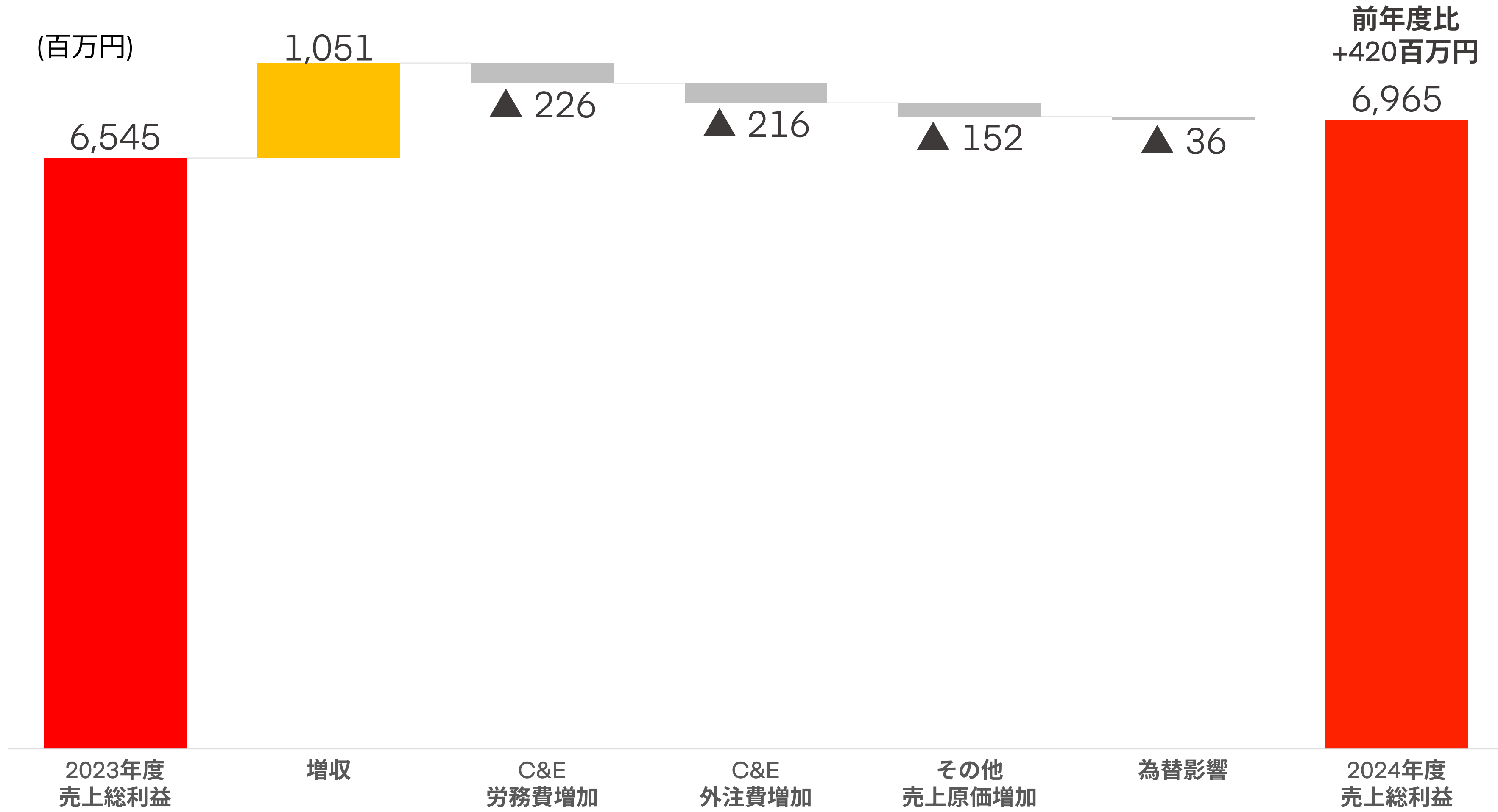


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

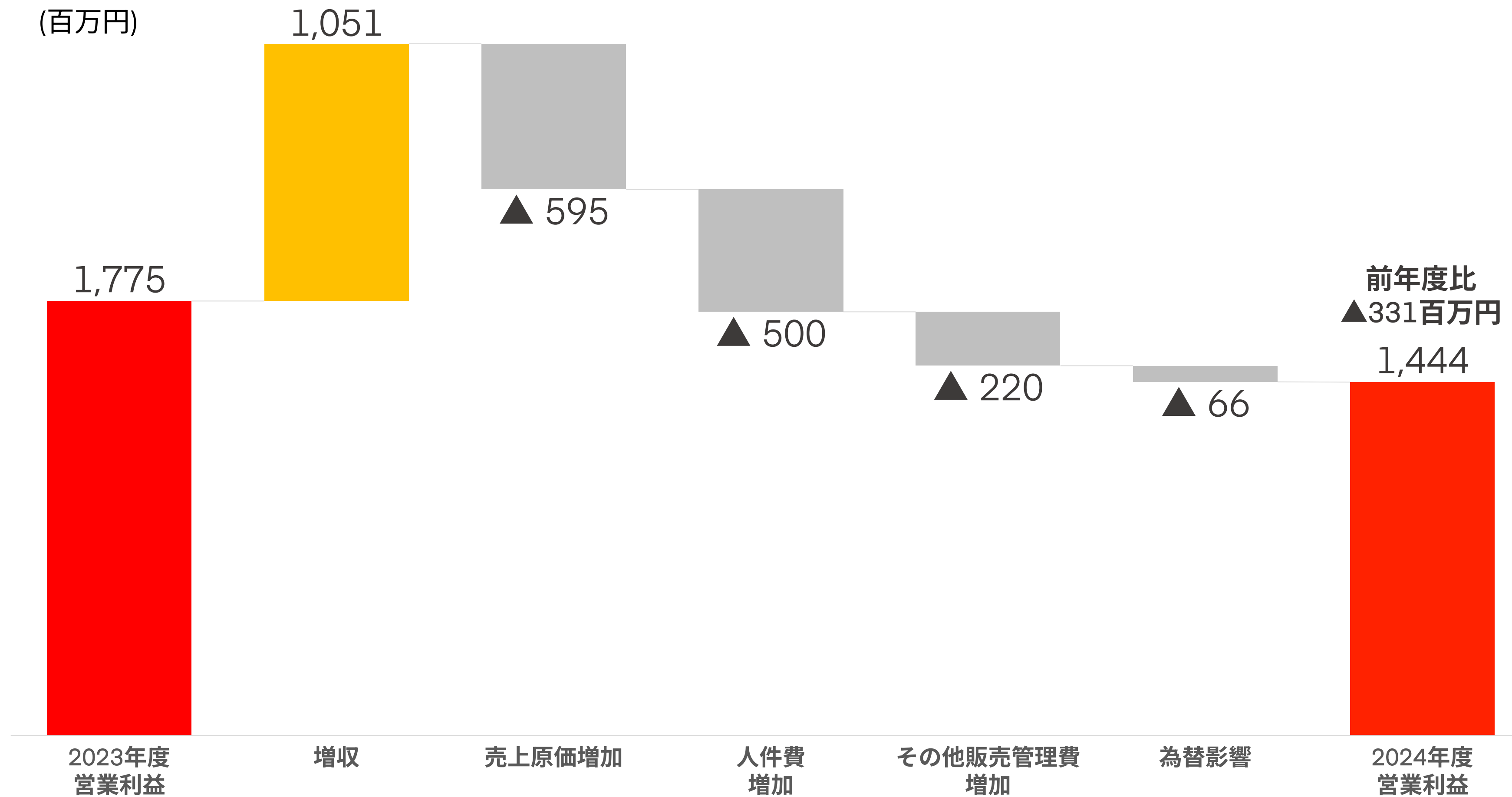
売上総利益増減要因（前年度比）

クリエイティブ&エンジニアリングにおける受注増加により1,051百万円の増収
 労務費および外注費等の増加により前年度比で420百万円の増益



営業利益増減要因（前年度比）

稼働率が低水準に留まった影響および積極的な採用の継続により人件費が増加
 また、その他販売管理費の増加および為替影響により、前年度比で331百万円の減益



貸借対照表比較

自己資本比率は高水準であり強固な財務基盤を維持

単位：百万円

	2023年12月末	2024年12月末	増減額	主な要因
流動資産	10,047	12,235	+2,187	現預金および売掛金の増加
うち現金及び預金	7,946	9,794	+1,847	利益計上および短期借入金の増加
固定資産	1,811	1,741	▲70	
資産合計	11,859	13,976	+2,117	現金および預金の増加
流動負債	2,035	3,268	+1,233	短期借入金の増加
固定負債	324	414	+89	
純資産	9,499	10,294	+794	利益計上
負債・純資産合計	11,859	13,976	+2,117	利益計上および短期借入金の増加
自己資本比率	80.1%	73.7%	—	



3

2025年12月期通期業績予想

2025年12月期通期業績予想

売上高は2024年度比で13.1%の成長を見込む一方で、売上総利益・営業利益・経常利益の増加率は売上高を下回る予想。外部パートナーの利用による売上原価の増加、未稼働人件費の販売管理費計上、2026年度以降に向けた成長投資等が要因

単位：百万円	2024年度 実績	2025年度 通期業績予想	増減率
売上高	13,568	15,351	+13.1%
売上総利益	6,965	7,702	+10.6%
売上総利益率	51.3%	50.2%	—
EBITDA (1)	1,651	1,798	+8.9%
営業利益	1,444	1,504	+4.2%
営業利益率	10.6%	9.8%	—
経常利益	1,454	1,605	+10.4%
当期純利益	1,023	1,288	+25.9%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00600円

0.00610円

(1) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費等

2025年12月期通期業績予想 販売管理費

販売管理費は2024年度比で+12.2%を計画

採用費を抑制する一方で、営業活動費・ファシリティ費・その他販管費は将来の成長に向けて積極的に支出

販売管理費の内訳	2024年度		2025年度			ポイント
	実績	構成比	予想	構成比	前年比	
人件費	4,003	72.5%	4,328	69.8%	+8.1%	稼働率の上昇により稼働人員は売上原価に計上
採用費	269	4.9%	208	3.4%	▲22.4%	営業およびプロジェクト運営に必要な人材を採用
業務委託費	255	4.6%	301	4.9%	+17.9%	外部専門家関連費用
営業活動費（採用費を除く）	195	3.5%	316	5.1%	+62.0%	営業活動およびマーケティング活動に費用を積極的に投下
ファシリティ費	590	10.6%	676	10.9%	+14.4%	システム費および株主優待費用等
その他販管費	207	3.7%	366	5.9%	+76.2%	
合計	5,521		6,197		+12.2%	

単位：百万円

2024年度の振り返りと2025年度の取り組み

		2024年度の振り返り	2025年度の取り組み
Creative & Engineering	新規顧客の開拓		<ul style="list-style-type: none"> ターゲット顧客および提案サービスの明確化による、受注率と受注単価の向上
	既存顧客の新規案件の獲得	<ul style="list-style-type: none"> 売上高は期初予想を下回り、修正予想と同水準で着地 新規顧客の獲得、大型案件の受注は期初予想の水準に未達 営業組織の変更およびオペレーション改善によりKPIは向上するも、さらなる強化が課題 	<ul style="list-style-type: none"> アカウントプランニングの徹底による顧客との信頼関係強化 KPI管理の強化による商談数および提案数の増加、受注率の向上
	営業組織の強化		<ul style="list-style-type: none"> 営業組織を取締役が直接マネジメントする体制へ2025年1月に変更 期中においても状況に応じ柔軟に組織変更を継続する方針 エンタープライズ顧客向けの営業人材の新規採用（10名規模）と育成
	稼働率の向上	<ul style="list-style-type: none"> 一部の案件において、社内人材のケイパビリティのみでは案件の遂行が困難であったため、外部パートナーと協業を行い売上原価が上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 社内で不足している技術領域について、採用の強化と社内人材の育成を促進
Talent Platform	事業規模の拡大と組織体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 売上高は期初予想を下回るものの、前年度比で21.6%成長 営業活動状況のタイムリーかつ正確な把握に課題 	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客への安定的なアップセルを目指し営業体制を強化 KPI管理の強化、オペレーション再設計による営業活動の安定化

2025年度の投資内容

中長期的な成長を実現するために、継続的な投資を実行

領域	投資金額	サービスライン	概要
AI & etc	2.2億円	Sun*	<ul style="list-style-type: none"> デジタルクリエイティブスタジオのサービス開発の各工程にAIを取り入れることで、生産性と品質を大幅に向上させ、業務改革を実現 AIエージェントや新規事業アイデア創出支援など、顧客企業のビジネス拡大の支援を通じて収益拡大を狙う
Incubation	2.0億円		<ul style="list-style-type: none"> ALLLY（ファンコミュニティシステム）の新規アーティストのアプリのリリースに向けたリソース拡充およびシステムへの投資 新規ゲーム開発の人件費および外注費
Sales & Marketing	1.7億円	Creative & Engineering	<ul style="list-style-type: none"> 年間で10名規模の営業人材を採用 ウェブマーケティングの強化、イベントへの出展、リファラルなどによるセールスチャネルの拡充と強化
		Talent Platform	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムのIT人材の魅力を伝えるためのマーケティング活動を強化 顧客企業向けのベトナム開催イベントの品質向上
Total	5.9億円		

AI & etc

投資額 2.2億円

売上100億円規模となった
デジタルクリエイティブスタジオの
業務改革を推進

AI* Platform

ソフトウェア開発における各種工程（要件定義、見積もり、リソース配分、UI/UXデザイン、実装、コミュニケーション、翻訳、プロジェクト管理、評価）で、AIを活用することで業務改革を実現。



AIプラットフォーム開発

生成AIの国内市場 2028年度予測※

1兆7,000億円強

AI*Agent Base

顧客ビジネスにAIエージェントを導入し、売上拡大を実現。同時に、Sun*グループの社内業務にも展開し、業務効率・生産性を向上。2024年12月にリリースし、現在、大手企業へ提案中。



AIエージェントの開発

過去600社にわたる顧客と
プロジェクト情報の
一元管理を実現

DataOps

BIツールを導入し、C&Eのデータ活用環境（ダッシュボード・DWH・データ資産公開）を構築することで、部署間の連携を強化。迅速で最適な意思決定ができる環境を実現。



社内のデータ基盤構築

※参考：富士キメラ総研の『2025 生成AI / LLMで飛躍するAI市場総調査』

AI & etc

投資額 2.2億円

管理プロセスの最適化と
デザインから開発までの連携の
効率化を実現

Morpheus

詳細設計のギャップを解消し、情報統合と自動化でデザインと開発をつなぐことを目的としたデザインツールFigma用のプラグイン。開発に必要な全ての準備工程をプラグイン上で完結できるツール。



開発準備環境の一元化を実現

生成AIを使った開発フローで
アプリ開発・フローを高速化

HEART Development

AIを活用しアプリ開発を高速化し、ユーザーのフィードバックをもとに迅速な改善を進められるフローでサービスデザインから開発へのスムーズな移行を実現。2024年12月にリリースし、新規顧客を獲得。



AIを使った次世代開発フロー

Sun*独自のフレームワークと
生成AIを活用した
事業機会の探索支援

AI*deation

AIアプリケーションを通じコストを抑えた新規事業のアイデア創出支援を実現。2023年7月にサービスリリースをし、エンタープライズ企業を中心に様々な企業にて活用され、開発案件にもつながっている。



新規事業のアイデア創出支援

Incubation

投資額 **2.0億円**

他社ライセンスに
依存しない
高い収益ポテンシャル



100%子会社のコンテンツプラットフォーム

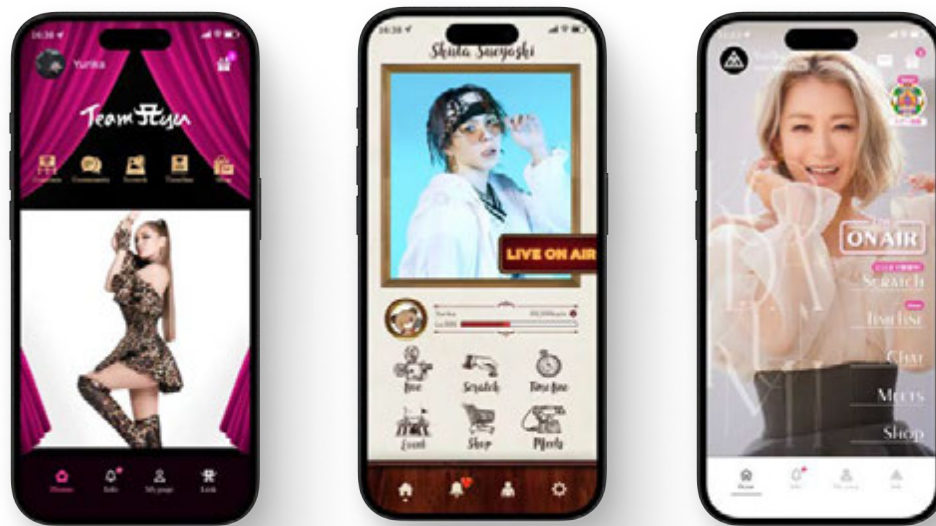


自社IPの創出

2021~2024年実績
売上成長率 約**1,100%**
CAGR 約**129%**



プロアーティスト専用ファンコミュニティシステム



新規アーティストのリリース

2028年までの市場予測
市場規模 約**5,700億円**
CAGR 約**13.6%**

ERP市場へ新規開拓

ERPの人材育成を推進し、大型案件獲得を目指す



国内ERPの市場予測
「2027年問題」を背景に
2028年度まで
年平均13.6%で成長し
5,700億円の市場規模へ

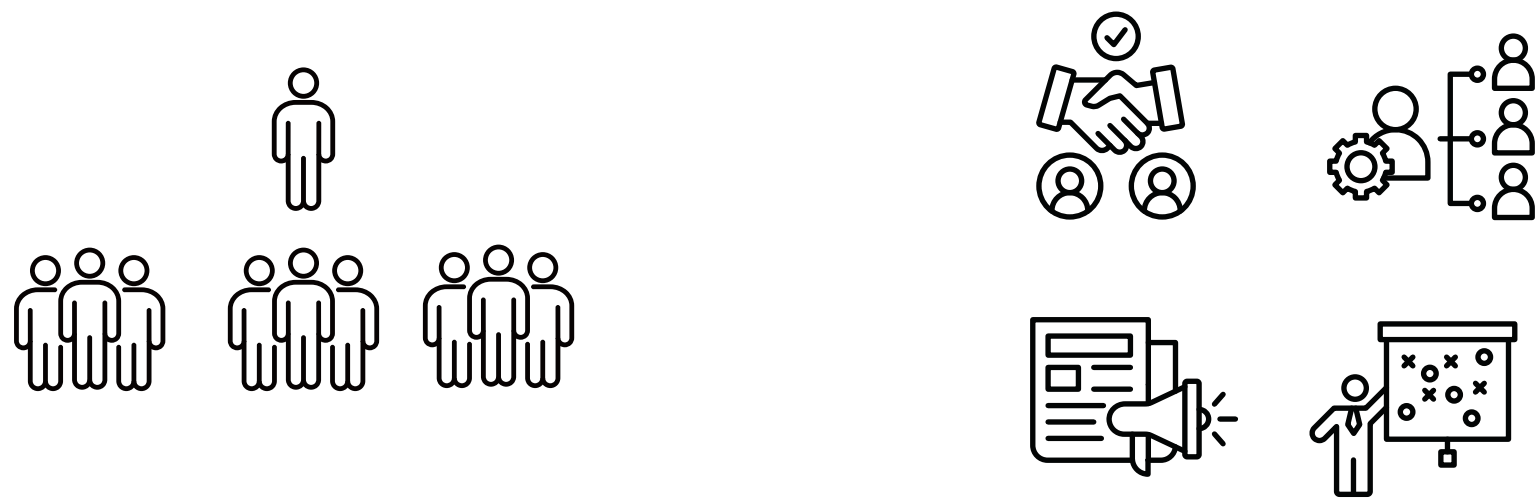
既存エンジニアのリスキリング

※参考 デロイト トーマツ ミック経済研究所 基幹業務パッケージソフト（ERP）の市場展望 2024年度版

Sales & Marketing

投資額 1.7億円

Creative & Engineering



年間で10名規模の
営業人材を採用

Webマーケティングの強化
イベントへの出展
リファラルなどによる
セールスチャネルの拡充と強化

Talent Platform



ベトナムのIT人材の
魅力を伝えるために
マーケティング活動を強化



顧客企業向けのベトナム開催
イベントの品質向上

KPIおよびサービスラインの変更

	2024年以前	2025年以降	背景
KPI	<ul style="list-style-type: none"> • ストック型顧客数*1 • 月額平均顧客売上*2 (ストック型顧客のARPU) • 月次平均解約率*3 	<ul style="list-style-type: none"> • ユニーク顧客数*5 • 月額平均顧客売上*6 (顧客全体のARPU) • 月次平均取引継続率*7 	<ul style="list-style-type: none"> • フロー型売上の割合が増加し徐々に重要性が上昇 • ストック型/フロー型を問わず、新たな顧客の獲得、1社あたりの取引金額の中長期での増加、大型案件の獲得を目指すにあたり、KPIをユニーク顧客数へと変更することが適切と判断 • 顧客との取引継続期間の向上は事業成長に不可欠であり、継続性をより重視するため、月次平均解約率から月次平均取引継続率へと変更
サービスライン	<ul style="list-style-type: none"> • C&E <ul style="list-style-type: none"> • ストック型*1 • フロー型*1 • Trys*4 • TPF 	<ul style="list-style-type: none"> • C&E • TPF • Incubation and Others 	<ul style="list-style-type: none"> • KPI変更に伴いストック型とフロー型を一本化し、クリエイティブ&エンジニアリング(C&E)へと変更 • Trys(ゲーム開発事業等を展開する子会社)、ALLLY(ファンコミュニティシステム)等をIncubation and Othersとして位置づけを明確化 • タレントプラットフォーム(TPF)については変更なし

*1: 3ヵ月以上かつ継続が見込まれる準委任契約はストック型、ストック型以外の準委任契約及び請負契約はフロー型と分類

*2: 対象期間のストック型顧客の総売上高÷対象期間の延べストック型顧客数

*3: 当月の解約顧客数÷前月の顧客数。2015年1月から対象期間の終了月までの平均値

*4: 2021年に子会社化したゲーム開発事業等を展開するTrys社の売上高

*5: 対象期間内において取引を行った顧客の実数

*6: 対象期間の総売上高÷対象期間の延べ取引顧客数

*7: 100%- (当月の解約社数÷前月の顧客数)、2020年1月から対象期間の終了月までの平均値

売上高予想

2025年12月期
売上高予想

153.5億円

前年比+13.1%

クリエイティブ&エンジニアリング
前年比 +13.8%

エンタープライズを中心とした新規顧客の獲得により堅調に拡大していく見通し

タレントプラットフォーム
前年比 +15.0%

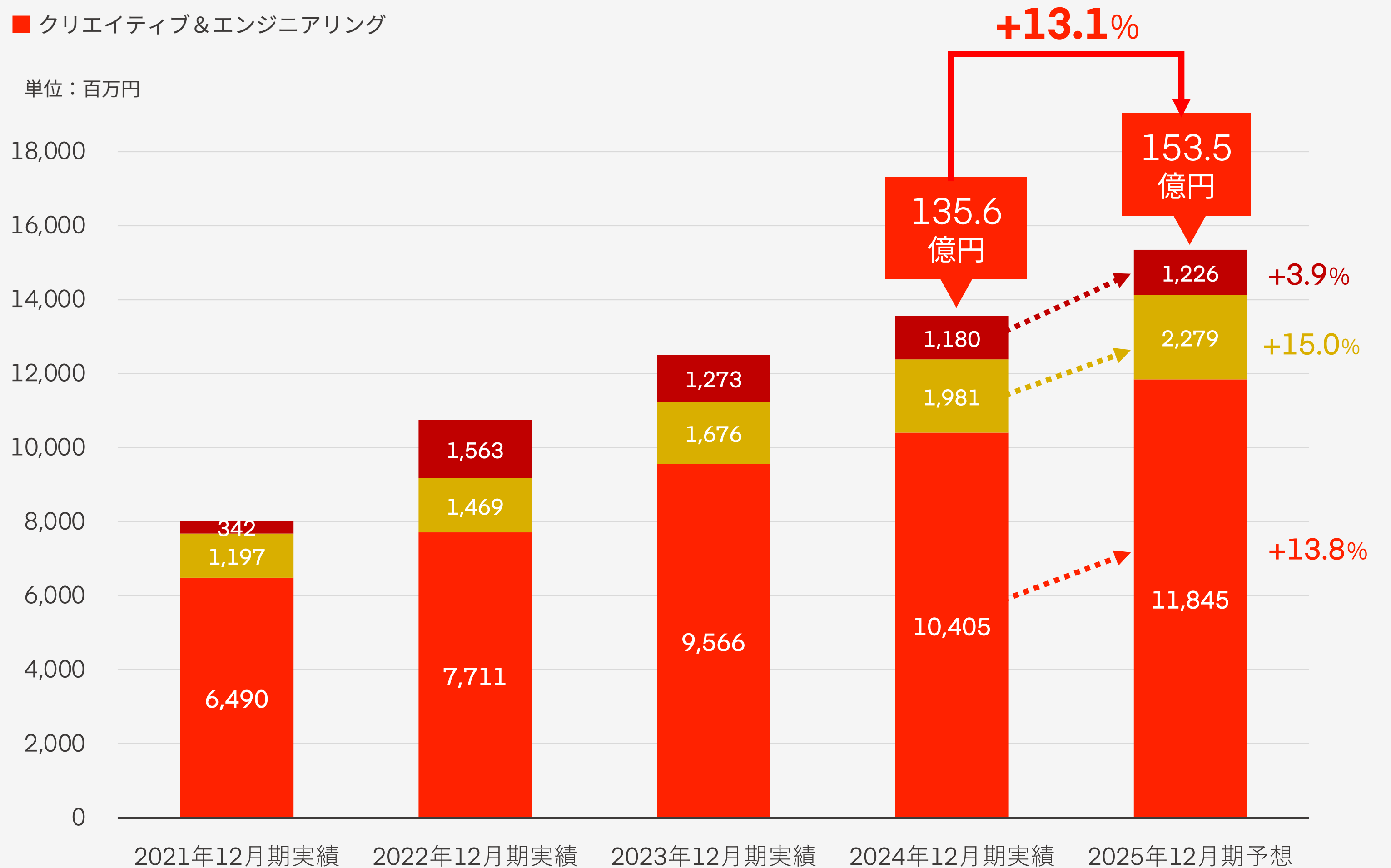
SES(Sun terras)を中心に成長を見込む

インキュベーションその他
前年比 +3.9%

ウェブコミックの拡大によりTrysの売上が回復に転じていく見通し

- インキュベーションその他
- タレントプラットフォーム
- クリエイティブ&エンジニアリング

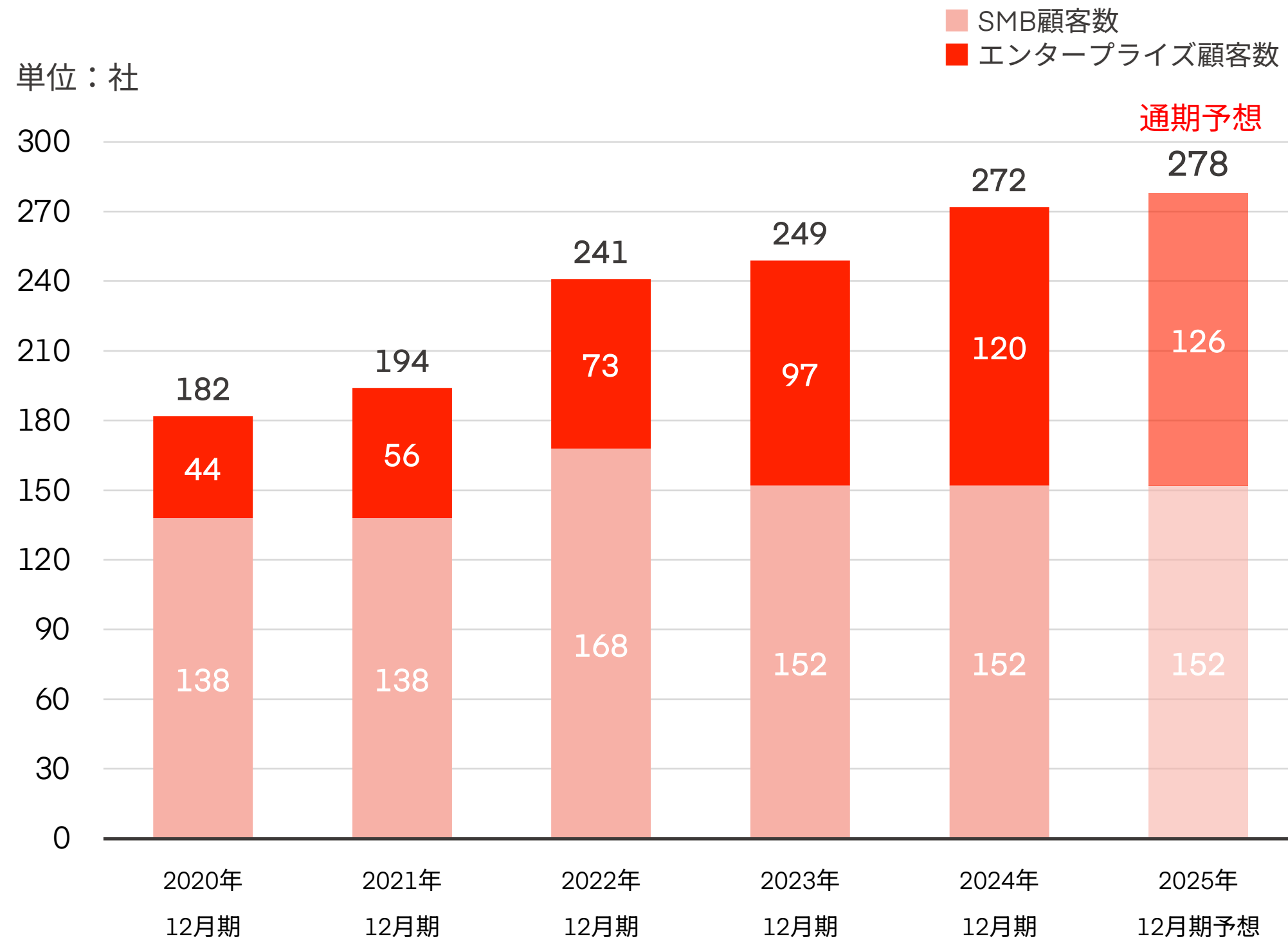
単位：百万円



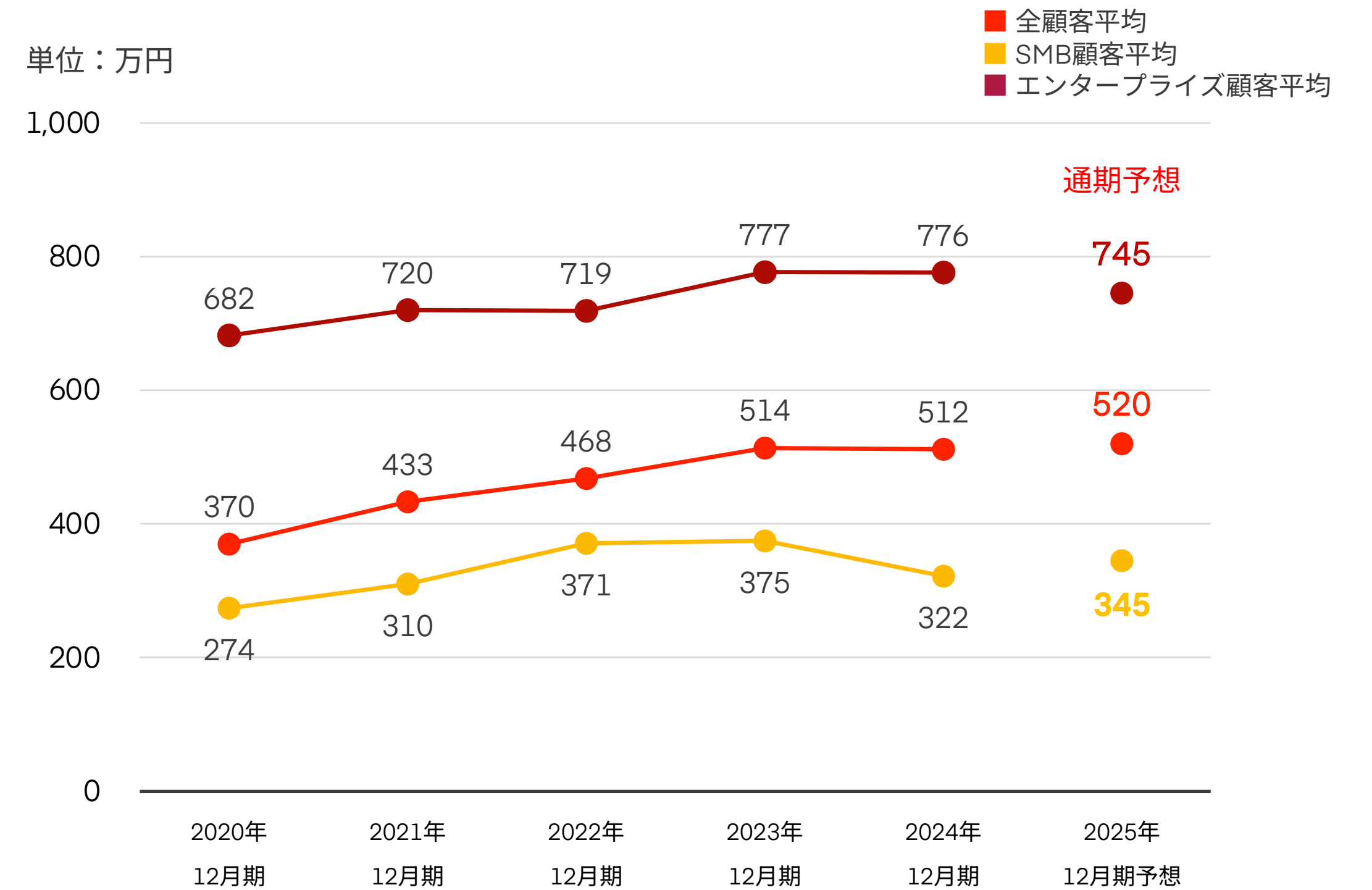
KPIの推移

エンタープライズ顧客への注力を継続し、ユニーク顧客数は対前年で6社の増加を見込む
現時点の見込みに基づくARPUは前年同水準の520百万円を予測しているが、期中において大型案件の受注増加を目指す

ユニーク顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



ユニーク顧客数：対象期間内において取引を行った顧客の実数

月額平均顧客売上：対象期間の総売上高÷対象期間の延べ取引顧客数

エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業



4

成長戦略およびサステナビリティに関するトピックス

企業向け生成AIエージェント統合プラットフォーム「AI*Agent Base」を提供開始



Dify連携により、迅速かつ効果的なAIエージェント導入を実現

生成AIアプリ開発ツール「Dify」を活用した業務効率化を支援する企業向けAIエージェント統合プラットフォーム「AI*Agent Base」の提供を開始します。

AI技術の進化により、業務効率化や生産性向上を目的としたAIエージェントの導入が現実的になりました。しかし、多くの企業が適切なAIモデルの選択や業務の特定、データの信頼性確保に課題を抱えています。AI*Agent Baseは、これらの課題を解決し、企業がAIエージェントを迅速かつ効果的に導入・活用できるよう支援します。

AI*Agent Baseソリューション全体イメージ像

生成AI業務アプリケーション基盤はLangGenius社の「Dify」を採用。Sun*独自のナレッジ共有基盤と生成AIデータ基盤で組み合わされたインフラ統合パッケージ。企業のインフラに導入してデータ連携とRAG構築を行えば、すぐに生成AIアプリが利用可能になります。



AI*Agent Base

AI*Agent Baseは、企業内で生成AIを導入する際の課題を解決するための4つのコンセプトに基づいて設計・開発されたプラットフォームです。企業内のクラウド環境に導入してカスタマイズすることで、データの信頼性や安全性を確保しつつ、業務効率化と生産性向上を実現します。Sun*に在籍するAI専門チームが、対象業務に最適なAIモデルの評価と選定の支援、必要に応じてAIモデルやRAGチューニングの実施をすることが可能です。

Dify

Difyは、米LangGenius社が開発した、ノーコードでAIアプリケーションを構築・運用できるオープンソースのプラットフォームです。大規模言語モデル（LLM）を活用し、プログラミングスキルがなくてもチャットボットやエージェントなどを簡単に作成・カスタマイズできます。

AWSアドバンスティアサービスパートナーに認定

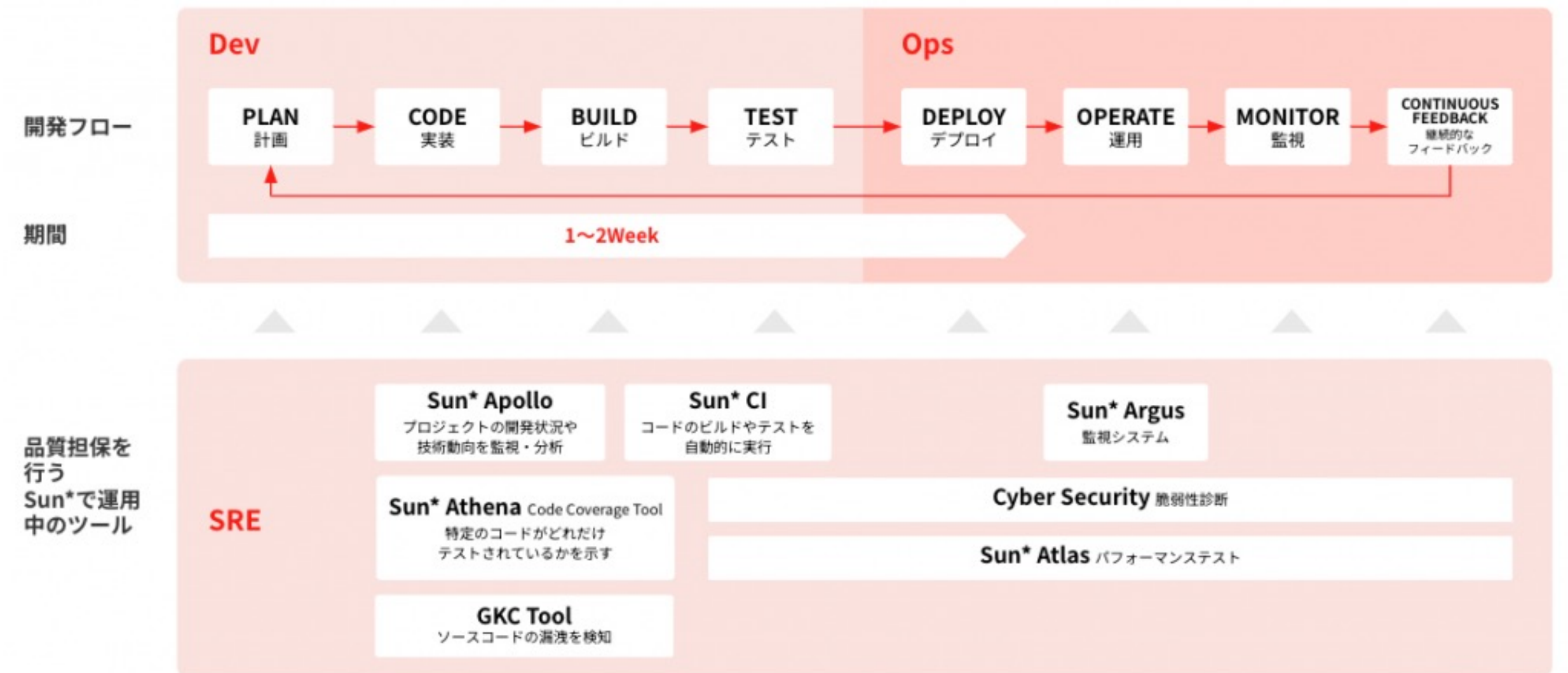


AWSを核としたクラウドアーキテクチャ設計から開発・運用まで伴走しDevOpsで事業を継続的に加速

Sun*は、AWSパートナーネットワークにおいてAWS アドバンスティアサービスパートナーに認定されました。AWSを核としたクラウドアーキテクチャ設計から開発・運用まで一貫して支援し、クラウドネイティブとDevOpsのアプローチでビジネスを加速させています。今後も最新技術と優れたエンジニアリング力をさらに強化し、新規事業創出や既存事業のデジタル変革を迅速かつ柔軟に実現し、より大きな価値創造に貢献していきます。

AWSを活用した事業開発支援

Sun*は、デザイン思考・アジャイル開発・グローバルなエンジニアリングリソースを組み合わせた独自のAWSソリューションを提供し、新規事業から既存事業の変革までスピードと拡張性を両立するクラウドアーキテクチャの設計・運用を伴走します。Sun*が提供するソリューションのなかで、AWSが関連するものとしては以下のようなものがあります。これらに対して、Sun*では、AWSを活用したクラウド環境の設計・構築から、運用・監視まで一貫して支援するAWSの構築・運用監視サービスも行っています。



AWS アドバンスティアサービスパートナー

AWS アドバンスティアサービスパートナーは、AWSパートナーネットワークにおける上位レベルの認定ステータスです。専門的な技術力や顧客支援の実績、AWSのベストプラクティスに基づくソリューション提供や運用実績が評価され、認定されます。今回、Sun*がAWSアドバンスティアサービスパートナーとして認定されたことで、より高度なAWSソリューションおよびサポートを提供することが可能になりました。

ESG全般の評価を実施できる SaaS型サステナビリティ評価 プラットフォーム

日本企業向けのサステナビリティ関連ソリューションを提供する株式会社RIMM Japan（本社：東京都港区、代表取締役社長：Ravi Chidambaram、以下RIMM Japan）の第三者割当増資引き受けによる出資を行うことを決定いたしました。

RIMM Japanは、事業者のサステナビリティ全般の見える化ならびにリスクマネジメントを支援するサービスを提供するRIMM SustainabilityPte Ltd.（本社：シンガポール、以下RIMM Sustainability）が開発したSaaS型のESGサービスプラットフォームを日本市場向けに事業展開を推進する法人として、2021年に設立されました。

これまで、主力製品であるサステナビリティパフォーマンスダッシュボード「myCSO」等の企業のESG全般にかかる評価を実施できるSaaS型のサステナビリティ評価プラットフォームを提供してきましたが、今後、日本企業のニーズに適応するプロダクトの開発やカスタマイズソリューションの強化を目指しています。

RIMM Japan

会社名	株式会社RIMM Japan
所在地	東京都港区虎ノ門1-17-1虎ノ門ヒルズビジネスタワー
代表者	代表取締役社長 Ravi Chidambaram
創立年	2021年
事業内容	企業向けのサステナビリティ関連ソリューションの提供



myCSOの主な機能

Point 1

業界ごとに最適化された質問

Point 2

ESGスコア表示・他社比較

Point 3

社外開示用レポートの作成

今注目の大型新人「ONE OR EIGHT」のオフィシャルファンコミュニティを開設



次世代スターの筆頭候補 世界基準の8人組ボーイズグループ

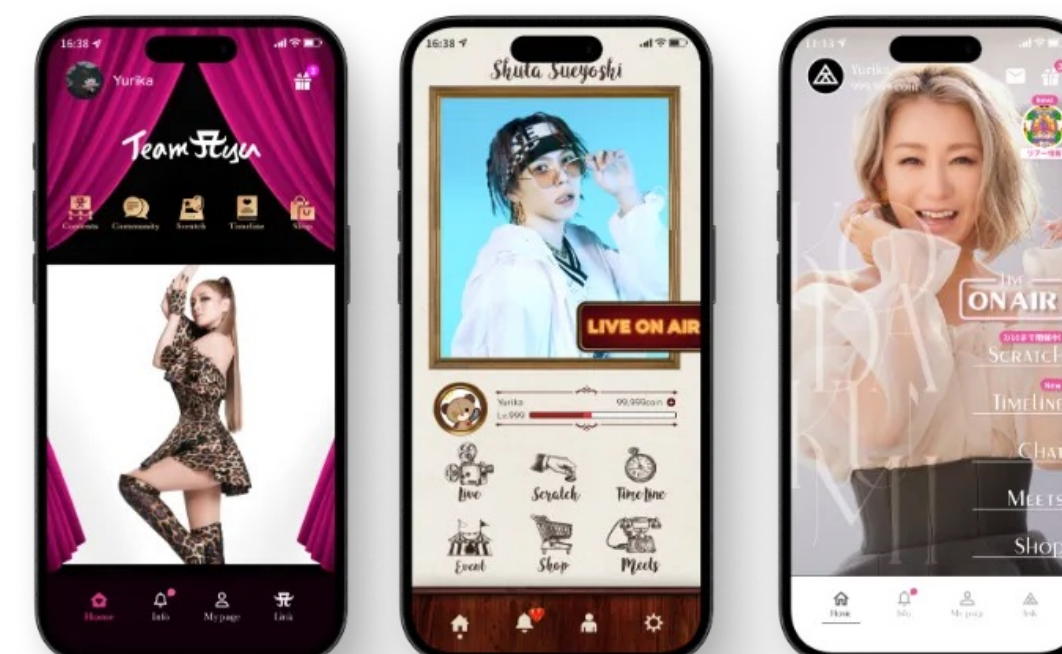
Avex Music Creative Inc.が手掛けるボーイズグループ「ONE OR EIGHT」（ワンオアエイト）オフィシャルファンコミュニティサイトの運営を2025年1月24日(金)より開始しました。

「ONE OR EIGHT」は、2024年6月にYouTubeで公開されたパフォーマンス動画「KAWASAKI」がデビュー前にも関わらず僅か10日で1000万回再生を突破し、一躍次世代スターの筆頭候補に躍り出た世界基準の8人組ボーイズグループです。

2025年1月24日(金)に開設したファン待望の「ONE OR EIGHT」オフィシャルファンコミュニティ「公式ファンコミュニティ-序章-」は、Sun*が独自開発したシステム「ALLLY」で浜崎あゆみ氏、倅田来未氏といったトップアーティストのファンコミュニティ運営を行った経験を生かし、「ONE OR EIGHT」ファンの皆様がより楽しめるサイトの開発と運営を目指します。

ONE OR EIGHT

MIZUKI、NEO、REIA、RYOTA、SOUMA、TAKERU、TSUBASA、YUGAの全員日本人からなる8人組ボーイズグループ。アーティスト名の「ONE OR EIGHT」は、日本の慣用句の「一か八か」に由来する。「BET ON YOURSELF」をタグラインに掲げ、仲間と夢に向かって”一か八か”の勝負を世界に仕掛けていく。2024年8月16日にシングル「Don't Tell Nobody」でデビュー。この楽曲は、Ryan Tedder (Taylor Swift、Tate McRae、Adele、Jonas Brothers) とDavid Stewart (BTS) がプロデュースを担当し、Billboard Japan Heatseekers Songsチャートで1位を獲得した。さらに、2024年12月6日にリリースしたBig Seanとのコラボ曲「KAWASAKI (with Big Sean)」では、アメリカのiTunesチャートにて5位にランクインした。日経エンタテインメント!では、「2025年の新主役100人」に選出されている。



ALLLY

ALLLYはOEMで新しいファンクラブのかたちとしてアーティストとファン同士の交流機能を提供するSun*独自のシステムです。アーティスト個人のアプリとしてコアなコンテンツの提供を可能にします。プラットフォーム内でのトレンドマーケティングやアンチを排除することで、本来のファンへの充実した価値を提供します。提供される有料コンテンツの収益をアーティストサイドとSun*でレベニューシェアする協業事業モデルとなっています。

働き方に関する受賞・認定 / 表彰・アワード (Awards / Recognition)

「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」で星3を獲得



人材を最大限に活用するとともに、人材投資を加速させることで新たなイノベーションを生み出し、生産性を向上し、企業価値を最大化させることを目指す先進企業を選定する「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」において、星3に認定されました。

スマートワーク経営の調査は2017年から日本経済新聞社が実施しているもので、全国の上場企業と有力非上場企業を対象とし、人材活用、人材投資、テクノロジー活用の3要素によって星5段階で評価されます。Sun*はこのたび、「人材活用力 A+」「人材投資力 A+」「テクノロジー活用力 A+」と分野別評価を受け、総合評価3星に認定されました。

Great Place to Work® Institute Japanによる 2025年版「働きがい認定企業」に選出



Sun*は、Great Place to Work® Institute Japanが実施する「働きがいのある会社」調査において、2025年版「働きがい認定企業」に選出されました。従業員アンケートの評点が一定水準を超えた企業が認定対象となり、今回は「裏工作・誹謗中傷がない」「性的指向に関係なく正當に扱われる」「安全・衛生的な職場環境」が強みとして評価されました。

Sun*では、価値創造人材・チームの育成やダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (DE&I) の推進を重要課題に掲げ、多様なバックグラウンドを持つ社員が生き生きと働きながら成長・挑戦し続けられる環境づくりに取り組んでいます。



5

Appendix

サステナビリティへの取り組み

10のマテリアリティを特定し、5つのカテゴリに分類

カテゴリ	マテリアリティ項目	ESG
DX・事業共創	あらゆる産業のDX推進	Social Governance Environment
	様々なパートナーとのバリューチェーンの発展	
	顧客体験・サービス品質の向上	
人材・チーム	価値創造人材・チームの発掘・育成・活躍促進	
	ダイバーシティ&インクルージョン推進	
コミュニティ	地域社会や各種コミュニティへの貢献	
コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス・リスクマネジメントの高度化	
	企業倫理・コンプライアンス・腐敗防止の徹底	
	プライバシーと情報セキュリティ管理の徹底	
環境	気候変動や環境汚染等の地球環境問題への貢献	

これまで感覚的に進めていたサステナビリティ推進活動を体系的に整理し、Sun*が事業活動を通じて長期的に価値創造していく基盤となるマテリアリティ（重要課題）を自社視点・ステークホルダー視点で分析して評価・決定



詳細はサステナビリティ
サイトにて公開開始！

<https://sun-asterisk.com/sustainability>

グループ会社の概要

会社名	資本金	議決権比率	事業内容
Sun Asterisk Vietnam Co., Ltd.	55千USD	100%	当社創業の地であり、ハノイ工科大学等と提携することで、多数の優秀なエンジニアを有するベトナム開発拠点。グループで最大の組織であり人員数は1400名超
Sun terras	10百万円	100%	国内においてIT人材の育成・紹介・派遣の事業を展開。2024年2月にGROOVE GEARから社名変更
NEWh	10百万円	100%	大企業の新事業・サービス開発に特化したイノベーションデザイン&スタジオ。2021年1月に設立
Trys	100百万円	100%	ゲーム開発全般をはじめ、イラストやマンガ制作、動画制作の事業を展開
Sun Asterisk Software Development Inc.	900千PHP	99.9%	元々当社が2015年に設立したフィリピンの開発拠点であり、2019年に一度独立したが、2024年5月に子会社化。開発支援のみならず、IT・プログラミング教育事業も運営

用語集

用語	意味
デジタルトランスフォーメーション	IoT、AI、ビッグデータ・アナリティクス（解析）等、デジタル技術を活用することで、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通じて価値を創出し、競争上の優位性を確立する。略称は「DX」
デジタイゼーション	自社の業務プロセスをデジタル化し、業務効率やコスト削減を目指すこと
デジタライゼーション	デジタル技術を活用することで自社のビジネスモデルを変革し、新たな事業価値や顧客体験を生み出すこと。当社はこの分野での知見に強みを持つ
オープンイノベーション	他社や異業種、異分野が持つアイデア、サービス、ノウハウ、データ、等を組み合わせ、革新的なビジネスモデル、研究成果、サービス開発、組織改革等につなげるイノベーションの方法論
デザイン思考	非連続的なイノベーションを実行するにあたり、問題をいかに解決するかではなく、問題の所在、本質を明らかにするためのアプローチ。問題発見と解決を明確化することによりイノベティブなサービスを展開するための手法
リーンスタートアップ	ユーザーからのフィードバックを中心とした事業創造が可能となる、企業や新規事業立ち上げのためのマネジメント手法
MVP	Minimum Viable Product。必要最低限の機能を持つ製品や、それを使ったアプローチ

用語	意味
UI/UX	UIはUser Interfaceの略称で、情報をやり取りするための画面のデザイン。UXはUser Experienceの略称で、サービスやプロダクト等の利用を通じてユーザーが得る経験・体験
アジャイル開発	常に変化をし続けることを前提として、重要度の高い機能から、短い時間で使用策定、開発、テスト、リリースの一連のプロセスを行い、それを繰り返しながら改善していく開発手法
DevOps	Development and Operationsの略称。開発と運用を連携し、信頼性の高いコードをスピーディーに、かつ安定して配信するための開発手法
DeFi	分散型金融（Decentralized Finance）の略称。中央で金融資産を管理する中央集権を必要としない金融仲介アプリケーションのこと
NFT	非代替性トークン（Non-Fungible Token）の略称。ブロックチェーン上に記録される一意で代替不可能なデータ単位
Web3	ブロックチェーン技術によって実現されようとしている新しい分散型のweb世界
Metaverse	コンピュータやコンピュータネットワークの中に構築された、現実とは異なる3次元の仮想空間やそのサービスのこと

誰もが価値創造に夢中になれる世界

Create a world where everyone has the freedom
to make awesome things that matter.

Sun*は世界平和を目指します。

世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

ぼくらはそういった課題解決に、デジタルテクノロジーとクリエイティブで挑んでいきます。

そして課題解決の先の未来、人がそれぞれ思い描く価値を自由に創造できる世界の実現を目指します。

だれもが子供の頃のように、新たな価値を創造することにワクワクし、新しい朝を迎えるのが楽しみでしかたない状態、それがぼくらにとっての世界平和です。

Sun*はそんな「誰もが価値創造に夢中になれる世界」を実現するためのインフラを構築していきます。



本資料の取り扱いについて

- 当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 当社は、本資料の情報の正確性・完全性について表明および保証するものではありません。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



Let's make awesome things that matter.