

Sun*

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2026.05.15



1. 会社概要および事例紹介
2. 2026年12月期 第1四半期業績
3. 株主還元の方針
4. Appendix



1

会社概要および事例紹介



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。

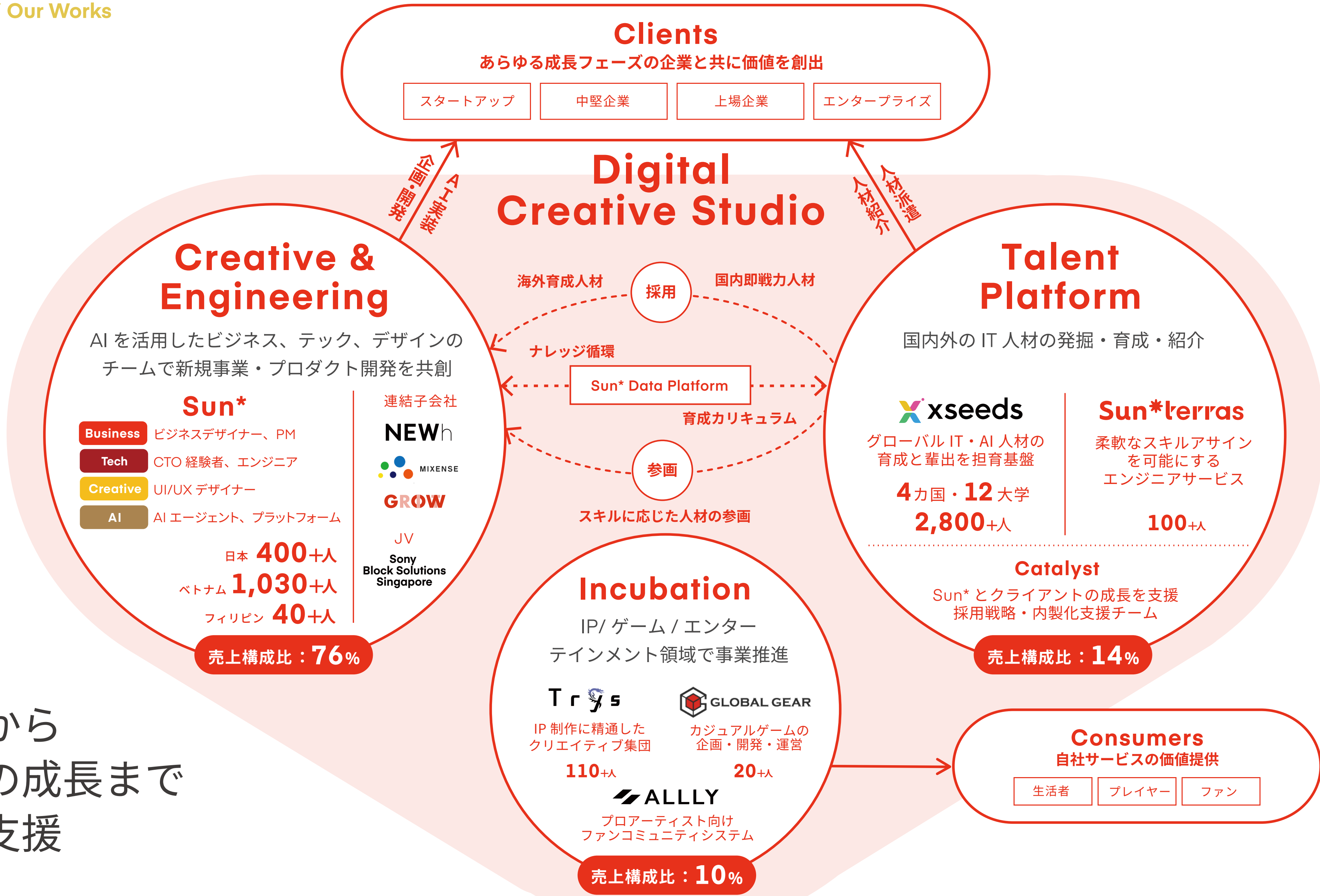
Our Mission

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。

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

*売上構成比は2025年度実績

3つのサービスラインで構成する売上ポートフォリオ

主力事業



Creative & Engineering

プロダクト開発・DX支援



- 新規事業・プロダクト開発
- モダナイゼーション・基幹システム開発
- AI実装・業務DX・保守・運用



売上の柱。顧客数・案件規模・単価の増加が売上に影響

安定収益



Talent Platform

人材・開発リソース提供



- 常駐型エンジニアリング (SES)
- 人材紹介・リソース提供
- 採用支援・内製化支援



SESを中心とした安定的な収益

成長余地



Incubation

新規事業・自社IP開発



- 自社IP開発 (エンタメ・ゲーム等)
- ファンコミュニティ・プロダクト運営



自社IPを保有
IP成功時の売上ポテンシャル



3サービスラインのシナジー



人材・チームの最適配置



ナレッジ・データの共有



顧客基盤の連動

構想から事業成長まで伴走する独自モデル

コンサルティングファーム



- ⚙️ 戦略・構想中心
- 👥 上流支援・大規模変革に強み

戦略・構想領域に強み

Sler



- 💻 システム導入・開発中心
- ⚙️ プロジェクト単位で提供

システム実装領域に強み

Sun*

1 構想・戦略



事業アイデア
・戦略立案

2 UX/UIデザイン



ユーザー体験設計
・UI/UX

3 開発・実装



プロダクト開発
・AI実装

4 運用・グロース



データ・クラウド
・セキュリティ

5 人材基盤



グローバル人材
プラットフォーム

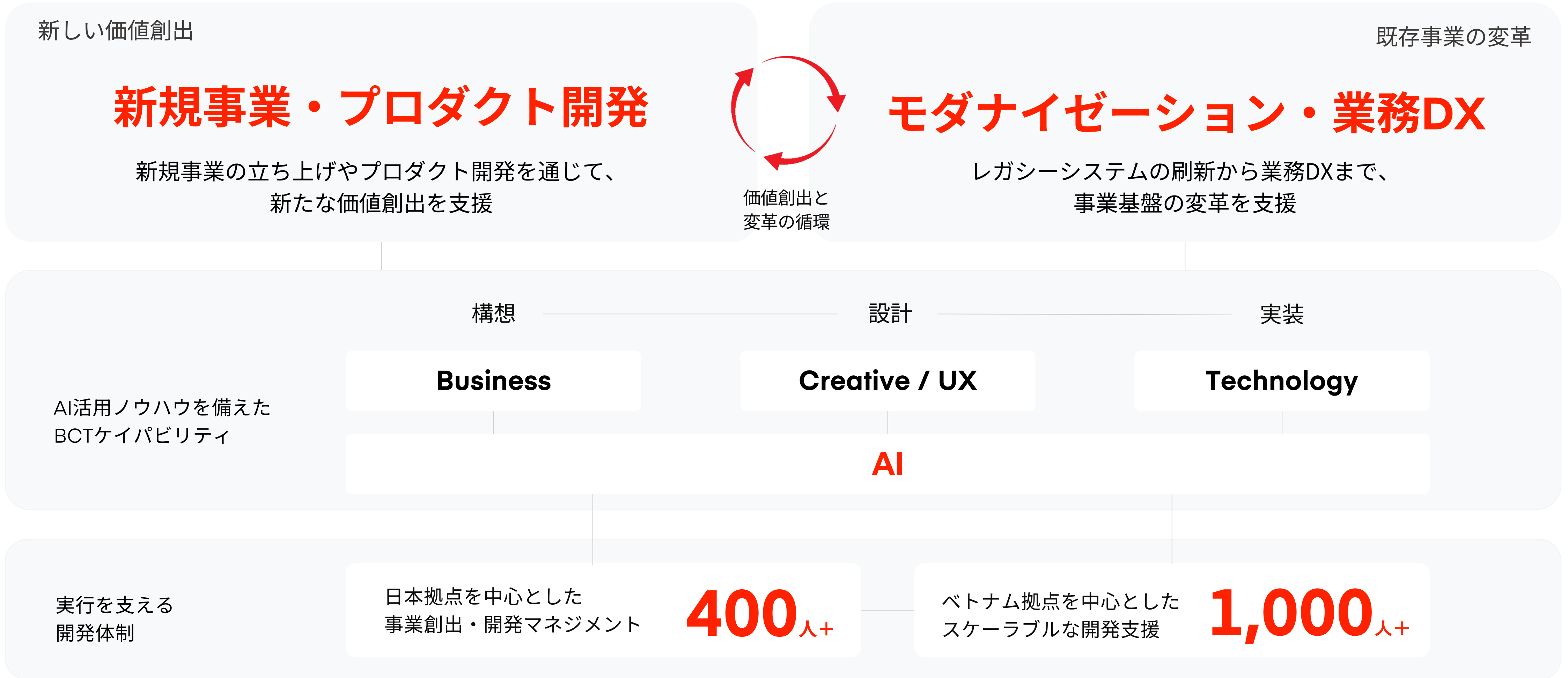
6 自社事業創出



自社IP、
ToC事業の企画

戦略・UX/UI・実装・AI・クラウド/セキュリティ・人材基盤・自社事業創出を一体で持ち、継続的な価値創出を実現

事業創造と業務変革の両面から、企業の成長を実現



Creative & Engineeringの支援事例

新規事業から基幹システムまで、一気通貫で開発を支援

670社 1,300以上
の開発支援実績
2025年12月末時点

新規事業・プロダクト開発



住信SBIネット銀行／日本航空
JALマイレージバンクアプリ



大和証券
資産プラットフォーム『D-Port』



JT（日本たばこ産業）
マインドフルネス実践アプリbeSelf



タイミー
スキマバイト、スポットワーク

業務DX・基幹システム開発



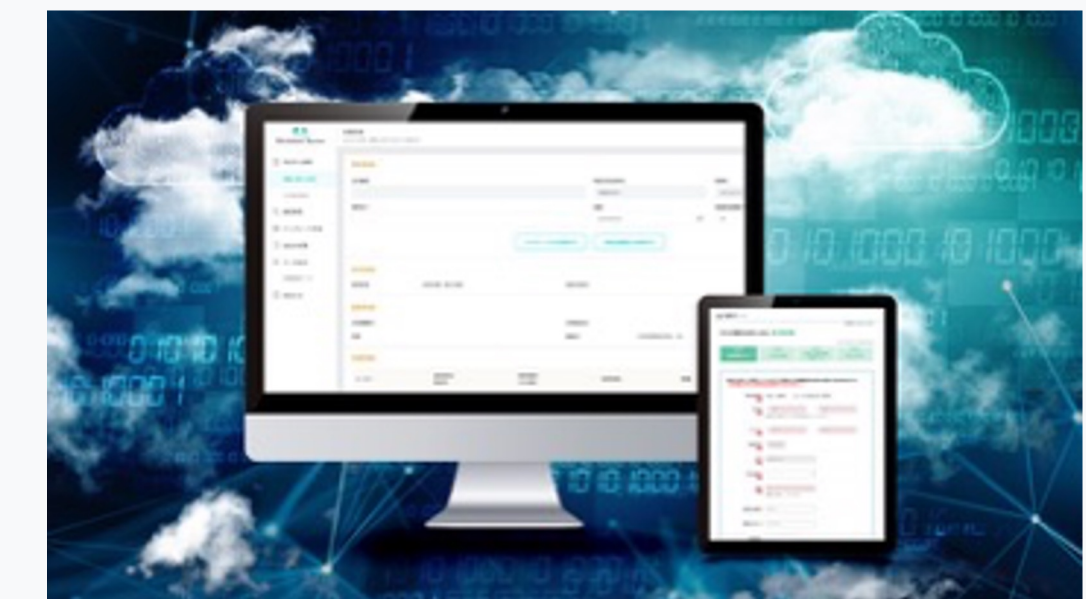
ダイキン工業
物流関連システム



大手ヘルスケア企業
クラウド型メンタルヘルス管理システム



FLEET PITLOCK
自動車整備プラットフォーム



日本瓦斯
基幹システムの機能開発

AI活用、新規事業開発支援事例：双日テックイノベーション株式会社

ワークショップ設計からAI活用、議論の具体化まで一貫して伴走支援

短期間でAI領域の新規事業創出を形にするアイデアソンを支援

双日テックイノベーション株式会社のクラウドソリューション事業本部では、AI領域における新規ソリューション開発と、組織横断でのシナジー創出を目的に、2日間のアイデアソンを開催しました。AI活用を新規事業創出につなげたい一方で、限られた時間の中で多様なアイデアを生み出し、事業案として形にしていく場づくりが求められていました。今回Sun*は、その取り組みを支援するパートナーとして参画。ワークショップ全体の設計とファシリテーションを担い、生成AIを活用した独自ツールも取り入れながら、参加者の発想の拡張と議論の具体化を後押ししました。短期間ながら、今後の事業化検討につながる複数のアイデア創出を支援し、継続的な事業創造に向けた第一歩となる取り組みを実現しました。

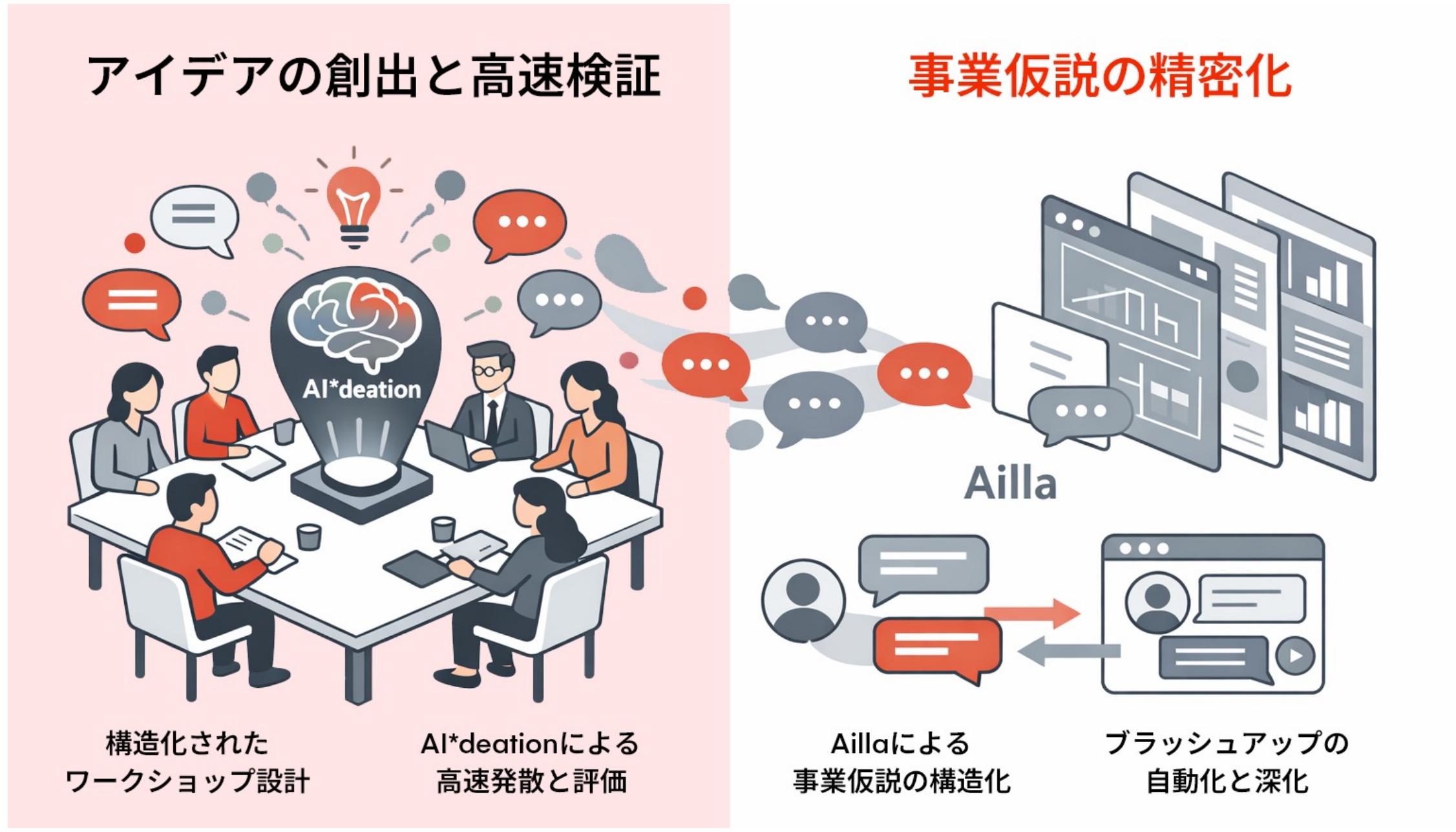
アイデアソン 新規事業開発支援 AI活用 IT商社 / Sler

ISSUE クライアントの課題

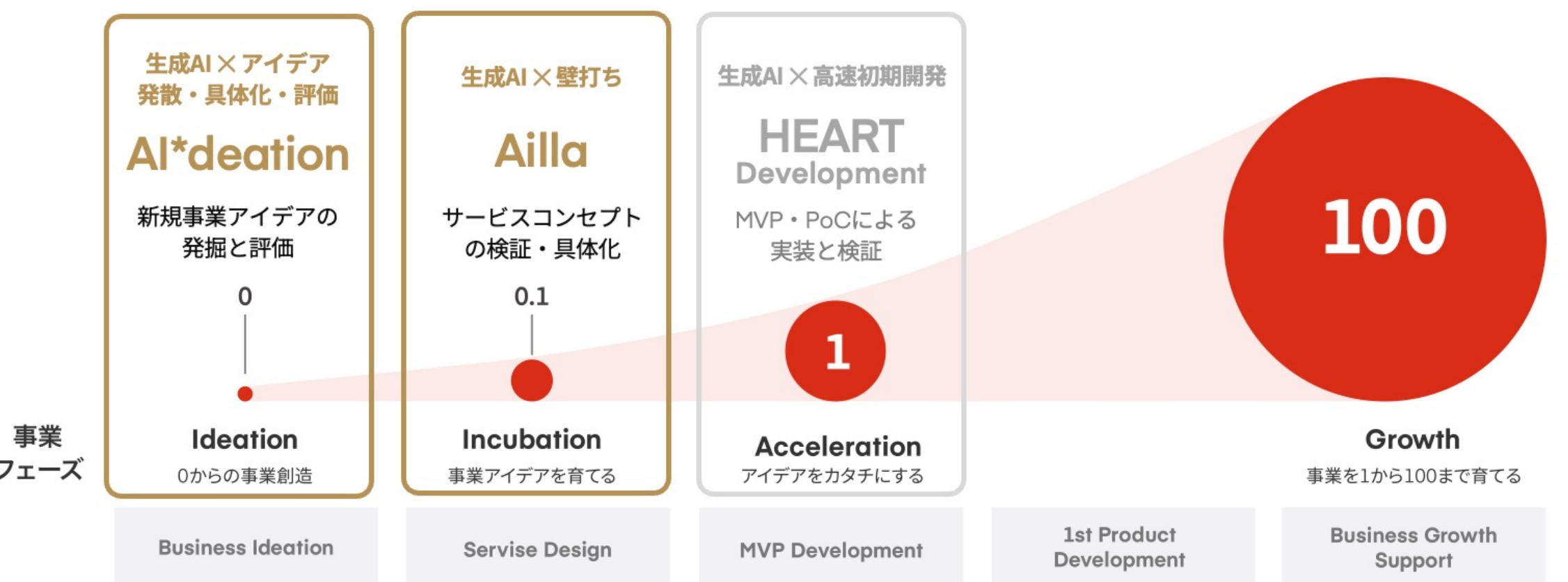
AI領域での新規ソリューション開発と組織横断のシナジー創出を目的にアイデアソンを企画していたが、部門を越えた共創機会は限られ、新規事業創出の進め方も属人化しがちだった。限られた2日間で発想の広がりや事業としての具体性を両立するには、議論を構造化し、短時間でも実践的なアウトプットにつなげる設計が必要だった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

短期間でも成果につながるよう、1日目を発散・選定、2日目を具体化・検証とする進行を設計。AI*deationによるアイデア発散と評価、Aillaによる事業仮説の整理を組み合わせ、議論を効率的に深めた。さらにSun*のビジネスデザイナーが各チームに伴走し、AIの提案と参加者の知見をつなぎながら、事業化を見据えた具体性の高いアイデア創出を支援。



アイデア発想支援ツール「AI*deation」と新規事業に特化した壁打ちAI「Ailla」を活用



AI駆動開発支援事例：株式会社ベネッセコーポレーション

AI駆動開発の“30%の壁”を突破

スペック主導型AI駆動開発「MoMorph」 で生産性50%向上を目指す

モモーフ

ベネッセコーポレーションでは、AI駆動開発によるさらなる生産性向上を目指し、Sun*とともに新たな開発プロセスの構築に取り組みました。Figmaのデザインと仕様情報を起点に画面設計書やテストケースを生成するSun*独自のAI駆動開発プラットフォーム「MoMorph」を活用。Claude CodeなどのAIツールとも連携し、設計・実装・テストまでを一気通貫で進める体制を整備しました。人がレビューに注力する開発スタイルへの移行を推進した結果、取り組み開始から約3ヶ月で生産性39%向上を実現し、追加コードの約80%をAIが生成する状態に到達。今後は生産性50%向上や開発コスト最適化も見据えながら、AIを前提とした開発変革に継続して取り組んでいます。

AI駆動開発

スペック主導開発

テスト自動化

開発高度化

教育

ISSUE クライアントの課題

生成AI活用は進んでいたものの、設計書Markdown化やFigma連携によるコード生成などは個別工程の効率化に留まり、開発全体の生産性向上には限界を感じていた。また、AI成果物の品質安定化に向け、仕様・設計・テストをAIが扱いやすい形へ整理する必要があった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

Sun*はMoMorphを中核に、Figmaデザインと仕様を紐づけた画面設計・テストケース生成フローを構築。AIが成果物を生成し、人がレビューに注力するAIファーストな開発体制への移行・定着を支援。加えて、現場定着に向けた改善支援も継続的に実施。

スペック主導型AI駆動開発 MoMorphの仕組み



テストケース生成における改善効果

評価項目	Claude	MoMorph
生成時間（初回）	約1～2時間	約30分
出力形式	ローカルExcelファイル	ツールから直接出力
テストケース品質（初回）	約40%（期待値比）	約60%（期待値比）
品質上の課題	<ul style="list-style-type: none"> 記述方法が統一されていない フォーマットが混乱している 専門性が不足している 	<ul style="list-style-type: none"> フォーマット統一 標準化レベル高い
レビュー & 修正時間	約3～4時間	約2時間
総所要時間	約4～6時間	約2.5時間
安定性	不安定（フォーマット変動あり）	高い（フォーマット統一）

※Sun*がMoMorphから生成したテストケースとClaudeから生成したテストケースの精度を検証した結果

A decorative background featuring a large, light gray star with eight points. The star is surrounded by numerous smaller, light gray circles of varying sizes, creating a starburst or snowflake effect. The overall design is centered on the page.

2

2026年12月期 第1四半期実績

2026年度第1四半期ハイライト

売上高、営業利益、EBITDAのいずれも前年同期に対して大きく伸長
通期業績予想に対する進捗率は、計画を大きく上回る水準となった

日本基準 単位：百万円	2025年度 第1四半期実績	2026年度 第1四半期実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	3,539	4,408	+24.6%	18,201	24.2%
売上総利益	1,633	2,217	+35.7%	9,113	24.3%
売上総利益率	46.2%	50.3%	—	50.1%	—
営業利益	291	622	+113.2%	1,469	42.4%
営業利益率	8.2%	14.1%	—	8.1%	—
EBITDA	342	690	+101.5%	1,849	37.3%

業績およびKPI

- 売上高はクリエイティブ&エンジニアリングの受注増加により前年同四半期に対して大きく伸長
- グローバルギア社(FY2025Q3以降)、MIXSENSE社(FY2026Q1以降)の連結も寄与
- FY2025Q1は不採算のプロジェクト影響により売上総利益率が低水準であったが、当該プロジェクトがFY2025Q3に終了したことでFY2026Q1は正常水準へと回復
- 売上高、段階利益ともに期初の業績予想を上回る水準で進捗

IFRS適用開始時期

- 2026年度第1四半期より国際会計基準(IFRS)での開示を予定していたが、より慎重な対応を行う必要があると判断
- 適用開始は2026年度第4四半期を予定

2026年度第1四半期実績

売上高は前年同期比+24.6%、営業利益は+113.2%と大幅に伸長
 通期業績予想に対する進捗率は、売上高が24.2%、営業利益は42.4%、当期純利益が36.5%

日本基準 単位：百万円	2025年度 第1四半期実績	2026年度 第1四半期実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	3,539	4,408	+24.6%	18,201	24.2%
売上原価	1,906	2,191	+15.0%	9,088	24.1%
売上総利益	1,633	2,217	+35.7%	9,113	24.3%
(売上総利益率)	46.2%	50.3%	—	50.1%	—
販売費及び一般管理費	1,341	1,594	+18.9%	7,644	20.9%
営業利益	291	622	+113.2%	1,469	42.4%
(営業利益率)	8.2%	14.1%	—	8.1%	—
EBITDA ⁽¹⁾	342	690	+101.5%	1,849	37.3%
経常利益	409	665	+62.6%	1,655	40.2%
当期純利益	228	417	+82.8%	1,144	36.5%

期中平均為替レート

0.00600

0.00600

—

0.00590

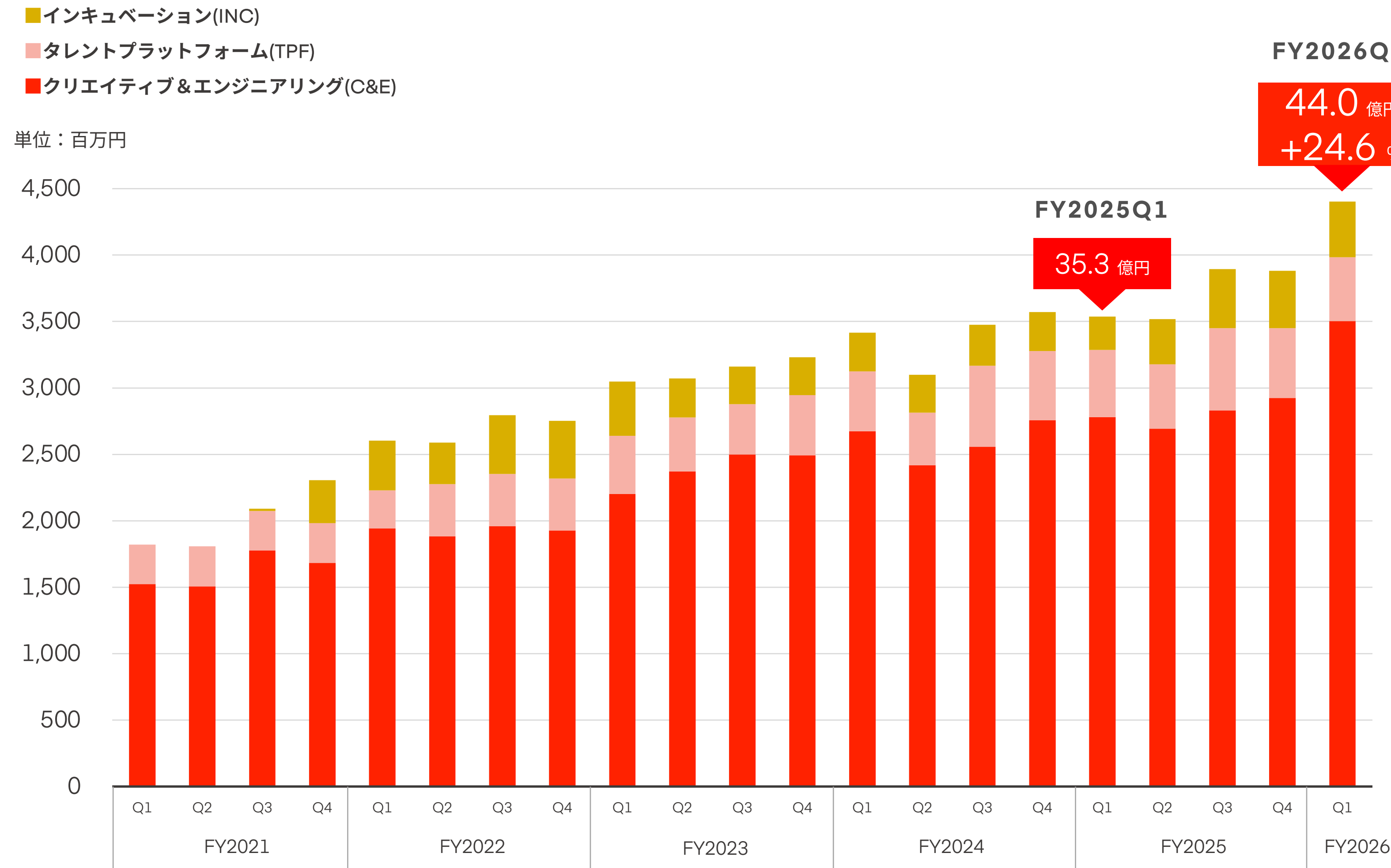
—

(1ベトナムドン)

(1) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費等

四半期売上高の推移

2026年度第1四半期の売上高は過去最高の44.0億円で着地
C&Eの組織強化の成果が現れ始め、売上高の成長を牽引。M&Aによる効果も寄与

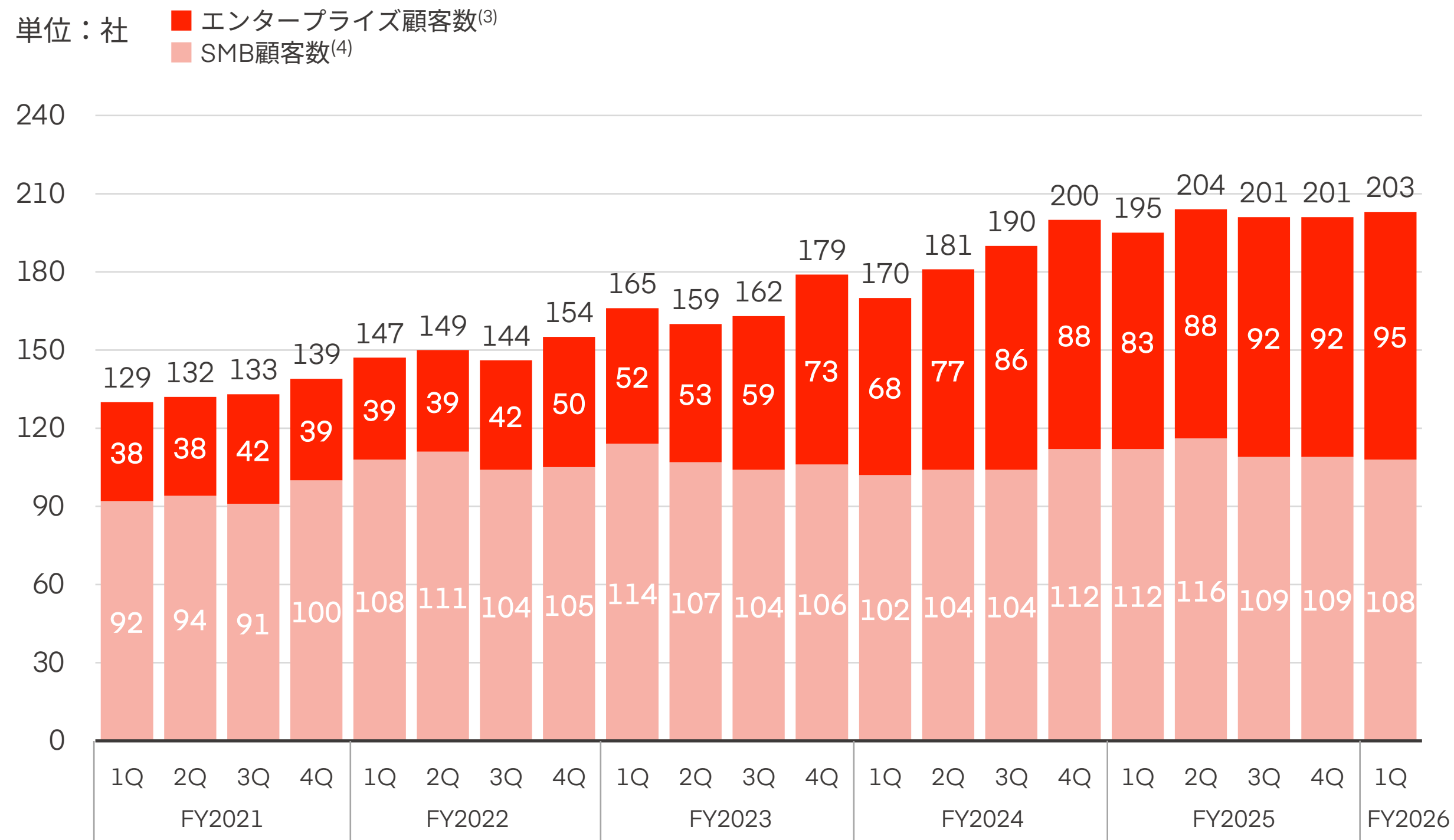


サービスライン	前年同期比	増減要因
C&E	26.1%	営業活動が好調に推移し受注金額が増加 FY2026Q1から連結のMIXSENSE社売上も寄与
TPF	▲5.3%	中心であるSES事業は堅調で前年同期比で増加 人材紹介の売上が減少
INC	+65.7%	ファンコミュニティプラットフォーム、 FY2025Q3から連結のグローバルギア社売上も寄与

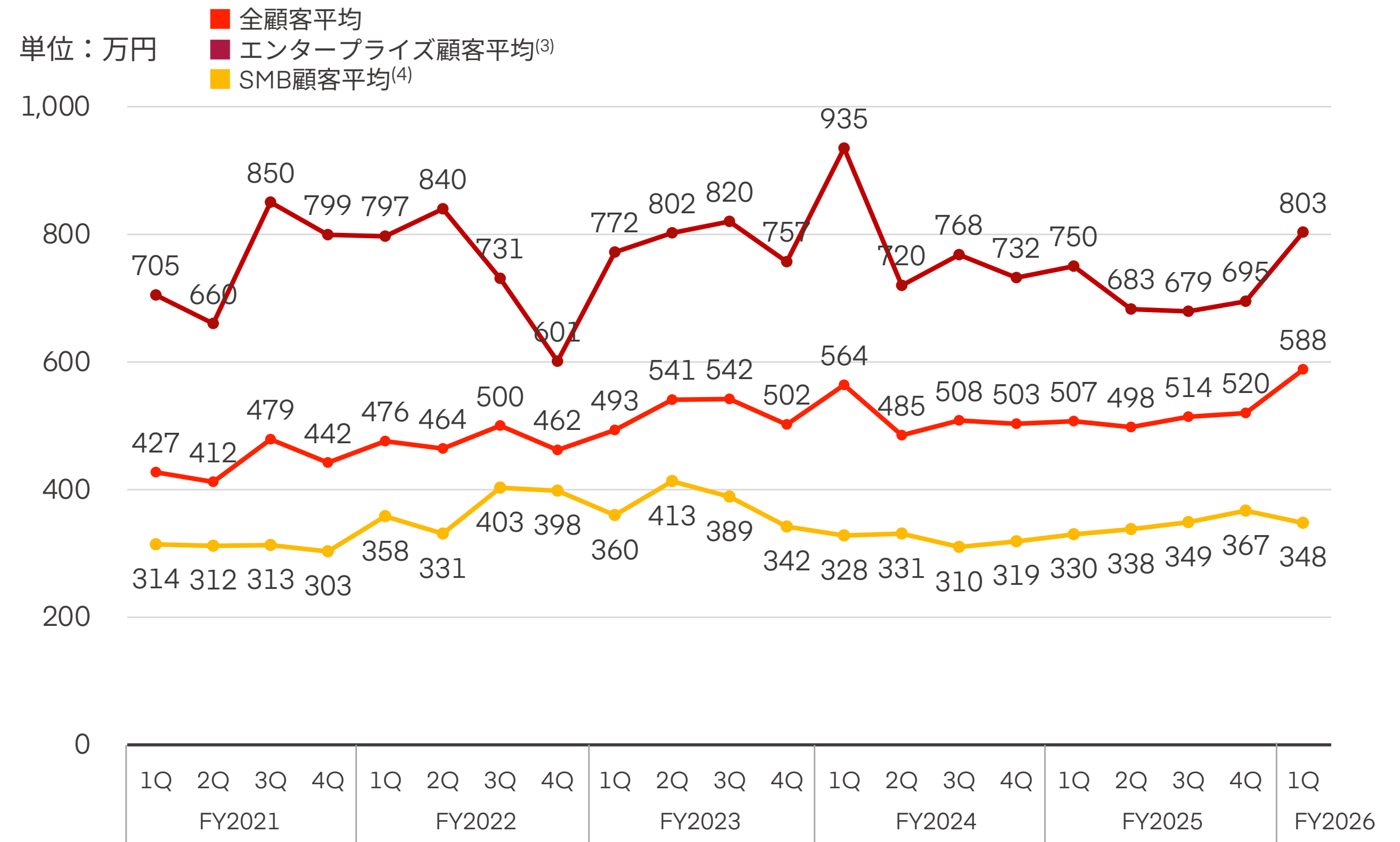
重要KPIの推移（四半期）

ユニーク顧客数は継続的に増加しており、前四半期に対しては+2社の203社
 ARPUは既存顧客あたりの売上高が増加したことにより、全体のARPUは588万円へと大きく増加

ユニーク顧客数の推移 (1)



月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)



(1) 当該期間内（四半期）において取引を行った顧客の実数

(2) 当該期間（四半期）の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

(3) 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

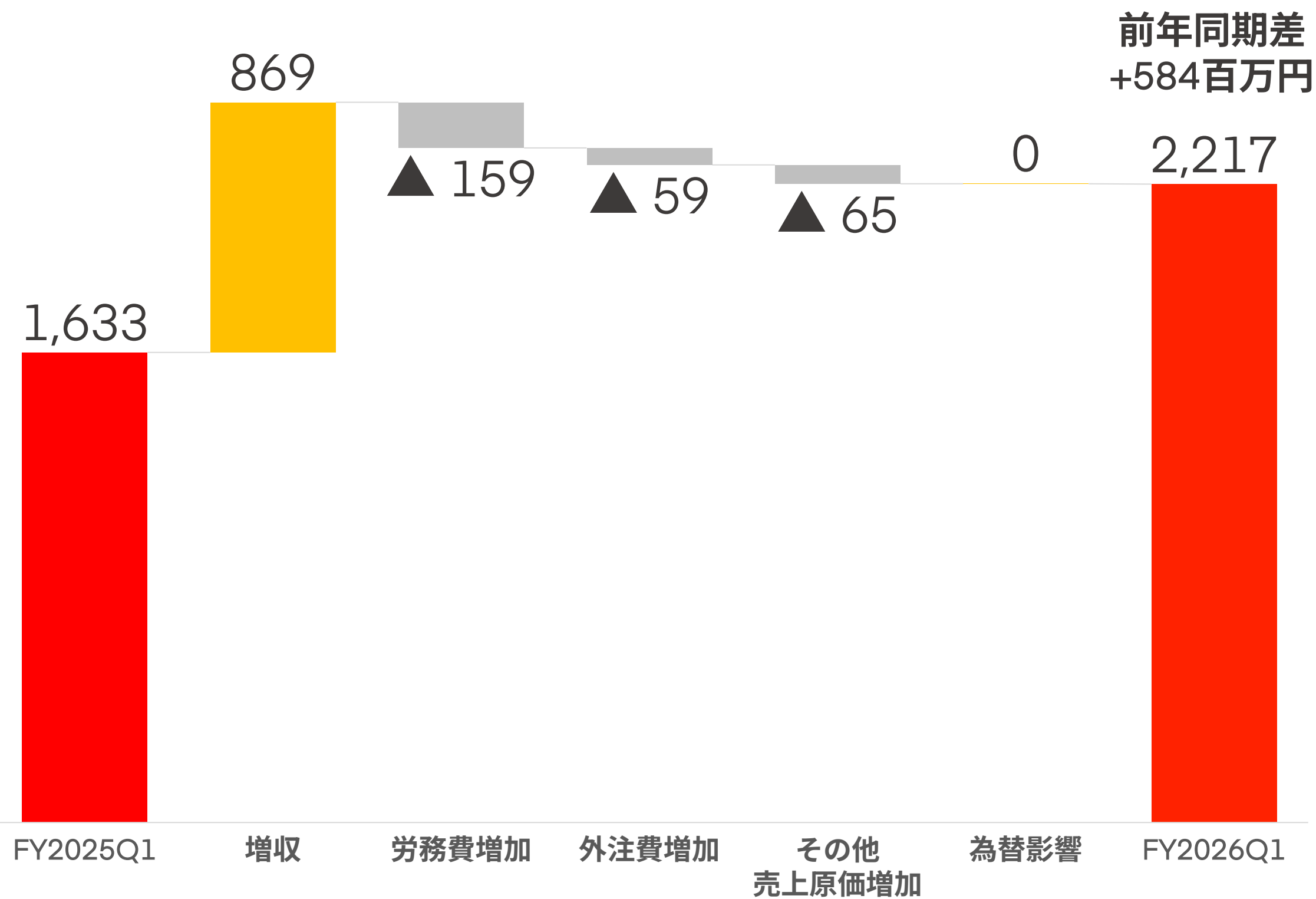
(4) SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

売上総利益および営業利益増減要因（前年同期比較）

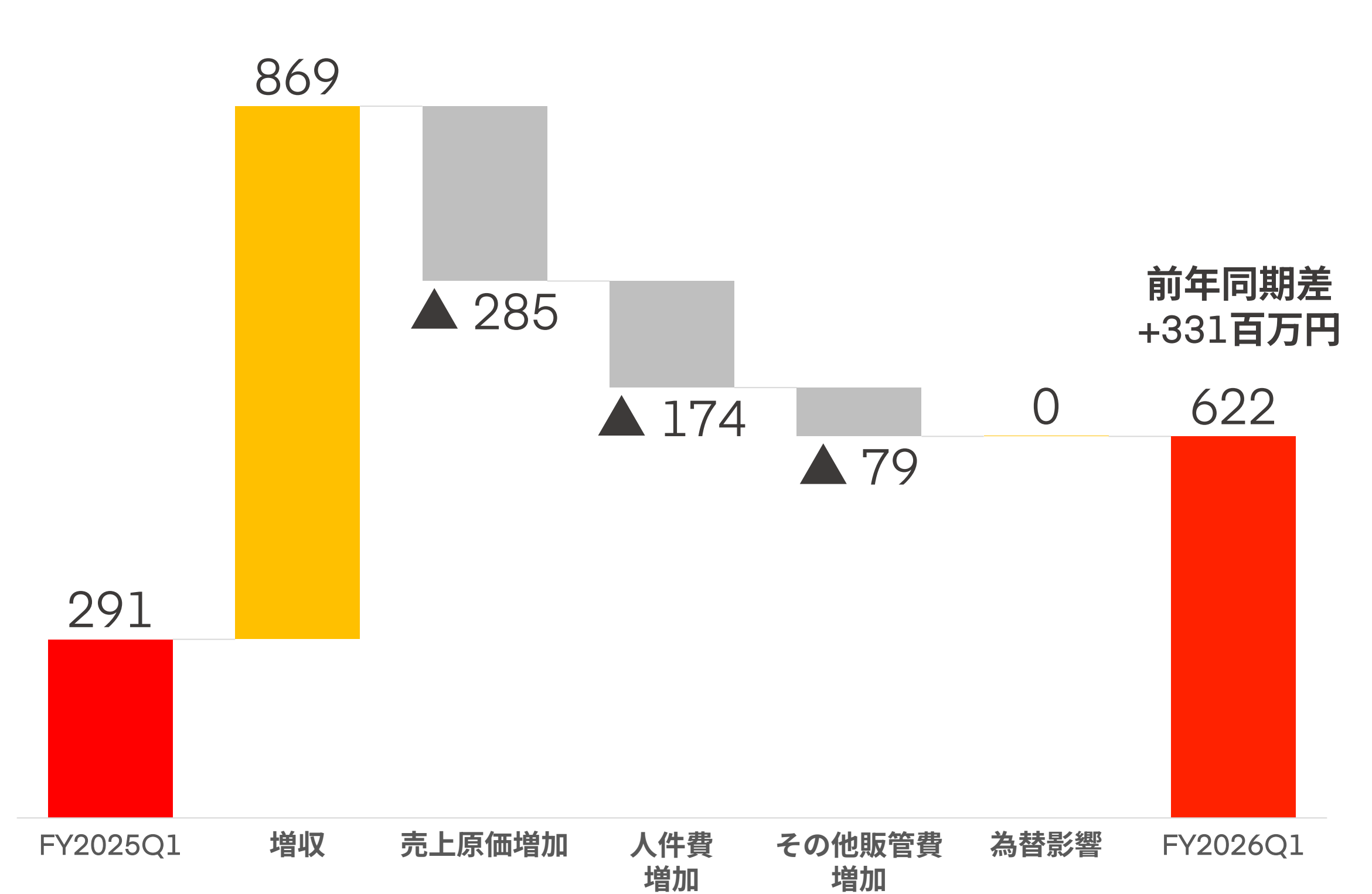
増収が労務費および外注費の増加を大きく上回り、売上総利益は前年同期差+584百万円の22.1億円へ増加
 販売管理費は前年同期に対し増加したものの、売上総利益の増加が上回り、営業利益は前年同期差+331百万円の6.2億円で着地

単位：百万円

売上総利益の増減要因



営業利益の増減要因



販売管理費実績の内訳

事業規模拡大のため、人件費、採用費、営業活動費等が前年同期比で増加
販売管理費全体では前年同期比+18.9%であり、売上高の増加率を下回る水準で着地

単位：百万円	2025年度第1四半期		2026年度第1四半期		前年同期比	詳細
	実績	構成比	実績	構成比		
人件費	957	71.4%	1,132	71.0%	+18.2%	人員数増加
採用費	55	4.1%	75	4.7%	+35.9%	採用人数増加
業務委託費	71	5.3%	94	5.9%	+33.2%	営業関連費用等の増加
営業活動費	49	3.7%	70	4.4%	+41.8%	広告宣伝費等増加
ファシリティ費	153	11.5%	172	10.8%	+12.2%	システム費の増加(人員数増加/AIツール等)
その他販管費	53	4.0%	48	3.1%	▲8.4%	
合計	1,341	100.0%	1,594	100.0%	+18.9%	

M&Aに伴うのれん計上および運転資本需要への対応により総資産は増加
自己資本比率は58.2%となり、引き続き健全な財務水準を維持

単位：百万円	2025年12月末	2026年3月末	増減額	主な要因
流動資産	13,150	15,745	+2,594	
うち現金及び預金	10,560	12,685	+2,125	短期借入金の増加等により増加
固定資産	2,958	3,525	+567	MIXSENSE社株式取得によるのれんの計上
資産合計	16,109	19,271	+3,162	
流動負債	3,154	5,794	+2,639	運転資本需要への対応に伴う短期借入金の増加
固定負債	2,291	2,250	▲41	
純資産	10,662	11,226	+563	利益剰余金の増加
負債・純資産合計	16,109	19,271	+3,162	
自己資本比率	66.1%	58.2%	—	

2026年度の重点課題

重点課題	対応方針	2026年度第1四半期の振り返り
	<ul style="list-style-type: none"> エンタープライズ新規開拓の強化(Account Based Marketing推進) 既存顧客の深耕強化(Up-sell / Cross-sellによるLTV最大化) カスタマーサクセス強化による解約防止と追加受注創出 	<ul style="list-style-type: none"> エンタープライズ顧客の新規獲得は好調に推移 既存顧客の深耕が進捗しARPUは2025年度比で大きく上昇
<p>Creative & Engineering</p>	<ul style="list-style-type: none"> 4つのソリューション事業ラインの設置(ソリューション開発およびプリセールス体制の拡充) アカウント情報基盤の整備とアカウントプランの標準化 Principal Director(顧客統括責任者) / Account Program Manager(プロジェクト統括責任者) / Customer Successの採用・育成強化 	<ul style="list-style-type: none"> ソリューション別のライン構築が完了 アカウント情報基盤の整備が進捗 人材採用/育成を継続的に推進
	<ul style="list-style-type: none"> 社内リソースに合致した案件獲得への注力 稼働モニタリングの高度化 市場ニーズに対応した人材のリスキリング 社内人材が不足する技術領域での採用 	<ul style="list-style-type: none"> 稼働率は改善傾向 人材採用は好調に推移

A decorative background featuring a large, light gray star with eight points in the center. Surrounding the star are numerous light gray circles of varying sizes, scattered across the page, creating a starburst or particle effect.

3

株主還元の方針

配当方針変更の背景および株主還元の方針

2026年3月、配当方針の変更および初配予定を適時開示

2026年12月期より1株あたり10円の期末配当を予定し、株主優待制度も継続

配当方針 変更の背景

- 創業以来、事業成長に向けた投資と内部留保の充実を優先
- 収益改善に向けた取り組みが進展し、安定的な配当を実施できる体制が整ったと判断
- 2026年12月期より、1株あたり10円の期末配当を予定(初配)

株主還元の方針

- 財務健全性を維持しながら、成長投資と株主還元のバランスを重視
- 株主優待制度を継続し、配当と優待の両面から株主還元を実施
- 今後も業績、財務状況、投資機会を踏まえ、適切な株主還元を検討



4

Appendix

2026年度通期業績予想

日本基準とIFRSのいずれも売上高182.0億円を計画
 営業利益は日本基準では14.6億円、IFRSでは営業利益17.1億円を計画

単位：百万円	日本基準			IFRS	
	2025年度 実績	2026年度 業績予想	増減率		2026年度 業績予想
売上高	14,835	18,201	+22.7%	売上収益	18,201
売上総利益	7,189	9,113	+26.8%	売上総利益	9,113
売上総利益率	48.5%	50.1%	—	売上総利益率	50.1%
EBITDA ⁽¹⁾	1,262	1,849	+46.5%	EBITDA ⁽²⁾	1,849
営業利益	1,052	1,469	+39.6%	営業利益	1,714
営業利益率	7.1%	8.1%	—	営業利益率	9.4%
経常利益	998	1,655	+65.8%	税引前利益	1,900
当期純利益	476	1,144	+140.2%	当期利益	1,389
期中平均為替レート (1ベトナムドン)	0.00570円	0.00590円			0.00590円

(1)営業利益+減価償却費+のれん償却費等

(2)営業利益+減価償却費

IFRS(国際会計基準)の任意適用

任意適用の目的

資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上

主な変更点

項目	日本基準	IFRS	変更内容	影響金額 2026年度通期業績予想 IFRS 対 日本基準
のれん償却	<ul style="list-style-type: none"> 15年以内で償却 	<ul style="list-style-type: none"> 償却せず 毎年減損テストを実施 	<ul style="list-style-type: none"> 移行日時点ののれん評価額を引き継ぎ、以降は非償却とする 	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理費：▲145百万円 営業利益：+145百万円
有償ストックオプション費用	<ul style="list-style-type: none"> 一定の費用が発生 	<ul style="list-style-type: none"> 設定条件によって費用が発生しない 	<ul style="list-style-type: none"> 当社の有償ストックオプションの設定条件を前提とすると費用が発生しない 	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理費：▲100百万円 営業利益：+100百万円

IFRSの任意適用に伴う開示スケジュール（予定）

決算期		開示資料	適用会計基準
2025年12月期	期末	決算短信、有価証券報告書、連結計算書類	日本基準
2026年12月期	第1～3四半期	四半期決算短信、半期報告書	
	期末	決算短信、有価証券報告書、連結計算書類	IFRS

会社情報

設立	2013年
従業員数 (1)	2,060人
	Sun Asterisk : 500
	Sun Asterisk Vietnam : 1,222
	Sun Asterisk Software Development : 35
	Sun terras : 132
	NEWh : 26
	Trys : 60
	GlobalGear : 49
	Mixsense : 36

経営陣

代表取締役CEO	小林 泰平
取締役	服部 裕輔
取締役	平井 誠人
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 (2025年12月期実績)

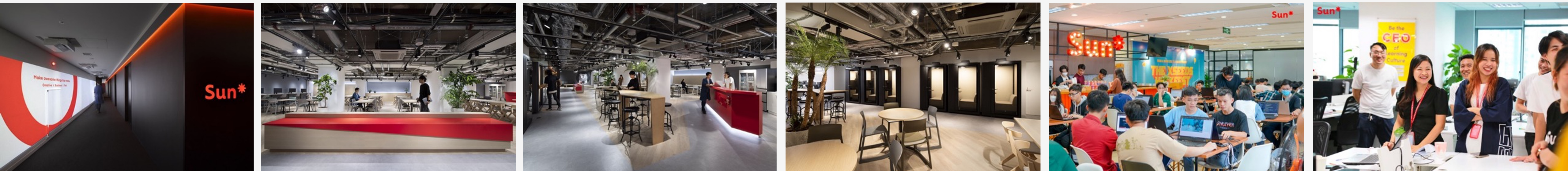
売上高 (2)	148.3億円
営業利益 (2)	10.5億円
EBITDA (2) (3)	12.6億円
売上高CAGR (4)	32.9%

その他指標

ユニーク顧客数 (5)	285社
月額平均顧客単価 (6)	506万円
月次平均取引継続率 (7)	92.6%

(1) 2026年3月末実績 (有期雇用等含む)
 (2) 2025年12月期実績
 (3) EBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却費等
 (4) 2016年2月期から2025年12月期の年平均成長率

(5) 2025年12月期において取引を行った顧客の実数
 (6) 2025年12月期の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数
 (7) 100%-(当月の解約顧客数÷前月の取引顧客数)、2020年1月から2025年12月までの72ヶ月間の平均値



売上高・営業利益・経常利益の推移

2025年度以前、2026年度、いずれも日本基準

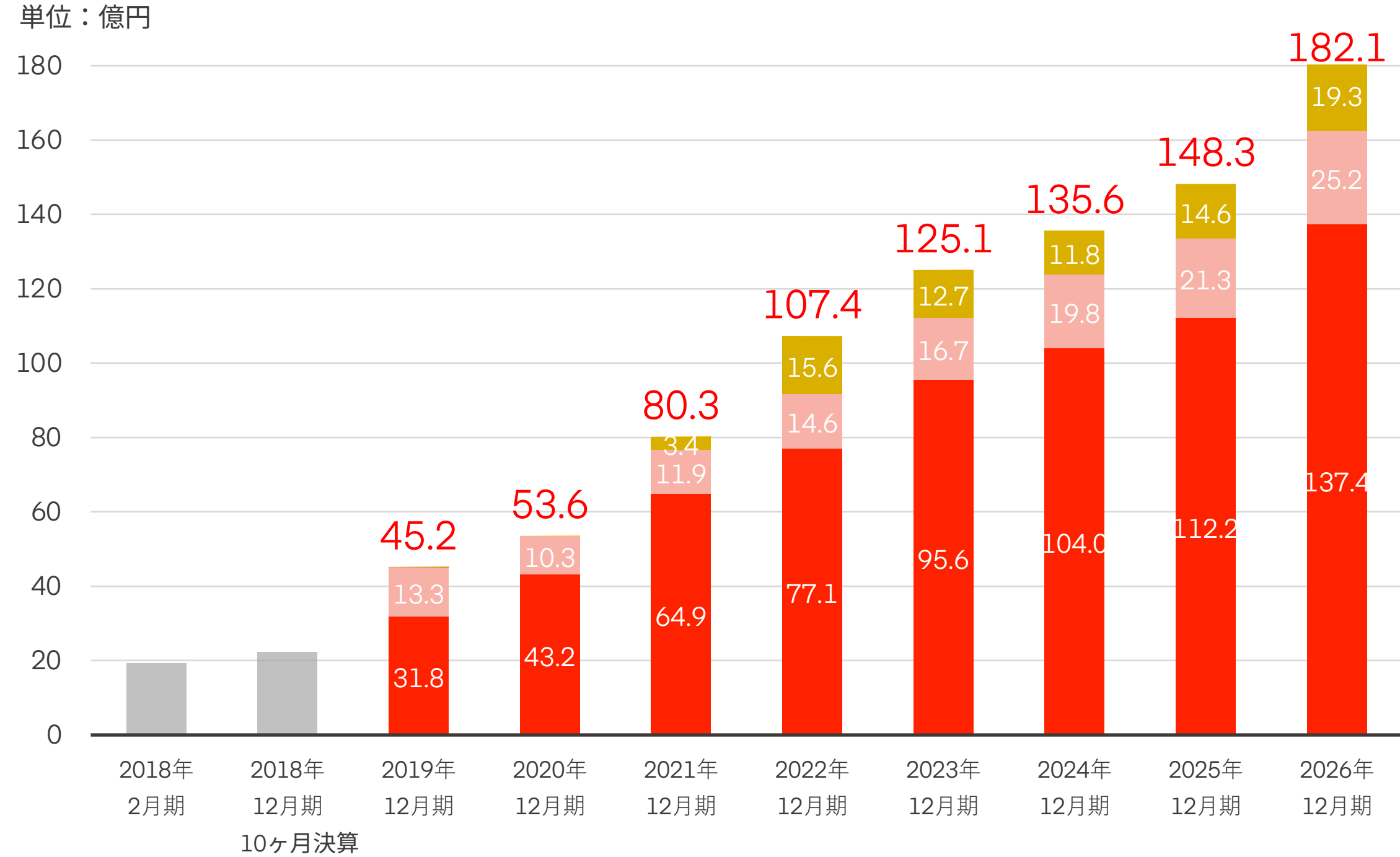
←追加

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

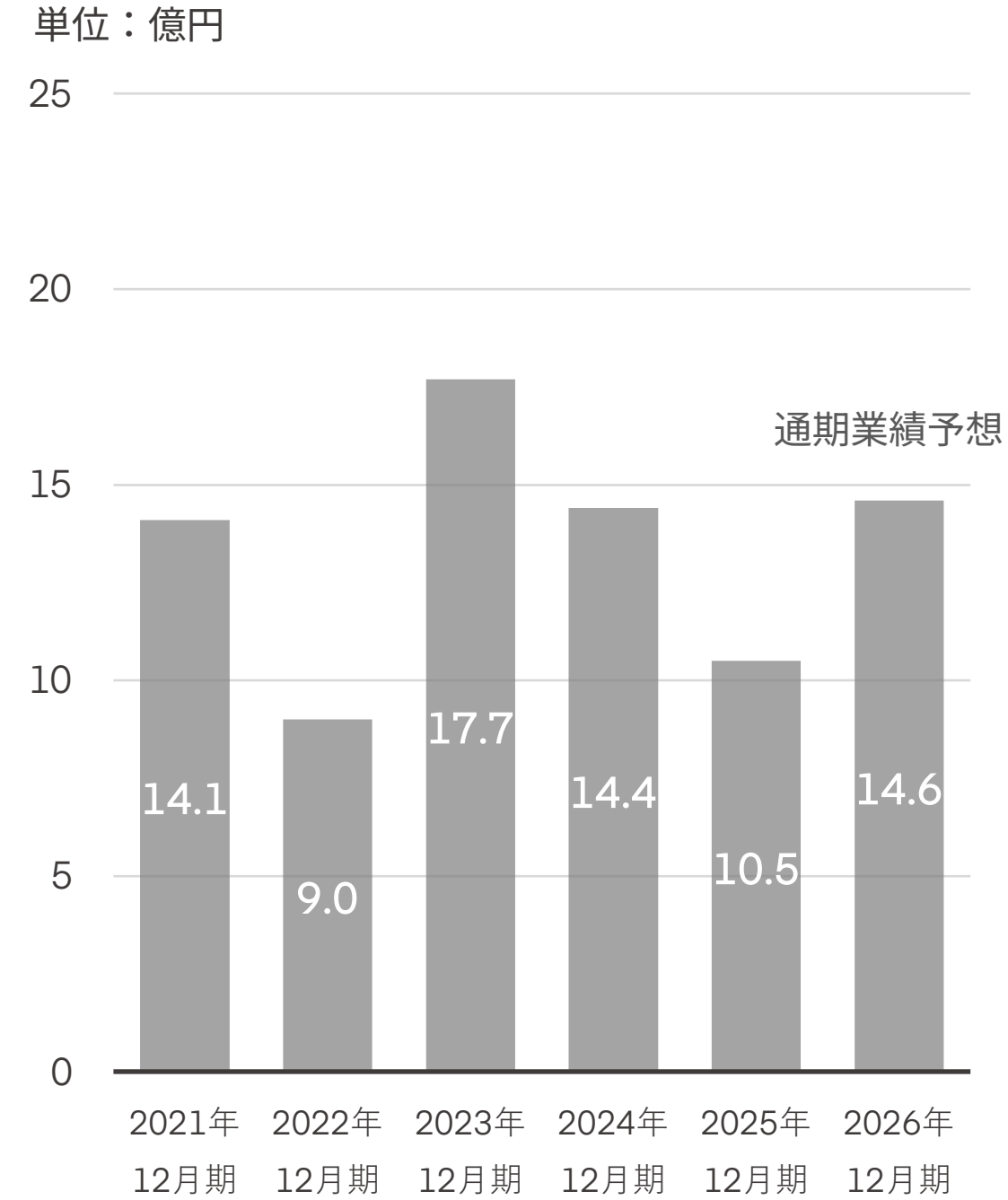
売上高

(1) (2) (3)

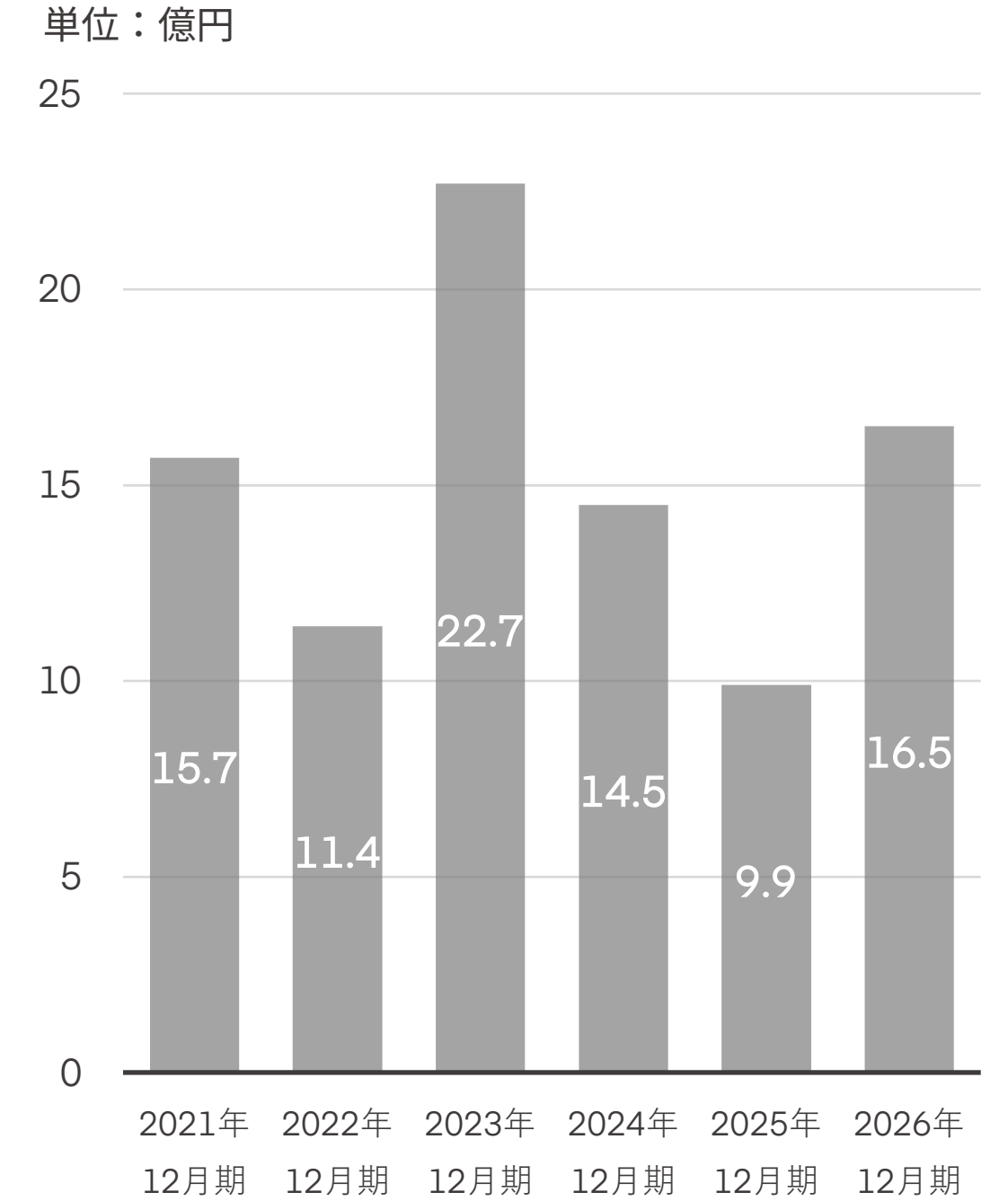
通期業績予想



営業利益



経常利益



- (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。

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
グローバルギア	100百万円	100%	「『楽しい!』を気軽に、すべての人へ」というビジョンのもと、スマートフォン向けゲームアプリを企画・開発・運営。2025年7月に子会社化
MIXENSE	10百万円	100%	「お客様自身のビジネスに集中できる環境を提供する」を掲げ、業務系システム開発及び制御系システム開発等、様々な分野において、顧客のニーズに応じた各種システム開発を展開。2026年1月に子会社化

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.