

Sun*

2025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

2025.5.14



2025年度第1四半期決算のサマリー

第1四半期の業績

- 売上高、各利益項目ともに期初予想を上回る進捗
- 売上高は35.3億円(前年同期比+3.6%)、売上総利益は16.3億円(前年同期比▲12.3%)、営業利益は2.9億円(前年同期比▲48.8%)
- 特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用により、売上総利益は前年比で減少したものの想定内の水準
- 販売管理費は前年同期比+3.8%の13.4億円となり期初予想より低額での支出に留まった

第2四半期以降の見通し

- 第1四半期の売上高進捗は期初予想を上回ったものの、通期予想の達成に向けて、第2四半期以降の受注状況に注視が必要
- 外部パートナーの利用増加について、第2四半期での終了を期初時点では想定していたが、当該プロジェクトの継続により、第3四半期業績にも影響見込み。売上総利益率を引き続き圧迫する可能性あり
- 受注プロジェクトにおける収益管理の徹底、コストの最適化に引き続き取り組む

重点課題および成長投資の進捗

- 営業、エンジニア、プロジェクトマネジメント人材の採用に今後も注力
- AI領域への投資は順調に進捗。顧客プロジェクトへの導入、サービスの受注、社内業務の効率化施策などを展開中
- インキュベーション領域における投資も計画通りに進捗。ファンコミュニティシステムのユーザー増加、自社IPによるゲームタイトルのリリース、クラウドERP領域への新規参入などによる、売上高の増加を目指して施策を推進中

1. 事業概要
2. 2025年12月期第1四半期業績
3. 成長戦略および2025年度の投資の進捗
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) 2,011人

Sun Asterisk : 437
 Sun Asterisk Vietnam : 1,301
 Sun Asterisk Software Development : 47
 Sun terras : 114
 NEWh : 24
 Trys : 88

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 (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

ユニーク顧客数 (5) 272社

月額平均顧客単価 (6) 512万円

月次平均取引継続率 (7) 92.7%

(1) 2025年3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+のれん償却費等

(4) 2016年2月期から2024年12月期の年平均成長率

(5) 2024年12月期において取引を行った顧客の実数

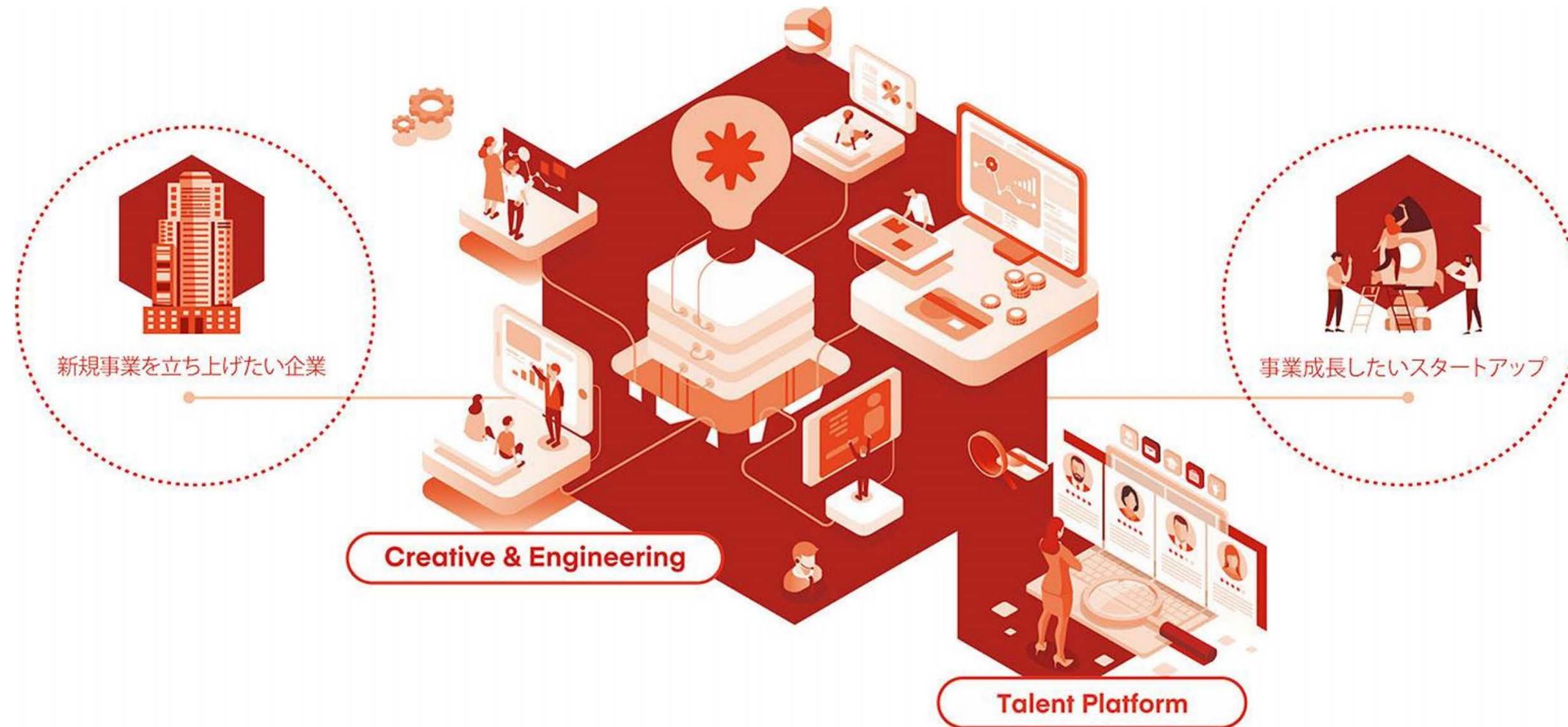
(6) 2024年12月期の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

(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3月までの62ヶ月間の平均値



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イノベーションを促進し、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

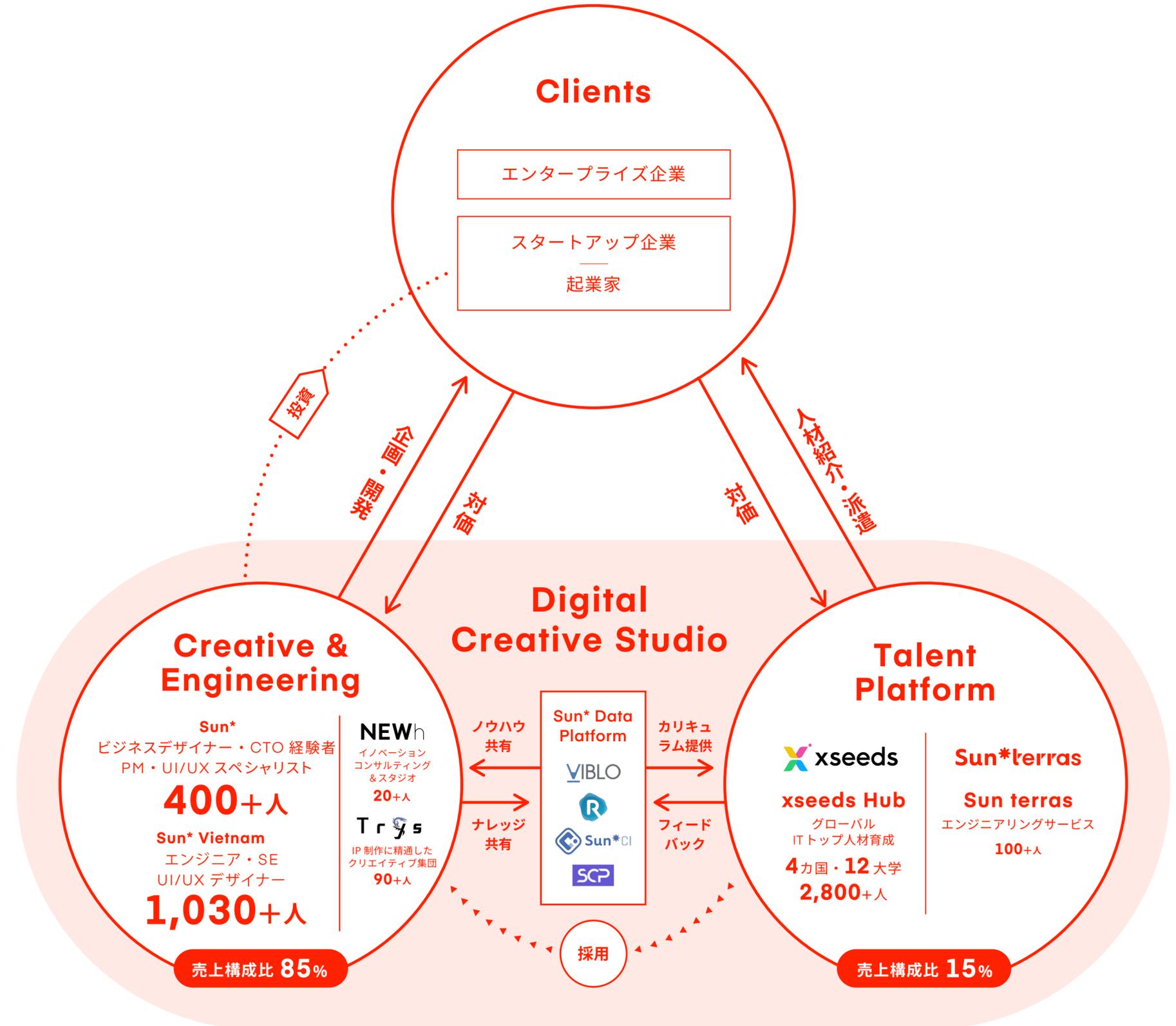
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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

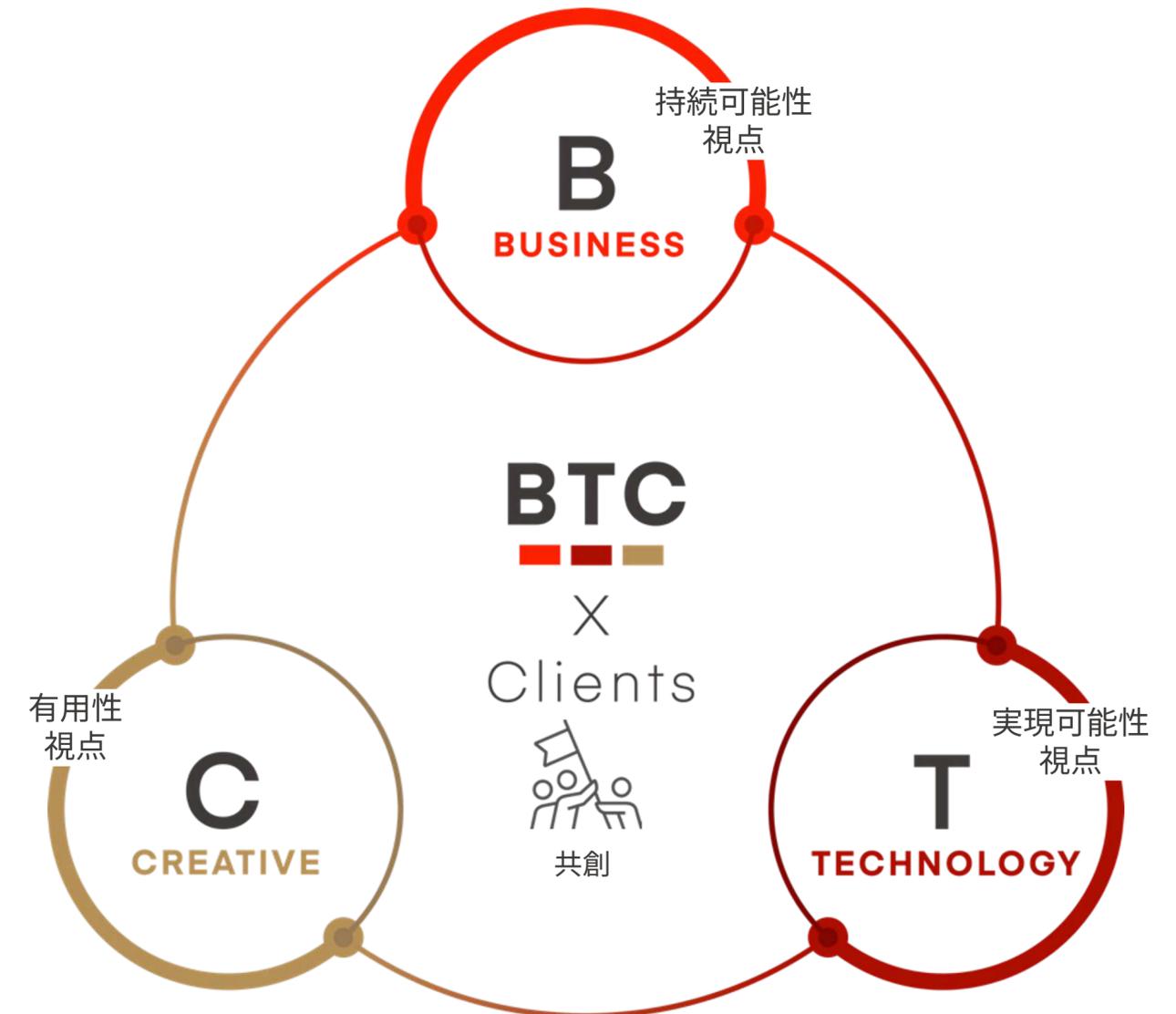
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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



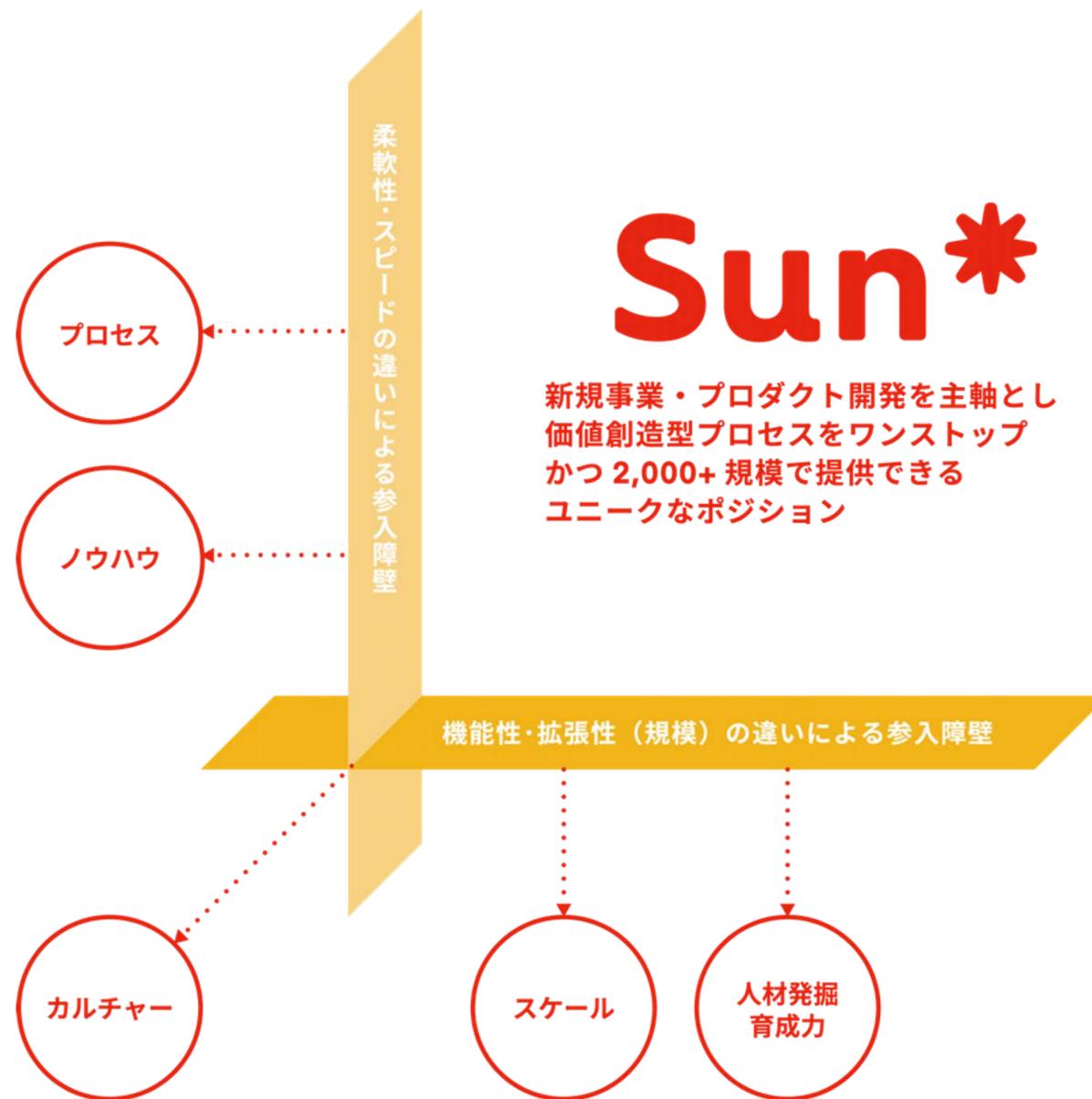
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

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：株式会社ファンくる

34名によるグローバル開発体制で支援したFancrew CRのSaaS化とデータ基盤構築

来店直後のリアルな声を活かす Fancrew CR のSaaS開発の伴走

2007年より全国約150万人が利用する覆面調査のモニターポータルサイトを運営する株式会社ファンくる。同社は2023年に、さらなる事業成長を見据え、クライアント企業の来店客よりアンケートを収集、結果を集計・分析するシステム「Fancrew CR (Customer Review)」の提供を開始。顧客がサービスを体験した直後にアンケートへ回答することで鮮度の高い意見を収集し、感情や体験を定量的に可視化することで、満足度や改善点を把握できるツール。Sun*はこのサービスのSaaS化およびデータ活用基盤の構築において、要件定義から開発、UX設計までを包括的に支援。日本・ベトナム・フィリピンの3拠点にまたがる34名の体制で伴走しました。

- 要件定義
- 開発実装
- アジャイル開発
- AWS
- DevOps
- UI/UXデザイン

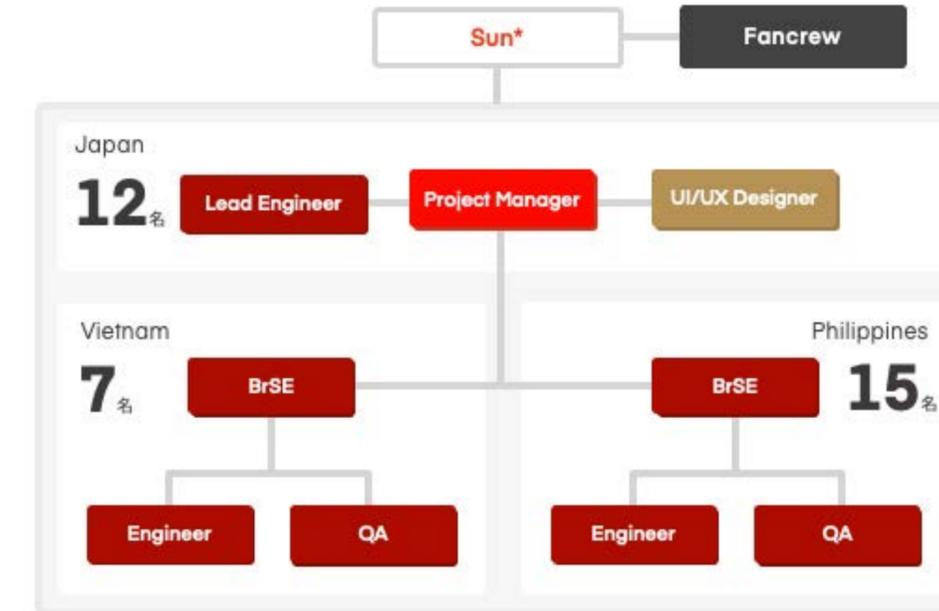
- SMB
- SaaS

ISSUE クライアントの課題

自社プロトタイプの開発で一定の成果は出ていたが、正式サービスとして安定的・継続的に展開するには課題があった。開発リソースの不足に加え、多数ユーザーを想定したシステム設計やデータ活用のノウハウが限られており、これらが大きな不安要素となっていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

要件定義ではFigmaを活用したビジュアル設計で、クライアントと共に仕様から情報設計までを推進。日本・フィリピン・ベトナムの3拠点が各々の強みを生かして開発を分担。BrSEを中心とした多言語コミュニケーションと柔軟なタスク配分により、プロジェクト全体で最適な成果を実現していった。



クライアントの声

『困難な場面も多々ありましたが、当社の難しい要望にも真摯に向き合っていただき、無事にリリースを迎えることができました。まさにプロフェッショナルワークで心より感謝申し上げます。苦勞を共にしたからこそ、最高のチームになれたと感じています。当社のサービスの進化は続きますので今後とも変わらぬご支援をお願いいたします。』

DX推進、新規事業開発支援事例：西松建設株式会社

150年の歴史を持つ西松建設の未来を見据えたDX推進と新規事業開発

未来への道を共に描く DXロードマップ共創プロジェクト

1874年の創業以来、トンネルやダム建設など、社会基盤づくりを力強く支えてきた西松建設。150年を超える歴史を持つ同社が、未来を見据え、DXの推進と新規事業開発という新しい挑戦をスタートさせました。2022年に策定された「西松DXビジョン」には、「エコシステムで新しいサービスや空間を創り出すビジネス」という大きなテーマが掲げられました。このビジョンを計画に落とし込み、具体的な実行の道筋を描くことが次のステップとして求められました。そのプロジェクトを、Sun*とグループ会社のNEWhが伴走しました。

サービスデザイン

エンタープライズ

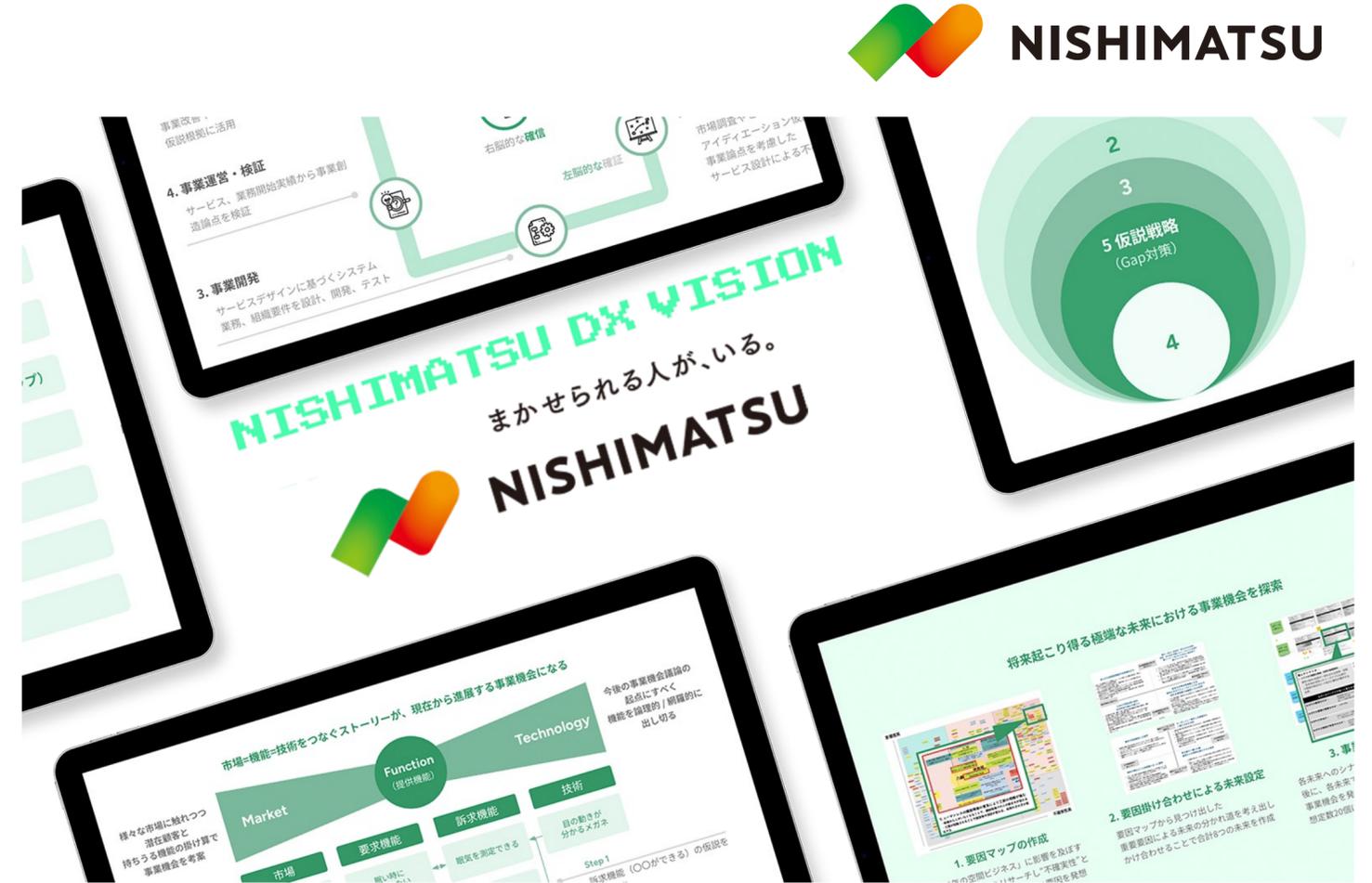
建設

ISSUE クライアントの課題

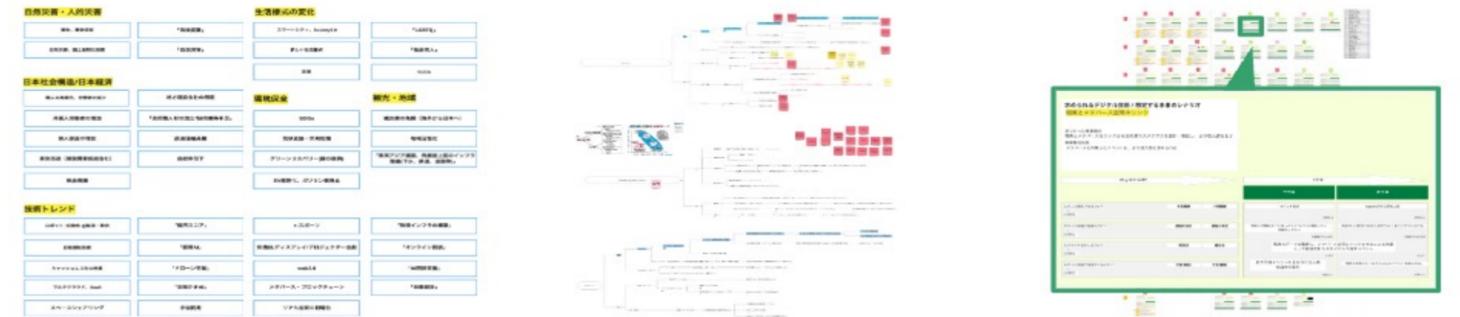
2022年に策定した「西松DXビジョン」のもと、DXと新規事業開発を推進する中で、「エコシステムで新しいサービスや空間を創出する」という抽象的なビジョンをどのように実行可能な戦略へと落とし込むかが大きな課題となっていた。長年の建設事業で培った強みを活かしながら、これまでにない新たな事業のかたちを構想し、明確なロードマップとして可視化し、合意形成を図る必要があった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

抽象的なビジョンを実現可能な戦略へと落とし込むため、M-F-Tフレームワークによって現状の事業機会を整理。また、シナリオプランニングによって未来を見据えた事業機会も探索。抽出した複数のアイデアを時系列で構造化し、「地域創生」と「建設業支援」という2つの方向性に整理。短期・中期・長期のロードマップへと再構成し、視覚化・資料化までを一貫して支援。



「市場が求めるニーズ」と「技術が実現できること」を結びつけることで事業機会を探索



1. 要因マップの作成

空間や社会に影響を与える変化の兆しを洗い出し、重要な要因を選定・整理

2. M-F-Tフレームワーク

市場ニーズ・提供機能・活用技術を三点で結びつけ、具体的な事業の形を探る

3. 事業機会の創出

M-F-Tで構造化した内容を基に、多様な視点から事業アイデアを発想・整理

DX推進、新規事業開発支援事例：JMAM（日本能率協会マネジメントセンター）



立ち上げからPoC、UI/UX設計、開発、グロースまで一貫通貫で伴走

職場の人間関係のお悩みを解決する アハミー ahameの構想・開発・グロース支援

「学び」と「時間」のデザインを通じて個人と企業の成長を支援してきたJMAM（日本能率協会マネジメントセンター）社。同社が掲げる「JMAMグループ2030ビジョン」の中核を担う新規事業として、個人成長支援サービス『ahame（アハミー）』が企画されました。本サービスは、心理学とゲーム性を組み合わせ、EQやコミュニケーション力を高める学習体験を提供。Sun*は本プロジェクトにおいて、サービス構想段階から参画し、BTCの三位一体体制により、PoC、UX設計、Webアプリ開発、リリース後のグロース支援までを一貫して担当。これまで3年以上にわたる長期の共創体制を通じて、社会課題に根差したサービス開発を伴走しています。

サービスデザイン
UI/UXデザイン
要件定義
基本設計
開発実装

SMB
研修サービス



ISSUE クライアントの課題

BtoCサービスの企画やITプロダクトの内製開発のノウハウや実務経験が不足しており、UX設計や要件定義をリードできる体制も未整備だった。また、短期間で事業構想とPoCを進めるにはリソースも十分ではなく、仮説検証を迅速に行う体制構築が急務だった。そのため構想から運用までを一貫して伴走できるパートナーの存在が不可欠だった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

BtoCやITプロダクト開発のノウハウ不足、体制未整備といった課題に対し、Sun*は構想初期から参画。ビジネス（B）・テック（T）・クリエイティブ（C）の体制で、サービスの言語化、PoC設計・実施、UI設計・開発まで段階的に支援。JMAM社が掲げる自律的な成長を促すサイクルをUXに反映し、“ありたい自分”を支える体験を設計。外部視点と構造化スキルを活かし、仮説検証や意思決定にも伴走。



プロジェクトフェーズ	2022	2023	2024	2025
サービスコンセプト	■			
UXデザイン		■		
PoC		■		
UIデザイン・要件定義		■		
開発		■	■	■
サービスグロース			■	■

2022年2月のキックオフからスタートし、初期構想から段階的に支援の質と量高めながら、長期的な信頼関係を築き、成果の創出を3年に渡り伴走

2024年8月
Webサービス
リリース

2025年3月
モバイルアプリ
リリース

※正式版モバイルアプリについては、別の開発ベンダーが主導して開発を担当

クライアントの声

『発注者・請負者という概念はプロジェクト発足から存在せず、目的共有、柔軟な課題修正や解決、フィードバックし合える「不確実性のものを確実に変えていけるプロフェッショナル集団」として欠かせない存在です。全メンバーが主体的に参画いただき感謝しております。引き続き社内チームでは得られない、視点・視野・視座を期待しております。』

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



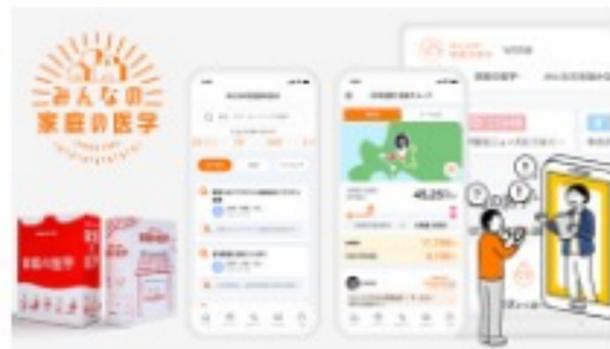
elgana (エルガナ)
NTTビジネスソリューションズ株式会社



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て更新中
<https://sun-asterisk.com/works/>

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

2025年12月期 第1四半期業績

2025年度第1四半期決算のサマリー

売上高

- 売上高は前年同期比+3.6%の35.3億円となり、期初予想を上回る進捗
- C&Eは受注金額が増加、TPFはSun Terras(SES)の単価および稼働人数が増加
- C&Eのユニーク顧客数は前年同期差+25社の195社、ARPUは▲57万円の508万円。前年同期はエンタープライズ顧客の大型案件の影響によりARPUが一時的に高水準だったが、今期は昨年第3～4四半期と近い水準で着地

売上総利益

- 売上総利益は前年同期比▲12.3%の16.3億円だが、期初予想を上回る進捗で着地
- 特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用に伴う売上原価の増加により、売上総利益率は前年同期差▲8.3%の46.2%。外部パートナーの利用増加は期初予想では第2四半期での終了を想定していたが、第3四半期の売上総利益にも影響する見込み

営業利益

- 営業利益は前年同期比▲48.8%の2.9億円。また、通期業績予想に対する進捗率は19.4%だが期初予想を上回る進捗
- 外注費の増加による売上原価の増加が減益の主な要因。なお、販売管理費は前年同期比+3.8%の13.4億円

経常利益

- 経常利益は前年同期比▲29.7%の4.0億円
- 期中平均為替レートは本第1四半期も前年に引き続き0.00600円となり、期初予想の0.00610円より円高で着地
- 第1四半期内の後半にかけて為替レートが円高で推移したため、ベトナム子会社内の円建て預金の評価洗い替えにより為替差益が発生。為替差損益は前年同期差+1.2億円

2025年度第1四半期業績 売上高および段階利益

売上高は前年同期比+3.6%だが、特定プロジェクトの外部パートナー利用に伴う売上原価の増加が要因となり売上総利益は前年同期比▲12.3%。第1四半期は売上高・各利益項目ともに期初予想を上回る進捗

単位：百万円	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	3,418	3,539	+3.6%	15,351	23.1%
売上総利益	1,862	1,633	▲12.3%	7,702	21.2%
売上総利益率	54.5%	46.2%	—	—	—
EBITDA (1)	615	341	▲44.4%	1,798	19.0%
営業利益	569	291	▲48.8%	1,504	19.4%
営業利益率	16.7%	8.2%	—	9.8%	—
経常利益	582	409	▲29.7%	1,605	25.5%
当期純利益	408	228	▲44.1%	1,288	17.7%

期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00600円

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年度第1四半期業績 販売管理費

販売管理費は前年同期比+3.8%だが期初予想を下回る水準の支出に留まった

営業活動費はマーケティング活動の広告宣伝費、業務委託費は外部人材による営業支援や専門家報酬等により増加

販売管理費実績の内訳	2024年度 第1四半期		2025年度 第1四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比		
人件費	937	72.5%	957	71.4%	+2.2%	人員増により増加
採用費	69	5.3%	55	4.1%	▲19.8%	必要な人材の採用にフォーカス
業務委託費	48	3.7%	71	5.3%	+47.1%	外部の営業支援や専門家利用等により増加
営業活動費	44	3.4%	49	3.7%	+12.6%	広告宣伝費等の増加
ファシリティ費	138	10.7%	153	11.5%	+11.2%	システム費等の増加
その他販管費	54	4.2%	53	4.0%	▲2.4%	
合計	1,292	100.0%	1,341	100.0%	+3.8%	

単位：百万円

売上高・営業利益・経常利益の推移（通期）

売上高、営業利益、経常利益ともに期初予想を上回る水準で進捗
 特定プロジェクトにおける外部パートナー利用による売上原価の増加は、期初予想に織り込み済み

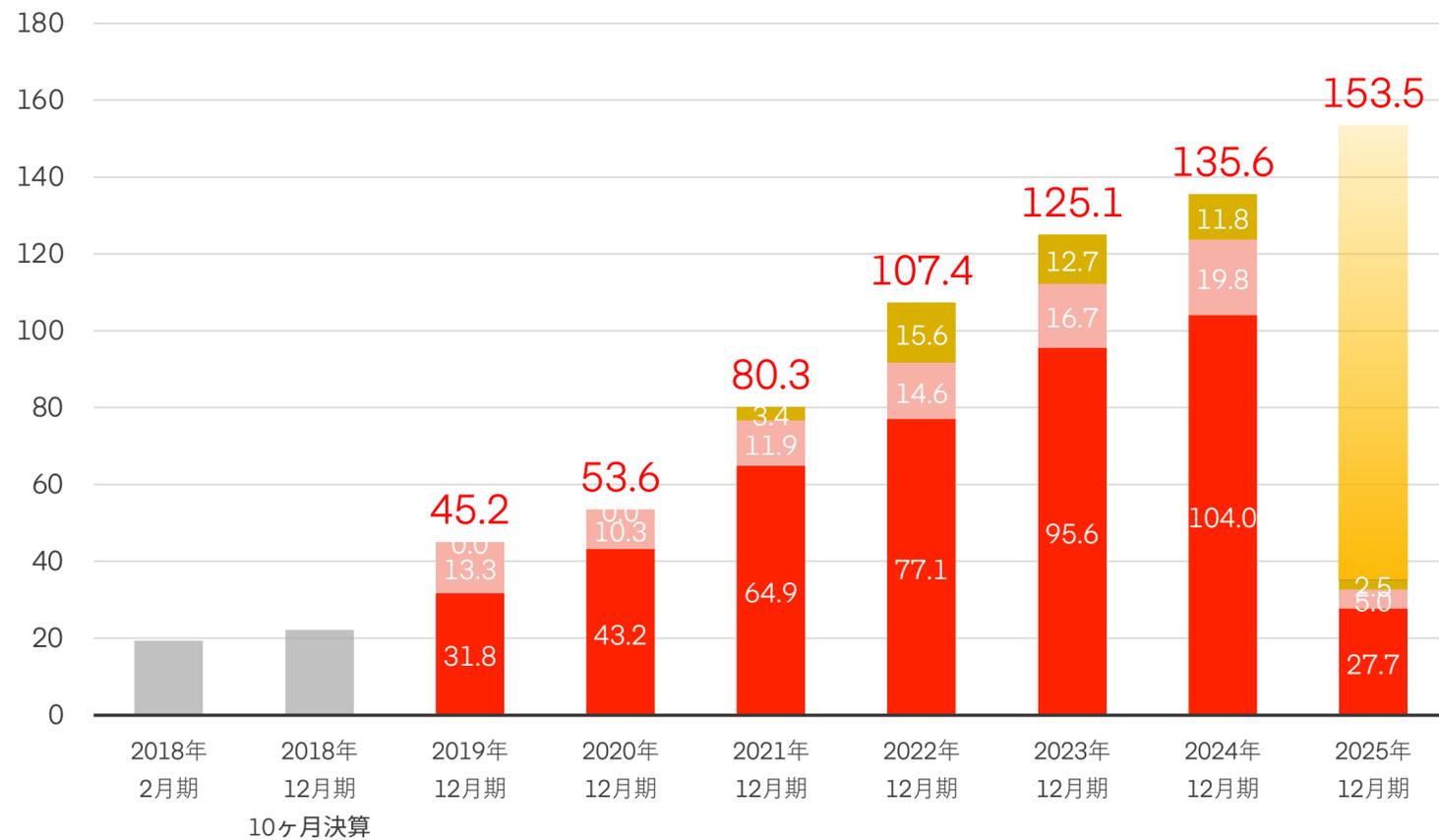
■クリエイティブ&エンジニアリング
 ■タレントプラットフォーム
 ■インキュベーション

売上高

(1) (2) (3)

進捗率
23.1%

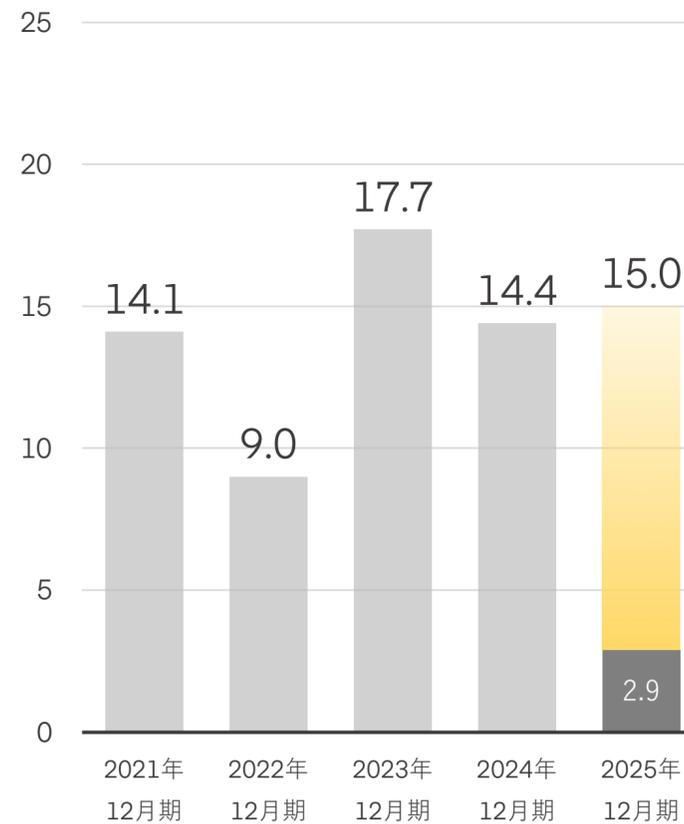
単位：億円



営業利益

進捗率
19.4%

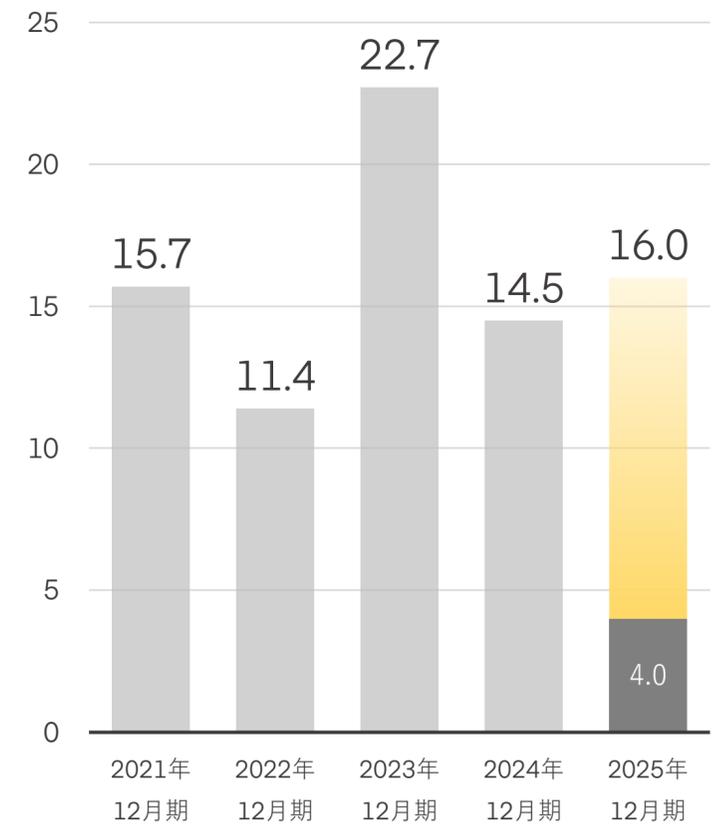
単位：億円



経常利益

進捗率
25.5%

単位：億円



(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。

売上高の推移（四半期）

2025年度
第1四半期の売上高

35.3億円

前年同期比+3.6%

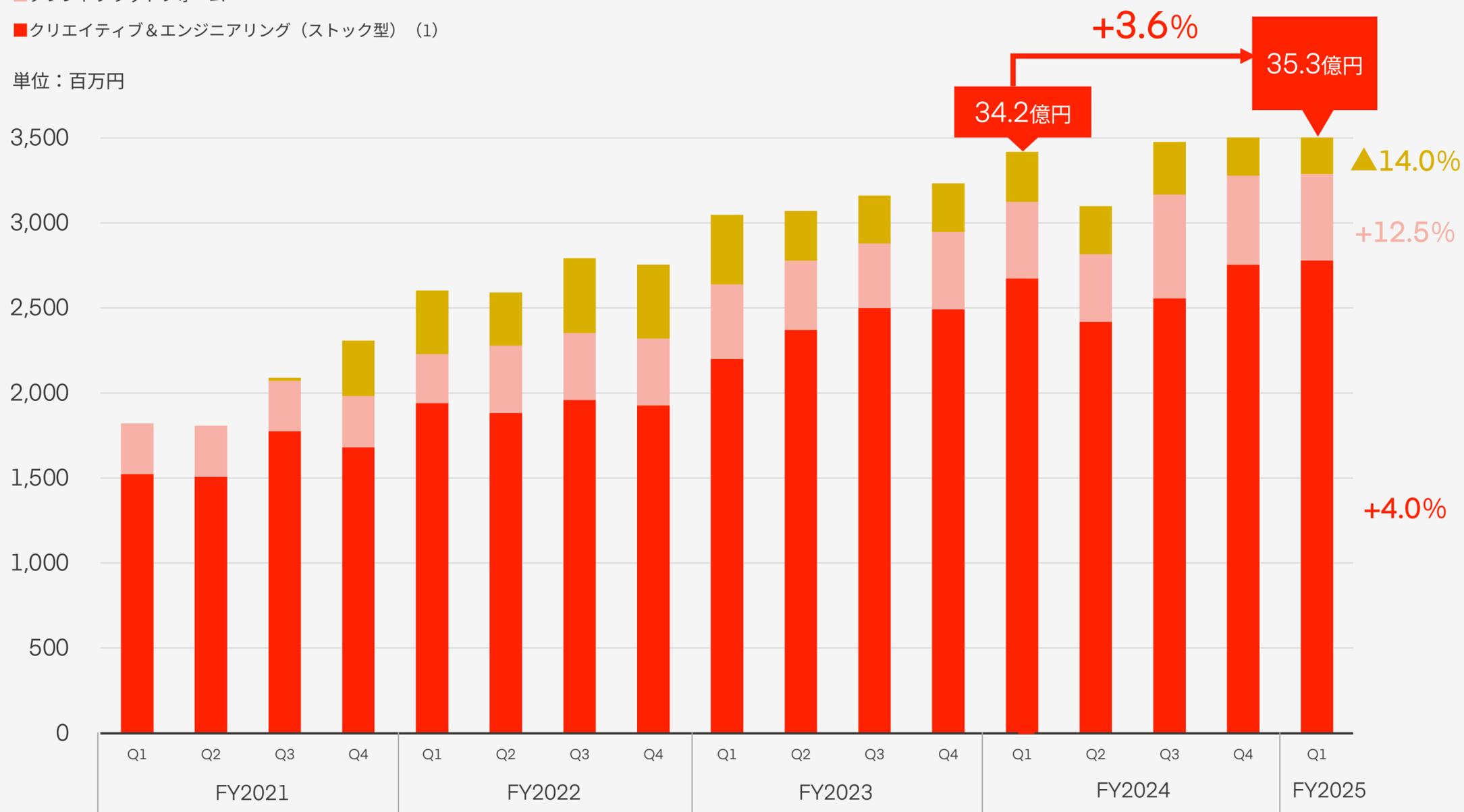
クリエイティブ&エンジニアリング
前年同期比 +4.0%

タレントプラットフォーム
前年同期比 +12.5%
SES事業が堅調に推移

インキュベーション
前年同期比 ▲14.0%
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

- インキュベーション
- 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（ストック型）（1）

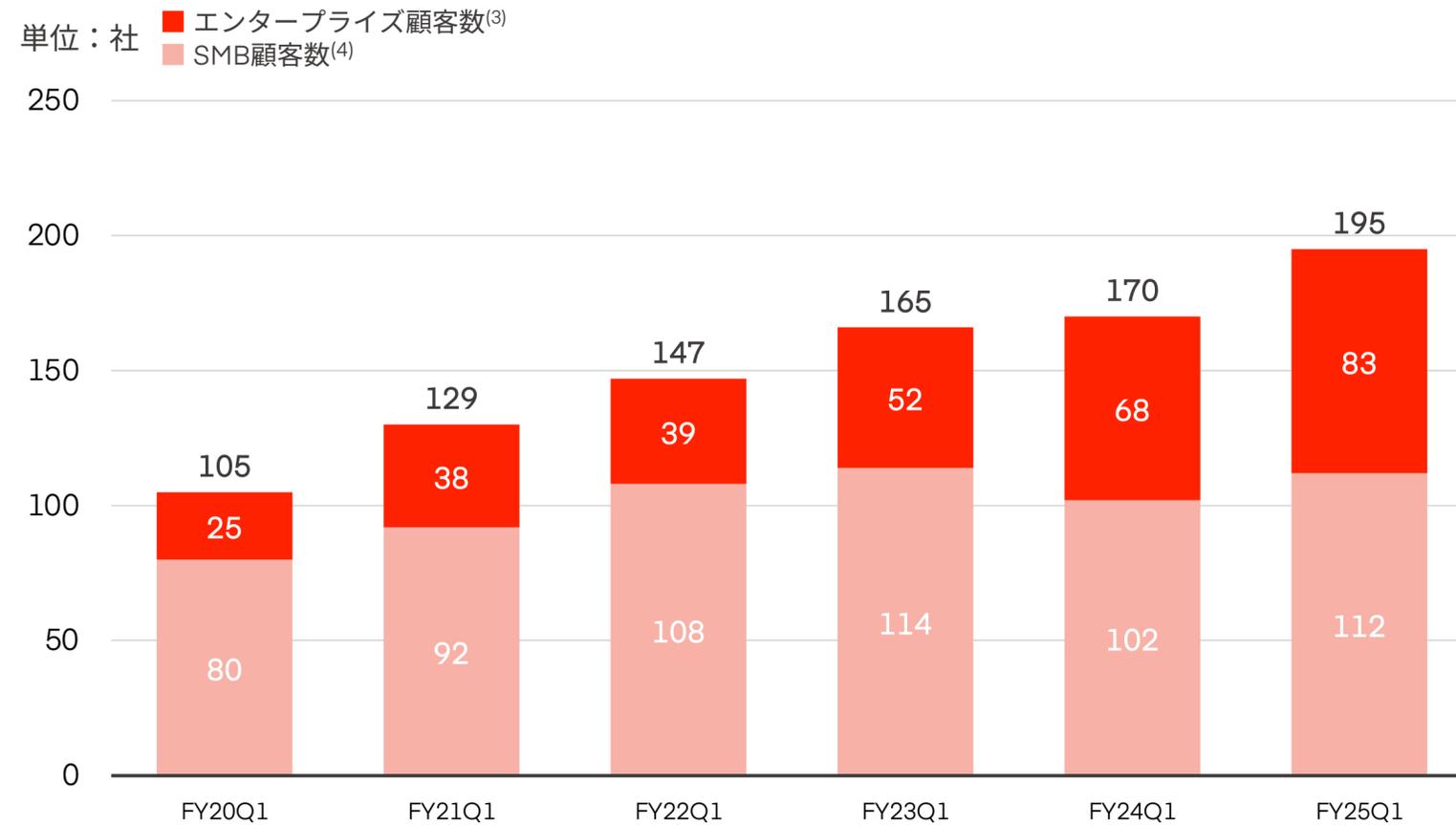
単位：百万円



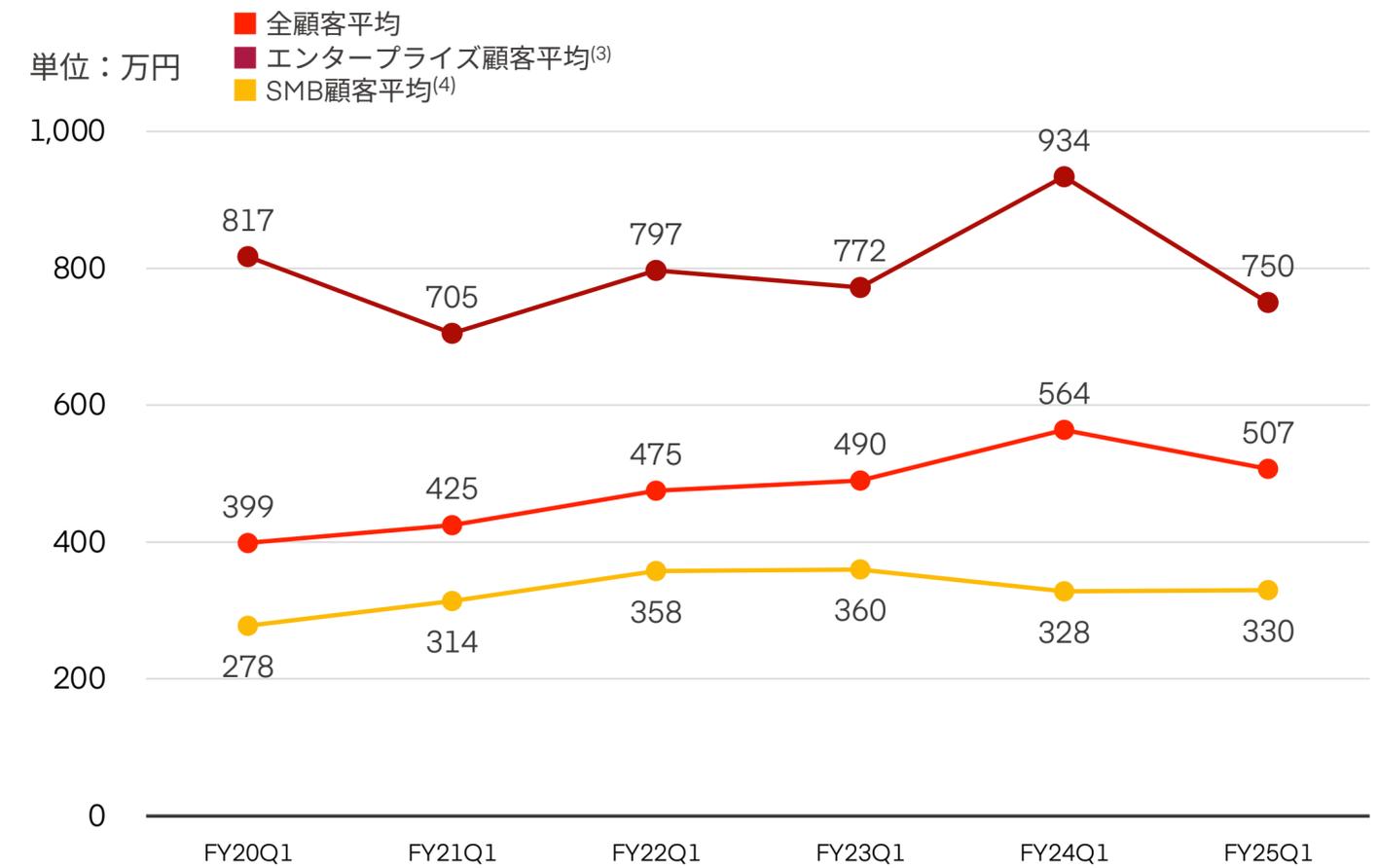
重要KPIの推移（第1四半期）

ユニーク顧客数は前年同期に対して大幅に増加
 前年同期のARPUはエンタープライズ顧客向け大型案件の影響によりに高水準であったが、
 今期は昨年第3～4四半期と近い水準で着地

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) 当該期間内において取引を行った顧客の実数

(2) 当該期間の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

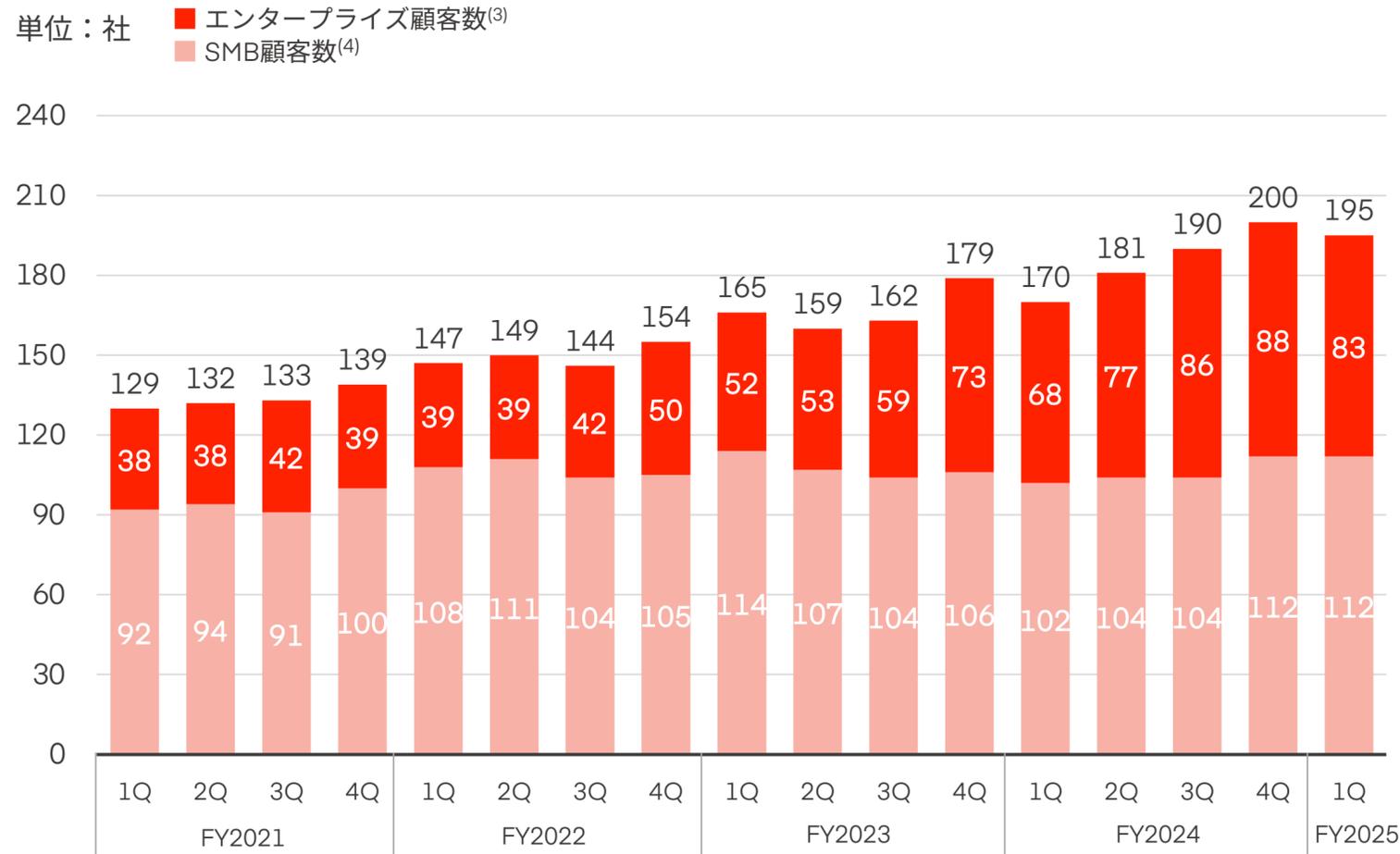
(3) エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

(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

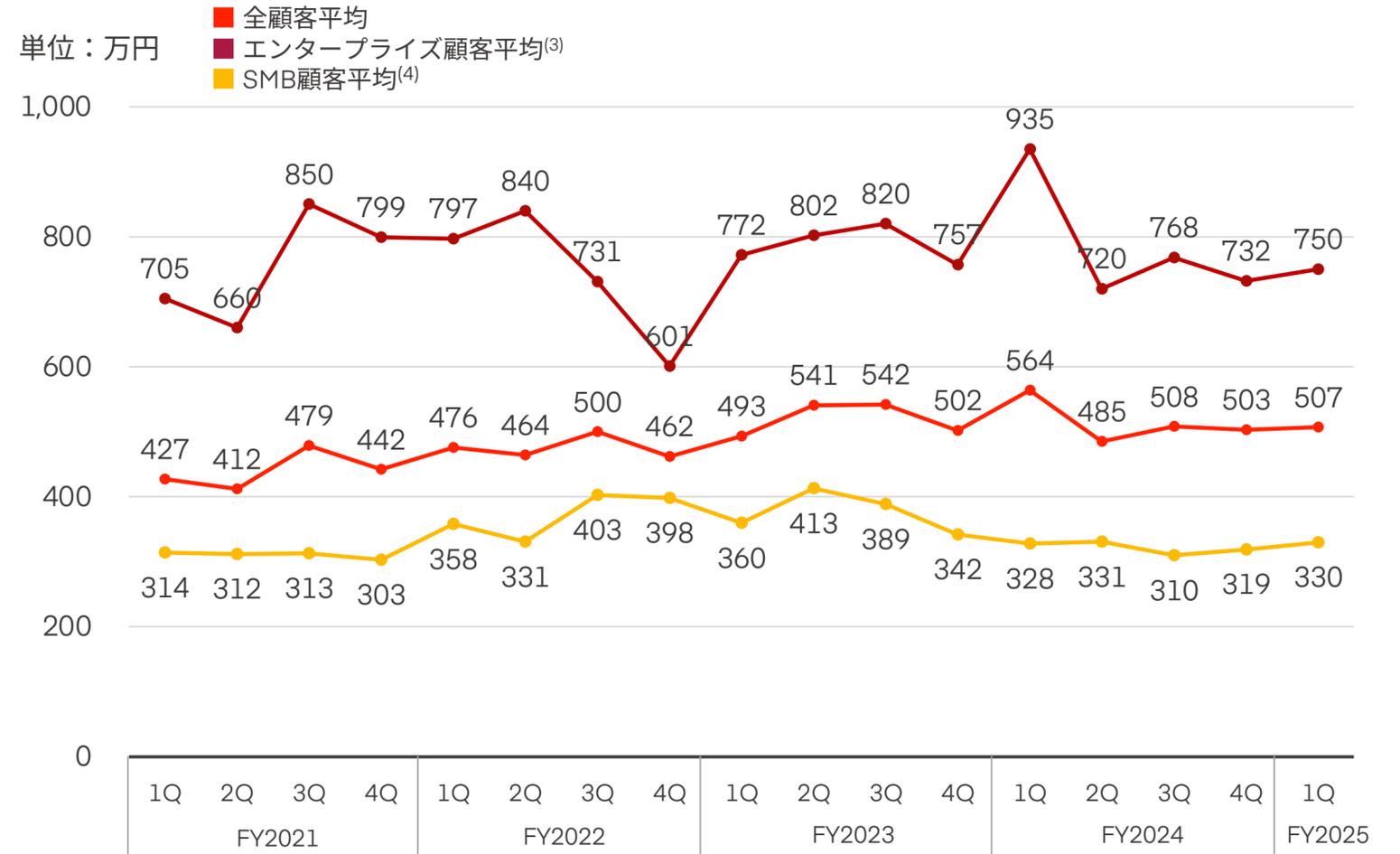
重要KPIの推移（四半期）

ユニーク顧客数、ARPUともに継続的に増加傾向

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) 当該期間内において取引を行った顧客の実数

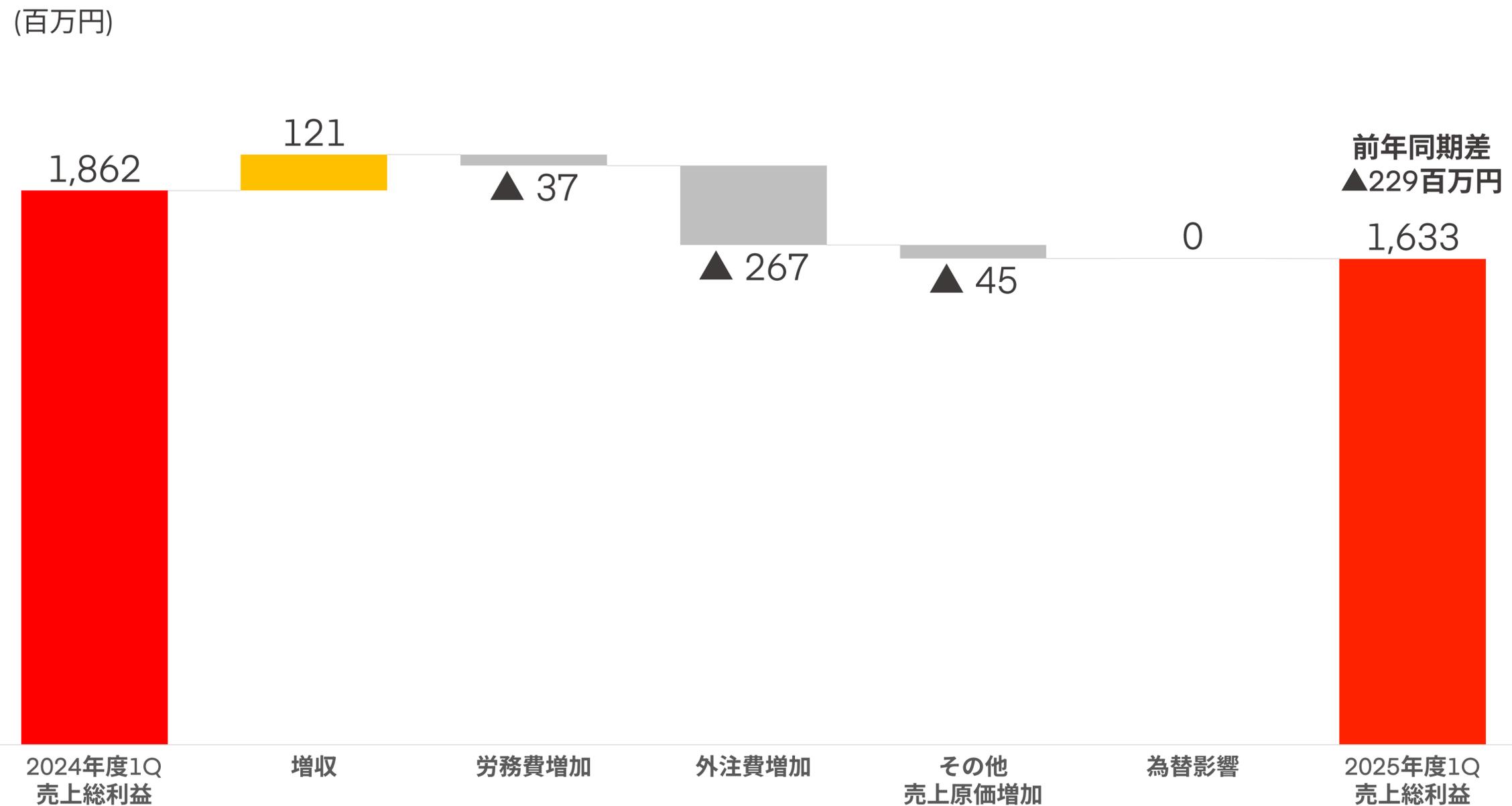
(2) 当該期間の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

(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

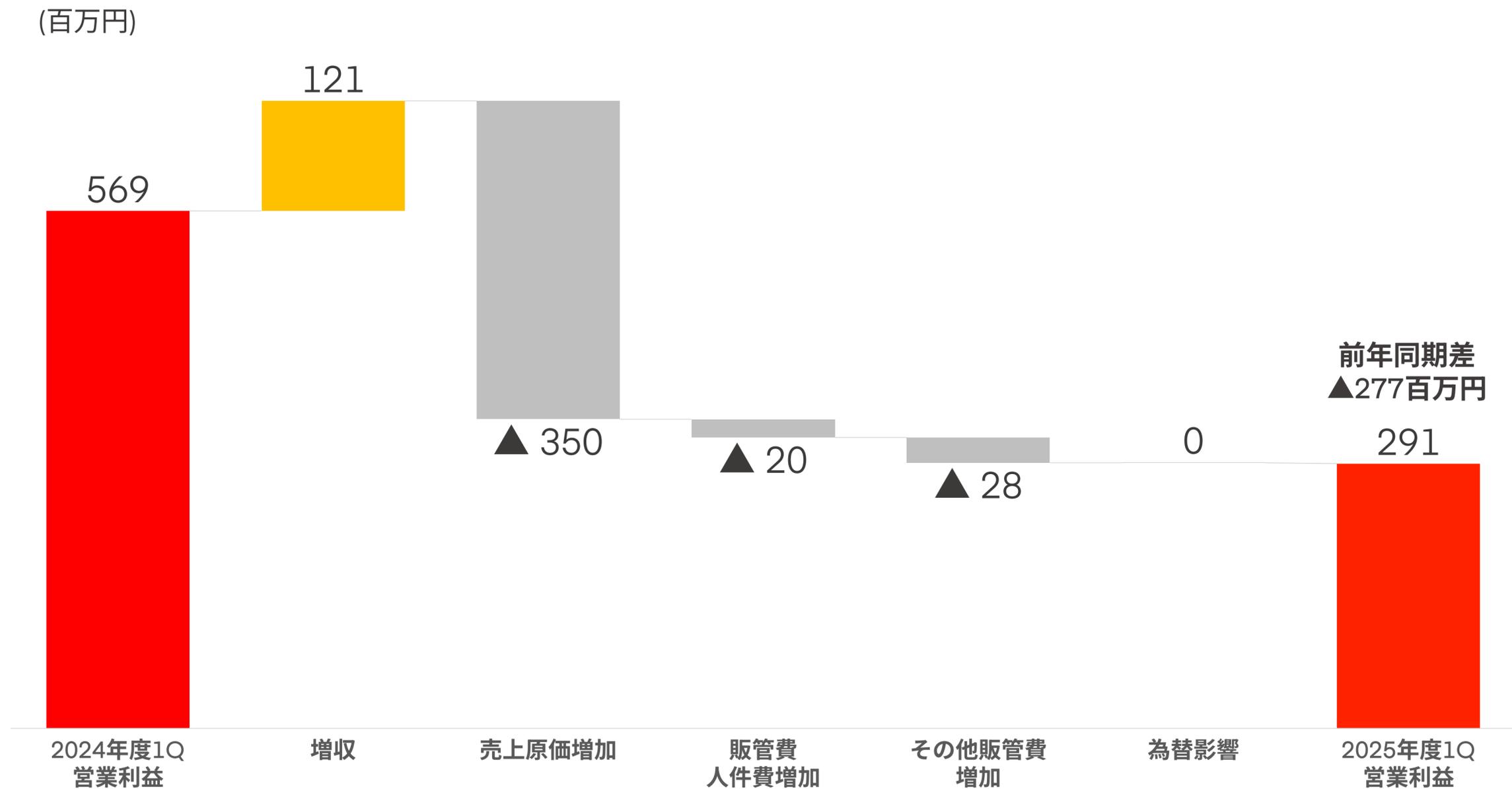
売上総利益増減要因（前年同期比較）

特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用等により外注費が267百万円増加。
 売上総利益は前年同期差▲229百万円の1,633百万円



営業利益増減要因（前年同期比較）

売上原価の増加が主な要因となり、営業利益は前年同期差▲277百万円の291百万円



貸借対照表比較

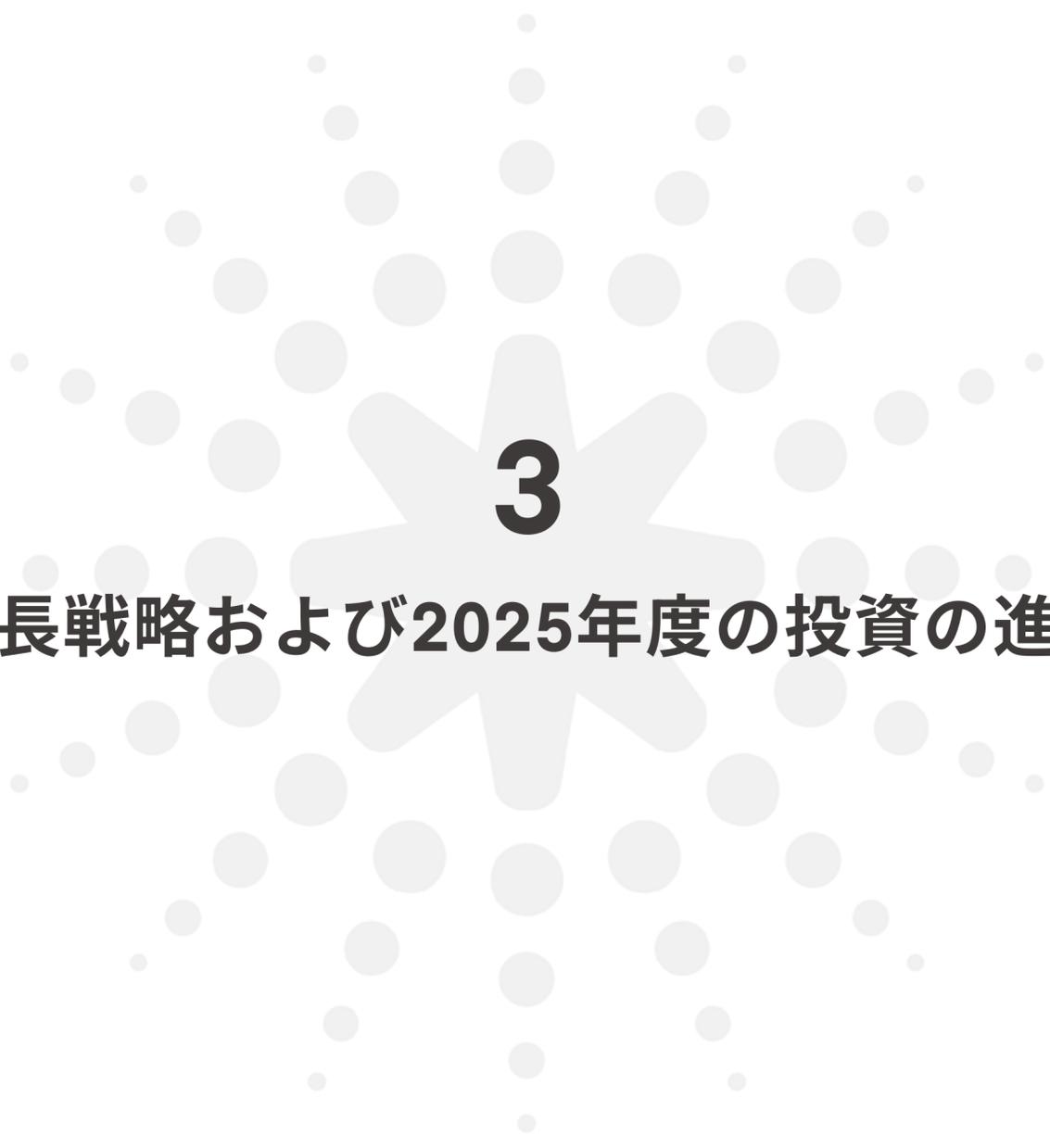
自己資本比率は高水準であり強固な財務基盤を維持

単位：百万円

	2024年12月末	2025年3月末	増減額	主な要因
流動資産	12,235	12,650	+415	
うち現金及び預金	9,794	10,178	+384	当期純利益および短期借入金の増加
固定資産	1,741	1,851	+110	
資産合計	13,976	14,502	+525	
流動負債	3,268	3,928	+660	短期借入金の増加
固定負債	414	478	+64	
純資産	10,294	10,094	▲199	自己株式の取得 円高によるVND建て資産・負債の円換算額減少
負債・純資産合計	13,976	14,502	+525	
自己資本比率	73.7%	69.6%	—	

2025年度の重点課題

		2025年第1四半期の状況と振り返り	今後の対応
Creative & Engineering	新規顧客および既存顧客 新規案件の獲得	<ul style="list-style-type: none"> • 期初予想を上回る水準で進捗 • 第2四半期以降の営業パイプラインの積み上がりは十分とは言えない状況 • 新たな顧客獲得手法の効果検証が進捗 	<ul style="list-style-type: none"> • 受注率を向上させるための最適な人員配置 • 既存顧客の新規案件獲得、解約を未然に防止するためのプロジェクト品質向上 • 新たな手法での安定的な顧客獲得の実現
	営業組織の強化	<ul style="list-style-type: none"> • シニアクラスの人材を新規で2名採用 • KPI管理の改善を継続的に実施 	<ul style="list-style-type: none"> • 採用活動への注力を継続 • KPI管理の改善を継続的に実施 • 営業組織の最適化を必要の都度実施
	稼働率の向上	<ul style="list-style-type: none"> • 稼働率は日本とベトナム、いずれも前四半期に対して上昇 • 特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用は期初予想と同等の水準で着地したが、第2四半期以降にかけても影響が継続する見通し • シニアクラスのエンジニアとPMの採用は昨年比では好調だが、理想の人員数に対しては不足している状況 	<ul style="list-style-type: none"> • 社内人材が不足する技術領域での採用を継続 • 人材の育成や配置転換を継続的に実施
Talent Platform	事業規模の拡大と 組織体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> • 売上高は前年同期比+12.5% • 組織体制の強化に継続的に取り組み中 	<ul style="list-style-type: none"> • 第2四半期以降も現在の取り組みを継続



3

成長戦略および2025年度の投資の進捗

今後の成長戦略

外部の力を活用して成長

Inorganic Growth

インオーガニック成長

NEW *h T r y s*

Sun*terras Sun Asterisk Philippines

and **more**

手元の潤沢な資金を活用したM&Aを実施

M & Aによる非連続的な成長の実現

自社の内部リソースを活用して自然に成長する方法

Organic Growth

オーガニック成長

Sony Block Solutions Singapore **GROW**

and **more**

エンタープライズ企業とのJV設立、スタートアップ企業への投資を実施

JVの設立とスタートアップへの投資

ALLY

and **more**

プロアーティスト向けファンコミュニティシステムはスケーラビリティが大きいプラットフォーム型の事業事業を開始した2021年以降、毎年売上が倍成長

自社新規事業の成長加速

Creative & Engineering Talent Platform

国内のDX市場規模は継続的に拡大
新たにクラウドERPの開発支援へも新規参入

既存事業の規模拡大

上場時

現在

企業価値

今後の成長戦略と2025年度の投資

既存事業の規模拡大

C&Eの競争優位性を強化し、売上を拡大する

FY25投資内容/取り組み

- AIを活用したサービスの展開
- AIを活用した業務の自動化/効率化
- データ基盤の整備による業務効率化
- 営業、マーケティングの強化
- クラウドERP市場への新規参入

自社事業の成長加速

新規事業のスケールと収益化を推進する

FY25投資内容/取り組み

プロアーティスト向け ファンコミュニティシステム ALLLYの拡大

- 新アーティストの獲得
- ユーザー数の増加
- システムの機能強化



JVの設立と スタートアップへの投資

外部パートナーとの共創を拡大する

FY25投資内容/取り組み

- ジョイントベンチャー設立
(新規事業開発支援の事業成長およびシェア向上)

GROW

新規事業の開発支援に特化したJV

M&Aによる 非連続的な成長の実現

高収益領域を獲得する

FY25投資内容/取り組み

- Trys によるIP創出 (新たなゲーム開発)
- 新規M&A案件の検討と推進



8月にリリース予定の新ゲーム

2025年度の成長投資

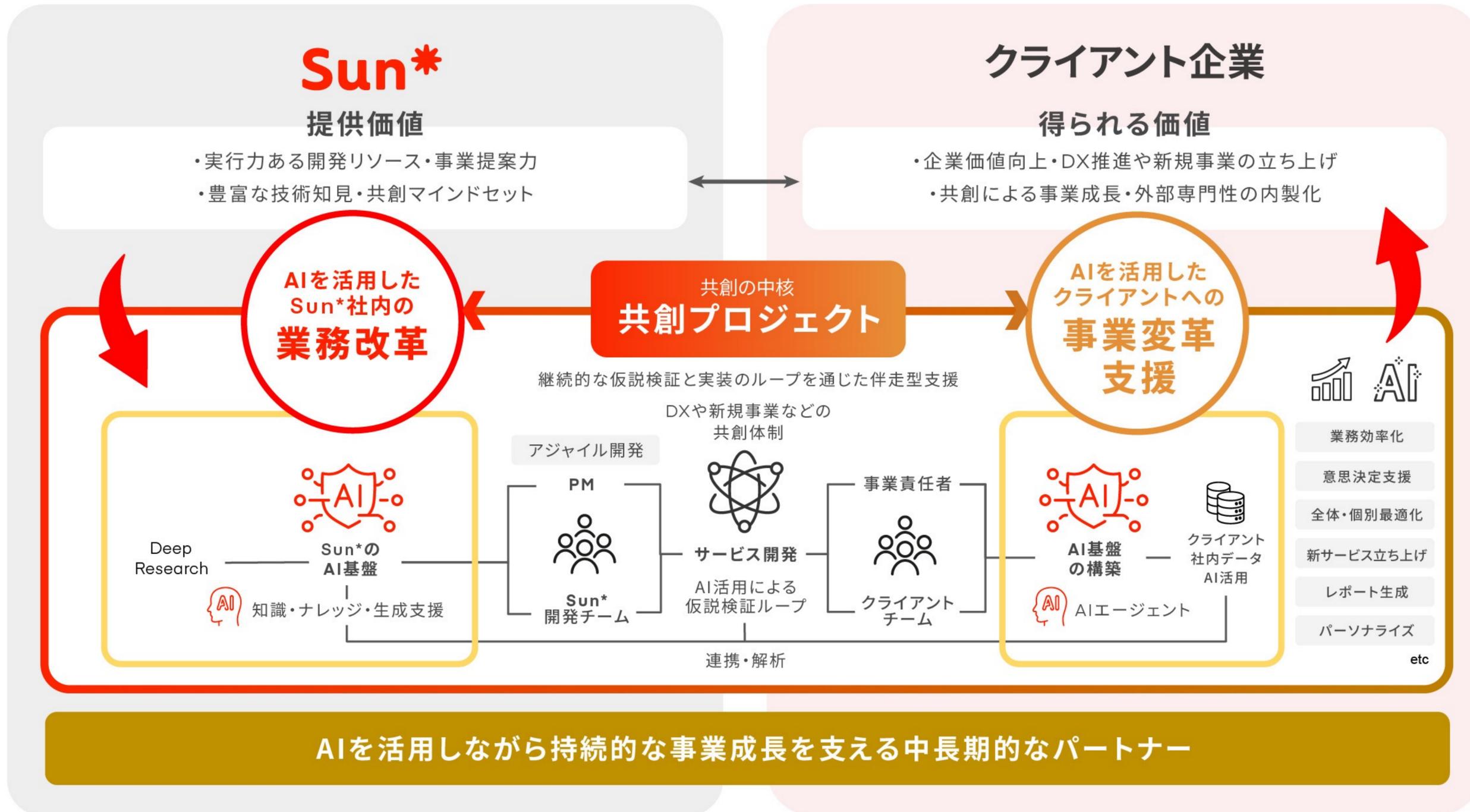
期初の計画通りに成長投資は進捗中

詳細は以降のスライドで説明

領域	投資金額	サービスライン	計画
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支援により収益増加を狙う
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）において、新規アーティスト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 新規ゲーム開発のために人件費および外注費を投下 クラウドERP市場への新規参入に向けた既存エンジニアのリスキリング
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 顧客企業向けベトナム開催イベントの品質向上
Total	5.9億円		

AI活用によるビジネス共創型の伴走モデル

Sun*のAI活用は、社内業務改革とクライアント事業変革を同時にドライブするエンジン



AI & etc

投資額 2.2億円

PLAN 計画

DO 実行

Creative & Engineering サービスの
業務改革を推進

AI* Platform

AIプラットフォーム開発

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、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を活用し業務改革を実現。

業務効率化と生産性向上を目的に、AI* Platformの開発・導入を推進
Q1では3つのツールを開発・リリース

Sun* Echo

Slackコミュニケーション支援ツール

- ✓ 月間800件以上のリクエストを処理中
- ✓ コミュニケーションの質・スピードが向上し**チーム間の認識ズレを大幅削減**

Sun* Translator

ファイル自動翻訳ツール

- ✓ 現在月間600ファイルを翻訳
- ✓ **数時間かかっていた翻訳業務を数分に短縮し、業務効率を飛躍的に改善**

Sun* Nereus

プロジェクト要約・可視化ツール

- ✓ 関係者以外でも**短時間で状況を把握可**
- ✓ **情報共有の時間を大幅に削減し、マネジメントや意思決定の迅速化に貢献**

企業ごとに個別に最適化された
専属AIエージェント

AI*Agent Base

AIエージェントの開発

顧客に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*Agent Base、実装フェーズに突入

営業支援エージェントが社内で稼働開始、業務効率化に向けた第一歩へ

AI*Agent Base
共通基盤

営業支援

マーケティング

人事開発など

定型業務の効率化
一部で**60%削減**
(見込み)

- ✓ Sun*の共通AI基盤「AI Agent Base」が**実装フェーズに移行**
- ✓ 第一弾として営業支援のAIエージェントを**25年5月に社内リリース**
- ✓ **定型業務で一部で最大60%の作業削減**が見込まれている
- ✓ 現在はスモールスケールでの導入・検証進行中
- ✓ 今後はマーケティングや人事、開発など他部門への展開も予定

AI & etc

投資額 2.2億円

PLAN 計画

600社以上の顧客とプロジェクト情報を一元管理

迅速で最適な意思決定へ

Data*Ops

社内のデータ基盤構築

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。

DO 実行

Data*Opsチームの業務改善プロジェクト
現場の業務負荷を可視化し、継続的な改善サイクルを構築中

2025年5月運用開始

稼働管理システムの見直し



稼働実績の把握や報告フローを再設計し、マネージャーの**確認・集計業務を効率化**。業務負荷を**軽減**し、リアルタイムな運用管理を実現。

営業受注管理SaaSの活用強化



営業受注とリソースアサインをSaaSで統合し、**プロジェクトのアサイン業務を最大50%削減予定**。計画と実績の差異把握や案件の見える化にも寄与。

Sun*が独自に開発したFigmaプラグイン
次世代AIツール

Morpheus (モーフィアス)

開発環境の統合と業務自動化

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の連携を目的としたデザインツールFigma用のプラグイン。開発に必要な準備工程をプラグイン上で完結できるツール。

AI × デザインで、設計から開発までのプロセスを再構築
エンタープライズのブランド価値を守り、支えるための次世代開発支援ツール



2025年3月後半より

クライアントプロジェクトにて実戦投入を開始

設計～レビュー～開発までの一連の流れにおいて、スピードと品質の両立を実現。今後も継続的な機能拡張を視野に入れており、エンタープライズ開発を支える、信頼性と再現性を兼ね備えたツールへ。

AI & etc

投資額 **2.2億円**

PLAN 計画

DO 実行

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

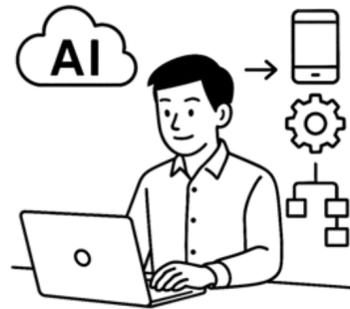
AIを使った次世代開発フロー

AI活用により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サービスデザインから開発への移行を実現。2024年12月にリリース。



AIを活用した次世代開発フローの実践

クライアント導入が始まり、実開発フェーズへの移行も進行中



2025年1~3月には2件のクライアント案件が稼働
うち1件は開発へ移行中

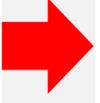
5~6月には新たな内示案件も予定されており、**累計3件目の導入が確定**。開発業務そのものをAIで支援することで、精度とスピードの両立、ドキュメント整備の標準化、属人性の低減などを実現。「開発の質」を構造的に引き上げる取り組みとして、**今後のクライアント拡大が期待**されている。

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

新規事業のアイデア創出支援

AIアプリケーションによりコストを抑えた新規事業のアイデア創出を実現。2023年7月のサービスリリース後、エンタープライズ企業に活用され、具体的な開発案件にも発展。



AIを活用した新規事業アイデアの創出支援

新規受注と開発フェーズへの接続が始動、実装志向の事業創出支援へ



2025年上期には2件の新規受注を獲得
うち1件は6ヶ月にわたる長期契約へと発展

JT社の「beSelf」では、構想段階でAI*deationを部分的に活用し、**実際の開発フェーズへと接続された事例も創出**。構想から実装までを見据えた支援が動き出しており、“事業化支援プラットフォーム”としての価値を獲得。今後は、PoCや開発・運用までを一貫して支援する仕組みとして、**さらなる連携強化を推進**。

Incubation

投資額 2.0億円

PLAN 計画

他社ライセンスに依存しない
高い収益ポテンシャル

Trys

自社IPの創出

100%子会社のコンテンツプラットフォーム

DO 実行



自社IP創出に向けた新規ゲームプロジェクトが始動
8月以降にリリース予定

2024年1月にブロックチェーンゲーム「BouncyBunny」をリリース。KPIは良好だったがプラットフォームからのユーザー流入に課題があり、プロジェクトはクローズ。得られた知見や技術は資産として蓄積され、現在はそのエンジンを活用した新規ゲームを開発中。プラットフォームやターゲットを見直し、より洗練されたクリエイティブと体験を構築したゲームを開発中。

直近数年で売上が急拡大
高水準の成長を継続中

ALLY

新規アーティストのリリース

プロアーティスト専用ファンコミュニティシステム

レジェンド級アーティストの導入に加え、
グローバル展開を目指す
新星プロジェクトも始動

“超近距離型”の濃密なファン体験を軸に、情報提供を超えたファンとの関係構築を支援。マネジメント会社と連携し、システムの運用・改善を伴走。ファンの反応やデータに基づく継続的な改善により、高い定着率と成長性を実現。スケール性を備えた事業モデルとしての展開中。



Incubation

投資額 2.0億円

PLAN 計画

DO 実行

国内クラウドERP市場
パッケージからクラウドへシフトし市場が拡大

クラウドERP市場への 新規参入

既存エンジニアのリスキリング

クラウドERPの人材育成を推進し
大型案件獲得を目指す



エンジニアのリスキリングは計画通りに進捗 パートナー企業との連携による大手顧客への開発支援に向けた準備が進行中

市場トレンド | AI対応のためのクラウドERP移行が加速

従来のカスタマイズERPの限界

- 独自仕様でAIや外部連携が困難
- データが分散・ブラックボックス化しやすく、分析や自動化に不向き

AI時代に最適なクラウドERPのメリット

- 最新AI機能（予測分析・自動化）がすぐ使える
- API連携が豊富で、ChatGPTやBIツールと接続しやすい
- データが統一・リアルタイム化され、AI活用の土台に
- 設定変更ベースで柔軟、業務プロセスの見直しにも強い

実際の流れ

- 多くの企業がAI活用を目的にクラウドERPへ段階的移行
- ERPがAI活用の足回りを整える基盤になっている

Sun*が優位性を確立できる領域

- AIの急速な進化に対し、既存のコンサル・SIベンダーはクラウドERPへの対応が不十分なケースが存在
- 特に、SAP S/4HANA Public CloudやOracle Fusion Cloud ERPの導入支援が可能な人材が、日本国内では極めて少ない
- クラウドERPとAIの接続を前提とした支援体制を構築できれば、他社に先行したポジショニングが可能
- 市場の供給不足に対し、Sun*が機動的に対応できる余地が大きい

Sales & Marketing

投資額 1.7億円

PLAN 計画

DO 実行

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



商談率や流入が改善傾向

初期成果の可視化と次なる打ち手への展開へ

営業体制の強化と商談化率の改善傾向

- ✓ 年間10名体制目標で、Q1で営業人材3名を採用し体制強化を推進
- ✓ 業界特化とリード再接触により、商談化率が一定の改善傾向
- ✓ 6~7割が開発ニーズで、他領域への波及も一部で見られる

Webマーケティング施策の手応え

- ✓ Webサイト訪問数、CV数は前年同期比で一定の改善を確認
- SEOやメルマガ、広告など複数チャネル施策が寄与
- ✓ コンテンツ体制の強化も進行、継続的な改善が進められている

提案からの受注率向上を、今後の強化ポイントとして取り組みを継続

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



先行投資が生んだ手応えを元に

イベント品質の向上で顧客期待を一段と高める

ベトナムIT人材の魅力訴求強化

- ✓ xseedsイベントレポートを全顧客層へ展開
- ✓ 映像・写真・評価データを活用した訴求を強化
- ✓ Web中心の情報発信体制の再構築を検討中

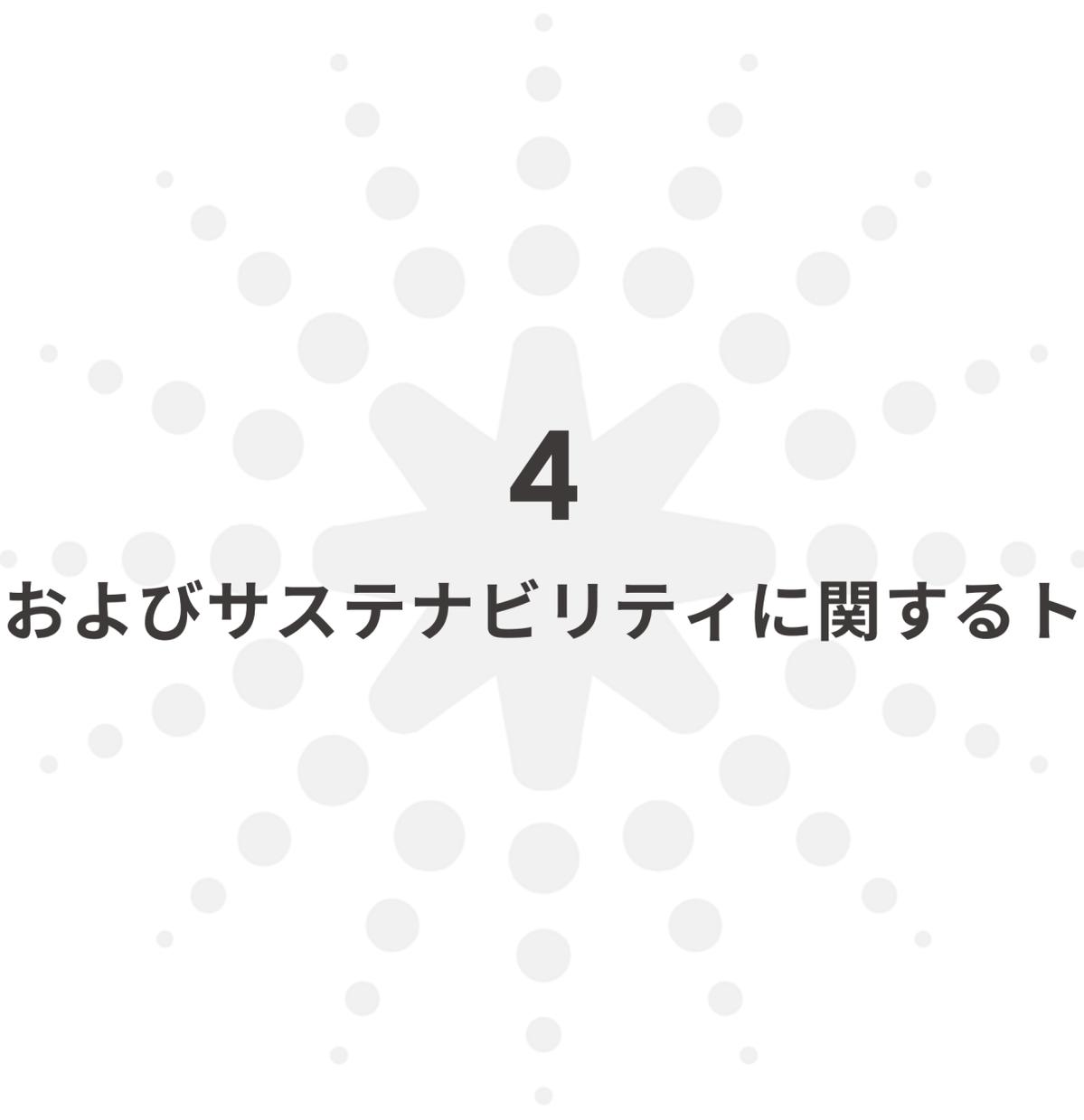
グローバルPBLの拡大

- ✓ 日越協働プロジェクトを継続実施
- ✓ 活動成果のコンテンツ化と発信を準備
- ✓ 優秀学生の日本招待や企業訪問も検討中

顧客企業向けイベント品質の向上

- ✓ 大型施設を活用し、装飾・ノベルティを刷新
- ✓ 昨対比で積極投資を行い顧客から高評価を獲得
- ✓ 大学案内・授業参観等のイベントを試験実施

第3Q以降はイベントのさらなる大型化と、提供価格の最適化を並行して進行予定

A decorative background featuring a large, light gray star shape in the center, surrounded by numerous smaller, light gray dots of varying sizes, creating a starburst or snowflake effect.

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

アルファドライブ社と「新規事業立ち上げ」に特化したジョイントベンチャー、株式会社GROWGRITを設立



新規事業という挑戦をやり抜く揺るぎない力で成長と成功へ

株式会社Sun Asteriskと、株式会社アルファドライブは、2025年4月に、新規事業のテック支援全般を手がけるジョイントベンチャー、株式会社GROWGRITを設立しました。両社のアセットとナレッジを結集し、新規事業の立ち上げと成長に確実にコミットするプロダクト開発を支援することで、「誰もが価値創造に夢中になれる世界」というビジョンの達成を目指します。

GROWGRITの哲学と対象事業、提供ソリューション

「モノを作って納品すること」ではなく、「事業の仮説検証を無駄なくスピーディーに前進させ、新規事業として勝ちあがっていただけること」を全ての念頭に置きながら、アジャイル型を中心としたプロダクト開発の全般的なソリューションを提供します。

各フェーズごとのご支援イメージ



会社名	株式会社GROWGRIT
事業内容	新規事業のプロダクト・システム・アプリケーションの開発等
出資比率	Sun*：66% AlphaDrive：34%
取締役	代表取締役 松本 健次 (Sun*) 取締役 加藤 隼 (AlphaDrive) 取締役 升井 亮 (Sun*)

内製化支援推進 AWS パートナーに認定



アジャイル×DevOpsの力で、事業開発の自走化を支援

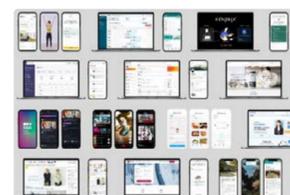
Sun*は、アマゾン ウェブ サービス (AWS) より、「内製化支援推進 AWS パートナー」に新たに認定されたことをお知らせいたします。本認定は、Sun*が提供する「アジャイルとDevOps* で実現する事業内製化ソリューション」によって、企業のプロダクト開発や新規事業のアジリティ向上を支援してきた実績が評価されたものです。

内製化支援推進 AWS パートナーとは

日本において企業の「内製化」が進まない理由には、IT人材の不足や技術力の課題、内製の範囲判断に迷うケースが挙げられます。AWSはこうした課題を解決するため、クラウド技術に精通し、内製化支援実績を持つパートナー企業を「内製化支援推進 AWS パートナー」として認定しています。



Sun*の内製化支援ソリューションの特長



アジャイル×DevOpsでの組織変革支援

スクラムマスターやDevOpsエンジニアがプロジェクト現場に伴走し、開発・運用・ビジネスが一体となって進める「BizDevOps」体制の構築を支援します。



事業創出からスケールिंगまでの一貫支援

アイデアの創出からPoC、MVP開発、本番運用までをワンストップで支援し、プロダクトオーナーやエンジニアの育成までカバーします。



国内外の混在チーム立ち上げ支援

ベトナムやフィリピンなど海外拠点と連携し、グローバルな人材リソースを活用した柔軟なチーム構成の実現をサポートします。



エンジニア採用・育成・内製組織の制度設計

エンジニアの採用支援をはじめ、内製開発部門の立ち上げや人事制度の設計まで、組織づくりを包括的に支援します。

NEWh執行役員 堀の著書『事業構想を「書く」』が発売から3ヶ月で再重版、累計発行部数1万部突破

ビジネスモデルを可視化し
新規事業開発を
加速させるフレームワーク

事業構想 を「書く」

堀 雅彦

コンセプト・戦略・利益の
つながりが
紙1枚でわかる

チームを
巻き込む
テンプレート
DL
特典

全国の書店・ECサイトで
好評発売中

amazon ランキング
第1位
Amazon売れ筋ランキング 本
経営戦略部門
(2024/9/19調べ)

Amazon 及びこれらに関連するすべての商標は、Amazon.com, Inc. 又はその関連会社の商標です。

本書では「バリューデザイン・シンタックス®」という事業構想フレームワークを紹介しています。これは、多くの企業の新規事業開発を支援してきたNEWhの実績・経験から生まれたもので、大手企業を中心に70社以上（※2024年9月時点）の事業開発の現場で活用が広がっています。その特徴は、ビジネスモデルを文章として書くことにより、可視化に留まらず、自らの事業構想の現在地と弱点の「診断」、そして新規事業開発という活動自体を加速させることができるという点にあります。これこそが、既存のビジネスモデルを可視化する方法論との決定的な違いでもあり、本書では、160を超える豊富な図解とともに、丁寧に解説します。

累計発行部数1万部突破

全国の書店やECサイトで売上ランキング上位を獲得している、当社執行役員 堀 雅彦の著書『事業構想を「書く」 ビジネスモデルを可視化し新規事業開発を加速させるフレームワーク』の再重版が決定し、累計発行部数が1万部を突破しました。

読者からいただいたコメント

『イントロから「そうそう！まさにこの課題にぶつかってる！」と、大企業の新規事業開発の現場でのリアリティを捉えた共感性の高いメッセージに出会い、どんどん読み進めてしまいました。この本に出会う前は、既存のフレームワークを埋めてみても「このビジネスはいける！」という自信が持てなかったのですが、この本によって、大企業における新規事業の意思決定の壁を突破できる「事業構想」が描けそうです。』

大手情報通信系／新規事業開発部門／部長

タイトル	事業構想を「書く」 ビジネスモデルを可視化し新規事業開発を加速させるフレームワーク
著者	堀 雅彦（株式会社NEWh 執行役員）
出版社	翔泳社
定価	2,200円（税込）



5

Appendix

創業ストーリー



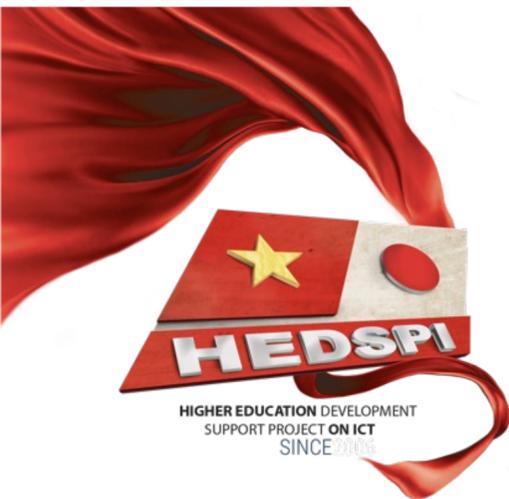
2013年 創業当初のベトナムメンバー



コーディングコンテストの様子 (2016年)



始業時にわっしょいの掛け声



2006

ハノイ工科大学とJICAが共同で 発足したODAプロジェクト「HEDSPI」

「日本語のできる高度IT人材の育成を目標」に大学の正式学科として日本語と実践IT科目を学習。



ハノイ工科大学



独立行政法人
国際開発機構

2014

JICAのサポート終了にともない Sun*が自費でプログラムを継承

- 学生のモチベーションを「国費留学」→「**日本就職**」に転換
- 大学に**自社の社員を職員として派遣**し担当科目の運営をSun*が全て担当
- 寄付講座ではなく、**大学公式の学科として運営**
- コース目的でもある、「**日本就職**」への意識が高い
- 学生は**4~5年間、日本語 (N3取得が卒業条件) とITスキルの向上**に励む

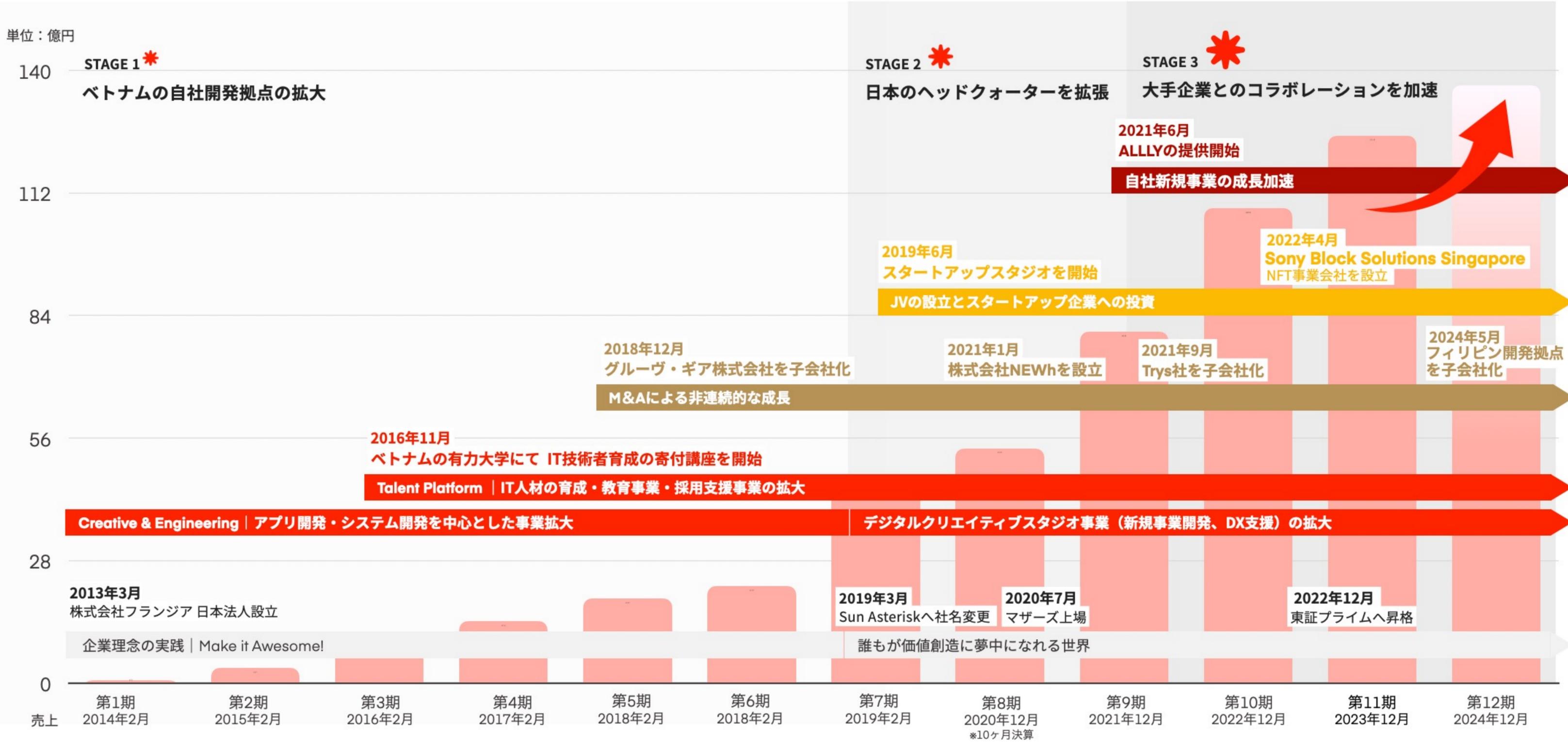


Sun* Sun* (VN)
2015年10月27日

ハノイ工科大学情報工学部の設立20周年式典にて、Fr amgia Vietnamが最重要戦略パートナーとして表彰されました！壇上ではめずらしく正装した弊社CEOの小林がベトナムのITの未来について熱い思いをスピーチし、会場から盛大な拍手が送られました。



Sun*の価値創造と自己変革の歩み

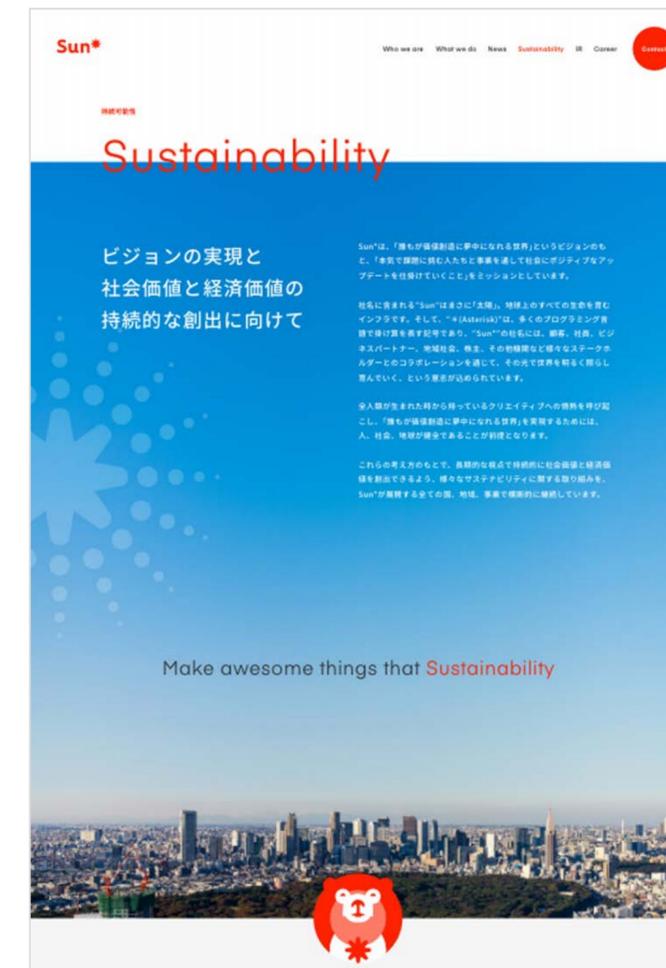


サステナビリティへの取り組み

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.