



2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2025.8.13



2025年度第 2 四半期決算のサマリー

第 2 四半期
累計実績

- 売上高は70.5億円(前年同期比+8.3%)、売上総利益は32.0億円(前年同期比▲6.6%)、営業利益は4.1億円(前年同期比▲42.8%)
- 特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用による売上原価の増加は、想定通りではあるものの第 1 四半期の傾向が継続
- 販売管理費は前年同期比+3.1%の27. 8億円となり、期初予想より低額での支出に留まった

通期業績予想
の修正

- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高：46.0%、売上総利益：41.6%、営業利益：27.6%、経常利益：28.2%
- 期初予想では不採算の特定プロジェクトの終了は第 2 四半期の6月を想定。しかし、**足元の状況では第 4 四半期まで影響が継続し売上総利益が圧迫される見込み**
- 当該プロジェクトへ人的リソースを投下する必要性が生じ、新規顧客および新規案件の獲得においてリソースが不足。期初に想定していた水準の案件獲得が見込めず、**通期業績予想の修正が必要と判断**
- **修正後の予想は、売上高：150.5億円（期初予想比▲1.9%）、売上総利益72.1億円（期初予想比▲6.3%）、営業利益10.1億円（期初予想比▲32.7%）**

今後の見通し

- 第 3 四半期までは、当該プロジェクトの延長に伴い、売上総利益率が低水準の状態が継続
- 当該プロジェクトの終了は第 4 四半期の予定であり、終了以降の利益率は改善の見通し

1. 事業概要
2. 2025年12月期第 2 四半期業績
3. 2025年度12月期業績予想の修正
4. 2025年度の成長投資の進捗
5. 成長戦略およびサステナビリティに関するトピックス
6. 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		経営陣		財務指標（2024年12月期実績）		その他指標	
設立	2013年	代表取締役CEO	小林 泰平	売上高（2）	135.6億円	ユニーク顧客数（5）	272社
従業員数（1）	2,027人	取締役	服部 裕輔	営業利益（2）	14.4億円	月額平均顧客単価（6）	512万円
		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	EBITDA（2）（3）	16.5億円	月次平均取引継続率（7）	92.7%
Sun Asterisk：468				売上高CAGR（4）	35.9%		
Sun Asterisk Vietnam：1,274							
Sun Asterisk Software Development：49							
Sun terras：123							
NEWh：22							
Trys：91							
(Global Gear：21)							

(1) 2025年6月末実績（有期雇用等含む）
Global Gearは7月から連結対象のため参考

(2) 2024年12月期実績

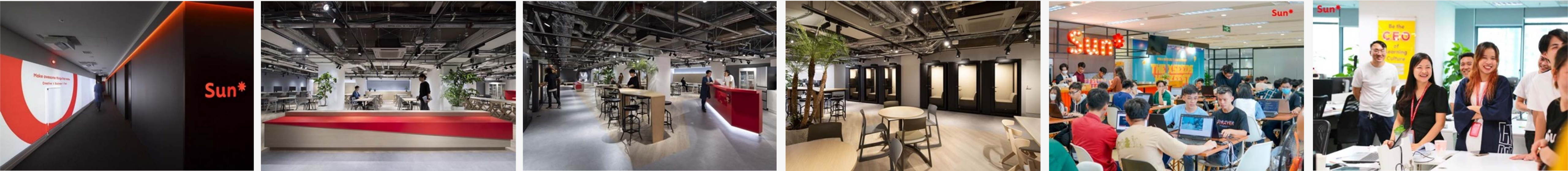
(3) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費等

(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

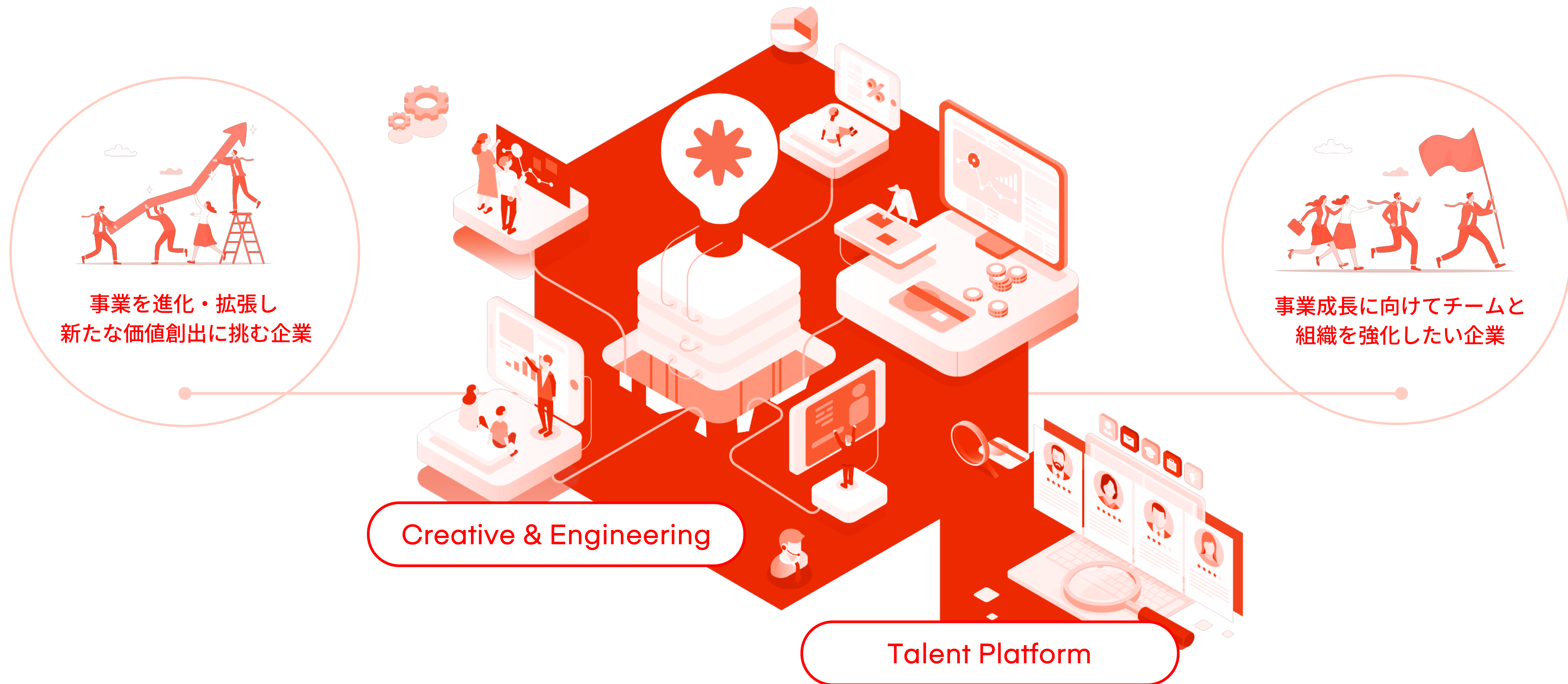
(6) 2024年12月期の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

(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6月までの66ヶ月間の平均値



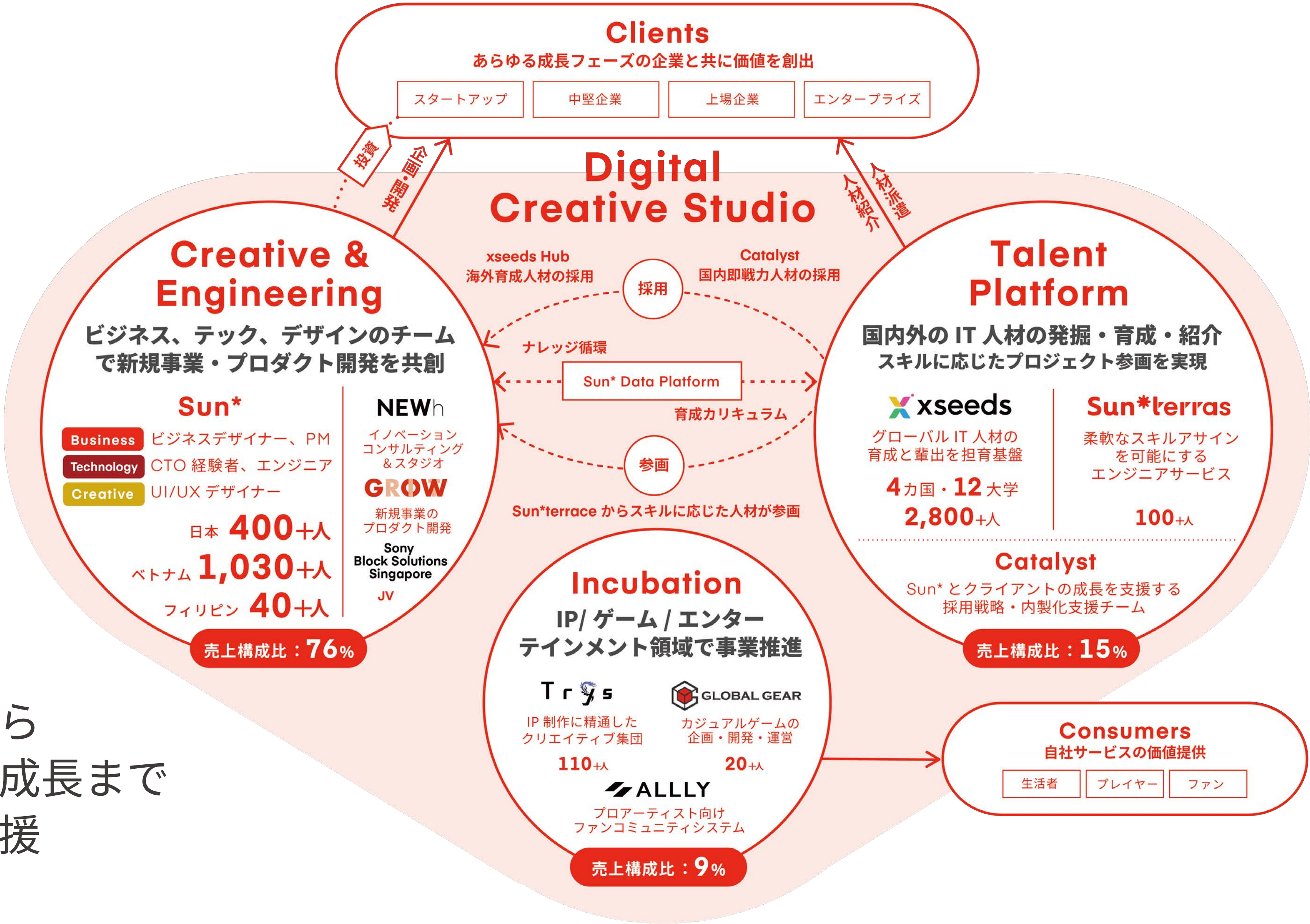
デジタル・クリエイティブスタジオとは？

Digital Creative Studio



デジタル・テクノロジーとクリエイティブを融合した最適なチームで、事業と組織の進化に伴走
幅広い産業のDXやプロダクト開発を通じて、社会をアップデートする価値創造を共創するサービス

事業概要



*売上構成比は2024年度実績

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



プロフェッショナル

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

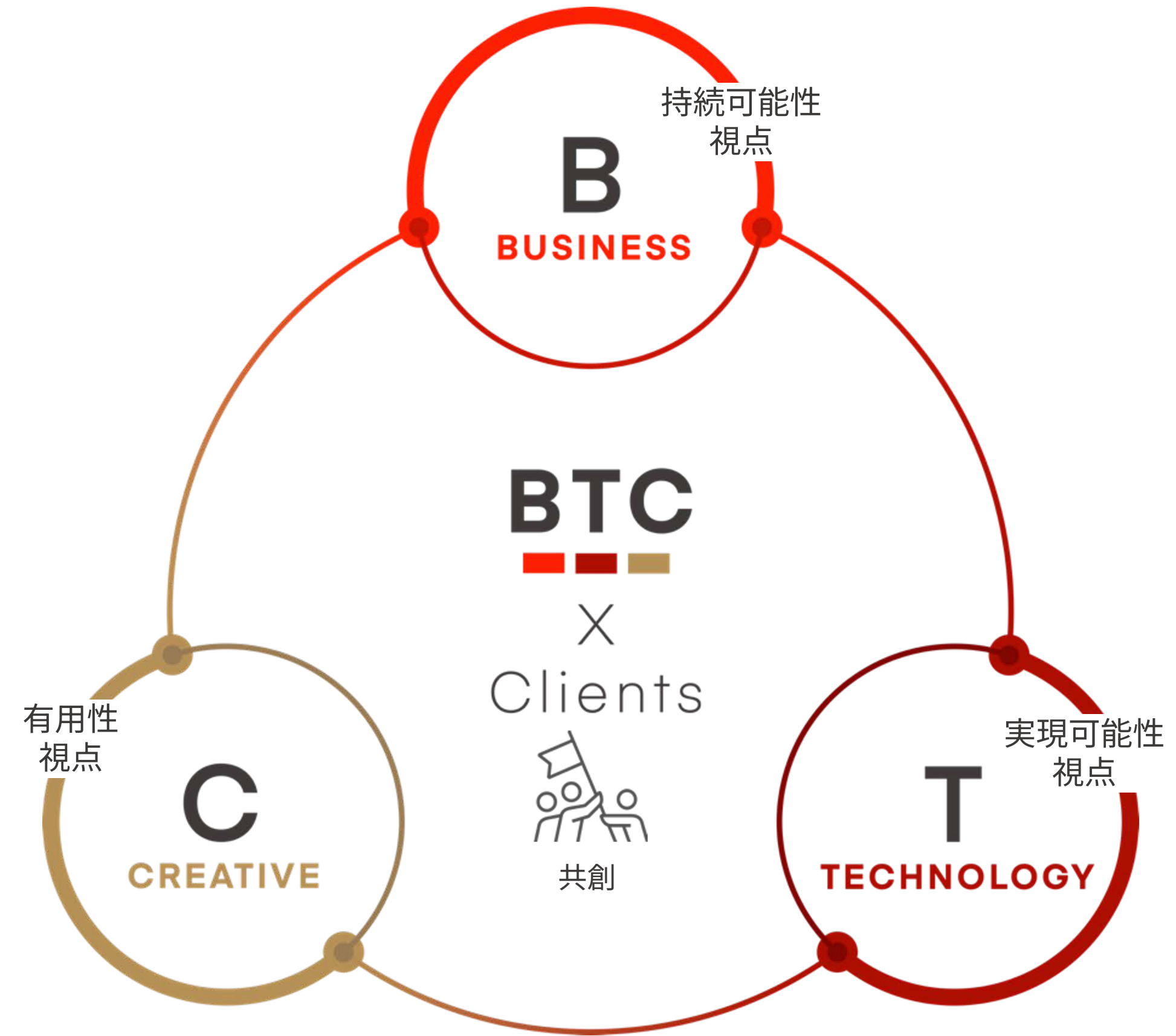
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア



手法・ノウハウ

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

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



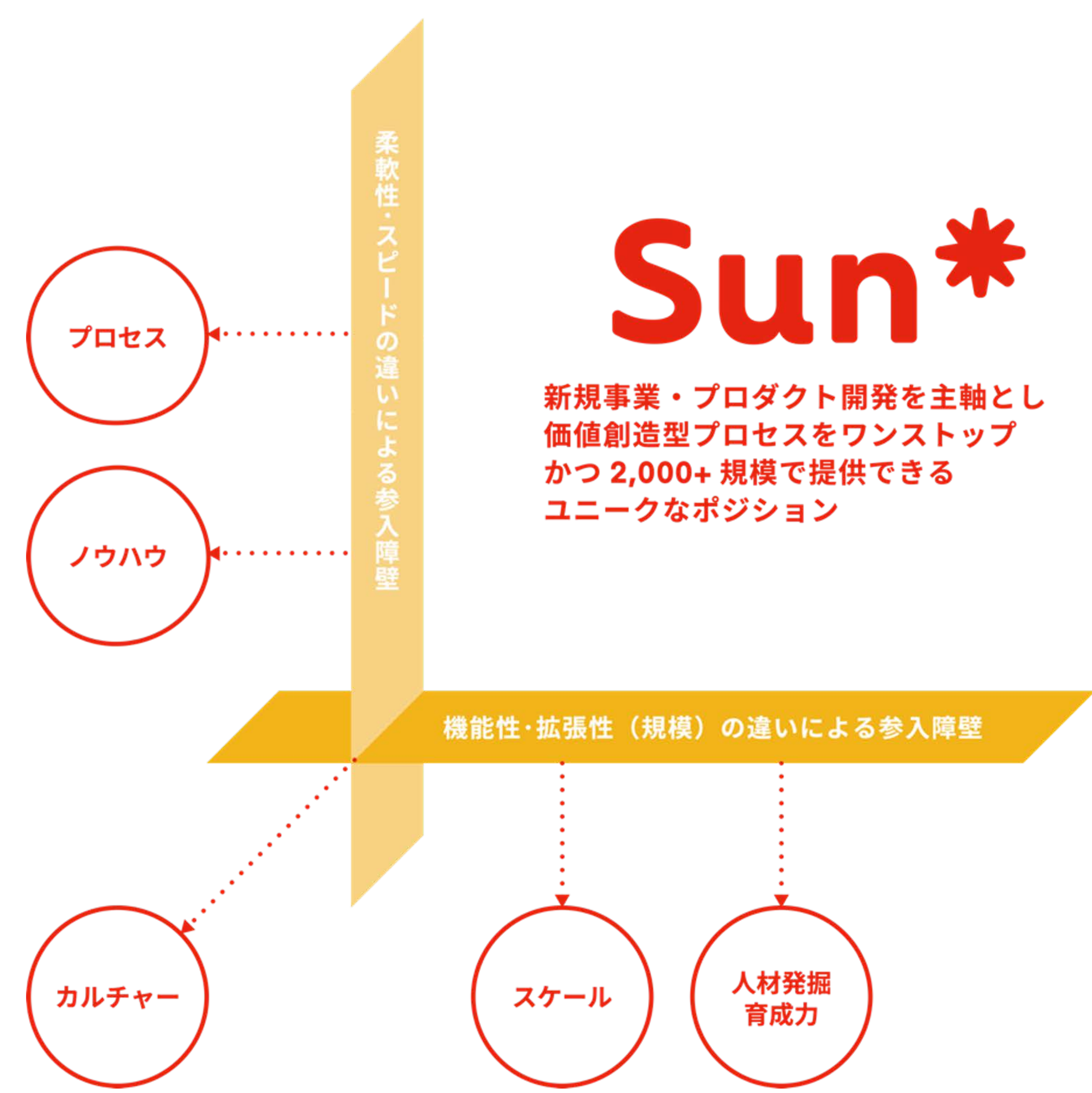
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

Sun*グループ全体で、課題解決型のDXから価値創造型DXまで幅広く対応

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 基幹システム刷新など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
Sun*グループにおける 主な対応企業	Sun* Sun*terras	Sun* NEWh Trys GROW

DX市場におけるSun*のユニークネス

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1000のサービス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：KDDI株式会社

ポイントビジネスの戦略・成長に対応した au Ponta ポータルのリニューアル

顧客の行動をドライブさせるプロダクトデザインへのアップデート

au Ponta ポータルは、Pontaポイントの確認や関連サービスへの導線を担うポータルとして2022年にリリースされましたが、共通情報の提供にとどまり、ユーザーごとの行動変容を促す仕組みは十分とは言えない状態でした。ポイントビジネスの戦略的な進化や競争環境の激化に対応するため、KDDI社は「行動をドライブさせるUX」「誰もが使いやすいアクセシビリティ対応」「将来のサービス拡張に対応できる柔軟な基盤構築」の3点を重視し、抜本的なリニューアルを構想。NEWhとSun*は、サービスデザインからUI設計、アクセシビリティ対応まで、専門人材による一貫した支援を通じて、プロダクト価値の再定義と体験性の向上を支援しました。

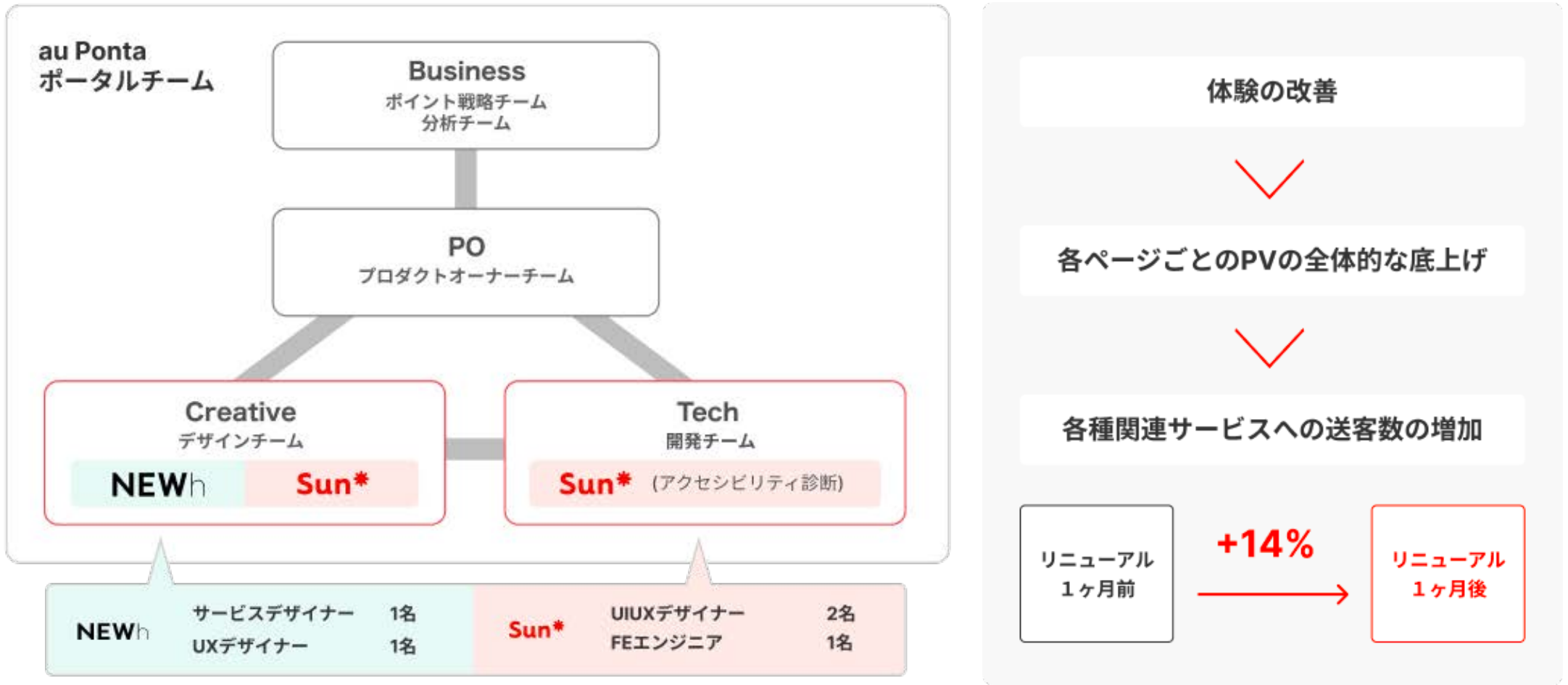
- サービスデザイン
- UI/UXデザイン
- アクセシビリティ
- エンタープライズ
- 情報・通信

ISSUE クライアントの課題

au Ponta ポータルはリリース当初、共通情報の提供に重点を置いており、ユーザーの背景やニーズに応じた体験設計に改善の余地があり、ビジネス戦略に基づく行動変容を促す設計が必要とされていた。また、大手通信企業として誰もが安心して利用できるアクセシビリティ対応や、将来的なサービス拡張に耐えうる一貫性あるプロダクト基盤の整備も求められていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

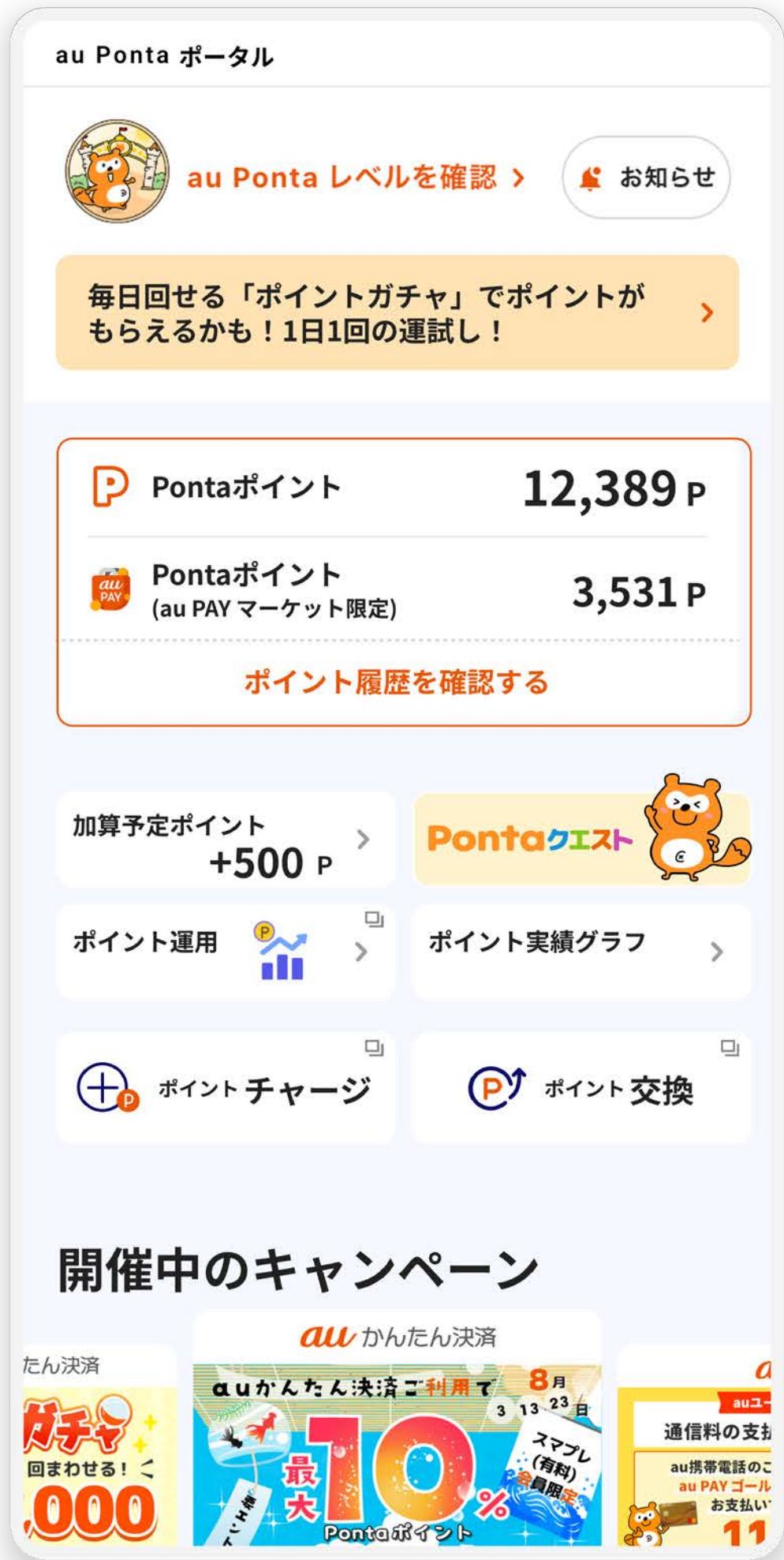
Sun*はNEWhと連携し、au Ponta ポータルのリニューアルに向けて、サービスデザイン・UI・アクセシビリティの3領域で専門性を活かした支援体制を構築。プロジェクト初期から再設計を前提に、UXフライホイールによる体験構造の明確化や、アクセシビリティを考慮したカラーパレットを設計。UI設計では、ユーザーの多様な条件に応じ情報提供と行動促進を重視し、プロダクト全体の使いやすさを再構築。支援の結果、アクセシビリティやユーザビリティの向上し、体験品質の底上げにつながった。



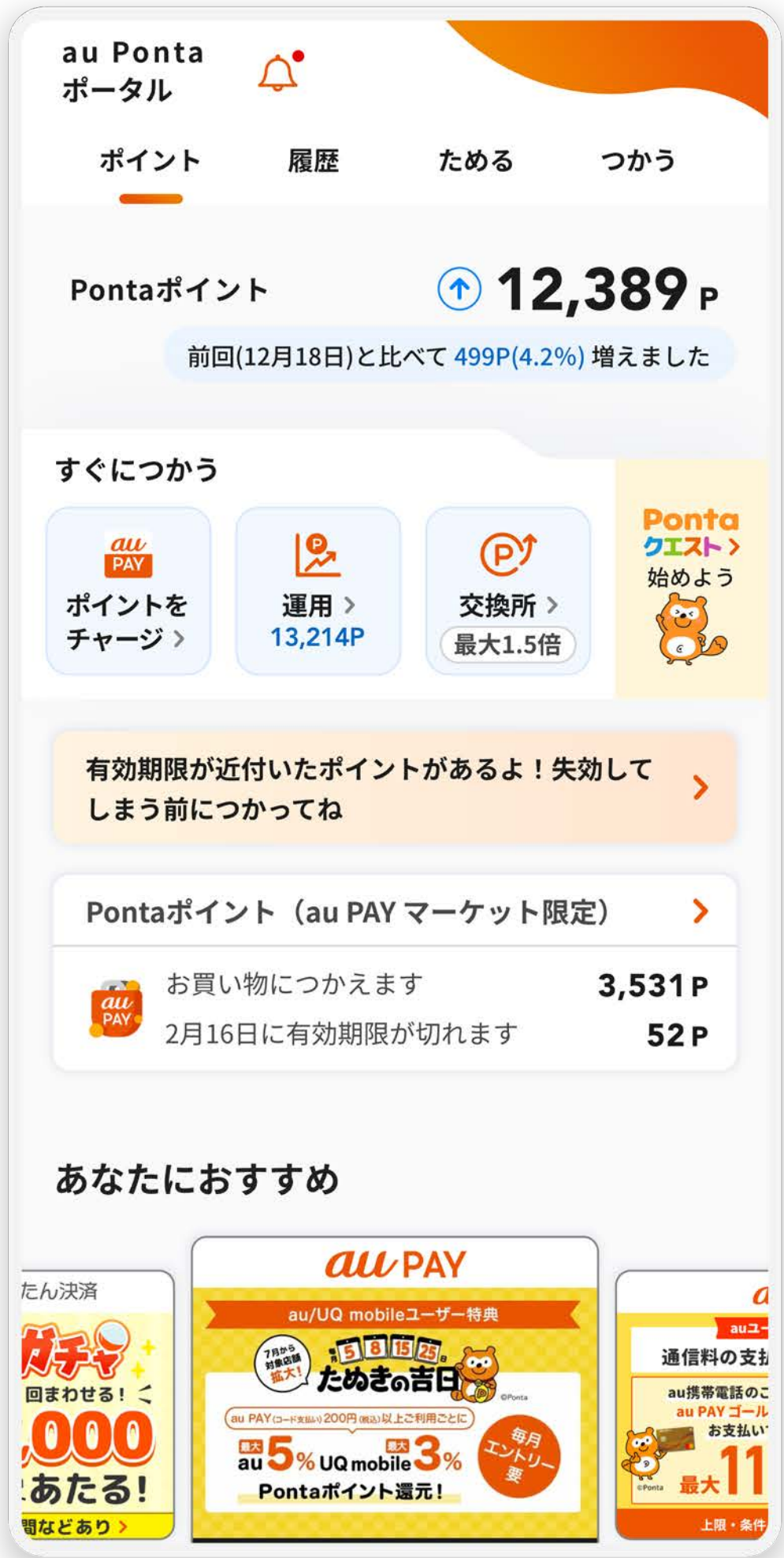
DX推進、新規事業開発支援事例：KDDI株式会社

ポイントビジネスの戦略・成長に対応した au Ponta ポータルのリニューアル

旧デザイン



リニューアルデザイン



プロフェッショナルによる
確実な体験設計・プロダクト設計の支援

1 ナビゲーション変更によるユーザビリティの改善

アクセシビリティの「2.4.5：複数の手段」も考慮し、主なページへのナビゲーションを設けることで、ユーザビリティが改善しました。

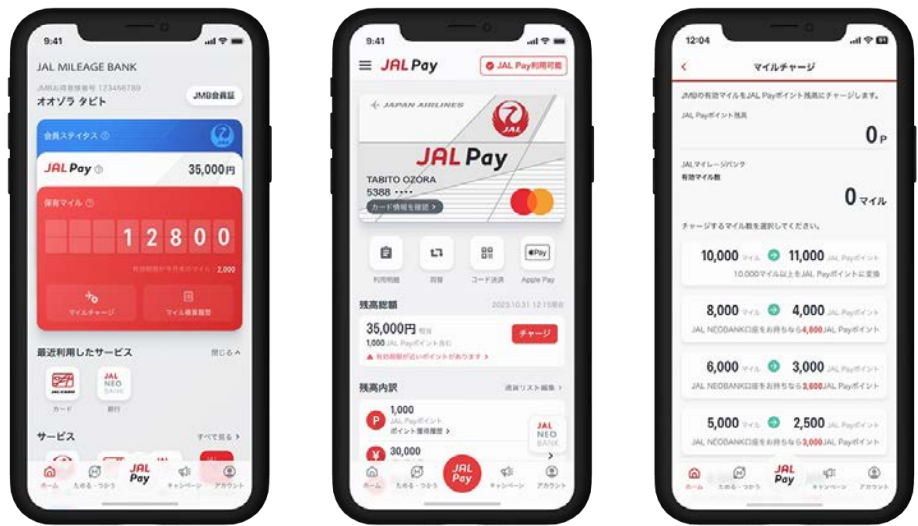
2 行動を直感的に後押しするUIデザイン

散らばる情報を読み取り行動を決める意識の負担を減らし、直感的に後押しするデザインに変更しました。

3 ユーザーの状況に応じた行動の後押し

ユーザーのポイント状況やau関連サービスの契約状況、エントリー状況に応じた情報の出し分けを行い、ビジネスが目指すアクションを的確に後押しする情報設計を行なっています。

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



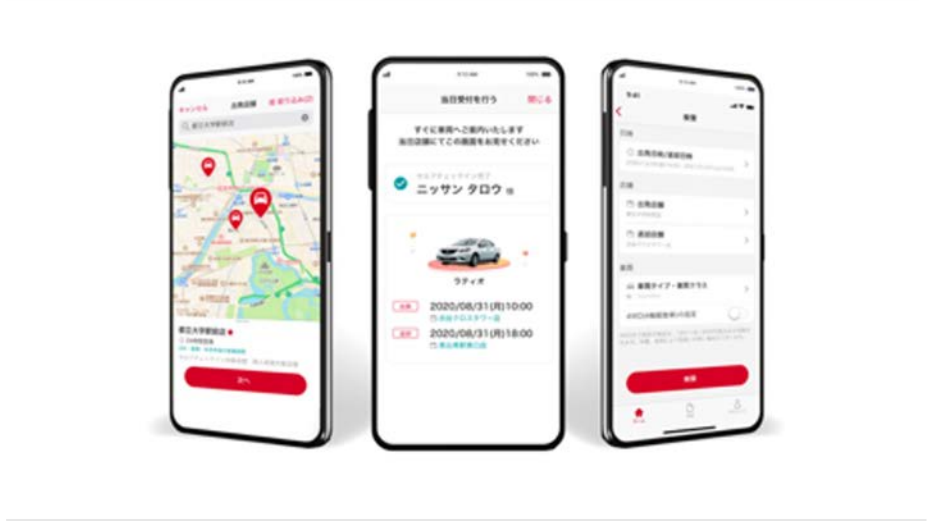
マインドフルネス実践アプリ beSelf
JT（日本たばこ産業株式会社）



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



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



スキマバイト、スポットワーク
株式会社タイミー



Fan Marketing Platform
Sony Block Solutions Singapore



オンラインストア/アプリ
ミスターマックス・ホールディングス



楽曲管理システム KENDRIX
日本音楽著作権協会（JASRAC）



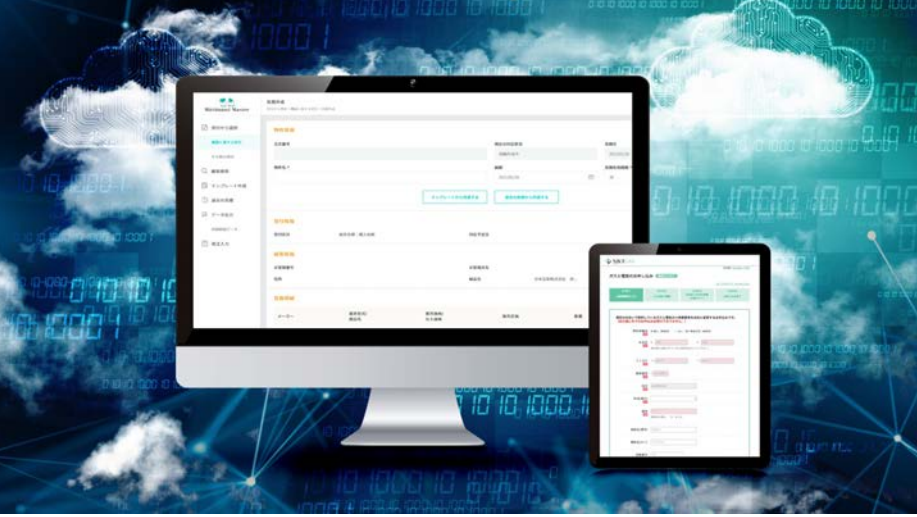
michiteku YOHA
株式会社michiteku



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



生産管理システム
株式会社原田伸銅所



「雲の宇宙船」の機能開発
日本瓦斯株式会社



トドクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



実績サイトにて更新中

<https://sun-asterisk.com/service/development/works/>



2

2025年12月期 第2四半期業績

2025年度第2四半期累計実績のサマリー

売上高

- 売上高は70.5億円、前年同期比+ 8.3%ではあるものの、通期業績予想に対する進捗率は46.0%
- 前年同期に対して、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+22社の228社、ARPUは同水準の498万円

売上総利益

- 売上総利益は32.0億円、前年同期比▲6.6%、通期業績予想に対する進捗率は41.6%
- 特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用による売上原価の増加は第2四半期も継続、売上総利益率は前年同期差▲7.3%の45.4%。当該プロジェクトは、期初予想では第2四半期での終了を想定していたものの、第4四半期まで継続する見通しであり、第3四半期以降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▲42.8%の4.1億円。通期業績予想に対する進捗率は27.6%
- 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+3.1%の27.8億円

経常利益

- 経常利益は前年同期比▲35.2%の4.5億円。通期業績予想に対する進捗率は28.2%
- 為替は円高で推移し期中平均為替レートは0.00570円で着地、前年同期差▲0.004円
- 為替差損益は前年同期差+1.1億円

2025年度第2四半期業績 売上高および段階利益

売上高は前年同期比+8.3%の70.5億円だが、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により売上総利益は前年同期比▲6.6%の32.0億円。進捗率については、売上高は46.0%、売上総利益が41.6%、営業利益は27.6%

	2024年度 第2四半期累計	2025年度 第2四半期累計	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	6,517	7,058	+8.3%	15,351	46.0%
売上総利益	3,432	3,204	▲6.6%	7,702	41.6%
売上総利益率	52.7%	45.4%	—	—	—
EBITDA (1)	825	514	▲37.7%	1,798	28.6%
営業利益	727	415	▲42.8%	1,504	27.6%
営業利益率	11.2%	5.9%	—	9.8%	—
経常利益	697	452	▲35.2%	1,605	28.2%
当期純利益	468	347	▲25.8%	1,288	27.0%

期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00610円0.00570円0.00610円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費等

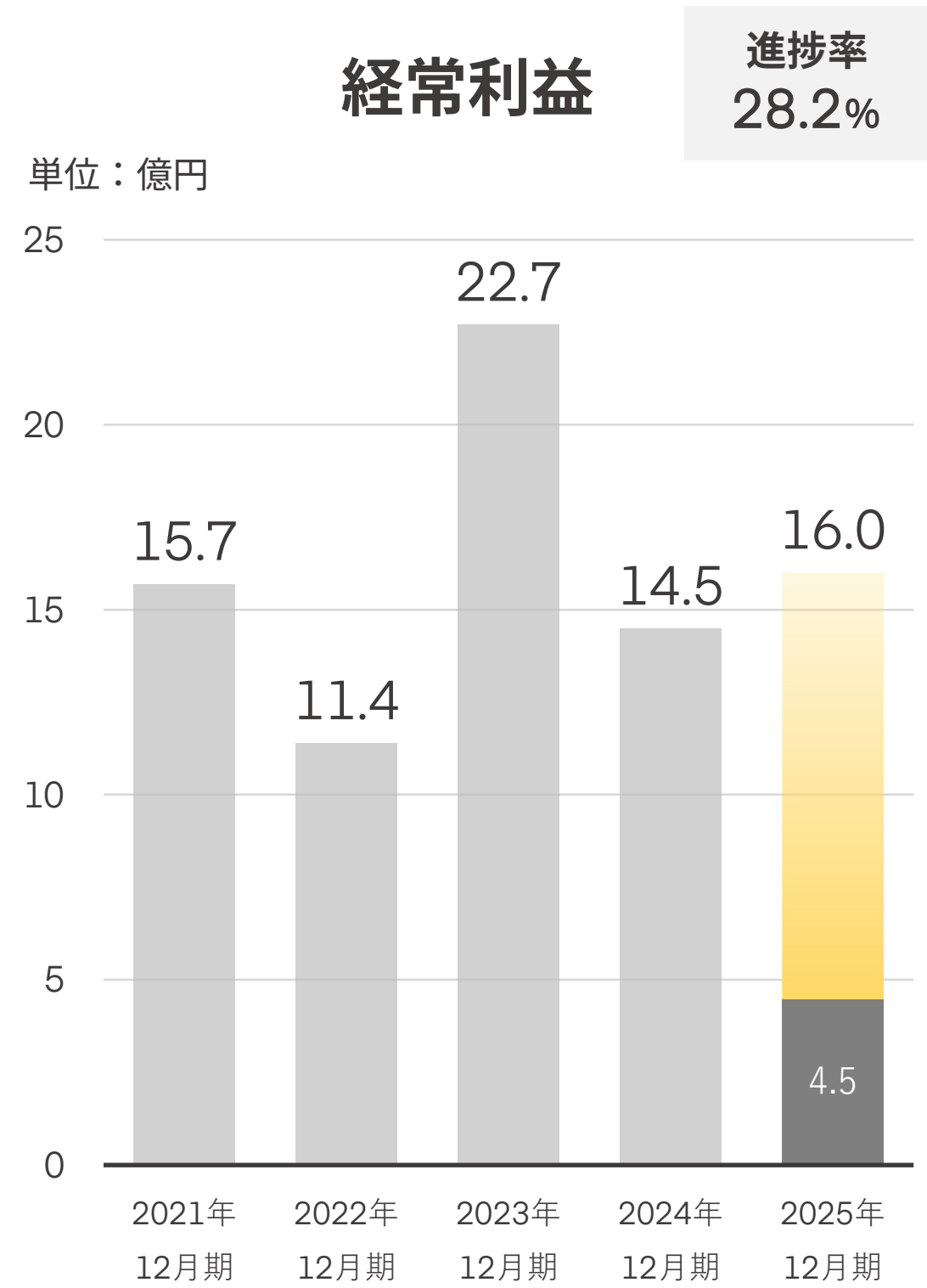
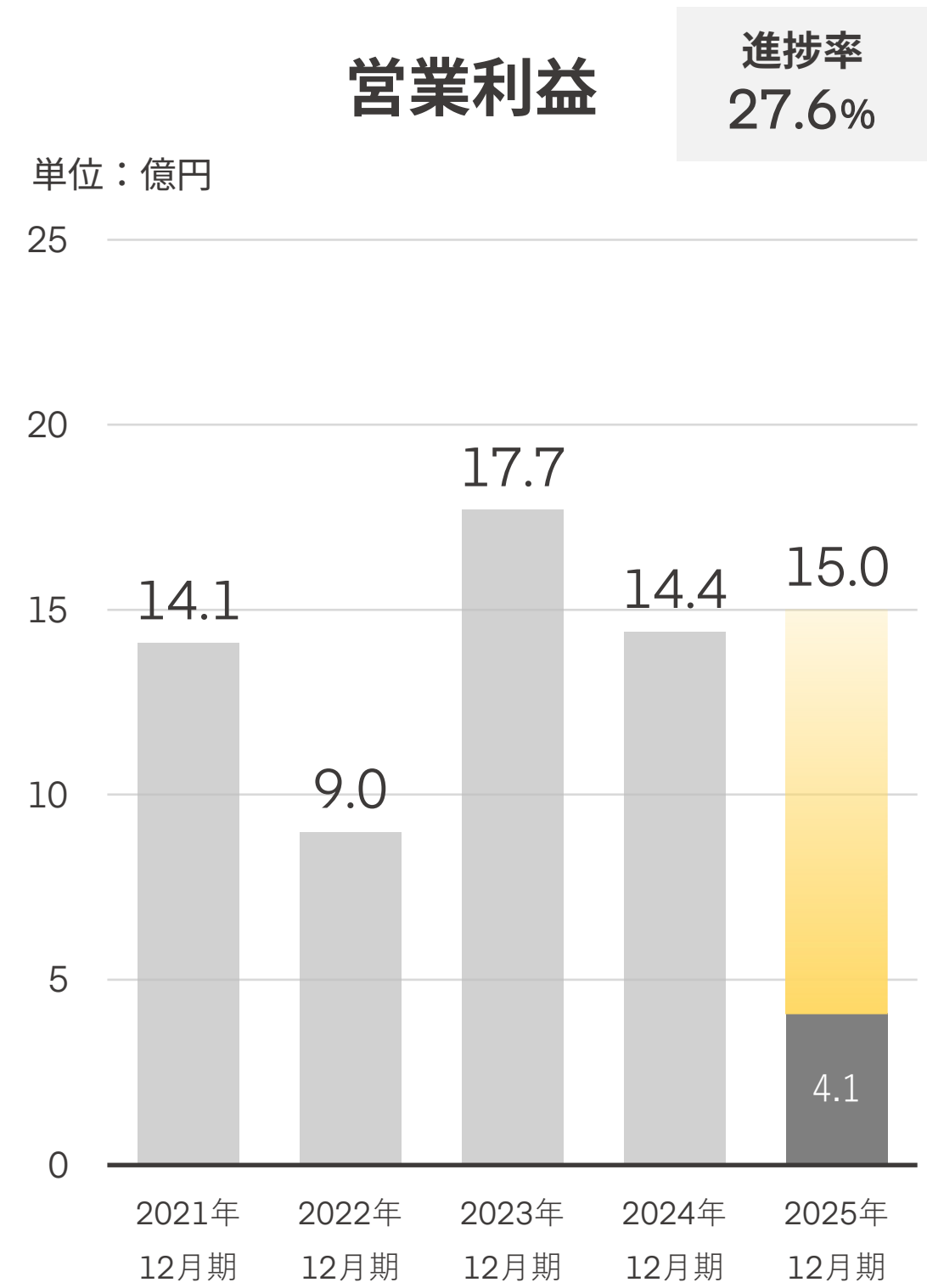
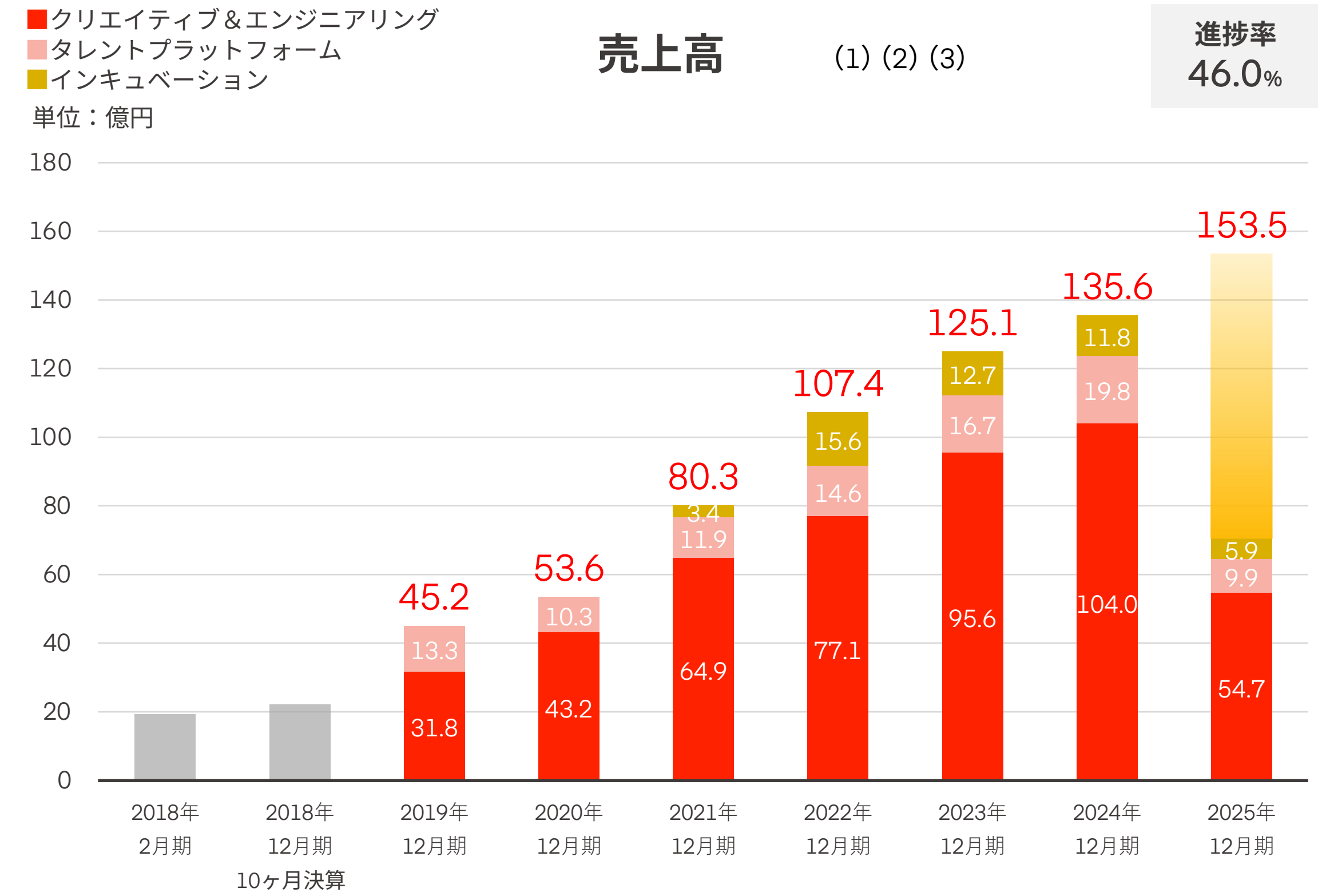
2025年度第 2 四半期業績 販売管理費

販売管理費は前年同期比+3.1%の27.8億円、期初予想を下回る水準の支出に留まった
業務委託費は外部人材による営業支援や専門家報酬等、営業活動費は広告宣伝費等により増加

販売管理費実績の内訳	2024年度 第 2 四半期累計		2025年度 第 2 四半期累計		前年同期比	詳細
	実績	構成比	実績	構成比		
単位：百万円						
人件費	1,995	73.8%	2,013	72.2%	+0.9%	前年同水準
採用費	148	5.5%	139	5.0%	▲6.3%	特に必要な人材の採用にフォーカス
業務委託費	100	3.7%	127	4.6%	+26.1%	外部の営業支援や専門家利用等により増加
営業活動費	87	3.2%	99	3.6%	+13.6%	広告宣伝費等の増加
ファシリティ費	283	10.5%	301	10.8%	+6.2%	システム費等の増加
その他販管費	88	3.3%	108	3.9%	+22.9%	
合計	2,704	100.0%	2,789	100.0%	+3.1%	

売上高・営業利益・経常利益の推移（通期）

売上高の進捗率は46%、営業利益の進捗率は27.6%、経常利益の進捗率は28.2%
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で織り込み済み



(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。

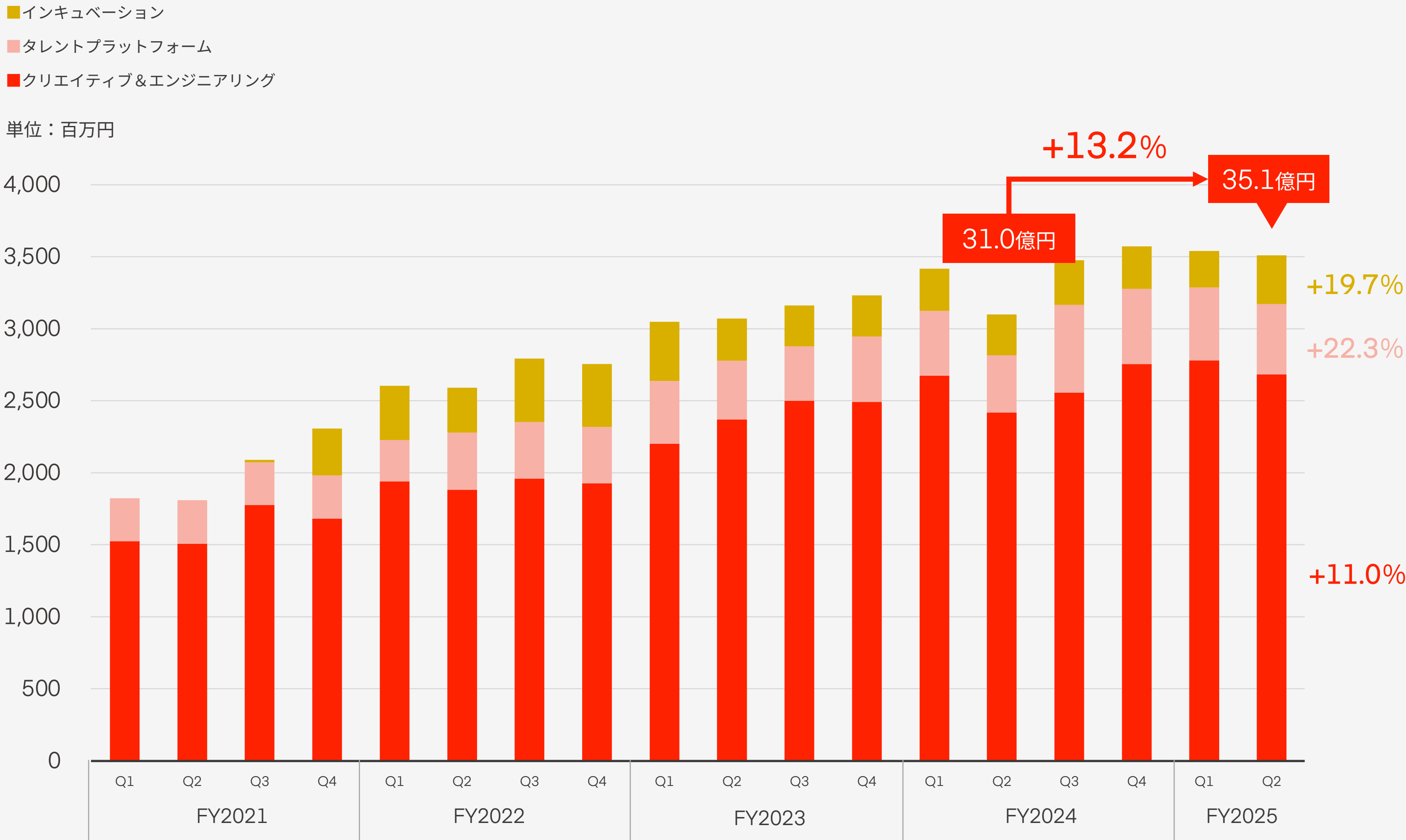
売上高の推移（四半期）

2025年度
第2四半期の売上高
35.1億円
前年同期比+13.2%

クリエイティブ&エンジニアリング
前年同期比 +11.0%
受注金額の増加

タレントプラットフォーム
前年同期比 +22.3%
SES事業が堅調に推移

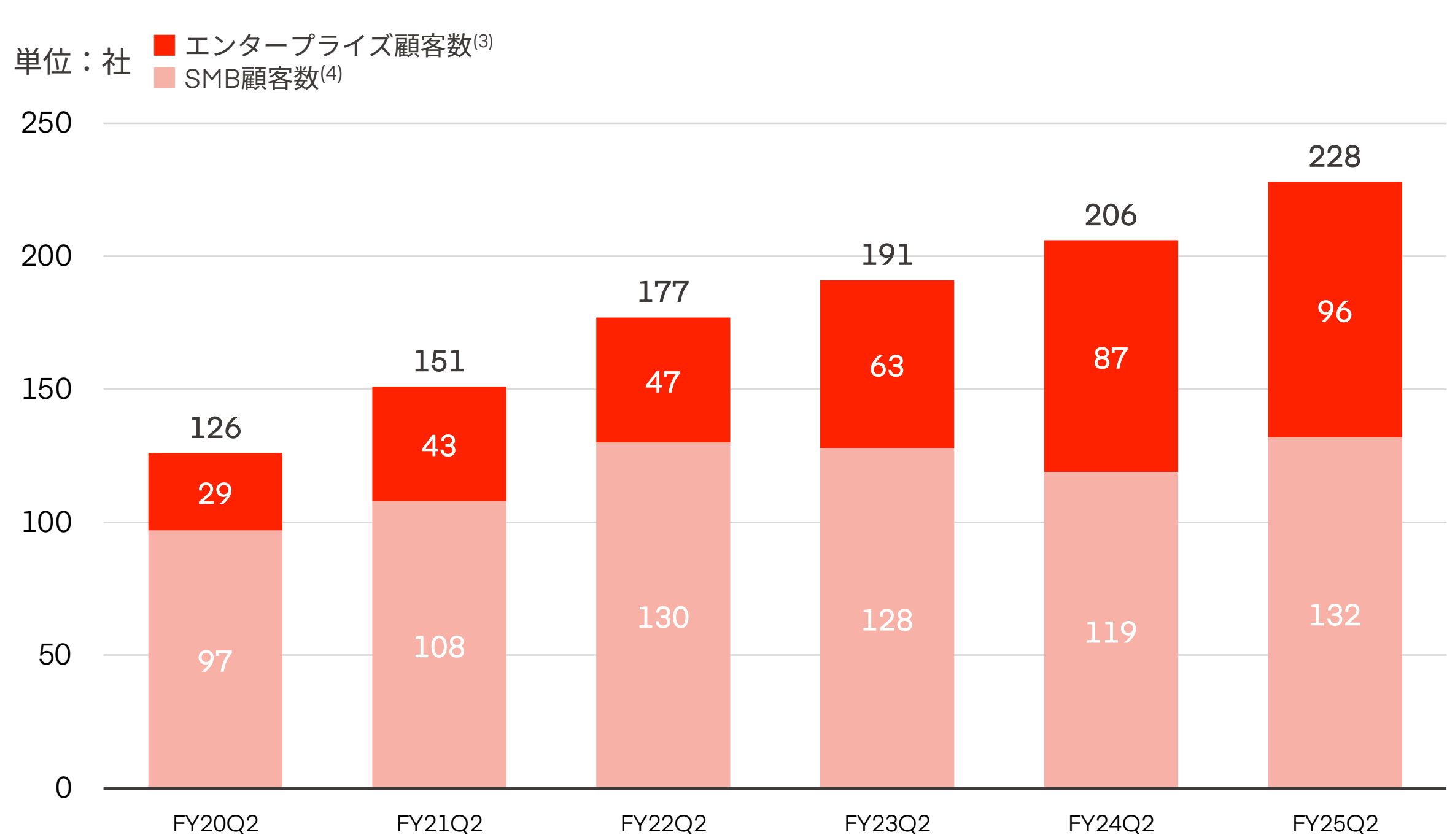
インキュベーション
前年同期比 +19.7%
ALLLYの売上を中心に増加



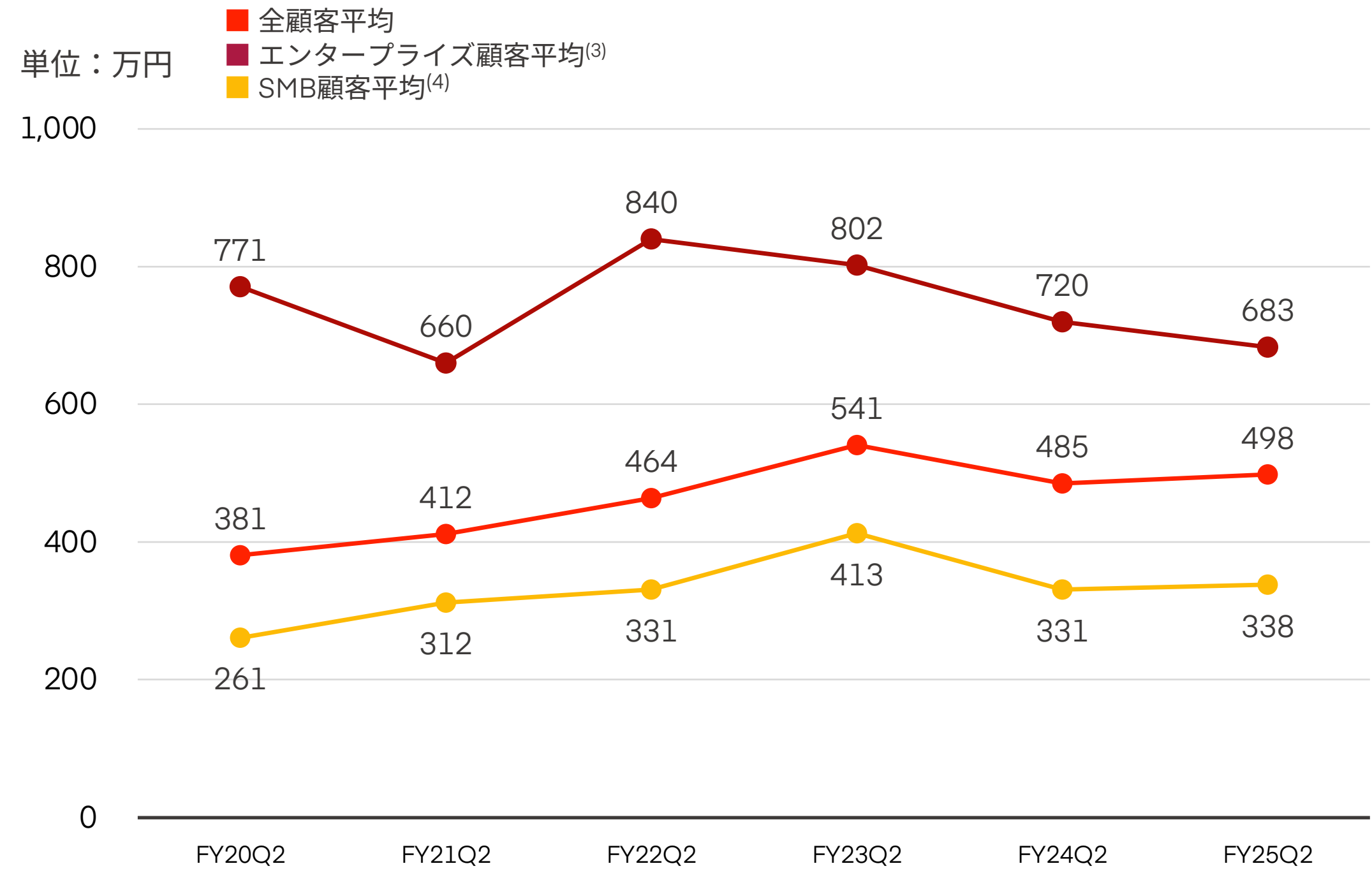
重要KPIの推移（第2四半期）

ユニーク顧客数は前年同期に対して+22社の228社
ARPUは前年同期並みの498百万円で着地

ユニーク顧客数の推移 (1)



月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)

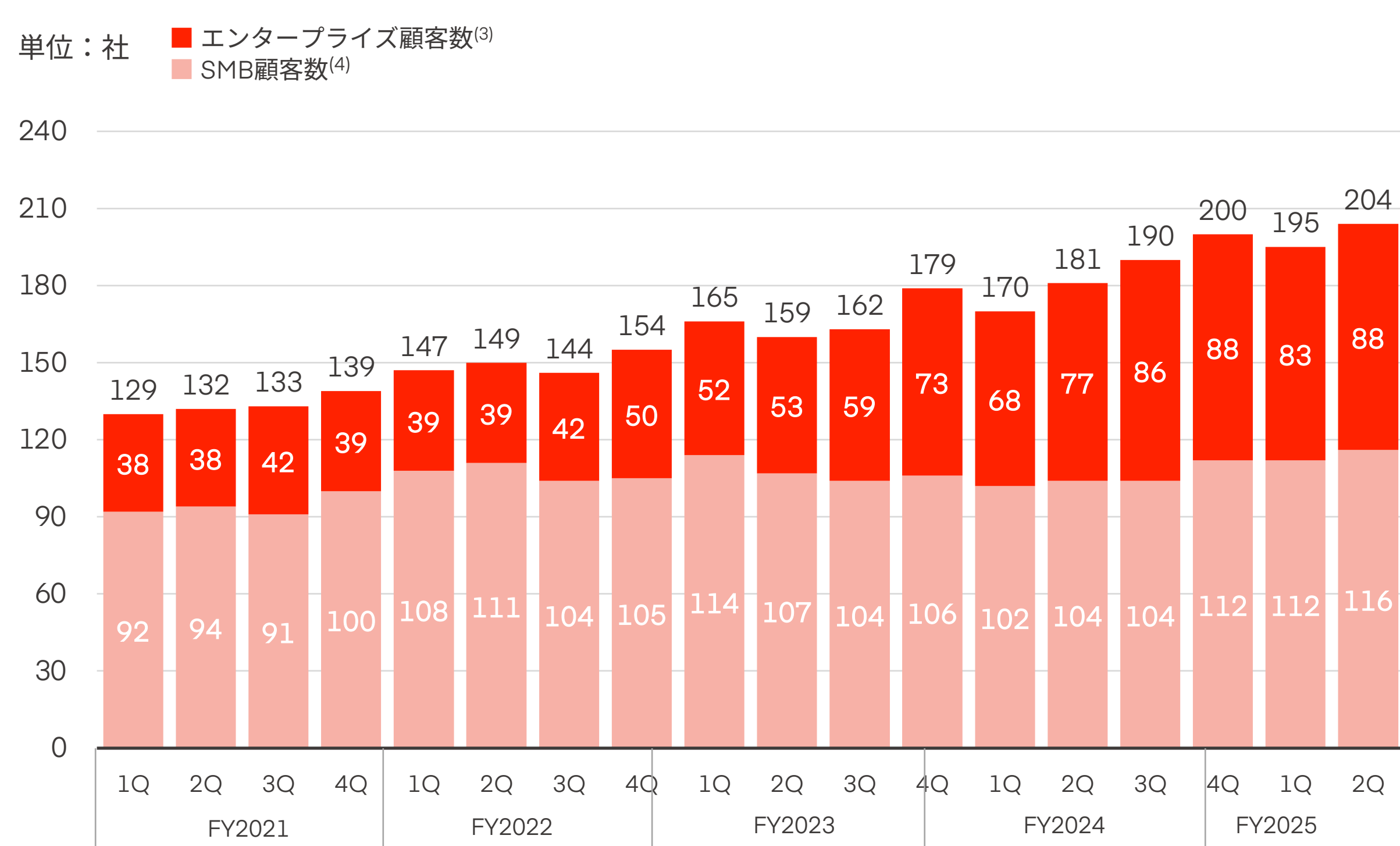


(1) 当該期間内（2四半期累計）において取引を行った顧客の実数
(2) 当該期間（第2四半期）の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数
(3) エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
(4) SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

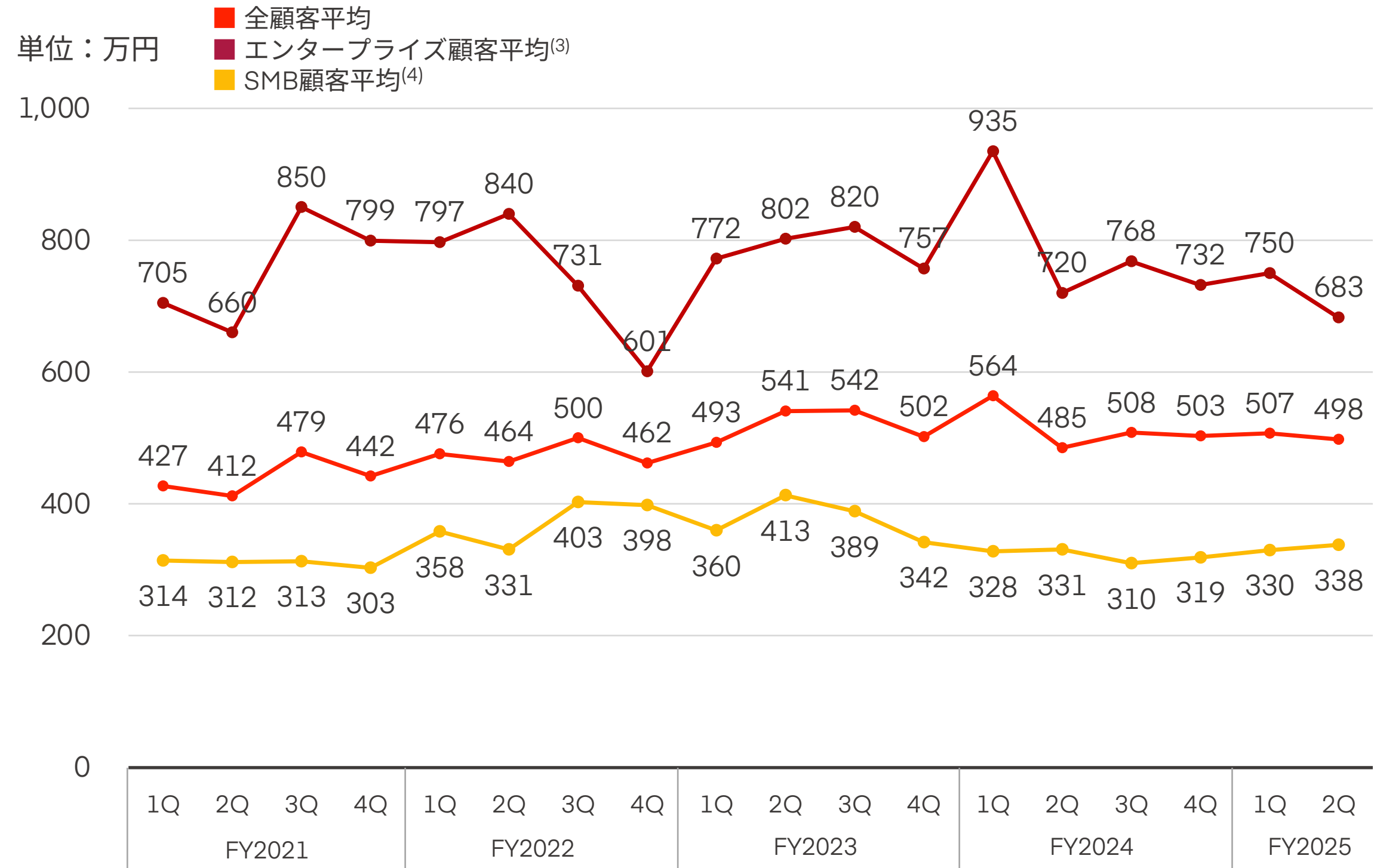
重要KPIの推移（四半期）

ユニーク顧客数は継続的に増加
ARPUはFY2024Q2以降は同水準で推移

ユニーク顧客数の推移 (1)



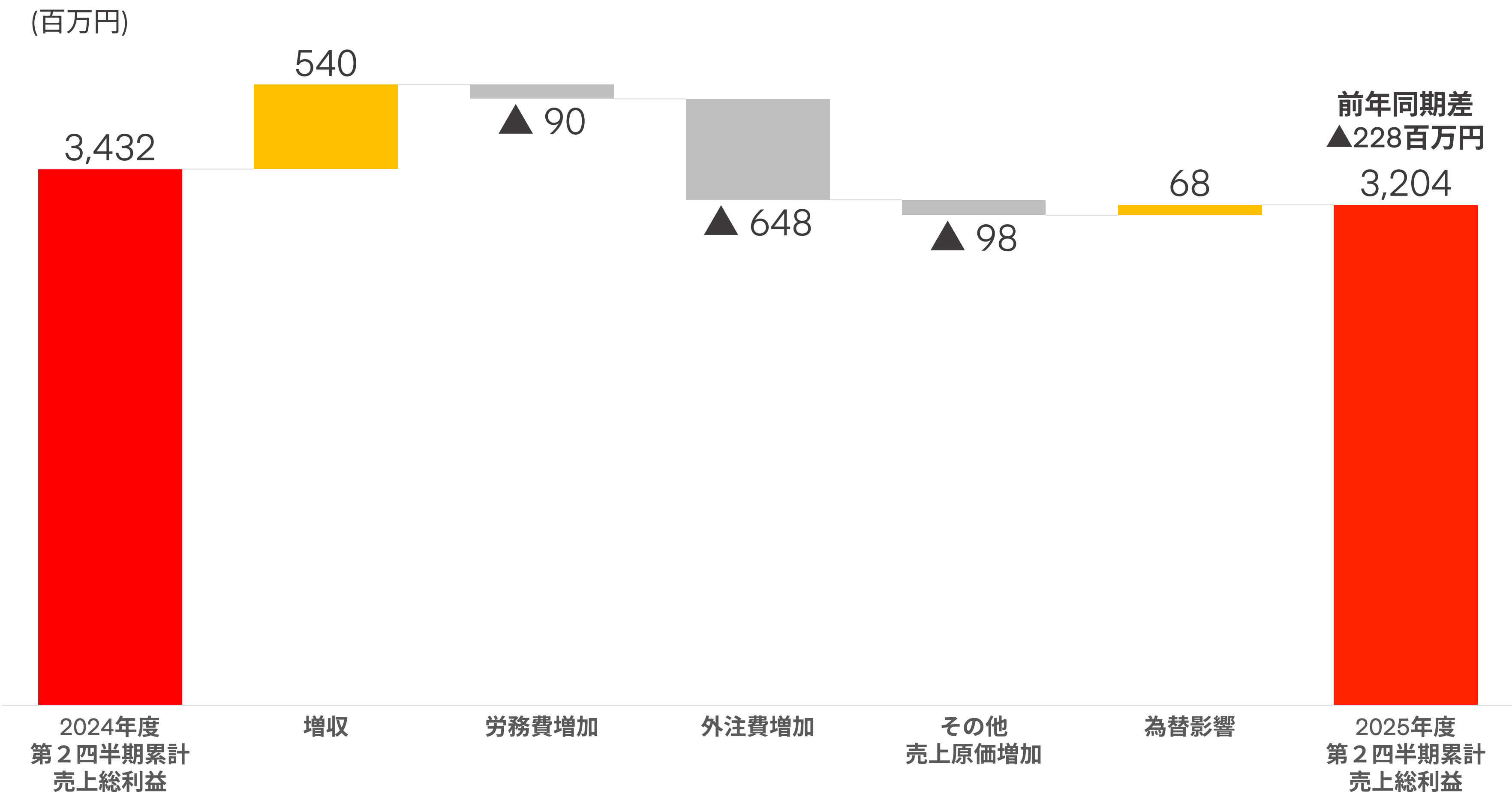
月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)



(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

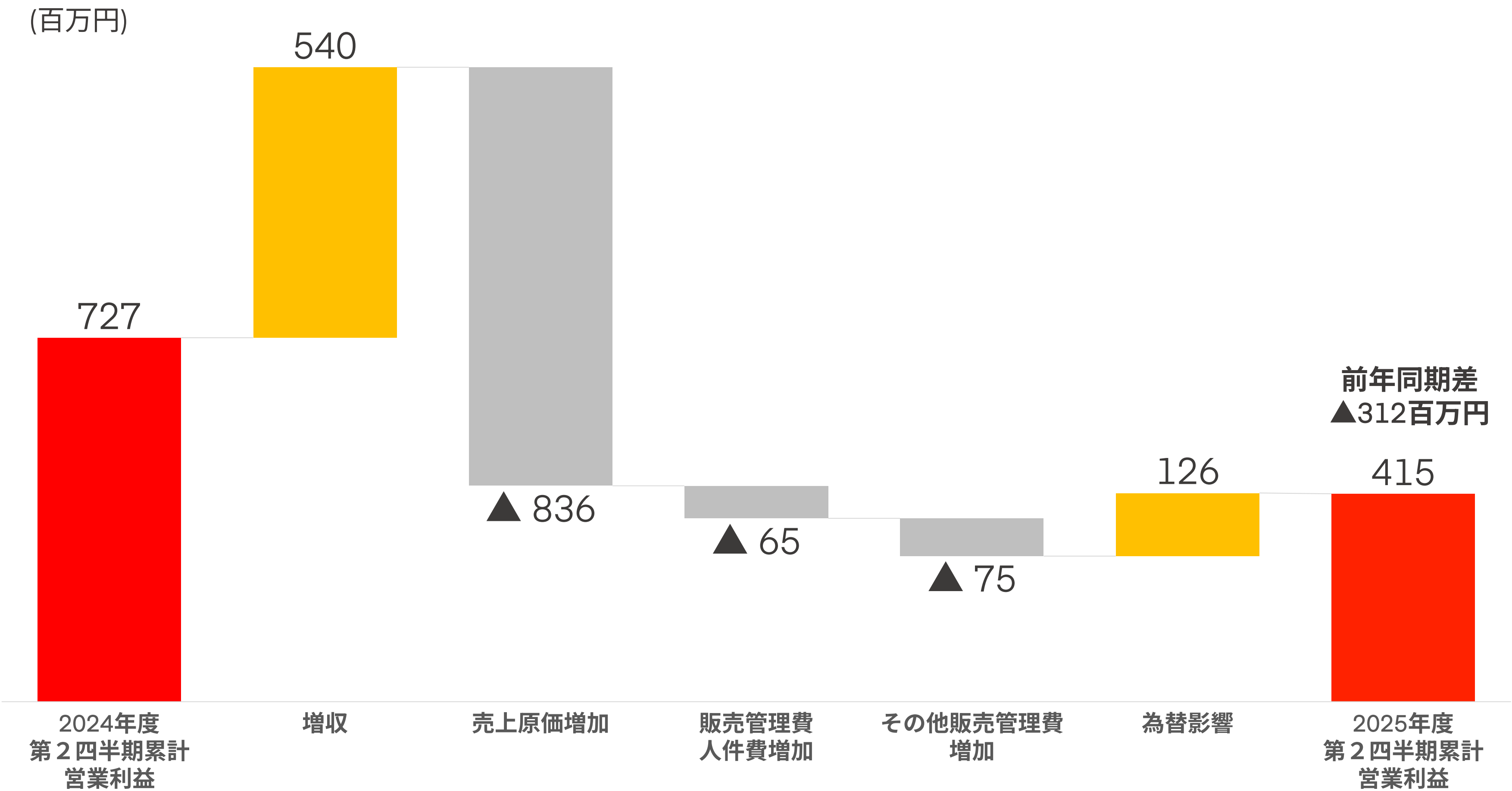
売上総利益増減要因（前年同期比較）

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648百万円増加。
売上総利益は前年同期差▲228百万円の3,204百万円となった



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▲312百万円の415百万円となった



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	11,517	▲718	
うち現金及び預金	9,794	9,015	▲779	営業CFはプラスであったものの、投資・自己株式取得・株主優待費用等による減少が上回り、現預金は前期末比で減少
固定資産	1,741	2,160	+419	投資有価証券が社債の引き受け等により増加
資産合計	13,976	13,677	▲298	
流動負債	3,268	3,285	+16	
固定負債	414	521	+107	
純資産	10,294	9,871	▲423	自己株式の取得および株主優待費用等により減少
負債・純資産合計	13,976	13,677	▲298	
自己資本比率	73.7%	72.2%	—	

2025年度の重点課題

		2025年第 2 四半期（累計）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	- 第2四半期までは既存顧客、既存プロジェクトの安定化に注力 - 不採算の特定プロジェクトの安定化及び正常化の遅れに起因し、新規顧客・新規案件へのリソースが不足	- 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	- シニアクラスの人材を新規で2名採用 - 現時点で年間7名の人材を採用見込み（上記2名含む） - KPI管理の改善を継続的に実施	- 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	- 稼働率は日本とベトナム、いずれも前年同期に対して上昇 - 特定プロジェクトの完了時期の後ろ倒しにより、前年対比での外部パートナーの利用増加は第 4 四半期まで継続する見通し - シニアクラスのエンジニアとPMの採用は前年比では好調だが、理想の人員数に対する不足は継続	- 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	- 売上高は前年同期比+22.3% - 期初予想を上回る進捗で推移	体制強化の取り組みを継続



3

2025年度12月期業績予想の修正

2025年度通期業績予想の修正

不採算の特定プロジェクトの延長、当該プロジェクトへの人的リソースの集中による
新規顧客および新規案件の獲得遅れにより、通期業績予想の修正を判断。

期初予想に対して、売上高は▲1.9%の150.5億円、売上総利益は▲6.3%の72.1億円、営業利益は▲32.7%の10.1億円

単位：百万円	2025年度 期初予想	2025年度 修正予想	期初予想比	2024年度 実績	修正予想 前年比
売上高	15,351	15,053	▲1.9%	13,568	+10.9%
売上総利益	7,702	7,216	▲6.3%	6,965	+3.6%
売上総利益率	50.2%	47.9%	—	51.3%	—
EBITDA（1）	1,798	1,288	▲28.4%	1,652	▲22.1%
営業利益	1,504	1,012	▲32.7%	1,444	▲29.9%
営業利益率	9.8%	6.7%	—	10.6%	—
経常利益	1,605	1,084	▲32.4%	1,454	▲25.4%
当期純利益	1,288	846	▲34.3%	1,023	▲17.2%

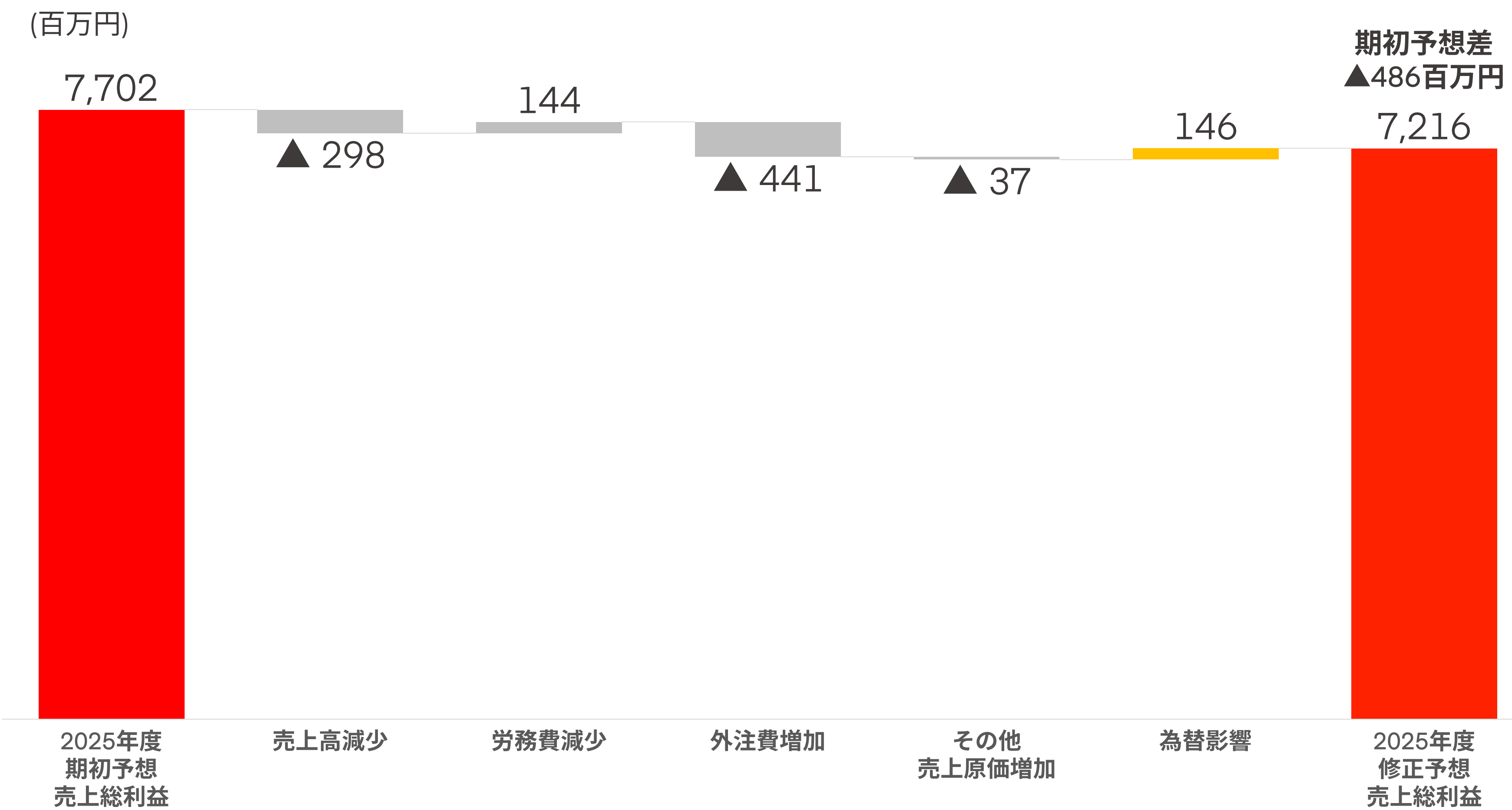
期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00610円0.00560円0.00600円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費等

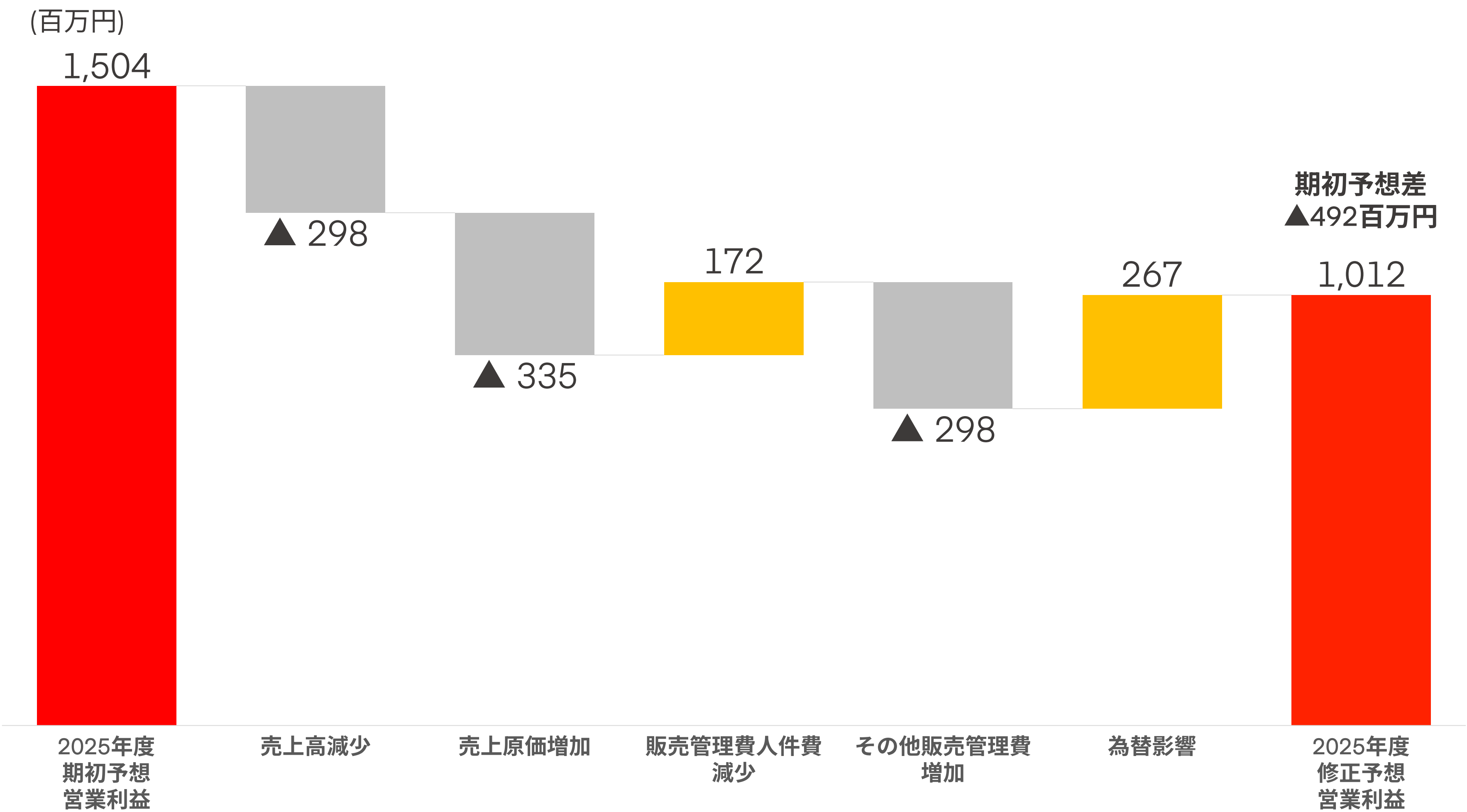
売上総利益増減要因（2025年度 通期業績予想 期初比較）

売上高の減少に伴う売上総利益の減少、特定プロジェクトにおける外部パートナー利用による外注費の増加等により、
売上総利益は期初予想差▲486百万円の7,216百万円と予想



営業利益増減要因（2025年度 通期業績予想 期初比較）

販売管理費の人件費減少および為替影響は営業利益の増加要因ではあるものの、売上高の減少に伴う売上総利益の減少、外部パートナー利用による売上原価の増加、未稼働人員の増加等により、営業利益は期初予想差▲492百万円の1,012百万円と予想





4

2025年度の成長投資の進捗

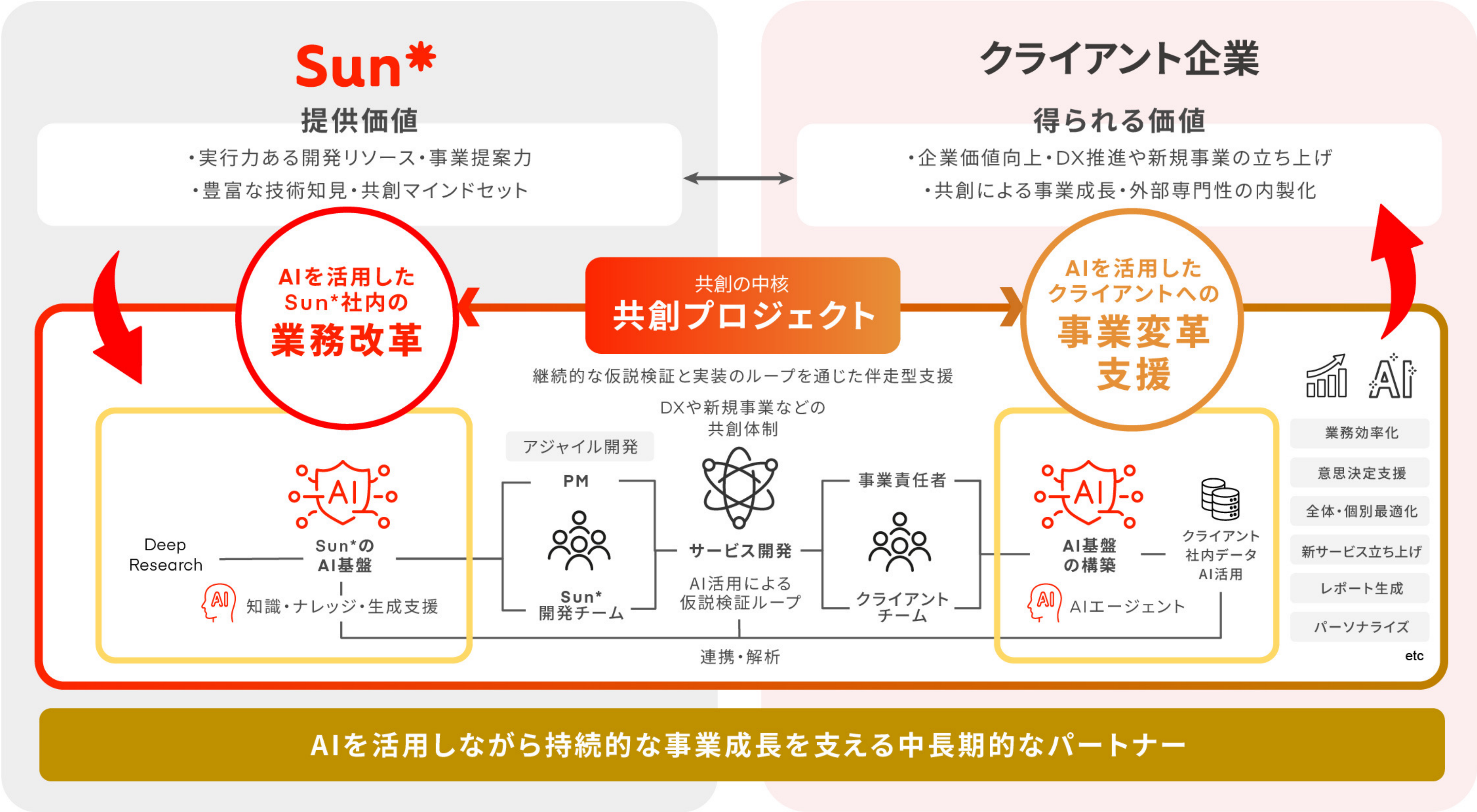
2025年度の成長投資

業績予想の修正を実施するものの、成長投資は期初予想通りに実行予定
進捗の詳細は以降のスライドにて説明

領域	投資金額	サービスライン	計画
AI & etc.	2.2億円	Sun*	- 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		- 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	- 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	- 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



2025年度の成長投資 | Q2成果報告

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。

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。

モーフィアス

Morpheus 活用による開發生産性の飛躍的向上を実現

Morpheusとは？

Sun*が独自に開発を進める「ソフトウェア開発のプロセスを可視化・自動化し、プロジェクトの失敗リスクを飛躍的に低減させるAI搭載の開発基盤」

提供価値

AIが、従来は手作業だった仕様書作成（スペック開発）を自動化・効率化すると同時に、デザイン、テスト、タスク管理といった開発全体の文脈を再構築し、シームレスな連携を実現

本格導入に向けた実証と展開

- ✓ 2つのクライアント案件で、詳細設計書およびテストケースの自動生成機能を試験導入
- ✓ プロジェクトスピードと品質の両立効果を確認
- ✓ 結果を踏まえ、7月より本格稼働フェーズに移行
- ✓ 社内展開に向けて、ワークショップを順次開催中

新たに導入されたAI機能

- ✓ 画面設計書の自動生成機能
- ✓ テストケースの自動生成機能

実証結果と評価

- ✓ 多くのケースで、従来比50～70%の工数削減を確認
- ✓ 精度・実用性ともに高評価を獲得
- ✓ 実案件における導入効果が明確となり、全社展開への足がかりを形成

その他の取り組み

Sun* Assistant

ベトナム拠点 社内メンバー向け
Chatbotの開発

- ✓ 数GBの社内文書进行处理
- ✓ 制度やプロセスに関する質問に高精度で自動回答
- ✓ 1日100件以上に対応し、工数を大幅削減



2025年度の成長投資 | Q2成果報告

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のデータ利活用環境（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

営業～デリバリー業務の一元化・効率化の推進

営業データの統合と安定運用の開始

商談～受注までの営業情報を1つのシステムに集約。6月に統合完了、7月より安定運用を開始。その結果、**営業状況の可視化と管理負荷の軽減を実現**

アサイン業務向けWebシステムの導入

アサイン体制を支える社内Webシステムを構築。7月より運用開始し、**業務オペレーションを効率化**

今後の展望：業務全体のデータ連携へ

今後6ヶ月でWebシステムを拡張し、案件管理までを一元化。**営業～デリバリーの全体最適なデータマネジメントを目指す**

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関連プロジェクトの拡大と体制強化の進展

国内は検証フェーズ継続、AI Agent Baseは提案・PoC中心に展開

国内企業の多くは、生成AI活用をSaaSやOSSを用いた検証段階にとどめており、業務連携・本格導入には時間が必要。その中でAI Agent Baseは、PoC支援や提案活動を中心に活用機会を拡大中。実運用に向けた検証・事例創出を継続し、今後の導入フェーズへの移行を目指す。

その他のAIプロジェクトは大きく成長

大型AI案件の受注により、AI関連売上が前年を大きく上回る水準に成長。JP・VN拠点のAI人材の稼働と中途採用も増加し、体制も拡充。実績に基づく信頼獲得とリソース強化が好循環を生んでいる

2025年度の成長投資 | Q2成果報告

AI & etc

投資額 2.2億円

PLAN 計画

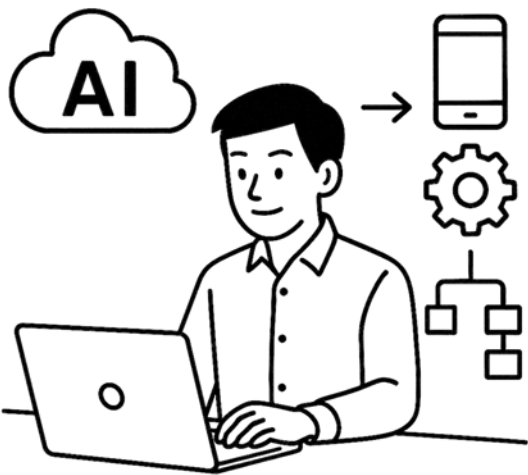
DO 実行

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。



複数フェーズの案件が順調に完了・継続

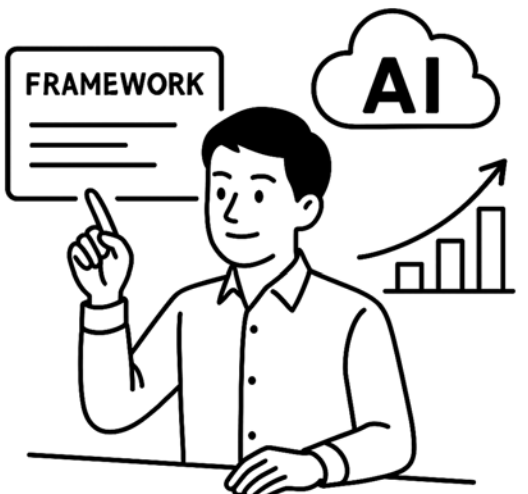
- ✓ C 社 Phase1（3～4月）・Phase2（5～6月）ともに無事完了
- ✓ その他進行中の顧客案件4件も順調に完了（うち3件は継続中）
- ✓ 複数案件がフェーズ継続に移行しており、クライアントからの信頼と継続性を確保

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。



プロダクトの改善とユーザーの再利用

- ✓ プロダクトの継続的な改善により、安定性がさらに向上
- ✓ 過去利用実績のある顧客が、7月より再度利用を開始
- ✓ 改善が評価され、信頼性・継続性のあるサービスとして再選

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



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



新規ゲームプロジェクト「VROOM VROOM RUN」 8月以降にリリース予定

自社IP創出を目指す新作タイトル「VROOM VROOM RUN」の開発が順調に進行中。
8月リリースを予定しており、前作「BouncyBunny」で得た知見を活かし、より洗練された体験を目指しています。リリース時期は変動の可能性あり

直近数年で売上が急拡大
高水準の成長を継続中

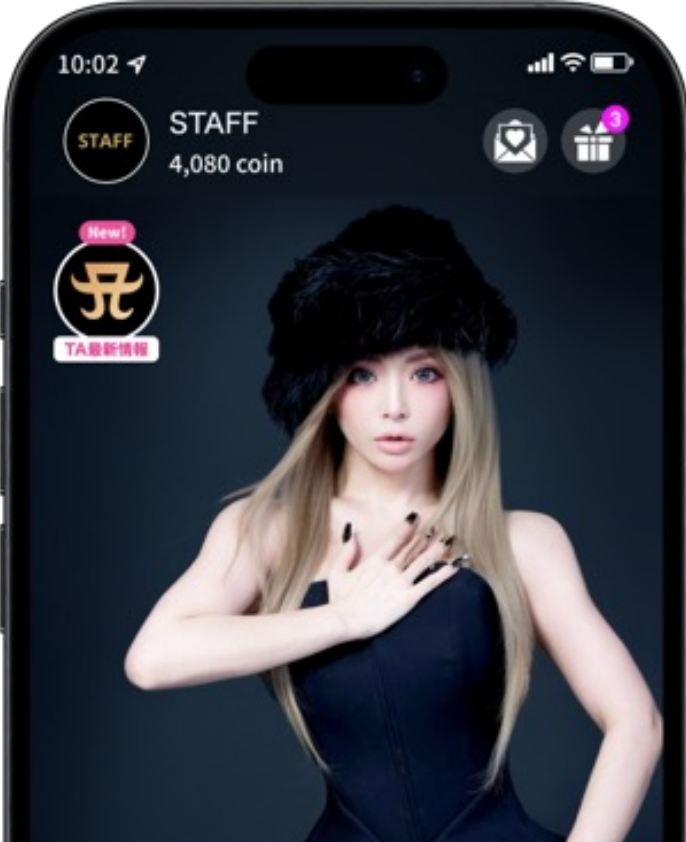


新規アーティストのリリース

プロアーティスト専用ファンコミュニティシステム

多言語対応を強化し 海外展開を本格化

2025年アジアツアーでのチケット即完売で話題となった浜崎あゆみのファンコミュニティを多言語対応化。これにより、海外ユーザーのDL数と有料会員数が増加。本対応は、今後リリース予定のアーティストの海外展開を見据えた標準機能としてシステムに実装済み



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



ERPリスキリングを終えた人材が顧客プロジェクトで稼働開始 今後は日本側で営業を強化し売上拡大を目指す



2027年までに移行が必要

2027年問題
SAP ERPのサポート終了により、システム停止やセキュリティリスク、業務中断などの影響が懸念されるため、対応が急がれている。



① マイグレーション

- ECC→S/4HANAへ移行時のデータ処理等
- アドオンプログラムの分析、新システムへの移行

② クラウドとAI活用

最新AI機能をすぐに活用でき、汎用的なSaaS製品とのAPI連携もスムーズ。AIを用いて基幹システムに集約されたデータの利活用を加速する

③ BTPを活用した Side by Side開発

(BTPとは) SAP社が提供するクラウドのアプリケーション開発プラットフォーム
Fit to Standardでは対応しきれない個別要件の開発をERP外部に構築する

Sales & Marketing

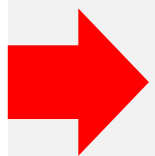
投資額 1.7億円

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



営業進捗の改善と 組織力強化への取り組みを継続

2025年第2四半期（累計）の売上高は期初予想に対して進捗が遅れ、事業運営上の重要な課題として位置付け。シニアクラス2名を含み現時点で年間7名の採用を見込むなど人員強化を推進。過去リードの掘り起こしにより、2Qの商談率は前期に対し10%以上改善。新設のアライアンスチームによる提携先との関係深化で、リード獲得や提案率向上等の手ごたえを得られた。KPI管理の改善と営業組織の最適化を継続し下期以降の受注増加を目指す

オンライン施策の成果拡大と 売上転換への課題

Q2はオンライン施策強化によりWeb流入・CV数が大幅伸長し、SEO・メルマガ・広告の各チャネルで目標超を達成。PV・UU数も前年同期比で堅調に伸び、リードからのアポイント数も拡大。一方で、獲得リードの多くが売上にはまだ直結しておらず、案件化や受注に向けたプロセス強化が課題。Q3以降は、リード・アポイントのさらなる増加に加え、案件化率や提案金額の向上を実現する施策を強化していく

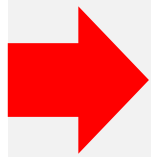
Talent Platform



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



ベトナムIT人材の魅力発信と採用後支援まで視野に入れた価値提供を強化

ベトナム人材の魅力訴求

xseedsイベントレポートを全顧客・提携大学へ継続展開し、映像・写真・評価データを活用した情報発信の手応えを実感。新たな大学との提携拡大も進行中

グローバルPBL

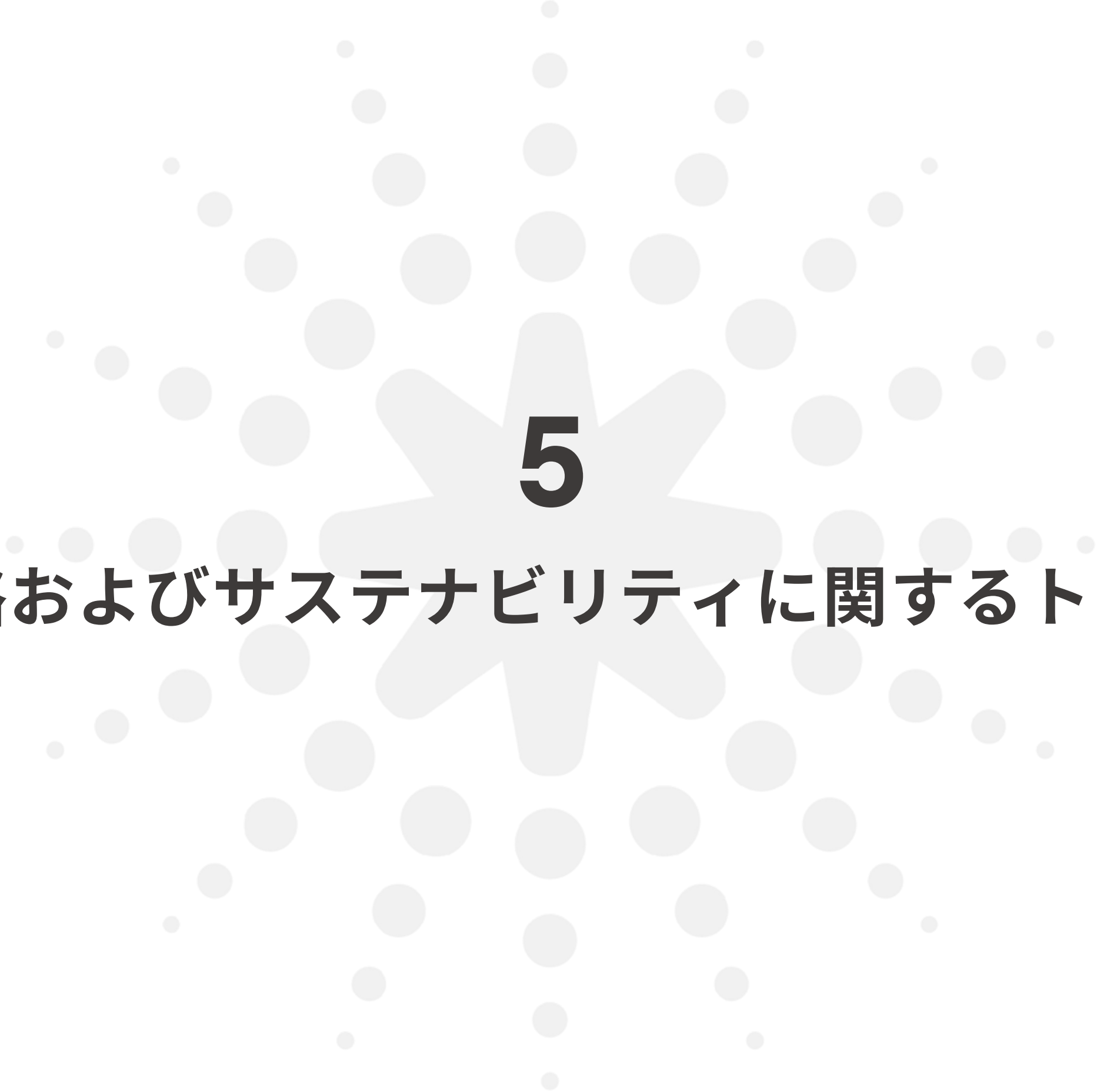
国内理系大学とハノイ工科大学のプロジェクトが終盤を迎え、スカラシップ制度の見直しも検討開始。また、インドネシアのガジャマダ大学では800名超の新入生向けキャリアイベントにも参加し、現地との新たな接点を構築

顧客企業向けイベント品質の向上

顧客企業向けイベントは、高評価が継続。提携大学内のツアーや交流施策の進化により、契約継続率にも好影響が見られ、各大学からの期待も高まっている

新たな取り組み

xseedsイベント経由で日系企業に就職したベトナム人材の早期戦力化と定着を支援するオンボーディングプログラムを開始。異文化理解研修、日本語研修、1on1支援レポートなどを提供し、すでに複数社から受注・引き合いを獲得している



5

成長戦略およびサステナビリティに関するトピックス

累計アプリダウンロード数1億2,000万回超のグローバルギア社がSun*グループに参画



カジュアルゲーム事業参入で、エンターテインメント領域の成長をさらに加速

グローバルギア社は、「『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の企画・開発・運営を行う企業です。隙間時間に誰でも簡単に楽しむことができる「カジュアルゲーム」を中心に、これまでに170本以上のアプリをリリースしており、ゲーム開発に関わるすべての制作工程を自社で担い、継続的に新作タイトルをリリースできる開発力と累計2,000万ダウンロードを超える人気シリーズを生み出す企画力を強みとしています。

今回の株式取得により、Sun*グループはカジュアルゲーム事業に参入し、GG社とのゲーム制作ノウハウの相互共有、人的リソースの相互活用などのシナジーを通じてカジュアルゲーム事業を発展させ、エンターテインメント領域の成長ドライバーとすることで、「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。



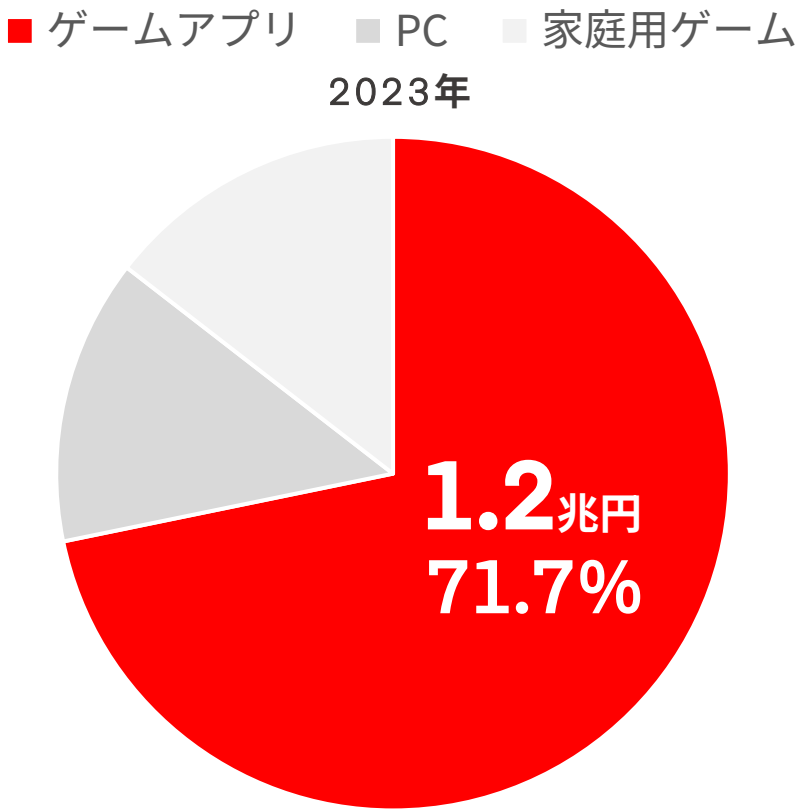
ビジネスモデル

ゲーム内の広告枠をアドネットワーク経由で広告主に提供することで得られる広告収益が主な収益源



国内オンラインゲームコンテンツ市場規模

2023年のオンラインゲームコンテンツ市場規模は約1.2兆円で、ゲームアプリは全体の71.7%を占める



※株式会社角川アスキー総合研究所「ファミ通ゲーム白書2024」

代表タイトル

ステージ系			シナリオ系		
ドッキリ神回避	サイコボーイ	ストーリーカーノジョ	ぼっちゃん。	444回目のただい	鍵屋

マージ・放置系			RPG系		着せ替え
もちこね	てんあげ	すしあつめ	海底ハント	つりライフ+	シュガードール

人気シリーズの累計ダウンロード数は2,000万を超える

App Storeに掲載している全アプリの平均評価は4.6*

※2025年6月14日時点

様々なジャンルのゲームを開発し、累計リリース本数は170本を超える

株式会社グローバルギアの概要

主に国内をターゲットに、スマートフォン向けゲームアプリの企画・開発・運営を行う
隙間時間に誰でも簡単に楽しむことができる「カジュアルゲーム」を中心に、これまでに170本以上のアプリをリリース

グローバルギア社の概要

名称	株式会社グローバルギア
所在地	福岡市中央区渡辺通二丁目9番22号 西鉄渡辺通ビル
代表者の 役職・氏名	代表取締役 佐藤 竜史
事業内容	スマートフォン向けゲームアプリ の企画・開発・運営
資本金	3百万円
設立年月日	2013年1月23日

直近3年間の業績推移

業績（単位：百万円）	2022年12月期実績（1）	2023年12月期実績（2）	2024年12月期実績（3）
売上高	493	584	490
営業利益	245	351	242
営業利益率	49.8%	60.1%	49.5%
経常利益	302	362	248
当期純利益	182	230	169

（1）営業外収益である為替差損益の影響で経常利益が営業利益を大きく上回っております。
（2）一部タイトルが動画配信サイトを通じて話題となり、新規ユーザーが増加したことにより売上高が一時的に上昇しております。
（3）売上高、営業利益ともに2022年12月期と同水準を維持している一方で、為替影響により経常利益は2022年12月期を下回っております。

華やかで上質な浴衣コーデを楽しもう！不思議な人形『シュガードール』の新ガチャを開始



夏祭りキャンペーン
『つりライフ+』とのコラボも開催中

グループ会社のグローバルギアがApp Store、Google Playにて提供中の着せ替え×育成ゲーム『シュガードール』において、華やかで上質な浴衣コーデなどが楽しめる新規ガチャ「花咲く宵の夏祭り（前編）」「君と、ひと夏の約束」を開始。季節限定キャンペーン「夏祭りキャンペーン」や、『つりライフ+』とのコラボキャンペーンも開催中。
あわせて、衣装にぴったりの背景が手に入る特別パック「夏祭りパック 雅」「夏祭りセット 涼」「夏祭りセット 灯」も販売中。
「花咲く宵の夏祭り（前編）」は、2025年8月6日（水）から10月14日（火）23:59までの期間限定ですので、夏の夜をまるごと楽しめるこの機会にぜひご注目ください。



季節限定キャンペーン
「夏祭りキャンペーン」

キャンペーン期間中に、他オーナーさんのお家へ訪問して「いいね」すると、交換素材「水色ヨーヨー」や「黒色ヨーヨー」を入手できます。
実施期間：2025年8月31日（日）23:59まで

『つりライフ+』コラボキャンペーン

『シュガードール』の制作スタッフが手がける、もうひとつのやさしい世界『つりライフ+』から、テトラ、ポッド、ノアの3人のドールや、特別な衣装「マリンボーイ」シリーズなどが登場中です。お得にドールをお迎えできるコラボパックも販売しています。





6

Appendix



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



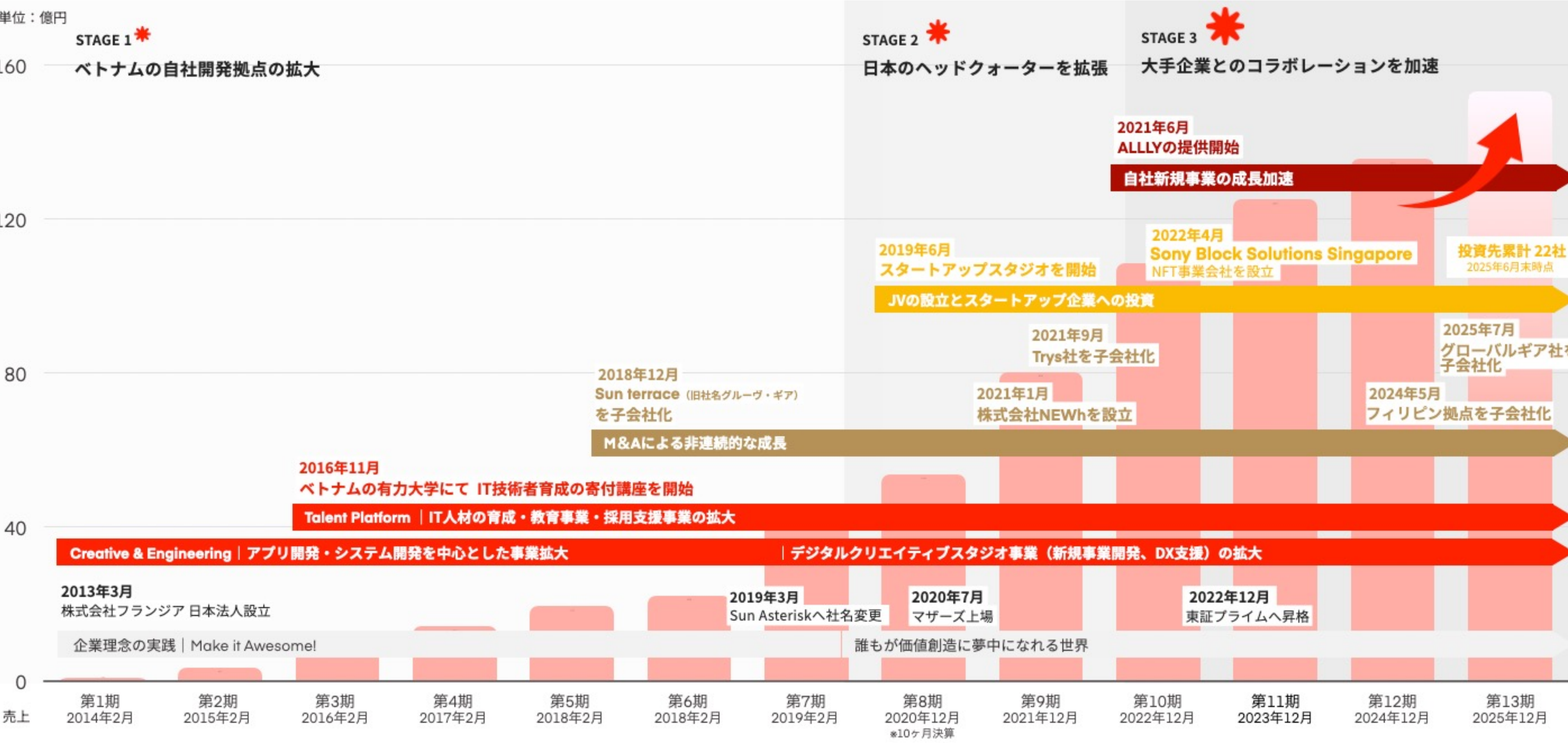
Sun* Sun* (VN) ...
2015年10月27日

ハノイ工科大学情報工学部の設立20周年式典にて、Framgia 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。



Appendix

Sun*の価値創造と自己変革の歩み



外部の力を活用して成長

Inorganic Growth

インオーガニック成長

NEWh

T r y s

GLOBAL GEAR

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

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

and more

ALLY

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

and more

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

JVの設立とスタートアップへの投資

自社新規事業の成長加速

既存事業の規模拡大

企業価値

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)



8月にリリース予定の新ゲーム

- カジュアルゲーム事業参入 (M&A)



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
	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	Governance
	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	Environment

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>

Appendix

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-Engible 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.