



2026年3月31日

各位

会社名 株式会社Sun Asterisk  
代表者名 代表取締役執行役員CEO 小林 泰平  
(コード：4053、東証プライム市場)  
問合せ先 執行役員CFO 福富 友哉  
Mail：ir@sun-asterisk.com

### 上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2025年12月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状況となりました。下記の通り、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

##### 1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の2025年12月31日におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなっております。「流通株式時価総額」については、76億円と基準に適合していないため、現在改善期間に入っております。

2026年12月31日までの改善期間中に上場維持基準（流通株式時価総額）への適合が確認できなかった場合、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年12月31日時点の分布状況に基づく東京証券取引所の審査の結果、同基準に適合していないと確認された場合、整理銘柄に指定され、2027年7月1日に上場廃止となります。そうなる可能性が高まった場合には、スタンダード市場への市場変更も視野に入れ、一定の株式流動性を確保していきたいと考えております。

当社は、プライム市場での上場維持を重要な課題だと考え、改善期間からの脱却を目指しております。「流通株式時価総額」に関し、2026年12月末までに上場維持基準を満たすために本計画書に記載する各種取り組みを進めてまいります。

##### 【基準日（2025年12月31日）時点での上場維持基準への適合状況】

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況	8,544人	168,013単位	76.5億円	42.9%
上場維持基準	800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間	—	—	2026年12月まで	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

##### 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題および取組内容

###### (1) 基本方針

当社は、今後プライム市場における上場維持基準を維持することを目指し、持続的な成長と企業価値の向上に資するための事業活動、資本政策を実施し、これらの施策に自足的に取り組むことにより、当社株式の魅力を高め、より多くの投資家の皆様に当社株式に対する投資環境を充実させていくことを基本方針として、「企業価値の向上」および「株式価値の向上」を図り、2026年12月末までに上場維持基準への適合を目指してまいります。

###### (2) 課題および取組内容

当社は株主数、流通株式数および流通株式比率の基準を満たしておりますが、「流通株式時価総額」の基準

を満たしておりません。従って流通株式時価総額の向上には、企業価値向上に取り組むことで株式市場から評価され、株価を上昇させることが課題であると認識しております。

当社はこの課題に対して、以下の取り組みを推進してまいります。

#### 【取組内容】

##### i) 業績の回復（事業戦略）

当社は、特定プロジェクトにおける外部パートナーの利用が想定よりも長期化した結果、売上原価がの想定よりも増加したことや、これに伴い新規顧客および新規案件の獲得に要するにおいて営業リソースが不足が発生したことなどから、2025年12月期において業績予想を下方修正し、9.3%増収ながら各段階利益において減益決算となり、2期連続の減益決算となりました。このため、市場が当社に求める高い成長性の実現を達成できなかったことに対する厳しい評価が、株価に表れていると認識しております。

当社ではこれまで、技術領域を拡大するためのシニア人員採用や契約プロセスの見直しによる不採算案件獲得リスクの軽減、マーケティング組織と営業組織の統合し一体化を起点としたとなった計画策定と業務改善を開始するなどし、ベトナムでの稼働率に責任を持つ部門を立ち上げる等、収益体質の強化に取り組んでまいりましたが、その成果が今後は顕在化するものと考えております。

顧客獲得の戦略については新たなマーケティング戦略によるエンタープライズ新規開拓の強化、既存顧客の深耕強化、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を目指してまいります。

営業組織の強化についてはクリエイティブ&エンジニアリングにおいて4つのソリューション事業ラインを設置し、より市場解像度を高め、顧客を効果的にしっかりと絞ったマーケティング、業界や個別企業に対するきめ細かいアプローチ、シニア人材の採用や育成の強化に取り組んでまいります。

さらに、稼働率の向上に向けた社内のリソースに合致した案件獲得、社内で人材が不足している技術領域の採用なども行う方針です。

当社では、AWSのファンデーションアルテクニカルレビュー認定やMicrosoft社のData&AIソリューションパートナー認定を受けております。高い技術力をベースとしたソリューションを活用できるパートナーであると対外的にも評価されている強みを業績に反映してまいります。

タレントプラットフォームでは、北陸銀行とのビジネスマッチング契約を締結しました。これは、当社初の金融機関との提携であり、さらに北陸銀行の取引先企業への顧客層顧客基盤の拡大を期待しております。

インキュベーションでは、プロアーティスト専用ファンコミュニティシステム ALLLY において、支援しているアーティストの公式ファンクラブアプリが新たに南米3カ国とタイで提供開始となっており、順調に拡大しております。

昨年に子会社化したグローバルギア社からは多くのカジュアルゲームをコンスタントにリリースしております。同社は、カジュアルゲームの分野で上位に位置し続けており、当社グループの収益にも貢献し続けるものと期待しております。

M&A においてはグローバルギア社に加えて、昨年はソフトウェアの受託開発 受胎開発事業を運営する MIXENSE 社を子会社化しました。これは当社が強化を考えているデジタイゼーション領域に強みを持つ企業とであり、当社グループの同領域における成長を加速させるものと期待しております。さらに、オンライン日本語教育事業を運営しているパベルメソッドの株式を取得しておりますが、これはタレントプラットフォームでのシナジーを考慮してお互いのビジネス拡大を目的としたものです。

AI 事業における当社への提供価値に関してですが、まず当社の強みは何を作るかという部分から顧客

と共に考えて事業成長を伴走するという点にあります。AI時代においてもこの当社の強みを念頭に置いて事業を進めていきたいと考えております。

AIの進化によって、テクノロジーというものは今までは優位性だった、一部のエンジニアなどが扱う優位性から、として認識されていたものが、どちらかというAIによって前提条件となる世の中に変わっていくものと考えています。これを当社グループでは、テクノロジーの民主化と捉えております。テクノロジーが当たり前の前提条件となったことによって、作ることそのものがコモディティ化していく世界で差別化要因は人が生み出す熱量、こだわり、思い、個性、一人一人が持つストーリー等「言語化されていない価値」だと考えております。

「言語化されていない価値」に対して人間中心設計で何を作るべきかを本質的に向き合う力。事業視点で問いと意思決定をずっと支えながら、運用改善までを伴走していくこと。そして、技術品質へこだわり続け、新しい技術を取り込み、自社で品質を磨き上げていく。これこそがSunAsteriskの強みであると考えています。

SunAsteriskがAIテクノロジーの民主化を最前線に立って民主化を進めていき、更なる価値創造を行っていくというための、様々なAI基盤と組織の標準化についてはこれまでに時間をかけて作り上げてきました。開発、フロー、ナレッジの標準化を継続して展開していくことで外部価値に繋げていく。企業をAIでエンパワーし、AI-Readyな体制にしていくことを今期以降目指していきたいと考えています。そのための開発フロー、開発構造、内製のAIプラットフォーム群については相当数を構築、投資してきました。これを、来期以降の成長ドライバーにしていきたいと考えております。

これらを踏まえた2026年12月期の業績見通しについては、下表のとおりです。

	売上収益		営業利益		税引き前利益		親会社の所有者に帰属する当期利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
今期見通し (2026年12月期)	18,201	—	1,714	—	1,900	—	1,389	—

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
前期実績 (2025年12月期)	14,835	9.3	1,052	(27.1)	998	(31.4)	476	(53.5)

※1：見通しの詳細につきましては、2月13日に開示しております2025年12月期通期決算説明資料をご参照ください。

※2：当社は2026年12月期より国際財務報告基準(IFRS)を任意適用するため、連結業績予想はIFRSに基づき算出しています。このため、日本基準を適用した2025年12月期の連結実績に対する増減率は記載していません。

## ii) 株主還元(株主優待)

株主に対する利益還元は重要な経営課題と認識しております。将来の事業拡大と財務体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的配当を実施していくことを基本方針とし、内部留保の拡充に努めており、創業以来配当を行っていませんでした。

この基本方針は変わりませんが、これまでの収益体質の強化に向けた諸施策や、M&Aの取り組みが

成果を生み、2026年12月期は増収増益を見込んでいることから、今期は創業以来初めてとなる期末配当を実施する方針を決定し、2026年3月25日に開示しました。

なお、今後の配当につきましては、引き続き将来の事業拡大に向けた投資、健全な財務体質の維持、経営成績および財務状況等を総合的に勘案したうえで、継続的に実施していくことを基本方針します。また、株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するため、株主優待制度「Sun Asterisk プレミアム優待倶楽部」についても引き続き実施する予定です。

今後につきましても、資本の状況やマクロ経済環境などを見ながら、株主還元について引き続き検討していきたいと考えています。

### iii) IR 活動の強化

当社は、自社ホームページなどを通じて、株主・投資家向けの情報開示を行っておりますが、今後もより多くのステークホルダーの皆様に当社の企業活動の状況を正しくご理解いただけるように、引き続き積極的な情報発信を実施してまいります。また、現在四半期ごとに決算説明会を開催し、業績や事業内容等を説明しておりますが、IR サイト等での開示資料のより一層の充実、個人投資家向けの各種セミナー参加、決算開示以外のプレスリリースの充実などの取り組みを行い、IR 活動を強化していきます。これにより、個人投資家の投資意欲を喚起し、流動性の改善を図ります。

以上