



2026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

2026.09.14



2026年9月14日公表「海外連結子会社に関する社内調査結果及び再発防止策に関するお知らせ」

当社は、2026年8月13日付「2026年12月期半期報告書の提出期限延長に関する承認申請書提出のお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、当社海外連結子会社であるSun Asterisk Vietnam Co., Ltd^{*1}において、会計帳簿に計上されていない資金^{*2}の存在が確認されたことを受け、内部監査室及び当社の顧問弁護士を中心とする調査体制を構築し、事実関係の確認及び原因分析を進めてまいりました。

当社は、引き続き事実関係の確認及び必要な会計処理の検討に努めるとともに、再発防止策を着実に実行し、当社グループのガバナンス体制強化に取り組んでまいります。

株主・投資家の皆様をはじめ、お取引先その他の関係者の皆様には、多大なるご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

今後とも、信頼回復に向けて役職員一同取り組んでまいります。

次頁において、調査結果および再発防止策をご説明いたします。

*1：以降SVN

*2：以降簿外現金

調査結果および再発防止策の概要

1.調査結果	①本件の概要	- SVNにおいて2013年頃から、教育支援事業に関連する資金授受を帳簿外で処理し、約24百万円の簿外現金が発生 - 講師からの資金移動は受贈、教育関係者への支払いは役務対価と判断
	②経営陣の関与	経営陣による簿外現金の認識・指示・承認、資産流用・財務数値操作の意図は確認されず
2.原因分析	(1) 内部統制に対する意識の不足 (2) 特定のSVN担当者による対外折衝業務の属人化と牽制不足 (3) 海外子会社に対するモニタリング・内部統制が不十分	
3.再発防止策	(1) 簿外資産・負債及び簿外での資金管理の禁止と定期確認の徹底 (2) 通常と異なる取引・会計処理発生時の本社への報告・エスカレーションのルール化 (3) 外部への資金提供に関する取引管理（契約書の整備・承認プロセス）の強化 (4) SVNに対する本社の経営管理及びモニタリングの強化 (5) 特定のSVN担当者への業務の属人化防止と適切な職務分掌の徹底 (6) 当社グループ役職員に対する内部統制に係る研修の定期的な実施	
4.財務諸表に与える影響及び会計処理	- 本件簿外現金24百万円を計上 - 販売費および一般管理費6百万円、営業外収益30百万円（うち、過年度影響額22百万円）を計上 - 過年度影響は僅少であり、過年度訂正は実施せず	
5.今後の対応	- 事実確認および必要な会計処理の検討を継続 - 再発防止策の実行、グループガバナンスの強化 - 関係者からの信頼回復に向けた取り組みを推進	

1. 会社概要
2. 2026年12月期 第2四半期実績
3. 事例紹介
4. トピックス
5. Appendix



1

会社概要



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。

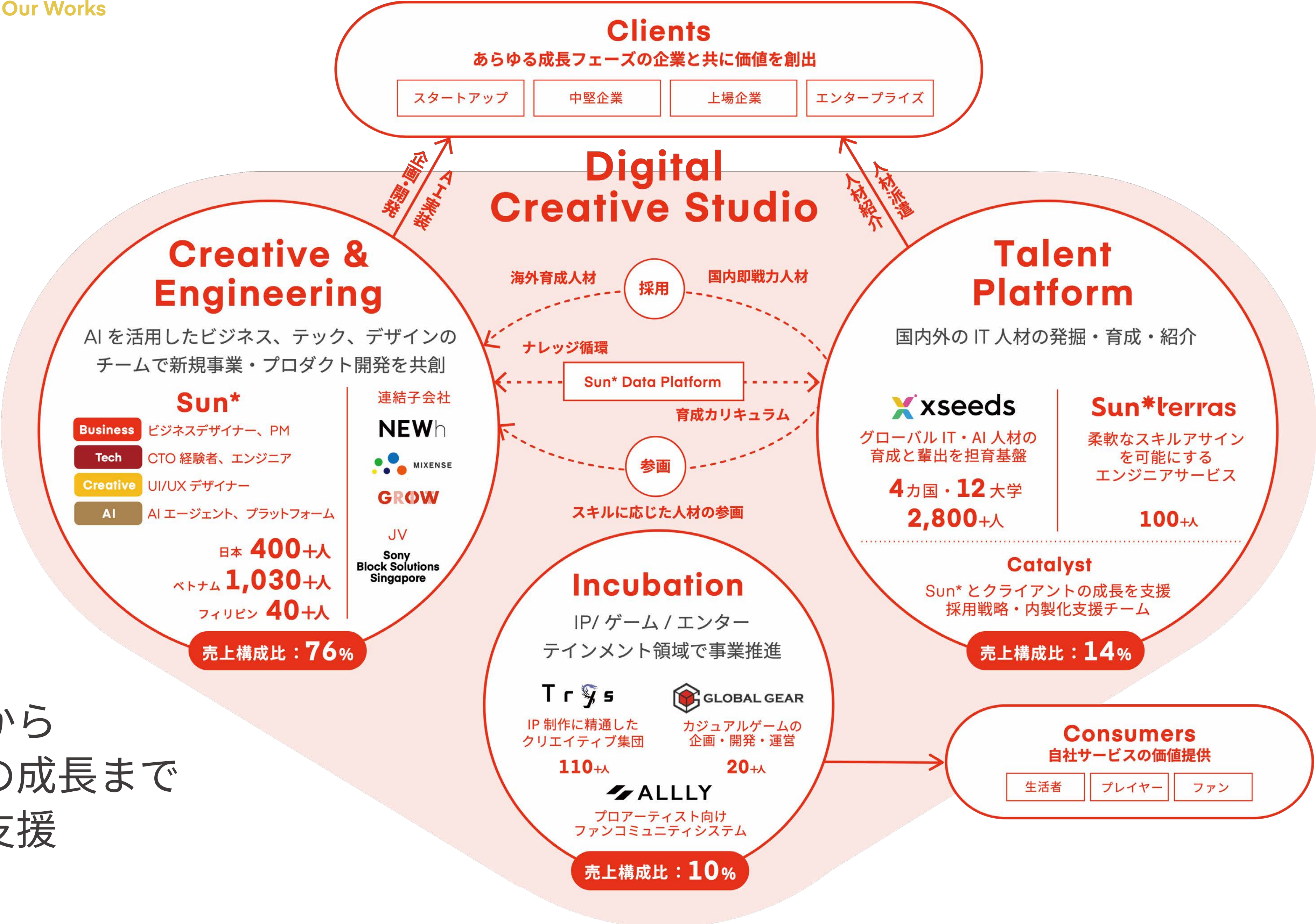
Our Mission

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。

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





2

2026年12月期 第2四半期実績

2026年度第2四半期ハイライト

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 2Q累計実績	2026年度 2Q累計実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	7,058	8,881	+25.8%	18,201	48.8%
売上総利益	3,204	4,424	+38.1%	9,113	48.6%
売上総利益率	45.4%	49.8%	—	50.1%	—
営業利益	415	1,004	+141.8%	1,469	68.4%
営業利益率	5.9%	11.3%	—	8.1%	—
EBITDA	513	1,168	+127.5%	1,849	63.2%

- 売上高はクリエイティブ＆エンジニアリングの受注増加等により前年同期に対して大きく伸長
- グローバルギア社(FY2025Q3以降)、MIXENSE社(FY2026Q1以降)の連結も寄与
- FY2025Q2累計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、当該プロジェクトがFY2025Q3に終了したことでFY2026Q1以降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

2026年度第 2 四半期実績

売上高は前年同期比+25.8%、営業利益は+141.8%と大幅に伸長
通期業績予想に対する進捗率は、売上高が48.8%、営業利益は68.4%、当期純利益が69.3%

日本基準 単位：百万円	2025年度 第 2 四半期累計実績	2026年度 第 2 四半期累計実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	7,058	8,881	+25.8%	18,201	48.8%
売上原価	3,853	4,456	+15.7%	9,088	49.0%
売上総利益	3,204	4,424	+38.1%	9,113	48.6%
（売上総利益率）	45.4%	49.8%	—	50.1%	—
販売費及び一般管理費	2,789	3,419	+22.6%	7,644	44.7%
営業利益	415	1,004	+141.8%	1,469	68.4%
（営業利益率）	5.9%	11.3%	—	8.1%	—
EBITDA*	513	1,168	+127.5%	1,849	63.2%
経常利益	452	1,189	+163.1%	1,655	71.8%
当期純利益	347	792	+128.0%	1,144	69.3%

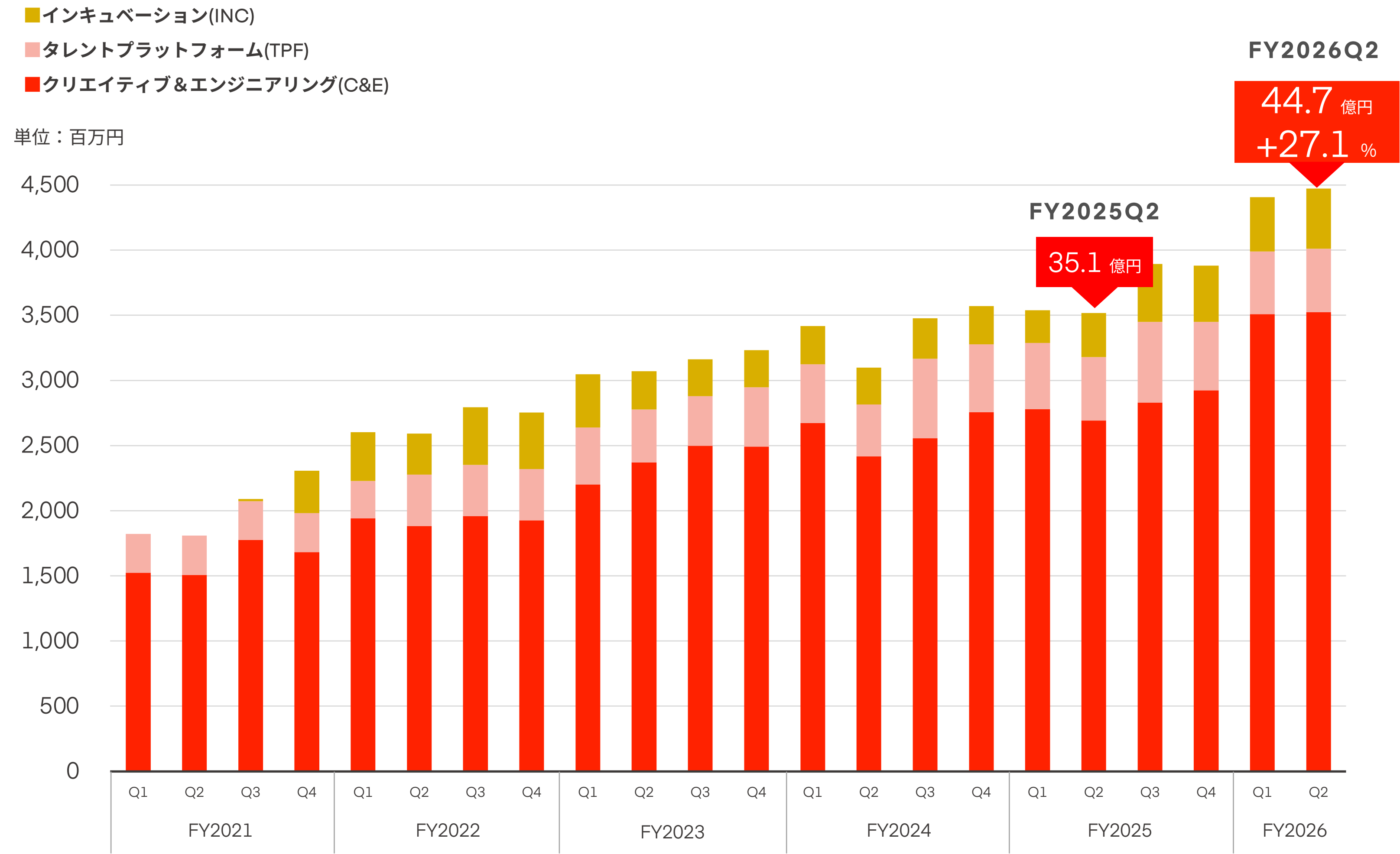
期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00570円0.00600円0.00590円

*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2四半期の売上高は、第1四半期を上回る過去最高の44.7億円で着地
C&Eの営業組織強化による受注増加が成長を牽引、M&Aによる効果も売上高の増加に寄与

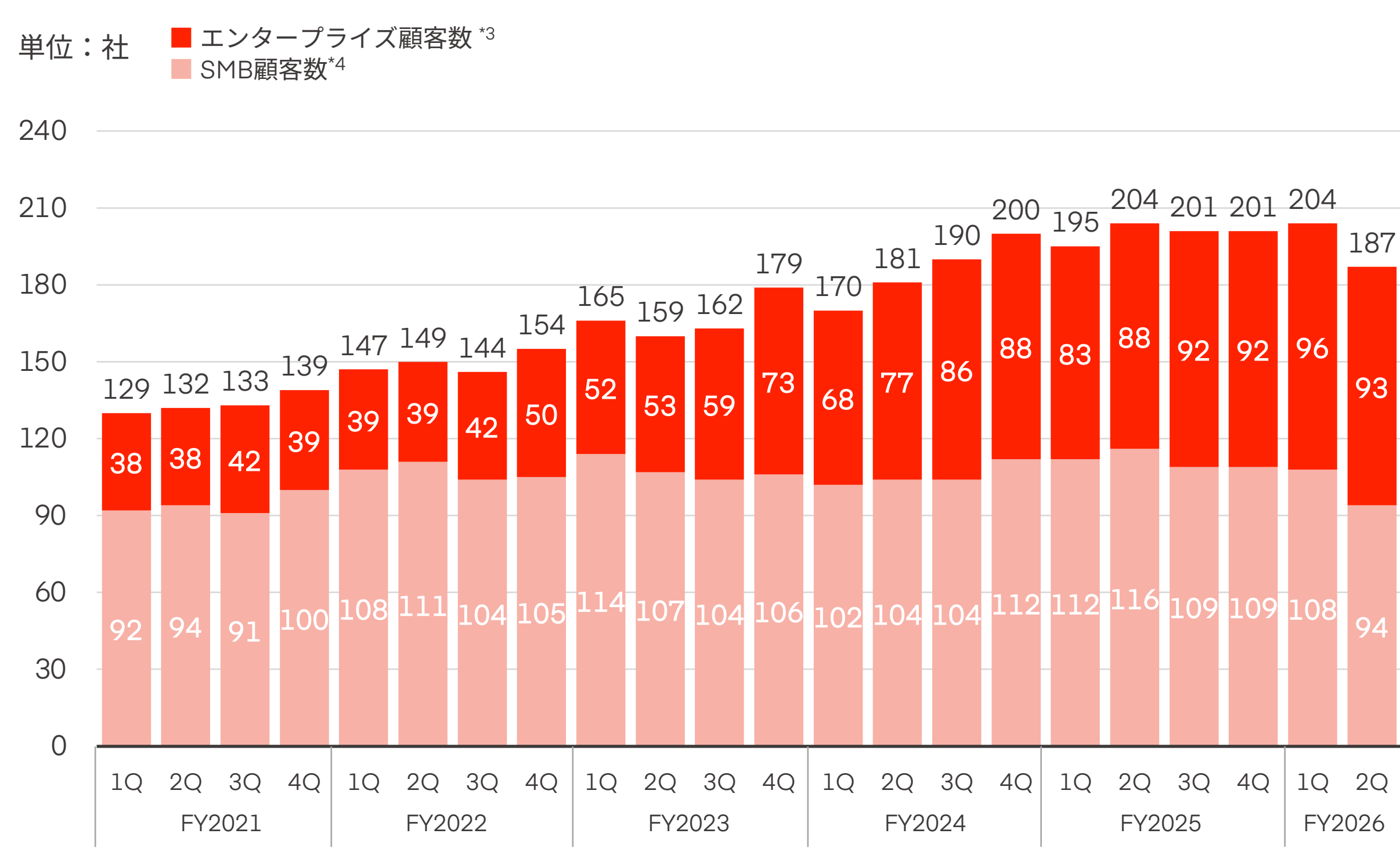


サービス ライン	前年 同期比	増減要因
C&E	+30.8%	営業活動が好調に推移し受注金額が増加 FY2026Q1から連結のMIXENSE社売上も寄与
TPF	+0.1%	中心であるSES事業は堅調で前年同期比で増加 人材紹介の売上が減少
INC	+36.5%	ファンコミュニティプラットフォームの売上増加 FY2025Q3から連結のグローバルギア社売上も寄与

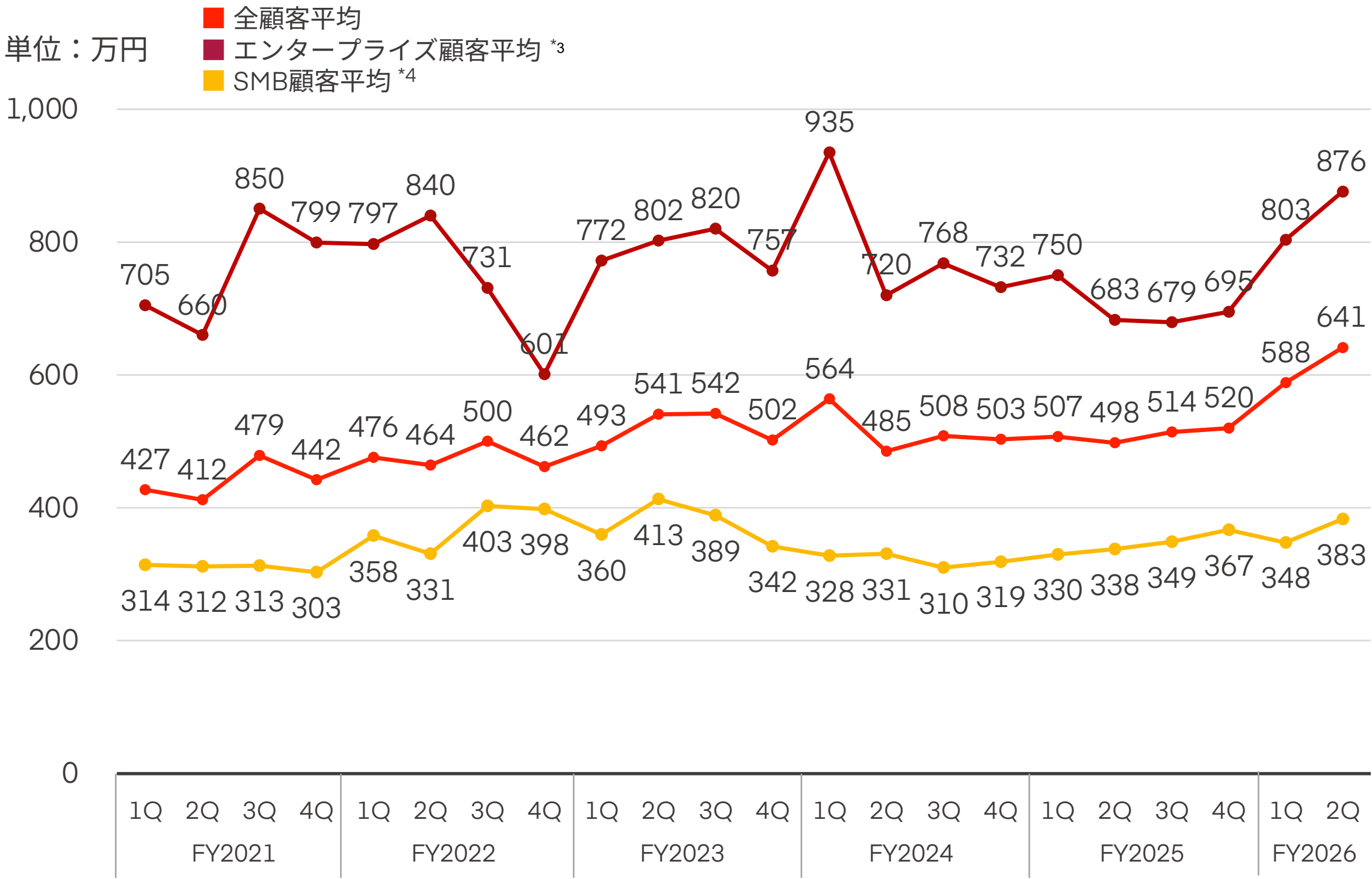
重要KPIの推移（四半期）

ユニーク顧客数は、エンタープライズ顧客への注力によりSMBが減少し、全体では187社となり前四半期から減少
ARPUは、エンタープライズの既存顧客向け大型案件の増加により上昇

ユニーク顧客数の推移 ^{*1}



月額平均顧客売上（ARPU）の推移 ^{*2}

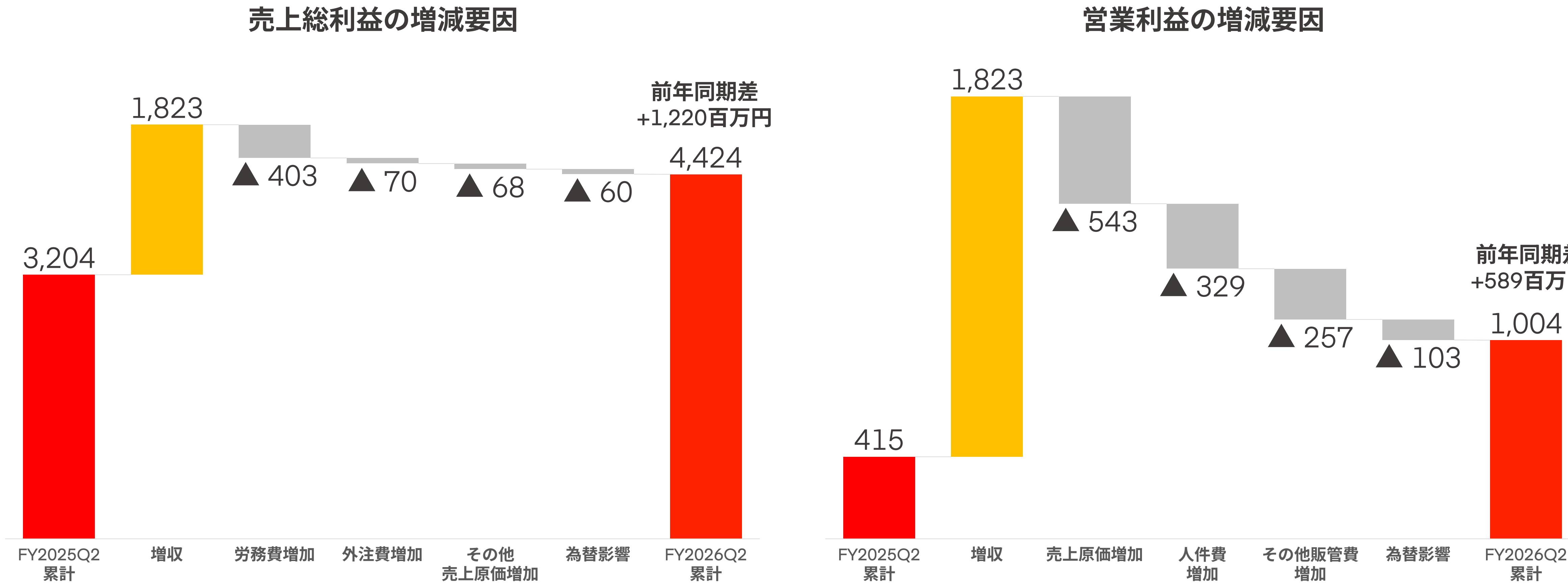


^{*1} 当該期間内（四半期）において取引を行った顧客の実数
^{*2} 当該期間（四半期）の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数
^{*3} エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
^{*4} SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

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+12.2億円の44.2億円へ増加
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+5.8億円の10.0億円で着地

単位：百万円



注記：各項目の合計は、端数処理により合計値と一致しない場合あり

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+22.6%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 2 四半期		2026年度第 2 四半期		前年同期比	詳細
	累計実績	構成比	累計実績	構成比		
人件費	2,013	72.2%	2,378	69.6%	+18.2%	人員数増加
採用費	139	5.0%	178	5.2%	+28.0%	採用人数増加
業務委託費	127	4.6%	203	5.9%	+59.7%	営業関連費用等の増加
営業活動費	99	3.6%	159	4.7%	+59.7%	広告宣伝費等増加
ファシリティ費	301	10.8%	369	10.8%	+22.5%	システム費の増加(人員数増加/AIツール等)
その他販管費	108	3.9%	130	3.8%	+20.7%	
合計	2,789	100.0%	3,419	100.0%	+22.6%	

貸借対照表比較

M&Aに伴うのれん等の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61.3%と高い水準を維持

単位：百万円	2025年12月末	2026年6月末	増減額	主な要因
流動資産	13,150	15,365	+2,214	現金及び預金、契約資産等の増加
うち現金及び預金	10,560	12,269	+1,708	短期借入金の増加等による増加
固定資産	2,958	3,934	+975	MIXENSE社株式取得によるのれん等の計上
資産合計	16,109	19,299	+3,189	
流動負債	3,154	5,000	+1,846	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	2,438	+147	
純資産	10,662	11,859	+1,196	利益剰余金および為替換算調整勘定の増加
負債・純資産合計	16,109	19,299	+3,189	
自己資本比率	66.2%	61.3%	—	

注記：自己資本比率は、純資産合計から新株予約権及び非支配株主持分を控除した自己資本に基づき算定

2026年度の重点課題

重点課題		対応方針	2026年度第2四半期の振り返り
Creative & Engineering	新規顧客および既存顧客新規案件の獲得	- 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	- エンタープライズに注力したことによりSMBのユニーク顧客数は減少 - エンタープライズ顧客の新規獲得ペースの加速が今後の売上規模拡大には必要 - 既存エンタープライズ顧客の深耕および案件の大型化が進捗しARPUは2025年度比で大きく上昇
	営業組織の強化	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	- 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
	稼働率の向上	- 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クリング - 社内人材が不足する技術領域での採用	- 稼働率は前年同四半期を上回る水準で着地 - 人材採用は好調に推移

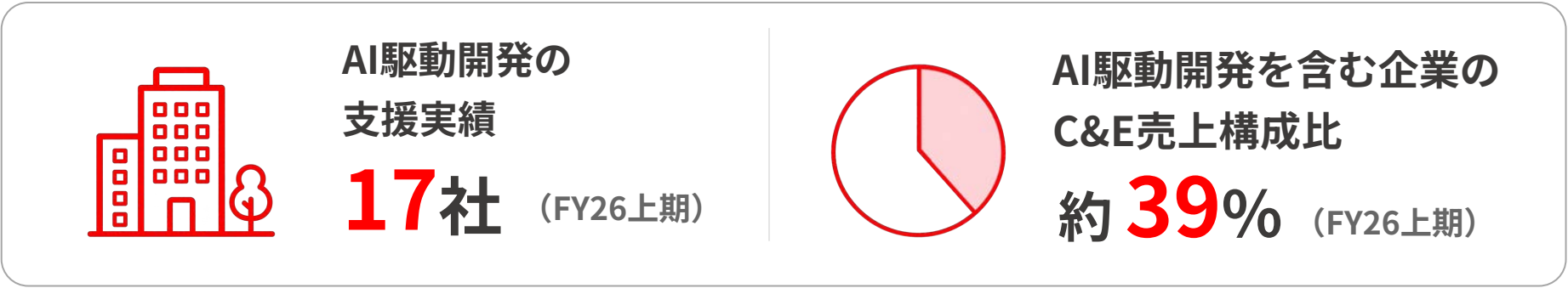


3

事例紹介

FY26上期実績 | 大手企業を中心に、AI駆動開発の取り組みが拡大

新規事業開発から大規模刷新、モダナイゼーション・基幹システム刷新、運用高度化まで



支援業界

 製造	 ロボティクス
 金融	 建設
 環境・資源	 エンターテインメント
 教育	 人材・BPO
 コンサルティング	 モビリティ
 小売・流通	 ヘルスケア
 保険	13業界にわたる 支援実績

AI駆動開発を取り入れた支援実績（抜粋）

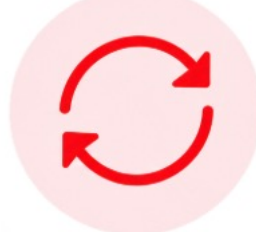
01



新規事業の
立ち上げ支援

事業計画・サービスデザインから
MVP開発、事業基盤構築まで一体で支援。

02



大規模
デジタル刷新

大規模Web・業務システムの
全面刷新をAI駆動開発で実現。

03



プラットフォーム
・業務基盤構築

複数の機能・業務を統合する
共通基盤を構築。

04



モダナイゼーション・
基幹システム刷新

既存資産を活かしながら、次世代基盤へ
段階的に刷新。コストと業務効率を向上。

05



開発体制の引継ぎ・
スケール支援

複数ベンダー体制を統合し、
開発速度と品質を両立。

06



運用高度化・
システム再構築

継続改善や外部サービス連携、
再構築まで段階的に支援。

Sun*のAIDDの定義

AIが成果物の大部分を生成し、開発プロセスをチームで標準化・運用する開発方式

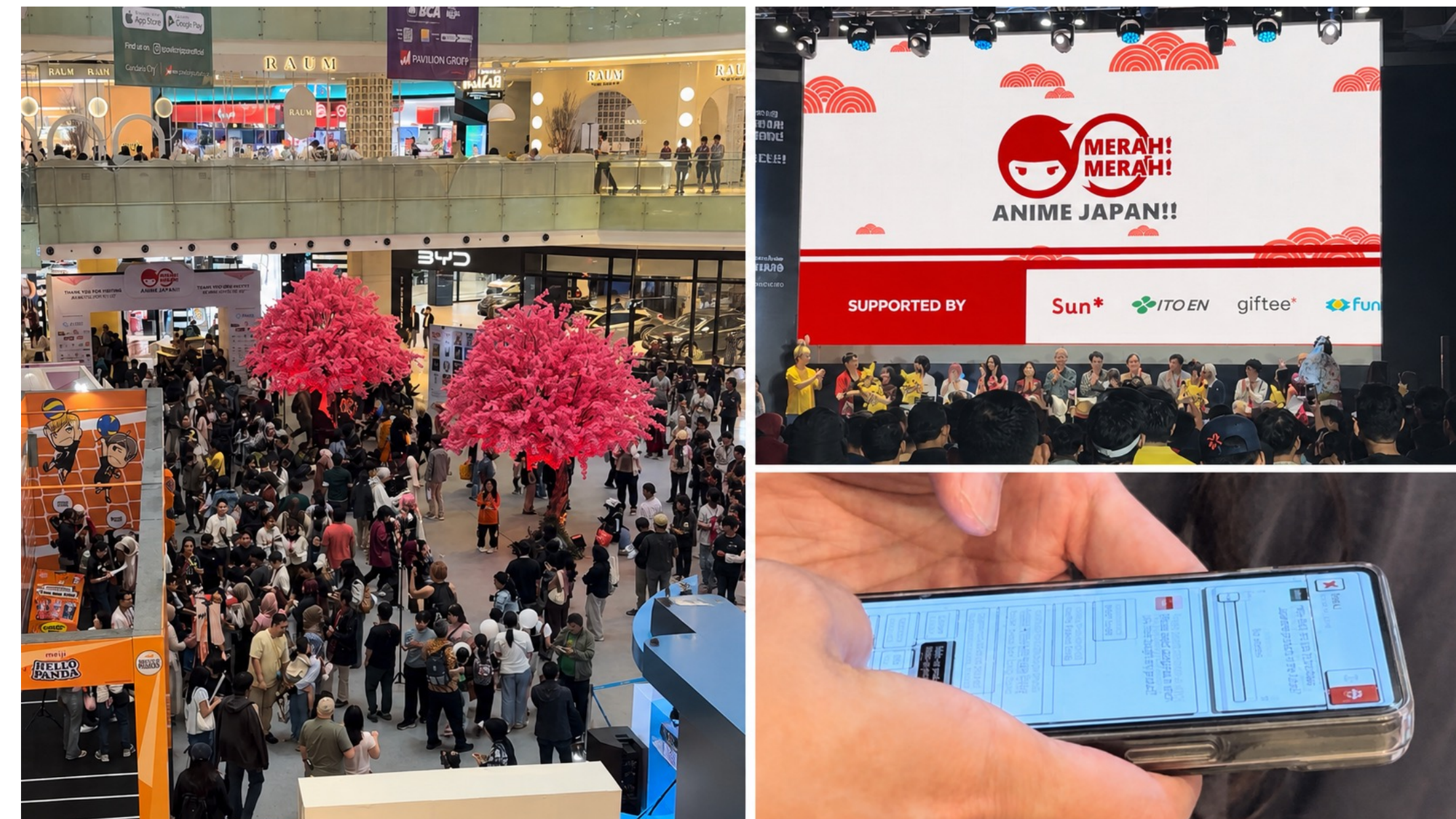
※ 守秘義務のため、社名・業界と支援内容の対応関係は記載していません

ジャカルタ初開催の日本文化イベントを、AI駆動開発「HEART Dev」で支援

2週間で開発、2日間で7,000件の来場者データを安定取得し、現地改善にも即応

2026年5月にインドネシア・ジャカルタで開催された「Merah! Merah! Anime Japan!!」（以下、MMAJ）。Trans Digital LifeStyle Group様（CT Corpグループ子会社）主催のもと、三井物産様（以下、三井物産）が参画する本イベントで、Sun*はブースのガチャ利用に必要なアプリを開発しました。着手は開催日のわずか2週間前。多国籍の来場者が迷わず使える操作性、個人情報を守るセキュリティ、混雑したモバイル回線でも安定するレスポンスと可用性が求められました。AI駆動開発「HEART Dev」を用い、実装・要件確認・改善を短いサイクルで推進。アプリはイベント期間中も安定稼働し、2日間で7,000件の入力データを取得。さらに現地でUI・UXを改善するなど、会場で得た気づきにも迅速に対応しました。CT Corpグループ様および三井物産様との連携を継続し、幅広い領域での価値創出をともに進めていきます。

※三井物産は、インドネシアを代表する大手複合企業グループ「CT Corp」と2018年より戦略的提携を進めています。



AI駆動開発

Webアプリ開発

UI/UXデザイン

商社

ISSUE クライアントの課題

- ・ 開催まで2週間という限られた期間で、確実にリリースする必要があった
- ・ 多国籍の来場者が迷わず使え、ブース運営を妨げないUXが求められた
- ・ インドネシアの法律に準拠し個人情報と安全に扱い、混雑した通信環境でも安定させる必要があった

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

- ・ 高速AI駆動開発「HEART Dev」を活用し、実装・要件確認・改善を短いサイクルで推進
- ・ 多言語UXを構築し、現地で利用状況を観察しながらUI・UXを即時改善
- ・ テストコードを十分に整備し、短期開発でも不具合の発生リスクを低減
- ・ Google Cloudで、セキュリティ・可用性・レスポンスと低コストを両立



高速AI駆動開発 HEART Devで画面仕様書を生成し、要件確認と開発を加速

MMAJ とは
アニメを入口に、日本のエンターテインメント・産業・文化の魅力を世界へ届ける国際イベント。インドで2回にわたり延べ10万人を動員した姉妹イベントとして、2026年5月にジャカルタで初開催。日本・インドネシア両国の関係機関による後援のもと、ドラえもん、ポケモン、ウルトラマン、ハイキュー!!など、日本を代表する人気IPが集結しました。

DX推進、新規事業開発支援：あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

100を超える事業探索から「トラめぐり」を事業化、パートナー開拓も伴走

保険外収益の柱づくりを、構想からサービス開始まで一気通貫で支援

2026年8月、あいおいニッセイ同和損保が中古トラック一括査定サービス「トラめぐり」の提供を開始しました。Sun*は、同社が2024年4月に始動した新規事業プロジェクトに構想段階から参画。保険外収益の創出をテーマに108案の事業機会を探索し、複数のテーマでサービスデザインを実施。その一つである「トラめぐり」では、数十社の運送事業者へのインタビューや買取事業者の開拓、PoCまで、企画にとどまらない事業開発を両社一体で推進。市場・競合の分析を重ね、同社の全国営業網や保険データが競争優位として活きる事業へ磨き上げました。Sun*は、コンセプト策定・具体化に加え、現場検証やPoC、ローンチ後を見据えたマーケティング・セールス戦略の設計まで、一気通貫で伴走。実証実験では、他社査定額の約10.6倍で成約した車両も生まれています。今後5年間で2,600社の利用を見込むサービスのグロース実現に向け、引き続き伴走して参ります。

サービスデザイン

UI/UXデザイン

開発実装

保険

ISSUE クライアントの課題

- 本業を伸ばしながら、シナジーのある保険外収益の柱を育てる必要があった
- 事業案の発散から目利きまで、新規事業開発の方法論を社内に築く必要があった
- 中古トラック流通という未知の領域で、検証と販路開拓をやり切る実行力が求められた

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

- 新規事業プロジェクトの構想段階から参画し、108案から既存アセットが活きる事業機会を選抜
- 独自フレームワークを使った隔週の壁打ち会を約1年運営し、各部門の事業案を磨き込み
- 企画にとどまらず、現場インタビューや営業開拓も担い、複数のパートナーおよびユーザーを獲得
- サービスコンセプトの策定から具体化・サービス開始まで伴走し、ローンチ後のグロースも継続支援



トラックの売却を、
もっと高く、もっとラクに。

全国買取ネットワークにつながる一括査定サービス
運送事業者の資産価値を最大化します。



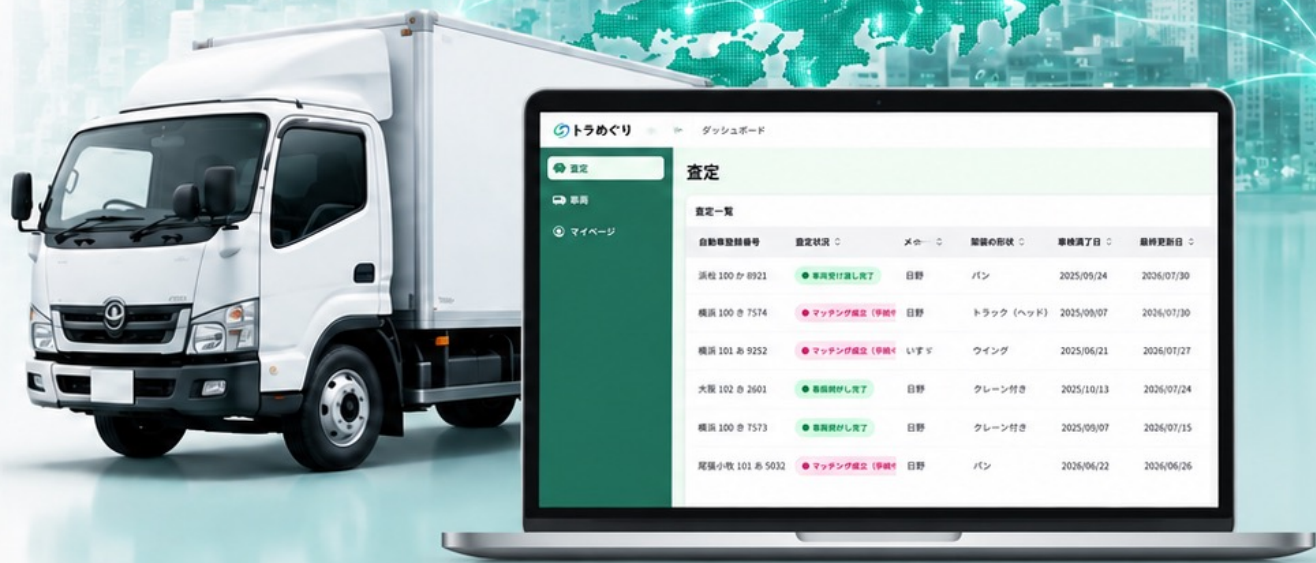
車両を一括査定



車検証からカンタン登録



比較して高く売却



※本サービスの立ち上げは、日本経済新聞（2026年8月24日付）でも報じられました。

構想からサービス開始までの伴走プロセス

市場・競合を見極め、損保ならではの強みを活かし、サービス開始まで一気通貫で支援

1

事業機会
探索



108案を発散・選
抜、注力テーマを
具体化

2

市場・競合
分析



市場・競合を分析
自社アセットの
優位性を整理

3

検証・具体化



現場検証・事業者
開拓・PoCを両
社で推進

4

サービス
開始準備



マーケ・セールス
戦略を設計し、提
供開始へ

成果

『トラめぐり』
提供開始



自社アセットで事
業化、ローンチ後
もグロース支援

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

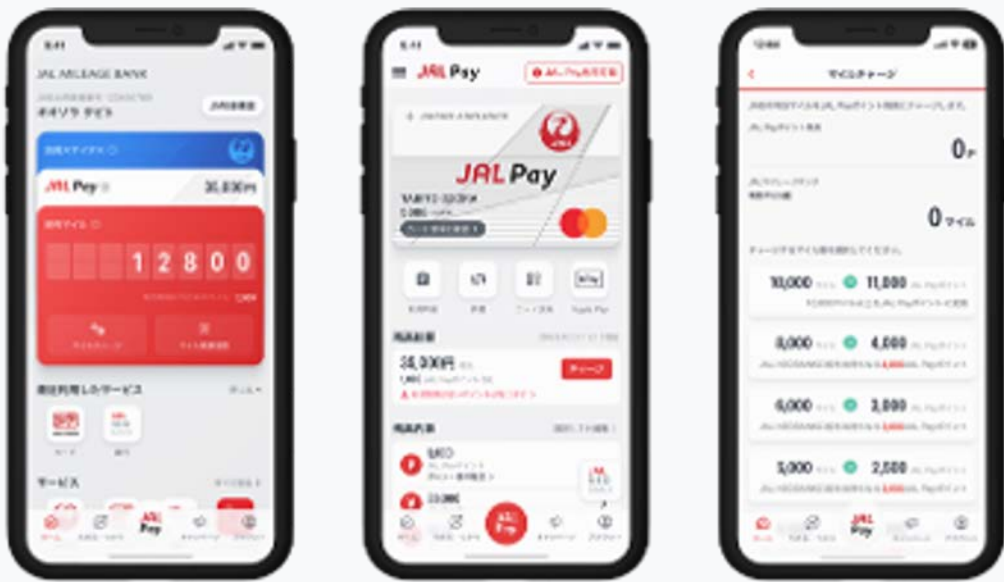
670社

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



4

トピックス

「DesignSync.AI」 提供開始 ｜ 既存Webサイトからデザインシステムを自動生成

URL入力だけで、既存サイトのデザインルールを解析・構造化し、再利用可能な資産へ（2026年8月4日 提供開始）



既存サイトのデザインルールをAIが解析し、 再利用可能なデザイン資産として構造化

- 自動抽出：カラー・タイポグラフィ・コンポーネント等を解析・構造化
- 品質チェック：WCAG準拠状況やブランドルールとの乖離を可視化
- そのまま活用：Figma・コード連携へ展開予定

導入メリット

棚卸し工数を
最大90%削減※

既存サイトの画面・デザイン要素を自動解析し、手作業による棚卸し・整理工数を大幅に削減

数分でデザイン
資産化

URL入力から解析・構造化・プレビューまでを短時間で実行

設計から実装まで一貫支援

Sun*のAI-Ready SDLCと連携し、デザインシステムの構築から実装・運用まで支援

※当社検証条件に基づく

提供フロー（5ステップ）

01 URL入力

対象サイトのURLを入力するだけで、サイト全体を自動読み込み

02 構造解析・ページ選択

サイト構造を可視化し、解析対象ページを選択

03 デザイン要素をAI抽出

カラー・タイポグラフィ・コンポーネント等を解析・構造化

04 デザインシステムを自動生成

抽出結果を、すぐに確認・再利用できる形でプレビュー

05 Figma／コード連携

Figma Pluginやコード連携を通じて、制作・開発工程へ接続

出典：Sun* プレスリリース「Sun*、企業に蓄積するデザインを自動で資産化する『DesignSync.AI』ソリューションを提供開始」（2026年8月4日）／画像は同リリース掲載

「Regen*」 提供開始 | 独自のAIエージェントエンジンを活用したモダナイズソリューション

コード生成と同時に脆弱性を分析する「自動セキュリティ検証」を標準実装。エンタープライズ品質の安全性を担保（2026年6月30日 提供開始）



レガシーシステムの仕様をAIが復元し、品質を担保しながら段階的にモダナイズ

- 仕様の復元：ソースコードから仕様書を自動生成・可視化
- 品質の担保：テスト自動生成で新旧システムの挙動一致を検証
- 段階的移行：審査ゲート付き3フェーズで、いつでも引き返し可能

基盤技術 | Sun*Takumi 15の専門AIエージェントが自律協調

導入メリット

ブラックボックス化を解消

移行速度を最大約3倍※

刷新リスクを最小化

※ ローリング・リニューアル後半の移行速度（プロジェクト初期比）。当社検証条件に基づく

出典：Sun* プレスリリース「Sun*、独自のAIエージェントエンジンを活用したモダナイズソリューション『Regen*』を提供開始」（2026年6月30日）／画像は同リリース掲載



NEWh、起案者の問いと企業の戦略から生成AIを動かす新規事業開発OS「CI-OS（シーアイオーエス）」を発表

起案者の問いと企業の戦略から生成AIを動かす Corporate Innovation OS。有償PoCプログラムの参加企業募集を開始（2026年7月14日 発表）



生成AIの出力を結論にせず、社内外の知見・資産から固有解をつくる

課題：生成AIで資料作成・アイデア出しは速くなった一方、「なぜ自社がやるのか」「どの前提が弱いのか」が見えにくい。もっともらしい答えが増えても、判断の道筋と学びが組織に残らなければ事業として前に進まない

提供元	株式会社NEWh（代表取締役社長 神谷 憲司）
位置づけ	Corporate Innovation OS（新規事業開発OS）
対象	主に大企業の新規事業開発部門・事業開発プログラム
現在の状況	有償PoCプログラムの参加企業を募集中

CI-OS 4つの原則

① 人の意思から、AIを動かす

起案者が問いを立て、材料を読み、仮説をつくり、採用・除外を決める。人の意思を先に入力してから生成AI支援へ進む

② 答えを出すより、問いを深くする

生成AIを結論への近道にせず、各フェーズで問い返し・反論・別案・未確定論点を返す

③ 知見と資産から、固有解をつくる

社内資料や過去判断を戦略テーマ・組織資源・判断基準として意味づけ、勝ち筋の仮説と検証論点を組み立てる

④ 個人の試行錯誤を、組織の力へ

検討や評価をプロジェクト内で終わらせず、次のプロジェクトや起案者育成に活かせる知見として蓄積する

出典：Sun* プレスリリース「NEWh、起案者の問いと企業の戦略から生成AIを動かす新規事業開発OS『CI-OS』を発表」（2026年7月14日）

注目のα・Z世代ナンバーワンアーティスト「PG」が公式ファンクラブサイト「PG CLASS」を開設

エイベックス・マネジメントが手掛けるヴォーカル&ダンスカンパニー「PG」の公式ファンクラブサイトの開発・運営をSun*が提供（2026年7月21日 公表）



「PG」の注目度

SNS 総フォロワー数	TikTok 総再生数	メンバー構成	活動開始からデビューまで
77万人 超	3億回 超	14人 / 平均13歳	4カ月 の異例のスピード

※ フォロワー数・再生数はプレスリリース公表時点（2026年7月21日）の数値。2024年7月 TikTokで活動開始、同年11月デビュー

トップアーティストのファンコミュニティ運営で培った知見を、次世代アーティストへ展開

サイト名	公式ファンクラブサイト「PG CLASS」
アーティスト	PG（ピージー）／エイベックス・マネジメントが手掛けるヴォーカル&ダンスカンパニー
提供システム	Sun*が独自開発したファンコミュニティシステム「ALLLY」
導入実績	浜崎あゆみ、倅田來未などトップアーティスト
現在の状況	ファンクラブ「準備室」として無料会員を募集中
今後の展開	今秋にファンクラブアプリのリリースを予定。 ファンコミュニティ限定機能を順次追加していく

ファンコミュニティシステム「ALLLY」

アーティストとファン同士の交流機能をOEMで提供。プラットフォーム内でのトレンドマーケティングや攻撃的なコメントの規制により、本来のファンへ充実した価値を届ける
有料コンテンツの収益を、アーティストサイドとSun*でシェアする協業事業モデル

出典：Sun* プレスリリース「注目のα・Z世代ナンバーワンアーティスト『PG』が公式ファンクラブサイト『PG CLASS』を開設」（2026年7月21日）／画像は同リリース掲載

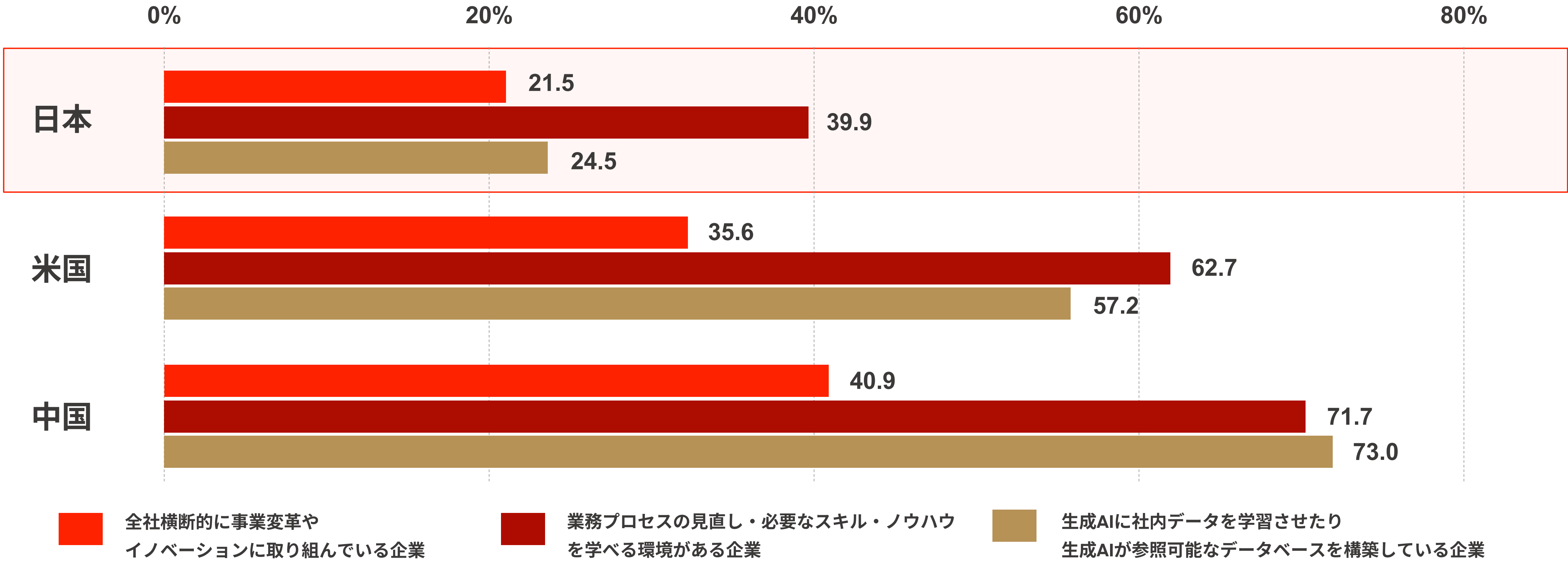


5

Appendix

日本企業のAI活用は、組織的な取り組みと効果の最大化が課題

総務省調査では、日本は他国に比べAI活用の全社展開や業務変革、データ活用に遅れ ※1

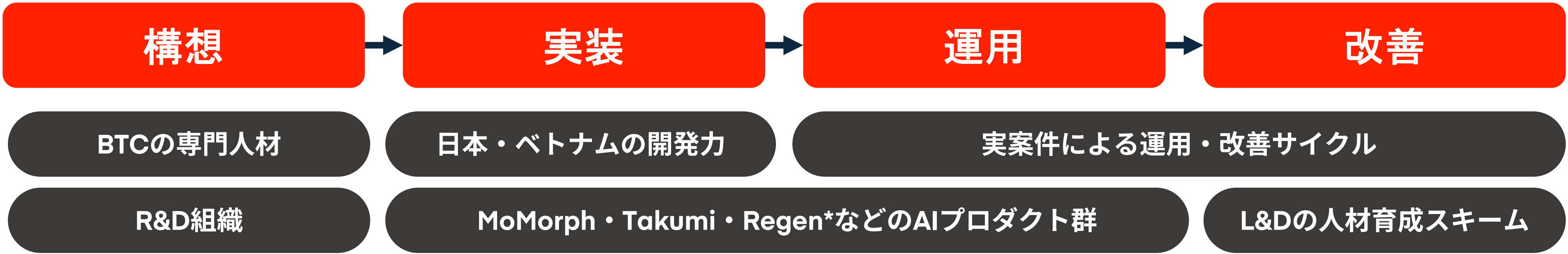


※1 令和8年版情報通信白書（概要）より抜粋 https://www.soumu.go.jp/main_content/001082851.pdf

Sun*のAI活用基盤は、事業成果の創出に貢献

Sun*は、事業成果に必要なAIを見極め、構想・実装・運用・改善まで一気通貫で支援する

Sun*のAI活用基盤



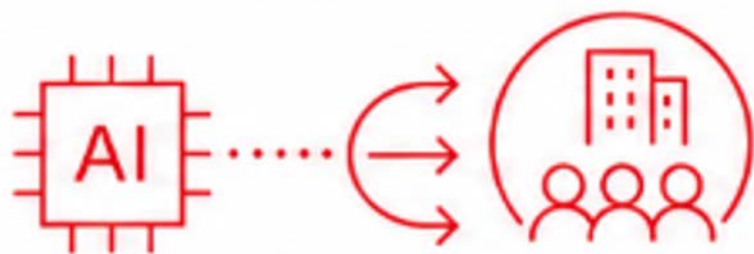
Sun*および支援企業の事業成果へ貢献

事業成長	収益性向上	顧客価値向上
- 新たな商品・サービスの立ち上げ - 既存事業の高度化 - 顧客単価・市場機会の拡大	- 開発・業務工数の削減 - 品質低下や手戻りの抑制 - 人員増に依存しない利益成長	- 顧客体験・利用率の向上 - 継続率・LTVの改善 - 顧客課題への提供価値の高度化

AI戦略を、持続的な利益成長へ

AI活用・採算管理・人材配置の3つのレバーで、大型案件の成長を利益へ転換

01 | AI駆動開発を拡大



顧客売上を伸ばす

AI駆動開発で顧客価値を創出し、顧客内の追加テーマ・複数案件へ展開

✂️ 独自AI開発ツールを主要顧客の案件へ展開

P/Lへの効果 **売上総利益額の拡大**

02 | AIで社内プロセス・採算を改善



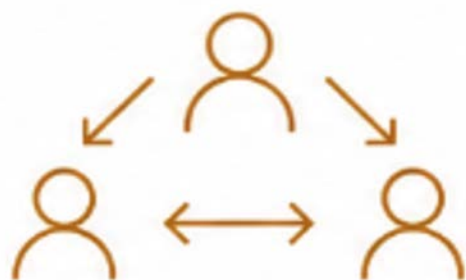
案件採算を改善する

大型案件を、見積・契約・実行まで採算を一貫管理

🔍 AIで見積精度向上・採算リスクを早期検知

P/Lへの効果 **案件粗利率の改善・安定**

03 | AIで配置を最適化



リソース生産性を高める

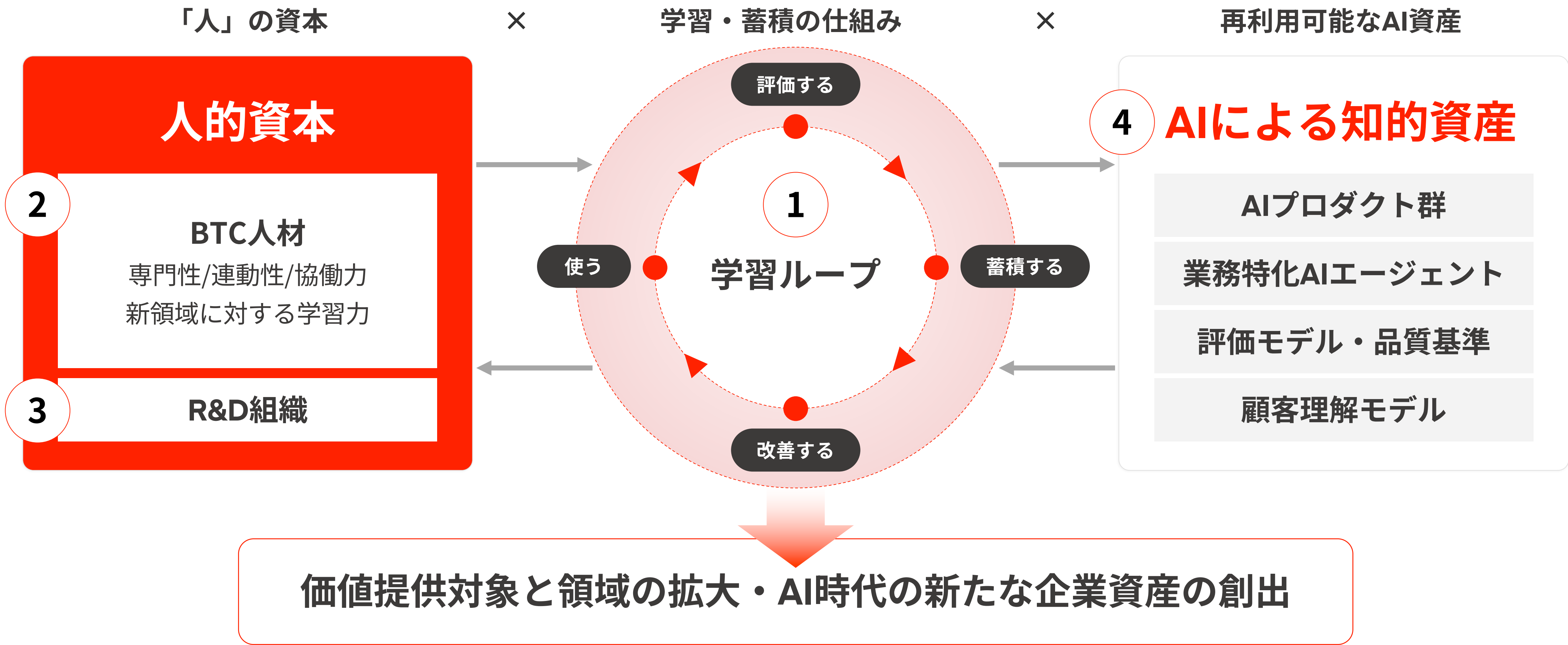
稼働・スキル・案件需要を可視化し、人材と外注リソースを最適配置

📊 AIで稼働・スキル・需要を可視化し最適配置

P/Lへの効果 **人員・外注コスト効率の改善**

人の資本がAIによる価値創造を最大化する

人の専門性と経験をAIに蓄積・再利用することで、知的資産は複利的に増えていく



学習し蓄積するための仕組み

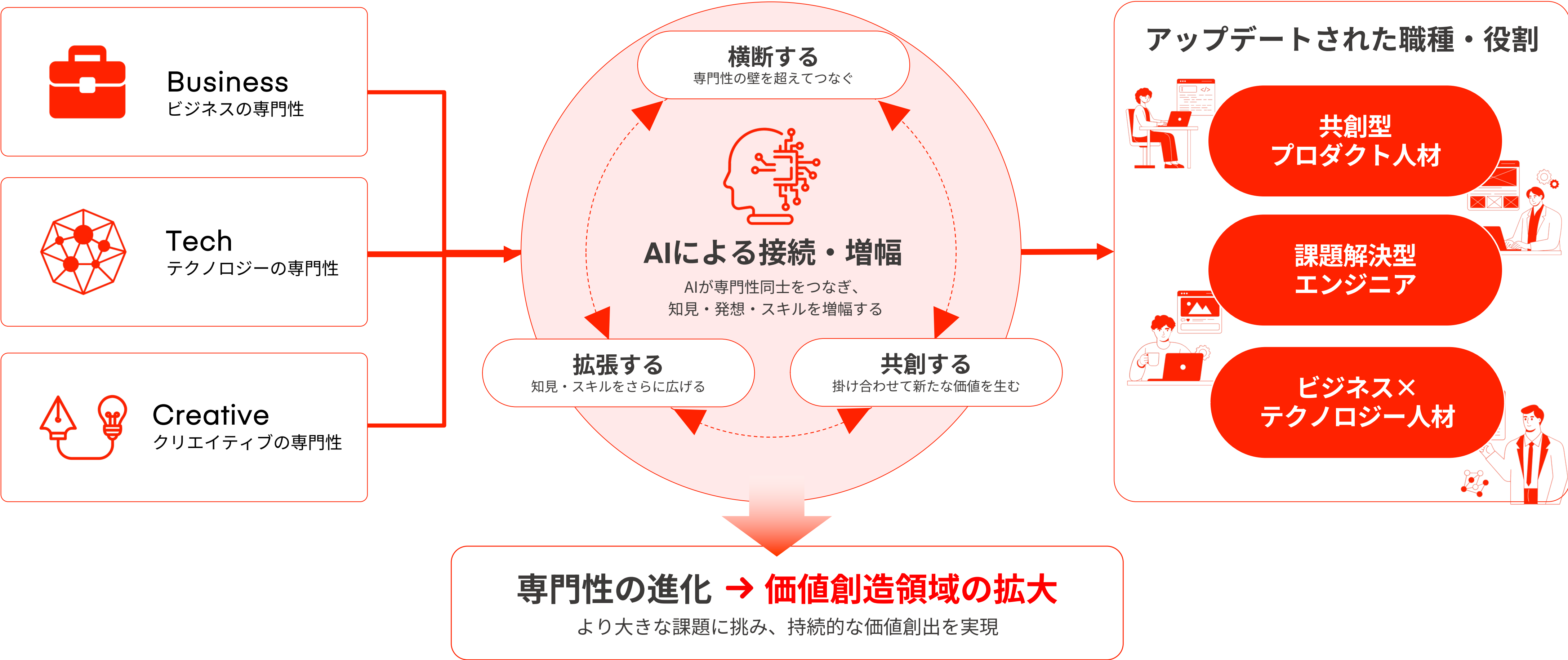
① 人的資本とAI知的資産を相互に高める学習ループ

人の学びをAIに蓄積し、AIの知見を再び人へ還元。人的資本と知的資産が相互に増幅する成長循環を構築



② AIが、BTCの専門性を進化させる

人の専門性にAIを掛け合わせ、横断・共創・拡張を促進する



③ 次の事業価値を生み出す知見と技術を蓄積する

全人材の約3%をR&Dに配置し、人材・技術・実装を循環させながら次の競争優位を生む

社会実装と先端研究をつなぎ、 次の競争優位を育てるR&D

3つの機能が連携・循環することで、実践知と先端知を組織の技術資産へ転換し、持続的な競争優位を創出します。

R&Dの3つの柱

- 1

AI活用人材の育成

人材

全社ITリテラシーの底上げと
専門人材の育成・強化
- 2

AIプロダクト・基盤の開発

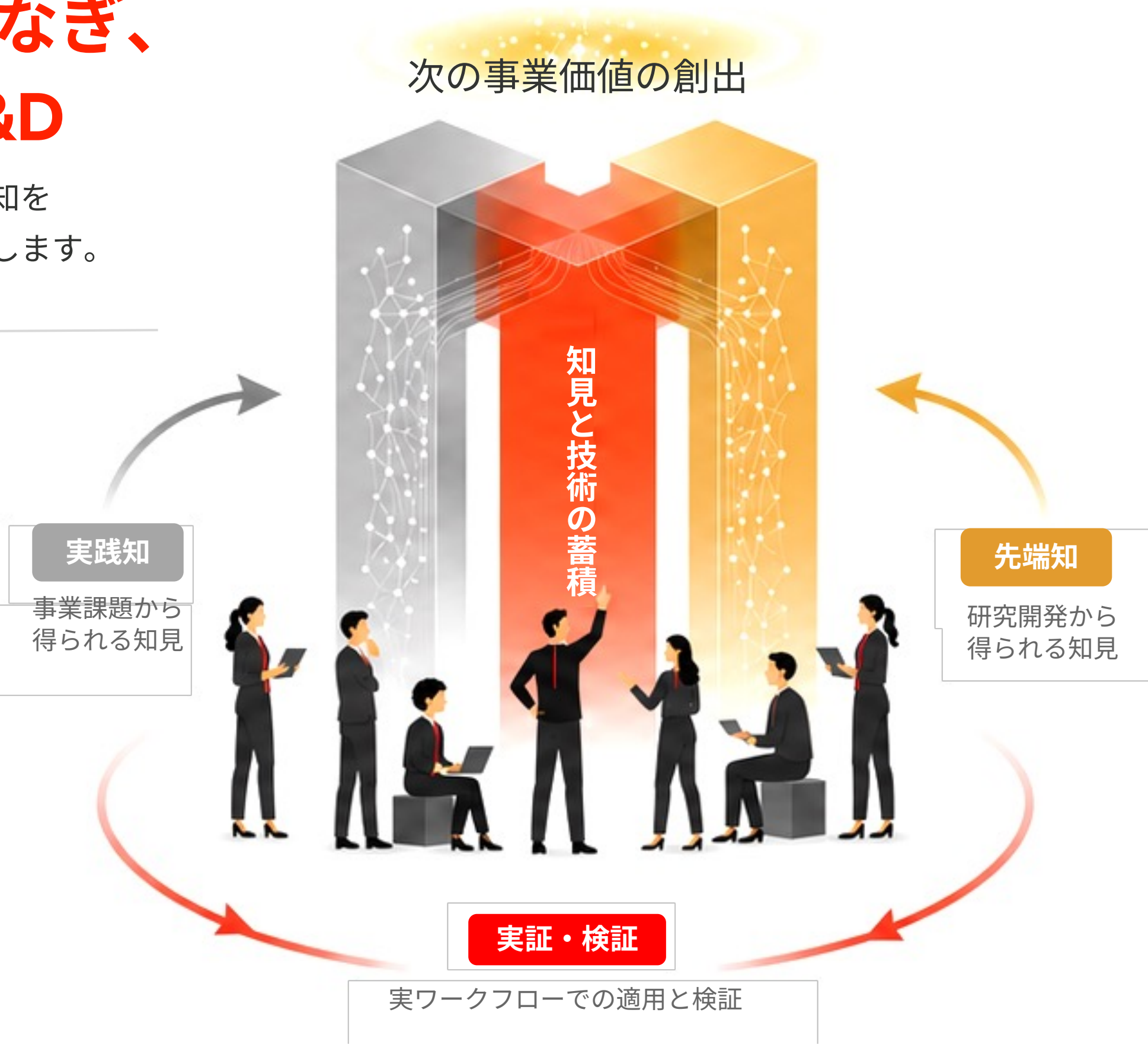
技術

共通基盤・プロダクト・開発アセット
として蓄積・強化
- 3

実ワークフローへのAI適用

実践

顧客・社内業務に適用し
効果検証と改善を継続



R&Dの実績・アセット

メンバー
多様な専門性を持つ
R&D人材

40+名

プラットフォーム
50+の社内向け
サービス・基盤

4基盤

国際カンファレンスでの
論文採択・発表
研究成果をグローバルに発信

40本

大小さまざまな規模の
クライアント案件に対応
幅広い業界・テーマで実績

50+件

人材を育て、技術を創り、現場で活かす。その循環が、AI-Readyの組織を構築

④ AIと共に学習する人に向けたプロダクトを内製

Who（AIと共に学習する人）・Why（判断・意図・試行錯誤の履歴）・What（プロダクト開発）の3層で、組織の力を構造的に強化



内製AIプロダクトを順次展開予定

モダナイズ・デザイン・データの3領域へ、AIプロダクトを順次展開

2026.6.30

LAUNCHED

Regen*



既存システムを可視化し、
モダナイズを加速

2026.8.4

LAUNCHED

DesignSync.AI



デザイン資産を構造化し、
開発へ接続

2026年予定

PLANNED

データ統合AI基盤
同時翻訳・文字起こし
開発ナレッジのデータ化



実案件で磨き、機能を拡張し、**継続的な収益貢献を目指す**

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
	MIXENSE : 36

(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

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

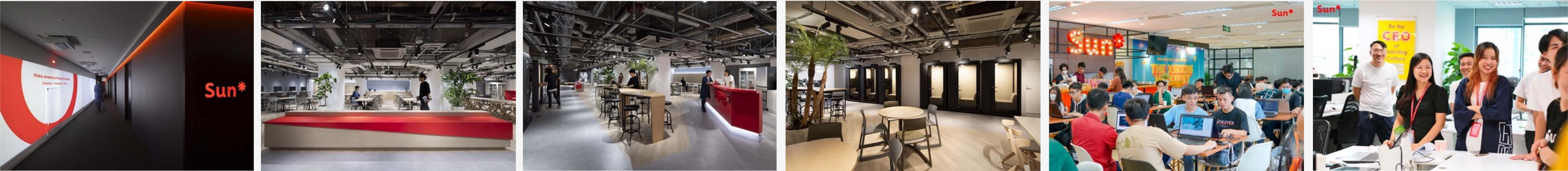
(5) 2025年12月期において取引を行った顧客の実数
(6) 2025年12月期の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数
(7) 100%-(当月の解約顧客数÷前月の取引顧客数)、2020年1月から2025年12月までの72ヶ月間の平均値

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%



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	日本基準	増減率
	2025年度 実績	2026年度 業績予想	
売上高	14,835	18,201	+22.7%
売上総利益	7,189	9,113	+26.8%
売上総利益率	48.5%	50.1%	—
EBITDA ⁽¹⁾	1,262	1,849	+46.5%
営業利益	1,052	1,469	+39.6%
営業利益率	7.1%	8.1%	—
経常利益	998	1,655	+65.8%
当期純利益	476	1,144	+140.2%

期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00570円

0.00590円

	IFRS
	2026年度 業績予想
売上収益	18,201
売上総利益	9,113
売上総利益率	50.1%
EBITDA ⁽²⁾	1,849
営業利益	1,714
営業利益率	9.4%
税引前利益	1,900
当期利益	1,389

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

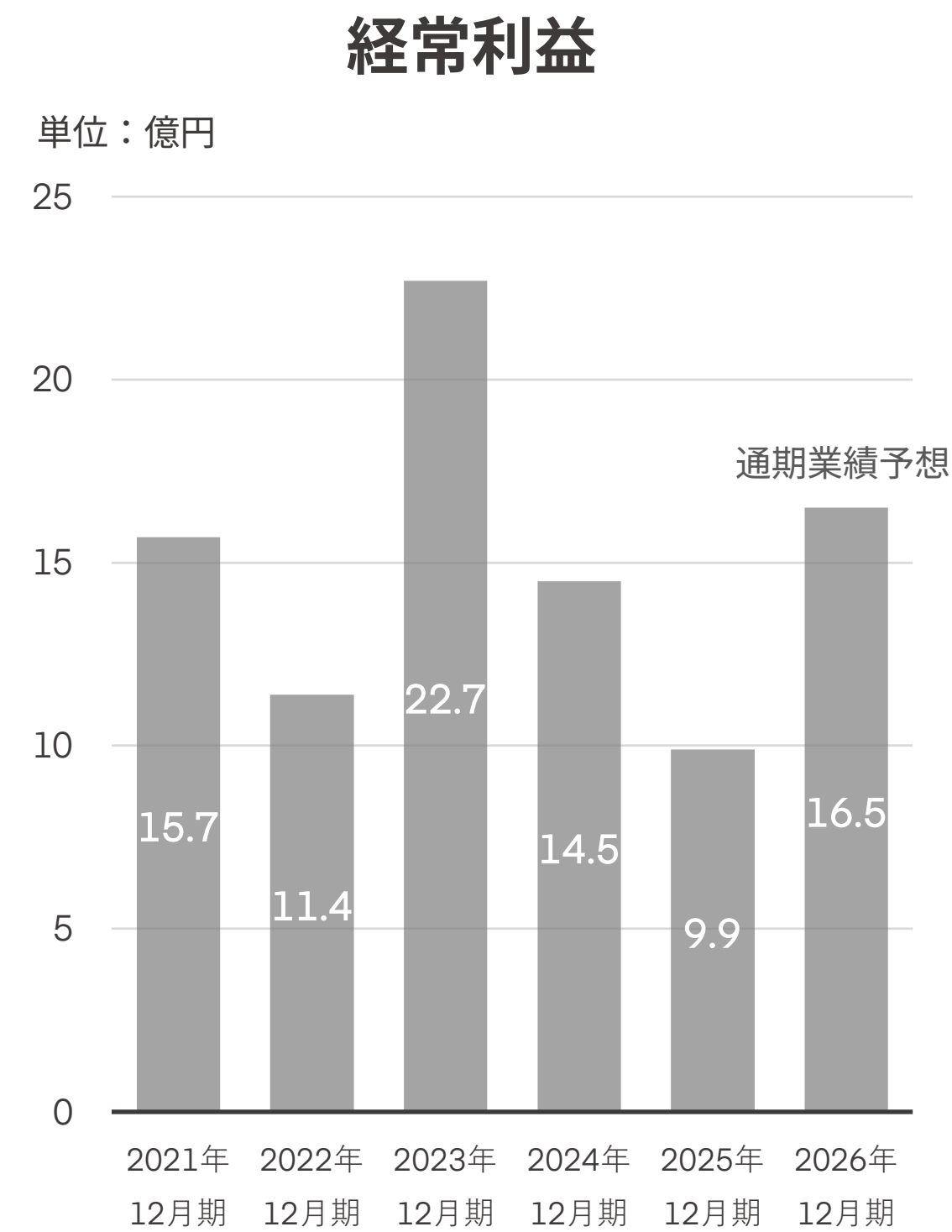
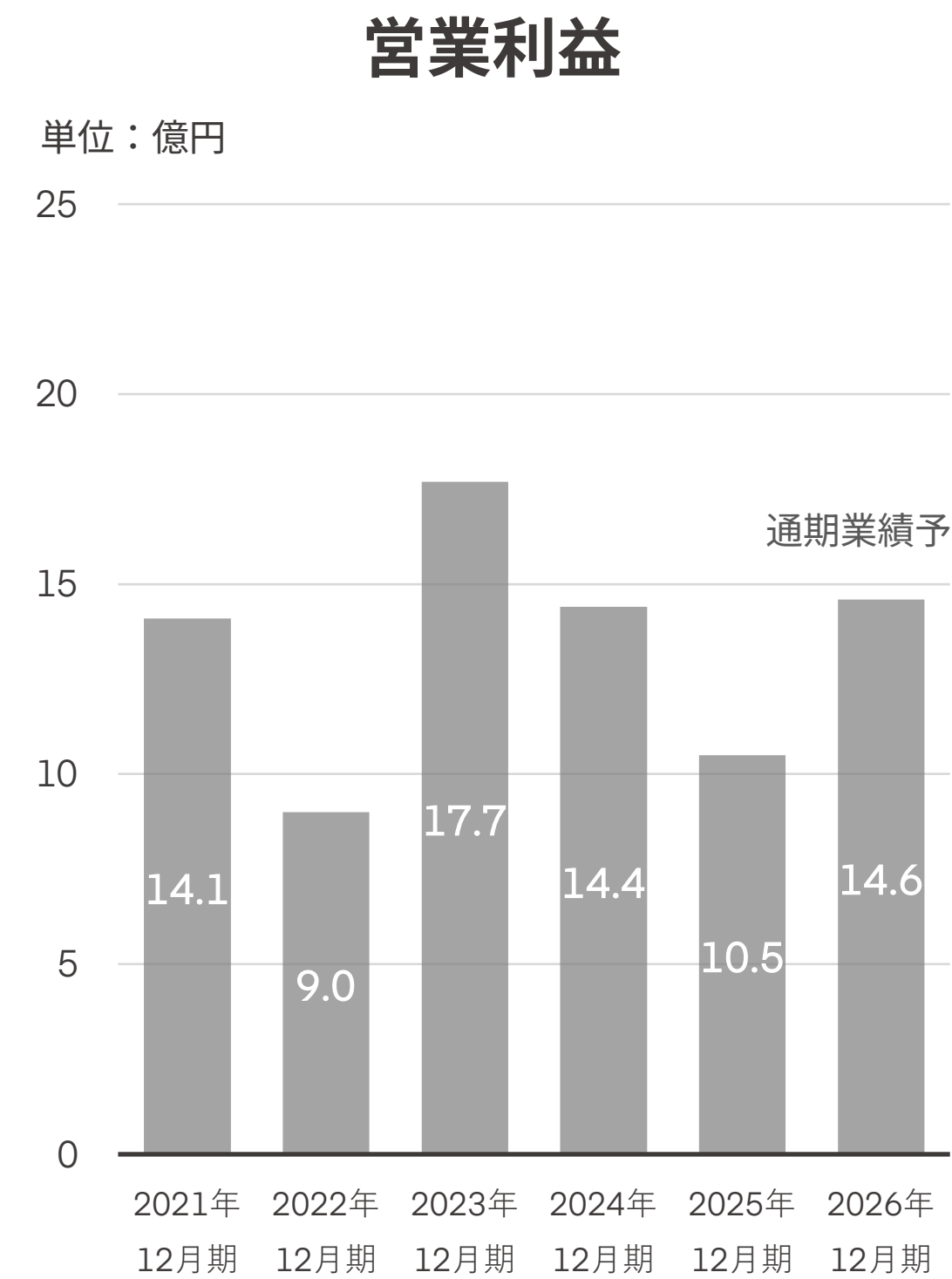
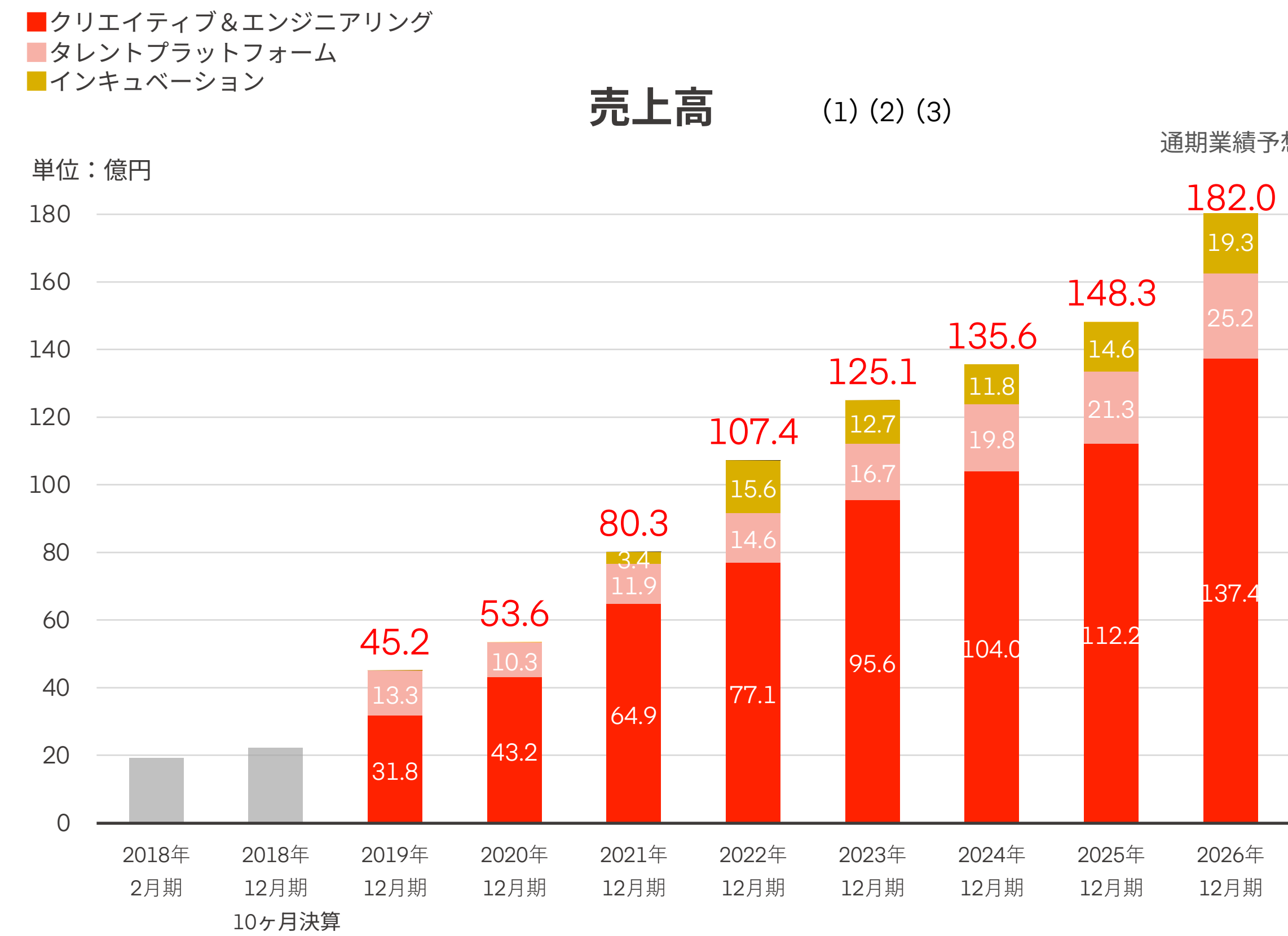
項目	日本基準	IFRS	変更内容	影響金額 2026年度通期業績予想 IFRS 対 日本基準
のれん償却	・ 15年以内で償却	・ 償却せず ・ 毎年減損テストを実施	・ 移行日時点ののれん評価額を引き継ぎ、以降は非償却とする	・ 販売管理費：▲145百万円 ・ 営業利益：+145百万円
有償ストックオプション費用	・ 一定の費用が発生	・ 設定条件によって費用が発生しない	・ 当社の有償ストックオプションの設定条件を前提とすると費用が発生しない	・ 販売管理費：▲100百万円 ・ 営業利益：+100百万円

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

売上高・営業利益・経常利益の推移

2025年度以前の実績および2026年度予想は、いずれも日本基準



(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。

株主還元の概要

配当方針の概要

配当方針	健全な財務体質を維持できるよう、経営成績および財務状況等を総合的に判断したうえで、継続的に実施していくことを基本方針とする
基準日	2026年12月31日
1株当たり配当金 (期末)	10円

株主優待制度の概要

制度	(株) ウィルズが提供するポイント型の株主優待サービスである「プレミアム優待倶楽部」
対象	12月末の当社株主名簿に記録された600株以上保有の株主
利回り	総合（優待+配当）利回りは最大9.13% (2026年5月12日終値438円を基準に算出)
拡充の内容	1年以上継続保有の株主様を対象として優待ポイントを追加
詳細	次ページで説明

株主優待制度および総合利回り

Sun Asterisk 優待倶楽部の詳細	
サイト名称	Sun Asterisk優待倶楽部
サイトURL	https://sun-asterisk.premium-yutaiclub.jp/
優待内容	保有する株式数に応じて株主優待ポイントを付与。ポイントは下記と交換可能 - 特設サイト「Sun Asterisk優待倶楽部」掲載商品 「プレミアム優待倶楽部」における共通株主優待コイン『WILLS Coin』
贈呈時期	毎年 3 月
対象株主	毎年12月末の当社株主名簿に記載された6 単元（600株以上）保有の株主

保有株式数に応じた総合利回り*				
保有株式数	1年未満株主優待ポイント	1年以上株主追加優待ポイント	1年未満株主総合利回り	1年以上株主総合利回り
600株未満	0ポイント	0ポイント	2.28%	2.28%
600～899株	5,000ポイント	1,000ポイント	3.55%～4.19%	3.81%～4.57%
900～999株	10,000ポイント	2,000ポイント	4.57%～4.82%	5.03%～5.33%
1,000～1,999株	15,000ポイント	3,000ポイント	4.00%～5.71%	4.34%～6.39%
2,000～2,999株	40,000ポイント	5,000ポイント	5.33%～6.85%	5.71%～7.42%
3,000～3,999株	80,000ポイント	5,000ポイント	6.85%～8.37%	7.14%～8.75%
4,000株以上	80,000ポイント	40,000ポイント	～6.85%	～9.13%

*2026年5月12日終値438円を基準に算出

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
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

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	Governance
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解決への貢献	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>

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・修正を行う義務を負うものではありません。



Let's make awesome things that matter.