



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2025.11.14



2025年度第3四半期決算のサマリー

第3四半期
累計実績

- 売上高は109.5億円(前年同期比+9.6%)、売上総利益は52.5億円(前年同期比+0.7%)、営業利益は9.2億円(前年同期比▲17.0%)
- 不採算の特定プロジェクトは第3四半期に終了。第3四半期累計の売上総利益率は47.9%と低い水準に留まるが、第3四半期単体では正常水準へと回復
- 販売管理費は43.3億円(前年同期比5.5%)となり、売上高の増加率を下回る水準

通期の見通し

- 修正後通期業績予想に対する進捗率は、売上高：72.8%、売上総利益：72.8%、営業利益：91.0%、経常利益：91.9%
- 販売管理費の削減や未消化により、営業利益および経常利益の進捗率は90%超となり、修正後通期業績予想の達成が見込める水準

成長投資の進捗

- AI領域における成長投資および事業活動が順調に進捗
- AIを活用した開発ツール群の体系化を推進中。当該ツールを活用した顧客への提案を積極的に行い、複数案件の受注に至る
- Incubation領域およびSales／Marketing領域においても、成長投資および各種施策を実行中

1. 事業概要
2. 2025年12月期第3四半期業績
3. 2025年度の成長投資の進捗
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。

会社概要

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）	2,160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				
Sun Asterisk：468		EBITDA（2）（3）		16.5億円		月次平均取引継続率（7）	92.5%
Sun Asterisk Vietnam：1,387		売上高CAGR（4）		35.9%			
Sun Asterisk Software Development：46							
Sun terras：128							
NEWh：24							
Trys：87							
GlobalGear：20							

(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

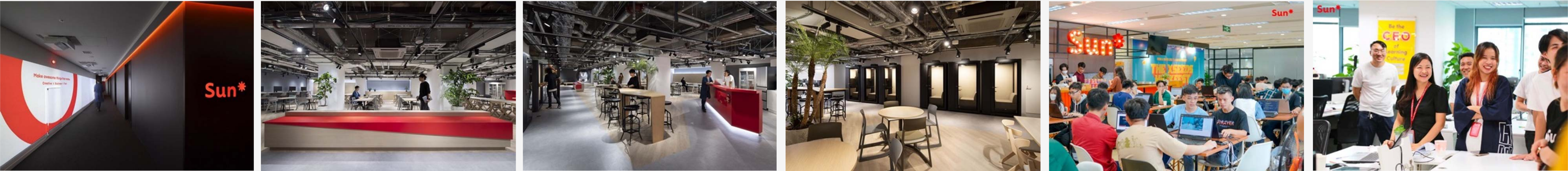
(3) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費等

(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

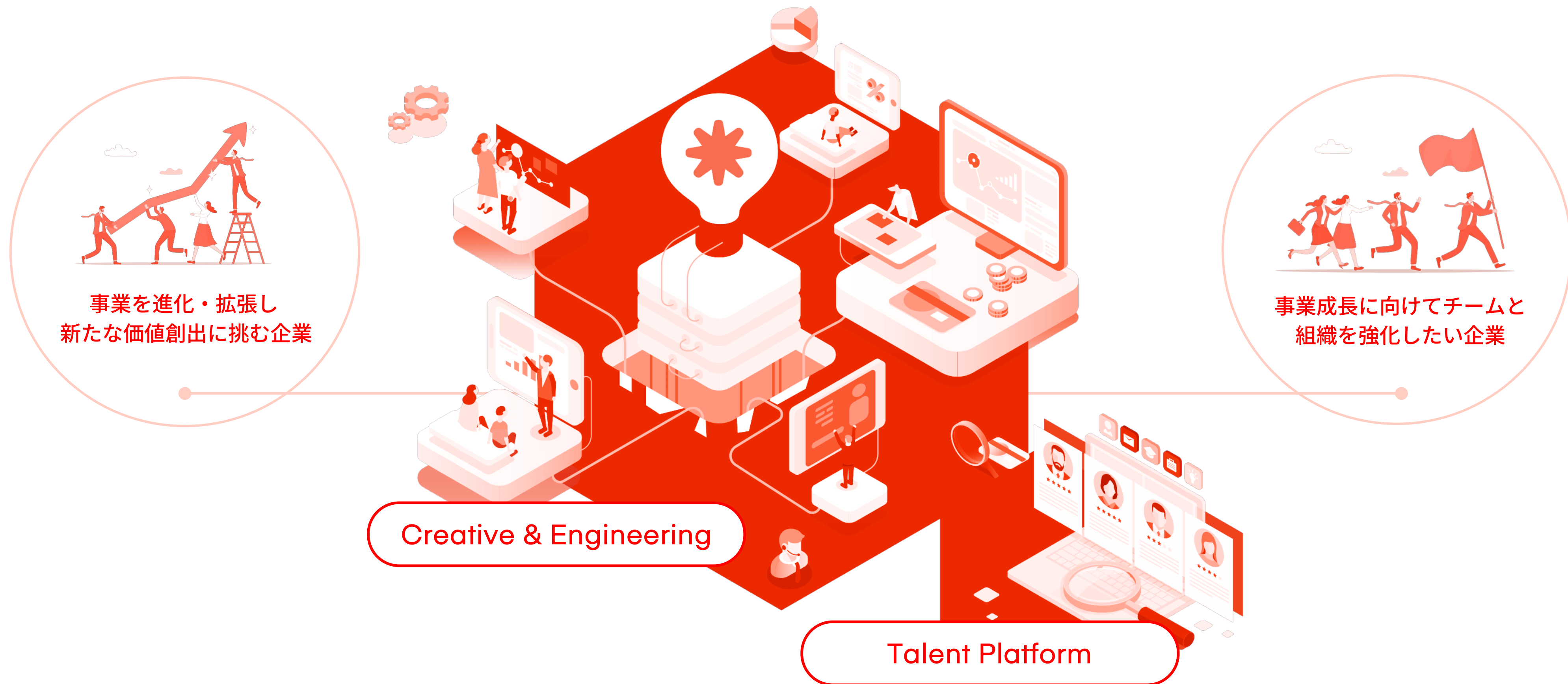
(6) 2024年12月期の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

(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9月までの69ヶ月間の平均値



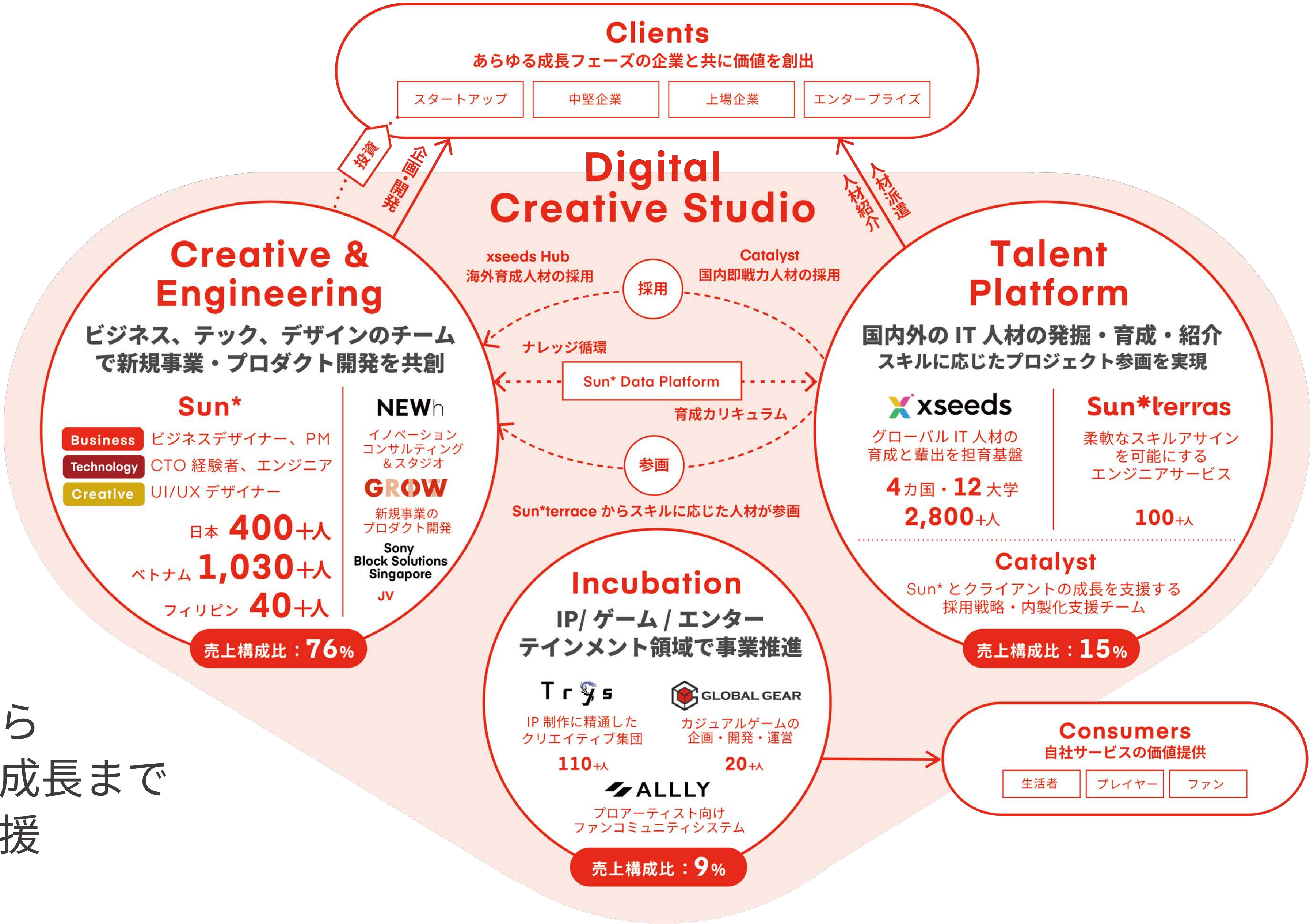
デジタル・クリエイティブスタジオとは？

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

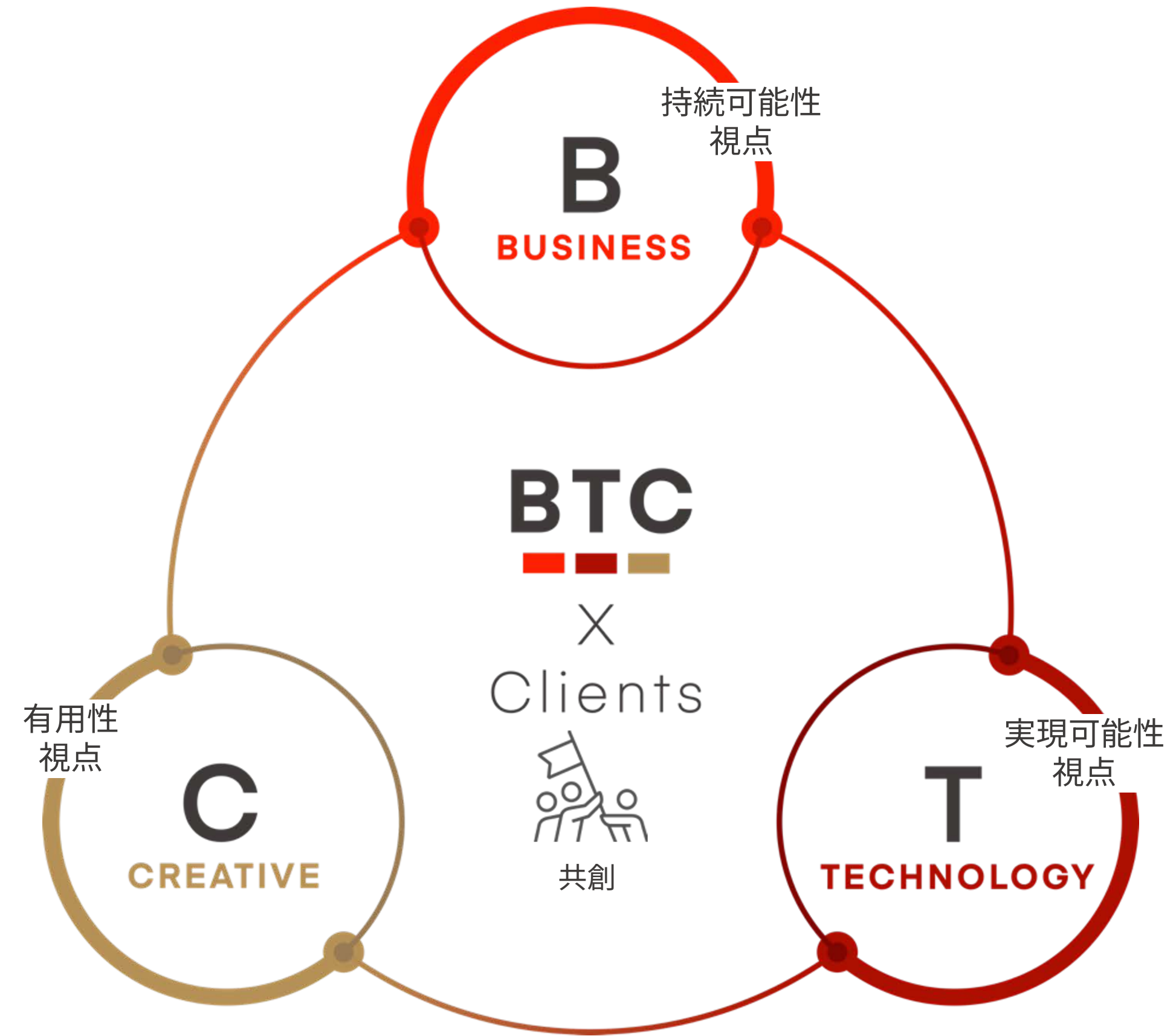
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア



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



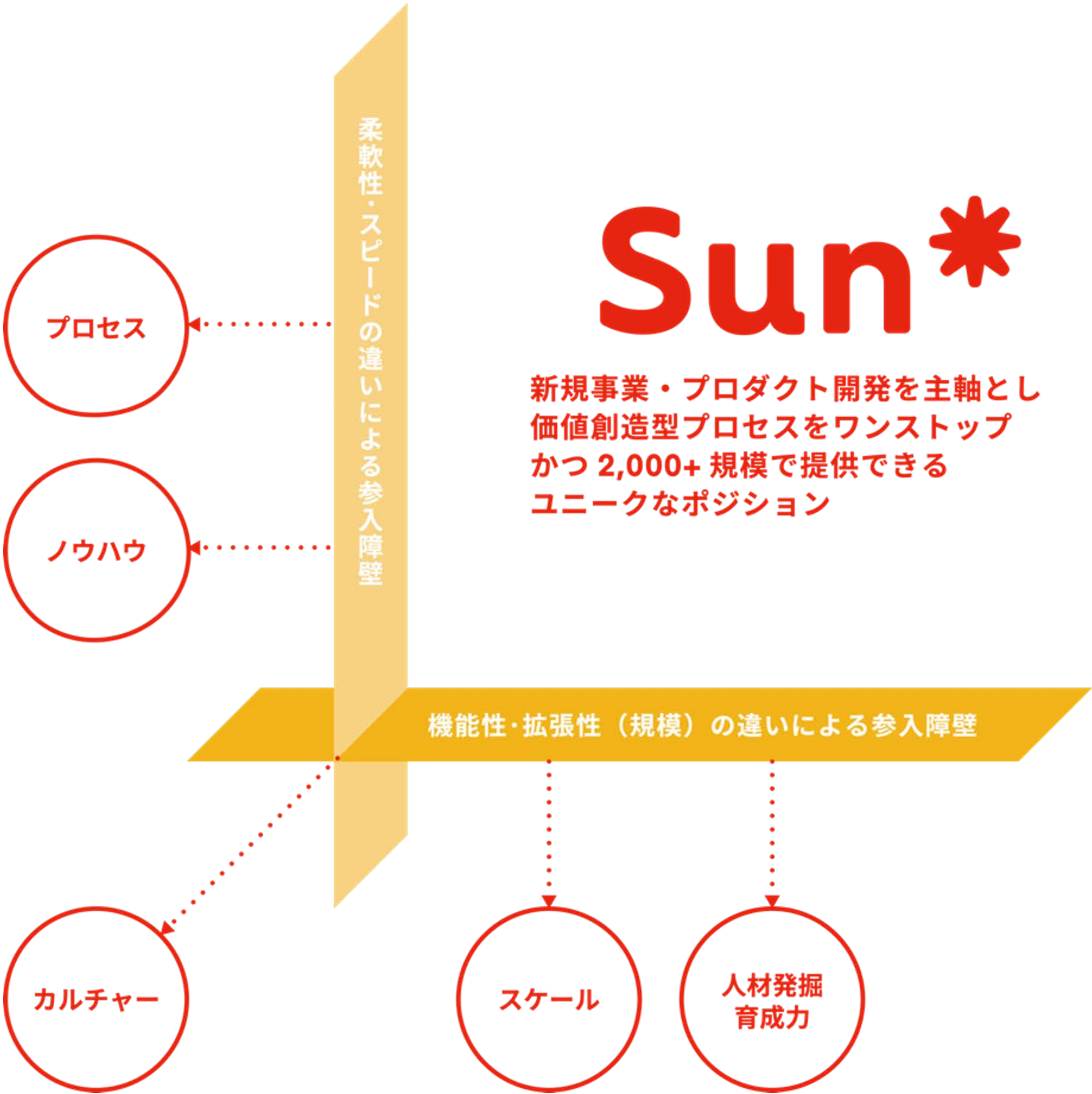
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

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*NEWhTrysGROW

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

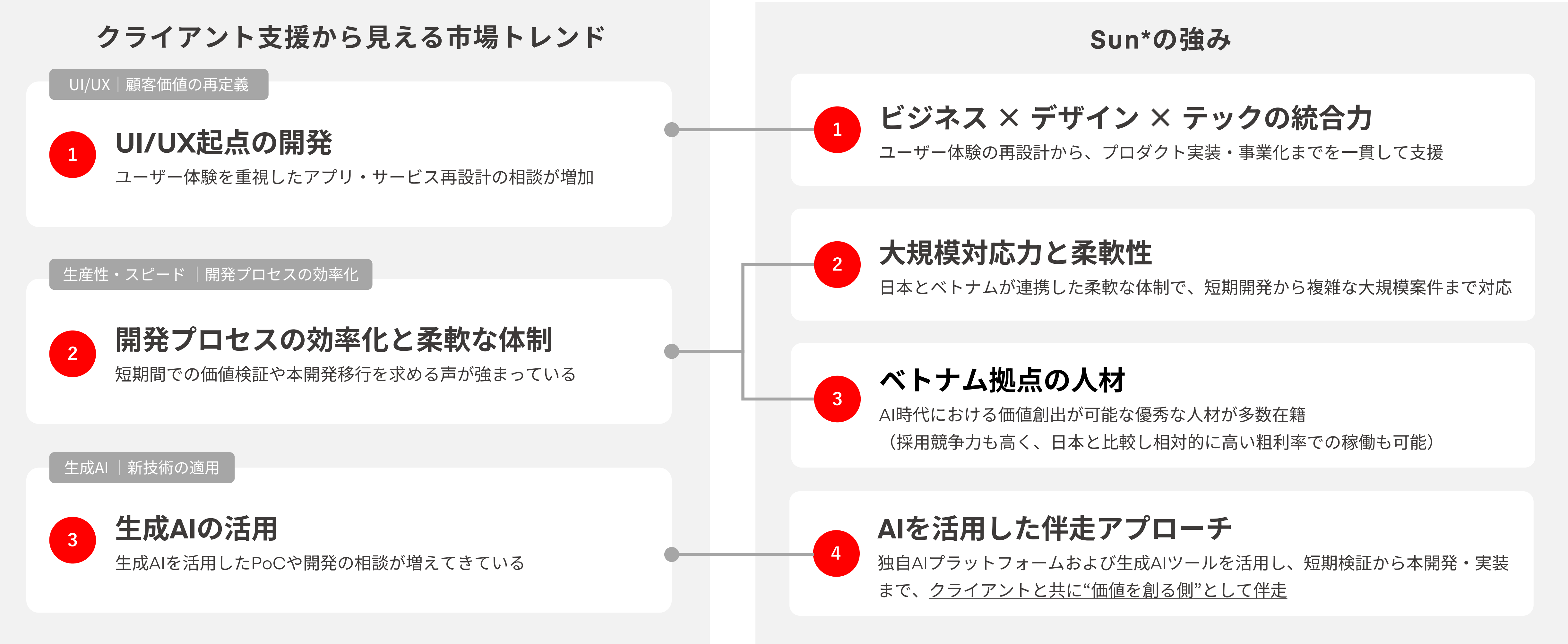
カルチャー

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

クライアント支援から見える市場トレンドとSun*の強み



市場トレンドに対し、従来からの強みであるビジネス・デザイン・テック一体の支援およびベトナムの大規模開発リソースを基盤としたうえで、AIツールとAIを活用可能な人材の活躍と育成により、顧客の価値創出を継続的に支援

DX推進、新規事業開発支援事例：大和証券株式会社



複数の金融サービスを、ひとつのアプリに統合するUXプロジェクト

大和証券の次世代資産プラットフォーム
アプリ『D-Port』開発支援

「貯蓄から投資へ」の流れが加速する中、金融リテラシーや資産を主体的に管理する力の重要性が高まり、ユーザーが自身の資産を的確に把握し、必要な金融サービスにスムーズにアクセスできる仕組みが、金融機関の重要なテーマとなっています。こうした背景から、資産情報を一元的に“見える化”し、複数のサービスを横断的に利用できる統合プラットフォームとして構想されたのが「D-Port」です。Sun*はこの構想の初期段階から携わり、資産管理の集約、サービス連携の簡略化、生体認証によるアクセスといった、ユーザー視点に立った体験設計を軸に、デザイン、プロトタイピング、アジャイル開発、リリース後の運用までを一貫して支援しています。

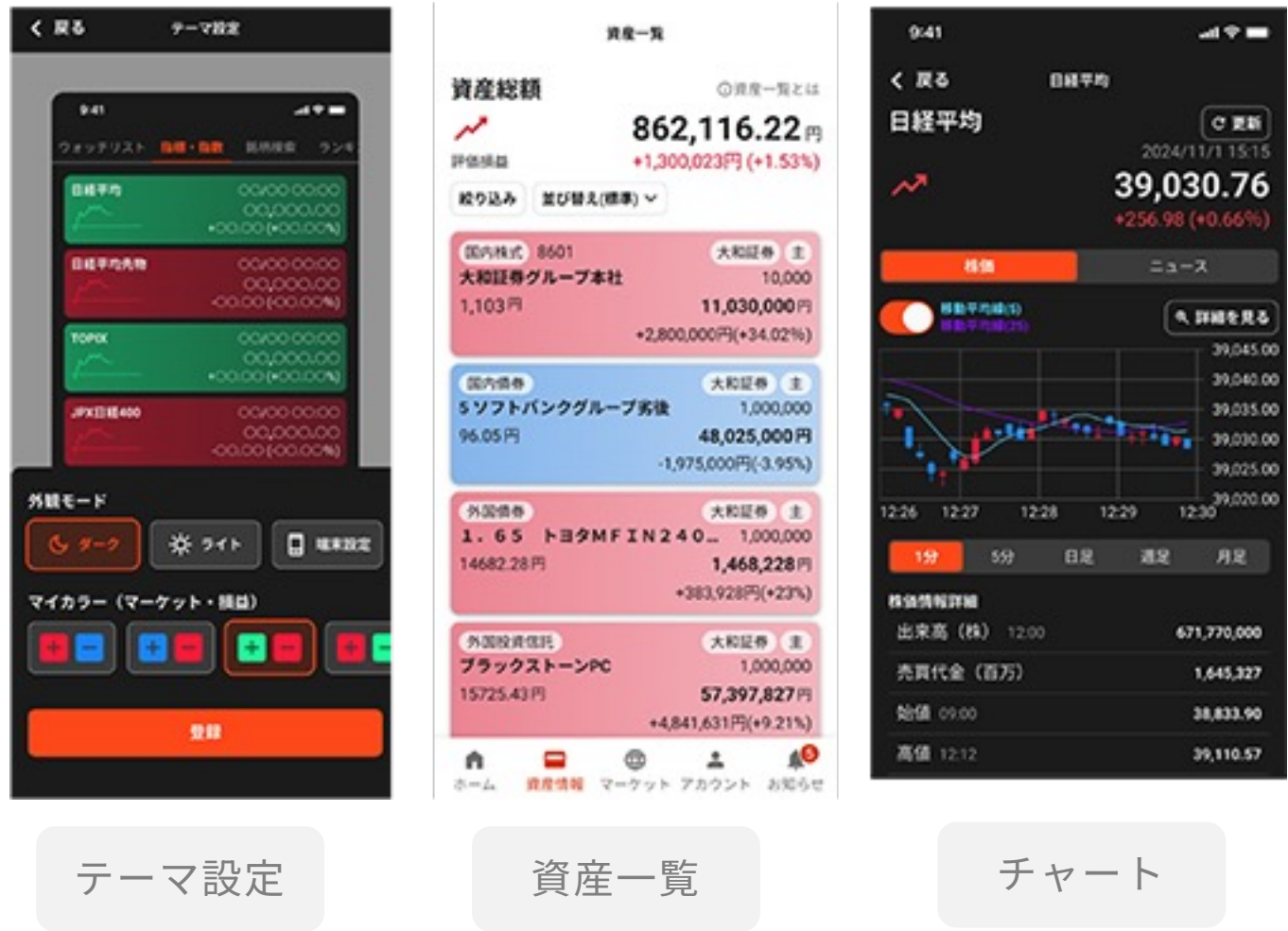
- サービスデザイン
- UI/UXデザイン
- 要件定義・仕様策定
- 開発実装
- エンタープライズ
- 金融

ISSUE クライアントの課題

サービスごとにログイン方法が異なり、IDやパスワードの管理が煩雑なうえ、サイト内の情報や機能も分散していたため、必要な情報にたどり着きにくく、金融サービスとしての信頼性や安心感にも影響を与える懸念があった。そこで、より使いやすく価値のあるアプリを実現するため、UI/UXに強みを持ち、スマホアプリ開発の実績が豊富な外部パートナーとの連携を模索していた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

ログイン方式や導線の違いにより分散していたサービス間の体験を再設計し、ユーザーが迷わず利用できるスムーズな動線を実現。チャートや資産数値の“見え方”への配慮として、色覚特性に対応したカラーカスタマイズ機能も実装し、誰もが安心して使えるアクセシビリティ設計を追求。各画面の操作性に一貫性を持たせたUI設計に加え、初期段階からのプロトタイプ提供による合意形成支援、アジャイル開発によるスピーディな実装までを包括的にサポート。



誰にとっても見やすいUIを目指した色彩とアクセシビリティ

UI/UXでは、色彩のアクセシビリティに配慮。配色やコントラストの調整を重ね、幅広い視覚特性に対応。色覚多様性へも対応し、チャートや数値の色をユーザー自身で選べるカスタマイズ機能を実装。資産情報の「見える化」を支える重要な仕組みとして、色調や判読性について大和証券と丁寧に協議しながら構築していきました。

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社KDDIテクノロジー



チャットや通話機能で推しのAIと特別な会話が楽しめるアプリのPoC（概念実証）

推し活アプリ『^{バナミー}Banamee』で探るAI時代のコミュニケーション

“推し”のAIと1対1で会話できる――KDDI社が企画した「Banamee」は、AI時代における新たなファン体験を創出するコミュニケーションアプリです。シンプルなチャットに加え、まるで本人と話しているかのような音声通話にも対応。会話履歴はAIに蓄積され、使うほどに関係性が深まるパーソナライズ体験を実現。生成AIによるIPの無断利用が懸念されるなか、KDDIの通信技術を活かし、IPを健全に活用するビジネスモデルの確立を目指すPoCに、Sun*は開発パートナーとして参画。日本とベトナムの混成チーム12名がクライアントと連携し、ファンの心に寄り添うUI/UX設計と迅速な実装を両立。要件定義からローンチまでを一貫して支援しました。

- UI/UXデザイン
- 要件定義・仕様策定
- 開発実装
- AI開発
- エンタープライズ
- 情報・通信

ISSUE クライアントの課題

年間3.5兆円規模に達する「推し活」市場では、ファンが求める新たなデジタル体験の創出が期待される一方で、生成AIの普及に伴うIPコンテンツの無断利用や著作権侵害への対応も課題となっている。こうした背景を踏まえ、IPを健全に活用するビジネスモデルを検証するPoC（概念実証）として、短期間で生成AIを活用したアプリを開発することが課題となっていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

ファン視点のUI/UXは日本のデザインチームが、スピーディな実装はベトナムの開発チームが担うグローバル体制で対応。ファンが“推し”との世界観を感じられるデザインと、直感的に操作できるチャット・通話画面を設計。ChatGPTを活用して“推し”のキャラクター性を再現するAIモデルを構築し、クライアントと共に細やかなチューニングを重ねながら体験価値を追求。限られたスケジュールの中、仕様変更にも柔軟に対応し、短期間での開発とローンチを実現。



DX推進、新規事業開発支援事例：cotobox株式会社



2ヶ月で実動モックアップを構築し、展示会で反響を獲得

生成AIを活用した短期プロトタイプ開発で、商談リードとユーザー検証を両立

国内最大級の商標登録・管理サービスを展開するcotobox社は、さらなる成長戦略として海外市場への本格展開を計画し、その第一歩として「海外向け商標調査サービス」の構想段階から国際展示会への出展を企画。Sun*はこの構想段階からプロジェクトに参画し、限られた期間と予算の中で、来場者のリアルな反応を可視化し、事業の方向性を検証するための“動くプロトタイプ”の構築支援を行いました。2ヶ月間という短期間ながら、生成AIの活用により試作・改善サイクルを高速化し、さらに将来の本開発にも活用できる再利用性の高い設計を導入することで、単なる一過性のデモにとどまらない、実践的かつ継続性のあるアウトプットを実現しました。

- サービスデザイン
- UI/UXデザイン
- AI駆動開発
- HEART Dev
- スタートアップ
- 商標・知財

ISSUE クライアントの課題

グローバル市場向けの新規サービスを検討する中、短期間で仮説検証可能なプロトタイプを構築する必要があった。INTA2025展示会への出展を控え、単なる資料展示ではなく、ユーザーが実際に操作できるインターフェースを通じ、サービスのニーズや体験価値を見極める必要があった。限られた期間の中で、展示会までに品質を担保したアウトプットを用意することが大きな課題となっていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

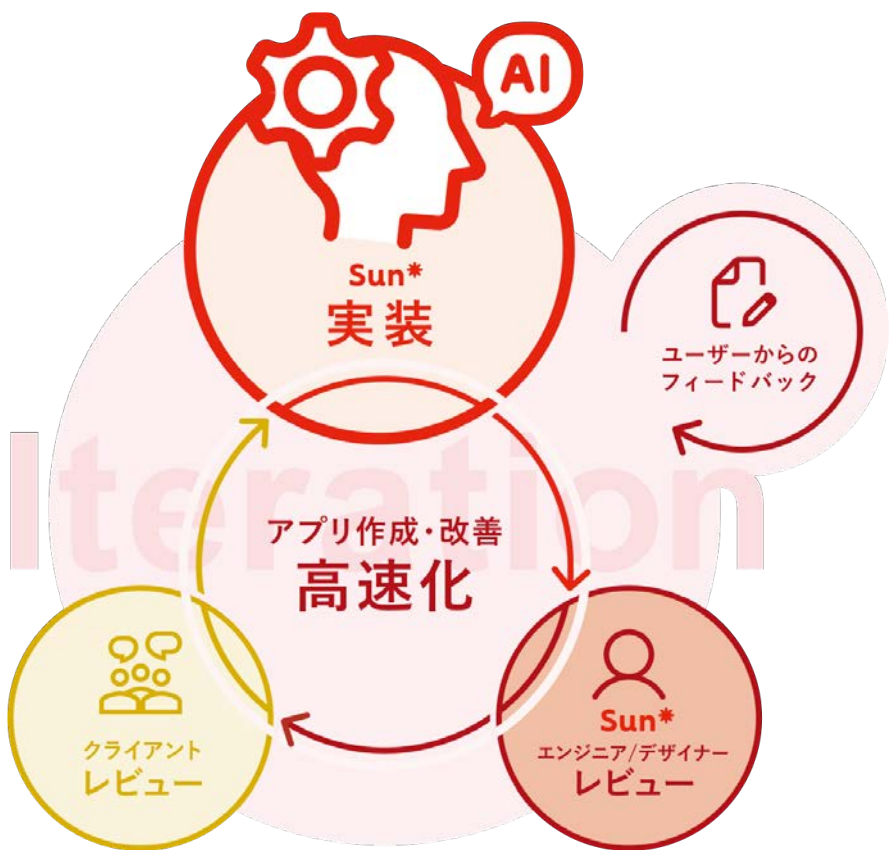
独自のアジャイル、AI駆動ユーザー中心開発「HEART Development」に基づき、ビジネス・デザイン・エンジニアリングを統合した共創型チームを編成。生成AIによる試作・改善サイクルの高速化により、わずか2ヶ月で高品質な動作モックアップを開発。展示会では、リアルな操作体験を通じたユーザーフィードバックを獲得し、約73カ国・300社との商談リードを獲得。さらに、設計資産やUIコンポーネントの再利用性も意識し、今後の本開発にも活用可能な基盤構築の実現を支援。



HEART Developmentとは

生成AIを活用した開発フローでアプリ作成・改善を高速化

生成AIの活用により、要求整理～アプリリリース～アプリ改善を高速化。ユーザーにとって価値あるプロダクトを高速、安価、高品質で作成。



クライアントの声

Sun*様のご支援のもと、海外市場を視野に入れたサービスの仮説を、短期間でユーザー検証まで実施することができました。生成AIを活用したプロトタイピングは、事業戦略上の意思決定を、より迅速かつ的確に行うための重要な手法であると確信しています。

DX推進、新規事業開発支援事例：SOMPO Light Vortex 株式会社

「絵」を壊さずに「命」を吹き込むテクノロジーとクリエイティブの挑戦

子ども達とAIが“ともだち”になる未来へ
滋賀県彦根市で創出したAIアート体験

2025年3月末、滋賀県彦根市で開催された地方創生をテーマにしたイベント「滋賀 FUTURE THINKING WEEK」で、子どもたちの創造性がテクノロジーと出会う、特別な体験型アート展示が開催されました。10日間で約2,500人が来場したこのイベントで、Sun*は子どもたちがAIとのポジティブな初対面を果たすためのAIアート体験ブース、生成AIとつくる「びわこ未来パーク」を、SOMPO Light Vortex（SLV）社との協業のもと、企画から実装、運営までを一気通貫で支援。保険の枠を超えて顧客課題を解決するこの新しい枠組みの中で、エンドクライアントであるトヨタ・コニック社、そして滋賀の地域社会に貢献することを目指しました。

- サービスデザイン
- UI/UXデザイン
- AI開発
- エンタープライズ
- 保険



SOMPO LIGHT VORTEX



使用技術

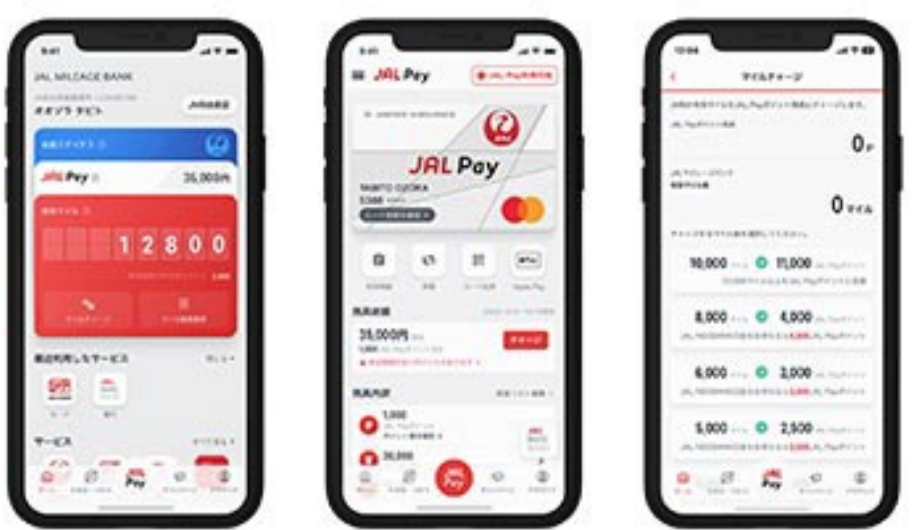
- NEXT.js
- Cloudflare Pages
- Cloudflare R2
- runway
- Claude
- お絵描きアプリ / 展示モニター表示アプリ
- Image To Video
- ストーリー生成



クライアントの声

『感覚や想いを大切にされるエンドクライアントであったため、コンセプト設計には工夫が必要でしたが、その想いを丁寧に汲み取り形にするコミュニケーションと、的確なタイムラインコントロールが素晴らしい成果につながりました。』

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）



au Ponta ポータル
KDDI株式会社



elgana（エルガナ）
NTT西日本株式会社



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



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



michiteku YOHA
株式会社michiteku



楽曲管理システム KENDRIX
日本音楽著作権協会（JASRAC）



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



実績サイトにて更新中
<https://sun-asterisk.com/service/development/works/>



2

2025年12月期 第3 四半期業績

2025年度第3四半期累計実績のサマリー

売上高

- 売上高は109.5億円、前年同期比+ 9.6%、修正後通期業績予想に対する進捗率は72.8%
- 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、Incubationは第3四半期より新たにグルーピングしたグローバルギア社の売上高を計上
- C&Eのユニーク顧客数は前年同期差+14社の254社、ARPUは同水準の514万円

売上総利益

- 売上総利益は52.5億円、前年同期比+0.7%、通期業績予想に対する進捗率は72.8%
- 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への影響が第3四半期で終了したことにより、売上総利益は前年同期を上回る結果
- 第3四半期累計の売上総利益率は47.9%と低い水準に留まるが、第3四半期では正常水準へと回復

営業利益

- 営業利益は9.2億円、前年同期比▲17.0%。通期業績予想に対する進捗率91.0%
- 修正後通期業績予想に対して、販売管理費は削減や未消化により実績が予想を下回り、修正後通期業績予想の達成が見込める水準で着地

経常利益

- 経常利益は9.9億円、前年同期比▲19.1%。通期業績予想に対する進捗率は91.9%
- 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

2025年度第3四半期業績 売上高および段階利益

売上高は前年同期比+9.6%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が第3四半期まで継続したことにより、売上総利益は前年同期比+0.7%の52.5億円に留まった

単位：百万円

	2024年度 第3四半期累計	2025年度 第3四半期累計	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	9,995	10,953	+9.6%	15,053	72.8%
売上総利益	5,215	5,251	+0.7%	7,216	72.8%
売上総利益率	52.2%	47.9%	—	—	—
EBITDA (1)	1,255	1,070	▲14.7%	1,288	83.1%
営業利益	1,109	920	▲17.0%	1,012	91.0%
営業利益率	11.1%	8.4%	—	6.7%	—
経常利益	1,231	996	▲19.1%	1,084	91.9%
当期純利益	902	728	▲19.3%	846	86.0%

期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00610円0.00570円0.00560円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費等

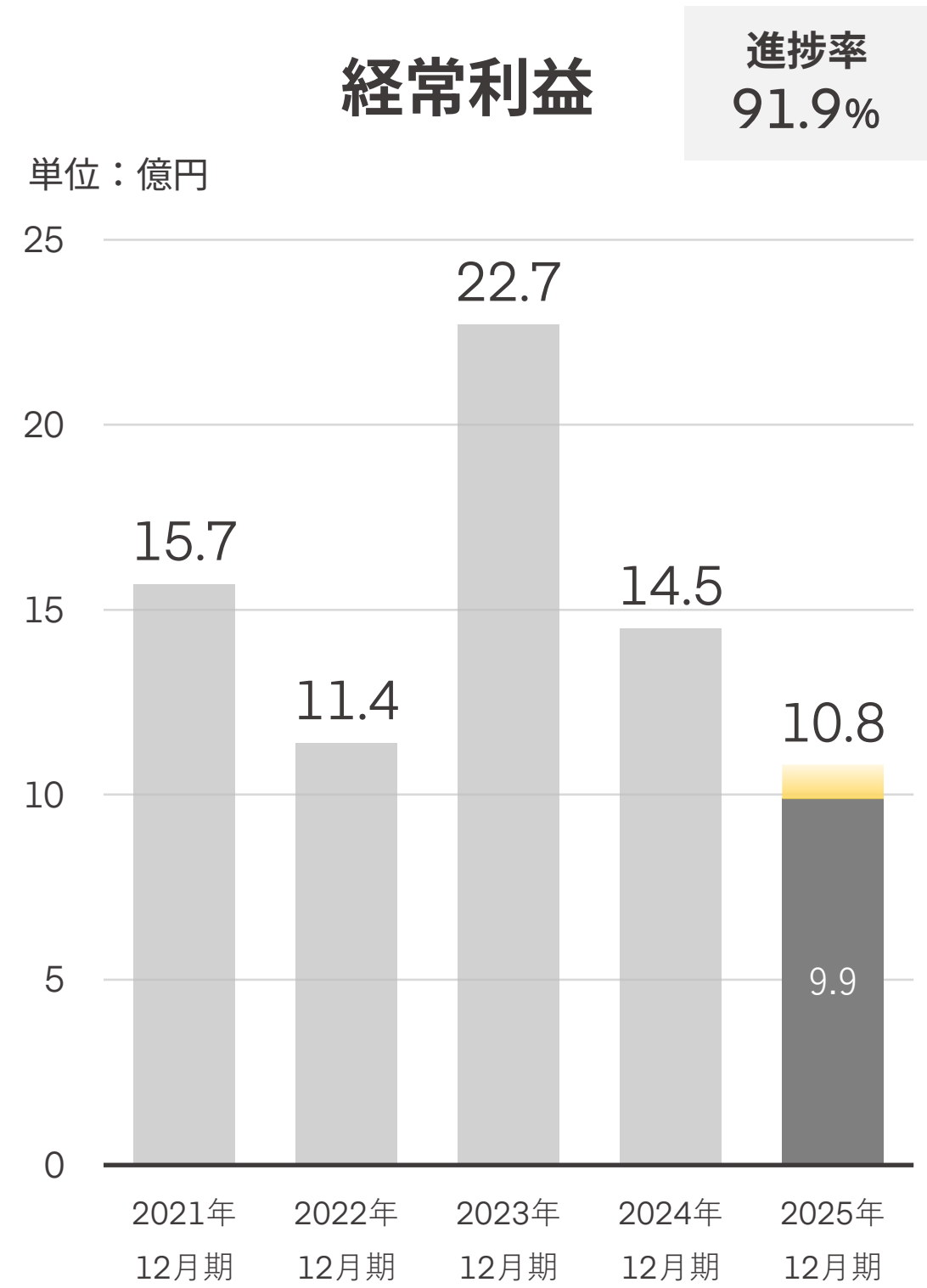
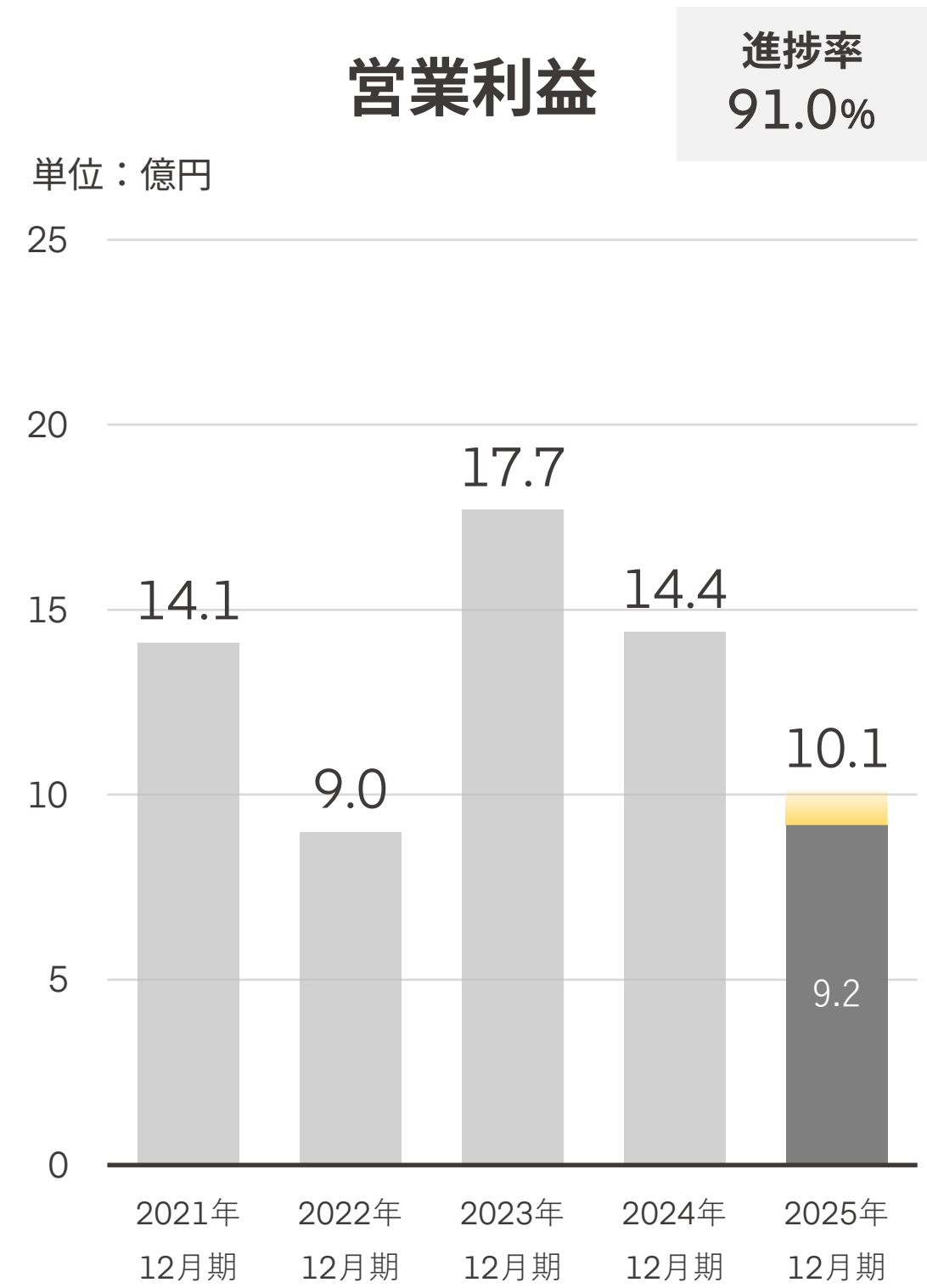
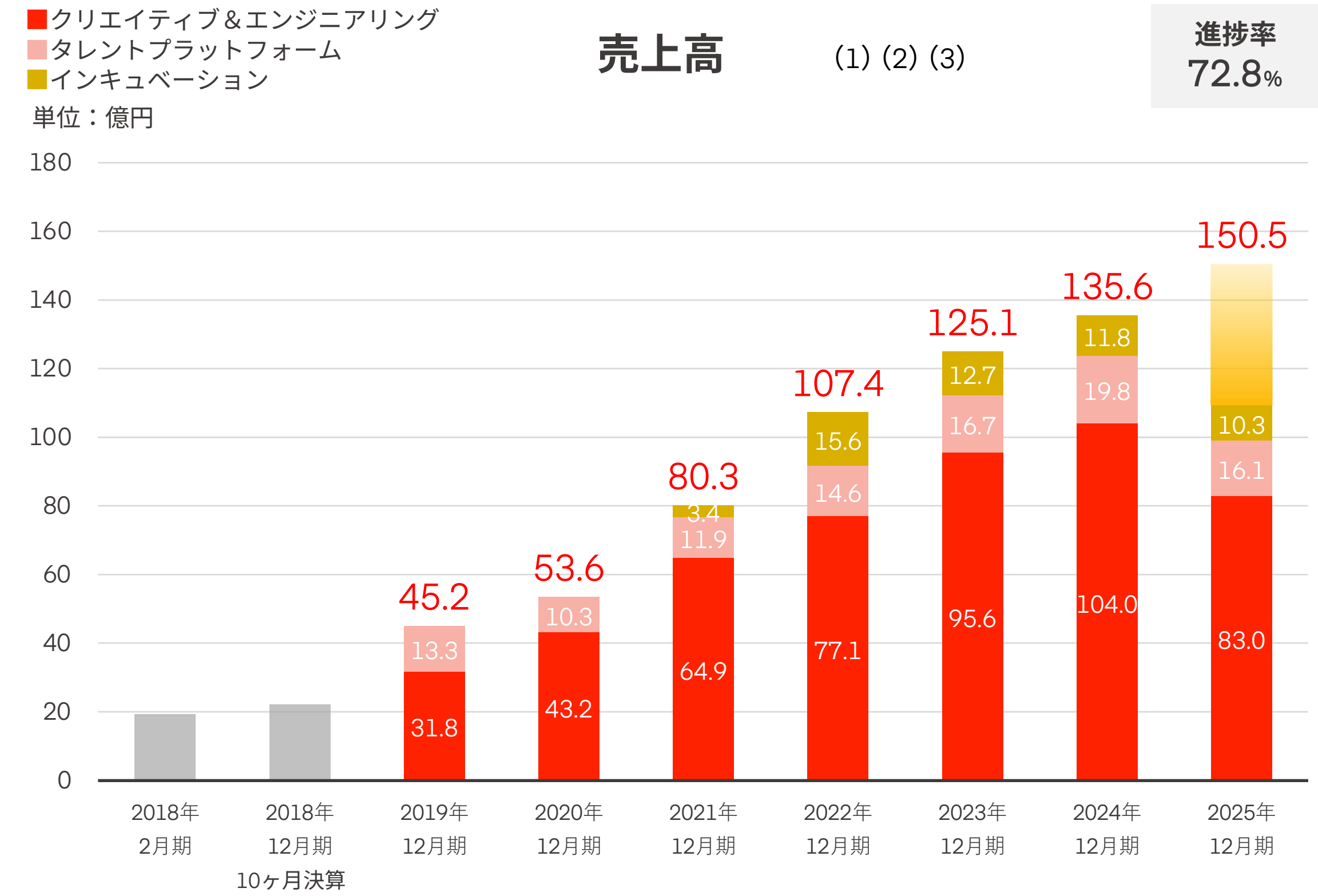
2025年度第3四半期業績 販売管理費

販売管理費は前年同期比+5.5%の43.3億円、修正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3四半期累計		2025年度 第3四半期累計		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	3,026	73.7%	3,067	70.8%	+1.4%	人員数の増加
採用費	204	5.0%	210	4.9%	+3.1%	特に必要な人材の採用にフォーカス
業務委託費	170	4.2%	260	6.0%	+52.5%	外部の営業支援や専門家利用等により増加
営業活動費	131	3.2%	173	4.0%	+31.8%	広告宣伝費等の増加
ファシリティ費	434	10.6%	460	10.6%	+6.0%	システム費等の増加
その他販管費	138	3.4%	159	3.7%	+14.5%	
合計	4,105	100.0%	4,331	100.0%	+5.5%	

売上高・営業利益・経常利益の推移（通期）

修正後通期業績予想に対する進捗率は、売上高は72.8%、営業利益は91.0%、経常利益は91.9%。販売管理費の支出が予想を下回ったことにより、営業利益および経常利益は90%超の進捗率となり、修正後通期業績予想の達成が見込める水準で着地



(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3四半期の売上高

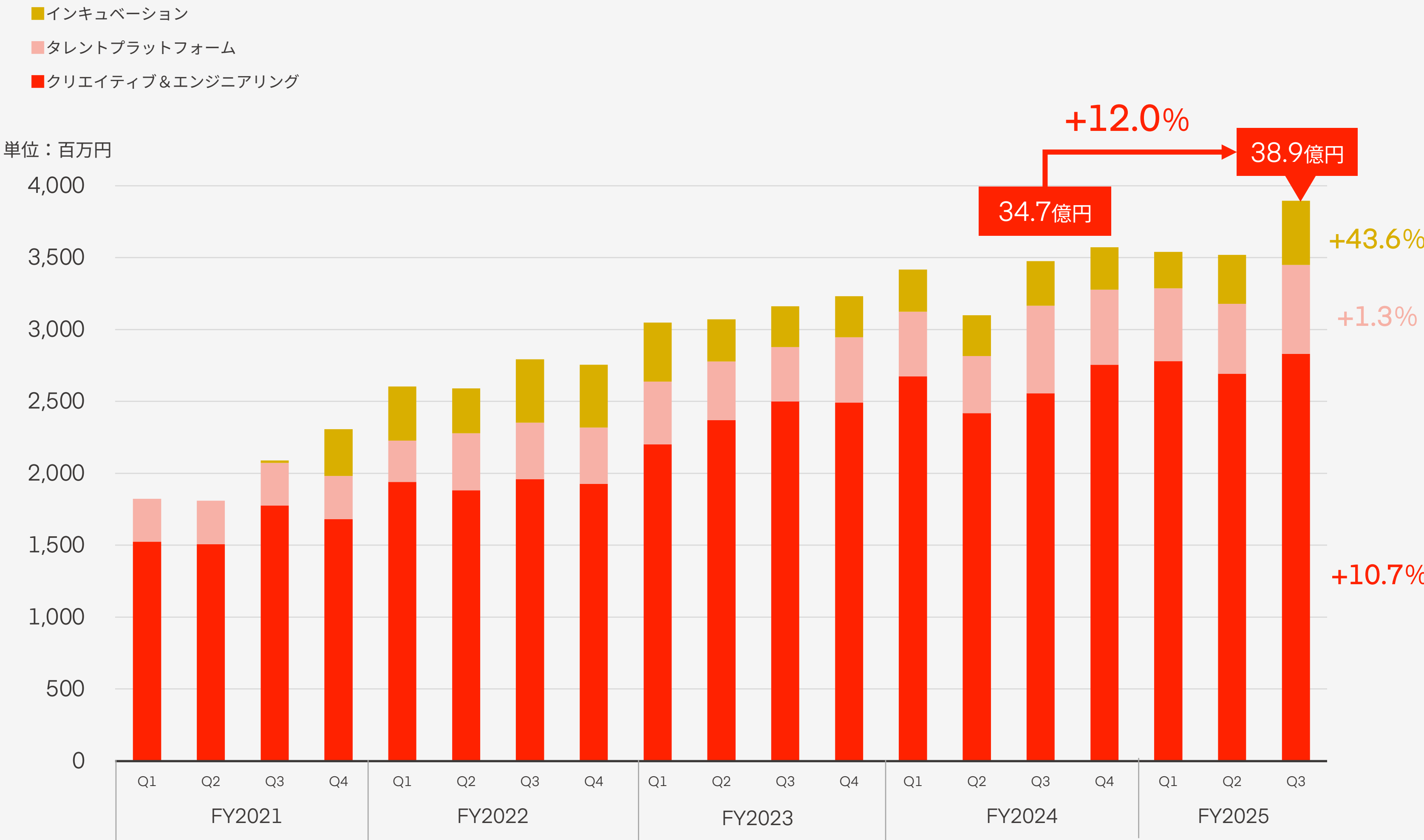
38.9億円
前年同期比+12.0%

四半期で過去最高の売上高を更新

クリエイティブ&エンジニアリング
前年同期比 +10.7%
受注金額の増加

タレントプラットフォーム
前年同期比 +1.3%
SES事業が堅調に推移、ベトナム人材紹介件数の増加(計上時期ズレを含む)
国内人材紹介の前年同期が一時的に高水準のため+1.3%の増加に留まる

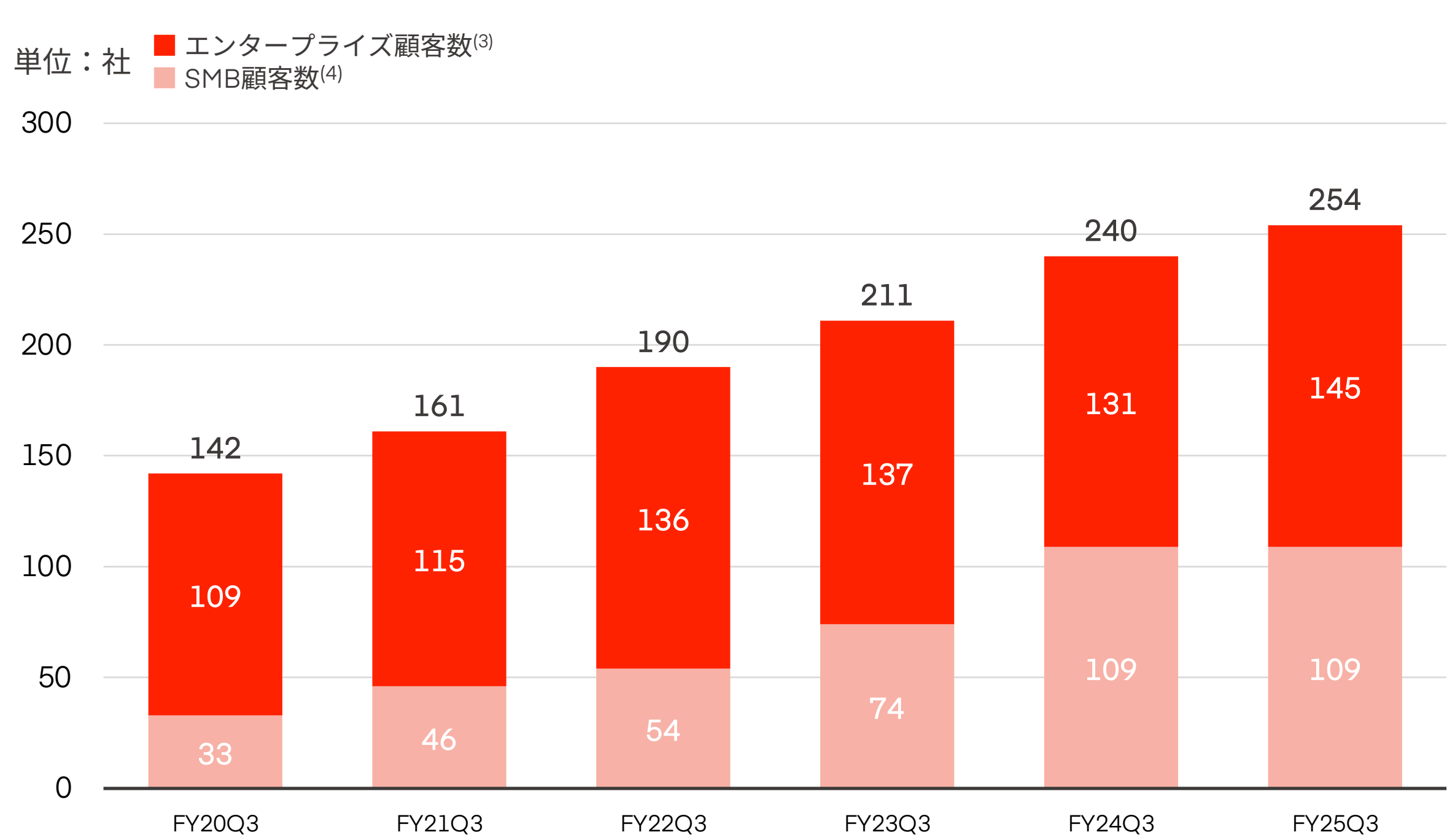
インキュベーション
前年同期比 +43.6%
ALLLY、Trysの売上高は前年同期比でプラス
新たにグループインしたグローバルギア社の売上を第3四半期から計上



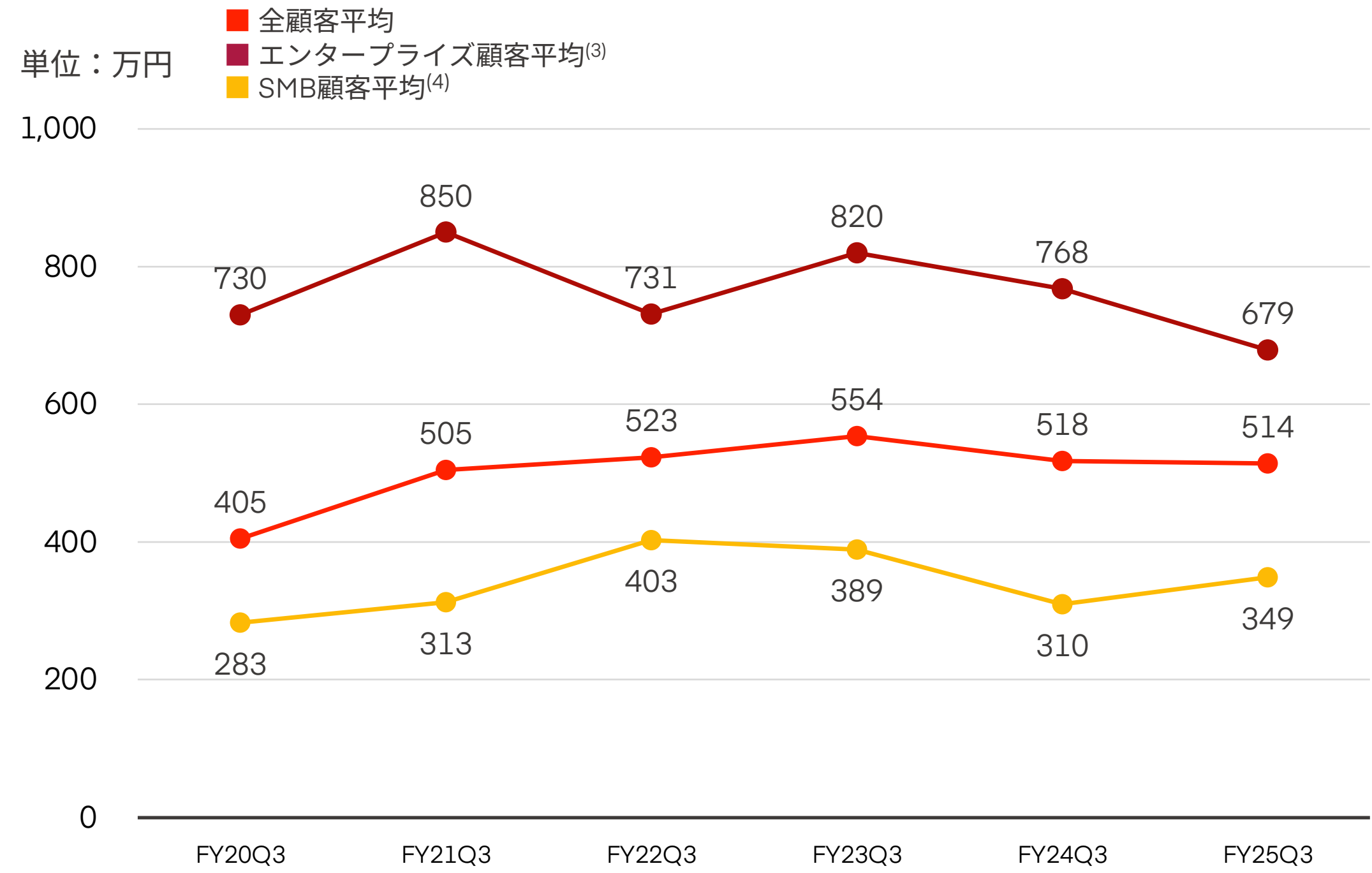
重要KPIの推移（第3四半期）

ユニーク顧客数は前年同期に対して+14社の254社
ARPUは前年同期並みの514万円

ユニーク顧客数の推移 (1)



月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)

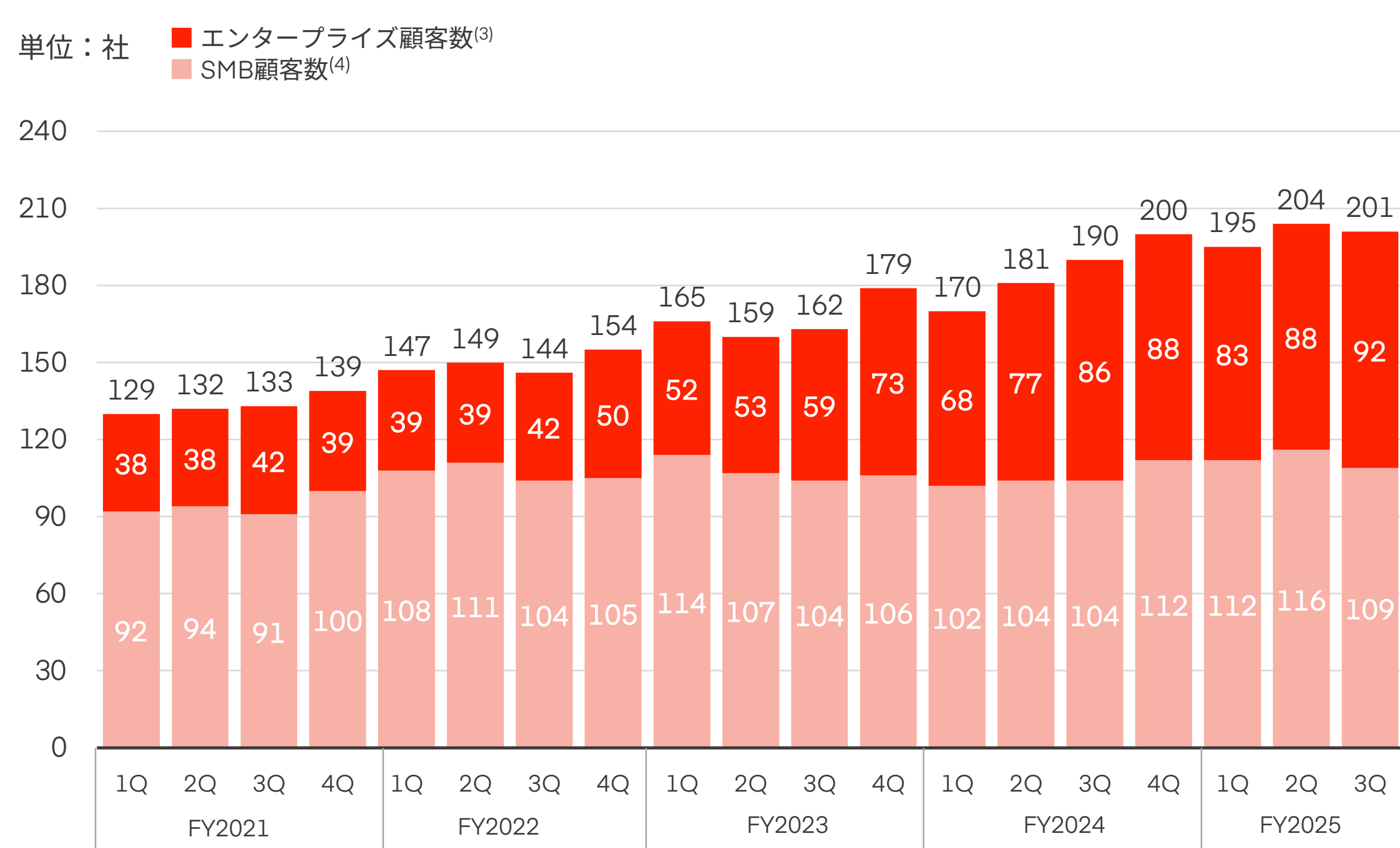


(1) 当該期間内（3四半期累計）において取引を行った顧客の実数
(2) 当該期間（第3四半期）の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数
(3) エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
(4) SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

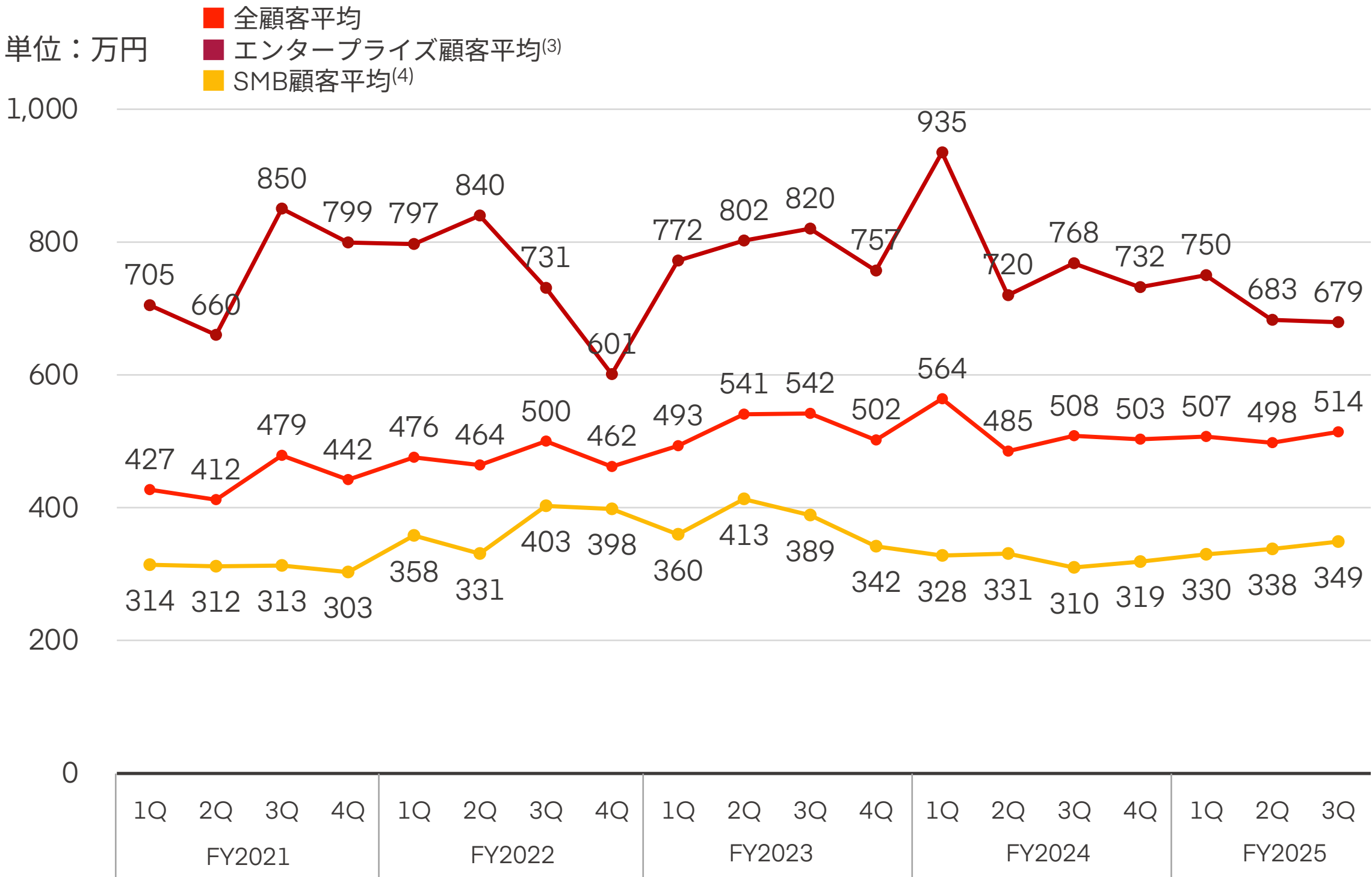
重要KPIの推移（四半期）

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)



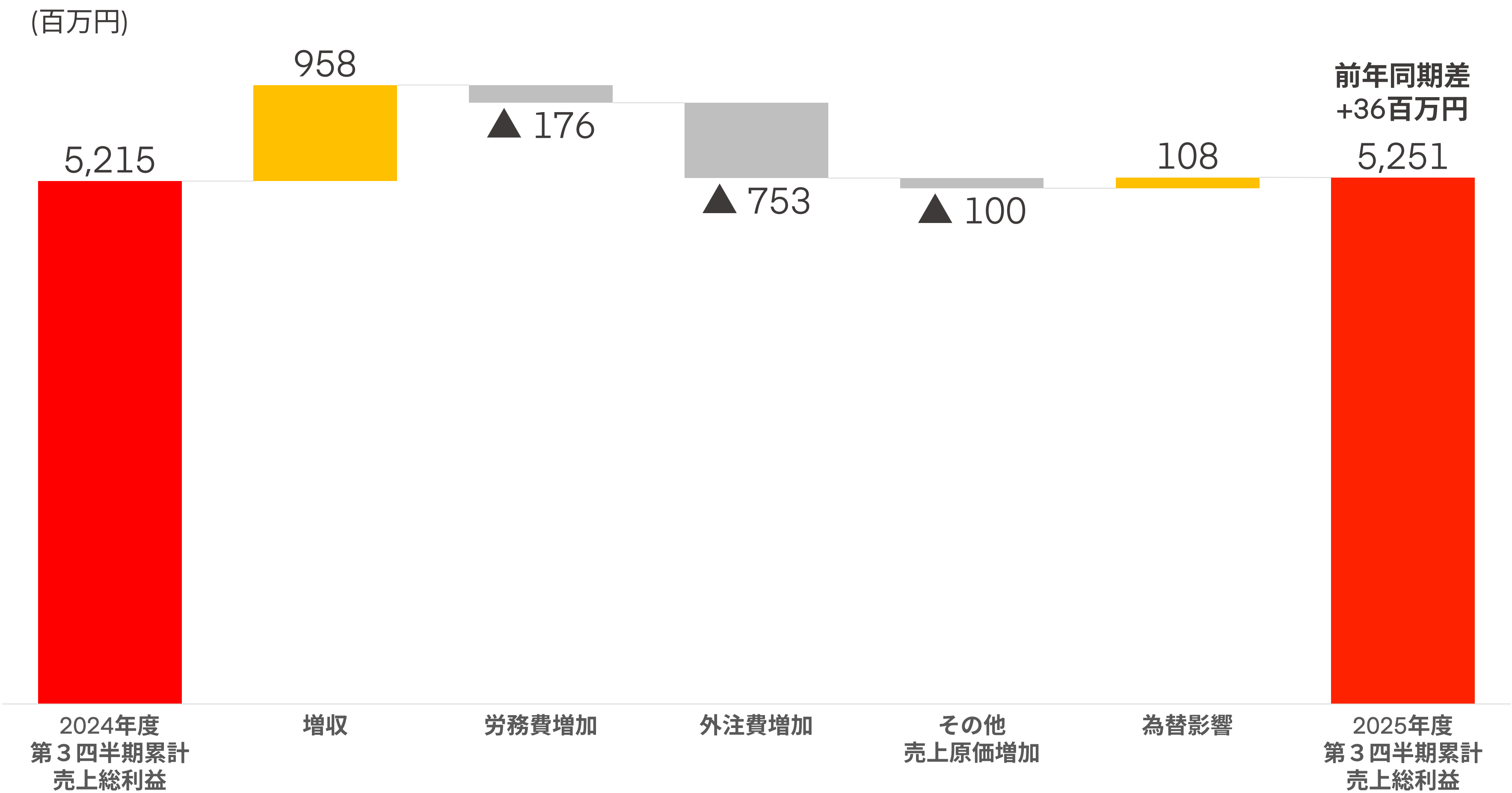
月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)



(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

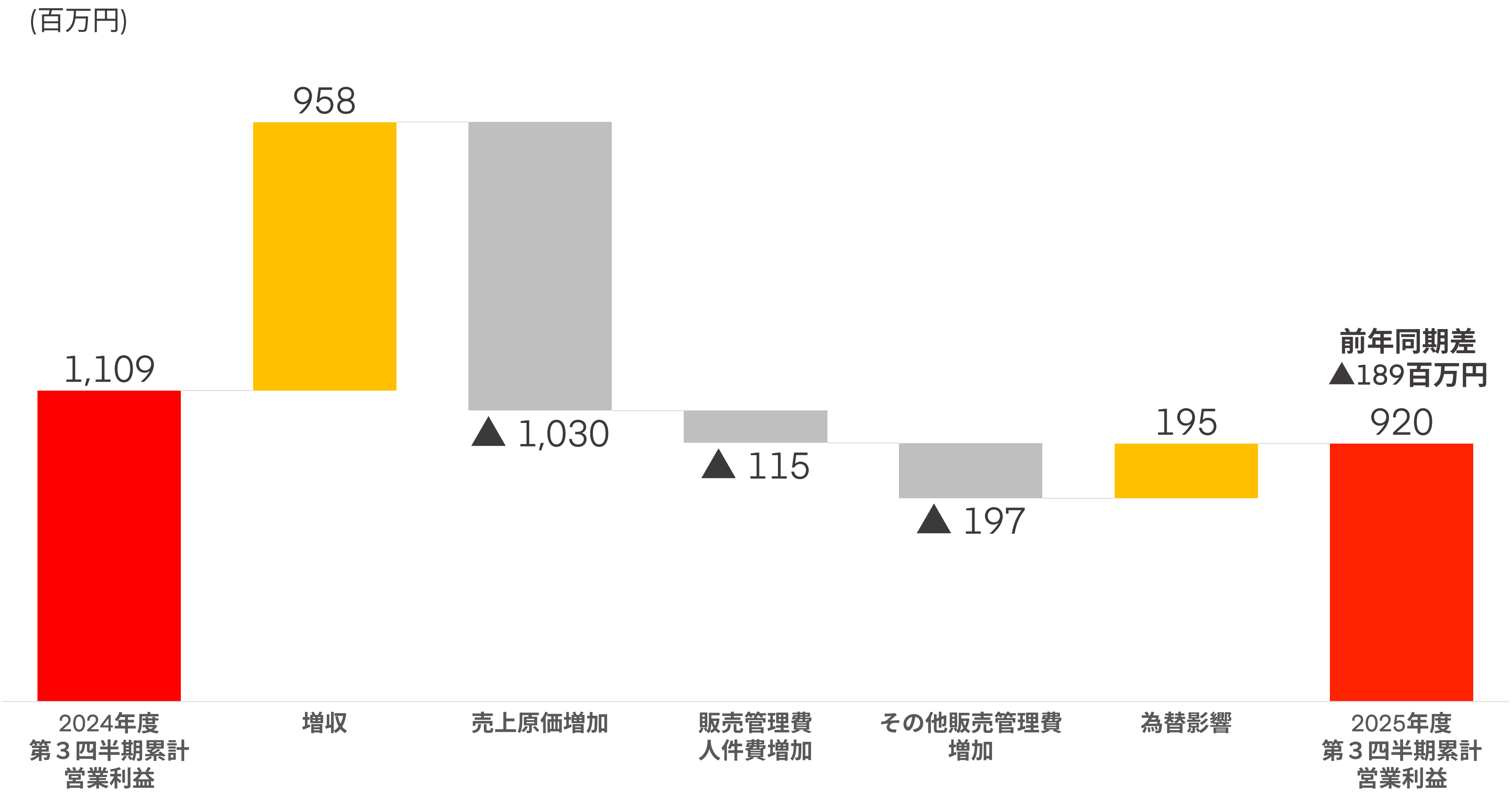
売上総利益増減要因（前年同期比較）

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753百万円増加したが、
第3四半期に当該プロジェクトが終了したため、増収が要因となり売上総利益は前年同期差+36百万円の52.5億円となった



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▲189百万円の9.2億円となった



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9月末	増減額	主な要因
流動資産	12,235	11,703	▲531	
うち現金及び預金	9,794	8,932	▲862	営業CFはプラスであったものの、投資有価証券および自己株式取得等による減少が上回り、前期末比で減少
固定資産	1,741	2,795	+1,054	グローバルギア社の株式取得によるのれんの計上、社債の引き受けによる投資有価証券の増加
資産合計	13,976	14,499	+522	
流動負債	3,268	3,340	+71	
固定負債	414	906	+492	グローバルギア社の株式取得資金の一部を借入により調達
純資産	10,294	10,252	▲41	
負債・純資産合計	13,976	14,499	+522	
自己資本比率	73.7%	70.7%	－	

2025年度の重点課題

		2025年第3四半期（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	- 不採算の特定プロジェクトが第3四半期に終了、従事していた人員が提案活動へ復帰し体制が正常化 - パートナーアライアンス組織を新設し、パートナー経由のリード創出を強化	- 既存顧客からの新規案件獲得を目的とし、業界別に担当体制を再編 - リード獲得チャネルごとの効果検証と費用対効果が高いチャネルへの優先的なリソース投下 - 既存プロジェクト品質の継続的改善
	営業組織の強化	- シニアクラスの人材を新規で3名採用 - 年間の採用計画に近い水準で採用活動が進捗 - KPI管理の改善を継続的に実施	10月よりマーケティング組織と営業組織を統合、一体となって計画策定と業務改善を推進 - ベトナムの稼働率向上を目的とした専任組織を設置 - 採用活動を継続強化
	稼働率の向上	- 日本ベトナムともに前年同期比で上昇 - 特定プロジェクト終了に伴い、外部パートナー利用は上期比で減少 - 一方で、シニアクラスのエンジニアおよびPMの採用は進捗しているものの計画には未達。一定のパートナー利用が今後も継続する見通し	- 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 - 採用活動により社員数の充足と稼働率向上を図るが、受注量の増加の際は外部パートナーの利用は一定発生
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+1.3%、前期比+31.2% - 修正予想水準で推移	体制強化の取り組みを継続



3

2025年度の成長投資の進捗

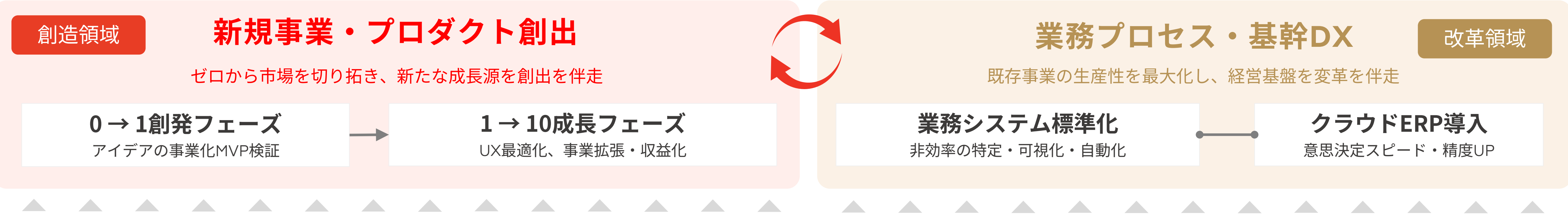
2025年度の成長投資

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		

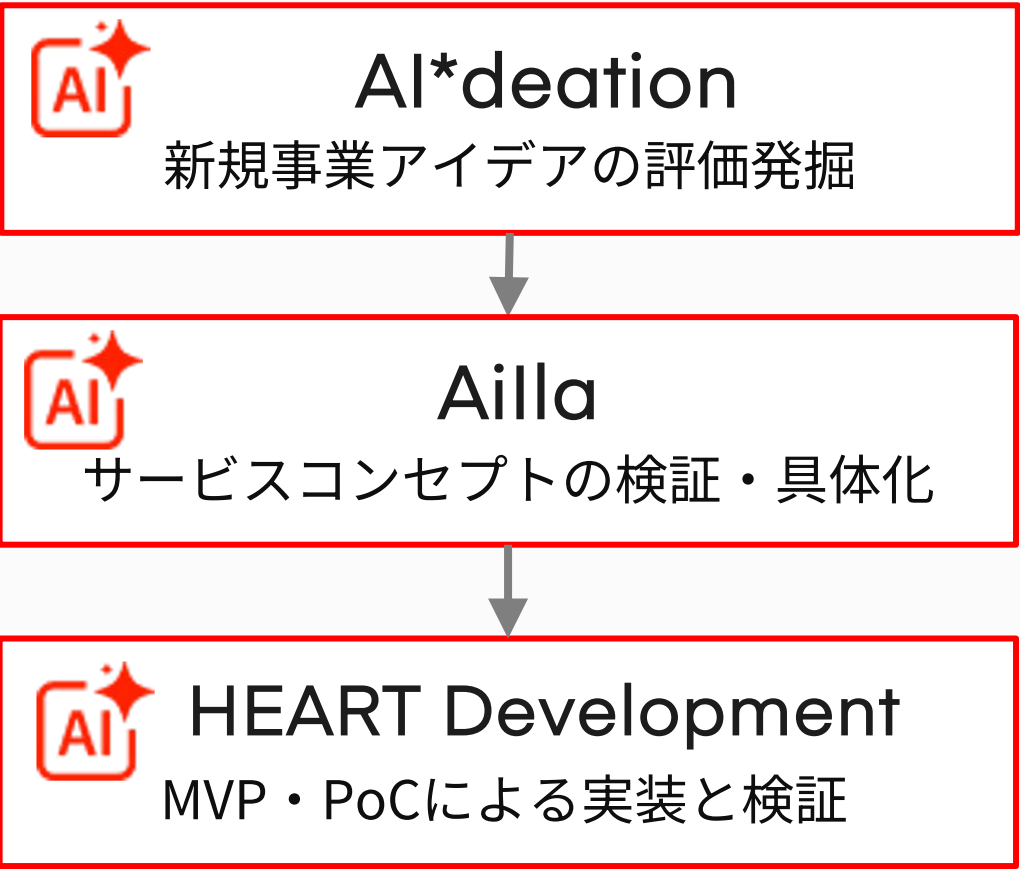
2025年度の成長投資 | C&EおよびIncubationにおける5つ投資領域

新規事業の立ち上げから業務プロセスのDXまで、大規模・複雑なエンタープライズ環境にも対応可能なAI×共創型の開発支援で、企業の持続的成長を伴走



独自AIプラットフォームおよび生成AIツールの開発を進め、事業創出・開発効率化の両面でクライアントの成長を支援

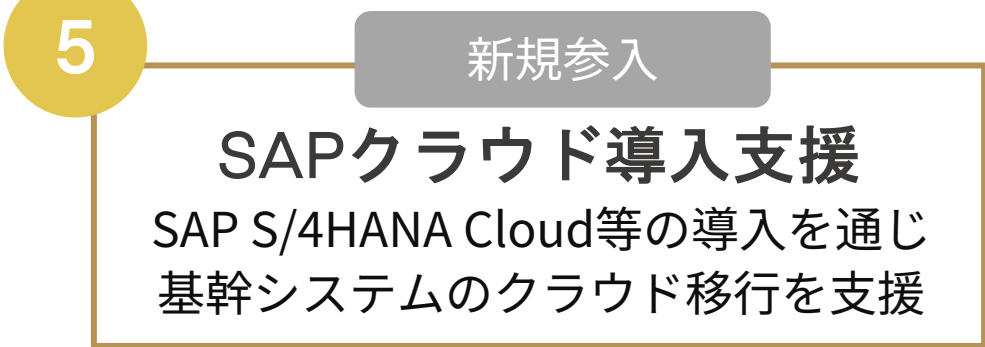
1



2



5



3



4



Sun*のAI-Ready キャパシティー

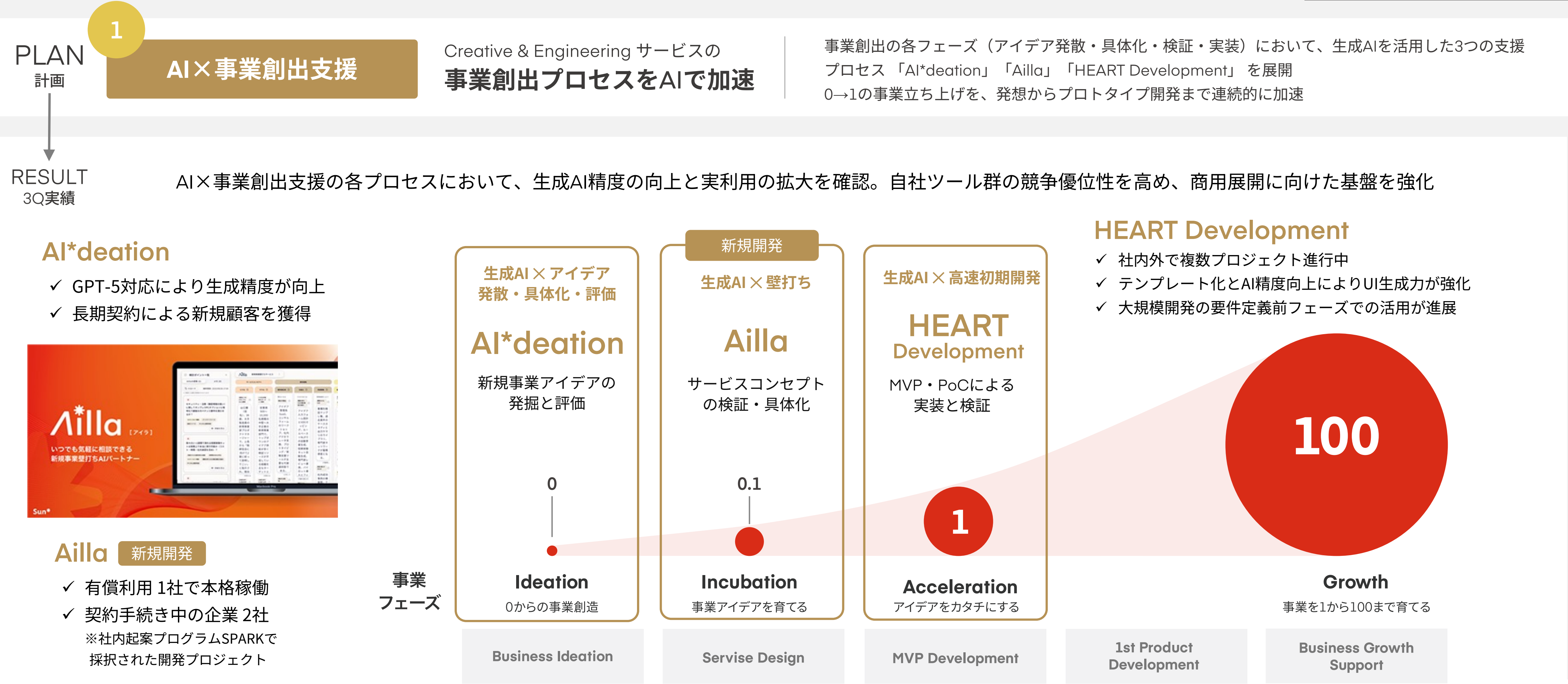
日本拠点を中心とした事業創出・開発マネジメント **400人+**

ベトナム拠点を中心としたスケーラブルな開発支援 **1,000人+**

2025年度の成長投資 | Q3成果報告

AI & etc.

投資額 2.2億円



2025年度の成長投資 | Q3成果報告

AI & etc.

投資額 2.2億円

2

PLAN
計画

AIプラットフォーム開発

Creative & Engineering サービスの
開発プロセス革新で提供価値を最大化

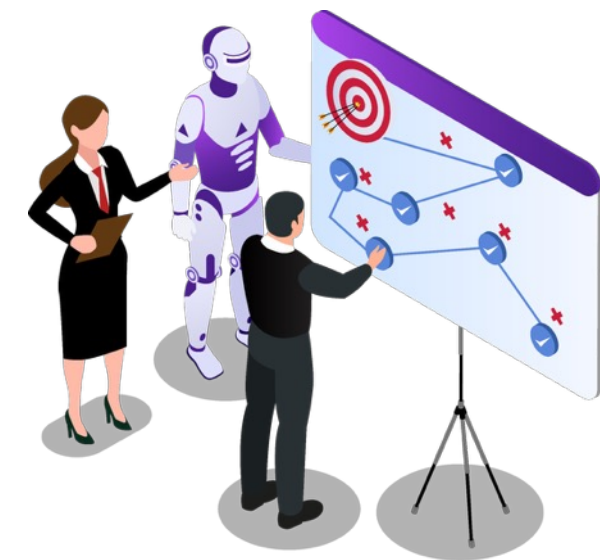
ソフトウェア開発における各種工程（要件定義、見積もり、リソース配分、UI/UX、実装、コミュニケーション、翻訳、プロジェクト管理、評価）で、AIを活用し業務改革を実現

RESULT
3Q実績

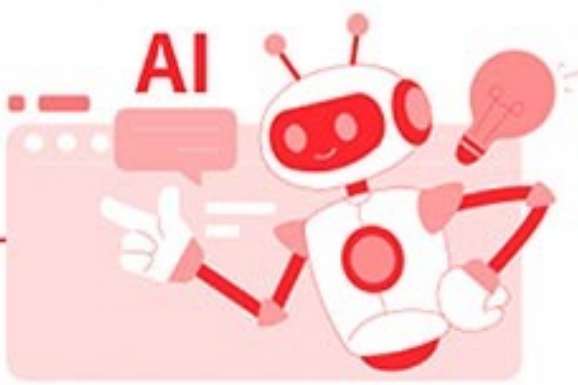
生成AIを活用した
開発プロセスの再構築

Sun* AI-READY SDLC
を新たに策定

従来の開発ライフサイクルにAIと自動化を融合させ、チームの創造性を最大限に引き出す次世代の開発アプローチ。要件定義から見積もり、設計、実装、運用、評価に至るフェーズにAIを組み込み、継続的に学習・最適化するマルチエージェント構成。



詳細設計やテストケース作成で
従来比50~70%の工数削減を確認



デザインから始めるスペック
主導型AI駆動開発 MoMorph
プレローンチ段階で10社以上の企業が導入

2025年10月Figmaプラグイン正式ローンチ予定



デザイン・開発の一元管理

AIによるドキュメント自動生成

AI翻訳でグローバル開発を加速

2025年度の成長投資 | Q3成果報告

AI & etc.

投資額 2.2億円

PLAN 計画 → RESULT 3Q実績

600社以上の顧客とプロジェクト情報を一元管理
AI活用を見据えたデータ利活用基盤へ

3

AI-Ready Data*Ops

AI時代を見据えたデータ基盤構築

AI活用を前提に、データ構造の整合性・再利用性を高めた設計と
共通データ基盤を整備。部署横断でのデータ連携を強化し、AIに
よる迅速かつ最適な意思決定を支える環境を実現。



体制・見積もり・稼働情報を一元管理し、業務効率と精度を向上



営業・デリバリー間で分
散していた情報を統合し、
「データに基づく体制・
見積もり管理システム」
をリリース

膨大なプロジェクト情報を一元管理することで、日本・
ベトナム間での認識を統一、見積もり精度向上を実現

従来は手動で行っていたデリバリー稼働状況の把握を、
体制データをもとに自動集計化

管理者の業務負荷を大幅
削減しリアルタイムなプ
ロジェクトモニタリング
が可能に

企業ごとに個別に最適化された
専属AIエージェント

4

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エージェントの実証・導入が加速



導入フェーズへの移行が本格化

PoC段階から**本格導入フェーズへ移行する案件が増加**。
AI*Agent Base導入企業が複数社に拡大し、データ基盤・業務連
携の構築支援も進展。今後は、**横展開とエージェント構築テン
プレート化によるスケール拡大を目指す**

ボイスチャット系プロジェクトの拡大

AIとのリアルタイム音声対話**PoCの成功を契機に、関連プロジェ
クトが拡大**。JP・VN双方でAI人材の稼働が増加し、中途採用に
よるシニア層の補強も完了。これにより、**案件拡大および新規案
件獲得に向けた体制強化が着実に進展**

Incubation

投資額 2.0億円

PLAN 計画 → RESULT 3Q実績

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

5

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



クラウドERP事業の体制構築を継続し、案件獲得に向け営業強化中



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

2025年度の成長投資 | Q3成果報告

Incubation

投資額 2.0億円

PLAN 計画

RESULT 3Q実績

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

電子コミック2作品で
安定的な収益を継続的に獲得

「ヤクザ清掃員」「伝説の暗殺者、転生したら王家の愛され末娘になってしまいました。」の2作品でリクープを達成し、現在はレベニューシェアによる安定的な収益を継続的に獲得。国内外のプラットフォームで読者層を広げながら、コンテンツ価値の最大化を実現。

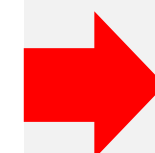
電子コミックにおける理想的な収益構造モデルを実証し、今後は本モデルの多作品展開を推進。企画・制作・配信を一貫して担う体制を強化し、持続的にヒットを生み出すスキームの確立を目指す。

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

会場ファンクラブ施策・新規アプリ展開
を軸に事業成長が継続

各アーティストのLIVEイベントがハイシーズンを迎える中、会場ファンクラブ施策や後払い決済の導入など、新たな集客施策により堅調な実績を確保。4Qに向けては、次世代型グローバルアーティスト「ONE OR EIGHT」の公式ファンクラブアプリのリリースを予定し、FY26に向けた既存タイトルのアップデートプロジェクトも順調に進行している



Sales & Marketing

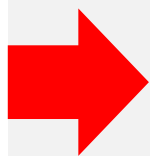
投資額 1.7億円

PLAN 計画 → RESULT 3Q実績

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・採用体制を強化し、 次期成長フェーズに向けた基盤を拡充

シニアクラス人材を新たに3名採用、営業・採用体制の強化を推進。新規案件の提案活動が活発化し、大型案件の創出も進展しており、4Q以降の業績貢献が見込まれる。さらに、継続的な協賛イベントへの出展によるハウスリストの拡張やマーケティング効果の向上、受注サイクルの改善による営業予測精度の向上を実現。営業組織の多角化と重点アクションのPDCA体制構築を進め、次期に向けた成果拡大の基盤を整備している

オンライン施策の精度向上と リード活用の深化

Q3は、上期に育成してきたSEO施策が順調に成果を上げ、計画を上回る流入を確保。広告もクリエイティブやコンテンツのPDCAが定着し、効率的なリード獲得を実現。さらに、既存データベースを活用した掘り起こし施策により、セールス活動が拡大し、提案機会の創出にも寄与。今後は、獲得リードの質的向上と案件化率の最大化に向け、オンライン施策と営業活動の連携をさらに深化させていく

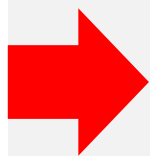
Talent Platform



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継続強化

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。現提携大学とのMoU更新をはじめ、新たな大学、現地大企業との提携拡大も進行中

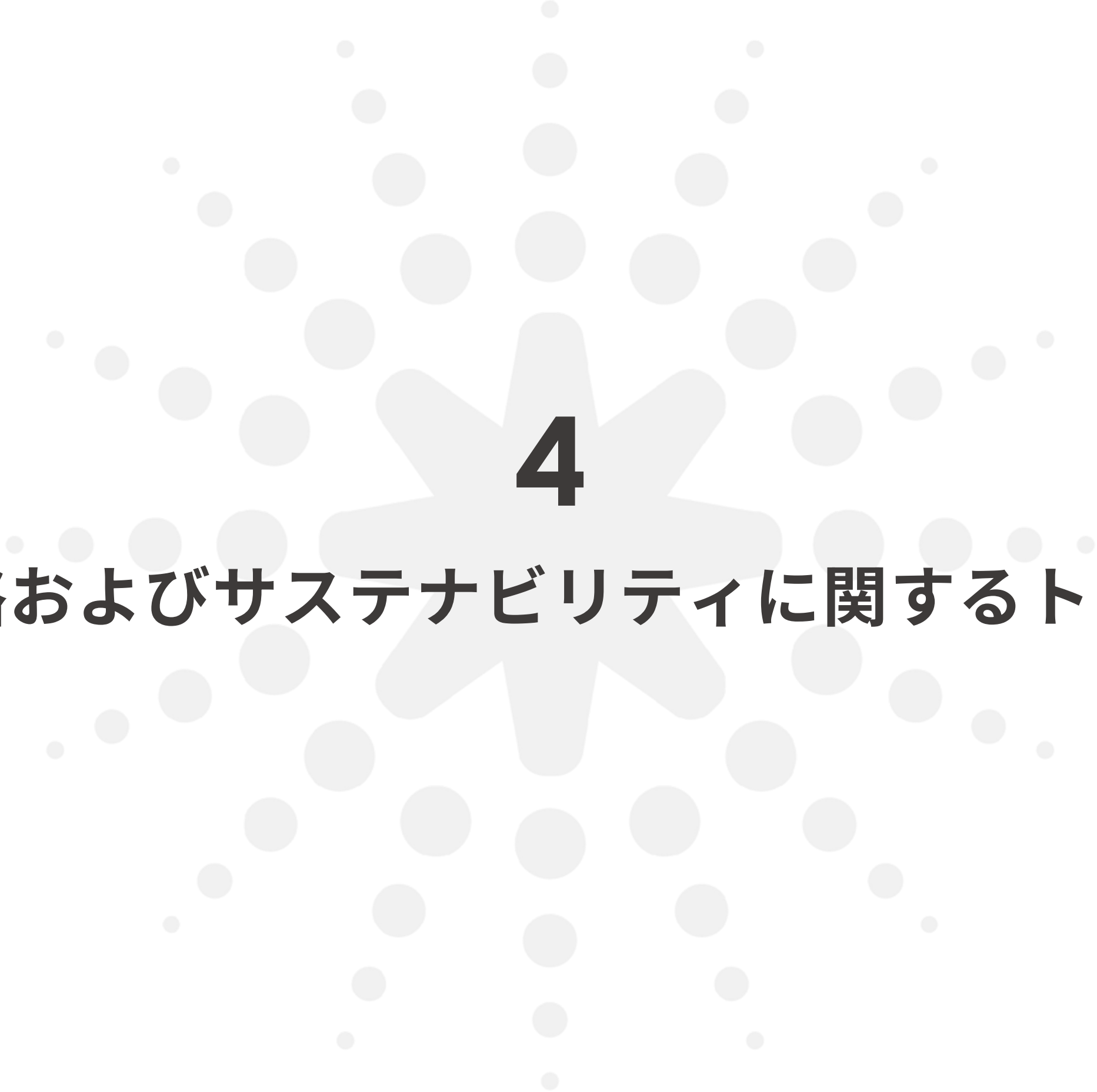
顧客企業向けイベント品質の向上

9月、10月度の最大級顧客企業向けイベントが大盛況のうちに終了。各大学から関連教授陣が来訪し、出展企業の経営層との交流も活性化、大型出資の話も飛び出すなど期待感が引き続き高まっている

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が開始

異文化理解促進研修、日本語能力開発研修、1 on 1支援レポートなどが好評、想定以上の問い合わせに対応するため社内体制を急ピッチで強化中



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

メンタルケアをサポートするアプリ「beSelf」が2025年度グッドデザイン賞を受賞

公益財団法人日本デザイン振興会が主催する「2025年度グッドデザイン賞」において、Sun*がサービスデザインから開発を支援し、日本たばこ産業株式会社（以下「JT」）がリリースしたメンタルケアアプリ「beSelf（ビーセルフ）」が、2025年10月15日（水）に発表された「2025年度グッドデザイン賞」を受賞。共に構築しました。



JTは、JT Group Purpose「心の豊かさを、もっと。」の実現に向け、心豊かに生きるための「とき」を育む最適な体験を提案するデジタルプラットフォーム「Momentia（モーメンティア）」を展開しています。

Momentia IDで利用できるサービスの一つとしてリリースされた「beSelf」は、“かんたんメソッドでこころのケアをもっと手軽に”をコンセプトとした「こころの健康習慣」をサポートするスマートフォンアプリです。

Sun*は、本アプリの開発パートナーとして、企画段階からデザイン、開発、リリース後の継続的な改善に至るまで一貫して支援。ユーザーが自身のこころの状態を観察し、素直な気持ちと向き合えるよう設計された直感的なUI/UXデザインをJTと共に構築しました。



グッドデザイン賞 審査委員による評価コメント

メンタルケアアプリとして、自己理解・対話・回復を軸とした独自のメンタルケアサイクルと、手軽にセルフケアを習慣化できるUI/UXデザインが評価された。UIやブランディング等デザインにも一貫性があり、ユーザーフレンドリーに設計されている点も評価できる。また、Apple Store「ヘルスケア／フィットネス」カテゴリのダウンロードランキングでトップ10以内にランクインし、10万ダウンロードを突破した実績も重要な評価要素となった。

Designship 2025メインステージ登壇「From Physical to Digital: Insight-Driven Service Creation」



Sun*は、日本最大級のデザインカンファレンス「Designship 2025」（2025年10月／東京ミッドタウン）において、メインステージセッション「From Physical to Digital: Insight-Driven Service Creation」に登壇しました。

本セッションでは、建築や空間など“フィジカルな体験”とデジタルサービスの接続をテーマに、Sun*が手掛けるインサイト駆動型のサービス創出プロセスと実践知を紹介。デザインとテクノロジーの統合による価値創出のアプローチが評価され、業界を代表するデザイナー・企業が集うメインステージでの登壇となりました。

本登壇を通じて、Sun*が推進する「共創型のサービス開発」および「デザイン×エンジニアリング」の融合による事業創出力が、デザインと事業開発の両領域から関心を集めています。

イベントレポートは[こちら](#)

Sun*

デザイン思考やUXデザインなど
プロセスをカスタマイズして試行錯誤する中で生まれた疑問

なぜ、サービスを創造せず
同じようなサービスばかり想像するのか？

Why, without creating services, do people only imagine similar services?

Sun*

UXデザインのアプローチが
同じようなサービスを作り出すのか？

Business	Research	UX Design	UI Design
発散	収束	発散	収束
- 色んな制約が決まっている - N1ペルソナを作る - ジャーニーを描く - ソリューションを見つける	- ペルソナのユーザーリサーチ - 仮説の検証 - 課題が含まれているか	- コンセプト検証 - コンセプトの再構築	- 既存サービスの修正ポイント - サービスの再構築

Sun*

インサイトを構成する要素

01
サービスを
制限する情報

02
方向性を
明確にする情報

03
ユーザーの
深い課題

Sun*

インサイトとは？

01
サービスを
制限する情報

02
方向性を
明確にする情報

03
ユーザーの
深い課題

リサーチ、アイディエーションなど
各デザインプロセスにおいて
3つの要素を含んだインサイトを軸に
発散と収束を繰り返すことが重要！

Sun*

インサイトを常に取り入れるサービス創造

追求と探索を実現するアプローチ

デザインの収束

Business

Research

コアバリュー
作成

Ideation

コンセプト
策定

構築

仮説設定・インサイト作成 → コアバリュー作成 → 発散 → コンセプト作成 → サービス構築

Sun*

各プロセスの比較

01 デザイン思考プロセス

02 仮説検証プロセス

03 インサイトドリブンプロセス



5

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



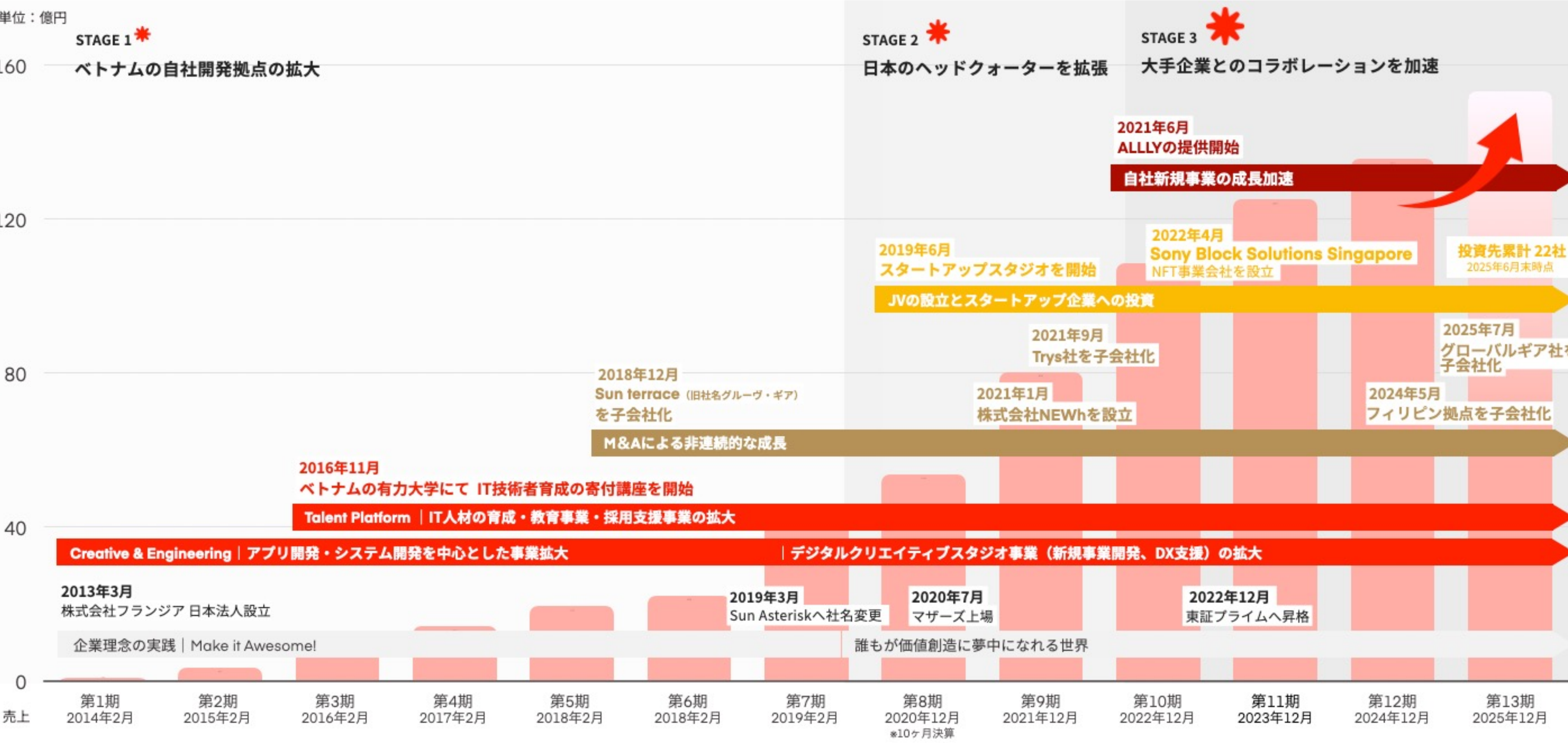
Sun* Sun* (VN)
2015年10月27日

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

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

ALLLY

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

上場時

現在

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)



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
- 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.