



2025年12月期 第4四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2026.02.13



エグゼクティブサマリー

2025年度
通期実績

- 売上高は148.3億円(前期比+9.3%)、売上総利益は71.8億円(前期比+3.2%)、営業利益は10.5億円(前期比▲27.1%)、EBITDAは12.6億円(前期比+0.5%)
- 修正後の通期業績予想の達成率は、売上高:98.6%、売上総利益:99.6%、営業利益:104.0%、EBITDA:98.0%
- 不採算の特定プロジェクトは第3四半期に終了し、2025年度通期の売上総利益率は48.5%(前期差▲2.8%)
- 販売管理費は61.3億円(前期比+11.1%)、未消化や費用削減により修正後の業績予想を下回る水準で着地

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を社内での活用を実行中。顧客への提案も積極的に行い受注案件数が増加
- 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

2026年度
通期業績予想

- 2026年度よりIFRS(国際会計基準)を適用。会計基準変更の主要項目の影響金額は日本基準に対して営業利益で+2.4億円
- IFRSにおける売上高は182.0億円、売上総利益は91.1億円、営業利益は17.1億円、EBITDAは18.4億円
- 日本基準における売上高は182.0億円(前期比+22.7%)、売上総利益は91.1億円(前期比+26.8%)、営業利益は14.6億円(前期比+39.6%)、EBITDAは18.4億円(前期比+46.5%)
- C&E、TPF、INCの各サービスラインにおいて増収を計画

1. 事業概要
2. 2025年12月期 通期業績
3. 2026年12月期 通期業績予想
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. AI時代におけるSun*の顧客への提供価値
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

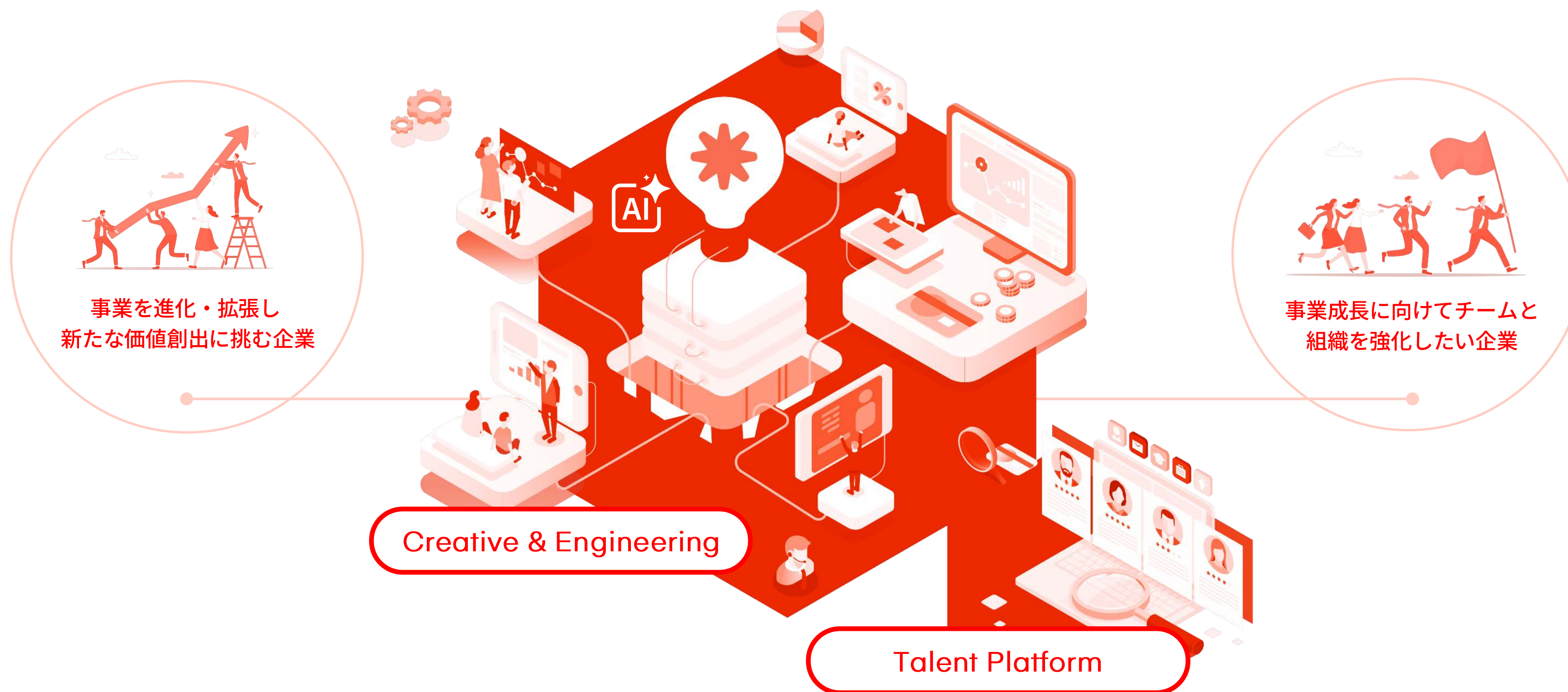
Create radical products and businesses with people who actually care about what they do.

“*（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（2025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）	148.3億円	ユニーク顧客数（5）	285社
従業員数（1）	2,080人	取締役	服部 裕輔	営業利益（2）	10.5億円	月額平均顧客単価（6）	506万円
		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：464				EBITDA（2）（3）	12.6億円	月次平均取引継続率（7）	92.6%
Sun Asterisk Vietnam：1,302							
Sun Asterisk Software Development：46							
Sun terras：132							
NEWh：26							
Trys：89							
GlobalGear：21							
				売上高CAGR（4）	32.9%		

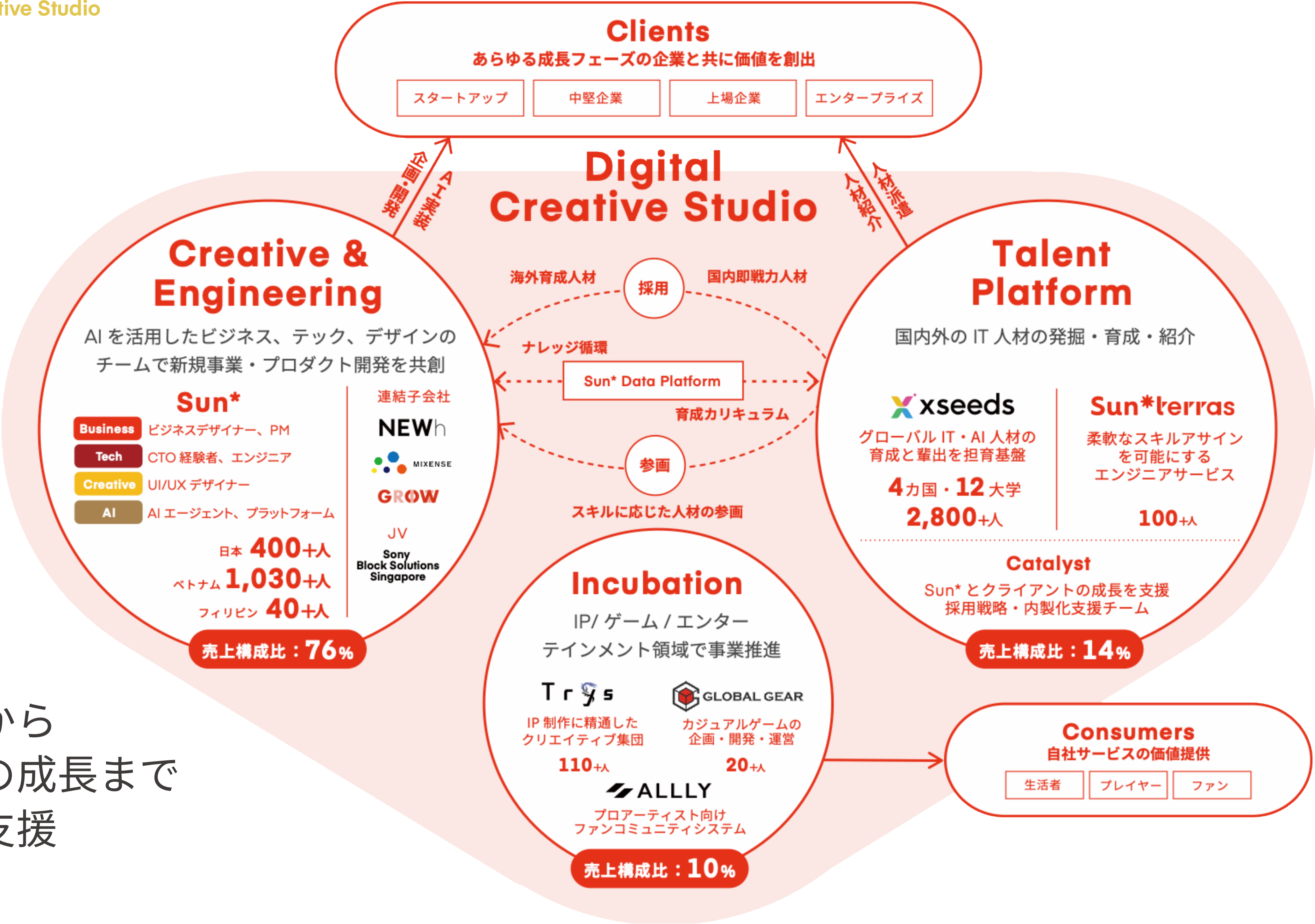
デジタル・クリエイティブスタジオとは？

Digital Creative Studio



AIをはじめとしたデジタルテクノロジーとクリエイティブを融合し、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」を共創します。

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



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AIで加速し、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

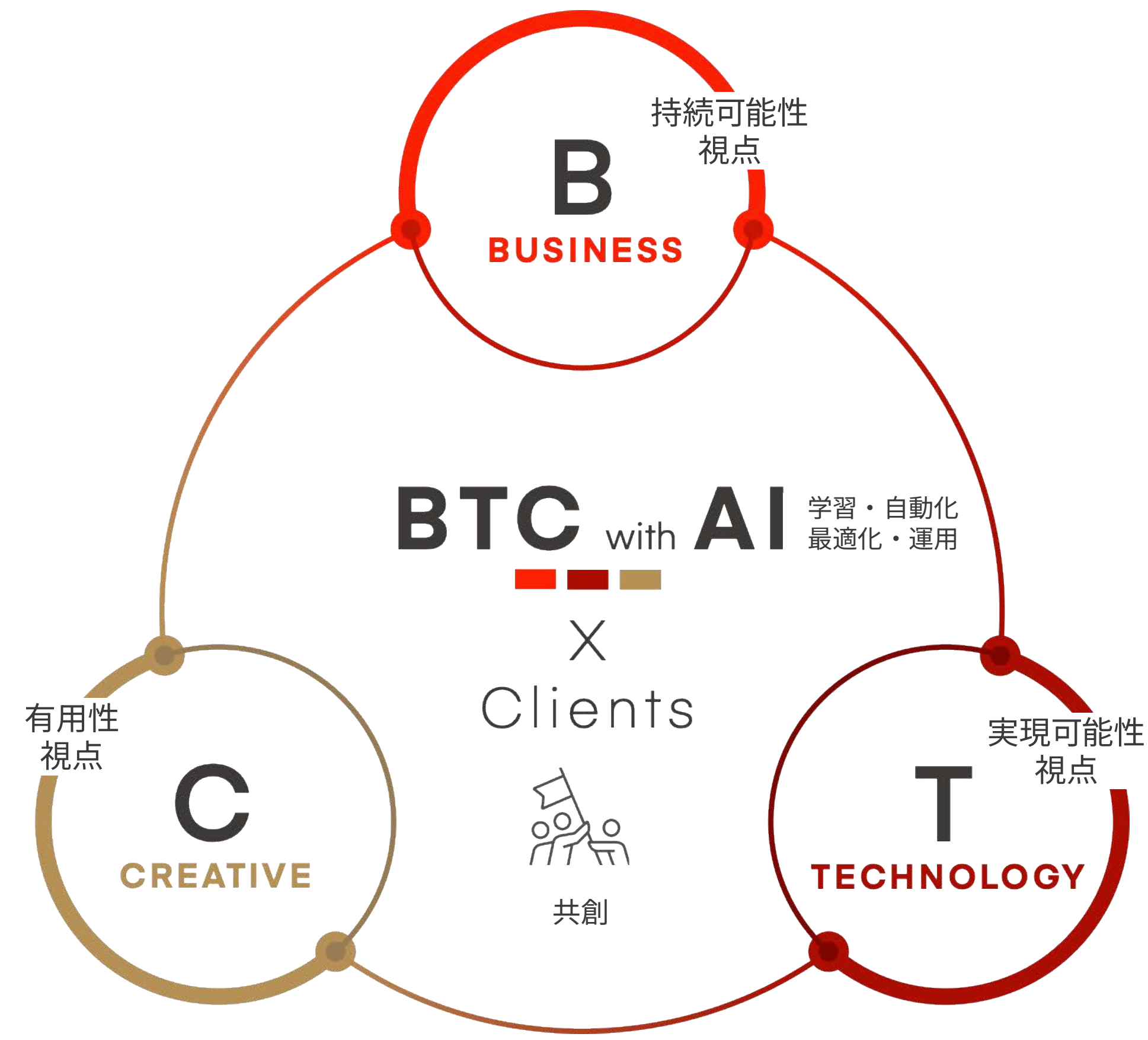
Bizコンサル／事業開発	PM (PdM)	ビジネスデザイン
クラウド／アーキテクト	フルスタック／バックエンド	AI/データ設計 (RAG含む)
サービスデザイン	UX/UIデザイン	コンテンツ／ブランド



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・運用)	SRE / 可観測性 (Observability)
生成AI (RAG/Agent)	AI評価 (品質テスト)	Web3 (Blockchain/NFT)



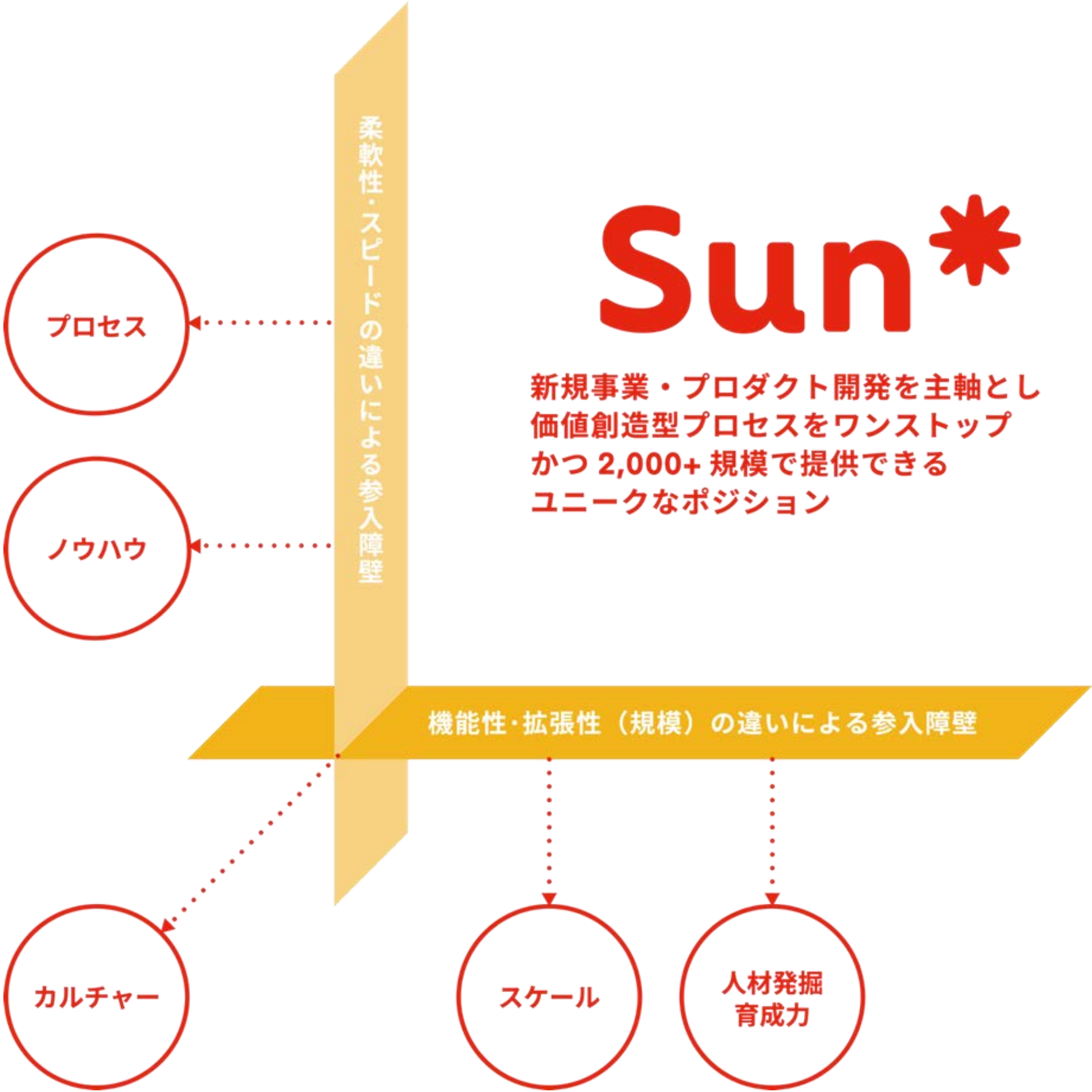
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

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	デジタルイゼーション
目的	業務の最適化・標準化 コストの最適化 業務の効率化、自動化・標準化（AIで自動化・標準化）	プロダクト成長・新規事業創出 レベニュー成長、事業変革（AI・データ活用） AIで新価値創出・成長／プロダクト成長
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 MIXENSE	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

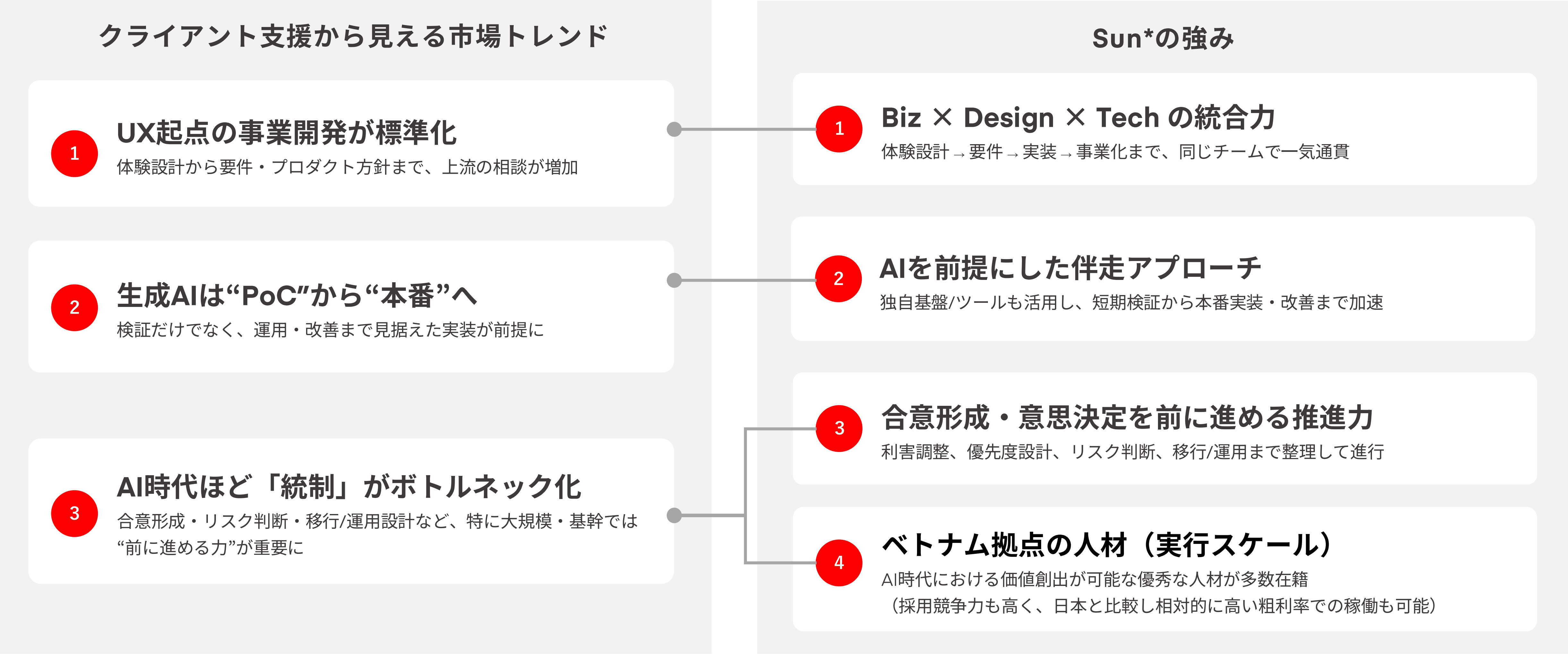
カルチャー

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

クライアント支援から見える変化と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：株式会社TRUSTDOCK



新規事業の立ち上げに向け、要件整理から設計・実装まで一貫してサポート

eKYC技術とAI活用で信頼性を担保した
転職マッチングサービス『Careefy』
キャリアファイ

日本初の本人確認API「TRUSTDOCK」を提供し、公的個人認証・eKYCに対応したデジタルIDウォレットアプリや、法規制準拠のKYCインフラを展開してきたTRUSTDOCK社。そのコア技術を転職市場に応用する新規事業として「Careefy」を立ち上げました。求職者は公的書類に基づく認証済みプロフィールを、企業は信頼できる情報を基に採用活動を行える、透明性の高いマッチングサービスで、Sun*はこの先進的な取り組みに、開発パートナーとして参画。事業構想段階から、要件定義、画面設計、開発支援、さらに生成AIの活用検証までを一貫してサポート。信頼性と優れたユーザー体験を実現し、2025年10月の正式リリースまでを伴走しました。

- UI/UXデザイン
- 要件定義・仕様策定
- 開発実装
- AI開発
- スタートアップ
- 人材・求人

ISSUE クライアントの課題

画面設計書の粒度や構成ルールが明確に定義されていなかで開発を進める必要があり、レビュー効率の低下や手戻りのリスクがあった。また、生成AIの活用では実用精度を担保する評価基準や品質チェック体制を定義・構築する必要があった。限られた予算・スケジュールの中で、機能優先度と仕様調整の合意形成を迅速に進め、開発進捗を可視化しながら進める柔軟な進行管理が求められていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

単なる開発支援にとどまらず、事業構想段階から参画し、機能やUXの要件整理をリード。ユーザー体験と本人確認プロセスの整合性を意識した設計を支援。Figmaを用いた画面設計では、設計粒度や記載ルールを統一したレビュー体制を構築し、開発工程との連携を円滑化。さらに、生成AIを活用した設計支援の検証を行い、成果物の評価基準や品質チェック体制の検討を支援。デイリーミーティングと進捗の可視化を通じて、仕様調整や優先順位付けにも継続的に伴走。



DX推進、新規事業開発支援事例：FLEET PITLOCK株式会社

業界横断の合意形成から標準化API構築まで、DXとBPO化の基盤構築を伴走

自動車整備プラットフォーム「FLEET PITLOCK」の開発支援

法人向け自動車リース業界の主要企業が参画する共通プラットフォーム「FLEET PITLOCK（FPL）」は、リース会社と整備工場の間で車両・契約情報、在庫予約、請求などの業務データをつなぎ、現場負担の軽減と業界全体の生産性向上を目指す取り組みです。各社で異なる業務フローやシステム仕様を「業界標準」に落とし込む必要があり、合意形成とアーキテクチャへの落とし込みの両面が求められる難易度の高い案件でした。Sun*は大手開発ベンダーから引き継ぎ、体制を再構築しながら「基幹システム連携」「請求一元化」を含む約300機能を実装。整備工場のバックオフィス化（BPO化）に向けた基盤づくりを、ビジネスと技術の両面から支援しました。

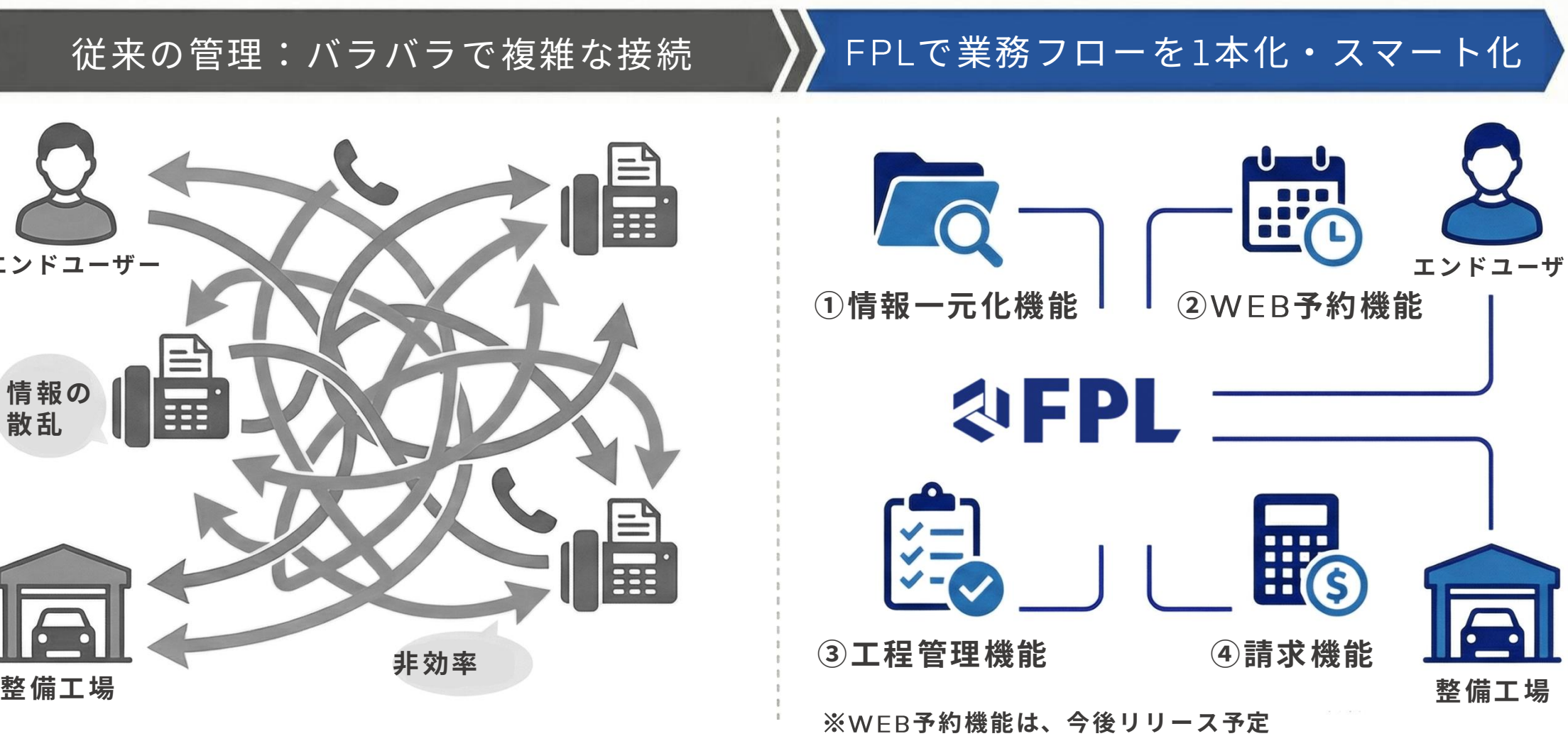
- UI/UXデザイン
- 要件定義・仕様策定
- 仕様策定
- アーキテクチャ設計
- 開発実装
- エンタープライズ

ISSUE クライアントの課題

業界横断の共同プラットフォームとして、各社で異なるシステム・データ・業務フローを「何を標準化するか」から合意し、参加企業が増えても破綻しない形で実装へ落とす必要があった。大量データと想定外パターンで取込バッチのエラーや画面表示の不整合も顕在化。加えて整備現場は人手不足の中、電話・FAX調整と複数システム二重入力の解消が急務で、事務負担が限界に近づいていた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

Sun*は「何を標準とするか」を実装に落とし込むことをゴールに、判断基準の整理と既存アーキテクチャの見直しを同時に推進。参画企業の差分を吸収できる共通の型を整え、常設MTGや合宿形式で論点を詰めて合意形成を支援しました。疎結合化とAPI境界の定義、BRMS導入で変更影響を局所化し、セキュリティ基盤整備とペネト診断、移管後のレビュー・テスト・リリース手順整備まで含め、継続的に開発が回る体制づくりを支援しました。



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



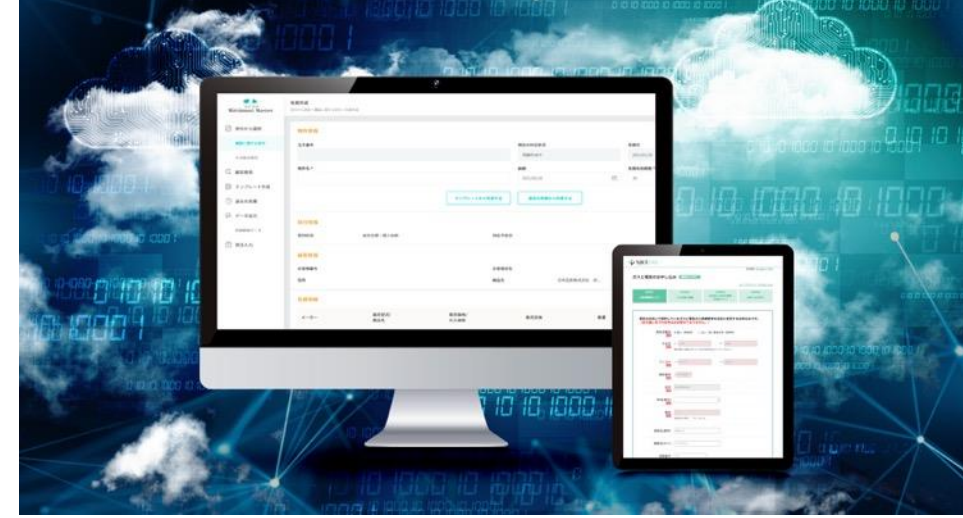
楽曲管理システム KENDRIX
日本音楽著作権協会（JASRAC）



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月期通期実績

2025年度通期実績のサマリー

売上高

- 売上高は148.3億円、前期比+ 9.3%、修正後通期業績予想の達成率は98.6%
- 前期に対して、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プイン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期差+13社の285社、ARPUは同水準の506万円

売上総利益

- 売上総利益は71.8億円、前期比+3.2%、修正後通期業績予想の達成率は99.6%
- 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への影響は第3四半期で終了
- 売上総利益率は第3四半期および第4四半期では回復し、通期では48.5%で着地

営業利益

- 営業利益は10.5億円、前期比▲27.1%。修正後通期業績予想の達成率は104.0%
- EBITDAは12.6億円、前期比+0.5%。修正後通期業績予想の達成率は98.0%
- 販売管理費の実績は、費用削減や未消化により修正後通期業績予想を下回る61.3億円で着地

経常利益

- 経常利益は9.9億円、前期比▲31.4%。修正後通期業績予想の達成率は92.1%
- 為替は円高で推移し期中平均為替レートは0.00570円、前年差▲0.0003円、修正予想差+0.0001円

2025年度通期実績 売上高および段階利益

売上高はTPFとINCが修正予想を下回り、修正後の通期業績予想に対して98.6%の148.3億円で着地
売上総利益は達成率99.6%の71.8億円、営業利益は販売管理費が修正予想を下回り達成率104.0%の10.5億円となった
当期純利益は、為替差損等による経常利益の減少、繰延税金資産の取崩しにより達成率56.2%の4.7億円で着地

	2024年度 通期実績	2025年度 通期実績	前期比	修正後 通期業績予想	達成率
売上高	13,568	14,835	+9.3%	15,053	98.6%
売上総利益	6,965	7,189	+3.2%	7,216	99.6%
売上総利益率	51.3%	48.5%	—	47.9%	—
EBITDA ⁽¹⁾	1,255	1,262	+0.5%	1,288	98.0%
営業利益	1,444	1,052	▲27.1%	1,012	104.0%
営業利益率	10.6%	7.1%	—	6.7%	—
経常利益	1,454	998	▲31.4%	1,084	92.1%
当期純利益	1,023	476	▲53.5%	846	56.2%

期中平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00600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

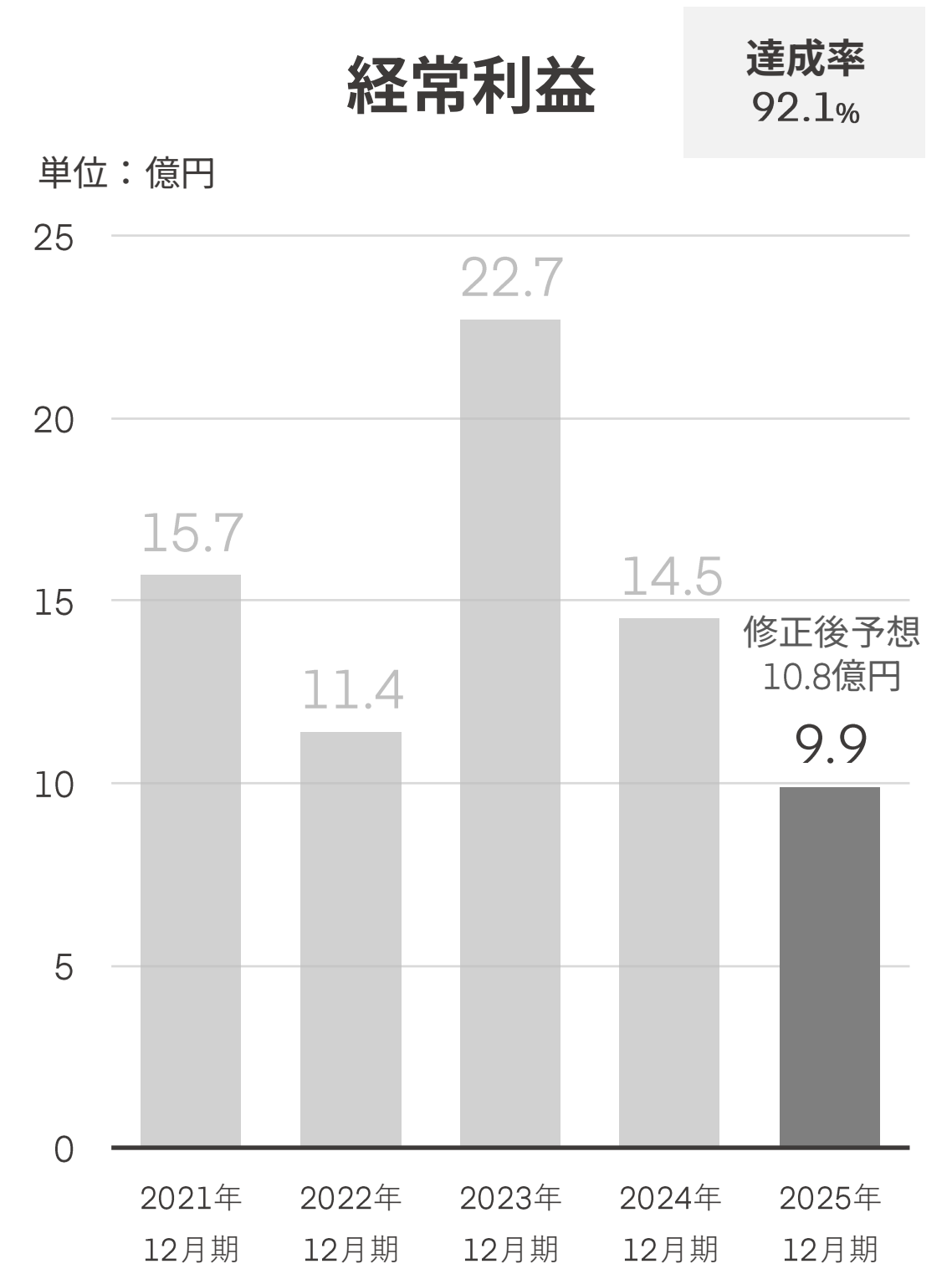
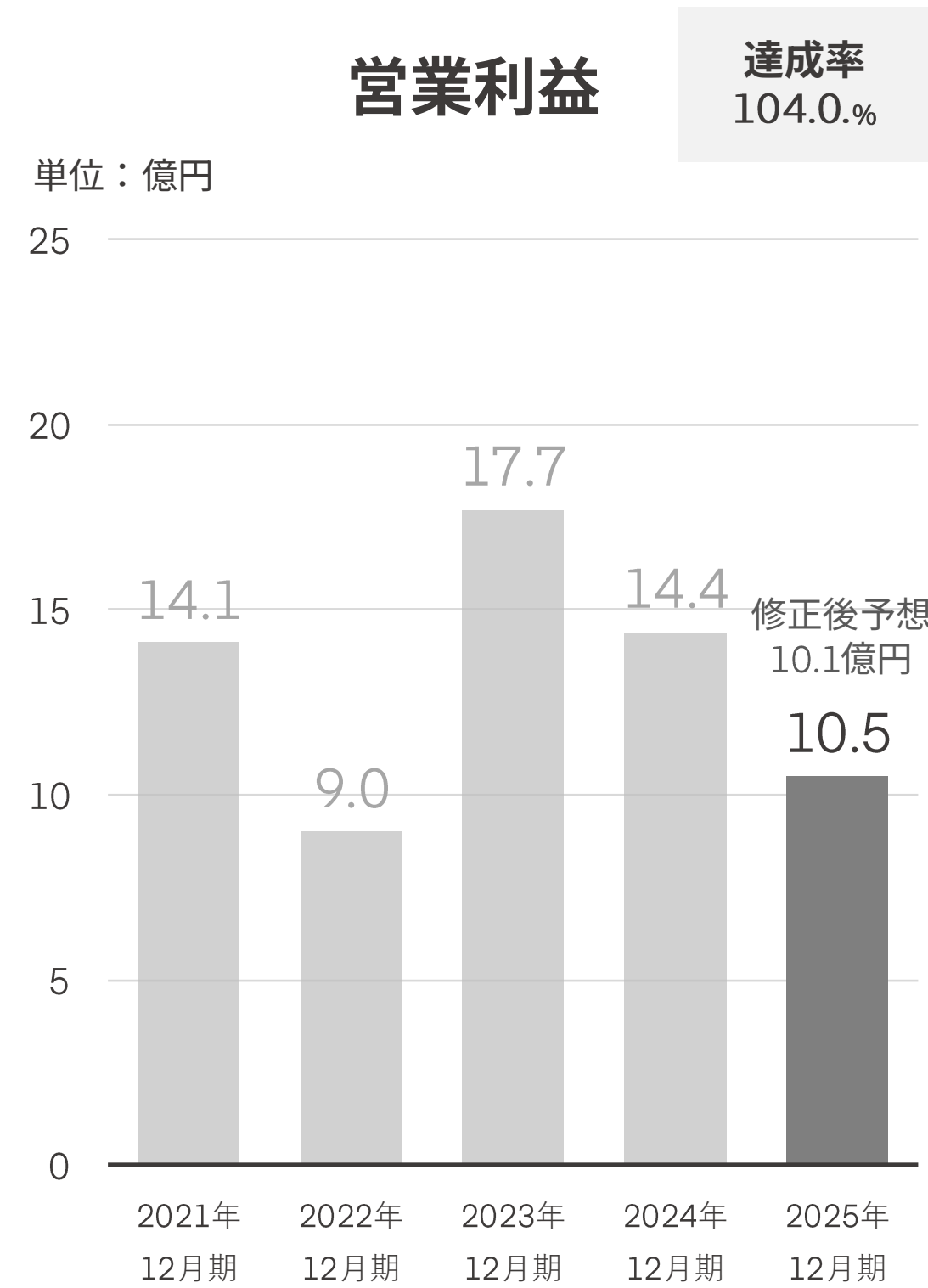
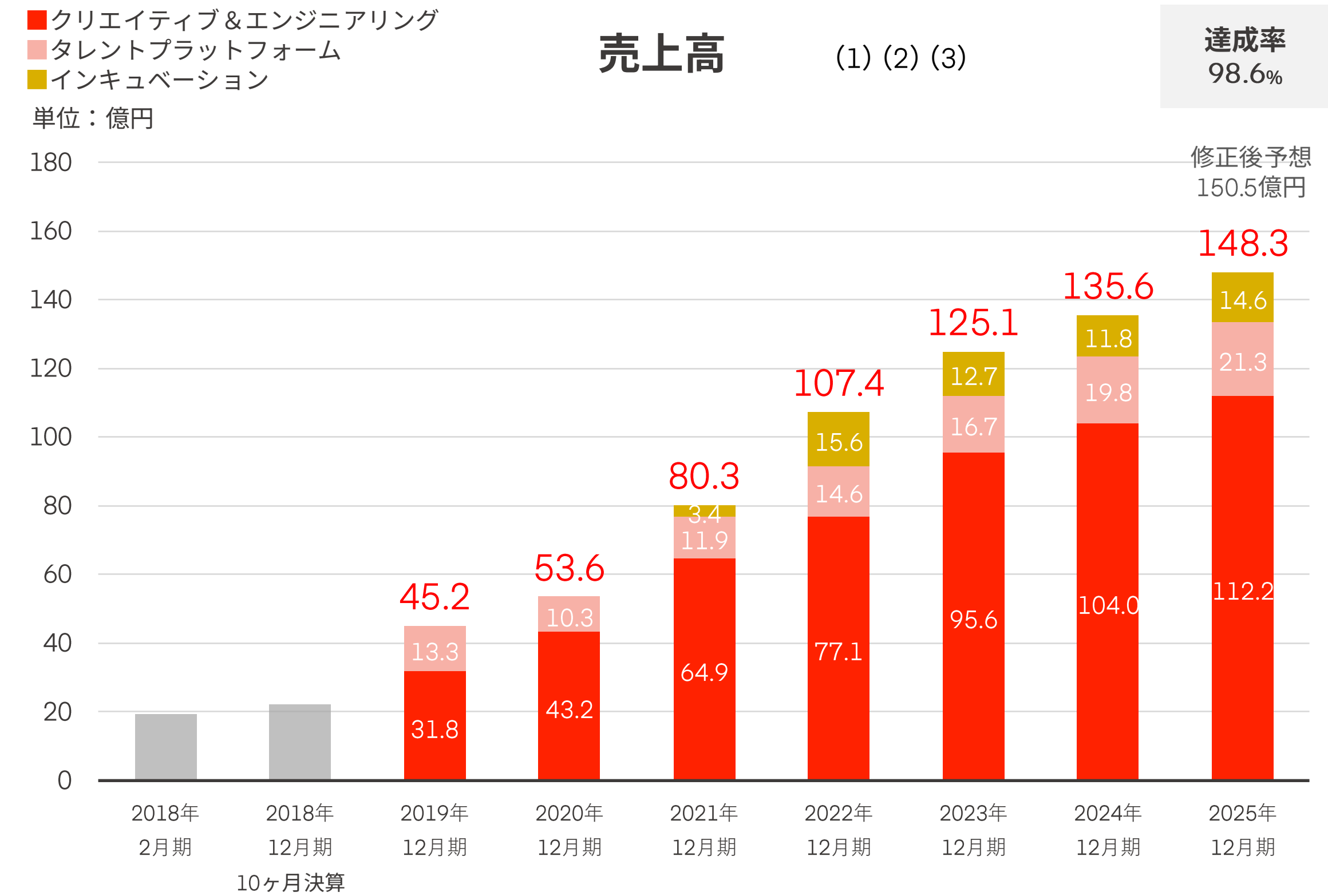
2025年度通期実績 販売管理費

販売管理費は前年同期比+11.1%の61.3億円、修正予想を下回る水準の支出に留まった。業務委託費は営業支援や専門家報酬等、営業活動費は広告宣伝費等、その他販管費はのれん償却費等により前期比で増加

販売管理費実績の内訳	2024年度		2025年度		前期比	詳細
	実績	構成比	実績	構成比		
単位：百万円						
人件費	4,003	72.5%	4,303	70.1%	+7.5%	人員数の増加、従業員株式報酬費用
採用費	269	4.9%	272	4.4%	+1.1%	特に必要な人材の採用にフォーカス
業務委託費	255	4.6%	408	6.7%	+59.9%	外部の営業支援や専門家利用等により増加
営業活動費	195	3.5%	279	4.6%	+43.0%	広告宣伝費等の増加
ファシリティ費	590	10.7%	638	10.4%	+8.2%	システム費等の増加
その他販管費	207	3.8%	234	3.8%	+12.7%	のれん償却費の増加
合計	5,521	100.0%	6,136	100.0%	+11.1%	

売上高・営業利益・経常利益の推移

修正後通期業績予想に対する達成率は、売上高:98.6%、営業利益 104.0%、経常利益 92.1%となった
売上高は継続的に成長し前期比で増収ではあるものの、不採算の特定プロジェクトの影響等により営業利益および経常利益は減益



(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）

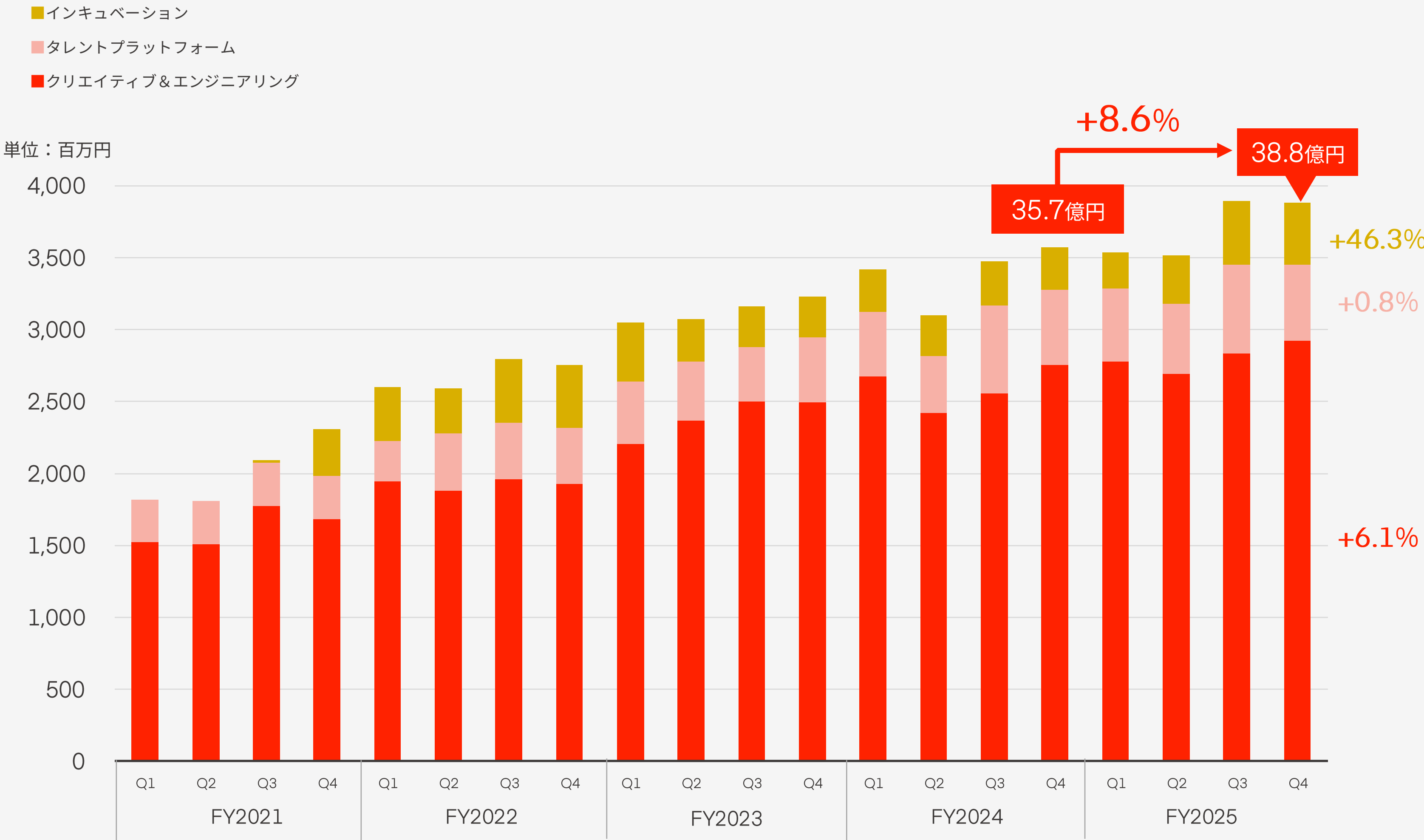
2025年度
第4四半期の売上高

38.8億円
前年同期比+8.6%

クリエイティブ&エンジニアリング
前年同期比 +6.1%
受注金額の増加

タレントプラットフォーム
前年同期比 +0.8%
SES事業が堅調に推移。前四半期比ではベトナム人材紹介事業の季節性の影響により減収

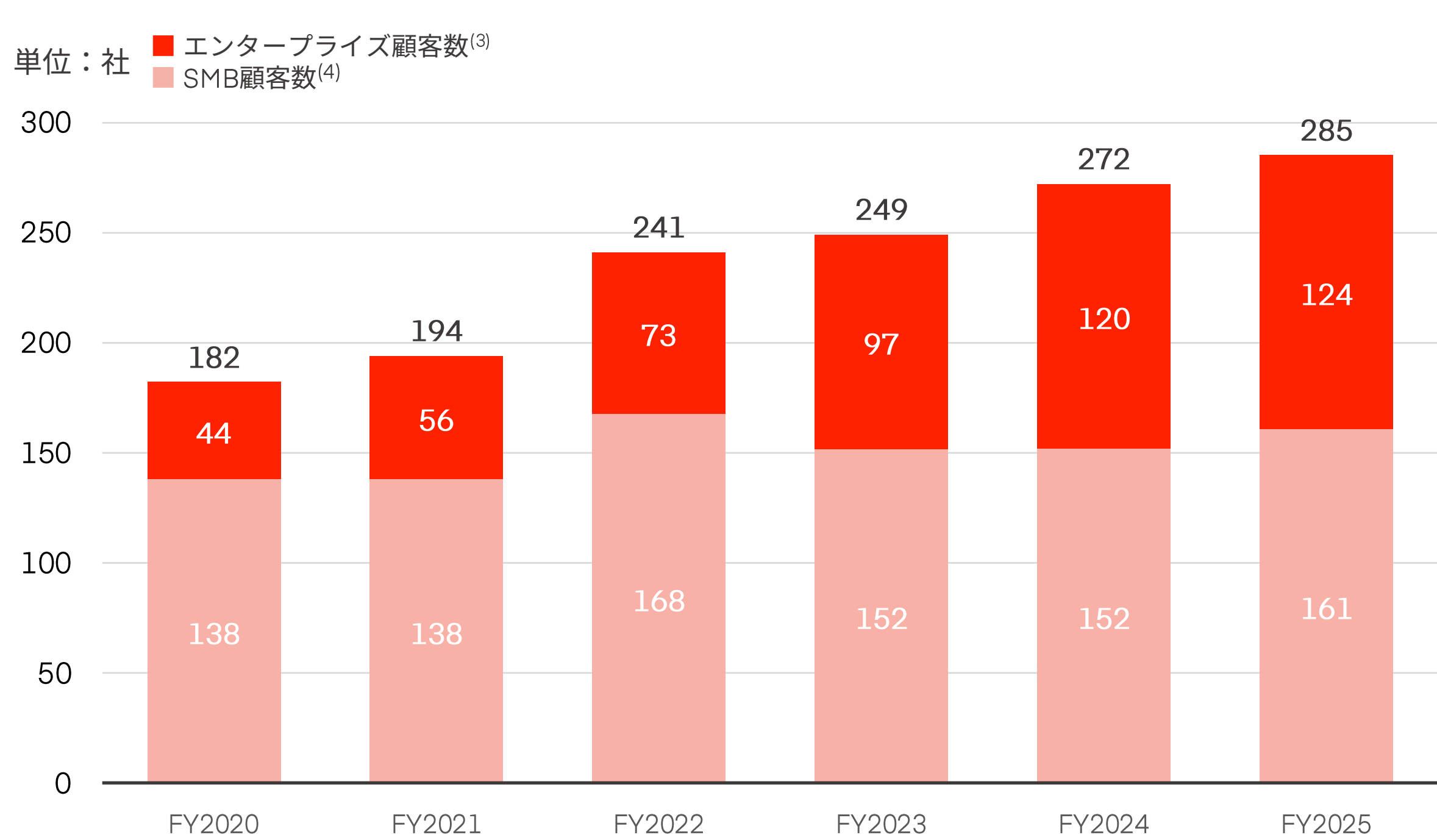
インキュベーション
前年同期比 +46.3%
新たにグループインしたグローバルギア社の売上を第3四半期から計上



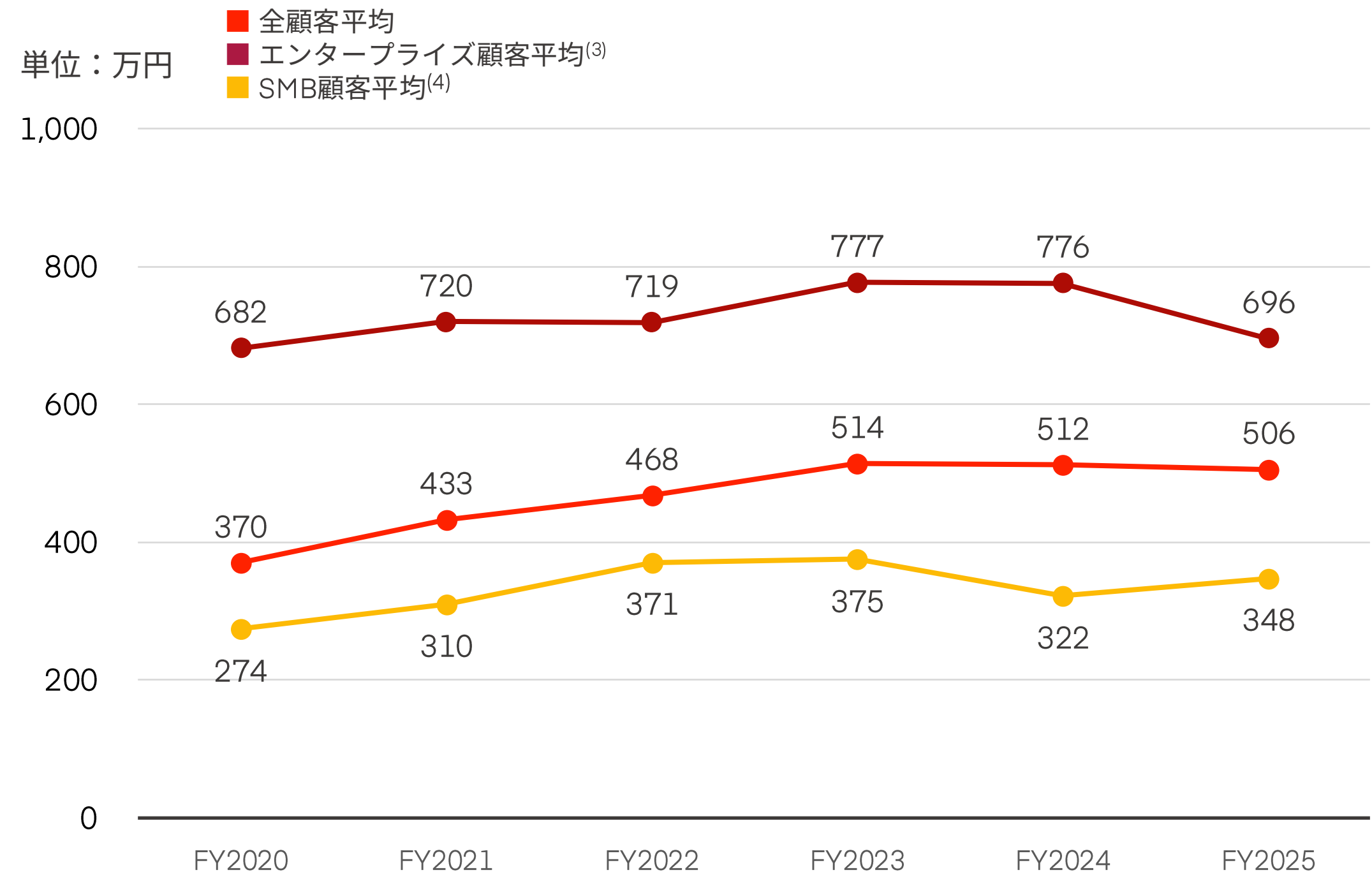
重要KPIの推移（通期）

ユニーク顧客数は前年同期に対して+13社の285社
ARPUは前年同期並みの506万円

ユニーク顧客数の推移 (1)



月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)

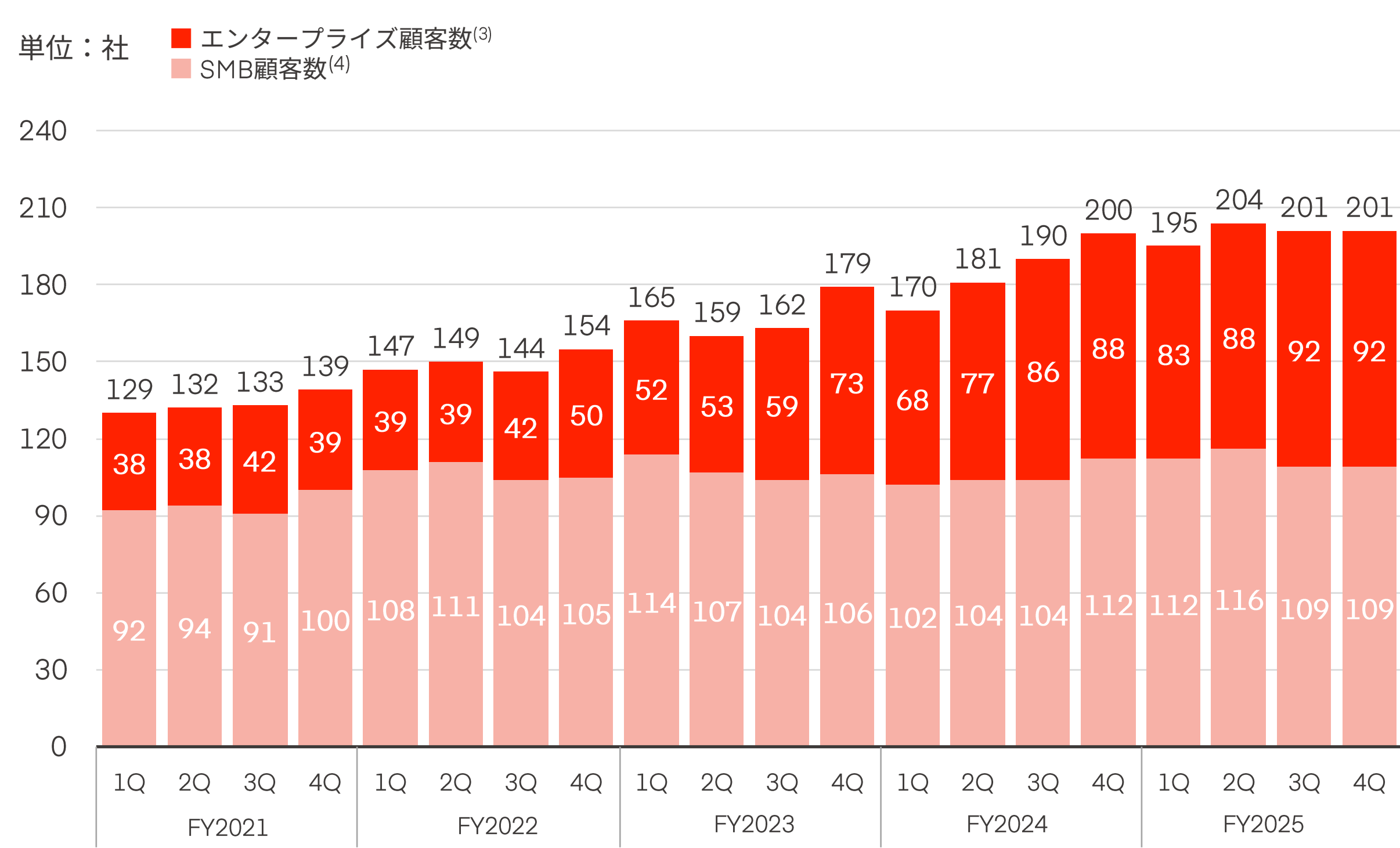


(1) 当該期間において取引を行った顧客の実数
(2) 当該期間の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数
(3) エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
(4) SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

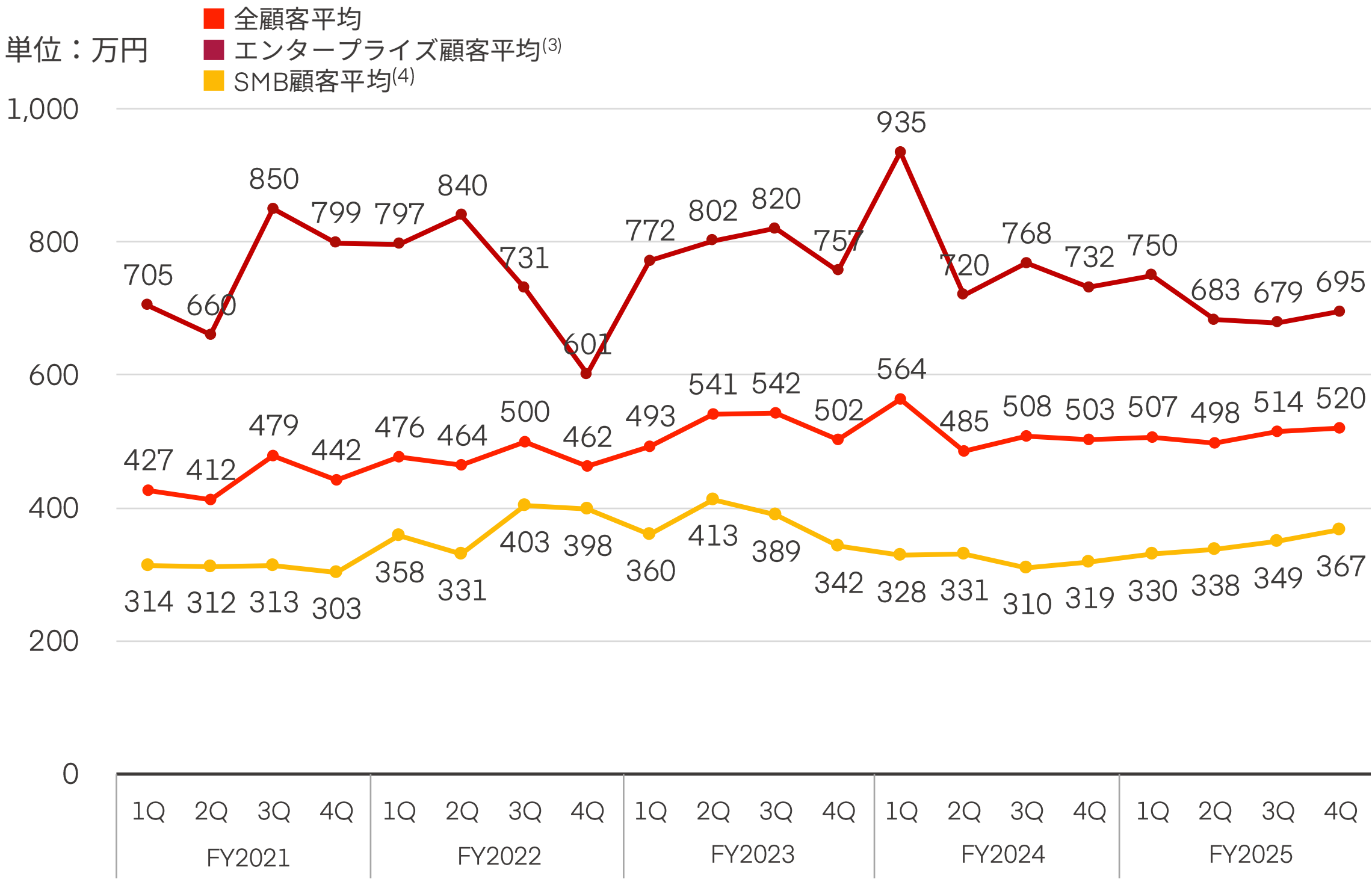
重要KPIの推移（四半期）

ユニーク顧客数は継続的に増加
ARPUはFY2024Q3以降は同水準で推移

ユニーク顧客数の推移 (1)



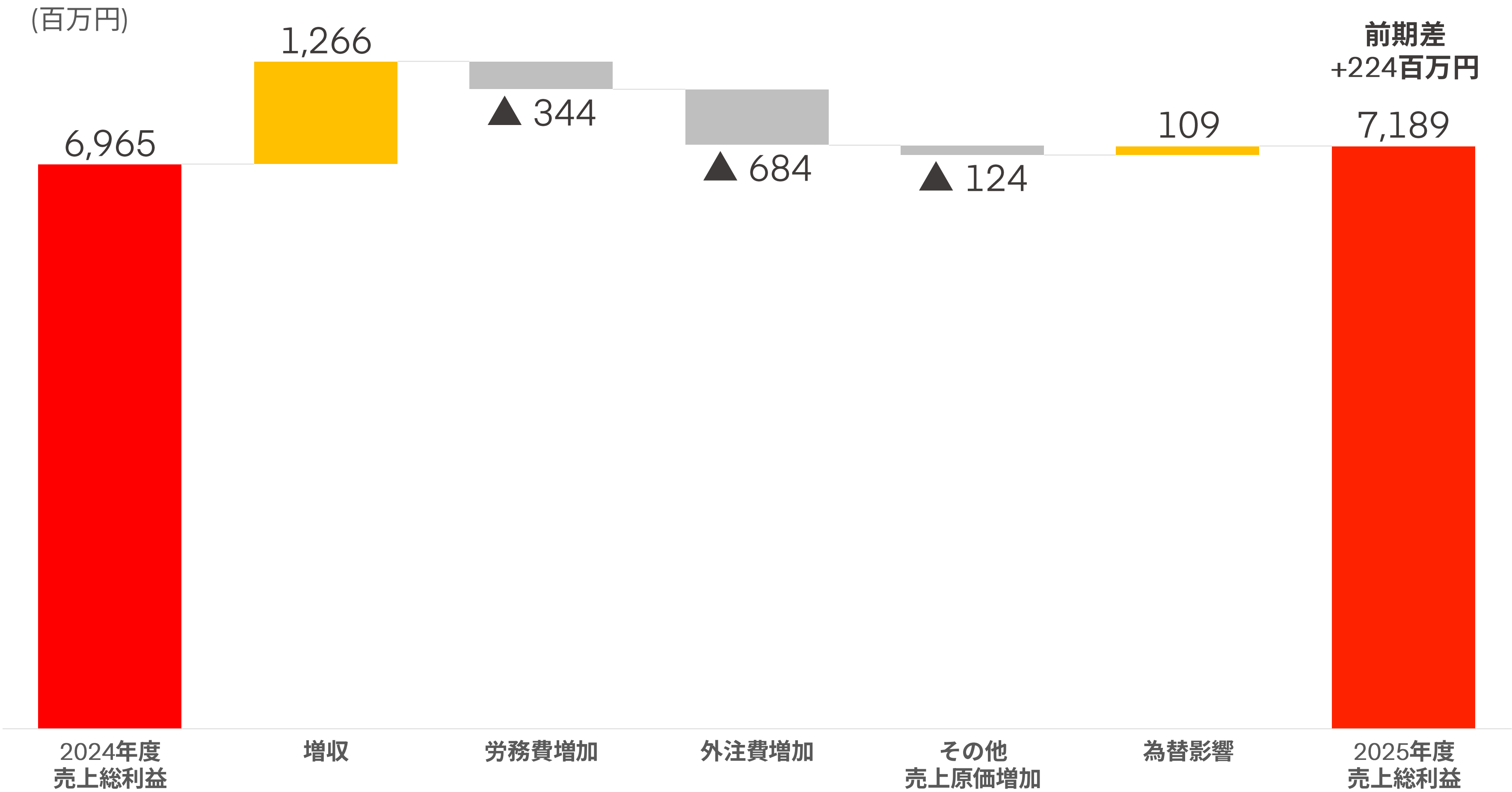
月額平均顧客売上（ARPU）の推移 (2)



(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

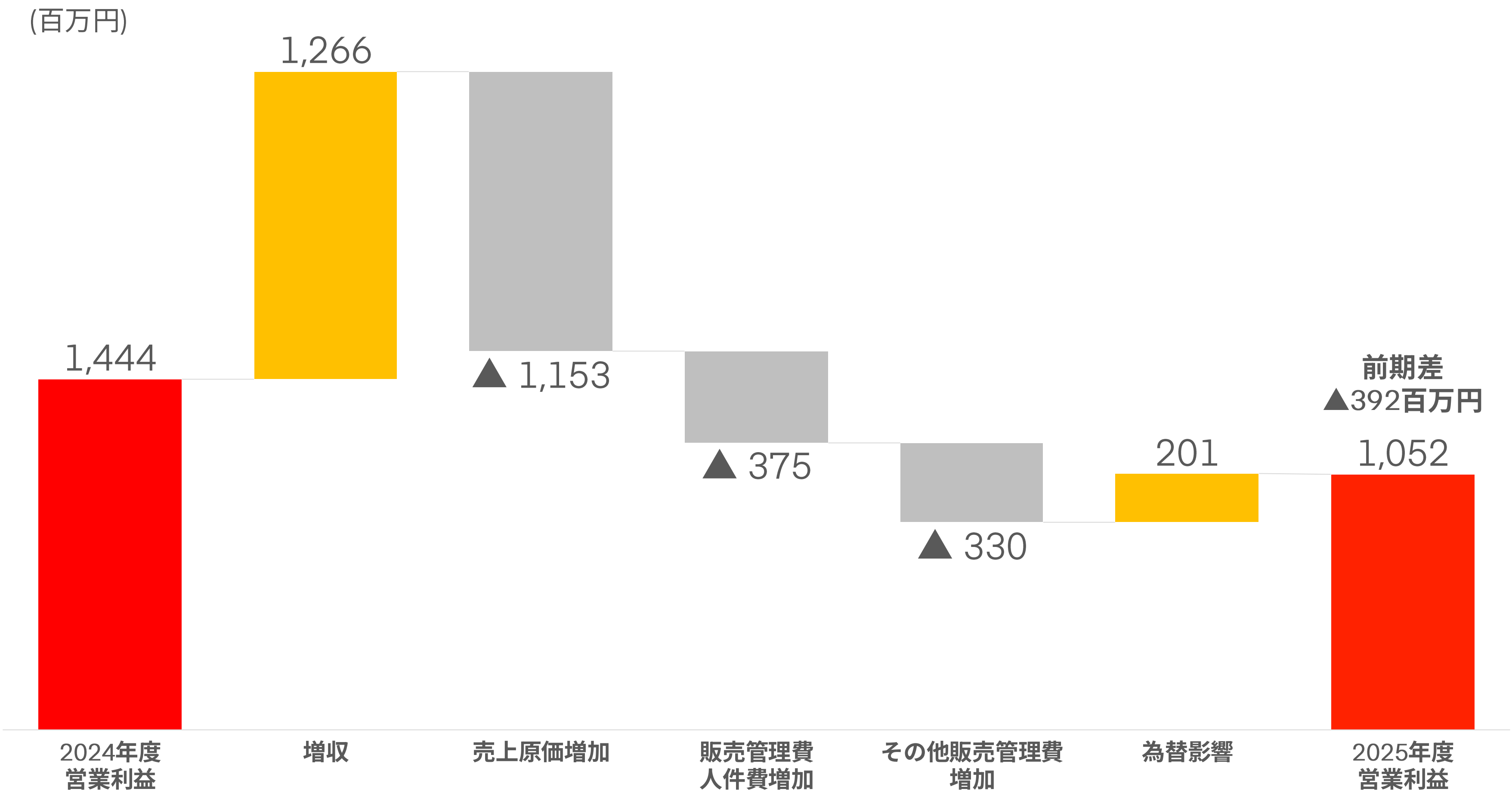
売上総利益増減要因（前期比較）

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684百万円増加。
増収による売上総利益の増加分が売上原価の増加を上回り、売上総利益は前期差+224百万円の71.8億円となった



営業利益増減要因（前期比較）

特定プロジェクトによる売上原価の増加、販売管理費の増加により、
営業利益は前期差▲392百万円の10.5億円となった



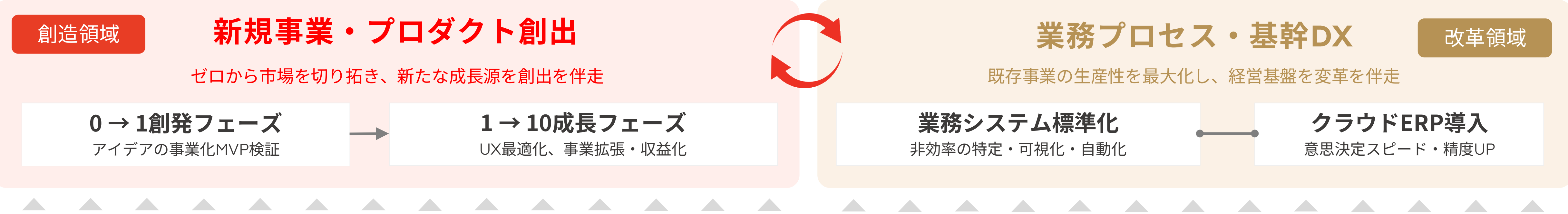
2025年度の成長投資

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

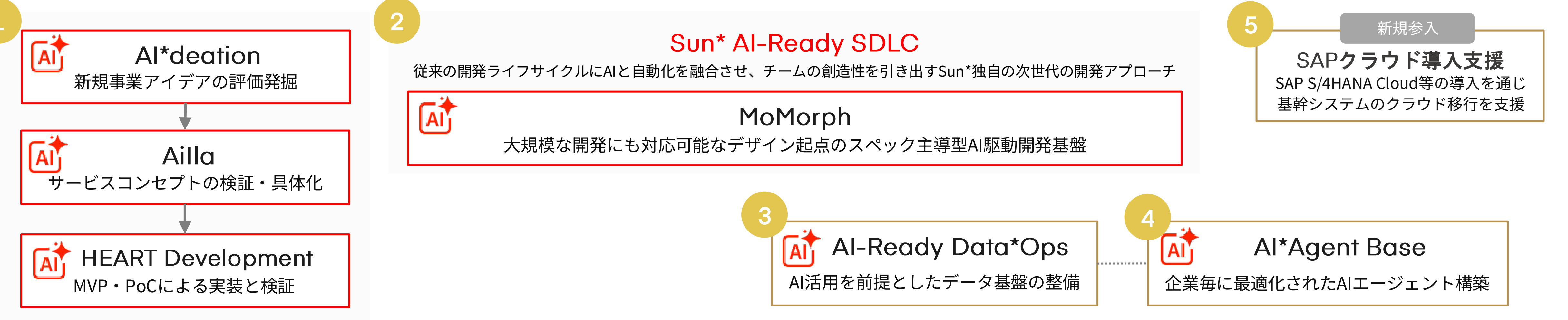
領域	投資金額	サービスライン	計画
AI & etc.	2.2億円	Sun*	<ul style="list-style-type: none">デジタルクリエイティブスタジオのサービス開発工程にAIを取り入れることで、生産性と品質を大幅に向上させ、業務改革を実現AIエージェントや新規事業アイデア創出支援など、顧客企業のビジネス拡大支援により収益増加を狙う
Incubation	2.0億円		<ul style="list-style-type: none">ALLLY（ファンコミュニティシステム）において、新規アーティストアプリのリリースに向けたリソース拡充およびシステムへの投資新規ゲーム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		

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



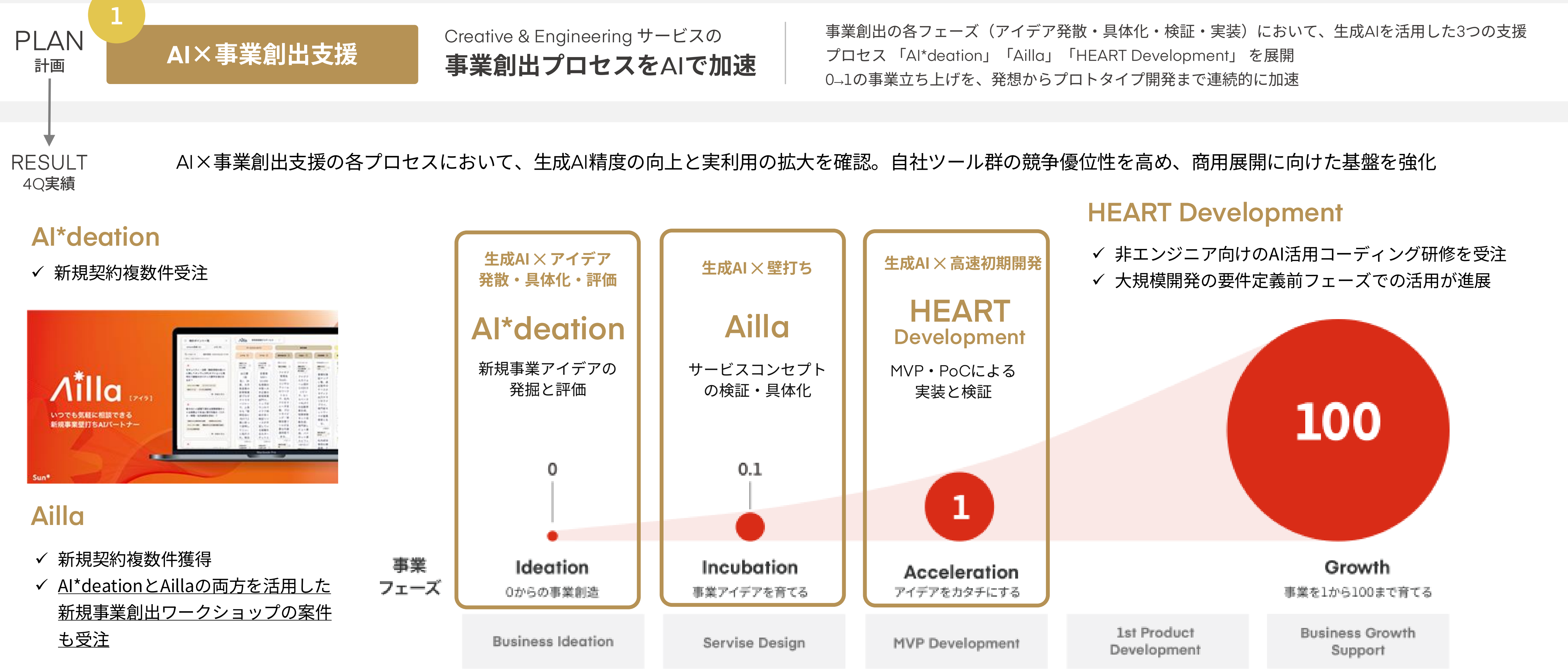
Sun*のAI-Ready キャパシティー

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 | Q4成果報告

AI & etc.

投資額 2.2億円



2025年度の成長投資 | Q4成果報告

AI & etc.

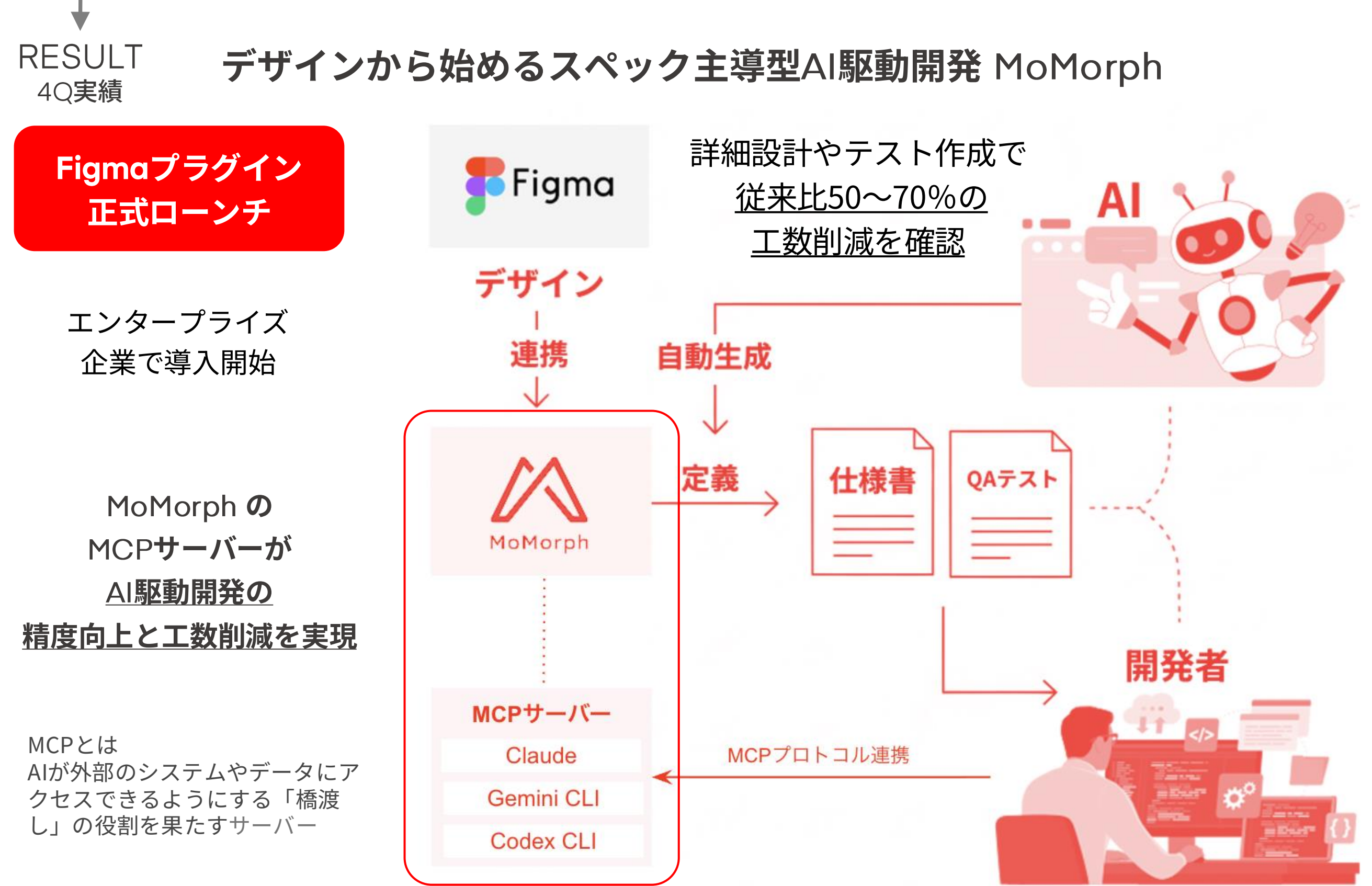
投資額 2.2億円

PLAN
計画

2 AIプラットフォーム開発

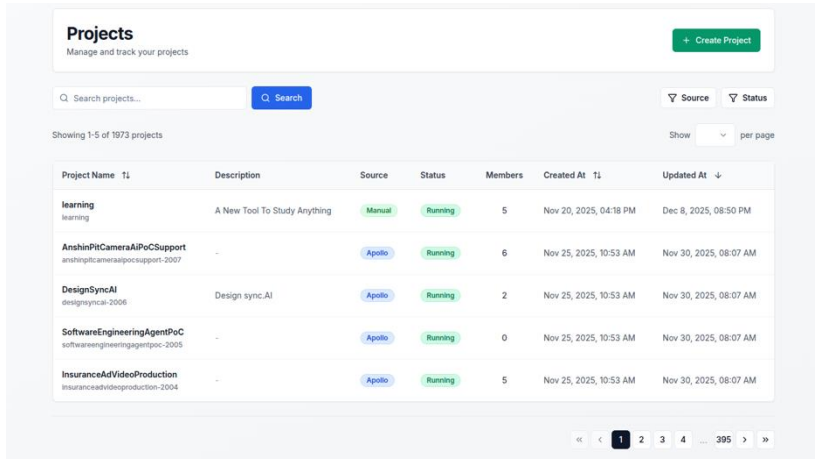
Creative & Engineering サービスの
開発プロセス革新で提供価値を最大化

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



AIを活用した
プロジェクトナレッジマネジメントプラットフォーム
Sun* Clio を新規開発

AIがプロジェクト関連ドキュメントを横断的に学習することで、進行管理や意思決定をサポート。新規提案の見積もりでは、精度向上と同時に作業時間を大きく圧縮。提案から受注の期間短縮を実現。



AIを活用した
リアルタイム自動翻訳ツールを新規開発



ベトナム語、英語、日本語など、声をリアルタイムで自動翻訳するAIツールを開発。これによりBrSEや通訳を介さず、スピーディな意思疎通が可能に。

2025年度の成長投資 | Q4成果報告

AI & etc.

投資額 2.2億円

PLAN 計画 → RESULT 4Q実績

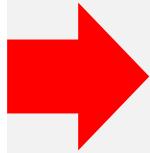
600社以上の顧客とプロジェクト情報を一元管理
AI活用を見据えたデータ利活用基盤へ

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。



営業～デリバリーのデータ管理基盤を拡張し、
体制管理／見積もり精緻化／日越の認識統一を支援

営業～デリバリーにまたがるデータ管理基盤「Croll」を中心に、体制管理・見積
もり精度の向上、日本とベトナム間の認識統一を支える仕組みを整備・拡張。
C&E事業の変化に応じたプロジェクト利益評価ができるよう、評価ロジック／運
用に直結する機能拡張を推進中。これにより提案データを起点にした自動集計へ
移行し、入力負荷の削減とデータの整合性向上を実現。

採用分析および
人員状況の可視化

社内人員データと採用データを統
合管理するデータ基盤を構築し、
意思決定に必要な情報を一元的に
把握できる状態を実現。

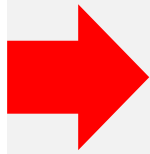
企業ごとに個別に最適化された
専属AIエージェント

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エージェントの価値創出を広げ、社内効率化と社外提案を両輪で推進

社内業務にエージェントを本格導入

社内でのエージェント活用をPoCから本格導入へ移行。領収書
チェックや社内問い合わせ対応エージェントにより各業務で約
50%の時間削減と負荷軽減を実現。他部署への横展開で追加50
～100時間の効率化を見込み、基盤機能を継続改善。

顧客業務の効率化案件が拡大

AI*Agent Baseを前提に、顧客の業務理解に基づき効率化を推進。
30～50%程度の工数削減を見込み、セキュアに生成AIを活用した
い企業ニーズの拡大により提案件数も増加。案件の積み上げと横
展開で、さらなるスケーリングを見込む。



Incubation

投資額 2.0億円

PLAN 計画 → RESULT 4Q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 | Q4成果報告

Incubation

投資額 2.0億円

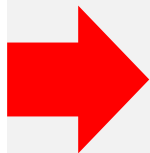
PLAN 計画 → RESULT 4Q実績

他社ライセンスに依存しない
高い収益ポテンシャル



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
継続的な収益基盤を確立

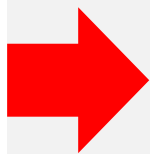
「ヤクザ清掃員」「伝説の暗殺者、転生したら王家の愛され末娘になってしまいました。」の2作品でリクープを達成し、現在はレベニューシェアによる収益を安定的に獲得。国内外プラットフォームで読者層を広げながら、コンテンツ価値の最大化を進めている。
電子コミックにおける理想的な収益構造のモデルケースとして手応えを得ており、今後は本モデルの多作品展開を推進。企画・制作・配信を一貫して担う体制をさらに磨き、継続的にヒットを生み出せるスキームの確立を目指す。

直近数年で売上が急拡大
高水準の成長を継続中



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、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 4Q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

採用と営業が好調に推移し、 来期以降に向けた成長基盤を拡充

FY26に向けた採用活動は順調に推移し人材を確保。営業においては複数の大型案件を獲得し、来期の売上に寄与する案件数も増加。マーケティング活動により商談数の増加を実現。また、AWS等の技術審査（FTR）通過や認定取得により、サービスの品質と信頼性を向上。パイプラインの案件数は堅調であり、来期においても継続的な成長が実現できる見通し。

SEO流入拡大とセミナー獲得の伸長で 営業活動を下支え

SEOと自社セミナーを軸にオンライン施策の精度を高め、SEO流入は前期比+34.3%、セミナー起点のリード獲得は前期比+50.3%。リード数・提案数ともに目標を達成し、オンライン施策が営業活動量の確保に大きく貢献。今後はチャネル別の改善サイクルをさらに強化し、リード活用の深化と提案へと至るリードの数/率の向上を進める。



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

グローバルサウスのITトップタレントに対する採用後支援の価値提供を拡大

グローバルサウス人材の魅力訴求

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発信の手応えを実感。ベトナムに加えてインドネシア・ブラジルへも展開が広がり始めている。

顧客企業向けイベント品質の向上

大型イベントは年間を通して大盛況のうちに終了。教授陣来訪や経営層交流が活性化し、期待感が継続。年間の内定者は約220名と過去最高、1社あたり採用人数もFY24の2.5名→FY25の4.4名へ拡大。

新たな取り組み

オンボーディング専門Unitを新設し、入社後支援コンテンツの提供を開始。ベトナム母語での1on1と日本語レポートが顧客から高評価を得て、追加発注を獲得。異文化理解講座は企業に加え地方行政からも引き合いが発生。日本語研修は年末のバベルメソッド持分法適用会社化を追い風に、学術的根拠に基づく能力判定と研修の連携強化が進行。定着支援の取り組みは日本経済新聞でもコメント掲載。FY26では、サービスサイトのリニューアルとデジタルマーケティングを実施予定。

貸借対照表比較

グローバルギア社およびMIXENSE社のM&Aにより固定資産と長期借入金が増加したものの、
自己資本比率は66.1%と高い水準を維持

単位：百万円	2024年12月末	2025年12月末	増減額	主な要因
流動資産	12,235	13,150	+915	
うち現金及び預金	9,794	10,560	+765	営業CFの増加
固定資産	1,741	2,958	+1,217	グローバルギア社およびMIXENSE社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	16,109	+2,132	
流動負債	3,268	3,154	▲113	
固定負債	414	2,291	+1,877	グローバルギア社およびMIXENSE社の株式取得資金の一部を借入により調達
純資産	10,294	10,662	+368	
負債・純資産合計	13,976	16,109	+2,132	
自己資本比率	73.6%	66.1%	—	



3

2026年12月期通期業績予想

2026年度通期業績予想のサマリー

IFRSの導入

- 財務指標の国際的な比較可能性向上を目的に、2026年度よりIFRS(国際会計基準)を適用
- 会計基準変更による主な影響項目はのれん償却費用/株式報酬費用、影響金額は2.4億円
- 2026年度第1四半期の決算よりIFRSでの実績を開示予定

売上高

- 売上高は182.0億円を計画、前期比 +22.7%
- 各サービスラインで増収を計画
- 新たにグルーピングしたグローバルギア社(2025年度)、MIXENSE社(2026年度)の業績を通期で織り込み

売上総利益

- 売上総利益は91.1億円を計画、前期比 +26.8%。売上総利益率は50.1%、前期差+1.6%
- 2025年度は不採算の特定プロジェクト影響により売上総利益率が低下したが、見積精度の向上、受注前の審査の厳格化、モニタリングの強化等を徹底することで再発を防止

営業利益

- IFRSの営業利益は17.1億円、EBITDAは18.4億円を計画
- 日本基準の営業利益は14.6億円を計画、前期比+39.6%。EBITDAは18.4億円を計画、前期比+46.5%
- 日本基準の販売管理費は採用数、人員数、広告宣伝費等の増加により前期比+24.9%の76.4億円

税前利益

- 期中平均為替レートは0.00590円を見込む

IFRS(国際会計基準)の適用

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 IFRSと日本基準比較)
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、以降は非消却とする	・ 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	IFRS
	期末	決算短信、有価証券報告書、連結計算書類	

2026年度通期業績予想 売上高および段階利益

2026年度よりIFRSを適用予定。IFRSと日本基準のいずれも売上高は182.0億円、営業利益17.1億円を計画
日本基準における2026年度業績予想と2025年度実績の比較では、売上高が+22.7%、営業利益が+39.6%

単位：百万円	日本基準	日本基準(参考)	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



2026年度通期業績予想 販売管理費

2026年度の販売管理費は、IFRSでは73.9億円を計画

事業拡大のための採用人数の増加、人員数の増加、広告宣伝費等の増加により日本基準の比較では前年比+24.9%

販売管理費実績の内訳

単位：百万円	2025年度		2026年度		前期比	詳細
	実績	構成比	実績	構成比		
人件費	4,320	70.6%	4,768	62.4%	+10.4%	人員数増加
採用費	272	4.5%	542	7.1%	+99.1%	採用人数増加
業務委託費	372	6.1%	625	8.2%	+68.2%	外部の営業支援や専門家利用等により増加
営業活動費	279	4.6%	601	7.9%	+115.6%	広告宣伝費増加
ファシリティ費	639	10.4%	816	10.7%	+27.8%	人員数増加に伴いシステム費等が増加
その他販管費	234	3.8%	286	3.7%	+22.0%	のれん償却費増加
合計	6,117	100.0%	7,641	100.0%	+24.9%	

IFRS	
2026年度	
予想	構成比
4,668	63.1%
542	7.3%
625	8.5%
601	8.1%
816	11.0%
141	1.9%
7,396	100.0%

2026年度通期業績予想 売上高

2026年度 売上高

182.0億円

前年同期比+22.7%

クリエイティブ&エンジニアリング

前年同期比 +22.5%

エンタープライズを中心とした新規顧客獲得および新規案件の獲得による売上高の拡大を計画
新たにグループインしたMIXENSE社を2026年度第1四半期より連結

タレントプラットフォーム

前年同期比 +17.8%

SES事業(Sun terras)を中心に堅調な成長を計画

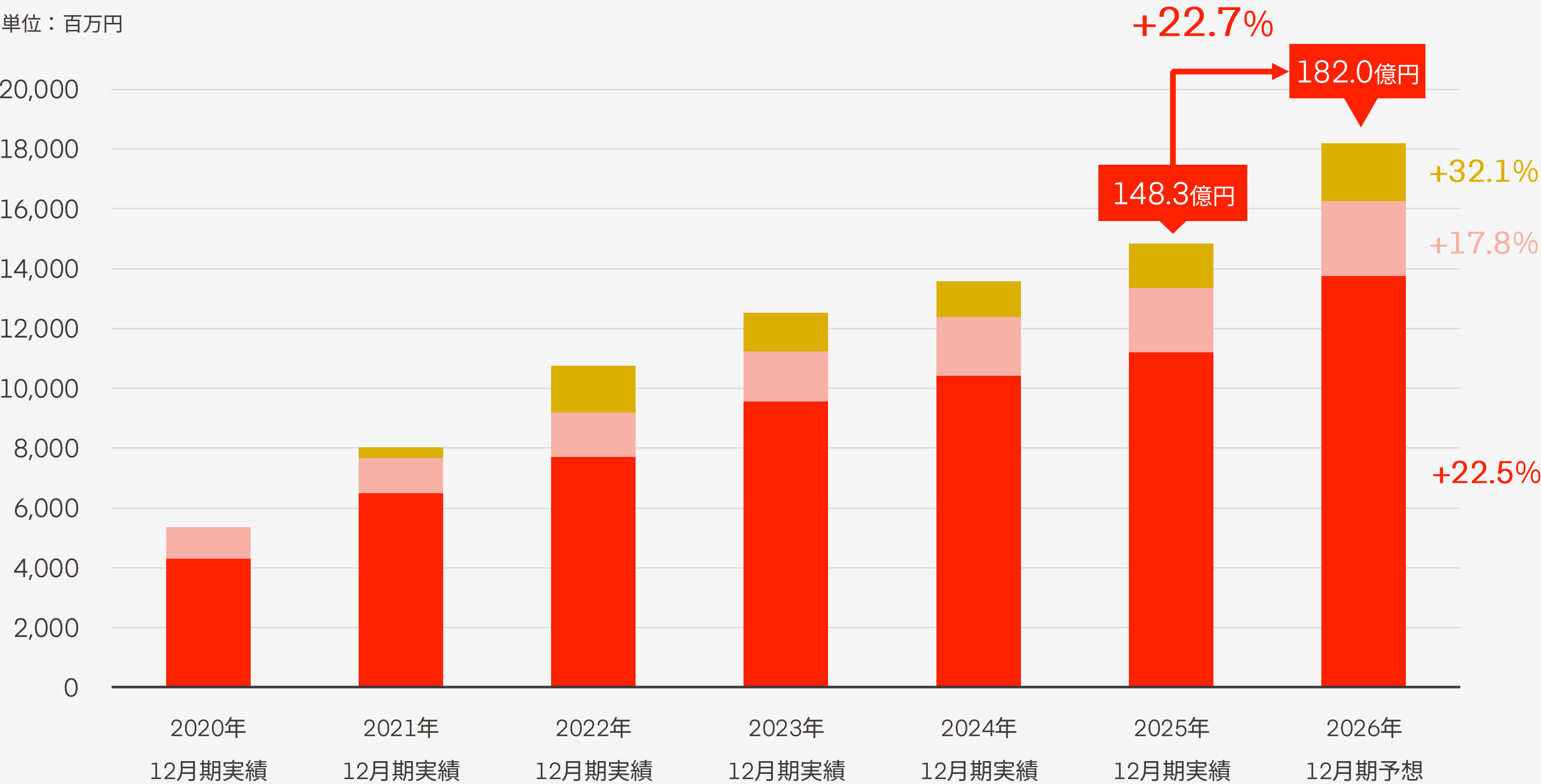
インキュベーション

前年同期比 +32.1%

ゲーム、イラスト、ウェブコミック、ファンコミュニティプラットフォーム等の成長を計画

- 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

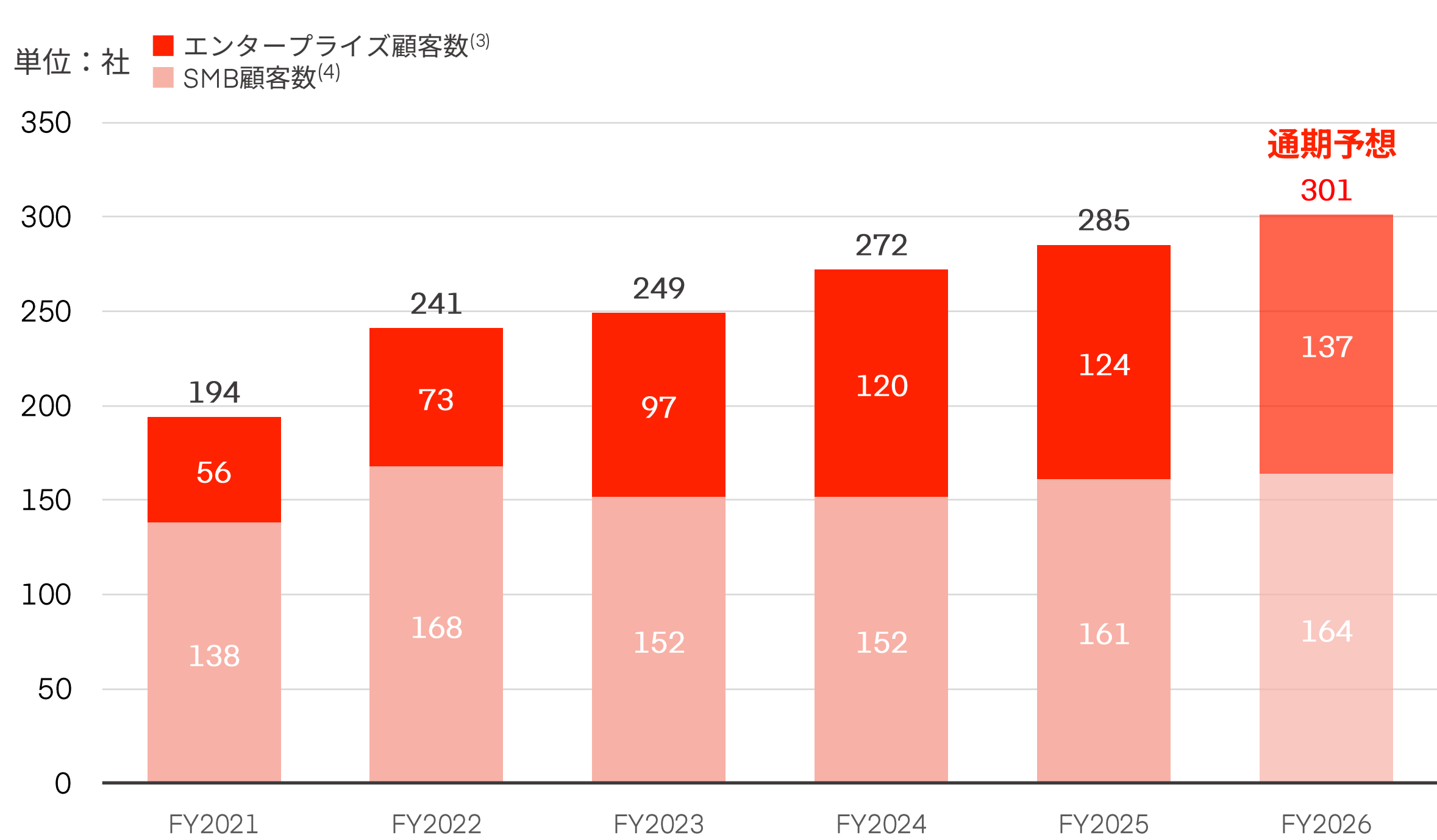
単位：百万円



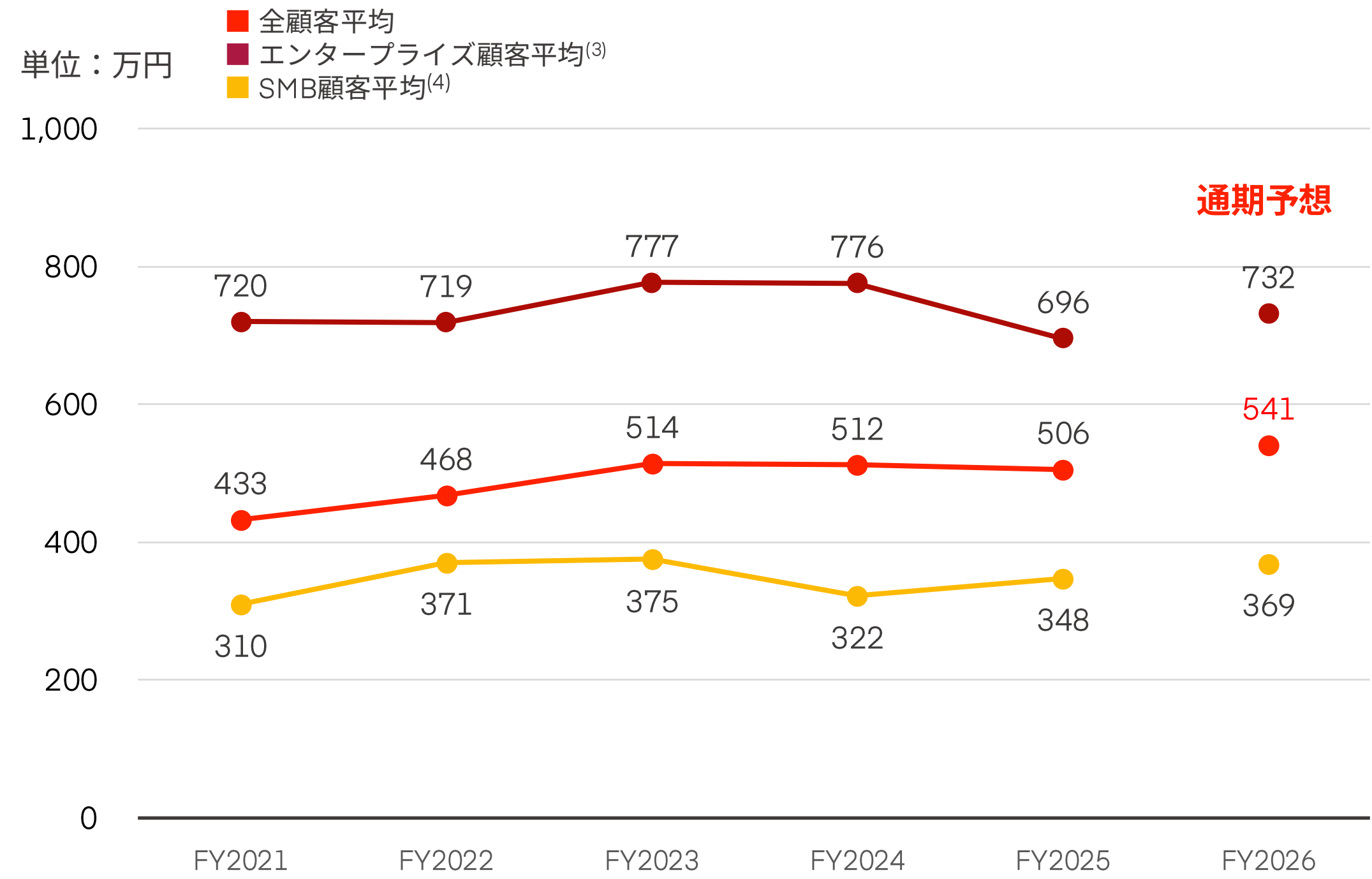
2026年度通期業績予想 重要KPI

ユニーク顧客数は前期に対して+16社の301社、ARPUは前期に対して+35万円の541万円を計画

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

2025年度の振り返りと2026年度の対応

重点課題		2025年度の振り返り	2026年度の対応
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">不採算の特定プロジェクトへの対応により新規の営業活動へリソースを十分に割けなかったものの、当該プロジェクトが第3四半期に終了した後は体制が正常化2025年度の売上高は期初予想を下回るものの、修正予想を上回る水準で着地足元の営業KPIは堅調に推移	<ul style="list-style-type: none">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
	営業組織の強化	<ul style="list-style-type: none">シニアの人材を含め人材採用は概ね計画通りの水準で完了マーケティング組織と営業組織を統合し一体となった計画策定と業務改善を開始、ベトナムの稼働率に責任を持つ部門を立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">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
	稼働率の向上	<ul style="list-style-type: none">上期では不採算の特定プロジェクトの影響により外部パートナーの利用が増加したものの、下期にかけては正常化2024年度と比較し稼働率は日本、ベトナム共に上昇	<ul style="list-style-type: none">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キリング社内人材が不足する技術領域での採用



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

デザイン起点でAI駆動開発を推進できる「MoMorph」をリリース



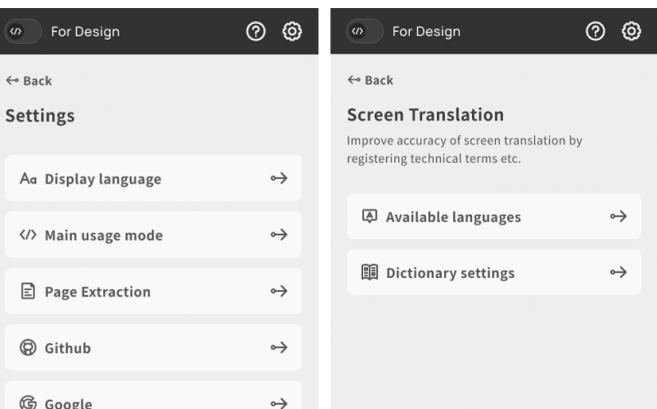
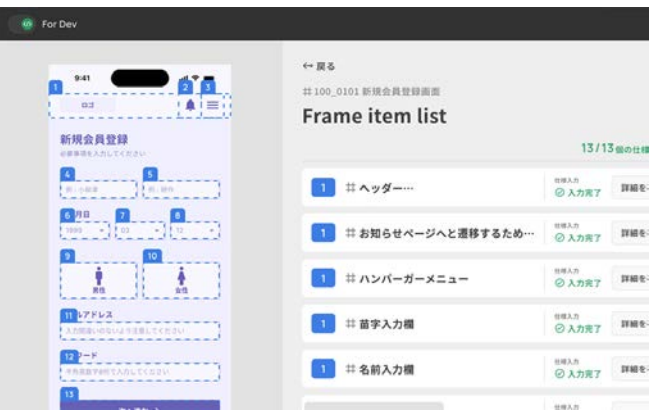
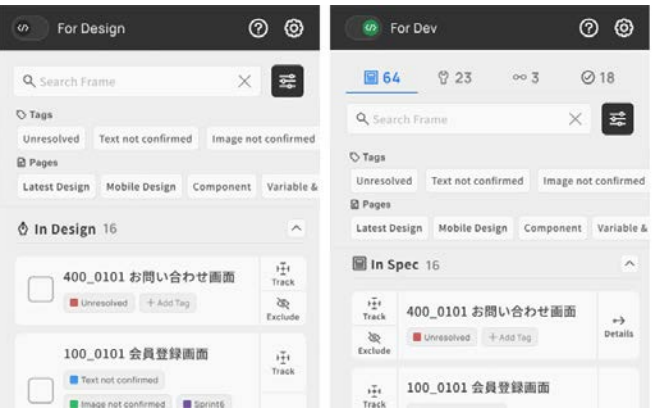
AIを活用して、仕様・テスト・実装をスムーズにつなぐ 新たな開発体験を提供

「MoMorph」は、AIを活用することによってUIデザインを主軸として開発プロセス全体をつなぐ、エンタープライズ向けのソフトウェア開発協働基盤です。MCP（Model Context Protocol）に準拠しているため、Codex CLI/Claude、Claude Code/Gemini CLIといった複数の AI エージェントと連携でき、「デザイン→AI→仕様→テスト→実装」のループを柔軟かつ継続的に自動化します。多言語対応しているため、多国籍チームでの開発にも活用することが可能です。

<https://app.sun-asterisk.com/momorph/>



MoMorphの主な特徴と機能



デザイン・開発の一元管理

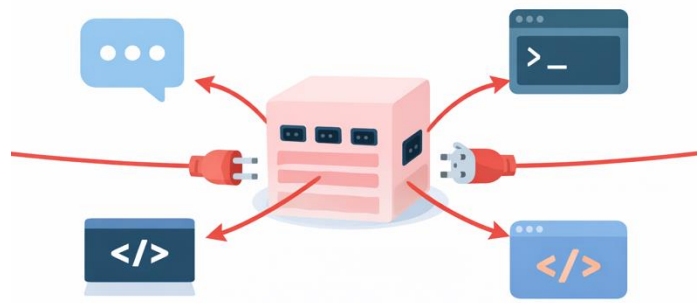
FigmaとGitHubを連携し、Issue作成やステータス更新を自動化。進捗と仕様を可視化し、チームの共通理解を促進します。

AIによるドキュメント自動生成

Google Sheetsと連携し、仕様書やテストケースをAIが自動生成。手作業を削減し、レビュー時間を創出します。

AI翻訳でグローバル開発を加速

AIが自動で多言語対応（i18n）辞書を生成し、共通の仕様・デザイン共有でグローバルなチーム開発を効率化します。



MCPサーバーに対応

、Claudeや各種CLIなどの外部AIツールと安全かつ柔軟に連携し、設計・実装・検証といった開発プロセスを横断したAI活用が可能です。

新規事業開発で検証すべき論点を見える化するAIパートナー「Ailla（アイラ）」のβ版を提供開始



1,000件超の新規事業支援ノウハウを実装したAIで
事業仮説の構造化・論点抽出を自動化

Aillaは、事業のアイディアや前提条件を入力するだけで、AIによって事業の仮説を構造化し、論点を自動抽出し、仮説検証のサイクルを高速化するサービスです。Sun*が1,000件以上の支援で培ったノウハウをもとに生み出した独自の新規事業特化フレームワークである、「VALUE DESIGN SYNTAX（バリューデザイン・シンタックス）」を基盤としています。

Business/Technology/Creativeという3つの専門的な視点から事業アイディアを構造的に整理し、論点を洗い出すことで、新規事業の立ち上げをより短期間で実現するための支援を行います。



Aillaの特徴

1. 事業仮説の自動生成
新規事業開発のプロの思考を再現したAIによるサポート
Aillaは、「VALUE DESIGN SYNTAX（バリューデザイン・シンタックス）」に基づいて、AIエージェントがBusiness/Technology/Creativeの3つの視点から事業仮説と論点を生成します。自身だけでは気づけないような、事業を考える上で重要なポイントを抜け漏れなく検討することができます。

2. 論点の抽出と優先順位付け
効率的な事業検証サイクルを実現

Aillaは、アイディアの種から事業仮説の全体像を構造化し、検証すべき論点と優先度、検証方法を自動で提案します。これによって検証前の仮説設計を短縮することができるため、より多くの事業検証を実施可能になります。

3. 事業案の壁打ち、ブラッシュアップ
ひらめいた瞬間に相談でき、たたき台を作成

アイディアが浮かんだその場で入力するだけで、AIが前提を整理しながら論点を見える化します。まだ粗い構想や言語化しきれていない段階のアイディアを、人に相談するためのたたき台として活用できます。また、仮説検証した結果に基づいて、事業案のブラッシュアップが可能です。必要に応じて、事業のピボット案もすぐに作成することができます。

現場担当者が“自分で回せる”コンテンツ管理システム「BeCraft」β版を無償提供開始



管理と表示を分離し、配信チャネルを広げるヘッドレスCMS

BeCraftは、シンプルかつ高度にコンテンツ管理を行うパッケージ型ヘッドレスCMSです。エンジニアに依頼することなく、現場担当が自身で管理画面にコンテンツを入力することで、APIを通じてWebサイトやアプリといった様々なチャネルに配信できます。

β版については、クライアントからのフィードバックをもとに機能の安定化と拡充を進めるため、ライセンスを無料で提供します。短期間での導入からデザイン・機能の開発、コンテンツ運用体制の定着に至るまで、Sun*が伴走してサポートします。

<https://www.becraft.jp/>



ヘッドレスCMSとは

コンテンツの管理機能と、表示機能（フロントエンド）を分離したコンテンツ管理システムです。各機能が独立して動作する設計の分離型アーキテクチャ（ヘッドレス技術）により、コンテンツ管理の基本的機能をベースとして、クライアントの要件に合わせてカスタマイズできます。配信経路やフロント技術の自由度を確保しながら、高い拡張性とパフォーマンスの提供を実現します。

ヘッドレスCMSの活用シーン

コンテンツ制作が行われているあらゆるシーンで、非エンジニアでも簡単にコンテンツを作成・更新・配信できます。

ニュースやブログなどの記事として

非エンジニアでも記事を編集・配信できるため、スピードを求められる現場に最適。

サービスや事業の事例ページとして

導入事例や顧客インタビューの内容に合わせたページレイアウトに変更可能。

商品や人物などのデータ管理として

商品や人物情報を構造化して登録できるため、検索機能と連動した表示や、記事への引用も可能に。

FAQページのコンテンツ管理として

ユーザーが探している情報に辿り着きやすいよう、カテゴリごとに情報を整理し配信。

「アジャイルとDevOpsで実現する事業内製化ソリューション」がAWS ファンデーションナショナルテクニカルレビュー（FTR）の認定を取得



高品質かつ安全な「AWS 認定サービスオフリング」として、企業の自走型組織への変革を支援

本ソリューションは、自社でプロダクトを成長させ続ける力の獲得を支援する内製化支援サービスです。組織・プロセス・技術の3軸からアプローチし、内製化の壁となる「開発カルチャー」「人材不足」「開発スピード」の課題を解消します。具体的には、CTOやリードエンジニアの採用代行から、アジャイルな開発プロセスの定着、DevOpsによる自動化基盤の構築までをパッケージ化して提供します。単なる開発代行に留まらず、最終的には外部に依存せず、自社主導で高速に価値創出を繰り返せる「持続可能な開発組織」への変革をSun*がご支援します。

<https://app.sun-asterisk.com/service/insourcing/>

AIが変える開発組織

AWS×Sun*が語る、生成AI時代のDevOpsとは？

3.11(金) 12:00～13:00

オンライン

橋本 武人
株式会社Sun Asterisk
Solution Architect
Unit Manager

卯月 裕貴
アマゾンウェブサービスジャパン合同会社
パートナーソリューションアーキテクト

AIが変える開発組織

－ AWS × Sun*が語る、生成AI時代のDevOpsとは？

開催日時：2026年3月11日（水）12:00～13:00@オンライン

URL：https://lp.sun-asterisk.com/260311-aws_devops

AWS ファンデーションナショナルテクニカルレビュー for Service Offeringsについて

AWS FTR for SOは、AWS パートナーが提供するプロフェッショナルサービスやコンサルティングサービス等の「サービスオフリング」を対象とした技術審査プログラムです。本審査の通過は、そのサービスがクラウド上のリスクを低減し、お客様に安定した価値を提供できるものであることの証となります。

マイクロソフトの「Data & AI（Azure）ソリューションパートナー」に認定



グローバルなAIエンジニアリソースを活用し、Azure上でのデータ・AI活用と社会実装を加速

「Data & AI（Azure）ソリューションパートナー」について
マイクロソフトが提供する「Microsoft AI Cloud Partner Program」における認定制度です。6つのソリューション分野のうち、特に複数のシステムにまたがるデータの管理や、分析およびAIソリューションの構築において、広範な能力と実績を持つパートナーを証明するものです。
本認定を取得している企業は、Microsoft Azure上でのデータ分析やAI、機械学習などの専門領域において、お客様の特定のニーズを満たし、ビジネスの成功を導くための高度なスキルと専門知識を有していることが実証されています。

Sun*では、これまでMicrosoft Azureを活用したアプリケーション開発やクラウドネイティブな事業開発において多くの支援実績を積み上げてきました。この度の認定は、Sun*の技術的専門性とプロジェクト実績が、マイクロソフトの定める厳格な基準を満たしていることを証明すると共に、クライアントに対して幅広い選択肢と認定されたパートナーとして安心して依頼していただけるよう、マイクロソフトビジネスを推進していくことの意味表明でもあります。

今回の認定取得により、Azure OpenAI Service等の先端技術を活用した実装手法と、Sun*が有するグローバルなAIエンジニアリソースが高度に融合した支援体制を確立しました。これにより、データ活用を核とした高度なAIソリューションの実装からアプリケーションへの統合を、高品質かつスピーディーに提供することが可能となります。

日本マイクロソフト社からのコメント

日本マイクロソフト株式会社は、株式会社Sun Asterisk様が「Data & AI (Azure) ソリューションパートナー」認定を取得されたことを心より歓迎いたします。

株式会社Sun Asterisk様は、2021年6月に国内初の「Microsoft for Startups支援パートナー」への参画や2025年6月にASCII様と当社の共催イベントである「AI Challenge Day」においてもインテリジェントエージェント賞を受賞なさるなど以前からも AI に関する専門性をお持ちであり、グローバルに展開する豊富なエンジニアリソースと、これまで培われてきたクラウド開発における高い知見を有されています。今回の認定取得を機に、Microsoft Azureを活用した高度なデータ基盤の構築やAIソリューションの実装を通じて、益々多くのお客様の価値創造をリードされると確信しております。
今後も日本マイクロソフトは、株式会社Sun Asterisk様との協力を深め、AI時代の新しいビジネス変革を強力に支援してまいります。

日本マイクロソフト株式会社
執行役員 常務 エンタープライズサービス本部長 兼 パートナー事業本部長・浅野 智

「ONE OR EIGHT」 公式ファンクラブアプリを南米3カ国およびタイで提供開始



Avex Music Creative Inc.が手掛けるグローバルボーイズグループ「ONE OR EIGHT」がグローバル展開を加速

プロアーティスト向けファンコミュニティシステム「ALLLY」において、「ONE OR EIGHT」（読み方：ワンオアエイト）の公式ファンクラブアプリ「1DERZ」（読み方：ワンダーズ）をアルゼンチン・ブラジル・メキシコ・タイで配信開始しました。「1DERZ」は、Sun*が独自開発したファンコミュニティシステム「ALLLY」により提供されています。これまでは日本・米国の2カ国にて配信されてきましたが、この度新たに4つの国にて配信を開始しました。今後もONE OR EIGHTの活動拡大に伴い、随時配信国を追加する予定です。世界基準のボーイズグループ「ONE OR EIGHT」と公式ファンクラブアプリ「1DERZ」の展開にご期待ください。



01:08

STAFF 999,999 coin

108,000 coin

NEW REGIONS

Argentina Brazil Thailand Mexico

GLOBAL UPDATE

1DERZ

アプリ配信国追加記念
先行入会キャンペーン

1DERZプラン 年会費

¥900/月（年一括払い：¥10,800）

※ 上記は月額換算の値段になります ※ ¥10,800は税込価格となります

— 先行入会&ファンコミュニティ初期メンバー特典 —

2025/10/8(水) 23:59 [JST] までに無料会員登録 +

1/28(水)~2/11(水・祝)23:59 [JST] までに1DERZプランにご入会いただいた方

には "感謝の気持ちを込めて" 以下をプレゼント! ✨

01 ***

Early Membership 限定ラベル

02 ***

メンバー直筆レターPHOTO

03 ***

選べる! ボイスレター

04 ***

Your Language Thank-You Video

あなたの国限定! コメントムービー

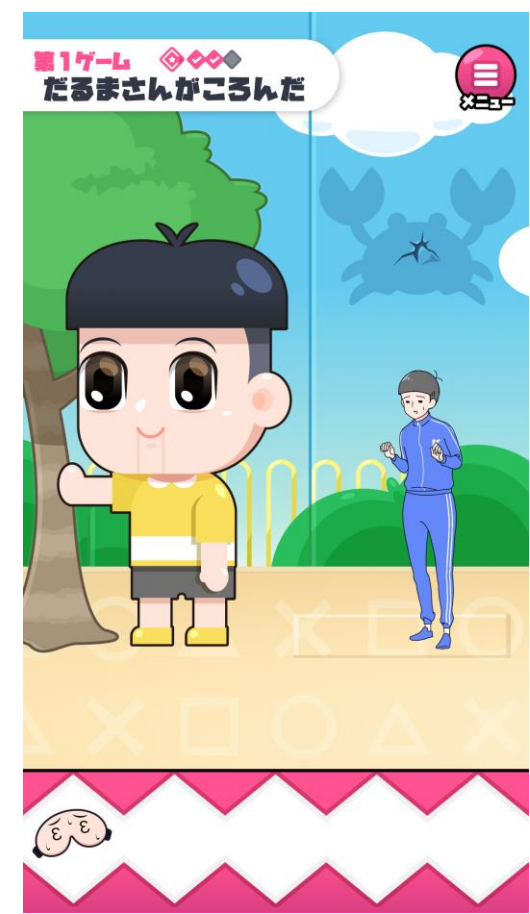
※月額¥550の1DERZライトプランの方は早期入会特典の対象外です

ONE OR EIGHTについて
ONE OR EIGHTは、日本人8人（MIZUKI、NEO、REIA、RYOTA、SOUMA、TAKERU、TSUBASA、YUGA）によるボーイズグループ。日本語の慣用句「一か八か」を由来に、「BET ON YOURSELF」を掲げ世界へ挑戦する。
2024年8月に「Don't Tell Nobody」でデビューし、Billboard Japan Heatseekers Songsで1位。Big Sean参加の「KAWASAKI」は米iTunes Hip-Hop/Rapで5位。日経エンタ「2025年の新主役100人」選出、MTV VMAJ 2025受賞、中国Neteaseの2025年度新人賞も獲得。2026年にMini AL「GATHER」と初ツアーを予定。



ONE OR EIGHT
公式ファンクラブアプリ「1DERZ」
<https://www.oneoreight-fc.com>
アプリ配信国：日本、米国、アルゼンチン、ブラジル、メキシコ、タイ（

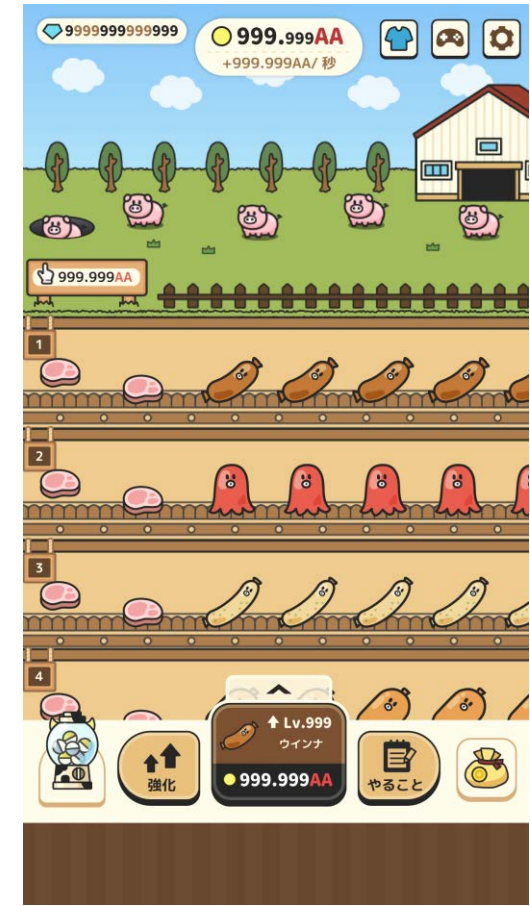
新作カジュアルゲームを多数リリース



不運な少年が生きのこる手助けをしよう！
新作ゆる脱出ゲーム『カニゲーム』



修羅場を回避せよ！
新作ゆる脱出ゲーム『元カノ回避』



ボロボロな工場をあなたのチカラで復活させて！
放置&経営ゲーム『パリパリッ！ウインナ工房』



病みかわカノジョを育てよう
『メンヘラちゃん』



北陸銀行と「ビジネスマッチング契約」を締結



地域を超えて、
輝く未来を創る。



「xseeds Hub」を通じて国際競争力の強化に寄与

株式会社Sun Asteriskは、ほくほくフィナンシャルグループの北陸銀行とビジネスマッチング契約を締結したことをお知らせします。

Sun*は、グローバルIT人材の採用プラットフォームである「xseeds Hub」を運営しています。海外トップ大学のIT人材をデータベース化し、海外の優秀な人材と日本国内の企業が効率的にマッチングできる仕組みを提供しています。「xseeds Hub」と金融機関との事業連携の枠組みは、今回が初めての試みです。

今回のビジネスマッチングにより、北陸銀行の取引先企業に対し、グローバルなIT人材採用の新たな選択肢を提供し、デジタルトランスフォーメーション（DX）推進や国際的な競争力の強化を支援してまいります。



xseeds Hub（エクシーズハブ）とは

海外トップ大学の優秀層があつまるエンジニア採用プラットフォーム。コンピューターサイエンスを専攻する2,000名以上の学生がSun*固有のデータベースに登録しており、次世代を担うエンジニアに新たなアプローチで出会うことが可能です。

登録学生には、Sun*が支援した400件のプロダクト開発のノウハウを凝縮した実践的なIT教育と、大学4年間の日本語教育など、累計で最大1,200時間のカリキュラムを提供しています。

北陸銀行について

名称	株式会社北陸銀行
所在地	富山市堤町通り1丁目2番26号
頭取	中澤 宏
創立年	1943年
URL	https://www.hokugin.co.jp/

ソフトウェア受託開発事業を運営するMIXENSE社が、Sun*グループに参画



ソフトウェア受託開発事業会社をグループに加えることで、デジタイゼーション領域の成長を加速

MIXENSE社は「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行っております。提案力、技術力、柔軟性で高い評価を得ており、大手通信キャリア企業を始めとした顧客と長期間に渡り取引を継続しております。

今回の株式取得により、MIX社をグループに迎えることで、Sun*グループの担う「デジタイゼーション」領域における提供価値を拡張し、さらに顧客基盤の連携や経営リソースの相互活用といったシナジーを生み出します。DX支援をより強固なものとし、「誰もが価値創造に夢中になれる世界」というSun*のビジョン実現を目指してまいります。

-  適時開示
-  [株式会社MIXENSEの株式取得に関する補足説明資料](#)



直近3年間の業績推移

業績（単位：百万円）	2023年3月期実績	2024年3月期実績	2025年3月期実績
売上高	337	418	585
営業利益	42	46	89
営業利益率	12.6%	11.1%	15.3%
経常利益	46	49	89
当期純利益	32	39	63

MIXENSE社の概要

名称	株式会社MIXENSE
所在地	東京都千代田区鍛冶町二丁目 4 番 5 号 黒江屋鍛冶町ビル8F
代表者の役職・氏名	代表取締役 星野 淳一
事業内容	ソフトウェア受託開発事業
資本金	10百万円
設立年月日	2011年12月16日

オンライン日本語教育事業を法人向けに運営するバベルメソッド社の株式を取得

バベル社について

名称	バベルメソッド株式会社（英語表記：BABEL Method Inc.）
所在地	東京都品川区西五反田7-9-5 SGテラス6F
代表者	代表取締役 深井 朋子
事業内容	オンライン日本語スピーキングテスト「Japrise®」の開発・販売・運用／オンライン日本語会話研修「BABELMETHOD®」の販売、開発、運営
創立年	2021年
URL	https://babelmethod.com/

産学連携の日本語評価技術を統合し、
タレントプラットフォームの圧倒的差別化へ

バベル社は「Japrise」等の運営を通じ、CEFR準拠かつ東京外国語大学との産学連携による高精度な日本語スピーキングテストと、その結果に連動した会話研修を提供しています。これにより、従来の試験では困難だった海外人材の「話す力」の定量化と、費用対効果の高い教育ソリューションを実現しています。

Sun*は2022年より、ITエンジニア採用プラットフォーム「xseeds Hub」の日本語教育効果測定に同社サービスを導入し、主要顧客かつ販売代理店として緊密な関係を築いてきました。今回の株式取得により、Sun*が育成・採用支援を行う海外IT人材に対し、バベル社のソリューションを統合。日本企業で活躍できる高度なコミュニケーション力を備えた人材供給体制を確立します。これにより「タレントプラットフォーム」の競争力強化と差別化を加速し、Sun*のビジョンである「誰もが価値創造に夢中になれる世界」の実現を目指します。

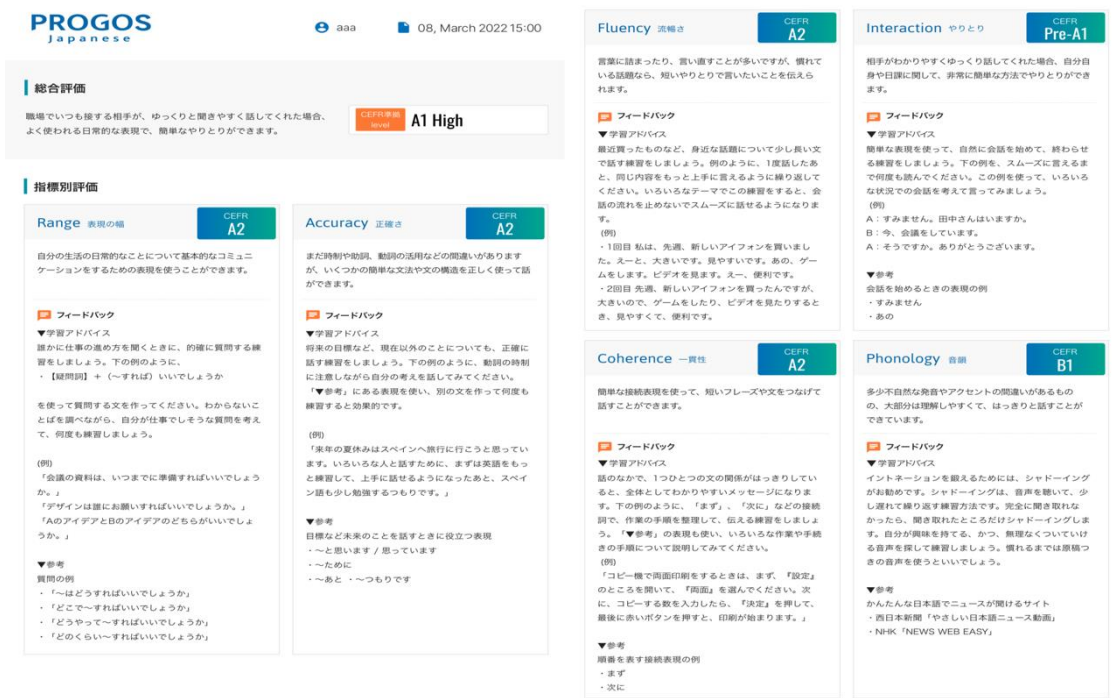
 適時開示



オンライン日本語スピーキングテスト
Japrise®
(旧PROGOS Japanese)



オンライン日本語研修
BABEL METHOD®
(バベルメソッド)





5

AI時代におけるSun*の顧客への提供価値
ー 価値創造を、AIでエンパワーする ー

Sun*の強みは、「何をつくるか」から共に考え、事業成長を伴走する力

AIによってテクノロジーは「優位性」から「前提条件」へ

Before
優位性

これまでは、テクノロジーは「特別なスキルを持つ一部の人」だけが扱えるものだった

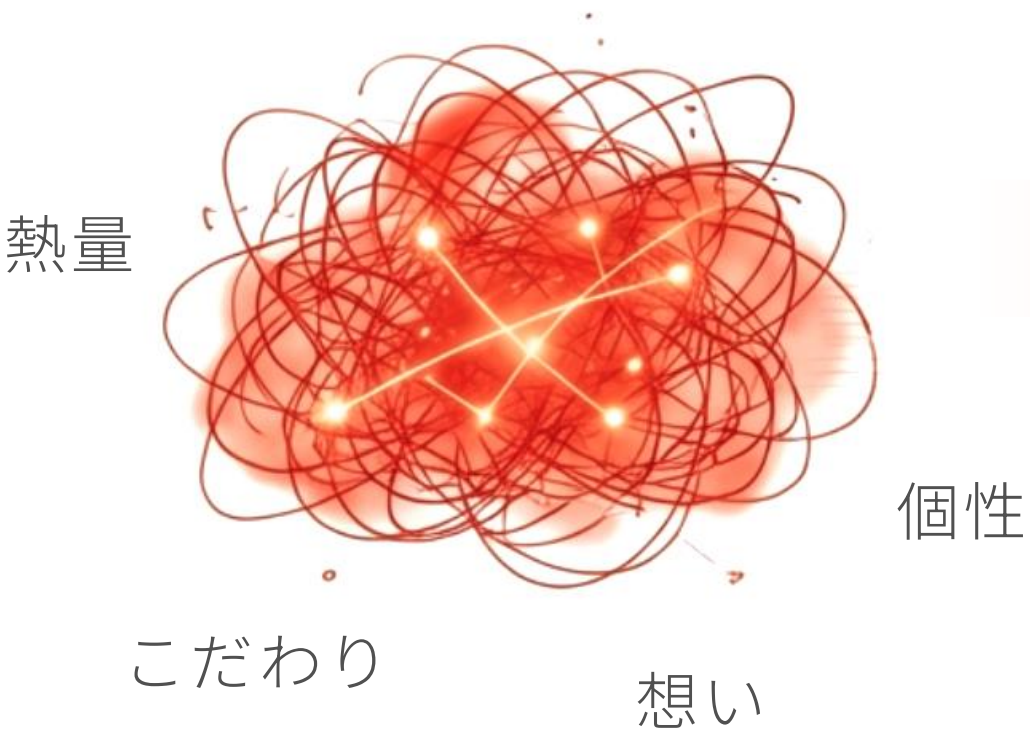
After
民主化

AIでテクノロジーは誰もが使う「前提条件」へ
「実装できること」自体、競争優位が薄れていく

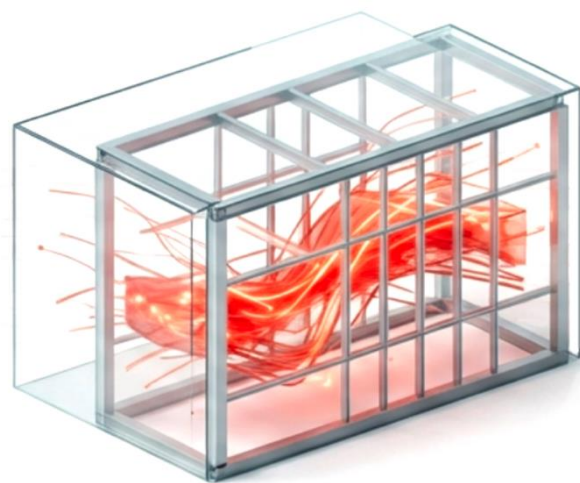
「つくること」がコモディティ化し、全員が同じ武器を持った世界で、何が差になるのか？

言語化されていない価値

AIにはできない領域



価値の構造化と実行



人間中心
設計

ユーザー理解を起点に、未言語の課題を掘り起こし、「何をつくるべきか」を本質に向き合う力

成功への
伴走

事業視点で問いと意思決定を支え、納品に留まらず運用・改善までを伴走

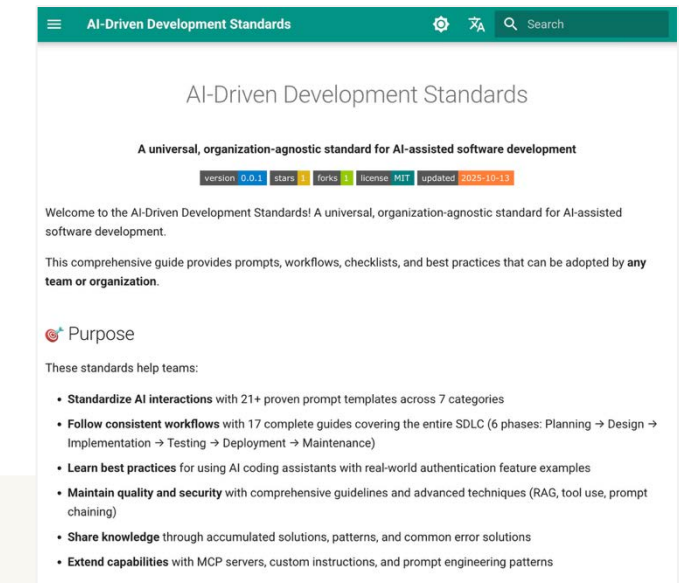
技術・品質
へのこだわり

新しい技術を取り込み、自社で磨き上げる開発力と品質



スケール可能な成果へ

再現性を生み出すSun*のAI基盤と組織の標準化



開発標準（Flow）

AI駆動型 SDLC

ADD（AI-Driven Development = AI駆動開発）を
SDLC（Software Development Life Cycle）に統合

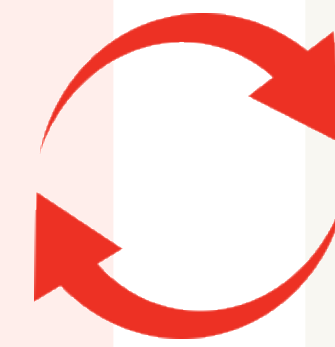
AI駆動開発プロセスを標準化

組織標準（Knowledge）

ADD組織ナレッジ基盤

ADD（AI-Driven Development = AI駆動開発）のノウハウを
蓄積し、全社で再利用・更新する仕組み

組織として再現性を担保



外部価値への接続

企業をAIでエンパワーし、AI-Readyへ

AI導入から定着まで伴走し、価値創造企業をAI-Readyにする

Sun*のAI駆動型SDLCとそれを支える内製AIプラットフォーム群

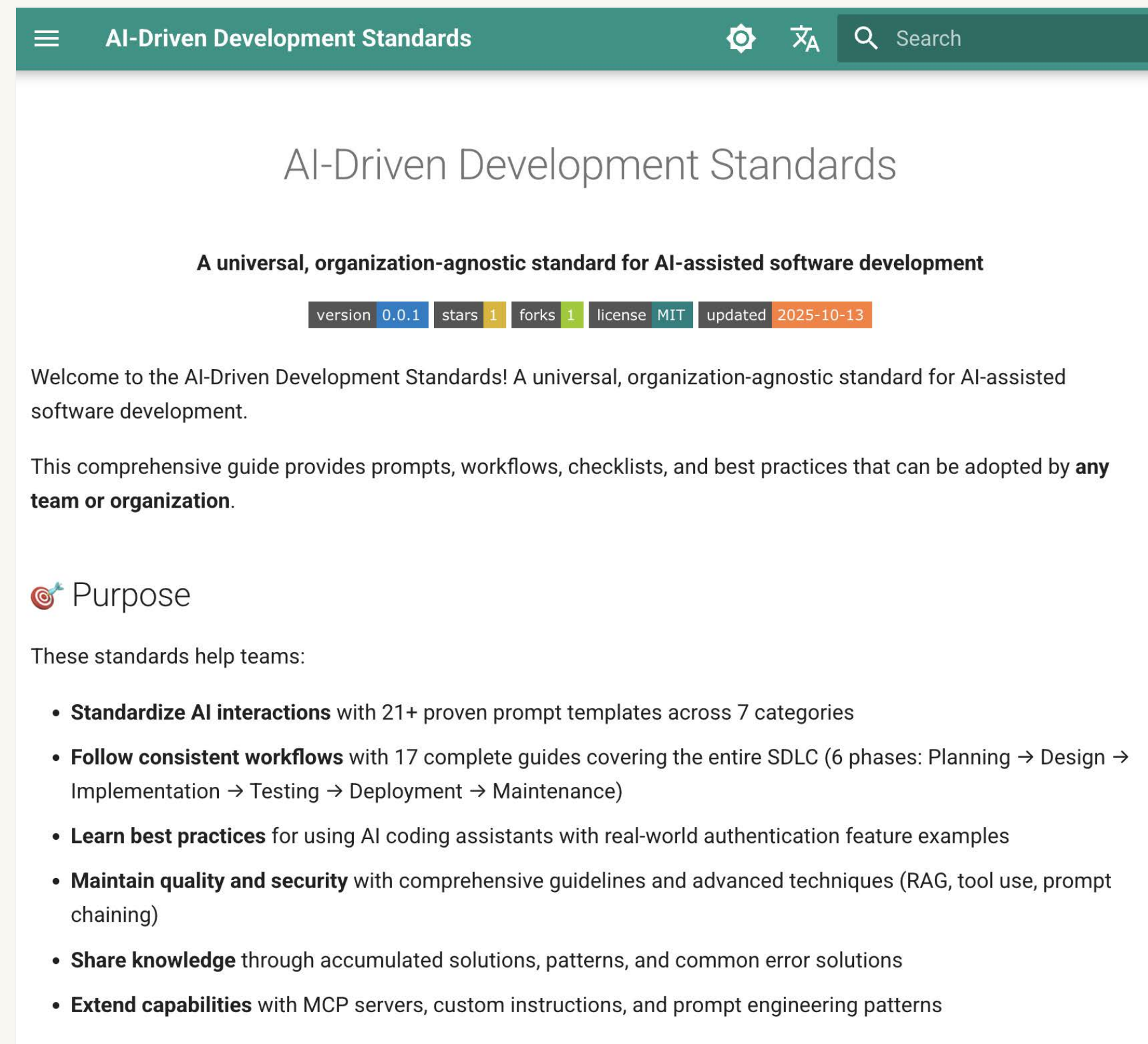


Sun* AI Ready SDLC
AI駆動で標準化された開発構造



独自開発した各種AIプラットフォーム・ツール群

AI駆動型SDLCをスケールさせる組織ナレッジ基盤



AI駆動開発のナレッジ/ガイドラインを集約し標準化

☑ 再現性を担保 ☑ 生産性を向上 ☑ AIガバナンスを遵守

プロンプト
テンプレート

標準
ワークフロー

リスク評価
プロセス

AI利用規定

AI Whitelist
運用

フィードバック
循環

エンタープライズ企業の要求水準にも合致

AI駆動型SDLC × ADD組織ナレッジ基盤で得られるインパクト

売上の 拡大

AIガバンスをSDLCに組み込むことで、
エンタープライズ要件への適合を強化

- ✓ エンタープライズ顧客向け売上の拡大
- ✓ 高単価案件比率の増加
- ✓ 受注率の向上

利益率の 向上

AI駆動型SDLCを標準化することで、
品質を安定化、工数を削減、手戻りを減少

- ✓ 1人当たり売上の向上
- ✓ 開発リードタイムの短縮
- ✓ 原価率の低減

ADDナレッジループ

実践
×最新動向

テンプ
レート化

標準化

全社展開

再利用

継続的
アップデート

プロジェクトを重ねるほど強くなる構造

価値創造を、AIでエンパワーする。

Empower value creation—with AI.

Democratization of Tech
テクノロジーの民主化を前提に

Human-Centered Value
人間中心設計でありながら

AI-Ready Organization
価値創造を担う企業をAI Readyにし

Value Deployment
戦略と実装を同時に前進させる



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) ...

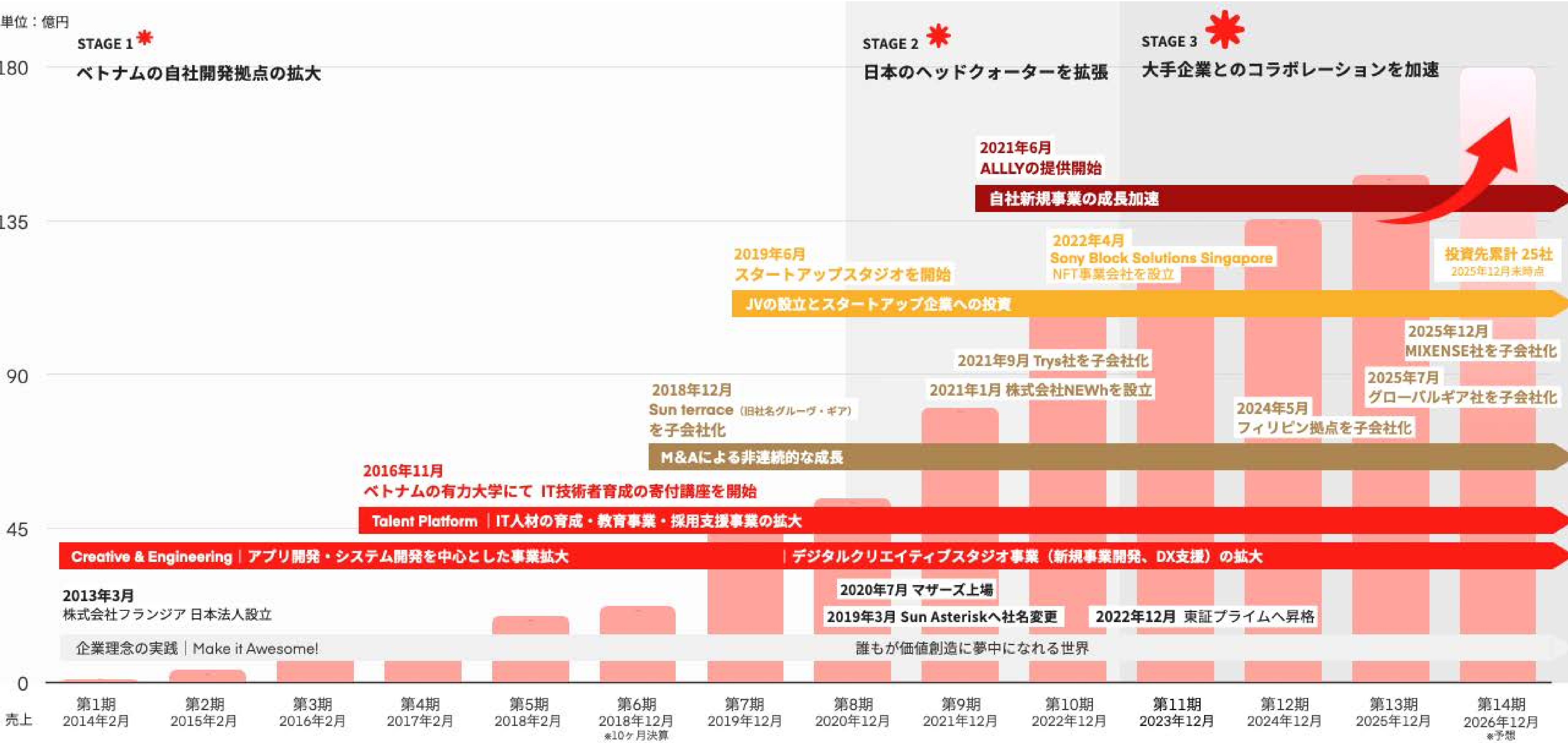
2015年10月27日

ハノイ工科大学情報工学部の設立20周年式典にて、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。



Appendix

Sun*の価値創造と自己変革の歩み



Appendix

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

NEWh

T r y s

GLOBAL GEAR

Sun*terras

Sun Asterisk Philippines

MIXENSE

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

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

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

and more

and more

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

現在

上場時

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
- グローバルギア社M&A (カジュアルゲーム参入)
- MIXENSE社M&A (C&E事業規模拡大)



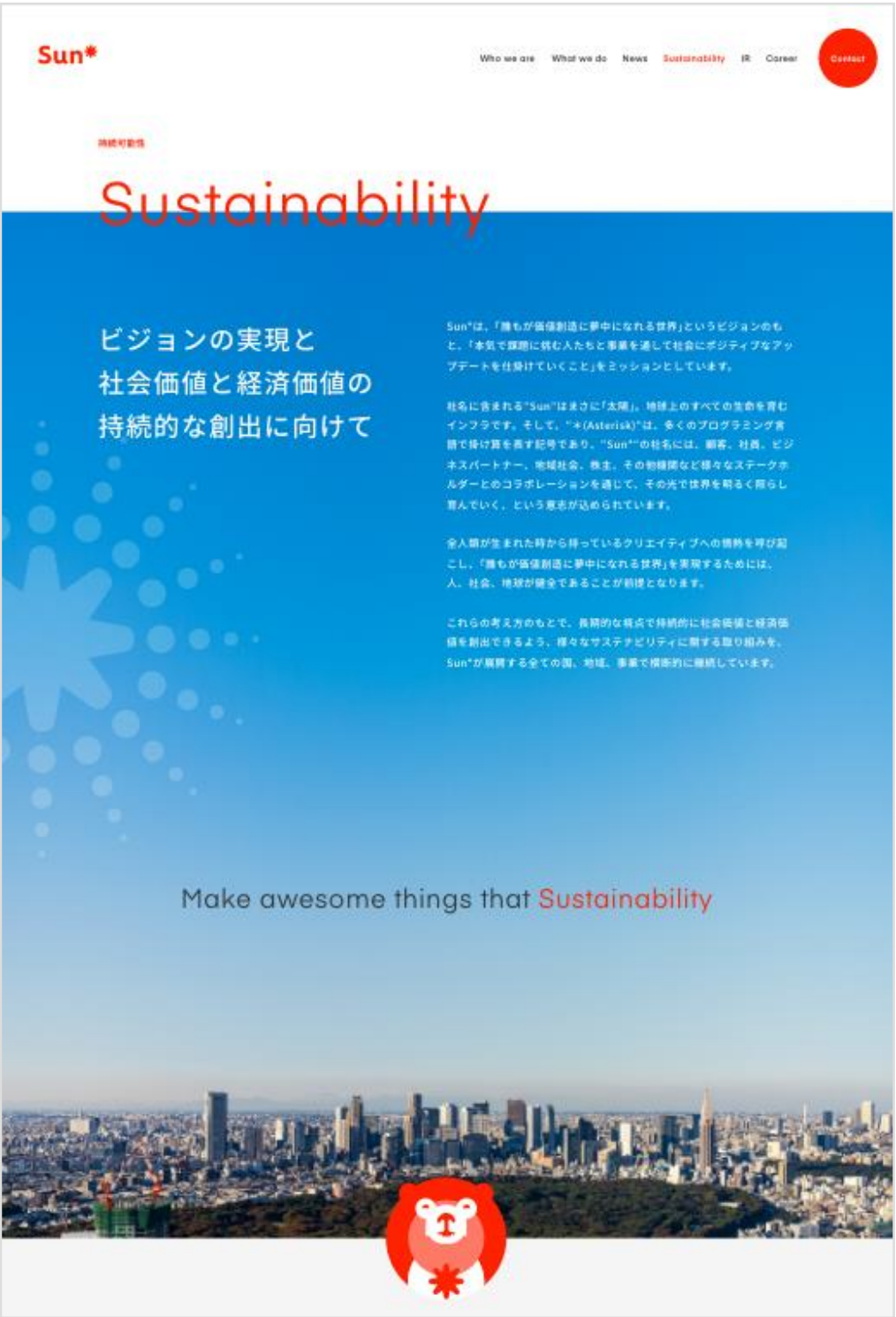
Appendix

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
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

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-Fngible 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.