

Sun*

2024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

2024.8.14



1. 事業概要
2. 2024年12月期第2四半期業績ハイライト
3. 2024年12月期業績見通し
4. 成長戦略に関するトピックス
5. サステナビリティに関するトピックス
6. Appendix



1

事業概要



**MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER**

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

Create a world where everyone has the freedom to make awesome things that matter.

社名に含まれる“Sun”はまさに「太陽」。地球上のすべての生命を育むインフラです。革新的なサービスや、新しいイノベーターの「種」を、私たちの光で照らし、それらを育む最強のインフラになることを目指しています。Sun*が価値創造をするためのインフラとなることで、全人類が生まれた時から持っているクリエイティブへの情熱を呼び起こし「誰もが価値創造に夢中になれる世界」を実現させます。

Our Mission

本気で課題に挑む人たちと事業を通して社会に
ポジティブなアップデートを仕掛けていくこと

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

“* (Asterisk) ”は、多くのプログラミング言語で掛け算を表す記号です。スタートアップや大企業の垣根を超え、価値創造に最適なチームを編成し、本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを通じて、様々な産業のデジタルイノベーションを促進することで、社会にポジティブなアップデートを仕掛けていきます。

会社概要

会社情報

設立

2013年

従業員数 (1)

2100+

Sun Asterisk : 415+
 Sun Asterisk Vietnam : 1,405+
 Sun Asterisk Software Development : 50+
 Sun terras : 100+
 NEWh : 20+
 Trys : 105+

経営陣

代表取締役CEO	小林 泰平
取締役	平井 誠人
取締役	服部 裕輔
取締役	梅田 琢也
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

財務指標 (2023年12月期実績)

売上高 (2)	125.1 億円
営業利益 (2)	17.7 億円
EBITDA (2) (3)	19.6 億円
売上高CAGR (4)	39.7 %

その他指標

ストック型顧客数 (5)	127 社
月額平均顧客単価 (6)	508 万円
月次平均解約率 (7)	3.60 %

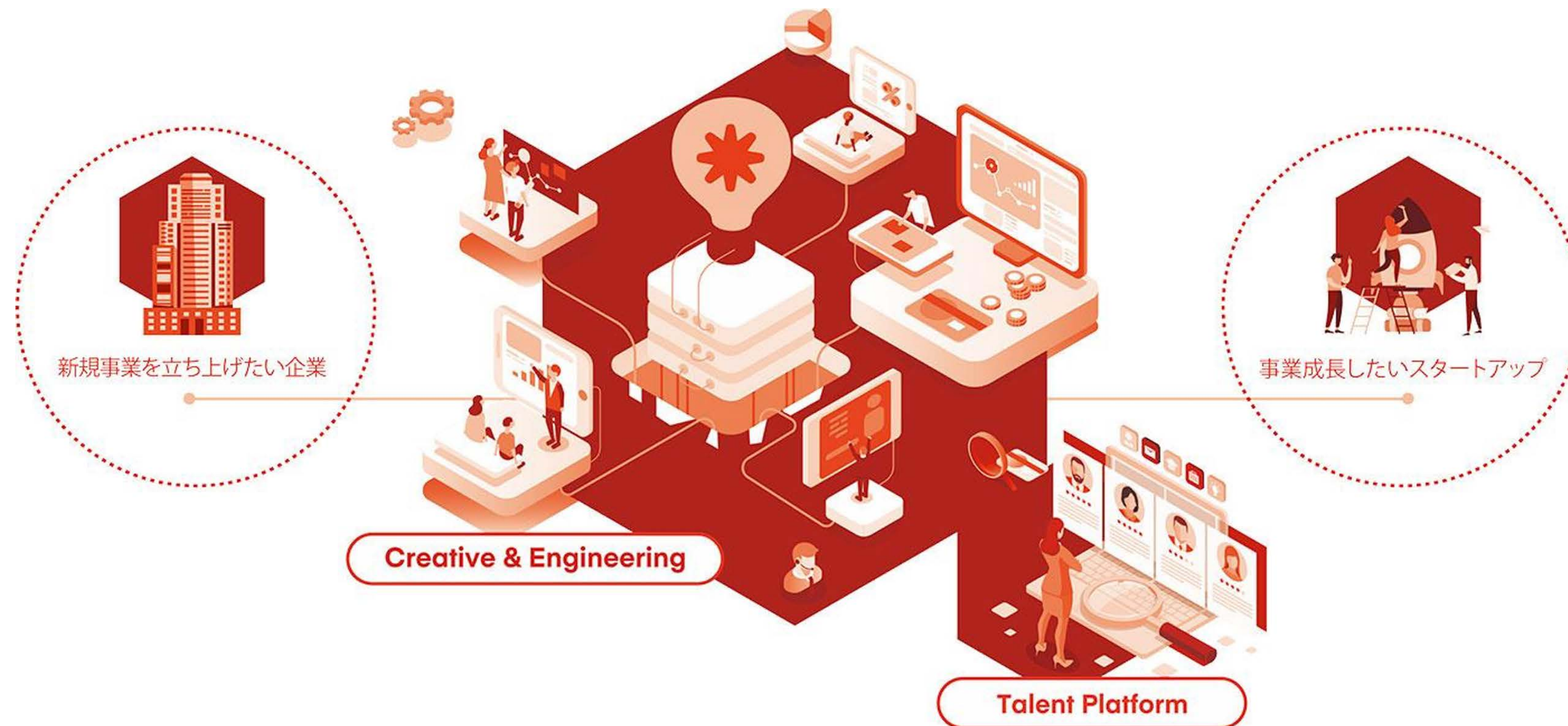
(1) 2024年6月末実績 (有期雇用等含む)
 (2) 2023年12月期実績
 (3) EBITDA : 営業利益+減価償却費+のれん償却費
 (4) 2016年2月期から2023年12月期の年平均成長率

(5) 2024年6月末実績
 (6) 2024年第2四半期実績
 (7) 2015年1月から-2024年6月までの114ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の114ヶ月の平均値



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活用できる最適なチームを編成、あらゆる産業のデジタルライゼーションを促進し、社会をアップデートする価値創造を実現させるサービス

事業概要

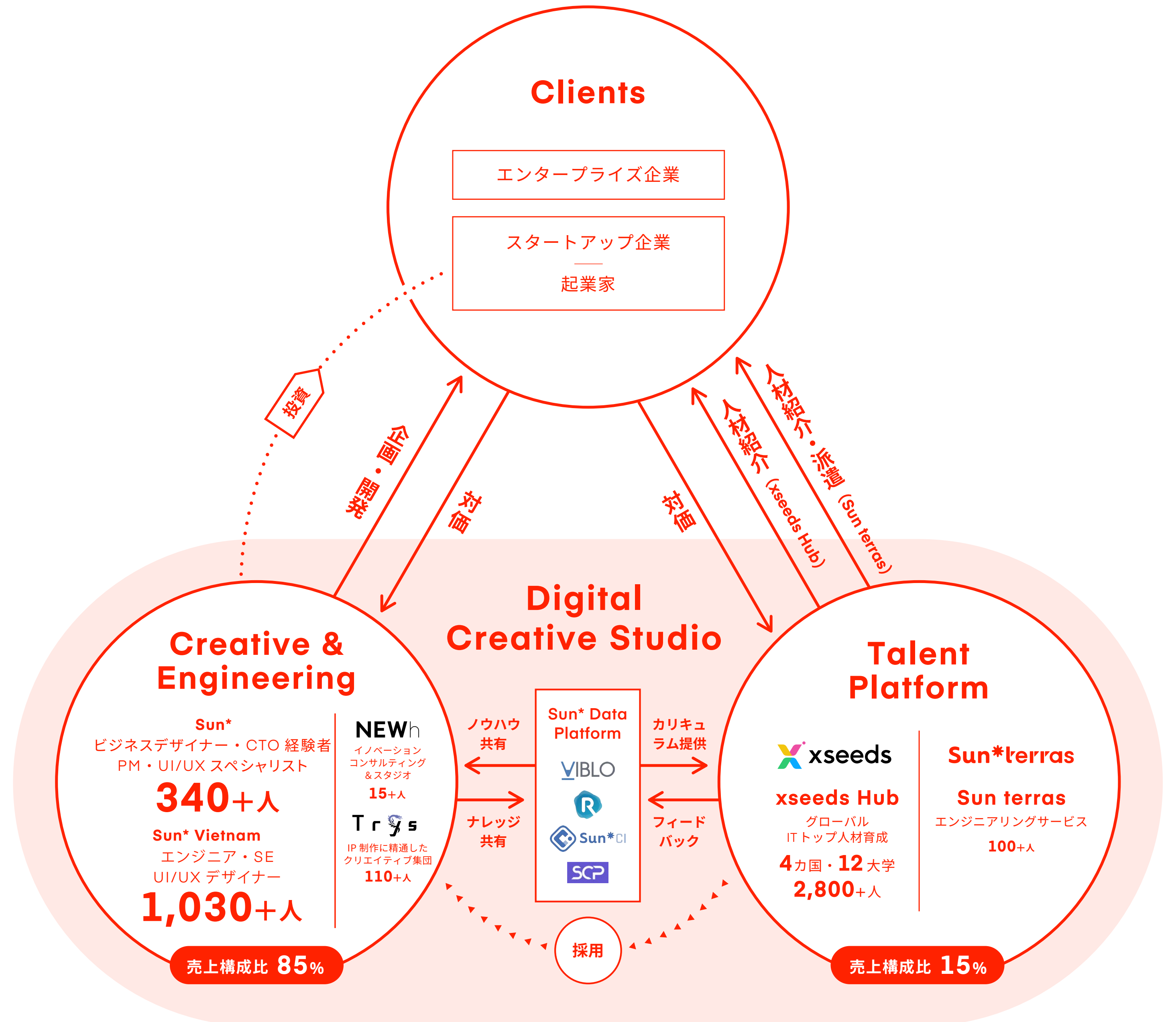
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

Creative & Engineering

テック、デザイン、ビジネスの専門チームによる
事業共創の新規事業・プロダクト開発支援

Talent Platform

国内外におけるIT人材の発掘・育成・紹介



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

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



プロフェッショナル

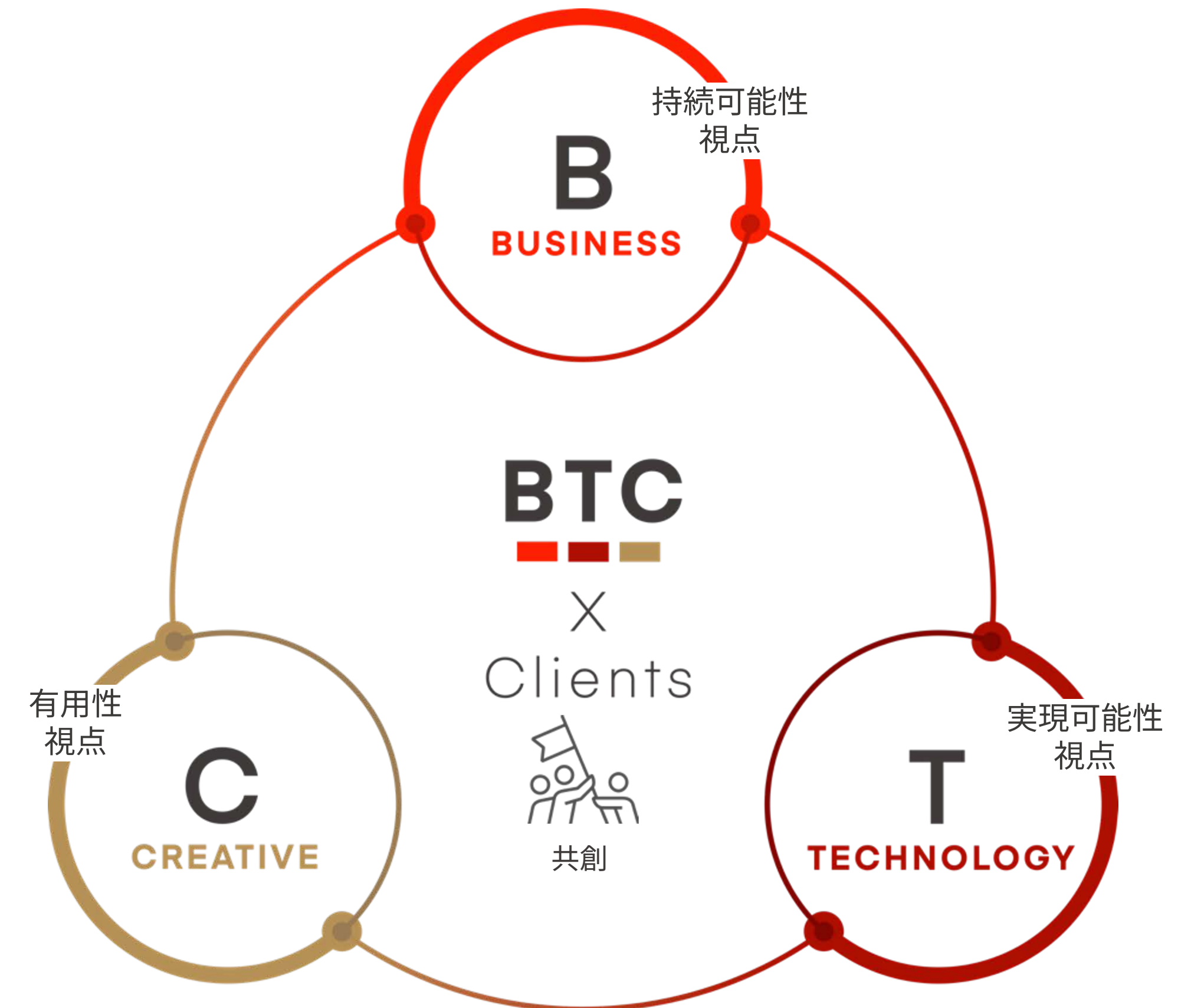
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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



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



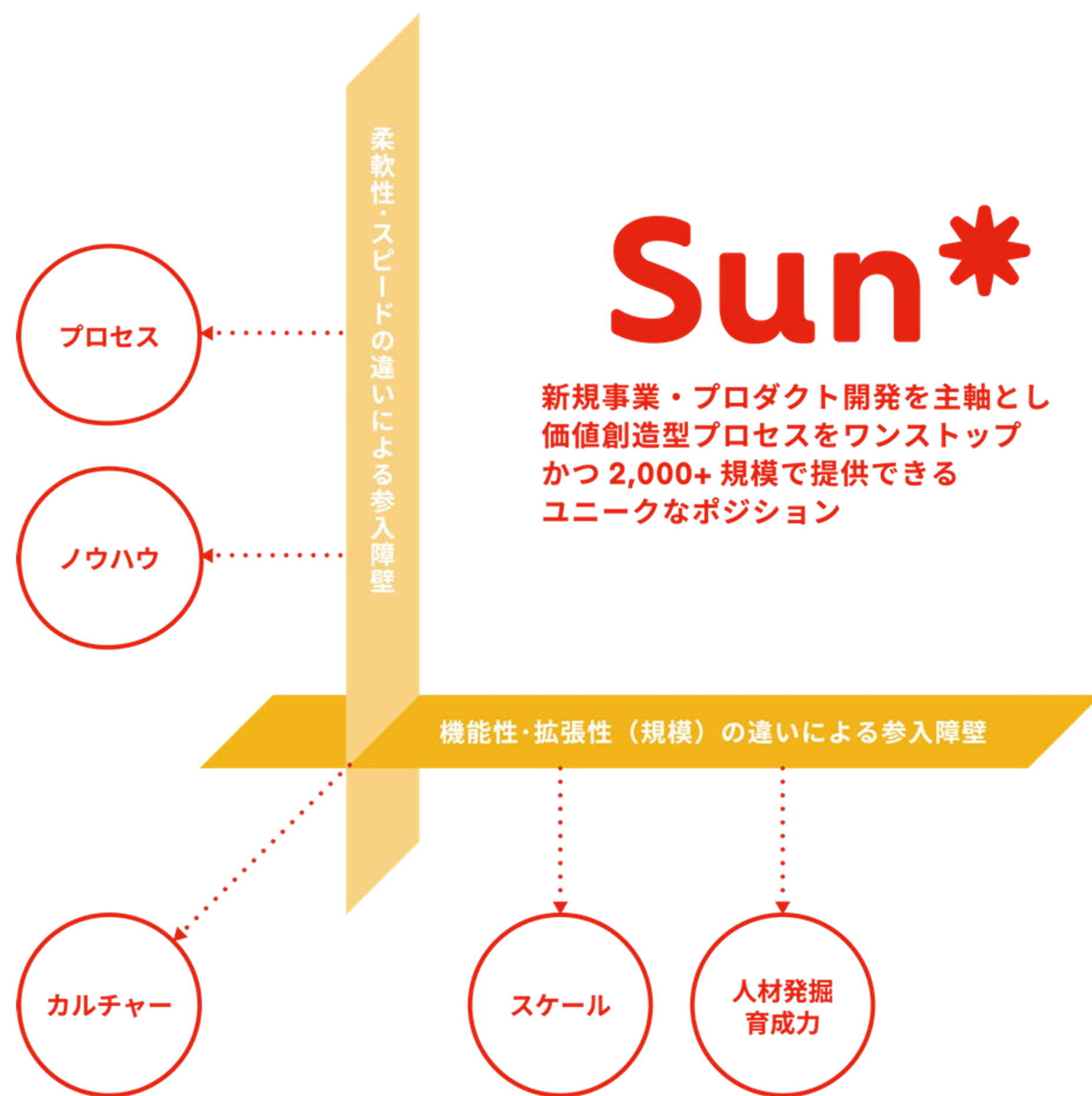
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

デジタルトランスフォーメーション市場には大別すると二つの要素があり、それぞれ手法が異なる

分類	デジタイゼーション	デジタライゼーション
目的	業務プロセスのデジタル化 コストの最適化 基幹システム刷新等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

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400超の開発で得たノウハウを蓄積した、データプラットフォームによる再現性

カルチャー

本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを加速させ、「価値創造に夢中になれる」オープンで強固なカルチャー

スケーラビリティ

1,500名超のB・T・Cのプロフェッショナルが所属
価値創造型のプロセス・ノウハウを活用し、教育機関と連携した育成のエコシステム構築による才能の発掘と育成力

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社タイミー

隙間時間を活用して働くスキマバイト、スポットワーク市場を牽引してきた先駆者

注目のユニコーン企業が描く、成長を牽引する未来のエンジニア組織

2024年7月末、時価総額1000億円を超えてIPOを果たしたタイミー社。約3年振りのユニコーン企業の誕生はスタートアップ界の明るいニュースとなりました。SaaSサービスの成長には、エンジニア組織の構築が大きな経営課題となります。上場前の100人のエンジニア組織から400人の組織に拡大するには、国内だけでは難しく、Sun*に「長期的なパートナーとしてTimeeを理解してくれる最高のチームがほしい」と相談いただきました。ナレッジを溜めるためにベトナムメンバーを直接マネジメントし、Sun*JPでスクラム開発をサポート。チームとしての成長を重視し、日々プロセスの改善に努めています。今後も同社の成長をサポートして参ります。

- 開発実装
- スクラム開発
- DevOps
- スタートアップ
- 求人

ISSUE クライアントの課題

IPOに向けて資金調達をし、開発のロードマップがあるが、圧倒的なエンジニア不足で増員したい。国内だけでは限界が見えているので、海外での増強も視野に増員を始めたい。その1歩目として、ベトナムの開発拠点を活用して成功したマネーフォワード社の事例等も踏まえてSun*に相談したい。

Why? Sun* Sun*が選ばれた理由

ハノイの視察でVPoEがSun*のエンジニアの技術力、QA品質、開発スタイルを評価いただいた。また、マネーフォワード社ほかSun*で開発をするクライアントとのインタビューを通じ信頼が得られた。はじめての海外チーム開発だったが、日本側のアカウントサポートの安心に繋がった。

累計求人案件数¹・ダウンロード数²
スキマバイト No.1
 #面接・履歴書なし #お金は即日入金
 Download on the App Store | GET IT ON Google Play

*1 [調査方法] デスクリサーチ及びヒアリング調査 [調査期間] 2021年2月8日-22日 [調査概要] スキマバイトアプリサービスの実際調査 [調査対象] 2020年12月までにサービスを開始しているスキマバイトアプリ10サービス [調査実施] 株式会社ショッパーズアイ *2 [出典] AppStore ライフスタイルカテゴリランキング (2021年5月時点)



+ 開発品質とチーム力を向上させる日本側のアカウントサポート

プランニング ・ゴール設定 ・要件/仕様確認 ・スコープの合意	DailyMTG ・進捗報告 ・課題報告 ・対処法の検討	リファイメント ・仕様確認 ・受入基準の確認 ・開発優先度や追加対応の有無を確認	スプリントレビュー ・成果物レビュー ・FB & QA ・発見した課題の共有
開発プロセスの課題をスクラムでクライアントと共に改善しながら、チームとして成長していけるようサポート			レトロスペクティブ ・良かった点、課題の共有 ・開発プロセスの振り返り

DX推進、新規事業開発支援事例：ダイキン工業株式会社



物流の2024年問題、ドライバーの待機時間や労働環境を改善するDX

PULL型物流の実現に向けたWMS・TMSを機能補完するシステム化支援

トラックドライバーや運送業界にも働き方改革が適用されることで、物が運べなくなる可能性が生じるとされる「物流の2024年問題」。2024年4月からトラックドライバーの時間外労働の960時間上限規制と改正改善基準告示が適用されるなか、ダイキン工業社の配送センターにおいても、荷揃え待ちやバース開放待ちがセンターの業務都合でスケジュールが組まれていたため、無駄なドライバーの拘束時間が発生。これらを解消するために、庫内作業負荷とドライバー待機時間削減を両立するマスタースケジュールをつくり、庫内作業の進捗に合わせてドライバーを入場させるためのスケジュールを管理するシステムをSun*で開発支援いたしました。

- 基本設計
- 開発実装
- RPA
- AWS
- アジャイル開発
- DevOps

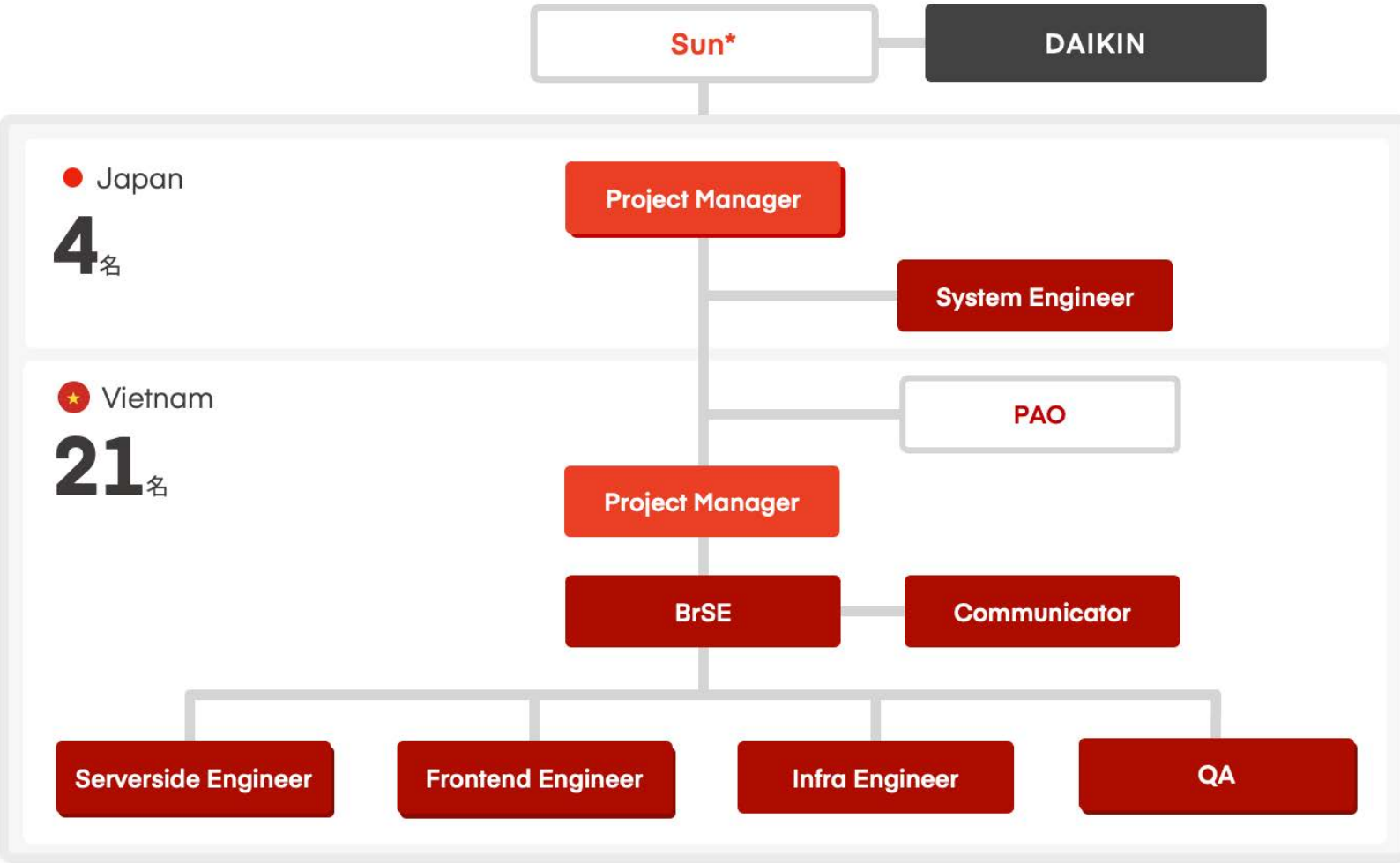
- エンタープライズ
- 物流

Why? Sun* Sun*が選ばれた理由

時間に余裕がなかったため、アジャイル開発を活用し、スピーディに設計から開発、業務定着化の支援の実績があった点。また、物流業界のシステム開発の経験のあるシステム設計者だけでなく、物流業務・オペレーションにも精通したメンバーがいたため、解像度が高く、未来を見据えた提案を行えたこと。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

基幹システムと連携してデータを授受する部分は通常開発工期がかかるため、暫定的にRPAツールを活用して機能を実現し、後のステップでAPIを連携。また、クラウドアーキテクチャに対するセキュリティ要件に対して、情報システム部門と密に連携しながらシステムを構築していった。



クライアントの声
『Sun*をパートナーとして選んだ理由は、同じ組織にデザイナーがいてUIに関する技術を持っていることと、今回の物流システムと近い開発実績をお持ちだったこと、そしてスピードが感じられた点です。限られたスケジュールの中で、早期にキャッチアップし、プロジェクトを進行いただきました。また、予期せぬ開発にも迅速に対応していただき、弊社のビジネスに適した改善提案をしていただき、パートナーとして非常に信頼しています。』

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社セブン銀行



セブン銀行「第二の成長」に向けた、全社員の意識醸成・カルチャー変革

従業員の「挑戦マインド」を醸成する事業創出支援

セブン銀行は、セブン-イレブン、イトーヨーカドーをはじめ、空港や駅、金融機関店舗等に27,000台以上のATMを設置し、一日約250万人のお客さまにご利用いただく、安心・安全・便利なATMプラットフォームサービスを提供しています。同社では、全社員にイノベーションマインドを醸成するために、社員の意識改革や人材育成に注力しており、カルチャー変革プロジェクト「SEVENBANK Academia」において、新規事業創出のメソッド等を習得する活動に取り組んでいます。こうした同社の事業創造のプログラムをSun*で支援しています。今後もサービスデザイン後のアイデアの具現化に向け、継続的な支援を続けて参ります。

- サービスデザイン
- デザインプロト
- エンタープライズ
- 小売
- 金融

ISSUE クライアントの課題

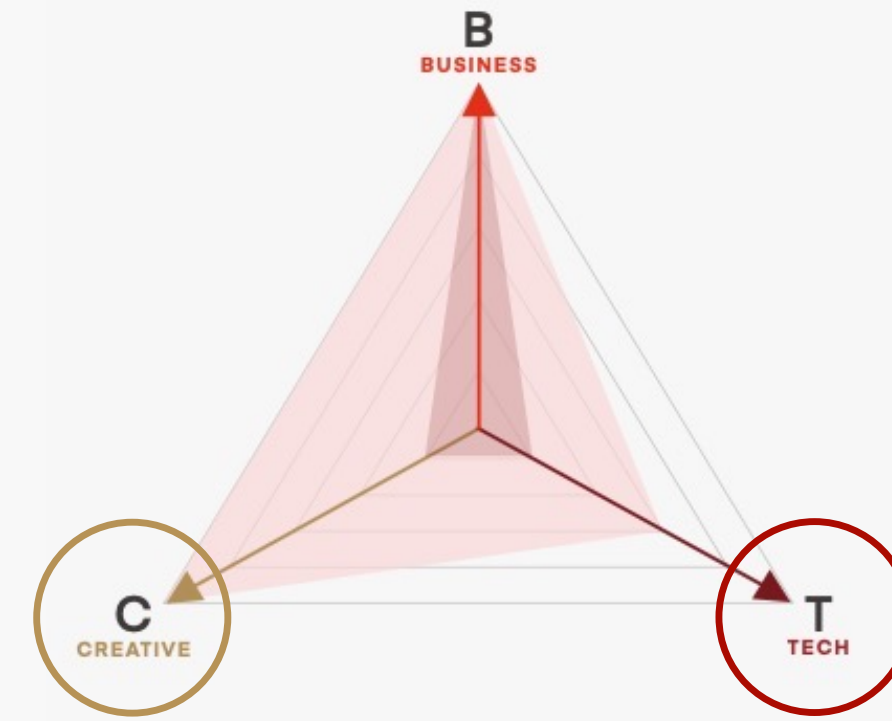
これまでも参加者のアイデア仮説の検討や初期検証を支援してきたが、参加者がワークショップの受講だけで満足してしまい、アウトプットにつながっていなかった。また、エントリー時、アイデア創出のハードルが高く、参加者も限られていた。さらに、新規事業の活動に専任できる社内のデザイナーやエンジニアも未整備だったため、検証体制も課題の一つだった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

フェーズ1: 2023年度は取り組みを加速させるために従来の月1回のワークショップに加え、エントリー前にChatGPTを使ったアイディエーションサポートおよび参加者と毎週の壁打ちを実施。
フェーズ2: アカデミア卒業生（通過案）に対するBTC三位一体でのサービスデザイン支援を実施し、MVP開発の判断に至るまでの各種検証を3ヶ月でクイックに実施。



Sun*が提唱する
インキュベーション/アクセラレーションプログラム2.0
 TechとCreativeの視点も入れることで、
 事業計画書の更新にとどまらないクイックな具体の検証が可能



CとTが入ること得られるメリット

- コンセプトの洗練したブラッシュアップ
- 机上ではない現実的な受容性の検証
- 次フェーズに最適なMVPの検討

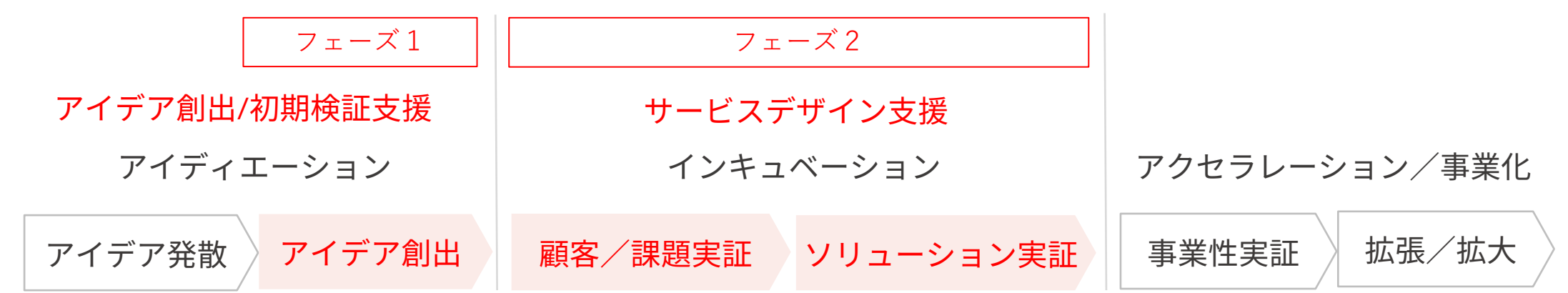
コンセプト (全額出資)	特約 (全額出資)	特約 (出資)	特約 (出資)
マクロ [100%出資] ユーザーセグメント	ミクロ [100%出資] ベルソナ	製品性 [100%出資] 競合代替品	収益性 [100%出資] 活動機軸/仕組み
最大公約数の課題 [100%出資] 手続	経路/理由 [100%出資] 選ばれる理由	パートナー/リソース [100%出資] 選ばれる理由	収益モデル [100%出資] コスト
最大公約数の課題 [100%出資] 手続	経路/理由 [100%出資] 選ばれる理由	パートナー/リソース [100%出資] 選ばれる理由	収益モデル [100%出資] コスト

Sun*独自のビジネスフレームワーク Value Design Syntax



コンセプトをモックアップにすることでユーザー体験や操作感を検証

本プロジェクトの支援領域



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



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



elgana (エルガナ)
NTTビジネスソリューションズ株式会社



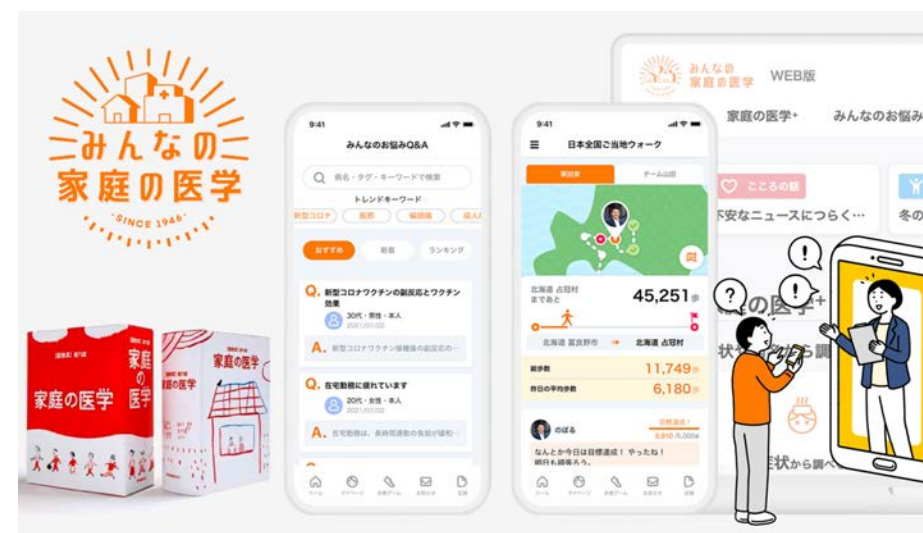
公式オンラインストア
シロカ株式会社



膝栗毛 (HIZAKURIGE)
三菱地所株式会社



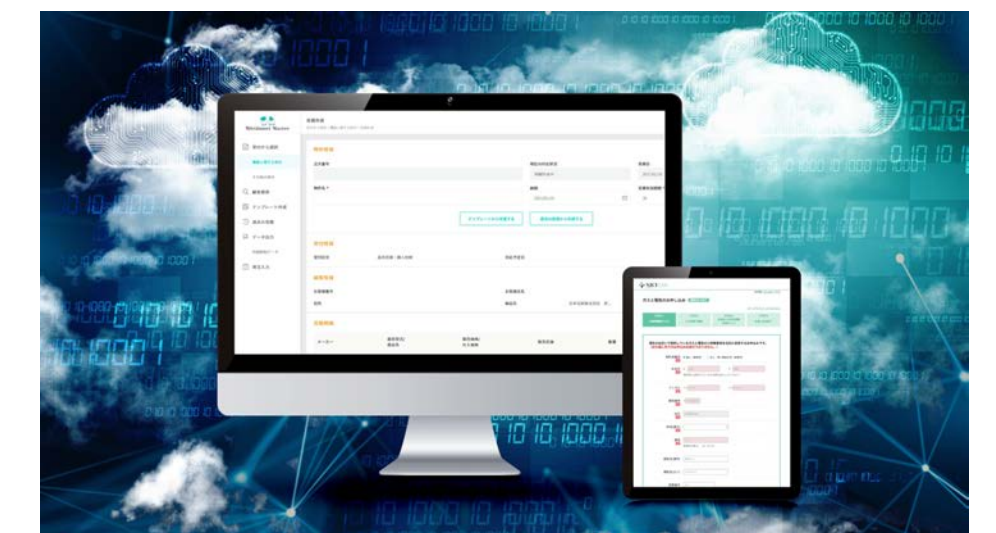
Smart League
エスエスケイ



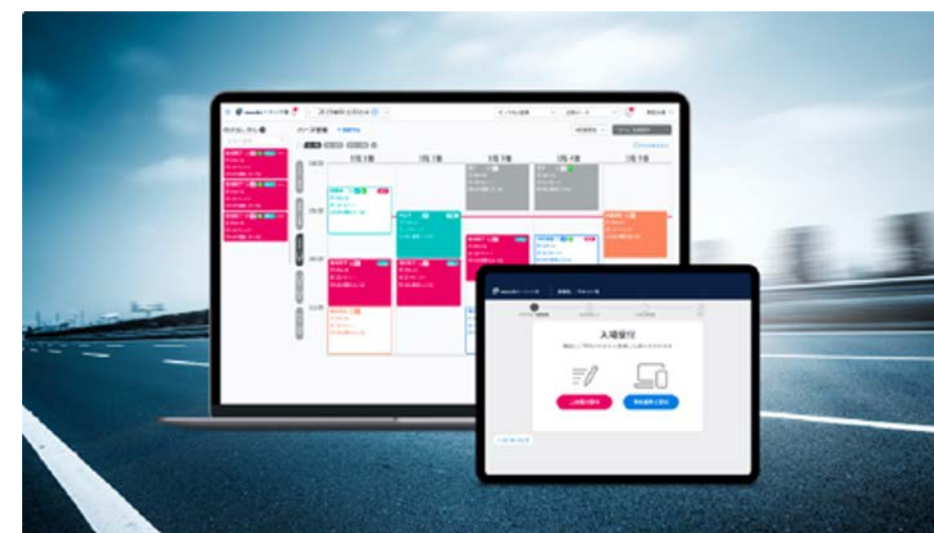
みんなの家庭の医学
保健同人フロンティア



楽曲管理システム KENDRIX
日本音楽著作権協会



雲の宇宙船の機能開発
日本瓦斯



トラック簿・配車プラス
株式会社モノフル



SaaS型の保険基幹システム Inspire
Finatext



BOTCHAN (ボッチャン) AI
wevnaI



「北欧、暮らしの道具店」アプリ
2年で200万ダウンロード突破！
北欧、暮らしの道具店
クラシコム



コーポレートサイトにて更新中
<https://sun-asterisk.com/works/>



2

2024年12月期第2四半期業績ハイライト

決算概要

主力のクリエイティブ&エンジニアリングにおいて特定の大型フロー案件による売上が一巡したが、前年同期比で増収一次的な稼働率低下に伴う人件費（販売管理費）の増加、円安影響が主な要因となり営業利益が前年同期比で減少
また、ベトナム金利低下に伴う受取利息の減少および為替差損の増加により経常利益も減少

	2023年度 上期実績	2024年度 上期実績	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	6,121	6,517	6.5%	15,061	43.3%
売上総利益	3,172	3,432	8.2%	7,970	43.1%
売上総利益率	51.8%	52.6%	—	52.9%	—
EBITDA (1)	952	825	▲13.3%	2,367	34.9%
営業利益	861	727	▲15.6%	2,162	33.6%
営業利益率	14.1%	11.2%	—	14.4%	—
経常利益	1,021	697	▲31.7%	2,299	30.3%
当期純利益	716	468	▲34.6%	1,780	26.3%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00573円

0.00610円

0.00600円

(1) EBITDA : 営業利益+減価償却費+のれん償却費

2024年度 第2四半期決算のポイント ①

クリエイティブ& エンジニアリング 売上高

- 直近の増収の主要因である特定の大型フロー案件による売上が想定どおり一巡し、前四半期比で減収
- ストック型売上は堅調に推移し、前四半期比および前年同期比で増収

タレント プラットフォーム 売上高

- 国内の人材紹介や採用代行等は好調に推移し、前年同期比で増収
- 海外のIT人材紹介の受注が低調に推移、国内のSES稼働（Sun terras）も減少

売上総利益

- 売上総利益率は前期比で減少
- 前四半期の高い売上総利益率は大型かつ好採算の特定フロー案件が要因

営業利益

- 一時的な稼働率低下により販売管理費に分類される人件費が増加。人員拡大の継続により採用費も増加
- 営業利益率は前年同期比で減少

経常利益

- 期中為替レートは通期業績予想および前年同期より円安水準の0.00610円/ドンで推移
- 為替差損は前年同期比で44百万円増加、ベトナム金利の低下等により受取利息が119百万円減少

2024年度 第2四半期決算のポイント ②

販売管理費の7割超を占める人件費は稼働率が一時的に低下した影響で前年同期比で大きく増加
 人員拡大継続に伴い採用費も前年同期比で増加

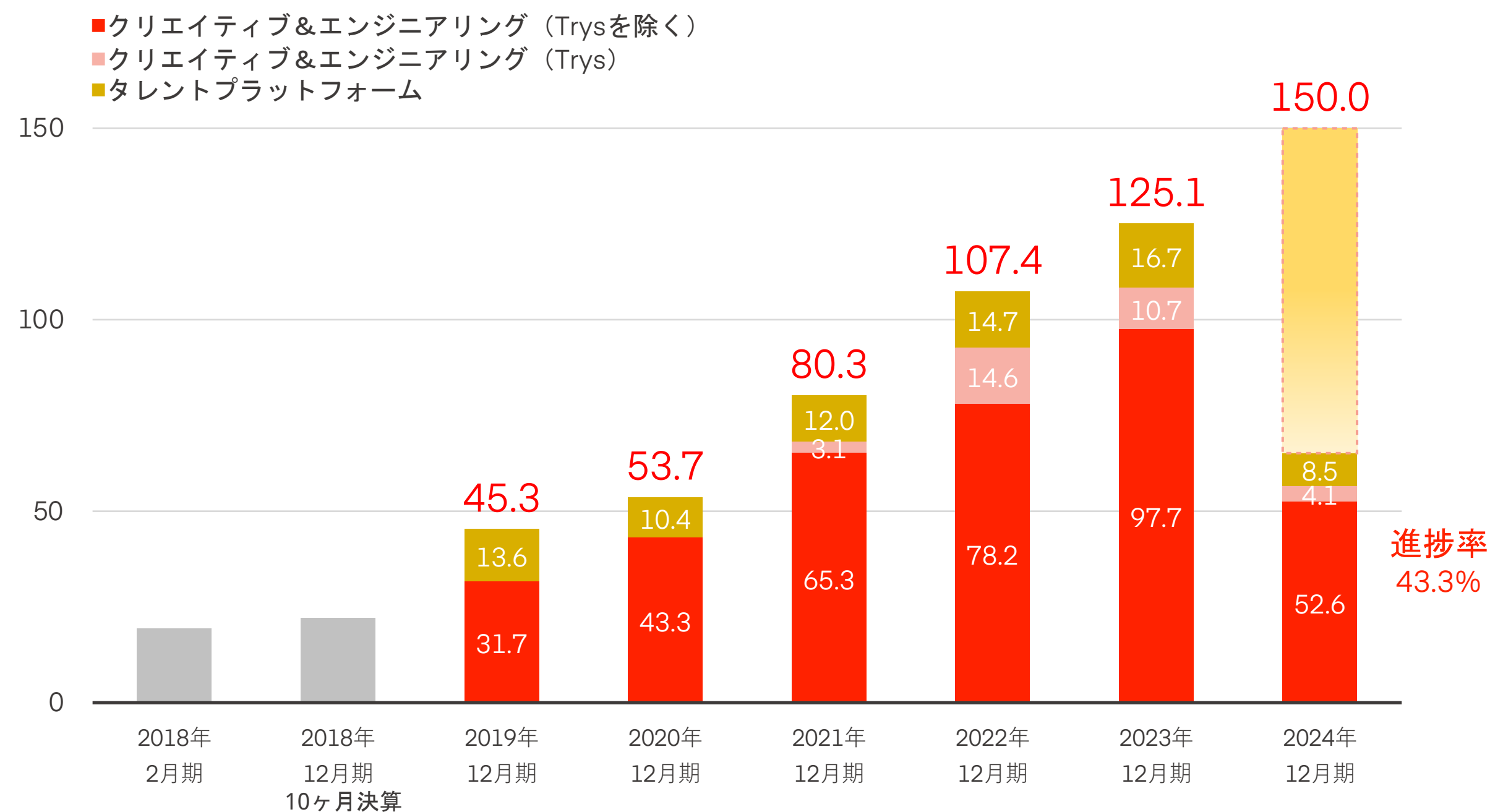
販売管理費実績の内訳 単位：百万円	2023年度 上期		2024年度 下期			ポイント
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	
人件費	1,626	70.4%	1,995	73.8%	22.7%	稼働率低下により一時的に増加 (未稼働人員の費用は販売管理費に計上)
採用費	78	3.4%	148	5.5%	90.2%	積極的な採用を継続
業務委託費	98	4.3%	100	3.7%	2.1%	
営業活動費 (採用費を除く)	75	3.3%	87	3.2%	3.2%	広告宣伝費等が増加
ファシリティ費	239	10.4%	283	10.5%	18.2%	システム費用等が増加
その他販管費	191	8.3%	88	3.3%	-54.0%	
合計	2,311		2,704		17.0%	

売上高および利益の推移

通期業績予想に対して進捗は遅れているが、営業部門の体制変更および活動の見直しを行い、新規の顧客獲得および案件受注の増加により通期業績予想の達成を目指す

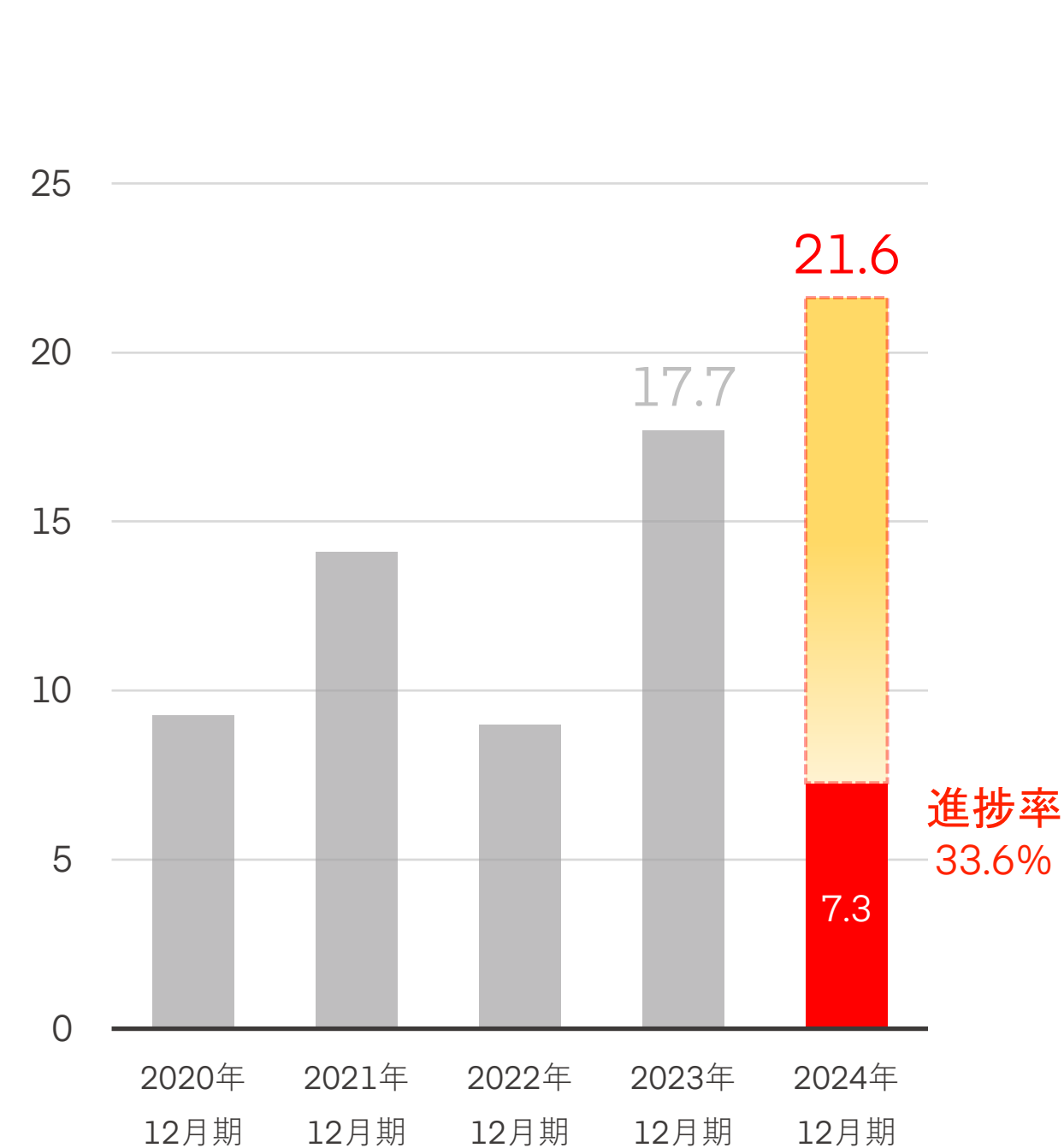
売上高の推移 (1) (2) (3)

単位：億円



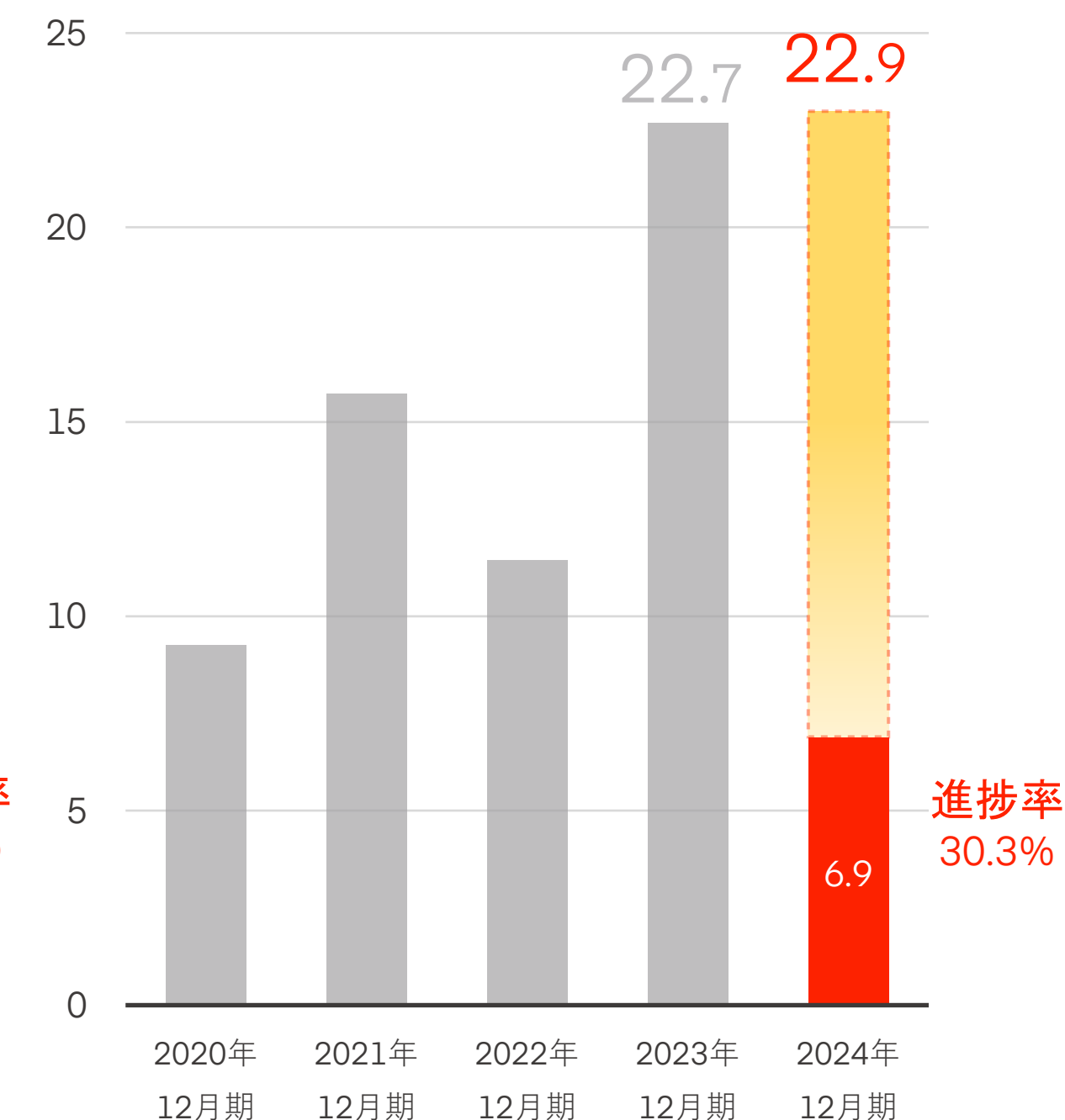
営業利益

単位：億円



経常利益

単位：億円



(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（四半期推移）

2024年度第2四半期の売上高は
31.0億円（前年同期比+0.9%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
 前年同期比 +4.2%

タレントプラットフォーム
 前年同期比 -2.0%

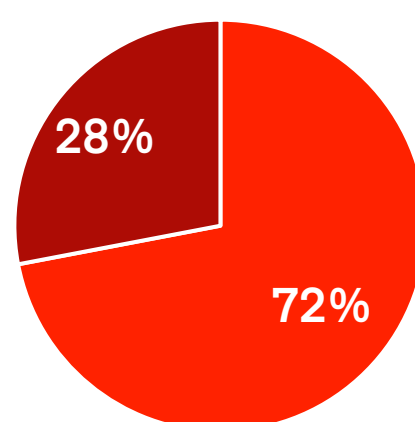
Trys
 前年同期比 -23.5%

※ FY2023Q2にゲームタイトルを譲渡した影響により
 前年同期比で減少。ゲームの受託開発モデルへの移行途上

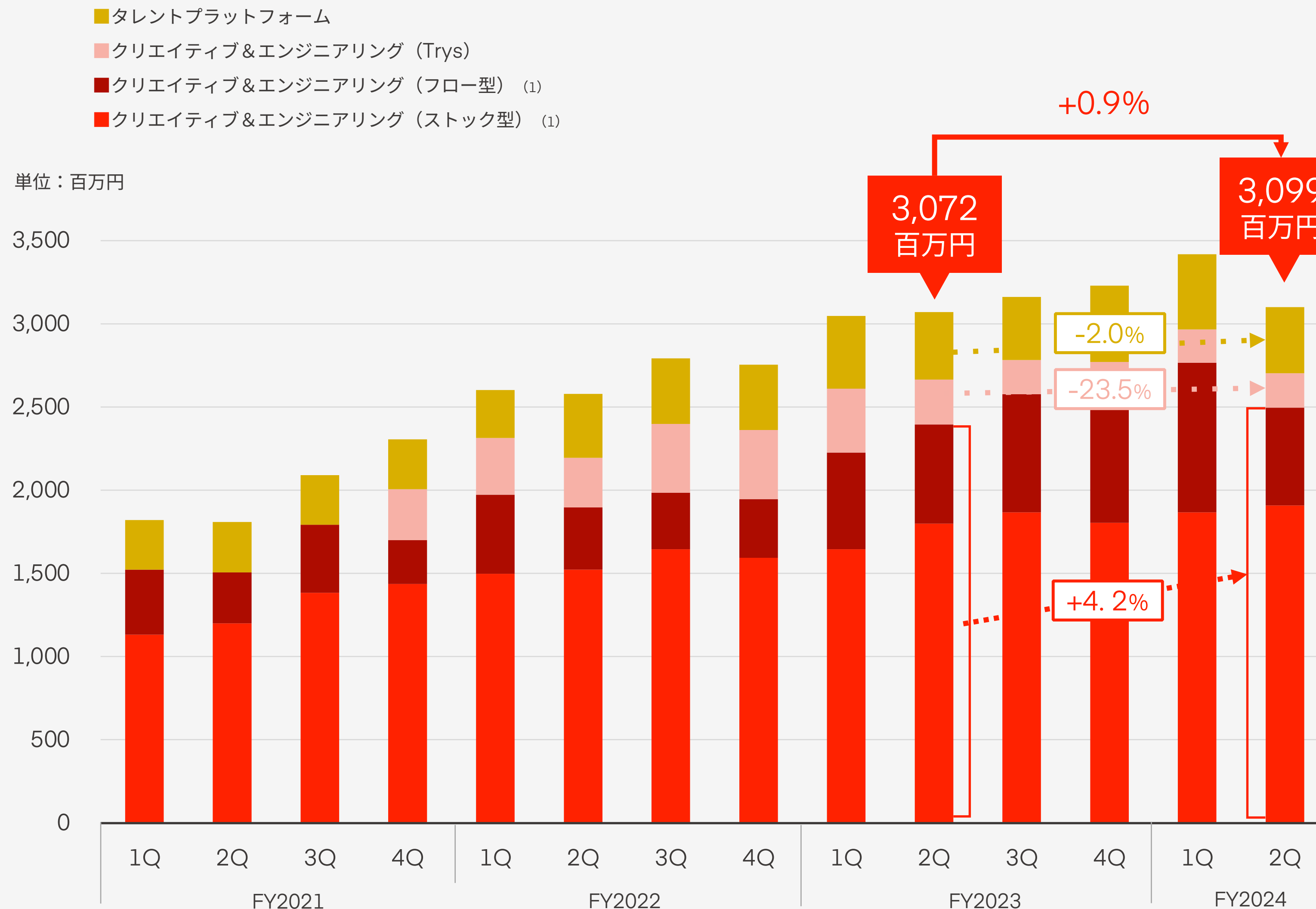
ストック型売上とフロー型売上の定義

- **ストック型**
 3か月以上かつ長期的な継続が見込まれる準委任契約の売上高
- **フロー型**
 上記ストック型以外の売上高
 （準委任契約/請負契約等）

上期売上高の内訳



■ ストック型 ■ フロー型



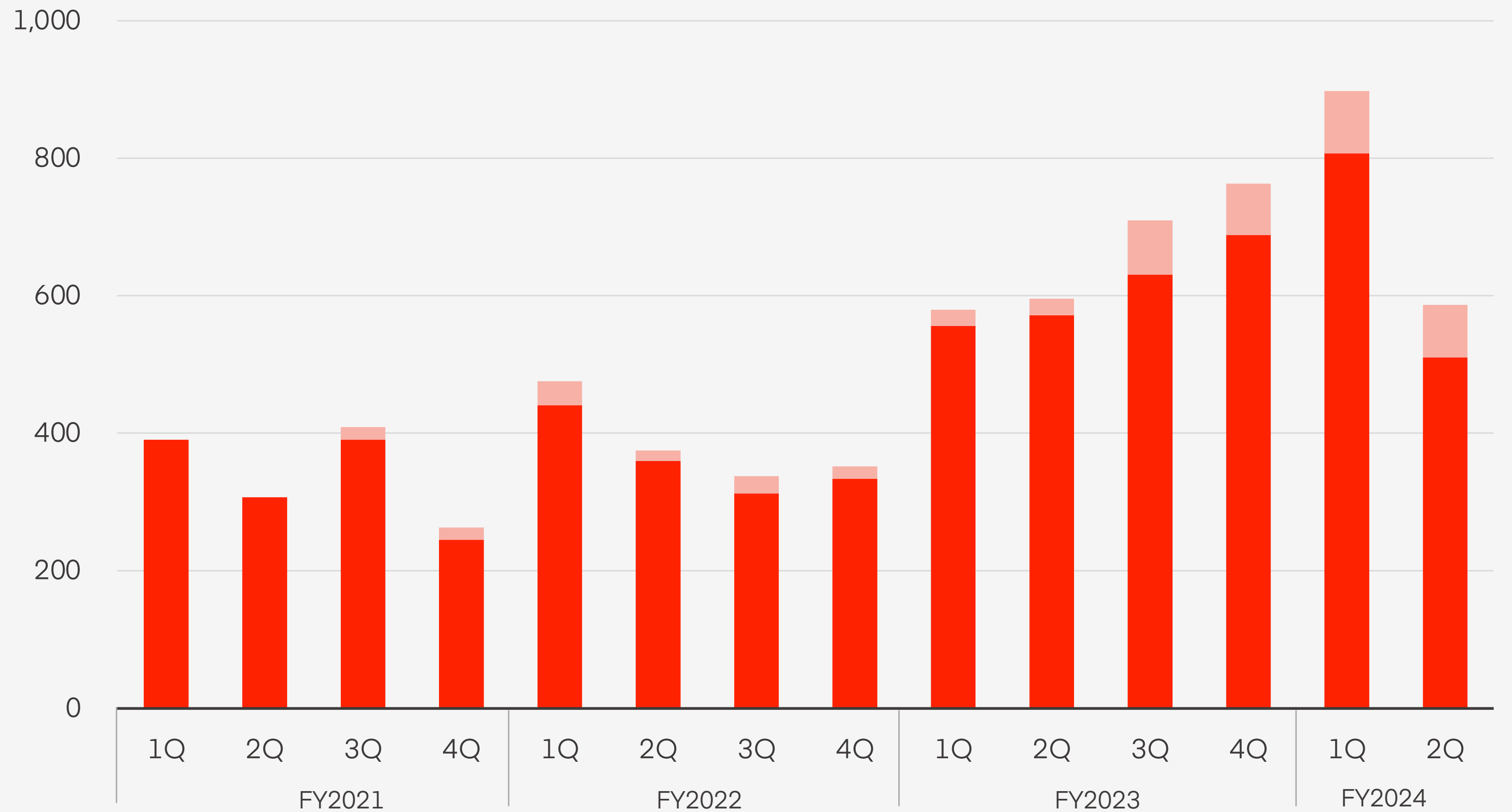
フロー型売上高（四半期推移）

- 2024年度第2四半期のフロー型売上高は前年同期比で1.5%、前四半期比で34.6%減少
- エンタープライズ顧客の大型案件の縮小は想定通り。減少分をカバー出来る新規案件の獲得が不足したことが要因

■ その他フロー：ALLLY等受託ビジネス以外の売上

■ クリエイティブ&エンジニアリング（フロー型）：ストック型以外の売上高（準委任契約/請負契約等）

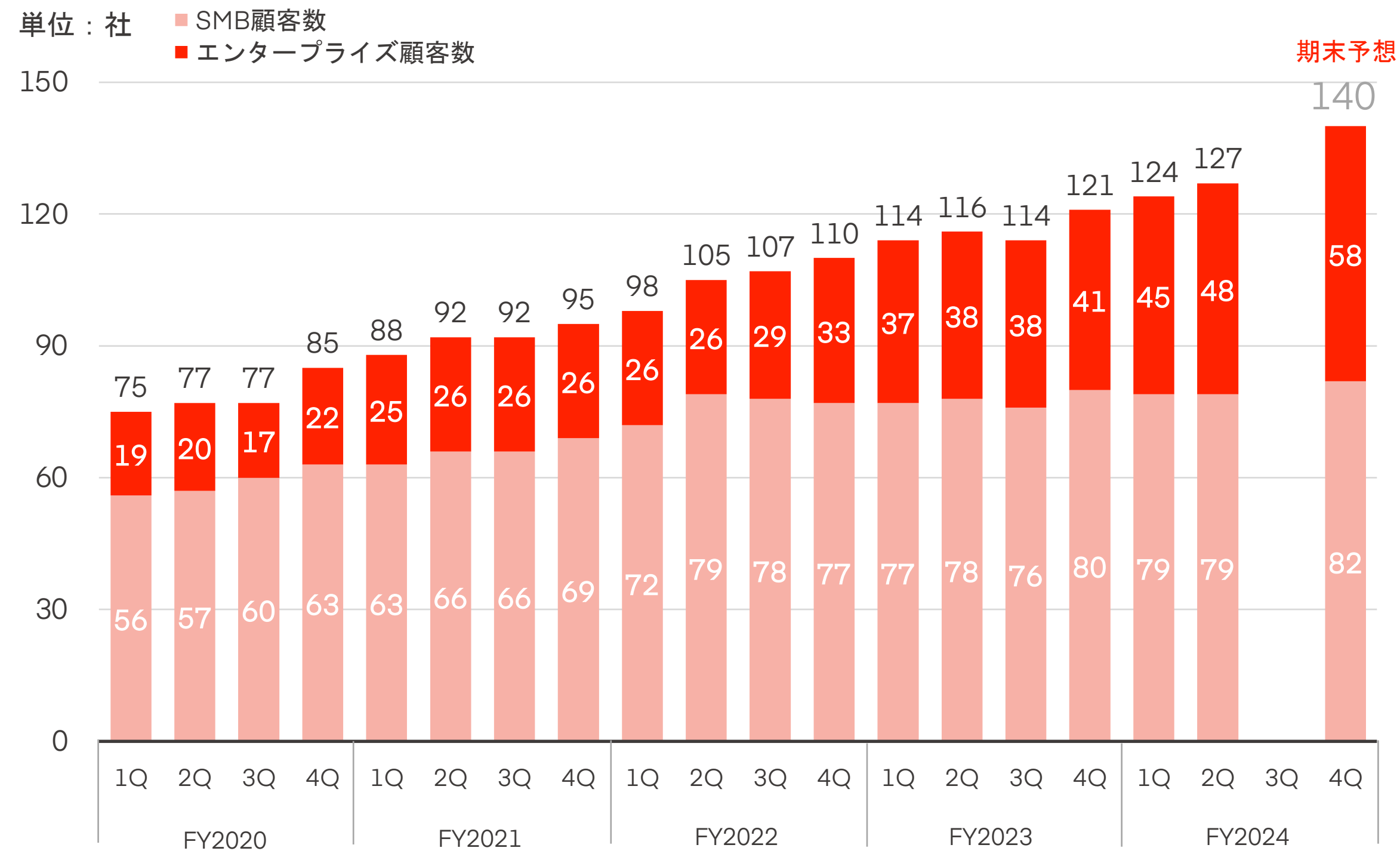
単位：百万円



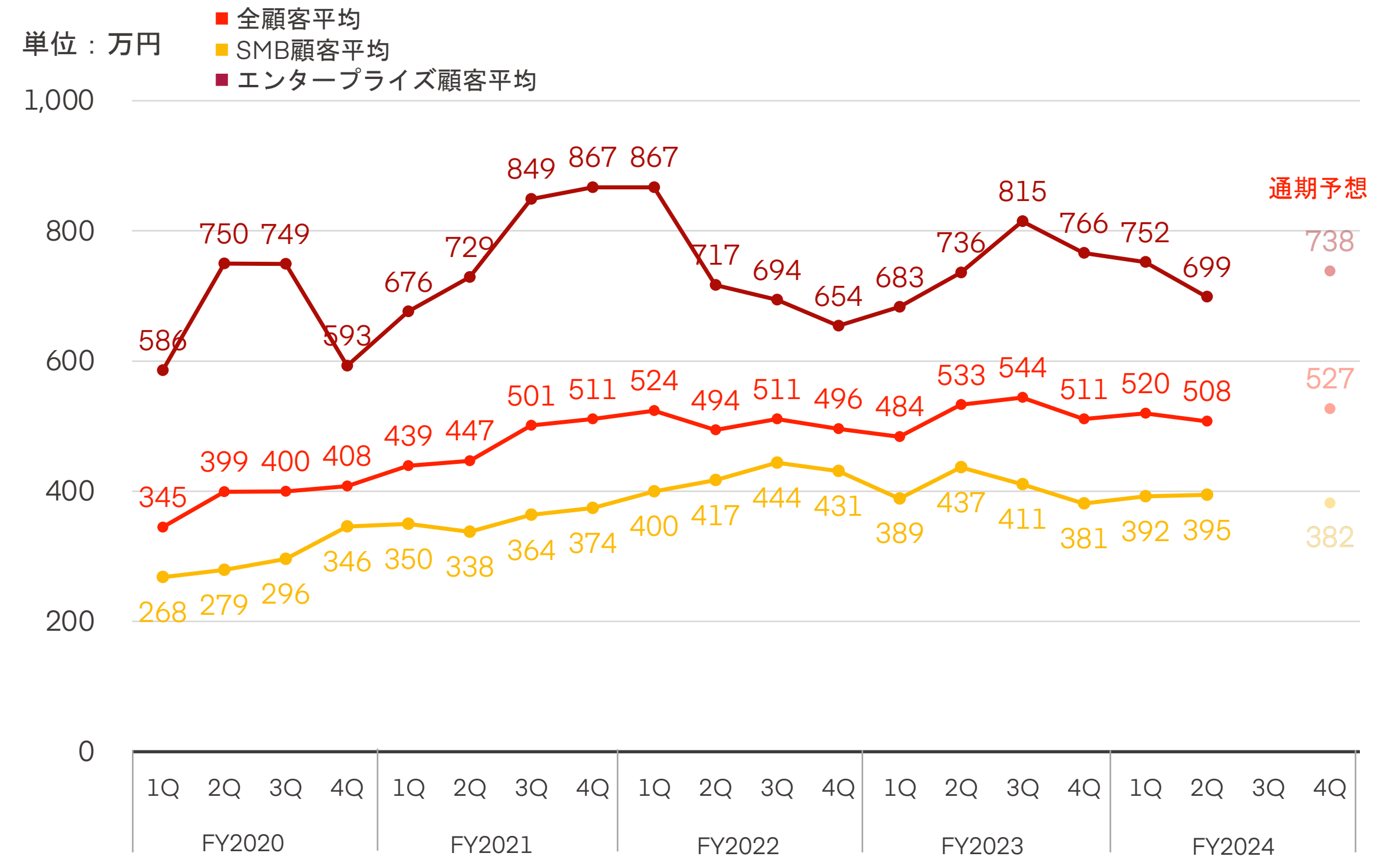
重要KPIの推移（四半期）

ストック型顧客数は前四半期末比+3社と増加、全顧客平均のARPUは安定的に推移

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



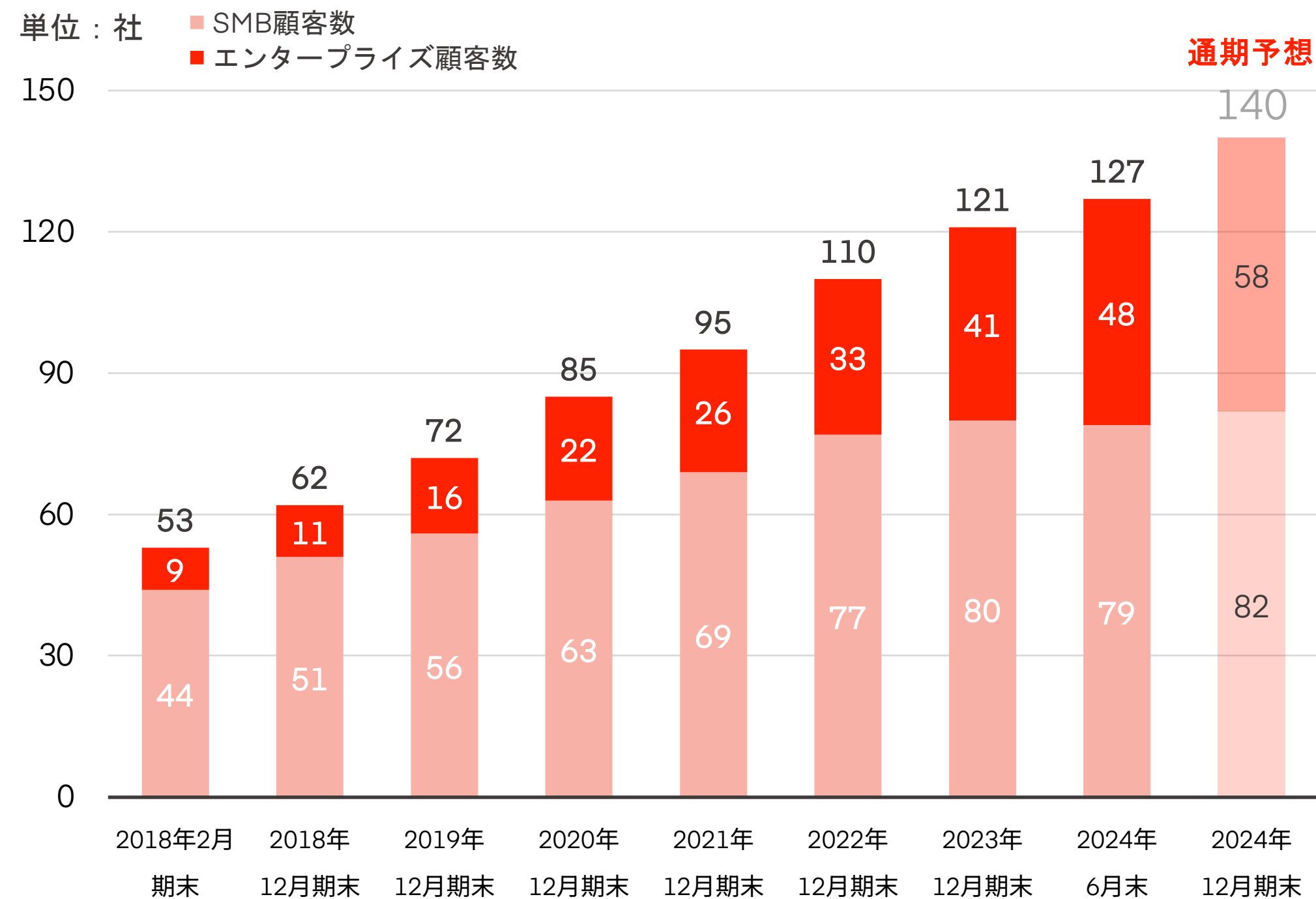
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

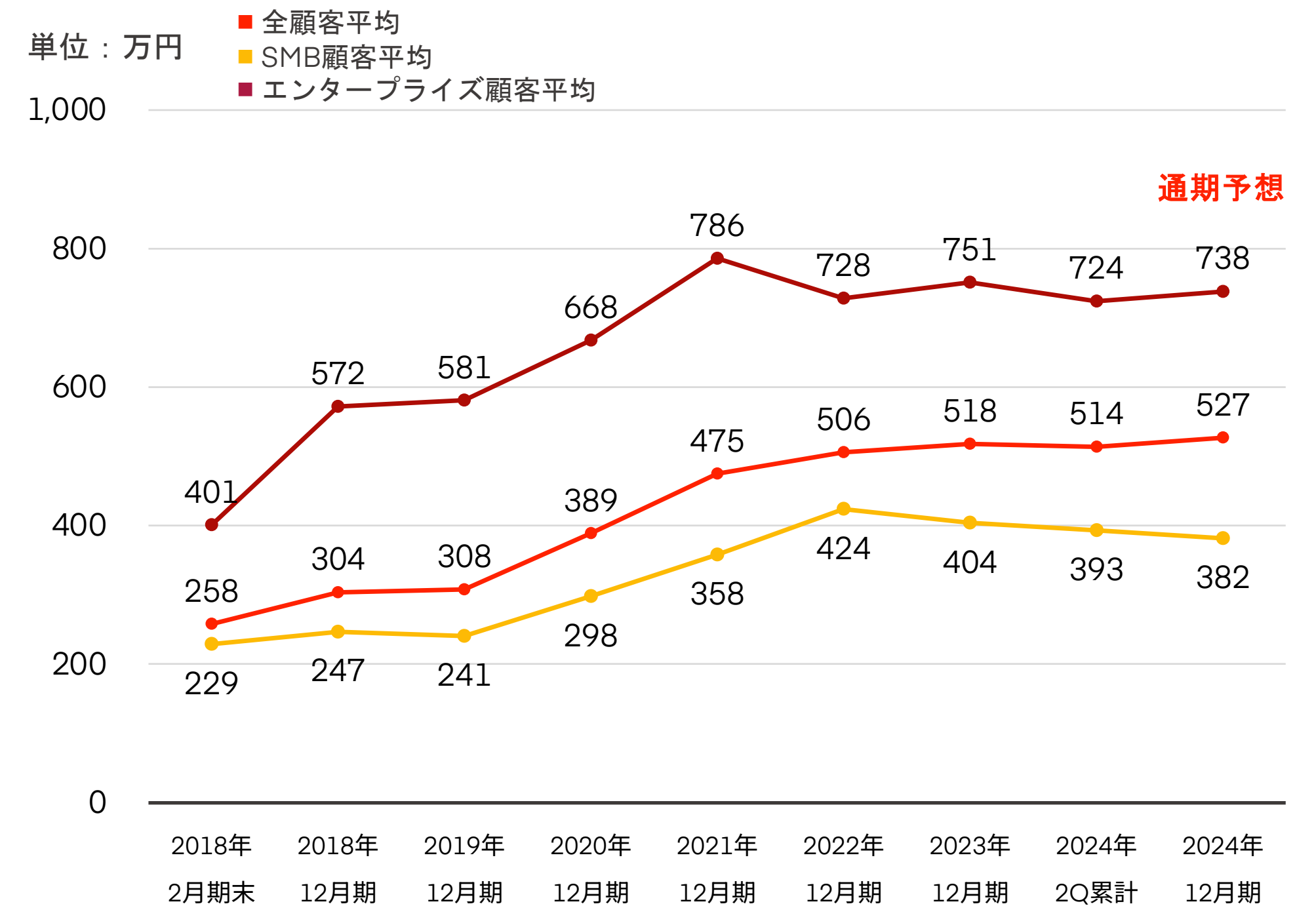
重要KPIの推移（年度）

エンタープライズ顧客を中心にストック型顧客数は増加。また、ARPUも安定的に推移

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



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

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の状況

ストック型 顧客数

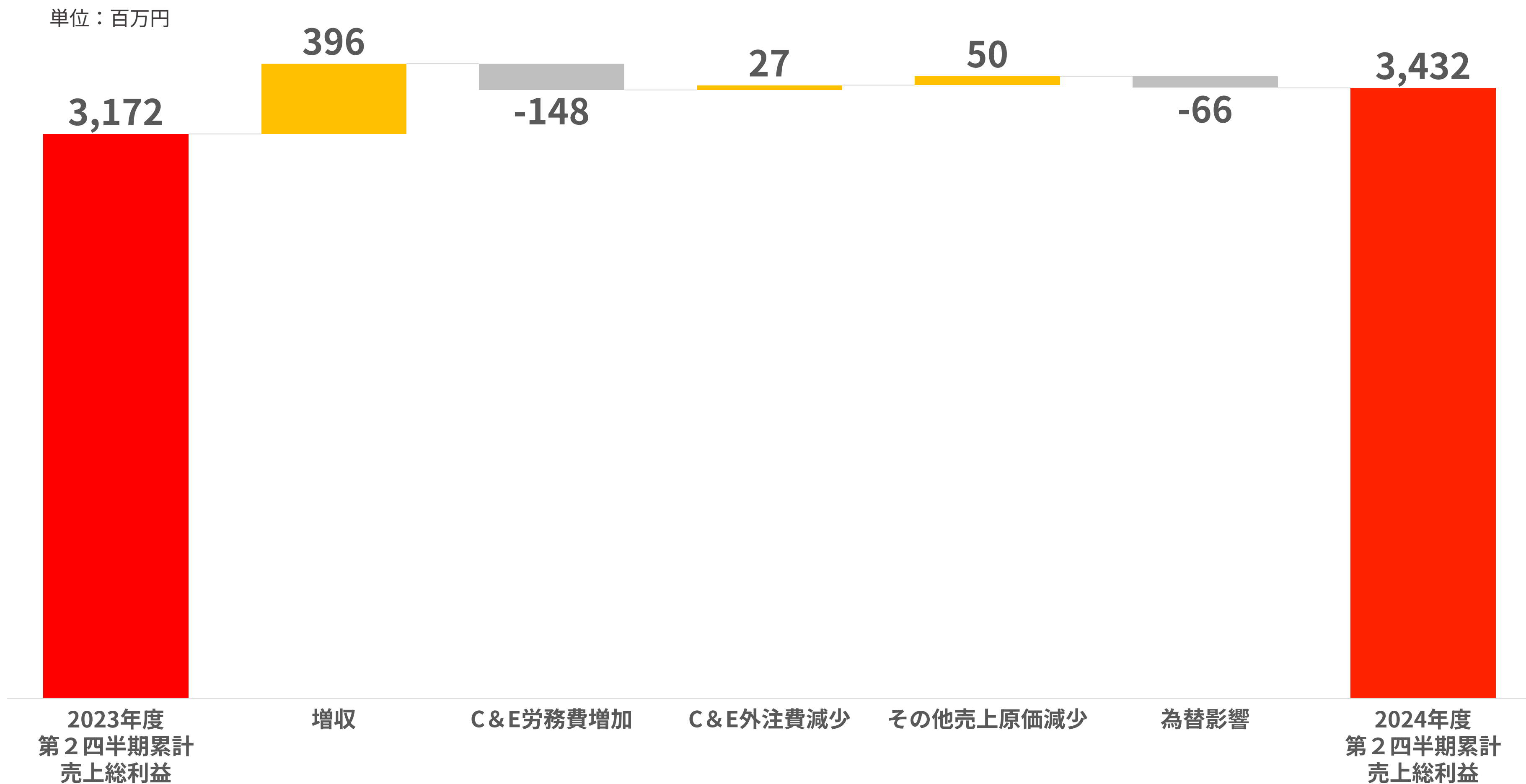
- 2024年6月末時点のストック型顧客数は127社で前年末比で6社増加
- エンタープライズ顧客を中心に案件のストック化が進行

ARPU

- 全顧客平均のARPUは安定的に推移

売上総利益増減要因（前年同期比）

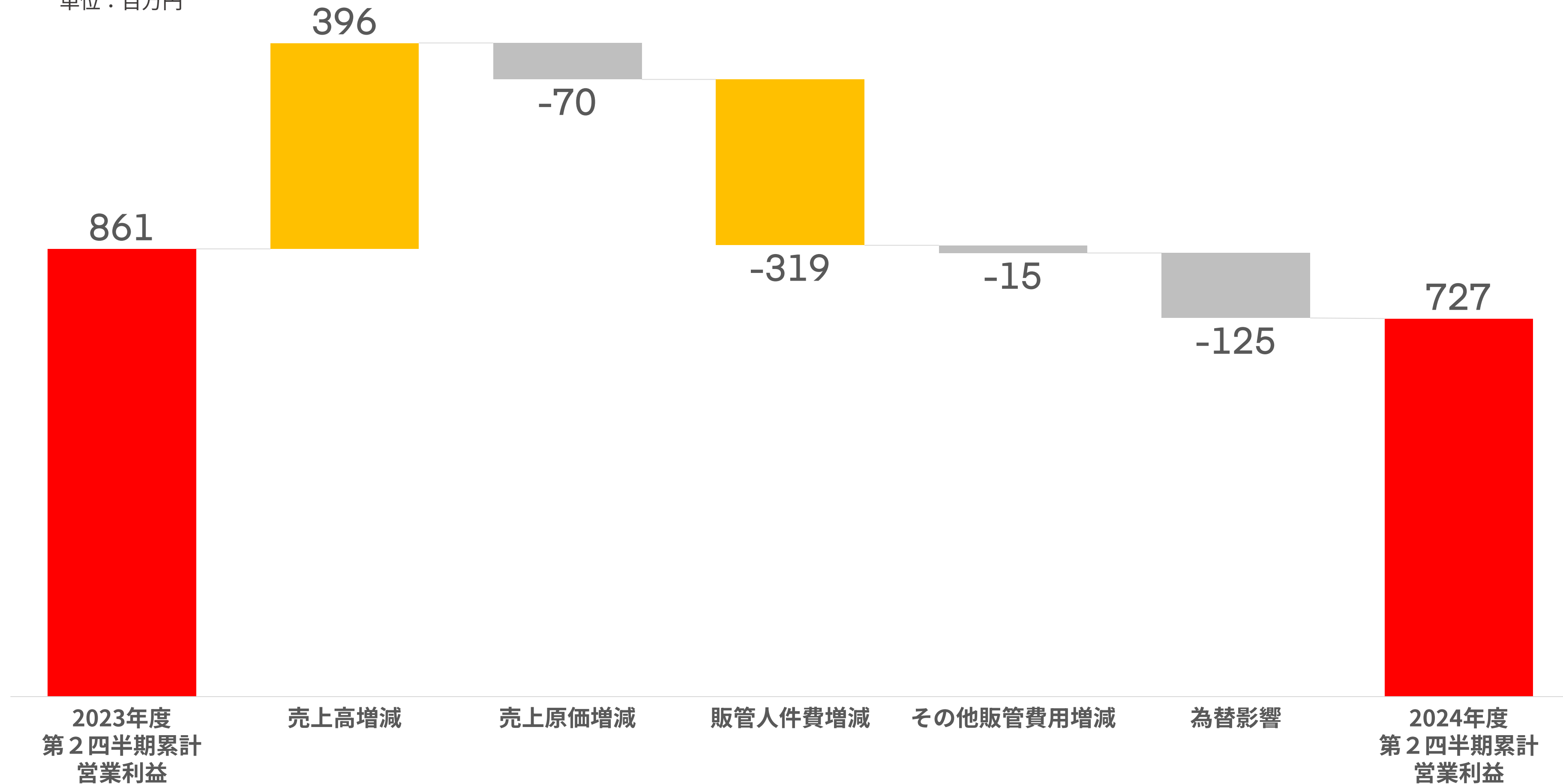
好採算の特定の大型フロー案件の一巡による影響はあったものの
 クリエイティブ&エンジニアリングにおける受注増加等により396百万円の増収
 円安進行による為替影響はあったものの、前年同期比で260百万円の増益



営業利益増減要因（前年同期比）

稼働率が低調に推移したことにより販売管理費の人件費が増加
 また、円安進行による減益影響を増収効果でカバーすることが出来ず、134百万円の減益

単位：百万円



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

	2023年12月末	2024年6月末	増減額	主な要因
流動資産	10,047	13,110	3,063	現金および預金の増加
うち現金及び預金	7,946	11,069	3,122	利益計上および短期借入金の増加
固定資産	1,811	1,751	-60	
資産合計	11,859	14,862	3,013	現金および預金の増加
流動負債	2,035	4,186	2,150	短期借入金の増加
固定負債	324	375	51	
純資産	9,499	10,300	801	利益計上
負債・純資産合計	11,859	14,862	3,013	利益計上および短期借入金の増加
自己資本比率	80.1%	69.3%	—	

A decorative background featuring a central star shape composed of several overlapping, semi-transparent light gray shapes. Surrounding the star are numerous small, semi-transparent light gray circles of varying sizes, scattered across the page.

3

2024年12月期見通し

上期業績の振り返り

事業領域	課題	詳細	施策
Creative & Engineering	新規顧客獲得の遅れ	<ul style="list-style-type: none"> ストック型顧客数は増加傾向であるものの、新規顧客獲得および受注数が伸び悩み、売上高の積み上がりが不十分 	<ul style="list-style-type: none"> 営業部門の体制を変更 <ul style="list-style-type: none"> セールスとマーケティング業務へ特化が可能な体制へと見直し マネージャーおよびプロフェッショナルリソースを重要案件に集中的に投下、現場レベルでのサポートを実施 KPIの見直しと細分化により営業活動のモニタリングを強化
		<ul style="list-style-type: none"> 特定の大型フロー案件からの売上が想定通り一巡したが、売上の減少幅をカバーする新規案件の獲得が不足 	
Talent Platform	営業活動の停滞	<ul style="list-style-type: none"> 海外のIT人材紹介および国内のSESにおける営業体制の不備により営業活動が停滞し受注が不十分 	<ul style="list-style-type: none"> 営業組織の人員配置最適化 営業活動のモニタリング体制の強化
その他	為替レートの推移	<ul style="list-style-type: none"> 円安ドン高が期初計画よりも進展したことにより、111百万円の為替差損を計上 	<ul style="list-style-type: none"> 足元ではマクロ環境の変化により円安は緩和傾向

通期業績予想の達成を目指して各施策を推進

	2023年 上期実績	2024年 上期実績	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	6,121	6,518	6.5%	15,061	43.3%
売上総利益	3,172	3,432	8.2%	7,970	43.1%
売上総利益率	51.8%	52.6%	—	52.9%	—
EBITDA (1)	952	825	▲13.3%	2,367	34.9%
営業利益	861	727	▲15.6%	2,162	33.6%
営業利益率	14.1%	11.2%	—	14.4%	—
経常利益	1,021	697	▲31.7%	2,299	30.3%
純利益	716	468	▲34.6%	1,780	26.3%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00573円

0.00610円

0.00600円

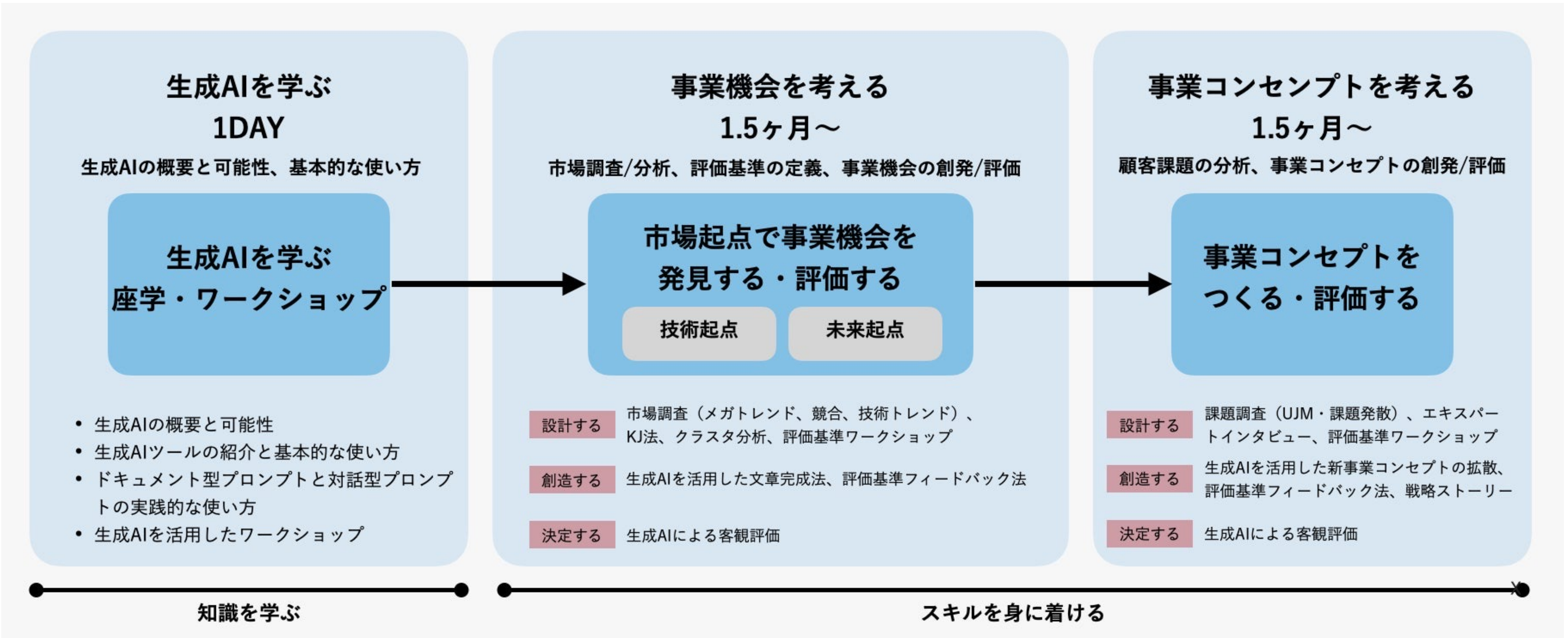
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費



4

成長戦略に関するトピックス

グループ会社NEWhが、生成AIの活用スキルを実践的に学ぶ「新事業AI活用人材育成スプリント」の提供を開始



新事業AI活用人材育成スプリントは、新事業構想という創造的な活動を通じて、生成AIの活用法を実践的に学んで行くためのプログラムです。今、多くの企業で活用が模索されている生成AIの活用スキルを身につけた人材の育成をはかり、様々な活動に応用し企業価値向上に貢献します。本プログラムは、生成AIを活用できる人材育成を支援するだけでなく、大手企業における新事業開発のノウハウや、実際に生成AIを用いて生み出した事業アイデアを自社で活用することができます。

生成AIを活用した新規事業創出支援アプリ「AI*deation App」β版の提供を開始

新規事業創造に特化したAIアプリで、アイデア発散・評価・具体化をまるごとサポート

本サービスは、2023年7月にリリースしたAI*deationのWebアプリ版です。新規事業に取り組む企業が新規事業創造プロセスの中で抱える様々な課題を、人とAIの共創による支援で解決することで、プロセスを体系化しつつ、発散と収束のイテレーションをより高速かつ幅広く回すことが可能となります。またAIの活用によって従来の伴走支援よりも安価な価格帯から提供することで、より多くの企業にご活用いただきやすくなるため、新規事業の敷居を下げ、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」の実現を加速します。



サービス活用例

「会社情報」「活用したい強み」「トレンド」を入力

総合得点順にアイデアが並ぶ

Sun*独自のビジネスフレームワーク Value Design Syntaxを生成

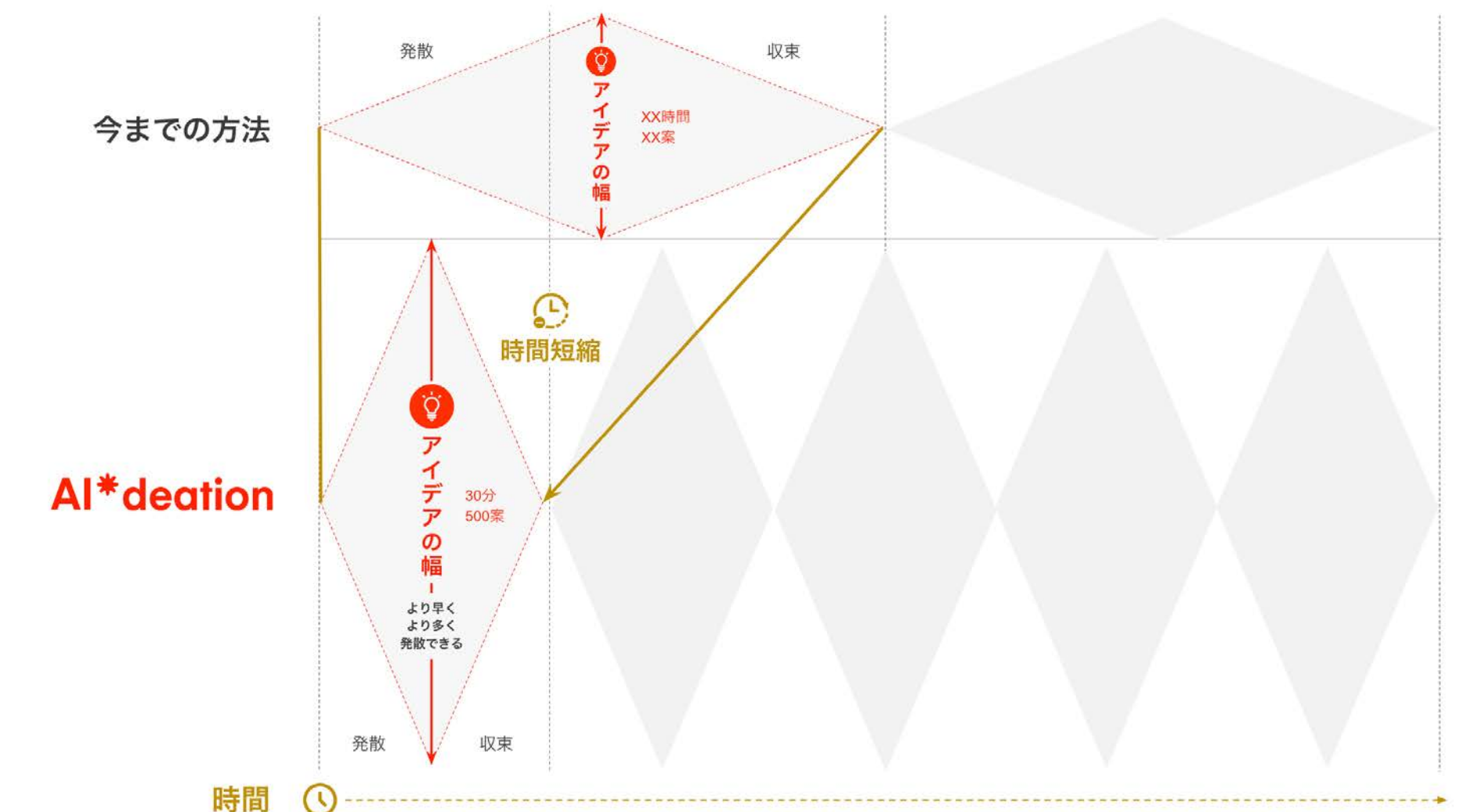
アイデアが大量に生成

評価項目の重みづけも可能

Value Design Syntaxをもとにチームでアイデアの検証、ブラッシュアップ

AI*deationを使うメリット

より短時間で、より幅広いアイデアを発散し、事業創造に繋げていくことができます



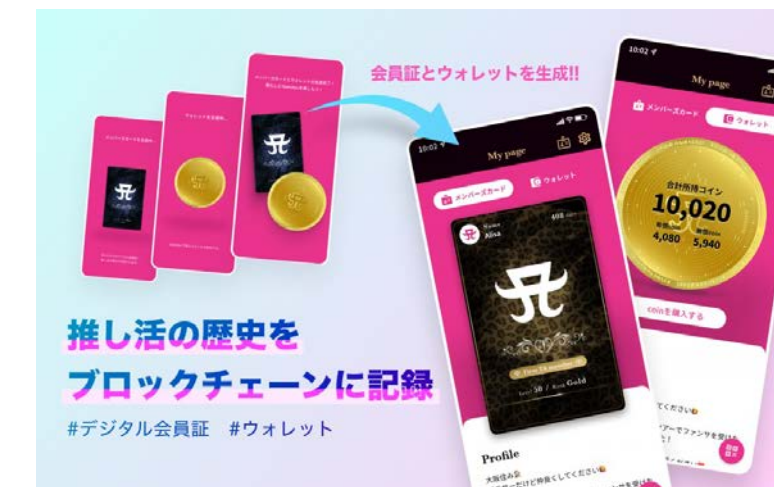
浜崎あゆみ公式アプリ『TeamAyu』にブロックチェーン技術を導入



ファンのエンゲージメントとコミュニティ強化を目指し、デジタル×リアルイベント連動で新たなファン体験を提供

浜崎あゆみ公式ファンコミュニティアプリ『TeamAyu』に、ブロックチェーン技術を導入したSNSおよびリアルイベントとの連動機能を実装。本機能は、アーティストとファンが高いエンゲージメントを維持できる場所を提供し、コミュニケーションを活性化させることで、自立したファンコミュニティの形成を目指します。

提供機能例



ブロックチェーンの導入

会員1人に対し、1walletを生成し、デジタル会員証として機能するNFTを付与します。ウォレット生成にはAccount Abstractionを利用し、会員の推し活の歴史をブロックチェーン上に記録。



ファンクラブとリアルイベントの連動

NFC技術を利用したフィジカルグッズ連動や、LIVEイベントでのNFT配布を通じて、ファンはデジタルとリアルの境界を超えた新しいエンターテイメント体験を享受できます。



TA Passport

デジタル会員証情報を書き込めるトレーディングカード「TA Passports」を販売。LIVEイベントで他のファンのカードをかざすことでフレンド登録が可能となり、インセンティブの付与やリアルでのファン同士のつながりを促進します。

日本企業に内定したxseedsの学生向けに会話特化型教育プログラムの提供を開始



世界共通の語学力指標「CEFR」を活用したレベルチェックによりビジネスシーンで通用する日本語会話スキルを習得

バベルメソッド社が受託運営している「PROGOS® Japanese」を組み込み、日本語コミュニケーション力を向上させる会話特化型教育プログラムを開発し、提供を開始しました。

日本語を話す力を中心とした「日本語の運用力」をCEFR（Common European Framework of Reference for ヨーロッパ言語共通参照枠）※の指標をもとに測定・可視化、学習が必要となる分野のトレーニングを実施することで、ビジネスシーンにおける会話に特化した日本語コミュニケーション力を向上させる会話特化型教育プログラムです。

質問の意図を理解し、それに対して正しい回答になっているか、相手を意識して状況や目的に応じた会話が成立しているかどうか、現在の日本語レベルを確認した上で、必要となる学習プログラムをオンラインレッスンで提供いたします。

※CEFR（Common European Framework of Reference for ヨーロッパ言語共通参照枠）とは多言語・多文化社会であるヨーロッパで語学力を示す共通の指標。現在では、英語をはじめ世界共通の語学力の指標として、大学やグローバル企業に広く用いられている。

【参考】CEFRレベルと日本語コミュニケーションスキルの概観

上級	熟達した言語使用者	C2	社会生活のほぼ全ての場面で、その場にふさわしい言葉づかいを選択しながら、自由自在にコミュニケーションができます。
		C1	フォーマルな場面での専門的な議論から、ランチでの雑談まで、相手との関係性や受け止め方も意識しながら柔軟なコミュニケーションができます。
初級	自律した言語使用者	B2	社内外の人と、幅広い内容について、流暢に詳細なディスカッションができます。丁寧さも意識できます。
		B1	相手をはっきり簡潔に話してくれた場合、担当領域や身近な問題について、基本的な情報や意見を交換できます。
	基礎段階の言語使用者	A2	主に社内の慣れた相手が会話をリードしてくれた場合、ルーティン的な業務内容について、簡単な言葉でやりとりができます。
		A1	職場でいつも接する相手が、ゆっくりと聞きやすく話してくれた場合、挨拶をしたり、簡単な質問に答えることができます。

(厚生労働省「就労場面で必要な日本語能力の目標設定ツール」をもとに作成)

今後の成長戦略

デジタル・クリエイティブスタジオ事業は、引き続き事業拡大を進め、教育・育成分野においては国内外ともに量・質をさらに向上させ、データプラットフォームを拡充することによる再現性の向上と先端技術の社会実装を展開していく。

そして、事業創造力と価値創造型人材力、スタートアップスタジオのサービスモデルの特性を活かした、新たな収益モデルの比率を国内外ともに増やし、ビジネスモデルの多様化による強固で成長率と収益率の高い事業にしていく。

キャピタルゲインモデルの実現

レベニューシェアモデルの実現

タレントプラットフォームのさらなる強化

NOW

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

A decorative background featuring a large, light gray star with eight points in the center. Surrounding the star are numerous light gray circles of varying sizes, scattered across the page, creating a starburst or snowflake-like effect.

5

サステナビリティに関するトピックス

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 Governance Environment
	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	
	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	

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



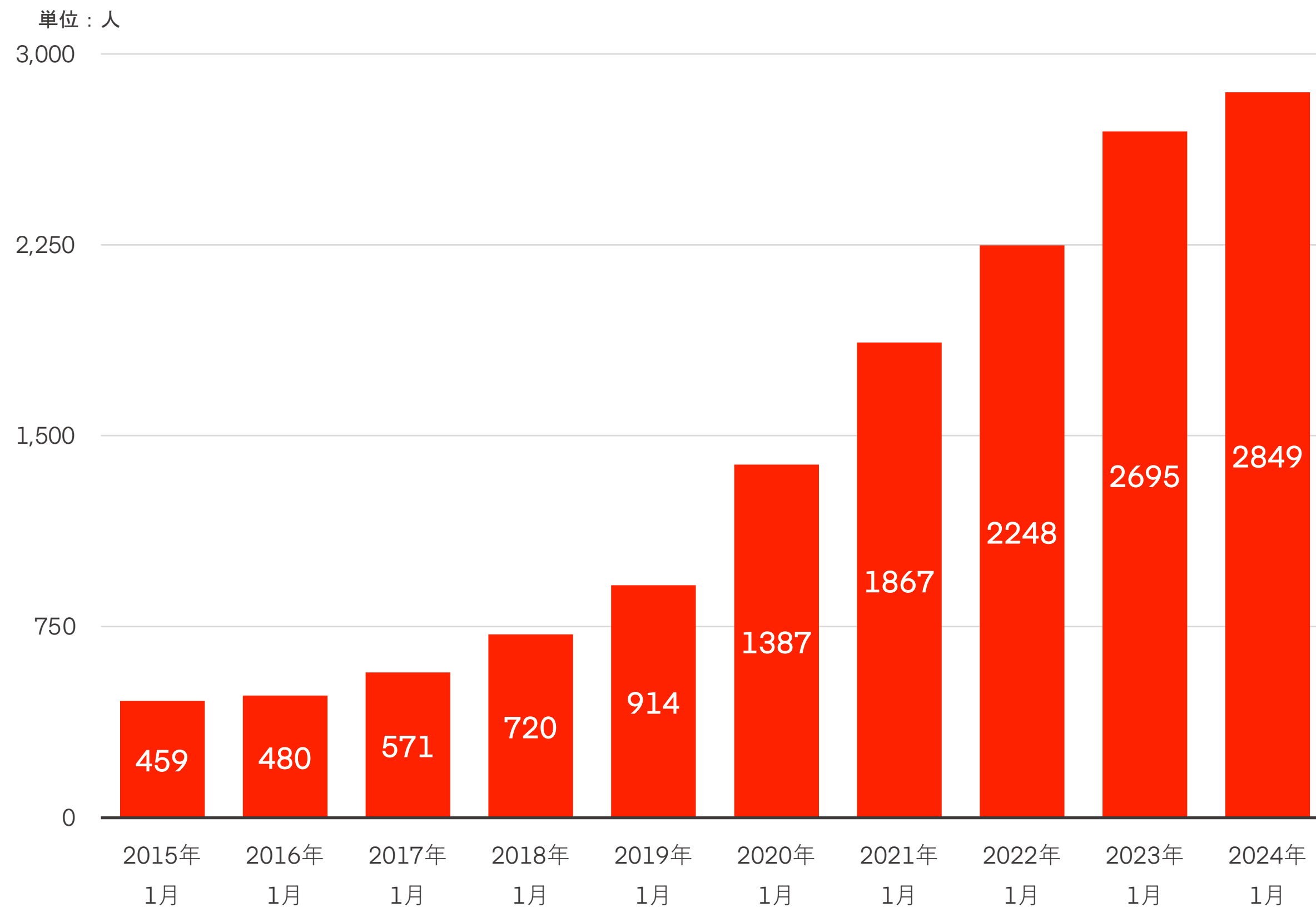
詳細はサステナビリティ
サイトにて公開開始！

<https://sun-asterisk.com/sustainability>

産学連携による価値創造人材育成の状況

日本国内で活躍できる人材をASEAN諸国を中心に産学連携において輩出
 現在、南米の大学3校にもプログラムを提供し、今後も拡大予定

Sun*提供プログラム受講生徒数の推移



提携大学

9校

ベトナム

1. Hanoi University of Science and Technology
2. The University of Danang-University Science and Technology
3. Vietnam National University Hanoi-University of Engineering and Technology
4. Vietnam National University HCMC-University of Engineering and Technology
5. Vietnam National University Hanoi-University of Science
6. Phenikaa University

インドネシア

7. Gadjah Mada University
8. University of Indonesia

マレーシア

9. Malaysia-Japan International Institute of Technology

プログラム提供大学

3校

ブラジル

10. University of Campinas
11. Federal University of Minas Gerais
12. University of São Paulo



6

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
デジタルライゼーション	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-Fungible 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.