

# Sun\*

2024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

2024.11.13



## 通期業績予想の見直しと株主還元についてのご報告

### 第3四半期累計実績

- 案件数が継続的に増加し売上高は99.9億円（前年同期比+7.7%）
- 新規大型案件の不足と低稼働率の状況は第2四半期から継続、原価計上予定の人件費が販売管理費となり、**営業利益は11.0億円（前年同期比▲16.9%）**
- 第2四半期と比較し円安の影響は緩和されたものの、対前年比較では期中平均為替レートが円安となり経常利益は12.3億円（前年同期比▲28.7%）

### 通期業績予想の見直し

- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高：66.4%、営業利益：51.3%、経常利益：53.6%
- **第3四半期の売上高は前四半期比で増加し営業KPIは回復傾向ではあるものの、期初予想の達成は困難と判断**
- 修正後の予想は、売上高：136.0億円（期初予想比▲9.6%）、営業利益15.0億円（期初予想比▲30.6%）、経常利益15.1億円（期初予想比▲34.0%）

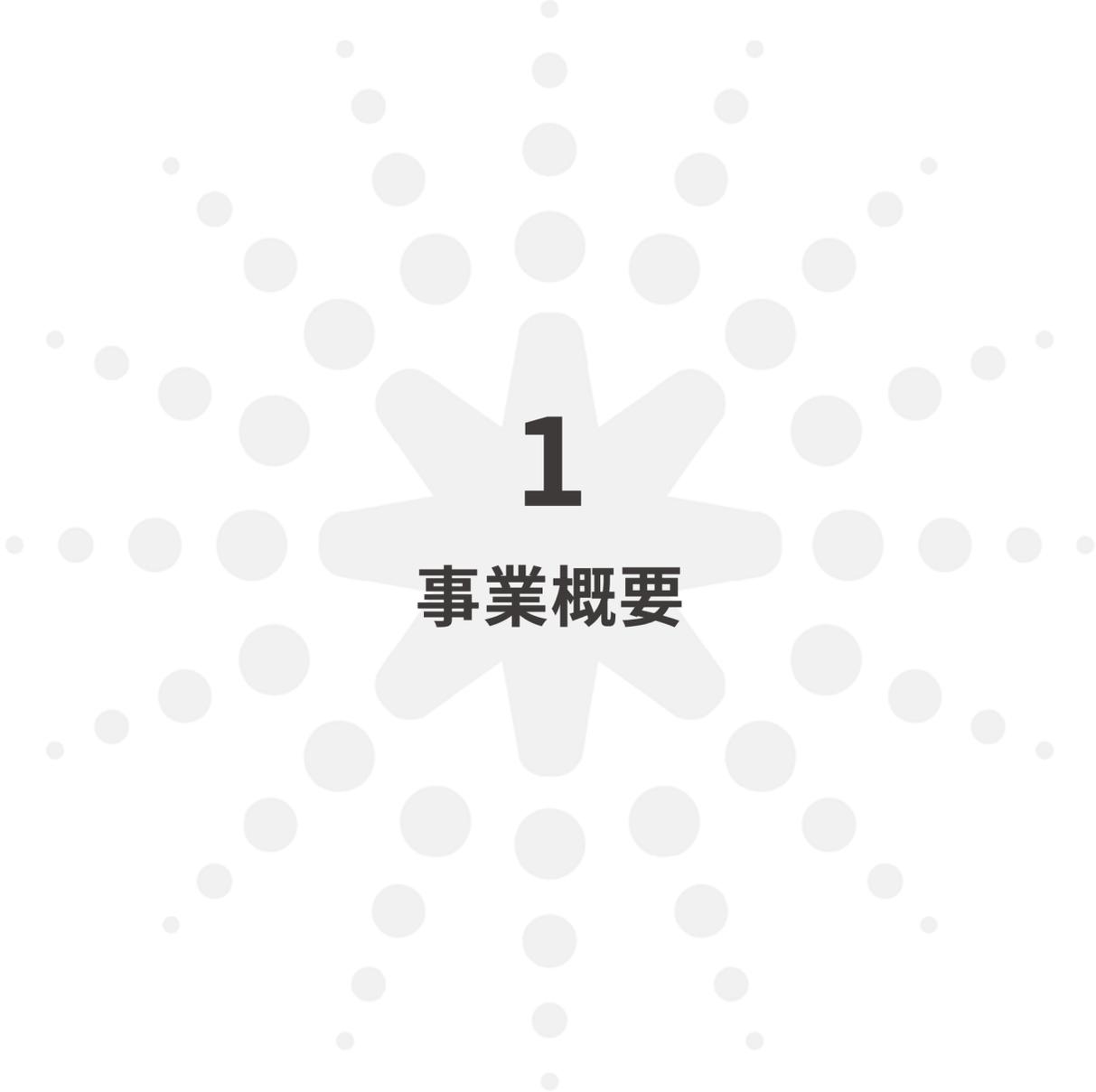
### 現状と対策

- SMB向けの売上はおおむね期初予想の水準だが、エンタープライズ向けの売上は期初予想を下回る状態
- 新規エンタープライズ顧客の獲得、大型案件の獲得が課題の状況が継続
- 営業およびマーケティング組織の体制変更、オペレーション改善の効果は現れているが、課題解消には時間を要する状況
- 現状の施策を継続し、改善を重ねることでの受注増加を図る。また、売上高成長とベトナムの稼働率向上のため、ベトナム法人による営業活動を本格的に開始

### 株主還元の方針

- 事業拡大の資金確保と財務体質強化を目的とし、上場以降内部留保の拡充を継続
- 株主還元策として、**上場来初となる自己株式の取得、株主優待制度の導入を実施**
- 今後も、内部留保の状況及び事業環境を勘案しながら株主還元を検討

1. 事業概要
2. 2024年12月期第3四半期業績ハイライト
3. 2024年12月期業績予想の修正
4. 株主還元（自己株式の取得および株主優待制度の導入）
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

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

## その他指標

ストック型顧客数 (5)	<b>128</b> 社
月額平均顧客単価 (6)	<b>565</b> 万円
月次平均解約率 (7)	<b>3.61%</b>

(1) 2024年9月末実績 (有期雇用等含む)

(2) 2023年12月期実績

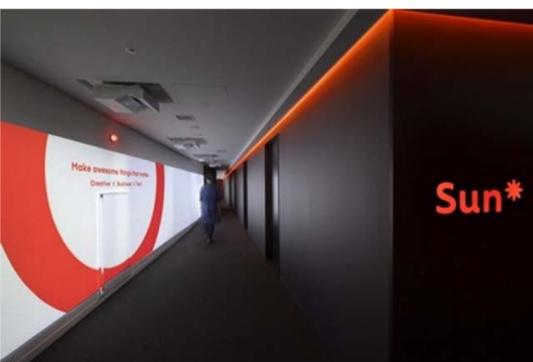
(3) EBITDA : 営業利益+減価償却費+のれん償却費

(4) 2016年2月期から2023年12月期の年平均成長率

(5) 2024年9月末実績

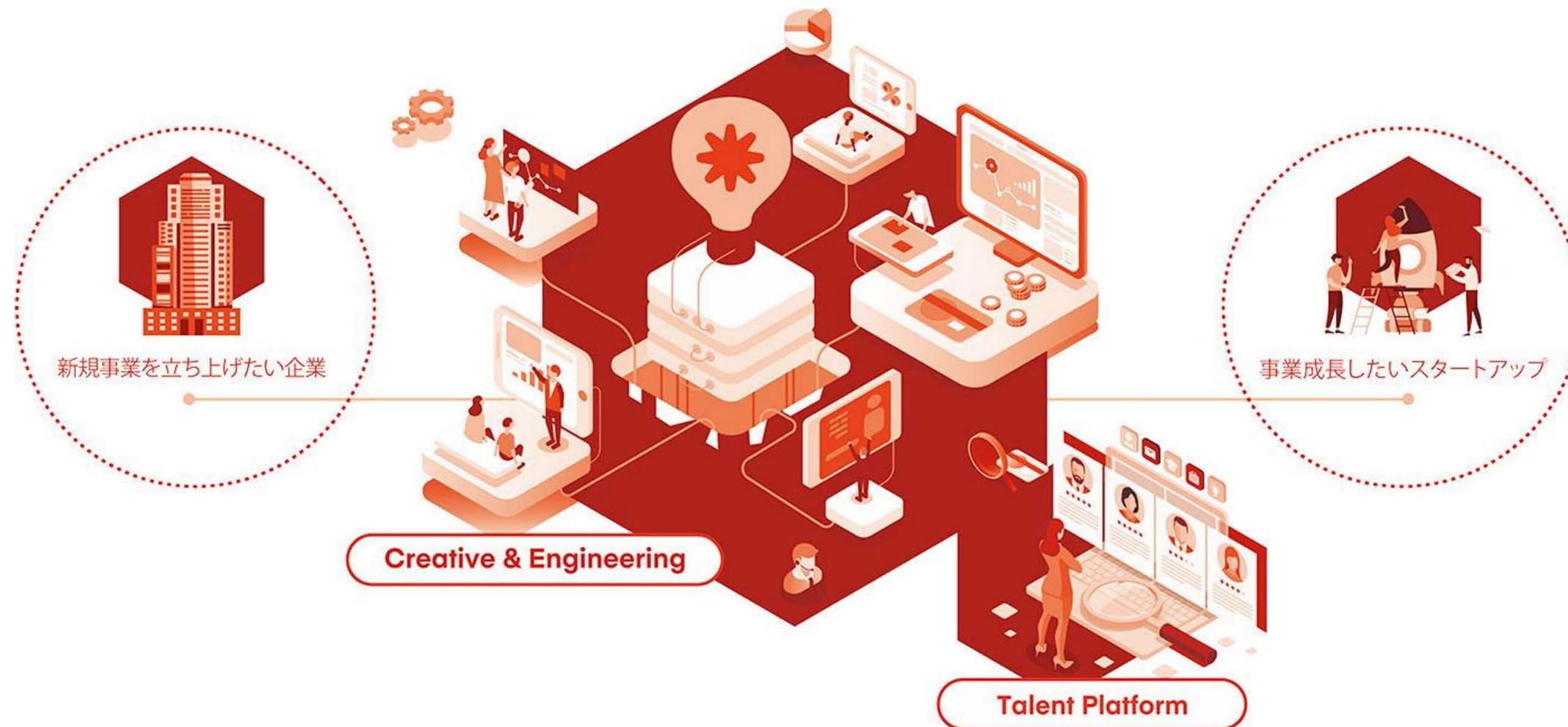
(6) 2024年第3四半期実績

(7) 2015年1月から-2024年9月までの117ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の117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

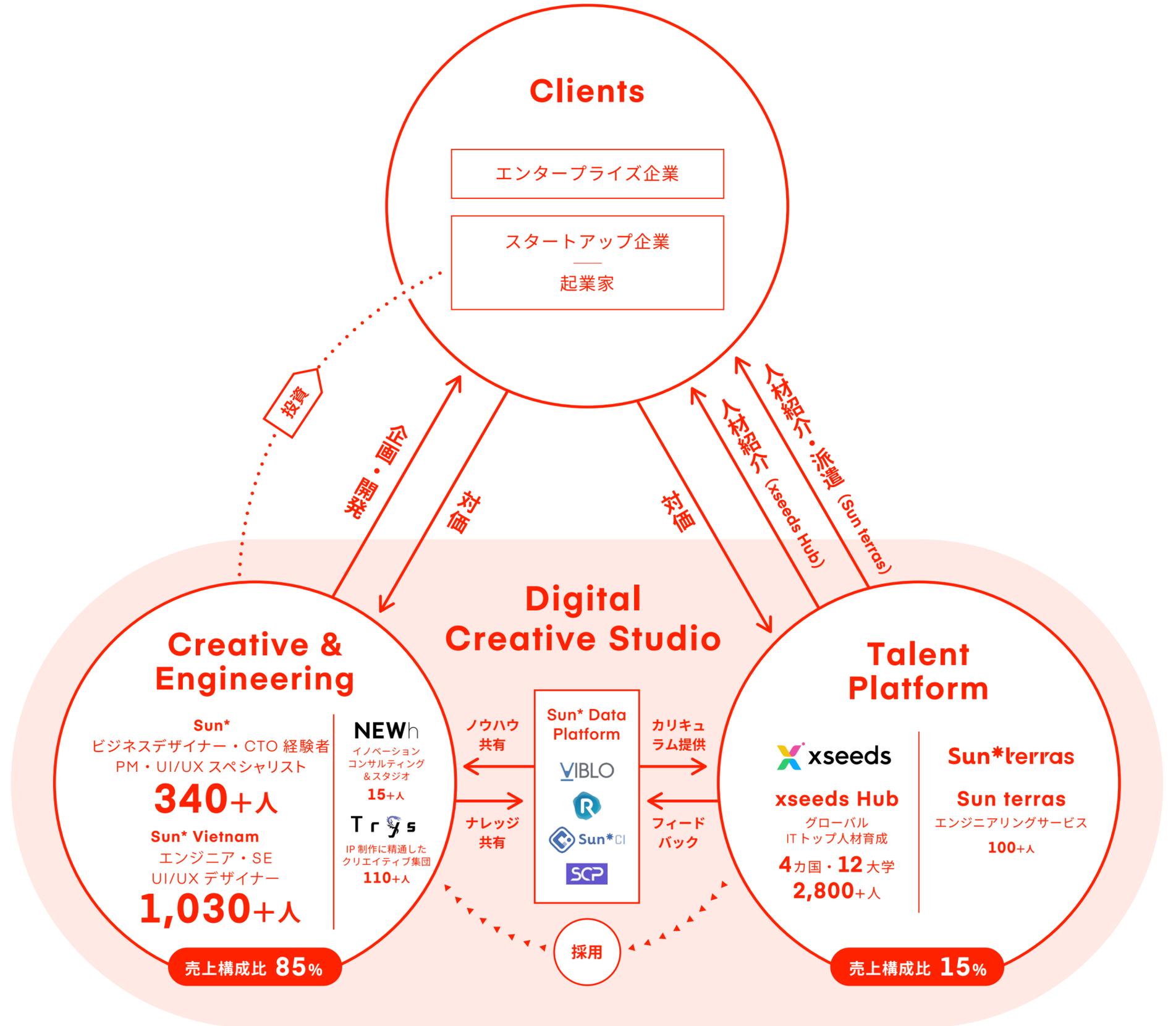
## 事業創造からサービスの成長まで包括的に支援

### 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

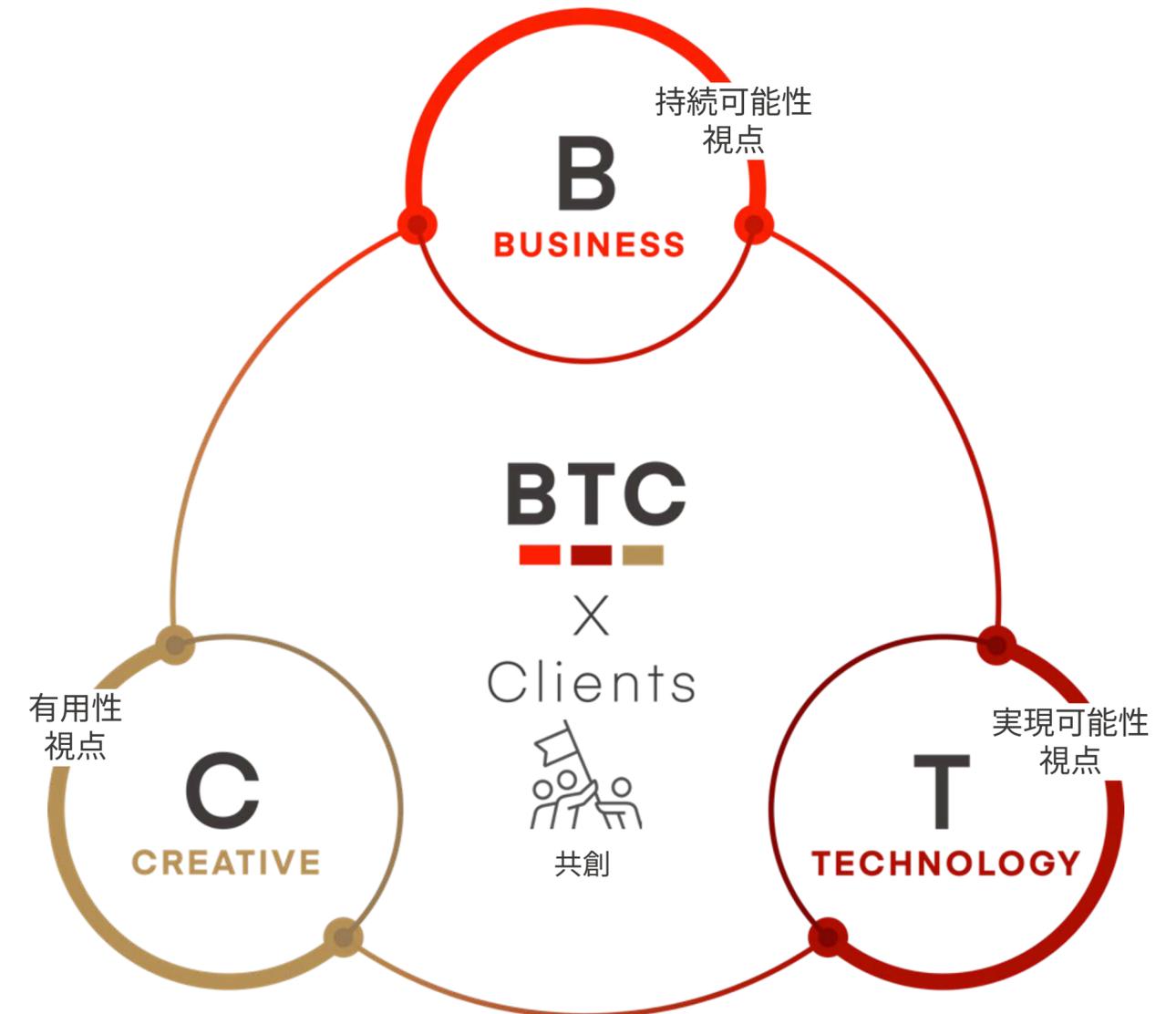
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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

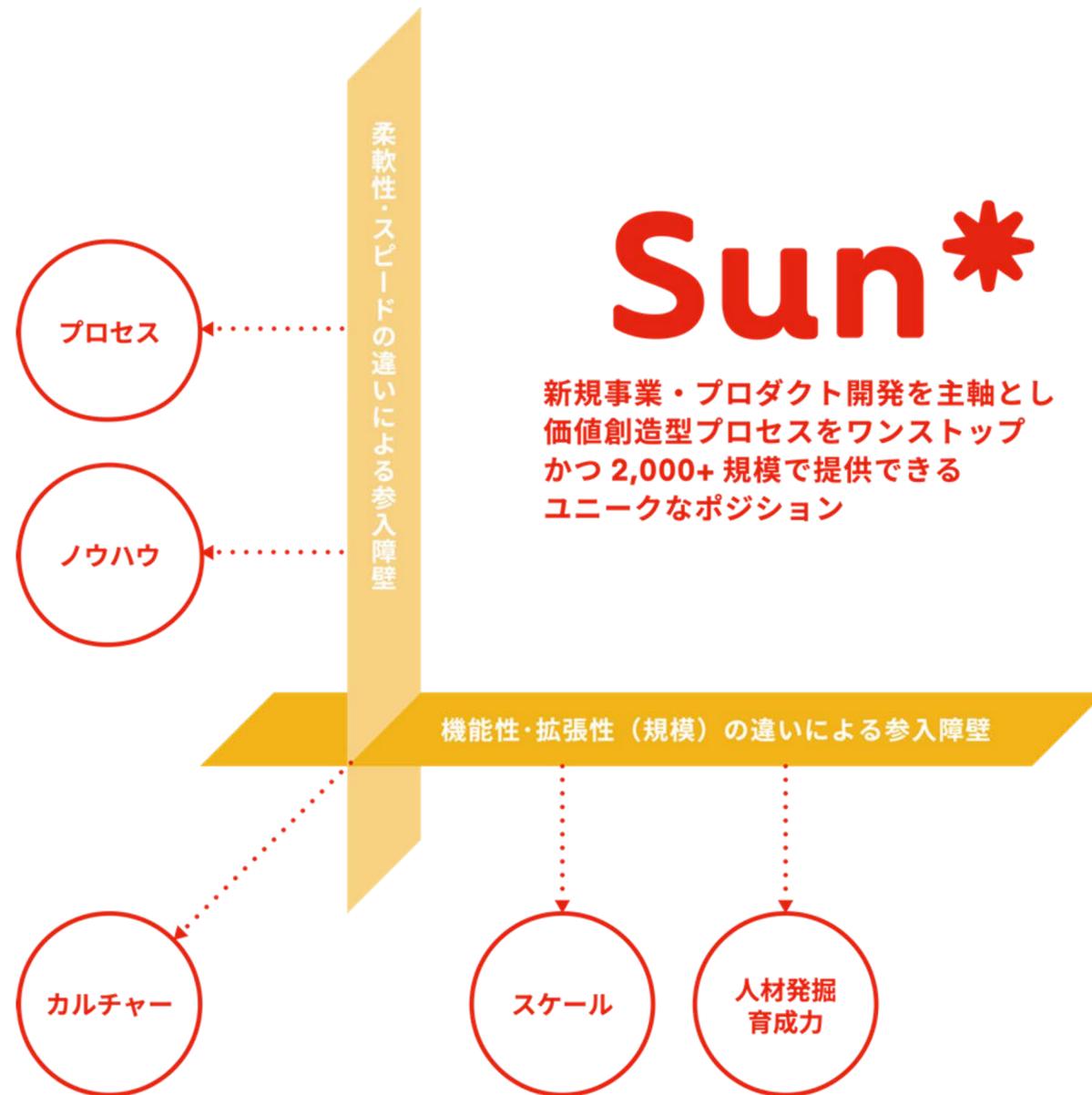
### デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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

## 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：JT（日本たばこ産業株式会社）



心の豊かさの実現を目指す新デジタルプラットフォーム『Momentia』の新サービス

# セルフケアをサポートする新しい マインドフルネス実践アプリbeSelf

変化し続ける社会や人々の価値観に対応する新たな価値提供手段を模索しているJT社は、その一環としてデジタルでも企業パーパスである「心の豊かさ」を価値提供できる新サービスとプラットフォーム「Momentia」を企画構想しました。そのコンテンツとして心の豊かさの体験につながる3つのアプリを検討。このうちSun\*でセルフケアアプリbeSelf（ビーセルフ）とデジタルドックスアプリOffly（オフリー）のサービスデザイン、UI/UXを支援。beSelfについては開発実装、リリース後の継続的改善をBTCの専属チームで伴走しています。

サービスデザイン UI/UXデザイン 要件定義 基本設計 開発実装

エンタープライズ 小売

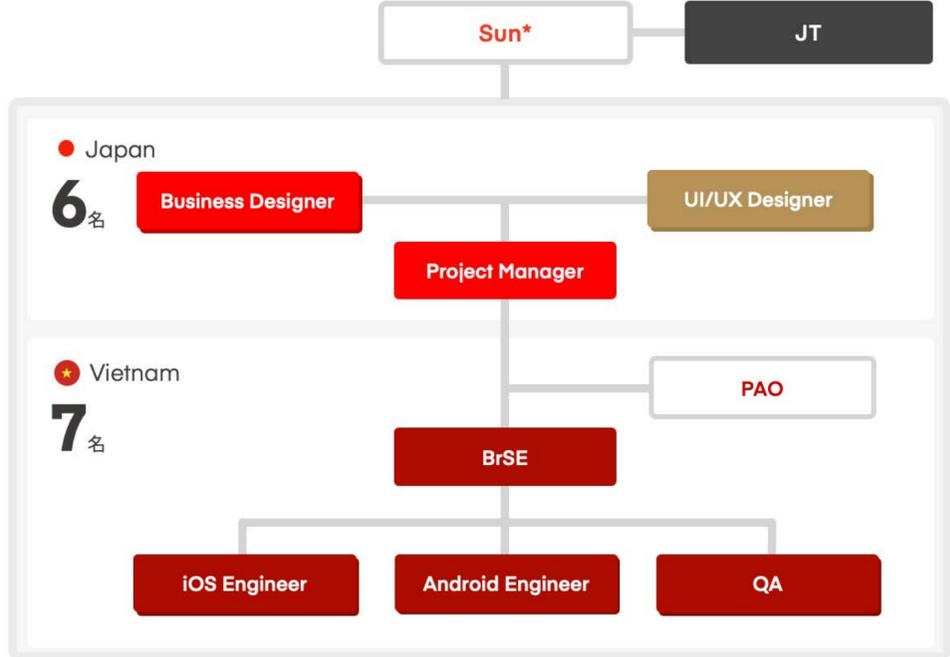


### ISSUE クライアントの課題

短期でスピーディーに事業を立ち上げていくために専用の部署を立ち上げたが、新規事業のサービスデザインや開発のリソースが足りなかった。後発で競争の激しい市場に参入することや、自社に知見のないマーケットに参入する中で、どのようなサービスを作るべきか、また具体的なユーザーセグメントをどう設定するべきかが明確ではなかったため、ユーザーリサーチに基づいた戦略、そして実行の両面で伴走できるパートナーを必要としていた。

### SOLUTION 課題に対するSun\*の対応

サービスコンセプトの設計から開発までの全ての工程をサポート。サービスごとにターゲットユーザー、ペルソナ、ユーザージャーニーを作成し、方向性を明確にしたうえでプロトタイプ開発と実証実験を実施。複数回ユーザー調査を行い、市場のポジショニング（ビジネス）、価値の創出（クリエイティブ）、価値を実現するための機能実装（テック）の3つの視点でサービスの完成度を高めていった。



クライアントの声 『サービスリリースに向けて品質担保をしながらスケジュールを遵守していただけたのがとてもよかった。サービスコンセプトからデザイン、開発まで一貫通貫で対応していただきつつ、アプリ開発もカメラを使った心拍測定など特殊な機能についても期間内にしっかりと商用化できる品質で対応いただけたのが良かったです。』



# DX推進、新規事業開発支援事例：JT（日本たばこ産業株式会社）

心の豊かさの実現を目指す新デジタルプラットフォーム『Momentia』の新サービス

## スマホの使い過ぎを防止するデジタルデトックスサポートアプリOffly

「Momentia」は、デジタル技術を活用してライフスタイル関連のサービスを展開することで、ユーザー、一人ひとりの心の豊かさに繋がる新たな顧客体験の提供を目指しています。デジタルデトックスアプリOffly（オフリー）は、現代社会のデジタル利用と共存し、本来持つべき「心の豊かさ」を生み出すことを目指すアプリです。Sun\*でOfflyのサービスデザイン、UI/UXを支援しています。

- サービスデザイン
- UI/UXデザイン
- ユーザーリサーチ
- エンタープライズ
- 小売



### ユーザー中心設計のデザインプロセス

#### リサーチ + ペルソナ策定

市場調査とユーザーリサーチで仮説を検証し課題・ニーズを抽出

#### 提供価値整理 + 検証

提供価値を設計し、ユーザーニーズに沿うか検証

#### 要件定義伴走 + IA（情報設計）

理想のユーザーフローを作成し機能を抽出、最適な情報構造を設計

#### ビジュアルコンセプト設計

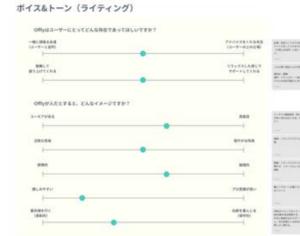
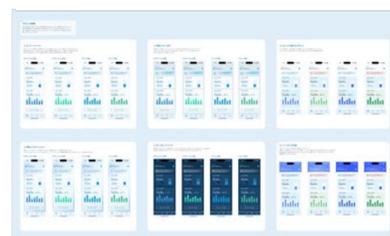
ブランドの世界観を美しくかつ機能的に表現するルールを設定

#### ボイス & トーン設計

ブランドのユーザーへの姿勢や距離感を適切に表現するため、テキストやコピーの文体に関するルールを定義

#### UIデザイン

IAで設計したフローに合わせて最適なユーザビリティを設計



## DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社原田伸銅所



世界一のりん青銅メーカーを目指す企業の挑戦：りん青銅が紡ぐデジタル革命

# 事業の中枢を担う生産管理システムのスクラッチ開発支援

1952年創業の原田伸銅所は、進化を続ける社会を「りん青銅」で支える中堅企業です。りん青銅は、人間の身体に例えるなら血管のような役割を果たす金属であり、スマートフォン、PC、電子機器やICカードなど、IT分野では欠かせない素材です。近年、5G通信を基盤とするIoTやEV車、自動運転の普及に伴い、需要が拡大しています。これまで製造管理の中枢を担っていたシステムは、既存のパッケージシステムをカスタマイズして対応していましたが、需要の拡大に伴い、生産の効率化と働き方改革を実現するためにシステムの刷新を決断。スクラッチによる開発を上流～下流まで、Sun\*の日本とベトナムのチームが一気通貫で支援いたしました。



- 基本設計
- 開発実装
- アジャイル開発
- AWS
- DevOps
- UI/UXデザイン

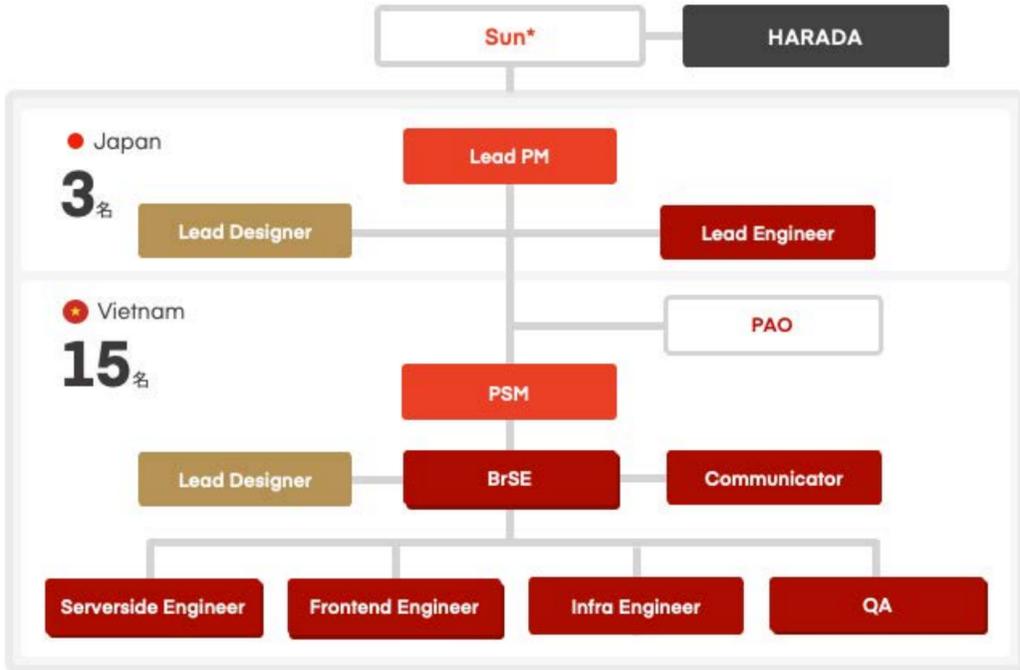
- SMB
- 製造

### ISSUE クライアントの課題

既存のパッケージシステムは、自社独自の受注生産型の業務フローに合わず、精緻な管理ができず、属人化しブラックボックス化していた。また、改修に時間がかかる課題も抱えていた。これらの課題に対して、生産性を高め、技術ノウハウを蓄積し、自動化が図れる独自のシステムを新規に構築したい。

### SOLUTION 課題に対するSun\*の対応

複雑で専門性の高い業務を理解するため、日本人メンバー全員で現地工場を訪問し、業務内容をしっかり把握したうえでシステムを設計。同時にデザイナーが要件をヒアリングし、モック画面をデザイン。ベトナムの開発チームも用語集を作成し、業務理解を深めつつ、機能の提案なども積極的に行った。



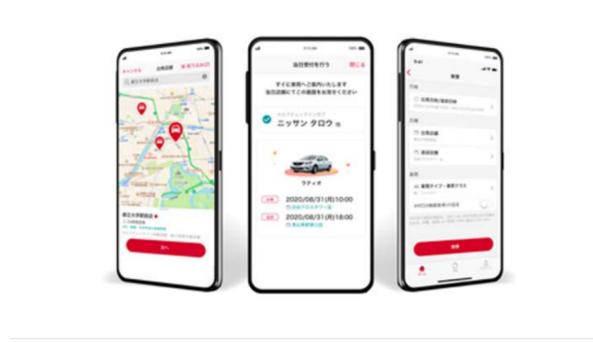
**クライアントの声**  
『本気で課題に挑む人たちと、事業を通して社会にポジティブなアップデートを仕掛けていくこと』をミッションとするSun\*さんは、企業の課題に対して真摯に耳を傾け、高い理解力と分析力、自らの都合に依らない適切な提案力を遺憾なく発揮してくれました。そのおかげで、難解な局面も無事に乗り切ることができました。また、開発期間中のビジネス変化にも迅速に対応いただき、期待以上のシステムが完成しました。ミッションを体現する人たちとの出会いに感謝しています。



# 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



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



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



「みんなの家庭の医学」DX支援  
株式会社保健同人フロンティア



IoTクラウドシステムの開発支援  
株式会社サトー



楽曲管理システム KENDRIX  
日本音楽著作権協会 (JASRAC)



「雲の宇宙船」の機能開発  
日本瓦斯株式会社



スキマバイト、スポットワーク  
株式会社タイミー



プロワン  
株式会社ミツモア



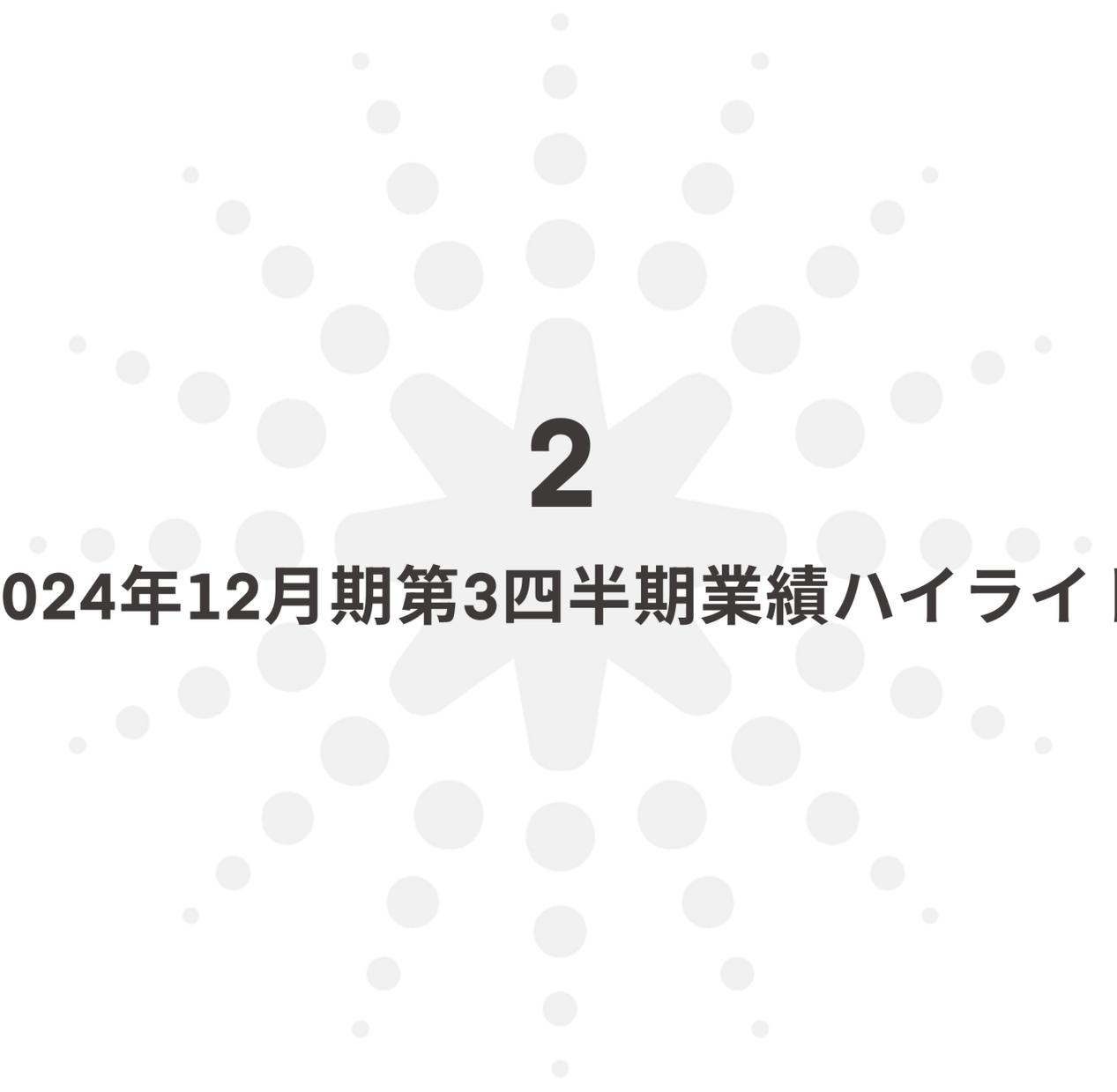
BOTCHAN (ボッチャン) AI  
wevna株式会社



トドクン  
NPO法人ブリッジフォースマイル



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3四半期業績ハイライト

## 決算概要

売上高および売上総利益は前年同期比で増収増益

新規顧客および新規案件の獲得不足は第3四半期においても継続し、未稼働分の人件費が販売管理費に計上され営業利益は減益  
第2四半期と比較し円安傾向は緩和したものの、前年に対しては円安が継続しており経常利益も減益

	2023年度 第3四半期累計実績	2024年度 第3四半期累計実績	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	9,284	9,995	7.7%	15,061	66.4%
売上総利益	4,838	5,215	7.8%	7,970	65.4%
売上総利益率	52.1%	52.2%	—	52.9%	—
EBITDA (1)	1,475	1,255	▲14.9%	2,367	53.0%
営業利益	1,336	1,109	▲16.9%	2,162	51.3%
営業利益率	14.4%	11.1%	—	14.4%	—
経常利益	1,727	1,231	▲28.7%	2,299	53.6%
当期純利益	1,204	902	▲25.1%	1,780	50.7%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00584円

0.00600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3四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

- ストック型顧客数の増加、ARPUの上昇により前年同期比で増収
- 前期比においても増収

### タレント プラットフォーム 売上高

- 国内の人材紹介、採用代行、海外のIT人材紹介は好調に推移し、前年同期比で増収
- 国内のSES稼働（Sun terras）は既存顧客との関係強化により前年同期比で増収

### 売上総利益

- 売上総利益率は前年同期と同水準の52.2%
- 第1四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

- 売上高が期初予想を下回るため稼働率が低下し、販売管理費の人件費が前年同期比で増加
- 人員拡大の継続により採用費も前年同期比で増加
- 営業利益率は前年同期比で低下

### 経常利益

- 第3四半期の期中平均為替レートは期初通期業績予想と同じ0.00600円/ドンだが前年同期比では円安
- 為替差益は前年同期比で150百万円縮小、ベトナム金利の低下等により受取利息が187百万円減少

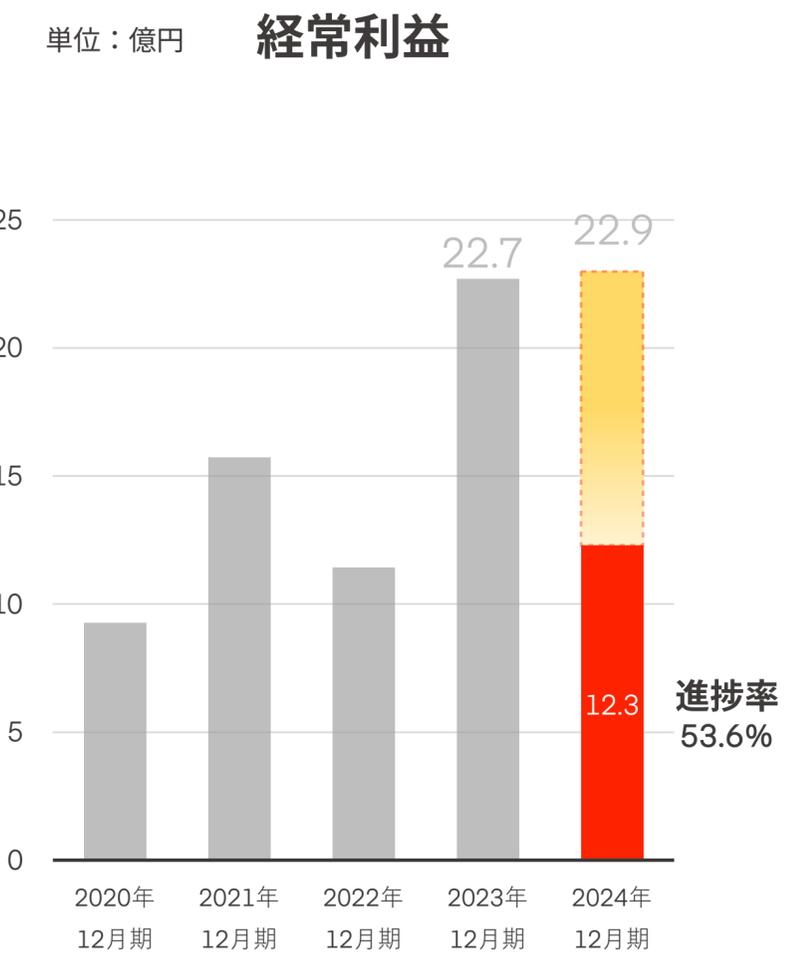
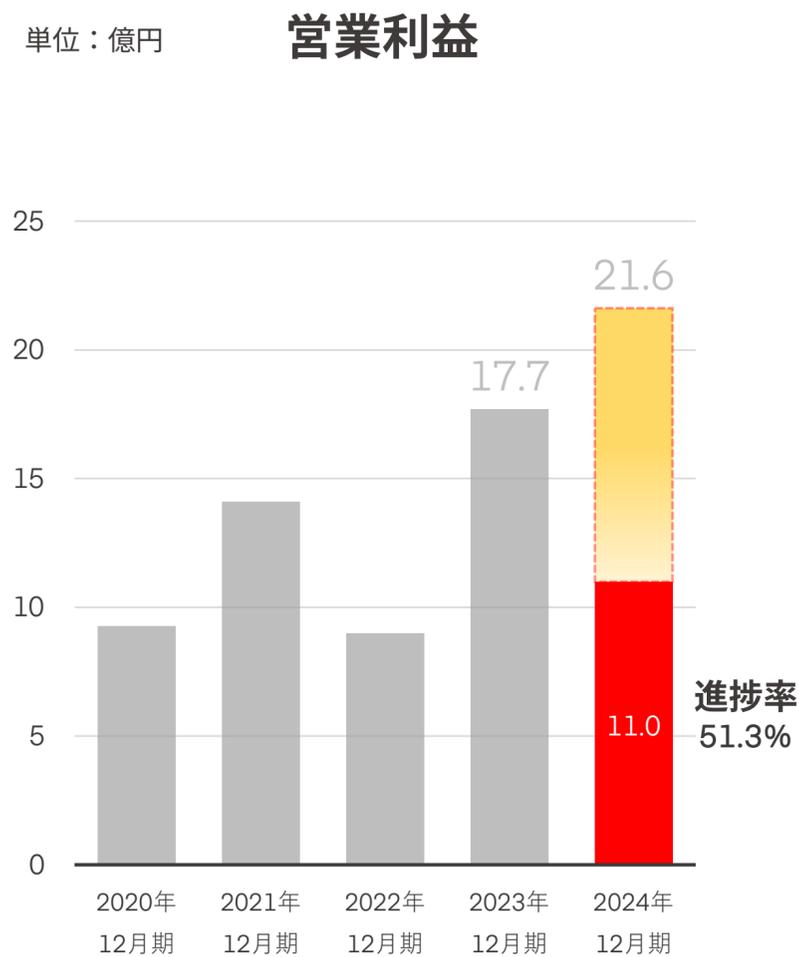
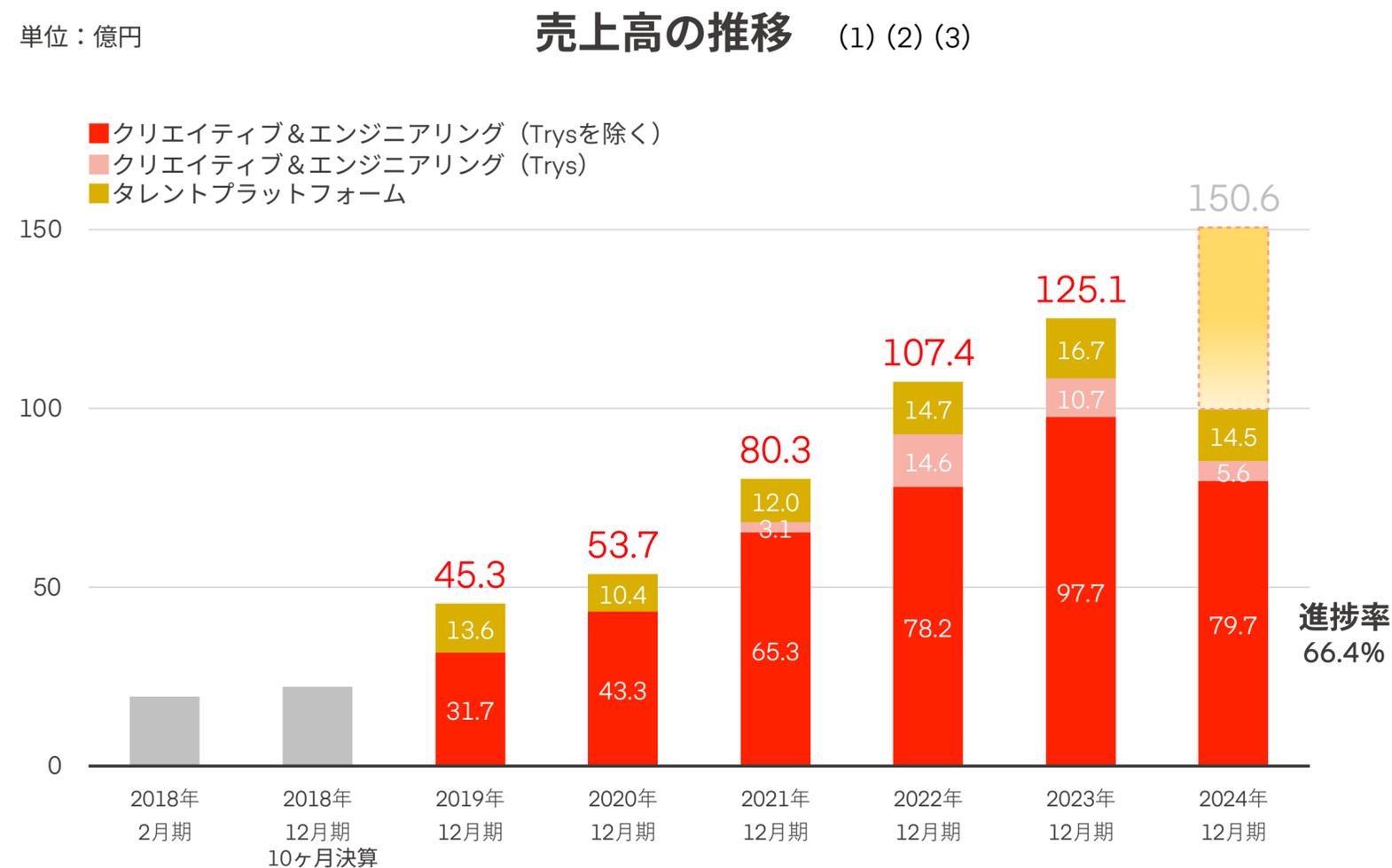
## 2024年度 第3四半期決算のポイント ②

販売管理費の7割超を占める人件費は稼働率が低下した影響で前年同期比で大きく増加  
人員拡大の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	2023年度 第3四半期（累計）		2024年度 第3四半期（累計）			ポイント
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	
単位：百万円						
人件費	2,501	71.4%	3,026	73.7%	21.0%	稼働率低下により増加 (未稼働人員の費用は販売管理費に計上)
採用費	126	3.6%	204	5.0%	61.3%	積極的な採用活動を継続 第3四半期は必要な人材の採用を実施
業務委託費	148	4.2%	170	4.2%	15.2%	
営業活動費（採用費を除く）	111	3.2%	131	3.2%	18.0%	広告宣伝費等が増加
ファシリティ費	390	11.1%	434	10.6%	11.2%	システム費等が増加
その他販管費	224	6.4%	138	3.4%	-38.1%	貸倒引当金繰入が減少
合計	3,502		4,105		17.2%	

# 売上高および利益の推移

通期業績予想に対しての進捗率は売上高66.4%、営業利益51.3%、経常利益53.6%



(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3四半期の売上高は  
**34.7億円（前年同期比+10.0%）**

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）  
 前年同期比 +5.0%

タレントプラットフォーム  
 前年同期比 +61.4%

海外人材紹介事業の売上計上時期変更による影響で大幅増収  
 同事業は通期でも対前年比較で増収の見通し

Trys  
 前年同期比 ▲22.4%

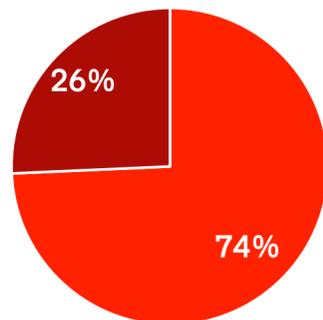
大型のゲーム開発案件の一巡を補う新規案件の不足により減収  
 （FY2023Q2のゲームタイトル譲渡の影響はなし）

### 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

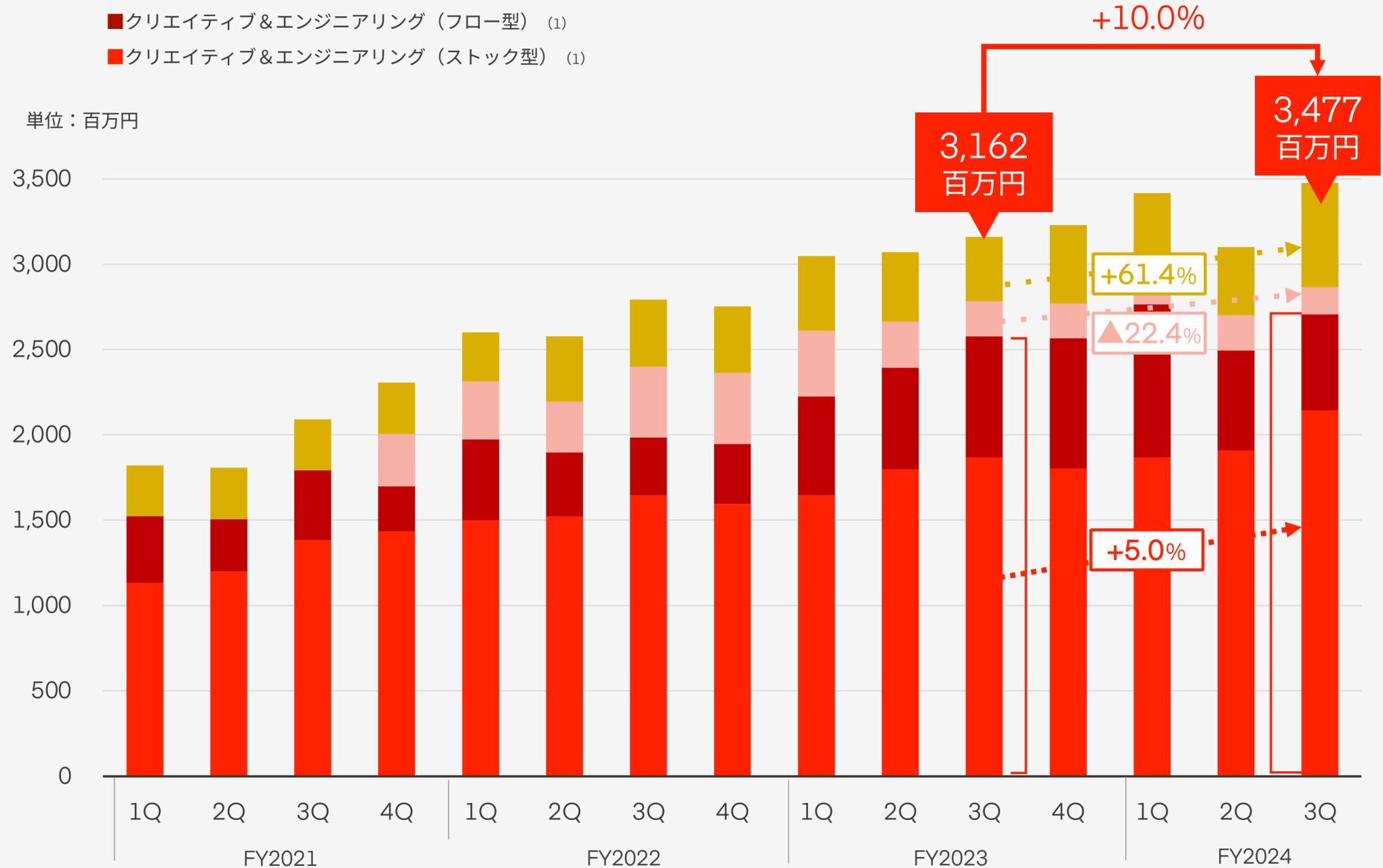
■**フロー型**  
 上記ストック型以外の売上高  
 （準委任契約/請負契約等）

第3四半期累計売上高の内訳



- 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（Trys）
- クリエイティブ&エンジニアリング（フロー型） (1)
- クリエイティブ&エンジニアリング（ストック型） (1)

単位：百万円

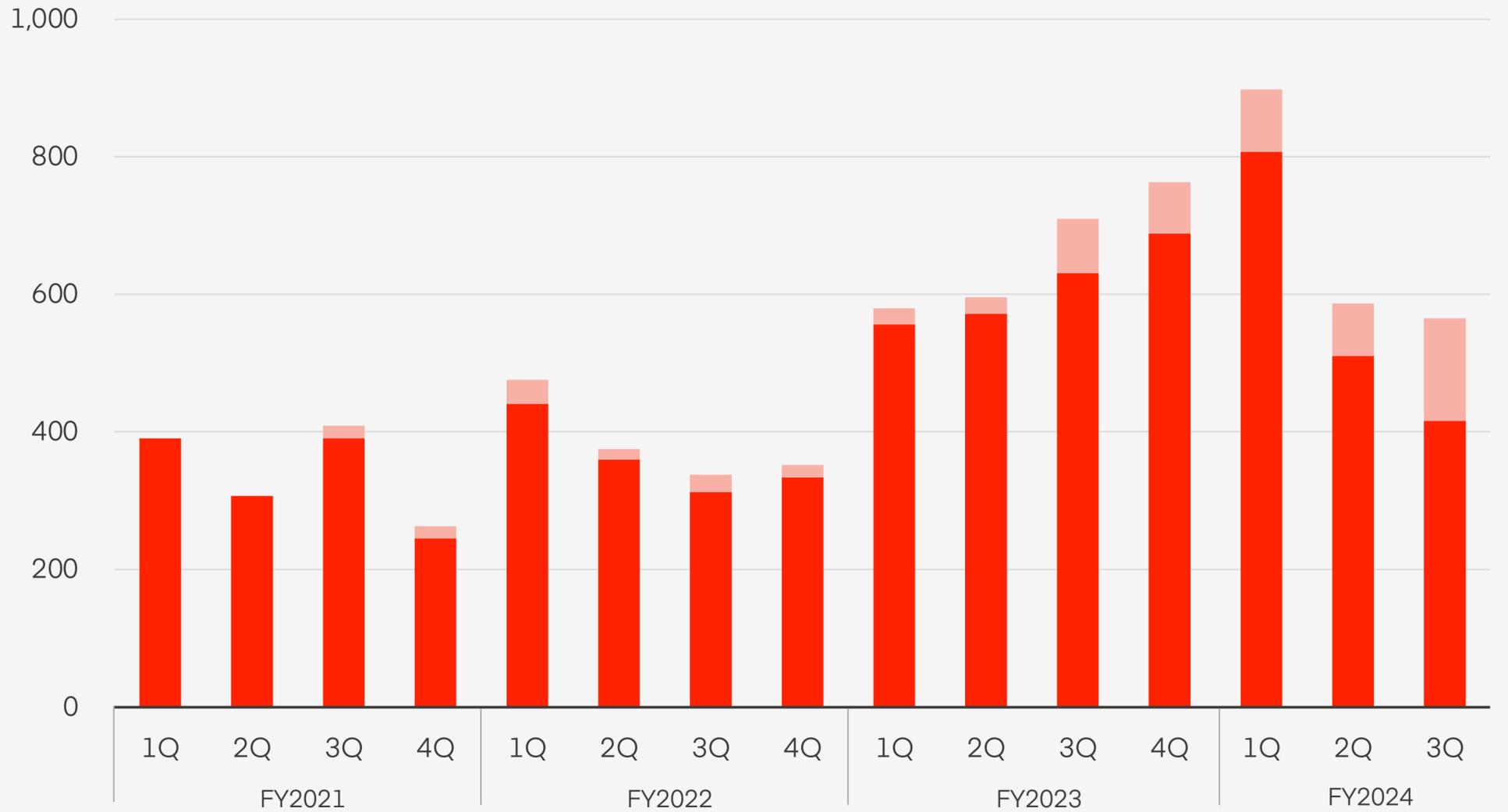


## フロー型売上高（四半期推移）

- 2024年度第3四半期のフロー型売上高は前年同期比で▲20.4%、前四半期比で▲3.7%減少
- 新規事業等（ALLLY）の売上高は前年同期比、前四半期比で大きく増加したものの、クリエイティブ&エンジニアリングのフロー型売上は新規大型案件の獲得不足により縮小

■ その他フロー：新規事業等（新規事業にはALLLYが該当、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）

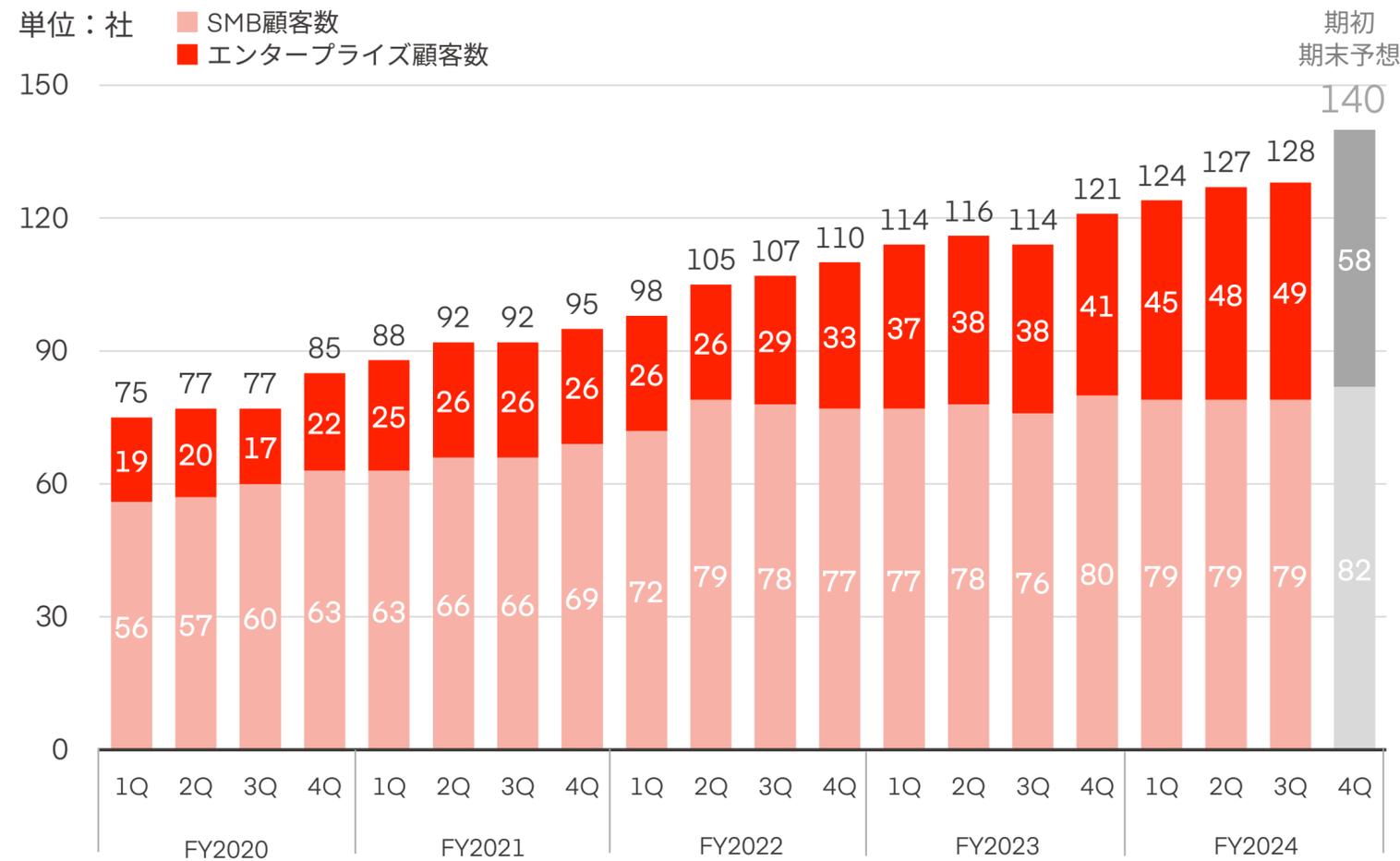
単位：百万円



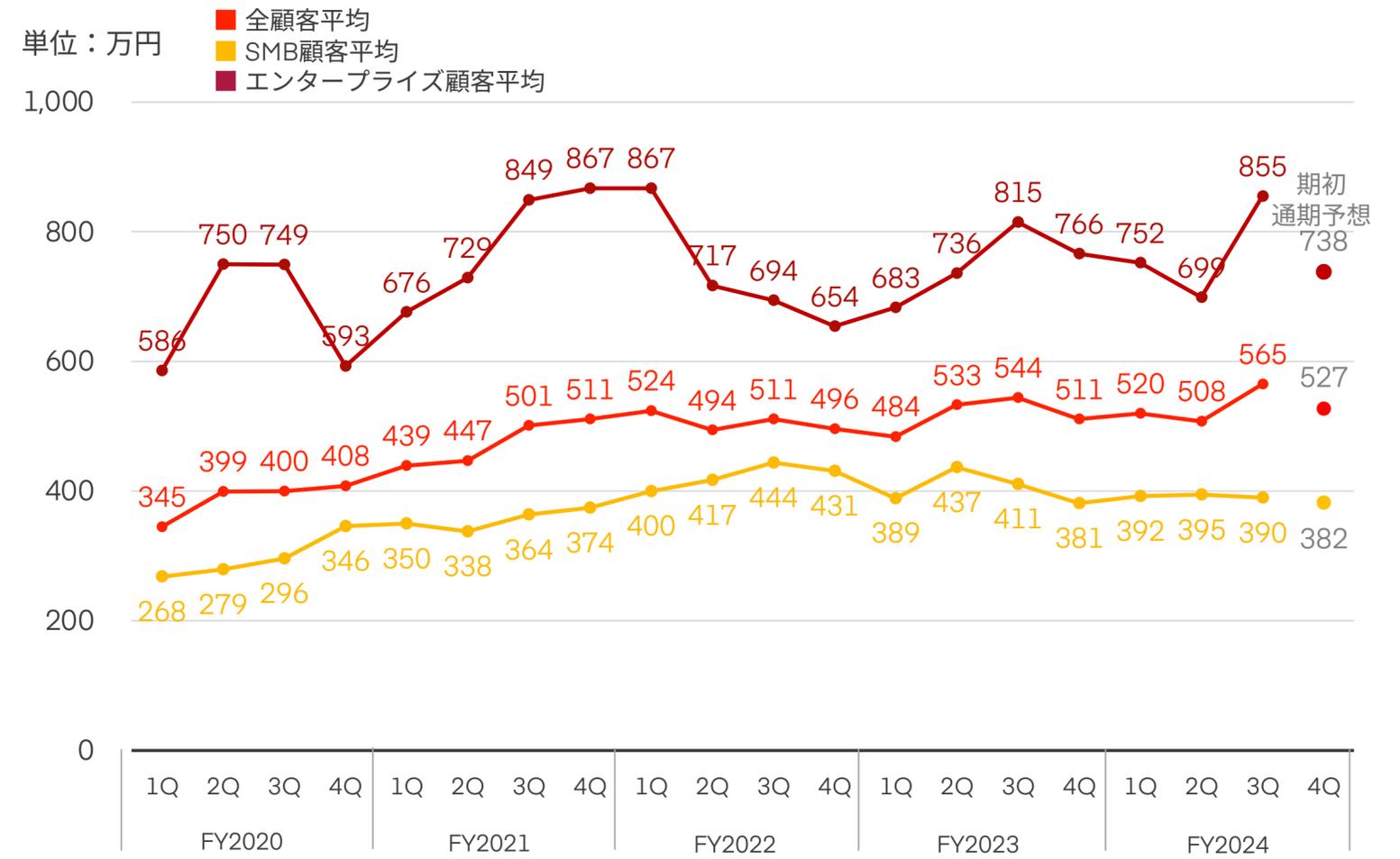
## 重要KPIの推移（四半期）

ストック型顧客数は前四半期末比で1社増加、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



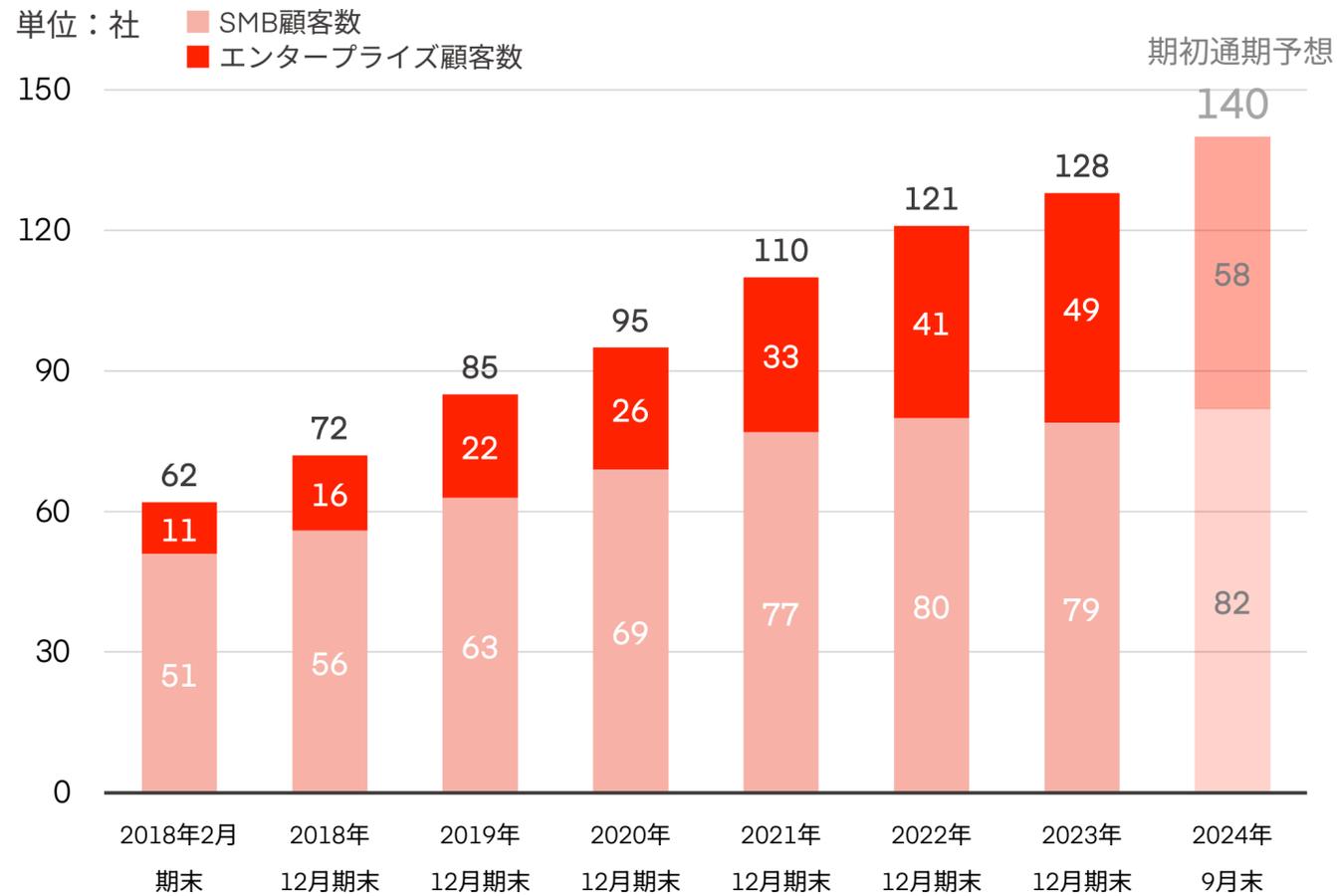
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

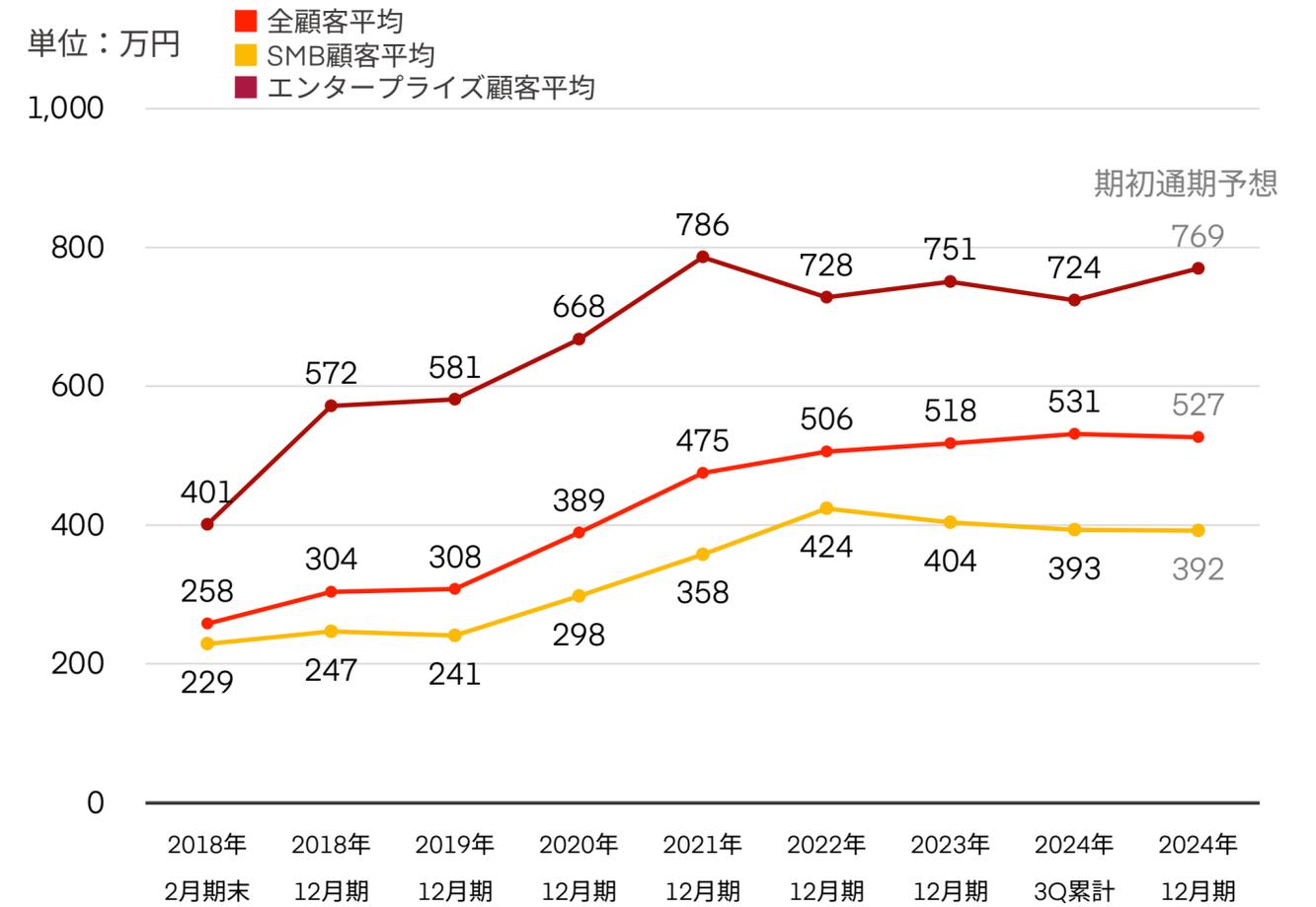
## 重要KPIの推移（年度）

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、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

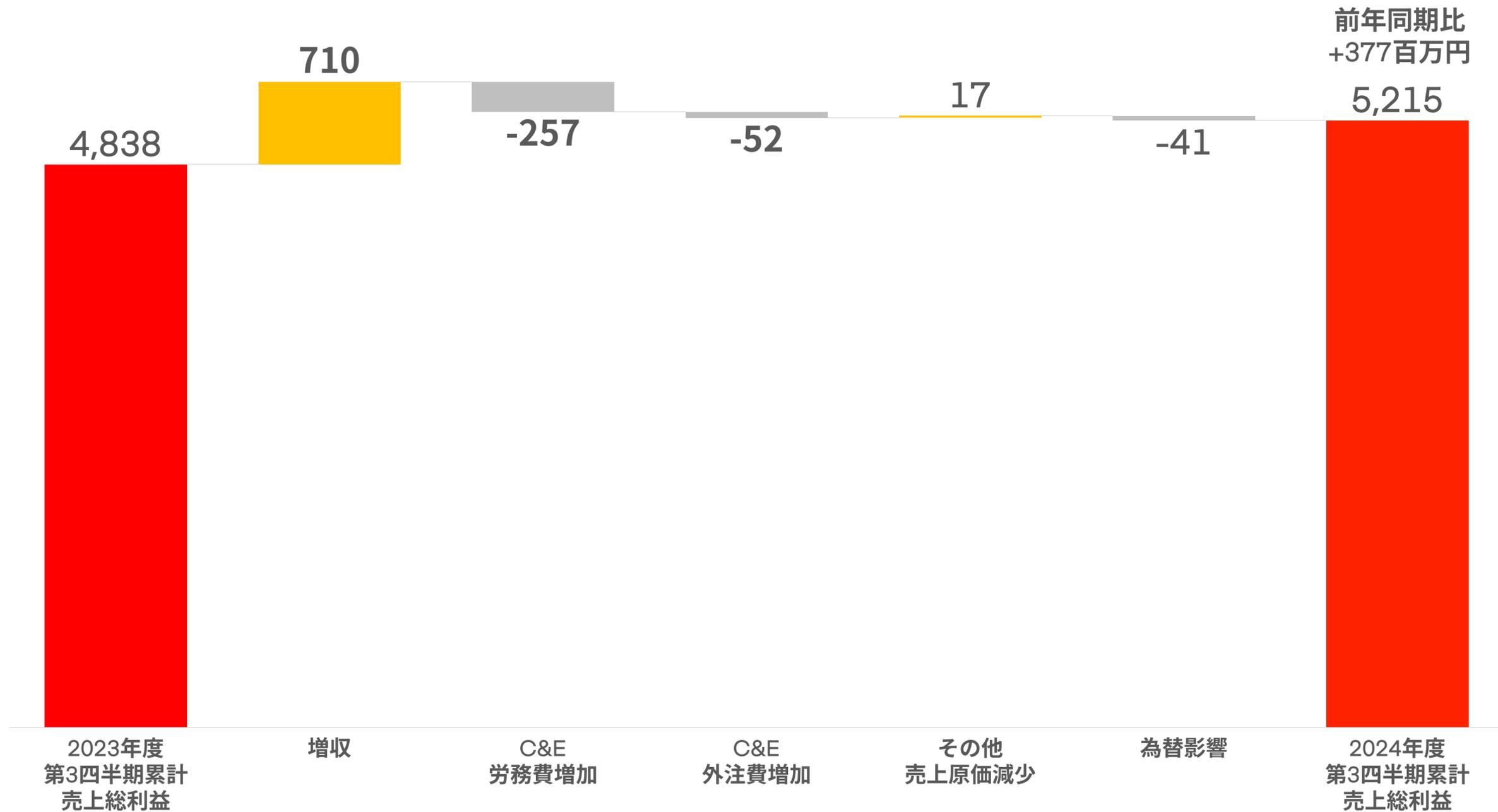


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

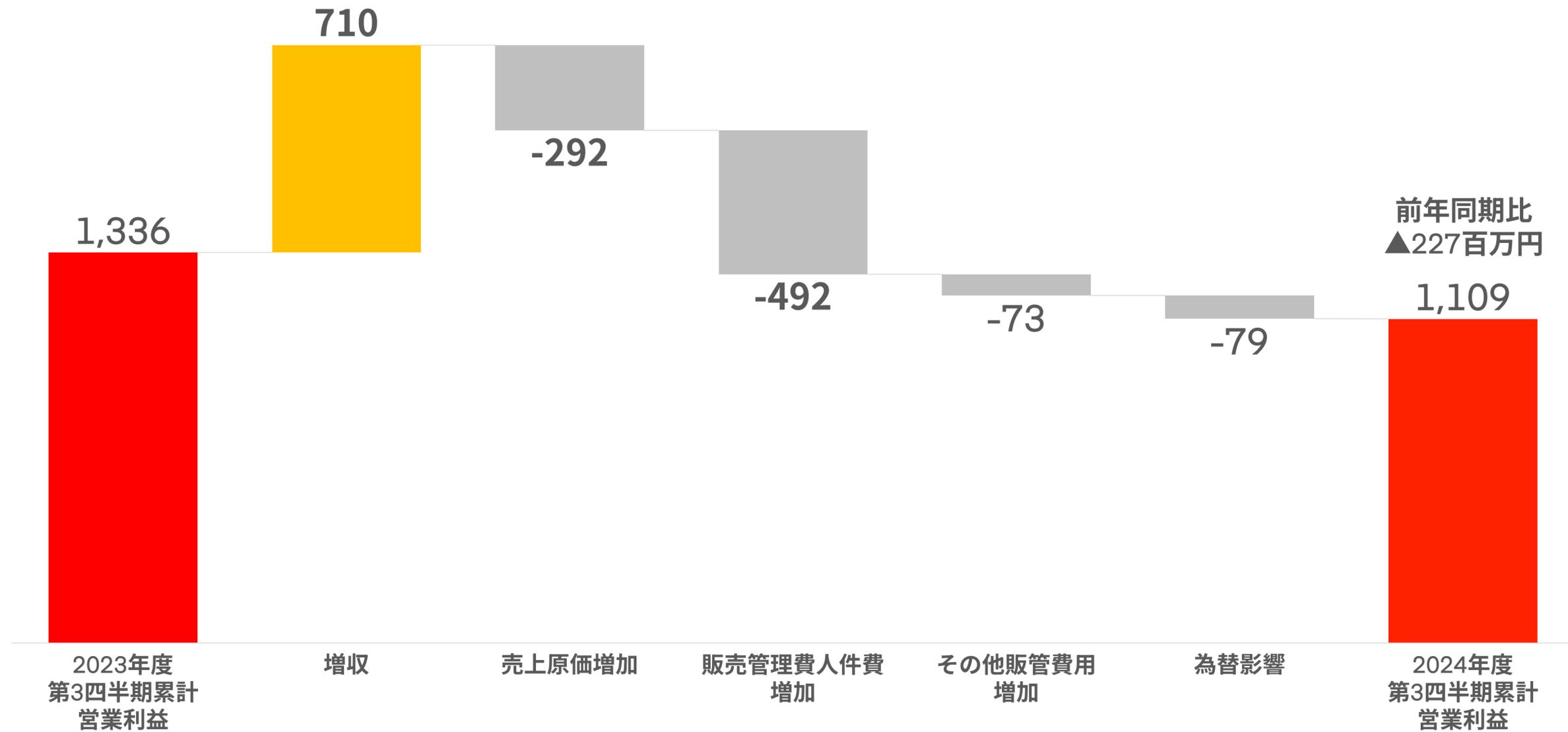
## 売上総利益増減要因（前年同期比）

クリエイティブ&エンジニアリングにおける受注増加により710百万円の増収  
円安による為替影響は41百万円はあったものの、前年同期比で377百万円の増益



## 営業利益増減要因（前年同期比）

稼働率の低下および積極的な採用の継続により販売管理費の人的費が増加  
 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227百万円の減益



## 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9月末	増減額	主な要因
流動資産	10,047	11,817	1,770	現金および預金の増加
うち現金及び預金	7,946	9,525	1,578	利益計上および短期借入金の増加
固定資産	1,811	1,792	▲19	
資産合計	11,859	13,610	1,751	現金および預金の増加
流動負債	2,035	2,928	893	短期借入金の増加
固定負債	324	367	43	
純資産	9,499	10,314	814	利益計上
負債・純資産合計	11,859	13,610	1,751	利益計上および短期借入金の増加
自己資本比率	80.1%	75.8%	—	

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 effect.

**3**

**2024年12月期業績予想の修正**

## 通期業績予想の修正

修正後の業績予想は、売上高は136.0億円（期初予想比▲9.6%）、  
営業利益は15.0億円（期初予想比▲30.6%）、経常利益は15.1億円（期初予想比▲34.0%）  
売上高は前年比+8.7%の増収だが、営業利益以降の段階損益では減益となる見通し

	2024年度 期初通期業績予想	2024年度 修正通期業績予想	期初予想比	2023年度 実績	増減率
売上高	15,061	13,607	▲9.6%	12,517	8.7%
売上総利益	7,970	6,988	▲12.3%	6,545	6.8%
売上総利益率	52.9%	51.3%	—	52.3%	—
EBITDA (1)	2,367	1,702	▲28.1%	1,968	▲13.5%
営業利益	2,162	1,500	▲30.6%	1,775	▲15.5%
営業利益率	14.4%	11.0%	—	14.2%	—
経常利益	2,299	1,516	▲34.0%	2,279	▲33.5%
当期純利益	1,780	1,076	▲39.5%	1,569	▲31.4%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00600円

0.00600円

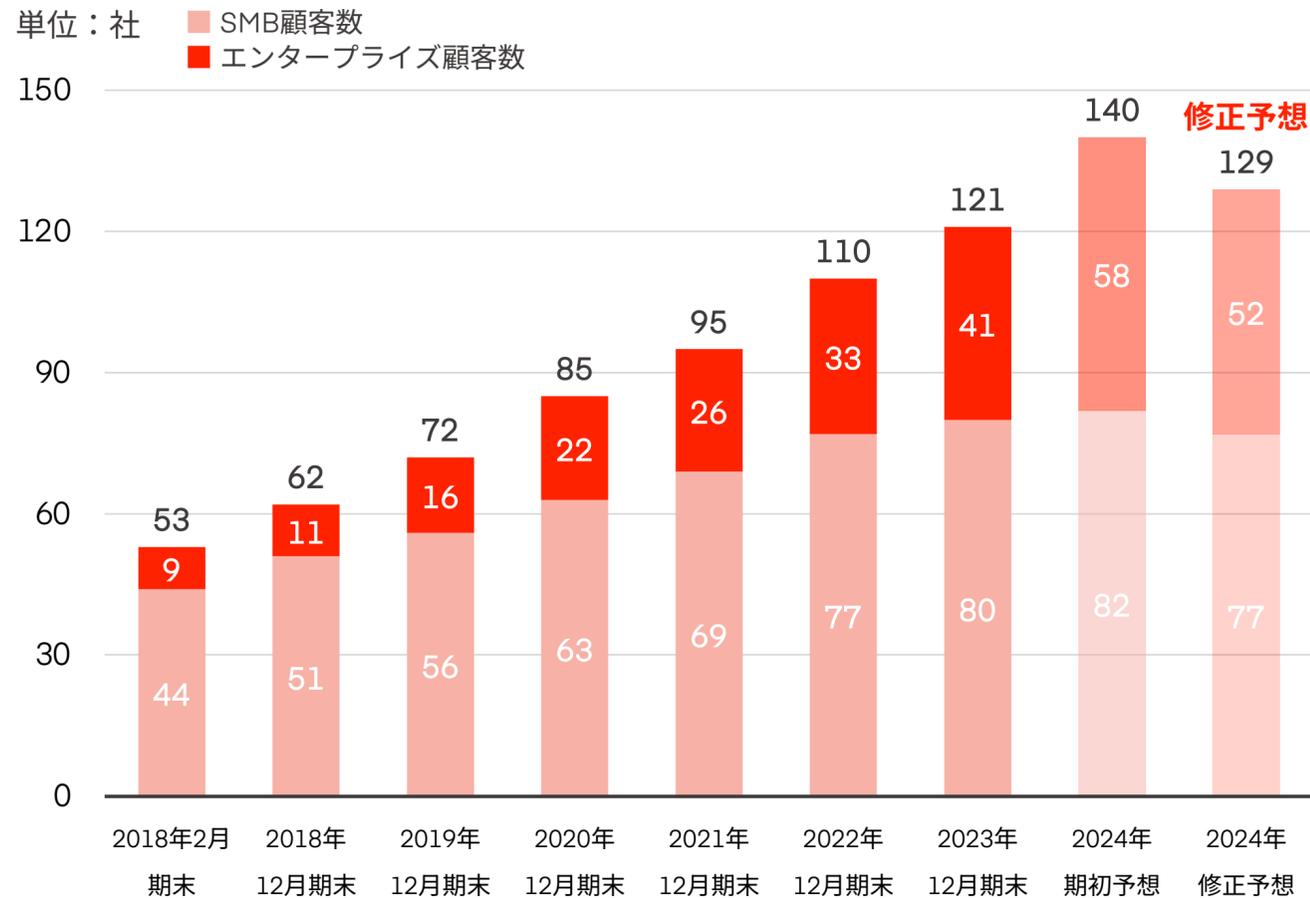
0.00590円

(1) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

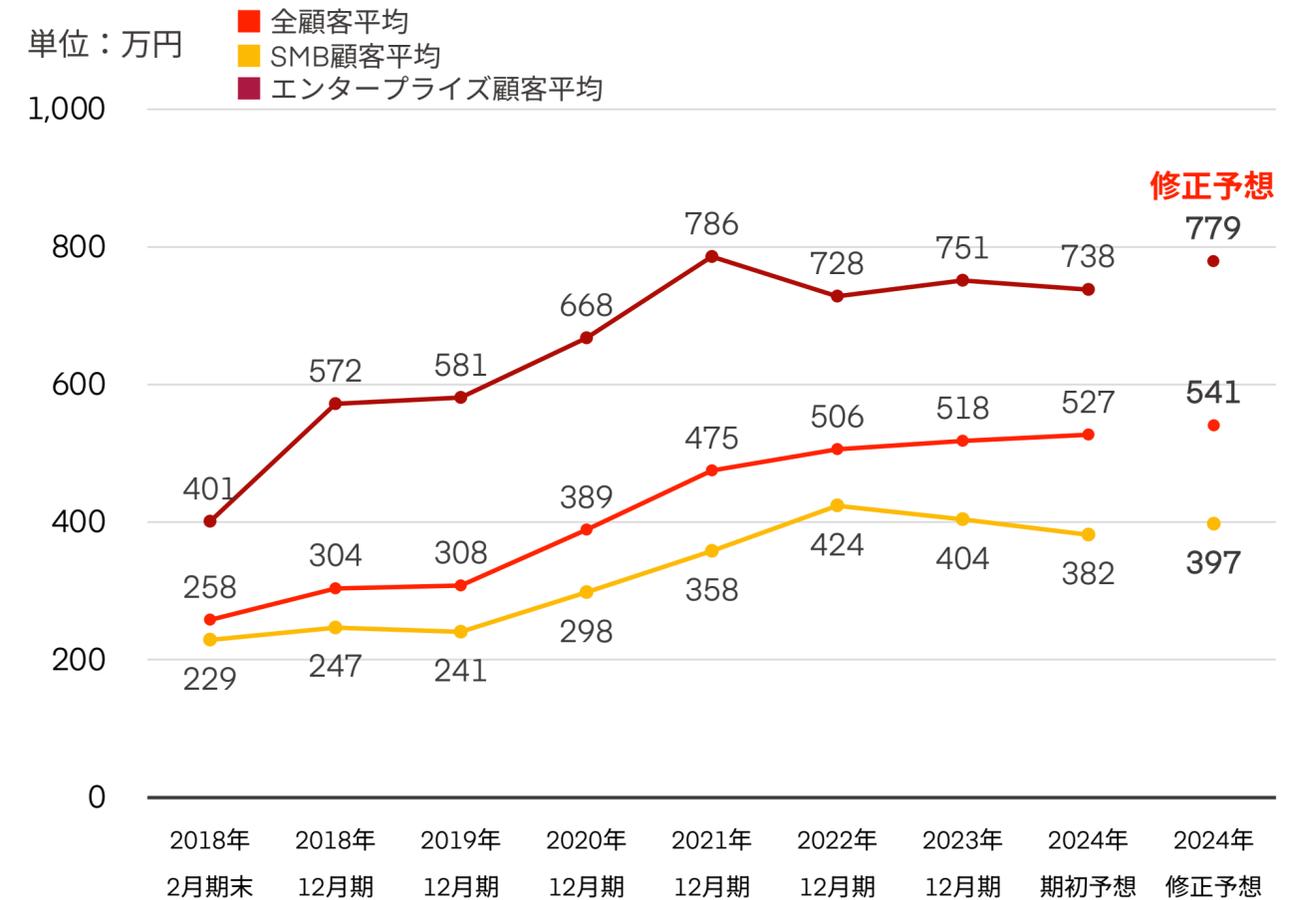
## 修正予想（重要KPI）

ストック型顧客の獲得が期初予想通りに進捗せず、2024年末の着地は129社と予想  
ARPUについては期初予想を上回る水準での着地となる見通し

### ストック型顧客数の推移



### 月額平均顧客売上（ARPU）の推移

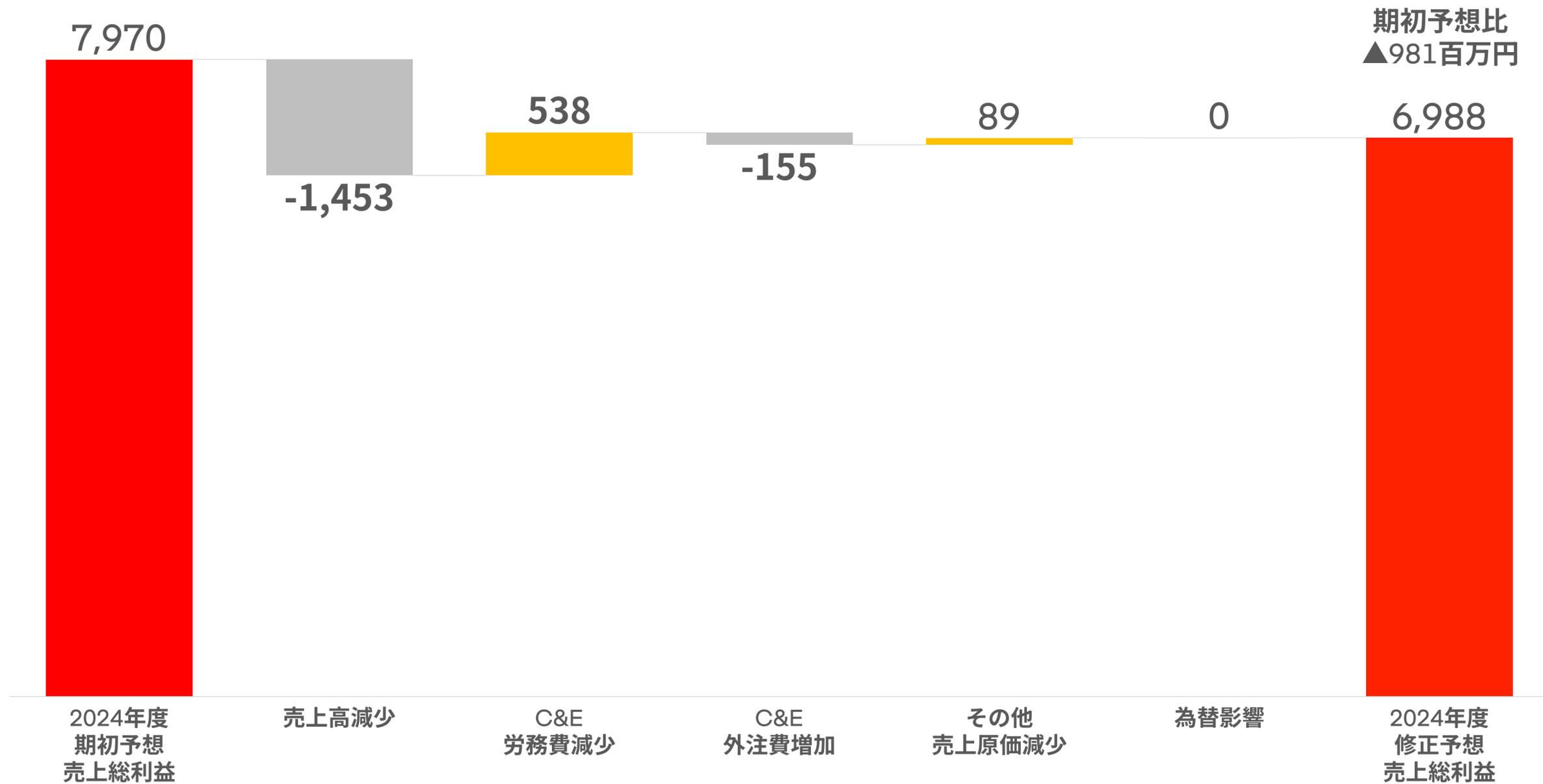


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

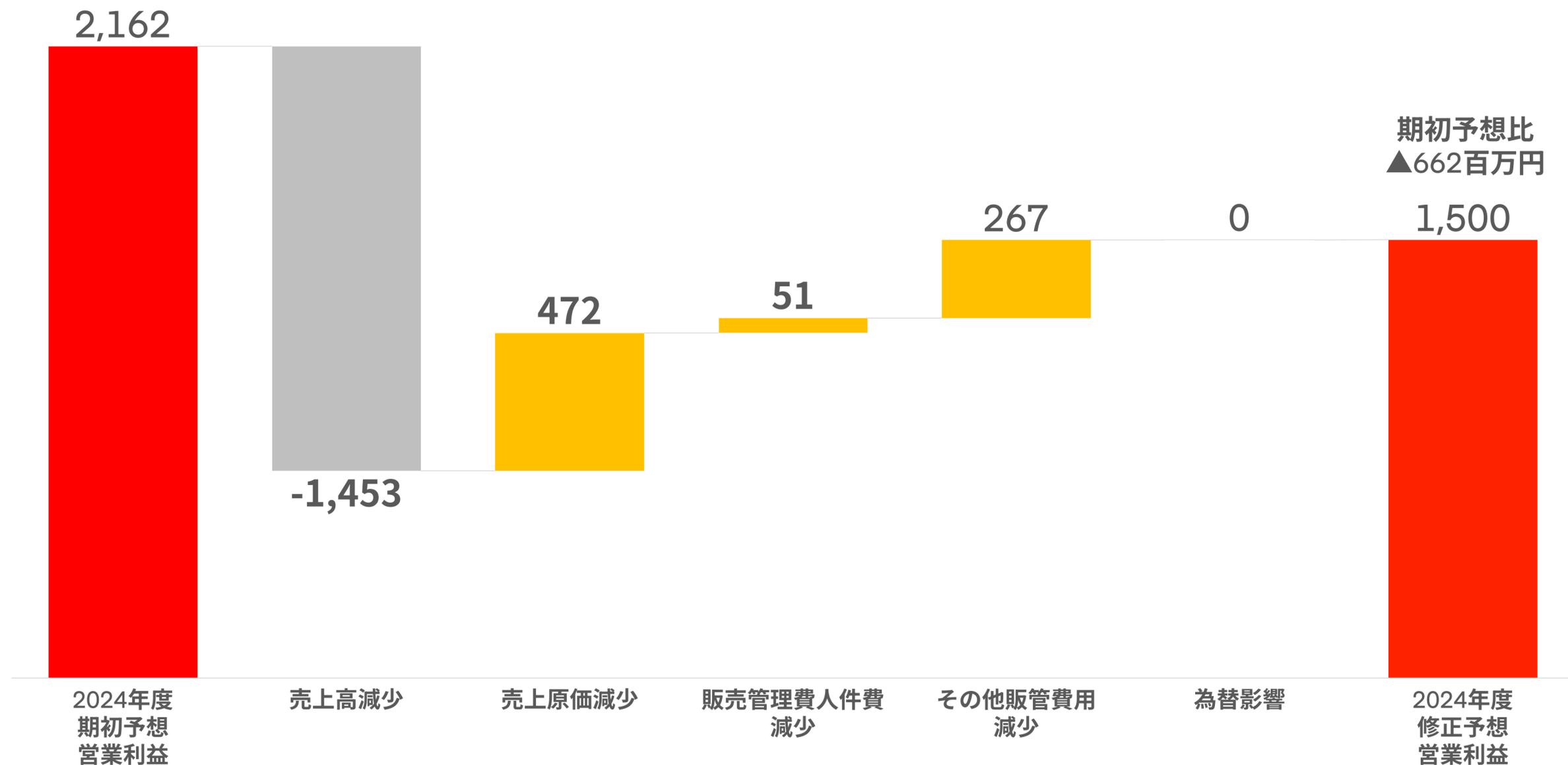
## 売上総利益増減要因（期初予想比）

新規大型案件の獲得不足が影響し売上高1,453百万円減少、  
売上総利益の通期業績予想は期初予想に対し▲981百万円減少



## 営業利益増減要因（期初予想比）

売上高の減少が主要因となり営業利益の通期業績予想は期初予想に対し▲662百万円減少  
為替レートは期初予想と同水準のため増減なし



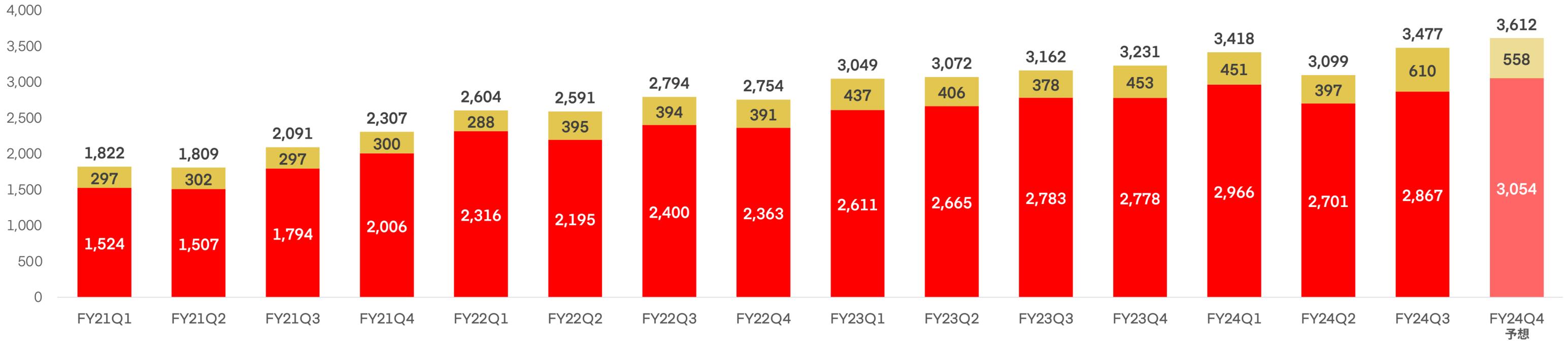
## 第3四半期の振り返りと今後の対応

Bad		第3四半期の振り返り	今後の対応
Creative & Engineering	新規顧客および大型案件の獲得	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業組織の変更、オペレーション改善により、足元のKPIは改善傾向にあるものの、改善には時間を要し期初予想の売上高とKPIの達成は困難な状況</li> <li>SMB向けの売上は期初予想水準となる見通しだが、エンタープライズ向けの売上は期初予想に未達</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オペレーション改善を継続する</li> <li>営業KPIの向上と受注金額の増加を図る</li> <li>人材と案件の適切なマッチングで稼働率の向上を図る</li> </ul>
	稼働率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>期初予想に対し受注が不足したことにより稼働率が減少し販売管理費の人件費が増加</li> <li>案件獲得により稼働率の向上が可能な状態</li> </ul>	
Good		第3四半期の振り返り	今後の対応
Creative & Engineering	ベトナム法人による営業活動とデリバリー	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム法人による欧米企業向けのプロジェクトが稼働中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業活動の強化、デリバリー体制の拡充により成長を実現する</li> </ul>
	新規事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>ALLLY（プロアーティスト向けのファンコミュニティシステム）の2024年度第3四半期売上高は過去最高</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業規模のさらなる拡大を目指す</li> </ul>
Talent Platform	営業活動の進捗	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2四半期以降に取り組んだ施策により営業活動の課題は解消</li> <li>2024年度の通期では期初予想に近い水準での着地となる見込み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>KPIモニタリングの強化、オペレーションのさらなる改善、顧客との関係強化などに継続的に取り組む</li> </ul>
Others	為替レートの推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2四半期は円安ドン高が期初予想よりも進行</li> <li>第3四半期では期初予想通りの実績</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通期では期初予想通りの平均為替レート（1ベトナムドン）0.00600円を見込む</li> </ul>

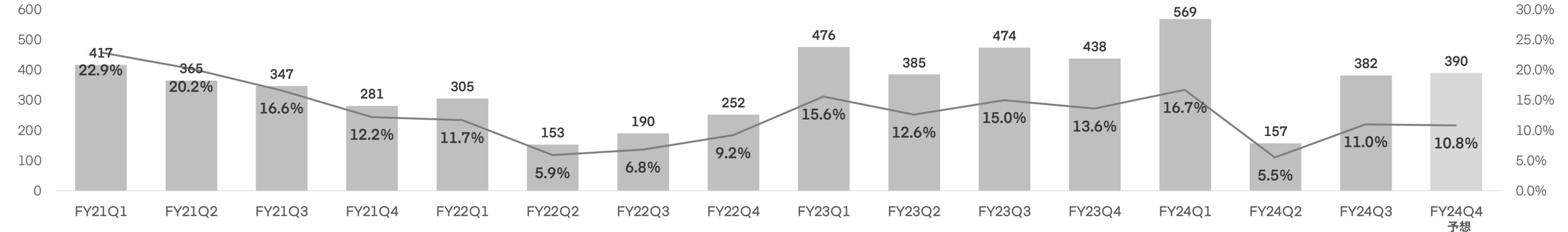
## 売上高および営業利益の推移

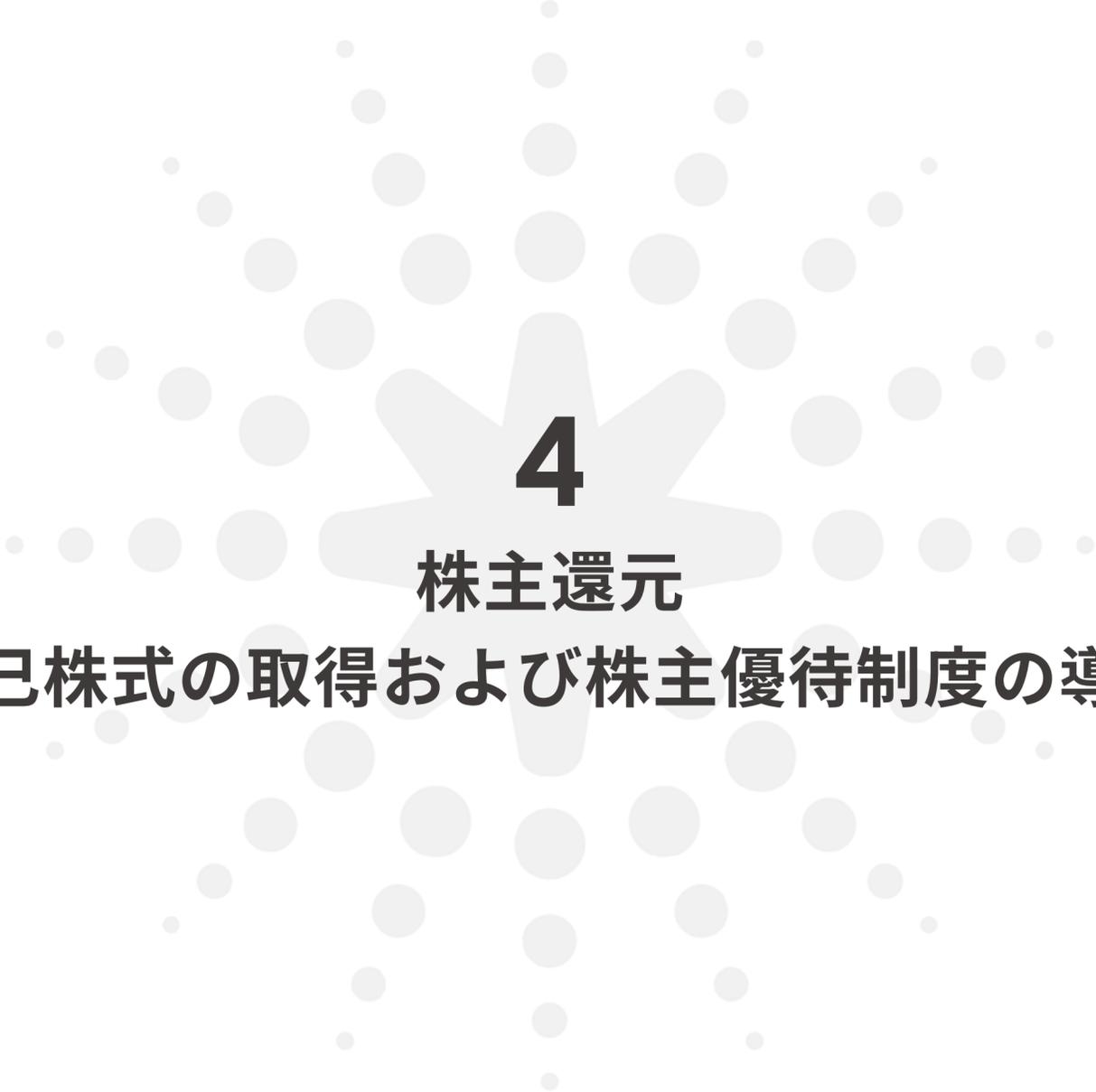
2024年度第4四半期の売上高は過去最高の36億円の見込んでおり、来期以降も売上高の成長を目指す  
 営業利益は2024年度第2四半期以降は増加傾向、売上高の増加と稼働率の向上による利益拡大を図る

単位：百万円 ■ クリエイティブ&エンジニアリング売上高 ■ タレントプラットフォーム売上高



単位：百万円 左軸：営業利益 右軸：営業利益率



A decorative background featuring a large, light gray star shape in the center. Surrounding the star are numerous circles of varying sizes, also in light gray, scattered across the page. The overall aesthetic is clean and modern.

# 4

## 株主還元

(自己株式の取得および株主優待制度の導入)

## 株主還元（自己株式の取得および株主優待制度の導入）

安定した財務基盤をもとに事業成長への投資を継続する方針を維持しつつ、株主の皆さまへの還元を目的に自己株式の取得と株主優待制度の導入を実施

### 株主還元 の方針

- これまで将来の事業拡大と財務体質の強化のため内部留保の充実を優先し、安定した財務体質を構築
- 資金活用として既存事業の拡大やM&A等への投資、株主還元を検討する段階に進展
- 株主還元策として上場後初の自己株式取得を実施、株主優待制度を導入
- 今後も、内部留保の充実状況及び事業環境を勘案しながら株主還元を検討

### 自己株式取得の概要（2024年11月13日付取締役会決議内容）

取得株式総数	1,000,000株（上限） 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.63%
取得株式総額	700,000,000円（上限）
取得期間	2024年11月14日～2025年2月28日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

### 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」を導入
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	優待利回りは最大4.92%
詳細	次ページで説明

## 株主優待制度の詳細

株主還元の充実に目的に(株)ウィルズが提供する「プレミアム優待倶楽部」を導入  
優待利回りは最大で4.92% ※

## 「Sun Asterisk 優待倶楽部」概要

サイト名称	Sun Asterisk優待倶楽部
サイトURL	<a href="https://sun-asterisk.premium-yutaiclub.jp/">https://sun-asterisk.premium-yutaiclub.jp/</a>
優待内容	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>特設サイト「Sun Asterisk優待倶楽部」掲載商品</li> <li>「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』</li> </ul>
贈呈時期	毎年3月
対象株主	<p>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</p> <p>※ 2024年11月12日終値542円を基準に算出</p>

## 保有株式数に応じた優待利回り

保有株式数	付与ポイント	優待利回り
600株未満	0ポイント	0%
600～899株	5,000ポイント	1.03%～1.54%
900～999株	10,000ポイント	1.85%～2.05%
1,000～1,999株	15,000ポイント	1.38%～2.77%
2,000～2,999株	40,000ポイント	2.46%～3.69%
3,000株以上	80,000ポイント	～4.92%

## 交換可能な商品例





**5**

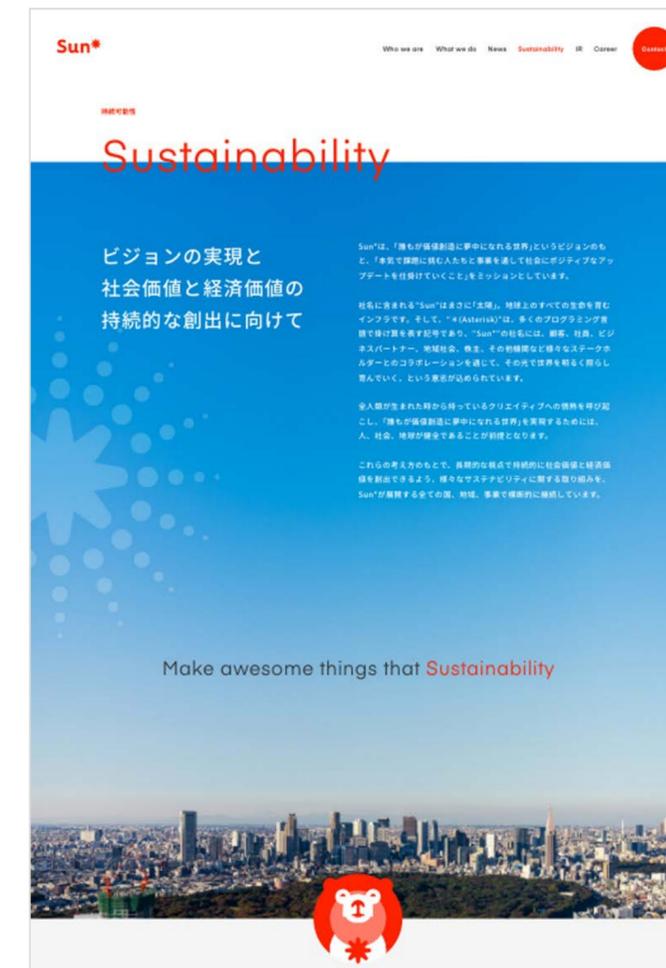
**Appendix**

## 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>

## 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-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.