

Sun*

個人投資家向け会社説明会

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2026.05.17



1. 会社概要
2. AI時代におけるSun*の実績
3. 業績および今後の取り組み
4. 株主還元
5. 質疑応答



1

会社概要



MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER

Sun*

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

設立 2013年

従業員数 (1) 2,060

Sun Asterisk : 500
 Sun Asterisk Vietnam : 1,222
 Sun Asterisk Software Development : 35
 Sun terras : 132
 NEWh : 26
 Trys : 60
 GlobalGear : 49
 MIXSENSE : 36

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 (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 (2025年12月期実績)

売上高 (2) 148.3億円

営業利益 (2) 10.5億円

EBITDA (2) (3) 12.6億円

売上高CAGR (4) 32.9%

その他指標

ユニーク顧客数 (5) 285社

月額平均顧客単価 (6) 506万円

月次平均取引継続率 (7) 92.6%

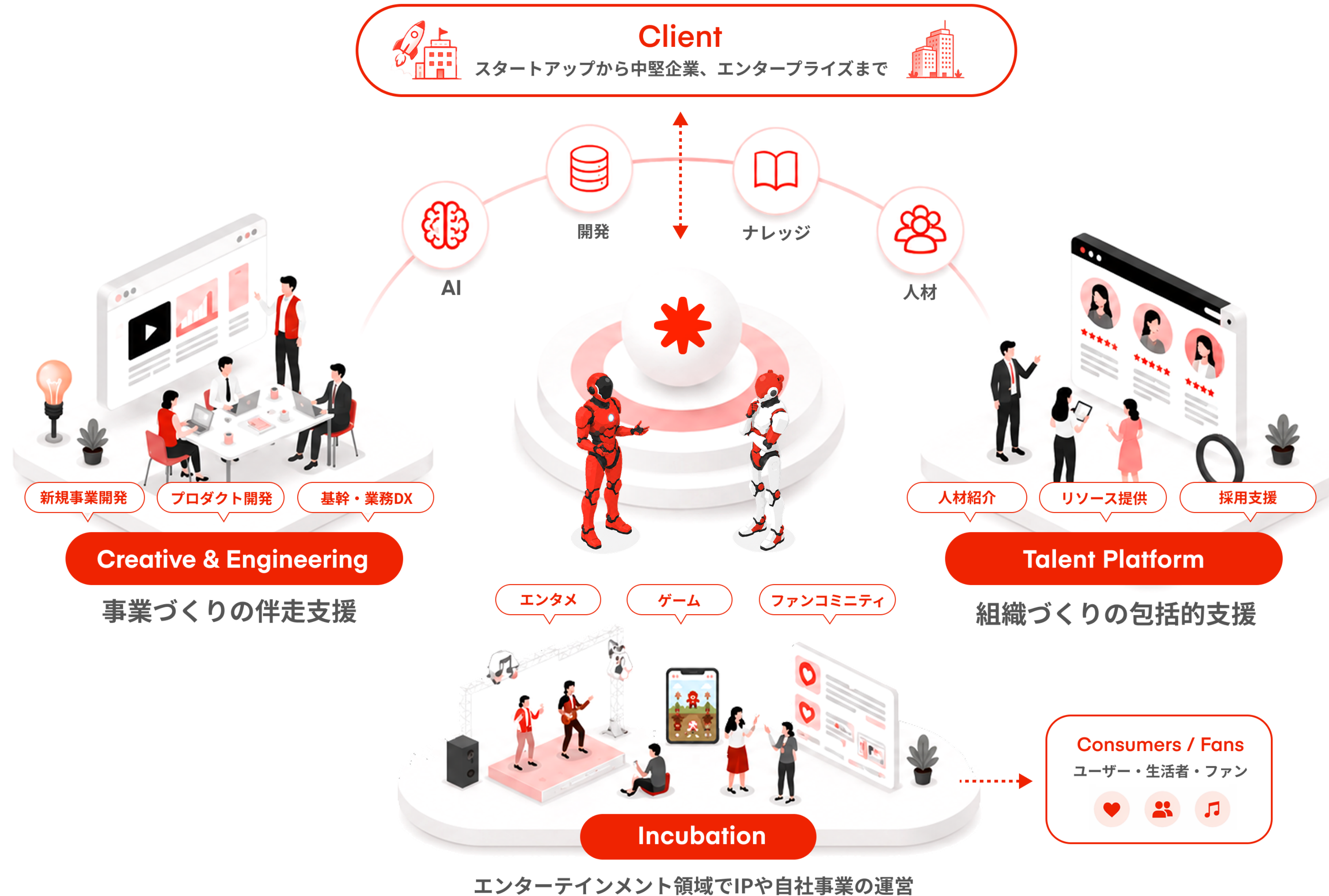
(1) 2026年3月末実績 (有期雇用等含む)
 (2) 2025年12月期実績
 (3) EBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却費
 (4) 2016年2月期から2025年12月期の年平均成長率

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



Digital Creative Studio

事業創造を加速する、クライアント支援と事業創出を融合した価値創造スタジオ



3つのサービスラインで構成する売上ポートフォリオ

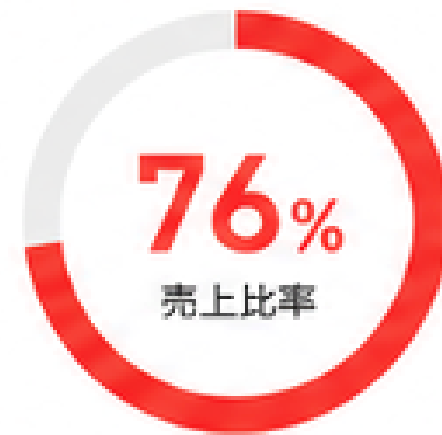
収益基盤・安定収益・成長オプションを組み合わせ、持続的な成長を実現

主力事業



Creative & Engineering

プロダクト開発・DX支援



- 新規事業・プロダクト開発
- モダナイゼーション・基幹システム開発
- AI実装・業務DX・保守・運用



売上の柱。顧客数・案件規模・単価の増加が売上に影響

安定収益



Talent Platform

人材・開発リソース提供



- 常駐型エンジニアリング (SES)
- 人材紹介・リソース提供
- 採用支援・内製化支援



SESを中心とした安定的な収益

成長余地



Incubation

新規事業・自社IP開発



- 自社IP開発 (エンタメ・ゲーム等)
- ファンコミュニティ・プロダクト運営



自社IPを保有
IP成功時の売上ポテンシャル



3サービスラインのシナジー



人材・チームの最適配置



ナレッジ・データの共有



顧客基盤の連動

構想から事業成長まで伴走する独自モデル

Sun*は業種分類上は「SI・ソフトウェア開発」に位置づけられるが、AIを軸に、戦略・UX/UI・開発・クラウド/セキュリティ・人材基盤・自社事業創出を一体で提供し、継続的な価値創出を実現

コンサルティングファーム



- 🎯 戦略・構想中心
- 👥 上流支援・大規模変革に強み

戦略・構想領域に強み

Sler



- 💻 システム導入・開発中心
- ⚙️ プロジェクト単位で提供

システム実装領域に強み

Sun*

1 構想・戦略



事業アイデア
・戦略立案

2 UX/UIデザイン



ユーザー体験設計
・UI/UX

3 開発・実装



プロダクト開発
・AI実装

4 運用・グロース



データ・クラウド
・セキュリティ

5 人材基盤



グローバル人材
プラットフォーム

6 自社事業創出



自社IP、
ToC事業の企画

戦略・UX/UI・実装・AI・クラウド/セキュリティ・人材基盤・自社事業創出を一体で持ち、継続的な価値創出を実現

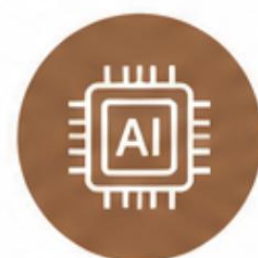
Digital Creative Studio

グローバル体制 × 一気通貫 × AI駆動開発で
クライアントの事業成長を支援



一気通貫の支援力

- ・新規事業から既存事業拡張まで、構想から運用まで一気通貫
- ・BCTケイパビリティ（Business / Creative / Technology）
- ・上流のコンサルから実装・運用まで対応可能



AI駆動の開発力

- ・人とAIの協働による、再現性ある価値創出
- ・AI駆動型SDLCを全社導入
- ・AI駆動開発のための独自プラットフォーム



グローバル開発基盤

- ・日本400名+、ベトナム1,000名+の豊富な開発リソース
- ・世界4ヶ国12校の理工系トップ大学と連携
- ・累計1,000名以上の日本企業就職実績



豊富な実績と信頼

- ・大手から成長企業まで、幅広い業界での支援実績
- ・大手金融・航空・製造業・インフラ等、幅広い業界
- ・新規事業から基幹システムまで、領域も多様

 **1,400名**

日本 400名 + ベトナム 1,000名

 **670社**

累計取引社数

 **1,300+**

累計プロジェクト数

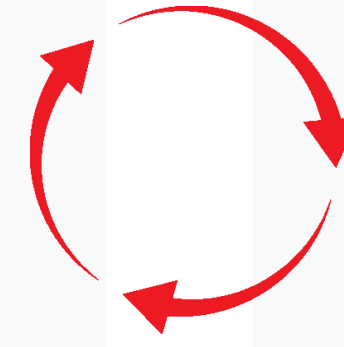
圧倒的な開発体制と、AI駆動による一気通貫の支援力で、クライアントの事業成長を支援

事業創造と業務変革の両面から、企業の成長を実現

新しい価値創出

新規事業・プロダクト開発

新規事業の立ち上げやプロダクト開発を通じて、
新たな価値創出を支援



価値創出と
変革の循環

既存事業の変革

モダナイゼーション・業務DX

レガシーシステムの刷新から業務DXまで、
事業基盤の変革を支援

構想

設計

実装

Business

Creative / UX

Technology

AI活用ノウハウを備えた
BCTケイパビリティ

AI

実行を支える
開発体制

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+

ベトナムスタジオからのメッセージ

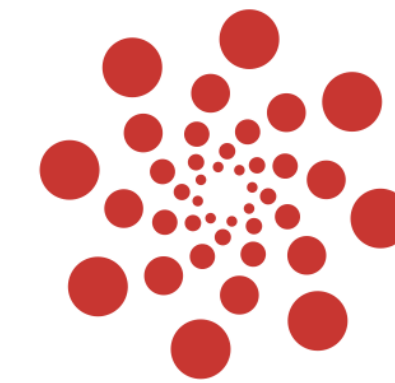


ベトナム拠点で活躍する開発メンバーから、Sun*の3つのコアバリュー「AIM HIGH」「Be Agile」「わっしょい」そして日々の取り組みについてメッセージをお届けします。

3つのコアバリュー



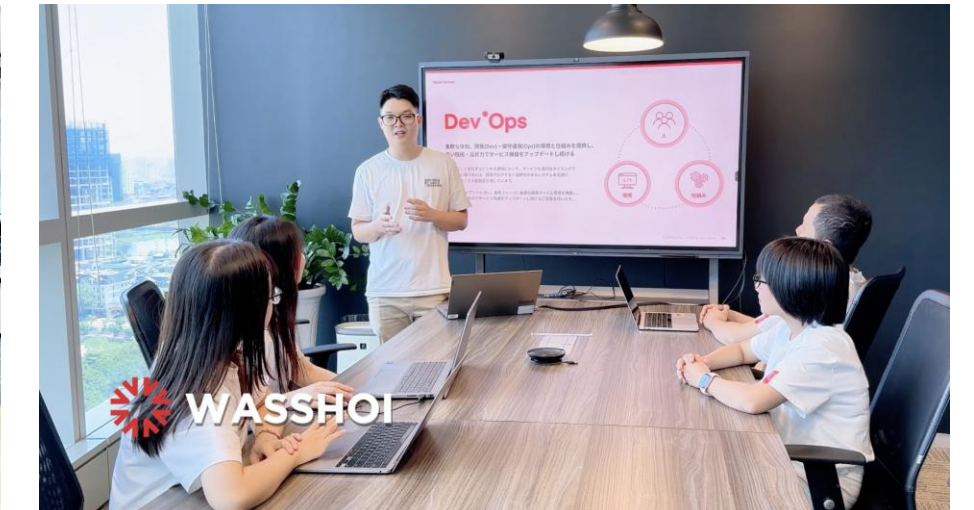
AIM HIGH



BE AGILE



WASSHOI



国家基準に認定されたSun* Vietnamの企業カルチャー



「ビジネス文化標準認定」で最高位に認定 全国10社の代表企業として選出

フォーラムにはマイ・ヴァン・チン副首相（当時）も出席し、企業文化の重要性について講演しました。

Sun* Vietnamはこのたび、ベトナム企業文化発展協会とベトナム国家産業・エネルギーグループ（Petrovietnam）が主催する「ベトナム・ビジネス文化標準認定（Doanh nghiệp đạt chuẩn văn hóa kinh doanh Việt Nam）」において、最高位である「Dẫn dắt（リーディング／牽引）」レベルに認定されました。

本認定は、国家基準に基づき優れた企業文化を構築・実践している企業を表彰する制度です。Sun* Vietnamは、全国の認定企業の中から最高位「Dẫn dắt」レベルに選出された10社のうちの1社として表彰されました。

「Dẫn dắt」レベルは、企業文化の模範として他企業への波及効果を持ち、社会や企業コミュニティへ積極的な影響を与える企業に授与される最高評価です。また、政府との政策対話や企業文化推進において先導的役割を果たす企業としての期待も込められています。

Sun* Vietnamはこれまで、コアバリューに基づく組織運営、人材育成、持続可能な企業文化づくりを継続的に推進してきました。今回の認定は、そうした取り組みが高く評価されたものです。授賞式は2026年3月21日、ハノイで開催された「国家ビジネス文化フォーラム 2026」にて行われ、ベトナム副首相をはじめ、各省庁、国内外企業ら700名超が参加しました。

Creative & Engineeringの支援事例

新規事業から基幹システムまで、一気通貫で開発を支援



670社 1,300以上 の開発支援実績

2025年12月末時点



新規事業・プロダクト開発



住信SBIネット銀行／日本航空
JALマイレージバンクアプリ



大和証券
資産プラットフォーム『D-Port』



JT（日本たばこ産業）
マインドフルネス実践アプリbeSelf



タイミー
スキマバイト、スポットワーク

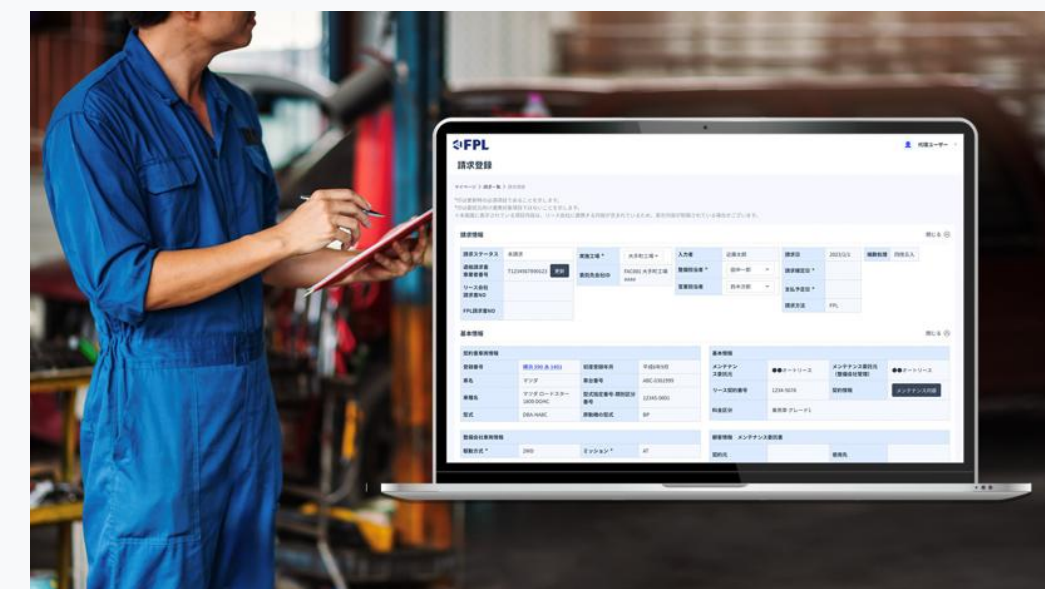
業務DX・基幹システム開発



ダイキン工業
物流関連システム



大手ヘルスケア企業
クラウド型メンタルヘルス管理システム



FLEET PITLOCK
自動車整備プラットフォーム



日本瓦斯
基幹システムの機能開発

Creative & Engineeringの支援事例



au Ponta ポータルの
プロダクトデザイン
KDDI株式会社



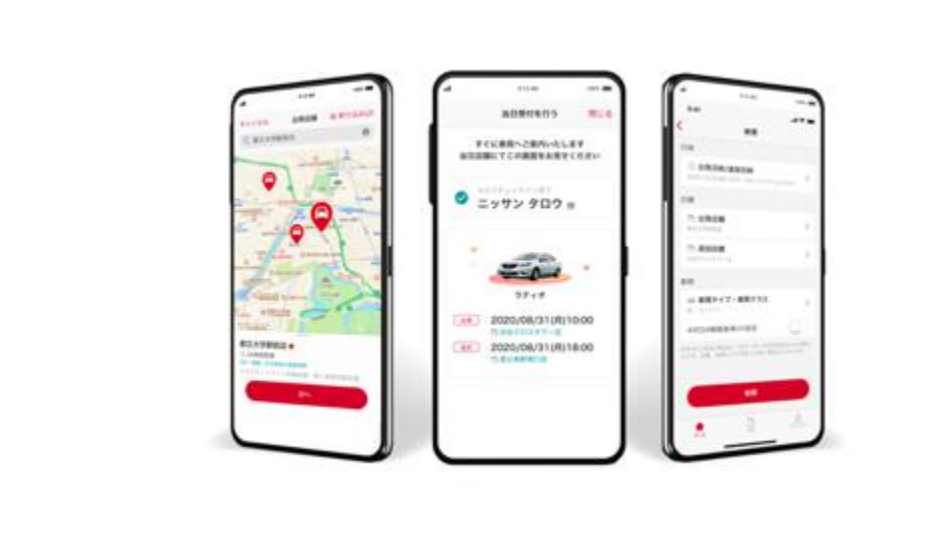
マインドフルネス実践アプリ beSelf
JT（日本たばこ産業株式会社）



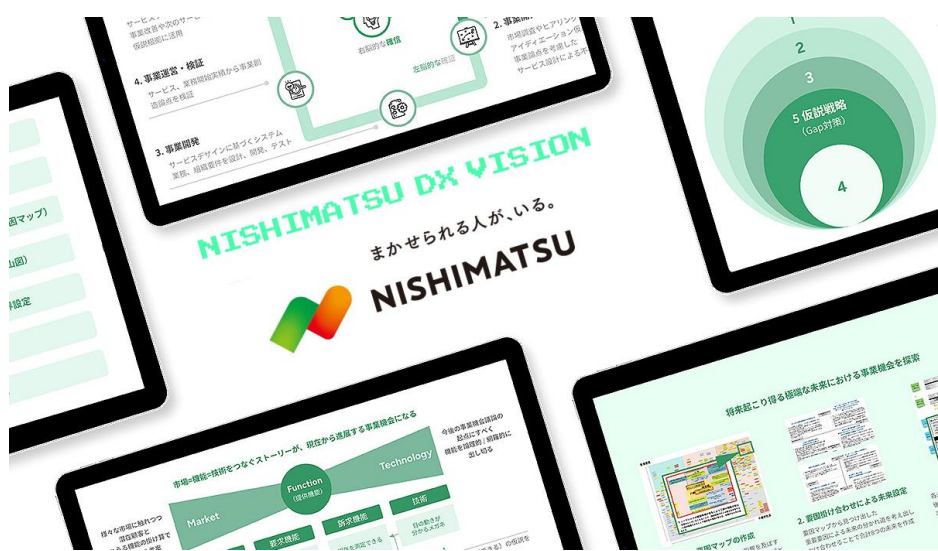
GLP ALFALINK 公式アプリ
日本GLP 株式会社／株式会社モノフル



elgana（エルガナ）
NTTビジネスソリューションズ株式会社



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



DXロードマップ共創プロジェクト
西松建設株式会社



Fan Marketing Platform
Sony Block Solutions Singapore



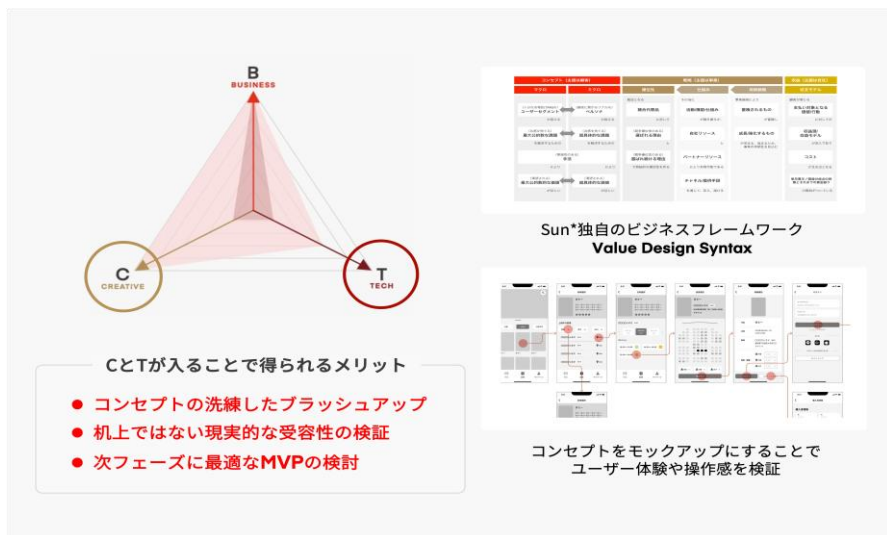
オンラインストア/アプリ
ミスターマックス・ホールディングス



楽曲管理システム KENDRIX
日本音楽著作権協会（JASRAC）



健康応援サービス「ピアコネ」
株式会社All Right／T&D保険グループ



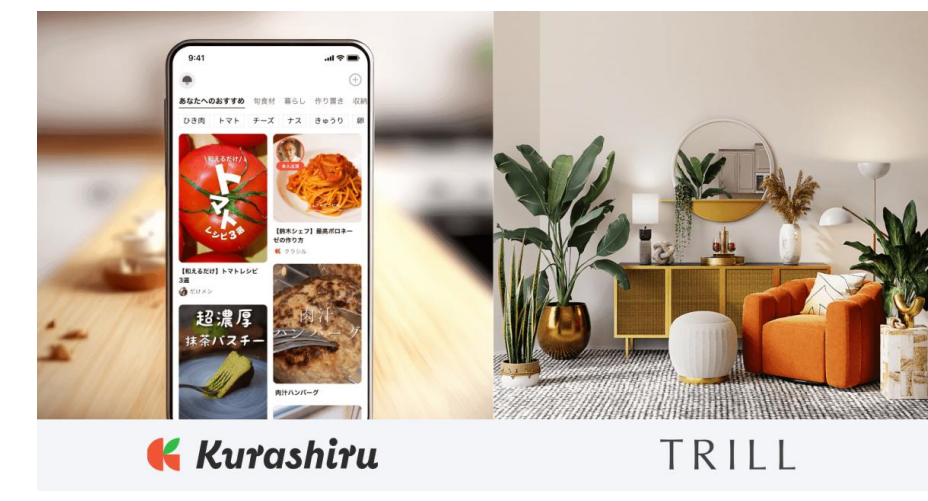
アクセラレーションプログラム
セブン銀行



BIツールとRPA導入支援
ローソン



「北欧、暮らしの道具店」のスマホアプリ
クラシコム



料理レシピ動画サービス「クラシル」
dely株式会社



実績サイトにて更新中

<https://sun-asterisk.com/service/development/works/>

Talent Platformとは：採用・人材戦略へ変換するハブ

C&Eと連動し、採用・人材供給・育成までを一気通貫で支える“組織づくり”を伴走



Talent Platform 提供サービス



中途採用領域

HR Catalyst / Hands on
即戦力人材紹介・採用戦略支援



教育 & 新卒採用領域

xseeds
グローバルなTech人材の育成・排出



国内SES

Sun terras
必要な開発リソースを継続的に提供

競争優位の源泉となる人材エコシステム：人材供給力により、品質とスケールを両立

世界4ヶ国・12校の理工系有力大学との無償教育連携



ベトナム 6校 インドネシア 2校 マレーシア 1校 ブラジル 3校

例：ハノイ工科大学、ダナン工科大学、ガジャ・マダ大学、マレーシア工科大学など



人材育成から生まれた成果 (2025年12月末時点)

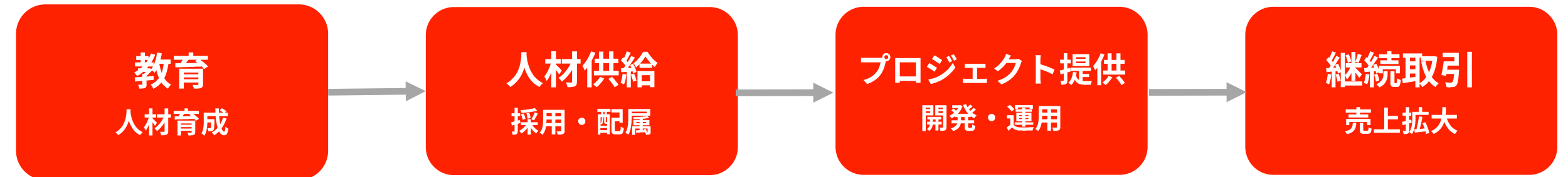
日本企業への就職
1,200名以上

現在の受講生数
2,800名

教育機会の提供
累計 **6,000**名以上

安定的な人材供給により、品質と供給能力を両立

教育・採用・実務をつなぐ一体型の人材エコシステム



人材供給力が、継続的な事業成長を支える競争優位の源泉に

人材エコシステムの
3つの強み



安定的な人材供給力

教育連携によるパイプラインで、
継続的かつ安定的に人材を確保



高い品質と実行力

実務起点の教育とOJTにより、
即戦力人材を輩出し高い品質を実現



スケーラブルな供給体制

多国・多拠点の体制により、
大規模プロジェクトにも柔軟に対応

xseedsから羽ばたく、世界水準のIT人材

日本企業の採用現場からの評価



非常に優秀な学生ばかりで、採用枠の制約がなければ全員採用したいほどのレベル。

製造業A社



自分の将来像を明確に言語化でき人柄も謙虚で素直。日本でここまで自分を表現できる学生は稀。

IT企業B社



日本で働くことへの意欲と行動力が際立っており、勇気ある挑戦を高く評価している。

金融C社



技術力だけでなく市場理解も備え、1年目の社員が太刀打ちできないレベルと感じる。

SaaS企業D社



✓ 累計1,000名以上の日本企業就職実績 ✓ 現在の受講生 2,800名

グローバルIT人材の供給力が、Sun*の競争優位の源泉。継続的な事業成長を支える基盤として機能。

Incubationの概要

Sun*グループ内のエンジニア・クリエイター・事業開発人材を活用し、企画から開発・運営までを一気通貫で推進



エンターテインメント領域で消費者向けにサービスを提供

ALLY

プロアーティスト専用
ファンコミュニティシステムの企画・開発・運営

GLOBAL GEAR

スマートフォン向けゲーム会社
「カジュアルゲーム」を自社開発・運営

Trys

ゲーム・イラスト・漫画などの
エンタメコンテンツ制作を手がける
スマホゲーム業界向けの受託制作に強み

プロアーティストとファンをつなぐコミュニティプラットフォームを展開

ALLY



浜崎あゆみ



ONE OR EIGHT



末吉秀太



倅田來未



ファンコミュニティを通じた継続課金型の収益モデル

カジュアルゲームを中心に、世界中で“手軽に楽しい”体験を提供



リリースアプリ数

180本以上

※カジュアルゲームを中心に展開



累計アプリダウンロード数

1.25億回

※2025年時点



グローバルで展開

**世界中のユーザーに
楽しい体験を提供**

豊富な運営ノウハウとヒット作品の創出力がGLOBAL GEAR社の特徴

Trys

大型IPを含むゲーム・エンタメ領域において、イラスト・漫画・動画などのコンテンツ制作を手がけるクリエイティブ企業



継続的な収益を生み出す作品を複数保有



2

AI時代におけるSun*の実績

AI・DX投資拡大を追い風に成長

AI時代の脅威と機会、その両面を伴走できる構想～開発～実装の一気通貫体制

Sun*はこれら全成長領域を事業対象としており、複数市場の追い風を取り込める事業ポートフォリオ

Sun*の事業領域

「AIは脅威」と語られる中、Sun*は構想～実装まで伴走し、企業のデジタル投資全体に関与

1 既存事業の変革
(DX・モダナイゼーション)

モダナイゼーション インテグレーション 業務DX 運用・セキュリティ

2 新しい価値創出
(新規事業・プロダクト開発)

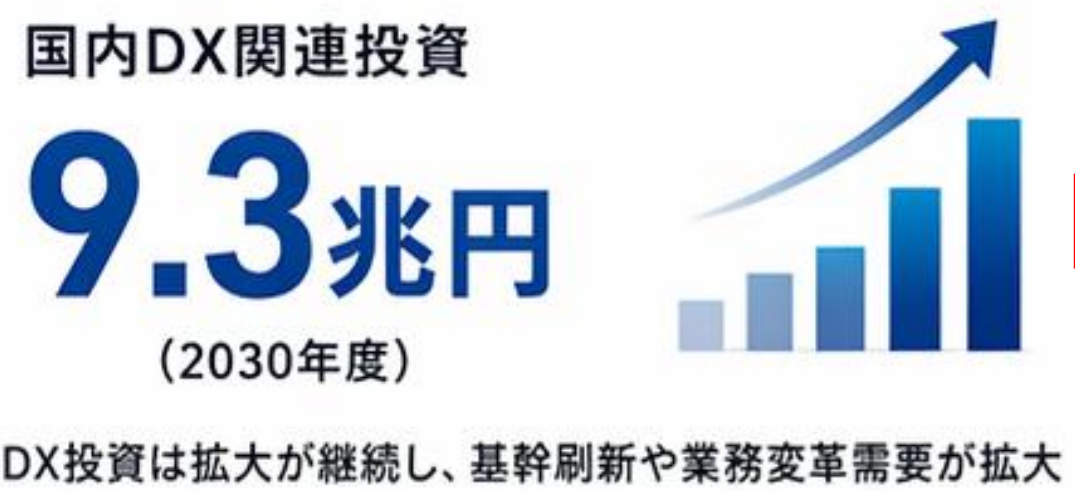
新規事業開発 プロダクト開発 顧客接点DX

3 成長を支えるデジタル基盤
(AI・クラウド)

AI クラウド データ基盤 API DevOps

企業のデジタル投資 成長市場の動向

AI・DX関連市場は拡大基調にあり、Sun*の事業領域に追い風



**DX投資は
効率化から
成長投資へシフト**



Market Category	見込 (2024年度)	予測	CAGR
国内DX関連投資	5兆2,759億円 (2024年度)	9兆2,666億円 (2030年度予測)	約9.9%
ITモダナイゼーションサービス	1兆3,044億円 (2025年度)	2兆1,234億円 (2030年度予測)	10.2%
国内クラウド市場	9兆7,084億円 (2024年度)	19兆1,965億円 (2029年度予測)	14.6%
国内AIシステム市場	1兆3,412億円 (2024年度)	4兆1,873億円 (2029年度予測)	25.6%
国内情報セキュリティ市場	1兆7,995億円 (2024年度)	1兆9,458億円 (2025年度予測)※	年率約8%成長

出所：・富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」(2025年4月)・IDC Japan「国内ITモダナイゼーションサービス市場予測」(2026年2月)・IDC Japan「国内AIシステム市場予測、2024年～2029年」(2025年5月)・IDC Japan「国内クラウド市場予測、2025年～2029年」(2025年8月)・JNSA「2024年 国内情報セキュリティ市場調査報告書」(2025年7月)
※CAGRは公表値より当社算出 ※調査機関により『年』『年度』表記が異なる

AI時代の潮流とSun*の事業機会

AI導入は拡大する一方、企業価値向上や新たな価値創出への転換には大きな余地がある。

現状認識



AI活用は拡大、 価値転換は途上

- ✓ 企業でのAI利用は広がる一方、全社的な価値創出には課題
- ✓ 部分最適に留まる企業も多い

出典

McKinsey “The State of AI 2025” (2025年11月)
回答企業の88%がAIを業務利用するが、AIをスケールし、実質的な企業価値への転換は限定的。6%のみが「AI高パフォーマンス」として大きな価値を創出。

課題



生成AI活用は 効率化中心

- ✓ 多くの企業は、生成AIを業務効率化・コスト削減で活用
- ✓ 成長・新規事業への活用余地が大きい

出典

PwC Japan 「生成AIに関する実態調査」 (2025年6月)
日本企業の56%が生成AIを活用中だが、「期待を大きく上回る」を実感しているのは10%。米国45%との差は拡大。活用は「自社ビジネスの効率化」が中心、内向き活用が過半数。

機会・要件



人の創造性 実行力が重要

- ✓ AIは補助から自律実行へ過渡期。人の判断・監督が依然として重要
- ✓ AI・DX需要拡大に伴い、高度デジタル人材需要は継続

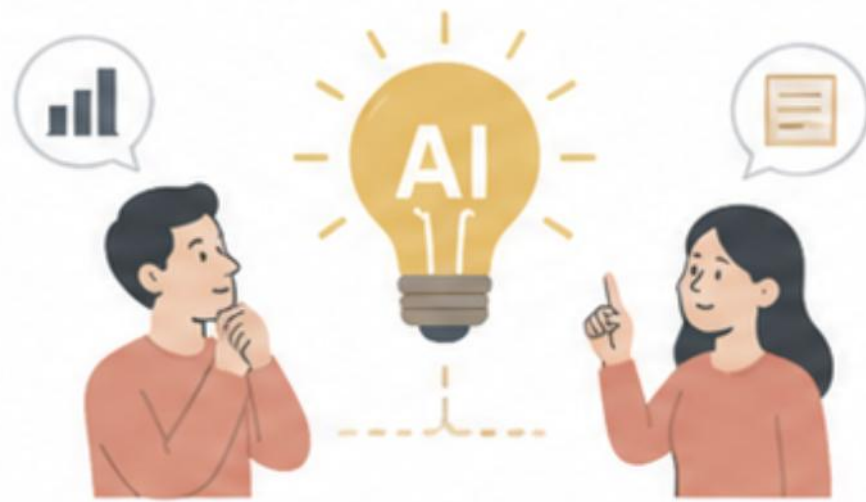
出典

IPA 「DX動向2025」 (2025年6月) 日本企業の85.1%がDX推進人材不足を認識。米国(約30%)と比べ著しく高い。
Anthropic “Anthropic Economic Index” (2025年9月)
Claude利用分析では、自律実行型対話が27%→39%へ上昇し移行が進行中。ただし人の判断・監督は依然重要。

Sun*の事業機会

AI導入は進む一方、企業価値向上や新たな価値創出への転換には大きな余地

構想フェーズ



AI領域の
新規事業創出
アイデアソン

双日テックイノベーション株式会社
商社系IT・新規事業

PoCフェーズ



AIを活用した
推し活アプリの
PoC

株式会社KDDIテクノロジー
情報通信・新規事業

実装フェーズ



AI駆動開発で
生産性50%
向上を目指す

株式会社ベネッセコーポレーション
教育大手企業・BtoC教育

Sun*は構想～PoC～実装の全フェーズで、企業のAI活用を伴走支援

AI活用、新規事業開発支援事例：双日テックイノベーション株式会社

ワークショップ設計からAI活用、議論の具体化まで一貫して伴走支援

短期間でAI領域の新規事業創出を形にするアイデアソンを支援

双日テックイノベーション株式会社のクラウドソリューション事業本部では、AI領域における新規ソリューション開発と、組織横断でのシナジー創出を目的に、2日間のアイデアソンを開催しました。AI活用を新規事業創出につなげたい一方で、限られた時間の中で多様なアイデアを生み出し、事業案として形にしていく場づくりが求められていました。今回Sun*は、その取り組みを支援するパートナーとして参画。ワークショップ全体の設計とファシリテーションを担い、生成AIを活用した独自ツールも取り入れながら、参加者の発想の拡張と議論の具体化を後押ししました。短期間ながら、今後の事業化検討につながる複数のアイデア創出を支援し、継続的な事業創造に向けた第一歩となる取り組みを実現しました。

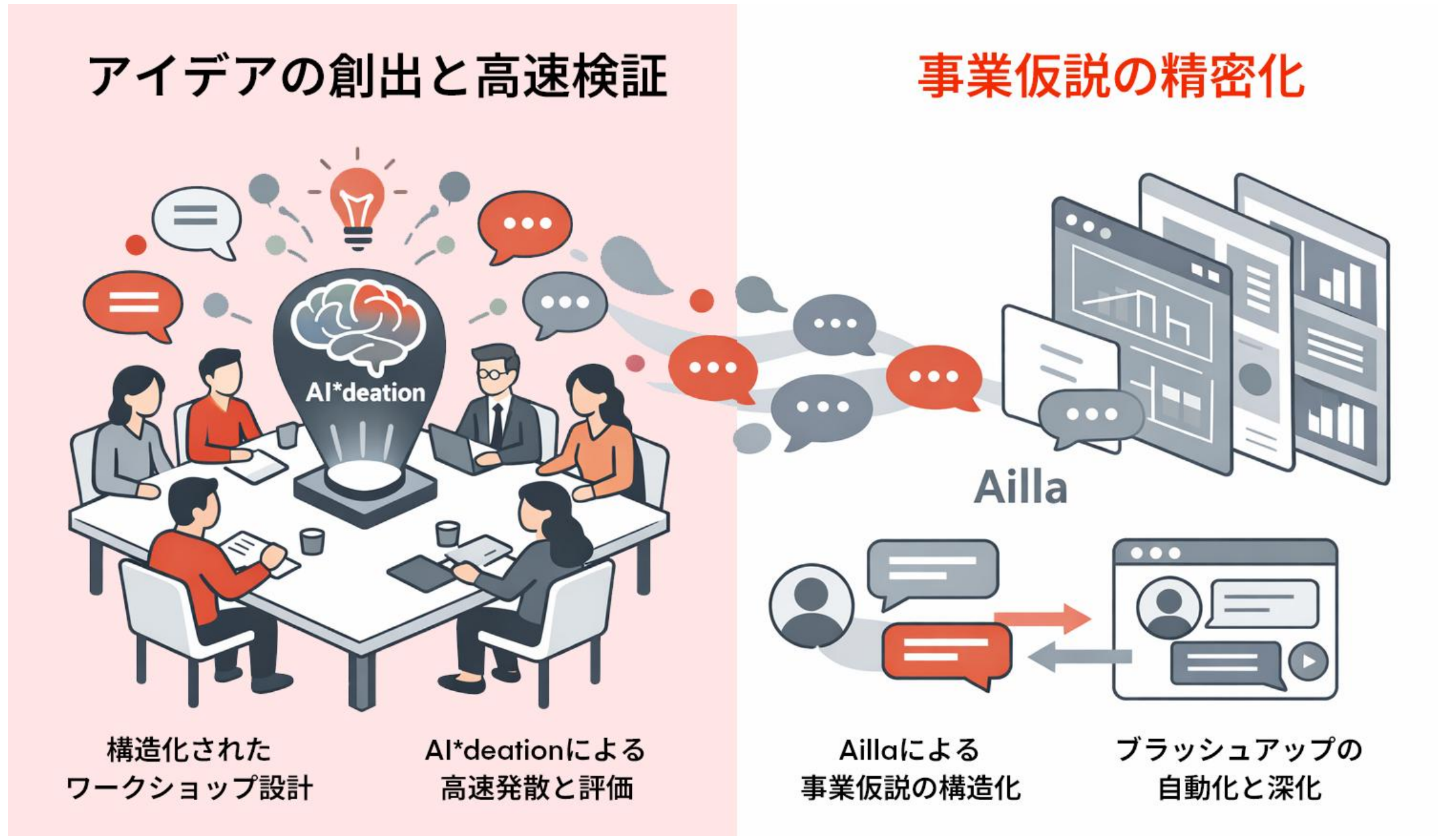
アイデアソン
新規事業開発支援
AI活用
IT商社 / Sler

ISSUE クライアントの課題

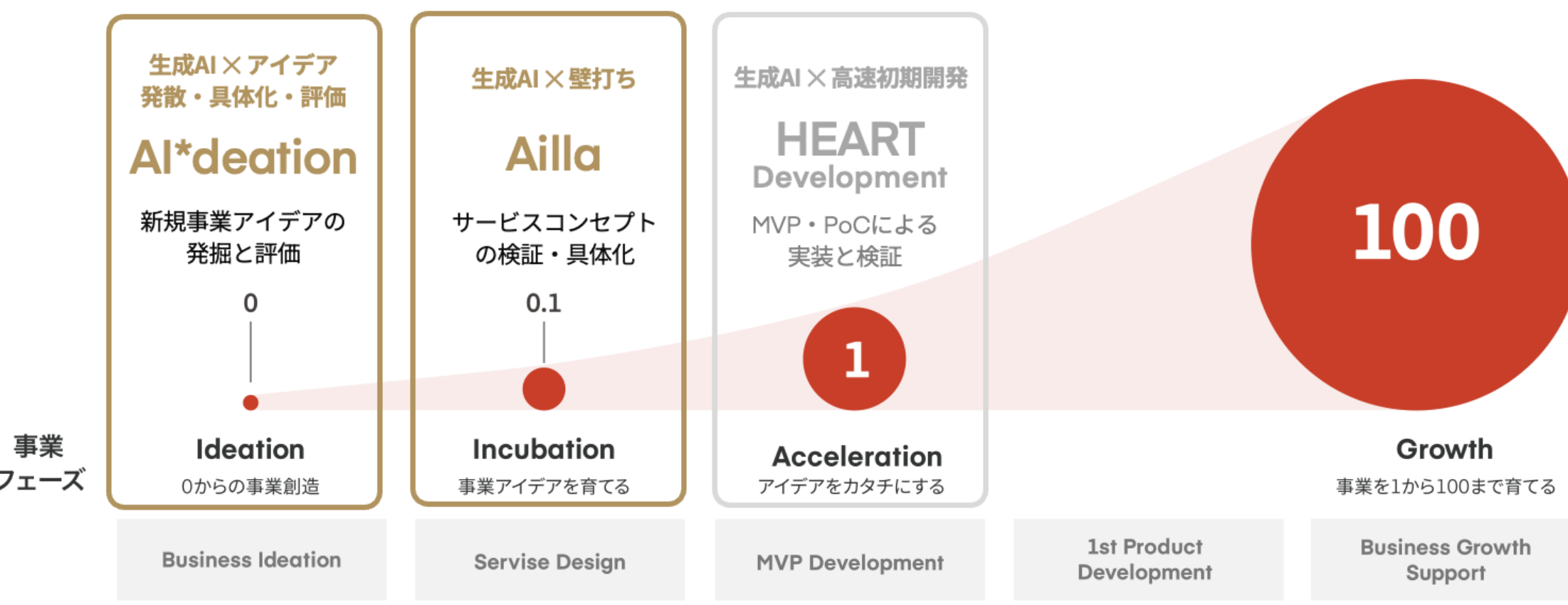
AI領域での新規ソリューション開発と組織横断のシナジー創出を目的にアイデアソンを企画していたが、部門を越えた共創機会は限られ、新規事業創出の進め方も属人化しがちだった。限られた2日間で発想の広がりや事業としての具体性を両立するには、議論を構造化し、短時間でも実践的なアウトプットにつなげる設計が必要だった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

短期間でも成果につながるよう、1日目を発散・選定、2日目を具体化・検証とする進行を設計。AI*deationによるアイデア発散と評価、Aillaによる事業仮説の整理を組み合わせ、議論を効率的に深めた。さらにSun*のビジネスデザイナーが各チームに伴走し、AIの提案と参加者の知見をつなぎながら、事業化を見据えた具体性の高いアイデア創出を支援。



アイデア発想支援ツール「AI*deation」と新規事業に特化した壁打ちAI「Ailla」を活用



AI活用、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『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。

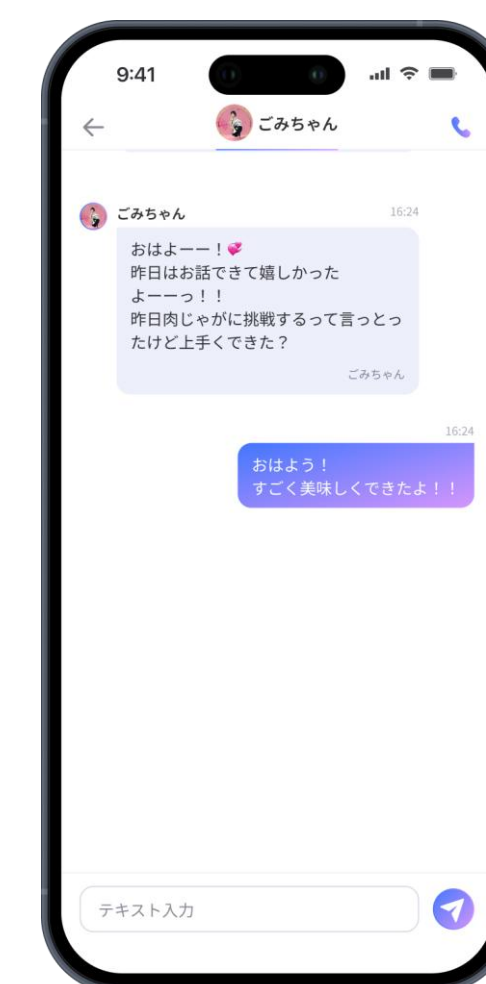
UI/UXデザイン 要件定義・仕様策定 開発実装 **AI開発** エンタープライズ 情報・通信

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。



AI駆動開発支援事例：株式会社ベネッセコーポレーション

AI駆動開発の“30%の壁”を突破

仕様主導型AI駆動開発「MoMorph」 で生産性50%向上を目指す

モモーフ

ベネッセコーポレーションでは、AI駆動開発によるさらなる生産性向上を目指し、Sun*とともに新たな開発プロセスの構築に取り組みました。Figmaのデザインと仕様情報を起点に画面設計書やテストケースを生成するSun*独自のAI駆動開発プラットフォーム「MoMorph」を活用。Claude CodeなどのAIツールとも連携し、設計・実装・テストまでを一気通貫で進める体制を整備しました。人がレビューに注力する開発スタイルへの移行を推進した結果、取り組み開始から約3ヶ月で生産性39%向上を実現し、追加コードの約80%をAIが生成する状態に到達。今後は生産性50%向上や開発コスト最適化も見据えながら、AIを前提とした開発変革に継続して取り組んでいます。

- AI駆動開発
- 仕様主導開発
- テスト自動化
- 開発高度化
- 教育

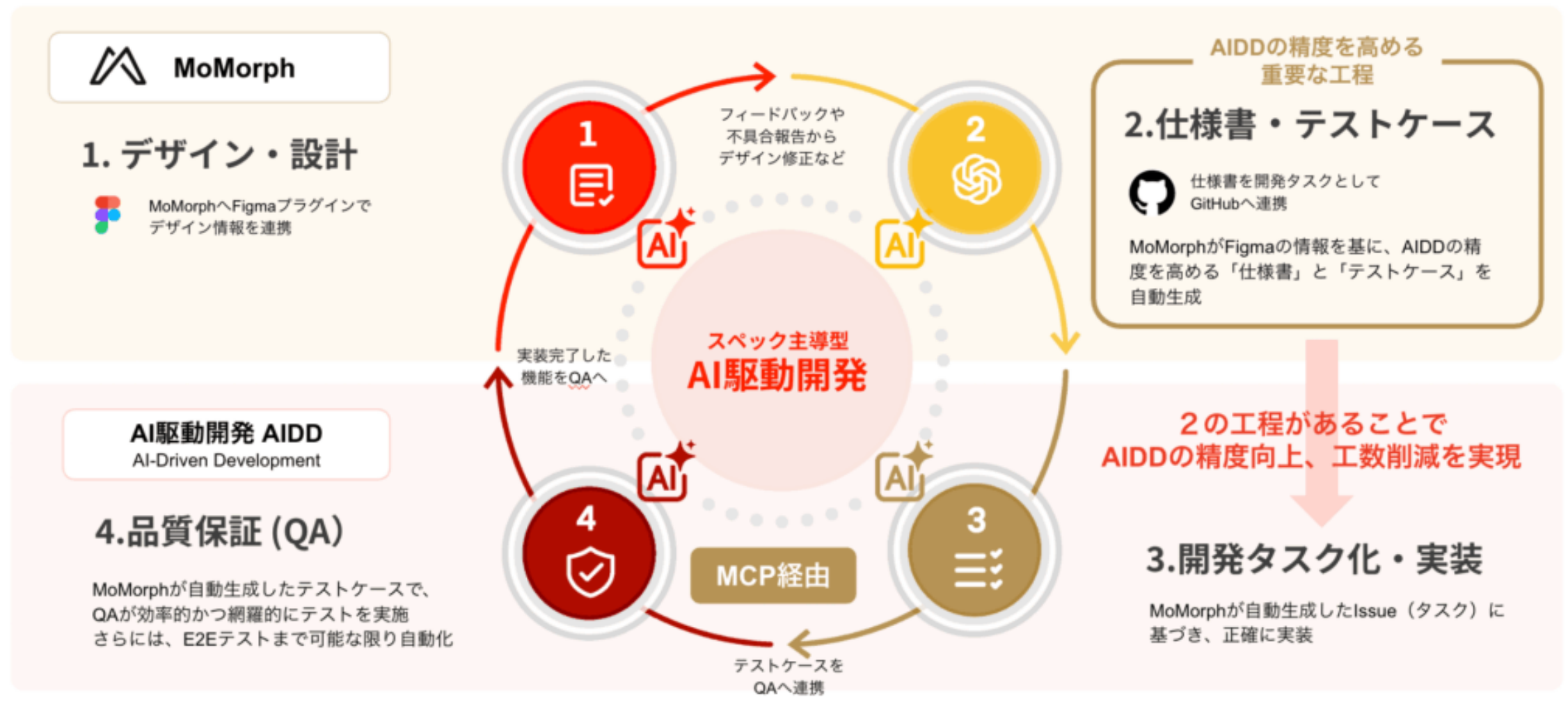
ISSUE クライアントの課題

生成AI活用は進んでいたものの、設計書Markdown化やFigma連携によるコード生成などは個別工程の効率化に留まり、開発全体の生産性向上には限界を感じていた。また、AI成果物の品質安定化に向け、仕様・設計・テストをAIが扱いやすい形へ整理する必要があった。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

Sun*はMoMorphを中核に、Figmaデザインと仕様を紐づけた画面設計・テストケース生成フローを構築。AIが成果物を生成し、人がレビューに注力するAIファーストな開発体制への移行・定着を支援。加えて、現場定着に向けた改善支援も継続的に実施。

仕様主導型AI駆動開発 MoMorphの仕組み



テストケース生成における改善効果

評価項目	Claude	MoMorph
生成時間 (初回)	約1~2時間	約30分
出力形式	ローカルExcelファイル	ツールから直接出力
テストケース品質 (初回)	約40% (期待値比)	約60% (期待値比)
品質上の課題	<ul style="list-style-type: none"> 記述方法が統一されていない フォーマットが混乱している 専門性が不足している 	<ul style="list-style-type: none"> フォーマット統一 標準化レベル高い
レビュー & 修正時間	約3~4時間	約2時間
総所要時間	約4~6時間	約2.5時間
安定性	不安定 (フォーマット変動あり)	高い (フォーマット統一)

※Sun*がMoMorphから生成したテストケースとClaudeから生成したテストケースの精度を検証した結果

Augmented Creation Studio

AIを装備する

AIは、創造と実行を支える力。

AIを武器に、
これまでにないスピードと質で
価値を生み出す。

Sun*は、Digital Creative Studioから
Augmented Creation Studioへ進化します。





3

業績および今後の取り組み

2026年度第1四半期実績

売上高は前年同期比+24.6%、営業利益は+113.2%と大幅に伸長
 通期業績予想に対する進捗率は、売上高が24.2%、営業利益は42.4%、当期純利益が36.5%

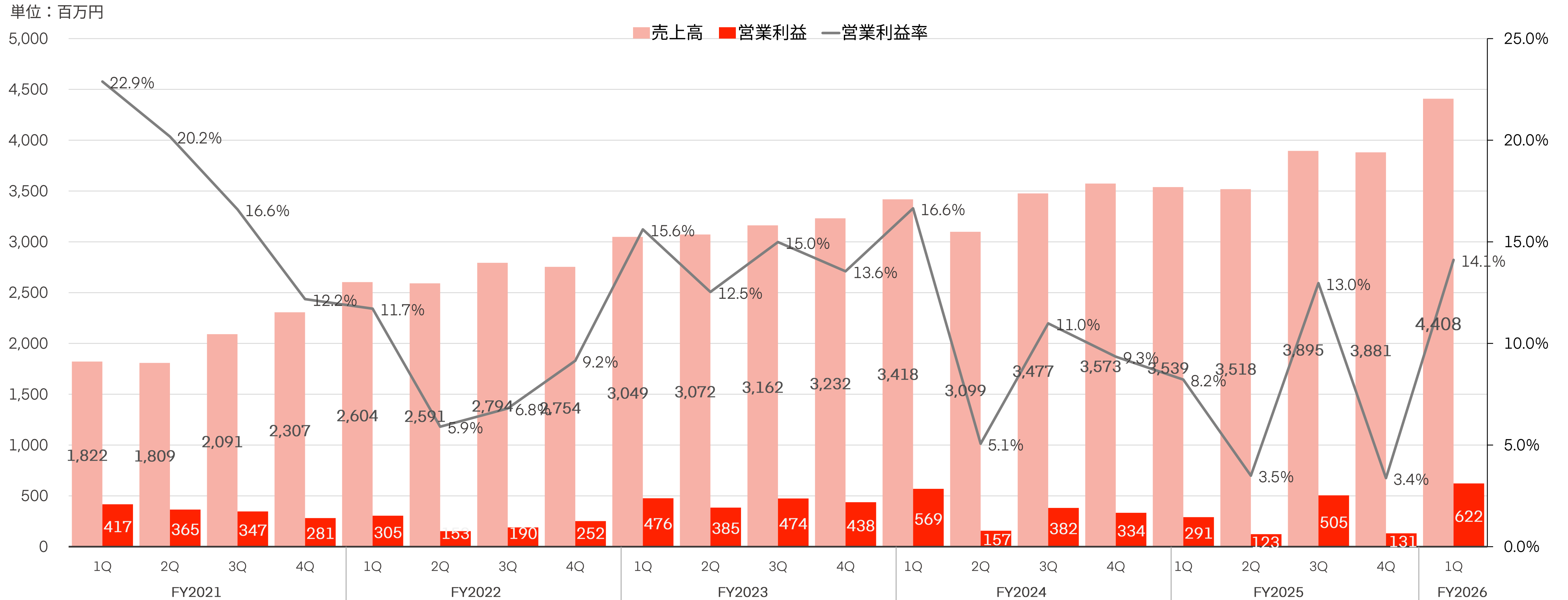
日本基準 単位：百万円	2025年度 第1四半期実績	2026年度 第1四半期実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
売上高	3,539	4,408	+24.6%	18,201	24.2%
売上原価	1,906	2,191	+15.0%	9,088	24.1%
売上総利益	1,633	2,217	+35.7%	9,113	24.3%
(売上総利益率)	46.2%	50.3%	—	50.1%	—
販売費及び一般管理費	1,341	1,594	+18.9%	7,644	20.9%
営業利益	291	622	+113.2%	1,469	42.4%
(営業利益率)	8.2%	14.1%	—	8.1%	—
EBITDA ⁽¹⁾	342	690	+101.5%	1,849	37.3%
経常利益	409	665	+62.6%	1,655	40.2%
当期純利益	228	417	+82.8%	1,144	36.5%

期中平均為替レート (1ベトナムドン) 0.00600 0.00600 — 0.00590 —

(1) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費等

売上高の推移（四半期）

売上高は継続的に成長。営業利益はFY2025は特定案件の影響により一時的に減少したが、FY2025期中に収束
FY2026Q1の売上高、営業利益は過去最高の実績

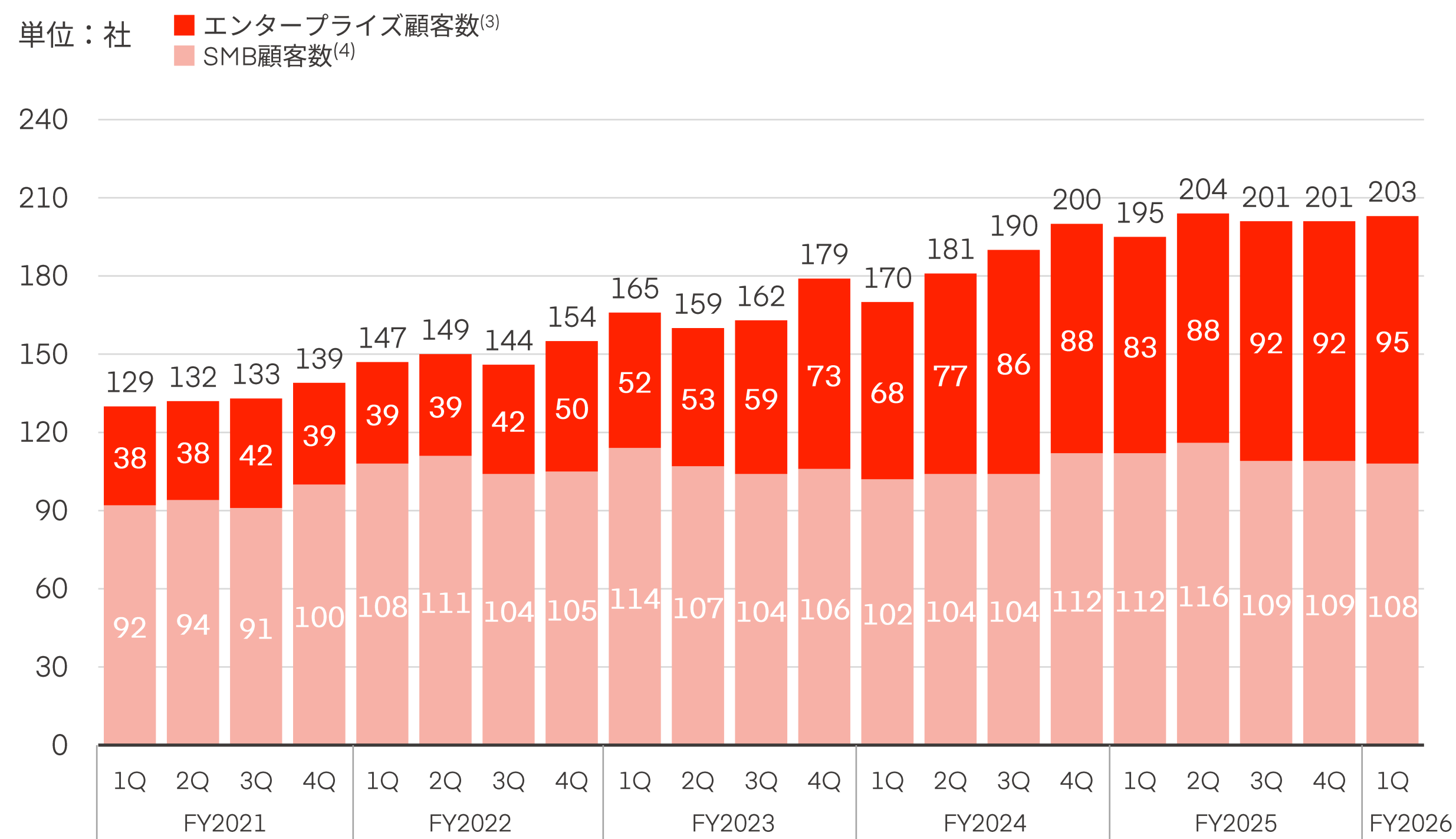


重要KPIの推移（四半期）

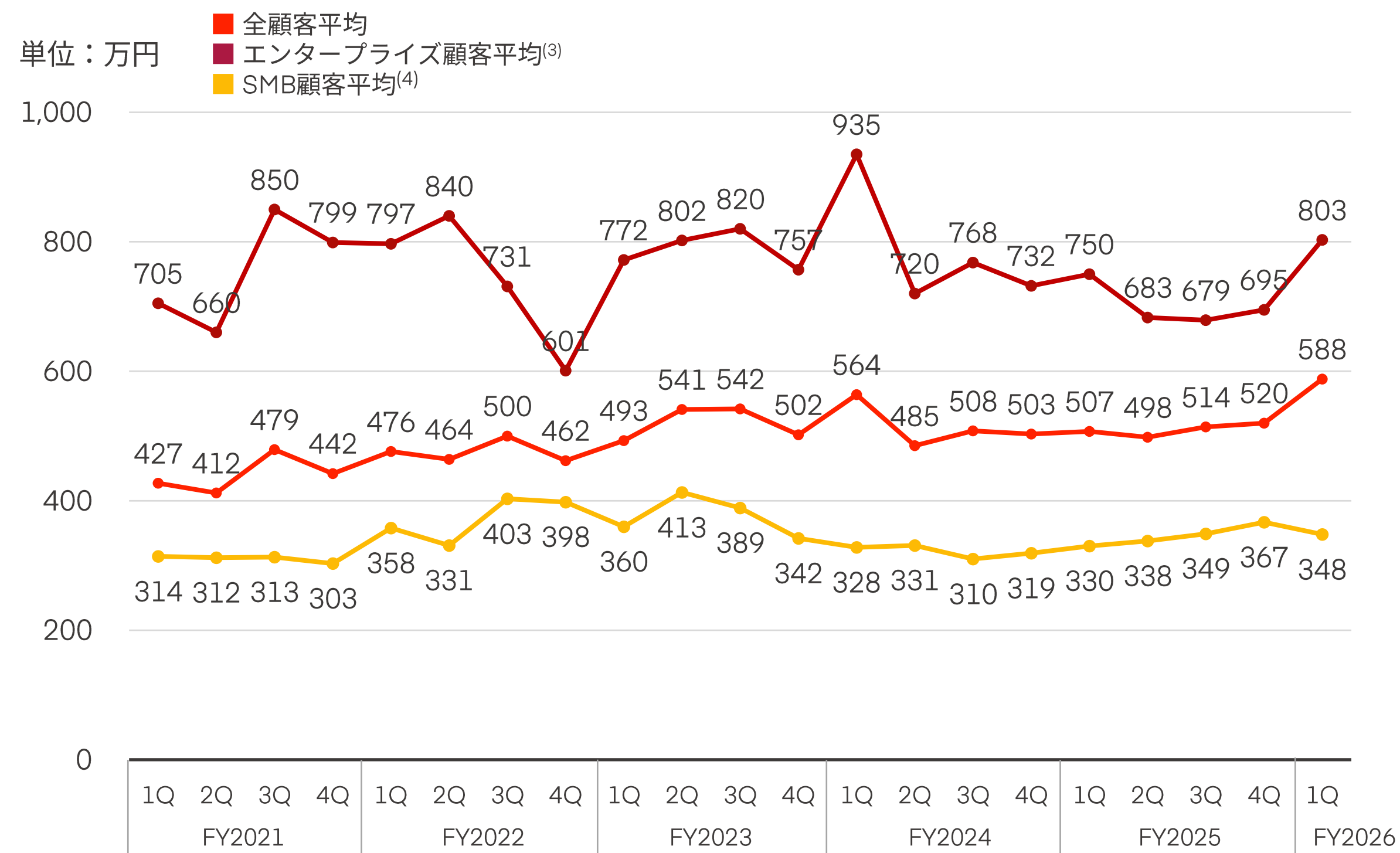
重要KPIはクリエイティブ＆エンジニアリングのユニーク顧客数と月額平均顧客単価(ARPU)の2つ

顧客数は継続的に上昇、ARPUは2026年度第1四半期は既存顧客向けの売上が増加し上昇

ユニーク顧客数の推移 (1)



月額平均顧客売上 (ARPU) の推移 (2)



(1) 当該期間内（四半期）において取引を行った顧客の実数

(2) 当該期間（四半期）の総売上高÷同期間の延べ取引顧客数

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

(4) SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

足元と将来の取り組み

足元の売上拡大・収益性改善に向けた取り組み



1 顧客/案件の獲得

- 新規顧客の獲得
- 既存顧客への支援拡大



2 営業組織の強化

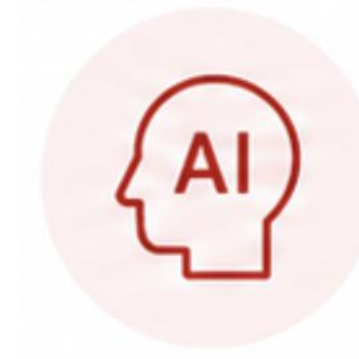
- 提供サービスを軸とした営業組織への再編
- 人材の採用 / 育成



3 稼働率の向上

- 稼働状況のモニタリング強化
- 市場ニーズに対応した人材のリスキリング
- 案件ごとの採算管理の徹底

将来成長への取り組み



1 AIを活用した提供価値の向上

- 顧客のAI活用を支援
- 顧客業務の効率化を支援
- 価値創出ツールとしてAIを活用



2 事業領域の拡張

- 新規事業・プロダクト開発支援を継続
- 業務改善・基幹システム領域への展開
- サイバーセキュリティ領域の拡大
- ベトナム拠点を活用した欧米市場開拓
- IP創出/運営力を活かした事業拡大



3 M&Aを通じた成長機会の獲得

- 既存事業と補完性がある領域を中心に検討
- 当社の強みを活かせる対象会社を選定
- 当社の採用力/開発力を活用し、対象会社の事業拡大を支援



4

株主還元

株主還元の概要・総合利回り

2026年12月期に1株あたり10円の期末配当予定を発表(2026年3月)、2024年度には株主優待制度を導入済み
配当と優待を合計した総合利回りは、最大で9.13%(配当2.28%+優待6.85%)*

配当の概要 2026年3月発表

基準日	2026年12月31日
1株当たり配当金 (期末)	10.0円

優待制度の概要

名称	Sun Asterisk優待倶楽部
サイトURL	https://sun-asterisk.premium-yutaiclub.jp/
制度	(株)ウィルズの「プレミアム優待倶楽部」 ポイント型の株主優待サービス 1年以上の保有株主の方にはポイントを追加
贈呈時期	毎年3月
対象株主	毎年12月末の当社株主名簿に記載された 6単元(600株以上)保有の株主

保有株式数に応じた総合利回り

保有株式数	優待ポイント (1年以上保有時)	配当利回り	優待利回り (1年以上保有時)	総合利回り (1年以上保有時)
600株未満	0ポイント	2.28%	0%	2.28%
600~899株	5,000ポイント (6,000ポイント)		1.27%~1.90% (1.52%~2.28%)	3.55%~4.19% (3.81%~4.57%)
900~999株	10,000ポイント (12,000ポイント)		2.29%~2.54% (2.74%~3.04%)	4.57%~4.82% (5.03%~5.33%)
1,000~1,999株	15,000ポイント (18,000ポイント)		1.71%~3.42% (2.06%~4.11%)	4.00%~5.71% (4.34%~6.39%)
2,000~2,999株	40,000ポイント (45,000ポイント)		3.05%~4.57% (3.43%~5.14%)	5.33%~6.85% (5.71%~7.42%)
3,000~3,999株	80,000ポイント (85,000ポイント)		4.57%~6.09% (4.85%~6.47%)	6.85%~8.37% (7.14%~8.75%)
4,000株以上	80,000ポイント (120,000ポイント)		~4.57% (~6.85%)	~6.85% (~9.13%)

*利回りは2026年5月12日終値438円を基準に算出

配当方針変更の背景および株主還元の方針

2026年3月、配当方針の変更および初配予定を適時開示

2026年12月期より1株あたり10円の期末配当を予定し、株主優待制度も継続

配当方針 変更の背景

- 創業以来、事業成長に向けた投資と内部留保の充実を優先
- 収益改善に向けた取り組みが進展し、安定的な配当を実施できる体制が整ったと判断
- 2026年12月期より、1株あたり10円の期末配当を予定(初配)

株主還元の方針

- 財務健全性を維持しながら、成長投資と株主還元のバランスを重視
- 株主優待制度を継続し、配当と優待の両面から株主還元を実施
- 今後も業績、財務状況、投資機会を踏まえ、適切な株主還元を検討



5

質疑応答

プライム市場上場維持基準への対応について

2026年3月に「上場維持基準への適合に向けた計画」について開示を実施済み
2026年12月末までに、プライム市場の上場維持基準への適合を目指す

適合状況（2025年12月31日時点）

項目	プライム市場 上場維持基準	当社の状況	適合状況
株主数	800人以上	8,544人	適合
流通株式数	20,000単位以上	168,013単位	適合
流通株式 時価総額	100億円以上	76.5億円	不適合
流通株式比率	35.0%	42.9%	適合

対策

業績拡大および収益性の向上

顧客/案件の獲得、営業組織強化、稼働率向上、コスト管理等

株主還元の実施

創業以来初となる期末配当方針を2026年3月に発表
株主優待制度を継続

IR活動の強化

個人投資家向け説明会の実施、IR資料の拡充、情報発信の強化

適合が困難となる場合には、スタンダード市場への市場区分変更も検討
(スタンダード市場の基準に対しては2025年12月末時点、現時点のいずれも適合)

質疑応答