

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

2024.12.1





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。

Digital Creative Studio

Hanoi



Da Nang



Ho Chi Minh



Cebu



Tokyo



独自の業態

- 新規事業づくりの構想からソフト開発、リリース、運用まで一気通貫で対応
- クリエイティブ&エンジニアリングとタレントプラットフォームの2つのサービスライン
- B・T・Cのプロフェッショナルが多数在籍

海外事業基盤

- 若年人口が多く理系の教育に力を入れているベトナムで創業
- 海外に1,000人以上のIT人材を抱える
- 東南アジアの9大学と提携し、日本国内で活躍できるIT人材をASEAN諸国を中心に排出

ブランド力

- 創業以来、数百件を超えるスタートアップや新規事業の開発支援の実績と豊富な知見
- 東南アジアでの産官連携の実績などが評価され、高い採用力

ファンダメンタルズ

- 安全性・・・自己資本比率75.8%(2024年9月末)
- 売上高総利益率51.3% (今期予想)
- 成長性・・・年平均売上高成長率39.7%
(2016年2月期～2023年12月期)

1. 事業概要
2. 業績推移
3. 成長戦略
4. サステナビリティ/ 持続可能な社会への取り組み
5. 株主還元（自己株式の取得および株主優待制度の導入）
6. まとめ
7. Appendix



1

事業概要



小林 泰平

代表取締役 執行役員 CEO

早稲田実業高校を中退後、ITエンジニアとなりソフトウェア開発会社に入社。ソーシャルアプリの開発プロジェクトにて中国、ベトナムのエンジニアとのグローバル開発を経験。アジアの若い才能が未来を創っていくと確信し、2012年7月よりFramgia（現Sun*）の立ち上げのため、ベトナムに移住しCOOとして従事。2017年12月より株式会社Sun Asteriskの代表に就任。

略歴

- 2010年 ITエンジニアとしてソフトウェア開発会社に入社
- 2012年 当社の創業にあたりメンバーとして参画
現Sun Asterisk Vietnam COO就任
- 2015年 同社 代表取締役就任
- 2017年 Sun Asterisk 代表取締役就任

創業ストーリー



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

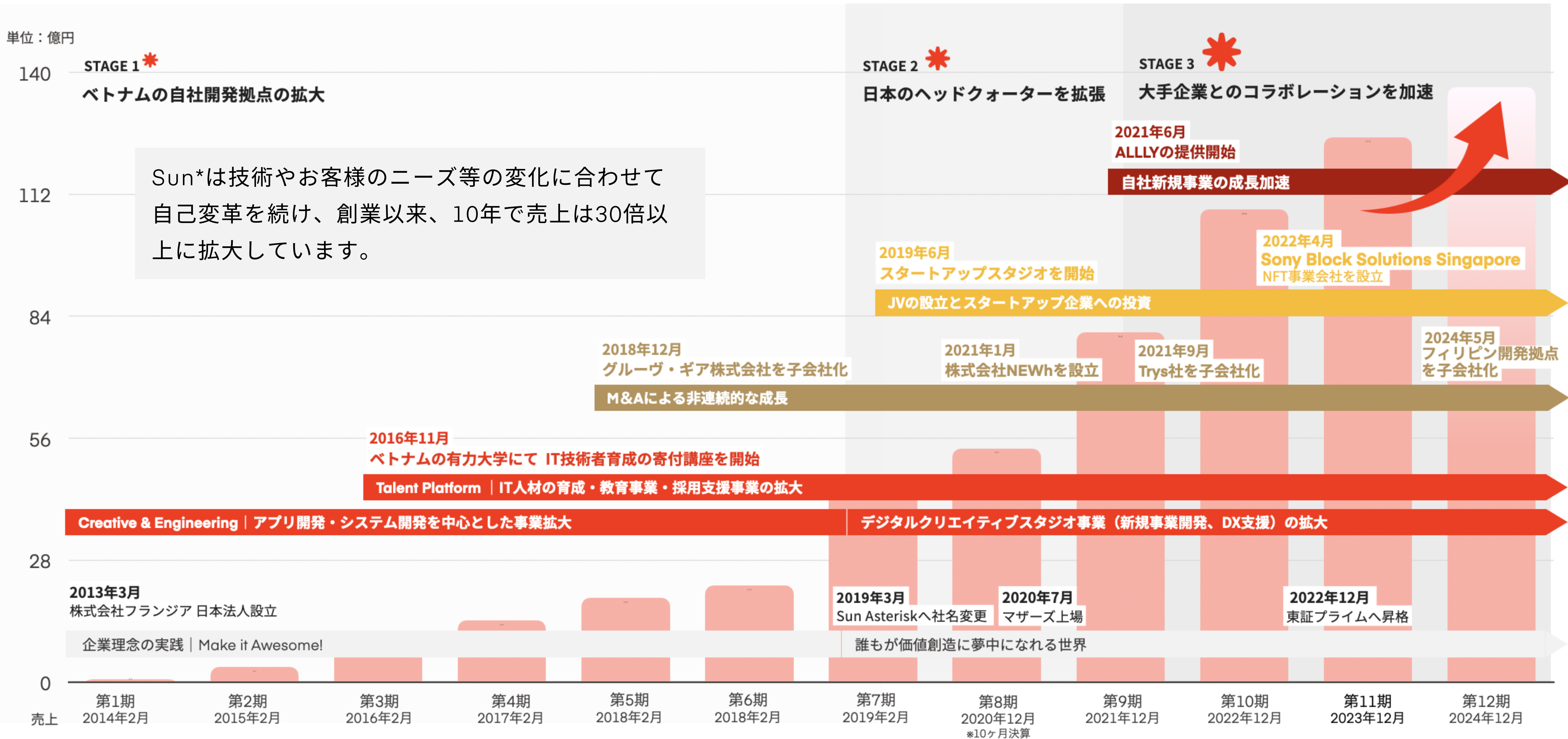


Sun* Sun* (VN)
2015年10月27日

ハノイ工科大学情報工学部の設立20周年式典にて、Frangia 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。



Sun*の価値創造と自己変革の歩み



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) **128社**

月額平均顧客単価 (6) **565万円**

月次平均解約率 (7) **3.61%**

(1) 2024年9月末実績 (有期雇用等含む)

(2) 2023年12月期実績

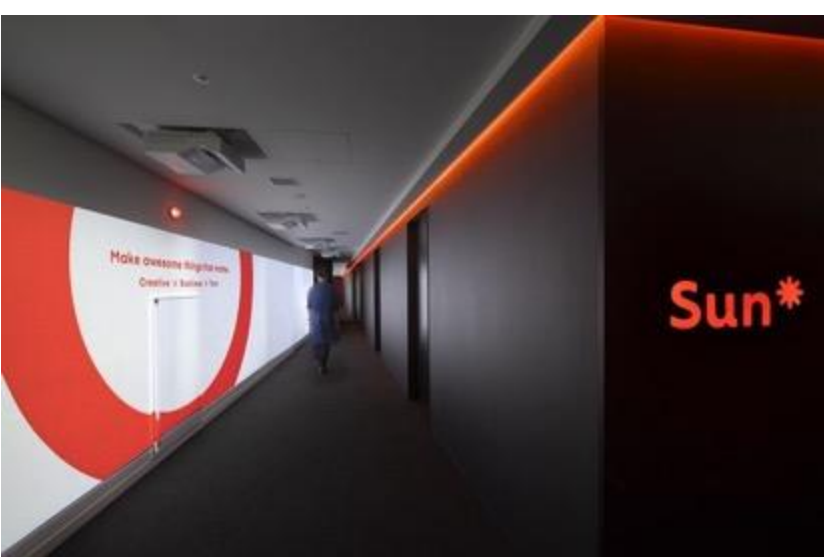
(3) EBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却費

(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

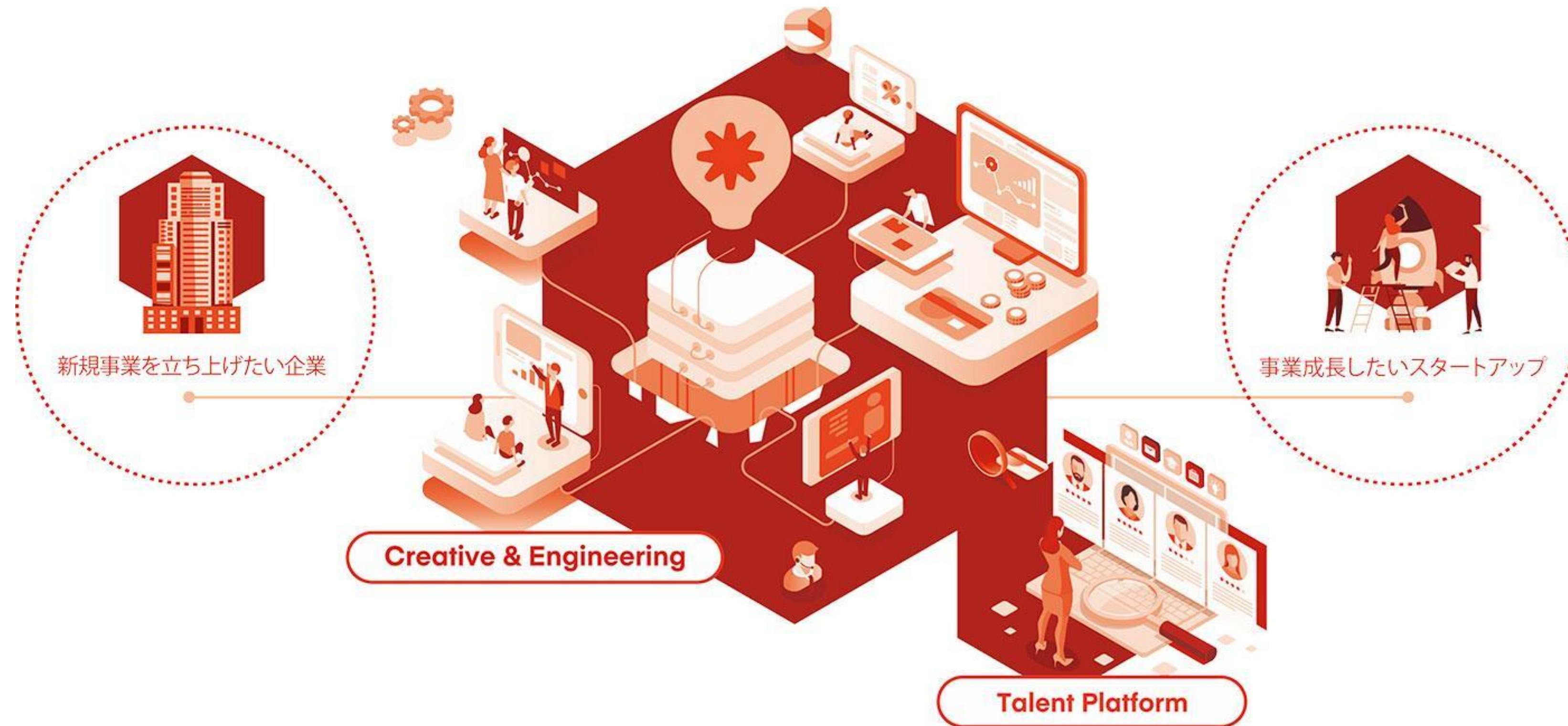
(6) 2024年第3四半期実績

(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

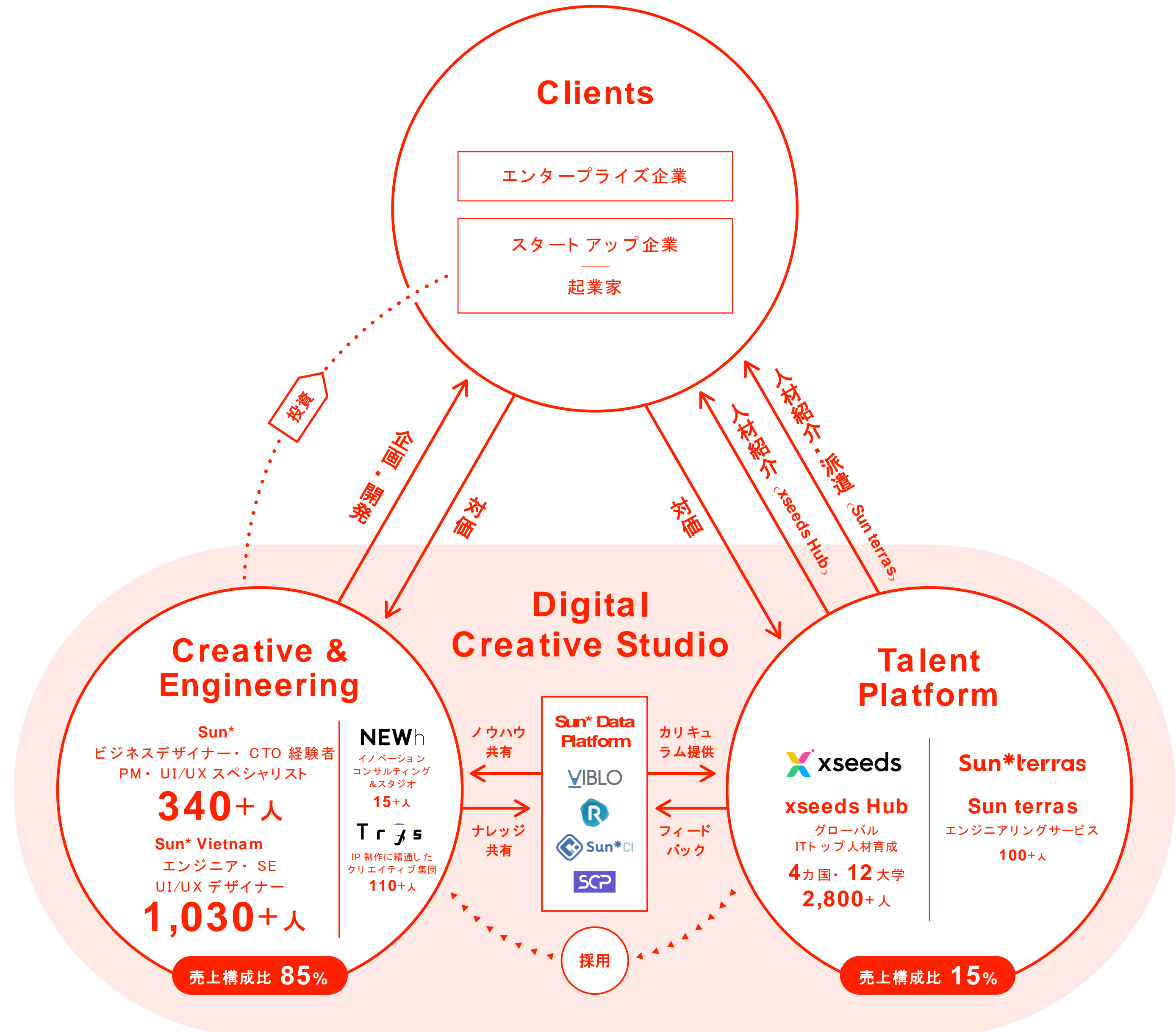
事業創造からサービスの成長まで包括的に支援

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

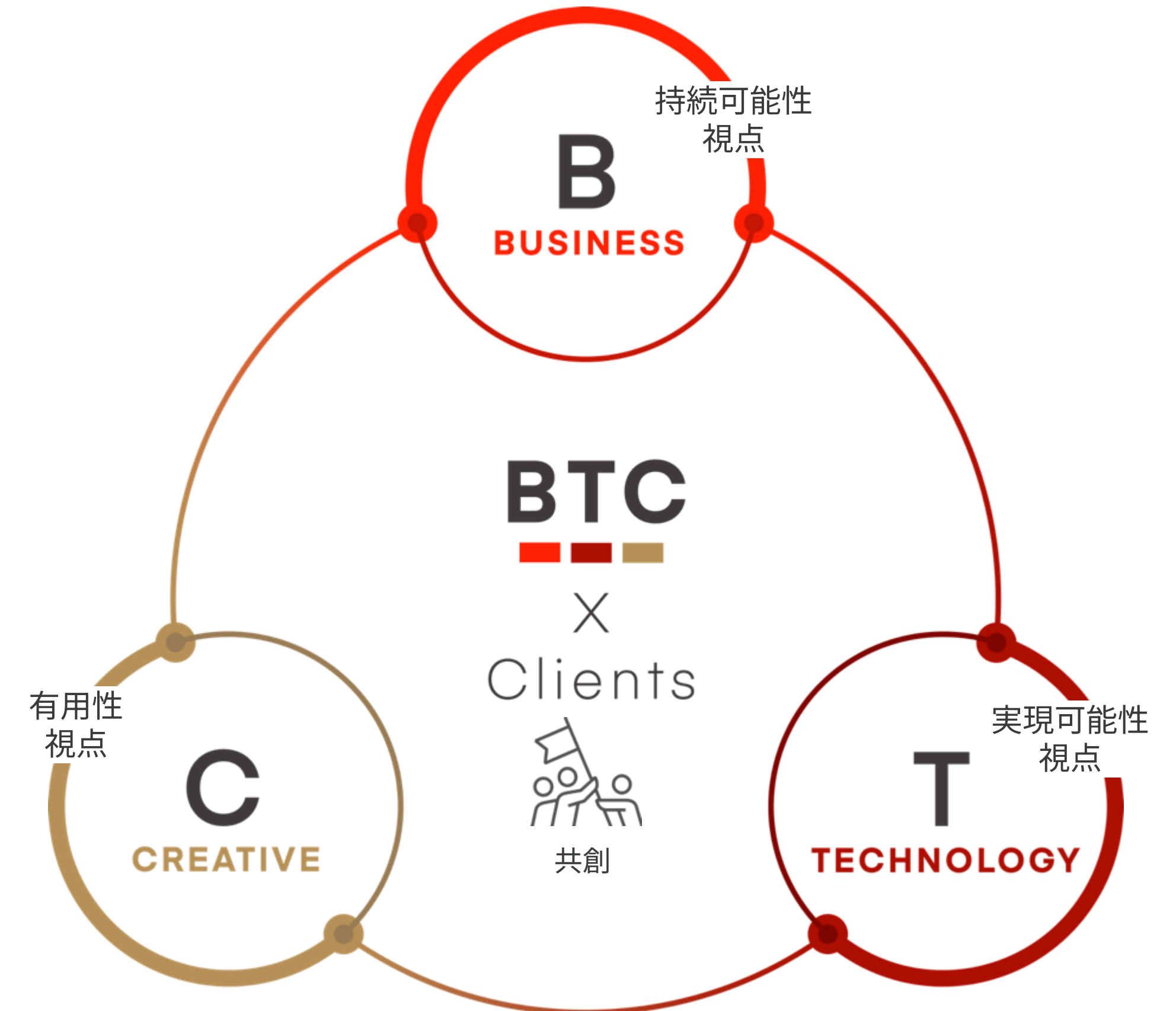
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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



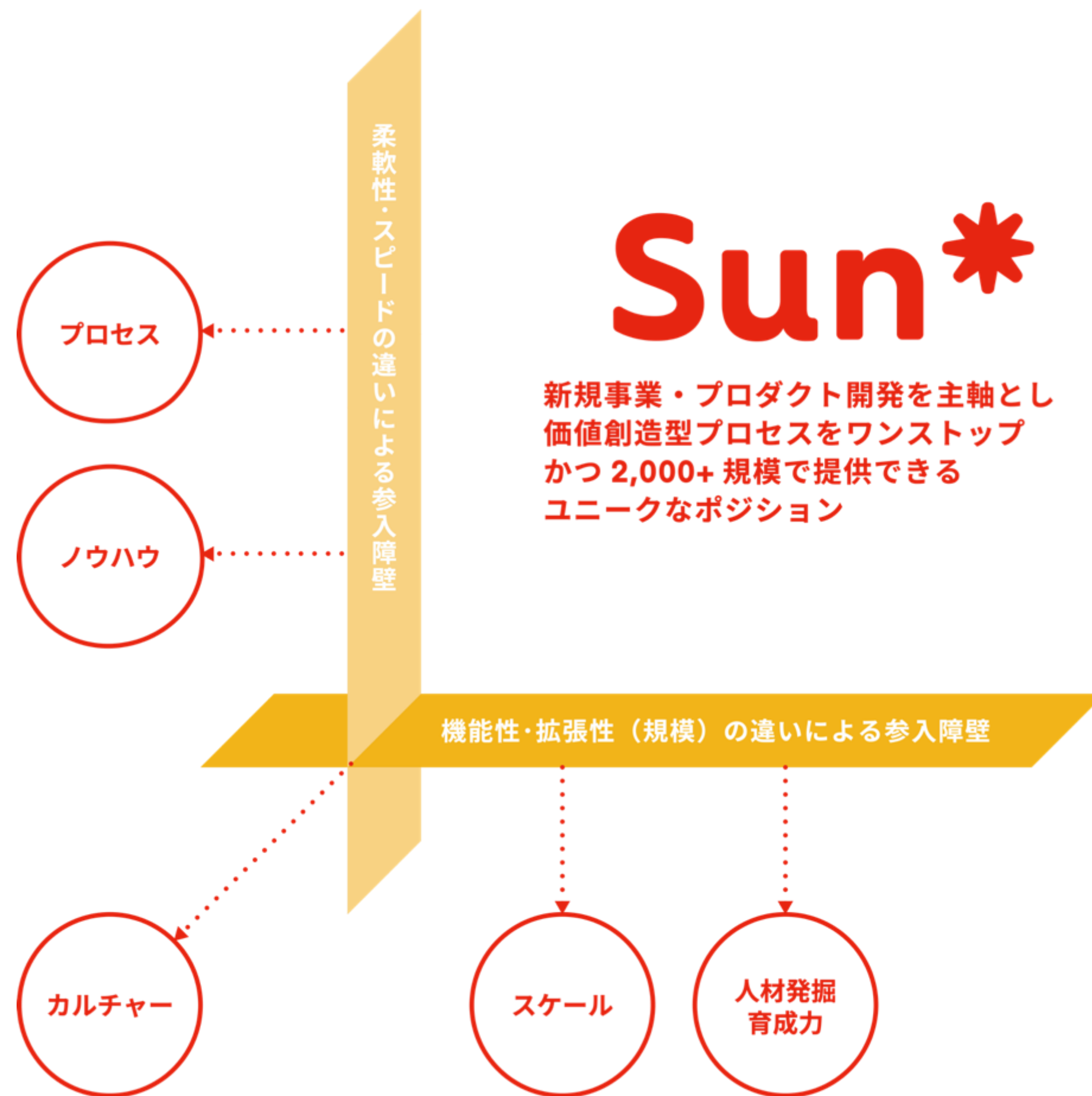
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

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 基幹システム刷新などによる業務の効率化	事業のデジタル化 レベニューの成長 デジタル企業へのアップデート
求められる事	安定と品質	柔軟性とスピード
手法	課題解決型 課題抽出、業務フロー整理、要件定義 システム設計、ウォーターフォール開発 システム導入と保守運用、効果測定と改善	価値創造型 デザインシンキング等によるアイデア創出 リーン・スタートアップ、MVP開発 アジャイル開発、高速DevOps体制と運用
Sun*グループにおける 主な対応企業	Sun* Sun*terras	Sun* NEWh Trigs

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

創業以来、大切にしてきた3つの行動指針



いつの時代も、世の中の常識を覆すような新しい価値を創造するのは、既存の枠組みに捉われず挑戦する人たち。自分の限界を決めず、コンフォートゾーンから飛び出す一歩が、価値創造へ繋がります。新たな可能性に挑戦する探求心を糧に、高みを目指し続けよう。



変化とは進化の源泉です。テクノロジーや時代の流れを素早く捉え、柔軟に受け入れることで、変化は“未知の不安なもの”ではなく“チャンス”となります。常にトライアンドエラーを繰り返し、価値創造に向き合おう。



わっしょいーそれは“和を背負う”という、私たちが大事にしているチームワークの精神を表す掛け声です。仲間と一致団結することで、エネルギーと力強さが湧き起こります。Sun*に関わる全ての人達と力を合わせ、困難をものともせず一丸となって進み続けよう。

DX推進、新規事業開発支援事例：住信SBIネット銀行株式会社／日本航空株式会社



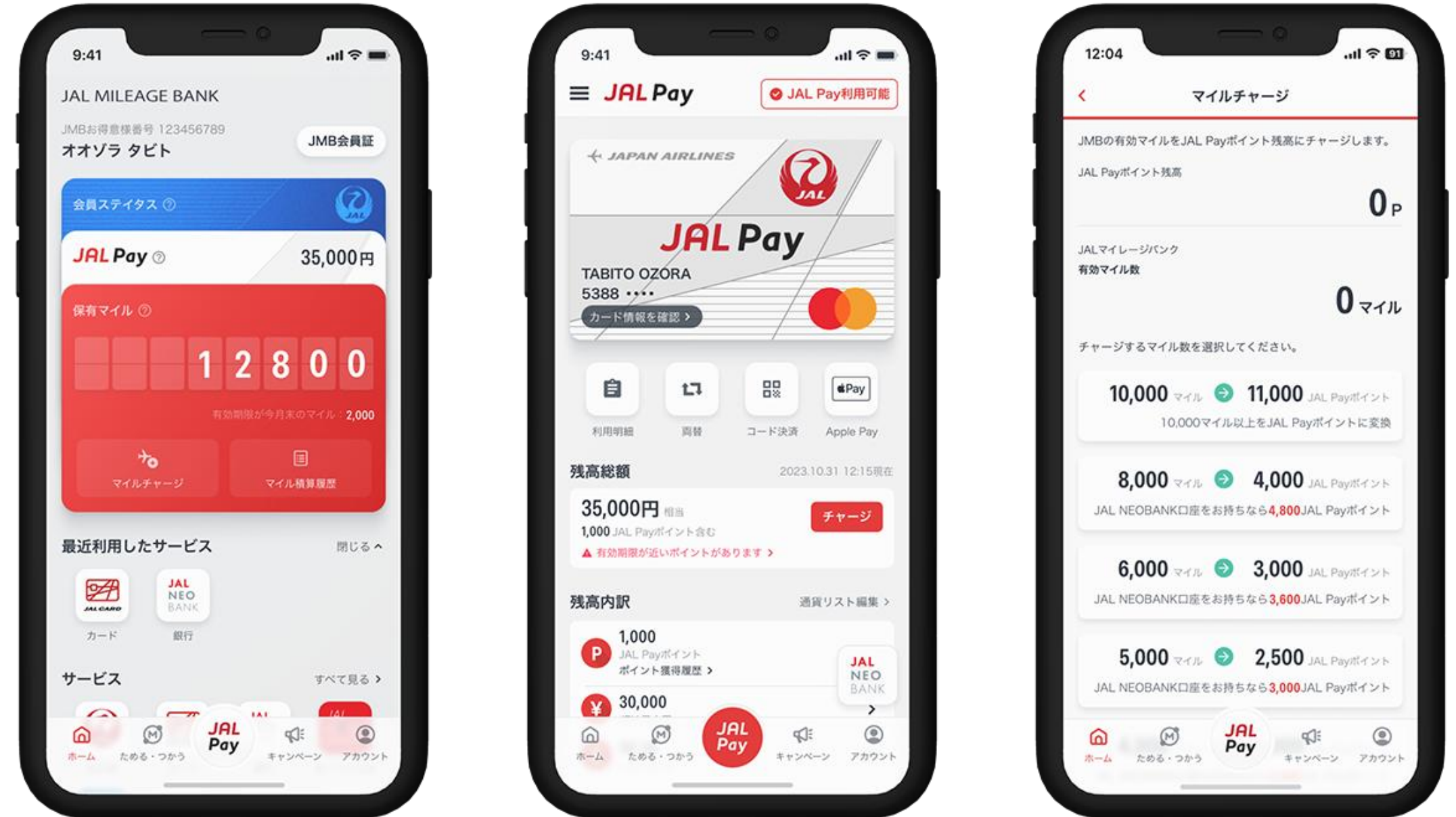
非航空領域における新しい収益モデルを開拓する「JALマイルライフ」

マイルと決済を一体化した会員サービス「JALマイレージバンクアプリ」

約3,700万人の顧客基盤を活かした新規事業戦略「JALマイルライフ」を通じ、非航空領域での事業拡大と日常生活でのマイルの利用促進を図るJAL社。この一環として、金融商品の拡充やキャッシュレス化を推進する「JALマイレージバンクアプリ（JMBアプリ）」を住信SBIネット銀行が開発を受託し、Sun*も開発メンバーとして支援しました。JMBアプリは、JAL Payの機能を拡充しつつ、航空券のご予約、特典航空券への交換、JAL Mallでのお買い物、ふるさと納税までアプリ内で簡単にアクセスでき、マイルを「ためる」「つかう」ことができます。今後もJMBアプリを通じて、個々のお客さまニーズを確実に捉え、日常生活においてマイルをためやすくし、非日常の特別な体験をお届けしていきます。

- 要件定義
- 外部設計
- 開発実装

- エンタープライズ
- 航空業界



デジタル会員証がスマホの中に

便利になったJAL Pay機能

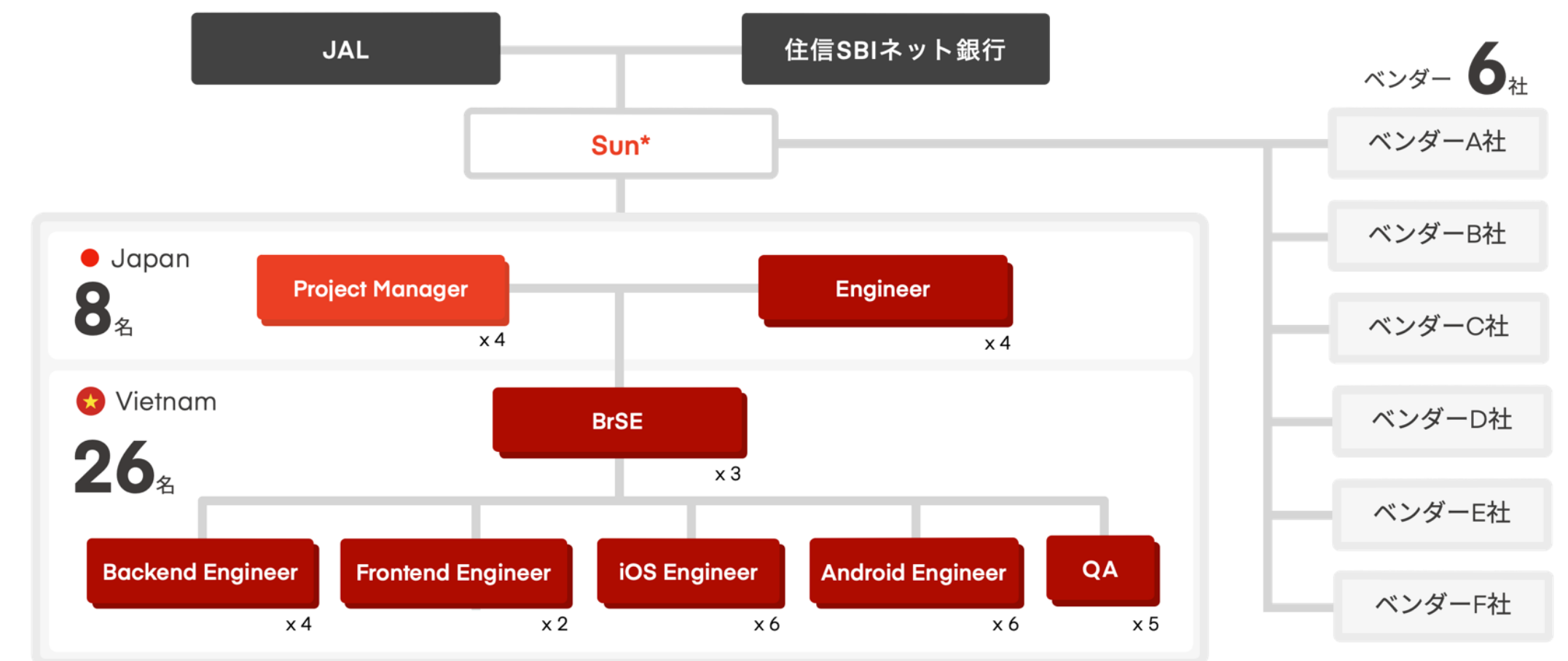
拡充されたマイル機能

ISSUE クライアントの課題

マイレージを主軸にしたJALマイルライフの中核のアプリとして、既存の決済アプリの機能を継承しつつ、認証体系を統合し、導線、UIを最適化したい。6社のマルチベンダーが関わる難易度の高いプロジェクトで、各ベンダー間の円滑な意思疎通、異なるベンダーが開発したシステムやコンポーネントの品質、プロジェクト管理をリードしてくれるモバイルアプリの実装経験が豊富なパートナーが必要。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

限られた納期の中、ベトナムの開発拠点を中心に50人規模の体制を構築。要件定義では積極的に提案を行いながら迅速に開発を進め、予定よりも早くプロジェクトを完了。技術面においては、各ベンダーが開発したSDKの機能、性能、セキュリティ、ライセンス等を評価し、技術的整合性を保ちつつ統合してシームレスなシステムを構築。



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）とデジタルデトックスアプリ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



App Store
からダウンロード



Google Play
で手に入れよう

ISSUE クライアントの課題

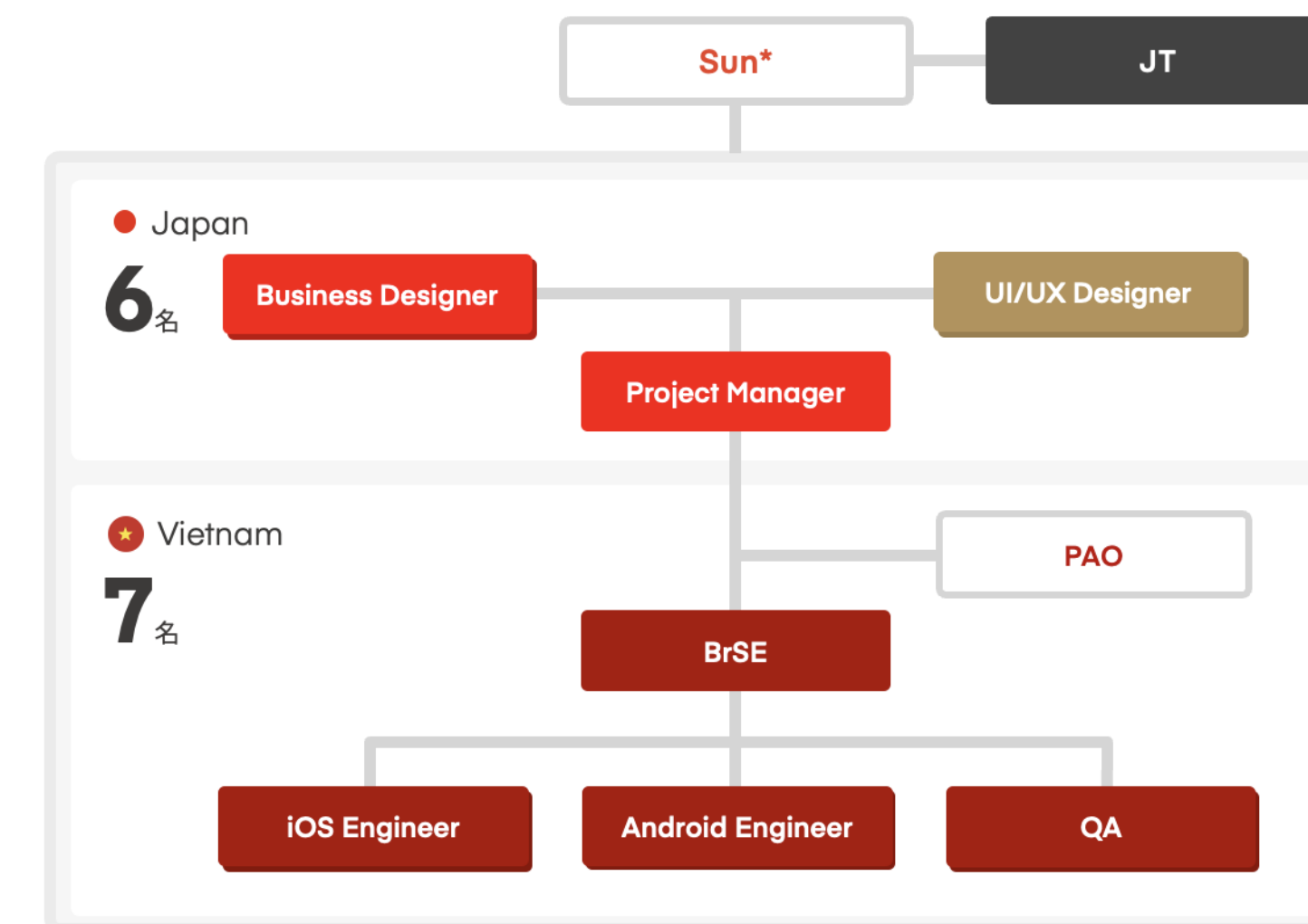
短期でスピーディーに事業を立ち上げていくために専用の部署を立ち上げたが、新規事業のサービスデザインや開発のリソースが足りなかった。後発で競争の激しい市場に参入することや、自社に知見のないマーケットに参入する中で、どのようなサービスを作るべきか、また具体的なユーザーセグメントをどう設定するべきかが明確ではなかったため、ユーザーリサーチに基づいた戦略、そして実行の両面で伴走できるパートナーを必要としていた。

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、市場のポジション（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。



こころとからだ対話する時間を



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、開発まで一貫して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よかったです。』

DX推進事例：株式会社日産カーレンタルソリューション



予約から返却まで、ひとつのアプリで完結する日産レンタカー初の公式アプリ

これまでにないストレスフリーで 快適なレンタカー体験をアプリで提供



ISSUE クライアントの課題

ベンダー6社が関与する複雑な仕組み

ライフスタイルの変化に伴い市場が拡大するレンタカー業界。無人店舗やセルフチェックインを活用し、さらなるシェア拡大を図りアプリの導入を決意。連携する現行システム群を含めベンダー6社が関与する複雑な仕組みで、社内では開発プロジェクトを推進するプロダクトオーナー体制を賄いきれないという課題をお持ちでした。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

プロダクトオーナーサポートを中心に総勢25名の開発チーム
同社にとってははじめてのアプリ開発だったため、Sun*からは「プロダクトオーナーサポート」をアサイン。仕様の変更に柔軟に対応できるようにアジャイルのプラクティスを活用し、短期間で課題発見のサイクルを回しながら、開発手法や体制を最適化。ベトナムと日本拠点あわせて総勢25名の開発チームで、各ベンダーとの調整から要件定義、リリースまでをクライアントとともに伴走。

RESULT 開発支援の成果

アジャイルのプラクティスを活用し8ヶ月でリリース
ファーストプロダクトのリリースに掛かった期間は8ヶ月。セルフチェックイン機能など大手レンタカー会社として初となる機能が搭載されたアプリとしてリリースされました。難易度の高い開発でしたが、課題に対して柔軟に開発体制を拡充しながら、お客様の熱意と既存ベンダーからの協力を得られたことで、当初のスケジュール通りにリリースできました。今後も機能拡張に向けて継続的に開発を支援して参ります。

DX推進、新規事業開発支援事例：三菱地所株式会社

大手不動産デベロッパーの三菱地所が手掛ける新規事業

東海道五十三次の地域をつなげる 新たな街づくりへの挑戦

三菱地所で新規事業の推進を目的とした「新事業提案制度」を通じて採択されたプロジェクト。身近な街の何気ない道をエンターテインメント化する「膝栗毛」は、サービスにおいて歩き旅体験を最大化する“旅アプリ”。要件定義から実装までを30人規模の開発チームで伴走。ローンチ後も事業化に向けた支援を継続中。

- 要件定義
- 基本設計
- 開発実装

- エンタープライズ
- 商社

ISSUE クライアントの課題



社内にアプリ開発の知見のある人がいない



経験豊富なパートナーと伴走しながら共創していきたい

SOLUTION Sun*の課題に対する対応



受発注の関係ではなくチームの一員として参画



アジャイル開発で、仕様の変更や機能追加を柔軟に対応



リリース後3週間のアプリのDL数が、目標に対して580%達成。多数の自治体、企業から協業の問い合わせがあり、事業化へ向けて手がかりを得られた



DX推進、事業開発支援事例：株式会社クラシコム

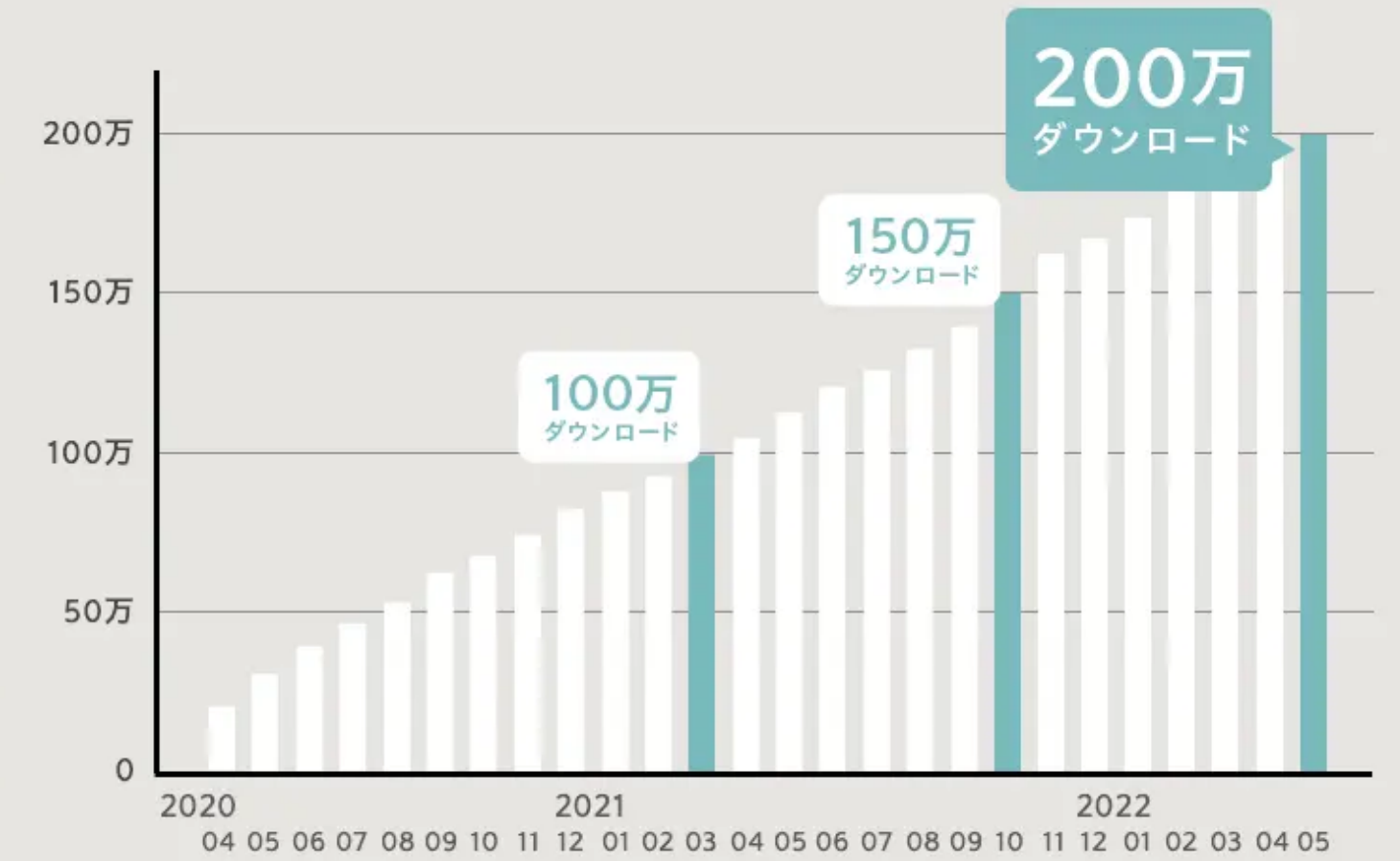
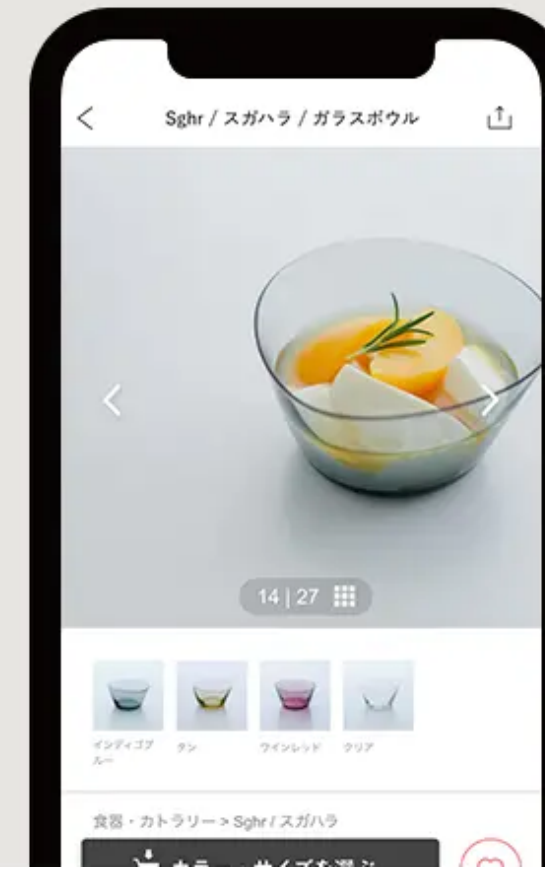
「北欧、暮らしの道具店」のクラシコムが東京証券取引所グロース市場へ上場

スマホアプリが売上拡大を牽引 グロース市場へのIPOを達成

これまでソフトウェア開発を内製されてきたクラシコム社。はじめてアプリ開発を行うにあたり、WEBサービス開発と異なるテクノロジー・技術・ノウハウや、WEBサービスとの連携でサーバ側のAPI開発が必要になり、社内のチームだけで開発を進めるのは困難だったためSun*に開発を依頼されました。2019年からベトナムの専属チームで開発支援を開始し、リリースから2年で200万ダウンロードを突破。改善を続けることで、ECの購入比率の約6割がスマホアプリ経由となり、事業の成長に大きく貢献しています。



「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！



さまざまな独自コンテンツをシームレスに移動



ラジオ（ポッドキャスト）を聴きながらのお買い物も可能

お気に入り機能

アプリの成功要因

- ① 導線のシームレス設計
- ② Youtube動画活用
- ③ ウィジェット活用



新規会員獲得と
継続率の向上へ

アプリによる売上への影響

アプリ提供前の2019年7月期の売上27.4億円に対し、アプリ提供後の2021年7月期には年間売上が約1.7倍増の45.3億円へ拡大。



EC購入比率
約6割がスマホアプリ経由

スマホアプリ提供前後の年間売上



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社ネットドリーマーズ



ミクシィの子会社が運営する競馬アプリのネイティブ化をスクラッチで支援

日本最大級の競馬総合サイト netkeibaの大幅アップデート支援

月間ユーザー約1,200万人 PV数11億超を誇る、日本最大級の競馬総合サイト netkeiba ネットケイバ。これまでの Webビューによるアプリは、表示速度やユーザビリティに課題がありました。それに対して、Sun*からアプリのネイティブ化を提案。出馬表などデータ量が多く複雑な構成のものはWebビューを踏襲するなど、コストも考慮した最適な提案、実装を行いました。

- 要件定義
- 基本設計
- 開発実装
- 運用



クライアント側、約10名、Sun*側は最大20人の体制で、8ヶ月の開発期間を経てリリース。リリース後も機能改善などの支援を継続中。

ISSUE クライアントの課題

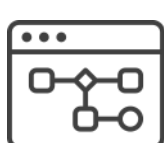


Webアプリの表示速度やUIをネイティブ化して改善したい



社内のネイティブアプリ開発リソースが不足

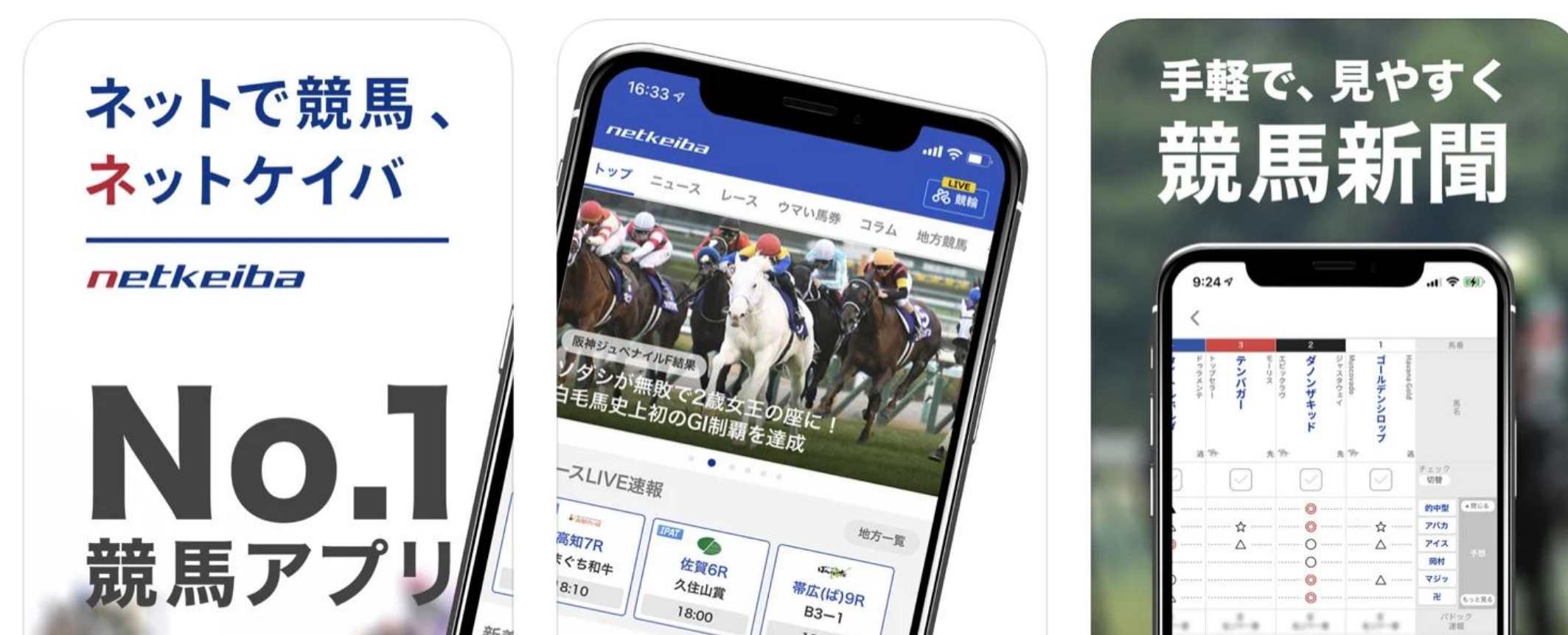
SOLUTION 課題に対するSun*の対応



ネイティブ化に向け要件定義をリードし、実装を伴走



最大20人規模の開発体制を作りスピーディなリリースを実現



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

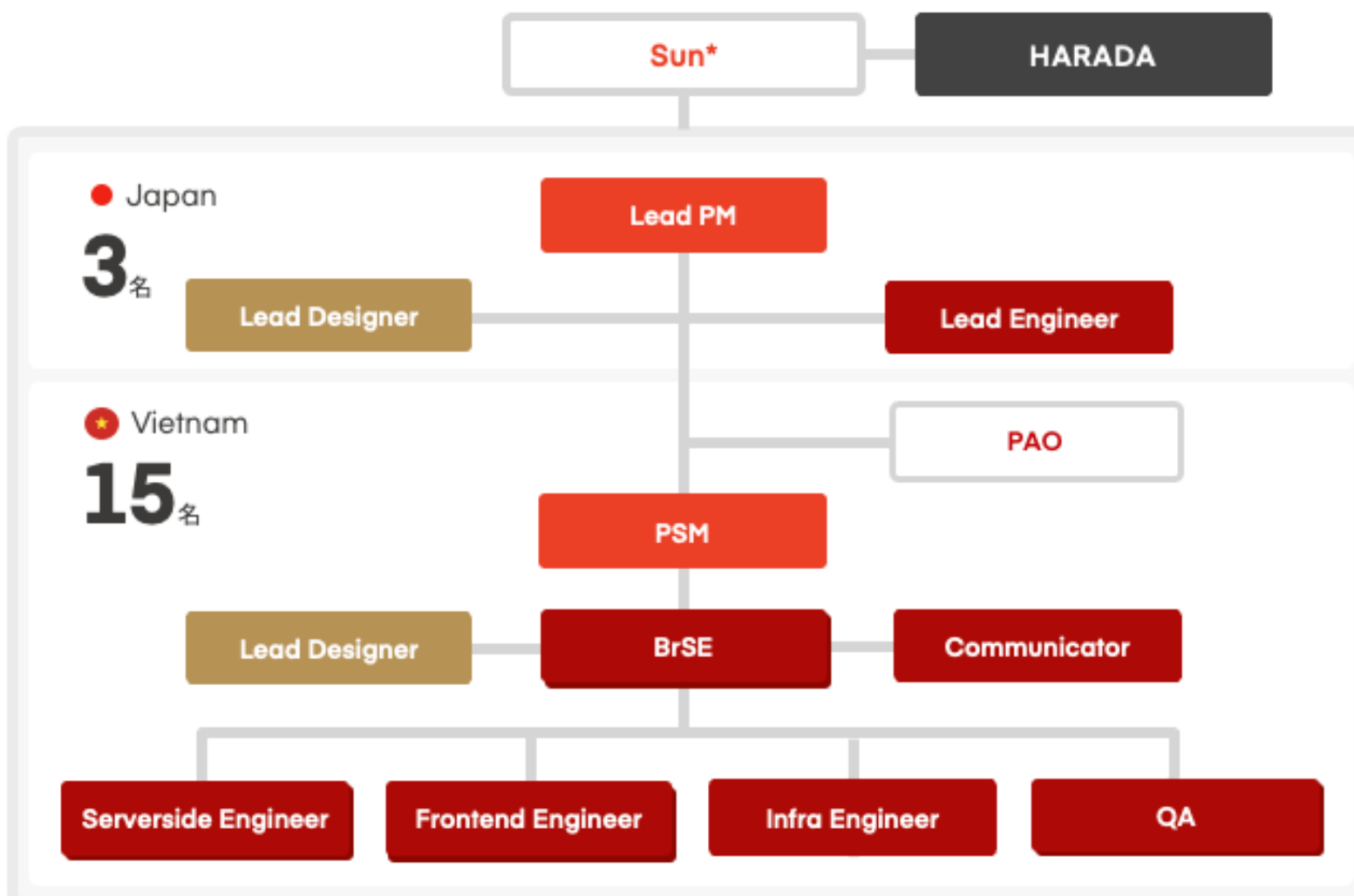
- SMB
- 製造

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。



NPOの開発支援事例：特定非営利活動法人ブリッジフォースマイル

寄付仲介プラットフォーム「トドクン」の開発

“親を頼れない子どもたち”の自立支援を全国に広げるためのプラットフォーム

「トドクン」は子どもたちへの寄付、無償提供を前提としたサービスのため、開発費を継続的に捻出していくことが難しいことが課題でした。Sun*からクラウドファンディングによる資金調達を提案しプロジェクトは始動。コロナ渦においてバーチャルオフィスを活用するなど、企画から実装までを14人のチームで支援。

- 要件定義
- 基本設計
- 開発実装
- UI/UXデザイン



人権・地域社会への責任

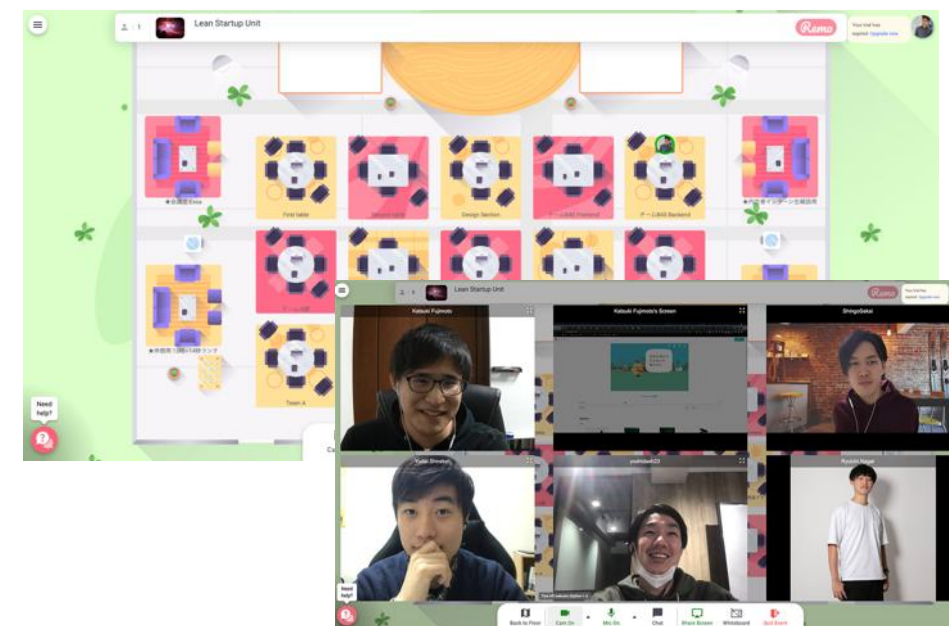
Sun*では「誰もが価値創造に夢中になれる世界」という企業理念に基づき、豊かな社会づくりに向けて ESG（環境・社会・ガバナンス）の観点で様々な事業活動に取り組んでいます。



300人以上の方から寄付が寄せられたクラウドファンディング。この支援金の一部を開発資金に充てることでプロジェクトは無事に始動。支援者一人ひとりの思いを形にしたい、との思いを胸に開発を推進。



高校卒業と同時に施設を巣立つ高校3年生に、生活必需品のプレゼントを通して応援することができる



バーチャルオフィスremoを活用しメンバー同士がいつでも話しかけやすい状態を構築。コロナ渦でクライアントとは一度も顔を合わせることなく開発を完了。

Client Voice

『私たちの「予算は少ないのに、やりたいことが多すぎる」というわがままな要望にもしっかり耳を傾けてくださり、実現に向けて様々な前向きな提案をしていただきました。スタッフの皆さんが、児童の問題に興味を持ち、一緒に解決しようという気持ちで誠意をもって取り組んでくださったことがとても嬉しかったです。その素晴らしい技術をぜひ、社会のために活かしていただきたいです。』

Sun*で開発を伴走したアプリ



JALマイレージバンクアプリ
マイルと決済を一体化した会員サービス



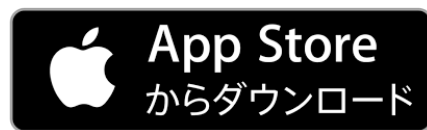
beSelf
マインドフルネス実践アプリ



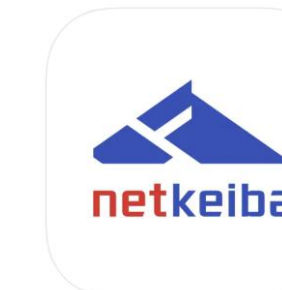
日産レンタカー
公式アプリ



膝栗毛 | HIZAKURIGE
知らない街を歩いて巡る旅アプリ



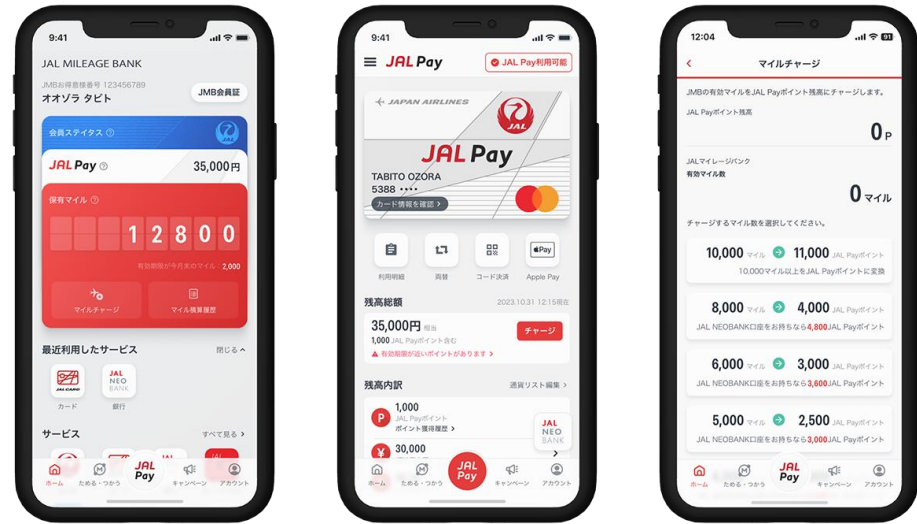
北欧、暮らしの道具店
雑貨や衣料品などを販売するECサイト



netkeiba ネットケイバ
競馬情報と予想



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



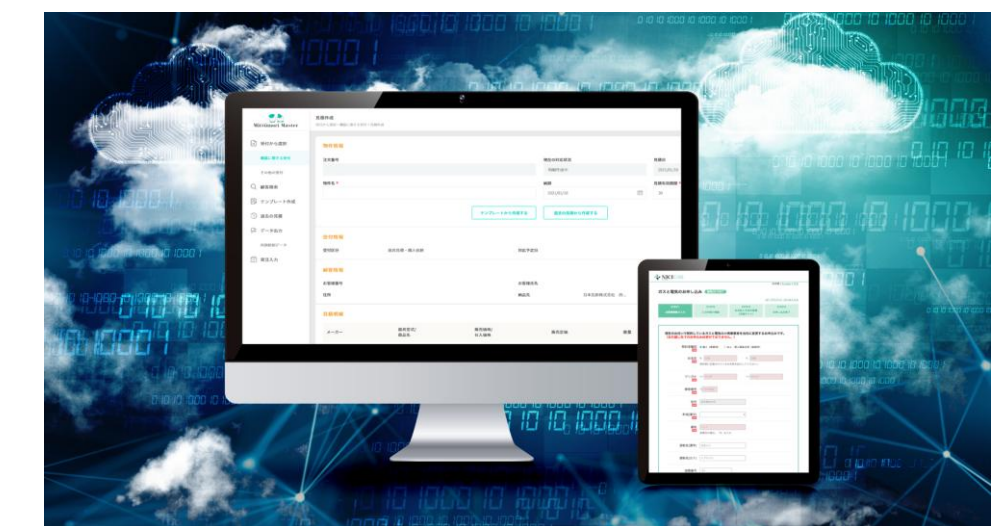
「みんなの家庭の医学」DX支援
株式会社保健同人フロンティア



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

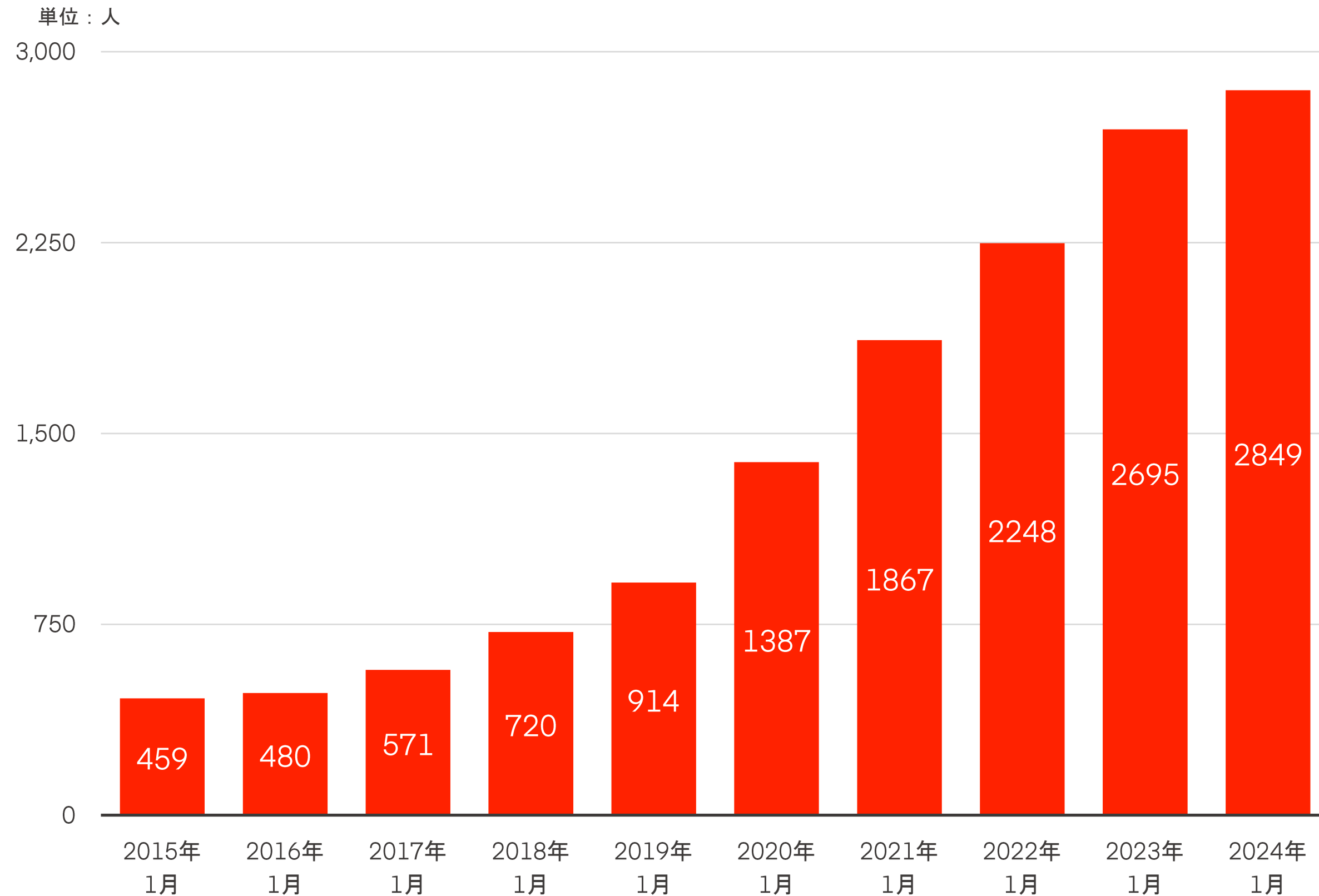


コーポレートサイトに更新中
<https://sun-asterisk.com/works/>

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

ファンダメンタルズ 財務分析の観点から見た当社の状況

安全性

自己資本比率

企業の中長期的な財務安全性を測定する指標

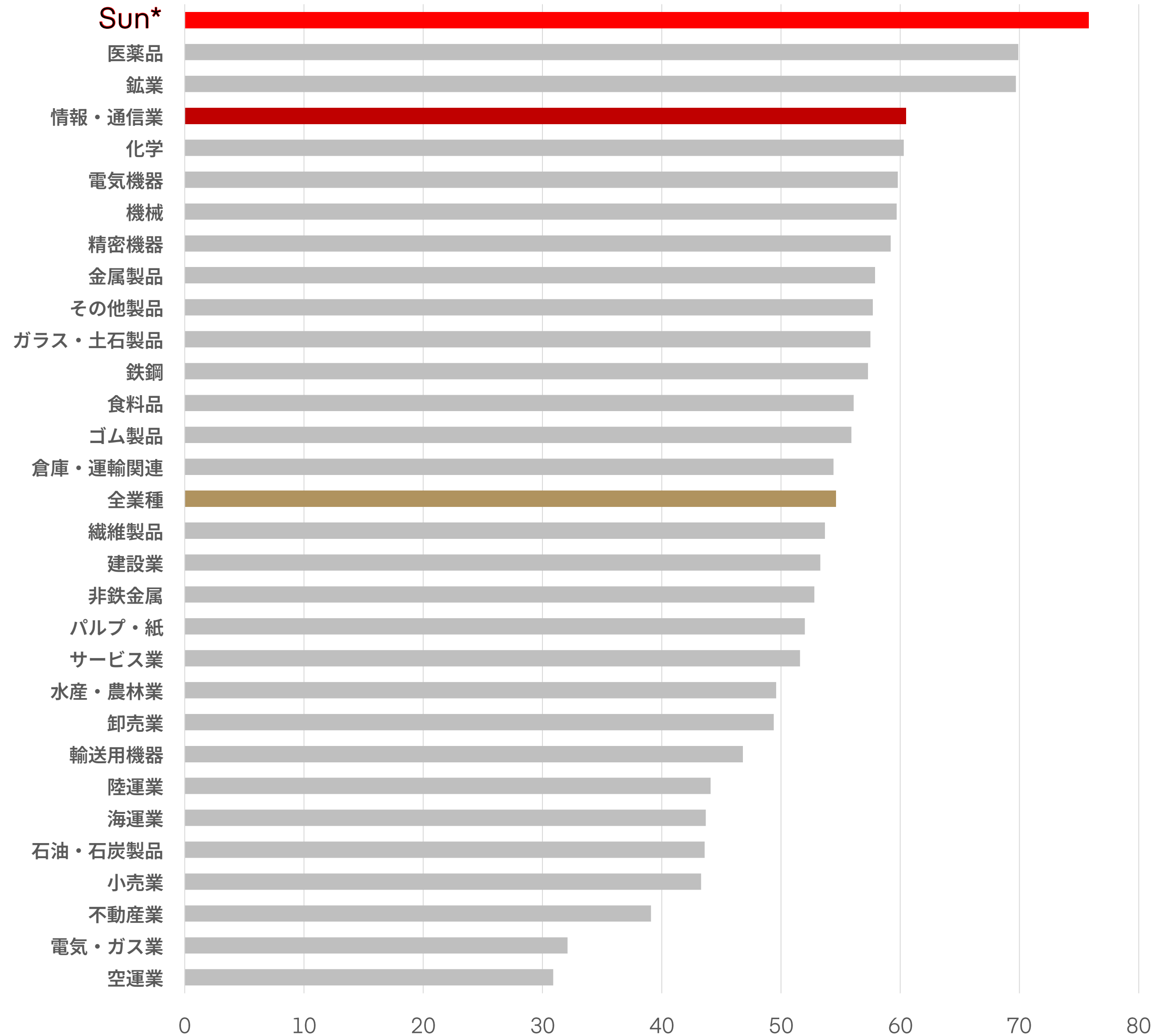
75.8%

2024年9月末

上場企業 **3,772**社

平均値 **54.6%**

情報・通信業 **60.5%**



※ データ参照：ザイマニ | 財務分析マニュアル

収益性

売上高総利益率

販売サービスから原価を差し引いた利益率

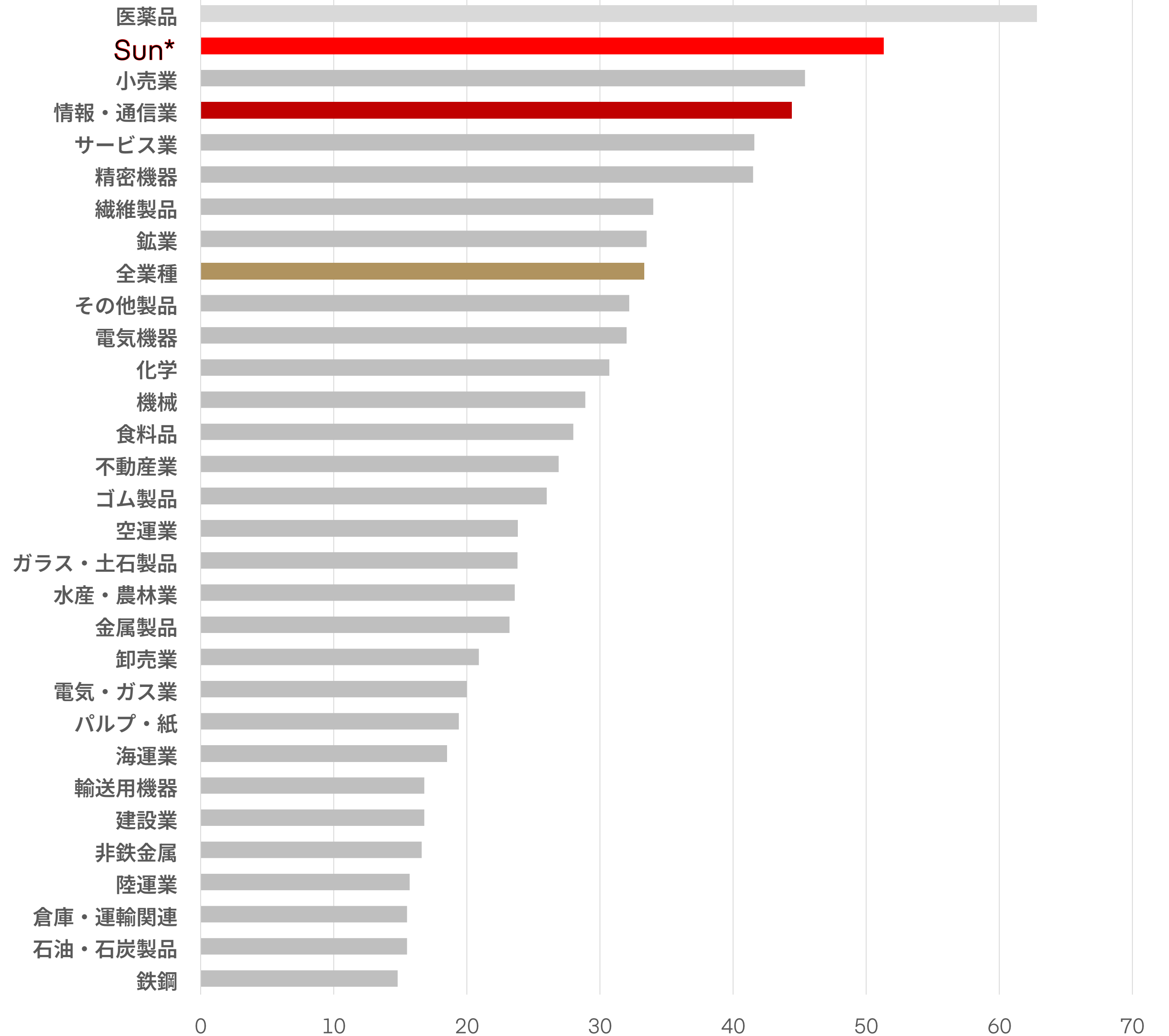
51.3%

今期予想

上場企業 **3,772**社

平均値 **33.3%**

情報・通信業 **44.4%**



※ データ出展：ザイマニ | 財務分析マニュアル (金融業除く)

ファンダメンタルズ

Sun*の売上総利益率が高い理由

1	高付加価値サービスの提供	デジタル・クリエイティブスタジオとして、新規事業創出やデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進、プロダクト開発など、付加価値の高いサービスを提供。これにより、他社との差別化を図り、高い利益率を実現。
2	効率的なリソース活用	ベトナムを中心とした海外拠点に約1,000名の開発メンバーを擁し、優秀なエンジニアの獲得と育成に注力。これにより利益率を下げる要因となる「外注」比率を減らすとともに、コスト効率の高い開発体制を構築し、売上総利益率の向上に寄与。
3	積極的なM&A戦略	潤沢な開発力とキャッシュフローを活用し、積極的なM&Aを通じて事業規模を拡大。これにより、シナジー効果を生み出し、収益性の向上を図っている。

ファンダメンタルズ 財務分析の観点から見た当社の状況

成長性

年平均売上高成長率

売上が前期と比較してどの程度伸びているかを表す指標

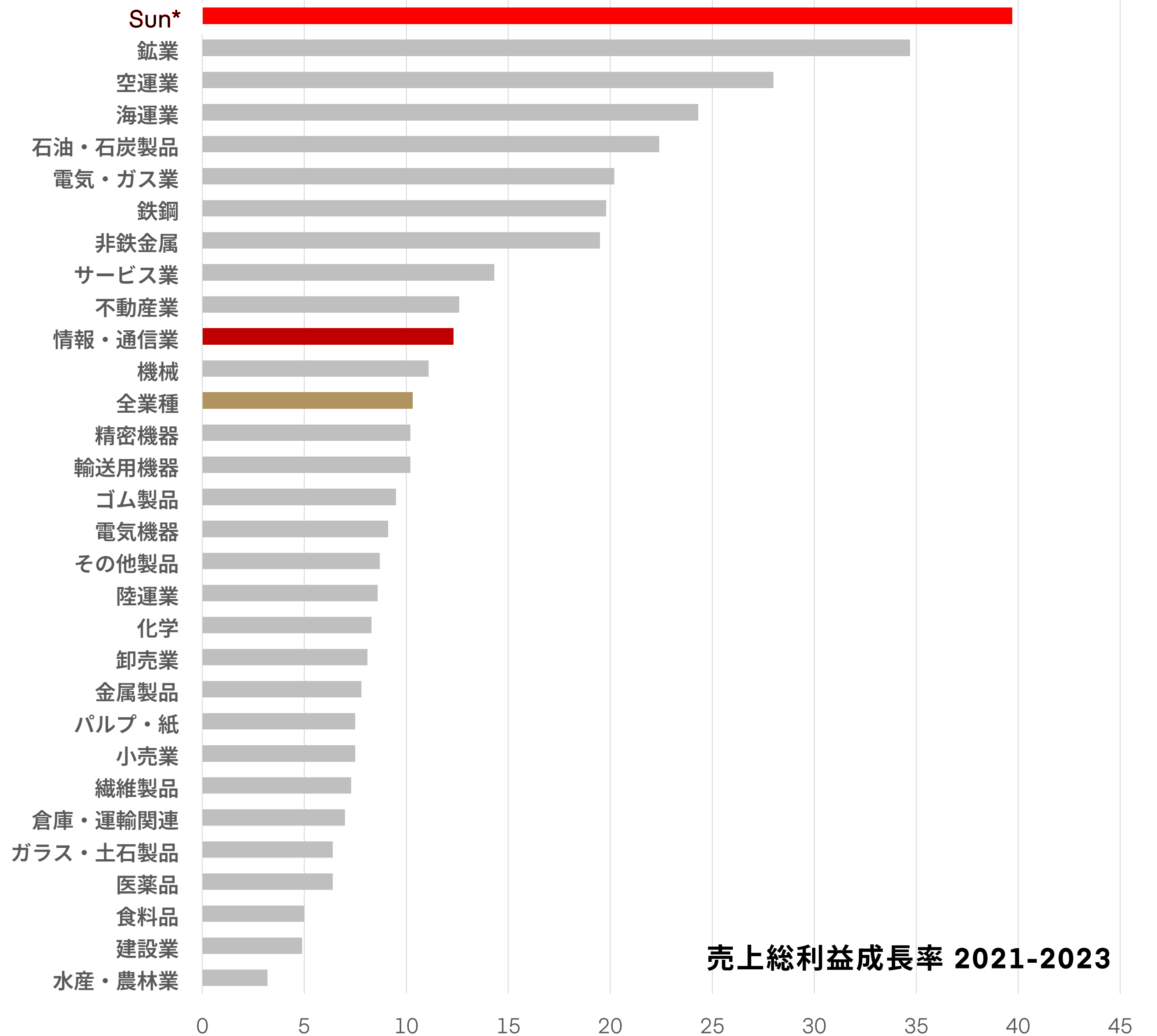
39.7%

2016年2月期～2023年12月期

上場企業 **3,717**社

平均値 **12.7%**

情報・通信業 **12.3%**



※ データ出展：ザイマニ | 財務分析マニュアル (金融業除く)

ファンダメンタルズ

財務分析（安全性、収益性、成長性）の観点から見た当社の状況

安全性

自己資本比率

75.8%

2024年9月末

国内上場企業の
自己資本率の上場平均 **54.6%**

収益性

売上高総利益率

51.3%

今期予想

国内上場企業の
売上高営業利益率の平均 **33.3%**

成長性

年平均売上高成長率

39.7%

2016年2月期～2023年12月期

国内上場企業の
成長率の平均 **12.7%**



2

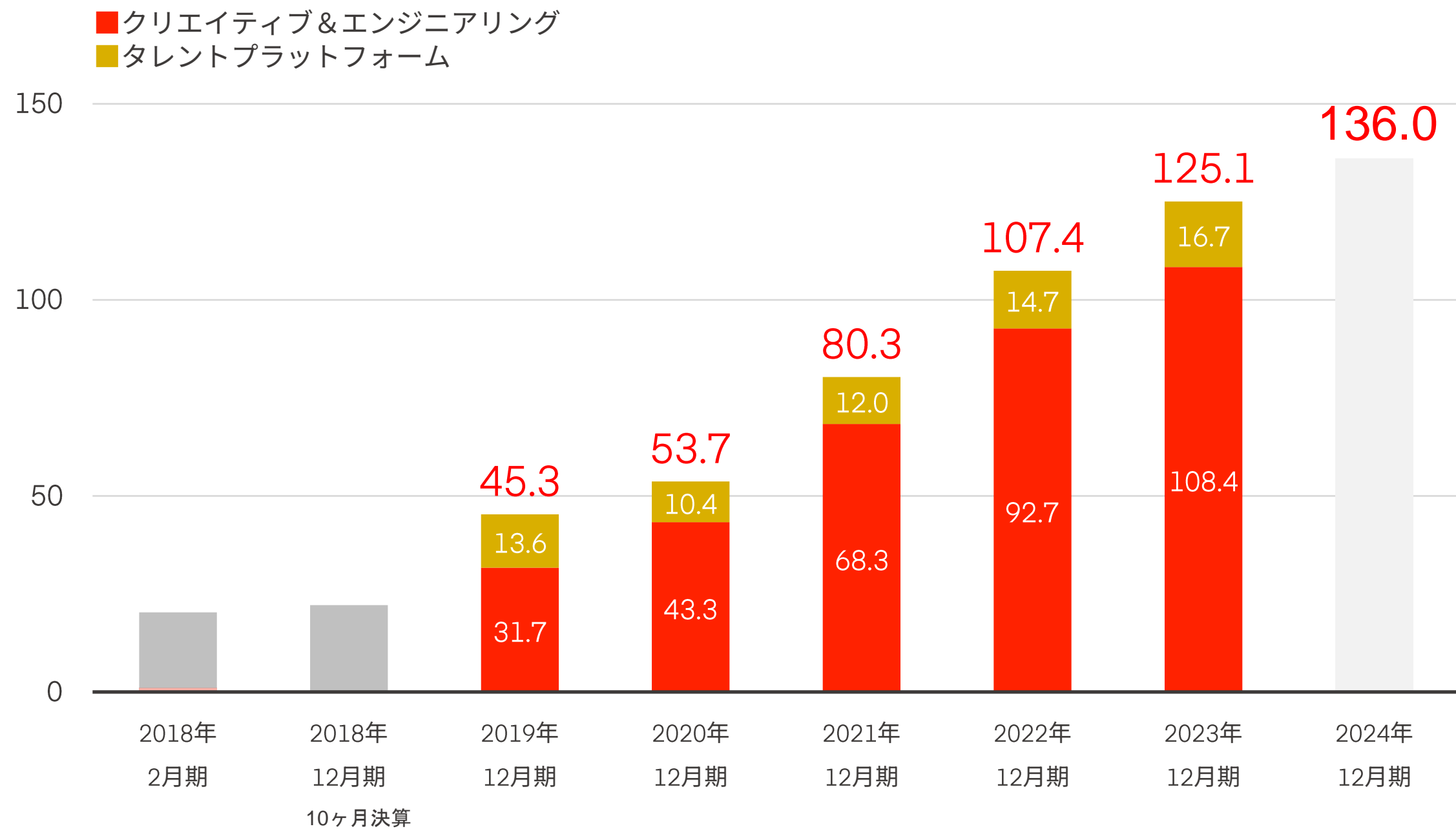
業績推移

売上高および利益の推移

創業から10期連続増収中

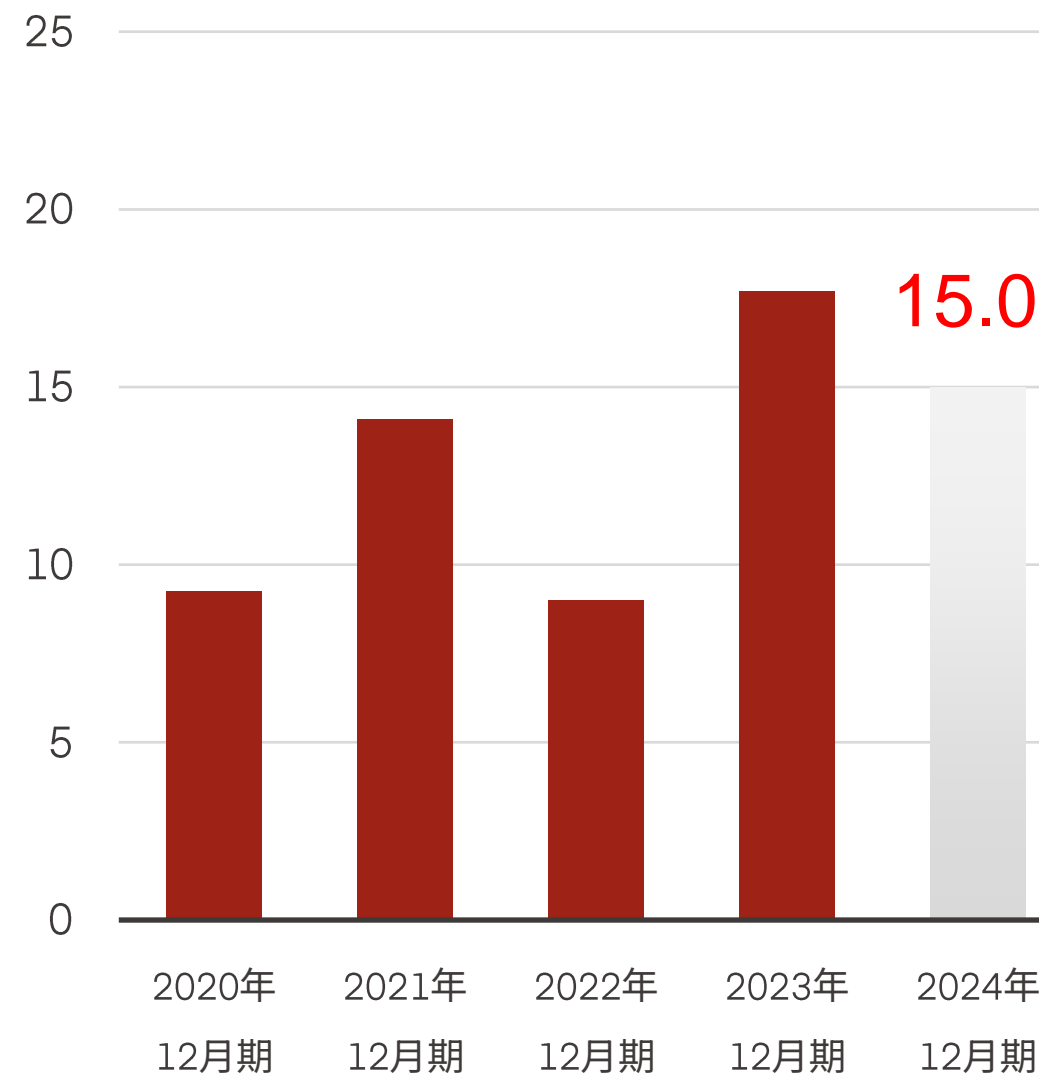
売上高の推移 (1) (2) (3)

単位：億円



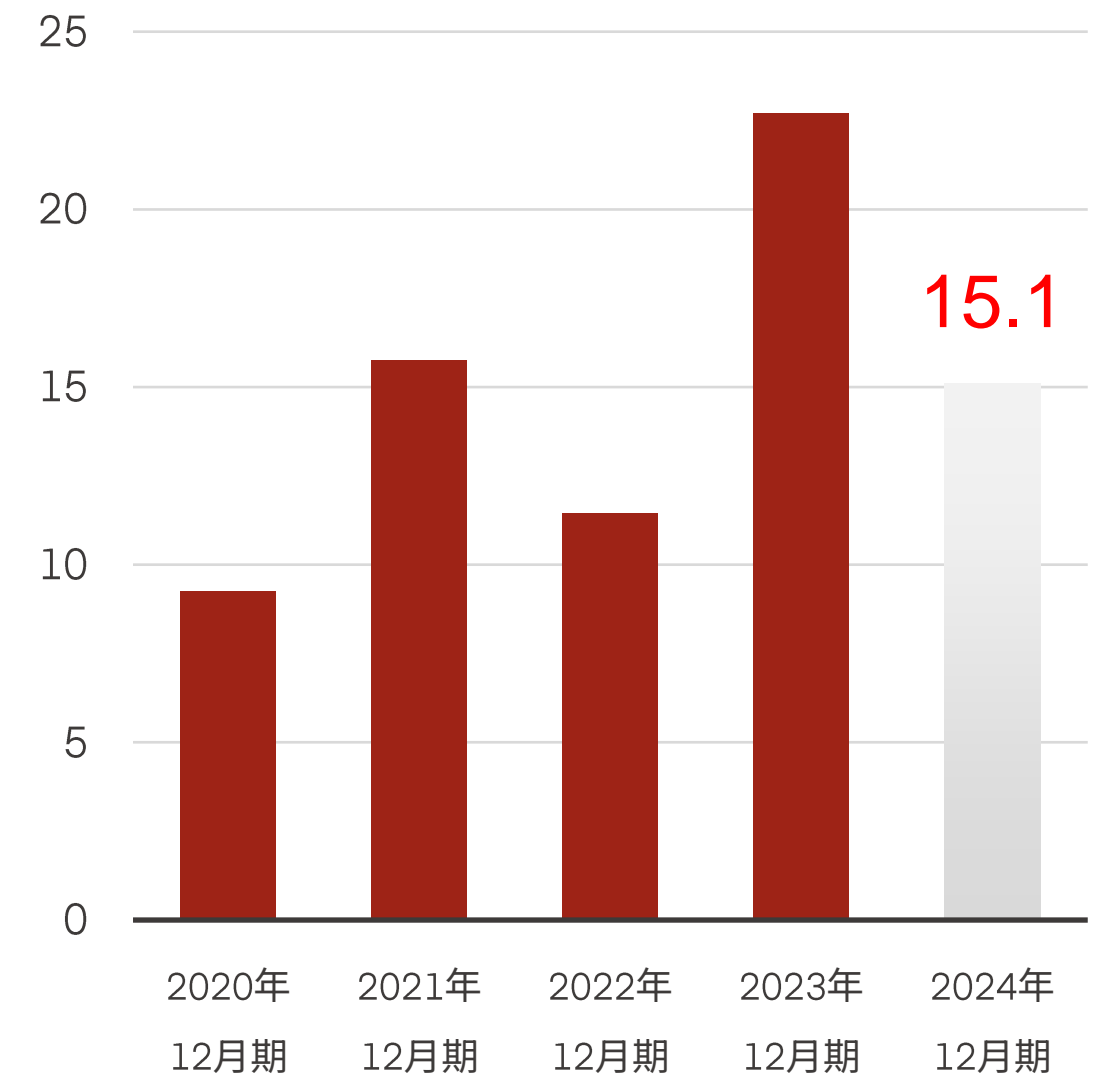
営業利益

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。

通期業績見通し

2024年度は積極的な採用の継続により販売管理費が増加し減益予想

ただし、案件数は持続的に増加しており8.7%増収予想

単位：百万円	2023年度 実績	2024年度 通期業績予想*1	増減率	ポイント
売上高	12,517	13,607	8.7%	顧客数、顧客当たり売上高が拡大し、増収となる見込み
売上総利益	6,545	6,988	6.8%	売上高の増加に伴い拡大
売上総利益率	52.3%	51.3%	—	前年に好採算案件があった反動で低下するものの、高水準を維持
EBITDA*2	1,968	1,702	▲13.5%	
営業利益	1,775	1,500	▲15.5%	事業拡大に向けた人員拡大を進めた一方で、売上高が期初計画に及ばず、稼働率が低下し(販売管理費の)人件費が増加
営業利益率	14.2%	11.0%	—	
経常利益	2,279	1,516	▲33.5%	円安やベトナム金利低下等により営業外損益が悪化
当期純利益	1,569	1,076	▲31.4%	

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00590円

0.00600円

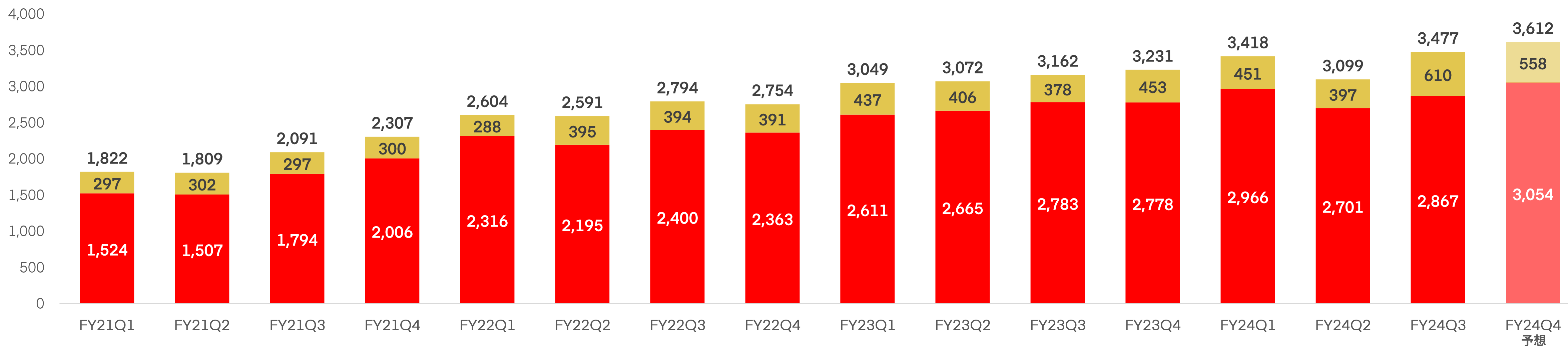
*1 2024年11月13日公表予想

*2 EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

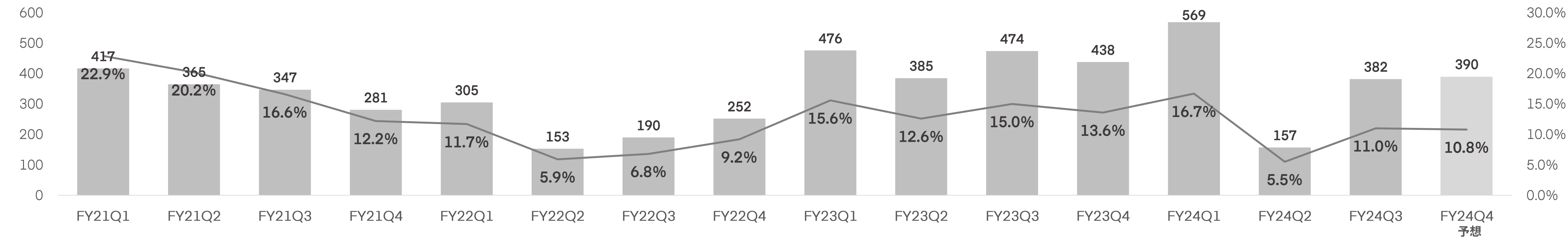
売上高および営業利益の推移

2024年度第4四半期の売上高は過去最高の36億円を見込んでおり、来期以降も売上高の成長を目指す
 営業利益も2024年度第3四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





3

成長戦略

成長戦略

事業規模の拡大

- 国内のDX市場規模の拡大
2022年の14.2兆円から2025年には15.5兆円へ拡大予測
- 当社の事業規模を拡大する余地は大きい
- エンタープライズ顧客の新規獲得の拡大
- 既存顧客のアップセルに注力

自社事業の成長加速

- プロアーティスト向けファンコミュニティシステム「ALLLY」を展開
- プラットフォーム型の事業でスケールビリティが大きい
- ファンコミュニティ市場への新たな価値提供を通じた事業成長を目指す
- 2021年にサービスを提供開始してから、毎年売上が倍成長を遂げている

JV設立と
スタートアップへの投資

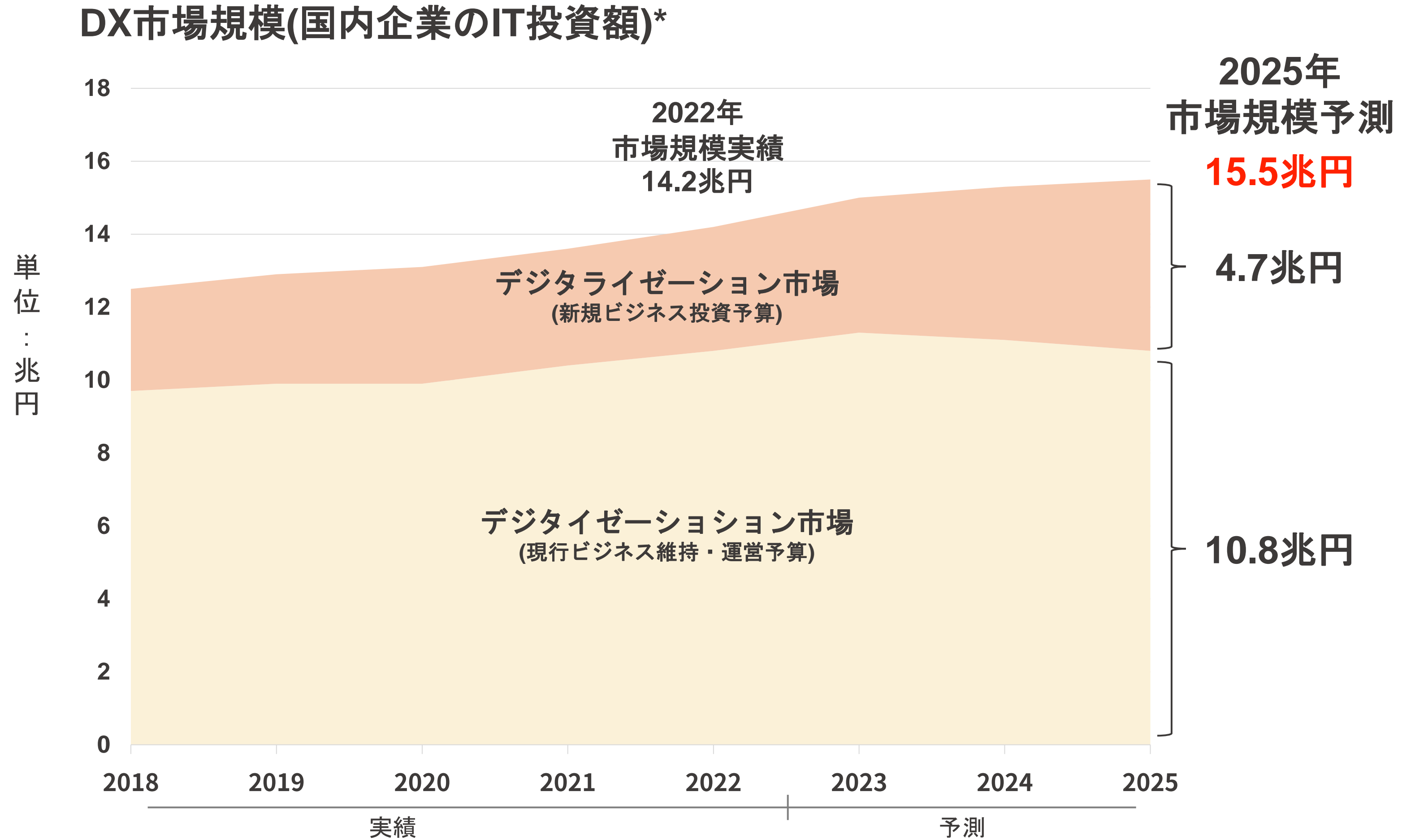
- エンタープライズ企業とのJV設立
- スタートアップ企業への投資
- Sun*の保有するケイパビリティを活用し、事業成長をパートナーとして支援
- JVおよびスタートアップの成長に伴う当社の売上増加、投資先の企業価値向上によるキャピタルゲインの実現も目指す

M&Aによる
非連続的な成長の実現

- 2024年第3四半期末の現預金は95億円
- 自己資本比率75.8%
- 手元の潤沢な資金を活用したさらなる成長が可能

成長戦略①事業規模の拡大

DX市場規模(国内企業のIT投資額)は2022年の14.2兆円から2025年には15.5兆円へ拡大する予測



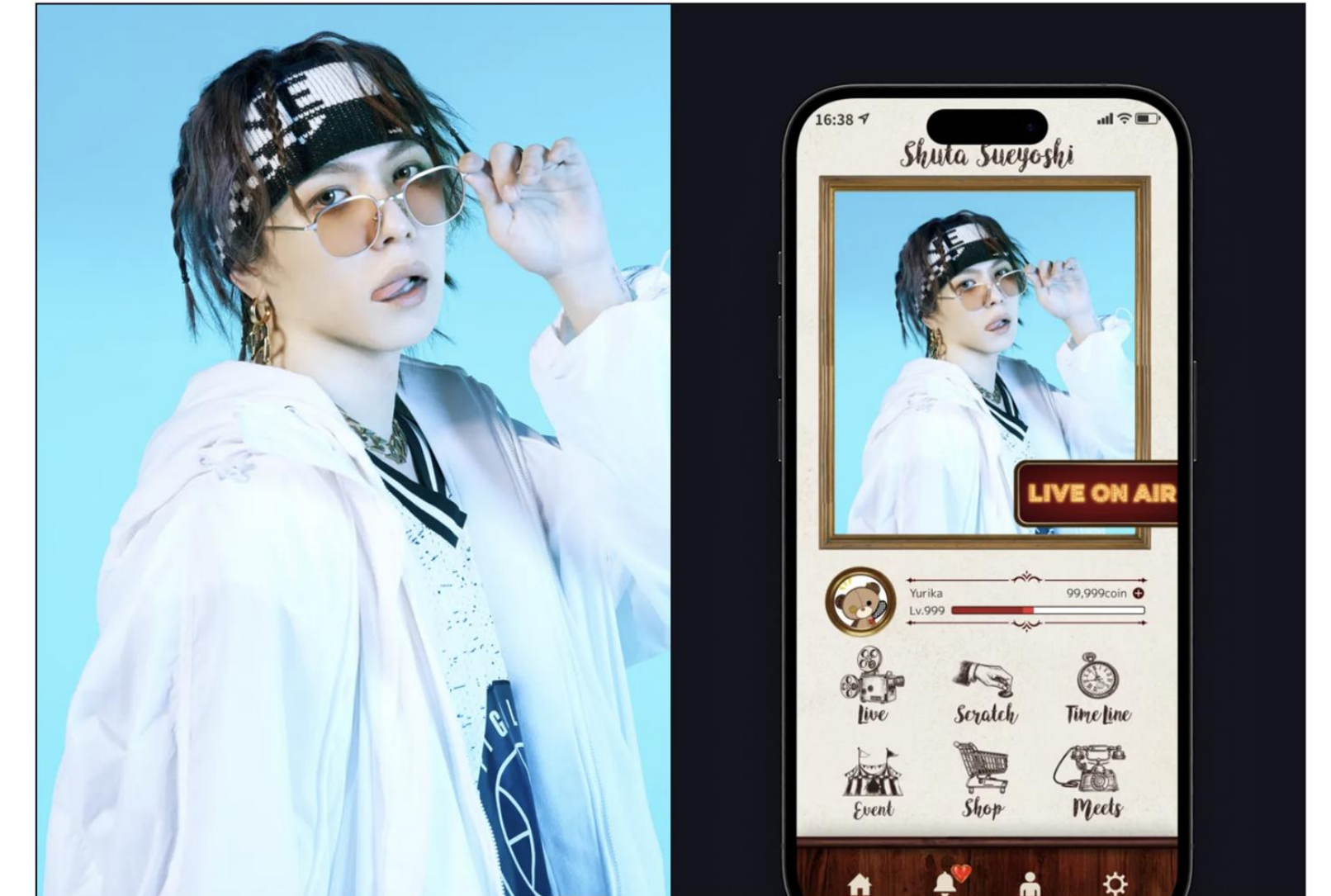
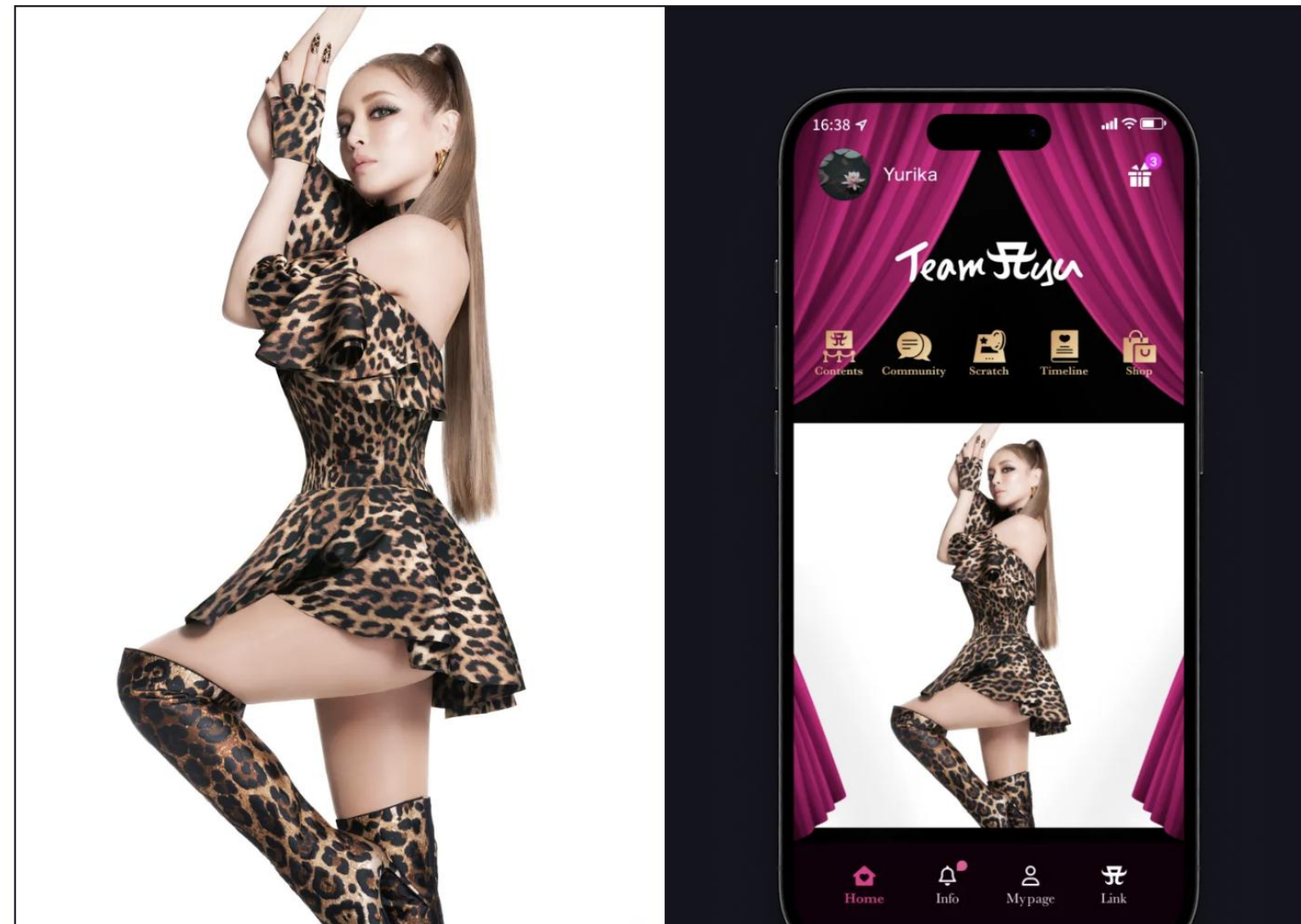
*矢野経済研究所「2023 国内企業のIT投資実態と予測」の国内企業のIT投資額をDX市場とみなす
 一般社団法人日本情報システムユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2024」の「バリューアップ予算」をデジタルイノベーション市場、「ランザビジネス予算」をデジタルイノベーション予算、とみなす
 市場は当社独自の見解に基づき算出されたものであり、必ずしも正確な推計でない可能性がある

成長戦略② 自社事業の成長加速

プロアーティスト向けファンコミュニティシステム「ALLLY」を展開

浜崎あゆみ、倅田來未、Shuta Sueyoshi (AAA)のコミュニティをマネジメント会社と共に運営

システム提供だけではなく、他社では実現できない**独自の運営スキーム**で急成長中



ファンと双方向で楽しめる トークエンターティメントを提供

ALLLYはOEMで新しいファンクラブのかたちとしてアーティストとファン同士の交流機能を提供するSun*独自のシステムです。アーティスト個人のアプリとしてコアなコンテンツの提供を可能にします。プラットフォーム内でのトレンドマーケティングやアンチを排除することで、本来のファンへの充実した価値を提供します。提供される有料コンテンツの収益をアーティストサイドとSun*でレベニューシェアする協業事業モデルとなっています。

成長戦略③JVの設立とスタートアップ企業への投資

ソニーグループとのJVに関する事業展開を紹介

「Sony Block Solutions Singapore」のさらなる成長を目指す一方、新たな提携候補先も検討

Web3 NFT Blockchain INFRASTRUCTURE for a NEW ERA

Web3の技術でお客様に新たな価値を創出する。

クリエイターと共に、新時代のインフラへ。

会社名	Sony Block Solutions Singapore
事業内容	NFT事業に関する開発受託事業 コンサルティング事業およびそれに関連する事業
出資比率	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社：70% 株式会社Sun Asterisk：30%

Sony Block Solutions Singaporeのソリューション



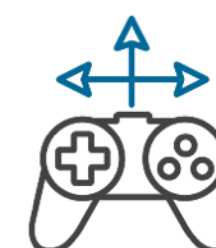
NFTビジネス
戦略立案支援



NFT発行支援



独自トークン
発行支援



NFTゲーム
開発支援



NFT
プロモーション支援

ソニーネットワークコミュニケーションズの通信事業やサービスソリューション事業などにおける知見や実績と、Sun*の保有する開発・運用リソースやノウハウ・技術力を活用し、拡大が続くNFT市場で開発受託事業、コンサルティング事業を推進。

成長戦略③JVの設立とスタートアップ企業への投資

累計で24社のスタートアップへの投資を実施

投資先スタートアップの数

24社

投資先スタートアップの直近ハイライト

Micoworks	2023/12/27	企業と顧客のコミュニケーションを最適化するMicoworks株式会社、約35億円の資金調達を実施
	2022/09/30	Micoworks、第三者割当増資を実施 シリーズAエクステンションラウンドにて総額6億円を調達
TENT	2024/10/22	レンタルDXに取り組むTENTがプレシリーズBラウンドにおいて3.6億円の資金調達を実施
トライエッティング	2023/09/07	名古屋大学発AIベンチャーのトライエッティング、累計調達額約9.6億円に
FUNDINNO	2023/8/29	総額約46億円を調達、創業からの累計調達額は約84億円に

投資先例

投資領域

AI解析・AIソリューション	マッチングプラットフォーム	クラウドファンディング	コミュニケーションプラットフォーム	求人プラットフォーム	広告プラットフォーム
オンラインショッピングモール	メンタルヘルステック	ゲームエンジン	教育・人材育成	ライブストリーミング	ニューリテールプラットフォーム
					Fintech

成長戦略④M & Aによる非連続の成長の実現

2024年6月末時点で110億円の現預金を保有、自己資本比率は75.8%

潤沢な資金を活用しM & Aによる非連続の成長実現を図る

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	
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が増加
固定資産	1,811	1,792	▲19	
資産合計	11,859	13,610	1,751	現金及び預金の増加
流動負債	2,035	2,928	893	
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	
自己資本比率	80.1%	75.8%	—	

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 Trys Sun*terras and **more**

手元の潤沢な資金を活用した、さらなる成長が可能

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 and **more**

エンタープライズ企業とのJV設立、スタートアップ企業への投資を実施

ALLY and **more**

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2022年の14.2兆円から2025年には15.5兆円へ拡大すると予測

上場時

現在

M & Aによる非連続的な成長の実現

JVの設立とスタートアップ企業への投資

自社新規事業の成長加速

既存事業の規模拡大

企業価値



4

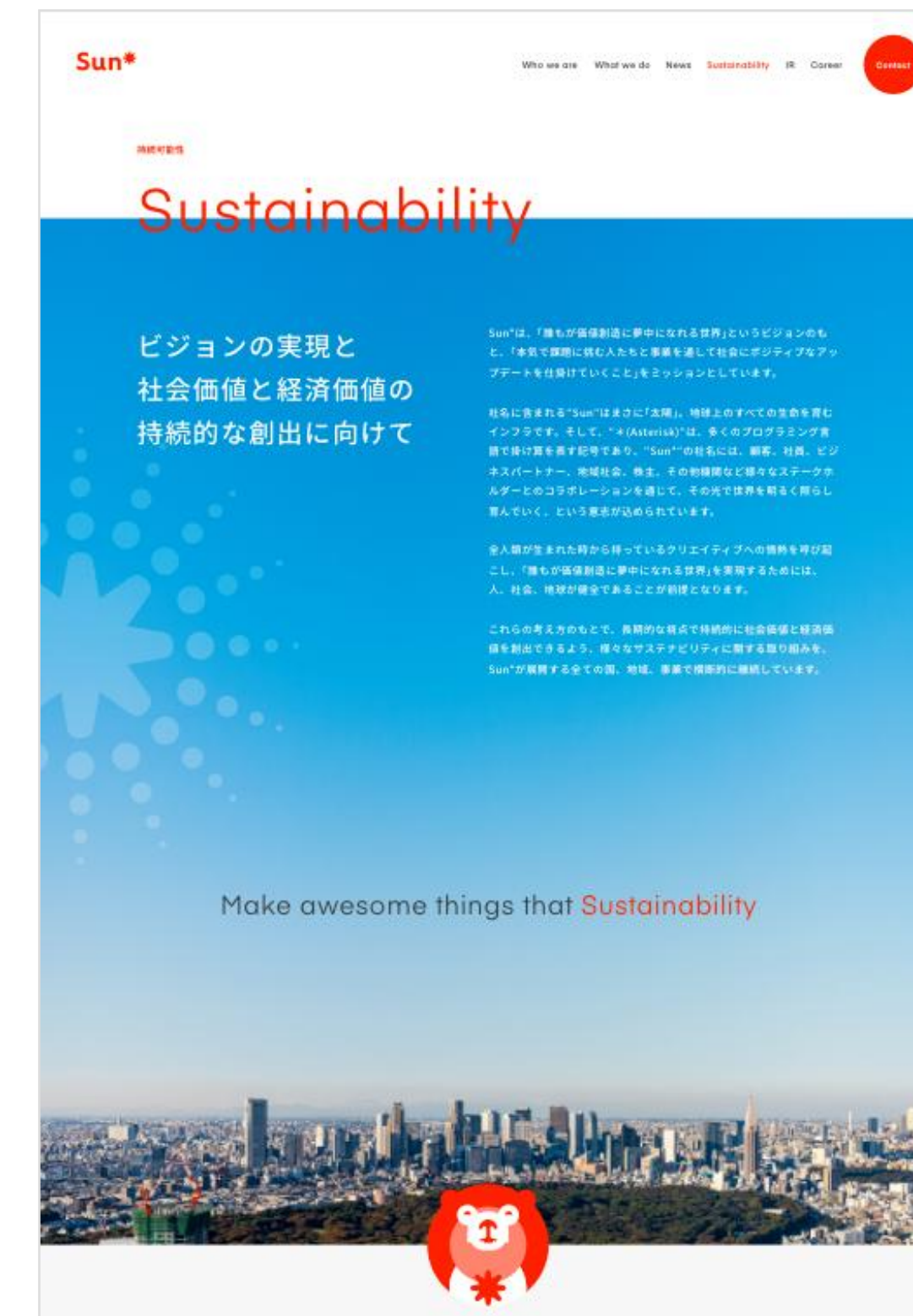
サステナビリティ 持続可能な社会への取り組み

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>

SDGsの取り組み



貧困をなくす取り組み

毎年ベトナムの地方小学校を訪問し、貧しい家庭の子どもたちに生活用品や文房具を寄付しています。都市部は発展していますが、地方は依然として貧困が深刻です。特に山岳地帯の少数民族が支援対象です。経済発展の恩恵を受けられない人々に、寄付を通じて貧困対策を行っています。



質の高い教育の無償提供

Sun*は、すべての人が質の高い教育を受けられる環境が必要と考え、無料教育の提供に取り組んでいます。ベトナムをはじめアセアンや南米の大学と提携し、ITや日本語教育の教師をボランティアで派遣。高度なスキルを習得する機会を通じて、貧富を超えた成功事例を生み出し、教育の普及を目指しています。



DXで産業と技術革新の基盤を作る

Sun*はクリエイティブスタジオ事業を通じ、DX推進や持続可能な産業化を目指しています。単なる業務効率化ではなく、事業構造を変革し発展性を高めるDXを提案。500社以上の開発実績を基に、コンサルティングから教育事業まで包括的なソリューションを提供しています。



5

株主還元

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 3.81% (2024年11月29日終値700円を基準に算出)
詳細	次ページで説明

株主優待制度の詳細

株主還元の充実を目的に(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3.81% ※

「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	https://sun-asterisk.premium-yutaiclub.jp/
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"> 特設サイト「Sun Asterisk優待倶楽部」掲載商品 「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』
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 ※ 2024年11月29日終値700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	0.80%～1.19%
900～999株	10,000ポイント	1.43%～1.59%
1,000～1,999株	15,000ポイント	1.07%～2.14%
2,000～2,999株	40,000ポイント	1.91%～2.86%
3,000株以上	80,000ポイント	～3.81%

交換可能な商品例



食 全国各地から選りすぐられた旬の味覚を



暮 暮らしを彩る上質で洗練されたこだわりの逸品



電 話題の最新家電で日常をより快適に演出

株主優待制度の詳細

優待商品の一例をご紹介します

※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

～80,000 point (3,000株～)



<ダイソン>
Dyson Digital Slim Fluffy SV18 FF H

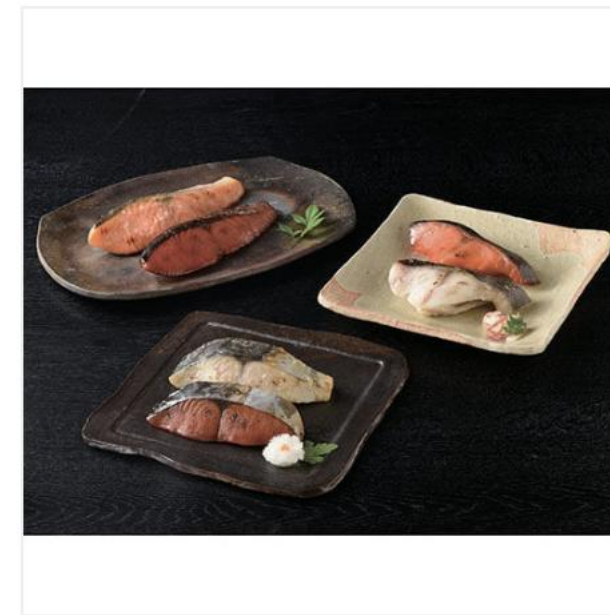


<Stadler Form>
Lukas 空気清浄除湿機



<大倉陶園>
ティータイムセット

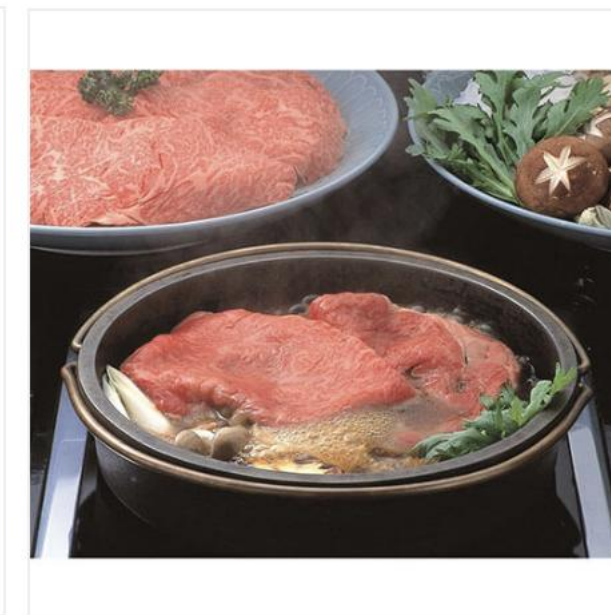
40,000 point ～ (2,000株～2,999株)



銀ダラ・紅鮭・鯖(サワラ)西京漬・味醂
漬詰合せ 6種計36袋



スープメーカー ZSP-4



<米沢牛黄木>
米沢牛ロースすき焼用 1,300g



<Vitamix>
バイタミックス ブレンダー-V1200i
ブラック



[ワイン]
2014年 ヴェリテ ラ ミューズ
ブラック



<サムソナイト>
MINTER SPINNER 75 BLACK



<Umbral>
マジノ スツール マガジンラック



<MCD>
ローボード グレージュ 幅130



<関和兼>
ダマスカス包丁3点セット

株主優待制度の詳細

優待商品の一例をご紹介します

※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

10,000 point ~ (900株~999株)



<ホテルオークラ>
黒毛和牛グルメセット ローストビーフ
300g



<スギモト>
黒毛和牛入り生ハンバーグ 100g×20個



静岡県産うなぎ蒲焼 80g×3



<東京美食Labo>
特選松阪牛カレー 増量セット 4食



博多あまおう苺のアイスアソート
計20個



チリ産生うに 300g

5,000 point ~ (600株~899株)



北海道のスープセット 3種計7個



静岡焼津おでん 6袋



讃岐うどん 50g×50束



<蔵家>
クリームクロワッサン (3種) 計12個



<信念フーズ>
信念手造り餃子セット 12個入り×5パック



<東京・林フルーツ>
国産はちみつジャム詰合せ 100g×3個



6

まとめ

株式情報

2024年の当社株価推移



<p>独自性</p>	<ul style="list-style-type: none">新規事業づくりの構想からソフト開発、リリース、運用まで一気通貫で対応する独自のビジネスで実績や知見が豊富創業時からの取り組みにより若く優秀な海外人員を数多く確保
<p>成長戦略</p>	<ul style="list-style-type: none">既存事業の拡大や新規事業の成長加速に加えて、JV設立やスタートアップへの投資、M&A等による成長戦略
<p>ファンダメンタルズ</p>	<ul style="list-style-type: none">安全性、収益性、成長性の観点で市場平均を大きく上回る四半期ベースの収益は改善傾向にあり、売上高は過去最高ペースで推移
<p>株主還元</p>	<ul style="list-style-type: none">株主還元策として上場後初の自己株式取得を実施特設サイトの商品と交換可能な株主優待ポイントを保有株式数に応じて付与



7

Appendix

グループ会社の概要

会社名	資本金	議決権比率	事業内容
Sun Asterisk Vietnam Co., Ltd.	55千USD	100%	当社創業の地であり、ハノイ工科大学等と提携することで、多数の優秀なエンジニアを有するベトナム開発拠点。グループで最大の組織であり人員数は1400名超
Sun terras	10百万円	100%	国内においてIT人材の育成・紹介・派遣の事業を展開。2024年2月にGROOVE GEARから社名変更
NEWh	10百万円	100%	大企業の新事業・サービス開発に特化したイノベーションデザイン&スタジオ。2021年1月に設立
Trys	100百万円	100%	ゲーム開発全般をはじめ、イラストやマンガ制作、動画制作の事業を展開
Sun Asterisk Software Development Inc.	900千PHP	99.9%	元々当社が2015年に設立したフィリピンの開発拠点であり、2019年に一度独立したが、2024年5月に子会社化。開発支援のみならず、IT・プログラミング教育事業も運営

用語集

用語	意味
デジタルトランスフォーメーション	IoT、AI、ビッグデータ・アナリティクス（解析）等、デジタル技術を活用することで、新しい製品やサービス、新しいビジネスモデルを通じて価値を創出し、競争上の優位性を確立する。略称は「DX」
デジタイゼーション	自社の業務プロセスをデジタル化し、業務効率やコスト削減を目指すこと
デジタライゼーション	デジタル技術を活用することで自社のビジネスモデルを変革し、新たな事業価値や顧客体験を生み出すこと。当社はこの分野での知見に強みを持つ
オープンイノベーション	他社や異業種、異分野が持つアイデア、サービス、ノウハウ、データ、等を組み合わせ、革新的なビジネスモデル、研究成果、サービス開発、組織改革等につなげるイノベーションの方法論
デザイン思考	非連続的なイノベーションを実行するにあたり、問題をいかに解決するかではなく、問題の所在、本質を明らかにするためのアプローチ。問題発見と解決を明確化することによりイノベティブなサービスを展開するための手法
リーンスタートアップ	ユーザーからのフィードバックを中心とした事業創造が可能となる、企業や新規事業立ち上げのためのマネジメント手法
MVP	Minimum Viable Product。必要最低限の機能を持つ製品や、それを使ったアプローチ

用語	意味
UI/UX	UIはUser Interfaceの略称で、情報をやり取りするための画面のデザイン。UXはUser Experienceの略称で、サービスやプロダクト等の利用を通じてユーザーが得る経験・体験
アジャイル開発	常に変化をし続けることを前提として、重要度の高い機能から、短い時間で使用策定、開発、テスト、リリースの一連のプロセスを行い、それを繰り返しながら改善していく開発手法
DevOps	Development and Operationsの略称。開発と運用を連携し、信頼性の高いコードをスピーディーに、かつ安定して配信するための開発手法
DeFi	分散型金融（Decentralized Finance）の略称。中央で金融資産を管理する中央集権を必要としない金融仲介アプリケーションのこと
NFT	非代替性トークン（Non-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.