

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション・ビジョン

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、誰もが価値創造に夢中になれる世界を実現

ユニーク顧客数
301社

月額平均顧客売上
5,411千円

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の拡大・新規事業成長

クリエイティブ&エンジニアリングで顧客の既存業務効率化と新ビジネス創出を支援。タレントプラットフォームで人材発掘育成を提供。インキュベーションでエンターテインメント領域の自社プロダクト開発

3. 技術力の強化

AI含む先端テクノロジー活用、データ設計・開発力高度化、クラウド環境システム構築力強化、セキュリティ・品質向上を重点。自社実践を通じて知見蓄積し顧客支援へ展開

2. 組織能力拡充・人材育成

ミッション・バリュー浸透と体系的研修整備。AI等先端技術を活用できる人材育成に注力。海外12大学との産学連携を通じた人材発掘・育成。教育プログラムと手法の標準化推進

4. 内部管理体制強化

効率的なオペレーション体制を基盤としながらコンプライアンス体制及び内部統制の充実強化

③ 対処すべき課題

① 成長市場への対応

- ・ 2030年にIT人材78.7万人不足見込み。デジタルトランスフォーメーション需要拡大を捉える
- ・ 2025年の崖に象徴される既存システム老朽化。顧客DX・新規事業創出支援で対応

② 人材確保・育成

- ・ AIを含むテクノロジー活用可能な人材育成が不可欠。専門性と当社カルチャー適合人材確保が経営課題
- ・ 少子高齢化で高度IT人材不足深刻化。海外大学12大学との連携拡充で人材発掘

③ 技術力・情報セキュリティ

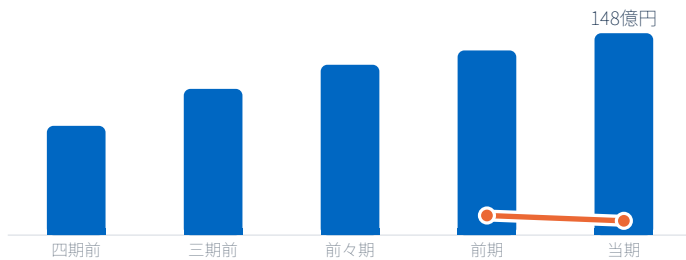
- ・ 先端テクノロジー活用力・クラウド構築力・セキュリティ品質向上を同時達成
- ・ 顧客機密情報・個人情報の継続的な管理体制強化が重要

面接で使えるポイント

- ・ 日本のIT人材不足78.7万人という社会課題に対し、海外大学12大学との産学連携で人材育成・輩出に貢献する企業
- ・ 2025年の崖克服に向けて、顧客のデジタルトランスフォーメーションと新規事業創出を並行支援するビジネスモデル
- ・ AIなど先端テクノロジーを自社で実践し知見蓄積後、顧客支援へ展開する循環型の技術力強化戦略

証券コード 4053

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
株式会社Sun Asterisk（4053）の事業要約
...

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
148億円営業利益率
7.1%財務健康度
58点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 49.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
626万円

情報・通信業内 355位/592社

平均年齢
32.7歳

情報・通信業内 554位/593社

平均勤続
2.5年

情報・通信業内 564位/593社

女性管理職
31.3%

情報・通信業内 43位/373社

男性育休
78.6%

情報・通信業内 170位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考: (株)Sun Asterisk【4053】：決算情報

