

Sun*

2021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

2021.8.12



1. 事業概要
2. 2021年12月期第2四半期業績ハイライト
3. 成長戦略に関するトピックス
4. 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。

会社情報

設立 **2013年**

従業員数 (1) **1,500+**

Sun Asterisk : 120+
 Sun Asterisk Vietnam : 1300+
 GROOVE GEAR : 80+
 NEWh : 10+

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

財務指標 (前期実績)

売上 (2) **53.6**億円

純利益 (2) **8.0**億円

売上CAGR (3) **44.2%**

その他指標

ストック型顧客数 (4) **92**社

月額平均顧客単価 (5) **443**万円

月次平均解約率 (6) **3.55%**

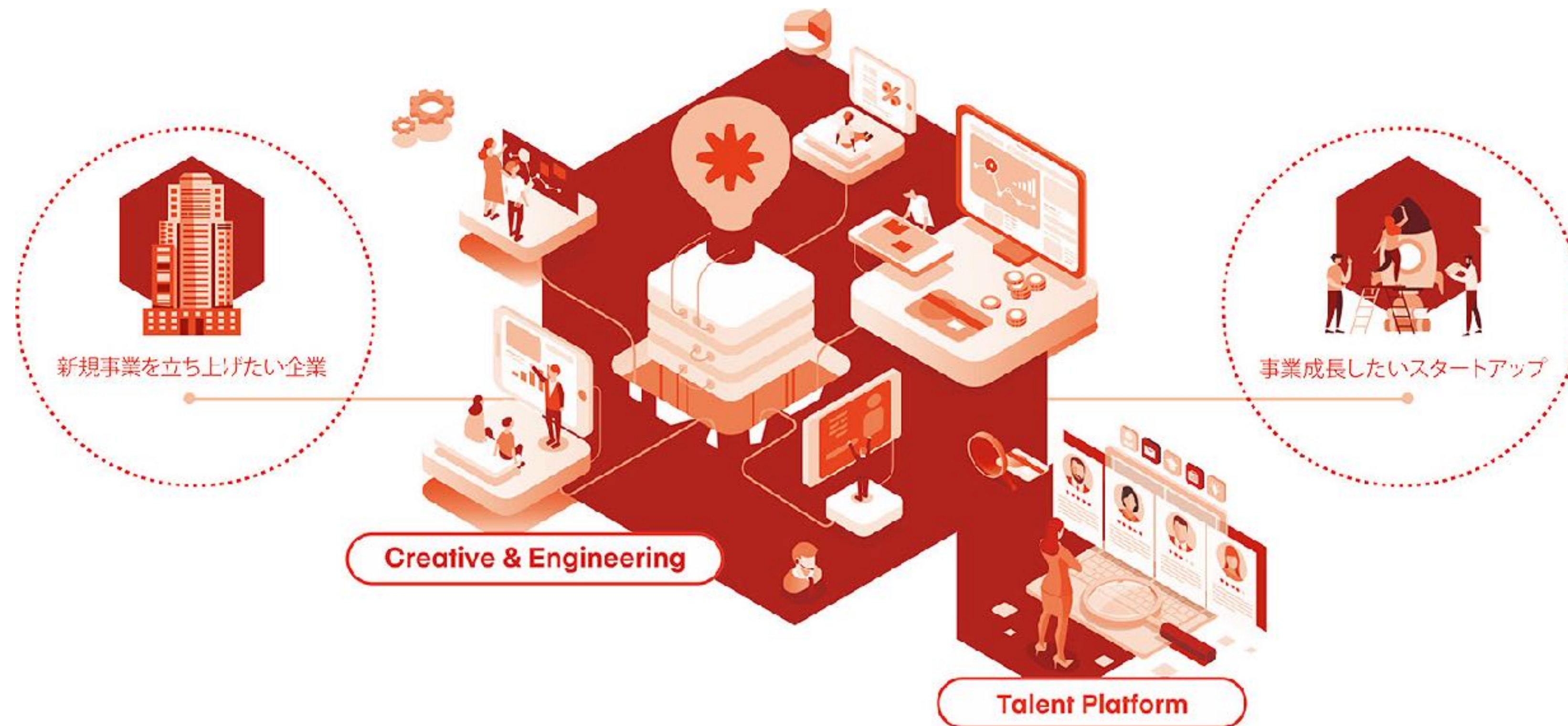
(1) 2021年3月末実績 (有期雇用等含む)
 (2) 2020年12月期実績
 (3) 2016年2月期から2020年12月期の年平均成長率

(4) 2021年6月末実績
 (5) 2021年12月期第2四半期累積実績
 (6) 2015年1月から-2021年6月までの78ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の78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

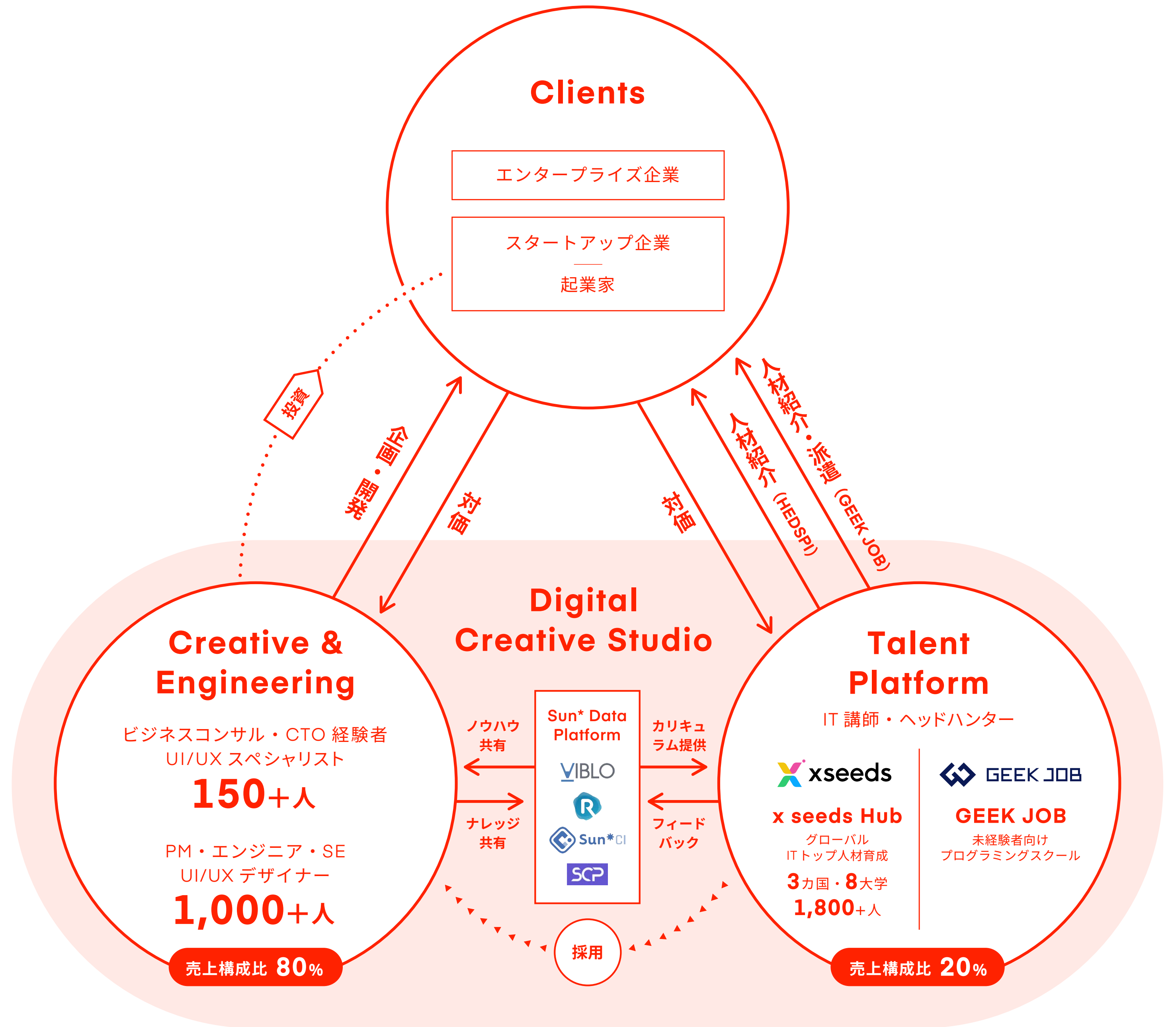
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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

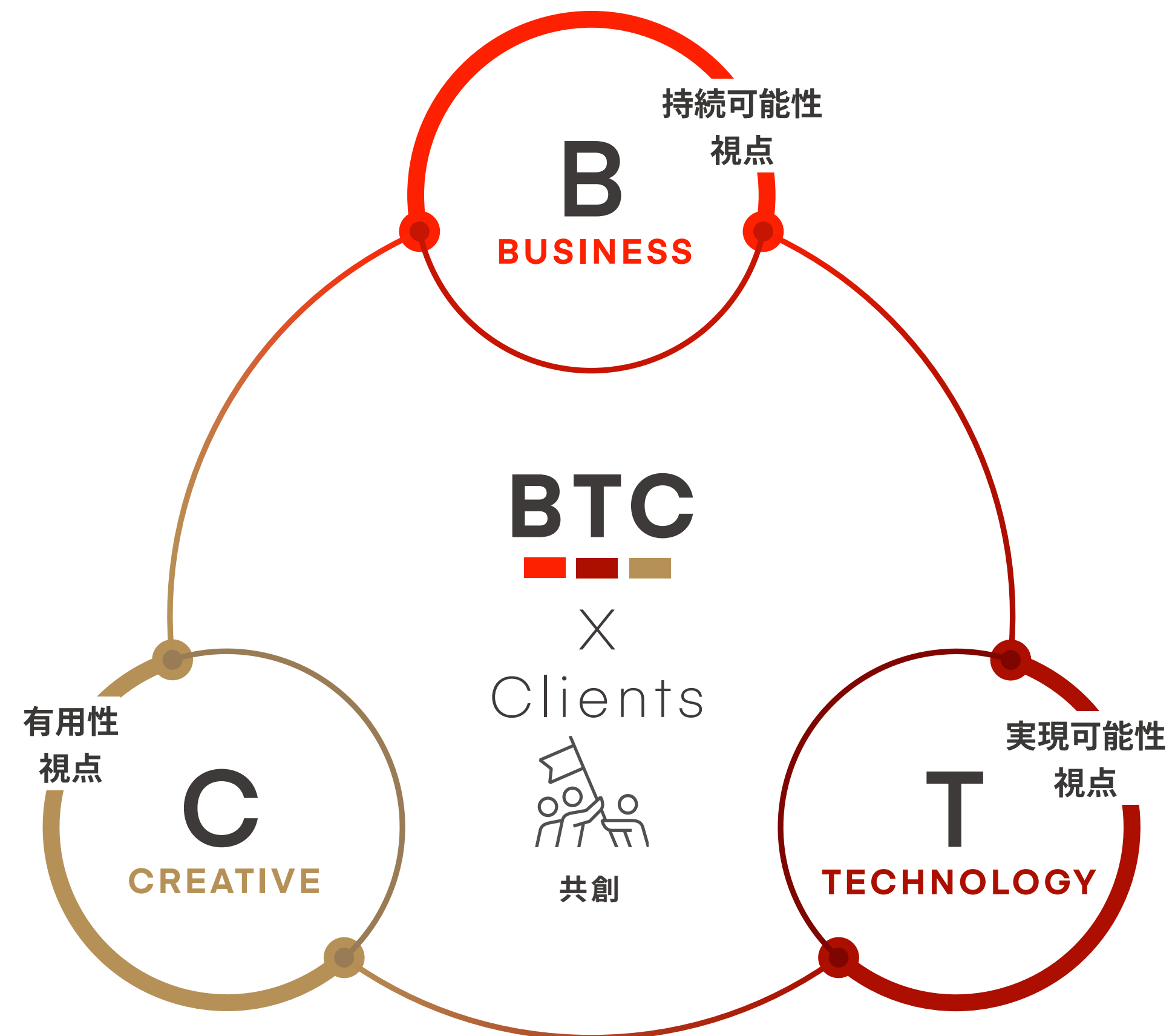


デジタル・クリエイティブスタジオの機能

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

 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
	CTO	プロジェクトマネージャー	フロントエンジニア
	バックエンドエンジニア	インフラエンジニア	QAエンジニア
	UI/UX デザイナー	PR・広報	ヘッドハンター

 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
	PoC	MVP	アジャイル
	CI/CD	DevOps	スタートアップスタジオ
	アクセラレータープログラム	教育プログラム	組織開発・採用支援



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

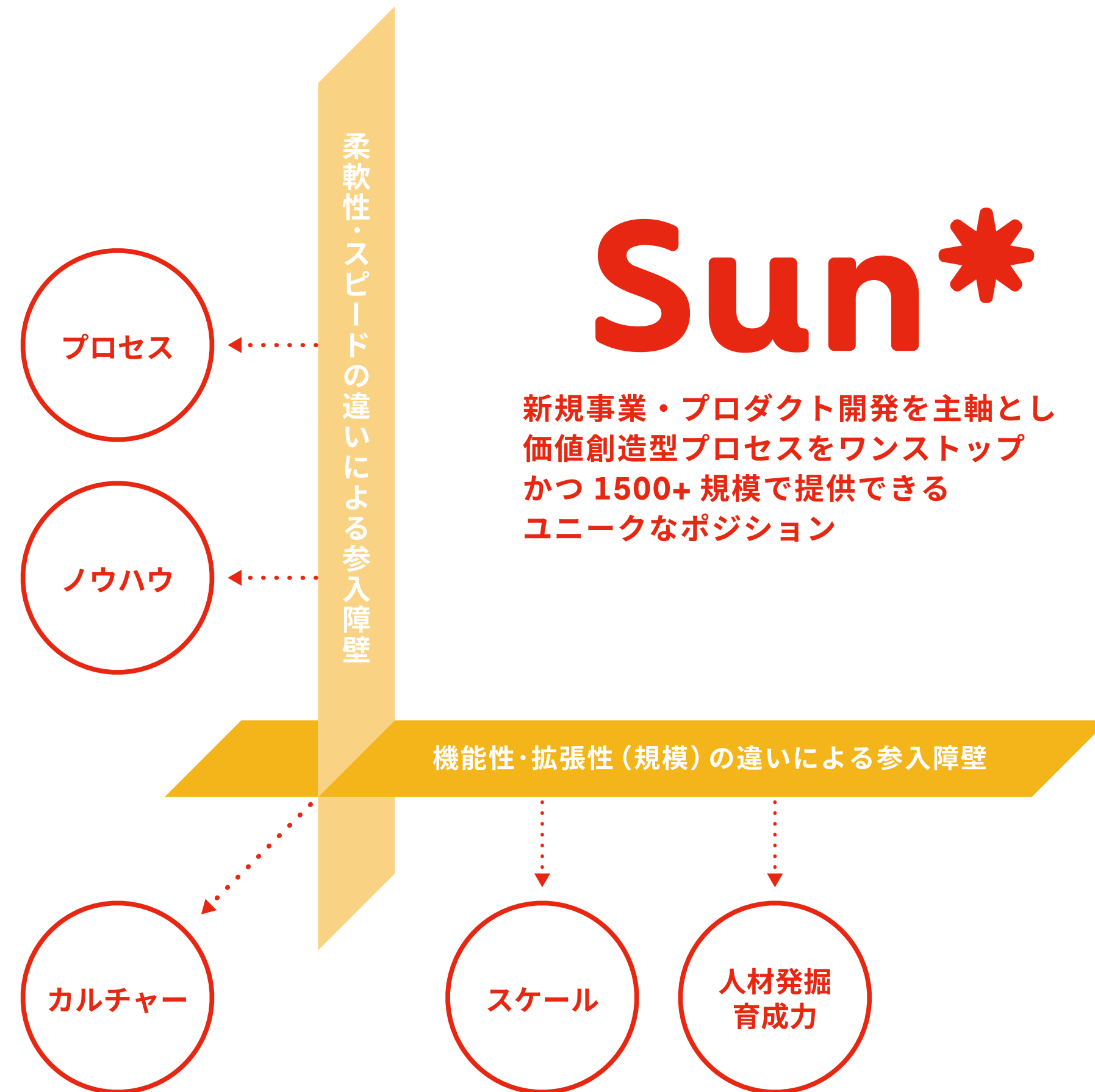
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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

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300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：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。

仕様書、要件定義作成

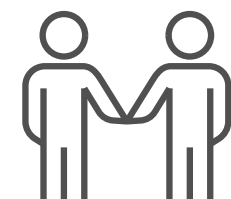
実装（アプリ開発）

運用

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、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 アプリ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。

- 仕様書、要件定義作成
- 実装（アプリ開発）
- 運用
- チーム提案型開発

ISUUE クライアントの課題

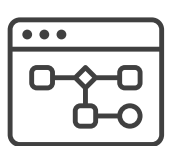


Webアプリの表示速度やUIをネイティブ化して改善したい

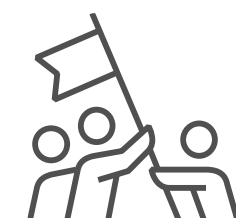


社内のネイティブアプリ開発リソースが不足

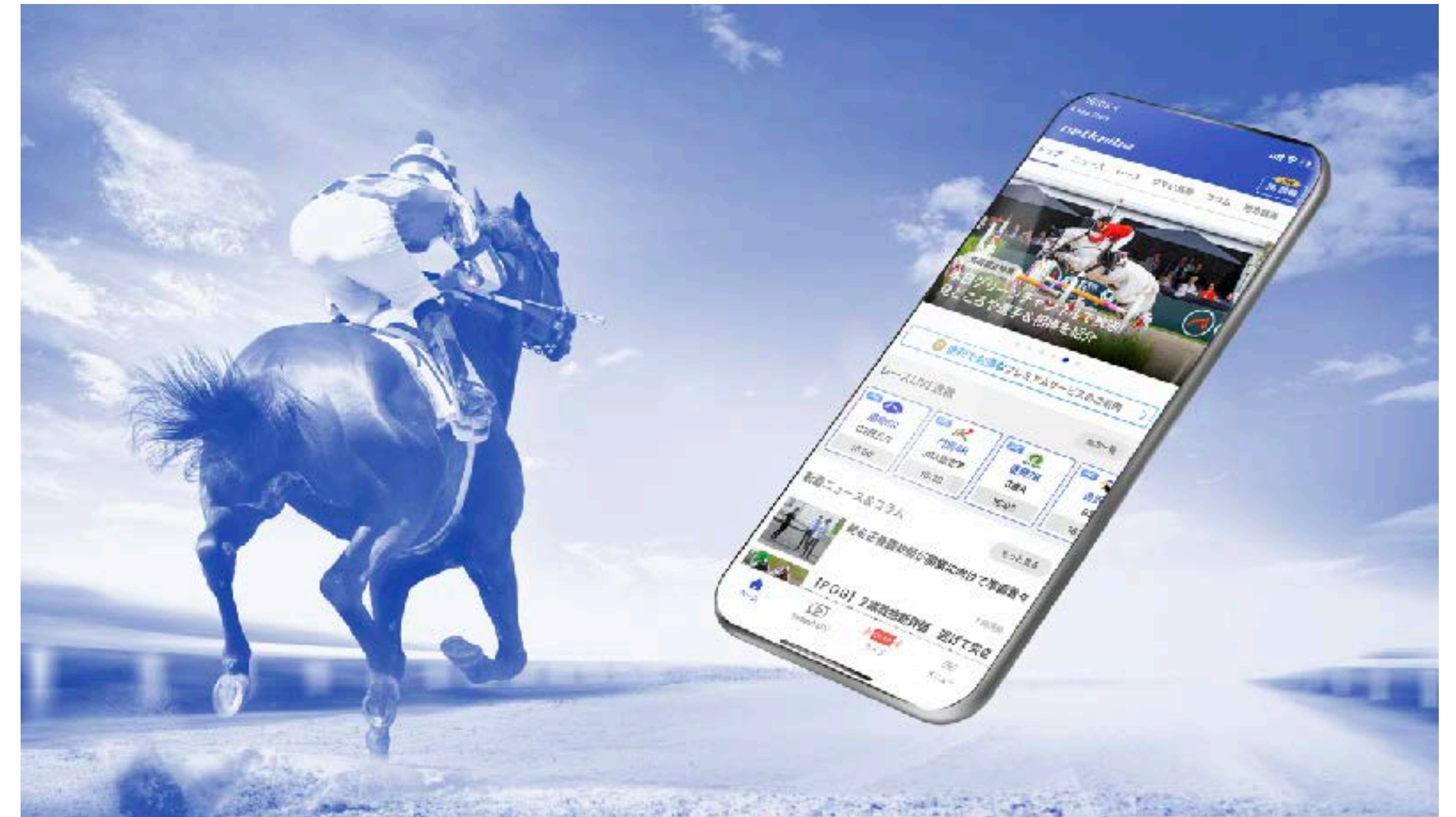
SOLUTION Sun*の課題に対する対応



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



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。



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社 教育測定研究所

年間“600万人以上”が受験する3大検定の公式ラーニングサービスをマイクロサービス化

難易度の高いシステム統合が必要なサービスのプラットフォーム化を支援

英検、漢検、数検の公式ラーニングサービスの利用をはじめ、受験、学習、情報を連携させることで学習者を支援し、進学の可能性を広げる総合学習支援プラットフォーム「スタギア」の立ち上げ支援を行いました。複数のベンダー、ステークホルダーが関与する複雑なシステム構成を、Sun*が開発のイニシアチブをとりながらマイクロサービス化。課題に対して適宜、技術的体制を変えながらフレキシブルな対応で支援。これまで6年間に渡りSun*が開発を伴走するクライアントです。

仕様書、要件定義作成

開発実装

プロジェクトサポート

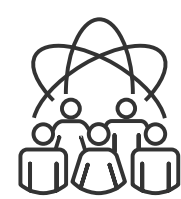
チーム提案型開発

ISUUE クライアントの課題



複数のベンダー、ステークホルダーが関与するサービスのアカウントの統合、決済情報や学習コンテンツの購入履歴を結合させる必要があった

SOLUTION Sun*の課題に対する対応



プロジェクトを円滑に進めるため、コミュニケーションの質と量を増やした。エンジニア同士は英語でやりとりするなど適宜最適な方法を取りながら、会社や拠点を横断し、プロジェクトをリード



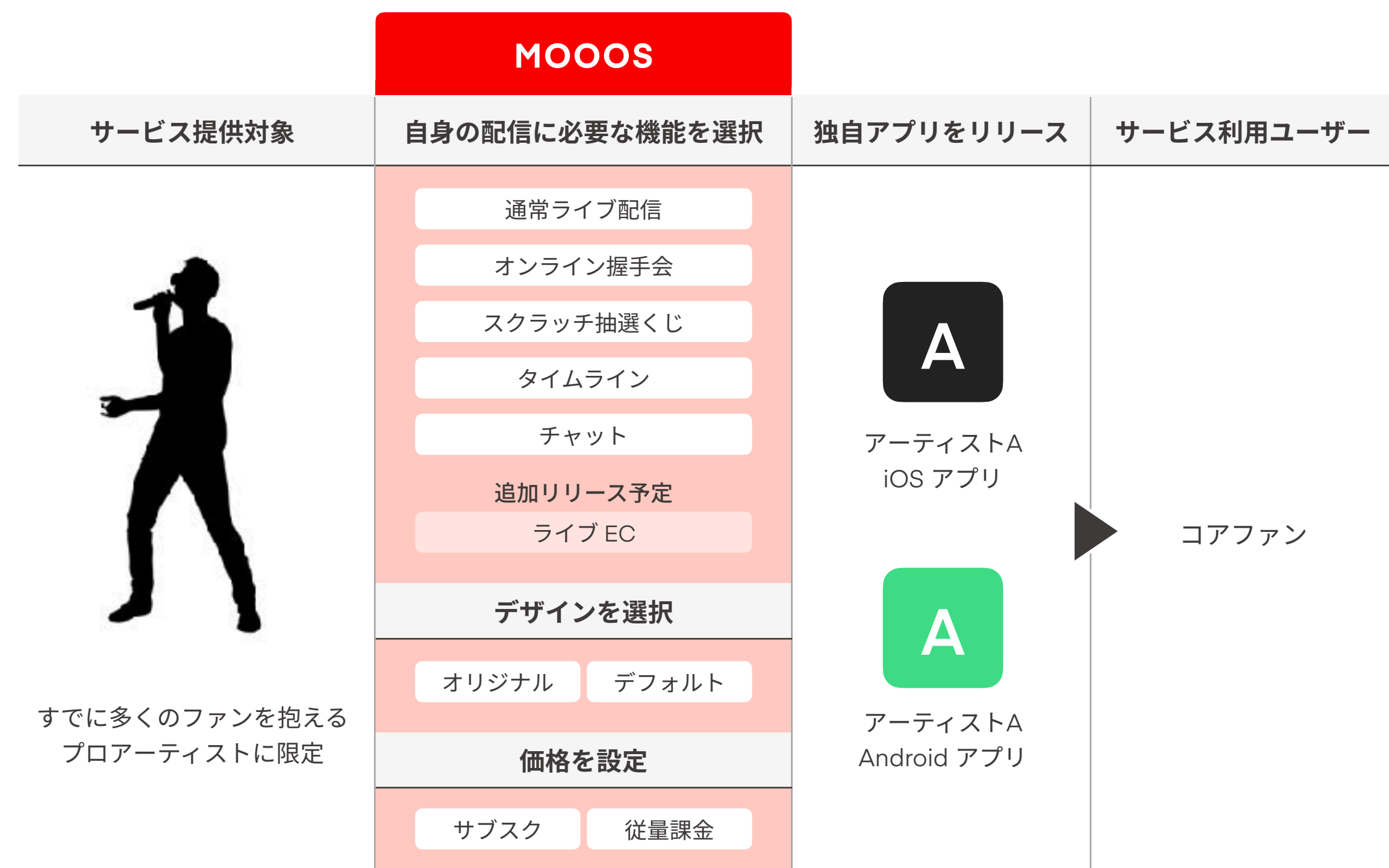
スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

アーティストの世界観を表現できるOEM型ファンコミュニティシステム

エイベックス・マネジメントと レベニューシェアモデルで協業

プロアーティストの要望を満たす自由度の高いMOOOSのカスタマイズ性

MOOOSは、コアファンと一緒に新しい価値体験を作り出すために生まれた自由度の高いデザイン性、カスタマイズ性、価格設定機能を持つOEM型ファンコミュニティシステムです。



第一弾としてShuta Sueyoshi（AAA）の「SS App」をリリース

アーティストがMOOOSを使うメリット

- 独立型なのでプラットフォームごとの「流行り」や「マーケティング」に左右されないファンコミュニケーションやブランド構築が可能
- ライブ配信に限らず、EC、用途に合わせた機能の選択やデザインカスタマイズが可能
- 既存のコアファンを対象としているため、広告費を掛けずに集客ができ炎上リスクも低い
- 独自アプリを開発費ゼロでスタート可能
- プロモーションコストを掛けずにコアファンにのみ高いサービス提供が可能

今後の予定と展望

- 第二弾の強力なアーティストが決定（今秋リリース予定）
- ベクトルの子会社、Liver Bank社との資本提携により、新規プロジェクトが進行中
- Sun*のアセットをフル稼働させ、グローバル市場やNFTへの展開を視野に事業拡大

DX推進/新規事業開発支援：その他多数



MeeTruck (ミートラック)
ソフトバンク株式会社/MeeTruck株式会社



Smart League
株式会社エスエスケイ



SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



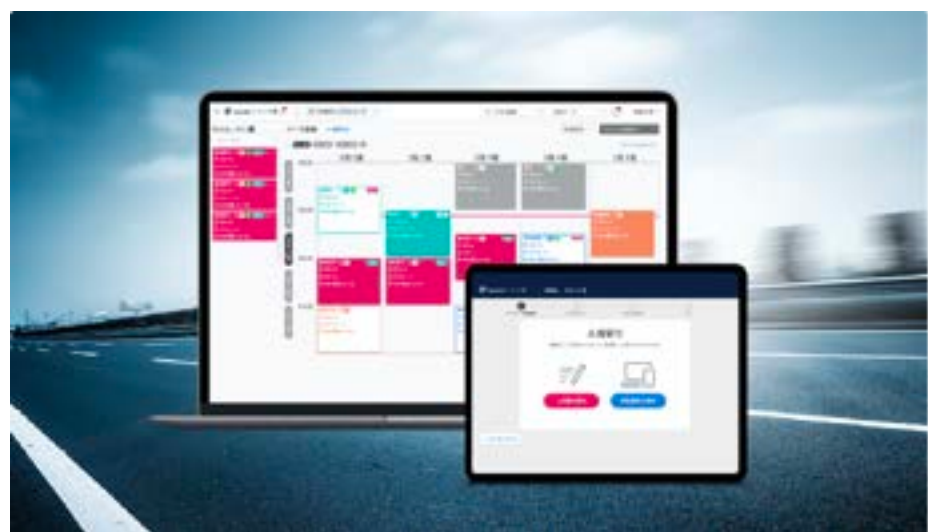
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



BIツール、RPA導入支援
株式会社ローソン



0→1Apps
株式会社ゼロワンブースター



トラック簿・配車プラス
株式会社モノフル



TOKYO-UENO WONDERER PASS
上野文化の杜/LINE Pay株式会社



トドクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



北欧、暮らしの道具店
株式会社クラシコム



HARUTAKA
株式会社ZENKIGEN



テナンタ
株式会社テナンタ



カウリル
株式会社TENT



Senses (センスーズ)
株式会社マツリカ



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



2

2021年12月期第2四半期業績ハイライト

売上高・各利益ともに好調な成長を実現し、業績予想比も順調に進捗

単位：百万円

	2020年 2Q	2021年 2Q	増減率	業績予想	進捗率
売上高	2,697	3,632	34.7%	6,608	55.0%
営業利益	548	782	42.6%	1,100	71.1%
営業利益率	20.3%	21.5%	—	16.7%	—
経常利益	564	839	48.8%	1,153	72.8%
純利益	500	718	43.5%	983	73.0%

高い売上高・利益成長性

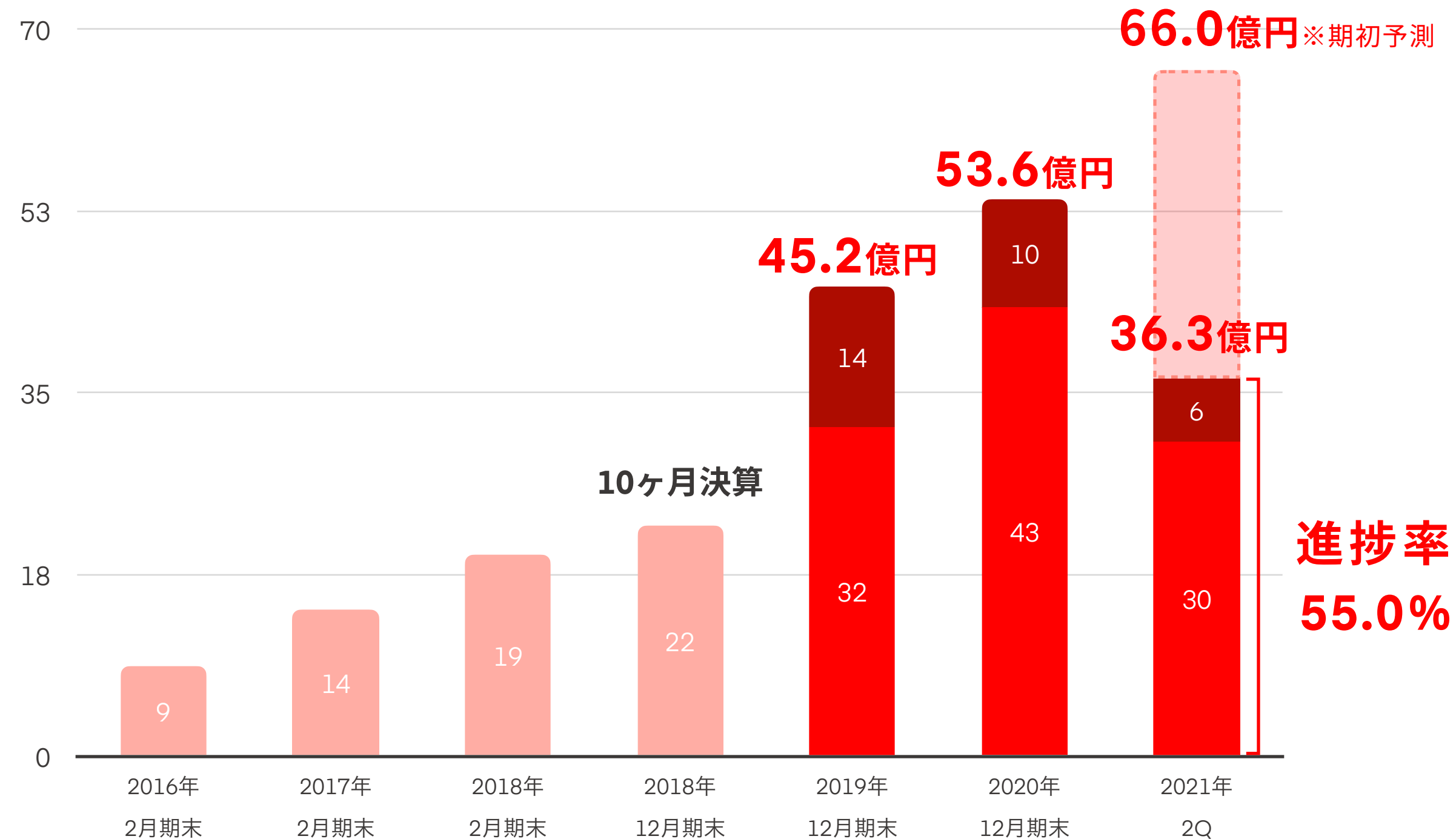
クリエイティブ&エンジニアリングの成長により、高い売上高及び利益成長を実現

■クリエイティブ&エンジニアリング

■タレントプラットフォーム

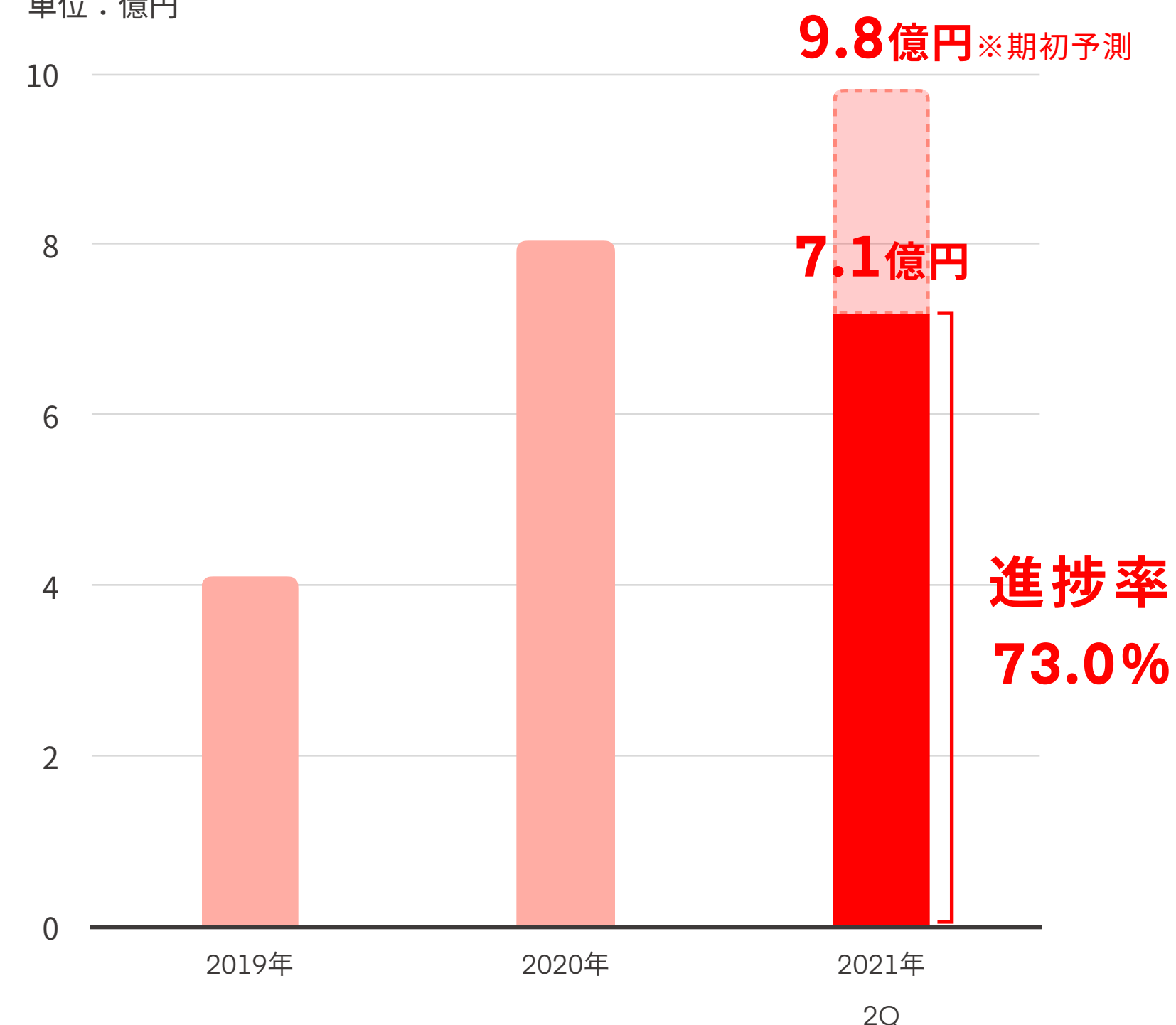
単位：億円

売上高の推移 (1) (2) (3)



当期純利益

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。

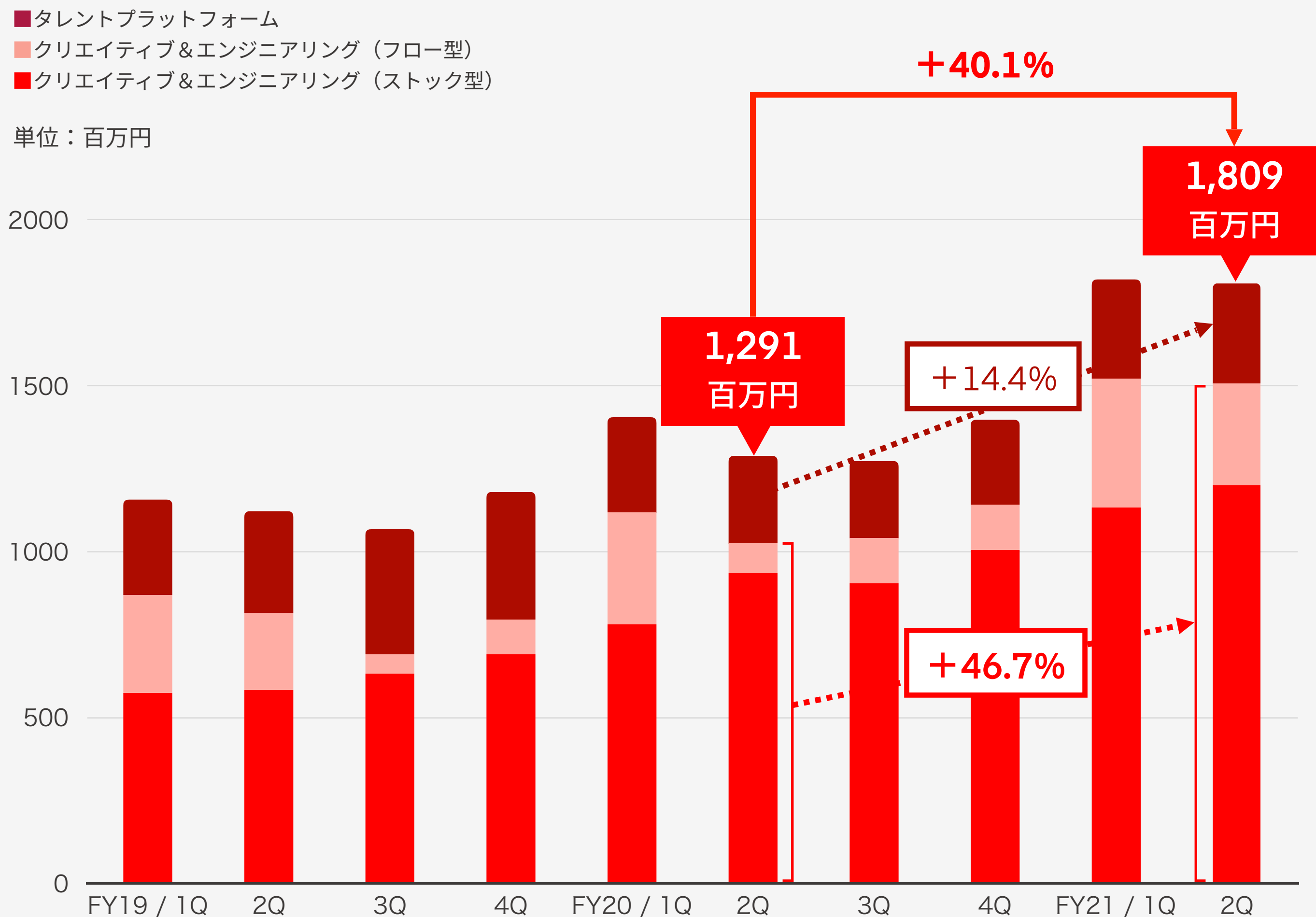
※ 2018年2月期以前の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

売上高（四半期推移）

FY21第2四半期の売上は
1,809百万円（前年同期比+40.1%）
となり、大きく成長

主力のクリエイティブ&エンジニアリングが
前年同期比+46.7%と全体業績を牽引

(1) 3ヵ月以上継続する準委任契約はストック型、3ヵ月未満の準委任契約及び請負契約はフロー型と分類。



※2019年の四半期毎の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

各サービスラインの状況

クリエイティブ & エンジニアリング

重要KPIであるストック型顧客数およびARPUについて、
積み上げに成功し、売上計画に対して順調に進捗

タレント プラットフォーム

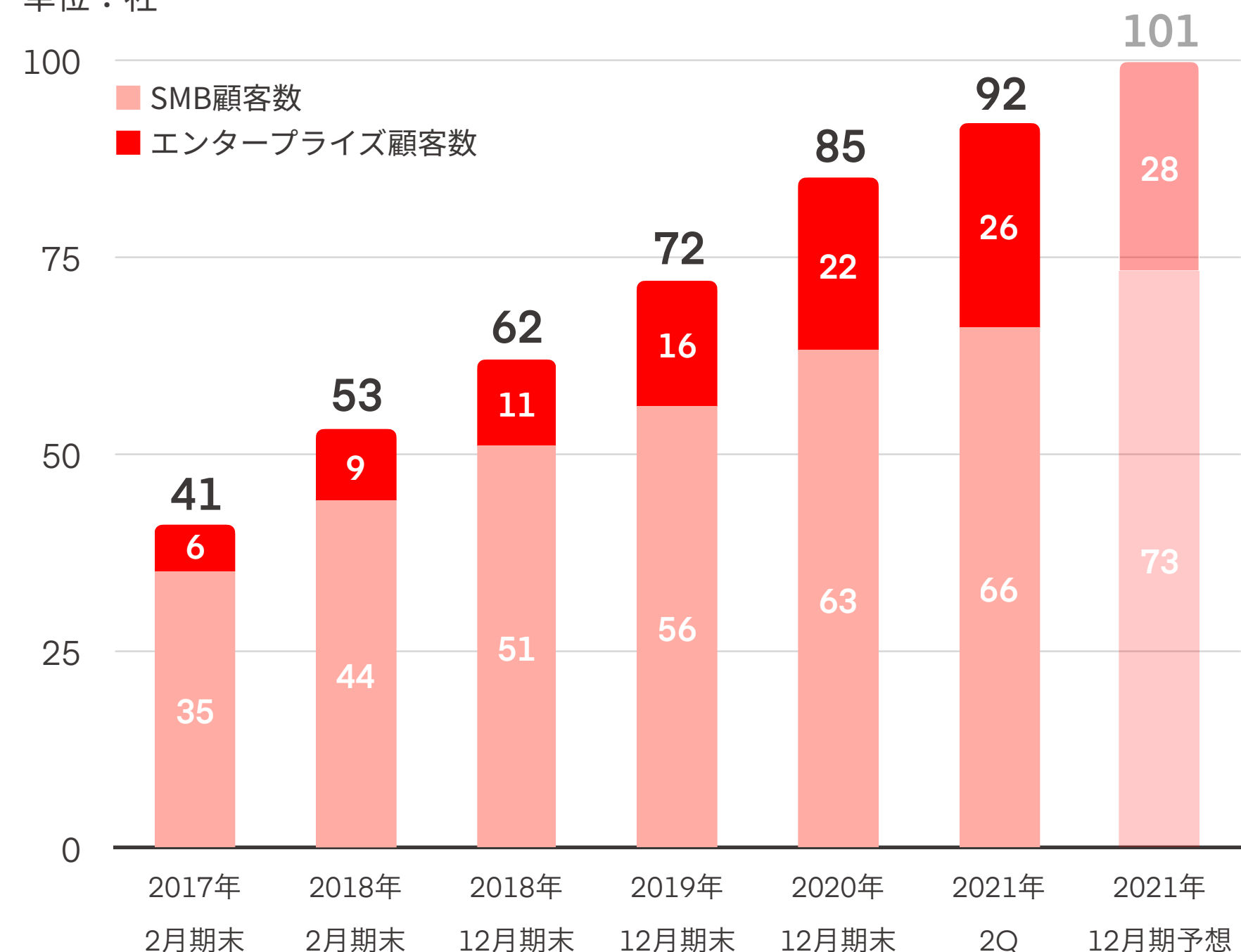
新型コロナウイルスの影響はまだあるものの、
即戦力人材のニーズを取り込み、全体としては回復基調

重要KPIの推移（年度）

ストック型顧客数・月額平均顧客単価（ARPU）ともに順調に成長

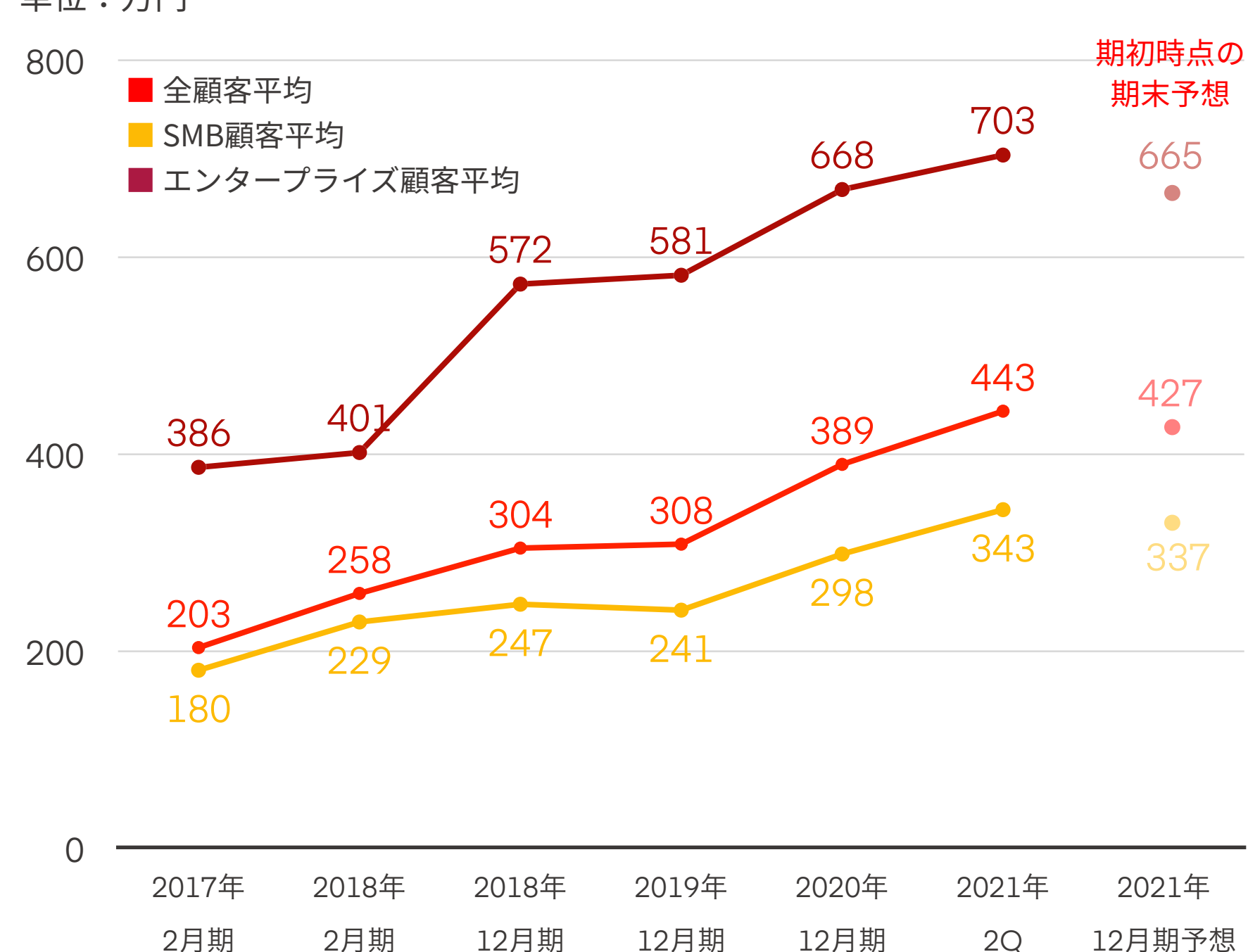
ストック型顧客数の推移

単位：社



月額平均顧客単価（ARPU）の推移

単位：万円



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

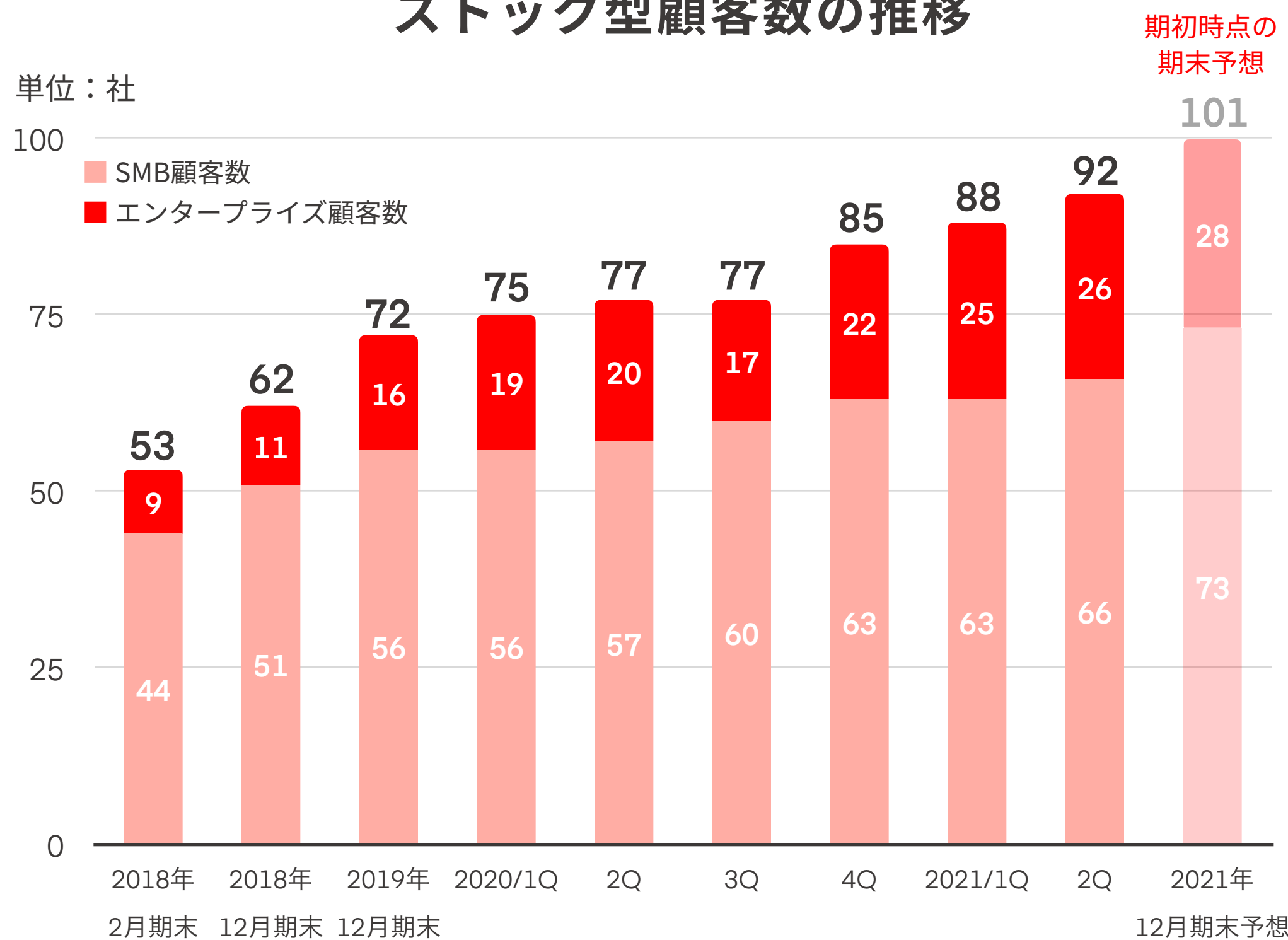
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

重要KPIの推移（四半期）

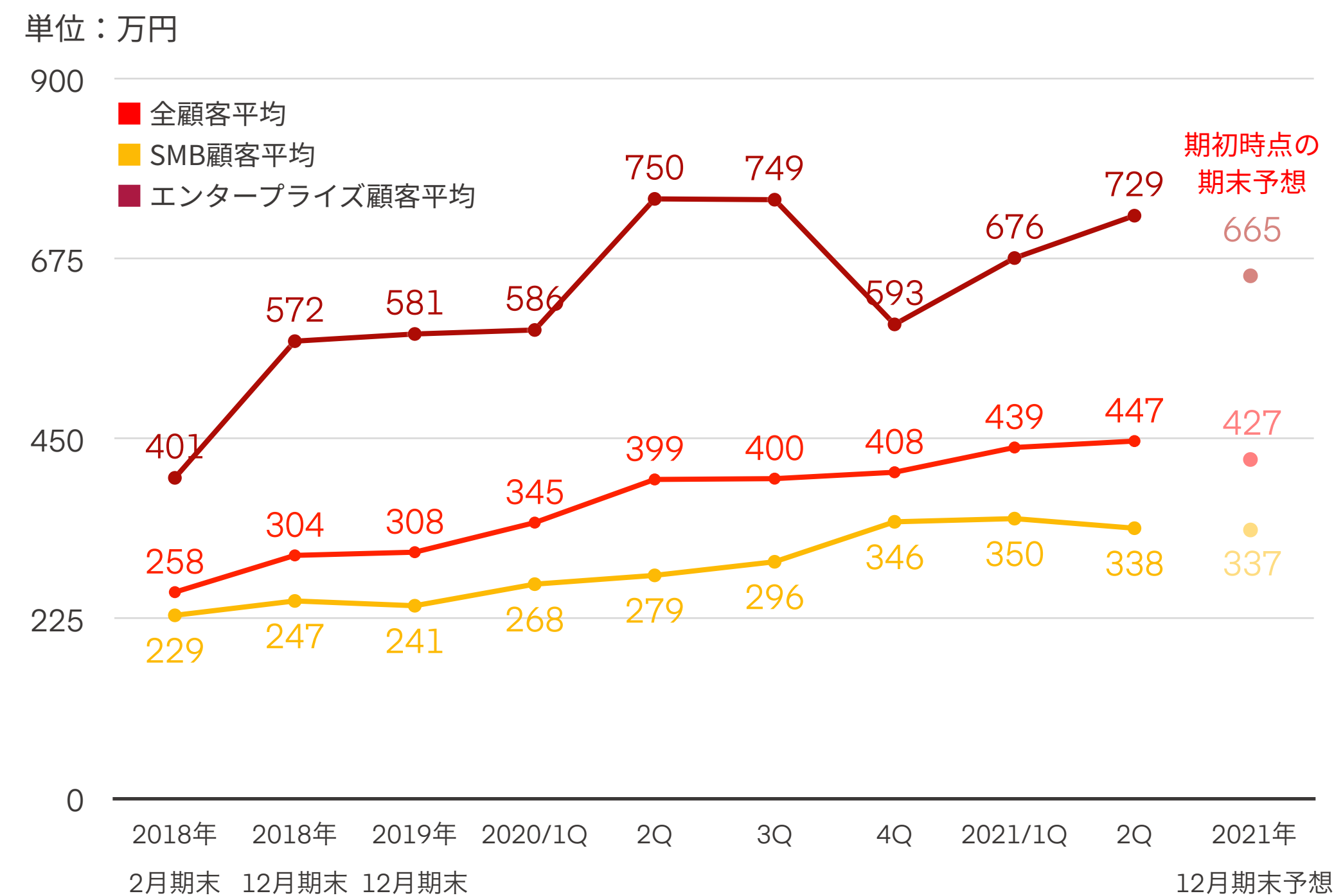
Q2のストック型顧客数は4社増加

Q2期間中の全顧客平均のARPUは447万円に増加

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (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

ストック型顧客数

- FY21/2Qのストック型顧客数は92社
- FY21/1Qよりエンタープライズ顧客数が1社、SMB顧客数が3社増加

月額平均顧客単価 (ARPU)

- エンタープライズ顧客のARPU上昇が牽引し、FY21/1Qより8万円上昇

貸借対照表比較

利益計上により手元現預金・純資産が増加
自己資本比率は引き続き80%超を維持し財務基盤の安定性を確保

単位：百万円

	2021年3月末	2021年6月末	増減額	主な要因
流動資産	6,187	6,662	475	利益計上による現預金増加
うち現金及び預金	5,241	5,747	506	利益計上による増加
固定資産	436	519	83	
資産合計	6,625	7,182	557	利益計上による現預金増加
流動負債	1,012	1,134	122	
固定負債	166	143	△23	
純資産	5,447	5,904	457	利益計上による利益剰余金増加
負債・純資産合計	6,625	7,182	557	利益計上による利益剰余金増加
自己資本比率	82.2%	82.2%	—	



3

成長戦略に関するトピックス

エンタープライズ・SMBともに
それぞれのチャネルを強化しさらなる顧客の獲得と顧客単価向上を目指す

ストック型顧客獲得施策

リードジェネレーション



既存顧客からの
流入強化

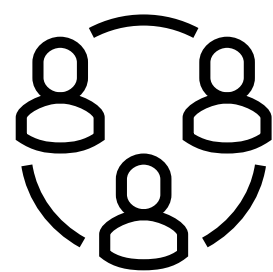


アライアンス
による流入

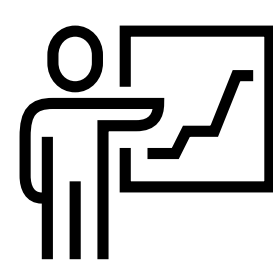


Webからの
流入強化

リードナーチャリング



コミュニティ形成の強化



ビジネスインキュベーション
体制の強化

顧客単価向上



エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因



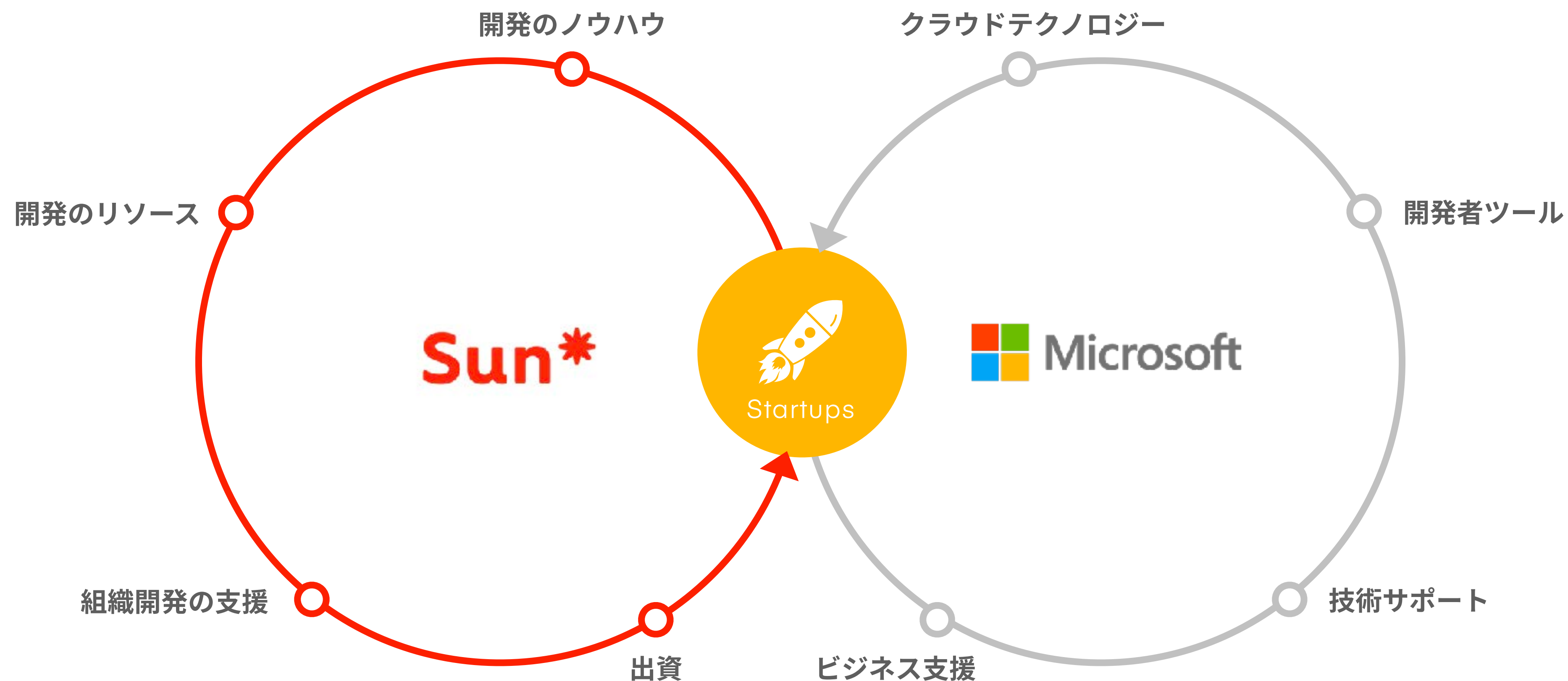
高単価プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

日本マイクロソフトとスタートアップ支援で連携

スタートアップ支援プログラム「Microsoft for Startups」に国内初のパートナーとして参画



MS for Startups

AzureやGitHubなどのテクノロジープラットフォームや、ビジネス支援を無償で提供するグロース支援。2025年度末までにスタートアップ企業との連携を500社に広げ、スタートアップ向けクラウドビジネス規模を10倍に拡大する5カ年計画を策定。スタートアップ／エンタープライズとのビジネスマッチングも行い事業の成長を促進。

連結小会社のNEWh、デザイン経営の専門メディア「Question and Design」をリリース

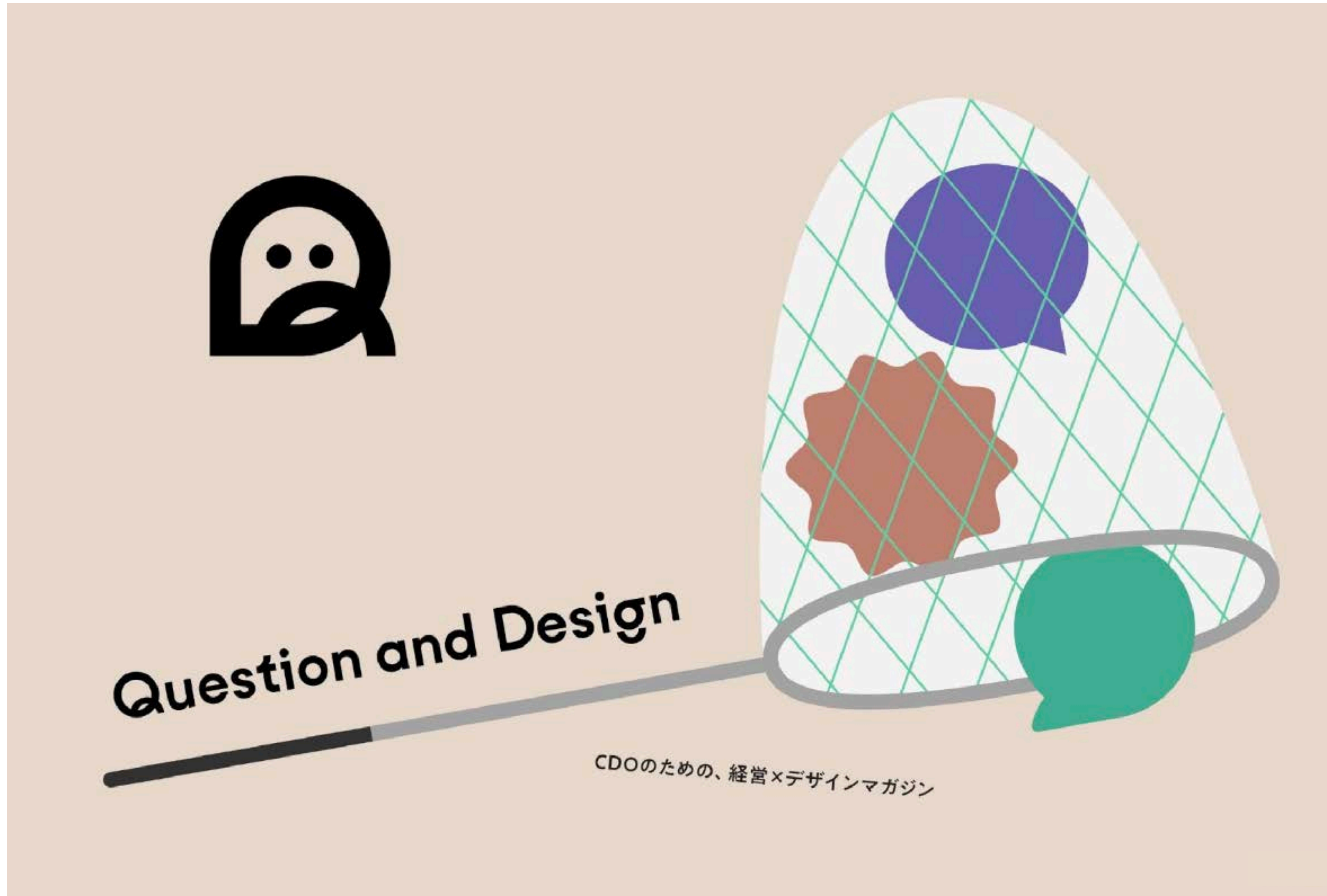
経営にデザインを 取り込んでいくための 実践知をお届け

経営とデザインの垣根を埋めていくため生まれたメディア。企業の中に CDO (Chief Design Officer) / CCO (Chief Creative Officer) / CXO (Chief experience Officer) といったポジションを設けることは海外では当たり前になってきていますが、日本ではクリエイティブやデザイン出身の人間が経営の一角を担っているような企業は、まだ稀です。

なぜクリエイティブやデザイン出身の人間が経営に携わるのか。またそのようなキャリアはどうやって築けばいいのか。経営側、デザイナー側の両側面から経営にデザインを取り込んでいくための実践知を中心に集め、お届けしていく予定です。

QUARTZ

コンテンツパートナーとしてQuartz Japan Creativeと連携し、海外の最新デザイン経営トレンドを随時発信



クリエイティブ集団PARTYが立ち上げたスタートアップスタジオ「combo」のパートナーとして参画

事業創出したい全ての人に 最高のコンビネーションを 生み出す環境を

コンボ

スタートアップスタジオ事業とアクセラレーション事業を主な事業軸として、PARTYと複数のパートナー企業から生まれた会社。

PARTY

未来の体験を社会にインストールするクリエイティブ集団。アーティストのパフォーマンスを独自の世界観で楽しめるヴァーチャルライブ「VARP」や雑誌『WIRED』日本版のクリエイティブディレクションなど、最新テクノロジーとストーリーテリングを融合した数多くの実績がある。



Sun*のスタートアップスタジオ

Sun* の持つ価値創造の知見・タレントなどのアセットを活かした
スタートアップ創生・成長のプラットフォーム

対象領域

ビルド

起業家とスタートアップの共同創業

ブースト

スタートアップへの資金
+ リソースの提供によるグロース支援

共同サービス

お互いの強みを活かしたレベニューシェアモデル



Sun*のコアコンピタンスを活用した事業開発

Creative & Engineering

Investment



投資



グロースのための
リソース・ナレッジの提供

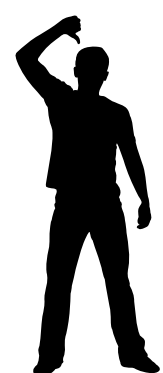
Talent Platform



内製化支援

MOOOS（ムース）の特徴・強み

プロモーションコストを掛けずにコアファンを獲得し、OEM提供でカスタマイズされた独自アプリでビジネスを展開できる



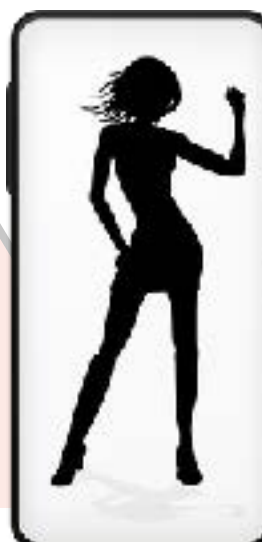
オープンなコミュニティだとアンチやライト層も含まれてしまう。

大手SNSや動画配信プラットフォームを含む
オープンなファンコミュニティ

新規ファンの形成

独自アプリへ誘導

コアファン活性



大手SNSを中心とした オープンコミュニティの課題

大手SNSや動画配信プラットフォームでは、アンチ、ライト層を含むオープンなファンコミュニティのため競合比較されやすくマネタイズを狙ったコンテンツマーケティングの戦略設計が難しい。プラットフォーム側のルール変更や、課金スキームで運営していかなくてはならない。

コアファンの熱量を満たす 濃厚なビジネスへ

SNSから本物のファンだけを、独自のアプリに誘導することで自由な課金体系で自由度の高い商品設計が可能。ビジネス領域としての独自アプリに絞り込むことで、既存の大手SNS等の環境に左右されないコンテンツマーケティングが可能。

独自アプリは、プロモーション費用を掛けずにコアファンにターゲットを絞り、高いエンゲージメントとマネタイズを生み出す。

MOOOS（ムース）の事業モデル

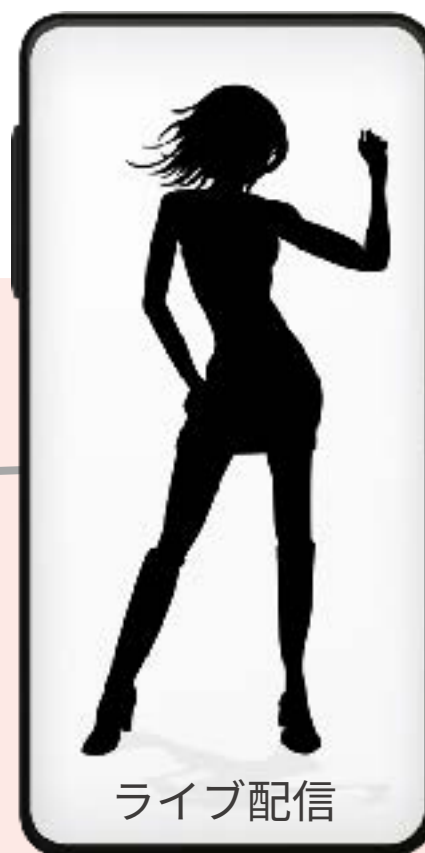
アーティスト、アイドルを中心に、タレント、アスリートなども参加可能

コアなファンとの繋がりを深めたい



アーティスト

ライブ配信を通じファンからのギフトやコメントに応えられる



ライブ配信

コアサービスならではの独自の価値提供ポイント

1. アーティストの世界観でデザインされたロイヤルティの高いインターフェイス
2. オンライン握手会で本人と一対一のビデオ通話ができる
3. スペシャルチャットで自分のコメントを目立たせることができる
4. 独自の限定グッズ販売（予定）
5. コアファン同士の深いコミュニティ作り



コアファン

アイドルやアーティストをダイレクトに応援したい、本人と繋がりたい、また、応援するファン同士とも繋がりたい

アーティストへの直接送金ではなく、所属マネジメント会社との収益分配



所属マネジメント会社

レベニューシェア



Sun*

月額サブスクリプション

課金



+ 従量課金

ギフト・スペシャルチャットを送る



EC/ライブコマース



コメントやギフトを送ることでファンはアーティストに認知してもらえる

スタートアップスタジオにおける投資

投資先スタートアップの数

21社

投資の実績

- 2021/06/09 アーティスト向けファンコミュニティシステムMOOOSで業務提携しているLiver Bank社へ出資
- 2021/06/04 ブロックチェーン事業を展開するDigital Entertainment Asset（シンガポール拠点）へ出資

投資先ハイライト

- 2021/06/16 株式投資型クラウドファンディング「FUNDINNO」、野村HDと資本業務提携、21.7億円を調達
- 2021/04/22 レンタルプラットフォーム運営TENT、プレシリーズAで1.1億円を調達
- 2021/03/30 AIベンチャーのトライエッティング、東急不動産ホールディングスと業務提携、3.5億円の資金調達実施
- 2020/12/28 メンタルヘルステックのラフル、12.3億円の資金調達を実施
- 2020/03/23 バンコク発モビリティテックのFlare、シリーズAで1.5億円を調達
- 2020/03/18 Web面接ツール「HARUTAKA」のZENKIGEN、シリーズAで8億円の資金調達を実施

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	D2C

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	Social
	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	Social
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/>

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。

前回開示資料まで「データプラットフォームの拡充」、「事業創造の拡大」と記載していた部分を「レベニューシェアモデルの実現」、「キャピタルゲインモデルの実現」と変更しています。データプラットフォームや事業創造というスタートアップスタジオ機能単位ではなく、そこから生まれる収益モデルの異なる新たなサービスライン単位で収益拡大していくイメージを記載にも反映しています。

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



4

Appendix

エンタープライズの獲得のアライアンス提携と組織の拡充

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

マイクロソフト社をはじめ、これまでに業務提携した企業とともに、企業のDX推進、新規事業の開発支援を推進していく

エンタープライズ向け新規顧客獲得施策



PoCから新規事業化まで一気通貫のソリューション



イノベーションコンサルティング&スタジオ（連結子会社）



最大級のビジネスプロフェッショナルグループ

周辺サービスのアライアンスによる拡張（エコシステムの拡大、顧客へのサービス領域の拡大）



Azureほか様々なサービス



多言語化ソリューション



高度なセキュリティサービス



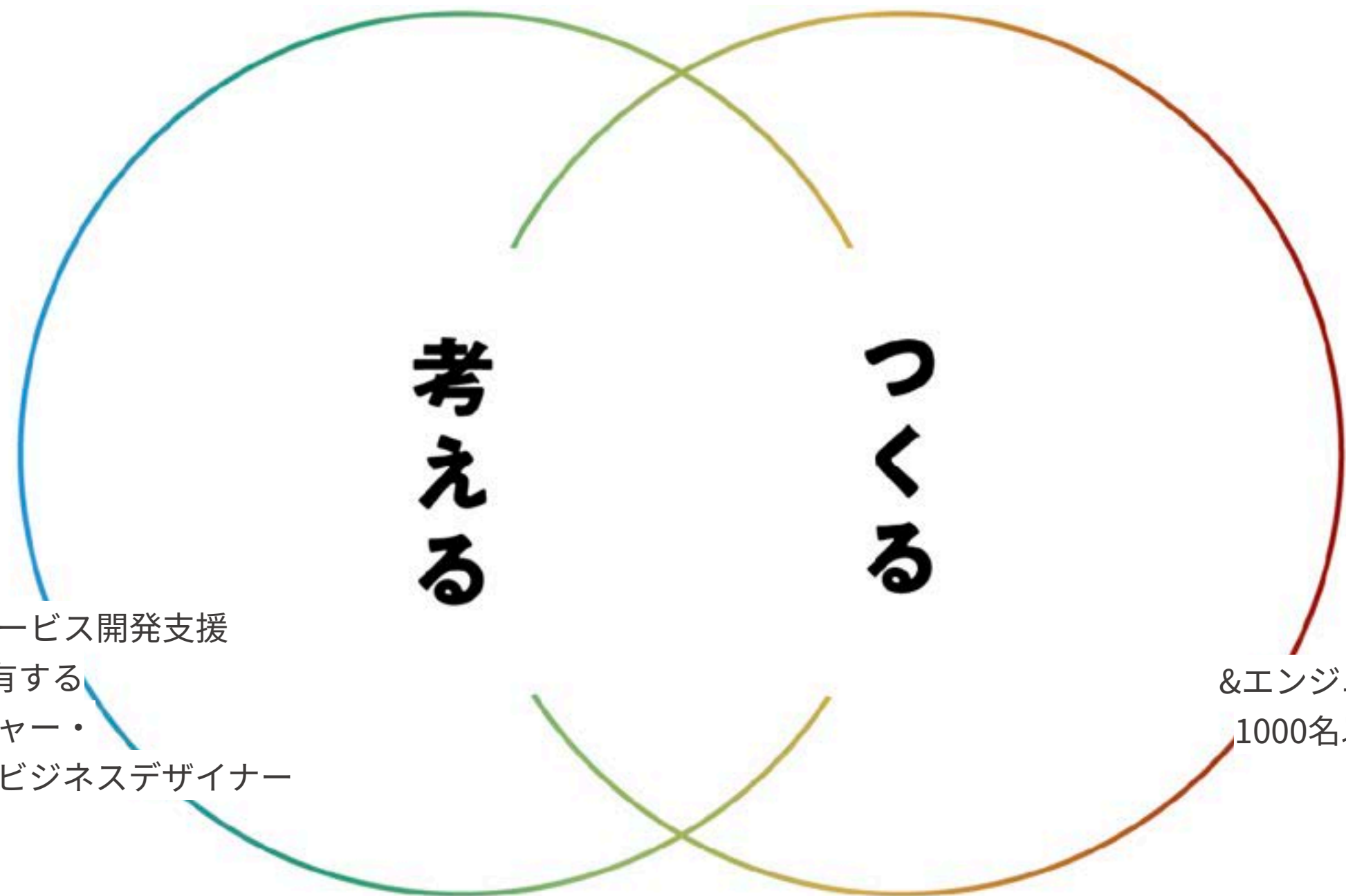
エンゲージメントマーケティング

連結子会社 NEWh（イノベーションコンサルティング & スタジオ）との連携

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

デザイン×ビジネスの領域の開拓

デザインアプローチで共創したサービス企画から
事業戦略/計画のコンサルティングまで支援



NEWh

大企業の新規事業・サービス開発支援
延べ100以上の実績を有する
プロジェクトマネージャー・
サービスデザイナー・ビジネスデザイナー

Sun*

クリエイティブ
&エンジニアリングサービス
1000名以上のエンジニア・
UI/UXデザイナー



Sun*との連携強化

MVP開発フェーズや上流部分での連携を強化
グループ会社としてのシナジー効果を最大化

多数のエンタープライズ企業において新規事業開発の支援を開始

※始動したプロジェクト一例

大手化粧品会社
新商品開発、ブランド開発

大手保険会社
プラットフォームサービスの開発

大手エンターテインメント会社
プラットフォームサービスの開発

大手電気メーカー
新規サービスの設計

大手飲料メーカー
サービスの再構築

大手決済企業
新商品ブランド開発

大手建設会社
自治体のDX支援

大手電気メーカー
コミュニティリサーチ

ナレッジの共有、最適な人員配置、開発の効率化を独自のプラットフォームによって強化

Sun*独自のデータプラットフォーム

2021年7月にリブランディング



Viblo

ナレッジ共有
プラットフォーム

ノウハウの投稿・共有

AIレコメンデーション

記事のクリップ

ディスカッション

Q&A

リリース済み
月間平均 MAU 33万+



Rubato

最適な人員配置を可能にする
タレントマネジメントプラットフォーム

スキルセット管理

ポートフォリオ管理

人物評価管理

プロジェクト稼働管理

AIレコメンド最適配置（開発中）

社内展開中



Sun* CI

俊敏かつ安定したサービスのDevOpsを
実現するためのシステム

自動コードレビュー

自動セキュリティチェック

テストの自動化

ビルドの自動化

リリース作業の簡略化

顧客限定展開中



Schooler

教育の体系化、見える化を可能にする
ラーニングマネジメントシステム

クラス管理

スケジュール管理

出席・成績管理

授業コンテンツ管理

レポート作成・出力

3カ国8大学で導入済み
利用学生数のべ2000人以上



xseeds Hub

学生の履歴書をデータベース管理し
就職支援を行うWebシステム

企業情報

学生情報

学生フォロー機能

就職イベント情報

マッチング・スカウト機能

リリース済み
学生の履歴書数1000人以上

海外理系トップ大学限定採用選考プラットフォーム x seeds Hub

海外理系トップ大学限定採用選考プラットフォーム x seeds Hub

x seeds Hub（エクシーズハブ）は、海外のITトップ大学で選抜された学生に対してSun*のDX推進の実績をもとに作られた独自のカリキュラムを無償提供し、大学との産学連携で育成した学生をスカウトできます。

- スカウト・求人票作成
- 選考会アレンジ
- 通訳・翻訳のサポート

登録している学生をお試し検索

海外の理系トップ6大学と提携大学の公式学科として学ぶ1500名の学生たちが登録

本プログラムは、2006年にハノイ工科大学とJICAが共同で発足したODAプロジェクトとして、「日本語のできる高度IT人材の育成」を目標に大学の公式学科として設置されました。2014年よりSun*が継承し、毎年、日本企業へ就職を目指す1500名の学生に対して、日本語と実践ITを教育、ダイレクトリクルーティングサービスとして、難易度の高い大学で選抜された学生を対象に、日本に居ながらオンライン上で採用活動ができます。

提携している大学

ASEANを中心とした理系トップ大学に限定

Vietnam	Indonesia	Malaysia
ハノイ工科大学 ・2006年より開始 ・5学年 70名が在籍 ・国内大学ランキング1位	ガジャ・マダ大学 ・2020年より開始 ・ANCジャパンと提携してコース提供 ・国内大学ランキング1位	マレーシア工科大学 ・2019年より開始 ・機械、電気電子、化学系の学生が在籍 ・国内大学ランキング2位
ダナン工科大学 ・2016年より開始 ・4学年 250名が在籍 ・国内大学ランキング9位	ベトナム国家大学 ハノイ教養工学大学 ・2017年より開始 ・3学年 20名が在籍 ・国内大学ランキング2位	ベトナム国家大学 ホーチミン校 警務通信大学 ・2019年より開始 ・3学年 160名が在籍 ・国内大学ランキング3位

大学ランキング 参照元: unRank

下記のフォームをご記入の上、送信をお願いします。

会社名*

部署名*

お名前*

Eメール*

ご質問

問い合わせに当たり、個人情報の取り扱いに同意する

Try Search
登録している学生をお試し検索

求める条件の人材が何人登録されているかご確認ください

GitHub | 日本電力 | TOEIC | スキラレップ

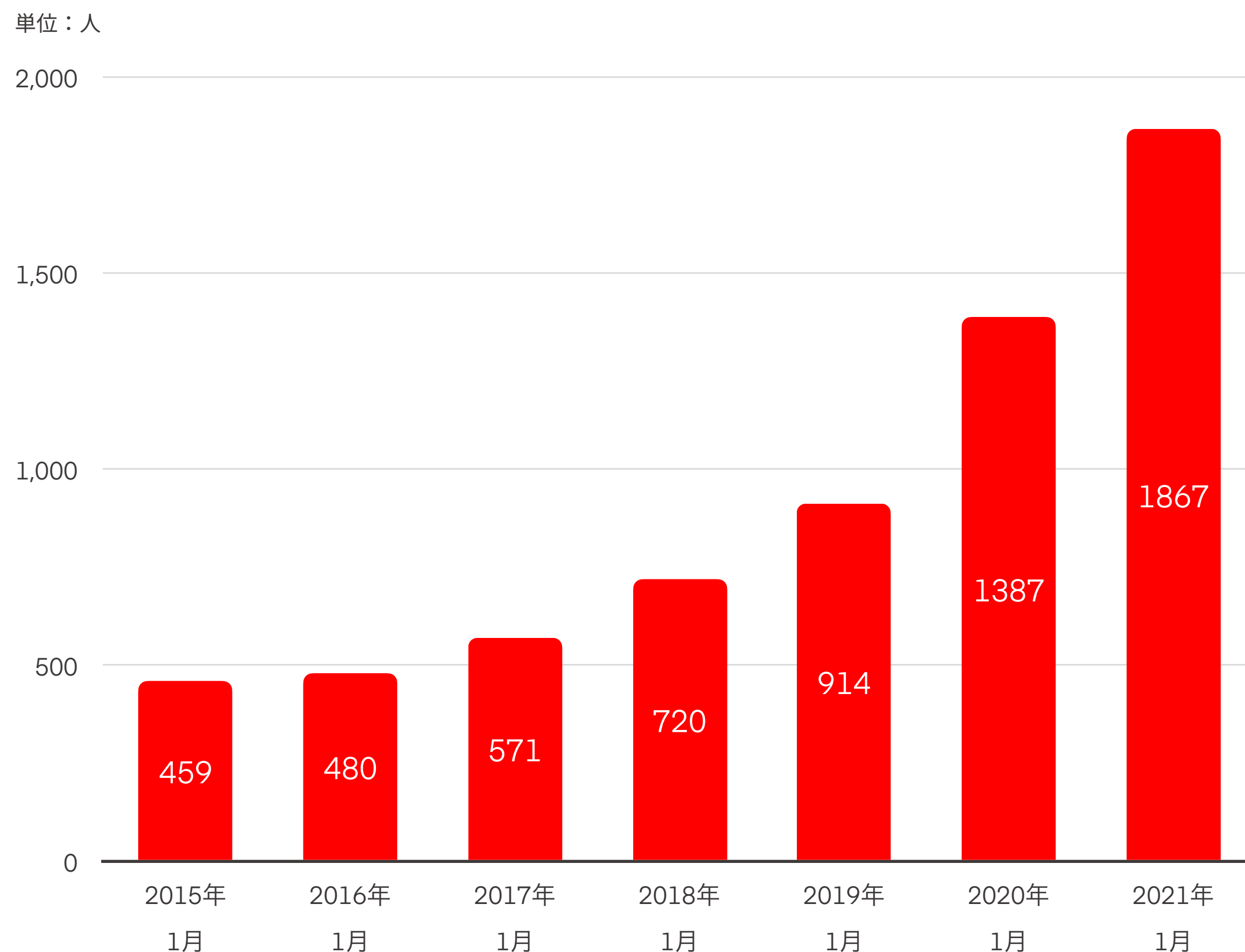
提携している大学
ASEANを中心とした理系トップ大学に限定

ベトナム
・ハノイ工科大学
・ダナン工科大学
・ベトナム国家大学 ハノイ教養工学大学
・ベトナム国家大学ホーチミン校 警務通信大学

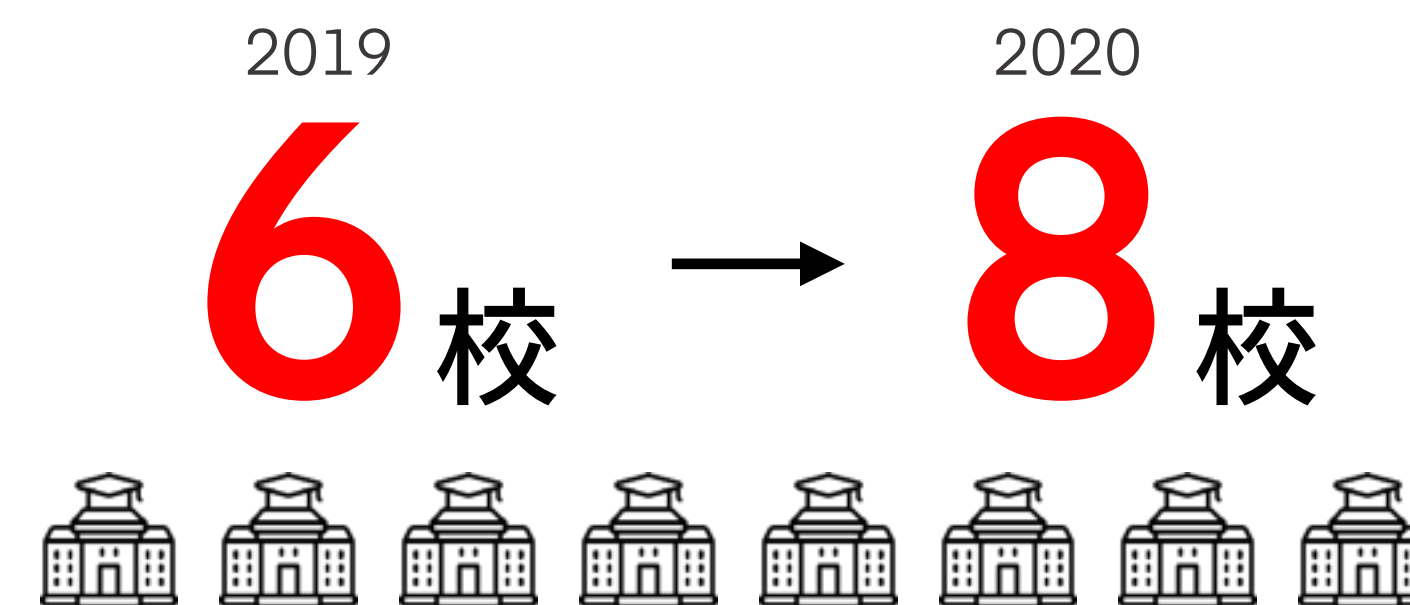
インドネシア
・ガジャ・マダ大学
マレーシア
・マレーシア工科大学

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、南米やアフリカエリアでの提携を拡大中

Sun*提供プログラム受講生徒数と提携学校数推移



提携大学



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

マレーシア

8. Malaysia-Japan International Institute of Technology

ハノイ工科大学等へAIやブロックチェーンなど最先端技術の講座を提供

タレントプラットフォームのさらなる強化

一般財団法人海外産業人材育成協会（AOTS）が行う寄附講座事業に採択
ハノイ工科大学とベトナム国家大学ハノイ校技術工学大学への講座提供を開始



AIやブロックチェーン、サイバーセキュリティなど
弊社が抱えるR&D分野の最先端技術を教授

×

経済産業省や現地日本企業の支援のもと
開発途上国の産業人材の育成プログラムを展開



AI講座の様子

- ✓ 高度IT人材の育成
- ✓ 日本企業への採用支援

AOTSの寄附講座

受講生が講座、インターンシップを通じて日本企業・現地日系企業で求められる能力を向上させるとともに、日本企業・現地日系企業への就職意欲を高め、日本企業・現地日系企業への就職につなげることで、事業活動の円滑化及び当該国との協力関係の深化に貢献することを目的としています。

Sun* の持つ価値創造の知見・タレントなどのアセットを活かした
スタートアップ創生・成長のプラットフォーム

起業家の悩み

ノウハウ
がない

課題抽出が
できない

エンジニア
がない

資金がない



Sun*が提供する3つの機能

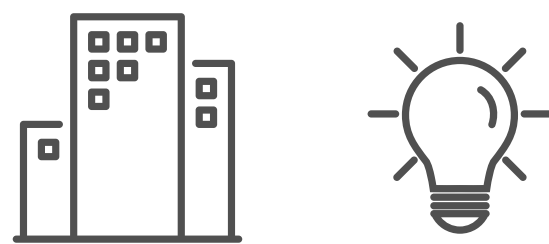
インキュベーション

+

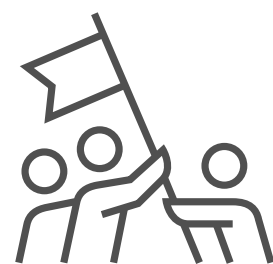
タレント・アセット

+

投資・ファンド



オフィスやナレッジの提供

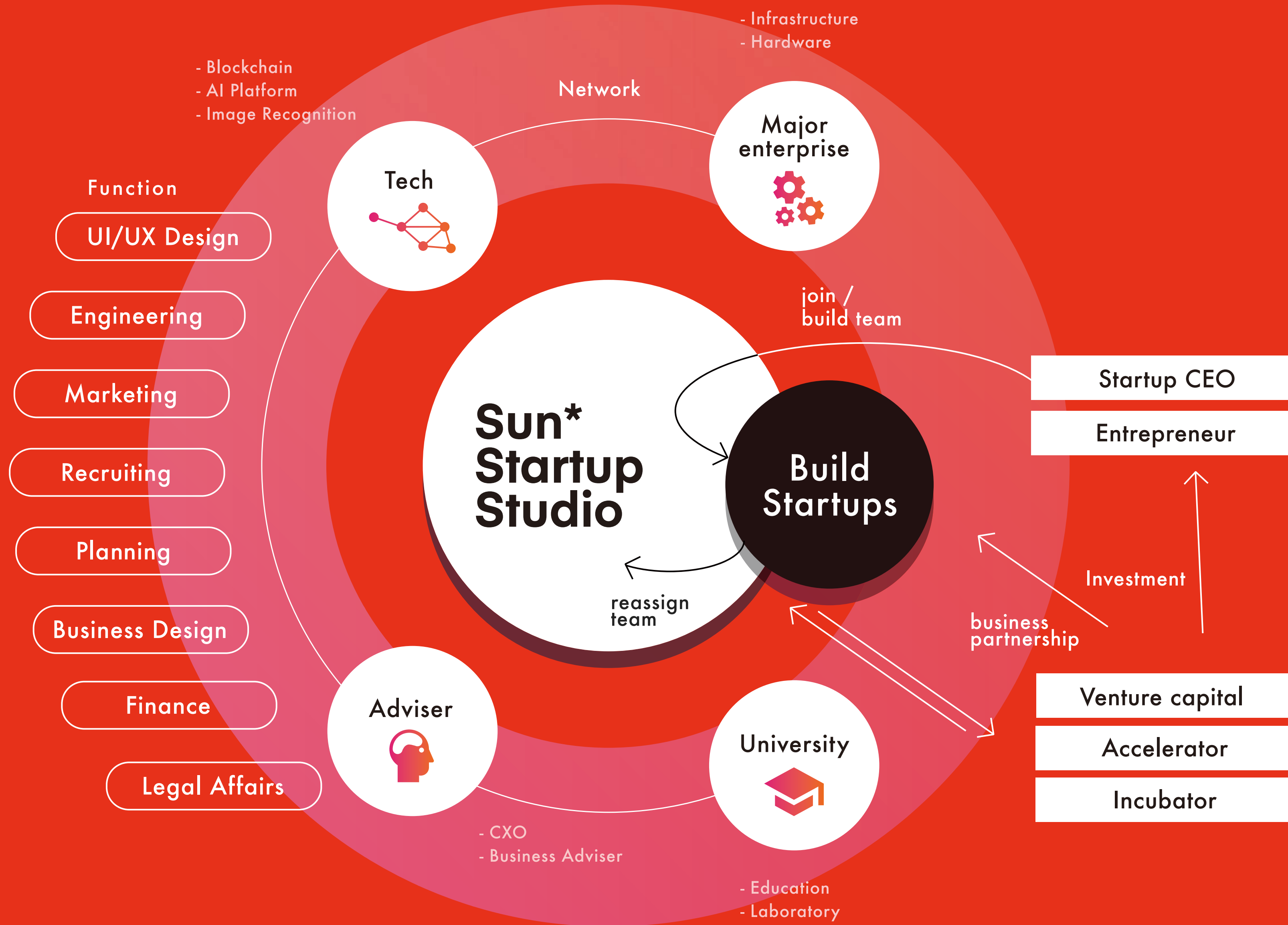


事業創造に必要な人材の提供



開発資金の提供

キャピタルゲインモデルの実現



WE ARE THE PLATFORM FOR STARTUPS

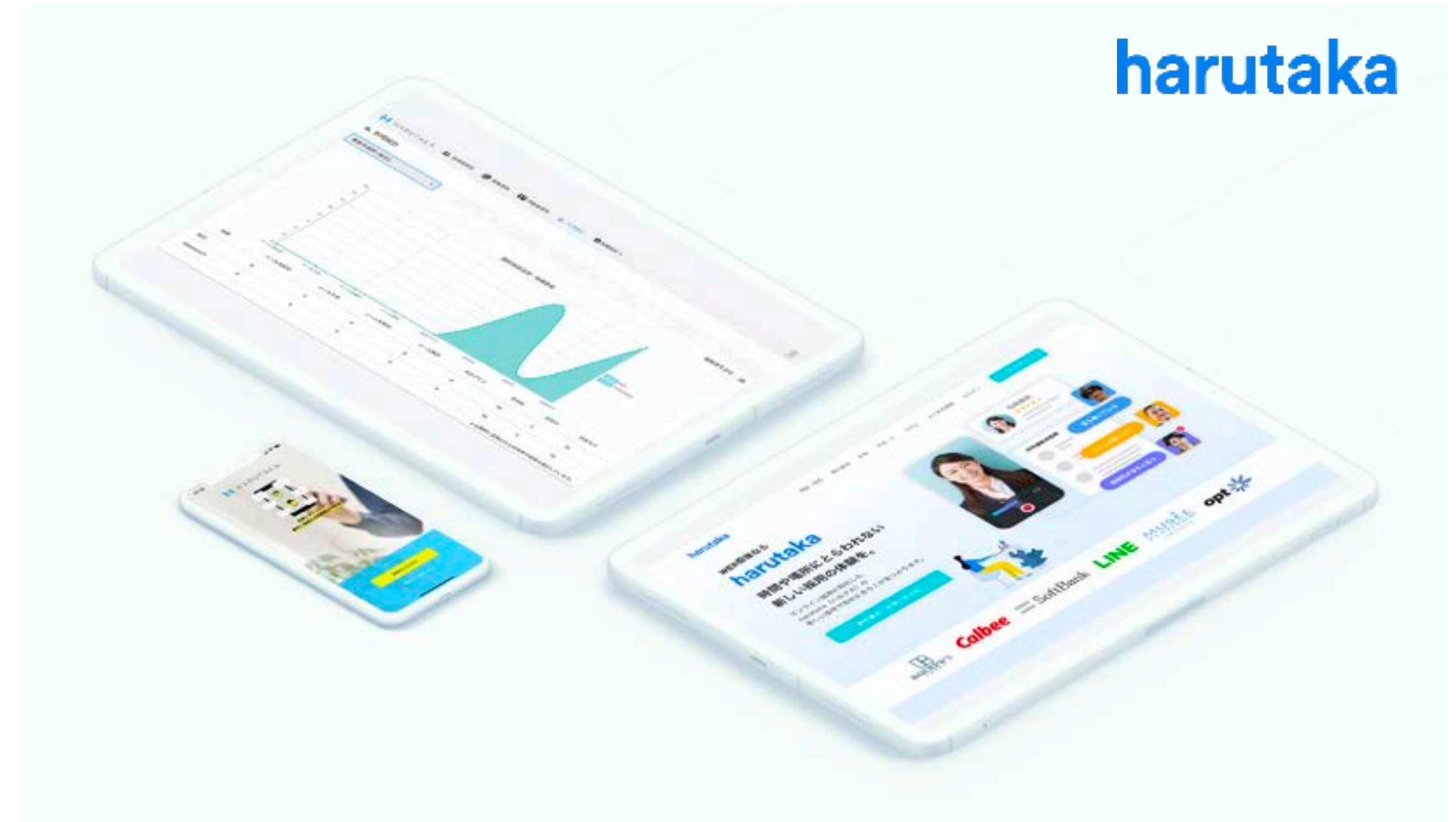
スタートアップスタジオの支援例：株式会社ZENKIGEN

キャピタルゲインモデルの実現

ビジネスコンサルティング・出資・開発チームを包括的に提供

スタートアップ・スタジオで採用プロセスのDXを実現

ZENKIGEN社は、「テクノロジーを通じて人と企業が全機現できる社会の創出に貢献する」というビジョンを掲げる、2017年創業のスタートアップです。求職者と企業のタイムリーな出逢いを創出するために、非効率な採用面接の要因となっている「時間」「場所」「距離」を、録画動画面接機能をもつ「HARUTAKA」というWEB面接サービスで解決しています。

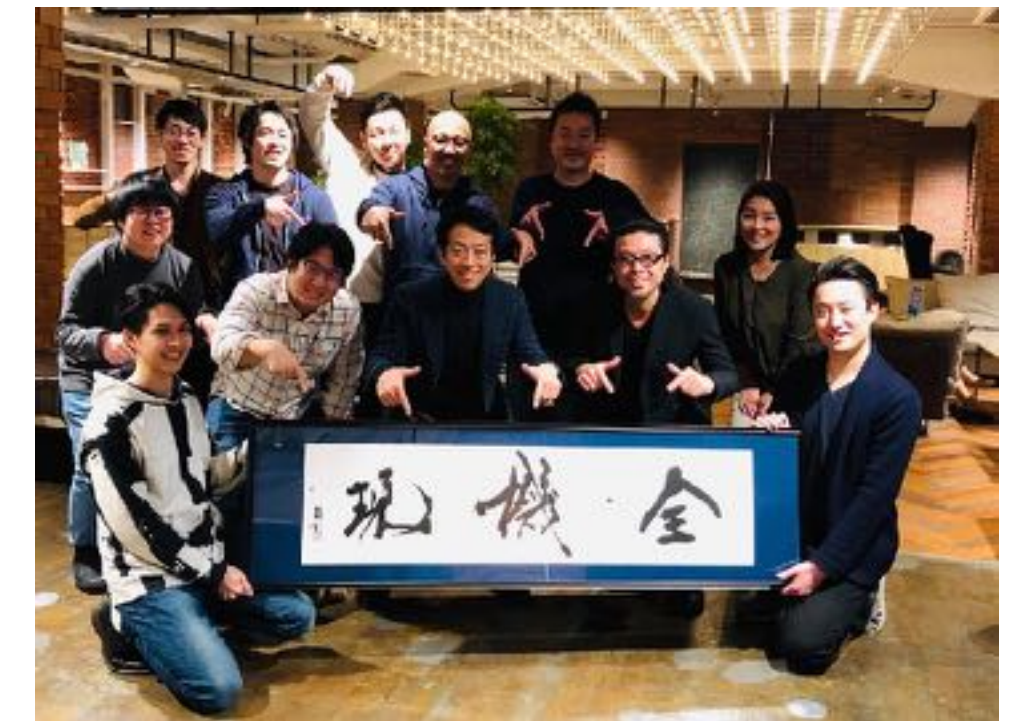


- 事業共創
- ビジネスデザイン
- MVP開発
- 開発スケーラビリティ
- 資金調達支援



Client Voice

「通常の資金調達では当たり前ですが、投資のプロである投資家やVCが納得する緻密な事業戦略・事業計画が必要になります。しかし本プロジェクトに関しては、すでにプロダクト完成し、顧客もいて、安定的にビジネスが回り始めている状態での打診だった為、投資家目線でもリスクが小さく魅力的な案件となり、短期で資金調達を実現。これはSun*のスタートアップスタジオなくしては実現できなかったですね。」



スタートアップスタジオの支援例：株式会社テナンタ

キャピタルゲインモデルの実現

ビジネスコンサルティング・出資・開発チームを包括的に提供

事業用物件の新しいマッチングサービスで 人々の暮らしを満たし、未来を創るお店を支援

テナンタ社は、事業用物件とテナントのマッチングサービス「テナンタ」を運営する2019年創業のスタートアップです。「良いお店が増えると良い未来がやってくる」という考えのもと、テ物件探しにおける、ミスマッチや機会損失をなくし、誰もが出会うべき物件やテナントと出会えるマッチングプラットフォームとして成長させ続けています。



事業共創

ビジネスデザイン

MVP開発

開発スケーラビリティ

資金調達支援



CTO代行がプロダクトの構想を ブラッシュアップ

スタートアップの立ち上げ～売却を導いた経験あるメンバーがCTO代行として参画。代表と伴走しながらプロダクトの構想を練り、方向性が固まった段階でシニアエンジニアが加わり本格的な開発に着手。



豊富な知見から最適な案を提案 UI/UXも同時並行で着手

開発がスタートしてからは、技術的な知見から、最善で最適なアドバイスをし、工数の大幅圧縮を実現。また、デザイナーもプロジェクトに加わり、UI/UX面の強化とユーザビリティの改善も同時並行で実施。

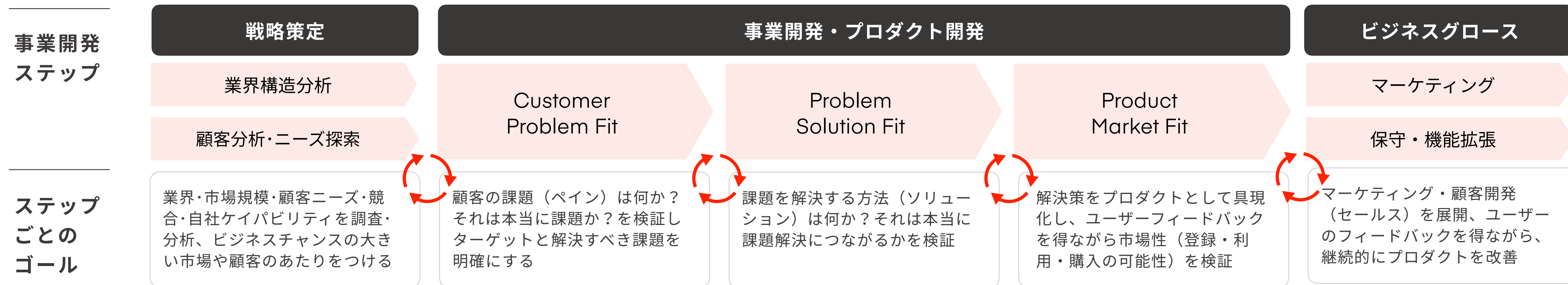


サービスローンチ後も開発に限らず、 PRや採用面においても支援を継続

サービスローンチ後は、PRについても全面的にサポート。プロダクト開発だけでなく、ブランディングやビジネスプランのブラッシュアップ、採用計画、オフィススペースについても知見とアセットを積極的に提供。

一般的な事業開発プロセスとSun*の主要ソリューション

一連のプロセスに並走し、リリース後も事業成長を継続的に支援するのがSun*のスタジオモデル



Creative & Engineering
のソリュー
ション

1. Short Project（課題抽出・企画）

2. MVP開発・PoC（価値検証）

3. 本開発・DevOps（継続的機能改善）

Talent
Platform
のソリュー
ション

1. エグゼクティブサーチ

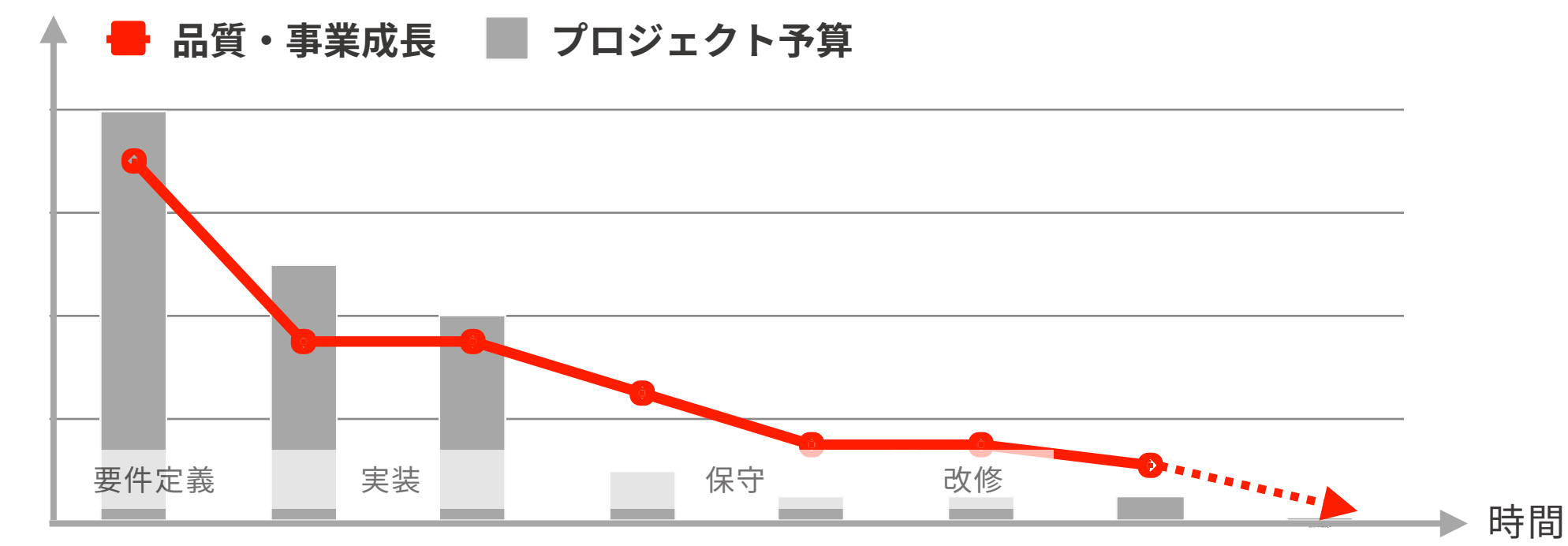
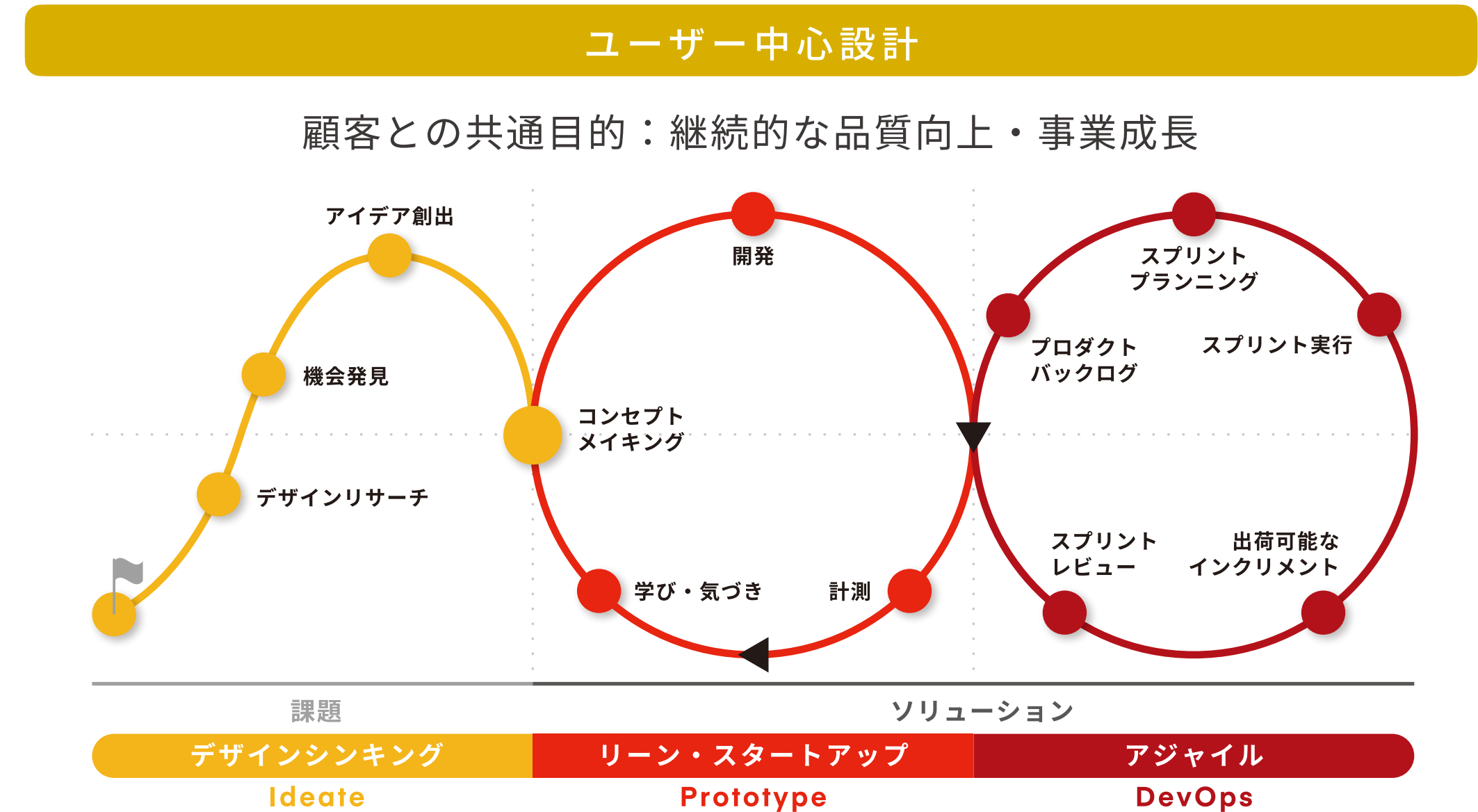
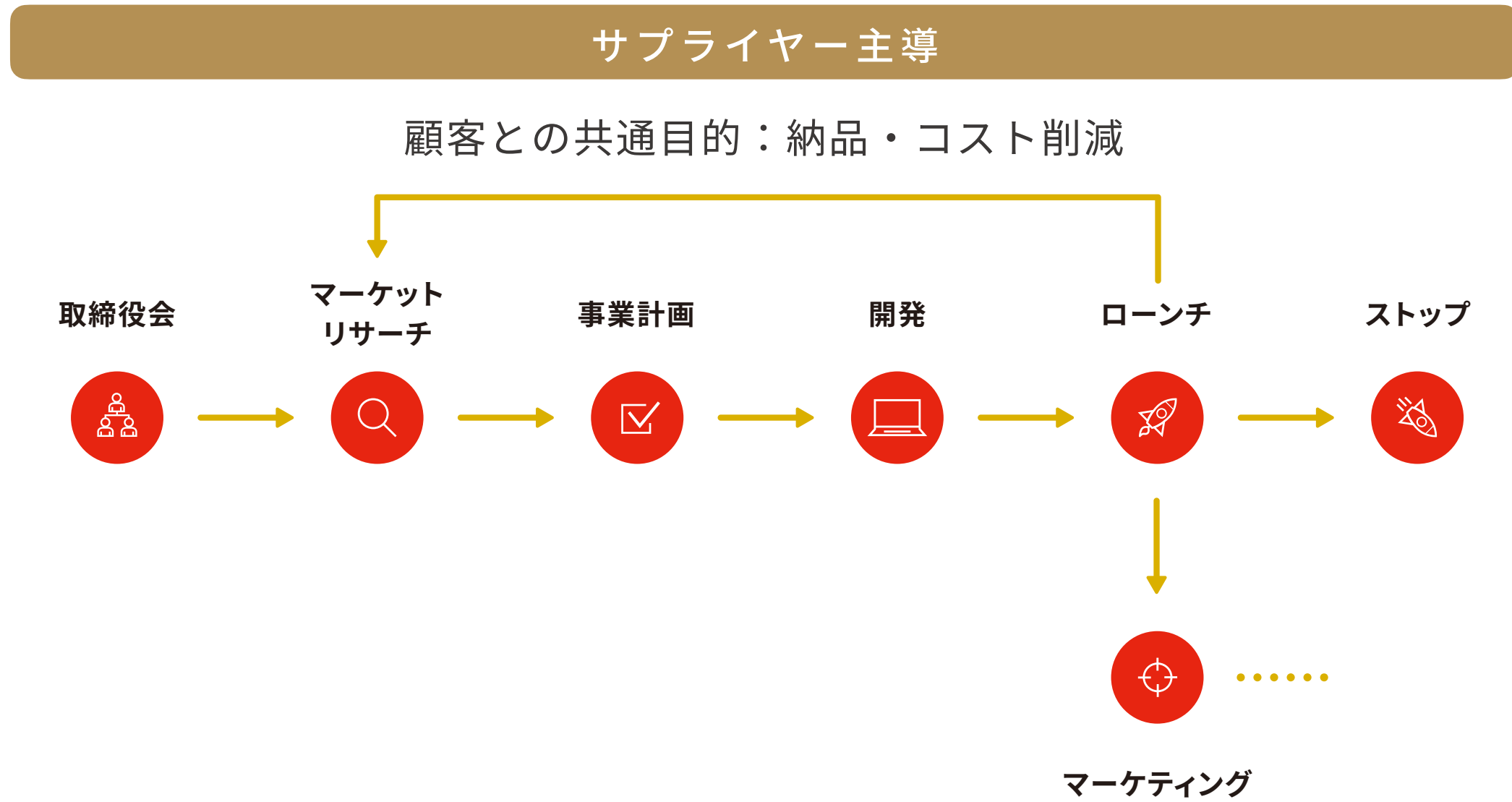
1. エグゼクティブサーチ

2. プロフェッショナル人材紹介 / 3. GEEK JOB / 4. RPO

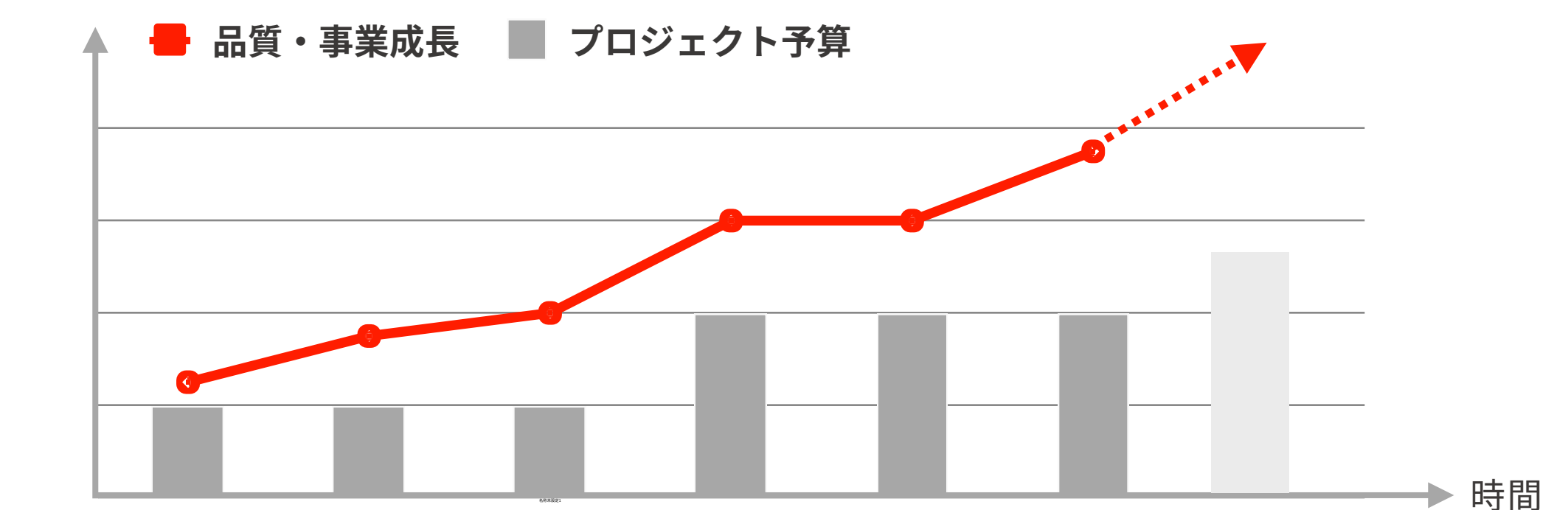
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

ビジネスモデルの特徴

ユーザー中心設計のプロジェクト支援が多く、プロダクトやサービスの成長とともに体制が強化され収益向上していくのが特徴

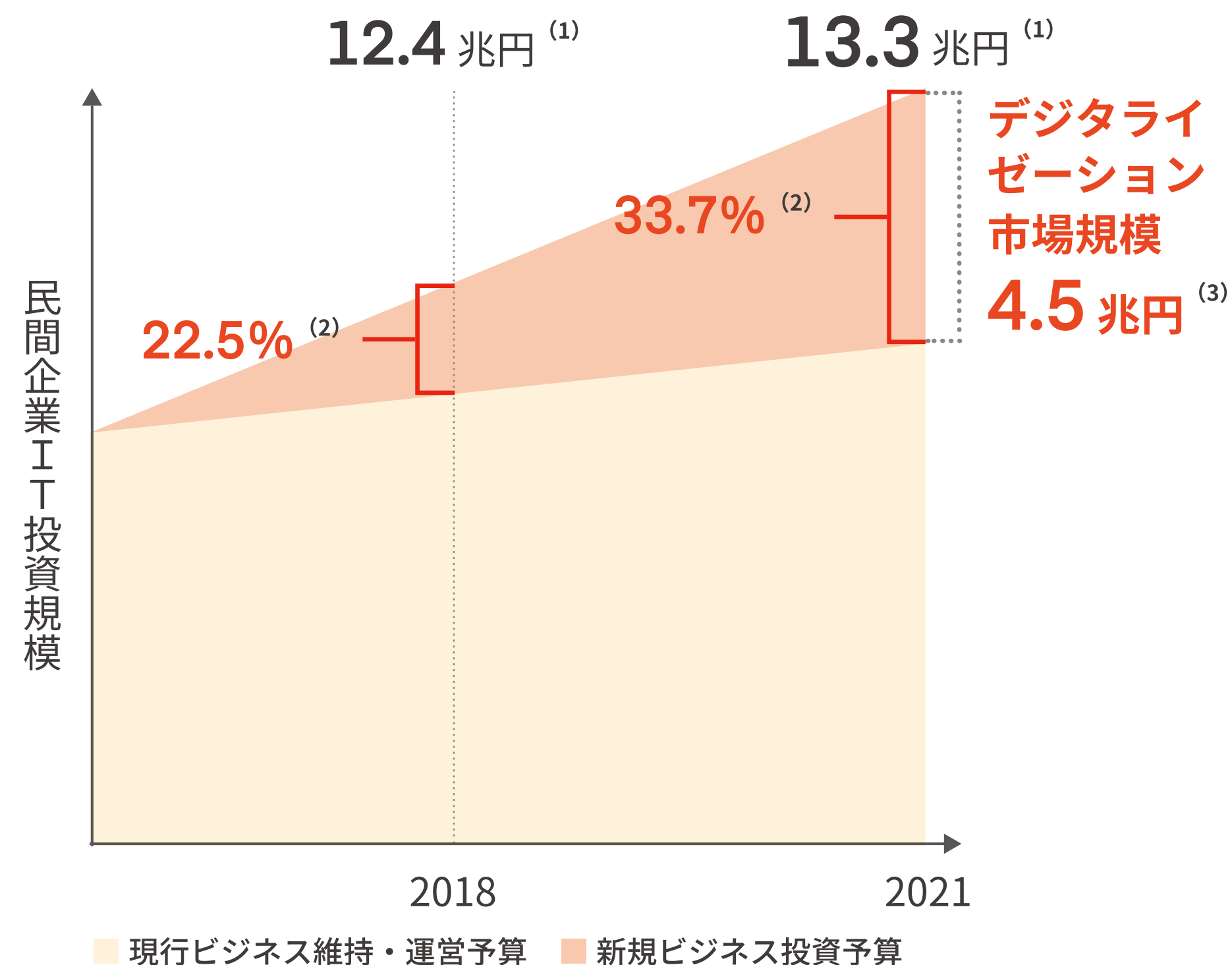


初期に高額な開発費が必要となり、改修ごとの見積もりを行う
リリース後は基本的には保守メンテのみとなる傾向が強く品質は経年劣化していく



小さい予算でスタートできるためスケールしやすい。サービスの成長に合わせた体制と、継続的な機能拡充をしていくため品質が改善され市場にフィットしていく

デジタルイノベーション領域の市場規模



国内民間IT市場規模は今後も増加傾向。中でも、これまで全体の22.5%にとどまっていた新規ビジネス投資予算は3年後には33.7%に増加し、デジタルイノベーション市場規模は4.5兆円になると推計。

- (1) 国内企業のIT投資に関する調査を実施(2019) 矢野経済研究所
- (2) 企業IT動向調査2019 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会
- (3) 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はない可能性がある。

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。

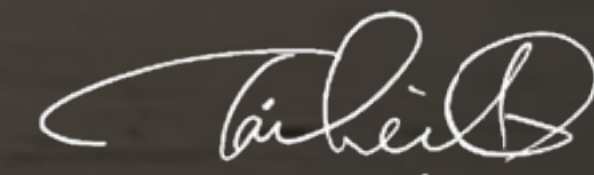
世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

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.