

Sun*

2021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

2021.11.10



1. 事業概要
2. 2021年12月期第3四半期業績ハイライト
及び通期業績予想の修正について
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) **1,800+**

Sun Asterisk : 180+
 Sun Asterisk Vietnam : 1,440+
 GROOVE GEAR : 80+
 NEWh : 10+
 Trys : 120+

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) **463**万円

月次平均解約率 (6) **3.47%**

(1) 2021年10月1日実績 (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9月末実績

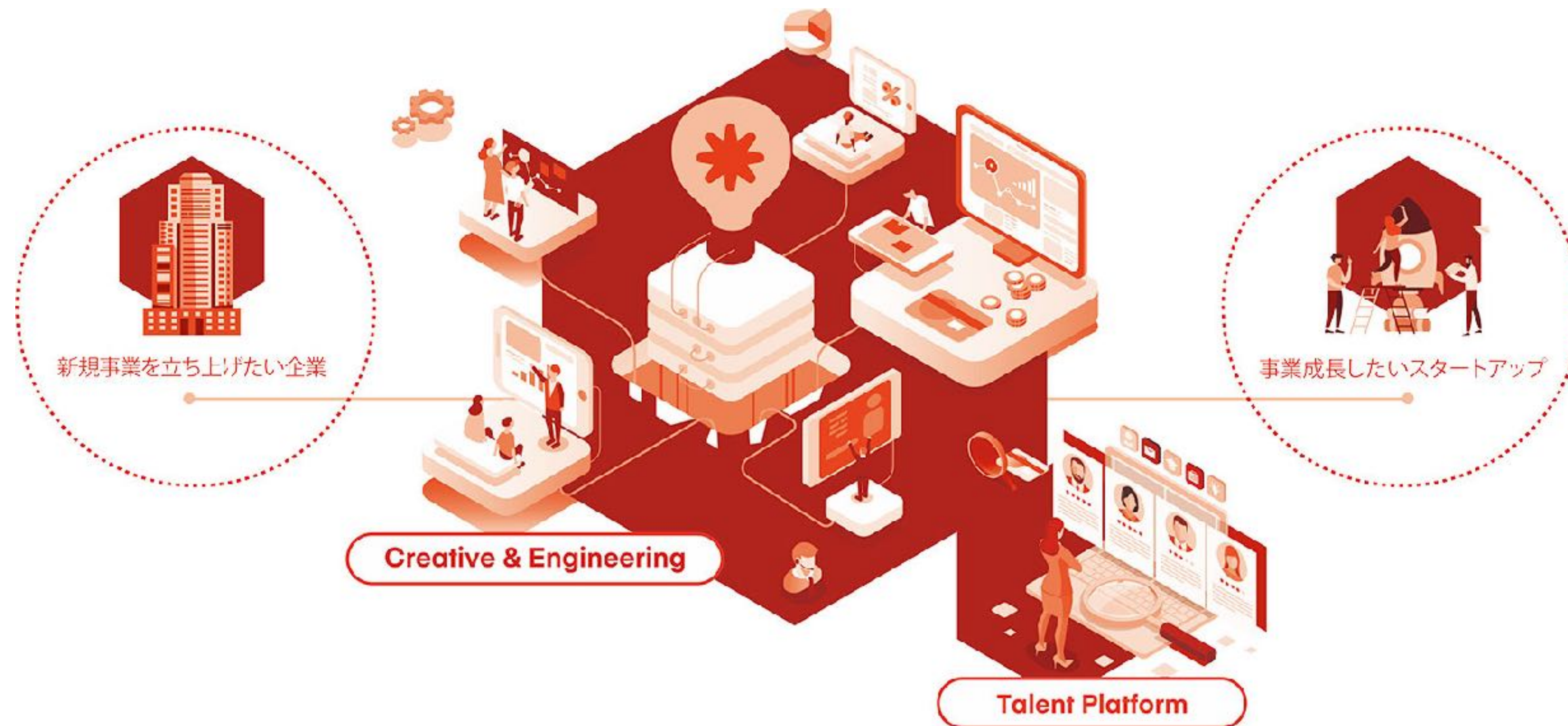
(5) 2021年12月期第3四半期累積実績

(6) 2015年1月から-2021年9月までの81ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の81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

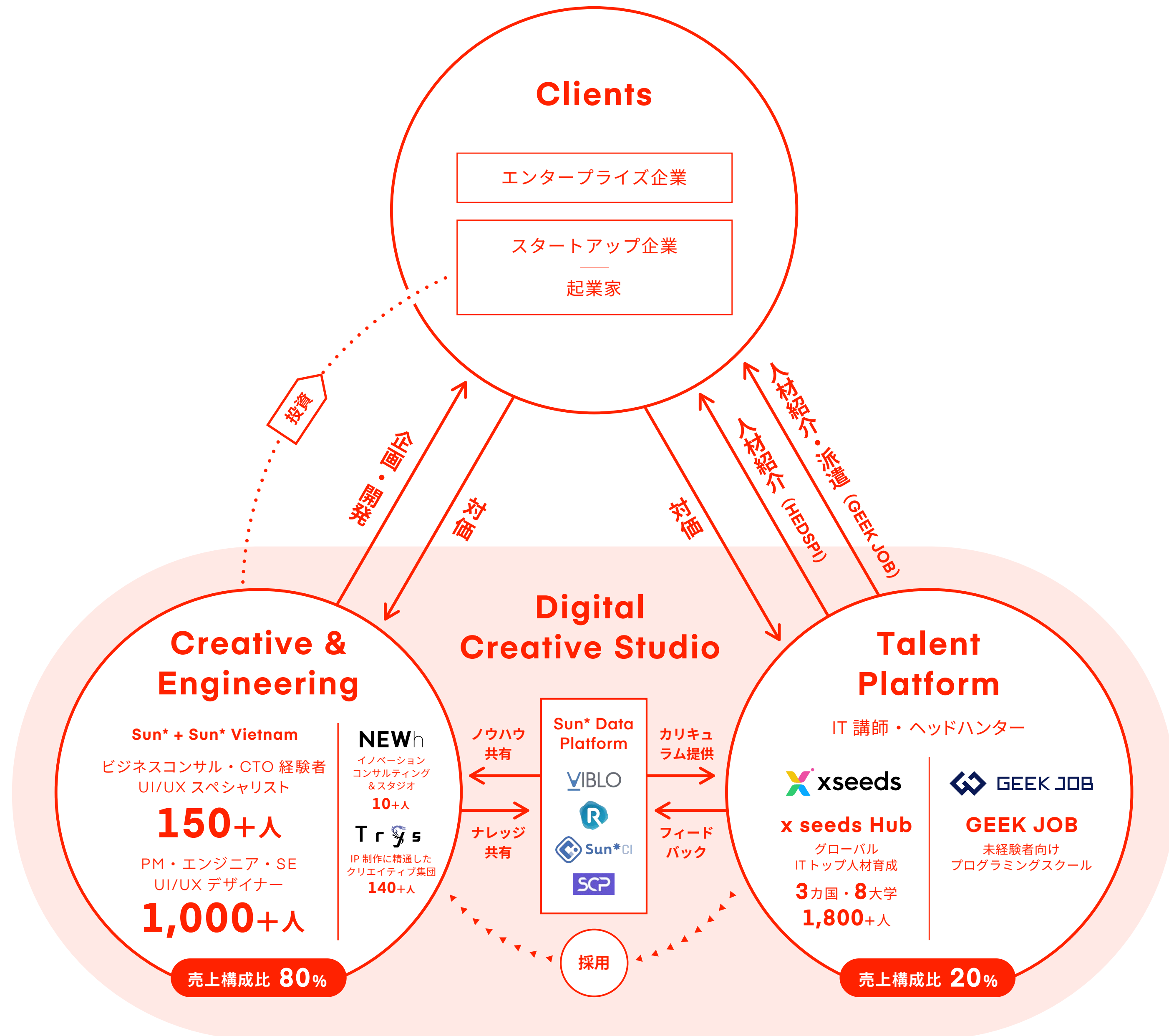
事業創造からサービスの成長まで包括的に支援

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

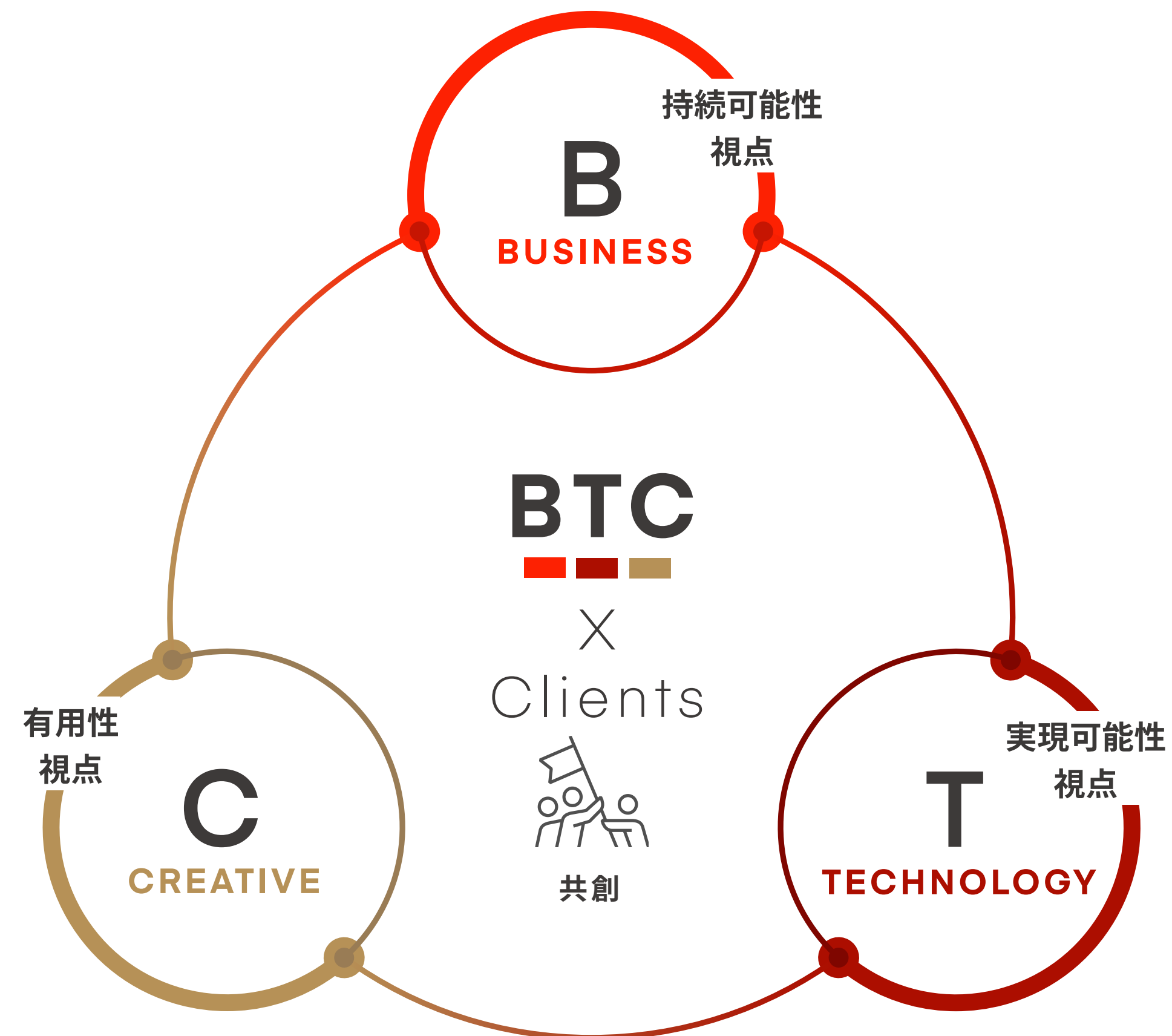


デジタル・クリエイティブスタジオの機能

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

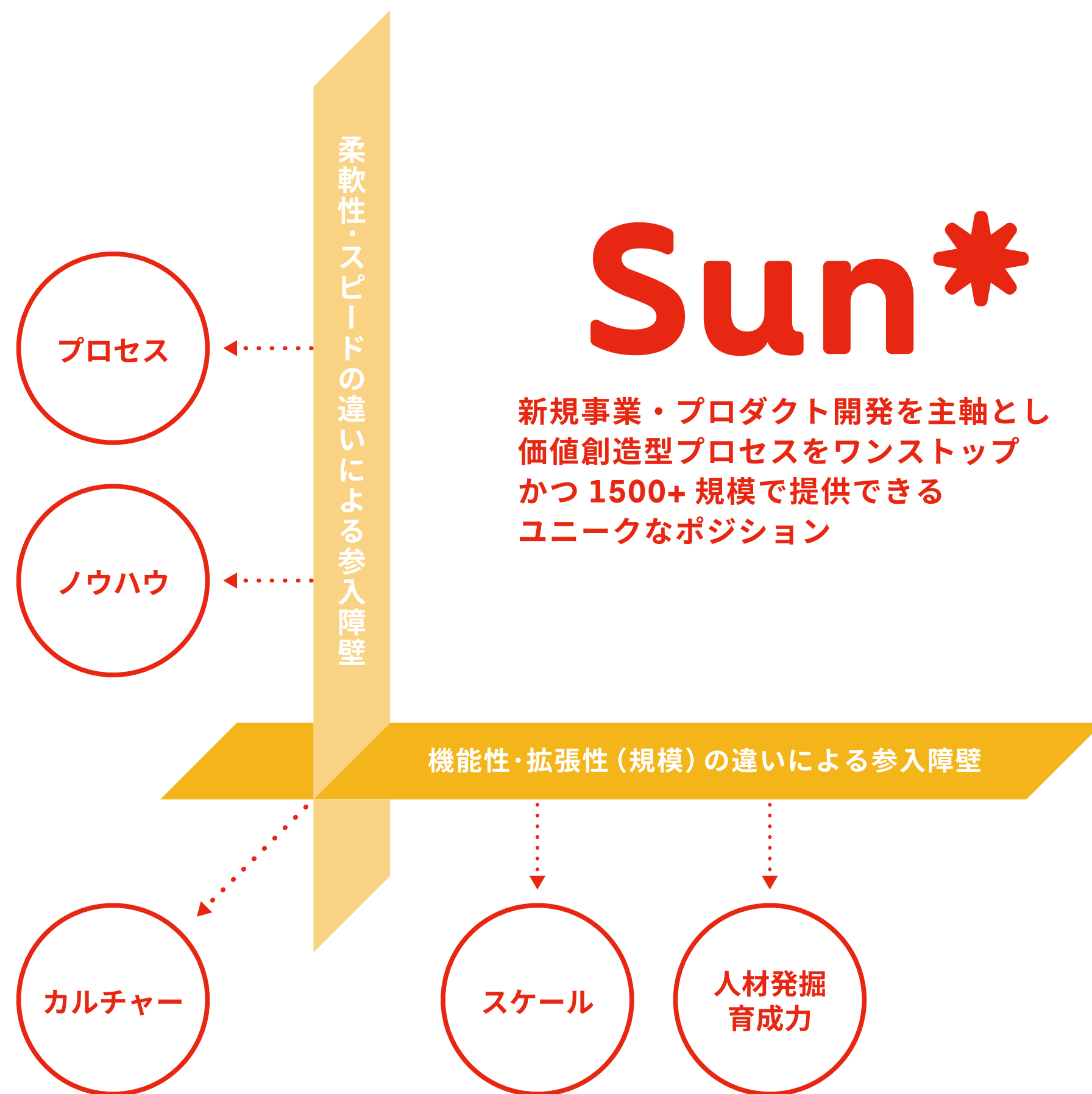
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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：株式会社EVERING

日本初、Visaのタッチ決済機能を搭載した充電不要なスマートリング

新しい生活スタイルを現実化する

指輪型決済端末EVERING

エブリング

2021年10月から一般販売が開始された指輪型決済端末「EVERING」の専用アプリの開発を支援。日本側のPMとディレクター2名を中心に、ベトナムで7人の開発チームを提供。アプリ開発だけでなく、物流、EC、決済など海外のステークホルダーの選定、連携などのサービス設計も間接的にサポートさせていただき、製品のスケール化に向けて伴走。3000本のプレ販売が完了後、一般販売がスタート。これまでにない新しい端末として、多くのメディアに取り上げられています。

仕様書・要件定義作成

実装（アプリ開発）

サービス設計サポート

ISSUE クライアントの課題

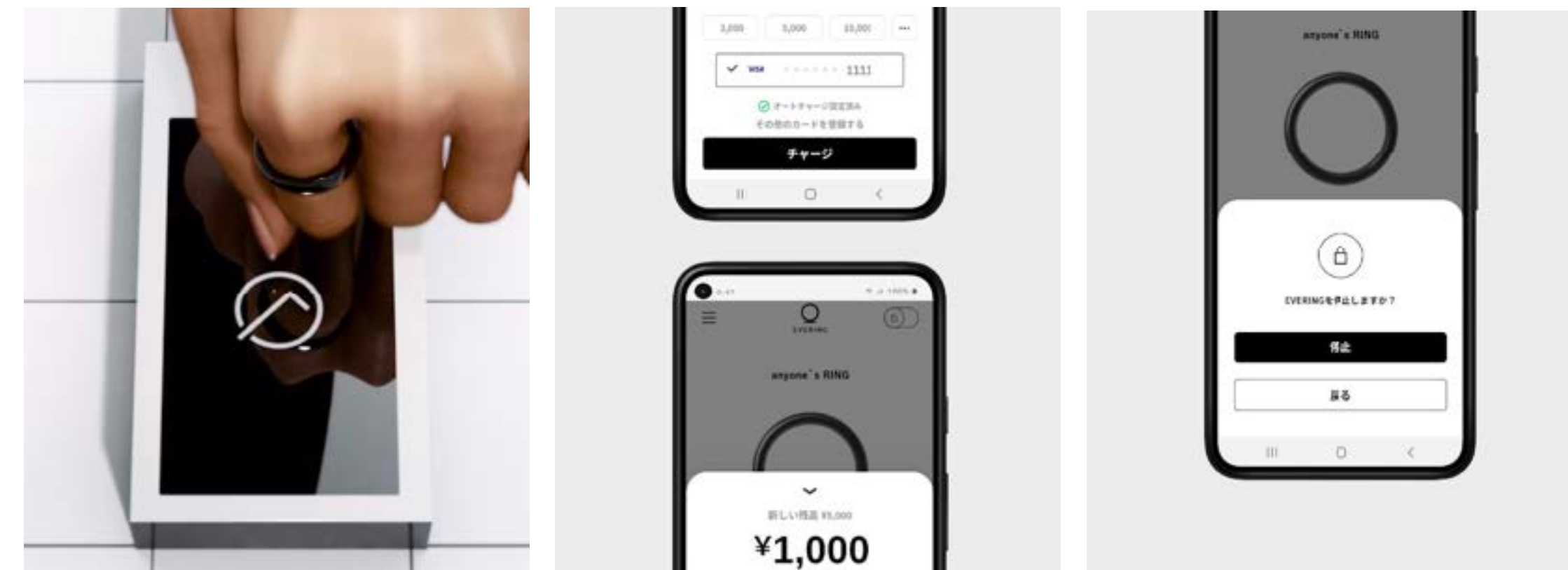
- ・社内にネイティブアプリ開発の豊富な知見やリソースがない
- ・開発だけでなくサービスの成功に向けて伴走してくれる経験豊富なパートナーが欲しい

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

- ・アプリの要件定義から開発実装
- ・サービス設計サポート（物流、ECサイトベンダーなどステークホルダーの選定、連携、CS業務などに関するアドバイス）



国際レベルのセキュリティを担保し、スマートフォンアプリから簡単にお金をチャージできるUI/UXを実現



これまでにない中高生向け次世代型キャリア教育

生徒の「意志ある行動」を実現する

エナジード ギア

WEBツール“ENAGEED GEAR”

「すべての生徒に、未来を生きる力を」をコンセプトに独自の教材、ツールを開発を行うエナジード社。同社では中高生向けに、自らの意志で行動を促す次世代型キャリア教育“ENAGEED CORE”を展開。そのコンセプトを促進するツールとして、日々意志決定を繰り返し「自分で考え行動する習慣」を身につけることを目的としたWEBツール“ENAGEED GEAR”を新たにリリース。Sun*ではこれらの開発を伴走。海外の教育カンファレンスで賞を受賞するなどEdtech界注目のスタートアップです。

仕様書・要件定義作成

実装（アプリ開発）

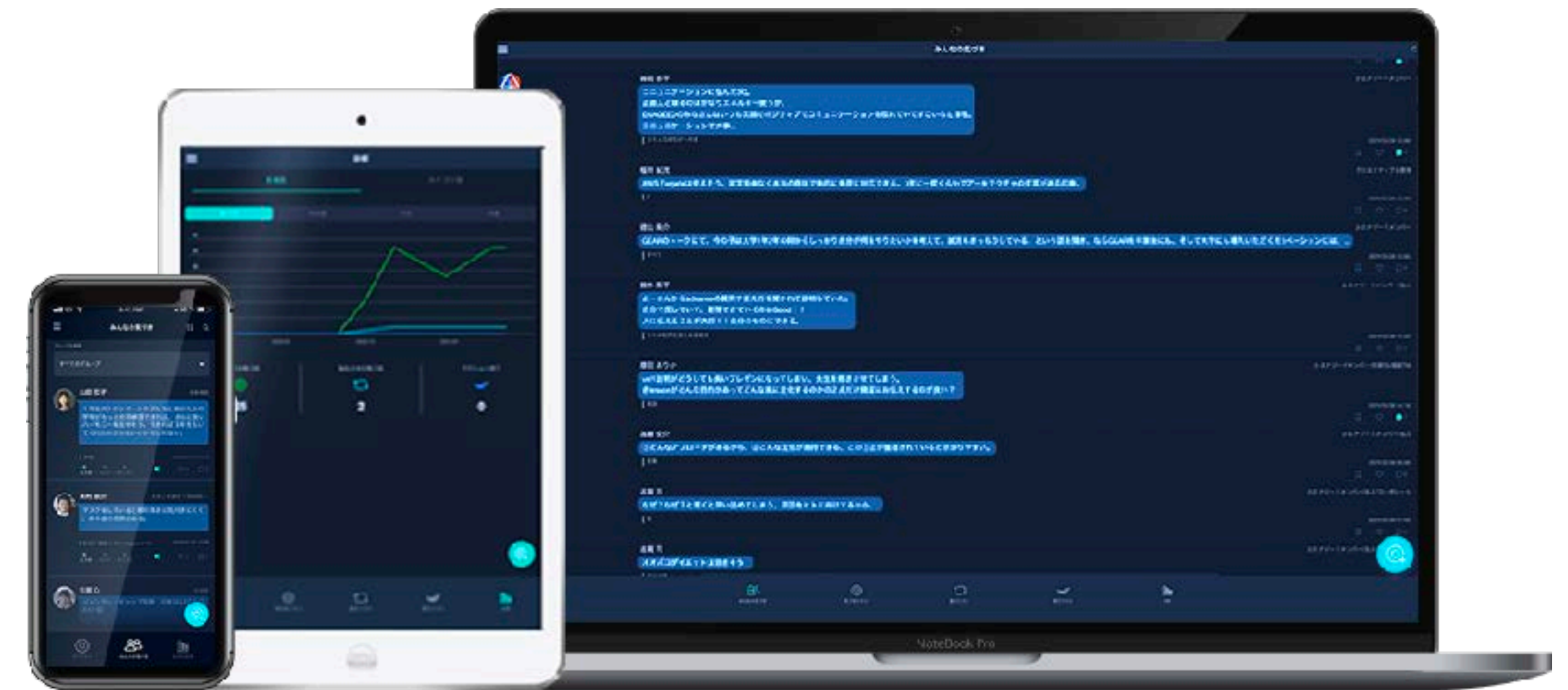
プロダクトオーナーサポート

ISSUE クライアントの課題

- ・ 社内の開発リソース（エンジニア）が不足している
- ・ 開発実装だけでなく、技術選定、要件定義から伴走してくれるパートナーが欲しい

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

- ・ モダンな技術に精通したエンジニアが技術選定をサポート
- ・ 画面で動くプロトタイプを作りながら機能を精査し、仕様書を作成
- ・ 要件定義作成後、ベトナムで5人体制の開発チームを作り実装を伴走



生徒の回答をリアルタイムに確認したり、データによる教育効果・生徒の成長が可視化されており、生徒と先生方が共に成長の喜びを体感できる仕組みになっている

- 部活
- 校外学習
- 人間関係
- 発表会
- 学校行事



GEARの活用イメージ



DX推進、新規事業開発支援事例：パナソニック株式会社エレクトリックワークス／株式会社フライウィール

電材・電気設備メーカー大手のパナソニック社が手掛ける新規事業

中小工務店のDX化を支援する クラウドサービス スムグー sumgoo

注文住宅の複雑な業務をクラウドで管理し、工務店のサービスレベル向上を手助けするsumgooの開発を支援。新規事業として中小の工務店向けに課題解決のSaaSを検討するなかで、独自のデータプラットフォームを提供するフライウィール社がサービスの企画・設計・開発を支援。Sun*とフライウィールでアジャイルを提案し、スクラムの開発チームを組みパナソニック社、フライウィール社と伴走。

スピーディーな意思疎通、合意形成が図れたことで、企画から1年以内にサービスローンチすることに成功。

- 仕様書・要件定義作成
- 開発実装
- アジャイル／スクラム
- UI/UX

ISSUE クライアントの課題

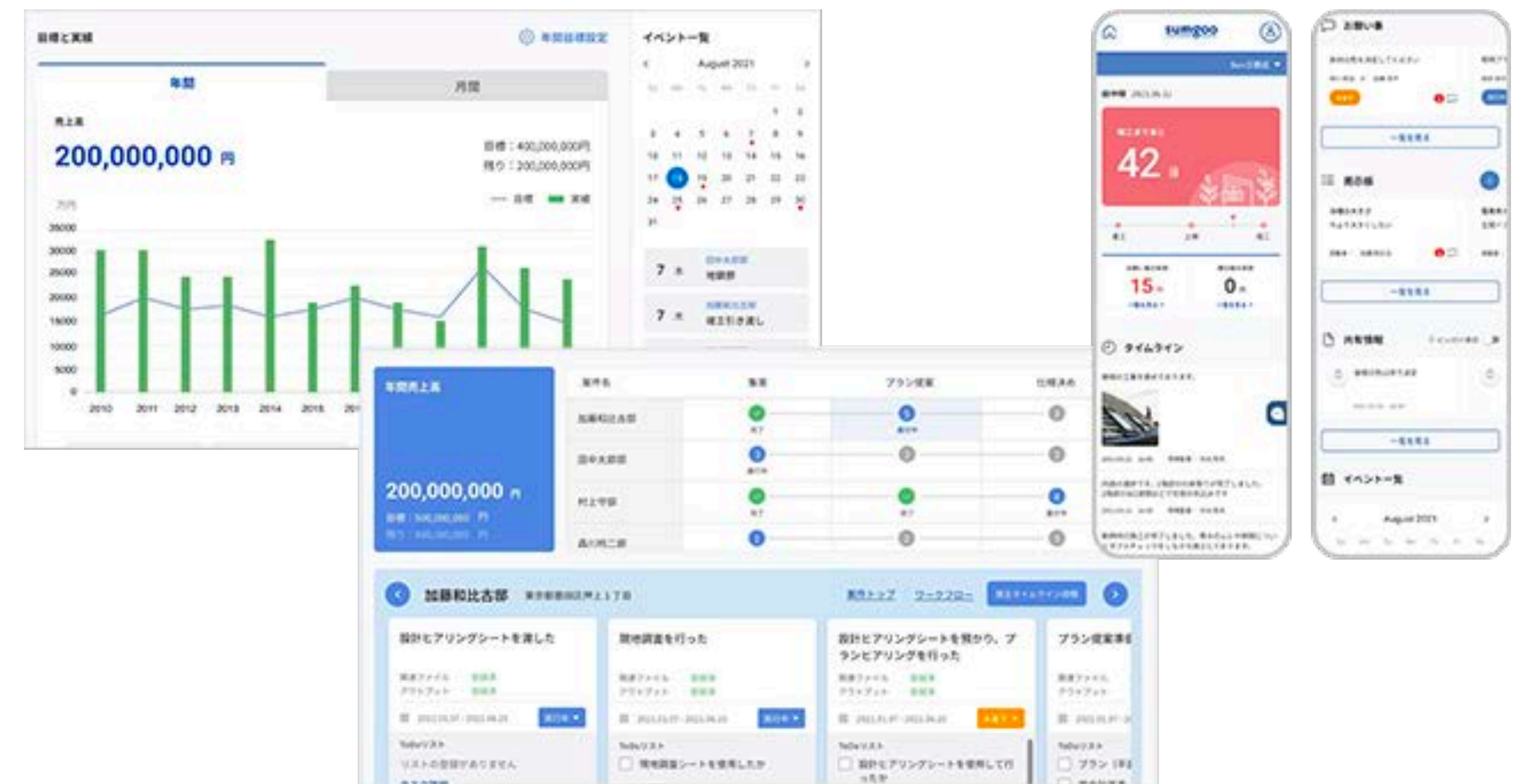
- 社内開発実装できるエンジニアリソースがない
- アジャイル／スクラムをリードしてくれるパートナーと共創したい

KEY TO SUCCESS 成功のポイント

大企業がアジャイル開発を進めるには、ガバナンスの確保など課題があるなか、クライアントのプロダクトオーナーがアジャイル開発を強力に後押し、クライアント側からプロダクトオーナーやQAがスクラムの開発チームに参画することで、スピーディーに開発を進めることができた。



Business x Tech x Creativeによる価値創造のうち、Businessにあたるサービス設計とTechの要件定義をフライウィール社が担当、Sun*ではTech（要件定義、開発実装）、Creative（デザイン）を支援



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3四半期業績ハイライト
及び通期業績予想の修正について**

決算概要

売上高は前年同期比+44.2%、経常利益は前年同期比+67%超と高い成長を実現
 第3四半期末時点で2月10日公表の通期業績予想の達成はほぼ確実な状況となったため、
 本日付にて連結業績予想の修正を決議（修正内容は次項）

単位：百万円

	2020年 3Q	2021年 3Q	増減率	修正前 業績予想	進捗率
売上高	3,969	5,723	44.2%	6,608	86.6%
営業利益	694	1,129	62.8%	1,100	102.6%
営業利益率	17.4%	19.7%	—	16.7%	—
経常利益	721	1,206	67.2%	1,153	104.6%
純利益	649	1,034	59.2%	983	105.2%

FY2021連結業績予想の修正

既存事業の高い成長とTrys社の子会社化により、売上高は前回予想を22.3%上回る見通し
 第4四半期は来期以降の更なる成長に向けた人材採用やR&Dへの積極投資を行うため、
 営業利益率は当初予想を1.4pt下回るものの、各利益は前回予想を上回る見通し

単位：百万円

	前回発表 (a.修正前)	今回発表 (b.修正後)	増減額 (b-a)	増減率	前期実績 (ご参考)	増減率
売上高	6,608	8,081	1,473	22.3%	5,367	50.6%
営業利益	1,100	1,239	139	12.6%	886	39.8%
営業利益率	16.7%	15.3%	▲1.4pt	—	16.5%	—
経常利益	1,153	1,346	193	16.7%	926	45.3%
純利益	983	1,168	185	18.8%	804	45.2%

※ 株式会社Trysの連結子会社化により、第4四半期より、株式会社Trysの業績が連結決算に反映されます。今回発表の修正後連結業績予想における株式会社Trysの影響は次の通りです。

【Trysによる増加分】 売上高：335百万円、営業利益：▲25百万円

修正後の通期業績予想の進捗率

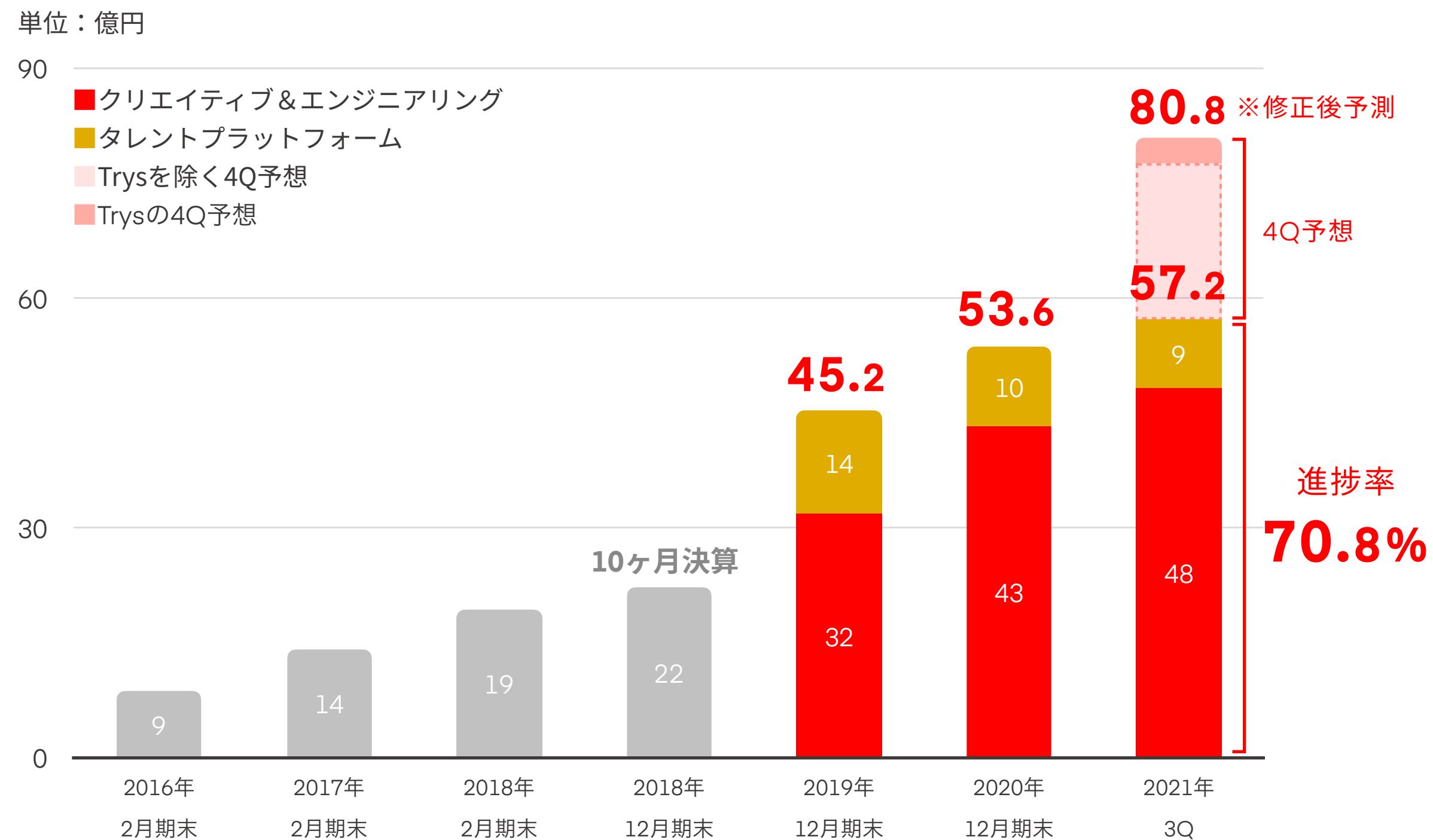
修正後の通期業績予想に対しても、十分な進捗率で推移

単位：百万円

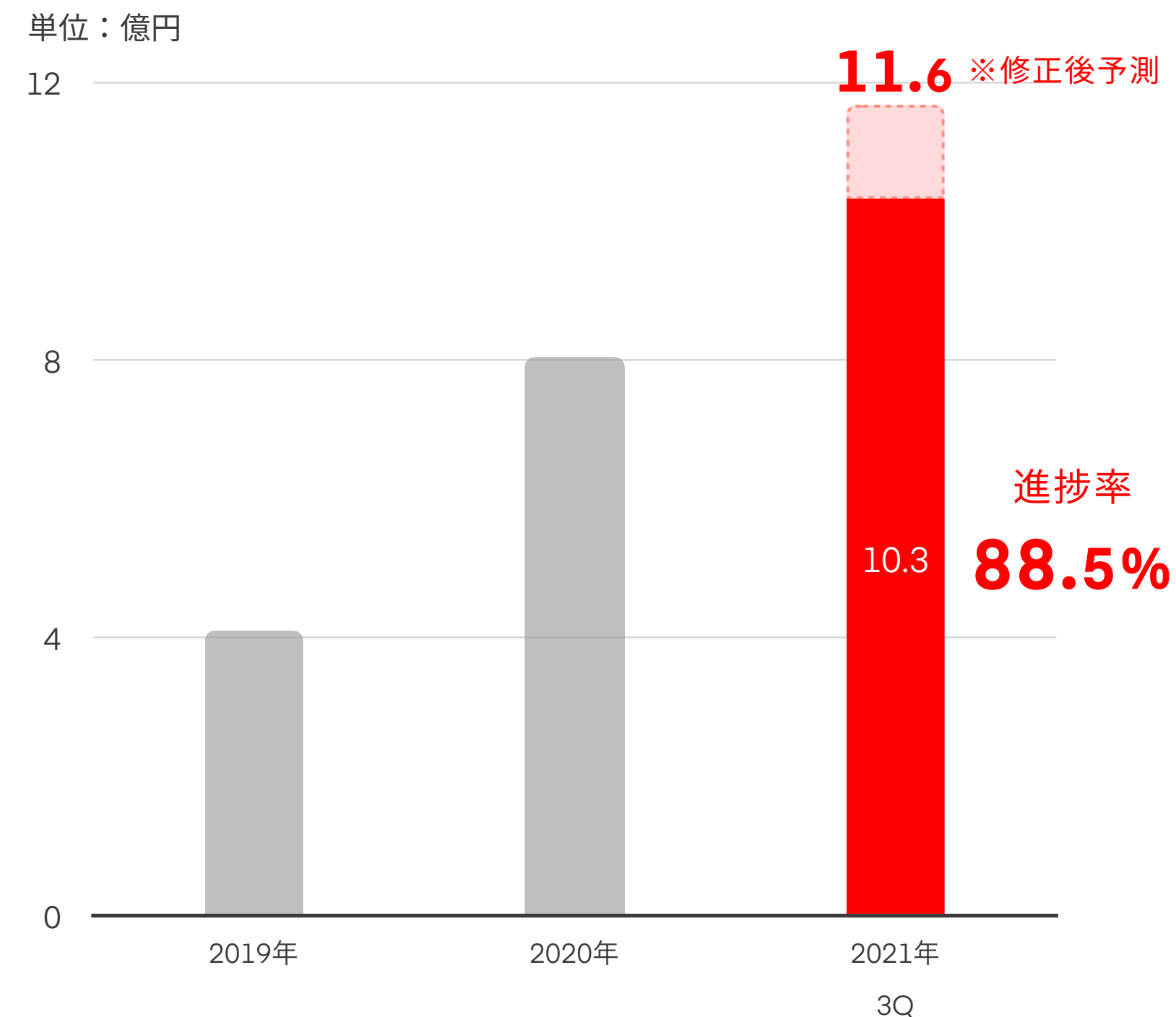
	2020年 3Q	2021年 3Q	増減率	修正後 業績予想	進捗率
売上高	3,969	5,723	44.2%	8,081	70.8%
営業利益	694	1,129	62.8%	1,239	91.1%
営業利益率	17.4%	19.7%	—	15.3%	—
経常利益	721	1,206	67.2%	1,346	89.6%
純利益	649	1,034	59.2%	1,168	88.5%

今年度は第3四半期で前年通期実績を上回り、成長ペースは加速

売上高の推移 (1) (2) (3)



当期純利益



- (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）

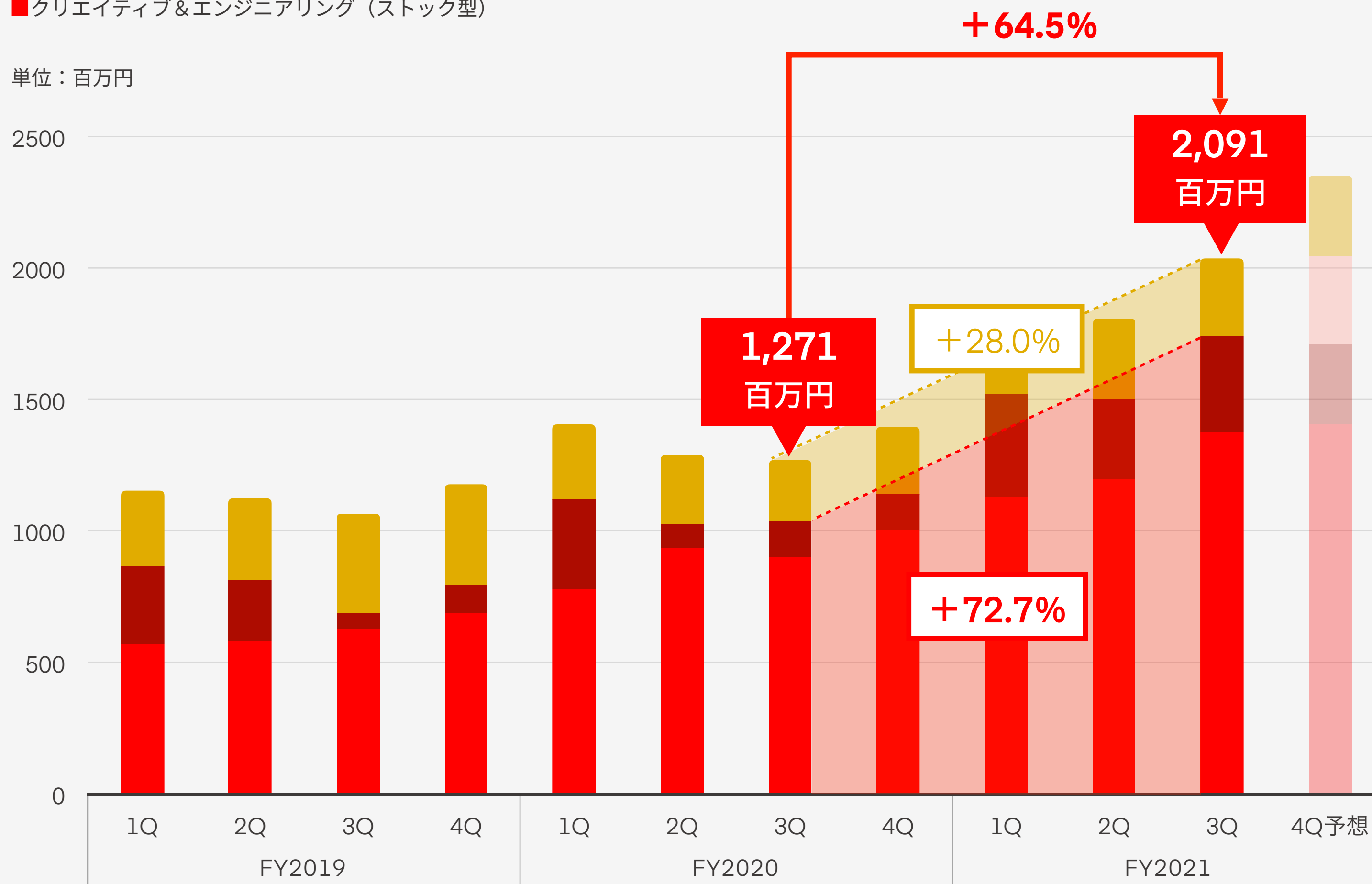
FY21第3四半期の売上は
2,091百万円（前年同期比+64.5%）
 となり、大きく成長

主力のクリエイティブ&エンジニアリング
 が前年同期比+72.7%と全体業績を牽引

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

- 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による増加分）
- クリエイティブ&エンジニアリング（フロー型）
- クリエイティブ&エンジニアリング（ストック型）

単位：百万円



※ 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

既存顧客の需要は旺盛で、ARPUは大幅に増加
ストック社数は当初予想を若干下回るも、ARPUの上昇
幅が大きく、売上は順調に推移

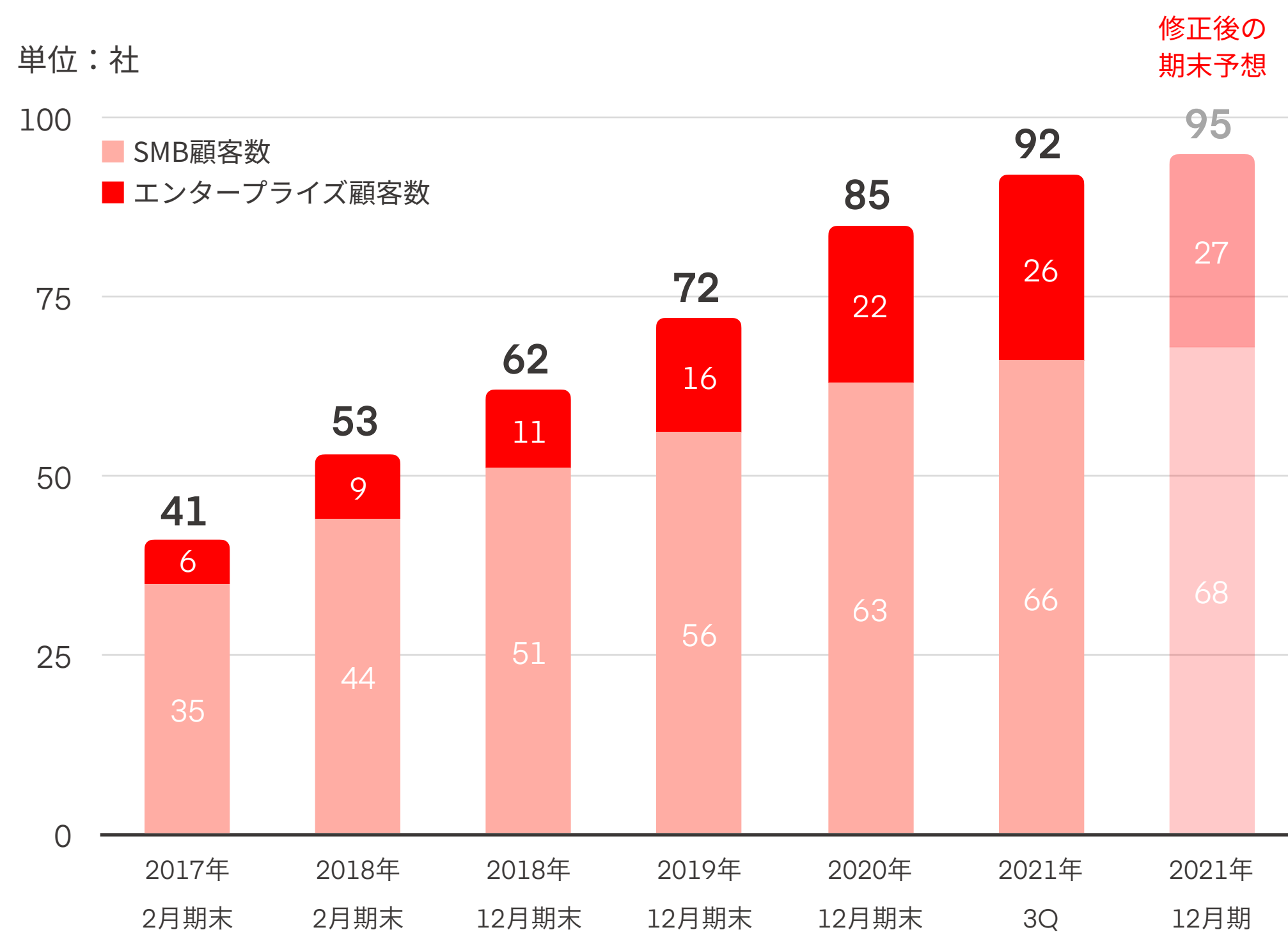
タレント プラットフォーム

企業の採用需要は回復傾向にあり、全体として回復基調

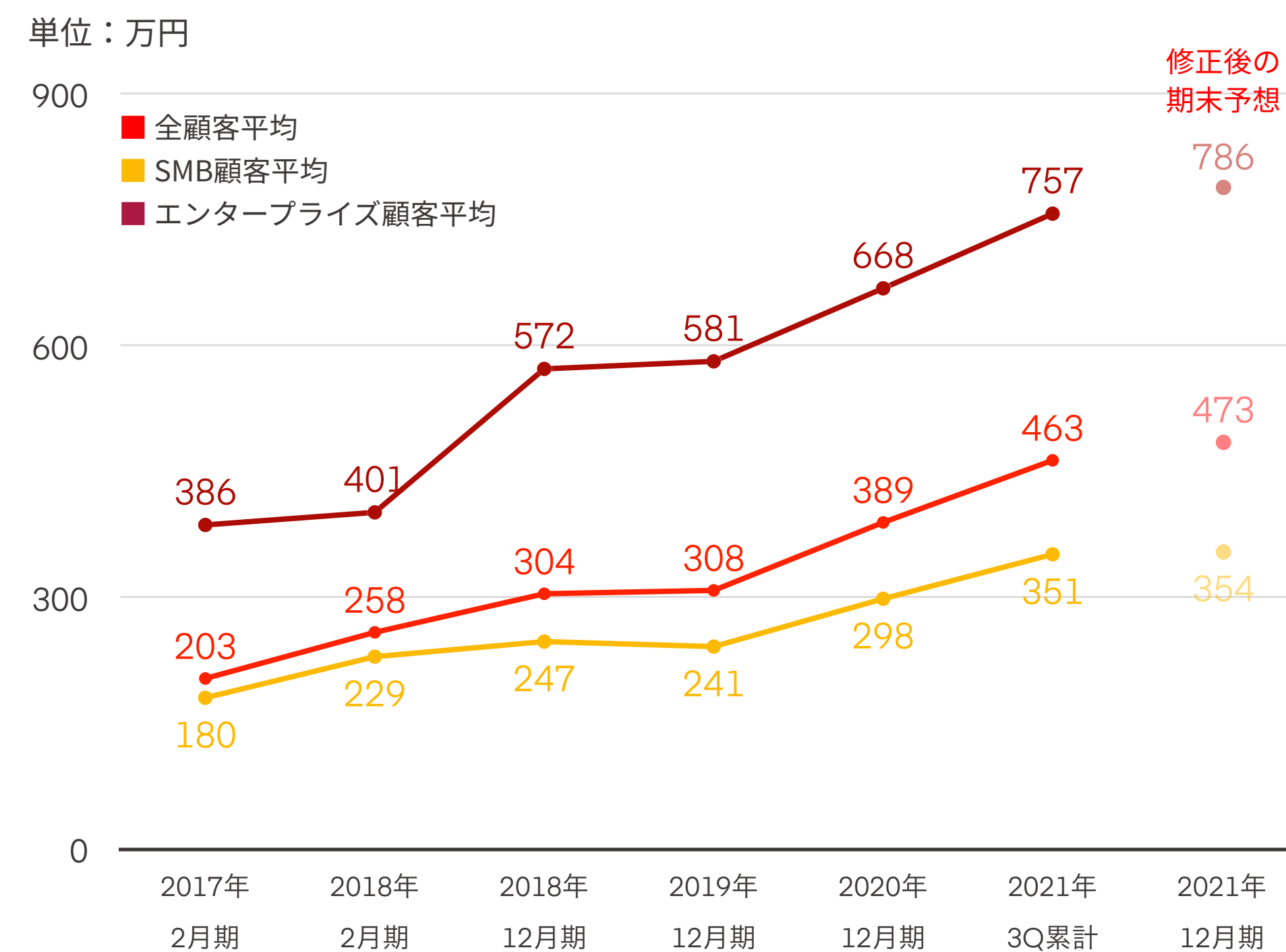
重要KPIの推移（年度）

ストック型顧客増×ARPU増のバランスで持続的な高成長を狙う

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

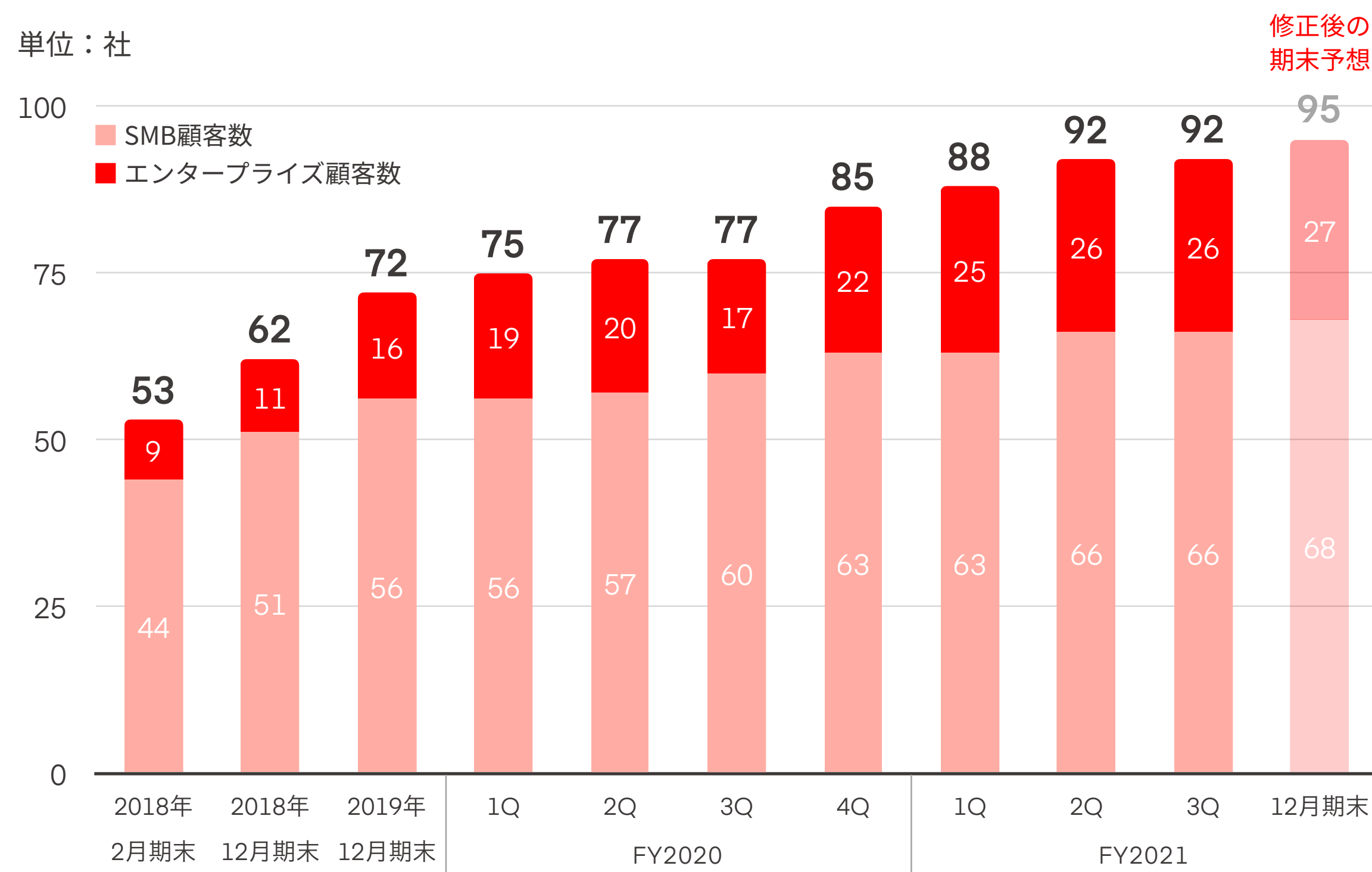


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

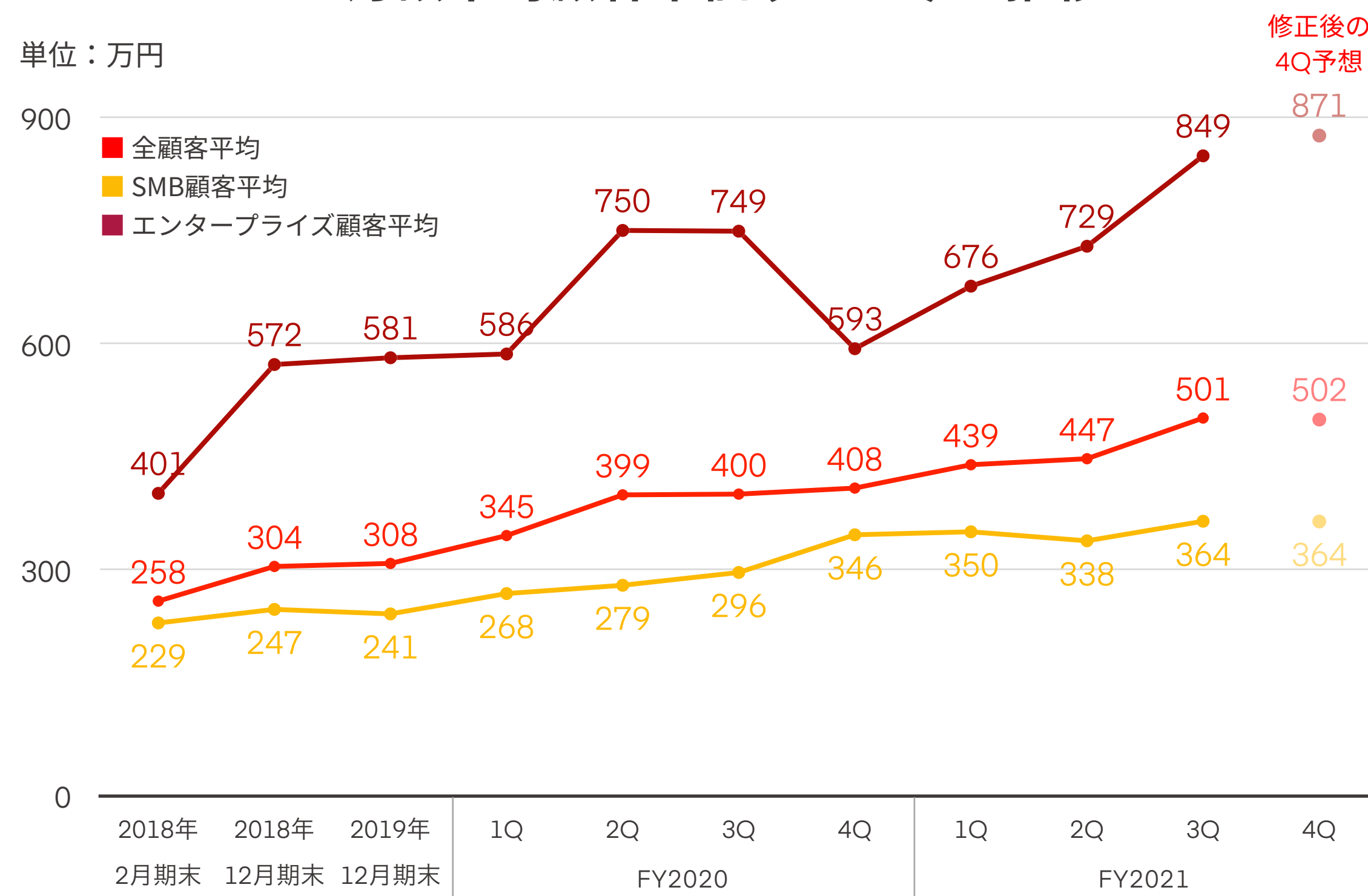
重要KPIの推移（四半期）

Q3のストック型顧客数はQ2と同数で着地
既存顧客の旺盛な需要に対応し、ARPUは大きく上昇

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

ストック型顧客数

- FY21/3Qのストック型顧客数は92社
- 既存クライアントからの受注増加への対応に注力し、顧客数はFY21/2Qと同数で着地

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、FY21/3Q単独のARPUはFY21/2Qより54万円上昇

貸借対照表比較

Trysの買収・連結により資産・負債が増加
自己資本比率は引き続き75%超を維持し財務基盤の安定性を確保

単位：百万円

	2021年6月末	2021年9月末	増減額	主な要因
流動資産	6,662	7,073	411	Trysの連結による売掛債権等の増加
うち現金及び預金	5,747	5,780	33	
固定資産	519	1,221	702	Trys買収によるのれんの増加
資産合計	7,182	8,295	1,113	
流動負債	1,134	1,701	567	Trysの連結による未払債務等の増加
固定負債	143	328	185	Trysの連結による長期借入金の増加
純資産	5,904	6,266	362	利益計上による利益剰余金増加
負債・純資産合計	7,182	8,295	1,113	
自己資本比率	82.2%	75.5%	—	



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

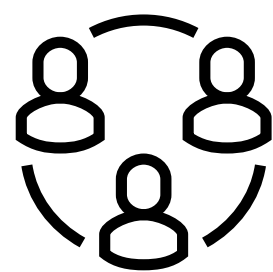


アライアンス
による流入

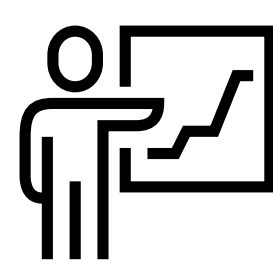


Webからの
流入強化

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

コンテンツプラットフォーム事業を展開する「Trys（トライス）社」を子会社化

2020年5月にトライフォート社とExys社の合併により生まれたエンターテインメント領域のクリエイティブ集団「Trys（トライス）社」の株式を100%取得し、子会社化



株式譲渡契約締結日	2021年9月15日
株式取得日(効力発生日)	2021年9月30日
株式取得価額	569百万円
取得持分	100%
取得資金の調達方法	手元現預金より充当

目的・狙い

エンターテインメント領域の強化

Sun*の持つBlockchain技術と、Trysのエンターテインメント領域の豊富な知見を活かし、Cryptocurrency、NFTを活用したエンターテインメント領域でビジネス展開をしていきます。

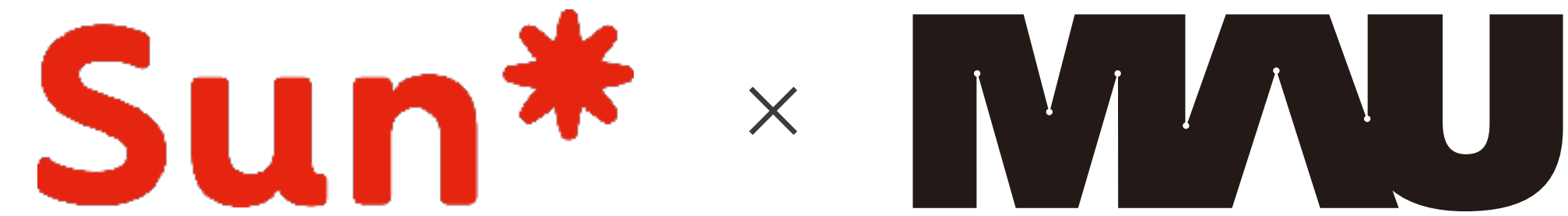
想定されるシナジー

人材の活躍機会の拡大

当社提供サービスのMOOOSの体制強化、NFT関連の業務提携先(DEA社)との事業拡大、双方の人材にとっての活躍機会の拡大等のシナジー効果が期待できると考えています。

武蔵野美術大学と日本発のデザインアプローチに関する共同研究を開始

武蔵野美術大学造形構想学部クリエイティブイノベーション学科との共同研究をスタート。
デザインアプローチを通じた社会課題解決型の実践プロジェクトをデザインチーム+開発チームで支援。



Sun*のデザインアプローチによるプロジェクトのタイムラインの例



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

Investment



投資

Creative & Engineering



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

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

22社

Y21Q2より1社増加

2021年の投資の実績

- 2021/09/03 アパレルDX・RETAILTECH×D2C事業を手掛けるGOOD VIBES ONLY社へ出資
- 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
- 2021/04/16 高度なAI技術を保有しEC領域を中心にデータサイエンス事業を展開するオプスデータへ出資
- 2021/02/28 ケニアで金融ソリューションを展開するAmoebaXへ出資

投資先ハイライト

- 2021/10/20 FUNDINNOの日本クラウドキャピタル社が第一種金融商品取引業へ変更登録を完了
- 2021/10/08 GOOD VIBES ONLY社が総額約5.5億円の第三者割当増資・融資による資金調達を実施
- 2021/08/22 オプスデータがスタートアップ支援プログラム「Microsoft for Startups」に採択
- 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

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。

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貫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



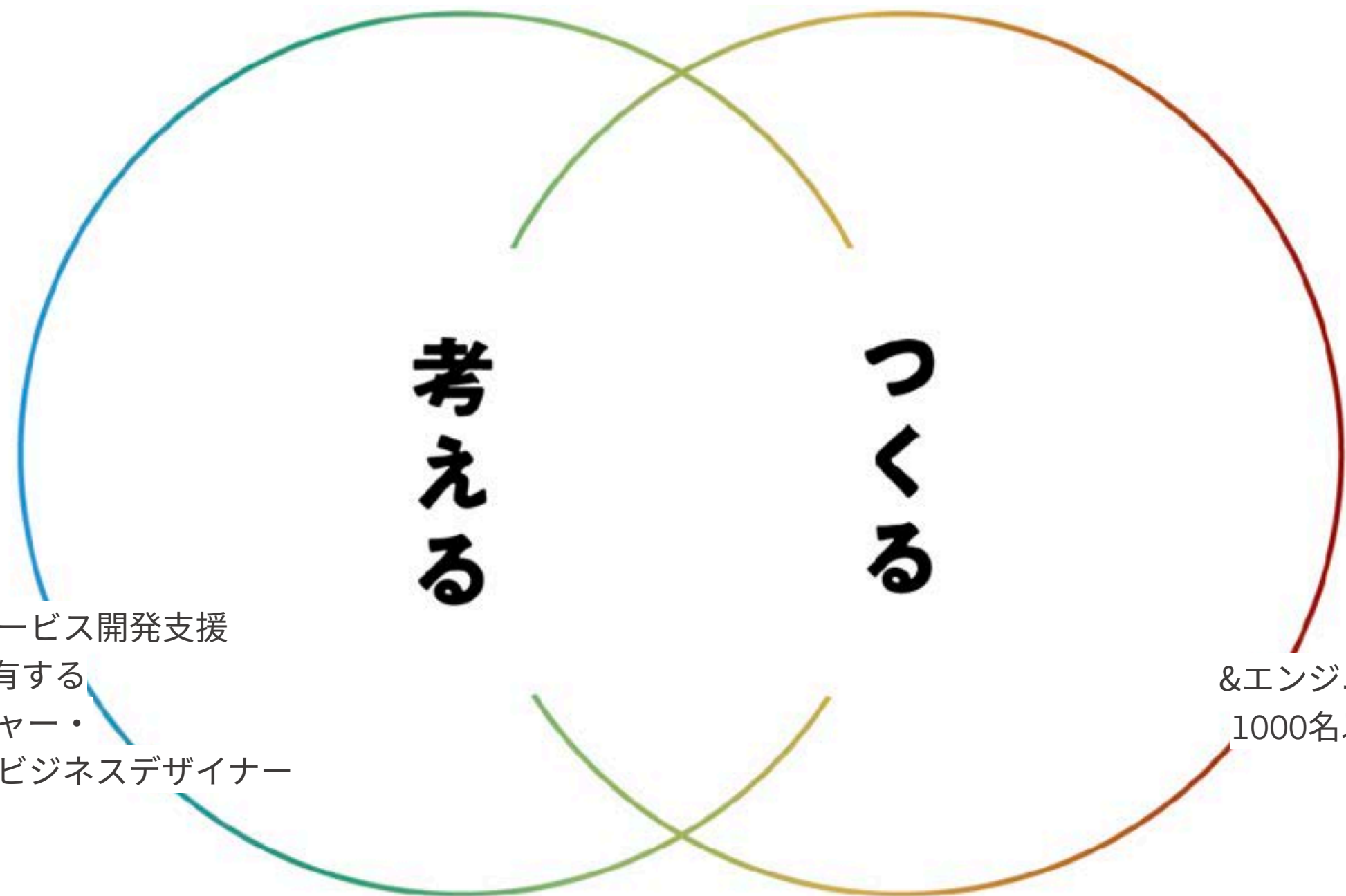
エンゲージメントマーケティング

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

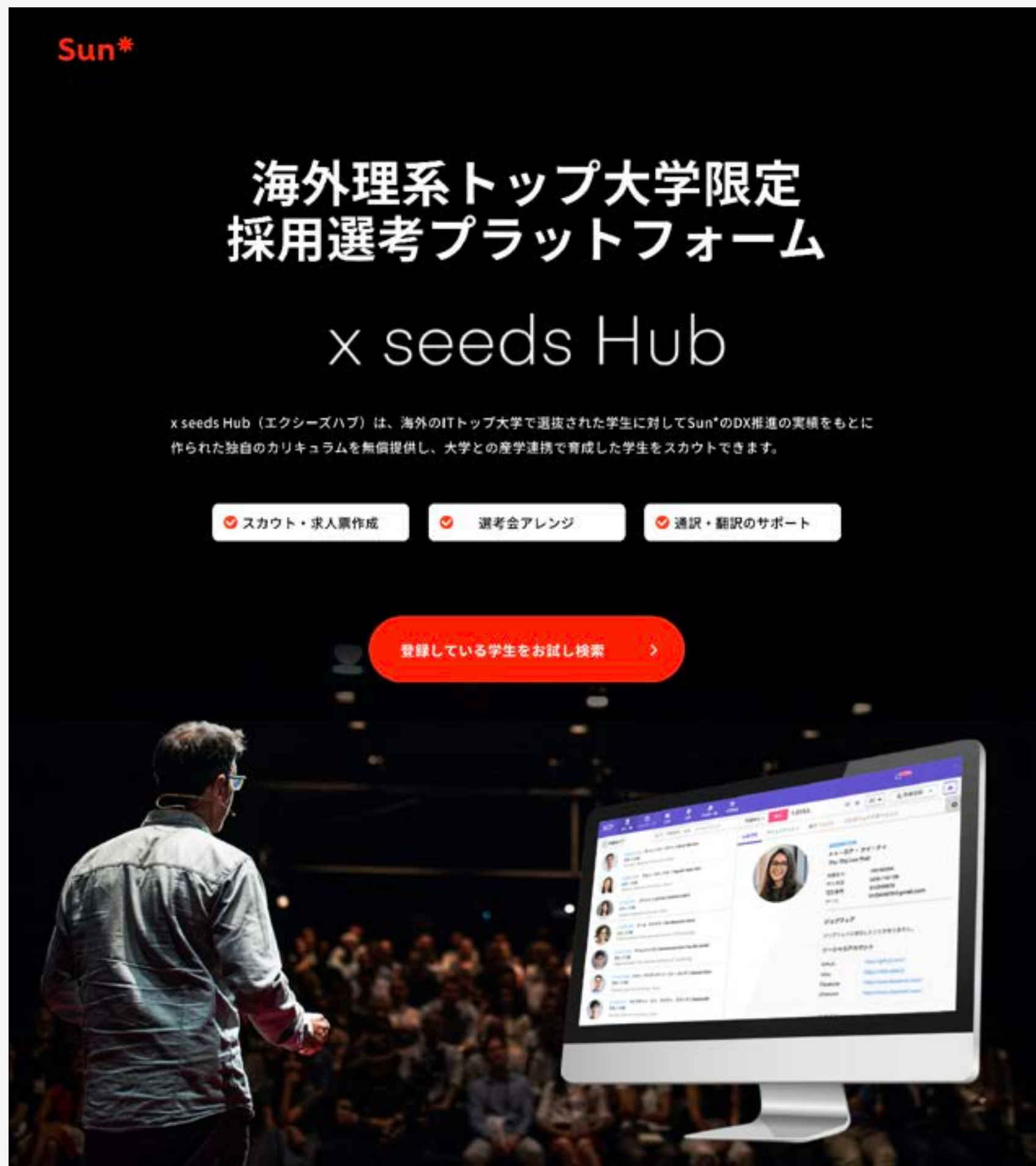
学生フォロー機能

就職イベント情報

マッチング・スカウト機能

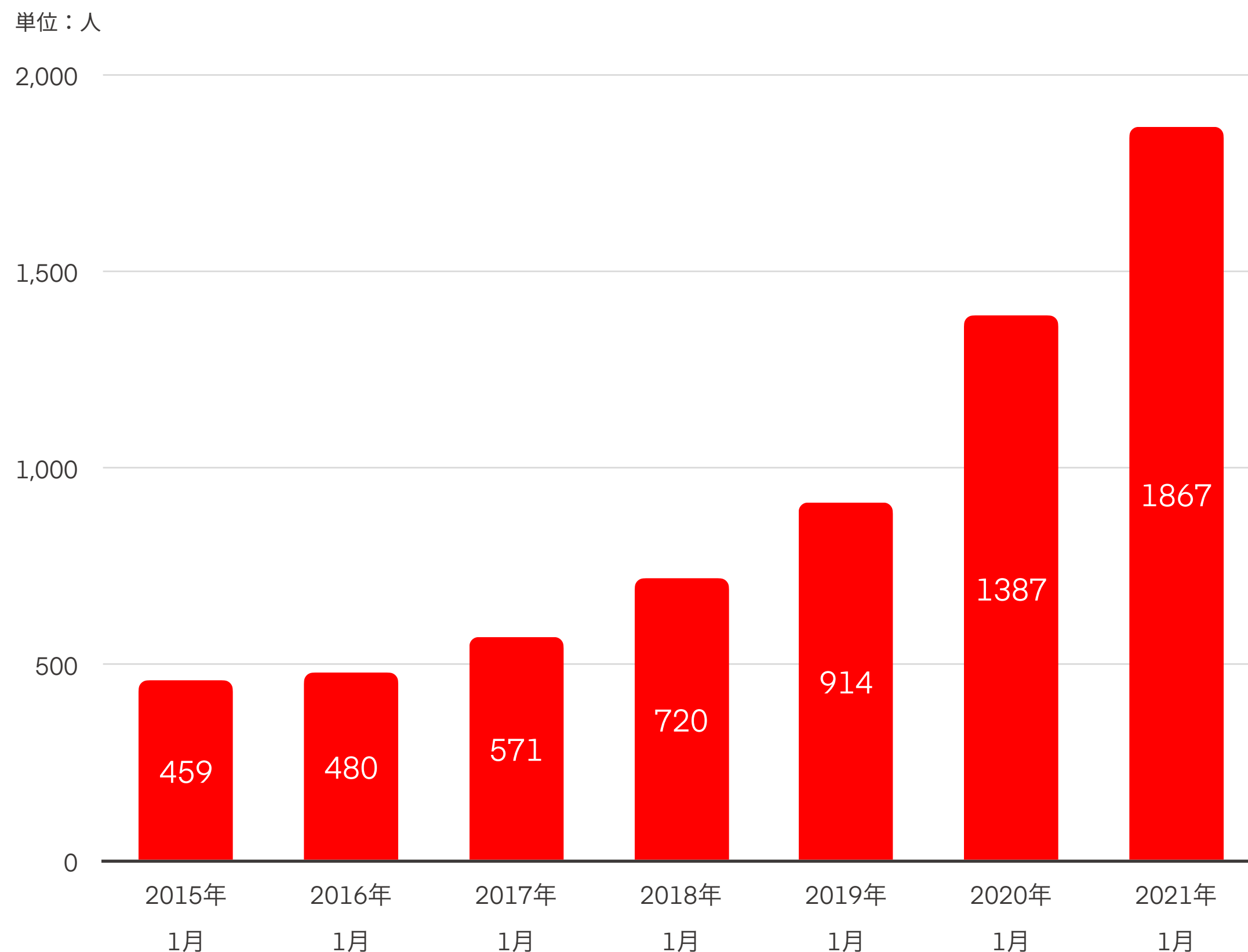
リリース済み
学生の履歴書数1000人以上

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

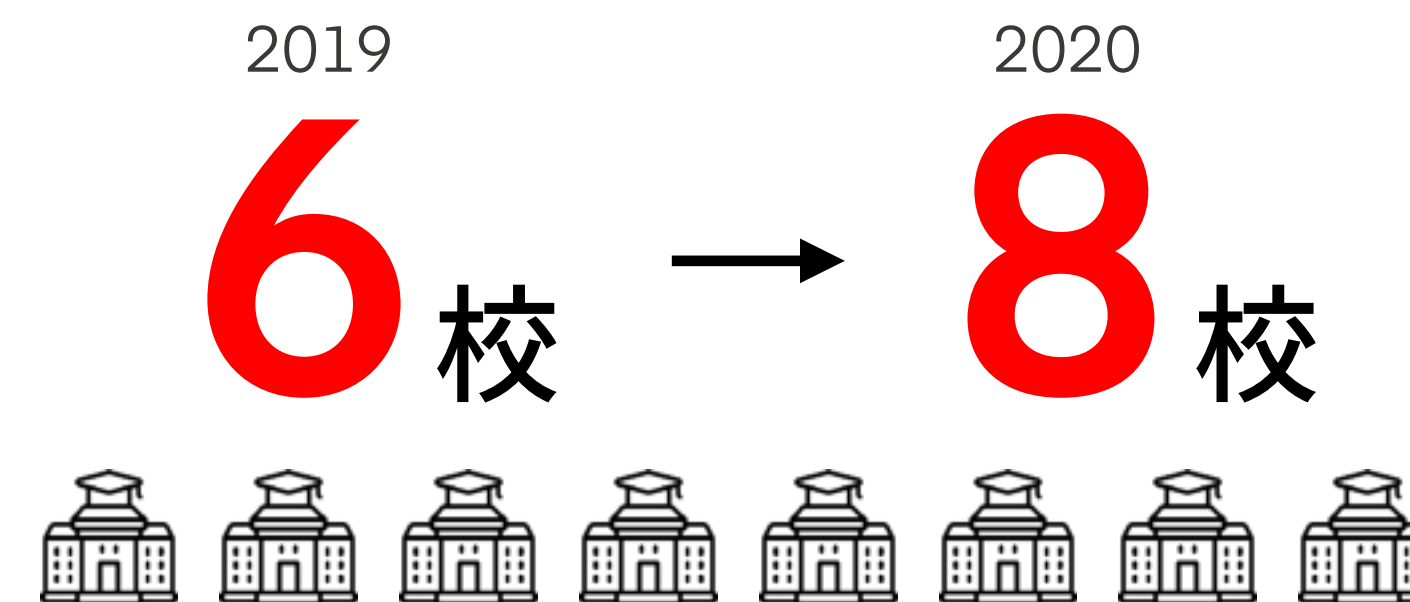


日本国内で活躍できる人材をASEAN諸国を中心に産学連携において輩出
 現在、南米やアフリカエリアでの提携を拡大中

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

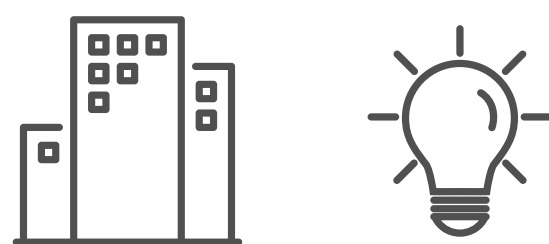
インキュベーション

+

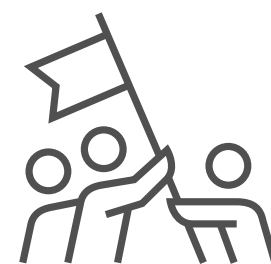
タレント・アセット

+

投資・ファンド



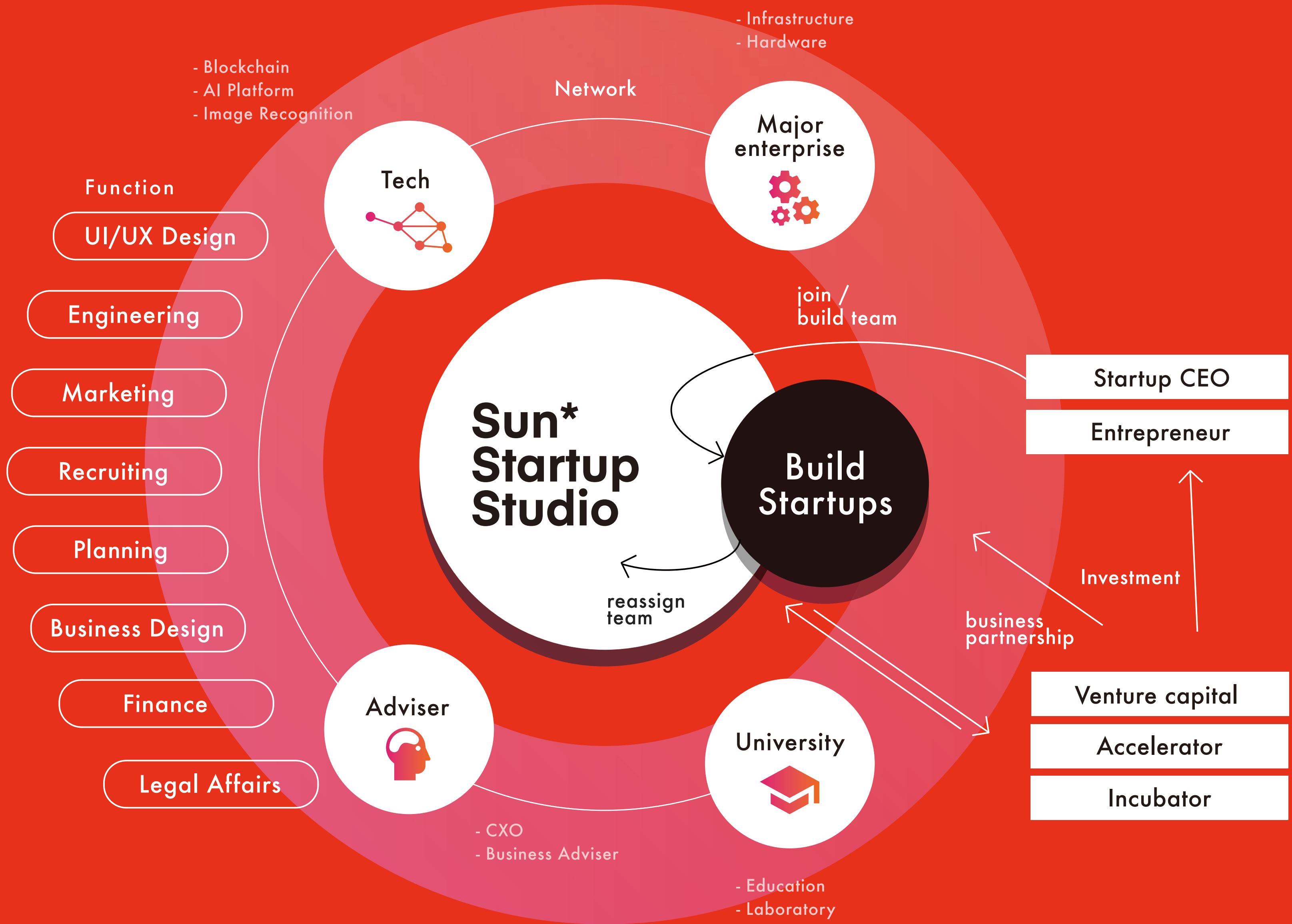
オフィスやナレッジの提供



事業創造に必要な人材の提供



開発資金の提供



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

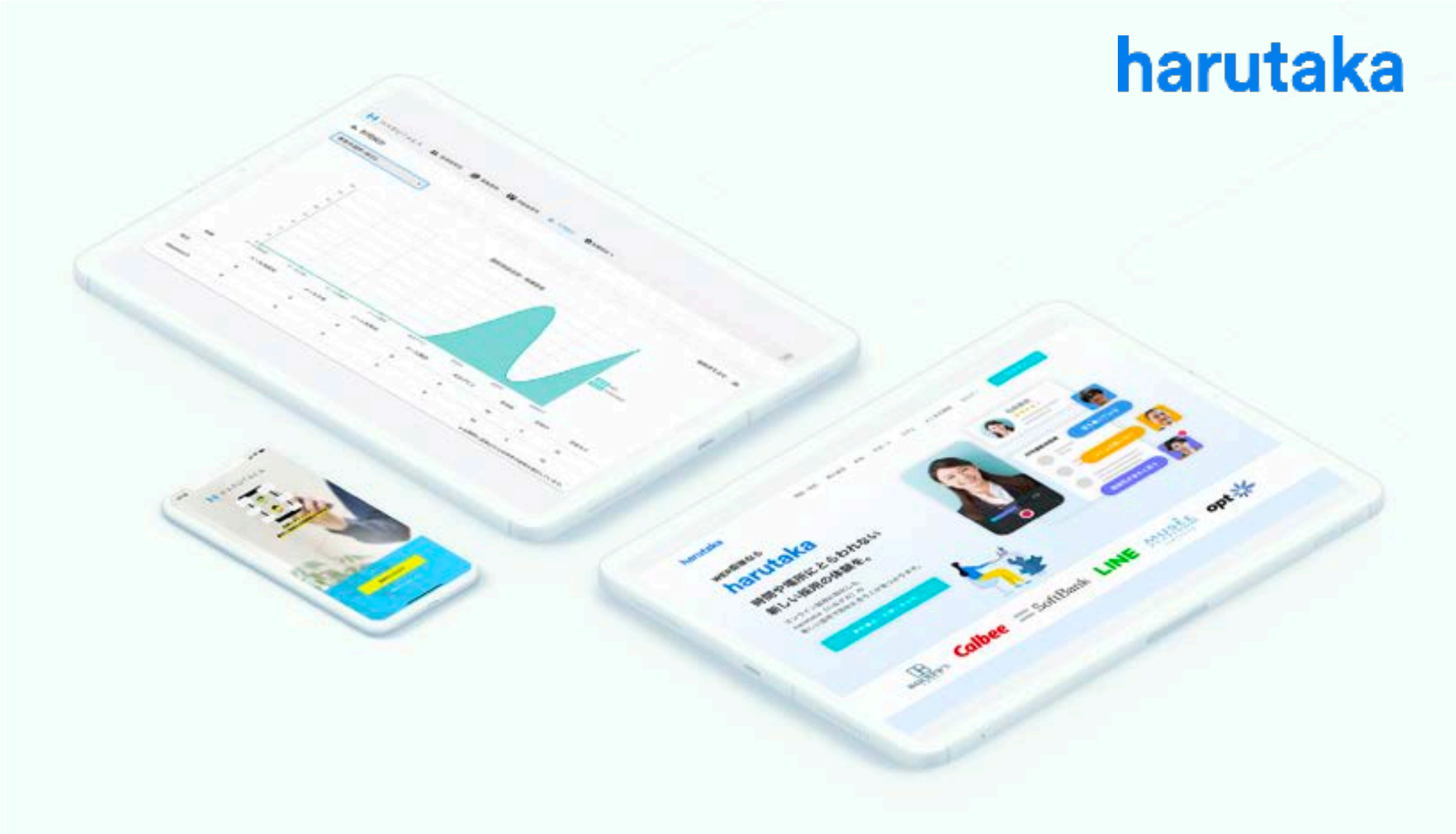
キャピタルゲインモデルの実現

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

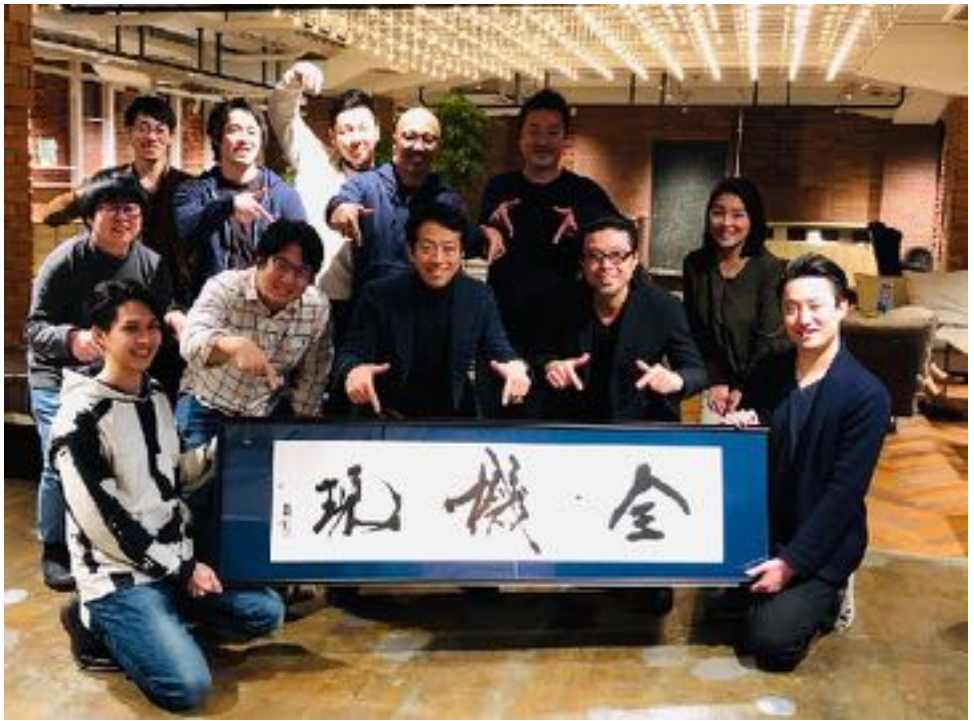
ZENKIGEN社は、「テクノロジーを通じて人と企業が全機現できる社会の創出に貢献する」というビジョンを掲げる、2017年創業のスタートアップです。求職者と企業のタイムリーな出逢いを創出するために、非効率な採用面接の要因となっている「時間」「場所」「距離」を、録画動画面接機能をもつ「HARUTAKA」というWEB面接サービスで解決しています。

- 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。

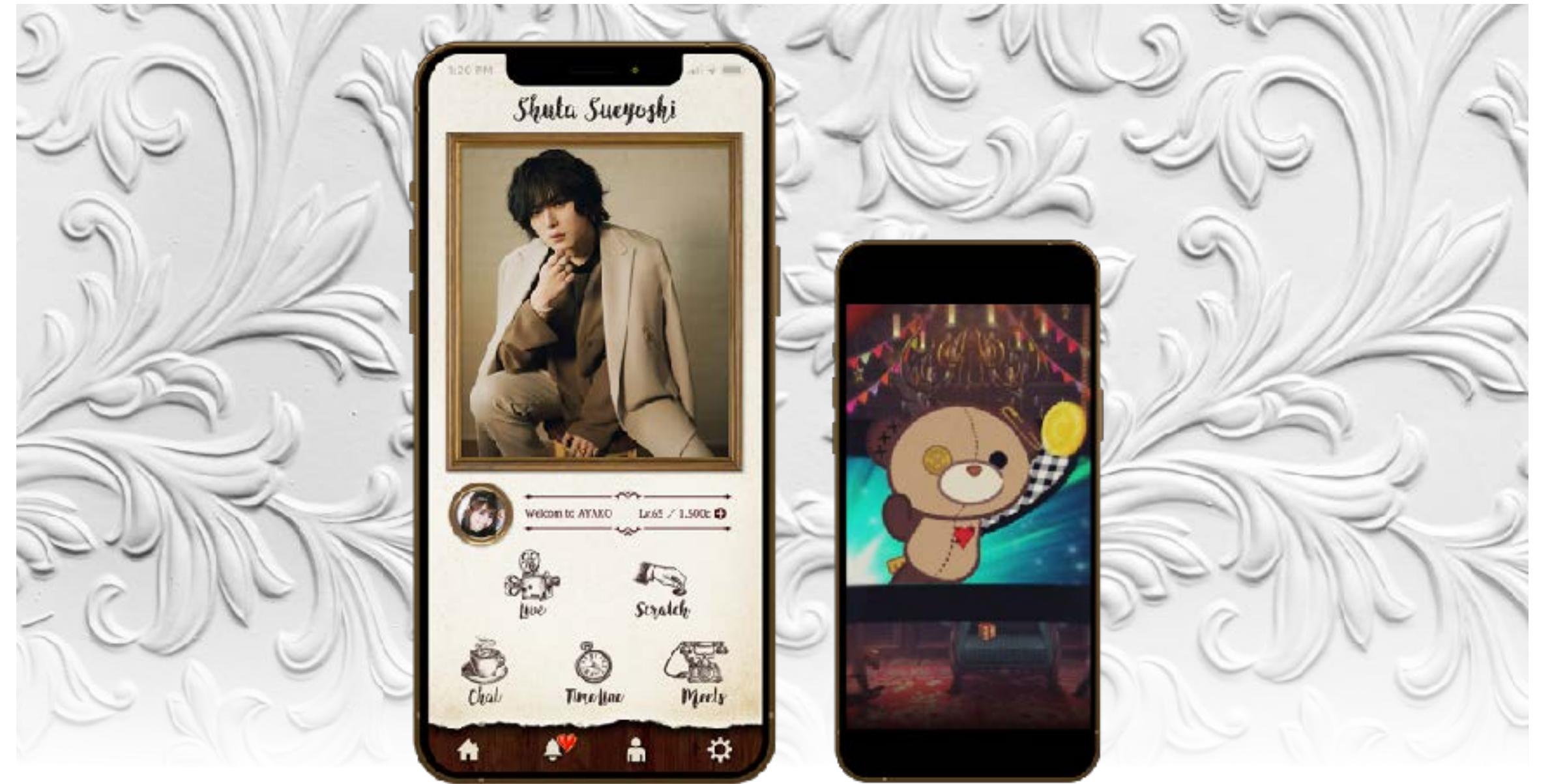
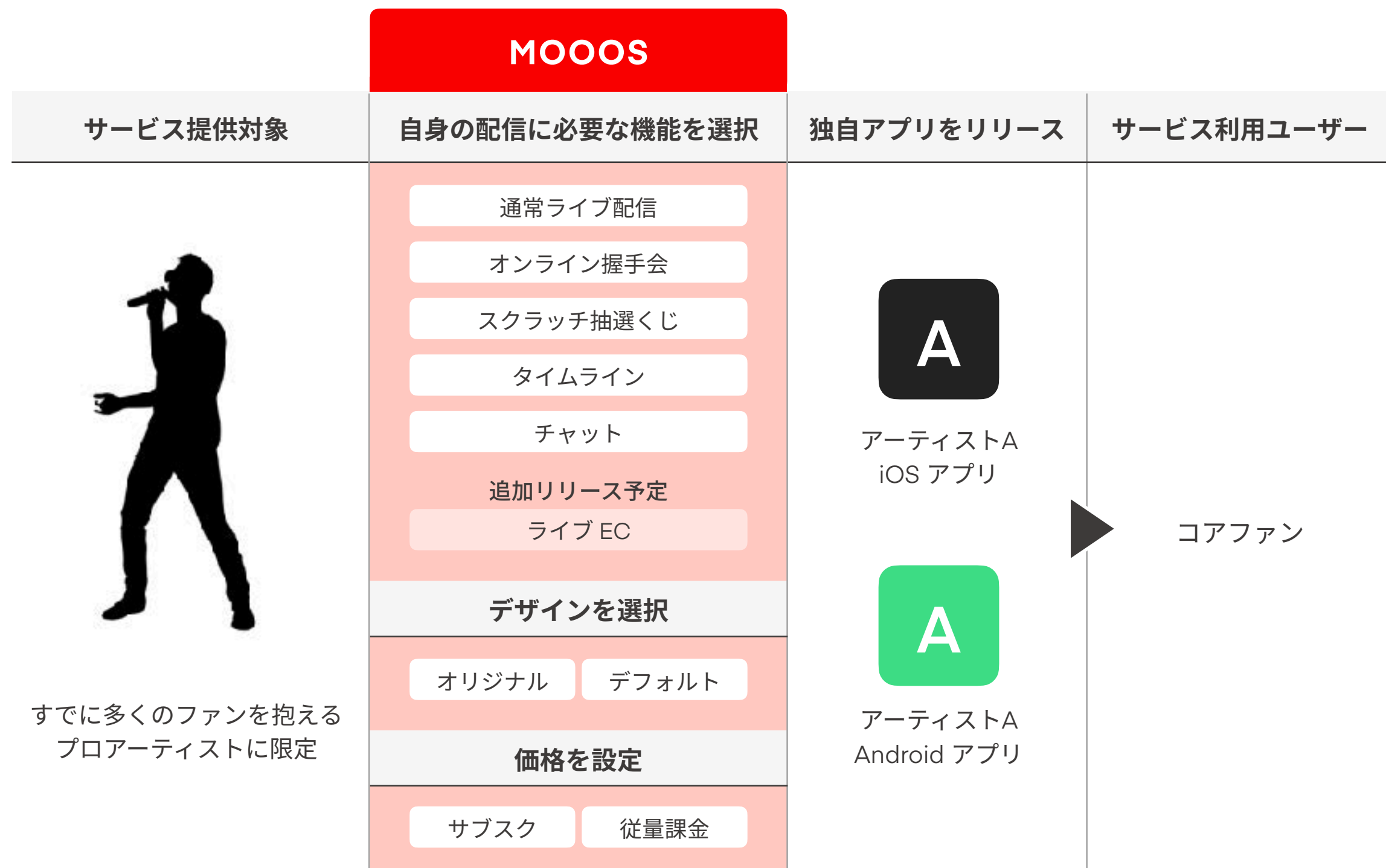
スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

レベニューシェアモデルの実現

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

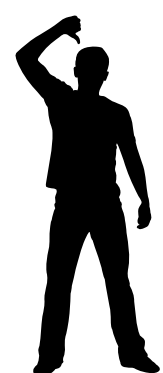
アーティストがMOOOSを使うメリット

- 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ティ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、第三弾を鋭意開発中
- 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

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



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。

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。

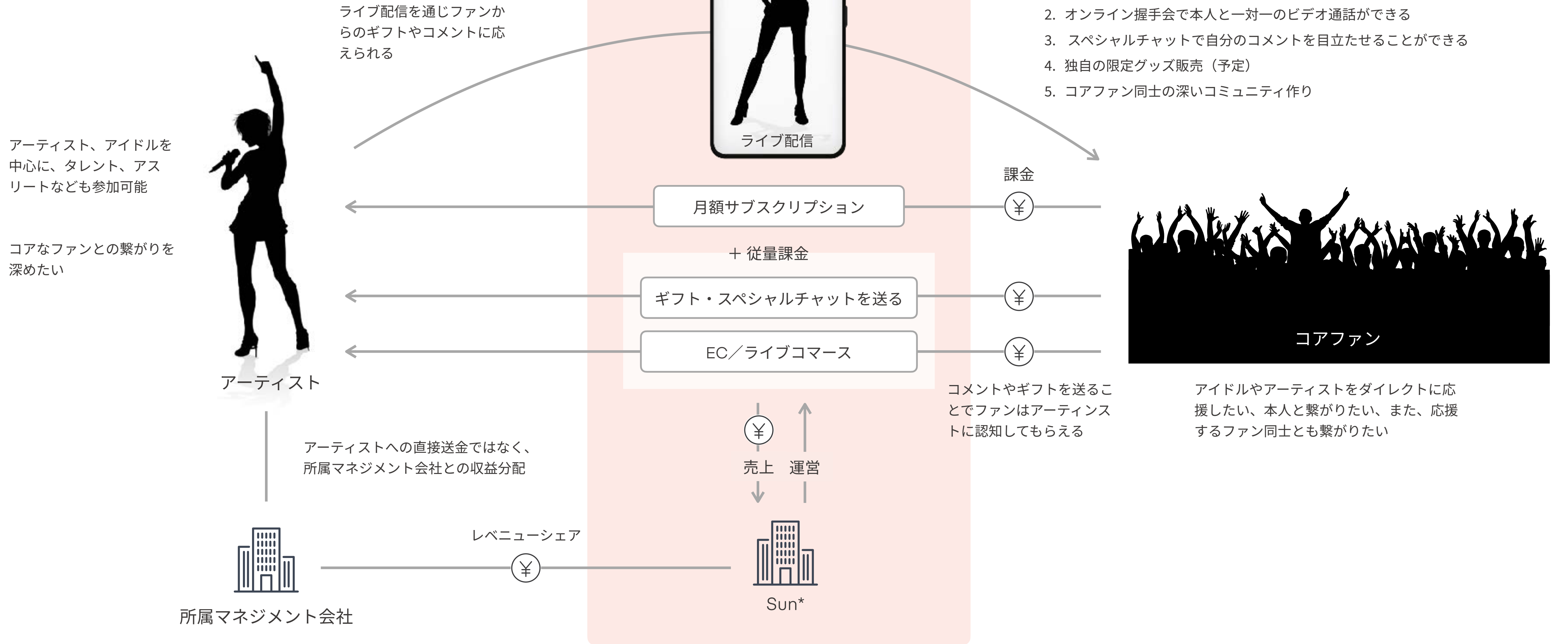


コアファンの熱量を満たす
濃厚なビジネスへ

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。

MOOOS (ムース) の事業モデル

レベニューシェアモデルの実現



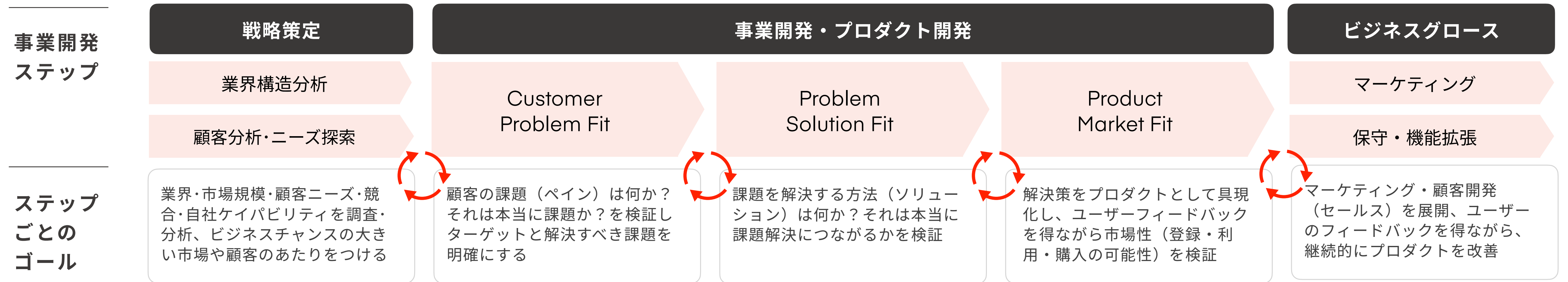
コアサービスならではの独自の価値提供ポイント

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

一般的な事業開発プロセスとSun*の主要ソリューション

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

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

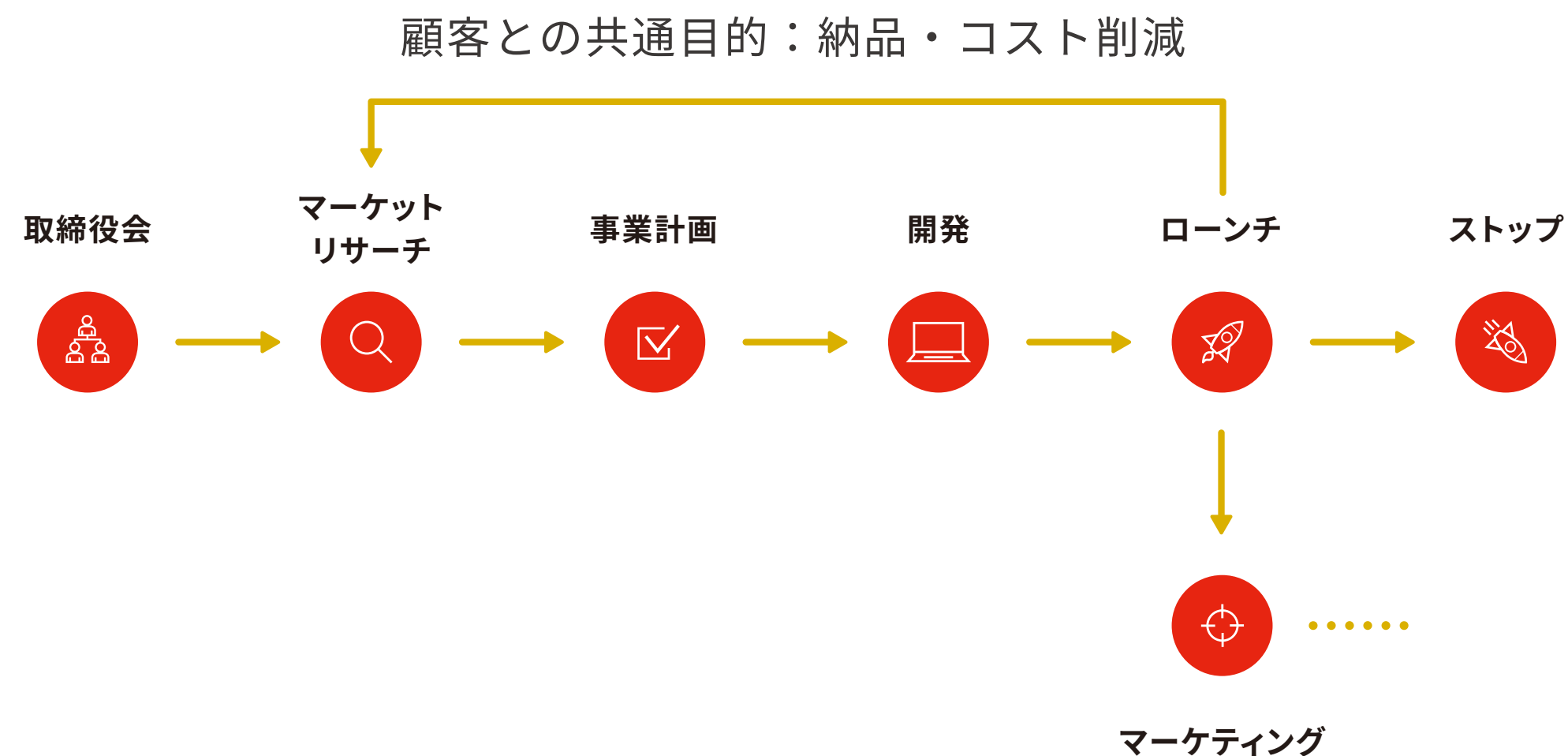
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

ビジネスモデルの特徴

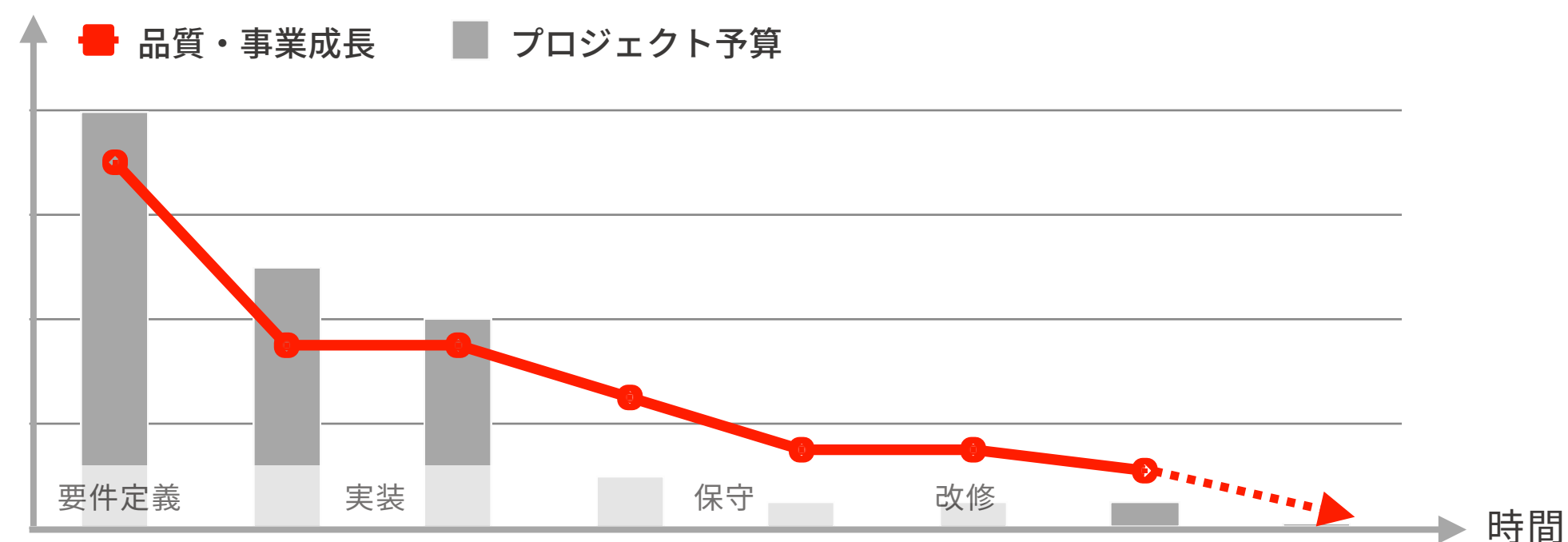
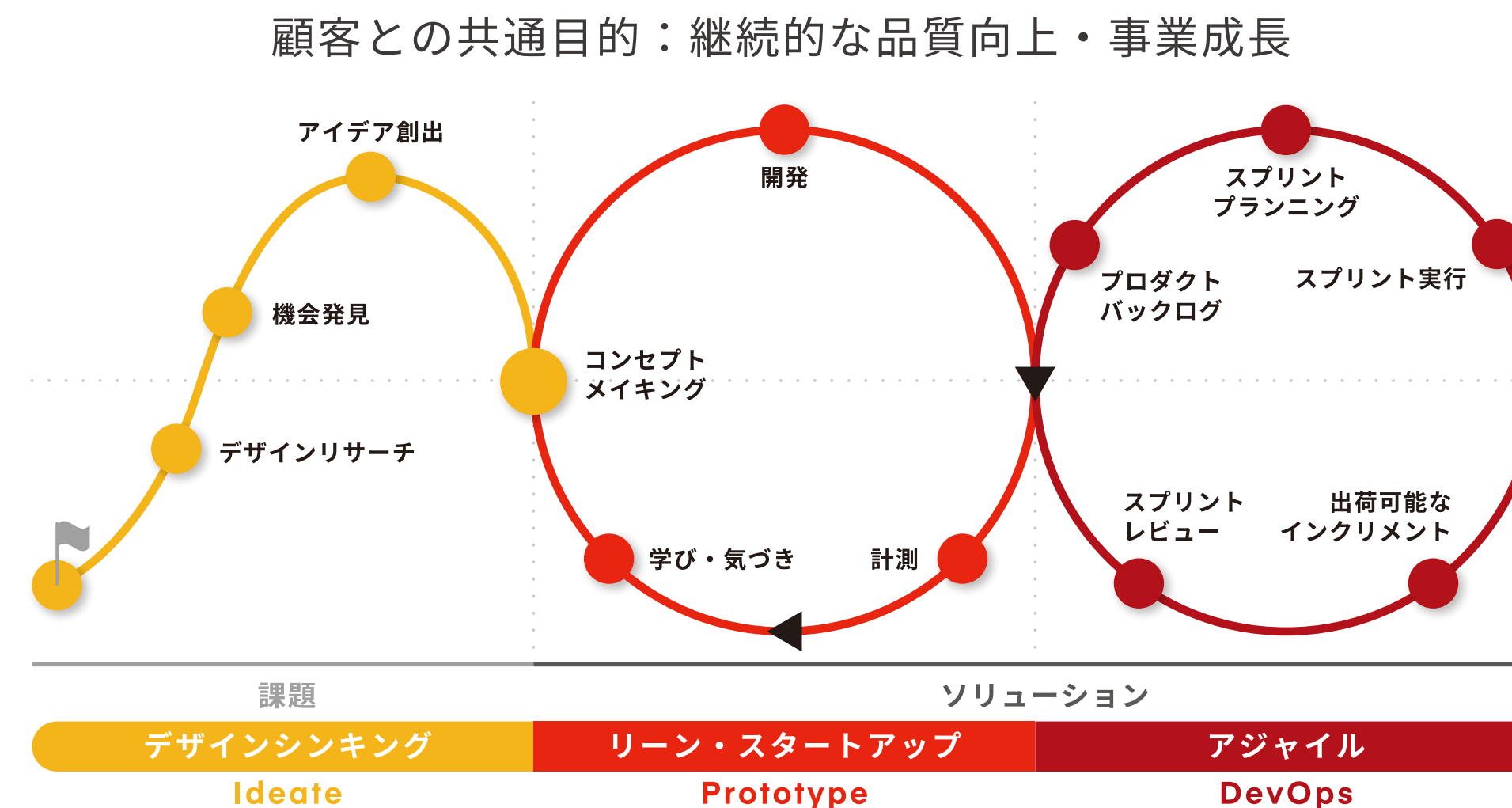
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

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

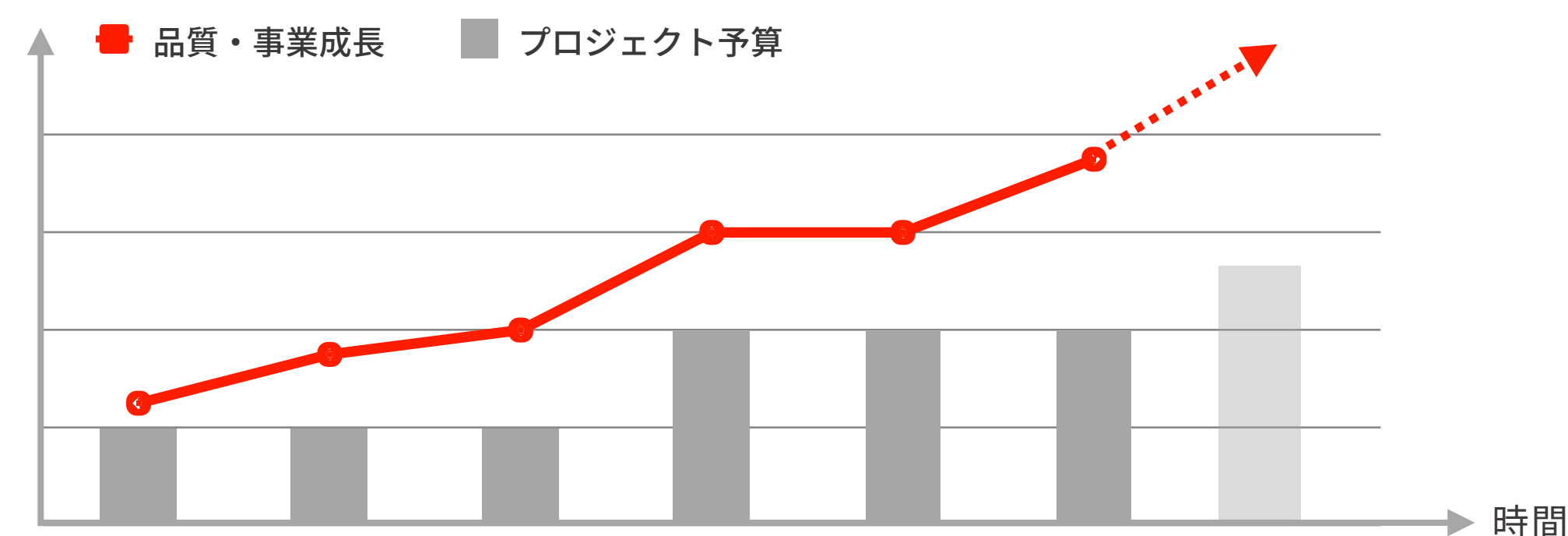
サプライヤー主導



ユーザー中心設計



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

価値創造のワンストップかつスケーラブルなソリューション

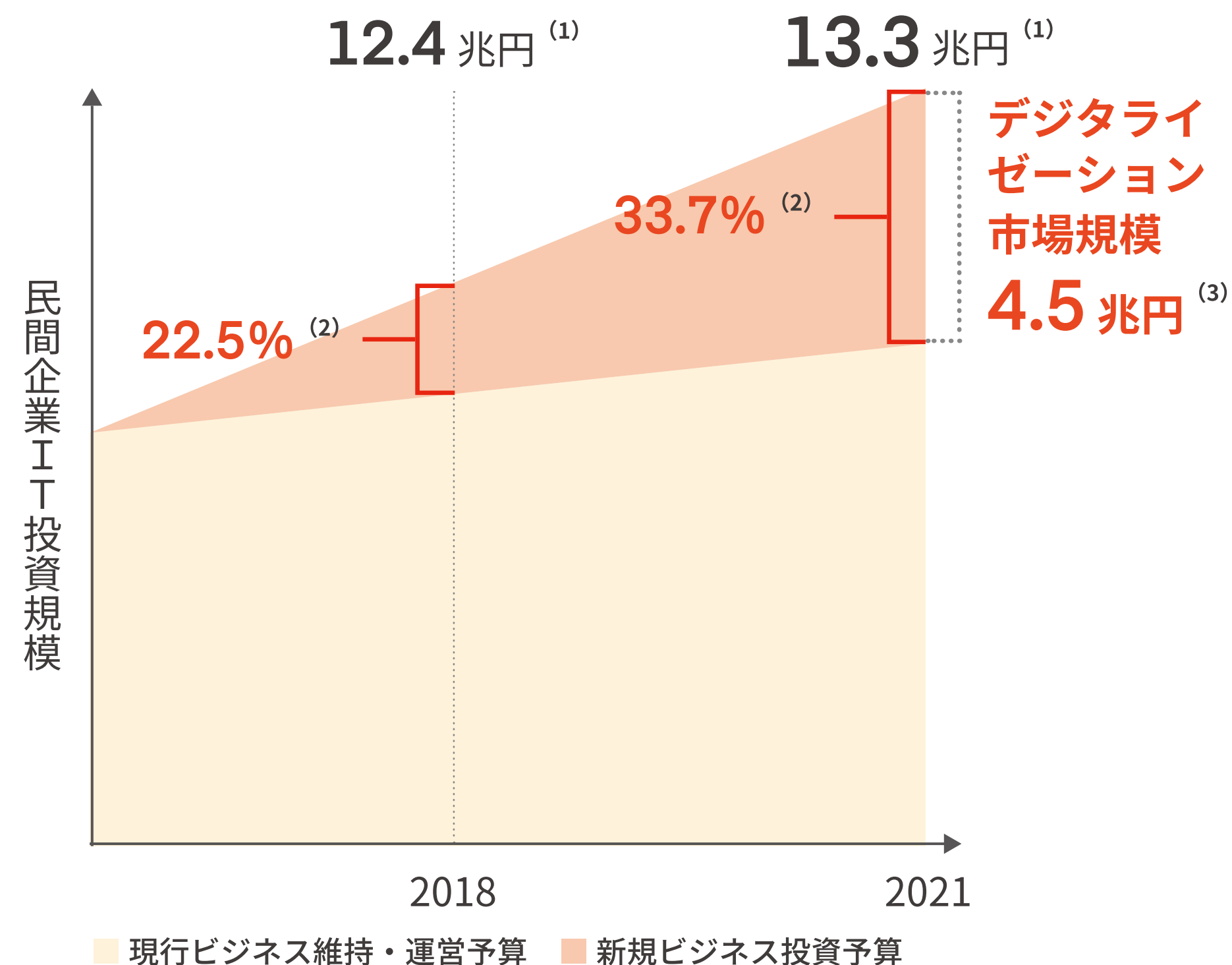
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

スピード感のある価値創造型プロセスによる高速なサービスリリースと
スケーラビリティのあるチームでサービスの成長・拡大を実現

プロジェクト期間	約6ヶ月			サービス成長に応じた期間
手法	①アイデア 戦略思考	②形にする デザインシンキング	③プロトタイプ リーンスタートアップ	④グロース・機能拡充 アジャイル開発 UI/UX改善
他社プレイヤー	コンサルティング会社	デザイン会社	フリーランスなど	ソフトウェア開発会社
Sun*対応キャパシティー	150人+			1,000人+
	ユーザー中心設計による短期間でのサービス開発			最適なチーム設計とスケーラビリティ

デジタルイノベーション領域の市場規模

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大



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。

Trys社の主要ビジネス

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

GAME BUSINESS

内製クリエイターによるハイクオリティなデザインを武器に、ユーザーを惹きつけるゲームアプリを提供

ゲーム開発・運営

(一例)



MASS FOR THE DEAD

小説・テレビアニメにて人気を博したダークファンタジー「オーバーロード」を原作としたRPG



天空のクラフトフリート

6th Anniv.を迎えた艦隊アクションゲーム。開発～運用まで携わり、2018年11月に自社タイトル化へ



SKY LOCK

gloops社との共同開発タイトル。キャラクターデザインと世界観構築を担った、長期運用の人気RPG

CONTENT PRODUCTION BUSINESS

長年培ったきたクリエイティブ力を基盤とする、イラスト／デザイン制作ビジネス

デジタルコンテンツ制作

様々なスキルをもつ内製クリエイター

背景デザイン



2Dデザイン



3Dデザイン



技法を使い分け、仕様設計から制作まで一貫対応
大量かつ継続制作が必要な運用期までサービス提供が可能

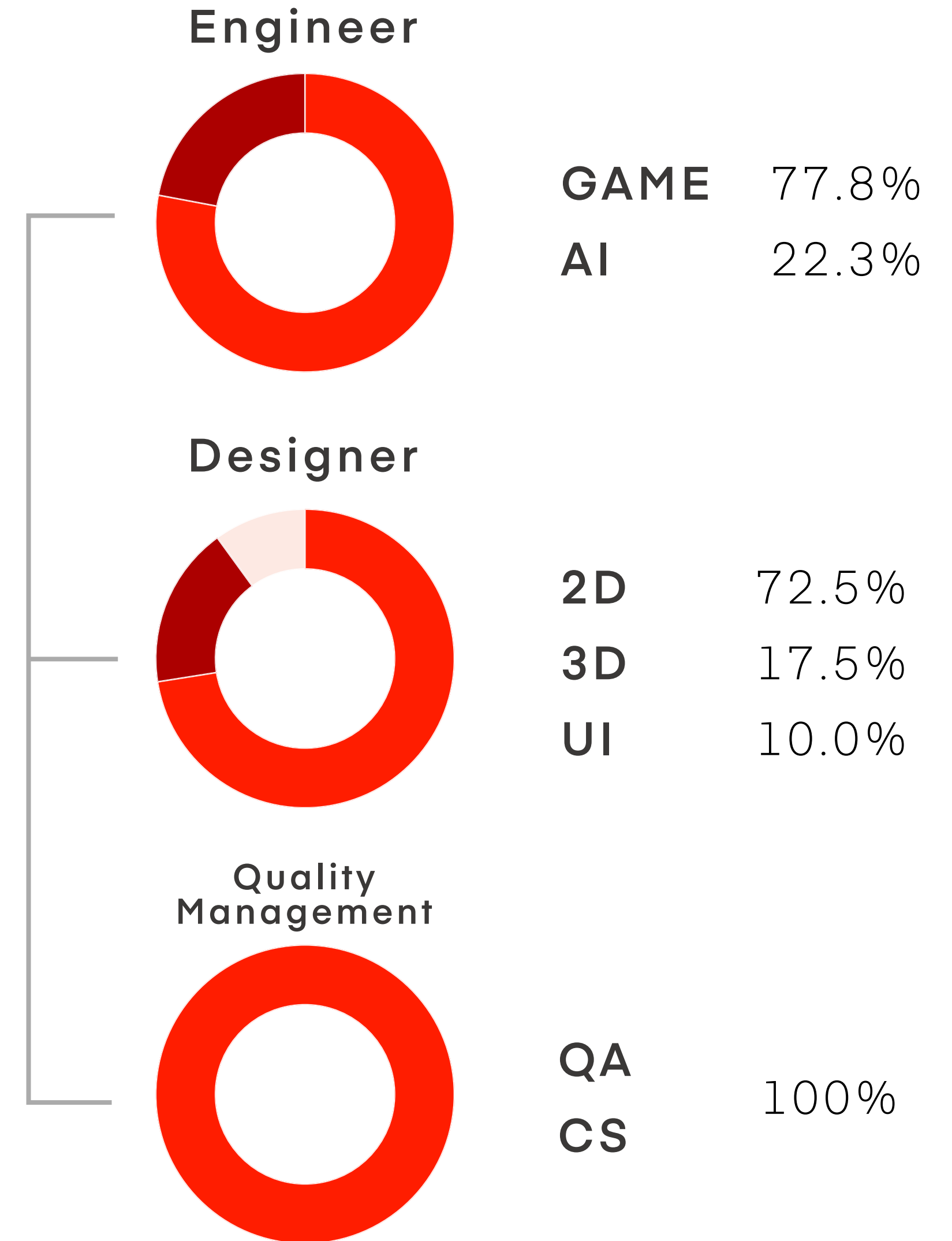
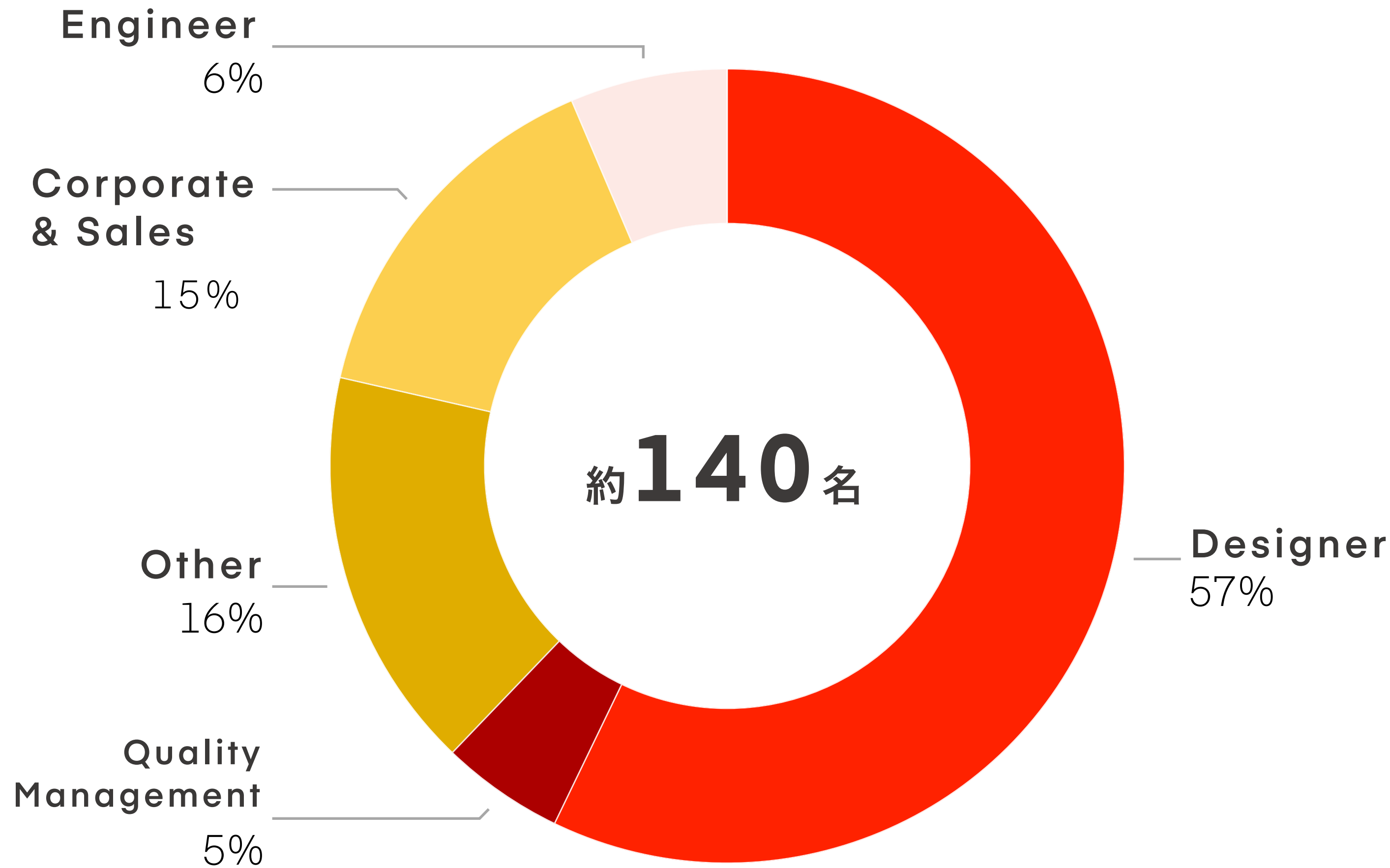
ハイクオリティで量産

高い提案力・管理力

上場企業を中心とする数多くの取引先

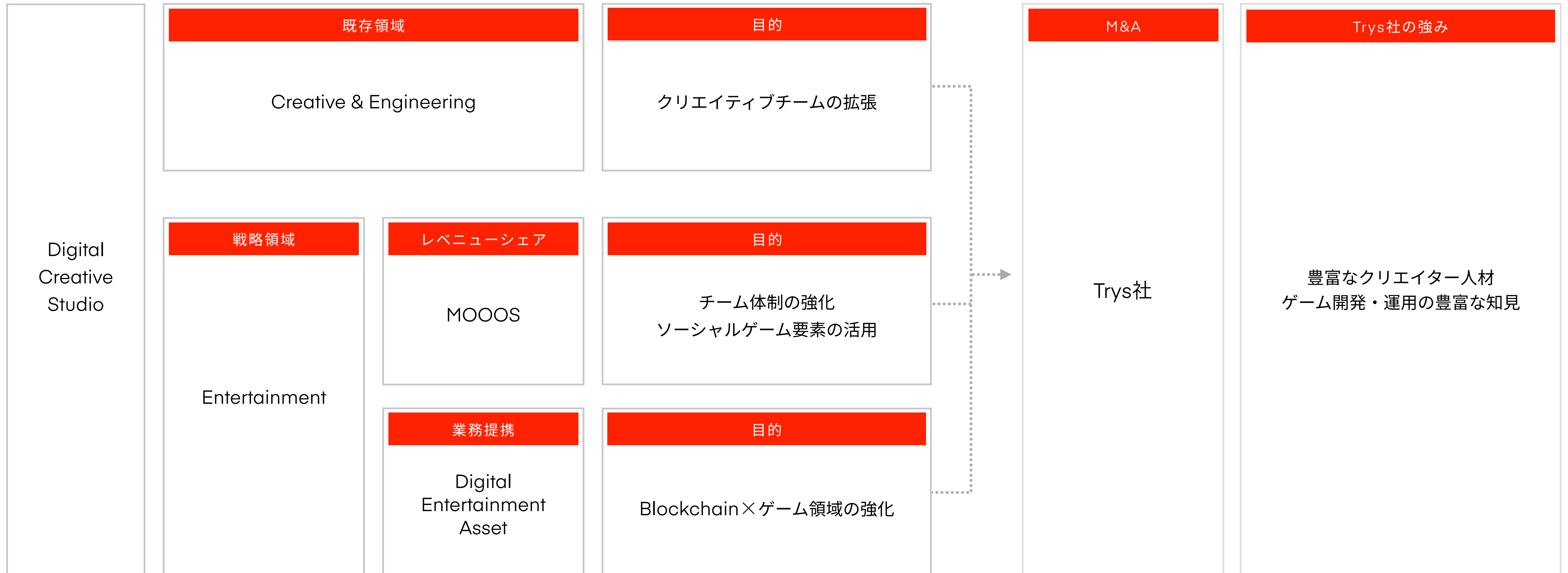
Trys社の人員構成

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大



※Otherはプロデューサー／ディレクター／プランナー／ライター／エディターで構成

Trysの豊富なクリエイティブ人材や知見を取り込み、既存領域の拡張と戦略領域の強化を狙う



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。

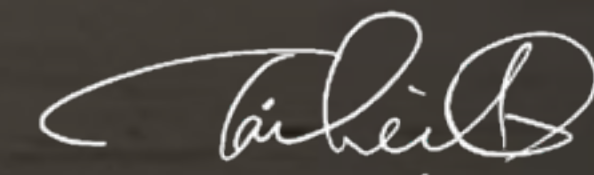
世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

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.