



成長可能性に関する説明資料

株式会社 Sun Asterisk

2020.7



**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。

会社概要

会社情報

設立 **2013**年

従業員数 (1) **1,500+**

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)	浅野 弘揮

財務指標

売上 (2) **45.3**億円

純利益 (2) **4.1**億円

売上CAGR (3) **51.4**%

その他指標

ストック型顧客数 (4) **75**社

月額平均顧客単価 (5) **345**万円

月次平均解約率 (6) **3.52**%

(1) 2019年12月期末実績 (有期雇用等含む)
 (2) 2019年12月期末実績
 (3) 2016年2月期から2019年12月期の年平均成長率

(4) 2020年12月期第1四半期末実績
 (5) 2020年12月期第1四半期末実績
 (6) 2015年1月から-2019年12月までの60ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の60ヶ月の平均値





取締役

平井 誠人

上智大学大学院理工学研究科修了後、三菱商事株式会社に入社。情報産業グループにて宇宙衛星の新規ビジネスを担当。株式会社インテリジェンスにてグループ会社の設立やマーケティング・経営企画等を担当。その後、株式会社アトラエを設立し、取締役就任。2012年Framgia（現Sun*）を設立しグループCEOを経て、現在は、連続起業家としての知見を活かし、様々な領域のスタートアップの発掘や、事業サポートを担当。

取締役

梅田 琢也

ニューヨーク市立大バルーク校金融・投資学部卒業後、ニューヨークの投資銀行にて証券ブローカー、国内で自己勘定ディーラーを経て、スタートアップ企業にてCFOとして従事。2018年4月にSun*に参画しStartup Studio Manager、執行役員を経て取締役に就任。事業推進全般を管掌。

代表取締役

小林 泰平

早稲田実業高校を中退後、ホームレスをしながらのバンド活動を経て新宿のクラブに勤務。その後、ITエンジニアとなりソフトウェア開発会社に就職。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、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月より同社の代表に就任。

取締役

服部 裕輔

名古屋大学大学院 経済学研究科 産業経営システム専攻 修了。1998年、株式会社インテリジェンス(現パーソルキャリア)入社。人材紹介事業の立ち上げ、BPRプロジェクト推進、新規事業開発、国内外のM&A等を経験後、経営戦略本部長、海外事業担当の執行役員として海外の事業推進を担当。2013年、Framgia（現Sun*）の経営に参画。現在は取締役 経営管理本部長としてグループ全体の経営管理を管掌。

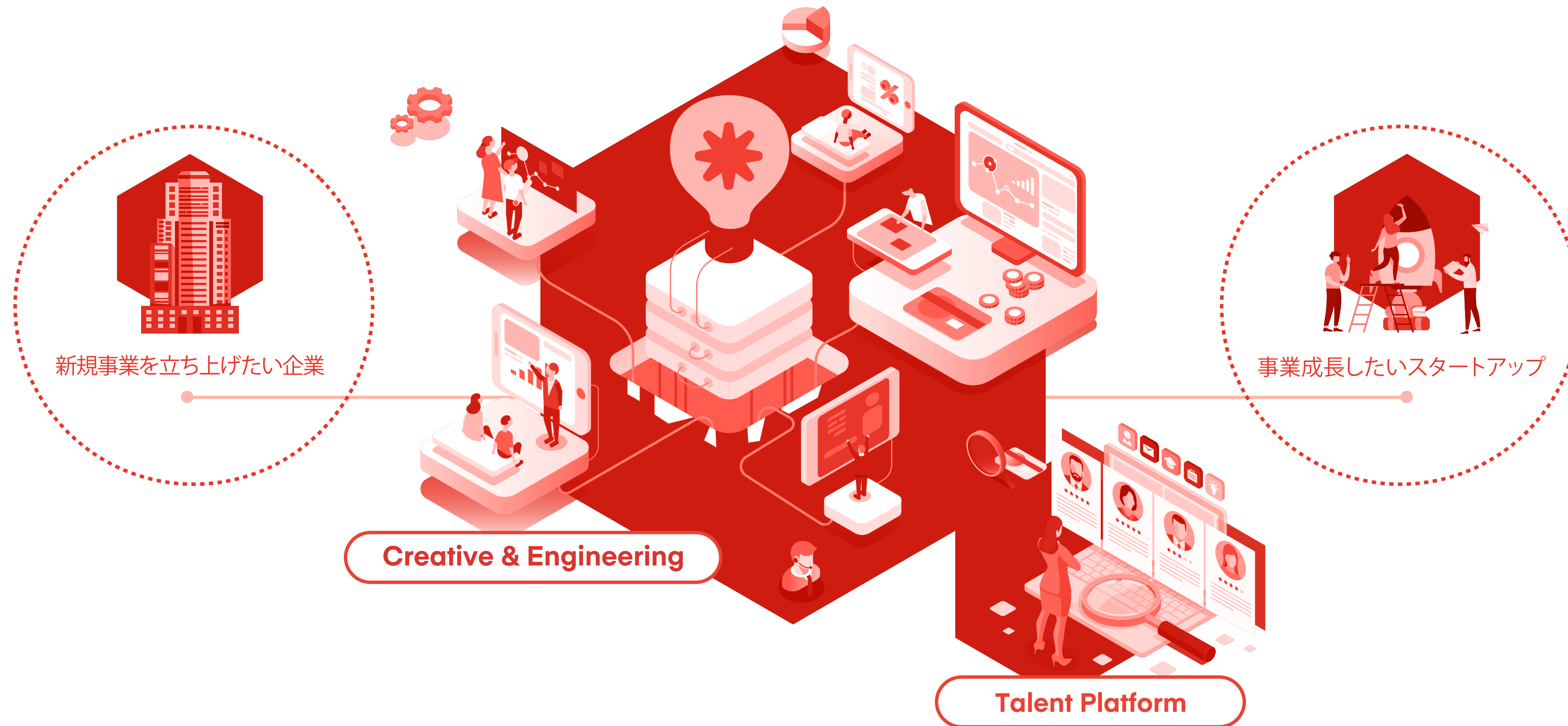


デジタル・クリエイティブスタジオとは？

About Digital Creative Studio

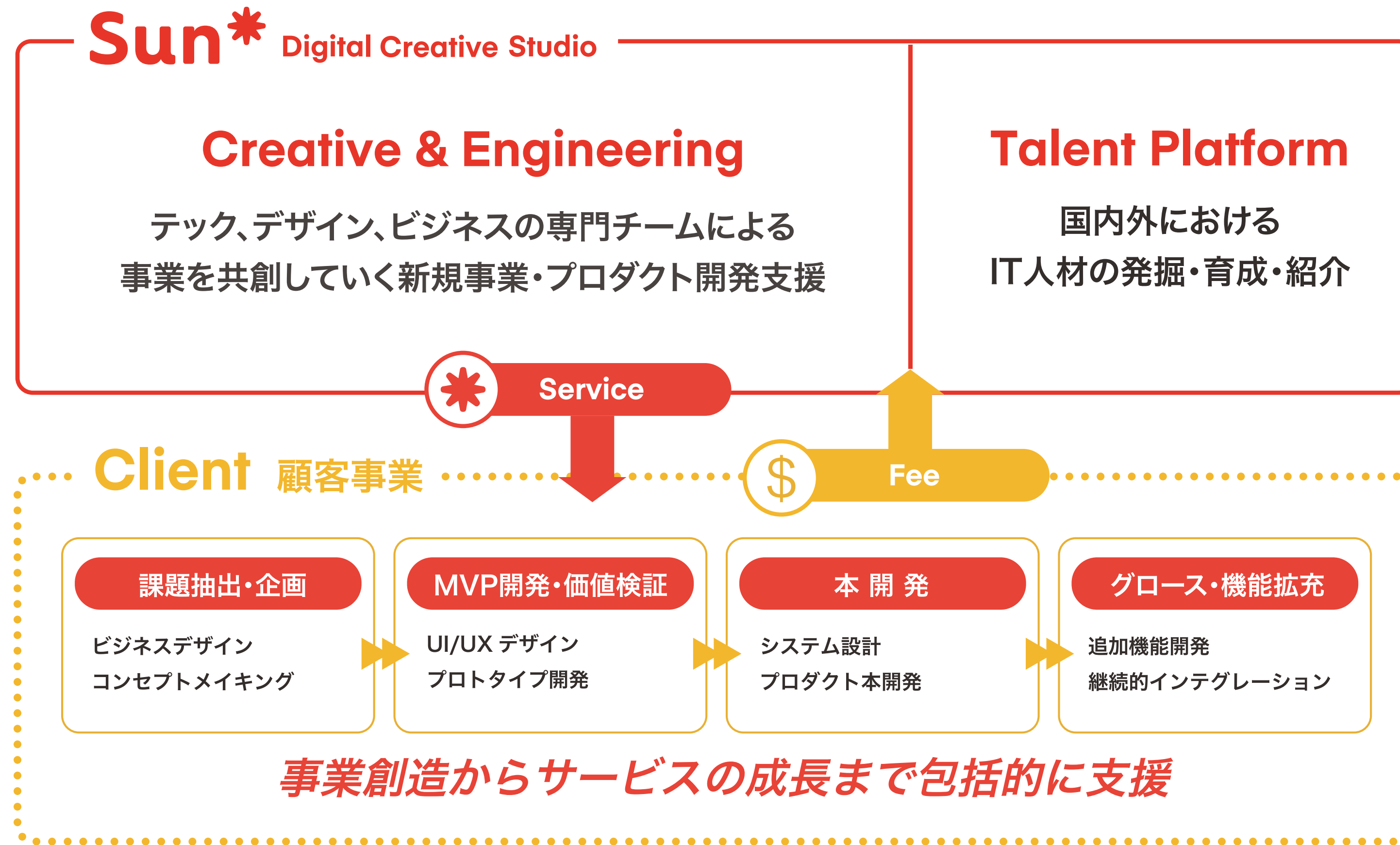
デジタル・クリエイティブスタジオとは？

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イノベーションを促進し、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

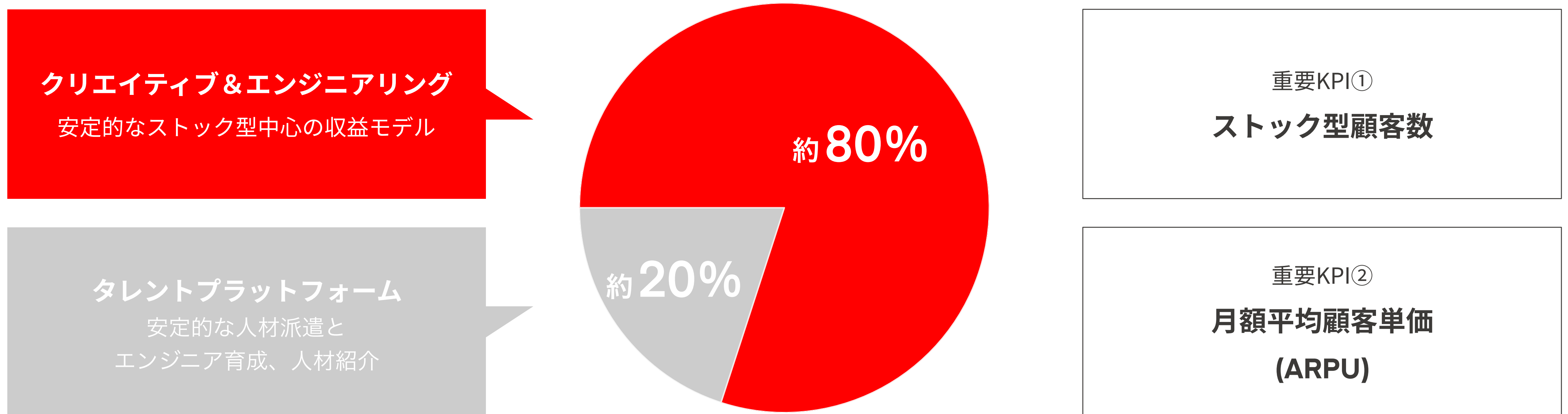
デジタル・クリエイティブスタジオとは？



主力のクリエイティブ&エンジニアリングを通して、アイデア創出～プロダクト開発・継続的成長を支援。
タレントプラットフォームは、そのナレッジを活用してIT人材の育成を行い、人材面でDX推進を支援。

ビジネスモデルと重要KPI

ストック型⁽¹⁾モデルを中心としたポートフォリオで安定的な収益性を実現



※ 2020年12月期第1四半期実績

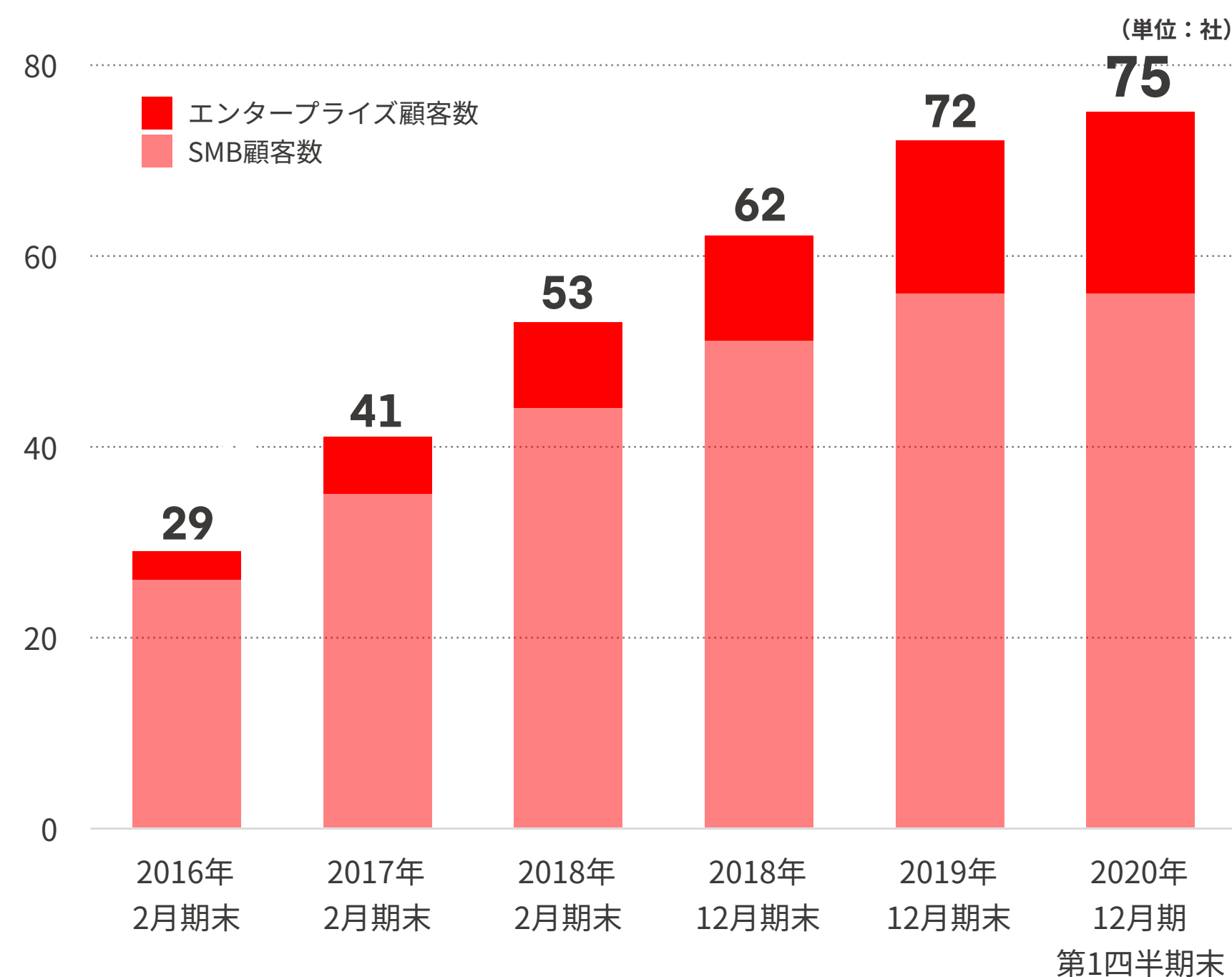
(1) 3か月以上継続する準委任契約はストック型、3か月未満の準委任契約及び請負契約はフロー型と分類。

ストック型顧客数と顧客単価（ARPU）の推移

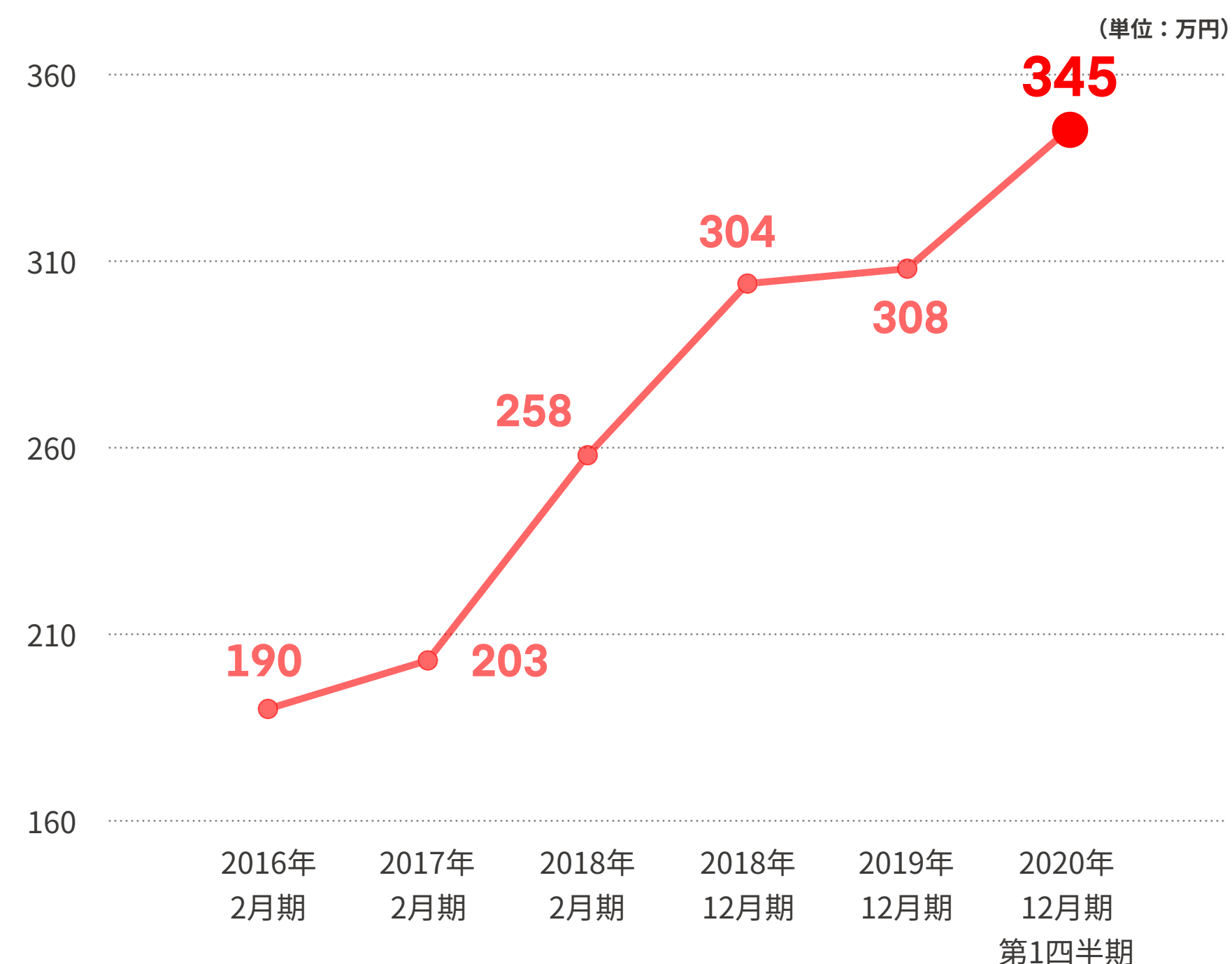
月次平均解約率は3.52%

エンタープライズ企業の増加及びプロジェクト数の増加に伴い顧客単価は上昇傾向

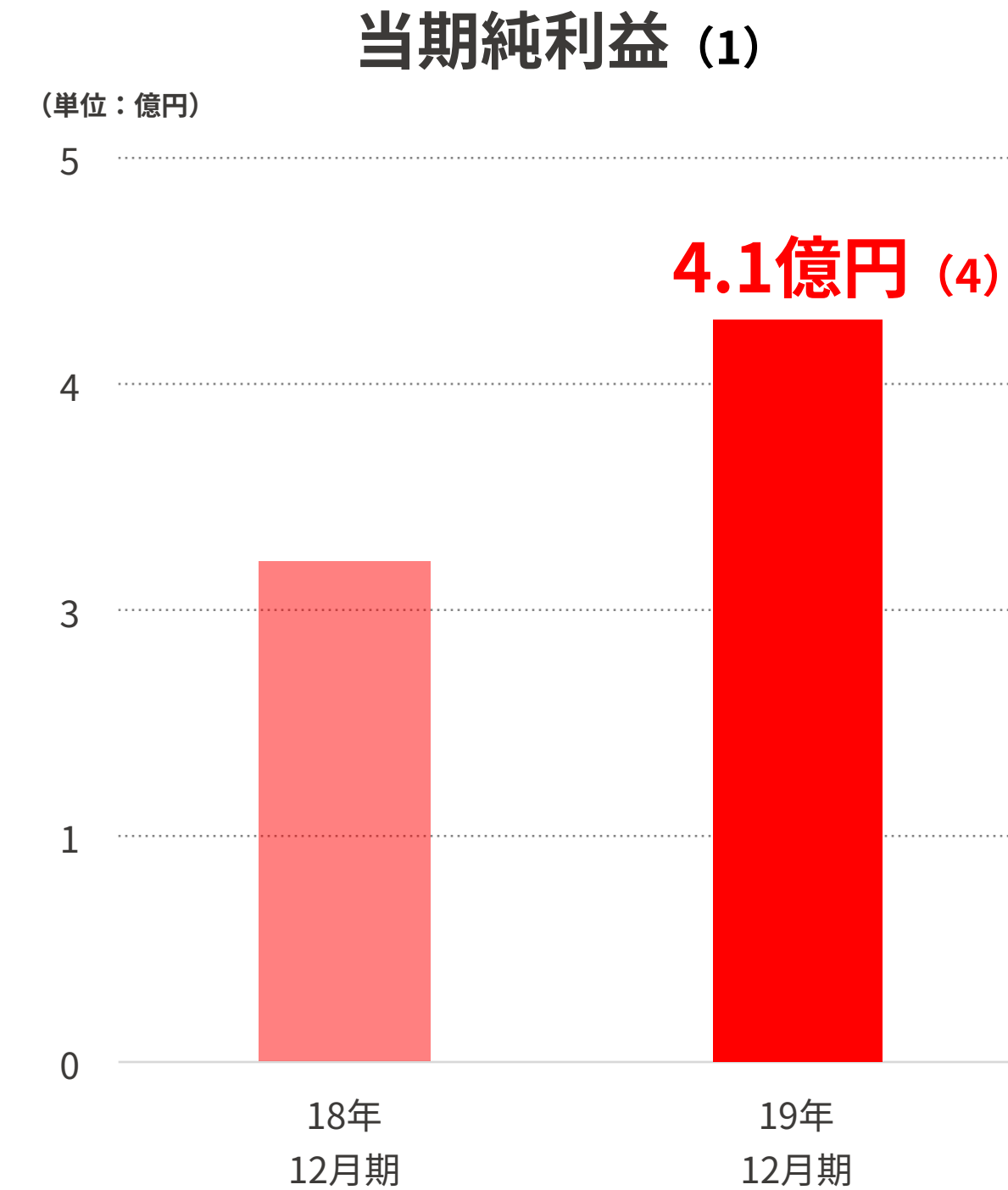
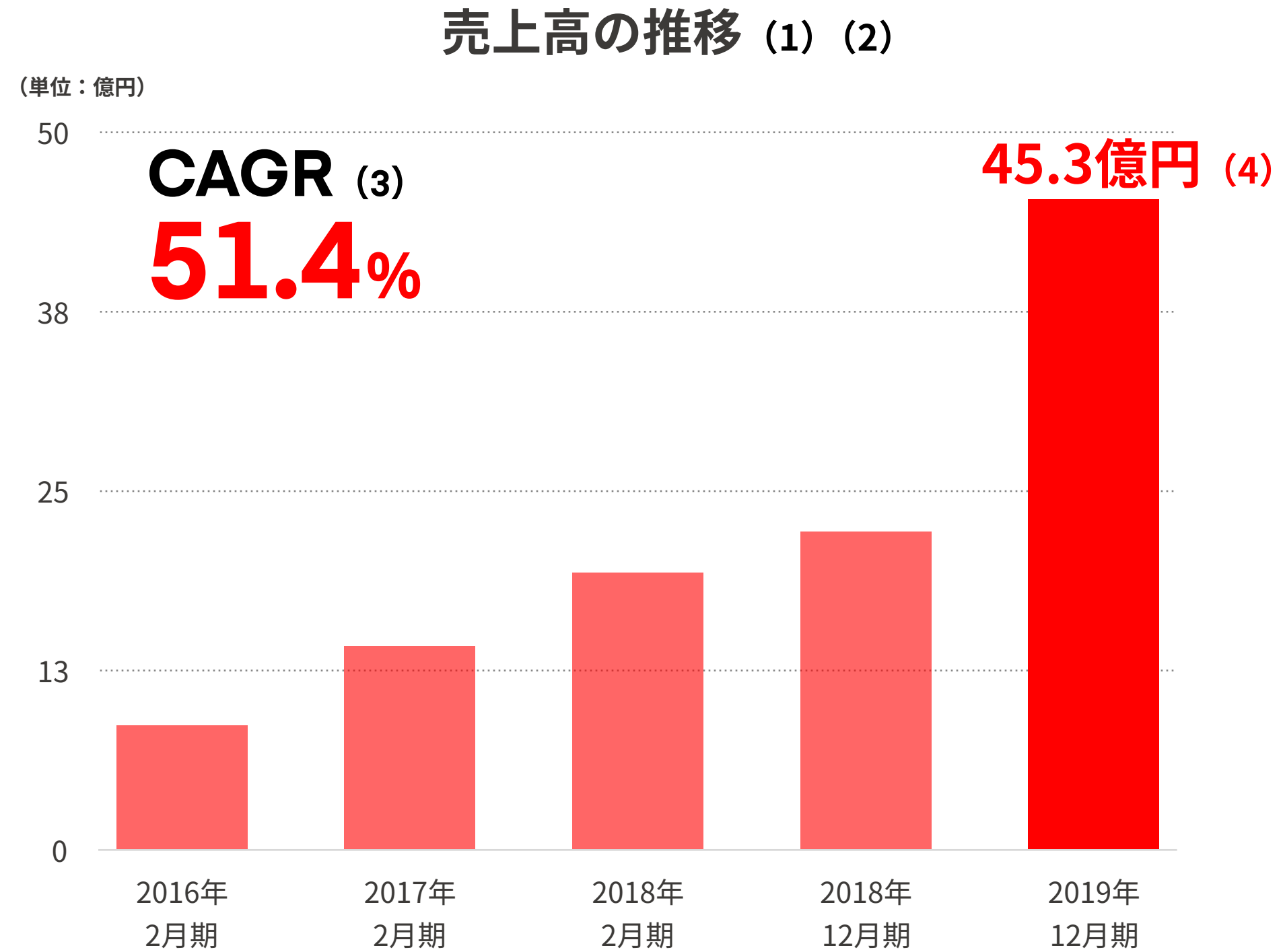
ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価（ARPU）の推移



高い売上高及び利益の成長を実現



(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) 2016年2月期から2019年12月期までの年平均成長率

(4) 2018年12月にグルーヴ・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。



当社ビジネスを取り巻く環境
The Environment Surrounding Us

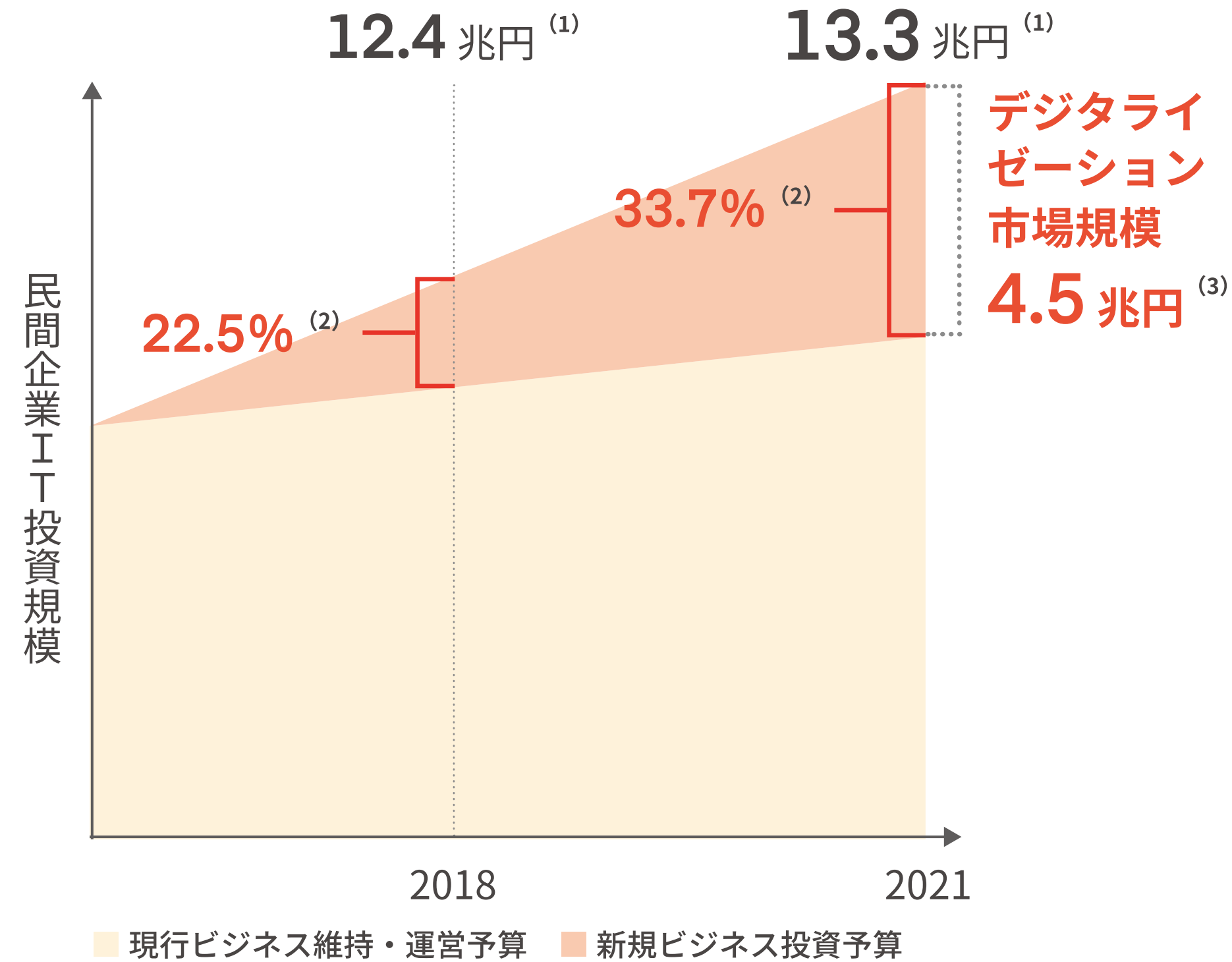
デジタルトランスフォーメーション市場の概観

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2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

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。

国内マクロ環境の変化によるニーズの拡大

少子高齢化による生産労働人口の減少と
デジタルトランスフォーメーションに伴ったIT人材不足

2030年

78.7 万人

IT人材不足⁽¹⁾

2065年

3,200 万人

生産労働人口の減少⁽²⁾

(1) 経済産業省 IT人材需給に関する調査に記載されている最大の数値

(2) 総務省 情報通信白書 平成30年版に記載されている最大の数値

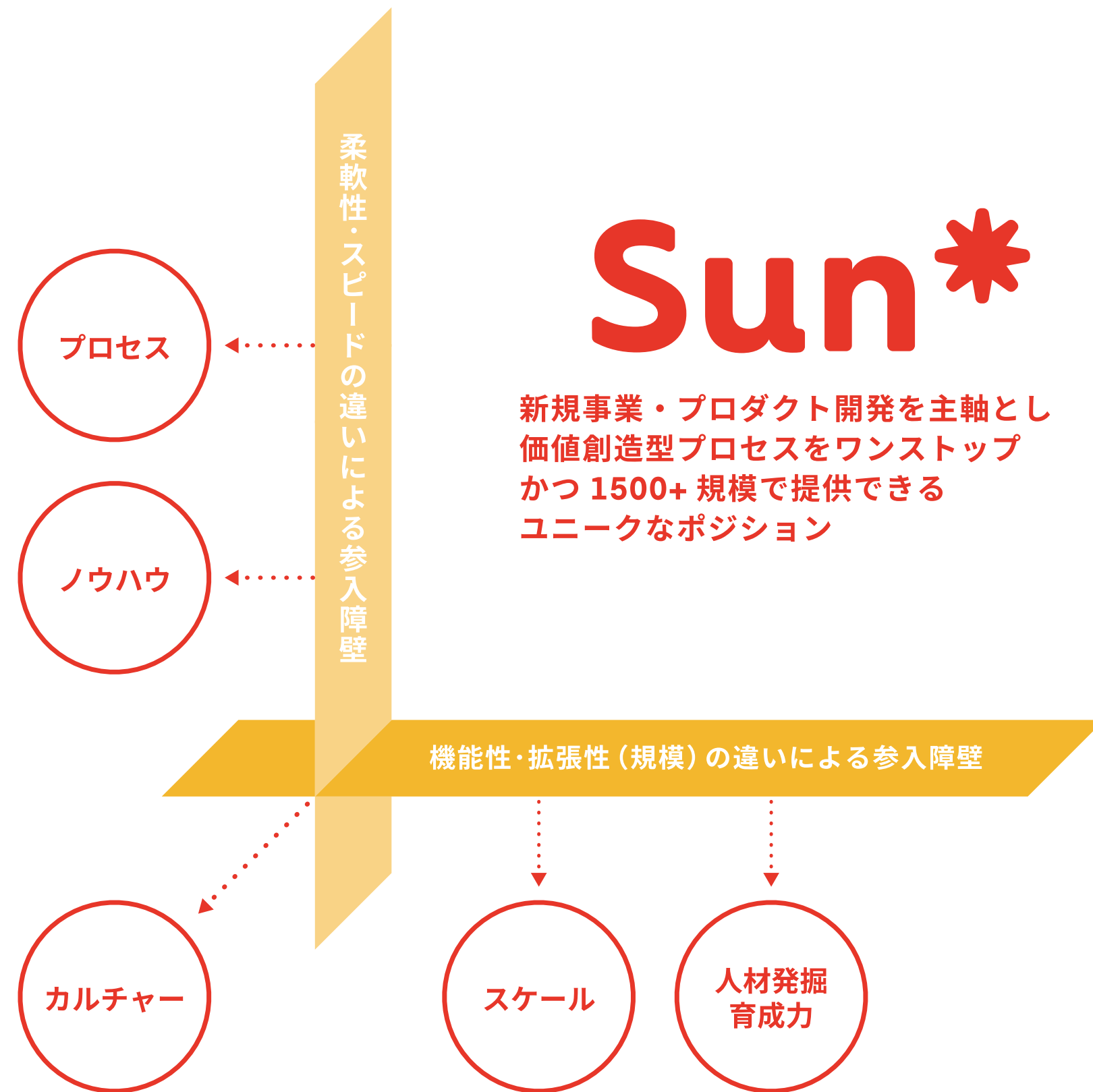


カンパニーハイライト

Company Highlight

1. **成長性の高いDX市場でのユニークなポジション**
2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム
3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力
4. 安定的な収益モデルと顧客数及び顧客単価の拡大余地

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

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

ノウハウ

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

誰もが価値創造出来るインフラを構築するというビジョンの浸透

スケール

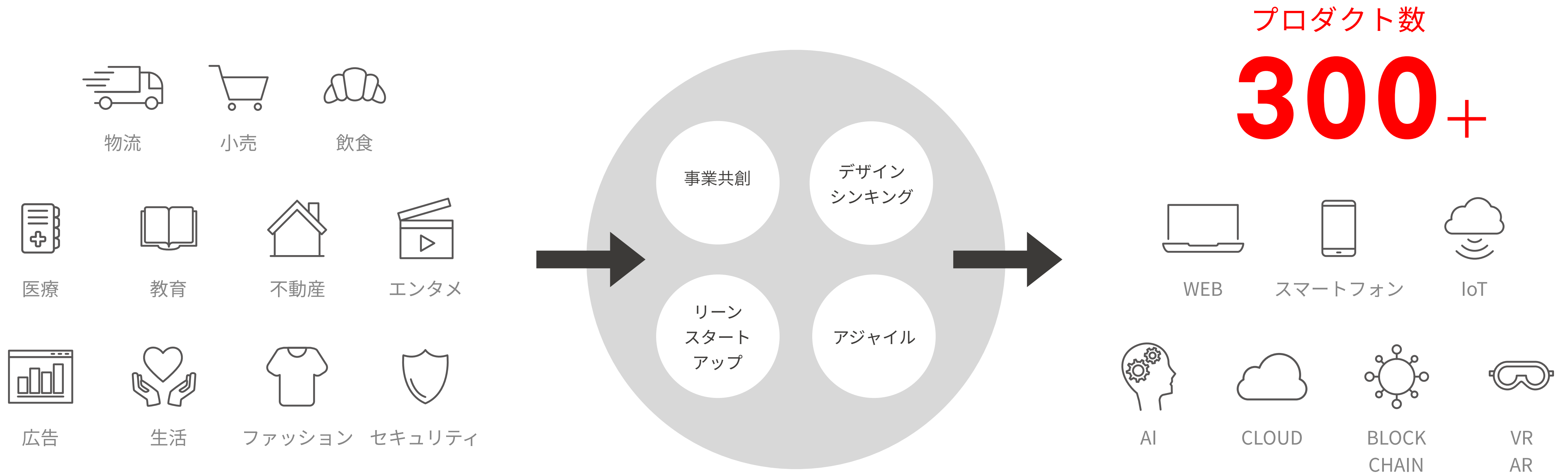
育成前提で採用を先行し、価値創造型プロセスの教育と開発を経験してきた1,500名超のプロフェッショナルが所属

人材発掘・育成力

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

スタートアッププロダクト開発実績で積み上げたノウハウ

300超のプロダクト開発実績からくる価値創造型の豊富な知見



「価値創造に夢中になれる」強固なカルチャー

顧客と「共に」
価値創造を実現する
ための文化



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

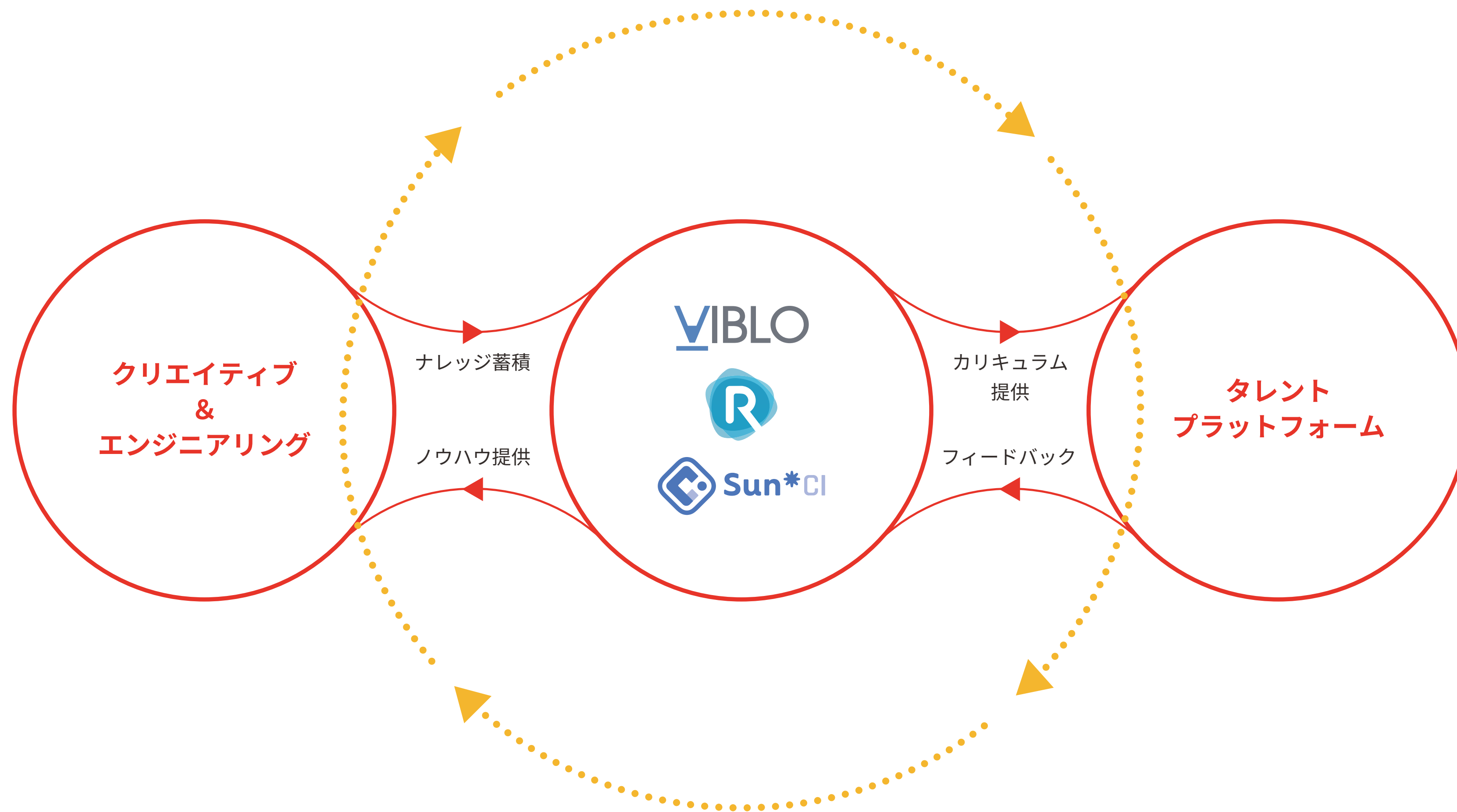
スピード感のある価値創造型プロセスによる高速なサービスリリースと
スケーラビリティのあるチームでサービスの成長・拡大を実現



1. 成長性の高いDX市場でのユニークなポジション
- 2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム**
3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力
4. 安定的な収益モデルと顧客数及び顧客単価の拡大余地

デジタルイノベーション実現のためのエコシステム

データプラットフォームを通じたサービス間の相互連携



デジタルイノベーション実現のためのエコシステム

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



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

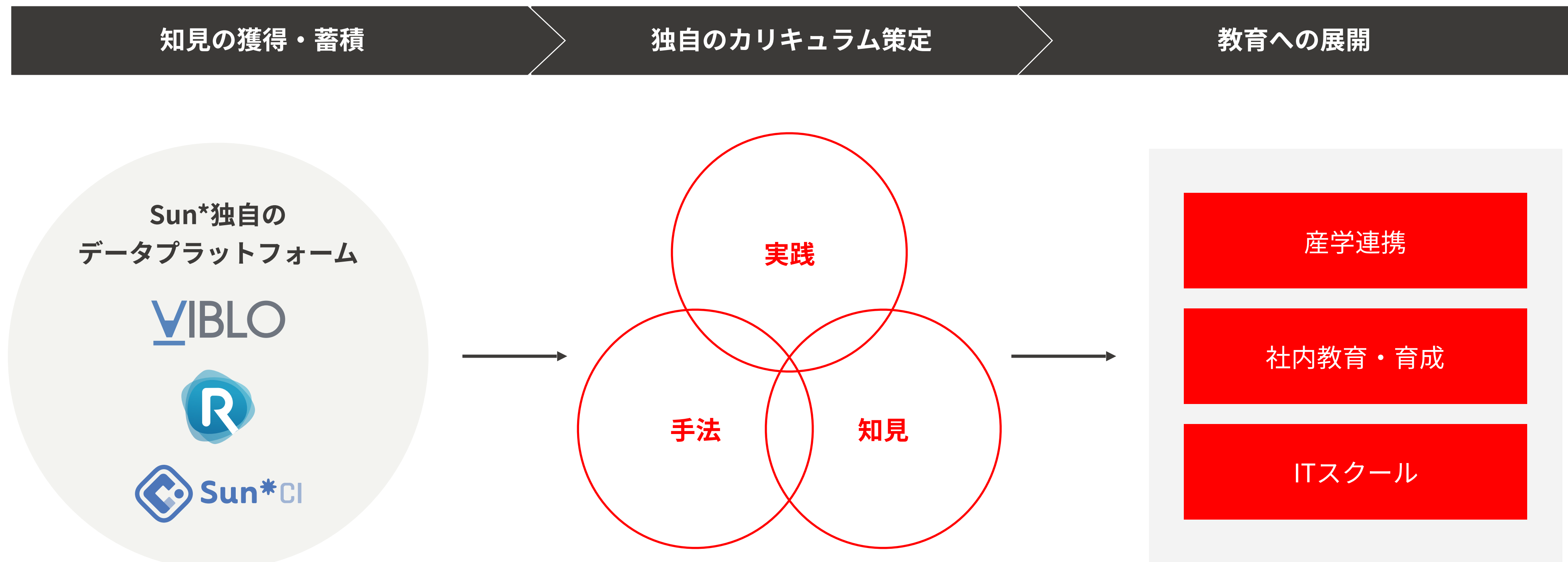
リリース作業の簡略化

顧客限定展開中

1. 成長性の高いDX市場でのユニークなポジション
2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム
- 3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力**
4. 安定的な収益モデルと顧客数及び顧客単価の拡大余地

人材育成のエコシステム

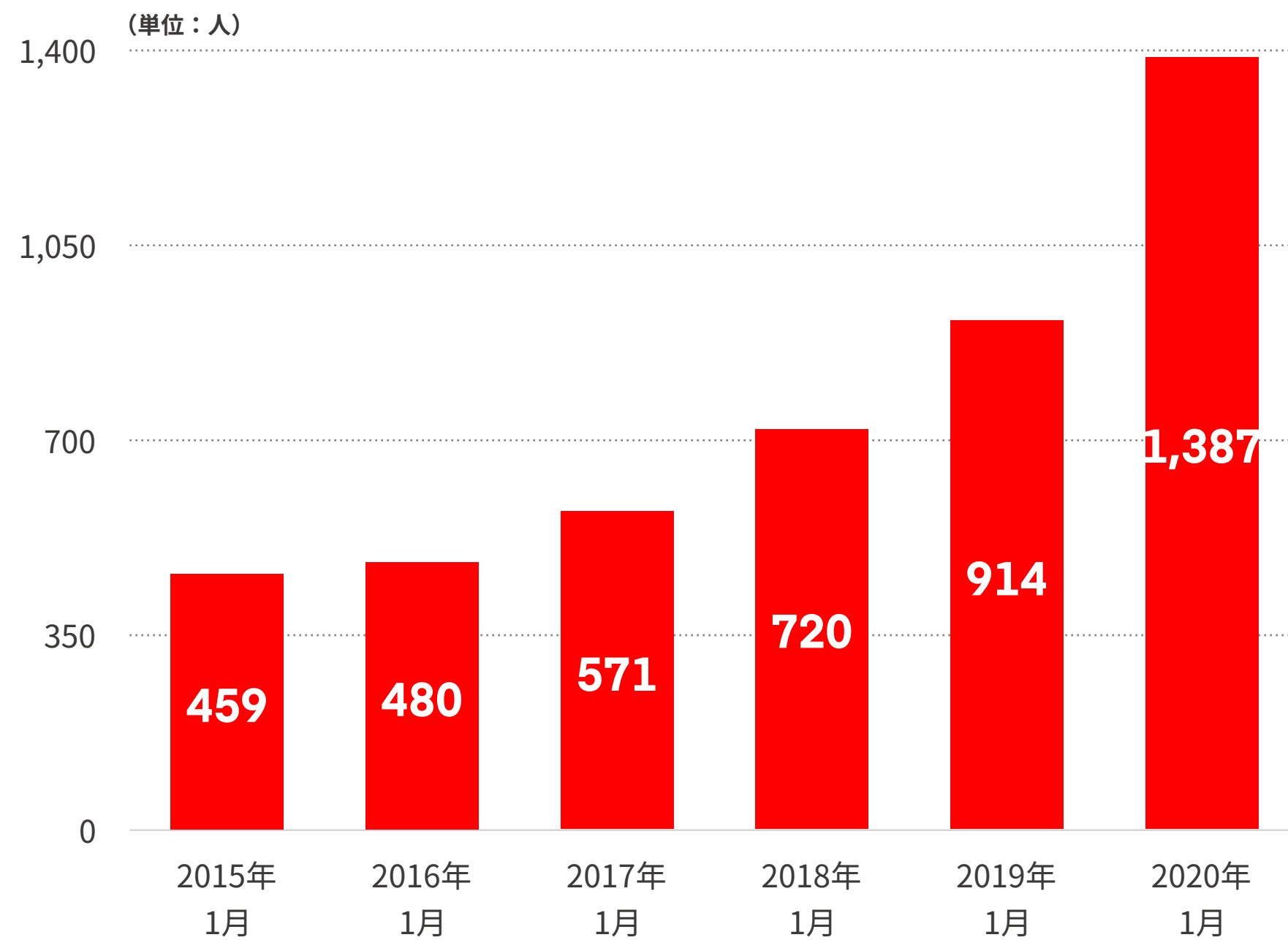
クリエイティブ・エンジニアリング事業を通じて得た
ノウハウ・知見を大学での教育やプログラミングスクールにて展開し
人材を成長させる独自のエコシステムを確立している



人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力

日本国内で活躍できるIT人材をASEAN諸国を中心に産学連携において輩出し
今後さらなる世界的な拡大を模索

年度別受講生徒数と提携学校数推移



提携大学

6校



ベトナム

1. Hanoi University of Science and Technology
2. The University of Danang University of Science and Technology
3. Vietnam National University-University of Engineering and Technology
4. Vietnam National-University HCMC University of information Technology

インドネシア

5. Universitas Gadjah Mada

マレーシア

6. Malaysia-Japan International Institute of Technology

国内でのエンジニア育成

ベトナムで展開している育成コースをカスタマイズし横展開することで、国内でのエンジニア育成事業の更なる拡大を目指す

未経験エンジニア向け教育

2018-19年生徒数

1,095人

拡大施策



ベトナムで展開している社内向教育カリキュラムを横展開した
ハイレイヤーコースの開始
(AI・ブロックチェーンなど)

1. 成長性の高いDX市場でのユニークなポジション
2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム
3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力
4. **安定的な収益モデルと顧客数及び顧客単価の拡大余地**

月次平均解約率

3.52% (1)

ストック型売上比率

約80% (2)

(1) 2015年1月から-2019年12月までの60ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の60ヶ月の平均値

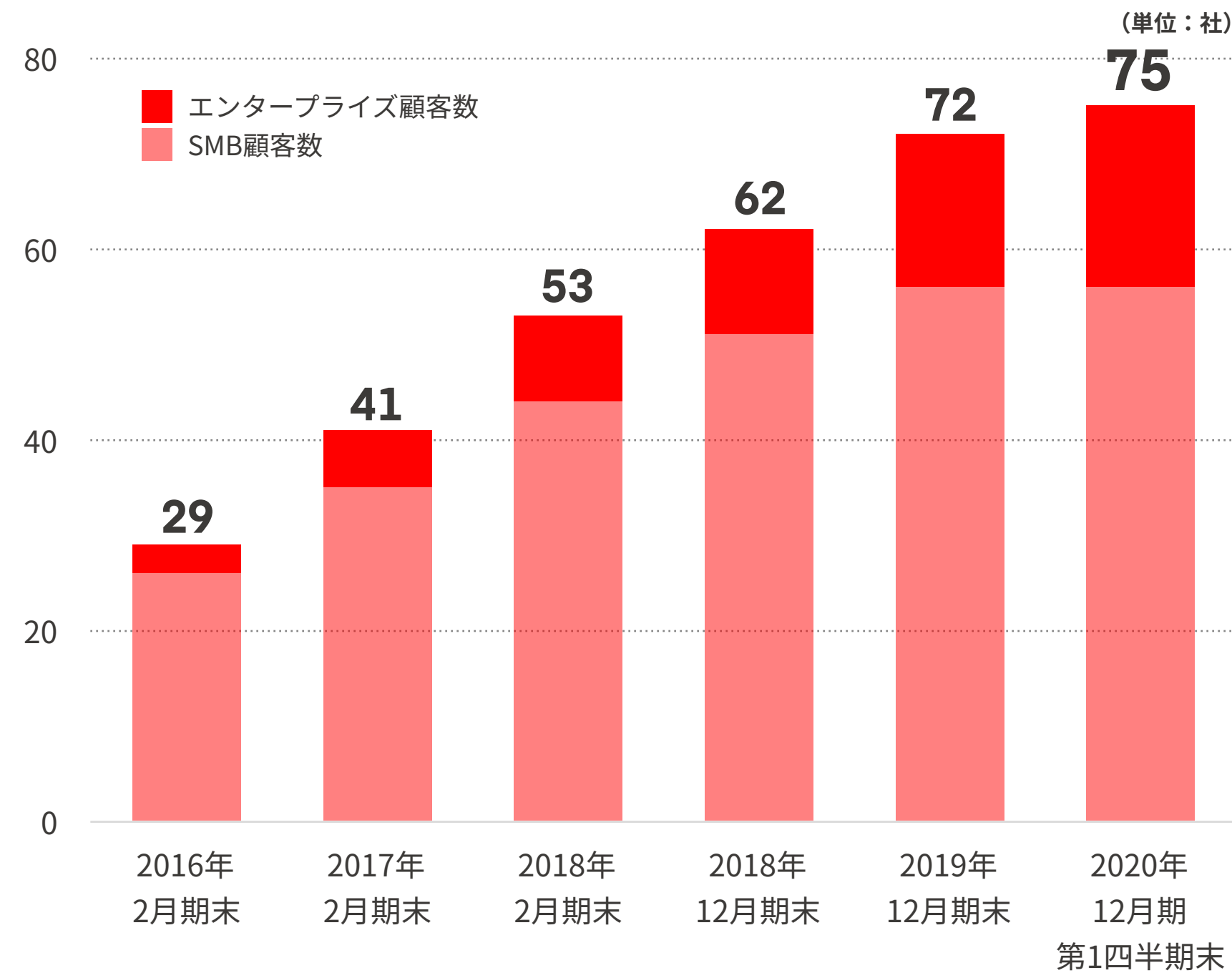
(2) クリエイティブ&エンジニアリングサービスでのストック型売上比率：2019年12月期実績

ストック型顧客数と顧客単価（ARPU）の推移（再掲）

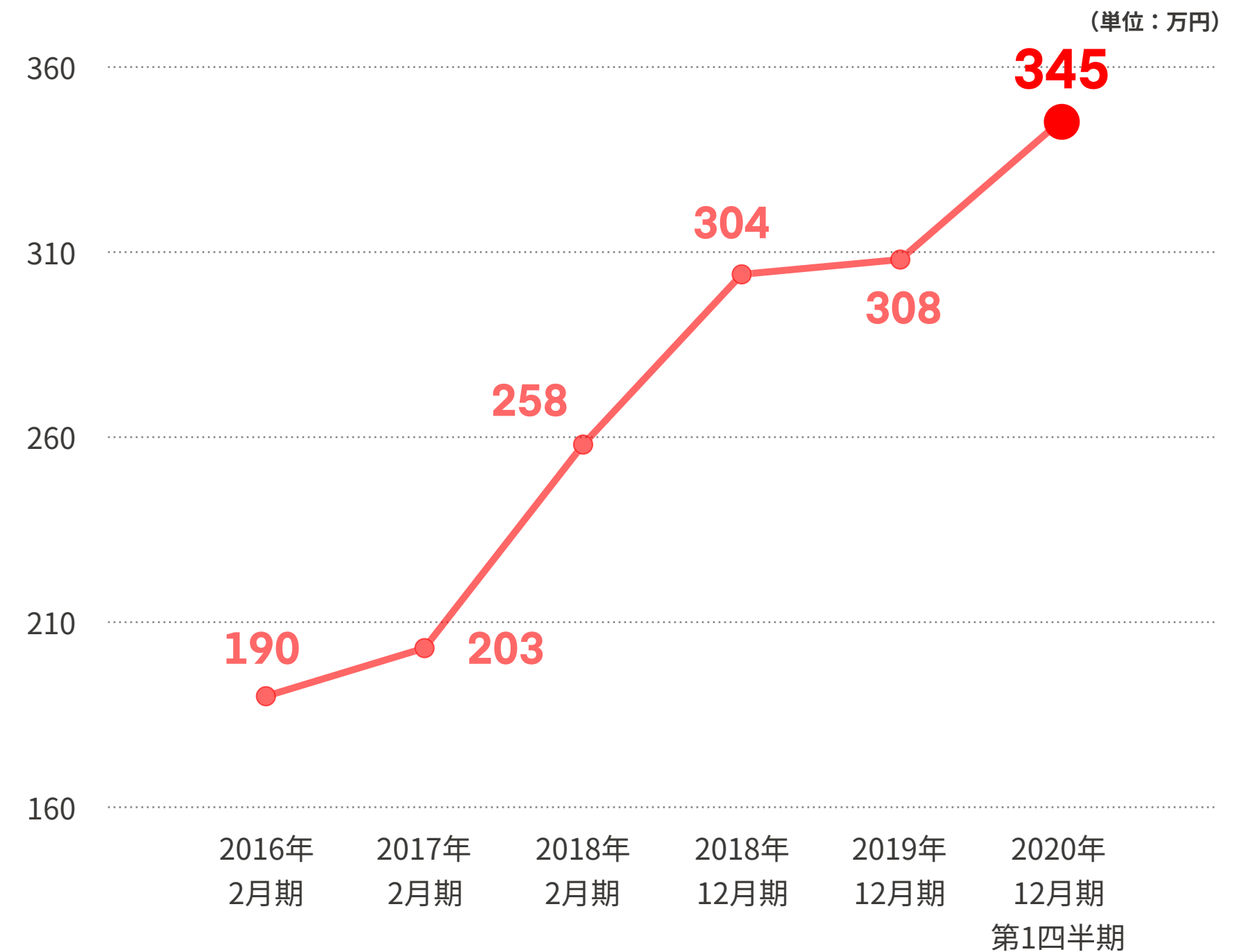
月次平均解約率は3.52%

エンタープライズ企業の増加及びプロジェクト数の増加に伴い顧客単価は上昇傾向

ストック型顧客数の推移

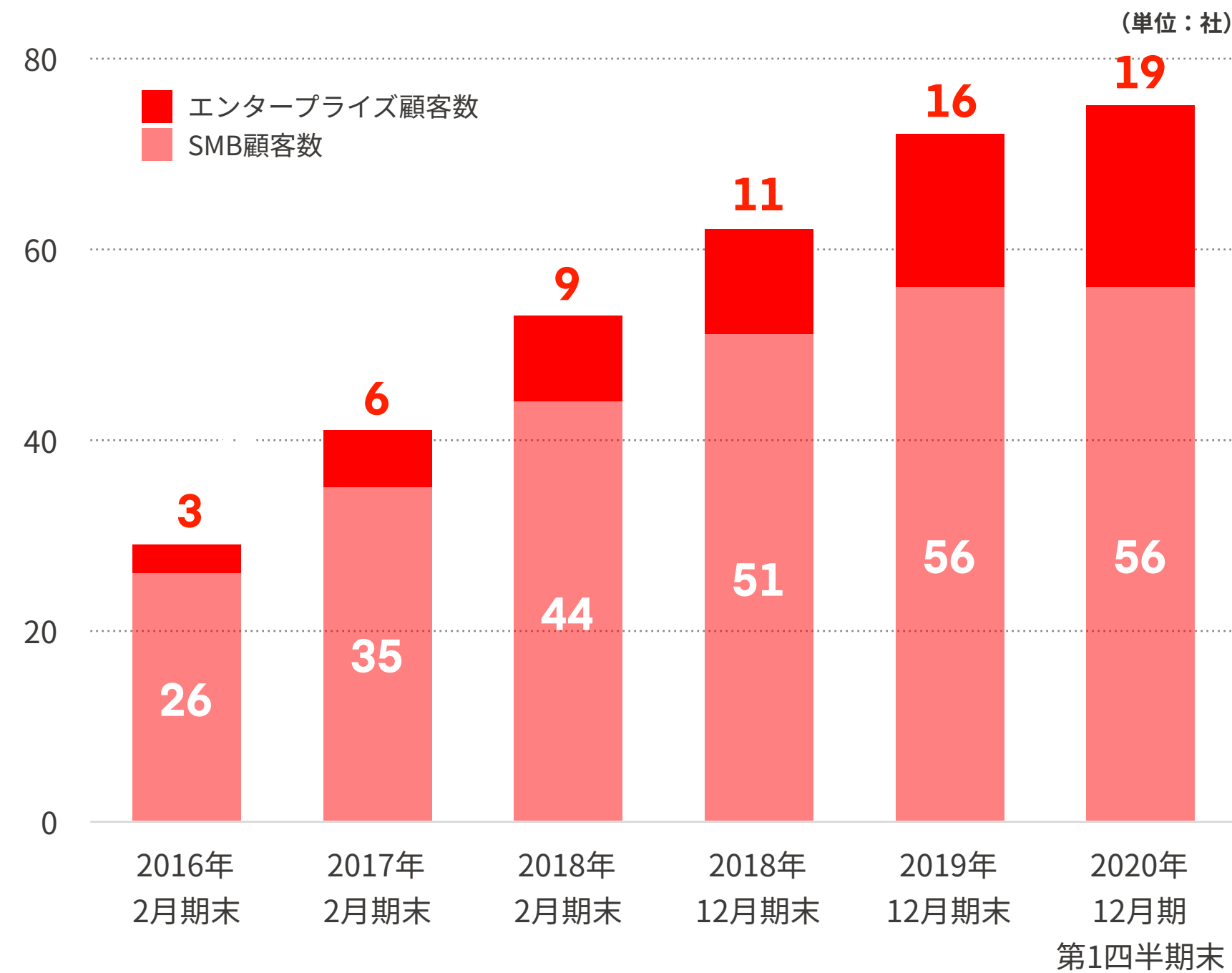


月額平均顧客単価（ARPU）の推移



エンタープライズ・SMBともに
それぞれのチャンネルを強化しさらなる顧客の獲得を目指す

ストック型顧客数の推移 (1)



(1) ストック型売上：顧客から解約の意思を示されない限り継続する自動更新契約から毎月得られる収益

ストック型顧客獲得施策

マーケティング



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

セールス



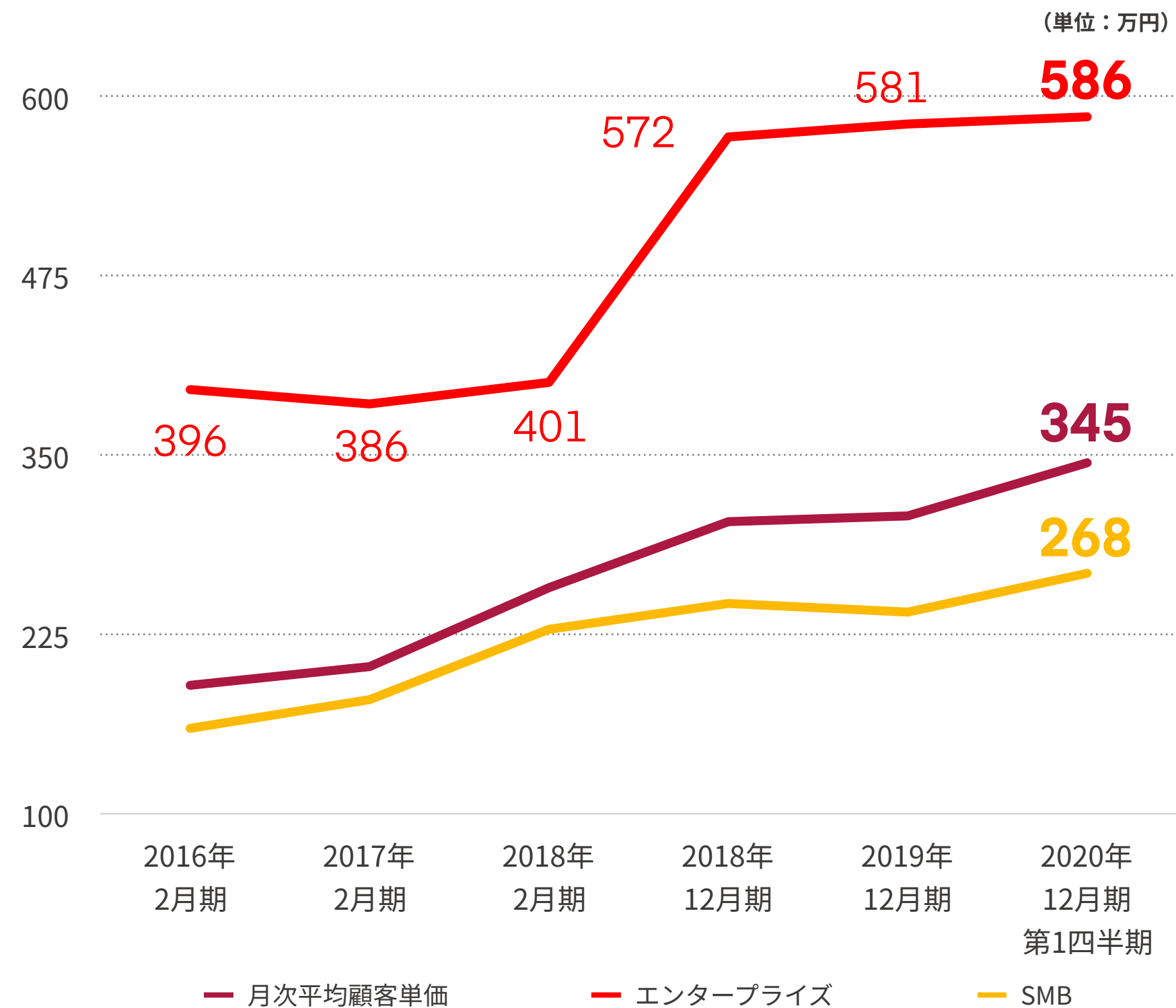
インサイドセールス
体制強化



フィールドセールス
体制の強化

エンタープライズの更なる単価上昇の余地

月額平均顧客単価の推移



顧客単価向上



エンタープライズの
単価上昇による平均単価上昇

主な要因



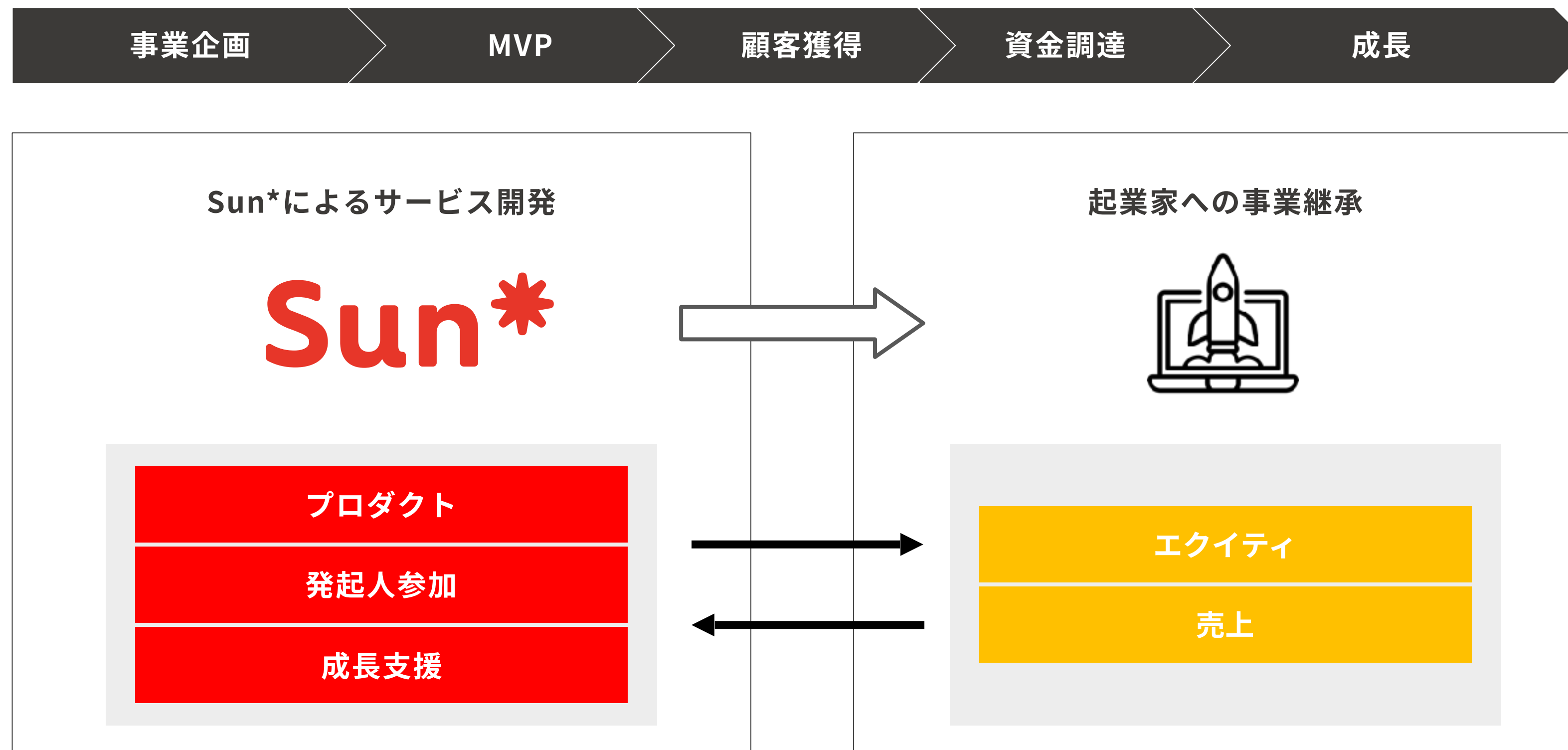
高単価プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

新たな収益モデルによる収益機会の多様化

スタートアップ企業の創業時にリスクテイクし発起人参加
その後の成長も随時サポートすることによる、レベニューシェアやキャピタルゲインなど
当社グループ事業の強みを活かした新たな収益モデルの構築を模索





今後の成長戦略

Future Growth Strategy

今後の成長戦略

既存のデジタル・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、国内外における新事業の比率を増やし、より価値のある事業創造と事業成長にコミットすることを会社の成長ドライブを支える新たな事業の軸としていく。

事業創造の拡大

データプラットフォームの拡充

教育・育成のさらなる強化

デジタル・クリエイティブスタジオ事業

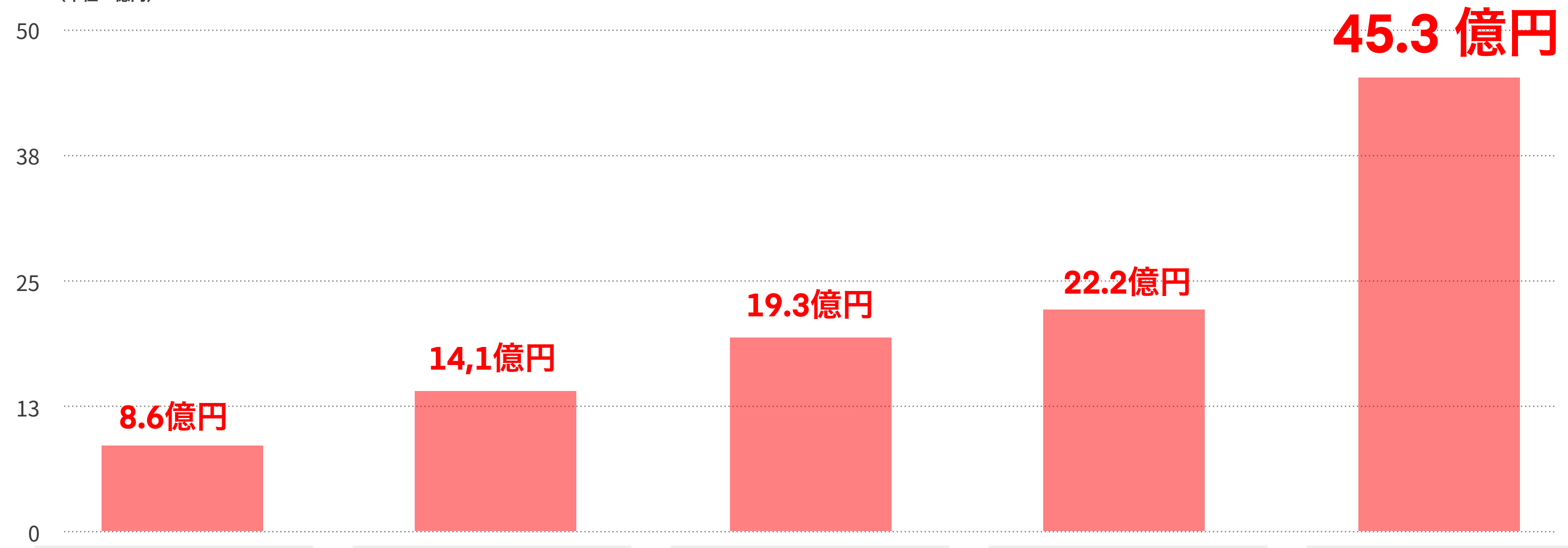


財務ハイライト

Financial Highlight

PL

(単位：億円)



	第3期	第4期	第5期 (1)	第6期	第7期
	単体	単体	単体	連結	連結
決算年月	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2018年12月期	2019年12月期
売上高(千円)	862,129	1,412,827	1,933,490	2,218,783	4,529,508
経常利益(千円)	9,981	9,133	131,155	325,938	486,189
純利益(千円)	7,392	6,527	92,750	276,760	410,832

(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。

BS

流動資産	2,949百万円
現金	2,383百万円
売掛金	398百万円
固定資産	405百万円
資産 計	3,355百万円

2019年12月期

流動負債	969百万円
短期借入金	297百万円
買掛金	136百万円
固定負債	357百万円
長期借入金	310百万円
負債 計	1,326百万円
純資産	2,028百万円

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。

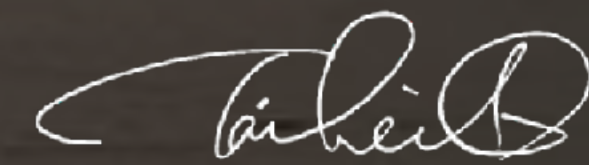
世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

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。





SDGsの取り組み

Appendix.



貧困をなくす取り組み

毎年ベトナムの地方の小学校に訪問し子供たちに寄付を行っていません。近年、ベトナムは都市部こそ経済発展して豊かになりましたが、地方はまだまだ貧しい地域がたくさんあります。そのような地方の貧困地域の学校には貧しい家庭環境で生活している子どもたちがたくさんいます。このような子どもたちに生活用品や文房具などを寄付しています。

イベントの写真を見ていただければわかりますが、民族衣装を着ている子どもたちや大人が多くいます。ベトナムの地方（特に山岳地帯など）は少数民族が生活しており、多くの山岳地帯などの地方に住む人達はベトナムの経済発展の恩恵を享受していません。

Sun*はこのような人々に寄付を通して貧困対策を行っています。

SDGsの取り組み

質の高い教育の無償提供

SDGsの掲げる持続可能な世界の実現を達成するためには世界中の人々に質の高い教育が行き渡るようにすることが重要だとSun*は考えます。基礎教育に加え、高度教育及び社会に出てからも学び続ける生涯学習の機会が身近にある環境を整えることが重要です。

無料で質の高い教育を提供することができれば、貧富の差関係なく質の高い教育を提供できます。教育を受けて高度なスキルを身につけることができれば、日本のような先進国で高度人材として活躍するチャンスが生まれます。このような無料教育を受けて先進国の高度人材として採用される成功事例が増えれば、無料教育の機会を拡大し、より多くの人々に教育の機会を提供できると考えています。

このような考えから、Sun*では、質の高い教育の無償提供事業に取り組んでいます。ベトナム、インドネシア、マレーシアの大学と提携しITや日本語教育の教師をボランティアで派遣しています。



4 質の高い教育を
みんなに





DXで産業と技術革新の基盤を作る

Sun*のクリエイティブスタジオの事業を通してイノベーションの推進を図っています。またDXの推進に力を入れて包括的かつ持続可能な産業化の推進に取り組めます。また、事業全体を通して、継続的な産業を作るイノベーションを起こせる為のテクノロジー人材を育てることに取り組んでいます。

事業のデジタル化は単なる業務の効率化ではなくさらなる発展性を追求すること。

Sun*は様々な産業が持続的に成長し社会に貢献できるようになるためには、現場課題の中心に挙げられるDX＝デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）が重要だと認識しています。

DXとは既存事業、業務のデジタル化と捉えられることが多いですが、私たちは単なる「業務の効率化」を目指すのではなく、DXに取り組む全てのパートナーに「業務構造変革による事業の発展性」を提案し、持続的な発展こそがデジタル化の恩恵であることを共通のゴールとすることでより事業を成長させることができます。

Sun*では300社に上る様々なプロダクト開発実績を軸に企業様ごとの課題内容に応じて、上流コンサルティング、開発実装、独自のMVP開発パッケージ商品の提供に加え、UI・UX、デザインシンキングに特化したコンサルティング商品、教育事業を通じた人材支援までDXに必要なソリューションを網羅的に提供しています。

免責事項

- 当資料に記載された内容は、2020年7月31日現在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。
- 投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- 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.