

Sun*

個人投資家向けオンライン会社説明会

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2020.9.6





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+

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)	77社
月額平均顧客単価 (5)	400万円
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2四半期末実績
5. 2020年12月期第2四半期実績
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



経営マネジメント



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ブルーク校金融・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。

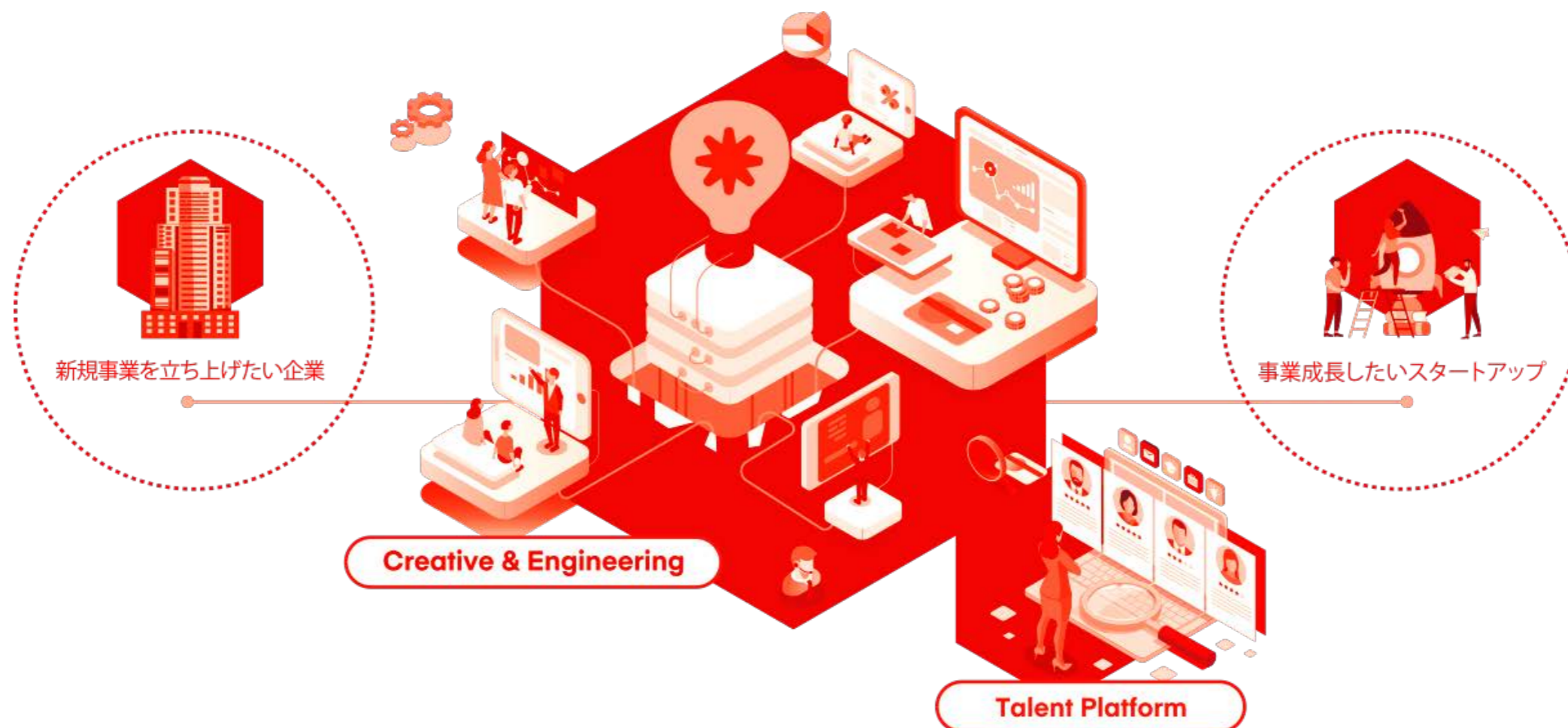
1. デジタル・クリエイティブスタジオ
2. 業績の進捗／KPI
3. Sun*のカルチャー
4. 今後の成長戦略
5. Appendix



デジタル・クリエイティブスタジオ

About Digital Creative Studio

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

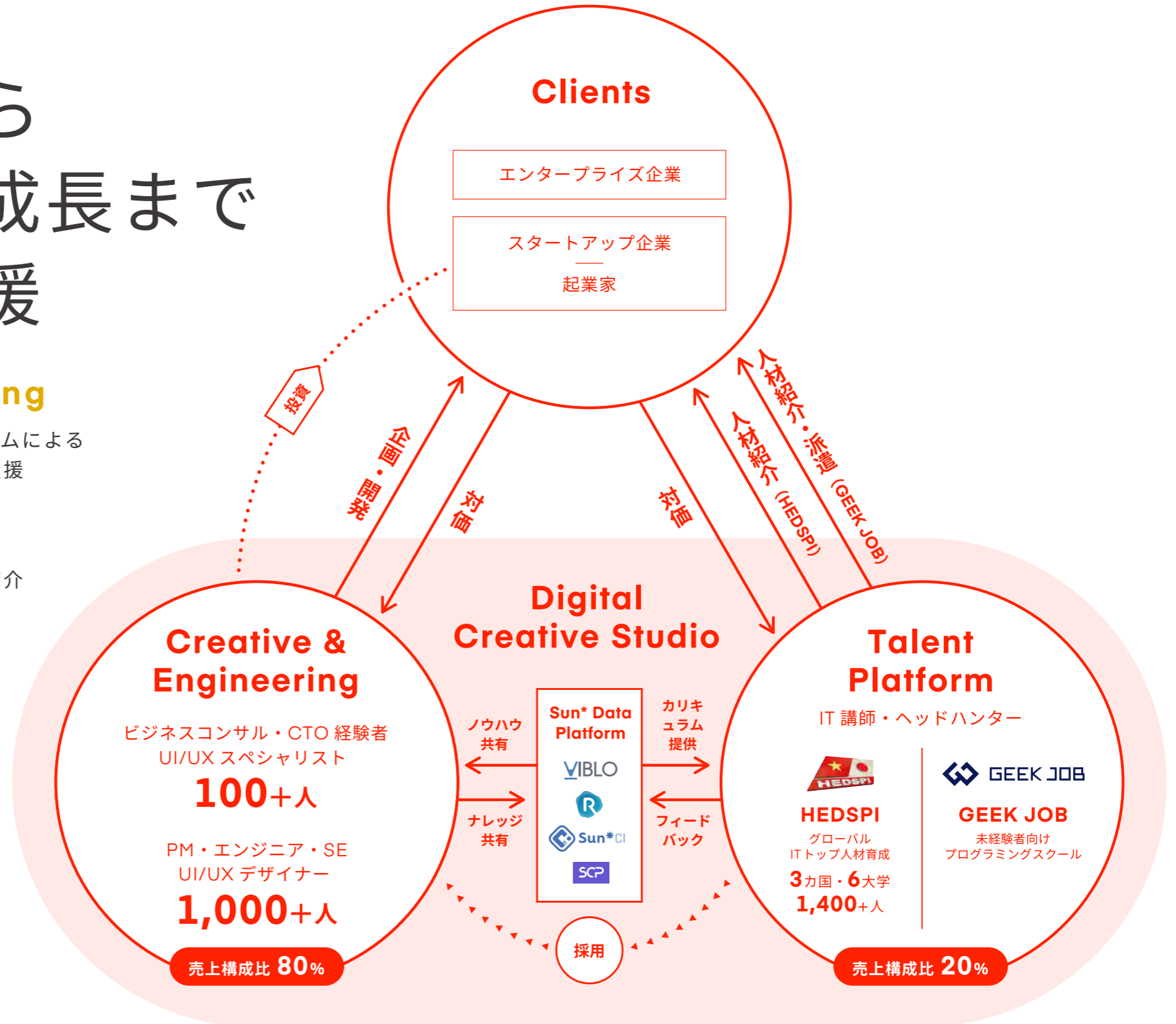
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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

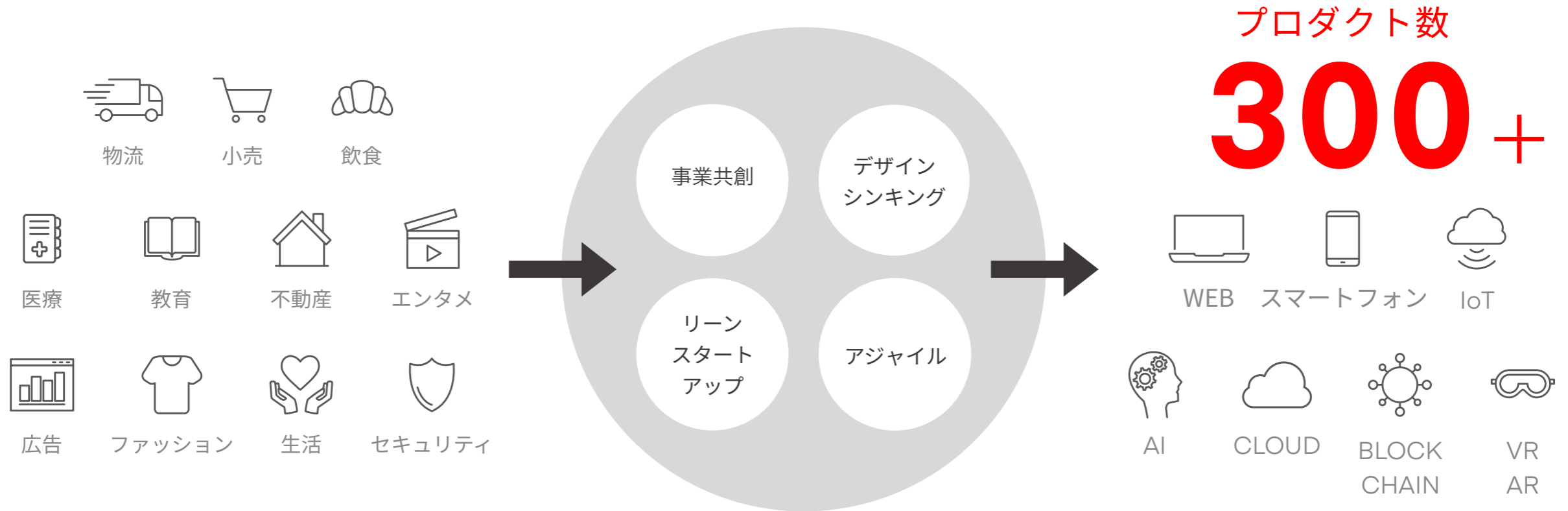
Talent & Platform

国内外におけるIT人材の発掘・育成・紹介



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





当社ビジネスを取り巻く環境

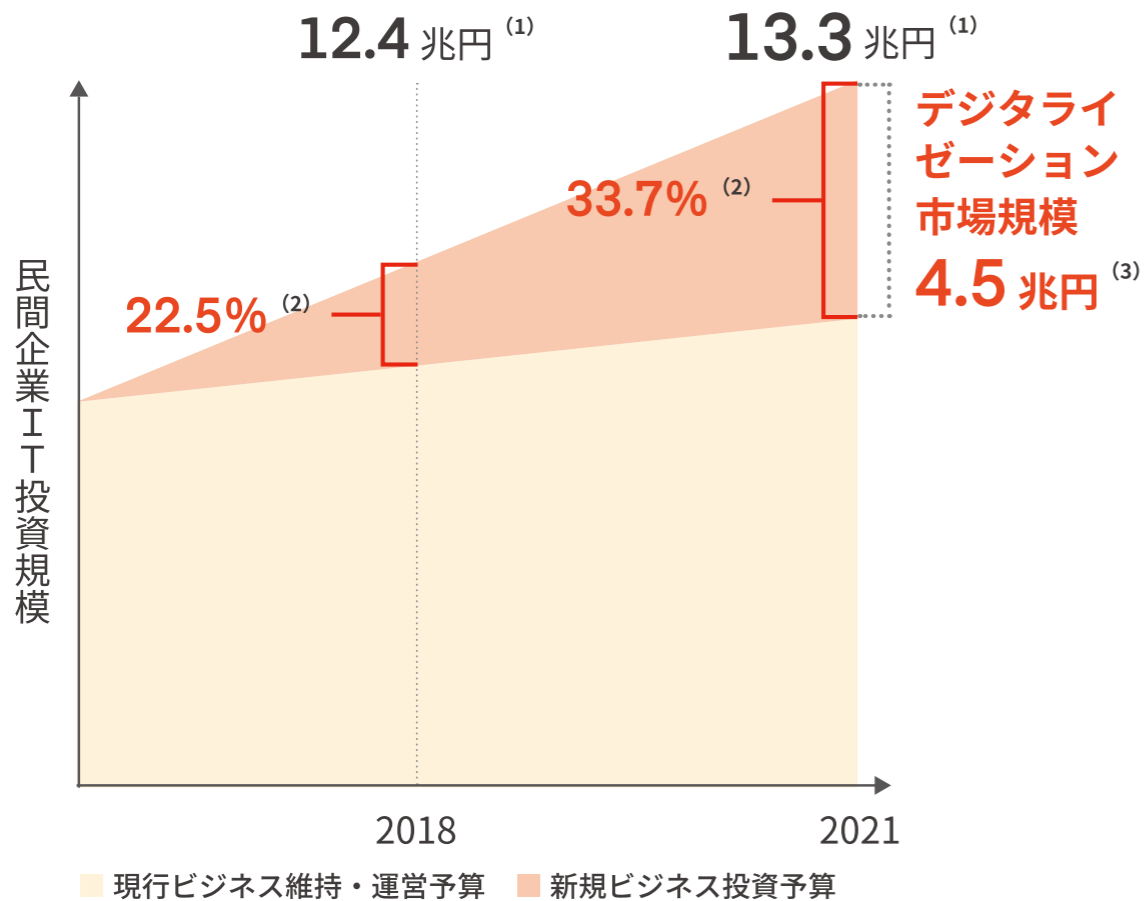
The Environment Surrounding Us

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。

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

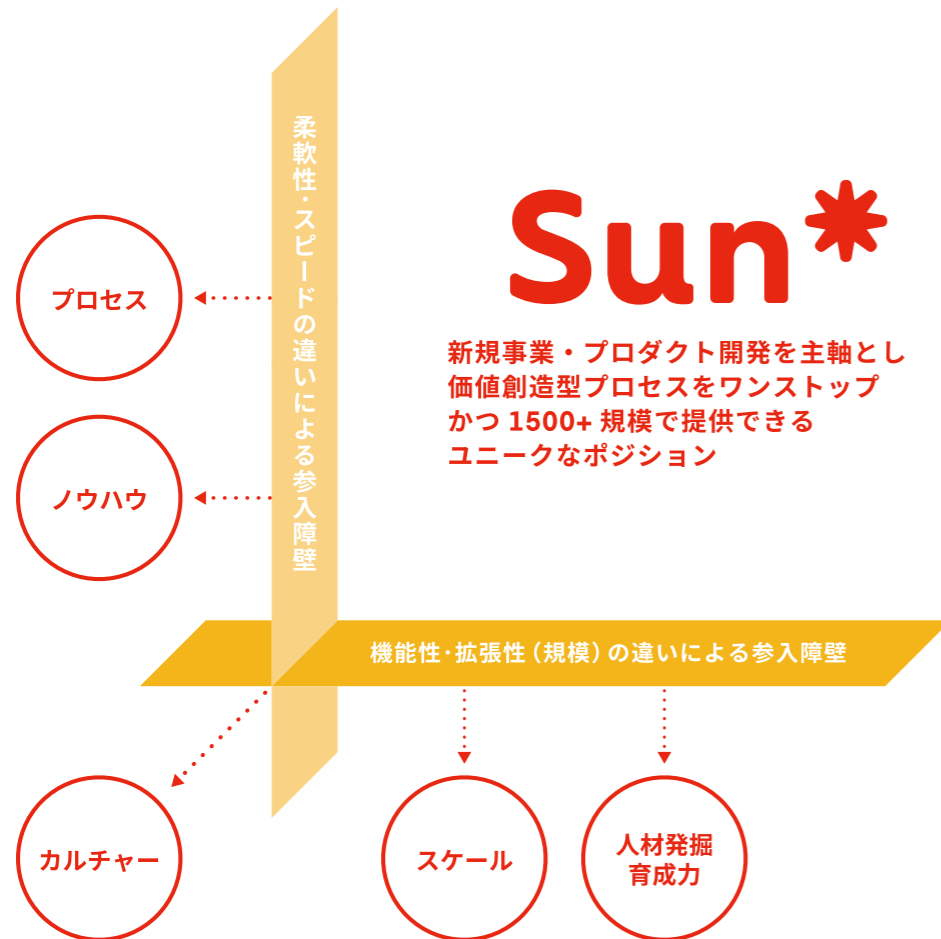
3,200 万人

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

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

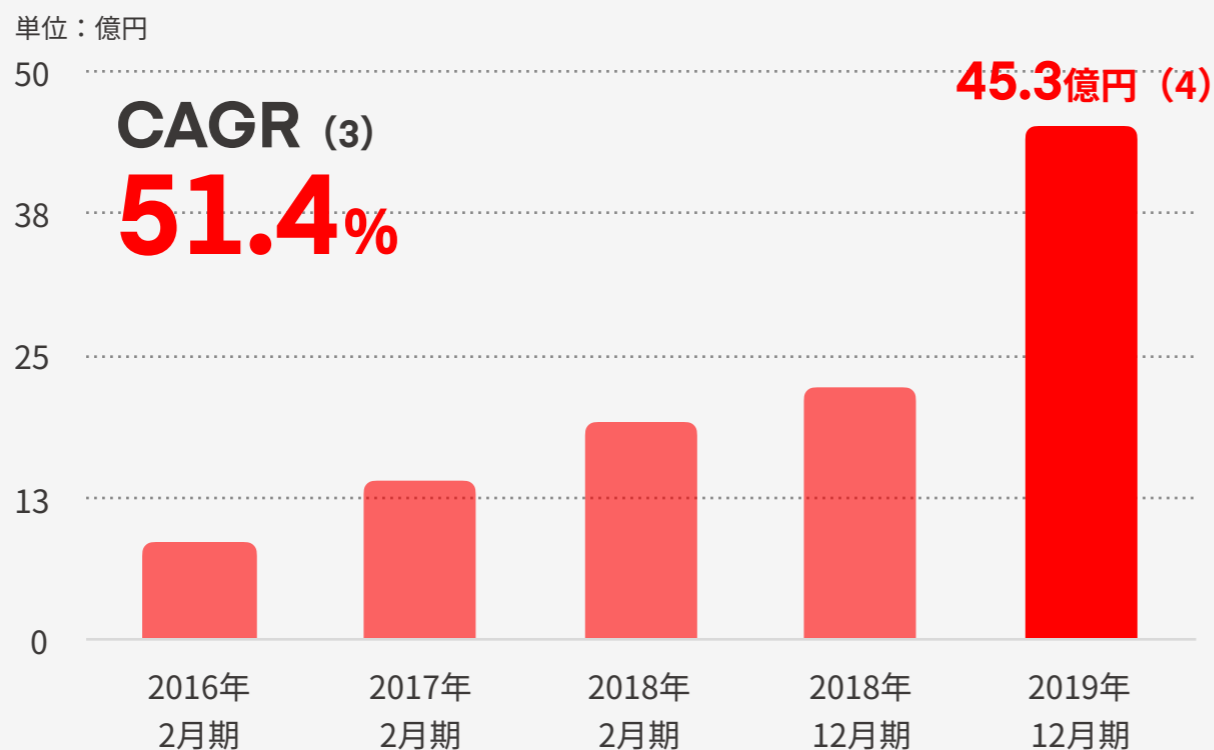


業績の進捗 / KPI

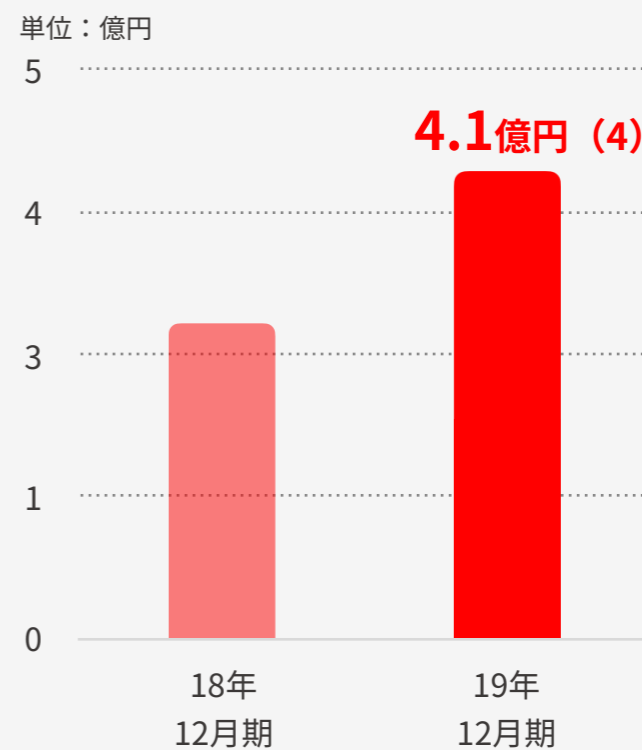
Performance / Key Performance Indicator

高い売上高及び利益の成長を実現

売上高の推移 (1) (2)



当期純利益 (1)



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月にグローヴ・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。

Performance Highlight
FY20Q2決算ハイライト

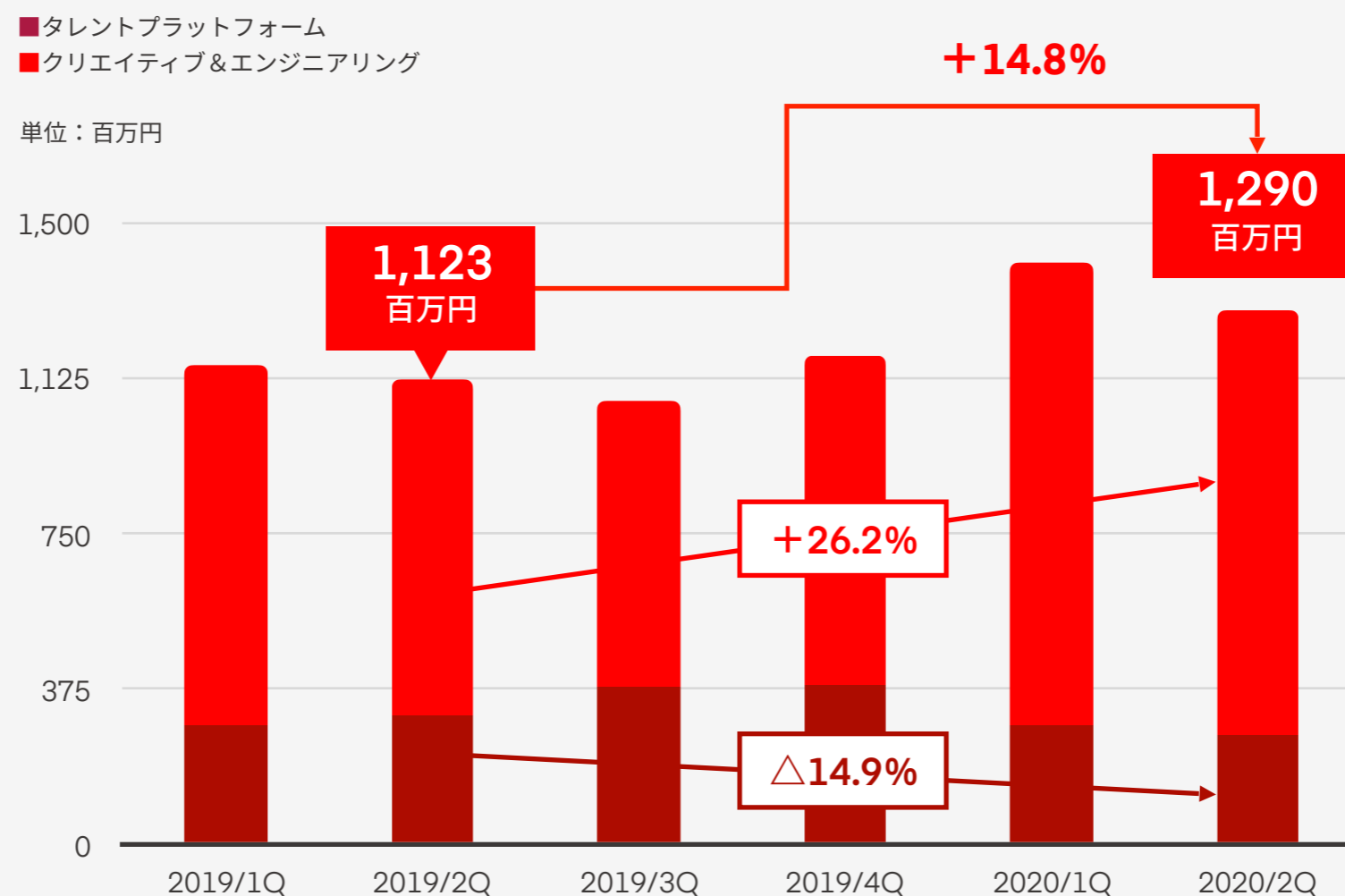
売上高は前年同期比+18.3%、
各利益は前年同期比+100%前後と大幅な成長を実現。
通期業績予想に対する売上高及び各利益の進捗率は順調に推移しているが、
新型コロナウイルスの第2波の懸念もあるため、通期業績予想は据え置き。

単位：百万円	2019年 (2Q累計)	2020年 (2Q累計)	前年 同期比	通期 業績予想	進捗率
売上高	2,279	2,697	+18.3%	5,120	52.6%
営業利益	277	548	+97.8%	710	77.1%
営業利益率	12.2%	20.3%	—	13.9%	—
経常利益	281	564	+100.7%	726	77.6%
純利益	241	500	+107.4%	640	78.1%

※2019年2Q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）

当四半期の売上は**1,290百万円**（前年同期比**+14.8%**）
 主力のクリエイティブ&エンジニアリングが
 前年同期比**+26.2%**と全体業績を牽引。



※2019年2Q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。

クリエイティブ
&
エンジニアリング

- 様々なサービスのデジタル化へのシフトにより、中長期的な市場の拡大を予想。
- 企業のDX推進意欲の高まりにより、成長加速に期待。

タレント
プラットフォーム

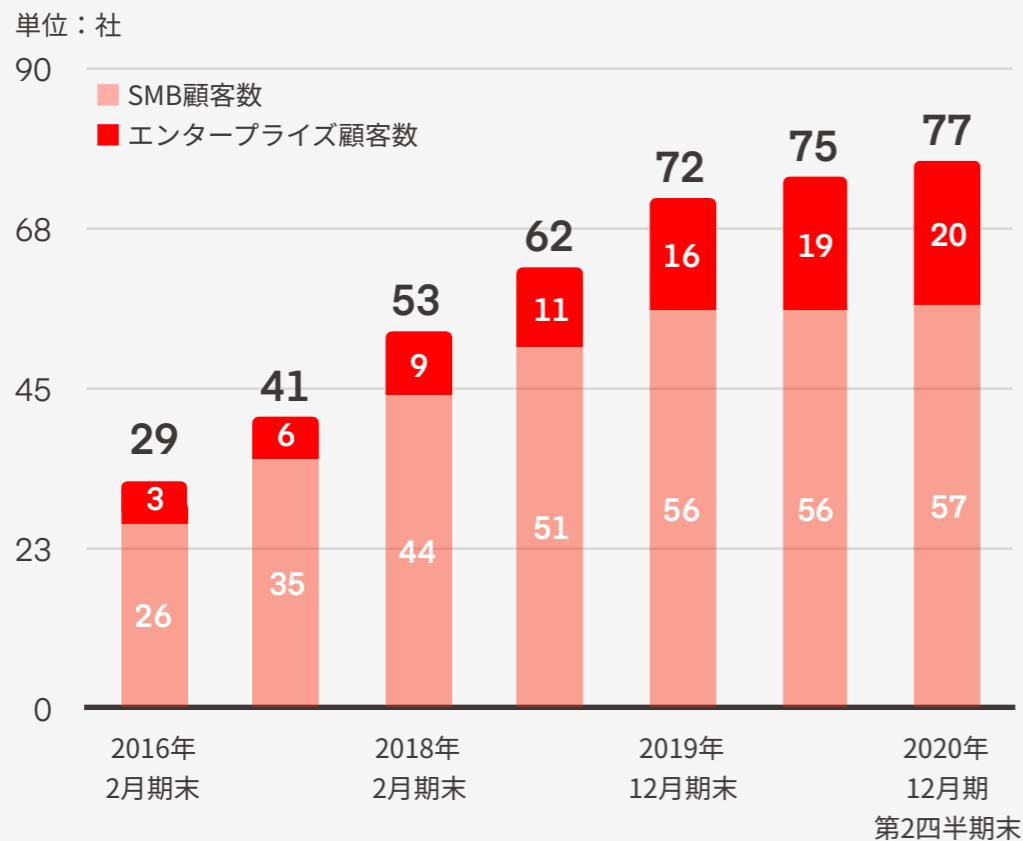
- プログラミングスクール卒業の未経験人材の紹介需要が低下。受講のニーズへの影響はほぼ無く、受講応募数は順調推移。
- 終息後には従前の水準への回復を予想。

重要KPIの推移

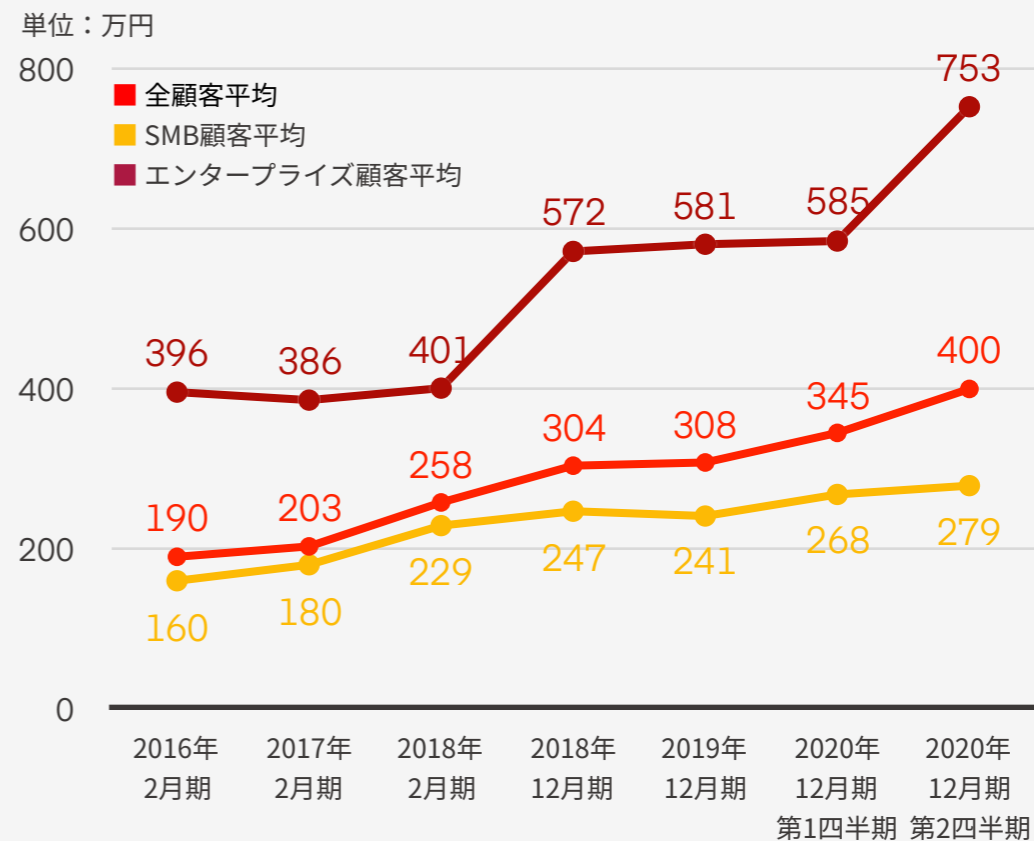
月次平均解約率は3.52%

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



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



Sun*のカルチャー

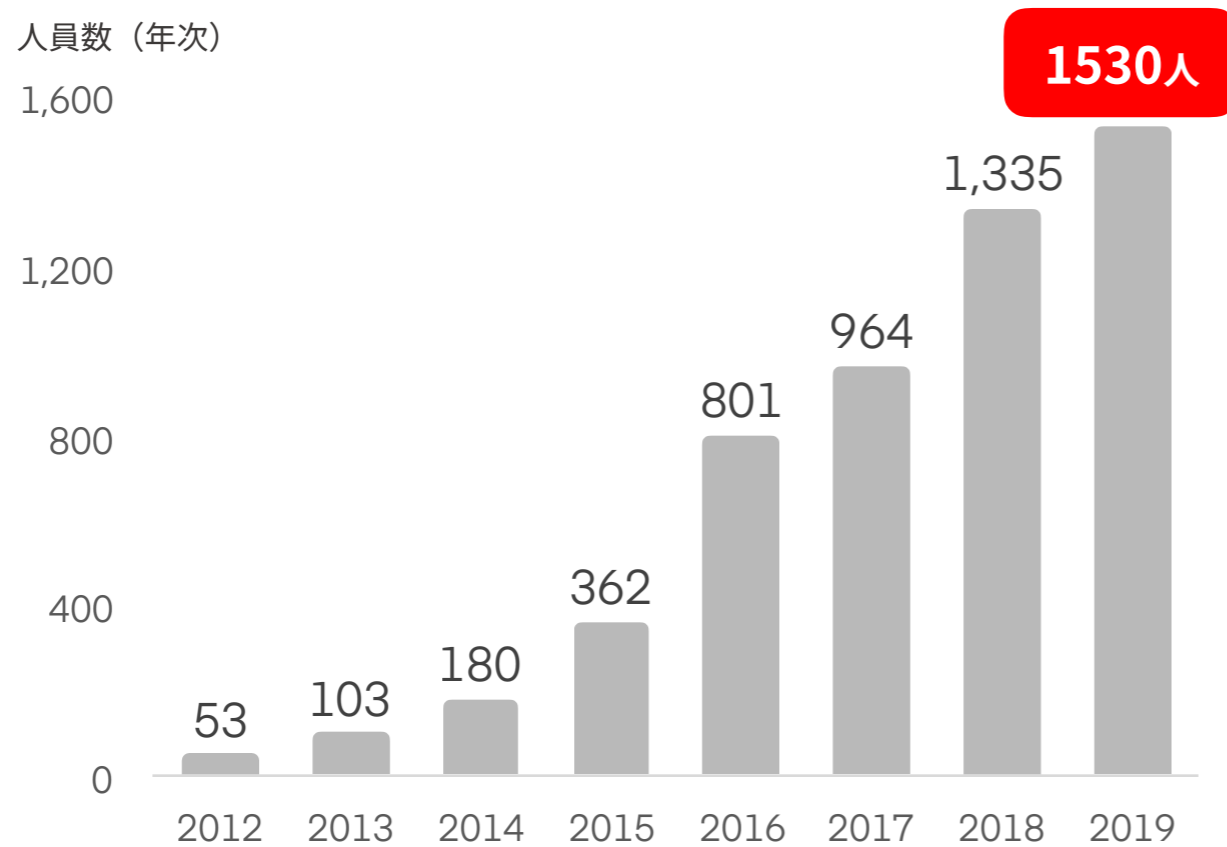
Culture of Sun*

「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



グループ社員数の推移



平均年齢

33歳

※日本拠点の平均年齢

拠点

4カ国 6都市

日本、ベトナムを中心にフィリピン、カンボジアに拠点

メンバーの出身国



オフィス風景（日本拠点）



オフィス風景（日本拠点）





社内イベント（日本拠点）







Our Office

オフィス風景（ベトナム拠点）







コードコンテスト (ベトナム拠点)



VÒNG CHUNG KẾT
ĐÀ NẴNG - 21/04/2019







Nguyễn Minh Hoàng

...ce mid 2018, it can be said that...
 ...Hoàng is his enthusiasm and...
 ...Surely many...
 ...his bright face...
 ...stage of many cor...
 ...ast. Hoàng has...
 ...singing by his...
 ...completes all...
 ...new knowl...
 ...no one can...
 ...ually, Nguy...
 ...for the new



Nguyễn Thủy Quỳnh

Nhắc đến Nguyễn Thủy Quỳnh của Hội, người anh cả ngày đến tìm anh có gái leader "bà bầu" của team Media. Chiu trách nhiệm quản lý chung các kênh truyền thông nội bộ của Sun", đường như có ngôi nhà, hàng sản phẩm truyền thông nội bộ đó, hỏi nói dung hay, thường tới mức tiêu giá quyết vấn đề của tổ chức truyền cảm hứng cho thành viên Sun yêu công việc hơn công nghệ. Từ người nghề sĩ chỉ tập trung vào nội dung và thẩm mỹ Quỳnh đã từ điều chỉnh để dung hóa phẩm nào. Lo âu cho khả năng của công ty, vui mừng cho thành tích của kiến mới bước tiến của tổ chức, đó là cách Thủy Quỳnh đang làm truyền

Mentioning Nguyen Thuy Quỳnh of HRV, people think of an image of a dynamic team leader. Taking responsibility for managing internal media channels, it seems that this little girl never gets to rest. Internal communication products need good content, with the aim of solving organizational issues and inspiring Sun members to love their work more and to correctly update information. From an artist working solely on the content and aesthetics of the products, Quỳnh has adjusted herself in every media campaign and strategy. Worried about the achievements of individuals, happy to witness every step of the organization, that's how Thuy Quỳnh is doing internal communication.

Starting again at 27, she has to try way harder. The image of the girl staying until 8 or 9 pm regardless of holidays to edit each article or video is no stranger to Sunners. Quỳnh is never absent from any events, although she is not officially in charge of. Moreover, Quỳnh is willing to handle tasks including sound, light or technical ones. The journey of Nguyen Thuy Quỳnh is all about overcoming challenges and herself. Thuy Quỳnh is the woman that anyone at Sun admires.

Minimism



WONDER WOMEN IN THE NOCTURNAL COLLECTION

In Shine Issue 10, Wonder Women wore The Nocturnal Collection of young designer Le Hoang Son - Runner-up of Harper's Bazaar Asia New Gen contest in Singapore. The Nocturnal Collection portrays the image of charming and mysterious women in the night. Combining the armor of female samurai and the Western corset, Le Hoang Son's designs are romantic but elegant, feminine but powerful.



社内イベント（ベトナム拠点）







今後の成長戦略

Future Growth Strategy

対顧客戦略

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

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

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



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

取り組み事例

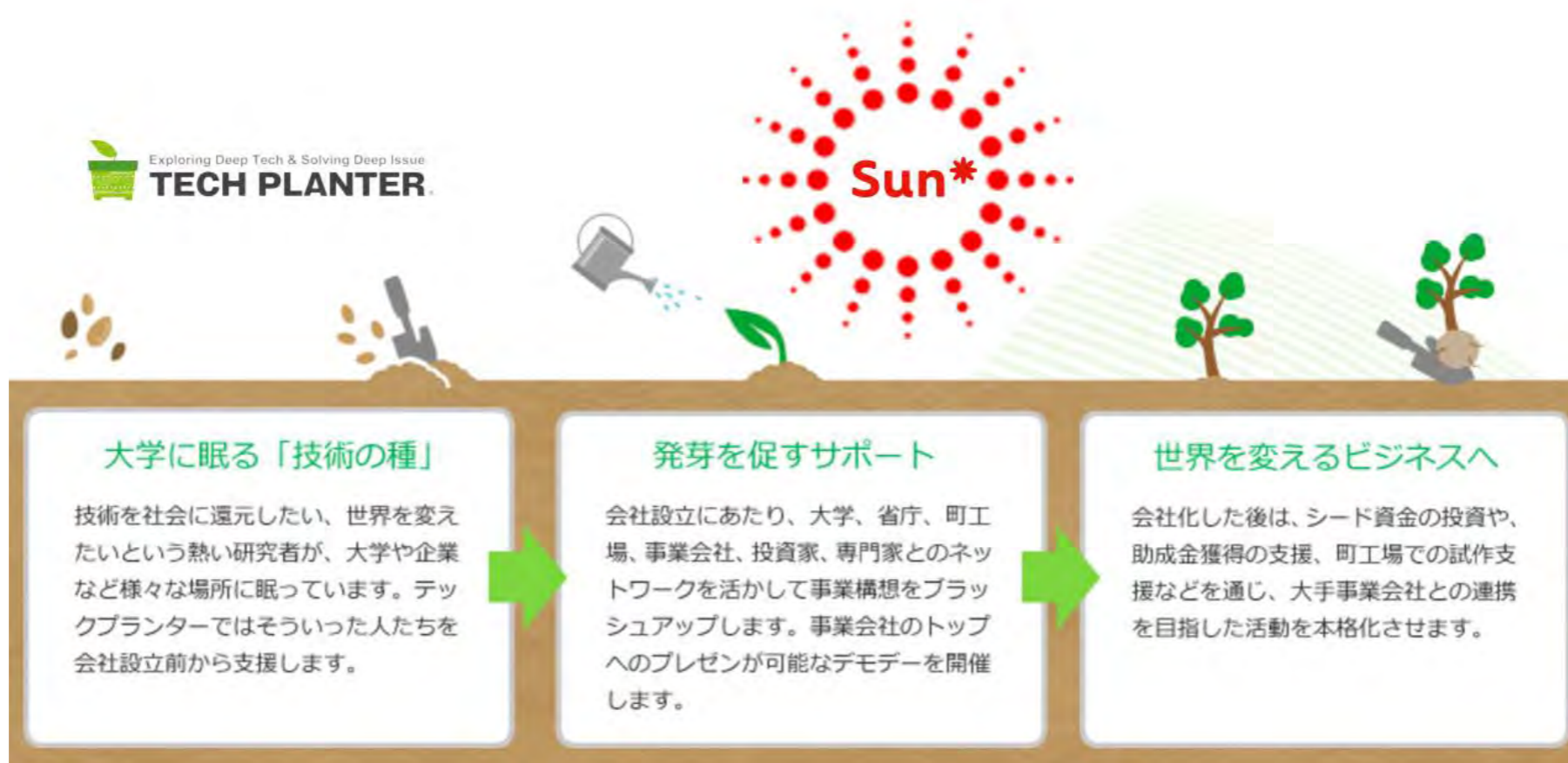
事業創出と技術開発力をもつ当社と、
クラウドインフラ基盤をもつマイクロソフト社が提携。
新規事業開発の一気通貫のソリューションをもつことにより
新規事業化をよりスムーズに支援し、
その先のグロースまでを見越してトータルサポート。



取り組み事例

事業設計力・開発力を持つ当社と
研究開発型スタートアップの発掘・育成エコシステム「TECH PLANTER」を
展開するリバネス社が提携。

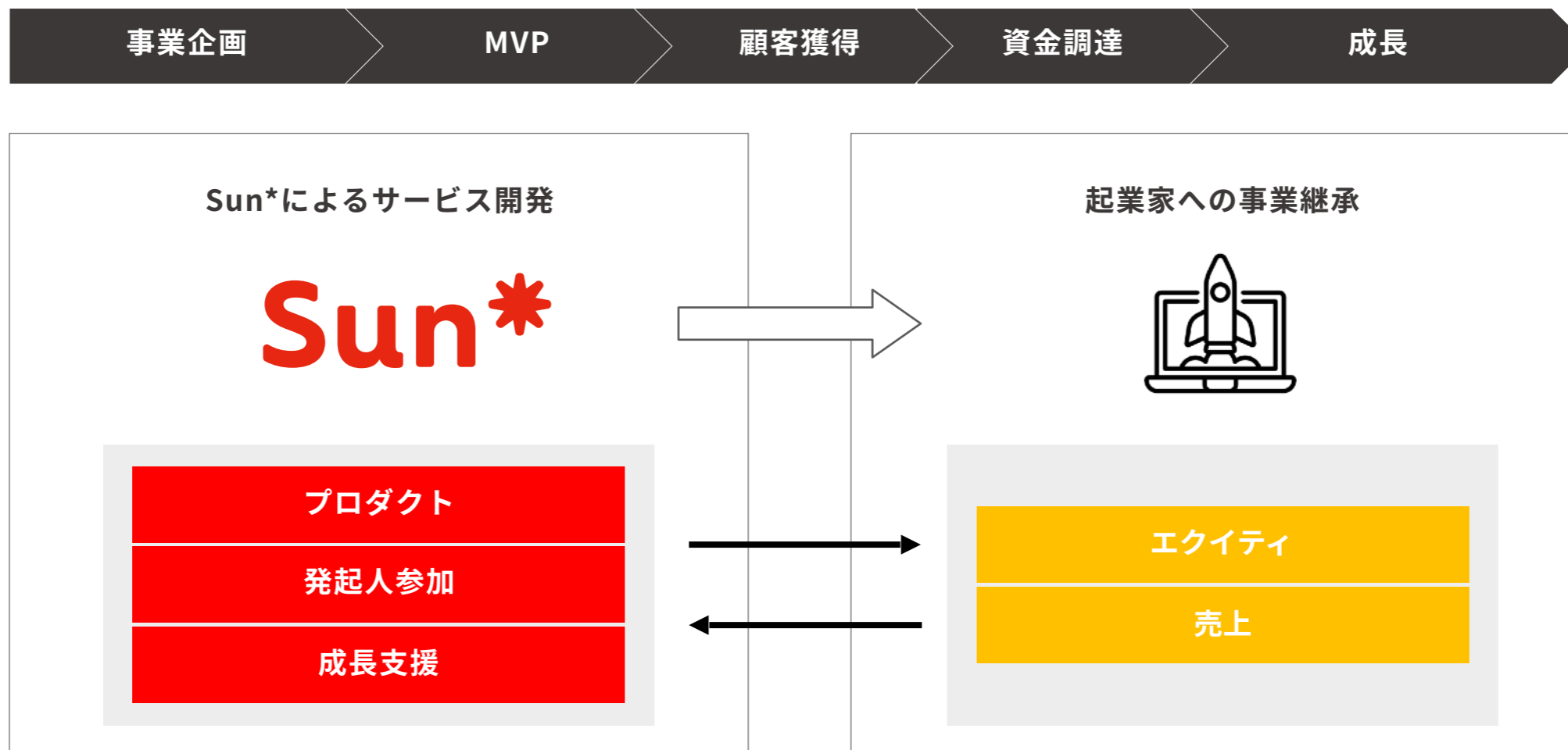
リバネス社が東南アジアで構築した知識プラットフォームを通じて、
東南アジアのスタートアップのさらなる成長を推進。



スタートアップスタジオの強化

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



スタートアップスタジオの事例

スタートアップスタジオで
会社の立ち上げ前から支援したZENKIGEN社、テナンタ社らは
DX需要の拡大に伴い成長加速中



HARUTAKA | 株式会社ZENKIGEN

Build

Startups

Consulting

Architect

UI/UX

Coding

QA

企業の採用力を強化する動画面接プラットフォーム「HARUTAKA(ハルタカ)」。ウェブ面接やライブ面接で採用コストが削減するだけでなく、HARUTAKA独自の分析機能やコンサルタントのサポートで採用の質までも向上。2020年3月までに累計10億円の資金調達を実施。



テナンタ | 株式会社テナンタ

Build

Startups

CXO

BizDev

Consulting

Architect

UI/UX

Coding

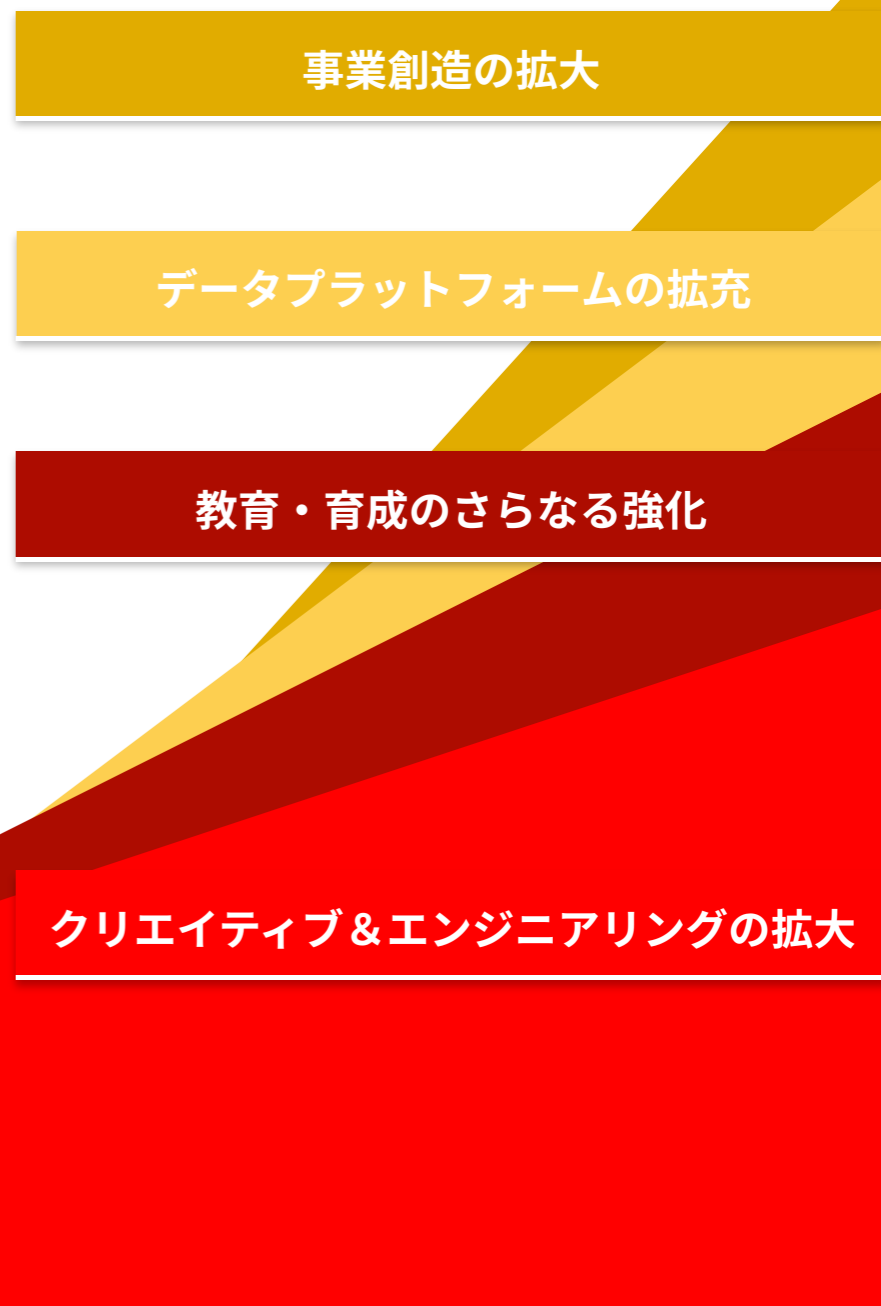
QA

希望条件を登録するだけで不動産業者や商業施設の担当者から物件オファーが届くウェブサービス。2019年11月に6千万円の資金調達を実施。

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。



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。





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す。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。





DXで産業と技術革新の基盤を作る

デジタル・クリエイティブスタジオ事業を通してイノベーションの推進を図るとともに、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んでおります。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すことのできるテクノロジー人材の育成に注力しています。

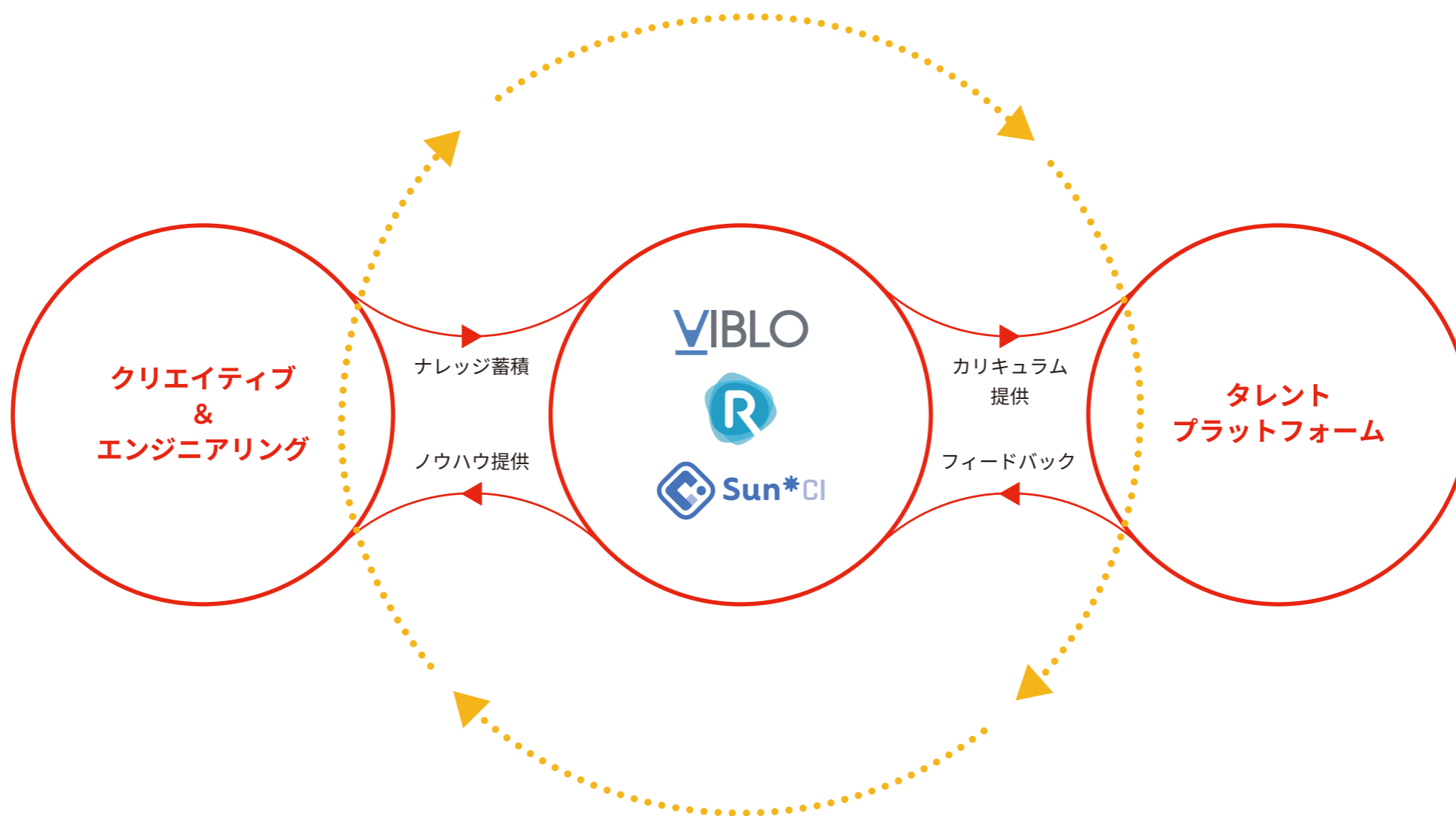
事業のデジタル化は単なる業務の効率化ではなくさらなる発展性を追求すること。

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」を提案します。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事業の成長を目指します。

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、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。

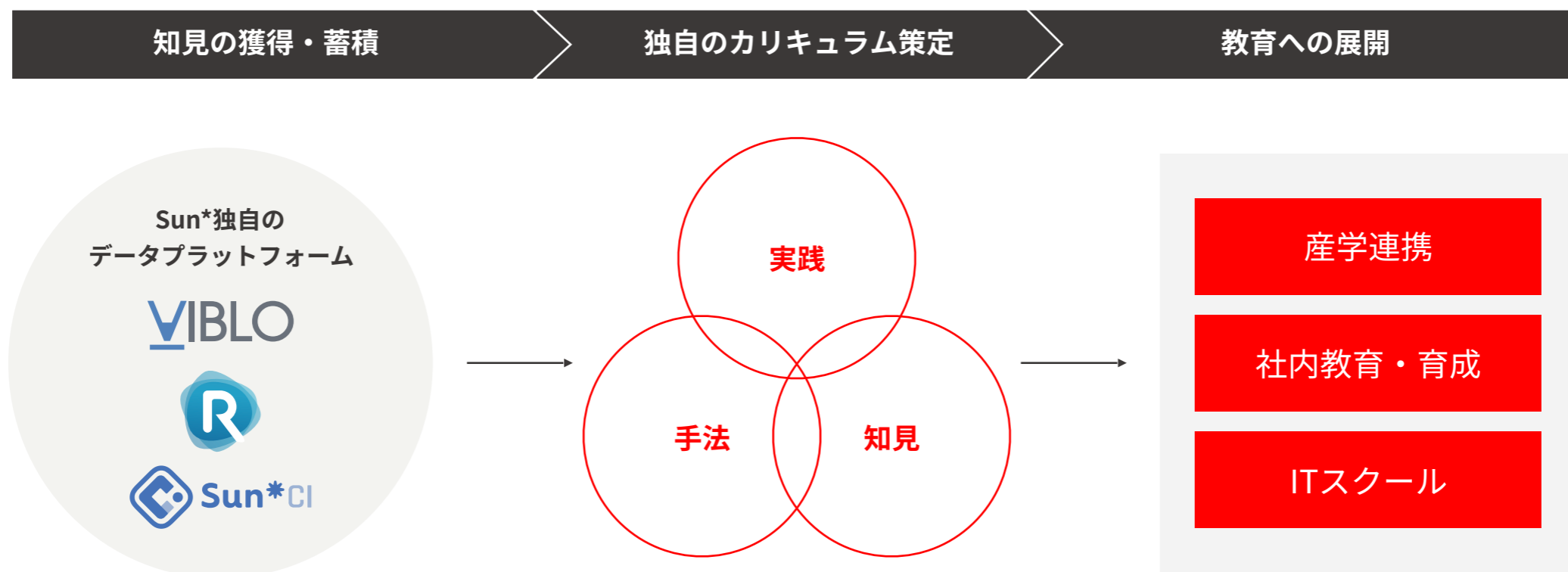
デジタルイノベーション実現のためのエコシステム

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



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



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

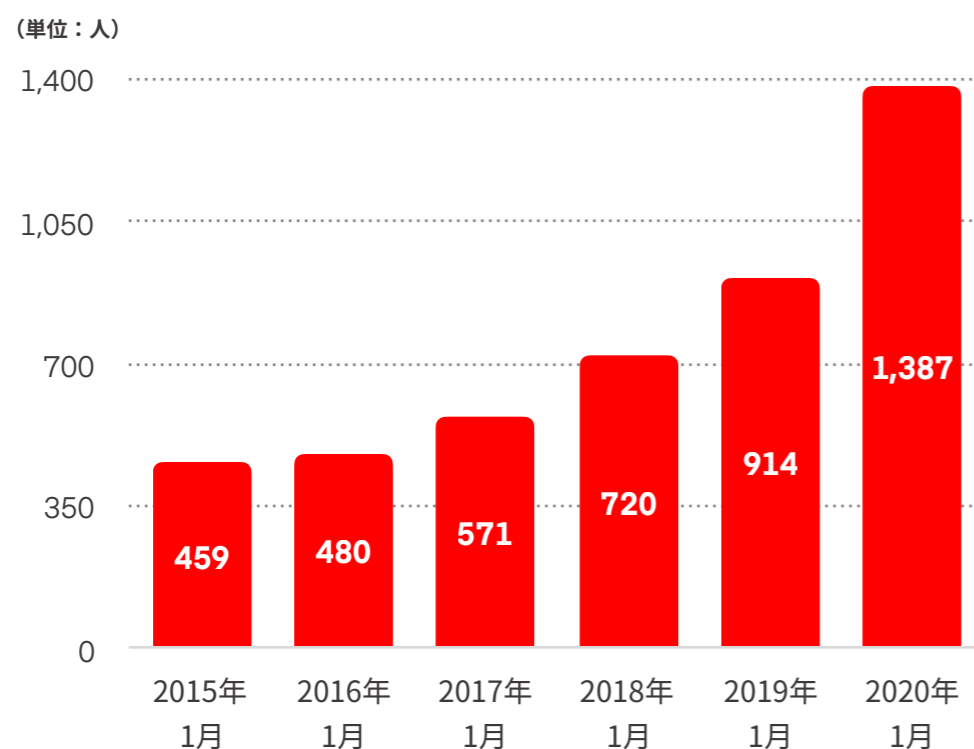
リリース作業の簡略化

顧客限定展開中

人材育成のエコシステム

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

人材育成のエコシステム

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

拡大施策

2018-19年生徒数



1,095人

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)

免責事項

- 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.