

# Sun\*

2020年12月期 通期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2021.2.10



1. 事業概要
2. 2020年12月期業績ハイライト
3. 2021年12月期業績見通し
4. 成長戦略に関するトピックス
5. 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。



# 会社概要

## 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+

## 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) **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) **85**社

月額平均顧客単価 (5) **389**万円

月次平均解約率 (6) **3.63%**

(1) 2020年12月期末実績 (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) 2020年12月末実績

(5) 2020年12月期実績

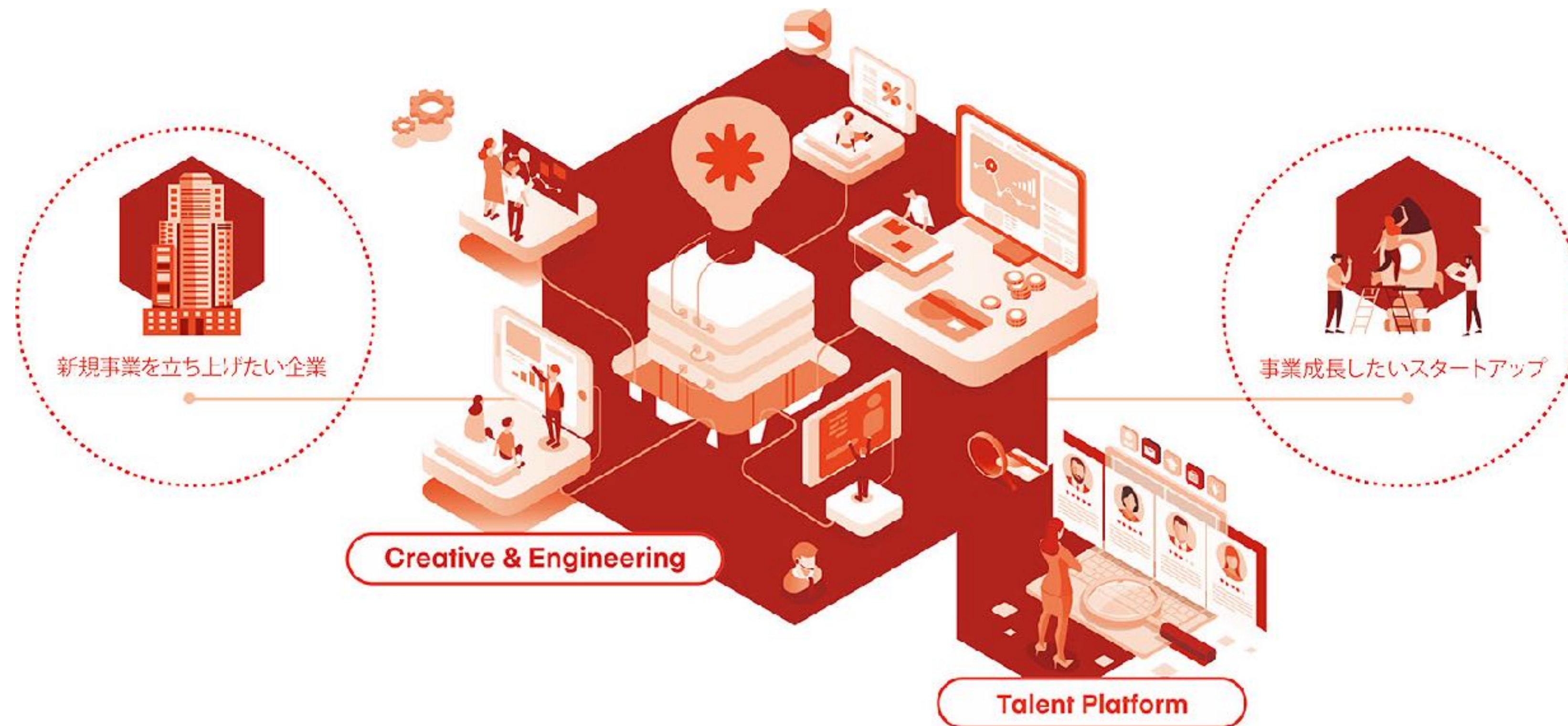
(6) 2015年1月から-2020年12月までの72ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の72ヶ月の平均値





## 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

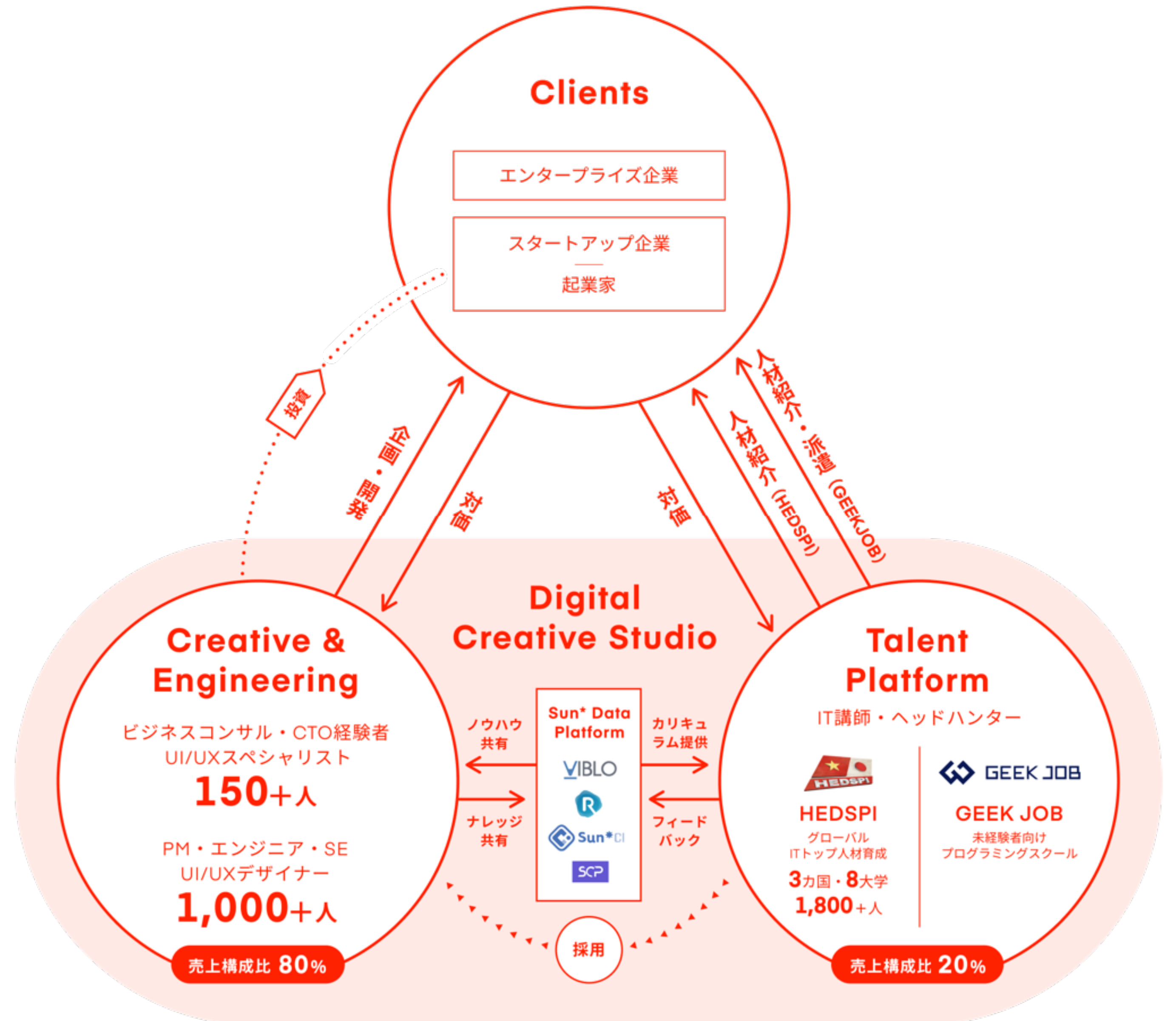
## 事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

### 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



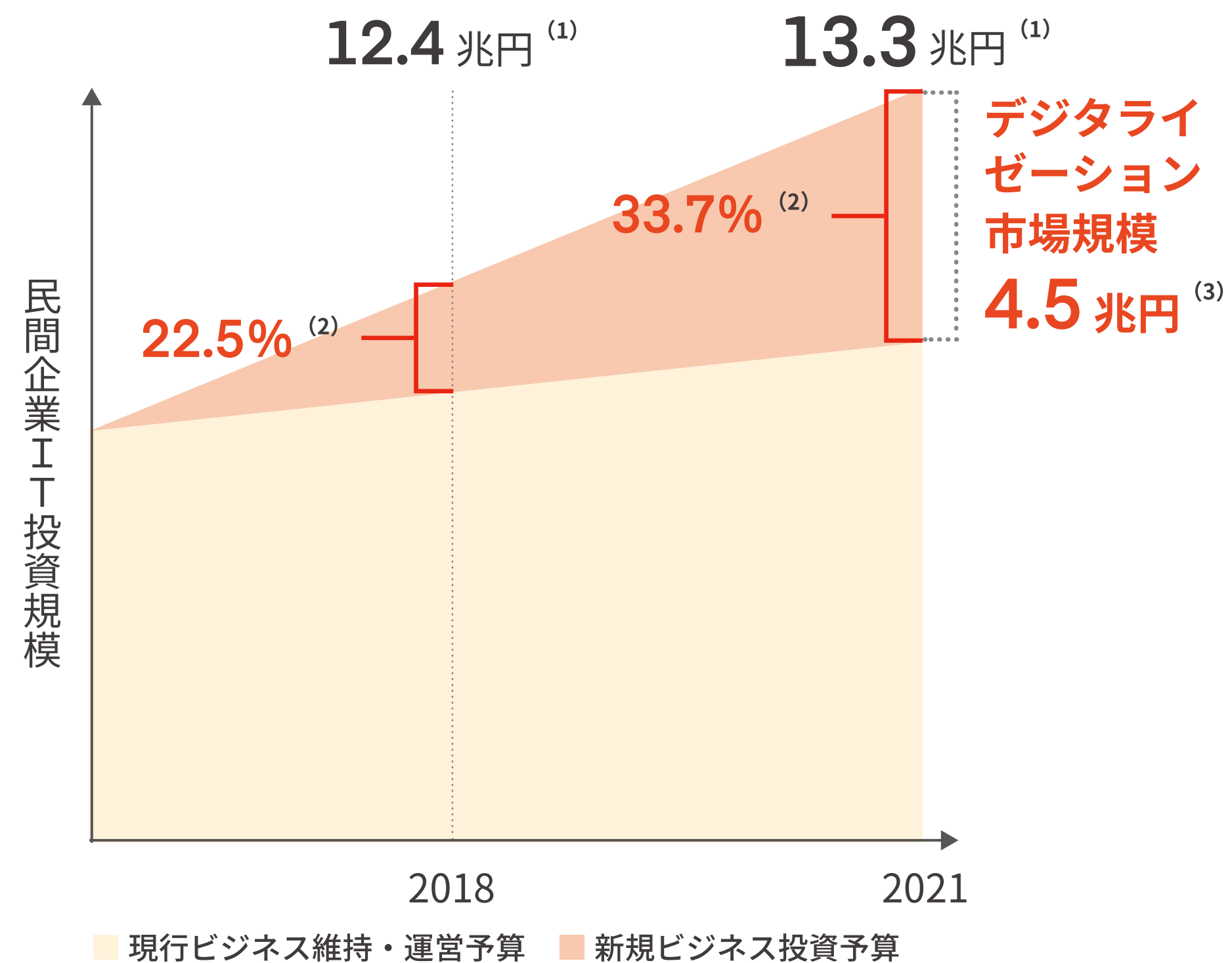
## 当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

### 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2つの要素があり、それぞれ手法が異なる。

分類	<b>デジタイゼーション</b>	<b>デジタライゼーション</b>
目的	<b>業務プロセスのデジタル化</b> 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	<b>事業のデジタル化</b> 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	<b>安定と品質</b>	<b>柔軟性とスピード</b>
手法	<b>課題解決型</b> 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	<b>価値創造型</b> 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

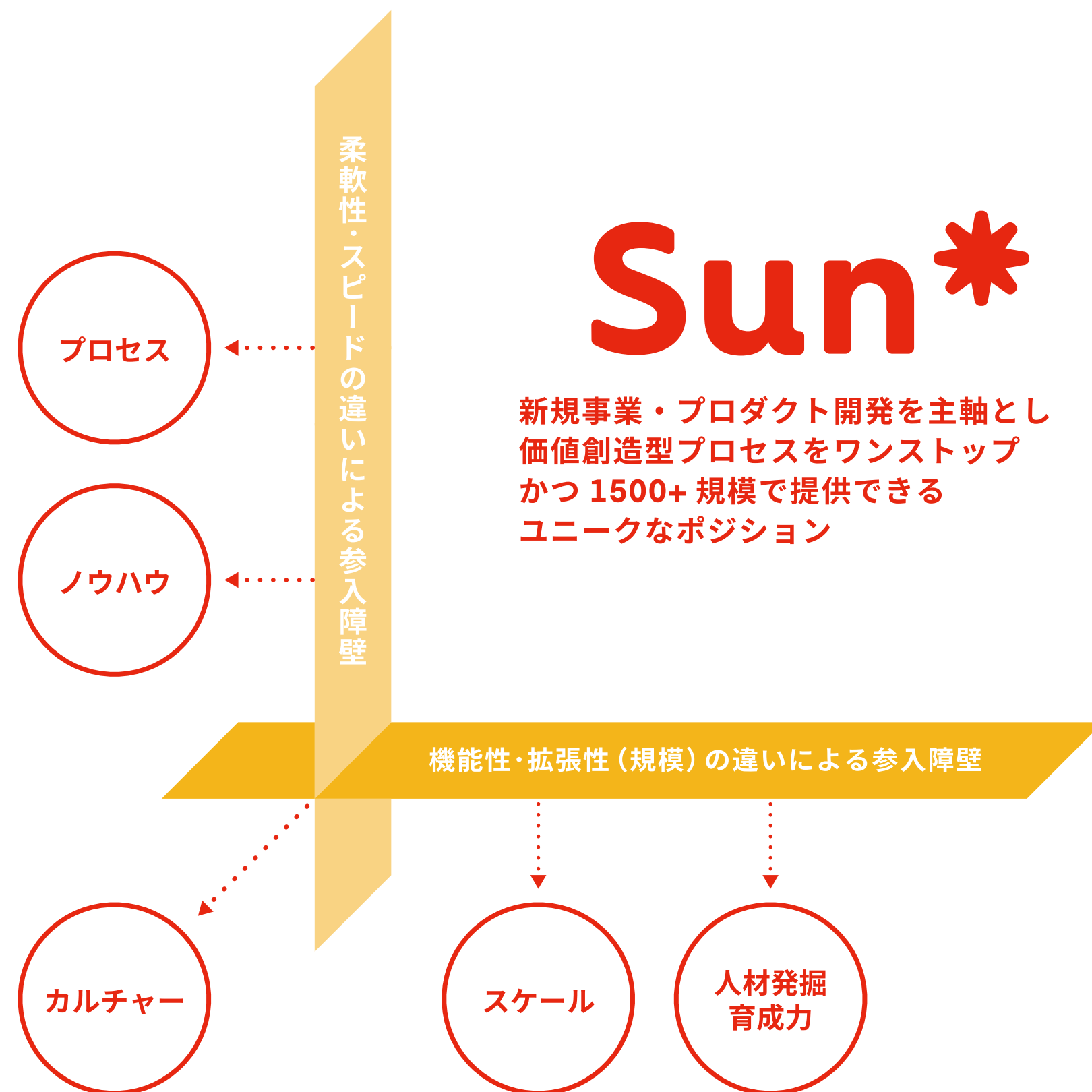


国内民間IT市場規模は今後も増加傾向。  
中でも、これまで全体の22.5%にとどまっていた  
新規ビジネス投資予算は3年後には33.7%に増加し、  
デジタルイノベーション市場規模は4.5兆円になると推計。

- (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。

## 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

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



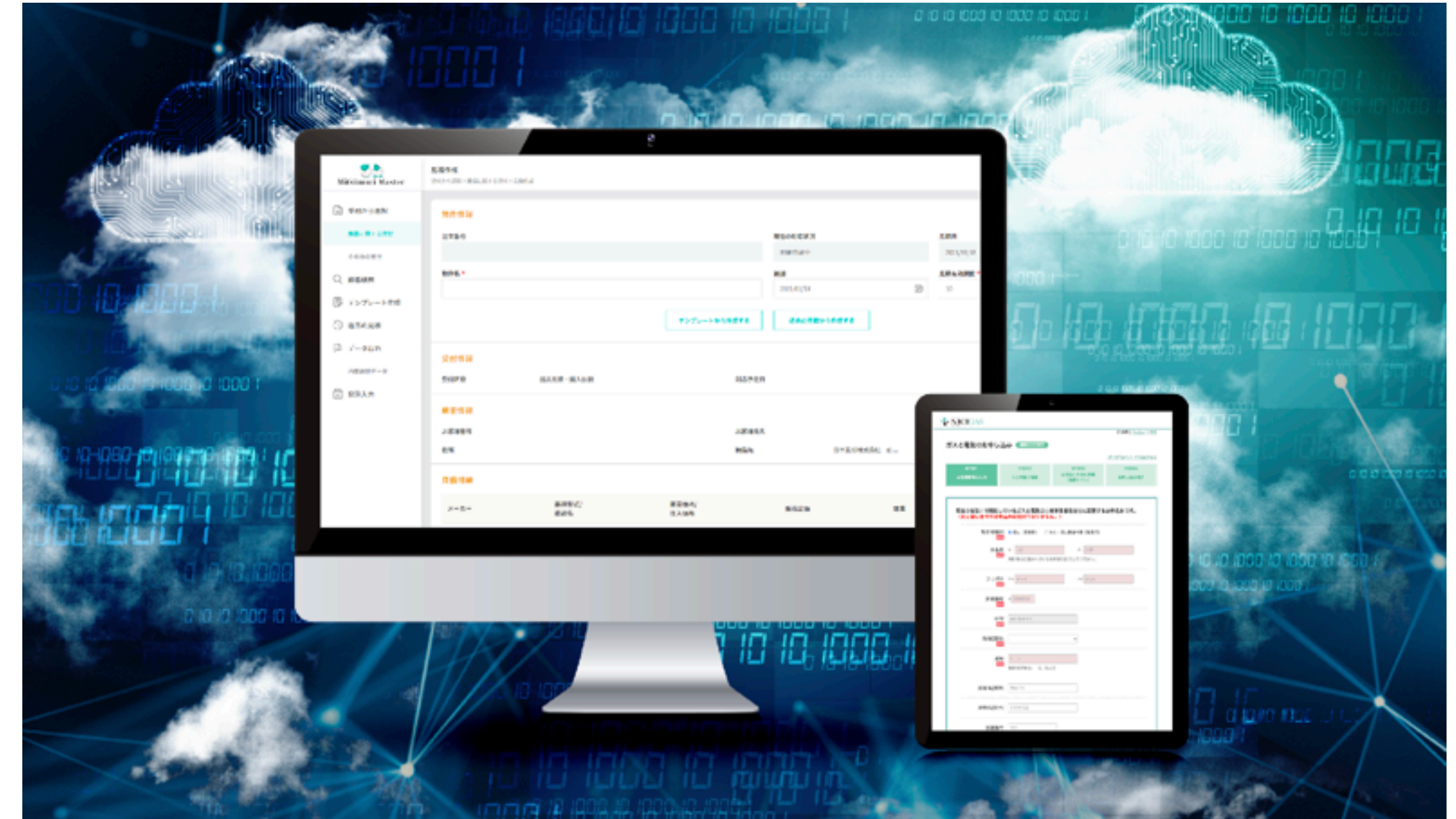
## 2020年12月期のDX/新規事業開発支援の一例：日本瓦斯株式会社



ガスと電気のお申し込み受付管理システム他、4つの基幹システムを30人の体制で支援

# LPG業界のDXを牽引する「雲の宇宙船」をより活用していくための機能開発

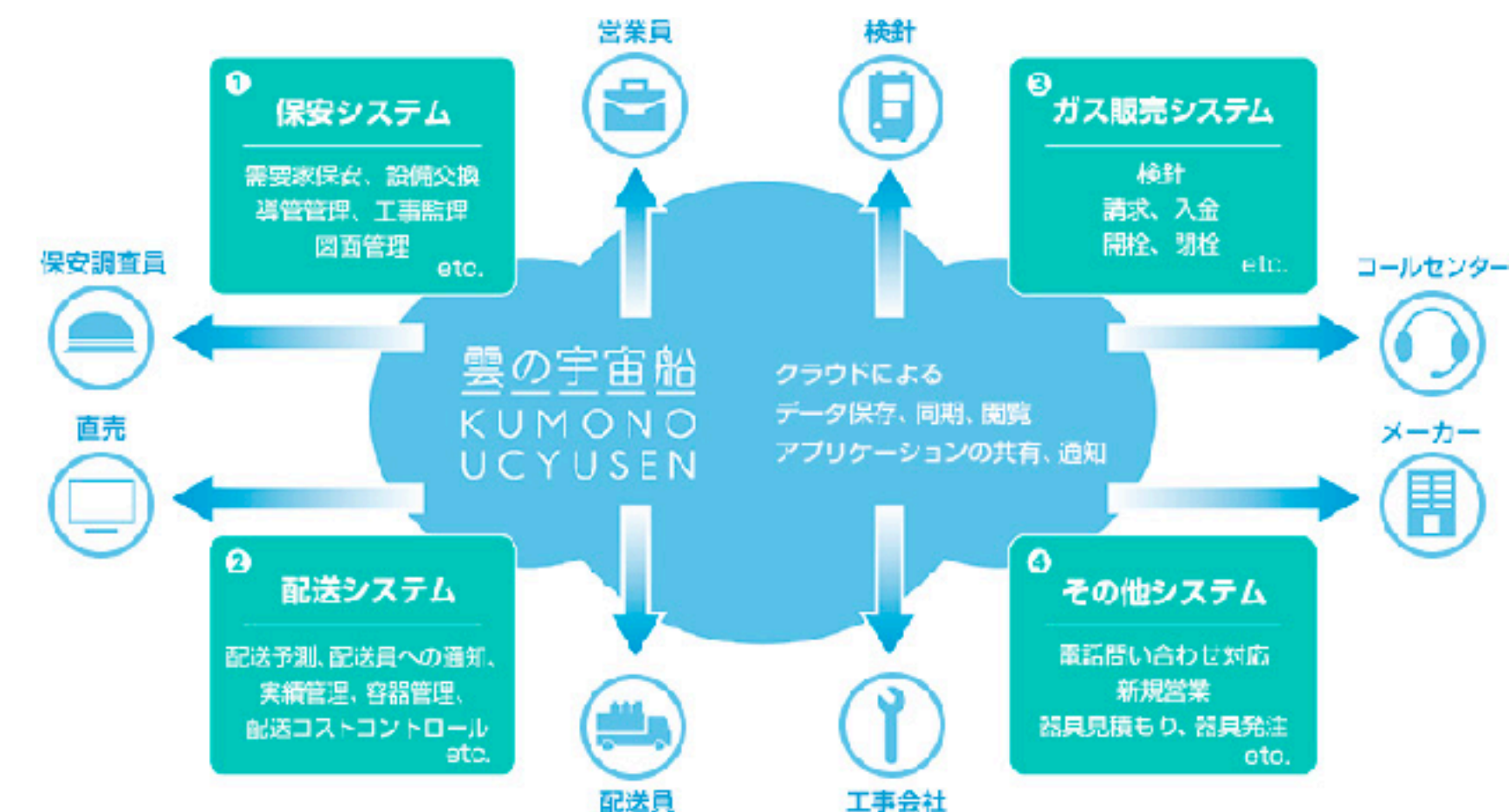
電気・ガス合わせて180万以上のユーザーを抱え、毎年その数を純増させているニチガス社。ユーザー数の増加と比例して業務量も増え、業務効率を改善させる課題が顕著に。Sun\*ではニチガス社のクラウド基幹システムである《雲の宇宙船》と連動する「申込み管理システム」「見積もり管理システム」「コールセンター業務の効率化システム」など4つの開発を支援。総勢30名を超える海外のエンジニアチームを構築し、複数プロジェクトを同時並行で長期間に渡ってご支援しています。



- 仕様書、要件定義作成
- 設計書作成
- UI/UXデザイン
- 実装（アプリ開発）
- インフラ構築

### Client Voice

『Sun\*には、スキルの高いエンジニアが揃っていて、キャッチアップやレスポンスが早いですね。また、言われた事をただ対応するのではなく、当事者意識をもって仕様の理解と精度向上に努め、何事も前向きに考えてくれるので助かっています。海外の開発チームを活用する際は、発注側もしっかりと体制を築く必要がありますが、Sun\*の日本側のPMが中心となりうまくコーディネートしてくれたことが、2年以上も安定的にプロジェクト推進できている要因だと思います。今後は、デザイン思考を活用し、ユーザー基点での事業開発・ビジネスグロースなども一緒にできればと思っています。』



雲の宇宙船とはニチガス社が開発したLPG業界の業務を効率化させるためのクラウドコンピューティングシステム。このAPIをベースにSun\*で申込み受付や見積もり管理システムの機能設計をし、Webやモバイルのアプリ化を支援。





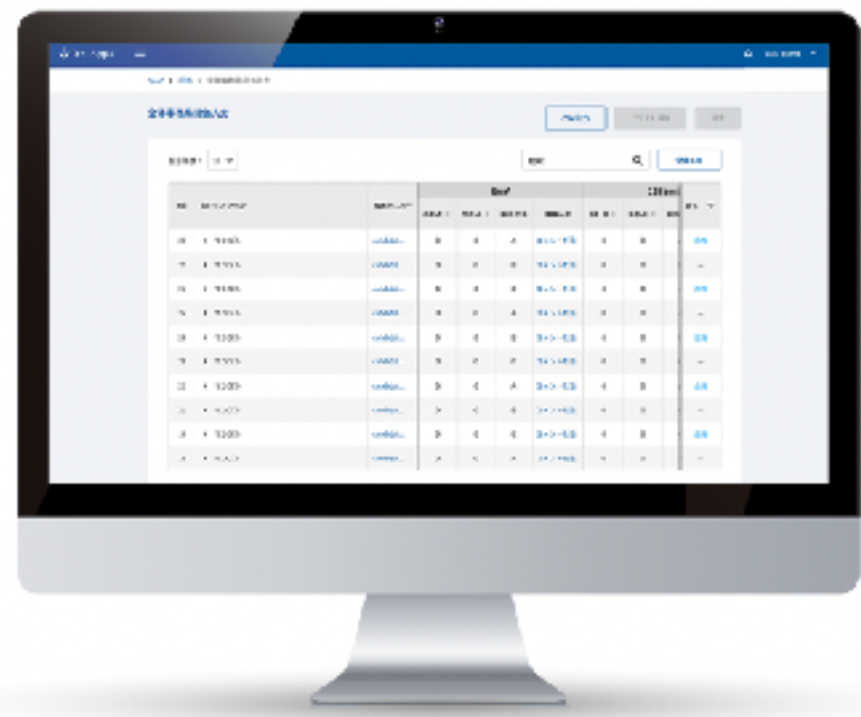
# 2020年12月期のDX/新規事業開発支援の一例：株式会社ゼロワンブースター

イントレプレナーアクセラレータープログラムの運営管理を強化する 0→1 Appsの開発支援

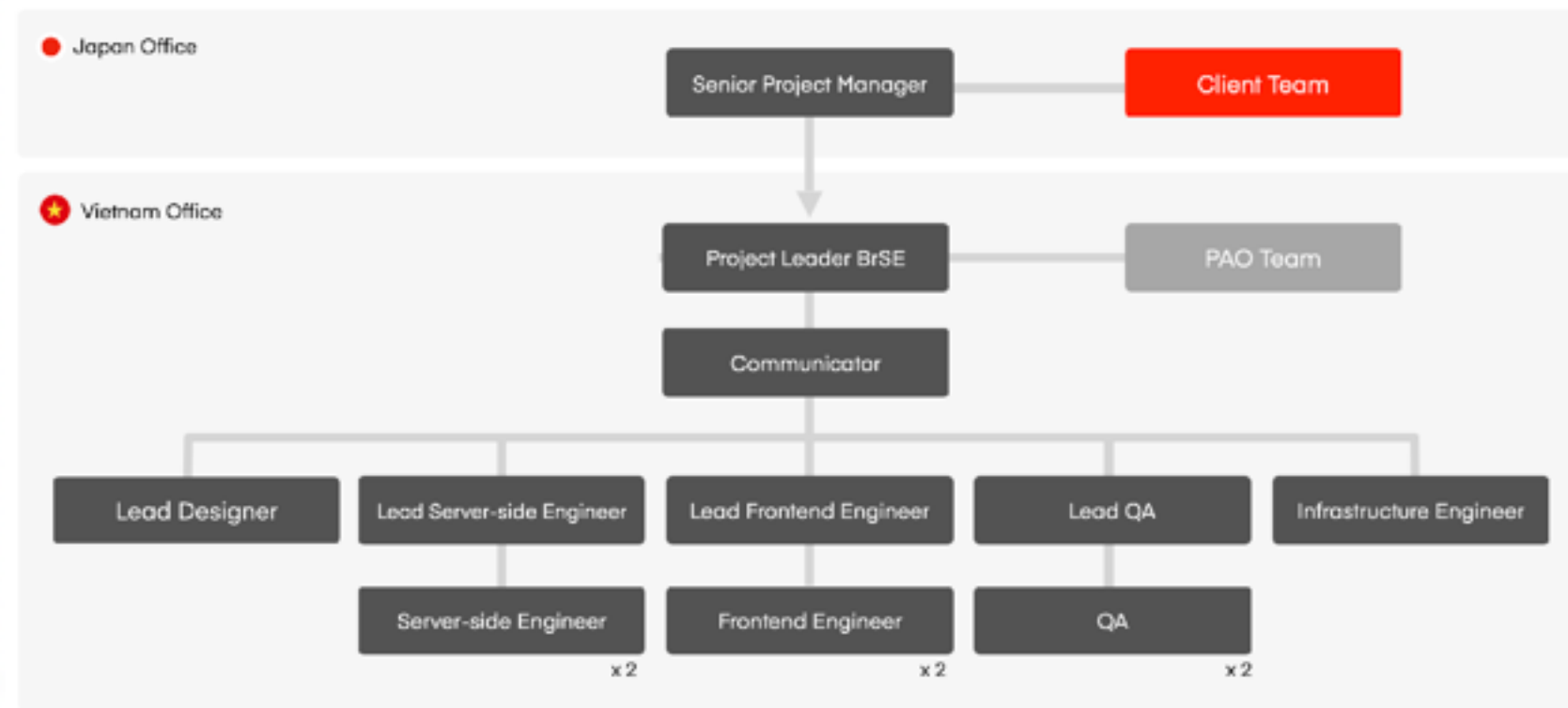
## エンタープライズ企業の 事業創造プロセスを可視化する

コーポレートアクセラレーターとして大企業とスタートアップの事業共創を支援するゼロワンブースター社。同社では大企業におけるイントレプレナー（社内起業家）の発掘・教育に力を入れており、大企業にイントレプレナーを増やすためのプログラム「イントレプレナーアクセラレータープログラム（IAP）」を推進。このIAPの運営管理を強化する「0→1Apps」の開発をSun\*で支援。

- 仕様書、要件定義作成
- 設計書作成
- UI/UXデザイン
- 実装（アプリ開発）
- インフラ構築



UXデザインもSun\*で支援。利用者の負担を軽減するためにこだわった書類選考の個別評価画面



開発体制図。日本拠点のシニアPMを中心にベトナム側では13名の開発チームで支援



IAPの業務効率を図るとともに、プログラム参加者のデータを蓄積し将来のビジネスへの活用を目指す

### Client Voice

『今回、初めての海外のエンジニアチームを活用した開発でしたが、自分たちでプロジェクトをマネジメントする体制では、期間内にプロダクトリリースできなかったと思います。Sun\*の熱心で丁寧なサポートがあった為、まずは要望していたものをつくる事ができたので、とても感謝をしています。今後も運用保守の中で改善していきたいです。今後はあまねく企業に利用してもらえるサービスにしていきたいと思っています。』



## 2020年12月期のDX/新規事業開発支援の一例：認定NPO法人ブリッジフォースマイル



寄付仲介プラットフォーム「[トドクン](#)」の開発

# “親を頼れない子どもたち”の自立支援を 全国に広げるためのプラットフォーム

「トドクン」は子どもたちへの寄付、無償提供を前提としたサービスのため、開発費を継続的に捻出していくことが難しいことが課題でした。Sun\*からクラウドファンディングによる資金調達を提案しプロジェクトは始動。コロナ渦においてバーチャルオフィスを活用するなど、企画から実装までを14人のチームで支援。

事業共創   仕様書、要件定義作成   設計書作成   UI/UXデザイン   実装（アプリ開発）

環境



E

Environment

社会



S

Social

ガバナンス



G

Governance

人権・地域社会への責任

Sun\*では「誰もが価値創造に夢中になれる世界」という企業理念に基づき、豊かな社会づくりに向けてESG（環境・社会・ガバナンス）の観点で様々な事業活動に取り組んでいます。



¥ 現在の支援総額  
**6,190,000円**

122%

目標金額は 5,000,000円

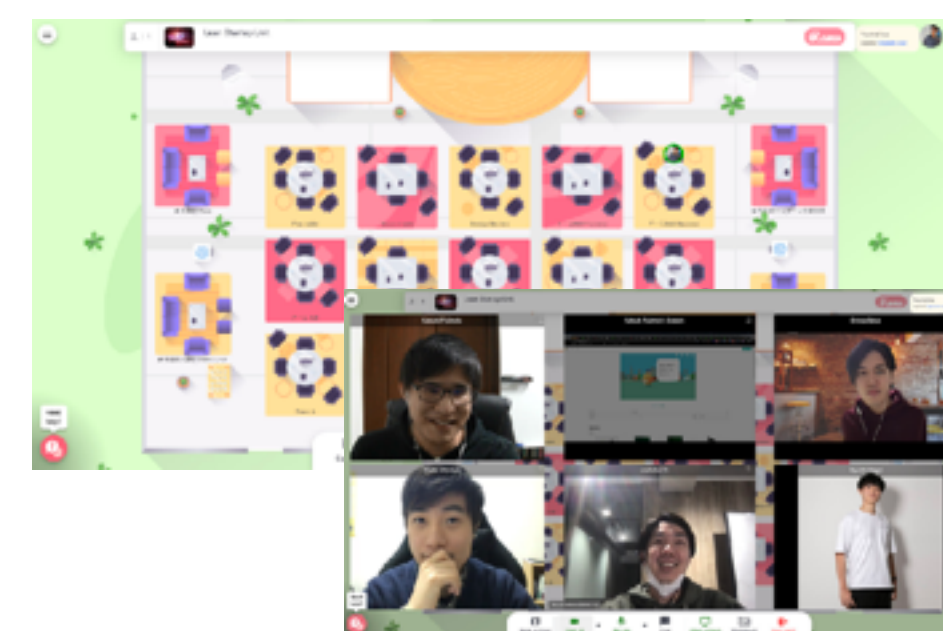
▲ 支援者数  
**309人**

◎ 事業終了まで残り  
**終了**

300人以上の方から寄付が寄せられたクラウドファンディング。この支援金の一部を開発資金に充てることでプロジェクトは無事に始動。支援者一人ひとりの思いを形にしたい、との思いを胸に開発を推進。



高校卒業と同時に施設を巣立つ高校3年生に、生活必需品のプレゼントを通して応援することができる



バーチャルオフィスremoを活用しメンバー同士がいつでも話しかけやすい状態を構築。コロナ渦でクライアントとは一度も顔を合わせることなく開発を完了。

### Client Voice

『私たちの「予算は少ないのに、やりたいことが多すぎる」というわがままな要望にもしっかり耳を傾けてくださり、実現に向けて様々な前向きな提案をしていただきました。スタッフの皆さんが、児童の問題に興味を持ち、一緒に解決しようという気持ちで誠意をもって取り組んでくださったことがとても嬉しかったです。その素晴らしい技術をぜひ、社会のために活かしていただきたいです。』



## 2020年12月期のDX/新規事業開発支援の一例：その他多数



### トラック輸送を担う物流事業者向け配車支援

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



### スポーツデータで人と社会を元気にする挑戦

株式会社エスエスケイ  
Smart League



### 有楽町エリアをもっと多様な個人が集まる場所に

三菱地所株式会社  
SAAI Wonder Working Community



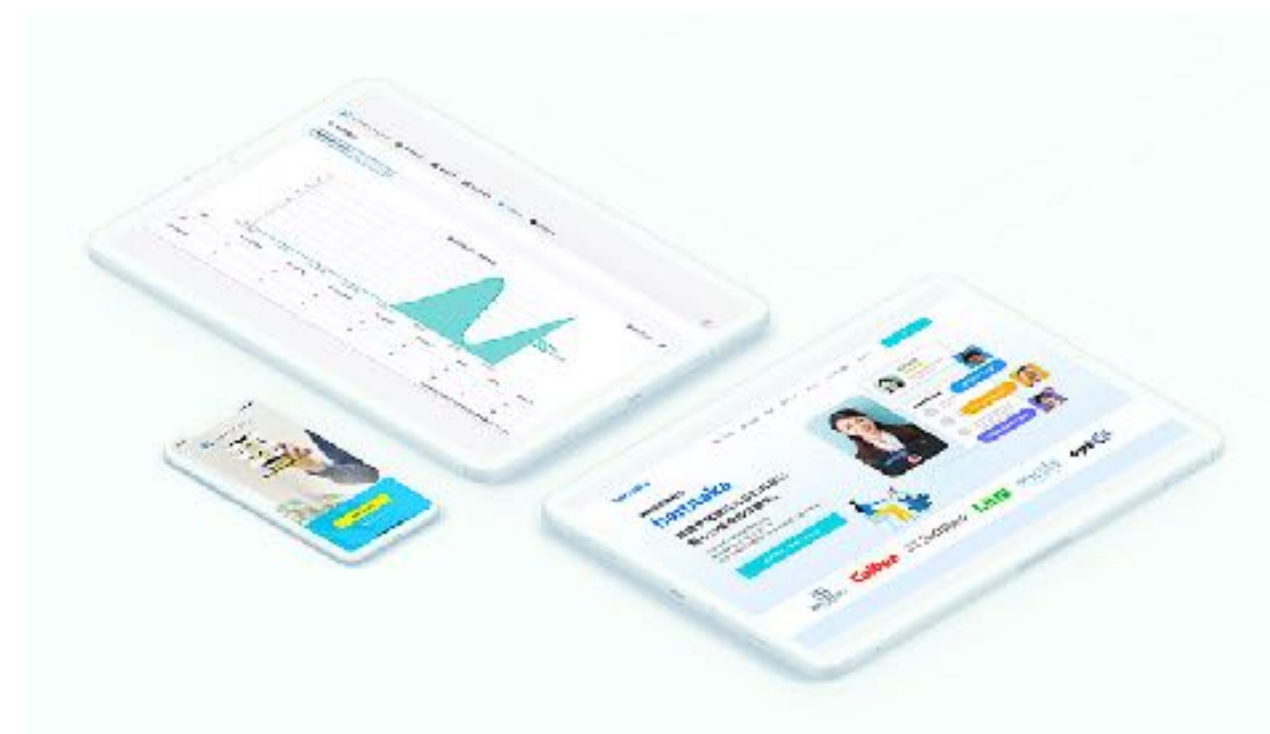
### オーダーメイドなライフスタイルを実現するアプリ

株式会社クラシコム  
北欧、暮らしの道具店



### 日本を代表する上野の文化芸術の価値を顕在化させる

上野文化の杜新構想実行委員会／LINE Pay株式会社  
TOKYO-UENO WONDERER PASS



### スタートアップスタジオで採用プロセスのDXを実現

株式会社ZENKIGEN  
HARUTAKA





**2**

**2020年12月期業績ハイライト**

## 決算概要

売上高・各利益は前回上方修正した業績予想値をさらに上回って着地。  
各利益は前年比で2倍近い成長を実現。

単位：百万円

	2019年 通期	2020年 通期	増減率	業績予想 2020/11/11開示	達成率
売上高	4,529	<b>5,367</b>	18.5%	5,307	101.1%
営業利益	474	<b>886</b>	86.8%	849	104.4%
営業利益率	10.5%	<b>16.5%</b>	—	16.0%	—
経常利益	486	<b>926</b>	90.7%	876	105.7%
純利益	410	<b>804</b>	95.8%	765	105.1%

# 高い売上高・利益成長性

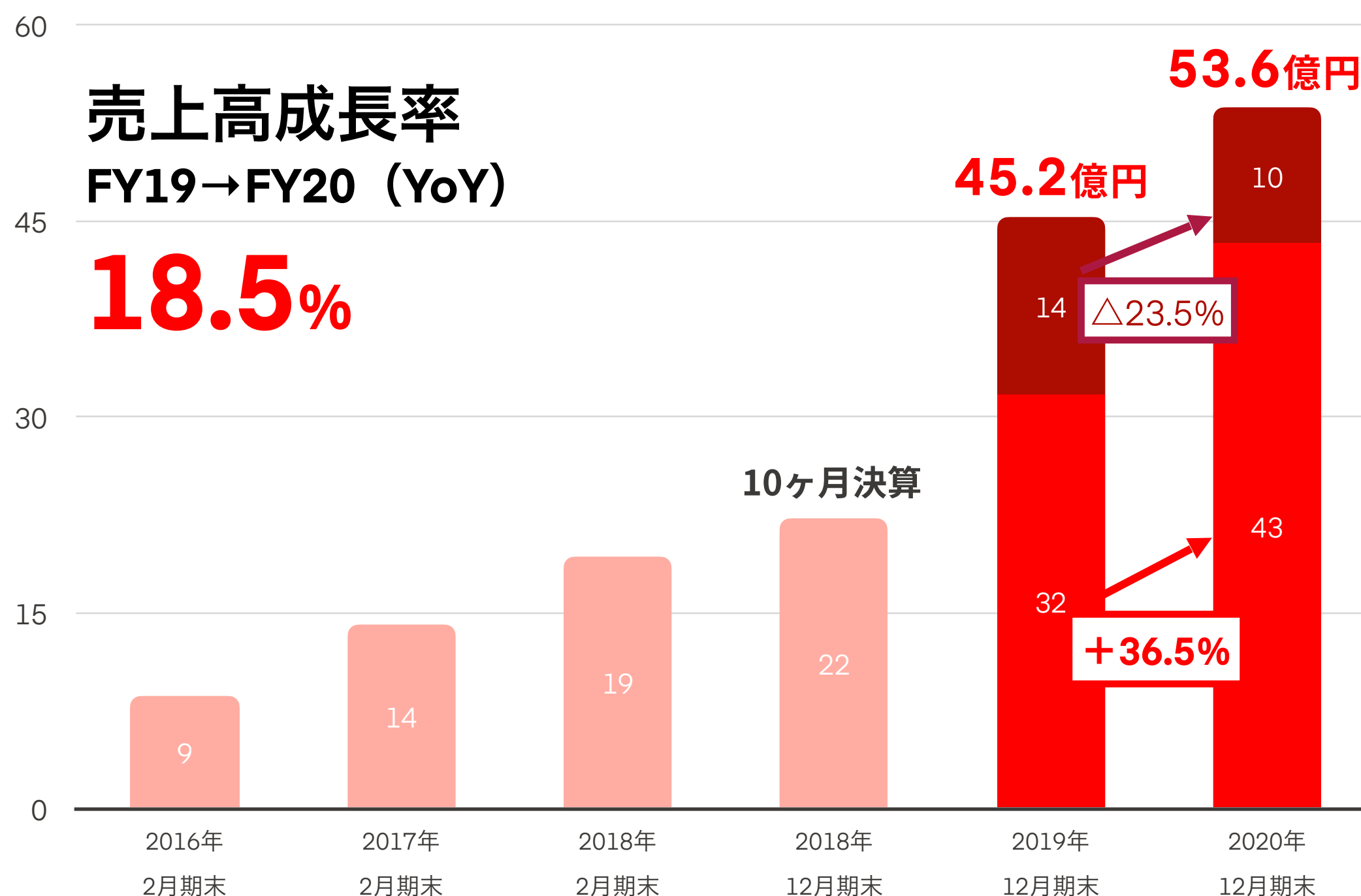
一部でコロナ影響を受けながらも、全体では高い売上高及び利益成長を実現。

■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

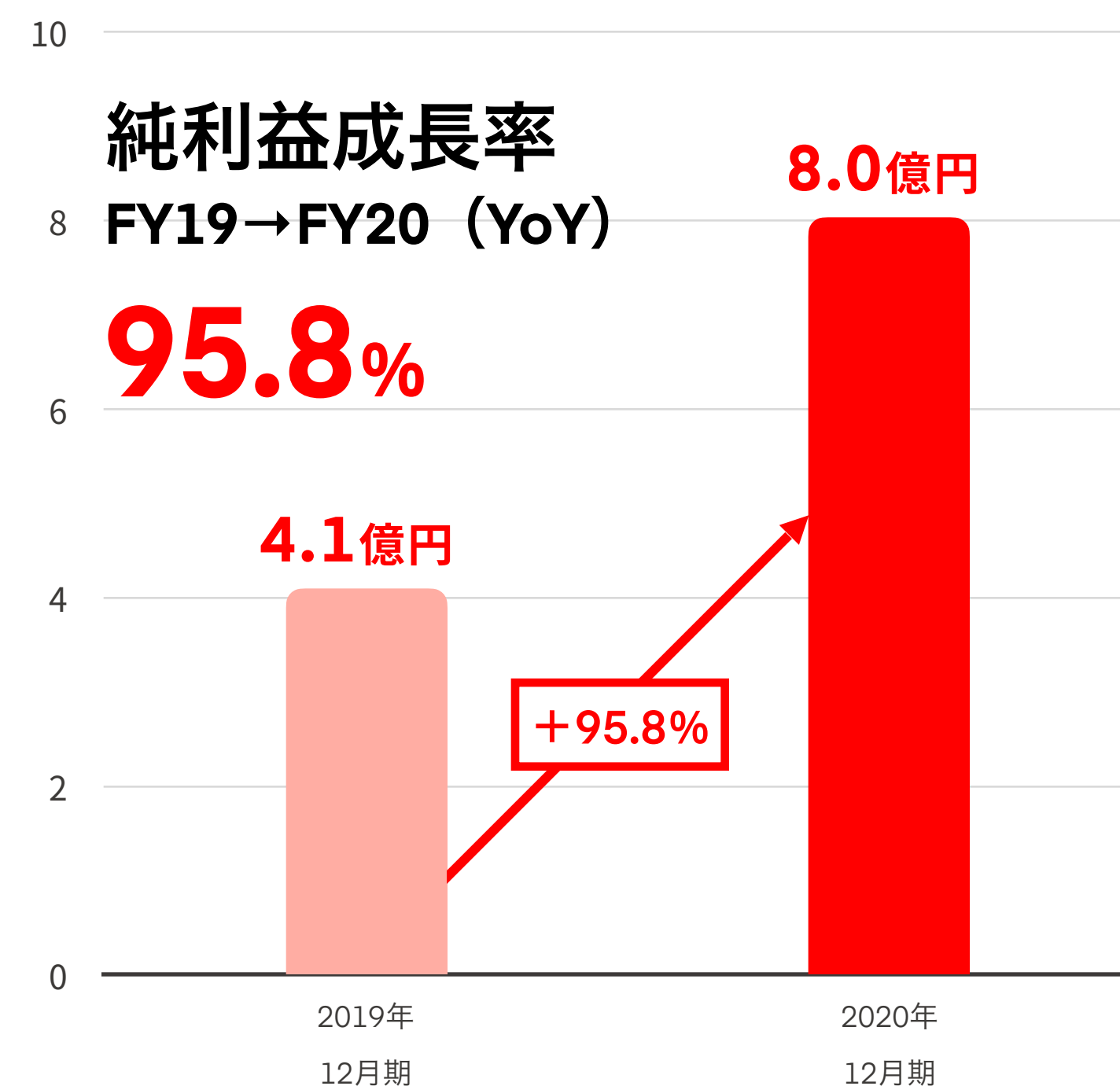
単位：億円

## 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。

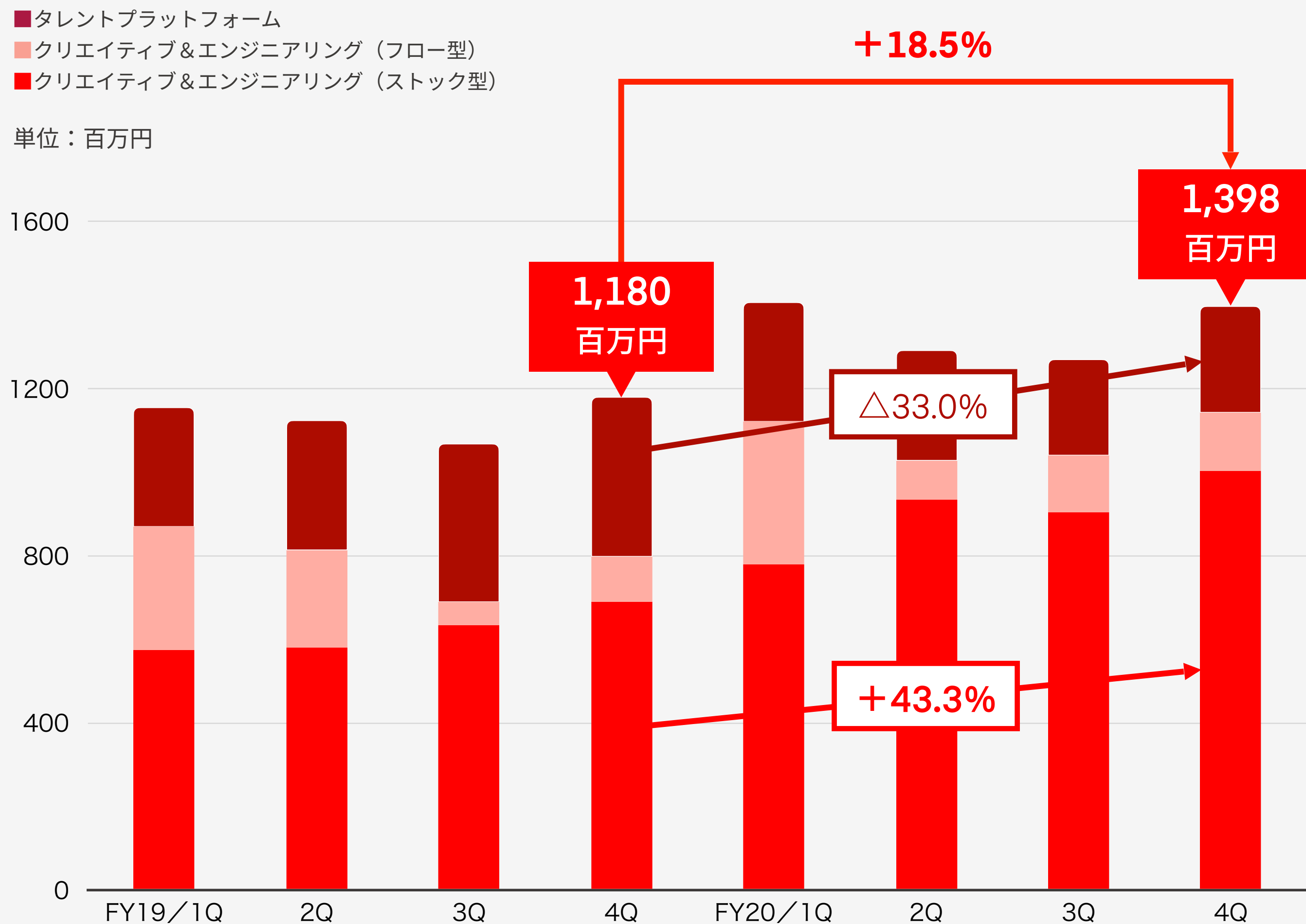
※ 2018年2月期以前の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

## 売上高（四半期推移）

FY20第4四半期の売上は  
1,398百万円（前年同期比+18.5%）

主力のクリエイティブ&エンジニアリングが  
前年同期比+43.3%と全体業績を牽引。  
クリエイティブ&エンジニアリングにおける  
ストック型<sup>(1)</sup>売上比率が上昇。

(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

- スtock型顧客数およびARPUの成長により、2021年12月期の発射台となる重要KPIの積み上げに成功。
- 国内人材の積極採用を行い、2021年以降の受注見込みに対する先行投資を実施。(19年末65名→20年末126名)

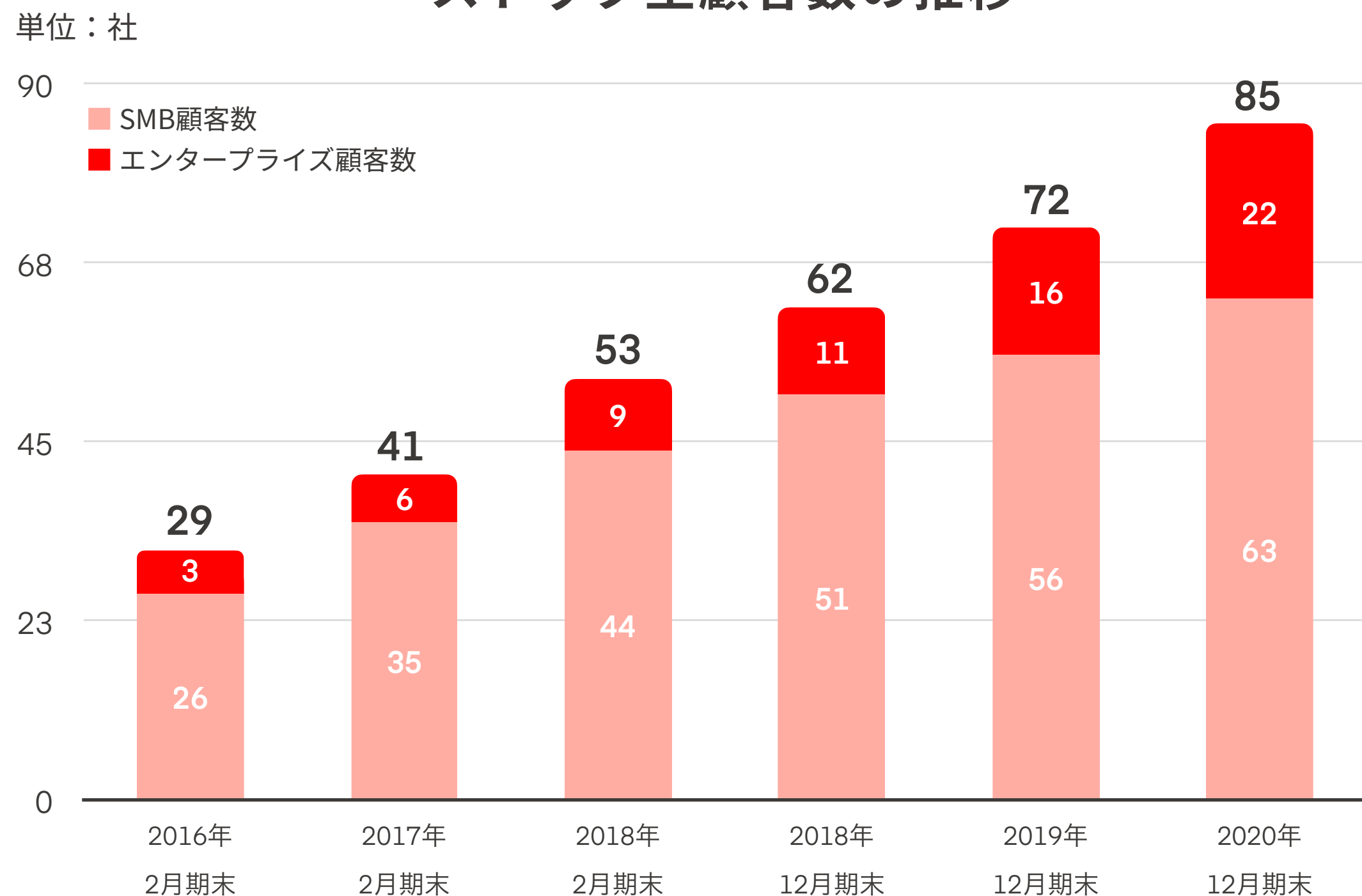
### タレント プラットフォーム

- 新型コロナウイルスの影響により、経験の浅い人材の求人ニーズは低迷しており、国内の育成型紹介は苦戦。
- 一方で即戦力人材のニーズは根強いいため、人員の配置転換を行い、サービスライン全体の業績は回復傾向に。

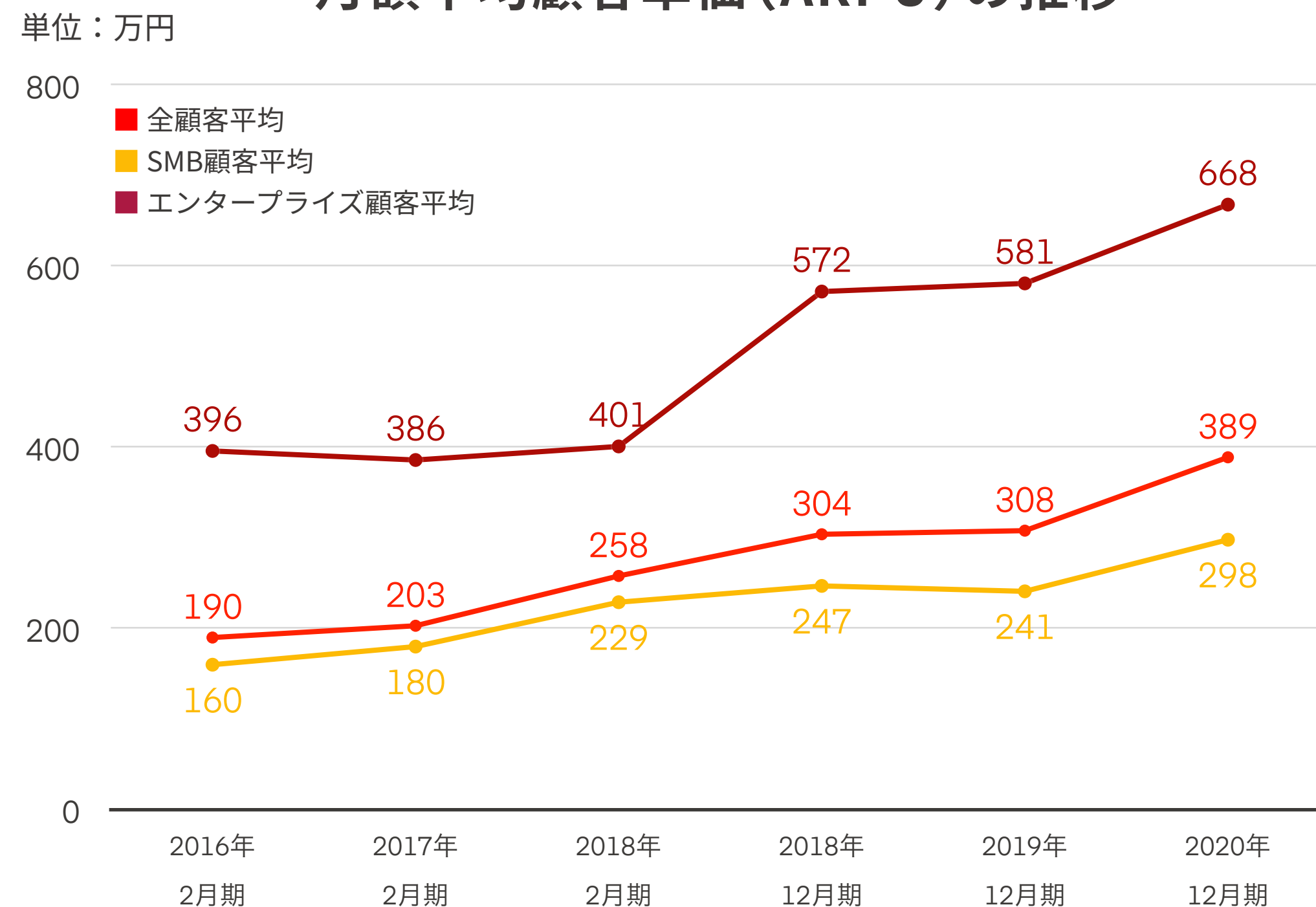
## 重要KPIの推移（年度）

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。  
 コロナ禍においても月次平均解約率<sup>(1)</sup>は変わらず3.62%で推移。

### ストック型顧客数の推移



### 月額平均顧客単価（ARPU）の推移



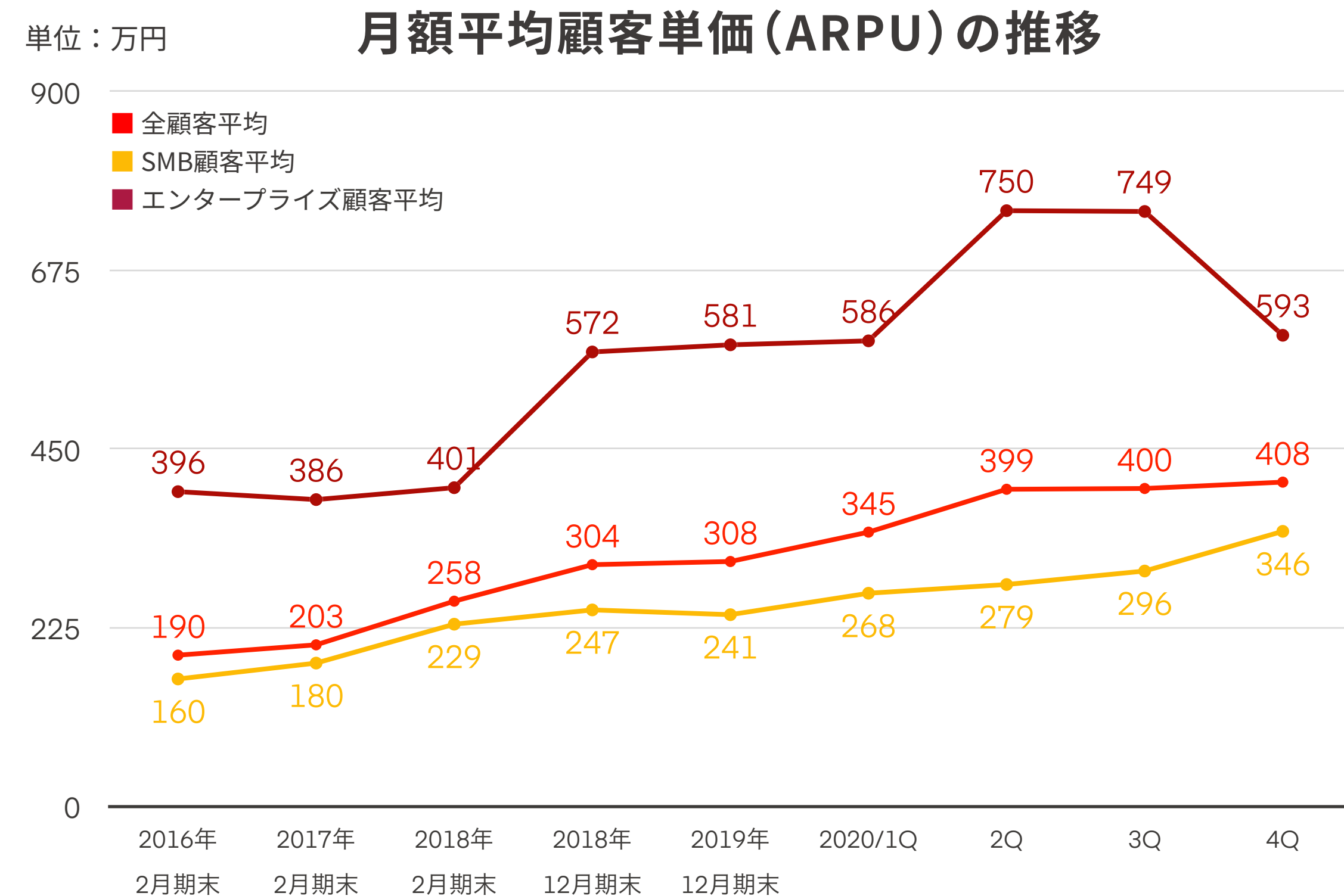
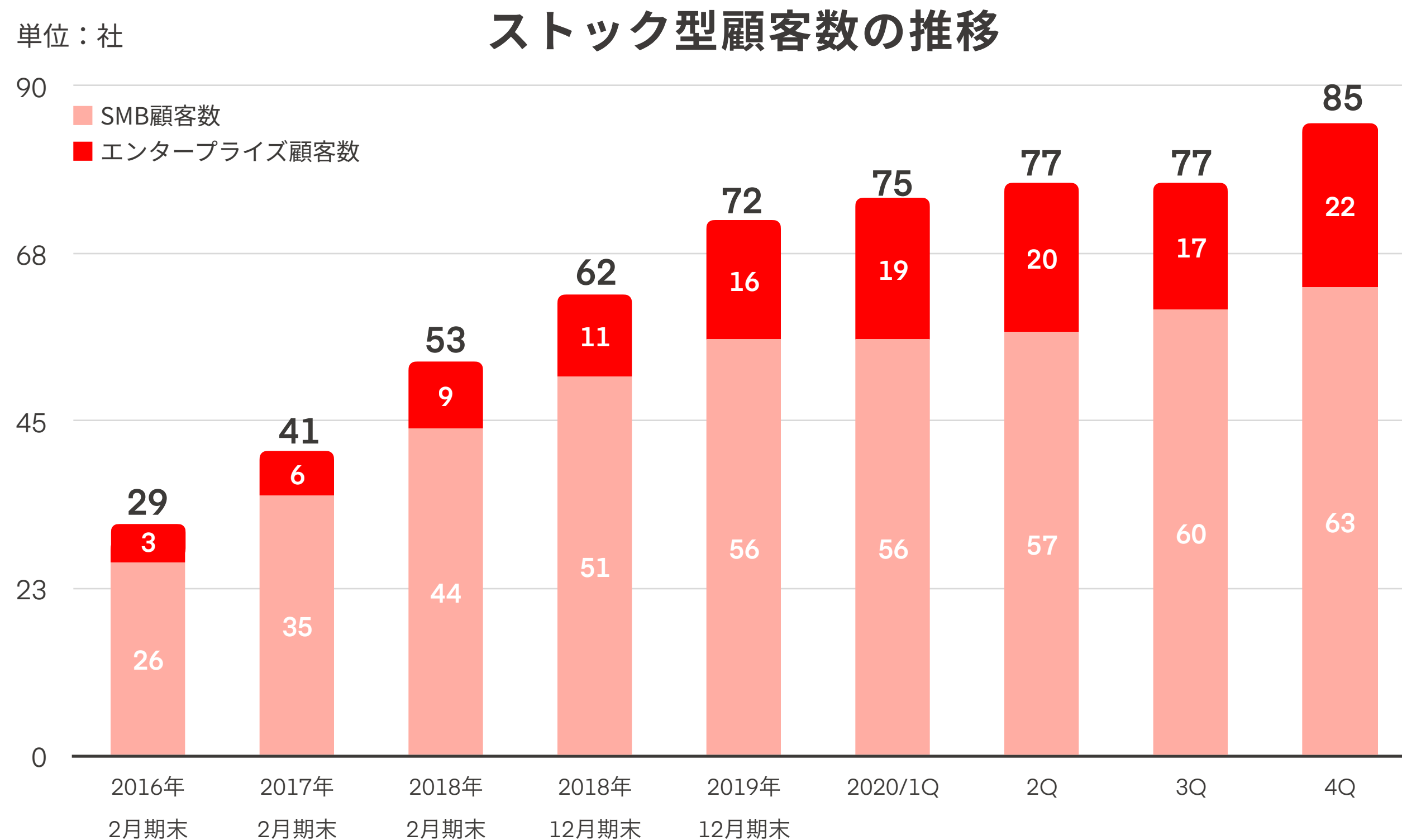
**エンタープライズ**：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業  
**SMB**：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

(1) 2015年1月から2020年12月までの72ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の72ヶ月の平均値



## 重要KPIの推移（四半期）

Q4のストック型顧客数は8社増加。エンタープライズ顧客単価はまだ分母が小さいため、SMBと比較するとボラティリティが大きいですが、全顧客平均のARPUは408万円と微増。



**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

- 2020年12月期末のストック型顧客数は85社。
- 2019年12月期末よりエンタープライズ顧客数は6社、SMB顧客数は7社増加し、ともに順調な増加。

## 月額平均顧客単価 (ARPU)

- FY20/4QのエンタープライズARPUは新規顧客増加により低下したが、SMBのARPU上昇により全顧客平均では増加。
- 年間では前年比で80万円上昇し、順調に成長。

## 貸借対照表比較

IPOによる資金調達および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80.7%となり財務基盤の安定性が向上。

単位：百万円

	2019年12月期末	2020年12月期末	増減額	主な要因
流動資産	2,949	<b>5,795</b>	2,846	IPO時の資金調達・利益計上による 現預金の増加
うち現金及び預金	2,383	<b>5,073</b>	2,690	IPO時の資金調達・利益計上による増加
固定資産	414	<b>448</b>	34	
資産合計	3,363	<b>6,243</b>	2,880	IPO時の資金調達・利益計上による 現預金の増加
流動負債	969	<b>1,010</b>	41	
固定負債	365	<b>215</b>	△150	
純資産	2,028	<b>5,017</b>	2,989	IPO時の増資・利益計上による増加
負債・純資産合計	3,363	<b>6,243</b>	2,880	IPO時の増資・利益計上による 純資産の増加
自己資本比率	60.5%	<b>80.7%</b>	—	

A decorative background featuring a large, light gray star with eight points in the center. Surrounding the star are numerous smaller, light gray circles of varying sizes, scattered across the page. The overall aesthetic is clean and modern.

**3**

**2021年12月期業績見通し**

## 業績予想の開示に関する当社のスタンス

当社では、これまで創業以来、常に高い理想を掲げて事業に取り組み、最良の機会を逃さぬように、時にはリスクを取り、様々な外部環境の変化にも柔軟に適応しながら高い成長を実現してきました。

今後も「誰もが価値創造に夢中になれる世界」の実現に向けて、これまでのスタンスは大きく変えることなく、中長期目線で飛躍的な成長を遂げていきたいと考えています。

業績予想は、開示時点で把握可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を多分に含んでいます。実際の業績は、様々な不確定要因の影響等により、見通しとは大きく乖離する可能性があります。

## 2021年12月期 連結業績予想

2021年12月期は、クリエイティブ&エンジニアリングにおけるストック型顧客数の増加およびARPUの上昇を前提とし、売上高・各利益ともに成長を予想。

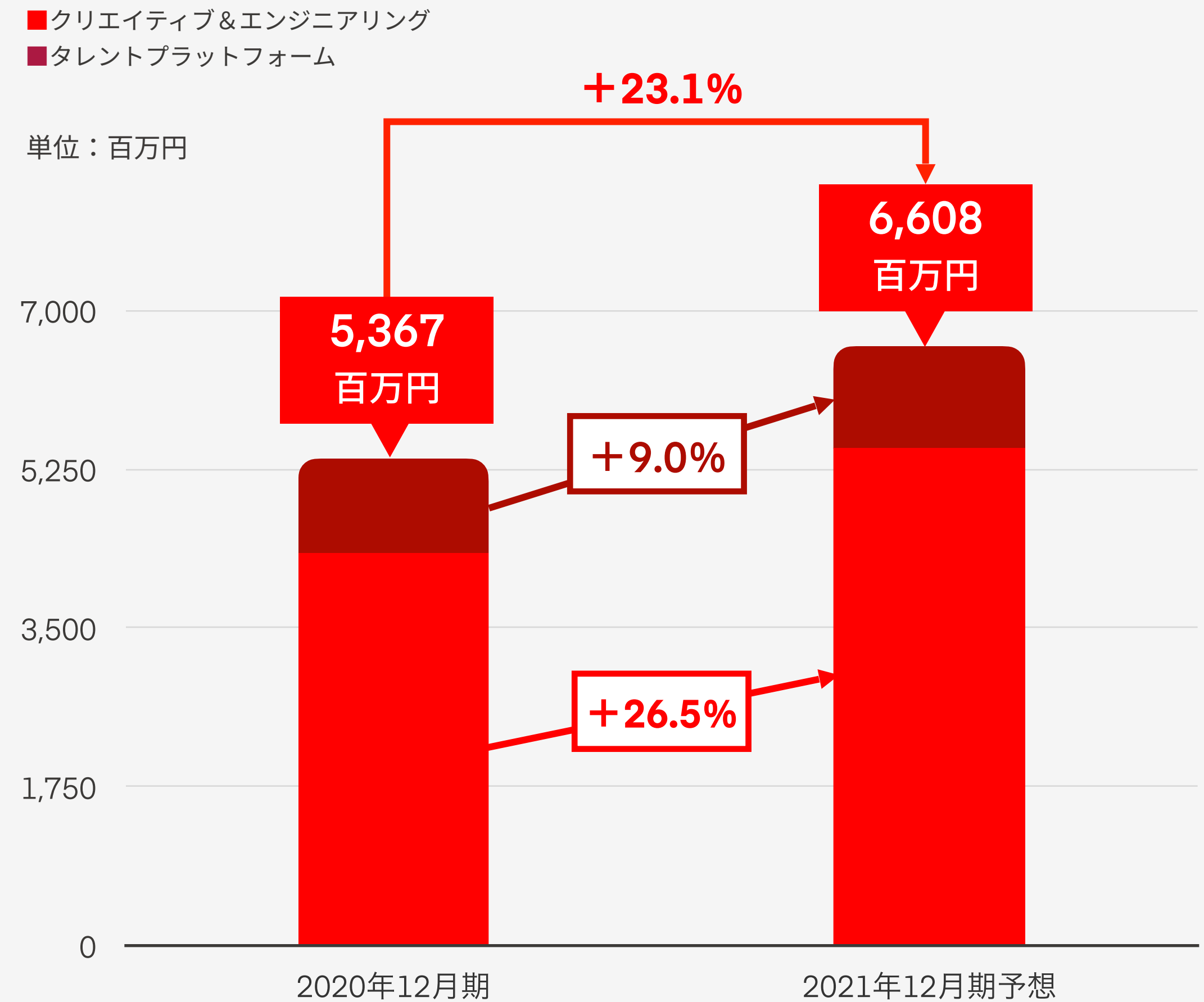
単位：百万円

	2020年 12月期実績	2021年 12月期予想	増減率
売上高	5,367	<b>6,608</b>	23.1%
営業利益	886	<b>1,100</b>	24.1%
営業利益率	16.5%	<b>16.7%</b>	—
経常利益	926	<b>1,153</b>	24.5%
純利益	804	<b>983</b>	22.3%

# 売上高予想

2020年12月期の売上高予想は  
**6,608百万円（前年比+23.1%）**

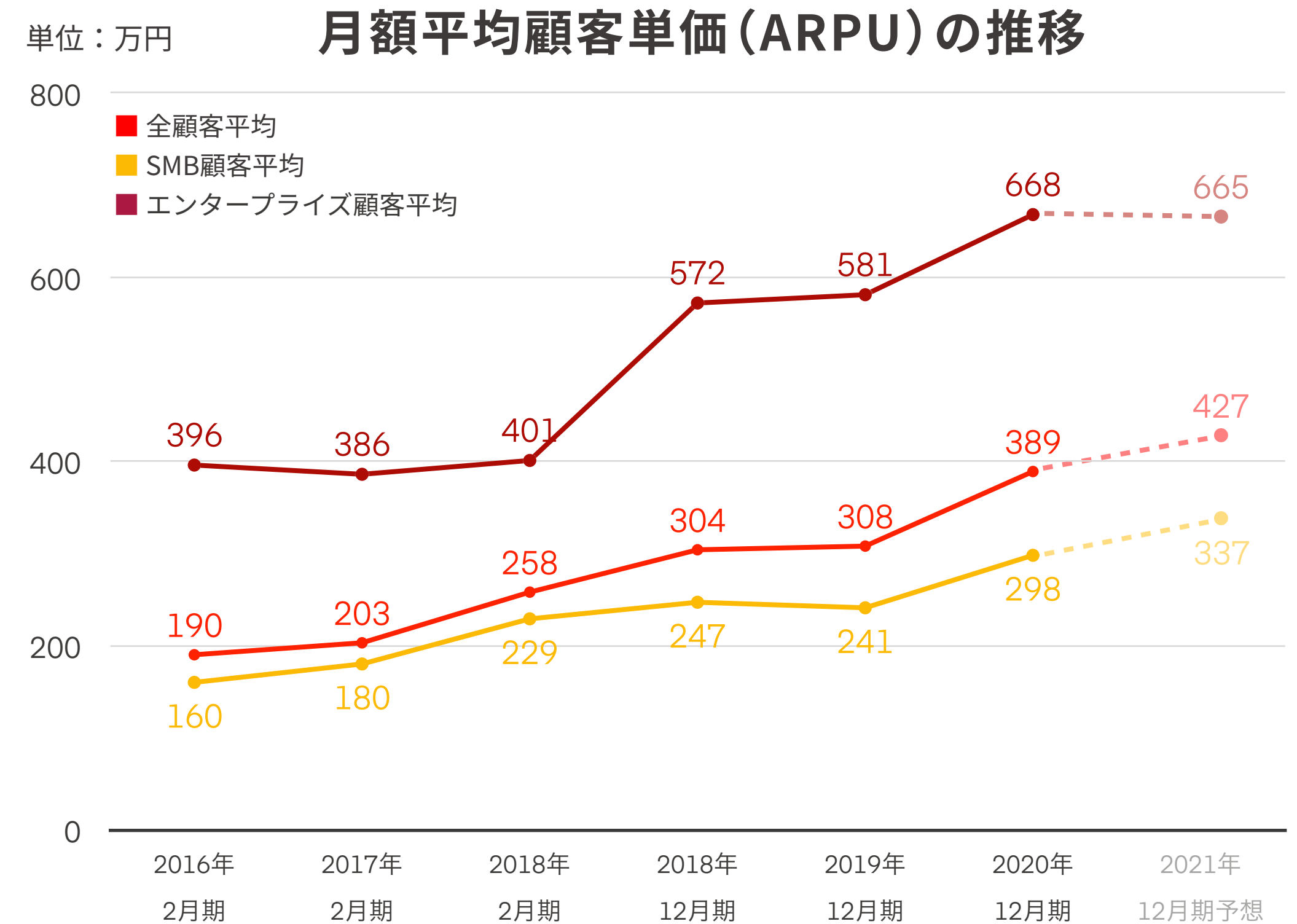
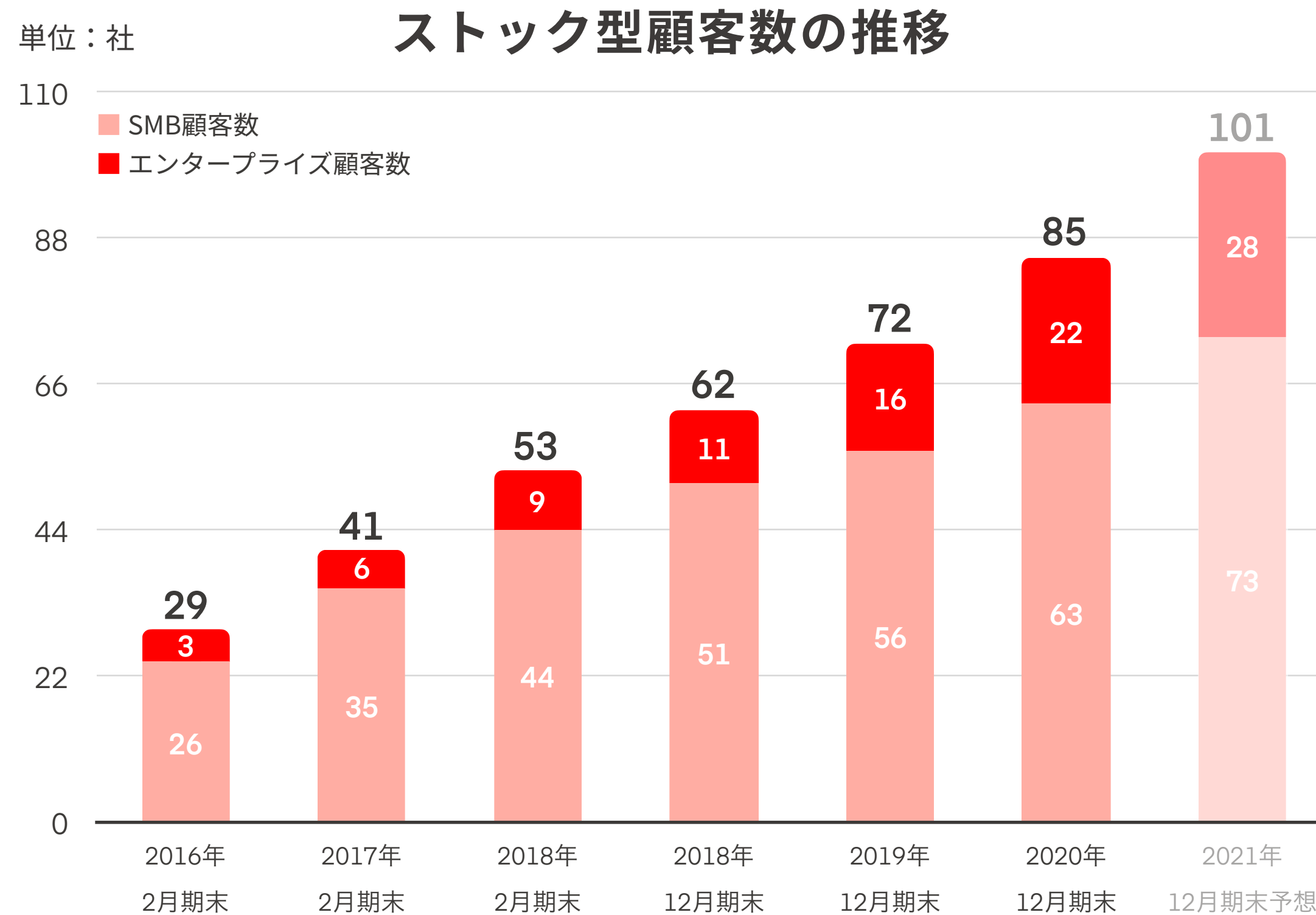
クリエイティブ&エンジニアリング：前年比+26.5%  
タレントプラットフォーム：前年比+9.0%





## 重要KPIの推移予想

2021年12月期末のストック型顧客数は16社増加の101社。  
 年間の全顧客平均ARPUは38万円増加の427万円を予想。



**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



A decorative background featuring a large, light gray star shape in the center, surrounded by numerous smaller, light gray dots of varying sizes scattered across the page.

# 4

## 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

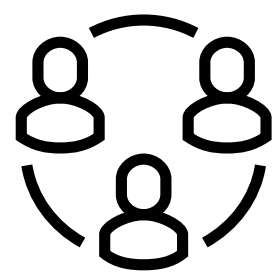


アライアンス  
による流入

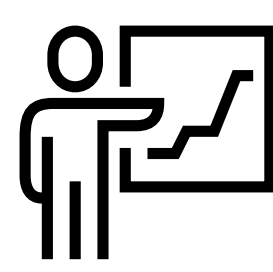


Webからの  
流入強化

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

## デロイト トーマツと新規事業開発支援領域での協業を開始

デロイト トーマツ グループのデロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社 DTVSが開発中の新規事業開発支援デジタルツール「Startup Compass」において、Sun\*が顧客の事業創出における仮説検証を支援し、新規事業開発の実現可能性を高めていきます。

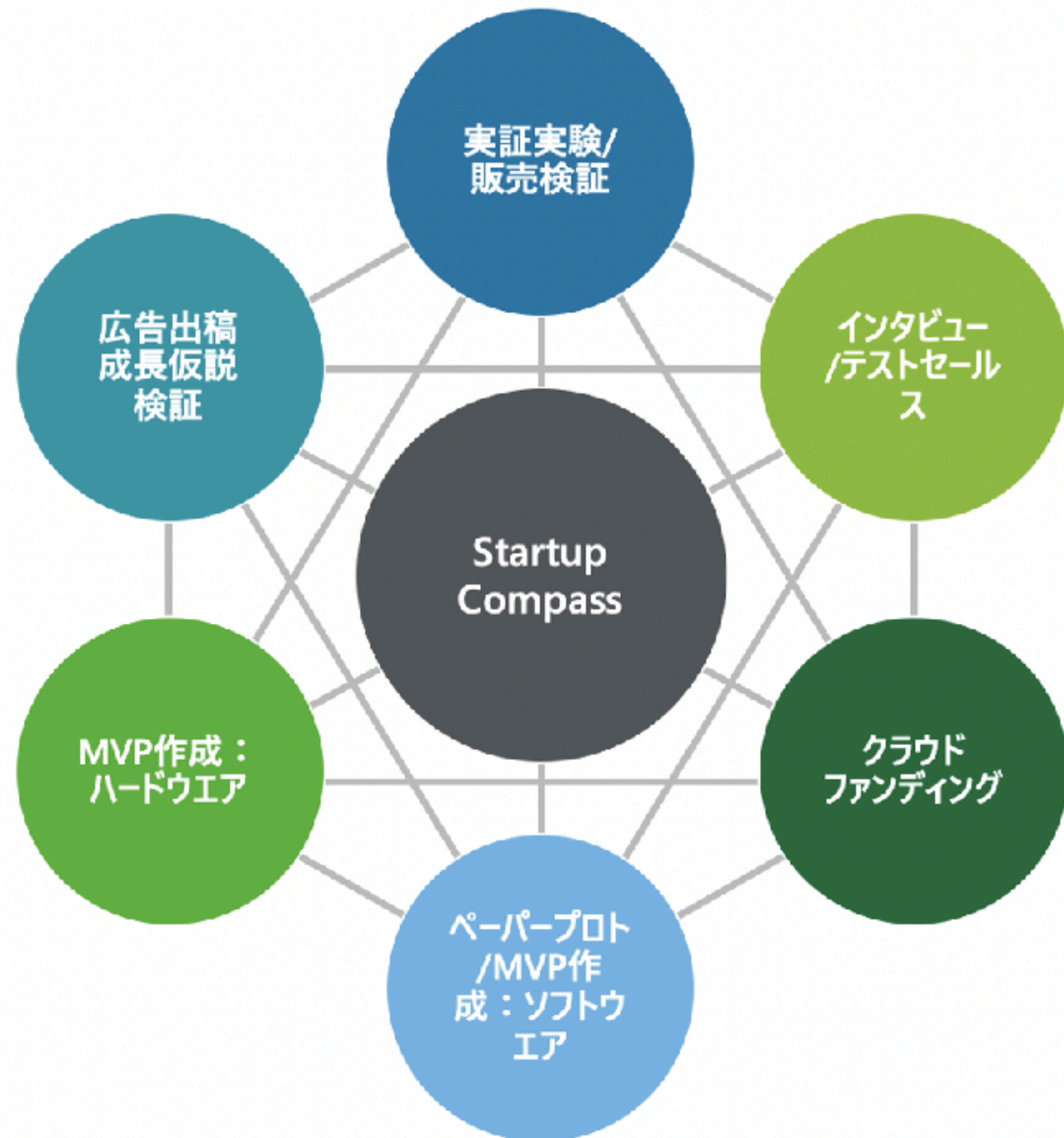


### Startup Compass

大企業の新規事業担当者・責任者から、スタートアップの事業開発に関わる人たちまで、幅広く利用が可能な事業開発ツールです。新規事業開発の工程を、「アイデア創出」、「顧客・課題検証」、「製品・ソリューション検証」、「PMF（市場適合性）検証」、「Growth検証」の5つのフェーズに分け、各フェーズで確認・検証すべき事柄や重視すべきポイントを具体的に提示し、ユーザーがそれらを1つずつ間違いなく確認・検証して前に進めるようにガイドします。また、各フェーズにおいて、検証すべき仮説の構築を支援するだけでなく、仮説を検証する為の手法を具体的に提示し、さらに、そうした仮説検証に協力可能な専門企業の紹介を行います。

### DTVS デロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社

DTVSは、「挑戦する人とともに未来をひらく」をミッションに、ベンチャー企業・大手企業・官公庁／地方自治体等が協働し、数多くのイノベーションを生み出す世界を目指し活動しています。主な活動は、ベンチャー企業支援・大手企業イノベーションコンサルティング・官公庁向け政策提言／実行支援です。国内外5,000社のベンチャー企業との間でネットワークを有しており、得られた知見を大手企業向け支援に生かしています。



Startup Compassの仮説検証機能の例



## 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

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



デザイ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）



Aurel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

# 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



### 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2000人以上



### SCP

(Sun\* consulting Platform)

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

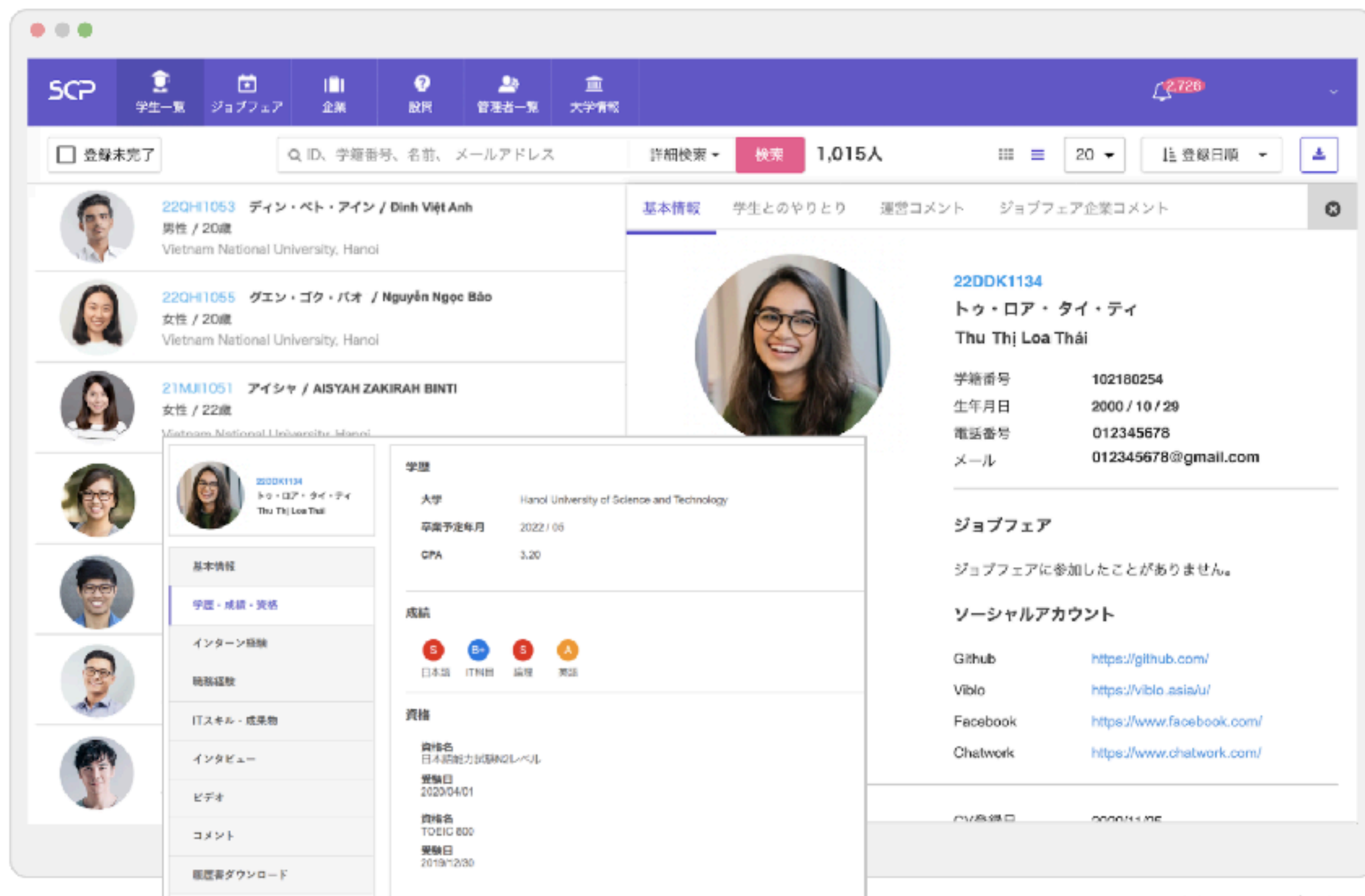
マッチング・スカウト機能

リリース済み  
学生の履歴書数1000人以上

# 2020年にローンチしたデータマネジメントシステム



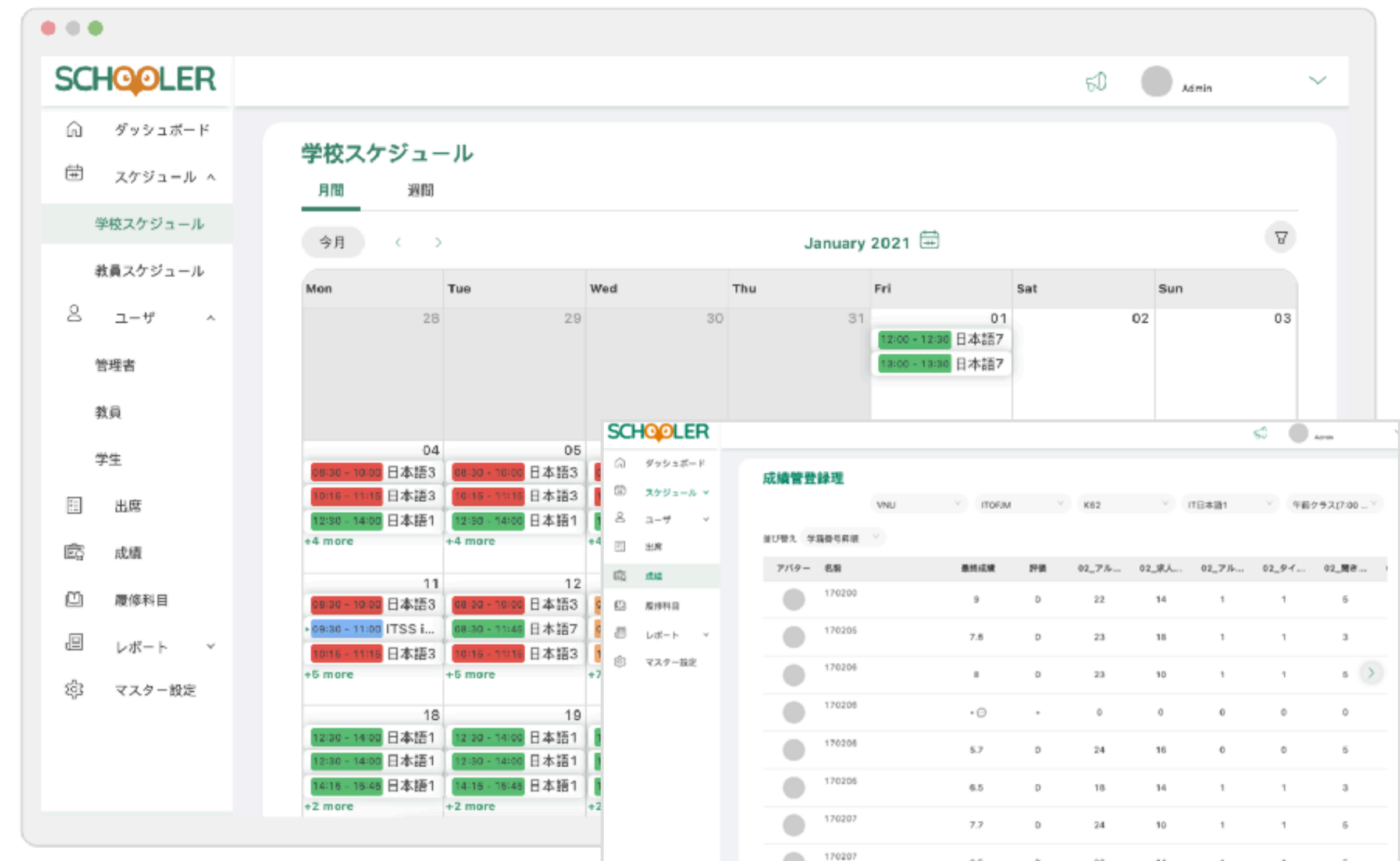
学生の履歴書をデータベース管理し  
就職支援を行うWebシステム



\*画面はイメージです



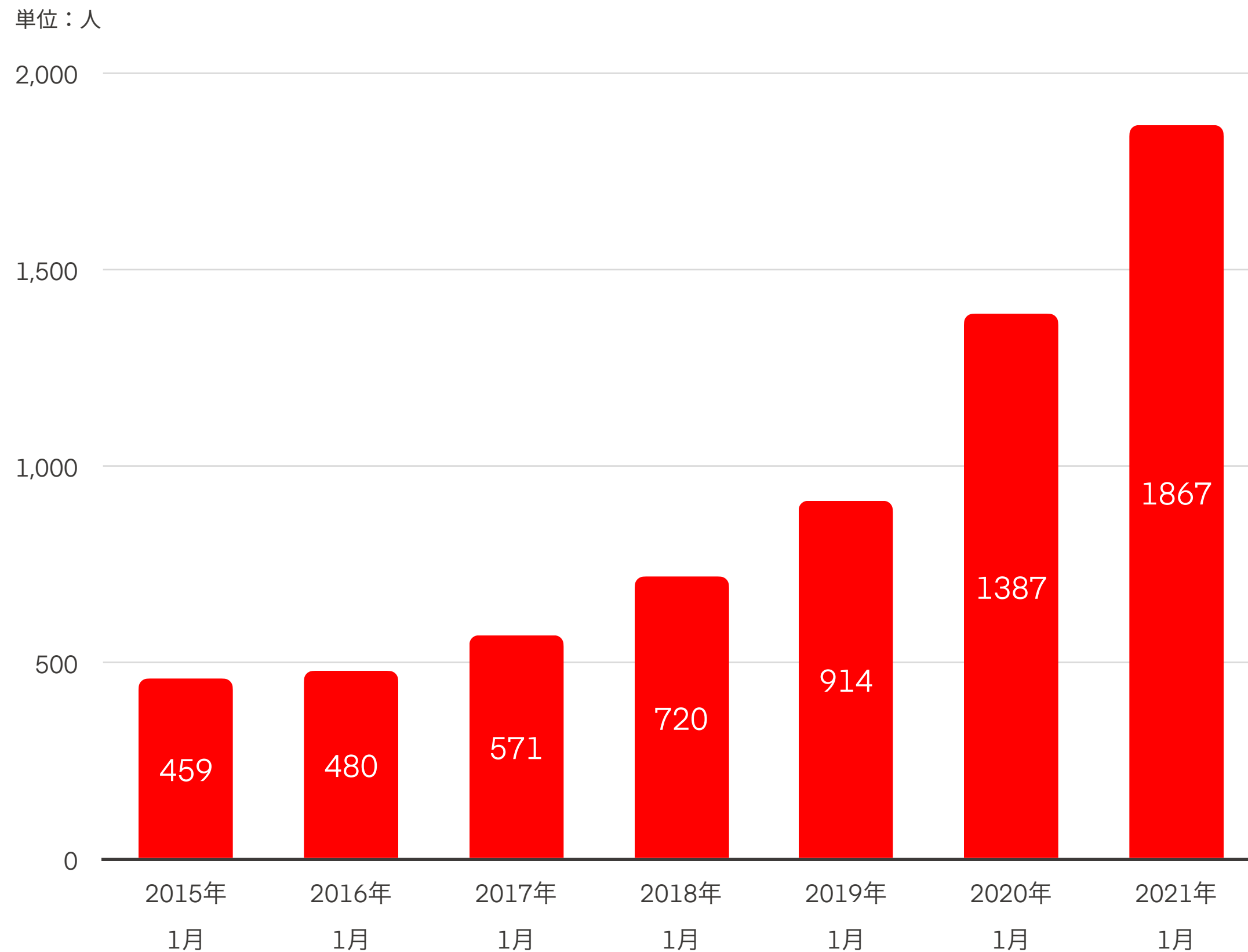
教育の体系化、見える化を可能にする  
ラーニングマネジメントシステム



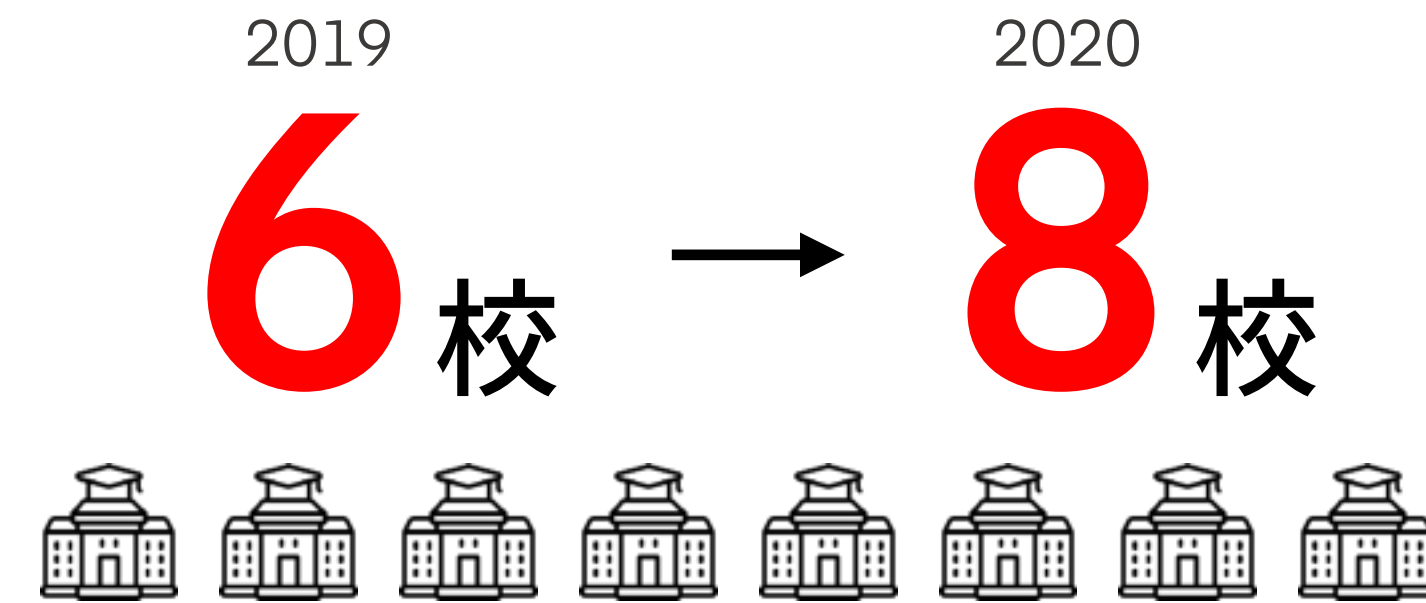
## 産学連携による価値創造人材育成の状況

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



## 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。

NOW

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

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大





**5**

**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。







## 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。



# 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。

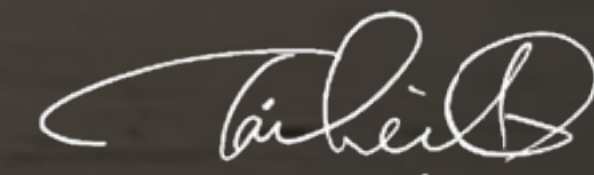
世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

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.**