

Sun*

2021年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2021.5.13



1. 事業概要
2. 2021年12月期第1四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) **88**社

月額平均顧客単価 (5) **439**万円

月次平均解約率 (6) **3.63%**

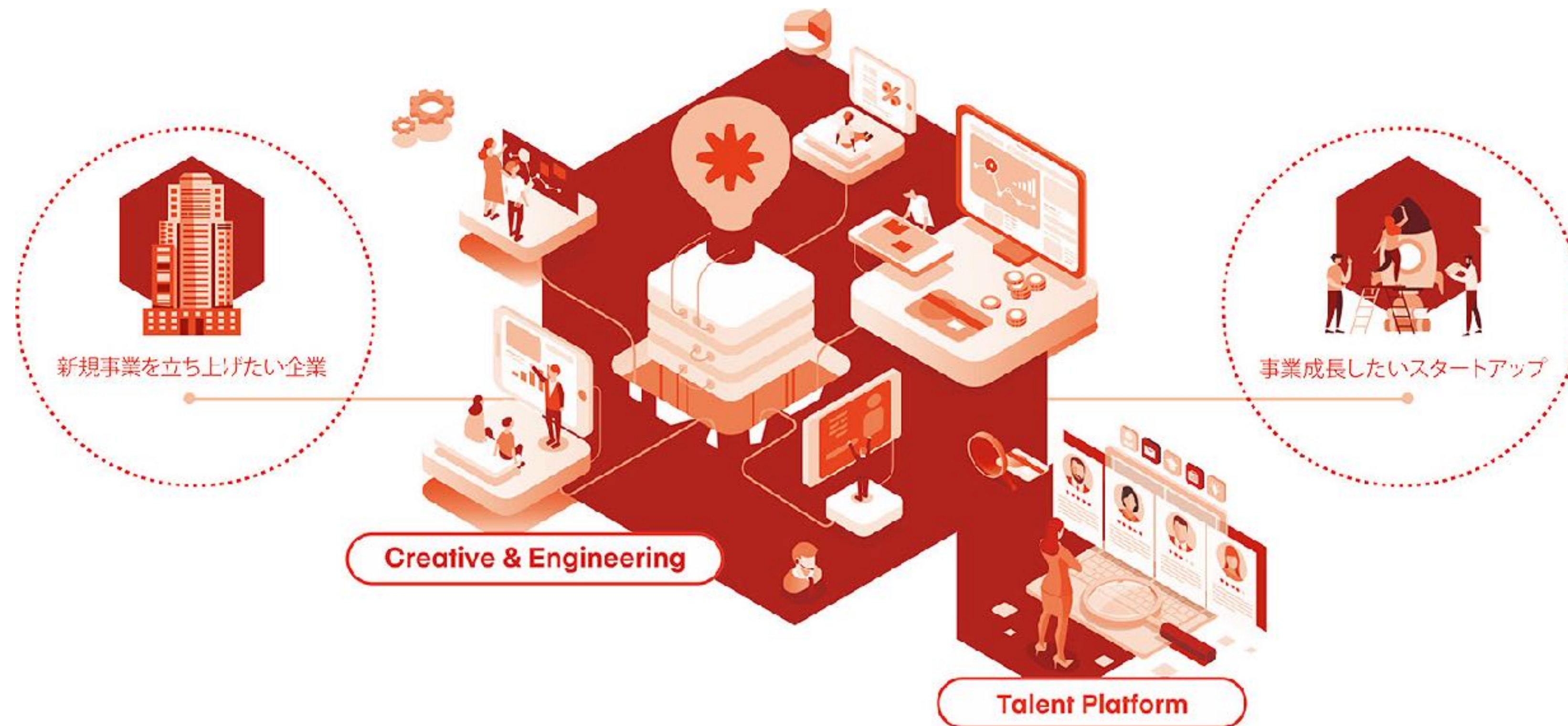
(1) 2021年3月末実績 (有期雇用等含む)
 (2) 2020年12月期実績
 (3) 2016年2月期から2020年12月期の年平均成長率

(4) 2021年3月末実績
 (5) 2021年12月期第1四半期累積実績
 (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

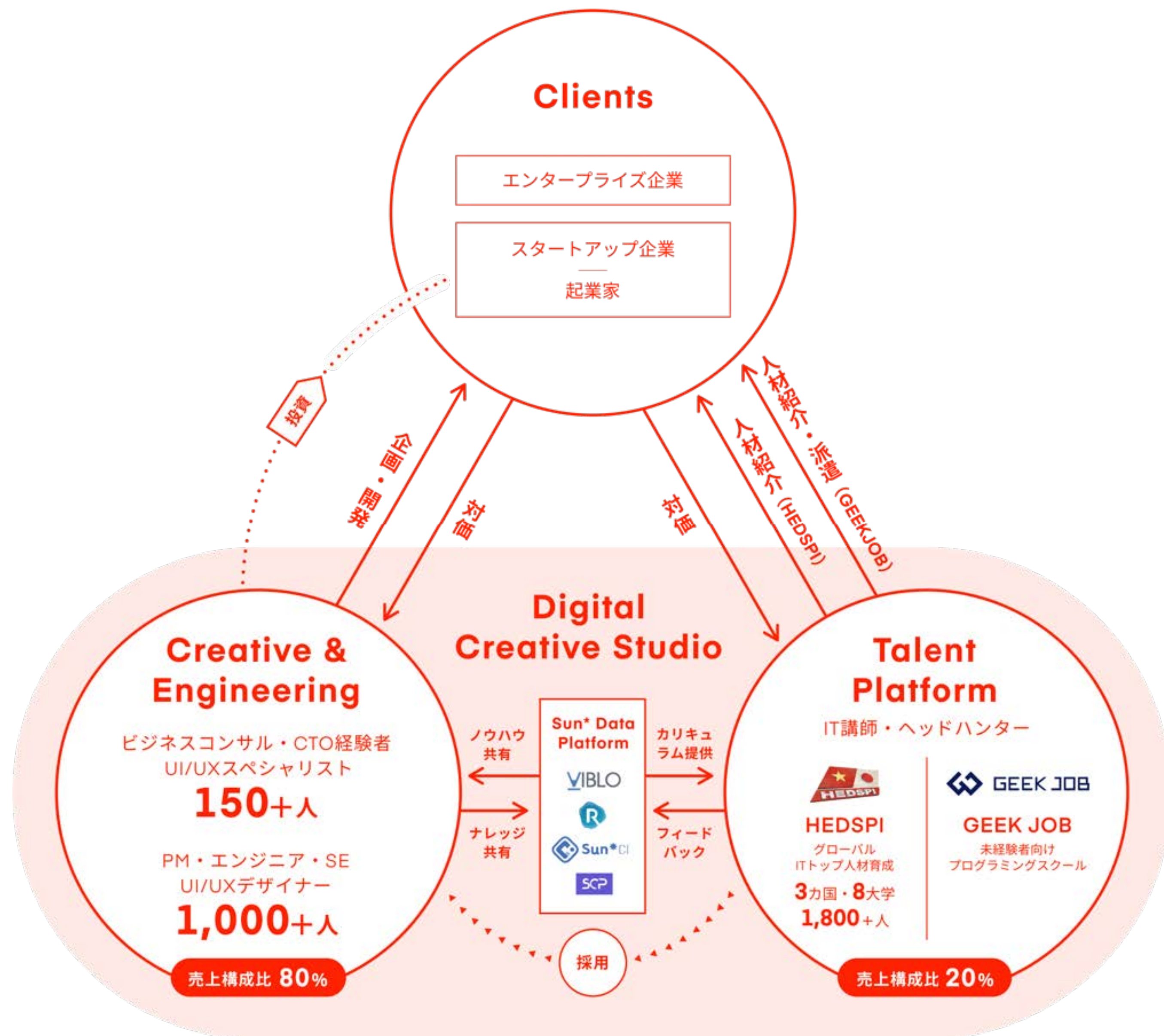
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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



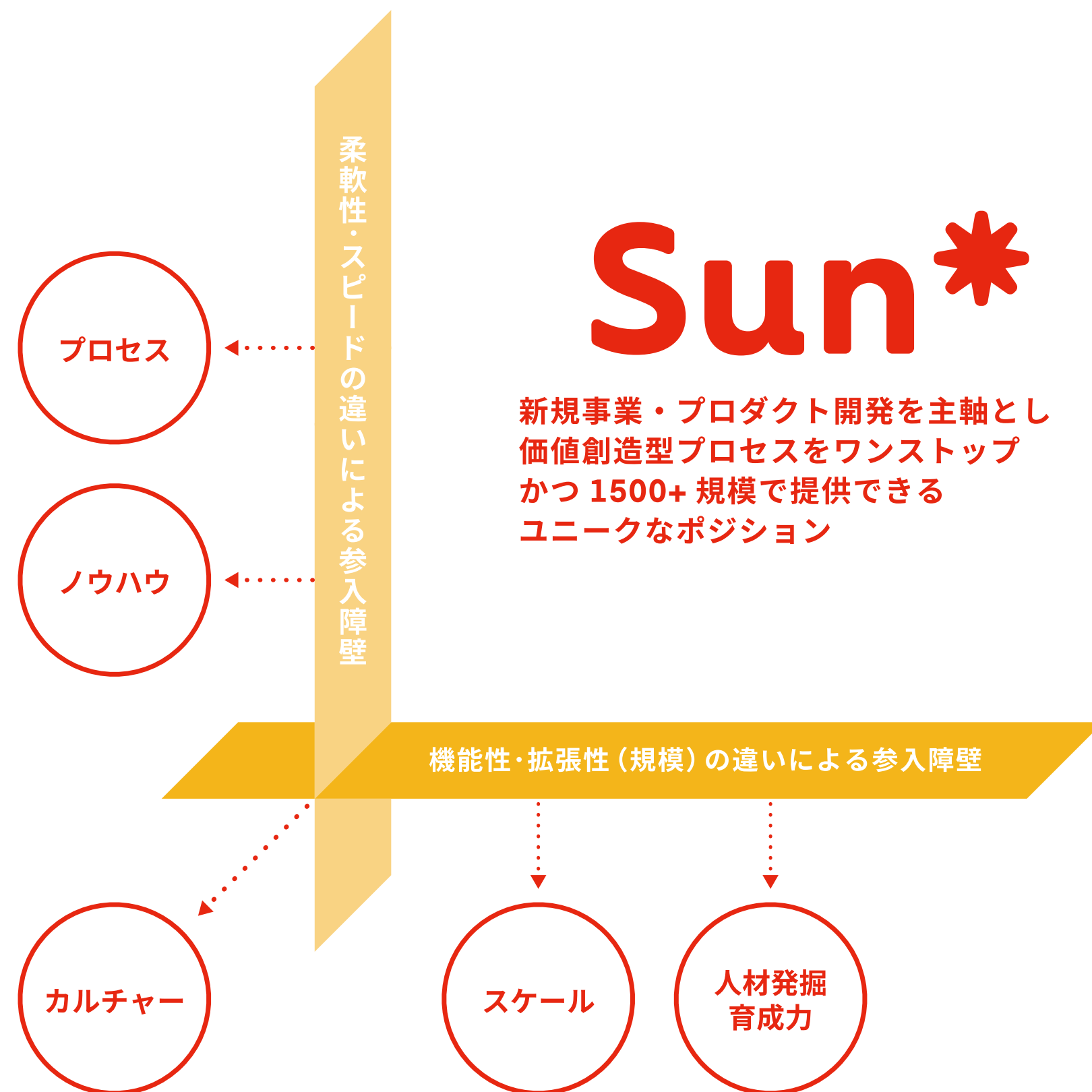
当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

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	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

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

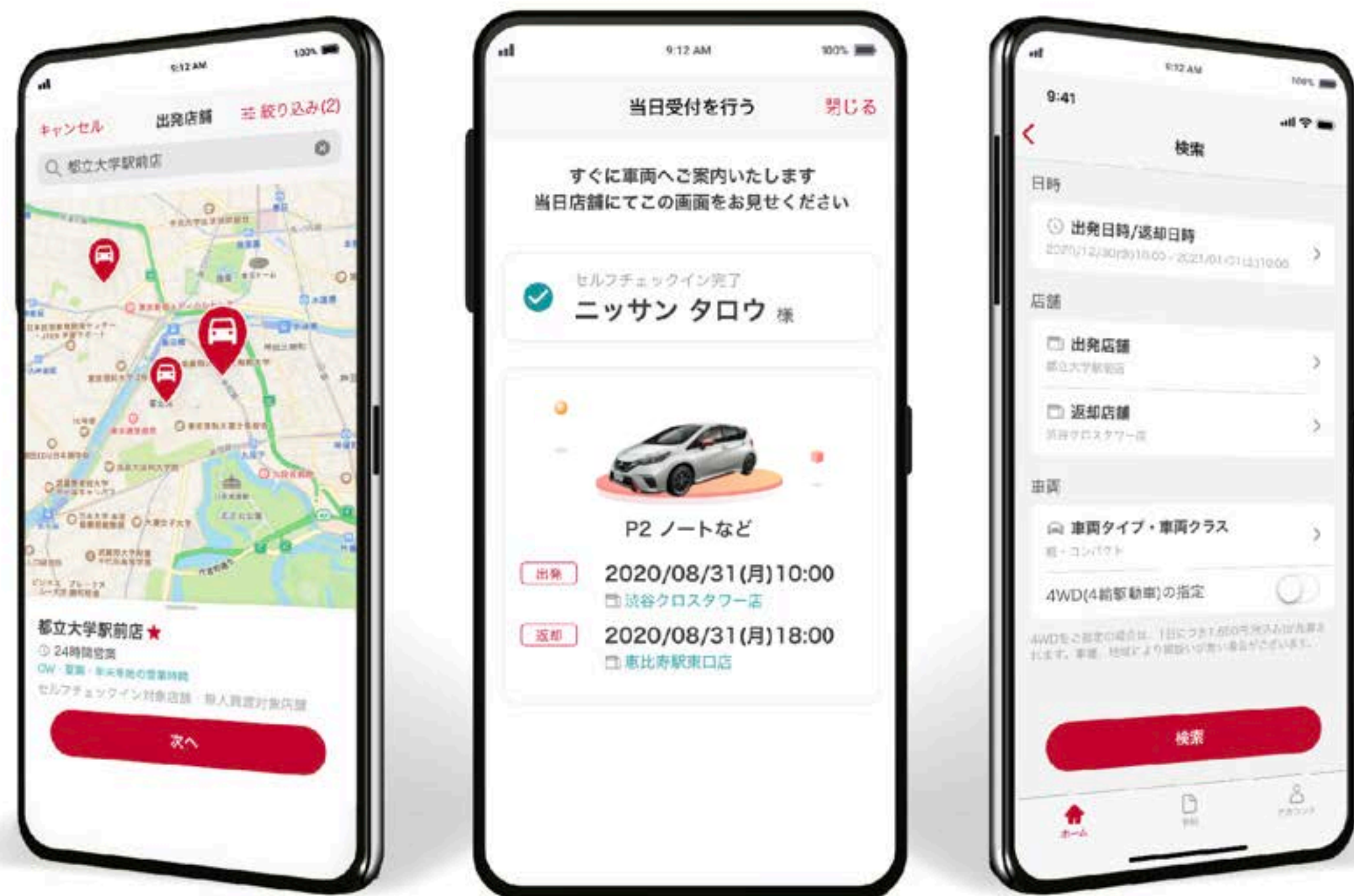
価値創造型のプロセス・ノウハウを活用し、教育機関と連携した育成のエコシステム構築による才能の発掘と育成力

DX推進事例：株式会社日産カーレンタルソリューション



予約から返却まで、ひとつのアプリで完結する日産レンタカー初の公式アプリ

これまでにないストレスフリーで 快適なレンタカー体験をアプリで提供



ISSUE クライアントの課題

ベンダー6社が関与する複雑な仕組み

ライフスタイルの変化に伴い市場が拡大するレンタカー業界。無人店舗やセルフチェックインを活用し、さらなるシェア拡大を図りアプリの導入を決意。連携する現行システム群を含めベンダー6社が関与する複雑な仕組みで、社内では開発プロジェクトを推進するプロダクトオーナー体制を賄いきれないという課題をお持ちでした。

SOLUTION Sun*からの提案

プロダクトオーナーサポートを中心に総勢25名の開発チーム

同社にとっては初めてのアプリ開発だったため、Sun*からは「プロダクトオーナーサポート」をアサイン。仕様の変更に柔軟に対応できるようアジャイルのプラクティスを活用し、短期間で課題発見のサイクルを回しながら、開発手法や体制を最適化。ベトナムと日本拠点あわせて総勢25名の開発チームで、各ベンダーとの調整から要件定義、リリースまでをクライアントとともに伴走。

RESULT 開発支援の成果

アジャイルのプラクティスを活用し8ヶ月でリリース

ファーストプロダクトのリリースに掛かった期間は8ヶ月。セルフチェックイン機能など大手レンタカー会社として初となる機能が搭載されたアプリとしてリリースされました。難易度の高い開発でしたが、課題に対して柔軟に開発体制を拡充しながら、お客様の熱意と既存ベンダーからの協力を得られたことで、当初のスケジュール通りにリリースできました。今後も機能拡張に向けて継続的に開発を支援して参ります。

チャットボットを活用したオンライン接客プラットフォーム BOTCHAN

既存システムの改善と迅速な対応で 過去最高の売上を達成



<https://botchan.chat/>

ISSUE クライアントの課題

属人化からの脱却と事業のスケール化に向けた乗り換え

6年前からベトナムの開発会社を活用。これまでのオフショア先で感じられていた課題は属人化。この人に聞かないとわからないという状況にリスクを感じられていました。事業の成長に伴い、開発のさらなるスピードと品質向上を図るために乗り換えの相談をいただきました。

WHY? Sun*をパートナーとして選ばれた理由

ビジョナリーでスケール感のあることの安心感

Sun*はベトナムの開発会社の中でもスタートアップに近い社風。ベトナムへの熱い想いとエンジニアリングを楽しんでいるビジョナリーな点に共感し、自分たちも成長できると感じられました。コストはこれまでの開発先と比べ高額でしたが、技術レベルが高いこと、スケール感があり実績が豊富であることの安心感は、取引先の信頼にも繋がりました。

RESULT 開発支援の成果

日本人PMがマネジメントすることで開発力が向上

技術に精通した日本人PMが、10人規模のベトナムチームをマネジメントしながら、クライアントチームとのコミュニケーションを円滑にサポート。間に日本人が入ることでニュアンスが100%伝わるようになり開発の品質とスピードが大幅に向上。その結果、ビジネスに寄り添った開発が可能となり、過去最高の売上を更新されました。

またサーバアタックを受けた際に、土曜の夜中に緊急で連絡。役員の方々に状況の説明を行いリスクマネジメントを速やかに実行。大きな事故には至らず「Sun*ならではの対応」と感謝の言葉をいただきました。今後も新サービスのローンチに向けてチーム一丸となって支援を継続して参ります。

DX推進事例：株式会社運動通信社



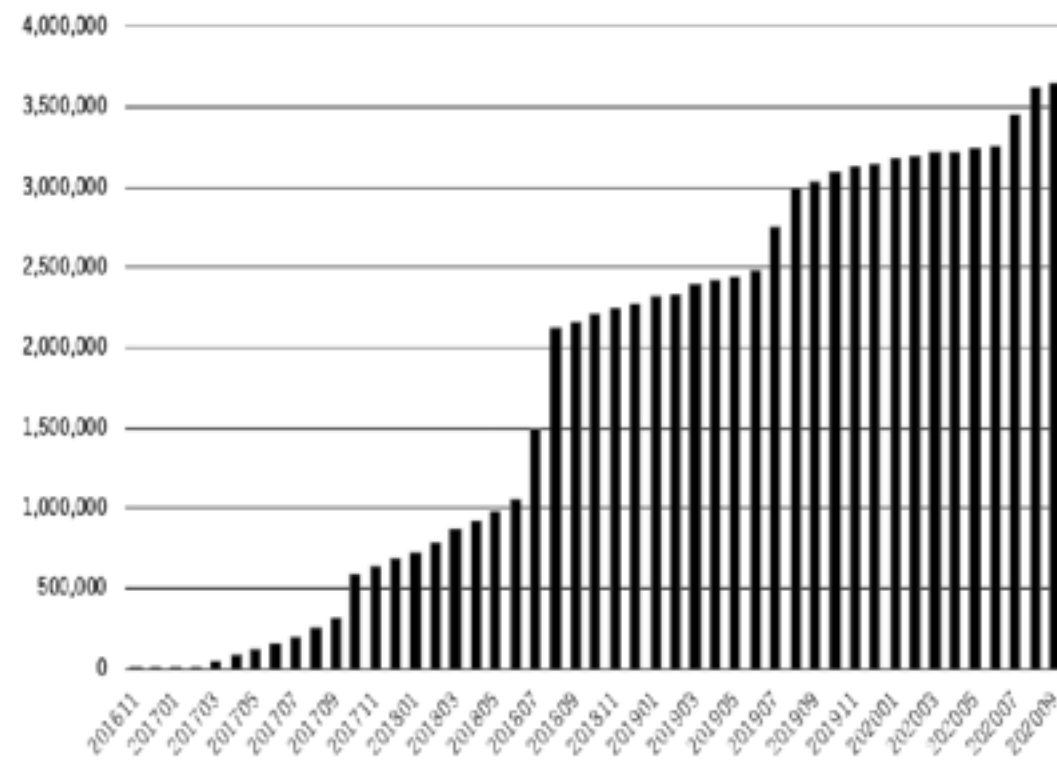
スポーツブル

スポーツインターネットメディア SPORTS BULL

5G時代のフラッグシップサービスへフルリニューアル

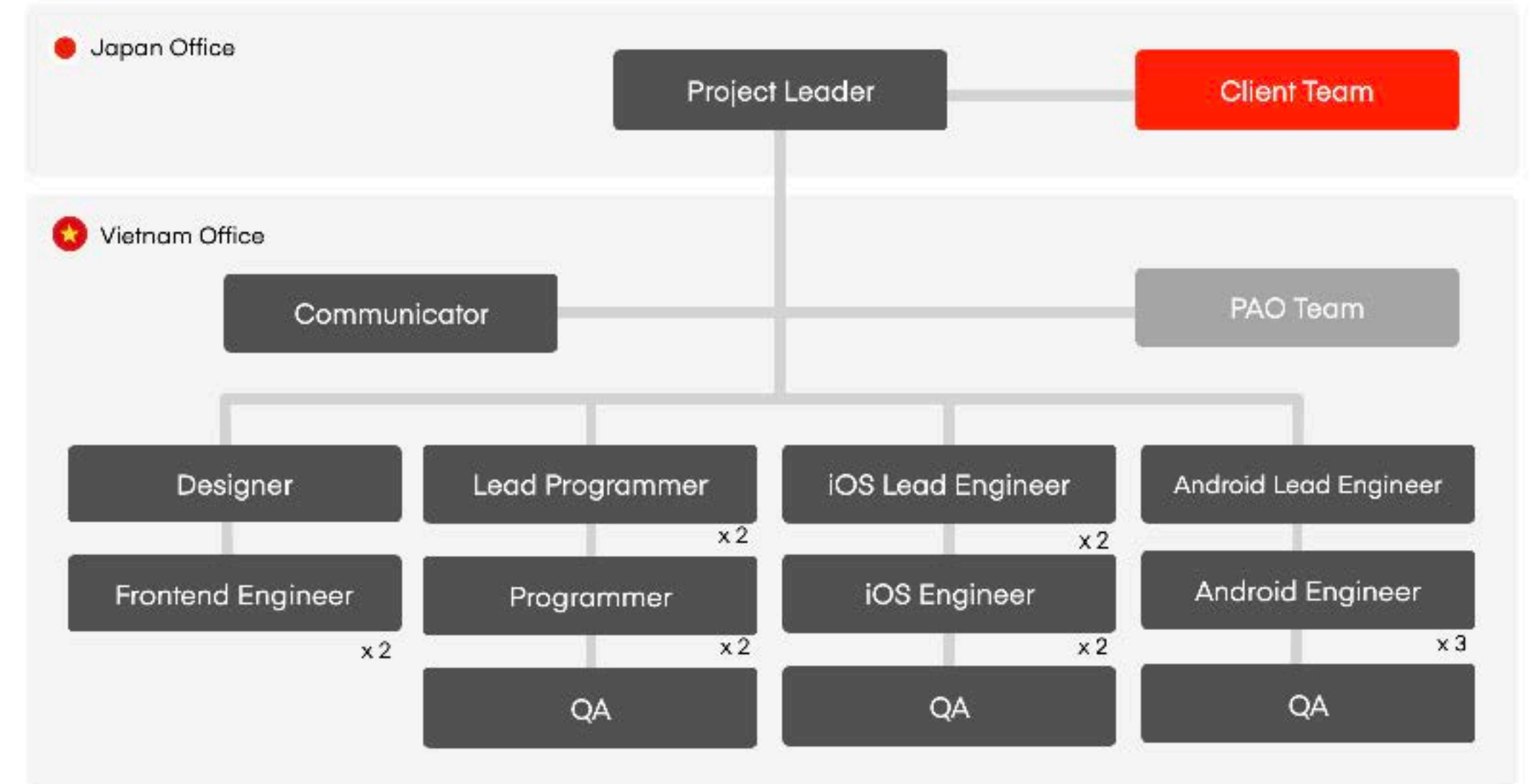


サービス提供開始から4年
アプリダウンロード数は350万を突破



2018年よりサービスのグロースを伴走

これまでWeb、iOS、Androidの開発を包括的に支援。ベトナム拠点に専属の開発チームを作り、日本側からブリッジとなる経験豊富なリードエンジニアがチームをマネジメント。柔軟に開発体制を変化させながら開発支援を継続中。社内体制の強化に向け、Sun*のTalent Platformで人材採用も支援。



最大時 21人の開発体制

迫力ある「縦フル動画」を中心とした優良スポーツサービスとの連携強化

今回のリニューアルでは、新しく「縦フル動画」機能を追加。プロ、アマチュアの壁を超えて、幅広いスポーツ映像に気軽に触れる機会を提供し、新たな興味関心の創出を狙う。



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



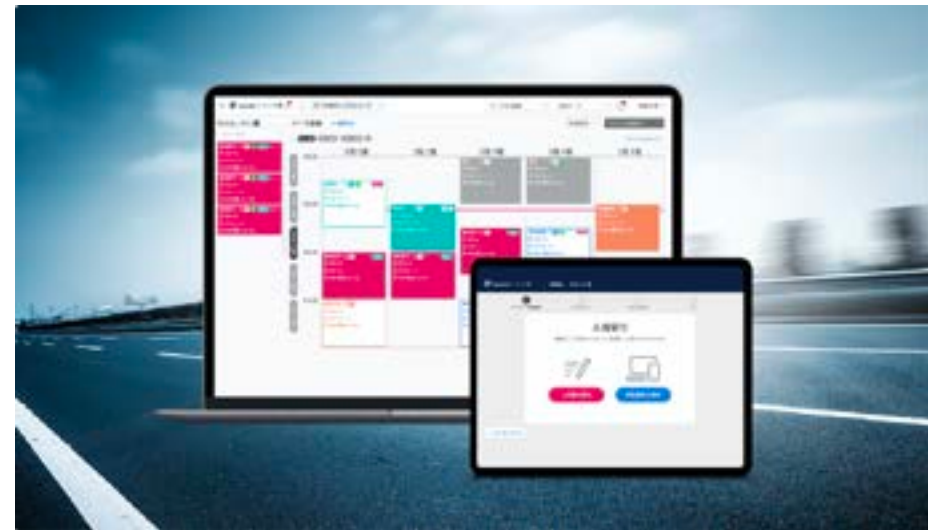
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



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1四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
四半期単位での過去最高売上を記録

単位：百万円

	2020年 1Q	2021年 1Q	増減率	業績予想	進捗率
売上高	1,407	1,822	29.5%	6,608	27.8%
営業利益	299	417	39.2%	1,100	37.9%
営業利益率	21.3%	22.0%	—	16.7%	—
経常利益	303	391	29.2%	1,153	33.9%
純利益	268	332	23.8%	983	33.8%

高い売上高・利益成長性

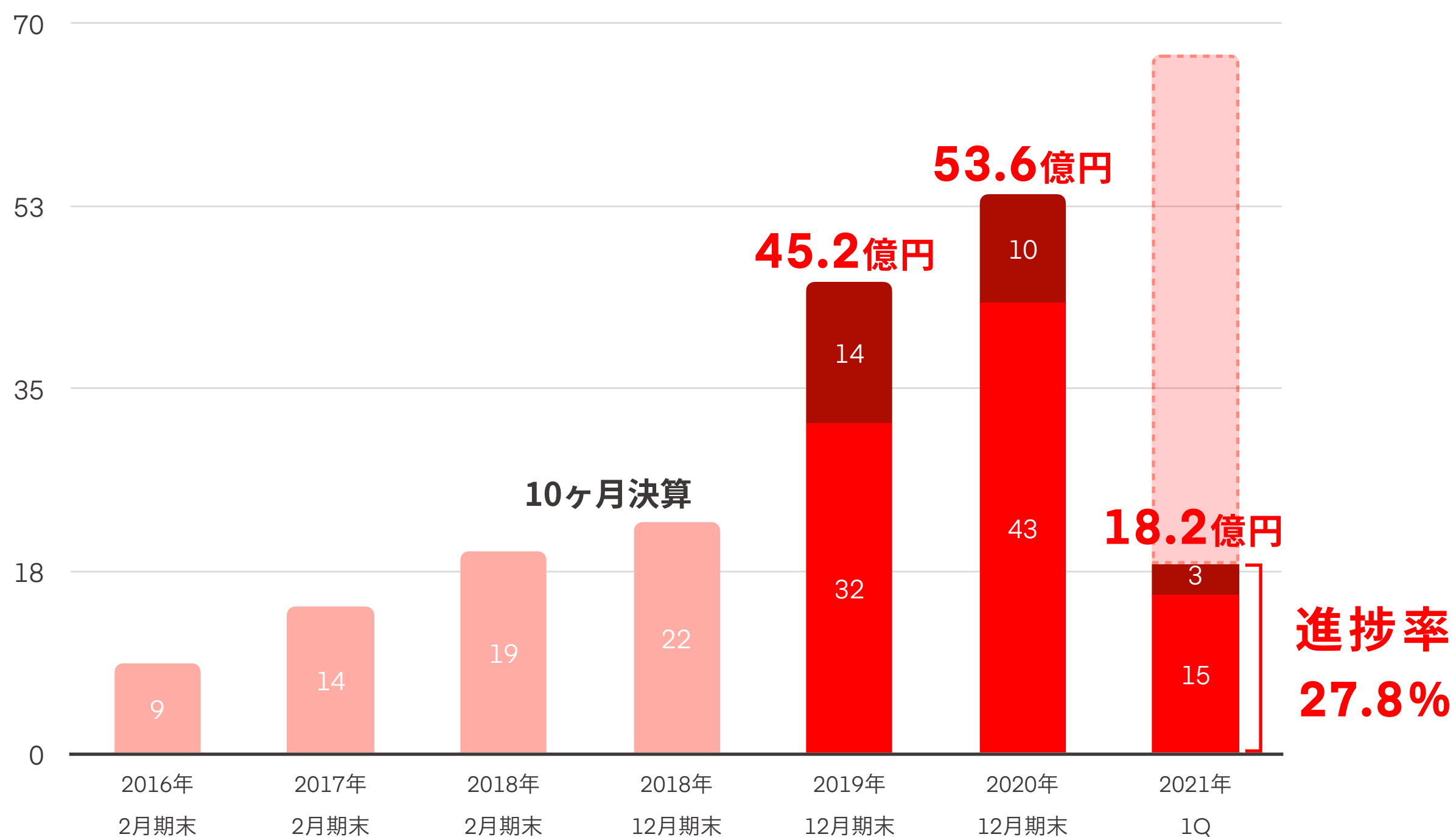
クリエイティブ&エンジニアリングの成長により、高い売上高及び利益成長を実現

■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

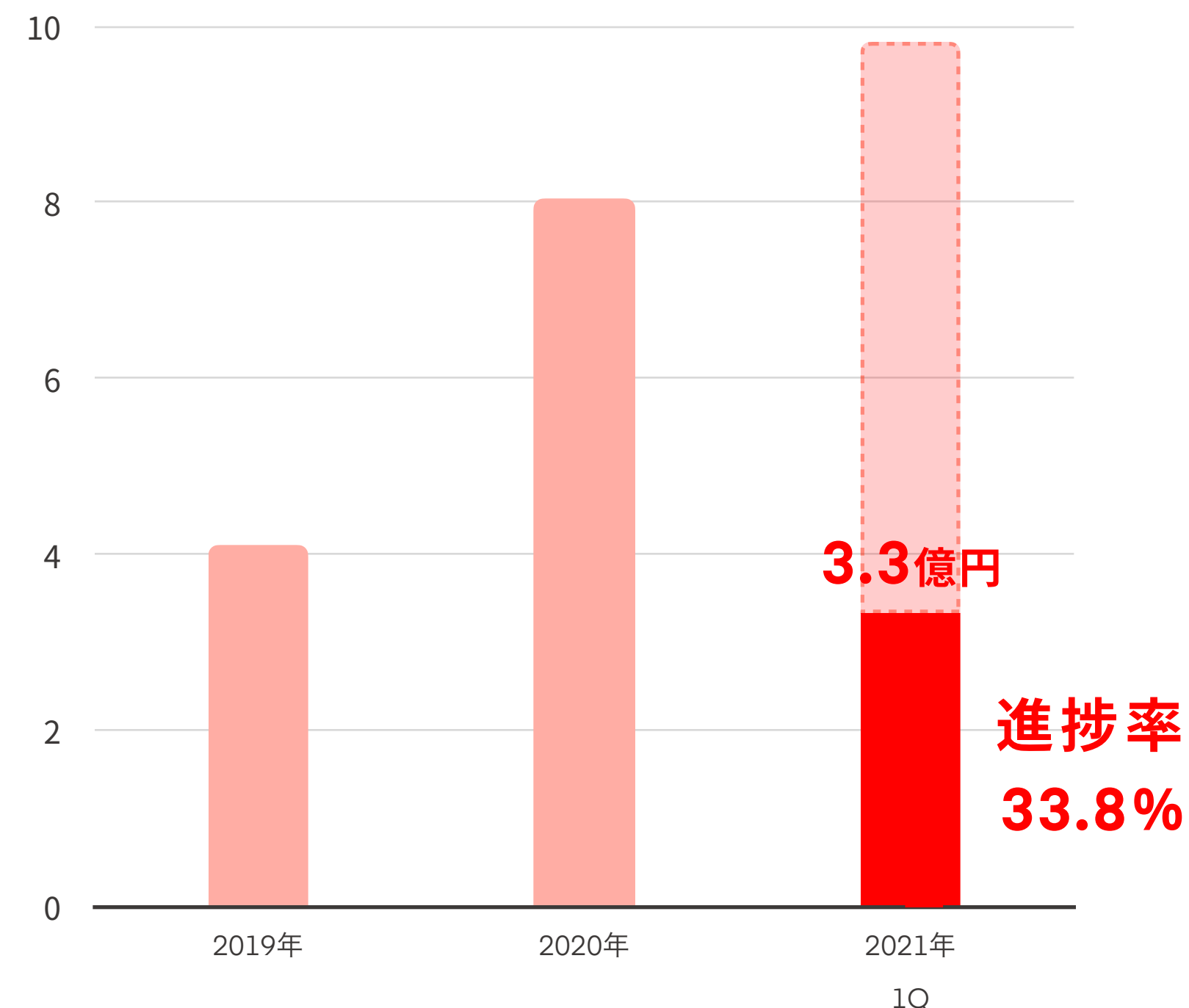
単位：億円

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。

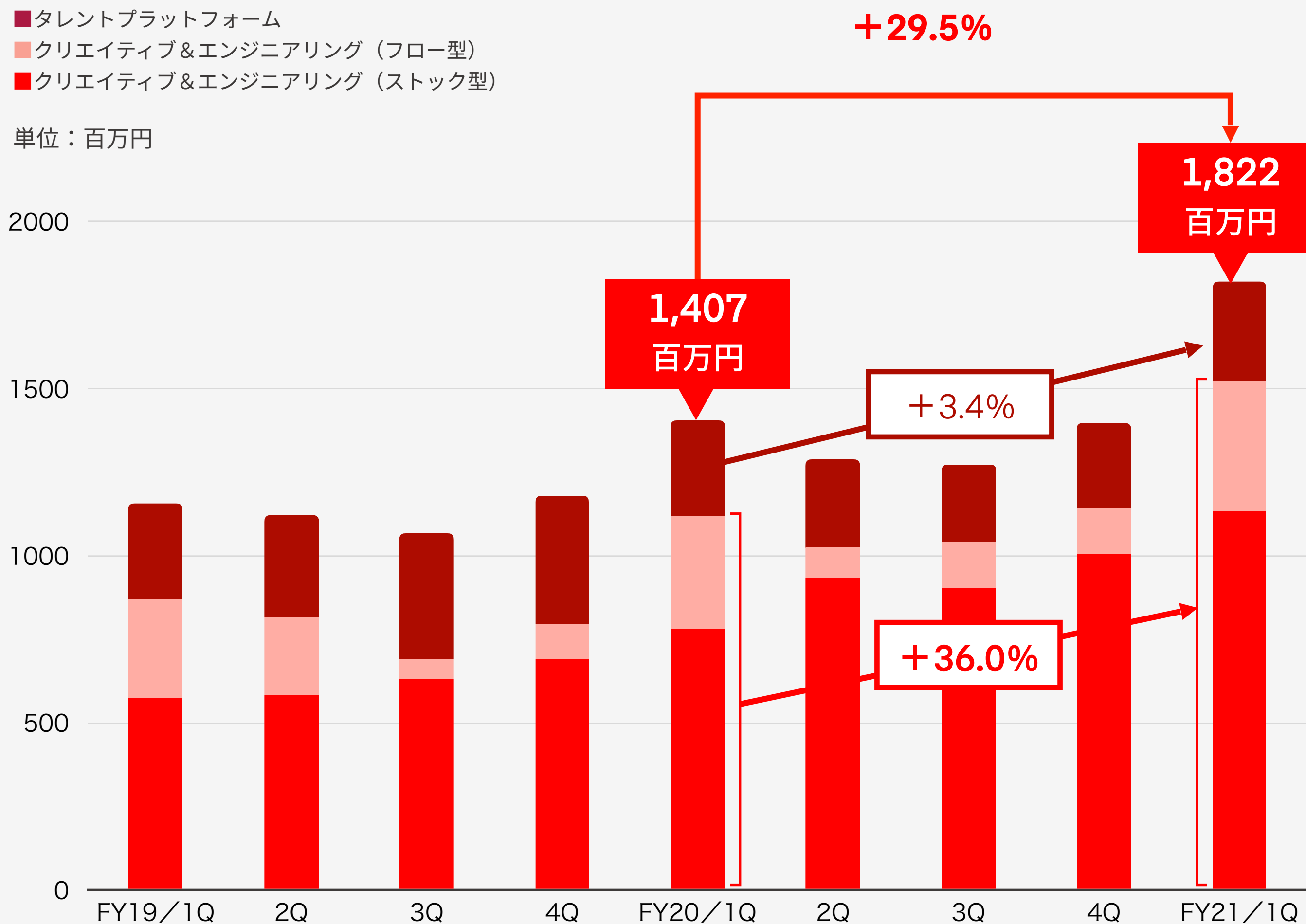
※ 2018年2月期以前の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

売上高（四半期推移）

FY21第1四半期の売上は
1,822百万円（前年同期比+29.5%）
となり、四半期単位での過去最高を更新

主力のクリエイティブ&エンジニアリングが
前年同期比+36.0%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

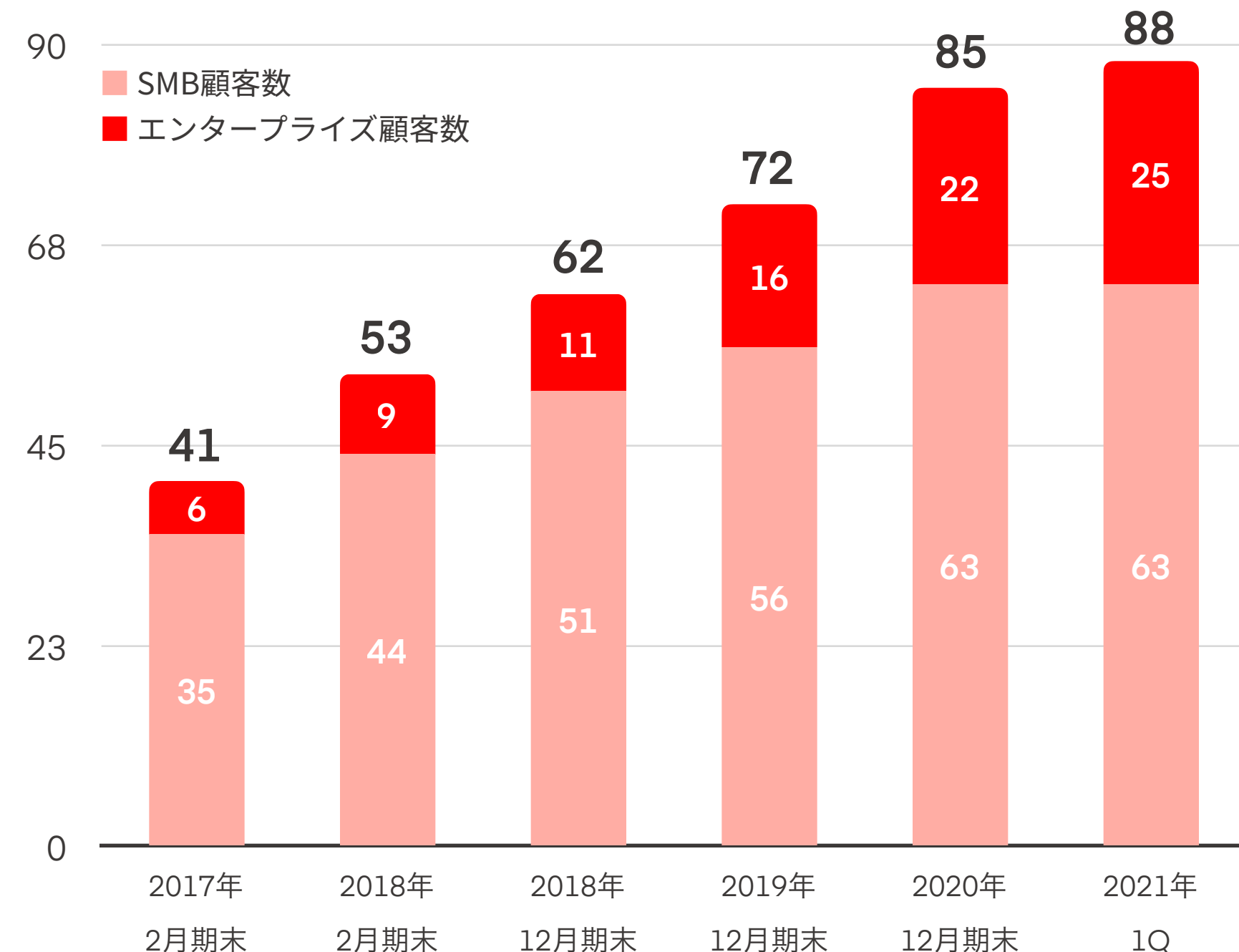
新型コロナウイルスの影響はまだあるものの、即戦力人
材のニーズを取り込み、全体としては回復基調

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

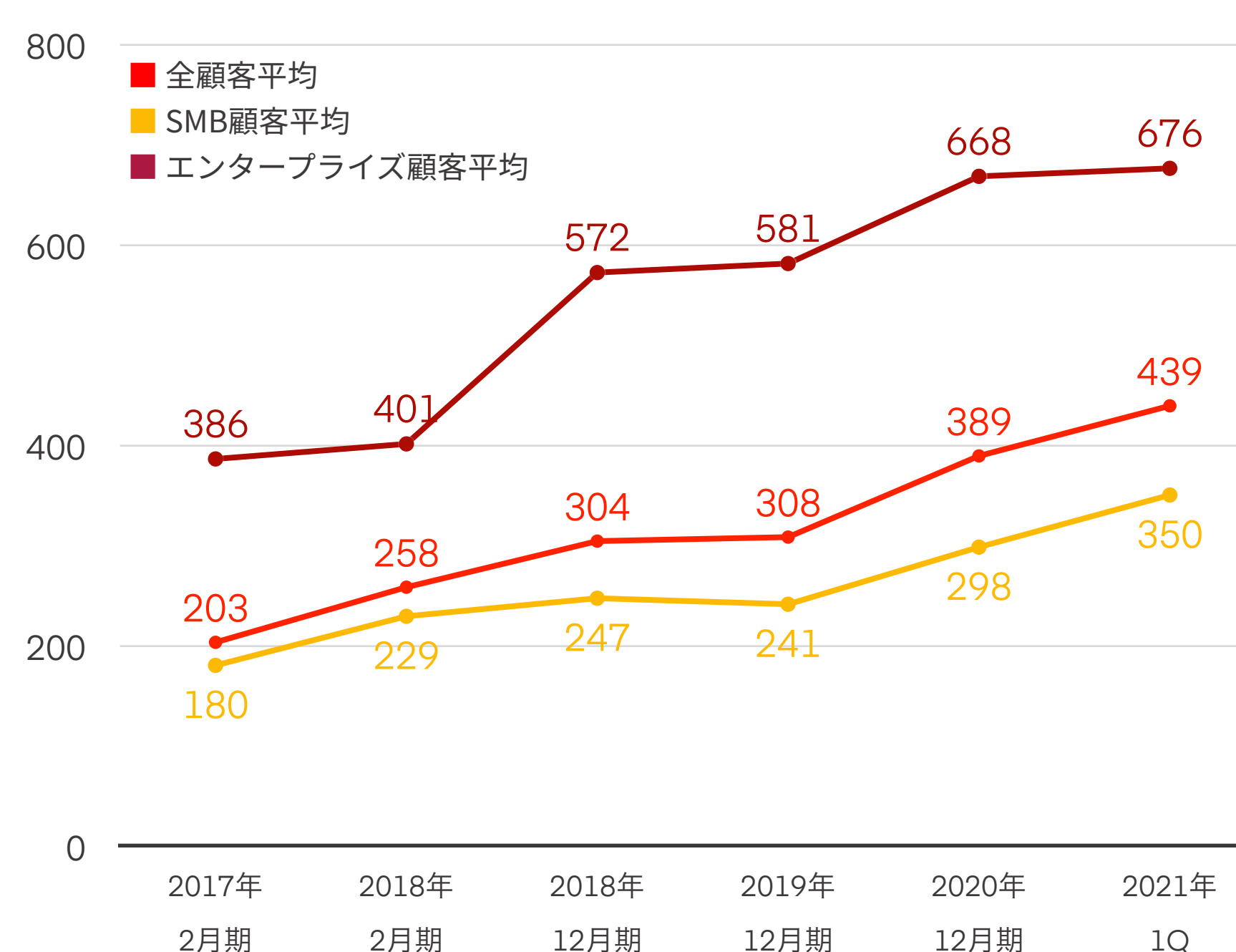
ストック型顧客数の推移

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

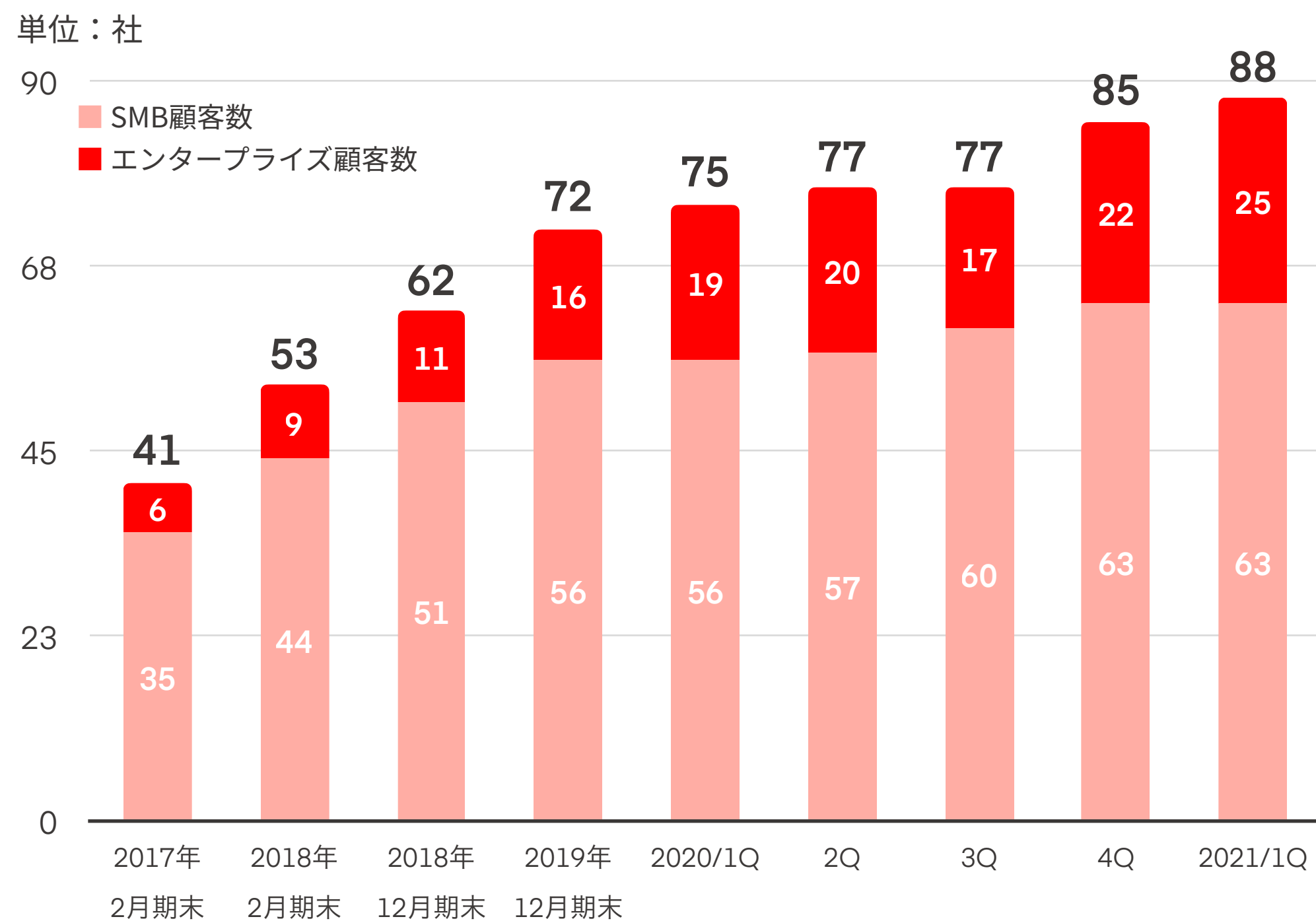
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

(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

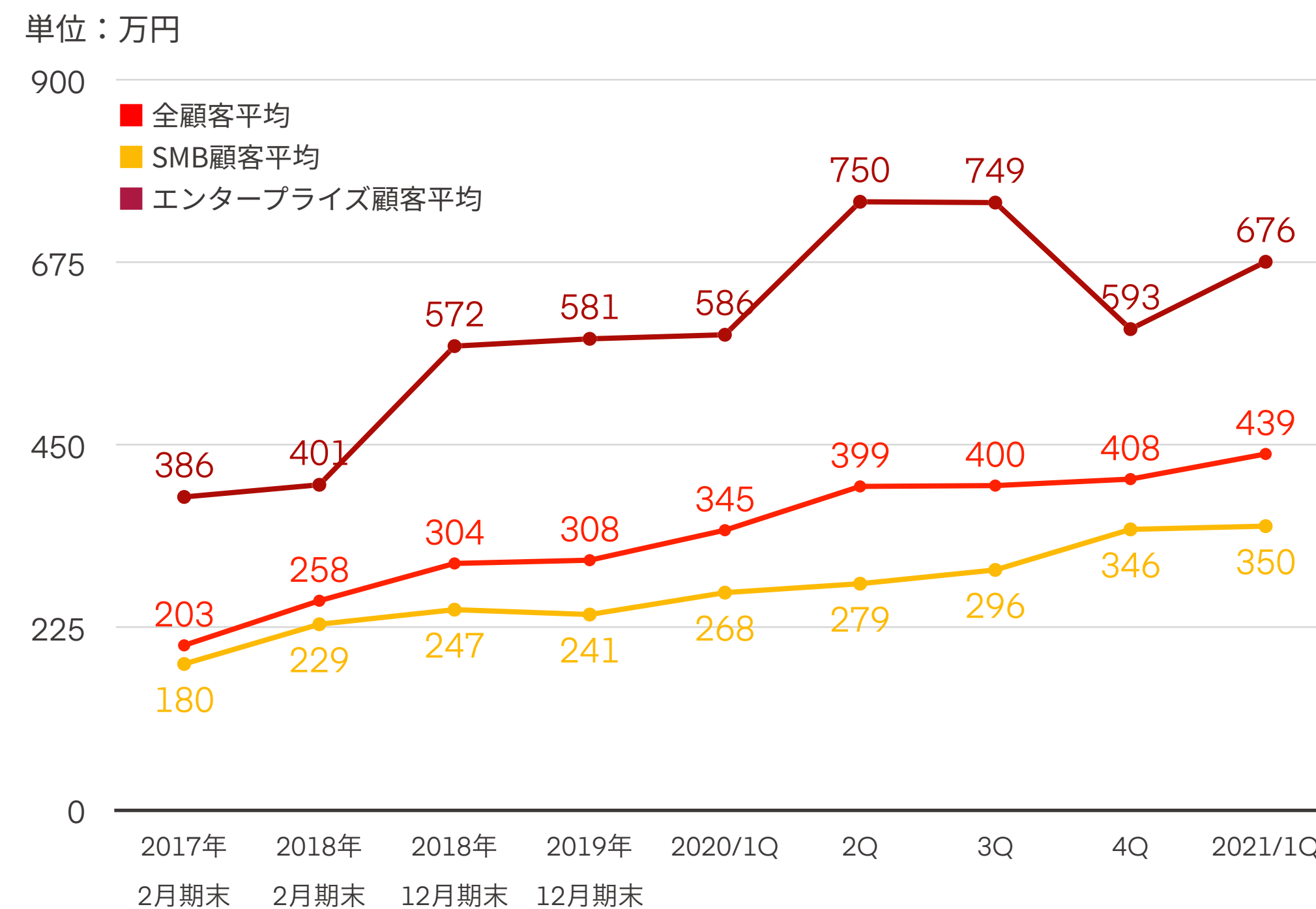
重要KPIの推移（四半期）

Q1のストック型顧客数は3社増加。全顧客平均のARPUは439万円に増加

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

ストック型顧客数

- FY21/1Qのストック型顧客数は88社
- FY20期末よりエンタープライズ顧客数が3社増加

月額平均顧客単価 (ARPU)

- FY21/1QのエンタープライズARPUは、既存クライアントの取引拡大、大口新規クライアント獲得の両軸により上昇

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

	2020年12月期末	2021年3月末	増減額	主な要因
流動資産	5,795	6,187	392	利益計上による現預金増加・売掛金増加
うち現金及び預金	5,073	5,241	168	利益計上による増加
固定資産	421	436	15	
資産合計	6,216	6,625	409	利益計上による現預金増加・売掛金増加
流動負債	1,010	1,012	2	
固定負債	188	166	△22	
純資産	5,017	5,447	430	利益計上による利益剰余金増加
負債・純資産合計	6,216	6,625	409	利益計上による利益剰余金増加
自己資本比率	80.7%	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

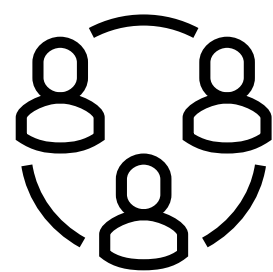


アライアンス
による流入

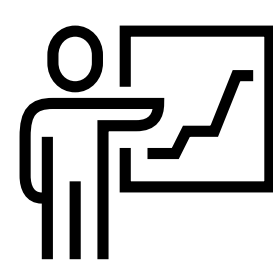


Webからの
流入強化

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

アライアンス提携と組織の拡充の進捗ハイライト



PoCから新規事業化まで一貫通貫のソリューション

双方の既存顧客に対して、お互いのソリューション提案の連携強化
共同プロジェクトを水面下で進行中

NEWh

イノベーションコンサルティング&スタジオ（連結子会社）

1月の創業から垂直立ち上げに成功
売上・利益ともに順調に推移し、所属メンバーも10名+

Deloitte.

デロイトトーマツ

最大級のビジネスプロフェッショナルグループ

アライアンスによる、エンタープライズプロジェクト複数実行中

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）の実績

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

考える
つくる

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

Bloom&Co.と業務提携

「顧客起点のマーケティング戦略」に基づいた、共同でのサービス開発・DX推進を支援

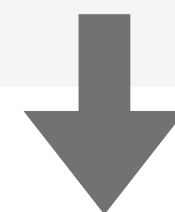
Sun*

Bloom & Co.

ユーザー中心設計のサービス開発

×

顧客起点マーケティング戦略



✓ 事業成長に大きく寄与する顧客起点のサービス開発

✓ アジア市場における「顧客起点のDX」の包括的支援

Bloom&Co.

世界最大の消費財メーカー P&G出身のエキスパートが多数在籍。顧客起点のマーケティング戦略の策定と実行支援の豊富な経験を基に、グローバル企業や一部上場企業のみならず、スタートアップ企業を数多く支援。戦略リサーチから、マスマーケティング、デジタルマーケティング、戦略PR、流通戦略など、End-to-Endで包括的に行い、数多くの事業成長を牽引。

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

19社

投資先ハイライト

- 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ール、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

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



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

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
利用学生数のべ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

学生の履歴書数
1200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 × seeds Hub

Sun*

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 ・2016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7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 情報通信大学 ・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

Gitlab, 日本電力, TOEIC, スキラレップ

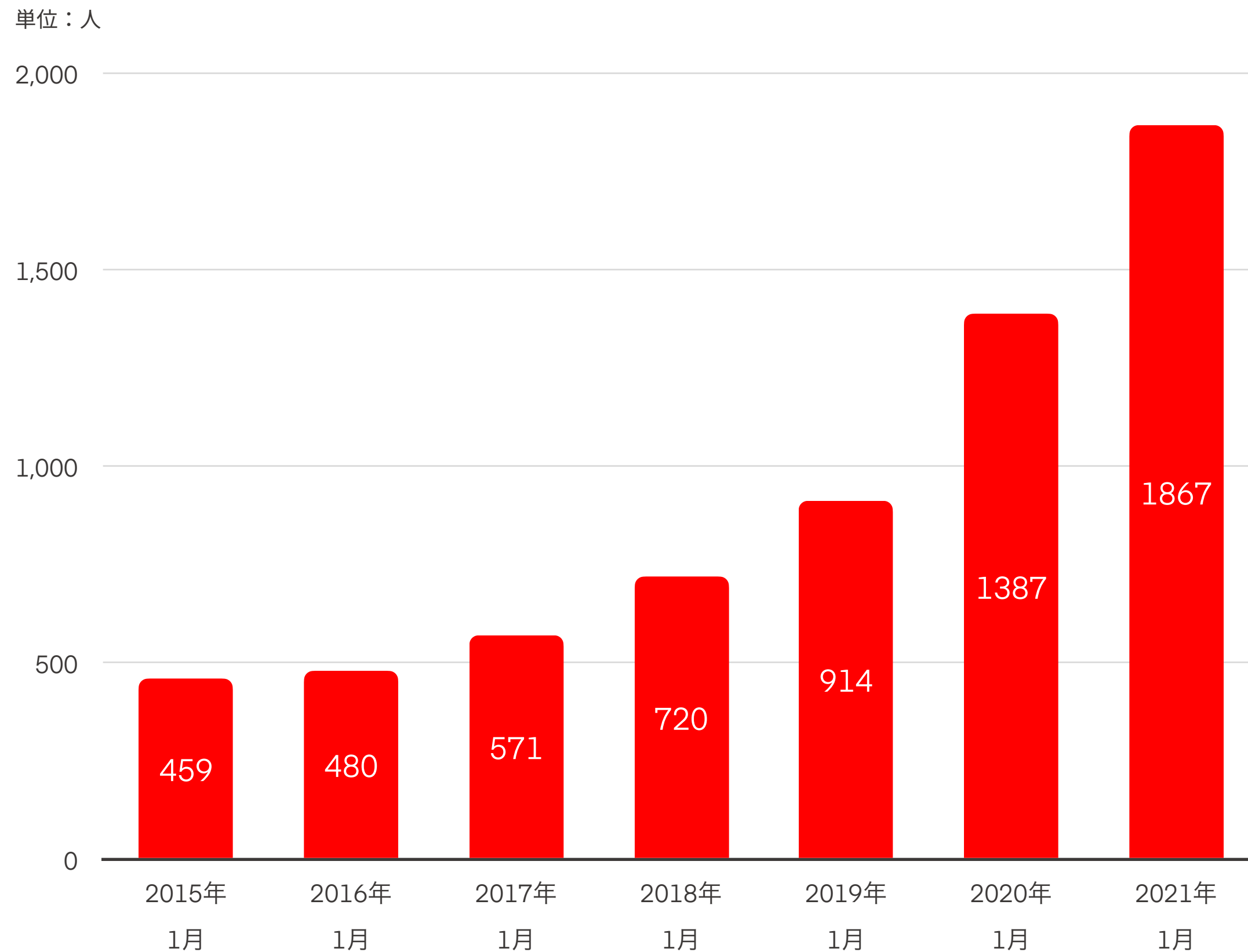
提携している大学

ASEANを中心とした理系トップ大学に限定

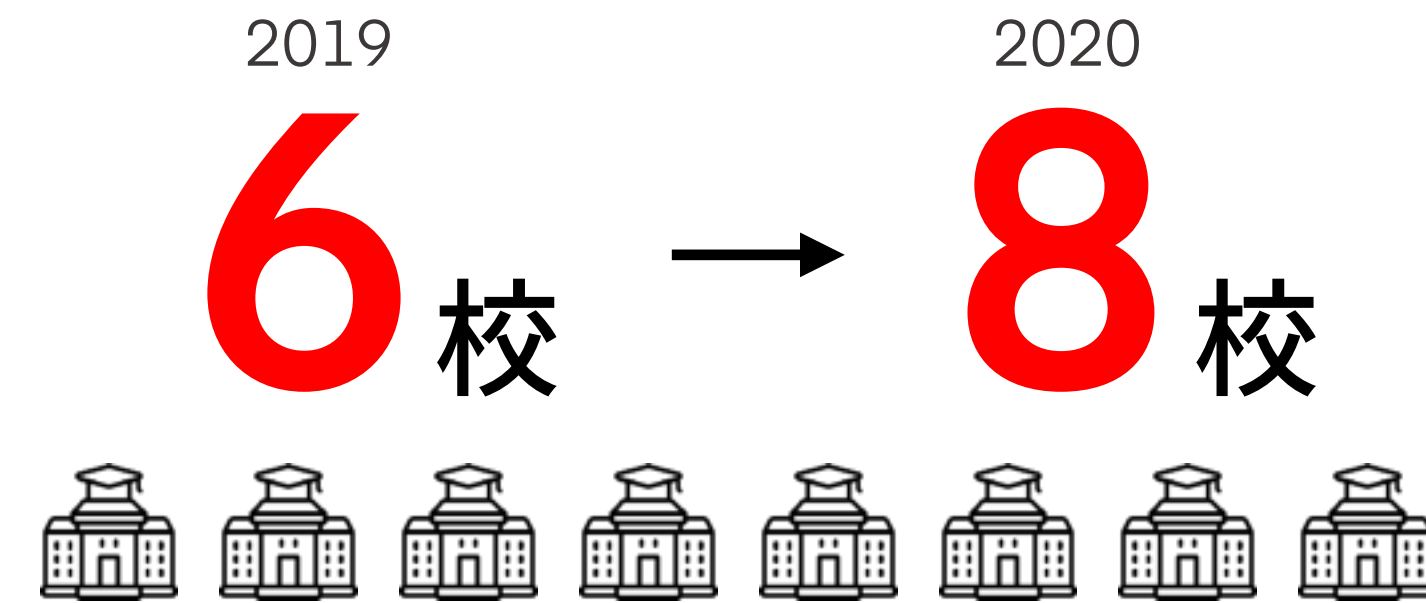
- ベトナム
 - ハノイ工科大学
 - ダナン工科大学
 - ベトナム国家大学 ハノイ教養工学大学
 - ベトナム国家大学 ホーチミン校 情報通信大学
- インドネシア
 - ガジャ・マダ大学
- マレーシア
 - マレーシア工科大学

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

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

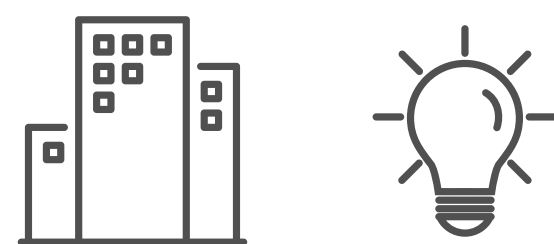
インキュベーション

+

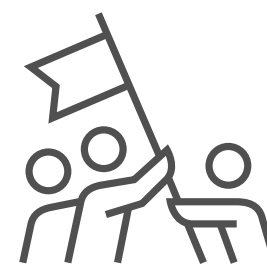
タレント・アセット

+

投資・ファンド



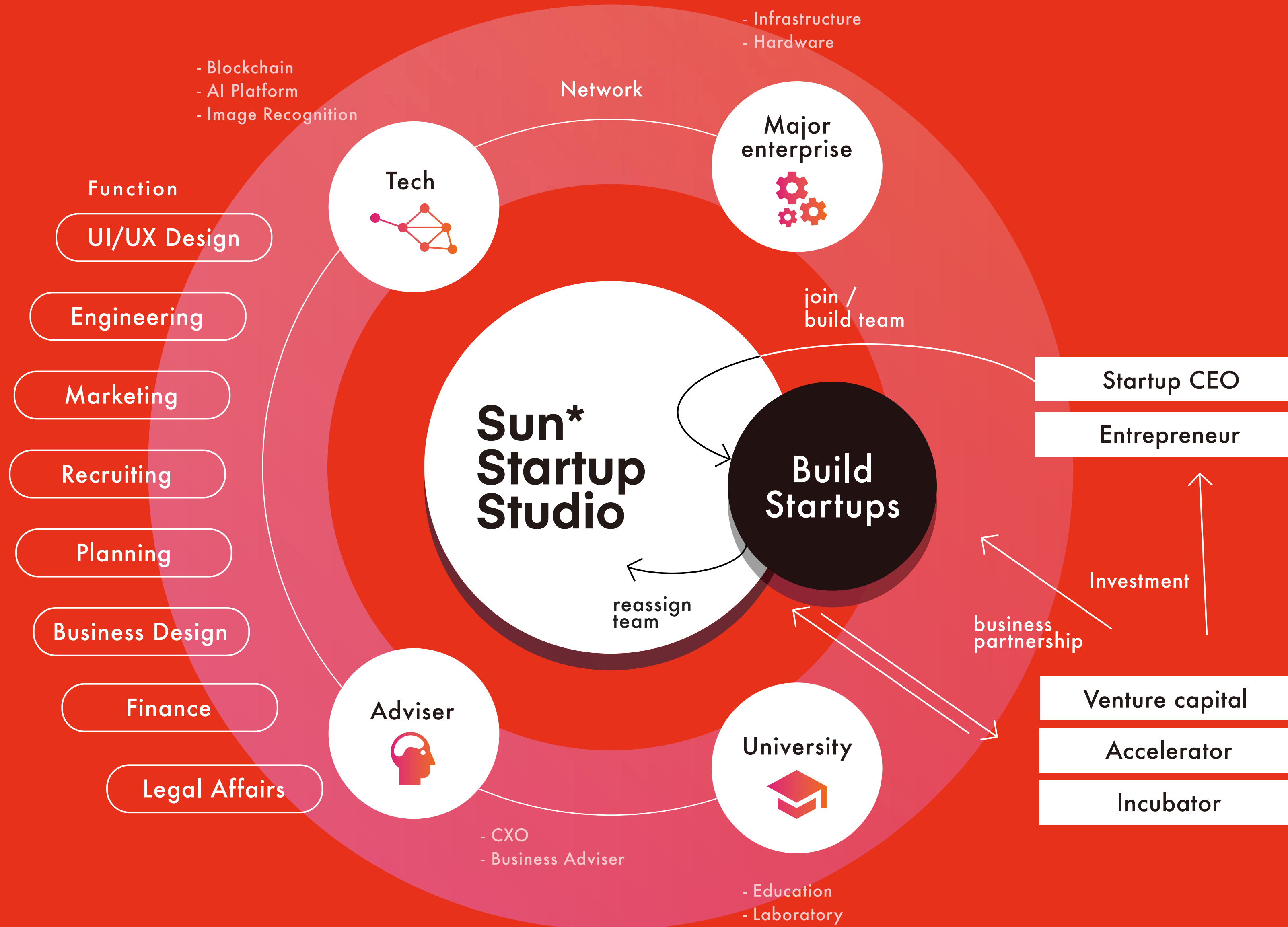
オフィスやナレッジの提供



事業創造に必要な人材の提供



開発資金の提供



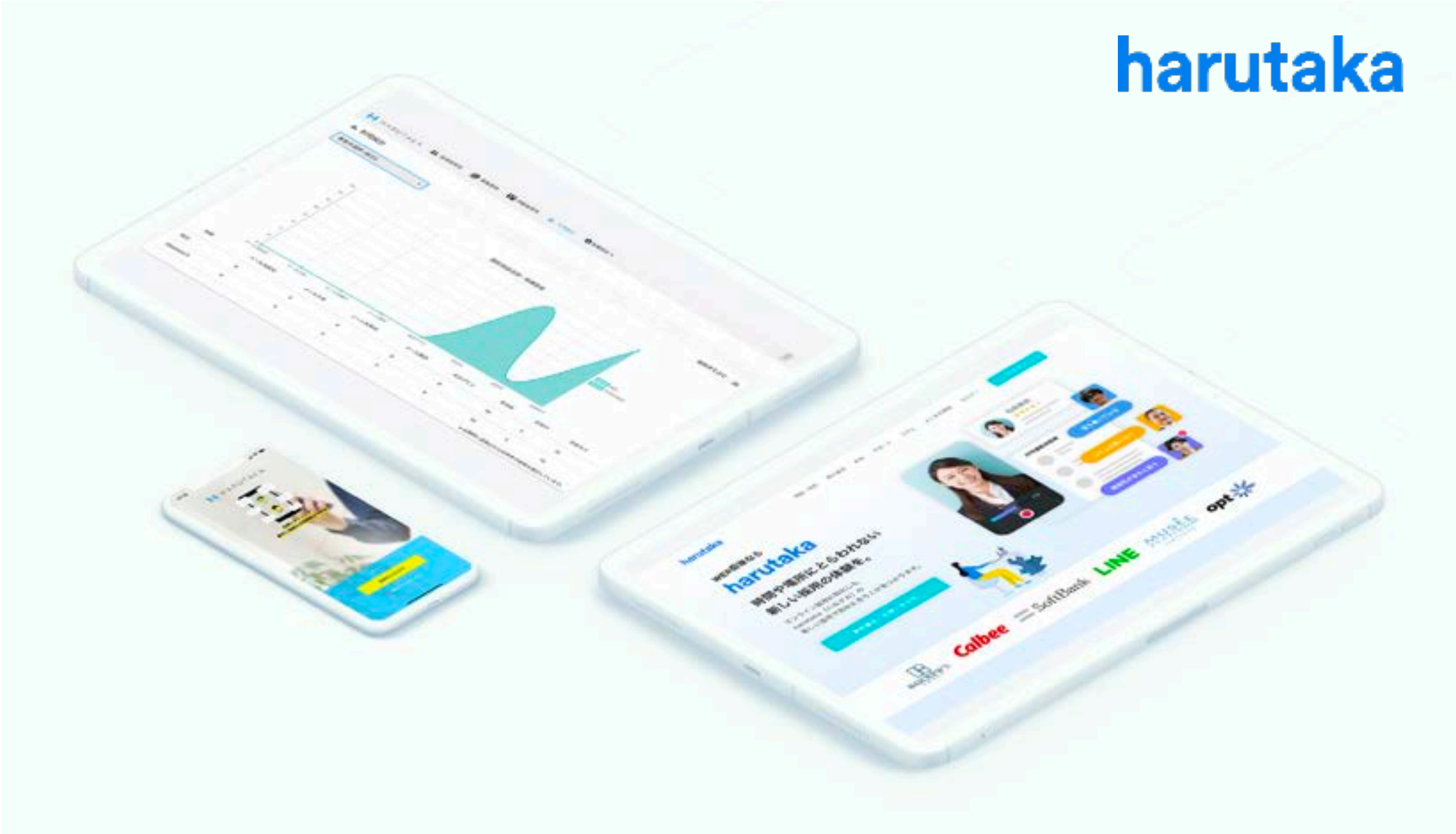
WE ARE THE PLATFORM FOR STARTUPS

スタートアップスタジオの支援例：株式会社ZENKIGEN

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。

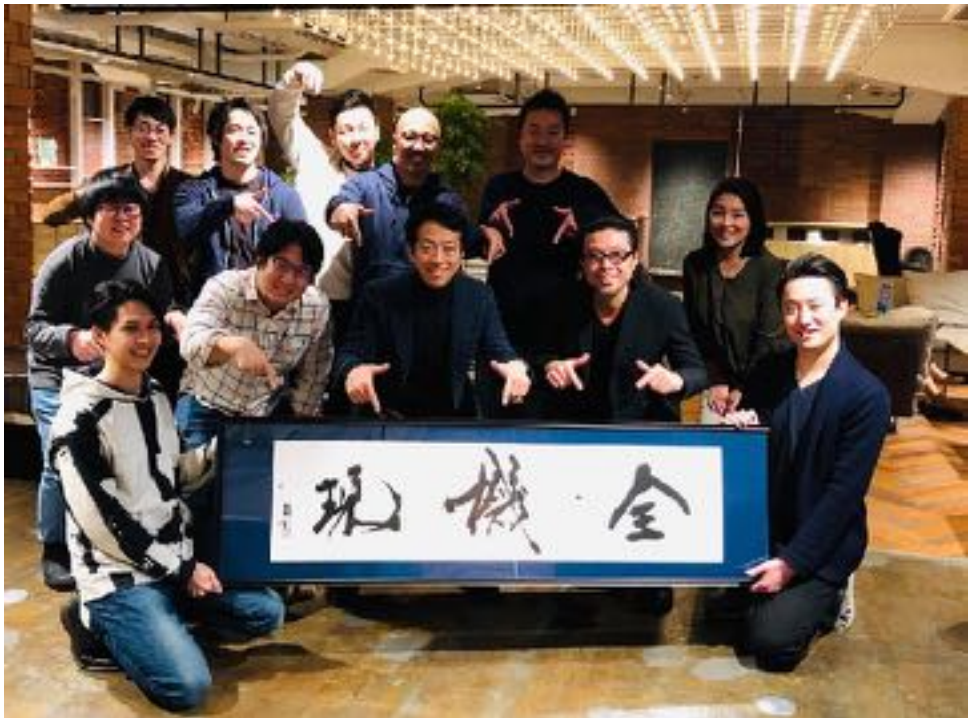


- 事業共創
- ビジネスデザイン
- MVP開発
- 開発スケーラビリティ
- 資金調達支援



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

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

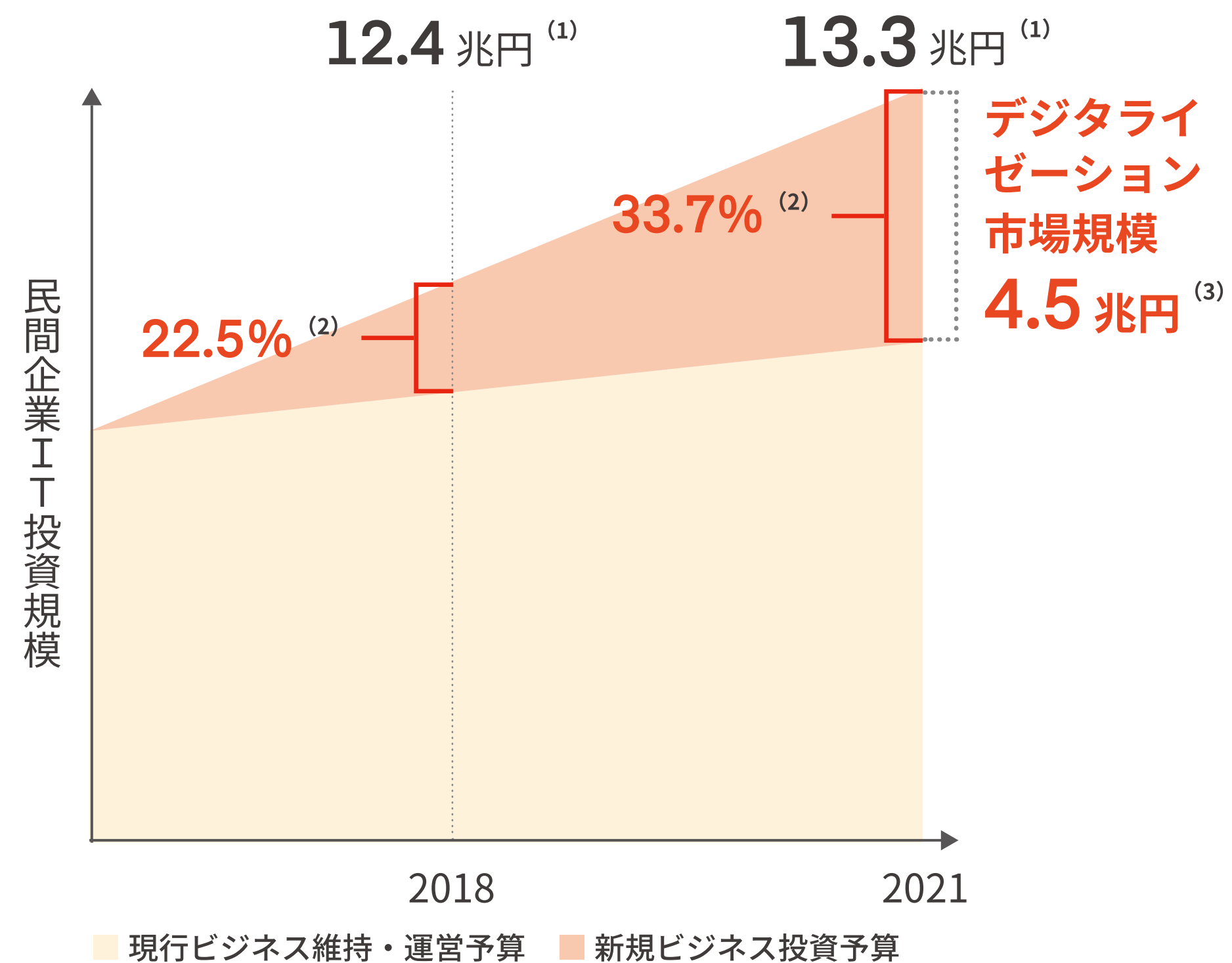
開発がスタートしてからは、技術的な知見から、最善で最適なアドバイスをし、工数の大幅圧縮を実現。また、デザイナーもプロジェクトに加わり、UI/UX面の強化とユーザビリティの改善も同時並行で実施。



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。

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。



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*はこのように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。

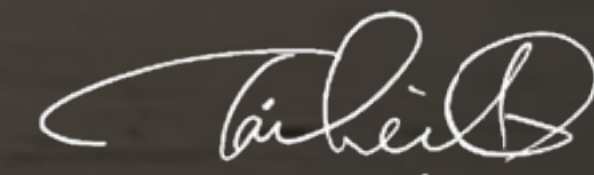
世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

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.