

Sun*

2021年12月期 通期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2022.2.9



1. 事業概要
2. 2021年12月期通期業績ハイライト
3. 2022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。

会社情報

設立 **2013**年

従業員数 (1) **1,800+**

Sun Asterisk : 200+
 Sun Asterisk Vietnam : 1,460+
 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) **80.3**億円

営業利益 (2) **14.1**億円

売上CAGR (3) **45.1**%

その他指標

ストック型顧客数 (4) **95**社

月額平均顧客単価 (5) **475**万円

月次平均解約率 (6) **3.45**%

(1) 2022年1月1日実績 (有期雇用等含む)

(2) 2021年12月期実績

(3) 2016年2月期から2021年12月期の年平均成長率

(4) 2021年12月末実績

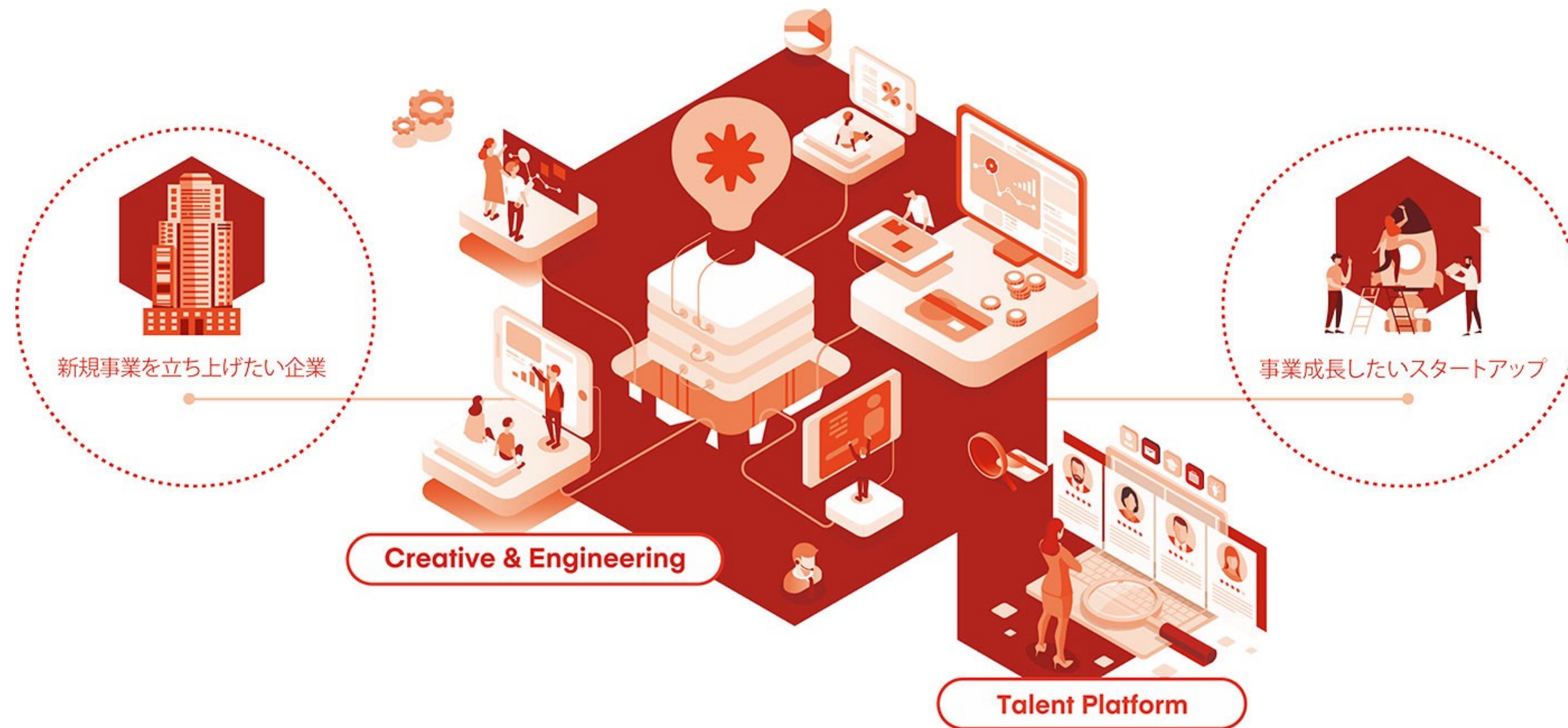
(5) 2021年12月期実績

(6) 2015年1月から-2021年12月までの84ヶ月の数値を参照、離脱社数=クライアント数の84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

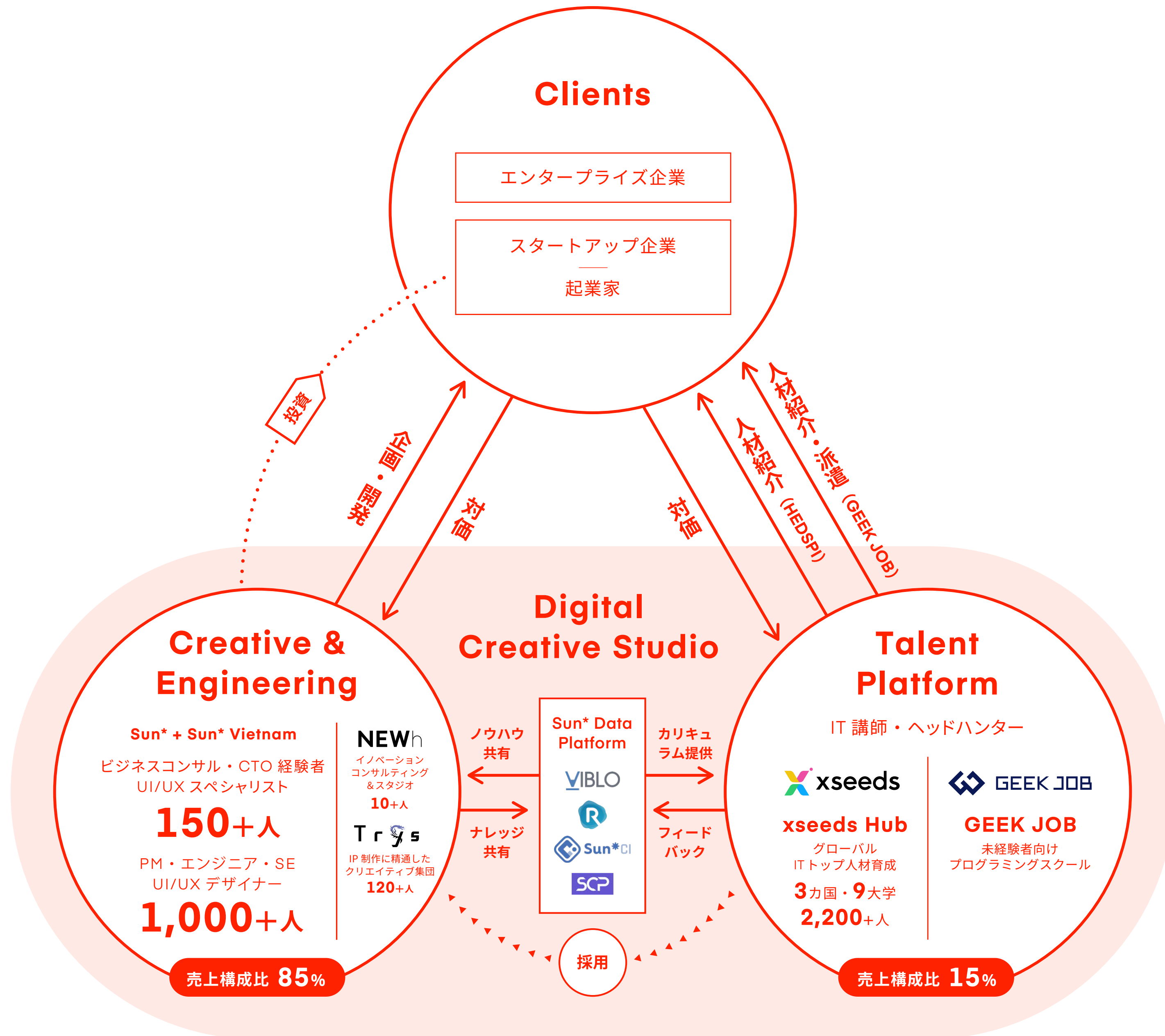
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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

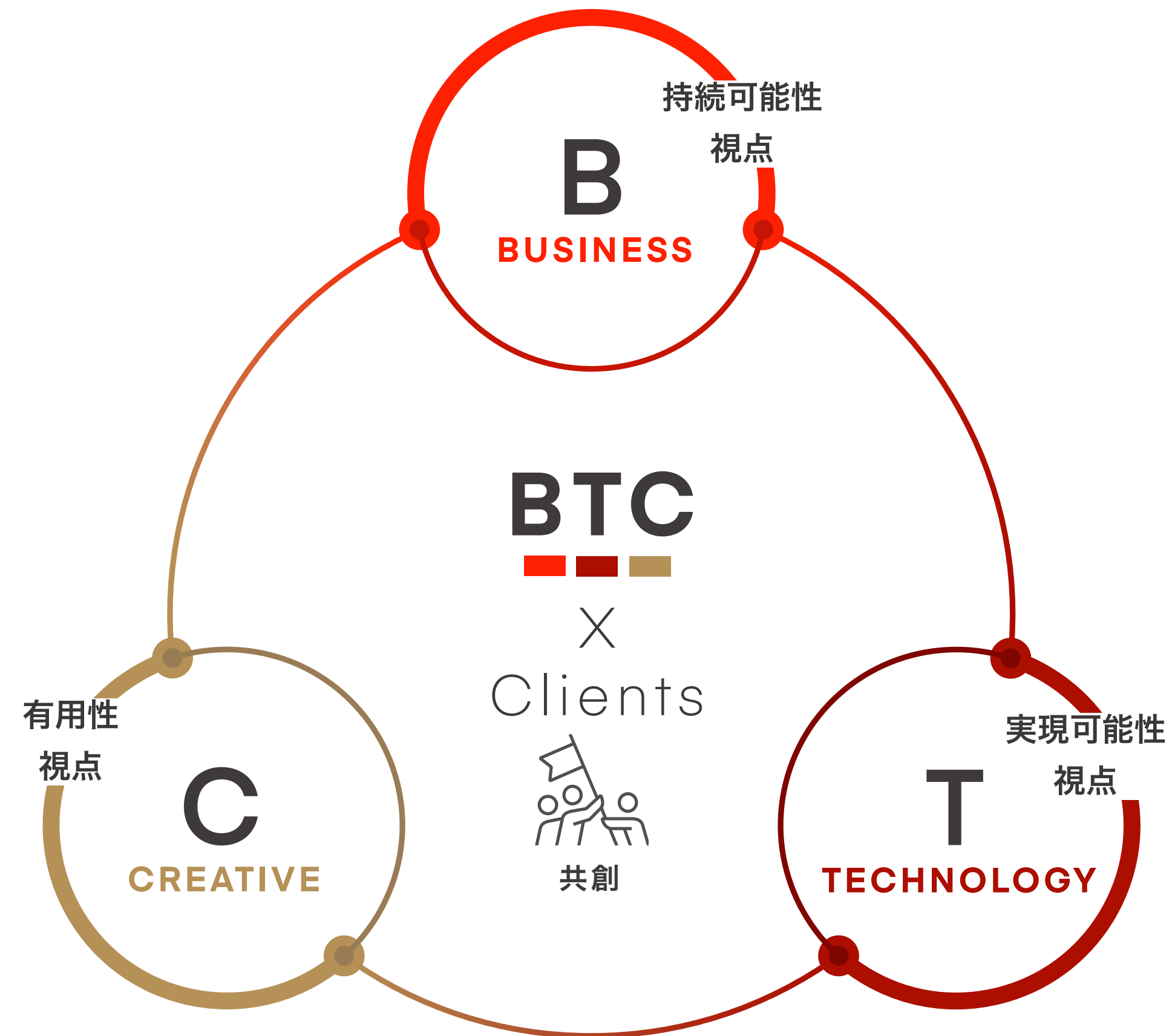


デジタル・クリエイティブスタジオの機能

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



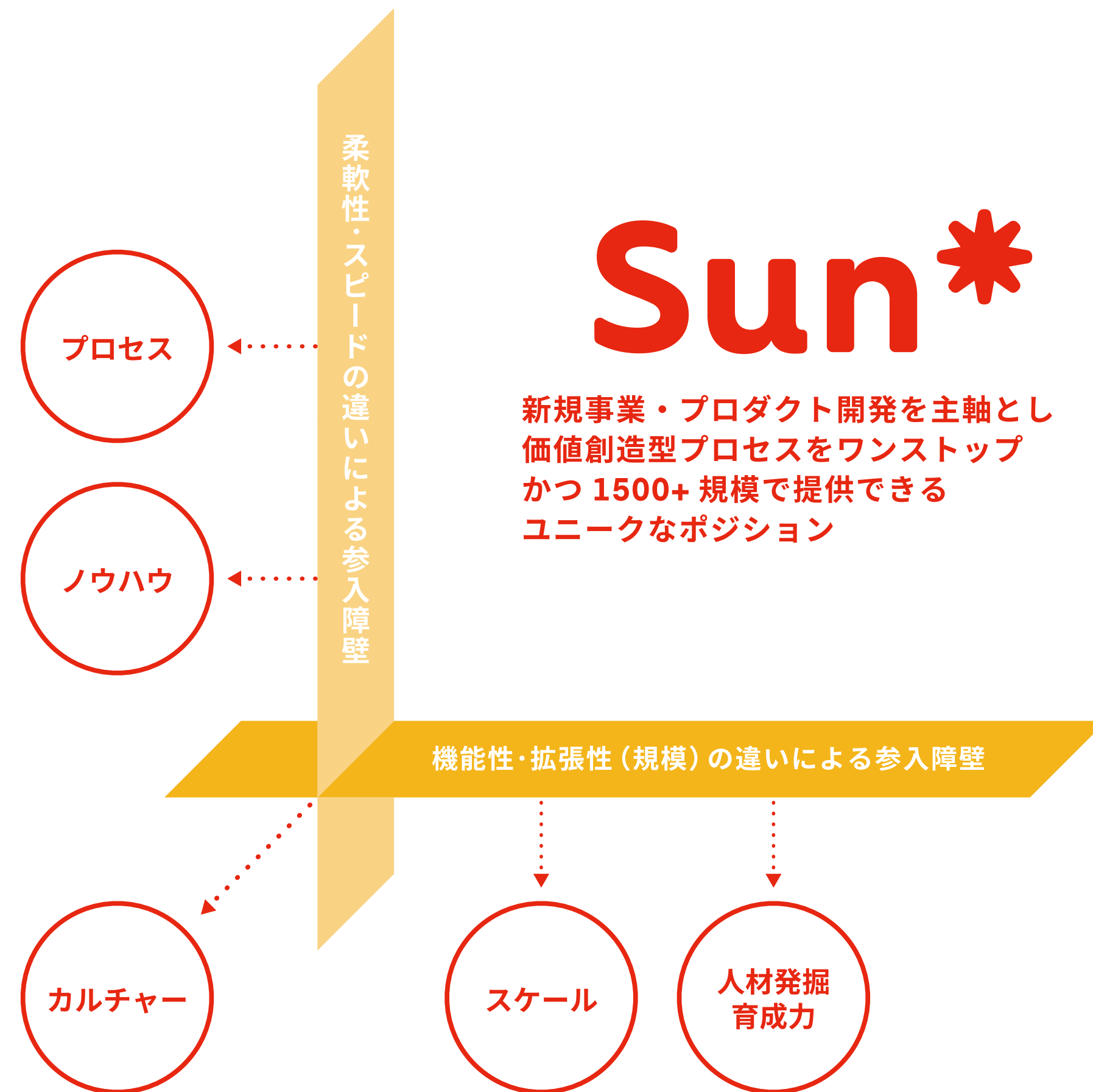
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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

物流をコストセンターからプロフィットセンターに変える

世界最大規模の物流の新形態、 アルファリンク ALFALINKの利用者向け公式アプリ

物流施設大手の日本GLP社が手掛ける多機能型物流施設「GLP ALFALINK」は、相模原、流山、茨木*の3つの拠点で展開され、総開発費は約4,000億円を超える世界最大規模の物流プロジェクトです。物流を通じ「創造連鎖」が生まれることをコンセプトに、入居企業同士の共創や実証実験の活用、また一般の方も利用できる施設となっております。Sun*で利用者向けの公式アプリを開発。顔認証による入館、レストランオーダーなど施設を利用される方の利便性を高める機能が搭載されています。

*茨木は2025年7月に全棟竣工予定

仕様書、要件定義作成

実装（アプリ開発）

UI/UX

プロダクトオーナーサポート

Why Sun*? Sun*がパートナーとして選ばれた理由

日本GLPのグループ会社、モノフル社が展開する配車支援サービス「配車プラス」や、トラックの受付、バース管理システム「トラック簿」の開発実績と信頼関係

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

- ・2ヶ月間の要件定義の後、ベトナム拠点を中心に60名弱の開発体制を築き、基本デザイン、基本設計書、詳細設計から実装までを約9ヶ月で完了
- ・制約の多い外部機器との連携を複数、柔軟に対応
- ・プロダクトオーナーサポートとして、ステークホルダーとの連携、調整なども支援



人々の暮らしに欠かせない物流の課題解決と価値創造の可能性を広げ、業界のゲームチェンジャーを目指す



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社ビットエー

コロナ渦における働き方、組織改善を実現するペーパーレスなDXソリューション

インナーコミュニケーションを 活性化させるweb社内報 ourly

リモートワークの浸透で働き方が変わりつつある今、組織として一体感や従業員のエンゲージメントを上げていくことが経営の課題になっています。300名以上の企業の8割が社内報の取り組みをしていると言われる中、同社が初の自社サービスとしていち早くWebサービス化。しかし製造業、サービス業のノンデスクワーカーはメールアドレスを持っていないことが多く通知の課題が顕在化。アプリ化することでUI/UXが高まり、会社からのメッセージをプッシュ通知で共有できるようになりました。

- 仕様書・要件定義作成
- 実装（アプリ開発）
- xseeds Hub（採用支援）

ISSUE クライアントの課題

- ・アプリ開発に知見を持った社内のエンジニアリソースが不足していた
- ・どんな計画で進めたら最速でリリースできるかなかなか読めなかった

WHY? Sun*をパートナーとして選ばれた理由

- ・ベトナムに開発拠点を持つ日系企業として最大手で豊富な開発実績があったため
- ・様々な言語を扱えるエンジニアが多数在籍し、エンジニアの人数を柔軟に変更できること

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

- ・プロジェクトの進捗を全体で把握し、課題が見受けられた場合に柔軟に体制変更を提案
- ・クライアントの開発ルールに沿い、意図を汲み取りながらスピーディにコーディング
- ・xseeds Hubを通じベトナム理工系TOP大学の新卒採用を支援



数々の企業のサービス開発支援で培ったこだわりのUI/UX（デザインはbitA社が担当）



DX推進／新規事業開発支援：その他多数



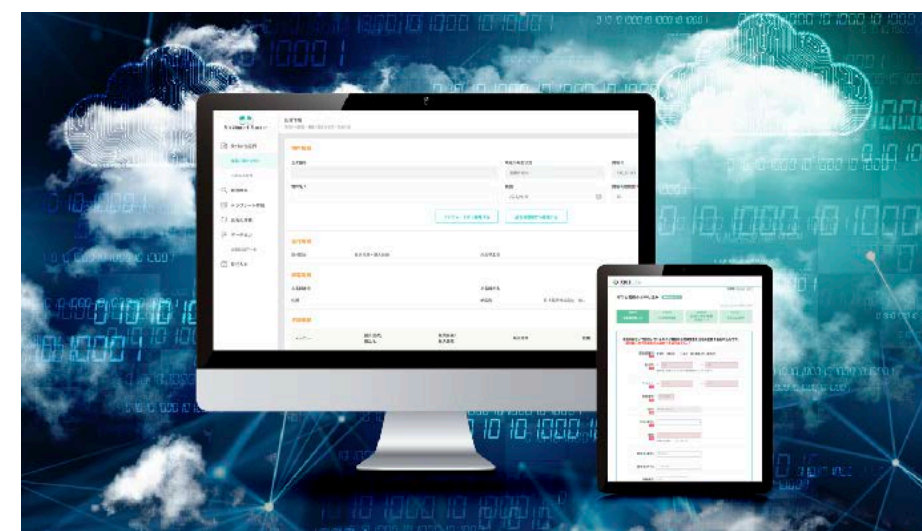
MeeTruck (ミートラック)
ソフトバンク株式会社／MeeTruck株式会社



Smart League
株式会社エスエスケイ



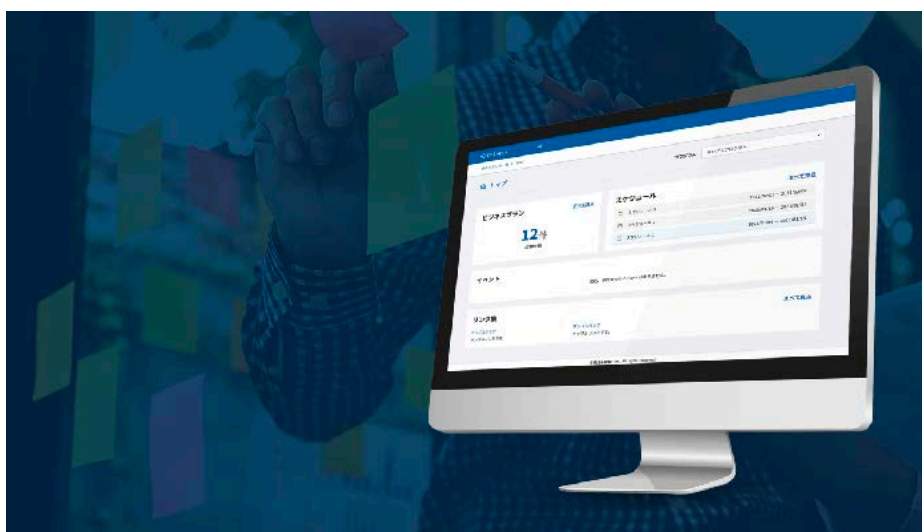
SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



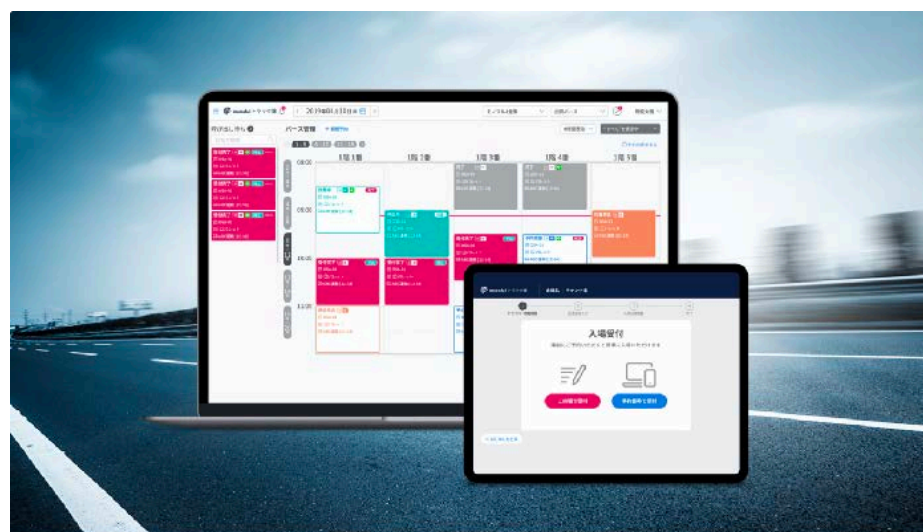
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



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



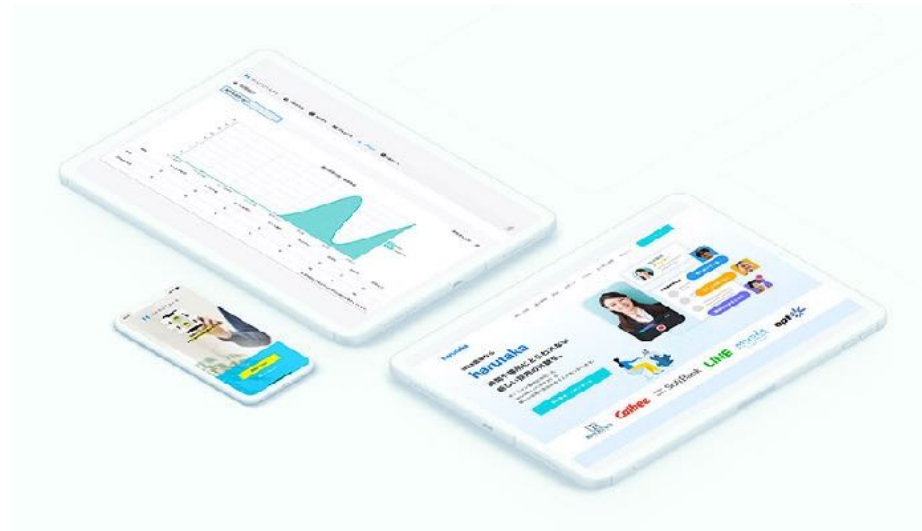
TOKYO-UENO WONDERER PASS
上野文化の杜／LINE Pay株式会社



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 (センシーズ)
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月期通期業績ハイライト

売上高は業績予想通り、各利益は業績予想を10%以上超えて達成、
前年比+約50%~70%の高い成長を実現

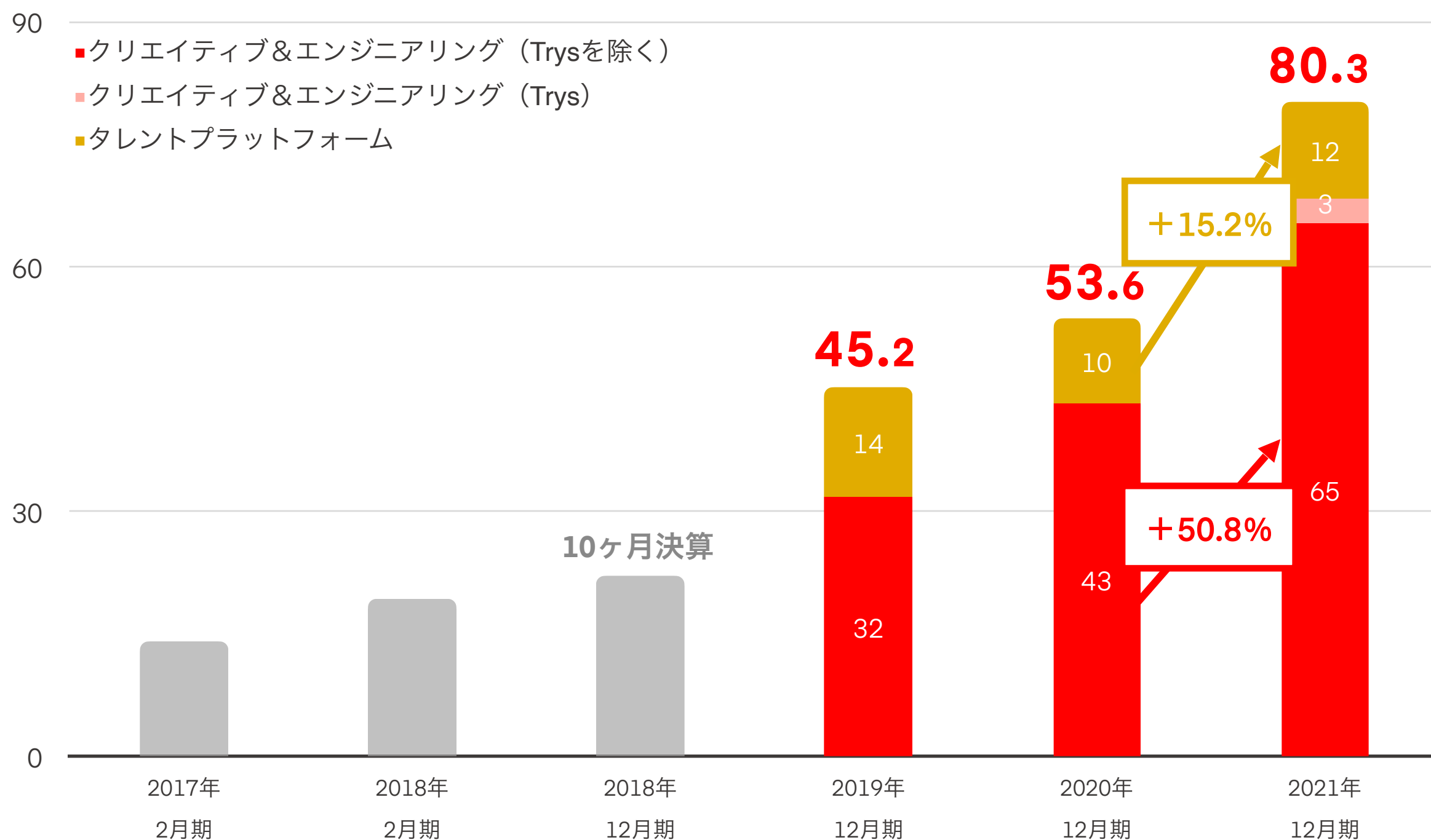
単位：百万円

	2020年 通期	2021年 通期	増減率	業績予想 2021/11/10開示	進捗率
売上高	5,367	8,030	49.6%	8,081	99.4%
営業利益	886	1,411	59.2%	1,239	114.0%
営業利益率	16.5%	17.6%	—	15.3%	—
経常利益	926	1,574	69.9%	1,346	116.9%
純利益	804	1,301	61.8%	1,168	111.4%

主力のクリエイティブ&エンジニアリングが高い売上高及び利益成長を実現

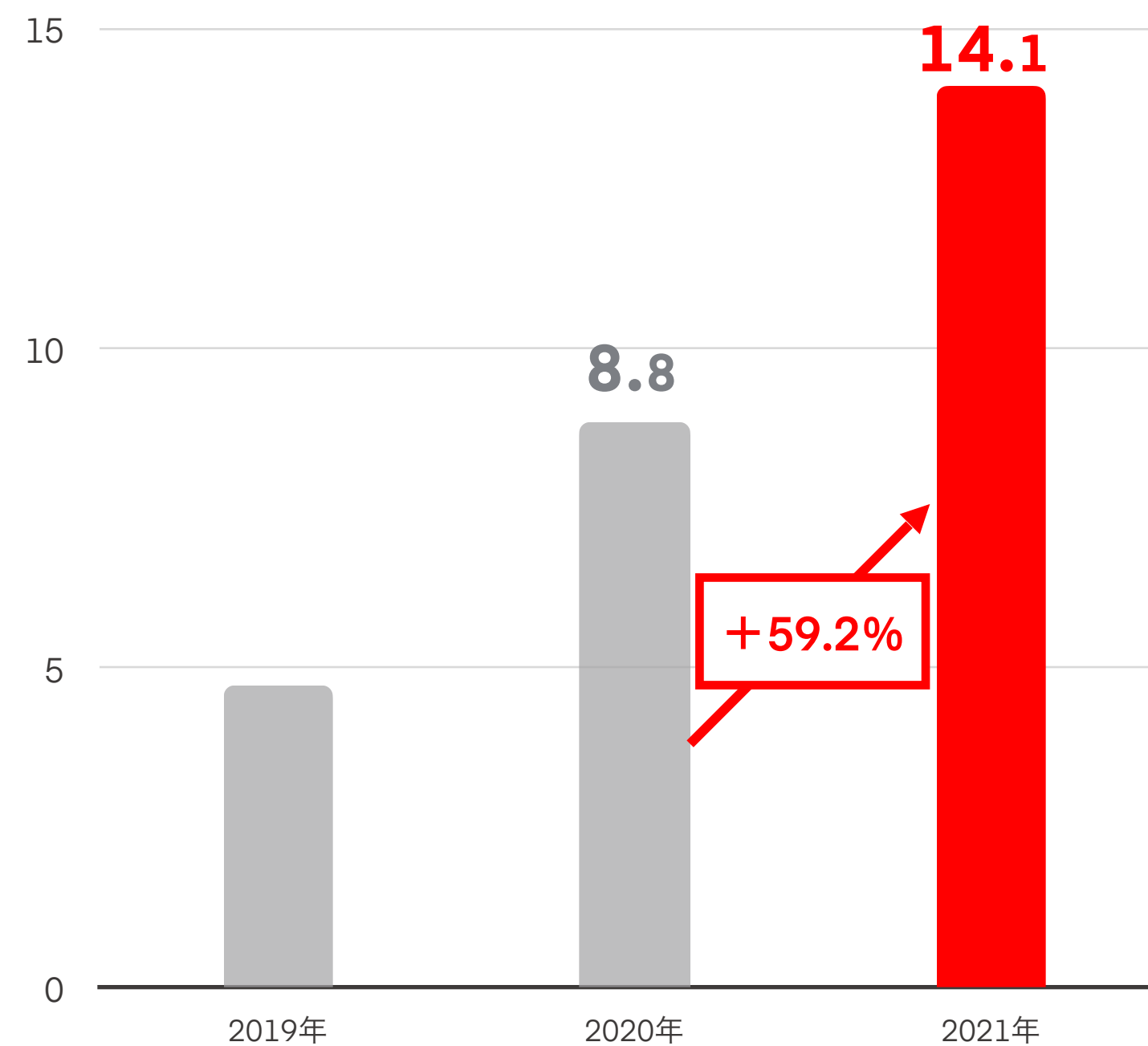
売上高の推移 (1) (2) (3)

単位：億円



営業利益

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。

Performance Highlight
売上高（四半期推移）

FY21第4四半期の売上は
23.0億円（前年同期比+64.8%）
 となり、大きく成長

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
 前年同期比 +48.7%

タレントプラットフォーム
 前年同期比 +17.1%

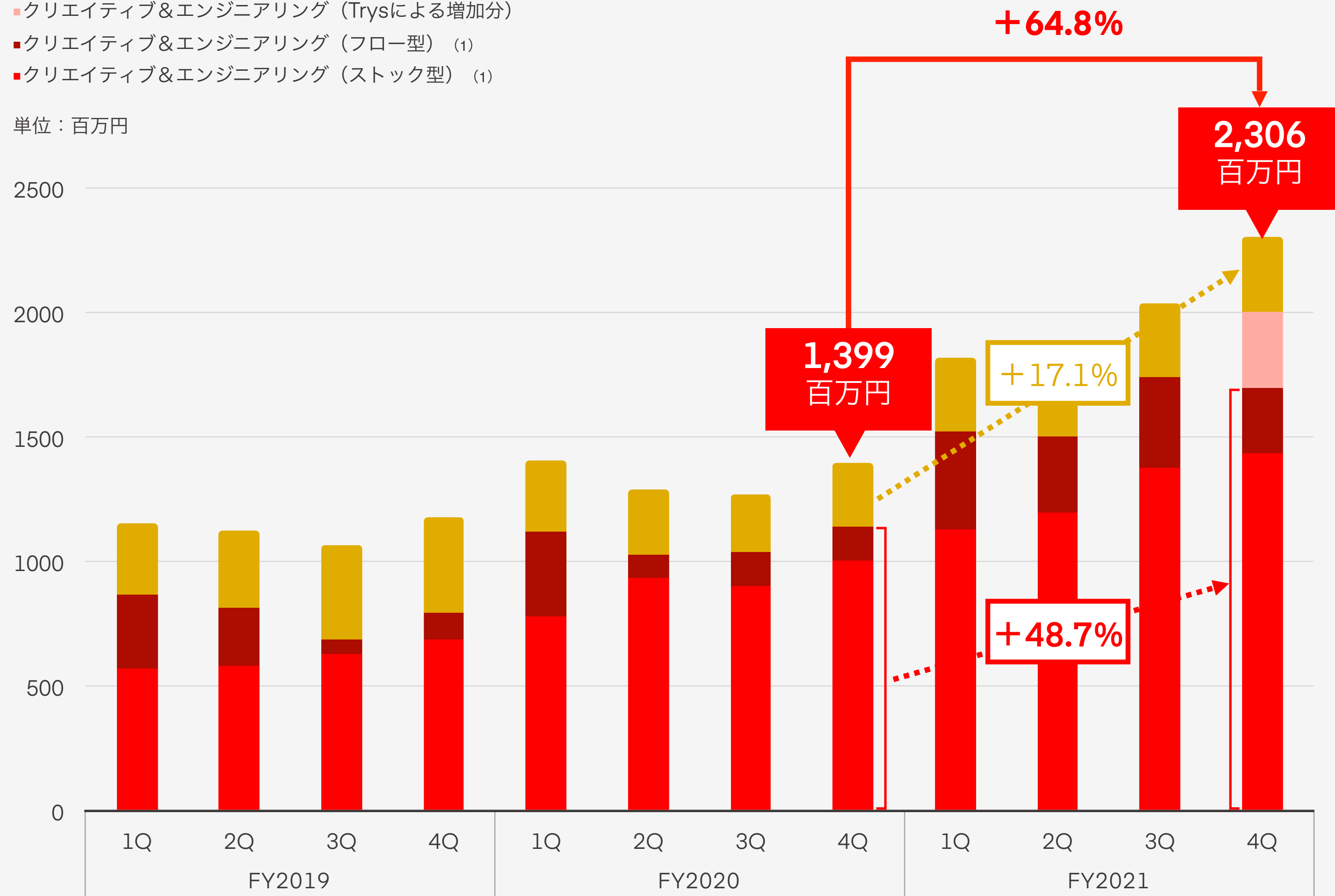
※Trysを除く前年同期比成長率：+43.0%

Trys
 当四半期より売上を連結計上

(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。

- 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） (1)
- クリエイティブ&エンジニアリング（ストック型） (1)

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。

クリエイティブ
&
エンジニアリング

- ・ ARPUの向上、新規取引先開拓を並行して行い、高い成長を実現
- ・ ストック型顧客獲得のベースとなるフロー型売上も前年同期比+約90%の伸び

タレント
プラットフォーム

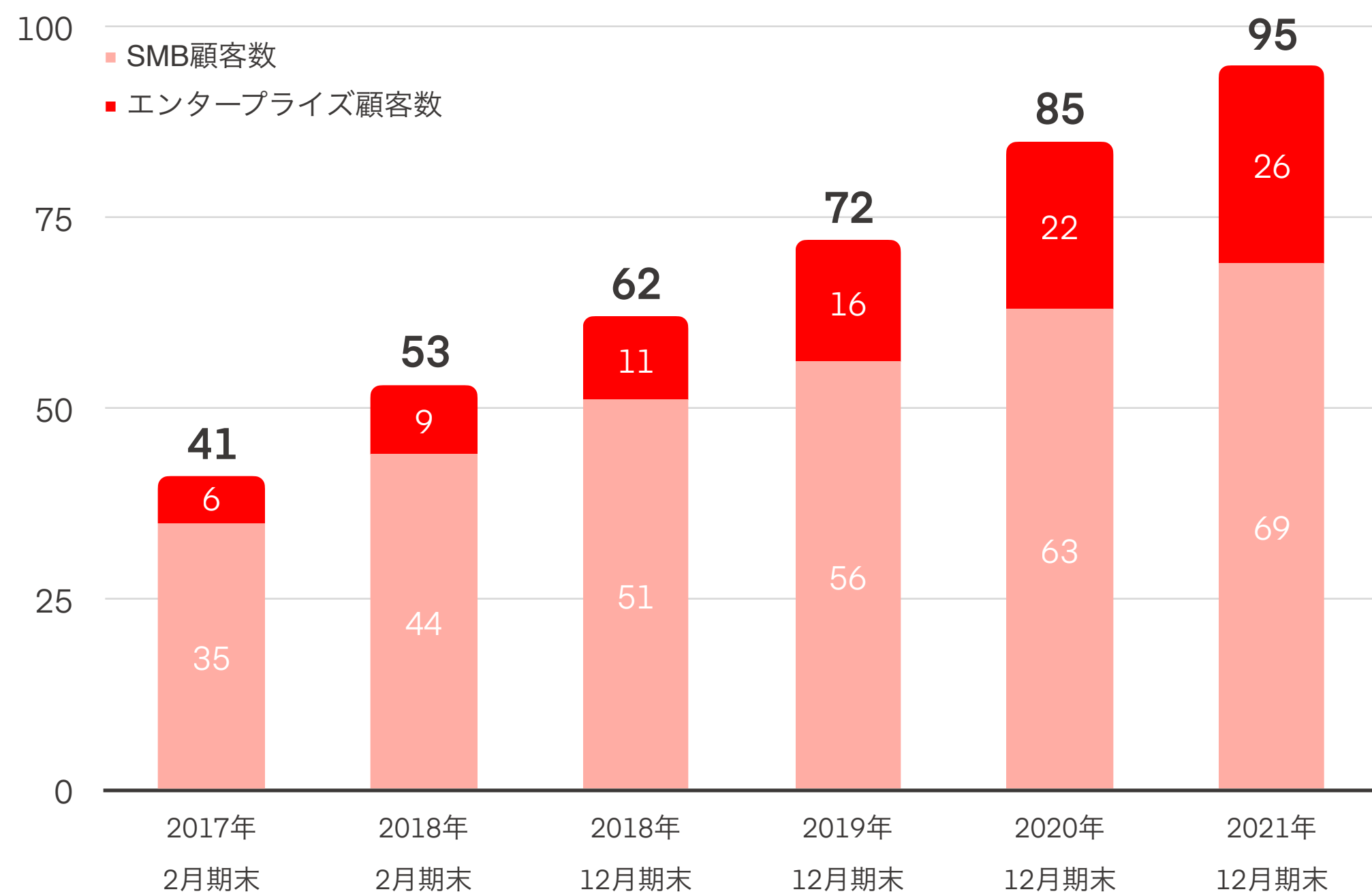
- ・ クライアントの採用意欲は回復基調にあり、前年比で二桁成長を達成
- ・ 売上への貢献だけではなく、グループの採用力の向上にも貢献

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

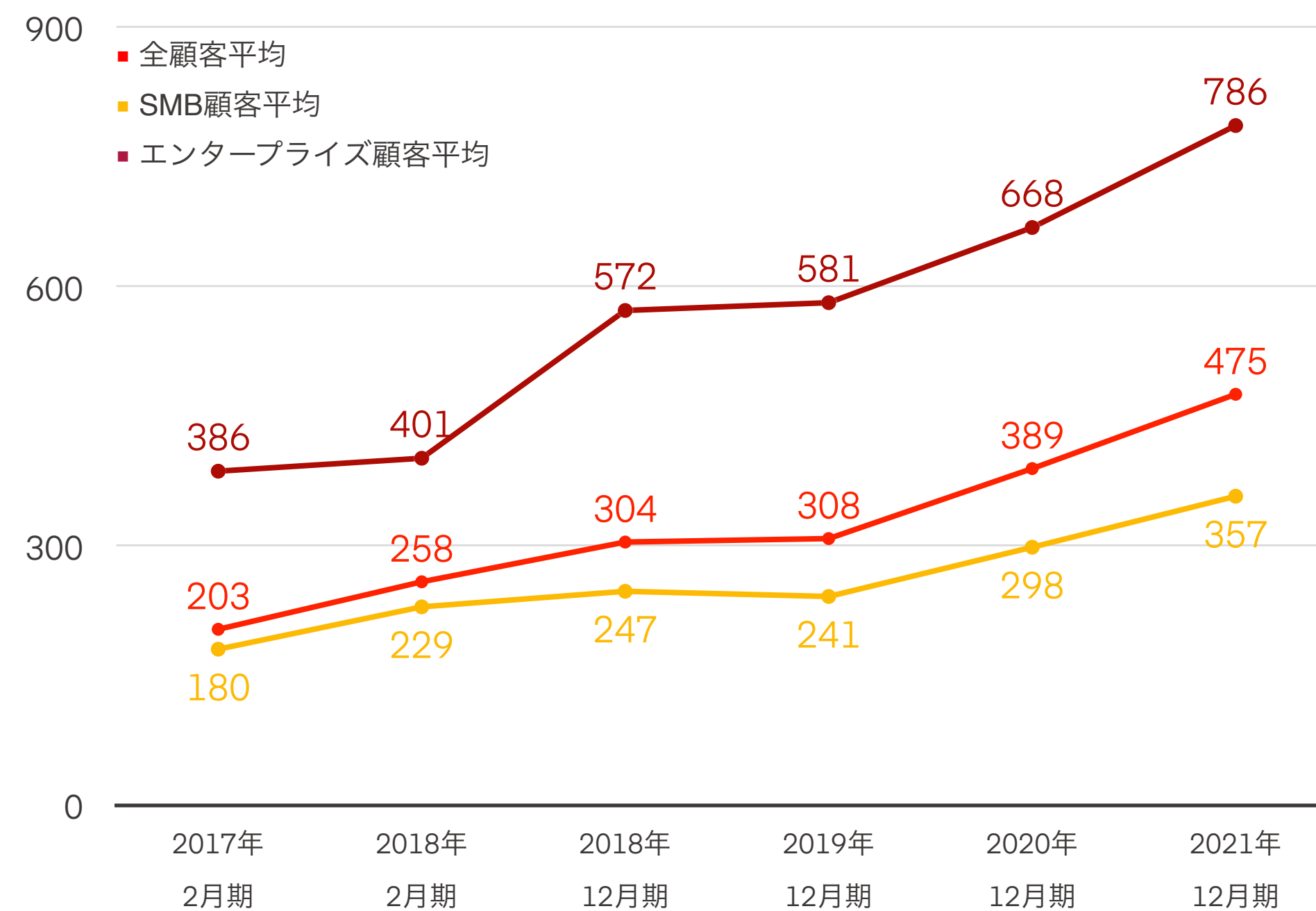
ストック型顧客数の推移

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

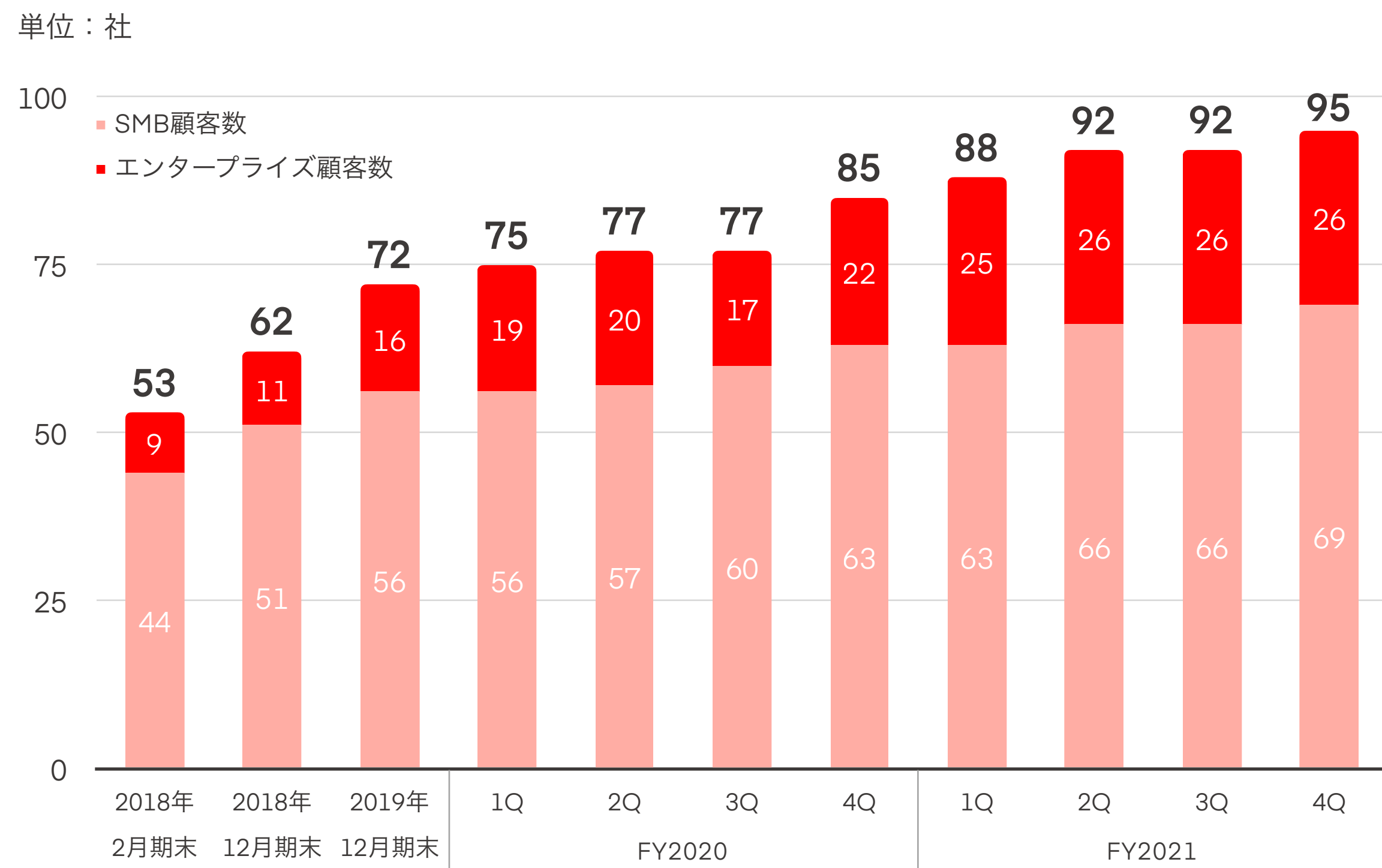
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

重要KPIの推移（四半期）

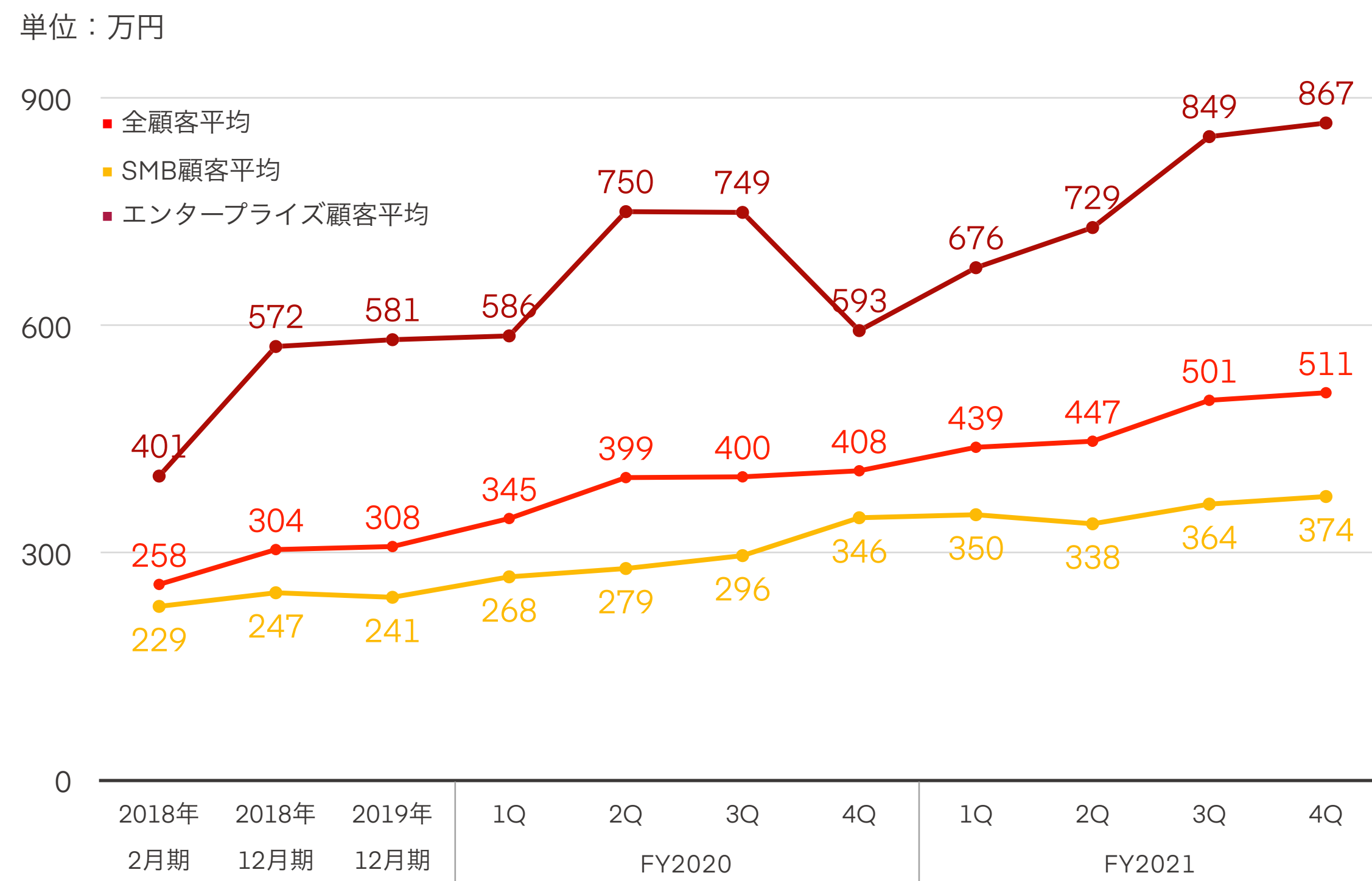
Q4のストック型顧客数はQ3より3社増加して着地

既存顧客の旺盛な需要に対応し、ARPUはQ3に引き続き高水準を維持

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期末のストック型顧客数は95社
- 既存クライアントからの受注増加への対応と並行し、新規ストック型顧客の開拓を実現

月額平均顧客単価 (ARPU)

- 既存クライアントからの関係強化、取引拡大によりARPUはFY20：389万円 → FY21：475万円へ20%強上昇

利益計上、M&Aにより資産・負債が増加
自己資本比率は引き続き高水準で財務基盤の安定性を確保

単位：百万円

	2020年12月末	2021年12月末	増減額	主な要因
流動資産	5,795	7,108	1,313	現預金/Trysの連結による売掛債権の増加
うち現金及び預金	5,073	5,729	656	利益計上による現預金の増加
固定資産	448	1,287	839	投資有価証券/Trys買収によるのれん増加
資産合計	6,243	8,395	2,152	
流動負債	1,010	1,516	506	Trysの連結による未払債務等の増加
固定負債	215	293	78	
純資産	5,017	6,586	1,569	利益計上による利益剰余金増加
負債・純資産合計	6,243	8,395	2,152	
自己資本比率	80.7%	78.4%	—	

A decorative background featuring a large, light gray star with five points. The star is surrounded by numerous smaller, light gray circles of varying sizes, creating a starburst or snowflake effect. The overall design is centered on the page.

3

2022年12月期業績見通し

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。

2022年12月期 連結業績予想

2022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・各利益ともに高成長を予想。

既存事業の利益率は前期並みを前提とし、前期にM&Aを行ったTrysのPMIを含め、エンターテインメント領域ほか新規事業への投資を行うため、全体の営業利益率は15.0%を予想。

単位：百万円

	2021年 12月期実績	2022年 12月期予想	増減率
売上高	8,030	11,400	42.0%
営業利益	1,412	1,710	21.2%
営業利益率	17.6%	15.0%	—
経常利益	1,574	1,830	16.2%
純利益	1,301	1,500	15.2%

Sales Forecast
売上高予想

2022年12月期の売上高予想は
114.2億円（前年比+42.0%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）

前年同期比 **+30.2%**

タレントプラットフォーム

前年同期比 **+12.7%**

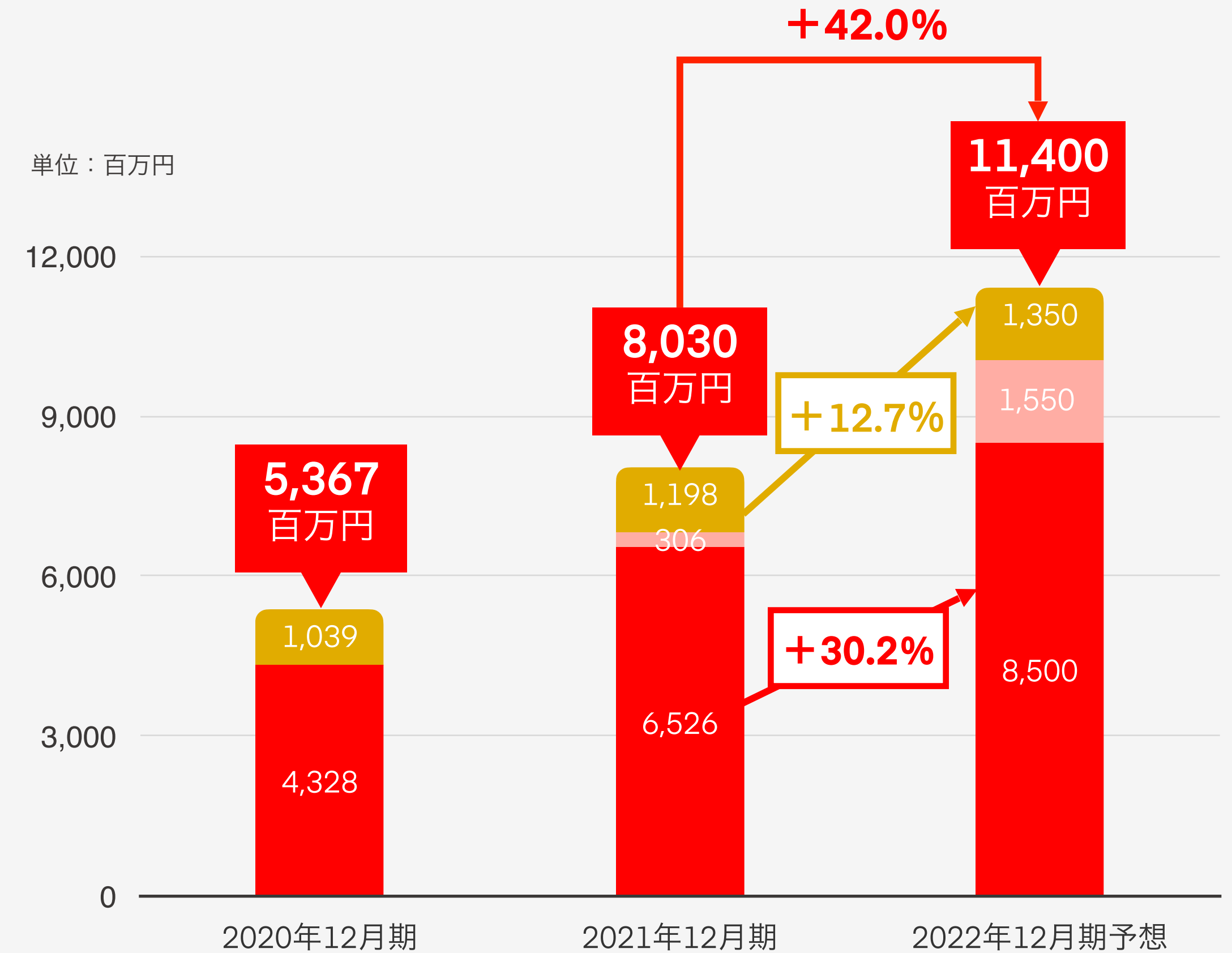
※Trysを除く前年同期比成長率：+27.5%

Trys

FY22より売上を通期で連結計上



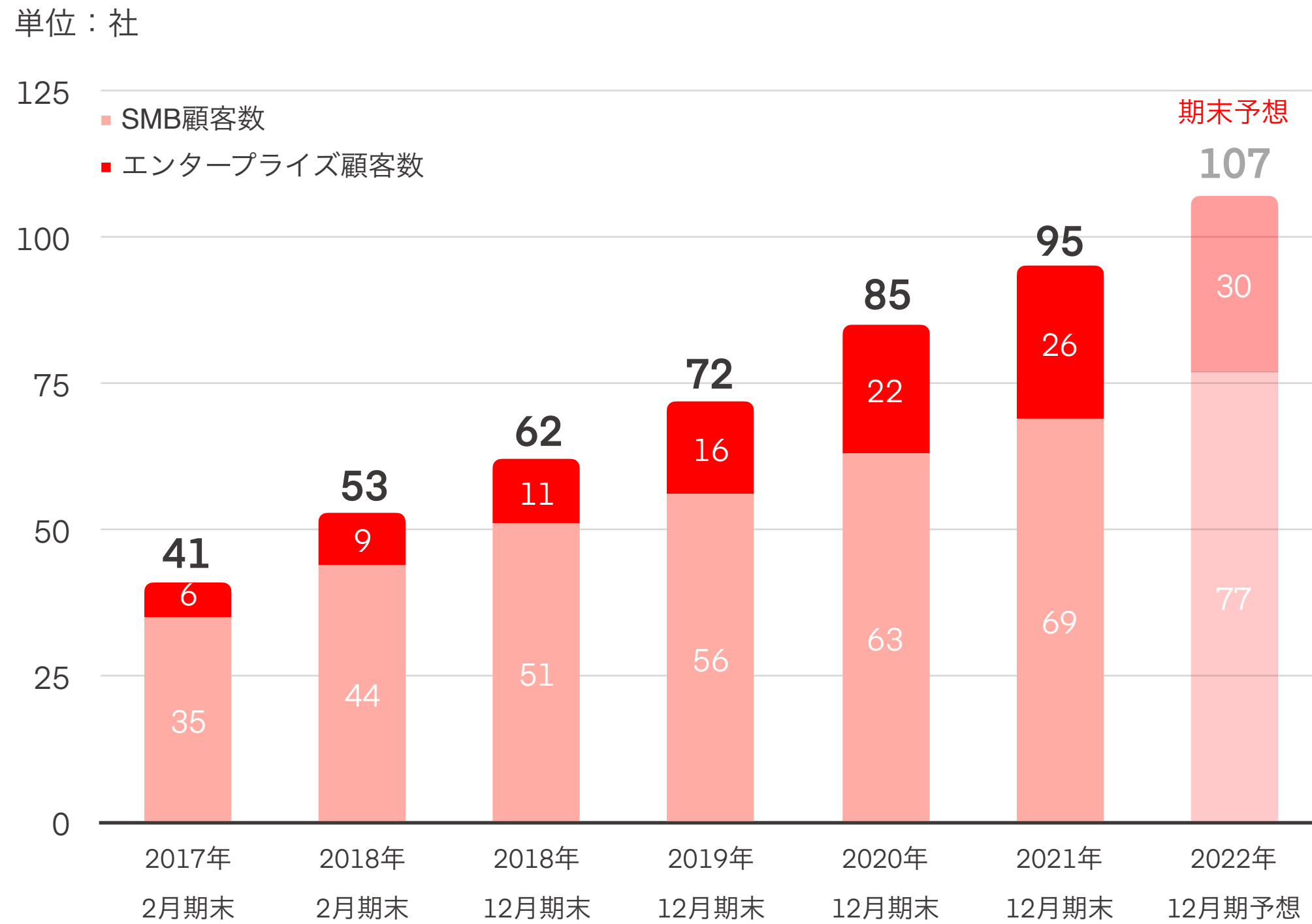
- クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
- クリエイティブ&エンジニアリング（Trys）
- タレントプラットフォーム



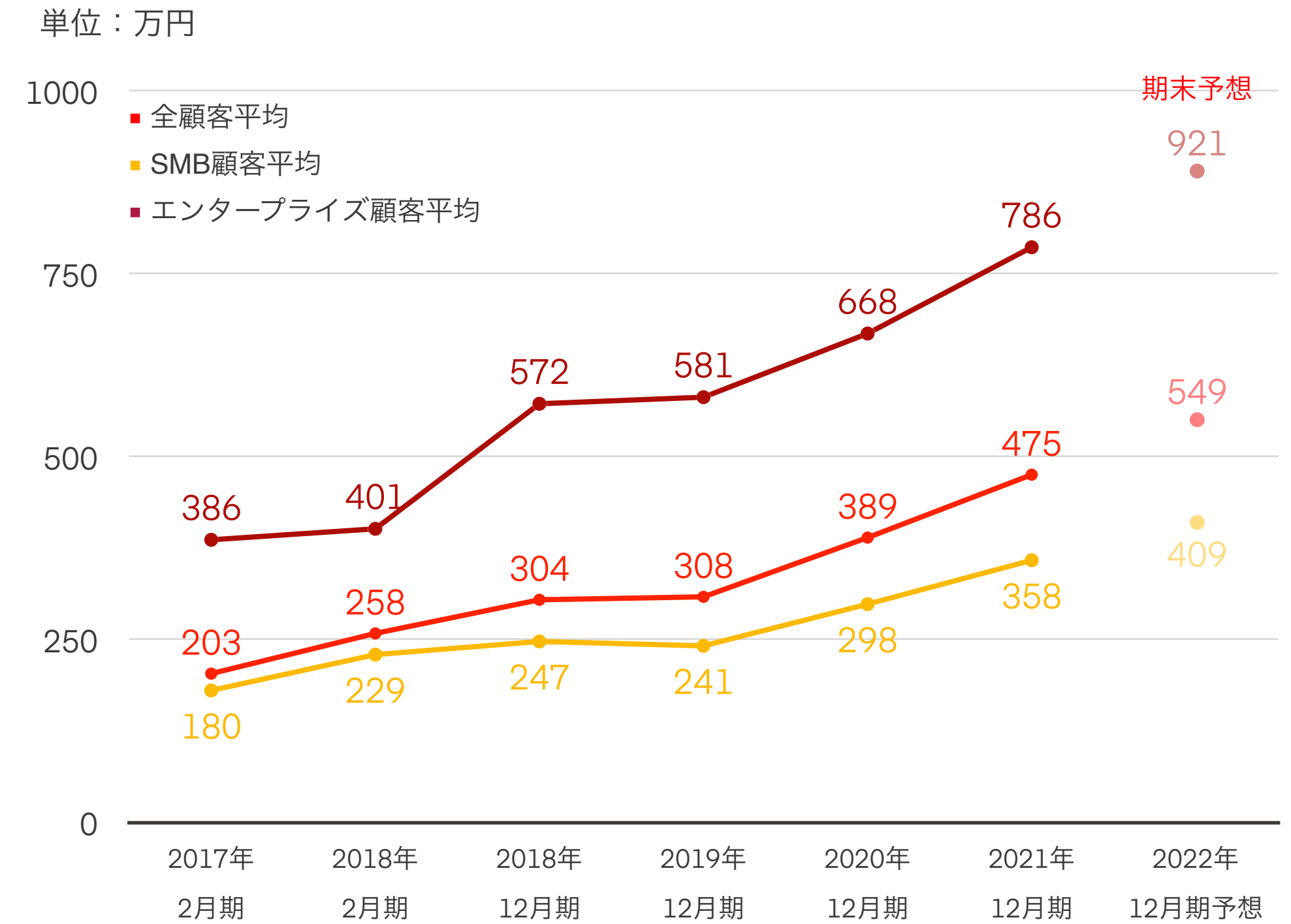
重要KPIの推移（年度）

2022年12月期末のストック型顧客数は12社増加の107社、
年間の全顧客ARPUは74万円増加の549万円を予想。

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



4

成長戦略に関するトピックス

需要が旺盛で顧客獲得は順調に進捗。

エンタープライズ・SMBともに顧客の獲得と顧客単価向上を継続。

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

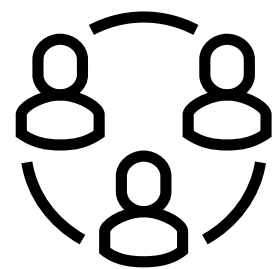


アライアンス
による流入

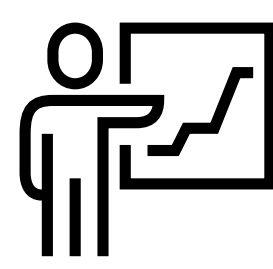


Webからの
流入強化

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

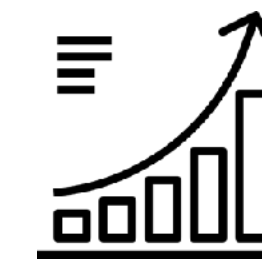


エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因



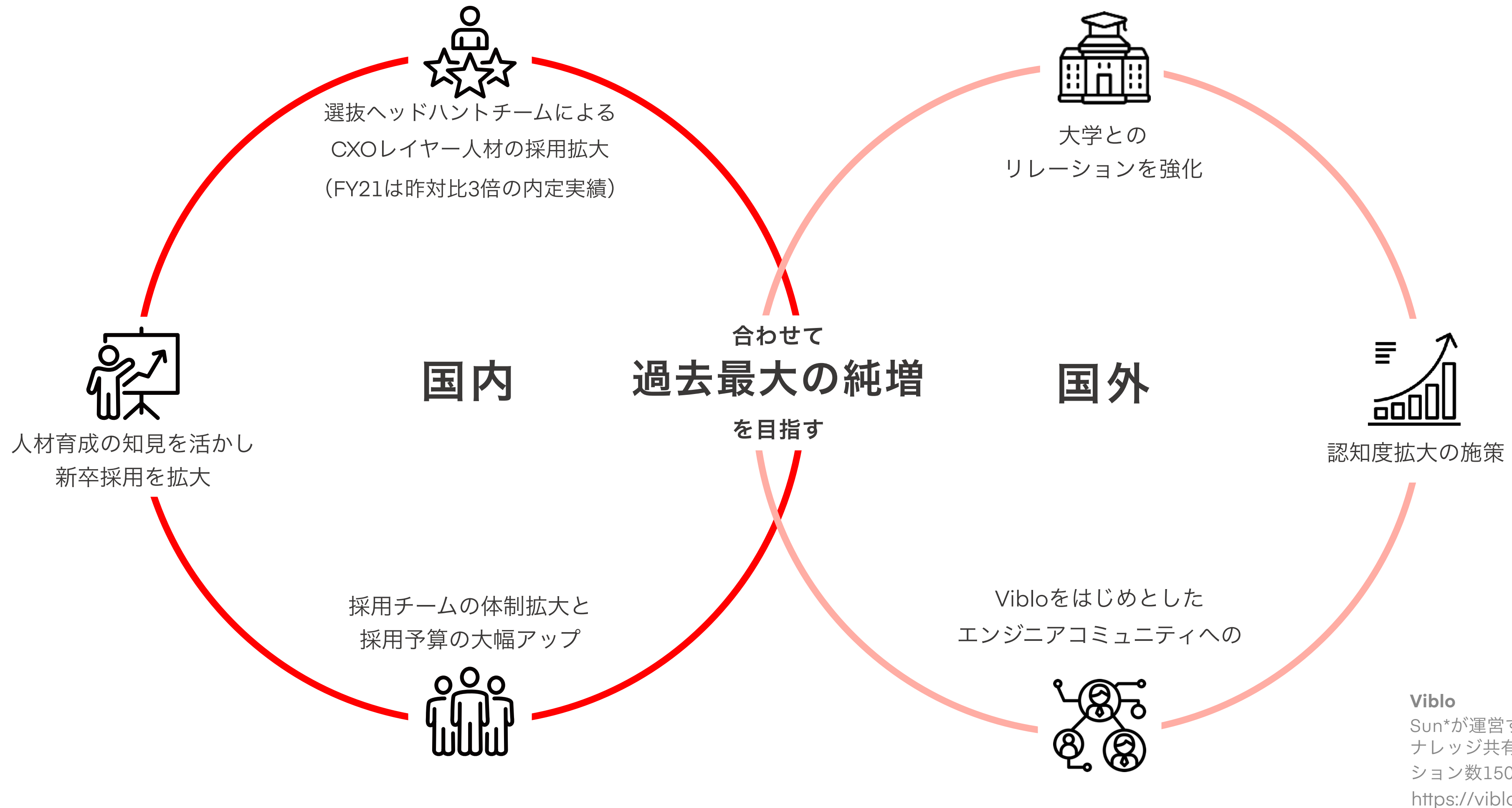
高単価プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

日本とベトナム拠点ともに採用を強化

リソース不足による機会損失を減らし、さらなる売上拡大を狙う



NEWh（連結子会社）、Spreadyと資本業務提携

大企業の新規事業開発に特化した、価値検証プラットフォームの構築を目指す

Spreadyの強み

- 1 登録ユーザーが「知人を紹介」するC2Cモデルのマッチングプラットフォーム
「Spready」を提供、新規事業開発に必要な人的ネットワーク獲得をサポート
- 2 累計**280社**、**3,500件**の新規事業案件の掲載実績（2021年12月末現在）
- 3 登録ユーザーは2022年1月20日時点で4,343人、サービスを通じたマッチング数は3,200件を突破

Spready

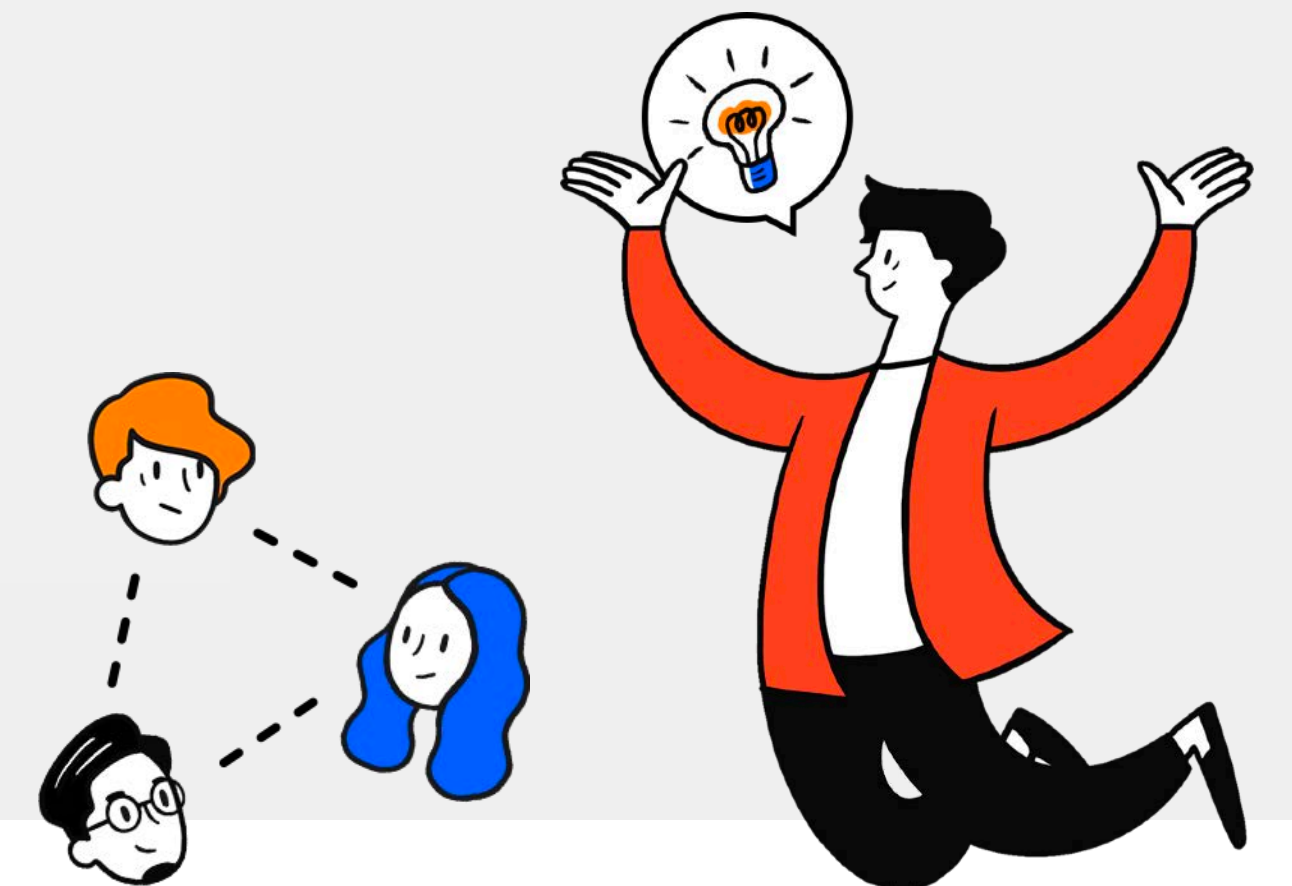
登録ユーザー数	推定つながり数
4,343 名	約 434 千名

効果的な価値検証プラットフォーム



NEWhの強み

- 1 **100社以上**の新規事業立ち上げ経験
- 2 新規事業立ち上げに特化した**プロフェッショナル人材**を抱えている
- 3 新規事業開発のための**独自のフレームワーク・プロセス**により、アイデア創出からプロダクト開発までを一気通貫で実行



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

23社

Y21Q3より1社増加







2021年の投資の実績

- 2021/11/15 スマホで選べるスクールランチ予約注文サービス「PECOFREE（ペコフリー）」の株式会社PECOFREEへ出資
- 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

- 2022/01/26 GameFi領域を世界でリードする DEAPcoinが暗号資産取引所「BITPOINT」に上場
- 2022/01/19 GameFi事業を展開するDEA、プレシリーズAラウンドで総額約14億円の資金調達を実施
- 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

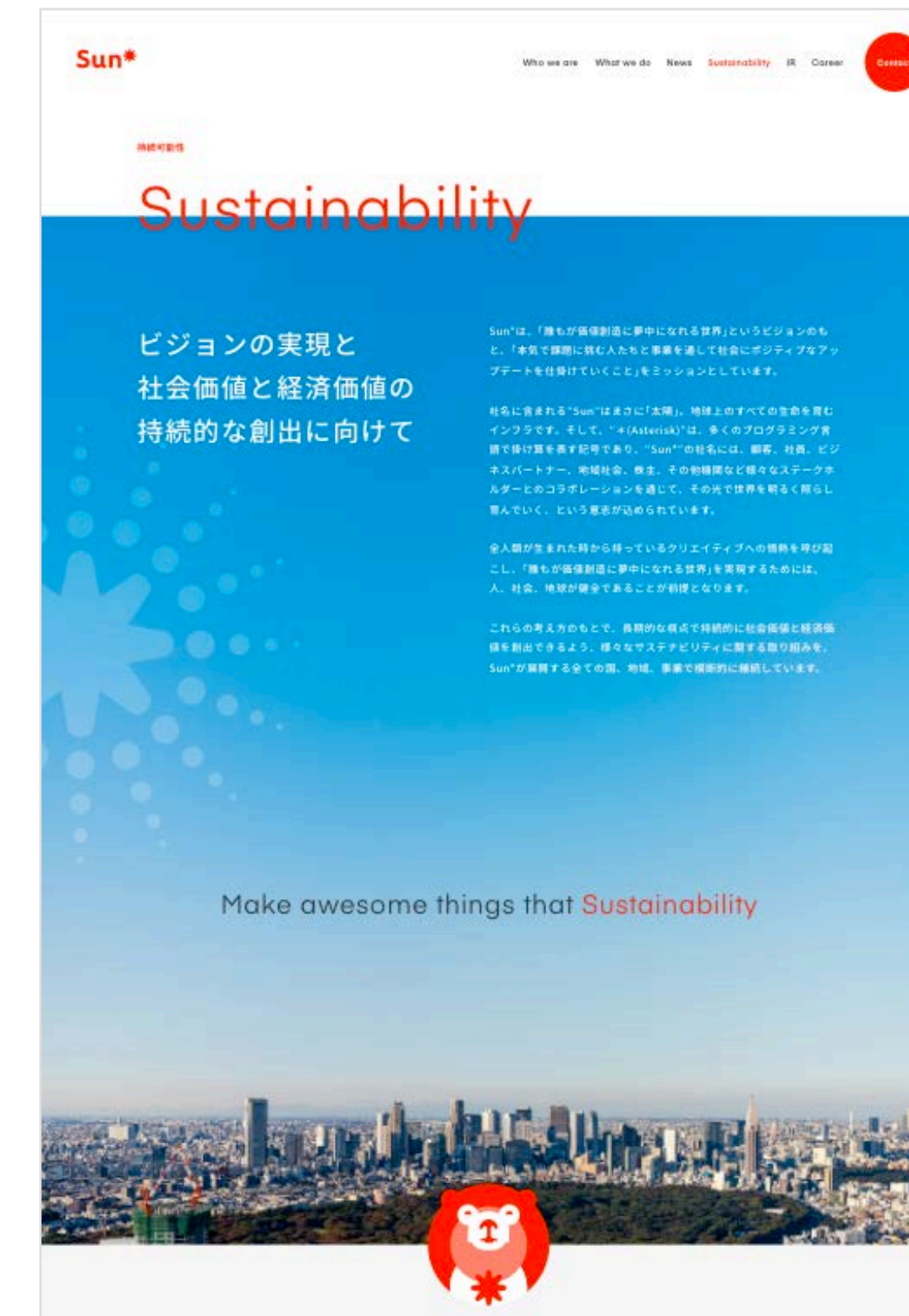
AI解析・AIソリューション	マッチングプラットフォーム	クラウドファンディング	コミュニケーションプラットフォーム	求人プラットフォーム	広告プラットフォーム
オンラインショッピングモール	メンタルヘルステック	ゲームエンジン	教育・人材育成	ライブストリーミング	ニューリテールプラットフォーム
					D2C

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/>

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



5

Appendix

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



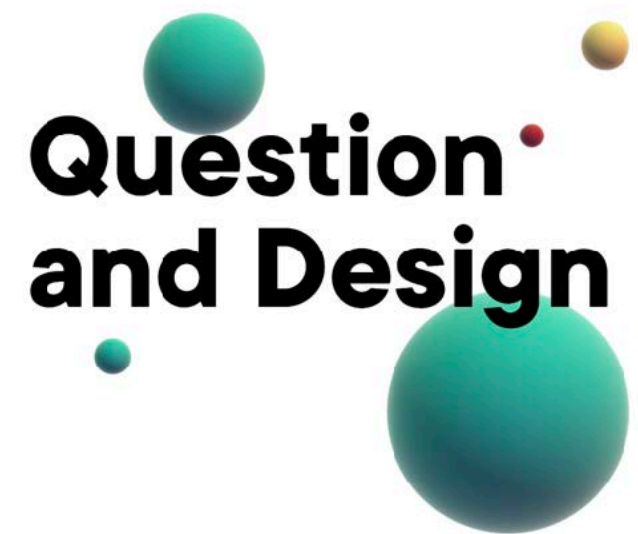
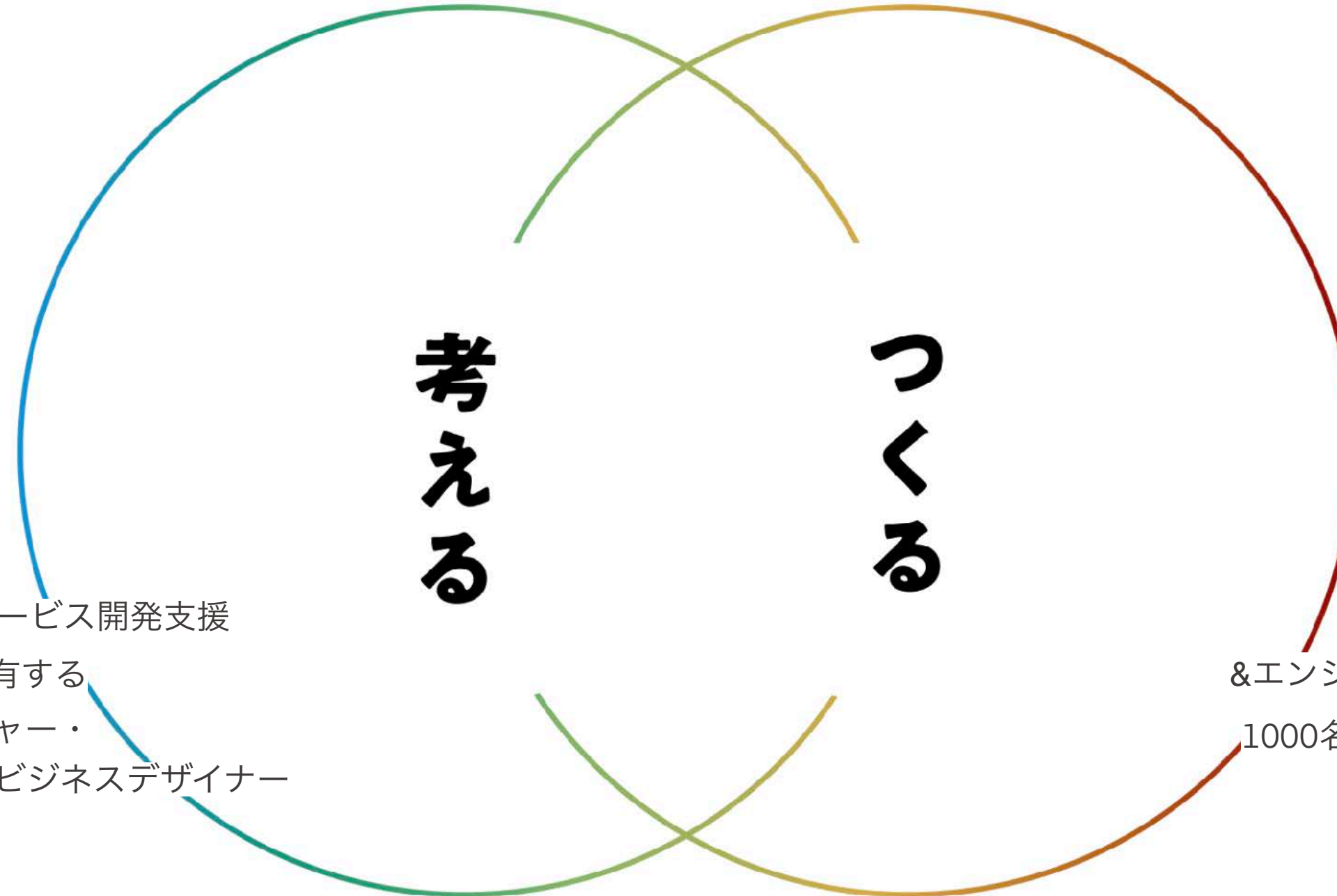
エンゲージメントマーケティング

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

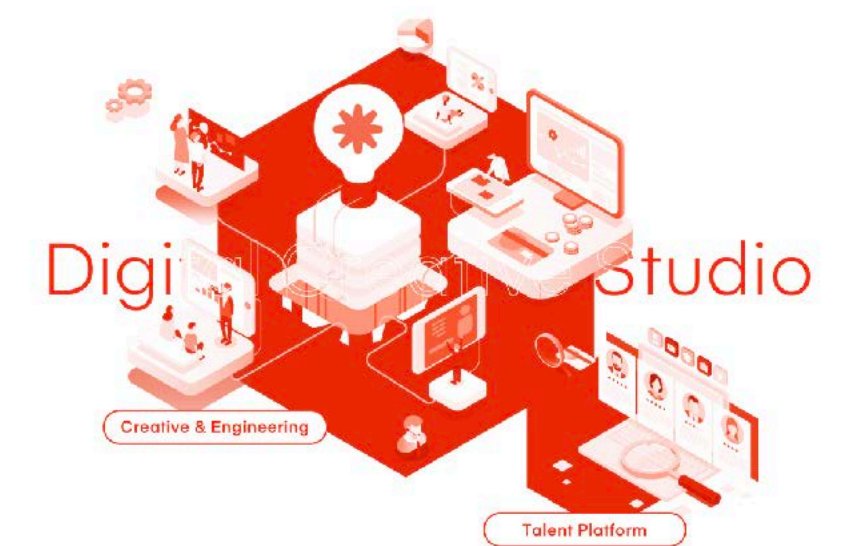


NEWh

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



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9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 xseeds 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

- ハノイ工科大学**
 - ・2006年より開始
 - ・5学年 750名が在籍
 - ・国内大学ランキング1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9位

Indonesia

- ガジャ・マダ大学**
 - ・2010年より開始
 - ・ANCジャバと提携してコース提供
 - ・国内大学ランキング1位

Malaysia

- マレーシア工科大学**
 - ・2019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

大学ランキング 引元元: uniRank

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*

会社名

部署名

部署名

お名前*

お名前

Eメール*

例: sample.co.jp

ご質問

問い合わせにあたり、個人情報等の取り扱いに同意する

Search >

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

Github
 日本語力
 TOEIC
 スカラシップ

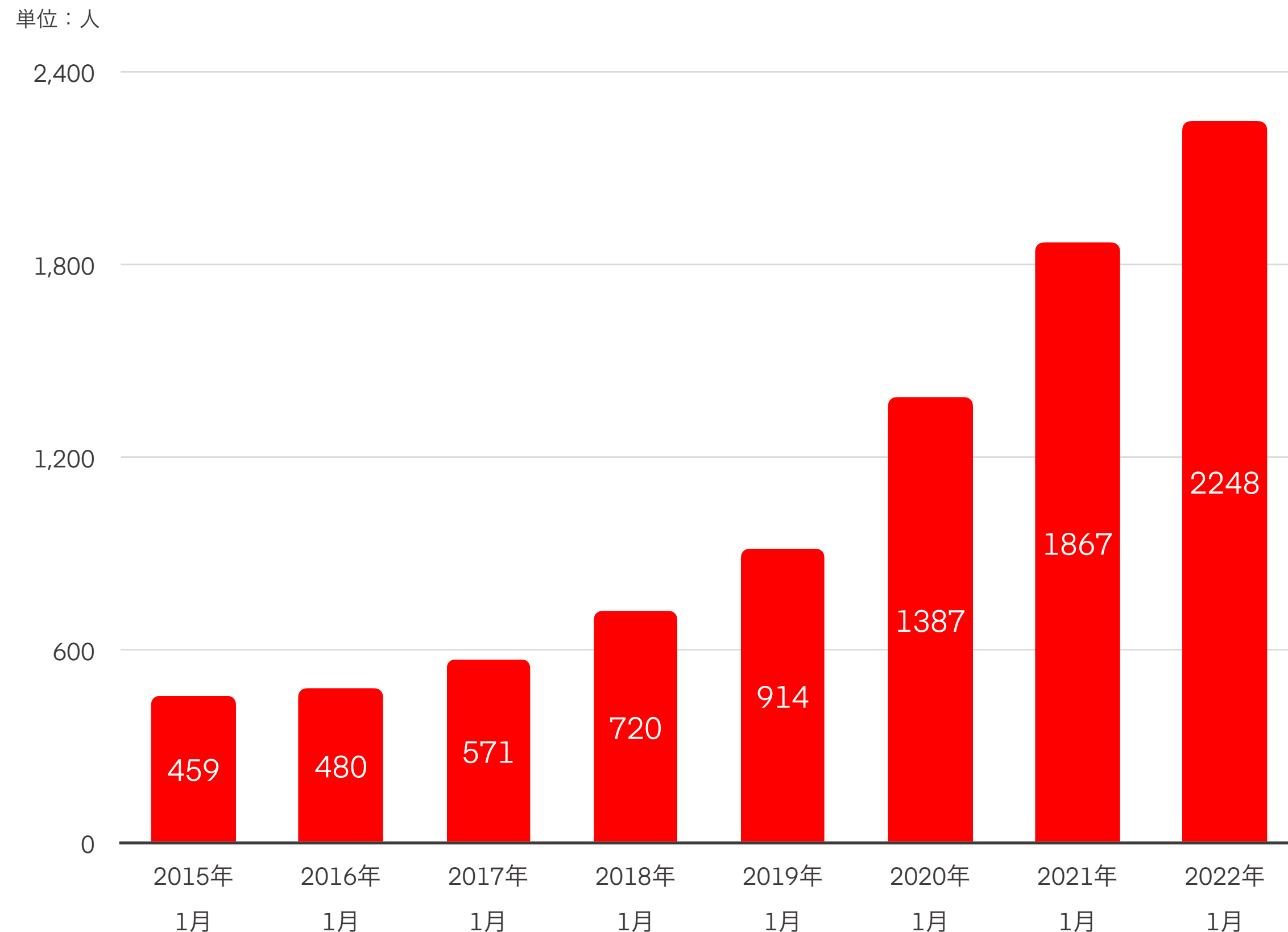
※ 既知し検索は別添でご利用いただけます。

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

- 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 ハノイ校 技術工学大学
 - ・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
 - ・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、南米の大学3校にもプログラムを提供し、今後も拡大予定

Sun*提供プログラム受講生徒数の推移



提携大学

9校

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
8. University of Indonesia

マレーシア

9. Malaysia-Japan International Institute of Technology

プログラム提供大学

3校

ブラジル

10. University of Campinas
11. Federal University of Minas Gerais
12. University of São Paulo

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

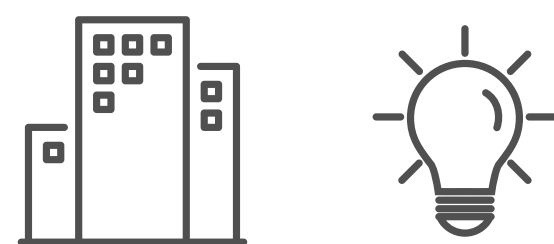
インキュベーション

+

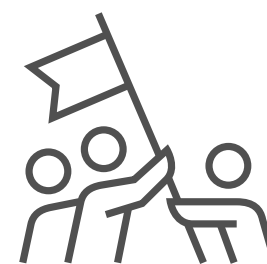
タレント・アセット

+

投資・ファンド



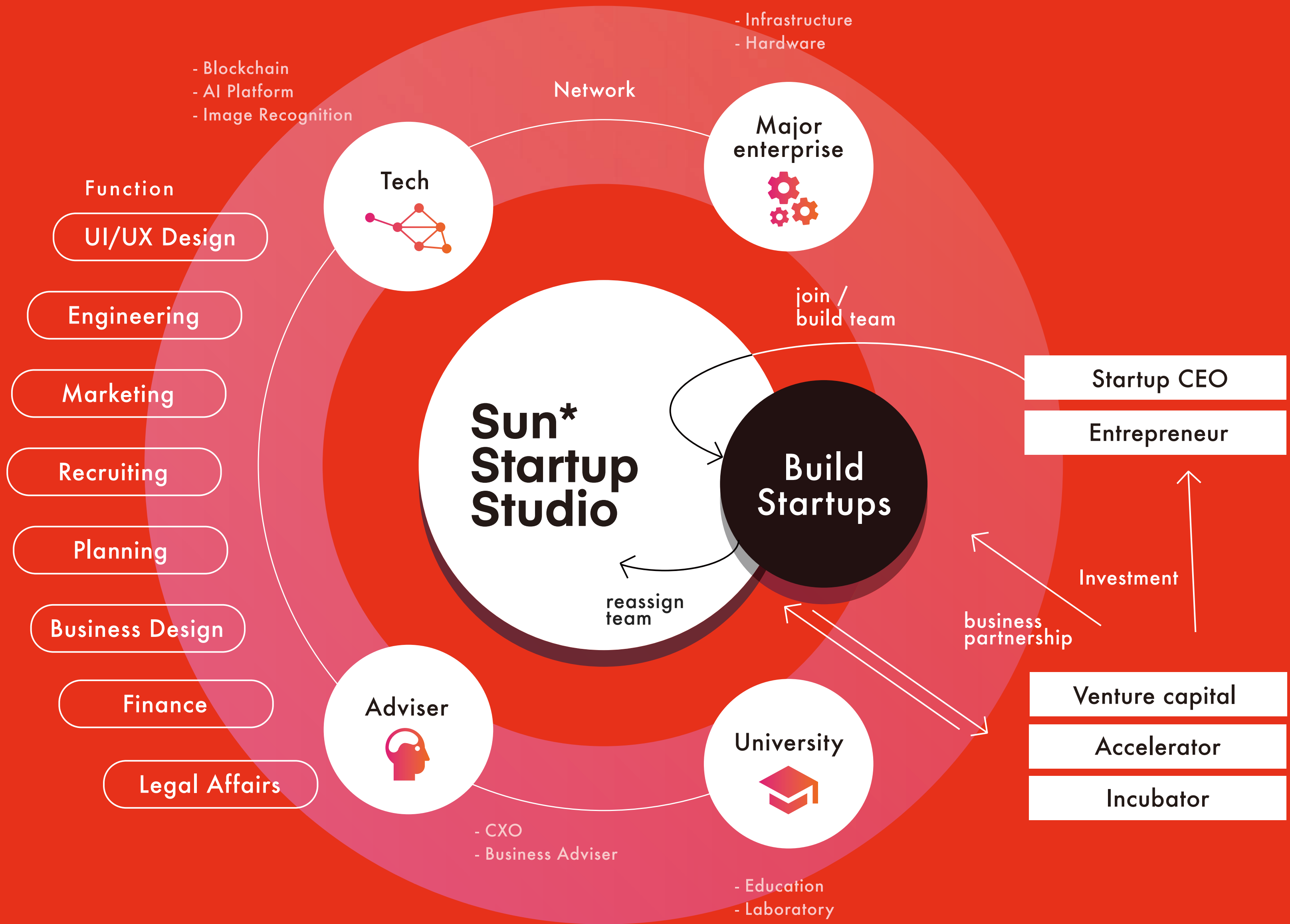
オフィスやナレッジの提供



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**

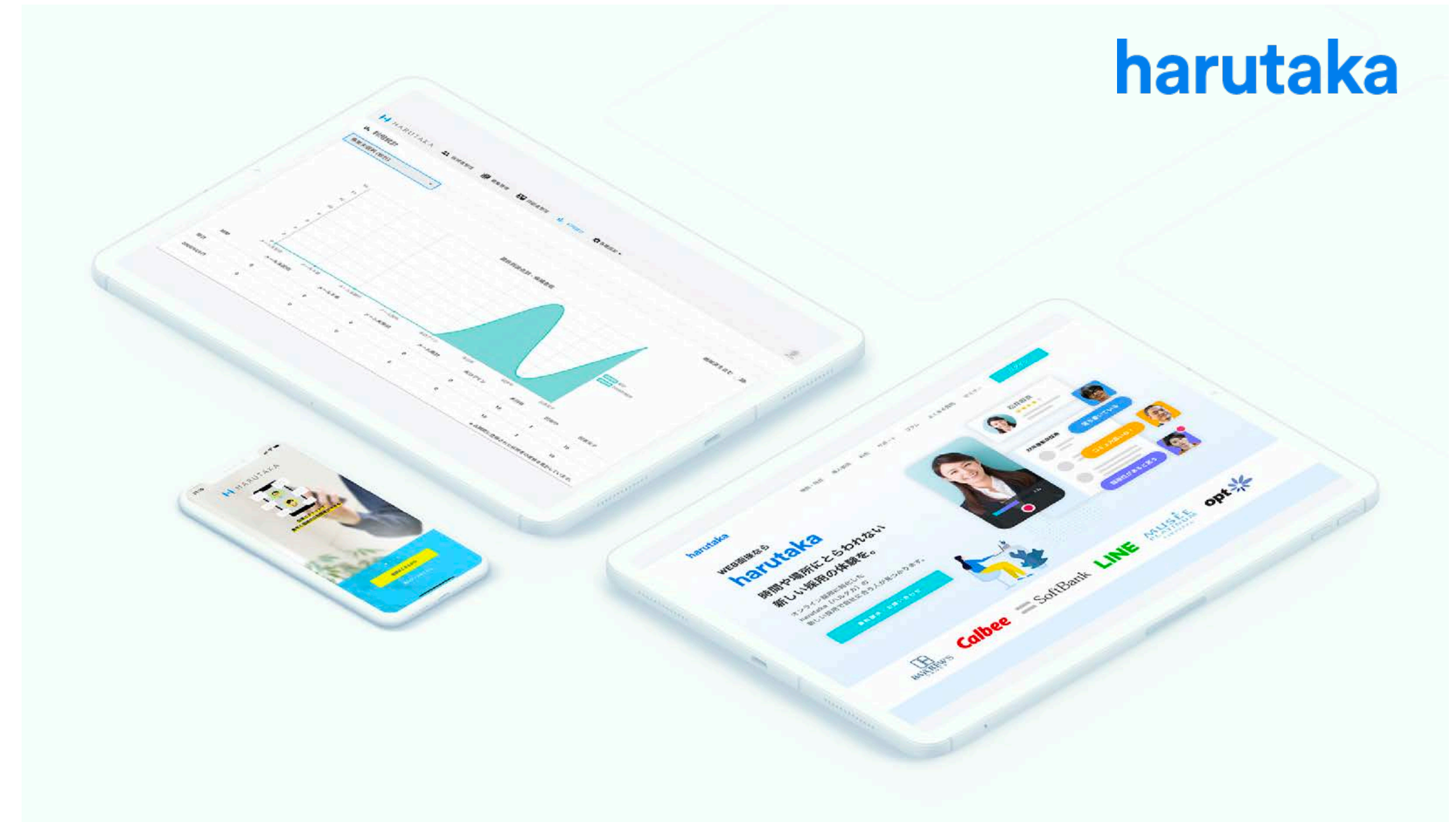
スタートアップスタジオの支援例：株式会社ZENKIGEN

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。」



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、テナンタ物件探しにおける、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）

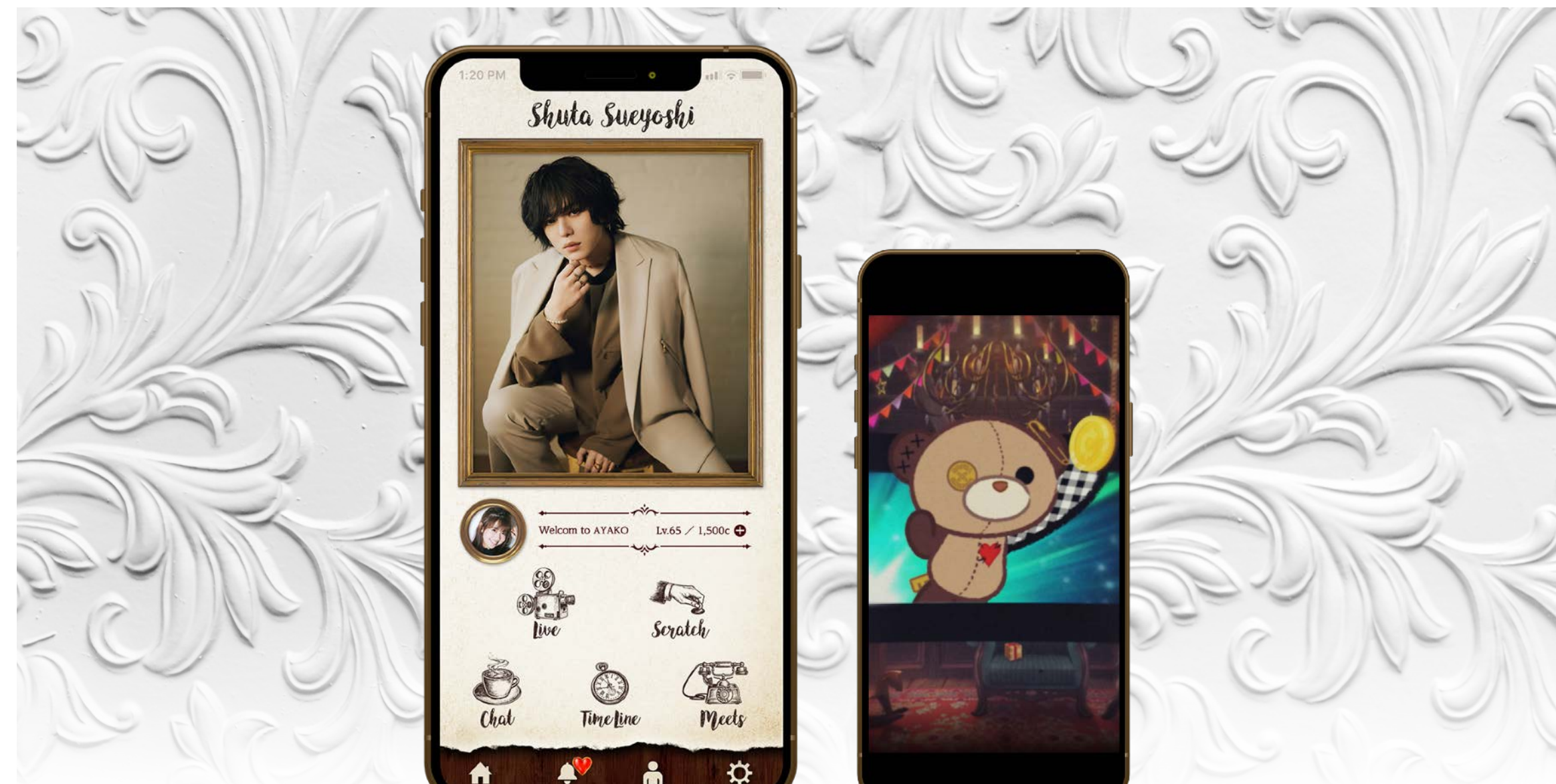
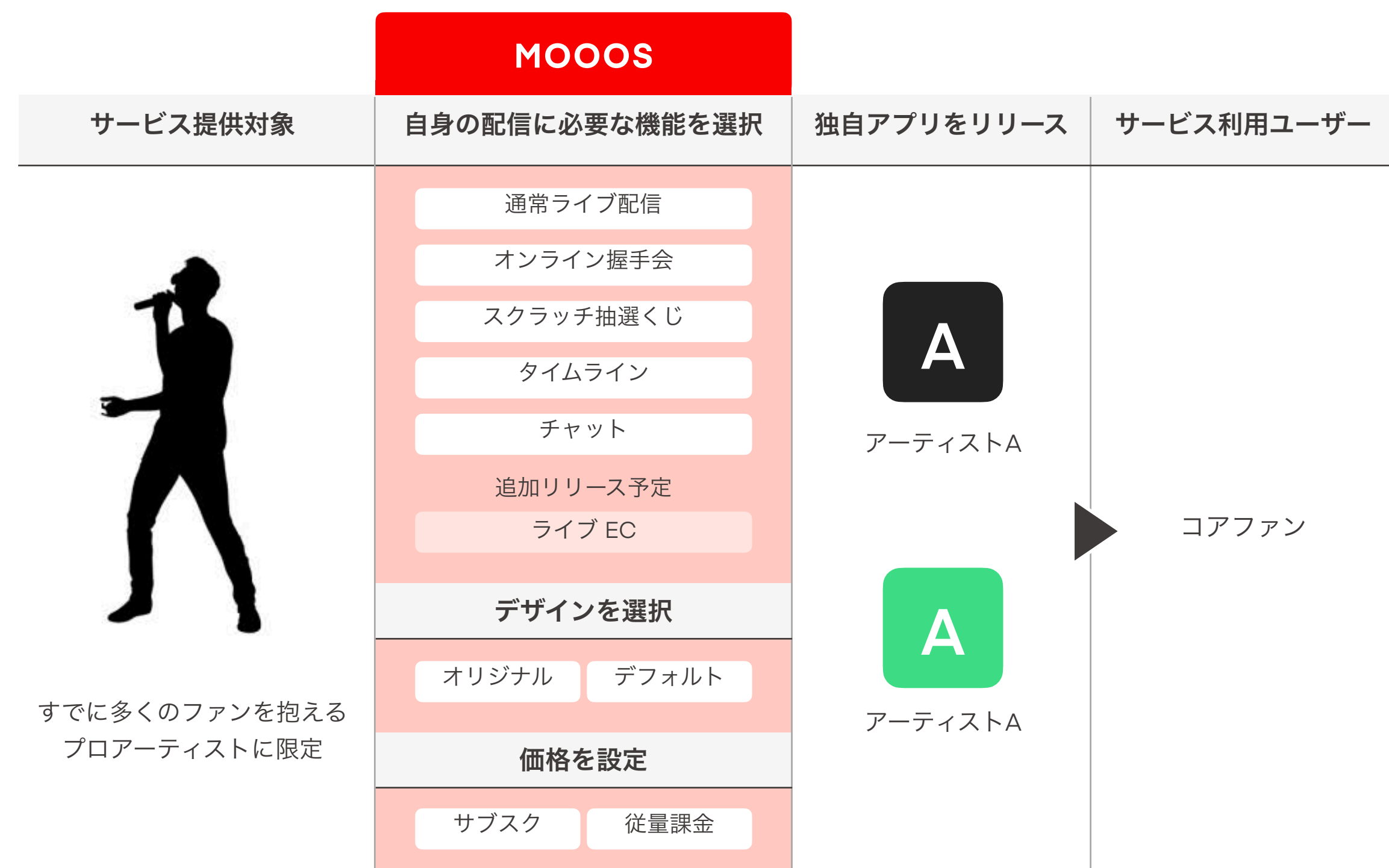
レベニューシェアモデルの実現

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

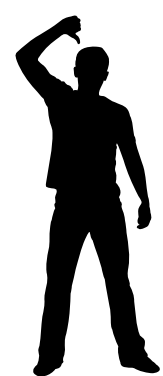
アーティストがMOOOSを使うメリット

- ・ 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



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。

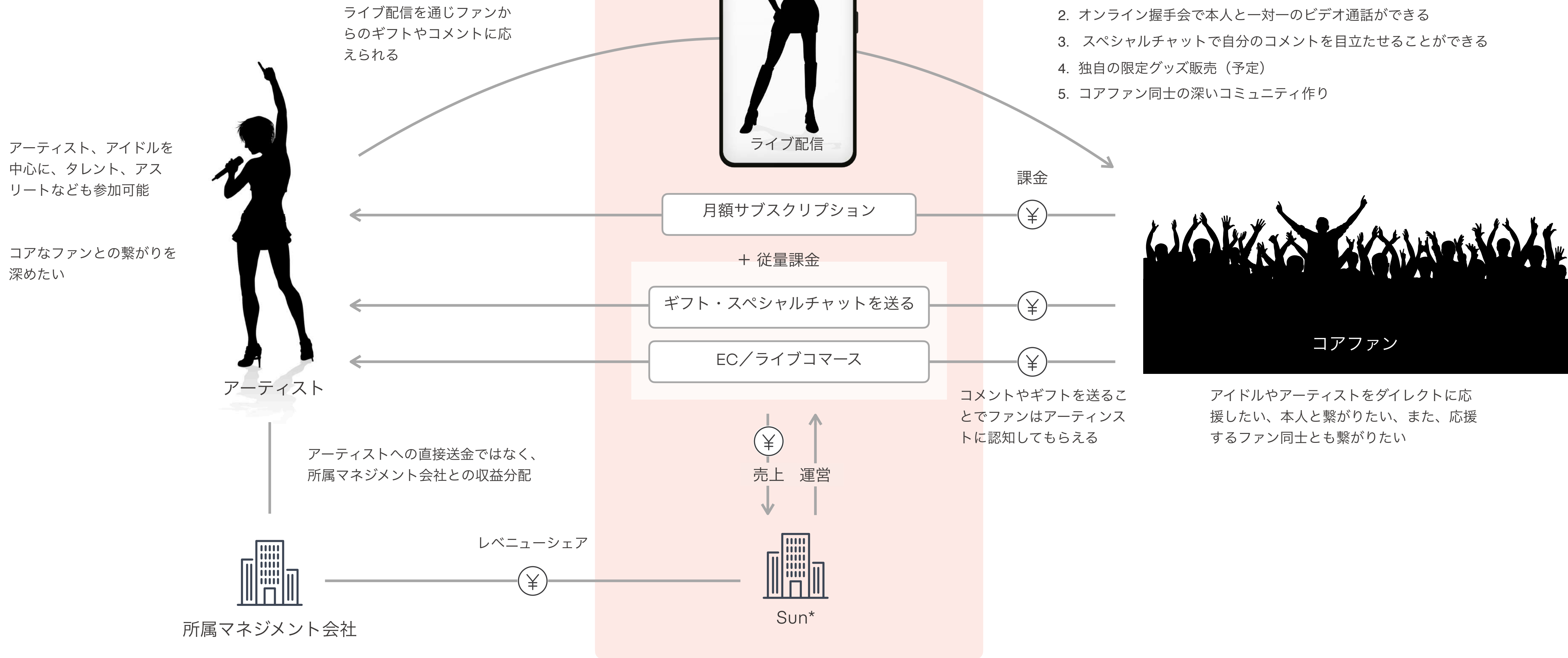
コアファンの熱量を満たす 濃厚なビジネスへ

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。

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。

MOOOS (ムース) の事業モデル

レベニューシェアモデルの実現



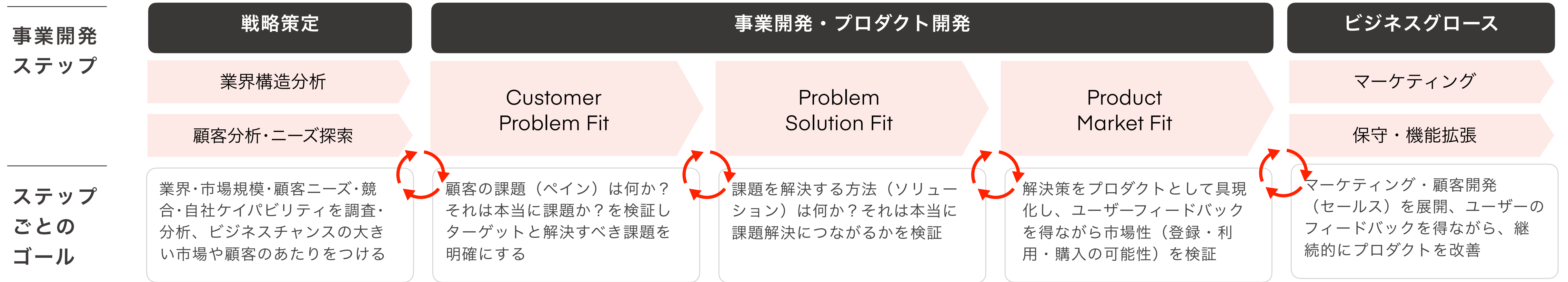
コアサービスならではの独自の価値提供ポイント

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

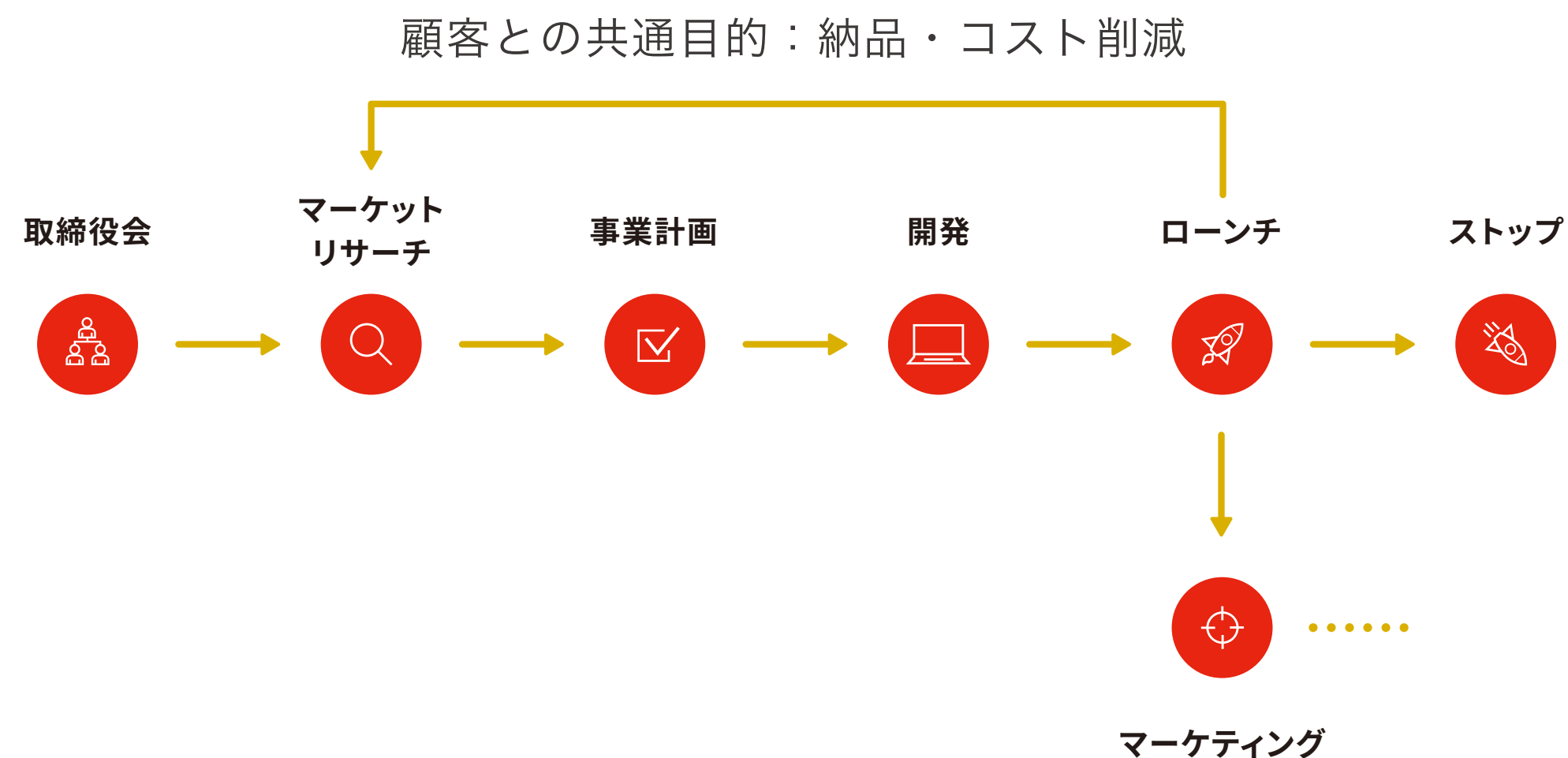
1. エグゼクティブサーチ

2. プロフェッショナル人材紹介 / 3. GEEK JOB / 4. RPO

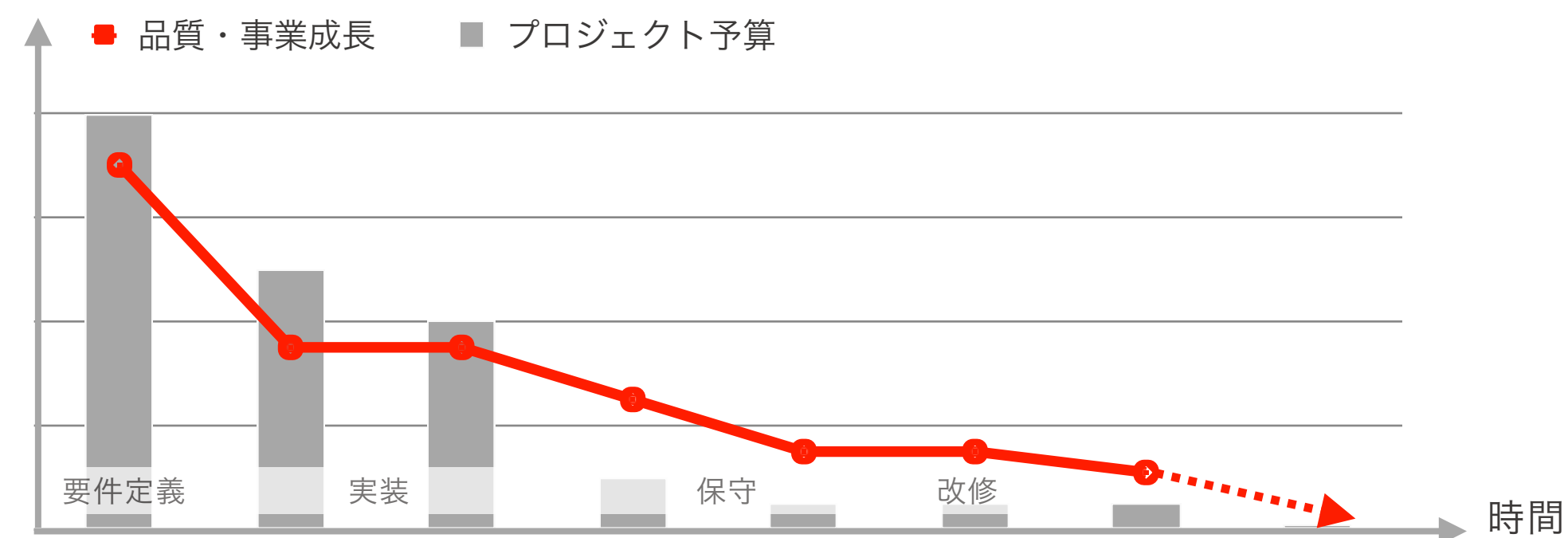
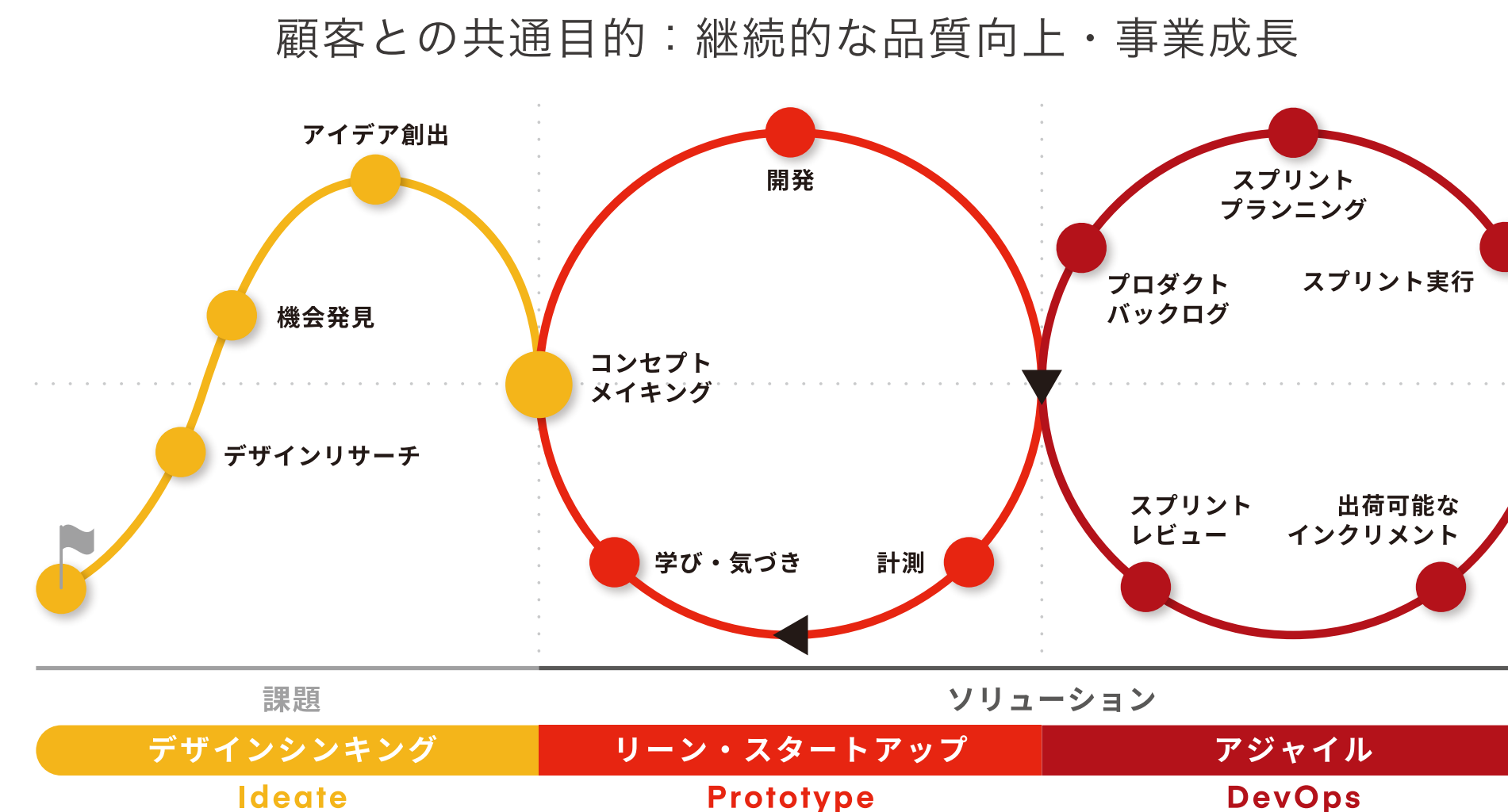
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

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

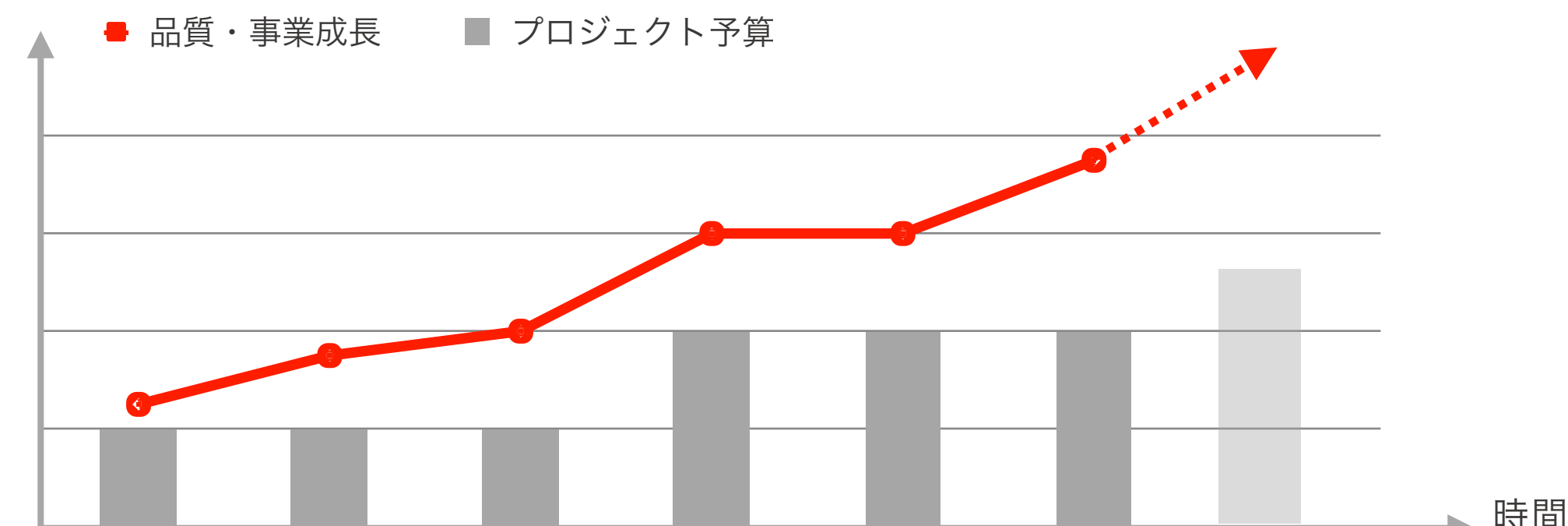
サプライヤー主導



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マーケットにフィットしていく

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
------------	--------	----------	------------

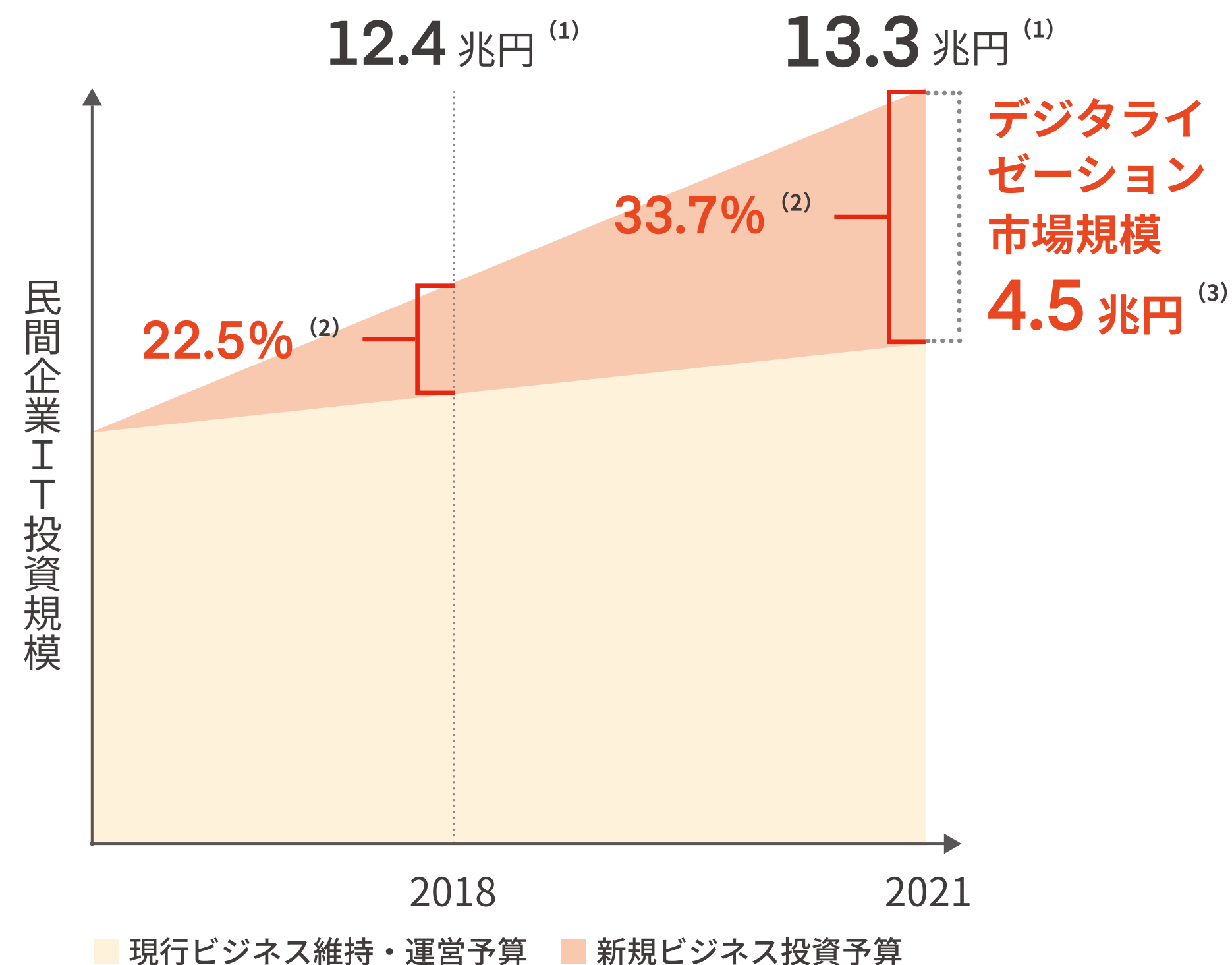
Sun*対応キャパシティ

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



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。

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

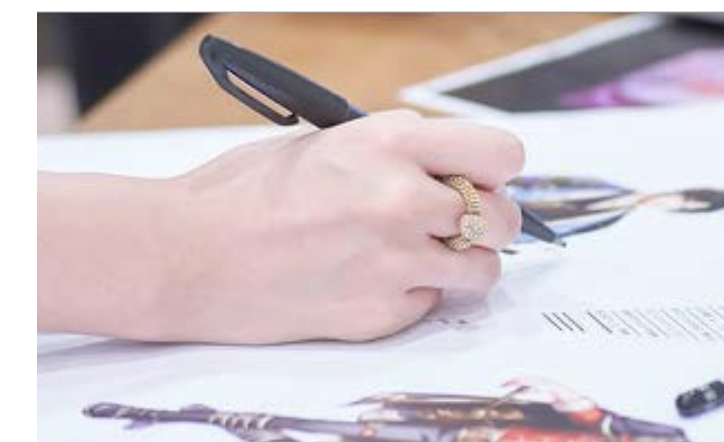
デジタルコンテンツ制作

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

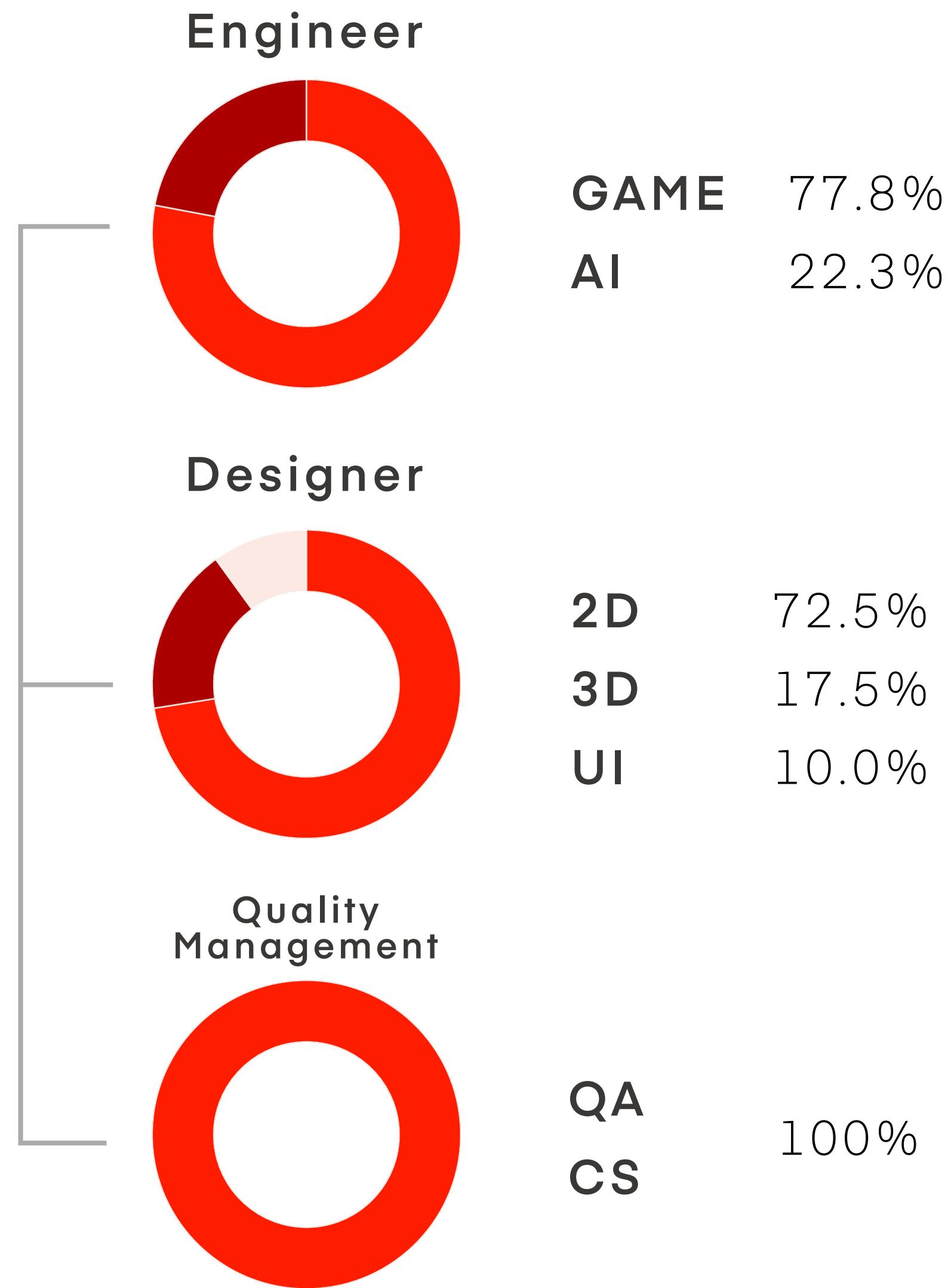
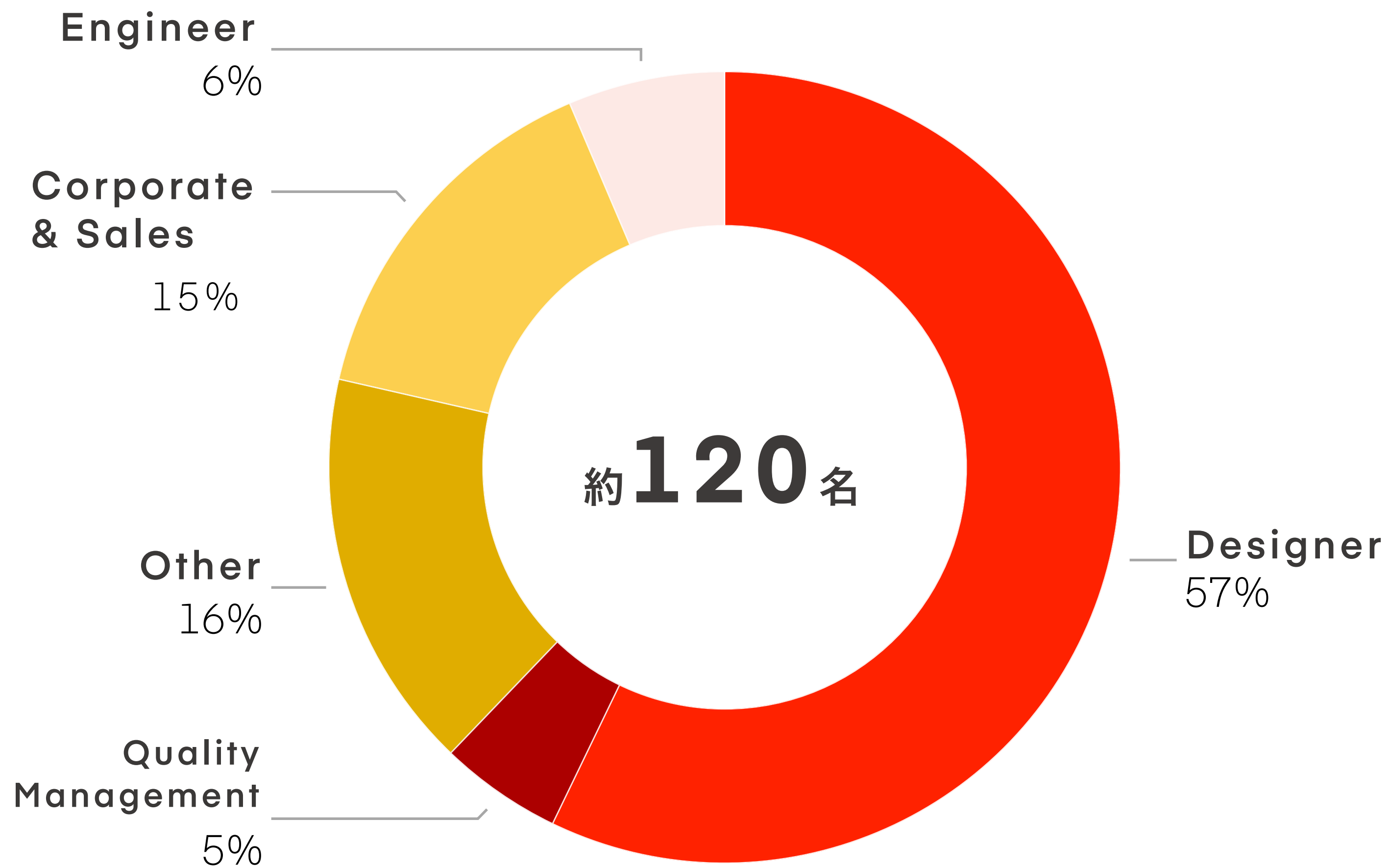
ハイクオリティで量産

高い提案力・管理能力

上場企業を中心とする数多くの取引先

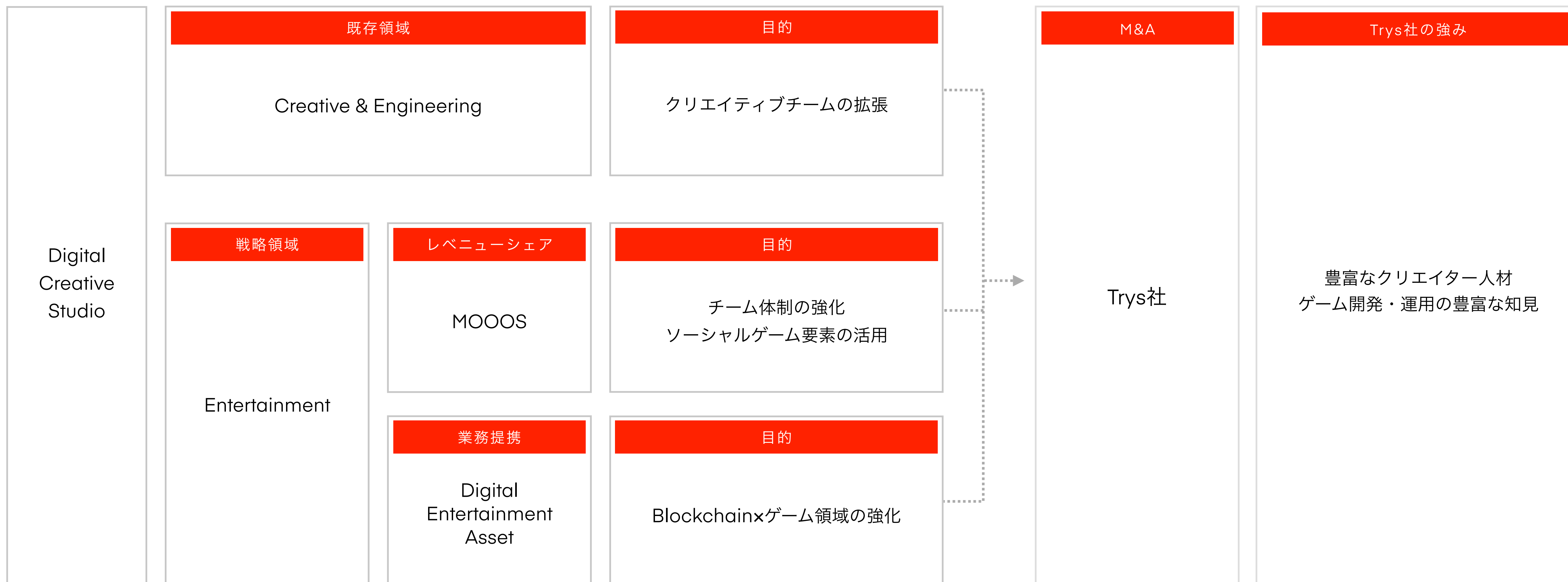
Trys社の人員構成

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。

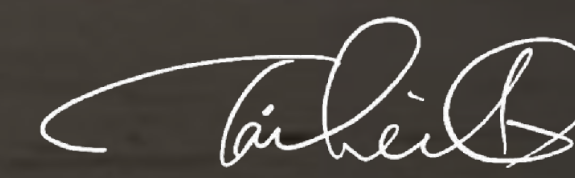
世界を見渡せば、SDGsで語られるような大きな社会課題から、身の回りの小さな生活の課題まで様々な課題があふれています。

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.