

Sun*

2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2022.8.10



1. 事業概要
2. 2022年12月期第2四半期業績ハイライト
3. 通期業績予想の修正について
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) **1,800+**

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	二本柳 健
取締役 (常勤監査等委員)	小澤 稔弘
社外取締役 (監査等委員)	石井 絵梨子
社外取締役 (監査等委員)	三上 智子
社外取締役	

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) **105**社

月額平均顧客単価 (5) **508**万円

月次平均解約率 (6) **3.51**%

(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) 2022年6月末実績

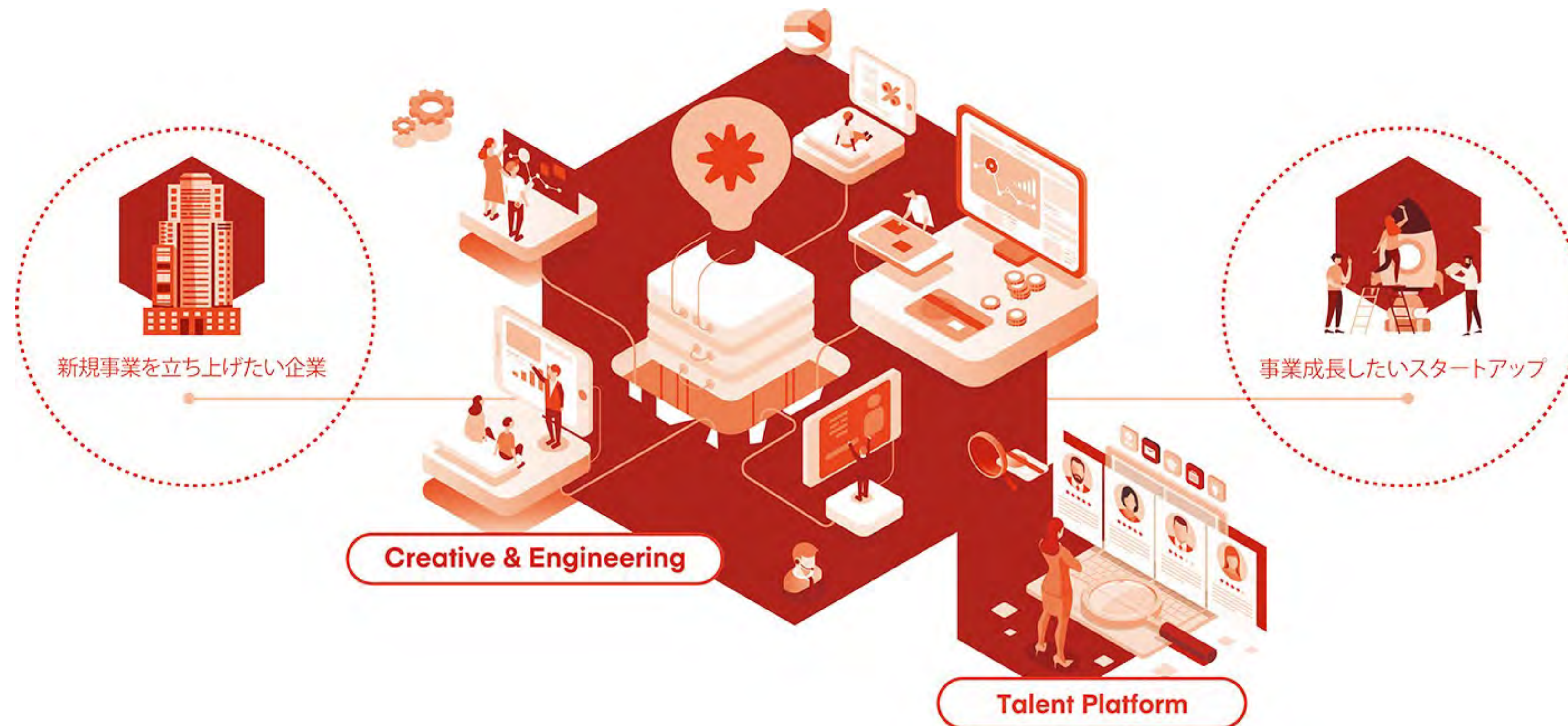
(5) 2022年第2四半期累計実績

(6) 2015年1月から-2022年6月までの90ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の90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

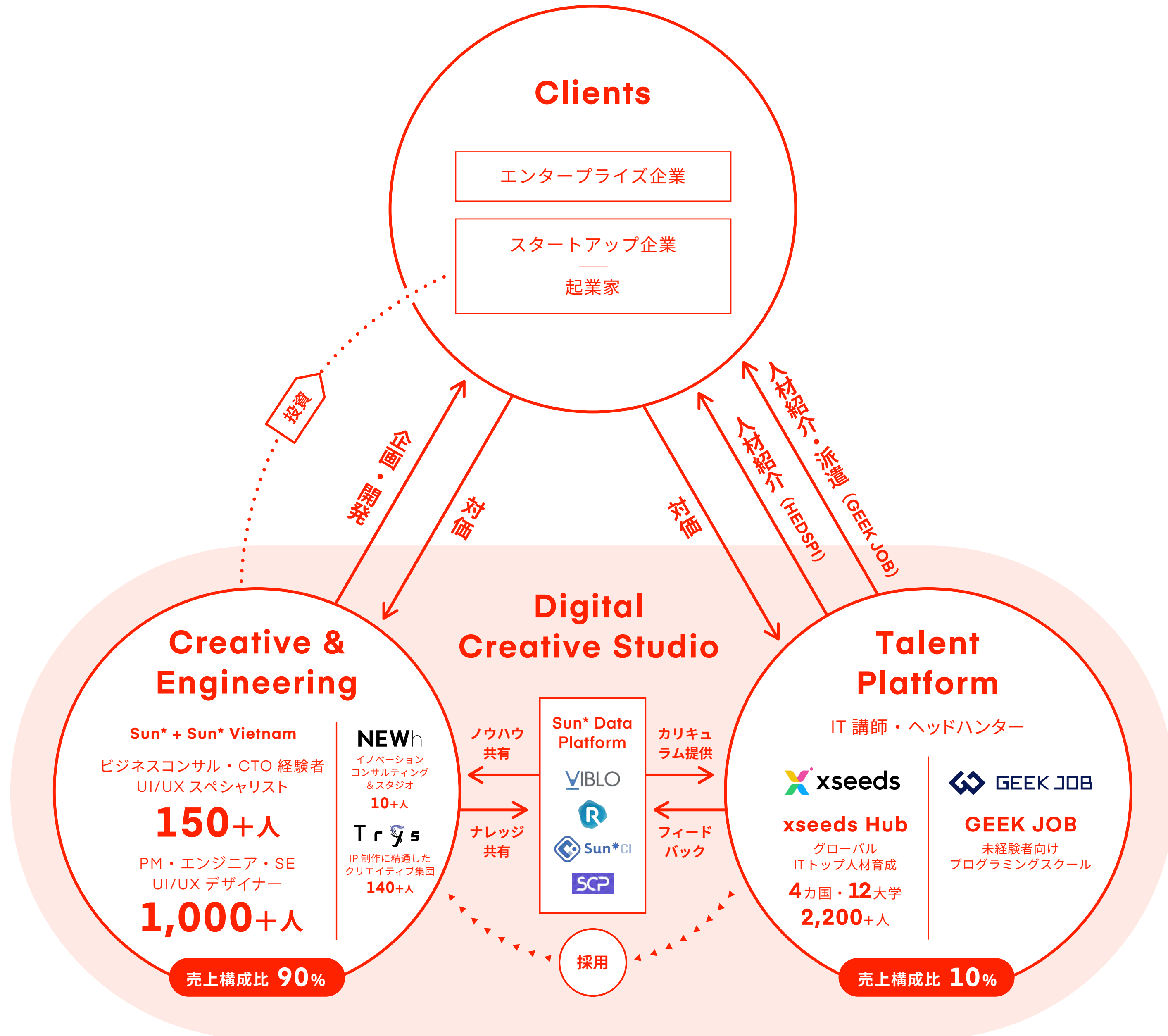
事業創造からサービスの成長まで包括的に支援

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

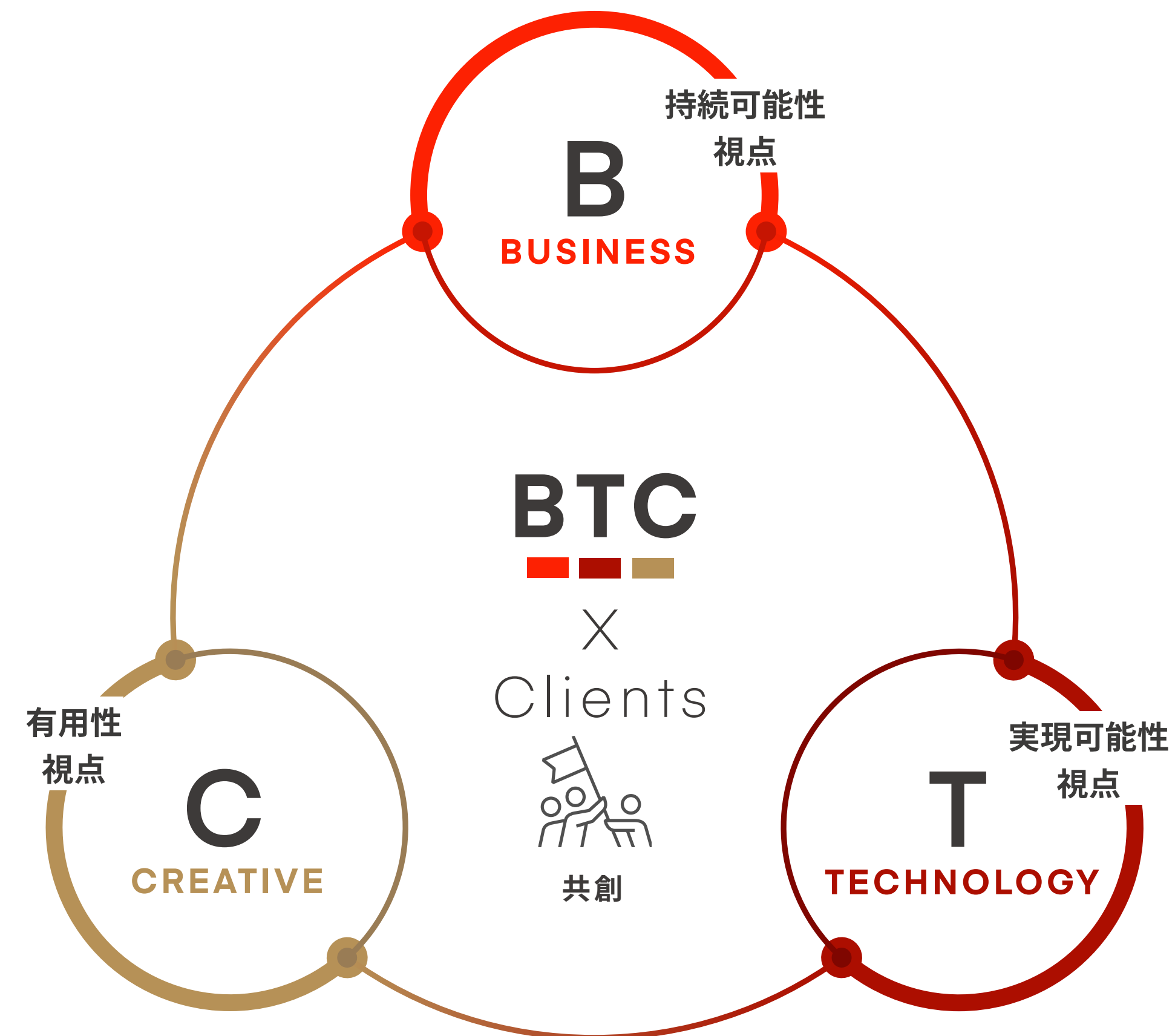


デジタル・クリエイティブスタジオの機能

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



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

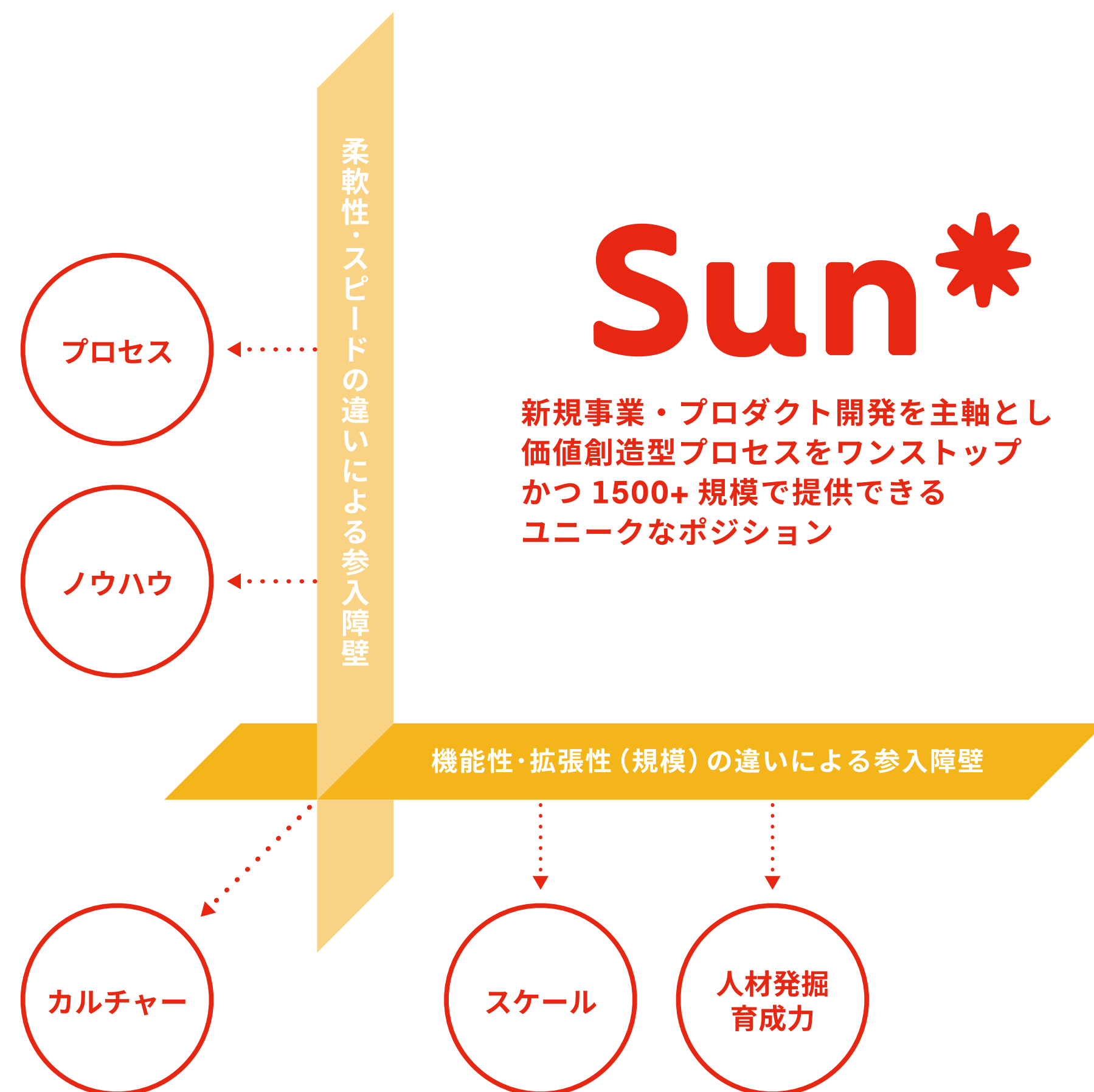
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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	デジタルライゼーション
↓		
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

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

DX推進、事業開発支援事例：NTTビジネスソリューションズ

NTTグループ公式ビジネスチャット elgana (エルガナ)

ユーザー中心設計の共創でビジネスチャットサービスの可能性を広げる

NTTビジネスソリューションズは、情報通信システムの提案、構築、サポート等の事業を行う一方で、新規事業の創出にも注力されています。ビジネスチャットサービスelgana (エルガナ) は、国産で安心して利用できるチャットサービスとして2020年4月にサービスの提供を開始されました。ローンチから2年が経過し、ビジネスチャットの可能性をさらに広げるため、Sun*で開発を支援しています。

サービスデザイン

デザインシンキング

UI/UX

仕様書・要件定義作成

開発実装

ISSUE クライアントの課題

- ① 新規顧客の拡大に向け、優位性を再設計したい
- ② プロダクト開発の文化形成やノウハウを自社に蓄積していきたい
- ③ デザインから開発まで一気通貫で支援できるパートナーと共創したい

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

- ① ユーザー中心設計に即した調査と課題整理を行い体験をデザイン
- ② デザイン思考やDevOpsなど新規事業や開発に関する知見を共有
- ③ ビジネスデザインから開発実装までデザイナーとエンジニアリソースを生かした体制を提案

RESULT 取り組みの成果

- ① ビジネスデザインを再設計したことで目指すべき方向性が明確になり、機能開発のフェーズへ
- ② 開発だけでなく、ブランドアイデンティティを再定義するプロジェクトが始動するなど、新しい取り組みが次々と広がっている



Sun*と共に行ったビジネスの再設計

01 | 概要

- ・プロジェクトスケジュール
- ・プロジェクトの目的
- ・リサーチ対象の選定
- ・初期ペルソナ

02 | リサーチ

- ・インタビュー対象者
- ・インタビュー結果
- ・リサーチからのインサイト

03 | 学び・気づきの統合

- ・注力セグメントの選定
- ・ペルソナブラッシュアップ
- ・共感マップ
- ・カスタマージャーニーマップ
- ・機会領域の選定

04 | アイディエーション

- ・How Might We - 問いの作成
- ・アイディエーションワークショップ
- ・アイデアの選定

05 | ストーリーテリング

- ・ソリューションコンセプト
- ・ToBeユーザージャーニーマップ
- ・ユーザーストーリー
- ・ビジュアルプロトタイプ

DX推進、事業開発支援事例：株式会社クラシコム

「北欧、暮らしの道具店」のクラシコムが東京証券取引所グロース市場へ上場

スマホアプリが売上拡大を牽引 グロース市場へのIPOを達成

これまでソフトウェア開発を内製されてきたクラシコム社。はじめてアプリ開発を行うにあたり、WEBサービス開発と異なるテクノロジー・技術・ノウハウや、WEBサービスとの連携でサーバ側のAPI開発が必要になり、社内のチームだけで開発を進めるのは困難だったためSun*に開発を依頼されました。2019年からベトナムの専属チームで開発支援を開始し、リリースから2年で200万ダウンロードを突破。改善を続けることで、ECの購入比率の約6割がスマホアプリ経由となり、事業の成長に大きく貢献しています。



アプリの成功要因

- ① 導線のシームレス設計
- ② Youtube動画活用
- ③ ウィジェット活用

↓

新規会員獲得と継続率の向上へ

さまざまな独自コンテンツをシームレスに移動

ラジオ（ポッドキャスト）を聴きながらのお買い物も可能

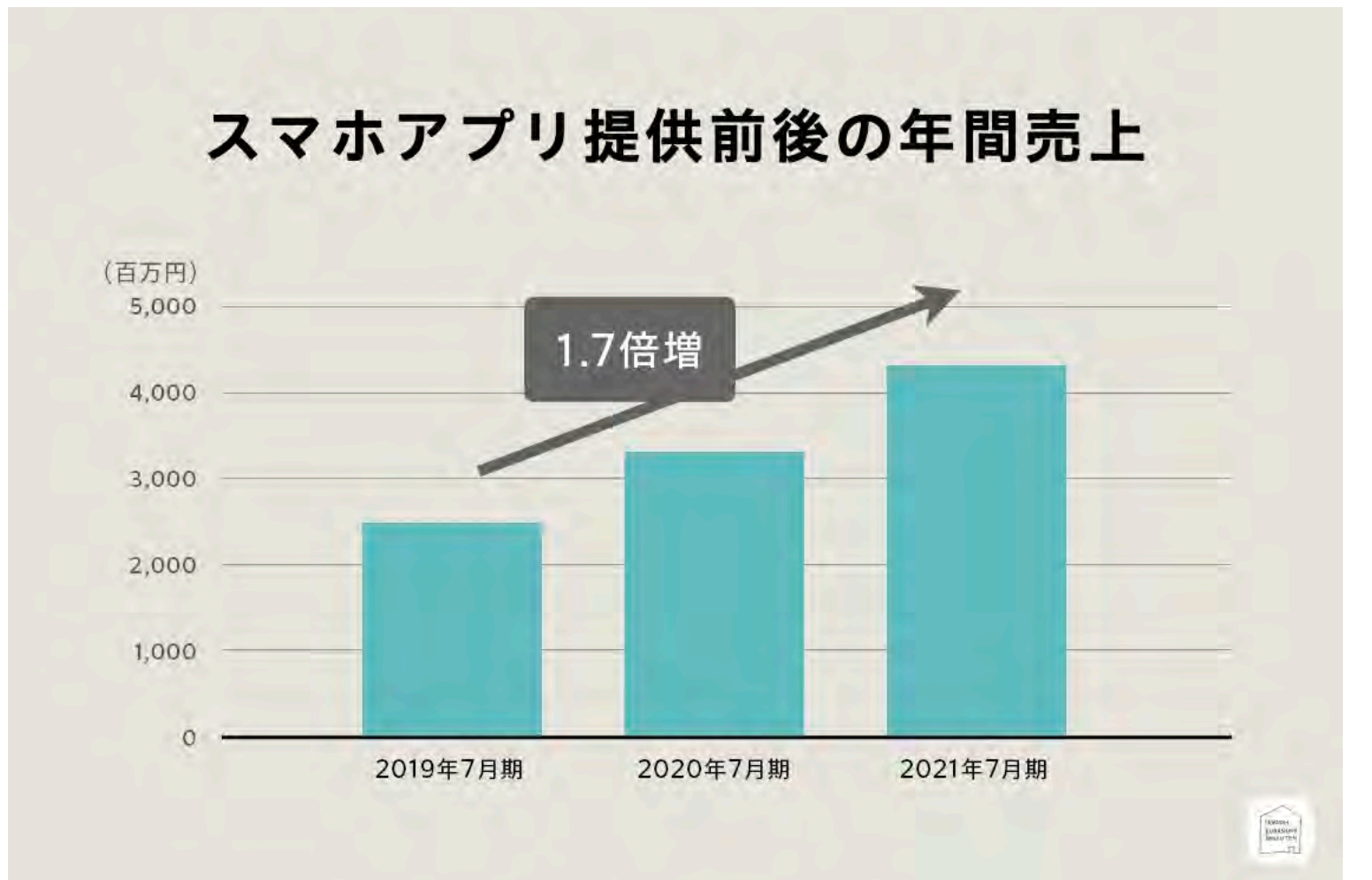
お気に入り機能

アプリによる売上への影響

アプリ提供前の2019年7月期の売上27.4億円に対し、アプリ提供後の2021年7月期には年間売上が約1.7倍増の45.3億円へ拡大。

↓

EC購入比率
約6割がスマホアプリ経由



DX推進、新規事業開発支援事例：日本ネットワークイネイブラー株式会社

法人様向けオンライン型パーソナルフィットネスサービスの立ち上げをゼロから支援

働く人の日々の運動習慣を構築し パフォーマンスを向上させるFitYou

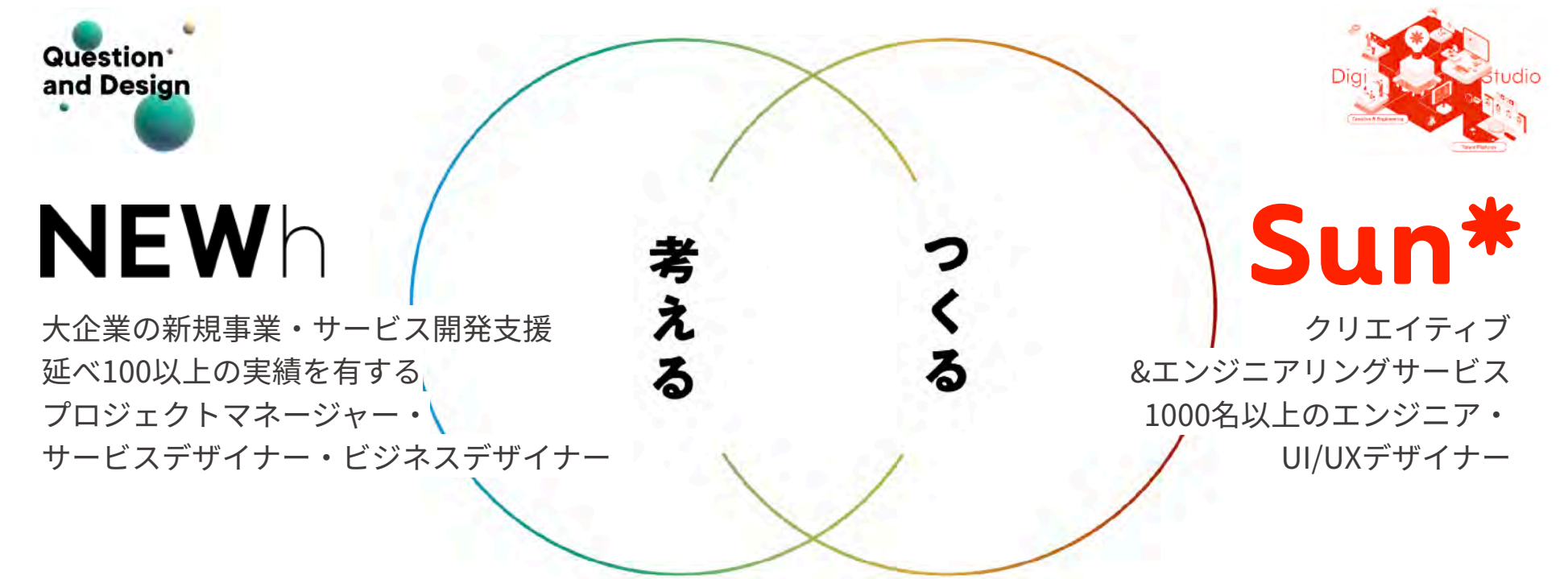
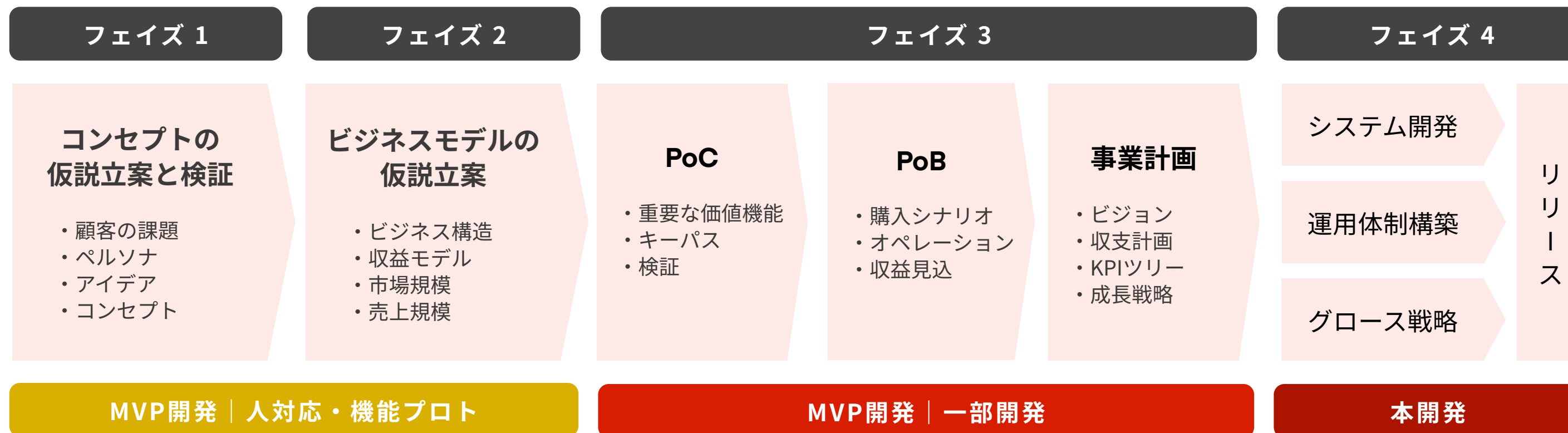
ISPへのローミング事業を展開する日本ネットワークイネイブラー社。同社がはじめて手掛けた新規事業「FitYou」は、ひとりひとりにあったフィットネスメニュー、パーソナルトレーニングをオンラインで提供する法人向けの新しい福利厚生サービスです。事業アイデアがゼロの段階からNEWhがパートナーとして参画し、事業の仮説・検証、事業計画の設計、ビジネススキームの構築、そしてプロダクト/デザイン開発に至るまであらゆる面で、担当者様と共に考え、共に戦う共創型で支援。NEWhの新規事業創出のノウハウ、フレームワークを活用しながら、開発面では、経験豊富なSun*のCTOsや開発チームが一通貫で支援させていただいております。



NEW h

NEW h x Sun*

グループ会社としてのシナジー効果



DX推進／新規事業開発支援：その他多数



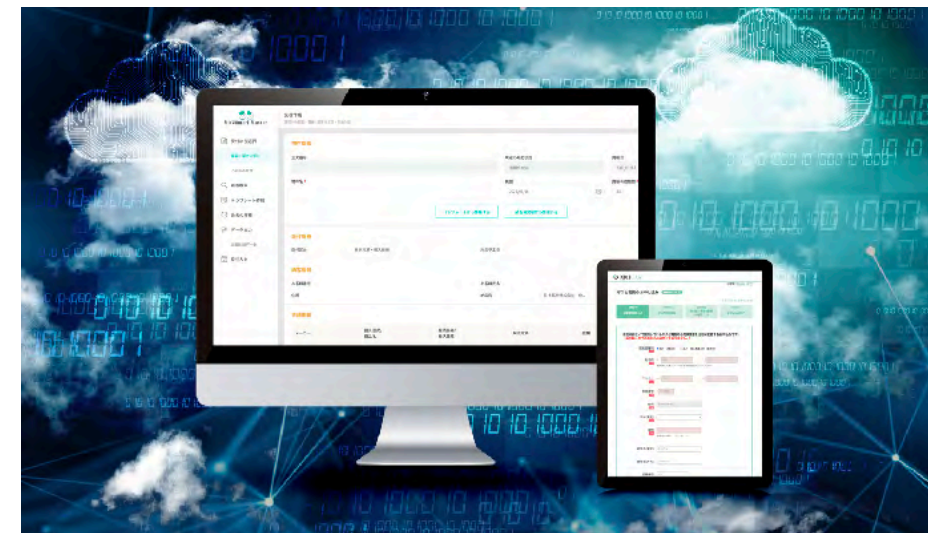
MeeTruck (ミートラック)
ソフトバンク株式会社／MeeTruck株式会社



Smart League
株式会社エスエスケイ



SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



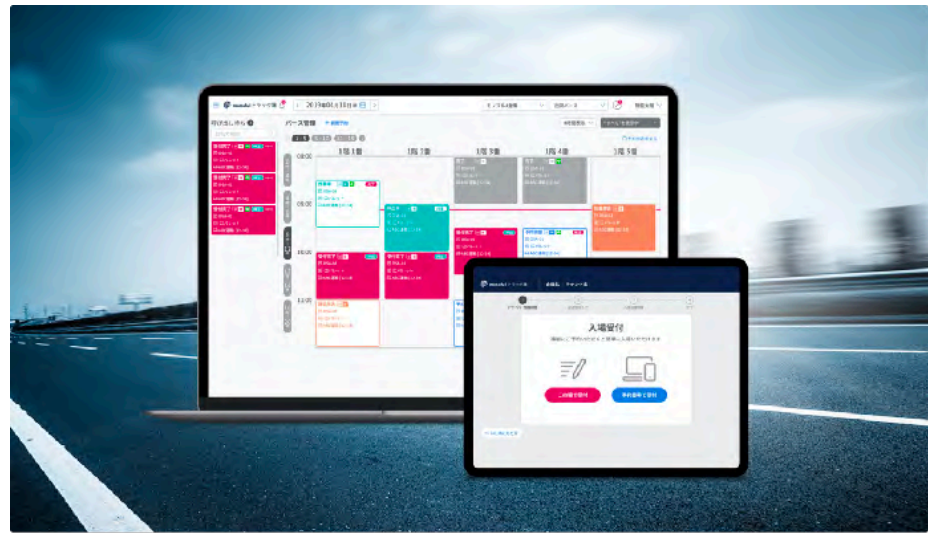
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



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

2022年12月期第2四半期業績ハイライト

2022年上期決算概要

売上高は前年同期比+43.0%を維持

各段階利益は為替影響と後述の要因により原価と販管費が増加し、粗利率、営業利益率が悪化
通期業績予想の進捗率を鑑み、本日付けにて業績予想の修正を決議(詳細は後述)

	2021年 上期実績	2022年 上期実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	3,632	5,195	43.0%	11,400	45.5%
売上総利益	1,895	2,424	27.9%	5,710	42.4%
売上総利益率	52.2%	46.7%	—	50.0%	—
営業利益	782	459	-41.3%	1,710	26.8%
営業利益率	21.5%	8.8%	—	15.0%	—
経常利益	839	457	-45.5%	1,830	25.0%
純利益	718	339	-52.8%	1,500	22.6%

単位：百万円

平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00467円

0.00537円

2022年上期決算決算のポイント

売上高

- 既存クライアントのARPU低下により、売上高の低下

売上総利益

- 新規案件の増加&クライアントの入れ替わりにより初期フェーズのプロジェクトが増加し、外注費が予想以上に発生

販管費

- 人員拡大により、人件費が増加

為替影響

- ドン円為替の円安進行（為替影響）により、原価・販管費共に増加

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

- エンタープライズはアプリローンチ時期が重なり、大口案件の縮小・終了によりARPUが低下
- 新規獲得は好調でSMBの顧客数・ARPUは上昇

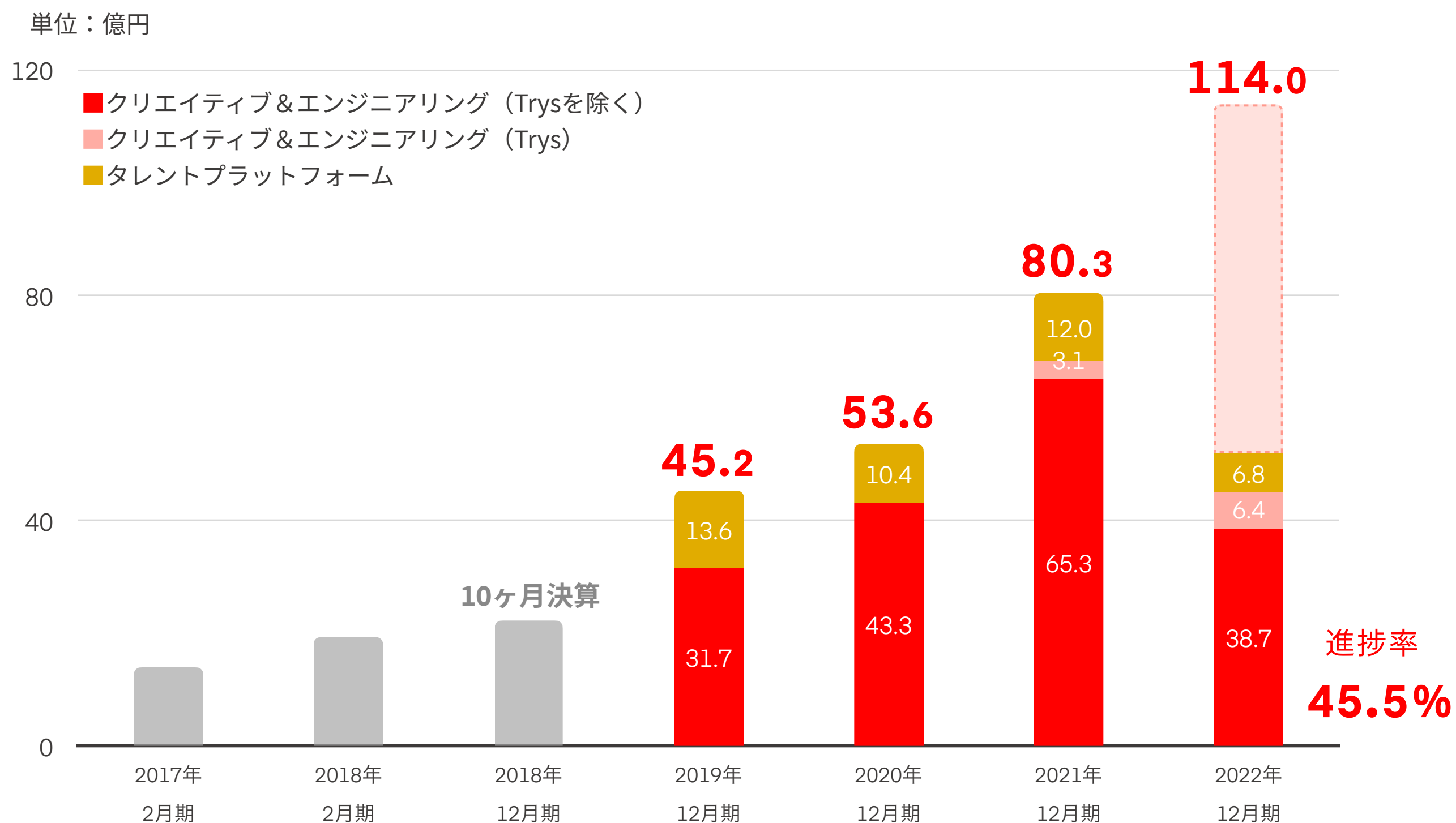
タレント プラットフォーム

- 前四半期に期ズレとなっていた売上が2Qに計上され、2Qの売上高が増加
- 新型コロナウイルスの再流行の懸念はあるものの、基本的には安定した推移を予想

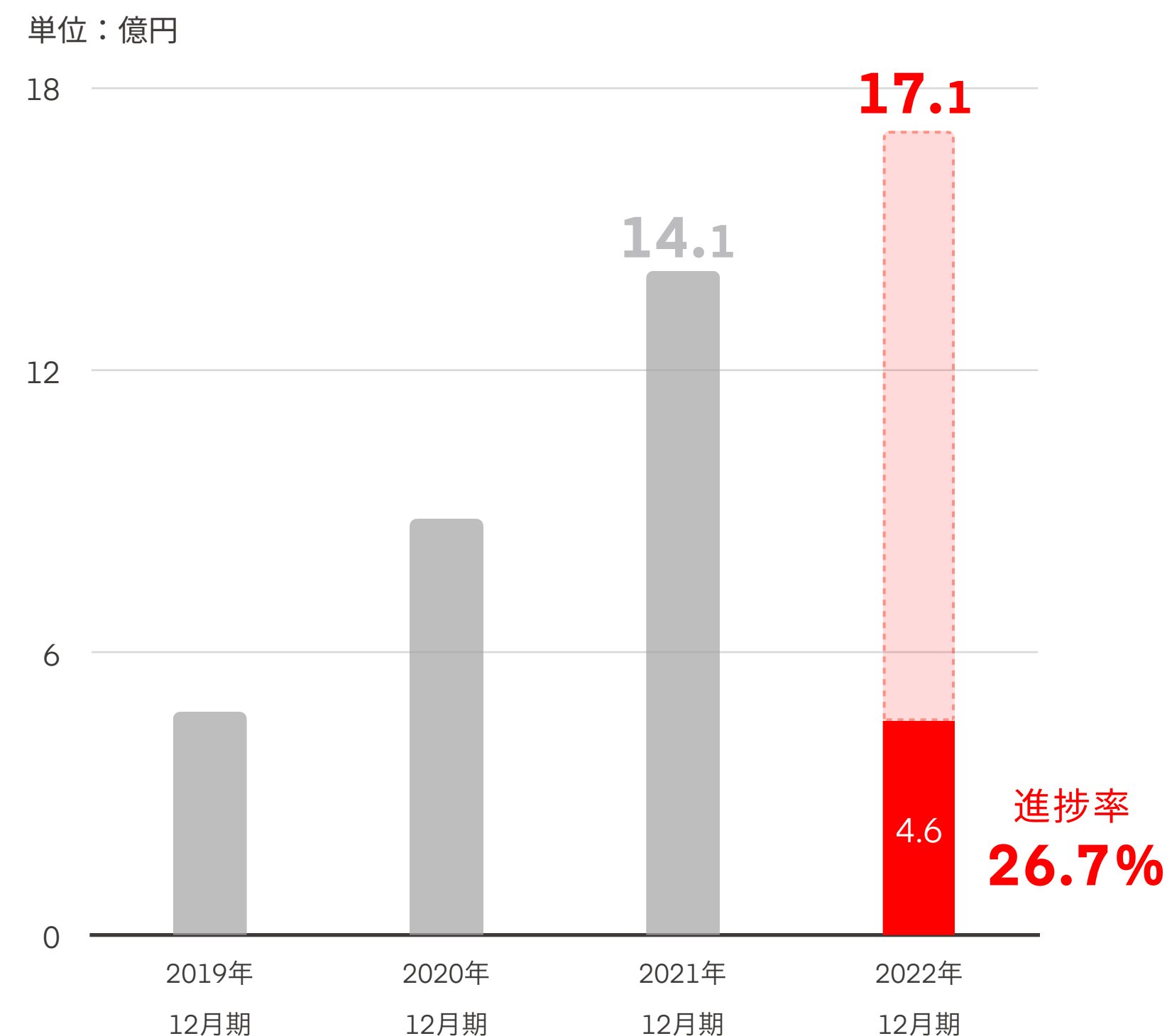
売上高・利益成長性

売上高進捗率、営業利益進捗率ともに不調のため、業績予想の修正を行う。

売上高の推移 (1) (2) (3)



営業利益



(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）

FY22第2四半期単独の売上は
25.88億円（前年同期比+43.0%）

Trysを除く前年同期比成長率：+26.5%

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
前年同期比 +25.7%

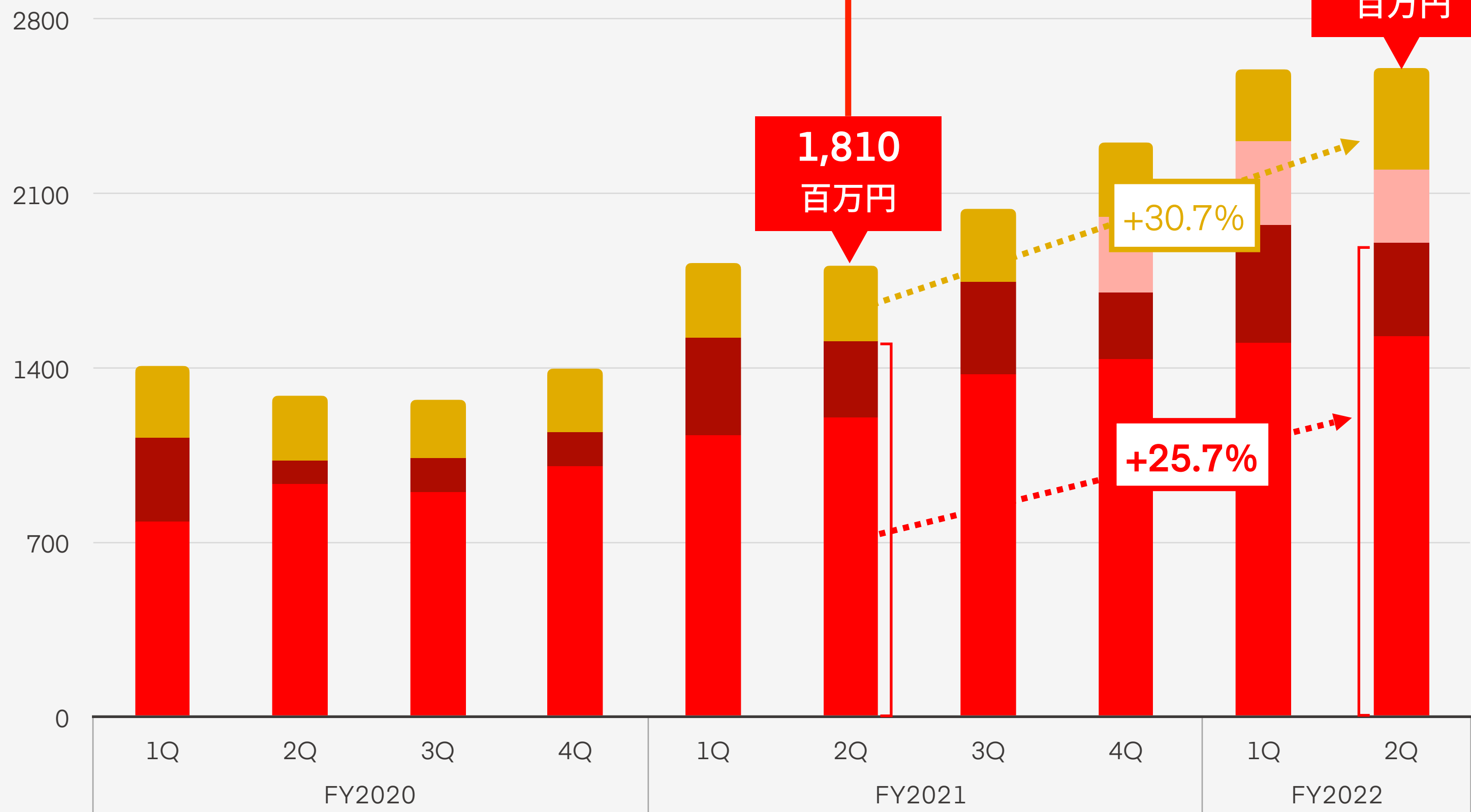
タレントプラットフォーム
前年同期比 30.7%

Trys
FY21-4Qより売上を連結計上

(1) 3ヵ月以上かつ継続が見込まれる準委任契約はストック型、ストック型以外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⁾

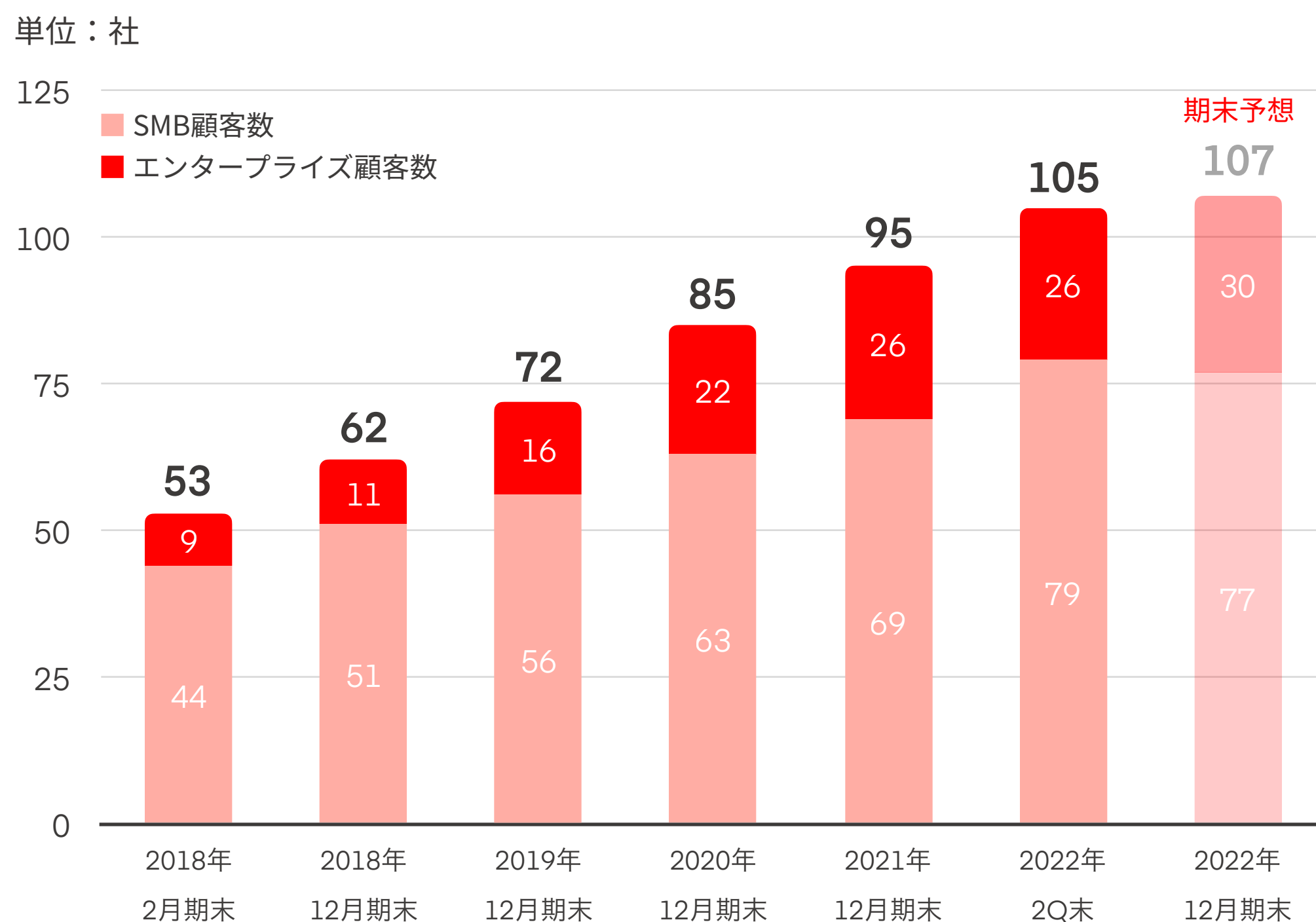
単位：百万円



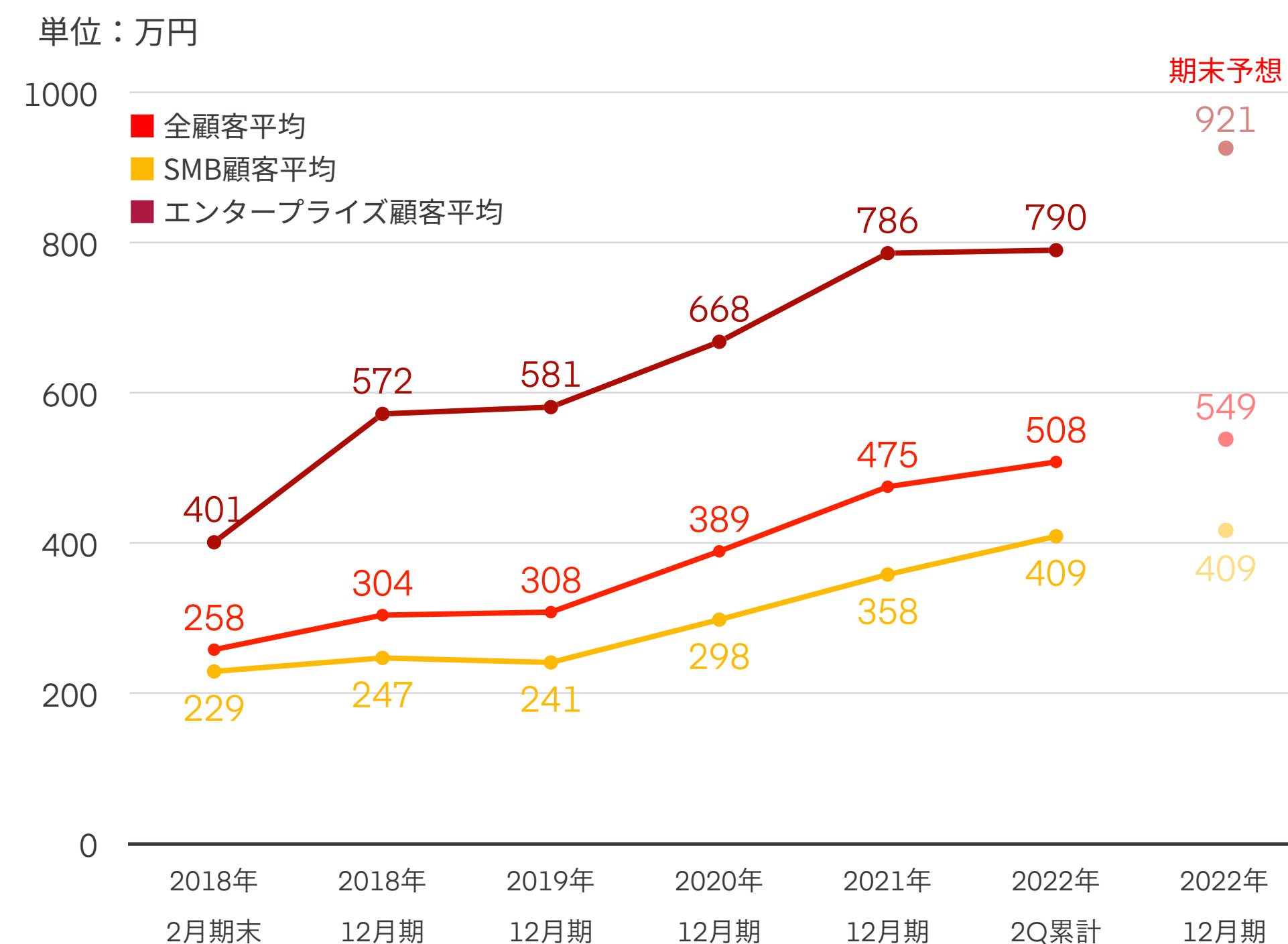
重要KPIの推移（年度）

SMBのARPU上昇により、上半期の全体ARPUは上昇
SMB新規獲得増加により、ストック型顧客数も増加

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

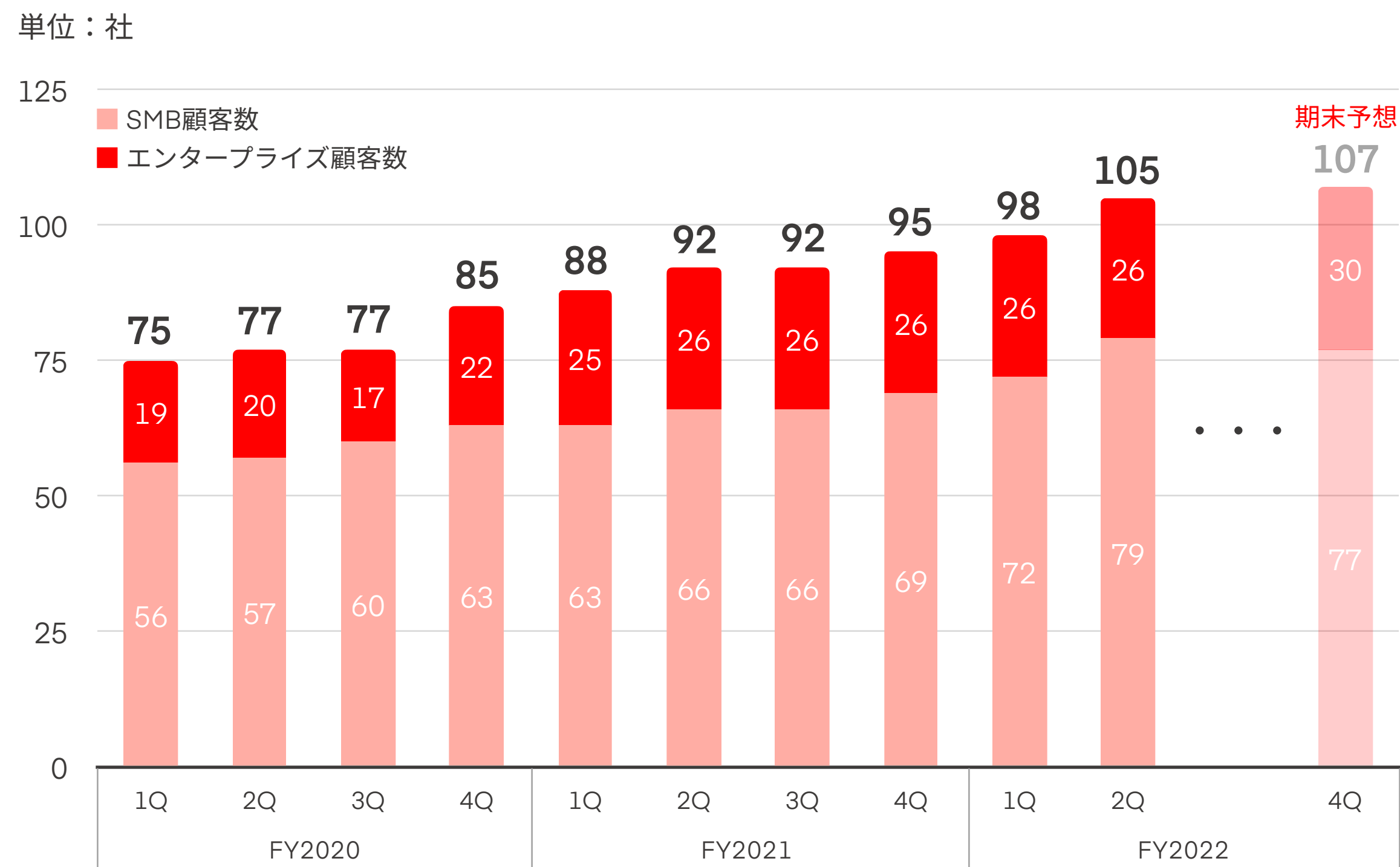


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

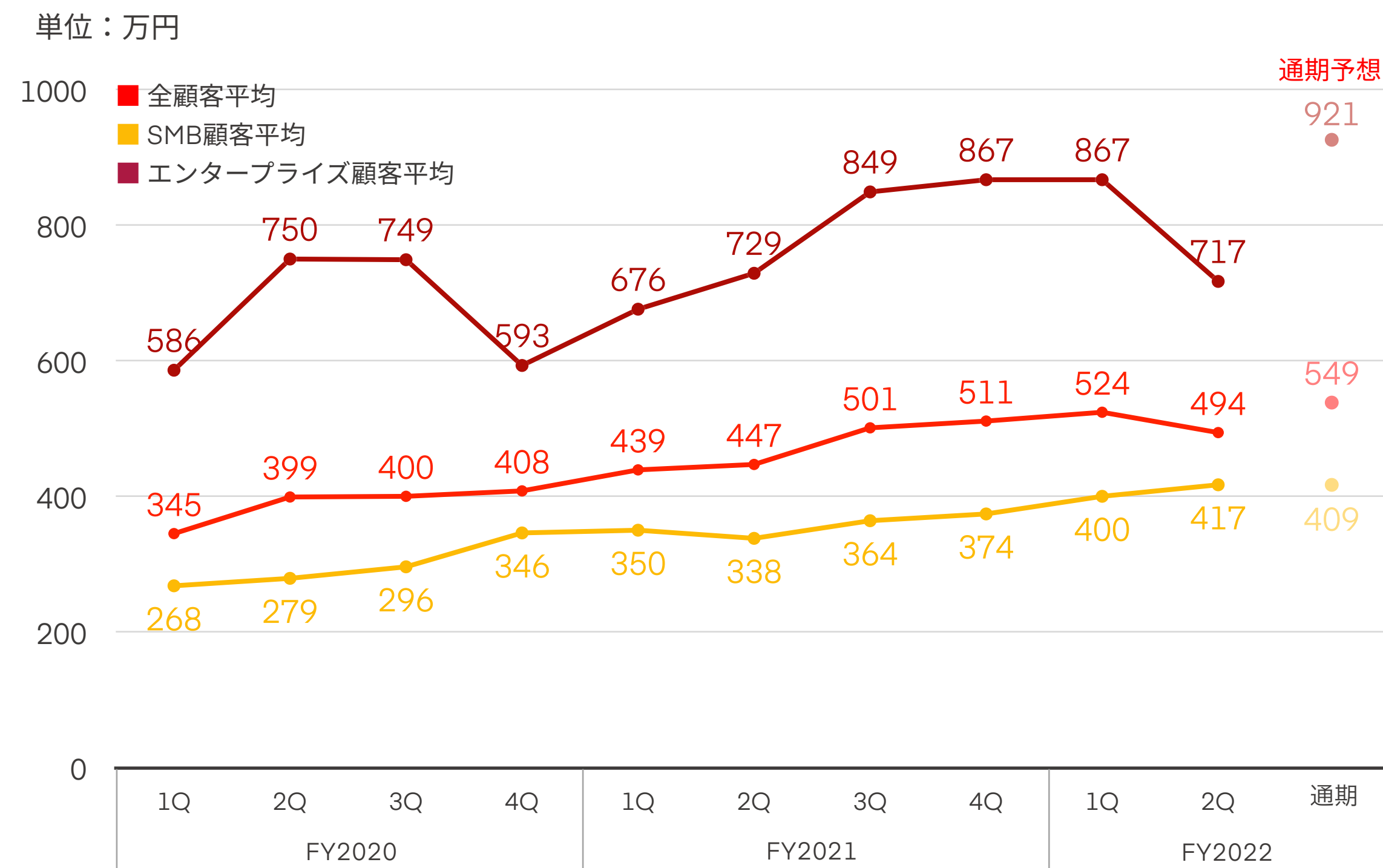
重要KPIの推移（四半期）

好調だったFY21上期（1年前）に獲得した案件のローンチ時期が重なり、
エンタープライズのプロジェクトが縮小し、2QのARPUは低下

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

主要KPIの状況

ストック型顧客数

- 新規獲得が好調でSMBの顧客数は上昇
- エンタープライズは獲得・チャーンが同数で±0

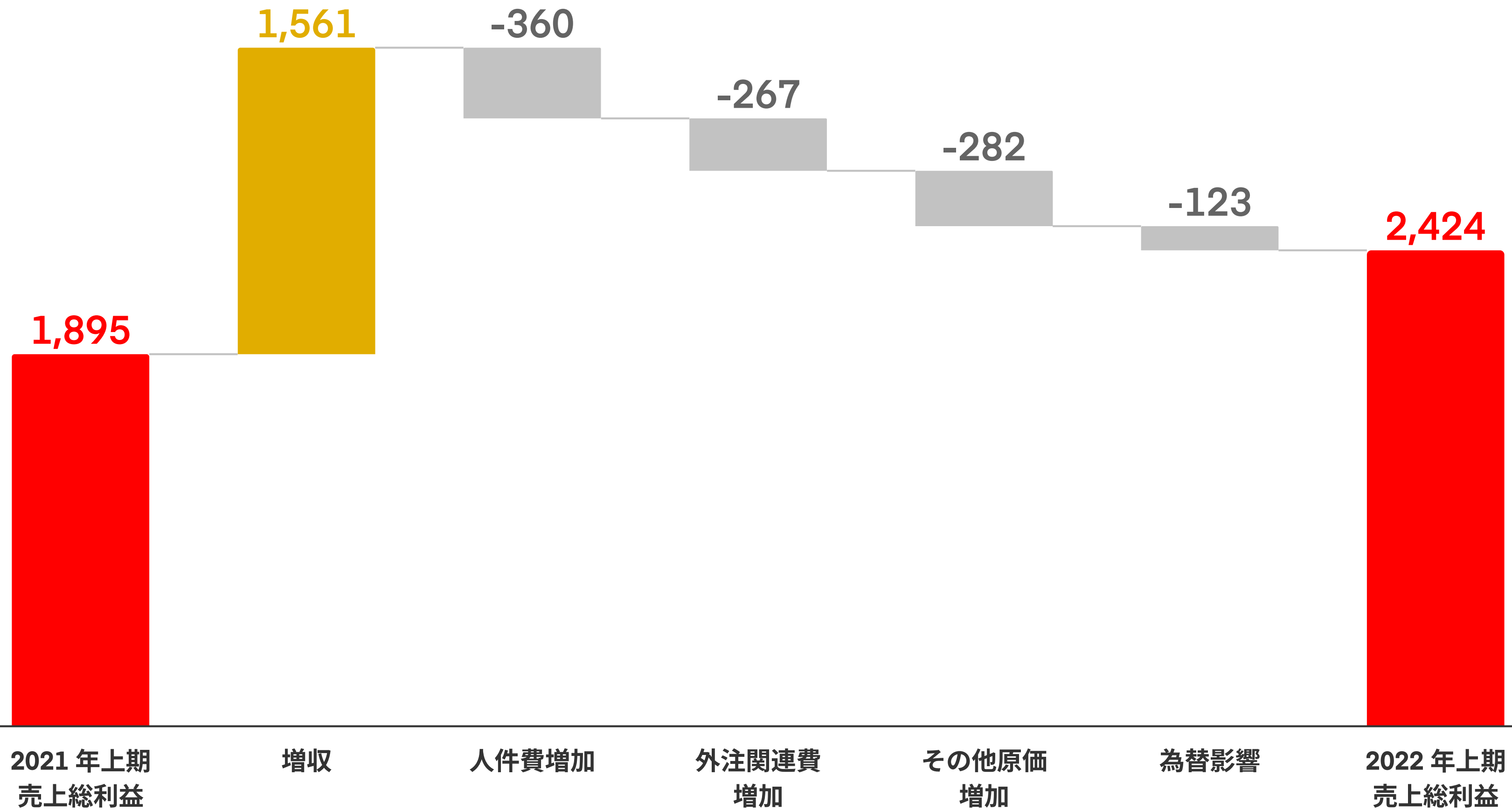
ARPU

- エンタープライズはアプリローンチ時期が重なり、一部案件の規模が縮小しARPUが低下
- FY21上期に増加した案件への対応により稼働逼迫し、FY21下期に新規案件の積み上げ速度が低下。結果、FY22上期に成長する案件が不足した

売上総利益増減要因（昨対比）

増収効果により、昨対比で売上総利益が増加（詳細情報はP32以降を参照）

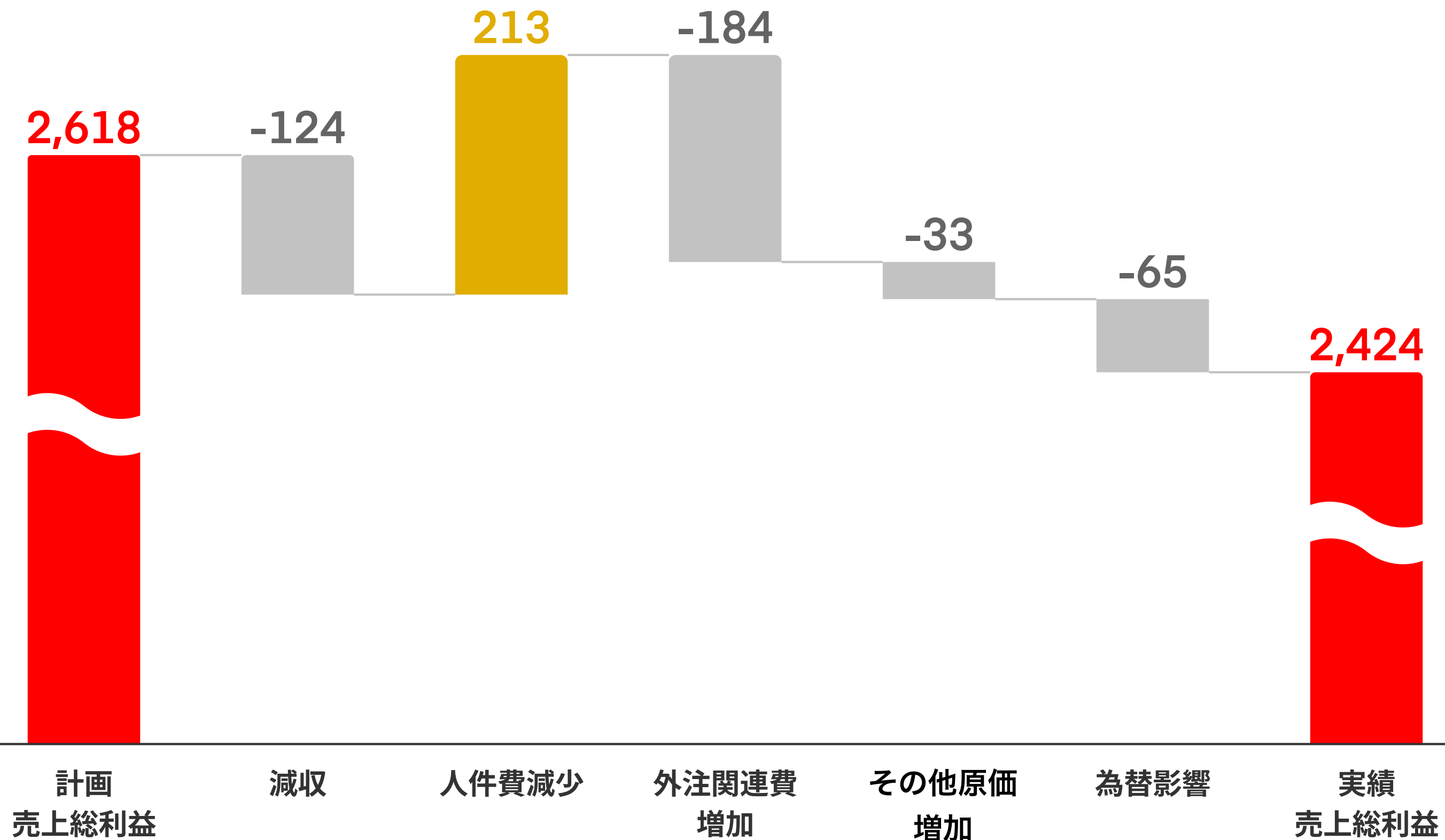
単位：百万円



売上総利益増減要因（予算比）

予算比で減収となったが、売上原価の減少には繋がらず、また為替影響も発生したことから、売上総利益は減少

単位：百万円



売上総利益率推移（昨対比）

Trys連結前

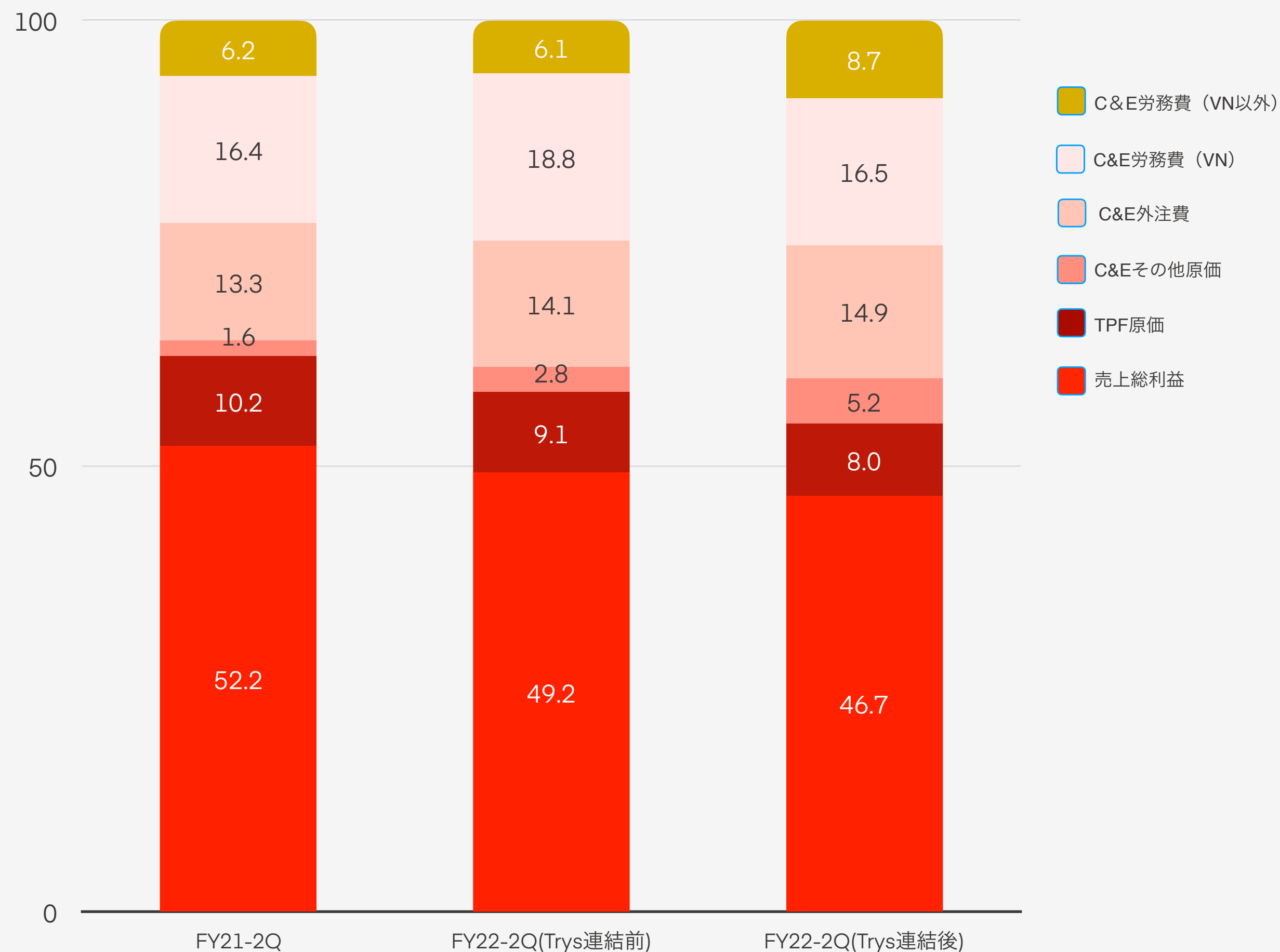
人員増&昇給&円安によりベトナム労務費比率が増加
（16.4%→18.8%）

※うち円安による影響=2.5%のため、為替影響がなければベトナム
労務費比率は0.1%減少

Trys連結後

Trys連結により、連結前と比べて売上総利益率は2.5%低下

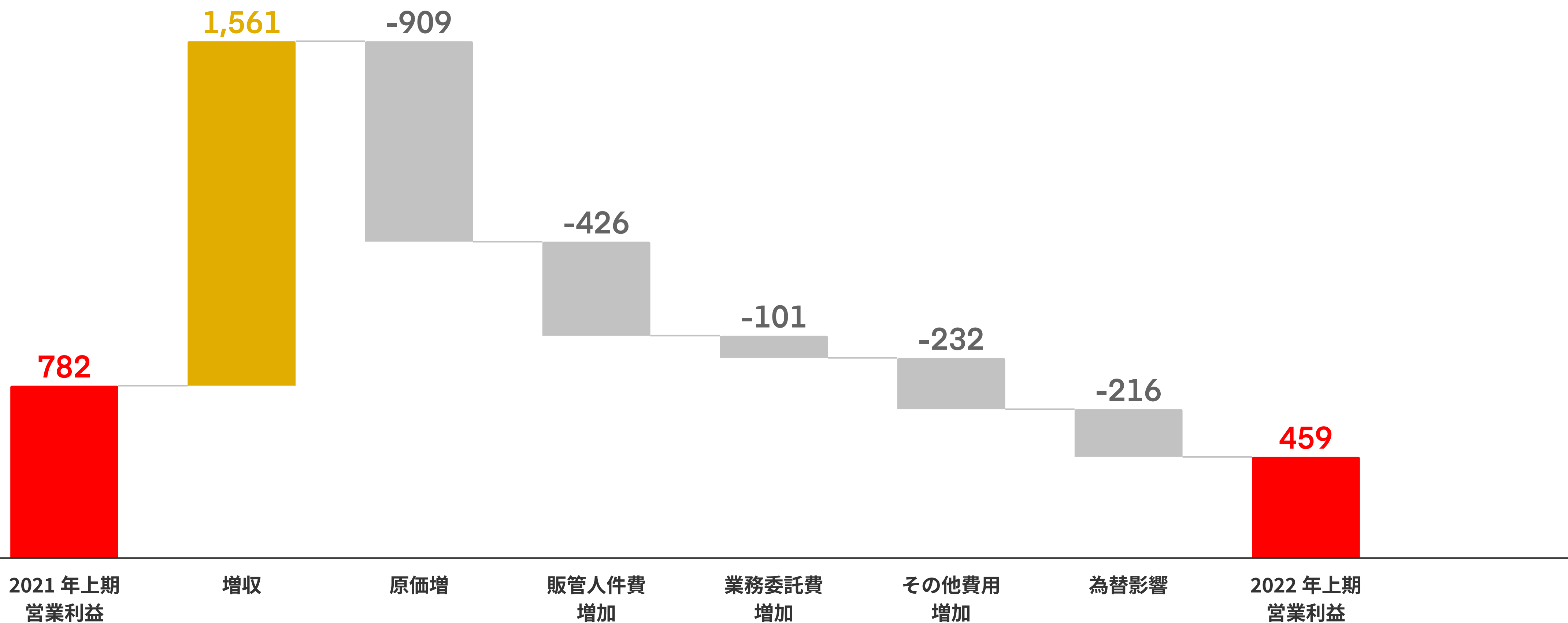
単位：%



営業利益増減要因（昨対比）

売上総利益は昨対比で約6.5億円増加したが、人員拡大への積極投資に加え、為替影響、その他費用全般の増加により、営業利益は減少

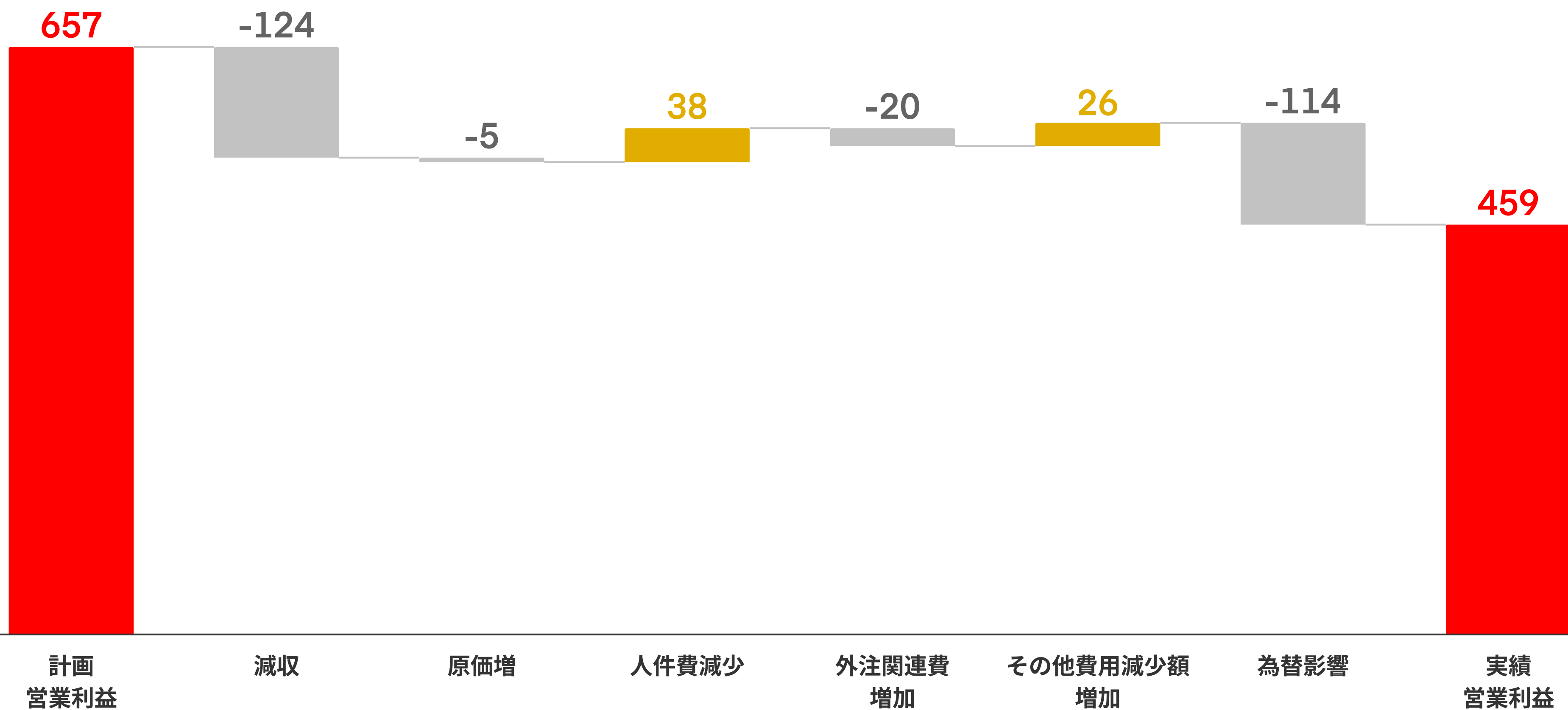
単位：百万円



営業利益増減要因（予算比）

予算比での減収、為替影響により営業利益は減少

単位：百万円



営業利益率昨対

Trys連結前

- VN以外人件費比率増加 (+1.8%)

- VN人件費比率の増加 (+2.4%)

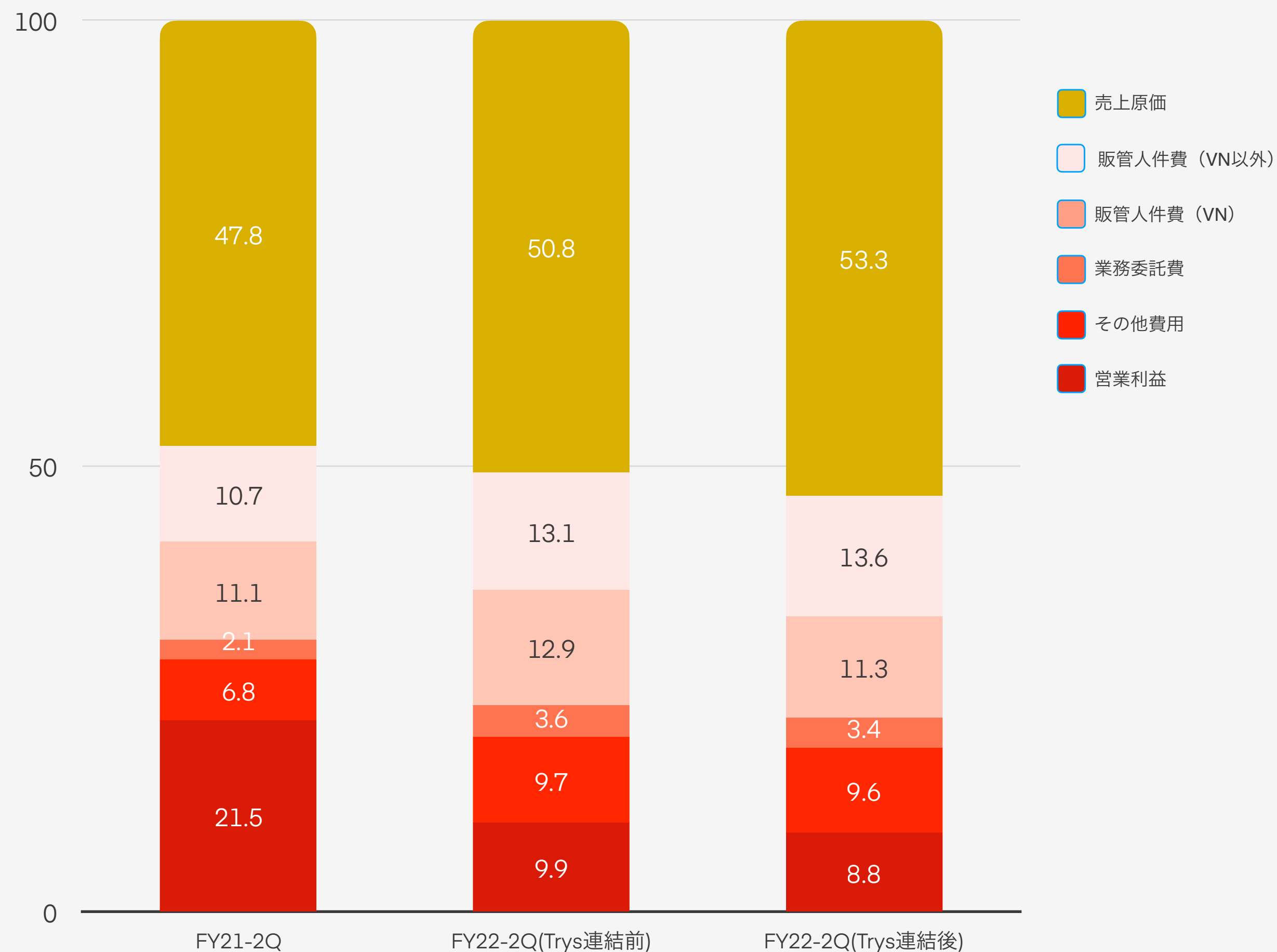
※うち円安による影響=1.7%

- その他費用比率（採用費、システム費等）の増加 (+2.9%)

Trys連結後

Trys連結により、連結前と比べて営業利益率は1.1%低下

単位：%



貸借対照表比較

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

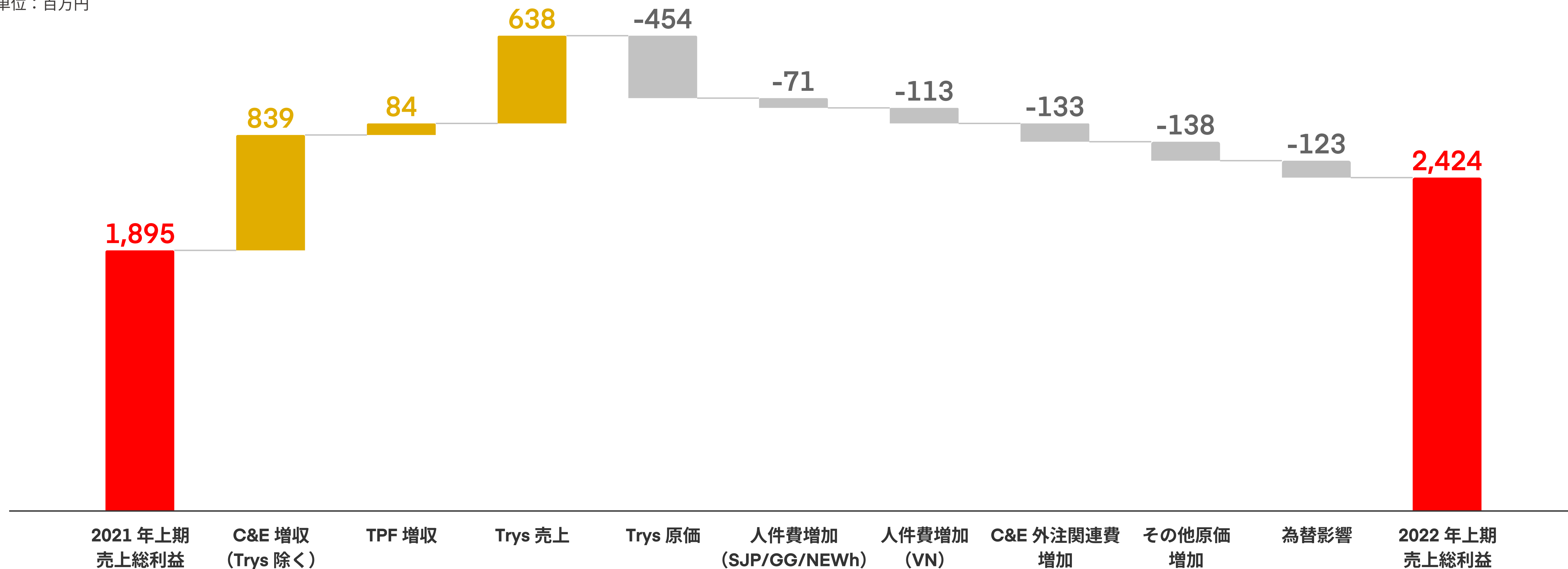
単位：百万円

	2022年3月末	2022年6月末	増減額	主な要因
流動資産	8,979	8,960	-19	
うち現金及び預金	7,509	7,385	-124	短期借入金の返済による減少
固定資産	1,412	1,628	216	オフィス移転による建物付属設備等の増加
資産合計	10,392	10,588	196	
流動負債	3,191	2,822	-369	短期借入金の返済による減少
固定負債	268	342	74	
純資産	6,932	7,422	490	利益計上、為替換算調整勘定の増加
負債・純資産合計	10,392	10,588	196	
自己資本比率	66.7%	70.1%	—	

売上総利益増減要因・詳細（昨対比）

売上総利益は、昨対比127.9%、529百万円の増益

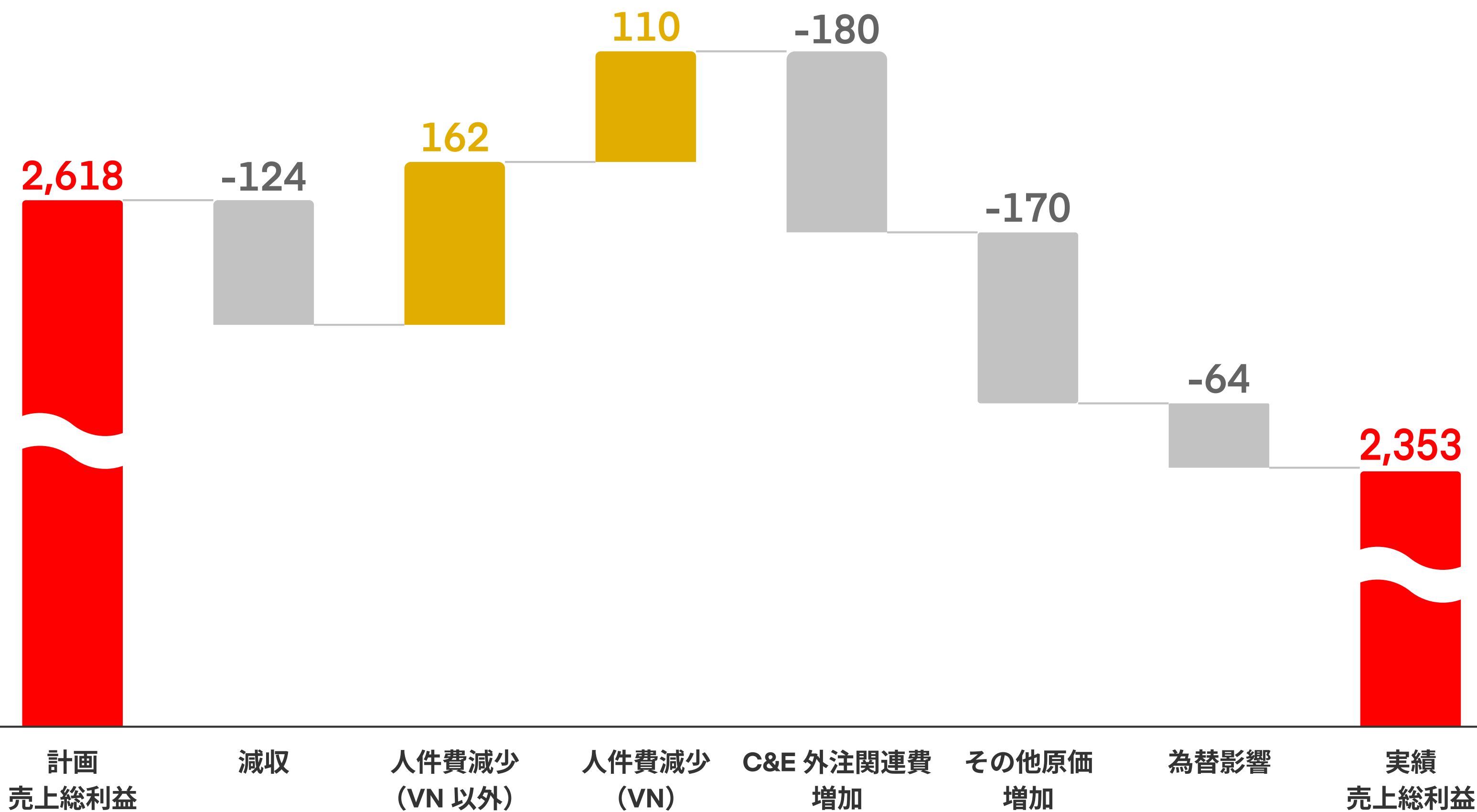
単位：百万円



売上総利益増減要因・詳細（予算比）

売上総利益の予算 2618百万円に対して、実績2353百万円、達成率 89.88%

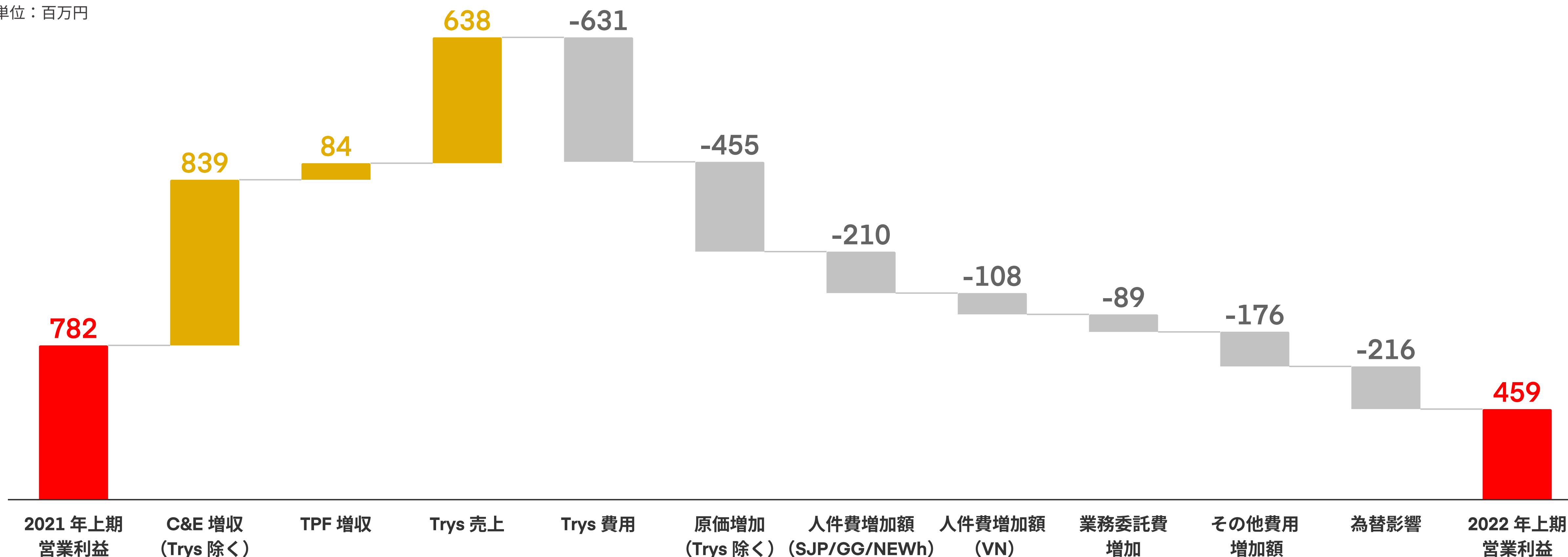
単位：百万円



営業利益増減要因・詳細（昨対比）

営業利益は、昨対比58.7%、323百万円の減益

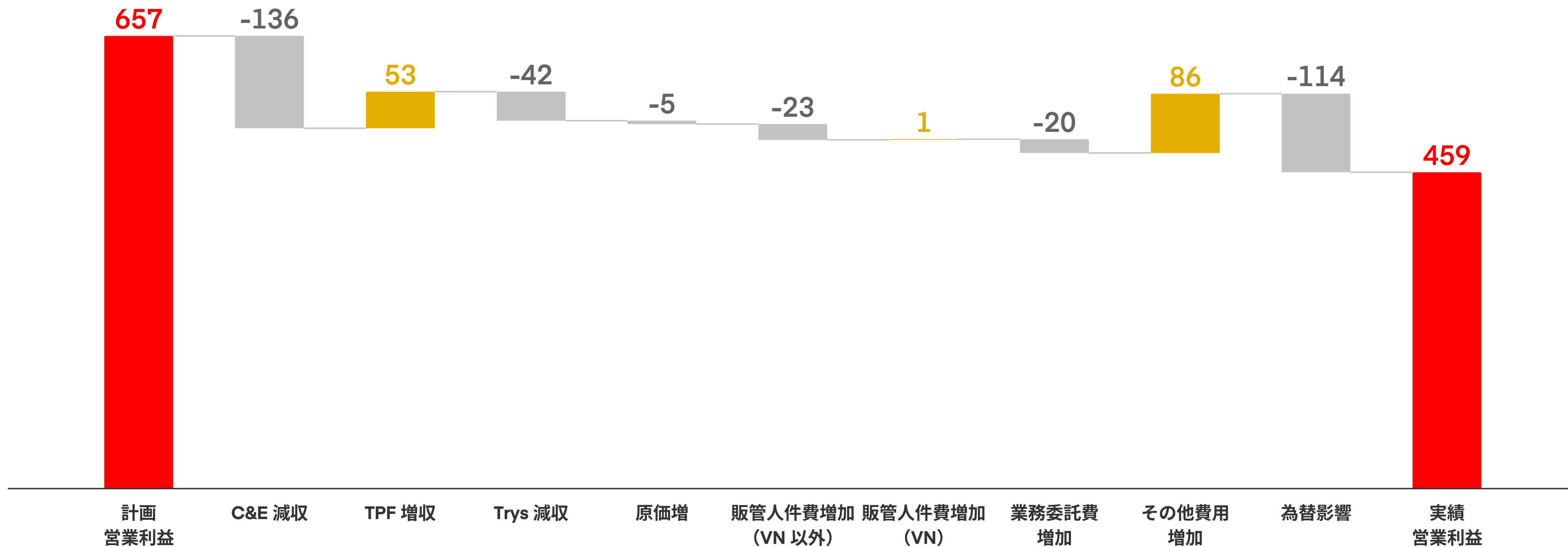
単位：百万円



営業利益増減要因・詳細（予算比）

営業利益の予算 657百万円に対して、実績459百万円、達成率 69.86%

単位：百万円



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

通期業績予想の修正について

2022年連結業績予想の修正

業績予想に対する利益の進捗率が低水準となり、下期も当初予算を下回る見込みとなったことから、業績予想を全体的に下方修正

	前回発表 (a.修正前)	今回発表 (b.修正後)	増減額 (b-a)	増減率	前期実績 (ご参考)	増減率
売上高	11,400	10,853	-547	-4.8%	8,030	35.2%
売上総利益	5,710	5,145	-565	-9.9%	4,061	26.7%
売上総利益率	50.0%	47.4%	-2.6pt	—	50.6%	—
営業利益	1,710	866	-844	-49.3%	1,411	-38.6%
営業利益率	16.7%	8.0%	-8.7pt	—	17.6%	—
経常利益	1,830	1,058	-772	-42.1%	1,574	-32.7%
純利益	1,500	769	-731	-48.7%	1,301	-40.9%

単位：百万円

平均為替レート
(1ベトナムドン)

0.00500円

0.00560円

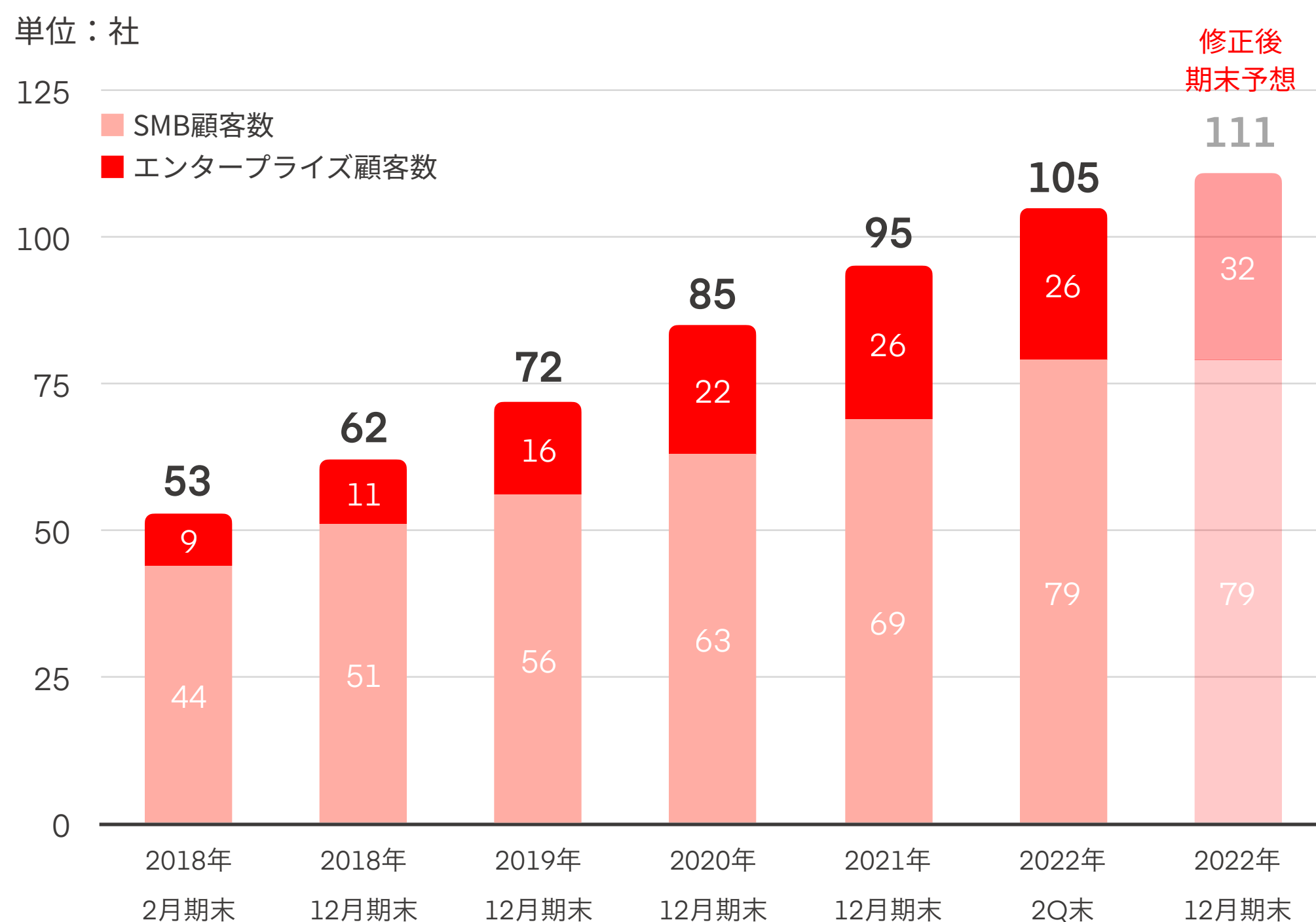
0.00479円

修正後：重要KPIの推移（年度）

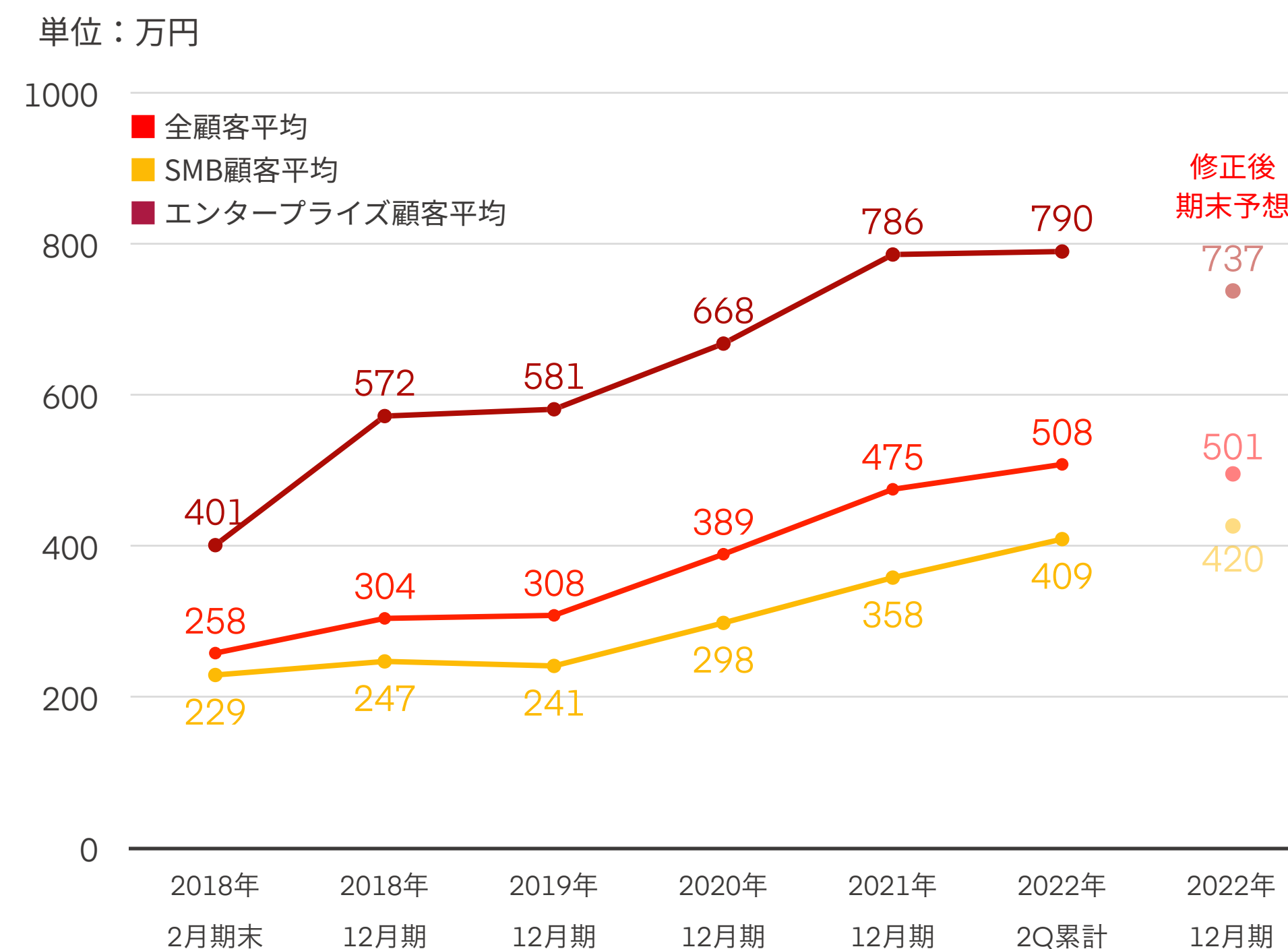
期末のストック型顧客数予想は修正前の107社→111社へ増加の予想

エンタープライズの下振れにより、通期の全顧客平均ARPUは修正前の549万円→501万円へ低下の予想

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

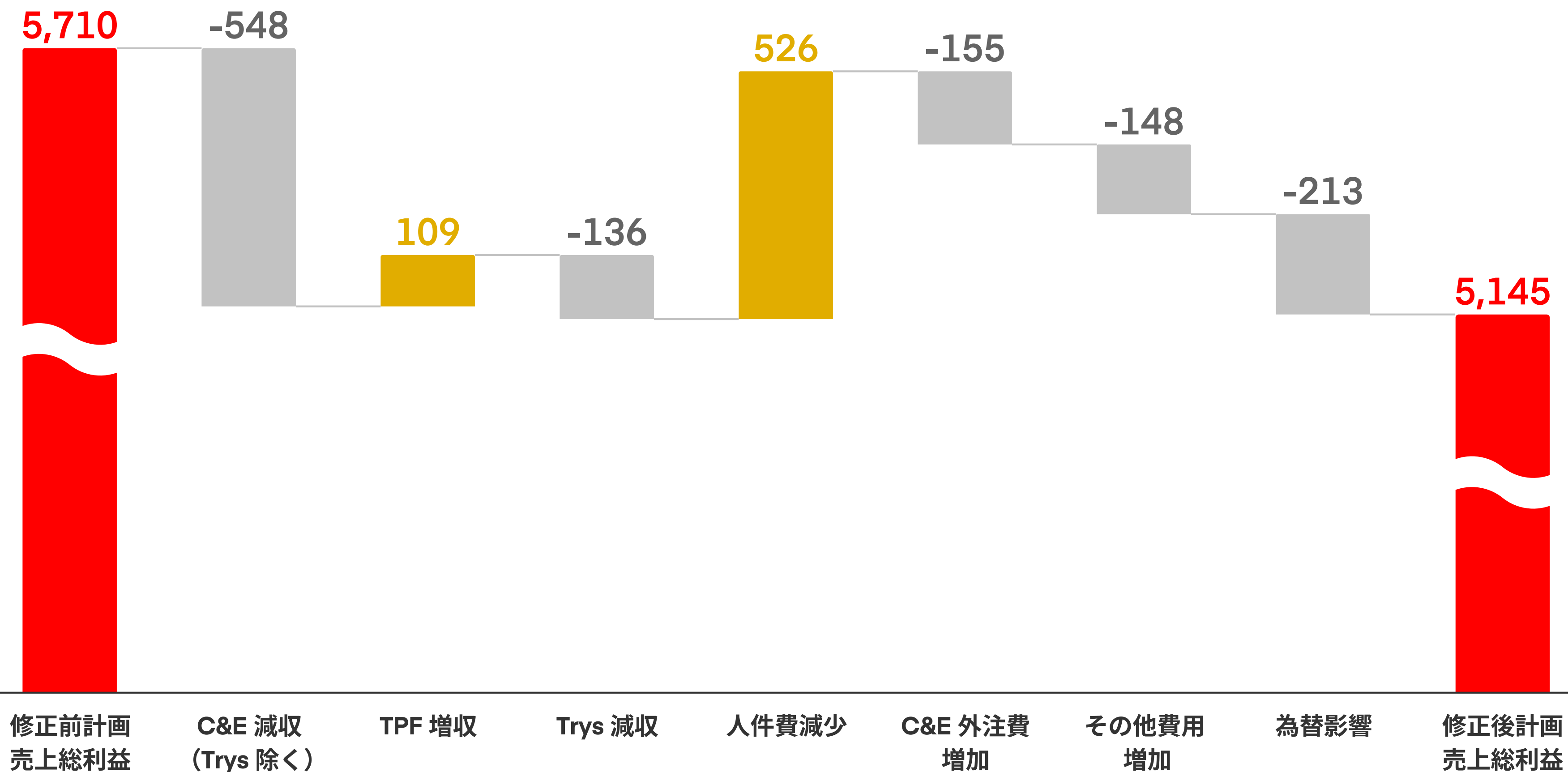


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

修正後予算：売上総利益の増減要因（修正前予算比）

売上減少に伴い、売上原価における人件費は減少しているものの、
為替影響・外注費・広告費等その他原価の増加により売上総利益は減少

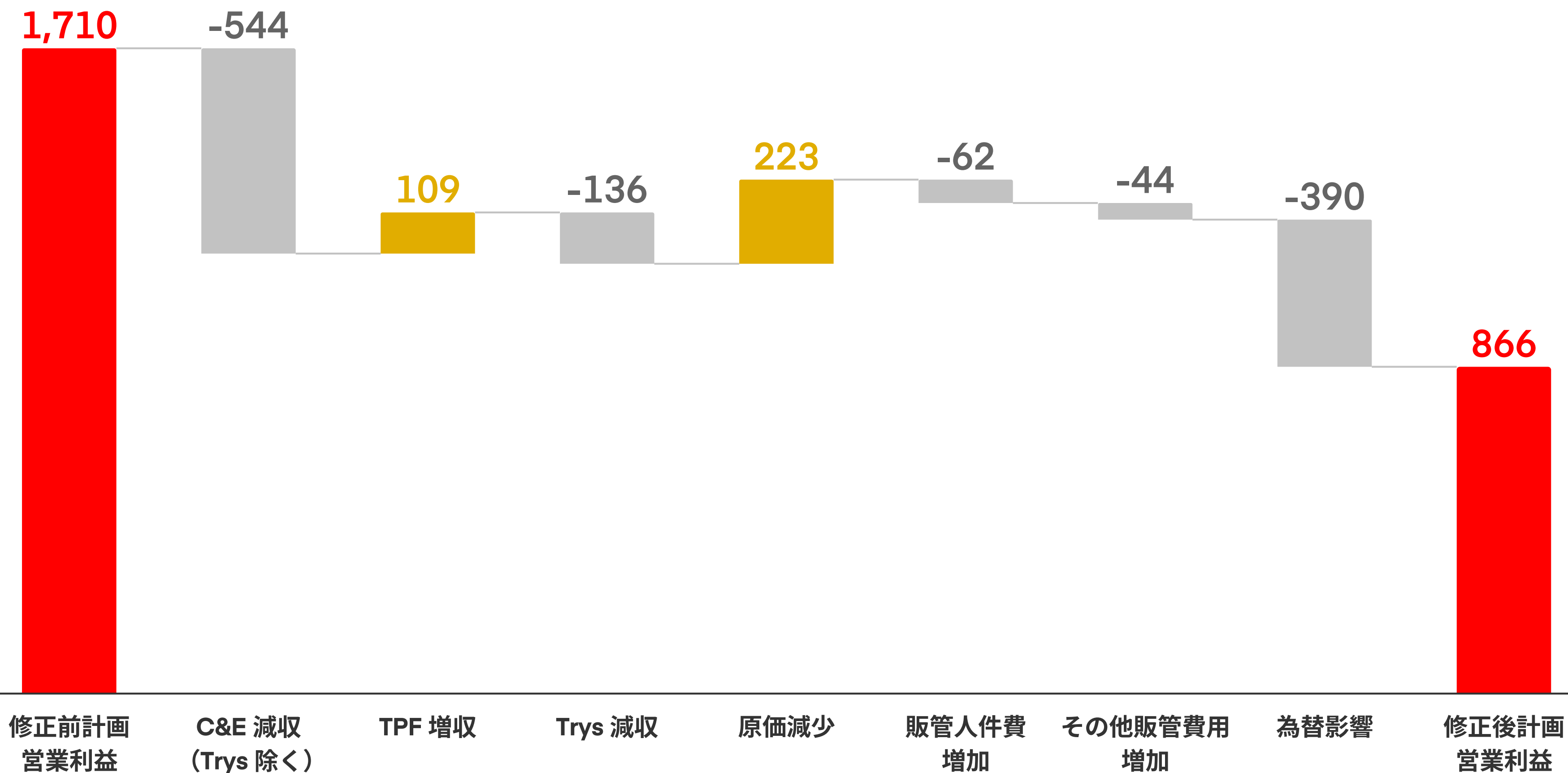
単位：百万円



修正後予算：営業利益の増減要因（修正前予算比）

当初予算比で売上高の減少、為替影響が大きく、営業利益は減少

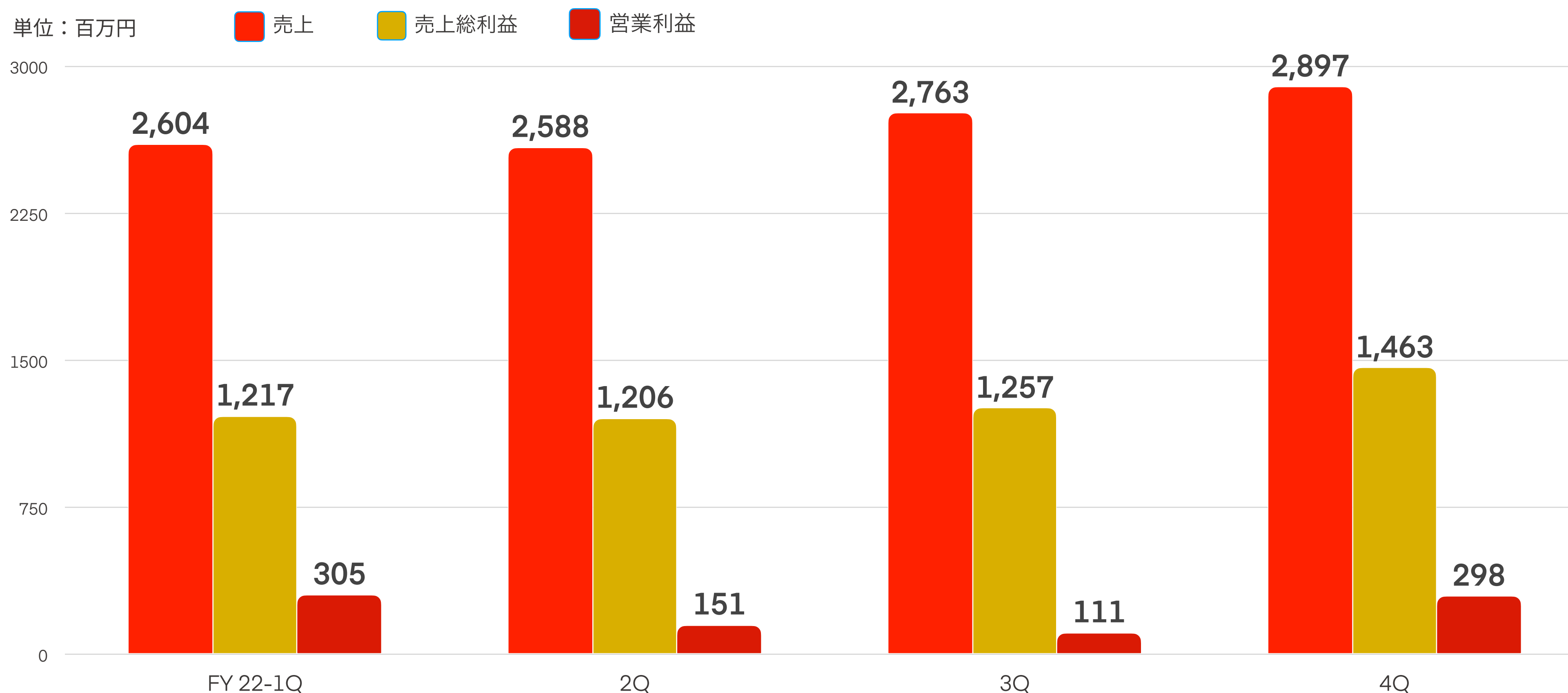
単位：百万円



四半期毎の利益計画

3Qは上期と比べて為替が円安^(※)に進む見込みであること、ベトナム子会社における福利厚生費が一時的に膨らむことから、営業利益は減益見込み。

4Qは上記季節要因がなくなることに加え、外注→社員稼働への切り替えを進め、増益を目指す。



(※)3Qまでの平均為替レートが上期実績にも反映されるため、3Qに9ヶ月分の為替影響が発生し、Q毎の利益を並べると3Q単独の利益が下がります。



3

成長戦略に関するトピックス

対顧客戦略

FY22-2Qのストック型顧客数は7社純増し、順調に進捗
反対にエンタープライズ顧客のプロジェクト縮小&チャーンが増加したため、チャーン抑止に向けて
セールス担当者を増員し、既存顧客における新規プロジェクトの獲得・横展開を戦略的に取り組む

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

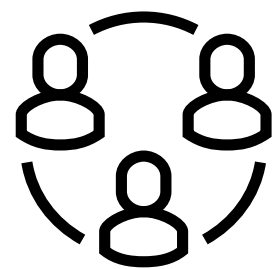


アライアンス
による流入

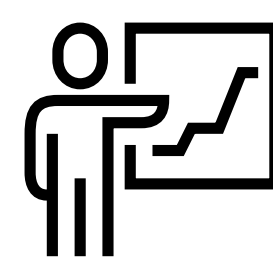


Webからの
流入強化

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

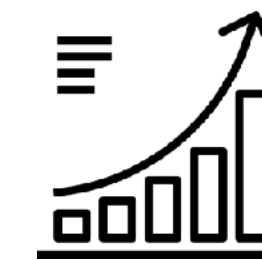


エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

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

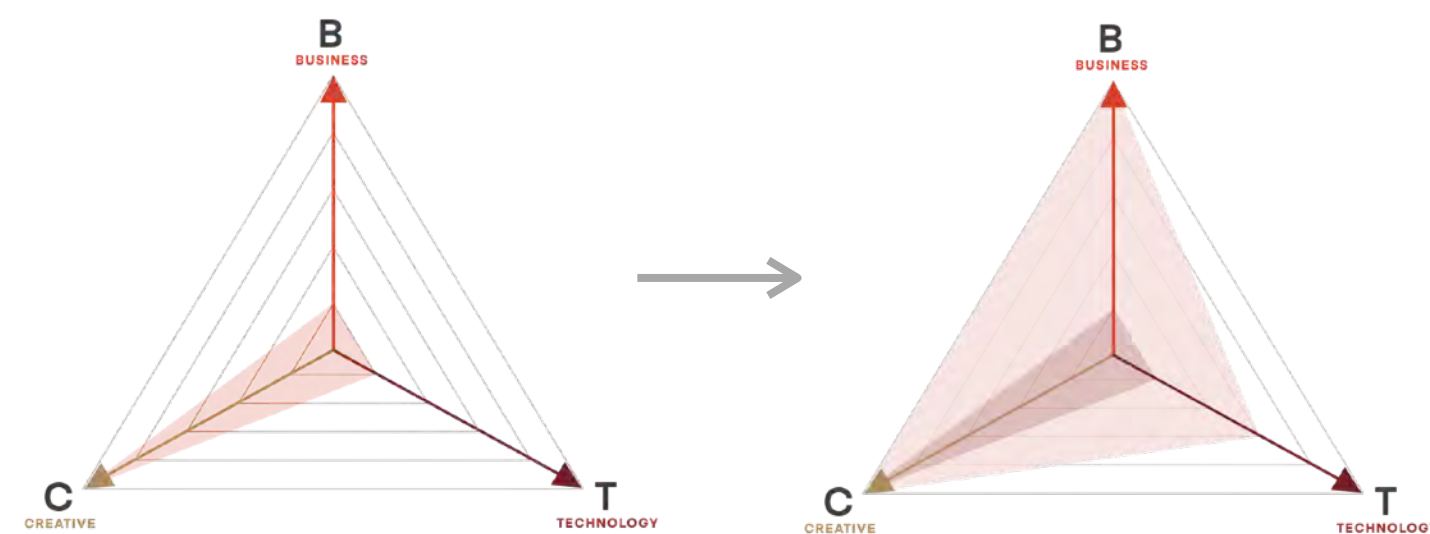
NEWh、事業開発に最適なプロセスとリソースが診断できる「バリューデザイン・シンタックス」の提供を開始

ビジネス (B) ・テクノロジー (T) ・クリエイティブ (C) を融合し、不確実性を下げるためのツール



新規事業開発プロジェクトにおける課題

事業創造においては、ビジネス (B) ・テクノロジー (T) ・クリエイティブ (C) を融合し、不確実性を下げながら創り続けることが重要になりますが、企業が保有するリソースや経験・スキルに依存することが多く、意図せずにBTCいずれかの視点に偏って検討されがちです。こうした背景から、事業担当者が自分たちのプロジェクトの状況を理解し、最適なプロセスとリソースを選択できるべきであると考え「バリューデザイン・シンタックス」ツールを開発しました。



コンセプト (主語は顧客)		戦略 (主語は事業)			収益 (主語は自社)
マクロ	ミクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収支モデル
(十分な市場性(TAM)の) ユーザーセグメント	(確信に繋がるリアルな) n1顧客	競合代替品	活動/機能/仕組み	蓄積されるもの	顧客が感じる 支払い対象となる 価値/行動
の抱える	の抱える	に対して	が鍵を握るが、	が蓄積し	に対しての
(共感を持てる) 最大公約数な課題	(共感を持てる) 超具体的な課題	(競争優位性のある) 選ばれる理由	自社リソース	成長/強化するもの	収益源/ 収益モデル
を解決するための	を解決するための	と	と	が深まる、強まるため、 事業の持続性を見込む	が収入であり
	(実現性のある) 手法	(競争優位性のある) 選ばれ続ける理由	パートナーリソース		コスト
	により	により	により実現可能である		が主支出となる
(渴望される) 最大公約数的な価値	(渴望される) 超具体的な価値		チャンネル/提供手段		単月黒字/損益分岐点の時期とそれまでの資金繰り
がほしい	がほしい		を通じて、伝え、届ける		の算段がついている

バリューデザイン・シンタックスとは

ビジネスモデルを構成する要素を分解し、ひとつの構文として表現しています。フレームワークに沿って事業構想を文章化することで、全体像が可視化され構成要素の整合性や弱点を簡単に把握できます。

バリューデザイン・シンタックスを活用するメリット

- ☑ 専門性が異なるメンバー間で、共通認識の構築ができる
- ☑ 自分たちの事業開発プロジェクトに必要なプロセスとリソースがわかる

GitHubパートナーとして認定

世界で8300万人の開発者、400万以上の組織に利用されるソフトウェア開発プラットフォームに公式パートナーとして参画

GitHub

世界最大のディベロッパーコミュニティ
8300万人を超える開発者が2億のリポジトリで共同開発

GitHub（ギットハブ）とは？

プログラミング環境にオープンな会話と協調を重んじるコミュニケーションによって、コラボレーションを促進する開発環境を提供。これらの開発を実現するワークフローで必要となるコードレビュー、プロジェクトおよびチームマネジメント、ソーシャルコーディング、ドキュメント管理などに、これまで以上の効率性と透明性をもたらし、より高速かつ品質の高いソフトウェア開発を支援。2018年よりマイクロソフトの傘下。

GitHubを使用するメリット

- ✓ オープンソースを利用することでの生産性の向上
- ✓ リリースするコードをより安全なものにすることが可能
- ✓ 高品質なソフトウェアの開発
- ✓ 開発からリリースまでの期間の短縮

+

Sun*経由でGitHubを導入するメリット

開発プラットフォームの
構築支援

+

アジャイル開発に向けた
組織開発支援

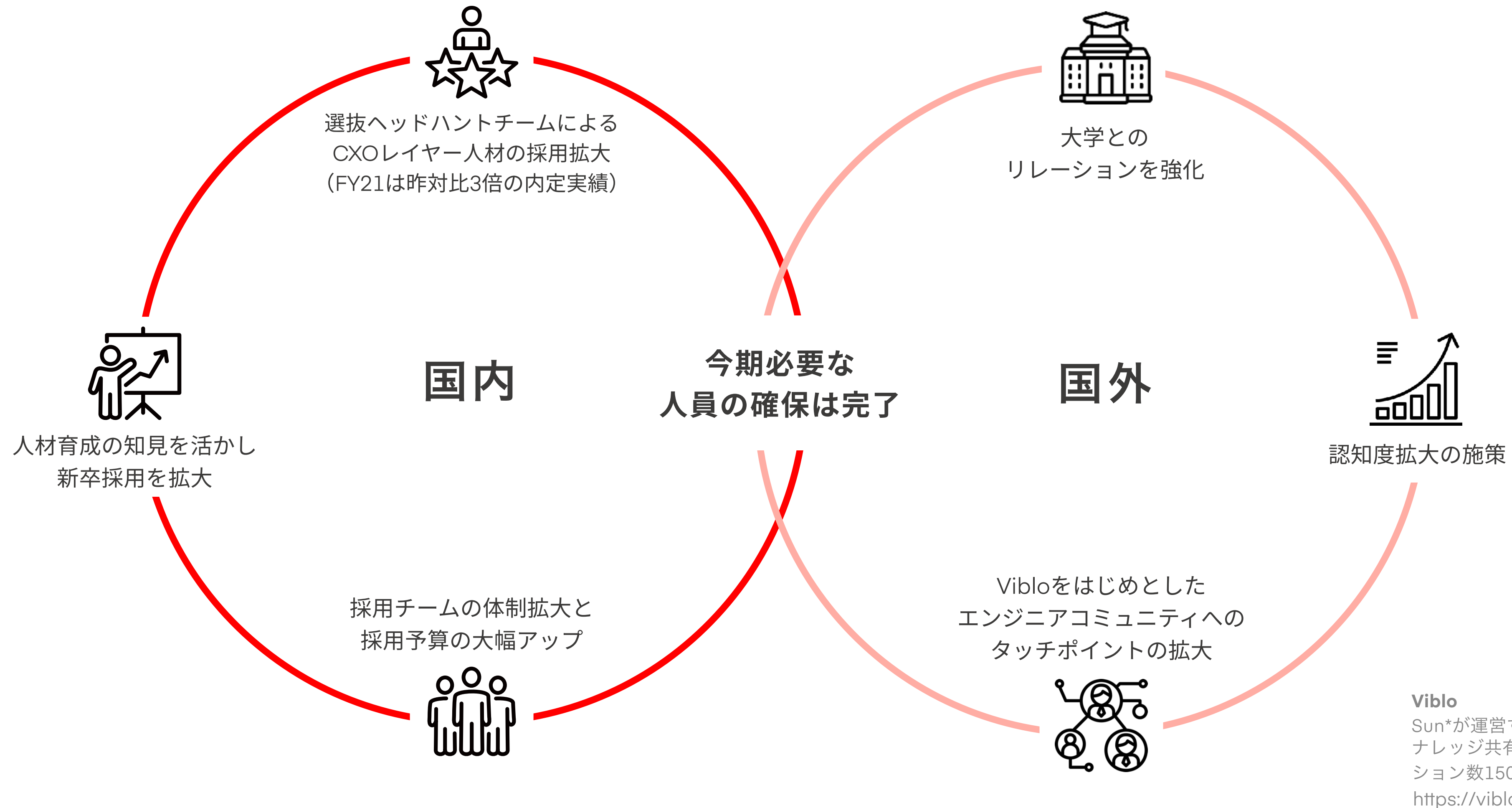
+

Proof of Concept
PoC支援

包括したサービスを受けられる

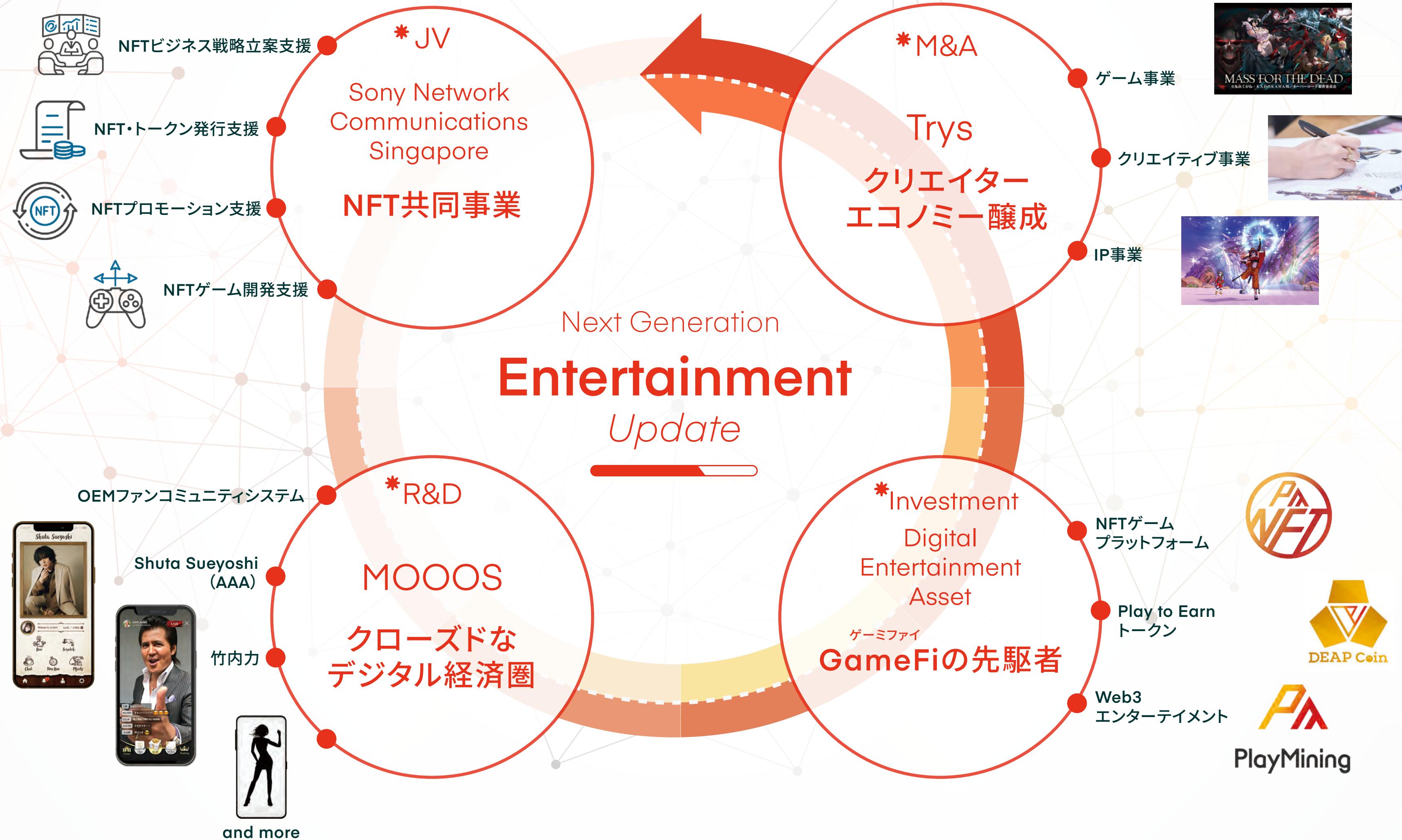
2022年 採用戦略

今期必要な人員の確保は完了
下期はFY23入社採用を中心に進めていく予定



メタバース、NFTなどWeb3時代の次世代エンターテインメントを生み出す

JV、M&A、R&D、資本業務提携を通じ、グループ会社としてのシナジーを活かした価値創造を展開



Trys クリエイティブ事業本部によるWebtoonへの新たな取り組み

アカツキ社が手がけるWebtoonに特化した縦読みフルカラーコミックアプリHykeComicに2作品をリリース



ランキング結果は2022年8月5日時点のもの

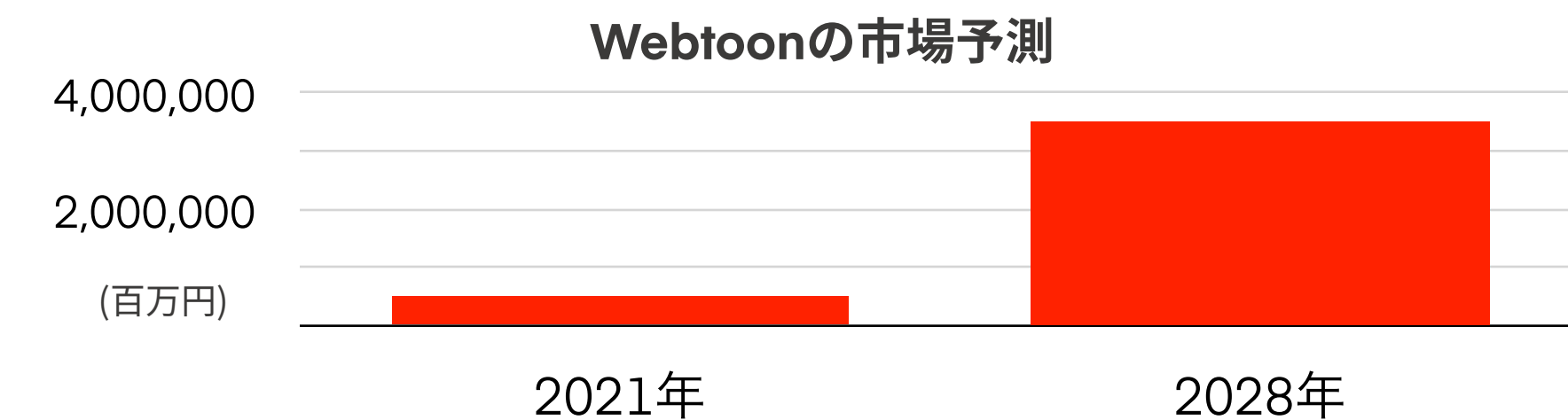
Trys の強み

- ① 日本でも数少ない縦読み漫画のネーム※ができるクリエイターが在籍（他社への指導も行っている）
 - ② イラストレーターが多数在籍しているため同時に複数のラインで継続的なコンテンツ制作が可能
- ※漫画を描く際、コマ割り、コマごとの構図、セリフ、キャラクターの配置などを大まかに表したもの

売上についてはロイヤリティ収入で、ノウハウを蓄積しながら今後は他のプラットフォームでの展開も検討中



Webtoon (ウェブトゥーン) とは
 スマートフォンでの閲覧を想定した「オールカラー」「縦スクロール」の漫画。世界的に人気が高まっており、市場規模は2021年の36億7347万ドル（約4890億円）に対し、2028年には262億1359万ドル（約3兆4888億円）に達すると予測されています。（1\$=133円換算）



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/>

今後の成長戦略

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



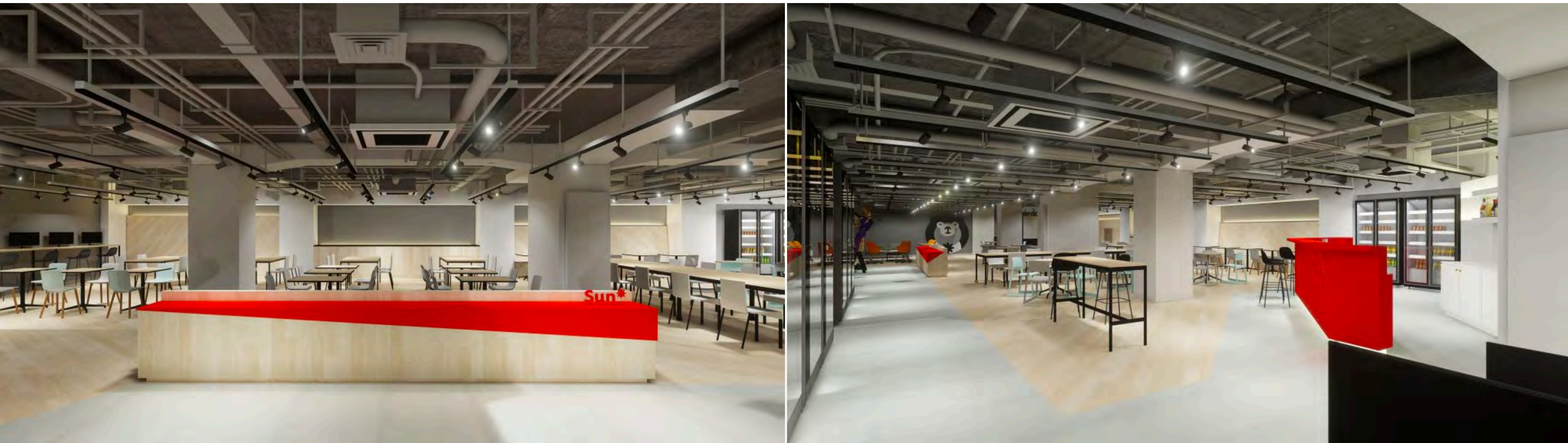
4

Appendix

本社を大手町へ移転

メンバーの増加と更なる採用の強化を見据え、2022年4月1日より本社を大手町へ移転

5月末より営業を開始



大手町スタジオのコミュニティスペースとしての役割

☑ コミュニケーションの促進

☑ 信頼関係の構築

☑ 価値観や目標の共有

☑ 知的生産性の向上

新しいメンバーが急増している中、一体感の醸成のしづらさやスピーディーなコミュニケーションができないという課題が顕在化。複数の拠点を一つに集約し、会社全体の生産性やパフォーマンスを最大化できる環境を整えるべく、これまで以上に重要になっているコミュニケーション促進を図ります。

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貫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

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

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

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

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

xseeds Hub

xseeds Hub (エクシーズハブ) は、海外のITトップ大学で選ばれた学生に対して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

海外理系トップ12大学にて、日本選抜クラスを大学の公式学科として独自運営 2200名以上の学生へ教育プログラムを提供し、日本企業への就職まで支援

本プログラムは、2006年にハノイ工科大学とJICA（外務省が管轄する独立行政法人国際協力機構）が共同で発足したODAプロジェクト（政府開発援助）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、独自のカリキュラムを作成し他大学でも展開。毎年、日本企業へ就職を目指す1800名の学生に対して、日本語と実践ITの教育を行っています。

※ベトナムは数学と統計に強く、国際数学オリンピック、情報オリンピック、物理オリンピックにて、メダリストを輩出する常連国です。

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 750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 ・2020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9位		
ベトナム国家大学 ハノイ校 技術工科大学 ・2017年より開始 ・3学年 30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 ・7学年 190名が在籍 ・国内大学ランキング5位

大学ランキング 引元元: UniRank



xseeds Hub (エクシーズハブ)

海外の難易度の高い大学で選抜された学生を対象に、Sun*独自のカリキュラムでITエンジニアを育成。ダイレクトリクルーティングサービスとして、日本に居ながらオンライン上で採用活動ができます。

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*

氏名*

部署名*

お名前*

姓*

Eメール*

ご質問

問い合わせにあたり、個人情報の取り扱いに同意する

検索

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

GitHub 日本語力 TOEIC スカラシップ

※お申し込みは別項でご用意いただけます。

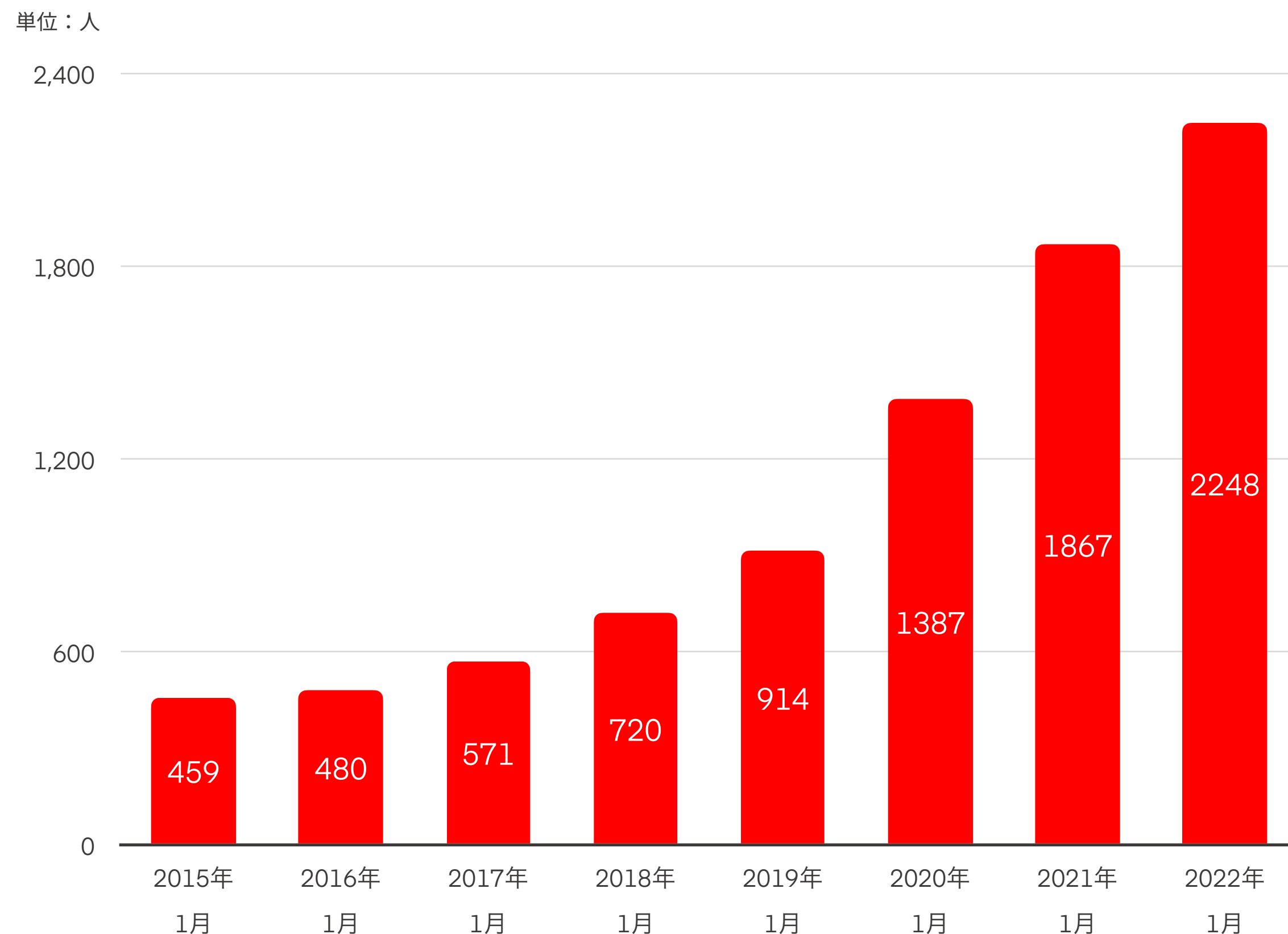
提携している大学

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 技術工科大学 ・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。

スタートアップスタジオにおける投資

キャピタルゲインモデルの実現

投資先スタートアップの数

24社

投資実績

- 2022/03/31 プリペイド式のスマートリングを展開する株式会社EVERINGへ出資
- 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

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

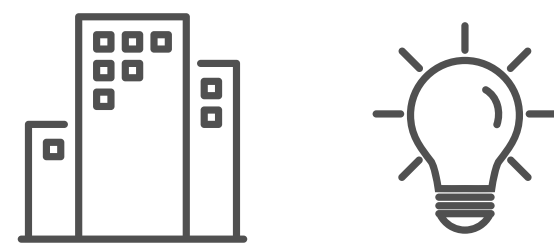
インキュベーション

+

タレント・アセット

+

投資・ファンド



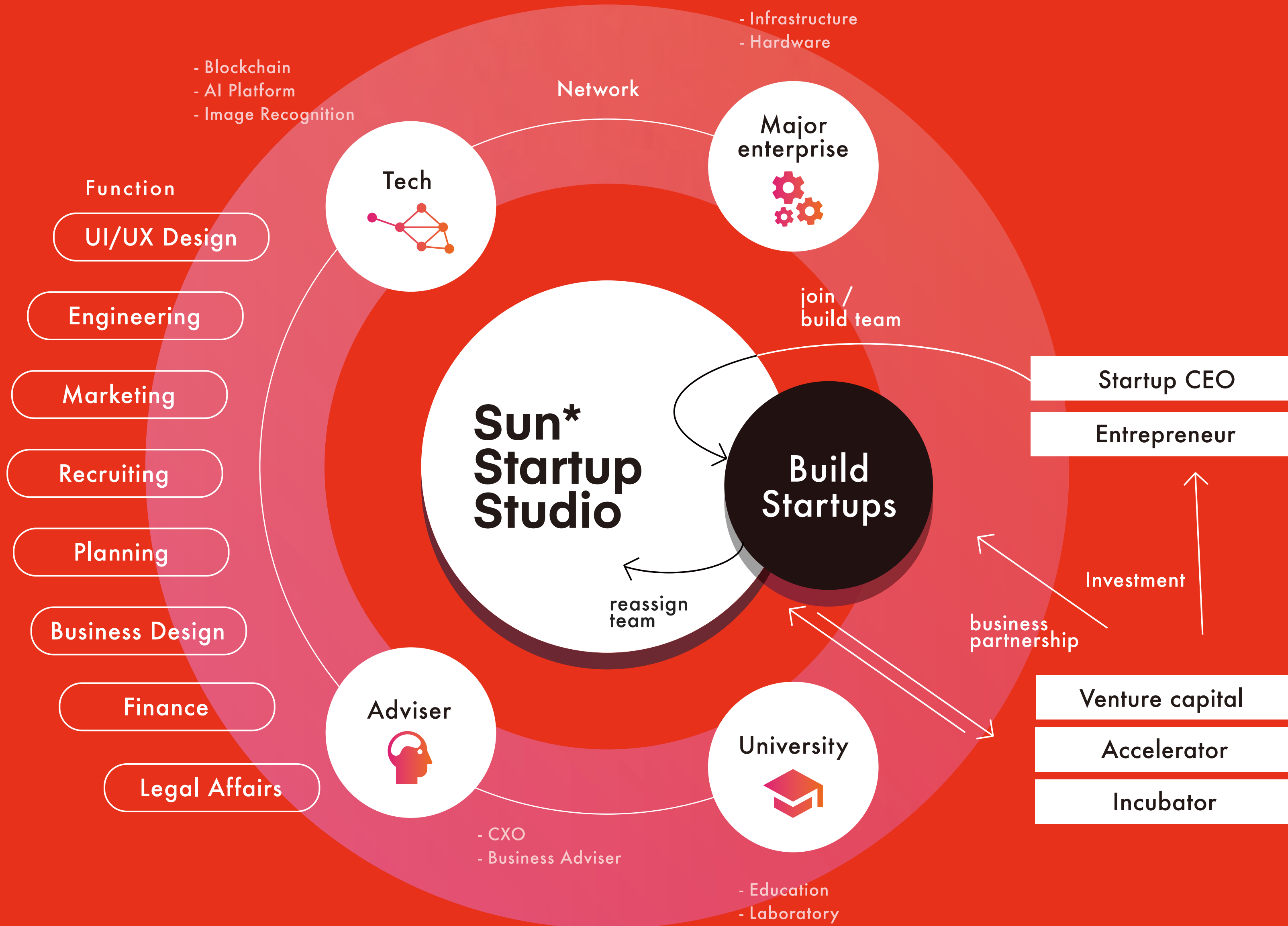
オフィスやナレッジの提供



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

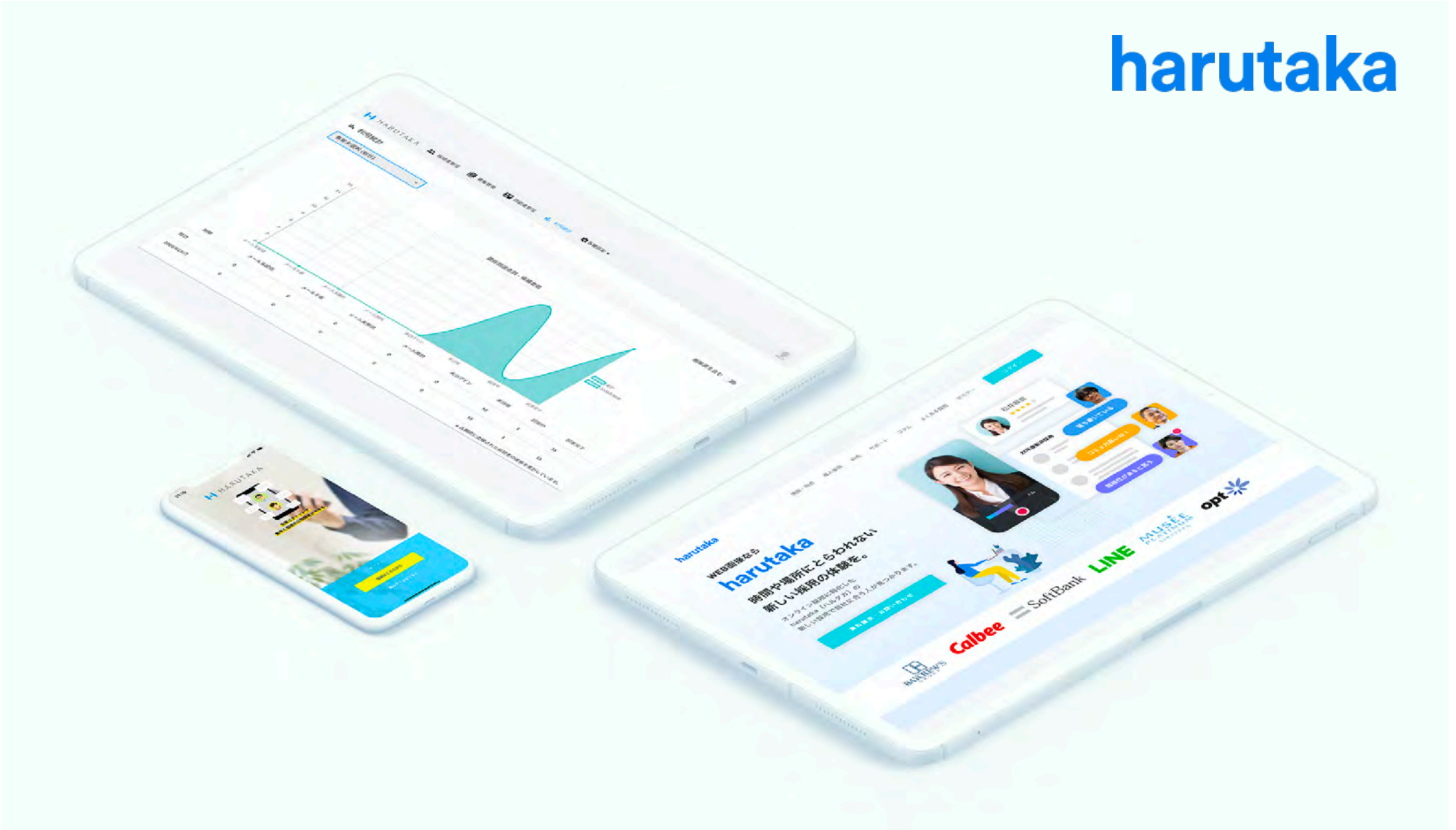
キャピタルゲインモデルの実現

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。」



スタートアップスタジオの支援例：株式会社テナンタ

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

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。

スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

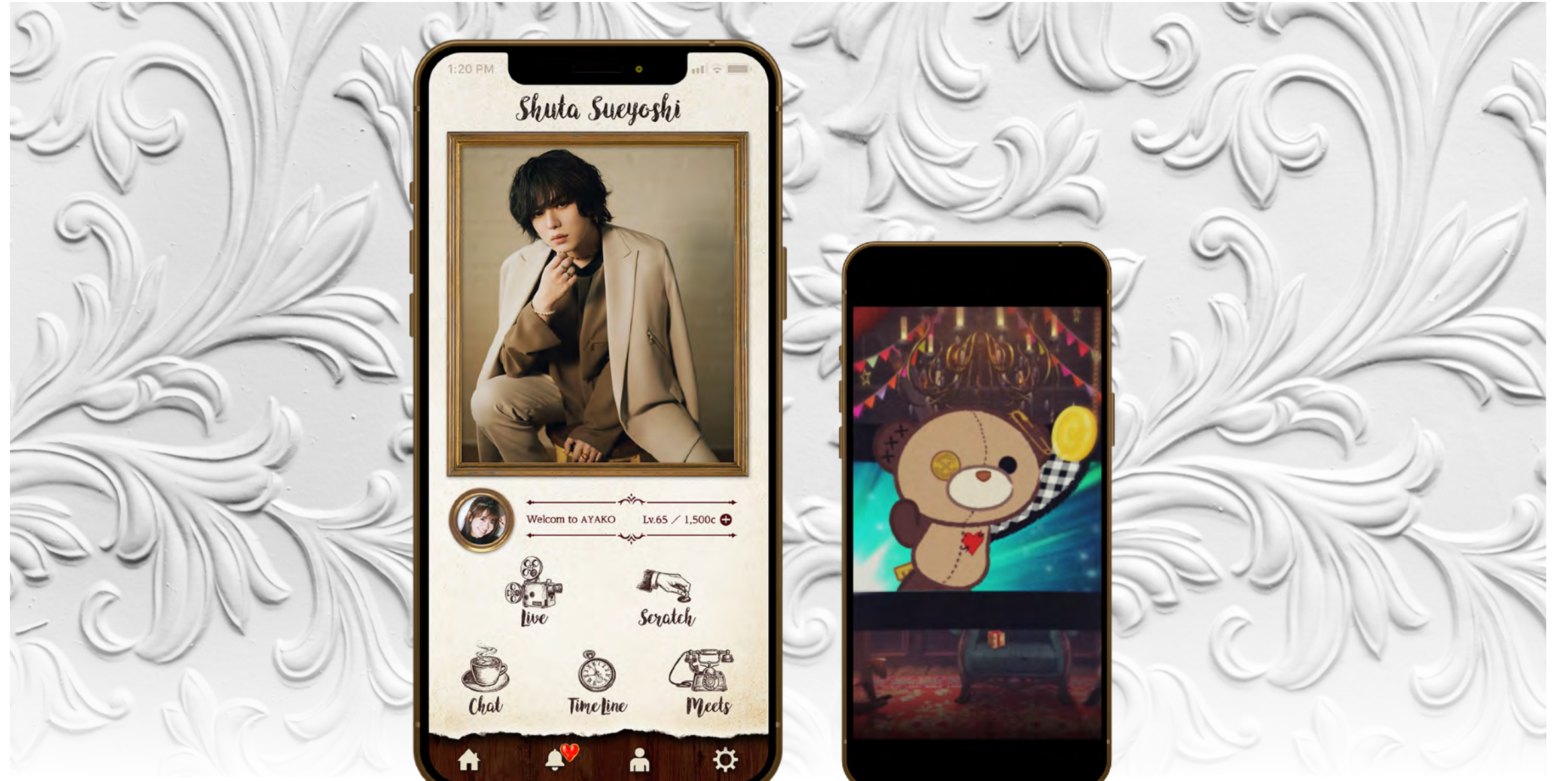
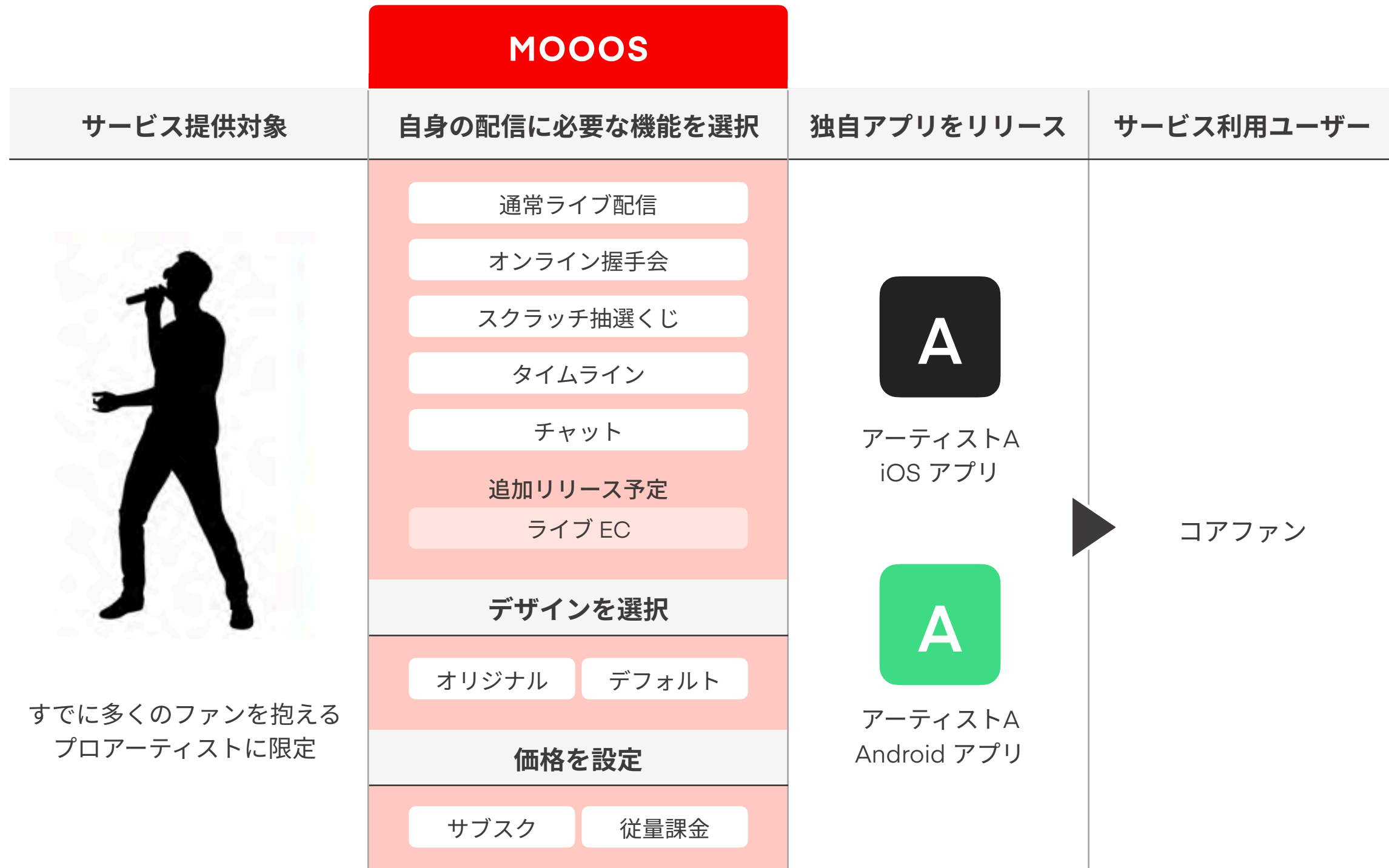
レベニューシェアモデルの実現

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。

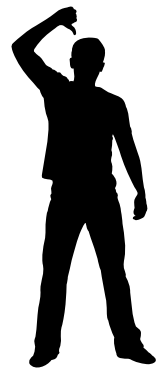


第一弾としてShuta Sueyoshi (AAA) の「SS App」をリリース

- 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。

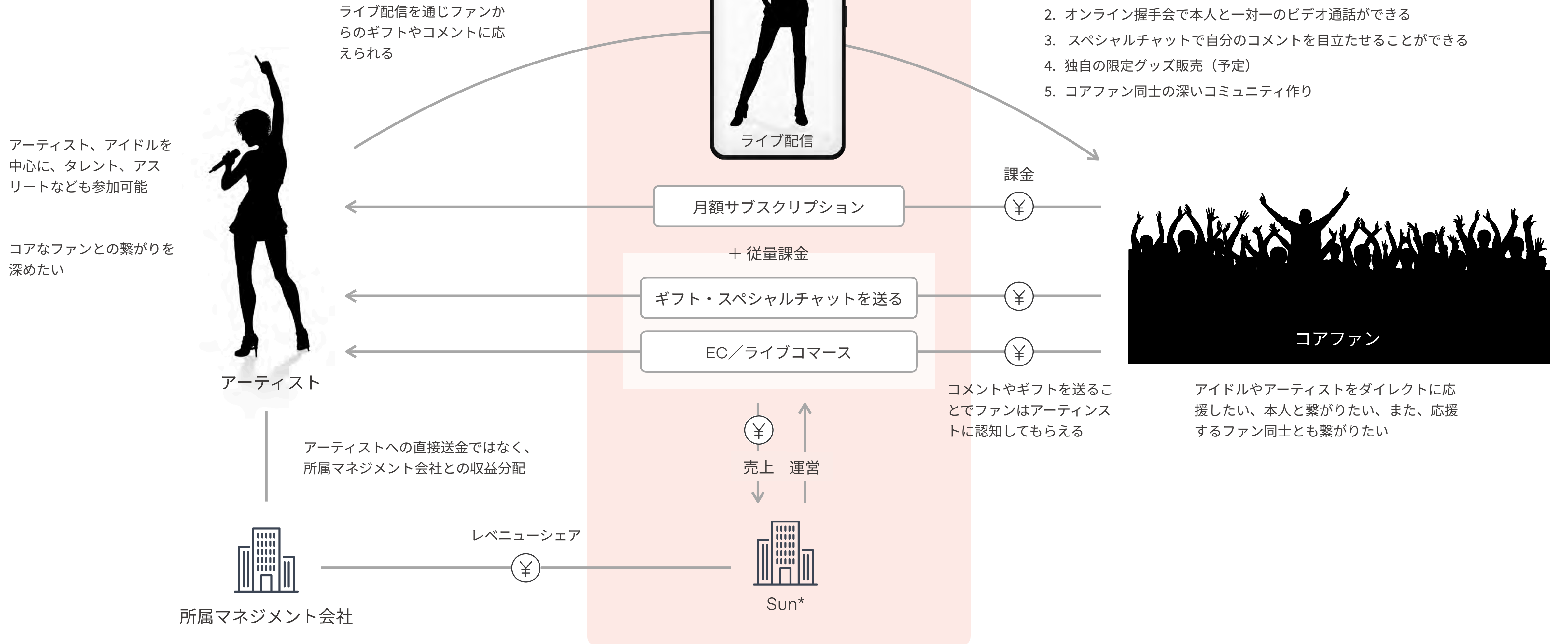
コアファンの熱量を満たす 濃厚なビジネスへ

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

ソニーネットワークコミュニケーションズとNFTの事業会社をシンガポールに設立

拡大が続くNFT市場、Web3.0の世界で創出される多様な経済圏への貢献を目指す

Web3 NFT Blockchain INFRASTRUCTURE for a NEW ERA

Web3の技術でお客様に新たな価値を創出する。
クリエイターと共に、新時代のインフラへ。

会社名	Sony Network Communications Singapore Pte. Ltd.
事業内容	NFT事業に関する開発受託事業 コンサルティング事業およびそれに関連する事業
出資比率	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社：70% 株式会社Sun Asterisk：30%

Sony Network Communications Singapore のソリューション



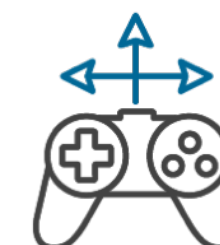
NFTビジネス
戦略立案支援



NFT発行支援



独自トークン
発行支援



NFTゲーム
開発支援



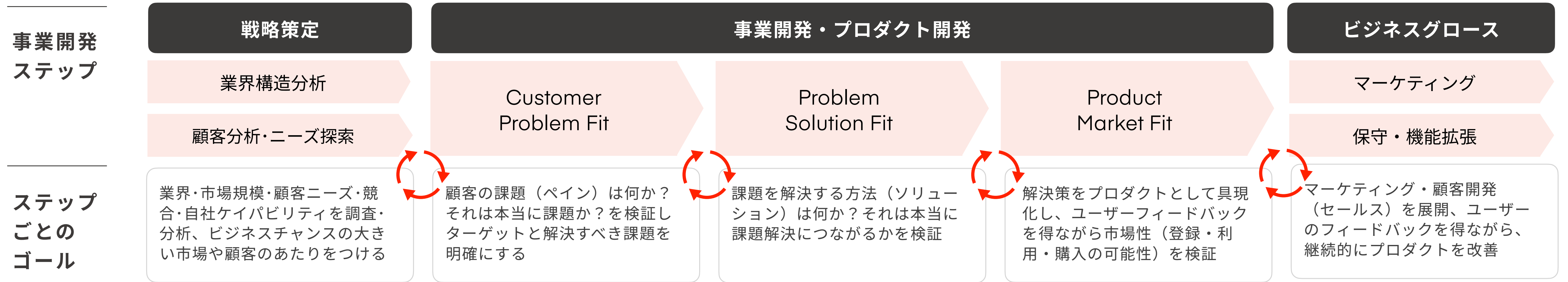
NFT
プロモーション支援

ソニーネットワークコミュニケーションズの通信事業やサービスソリューション事業などにおける知見や実績と、Sun*の保有する開発・運用リソースやノウハウ・技術力を活用し、拡大が続くNFT市場で開発受託事業、コンサルティング事業を推進。

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

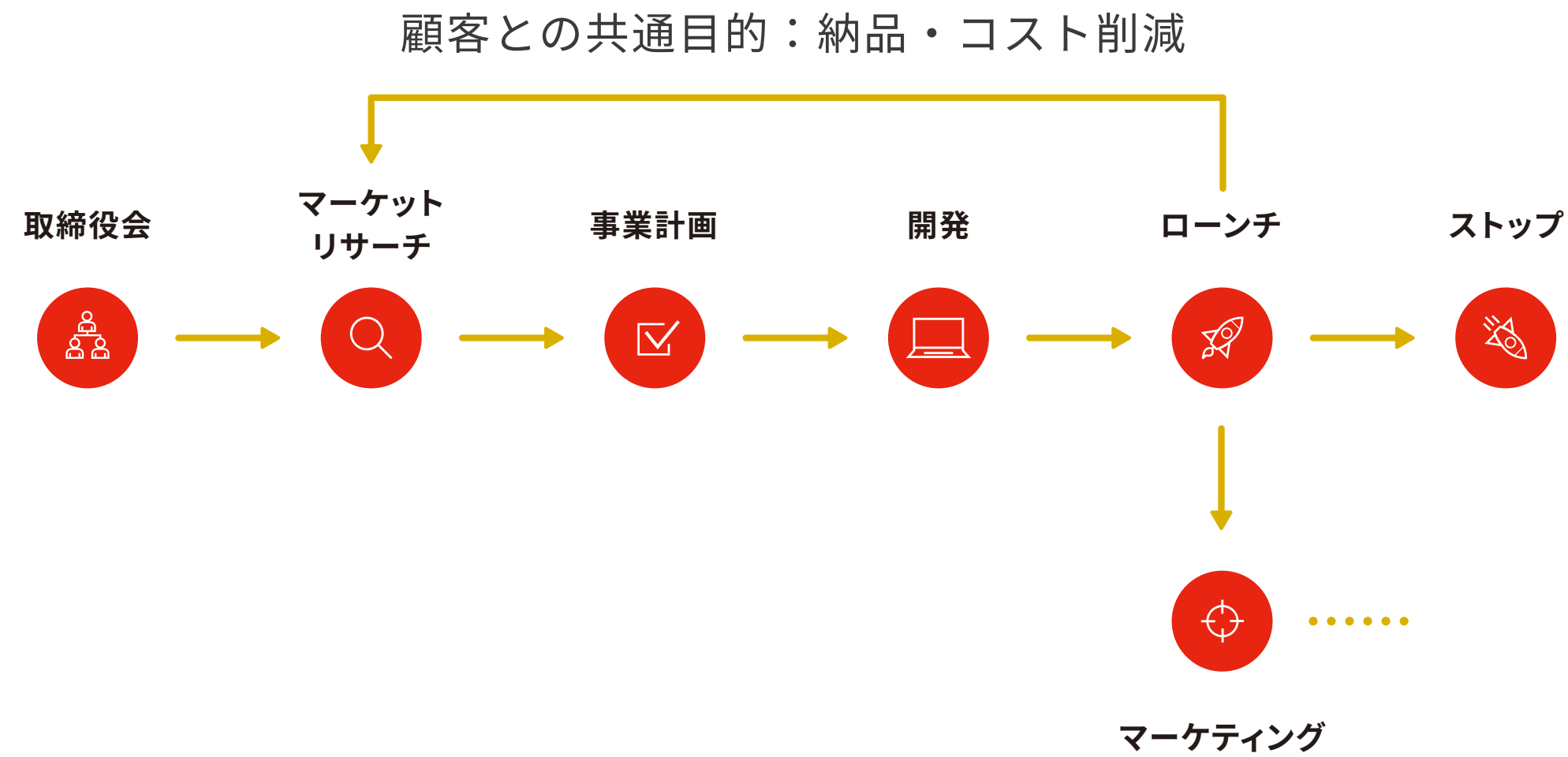
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

ビジネスモデルの特徴

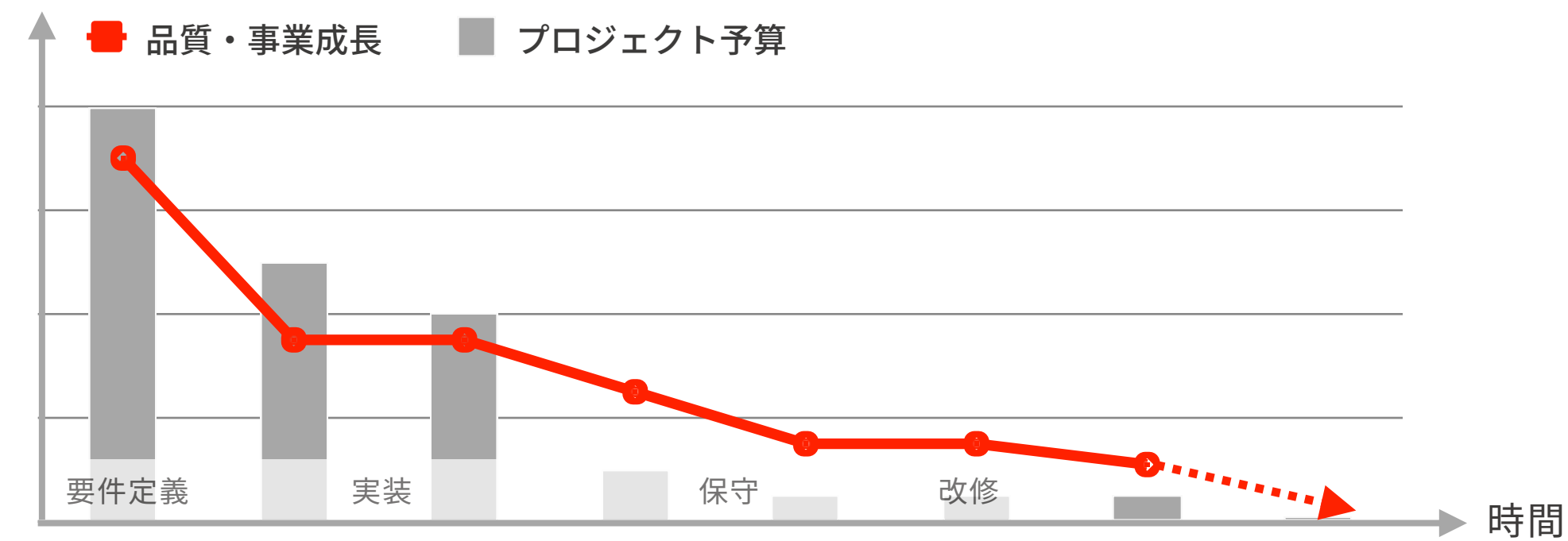
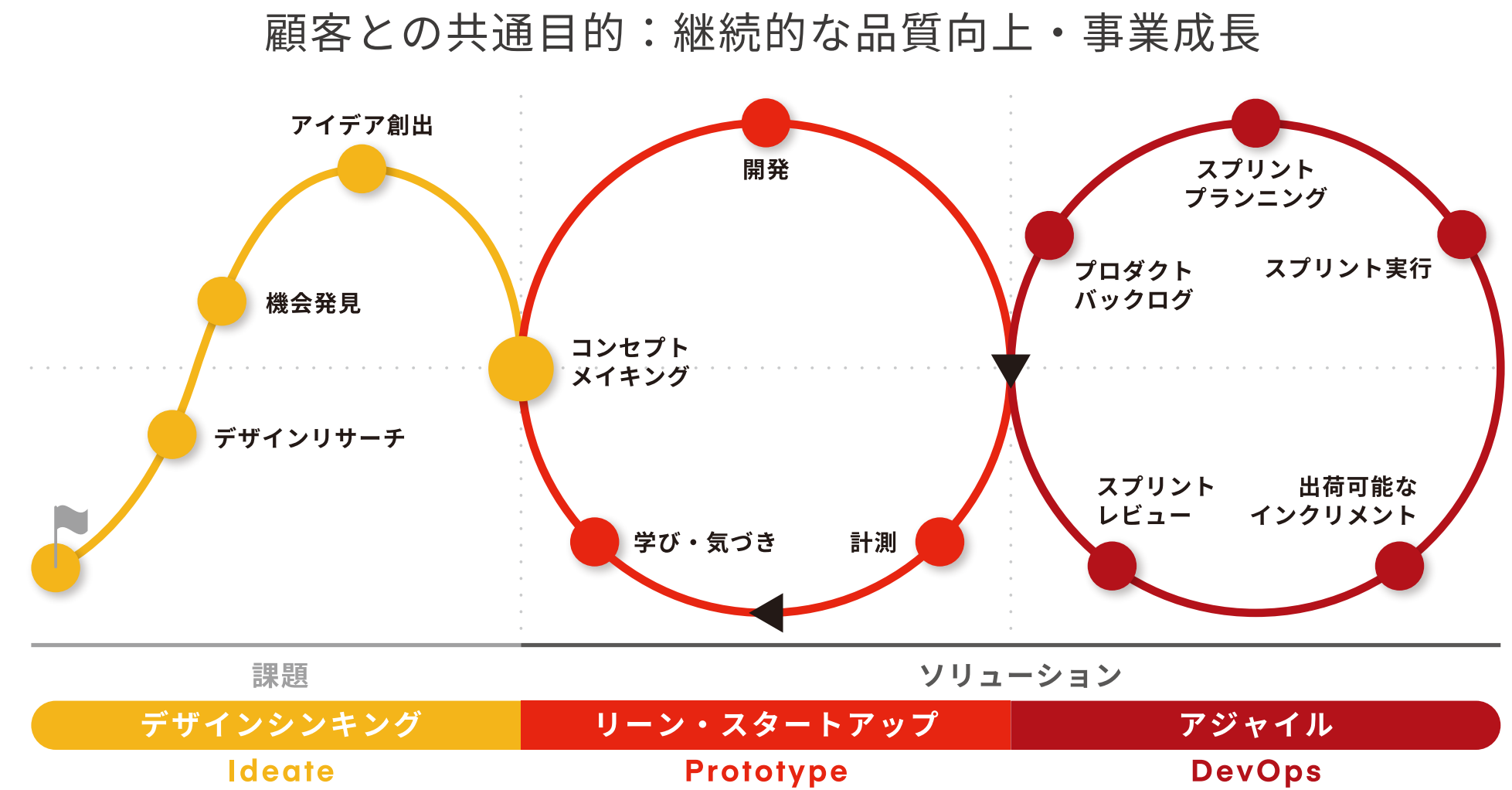
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

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

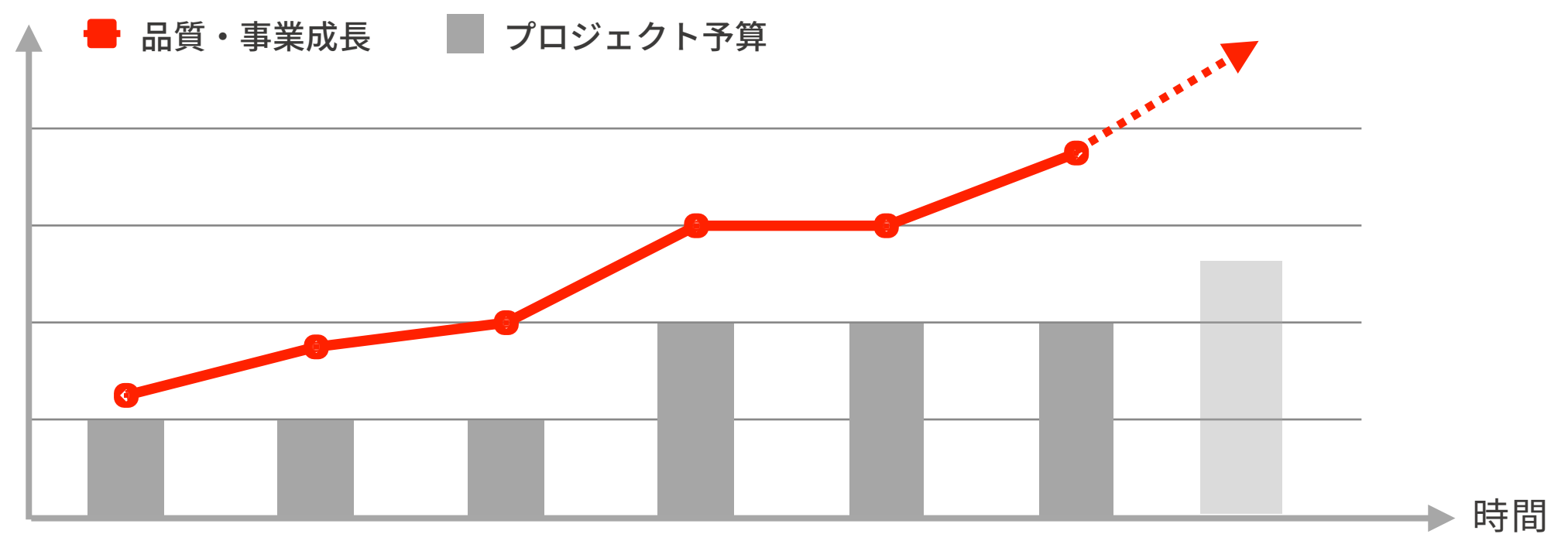
サプライヤー主導



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市場にフィットしていく

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

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

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*対応キャパシティー

150人+

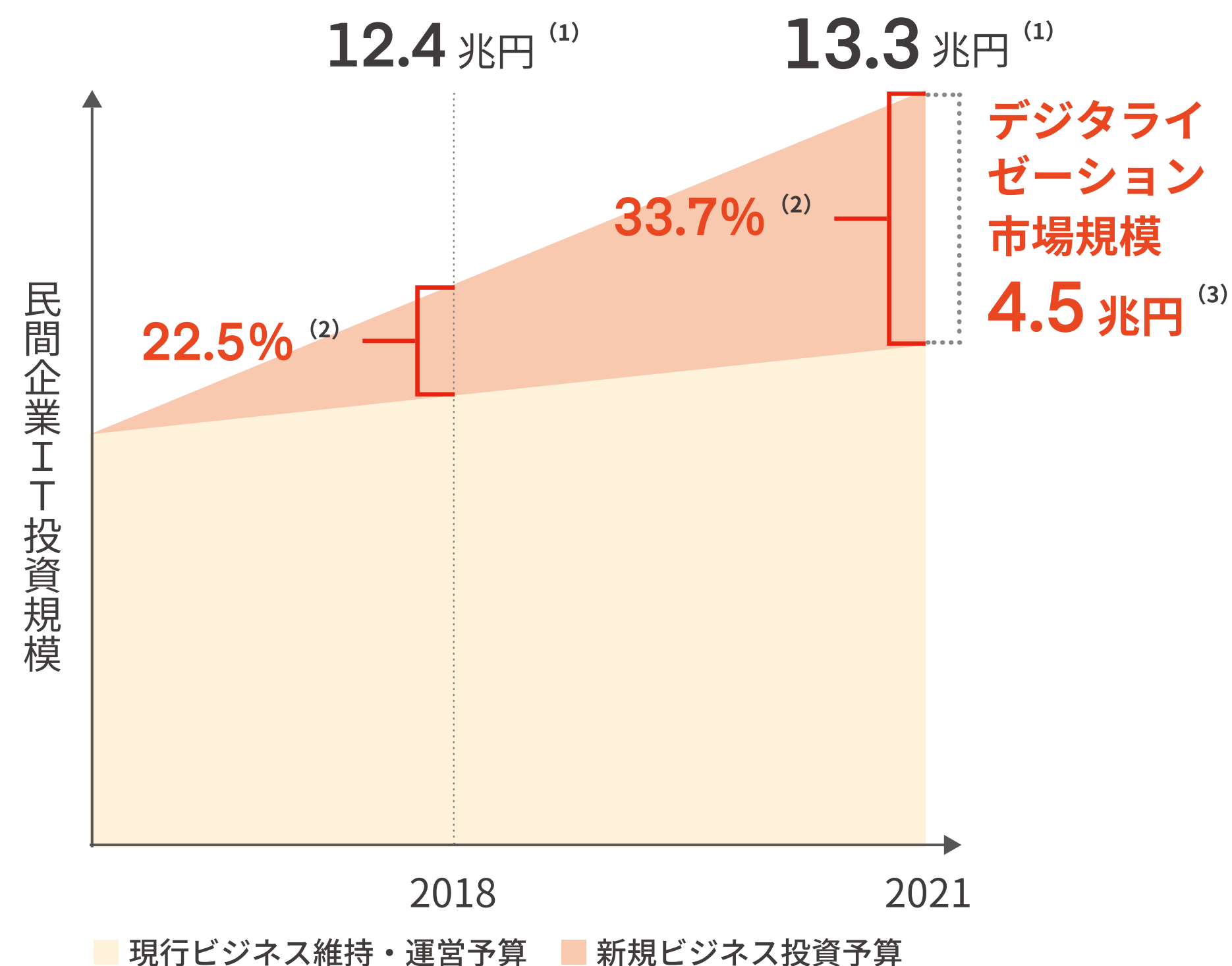
ユーザー中心設計による短期間でのサービス開発

1,000人+

最適なチーム設計とスケーラビリティ

デジタルイノベーション領域の市場規模

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

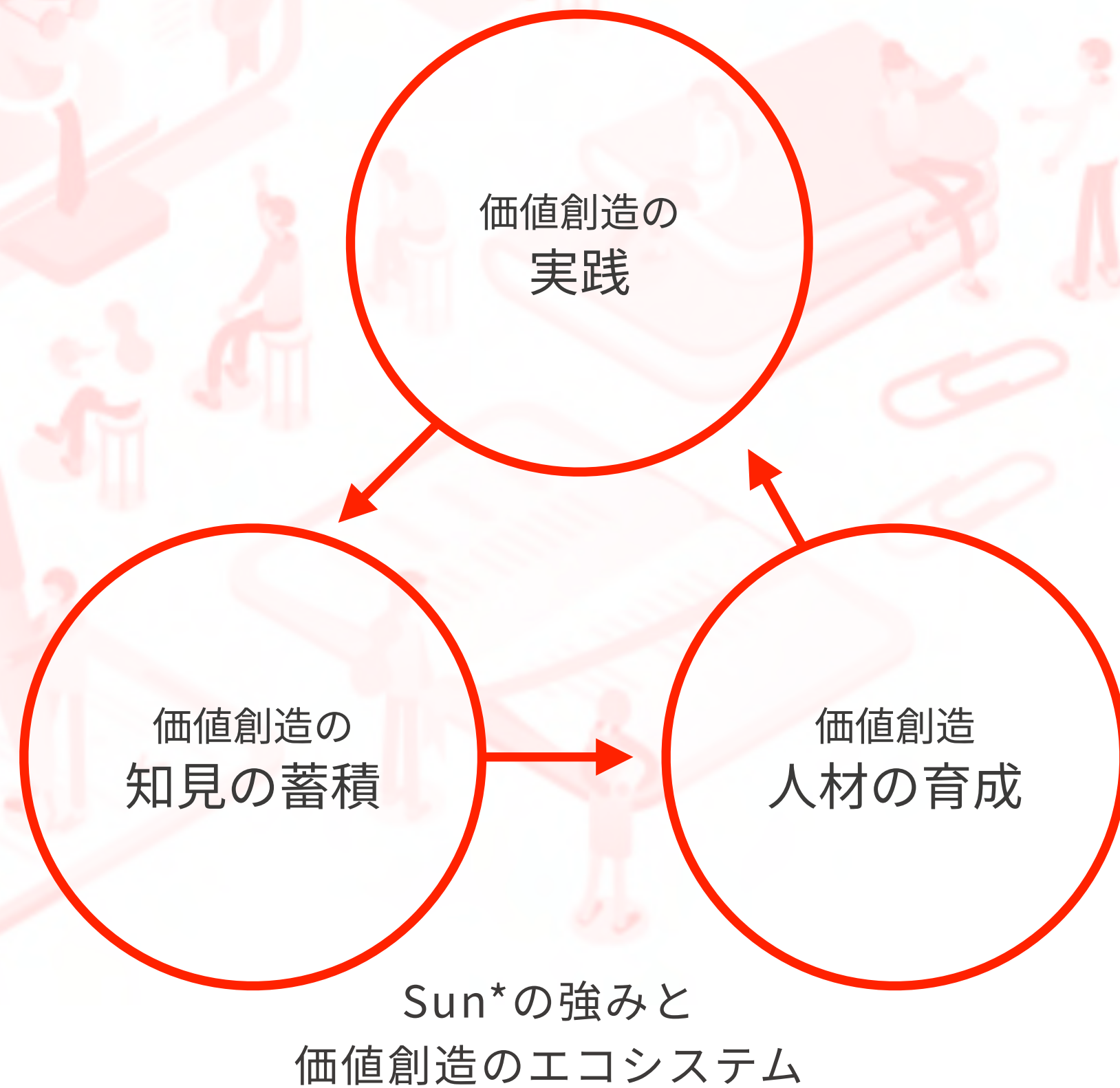


国内民間IT市場規模は今後も増加傾向。
中でも、これまで全体の22.5%にとどまっていた
新規ビジネス投資予算は3年後には33.7%に増加し、
デジタルイノベーション市場規模は4.5兆円になると推計。

- (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。

2022年 新卒入社

日本拠点では19人の新卒が入社（+27名の海外新卒が9月までに入社予定）
これまで培ってきた独自の研修プログラムで価値創造人材の育成へ



デザイナー研修の例

- ☑ ユーザーリサーチ
- ☑ Figmaの使い方
- ☑ ユーザーモデリング
- ☑ 体験設計
- ☑ コンセプトメイキング
- ☑ プロトタイピング
- ☑ ワークフローの理解
- ☑ ユーザーストーリー
- ☑ 要件、ワイヤー
- ☑ デザイン
- ☑ デザインレビュー

エンジニア研修の例

- ☑ データベース研修
- ☑ SQL研修
- ☑ コンテナ研修
- ☑ コードレビュー
- ☑ QAとの協業の仕方
- ☑ 自動テスト研修
- ☑ セキュリティ研修
- ☑ フロントエンド研修
- ☑ バックエンド研修
- ☑ インフラ研修
- ☑ DevOps研修

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

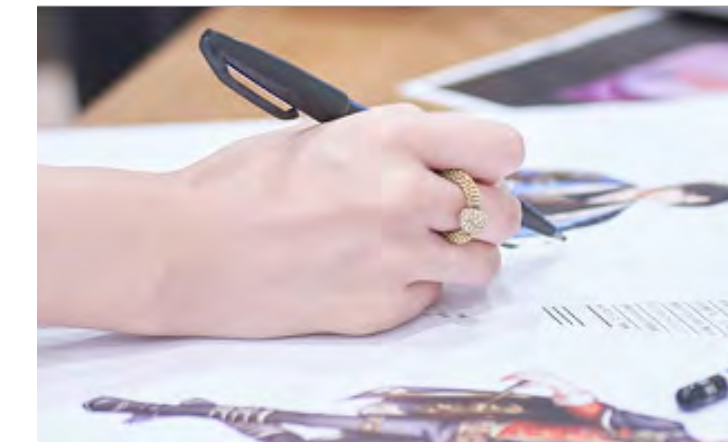
デジタルコンテンツ制作

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

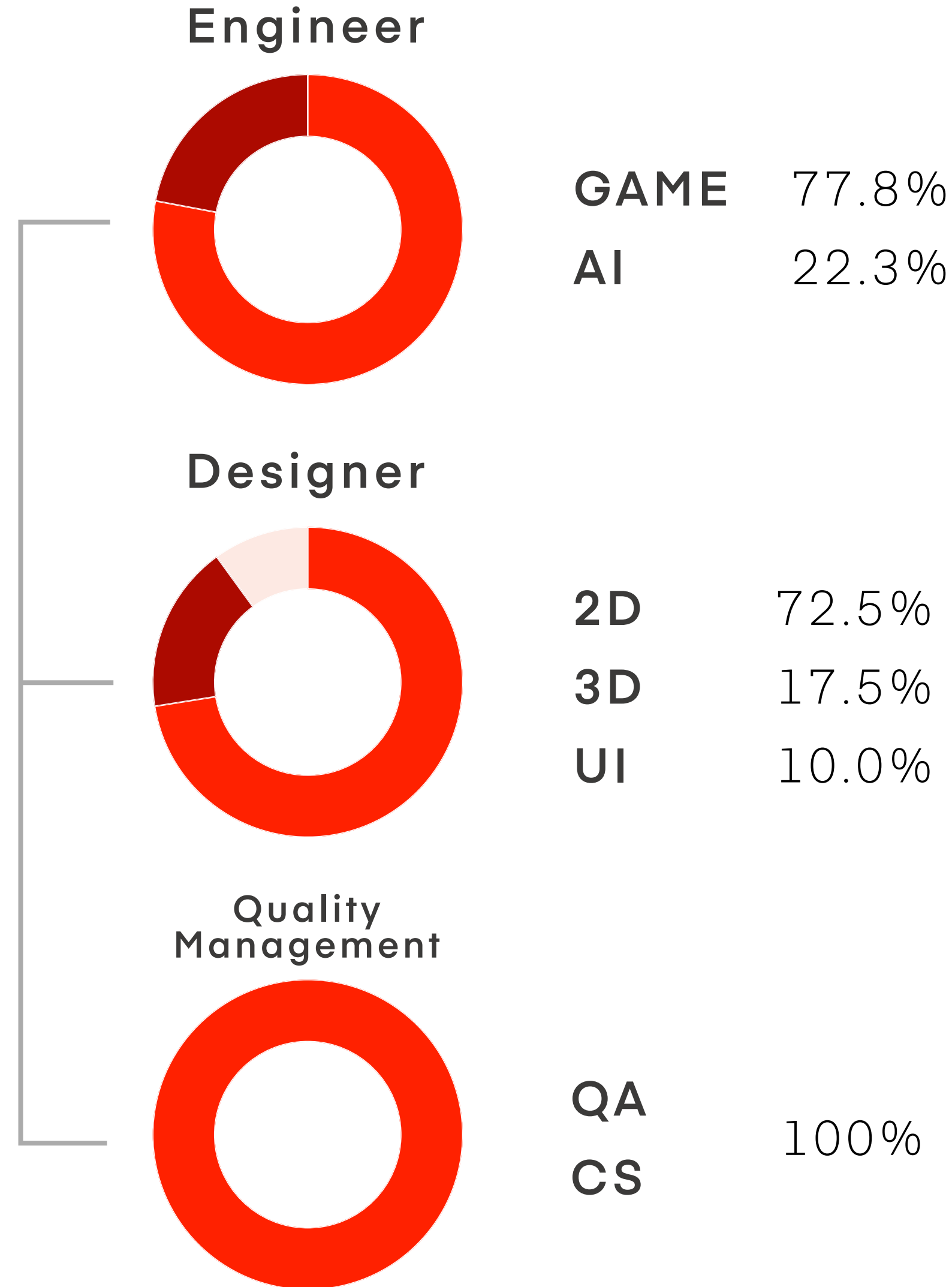
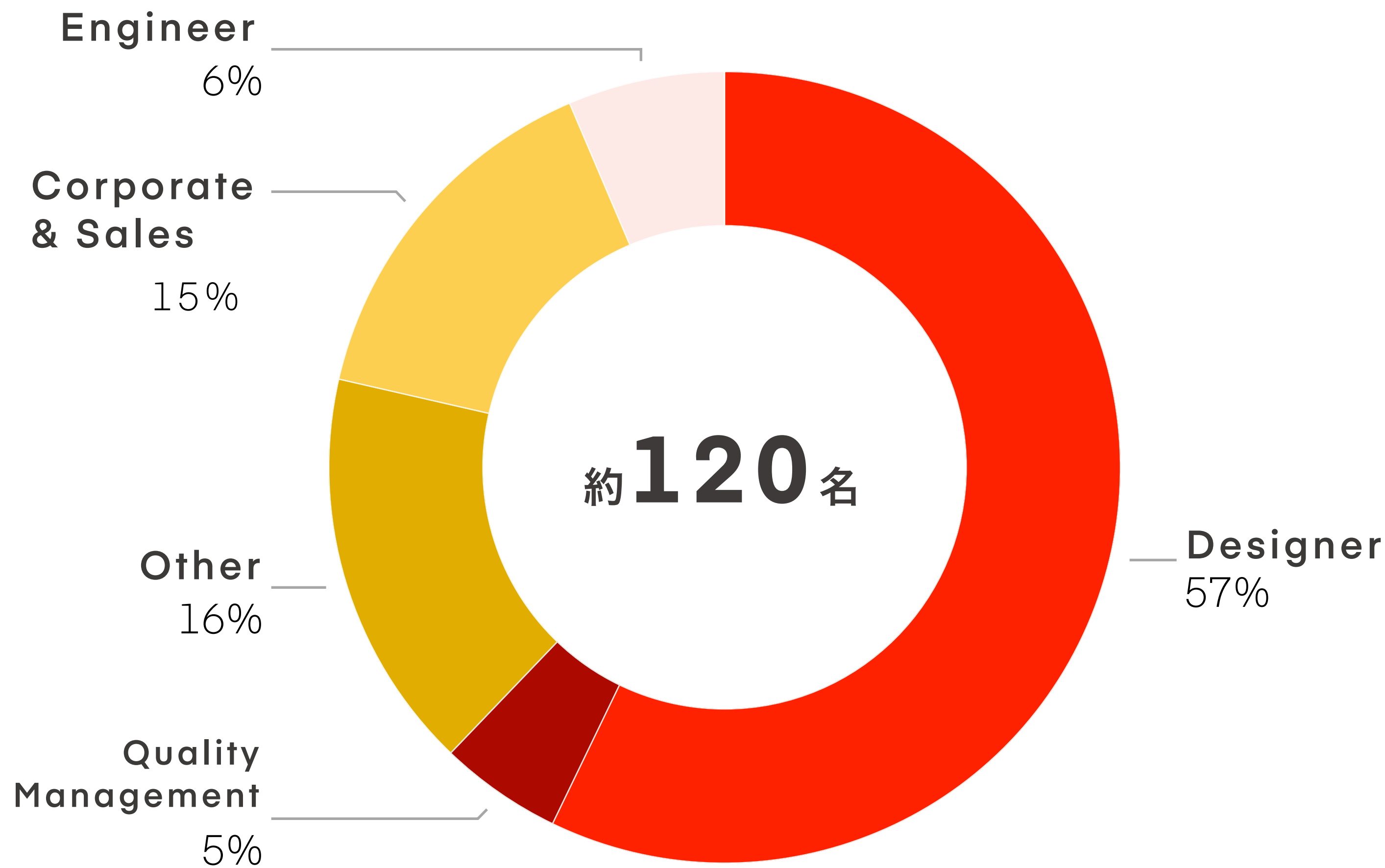
ハイクオリティで量産

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

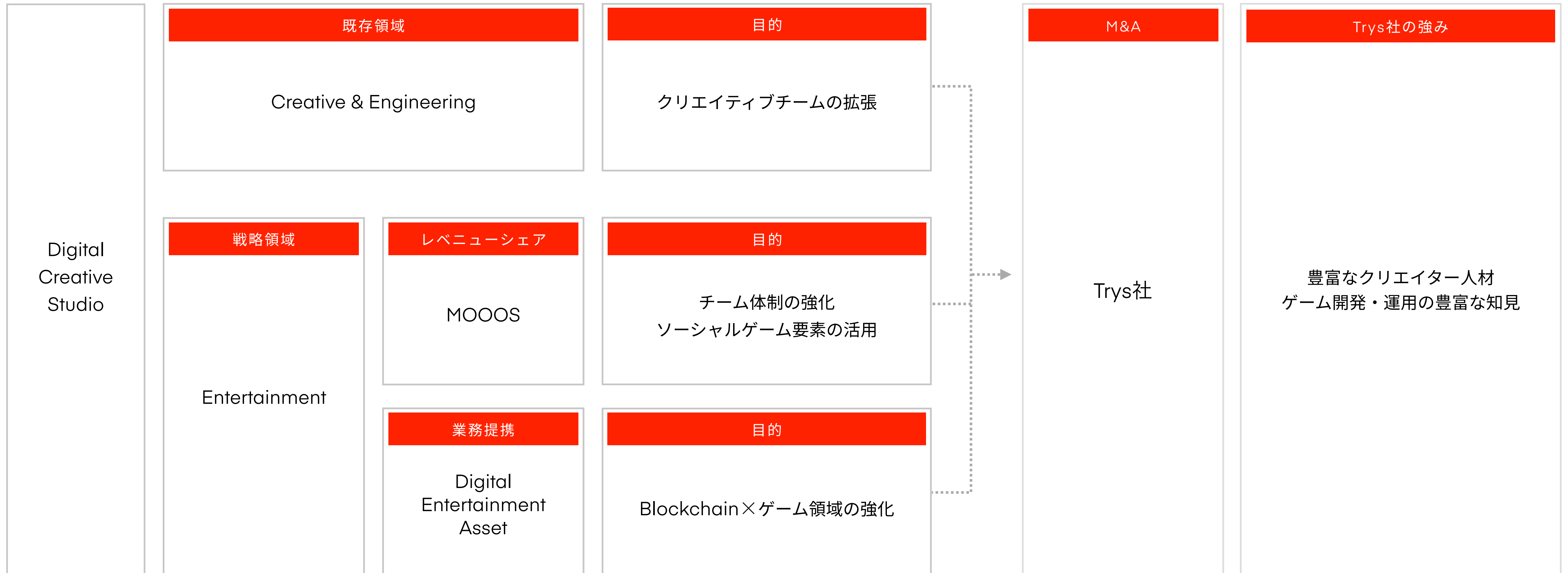
Trys社の人員構成

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.