

# Sun\*

2022年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2022.11.9



1. 事業概要
2. 2022年12月期第3四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) **1,800+**

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) **107**社

月額平均顧客単価 (5) **509**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9月末実績

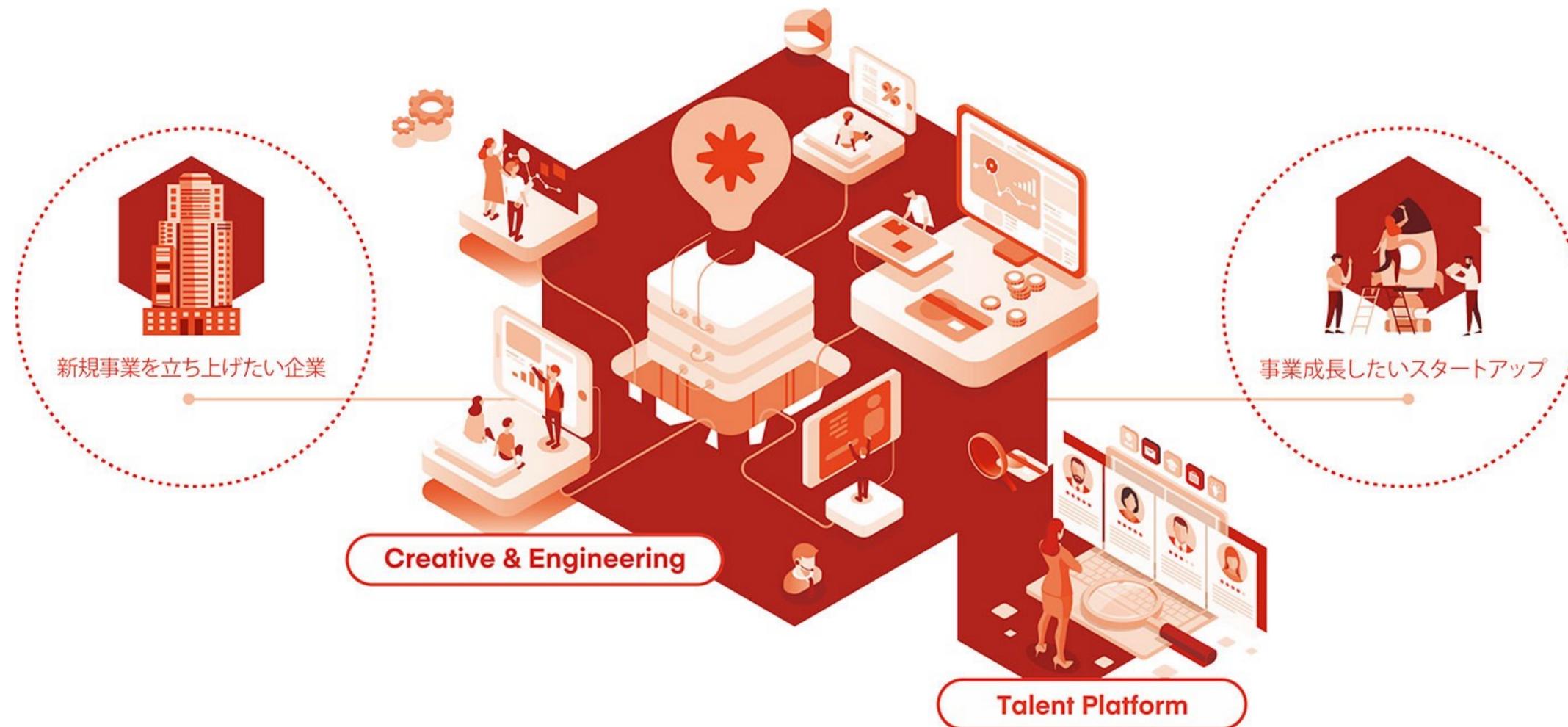
(5) 2022年第3四半期累計実績

(6) 2015年1月から-2022年9月までの93ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の93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

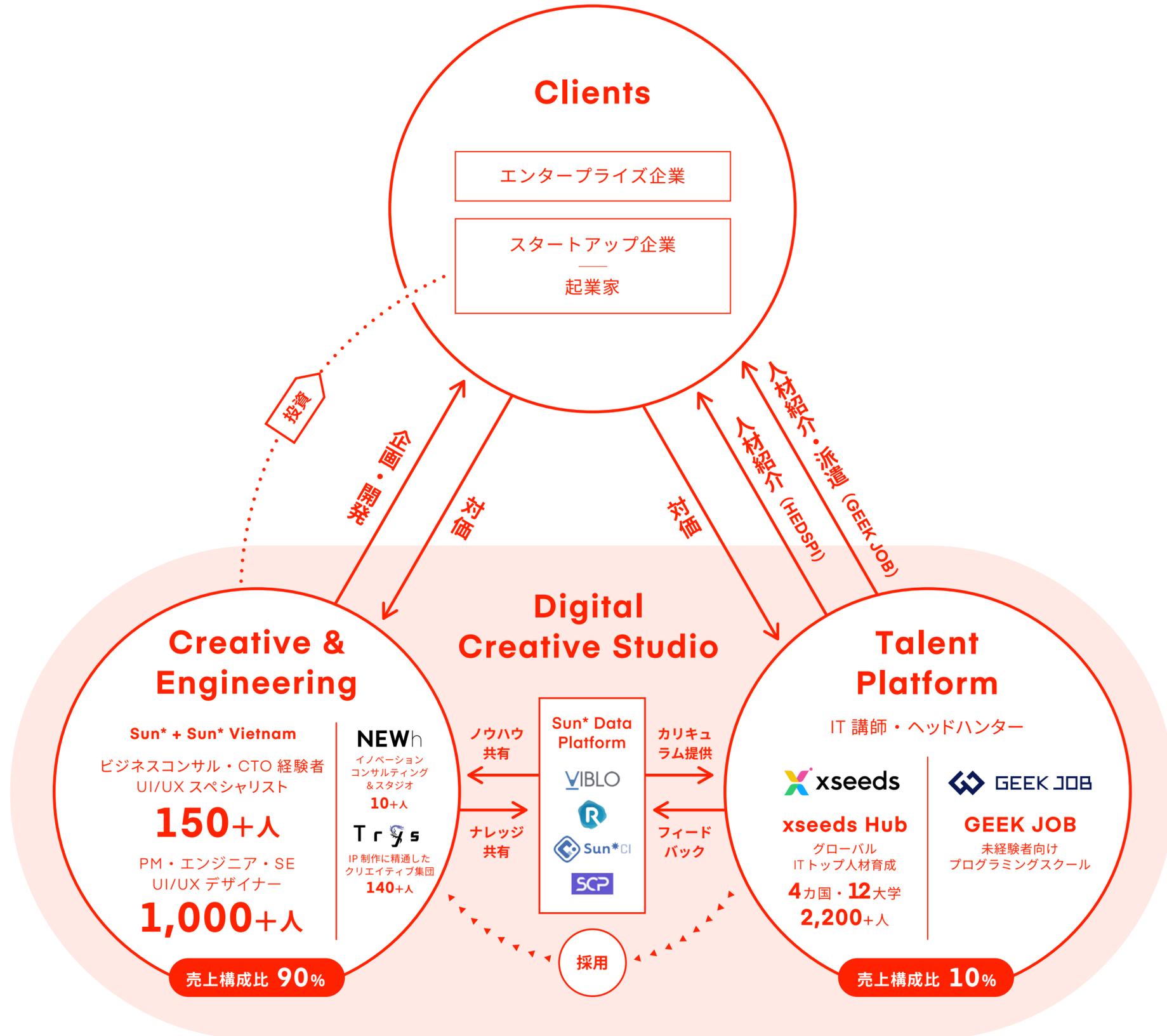
## 事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

### 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

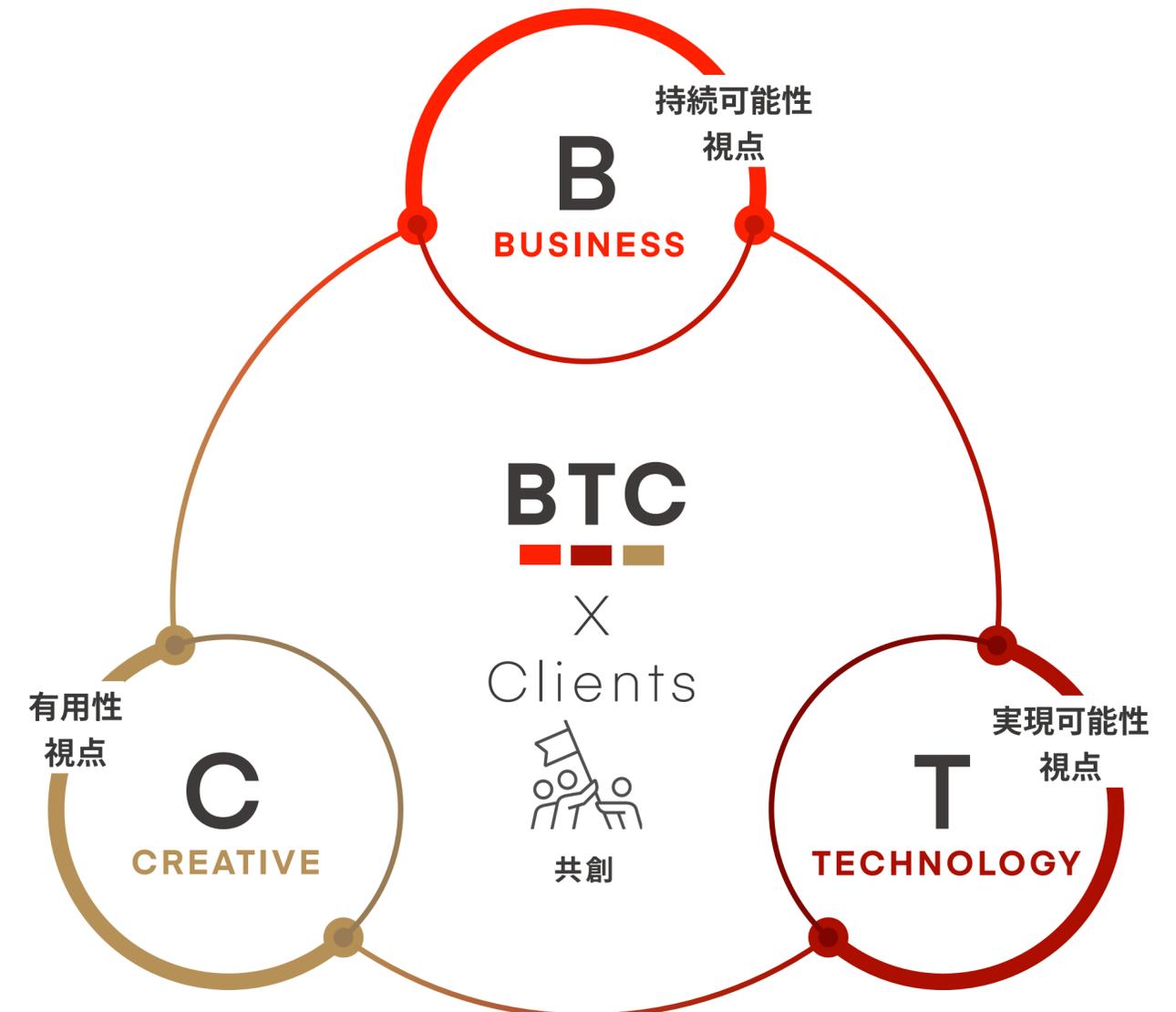


## デジタル・クリエイティブスタジオの機能

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

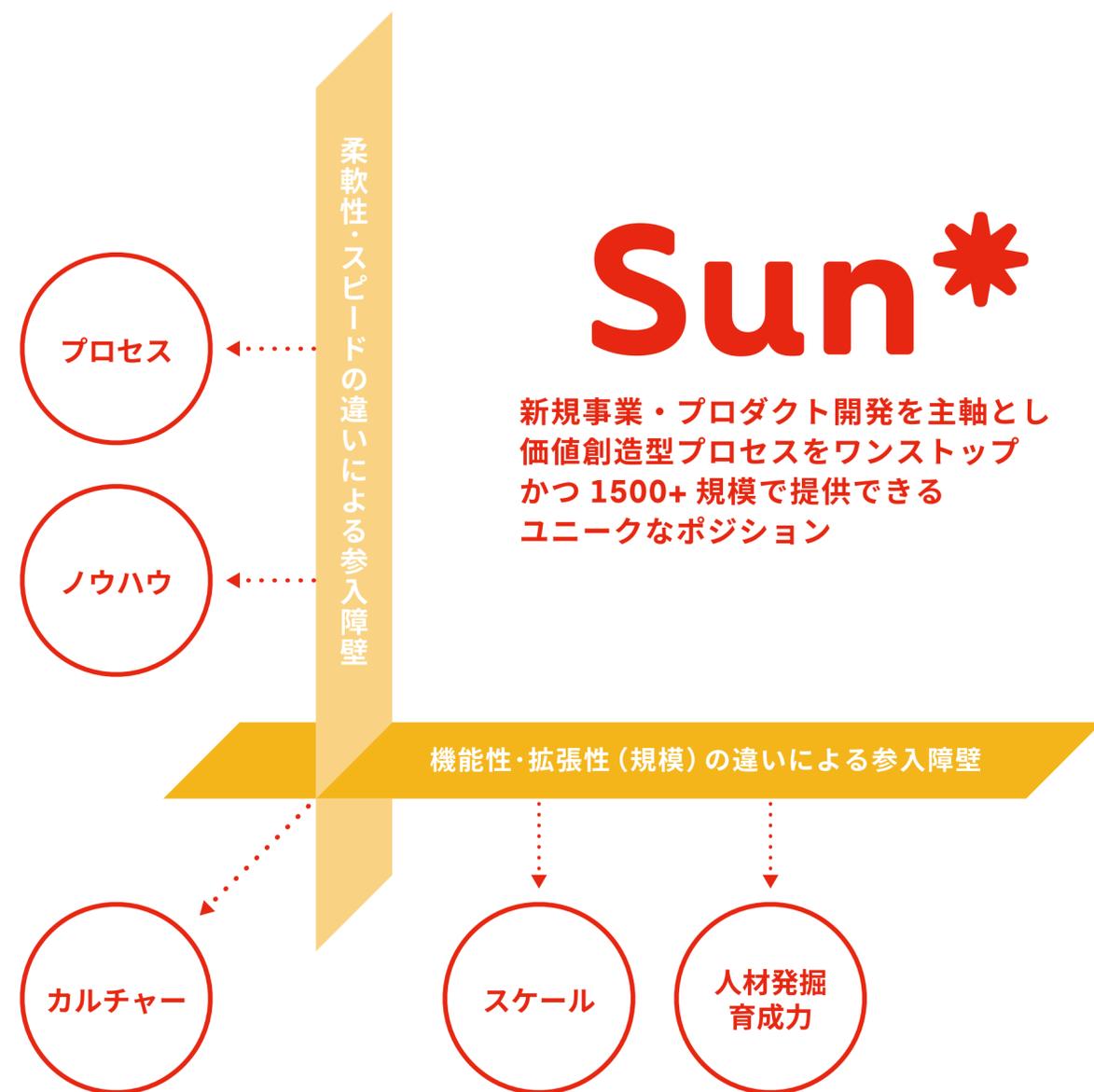
### デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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	<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

## 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、新規事業開発支援事例：日本音楽著作権協会（JASRAC）

著作権管理をDX化し音楽クリエイターがCreation Ecosystemに参画できる世界へ

# ブロックチェーン技術を活用した ケンドリックス 楽曲管理システム KENDRIX

日本音楽著作権協会(JASRAC)による改竄不可能なブロックチェーン技術を活用した存在証明機能付き楽曲管理サービスをSun\*で開発支援しました。音楽業界では楽曲制作から広報、マーケティングまでを個人で完結して行うDIYクリエイターが増えています。そして彼らは自身で著作物を守り、著作権利用料を徴収するために、著作権への理解が必要で、高いハードルとなっていました。KENDRIXはこの課題に対し、著作権の理解がなくても自身の楽曲を守り、著作権利用料を受け取れる仕組みとして誕生しました。

要件定義・仕様策定

UI/UXデザイン

設計

開発実装

インフラ構築

### ISSUE クライアントの課題

- ① ブロックチェーンを用いたサービス開発の実績と知見のあるパートナーと伴走したい
- ② サービスアイデアを具現化するために仕様や設計書作成から支援してほしい
- ③ ユーザーの声が反映されたサービスにしたい
- ④ リリース後も機能拡張や継続的な支援をして欲しい

### SOLUTION Sun\*の課題に対する対応

- ① ブロックチェーンに精通したメンバーをアドバイザーとしてアサインし最大14人の開発体制で伴走
- ② ペルソナと課題の設定、問いのデザインを通じ顧客とソリューションの解像度を上げ仕様を策定
- ③ ユーザーインタビューやPoC、MVPによる実証実験のプロセスから得たニーズをサービスに反映
- ④ リリース後も柔軟に体制を変更し追加の機能開発やサービス拡大に向けて継続的に支援



2020年の10月に実証実験を行った後、2022年11月に実用化に向けサービスローンチ



## DX推進、新規事業開発支援事例：遠藤紙店

昭和8年創業の老舗壁紙商社によるポストコロナ時代の事業再構築の挑戦

# サプライヤー目線ではないユーザーを中心としたサービス開発の共創

インテリア材料の専門商社として壁紙などの卸販売をされてきた遠藤紙店。新型コロナウイルスによる時代変化への対応、また業界の旧態依然のユーザーへの提案方法やビジネスモデルの変容を狙い、壁紙購入における顧客価値を高めるために経産省の事業再構築補助金を活用したDX推進を検討、Sun\*にご相談いただきました。Sun\*では計画時より伴走し、予算獲得からユーザー調査、サービスコンセプトの再設計、MVPを経て、遠藤紙店が運営するECメディアサイト [wallpaperstore.jp](http://wallpaperstore.jp) への開発実装までをビジネス(B) × テクノロジー(T) × クリエイティブ(C)のエキスパートとともに一気通貫で支援しました。

サービスデザイン

UI/UXデザイン

仕様書・要件定義作成

開発・実装 (Shopify)

### ISSUE クライアントの課題

- ① プロダクト起点やサプライヤー目線でないユーザー中心のサービスにしたい
- ② アプリ開発だけでなく、サービス企画や設計から共創できるパートナーと伴走したい
- ③ ARなどを使って壁紙を変えた後のイメージができる新しい壁紙体験を実現したい
- ④ 地域地方の中小企業はベンダー選定のリソースが十分でなく本機能を実装するのが難しい

### SOLUTION Sun\*の課題に対する対応

- ① UXデザイナーのファシリテーションでユーザーリサーチやペルソナの再設計を提案
- ② プロトタイプ、MVPにおいてユーザーインタビューを行い、そこで得られた声を機能として反映
- ③ ユーザーがイメージしやすいように汎用的な部屋で、床と壁紙のディテールを再現する機能を提案
- ④ Sun\*側で既存のShopifyのECサイトにカスタム実装し、会員機能とも連携



### 本プロダクト開発のステップ



### Sun\*が提供したソリューションと開発期間



# DX推進、新規事業開発支援事例：SOMPOホールディングス

NEWhによるオンラインツールを活用したイノベーション人材育成カリキュラム

## ワークショップ型のイノベーション デザイン人材育成研修

SOMPOホールディングス社では各領域において役職を問わず、研修や実務を通じた能力開発に取り組んでおり、NEWhがデザイン領域の担当をさせていただくこととなりました。実践で使えるスキルが得られるようNEWhの新規事業開発支援のノウハウを凝縮した超実践型の研修を考案。SOMPOホールディングス内で「CX-Designを意識した新規事業開発」をテーマに毎週4時間のワークショップを行い、最終的に検討した事業アイデアをSOMPOホールディングス内の事業部担当者へプレゼンを行う研修です。

サービスデザイン

CXデザイン

人材育成

ワークショップ

### ISSUE デザイン研修の課題

- 従来のデザイン関連研修は教科書的な情報が多く、知識は身につくが実践できない
- 実践型のワークショップを中心とした完全オンライン研修プログラムがない

### SOLUTION NEWh\*の提案

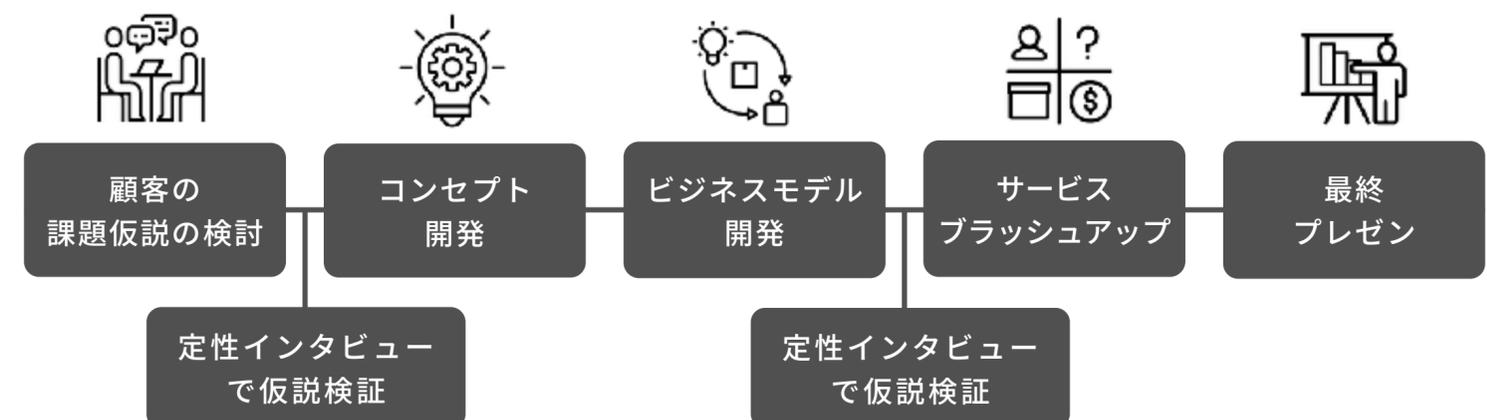
- 実プロジェクトでも活用するフレームや方法論を体系化した独自の超実践型のワークショップを考案
- 研修を通してオンライン上でも受講者がプロジェクトを推進できる状態を目指す

### RESULT プロジェクトの成果

- CXを中心に捉えた新規事業創出のノウハウをインプットし、オンラインで推進できる状態を構築
- 参加者の満足度は85%と高く、3期連続で継続的に研修を実施し累計200名以上の研修卒業生を排出



### 研修のステップ



# 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



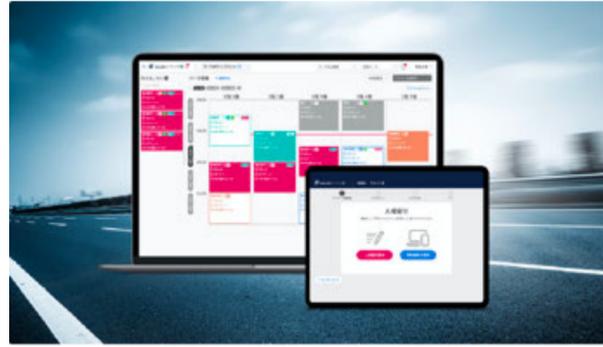
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム  
日本瓦斯株式会社



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ースター



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



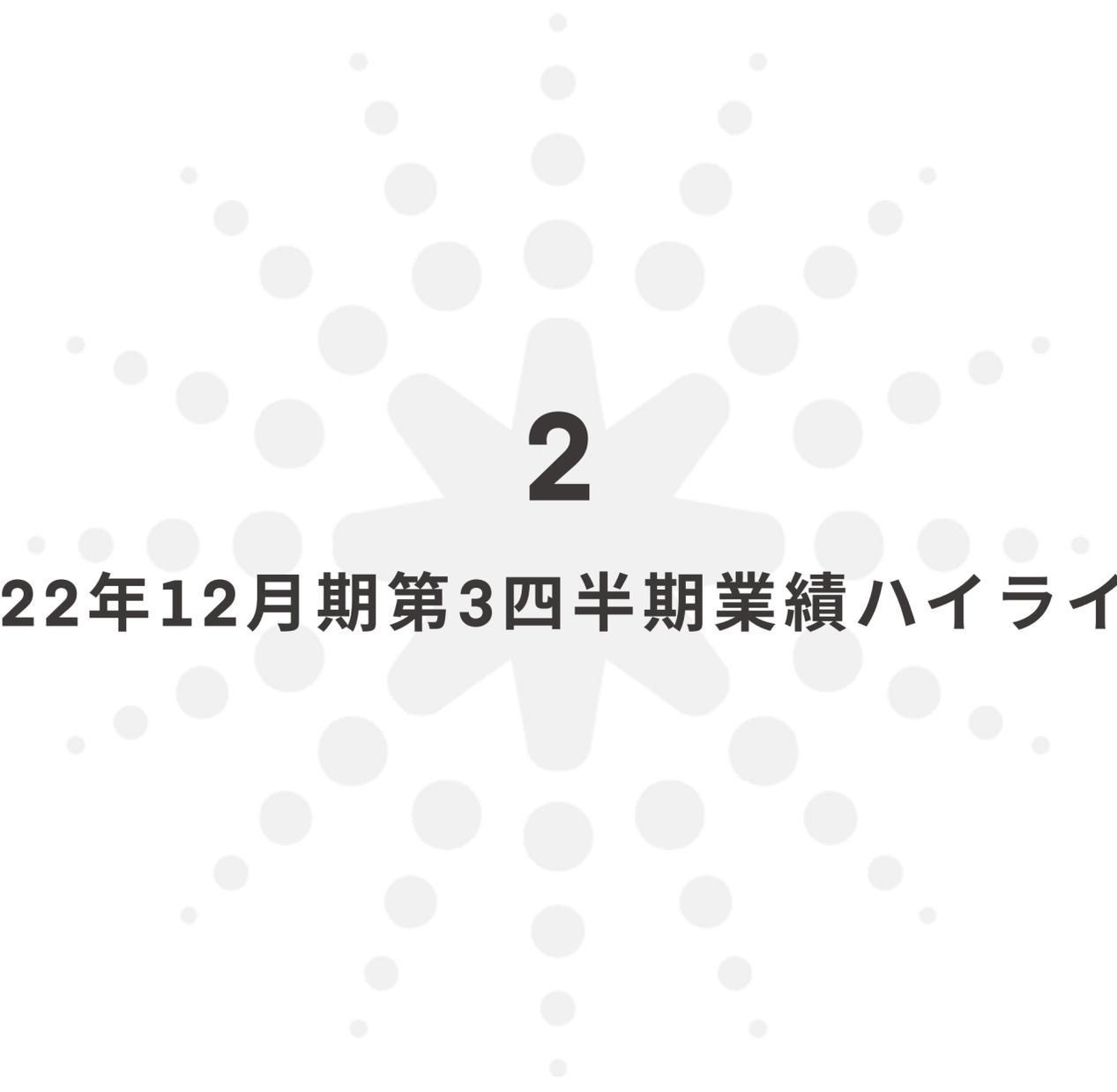
カウリル  
株式会社TENT



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3四半期業績ハイライト

## 決算概要

売上、利益共に業績予想に対して順調に進捗。

3Q時点の対ベトナムドンの為替レートは通期予想のレートより円高だが、4Qの為替の動き次第では通期予想のレートより円安に振れる可能性がある。

単位：百万円	2021年 3Q累計実績	2022年 3Q累計実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	5,723	<b>7,990</b>	39.6%	10,853	73.6%
売上総利益	2,944	<b>3,731</b>	26.7%	5,145	72.5%
売上総利益率	51.4%	<b>46.7%</b>	—	47.4%	—
営業利益	1,129	<b>649</b>	-42.5%	866	74.9%
営業利益率	19.7%	<b>8.1%</b>	—	8.0%	—
経常利益	1,206	<b>812</b>	-32.7%	1,058	76.7%
純利益	1,034	<b>622</b>	-39.9%	769	80.9%
平均為替レート(1ベトナムドン)	0.00472円	0.00555円		0.00560円	

## FY22-3Q決算のポイント

### 売上高

- FY22-3QのARPUは前Qより**15万円上昇**
- C&E、TPF共に順調な進捗で、**売上高は予算を33百万円上回って着地**

### 売上総利益

- 対ドンの円安進行によりVNにおける費用増加したものの、外注費削減等により**売上総利益率は前Qの決算時点と同水準を維持**

### 販管費

- 対ドンの円安進行を主要因として、**販管費増加**

### 為替影響

- 3Q時点の平均為替レートは0.00555円/ドンまで**円安が進行**

## 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

- ストック型売上が順調に成長。
- 新規事業開発フレームワークの見える化などサービスの充実も進行。

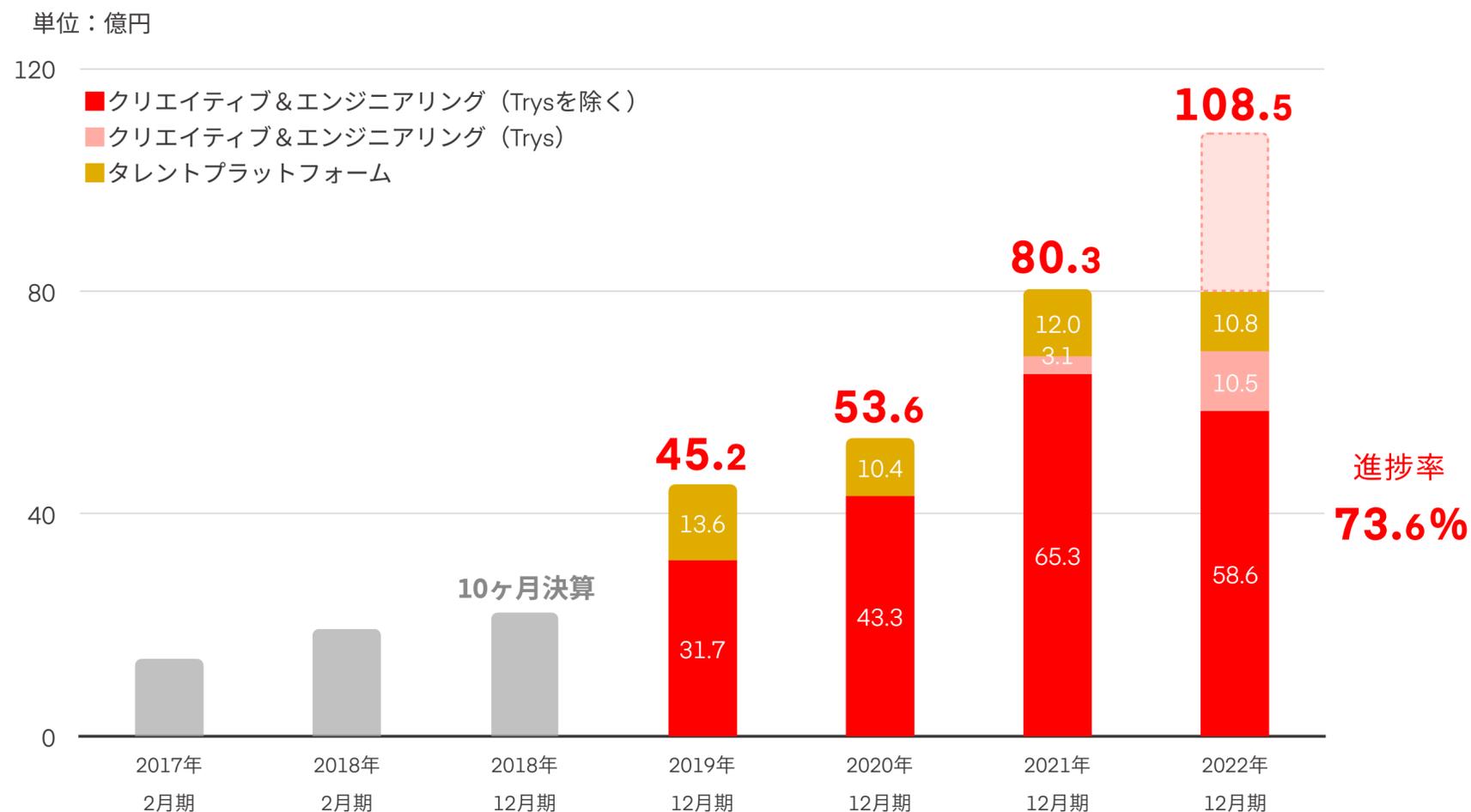
### タレント プラットフォーム

- 売上は予算をやや上回り着地。全体的に計画通りの順調な推移。

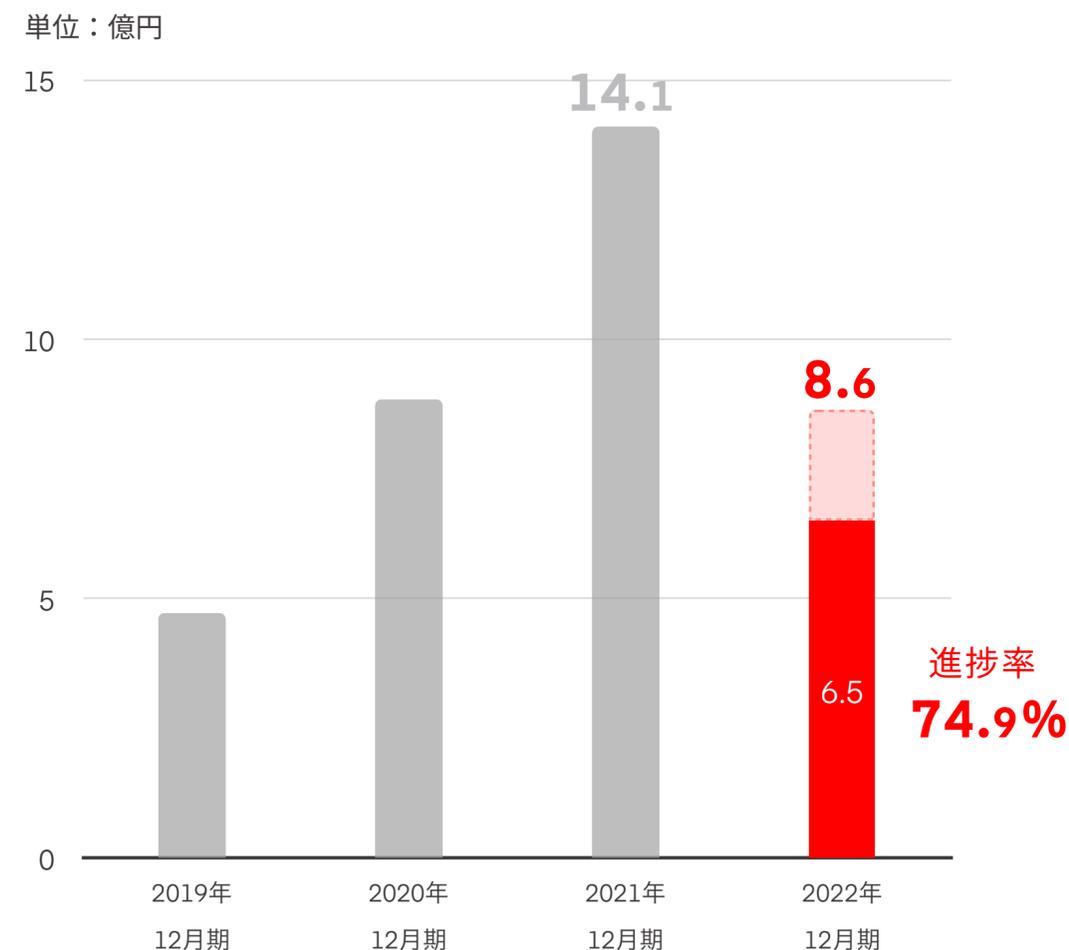
## 売上高・利益成長性

売上高は引き続き高い成長率を維持。3Q時点における対予算進捗率も順調な推移。

### 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3四半期単独の売上は  
**27.93億円（前年同期比+33.6%）**

Trysを除く前年同期比成長率：**+13.8%**

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）  
前年同期比 **+10.7%**  
（ストック型売上の前年同期比成長率は18.9%）

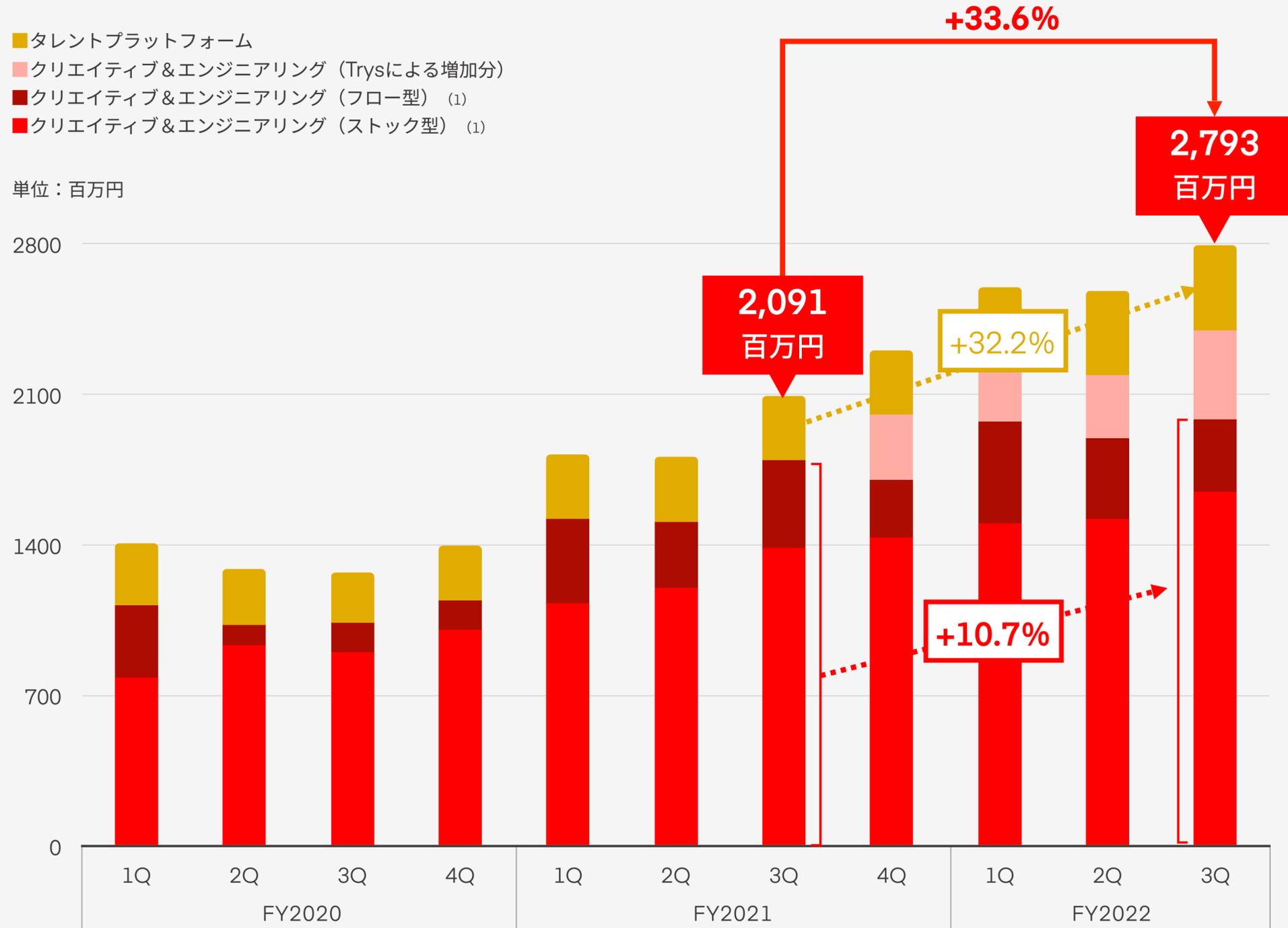
タレントプラットフォーム  
前年同期比 **32.2%**

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）<sup>(1)</sup>
- クリエイティブ&エンジニアリング（ストック型）<sup>(1)</sup>

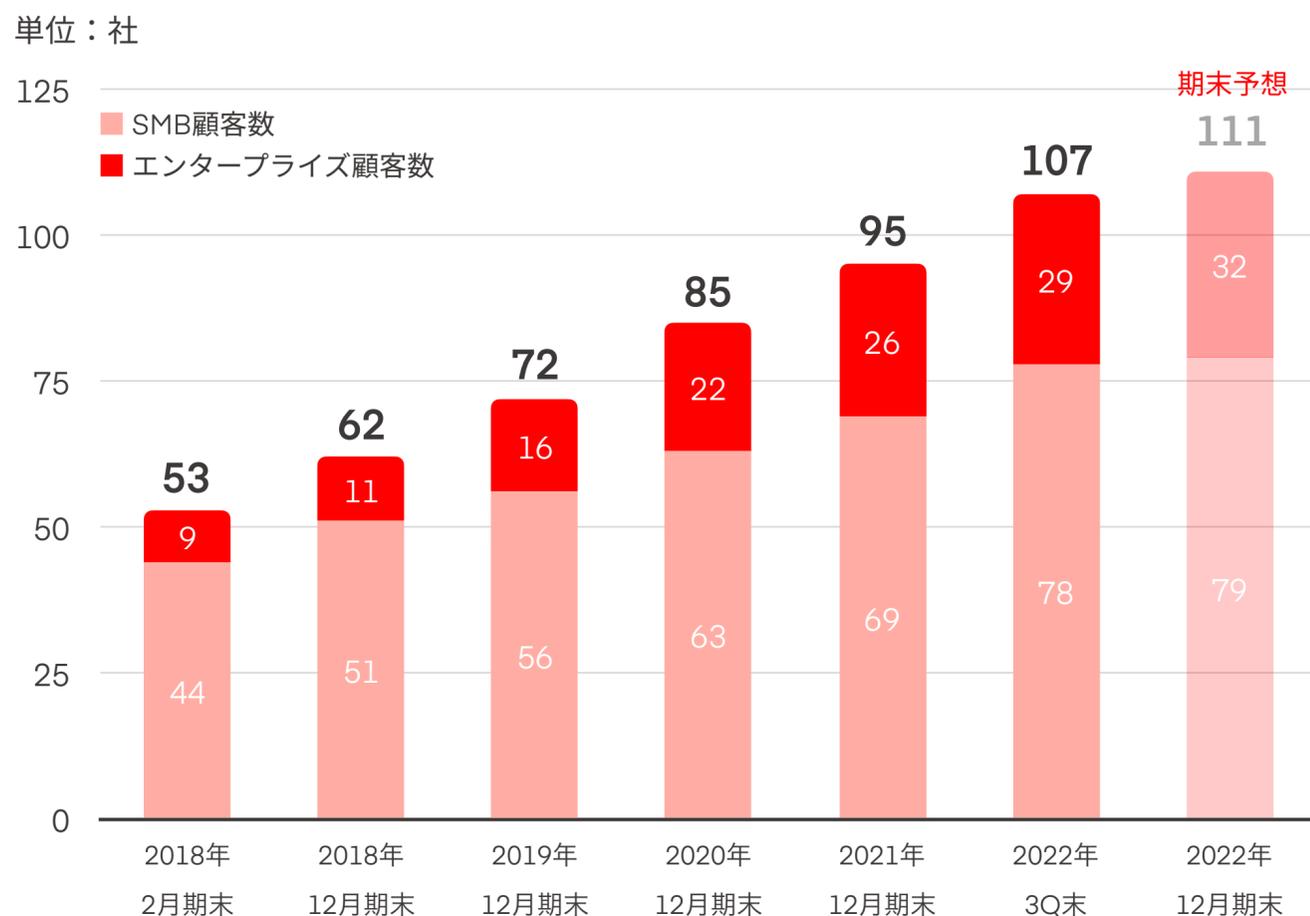
単位：百万円



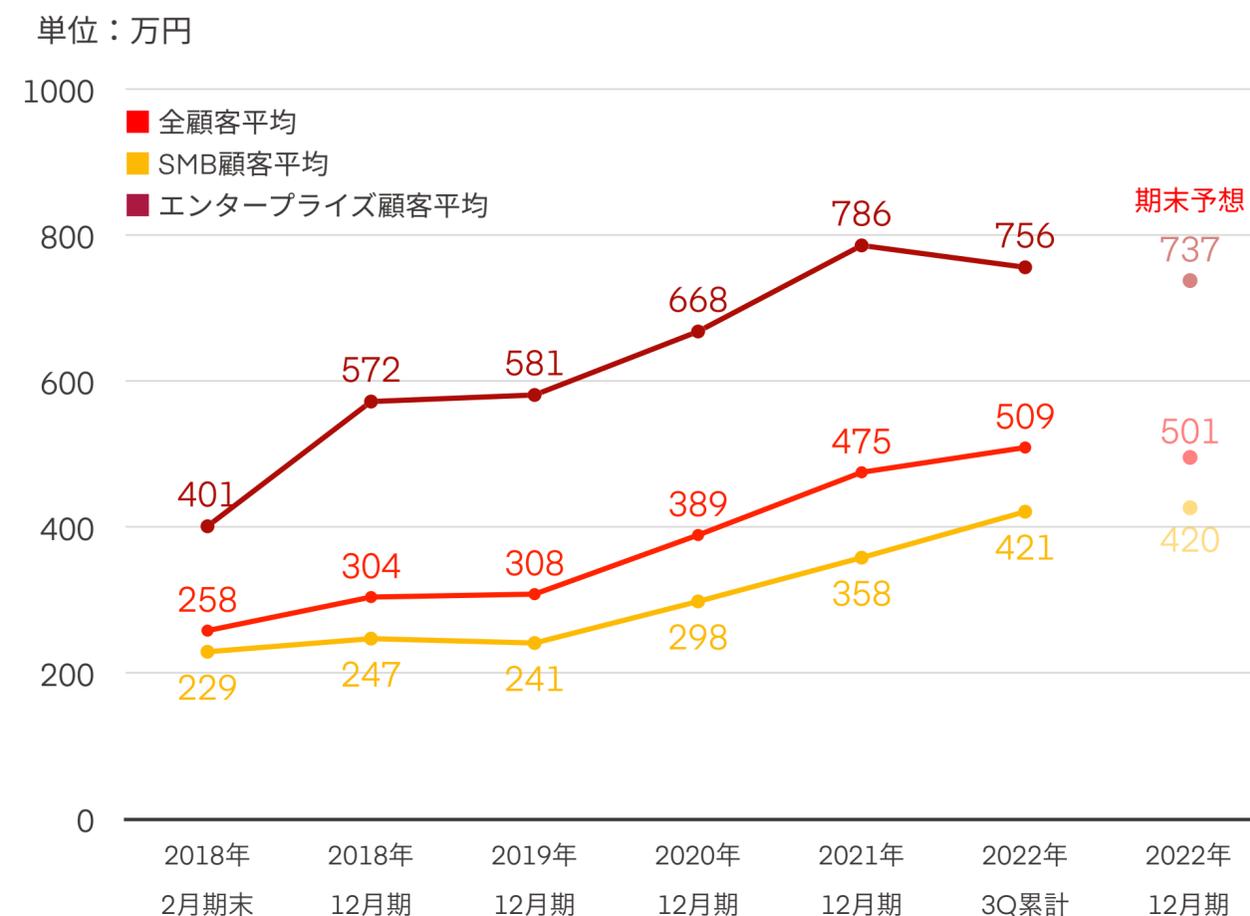
## 重要KPIの推移（年度）

ストック社数・ARPUともに、期末予想に対して順調に進捗

### ストック型顧客数の推移



### 月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

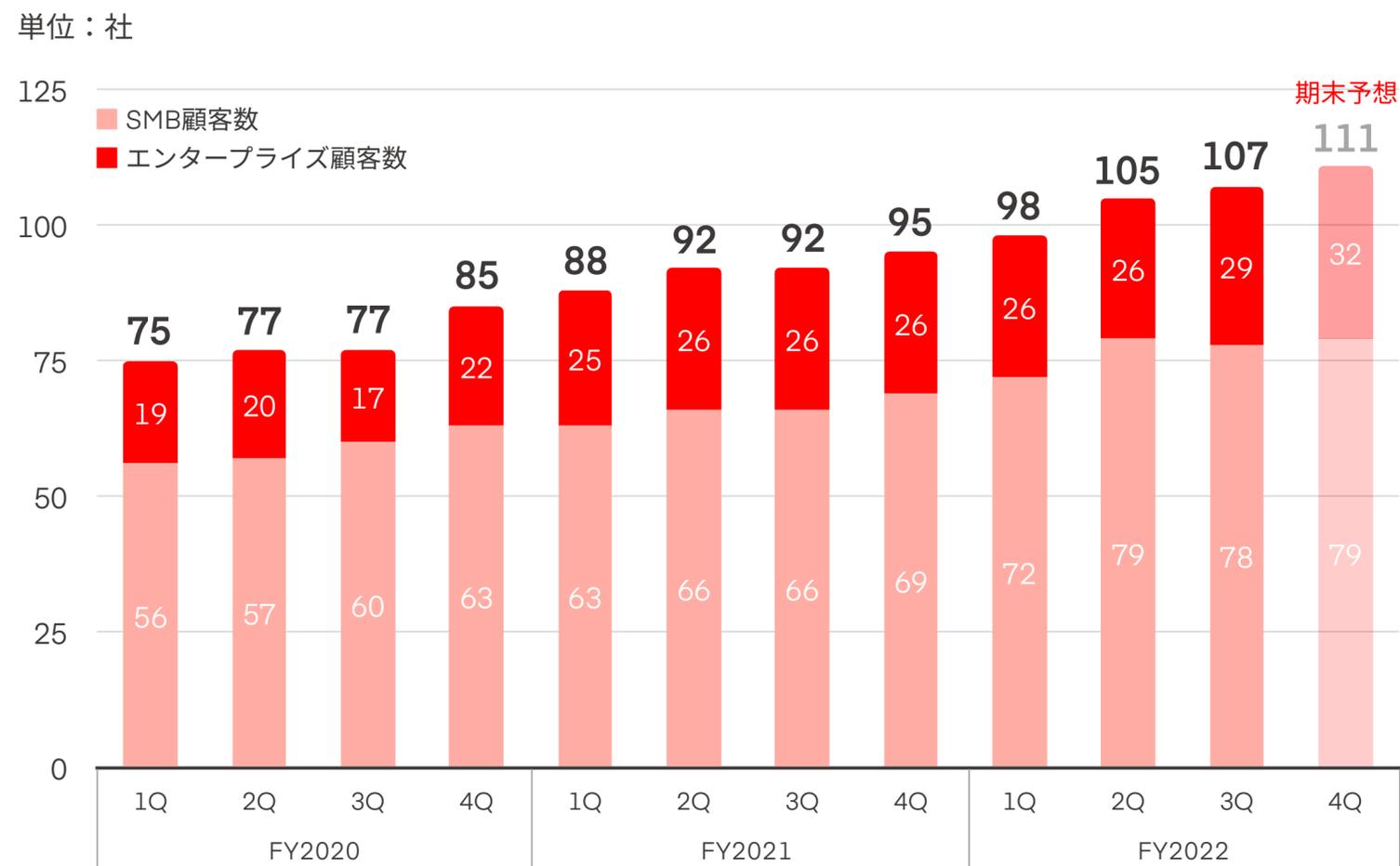


**エンタープライズ**：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業  
**SMB**：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

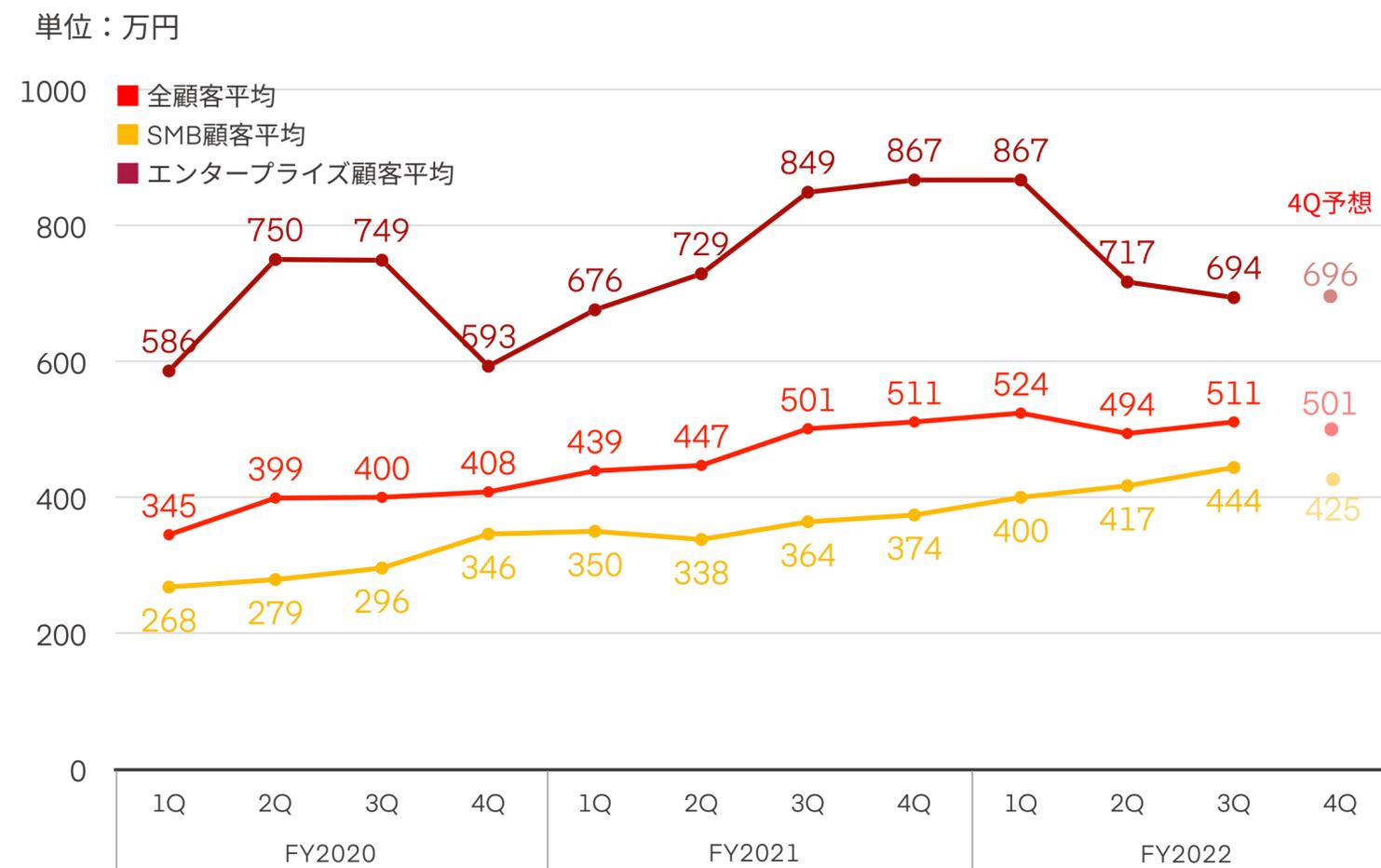
## 重要KPIの推移（四半期）

前Qからエンタープライズのストック型顧客数は3社増加  
SMBは1社減少したものの前期末からは既に9社増加、またARPUは順調に上昇

### 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

- エンタープライズは前Q比3社増加。
- SMBは前Q比で1社減少したものの、期初からは9社増加しており、こちらも順調に推移。

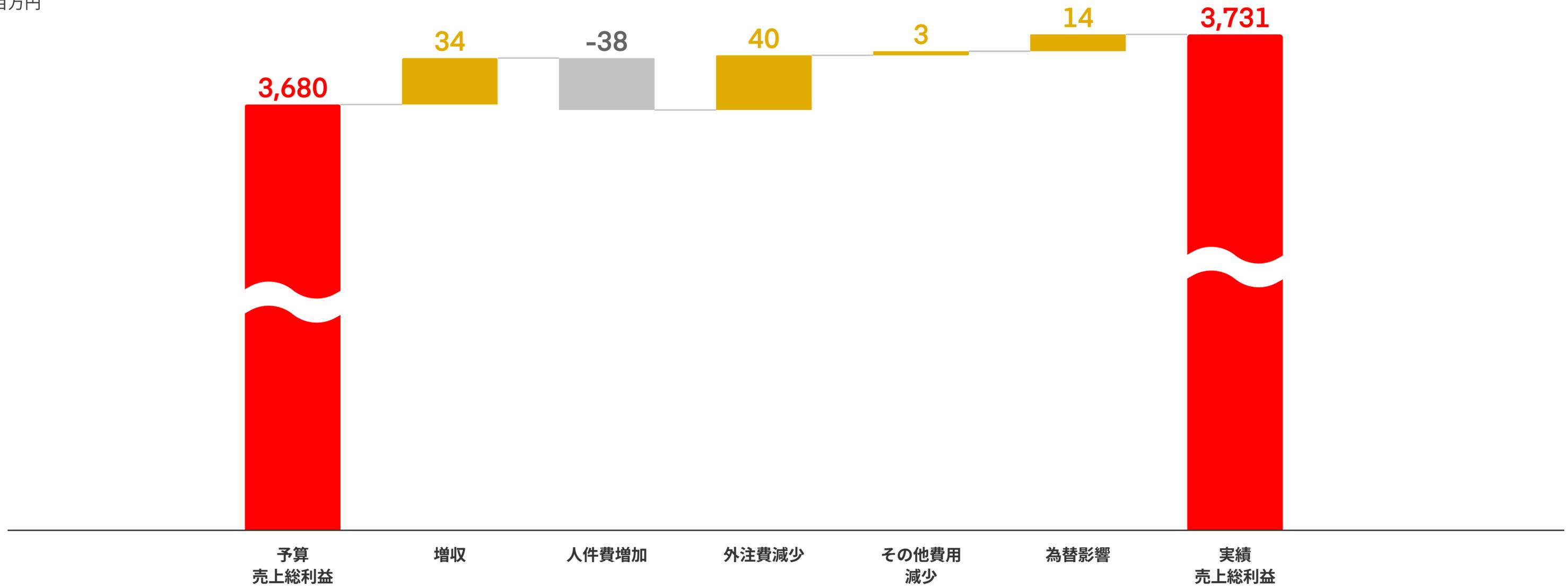
### ARPU

- エンタープライズは新規クライアントが増加。新規取引はスモールスタートの案件が多く、ARPUは若干減少。
- SMBは当社チームの信頼獲得＋クライアントの事業拡大のサイクルが継続し、ARPUが順調に成長

## 売上総利益増減要因（予算比）

増収、外注費削減により、予算比+51百万円の売上総利益増加

単位：百万円



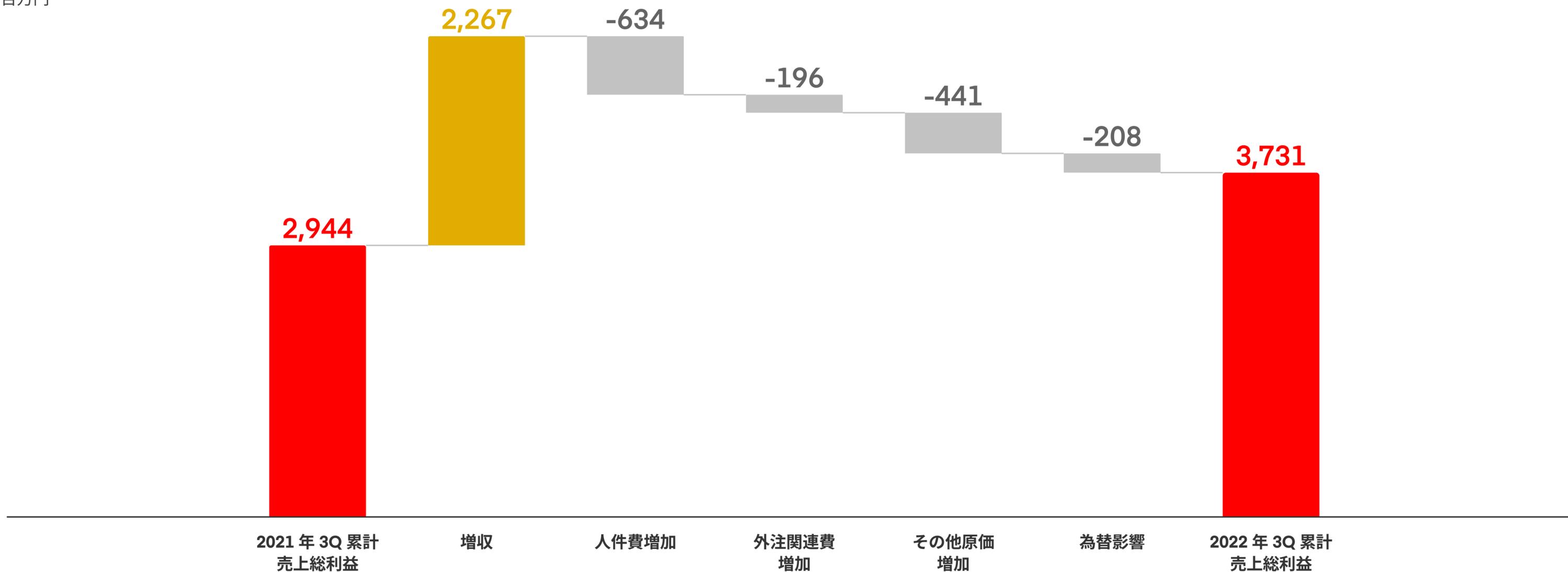
参考：予算上の為替レート=0.00560円/ドン、実績の為替レート=0.00555円/ドン

## 売上総利益増減要因（昨対比）

為替影響による費用増加が昨対比で208百万円発生

その他原価の増加はTrys買収による費用（ゲーム事業のプラットフォーム利用料等）の増加が主因

単位：百万円

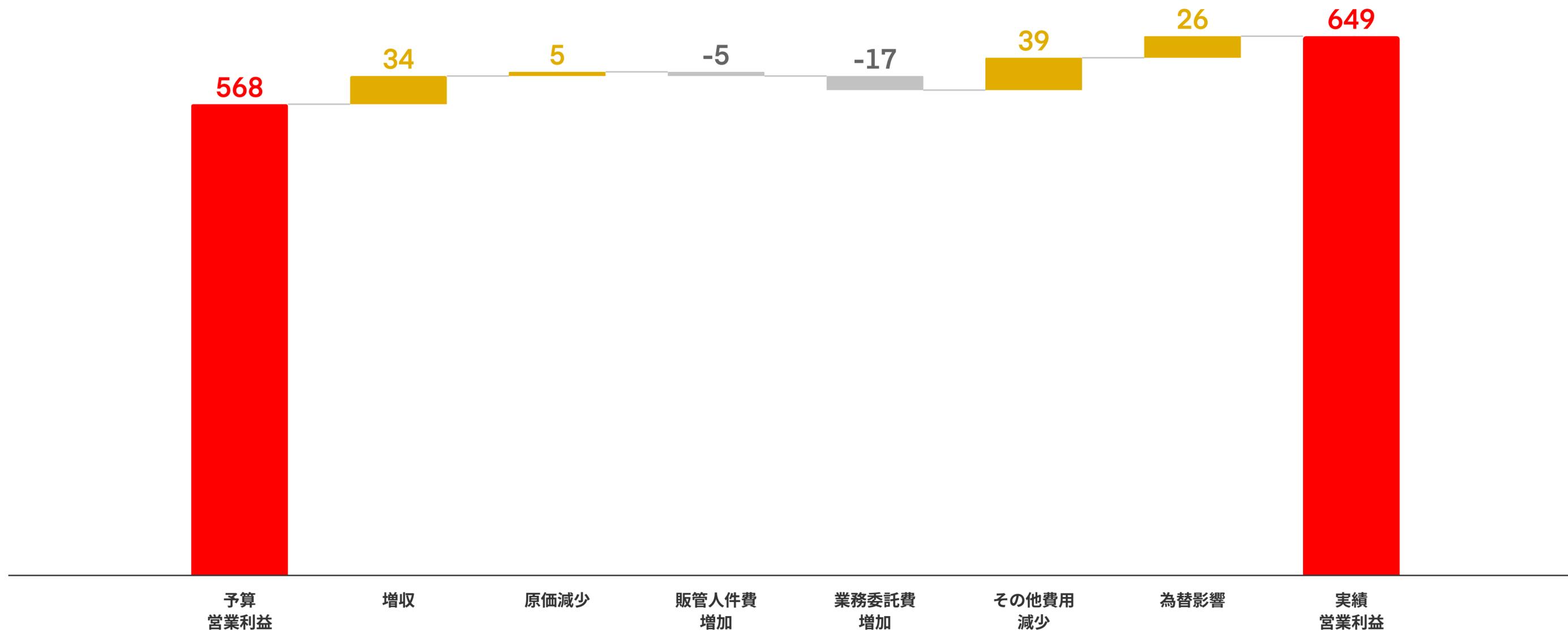


参考：FY21-3Q為替レート=0.00472円/ドン、FY 22-3Q為替レート=0.00555円/ドン

## 営業利益増減要因（予算比）

積極採用により人件費増加しているものの、増収・各種費用削減により、  
営業利益は予算比+約80百万円の増加

単位：百万円

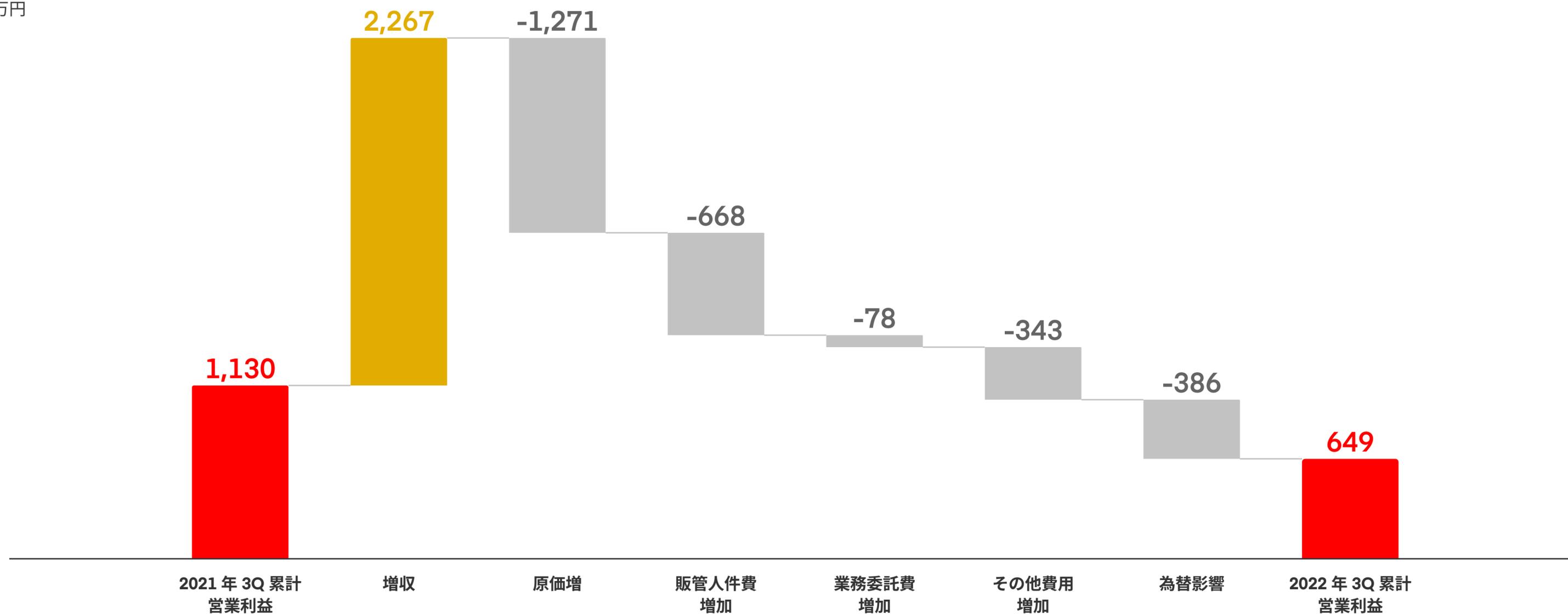


参考：予算上の為替レート=0.00560円/ドン、実績の為替レート=0.00555円/ドン

## 営業利益増減要因（昨対比）

積極採用により人件費が増加  
為替影響による費用増加が昨対比で386百万円発生

単位：百万円



参考：FY21-3Q為替レート=0.00472円/ドン、FY 22-3Q為替レート=0.00555円/ドン

## 貸借対照表比較

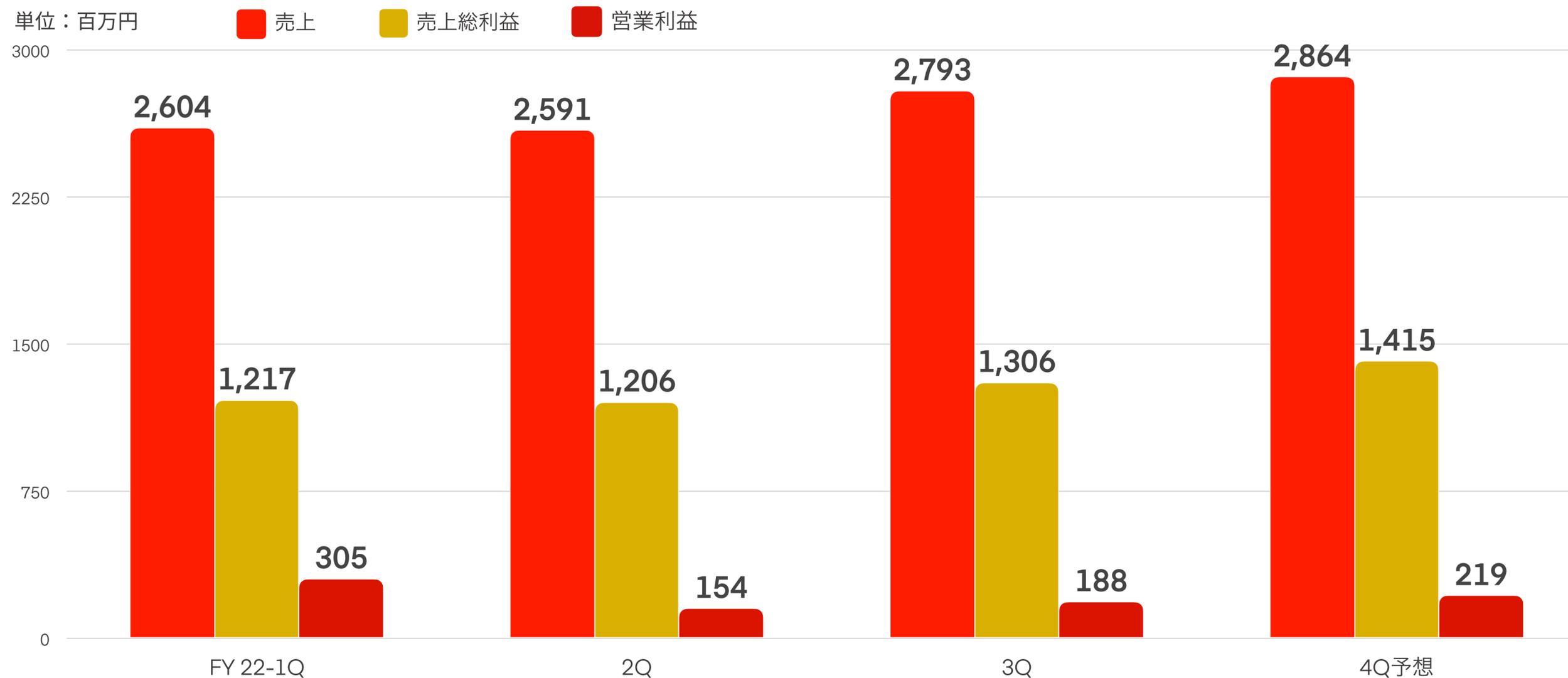
自己資本比率は引き続き高水準で財務基盤の安定性を確保

単位：百万円

	2022年6月末	2022年9月末	増減額	主な要因
流動資産	8,960	<b>8,690</b>	-270	
うち現金及び預金	7,385	<b>7,084</b>	-301	短期借入金の返済による減少
固定資産	1,628	<b>1,663</b>	35	
資産合計	10,588	<b>10,353</b>	-235	
流動負債	2,822	<b>2,205</b>	-617	短期借入金の返済による減少
固定負債	342	<b>331</b>	-11	
純資産	7,422	<b>7,816</b>	394	利益計上、為替換算調整勘定の増加
負債・純資産合計	10,588	<b>10,353</b>	-235	
自己資本比率	70.1%	<b>75.5</b>	—	

## 四半期毎の利益計画

3Qは2Qよりもドン円の為替レートが円安に進んだものの、外注費削減を中心に体質改善に取り組み、売上総利益・営業利益ともに2Qより増加。  
4Qも円安によるコスト増は見込まれるが、売上・利益ともに成長を目指す。



(※)4Q末時点の期中平均為替レートは0.0056円/ベトナムドンを前提としています。



# 3

## 成長戦略に関するトピックス

## 対顧客戦略

特にエンタープライズ顧客のアカウント担当者を増員し、  
既存顧客における新プロジェクト提案等を継続中

### 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

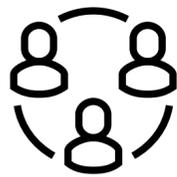


アライアンス  
による流入



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

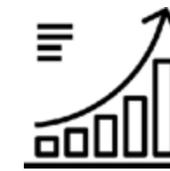


エンタープライズの  
比率増による平均単価の上昇

#### 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

# ファンコミュニティシステム「MOOOS」から煮ル果実のアプリ『The Orchard』をリリース

ファンオンリーのクローズドなライブ配信空間で、双方向で楽しめるトークエンターティメントを提供

ボカロPとして幅広いジャンルの楽曲を発表、さらにAdoをはじめ多くのアーティストへの楽曲提供も行うなど、いま注目を集める煮ル果実。作品を考察したくなる深い世界観の楽曲やMVを数多く送り出し、国内にとどまらず、海外からも多くの支持を集めています。そんな煮ル果実のファンコミュニティアプリ『The Orchard』をリリースしました。

## 主なアプリ機能



ラジオ & 配信

1対Nのアーティストによるラジオライブ配信



収穫クジ

グッズやデジタルコンテンツの抽選



コラム

アーティスト独自のコラムや対談



掲示板

ファン同士の交流板



## 煮ル果実プロフィール

作詞・作曲・編曲家。主にVOCALOID楽曲のコンポーザーとして活動。ロックミュージックをベースに多種多様なジャンルを縦横無尽に行き来し、中毒性が高い映像との相乗効果で、独特な世界観の作品を手掛ける。2022年7月にはイギリス・ロンドンで開催された「HYPER JAPAN Festival 2022」にも参加。Ado、ずっと真夜中でいいのに。、ナナヲアカリ、Sou等のメジャーアーティストにも精力的に編曲参加・楽曲提供を行っている。

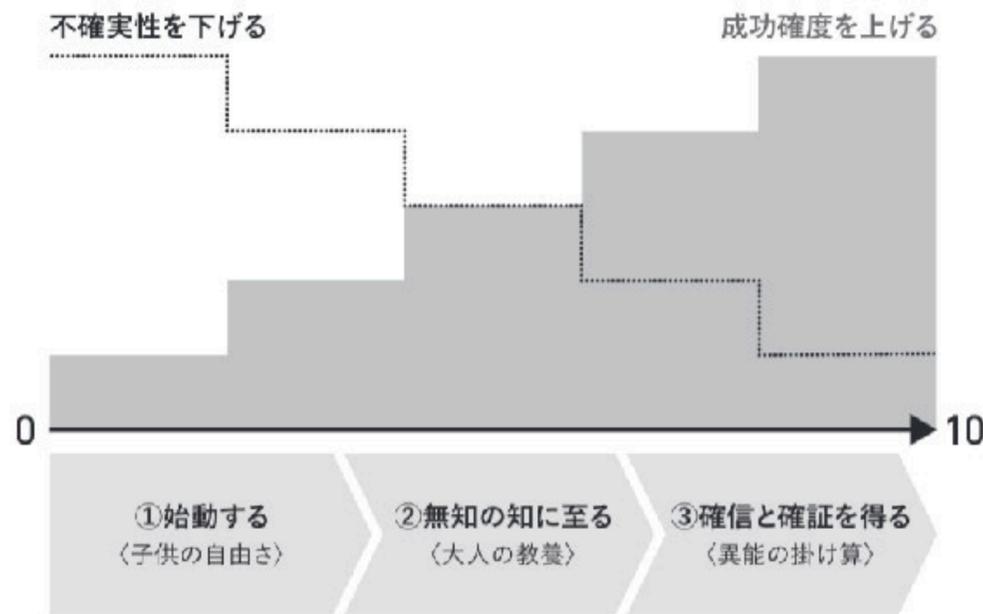


# 「異能の掛け算-新規事業のサイエンス-」の書籍を10月28日より初出版

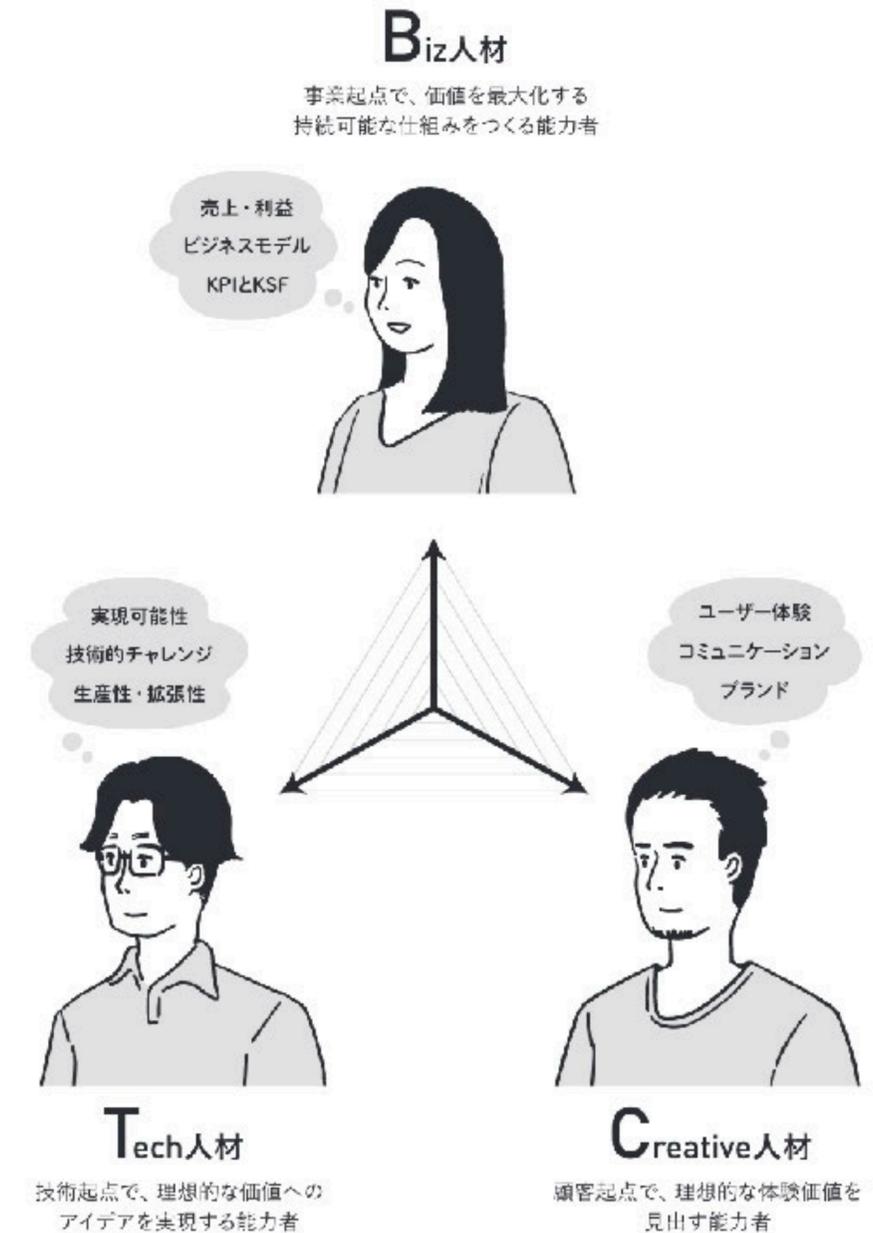
新規事業一筋15年、500ケース以上で研究した井上一鷹による新規事業の成功の再現性を上げるチーム論と方法論

新規事業は、正解がないうえ成功確率は30%と低く、また新規事業や事業開発経験者が市場に少ないのが現状です。新たな価値は、1人の天才ではなくチームで創る時代であり、そのチームとは、スキルも価値観も違う、Biz(ビジネス)/Tech(テクノロジー)/Creative(クリエイティブ)の“異能”の集まりであるべきであると考えます。サービスコンセプトや競争戦略、利益構造のデザインとプロトタイプを繰り返すことで、異能同士が、新しい価値を磨き上げる必要があります。本書では、成功の再現性を限りなく上げるチーム論と方法論について解き明かします。

異能の掛け算の3ステップ



0→10を創るBTCチーム



# DX推進、新規事業開発支援事例：全日本空輸株式会社

第一弾をANAとの事業アイデア診断ワークショップで実施

## バリューデザイン・シンタックスを活用した新規事業開発プログラム

新規事業担当者がプロジェクトに最適なプロセスとスキルを診断できる独自フレームワーク「バリューデザイン・シンタックス」を活用した新規事業開発支援プログラムの提供を開始。第一弾として全日本空輸株式会社 CX推進室 業務推進部 価値創造チームとのワークショップを実施。未来を見据えた新規事業アイデアを数多く検討する同社では、事業化にむけた検証がしやすいバリューデザイン・シンタックスに着目。実際に検討している新規事業のアイデアをフレームワークを活用し多方面から検証を行うワークショップを実施しました。

サービスデザイン

ワークショップ

### ABOUT NEWhの事業診断ワークショップの概要

「バリュー・デザイン・シンタックスとは何か？」から、実際にフレームワークに書き込み、事業アイデアの検証するまでのプロセスを2日間で体験するワークショップ

day 1

理論

新規事業・事業開発の意思決定に必要な検討要素、確信と確証の概念やバリュー・デザイン・シンタックスのフレームワークの考え方について学ぶ



day 2

実践

バリュー・デザイン・シンタックスを活用した新規事業開発における検討が必要な要素や不足している人材の洗い出し方について体験する



### ワークショップに参加された新規事業担当メンバーの声

自分が持つ事業アイデアがフレームワークを活用することでロジカル（左脳）、感性(右脳)の両面から整理できているか、チェックすることができた

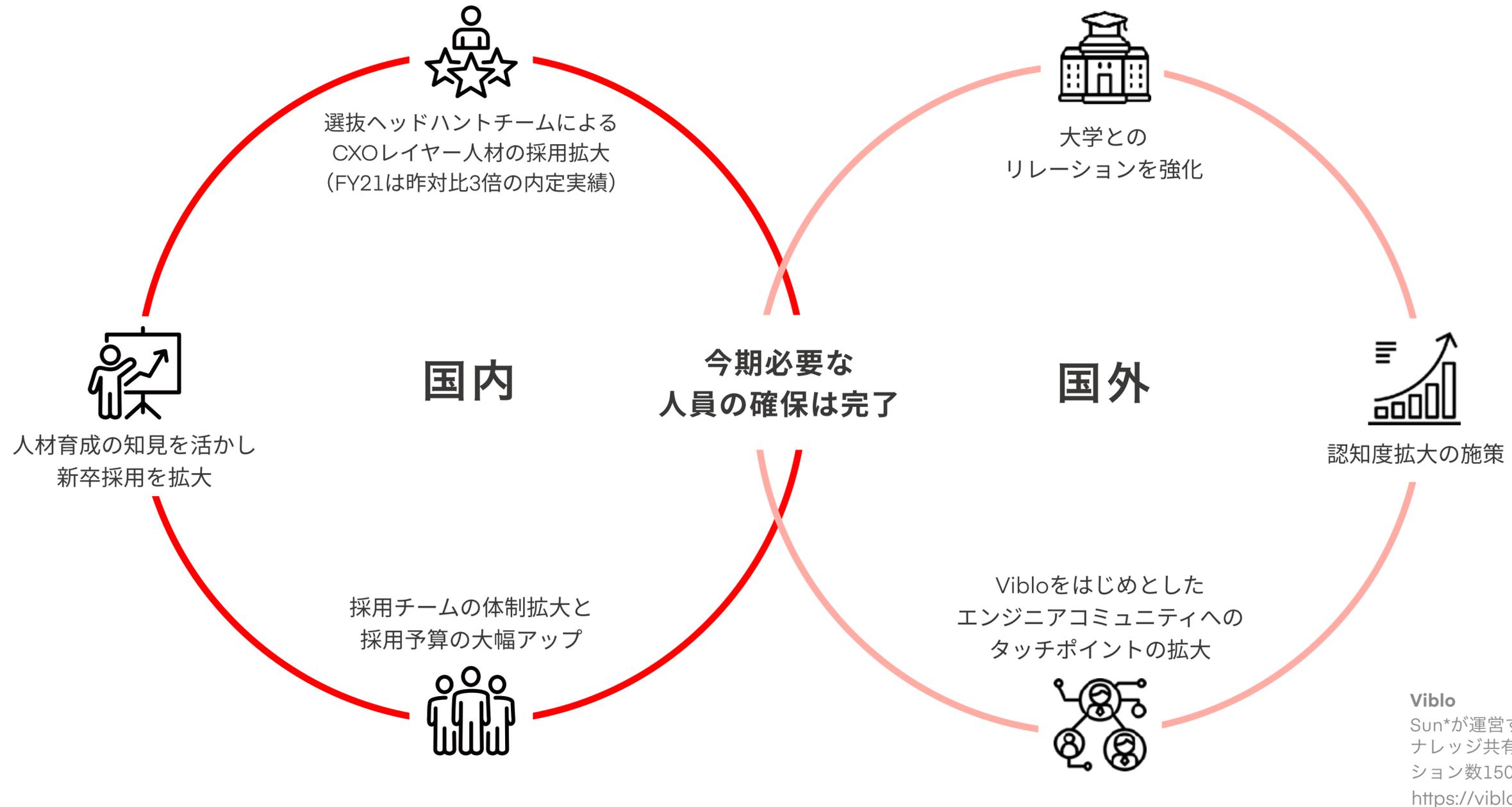
バリュー・デザイン・シンタックスにより、不足箇所が明確に整理され腹落ちした。これまで点でしか捉えられなかったものが、線としてつながった

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
(共感が持てる) 最大公約数な課題	(共感を待てる) 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、 事業の持続性を図る	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	で持続的な優位性を作る	により実現可能である		が支出となる
(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

# 2022年 採用戦略

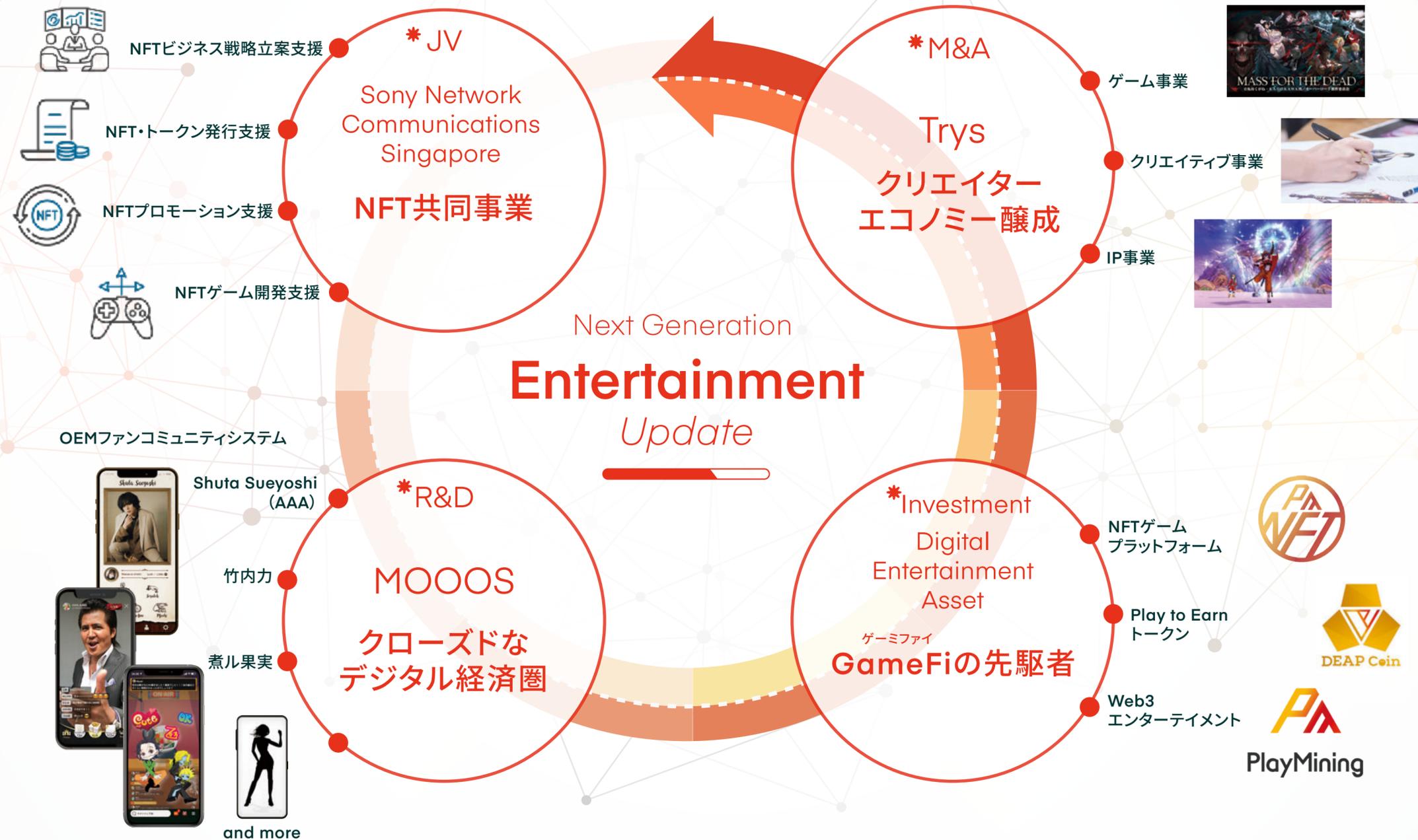
## 今期必要な人員の確保は完了

### 2023年度の新卒採用は現時点で総勢54名が入社予定



# 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



# 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

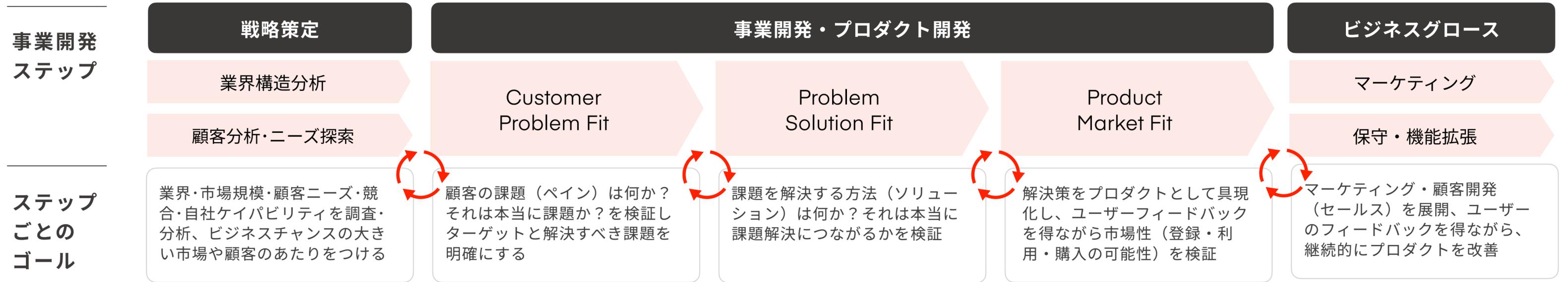


**4**

**Appendix**

# 一般的な事業開発プロセスとSun\*の主要ソリューション

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

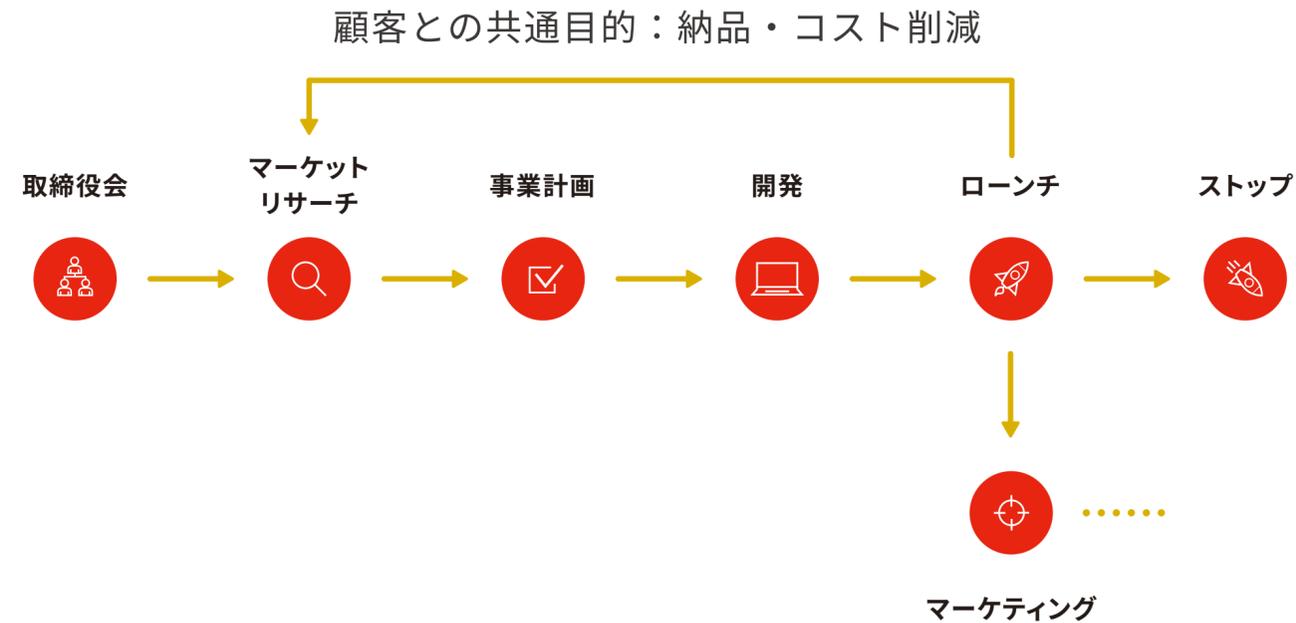
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

# ビジネスモデルの特徴

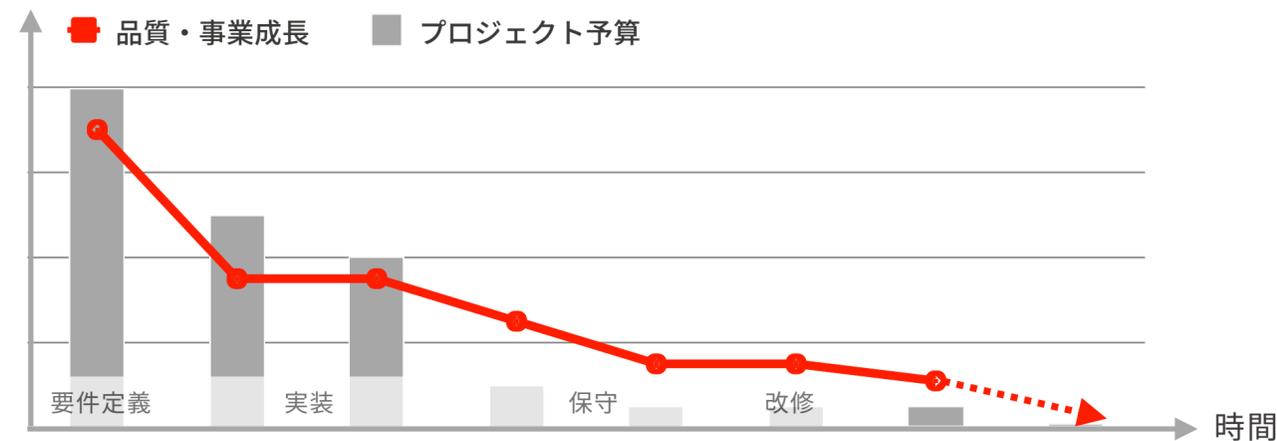
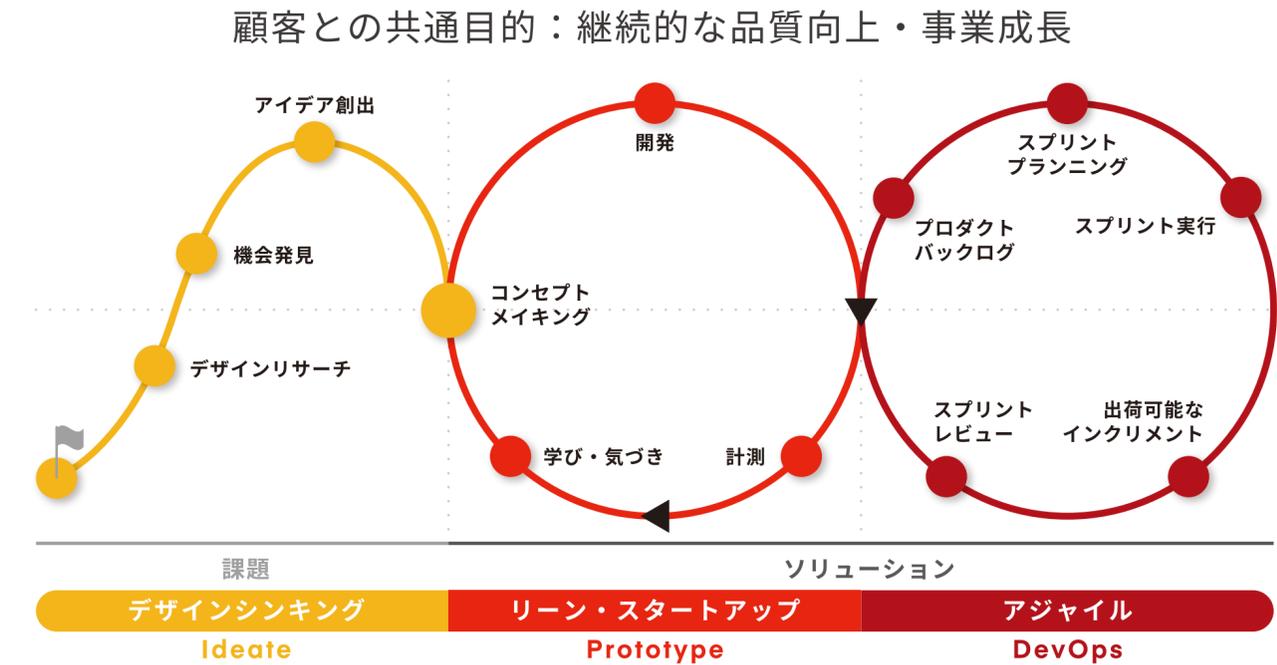
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

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

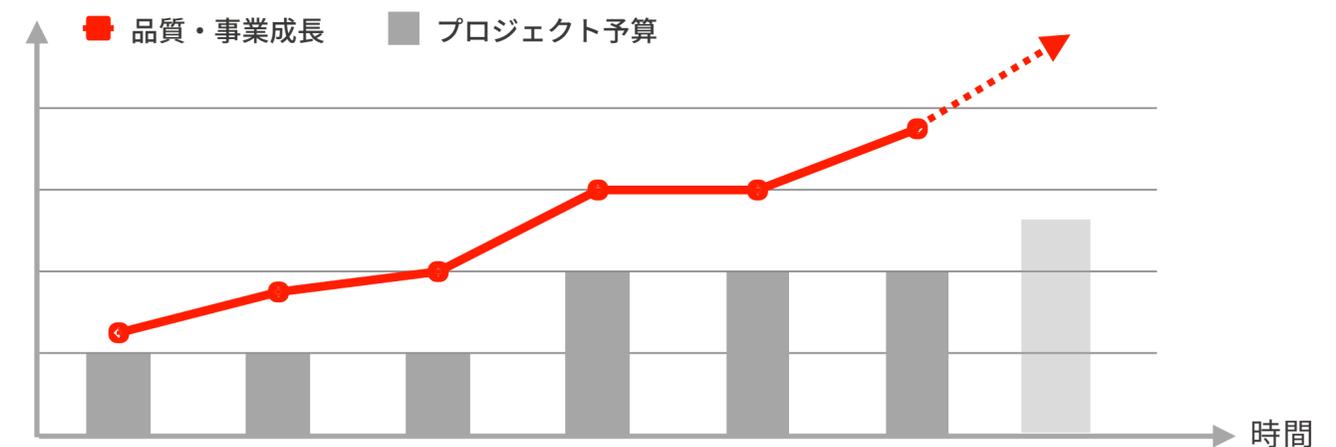
## サプライヤー主導



## 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

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+

ユーザー中心設計による短期間でのサービス開発

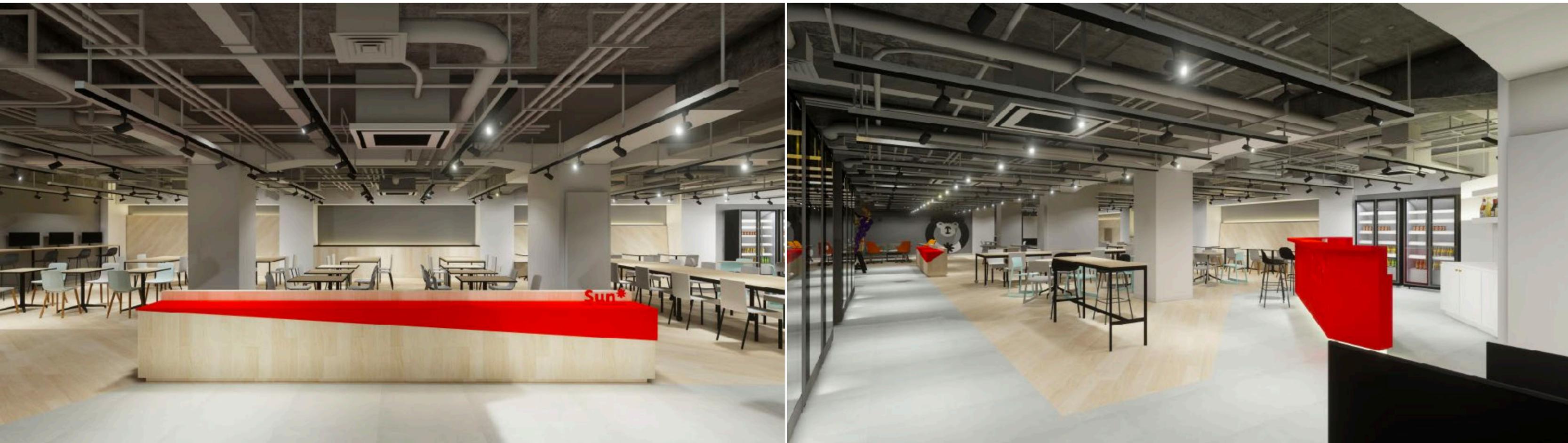
1,000人+

最適なチーム設計とスケーラビリティ

## 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



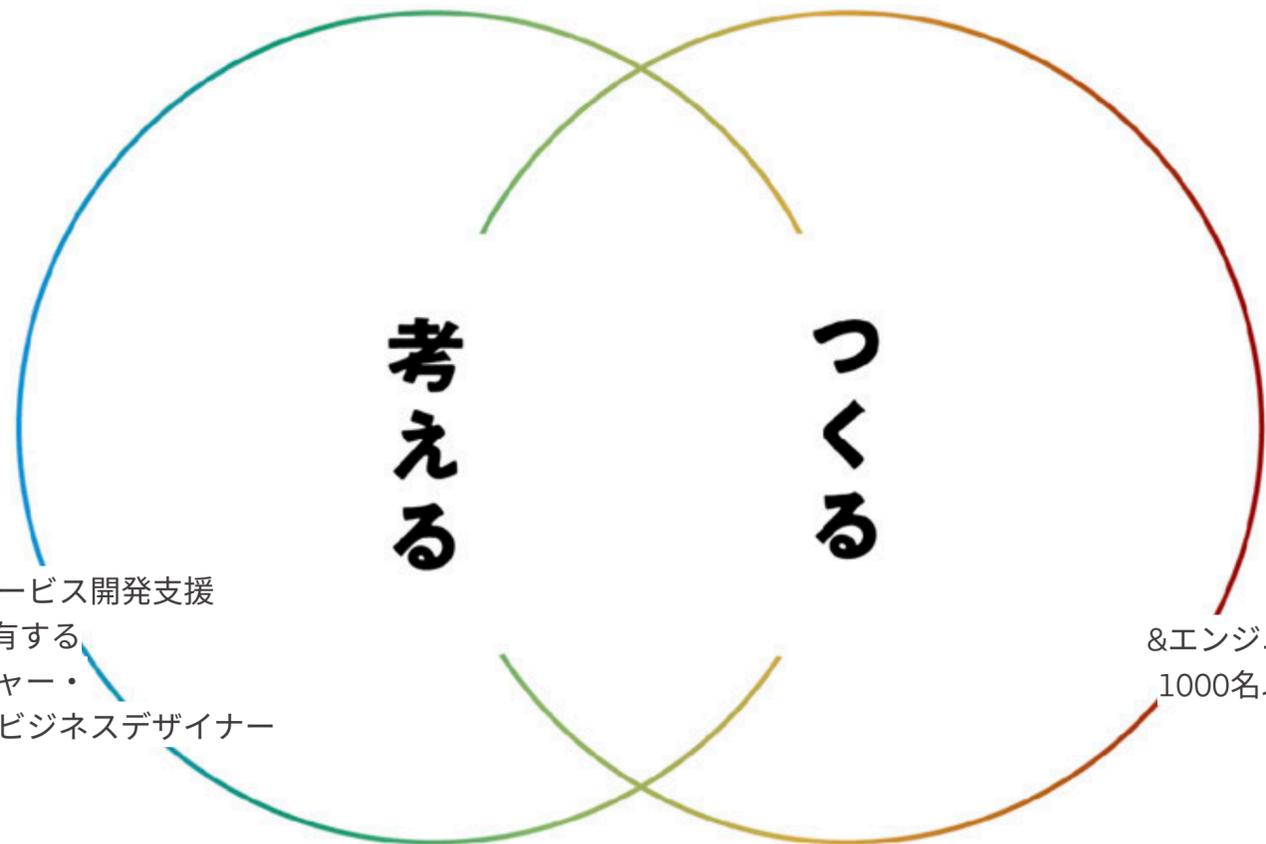
エンゲージメントマーケティング

# 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



## 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



### 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



## 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

海外トップ大学の優秀層があつまる  
エンジニア採用プラットフォーム

資料ダウンロードはこちら 営業担当にお問い合わせ

これまでの参加企業173社以上 内定者数 490名以上  
※2022/06時点

JFE システムズ LIXIL LINKBAL Net Protections after FIT TRANCOM NTT DATA

国内企業 →スカウト→ 独自の学生データベース → 提供カリキュラム → 連携 → 400件以上の開発ノウハウ Sun\*

各国トップクラスの理系大学

提携大学

ベトナム	インドネシア	マレーシア	ブラジル
<ul style="list-style-type: none"> <li>ハノイ工科大学 (2008年より開始)</li> <li>ダナン工科大学 (2016年より開始)</li> <li>ベトナム国家大学ハノイ校 工学部 (2017年より開始)</li> <li>ベトナム国家大学ホーチミン校 工学部 (2019年より開始)</li> <li>ベトナム国家大学 自然科学部 (2020年より開始)</li> <li>フエーカ大学 (2020年より開始)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ボジャ・マダ大学 (2023年よりレポート開始)</li> <li>2023年よりレポート開始</li> <li>IT専攻の学生が対象</li> <li>ANZ(アジア)と提携してコース提供</li> <li>インドネシア大学 (2021年よりレポート開始)</li> <li>IT専攻の学生が対象</li> <li>ANZ(アジア)と提携してコース提供</li> <li>ボゴール農林大学</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マラヤ大学</li> <li>マレーシア工科大学 (2026年よりレポート開始)</li> <li>機械、電気、化学</li> <li>ICARISGA条件である4000レポート</li> <li>マレーシアキングズ大学</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>カンピナス大学 (2021年よりレポート開始)</li> <li>2021年よりレポート開始</li> <li>2021年よりレポート開始</li> <li>2021年よりレポート開始</li> <li>サンパウロ大学 (2021年よりレポート開始)</li> <li>2021年よりレポート開始</li> </ul>

大学ランキング



### 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。

下記フォームにご記入ください。(必須)

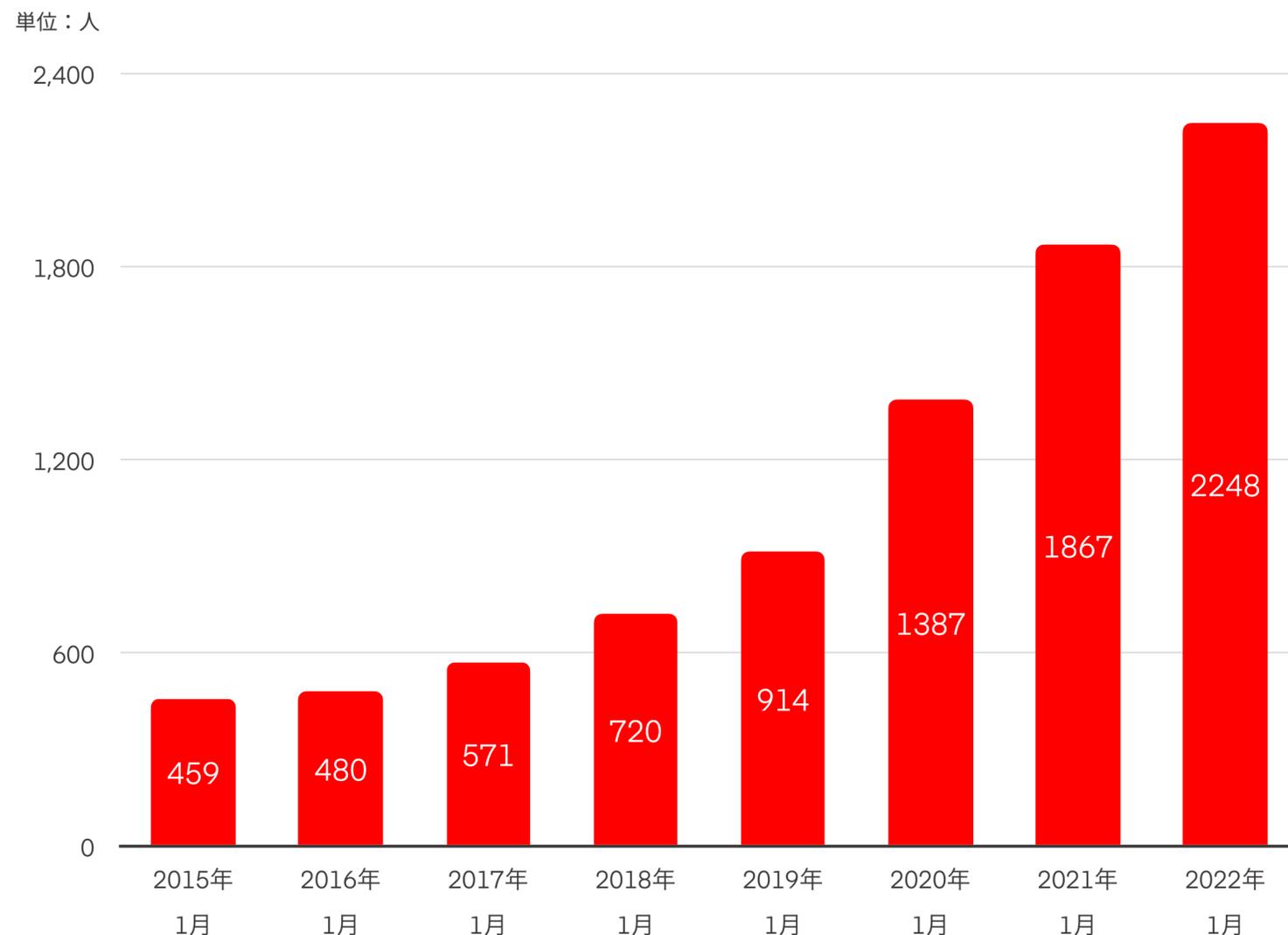
本サービスのメリット

- エキスパートの学生で専攻分野が広がっている
- 日本と比べると選考から内定までがスピーディ
- 国境を越えず本邦に居ながら、日本の学生と直接しても出会えないような学生ばかり

お問い合わせ

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

## 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

- 2022/11/01 **GameFi領域を世界でリードする DEAPcoinが日本国内暗号資産取引所「Huobi Japan」に上場**
- 2022/09/08 **GameFi領域を世界でリードする DEAPcoinが日本国内暗号資産取引所「OKCoinJapan」に上場**
- 2022/01/26 GameFi領域を世界でリードする DEAPcoinが日本国内暗号資産取引所「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

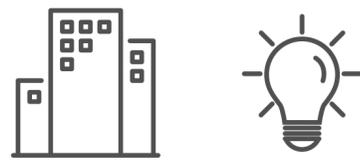
インキュベーション

+

タレント・アセット

+

投資・ファンド



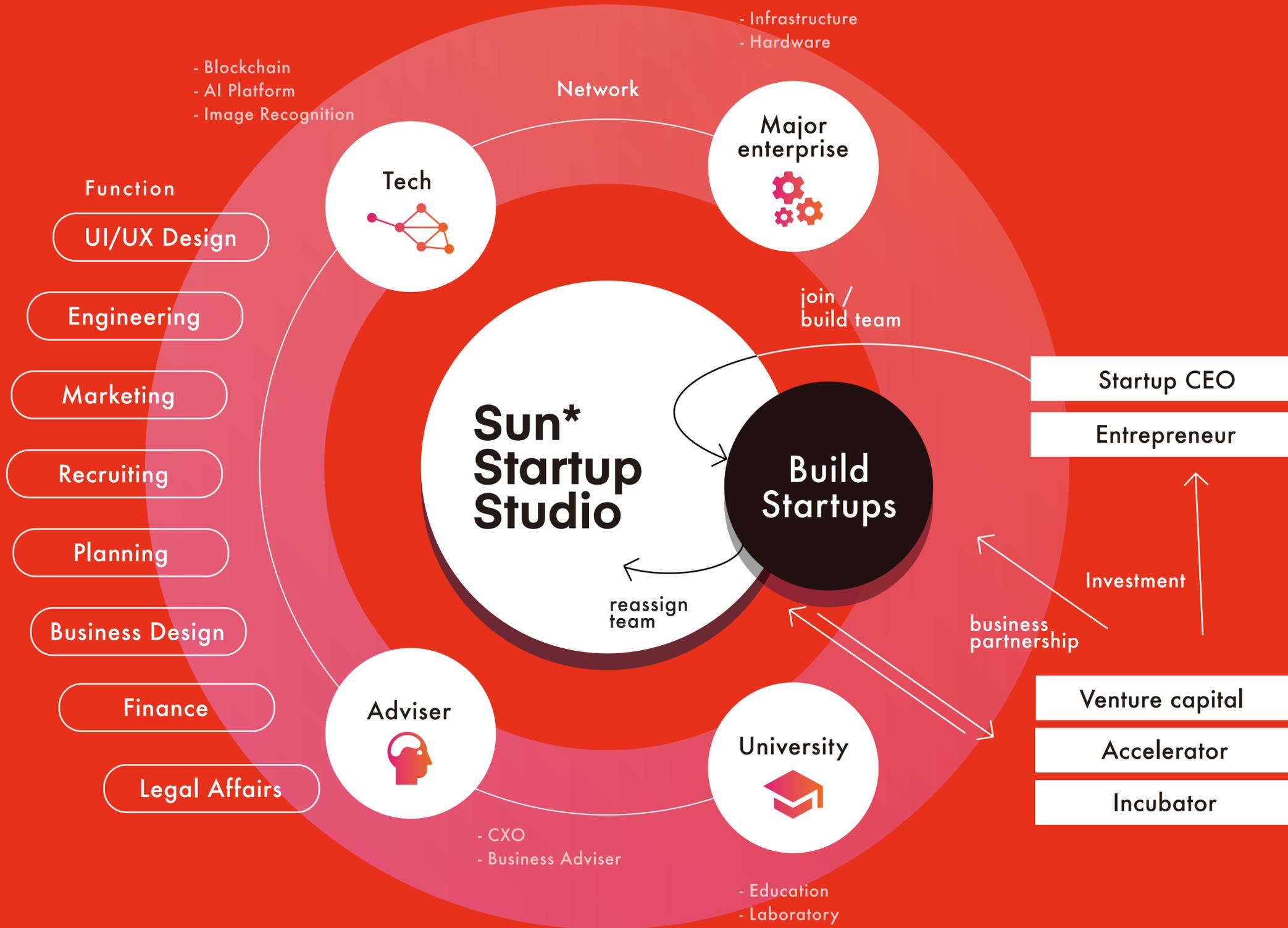
オフィスやナレッジの提供



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

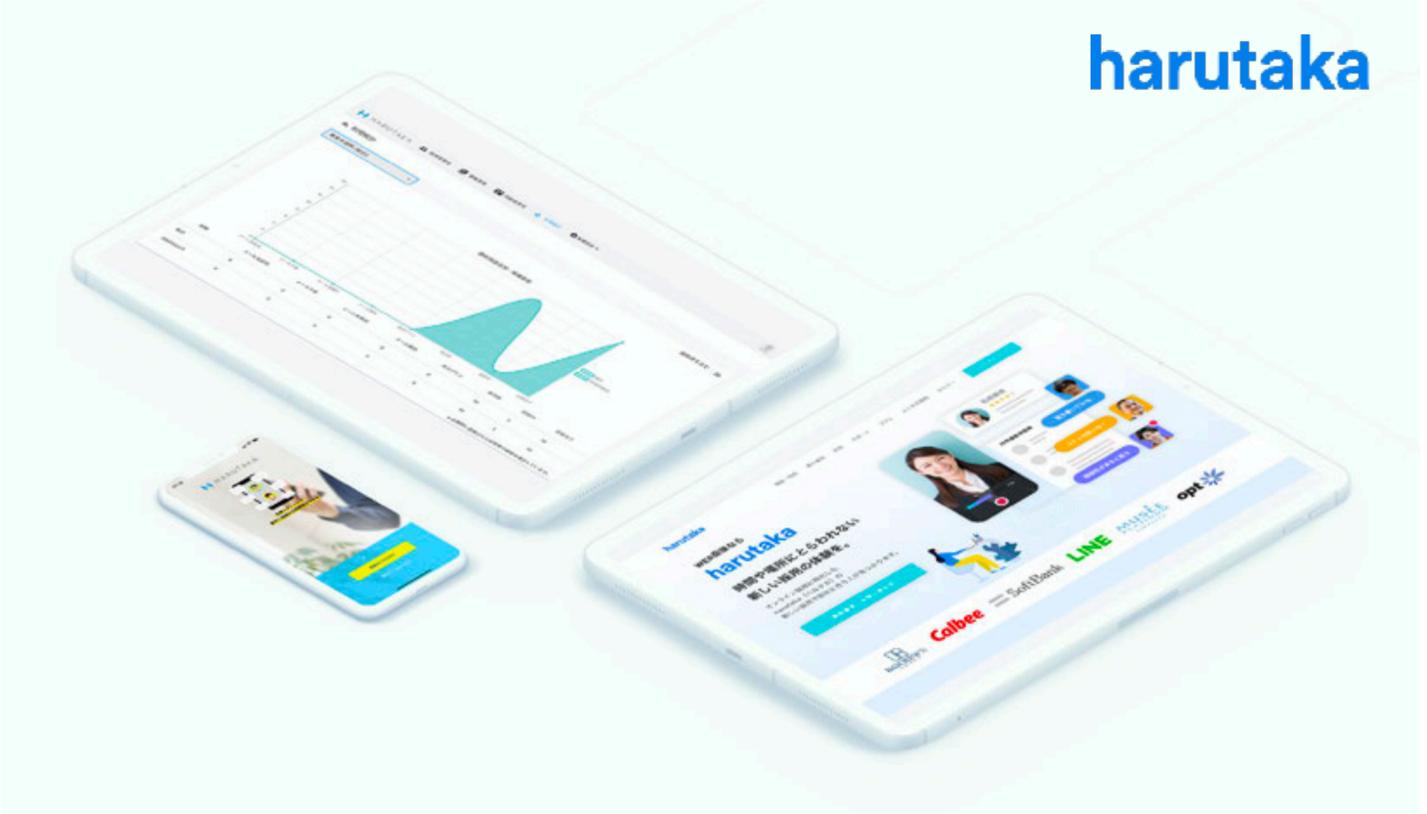
# スタートアップスタジオの支援例：株式会社ZENKIGEN

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。

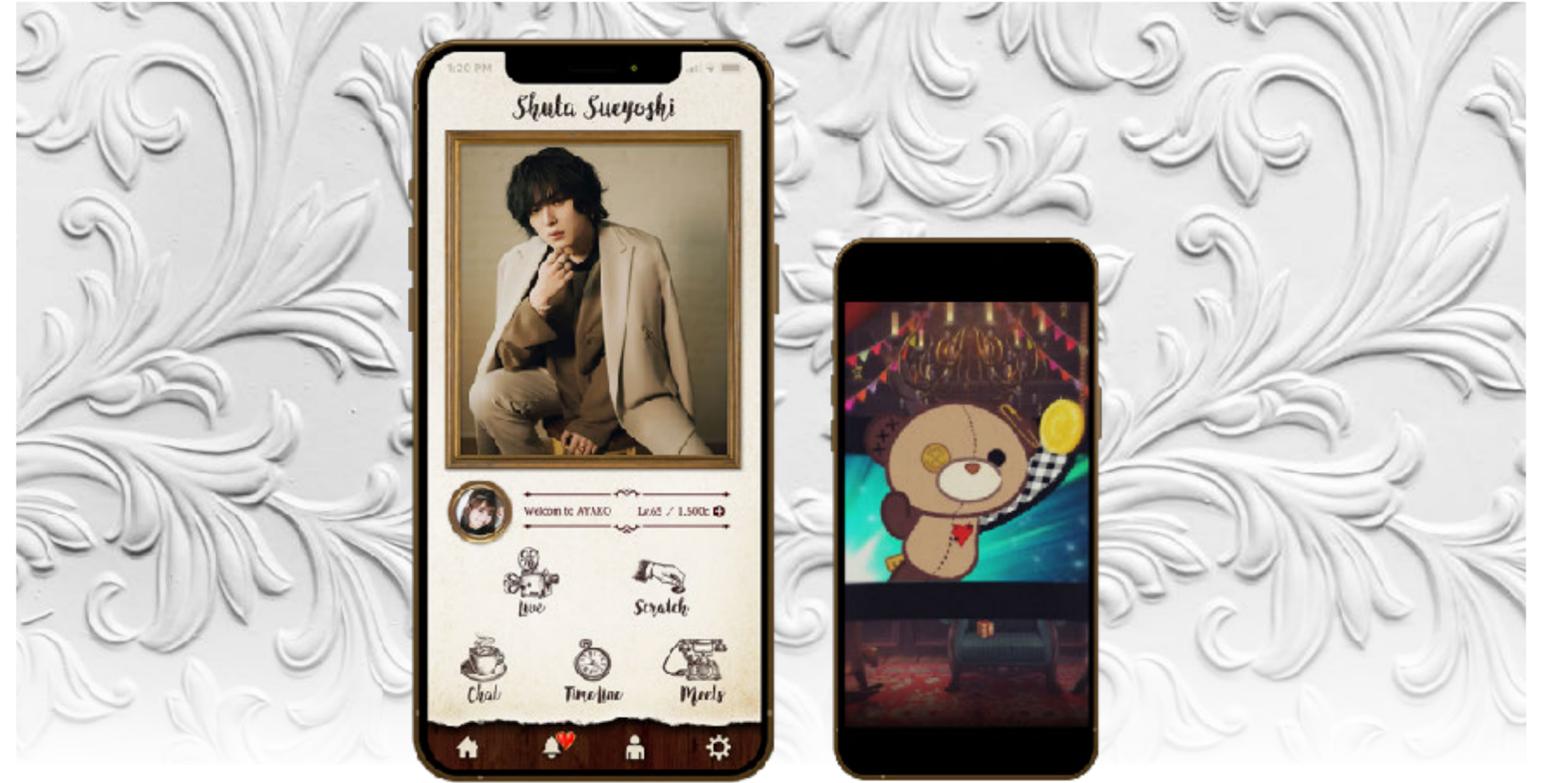
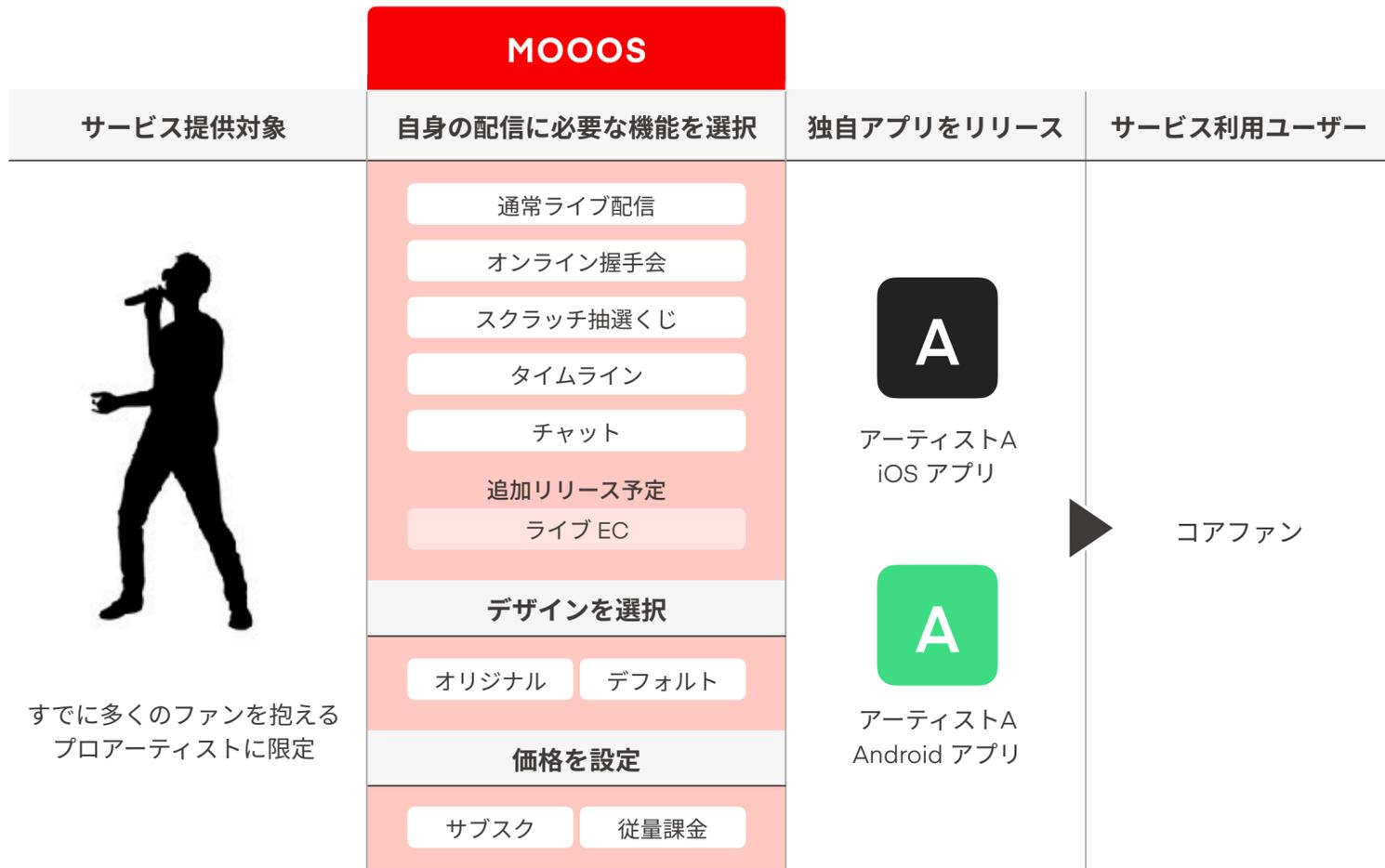
# スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

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。

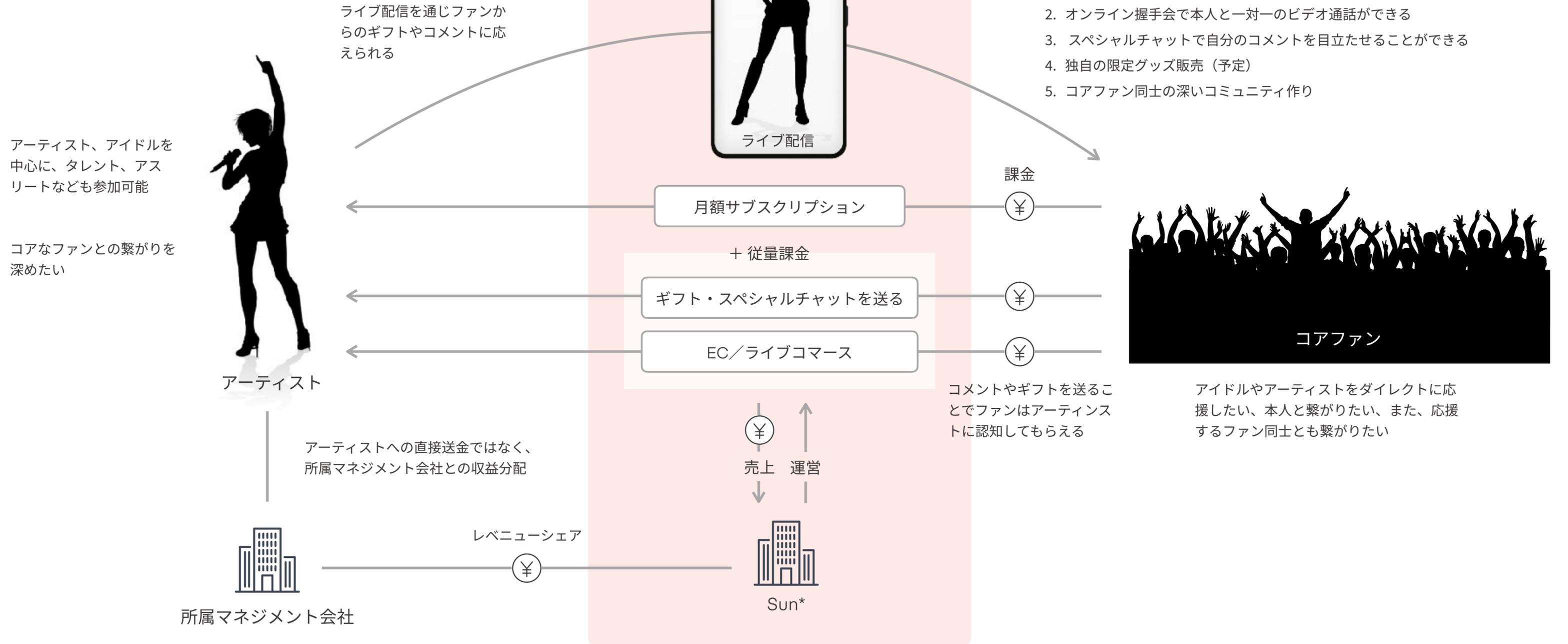
## コアファンの熱量を満たす 濃厚なビジネスへ

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



## 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

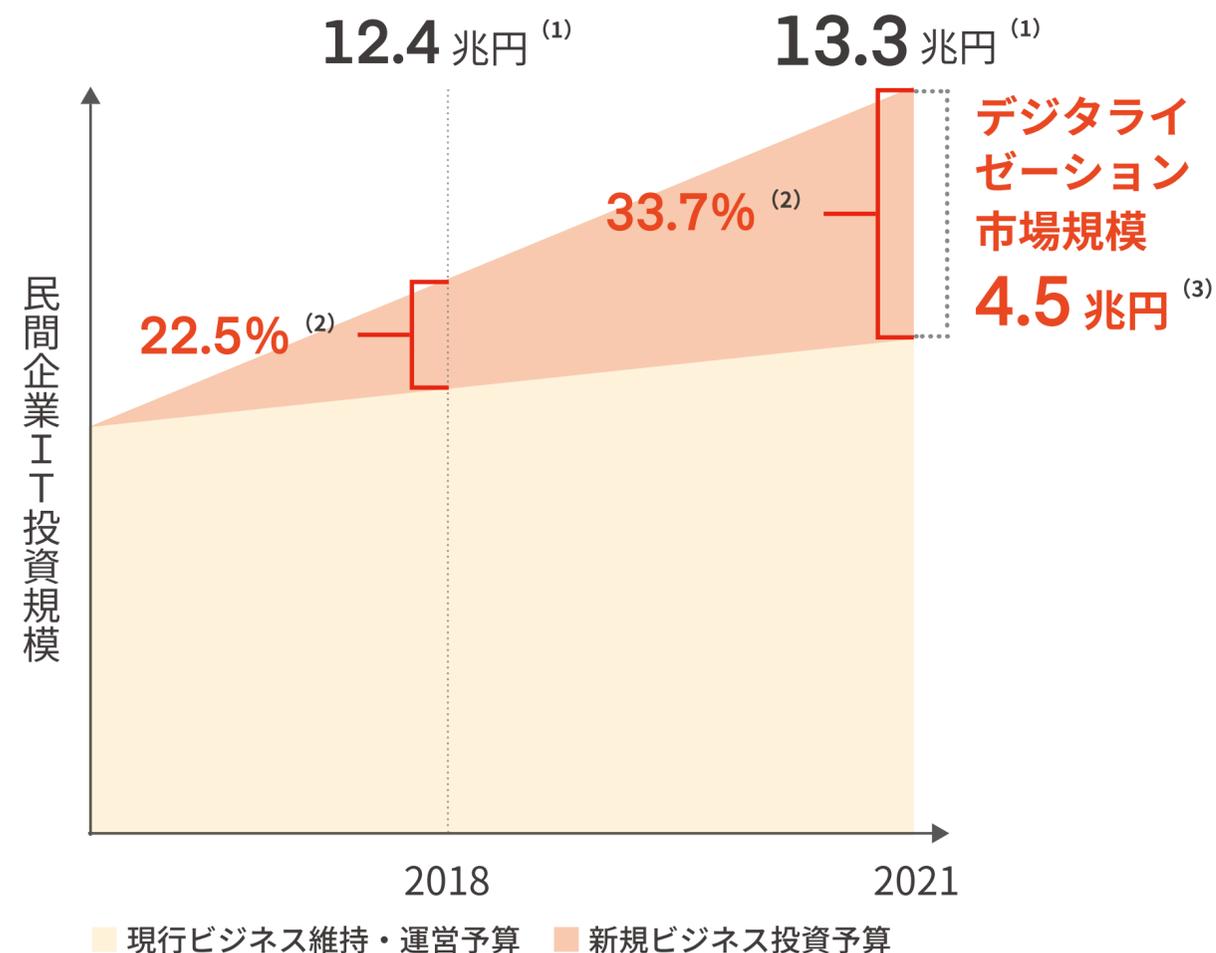


NFT  
プロモーション支援

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。

# 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

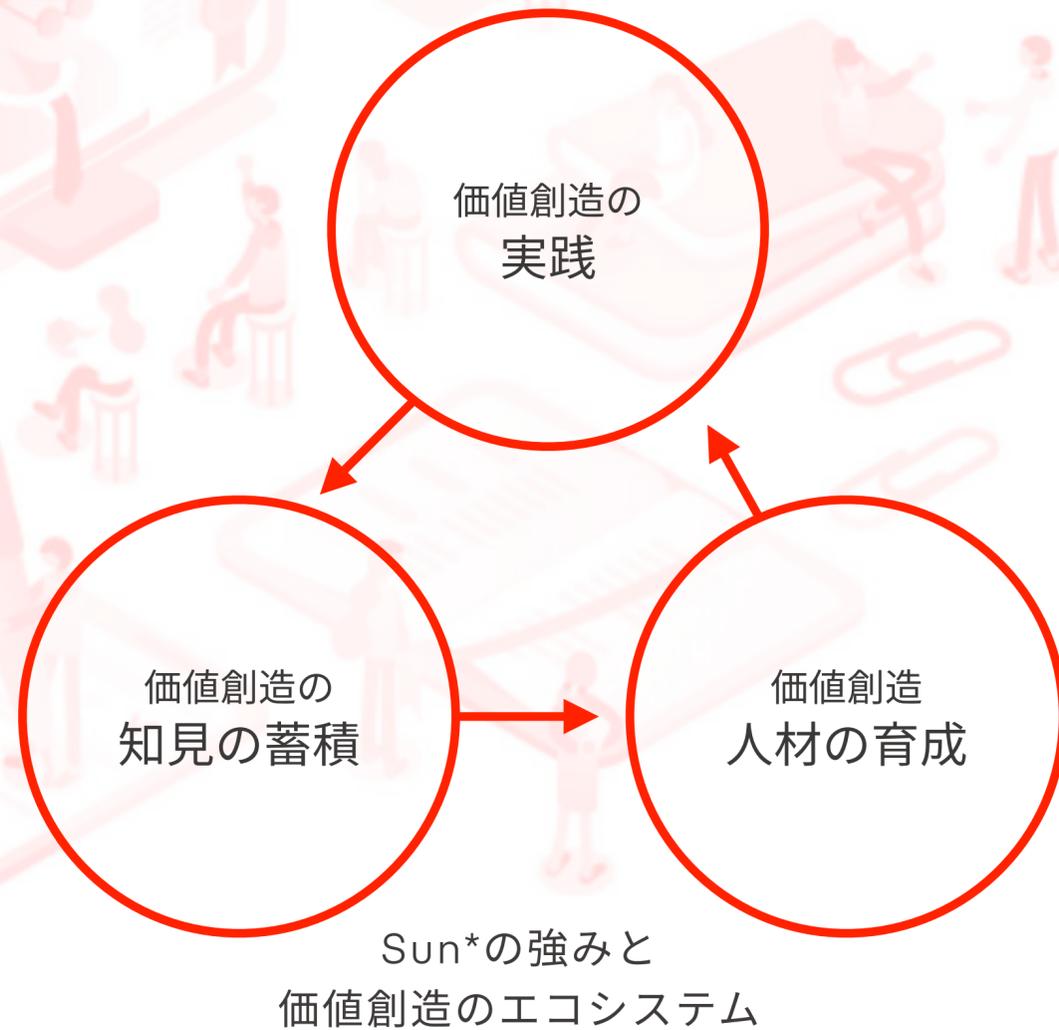


国内民間IT市場規模は今後も増加傾向。中でも、これまで全体の22.5%にとどまっていた新規ビジネス投資予算は3年後には33.7%に増加し、デジタルイノベーション市場規模は4.5兆円になると推計。

- (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

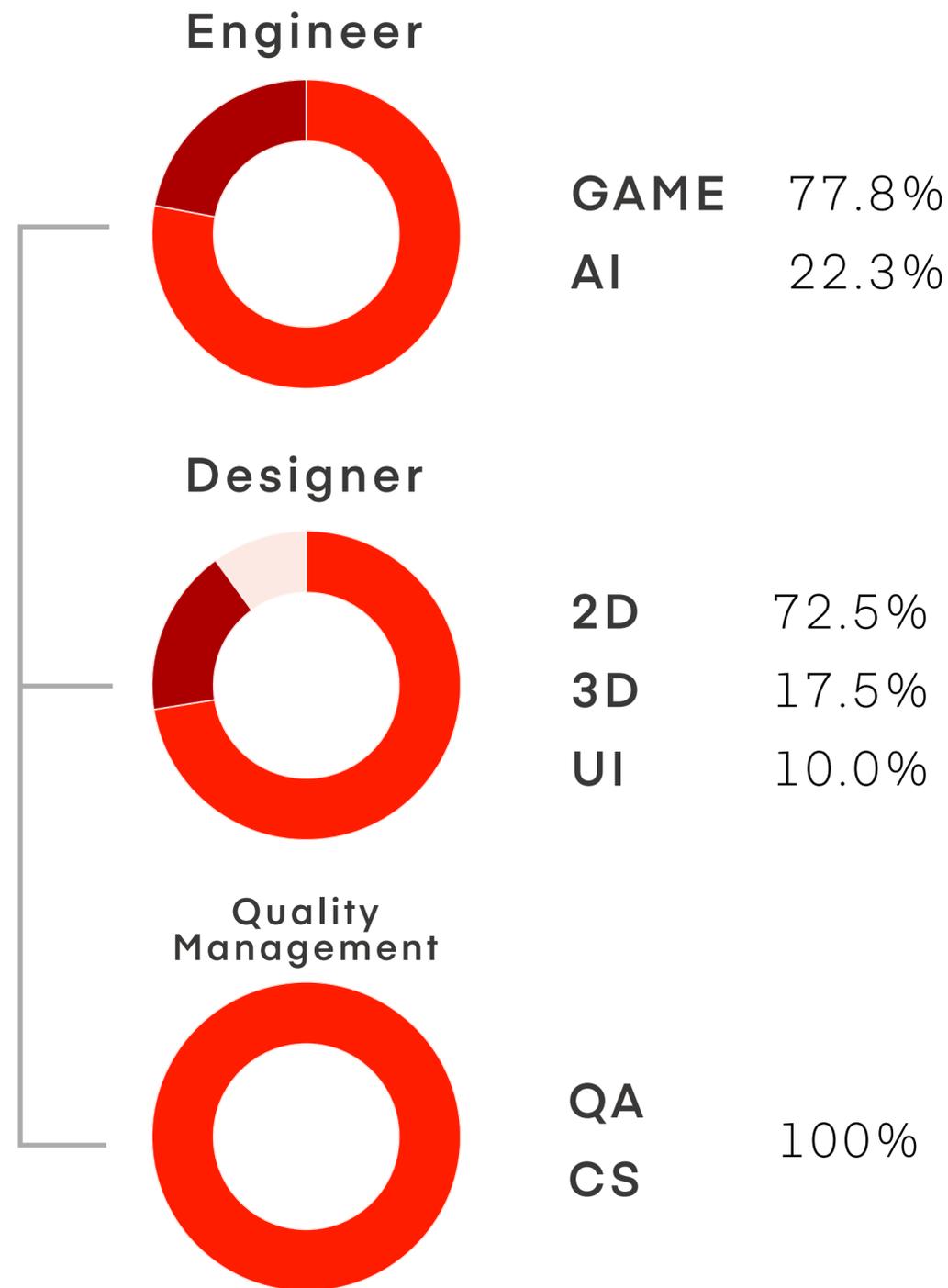
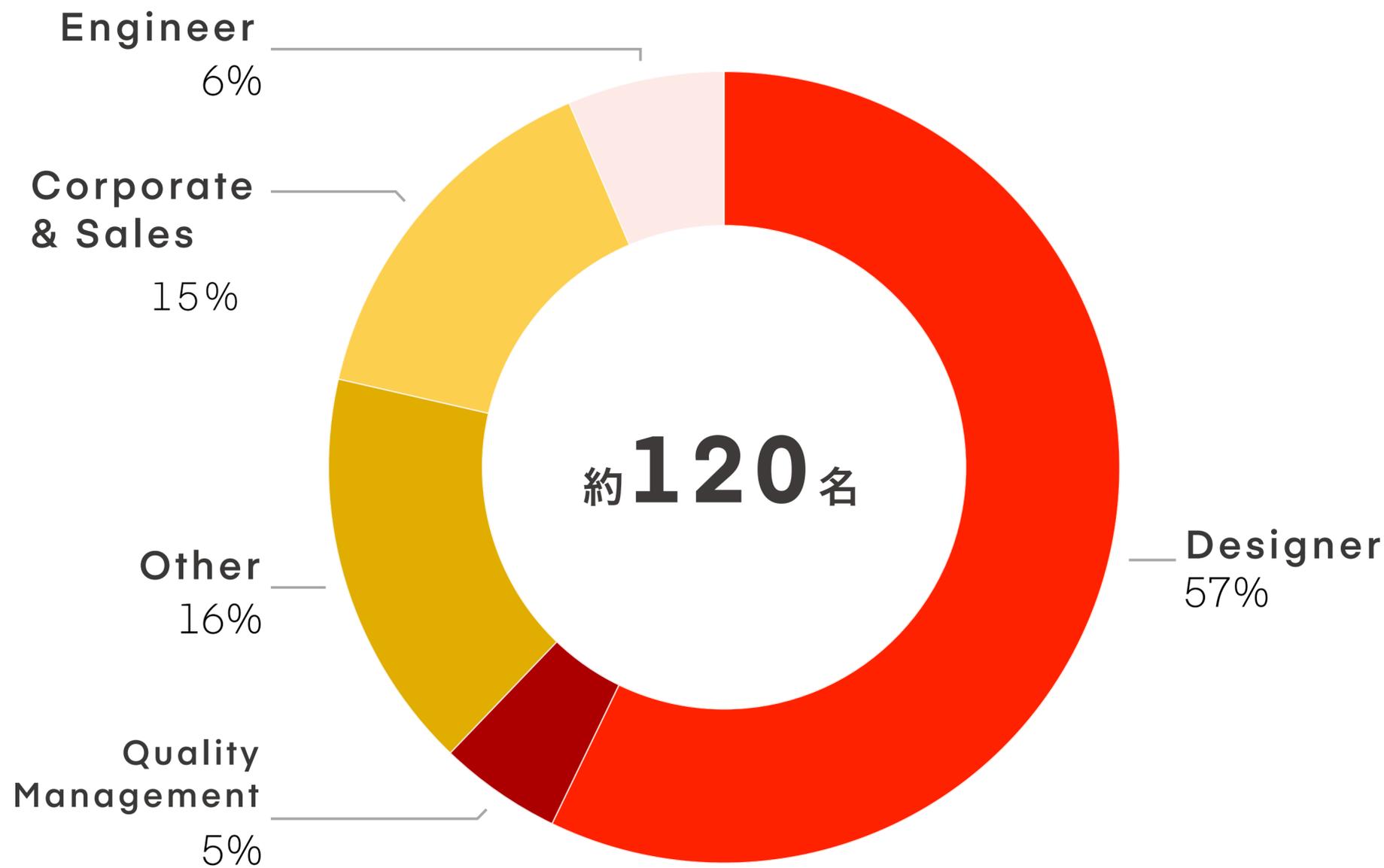
ハイクオリティで量産

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

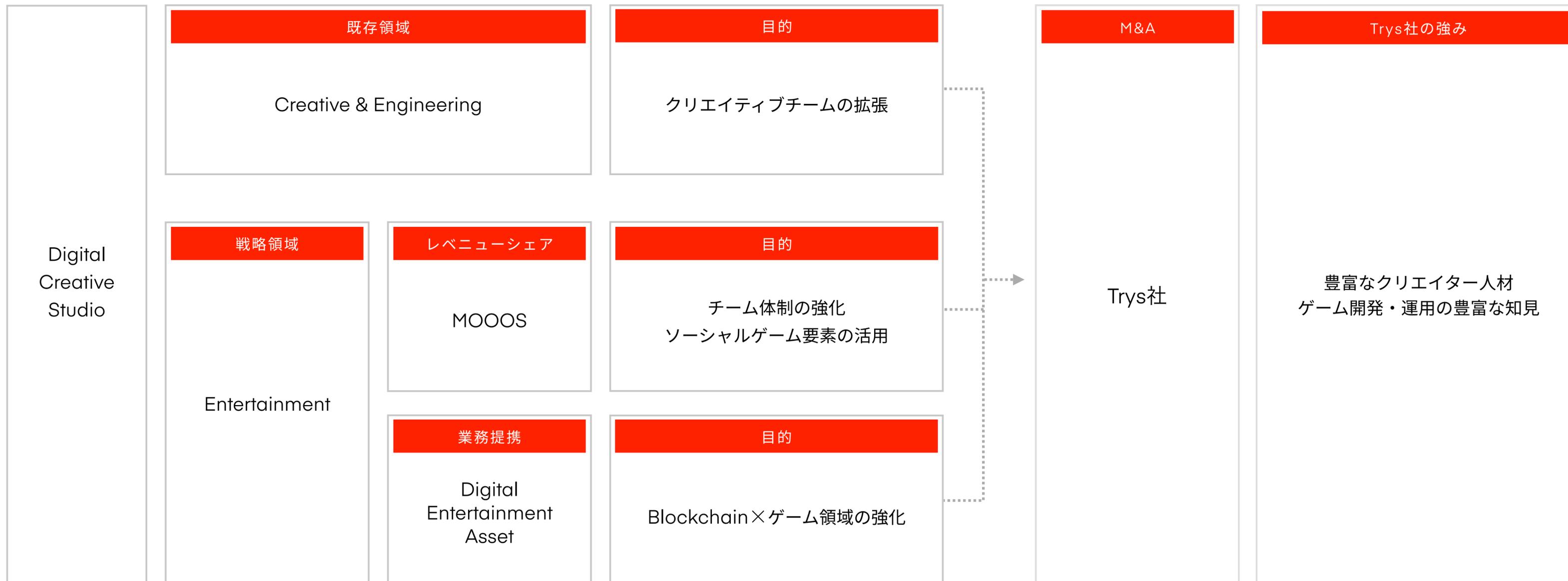
# Trys社の人員構成

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.**