

Sun*

2022年12月期 通期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2023.2.8



1. 事業概要
2. 2022年12月期通期業績ハイライト
3. 2023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) **2,000+**

Sun Asterisk : 260+
 Sun Asterisk Vietnam : 1,500+
 GROOVE GEAR : 95+
 NEWh : 15+
 Trys : 130+

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 (FY22実績)

売上 (2) **107.4**億円

営業利益 (2) **9.0**億円

売上CAGR (3) **43.4%**

その他指標

ストック型顧客数 (4) **110**社

月額平均顧客単価 (5) **506**万円

月次平均解約率 (6) **3.52%**

(1) 2022年12月31日実績 (有期雇用等含む)

(2) 2022年12月期実績

(3) 2016年2月期から2022年12月期の年平均成長率

(4) 2022年12月末実績

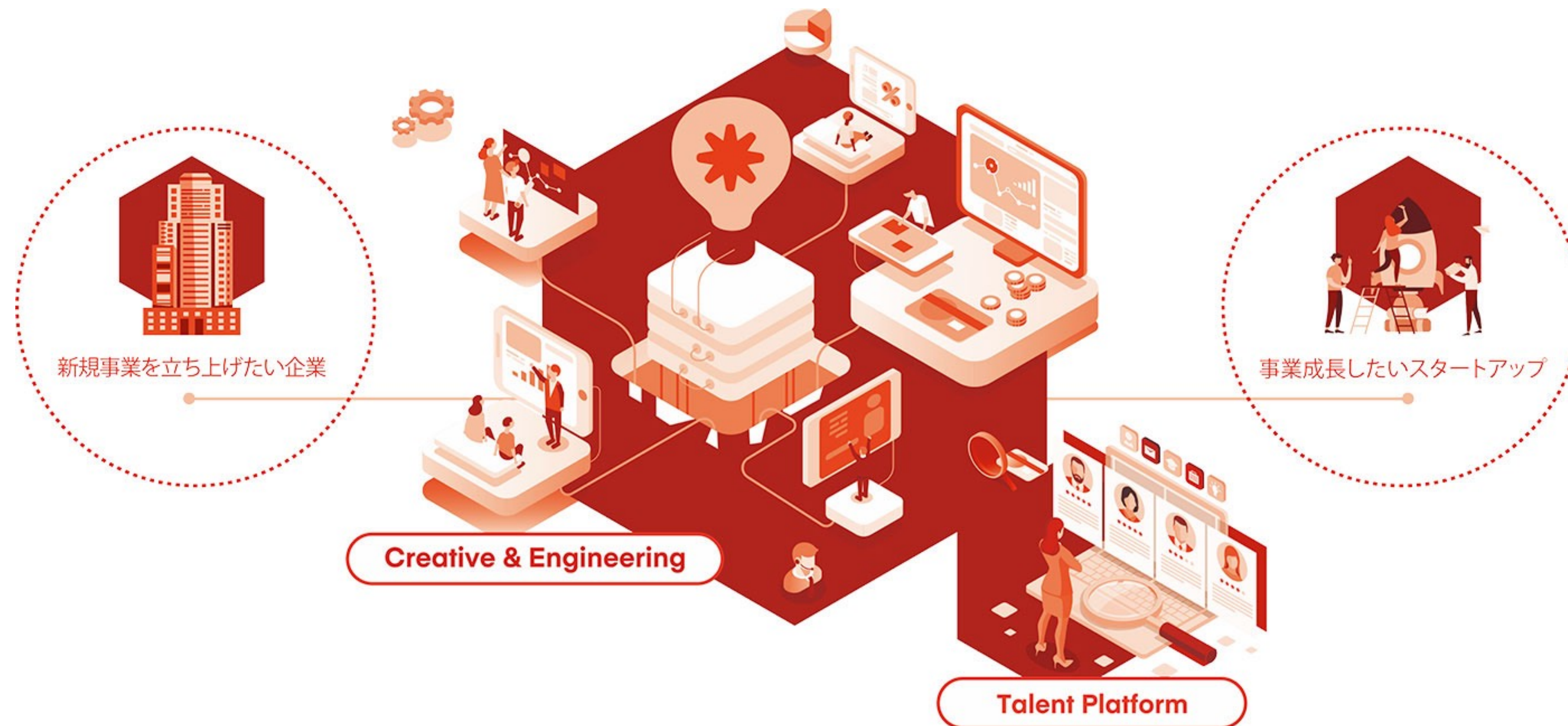
(5) 2022年12月期累計実績

(6) 2015年1月から2022年12月までの96ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の96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

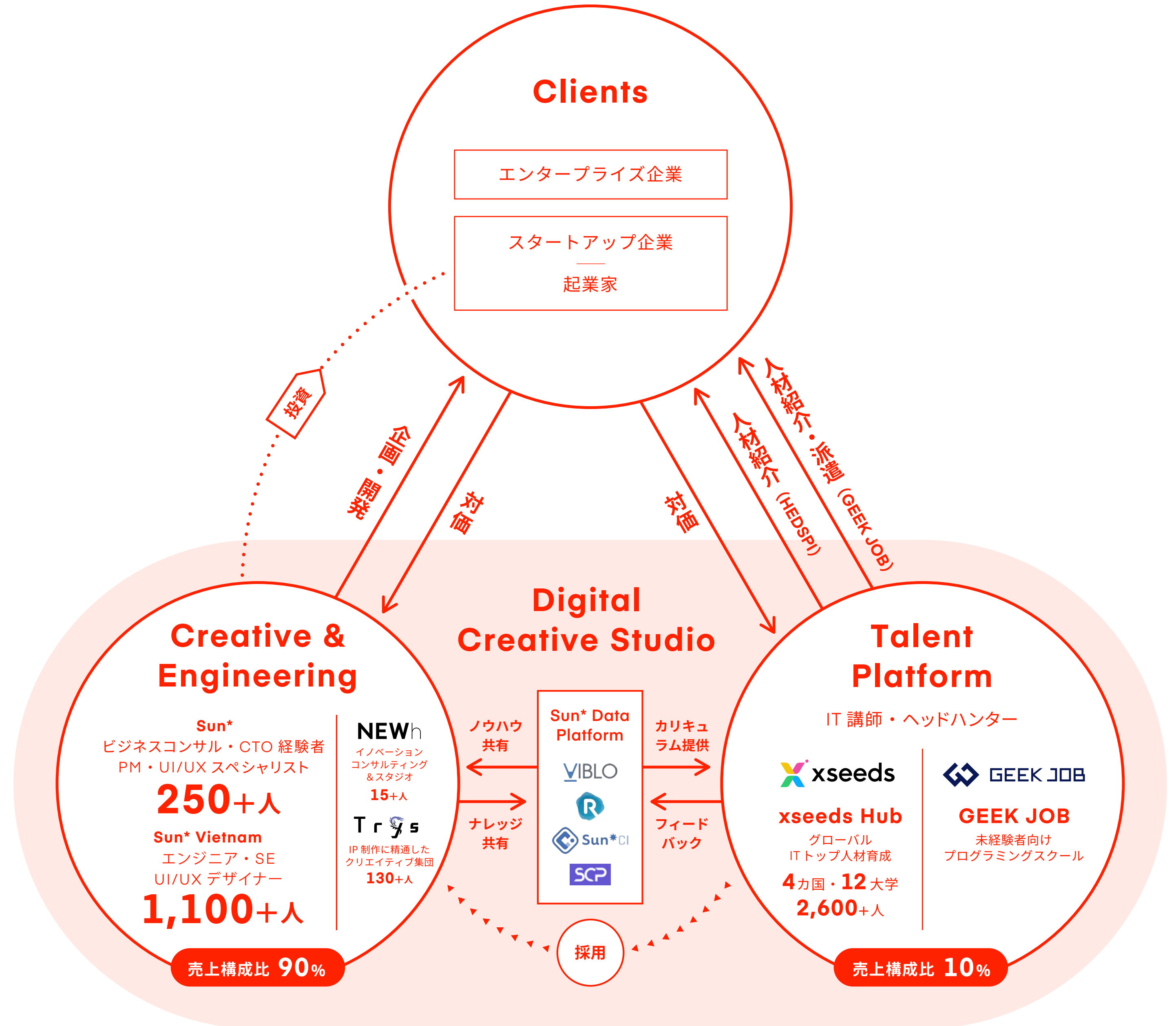
事業創造からサービスの成長まで包括的に支援

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

多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルが多数在籍

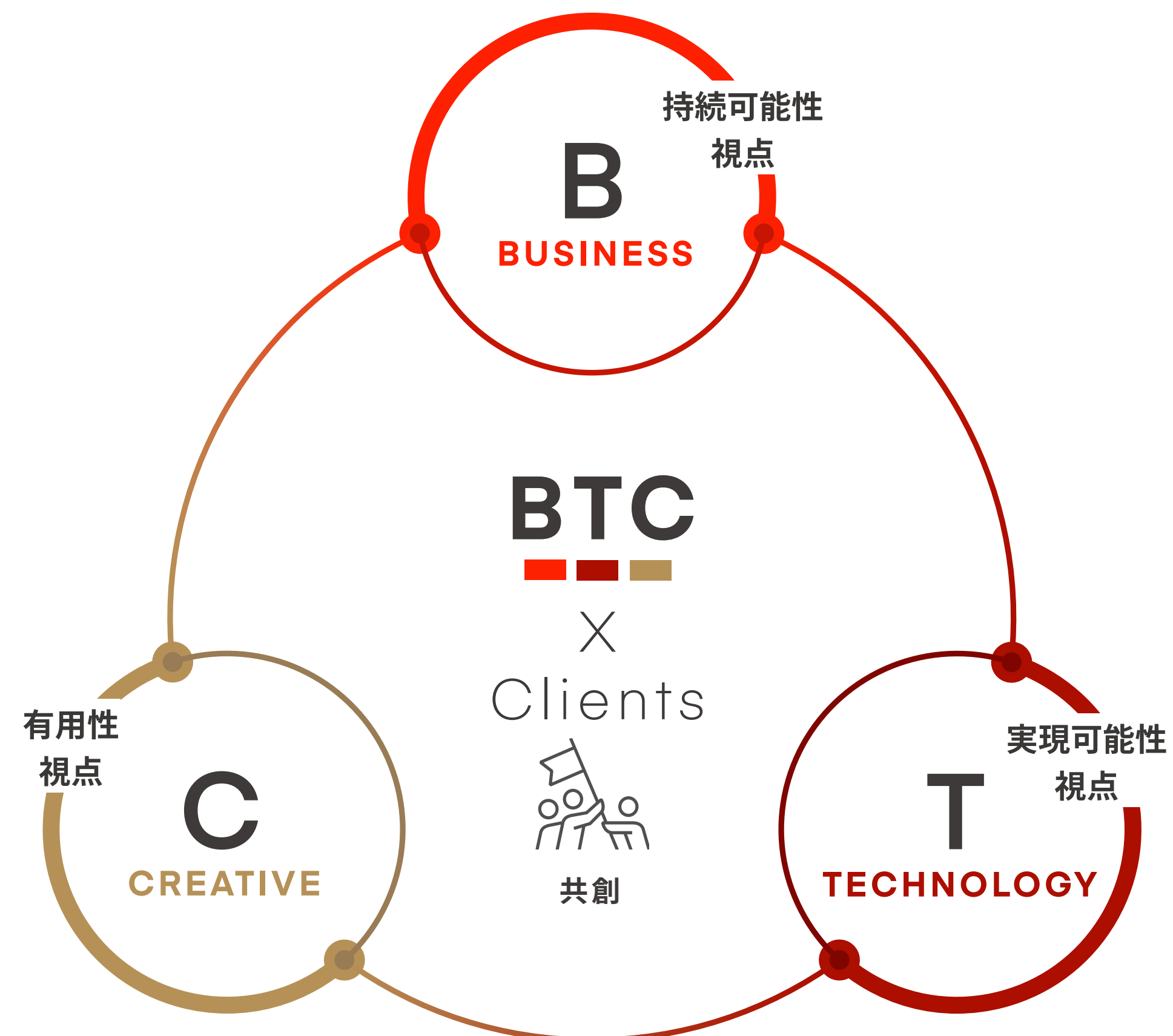


ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

豊富な実績から蓄積された事業創造に必要な手法・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
アジャイル	DevOps	CI/CD
AI	Blockchain	NFT



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

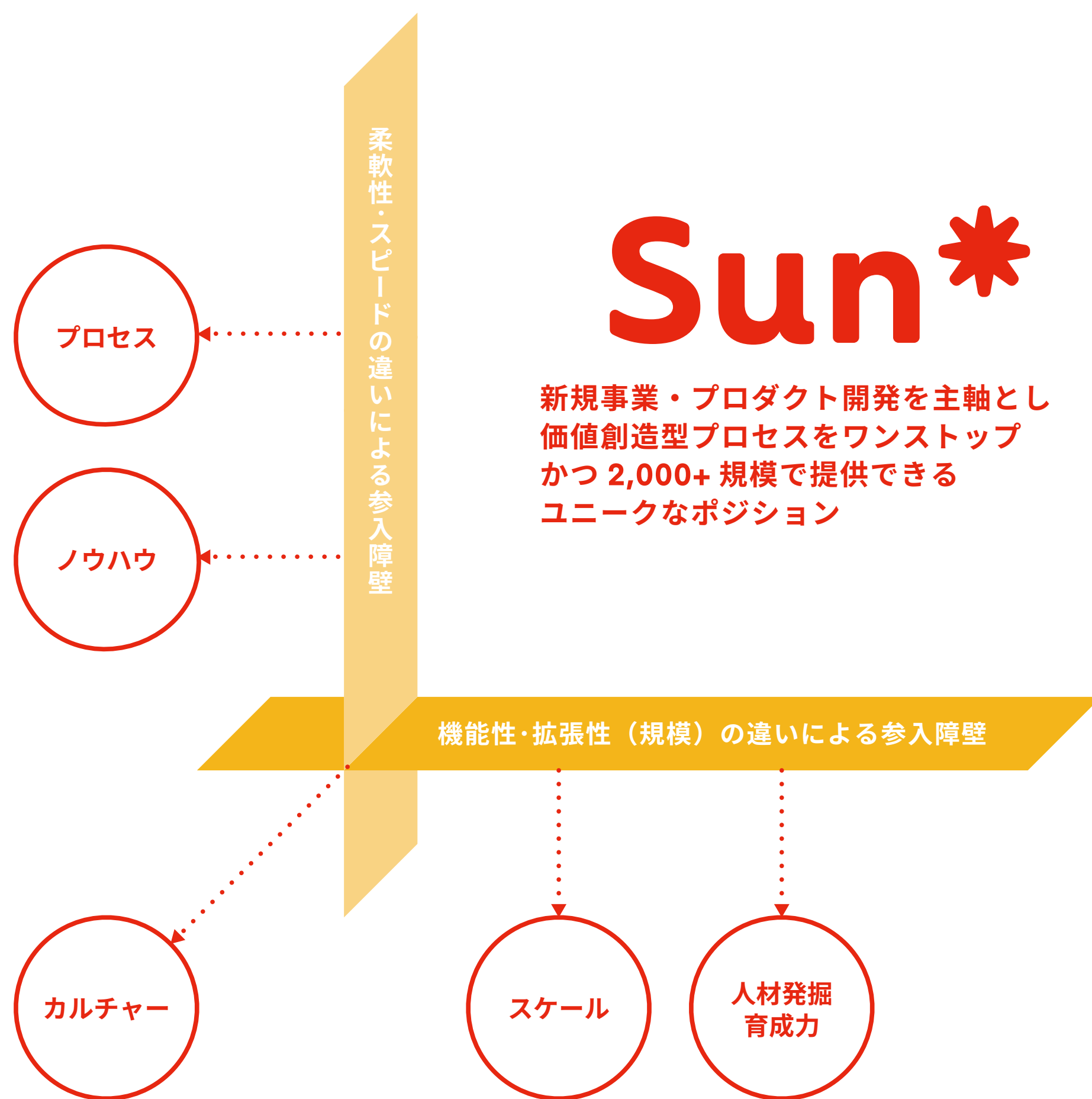
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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400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：シロカ株式会社



Shopify とHubspot をカスタマイズしたECサイト

顧客の理解とエンゲージメントを高める自社ECサイト/CRM構築

「生活をちょっと豊かで快適に」をコンセプトに調理家電や生活家電、季節家電の企画・開発・製造・販売を行うシロカ株式会社。累計出荷台数100万台超の全自動コーヒーメーカーやホームベーカリーをはじめ数々のヒット商品を生み出し続ける注目の新興家電メーカーです。ユーザーエンゲージメントを向上させ競合との差別化を図るために立ち上がったDX推進プロジェクト。その一環として、世界最大級のマルチチャネルコマースプラットフォームShopifyとCRMプラットフォームHubspotを活用した自社ECサイトとCRMの構築をSun*で支援しました。

要件定義

基本設計

開発実装

インフラ構築

UI/UXデザイン

ISSUE クライアントの課題

- ① 自社ECサイトがなく、顧客基盤を構築する仕組みがない
- ② ユーザーの利用度や満足度を可視化しコミュニケーションやエンゲージメントも強化したい
- ③ CS対応における管理ツールの柔軟な機能改良が出来ず、効率化が図りにくい
- ④ 見込顧客の安定化及び可視化をしCRMを中心にコアな収益基盤の構築を図りたい

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

- ① Shopify とHubspotのSaaSをカスタマイズすることでコストを抑えた自社ECと顧客基盤を構築
- ② 顧客と継続的なコミュニケーションを築きエンゲージメントを向上させる仕組みを実装
- ③ CS基盤の刷新と独自機能開発による、在庫管理や修理対応の効率化実現
- ④ Hubspotを導入しCRMとMAの最適化、購入履歴を可視化することでマーケティングコストを改善



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社保健同人フロンティア

新デジタルプラットフォーム「みんなの家庭の医学」をはじめとしたDX支援

新デジタルプラットフォームで 増大する医療費の社会課題に挑む

少子高齢化とともに深刻化する国民医療費。次世代に向けて8年連続で40兆円を超える医療費をいかに抑えるかが社会全体の課題となっています。1946年設立、創業77年の歴史を持つ株式会社保健同人フロンティアは、家庭の医学の出版をはじめ、日本初となる人間ドックの創案等、医療・健康に関する数々のソリューションを創出してきた会社。創業者の「患者のために、疾病を科学する」という気概と先進性のDNAを引き継ぎ、未病・予防分野で医療費の適正化にチャレンジをする同社のDXと新規事業開発、DX推進のための組織づくりをSun*で支援しています。

サービスデザイン

UI/UXデザイン

要件定義

基本設計

開発実装

採用支援

営業戦略



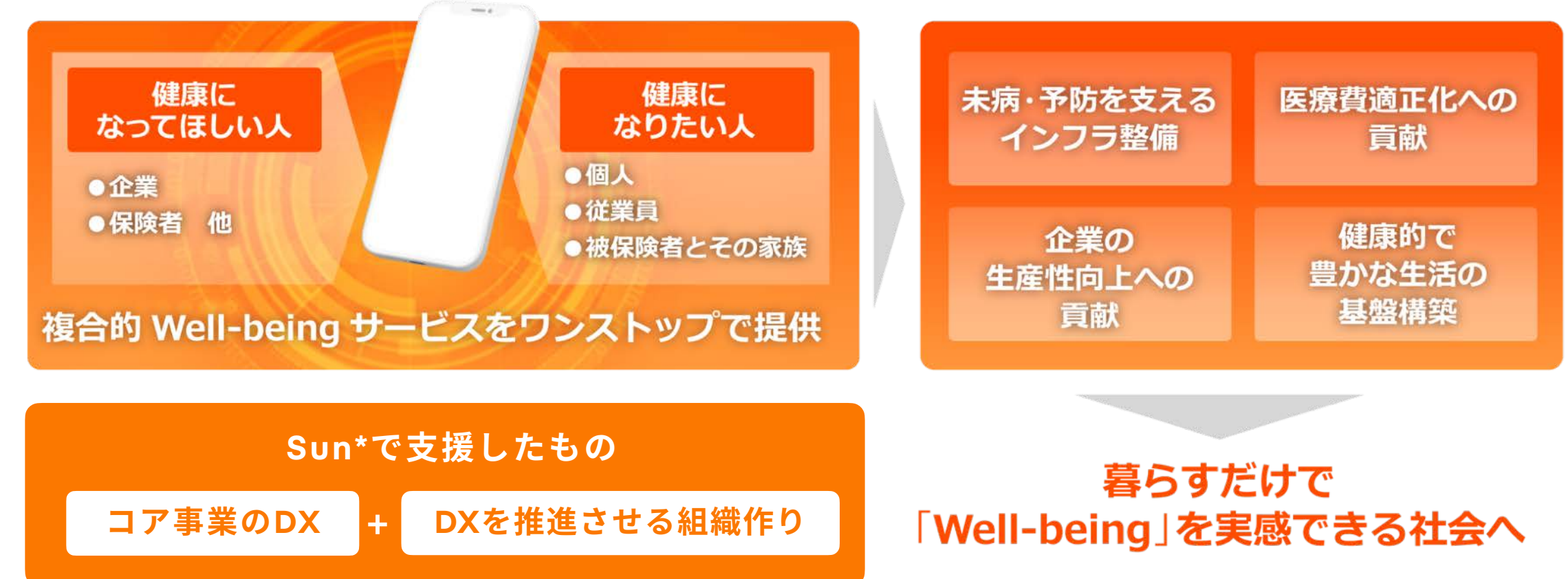
ISSUE クライアントの課題

社会的なデジタルシフト、ユーザーが個別最適なサービスをタイムリーに求めるといった変化に伴い、新たな収益の柱を確立することを経営課題として捉え、事業ポートフォリオの整理と並行しながら、既存事業のDX・新規サービスの開発を意思決定。しかし社内には新サービスの立ち上げ経験者が不足。中期経営計画を具体的に実行していくために知見と実行力を持つパートナーが必要。

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

初期段階からBizデザイナー、UXデザイナーをアサインし、顧客インサイトを再定義。定量・定性リサーチも踏まえ、事業構想・新サービスを企画から支援。新サービスの骨子を検討しつつ、開発メンバーも段階的に参画し、複数サービスの開発を実施。事業のDX化に伴い不可欠となってくる組織・人材の再構成や採用支援、営業戦略といったDXを推進させるための組織づくりも支援。

保健同人フロンティアが目指すヘルスケアのDXと医療費の削減



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社サトー

タギングで消費者への価値創造を行うIoTクラウドシステムの開発支援

センシング技術やデータ活用を通し 現場の情報化でより良い社会を目指す

「あらゆるものを情報化して、社会のうごきを最適化する。」というビジョンのもと自動認識ソリューションを手掛ける株式会社サトー。1940年創業、90を超える国・地域でバーコードやRFIDなどに代表される自動で情報を認識・入出力するための技術（自動認識技術）を用いて、リアルな世界のあらゆるものを情報化し、現場ごとに最適な課題解決の仕組みを提供しています。Sun*ではWiliot IoTピクセルを動かすためのWebアプリケーションの開発支援と外国人エンジニアから成るデジタル組織の内製化の2つの軸で支援を行っています。

- サービスデザイン
- UI/UXデザイン
- 要件定義
- 基本設計
- 開発実装
- インフラ構築
- 採用支援

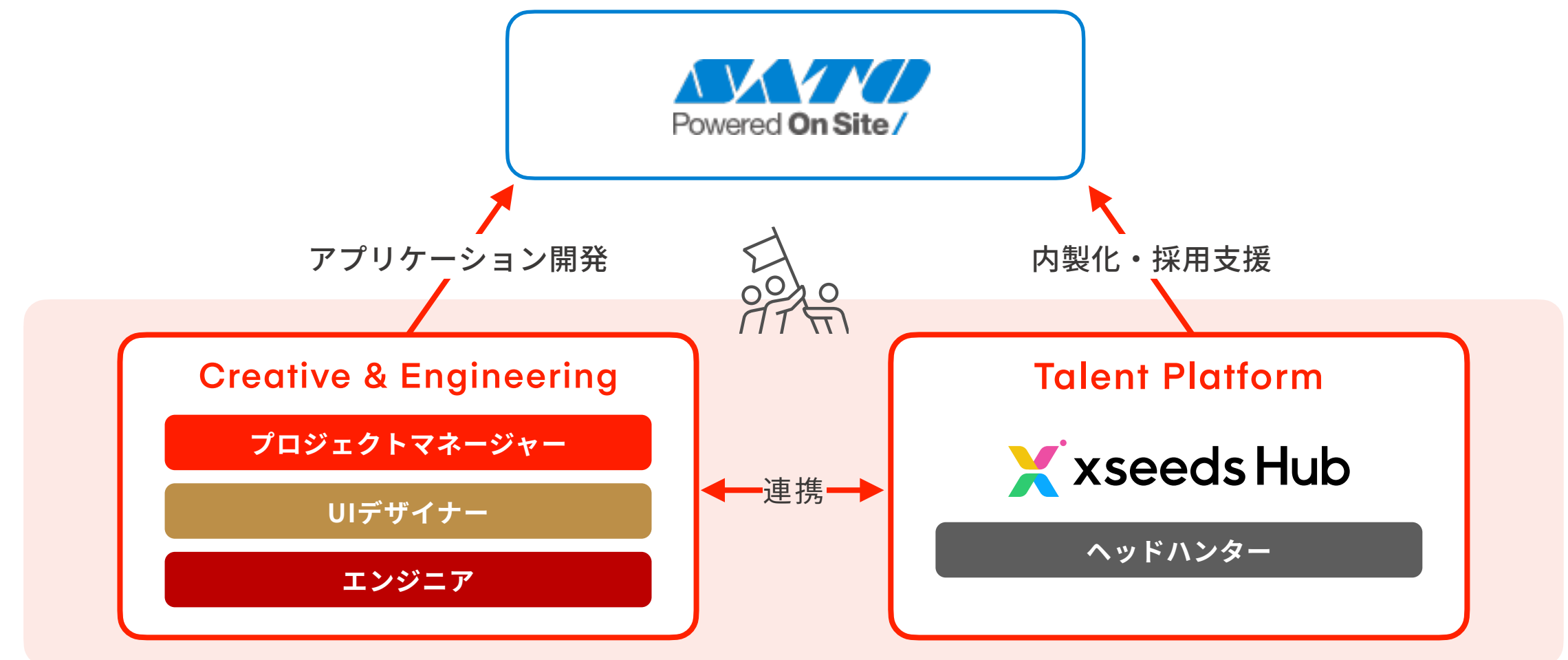
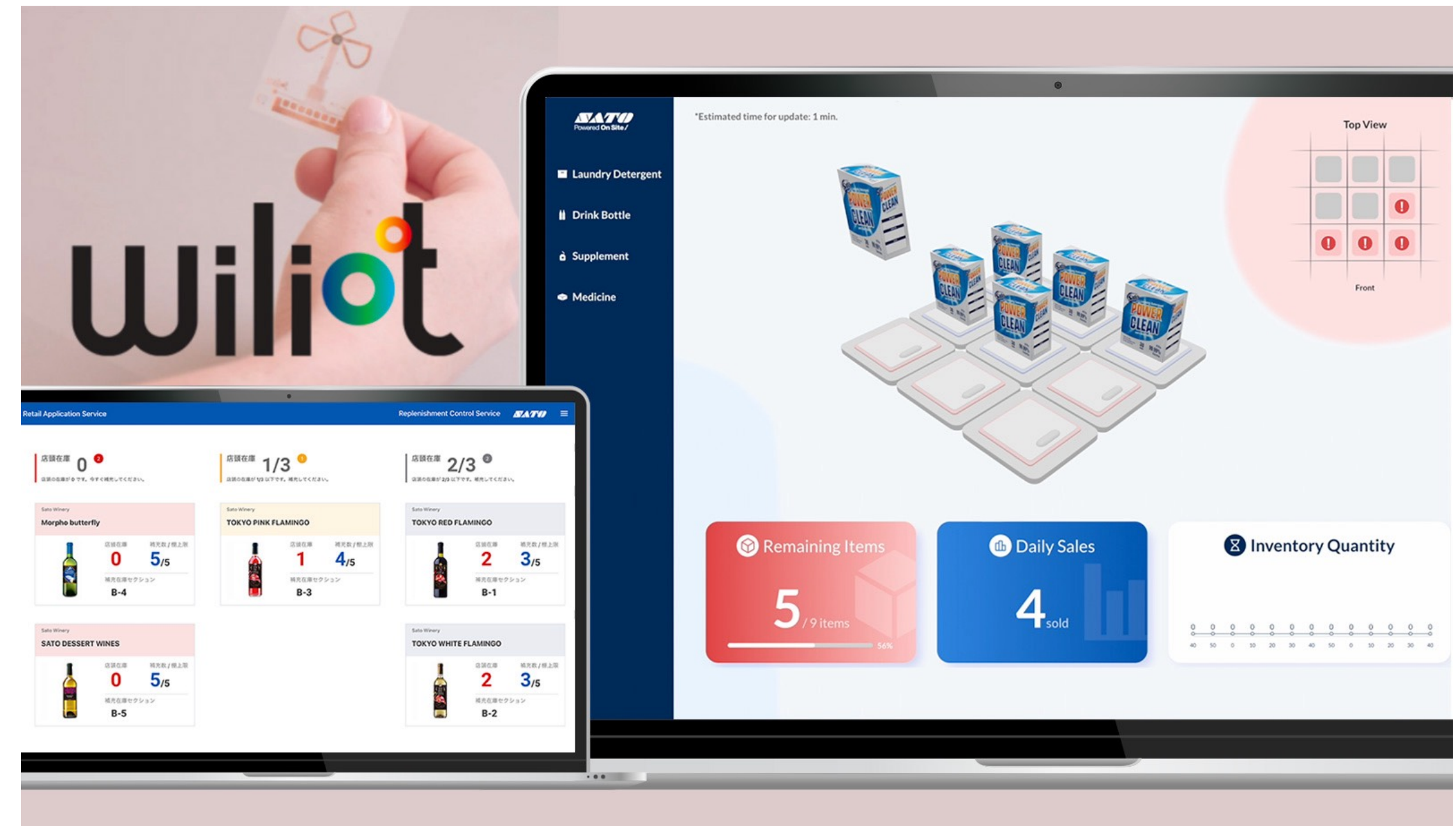
ISSUE クライアントの課題

デジタル化していく世の中において、企業としてアジリティを持つ技術組織が重要だが、エンジニアが内部に不在。また国内におけるIT人材不足は明白で、革新的技術に挑戦できるエンジニアを世界中から確保する必要があった。あわせて新規事業面でリテール分野での具現化をスピードアップさせるためにPoC開発の強化も両立しなければならない中で、同時並行で解決できるパートナーが必要。

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

Sun*のエンジニアとデザイナーが開発パートナーとして伴走し、要件定義から顧客への提供価値を提案。短期間でアプリケーション開発を実現。開発したアプリケーションは、国内外の展示会にて来場者から高い注目を獲得。また開発と並行して、xseeds Hubを活用し海外トップ大学から優秀な新卒エンジニアの採用を支援。さらに国内IT人材採用強化のためにRPO*による採用支援も実施。

*リクルートメント・プロセス・アウトソーシングの略



DX推進/新規事業開発支援：その他多数



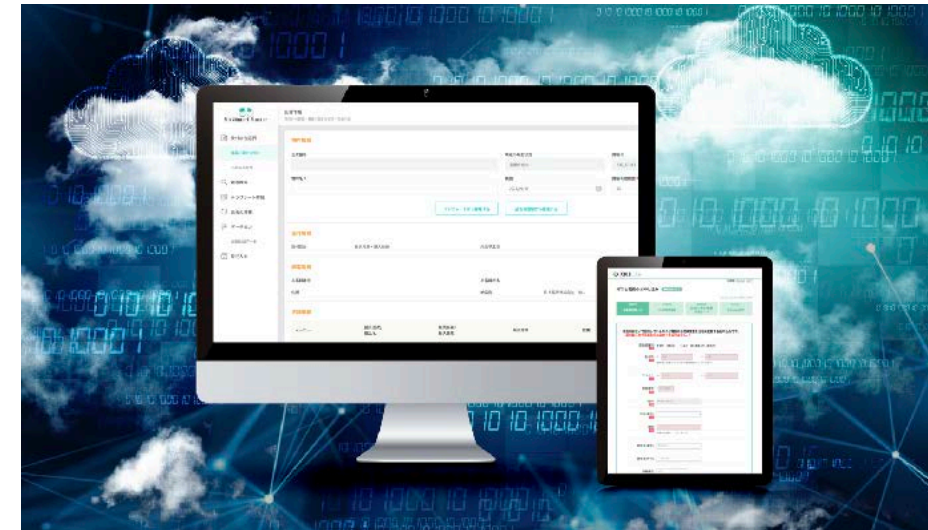
MeeTruck (ミートラック)
ソフトバンク株式会社/MeeTruck株式会社



Smart League
株式会社エスエスケイ



SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



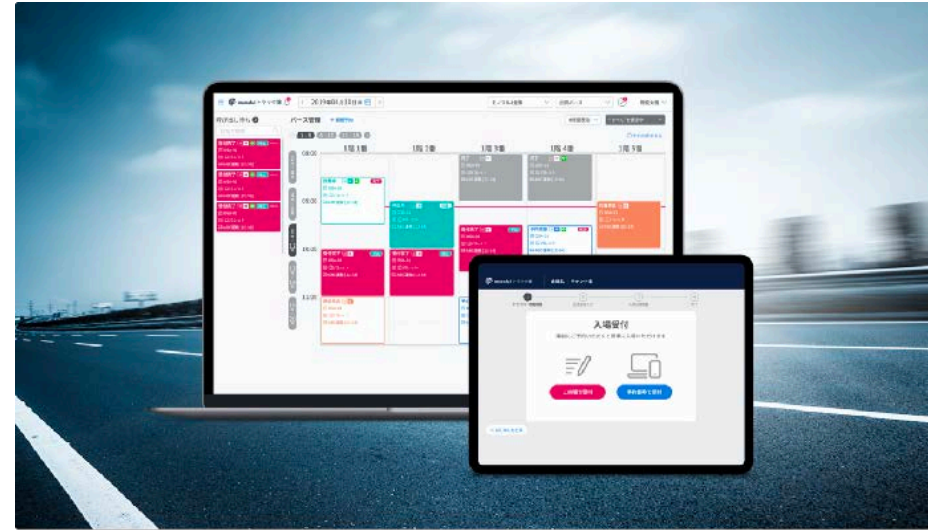
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



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月期通期業績ハイライト

決算概要

売上高・売上総利益は概ね業績予想通り、営業利益以下は業績予想を上回り達成

単位：百万円	2021年 通期実績	2022年 通期実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	8,030	10,745	33.8%	10,853	99.0%
売上総利益	4,061	5,076	25.0%	5,145	98.7%
売上総利益率	50.6%	47.2%	—	47.4%	—
営業利益	1,411	902	-36.1%	866	104.1%
営業利益率	17.6%	8.4%	—	8.0%	—
経常利益	1,574	1,144	-27.3%	1,058	108.1%
純利益	1,301	823	-36.7%	769	107.1%
平均為替レート(1ベトナムドン)	0.00478円	0.00562円		0.00560円	

FY22-通期決算のポイント

売上高

- FY22の全体ARPUは前年対比31万円上昇。ただし、1Qをピークにその後若干減少
- 新規顧客獲得は過去最大も、既存案件の縮小・終了が予測を若干上回った

売上総利益

- **対ドンの円安進行**により、Sun*Vietnamにおけるコストが増加
- 売上総利益率がグループ内で相対的に低いTrysの通年寄与も影響

販管費

- 対ドンの**円安進行およびSun*Vietnamの稼働率低下**により、人件費が前年対比上昇
- 人件費を含む費用全般を見直したことで、予算に対して**営業利益は約4%上回り**着地

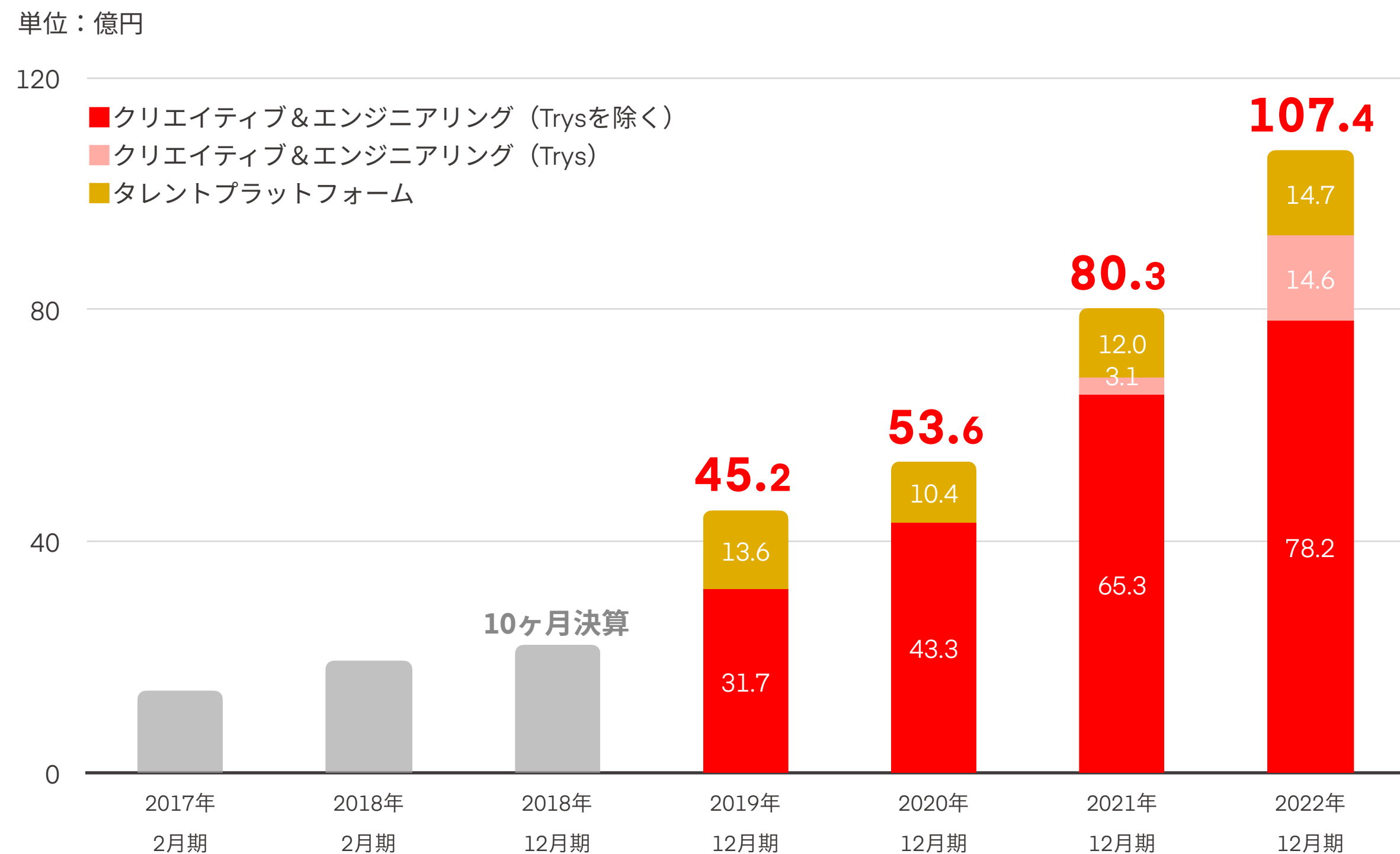
為替影響

- FY 22の平均為替レートは0.00562円/ドンへと**円安が進行**
- 円安による営業利益への影響は前年対比で519百万円

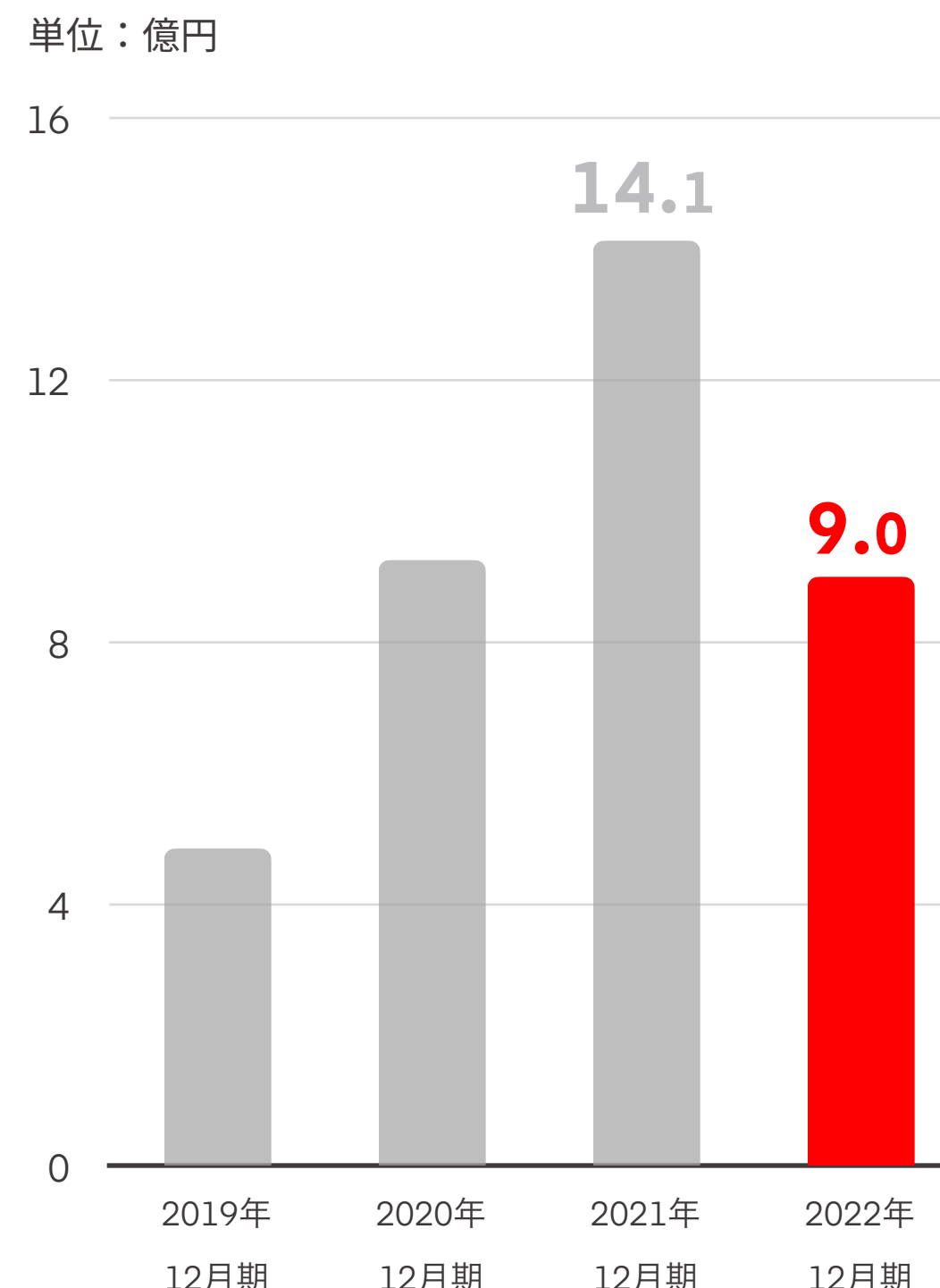
売上高・利益成長性

売上高は引き続き高い成長率を維持

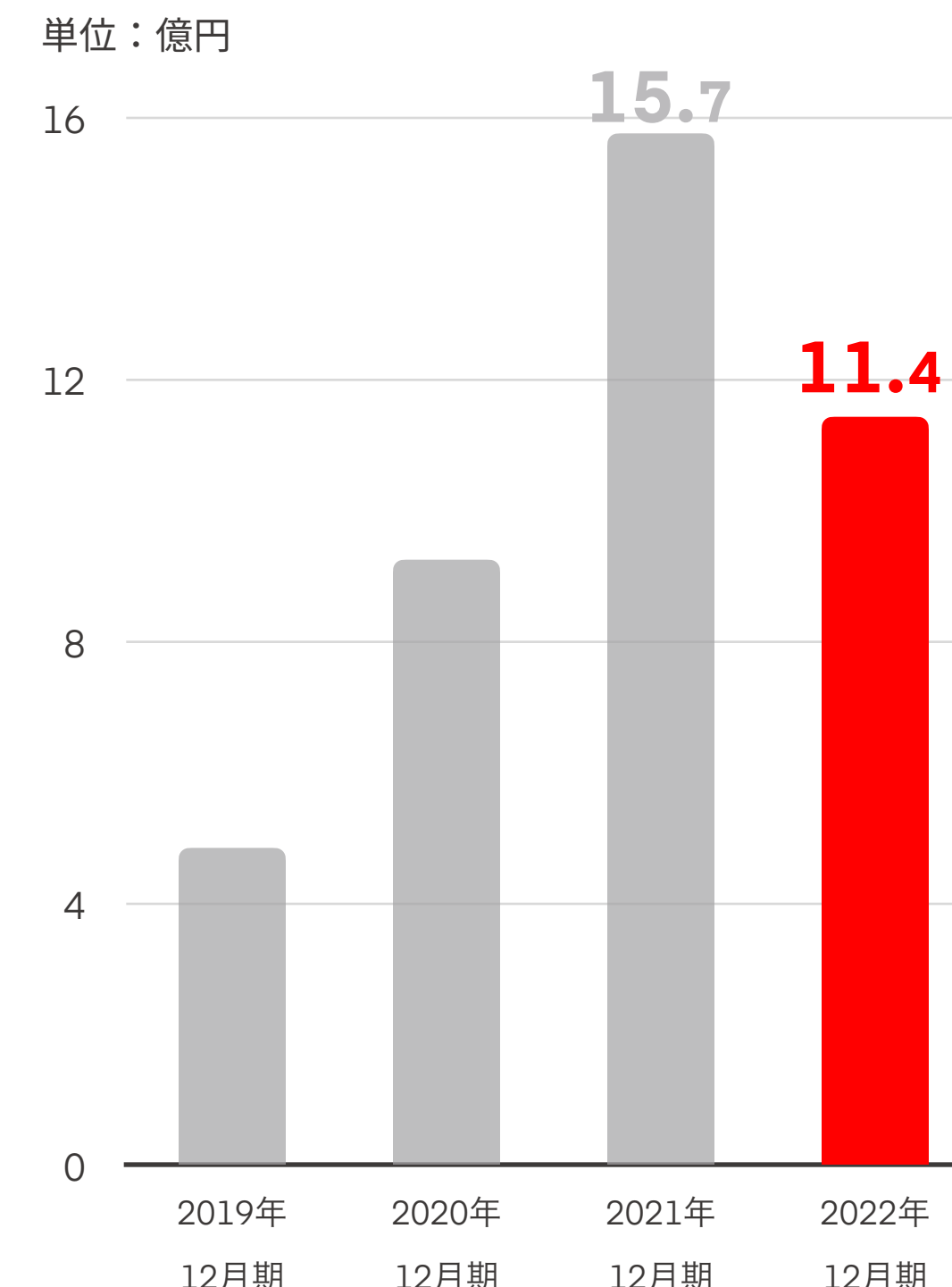
売上高の推移 (1) (2) (3)



営業利益



経常利益



(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）

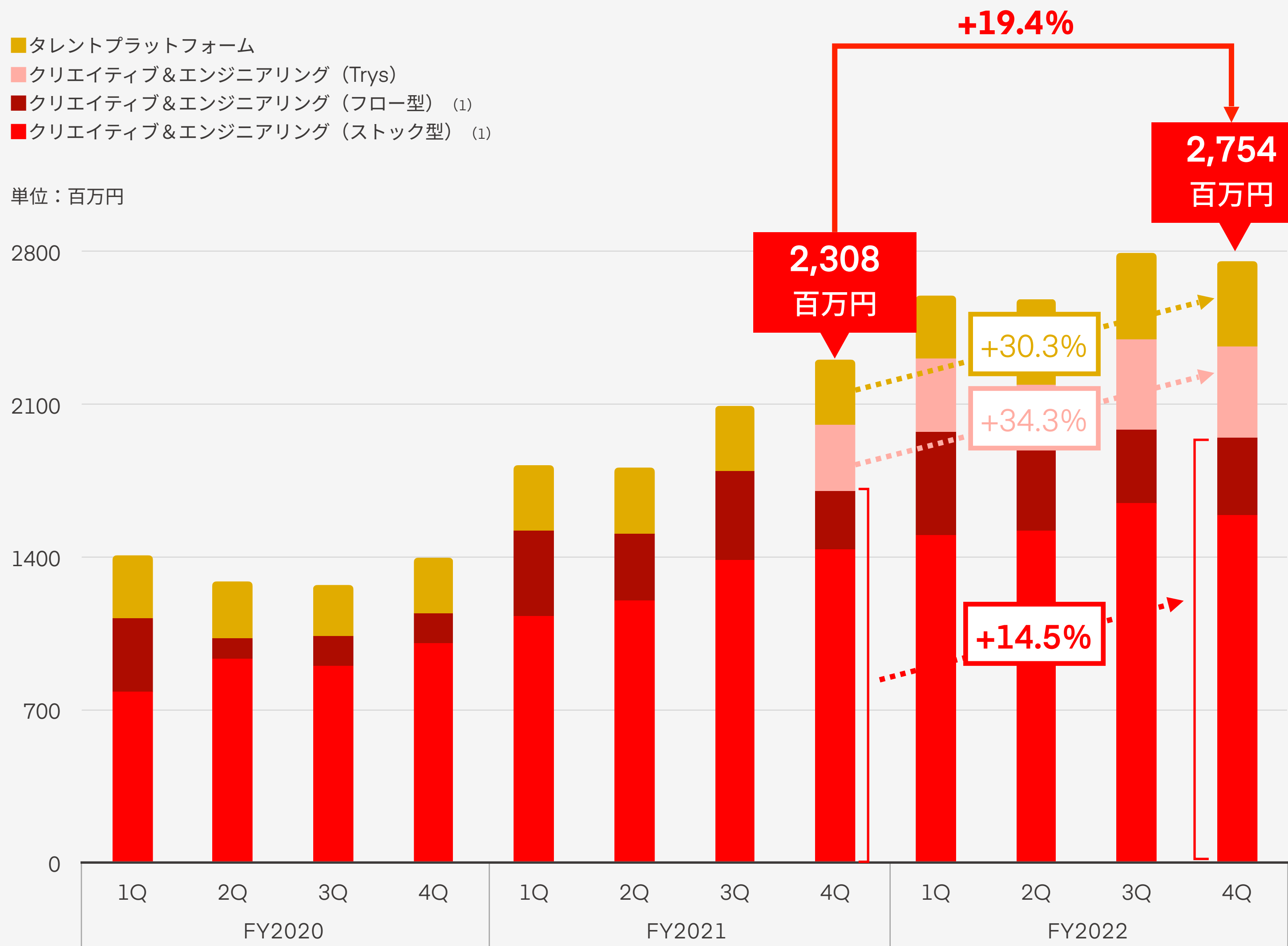
FY22第4四半期単独の売上は
27.54億円（前年同期比+19.4%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
 前年同期比 +14.5%

タレントプラットフォーム
 前年同期比 +30.3%

Trys
 前年同期比 +34.3%

(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。



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

- 既存案件の縮小・終了により苦戦するも新規顧客獲得は過去最高を達成
- 前年対比では35.7%の成長を実現(TrysのM&Aを除いても19.6%の成長を実現)

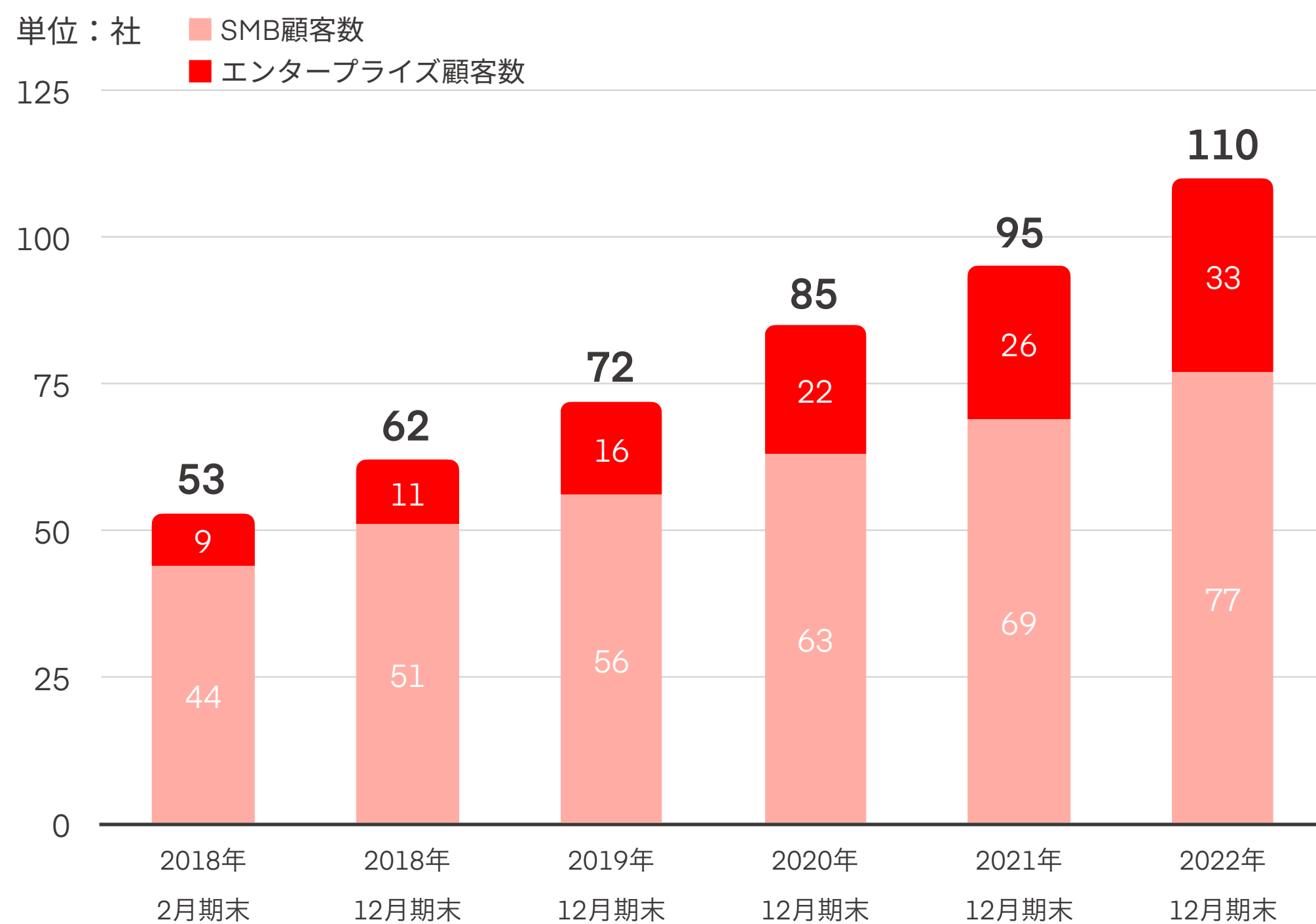
タレント プラットフォーム

- リブランディングしたxseeds Hubや人材紹介、派遣が伸び、前年対比で20%+の売上成長
- 引き続き安定した推移を見込む

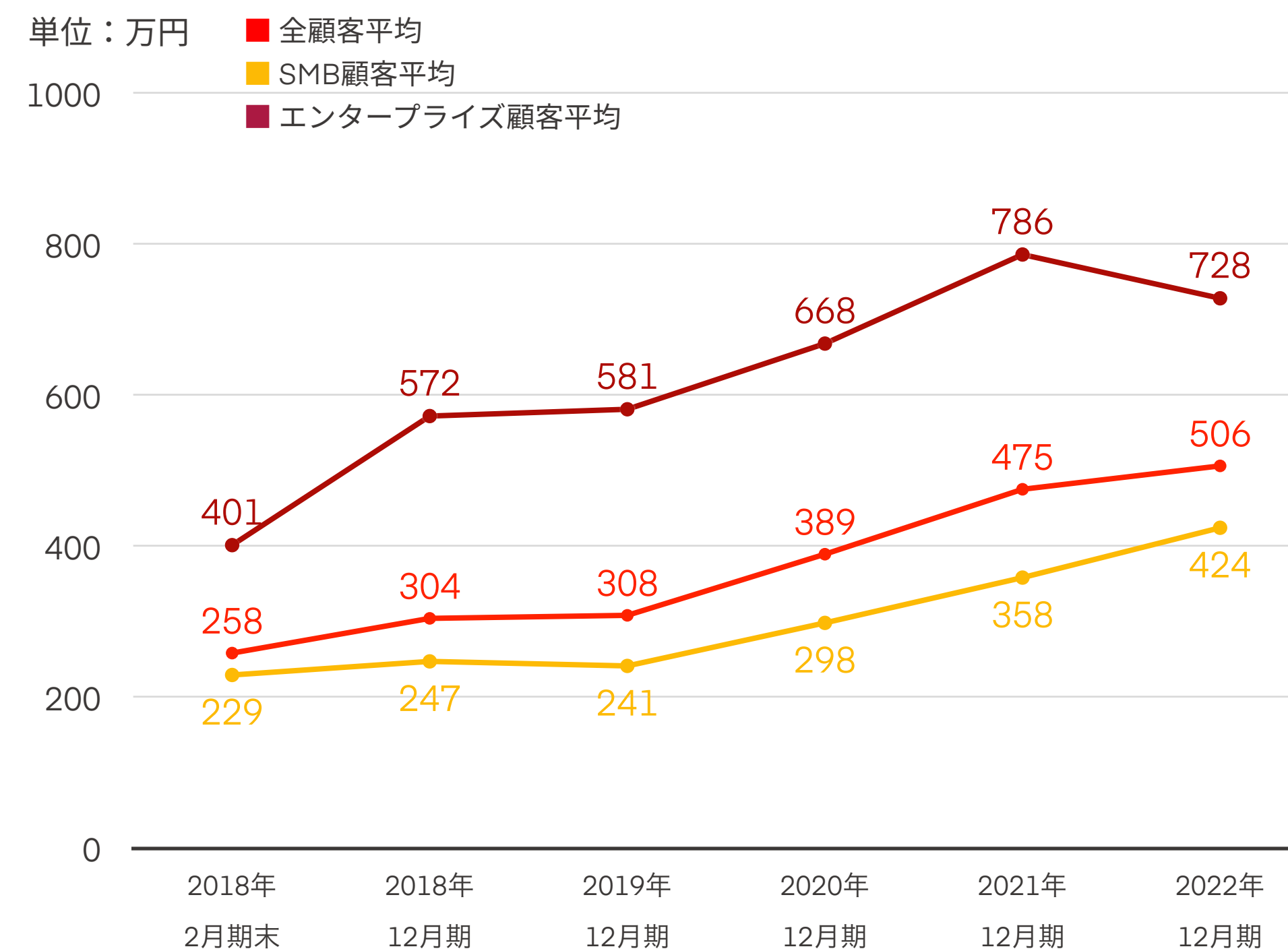
重要KPIの推移（年度）

ストック社数・ARPUともに、期末予想（111社・501万円）に対して、
実績110社・510万円となり順調に進捗

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (ARPU) の推移



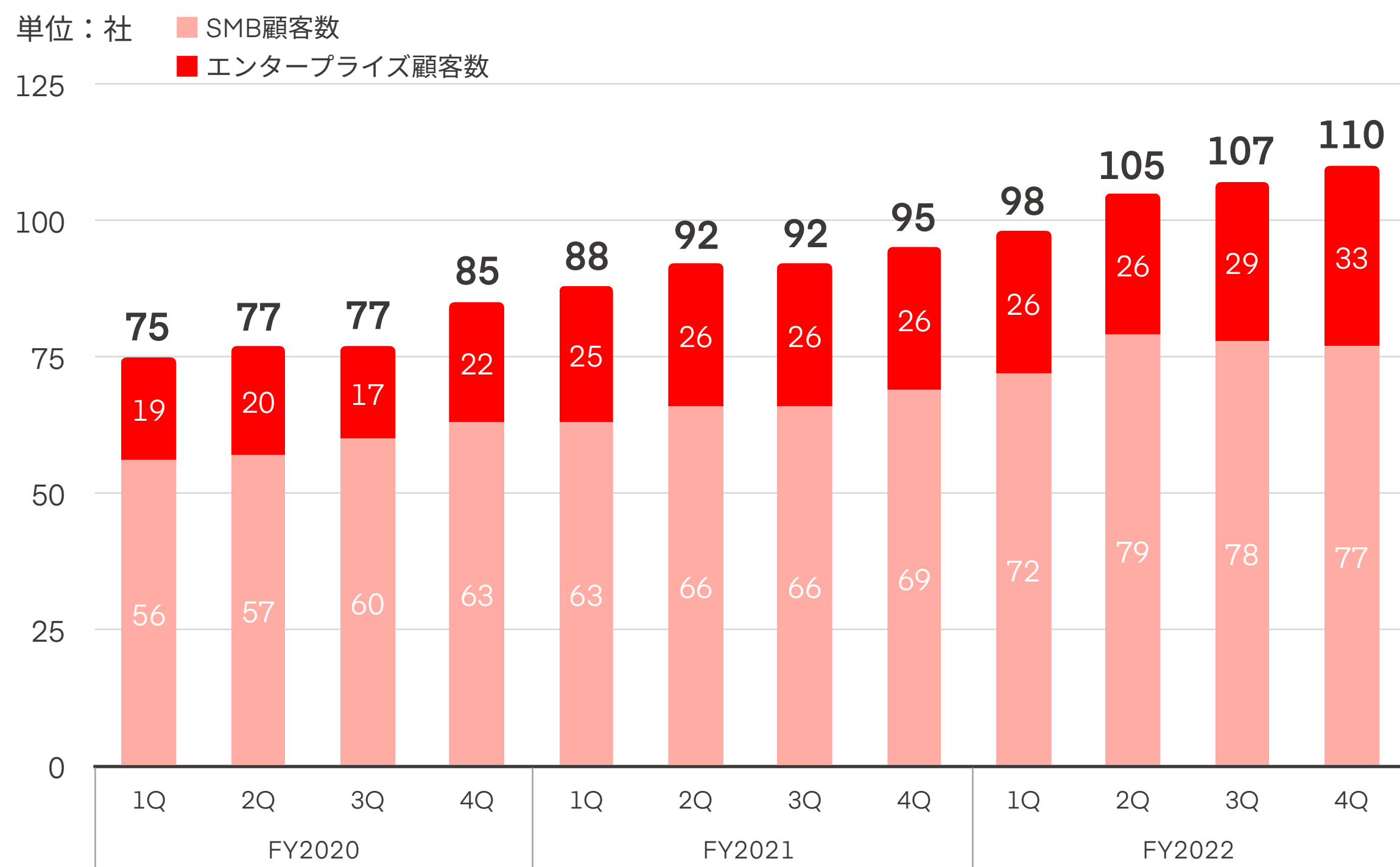
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

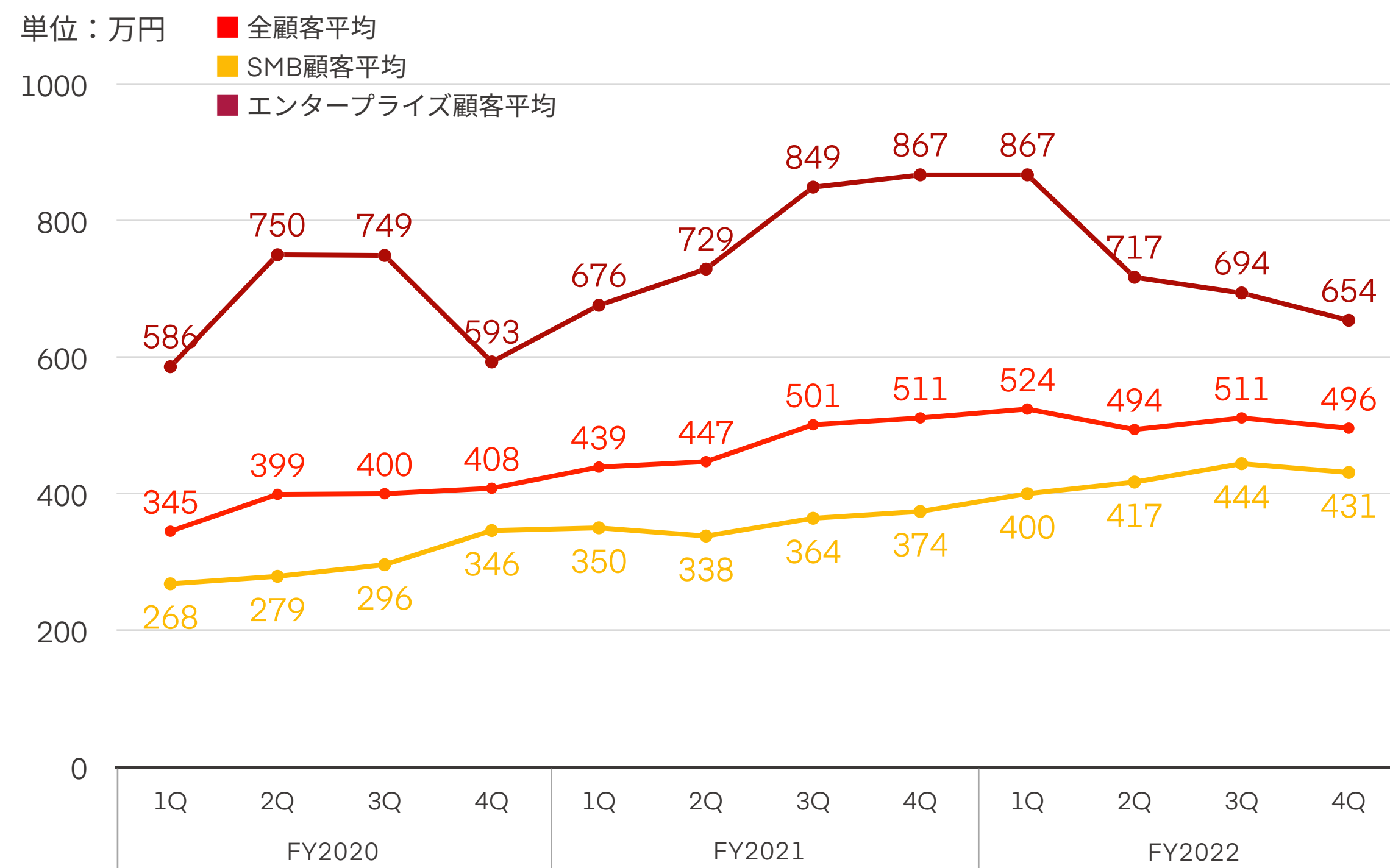
重要KPIの推移（四半期）

前Q比でエンタープライズ顧客が4社増加、SMB顧客は1社減少
 既存顧客のプロジェクト縮小により、ARPUは前Q比で低下

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

- アウトバウンドセールスを組織的に進めることで新規顧客数が増加
- 足元のリード獲得状況も良好であり、FY23のストック型顧客数の積み上げに寄与

ARPU

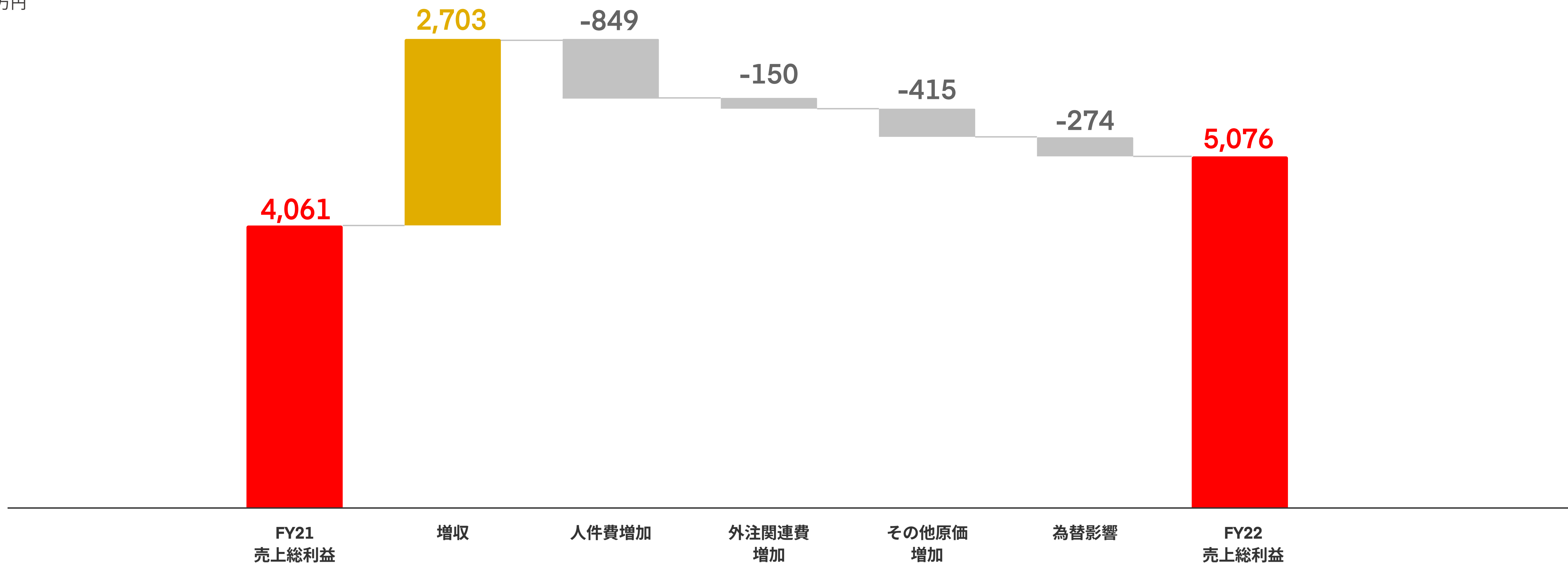
- 既存案件の縮小・終了により、ARPU減少
- 新規顧客案件のARPUは増加傾向にあり、新規顧客がストック型売上へ早期に貢献

売上総利益増減要因（昨対比）

為替影響による費用増加が前年対比で274百万円発生

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

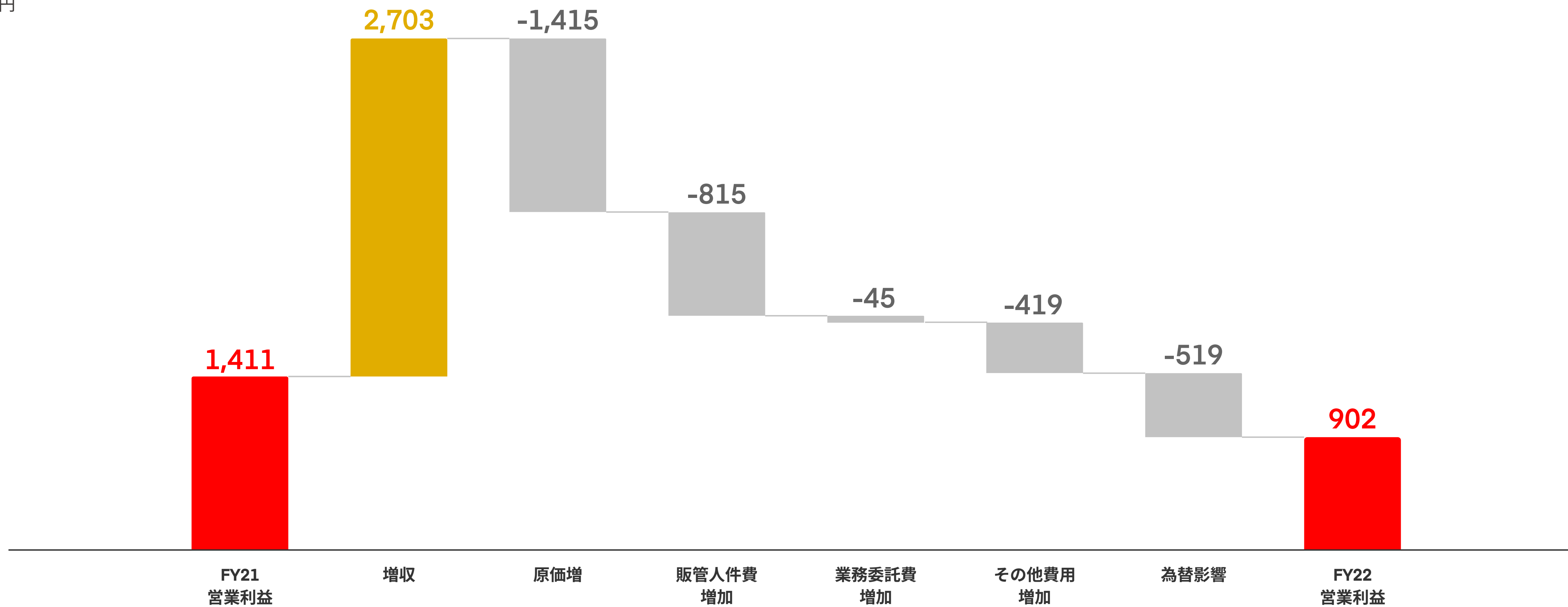
単位：百万円



営業利益増減要因（昨対比）

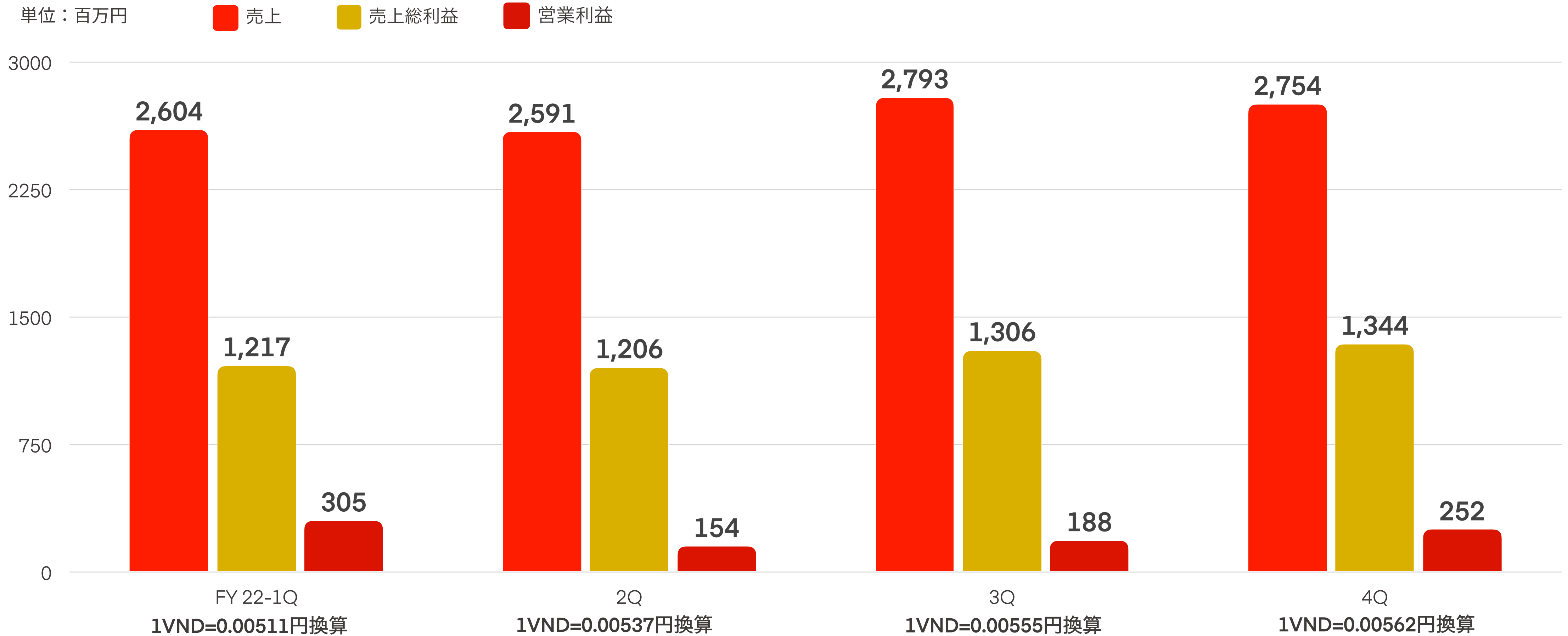
積極採用により人件費が増加
為替影響による費用増加が前年対比で519百万円発生

単位：百万円



四半期毎の売上・利益推移

3Q、4Qともに前四半期比で増益を実現



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9月末	2022年12月末	増減額	主な要因
流動資産	8,690	7,919	-771	
うち現金及び預金	7,084	6,264	-820	短期借入金の返済により減少
固定資産	1,663	1,755	92	
資産合計	10,353	9,675	-678	
流動負債	2,205	1,605	-600	短期借入金の返済により減少
固定負債	331	332	1	
純資産	7,816	7,736	-80	利益計上および為替換算調整勘定の減少
負債・純資産合計	10,353	9,675	-678	
自己資本比率	75.5	80.0	—	



3

2023年12月期業績見通し

業績予想の開示に関する当社のスタンス

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

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

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

2023年12月期 連結業績予想

FY23はFY22の期中平均レートと同水準の為替レートという前提のもとで、売上高120.8億円(対前年+12.5%)、営業利益12.0億円(+33.0%)となる見込み。サービスライン毎の売上構成やコストのコントロールを行い、利益率改善に取り組む。

	2022年 12月期実績	2023年 12月期予想	増減率
単位：百万円			
売上高	10,745	12,087	12.4%
売上総利益	5,076	5,950	17.2%
売上総利益率	47.2%	49.2%	—
EBITDA (1)	1,012	1,349	33.3%
営業利益	902	1,200	33.0%
営業利益率	8.4%	10.0%	—
経常利益	1,144	1,372	19.9%
純利益	823	1,047	27.1%

平均為替レート(1ベトナムドン)

0.00562円

0.00562円

(1) EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

売上高予想

2023年12月期の売上高予想は
120.8億円（前年比+12.5%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）

前年同期比 **+15.5%**

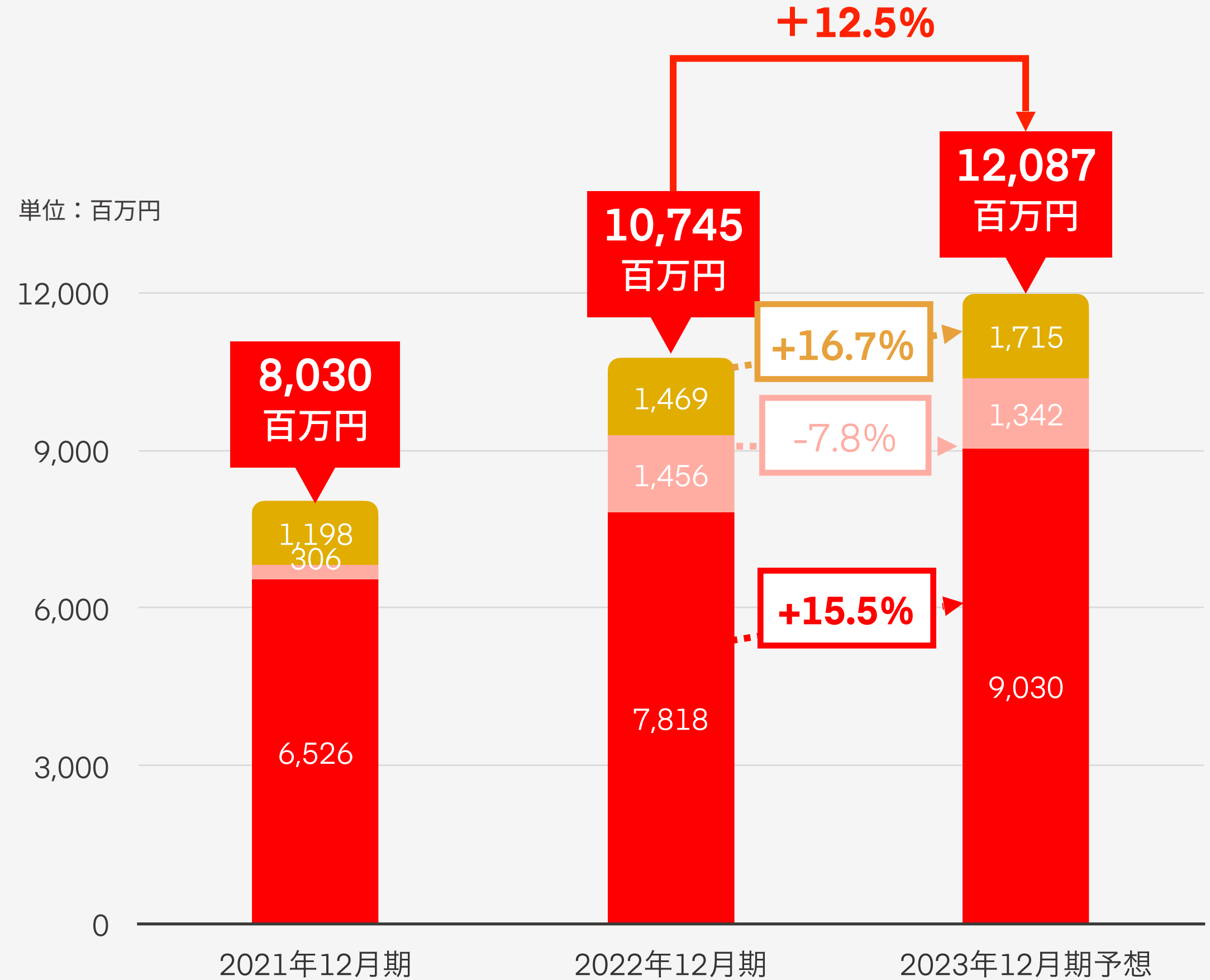
タレントプラットフォーム

前年同期比 **+16.7%**

Trys

前年同期比 **-7.8%**

- 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



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

- FY22の市況感も考慮し、既存顧客のARPU減少は一定見込むも、新規顧客の獲得とストック化に注力
- Trysは既存ゲーム事業への投資を控え、売上は減少するものの利益体質への転換を図る

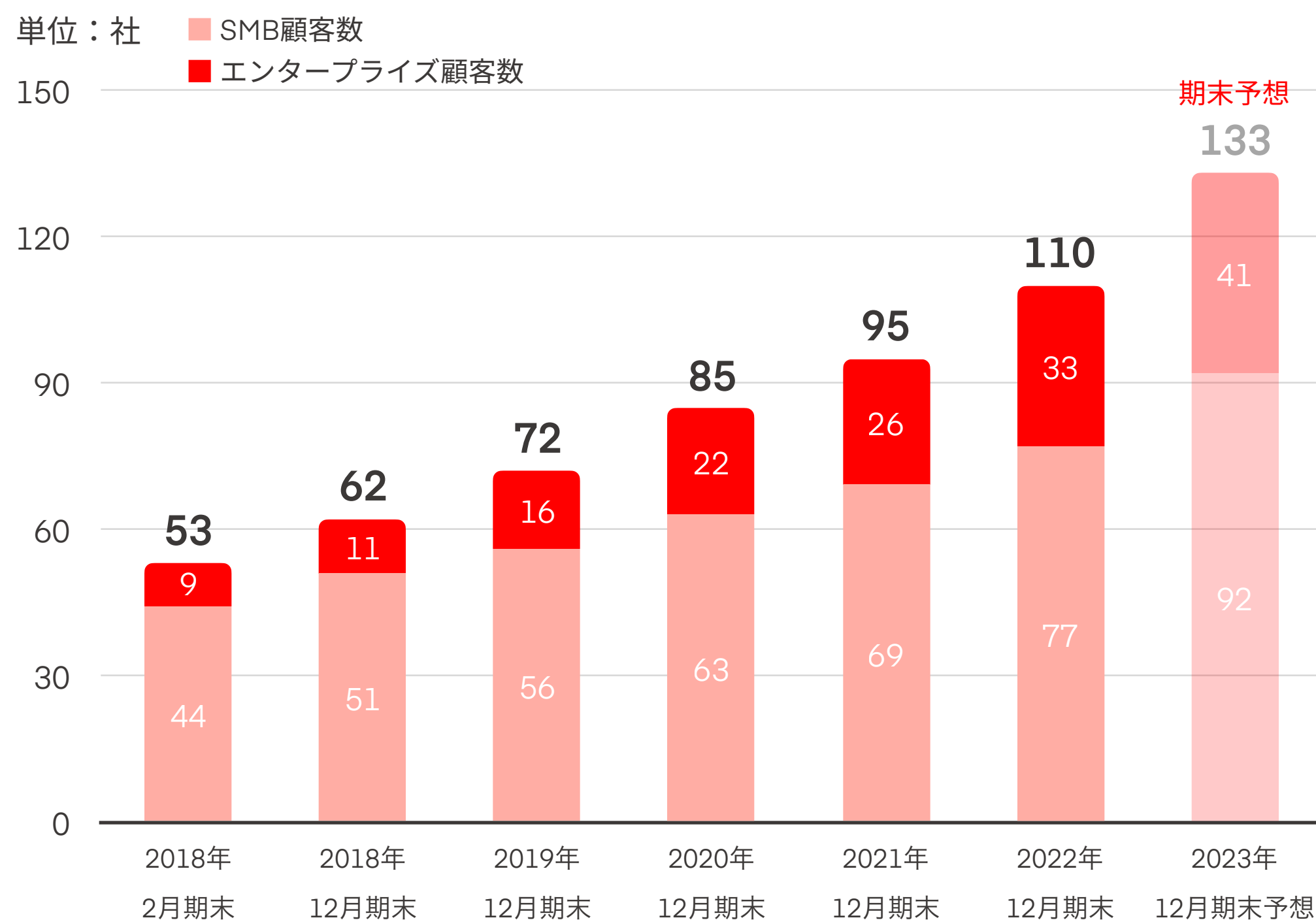
タレント プラットフォーム

- グルーヴ・ギアは約25%の売上増を見込み、TPF全体の粗利ベースでは10%程度の伸びを見込む

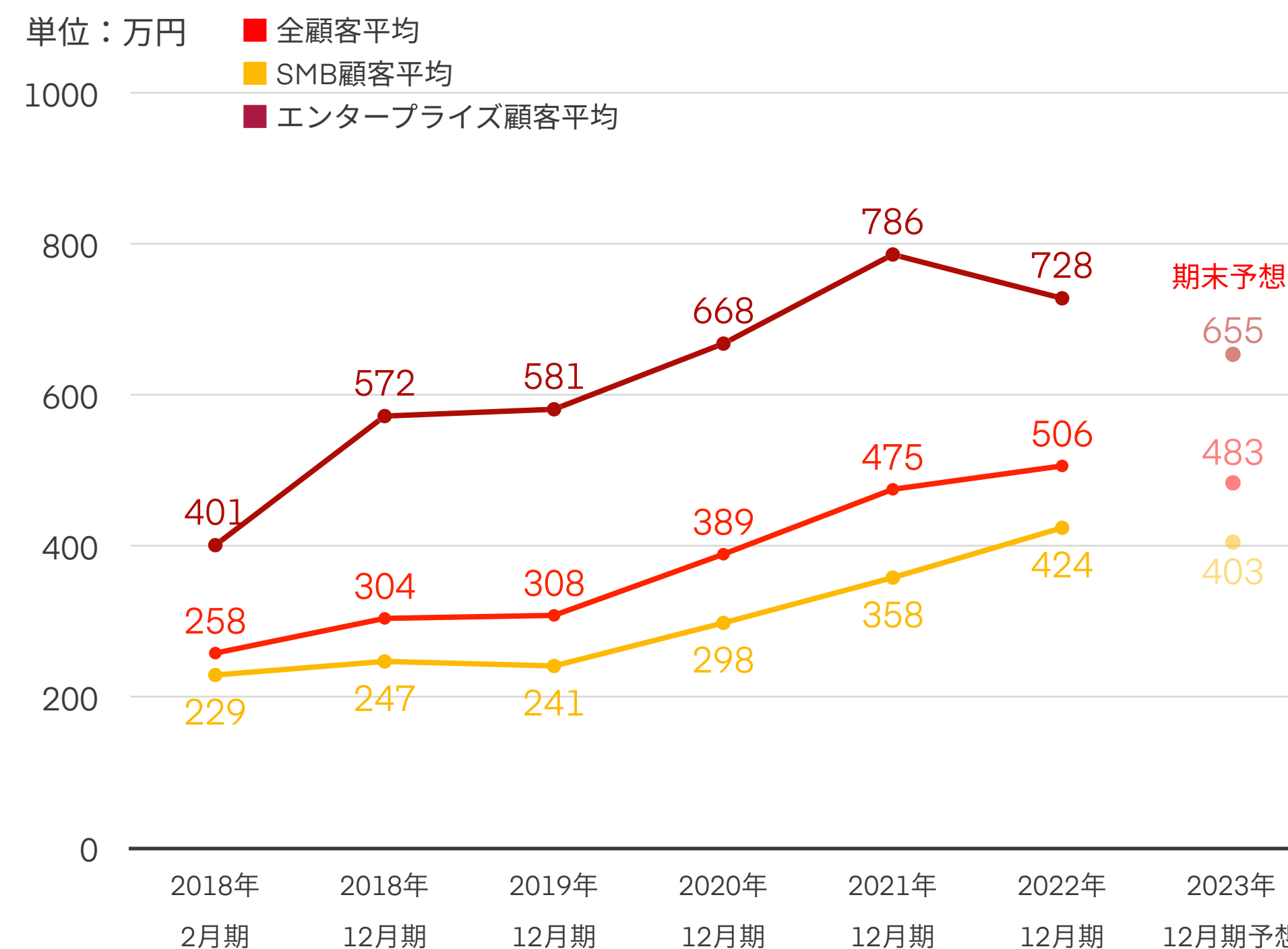
重要KPIの推移予想（年度）

足元での新規顧客からの強い引き合いをベースに、ストック型顧客数は23社増加の133社
また、一部の既存顧客の開発予算減少を勘案し、全顧客ARPUは483万円を予想

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

A decorative background featuring a large, light gray star shape in the center. Surrounding the star are numerous small, light gray dots of varying sizes, scattered across the page. The overall aesthetic is clean and modern.

4

成長戦略に関するトピックス

対顧客戦略

新規顧客獲得に向けたセールスチームの拡充と
顧客のアカウント担当者を増員による、既存顧客とのリレーションの強化

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

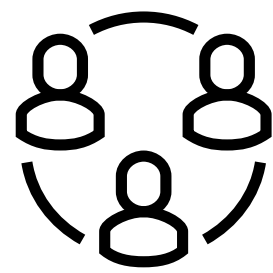


アライアンス
による流入

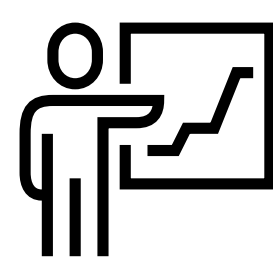


Webからの
流入強化

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

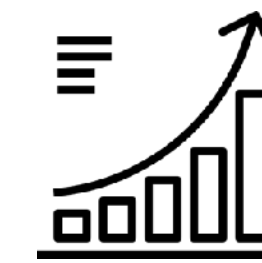


大型のSMBプロジェクト・エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因



プロジェクトの
新規獲得による単価上昇

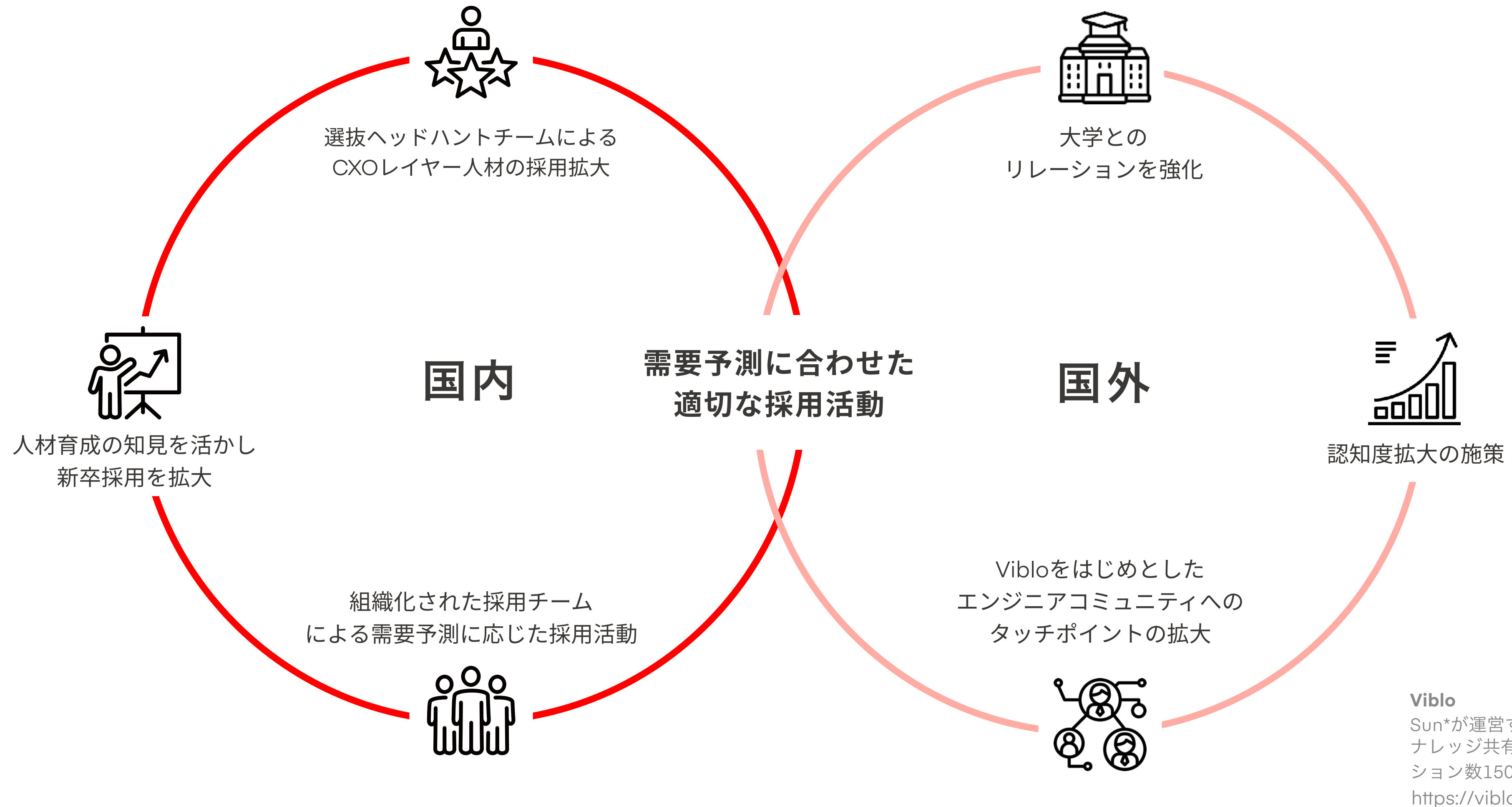


既存プロジェクトの
成長による単価上昇

2023年 採用戦略

組織化された採用チームによる需要予測に合わせた適切な採用活動

2023年度の新卒採用は現時点で総勢50名+が入社予定





特徴

100以上の事業創出支援実績から、誰もが実践可能な手法に体系化した独自プログラム

インプットだけではない、全編超実践型のワークショップ形式なので「経験」を積める

完全オンライン対応が可能、リモートワーク環境下でも提供できるプログラム

2023年内に大手企業を中心に50社の導入を目指す

世界に「デジタル」が浸透し、様々な業界で既存サービスを破壊（ディスラプト）する新たなサービスが世界規模で拡大しています。すべての企業が破壊される側になる可能性がある現在において、新規事業開発やイノベーション創出の重要性が高まっています。人材・組織に求められるスキルも変化しており「リスクリング（職業能力の再教育）」が注目されています。

NEWhは、実プロジェクトでの新規事業開発支援だけでなく、組織・人財面からアプローチし、共通認識を構築することで一つでも多くのイノベーションが生まれる環境構築を目指します。本プログラムを通じて、イノベーション創出・事業開発をテーマにした学び・実践する場所を提供し、次世代のイノベーション人材の育成に寄与します。

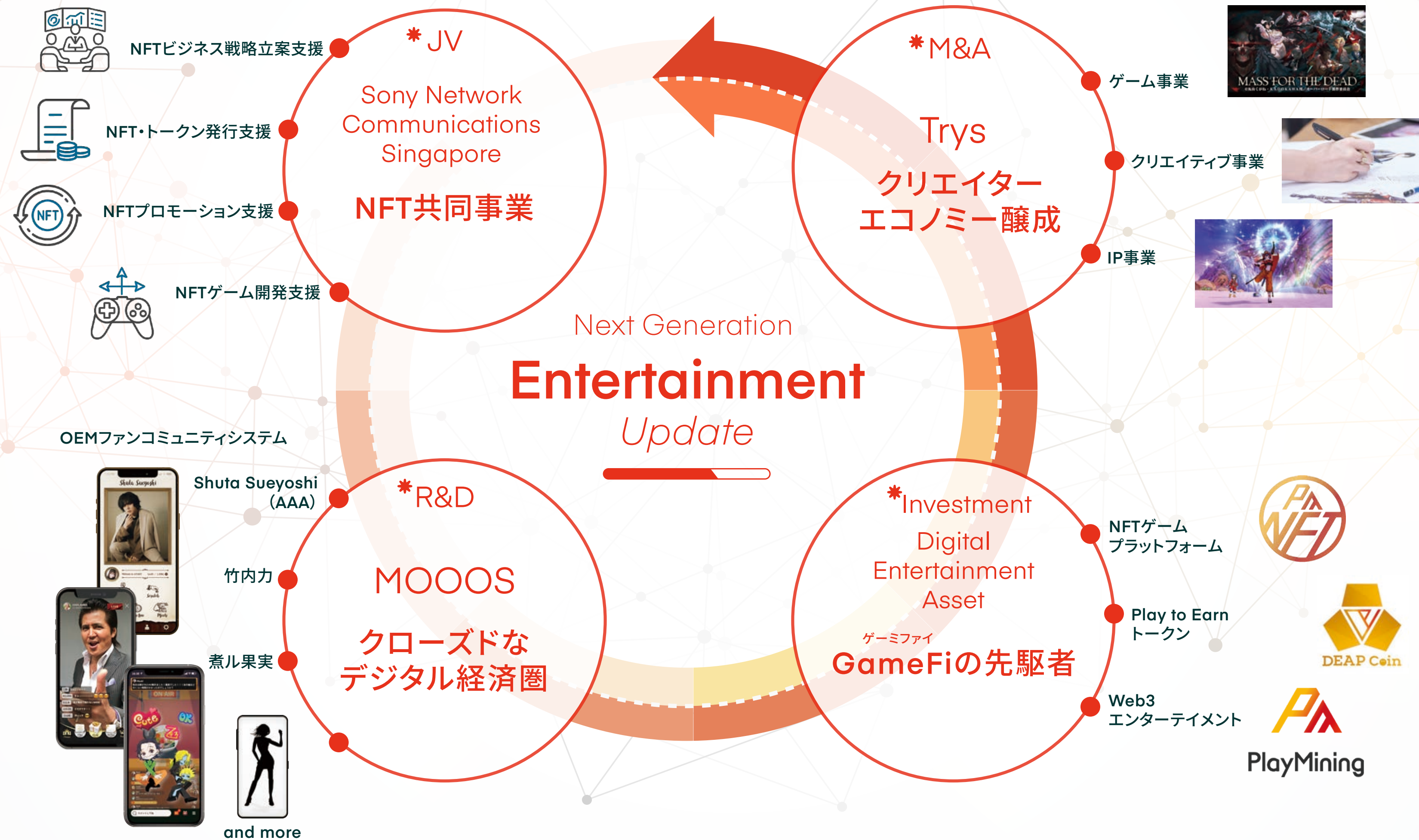
これまでの実績

SOMPOホールディングス様
イノベーション人材研修プログラム

全日本空輸株式会社様
バリューデザインシンタックスワーク

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



ファンコミュニティシステム「MOOOS」 倭田來未 公式ファンコミュニティアプリ『KK App』の事前登録を開始



日本屈指のボーカリストとして充実したキャリアを重ね、常に積極的な音楽活動を続けている倭田來未。長く続いたコロナ禍でファンとの接点を持つ機会が減っていた中で新しいファンクラブの形として、ファンと一緒に様々な想いや、喜びをリアルタイムに共有できるライブ配信をベースにしたファンコミュニティをリリースすることになりました。

主なアプリ機能



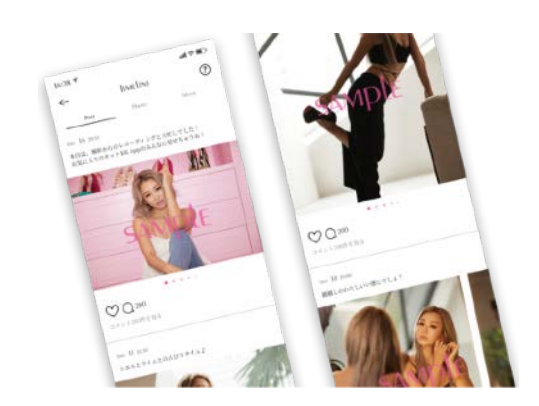
ライブ配信

1対Nのアーティストによるライブ配信
ギフトを贈る
コメントのスペシャルピックアップ



スクラッチクジ

抽選でグッズやデジタルコンテンツ
などが当たる



タイムライン

ここでしか見られない
アーティスト本人の写真や動画



グループチャット

ファン同士の交流板



限定ショップ

EC販売
(会員限定グッズも販売予定)

MOOOSについて

MOOOSはOEMでライブ配信やオンライン握手会、ファン同士の交流機能を提供するシステムです。プロのアーティストが既存のライブ配信プラットフォームではなくアーティスト個人のアプリとしてコアなコンテンツ提供が可能になります。

プラットフォーム内でのトレンドマーケティングやアンチを排除することで、本来のファンへの充実した価値提供が可能になります。

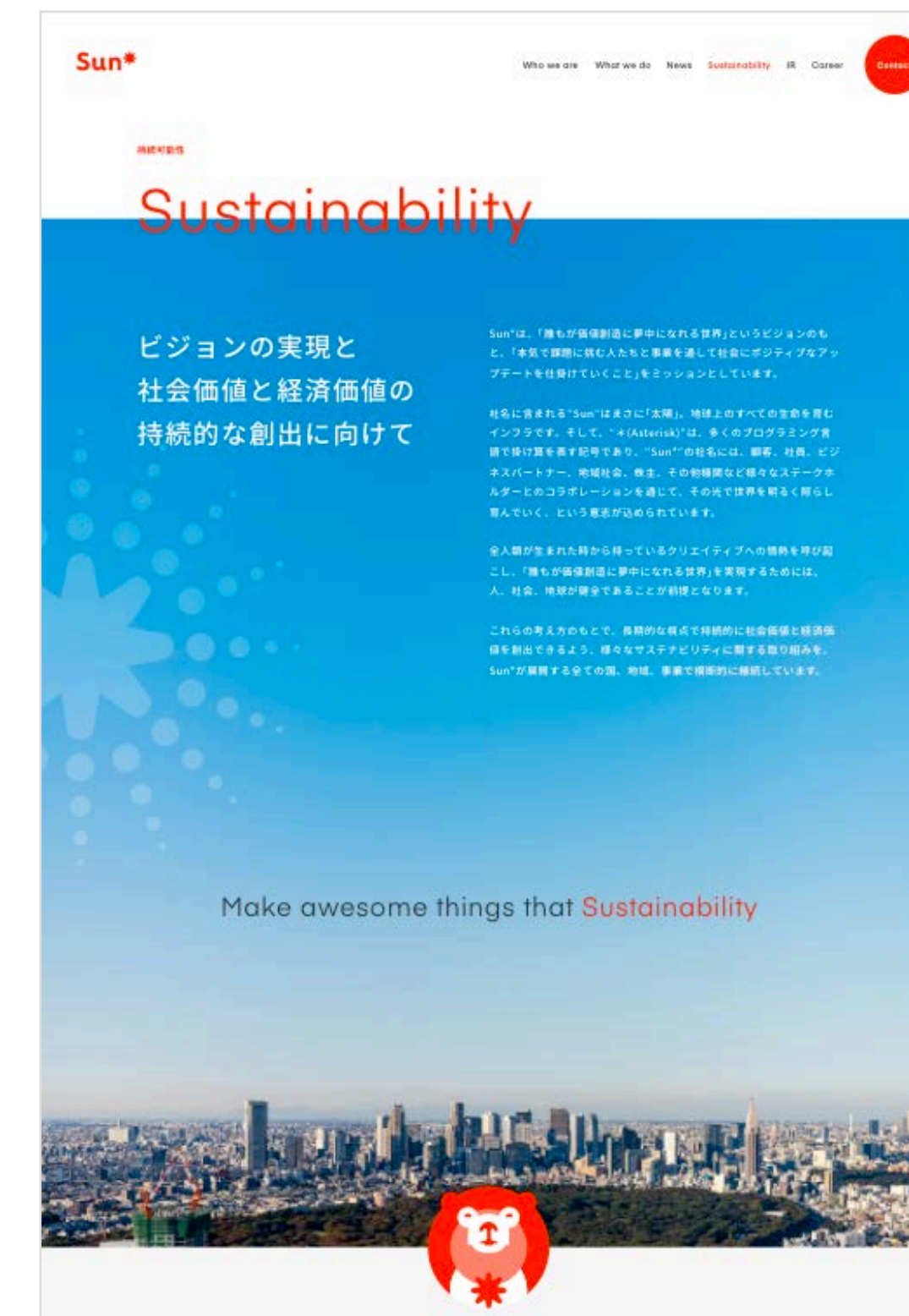
またアプリのデザインはデフォルトとオリジナルがあり、オリジナルでは個々のアーティストの持つ世界観を最大限に表現することが可能です。ライブ内でユーザーが使用する「ギフト」や「スクラッチくじ」などのギミックを多彩な表現で実装することができます。

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	
	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	
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

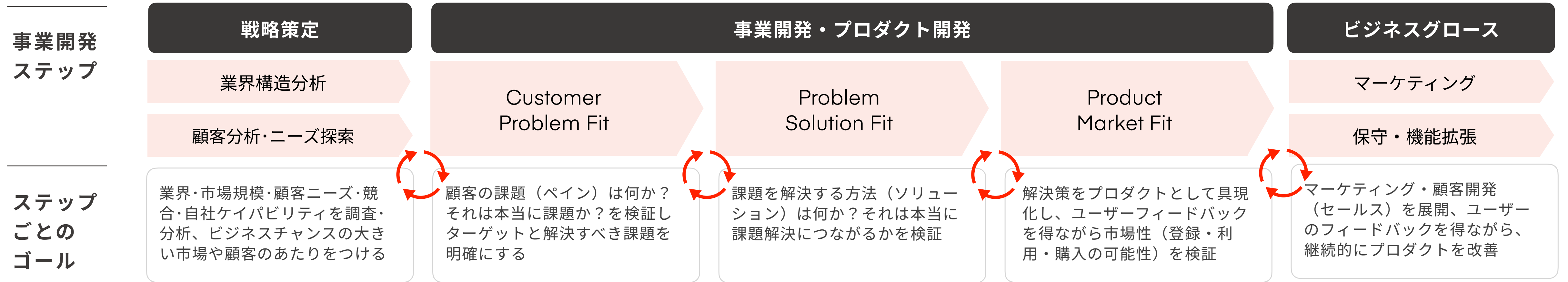


5

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)

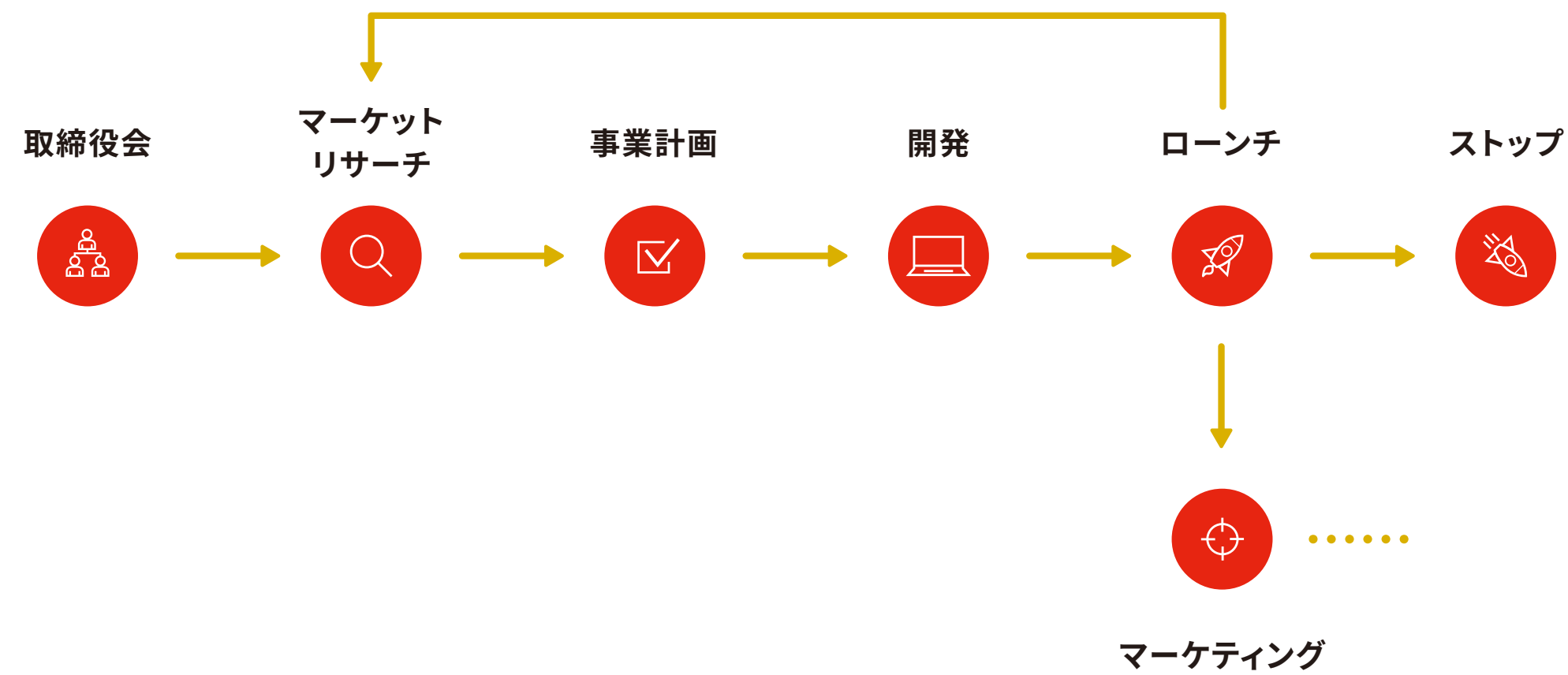
ビジネスモデルの特徴

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

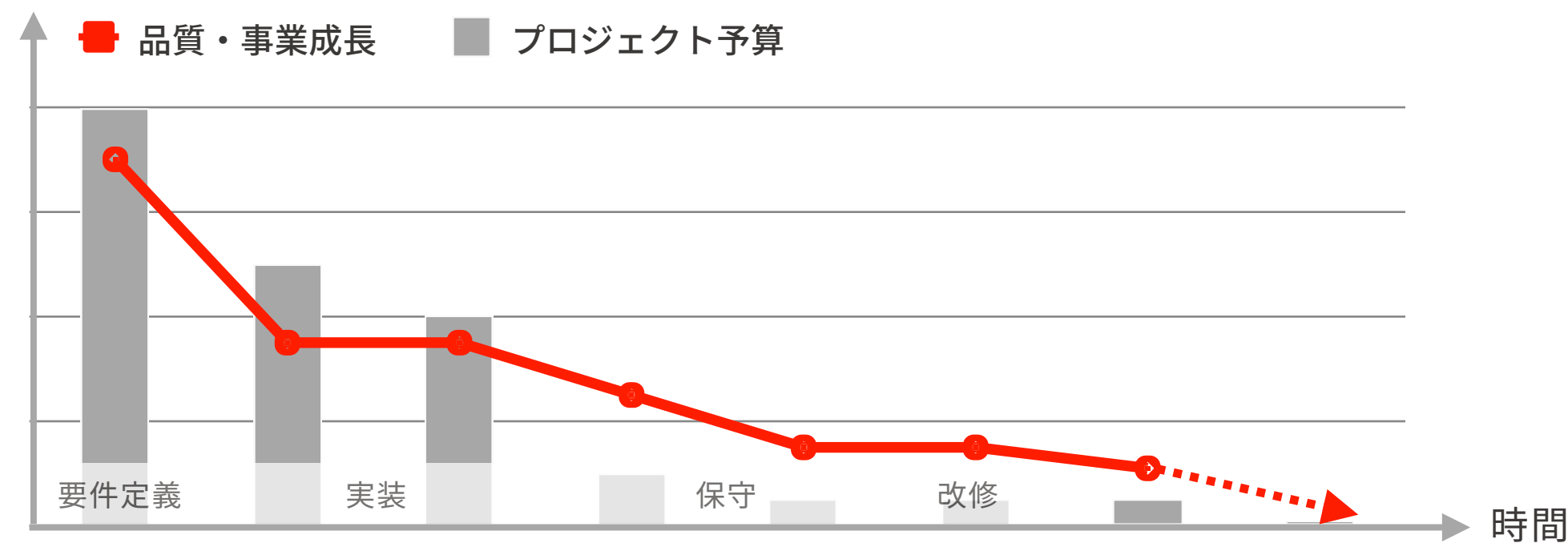
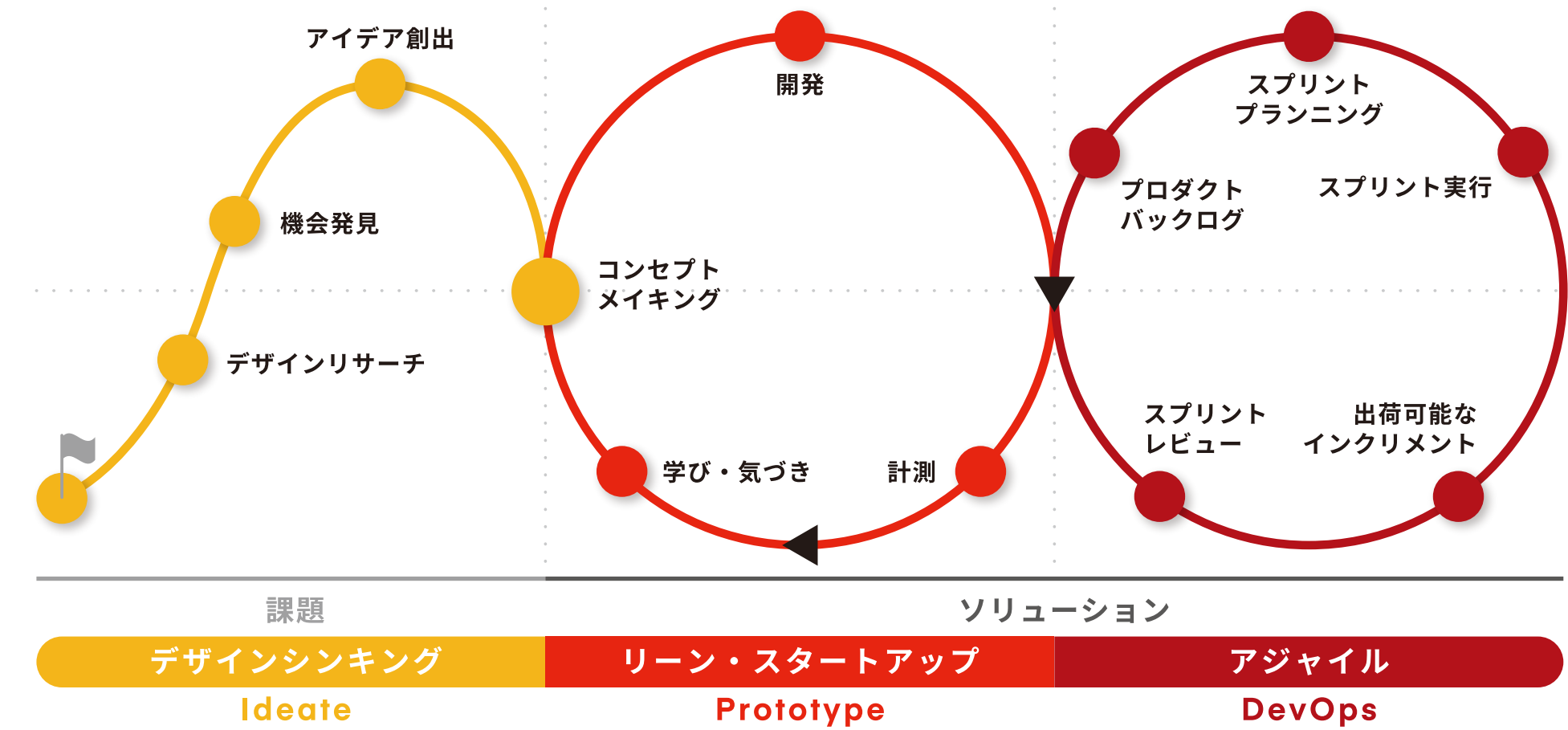
サプライヤー主導

顧客との共通目的：納品・コスト削減

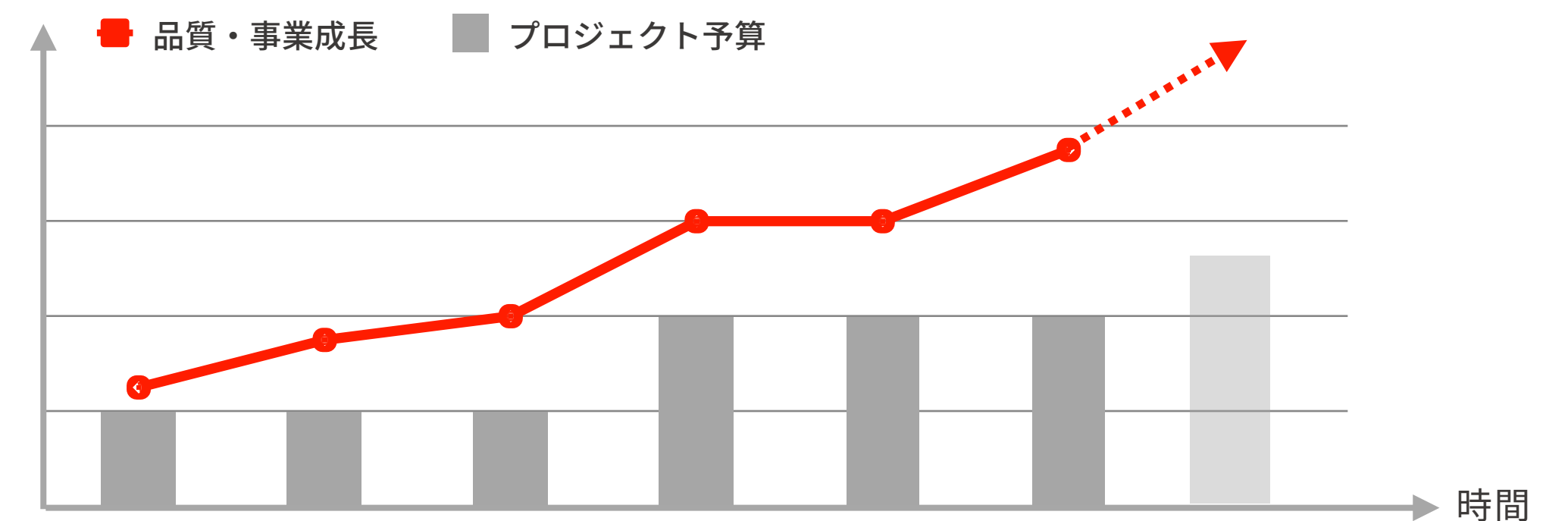


ユーザー中心設計

顧客との共通目的：継続的な品質向上・事業成長



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

250人+

ユーザー中心設計による短期間でのサービス開発

1,100人+

最適なチーム設計とスケラビリティ

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



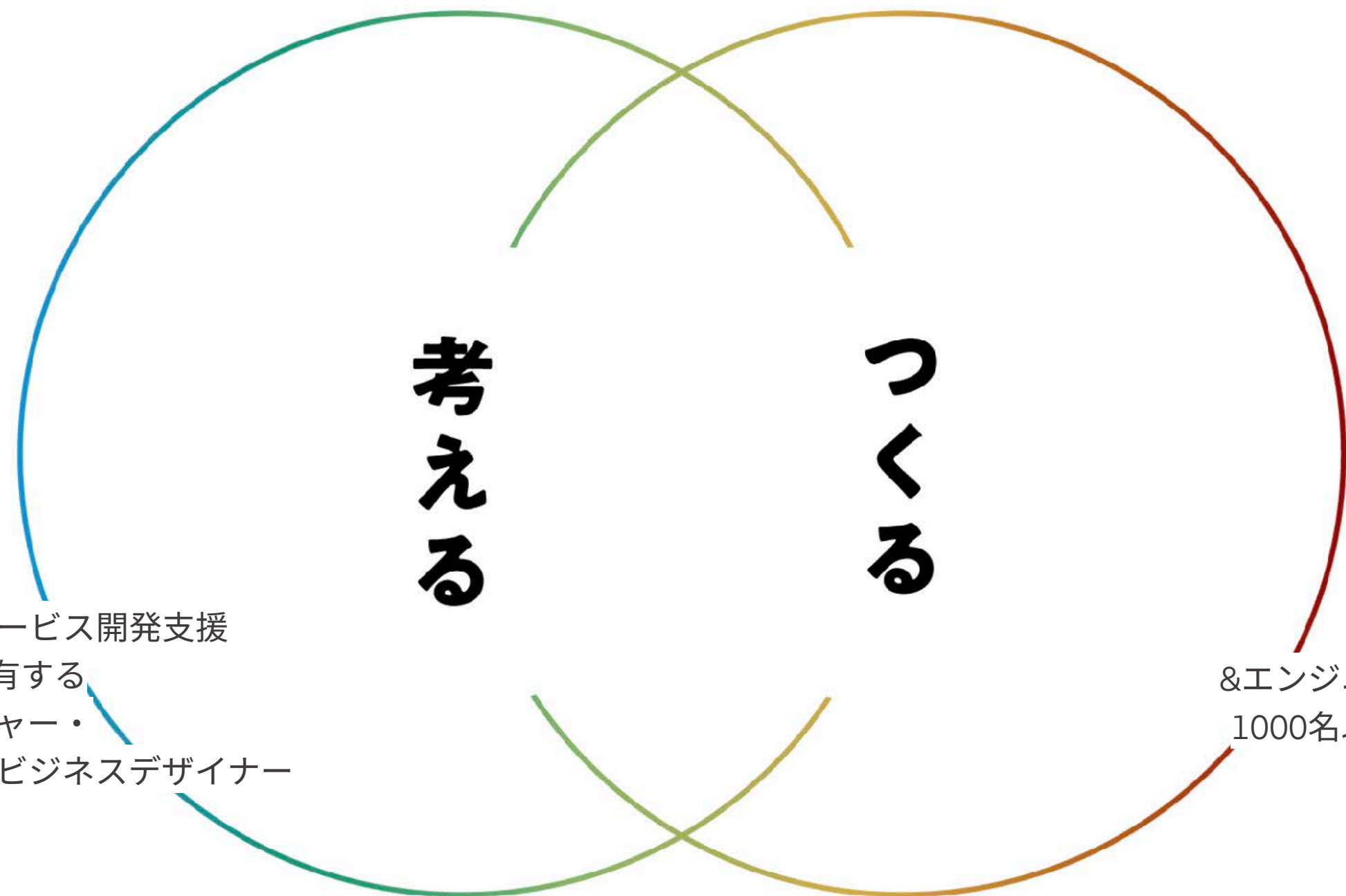
エンゲージメントマーケティング

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



NEWh

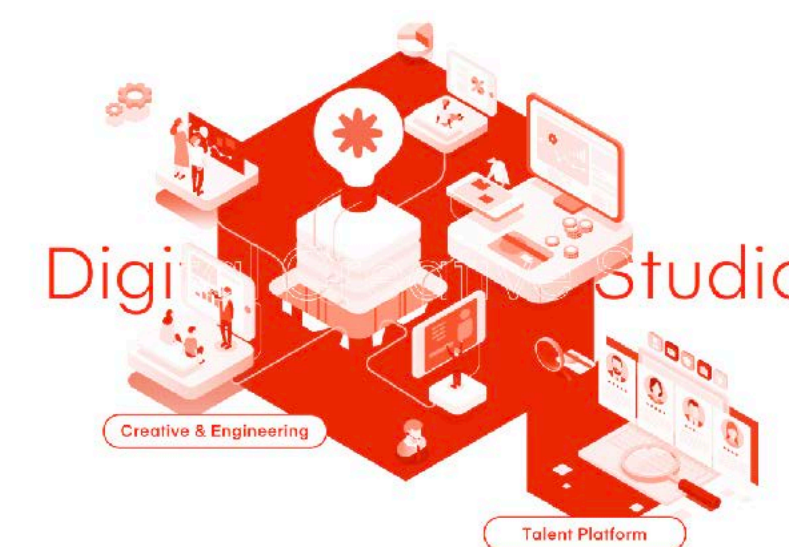
大企業の新規事業・サービス開発支援
延べ100以上の実績を有する
プロジェクトマネージャー・
サービスデザイナー・ビジネスデザイナー

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

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



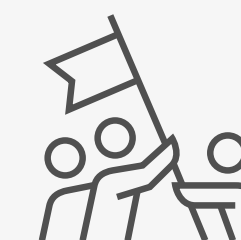
投資

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 70万+
月間PV300万+



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

4カ国12大学で導入済み
利用学生数のべ2600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*

提携大学

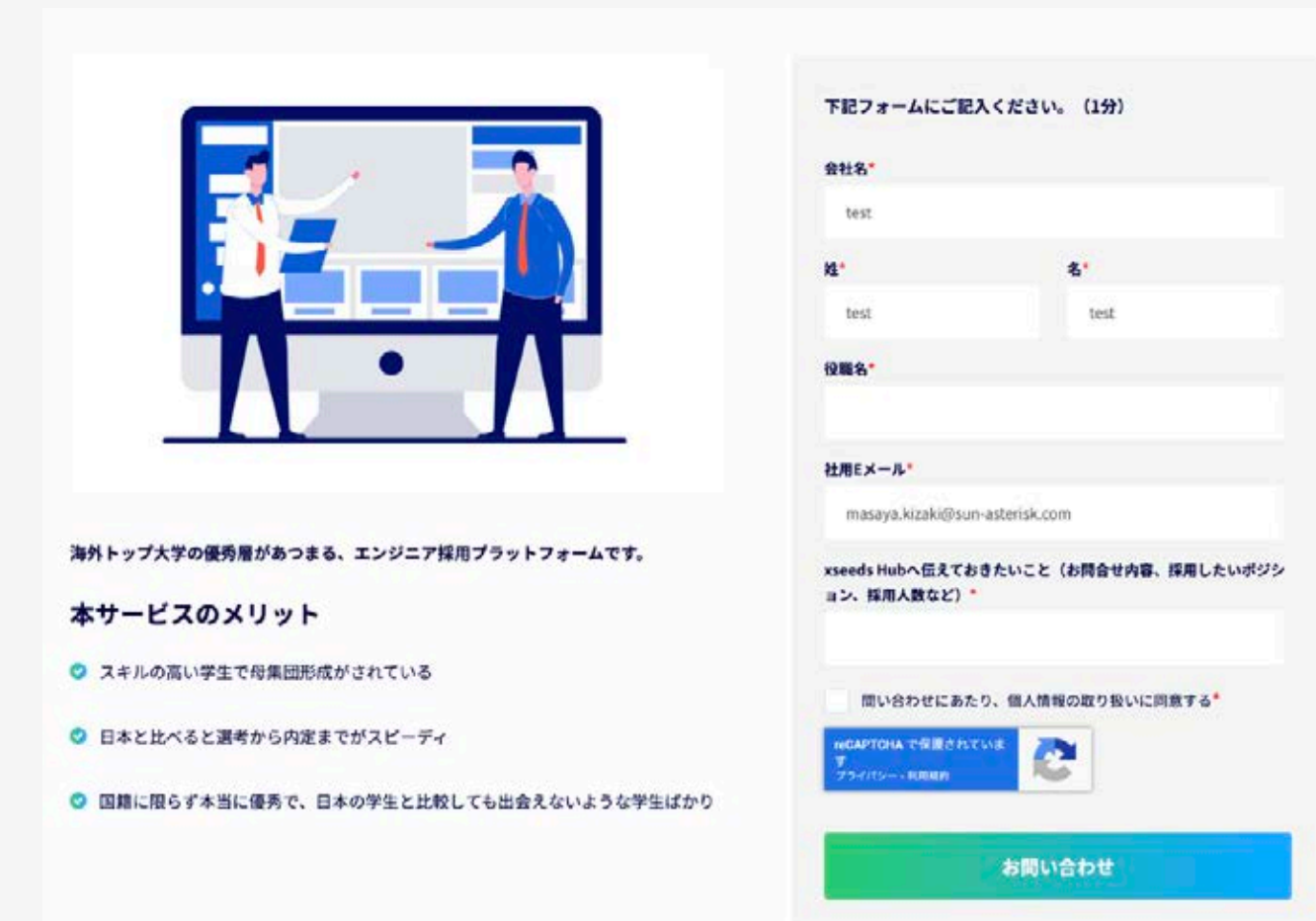
ベトナム	インドネシア	マレーシア	ブラジル
<ul style="list-style-type: none"> ハノイ工科大学 (2006年より開始) ダナン工科大学 (2016年より開始) ベトナム国家大学 ハノイ校 技術工学大学 (2017年より開始) ベトナム国家大学 ホーチミン校 情報通信大学 (2019年より開始) ベトナム国家大学 自然科学大学 (2020年より開始) フェニカ大学 (2020年より開始) 	<ul style="list-style-type: none"> ガジャ・マダ大学 (2020年よりサポート開始、IT専攻の学生が対象、ANCジャパンと提携してコース提供) インドネシア大学 (2021年よりサポート開始、IT専攻の学生が対象、ANCジャパンと提携してコース提供) 	<ul style="list-style-type: none"> マレーシア工科大学 (2020年よりサポート開始、機械、電気、化学系、JICA/OGA案件であるMJITをサポート) 	<ul style="list-style-type: none"> カンピナス大学 (2021年よりJICA基礎調査案件として実施) ミナス・ジェライス連邦大学 (2021年よりJICA基礎調査案件として実施) サンパウロ大学 (2021年よりJICA基礎調査案件として実施)
<p>大学ランキング</p> <ol style="list-style-type: none"> ベトナム国家大学ハノイ校附属 技術工学大学 ハノイ工科大学 ベトナム国家大学ホーチミン校附属 情報通信大学 ダナン工科大学 	<p>大学ランキング</p> <ol style="list-style-type: none"> ガジャ・マダ大学 インドネシア大学 ボゴール農科大学 	<p>大学ランキング</p> <ol style="list-style-type: none"> マラヤ大学 マレーシア工科大学 マレーシアサイエンス大学 	<p>大学ランキング</p> <ol style="list-style-type: none"> カンピナス大学 ミナス・ジェライス連邦大学 サンパウロ大学

引用元: The World University Ranking



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。



海外トップ大学の優秀層があつまると、エンジニア採用プラットフォームです。

本サービスのメリット

- スキルの高い学生で母集団形成がされている
- 日本と比べると選考から内定までがスピーディ
- 国籍に限らず本場に優秀で、日本の学生と比較しても出せないような学生ばかり

下記フォームにご記入ください。(1分)

会社名*
test

姓* 名*
test test

役職名*

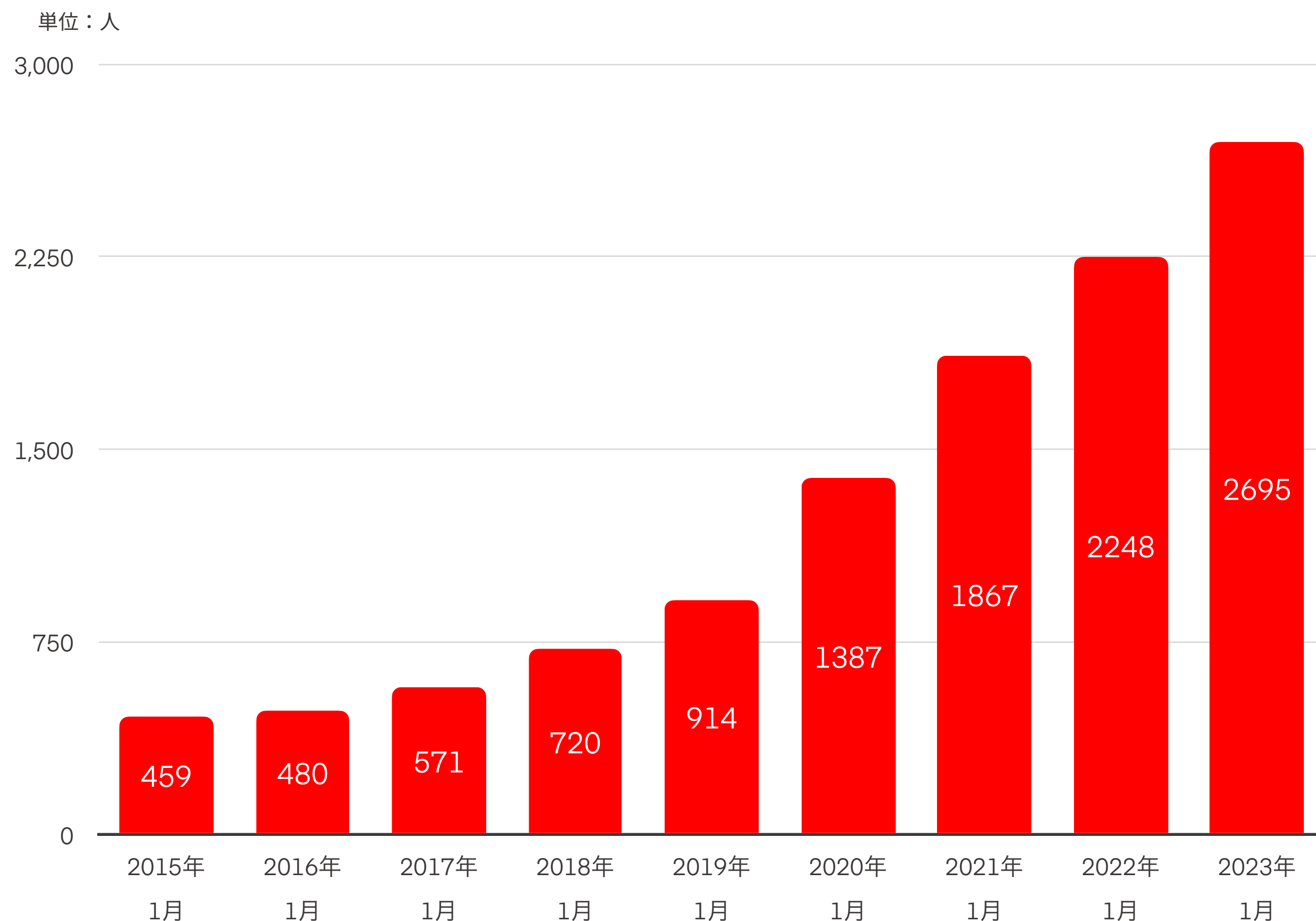
社用Eメール*
masaya.kizaki@sun-asterisk.com

xseeds Hubへ伝えておきたいこと (お問合せ内容、採用したいポジション、採用人数など)*

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

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

- 2022/12/14 DEA、アメリカを拠点とする LDA Capitalから1,000万ドルの資金調達を実施
- 2022/11/04 DEA、楽天とWeb3領域における協業推進に向けた覚書（MOU）を締結
- 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
- 2022/10/27 DEA、テレビ東京と業務提携で合意、民放テレビ局との提携
- 2022/10/04 クロス・オペレーショングループ、第三者割当増資を実施 約1億円を調達
- 2022/09/30 Micoworks、第三者割当増資を実施 シリーズAエクステンションラウンドにて総額6億円を調達
- 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

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

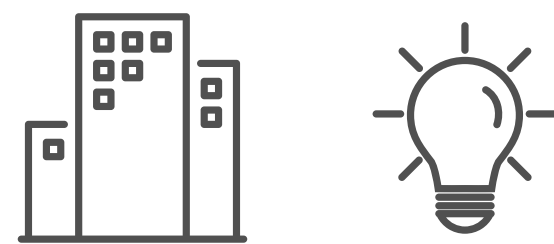
インキュベーション

+

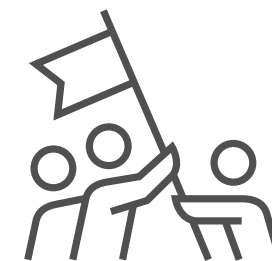
タレント・アセット

+

投資・ファンド



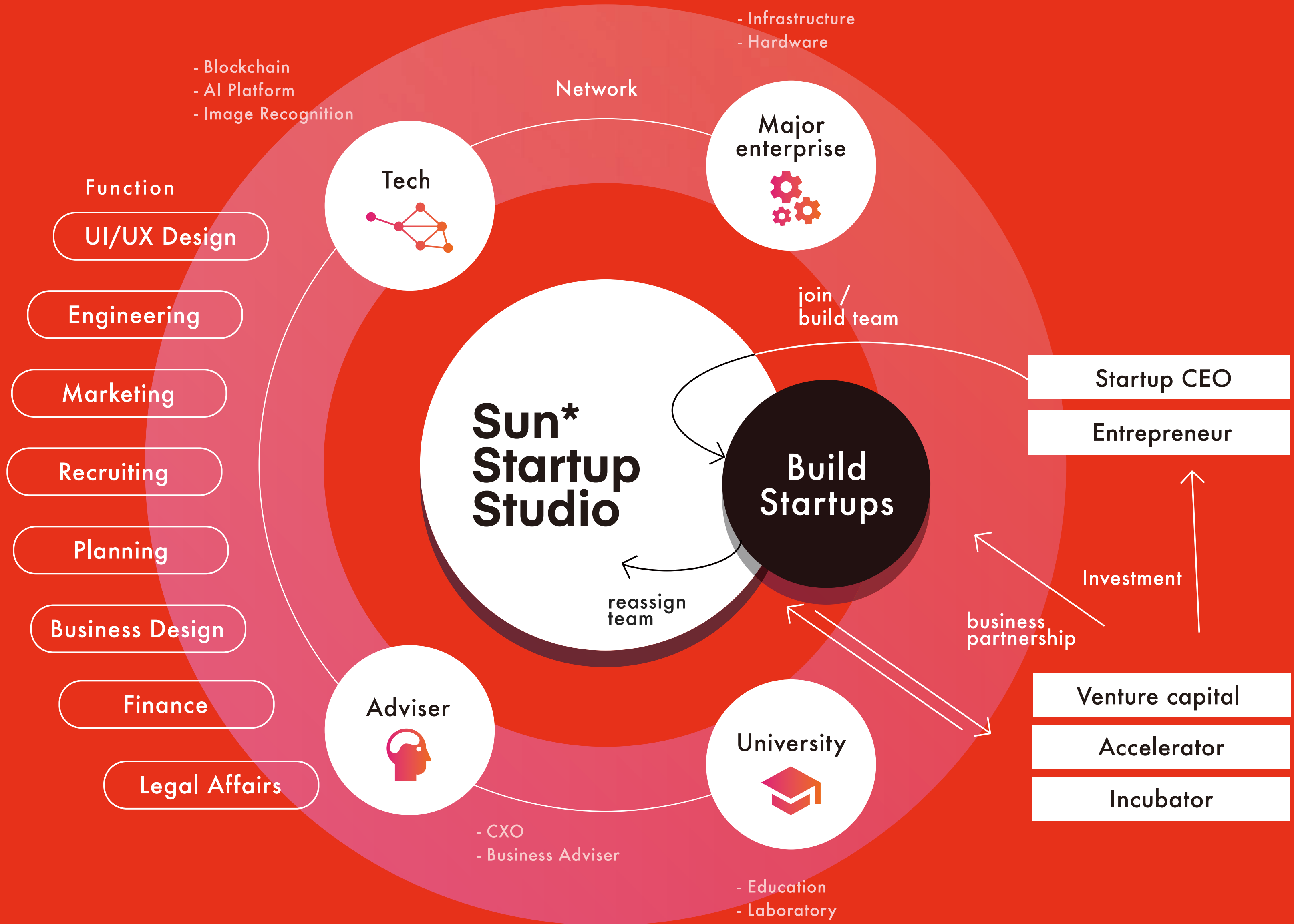
オフィスやナレッジの提供



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

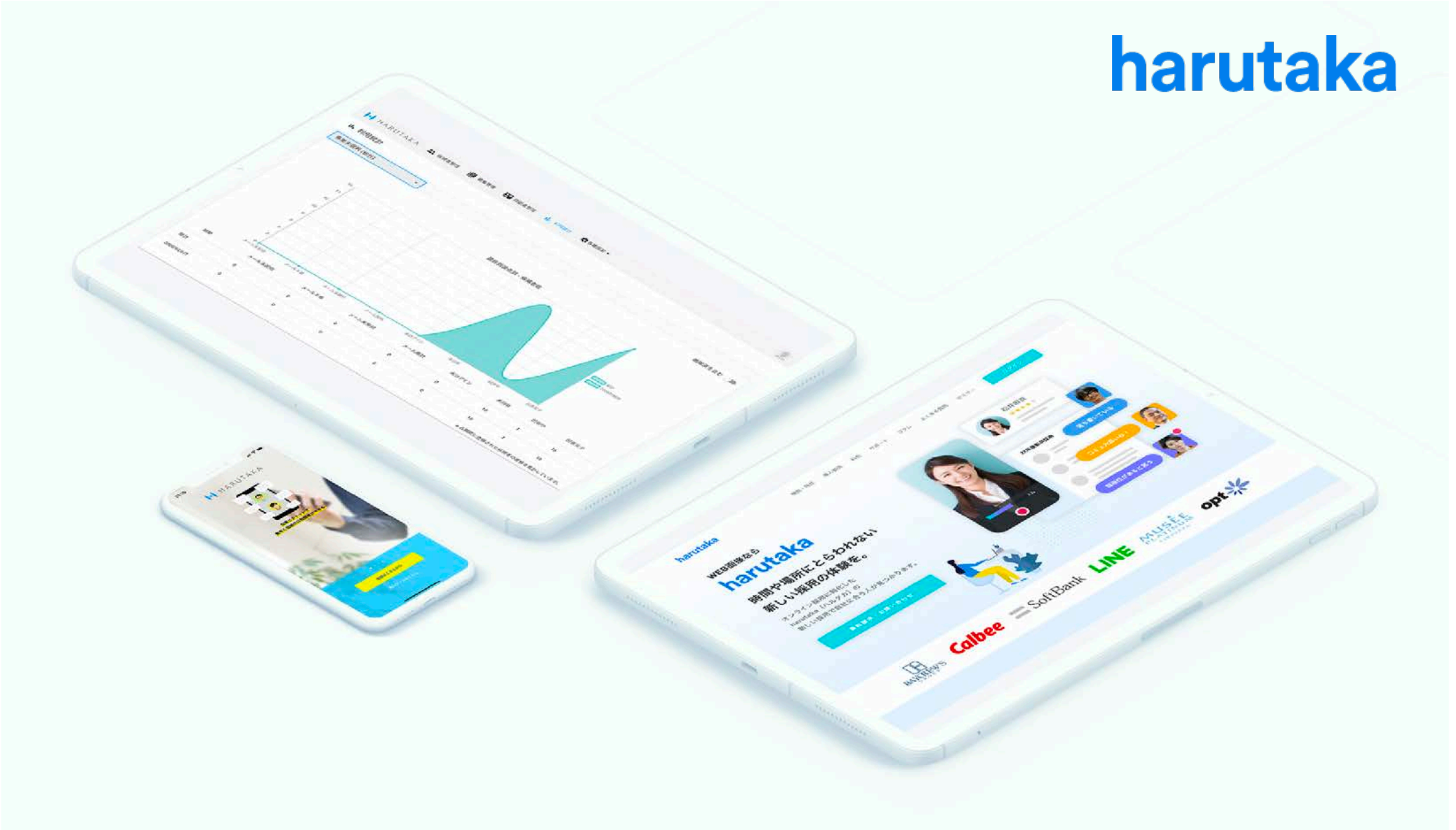
キャピタルゲインモデルの実現

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

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）

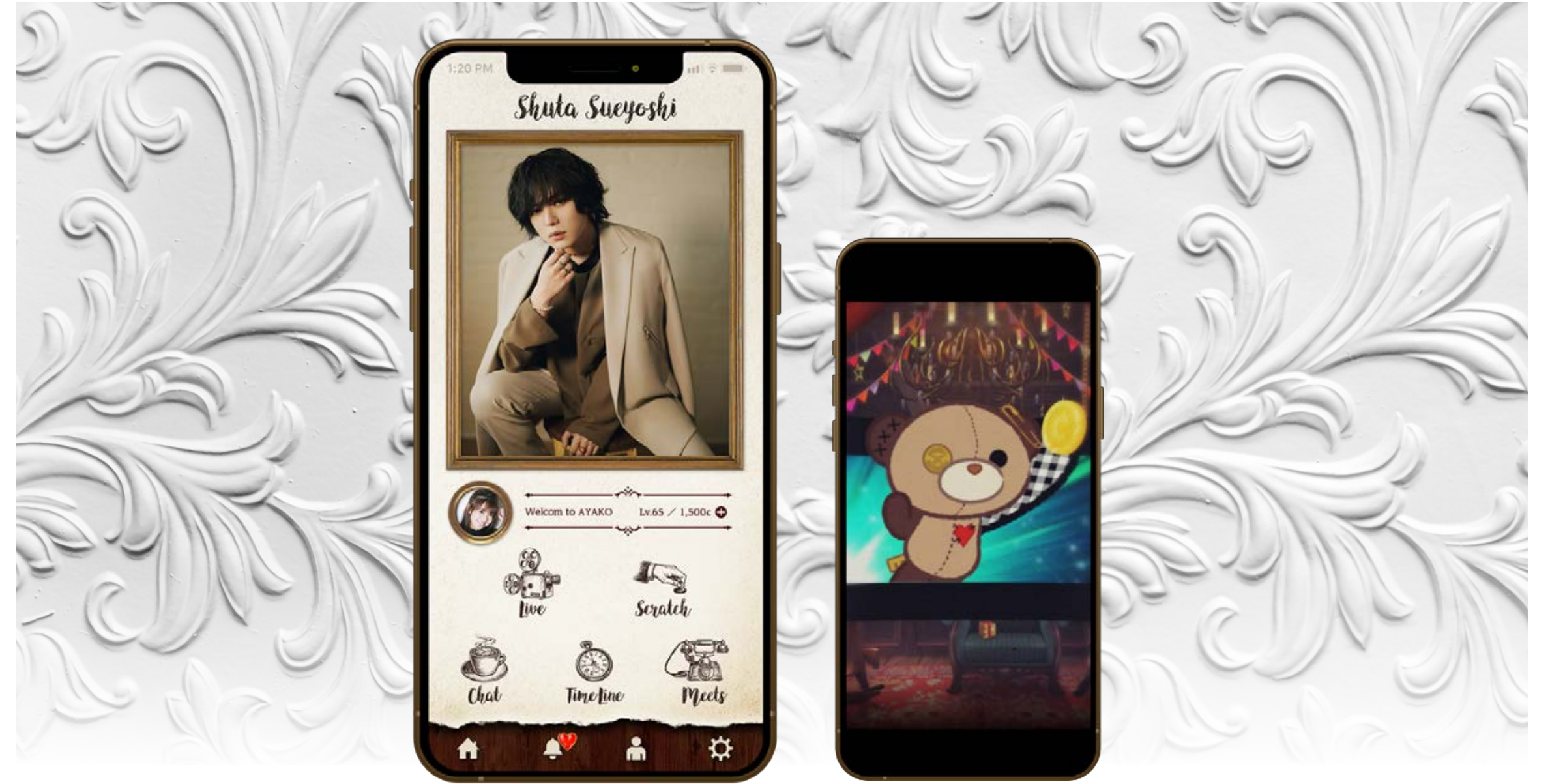
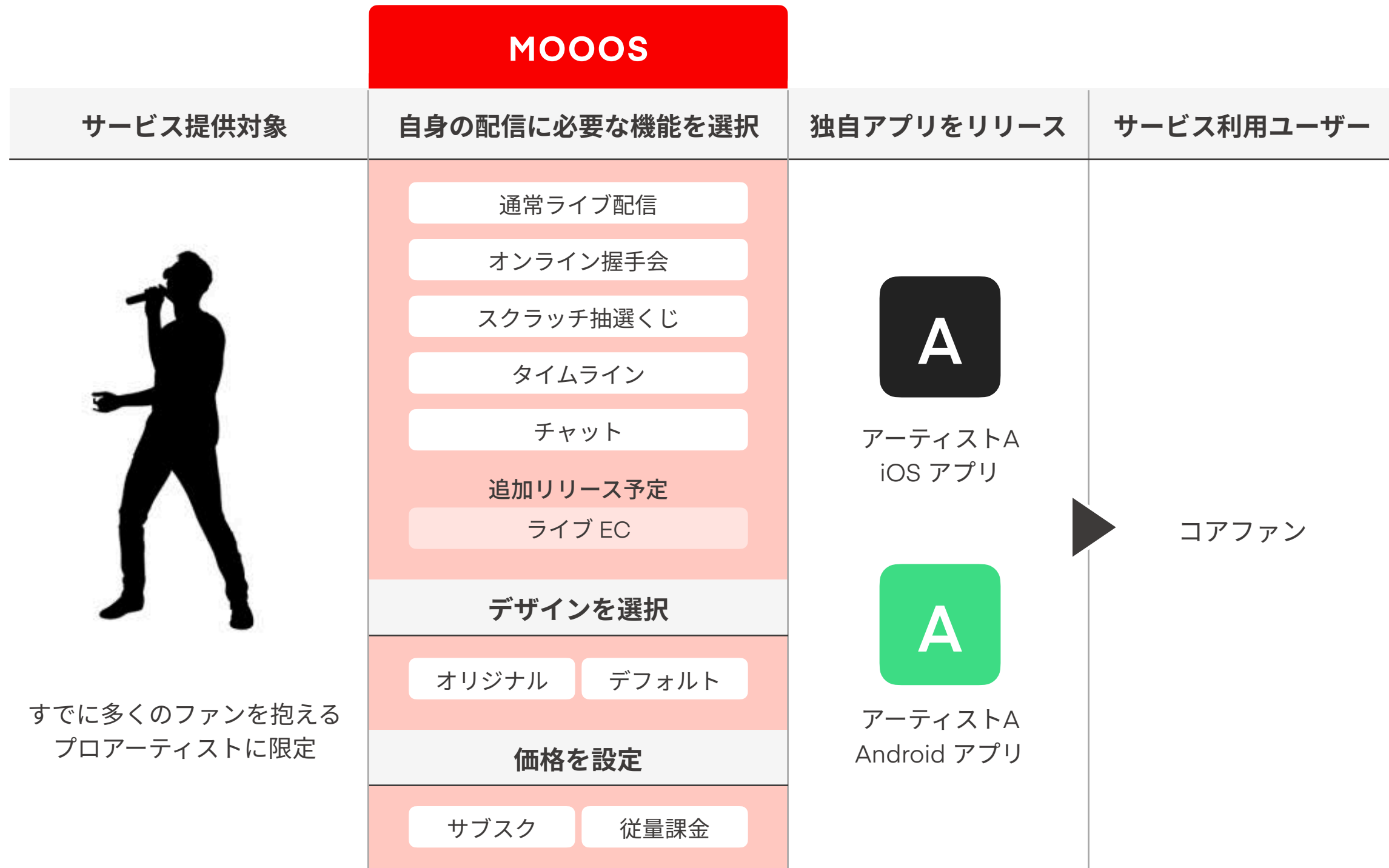
レベニューシェアモデルの実現

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



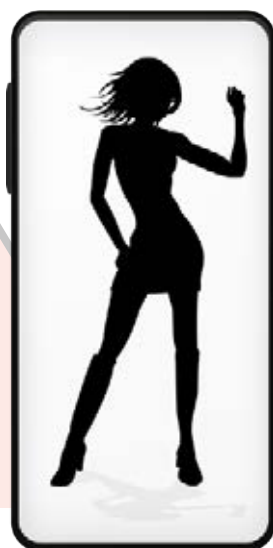
オープンなコミュニティだとアンチやライト層も含まれてしまう。

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

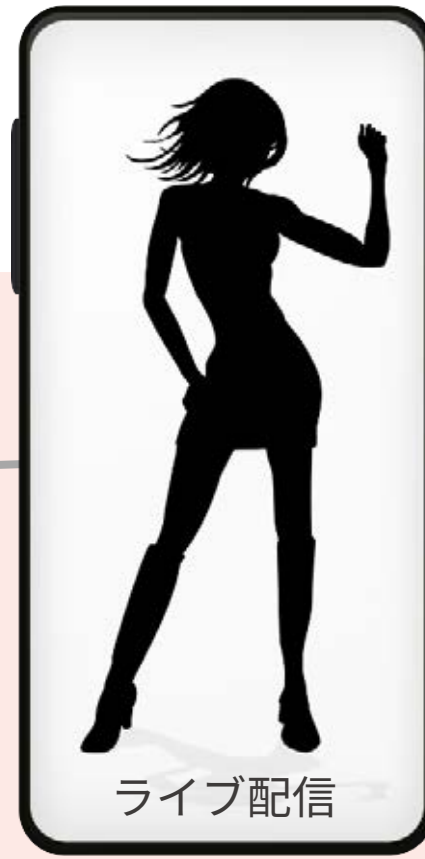
アーティスト、アイドルを中心に、タレント、アスリートなども参加可能

コアなファンとの繋がりを深めたい



アーティスト

ライブ配信を通じファンからのギフトやコメントに応えられる



ライブ配信

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



コアファン

アイドルやアーティストをダイレクトに応援したい、本人と繋がりたい、また、応援するファン同士とも繋がりたい

アーティストへの直接送金ではなく、所属マネジメント会社との収益分配



所属マネジメント会社

レベニューシェア



Sun*

月額サブスクリプション

課金



+ 従量課金

ギフト・スペシャルチャットを送る



EC/ライブコマース



コメントやギフトを送ることでファンはアーティストに認知してもらえる

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

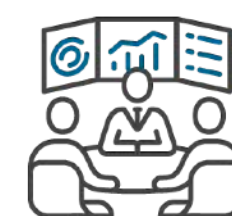
拡大が続くNFT市場、Web3.0の世界で創出される多様な経済圏への貢献を目指す

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



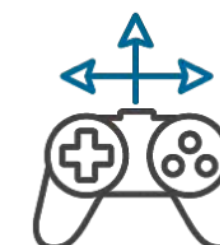
NFTビジネス
戦略立案支援



NFT発行支援



独自トークン
発行支援



NFTゲーム
開発支援

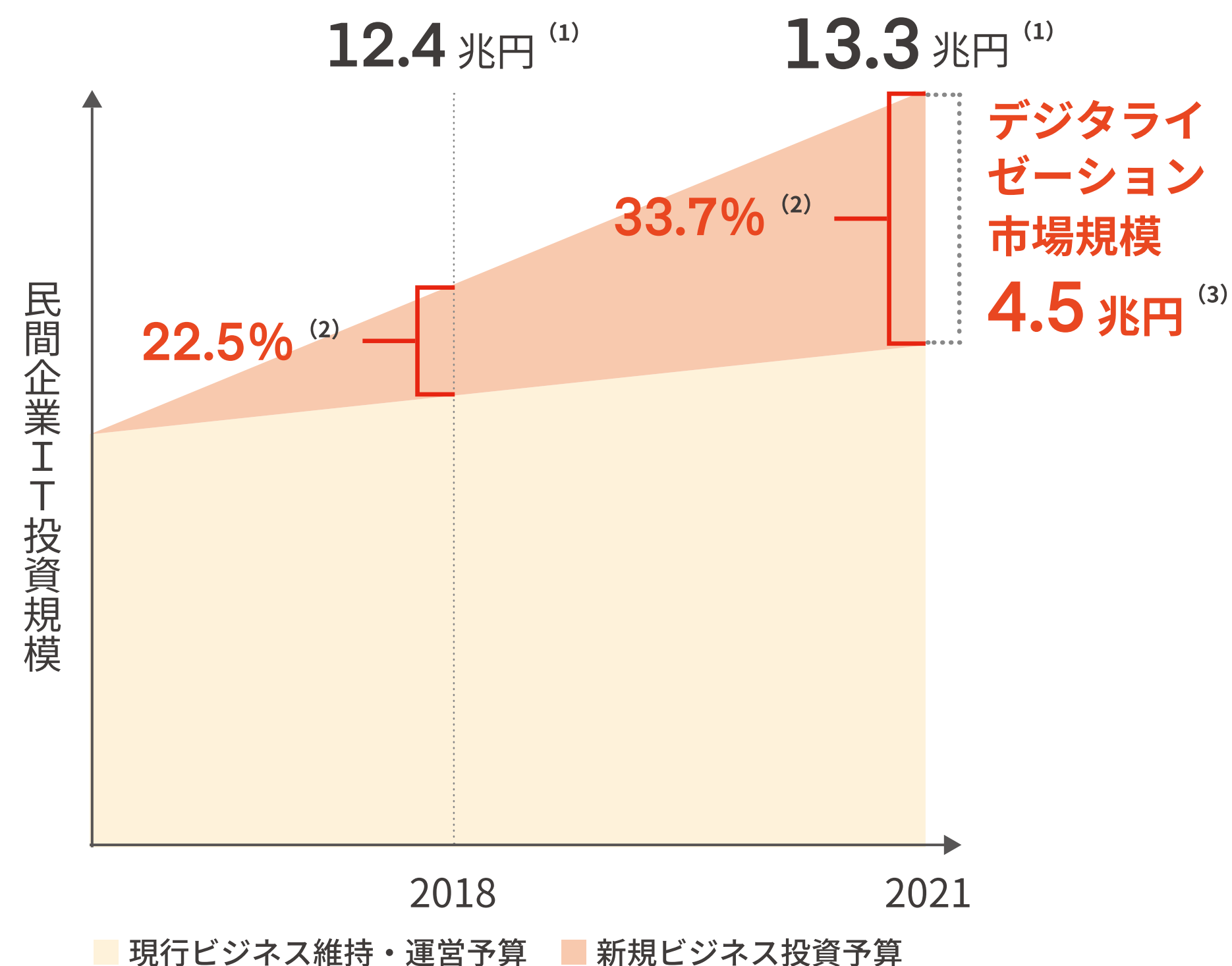


NFT
プロモーション支援

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。

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.