

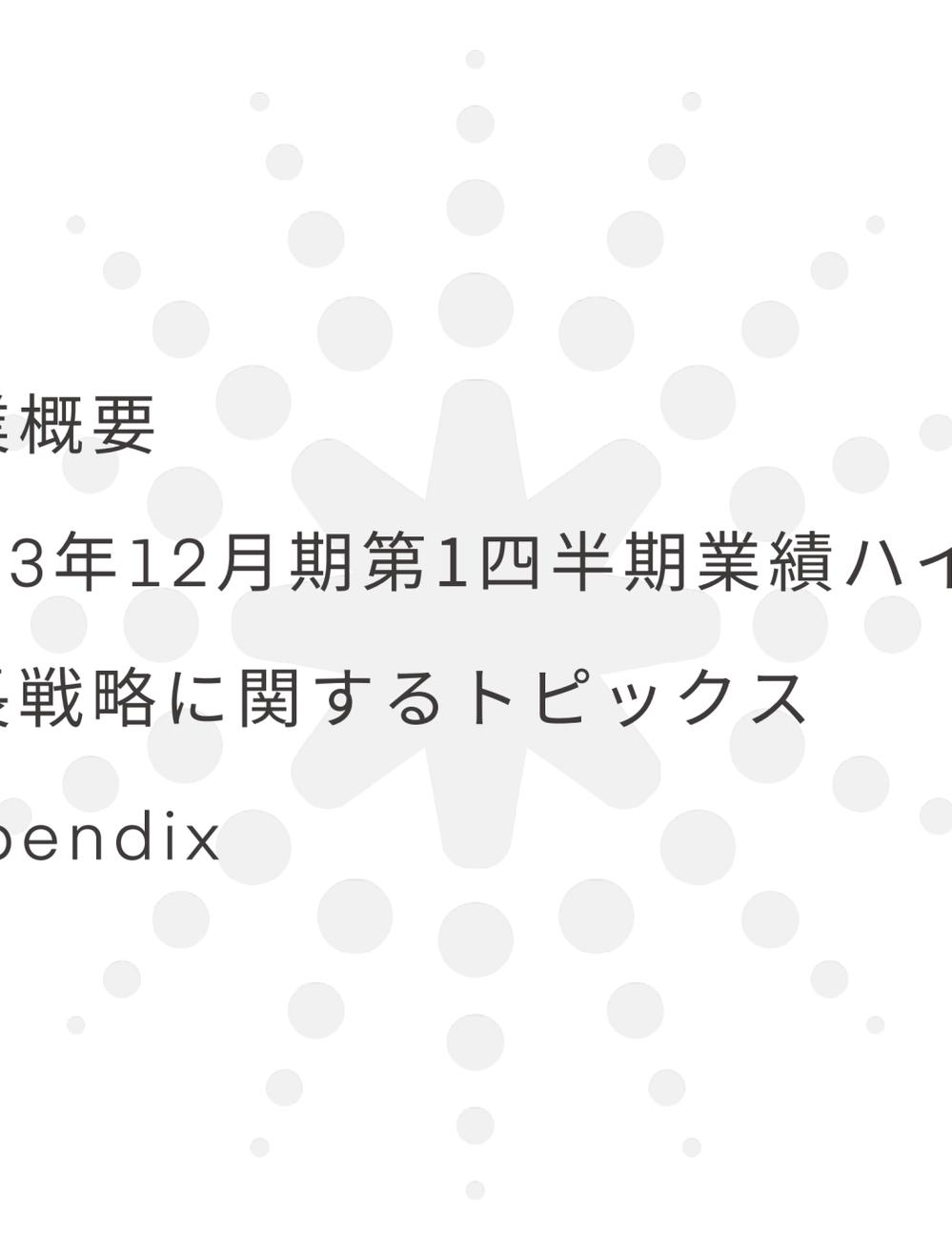
Sun*

2023年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2023.5.10



- 
1. 事業概要
 2. 2023年12月期第1四半期業績ハイライト
 3. 成長戦略に関するトピックス
 4. Appendix



1

事業概要



**MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER**

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

Create a world where everyone has the freedom to make awesome things that matter.

社名に含まれる“Sun”はまさに「太陽」。地球上のすべての生命を育むインフラです。革新的なサービスや、新しいイノベーターの「種」を、私たちの光で照らし、それらを育む最強のインフラになることを目指しています。Sun*が価値創造をするためのインフラとなることで、全人類が生まれた時から持っているクリエイティブへの情熱を呼び起こし「誰もが価値創造に夢中になれる世界」を実現させます。

Our Mission

本気で課題に挑む人たちと事業を通して社会に
ポジティブなアップデートを仕掛けていくこと

Create radical products and businesses with people who actually care about what they do.

“*(Asterisk)”は、多くのプログラミング言語で掛け算を表す記号です。スタートアップや大企業の垣根を超え、価値創造に最適なチームを編成し、本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを通じて、様々な産業のデジタルイノベーションを促進することで、社会にポジティブなアップデートを仕掛けていきます。

会社情報

設立 **2013年**

従業員数 (1) **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 (常勤監査等委員)	二本柳 健
社外取締役 (監査等委員)	小澤 稔弘
社外取締役 (監査等委員)	石井 絵梨子
社外取締役	石渡 万希子

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) **114**社

月額平均顧客単価 (5) **484**万円

月次平均解約率 (6) **3.56%**

(1) 2022年12月31日実績 (有期雇用等含む)

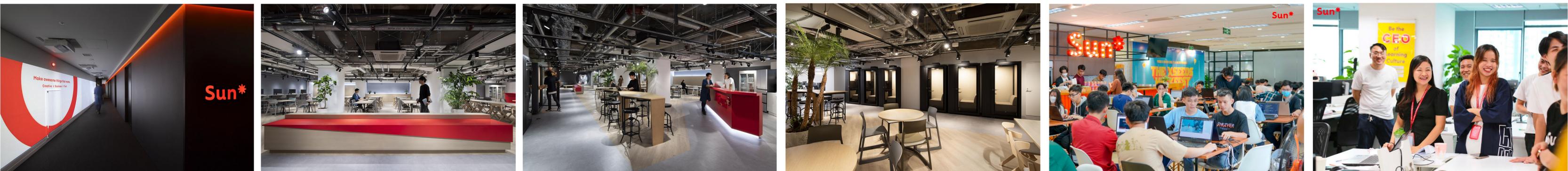
(2) 2022年12月期実績

(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

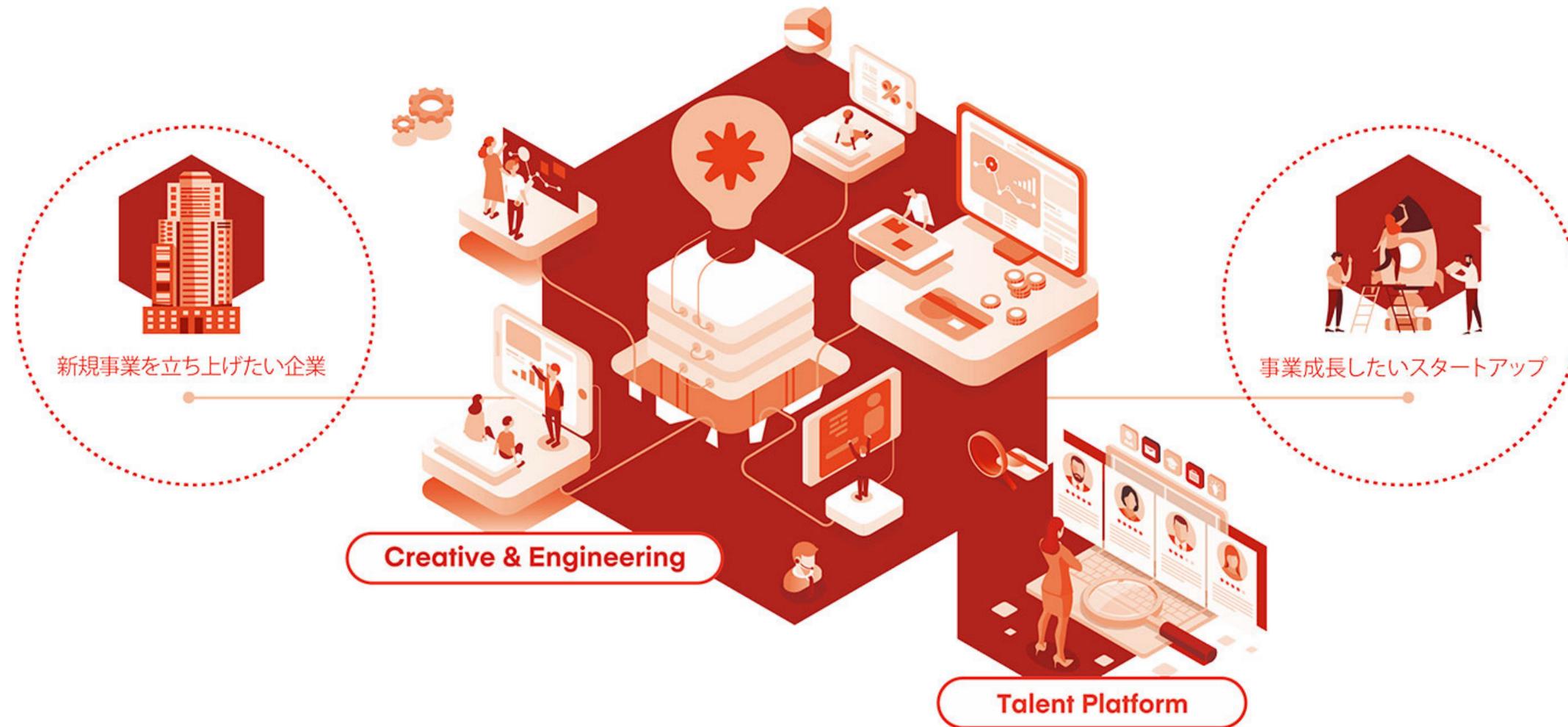
(5) 2022年12月期累計実績

(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

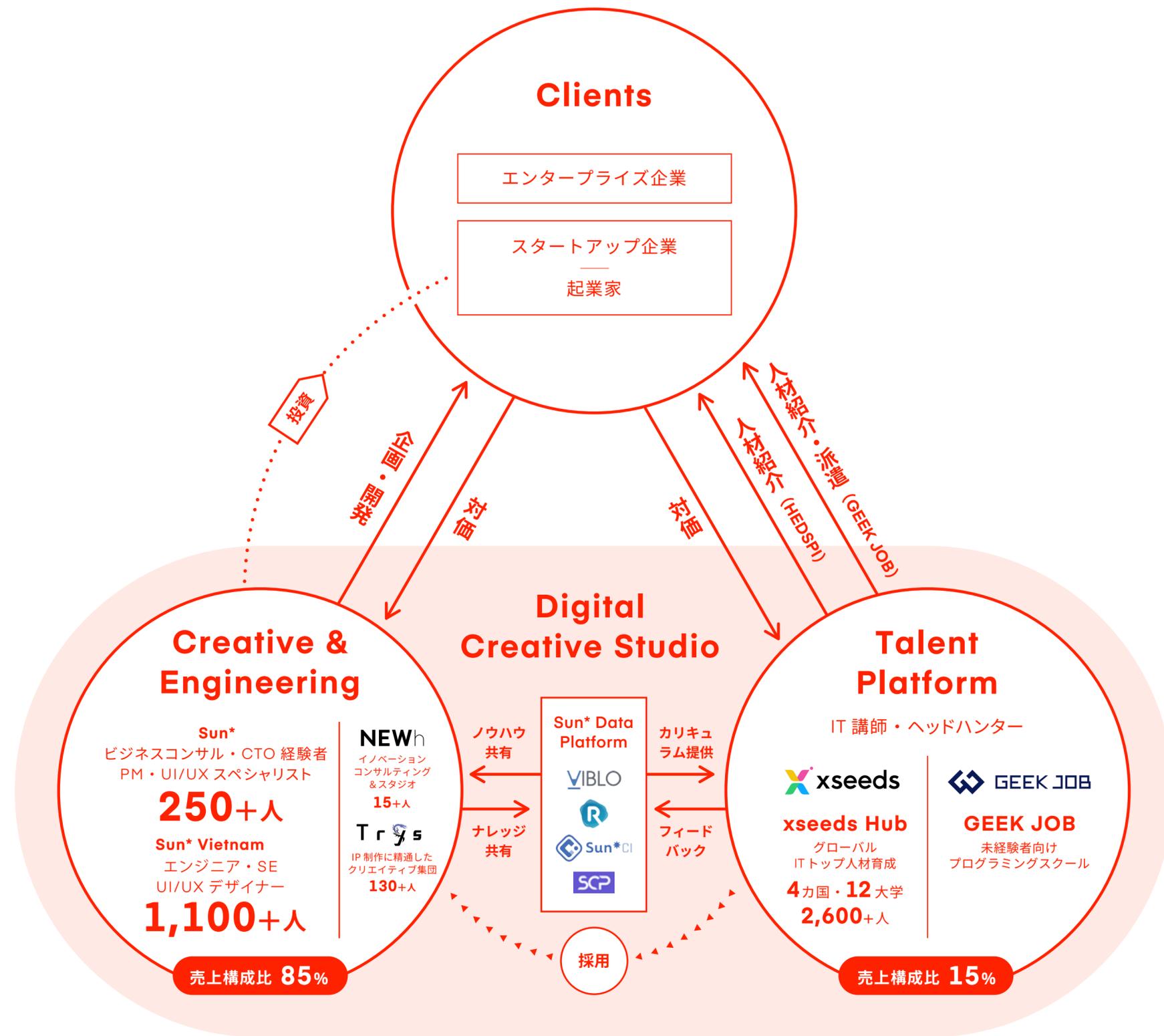
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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



プロフェッショナル

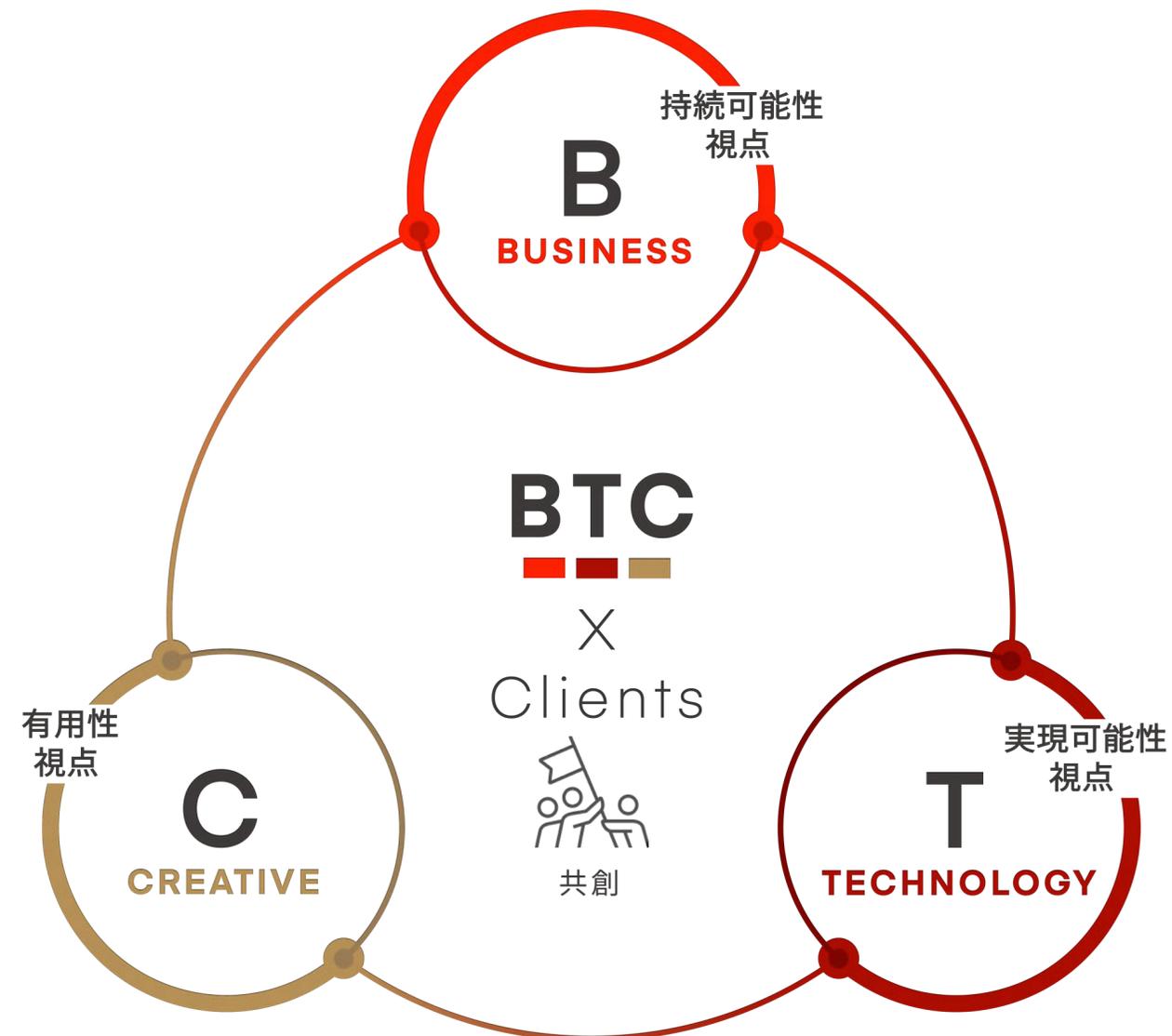
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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



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

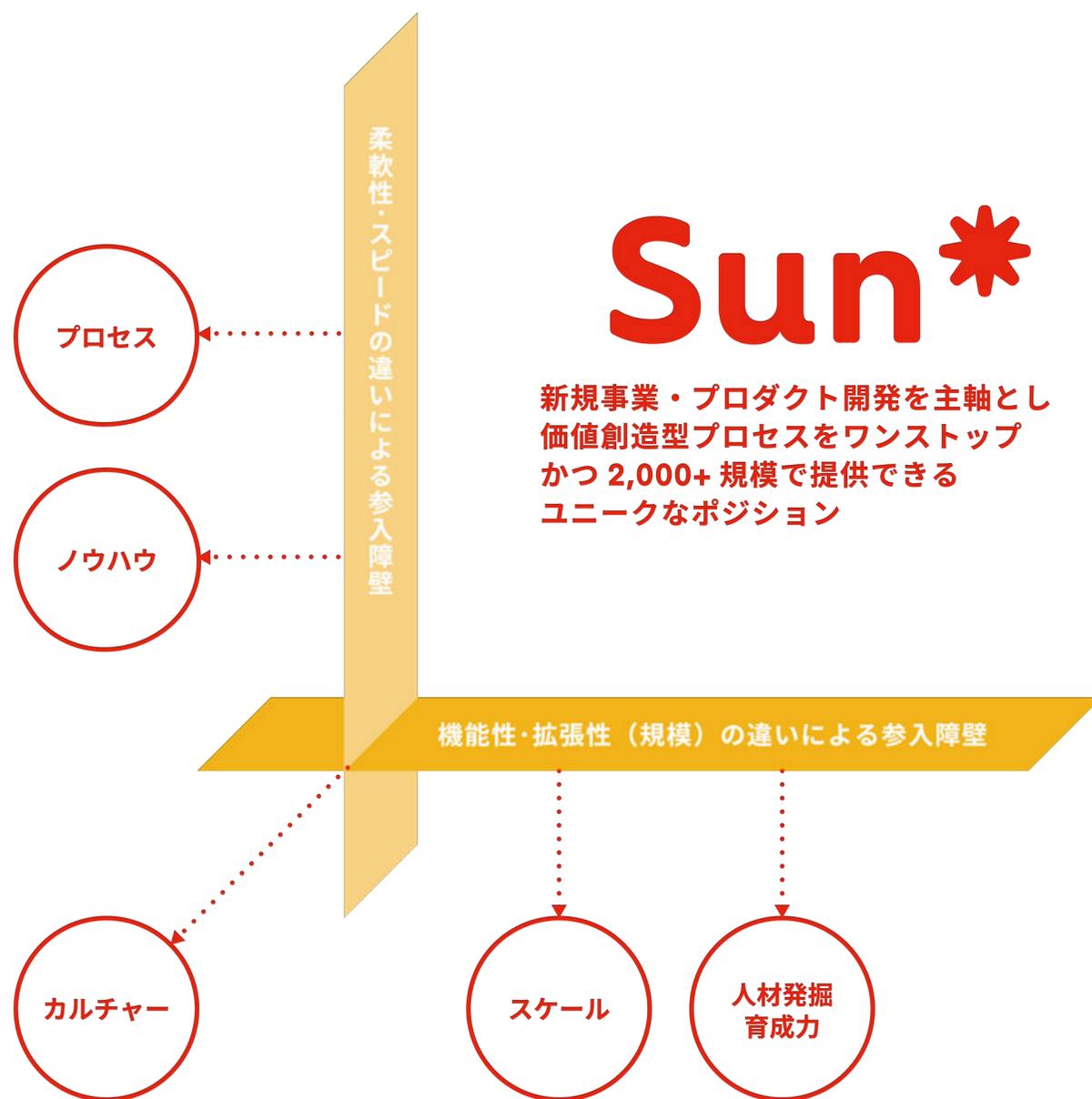


デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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

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：wevnal株式会社



Microsoft社のAzure OpenAI Serviceで提供が開始されたChatGPTを活用

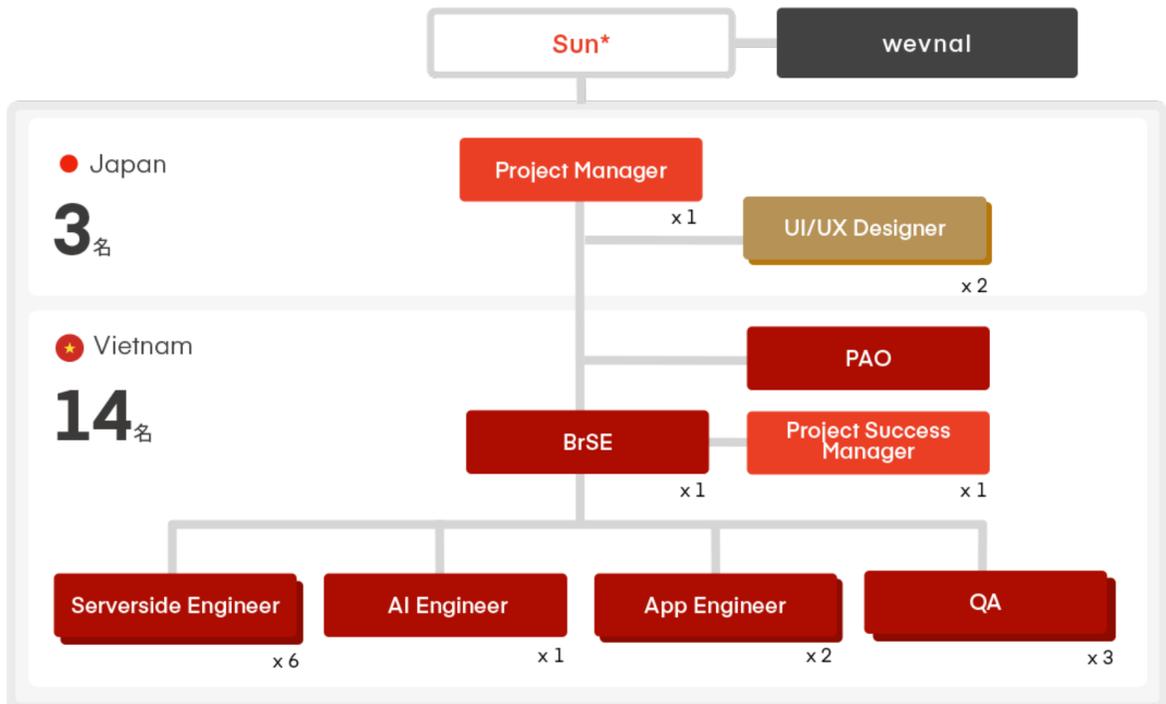
企業向けにセキュリティを強化したChatGPTによるAIを実装

2023年、OPEN AI社によるChatGPTが世界に一気に浸透し、企業においてAIを活用していく必要性が日々増えています。BOTCHAN（ボッチャン）AIは、企業がAIを活用するうえで懸念されている情報セキュリティにも配慮された設計で、社内データを参照し、企業固有の質問に対して、ユーザーの疑問をインタラクティブなコミュニケーションで解決出来ます。さらに学習データの管理やデータ分析も可能で、オペレーターの負担軽減も実現できます。Sun*では2020年3月から同社の主力事業の開発をベトナムの専属チームで支援しています。

チーム提案型開発

CLIENT VOICE
クライアントの声

『難易度の高いAIを含む6つのAIをSun*のメンバーと開発しています。AzureのChatGPTの組み込みを、日本の企業としていち早く実現しました。ベトナムの開発会社としては、Azure OpenAI Serviceのナレッジを最も溜めていると思います。』



チーム体制例（人数はステージに応じて柔軟に変更）



企業向けAIソリューションとして強化されたセキュリティ機能

プロンプト インジェクション対策	ユーザー入力を厳密に検証し、不正なコマンドの実行を防止。入力チェックとエスケープ処理を適用して安全な操作を保証。
コンテンツフィルタリング	事前に定義された禁止ワードリストを用いて、生成された文章に含まれる不適切な表現を検出し、適切に対処。
ハルシネーション対策	AIが生成する誤った情報を検出・修正。モデルのトレーニングや出力監視を強化し、正確さと信頼性を向上させる。



DX推進、新規事業開発支援事例：dely株式会社



料理レシピ動画サービス「クラシル」とライフスタイル情報メディア「Trill」の開発支援

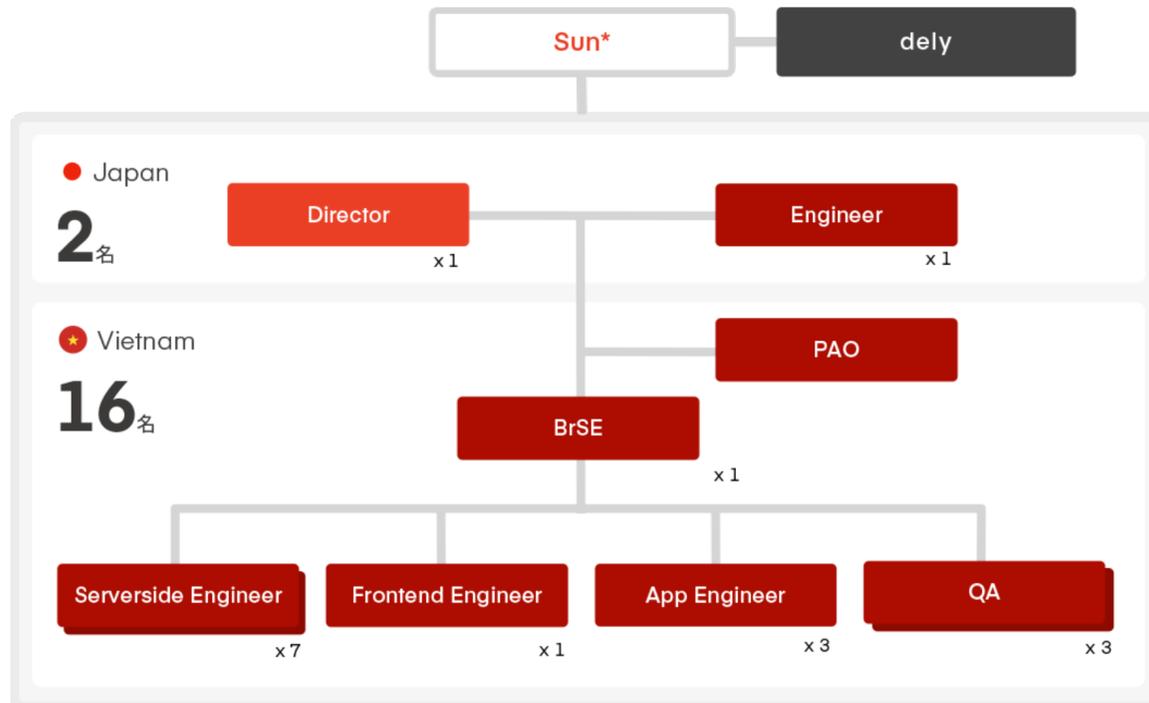
レシピとライフスタイルで国内No.1のプラットフォームの成長を伴走

Sun*では2020年1月から同社の主力事業の開発をベトナムの専属チームで支援しています。「クラシル」は、アプリDL数が3,900万を超える国内No.1のレシピ動画プラットフォームで、2022年12月にリニューアルを経て、レシピ検索サイトから「食にまつわるすべてのコンテンツが集うプラットフォーム」へと進化しています。TRILL (トリル) は月間利用者数5,500万人を超える国内No.1のライフスタイルプラットフォーム。ユーザー中心設計と高速なPDCAにより事業拡大を続けています。今後も柔軟な開発体制で同社の事業成長を支援して参ります。

チーム提案型開発

CLIENT VOICE
クライアントの声

『高負荷稼働による納期達成の方針を取らざるを得なくなったとき、きっちりとやりきろうとして、実際にやりきってくれた点は大変感謝しています。相当きつかったと思いますが、やりきった実績を作ってくれたことは責任感の表れと受け止めています。』



TRILLのチーム体制例（人数はステージに応じて柔軟に変更）



DX推進/新規事業開発支援：その他多数



膝栗毛 (HIZAKURIGE)
三菱地所株式会社



日産レンタカー公式アプリ
株式会社日産カーレンタルソリューション



GLP ALFALINK 公式アプリ
日本GLP 株式会社/株式会社モノフル



elgana (エルガナ)
NTTビジネスソリューションズ株式会社



公式オンラインストア
シロカ株式会社



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



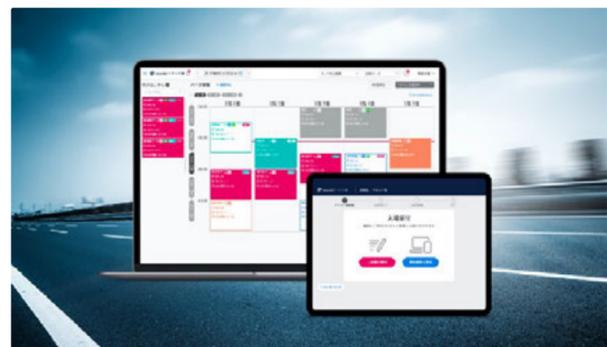
SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



ENAGEED GEAR
エナジード株式会社



トラック簿・配車プラス
株式会社モノフル



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



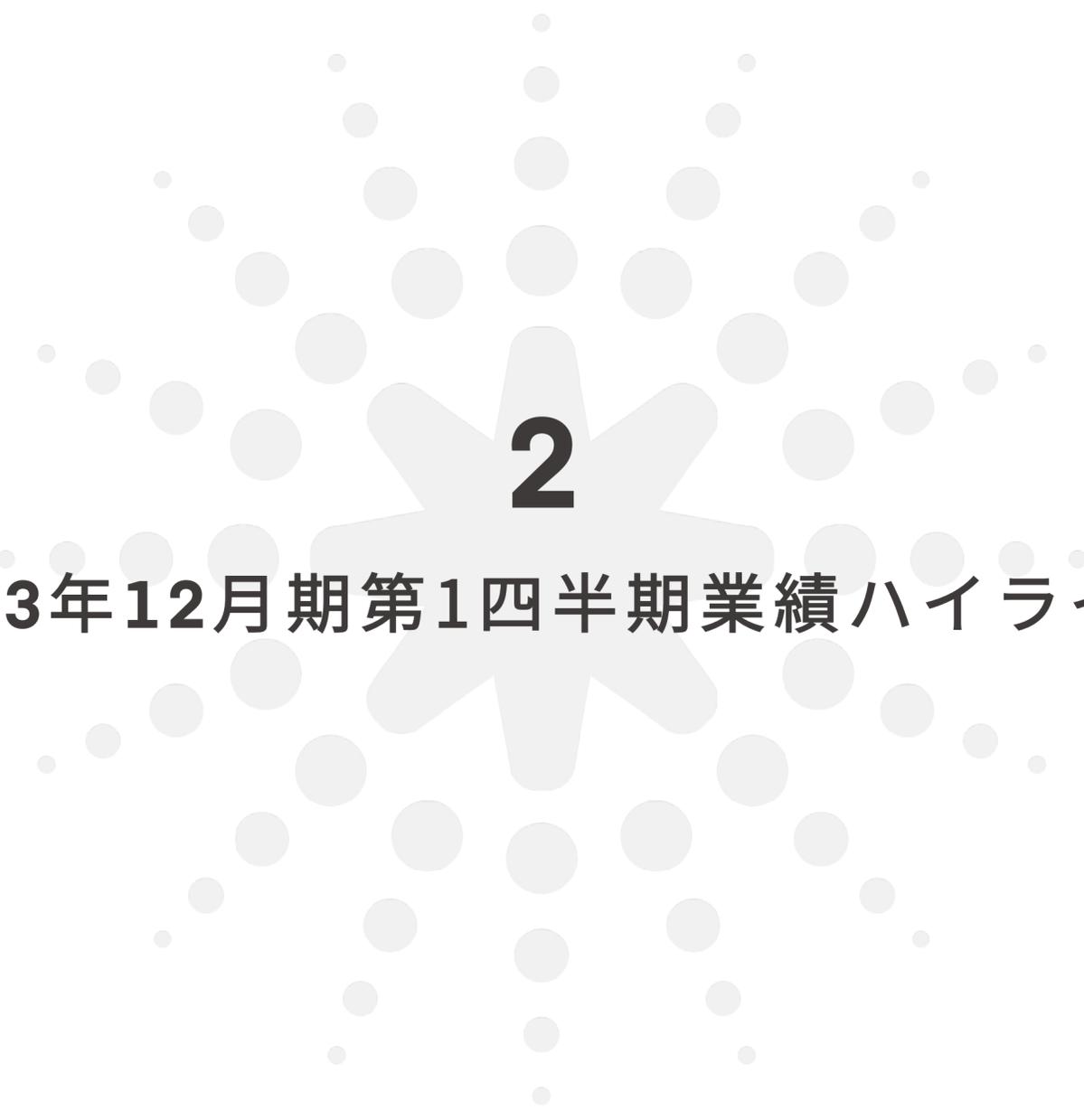
トドクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



北欧、暮らしの道具店
株式会社クラシコム



コーポレートサイトにて更新中
<https://sun-asterisk.com/works/>



2

2023年12月期第1四半期業績ハイライト

受注が好調に推移し、外注費を中心にコストも抑えられたため、各利益は前年同期比で大きく増加

	2022年 1Q実績	2023年 1Q実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	2,604	3,049	17.1%	12,087	25.2%
売上総利益	1,217	1,559	28.0%	5,950	26.2%
売上総利益率	46.7%	51.1%	—	49.2%	—
EBITDA (1)	333	508	55.4%	1,349	37.7%
営業利益	305	476	55.8%	1,200	39.7%
営業利益率	11.7%	15.6%	—	10.0%	—
経常利益	177	611	244.7%	1,372	44.5%
純利益	134	407	202.1%	1,047	38.9%

平均為替レート(1ベトナムドン)

0.00511円

0.00562円

0.00562円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

FY23-第1四半期決算のポイント

売上高

- C&Eの受注好調。特にストック型顧客の種となるフロー型の積み上げに成功。

売上総利益

- 外注費適正化と単価増および低採算案件の減少により、売上総利益率は短期的な目標としていた50%超に回復。

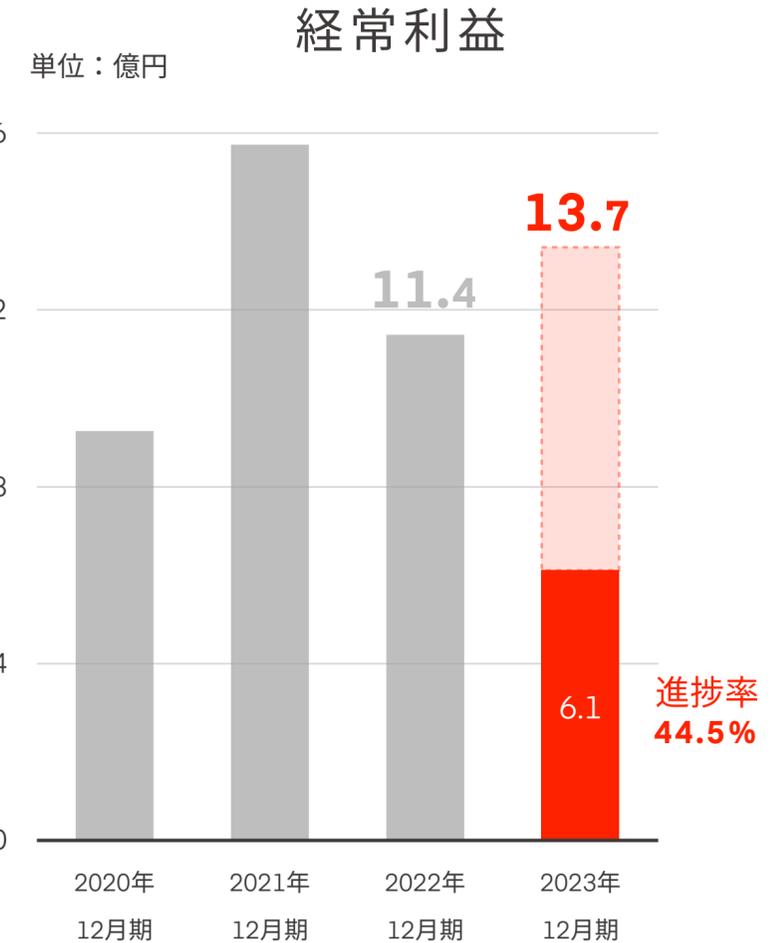
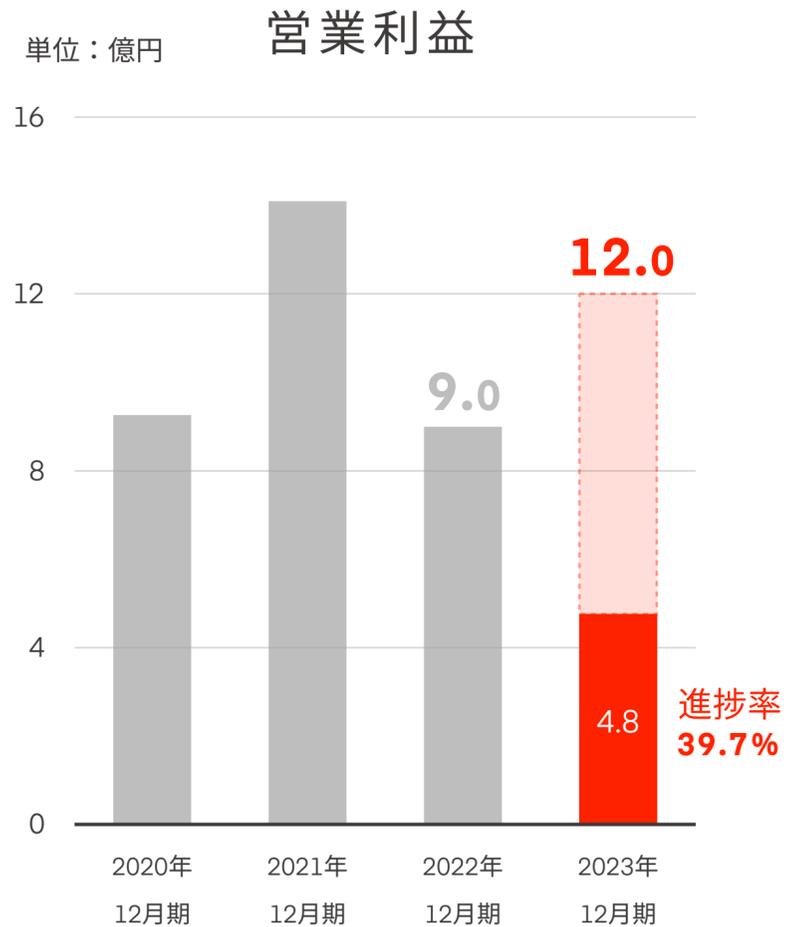
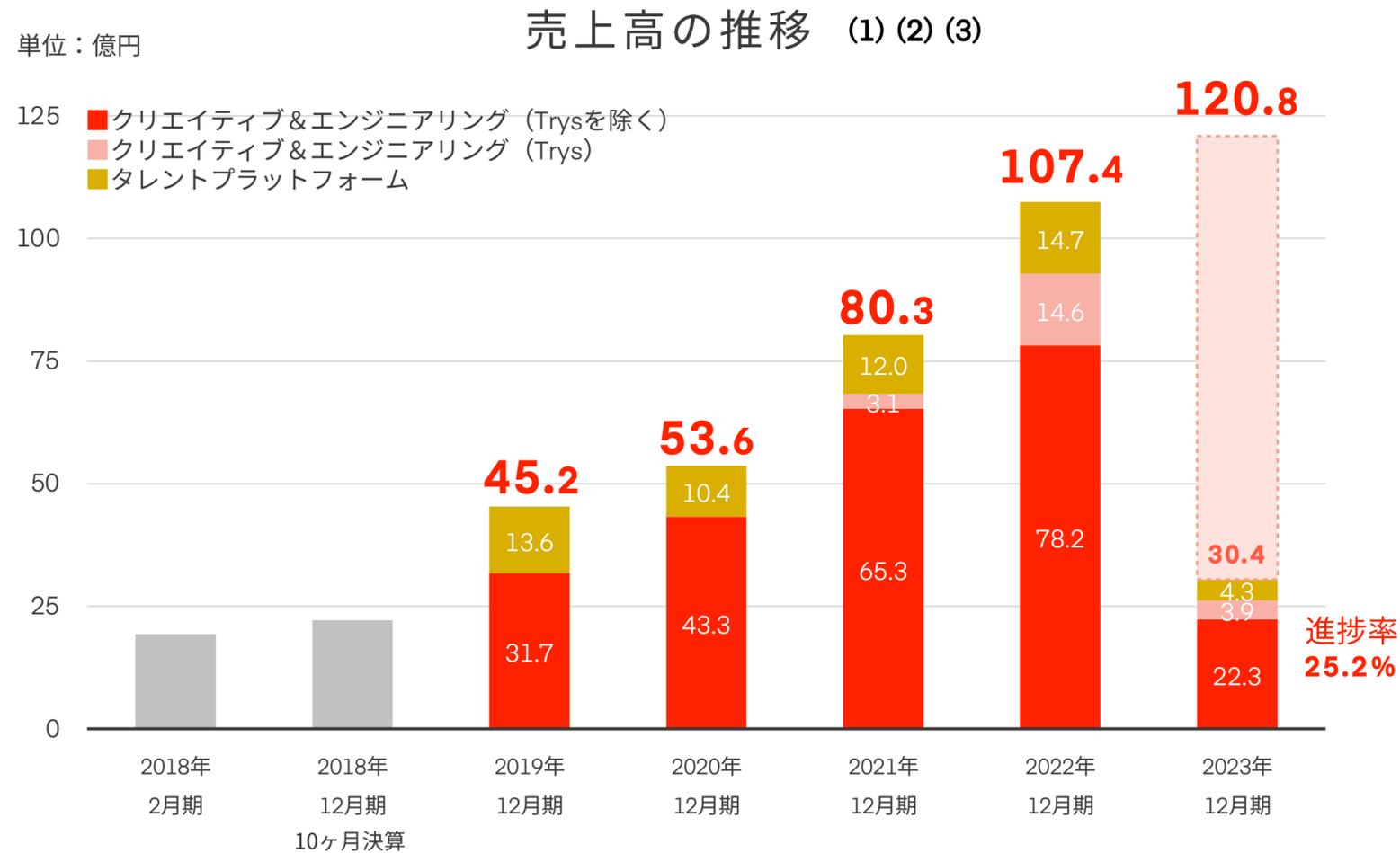
販管費

- 大きな費用増加は無く、C&E稼働率の改善により費用効率も改善。
- 既存人員の稼働増は新規採用を伴わない売上増となることから、利益の押し上げに直接的に寄与。

為替影響

- FY 23-1Qの平均為替レートは、期中予想と同じ0.00562円/ドンとなり安定推移。
- 前年同期の0.00511円/ドンからの円安により、83Mのコスト増要因に。

売上高は引き続き高い成長率を維持



(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）

FY23第1四半期単独の売上は
30.49億円（前年同期比+17.1%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
 前年同期比 +12.8%

タレントプラットフォーム
 前年同期比 +51.8%

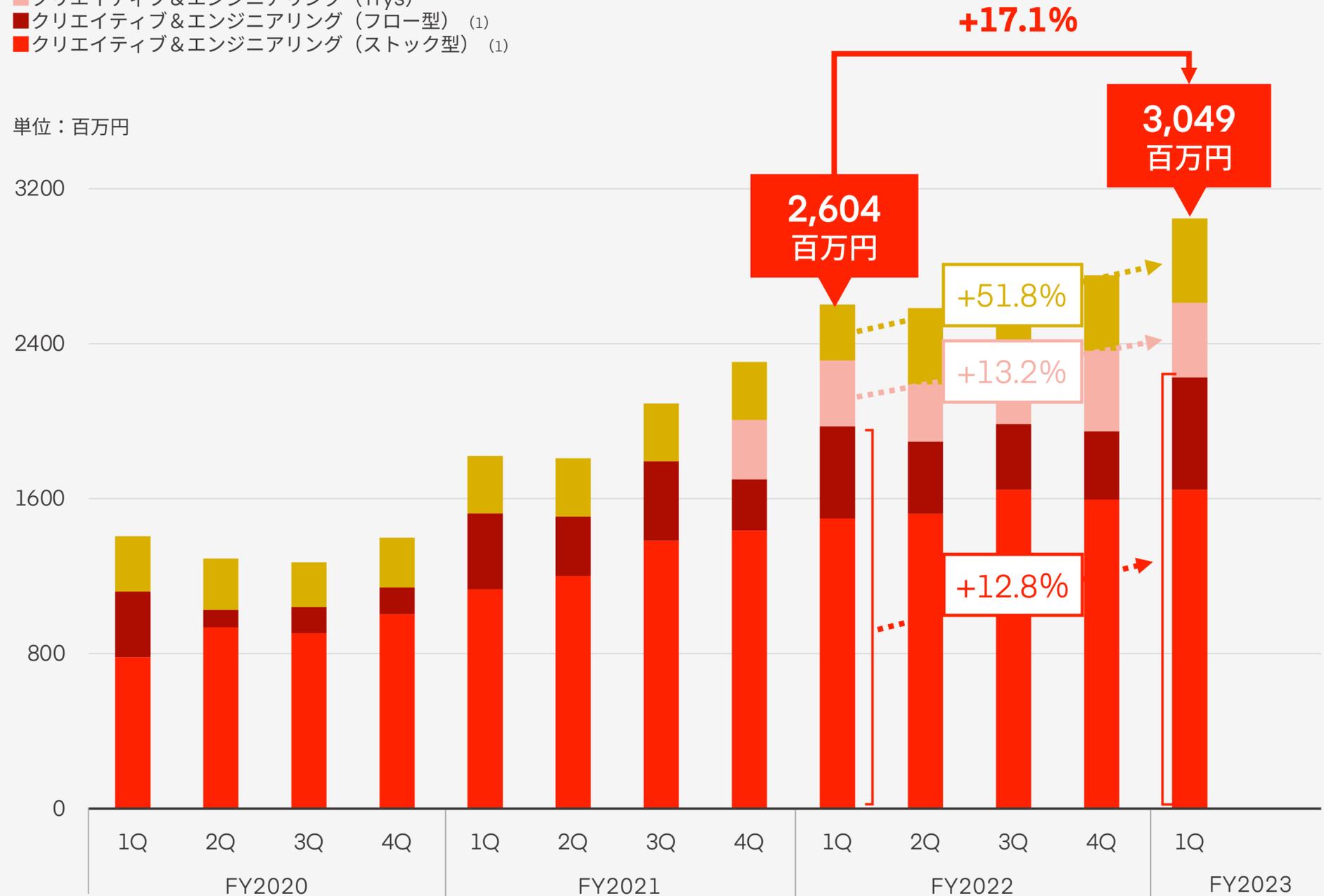
Trys
 前年同期比 +13.2%

(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）
- 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



クリエイティブ
&
エンジニアリング

- 新規クライアント獲得好調により、前年同期比で売上高の二桁ポイント成長を継続
- 営業体制強化により、新規のフロー型売上が大きく増加。今後のストック化に繋げる

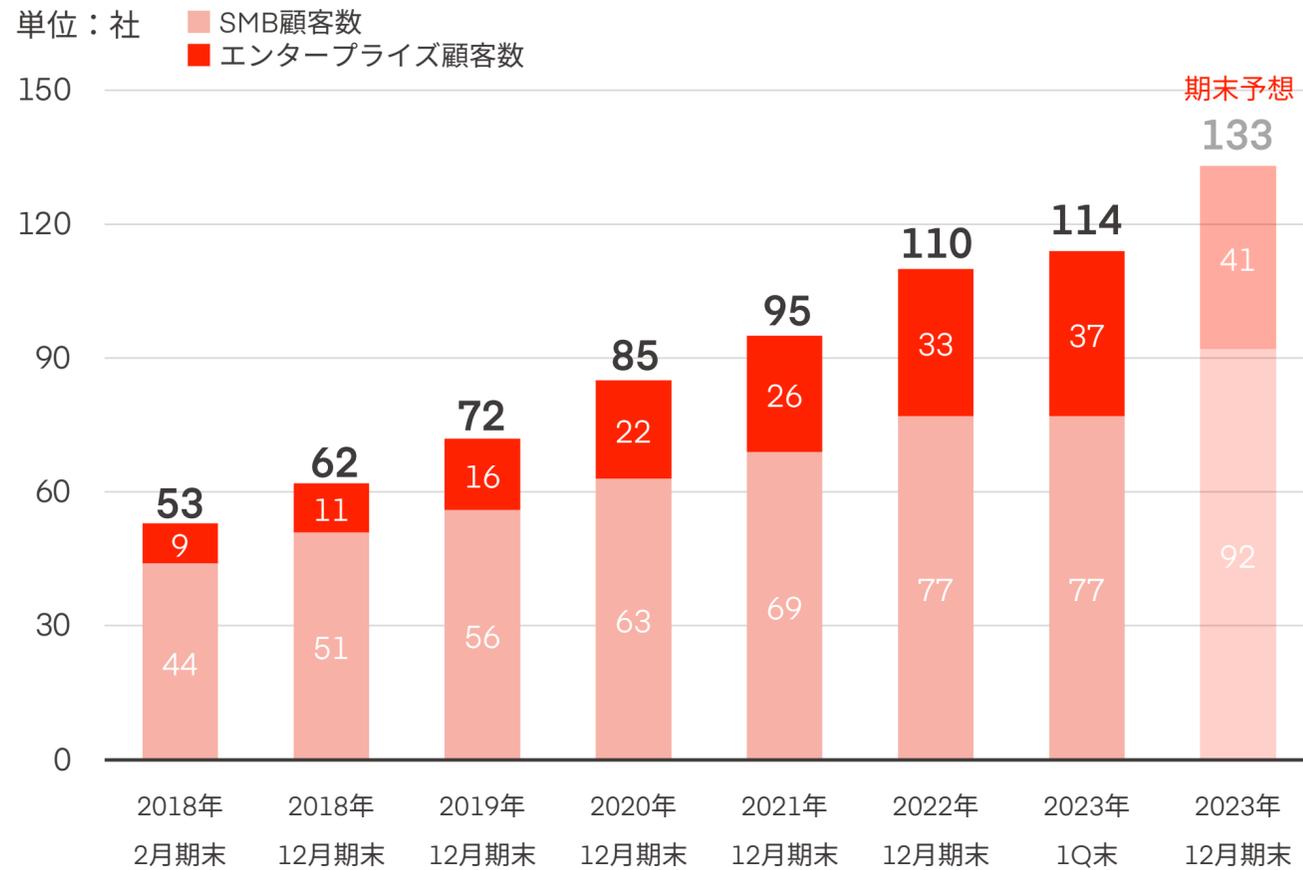
タレント
プラットフォーム

- 主に子会社グルーヴ・ギアの売上高が伸び、TPF全体で前年同期比で49%成長
- IT人材不足を背景に今後も安定成長の見込み

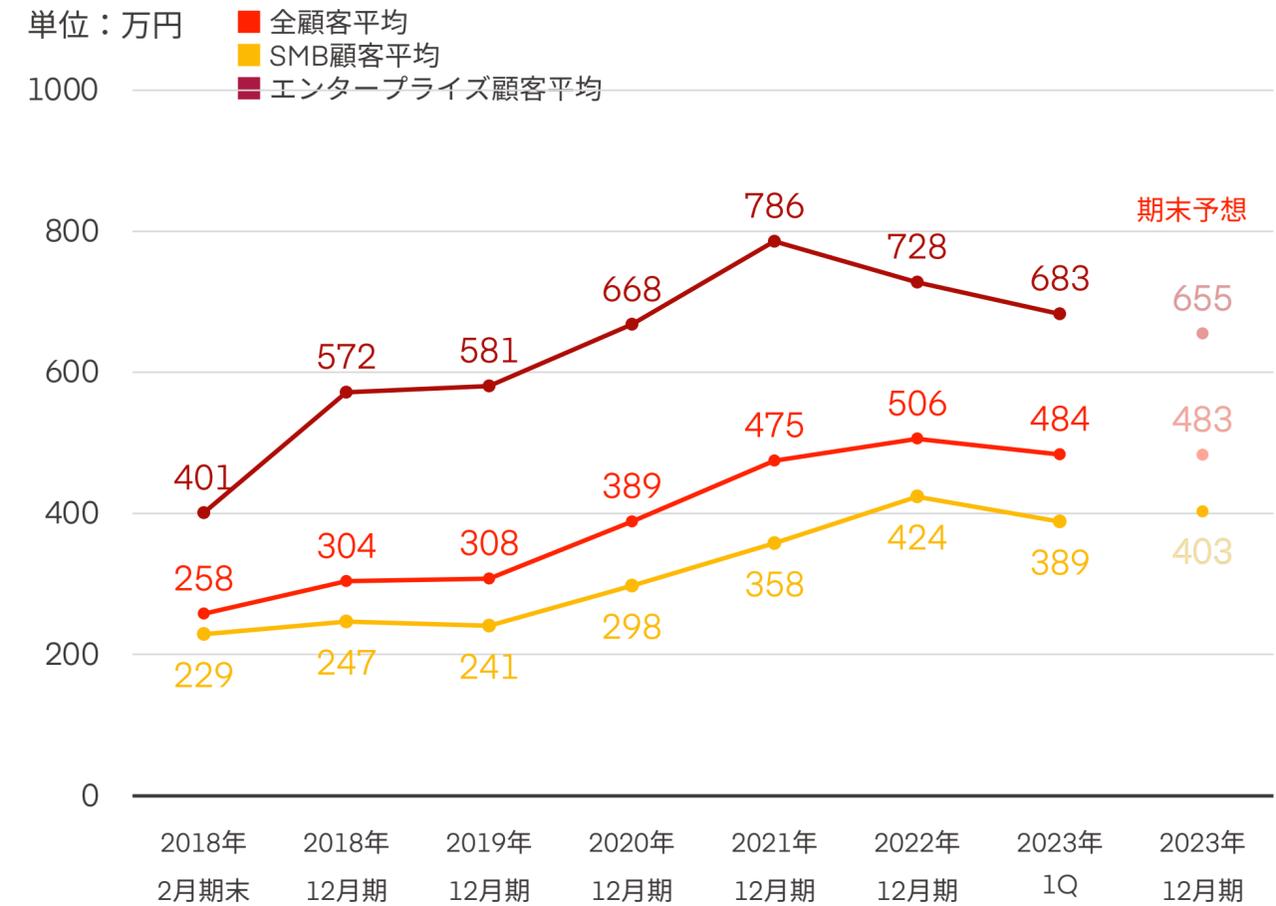
重要KPIの推移（年度）

ストック型顧客数の伸びは前四半期比+4社。
1Q時点ではフロー型のプロジェクトを多数積み上げ成功。今後のストック化に繋げる。

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

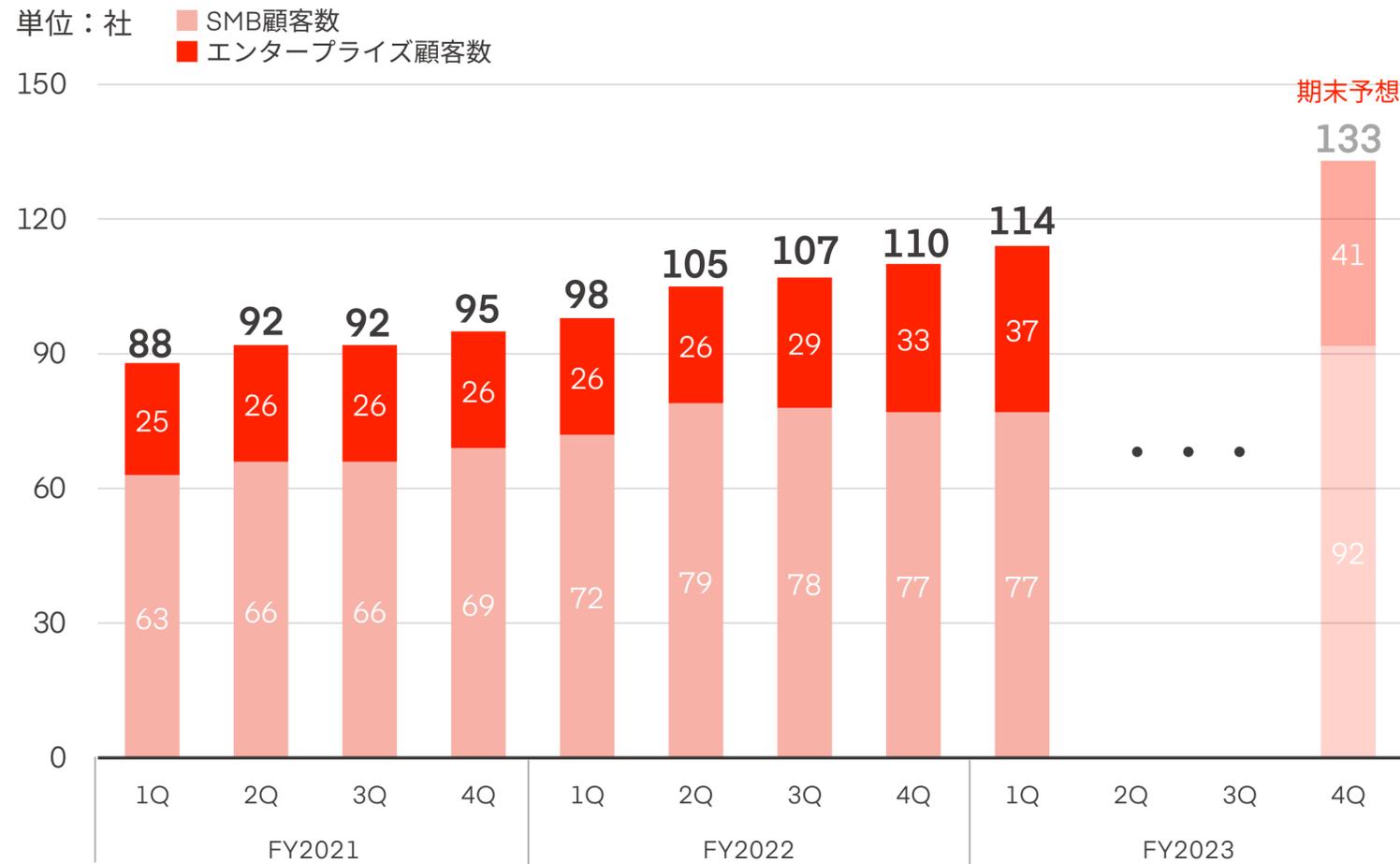


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

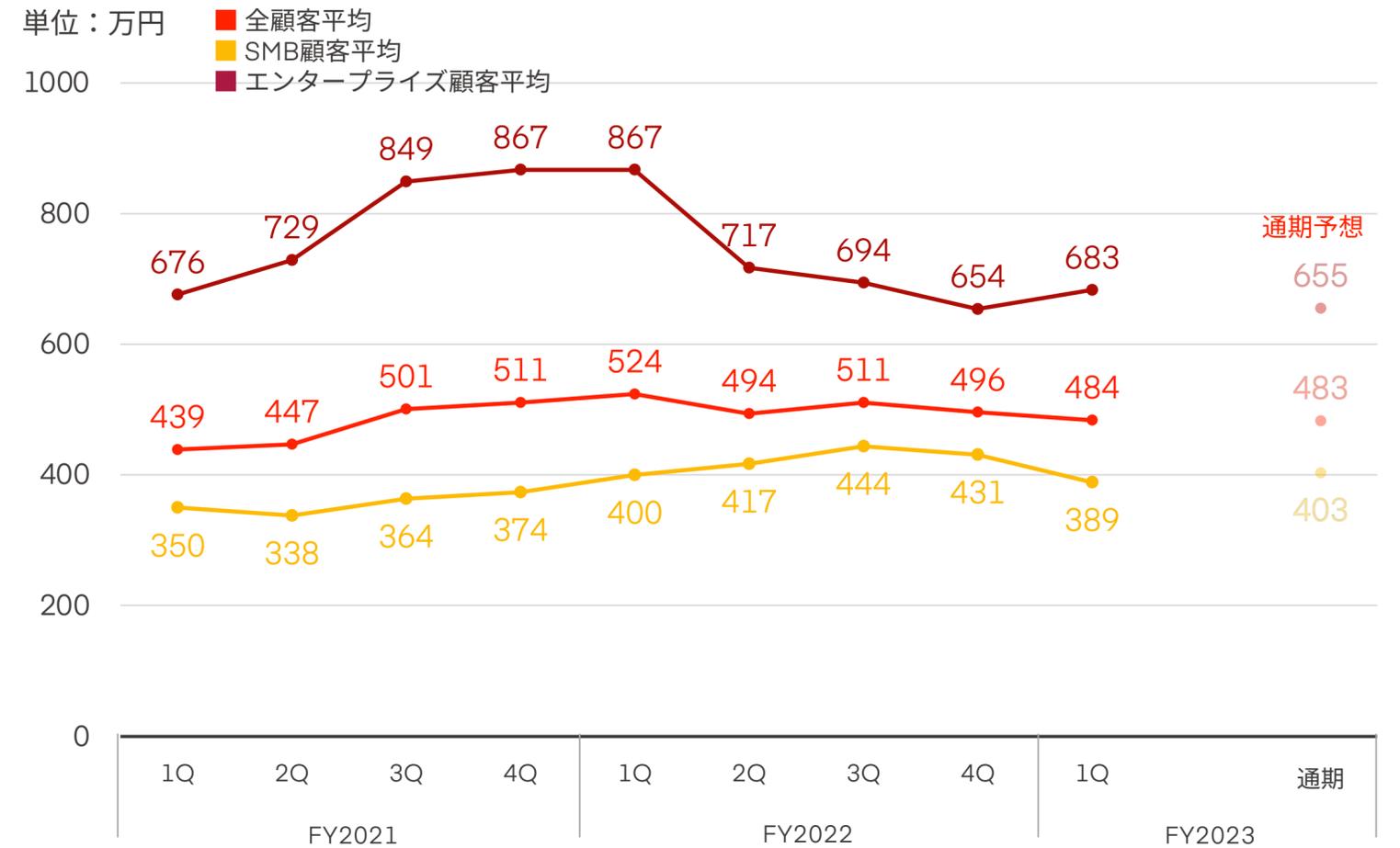
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

主要KPIの四半期推移

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客単価 (ARPU) の推移



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

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

ストック型顧客数

- ストック型顧客数はエンタープライズの増加により前四半期比+4社
- ストック型顧客の種となるフロー型プロジェクトの積み上げが好調に推移

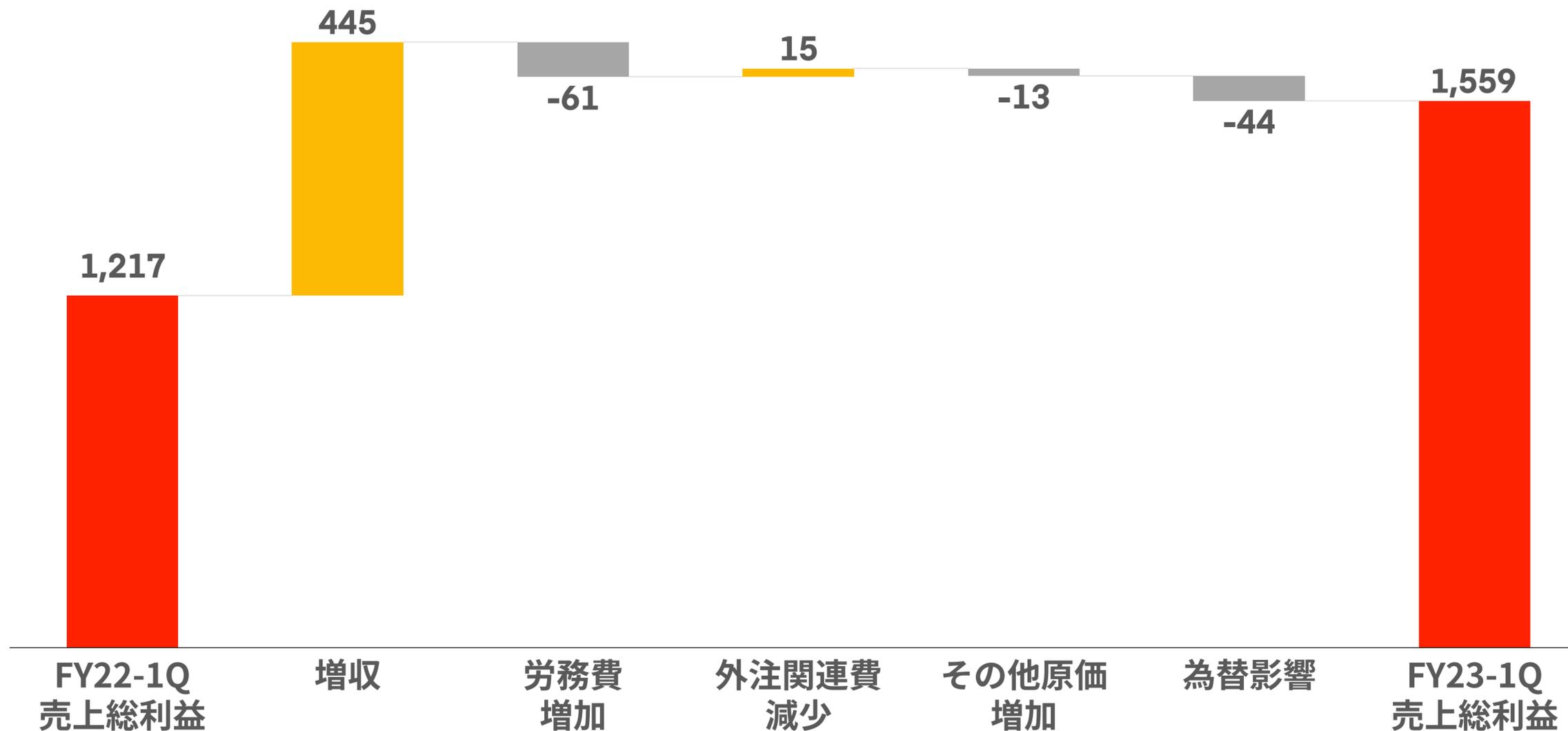
ARPU

- ARPU10M+の準大型案件の増加によりエンタープライズARPUは上昇
- スタートアップ企業の資金調達環境・事業環境の悪化により一部顧客のプロジェクト縮小が発生し、SMBはARPU低下

売上総利益増減要因（昨対比）

増収に対してコスト抑制ができ、増益を達成。
 FY22-1Qの課題であった外注費は、クリエイティブ&エンジニアリングが▲83Mの削減に成功。
 （タレントプラットフォームが+68Mとなり合計では▲15M）

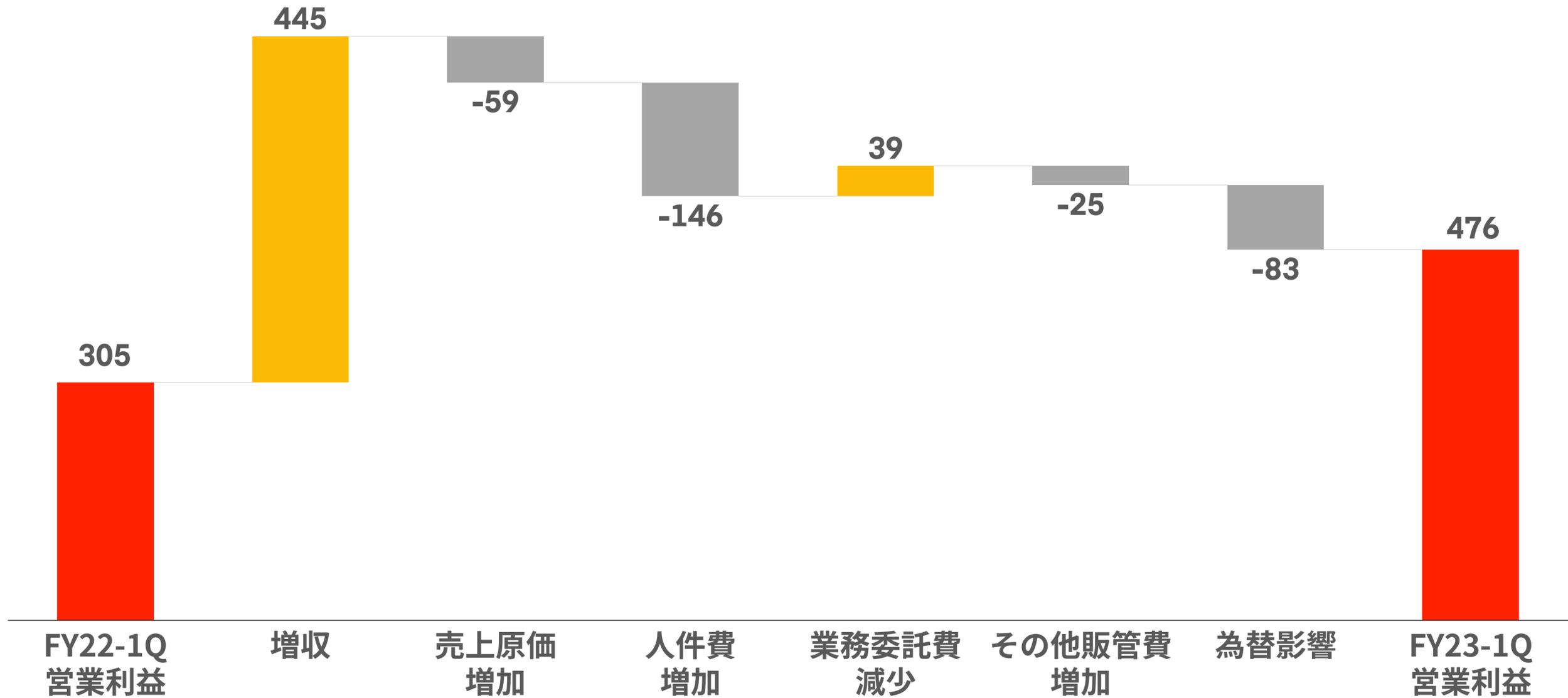
単位：百万円



営業利益増減要因（昨対比）

増収に対して業務委託費を中心にコスト抑制ができ、増益を達成。
 新卒含めた採用も順調に進み、将来への投資も継続中。

単位：百万円



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12月末	2023年3月末	増減額	主な要因
流動資産	7,919	11,827	3,908	現預金の増加
うち現金及び預金	6,264	10,082	3,818	利益計上・借入金の増加
固定資産	1,755	1,678	-77	
資産合計	9,675	13,505	3,830	現預金の増加
流動負債	1,605	4,929	3,324	短期借入金の増加
固定負債	332	364	32	
純資産	7,736	8,211	475	利益計上
負債・純資産合計	9,675	13,505	3,830	利益計上・借入金の増加
自己資本比率	80.0	60.8	—	



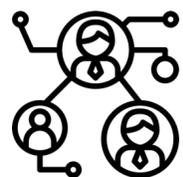
3

成長戦略に関するトピックス

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

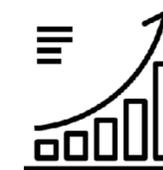


大型のSMBプロジェクト・エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因

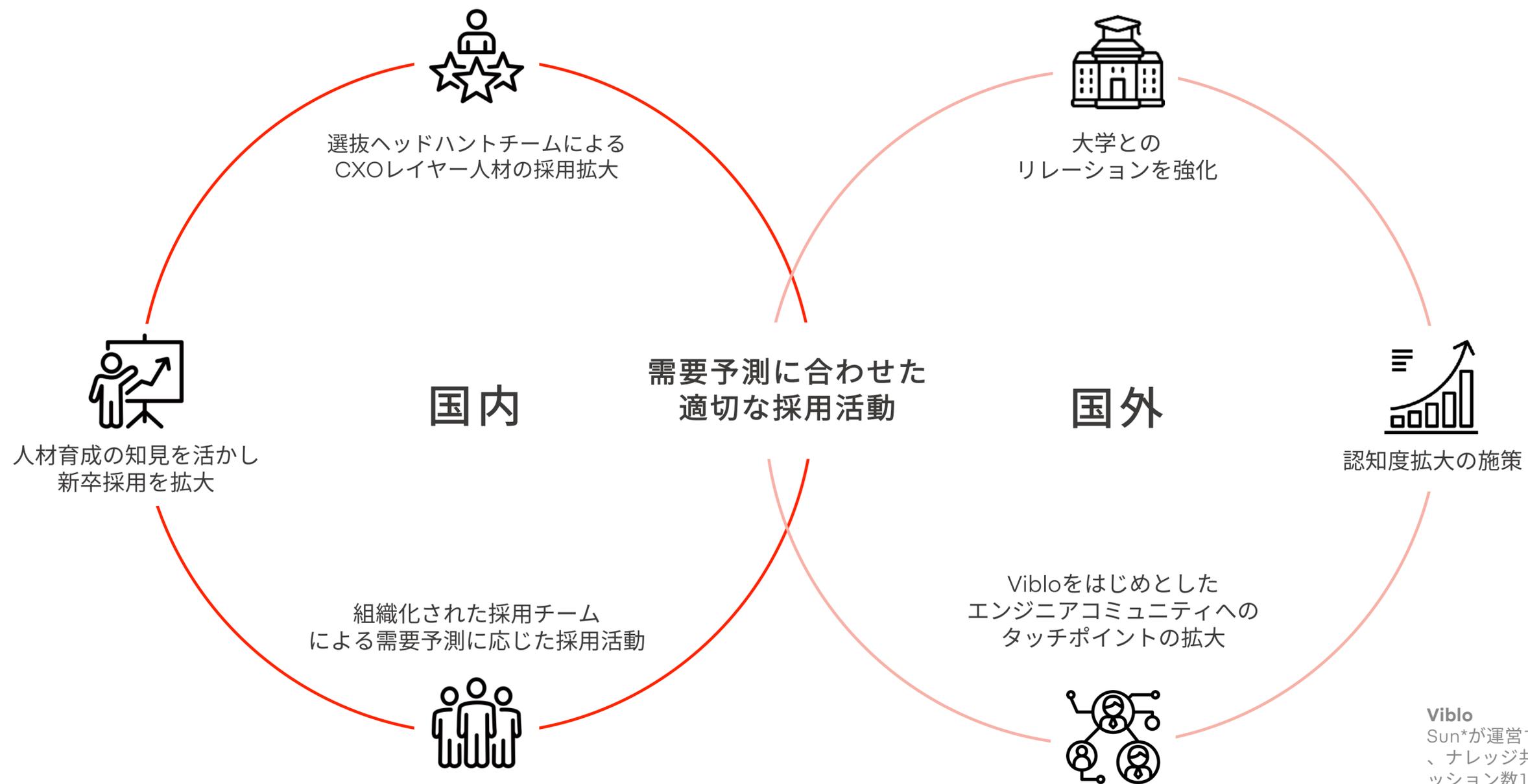


プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

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
受注好調を背景に、今期採用を更に加速させる計画



Viblo
Sun*が運営するベトナムのエンジニア向け、ナレッジ共有コミュニティサイト。月間セッション数150万以上（2021年12月実績）
<https://viblo.asia/>

innovation Playkit

ユーザーが各自で実施

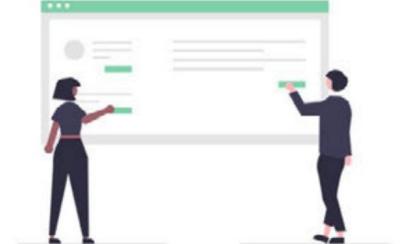


1. 講義動画で学ぶ



2. ワークを実践する

ユーザー/NEWhで実施



3. フィードバックを受ける

蓄積したノウハウを学ぶ講義動画と、学びを実践するワークキット、実践したワークに対してNEWhからフィードバックを得るオンライン型のリスキリングサービス

大企業のイノベーション創出支援と、
企業内で新規事業やイノベーション創出
をリードする人材のリスキリングを支援

NEWhはオンライン上で自ら学び、実践する形式により低価格でのリスキリングの機会を実現するオンラインリスキリングサービス「innovation playkit」を提供します。一部の企業に閉じてしまっていたイノベーション創出・事業開発をテーマとした学びと実践する機会を日本中の企業の次世代イノベーション人材創出に寄与し、2023年内に自社のDX人材育成に関して課題を感じているが未だ実施をできていない大企業・中小企業を中心とした30社への導入を目指します。



講義動画



講義スライド



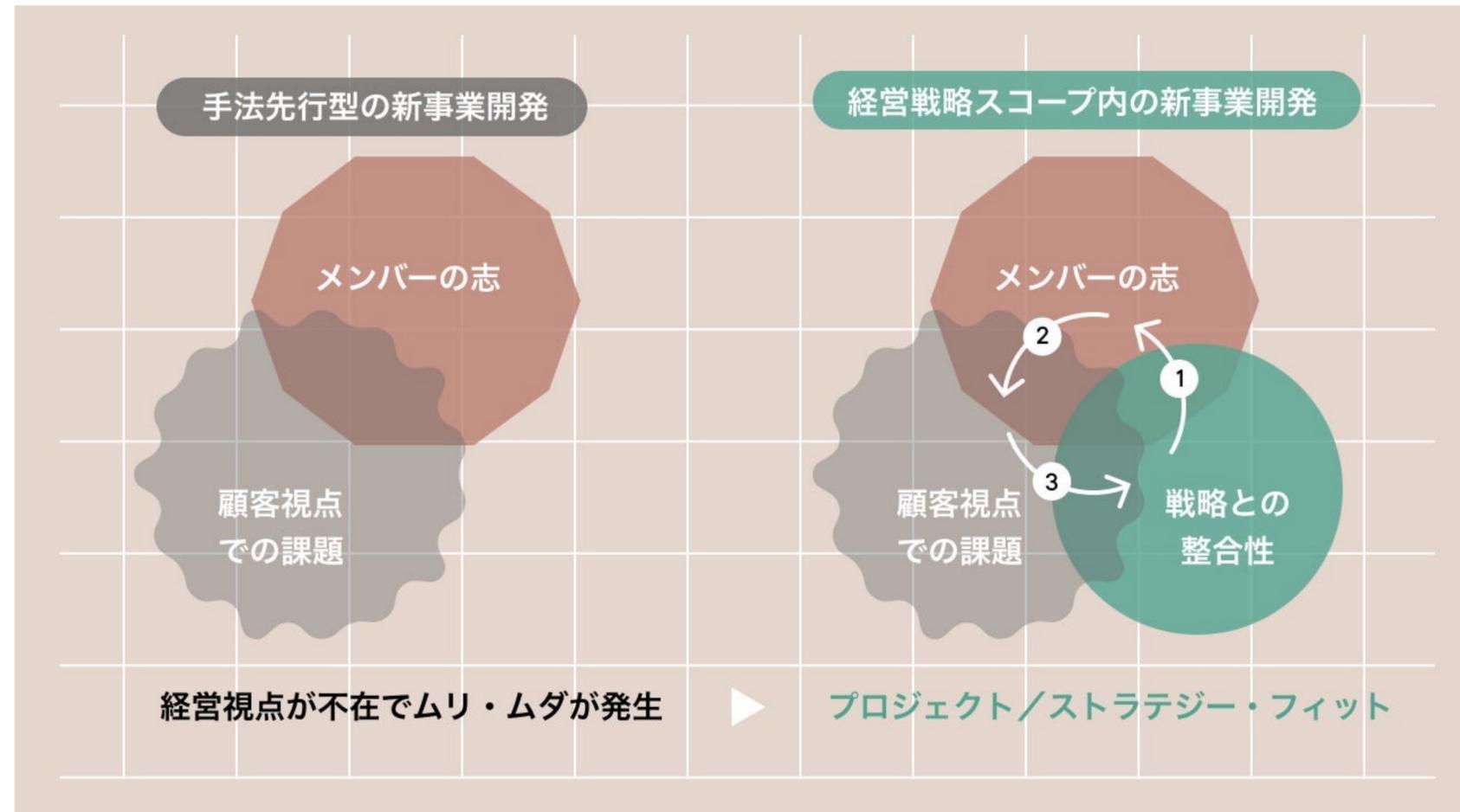
3つの特徴

1. オンラインで提供される講義動画とワークマテリアルをいつでもどこでも学びと実践を進められる
2. 新規事業/イノベーション創出のプロフェッショナルから実践した内容にフィードバックが得られる
3. 顧客課題を起点として新規事業・イノベーションを創出するための様々なワークを用意



顧客視点に偏りがちな新規事業開発において、経営戦略との整合性をつくるための新しい事業開発プロセス

「プロジェクト/ストラテジー・フィット」は、従来の顧客視点の課題を起点とした事業開発検討を進める前に、企業経営が見据える事業環境の変化と課題を把握し、新規事業の開発要件を明確にします。それにより新規事業を経営、顧客の双方の課題の解決します。企業が掲げる長期視点の「経営ビジョン」、大きな環境変化による事業の陳腐化・競争力低下など「既存事業の問題意識」、それに適応するための将来的なアセット、能力の獲得を目指す「新規事業領域の経営課題」の3つの視点によって、新規事業開発の要件を明確に定義します。



活用シーン

1) 新規事業のプロジェクトマネジメント

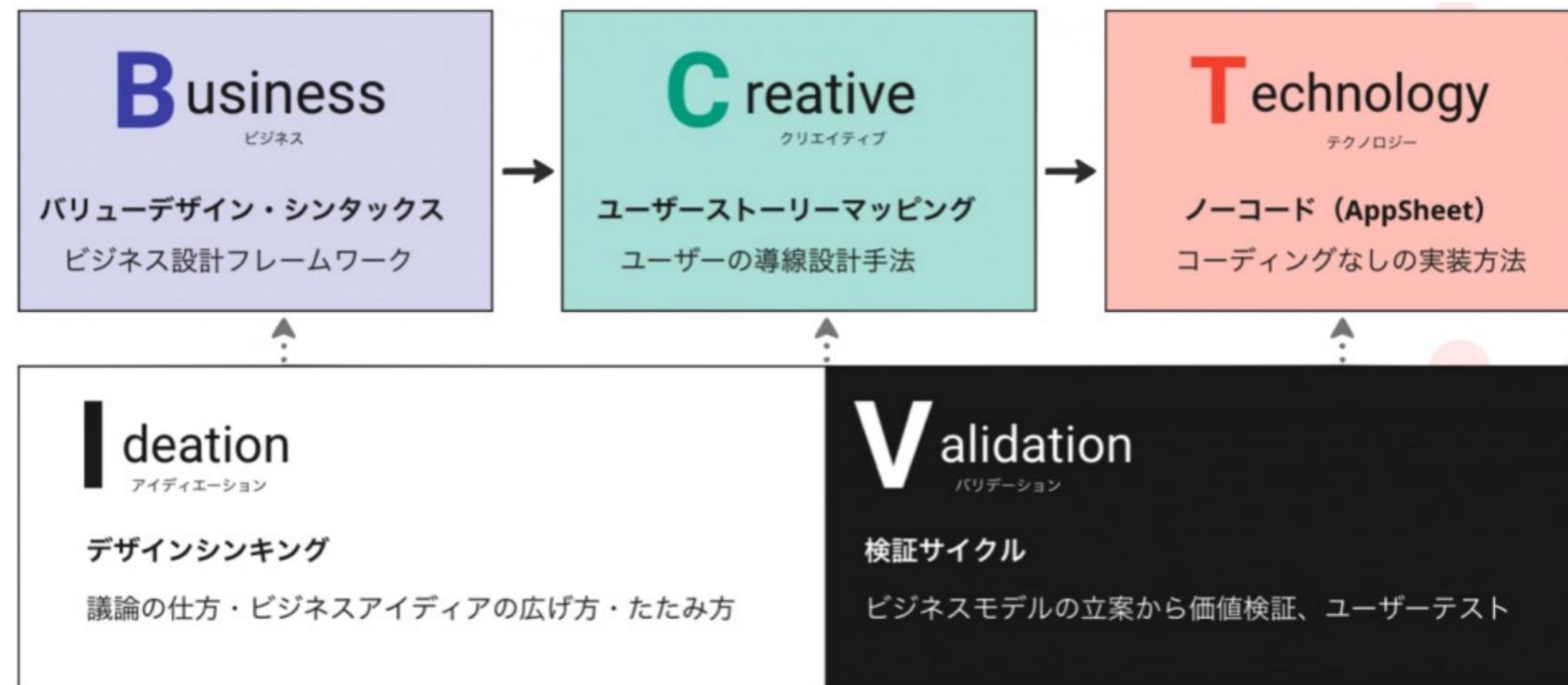
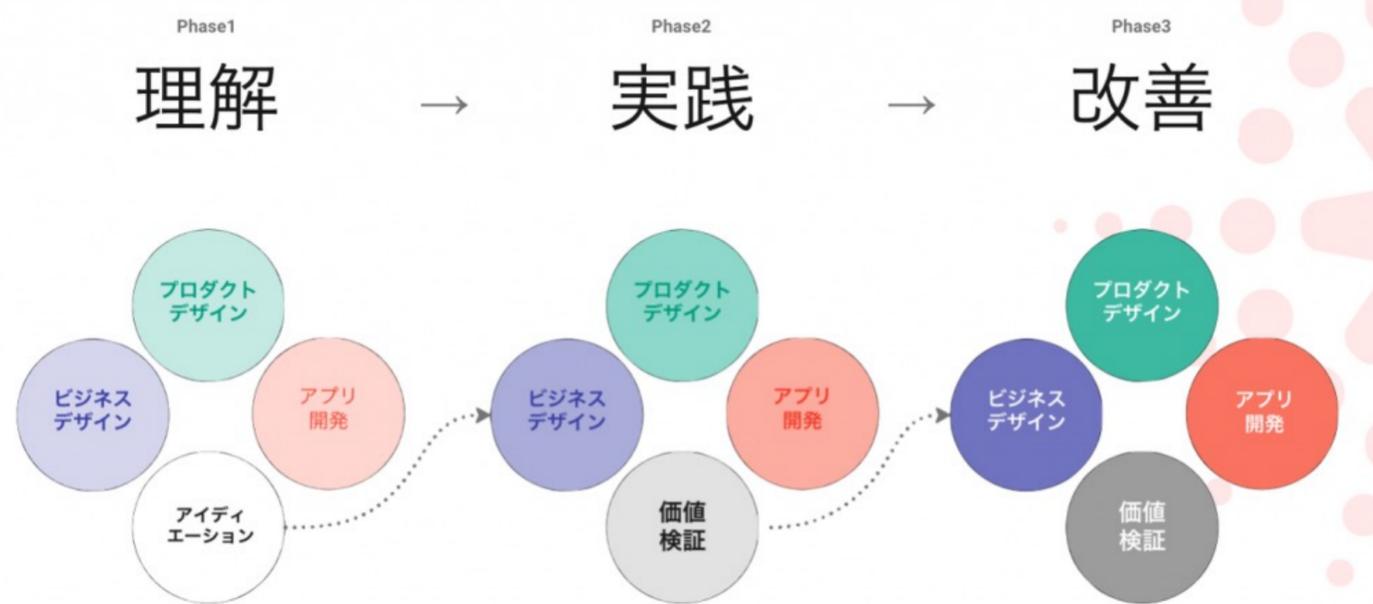
個別プロジェクトオーナーやマネージャーの新規事業の経営承認が得られず停滞してしまう状況や、新規事業の支援をするマネジメント部門の明確で納得感のある判断基準がない状況を明確な新規事業開の要件・判断基準を定義することで解決します。

2) 新規事業戦略の策定

新規事業のゴールが不明瞭で経営戦略に貢献できない状況や、リソース不足に陥る状況に対し、企業経営戦略と整合性のある「明確な新規事業戦略（要件）」を定義することで、経営戦略に適合した新規事業プロジェクトの創出を促進します。

バリューデザイン・シンタックスを活用したPBL型授業を早稲田大学大学院へ提供

1セメスターを3分割し、ビジネスデザインから検証までのサイクルを3回実施する



事業創造におけるビジネス上で重要な意思決定を実際に体験できる授業内容

早稲田大学大学院創造理工学研究科経営デザイン専攻では、実践的な事業創造に関する授業が行われる中、より実務寄りの授業をSun*と共同で行うことになりました。Sun*がこれまで培ってきた教育手法や実践的なノウハウを伝授することで未来のイノベーターを輩出する価値創造インフラづくりに取り組んでいきます。BTCの観点からビジネス設計フレームワーク・ユーザーの動線設計・コーディングなしの実装方法を学び、理解・実践・改善を3回繰り返すことによって、事業創造におけるビジネス上で重要な意思決定を実際に体験できる授業内容に設計しています。



非常勤講師プロフィール

Professional Development Unit, Unit Manager, Senior Engineer

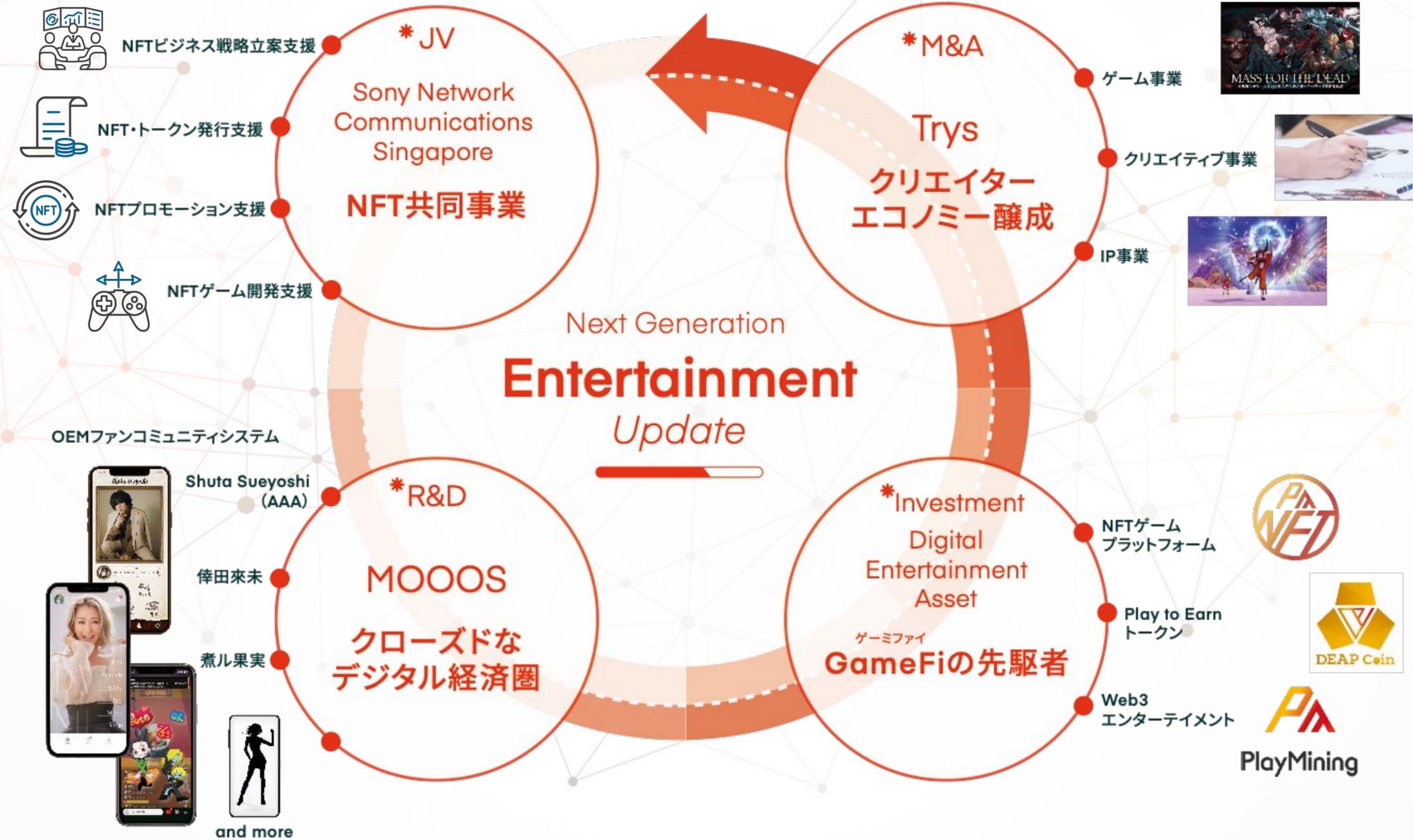
石田 浩章

2013年に、フルスタックエンジニアとしてSun*に参画し、ITエンジニア・UXデザイナー・プロジェクトマネージャー・アーキテクトとして活躍。複数の開発案件にて、要件定義からデリバリーまでに関わる。

2015年からはベトナムへ移住し、ハノイ工科大学の情報系学部にて、IT技術やプロジェクトマネジメントに関するコースの非常勤講師を担当。その傍ら、ベトナム国内最大のエンジニア向けテックブログサービス「Viblo」のプロダクトオーナーを兼任、サービス企画から開発チームのリーディングを行う。現在は多様なポジションの成長を支援するProfessional Development Unitのマネージャーを務め、グループ企業を横断した、人材育成の企画と推進を行う。

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

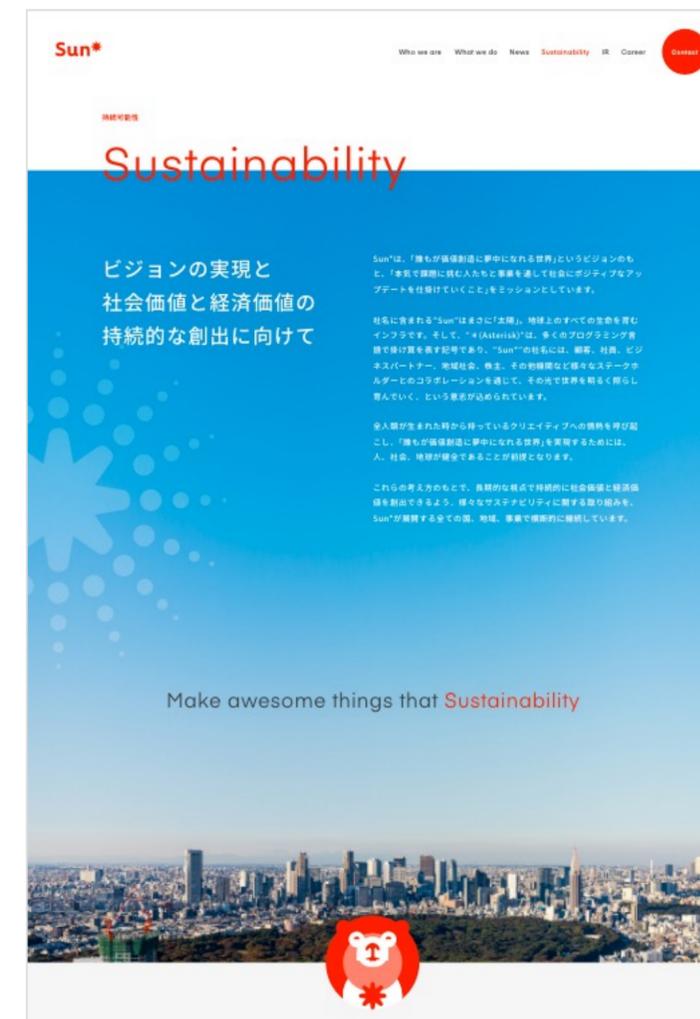


サステナビリティへの取り組み

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	
	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。



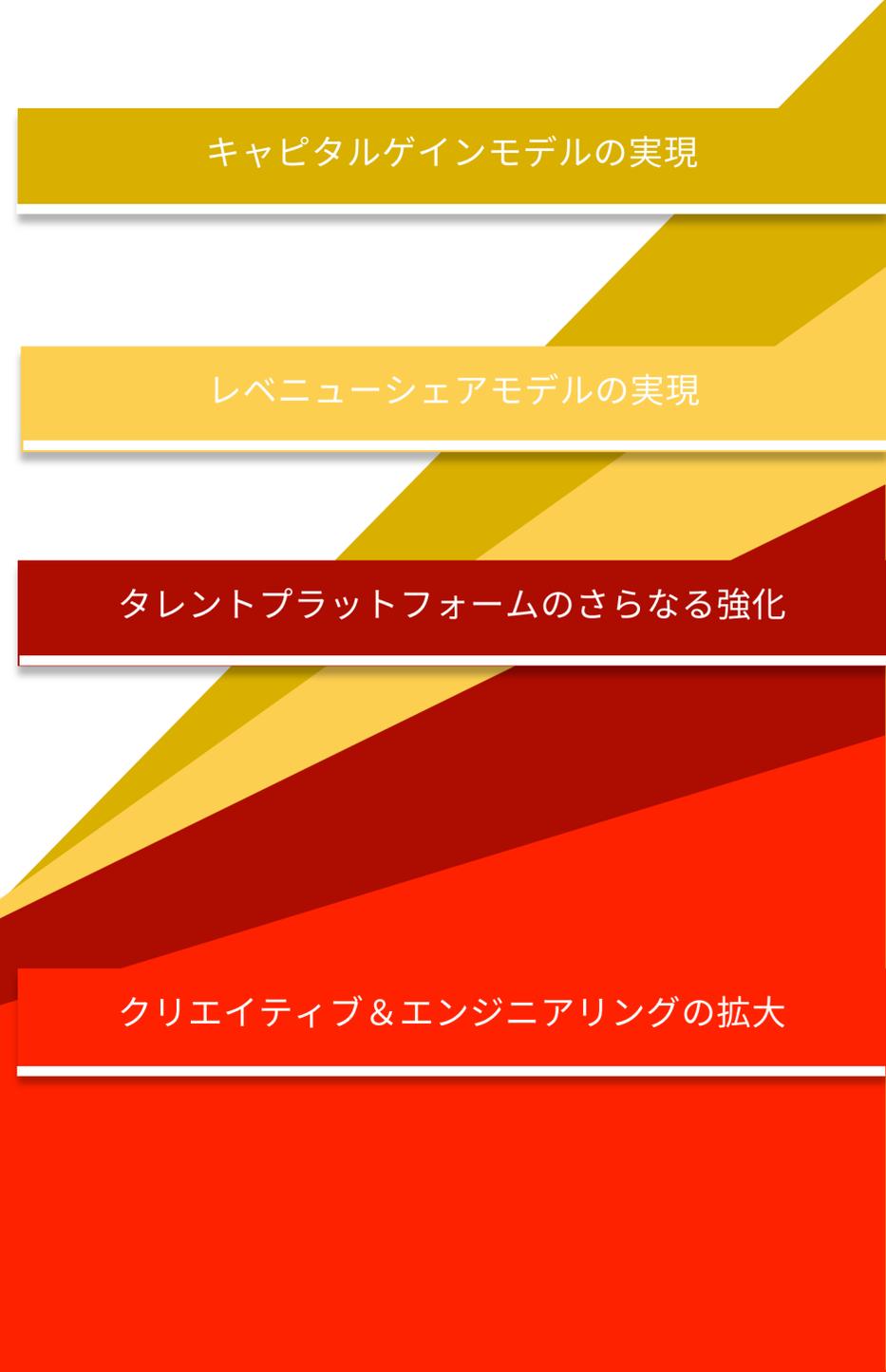
詳細はサステナビリティ
サイトにて公開開始!

<https://sun-asterisk.com/sustainability>

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。

NOW





5

Appendix

一連のプロセスに並走し、リリース後も事業成長を継続的に支援するのがSun*のスタジオモデル



Creative & Engineering
のソリューション

1. Short Project（課題抽出・企画）

2. MVP開発・PoC（価値検証）

3. 本開発・DevOps（継続的機能改善）

Talent Platform
のソリューション

1. エグゼクティブサーチ

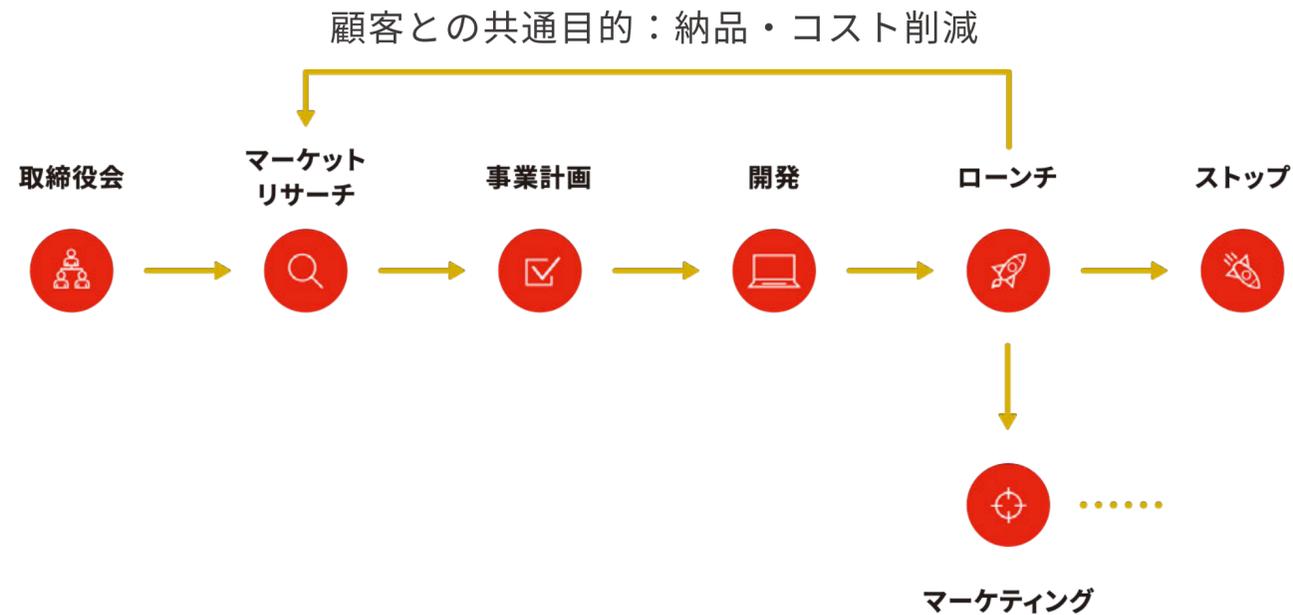
1. エグゼクティブサーチ

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

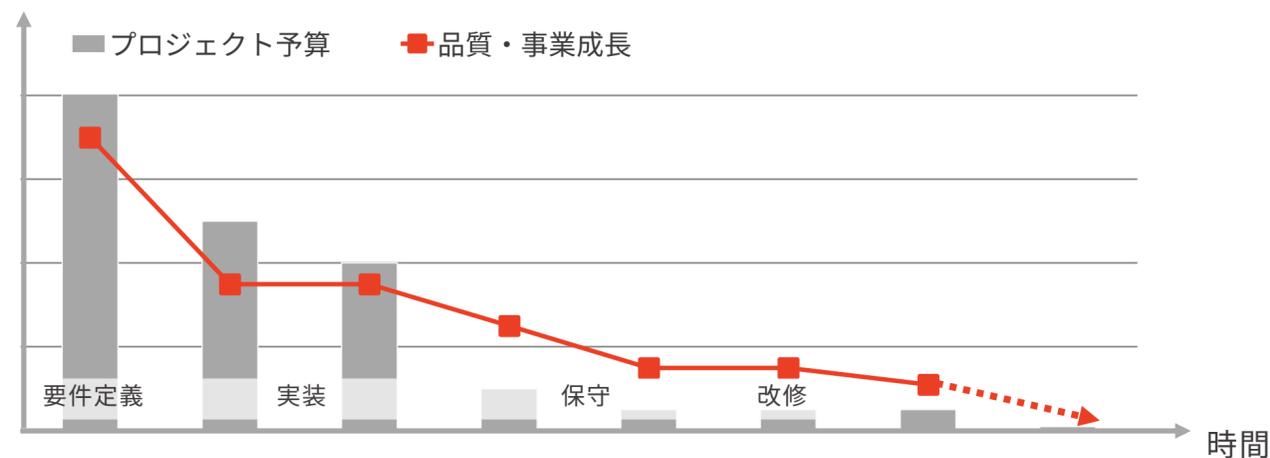
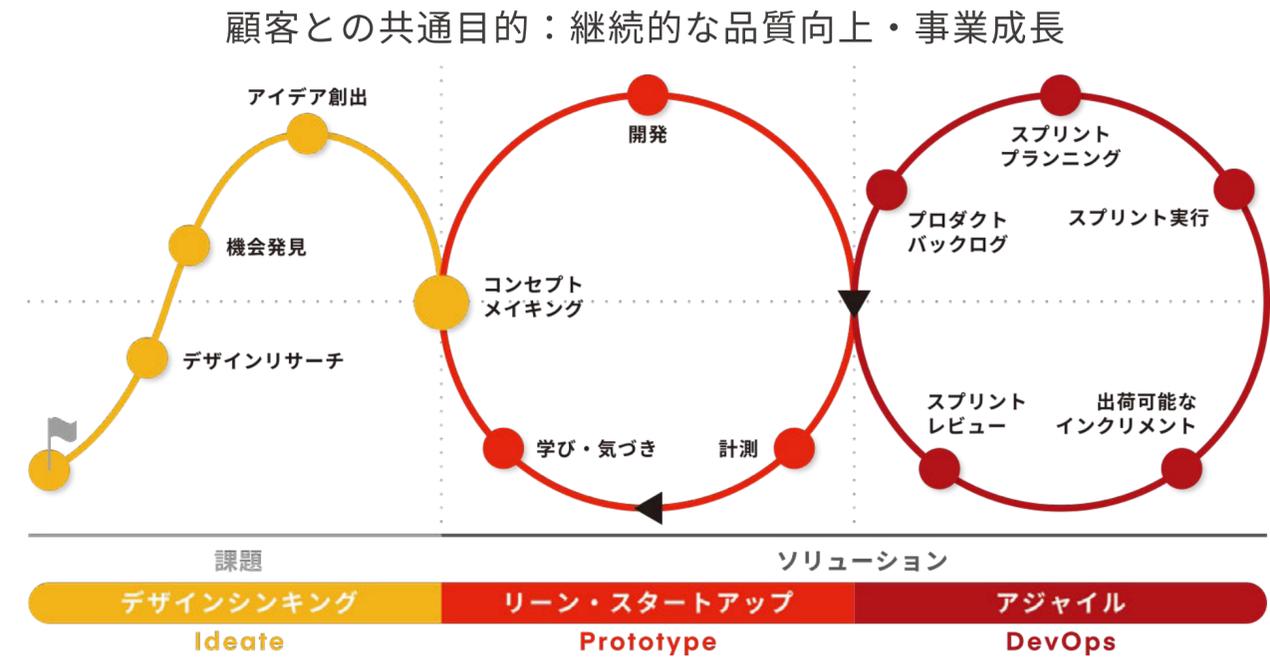
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

ユーザー中心設計のプロジェクト支援が多く、プロダクトやサービスの成長とともに体制が強化され収益向上していくのが特徴

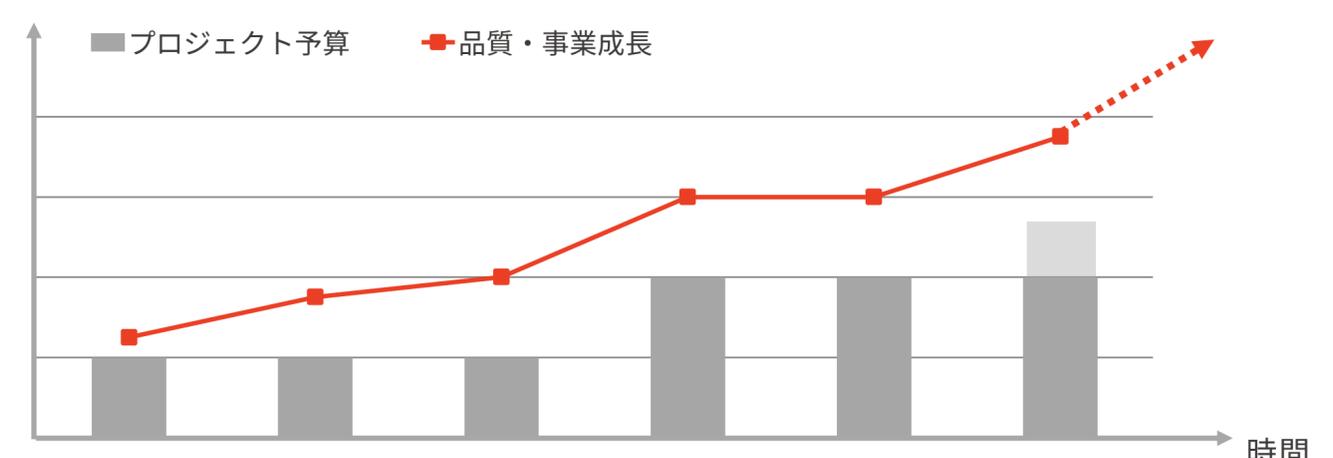
サプライヤー主導



ユーザー中心設計



初期に高額な開発費が必要となり、改修ごとの見積もりを行う
リリース後は基本的には保守メンテのみとなる傾向が強く品質は経年劣化していく



小さい予算でスタートできるためスケールしやすい。サービスの成長に合わせた体制と、継続的な機能拡充をしていくため品質が改善されマーケットにフィットしていく

スピード感のある価値創造型プロセスによる高速なサービスリリースと
スケーラビリティのあるチームでサービスの成長・拡大を実現

プロジェクト期間

約6ヶ月

サービス成長に応じた期間

手法

①アイデア 戦略思考	②形にする デザインシンキング	③プロトタイプ リーンスタートアップ	④グロース・機能拡充 アジャイル開発 UI/UX改善
---------------	--------------------	-----------------------	----------------------------------

他社プレイヤー

コンサルティング会社	デザイン会社	フリーランスなど	ソフトウェア開発会社
------------	--------	----------	------------

Sun*対応キャパシティ

250人+

1,100人+

ユーザー中心設計による短期間でのサービス開発

最適なチーム設計とスケーラビリティ

マイクロソフト社をはじめ、これまでに業務提携した企業とともに、企業のDX推進、新規事業の開発支援を推進していく

エンタープライズ向け新規顧客獲得施策



PoCから新規事業化まで一気通貫のソリューション



イノベーションコンサルティング&スタジオ（連結子会社）



最大級のビジネスプロフェッショナルグループ

周辺サービスのアライアンスによる拡張（エコシステムの拡大、顧客へのサービス領域の拡大）



Azureほか様々なサービス



多言語化ソリューション



高度なセキュリティサービス



エンゲージメントマーケティング

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

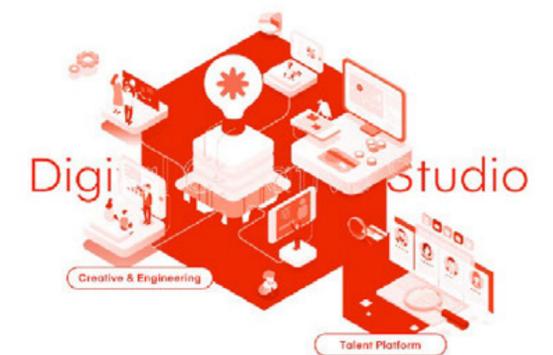
大企業の新規事業・サービス開発支援
延べ100以上の実績を有する
プロジェクトマネージャー・
サービスデザイナー・ビジネスデザイナー

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

Creative & Engineering

Investment



投資



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と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



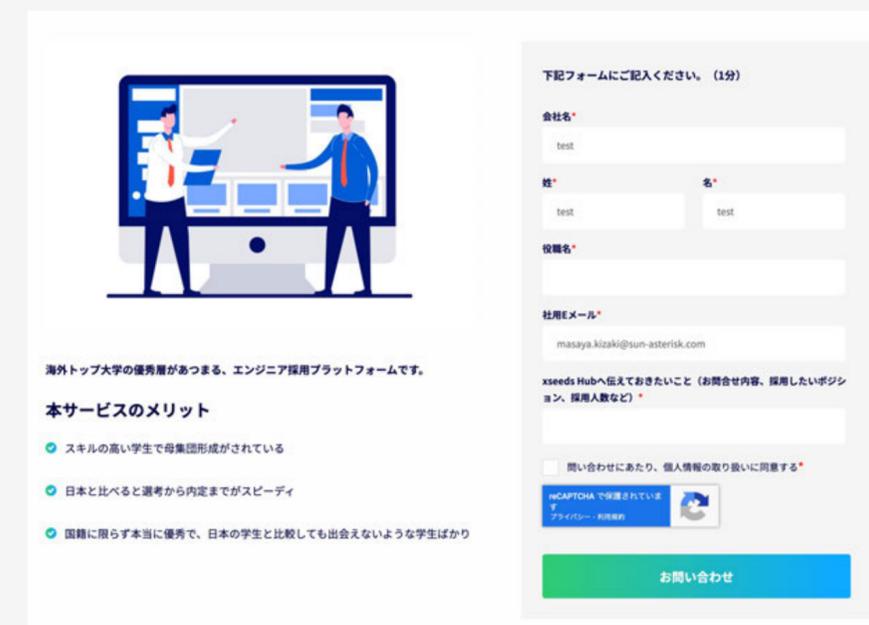
国内企業 → スカウト → 独自の学生データベース → 提供カリキュラム → 連携 → 400件以上の開発ノウハウ Sun*

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) 日専攻の学生を対象、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) 日専攻の学生を対象、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/OIDA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 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 情報通信大学 ベトナム国家大学自然科学大学 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



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。

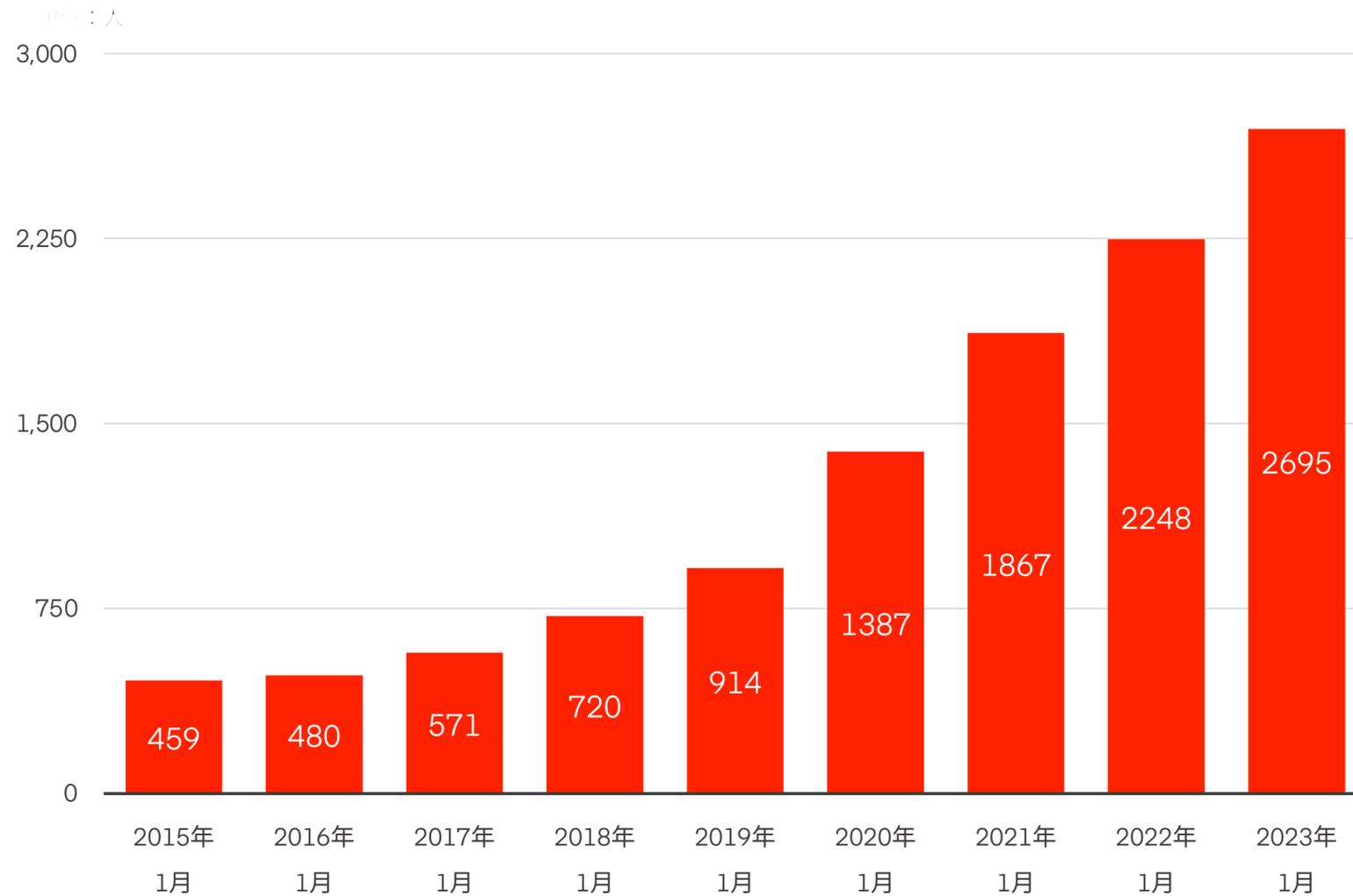
本サービスのメリット

- 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

投資先スタートアップの数

23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

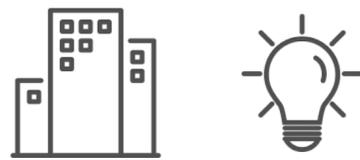
インキュベーション

+

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

スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

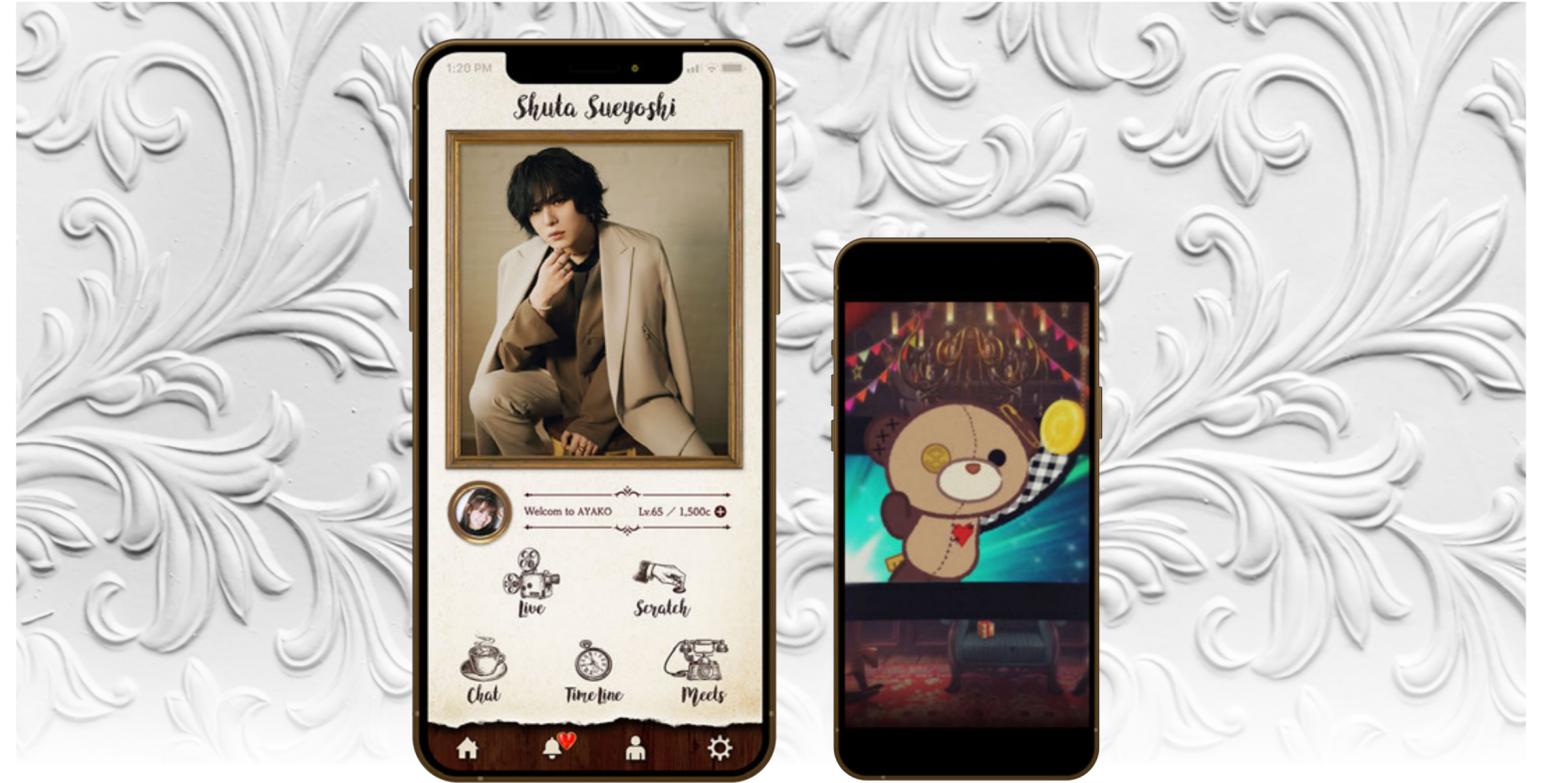
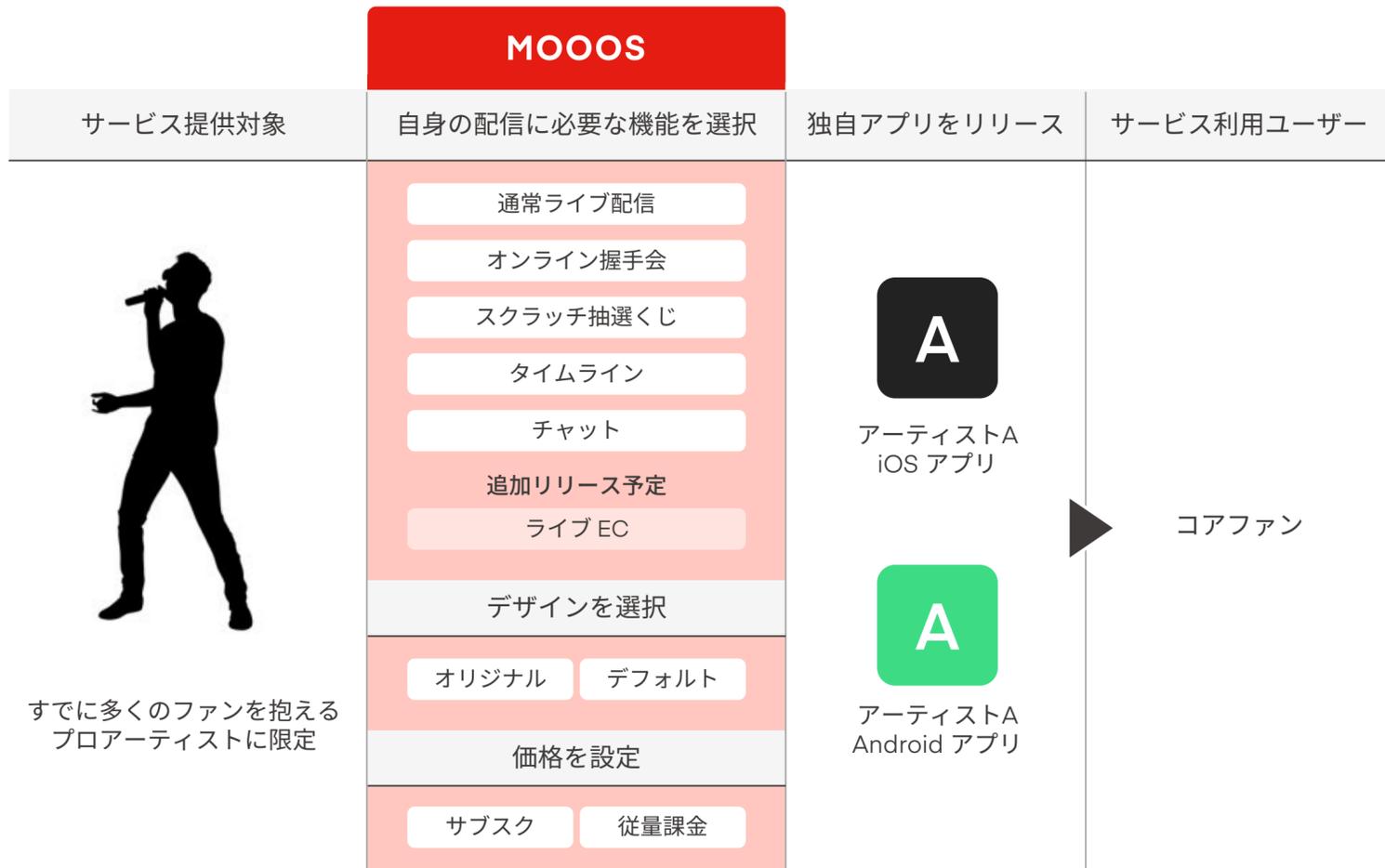
レベニューシェアモデルの実現

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ティ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



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。

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。

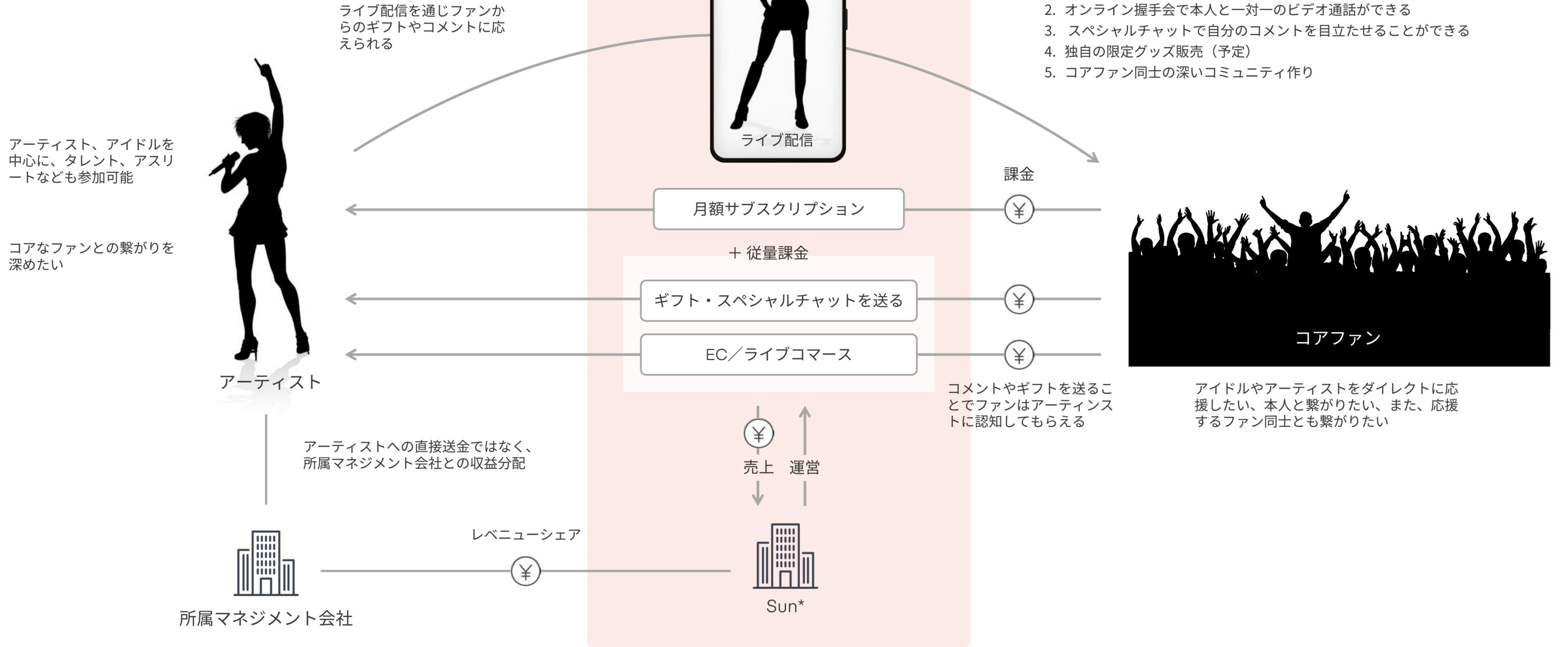


コアファンの熱量を満たす濃厚なビジネスへ

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。

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

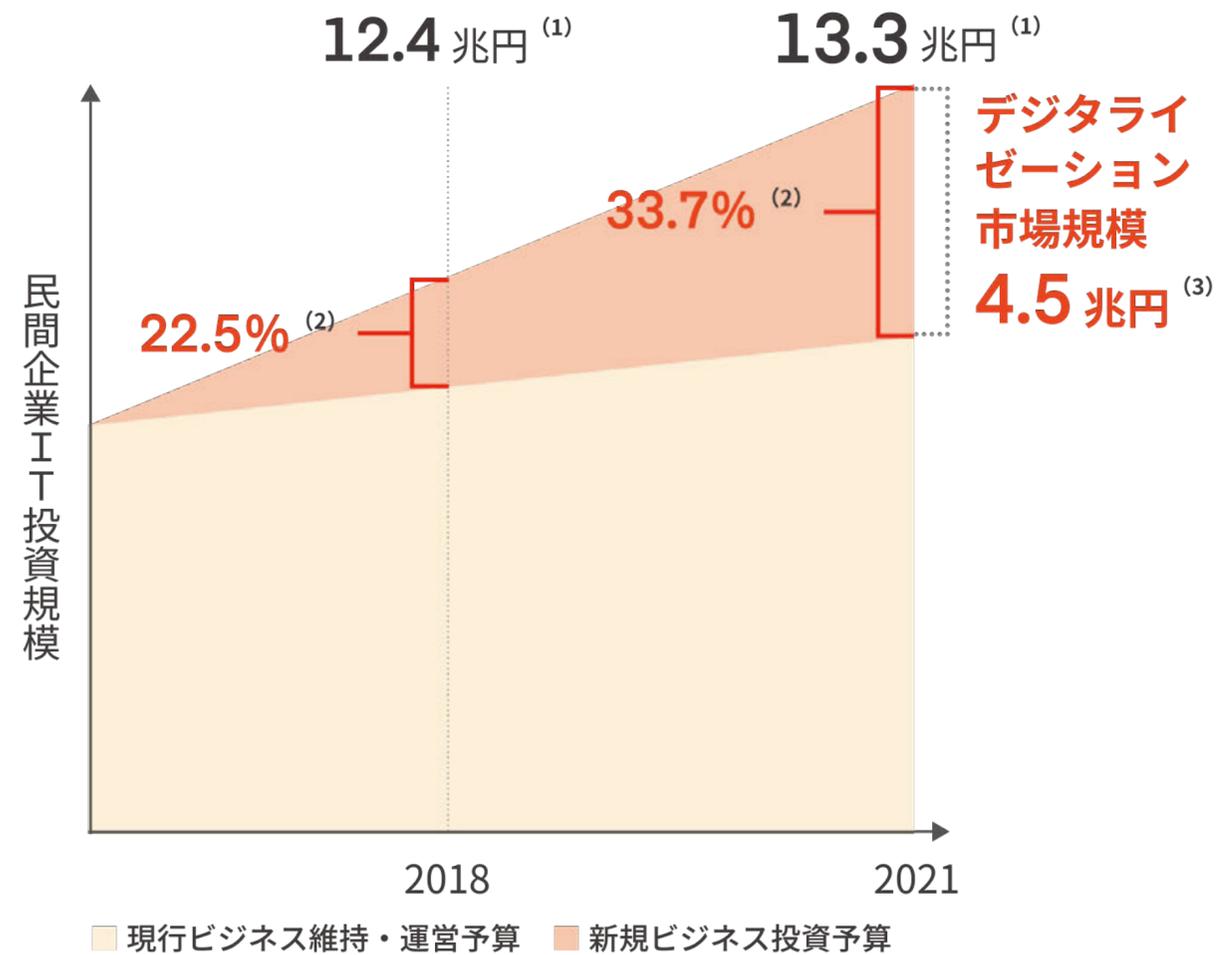


NFTゲーム
開発支援



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。



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.