

Sun*

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2023.8.9



1. 事業概要
2. 2023年12月期第2四半期業績ハイライト
3. 通期業績予想の修正について
4. 成長戦略に関するトピックス
5. Appendix



1

事業概要



**MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER**

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

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

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

Our Mission

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

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

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

会社情報

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) **116**社

月額平均顧客単価 (5) **508**万円

月次平均解約率 (6) **3.59**%

(1) 2022年12月31日実績 (有期雇用等含む)

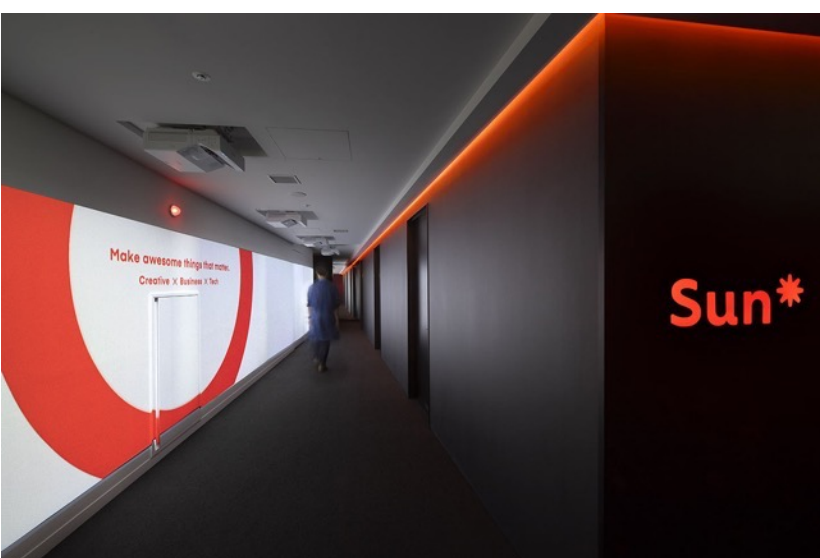
(2) 2022年12月期実績

(3) 2016年2月期から2022年12月期の年平均成長率

(4) 2023年6月末実績

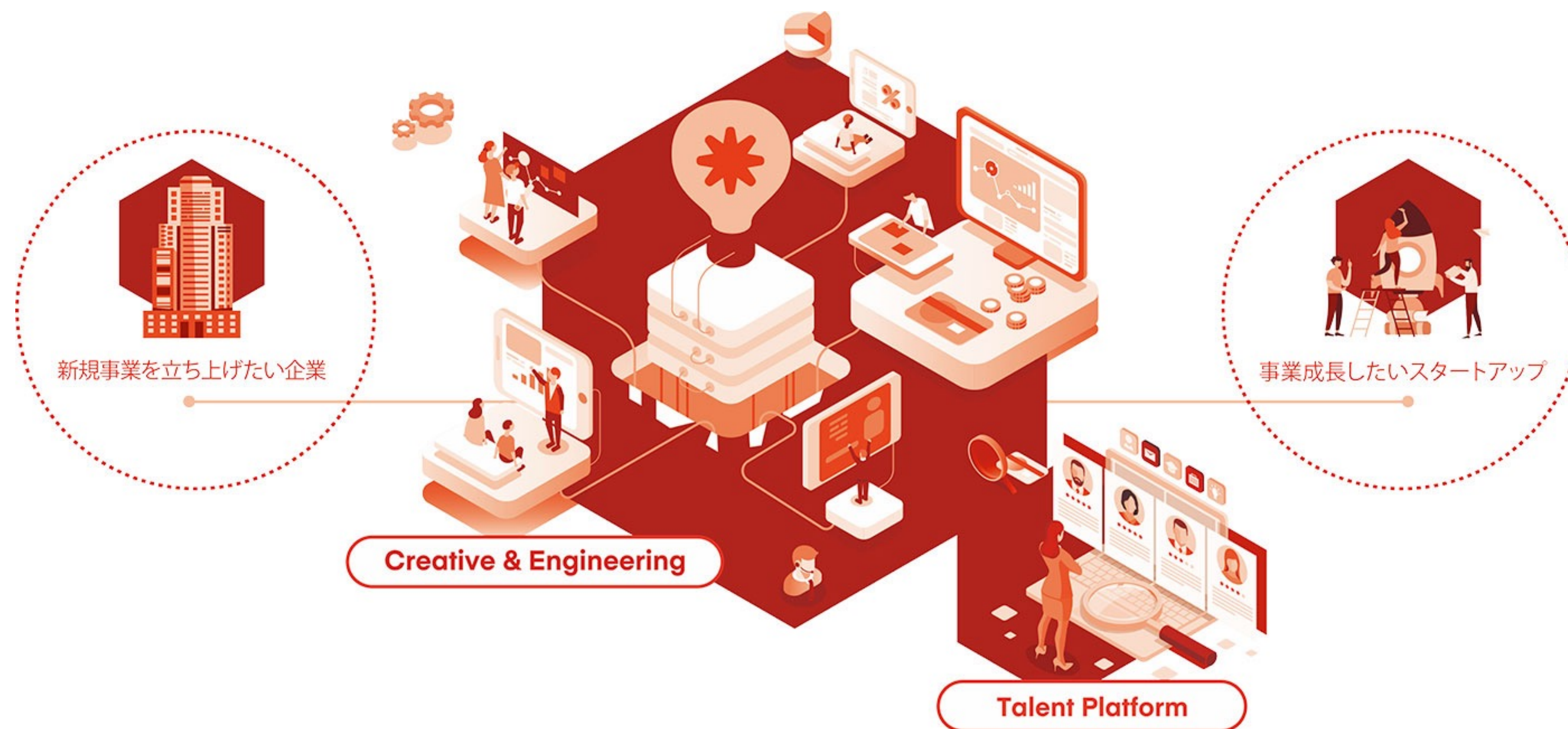
(5) 2023年12月期第2四半期累計実績

(6) 2015年1月から-2023年6月までの102ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の102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

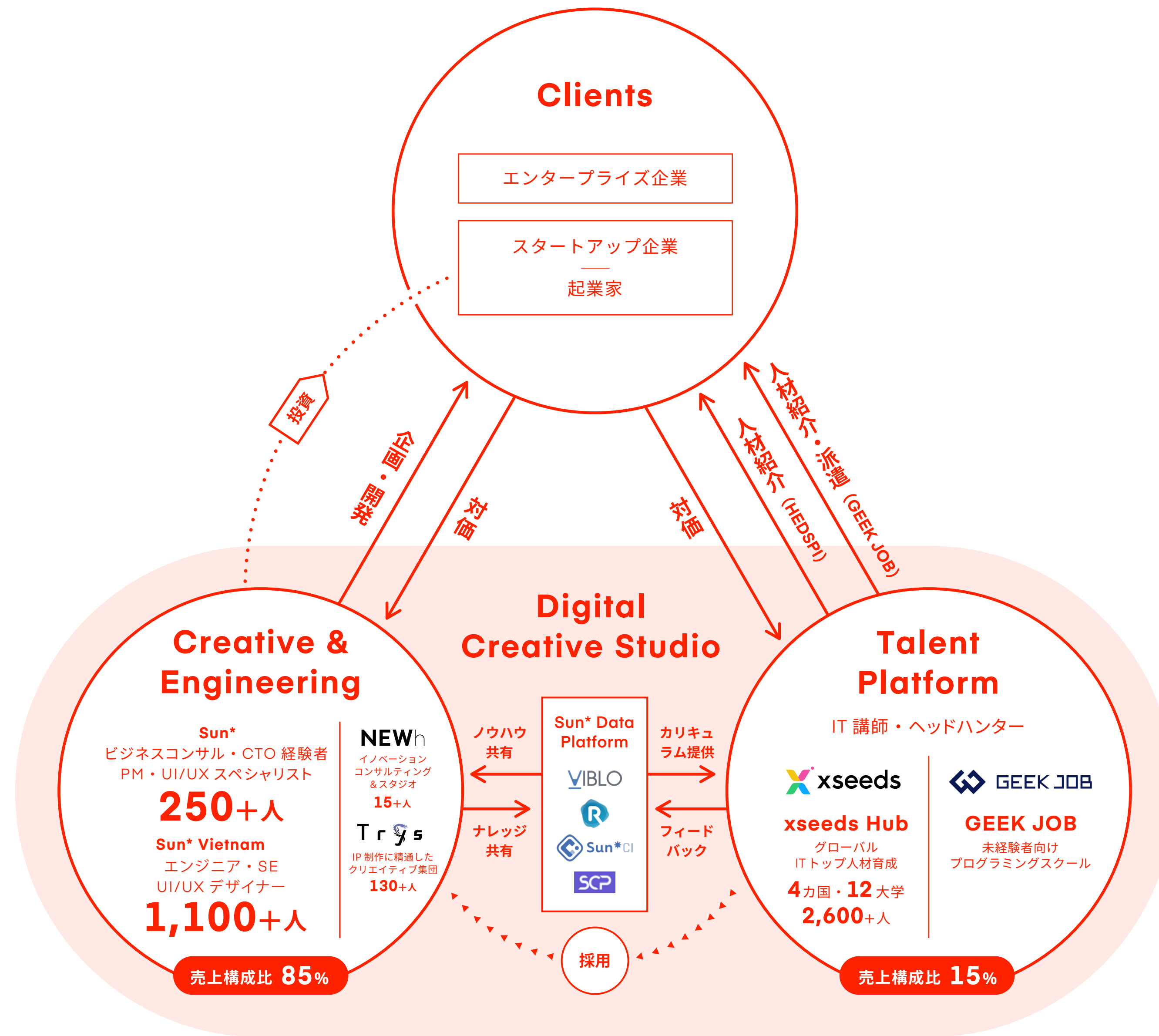
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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

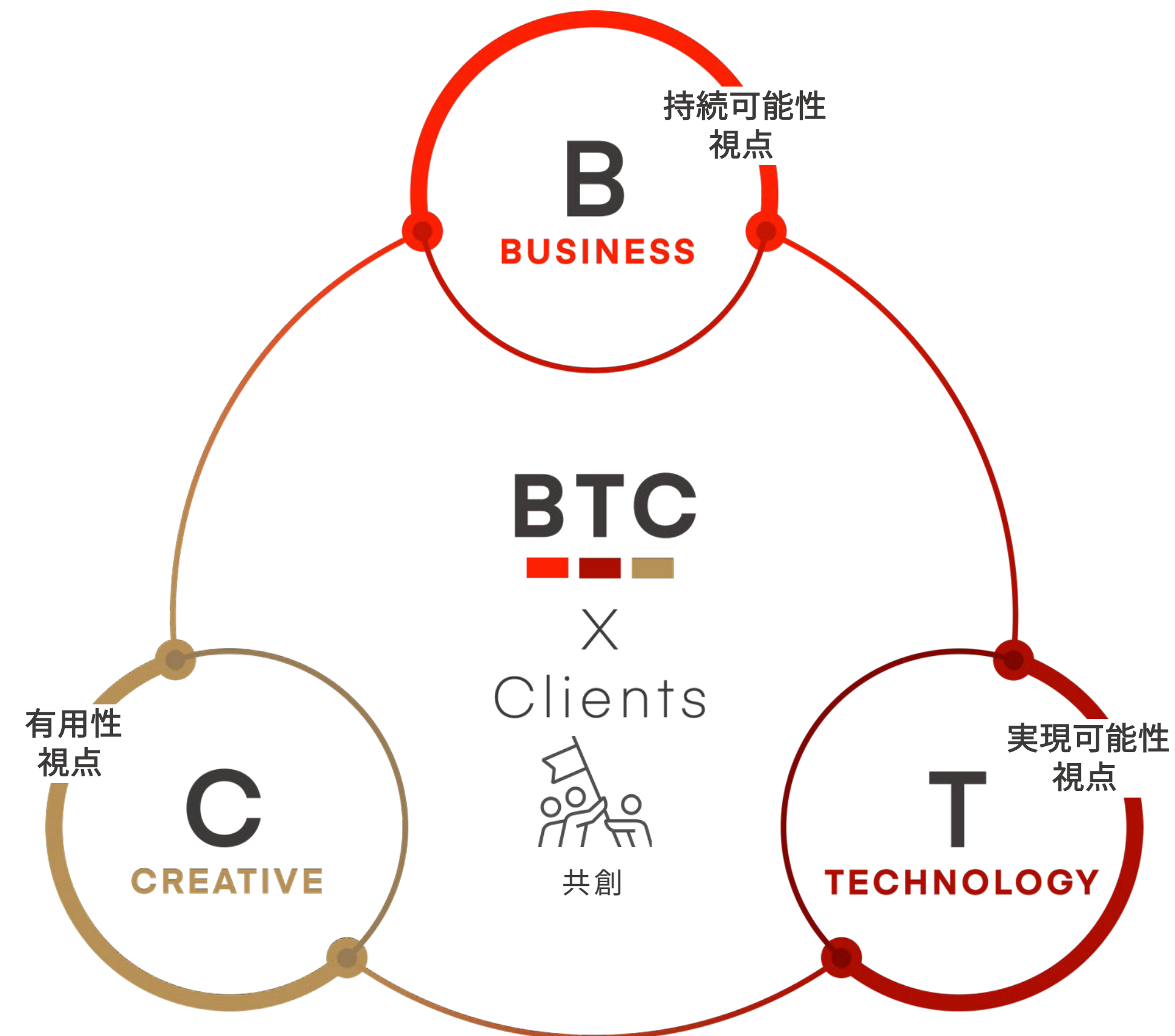
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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

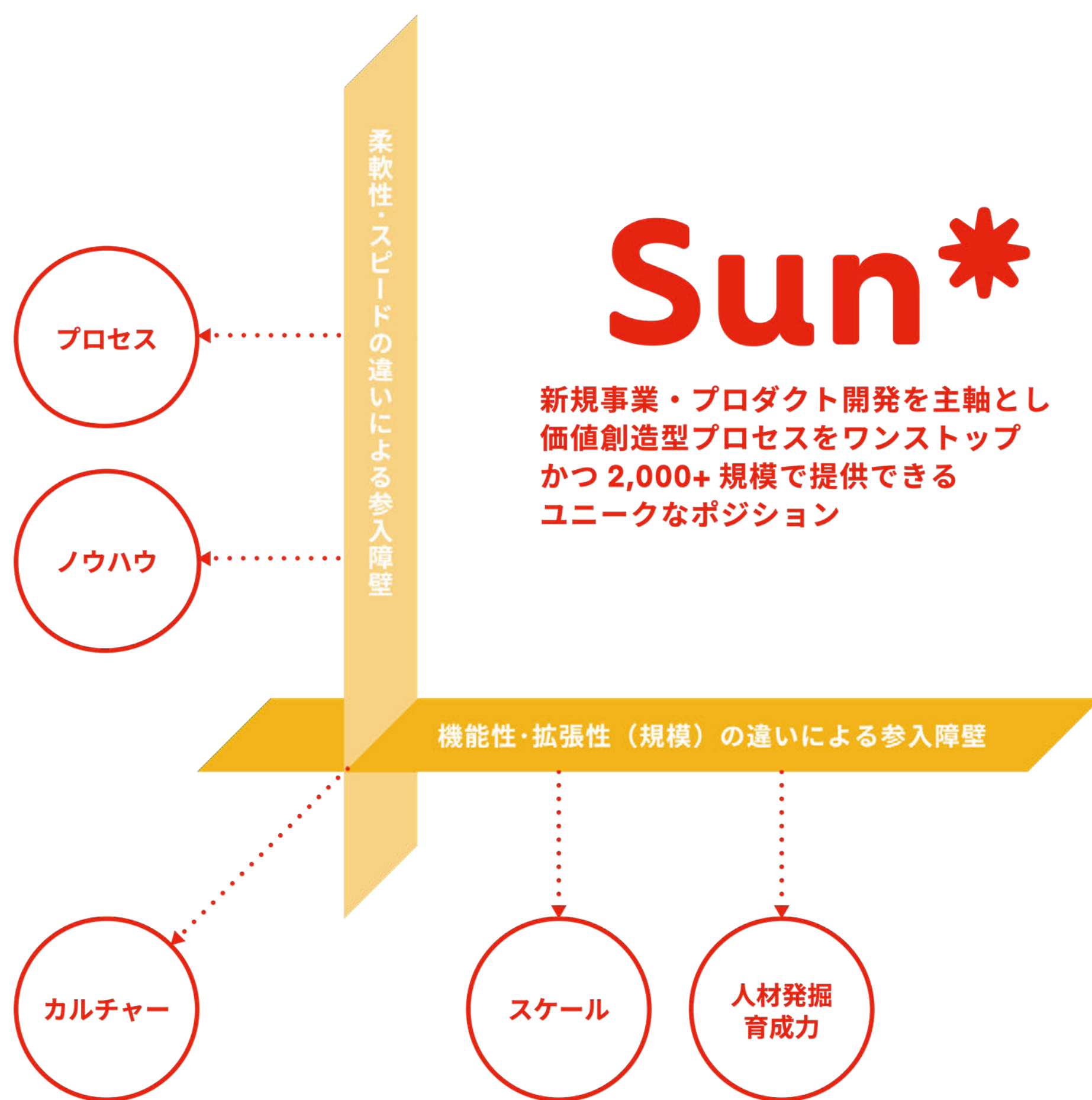


デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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：株式会社コパ・コーポレーション



長年に渡るTV通販の実演販売と商品企画の知見を活かした新たな価値創造

ライブ配信型クラウドファンディングサービス「わくたん」の伴走型支援

25年以上に渡りTV通販や量販店、ネット通販等で数々のヒットを生み出してきたコパ・コーポレーション。本当に良い商品やサービスを作っている企画者を支援したいとの思いからライブ配信型クラウドファンディング『わくたん』を企画。本サービスは新商品のお披露目から拡販・ブラッシュアップまでを同社がオールインワンでサポートし、プロ「プレゼンター」が配信を行うユニークなプランも用意されています。ビジネスデザインはSun*と業務提携をしているbloom社が行い、それをもとにSun*でデザインと要件定義、開発実装を伴走しています。

ユーザーストーリー

UI/UXデザイン

ロゴデザイン

要件定義

基本設計

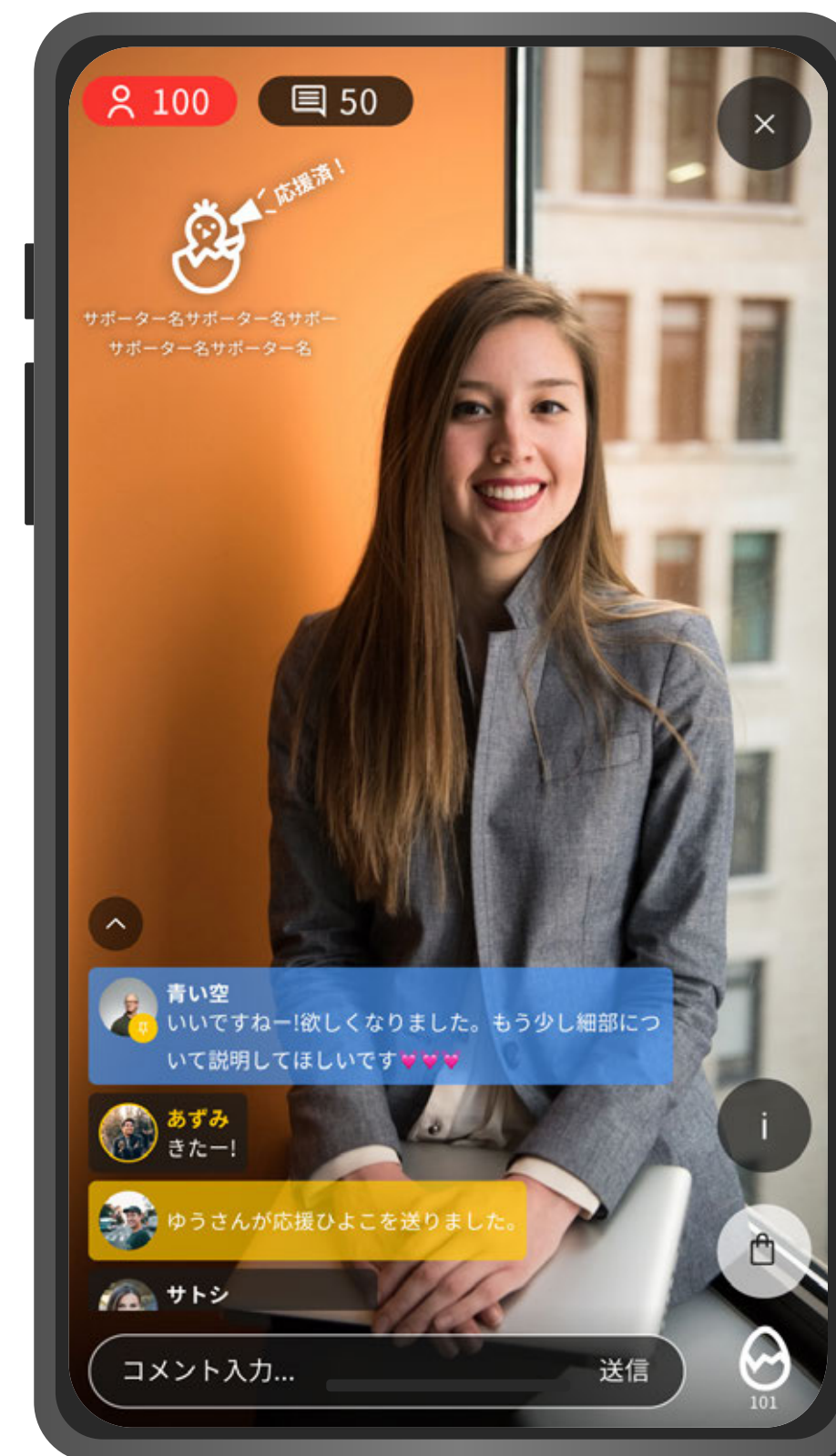
開発実装

ISSUE クライアントの課題

メディア露出に強みをもつ従来のビジネスモデルに関して、コロナ禍による現場での実演減少により、在庫リスクや顧客との接点の減少といった課題が顕在化し、既存事業に傾倒しない新たな柱となる事業創出を検討。「実演販売士」「商品開発ノウハウ」の優位性を活かしたこれまでにない買い物体験を提供するライブ配信型クラウドファンディングサービスを共創していけるパートナーが必要。

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

クラウドファンディング機能は競合と同レベルなサービスを提供し、ライブ配信はSun*が自社で展開するサービスMOOOSの知見を活かし、独自のユーザー体験(UX)を設計。ユーザーストーリーマッピングを作成することでチーム全体でビジョンを共有し、機能やタスクの優先順位を明確にしていた。Sun*のメンバーからも積極的に機能の提案を行いながらプロジェクト推進をサポート。



DX推進、新規事業開発支援事例：レコテック株式会社

持続可能なプラスチック資源循環を実現する“POOL”の開発支援

プラスチックの大量消費都市から 大量供給都市への転換を目指す

日本はプラスチック消費量で世界第二位でありながら、リサイクル率は19%と他国に大きく後れを取っています。リサイクル率の向上、CO2や海洋プラスチックの削減など、持続可能な社会の実現に向け対応が求められています。レコテックが開発したPOOLは、ゴミの種類、量、場所をデータ化し、「捨てる」から「プールして次の人が使える」未来を目指しています。同社は廃棄プラスチックを無くす国際アライアンス(AEPW)からも出資を受け、東京都と共同で資源循環の促進にも取り組んでいます。Sun*では、POOLの第二フェーズの開発を支援しました。

UI/UXデザイン

要件定義

基本設計

開発実装

ISSUE クライアントの課題

資源循環プラットフォーム「POOL」をローンチしたが、既存ベンダーが請負契約だったため、想定しているスピードでサービスがグロースできていないことに課題を感じていた。既存システムをベースにPhase2の機能拡充を行うことで開発コストをできるかぎり抑えたい。予算と要件に対して認識齟齬を可能な限りなくし、優先度の高い機能からデリバリーしていきたい。

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

日本側のPMとベトナムで最大14名でチームを組み開発を伴走。スタート時、要件定義が不明確であったため、効率や品質の低下、コストの増加やプロジェクトの遅延などのリスクを防ぐために、要件の再確認、優先順位の設定を行い、開発内容を可視化。その後、新たな要件や変更に対応していくために開発はスプリントで行い、問題や改善点を早期に発見し修正していった。



ごみの発生から、運搬、リサイクルのすべての過程で情報連携を図ることにより、資源がどこから発生し、どのプロセスを通してリサイクルされたか、トレースすることが可能



生成AIとSun*独自のフレームワークを活用したアイデア創出支援

ChatGPTと共創する新規事業 AIと人間の協働によるビジネス創出

福岡地所は、「福岡をおもしろく」というスローガンのもと、福岡をより魅力あふれる都市にすることを旨とする不動産企業です。外部環境の急激な変化に対応すべく、事業創造部を創設。既存の事業枠組みにとらわれない新たな視点での事業創出に取り組まれる中で、Sun*にアイデア創出のご相談をいただきました。ビジネスデザイナー4人でチームを組み、1ヶ月で1000案以上のアイデアを出力。Sun*独自のビジネス創出フレームワークに落とし込み、価値ある案を磨き出すことに成功。

サービスデザイン

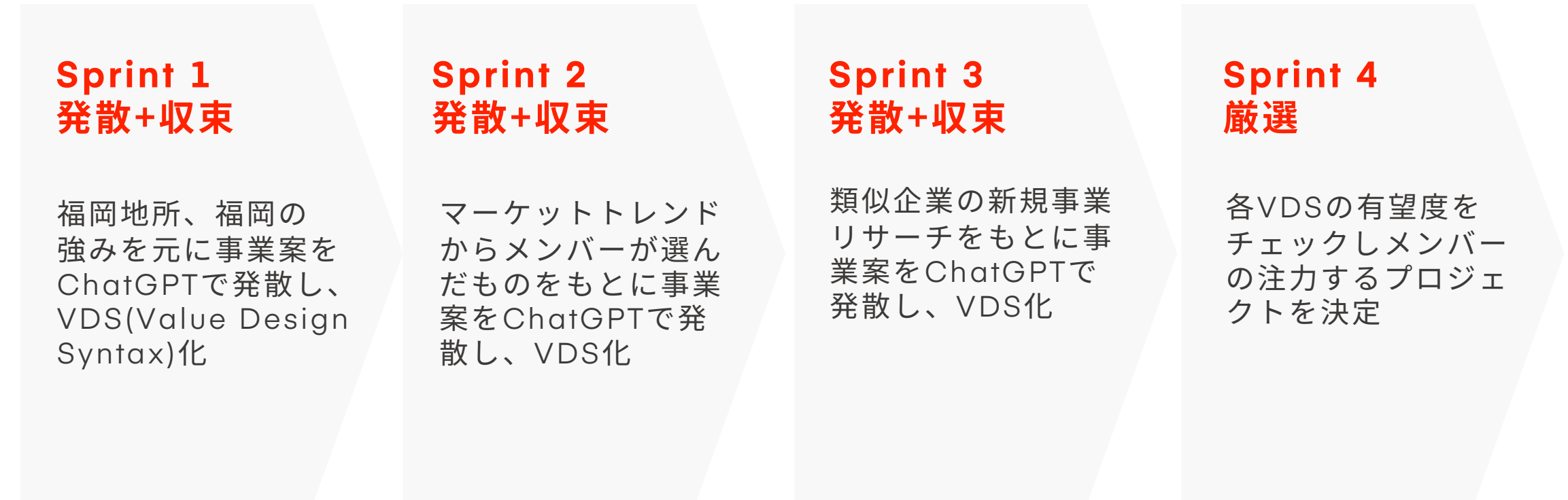
ISSUE クライアントの課題

これまでも数々の事業アイデアを考案してきたが、「もっと他にもあるのではないか」という思いを拭えなかった。様々な角度から網羅性のあるアイデアを出し切り、客観的な視点で検証することが必要と感じていた。そのためには新規事業創出において、知見と実績のあるパートナーとの共創が不可欠と感じていた。

SOLUTION Sun*の課題に対する対応

生成AIを活用してより実現性の高い案を出すために「自社の強み」「市場のトレンド」「類似企業のリサーチ」などを制約条件として用いてアイデアを発散。その中で価値がありそうなアイデアを選び議論し、Value Design Syntax（ビジネスアイデアの全体像や弱点を明確にし、対応すべき問題を定義するフレームワーク）を多数作成。そこから検討する価値のある事業アイデアを厳選して選出。

プロジェクトのタイムライン



3つの発想の制約条件



発散したアイデアをもとにValue Design Syntaxに書き起こした例

コンセプト		戦略			収益
ミクロ	マクロ	優位性	仕組み	持続戦略	収支モデル
(確) しな	(十) ユー	競合となる	その為に	事業継続により	顧客が感じる
の抱える	の抱える	に対して	活	の	支:
を解決するための	を解決するための	と	が鍵を握るが、	が蓄積し	に対しての
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	が深まる、強まるため、事業の持続性を見込む	が収入であり
がほしい	がほしい		チ1		が主支出となる
			を通じて、伝え、届ける		単月黒字/損益分岐点の時期とそれまでの資金繰り

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



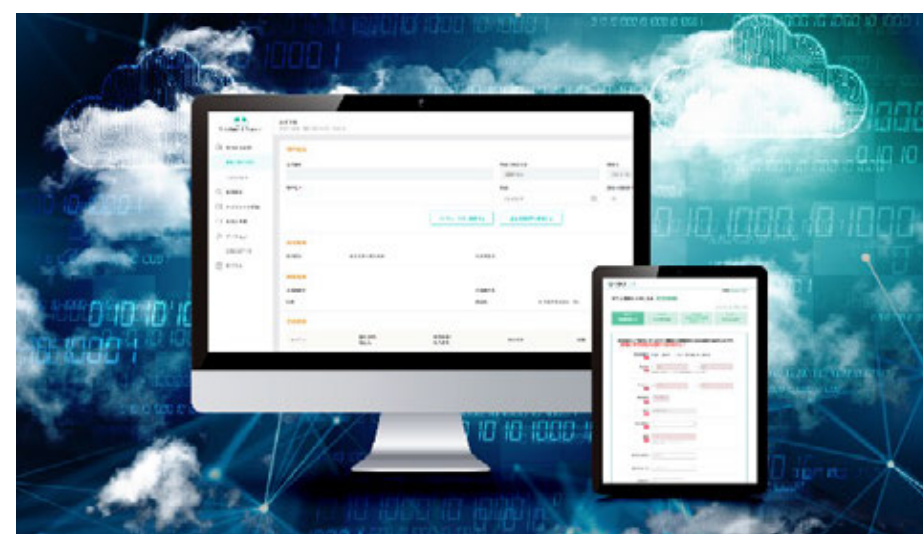
MeeTruck (ミートラック)
ソフトバンク株式会社/MeeTruck株式会社



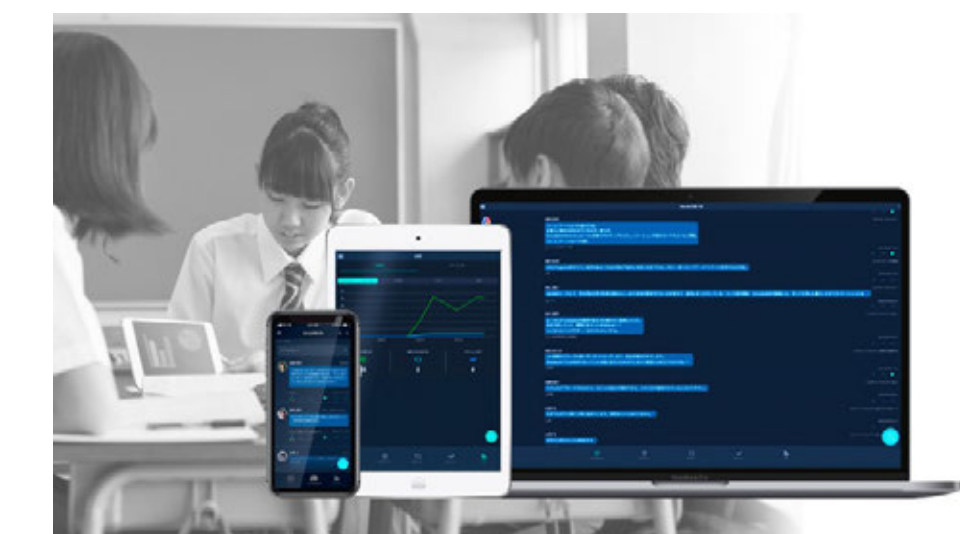
Smart League
株式会社エスエスケイ



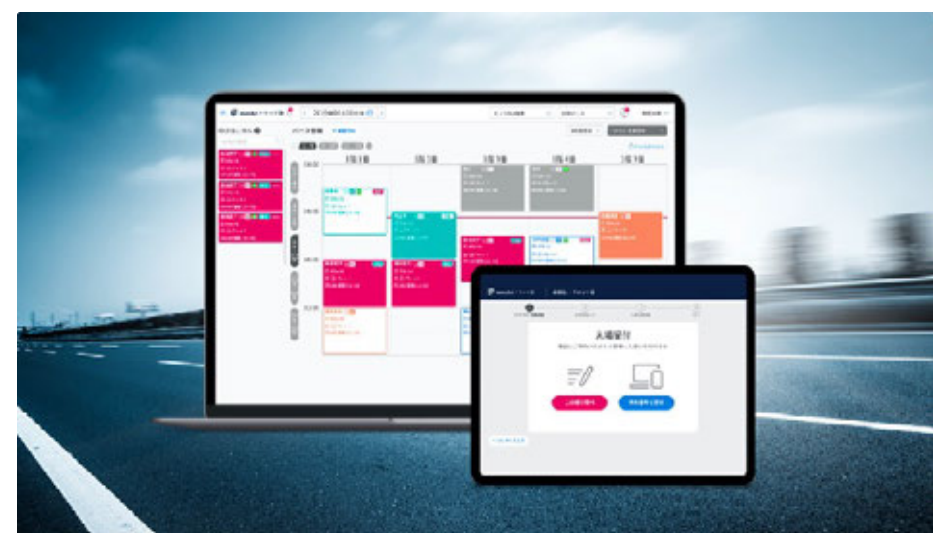
SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



「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2四半期業績ハイライト

主力のクリエイティブ&エンジニアリングの受注好調と
高水準の売上総利益率維持により、前年同期比で増収増益。

	2022年 上期実績	2023年 上期実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	5,195	6,121	17.8%	12,087	50.6%
売上総利益	2,424	3,172	30.8%	5,950	53.3%
売上総利益率	46.7%	51.8%	—	49.2%	—
EBITDA (1)	519	947	82.5%	1,349	70.2%
営業利益	459	861	87.6%	1,200	71.8%
営業利益率	8.8%	14.1%	—	10.0%	—
経常利益	457	1,021	123.4%	1,372	74.4%
純利益	339	716	111.2%	1,047	68.4%

平均為替レート(1ベトナムドン)

0.00537円

0.00573円

0.00562円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

FY23-第2四半期決算のポイント

売上高

- クリエイティブ&エンジニアリングのストック型売上・フロー型売上ともに受注好調。

売上総利益

- クリエイティブ&エンジニアリングにおけるベトナム人員の新価格の浸透、従業員あたり稼働単価の向上により売上総利益率が前年同期比で大きく改善。

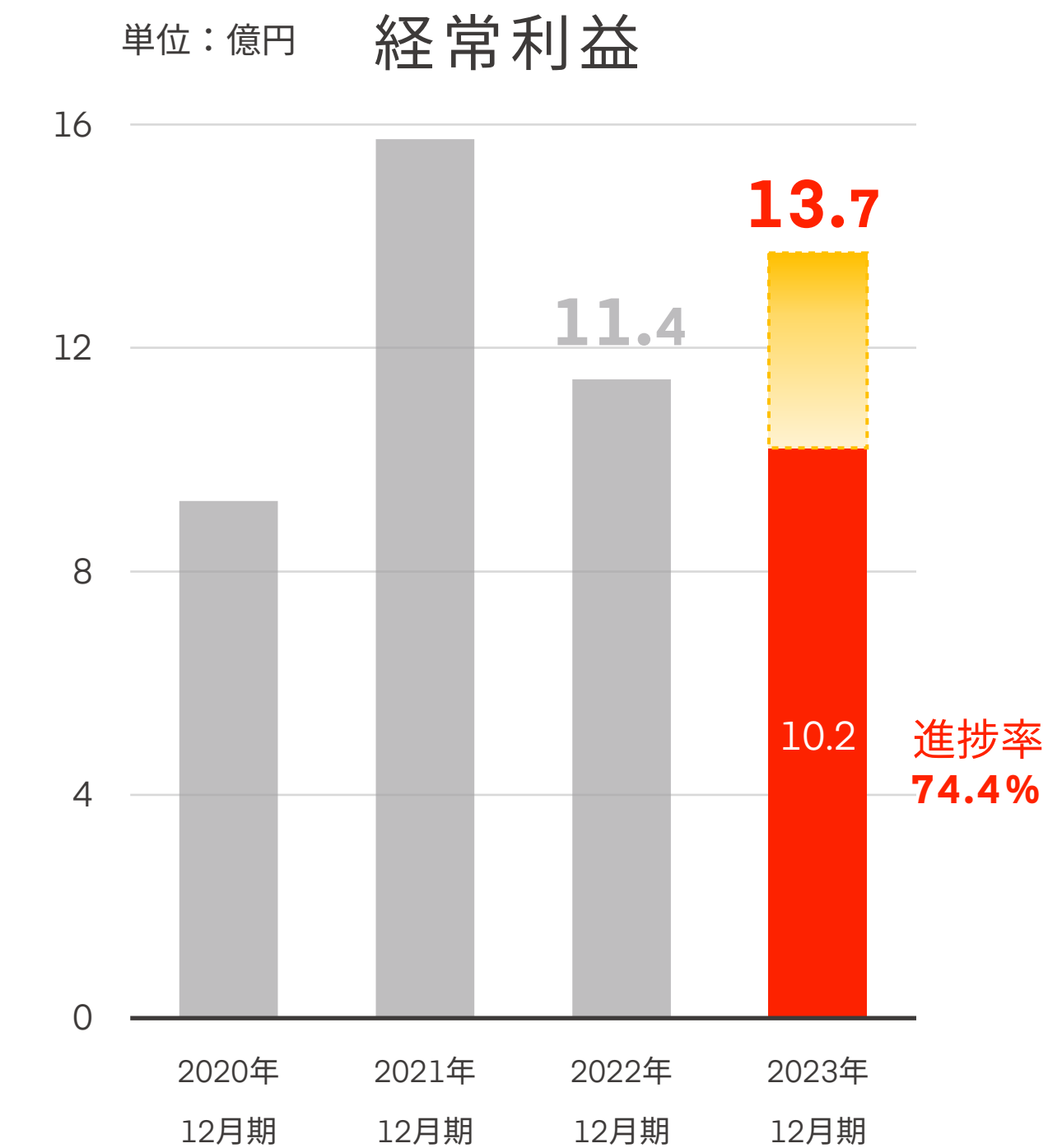
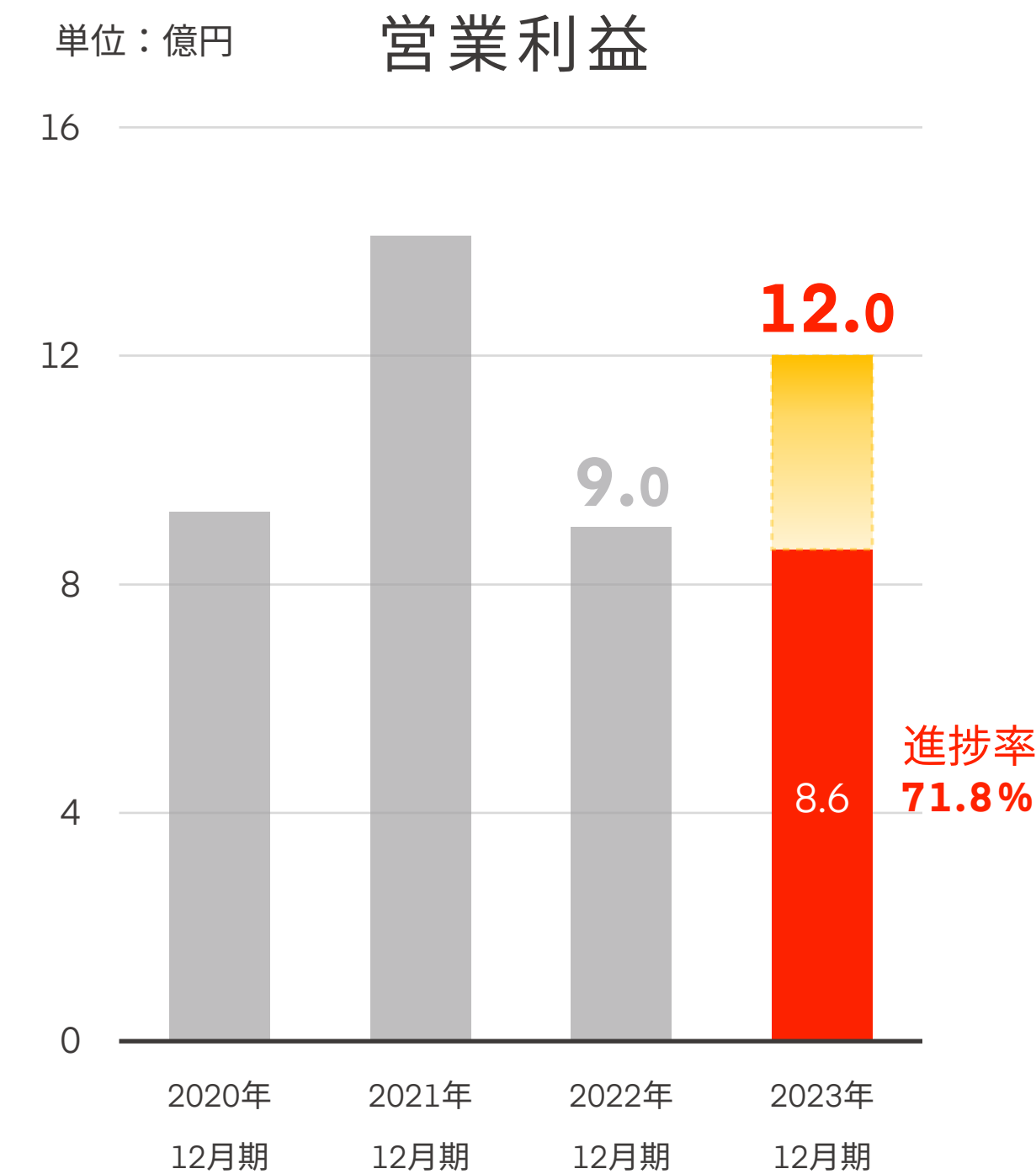
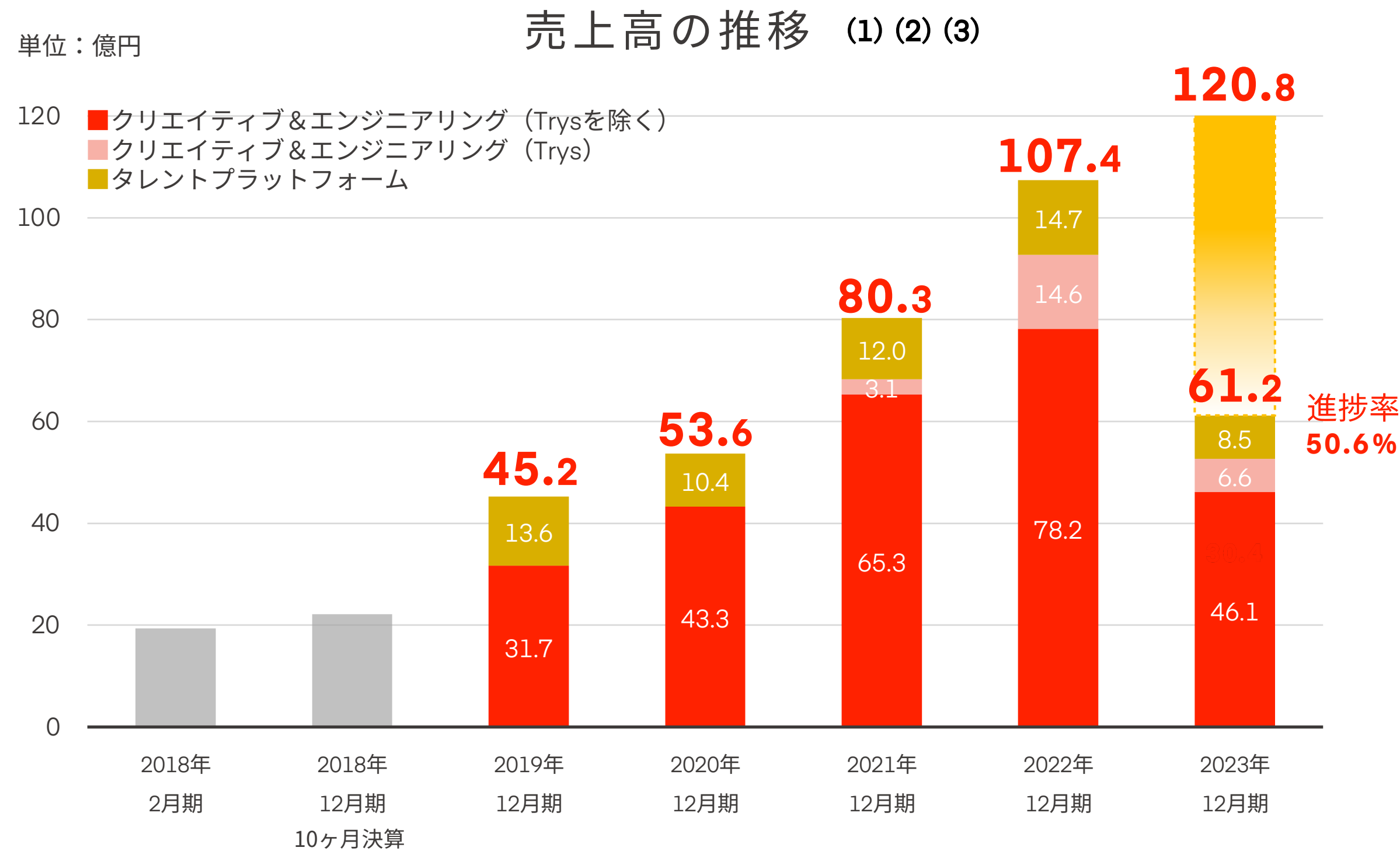
営業利益

- 新卒の入社を含む、人員拡充に伴う人件費増以外では大きなコスト増がなく、営業利益率が昨対比で大きく改善。
- ベトナム人員の稼働率増に伴う、人件費の原価への振り替わりも営業利益増に寄与。

為替影響

- FY 23-2Qまでの平均為替レートは、期中予想比で若干円安の0.00573円/ドン。
- 前年同期 0.00537円/ドン比の円安進行により、前年同期比198Mのコスト増要因に。

期初計画に対し、営業利益・経常利益ともに高い進捗率



(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2四半期単独の売上は
30.72億円（前年同期比+18.5%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
前年同期比 +26.2%

タレントプラットフォーム
前年同期比 +2.7%

Trys
前年同期比 -9.1%

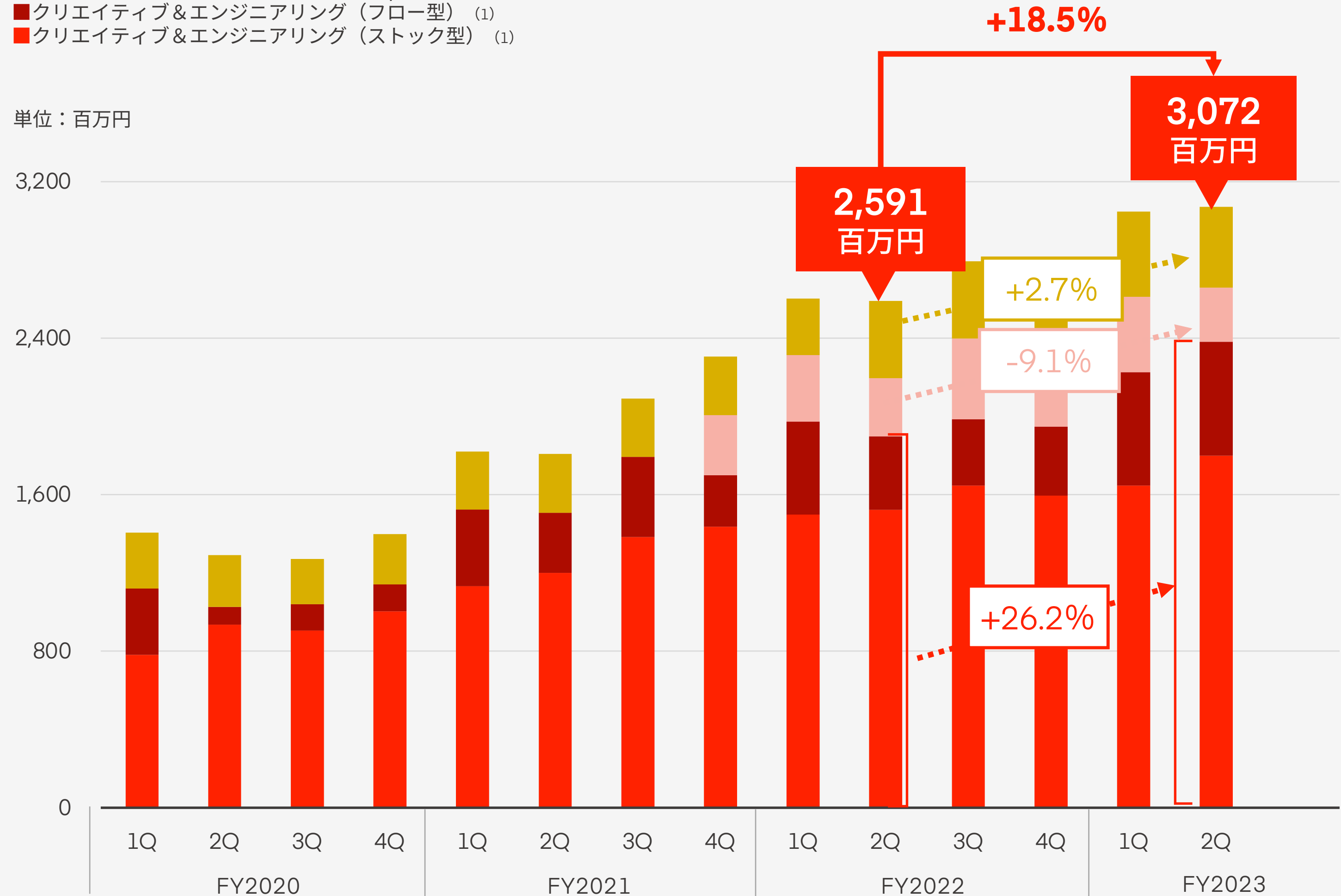
※ゲームタイトル譲渡により売上減少

(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

- 1Qの新規大型案件の継続・拡張により売上高が前年同期比で25%強の成長。
- スtock型顧客のARPU拡大。

タレント
プラットフォーム

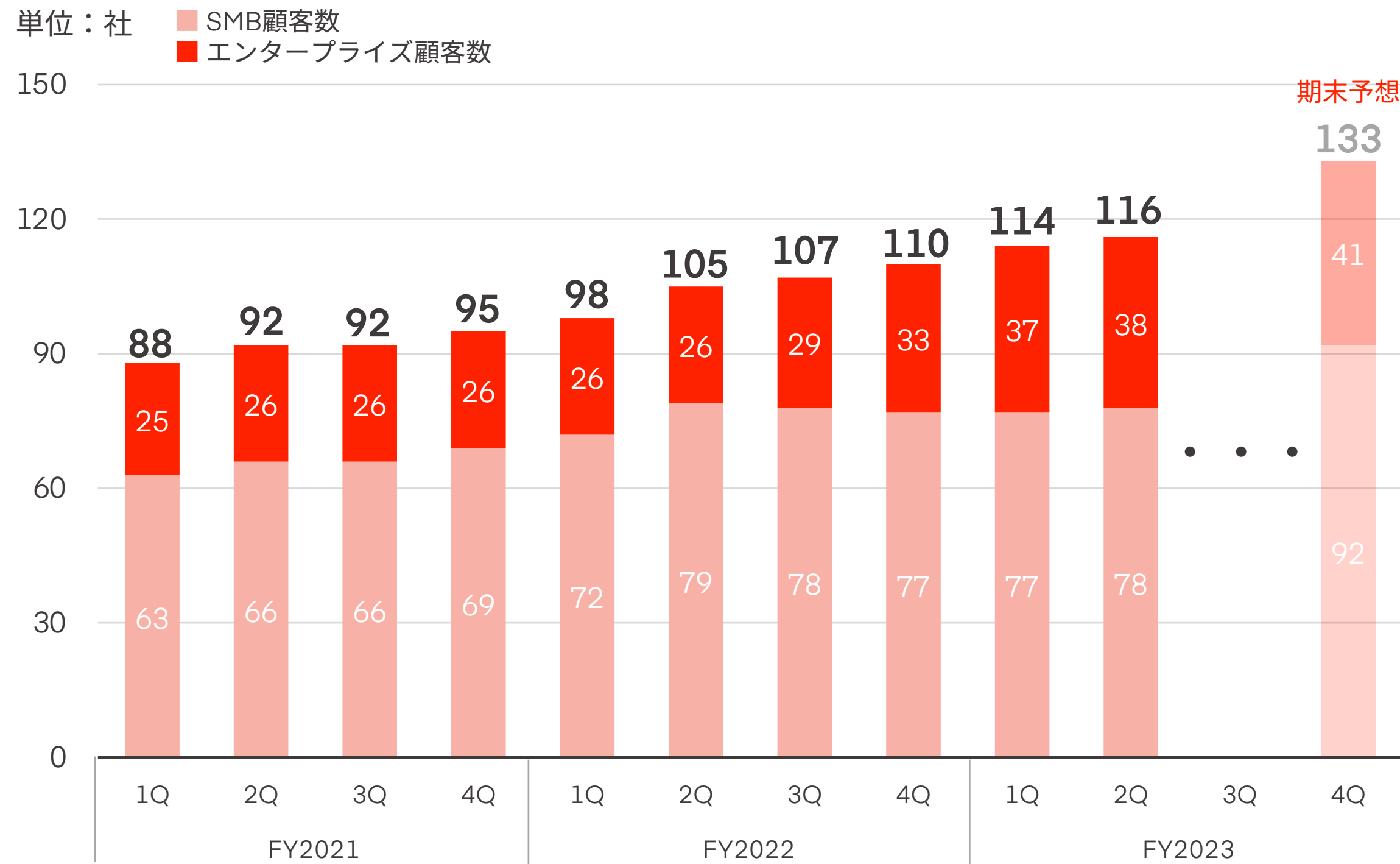
- xseeds Hub、グローヴ・ギアとともに安定的に成長を継続中。

重要KPIの推移（四半期）

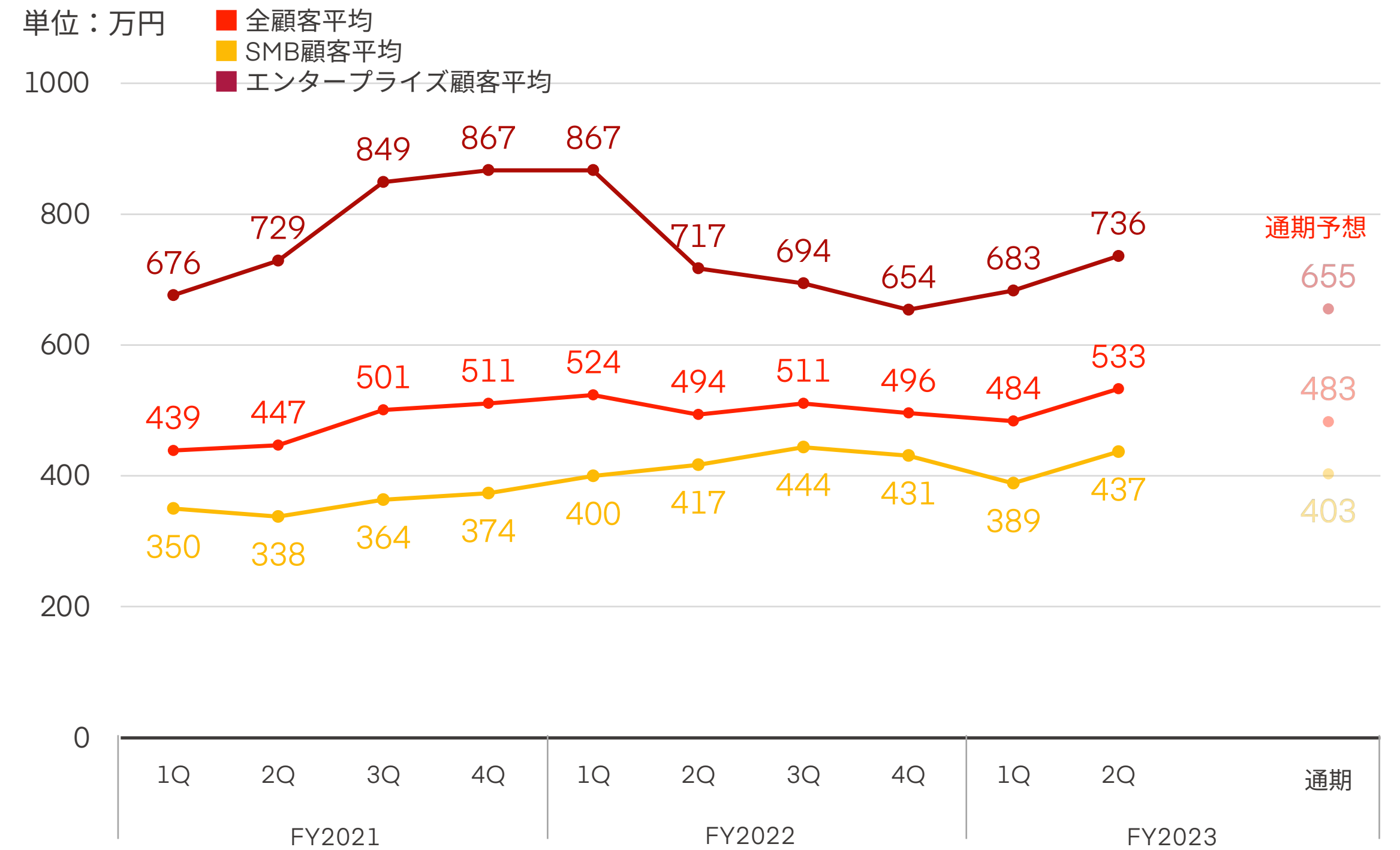
ストック型顧客数は前四半期末比+3社。

従業員あたり稼働単価上昇および新規獲得案件の大型化により、ARPUは予算を上回り推移。

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移

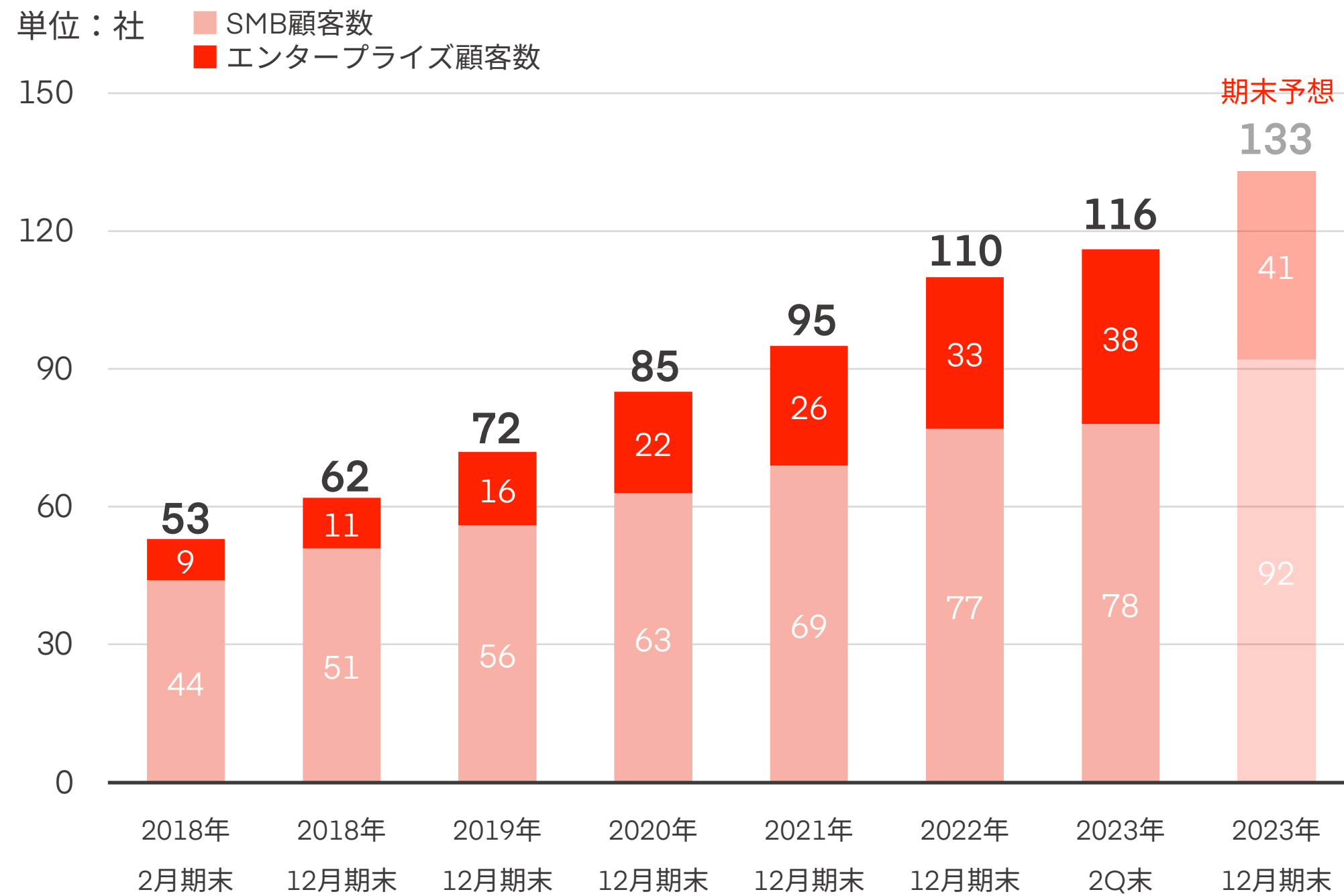


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

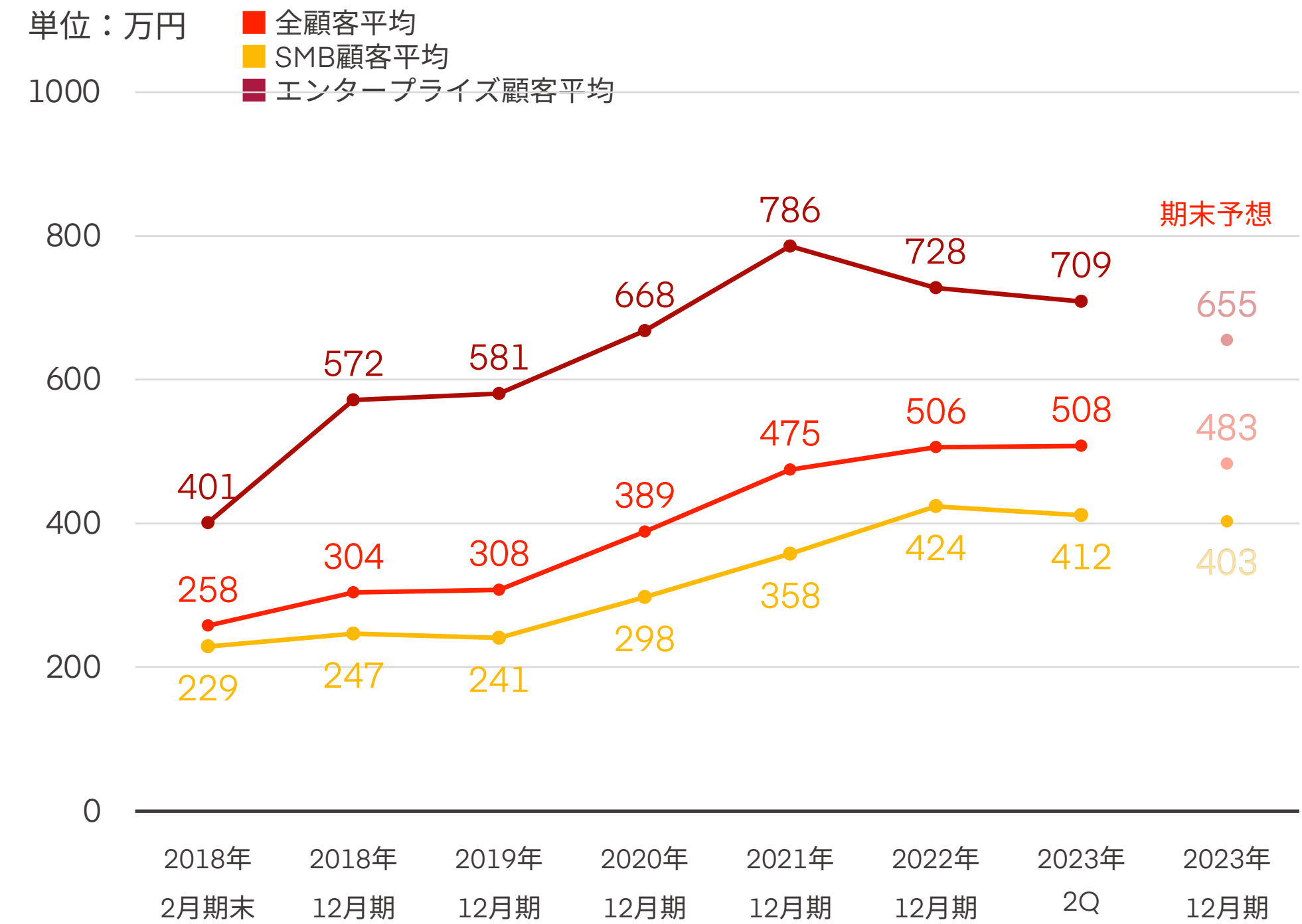
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

重要KPIの年間推移

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（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

- 新規獲得は順調に推移。
- ARPUの小さい顧客の取引終了が複数発生し、増減ネット後のストック型顧客数増は緩やか。

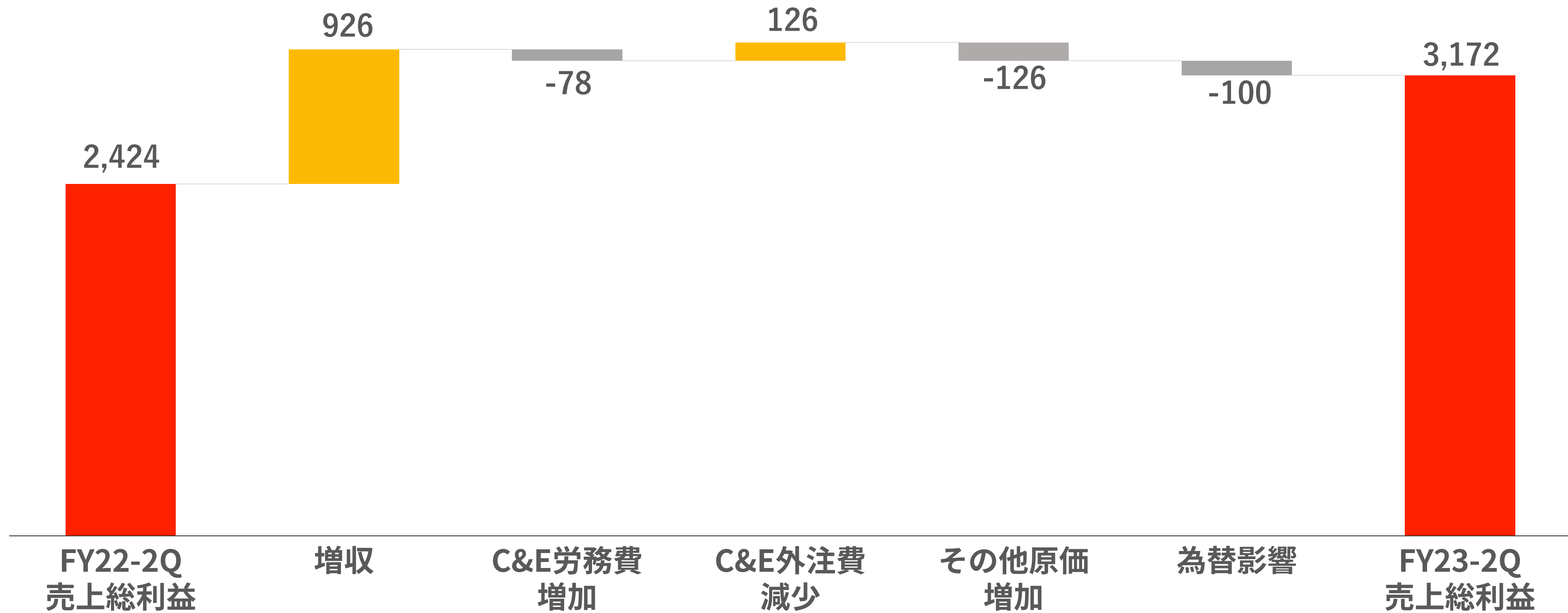
ARPU

- 平均ARPUを超える大型の新規顧客が増加し、ARPUの小さい顧客が減少したこともあり、ARPUは予算を上回って推移。

売上総利益増減要因（前年同期比）

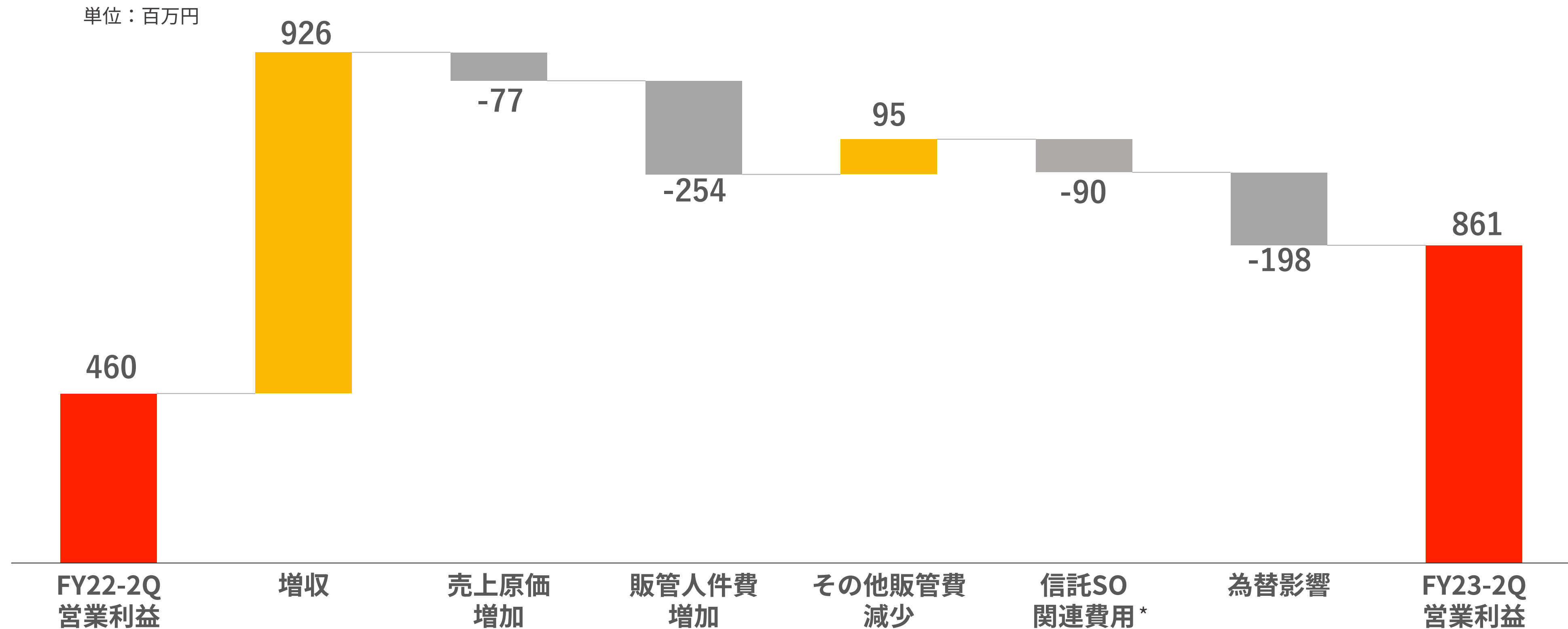
クリエイティブ&エンジニアリングにおける従業員あたり稼働単価の上昇により、労務費を大きく増加させることなく増収となり、前年同期比で大幅増益。

単位：百万円



営業利益増減要因（前年同期比）

新卒の入社を含む、人員拡充により販管人件費が増加し、為替の円安進行もあったものの、増収効果が大きく、前年同期比で大幅増益。



*2023年5月30日に、国税庁が公表した「ストックオプションに対する課税(Q&A)」の中で、国税庁は、従業員等が信託SOの権利を行使して株式を取得した時点で、会社からの実質的な給与とみなされるとの見解が示され、過去に権利行使済みの信託SOについて、発行会社に源泉所得税の支払いを求めたことを受け、従業員の追加的な負担増の一部を会社が金銭で補填する想定費用等を当第二四半期に計上しています。

自己資本比率は引き続き高水準にあり、財務基盤の安定性を確保

単位：百万円	2023年3月末	2023年6月末	増減額	主な要因
流動資産	11,827	12,116	289	
うち現金及び預金	10,082	10,134	52	
固定資産	1,678	1,661	▲17	
資産合計	13,505	13,777	272	
流動負債	4,929	4,510	▲419	短期借入金の減少
固定負債	364	406	42	
純資産	8,211	8,860	649	利益計上、為替換算調整勘定の増加
負債・純資産合計	13,505	13,777	272	
自己資本比率	60.8	64.3%	—	

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

3

通期業績予想の修正について

通期業績予想の修正

期初に公表した業績予想に対する業績の進捗が高水準となったため、業績予想の修正を実施。

単位：百万円	前回発表 (修正前)	今回発表 (修正後)	増減額	予想増減率	前期実績 (ご参考)	前期比増減率
売上高	12,087	12,494	407	3.3%	10,745	16.3%
売上総利益	5,950	6,692	742	12.4%	5,076	31.8%
売上総利益率	49.2%	53.6%	4.4pt	—	47.2%	—
EBITDA (1)	1,349	1,894	545	40.4%	1,012	87.2%
営業利益	1,200	1,700	500	41.6%	902	88.5%
営業利益率	10.0%	13.6%	3.6pt	—	8.4%	—
経常利益	1,372	1,993	621	45.2%	1,144	74.2%
純利益	1,047	1,460	413	39.4%	823	77.3%

平均為替レート(1ベトナムドン)

0.00562円

0.00582円

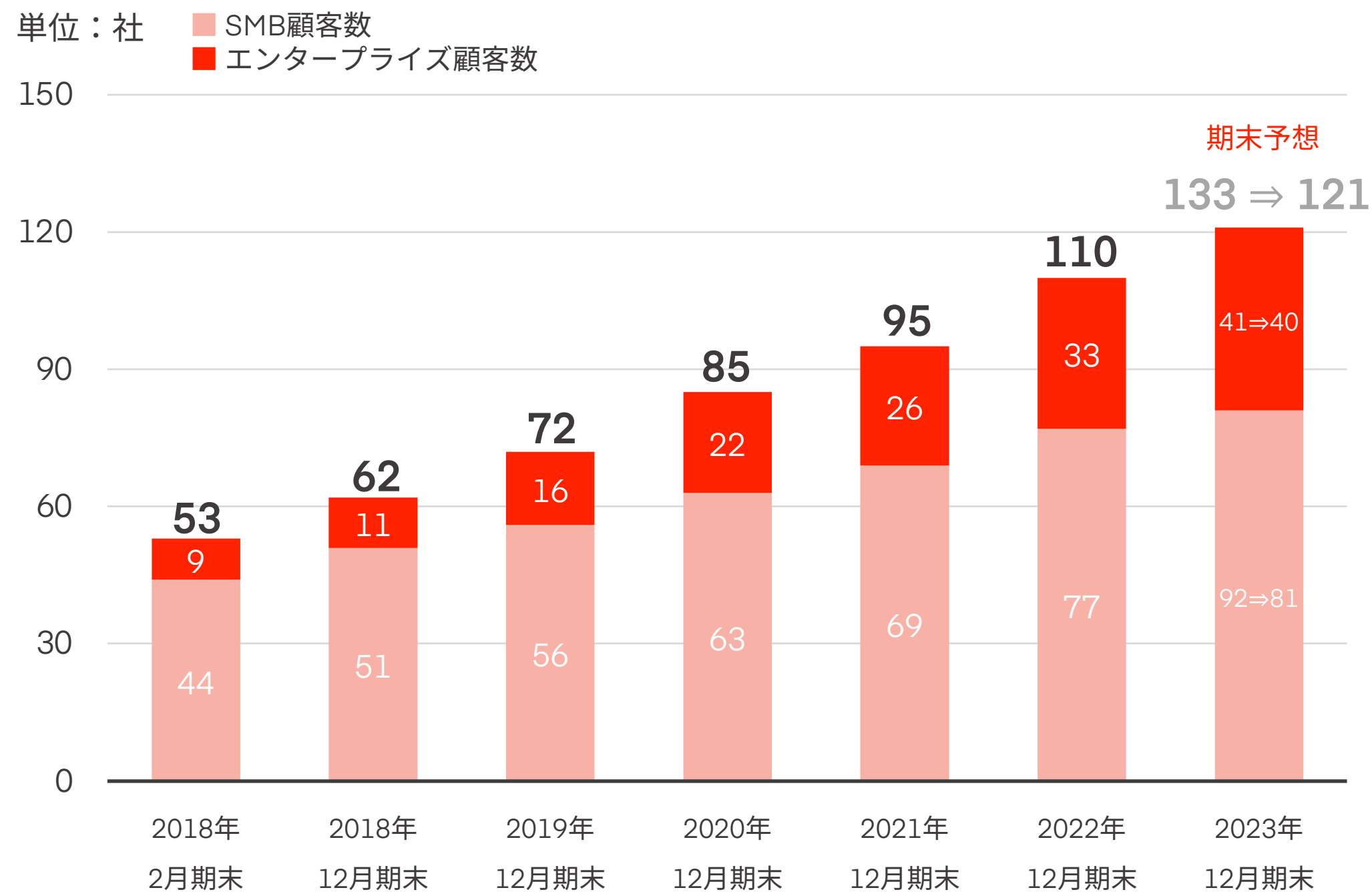
0.00562円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

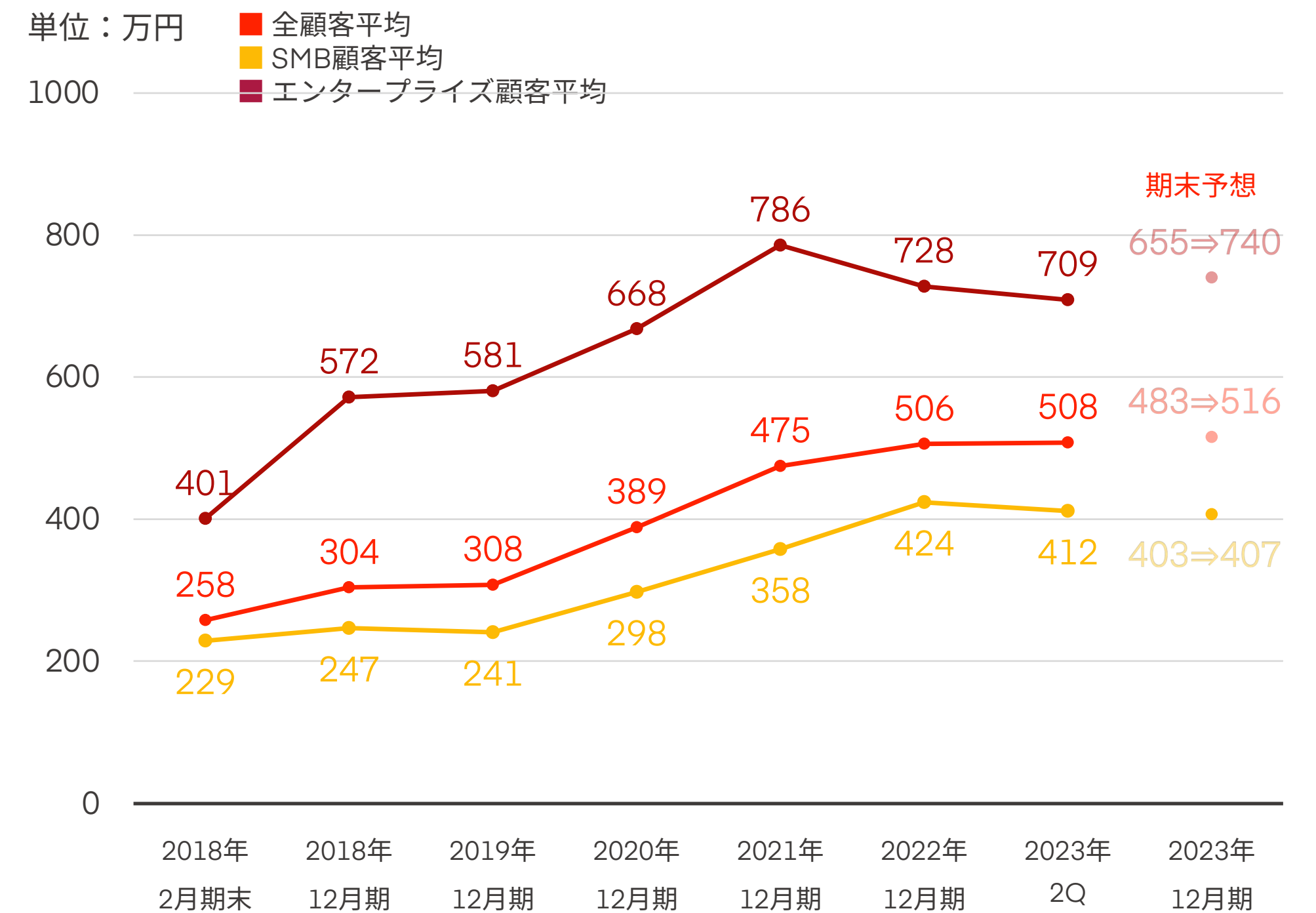
重要KPIの推移（年度）

ストック型顧客数は133社→121社へ、全顧客平均ARPUは483万円→516万円へ修正。
顧客数は下方修正するが、ARPU上方修正によりストック型の売上は期初予算とほぼ同額の計画。

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



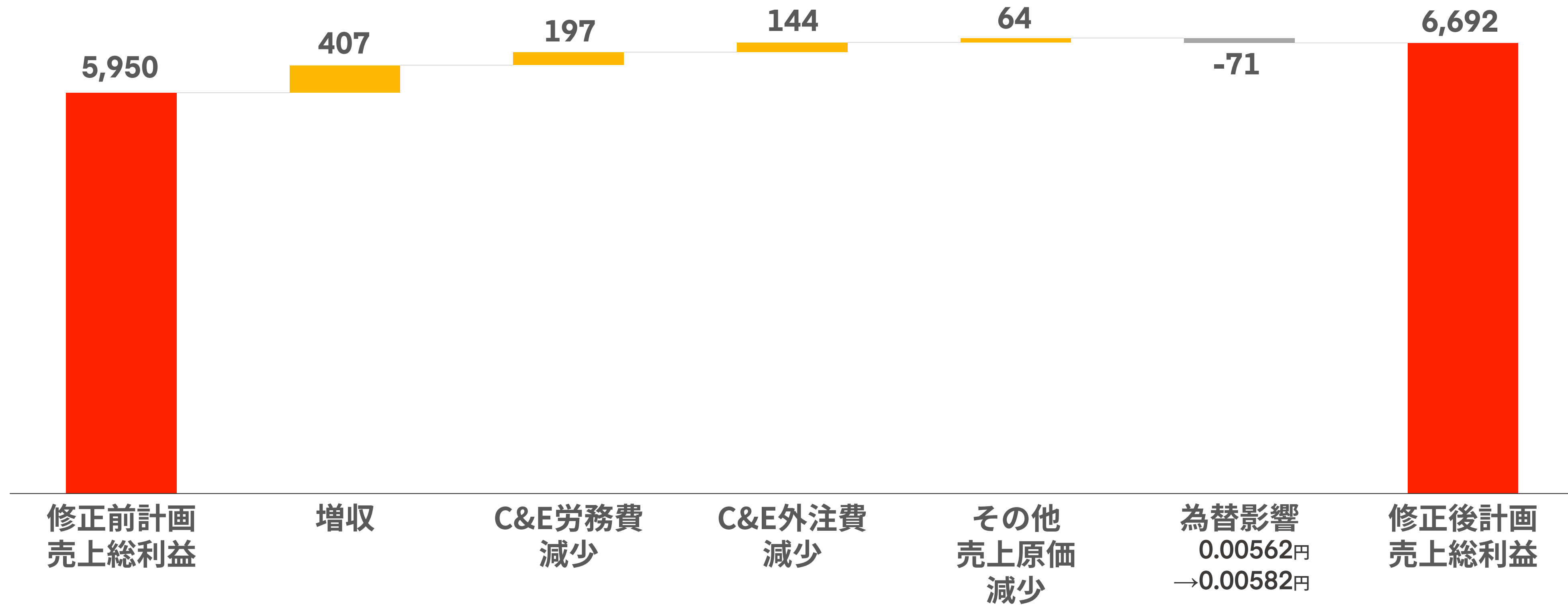
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

修正後予算：売上総利益増減要因（修正前予算比）

労務費を抑えつつ増収を目指し、期初予算比で大幅な増益となる計画。

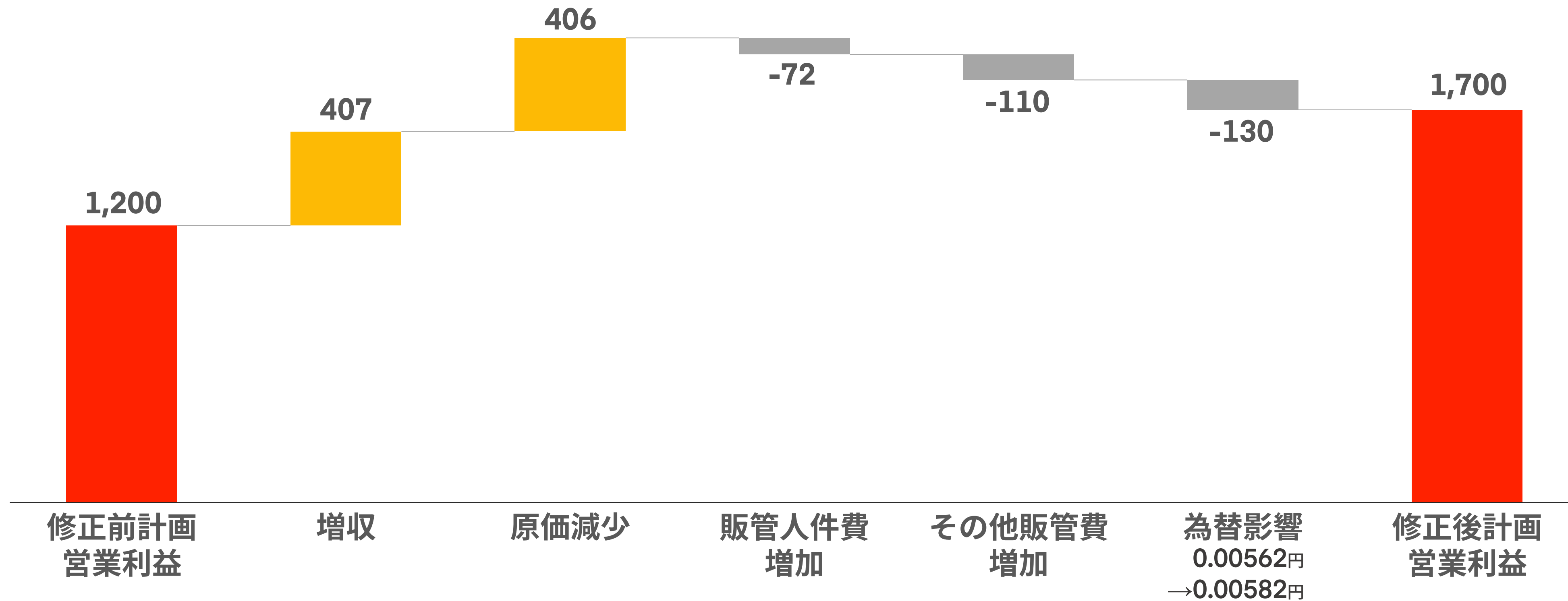
単位：百万円



修正後予算：営業利益増減要因（修正前予算比）

増収、原価減少による売上総利益増加を背景に、営業利益を上方修正。
積極採用を進め、人件費は増加する計画。

単位：百万円





4

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

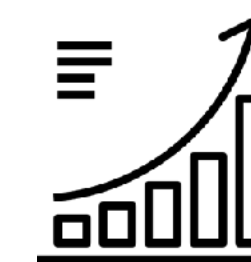


大型のSMBプロジェクト・エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因

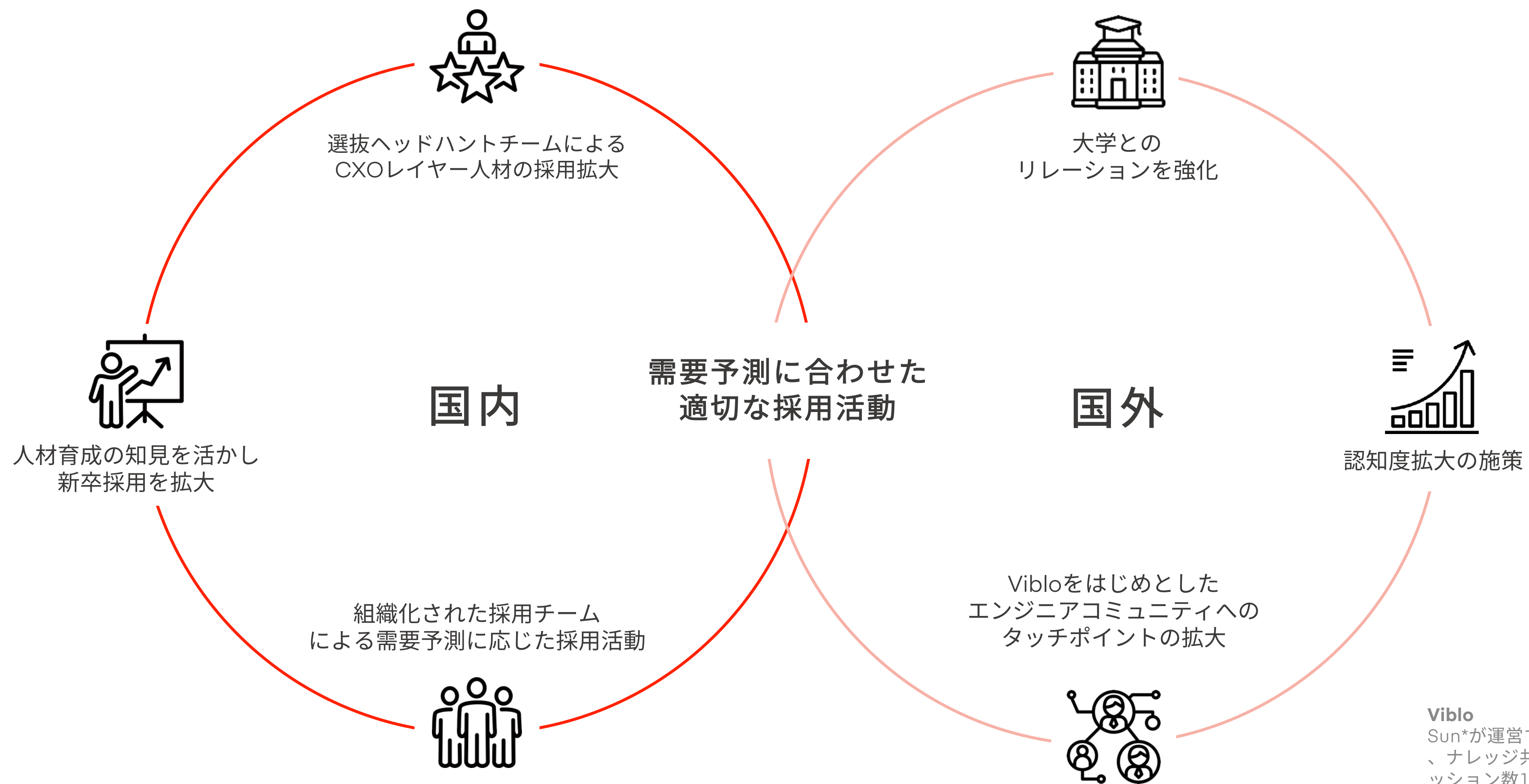


プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



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/>

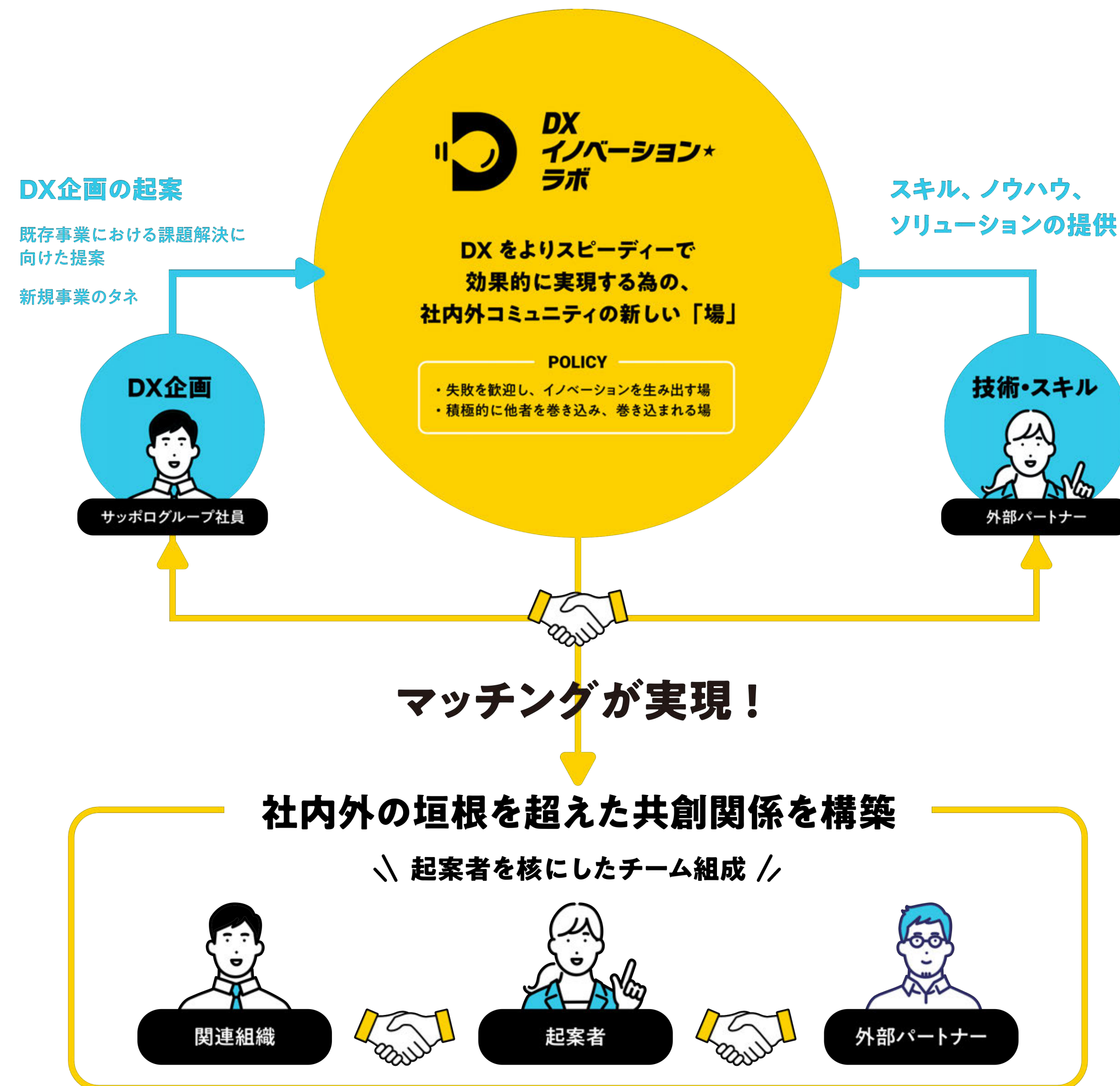
サッポログループの社員から自発的に 起案されるDX企画や新規事業をサポート

サッポロホールディングスは、グループのDX方針にもとづき、あらゆるステークホルダーと共に成長し続け、お客様と企業の価値最大化を実現すべく取り組みをおこなっています。その一環としてDX・IT人材育成プログラム（以下、DXP）を昨年より運営しており、グループ全社員への基礎教育の他、現場のDX推進をリーダーとして牽引するDX・IT人材基幹人材の育成を進めています。

今回立ち上がる「DXイノベーション★ラボ」は、人材活躍支援によるビジネスモデル変革や新規事業創出を目的に、日本マイクロソフトと協働し、昨年からの構想・構築を進めてきたスキームで、社員から自発的に起案されるDX企画の検討・実現を支援する場として始動しました。

DXイノベーション★ラボにはサッポログループの社員のほか、様々な業界の企業がラボパートナーとして参画し、開設した専用のポータルサイトを通して既存事業における課題、解決に向けた提案、新規事業のタネなどを「DX企画」として共有し合うことができます。企画を通して社内外問わず共創関係を構築し検討・検証を重ねることで、大胆な業務改革や新たな事業モデルの創出につなげる構想です。

Sun*は、ビジネス・テック・クリエイティブの三位一体での事業開発に強みを持ち、これまで600以上のサービス開発支援を行っています。本プロジェクトでは、主に新規事業開発のノウハウ提供と事業開発のプロフェッショナルが伴走し、サッポログループの新規事業をサポートしていきます。



MOOOSから浜崎あゆみ 公式ファンコミュニティアプリ『TeamAyu』をリリース



7月より全国47都道府県を網羅する
「ayumi hamasaki 25th Anniversary Live Tour」がスタート
益々盛り上がる『TeamAyu』にご期待ください

Contents



TeamAyu限定で配信してきた
むらayuチャンネルやSTAGE PHOTO等
の人気コンテンツを提供!

Timeline



アプリ限定でここでしか読めない
ayuのブログをお届け!さらには
スタッフによる舞台裏写真等も!?

Community



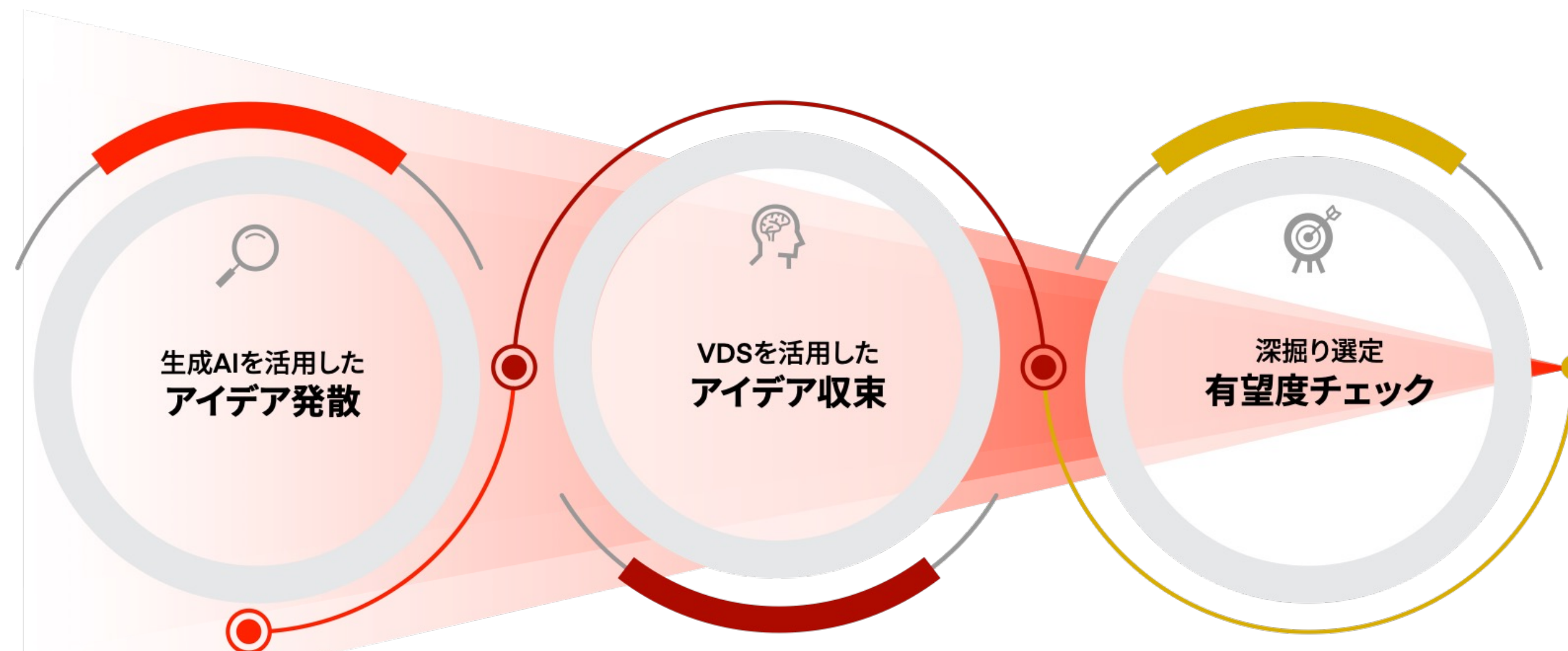
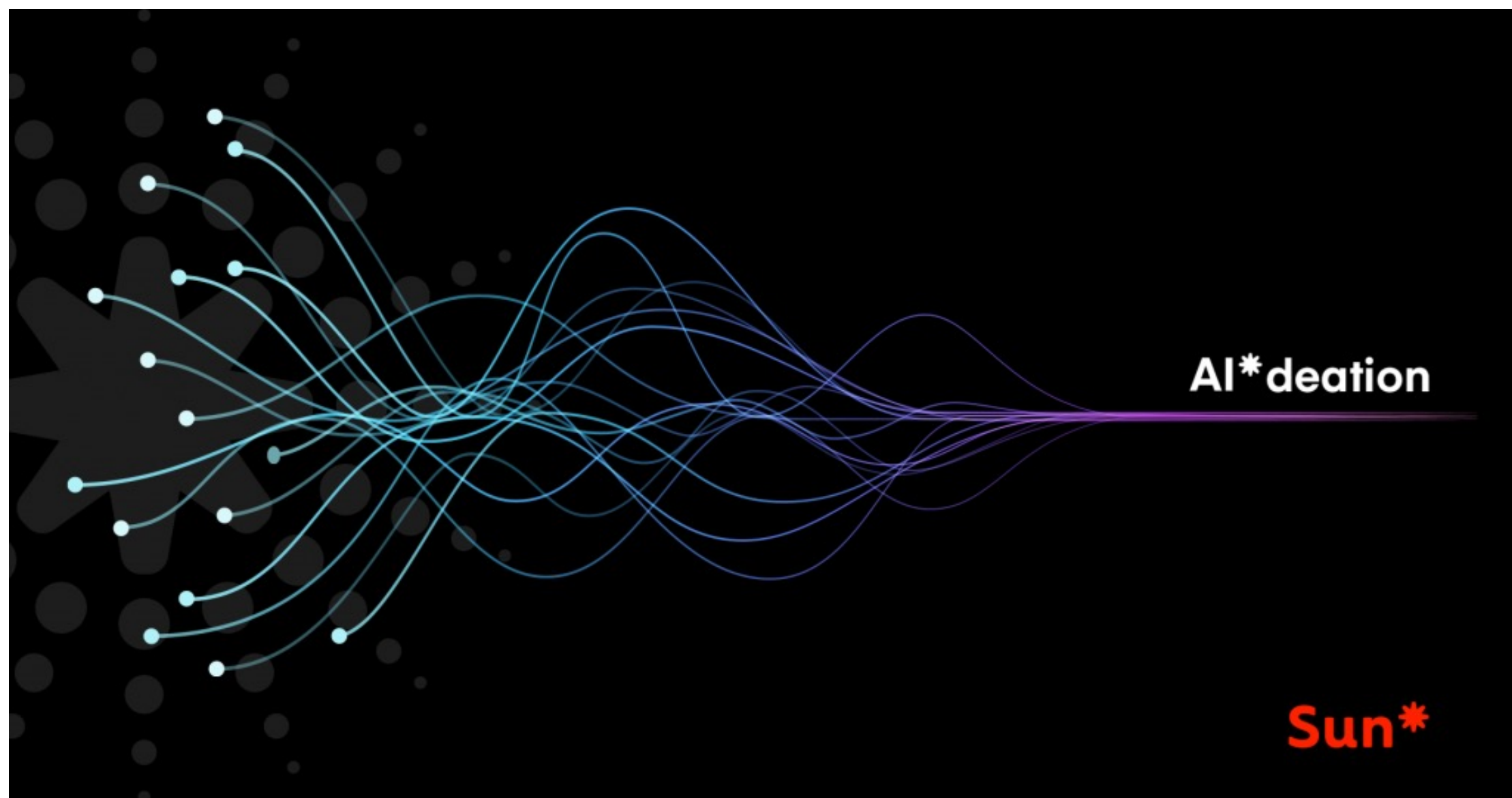
全国のTA会員と楽曲やライブの
チャットで盛り上がりよう!
ときにはayuや一座、スタッフが
コミュニティに登場するかも!?

ファンと双方向で楽しめる トークエンターティメントを提供

日本を代表する女性ボーカリストとして国内外で活躍し今年デビュー25周年を迎えた浜崎あゆみのWebファンクラブをアプリへリニューアルし、よりアクティブなファンコミュニティとして生まれ変わります。ファンオンリーのクローズドな空間にはSNSでは見ることのできない写真や映像に加えファンブログが読めるタイムライン、浜崎あゆみ本人やダンサーが登場しファンと一緒に盛り上がるような、双方向で楽しめるトークエンターティメントを提供します。

MOOOSはOEMで新しいファンクラブのかたちとしてアーティストとファン同士の交流機能を提供するSun*独自のシステムです。アーティスト個人のアプリとしてコアなコンテンツの提供を可能にします。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を提供します。提供される有料コンテンツの収益をアーティストサイドとSun*でレベニューシェアする協業事業モデルとなっています。

生成AIを活用した新規事業のアイディエーション支援サービス「AI* deation」を提供開始



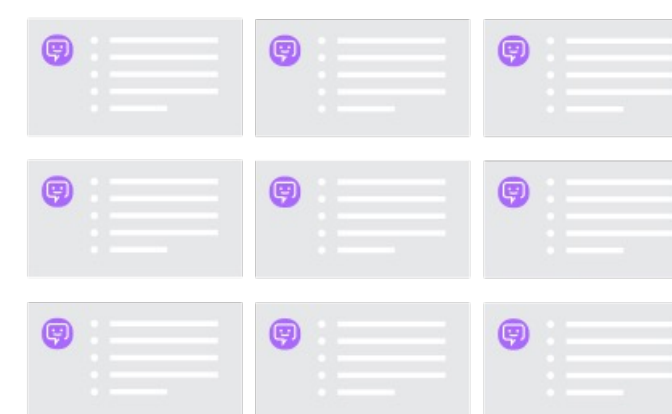
ChatGPT を活用し事業アイデアを数百案以上創出

Sun* 独自のフレームワークを使い事業機会を具体化・詳細化

案の中から次のフェーズに進めるべく事業機会を選定

Sun*独自のフレームワークと生成AIを活用したこれまでにない事業機会の探索

本サービスでは、新規事業開発時の発散フェーズにおいて生成AIを活用し、およそ数百以上の事業アイデアを創出します。AIによって出力されたアイデアの「種」をプロフェッショナルメンバーが精査し、Sun*独自のフレームワーク「Value Design Syntax（バリューデザイン・シンタックス）」に落とし込むことで、事業可能性の高い案を厳選します。AI活用によりアイデア発散の量とスピードをあげ、人ならではの創造性や感性・直感なども含めた統合的な質の追求を掛け合わせることで、これまでよりも画期的なアウトプットを引き出すことが可能です。



PROJECT 01	PROJECT 02	PROJECT 03	PROJECT 04
コンセプト (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出
事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出
事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出
事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出	事業 (仮) 創出

Value Design Syntax

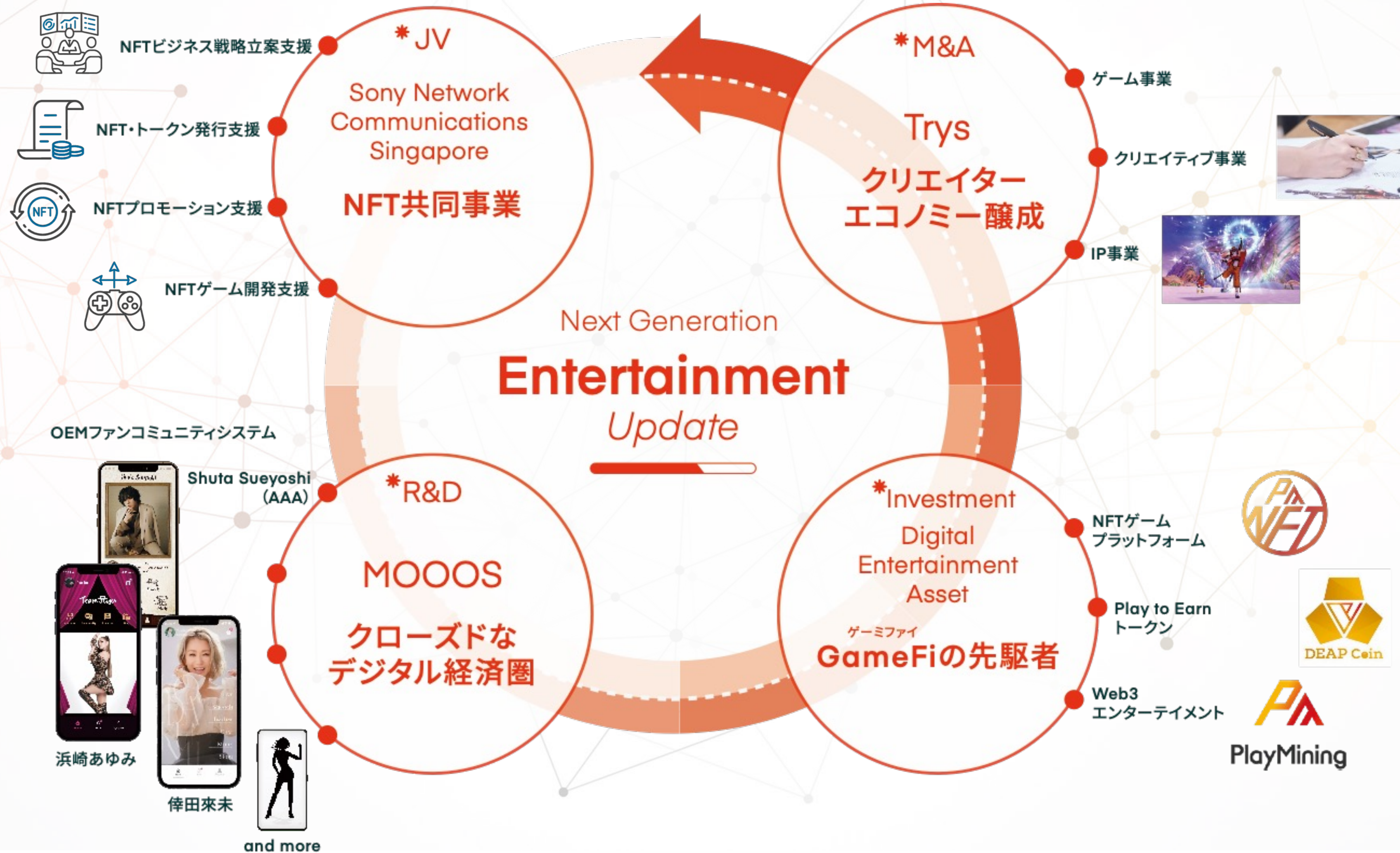
PROJECT 01	PROJECT 02	PROJECT 03	PROJECT 04
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

先行して本サービスを活用している企業では、アイディエーションを通じて事業アイデアを得る目的だけでなく、プロンプトエンジニアリングを通じ、事業開発に必要な言語化スキルを高める社内研修にも活用いただいています。

ビジネス・テック・クリエイティブの三位一体での事業開発に強みを持つSun*は、これまで600を超える事業開発の支援を行ってきました。これまでの知見を盛り込んだプロンプトエンジニアリングをもとに、短期間で大量のアイディエーション支援を行うことが可能になりました。アイデア創出・検討のサイクルを早め、より人が注力すべきサービスデザインやプロダクト開発に集中することで、成功確率が上がりやすい状況を生みだします。

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

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

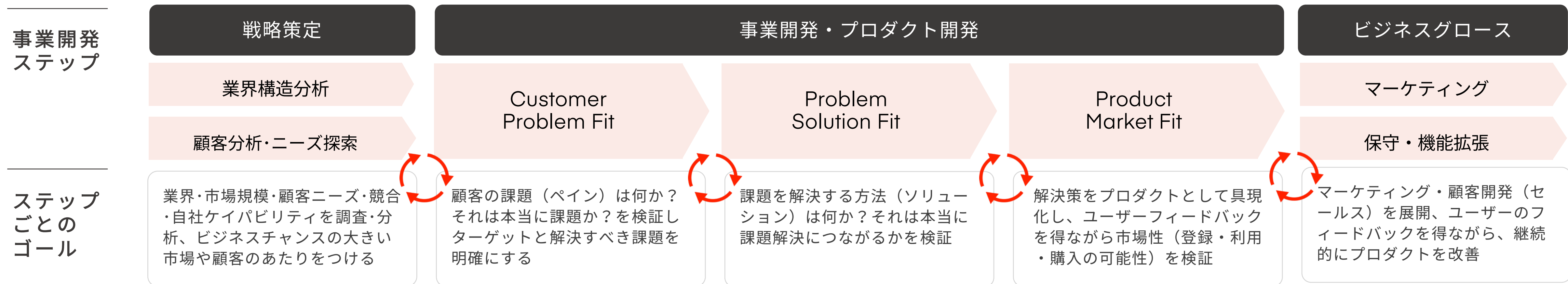
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大



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

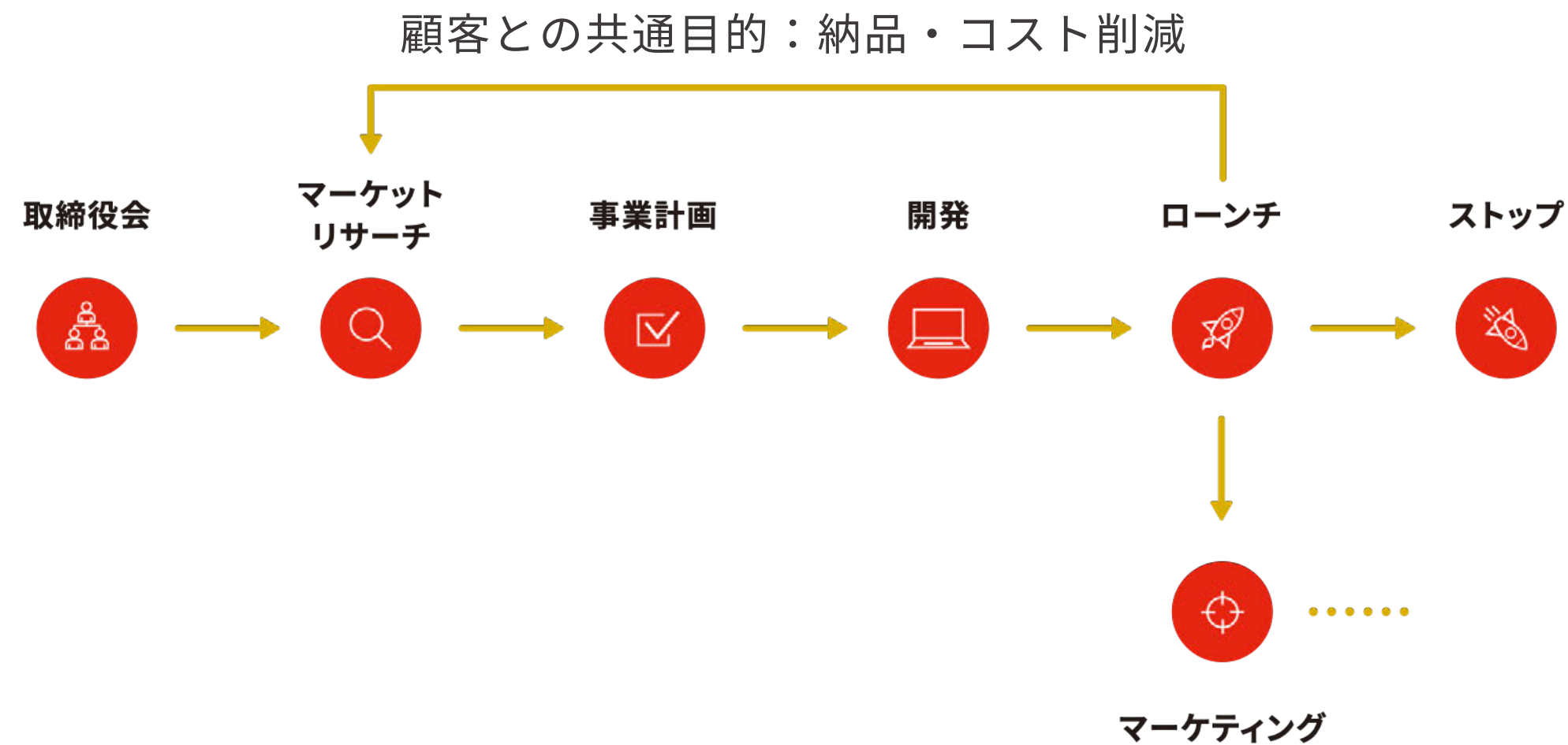
1. エグゼクティブサーチ

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

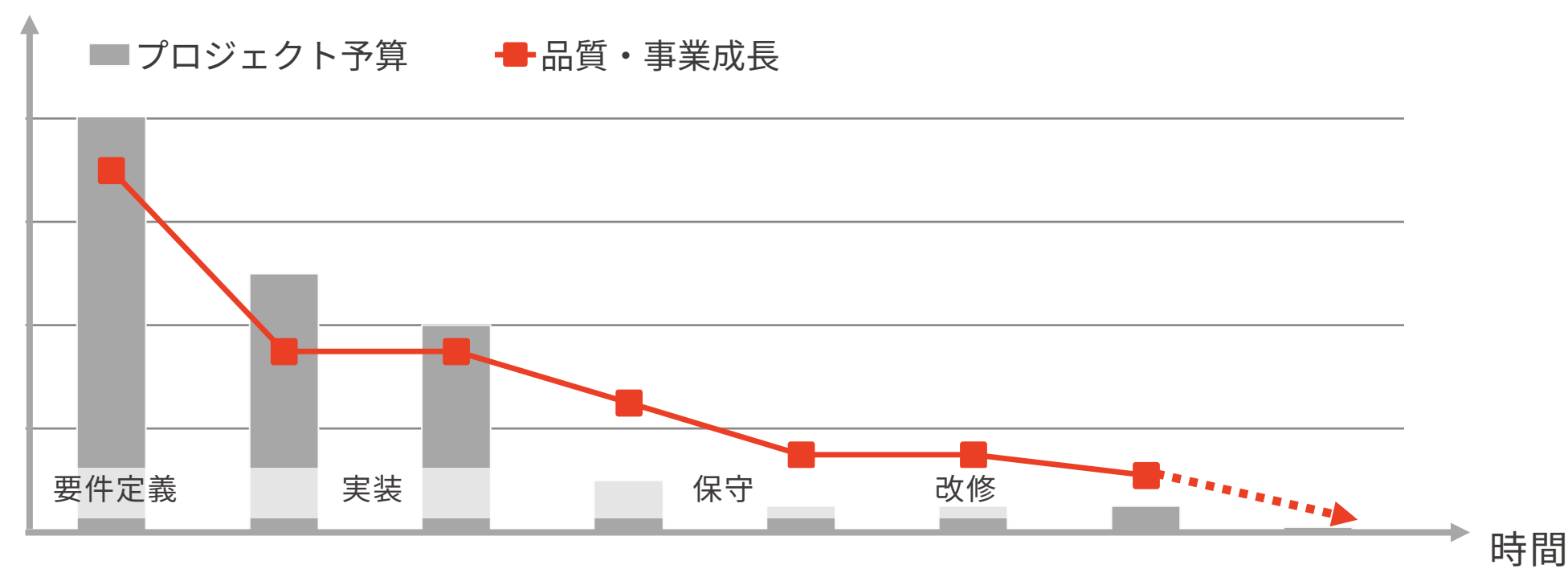
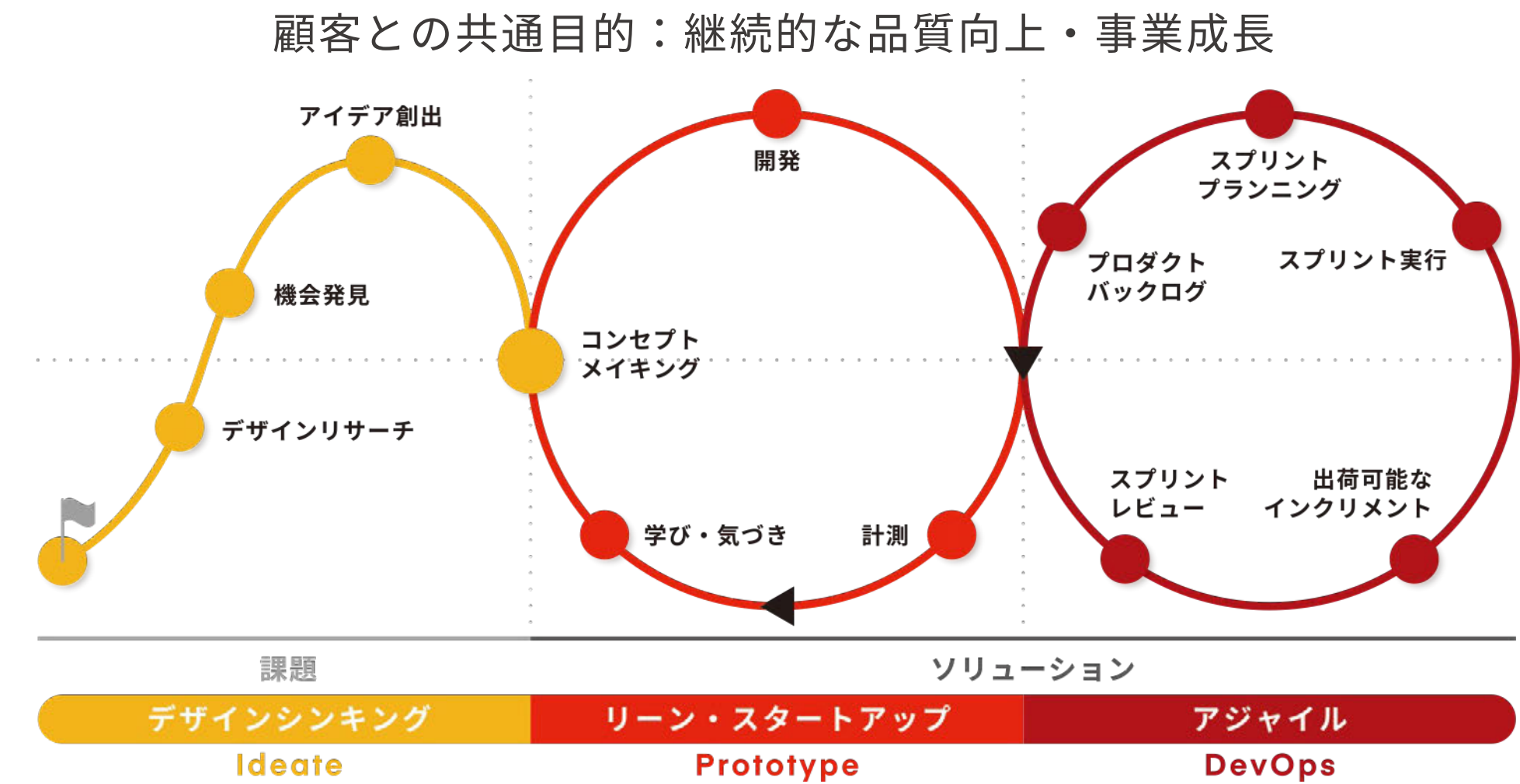
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

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

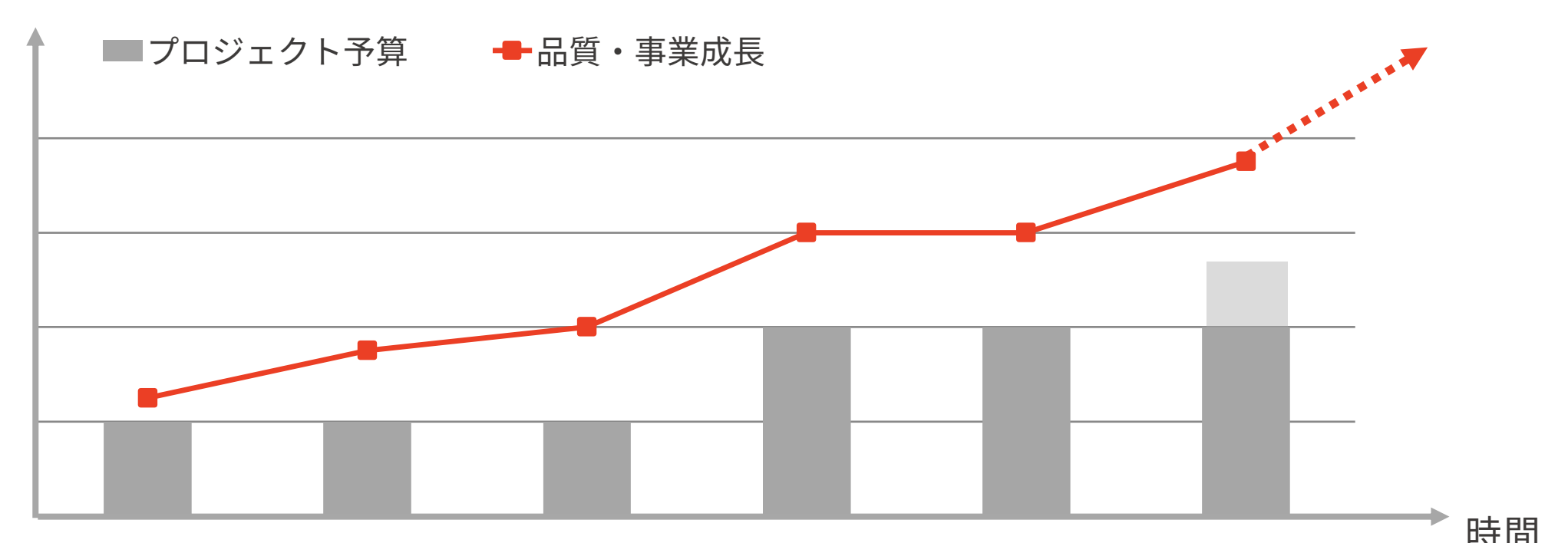
サプライヤー主導



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



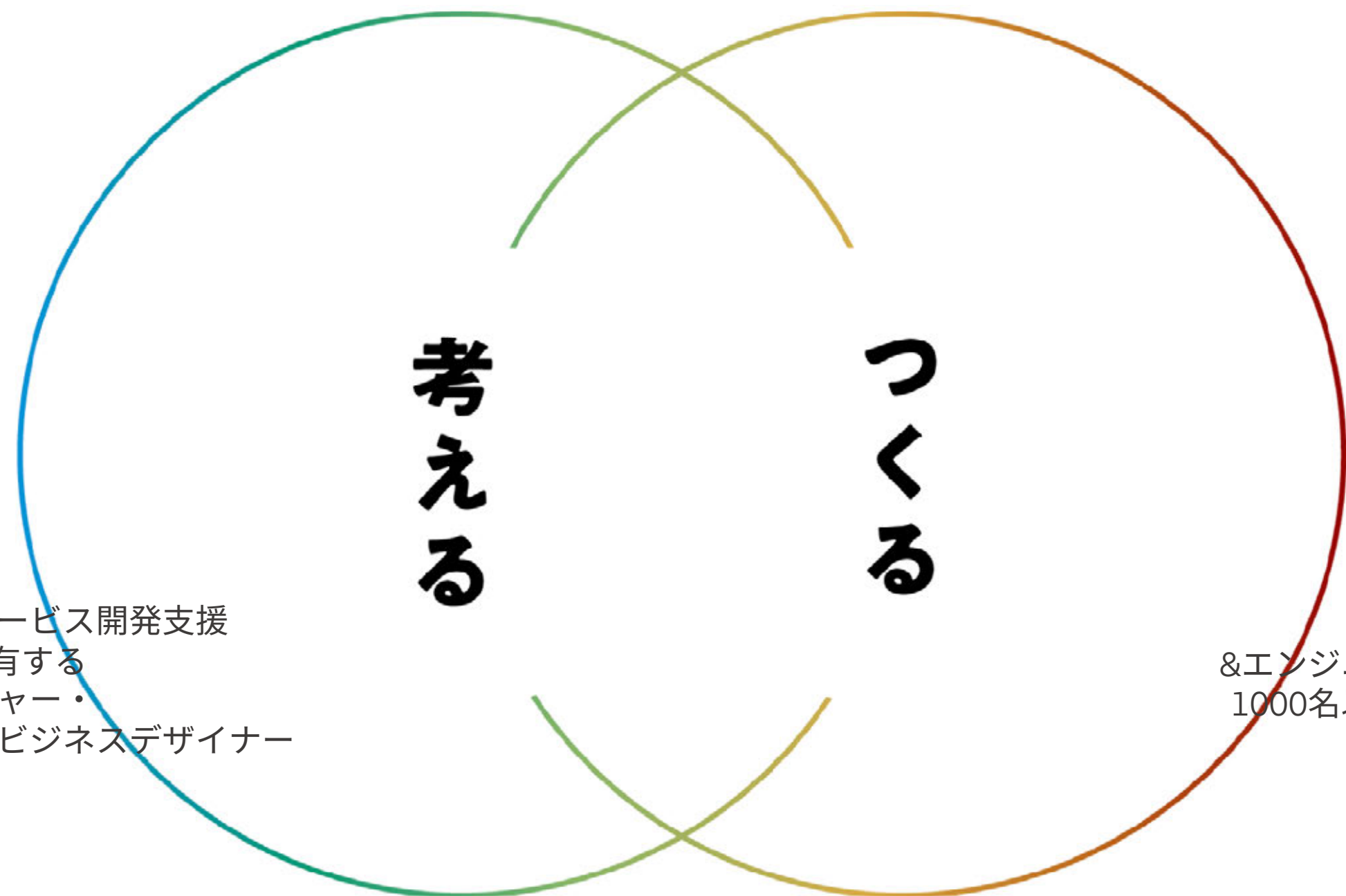
エンゲージメントマーケティング

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



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

Creative & Engineering

Investment

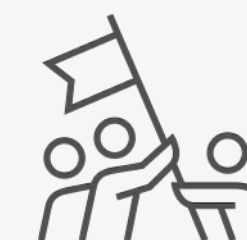


投資



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
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"> 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/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)

大学ランキング

ベトナム	インドネシア	マレーシア	ブラジル
1. ベトナム国家大学ハノイ校 技術工学大学	1. ガジャ・マダ大学	1. マラヤ大学	1. カンピナス大学
2. ハノイ工科大学	2. インドネシア大学	2. マレーシア工科大学	2. ミナス・ジェライス連邦大学
3. ベトナム国家大学ホーチミン校 情報通信大学	3. ボゴール農科大学	3. マレーシアサイエンス大学	3. サンパウロ大学
4. ベトナム国家大学自然科学大学			
5. ダナン工科大学			

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。

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)*

問い合わせにあたり、個人情報の取り扱いに同意する*

NCAPEDIA で保護されています。ログイン/ログアウト

お問い合わせ

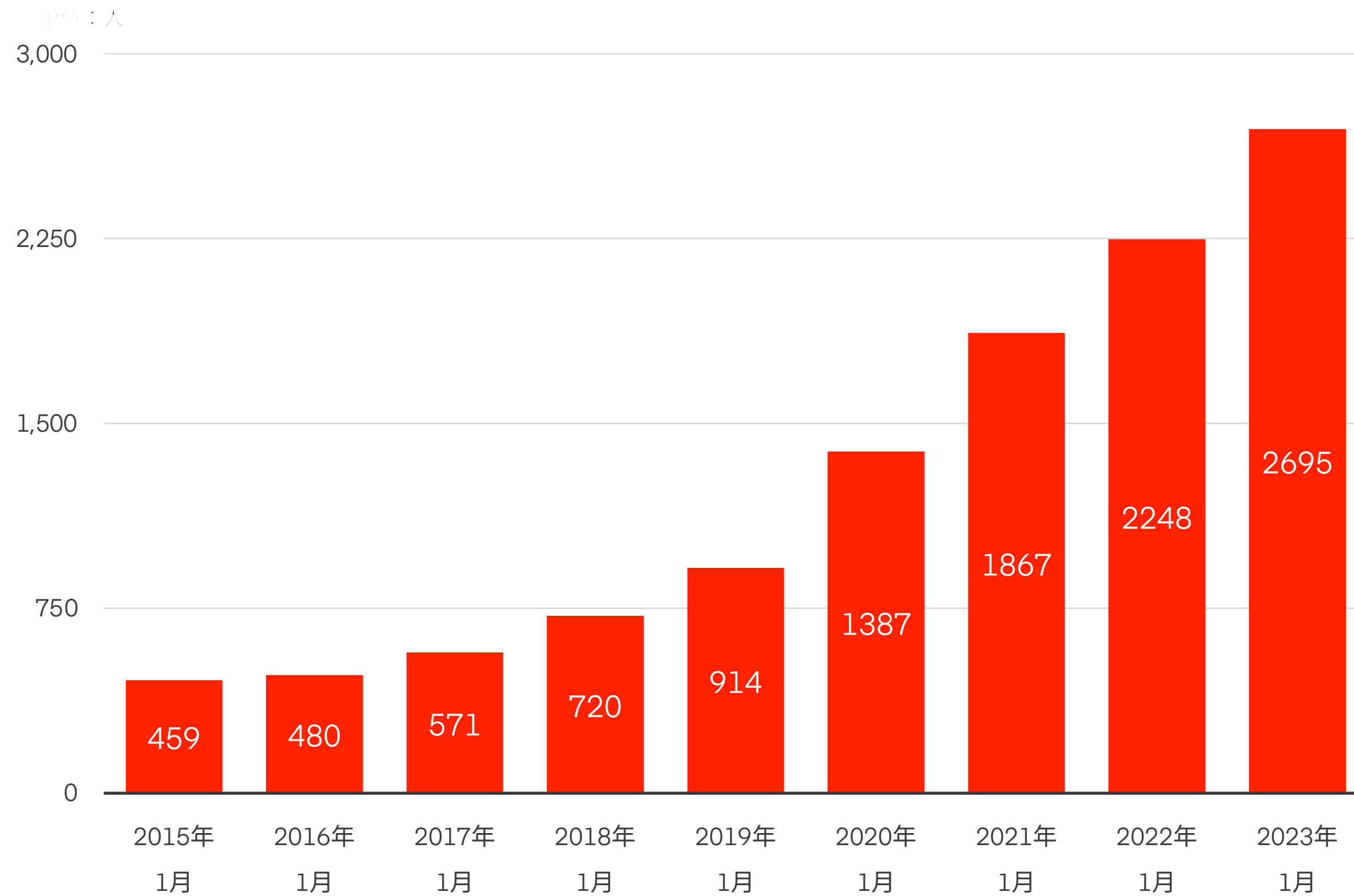
海外トップ大学の優秀層があつまると、エンジニア採用プラットフォームです。

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

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

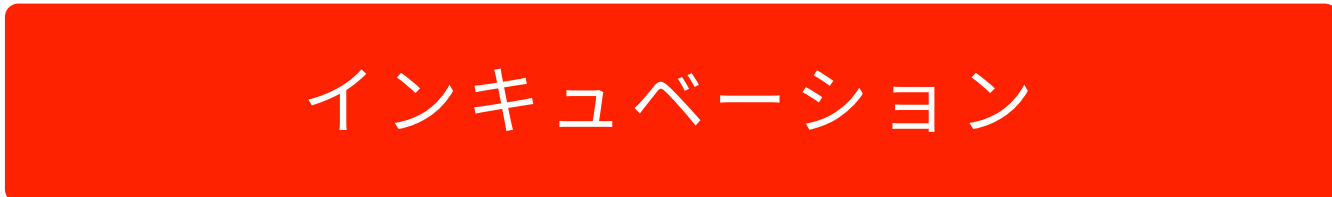
AI解析・AIソリューション	マッチングプラットフォーム	クラウドファンディング	コミュニケーションプラットフォーム	求人プラットフォーム	広告プラットフォーム	
オンラインショッピングモール	メンタルヘルステック	ゲームエンジン	教育・人材育成	ライブストリーミング	ニューリテールプラットフォーム	D2C

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



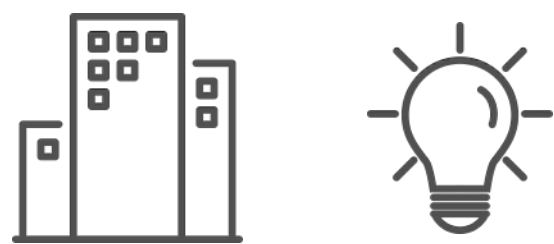
Sun*が提供する3つの機能



+



+



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）

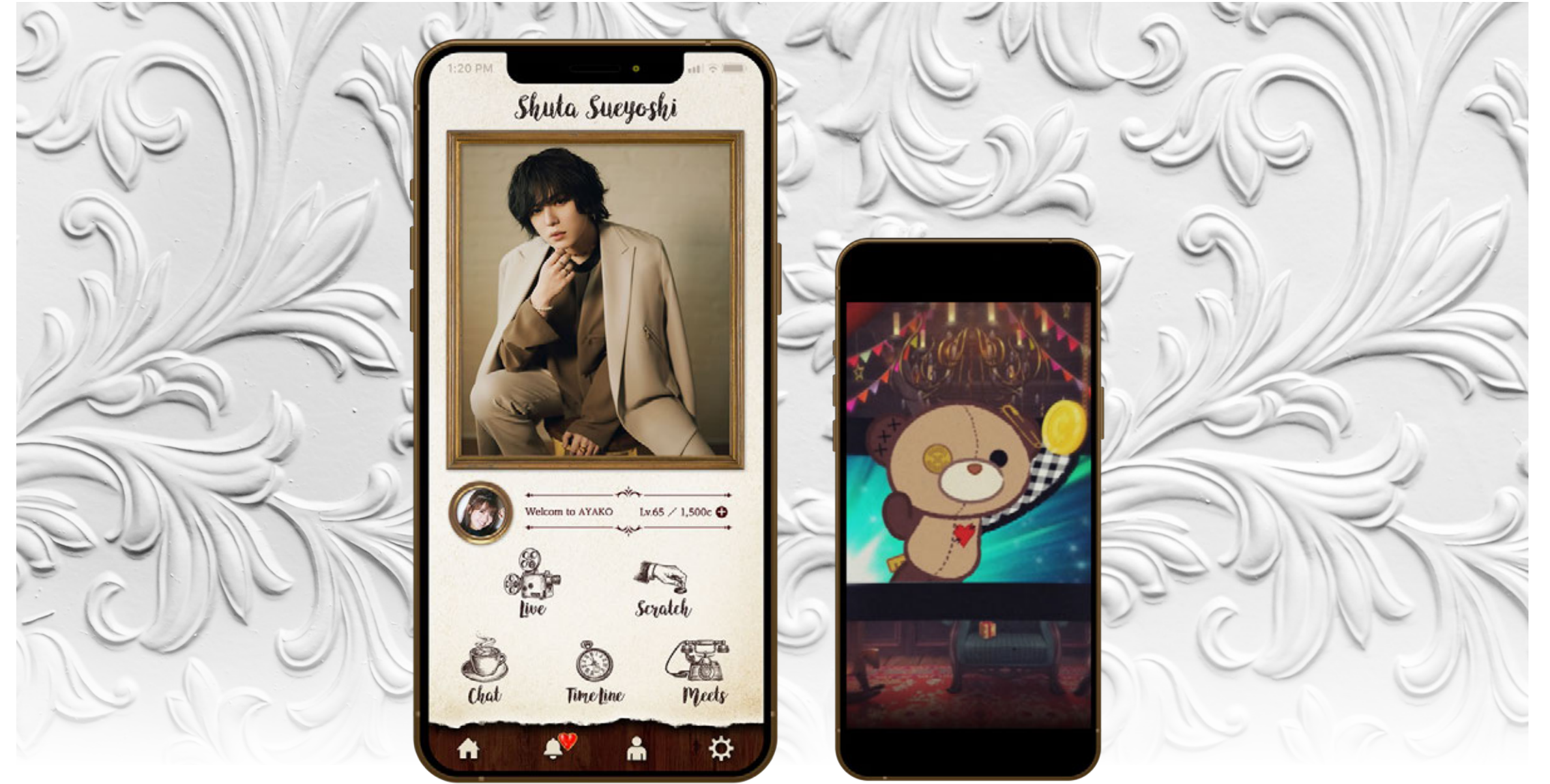
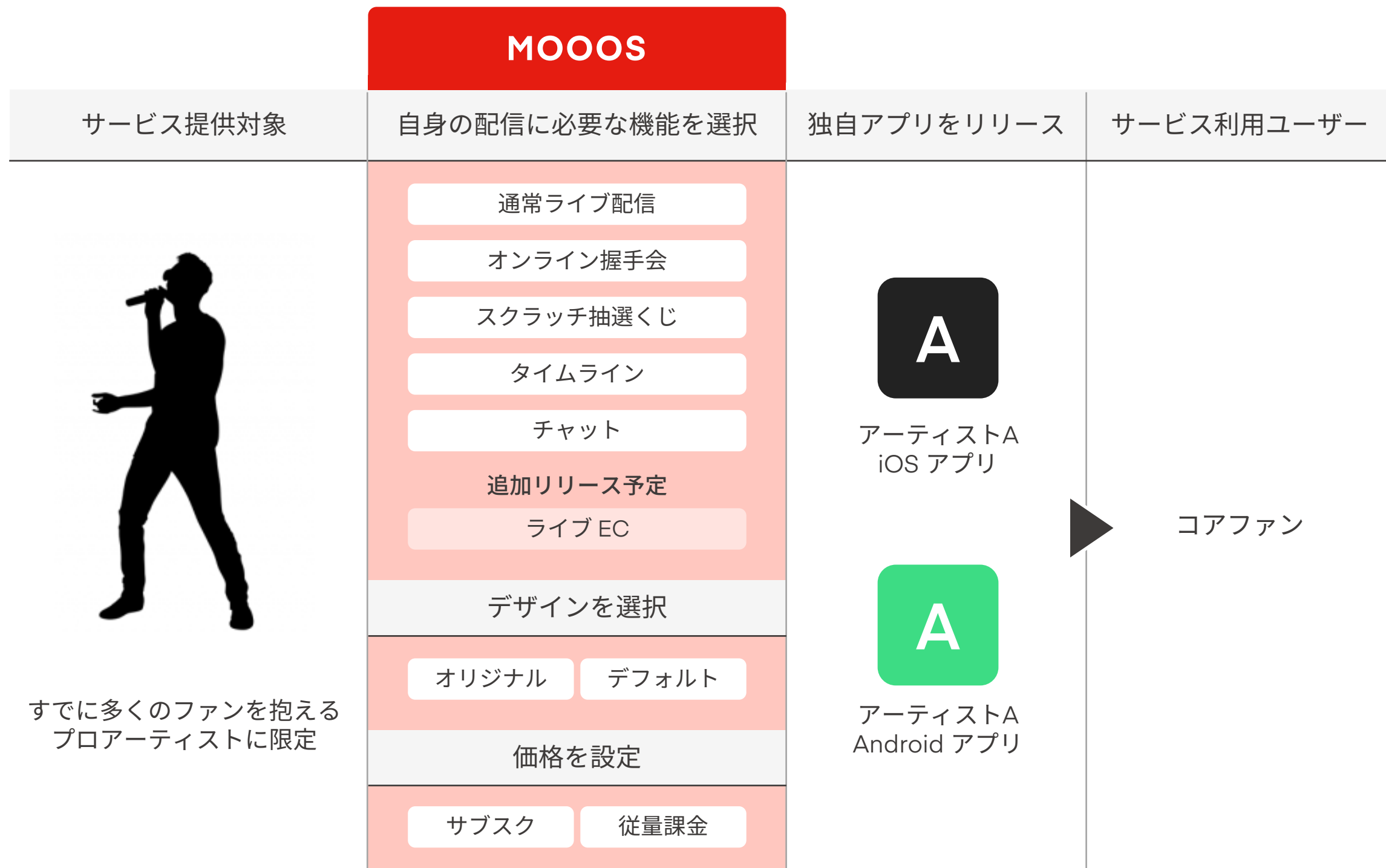
レベニューシェアモデルの実現

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



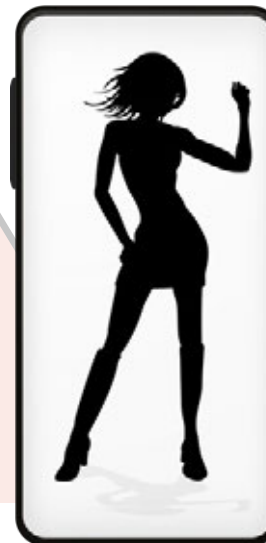
オープンなコミュニティだとアンチやライト層も含まれてしまう。

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



大手SNSを中心とした オープンコミュニティの課題

大手SNSや動画配信プラットフォームでは、アンチ、ライト層を含むオープンなファンコミュニティのため競合比較されやすくマネタイズを狙ったコンテンツマーケティングの戦略設計が難しい。プラットフォーム側のルール変更や、課金スキームで運営していかなくてはならない。



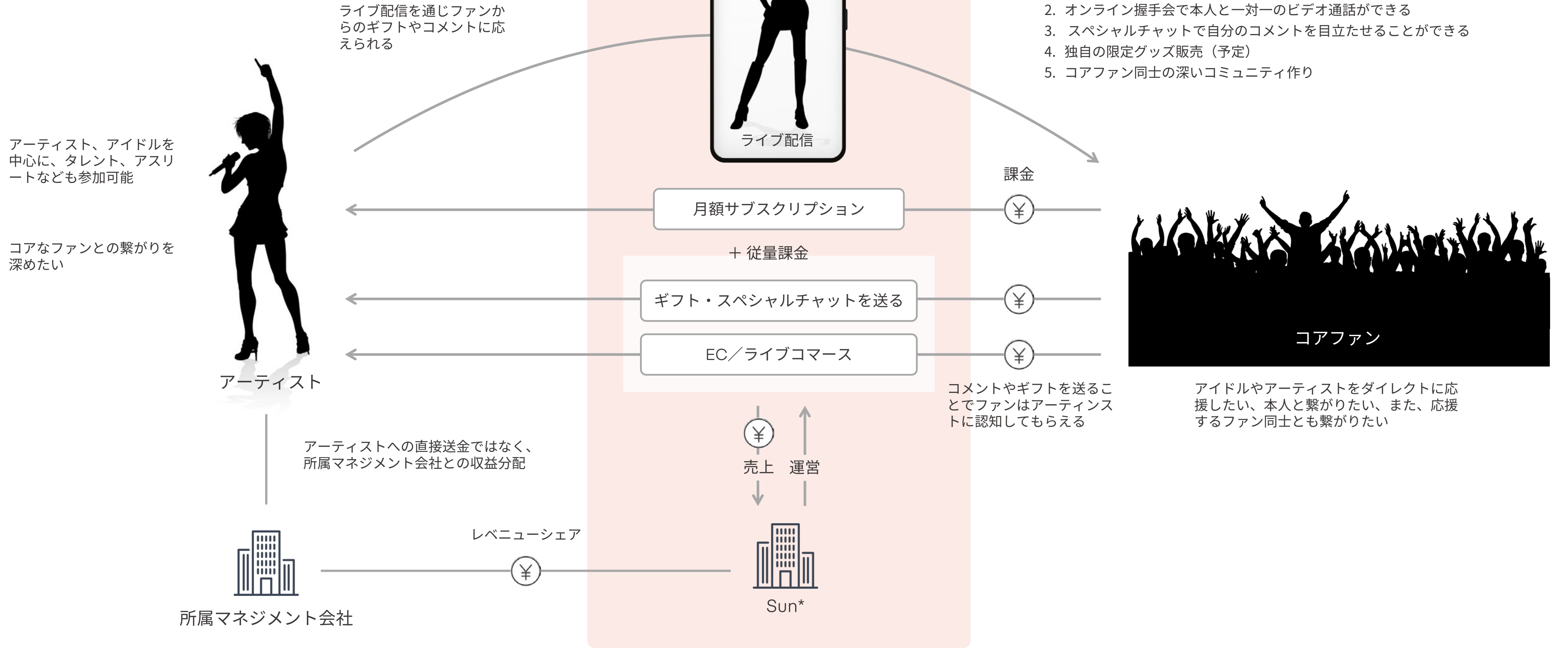
コアファンの熱量を満たす 濃厚なビジネスへ

SNSから本物のファンだけを、独自のアプリに誘導することで自由な課金体系で自由度の高い商品設計が可能。ビジネス領域としての独自アプリに絞り込むことで、既存の大手SNS等の環境に左右されないコンテンツマーケティングが可能。

独自アプリは、プロモーション費用を掛けずにコアファンにターゲットを絞り、高いエンゲージメントとマネタイズを生み出す。

MOOOS (ムース) の事業モデル

レベニューシェアモデルの実現



コアサービスならではの独自の価値提供ポイント

1. アーティストの世界観でデザインされたロイヤルティの高いインターフェイス
2. オンライン握手会で本人と一対一のビデオ通話ができる
3. スペシャルチャットで自分のコメントを目立たせることができる
4. 独自の限定グッズ販売 (予定)
5. コアファン同士の深いコミュニティ作り

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

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

Web3 NFT Blockchain INFRASTRUCTURE for a NEW ERA

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

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

Sony Network Communications Singapore のソリューション



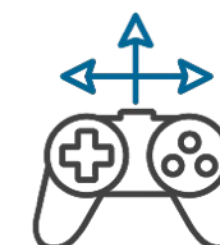
NFTビジネス
戦略立案支援



NFT発行支援



独自トークン
発行支援

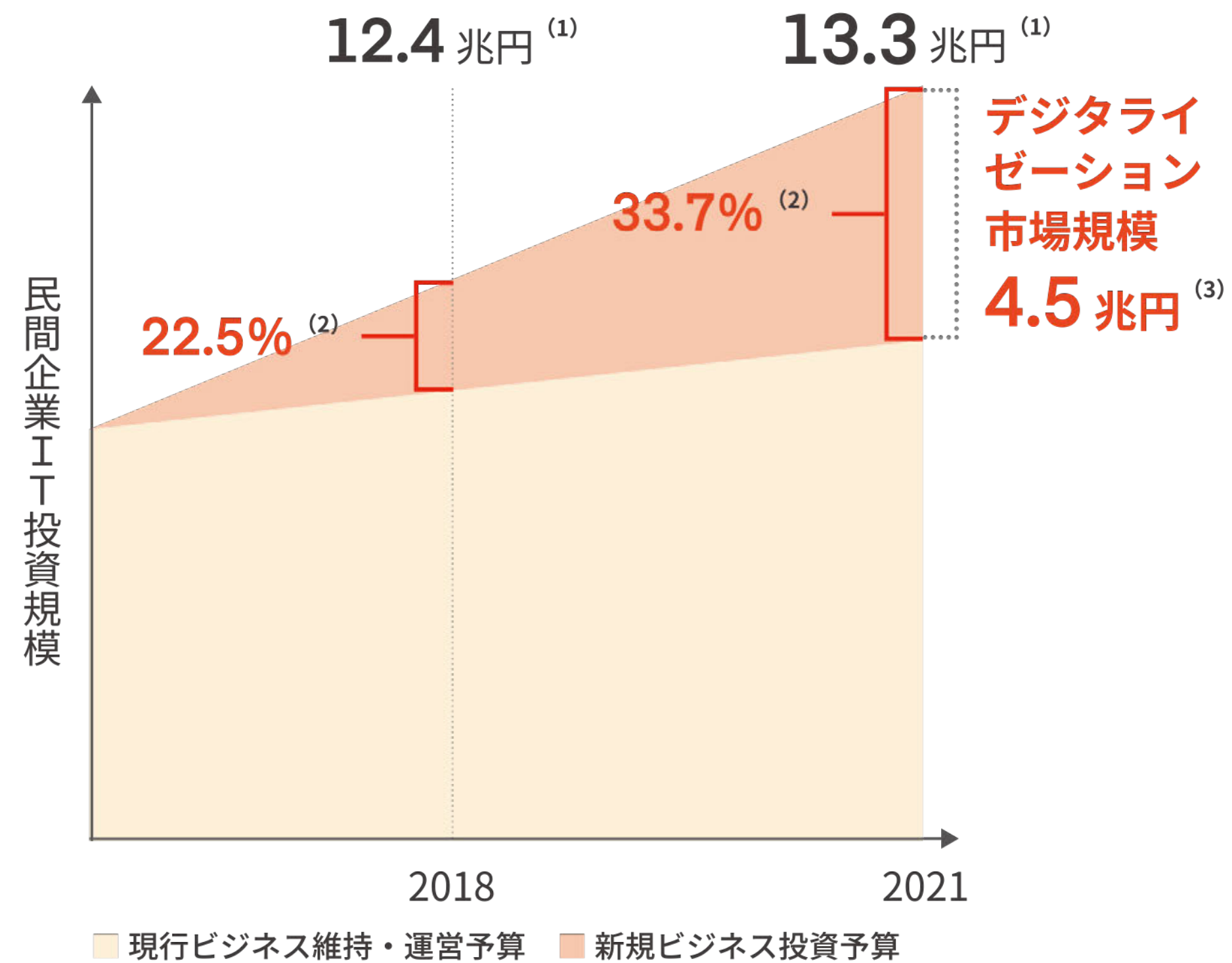


NFTゲーム
開発支援



NFT
プロモーション支援

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



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.