

Sun*

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2023.11.8



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



1

事業概要



**MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER**

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

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

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

Our Mission

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

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

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

会社情報

設立 **2013**年

従業員数 (1) **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) **520**万円

月次平均解約率 (6) **3.58**%

(1) 2022年12月31日実績 (有期雇用等含む)

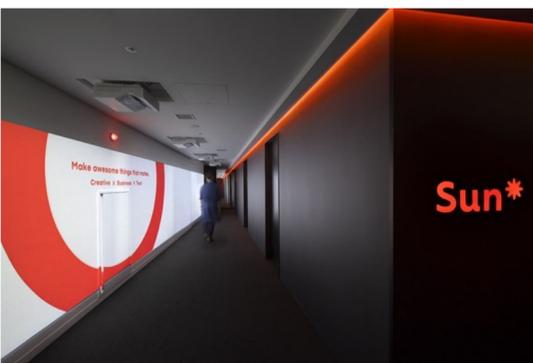
(2) 2022年12月期実績

(3) 2016年2月期から2022年12月期の年平均成長率

(4) 2023年9月末実績

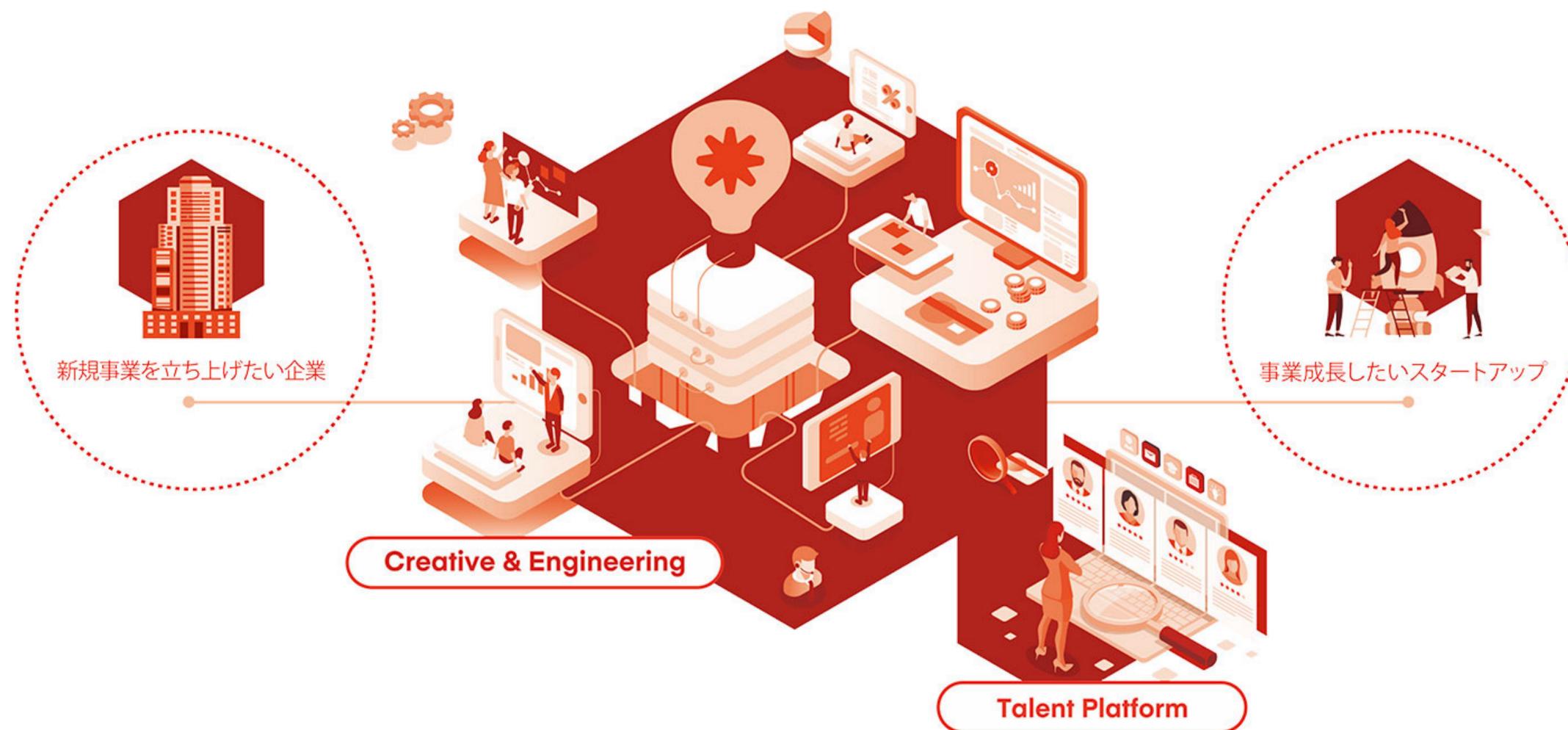
(5) 2023年12月期第3四半期累計実績

(6) 2015年1月から-2023年9月までの105ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の105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

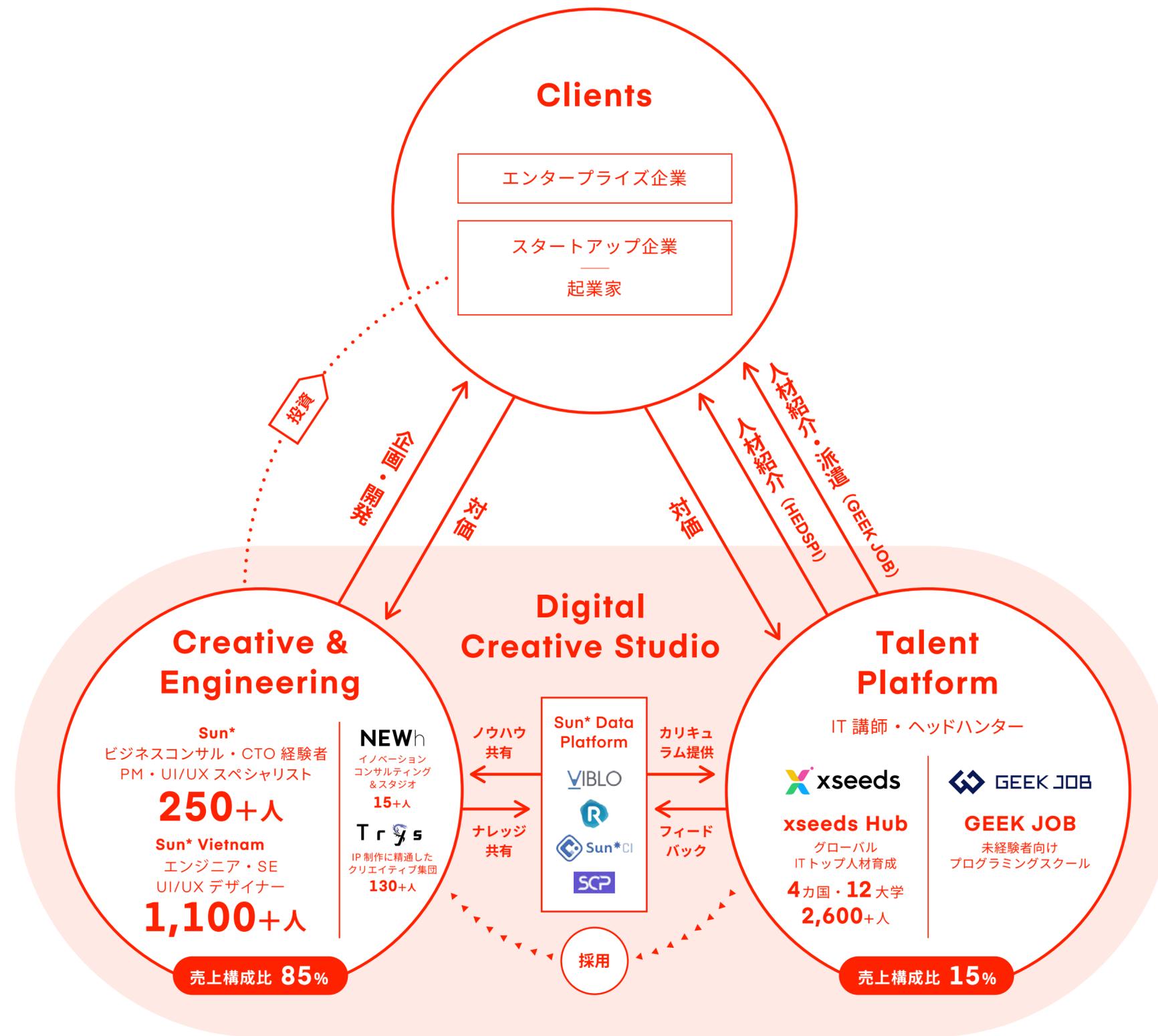
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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

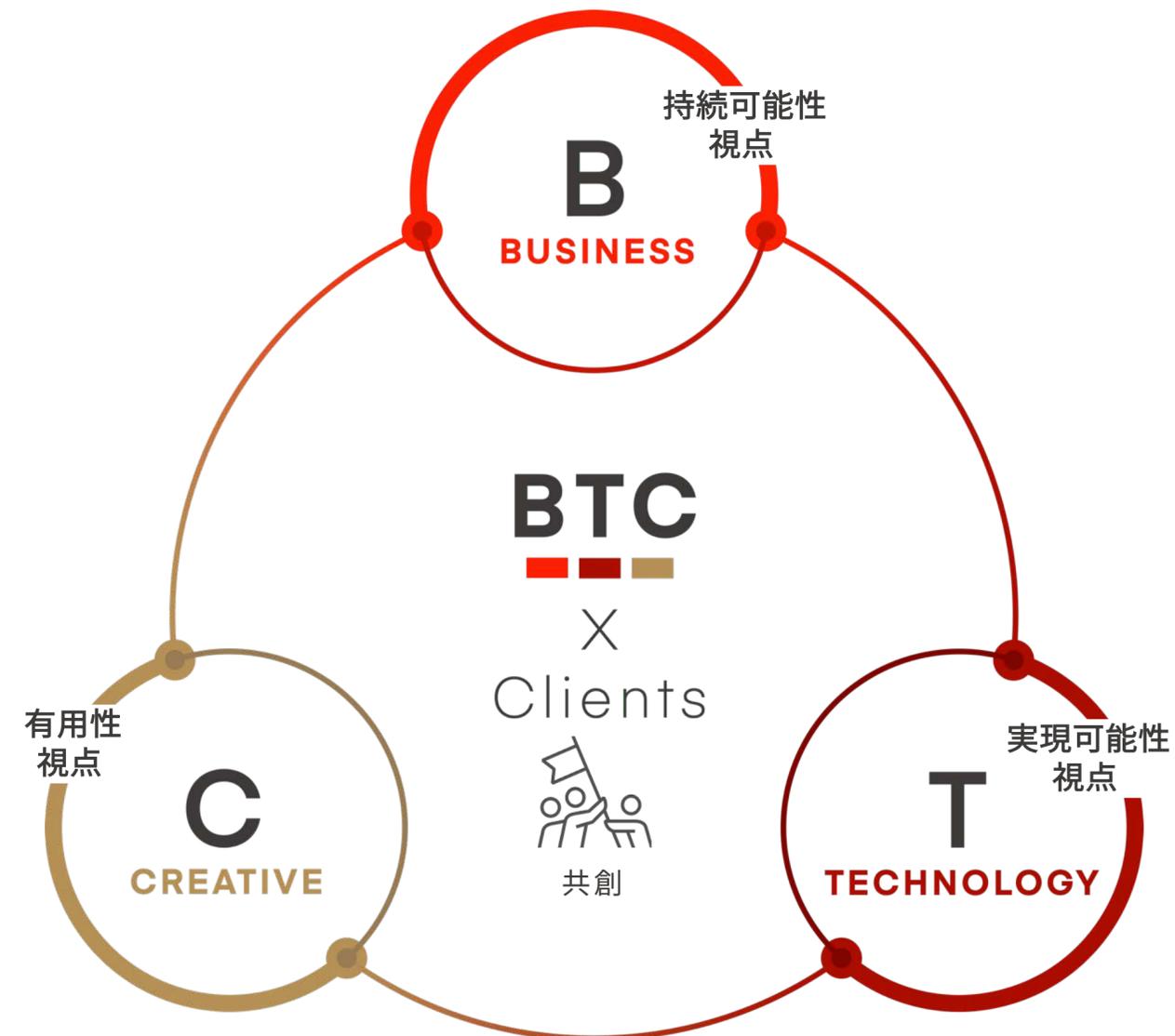
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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

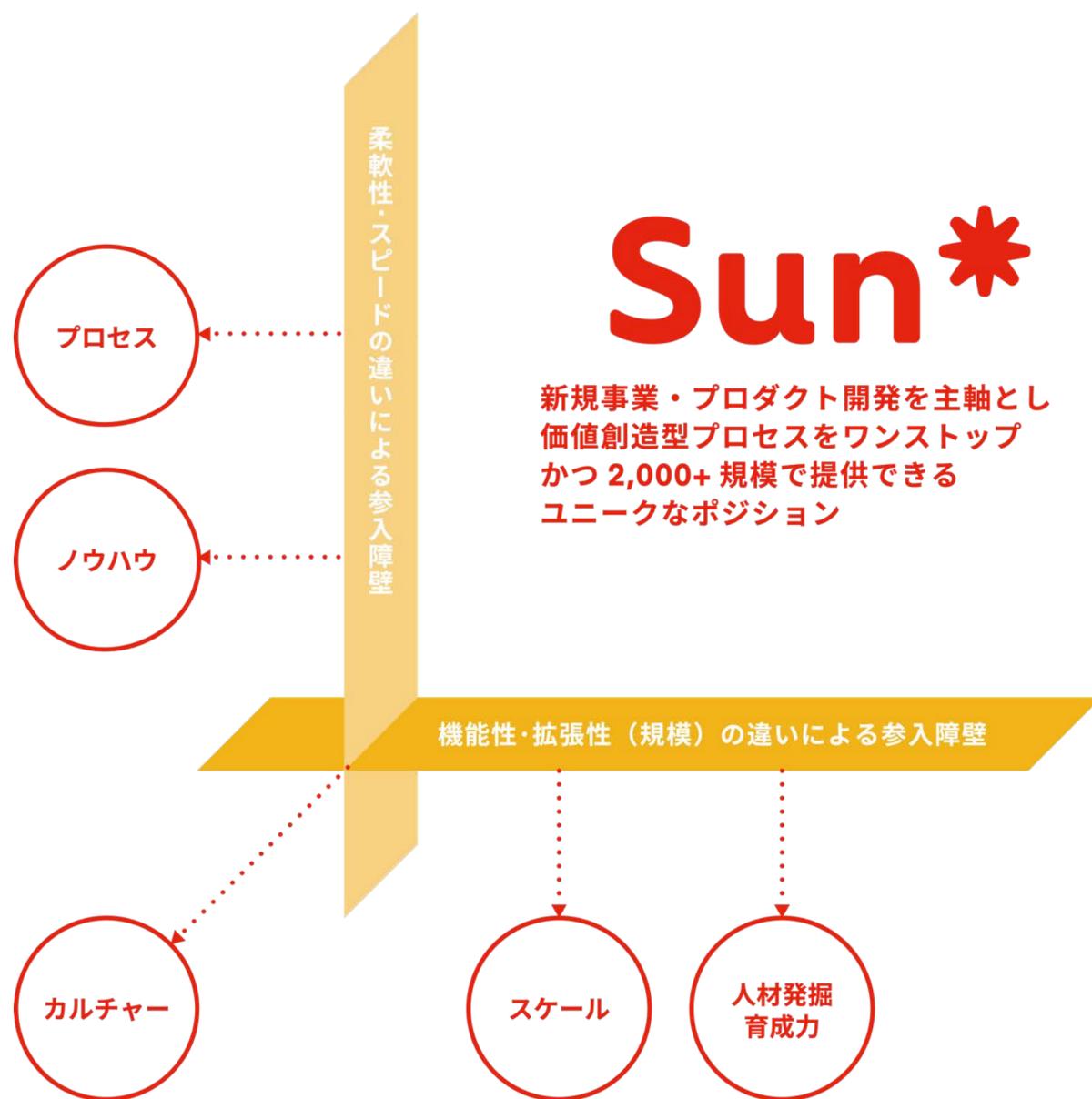


デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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

「マチのおみせの美味しいを楽しむ」という体験価値を提供する「まろうま高槻」

関西圏2,000万の生活者に向けた 新たな顧客サービス事業の挑戦

阪急百貨店や阪神百貨店をはじめ関西エリアを中心に都市型百貨店やスーパーマーケットなどを運営しているエイチ・ツー・オー リテイリング。同社が掲げる「長期事業構想 2030」では、既存事業の枠を完全に超えて、新たなアプリサービスで関西圏2,000万人すべての生活者とのつながりを構築する「顧客サービス事業」の開発に取り組まれています。その第一弾としてリリースしたアプリ「まろうま高槻」をSun*で開発支援しました。このアプリでは、地域の飲食店の情報収集、検索、ポイントやクーポンが使える機能を備え、大阪府高槻市で開始されました。今後順次対象エリアを広げ、関西全域に拡大して行かれる構想です。

UI/UXデザイン PdM 要件定義 開発実装

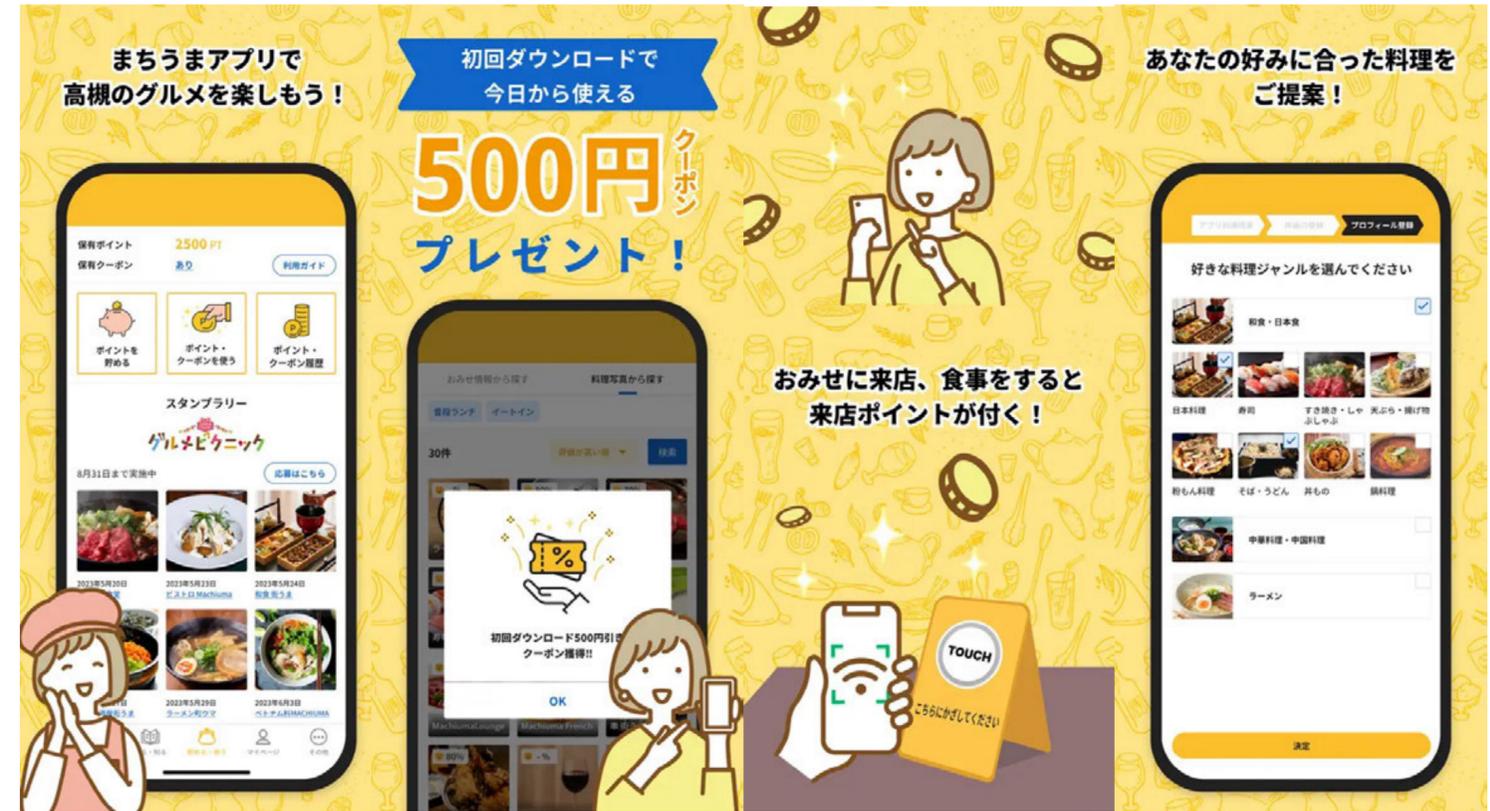
エンタープライズ 小売業

ISSUE クライアントの課題

限られた期間でクオリティの高いプロダクトの開発が会社から求められる中において、開発工程を一貫通貫で責任持って完遂でき、かつ状況・環境の変化に対応し開発体制の変更を柔軟に行うために、自社で優秀な開発人員を抱えているベンダーを探していた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

ワークショップ形式でUI/UXの提案をおこない、ロジカルにデザインのあるべき姿像を顧客に提示してスムーズな要件定義やすり合わせを実施。地域団体との協業など状況・環境の変化から開発案件の内容や優先順位の変更について柔軟かつスピーディーに対応しながら設計。アジャイル開発からミニウォーターフォールを提案したり、トレードオフスライダーによるプロジェクト体制の変更など、顧客のペインに対して真摯に対応。



ホーチミンの開発チームとワークショップを通じた交流会を実施

クライアントの声

『Sun*を選んだ理由は、ベトナムに多くのエンジニアを抱えており、臨機応変に小回りの利く開発が期待できたこと。またSun*はアジャイル開発を推進しており、突発的な機能追加やアプリの仕様変更が生じて、状況に応じて対応してくれる安心感もありました。そして何よりもメンバーの方々をはじめ、信頼の置ける会社と思えたことが、パートナーとして選定させていただいた大きな決め手です。』

DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社All Right／T&D保険グループ



生命保険事業をコアとするT&D保険グループにおける顧客接点強化に向けた新規事業

T&D保険グループのLINEを接点とした健康応援サービス「ピアコネ」

太陽生命、大同生命、T&Dフィナンシャル生命の持株会社であるT&Dホールディングスの傘下
にあり、同社の新規事業を担うAll Right社。健康増進やヘルスケア関連の企業と協働し、その
企業の顧客を応援するサービス「ピアコネ」を、LINE公式アカウントとしてリリース。食事管
理アプリ「カロミル」、フィットネスクラブ「GOLD'S GYM」、習慣化アプリ「みんなチャレ」
がアプリ内で連携、運動・食事などのサービスが提供され、今後もコンテンツは拡大予定で
す。Sun*ではサービスの企画からLINEアプリの開発実装までを伴走しています。

UI/UXデザイン

要件定義

開発実装

インフラ構築

エンタープライズ

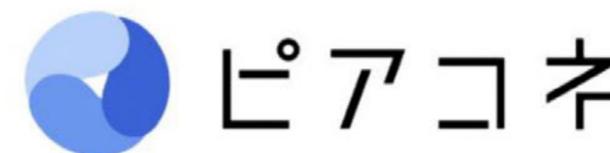
保険業

ISSUE クライアントの課題

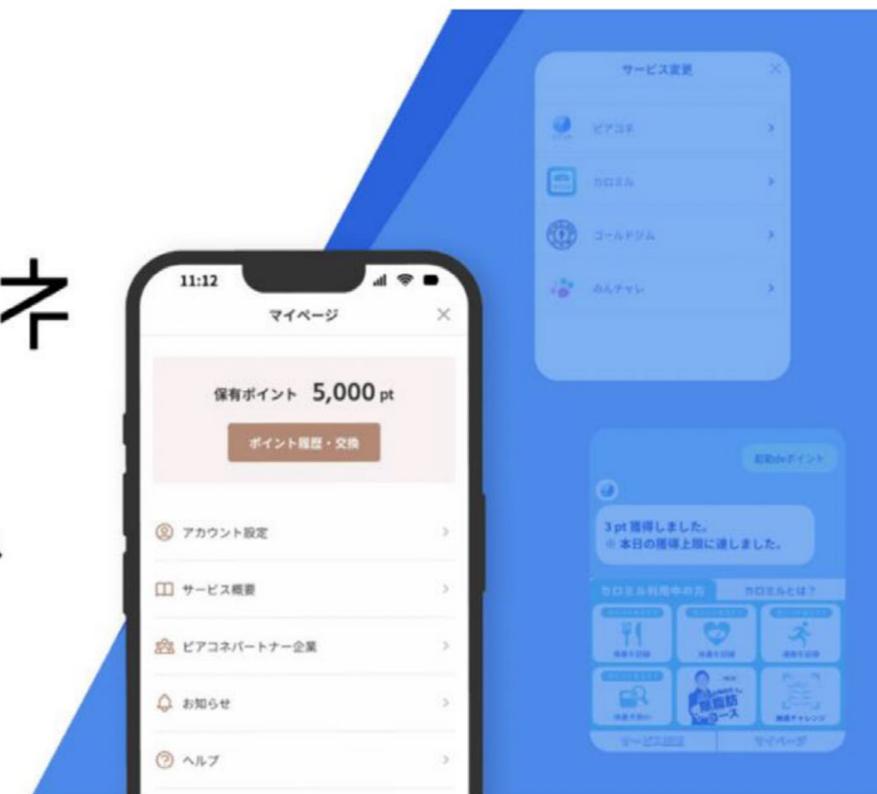
新しいサービスの構想はあるが、どのように実現するのがベストか、新規事業開発において実績と知見のあるパートナーからアドバイスを得ながら伴走したい。また、システムを早期に開発し、サービスを素早くリリースすることで、いち早くユーザーと関係を築き、反応やフィードバックを得ながら継続的な改善をしていきたい。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

Microsoft Azure とLINE APIを活用したシステムアーキテクチャを提案。これにより、開発スピードを飛躍的に向上させ、迅速にサービスをリリースすることができました。国内No.1のSNSであるLINEを活用したことで、いち早くユーザーへ提供できました。今後も継続的な拡張や、ユーザー体験の向上に向けて支援してまいります。



自分らしい価値観を大切に生きる人たちに寄り添い 支えていくサービス



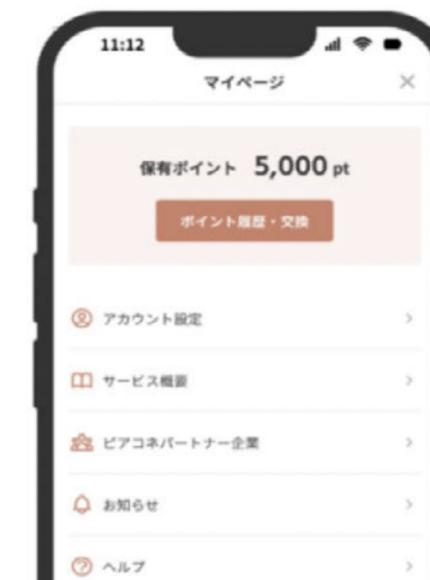
サービス利用によるポイント



リッチメニュー切り替え



マイページ



DX推進、新規事業開発支援事例：尾道市役所／NTT西日本



尾道市役所の若手職員に対して、地域に役立つ新規事業アイデア創出をNTT西日本と伴走

地方自治体によるデザインシンキングを活用した新規事業アイデア創出

瀬戸内海に面した尾道市は観光地としても人気の街です。現在多くの地方自治体が、一極集中による課題を抱え「地域の魅力を高め、人口減少に適応した地域づくり」が必要とされています。新規事業創出と、それを実現できる人材育成が必要とされている尾道市。デザインシンキングによるアイデア創出のワークショップをNTT西日本と共同実施し、職員の方と共に4チームに分かれ、市の課題に向き合いインスピレーションリサーチ、共感マップ、カスタマージャーニーを通じアイデアを創出。最終的に市長へプレゼンテーションを行い「事業化に向けて検討を始めたい」とポジティブなコメントをいただきました。

- サービスデザイン
- デザインシンキング
- メンターサポート
- キービジュアル
- ワークショップ設計

自治体

ISSUE クライアントの課題

- ・ 少子高齢化や労働人口の減少など様々な課題がある
- ・ 若い職員の豊かな感性や発想で課題の発見とアイデア創出をし、持続可能な未来へつなげていきたい

PURPOSE デザインシンキング研修の目的

- ・ デザインシンキングを活用した新規事業アイデアを創出し、事業化を目指したい
- ・ 若手職員がデザイン・シンキングを習得し、今後市の業務に活かしてもらいたい

GOAL プロジェクトのゴール

- ・ 若手職員が自分達の力で新しい事業アイデアを創出する成功体験を積んでもらう
- ・ デザインシンキングの思考のプロセスを習得してもらおう

各チームが抽出した課題とアイデアからキービジュアルを作成



1ヶ月の移住体験サービス



尾道の生活関連の情報サイト



高齢者向けの電子申請体験空間



子育て情報集約・共有アプリ



ワークショップの様子

参加者の声

普段の業務で考えがちな結果ありきや行政主体の視点を避け「本当に利用者にとって有益なのか？」とユーザーへ寄り添い市民の立場に立った提案手法を学び、議論を良い方向に導く新しい視点と手がかりを得られた。

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



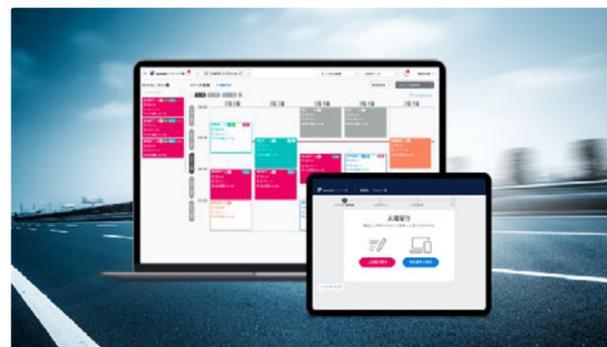
SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



「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



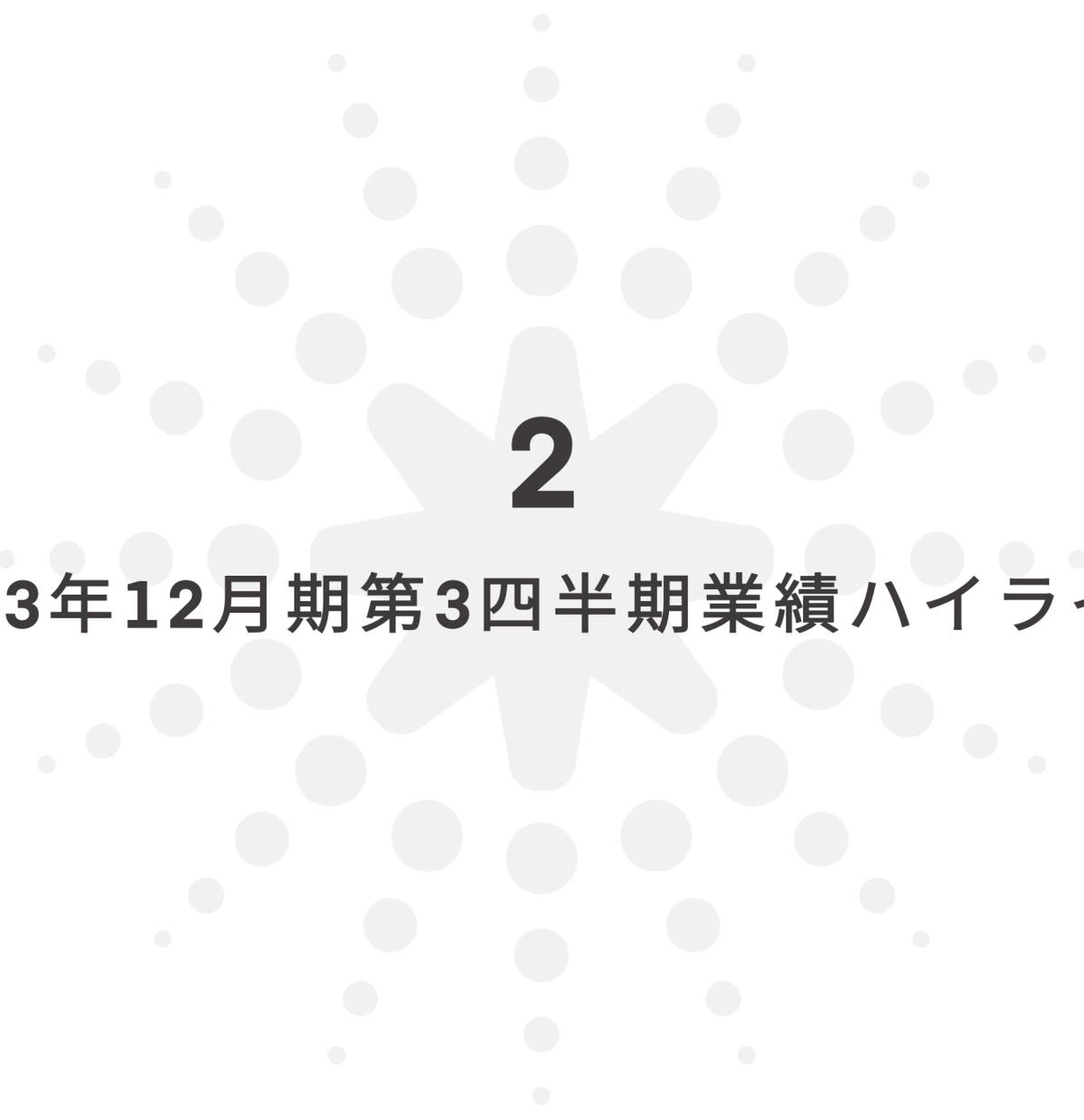
トドクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



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3四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により、前年同期比で増収増益。
2023年8月に上方修正した通期予想に対しても順調な進捗。

	2022年 3Q実績	2023年 3Q実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	7,990	9,284	16.2%	12,494	74.3%
売上総利益	3,731	4,838	29.7%	6,692	72.3%
売上総利益率	46.7%	52.1%	—	53.6%	—
EBITDA (1)	749	1,475	96.9%	1,894	77.9%
営業利益	649	1,336	105.6%	1,700	78.6%
営業利益率	8.1%	14.4%	—	13.6%	—
経常利益	812	1,727	112.8%	1,993	86.7%
純利益	622	1,204	93.5%	1,460	82.5%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00555円

0.00584円

0.00582円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

FY23-第3四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。

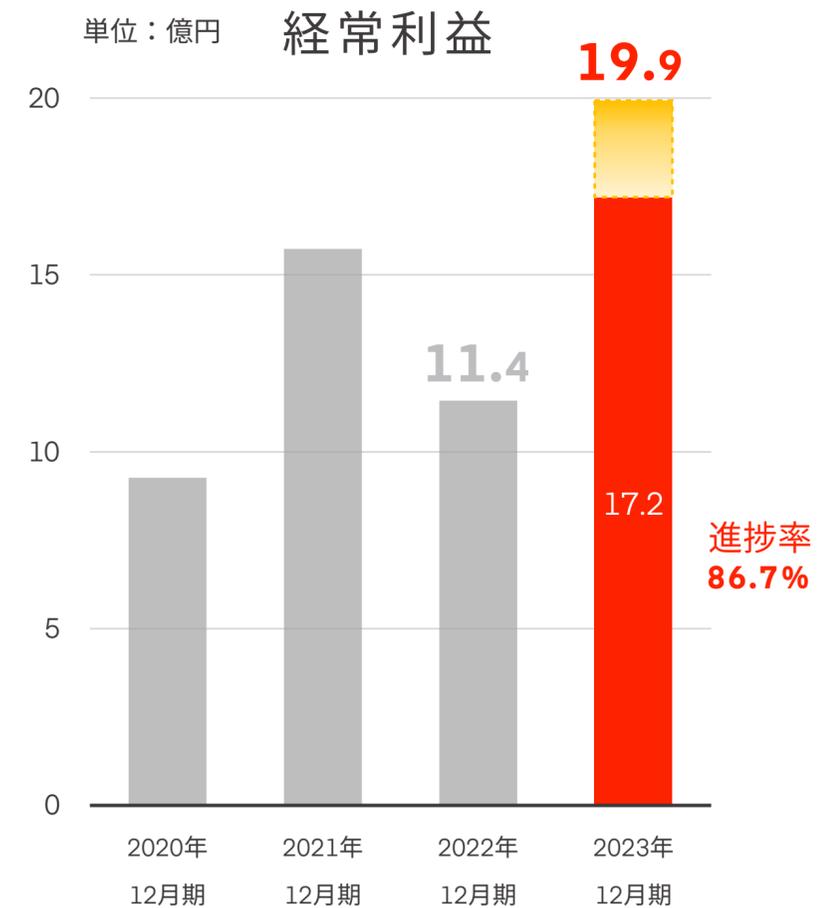
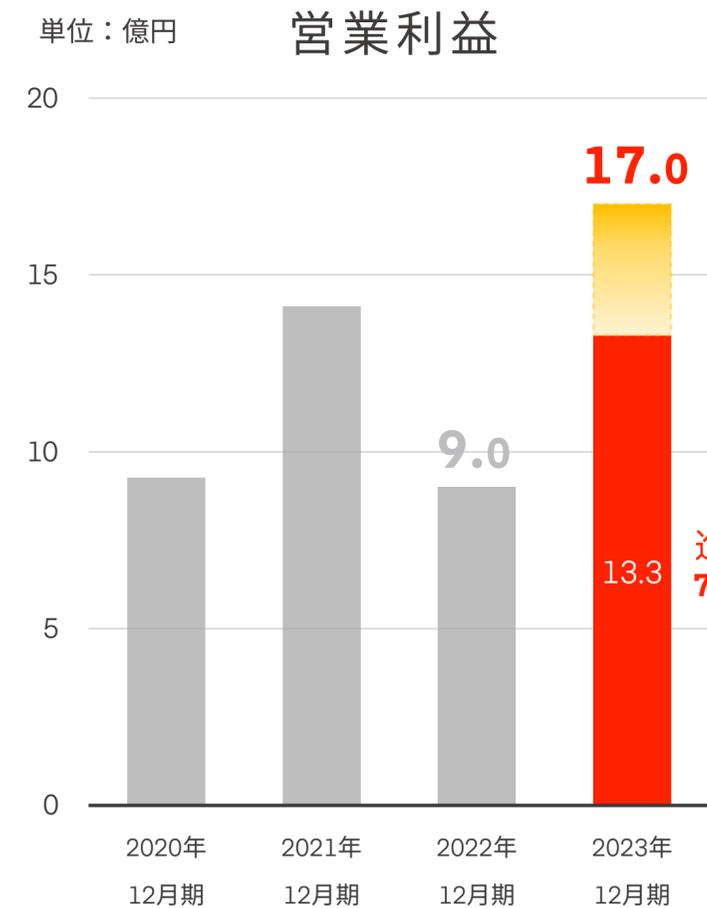
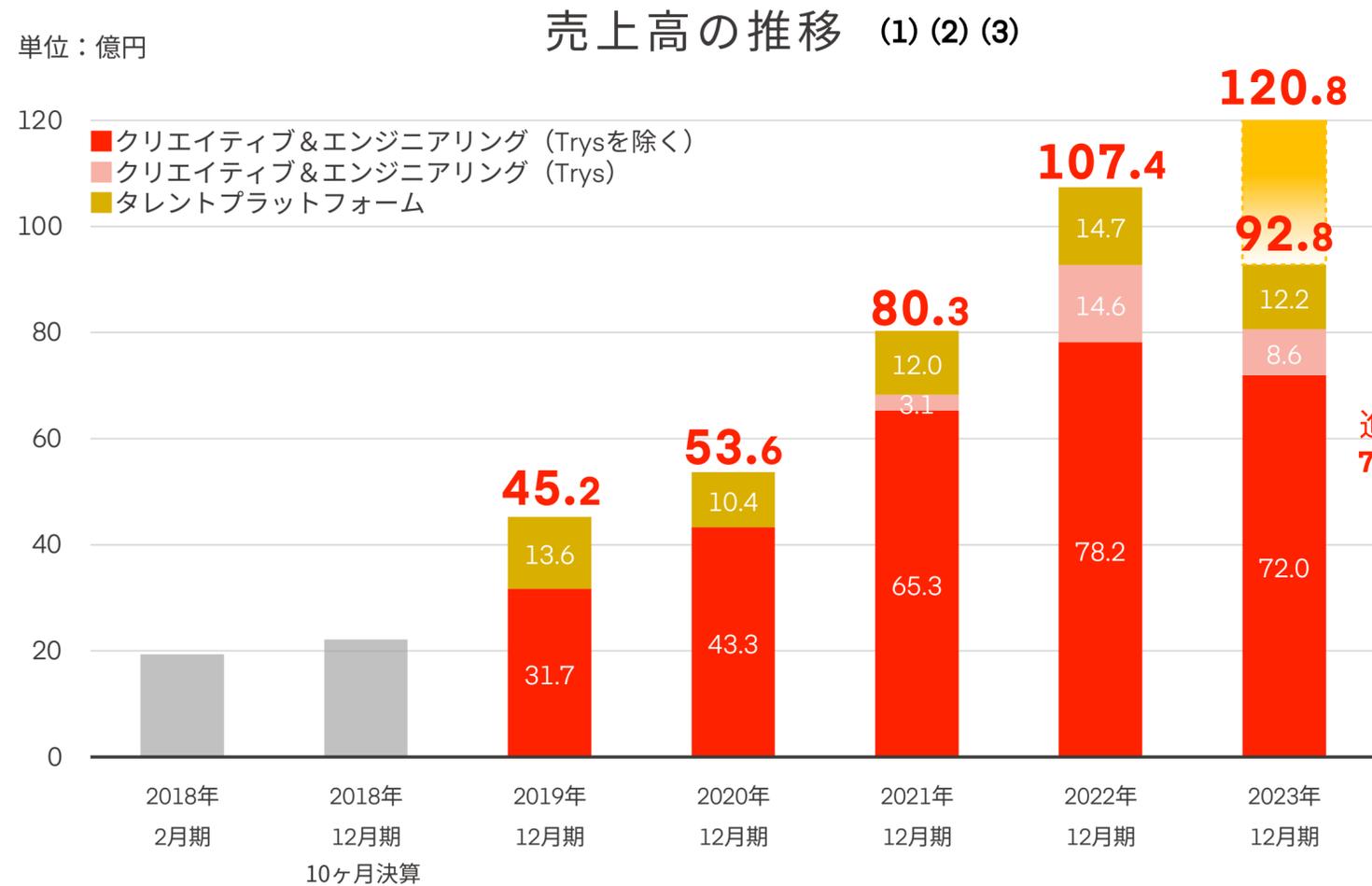
営業利益

- 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、営業利益率が前年同期比で大きく改善。

為替影響

- FY 23-3Qまでの平均為替レートは、期中予想比で若干円安の0.00584円/ドン。
- 前年同期のレート0.00555円/ドン比での円安進行により、前年同期比139Mのコスト増要因に。(P22参照)

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3四半期単独の売上は
31.62億円（前年同期比+13.2%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
 前年同期比 +29.9%

タレントプラットフォーム
 前年同期比 -4.1%

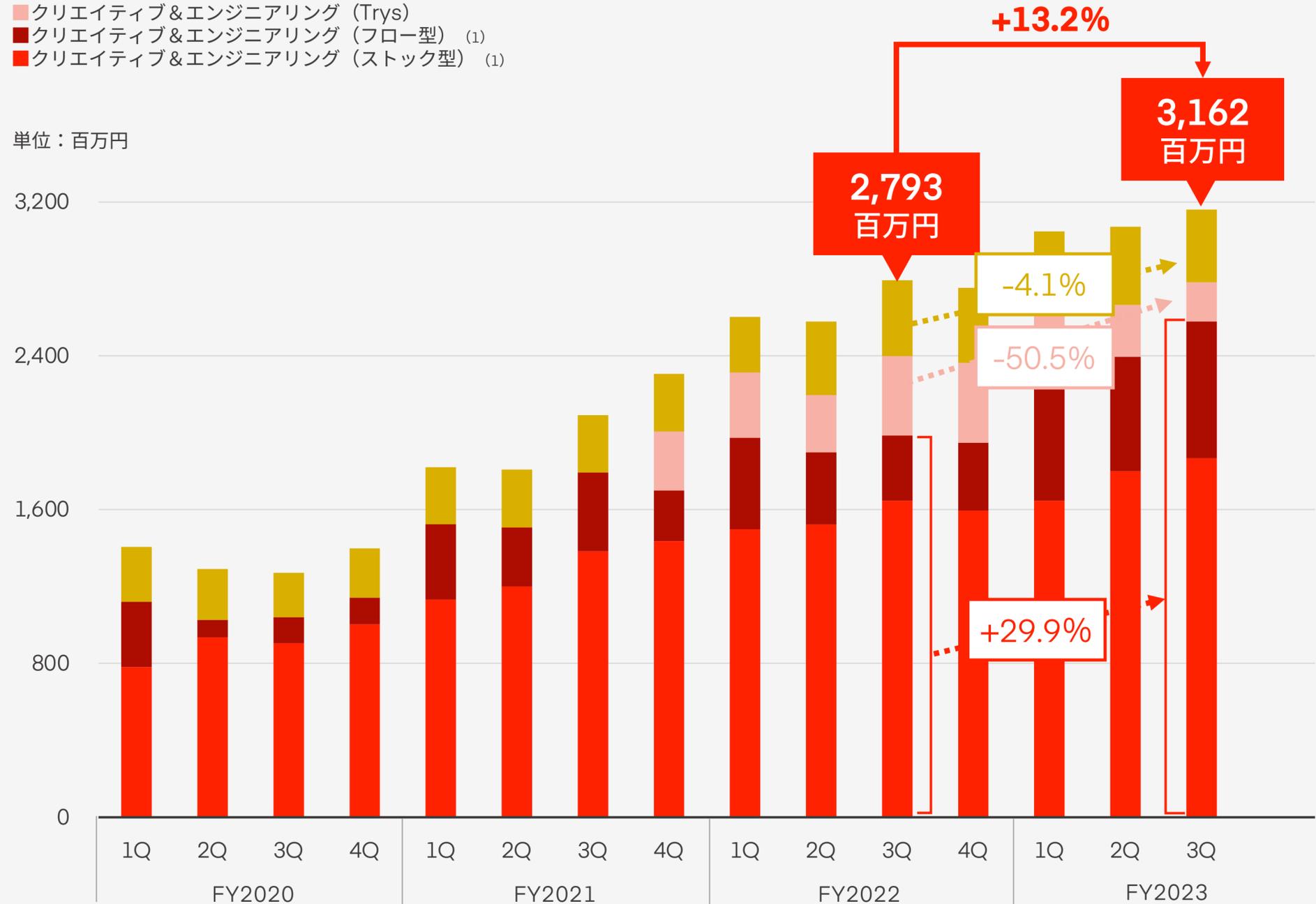
Trys
 前年同期比 -50.5%

※ゲームタイトル譲渡後、ゲーム開発受託モデルへ移行
 途上により売上減少

(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

- ストック、フローともに特にエンタープライズ顧客案件の稼働好調で前年同期比約+30%の伸びを達成。

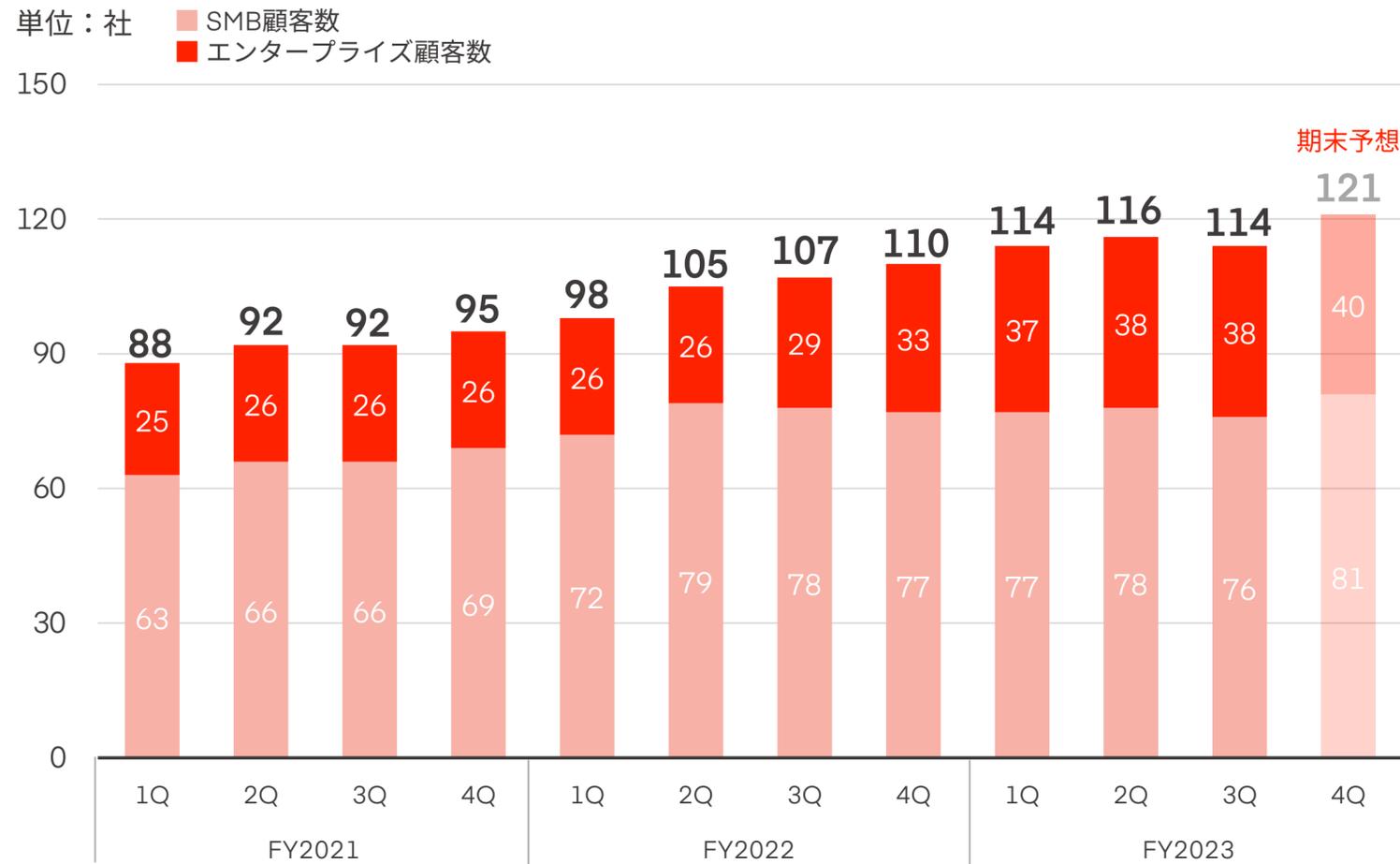
タレント
プラットフォーム

- グループ会社のグルーヴ・ギア(株)の事業を中心に、安定して推移。

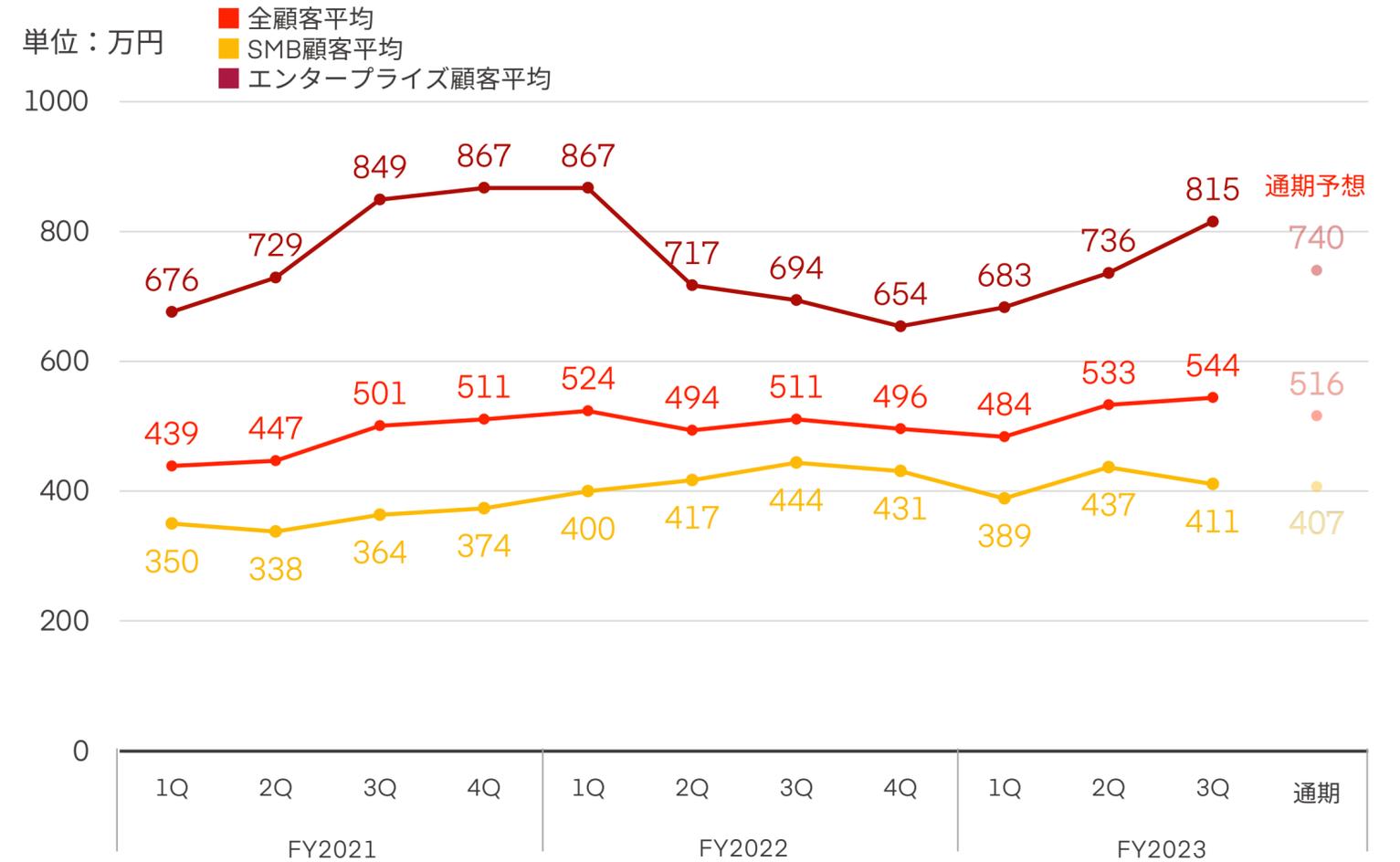
重要KPIの推移（四半期）

ストック型顧客数は前四半期末比-2社。
エンタープライズ顧客ARPUが牽引し、ARPUは前四半期比で増加。

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移

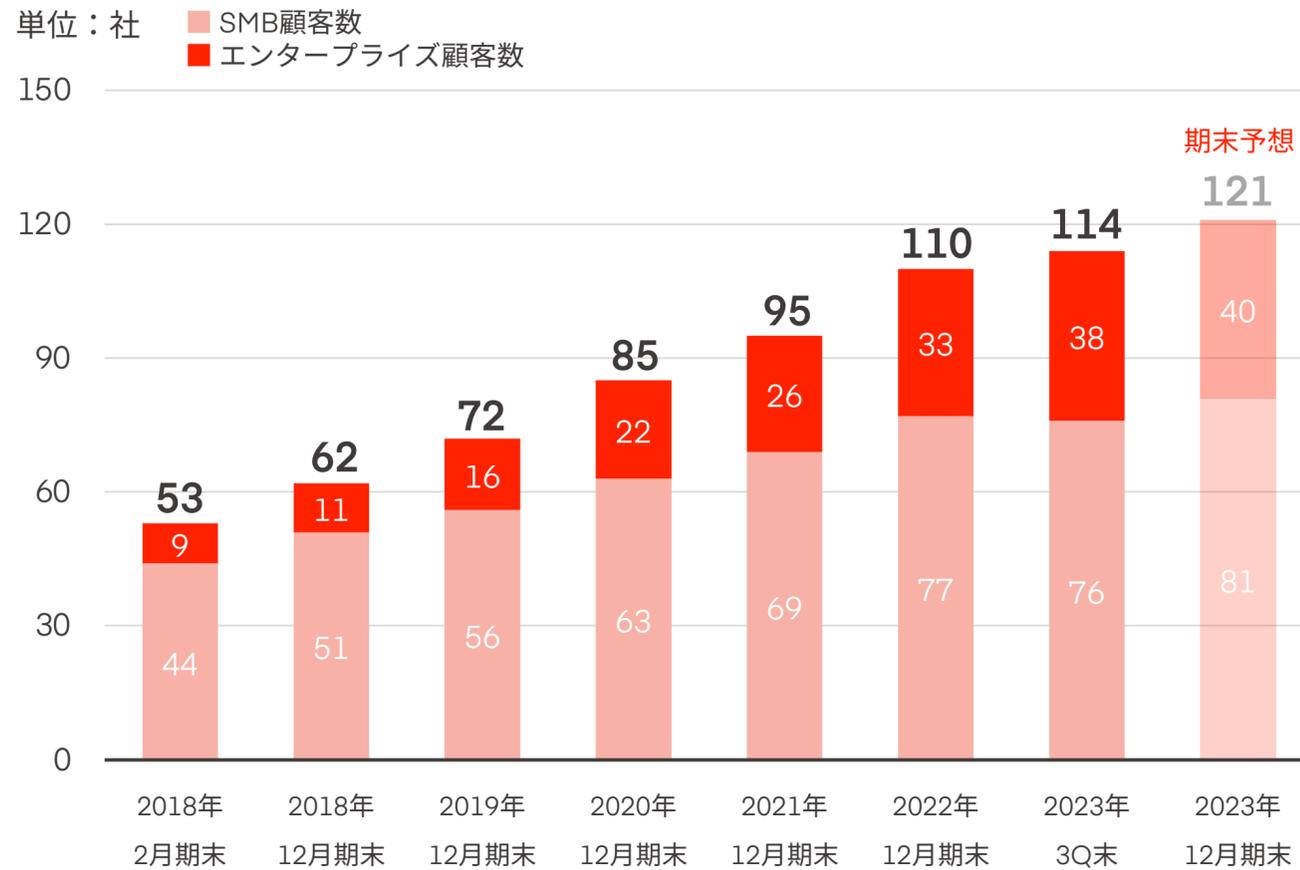


エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

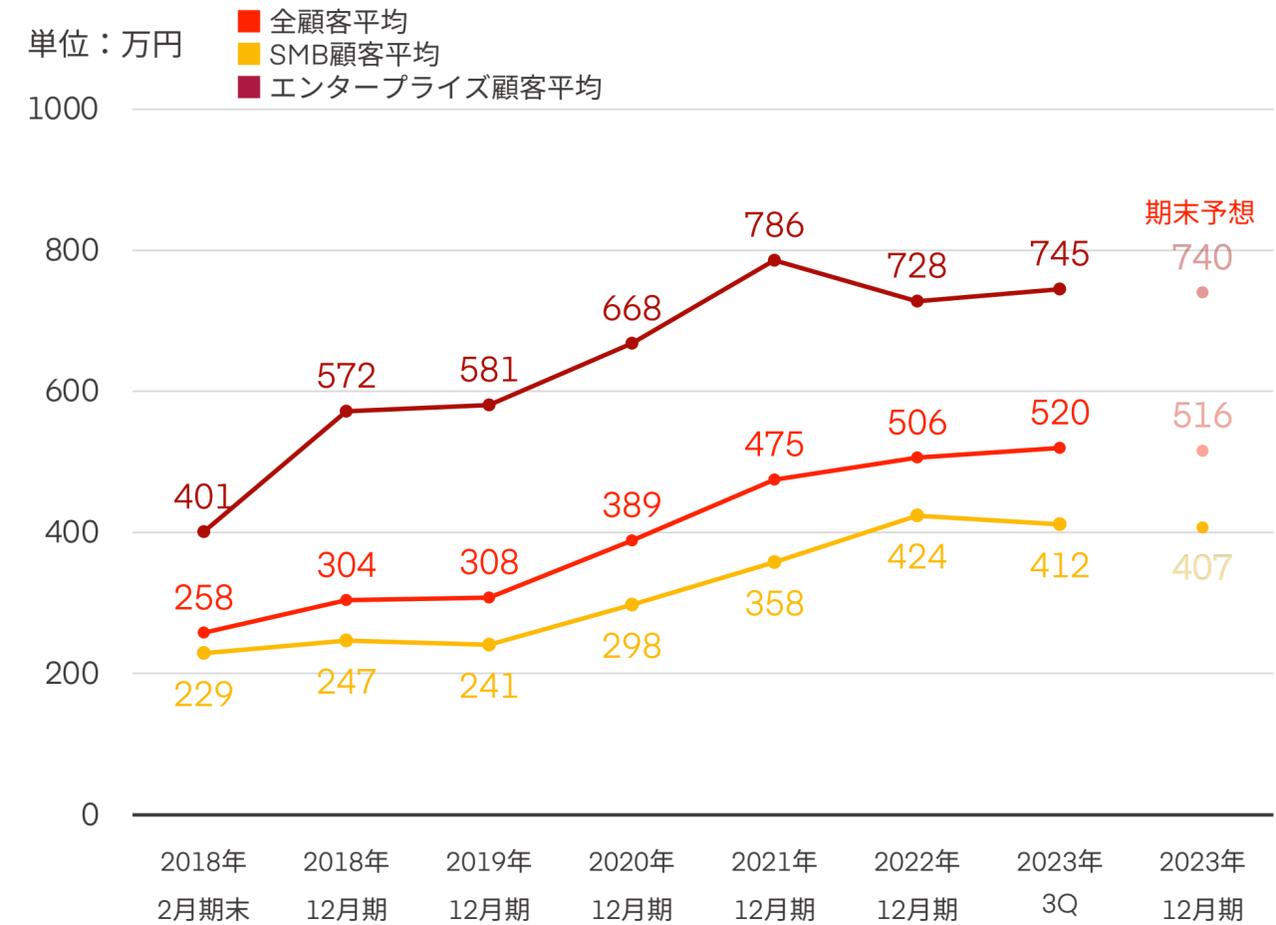
SMB：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

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

- SMB顧客の新規案件獲得のトレンドが弱いことをうけ、3Qは前四半期比初のマイナスでの着地。
- 一方、ストック型顧客の種となる案件数は積み上げができており、来期に向けたパイプラインの積み増しが進捗中。

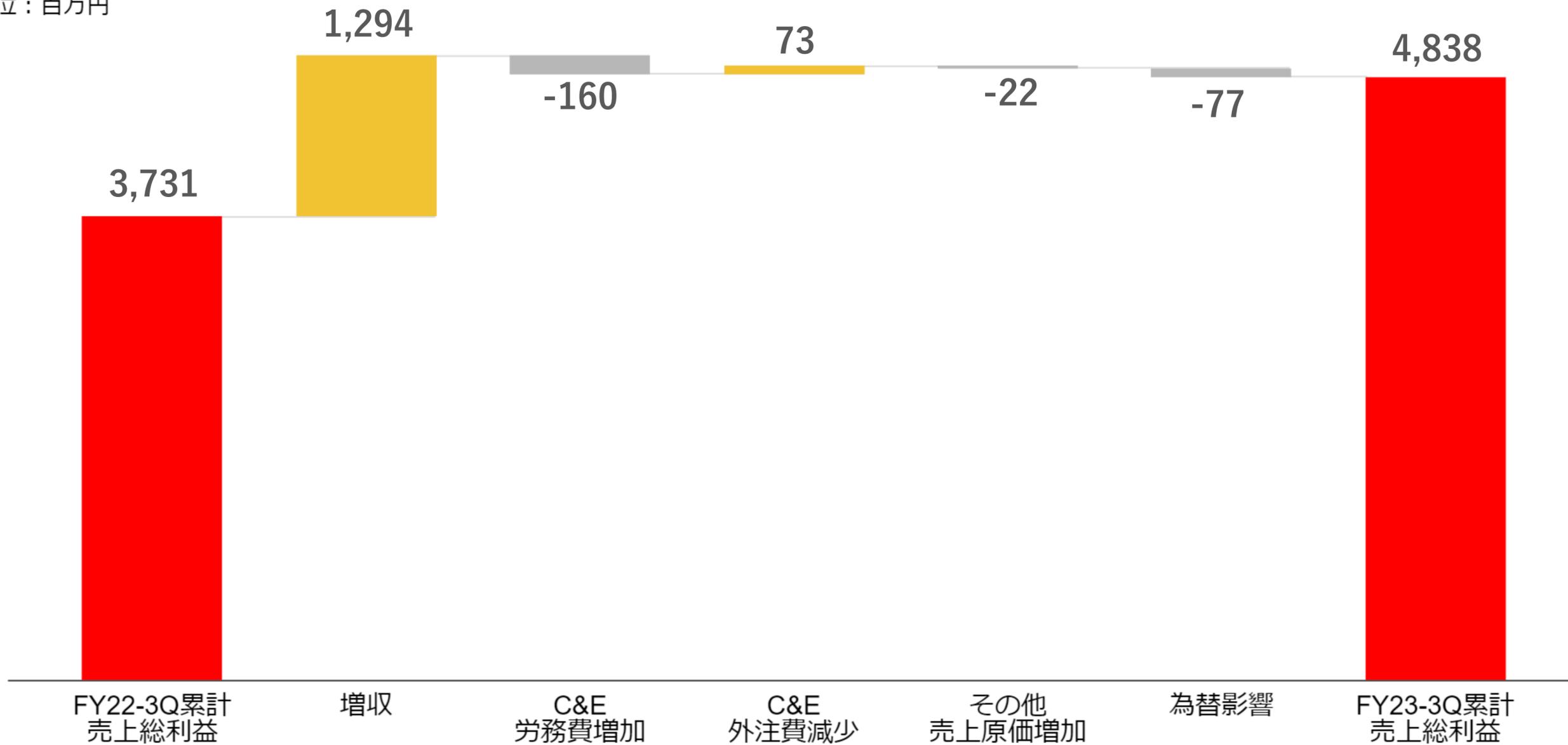
ARPU

- 既存クライアントのアップセル、およびARPUの小さいストック案件の終了により、特にエンタープライズ顧客のARPUが上昇。
- ARPU向上によりストック型売上金額は前四半期比で増加。

売上総利益増減要因（前年同期比）

上半期のトレンドを継続。
 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。

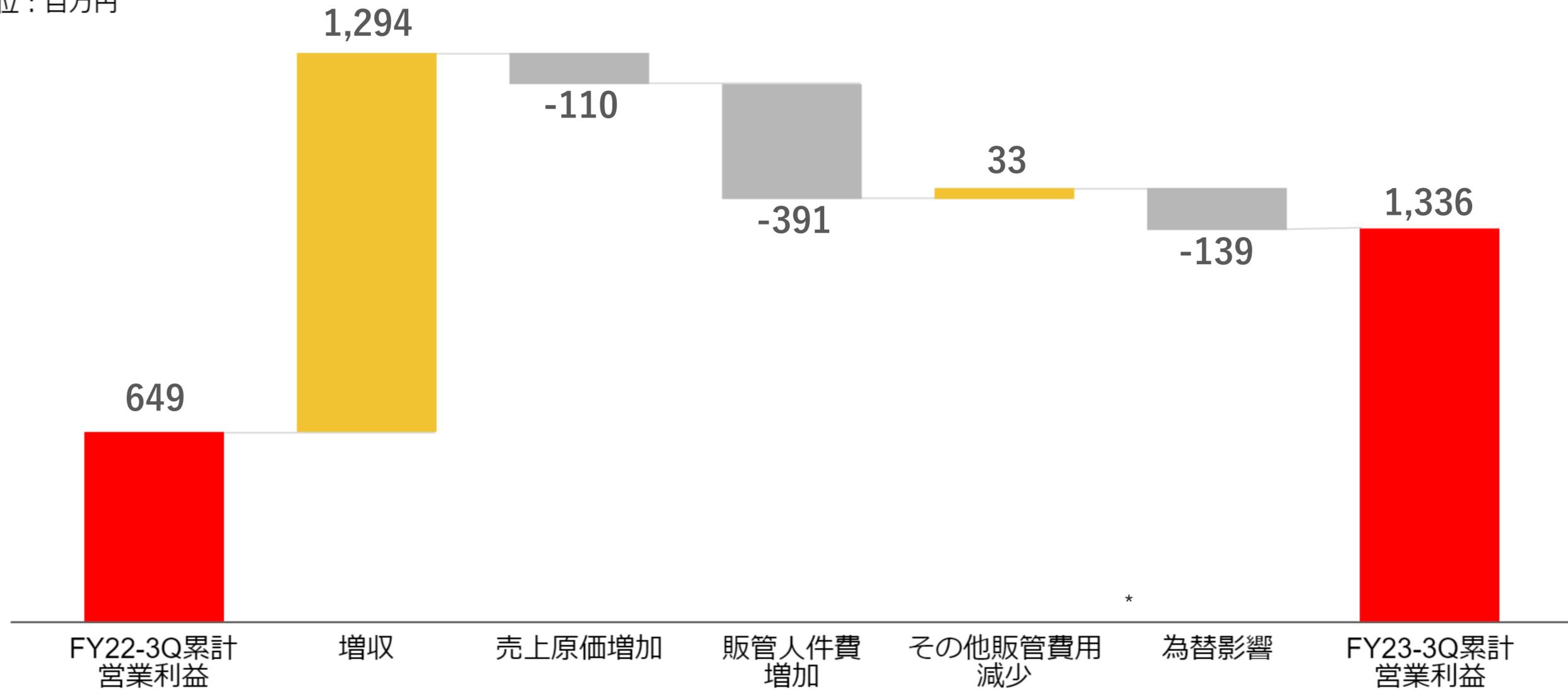
単位：百万円



営業利益増減要因（前年同期比）

上半期のトレンドを継続。
 人員拡充により販管人件費が増加し、また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。

単位：百万円



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

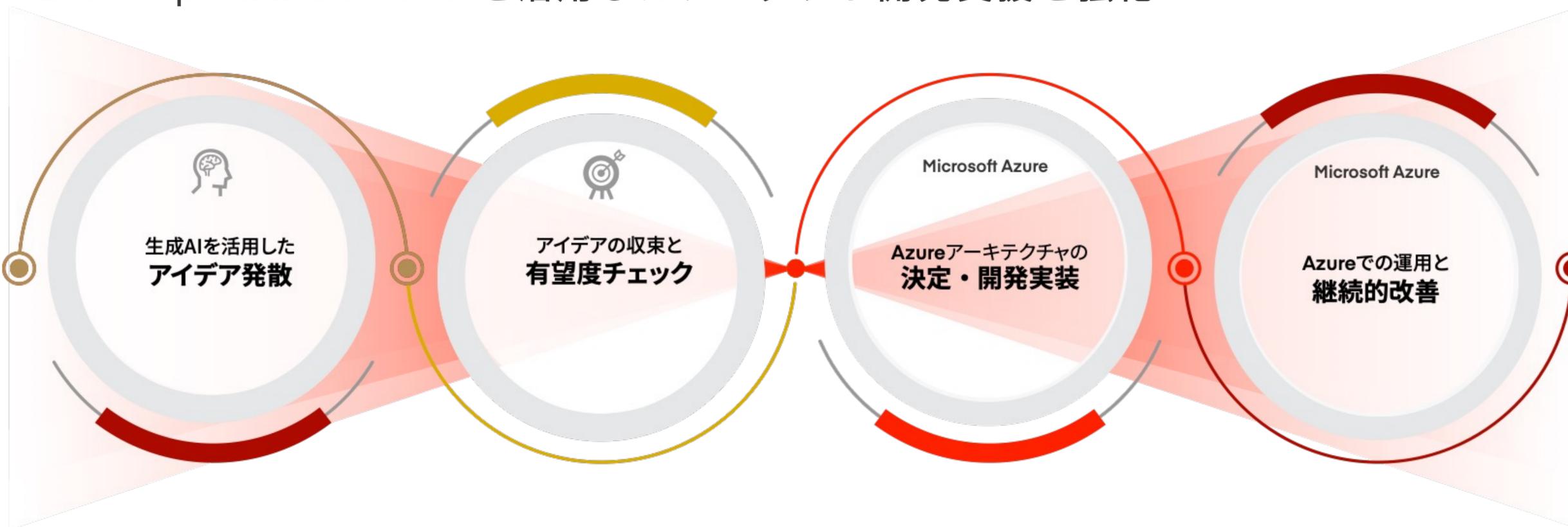
単位：百万円	2023年6月末	2023年9月末	増減額	主な要因
流動資産	12,116	11,065	-1,051	
うち現金及び預金	10,134	9,075	-1,059	短期借入金返済による減少
固定資産	1,661	1,668	7	
資産合計	13,777	12,734	-1,043	
流動負債	4,510	3,018	-1,492	短期借入金返済による減少
固定負債	406	418	12	
純資産	8,860	9,297	437	利益計上による増加
負債・純資産合計	13,777	12,734	-1,043	
自己資本比率	64.3%	73.0%	—	



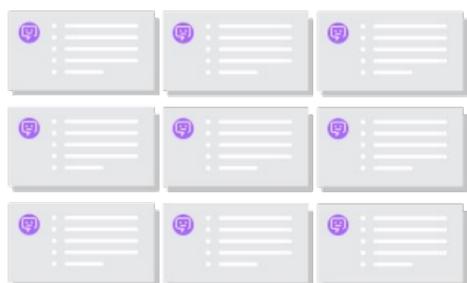
3

成長戦略に関するトピックス

Azure OpenAI Service を活用したプロダクト開発支援を強化



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

PROJECT 01	PROJECT 02	PROJECT 03	PROJECT 04
プロジェクト概要	プロジェクト概要	プロジェクト概要	プロジェクト概要
価値設計	価値設計	価値設計	価値設計
事業計画	事業計画	事業計画	事業計画

Value Design Syntax

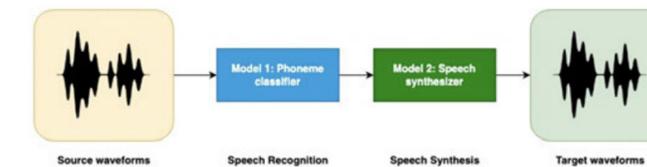
Azure OpenAI Service の優位性を活用したプロダクト開発

- 文書生成
- 感情分析
- 翻訳
- 画像生成
- 声変換
- 情報抽出

プロダクト開発における Azure OpenAI Service の拡張性

- 強力な AI 能力
- スケーラビリティ
- ドキュメンテーション
- クラウドとの統合
- コスト効率
- セキュリティ

提供サービス例



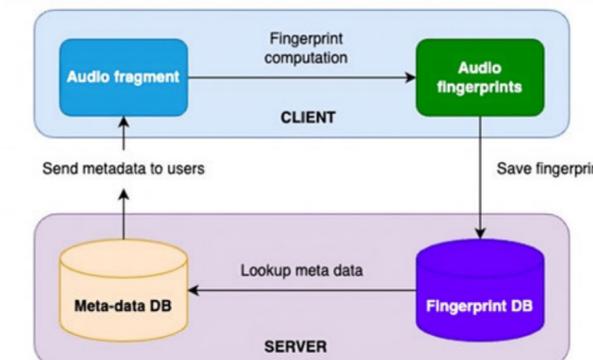
AIを活用した日本語の声の変換



AIを活用した自動車保険の損害調査



AIを活用したVirtual Camera



AIを活用した音楽の類似検索

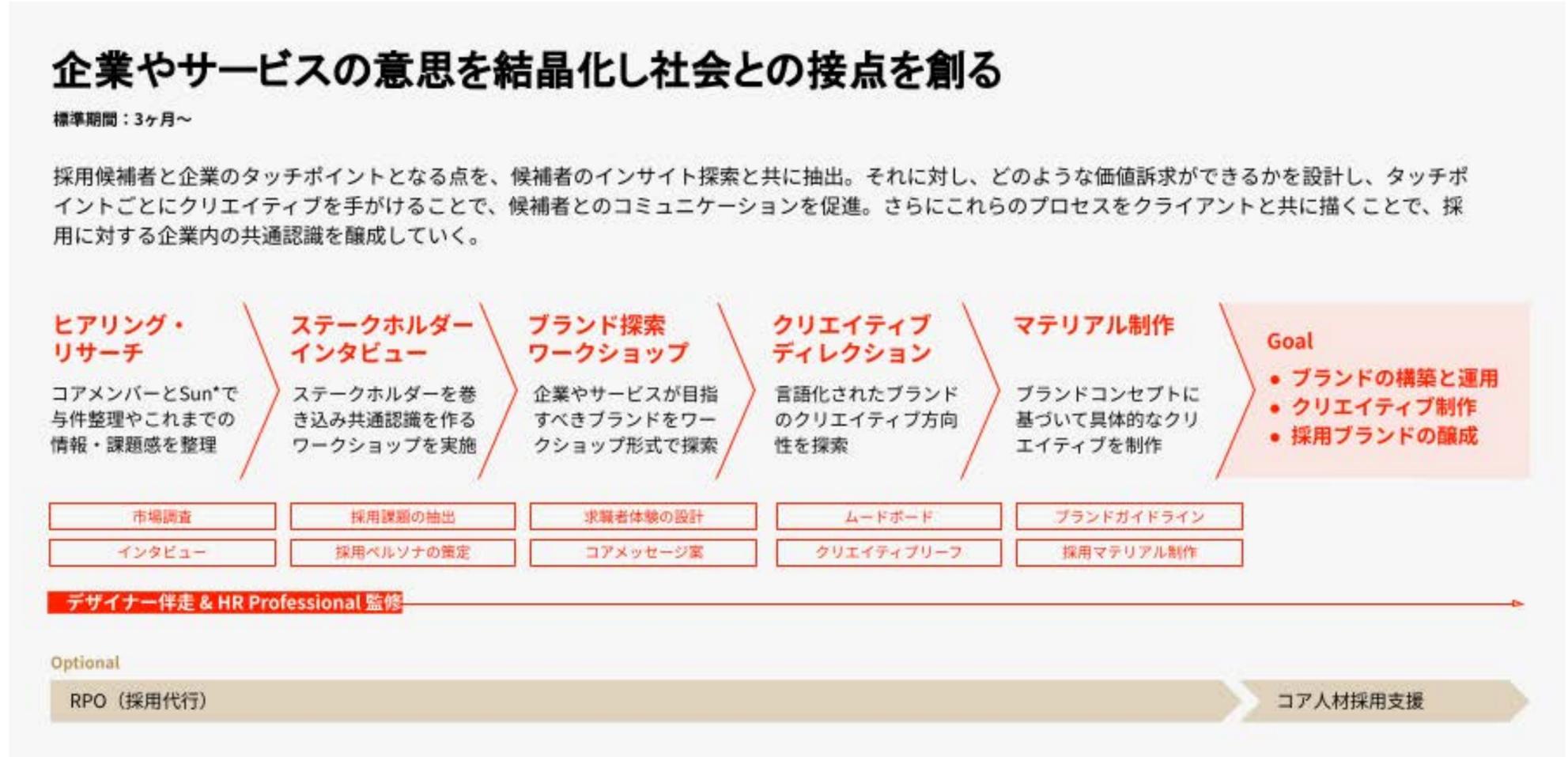
Sun*はこれまで、大企業の新規事業創出支援やスタートアップのグロース支援において日本マイクロソフト株式会社と連携を深めてきましたが、Azure OpenAI Service を活用したプロダクト開発支援においてもさらに連携を深め、AI活用を検討する様々な企業のプロダクト開発支援を強化していきます。第一弾の取り組みとして、生成AIを活用した新規事業のアイディア創出支援サービス「AI*deation」を通じて導き出した事業可能性の事業プランに対して、Microsoft Azure 上でプロトタイプの開発やPoCを一気通貫でスピーディに実現します。

デザインアプローチによる採用ブランド構築支援サービス「HR*Blueprint」の提供を開始



ユーザー中心設計による採用UXの探索と定義

Sun*がこれまで支援した600以上の新規事業におけるデザインアプローチ手法を活かし、ユーザー中心設計による採用UXの探索と定義を行うことで、人事活動におけるコミュニケーションに一貫性を持たせることが可能となります。必要なステークホルダーを巻き込み、共通認識を作り上げ、採用候補者に、企業が持つブランドの根底にある本質的な潜在価値を形成し、クリエイティブを通じたコミュニケーションサポートを行います。また、国内外のIT人材の発掘・育成・紹介を行うSun*のサービスラインの一つである「タレントプラットフォーム」から、HRのプロがメンバーとして加わり、人事目線も掛け合わせた採用ブランド構築が可能です。採用ブランド構築から採用支援まで一気通貫したサポートを行います。



支援内容

採用ブランディング支援

- 採用課題の抽出
- 採用ペルソナの策定
- 求職者体験の設計
- 採用マテリアルの策定・制作
- HR Professional監修

+

RPO（採用代行）

- 事業計画から組織図策定
- 人材要件整理
- コスト計画、KPI計画の策定
- エージェントや媒体の最適な採用チャネルの整備
- 採用の母集団形成～進捗管理オペレーション全般

コア人材採用支援（ヘッドハンティング・人材紹介）

- コア人材のソーシング・アサインメント

森ビル運営のインキュベーションセンター「ARCH」の事業開発支援パートナーとして参画



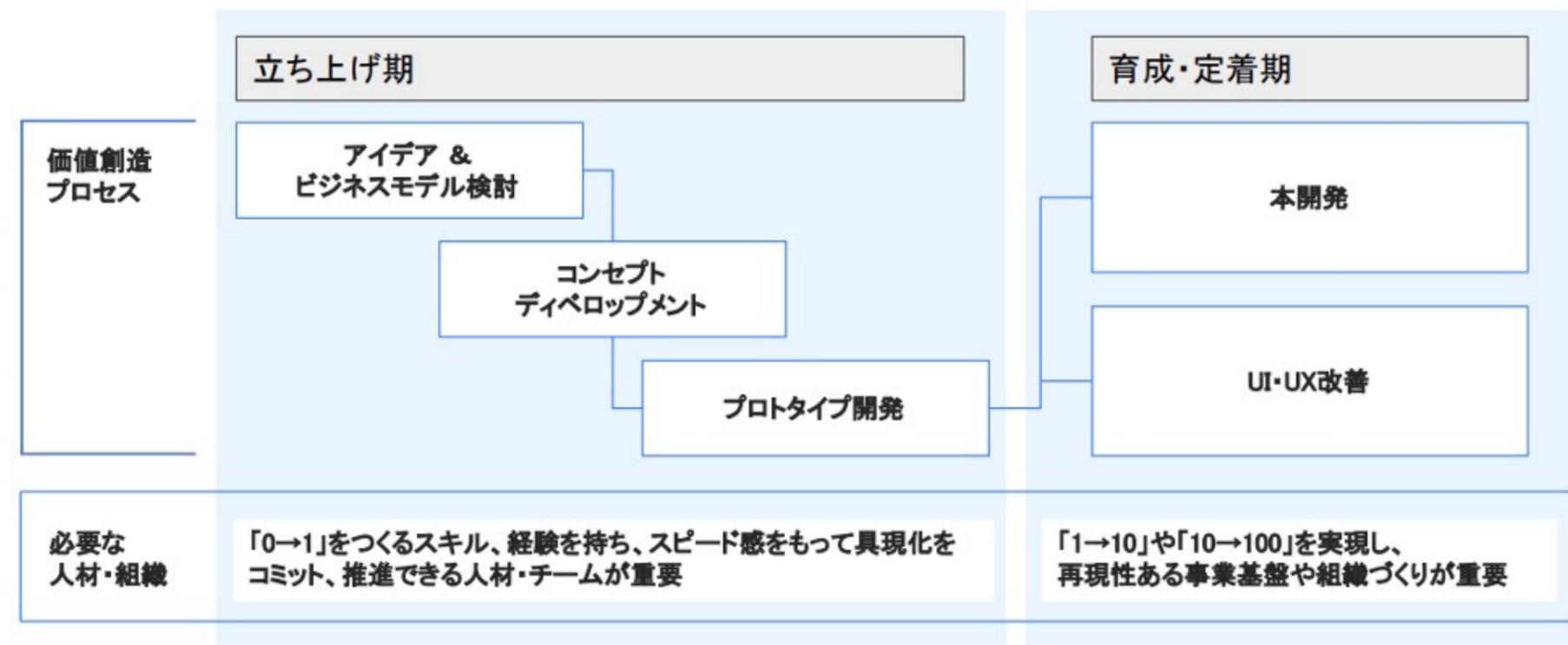
大企業の事業改革や新規事業創出をミッションとするインキュベーションセンター

ARCHは、世界で初めて大企業の事業改革や新規事業創出をミッションとする組織に特化して構想されたインキュベーションセンターです。豊富なリソースやネットワークを持つ大企業ならではの可能性と課題にフォーカスし、ハードとソフトの両面から、事業創出をサポートしています。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。サービスデザインから、MVP開発・PoC開発、プロダクト開発まで一貫通貫で支援し、クライアント企業と世の中のアップデートを促進していくことを目指しています。



Sun*主催のセミナーの様子

小林製薬のDXパートナーとして協業し、デジタルトランスフォーメーションの強化を支援



「顧客体験」「従業員体験」の向上を目指すべく、 全てのステークホルダーとの接点や体験をDXで改革していく

株式会社Sun Asteriskは、小林製薬株式会社のDXパートナーとして協業し、デジタル人材支援及びデジタルを活用した新規事業開発の推進を行ってまいります。小林製薬は、中長期経営戦略として、開発・人材・生産性向上の3つのDX戦略と、2030年グループ連結売上高2,800億円（うち国際事業900億円）に向け、その基盤を作るべく全社を挙げてDXを推進しています。ヘルスケア業界において、最も環境の変化があるのはデジタルを活用したサービスが急激に伸びていることです。小林製薬でもデジタル技術を活用した新規事業開発に注力していますが、さらなる成長基盤を作るために、「顧客体験」「従業員体験」の向上を目指すべく、全てのステークホルダーとの接点や体験をDXで改革してまいります。

[小林製薬 DX方針を発表 ～絵姿とロードマップを明確に、2030年に向け成長を加速～](#)

Sun*が出資するSony Network Communications Singapore社がブロックチェーンEXPOに出展



Web3領域において、ブロックチェーン技術を活用したソニーとの新しい価値創出を提案

ソニーネットワークコミュニケーションズのグループ会社である Sony Network Communications Singapore Pte. Ltd. (以下SNCS) が10/25(水)~27(金)にて幕張メッセで開催されたブロックチェーンEXPOに出展しSun*メンバーも参加しました。また9月にも、Sony Network Communications Labs Pte. Ltd. が出展したWeb3の世界中のリーダー達が集まるクリプトイベント「TOKEN2049 Singapore」にSun*のメンバーも参加しました。

来場者に対して、これまでSNCS が取り込んできたWeb3を活用した事業フェーズやニーズに合わせたコンサルティング・受託開発、自社Web3サービスを構築するためのビジネス支援やインフラの提供、またNFTを活用したマーケティング支援プラットフォームの説明などを行いました。

Sony Network Communications Singapore Pte. Ltd.とは

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社と株式会社Sun Asteriskがシンガポールに設立した、Web3領域における開発受託事業、コンサルティング事業を行うWeb3事業会社。2023年、コーポレートサイトをリニューアル。



Trysより、初のブロックチェーンゲーム「BouncyBunny（バウンシーバニー）」を今冬にリリース予定



BouncyBunnyとは動物とマフィアコメディをテーマにしたマルチアクションゲームです。スマートフォンブラウザがあれば誰でもお楽しみいただけます。プレイヤー同士が好きなユニットを3体編成し、3 vs 3 で様々なリアルタイム吹っ飛び対戦バトルを行います。

NFTプレセール（先行販売）

ローンチを記念し、10月30日(月) 12:00から「PlayMining NFT（PlayMining上のNFT売買プラットフォーム）」にて、ゲーム内で使用可能なNFTのプレセールを実施

ブロックチェーンゲームならではの Play to Earnを含めた新しい楽しみ方を提供

株式会社Trysは、初となるブロックチェーンゲーム「BouncyBunny」を、Digital Entertainment Asset Pte. Ltd. (以下、DEA) が運営するGameFiプラットフォーム「PlayMining」上で今冬にリリースします。Trysは、デジタルコンテンツ制作とソーシャル×スマートフォン領域に特化したアプリ開発を強みとしたコンテンツプラットフォーム事業を展開しています。その中の一つであるゲーム事業は、受託・自社パブリッシングの両面から数多くのゲームタイトルを手掛けてきました。ローンチに先立ちNFTプレセール（先行販売）を実施しています。



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

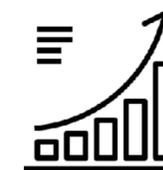


大型のSMBプロジェクト・エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因

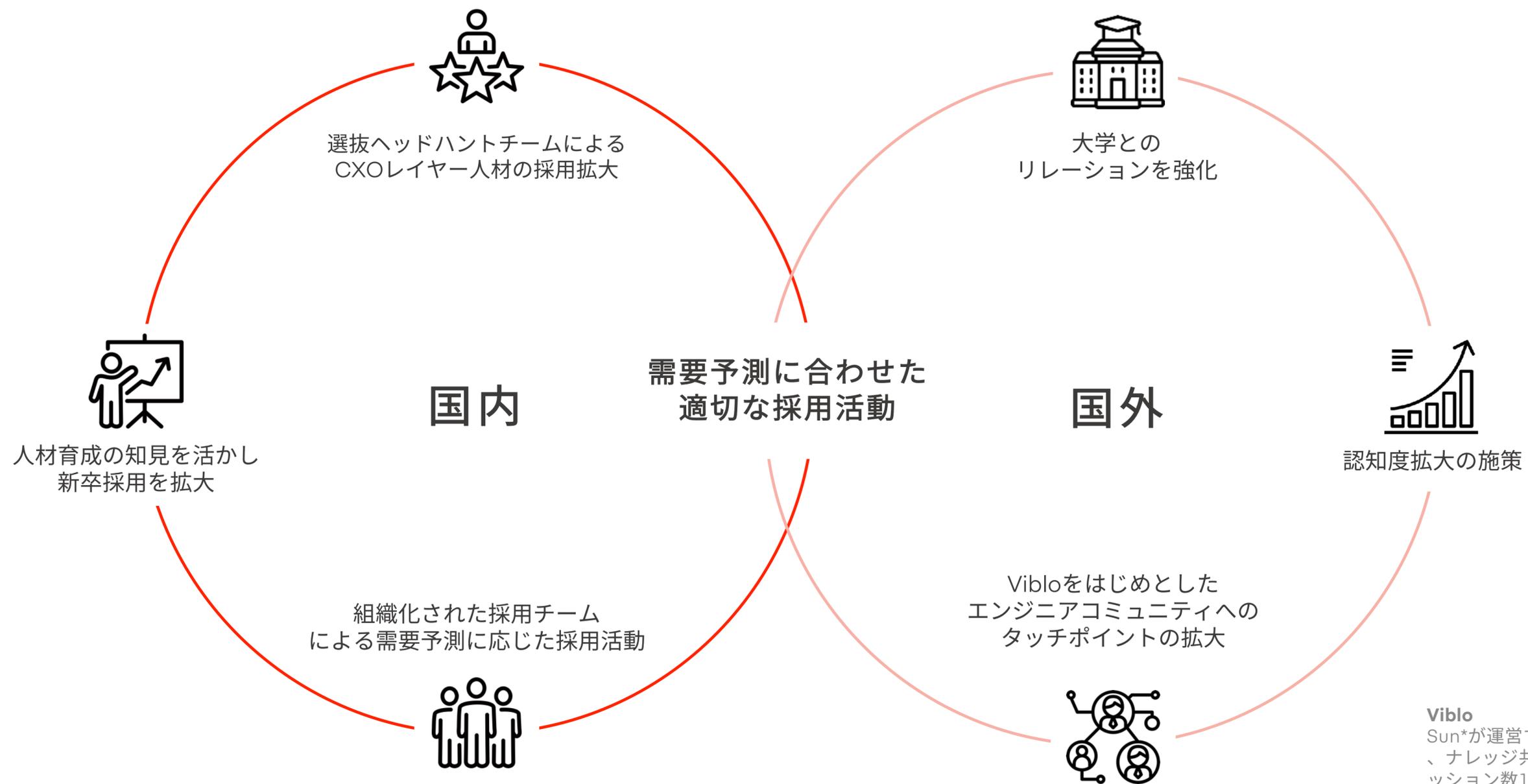


プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

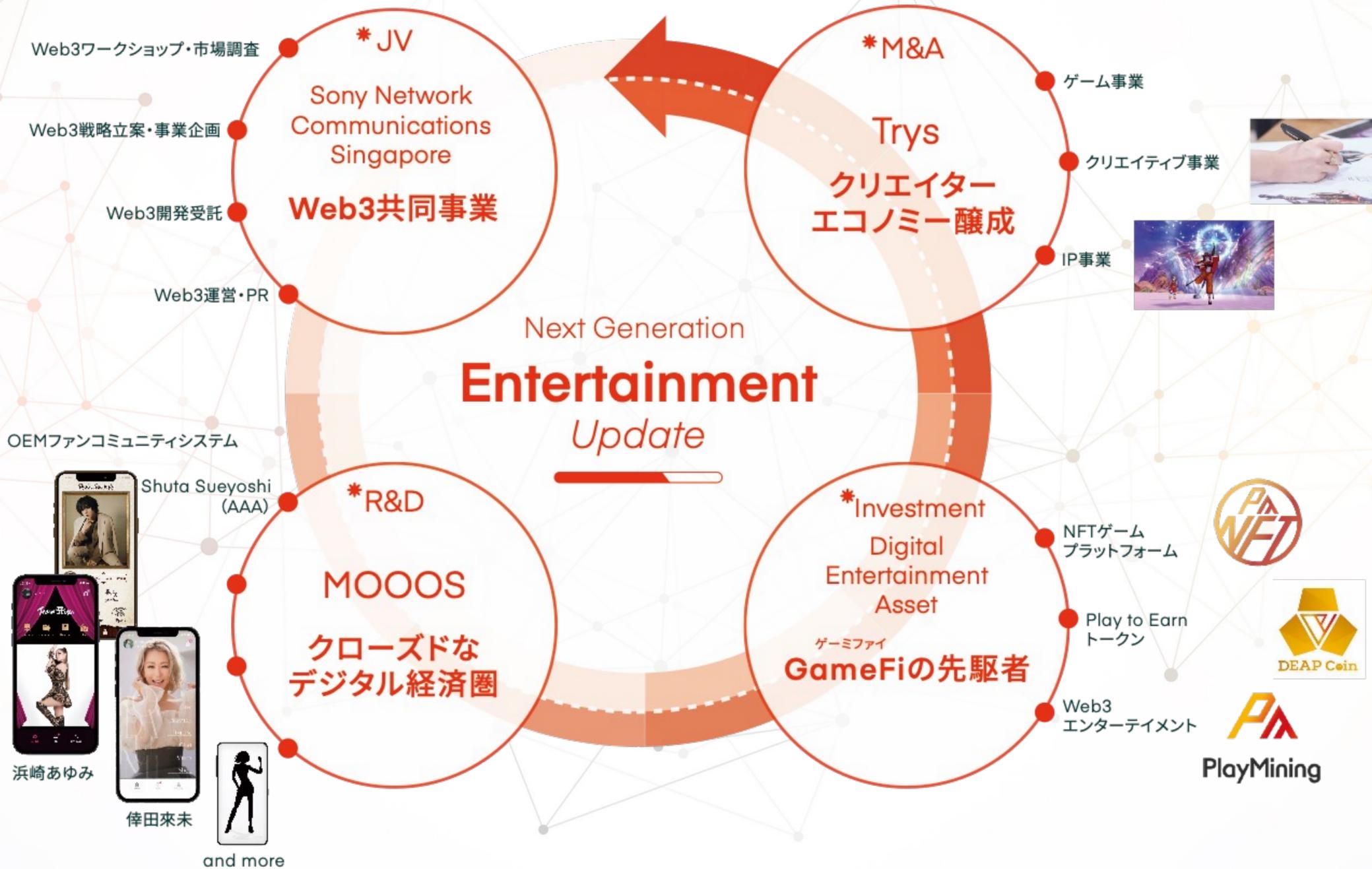
組織化された採用チームによる需要予測に合わせた適切な採用活動
受注好調を背景に、今期採用を更に加速させる計画



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/>

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

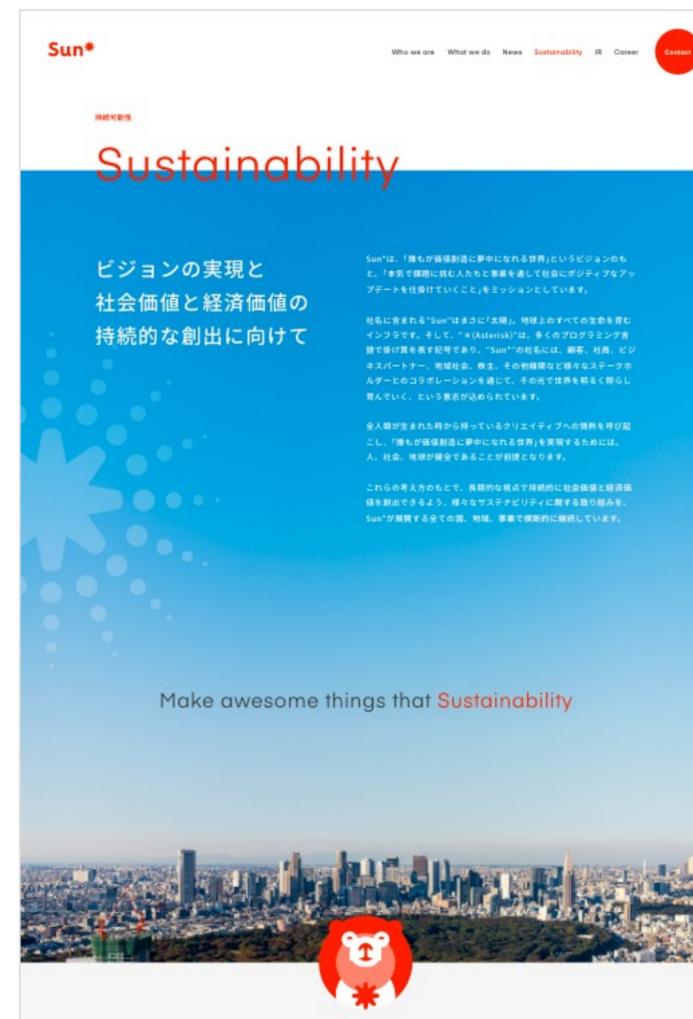


サステナビリティへの取り組み

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。

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

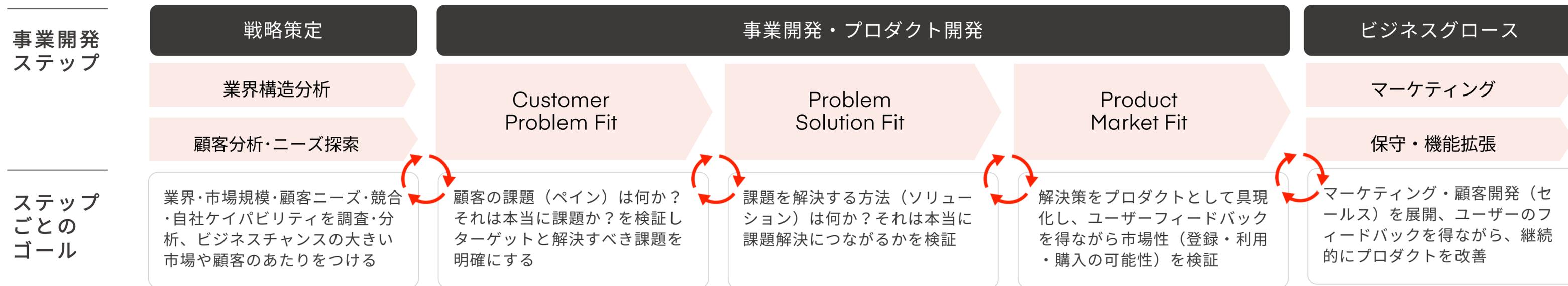
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大



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

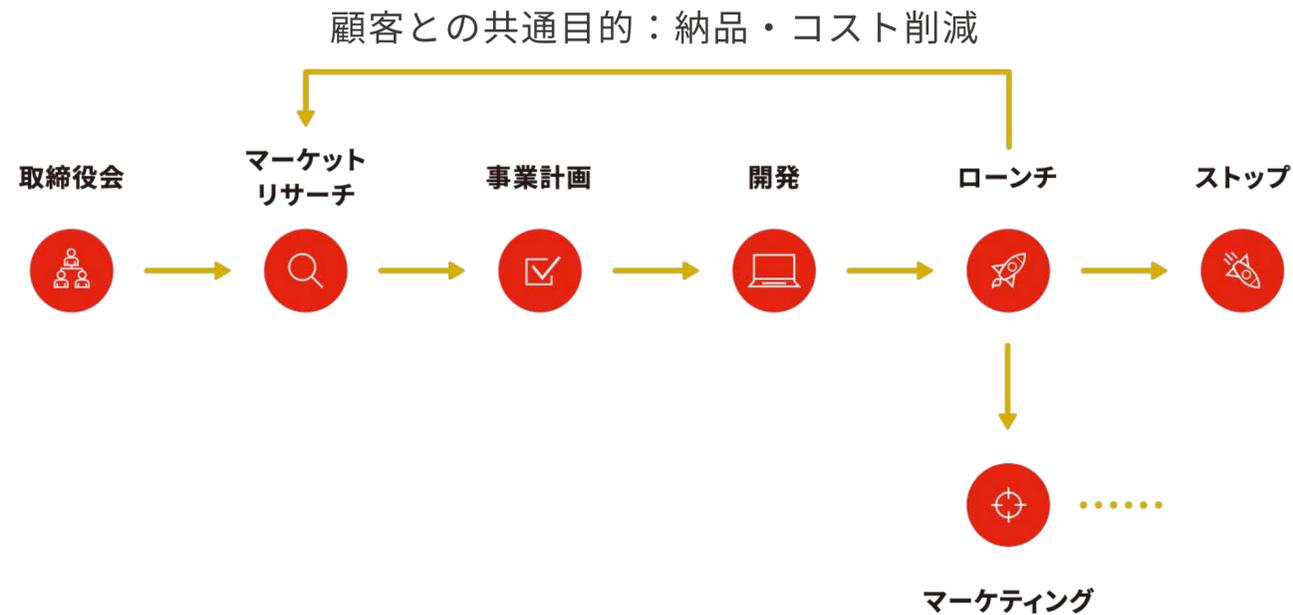
1. エグゼクティブサーチ

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

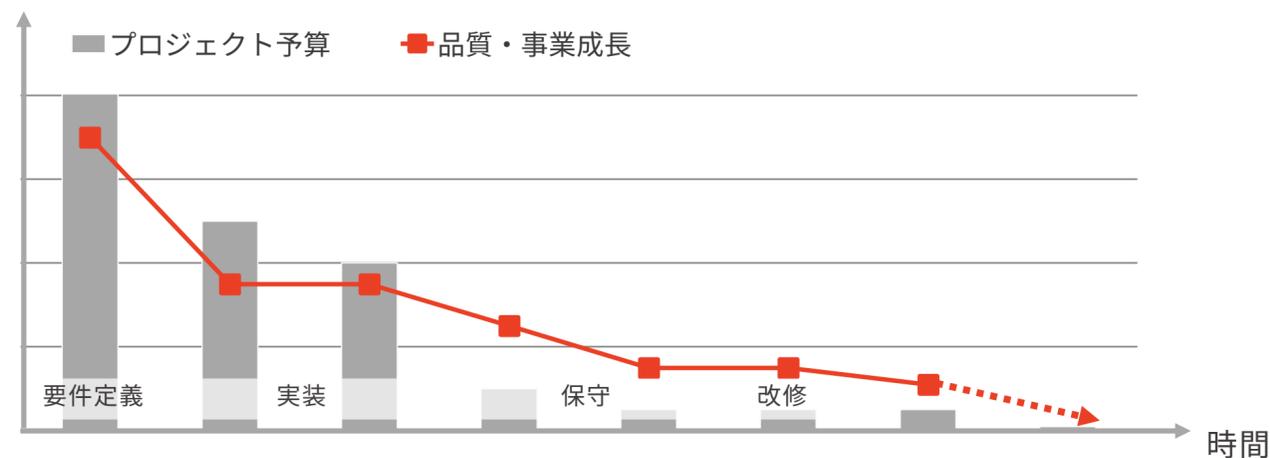
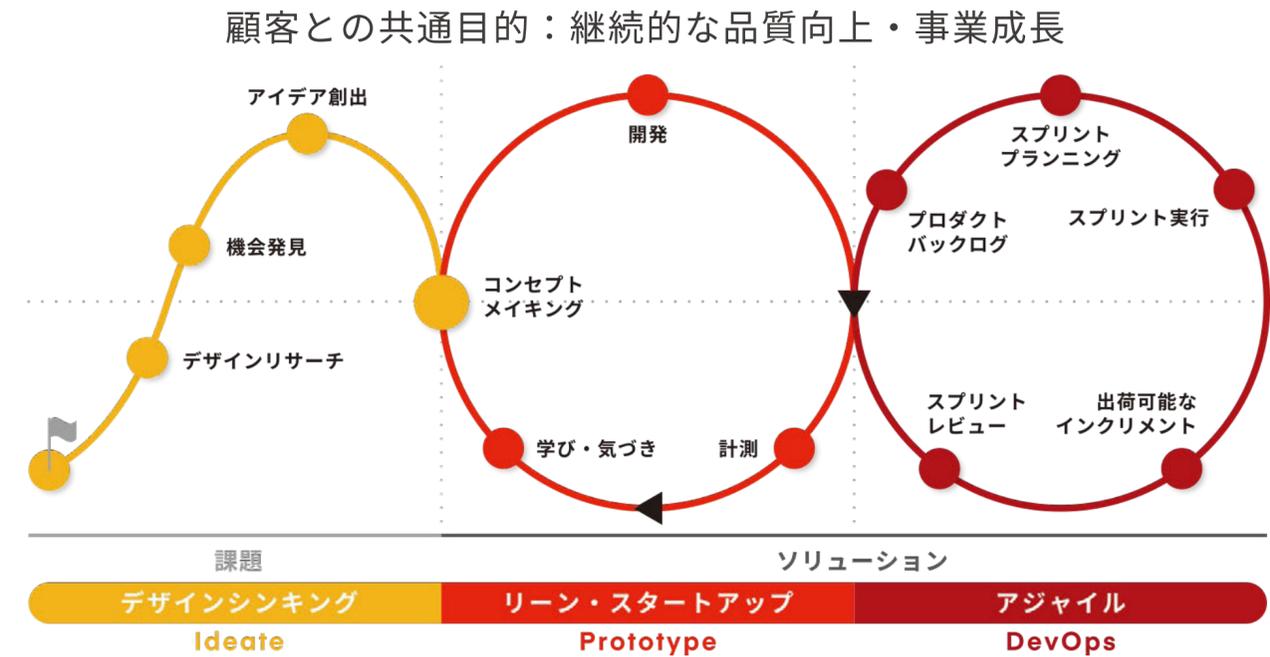
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

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

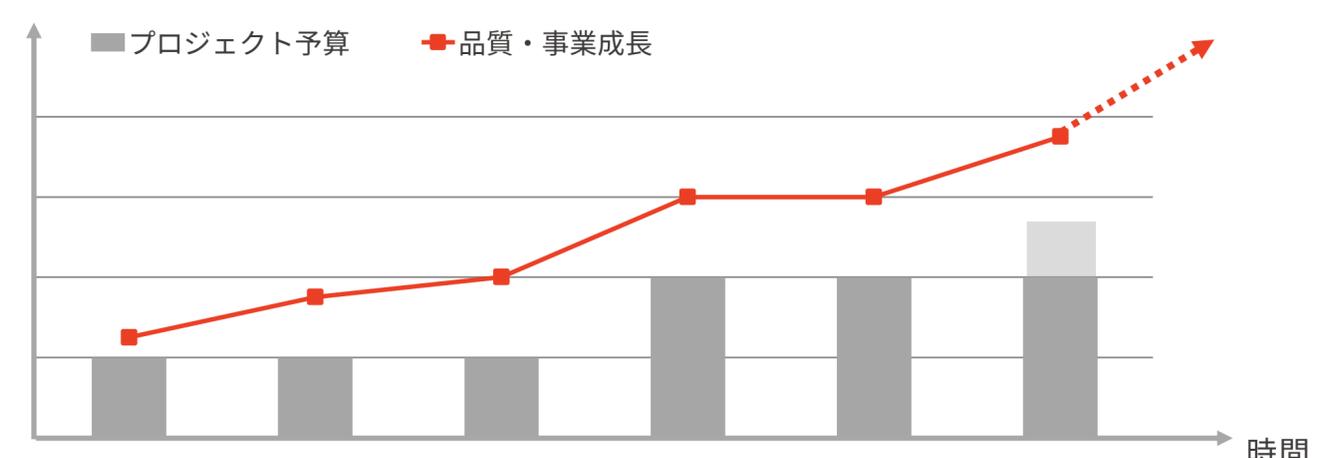
サプライヤー主導



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*対応キャパシティー

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



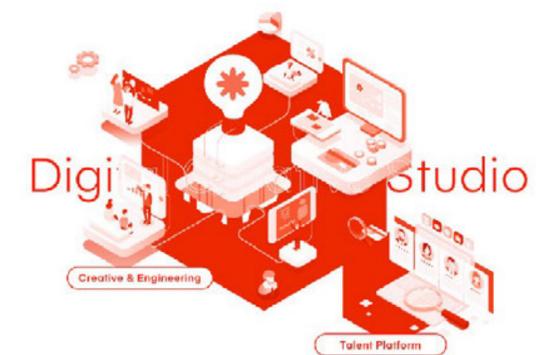
NEWh

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

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



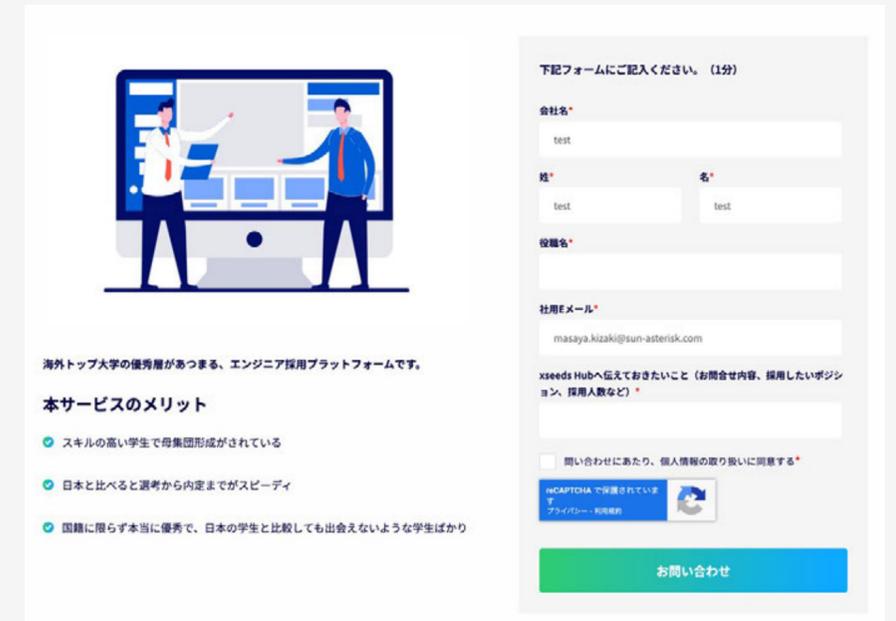
国内企業 → スカウト → 独自の学生データベース → 提供カリキュラム → 連携 → 400件以上の開発ノウハウ Sun*

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、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)
<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



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。

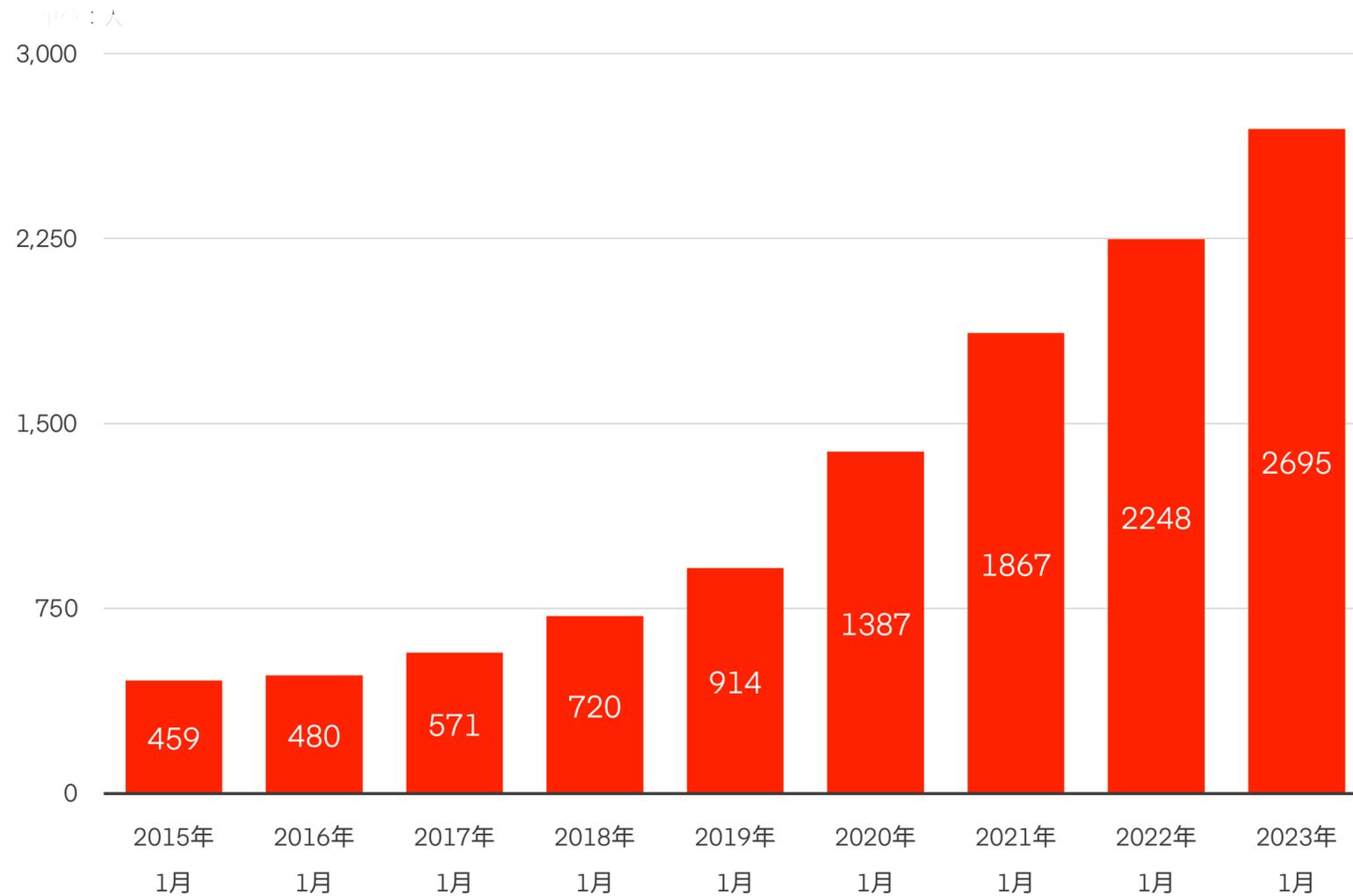
本サービスのメリット

- 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

24社

投資実績

- 2023/10/23 株式会社LIGとデジタル・クリエイティブスタジオ事業の加速に向けて資本業務提携
- 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

- 2022/10/23 株式会社EVERING が「大阪・関西万博」における運営参加にゴールドパートナーシップとして協賛し、キャッシュレス化を推進
- 2022/08/29 株式会社FUNDINNOが総額約46億円を調達、創業からの累計調達額は約84億円に
- 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
- Fintech

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

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）

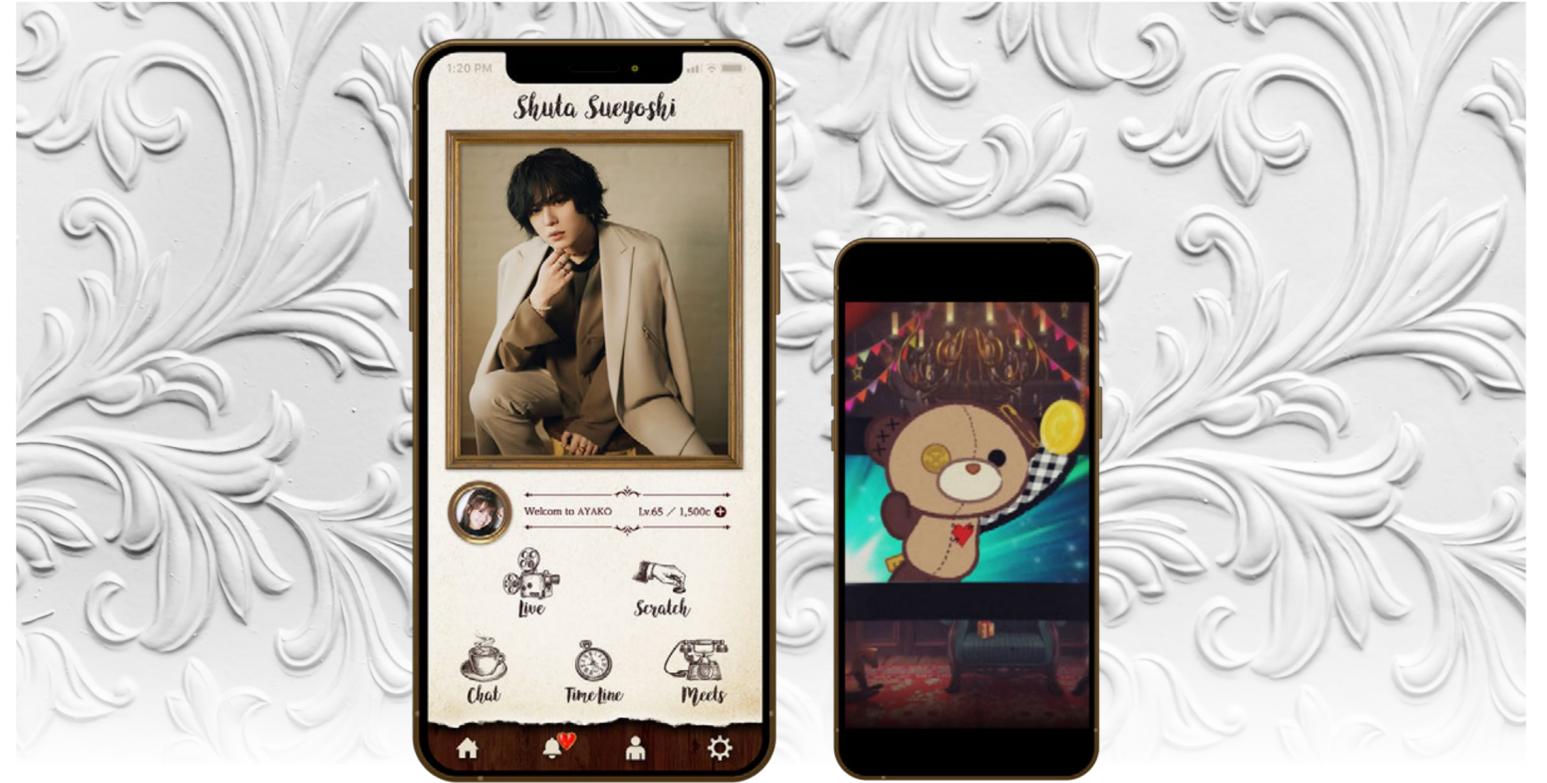
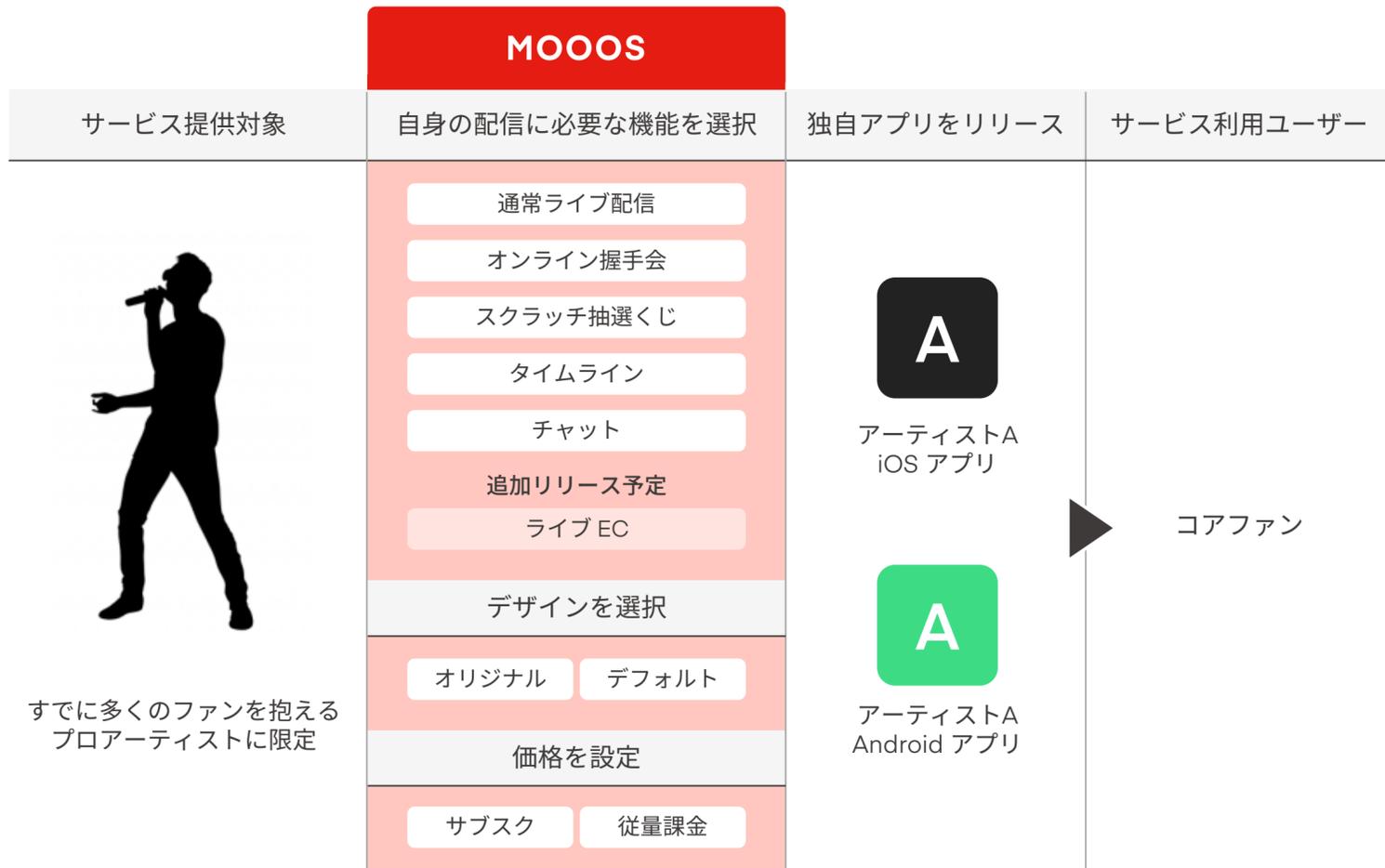
レベニューシェアモデルの実現

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

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。

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。

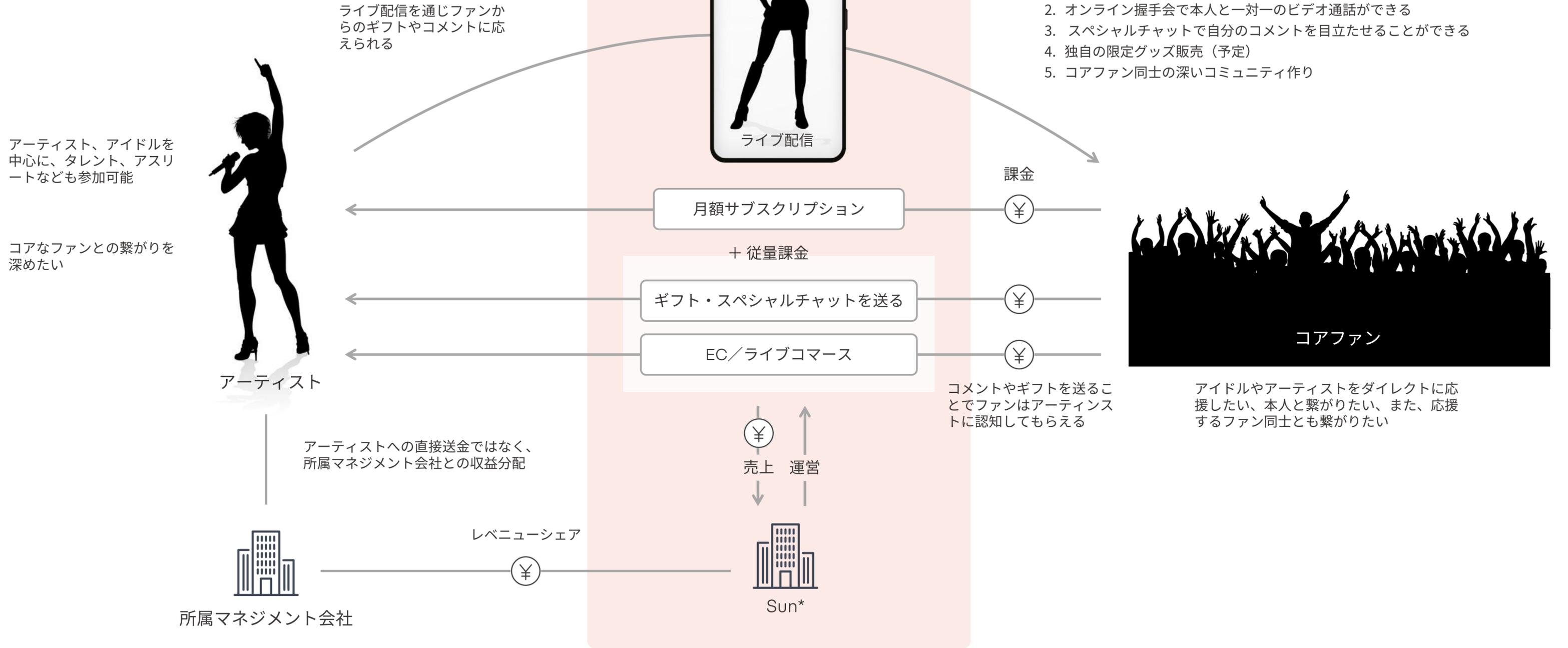


コアファンの熱量を満たす 濃厚なビジネスへ

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。

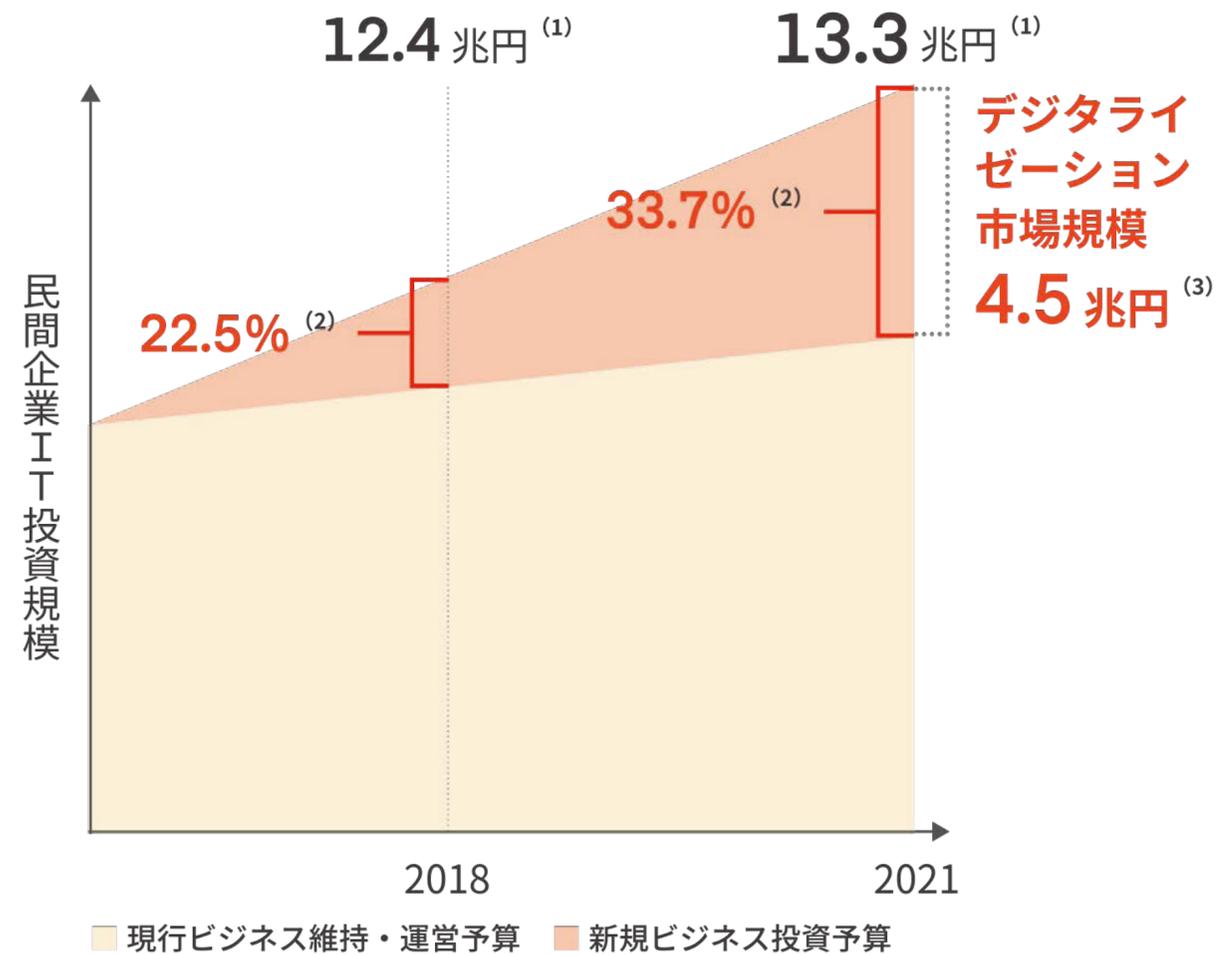
MOOOS (ムース) の事業モデル

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



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.