

Sun*

事業計画及び成長可能性に関する事項_2021

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2021.08





MAKE AWESOME THINGS THAT MATTER

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

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

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

Our Mission

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

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

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

会社情報

設立 **2013**年

従業員数 (1) **1,500+**

Sun Asterisk : 120+
 Sun Asterisk Vietnam : 1300+
 GROOVE GEAR : 80+
 NEWh : 10+

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

財務指標 (前期実績)

売上 (2) **53.6**億円

純利益 (2) **8.0**億円

売上CAGR (3) **44.2%**

その他指標

ストック型顧客数 (4) **92**社

月額平均顧客単価 (5) **443**万円

月次平均解約率 (6) **3.55%**

(1) 2021年3月末実績 (有期雇用等含む)

(2) 2020年12月期実績

(3) 2016年2月期から2020年12月期の年平均成長率

(4) 2021年6月末実績

(5) 2021年12月期第2四半期累積実績

(6) 2015年1月から-2021年6月までの78ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の78ヶ月の平均値





取締役

平井 誠人

上智大学大学院理工学研究科修了後、三菱商事株式会社に入社。情報産業グループにて宇宙衛星の新規ビジネスを担当。株式会社インテリジェンスにてグループ会社の設立やマーケティング・経営企画等を担当。その後、株式会社アトラエを設立し、取締役就任。2012年Framgia（現Sun*）を設立しグループCEOを経て、現在は、連続起業家としての知見を活かし、様々な領域のスタートアップの発掘や、事業サポートを担当。

取締役

梅田 琢也

ニューヨーク市立大バルーク校金融・投資学部卒業後、ニューヨークの投資銀行にて証券ブローカー、国内で自己勘定ディーラーを経て、スタートアップ企業にてCFOとして従事。2018年4月にSun*に参画しStartup Studio Manager、執行役員を経て取締役に就任。事業推進全般を管掌。

代表取締役

小林 泰平

早稲田実業高校を中退後、ホームレスをしながらのバンド活動を経て新宿のクラブに勤務。その後、ITエンジニアとなりソフトウェア開発会社に就職。ソーシャルアプリの開発プロジェクトにて中国、ベトナムのエンジニアとのグローバル開発を経験。アジアの若い才能が未来を創っていくと確信、2012年7月よりFramgia（現Sun*）の立ち上げのため、ベトナムに移住しCOOとして従事。2017年12月より同社の代表に就任。

取締役

服部 裕輔

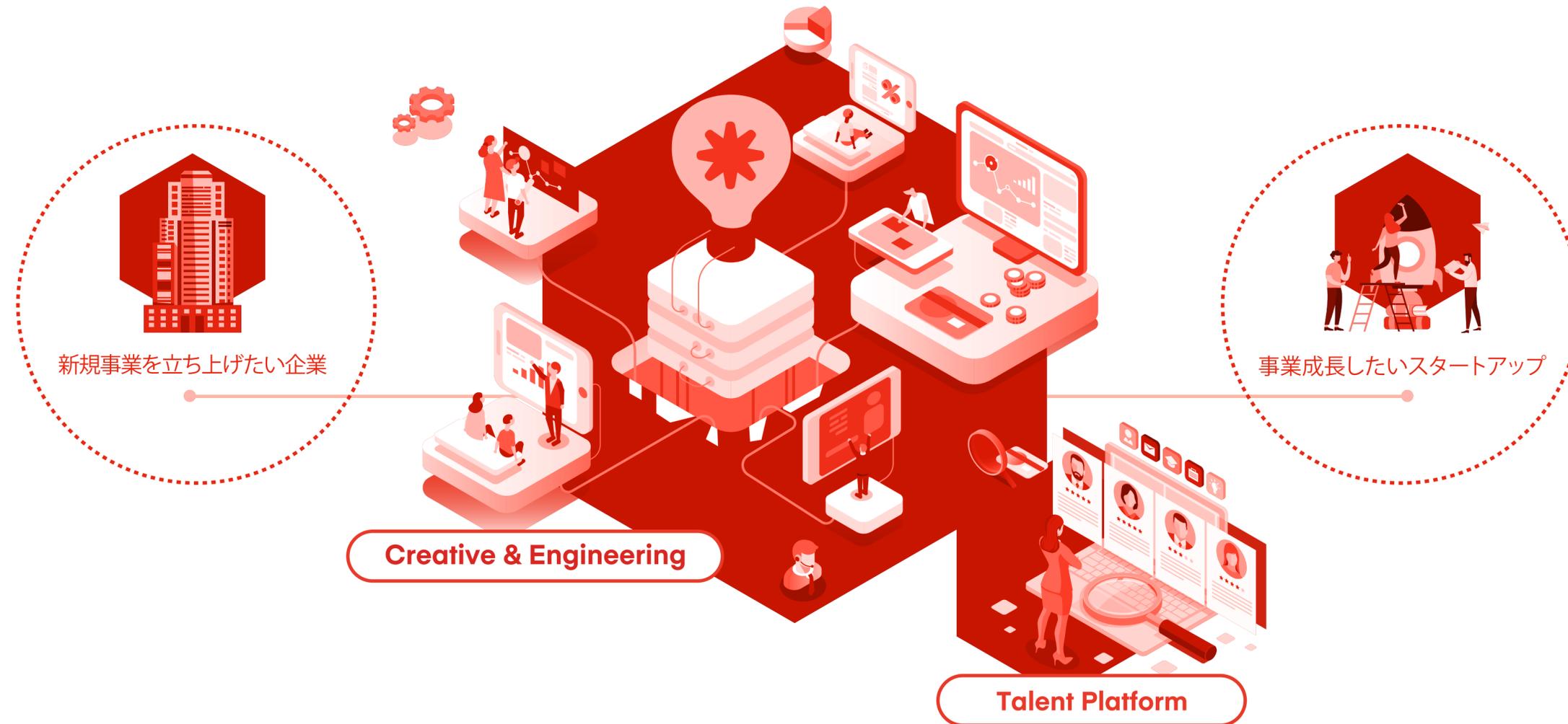
名古屋大学大学院 経済学研究科 産業経営システム専攻 修了。1998年、株式会社インテリジェンス(現パーソルキャリア)入社。人材紹介事業の立ち上げ、BPRプロジェクト推進、新規事業開発、国内外のM&A等を経験後、経営戦略本部長、海外事業担当の執行役員として海外の事業推進を担当。2013年、Framgia（現Sun*）の経営に参画。現在は取締役 経営管理本部長 としてグループ全体の経営管理を管掌。



デジタル・クリエイティブスタジオとは？

About Digital Creative Studio

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イノベーションを促進し、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

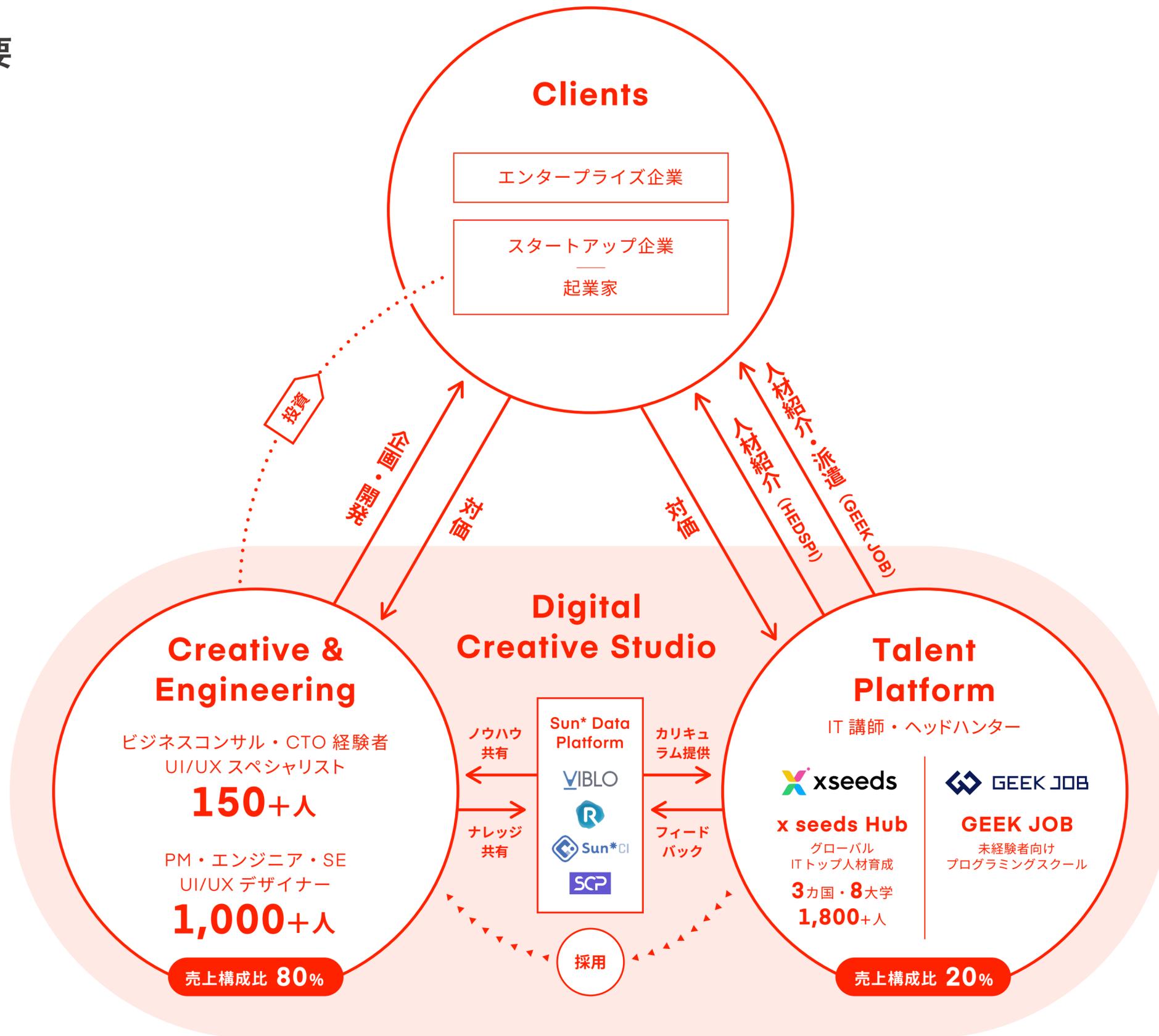
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

Creative & Engineering

ビジネス、テック、デザインの専門チームによる
事業共創の新規事業・プロダクト開発支援

Talent Platform

国内外におけるIT人材の発掘・育成・紹介

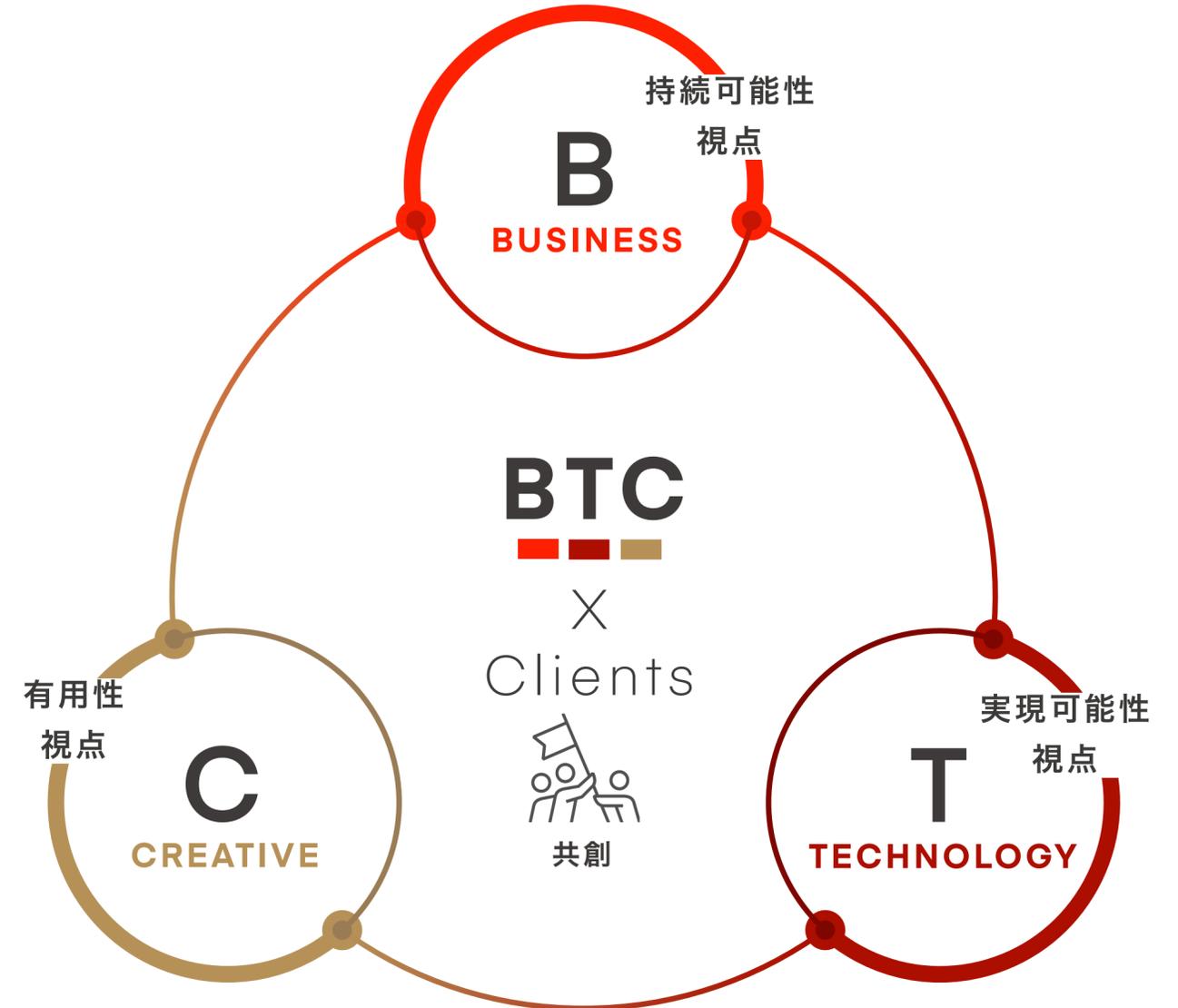


デジタル・クリエイティブスタジオの機能

多国籍で多様なバックグラウンドを持つB・T・Cのプロフェッショナルでチームを編成
 価値創造型の手法・ノウハウを活用し、クライアントとともに事業を共創

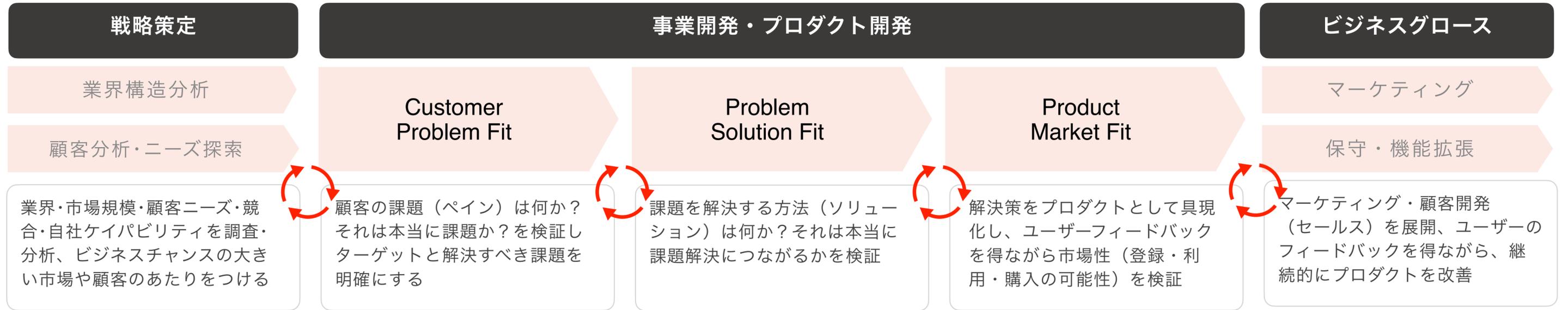
 プロフェッショナル	ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
	CTO	プロジェクトマネージャー	フロントエンジニア
	バックエンドエンジニア	インフラエンジニア	QAエンジニア
	UI/UX デザイナー	PR・広報	ヘッドハンター

 手法・ノウハウ	デザイン思考	リーンスタートアップ	ユーザー中心設計
	PoC	MVP	アジャイル
	CI/CD	DevOps	スタートアップスタジオ
	アクセラレータープログラム	教育プログラム	組織開発・採用支援



一般的な事業開発プロセスとSun*の主要ソリューション

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



Creative & Engineering
のソリュー
ション

1. Short Project（課題抽出・企画）

2. MVP開発・PoC（価値検証）

3. 本開発・DevOps（継続的機能改善）

Talent
Platform
のソリュー
ション

1. エグゼクティブサーチ

1. エグゼクティブサーチ

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

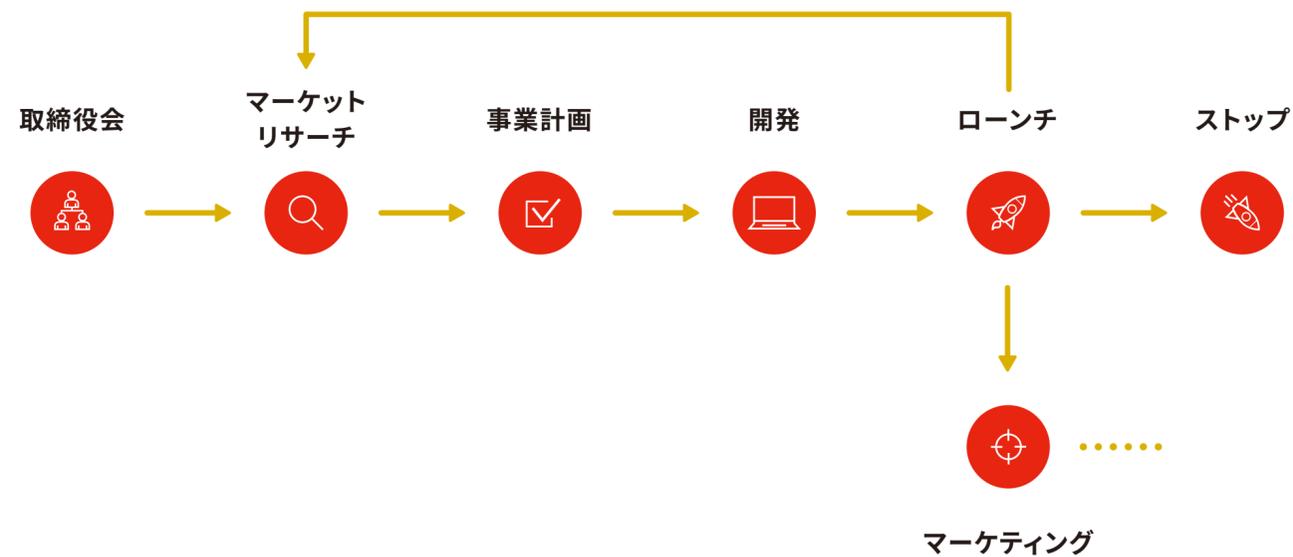
5. x seeds Hub(海外TOPエンジニア育成・紹介)

ビジネスモデルの特徴

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

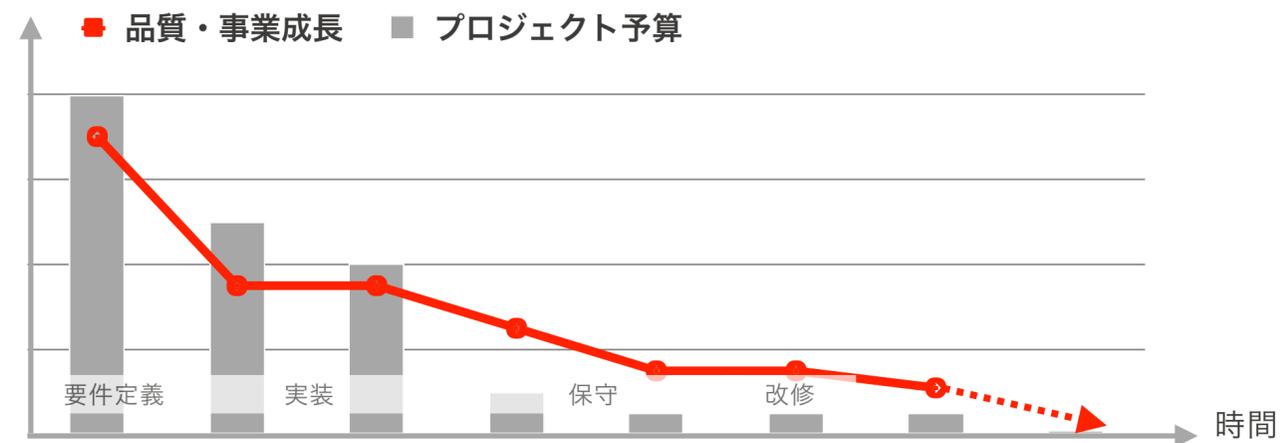
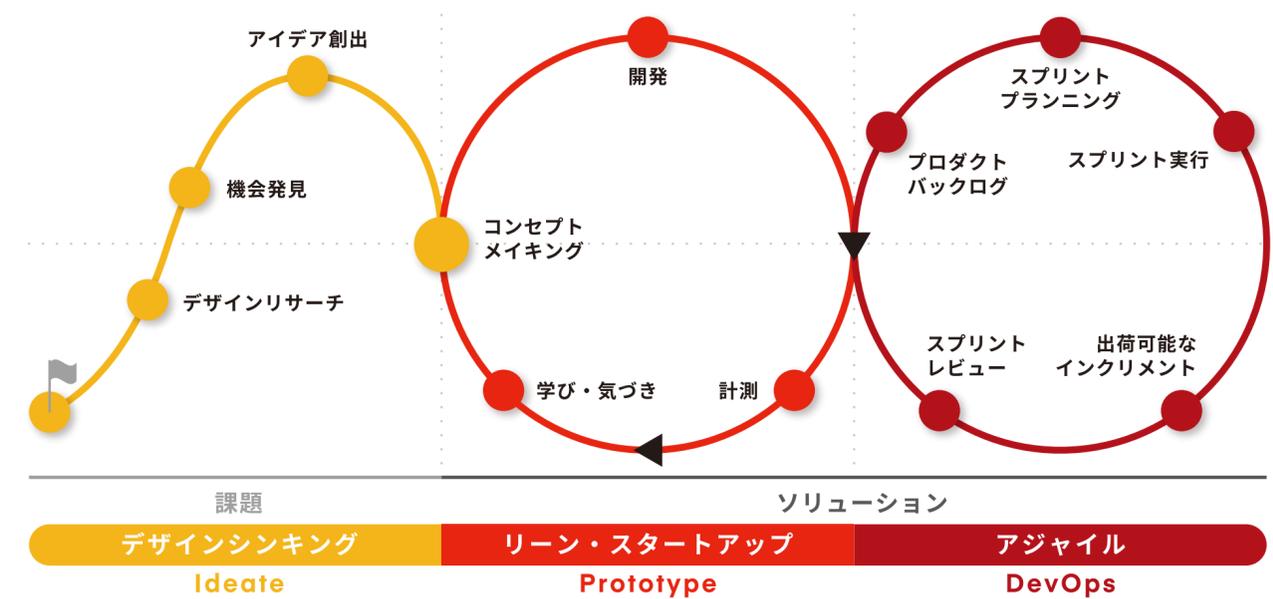
サプライヤー主導

顧客との共通目的：納品・コスト削減

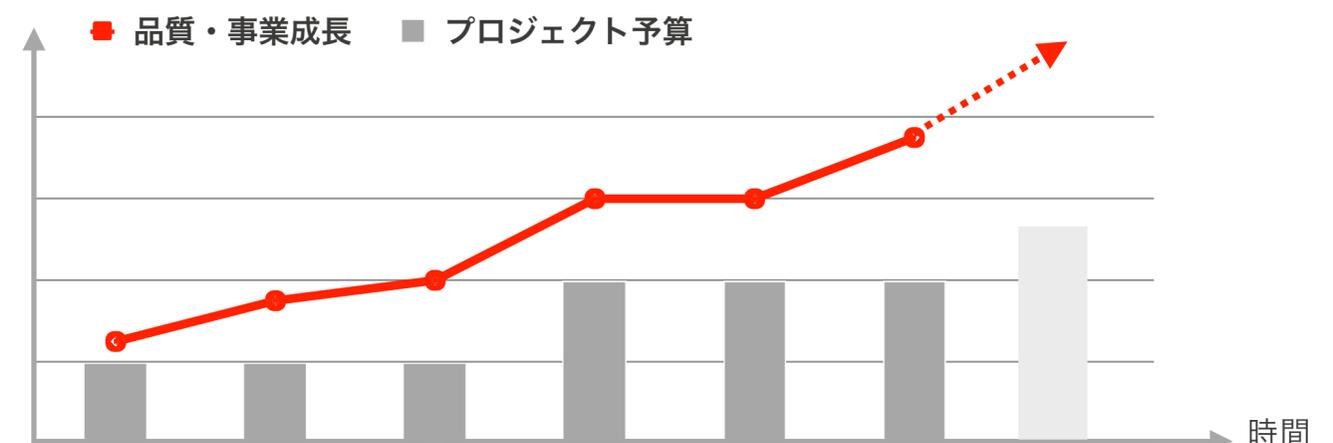


ユーザー中心設計

顧客との共通目的：継続的な品質向上・事業成長



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

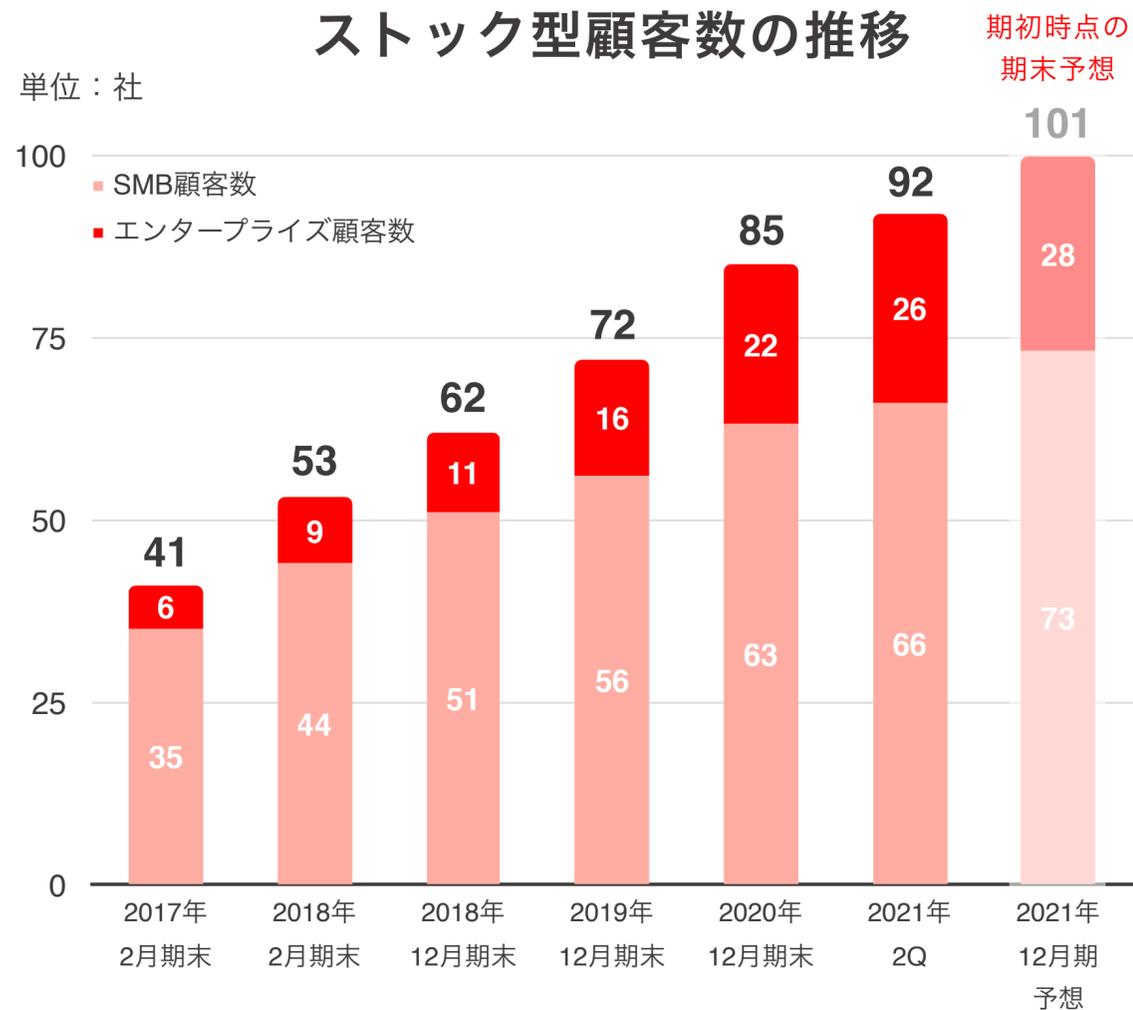


小さい予算でスタートできるためスケールしやすい。サービスの成長に合わせた体制と、継続的な機能拡充をしていくため品質が改善されマーケットにフィットしていく

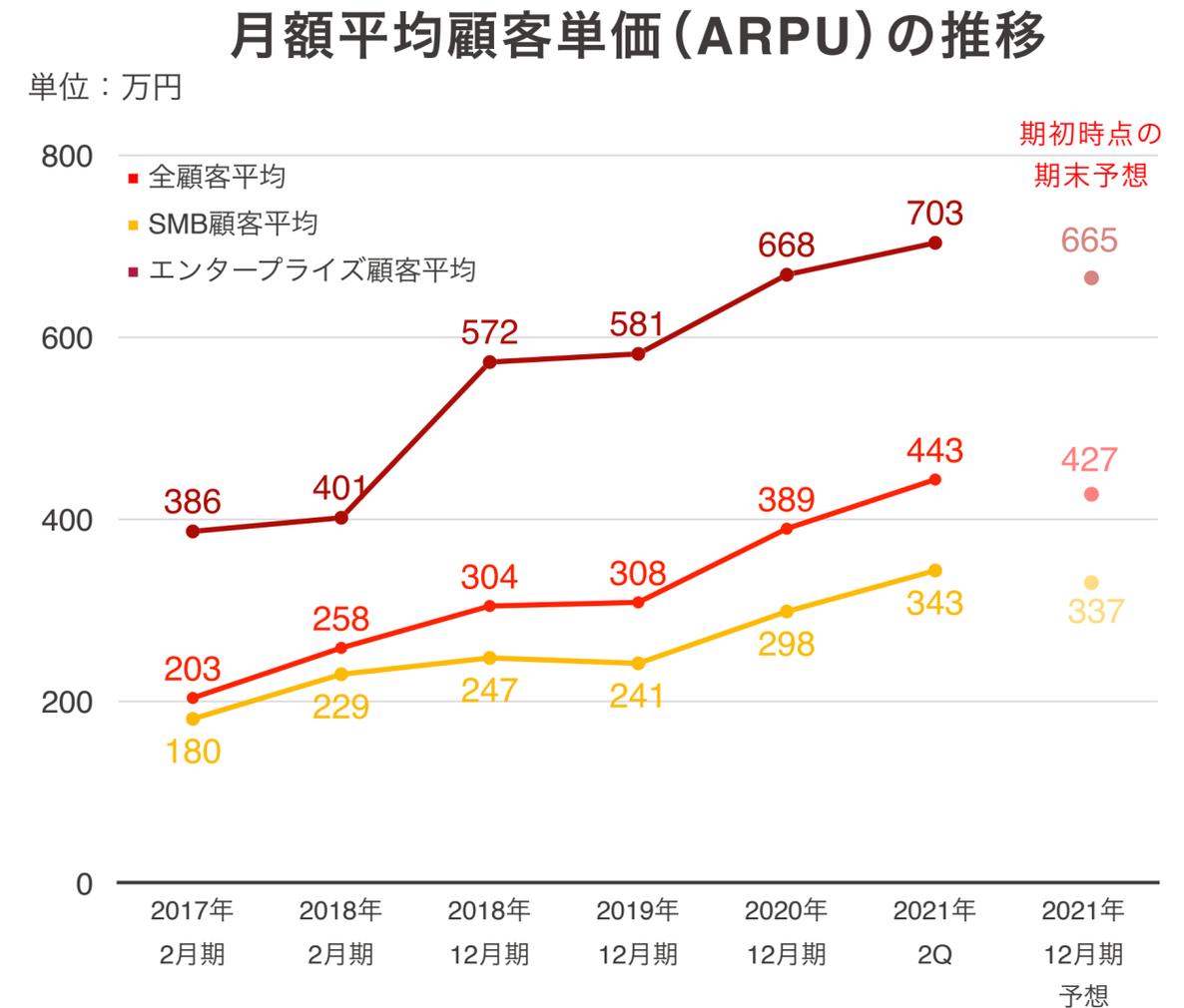
重要KPIの推移（年度）

重要KPIであるストック型顧客数⁽¹⁾・月額平均顧客単価（ARPU）ともに順調に成長
 コロナ禍においても月次平均解約率⁽²⁾は変わらず3.55%で推移。

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

(1) 3か月以上継続する準委任契約はストック型、3か月未満の準委任契約及び請負契約はフロー型と分類。

(2) 2015年1月から-2021年6月までの78ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の78ヶ月の平均値

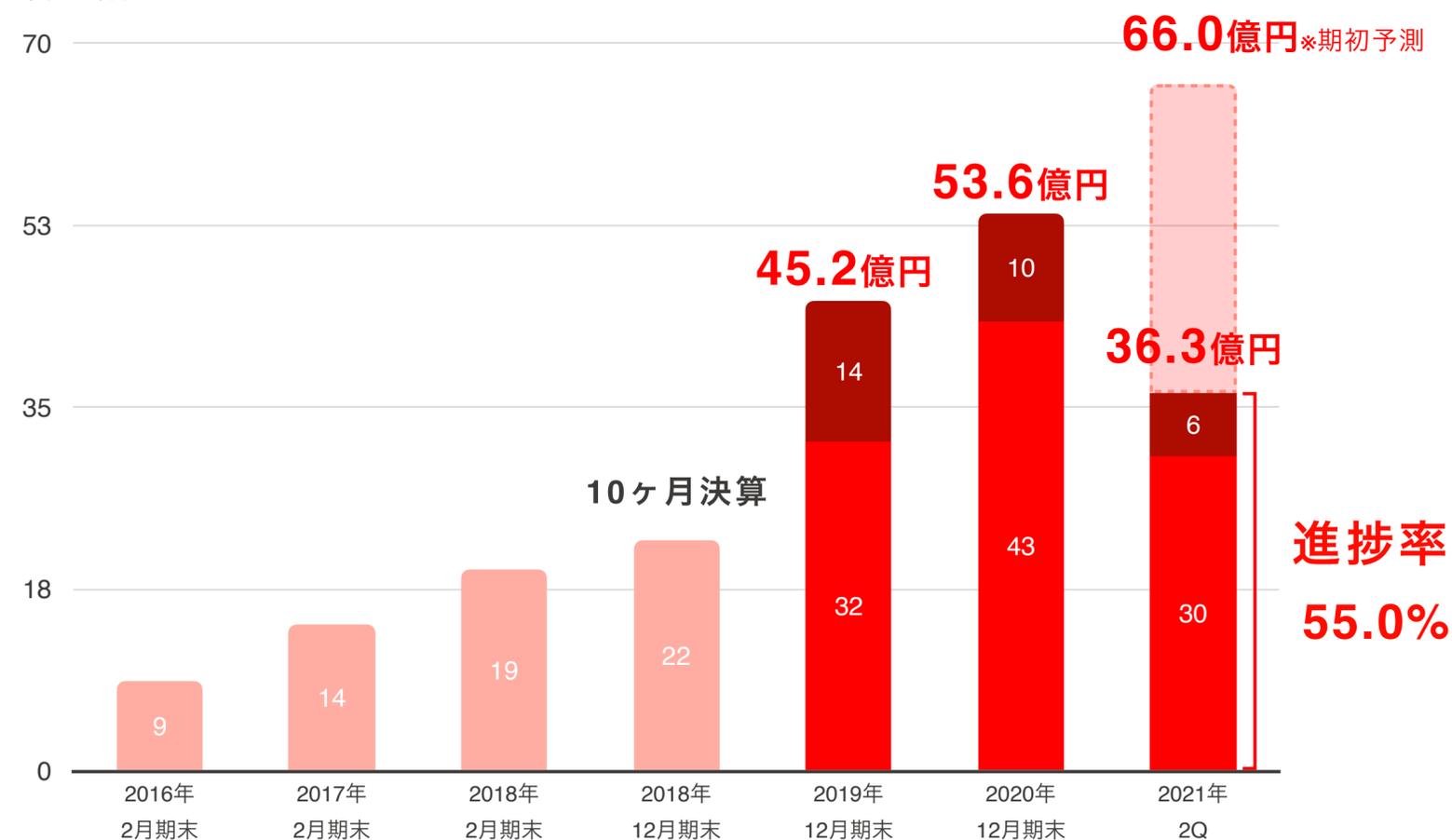
クリエイティブ&エンジニアリングの成長により、高い売上高及び利益成長を実現

■クリエイティブ&エンジニアリング

■タレントプラットフォーム

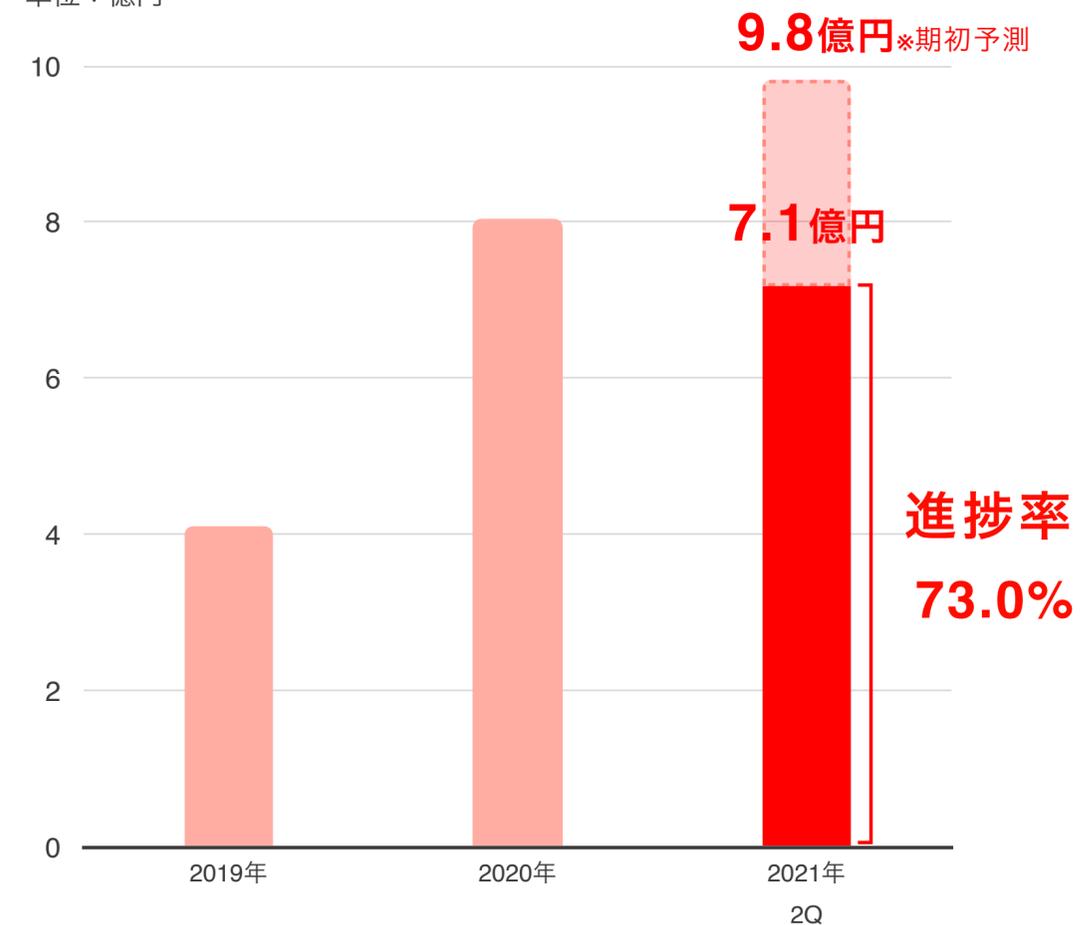
単位：億円

売上高の推移⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾



当期純利益

単位：億円



(1) 2018年12月期は、決算期変更により10カ月決算になっています。

(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います

(3) 2018年12月にグループ・ギア株式会社の株式を取得し、子会社化しています。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います。

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。

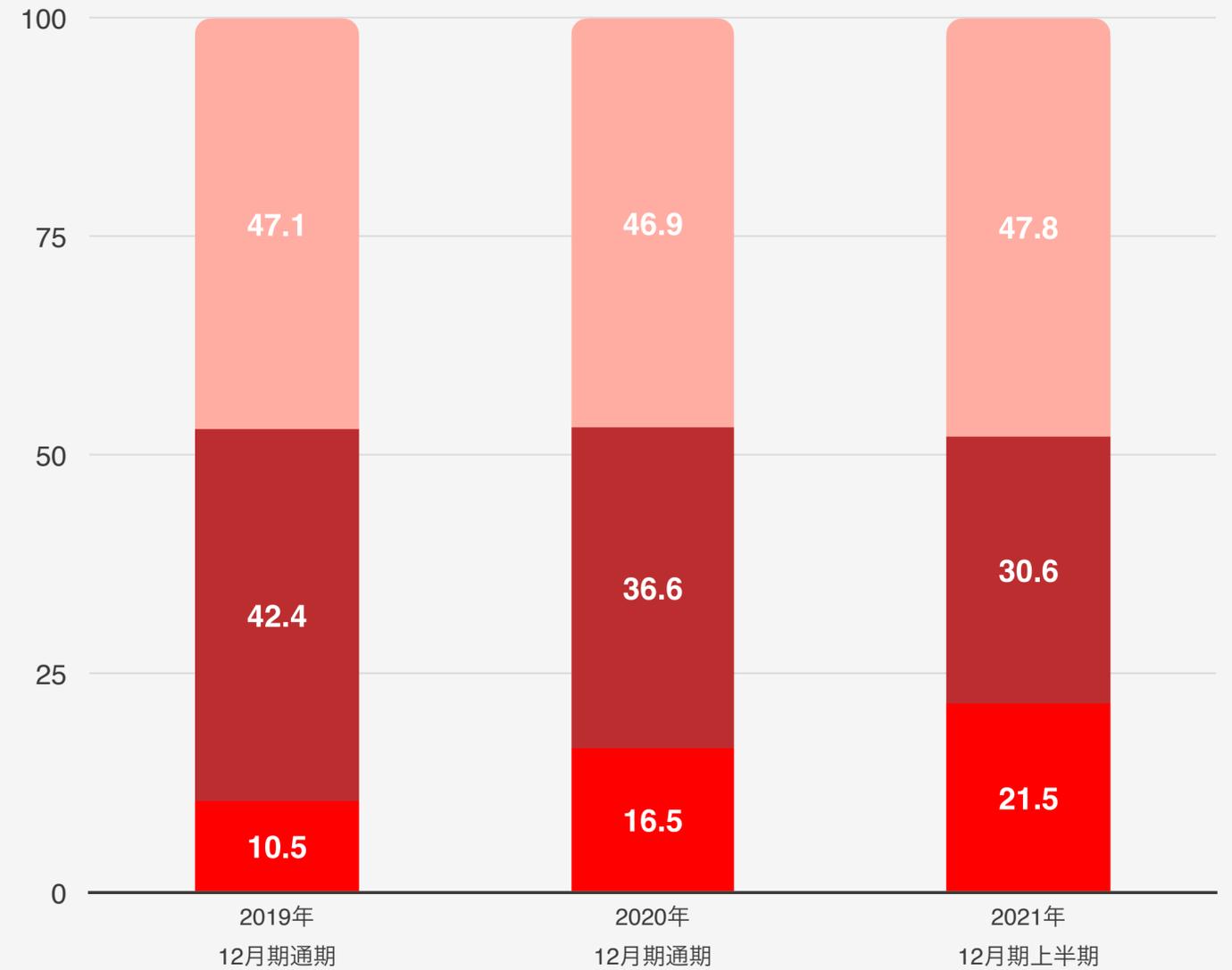
※ 2018年2月期以前の数値については、監査法人による監査を受けておりません。

収益構造

高い粗利率を維持し、
人材投資や研究開発投資をしながらも
着実に営業利益率の成長を実現

- 売上原価率
- 販管費率
- 営業利益率

単位：%



DX推進、新規事業開発支援事例：三菱地所株式会社

大手不動産デベロッパーの三菱地所が手掛ける新規事業

東海道五十三次の地域をつなげる 新たな街づくりへの挑戦

三菱地所で新規事業の推進を目的とした「新事業提案制度」を通じて採択されたプロジェクト。身近な街の何気ない道をエンターテインメント化する「膝栗毛」は、サービスにおいて歩き旅体験を最大化する“旅アプリ”。要件定義から実装までを30人規模の開発チームで伴走。ローンチ後も事業化に向けた支援を継続中。

仕様書、要件定義作成

実装（アプリ開発）

運用

ISSUE クライアントの課題



社内にアプリ開発の知見のある人がいない



経験豊富なパートナーと伴走しながら共創していきたい

SOLUTION Sun*の課題に対する対応



受発注の関係ではなくチームの一員として参画



アジャイル開発で、仕様の変更や機能追加を柔軟に対応



リリース後3週間のアプリのDL数が、目標に対して580%達成。多数の自治体、企業から協業の問い合わせがあり、事業化へ向けて手がかりを得られた。



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社ネットドリーマーズ



ミクシィの子会社が運営する競馬アプリのネイティブ化をスクラッチで支援

日本最大級の競馬総合サイト netkeiba アプリの大幅アップデート支援

月間ユーザー約1,200万人 PV数11億超を誇る、日本最大級の競馬総合サイト netkeiba ネットケイバ。これまでの Webビューによるアプリは、表示速度やユーザービリティに課題がありました。それに対して、Sun*からアプリのネイティブ化を提案。出馬表などデータ量が多く複雑な構成のものはWebビューを踏襲するなど、コストも考慮した最適な提案、実装を行いました。

仕様書、要件定義作成

実装（アプリ開発）

運用

チーム提案型開発

ISSUE クライアントの課題



Webアプリの表示速度やUIを
ネイティブ化して改善したい



社内のネイティブアプリ開発
リソースが不足

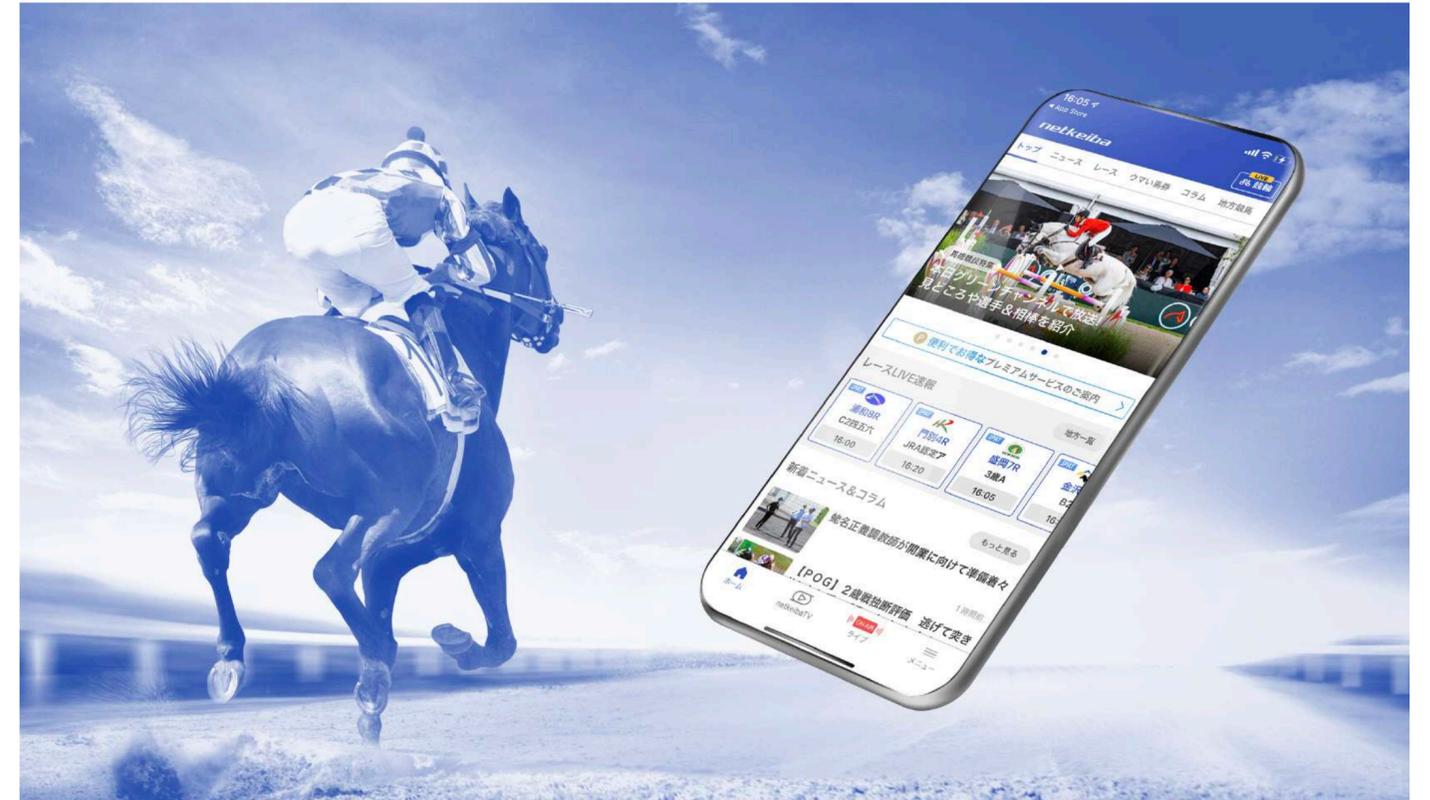
SOLUTION Sun*の課題に対する対応



ネイティブ化に向け要件定義を
リードし、実装を伴走



最大20人規模の開発体制を作
りスピーディなリリースを実現



クライアント側、約10名、Sun*側は最大20人の体制で、8ヶ月の開発期間を経てリリース。リリース後も機能改善などの支援を継続中。

ネットで競馬、
ネットケイバ

netkeiba

No.1
競馬アプリ



手軽で、見やすく
競馬新聞



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社 教育測定研究所

年間“600万人以上”が受験する3大検定の公式ラーニングサービスをマイクロサービス化

難易度の高いシステム統合が必要なサービスのプラットフォーム化を支援

英検、漢検、数検の公式ラーニングサービスの利用をはじめ、受験、学習、情報を連携させることで学習者を支援し、進学の可能性を広げる総合学習支援プラットフォーム「スタギア」の立ち上げ支援を行いました。複数のベンダー、ステークホルダーが関与する複雑なシステム構成を、Sun*が開発のイニシアチブをとりながらマイクロサービス化。課題に対して適宜、技術的体制を変えながらフレキシブルな対応で支援。これまで6年間に渡りSun*が開発を伴走するクライアントです。

仕様書、要件定義作成

開発実装

プロジェクトサポート

チーム提案型開発

ISSUE クライアントの課題

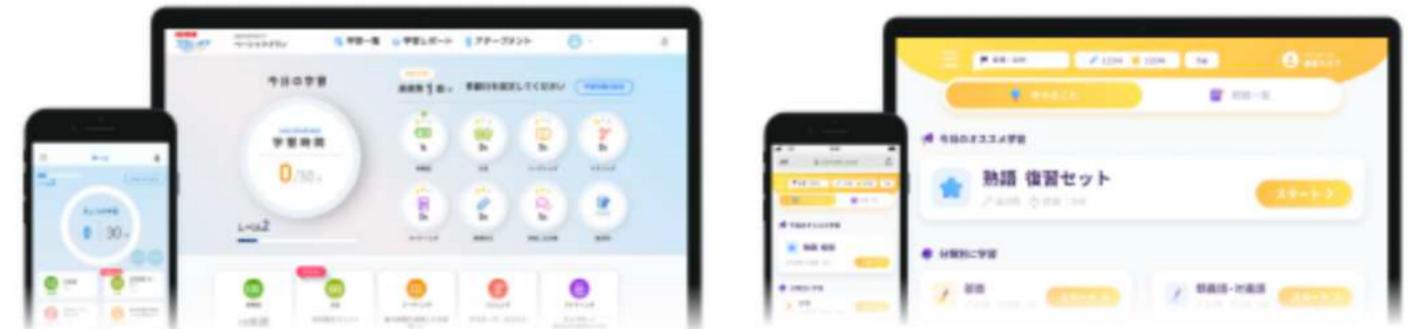


複数のベンダー、ステークホルダーが関与するサービスのアカウントの統合、決済情報や学習コンテンツの購入履歴を結合させる必要があった

SOLUTION Sun*の課題に対する対応



プロジェクトを円滑に進めるため、コミュニケーションの質と量を増やした。エンジニア同士は英語でやりとりするなど適宜最適な方法を取りながら、会社や拠点を横断し、プロジェクトをリード



スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

アーティストの世界観を表現できるOEM型ファンコミュニティシステム

エイベックス・マネジメントと レベニューシェアモデルで協業

プロアーティストの要望を満たす自由度の高いMOOOSのカスタマイズ性

MOOOSは、コアファンと一緒に新しい価値体験を作り出すために生まれた自由度の高いデザイン性、カスタマイズ性、価格設定機能を持つOEM型ファンコミュニティシステムです。

	MOOOS		
サービス提供対象	自身の配信に必要な機能を選択	独自アプリをリリース	サービス利用ユーザー
 <p>すでに多くのファンを抱える プロアーティストに限定</p>	<input type="checkbox"/> 通常ライブ配信 <input type="checkbox"/> オンライン握手会 <input type="checkbox"/> スクラッチ抽選くじ <input type="checkbox"/> タイムライン <input type="checkbox"/> チャット <input type="checkbox"/> 追加リリース予定 <input type="checkbox"/> ライブ EC	<div style="text-align: center;">  <p>アーティストA iOS アプリ</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>アーティストA Android アプリ</p> </div> <p>コアファン</p>	
	デザインを選択		
	<input type="checkbox"/> オリジナル <input type="checkbox"/> デフォルト		
	価格を設定		
	<input type="checkbox"/> サブスク <input type="checkbox"/> 従量課金		



第一弾としてShuta Sueyoshi（AAA）の「SS App」をリリース

アーティストがMOOOSを使うメリット

- 独立型なのでプラットフォームごとの「流行り」や「マーケティング」に左右されないファンコミュニケーションやブランド構築が可能
- ライブ配信に限らず、EC、用途に合わせた機能の選択やデザインカスタマイズが可能
- 既存のコアファンを対象としているため、広告費を掛けずに集客ができ炎上リスクも低い
- 独自アプリを開発費ゼロでスタート可能
- プロモーションコストを掛けずにコアファンにのみ高いサービス提供が可能

今後の予定と展望

- 第二弾の素敵なアーティストが決定（今秋リリース予定）
- 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

DX推進/新規事業開発支援：その他多数



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



Smart League
株式会社エスエスケイ



SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



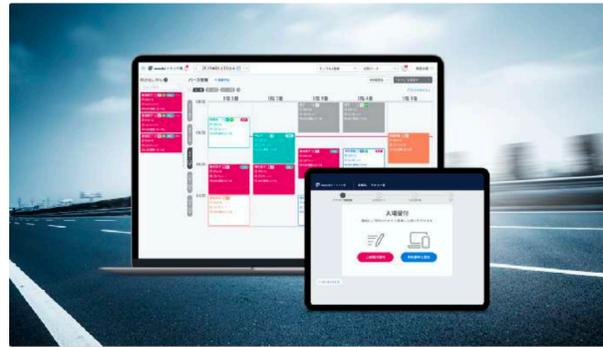
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム
日本瓦斯株式会社



BIツール、RPA導入支援
株式会社ローソン



0→1Apps
株式会社ゼロワンブースター



トラック簿・配車プラス
株式会社モノフル



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



トクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



北欧、暮らしの道具店
株式会社クラシコム



HARUTAKA
株式会社ZENKIGEN



テナンタ
株式会社テナンタ



カウリル
株式会社TENT



Senses (センシーズ)
株式会社マツリカ



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



当社ビジネスを取り巻く環境

The Environment Surrounding Us

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2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

2025年までにテクノロジー企業への変革が必要

新たなビジネスを創出し未来の経済発展のために、システムを刷新しDX化を集中的に推進しなければならない

2025年以降の年間経済損失

最大 **12**兆円 現在の3倍



2030年にDX化を実現できた際の実質GDP

130兆円

イノベーションの妨げと日本の国際的な競争力が衰えていく要因

人材不足

2025年に不足するIT人材

2025年に国内で不足するIT人材

17万人→43万人へ拡大

約 **43**万人

DX化を推進するために必要なPM/PL、ビジネスデザイナー、開発エンジニアといった「DX人材」が不足

1500人体制のSun*のデジタルクリエイティブスタジオが支援

システムの老朽化

レガシーシステムを抱えている企業

構築から21年以上経過した基幹システムの割合

20%→60%へ拡大

約 **60**%

保守・運用費の増加

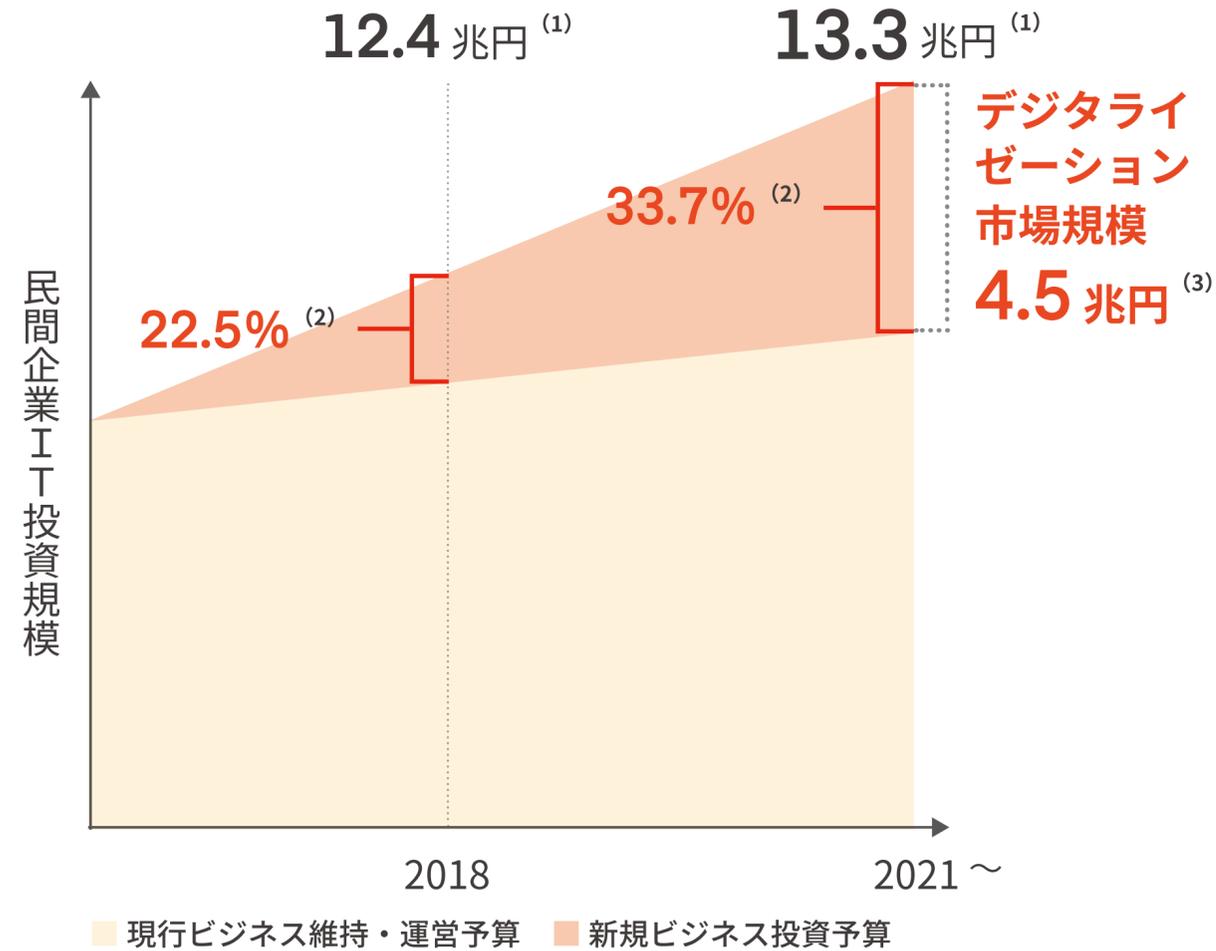
既存システムの運用・保守に充てられる予算

80%→90%へ拡大

約 **90**%

SaaS系スタートアップのサービスが、これらのシステムの老朽化による課題を改革
→ 企業の価値創造型のDX予算の増加へ

デジタルイノベーション領域の市場規模



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。

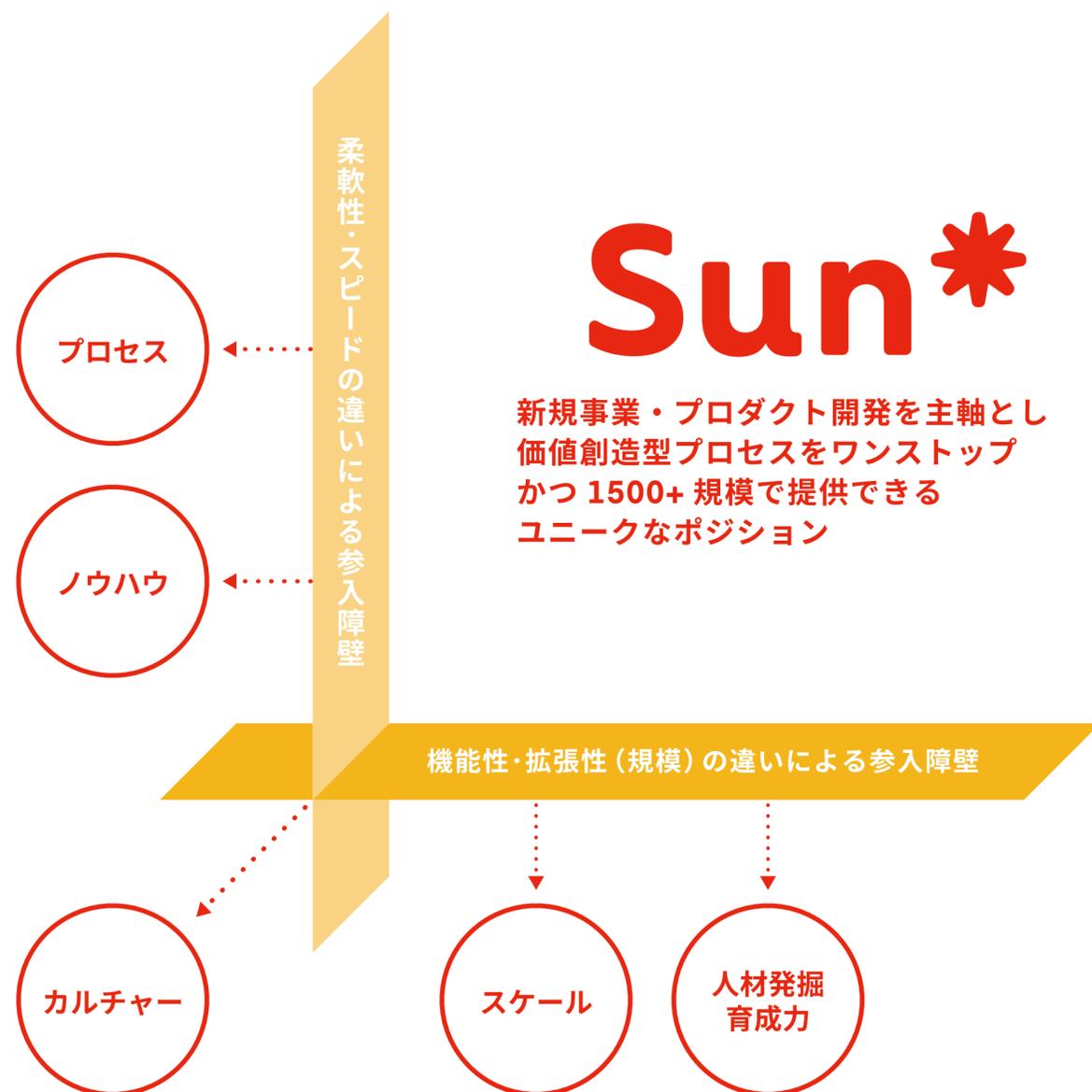


カンパニーハイライト

Company Highlight

1. 成長性の高い**DX**市場でのユニークなポジション
2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム
3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力

新規事業・プロダクト開発をワンストップで提供できるユニークなポジション



プロセス・ノウハウ

デザインシンキング、リーンスタートアップ、アジャイルアプローチの開発で繰り返し洗練して来た価値創造のプロセスと、新規事業・プロダクトを主軸に300超の開発で得たノウハウを蓄積した、データプラットフォームによる再現性

カルチャー

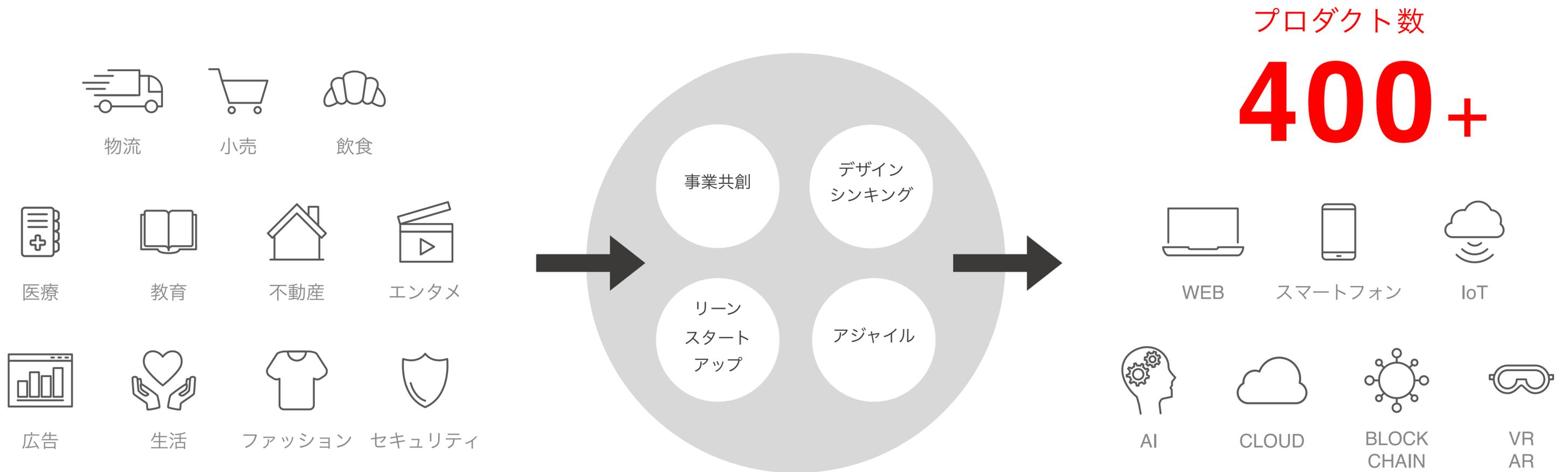
本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを加速させ、「価値創造に夢中になれる」オープンで強固なカルチャー

スケーラビリティ

1,500名超のB・T・Cのプロフェッショナルが所属
価値創造型のプロセス・ノウハウを活用し、教育機関と連携した育成のエコシステム構築による才能の発掘と育成力

スタートアッププロダクト開発実績で積み上げたプロセス・ノウハウ

400超のプロダクト開発実績からくる価値創造型の豊富な知見



顧客と「共に」
価値創造を実現する
ための文化



価値創造のワンストップかつスケーラブルなソリューション

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

事業共創

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

対応キャパシティー

150人+

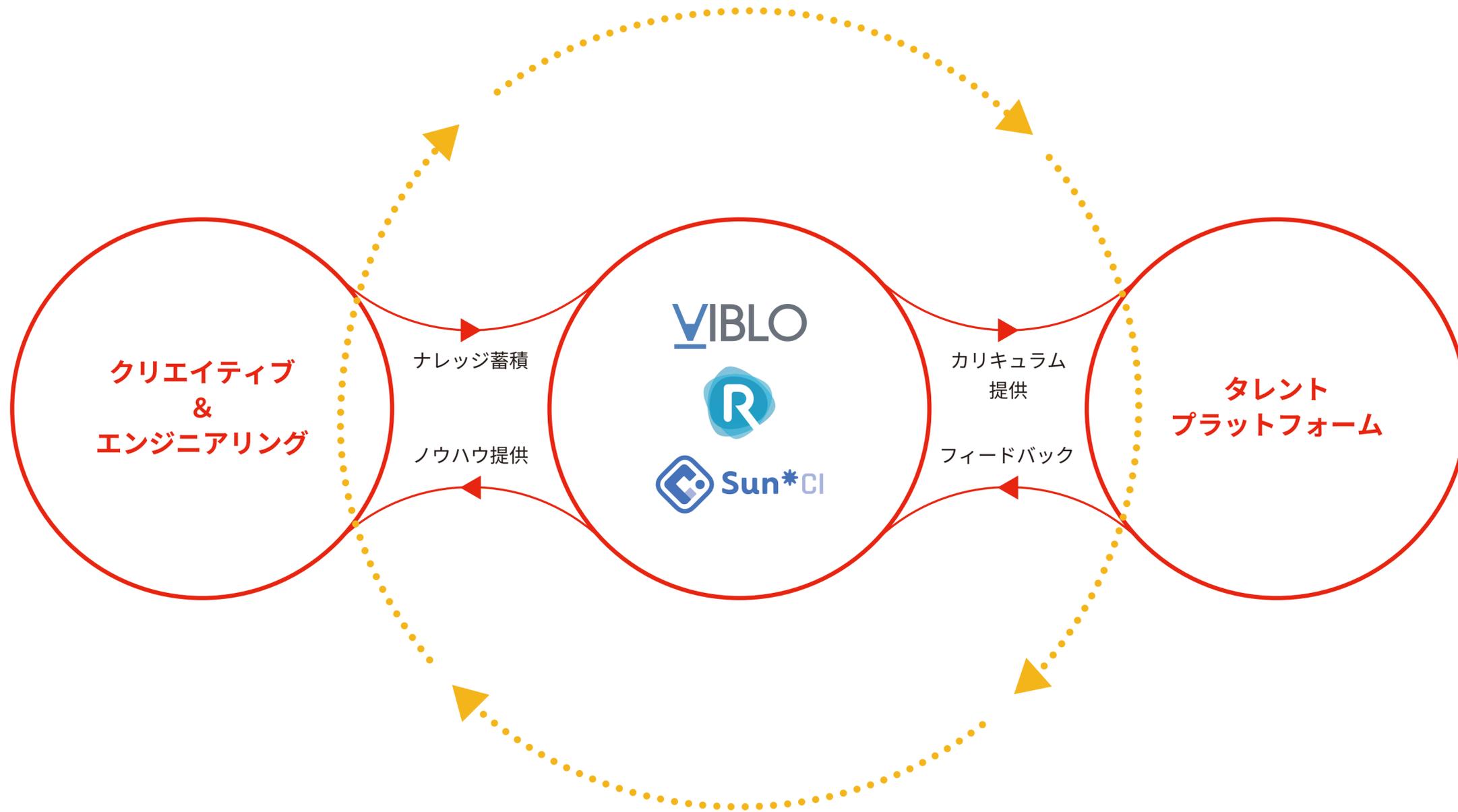
1,000人+

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

1. 成長性の高いDX市場でのユニークなポジション
2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム
3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力

データプラットフォームを通じたサービス間の相互連携



デジタルイノベーション実現のためのエコシステム

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

2021年7月にリブランディング



Viblo

ナレッジ共有
プラットフォーム

ノウハウの投稿・共有

AIレコメンデーション

記事のクリップ

ディスカッション

Q&A

リリース済み
月間平均 MAU 33万+



Rubato

最適な人員配置を可能にする
タレントマネジメントプラットフォーム

スキルセット管理

ポートフォリオ管理

人物評価管理

プロジェクト稼働管理

AIレコメンド最適配置（開発中）

社内展開中



Sun* CI

俊敏かつ安定したサービスのDevOpsを教育の体系化、見える化を可能にする
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

ラーニングマネジメントシステム

クラス管理

スケジュール管理

出席・成績管理

授業コンテンツ管理

レポート作成・出力

3カ国8大学で導入済み
利用学生数2000人以上



xseeds Hub

学生の履歴書をデータベース管理し
就職支援を行うWebシステム

企業情報

学生情報

学生フォロー機能

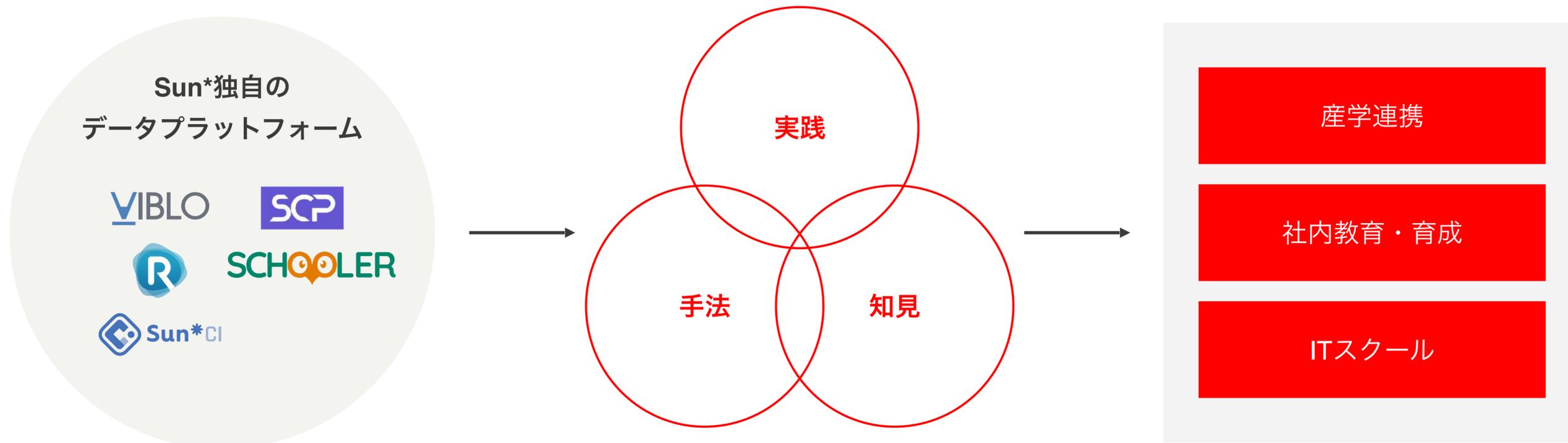
就職イベント情報

マッチング・スカウト機能

リリース済み
学生の履歴書数1000人以上

1. 成長性の高いDX市場でのユニークなポジション
2. デジタライゼーション実現のためのエコシステム
3. 人材教育及び育成による価値創造人材の輩出力

クリエイティブ・エンジニアリングを通じて得た
ノウハウ・知見を大学での教育やプログラミングスクールにて展開し
人材を成長させる独自のエコシステムを確立している

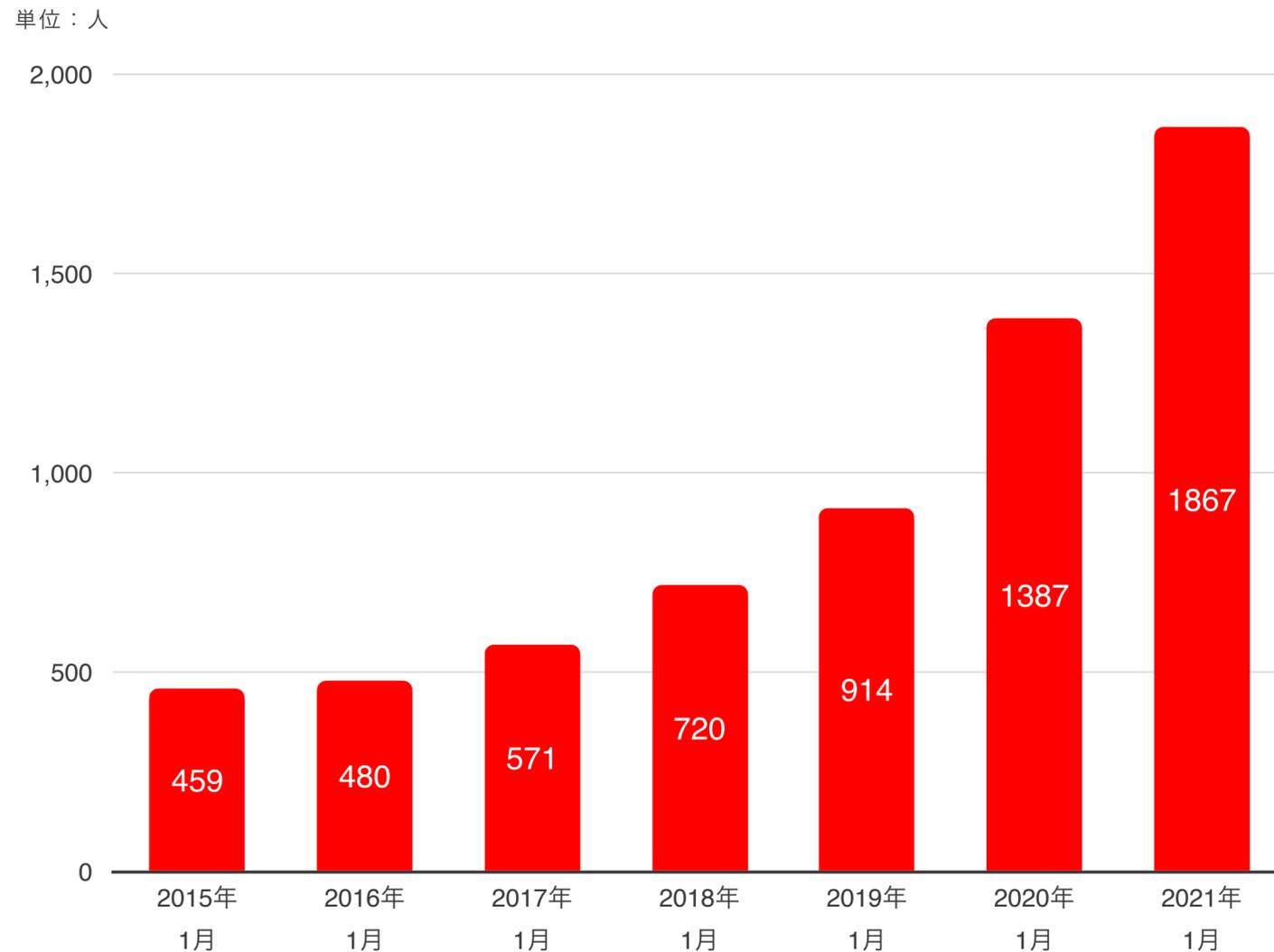


産学連携による価値創造人材育成の状況

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、南米やアフリカエリアでの提携を拡大中。

Sun*提供プログラム受講生徒数と提携学校数推移



提携大学

2019 **6**校 → 2020 **8**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

マレーシア

8. Malaysia-Japan International Institute of Technology

ハノイ工科大学等へAIやブロックチェーンなど最先端技術の講座を提供

一般財団法人海外産業人材育成協会（AOTS）が行う寄附講座事業に採択
ハノイ工科大学とベトナム国家大学ハノイ校技術工学大学への講座提供を開始



AIやブロックチェーン、サイバーセキュリティなど
弊社が抱えるR&D分野の最先端技術を教授

×

経済産業省や現地日本企業の支援のもと
開発途上国の産業人材の育成プログラムを展開



AI講座の様子

- ✓ 高度IT人材の育成
- ✓ 日本企業への採用支援

AOTSの寄附講座

受講生が講座、インターンシップを通じて日本企業・現地日系企業で求められる能力を向上させるとともに、日本企業・現地日系企業への就職意欲を高め、日本企業・現地日系企業への就職につなげることで、事業活動の円滑化及び当該国との協力関係の深化に貢献することを目的としています。

海外理系トップ大学限定採用選考プラットフォーム x seeds Hub

Vietnam	
ハノイ工科大学 ・2006年より開校 ・5学年750名が在籍 ・国内大学ランキング1位	ダナン工科大学 ・2016年より開校 ・4学年250名が在籍 ・国内大学ランキング9位
ベトナム国家大学ハノイ校 技術工学大学 ・2017年より開校 ・3学年190名が在籍 ・国内大学ランキング2位	ベトナム国家大学ホーチミン校 情報通信大学 ・2019年より開校 ・2学年190名が在籍 ・国内大学ランキング5位

Indonesia	Malaysia
ガジャ・マダ大学 ・2010年より開校 ・ANCジャバと提携してコース提供 ・国内大学ランキング1位	マレーシア工科大学 ・2020年より開校 ・機械、電気電子、化学系の学生が在籍 ・国内大学ランキング2位

大学ランキング 引元: UniRank

x seeds Hub (エクスシーズハブ)
 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。

<https://sun-asterisk.com/service/xseeds-hub/>



成長戦略とその進捗状況*

Future Growth Strategy

エンタープライズ・SMBともに

それぞれのチャネルを強化しさらなる顧客の獲得と顧客単価向上を目指す。

ストック型顧客獲得施策

リードジェネレーション



既存顧客からの
流入強化

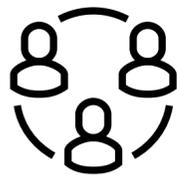


アライアンス
による流入



Webからの
流入強化

リードナーチャリング



コミュニティ形成の強化



ビジネスインキュベーション
体制の強化

顧客単価向上

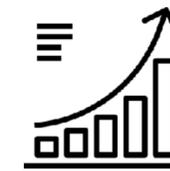


エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因



高単価プロジェクトの
新規獲得による単価上昇

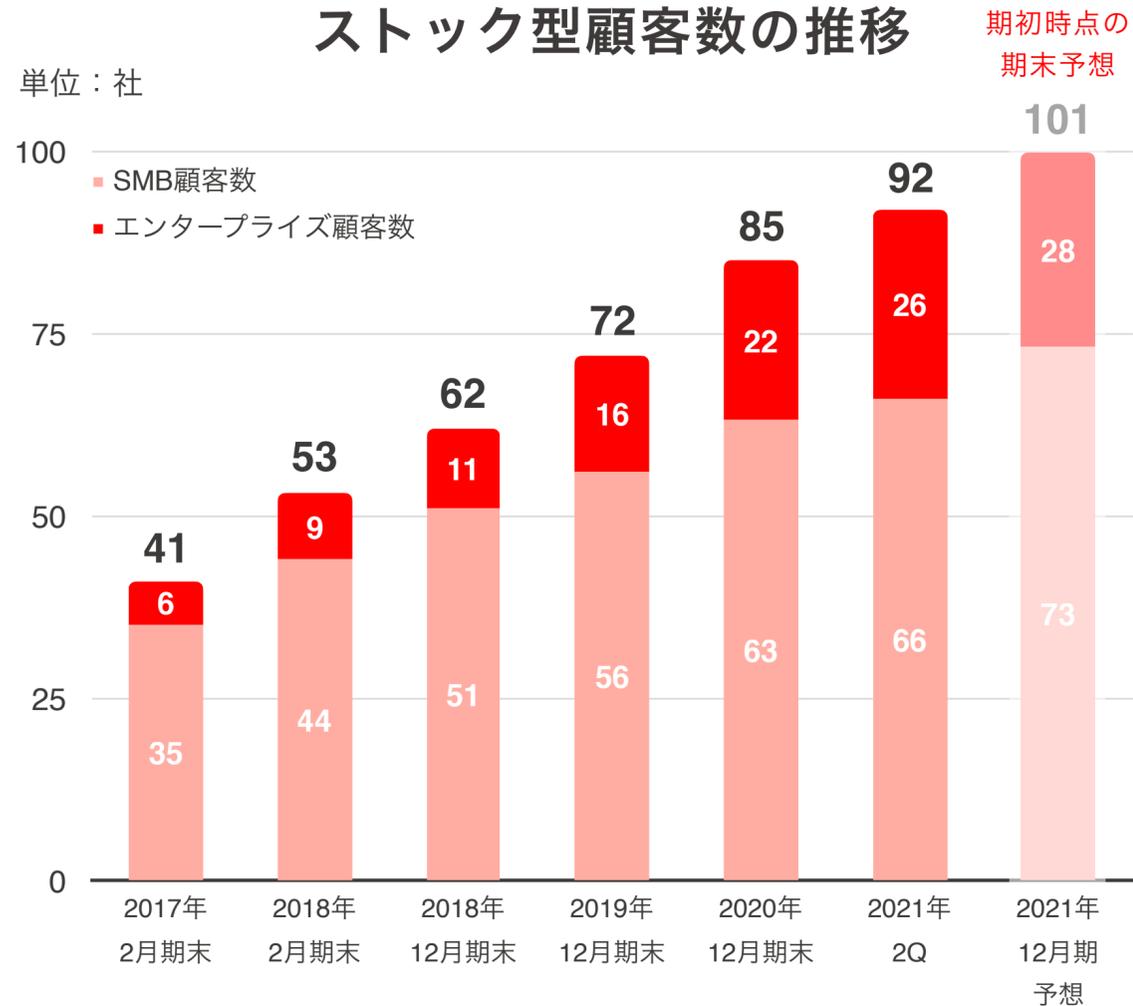


既存プロジェクトの
成長による単価上昇

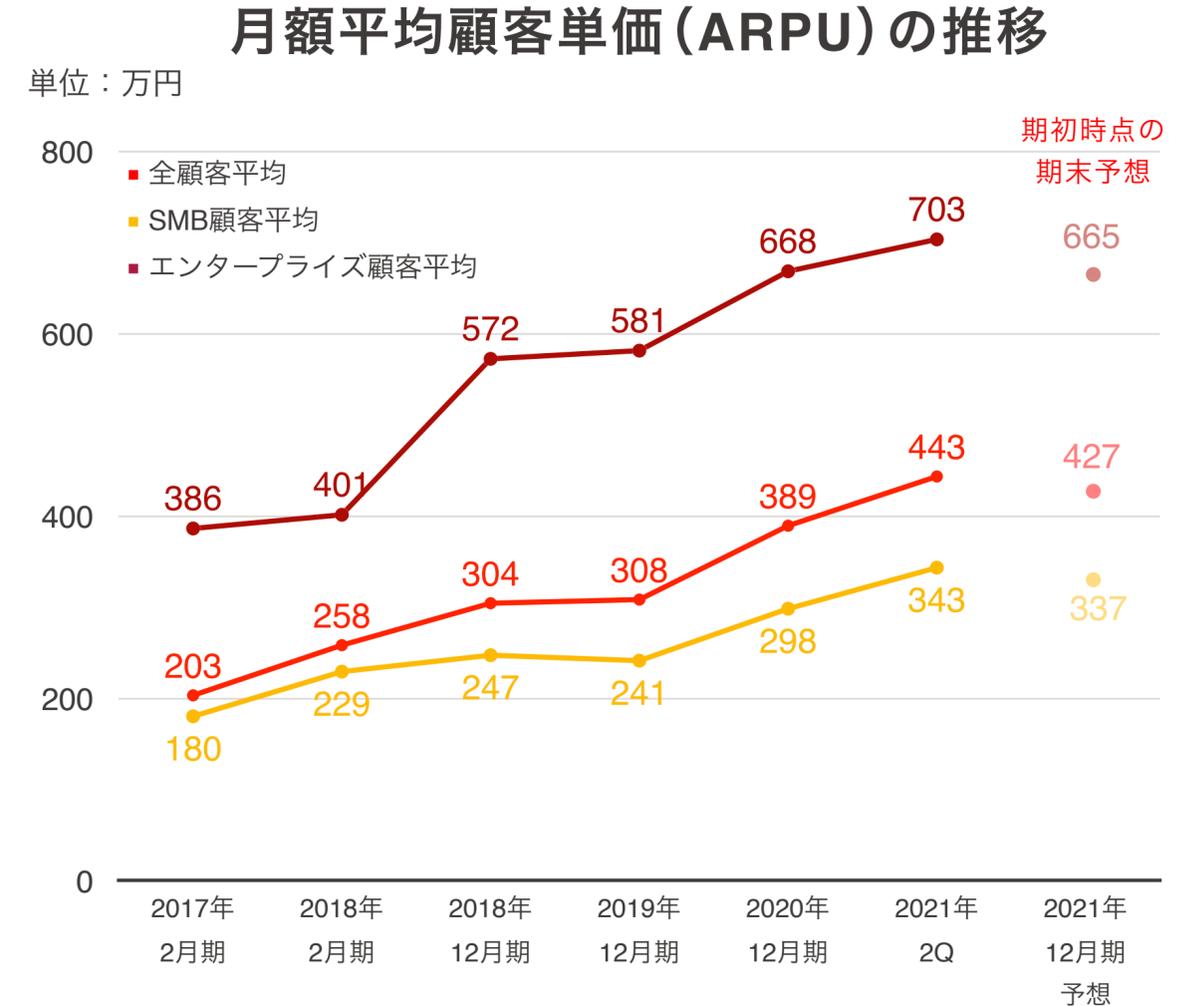
重要KPIの推移（年度）【再掲】

ストック型顧客数⁽¹⁾・月額平均顧客単価（ARPU）ともに順調に成長

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

(1) 3か月以上継続する準委任契約はストック型、3か月未満の準委任契約及び請負契約はフロー型と分類。

エンタープライズの獲得のアライアンス提携と組織の拡充

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



デザイ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）



Aure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

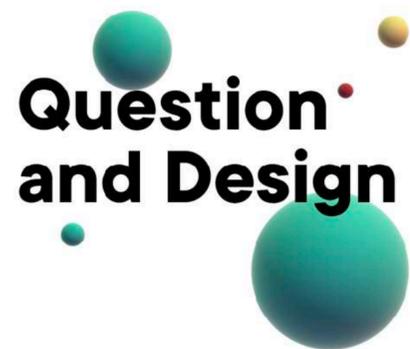


エンゲージメントマーケティング

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）の実績

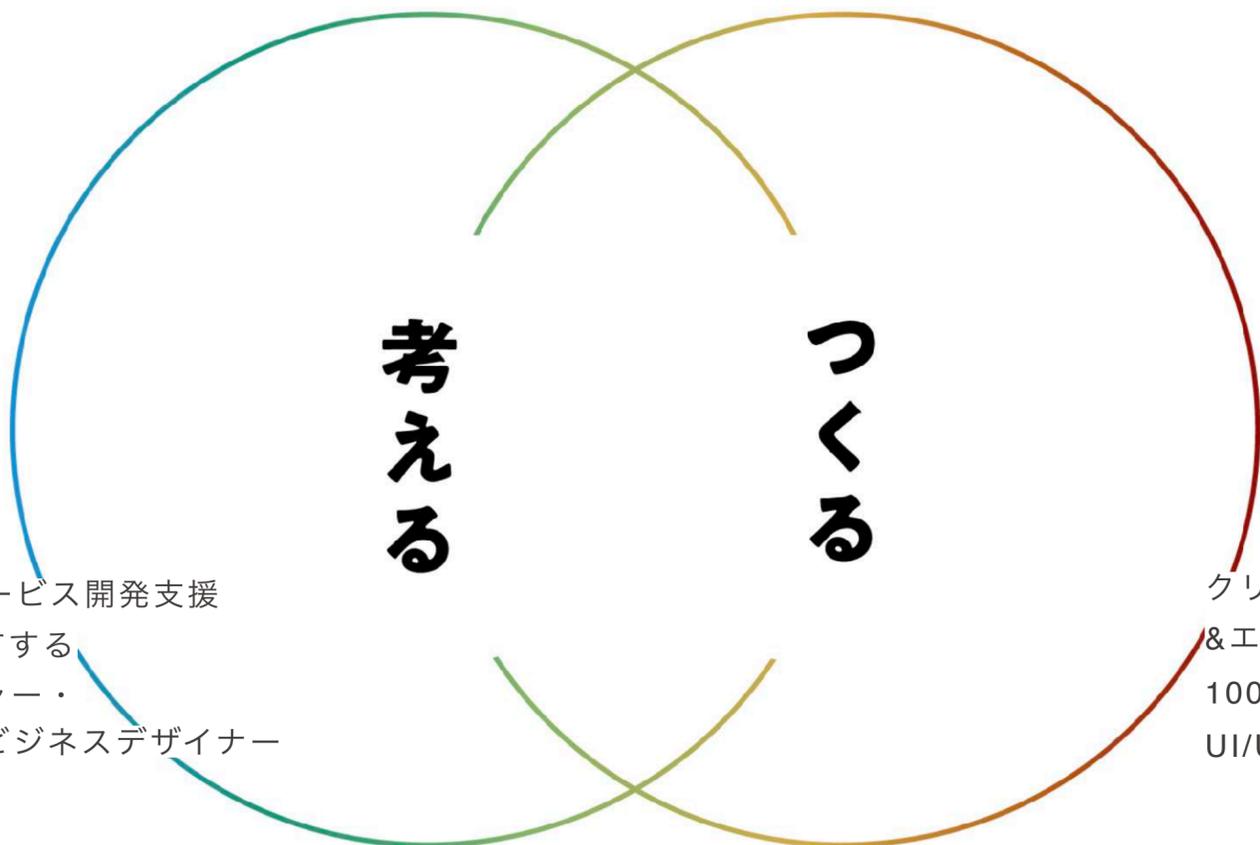
デザイン×ビジネスの領域の開拓

デザインアプローチで共創したサービス企画から
事業戦略/計画のコンサルティングまで支援



NEWh

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

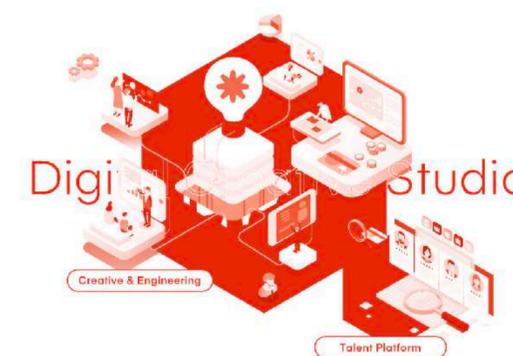


Sun*との連携強化

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

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

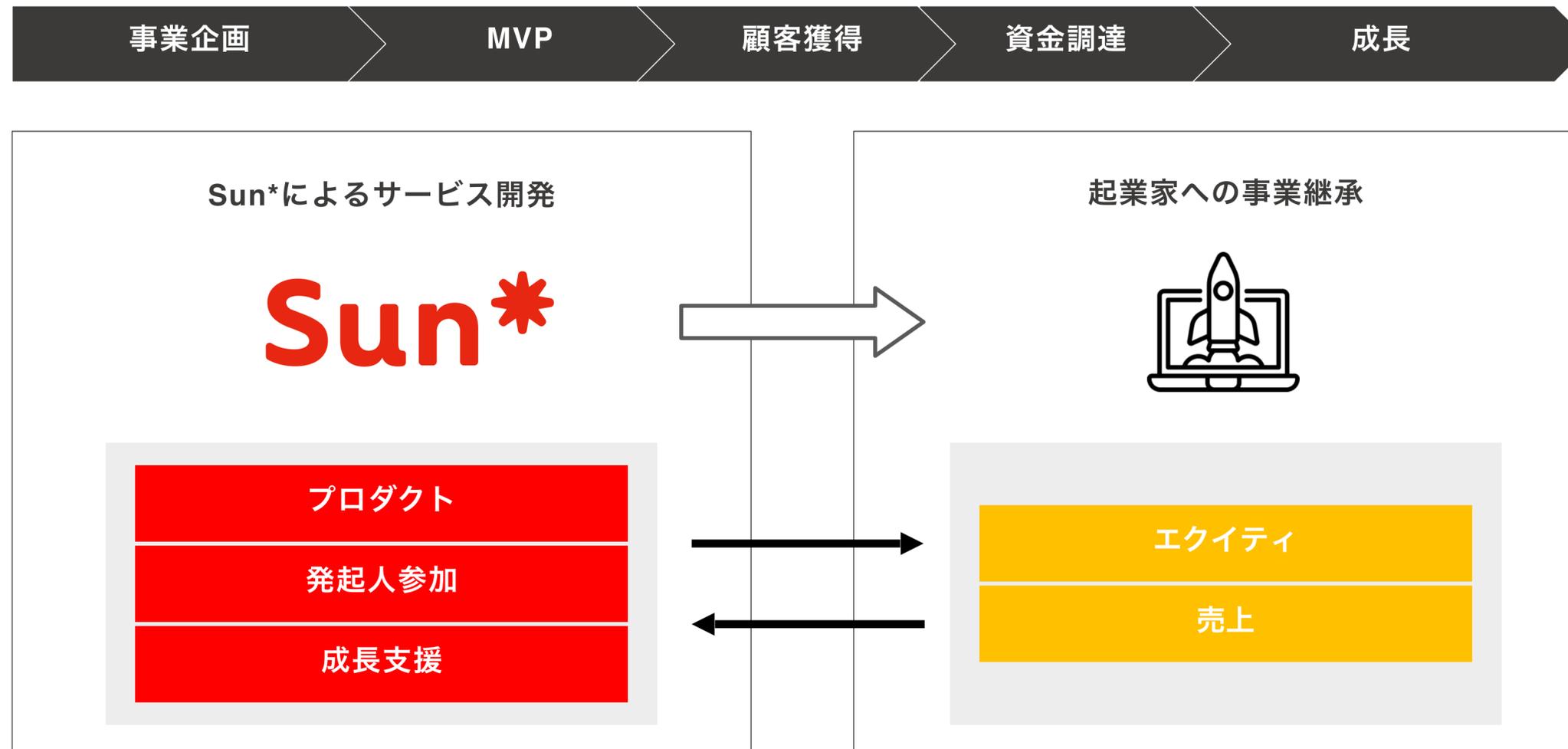
大手決済企業
新商品ブランド開発

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

新たな収益モデルによる収益機会の多様化

スタートアップ企業の創業時にリスクテイクし発起人参加
その後の成長も随時サポートすることによる、レベニューシェアやキャピタルゲインなど
当社グループ事業の強みを活かした新たな収益モデルの構築を模索



Sun*のスタートアップスタジオ

Sun* の持つ価値創造の知見・タレントなどのアセットを活かした
スタートアップ創生・成長のプラットフォーム

対象領域

ビルド

起業家とスタートアップの共同創業

ブースト

スタートアップへの資金
+ リソースの提供によるグロース支援

共同サービス

お互いの強みを活かしたレベニューシェアモデル



Sun*のコアコンピタンスを活用した事業開発

Investment



投資

Creative & Engineering



グロースのための
リソース・ナレッジの提供

Talent Platform



内製化支援

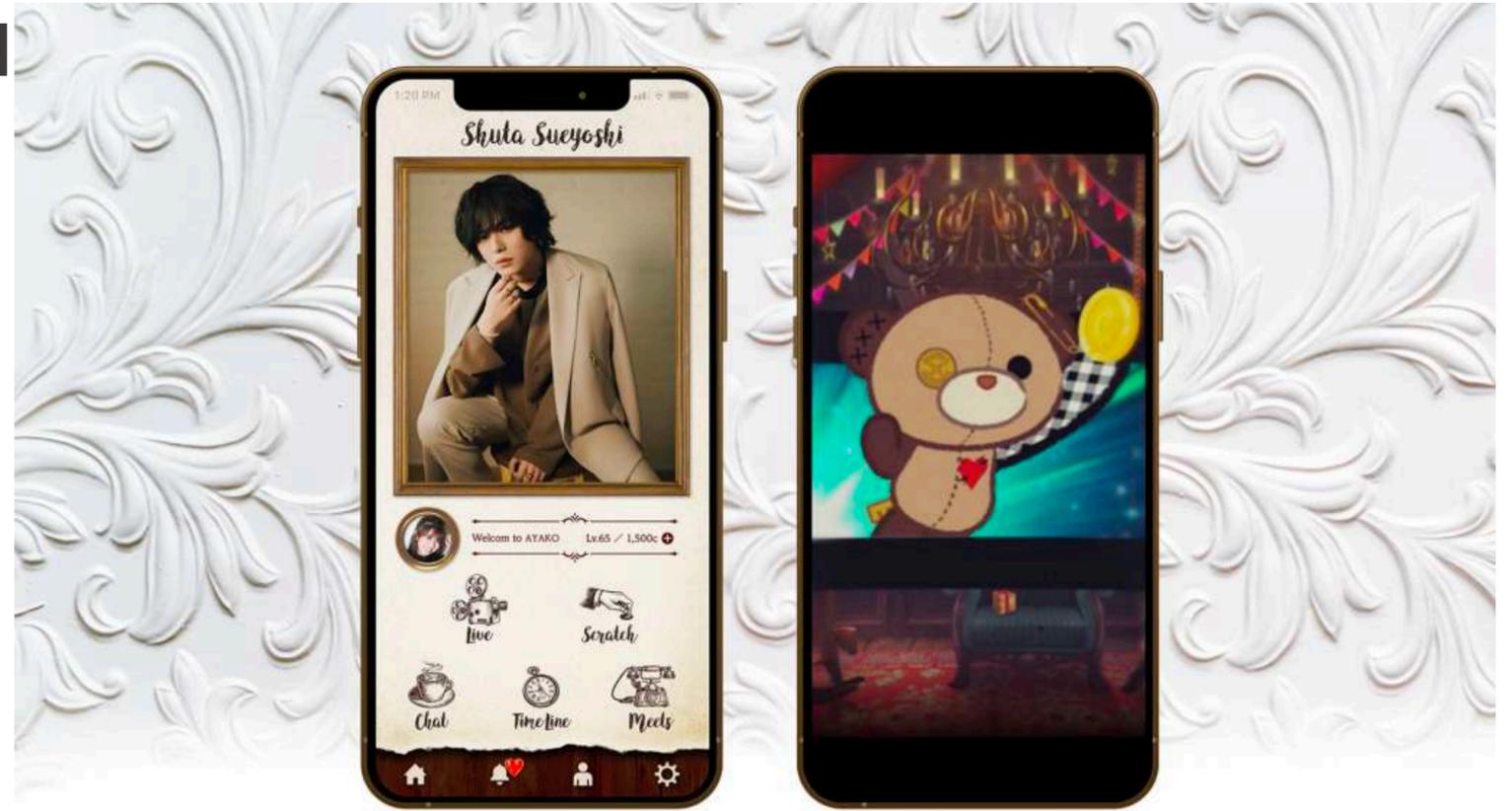
スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）【再掲】

アーティストの世界観でフルカスタマイズされた独立型のライブ配信アプリ

自社事業として、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、ライブ配信で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型ライブ配信システムです。



第一弾としてShuta Sueyoshi (AAA) の「SS App」をリリース

MOOOSの強みと特徴

- 独立型なのでプラットフォームごとの「流行り」や「マーケティング」に左右されないファンコミュニケーションやブランド構築が可能
- ライブ配信に限らず、ECやチケット販売など、独自機能の設計・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

今後の予定と展望

- 第二弾の大物アーティストが決定（今秋リリース予定）
- 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

MOOOS（ムース）の特徴・強み

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

アーティスト、アイドルを中心に、タレント、アスリートなども参加可能

コアなファンとの繋がりを深めたい



アーティスト

ライブ配信を通じファンからのギフトやコメントに応えられる



ライブ配信

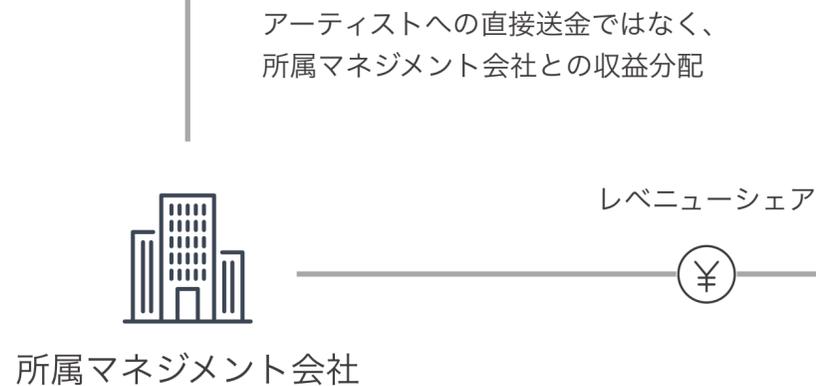
コアサービスならではの独自の価値提供ポイント

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



コアファン

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



課金



月額サブスクリプション

+ 従量課金

ギフト・スペシャルチャットを送る



EC/ライブコマース



コメントやギフトを送ることでファンはアーティストに認知してもらえる



売上

運営



Sun*

Bloom&Co.と業務提携

「顧客起点のマーケティング戦略」に基づいた、共同でのサービス開発・DX推進を推進

Sun*

Bloom & Co.

ユーザー中心設計のサービス開発

×

顧客起点マーケティング戦略



✓ 事業成長に大きく寄与する顧客起点のサービス開発

✓ アジア市場における「顧客起点のDX」の包括的支援

Bloom&Co.

世界最大の消費財メーカー P&G出身のエキスパートが多数在籍。顧客起点のマーケティング戦略の策定と実行支援の豊富な経験を基に、グローバル企業や一部上場企業のみならず、スタートアップ企業を数多く支援。戦略リサーチから、マスマーケティング、デジタルマーケティング、戦略PR、流通戦略など、End-to-Endで包括的にいき、数多くの事業成長を牽引。

スタートアップスタジオにおける投資

投資先スタートアップの数

21社

投資の実績

- 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

投資先ハイライト

- 2021/06/16 株式投資型クラウドファンディング「FUNDINNO」、野村HDと資本業務提携、21.7億円を調達
- 2021/04/22 レンタルプラットフォーム運営TENT、プレシリーズAで1.1億円を調達
- 2021/03/30 AIベンチャーのトライエッティング、東急不動産ホールディングスと業務提携、3.5億円の資金調達実施
- 2020/12/28 メンタルヘルステックのラフール、12.3億円の資金調達を実施
- 2020/03/23 バンコク発モビリティテックのFlare、シリーズAで1.5億円を調達
- 2020/03/18 Web面接ツール「HARUTAKA」のZENKIGEN、シリーズAで8億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

スタートアップスタジオの支援例：株式会社ZENKIGEN

ビジネスコンサルティング・出資・開発チームを包括的に提供

スタートアップ・スタジオで採用プロセスのDXを実現

ZENKIGEN社は、「テクノロジーを通じて人と企業が全機現できる社会の創出に貢献する」というビジョンを掲げる、2017年創業のスタートアップです。求職者と企業のタイムリーな出逢いを創出するために、非効率な採用面接の要因となっている「時間」「場所」「距離」を、録画動画面接機能をもつ「HARUTAKA」というWEB面接サービスで解決しています。

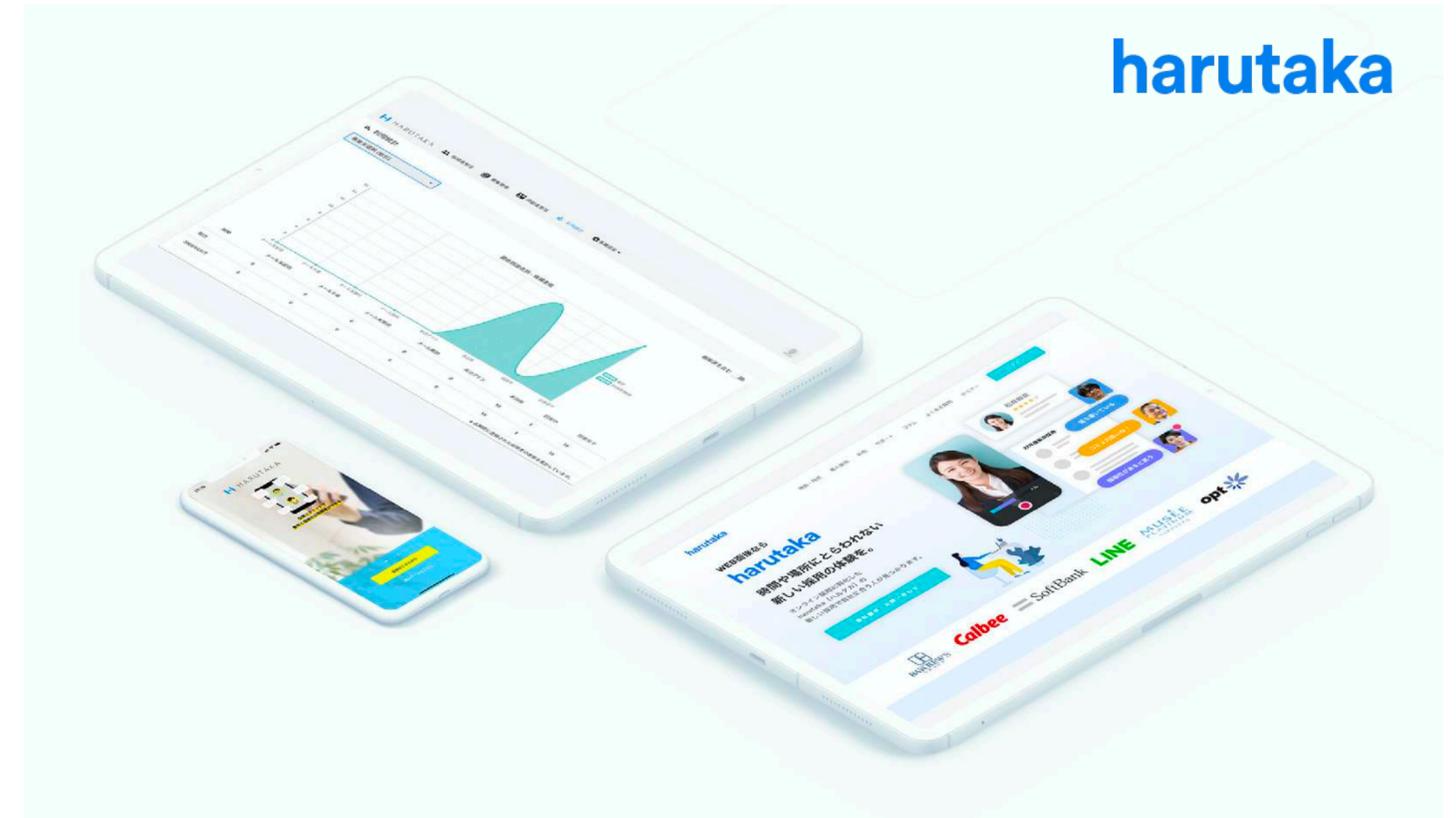
事業共創

ビジネスデザイン

MVP開発

開発スケーラビリティ

資金調達支援



Client Voice

「通常の資金調達では当たり前ですが、投資のプロである投資家やVCが納得する緻密な事業戦略・事業計画が必要になります。しかし本プロジェクトに関しては、すでにプロダクト完成し、顧客もいて、安定的にビジネスが回り始めている状態での打診だった為、投資家目線でもリスクが小さく魅力的な案件となり、短期で資金調達を実現。これはSun*のスタートアップスタジオなくしては実現できなかったですね。」



スタートアップスタジオの支援例：株式会社テナンタ

ビジネスコンサルティング・出資・開発チームを包括的に提供

事業用物件の新しいマッチングサービスで 人々の暮らしを満たし、未来を創るお店を支援

テナンタ社は、事業用物件とテナントのマッチングサービス「テナンタ」を運営する2019年創業のスタートアップです。「良いお店が増えると良い未来がやってくる」という考えのもと、テ物件探しにおける、ミスマッチや機会損失をなくし、誰もが出会うべき物件やテナントと出会うマッチングプラットフォームとして成長させ続けています。

- 事業共創
- ビジネスデザイン
- MVP開発
- 開発スケーラビリティ
- 資金調達支援



CTO代行がプロダクトの構想をブラッシュアップ

スタートアップの立ち上げ～売却を導いた経験あるメンバーがCTO代行として参画。代表と伴走しながらプロダクトの構想を練り、方向性が固まった段階でシニアエンジニアが加わり本格的な開発に着手。



豊富な知見から最適な案を提案 UI/UXも同時並行で着手

開発がスタートしてからは、技術的な知見から、最善で最適なアドバイスをし、工数の大幅圧縮を実現。また、デザイナーもプロジェクトに加わり、UI/UX面の強化とユーザビリティの改善も同時並行で実施。



サービスローンチ後も開発に限らず、PRや採用面においても支援を継続

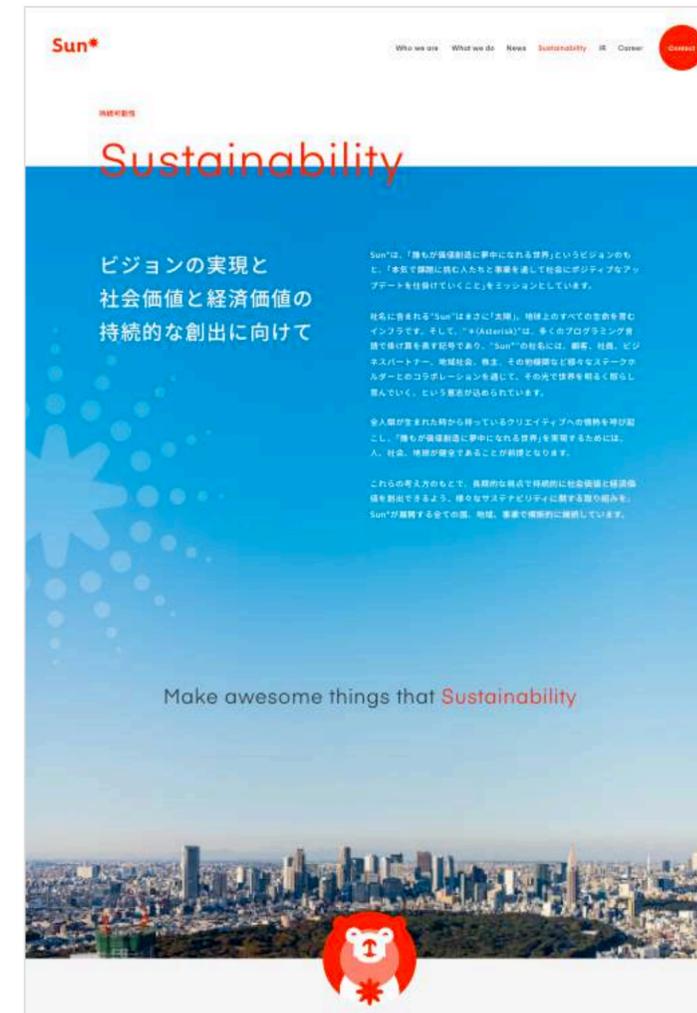
サービスローンチ後は、PRについても全面的にサポート。プロダクト開発だけでなく、ブランディングやビジネスプランのブラッシュアップ、採用計画、オフィススペースについても知見とアセットを積極的に提供。

サステナビリティへの取り組み

10のマテリアリティを特定し、5つのカテゴリに分類

カテゴリ	マテリアリティ項目	ESG
DX・事業共創	あらゆる産業のDX推進	Social
	様々なパートナーとのバリューチェーンの発展	
	顧客体験・サービス品質の向上	
人材・チーム	価値創造人材・チームの発掘・育成・活躍促進	Social
	ダイバーシティ&インクルージョン推進	
コミュニティ	地域社会や各種コミュニティへの貢献	Social
コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス・リスクマネジメントの高度化	Governance
	企業倫理・コンプライアンス・腐敗防止の徹底	
	プライバシーと情報セキュリティ管理の徹底	
環境	気候変動や環境汚染等の地球環境問題への貢献	Environment

これまで感覚的に進めていたサステナビリティ推進活動を体系的に整理し、Sun*が事業活動を通じて長期的に価値創造していく基盤となるマテリアリティ(重要課題)を自社視点・ステークホルダー視点で分析して評価・決定。



詳細はサステナビリティ
サイトにて公開開始!

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

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。

前回開示資料まで「データプラットフォームの拡充」、「事業創造の拡大」と記載していた部分を「レベニューシェアモデルの実現」、「キャピタルゲインモデルの実現」と変更しています。データプラットフォームや事業創造というスタートアップスタジオ機能単位ではなく、そこから生まれる収益モデルの異なる新たなサービスライン単位で収益拡大していくイメージを記載にも反映しています。

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

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。





リスク情報

Risk Information

主要リスクへの対応(1)

当グループの事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋しています。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

主要リスクとその概要

対応策

情報セキュリティに関するリスク

不正アクセス、コンピュータウイルスによる被害、内部不正者や外注先による情報漏洩等、不測の事態が生じ、顧客の企業情報や顧客が保有する個人情報等、様々な機密情報が外部に漏洩するリスク

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

当社グループは、従業員や外注先等と秘密保持契約の締結を行い、情報管理やセキュリティ管理に対しては個人情報保護規程や情報セキュリティ管理規程を整備するとともに、日本ではプライバシーマーク、ベトナムでは情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証を取得し、情報の適正な取扱いと厳格な管理を的確に行っています。この他、「情報セキュリティ委員会」のもと、外部の脅威動向と全社活動状況、課題点を把握し、必要な施策を決定しています。

コンプライアンス及び訴訟等に関するリスク

許認可事業における欠格事由や当該許可の取消事由抵触による事業停止リスク、不正な会計処理や横領等といった法令違反による損害及び課徴金等の発生リスク、社会的信用やブランドイメージの毀損リスク

また、当社グループを構成する企業及びその役職員の法令違反等の有無に関わらず、取引先、第三者との間で予期せぬトラブル発生による訴訟リスク

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

当社グループでは、法令違反等のリスクの顕在化を未然に防ぐため、企業倫理の確立による健全な事業活動を基本方針とする「コンプライアンス・マニュアル」を制定の上、適法性、財務報告の適正性を確保するための内部統制システムを構築しています。また、コンプライアンス委員会を設置し、役員・社員への教育啓発活動の実施、関連組織との連携による内部統制の運用徹底・改善の取り組みを通じて、グループでの企業倫理の向上及び法令遵守の強化に努めています。また、事業活動において、取引先、第三者との間のトラブルが発生しないよう、常に注意を払うとともに、トラブル発生時のエスカレーション及び対応のスピードを上げることで、当該リスクの回避・軽減を図っています。

主要リスクへの対応(2)

当グループの事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋しています。
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

主要リスクとその概要

対応策

国外での事業展開に関するリスク

展開国の政治・経済・社会情勢の変化に伴う事業環境の悪化や従業員の流出等のリスク、予期できない投資規制、移転価格税制を含む税制や法的規制の変更等のリスク、連結財務諸表作成にあたっての為替リスク

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

当社グループでは、海外事業のリスク管理は、現地のグループ会社や拠点が当社主管組織と連携し、状況の的確な把握と速やかな対策の協議等、管理体制の向上に取り組んでいます。国外での事業展開に関わる為替リスクについては、顧客と円ベースで固定する取引と、ドルベースで固定する取引の量的バランスを調整することにより、為替変動による経営成績及び財政状態への影響の抑制に努めています。

投融資に関するリスク

今後の事業展開の過程での既存サービスの強化、グローバル展開の加速及び新たな事業領域への展開等を目的とした出資、設備投資、アライアンス、M&A等の投融資おける未回収リスク、減損損失リスク

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

当社グループでは、投融資の意思決定時には、投資対効果の評価や、財務健全性の評価等を判断要素としています。特に重要なリスクと認識している、プライベート・エクイティ投資にあたっては、「プライベート・エクイティ投資業務マニュアル」を制定し、投資前のデューデリジェンスを必須とし、発見された各リスクの検証、対応策を踏まえた意思決定を実施することにより、当該リスクの低減に努めています。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、本資料のアップデートは今後、本決算後の2022年2月頃を目途として開示を行う予定です。



Let's make awesome things that matter.