

# Sun\*

事業計画及び成長可能性に関する事項\_2022

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2022.03





**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) **1,800+**

Sun Asterisk : 200+  
 Sun Asterisk Vietnam : 1,460+  
 GROOVE GEAR : 80+  
 NEWh : 10+  
 Trys : 120+

(1) 2022年1月1日実績 (有期雇用等含む)

(2) 2021年12月期実績

(3) 2016年2月期から2021年12月期の年平均成長率

## 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

(4) 2021年12月末実績

(5) 2021年12月期実績

(6) 2015年1月から-2021年12月までの84ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の84ヶ月の平均値

## 財務指標 (前期実績)

売上 (2) **80.3**億円

営業利益 (2) **14.1**億円

売上CAGR (3) **45.1**%

## その他指標

ストック型顧客数 (4) **95**社

月額平均顧客単価 (5) **475**万円

月次平均解約率 (6) **3.45**%



## 経営マネジメント



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。

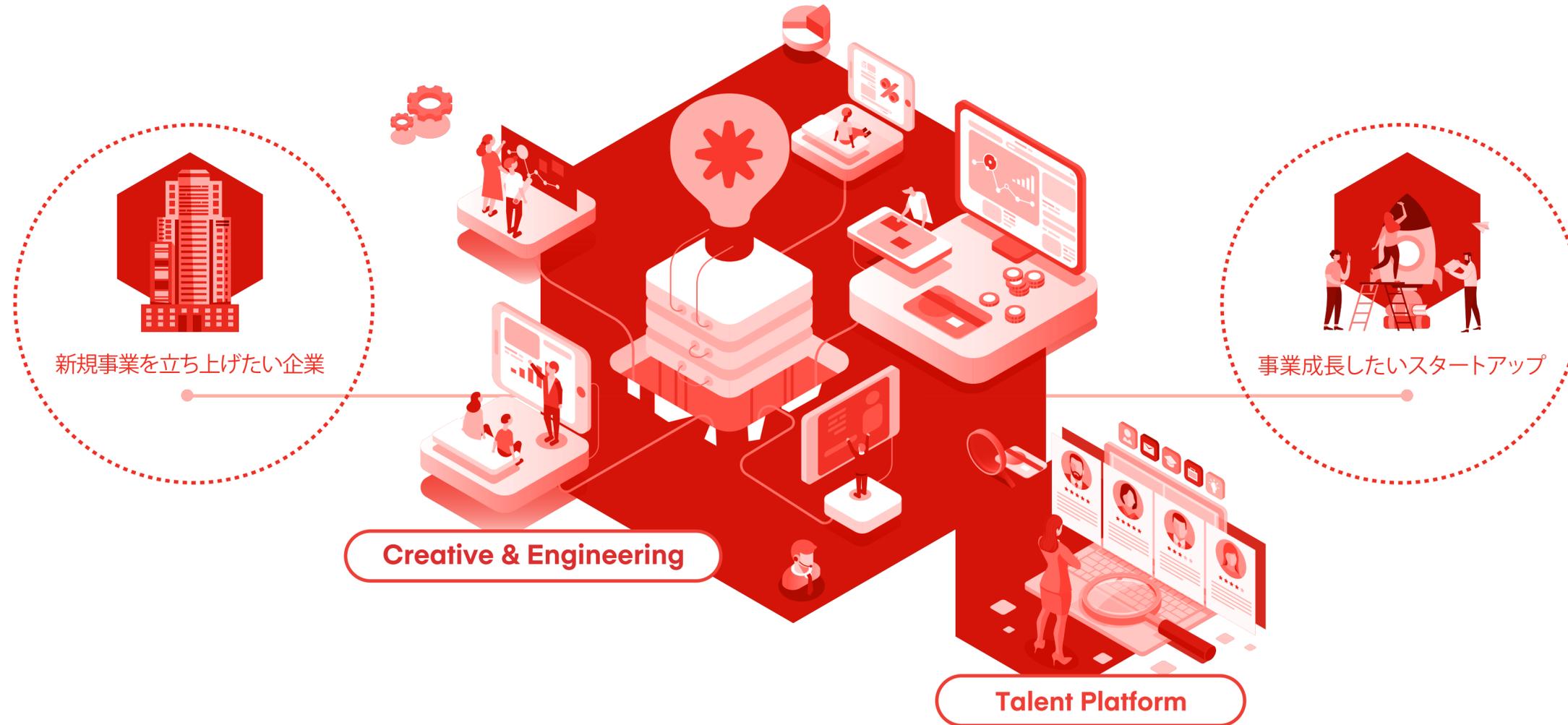


デジタル・クリエイティブスタジオとは？

About Digital Creative Studio

## 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

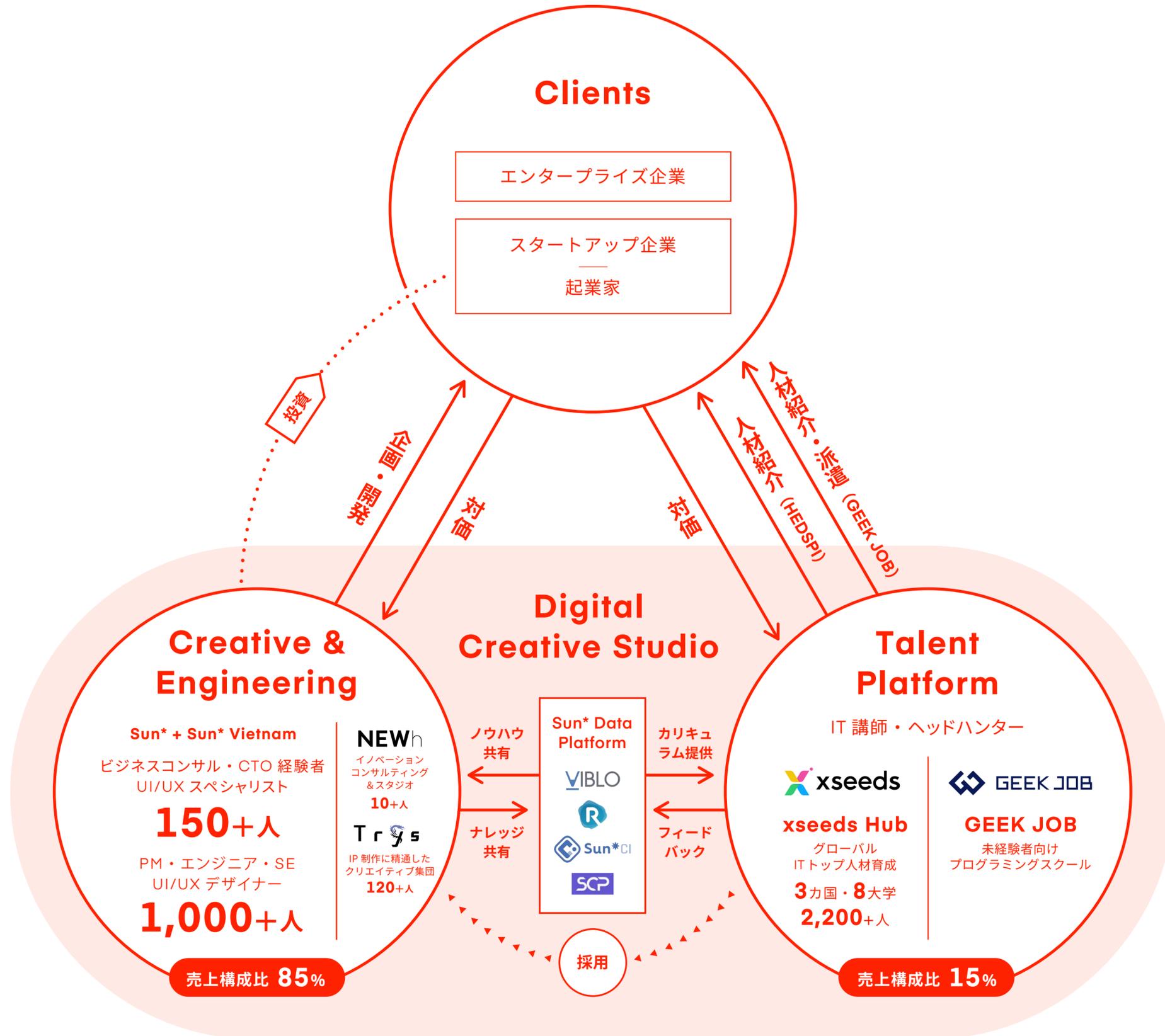
# 事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

## 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

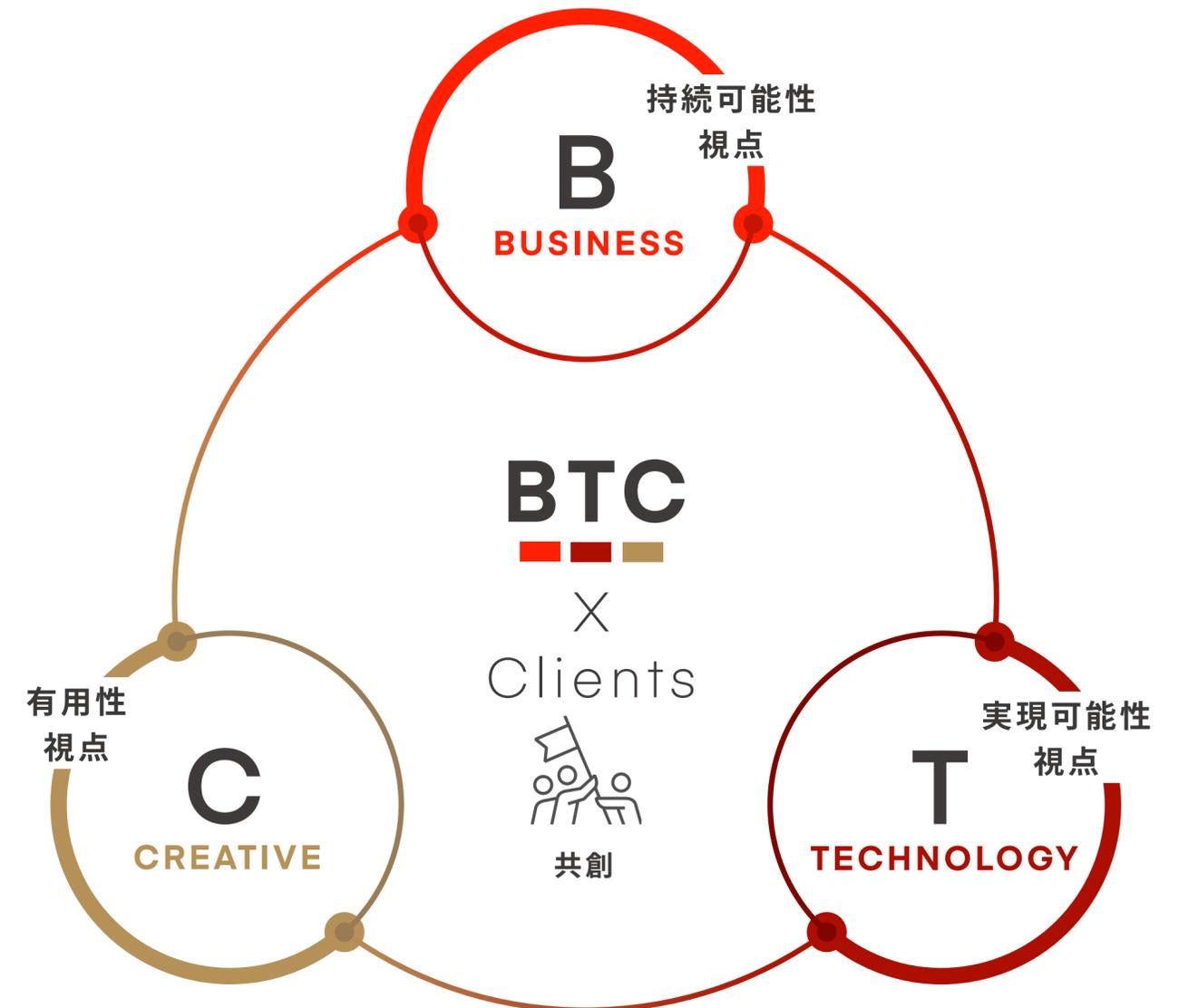


## デジタル・クリエイティブスタジオの機能

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

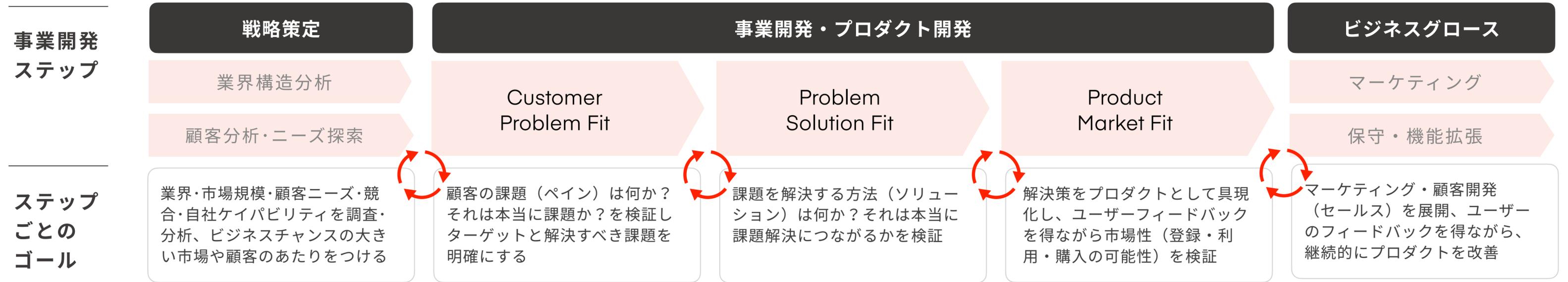
 プロフェッショナル	ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
	CTO	プロジェクトマネージャー	フロントエンジニア
	バックエンドエンジニア	インフラエンジニア	QAエンジニア
	UI/UX デザイナー	PR・広報	ヘッドハンター

 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

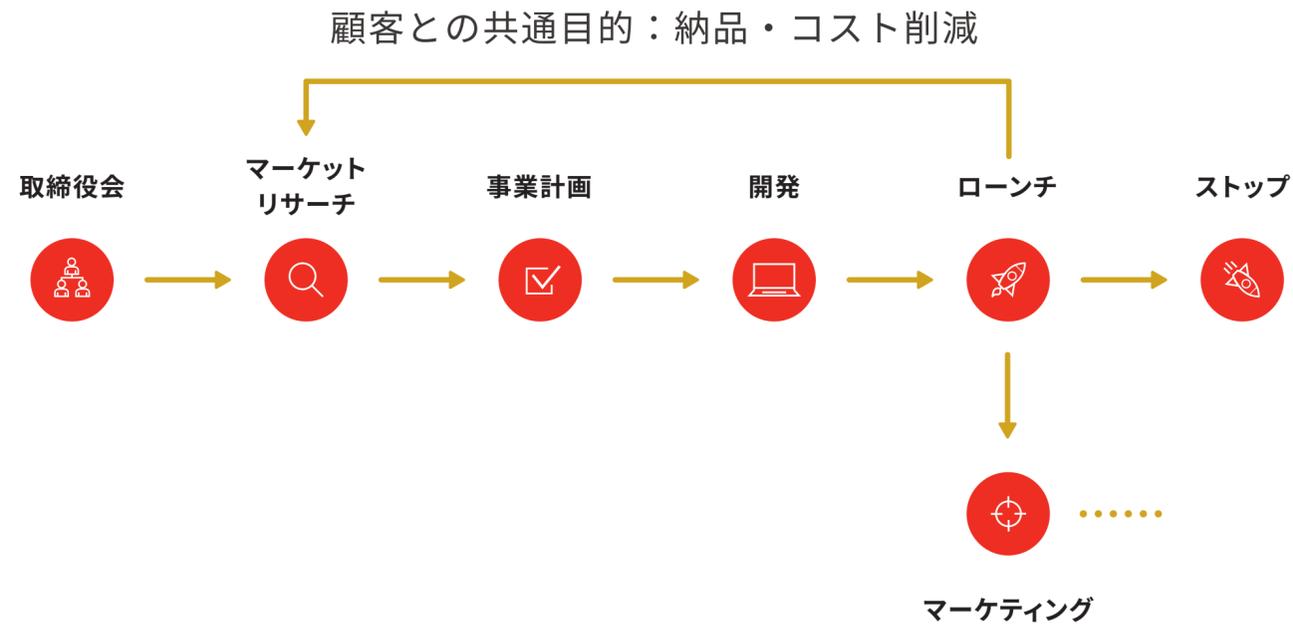
2. プロフェッショナル人材紹介 / 3. GEEK JOB / 4. RPO

5. x seeds Hub(海外TOPエンジニア育成・紹介)

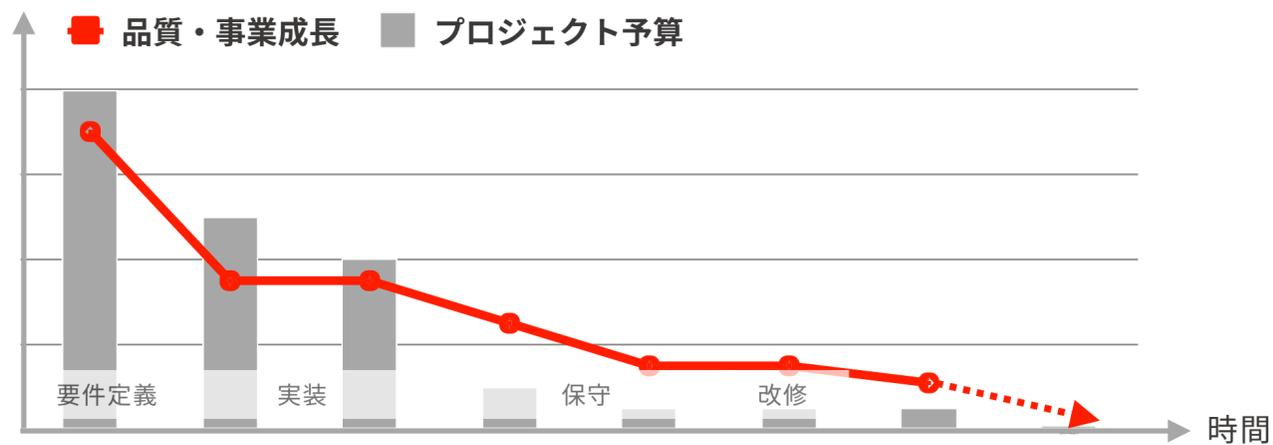
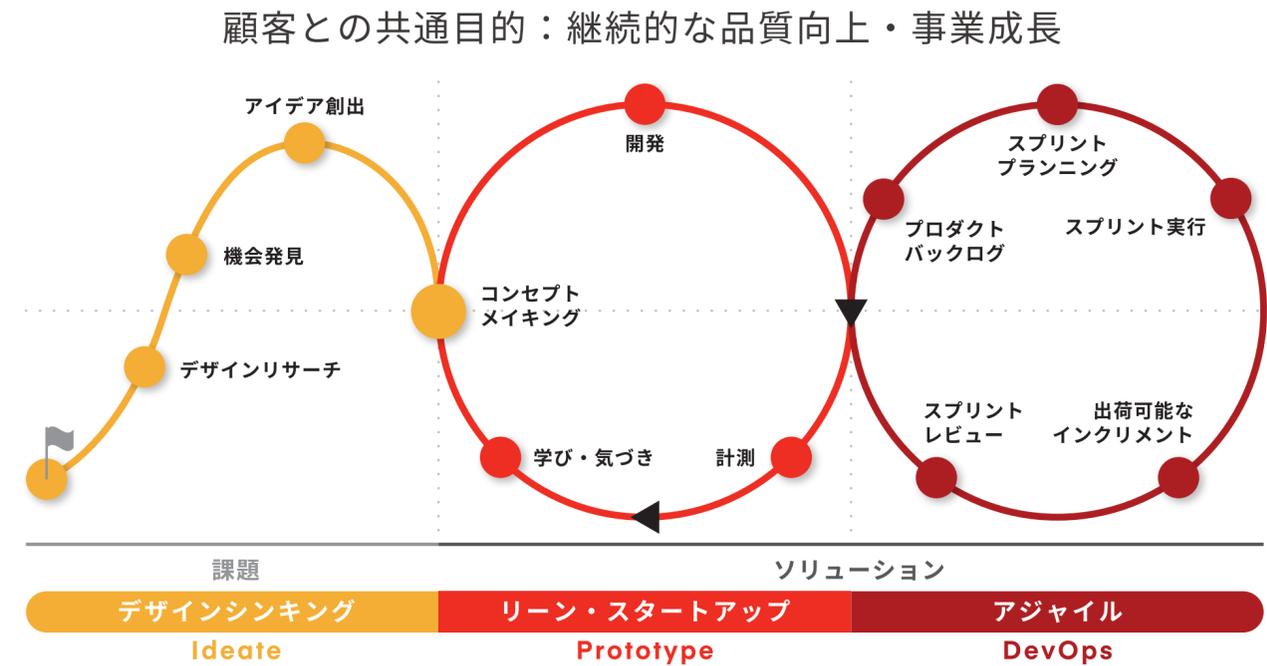
# ビジネスモデルの特徴

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

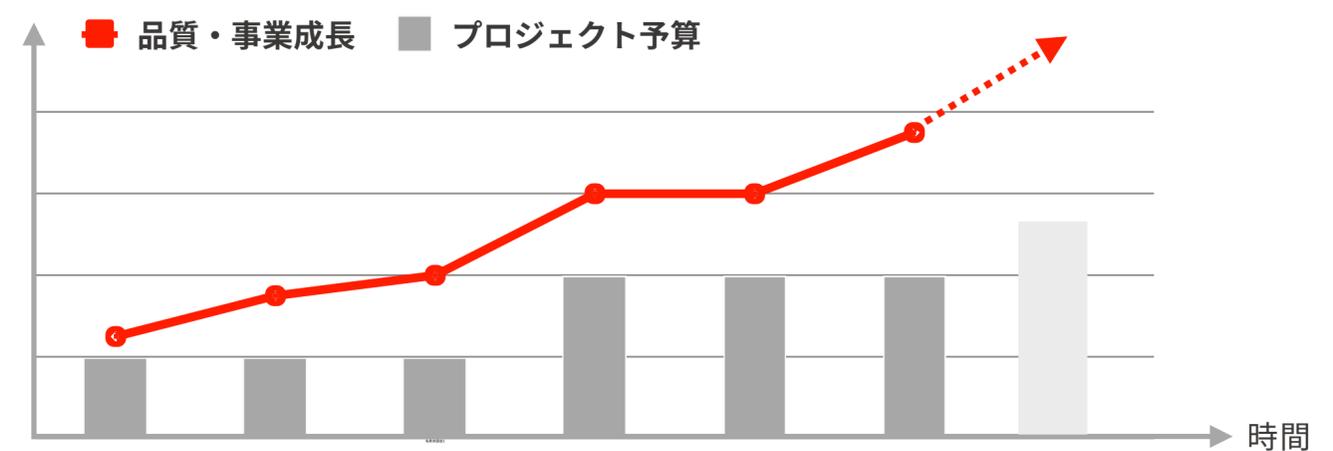
## サプライヤー主導



## 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



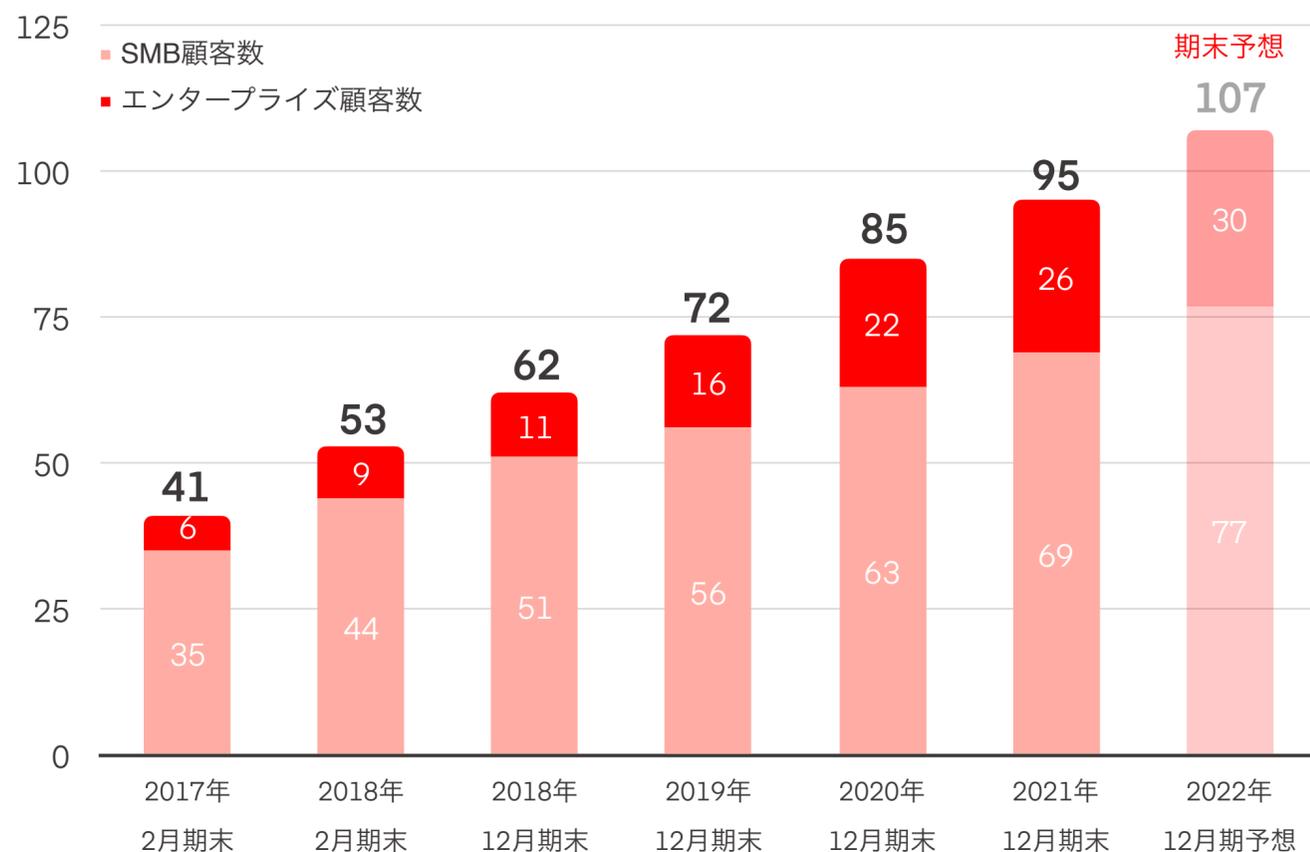
小さい予算でスタートできるためスケールしやすい。サービスの成長に合わせた体制と、継続的な機能拡充をしていくため品質が改善され市場にフィットしていく

## 重要KPIの推移（年度）

FY21はストック型顧客数、ARPUともにほぼ予想通りで着地し、  
FY22についても両指標ともに堅調な増加を予想

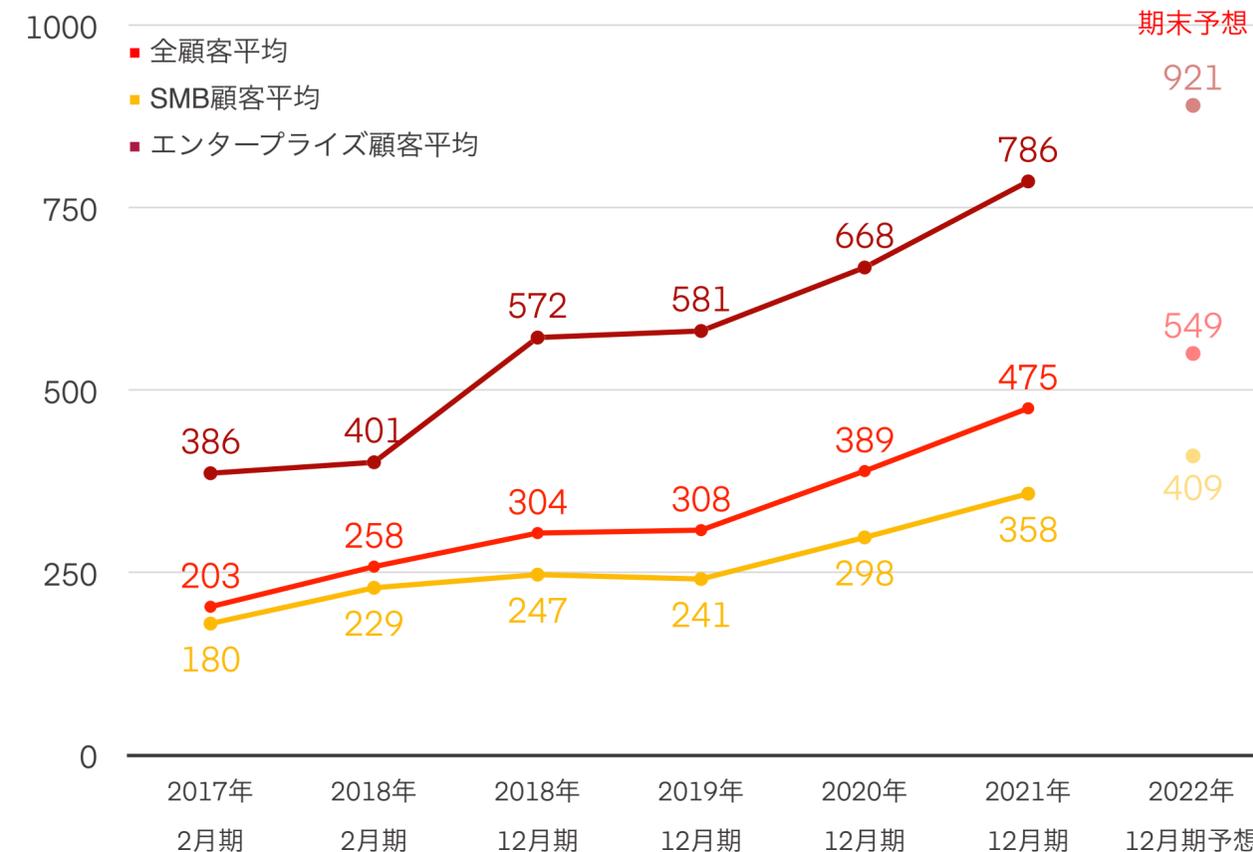
### ストック型顧客数の推移

単位：社



### 月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

単位：万円



**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

Sales Forecast  
売上高予想

2022年12月期の売上高予想は  
**114.0億円（前年比+42.0%）**

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）

前年同期比 **+30.2%**

タレントプラットフォーム

前年同期比 **+12.7%**

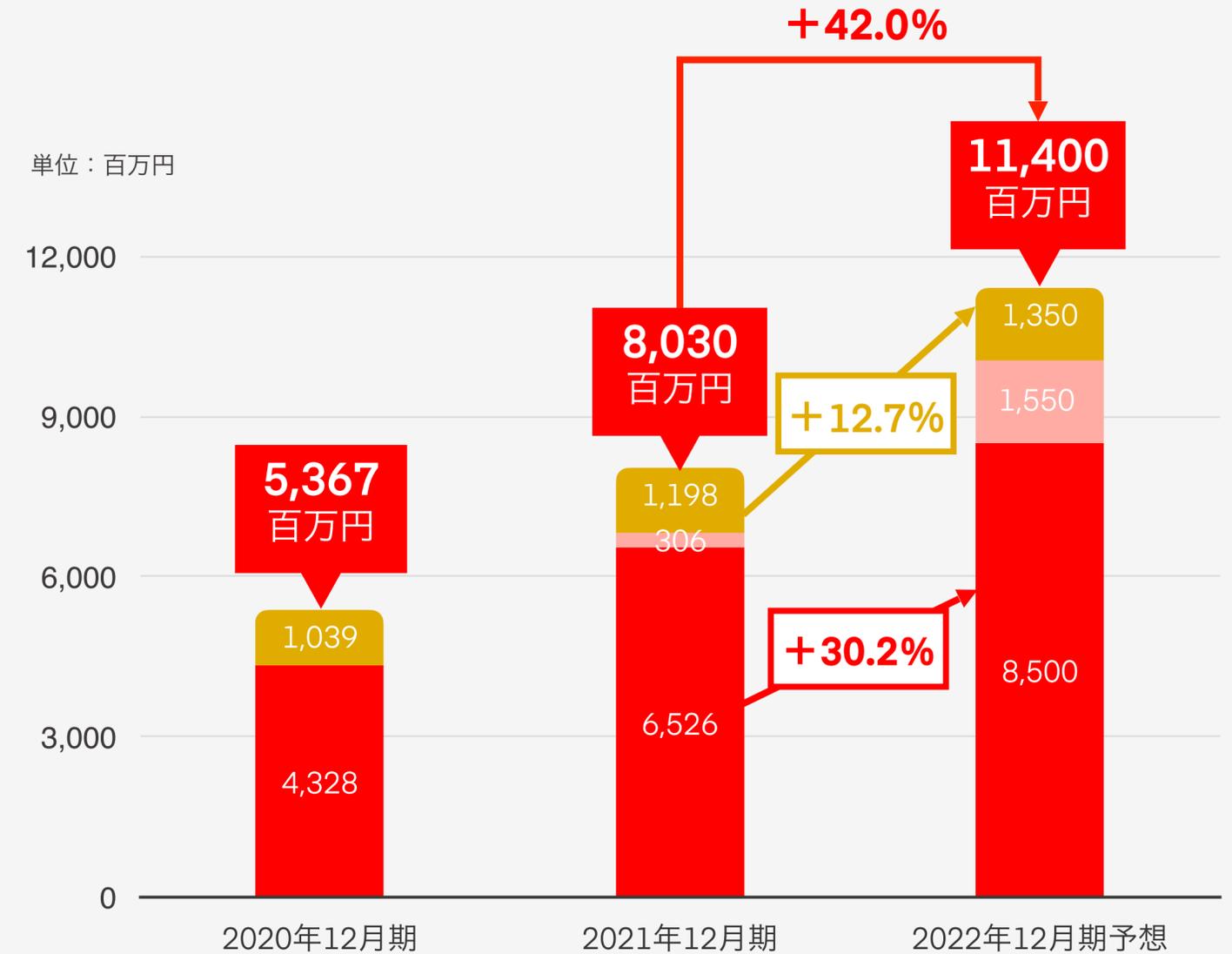
※Trysを除く前年同期比成長率：+27.5%

Trys

FY22より売上を通期で連結計上



- クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
- クリエイティブ&エンジニアリング（Trys）
- タレントプラットフォーム

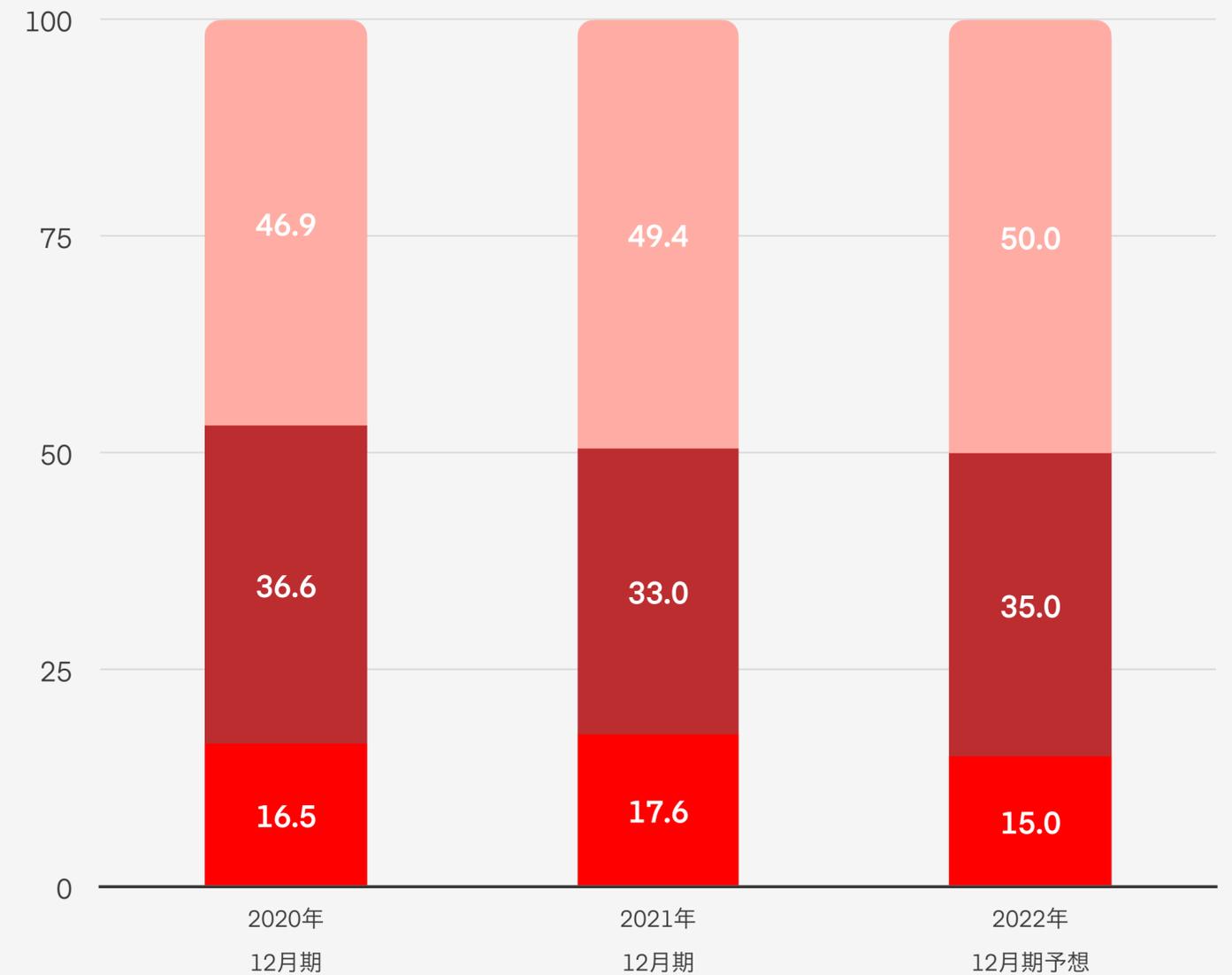


## 収益構造

積極的な人材投資や研究開発投資をしながらも、粗利率50%、営業利益率15%の確保を目指す。

■ 売上原価率  
■ 販管費率  
■ 営業利益率

単位：%



物流をコストセンターからプロフィットセンターに変える

## 世界最大規模の物流の新形態、 アルファリンク ALFALINKの利用者向け公式アプリ

物流施設大手の日本GLP社が手掛ける多機能型物流施設「GLP ALFALINK」は、相模原、流山、茨木\*の3つの拠点で展開され、総開発費は約4,000億円を超える世界最大規模の物流プロジェクトです。物流を通じ「創造連鎖」が生まれることをコンセプトに、入居企業同士の共創や実証実験の活用、また一般の方も利用できる施設となっております。Sun\*で利用者向けの公式アプリを開発。顔認証による入館、レストランオーダーなど施設を利用される方の利便性を高める機能が搭載されています。

\*茨木は2025年7月に全棟竣工予定

仕様書、要件定義作成

実装（アプリ開発）

UI/UX

プロダクトオーナーサポート

### Why Sun\*? Sun\*がパートナーとして選ばれた理由

日本GLPのグループ会社、モノフル社が展開する配車支援サービス「配車プラス」や、トラックの受付、バース管理システム「トラック簿」の開発実績と信頼関係

### SOLUTION Sun\*の課題に対する対応

- 2ヶ月間の要件定義の後、ベトナム拠点を中心に60名弱の開発体制を築き、基本デザイン、基本設計書、詳細設計から実装までを約9ヶ月で完了
- 制約の多い外部機器との連携を複数、柔軟に対応
- プロダクトオーナーサポートとして、ステークホルダーとの連携、調整なども支援



人々の暮らしに欠かせない物流の課題解決と価値創造の可能性を広げ、業界のゲームチェンジャーを目指す



# DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社日産カーレンタルソリューション



予約から返却まで、ひとつのアプリで完結する日産レンタカー初の公式アプリ

## これまでにないストレスフリーで 快適なレンタカー体験をアプリで提供



### ISSUE クライアントの課題

#### ベンダー6社が関与する複雑な仕組み

ライフスタイルの変化に伴い市場が拡大するレンタカー業界。無人店舗やセルフチェックインを活用し、さらなるシェア拡大を図りアプリの導入を決意。連携する現行システム群を含めベンダー6社が関与する複雑な仕組みで、社内では開発プロジェクトを推進するプロダクトオーナー体制を賄いきれないという課題をお持ちでした。

### SOLUTION Sun\*からの提案

#### プロダクトオーナーサポートを中心に総勢25名の開発チーム

同社にとっては初めてのアプリ開発だったため、Sun\*からは「プロダクトオーナーサポート」をアサイン。仕様の変更に柔軟に対応できるようアジャイルのプラクティスを活用し、短期間で課題発見のサイクルを回しながら、開発手法や体制を最適化。ベトナムと日本拠点あわせて総勢25名の開発チームで、各ベンダーとの調整から要件定義、リリースまでをクライアントとともに伴走。

### RESULT 開発支援の成果

#### アジャイルのプラクティスを活用し8ヶ月でリリース

ファーストプロダクトのリリースに掛かった期間は8ヶ月。セルフチェックイン機能など大手レンタカー会社として初となる機能が搭載されたアプリとしてリリースされました。難易度の高い開発でしたが、課題に対して柔軟に開発体制を拡充しながら、お客様の熱意と既存ベンダーからの協力を得られたことで、当初のスケジュール通りにリリースできました。今後も機能拡張に向けて継続的に開発を支援して参ります。

## DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社EVERING

日本初、Visaのタッチ決済機能を搭載した充電不要なスマートリング

# 新しい生活スタイルを現実化する

エブリング

## 指輪型決済端末EVERING

2021年10月から一般販売が開始された指輪型決済端末「EVERING」の専用アプリの開発を支援。日本側のPMとディレクター2名を中心に、ベトナムで7人の開発チームを提供。アプリ開発だけでなく、物流、EC、決済など海外のステークホルダーの選定、連携などのサービス設計も間接的にサポートさせていただき、製品のスケール化に向けて伴走。3000本のプレ販売が完了後、一般販売がスタート。これまでにない新しい端末として、多くのメディアに取り上げられています。

仕様書・要件定義作成

実装（アプリ開発）

サービス設計サポート

## ISSUE クライアントの課題

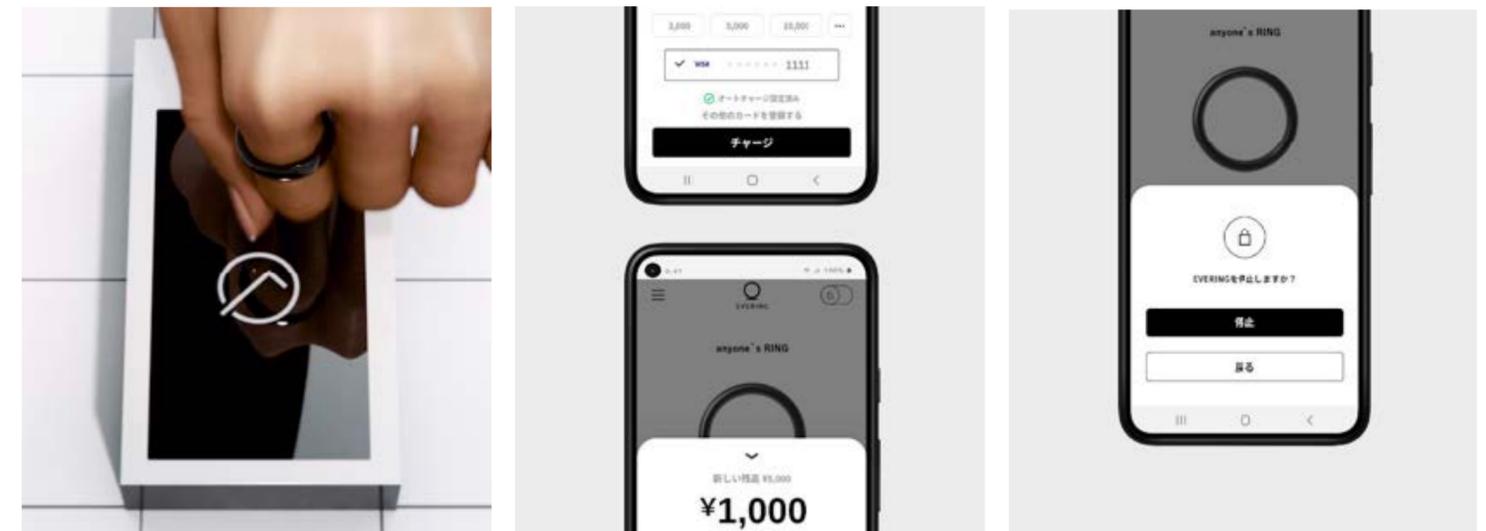
- ・社内にネイティブアプリ開発の豊富な知見やリソースがない
- ・開発だけでなくサービスの成功に向けて伴走してくれる経験豊富なパートナーが欲しい

## SOLUTION Sun\*の課題に対する対応

- ・アプリの要件定義から開発実装
- ・サービス設計サポート（物流、ECサイトベンダーなどステークホルダーの選定、連携、CS業務などに関するアドバイス）



国際レベルのセキュリティを担保し、スマートフォンアプリから簡単にお金をチャージできるUI/UXを実現



# 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



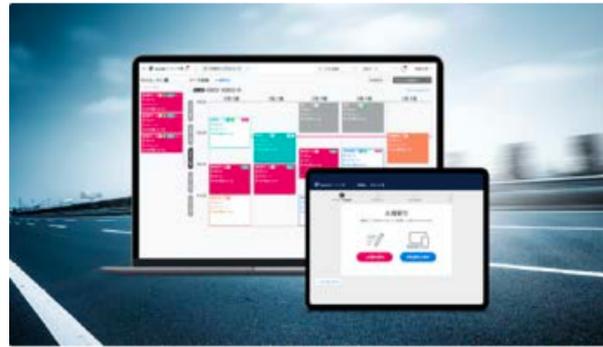
「雲の宇宙船」に関連した基幹システム  
日本瓦斯株式会社



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



トドクン  
NPO法人ブリッジフォースマイル



北欧、暮らしの道具店  
株式会社クラシコム



HARUTAKA  
株式会社ZENKIGEN



テナンタ  
株式会社テナンタ



カウリル  
株式会社TENT



Senses (センスーズ)  
株式会社マツリカ



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



**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市場の概観

### デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

デジタルトランスフォーメーション市場には大別すると2つの要素があり、それぞれ手法が異なる。

分類	<b>デジタイゼーション</b>	<b>デジタルライゼーション</b>
↓		
目的	<b>業務プロセスのデジタル化</b> 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	<b>事業のデジタル化</b> 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	<b>安定と品質</b>	<b>柔軟性とスピード</b>
手法	<b>課題解決型</b> 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	<b>価値創造型</b> 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%**

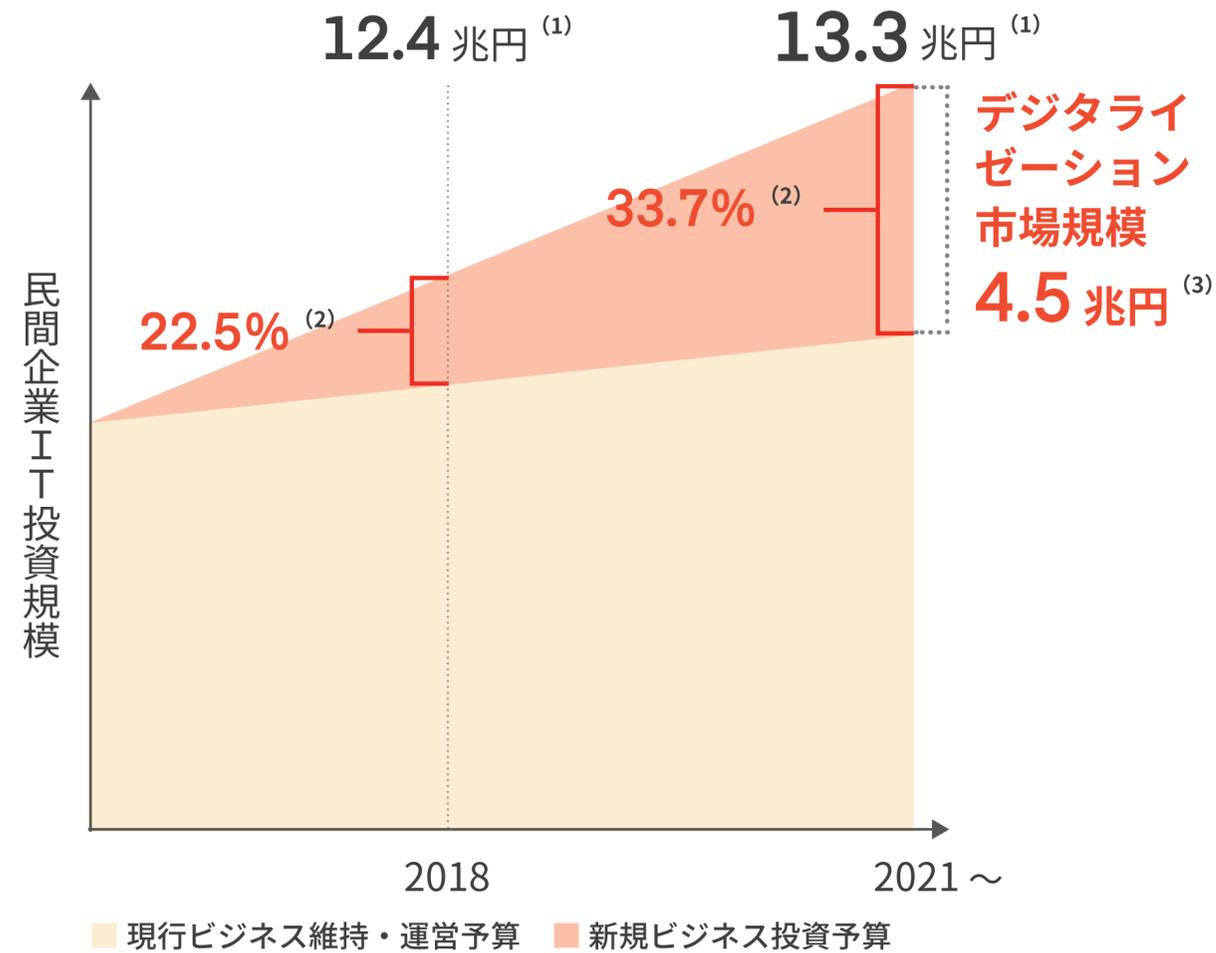
保守・運用費の増加

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。



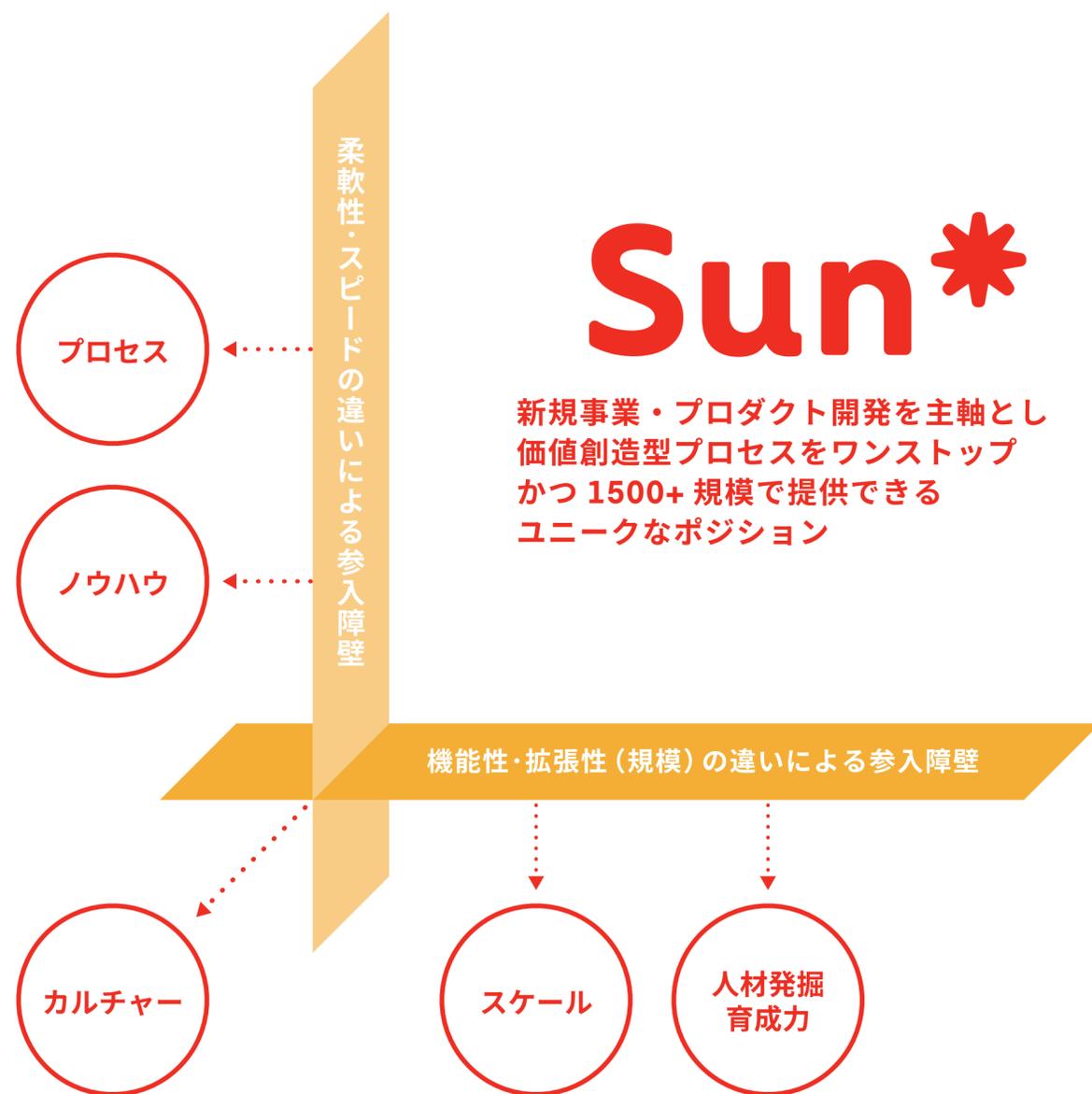
カンパニーハイライト

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

## DX市場におけるSun\*のユニークネス

### 新規事業・プロダクト開発をワンストップで提供できるユニークなポジション



#### プロセス・ノウハウ

デザインシンキング、リーンスタートアップ、アジャイルアプローチの開発で繰り返し洗練して来た価値創造のプロセスと、新規事業・プロダクトを主軸に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

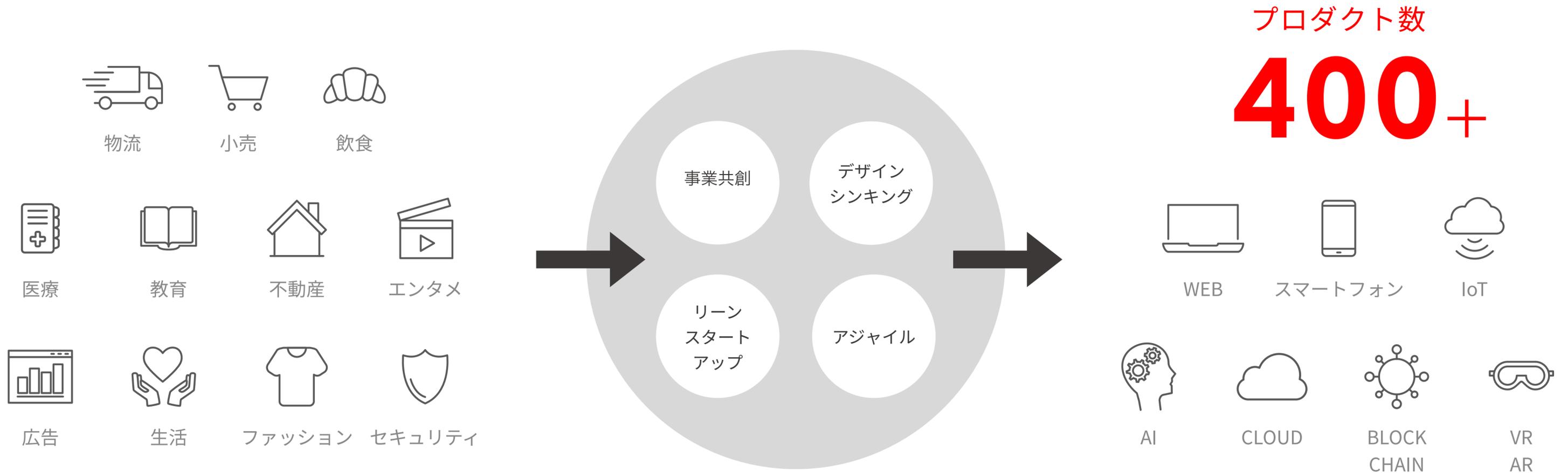
本気で社会課題に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを加速させ、「価値創造に夢中になれる」オープンで強固なカルチャー

#### 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



# 「価値創造に夢中になれる」強固なカルチャー

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



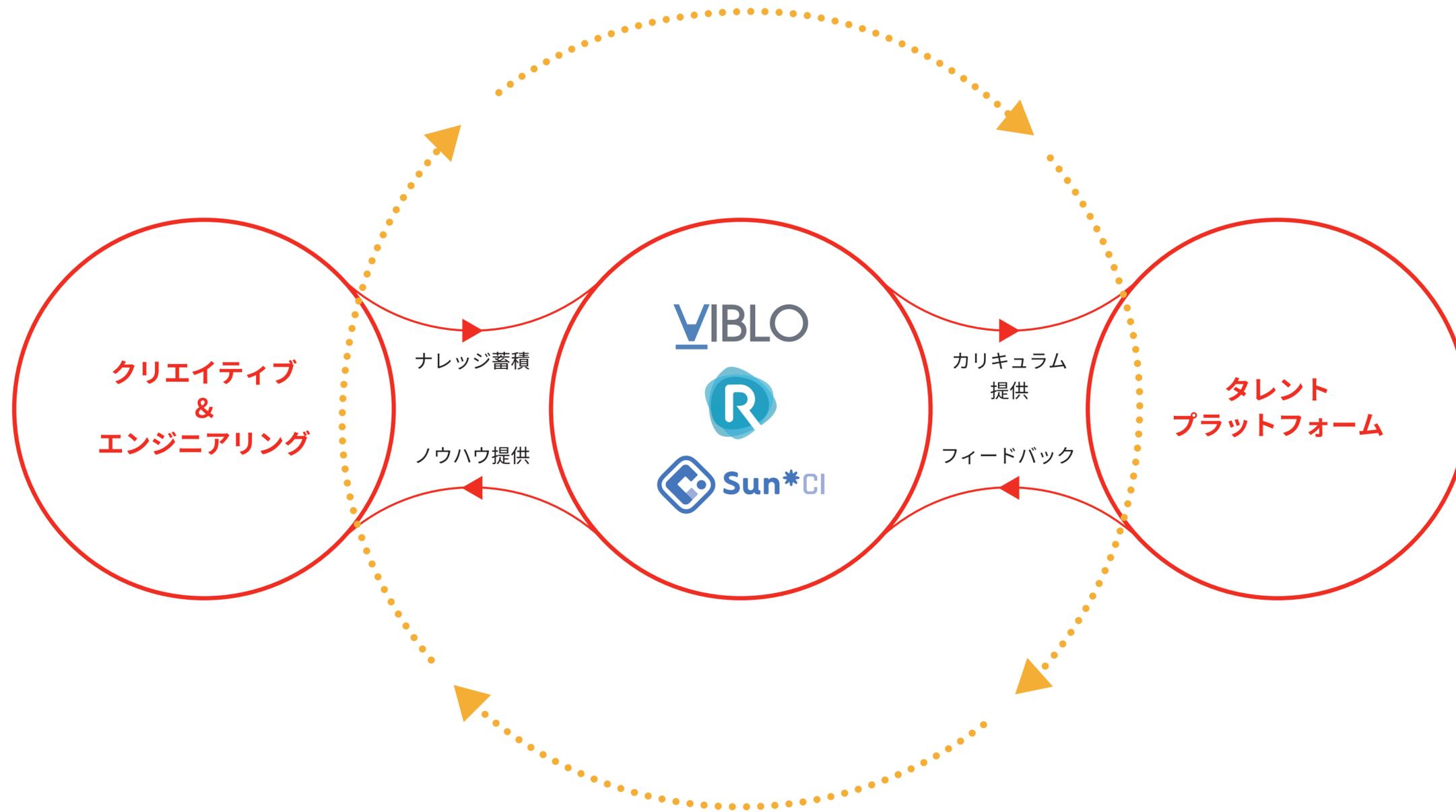
1. 成長性の高いDX市場でのユニークなポジション

**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

# デジタルイノベーション実現のためのエコシステム

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



# デジタルライゼ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



### 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  
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

3カ国9大学で導入済み  
利用学生数のべ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

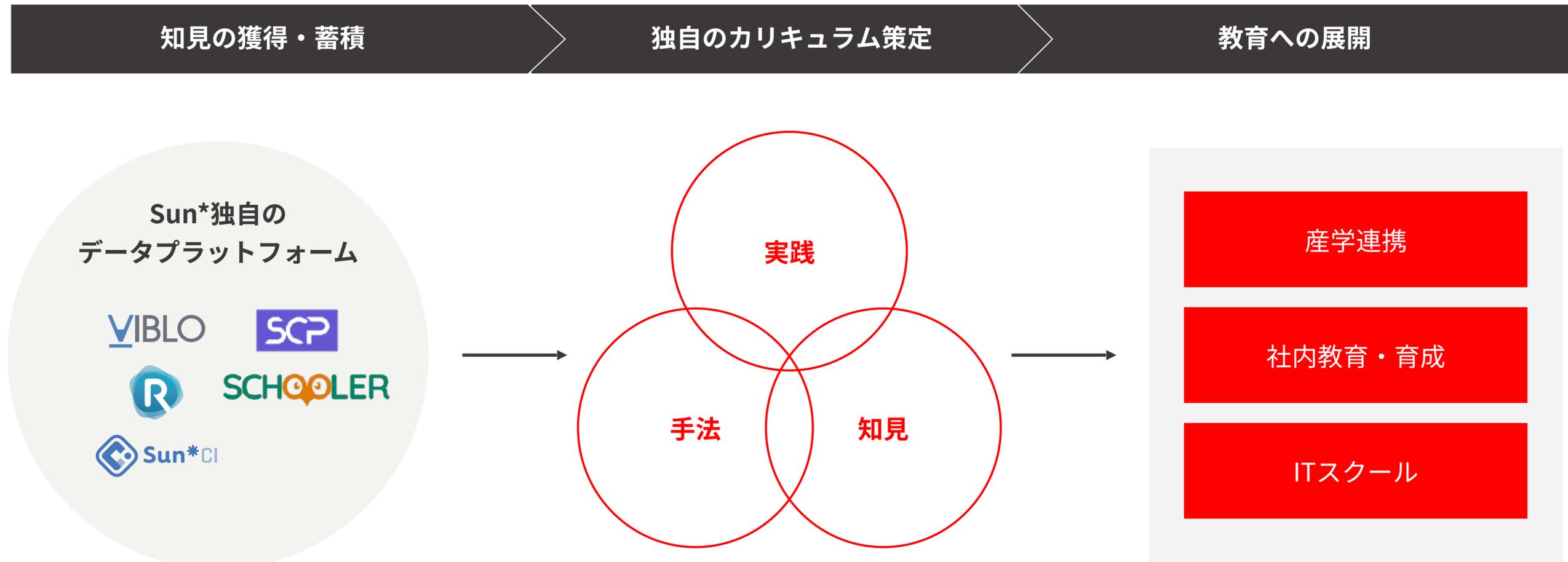
マッチング・スカウト機能

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**

## 人材育成のエコシステム

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



## 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



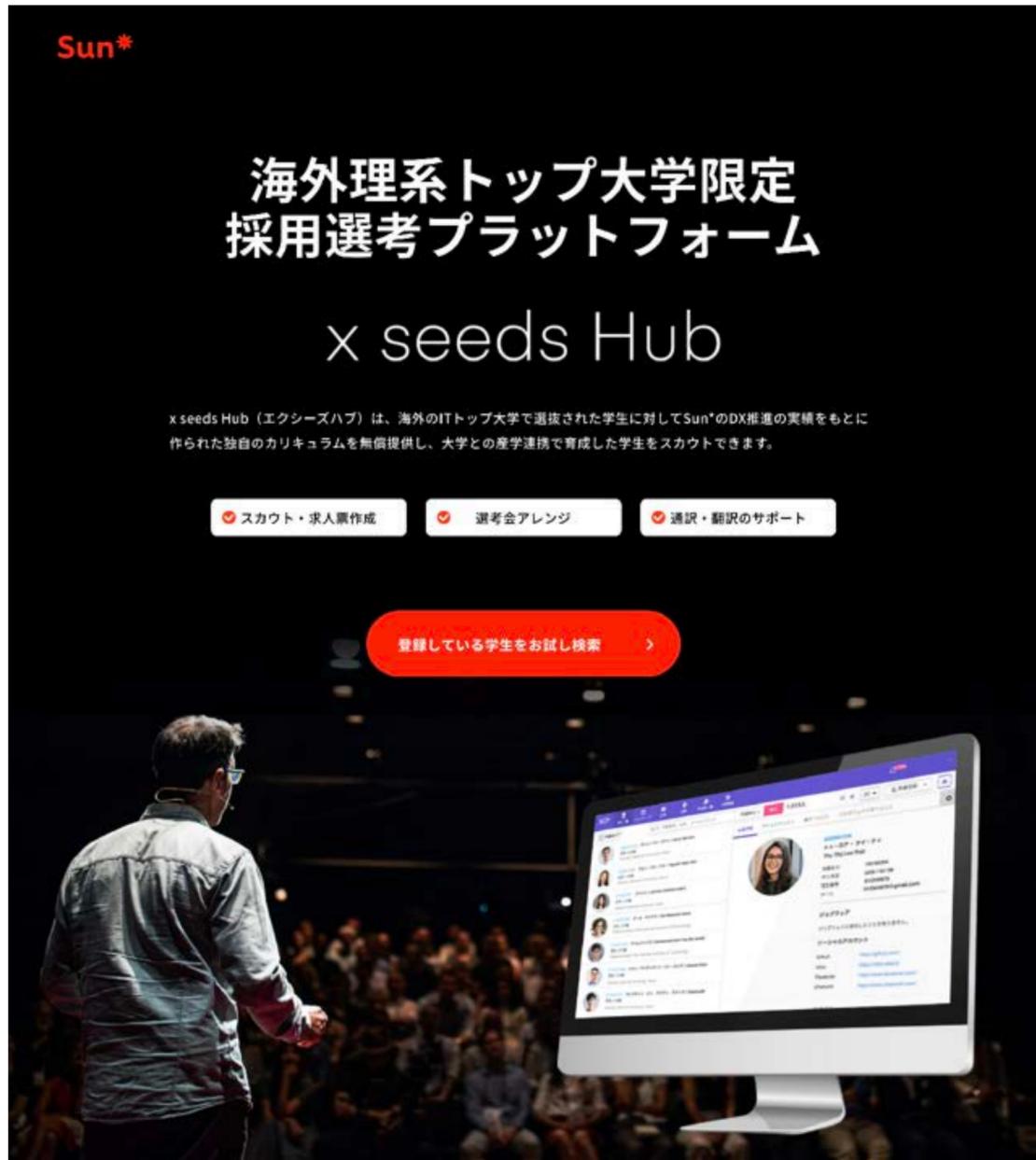
AI講座の様子

- ✓ 高度IT人材の育成
- ✓ 日本企業への採用支援

### AOTSの寄附講座

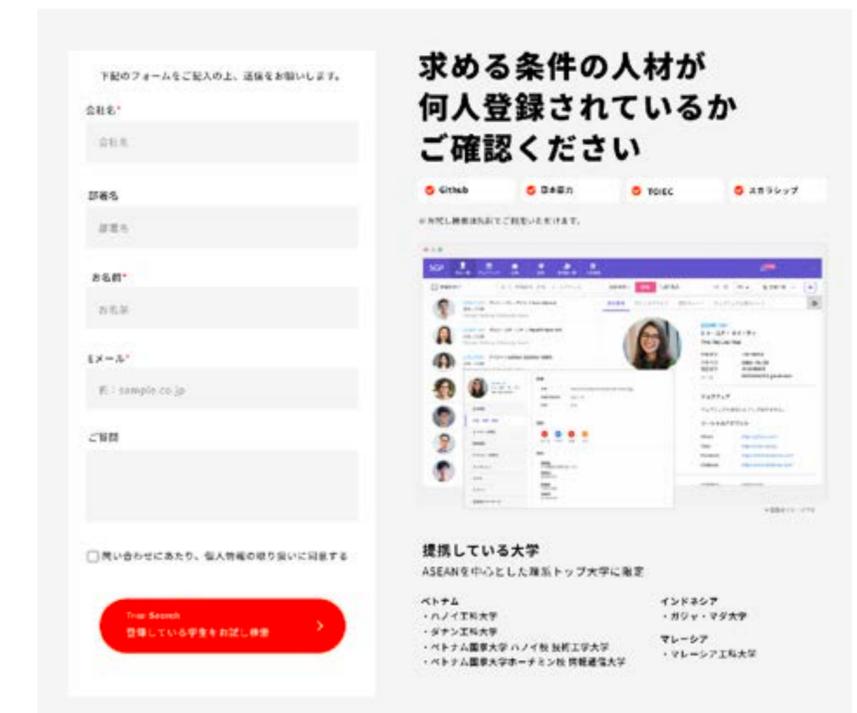
受講生が講座、インターンシップを通じて日本企業・現地日系企業で求められる能力を向上させるとともに、日本企業・現地日系企業への就職意欲を高め、日本企業・現地日系企業への就職につなげることで、事業活動の円滑化及び当該国との協力関係の深化に貢献することを目的としています。

# 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



## x seeds Hub (エックスシーズハブ)

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

需要が旺盛で顧客獲得は順調に進捗。

エンタープライズ・SMBともに顧客の獲得と顧客単価向上を継続。

### 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

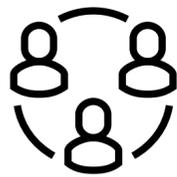


アライアンス  
による流入



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



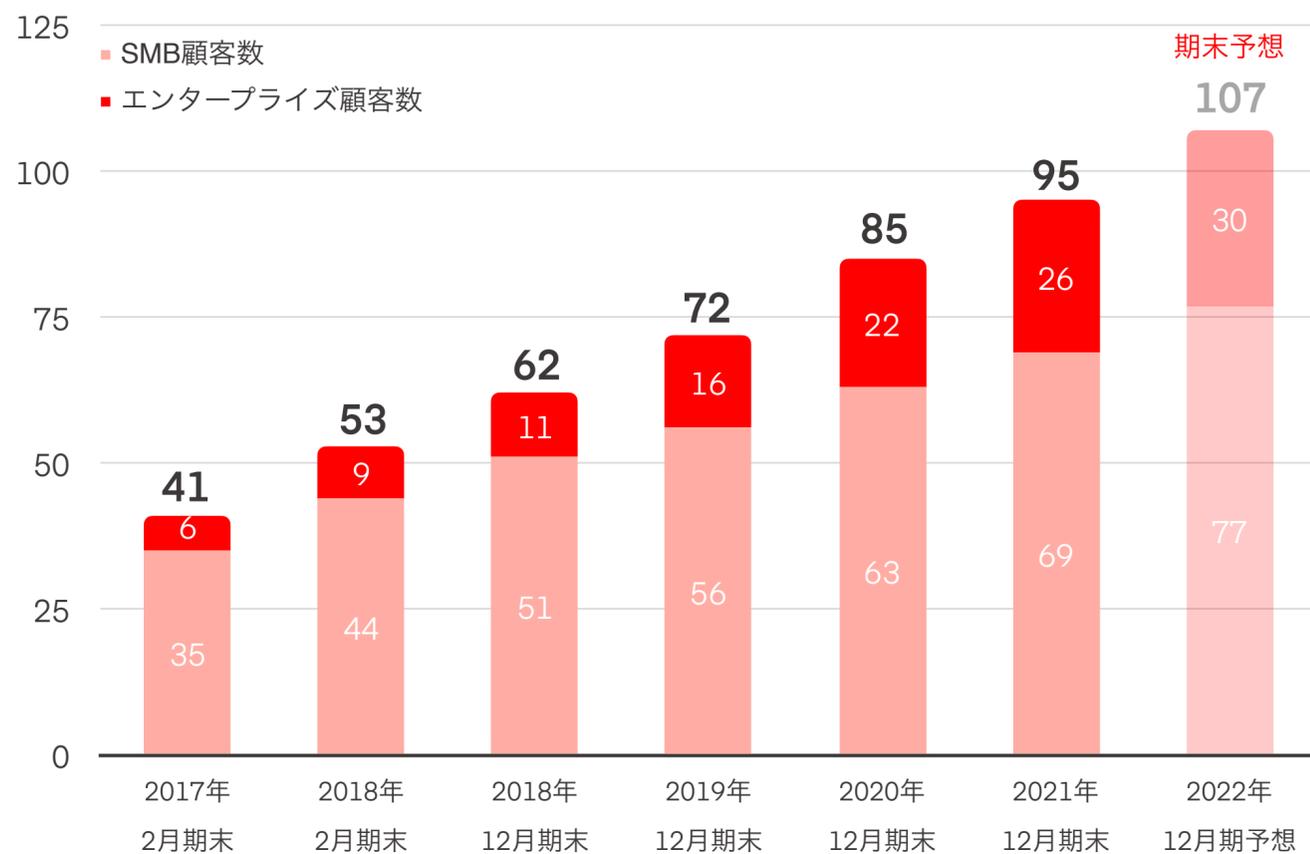
既存プロジェクトの  
成長による単価上昇

## 重要KPIの推移（再掲）

2022年12月期末のストック型顧客数は12社増加の107社、  
年間の全顧客ARPUは74万円増加の549万円を予想。

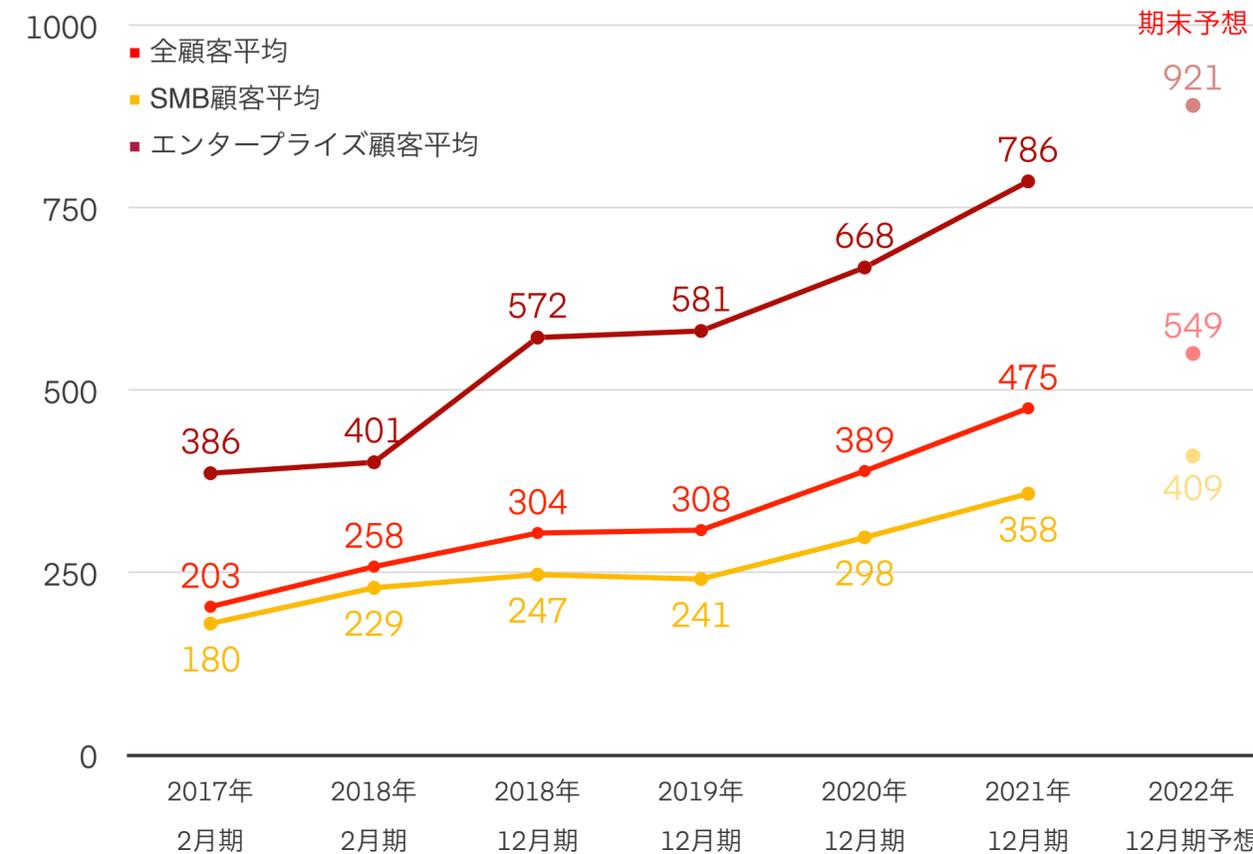
### ストック型顧客数の推移

単位：社



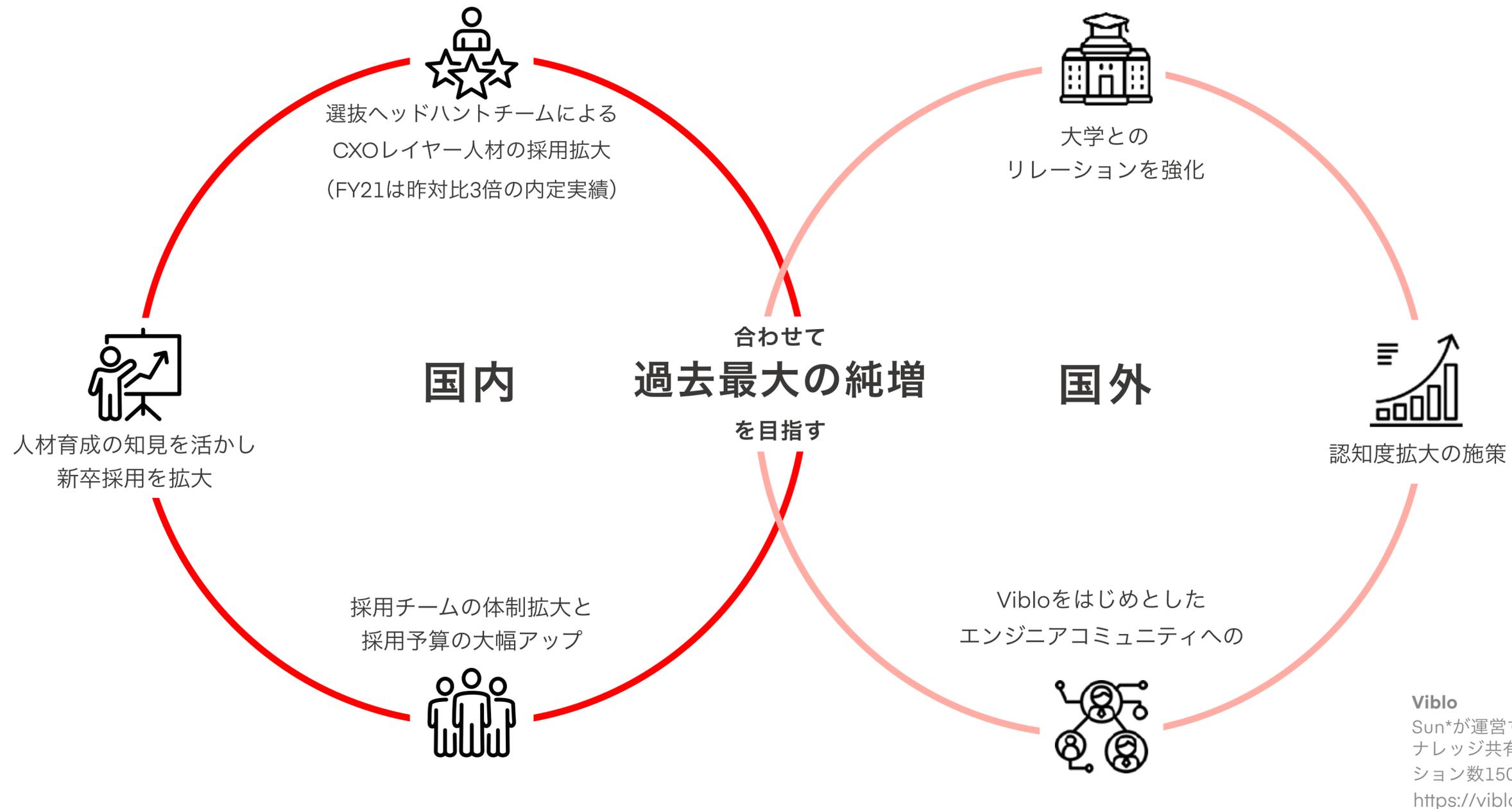
### 月額平均顧客単価 (ARPU) の推移

単位：万円



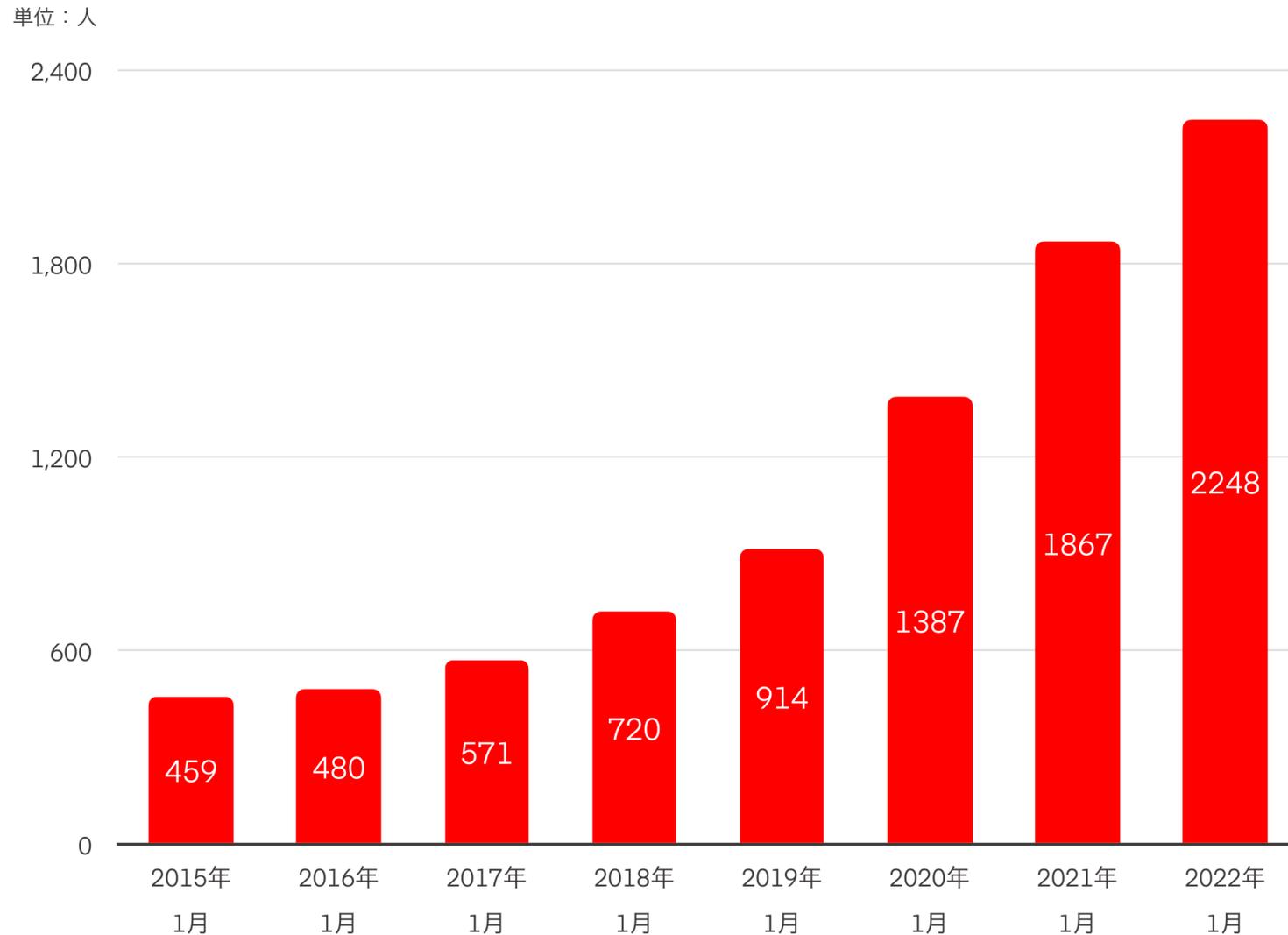
**エンタープライズ**：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業  
**SMB**：スモール・ミッドサイズビジネスの略称。当社がエンタープライズと定義した以外の全ての企業

日本とベトナム拠点ともに採用を強化  
リソース不足による機会損失を減らし、さらなる売上拡大を狙う



日本国内で活躍できる人材をASEAN諸国を中心に産学連携において輩出  
 現在、南米の大学3校にもプログラムを提供し、今後も拡大予定

Sun\*提供プログラム受講生徒数の推移



提携大学

9校

ベトナム

1. Hanoi University of Science and Technology
2. The University of Danang-University Science and Technology
3. Vietnam National University Hanoi-University of Engineering and Technology
4. Vietnam National University HCMC-University of Engineering and Technology
5. Vietnam National University Hanoi-University of Science
6. Phenikaa University

インドネシア

7. Gadjah Mada University
8. University of Indonesia

マレーシア

9. Malaysia-Japan International Institute of Technology

プログラム提供大学

3校

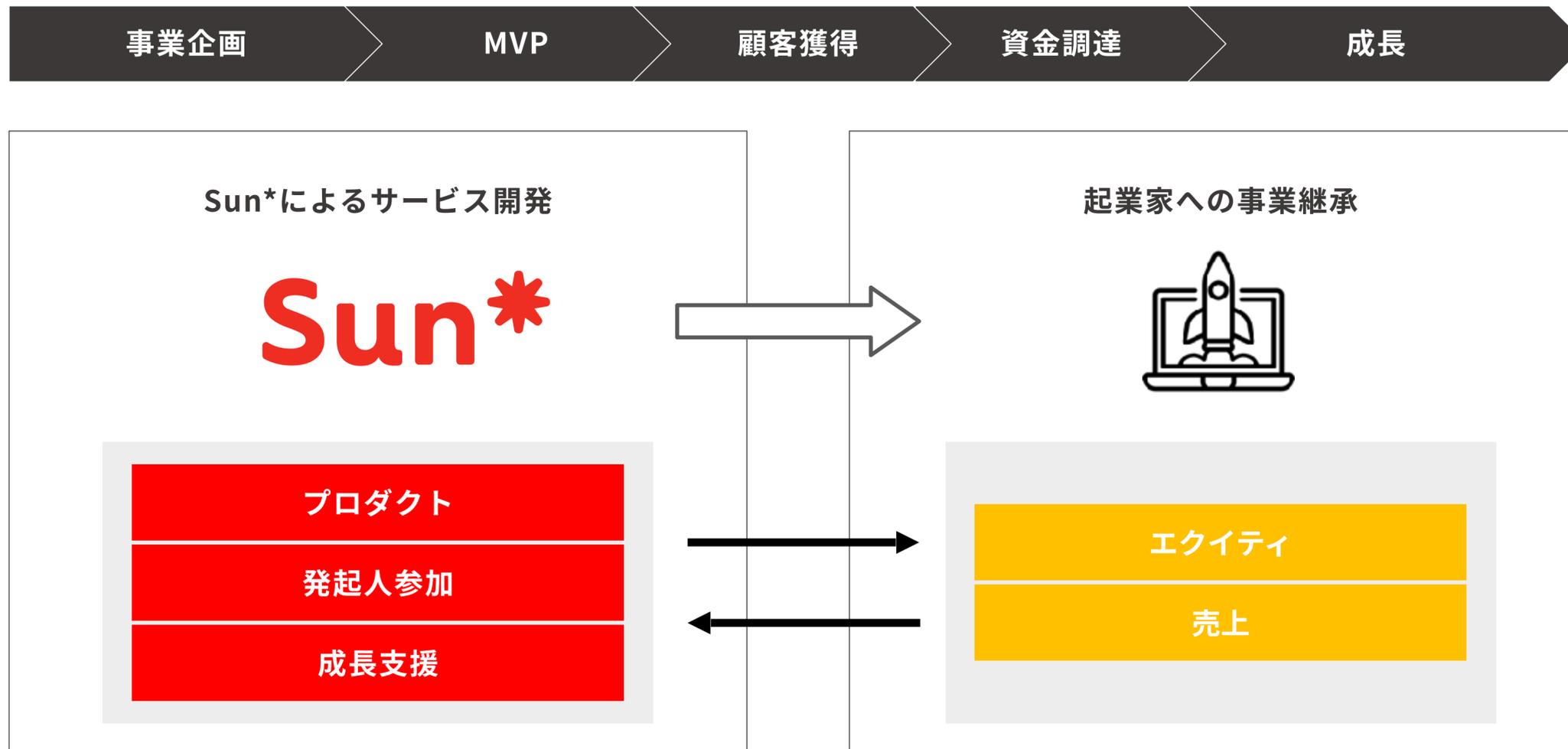
ブラジル

10. University of Campinas
11. Federal University of Minas Gerais
12. University of São Paulo

## スタートアップスタジオの強化

### 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



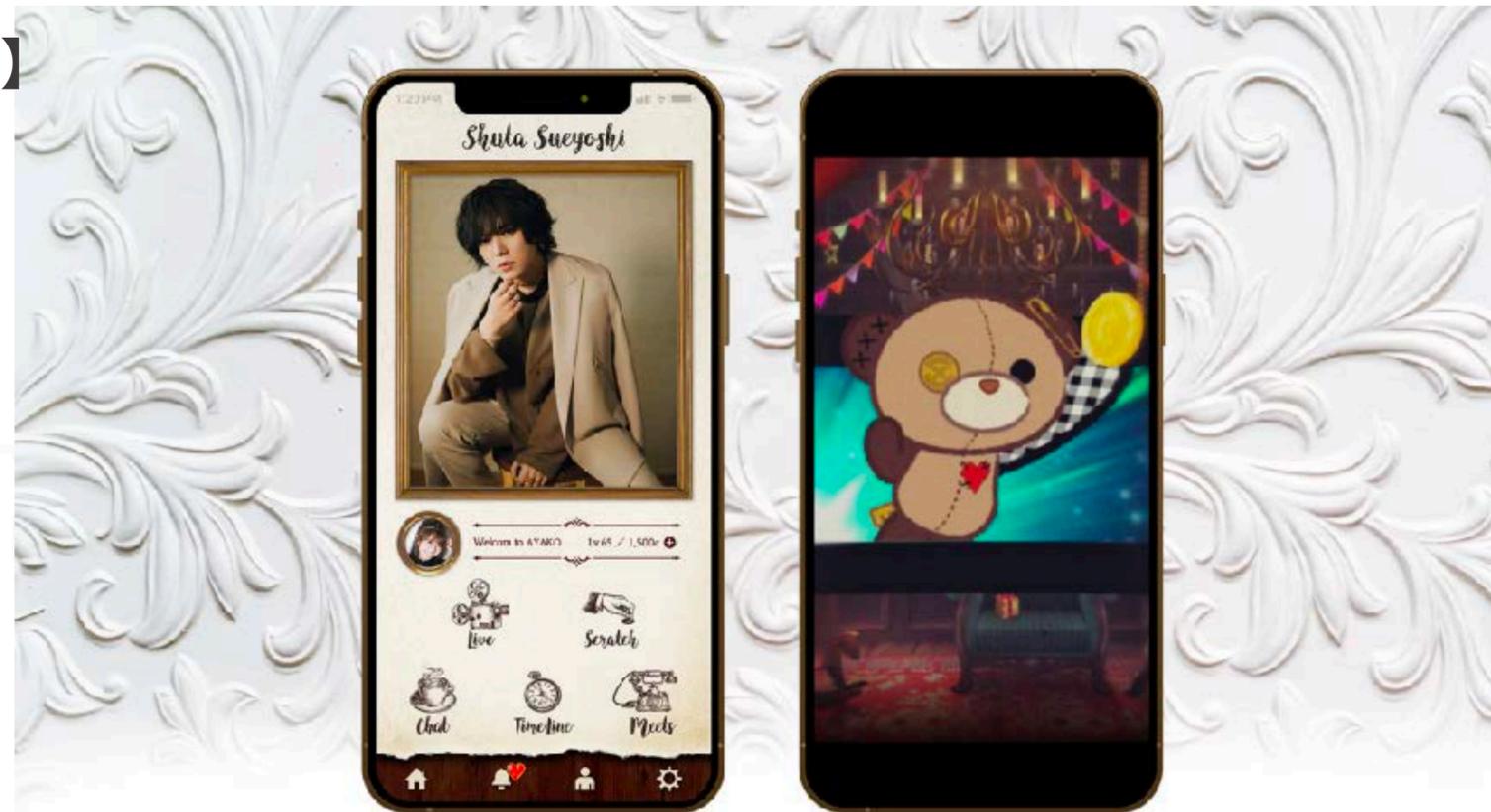
## スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）【再掲】

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

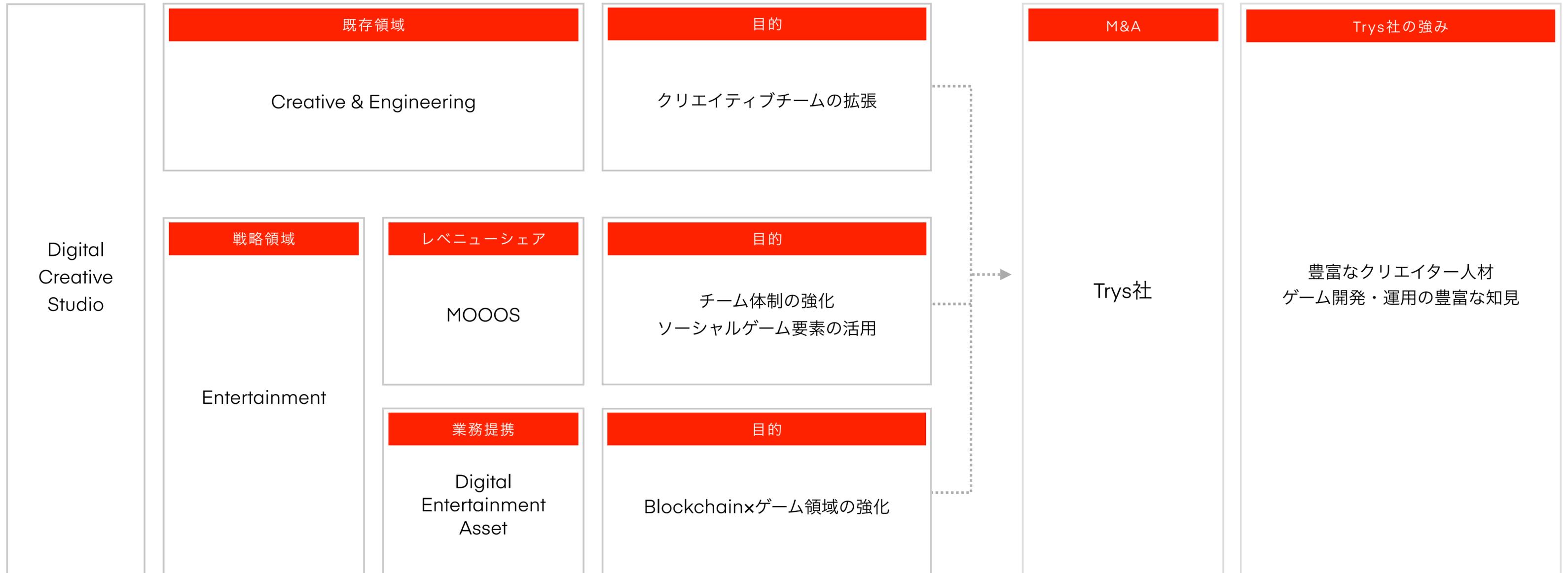
- 独立型なのでプラットフォームごとの「流行り」や「マーケティング」に左右されないファンコミュニケーションやブランド構築が可能
- ライブ配信に限らず、ECやチケット販売など、独自機能の設計・カスタマイズが可能
- 既存のコアファンを対象としているため、広告費を掛けずに集客ができ炎上リスクも低い

#### 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

# Trys買収の狙い

Trysの豊富なクリエイティブ人材や知見を取り込み、既存領域の拡張と戦略領域の強化を狙う



# 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

23社

### 2021年の投資の実績

- 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

- 2022/01/26 GameFi領域を世界でリードする DEAPcoinが暗号資産取引所「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
- 2021/10/20 FUNDINNOの日本クラウドキャピタル社が第一種金融商品取引業へ変更登録を完了
- 2021/10/08 GOOD VIBES ONLY社が総額約5.5億円の第三者割当増資・融資による資金調達を実施
- 2021/08/22 オプスデータがスタートアップ支援プログラム「Microsoft for Startups」に採択
- 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

### 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

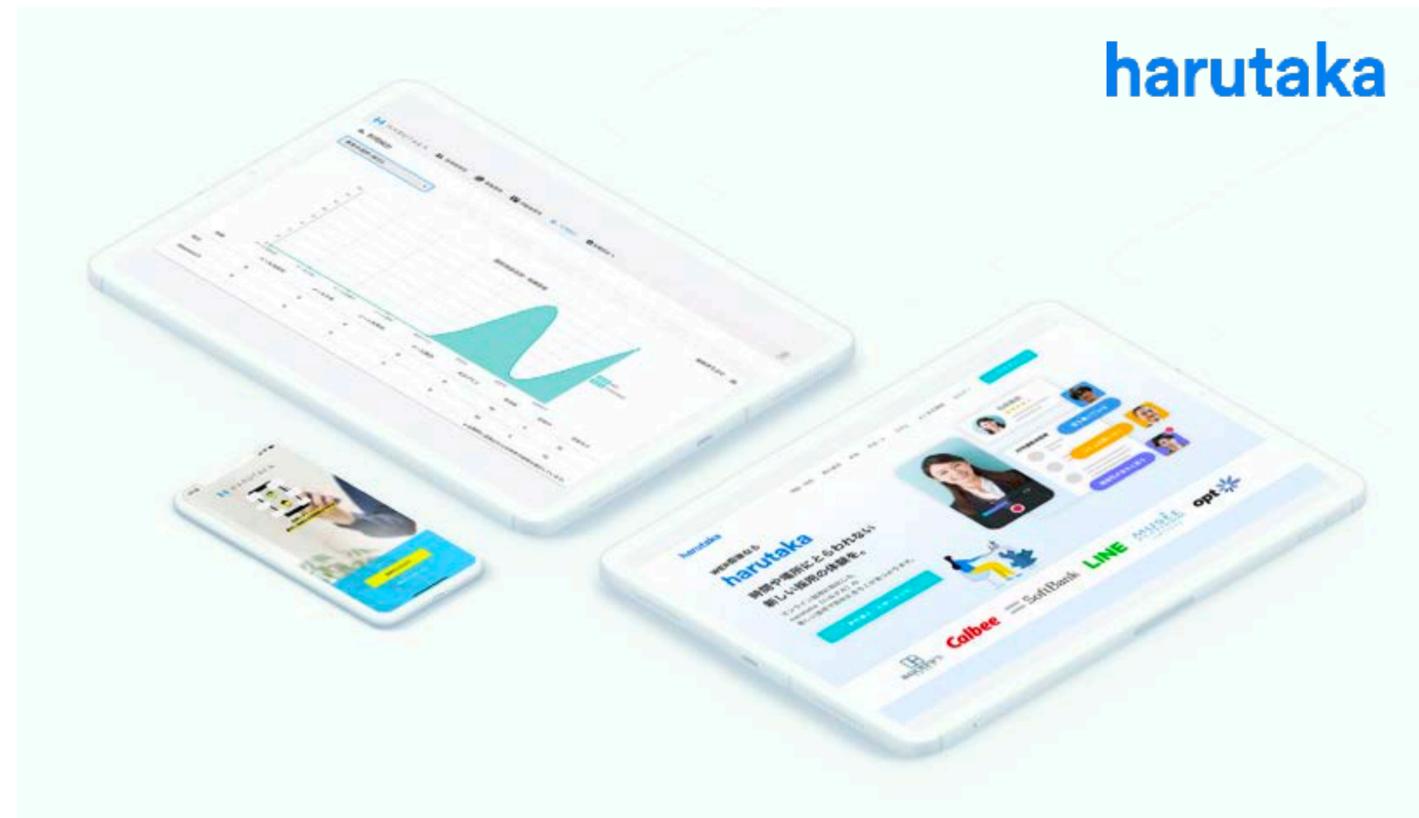
開発スケーラビリティ

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えるマッチングプラットフォームとして成長させ続けています。

事業共創

ビジネスデザイン

MVP開発

開発スケーラビリティ

資金調達支援



### CTO代行がプロダクトの構想を ブラッシュアップ

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



### 豊富な知見から最適な案を提案 UI/UXも同時並行で着手

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



### サービスローンチ後も開発に限らず、 PRや採用面においても支援を継続

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

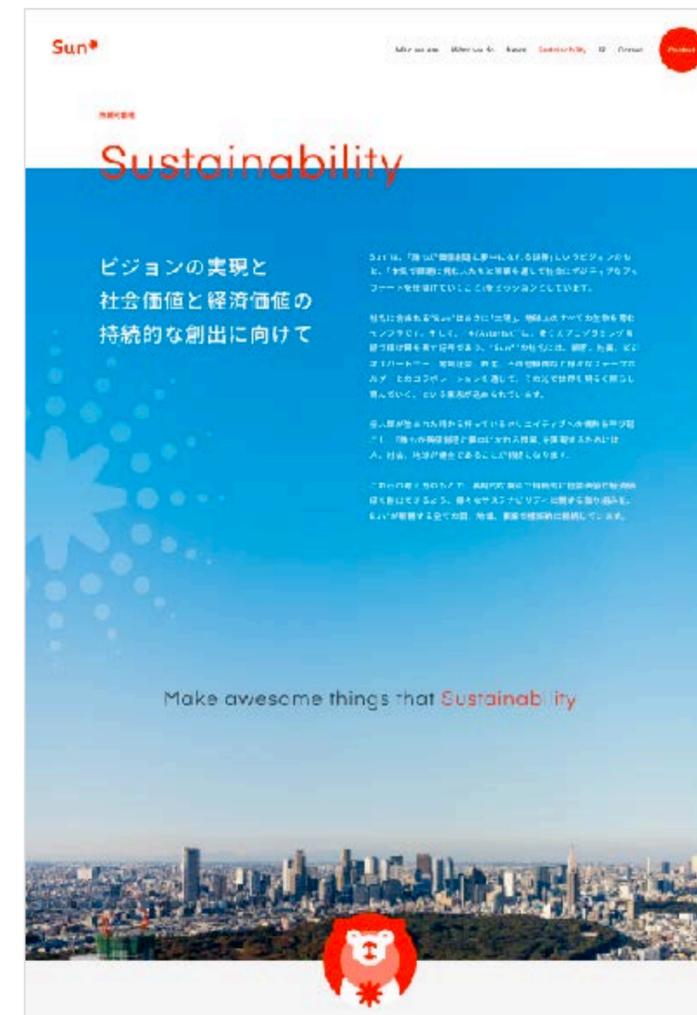


# サステナビリティへの取り組み

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/>

## 今後の成長戦略

デジタル・クリエイティブスタジオ事業は、引き続き事業拡大を進め、教育・育成分野においては国内外ともに量・質をさらに向上させ、データプラットフォームを拡充することによる再現性の向上と先端技術の社会実装を展開していく。

そして、事業創造力と価値創造型人材力、スタートアップスタジオのサービスモデルの特性を活かした、新たな収益モデルの比率を国内外ともに増やし、ビジネスモデルの多様化による強固で成長率と収益率の高い事業にしていく。

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

## 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等の投融資に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、当資料のアップデートは今後、本決算後の2023年3月頃を目途として開示を行う予定です。



**Let's make awesome things that matter.**