

Sun*

2023年12月期 通期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2024.2.9



1. 事業概要
2. 2023年12月期通期業績ハイライト
3. 2024年12月期業績見通し
4. 成長戦略に関するトピックス
5. 2023年12月期トピックス
6. 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) **1,950+**

Sun Asterisk : 350+
 Sun Asterisk Vietnam : 1,380+
 Sun terras : 100+
 NEWh : 15+
 Trys : 110+

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 (FY23実績)

売上 (2) **125.1**億円

営業利益 (2) **17.7**億円

売上CAGR (3) **39.7**%

その他指標

ストック型顧客数 (4) **121**社

月額平均顧客単価 (5) **518**万円

月次平均解約率 (6) **3.58**%

(1) 2023年12月31日実績 (有期雇用等含む)

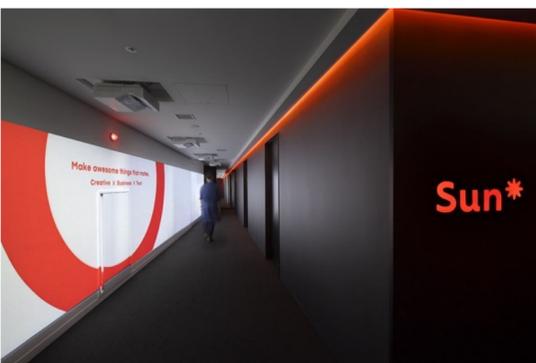
(2) 2023年12月期実績

(3) 2016年2月期から2023年12月期の年平均成長率

(4) 2023年12月末実績

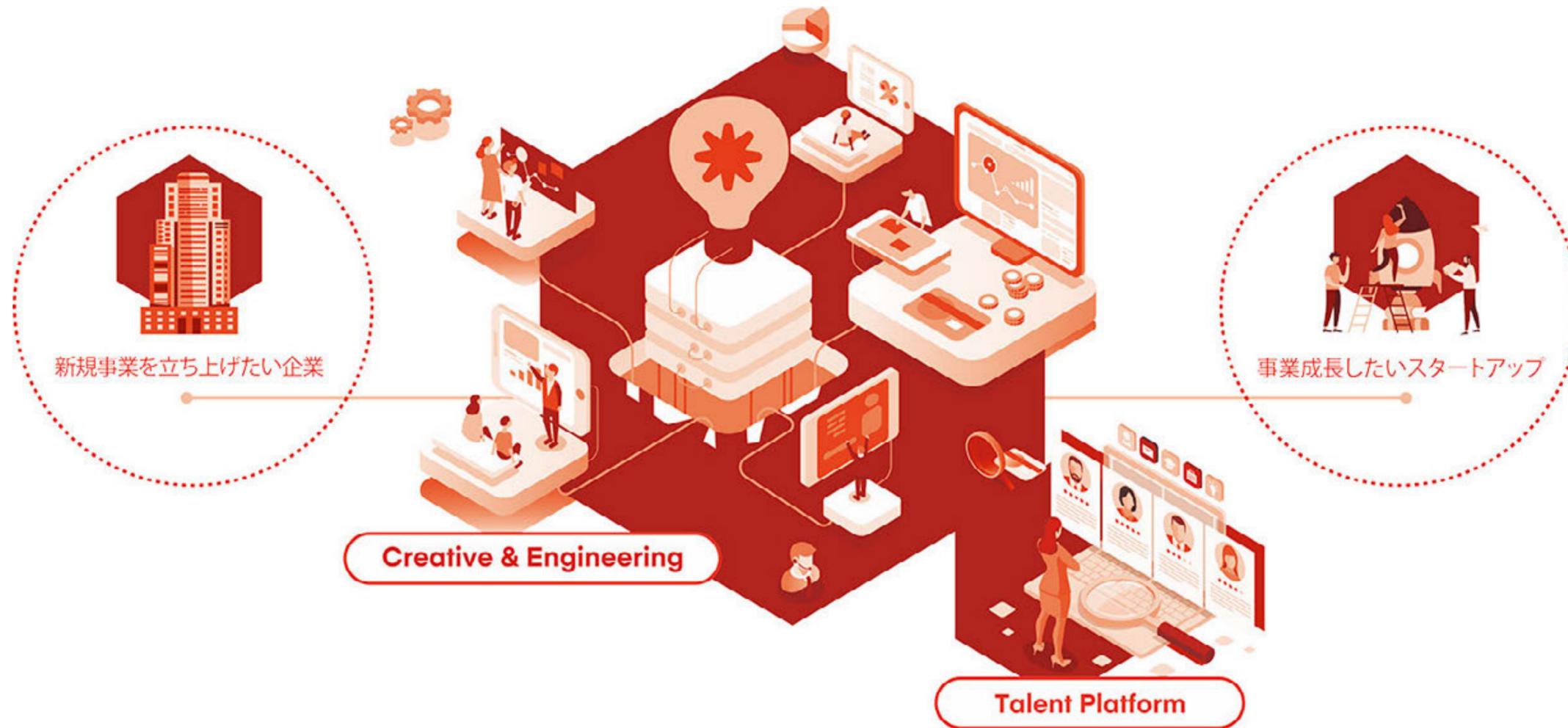
(5) 2023年12月期通期実績

(6) 2015年1月から-2023年12月までの108ヶ月の数値を参照、離脱社数÷クライアント数の108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

事業概要

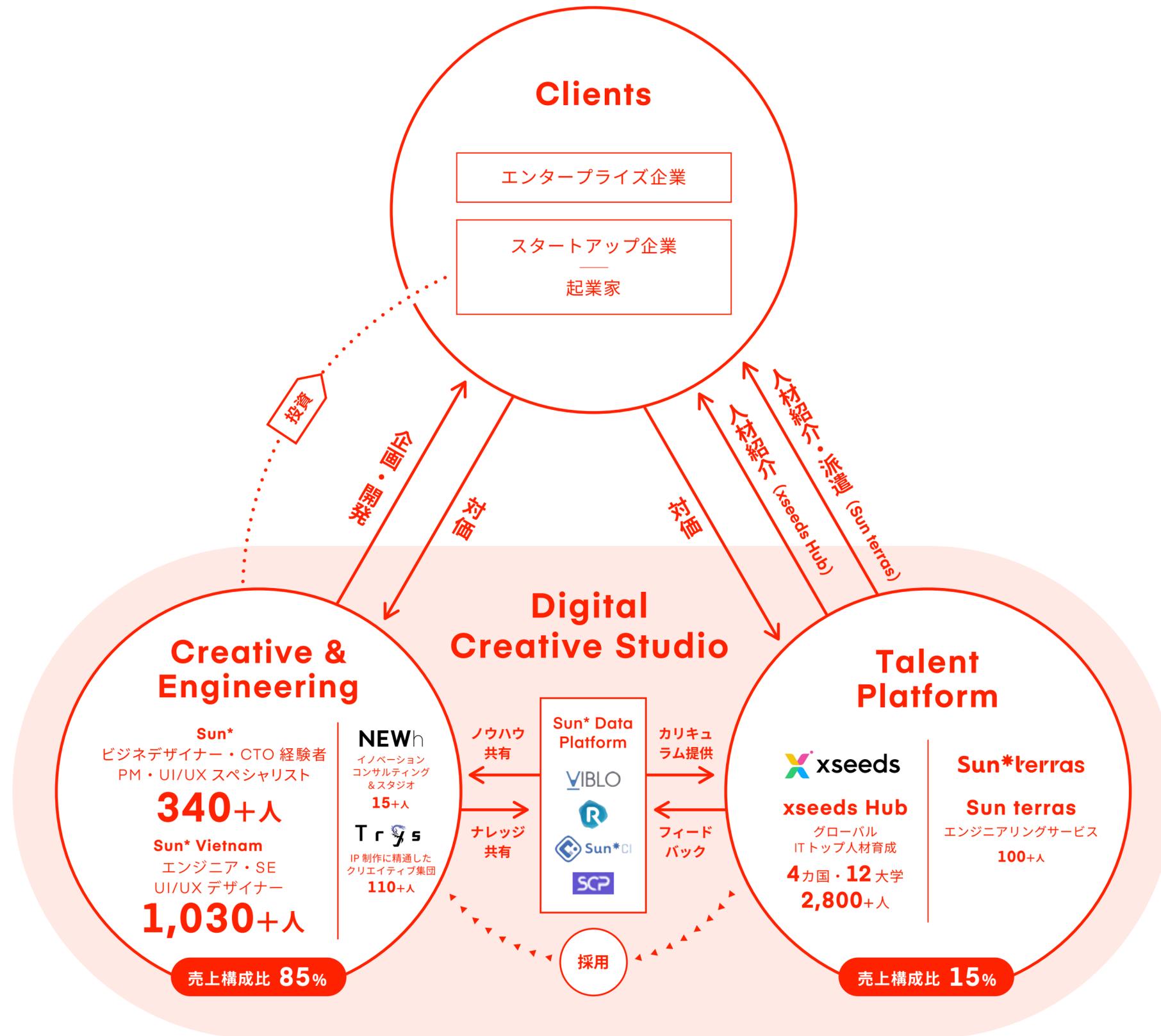
事業創造からサービスの成長まで包括的に支援

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

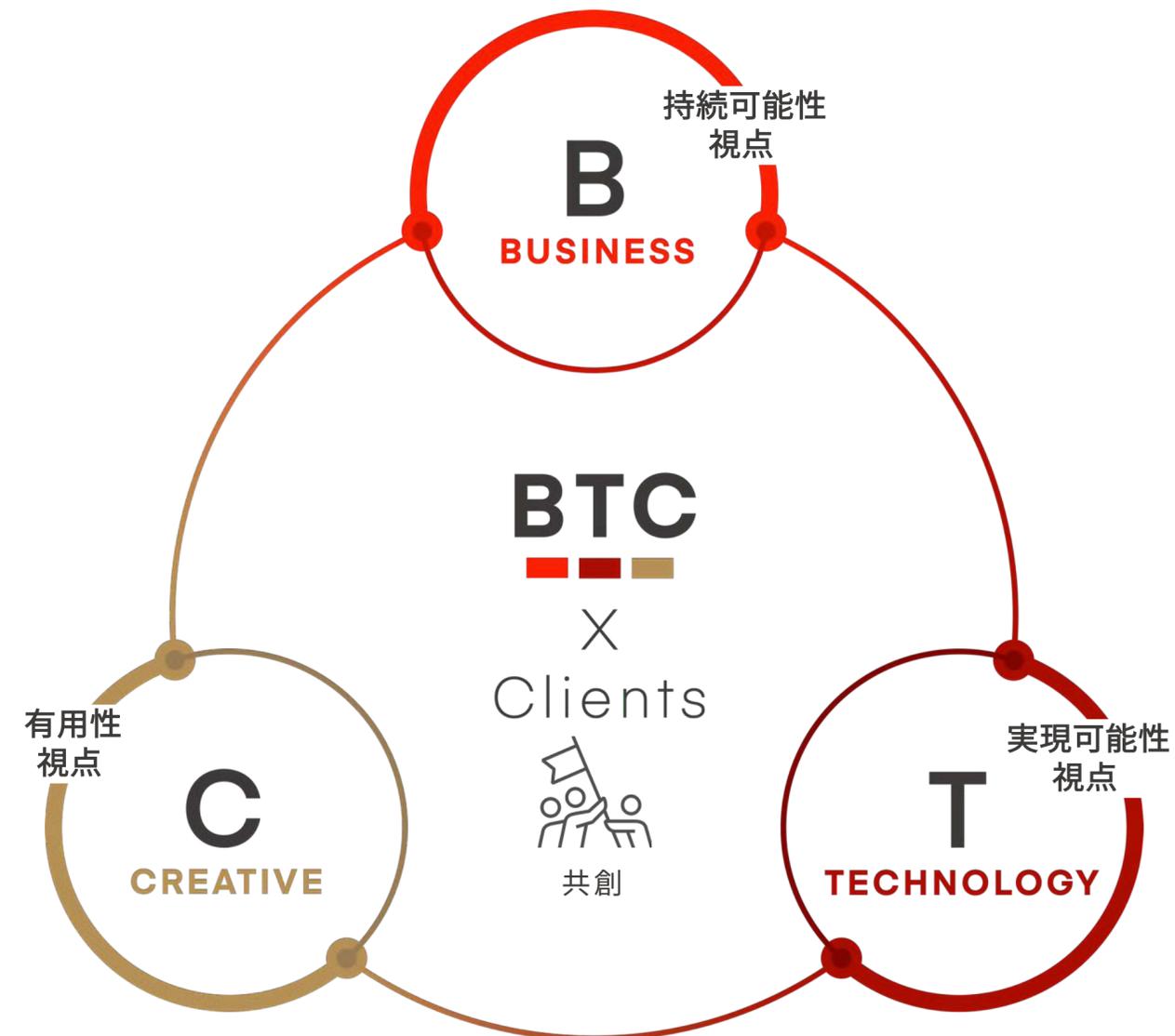


ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

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



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



当社が担うデジタルトランスフォーメーション市場の概観

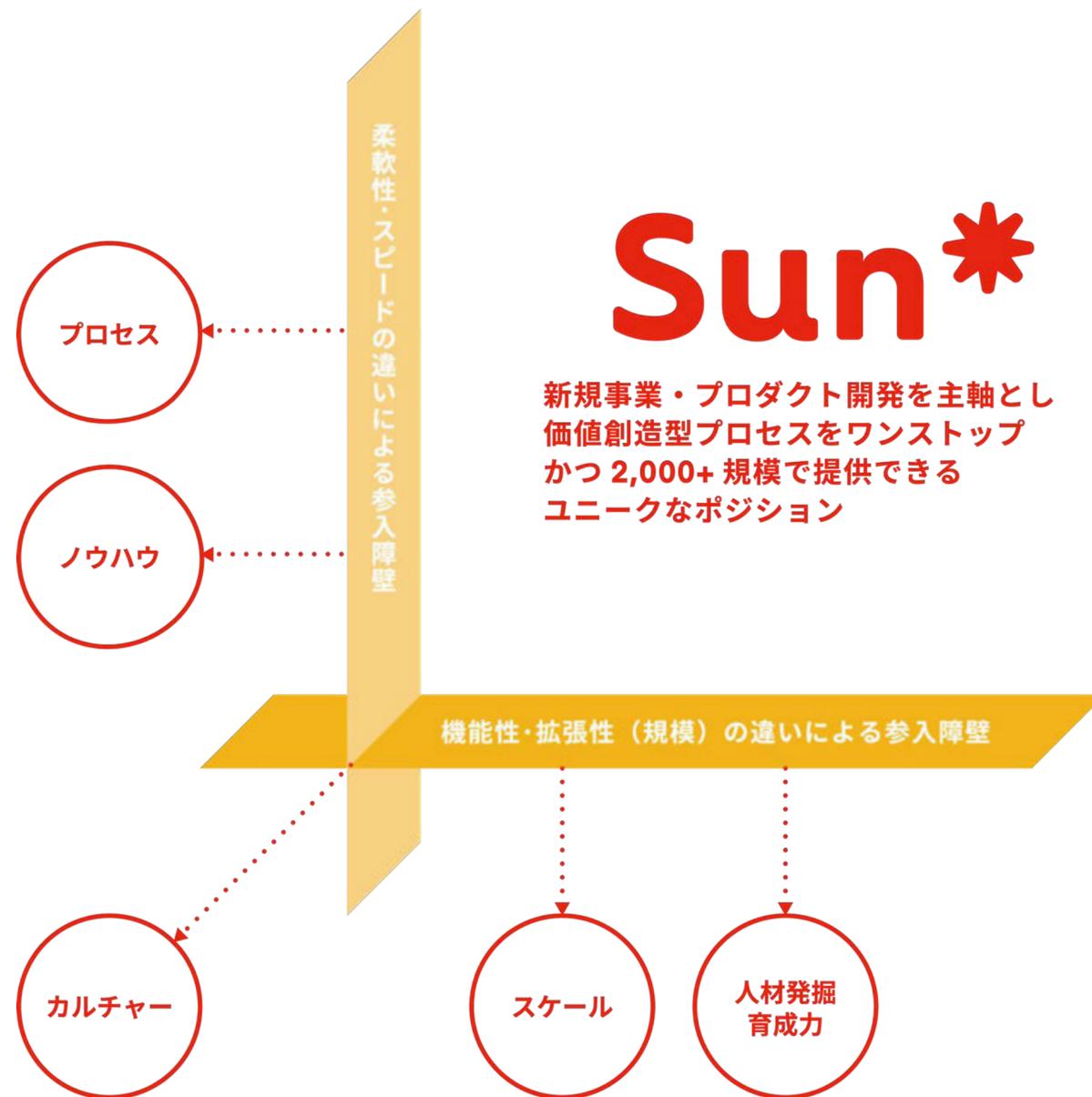
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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	デジタルライゼーション
↓	↓	↓
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

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：Ultra FreakOut株式会社



日本最大のタクシーサイネージメディアの配信基盤を拡張

デジタルサイネージ配信を一元管理 する次世代DOOHシステムMaroon

デジタル屋外広告

マルーン

全国32都道府県の67,000台以上に展開される日本最大のタクシーサイネージメディア「Tokyo Prime」に技術提供するUltra FreakOut社。その配信基盤を活用し事業をさらにスケールアウトさせるために、次世代DOOH（デジタル屋外広告）配信システム Maroonを企画。Sun *がPoCからサービスローンチをBTCで最適なチームを作り伴走しました。

Maroonは、同社のノウハウを活かし、広告だけでなく自社販促、公共交通機関などのコンテンツ配信にも対応。複数デバイスへの配信をクラウドで一元管理し、初心者でも使いやすいUI/UXで直感的操作を実現しました。今後も事業の成長に向けて継続的な支援を続けて参ります。

- UI/UXデザイン
- 基本設計
- 開発実装
- インフラ構築
- DevOps

- スタートアップ
- 広告配信

ISSUE クライアントの課題

これまで広告の入稿システムを手動で管理しており、事業拡大を視野にCMS化し管理を効率化したい。既存システムは自社で開発をしたが、機能拡張のためのエンジニア、デザイナーのリソースが不足しており、外部パートナーとの連携にも不安があった。PoCを実施し課題検証をした上で、既存システムと連携するサービスを段階的にリリースしていくために、一気通貫で伴走できるパートナーを探していた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

PoCでは、1ヶ月の短期間でUIのモックアップを作成。画面デザインと並行して、競合調査や体験設計、ロードマップ、機能一覧を作成。クライアントと開発すべきもののイメージや既存APIの仕様を確認しながらデザインに反映。コラボレーションデザインツールのFigmaやMiroを活用し、デザインだけでなく要件も集約することで迅速な意思決定を行い、認識のずれを防ぎながらプロジェクトを遂行していった。



本サービス開発の主な流れ



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社Finatext

保険業界の次世代ビジネスとして注目を集めるデジタル保険

保険ビジネスのDXを後押しする SaaS型の保険基幹システム Inspire インスパイア

50兆円とも言われる成熟した日本の保険市場で、次世代ビジネスを探索するテーマとして注目を集めるデジタル保険。リテール金融サービスの開発を行うFinatextホールディングスの子会社スタートアップ、Finatext社が手掛けるSaaS型デジタル保険システム「Inspire」は、様々な保険商品をWebやスマホアプリに簡単に組み込み、販売できるクラウドサービスです。従来のシステム開発と比べコストを大幅に削減し、数週間で保険の提供を開始のできる革新的なシステム。需要の波にあわせた柔軟な開発体制構築と開発品質の維持という課題に対し、Sun*で専属の開発チームを構築。今後も開発だけでなくビジネス成長を伴走していきたいと考えています。

基本設計 開発実装 PM / PMO支援 DevOps

スタートアップ 保険

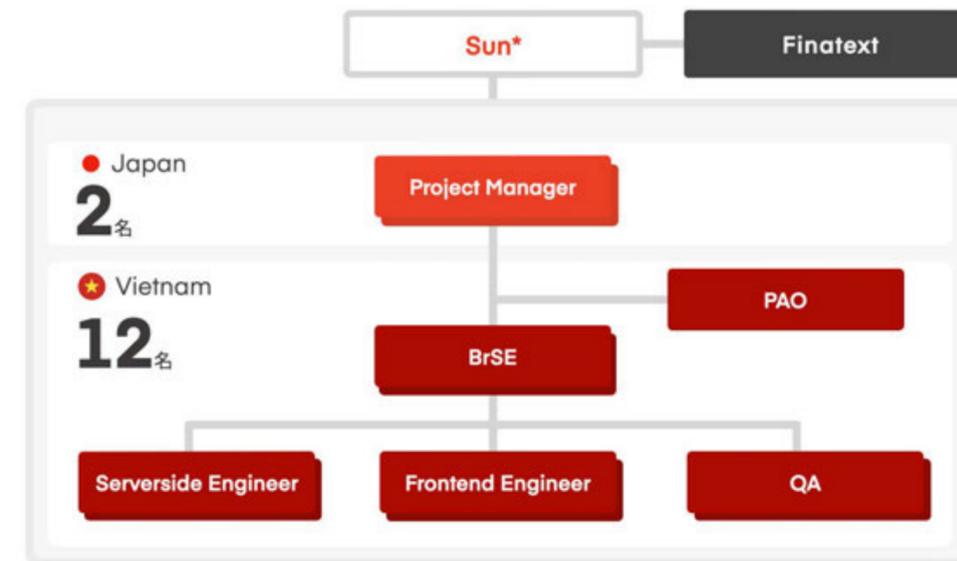


ISSUE クライアントの課題

独自のプロダクトを各企業向けにカスタマイズして展開しているため、Inspireの需要が増加する中、需要の変動に対応できる柔軟な開発体制の構築と開発品質の維持が課題となっていた。このため、柔軟に体制を組み、高い開発品質を保持できる外部パートナーを探していた。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

日本側にPMをアサインし、ベトナムで12名の開発体制を構築。当初は開発担当として要望のあった機能を開発しながら、積極的に課題解決の提案を行うことで、開発力を評価いただく。その結果、10以上のプロジェクトで本格的なPJ支援をさせていただくようになり、案件相談も増加している。



開発体制

クライアントの声
『Sun*を選んだ理由は、開発品質の高さとパートナーとしての信頼性です。Inspireを早期にキャッチアップし、トラブルなくプロジェクトを進行できました。開発中の気づきを積極的に共有いただいたことがプロアクティブな問題解決に繋がっています。また、突発的な開発への対応や、弊社のビジネスを考慮した改善提案もしていただき、パートナーとして全幅の信頼を寄せています。』

非航空領域における新しい収益モデルを開拓する「JALマイルライフ」

マイルと決済を一体化した会員サービス「JALマイレージバンクアプリ」

約3,700万人の顧客基盤を活かした新規事業戦略「JALマイルライフ」を通じ、非航空領域での事業拡大と日常生活でのマイルの利用促進を図るJAL社。この一環として、金融商品の拡充やキャッシュレス化を推進する「JALマイレージバンクアプリ（JMBアプリ）」を住信SBIネット銀行が開発を受託し、Sun*も開発メンバーとして支援しました。JMBアプリは、JAL Payの機能を拡充しつつ、航空券のご予約、特典航空券への交換、JAL Mallでのお買い物、ふるさと納税までアプリ内で簡単にアクセスでき、マイルを「ためる」「つかう」ことができます。今後もJMBアプリを通じて、個々のお客さまニーズを確実に捉え、日常生活においてマイルをためやすくし、非日常の特別な体験をお届けしていきます。

- 要件定義
- 外部設計
- 開発実装

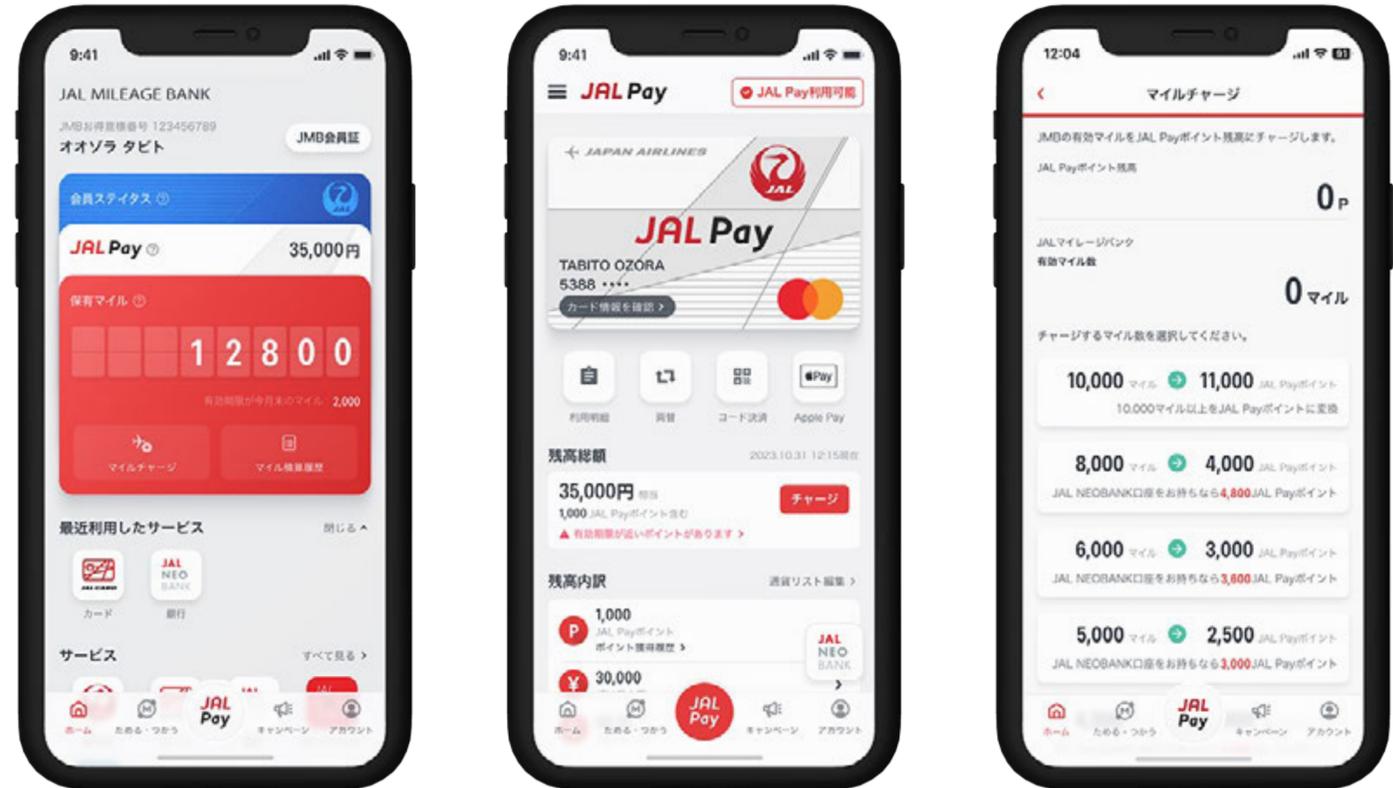
- エンタープライズ
- 航空業界

ISSUE クライアントの課題

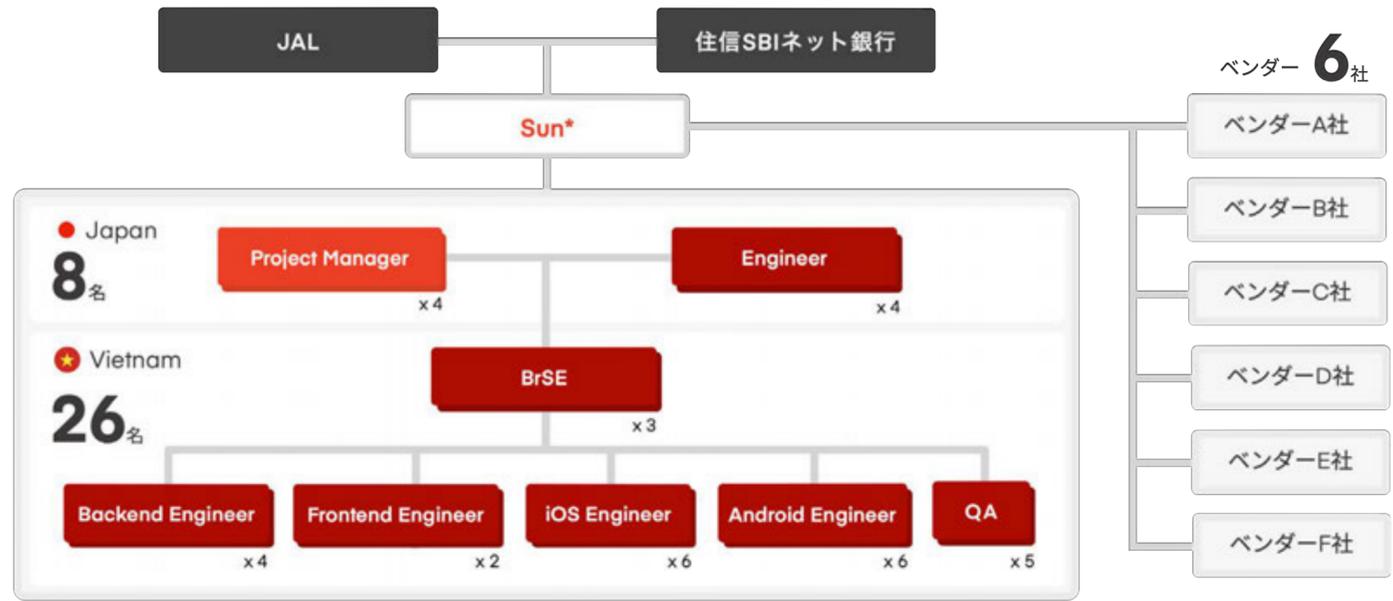
マイレージを主軸にしたJALマイルライフの中核のアプリとして、既存の決済アプリの機能を継承しつつ、認証体系を統合し、導線、UIを最適化したい。6社のマルチベンダーが関わる難易度の高いプロジェクトで、各ベンダー間の円滑な意思疎通、異なるベンダーが開発したシステムやコンポーネントの品質、プロジェクト管理をリードしてくれるモバイルアプリの実装経験が豊富なパートナーが必要。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

限られた納期の中、ベトナムの開発拠点を中心に50人規模の体制を構築。要件定義では積極的に提案を行いながら迅速に開発を進め、予定よりも早くプロジェクトを完了。技術面においては、各ベンダーが開発したSDKの機能、性能、セキュリティ、ライセンス等を評価し、技術的整合性を保ちつつ統合してシームレスなシステムを構築。



デジタル会員証がスマホの中に
便利になったJAL Pay機能
拡充されたマイル機能



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נטアルソリューション



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



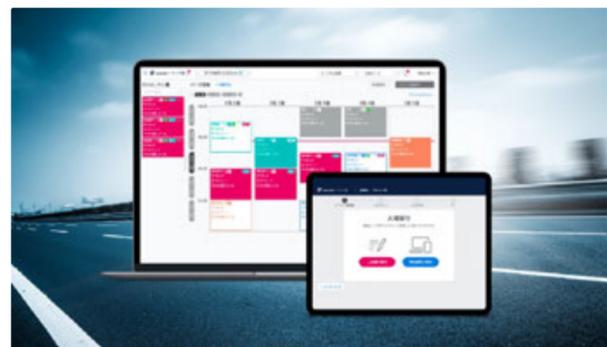
SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



「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月期通期業績ハイライト

決算概要

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、前年比で増収増益
売上高・利益ともに通期予想を概ね達成

	2022年 通期実績	2023年 通期実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	10,745	12,516	16.5%	12,494	100.2%
売上総利益	5,076	6,545	29.0%	6,692	97.9%
売上総利益率	47.2%	52.3%	—	53.6%	—
EBITDA (1)	1,012	1,968	94.5%	1,894	103.7%
営業利益	902	1,775	96.8%	1,700	104.4%
営業利益率	8.4%	14.2%	—	13.6%	—
経常利益	1,144	2,279	99.2%	1,993	114.4%
純利益	823	1,569	90.4%	1,460	107.5%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00562円

0.00590円

0.00582円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

売上高

- 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ともに好調で、売上高が前年比16.5%成長。
- 年間を通じた営業組織拡大により、4Qにおいてもフロー型売上が過去最高水準となった。

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、売上総利益率は前年47.2%から52.3%へと大きく改善。

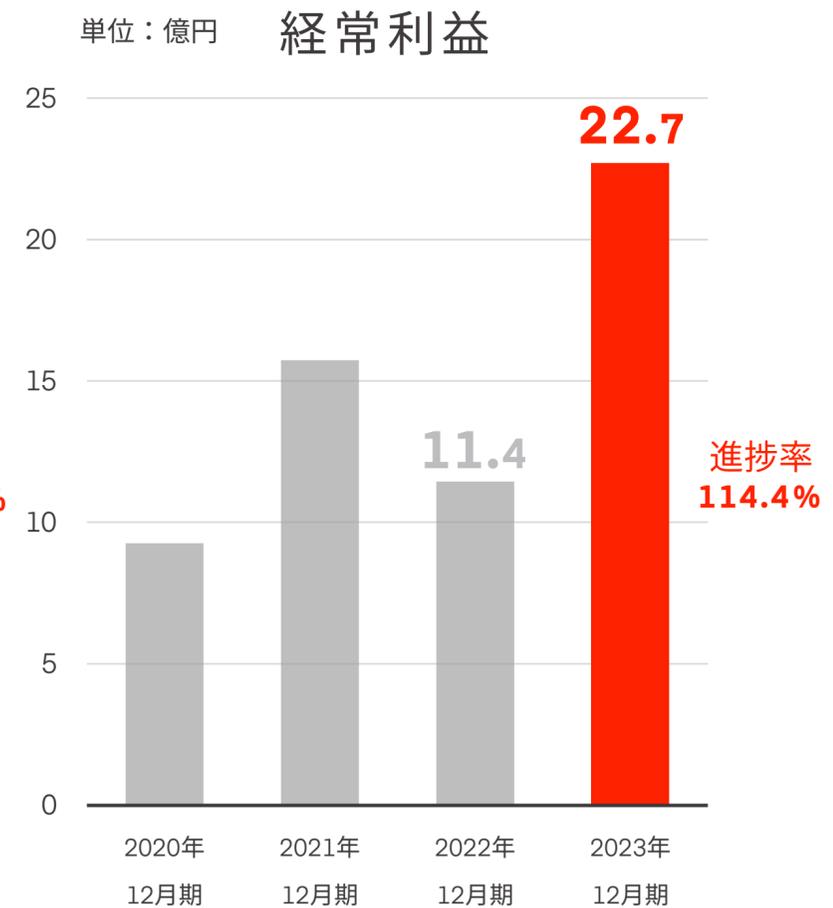
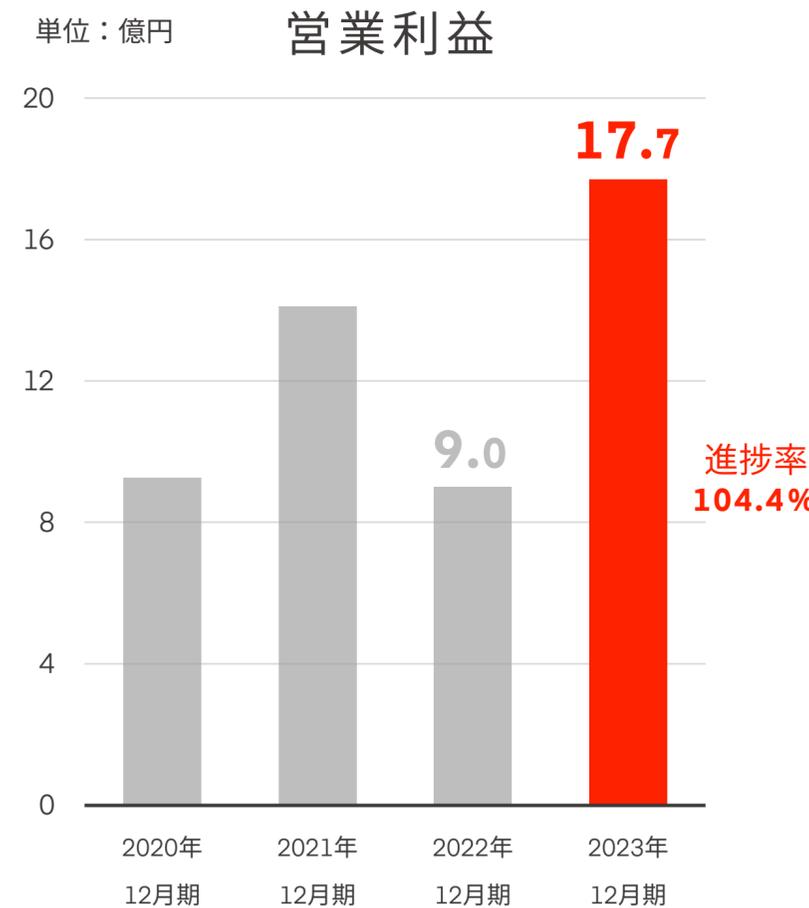
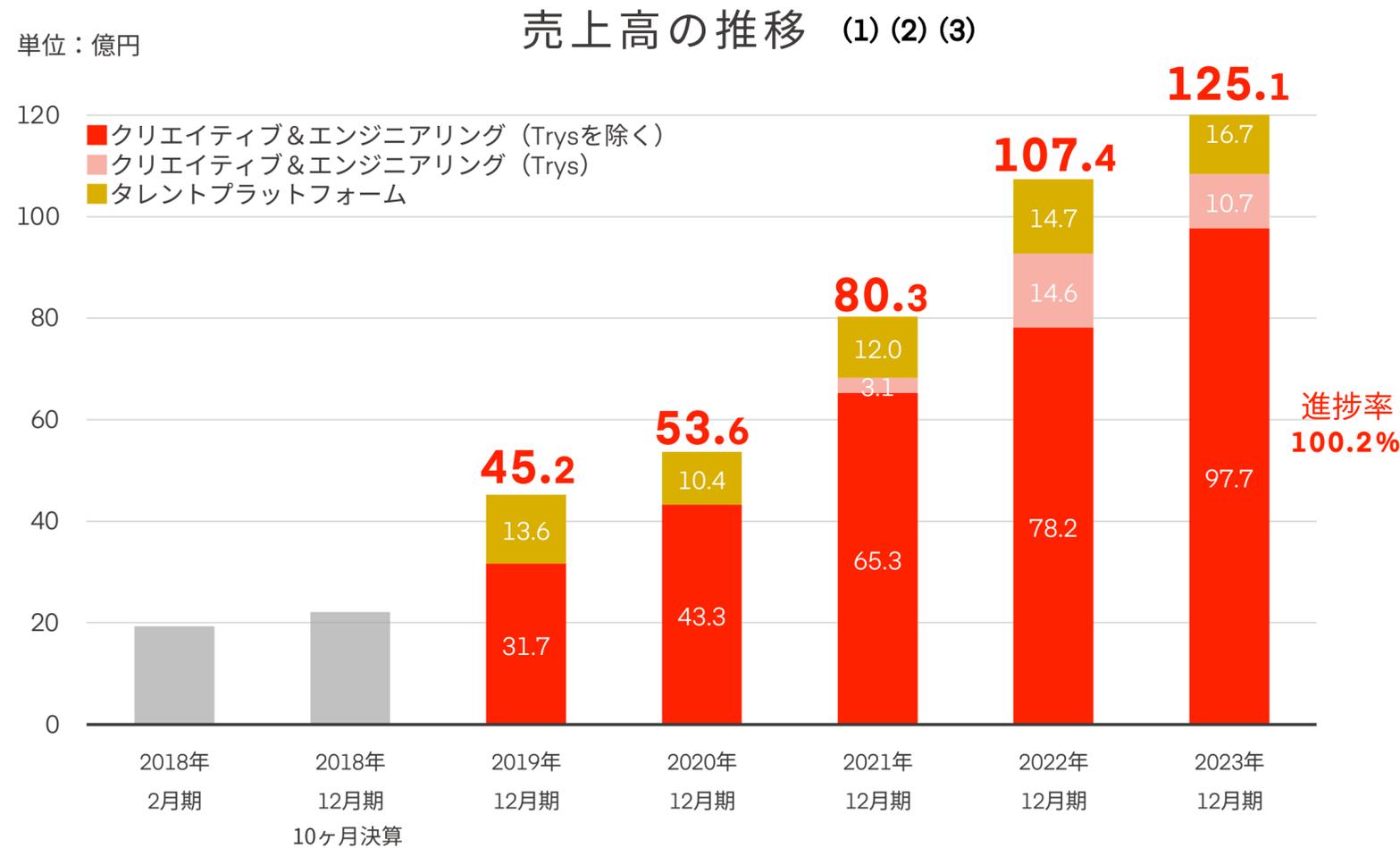
営業利益

- 売上高に対する販売費及び一般管理費比率は前年比横ばいで推移し、営業利益率が8.4%から14.2%へと大きく改善。

為替影響

- 4Qも円安水準で推移。FY 23の平均為替レートは0.00590円/ドンとなった。
- 前年のレート0.00562円/ドン比での円安影響により、179百万円コストが増大。

計画に対し、営業利益・経常利益ともに通期予想を達成



(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4四半期の売上高は 32.3億円（前年同期比+17.2%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
前年同期比 +31.8%

タレントプラットフォーム
前年同期比 +17.3%

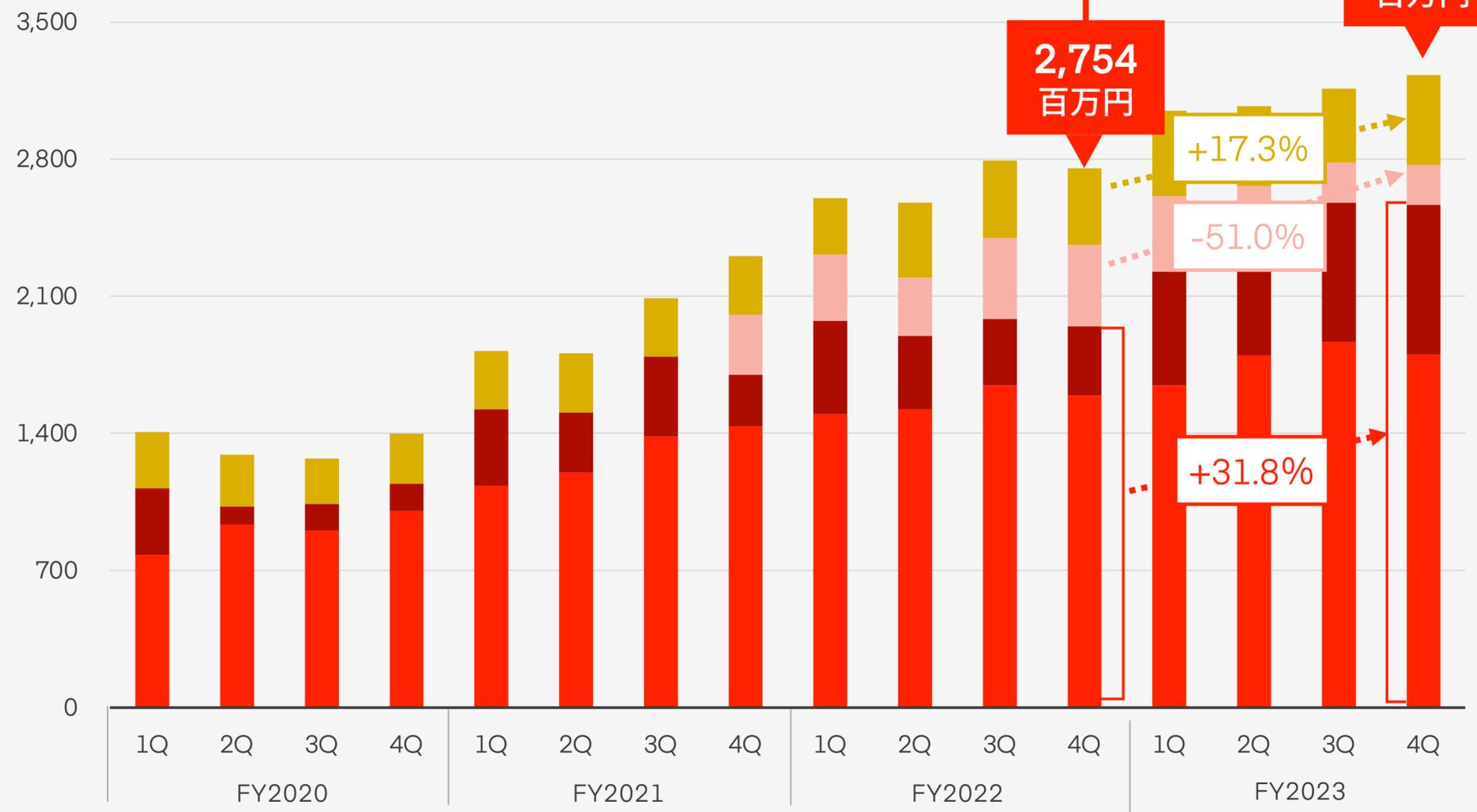
Trys
前年同期比 -51.0%

※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



フロー型売上高（四半期推移）

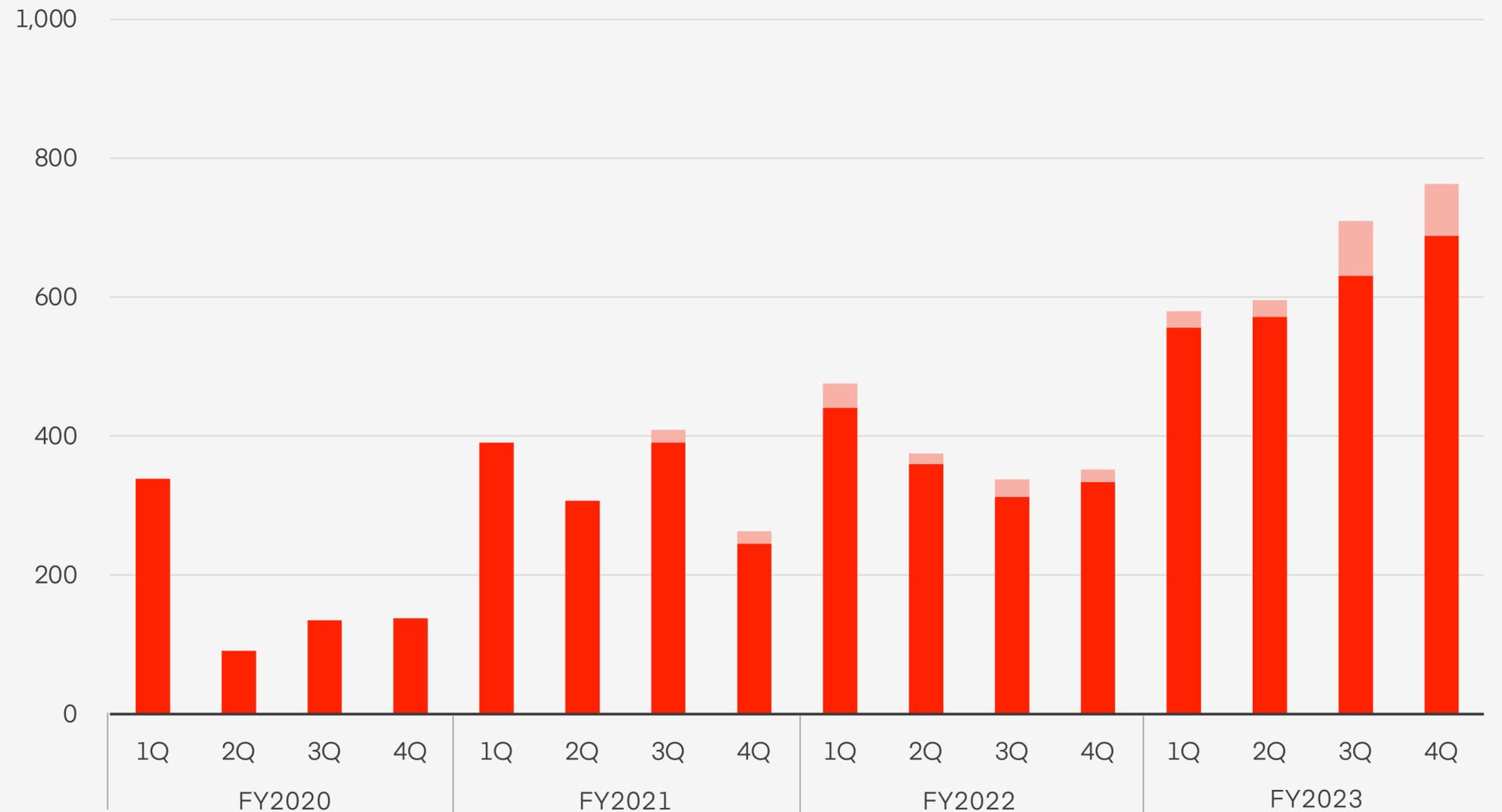
FY23にフロー型売上高は大きく成長。主にエンタープライズ顧客の大型案件の増加が要因

フロー型売上高の成長および特性について、次ページで解説

(1) その他フロー：MOOOSなど受託ビジネス以外の売上
(2) フロー（受託業務）：ストックではない準委任契約、および請負契約の売上

■ その他フロー（1）
■ フロー（受託業務）（2）

単位：百万円



Sun*におけるフロー型売上高の拡大

FY22年末にカスタマーエクスペリエンスチームを立ち上げ後、
潜在的ストック顧客のプールとなるフロー型売上高が大幅に増大

カスタマーエクスペリエンスチーム立ち上げと拡大

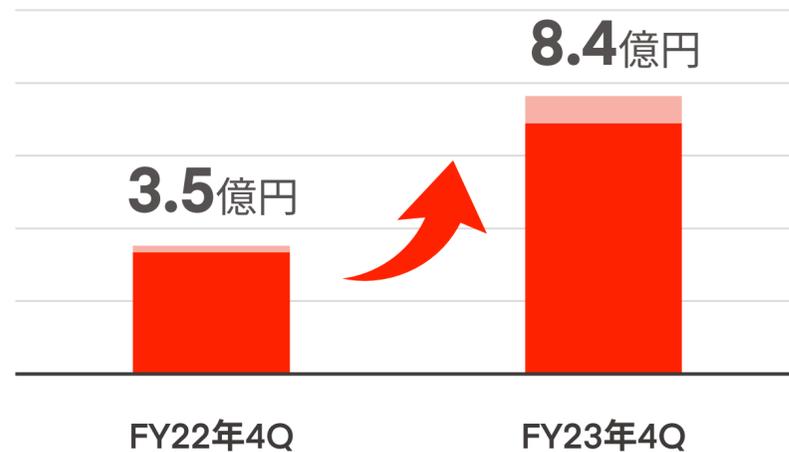
FY22年4Q

8名の新規顧客開拓組織を立ち上げたことで
新規顧客の獲得が加速

FY24年

新規顧客開拓組織を**倍増予定**
+ アカウントマネジメント組織を**倍増予定**

フロー売上高の大幅増加



フロー型売上の種類

1	潜在的ストックプロジェクト数増加 ストック顧客となる前のプロジェクト 3か月以上の継続が見込まれる準委任契約
2	スポットプロジェクト売上高 短期のスポットプロジェクト
3	他フロー売上高 MOOOS、Bouncy bunnyなどを含む 自社パブリッシュのサービスなど

クリエイティブ
&
エンジニアリング

- 4Q単独、通期ともにエンタープライズ顧客を中心にフロー型プロジェクトの受注が増加し、売上高は前年比で大きく増加。

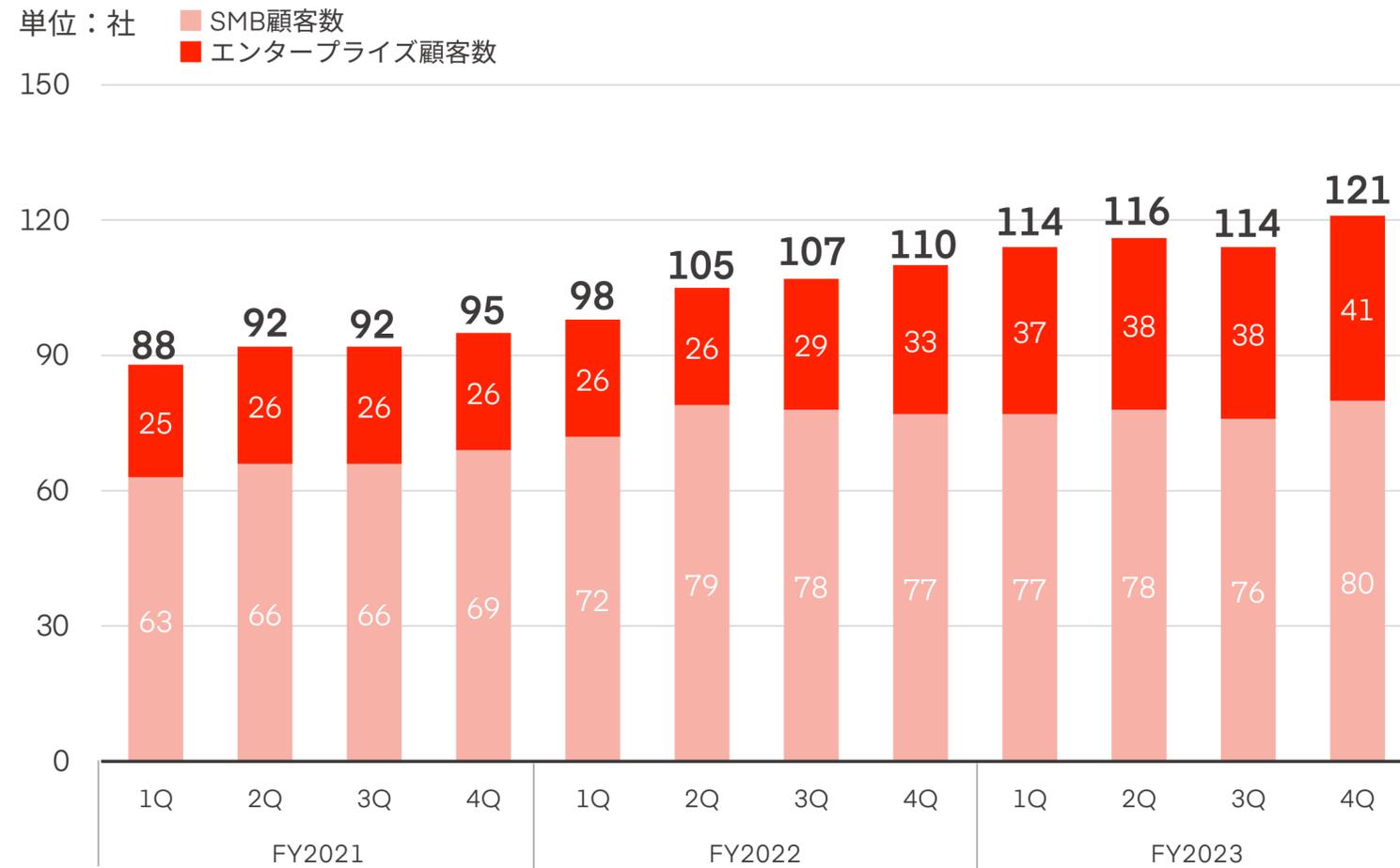
タレント
プラットフォーム

- 4Qはxseeds Hubおよびグループ会社Sun terras（グループ・ギアより改名）が引き続き好調に推移し、四半期ベースで過去最高の売上高を記録。
- 通期ではFY22→FY23で+14.0%の成長。

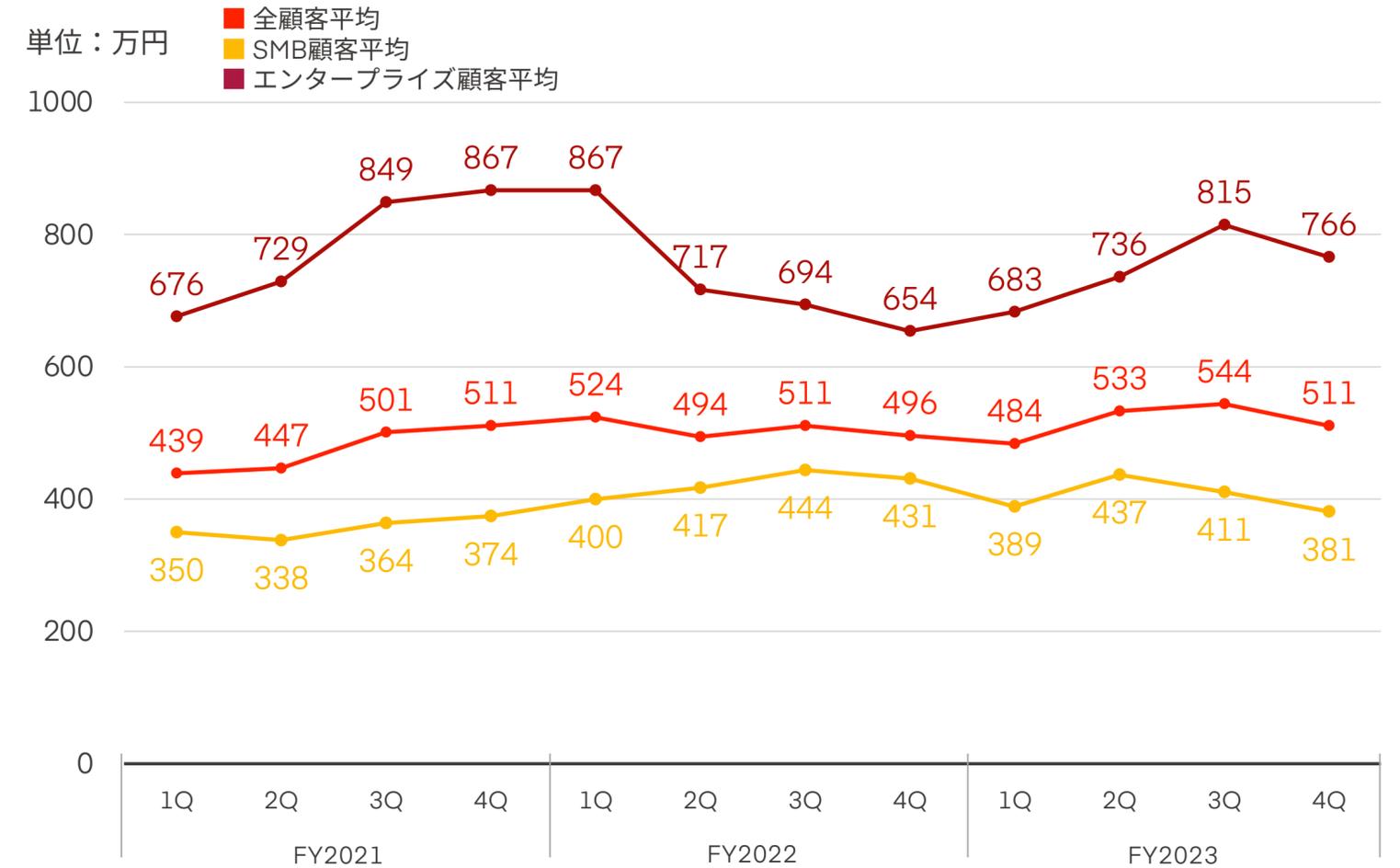
重要KPIの推移（四半期）

ストック型顧客数は前四半期末比+7社
 既存ストック型顧客の規模縮小により、ARPUは前四半期比で低下

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



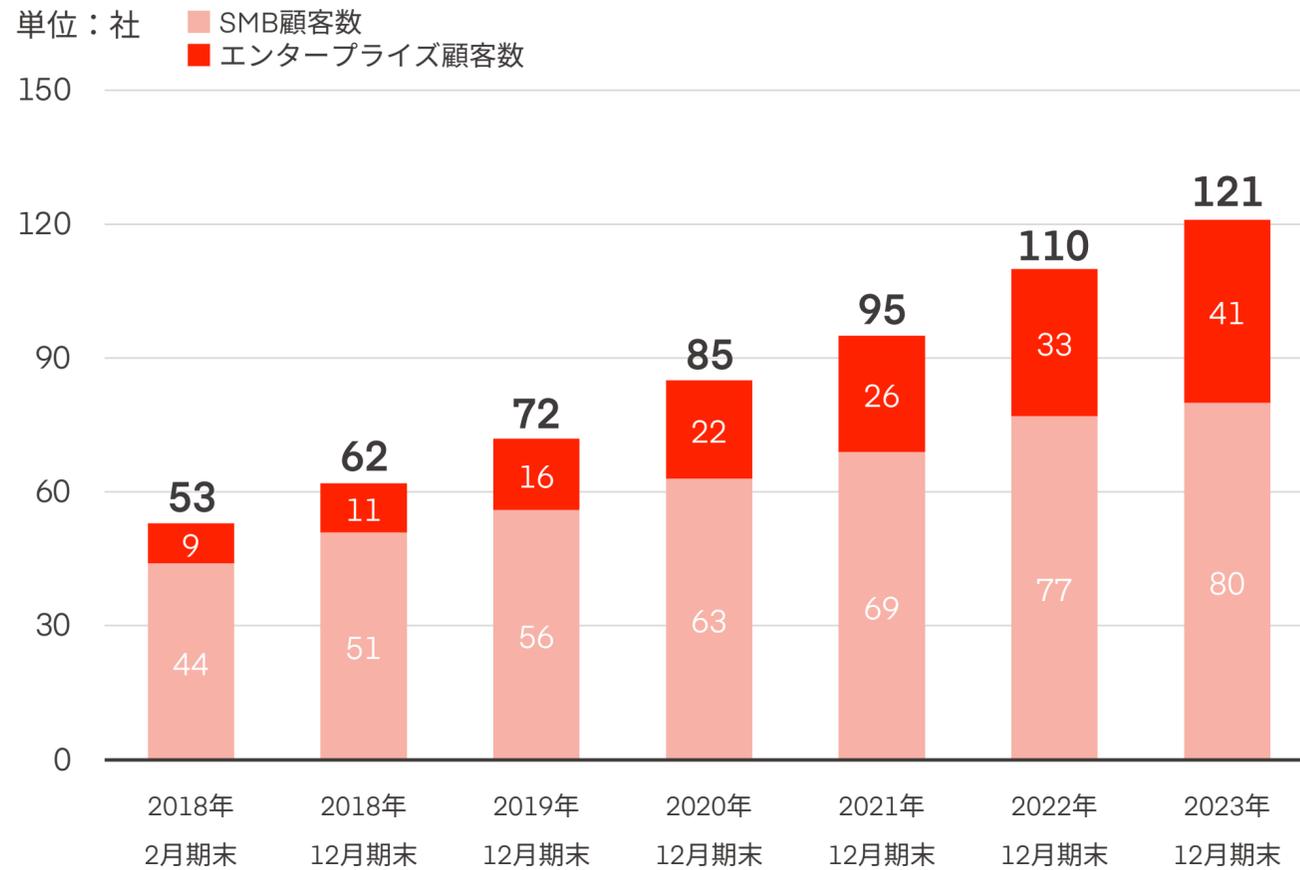
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

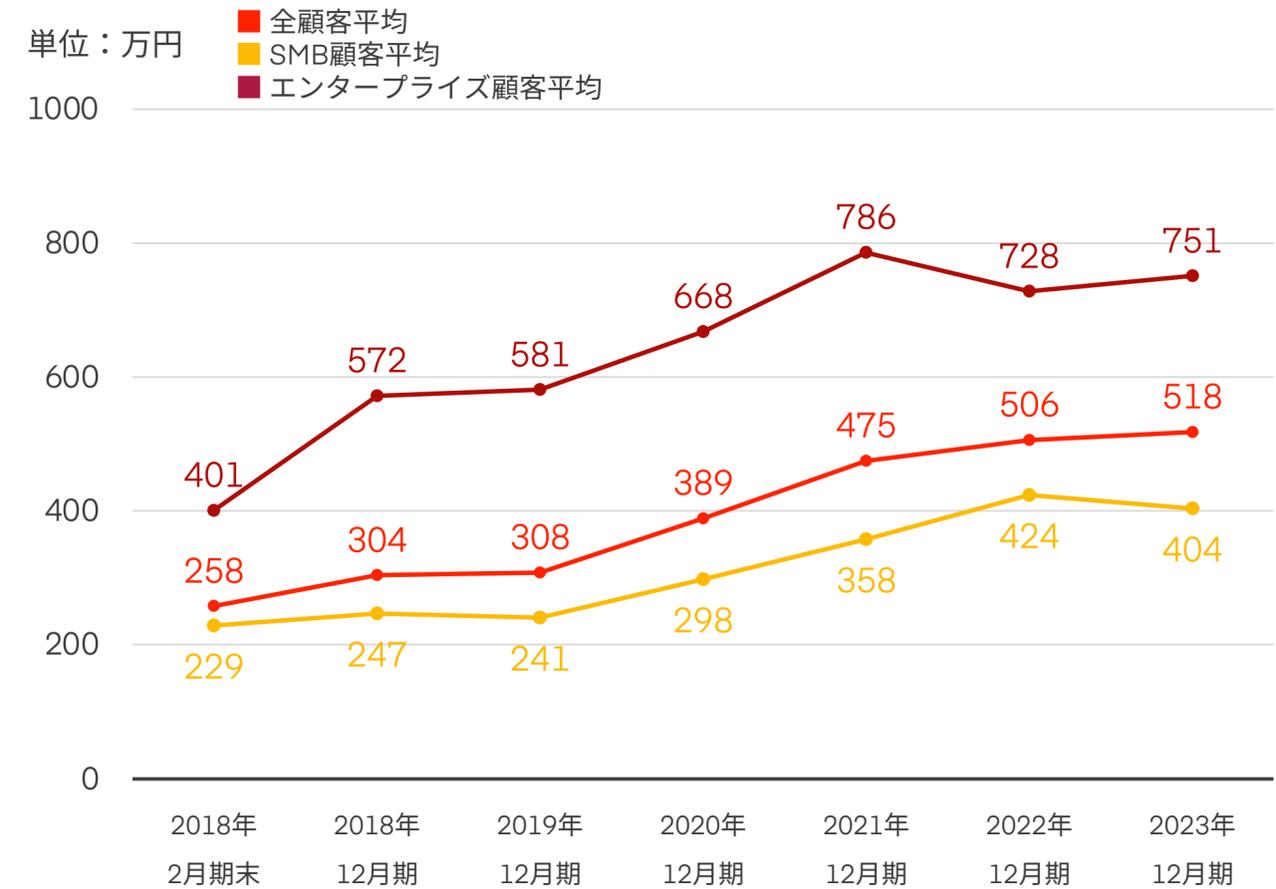
重要KPIの推移（年度）

エンタープライズ顧客数の増加により、全顧客の月額平均顧客売上は継続的に上昇

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

- 案件のストック化が順調に進み、4Qはエンタープライズ+3社、SMB+4社と増加。
- 通期では前期末比+11社の増加。

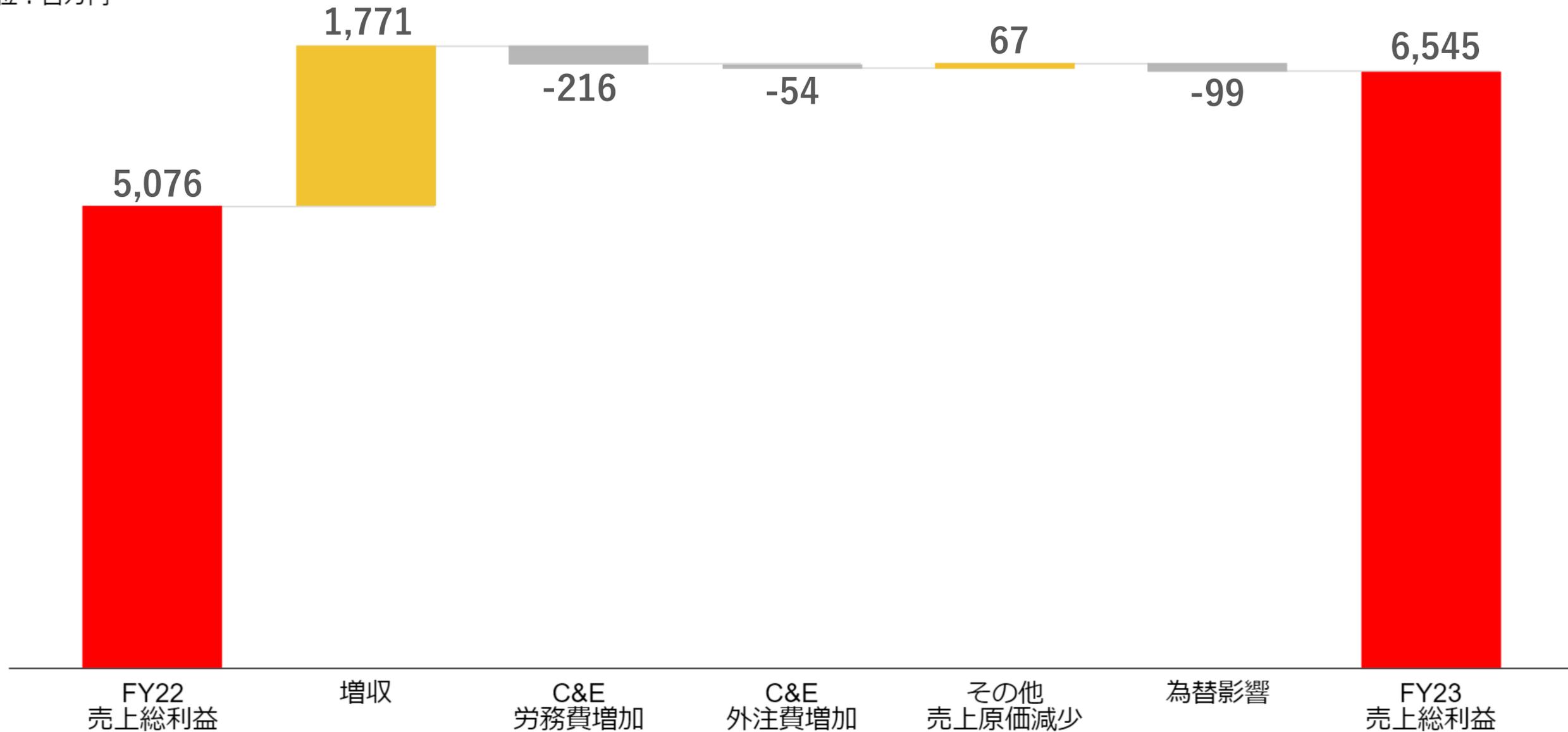
ARPU

- 一部既存ストック型顧客のプロジェクト規模縮小により、4Qはエンタープライズ、SMBともに低下。
- 通期では新規流入プロジェクトの大型化傾向及び稼働単価上昇により、前年比+12万円の上昇。

売上総利益増減要因（前年同期比）

上半期の売上総利益率改善トレンドが継続
 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上昇により、
 人員拡充に伴う労務費増を吸収し、前年同期比で大幅増益

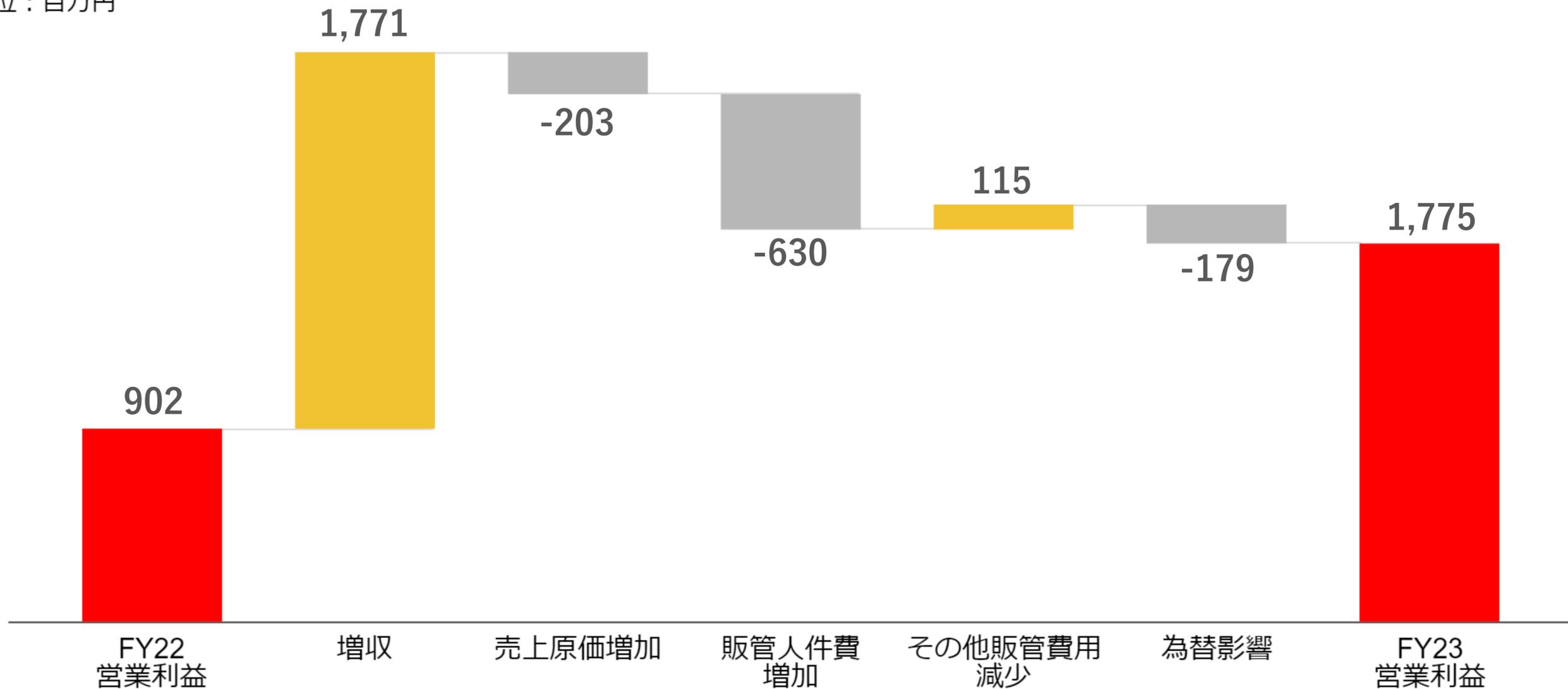
単位：百万円



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、為替の円安進行による影響があったものの、
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9月末	2023年12月末	増減額	主な要因
流動資産	11,065	10,047	-1,018	
うち現金及び預金	9,075	7,946	-1,129	短期借入金返済による減少
固定資産	1,668	1,811	+143	
資産合計	12,734	11,859	-875	
流動負債	3,018	2,035	-983	短期借入金返済による減少
固定負債	418	324	-94	
純資産	9,297	9,499	+202	
負債・純資産合計	12,734	11,859	-875	
自己資本比率	73.0%	80.1%	—	

A decorative background featuring a large, light gray star with eight points in the center. Surrounding the star are numerous light gray circles of varying sizes, scattered across the page, creating a starburst or snowflake effect.

3

2024年12月期業績見通し

当社では、これまで創業以来、常に高い理想を掲げて事業に取り組み、最良の機会を逃さぬように、時にはリスクを取り、様々な外部環境の変化にも柔軟に適応しながら高い成長を実現してきました。

今後も「誰もが価値創造に夢中になれる世界」の実現に向けて、これまでのスタンスは大きく変えることなく、中長期目線で飛躍的な成長を遂げていきたいと考えています。

業績予想は、開示時点で把握可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実性を多分に含んでいます。実際の業績は、様々な不確定要因の影響等により、見通しとは大きく乖離する可能性があります。

C&E・TPF共に好調で売上高と営業利益は20%強の成長を計画
 経常利益成長は小幅に留まるのは受取利息や為替差益などの営業外収益が
 前期比で合計4億円強減少する計画のため

単位：百万円

	2023年 12月期実績	2024年 12月期予想	増減率
売上高	12,516	15,061	20.3%
売上総利益	6,545	7,970	21.8%
売上総利益率	52.3%	52.9%	—
EBITDA (1)	1,968	2,367	20.3%
営業利益	1,775	2,162	21.8%
営業利益率	14.2%	14.4%	—
経常利益	2,279	2,299	0.8%
純利益	1,569	1,780	13.4%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00590 円

0.00600 円

(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

売上高予想

2024年12月期の売上高予想は
150.6億円（前年比+20.3%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）

前年同期比 **+23.1%**

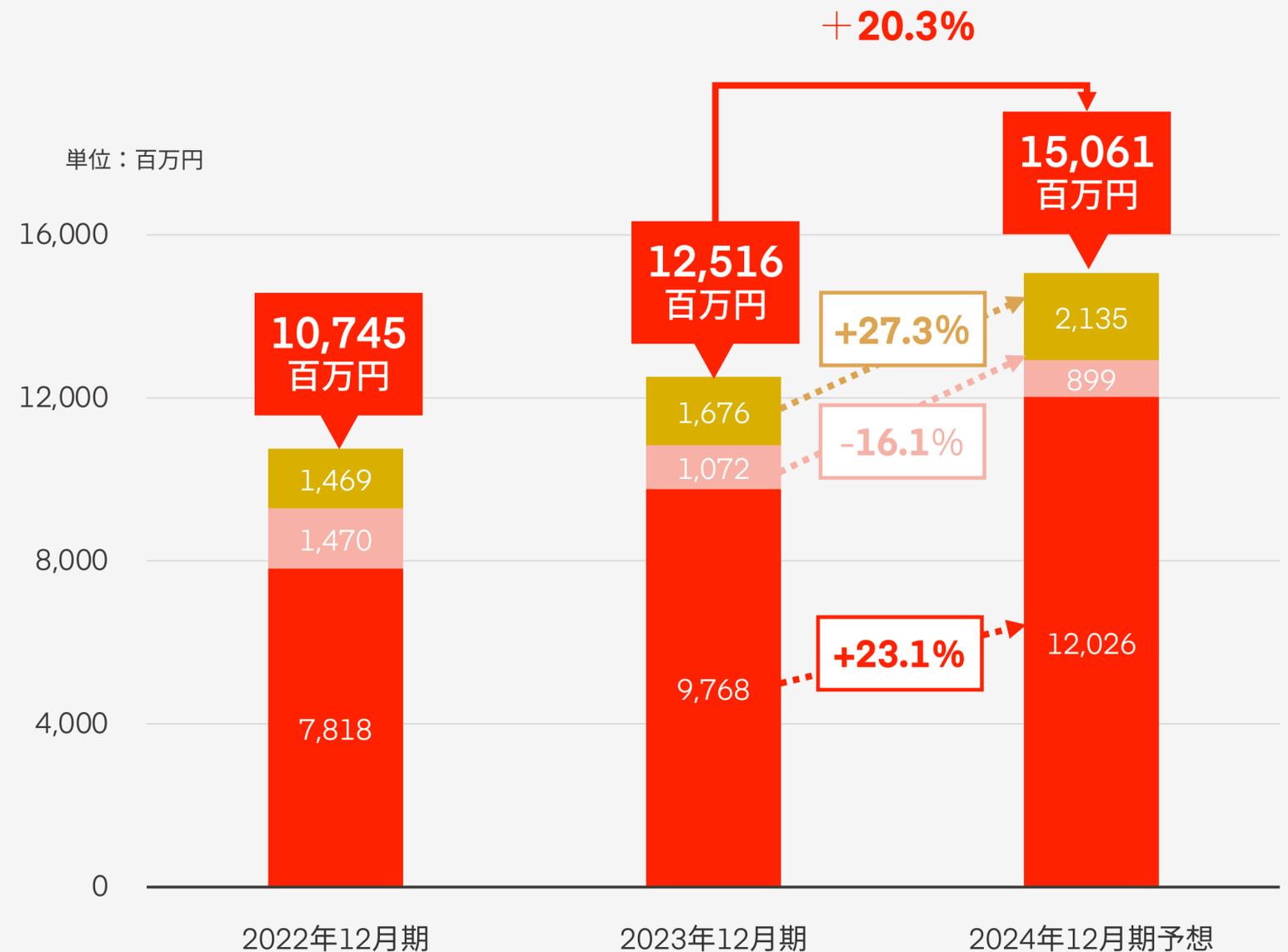
タレントプラットフォーム

前年同期比 **+27.3%**

Trys

前年同期比 **-16.1%**

- 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



C&E (Trys除く) 売上高推移 (予想)

カスタマーエクスペリエンス組織の拡充もあり、特にフロー型売上が成長加速する計画。

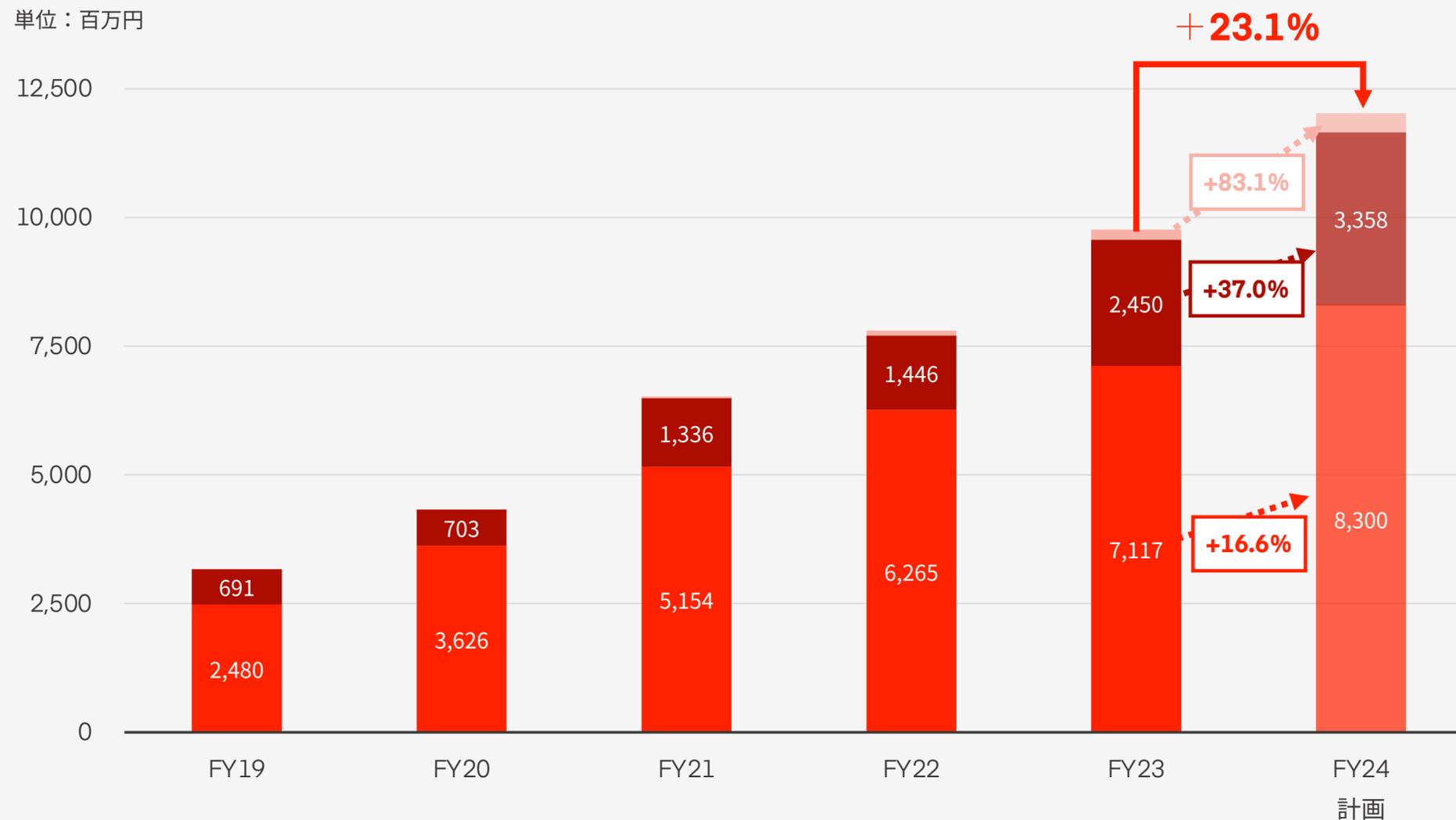
ストック型売上
前年比 +16.6%

フロー型売上
前年比 +37.0%

その他フロー型売上
前年比 +83.1%

- その他フロー型売上
- フロー（受託業務）型売上
- ストック型売上

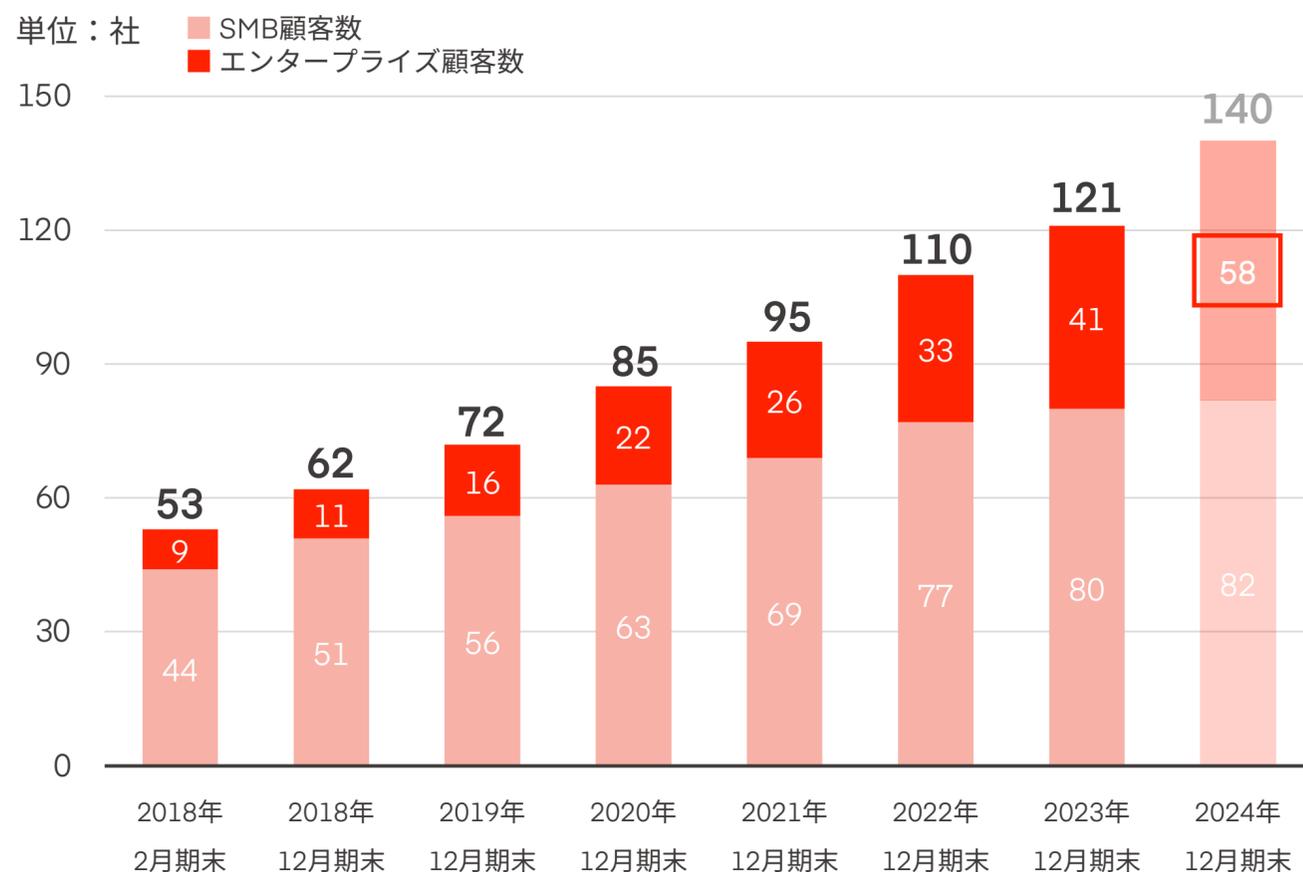
単位：百万円



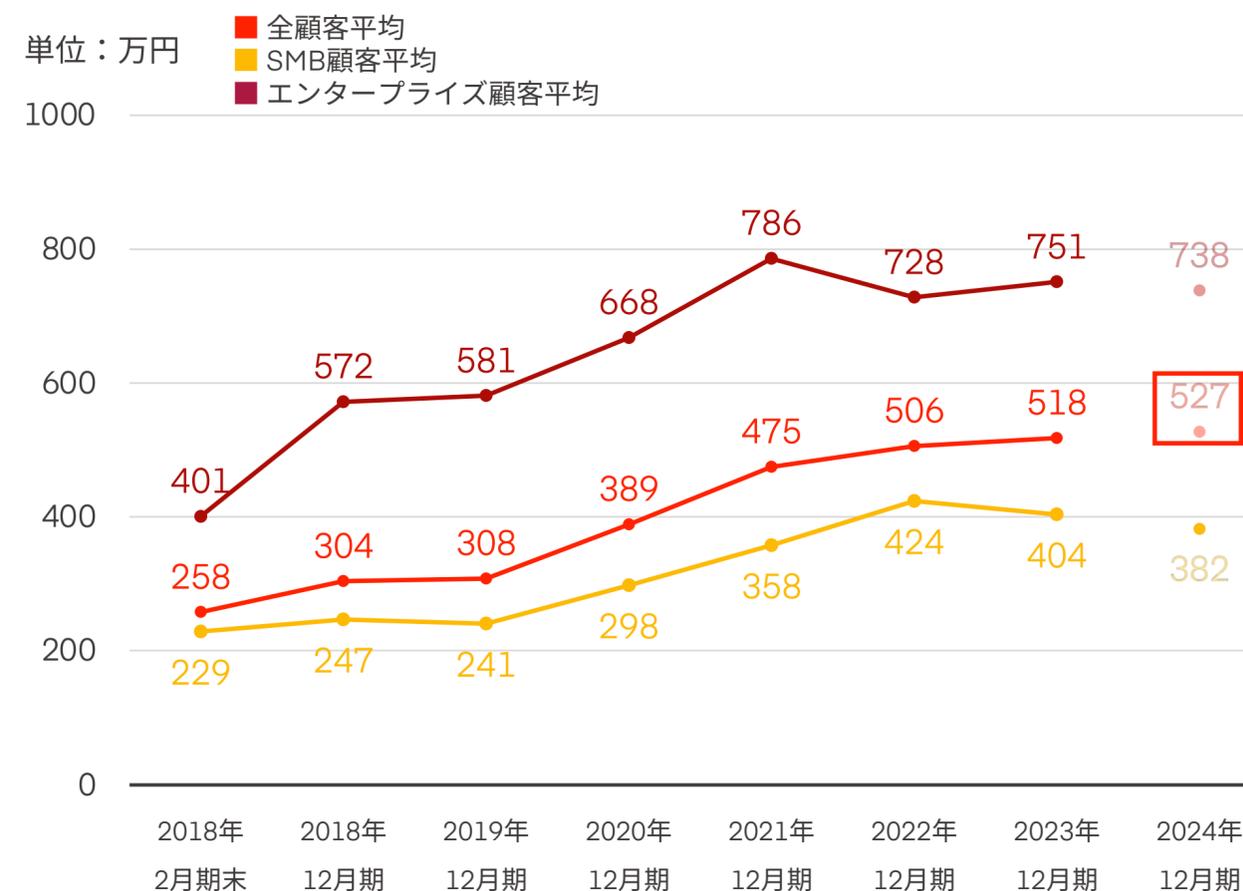
重要KPIの推移（年度）

2024年のストック型顧客数はエンタープライズ顧客を中心に大きく増加想定
 通期の全顧客平均ARPUもエンタープライズ顧客比率増加に伴い、前年比で上昇

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

クリエイティブ
&
エンジニアリング

- スtock型のエンタープライズ顧客数は前年比+19社を目標。
- 全社ARPUは前年の518万円から527万円へ微増。

タレント
プラットフォーム

- xseeds Hub、グループ会社Sun terrasとともに成長を加速。
- 売上高は前年比+27.3%成長の目標。



4

成長戦略に関するトピックス

グループ会社GROOVE GEARが「Sun terras」へ社名変更



グループ・ギア株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：大西健資、以下「GROOVE GEAR」）は、コーポレートアイデンティティを刷新し、2024年2月1日付けで、「株式会社 Sun terras（サンテラス）」に社名変更したことをお知らせします。また社名変更に伴い、コーポレートロゴ等、ブランドデザインのフルリニューアルを実施しました。

<https://sun-terras.com>

Sun*

社名変更の背景

GROOVE GEARは創業以来、「自ら学び、新しい価値を創り出す人と組織へアップデートする」というミッションを掲げ、エンジニアリングサービスを主軸に事業を展開してきました。2018年にSun*グループに入り、これまで手掛けてきた事業とSun*グループとのシナジーを掛け合わせ、より連携を強化するため、ビジョンとミッションをSun*と共通化・明文化すると共に、社名とコーポレートロゴを刷新しました。

代表コメント

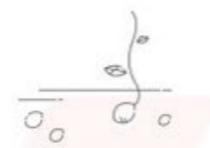
私たちは、2008年にGROOVE GEARとして創業し、2018年にSun*グループに参画しました。そして2024年、Sun terrasとして新たにスタートを切ることになりました。私たちの周りにはもの凄いスピードで変化しています。デジタルを活用することでその変化にどう対応していくのか。それを担う人材をどう増やしていくのか。私たちは、「Sun=太陽」のように、そして「terras=大地」のように、組織・人の成長を促進する存在でありたい、という想いを込めました。



LOGO DESIGN CONCEPT

terra = 大地

Sun*グループの中でDXの地盤を整える役割を担っていくことを表現



成長性・ポジティブさ

自ら生み出した光で社会を「照らす」成長性やポジティブさを表現



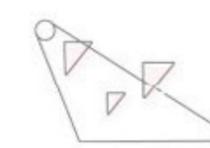
Sun*との関連性

光を想起させるネーミングでSun*のモチーフの太陽との関連性をアピール



ネーミングと形の一致

三角形で光を表現することでネーミングと意味が一致し記憶・印象に残りやすい



プロダクト体験とユーザビリティを短期間で評価・改善する「UI*UX Review」の提供を開始



プロダクトの体験、ユーザビリティを短期間で評価・改善

これまで展開してきたUI/UXデザイン支援のノウハウを活かし、プロダクト体験とユーザビリティを短期間で評価・改善するサービス「UI*UX Review」の提供を開始します。

デジタルプロダクトのデザインを数多く手がけてきたプロフェッショナルが、情報設計(IA)・UI/UX・ビジュアルなどの観点を中心に、プロダクトの課題抽出から改善案の提案までを一気通貫で行うことで、改善点を発見し、プロダクトの価値向上につなげます。



Step1: 調査・課題の抽出

デジタルプロダクトのデザインを数多く手がけてきた専門家が、情報設計(IA)・UI/UX・ビジュアルなどの観点を中心に、プロダクトの課題抽出から改善案の提案までを一気通貫でおこなうサービスです。改善点を発見し、プロダクトの価値向上につなげます。



Step2: レポートニング

情報設計・UI UX・ビジュアル観点での評価や要点、具体的な改善画面案などと合わせて本格的な改善に向けたプロセスや体制案などもご提案いたします。



○×△による総評

情報設計、UIUX、ビジュアルの評価が一目でわかるように○×△で明記



改善案

課題に対し改善後の画面と改善ポイントを明記

Trysが制作した複数の作品が楽天グループのプラットフォーム「R-TOON」にて配信開始



©「アリスに囁く」プロジェクト

©2016 Thunderbolt Fantasy Project
Created by TOON CRACKER / Trys

©「心の声」プロジェクト

©リアコイ! (原作：畑下はるこ / テラーノベル)
Created by TOON CRACKER / Trys

R-TOON

楽天グループ株式会社が提供する、縦読みデジタルコミックのオリジナル作品など様々なデジタルコミックを読むことができるサービス。本サービスでは作品を毎日1話無料で読める機能および、話単位でコミックを購入できる機能を提供。

骨董魔法具は令嬢アリスに囁く
-王室古物商の事件録

あらすじ
魔法古物商のアリスは、お茶会が開かれた王城で密室殺人事件に巻き込まれる。容疑者は王位継承権を持つ姫、テトラハート。彼女にはかねてより『世界を滅ぼす魔女』の疑いがあった。疑わしきは罰せよ。

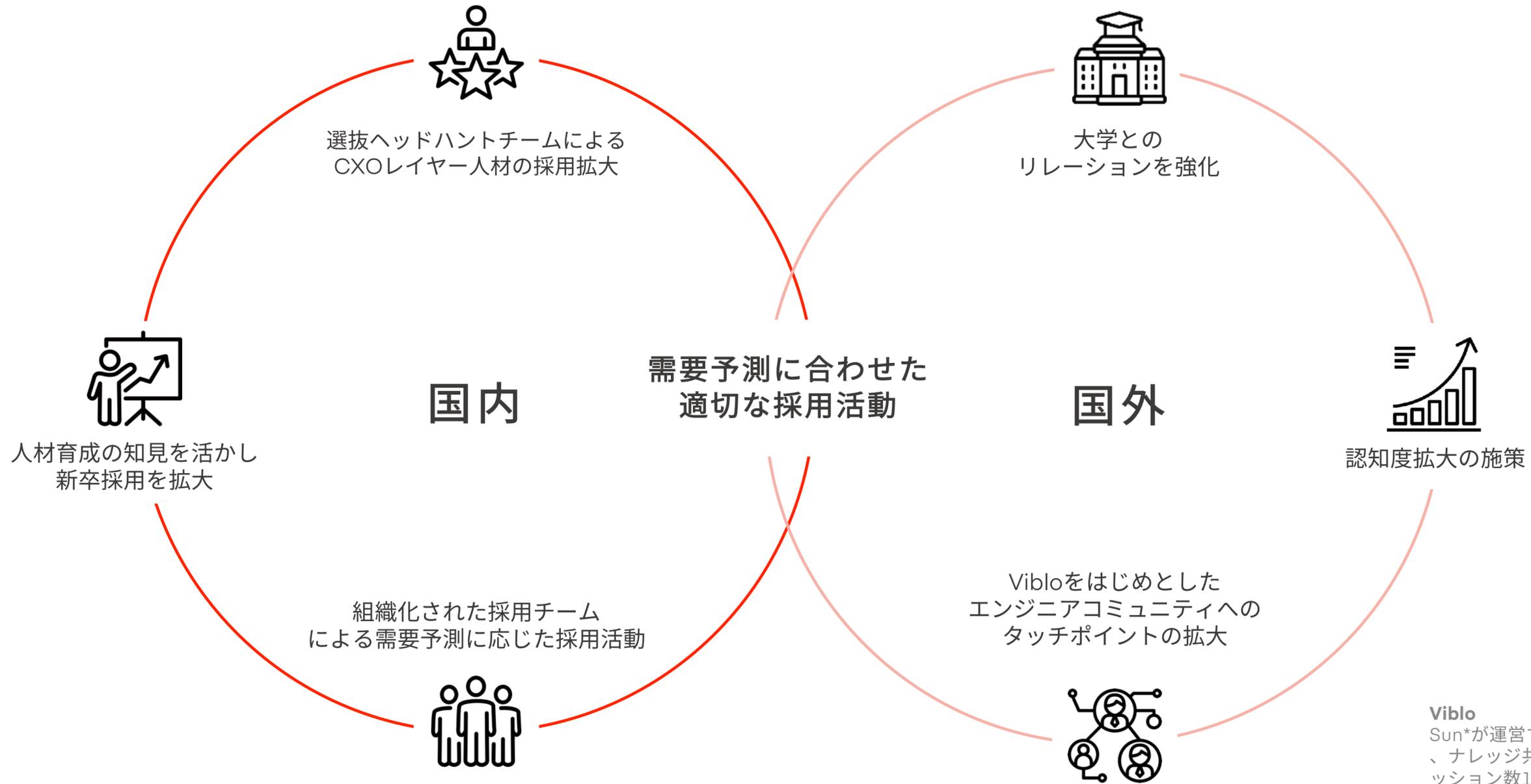
それが『魔女裁判』の大原則。密室トリックの解明どころか、魔術の絡んだ立証すら必要なく有罪が確定する。

「そんな不条理、私の推理が撃ち砕く!!」かつて姫に命を救われたアリスは、『魔女』の無罪を証明するため事件に挑む。骨董魔法具の囁きを解し、魔女の咎による処刑から姫を救え——魔法推理サスペンス開幕!

楽天グループのプラットフォームにて自社IPコンテンツを配信

株式会社Trysは、楽天グループ株式会社（以下「楽天」）が提供する、縦読みデジタルコミックのオリジナル作品など様々なデジタルコミックを読むことができるサービス「R-TOON」にて、ファンタジーのワクワク感とサスペンスを楽しめる『骨董魔法具は令嬢アリスに囁く-王室古物商の事件録-』や、ニトロプラス“虚淵玄”が原案・脚本・総監修を担当する武侠ファンタジー人形劇を原作とする『Thunderbolt Fantasy 東離劍遊紀』、そのほか『俺の部下は心の声が騒がしい!』『リアコイ!』など複数作品の制作を手がけ、2024年1月25日より配信を開始しました。

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/>

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

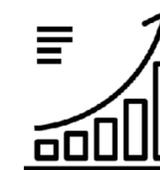


大型のSMBプロジェクト・エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因



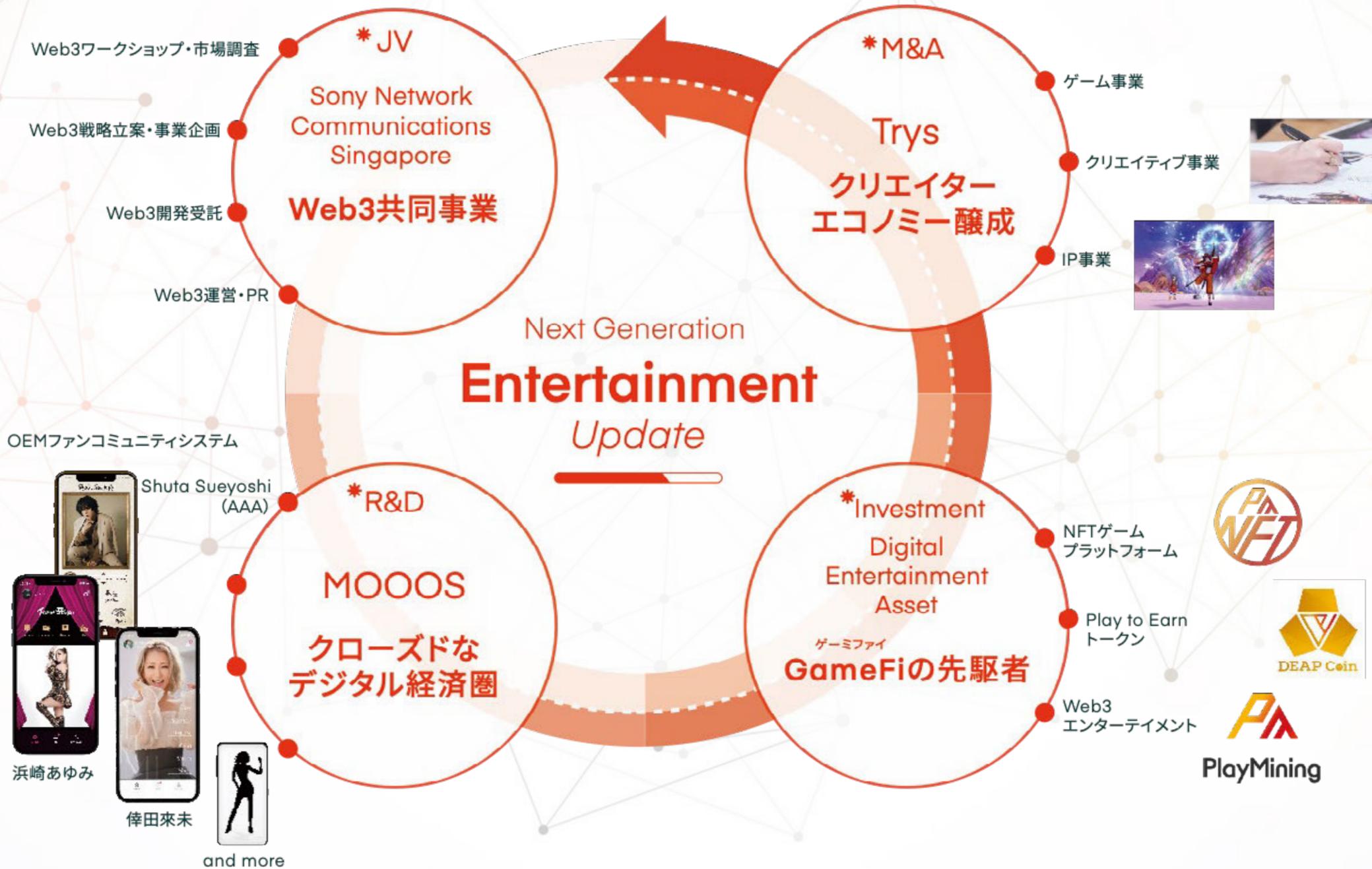
プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

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



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。

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

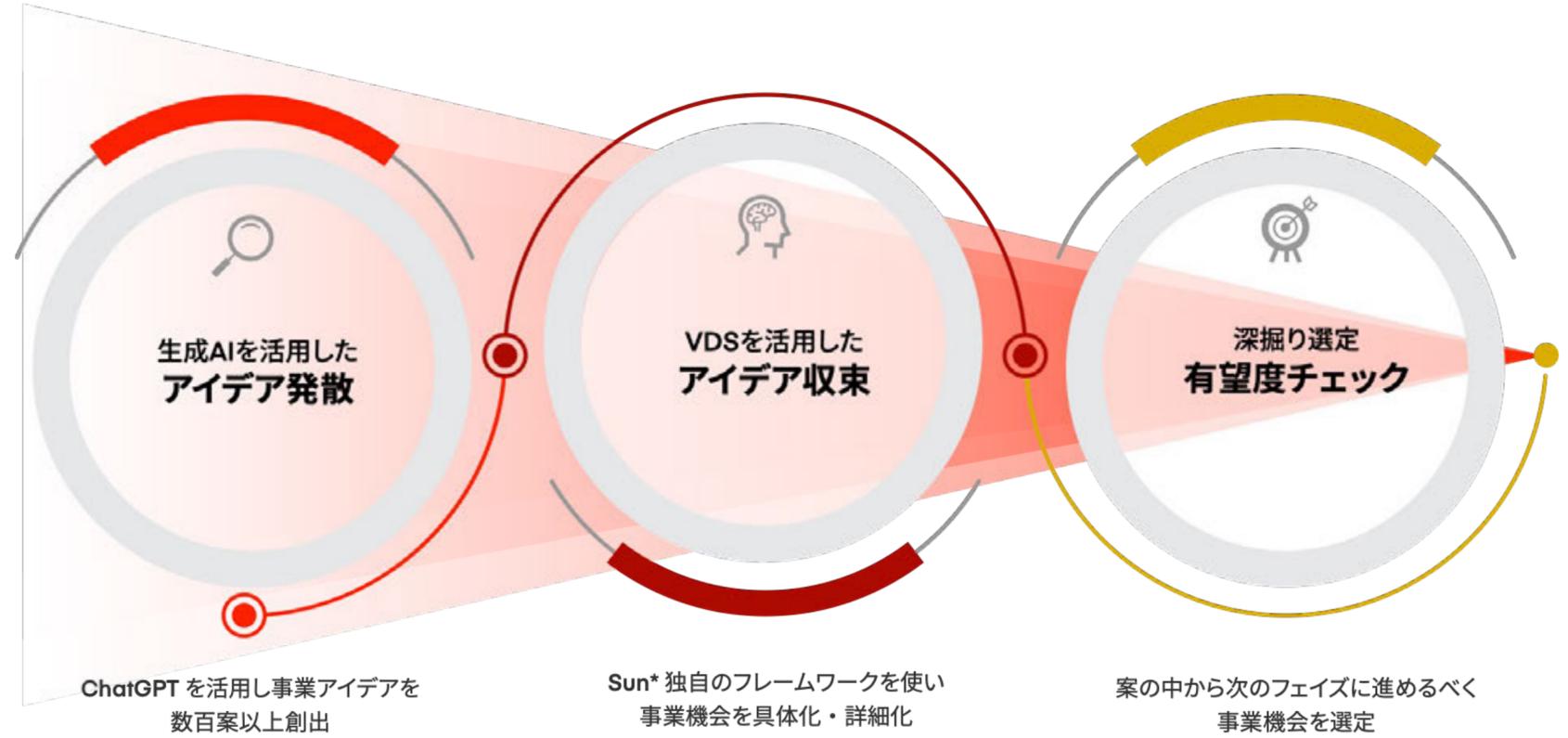
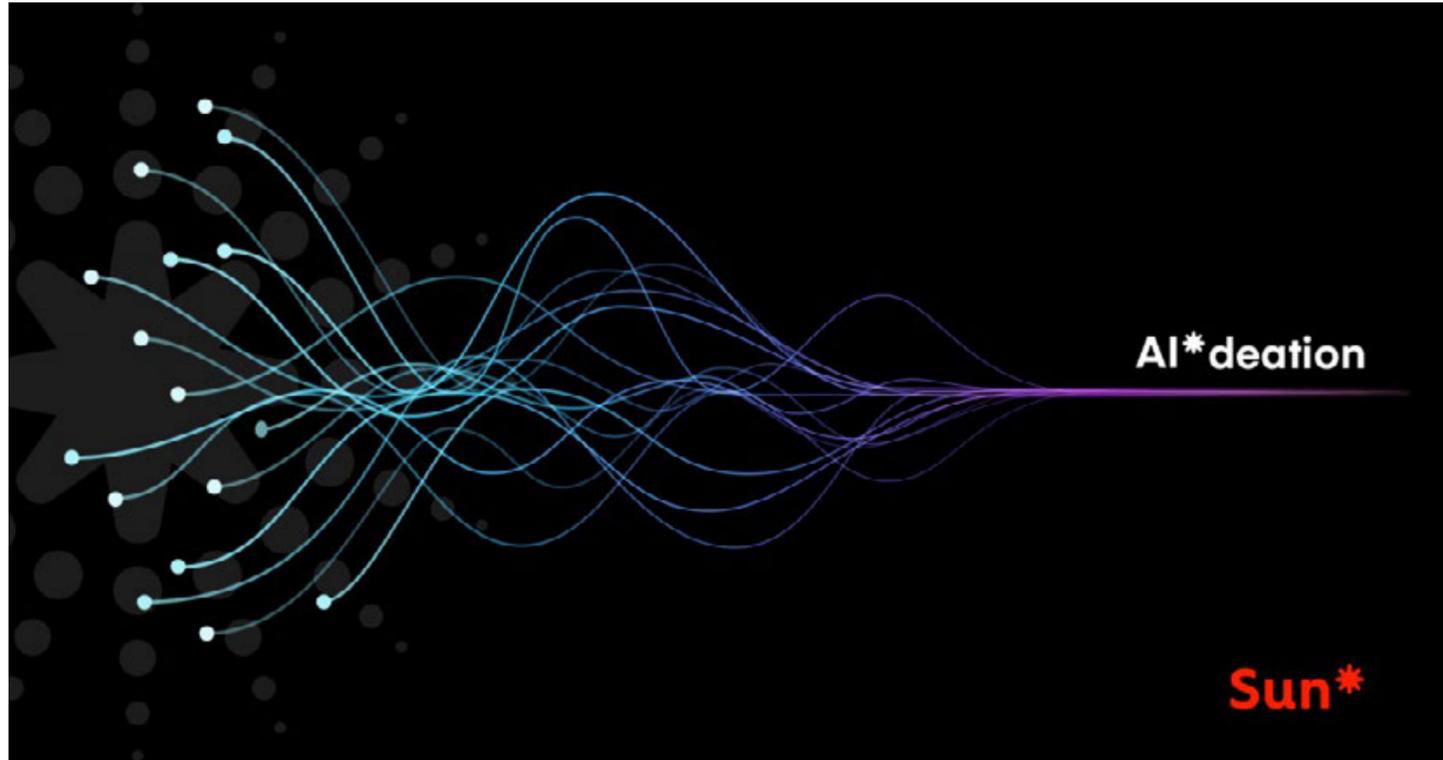
クリエイティブ&エンジニアリングの拡大



5

2023年12月期トピックス

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



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。

 Three screenshots showing the interface:

- Left: A grid of idea cards.
- Middle: A detailed table titled "Value Design Syntax" with columns for PROJECT 01, PROJECT 02, PROJECT 03, and PROJECT 04. It contains various data points and icons.
- Right: A progress bar or dashboard showing the status of four projects (PROJECT 01-04) across different stages.

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。

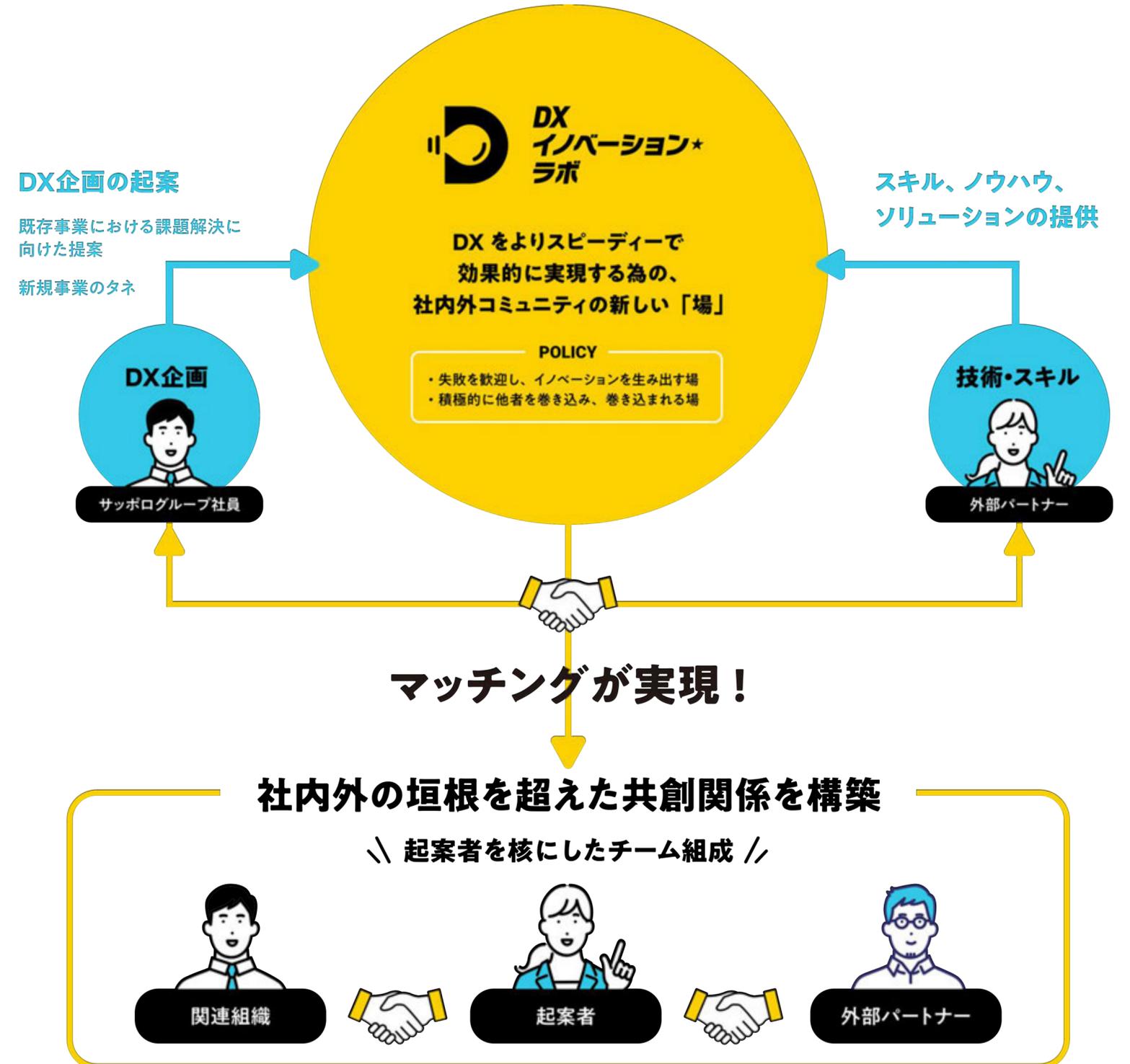
サッポログループの社員から自発的に 起案されるDX企画や新規事業をサポート

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。

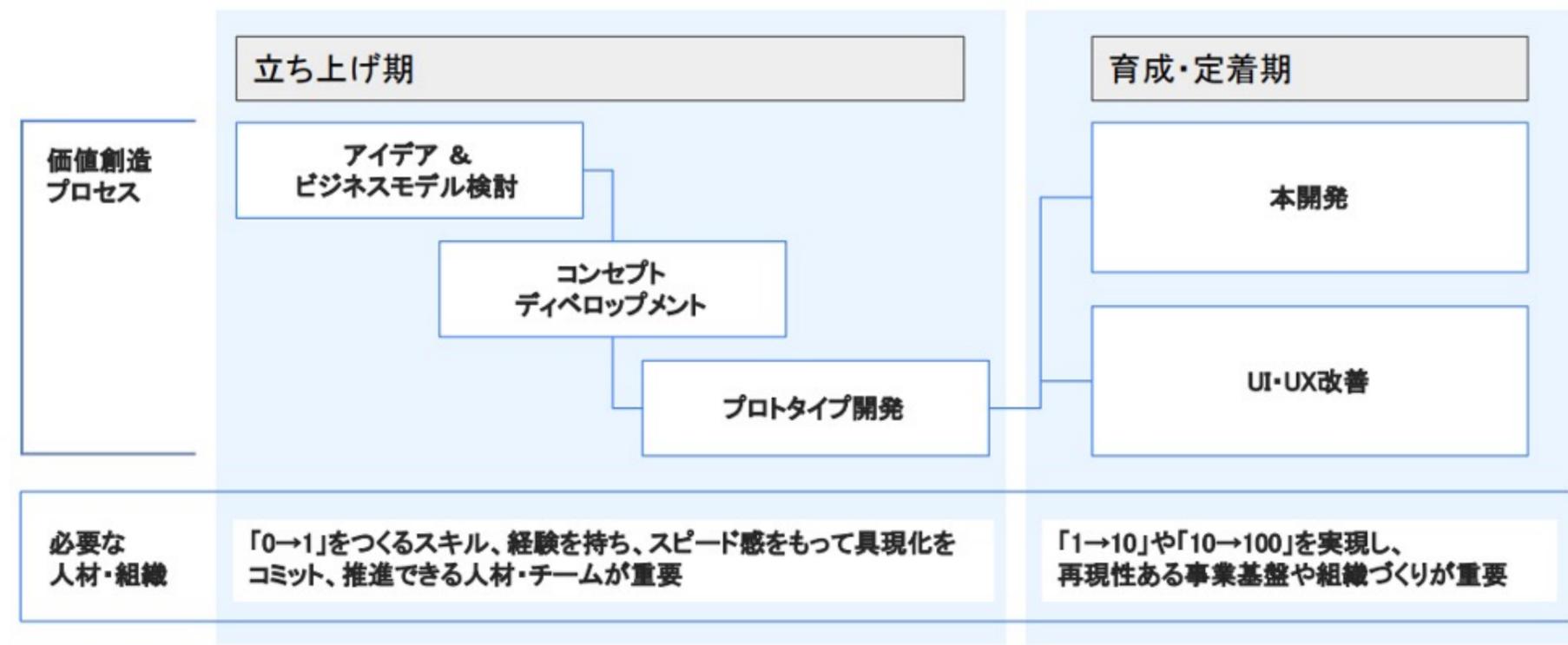
今回立ち上がる「DXイノベーション★ラボ」は、人材活躍支援によるビジネスモデル変革や新規事業創出を目的に、日本マイクロソフトと協働し、昨年からの構想・構築を進めてきたスキームで、社員から自発的に起案されるDX企画の検討・実現を支援する場として始動しました。

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。



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。



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



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。



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もしか読めない
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!?

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。



2023年12月期プロジェクトのトピック

「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ている中において、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も、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：wevnal株式会社



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

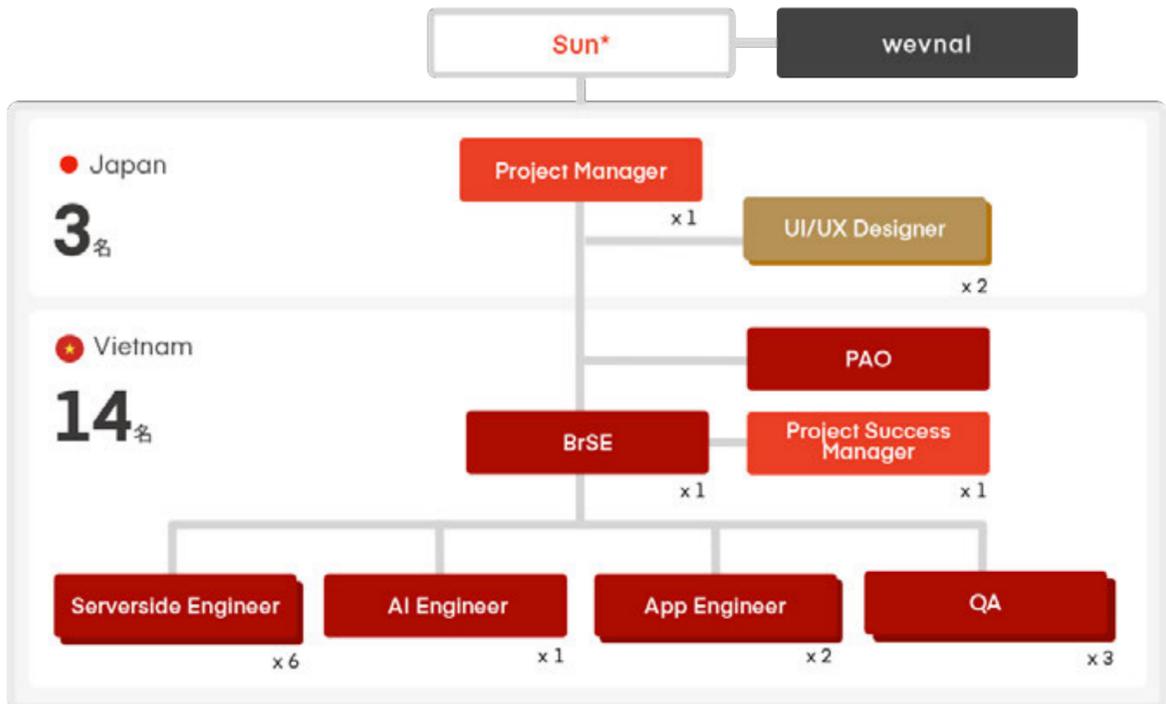
企業向けにセキュリティを強化したChatGPTによるAIを実装

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

チーム提案型開発

CLIENT VOICE
クライアントの声

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



チーム体制例（人数はステージに応じて柔軟に変更）



企業向けAIソリューションとして強化されたセキュリティ機能

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



DX推進、新規事業開発支援事例：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。



6

Appendix

自社IPをエンタメ、コンテンツ化するよう事業転換中

これまでの課題と今後の方針

ゲームアプリ市場は飽和状態で、ヒット作を生むには巨額の開発費と時間が必要。有名IPの使用は成功率を高めるが、リスクとプラットフォームの手数料も収益化への課題となっている。Trysの市場でのポテンシャルを高めるために、部門間やグループ間の連携を強化し、急成長している縦読みコミック市場においてIPを創出、メディアミックスで高収益を生み出せる会社への転換を目指す。



縦読み漫画とは

縦読み漫画は、画面を縦にスクロールしながら読む漫画で、近年世界中で人気が高まっています。鮮やかな色使いと、縦長のフォーマットを活かした独特の表現スタイルが特徴です。縦読み漫画の世界市場は2029年まで30.9%の年間平均成長率（CARG）で成長し、27,510百万米ドル（約4兆円）の市場規模になると予測されています。

参照：Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2022-2028



4

グローバル展開

縦読みコミック、ゲームといったコンテンツIPを、グローバルにユーザーを抱えているプラットフォームにて展開

3

縦読みコミックのIP戦略

縦読みコミックのIPの数を増やし、IPがヒットしたら予算をかけてゲーム化していく、という高収益モデルを目指す

2

グループ間シナジーの強化

Sun*のC&Eと連携し、Sun*のクライアントに対してもクリエイティブを含めた提案をしていく

1

ゲームアプリのピポッド

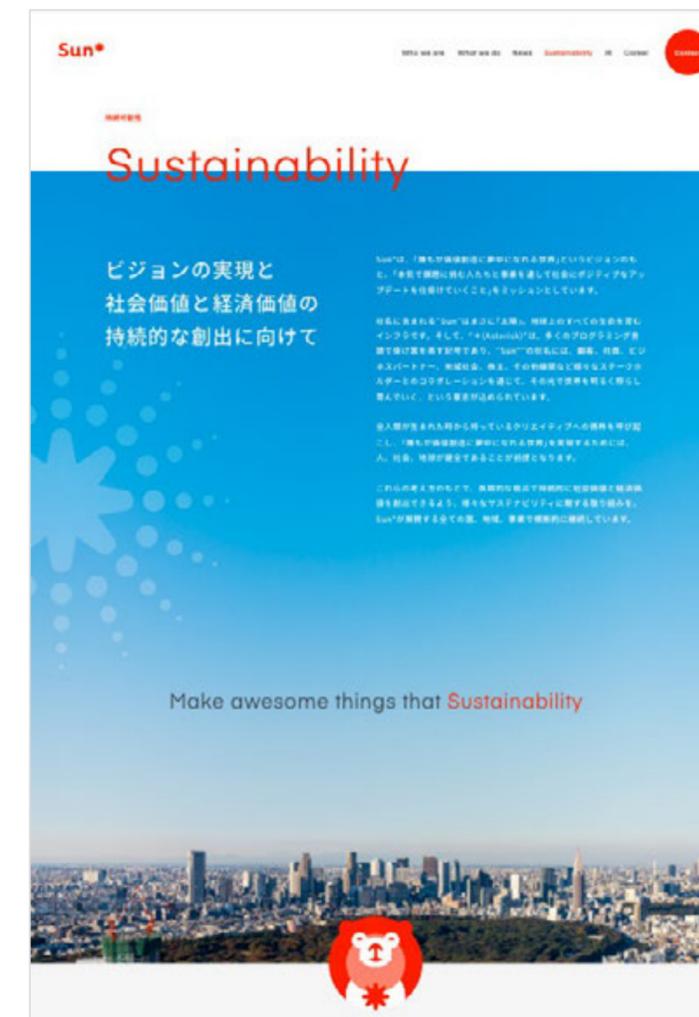
薄利になっていた既存タイトルを事業譲渡し撤退、当面は利益率の高い受託開発とカジュアルゲームに切り替えていく

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

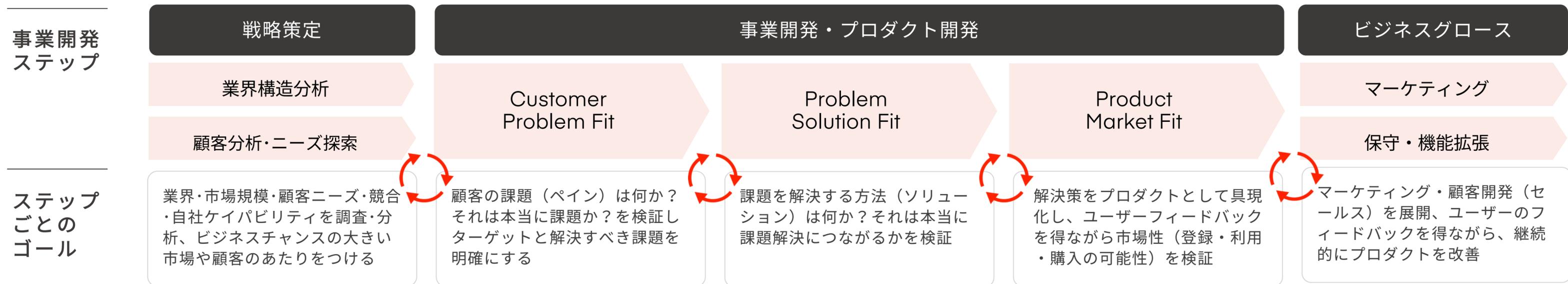
これまで感覚的に進めていたサステナビリティ推進活動を体系的に整理し、Sun*が事業活動を通じて長期的に価値創造していく基盤となるマテリアリティ(重要課題)を自社視点・ステークホルダー視点で分析して評価・決定。



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>

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

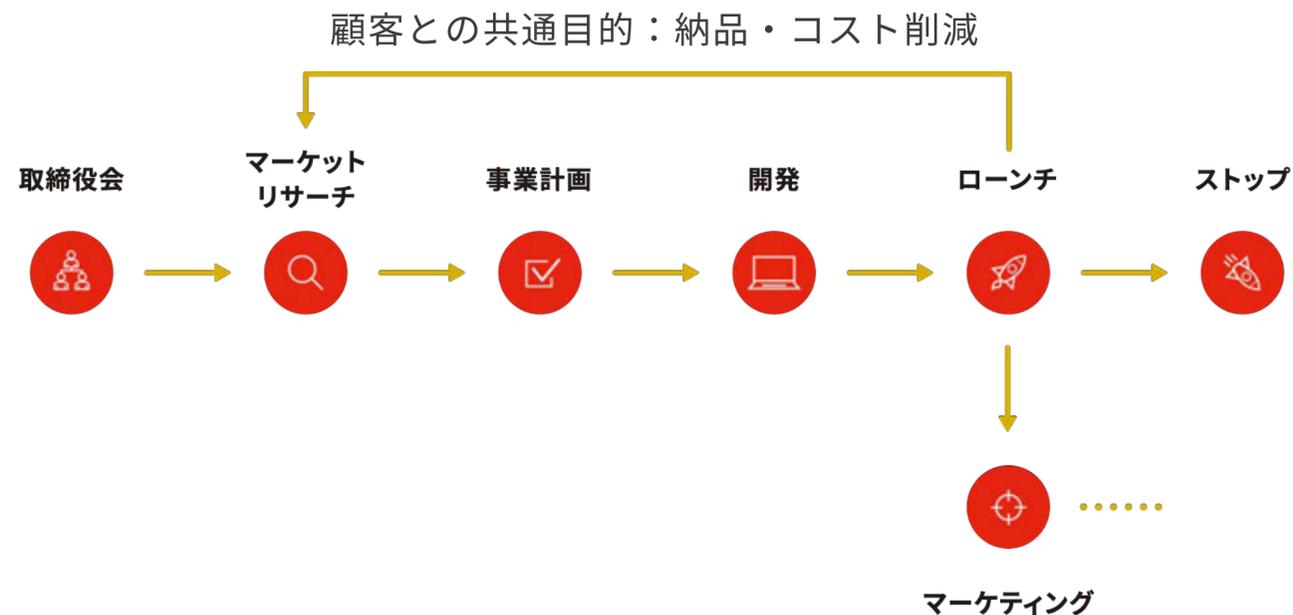
1. エグゼクティブサーチ

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

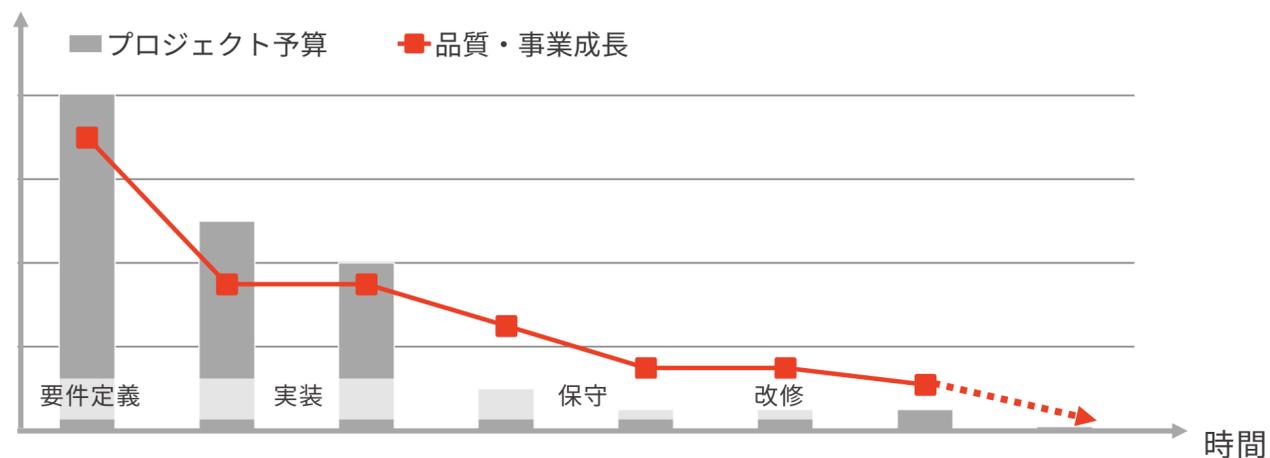
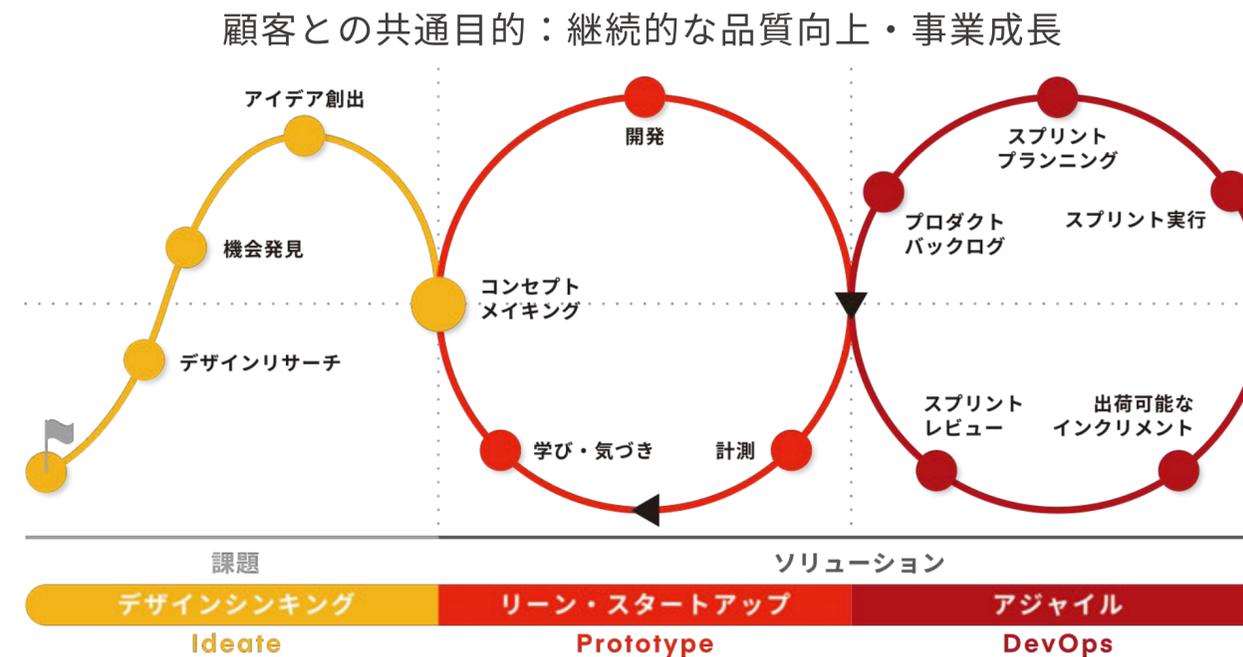
5. x seeds Hub (海外TOPエンジニア育成・紹介)

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

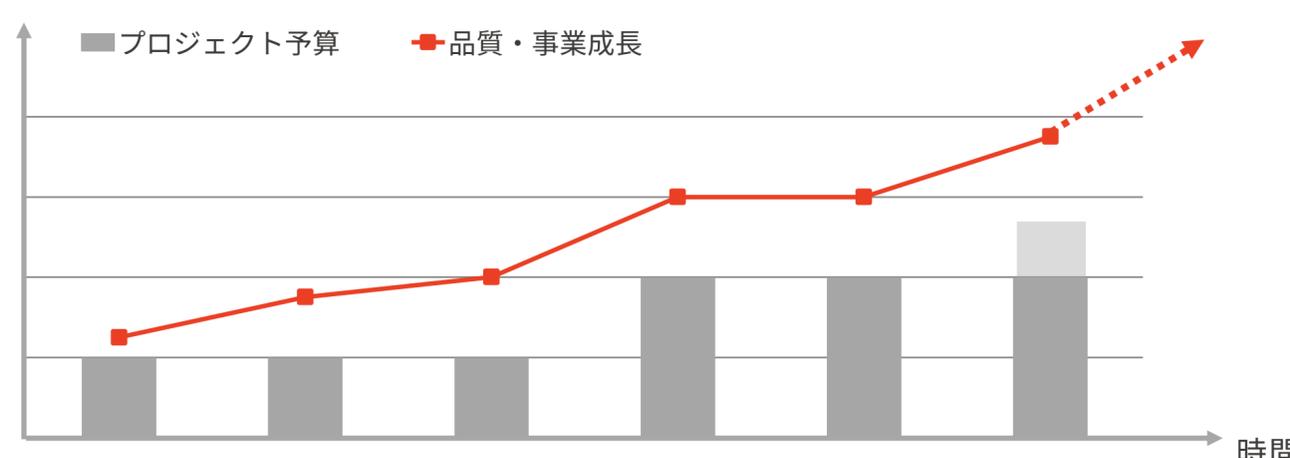
サプライヤー主導



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



エンタープライズの獲得のライアンス提携と組織の拡充

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

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



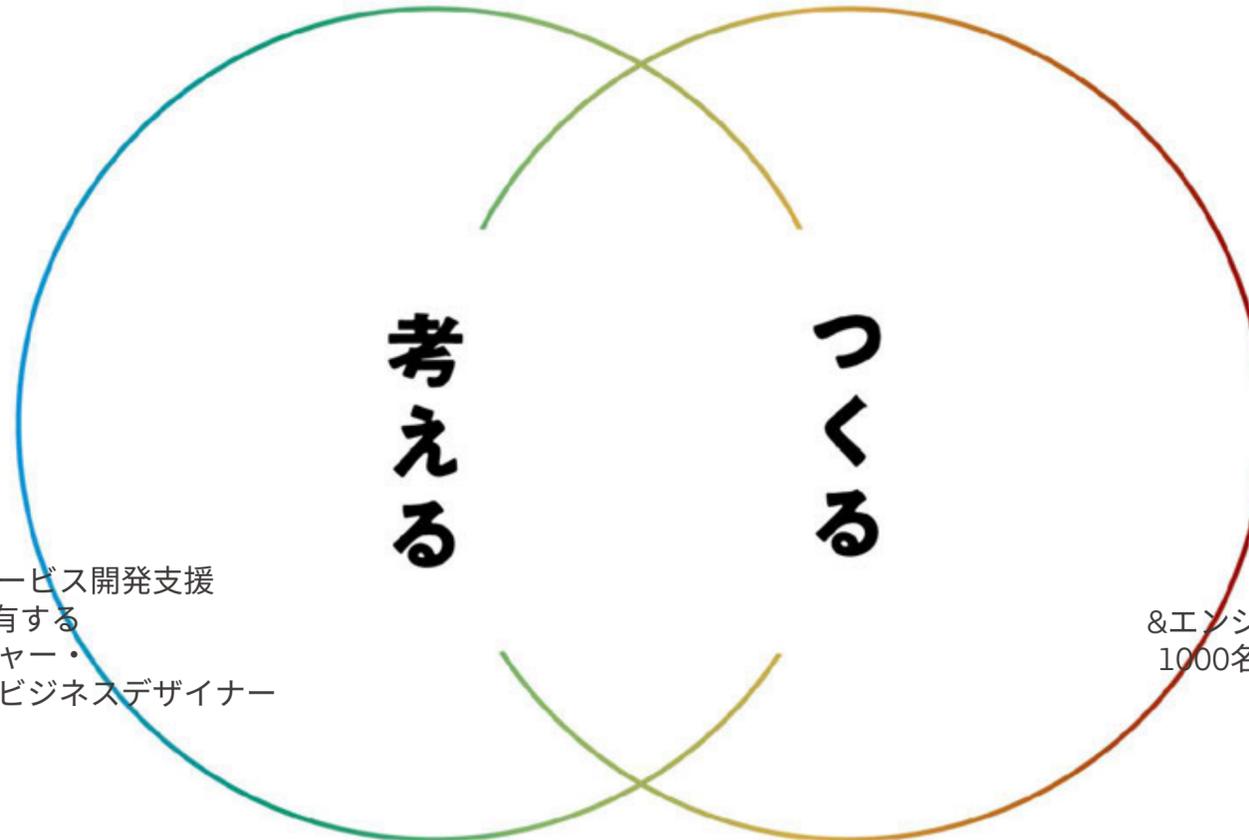
エンゲージメントマーケティング

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

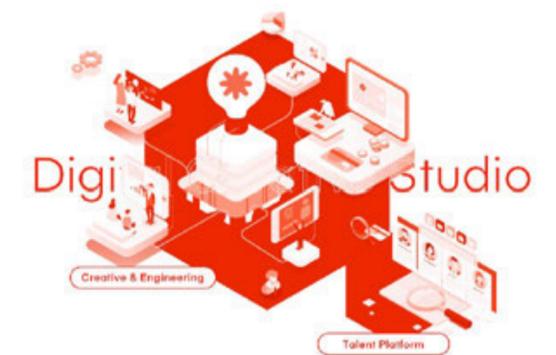


NEWh

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2800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 → 選考 → 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、日本の学生が対象、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、日本の学生が対象、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/JICA協賛であるMJITをサポート) 	<ul style="list-style-type: none"> カンピナス大学 (2021年よりJICA協賛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協賛調査案件として実施) サンパウロ大学 (2021年よりJICA協賛調査案件として実施)
<p>大学ランキング</p> <ol style="list-style-type: none"> ベトナム国家大学ハノイ校 技術工学大学 ハノイ工科大学 ベトナム国家大学ホーチミン校 情報通信大学 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 ゴゴール大学 	<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。

下記フォームにご記入ください。(1分)

会社名*

姓* 名*

役職名*

社用Eメール*

msasaya.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)*

お問い合わせにあたり、個人情報の取り扱いに同意する*

NCAPTEGA で保護されています

お問い合わせ

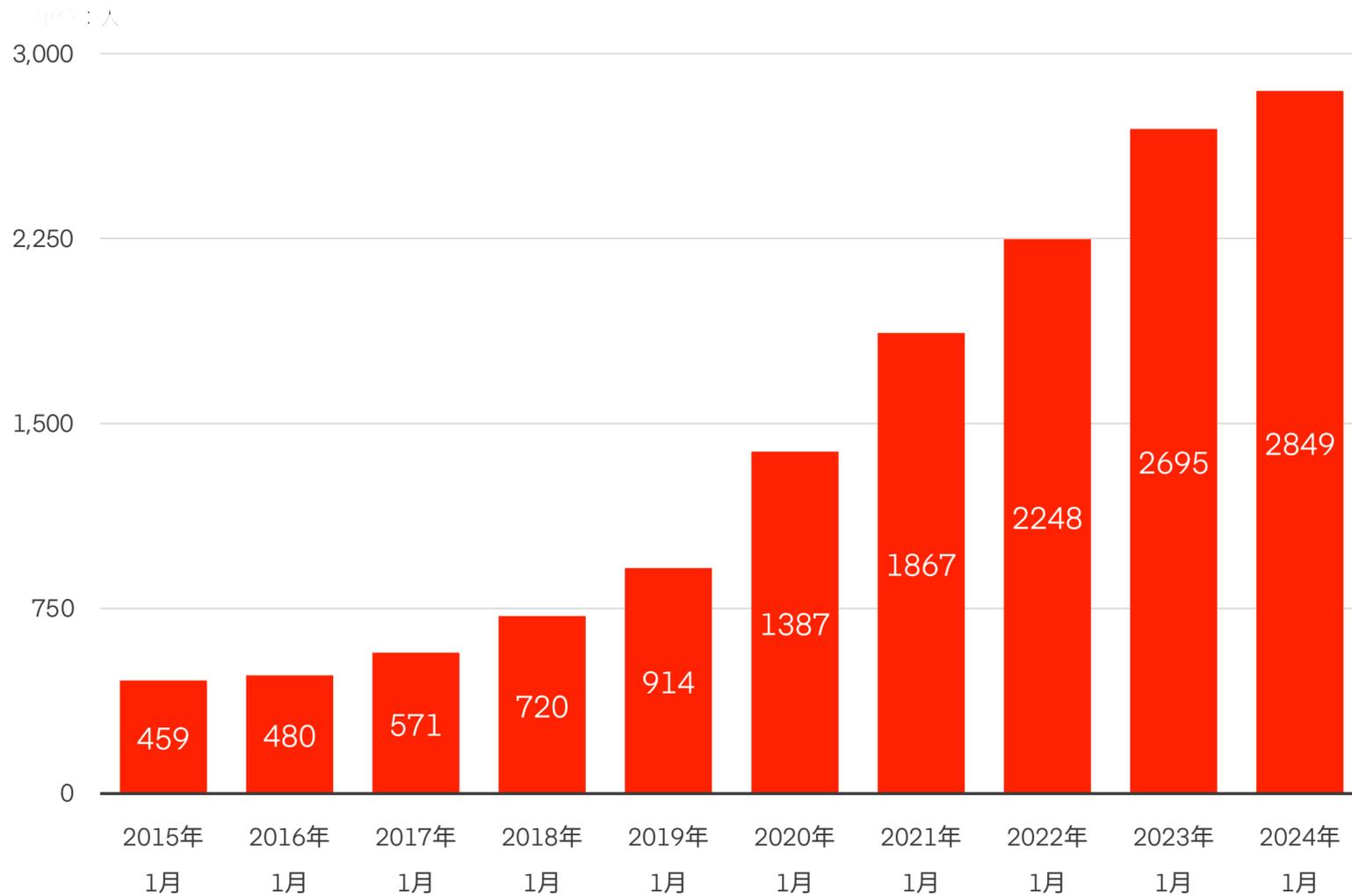
海外トップ大学の優秀層があつまる、エンジニア採用プラットフォームです。

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
- 国籍に限らず本国に優秀で、日本の学生と比較しても出せ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

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

- 2023/10/23 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
- 2023/08/29 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

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。
 クリエーターと共に、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。

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

起業家の悩み

ノウハウ
がない

課題抽出が
できない

エンジニア
がない

資金がない



Sun*が提供する3つの機能

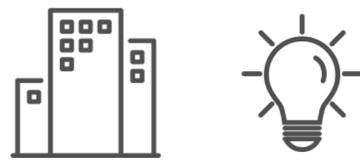
インキュベーション

+

タレント・アセット

+

投資・ファンド



オフィスやナレッジの提供



事業創造に必要な人材の提供



開発資金の提供

スタートアップスタジオの事例：MOOOS（ムース）

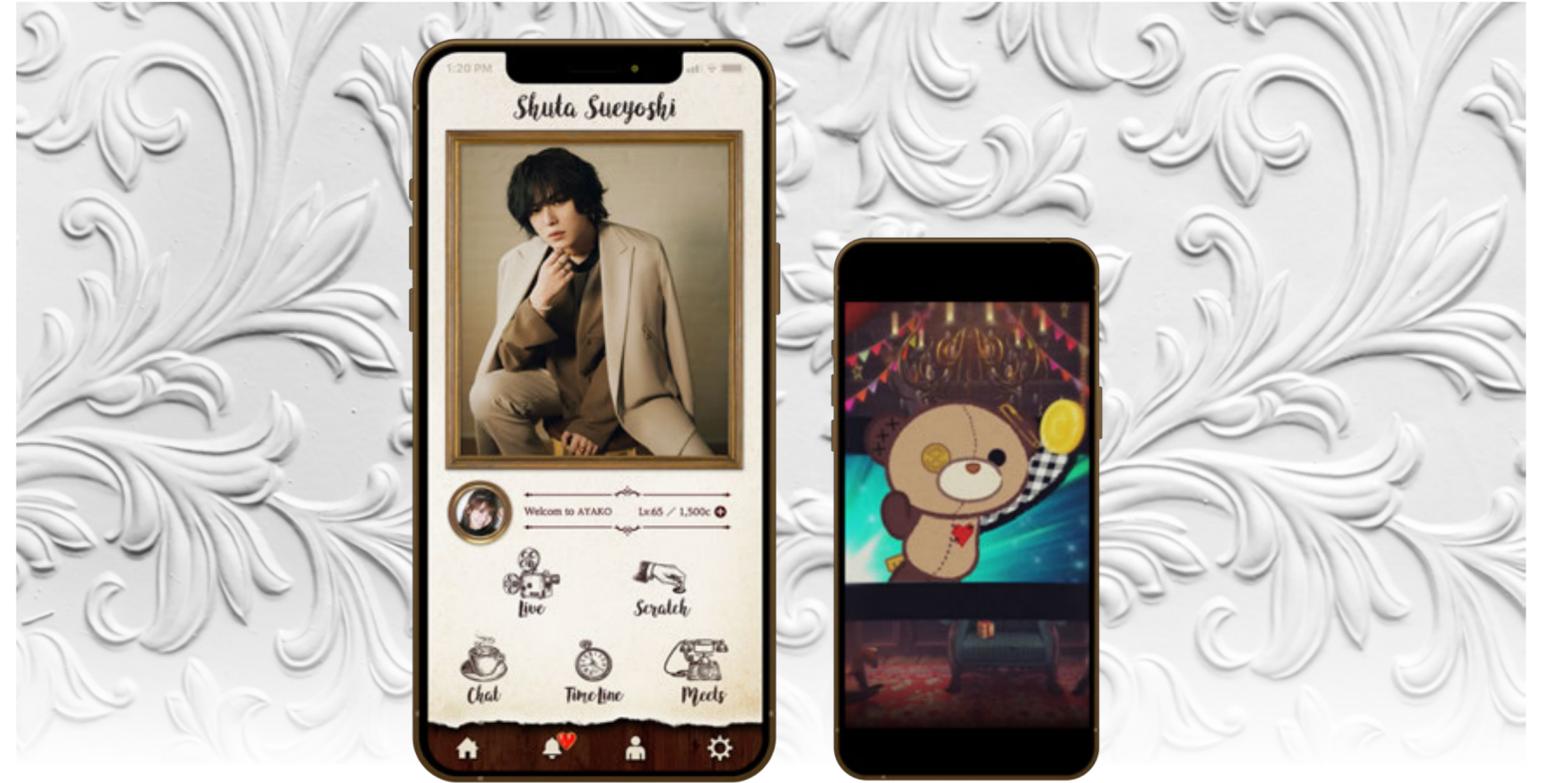
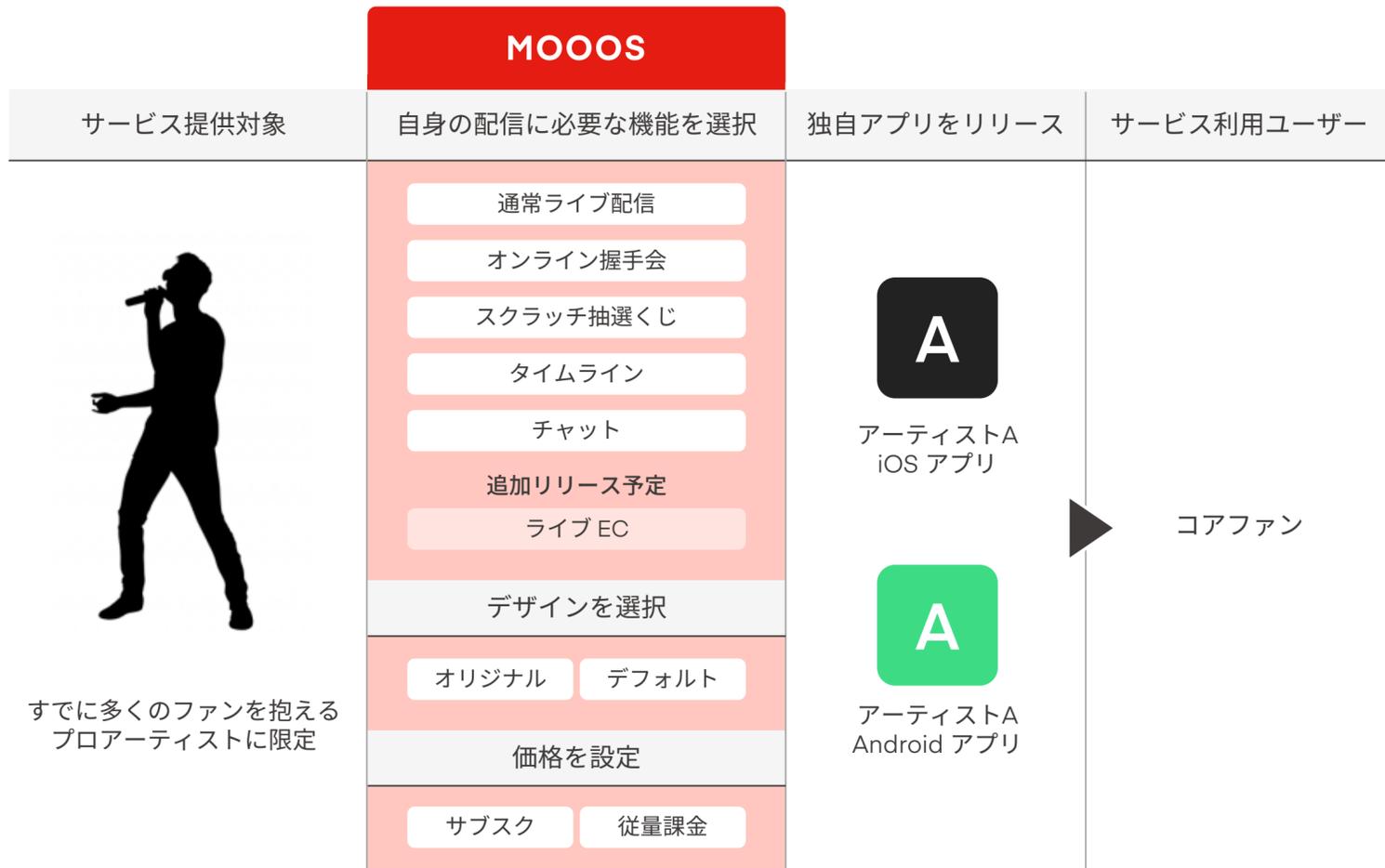
レベニューシェアモデルの実現

アーティストの世界観を表現できるOEM型ファンコミュニティシステム

エイベックス・マネジメントと レベニューシェアモデルで協業

プロアーティストの要望を満たす自由度の高いMOOOSのカスタマイズ性

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



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

アーティストがMOOOSを使うメリット

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

今後の予定と展望

- 第二弾、第三弾を鋭意開発中
- ベクトルの子会社、Liver Bank社との資本提携により、新規プロジェクトが進行中
- Sun*のアセットをフル稼働させ、グローバル市場やNFTへの展開を視野に事業拡大

プロモーションコストを掛けずにコアファンを獲得し、OEM提供でカスタマイズされた独自アプリでビジネスを展開できる



オープンなコミュニティだとアンチやライト層も含まれてしまう。

大手SNSや動画配信プラットフォームを含む
オープンなファンコミュニティ

新規ファンの形成

独自アプリへ誘導

コアファン活性



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

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

アーティストへの直接送金ではなく、所属マネジメント会社との収益分配



所属マネジメント会社

レベニューシェア



Sun*

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

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。

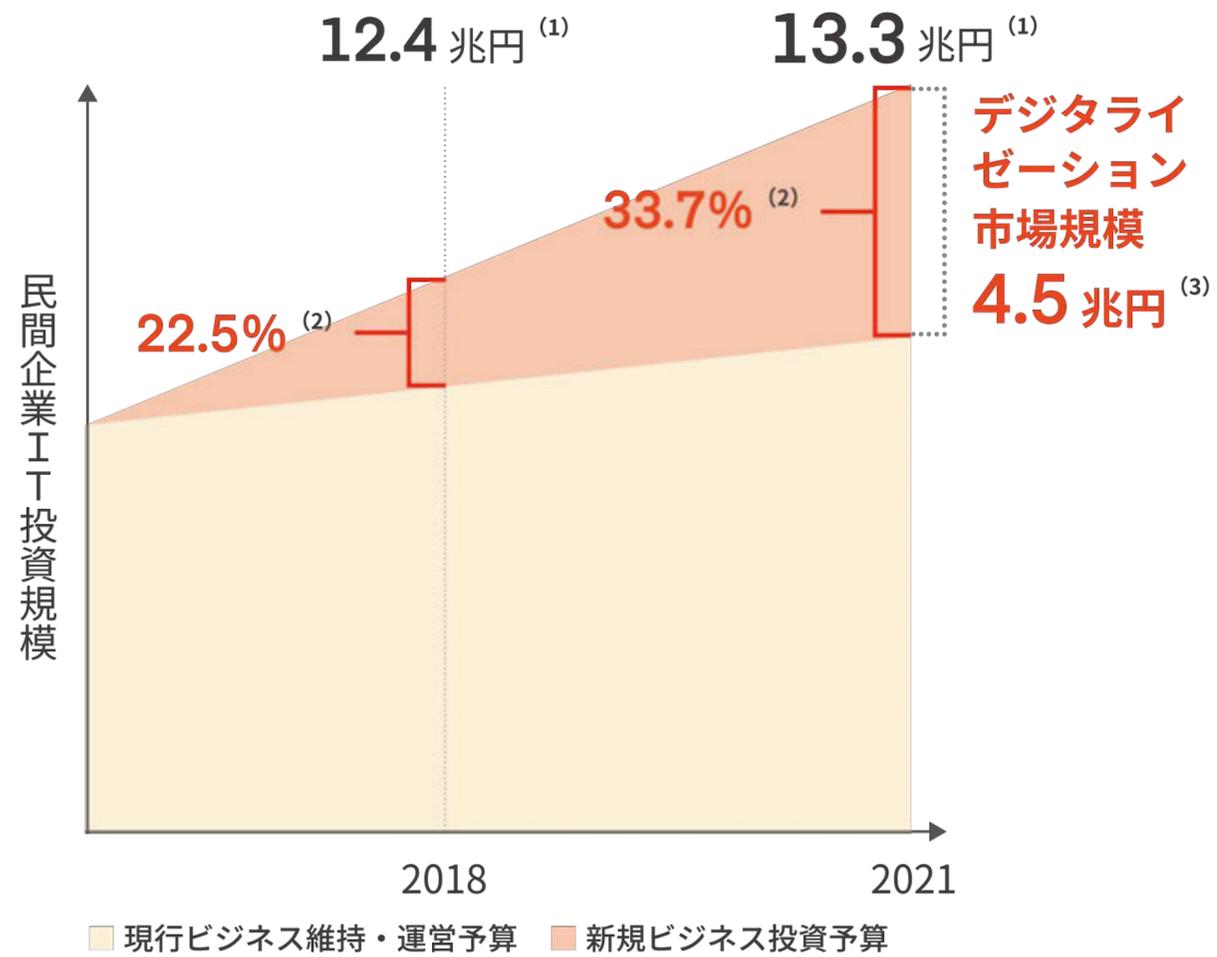
NFTプレセール（先行販売）

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。





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.