

Sun*

2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk | 証券コード：4053

2024.5.13



1. 事業概要
2. 2024年12月期第1四半期業績ハイライト
3. 成長戦略に関するトピックス
4. Appendix



1

事業概要



**MAKE
AWESOME
THINGS
THAT MATTER**

Our Vision

誰もが価値創造に
夢中になれる世界

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

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

Our Mission

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

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

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

会社情報

経営陣

財務指標 (FY23実績)

その他指標

設立 **2013**年

従業員数 (1) **2,080+**

Sun Asterisk : 370+
Sun Asterisk Vietnam : 1,425+
Sun Asterisk Software Development : 50+
Sun terras : 95+
NEWh : 20+
Trys : 110+

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

売上高 (2) **125.1**億円

営業利益 (2) **17.7**億円

EBITDA (2) (3) **19.6**億円

売上高CAGR (4) **39.7**%

ストック型顧客数 (5) **124**社

月額平均顧客単価 (6) **520**万円

月次平均解約率 (7) **3.58**%

(1) 2024年3月31日実績 (有期雇用等含む)

(2) 2023年12月期実績

(3) EBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却費

(4) 2016年2月期から2023年12月期の年平均成長率

(5) 2024年3月末実績

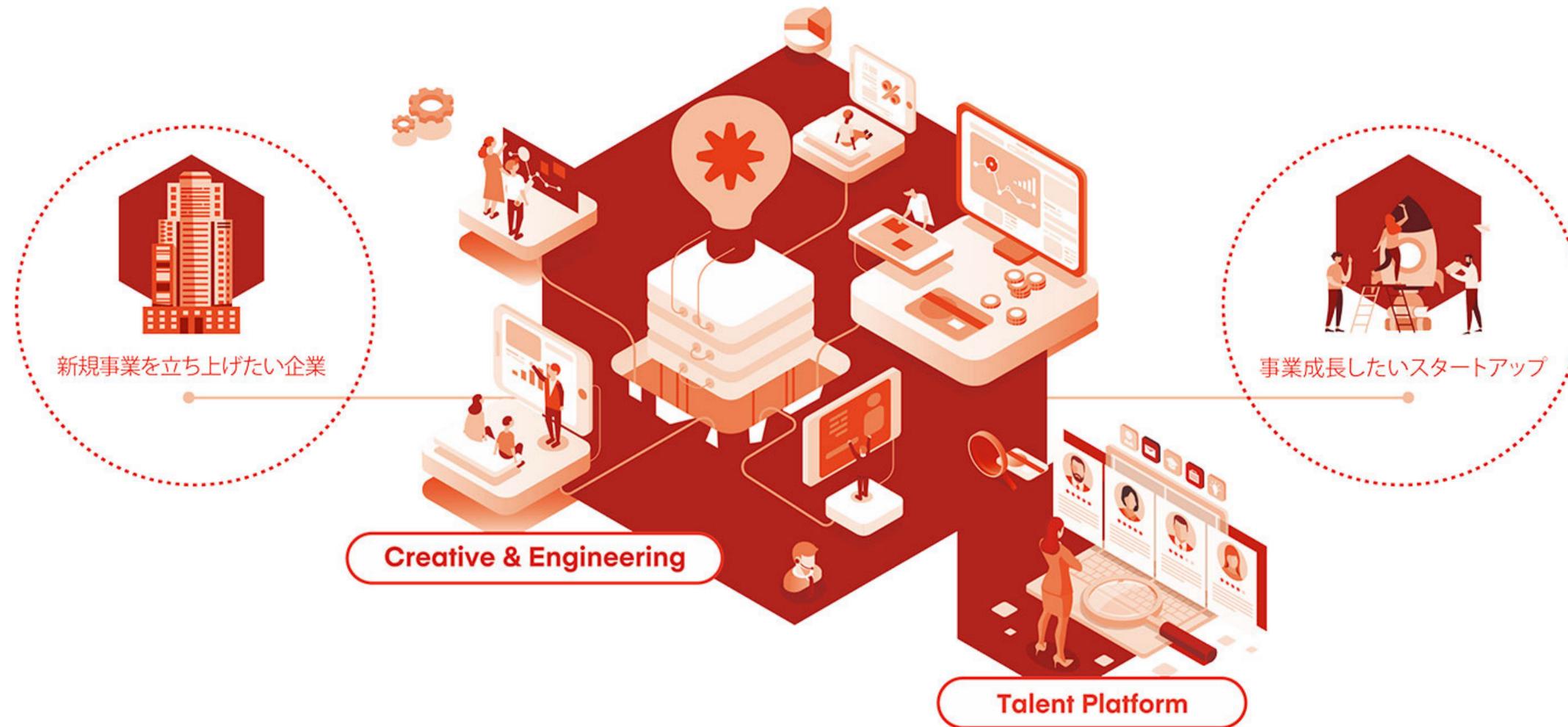
(6) 2024年3月期実績

(7) 2015年1月から-2024年3月までの111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

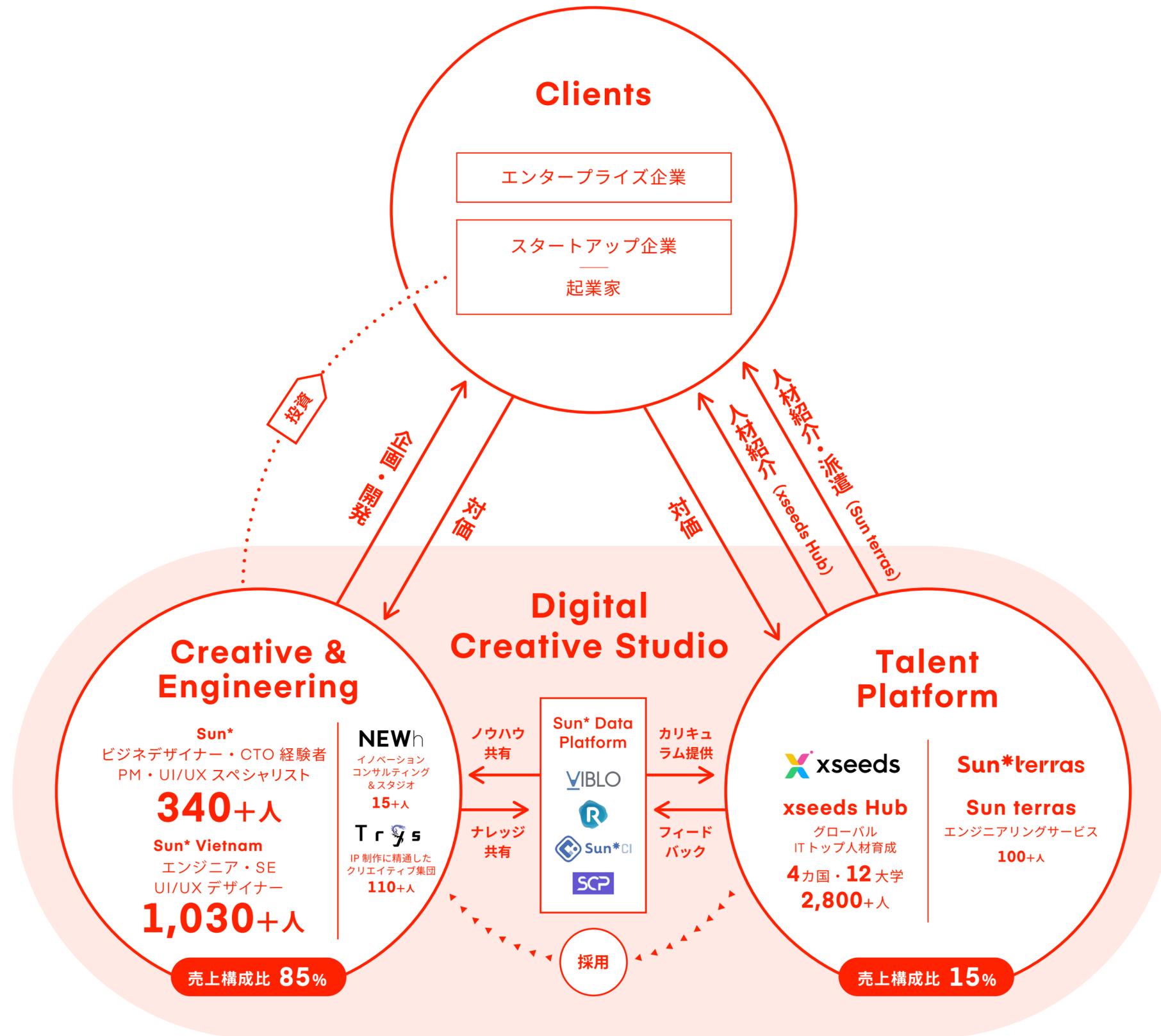
事業創造から サービスの成長まで 包括的に支援

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



プロフェッショナル

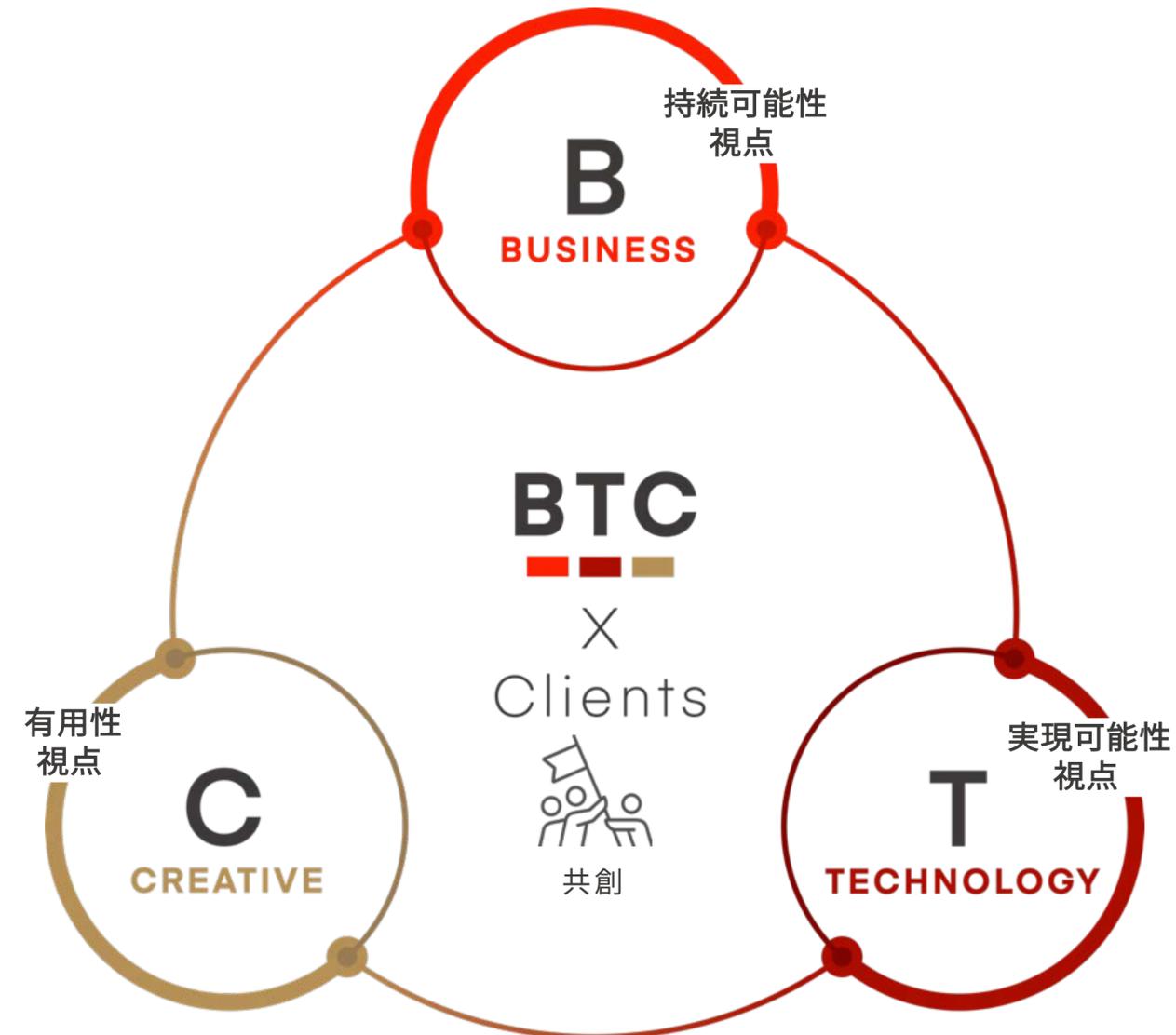
ビジネスコンサルタント	事業開発ディレクター	ビジネスデザイナー
UI/UX デザイナー	UIプランナー	アートディレクター
CTO	プロジェクトマネージャー	フルスタックエンジニア

豊富な実績から蓄積された事業創造に必要な手法・ノウハウ



手法・ノウハウ

デザイン思考	リーンスタートアップ	ユーザー中心設計
アジャイル	DevOps	CI/CD
AI	Blockchain	NFT



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

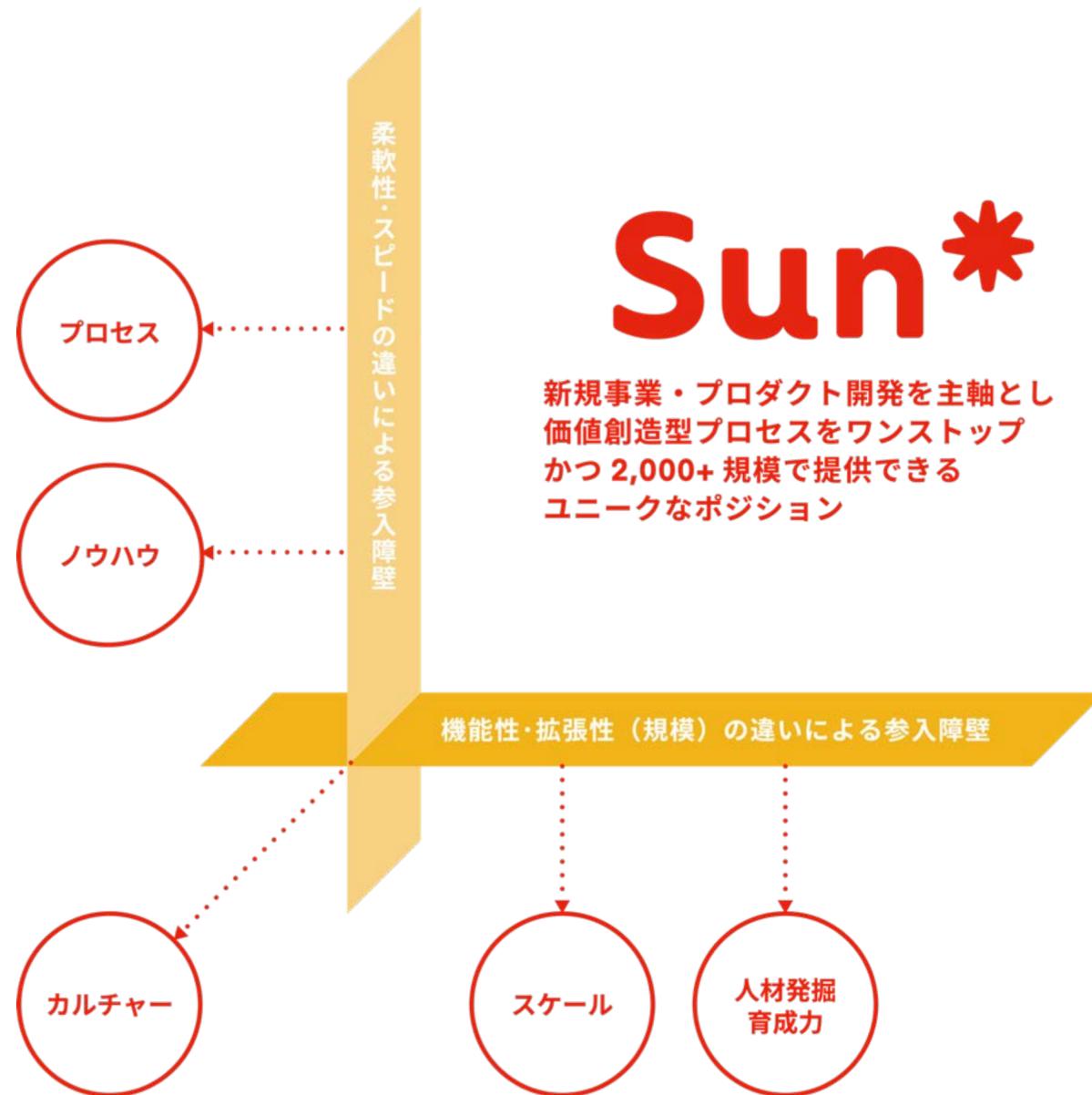
デジタルトランスフォーメーションの二つの要素

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：株式会社ミツモア



「日本人が使える世界基準でよいプロダクトを作る」ことでGDPの向上を目指す

施工管理業務の生産性、売上、顧客満足度を向上させるSaaS「プロワン」

2025年、日本の名目GDPは世界5位に後退する見通しです。少子高齢化や労働人口の減少など、日本の未来への不安や閉塞感を払拭し、GDPを増やすことをミッションとして掲げるスタートアップ、ミツモア社。シリーズBの同社は、主力プロダクトの集客や見積もりを自動化するプラットフォーム「ミツモア」に加え、2022年6月に新規事業として電気工事や水道工事など、現場仕事を対象とした業務フローを効率化するSaaS「プロワン」をローンチ。Sun*では、事業が拡大してきた2023年2月よりフィリピンの自社開発拠点を中心に開発を伴走。PMF（プロダクトマーケットフィット）以降の事業成長に向けて、継続的な支援を続けて参ります。

開発実装 チーム提案型開発

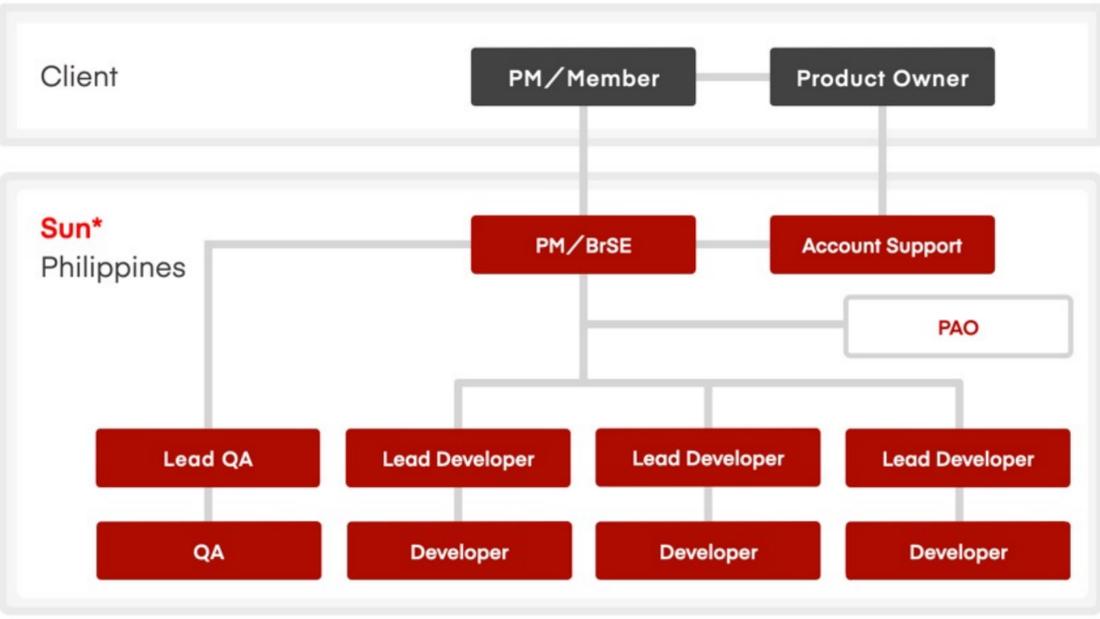
スタートアップ SaaS

ISSUE クライアントの課題

主力プロダクトの「ミツモア」を通じ、より広範囲に業務効率化を貢献するために新プロダクト「プロワン」をローンチ。大企業からの引き合いが増え、要望やガバナンスに適合した機能開発が求められるようになった。スピーディーな開発を加速し受注を拡大していくためには、正社員採用では間に合わず、英語でのコミュニケーションが可能な開発チームをつくるために、Sun*へ伴走支援を依頼。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

フィリピンで豊富な経験を持つ日本人PMをBrSEとして起用し、専属の開発チームを組成。開発の指示だけでなく、プロダクトを通じて成し遂げたいことを丁寧に伝え、モチベーションを高めていった。文化も組織も異なるチームのため、コードの質にこだわり、クライアントと共にコードレビューの基準を整え、質を保ちながら開発速度を向上。また、プロトタイプを早期に作成し、遅延を最小限に抑えながら進行していった。



クライアントの声
『現在、プロダクトのレベルが上がってきている段階で、Sun*と一緒にやり始めてからプロダクトの進化のスピードがものすごく早くなったと感じています。それに伴い、お客様の規模感も拡大しており、将来的には「プロワン」をグローバルスタンダードなプロダクトに仕上げたいと考えています。』



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社ROMS

ロボティクスで「省人化」を実現する物流・倉庫・サプライチェーンのDX

小売・サプライチェーンをデジタルと自動化で変革し、次のEX/CXを創造

小売・EC・物流事業者向けに、“高性能の小型自動倉庫”と“ロボットピック”を中心とした小型自動化ソリューションを提供する株式会社ROMS。Sun*では、2021年より、小型ロボット無人店舗 RCS (Robotics Convenience Store) のアプリ開発支援をはじめ、小型自動倉庫 NFC (Nano-Fulfillment Center) のAPI Gatewayの開発、受発注管理画面のプロトタイプ開発など、クリエイティブとテックの面で継続的に支援しています。また、DNX Ventures等からシリーズBの出資を受けている同社の更なる成長に向け、コーポレートサイトのリニューアルも支援。ターゲットユーザーを明確に定義し、事業内容や企業の魅力やアピールポイントを明確に表現しました。

- UI/UXデザイン
- 基本設計
- 要件定義
- 開発実装

- スタートアップ
- 小売・物流・倉庫

ISSUE クライアントの課題

[RCS] お客様の商品購買用アプリをネイティブ化して利便性やUXを改善したいが、社内に知見のある人がいない。[NFC] 利用者の既存システムからNFCに受注データを連携する口がなく、また管理者が利用するわかりやすい画面が不足している。[コーポレートサイト]情報量が少なく企業の魅力が不明瞭。事業内容も分かりづらく具体性が欠如している。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

[RCS] ネイティブ化に向け要件定義をリードし、最大8人のチーム体制でスピーディなリリースを実現 [NFC] 機能ごとに段階的にGatewayを開発、NFCから連携される在庫量から発注量を自動推奨する機能のプロトタイプを開発。[コーポレートサイト] 役員や社員にインタビューを行い、旧サイトの不満点やリニューアルへの期待を把握、インサイトを分析し、ペルソナやジャーニーマップを作成、合意形成を行った。



DX推進、新規事業開発支援事例：株式会社トライアンフ



個々の能力や適性を詳細に把握し、適切な人材配置や育成ができる業界初の適性検査

面接プロセスを革新し応募者の入社動機を高める適性検査CUBIC

1998年に設立された株式会社トライアンフは、大企業からスタートアップまで3,000社以上の人事や組織課題の改善に取り組んできました。同社は採用、組織、人事コンサルティングや組織アセスメントサービス、人事アウトソーシングなど、幅広いソリューションを提供。その一環として、約10年前にリリースされた「CUBIC TRIUMPH Ver. II」は、UI/UXの刷新と競争優位性を高めることが求められていました。デザインから開発まで一気通貫で対応できるSun*にご依頼いただき、最大24人の開発チームを構築。要件定義からデザイン、開発までを伴走し、9ヶ月の開発期間を経て、新しいUIと機能を搭載してリリースしました。

- UI/UXデザイン
- 基本設計
- 要件定義
- 開発実装

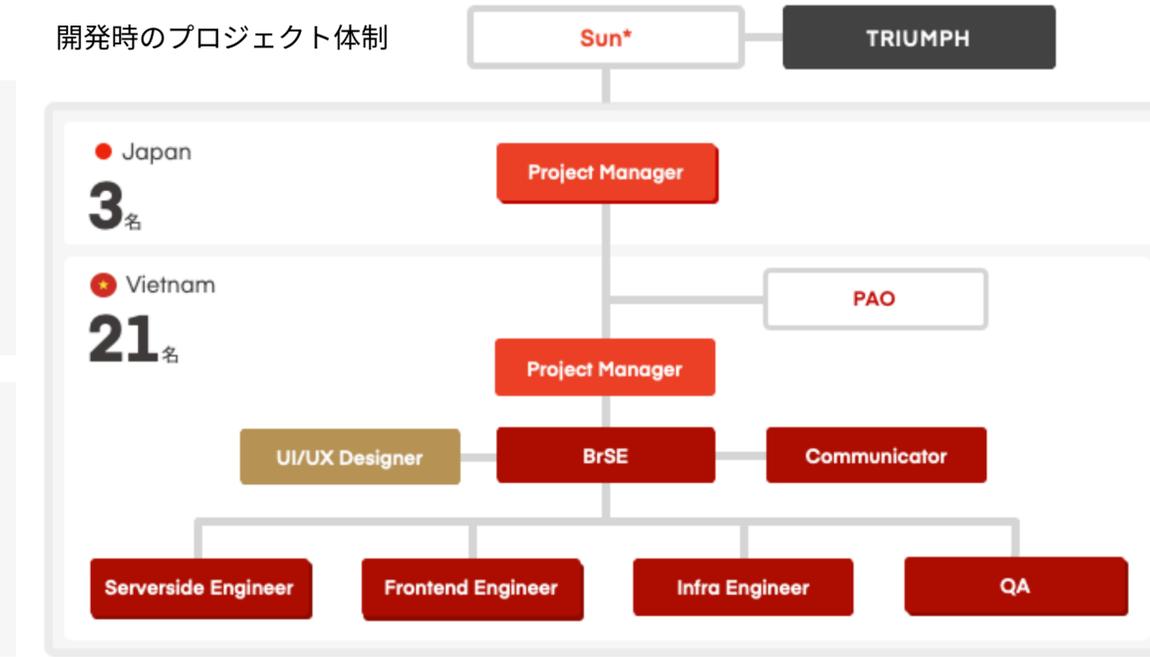
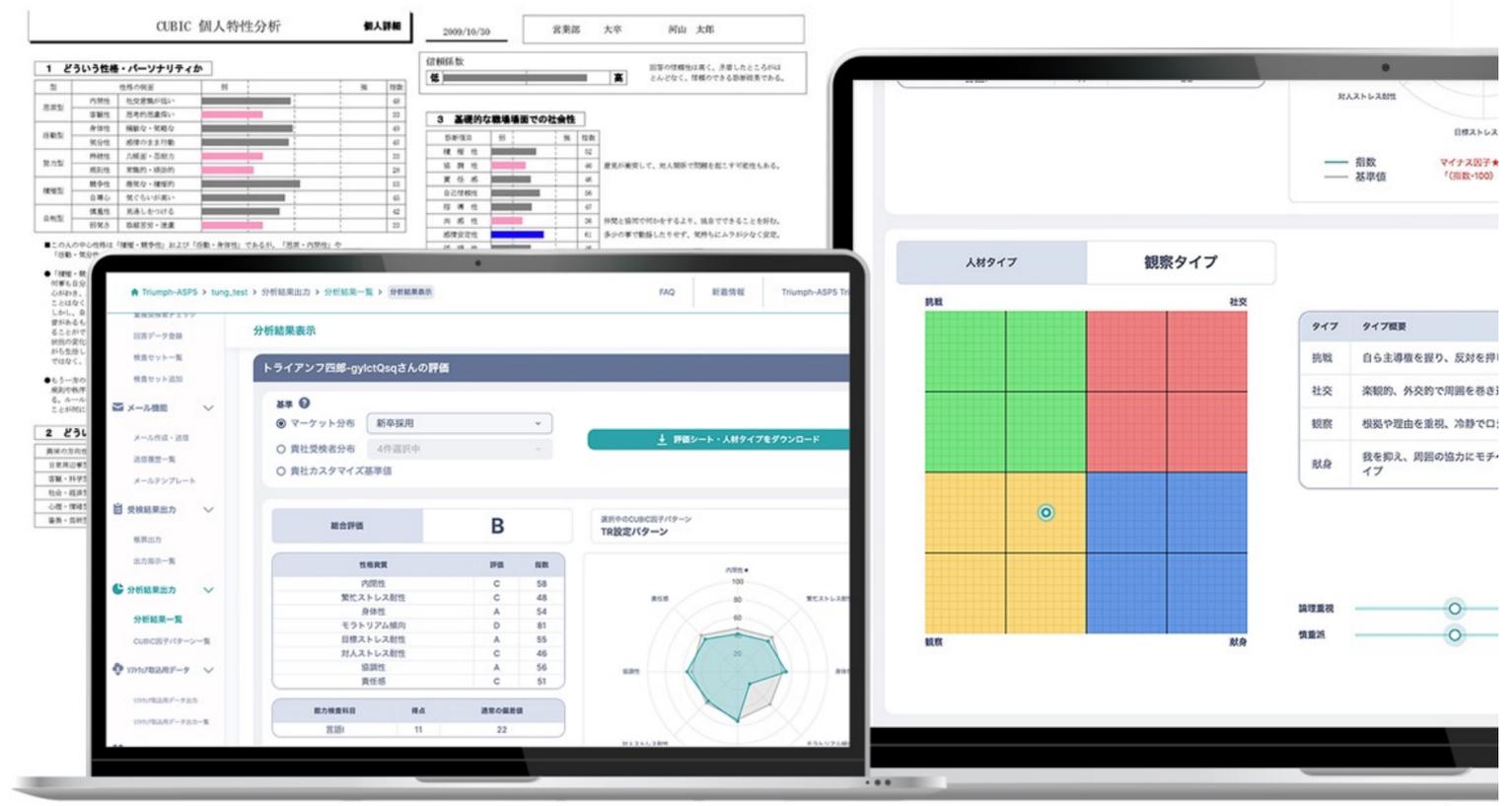
- ベンチャー
- 人事・採用・組織

ISSUE クライアントの課題

10年以上前に開発したシステムをUI/UXをユーザビリティ観点から改善し、他社サービスとの競争力を強化するために機能を拡張したい。より効率的にプロジェクトを進めるために、デザインから開発まで一気通貫でできるパートナーと伴走していききたい。

SOLUTION 課題に対するSun*の対応

豊富な開発リソースを活かしたスケーラビリティでビジネスフェーズに応じた柔軟な開発体制を構築。開発に着手する前に、ユーザーインタビュー、プロトタイピングを実施し、他社に差別化を図れる新機能を検討、検証。ユーザーの受容性を明確にし、新機能の不確実性を下げたうえで開発していききました。



クライアントの声

『本プロジェクトは、QCDSのD(デリバリ、リリース日)の厳守を最優先事項として進めてきました。見積もりと乖離が生じた際も、日本のPMがベトナムへ行き、チームビルディングを強化し弊社と開発チーム双方の立場を理解しながら、どうすれば期限内にリリースできるか本気で考え続けてくれました。』



DX推進/新規事業開発支援：その他多数



膝栗毛 (HIZAKURIGE)
三菱地所株式会社



日産レンタカー公式アプリ
株式会社日産カーレ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



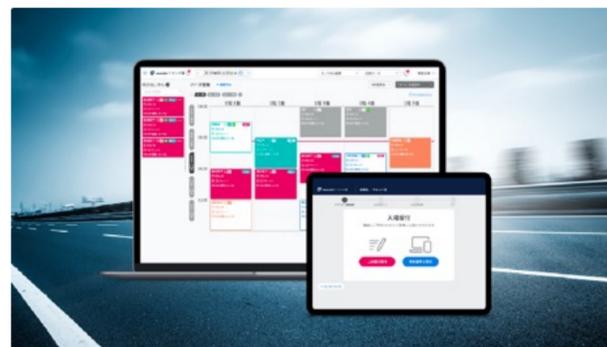
SAAI Wonder Working Community
三菱地所株式会社



「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



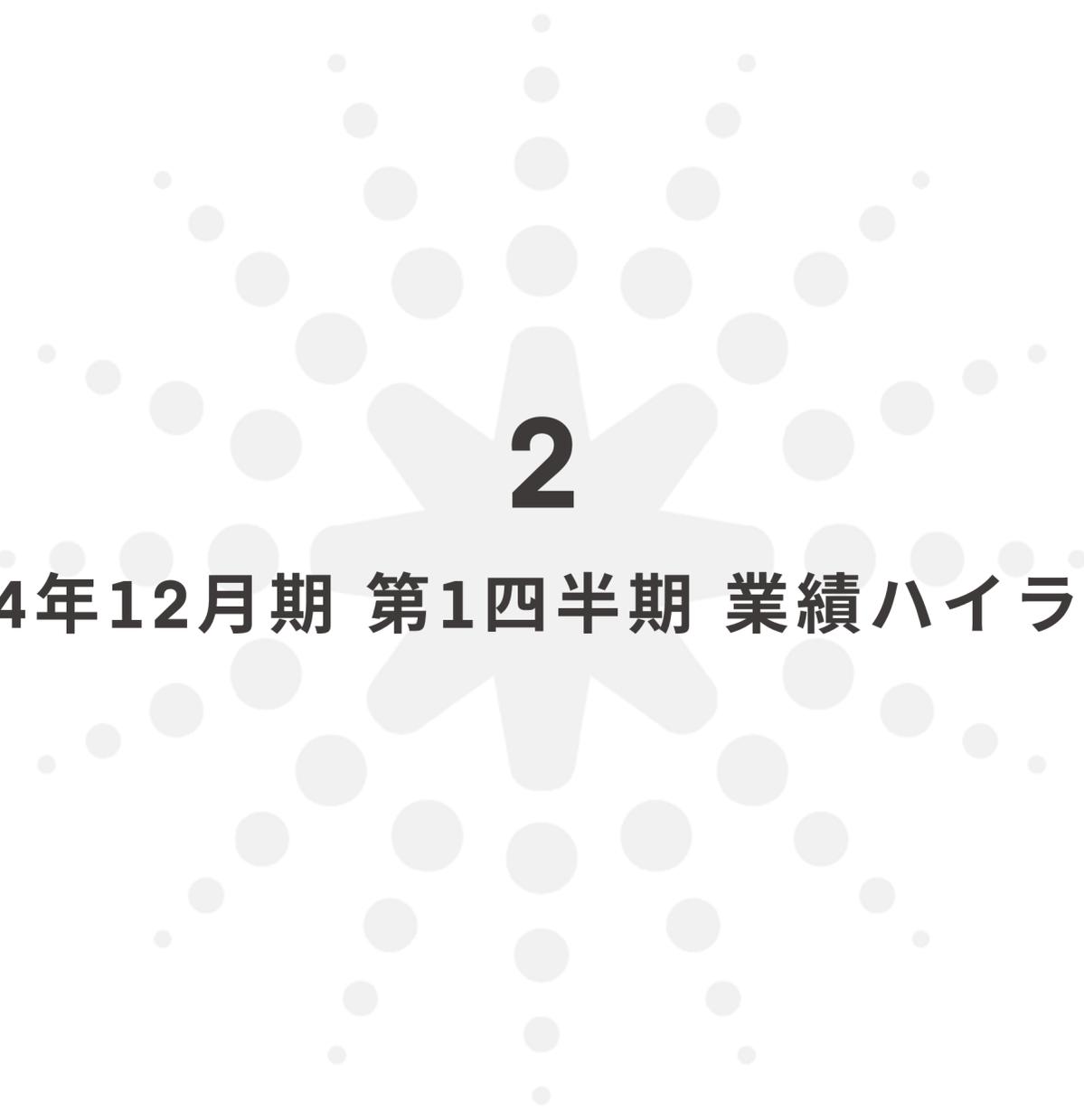
トドクン
NPO法人ブリッジフォースマイル



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

2024年12月期 第1四半期 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、前年同期比で増収増益
売上高・利益ともに計画通りに進捗

	2023年 1Q実績	2024年 1Q実績	増減率	通期 業績予想	進捗率
売上高	3,049	3,418	12.1%	15,061	22.7%
売上総利益	1,559	1,862	19.4%	7,970	23.4%
売上総利益率	51.1%	54.5%	—	52.9%	—
EBITDA (1)	508	615	21.1%	2,367	26.0%
営業利益	476	569	19.7%	2,162	26.3%
営業利益率	15.6%	16.7%	—	14.4%	—
経常利益	611	582	▲4.7%	2,299	25.3%
純利益	407	408	0.4%	1,780	22.9%

平均為替レート (1ベトナムドン)

0.00562円

0.00600円

0.00600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&エンジニアリングは受注好調により前年同期比24.3%成長
- タレントプラットフォームは概ね計画通りの推移

売上総利益

- クリエイティブ&エンジニアリングにおいて、採算性高いプロジェクトが前年4Qに引き続き獲得できたことと、高効率でプロジェクトを遂行できたことから、従業員あたりの稼働単価が向上し、売上総利益率は前年1Qの51.1%から54.5%へと上昇。

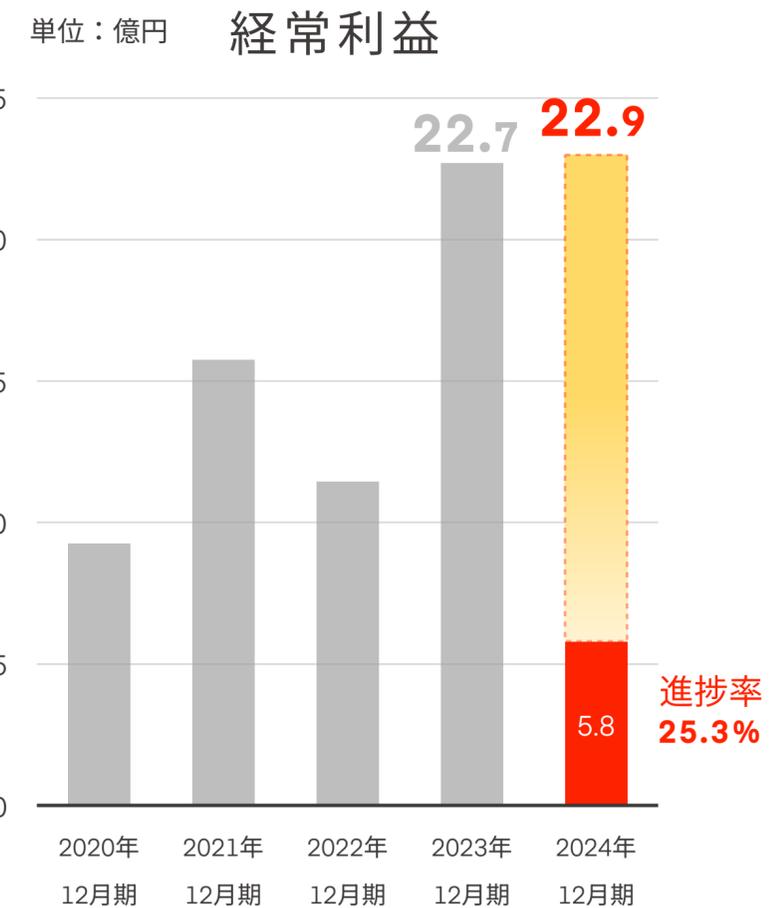
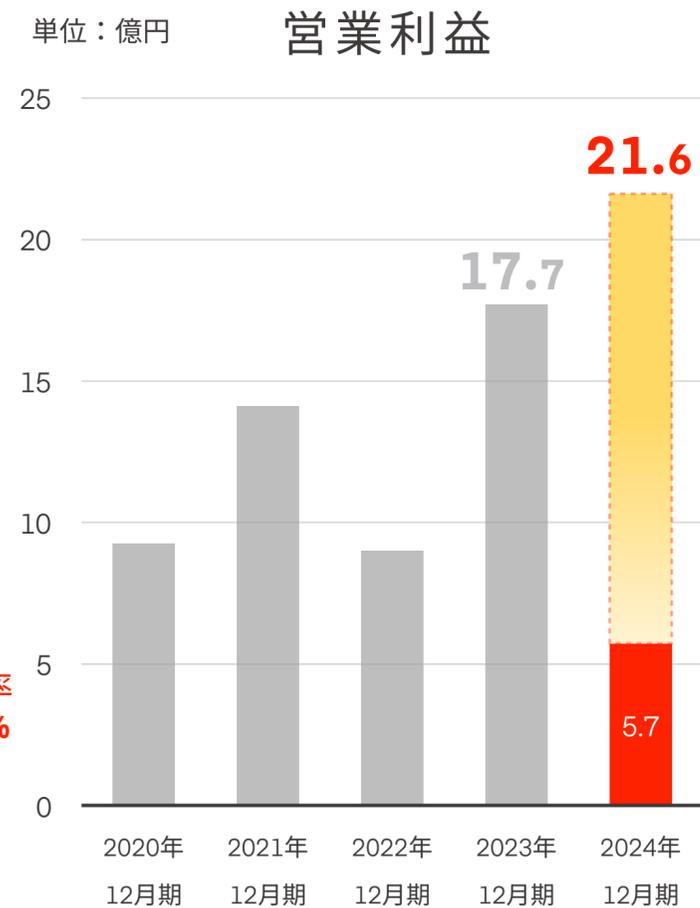
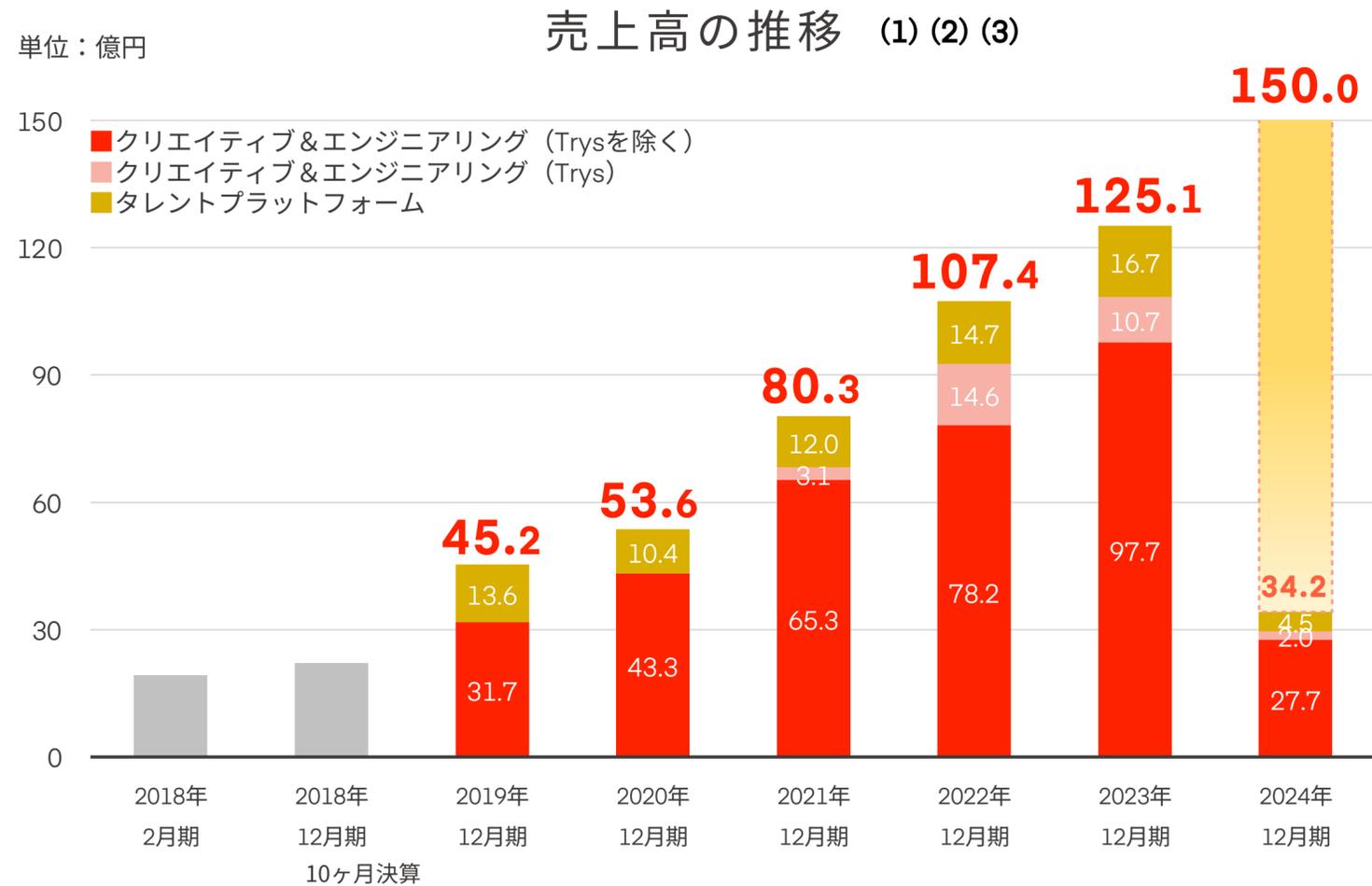
営業利益

- 積極採用により販売管理費比率は前年比で増加しているものの、売上総利益率の改善が寄与し、営業利益率は前年1Qの15.6%から16.7%へと改善。

為替影響

- 通期業績予想と同水準の0.00600円/ドンで推移。
- 前年比では、前年0.00562円/ドン比の円安影響により、64百万円コストが増大。

売上高・営業利益・経常利益ともに、概ね計画通りに進捗



(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）

FY24第1四半期の売上高は
34.1億円（前年同期比+12.1%）

クリエイティブ&エンジニアリング（Trysを除く）
前年同期比 +24.3%

タレントプラットフォーム
前年同期比 +3.2%

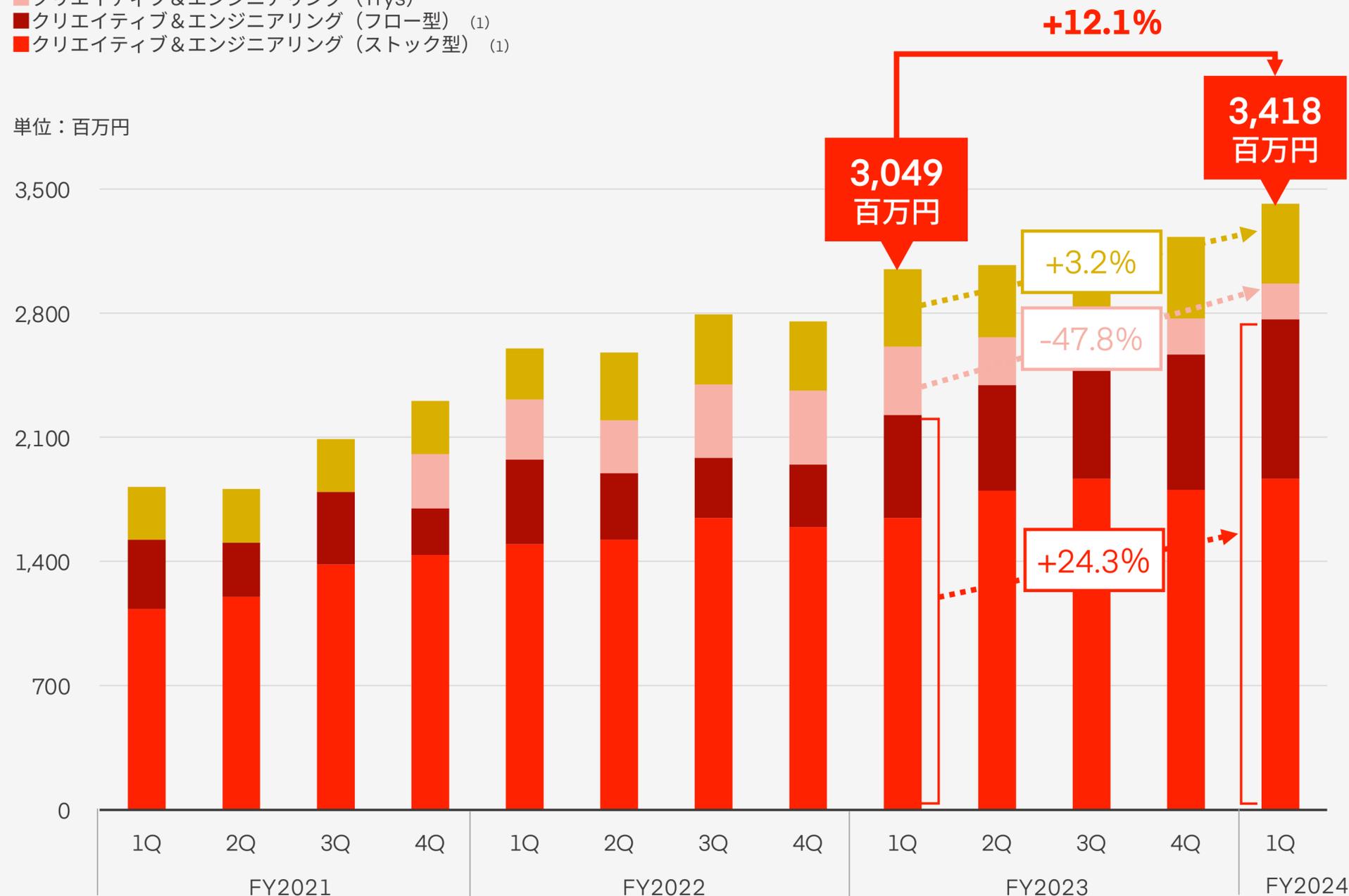
Trys
前年同期比 -47.8%

※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



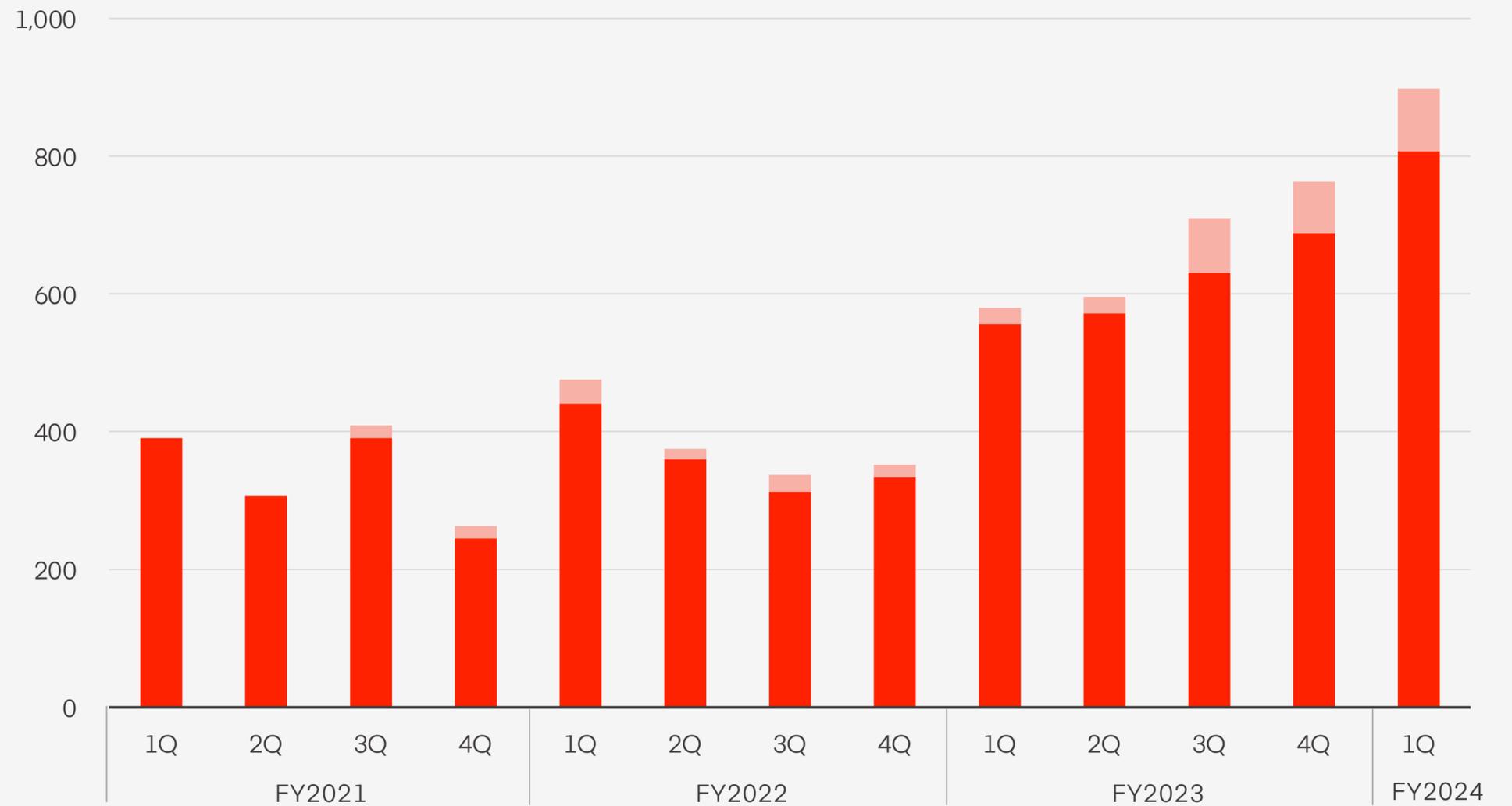
フロー型売上高（四半期推移）

FY24-1Qは主にエンタープライズ顧客の大型案件が牽引しフロー型売上高が増加。

(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



各サービスラインの状況

クリエイティブ & エンジニアリング

- 売上高は前年同期比で24.3%増加
- エンタープライズ顧客のフロー型プロジェクトを中心に受注が増加し、売上高は前年同期比で大きく増加

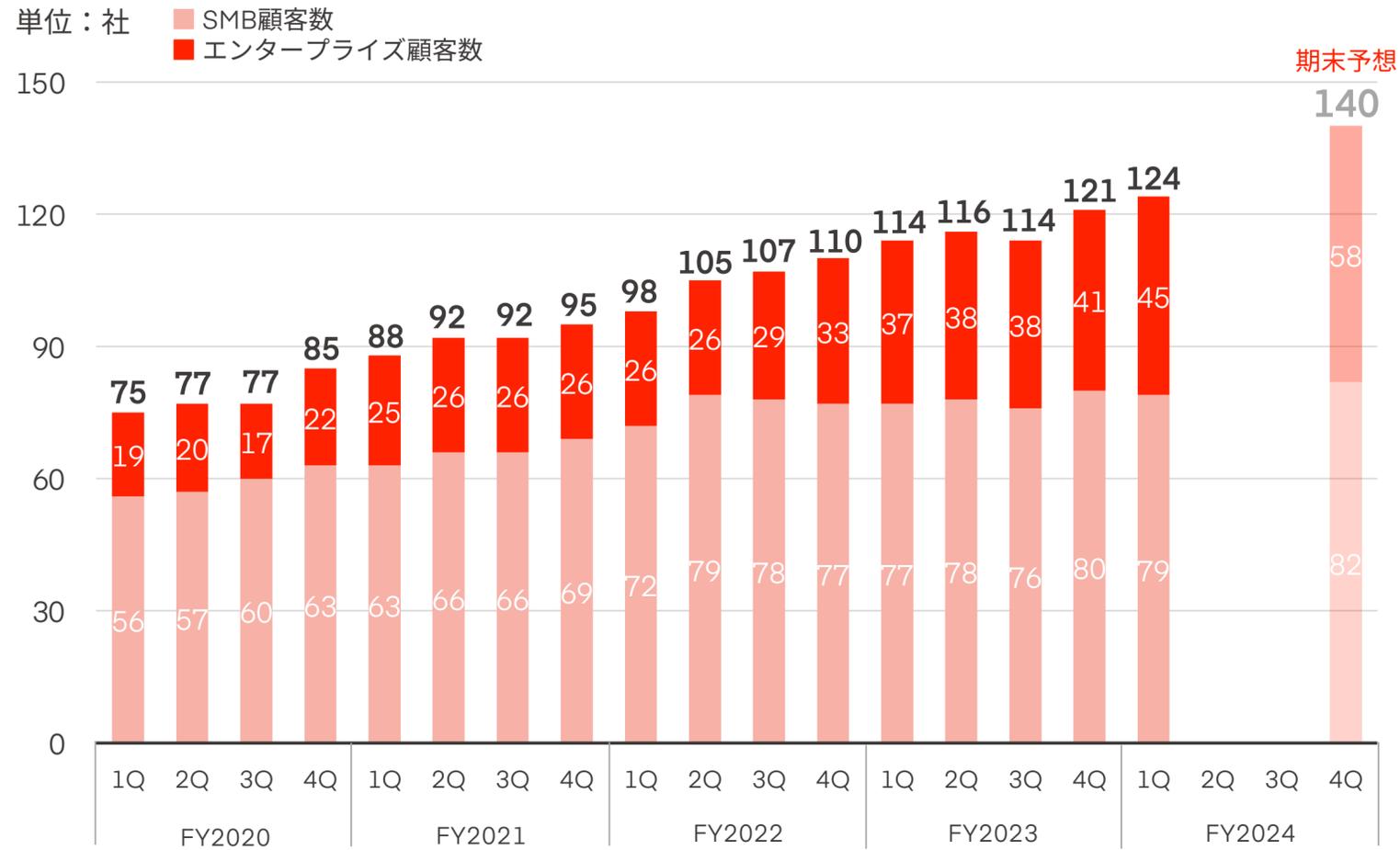
タレント プラットフォーム

- 売上高は前年同期比で3.2%増加
- 1Qの実績は概ね計画通りに推移

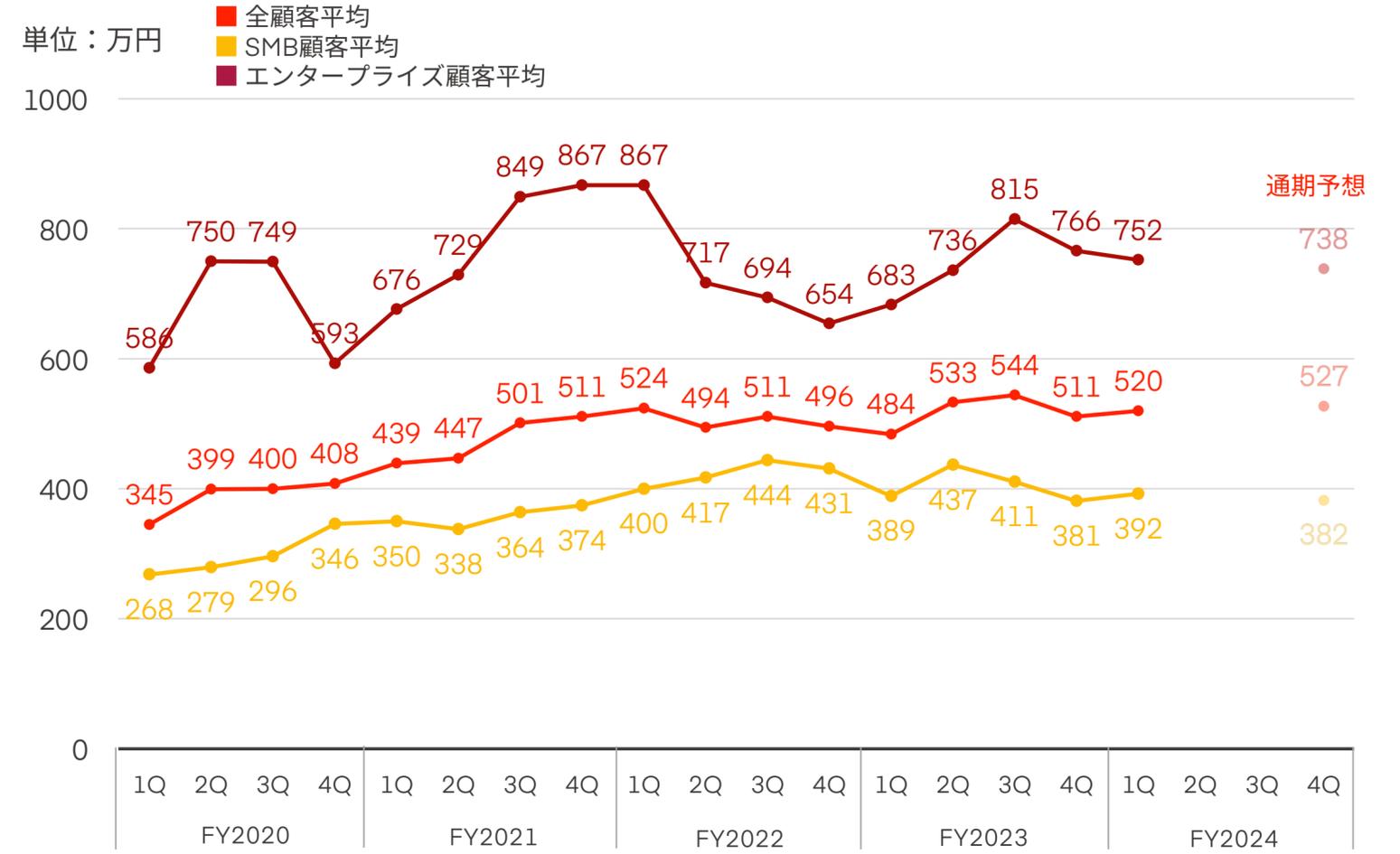
重要KPIの推移（四半期）

ストック型顧客数は前四半期末比+3社
 大型案件の受注により、全顧客平均ARPUは前四半期比で9万円上昇

ストック型顧客数の推移



月額平均顧客売上（ARPU）の推移



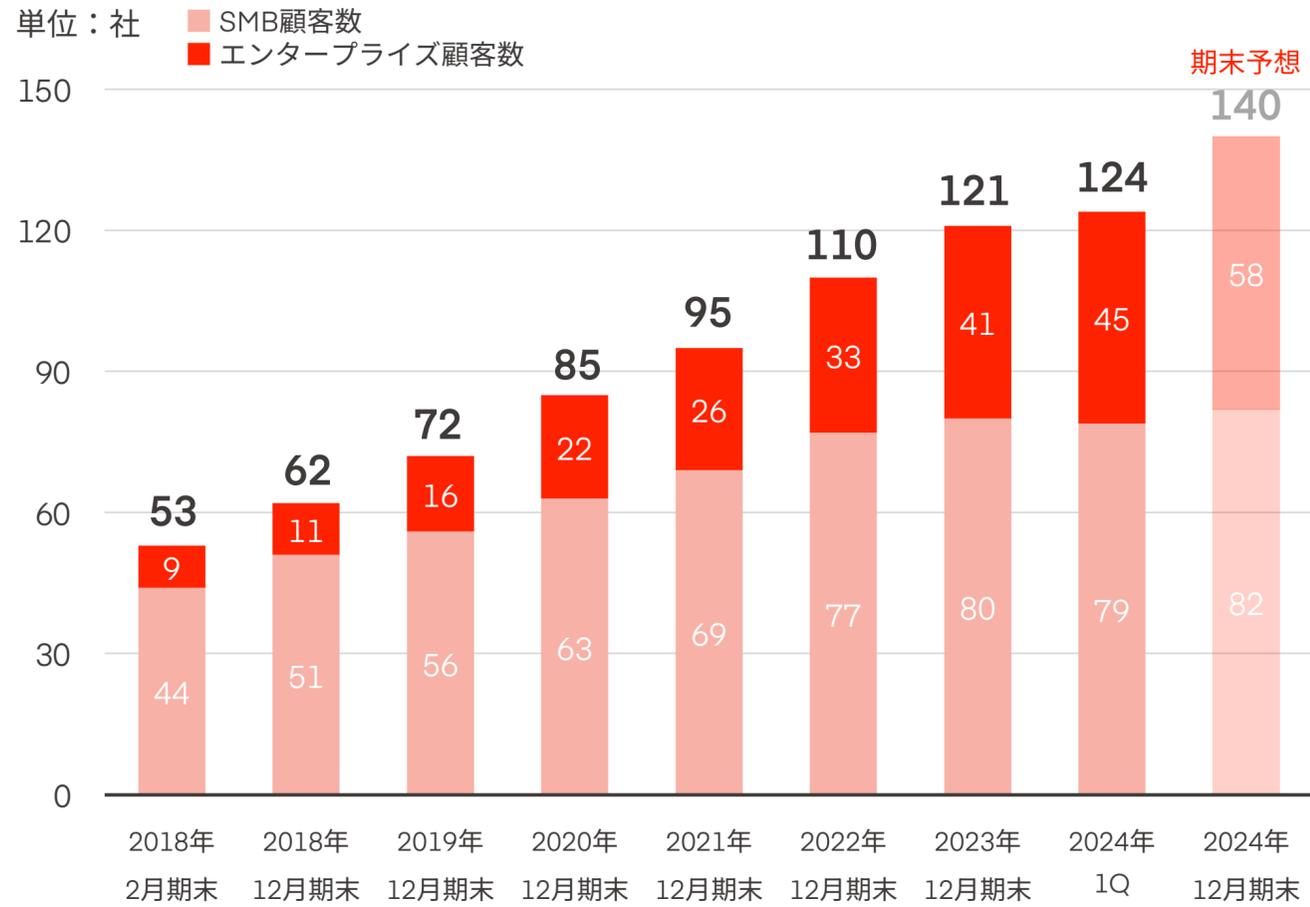
エンタープライズ：上場企業のうち、日経225、日経400、日経500のいずれかに採用されている企業、又は同企業のグループ企業や上記企業に準ずる時価総額、売上規模、従業員数規模を有している企業

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

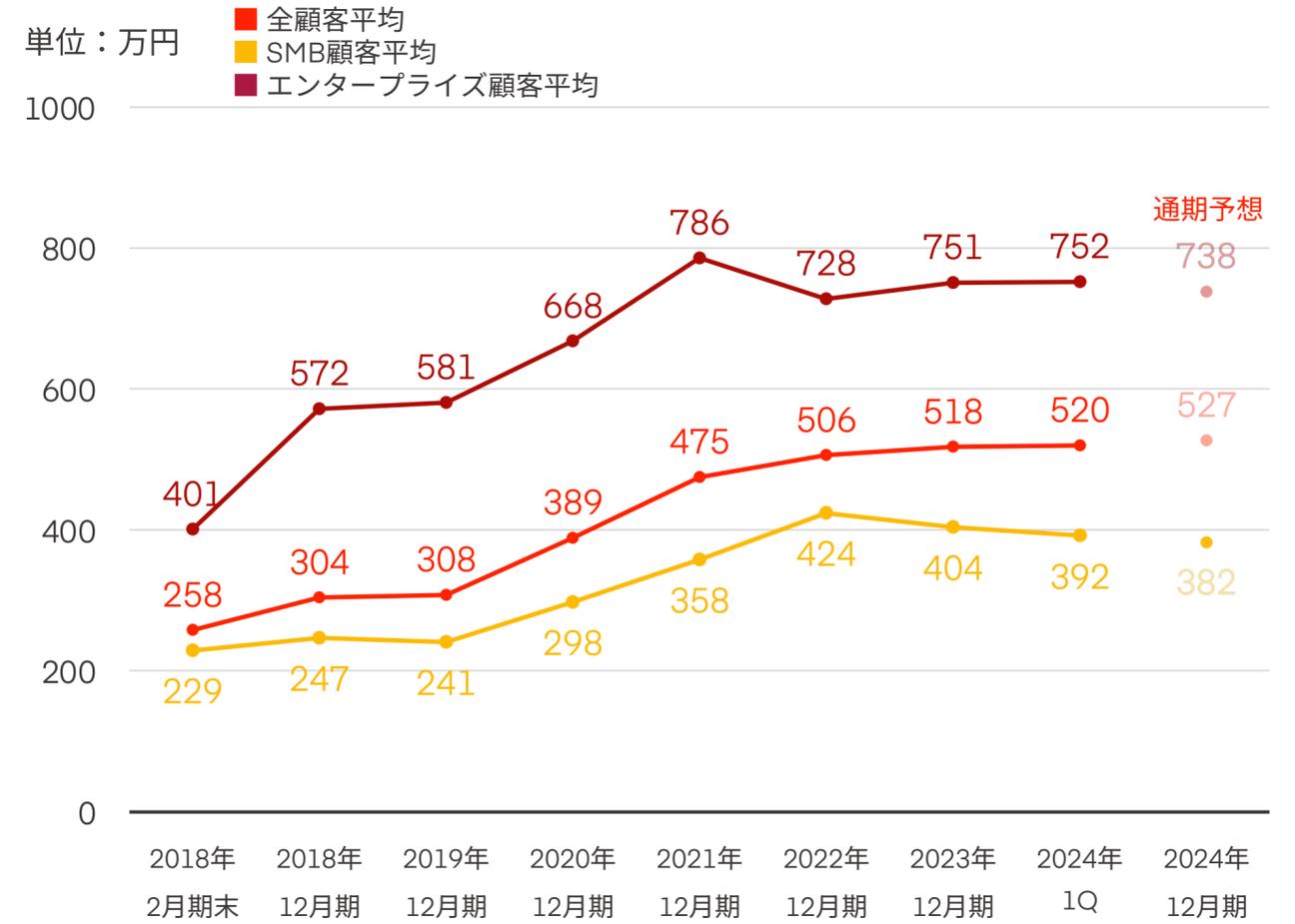
重要KPIの推移（年度）

月額平均売上の大きいエンタープライズ顧客数の比率が増加しているため、
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

- エンタープライズ顧客中心に案件のストック化が進み、1Qは前四半期比+3社の増加
- 2024年3月末時点のストック型顧客数124社は、計画通りの進捗。

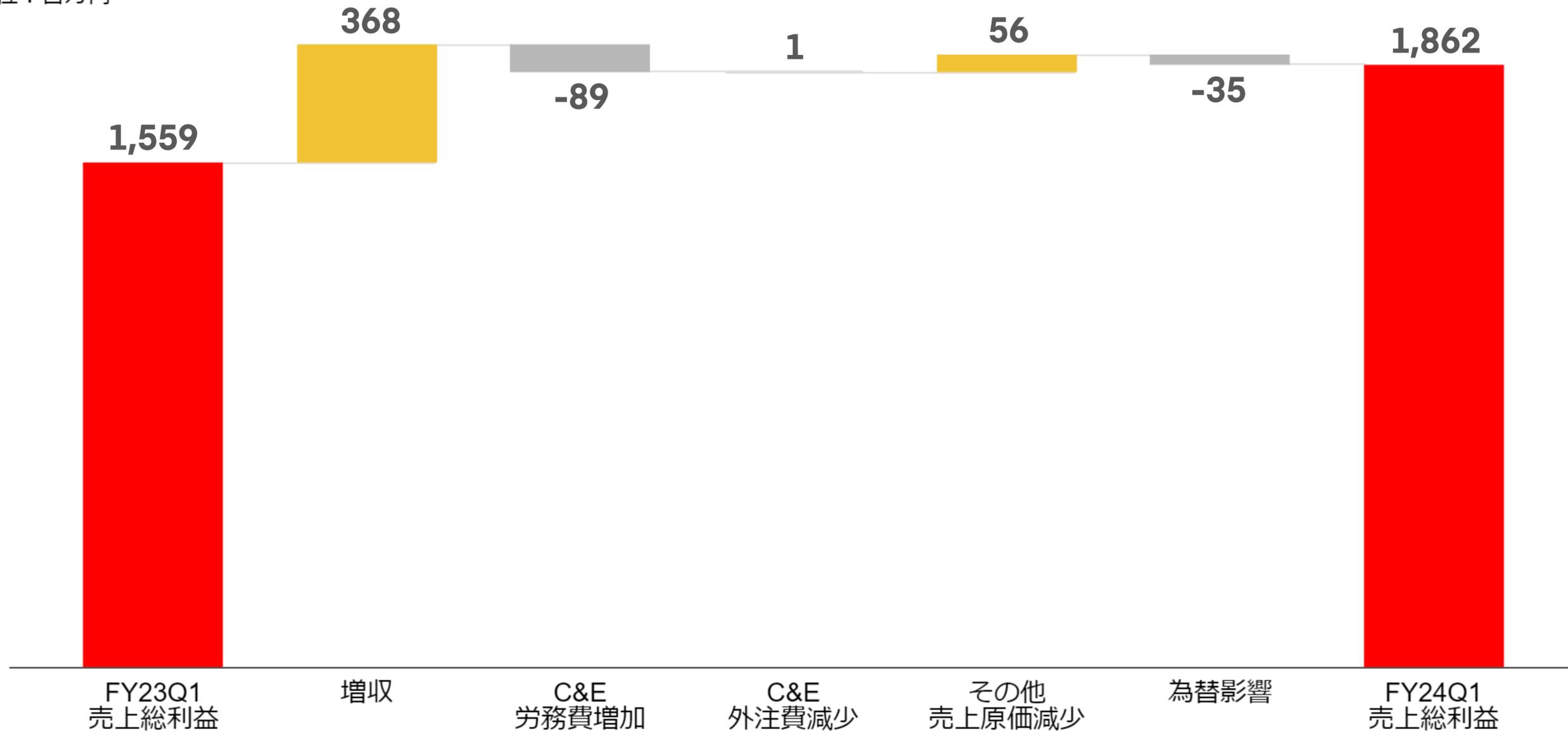
ARPU

- 大型案件の受注により全顧客平均ARPUは前四半期比で9万円上昇
- 1Qの実績ARPUは、エンタープライズ、SMB、全顧客平均全てにおいて計画を上回って推移

売上総利益増減要因（前年同期比）

クリエイティブ&エンジニアリングにおける受注増加により前年同期比で増収。
 好採算案件の獲得により増収に対して労務費の増加は限定的（従業員あたり稼働単価が上昇）。
 グループ会社Trysのゲーム事業売却によるサーバー費等の減少によりその他売上原価は減少。

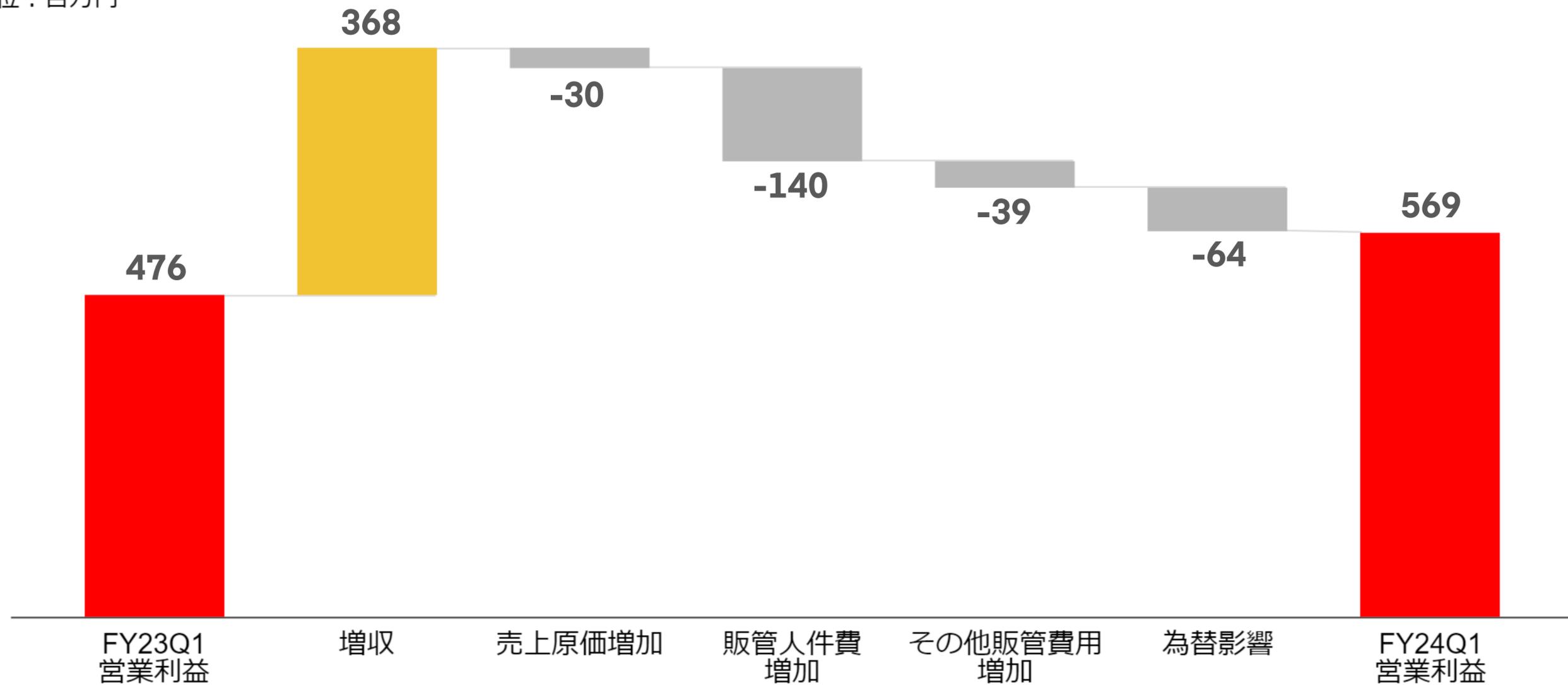
単位：百万円



営業利益増減要因（前年同期比）

人員拡充による人件費の増加、円安進行による為替影響等が減益要因となったものの、増収による影響がコスト増加と為替影響を上回り前年同期比で増益

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12月末	2024年3月末	増減額	主な要因
流動資産	10,047	11,840	1,793	現金及び預金の増加
うち現金及び預金	7,946	9,426	1,480	利益計上および短期借入金の増加
固定資産	1,811	1,753	-58	
資産合計	11,859	13,594	1,735	現金及び預金の増加
流動負債	2,035	3,156	1,121	短期借入金の増加
固定負債	324	364	40	
純資産	9,499	10,073	574	利益計上
負債・純資産合計	11,859	13,594	1,735	利益計上および短期借入金の増加
自己資本比率	80.1%	74.1%	—	



3

成長戦略に関するトピックス

事業アイデアやプロダクト体験を短期間で試作・検証する「Quick*Proto」の提供を開始



事業アイデアやプロダクト体験を試作し、フェーズごとの仮説をクイックに検証

これまでの支援実績から、MVP開発前に複雑なアイデアやプロセスを、簡単かつ具体的に説明・検証することは、サービスを利用するユーザー・サービス開発者、双方にとって非常に重要なプロセスだと考えています。本サービスは、これまでの実績とノウハウを活かし、事業フェーズに応じた課題や目的に合わせて事業アイデアやプロダクトの体験を短期間で試作し、受容性の検証を支援します。

このような課題を持つ企業様におすすめ

1. 事業構想はあるが、本当にユーザーに受け入れてもらえるサービスであるか、根拠が弱い
2. ソリューションアイデアが適切にプロダクト設計されているかわからない
3. 新規事業への投資判断、開発予算の承諾のための、説明材料が足りない

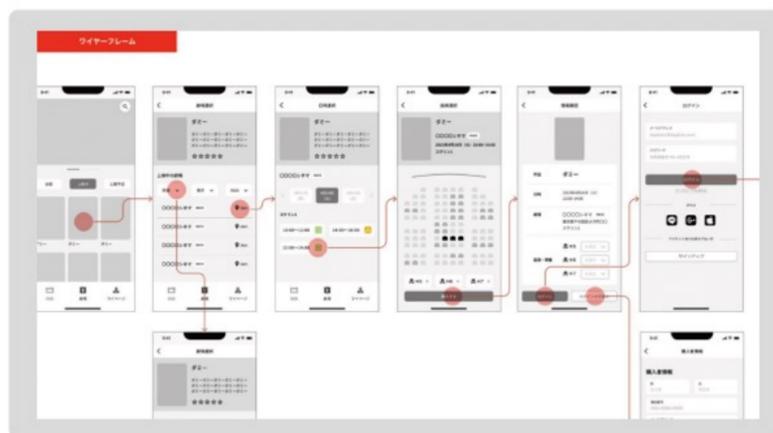


4種類のプロトタイプ



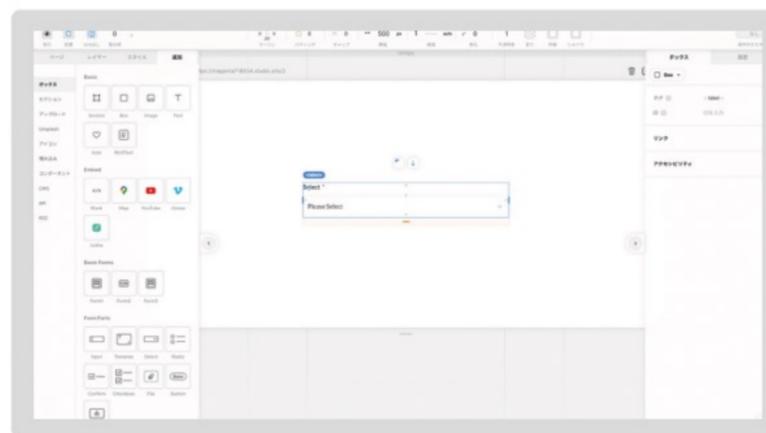
コンセプトプロトタイプ

コンセプトの要点やストーリーを共有するために、ストーリーボードやLPなどの形でビジュアル化する。



デザインプロトタイプ

コンセプトが適切な体験やユーザビリティとして提供できているかを検証するために、プロダクトやサービスのUI/UXを具体化する。



ローコードプロトタイプ

デザインプロトタイプだけでは実現しきれない、技術要素が関連するインタラクションの部分も含めたユーザー体験を形にする。



テクニカルプロトタイプ

技術要素がプロダクトのコア体験となる事業アイデアにおいて、主要機能をコーディングすることでアイデアを形にする。

「Web Accessibility* Check」の提供を開始



2024年4月1日施行の法改正に対するウェブアクセシビリティの改善をサポート

2024年4月1日より施行される「改正障害者差別解消法」では、これまで民間事業者に努力義務とされていた不特定多数の障害のある方へ、「合理的配慮の提供が義務化」されます。これにより、情報通信やサービスについて、障害のある人にも制限されないよう、平等な形で提供することが求められるようになります。さらに新しいテクノロジーやデバイスの普及によりアクセス方法が多様化し、AI技術の進歩により、機械可読性・二次利用のしやすさのニーズも増している状況です。

このような変化から、ウェブ上のコンテンツやサービスをあらゆるユーザーにとってより親しみやすいものへ適応し、今後さらに強まっていくウェブアクセシビリティへの関心に迅速に対応すべく、「Web Accessibility* Check」の提供を開始します。



Sun*アクセシビリティ診断の特徴

事業価値向上に寄与するアクセシビリティ改善案



診断だけにとどまらず、事業コンセプトやブランドガイドライン、ターゲットに応じて、優先すべき体験価値を考慮しながら改善案を提案し、事業価値の向上を後押し。

診断後のデザイン、実装、改修フェーズも対応可能



より多様な状況にある人にとっての体験を、ふさわしい形に改善することが重要。Sun*では、改善すべきデザイン、コード実装までも対応することが可能。

新規開発でアクセシビリティ対応の設計が可能



既存ページの診断だけでなく、新規開発の製品について、あらかじめアクセシビリティに対応した設計（デザイン・実装）を行うことも可能。

日本とベトナムの大学生を対象としたAIハッカソンを日本マイクロソフト社と共同開催



総勢218名

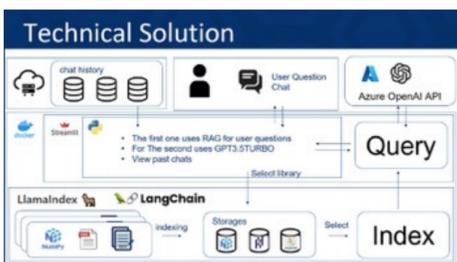
ベトナム162名、日本57名の大学生が参加

2023年12月から2024年1月にかけて、株式会社Sun Asteriskは日本マイクロソフト株式会社と、「Azure OpenAI Service 大学生向けハッカソン」を共催しました。OpenAIの先進的な人工知能モデルが利用可能な「Azure OpenAI Service」を使ったハッカソンで、ベトナムと日本の2カ国の大学生の間で技術を競い合いました。総勢218名（ベトナム162名、日本57名）がエントリーし、予選ラウンドを経て、決勝には両国3チーム、計29名が挑みました。

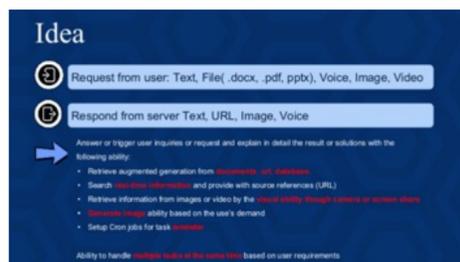
ベトナム、日本、それぞれAIに関して知見のある審査員3名が、厳正に審査を実施。両国それぞれ優勝チームが選ばれ、優勝賞金10万円が贈呈されました。日本のAI企業19社からも賛同いただき、大盛況に終わることができました。



優勝したチームのアプリケーション



日本優勝チーム Data Dreamers caffeine coder (金沢工業大学)
初心者が機械学習を継続しやすくするための学習サポート



ベトナム優勝チーム Tech Thrive
求める情報やタスク処理を適切に提供するバーチャルAI-assistant

審査員コメント

『ほとんどのチームが、今回のハッカソンが Azure OpenAI Services、ひいては生成AIモデルを使った開発を行う初めての機会だったと思いますが、短期間で多様なプログラミング言語を使用してプロダクトに統合することができました。使用していた技術も非常に多様で多くのチームが、RAGという新しくて難しいアーキテクチャの実装をしていました。これは、参加したほとんどのチームが技術知識の確かな基盤と、新しい技術を迅速に学習する能力を持つことを証明しています。』

Sun*VN R&D team Unit Manager
Tran Duc Thang

フィリピン開発拠点であるSun Asterisk Software Development Inc. の株式取得（子会社化）



名称	Sun Asterisk Software Development Inc.
所在地	JAM HOUSE GUEST HOUSE & CAFÉ 44 E. EMILIO OSMEÑA ST., GUADALUPE, CEBU CITY
代表者 役職・氏名	代表取締役 西出 大介
事業内容	ソフトウェア開発
資本金	900,000フィリピンペソ
設立年月	2019年4月
従業員数	52名 2024年3月末時点

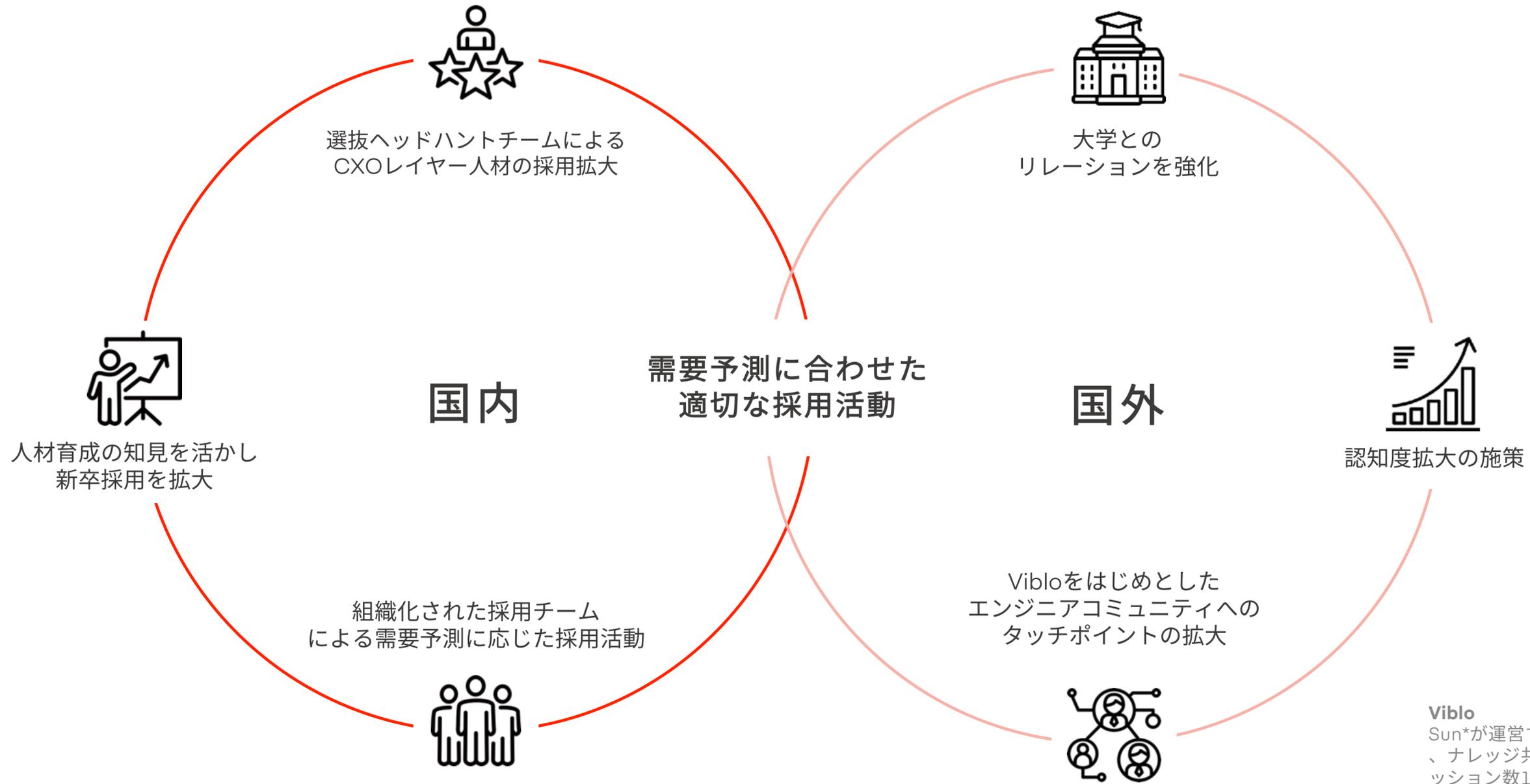
グローバルマーケットへの開発支援を視野に、さらなる成長を目指す

株式会社Sun Asteriskは、フィリピン開発拠点であるSun Asterisk Software Development Inc.の株式を99.9%取得し、子会社化したことのお知らせします。Sun*は、2016年にセブ島拠点を開設し、英語圏開発チームとして、海外発の日系スタートアップ企業や、英語コミュニケーションをベースとしているIT企業の開発支援を多数実施してまいりました。

また、現地私大トップ大学の一つサンカルロス大学やセブ工科大学などとの提携や、語学留学生も多い土地柄を活用し、グローバルで活躍したい日本の若手IT人材を育成するIT教育・プログラミング教育事業も運営し、自社のみならず、海外拠点で活躍するBrSEやプロジェクトマネージャー（PM）を輩出しています。Sun*は日本国内で成長する市場におけるマーケットシェア拡大に注力しながらも、グローバルマーケットへの開発支援を視野に入れ、強化することで、さらなる成長を目指します。



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

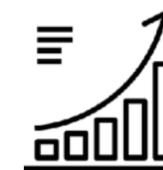


大型のSMBプロジェクト・エンタープライズの
比率増による平均単価の上昇

主な要因



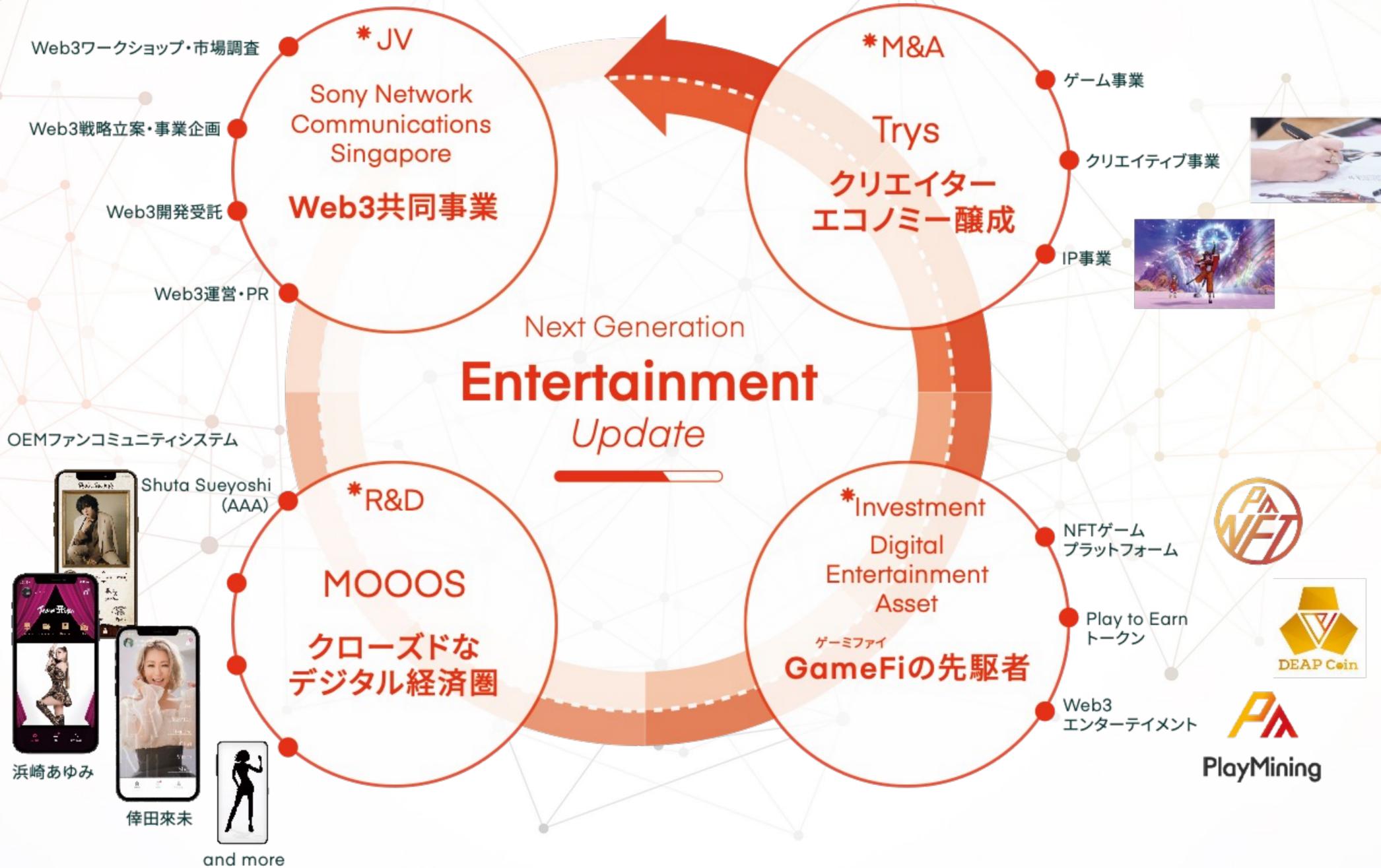
プロジェクトの
新規獲得による単価上昇



既存プロジェクトの
成長による単価上昇

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



4

Appendix

サステナビリティへの取り組み

10のマテリアリティを特定し、5つのカテゴリに分類

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

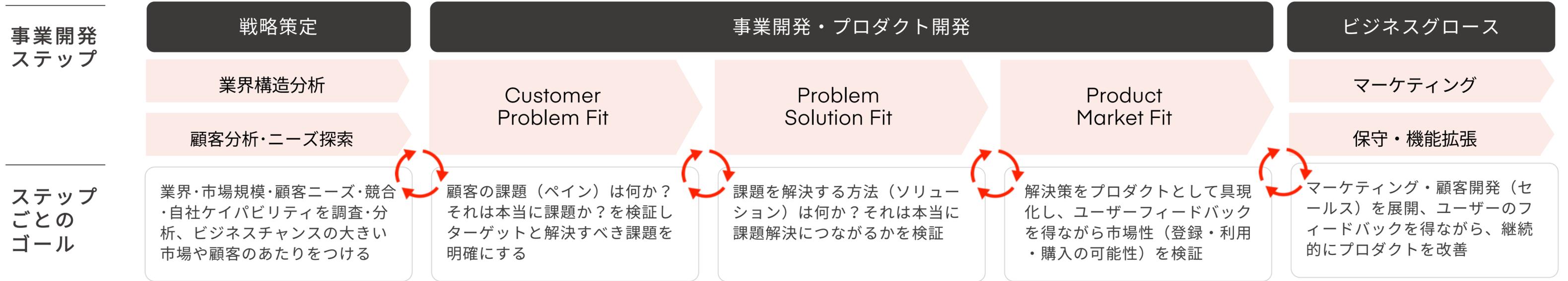
これまで感覚的に進めていたサステナビリティ推進活動を体系的に整理し、Sun*が事業活動を通じて長期的に価値創造していく基盤となるマテリアリティ(重要課題)を自社視点・ステークホルダー視点で分析して評価・決定。



詳細はサステナビリティ
サイトにて公開開始！

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

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)

スピード感のある価値創造型プロセスによる高速なサービスリリースと
スケーラビリティのあるチームでサービスの成長・拡大を実現

プロジェクト期間

約6ヶ月

サービス成長に応じた期間

手法

①アイデア 戦略思考	②形にする デザインシンキング	③プロトタイプ リーンスタートアップ	④グロース・機能拡充 アジャイル開発 UI/UX改善
---------------	--------------------	-----------------------	----------------------------------

他社プレイヤー

コンサルティング会社	デザイン会社	フリーランスなど	ソフトウェア開発会社
------------	--------	----------	------------

Sun*対応キャパシティー

340人+

ユーザー中心設計による短期間でのサービス開発

1,030人+

最適なチーム設計とスケーラビリティ

連結子会社 NEWh（イノベーションコンサルティング&スタジオ）との連携

クリエイティブ&エンジニアリングの拡大

デザイン×ビジネスの領域の開拓

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



NEWh

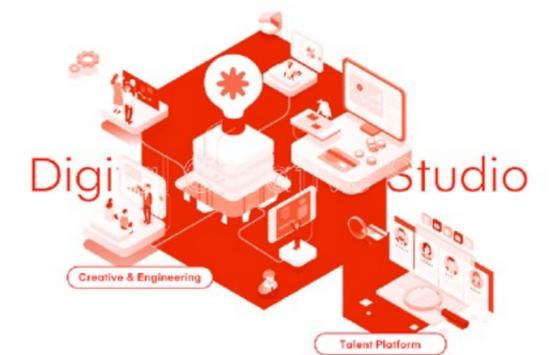
大企業の新規事業・サービス開発支援
延べ100以上の実績を有する
プロジェクトマネージャー・
サービスデザイナー・ビジネスデザイナー

考える

つくる

Sun*

クリエイティブ
&エンジニアリングサービス
1000名以上のエンジニア・
UI/UXデザイナー



Sun*との連携強化

MVP開発フェーズや上流部分での連携を強化
グループ会社としてのシナジー効果を最大化

多数のエンタープライズ企業において新規事業開発の支援を開始

※始動したプロジェクト一例

大手化粧品会社
新商品開発、ブランド開発

大手保険会社
プラットフォームサービスの開発

大手エンターテインメント会社
プラットフォームサービスの開発

大手電気メーカー
新規サービスの設計

大手飲料メーカー
サービスの再構築

大手決済企業
新商品ブランド開発

大手建設会社
自治体のDX支援

大手電気メーカー
コミュニティリサーチ

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



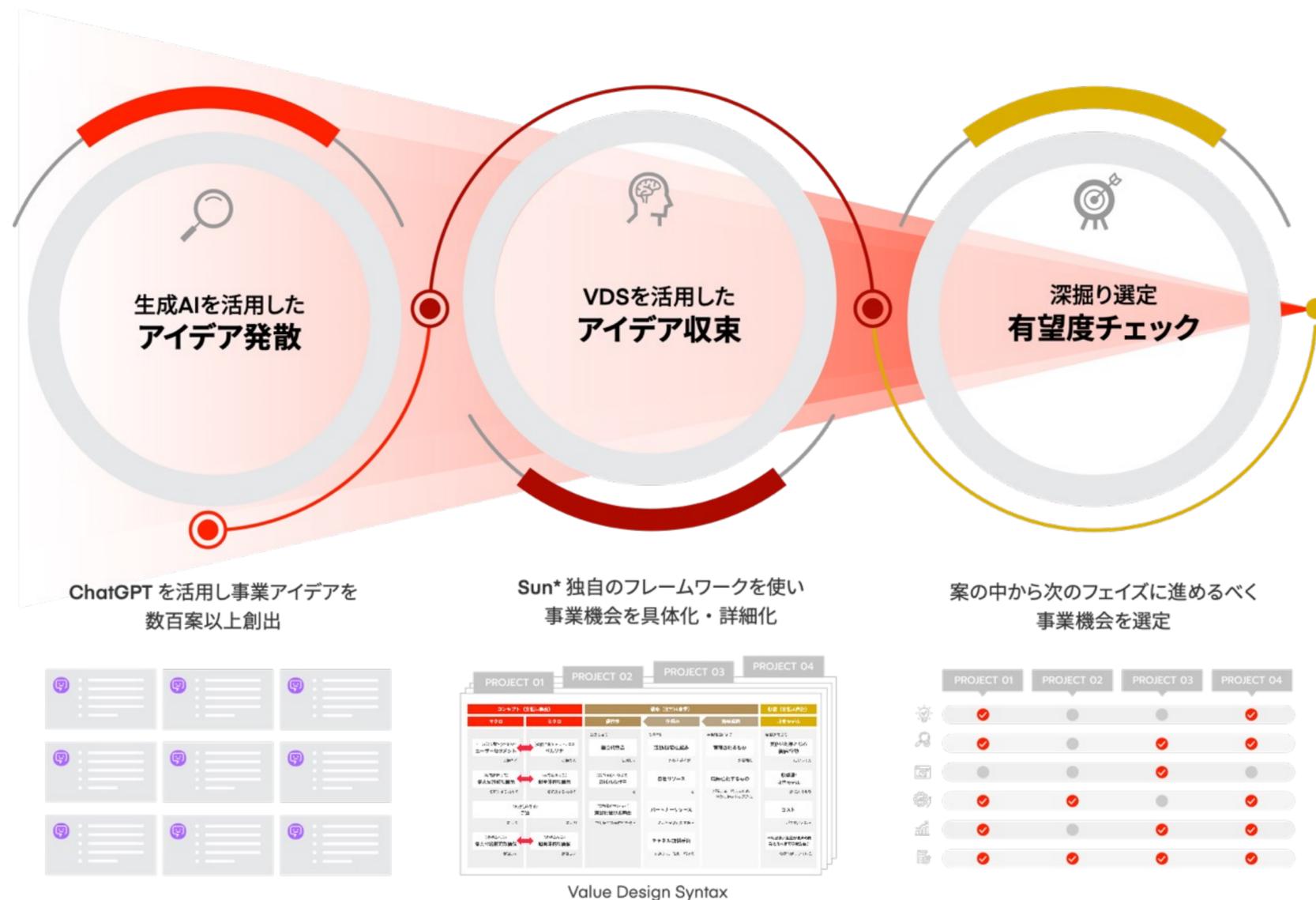
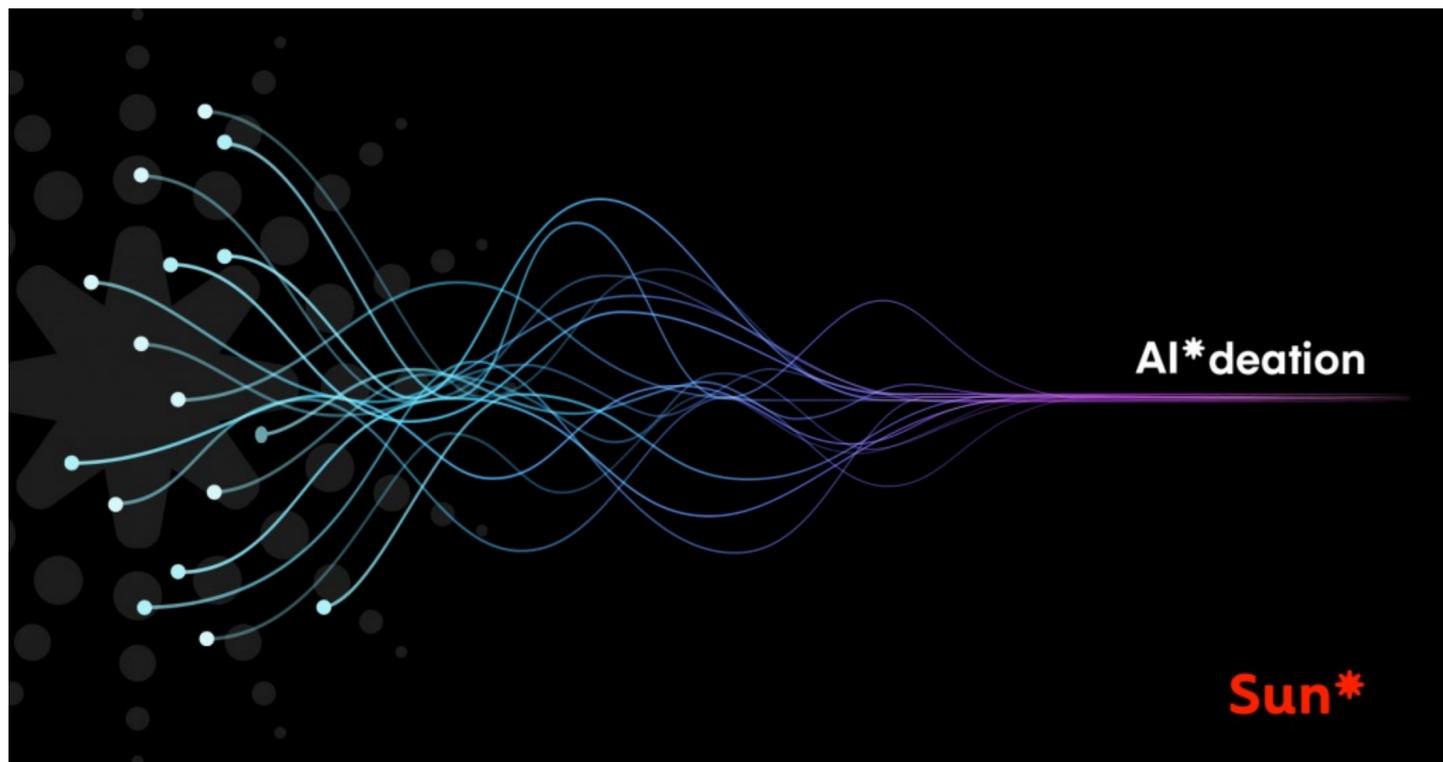
グロースのための
リソース・ナレッジの提供

Talent Platform



内製化支援

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。

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。

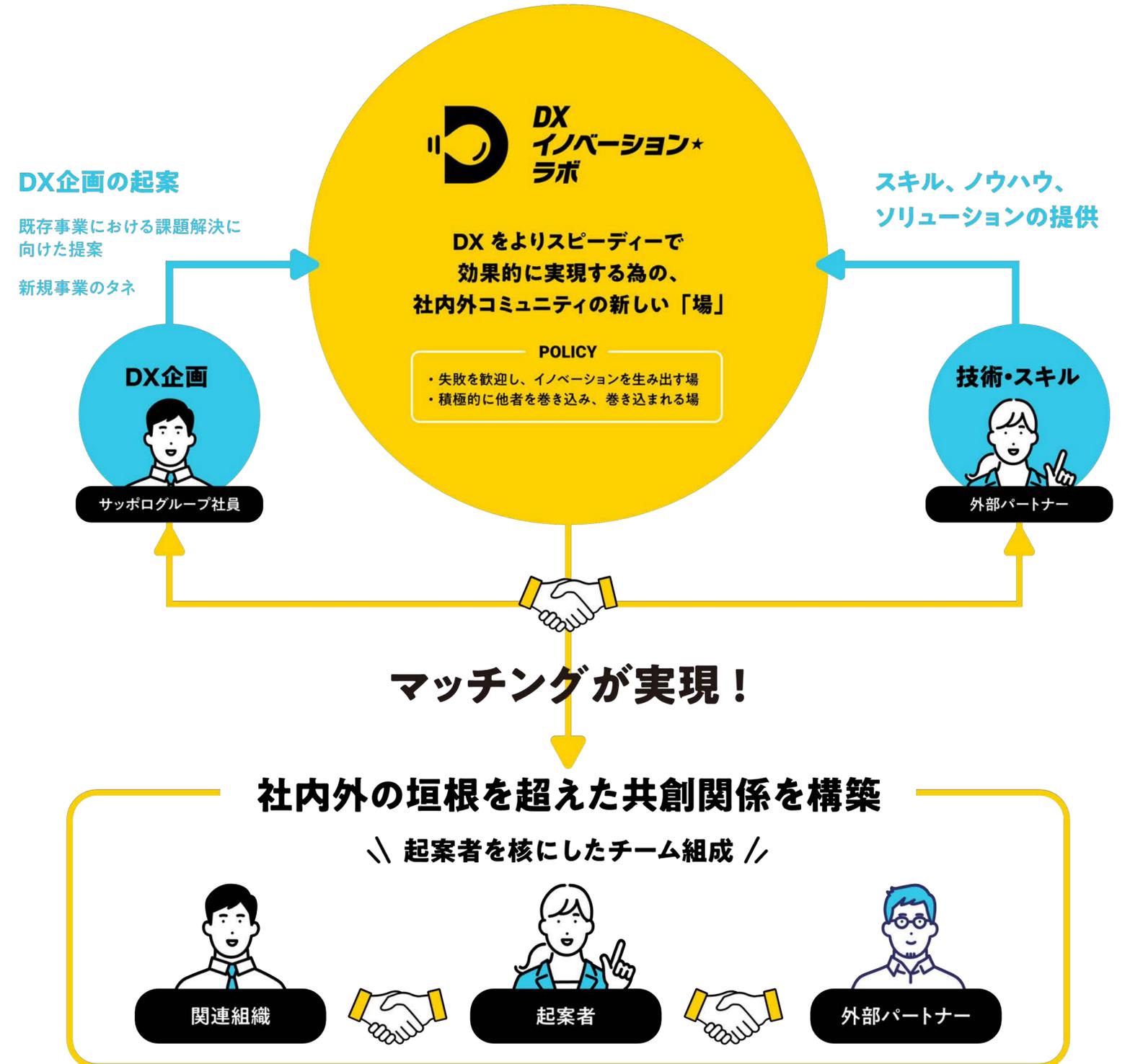
サッポログループの社員から自発的に 起案されるDX企画や新規事業をサポート

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。

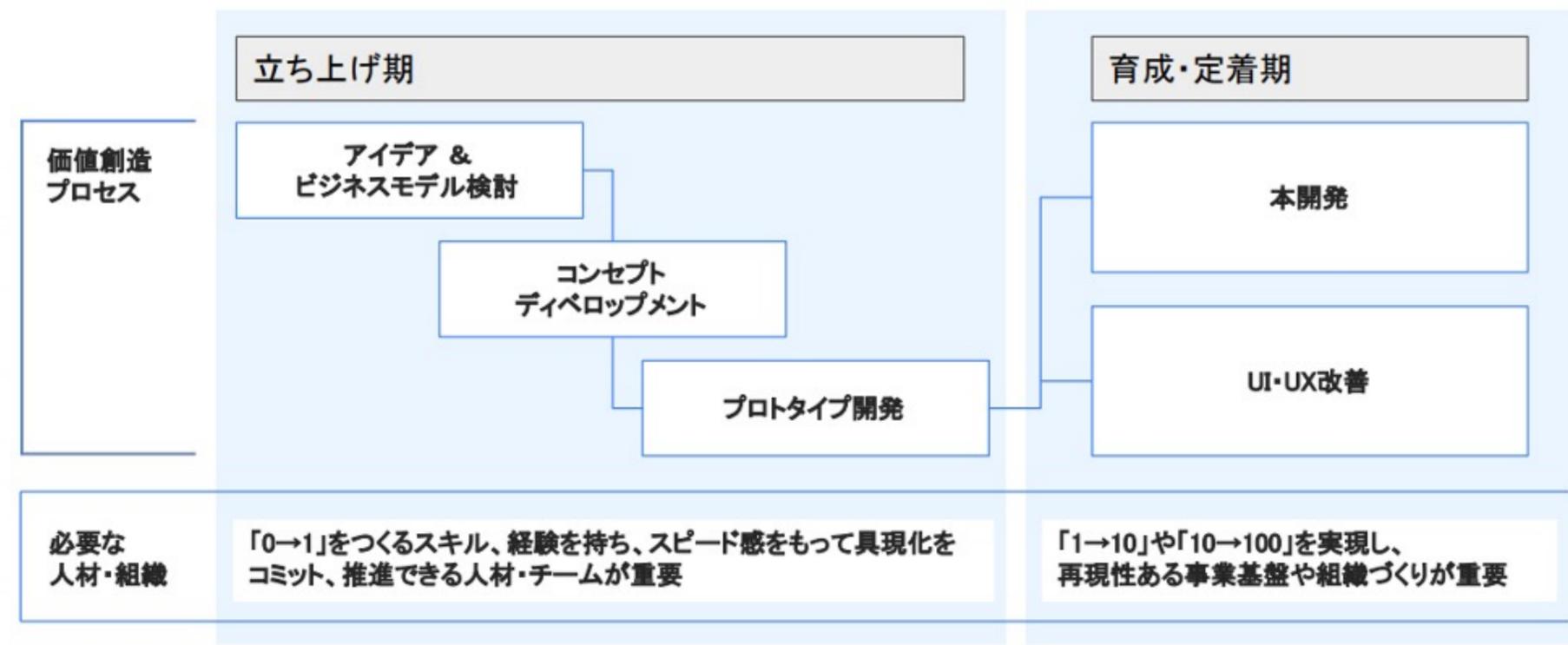
今回立ち上がる「DXイノベーション★ラボ」は、人材活躍支援によるビジネスモデル変革や新規事業創出を目的に、日本マイクロソフトと協働し、昨年からの構想・構築を進めてきたスキームで、社員から自発的に起案されるDX企画の検討・実現を支援する場として始動しました。

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いきます。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で改革していきます。

[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。



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



xseeds Hub

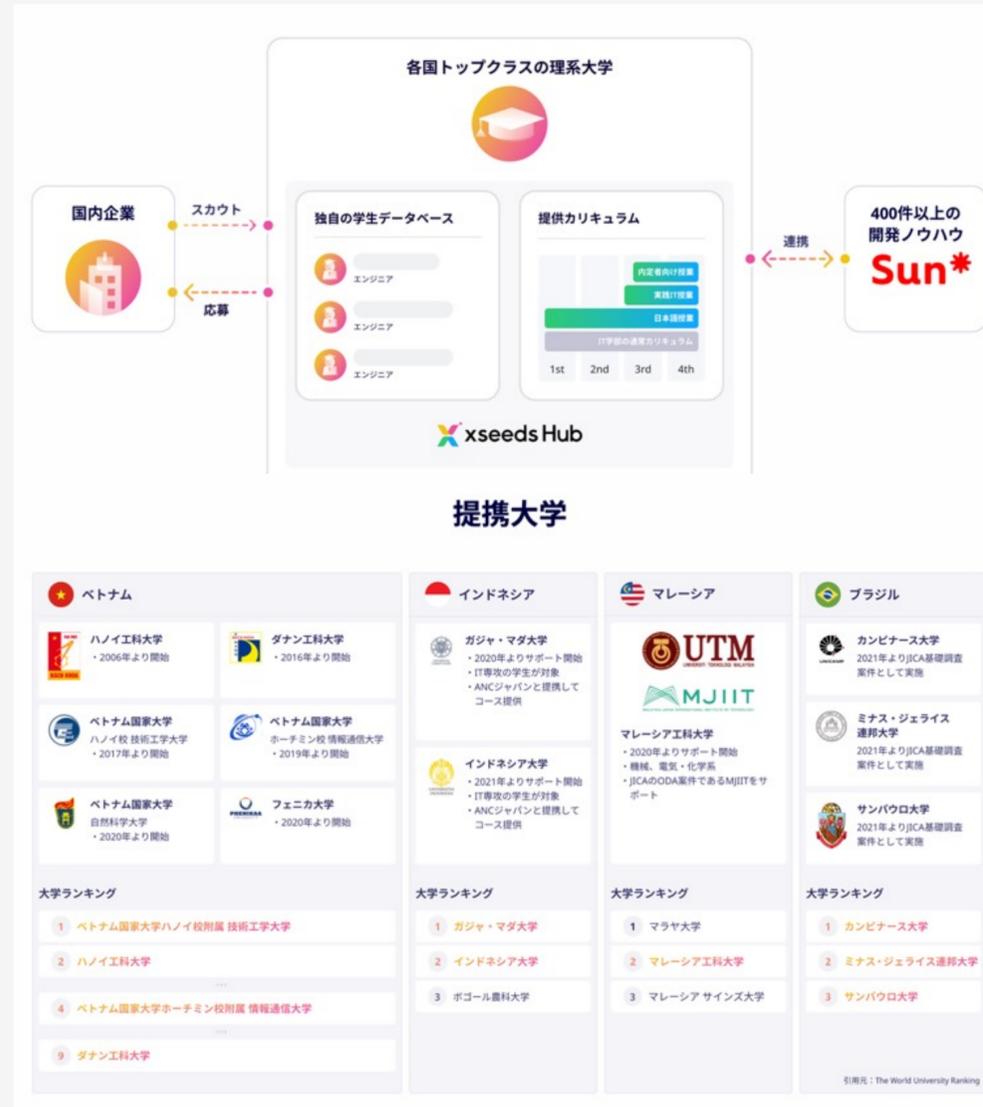
海外トップ大学の優秀層があつまるとエンジニア採用プラットフォーム

資料ダウンロードはこちら 営業担当にお問い合わせ

これまでの参加企業173社以上 内定者数 490名以上

※2022/06時点

JFE システムズ LIXIL LINKBAL Net Protections after FIT TRANCOM NTT DATA



国内企業

スカウト

独自の学生データベース

提供カリキュラム

400件以上の開発ノウハウ Sun*

提携

各国トップクラスの理系大学

xseeds Hub

提携大学

ベトナム	インドネシア	マレーシア	ブラジル
<ul style="list-style-type: none"> ハノイ工科大学 (2006年より開始) ダナン工科大学 (2016年より開始) ベトナム国家大学ハノイ校 技術工学大学 (2017年より開始) ベトナム国家大学ホーチミン校 情報通信大学 (2019年より開始) ベトナム国家大学自然科学大学 (2020年より開始) フェニカ大学 (2020年より開始) 	<ul style="list-style-type: none"> ガジャ・マダ大学 (2020年よりサポート開始、IT専攻の学生が対象、ANCジャパンと提携してコース提供) インドネシア大学 (2021年よりサポート開始、IT専攻の学生が対象、ANCジャパンと提携してコース提供) 	<ul style="list-style-type: none"> UTM (2020年よりサポート開始、機械、電気、化学系、JICA/OIDA案件であるMJITをサポート) マレーシア工科大学 (2020年よりサポート開始、機械、電気、化学系、JICA/OIDA案件であるMJITをサポート) 	<ul style="list-style-type: none"> カンピナス大学 (2021年よりJICA基礎調査案件として実施) ミナス・ジェライス連邦大学 (2021年よりJICA基礎調査案件として実施) サンパウロ大学 (2021年よりJICA基礎調査案件として実施)

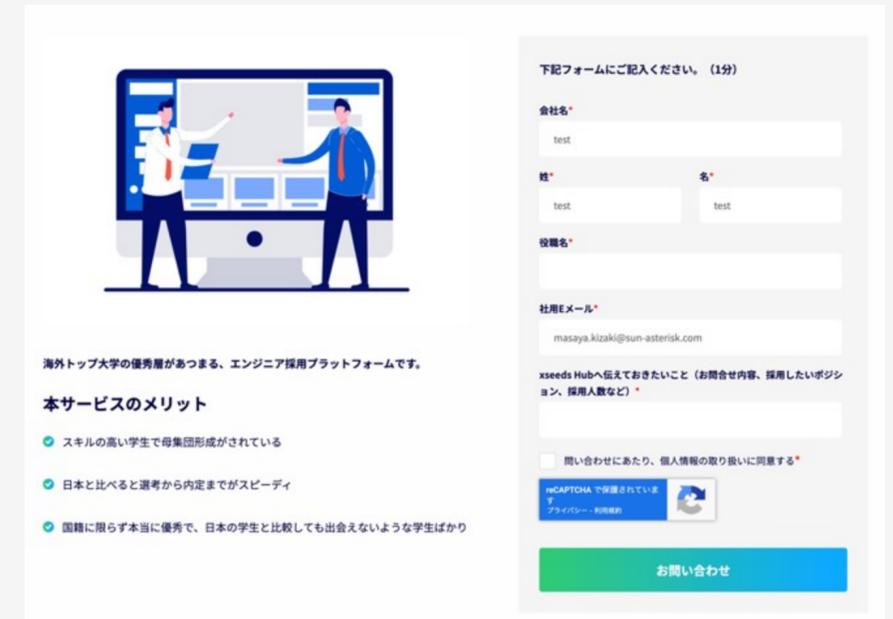
大学ランキング

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

引用元: The World University Ranking



xseeds Hub (エクシーズハブ)
 海外の難易度の高い大学で選抜された学生を対象に、Sun*独自のカリキュラムでITエンジニアを育成。ダイレクトリクルーティングサービスとして、日本に居ながらオンライン上で採用活動ができます。



下記フォームにご記入ください。(1分)

会社名*

姓* 名*

test test

役職名*

社用Eメール*

masaya.kizaki@sun-asterisk.com

xseeds Hubへ伝えておきたいこと (お問合せ内容、採用したいポジション、採用人数など)*

問い合わせにあたり、個人情報の取り扱いに同意する*

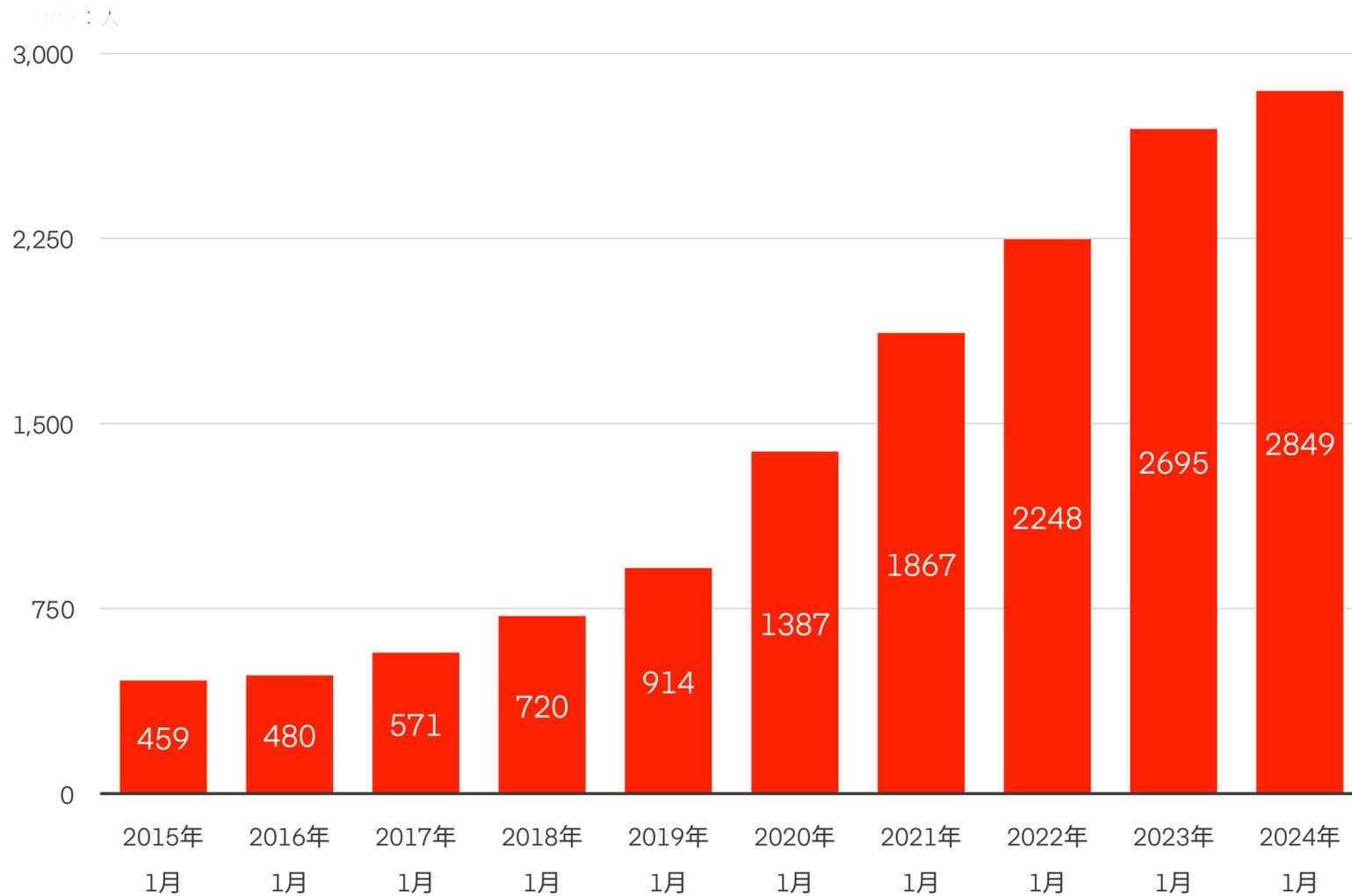
本サービスのメリット

- スキルの高い学生で母集団形成がされている
- 日本と比べると選考から内定までがスピーディ
- 国籍に限らず本場に優秀で、日本の学生と比較しても出せないような学生ばかり

お問い合わせ

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

Sun*提供プログラム受講生徒数の推移



提携大学

9校

ベトナム

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

インドネシア

7. Gadjah Mada University
8. University of Indonesia

マレーシア

9. Malaysia-Japan International Institute of Technology

プログラム提供大学

3校

ブラジル

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

グループ会社GROOVE GEARが「Sun terras」へ社名変更



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

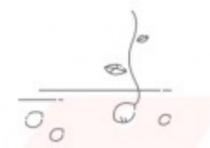
私たちは、2008年にGROOVE GEARとして創業し、2018年にSun*グループに参画しました。そして2024年、Sun terrasとして新たにスタートを切ることになりました。私たちの周りにはもの凄いスピードで変化しています。デジタルを活用することでその変化にどう対応していくのか。それを担う人材をどう増やしていくのか。私たちは、「Sun=太陽」のように、そして「terras=大地」のように、組織・人の成長を促進する存在でありたい、という想いを込めました。



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



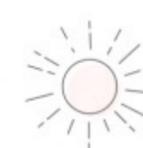
成長性・ポジティブさ

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



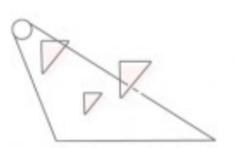
Sun*との関連性

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



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>

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。
クリエイターと共に、新時代のインフラへ。

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

Sony Network Communications Singapore のソリューション



NFTビジネス
戦略立案支援



NFT発行支援



独自トークン
発行支援



NFTゲーム
開発支援



NFT
プロモーション支援

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

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

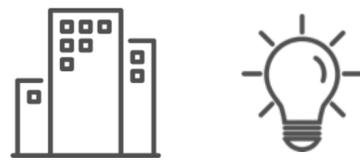
インキュベーション

+

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

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でのトレンドマーケティングやアンチを排除することで、本来のファンへの充実した価値を提供します。提供される有料コンテンツの収益をアーティストサイドとSun*でレベニューシェアする協業事業モデルとなっています。

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

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.