2020年11月11日

会社名　株式会社Ｓｕｎ　Ａｓｔｅｒｉｓｋ
(コード4053:マザーズ)
住所　東京都千代田区神田紺屋町15番地
代表者　代表取締役　小林　泰平
問合せ先　担当者　服部　裕輔
電話番号　03-6419-7655

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催日時　2020年11月11日　16時00分～17時00分
開催方法　オンライン開催
説明会資料名　2020年12月期　第3四半期　決算説明資料

【添付資料】　１．投資説明会において使用する資料

Sun*

2020年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 Sun Asterisk ｜ 証券コード：4053

2020.11.11

Agenda

目次

1. 事業概要
2. 2020年12月期第3四半期業績
   及び通期業績予想の修正について
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ライゼ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。

デジタル・クリエイティブスタジオとは？



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

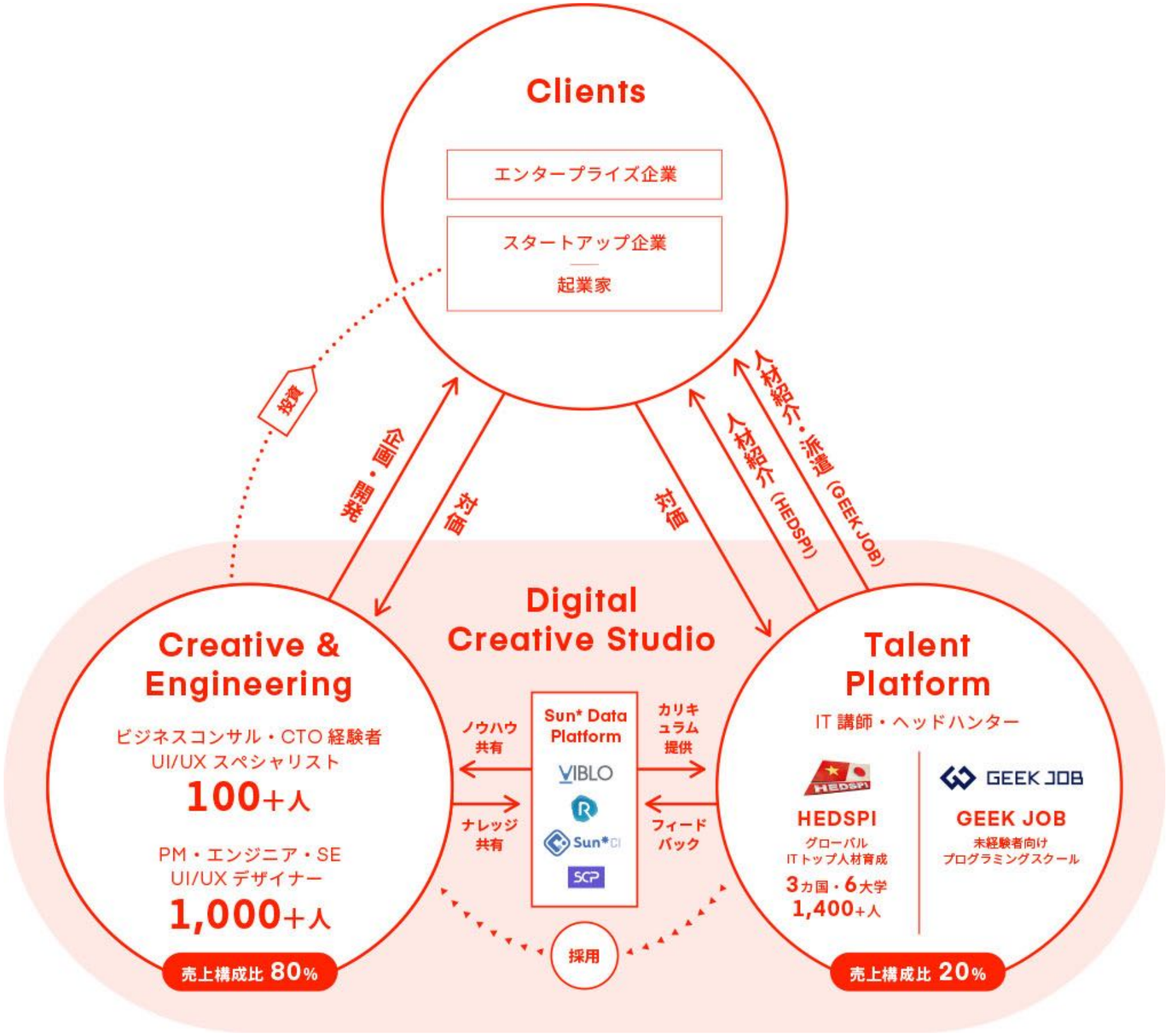
事業創造から
サービスの成長まで
包括的に支援

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



第3四半期にローンチしたサービスの一例

MeeTruck

ソフトバンク（株）と日本通運（株）の合弁会社であるMeeTruck社の新規事業開発支援

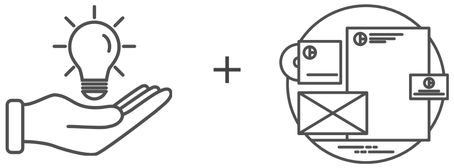
配車業務をペーパーレス化し、基幹配送業務のDXに向けた挑戦



MeeTruck社の創業事業となる「運送会社向け配車支援サービス」の立ち上げをSun*のUXチームが包括的に支援。ユーザーインサイトの抽出、サービス・ブランドデザイン、MVP開発、機動力が高い本開発推進など、プロジェクトの初期段階から事業開発に伴走。一体感あるチームで短期間でのサービスインを実現。

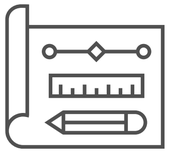
事業共創　エンタープライズDX　ブランド設計　ユーザー中心設計　アジャイル

USER INSIGHT　BRAND DESIGN



ユーザーインサイトを抽出し、
ブランドデザイン・サービスデザインへ反映

PROTOTYPING/MVP



プロトタイピング・MVP開発を
通して早期にユーザーからの
Feedbackを獲得

APP DEVELOPMENT



開発チームのスケーラビリティを活かし、
柔軟でスピーディな本開発

PASSIONATE TEAM



熱量あふれる顧客との
一体感あるチーム

第3四半期にローンチしたサービスの一例

CRISP SALAD WORKS

カスタムサラダ専門店「CRISP SALAD WORKS」の事業開発

店頭セルフキャッシュレス・セルフレジ「CRISP KIOSK」のリプレースとエンジニア採用を支援

カスタムサラダを通じて既存の外食業界にイノベーションを起こすことを目指すニューリテール企業、「CRISP SALAD WORKS」の支援。スタートアップの初期フェーズにおけるCTOの代理サポートをはじめ、ビジネスの企画から開発の実装、そして、エンジニア採用までを支援。

事業共創　スタートアップ　CTO代理　アプリ開発　採用支援



実店舗ではモバイルオーダーや完全キャッシュレスのセルフレジなどデジタルチャネルの活用が進む



都内に18店舗のカスタムサラダ専門店を展開し、デジタルトランスフォーメーションで飲食店を再定義していくことに挑戦をしています。

CTO SUPPORT

CTOの代理サポート。技術リードだけでなく、ビジネス面における企画からエンジニア採用までを支援

APP DEVELOPMENT

日本拠点とベトナム拠点で最適な開発チームを組成し、クライアントともとに、実装を伴走

RECRUITMENT SUPPORT

クライアントの自社内でも開発、運用を推進できるように、エンジニア組織の構築を採用面で支援

2

2020年12月期第3四半期業績
及び通期業績予想の修正について

決算概要

売上高は**前年同期比+18.5%**、各利益は**前年同期比+110%強**と大幅な成長を実現。
第3四半期末時点で本年7月31日公表の通期業績予想の達成はほぼ確実な状況となったため、本日付にて連結業績予想の修正を決議。（修正内容は次項)

単位：百万円

	2019年（3Q累計）	2020年（3Q累計）	増減率	修正前通期業績予想	進捗率
売上高	3,349	**3,969**	18.5%	5,120	77.5%
営業利益	328	**694**	111.1%	710	97.7%
営業利益率	9.8%	**17.4%**	―	13.9%	―
経常利益	337	**721**	113.9%	726	99.3%
純利益	286	**649**	127.0%	640	101.4%

※2019年3Q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。

Revision of Earnings Forecast

FY2020連結業績予想の修正

積極的な人員採用を進め売上高は当初予想を上回る一方、生産性の向上により、
販管費は当初予想を下回る見込みとなったことで営業利益率が上昇。
営業利益、経常利益及び純利益は前回発表予想よりも20%前後増加する見通し。

単位：百万円

	前回発表（a.修正前）	今回発表（b.修正後）	増減額（b-a）	増減率	前期実績（ご参考）	増減率
売上高	5,120	**5,307**	187	3.7%	4,529	17.2%
営業利益	710	**849**	139	19.5%	474	79.2%
営業利益率	13.9%	**16.0%**	―	―	10.5%	―
経常利益	726	**876**	150	20.5%	486	80.3%
純利益	640	**765**	125	19.4%	410	86.5%

修正後の通期業績予想の進捗率

修正後の通期業績予想に対しても、十分な進捗率で推移。

単位：百万円

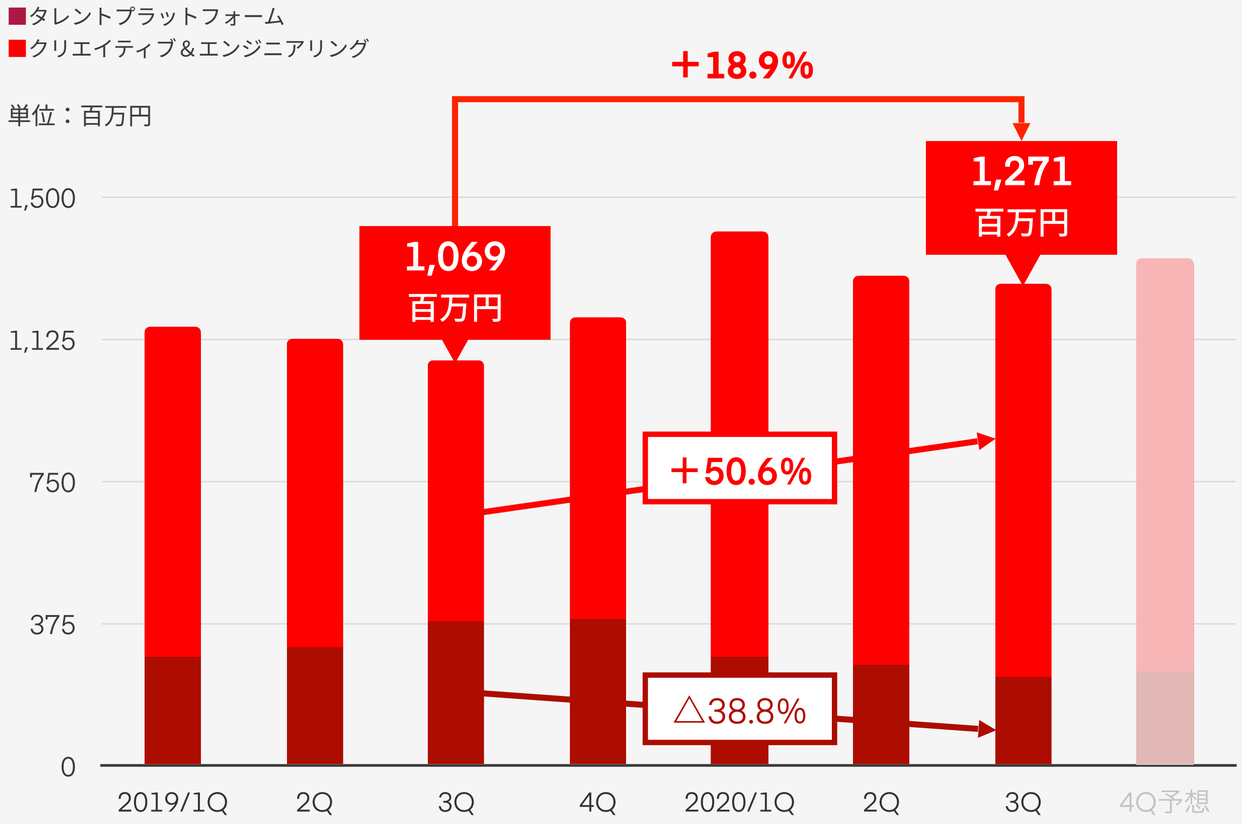
	2019年（3Q累計）	2020年（3Q累計）	増減率	修正後通期業績予想	進捗率
売上高	3,349	**3,969**	18.5%	5,307	74.8%
営業利益	328	**694**	111.1%	849	81.8%
営業利益率	9.8%	**17.4%**	ー	16.0%	ー
経常利益	337	**721**	113.9%	876	82.4%
純利益	286	**649**	127.0%	765	85.0%

※2019年3Q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）

当四半期の**売上は**
1,271百万円（前年同期比+18.9%）

主力のクリエイティブ&エンジニアリングが
前年同期比+50.6%と全体業績を牽引。



※2019年3Q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。

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

- 顧客数および月額平均顧客単価（ARPU）が堅調で、2020/4Qも成長見込み。
- 人材の積極採用を行い、2020/4Q以降の受注見込みに対する先行投資を実施。

タレント プラットフォーム

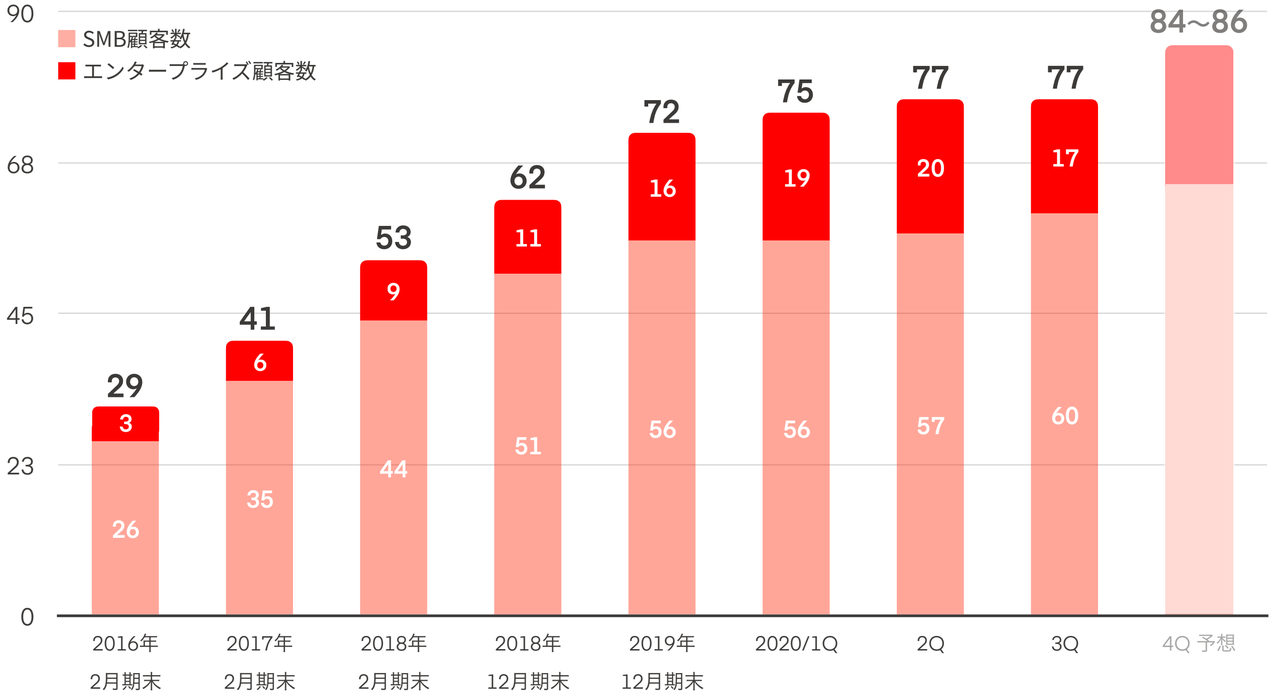
- 新型コロナウイルスの影響により、当初予想を若干下回って推移。
- 企業の採用意欲には回復の兆しが見られ、取引企業数は増加傾向。

重要KPIの推移

ストック型顧客数・月額平均顧客単価（ARPU）は前四半期並みを維持。

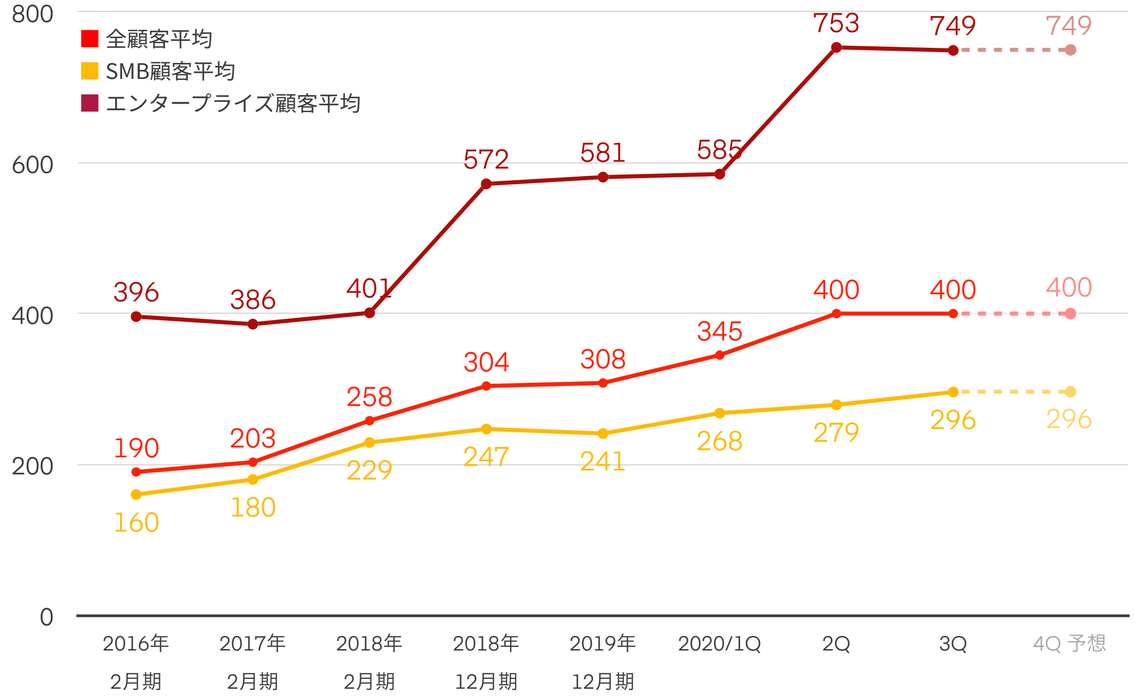
ストック型顧客数の推移

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

※ 当資料では、FY20のKPI数値は四半期毎の数値を記載しております。決算短信・四半期報告書においては当期累計の数値を記載しているため、それぞれのKPI数値が異なっております。

重要KPIの推移

ストック型顧客数

- EnterpriseはFY20/3Qに増加1社、減少4社。
- 減少4社は、新型コロナの影響等による方針転換、プロジェクト延期、事業停止。
- SMBは順調に増加して純増3社。
- 2020年12月末の着地予想は84～86社。（前期末比+16.7～19.4%）

月額平均顧客単価（ARPU）

- 大きく上昇したFY20/2Q並みの水準を維持。
- 4Qも同水準で推移し、2020年12月期累計期間の着地予想は382万円。（前期比 +25.5%）

貸借対照表比較

IPOによる資金調達および3Q利益計上により手元現預金・純資産が増加
自己資本比率は80.4%となり財務基盤の安定性が向上。

単位：百万円

	2020年12月 第2四半期末	2020年12月期 第3四半期末	増減額	主な要因
流動資産	3,742	**5,652**	1,910	IPO時の資金調達・3Q利益計上による 現預金の増加
うち現金及び預金	3,111	**5,062**	1,951	IPO時の資金調達・3Q利益計上による増加
固定資産	454	**431**	△23	
資産合計	4,197	**6,084**	1,887	IPO時の資金調達・3Q利益計上による 現預金の増加
流動負債	883	**971**	88	
固定負債	301	**223**	△78	
純資産	3,012	**4,888**	1,876	IPO時の増資・3Q利益計上による増加
負債・純資産合計	4,197	**6,084**	1,887	IPO時の増資・3Q利益計上による 純資産の増加
自己資本比率	71.7%	**80.4%**	ー	

3

成長戦略に関するトピックス

対顧客戦略

エンタープライズ・SMBともに
それぞれのチャネルを強化しさらなる顧客の獲得と顧客単価向上を目指す。

ストック型顧客獲得施策

マーケティング



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

セールス



インサイドセールス
体制強化



フィールドセールス
体制の強化

顧客単価向上



エンタープライズの
単価上昇による平均単価上昇

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

サイバー・セキュリティの推進

レッドチーム・テクノロジーズと提携し、ペンタゴンが指名する「Synack」の
クラウドソース・ペネトレーションテストサービスの提供を開始。

エキスパートによる高度なセキュリティサービスの提供に努め
あらゆる産業のセキュリティ向上を目指します。

Topics

エンタープライズ向けの体制強化

2021年1月に大企業の新規事業創出をCreative × Businessで支援する
デザインコンサルティングファームを設立することを決議。

NEWh

ユニークなアイデア創出から強いビジネスモデル構築までのサポート体制を強化し
大手企業の新規事業開発に必要な全プロセスを伴走支援します。

Topics

本社移転及び両国スタジオ開設の狙い



事業拡大に伴う従業員の増加を見据え、
2020年12月より本社移転及び両国スタジオを開設
(グループ全体の床面積は増加し、家賃は微減予定)









弊社ではオフィスを、必要なときに集まることができ、コミュニケーションの促進、信頼関係の構築、価値観や目標を共有、知的生産性の向上が図れる
コミュニティスペースとして位置付け、それに最適な拠点・空間作りを最適なコストで実施していくことをオフィス戦略の柱に据えています。

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.

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。



4

Appendix

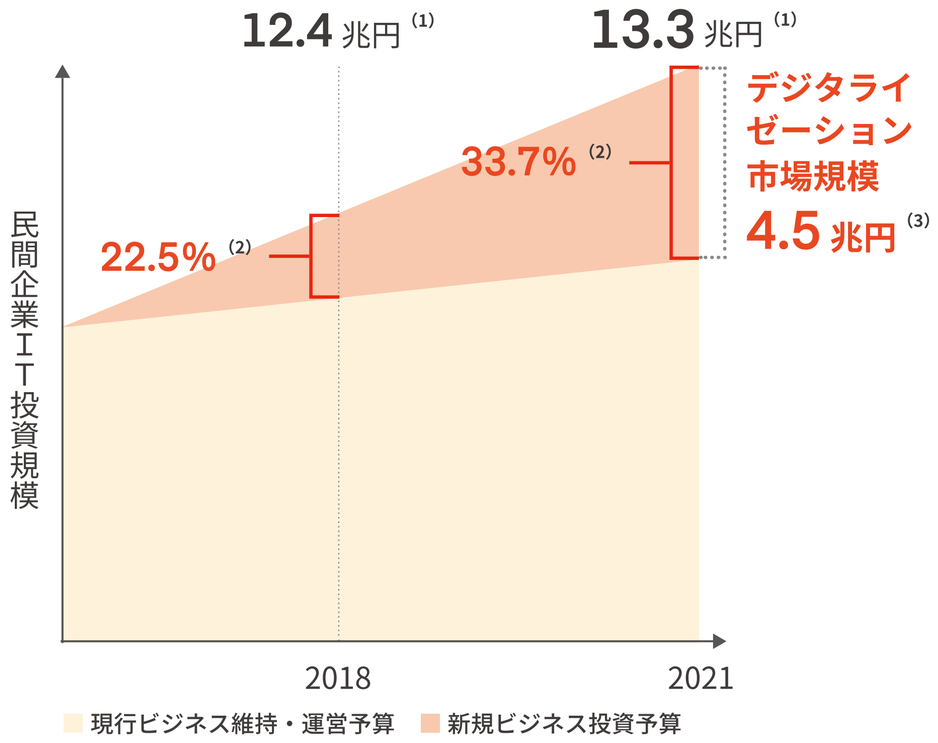
デジタルトランスフォーメーション市場の概観

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	デジタイゼーション	デジタライゼーション
目的	**業務プロセスのデジタル化** **コストの最適化** 基幹システム刷新などによる業務の効率化	**事業のデジタル化** **レベニューの成長** デジタル企業へのアップデート
求められる事	**安定と品質**	**柔軟性とスピード**
手法	**課題解決型** 課題抽出、業務フロー整理、要件定義 システム設計、ウォーターフォール開発 システム導入と保守運用、効果測定と改善	**価値創造型** デザインシンキング等によるアイデア創出 リーン・スタートアップ、MVP開発 アジャイル開発 高速DevOps体制と運用

デジタライゼ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、
デジタライゼ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。

国内マクロ環境の変化によるニーズの拡大

少子高齢化による生産労働人口の減少と
デジタルトランスフォーメーション に伴ったIT人材不足

2030年

78.7万人

IT人材**不足** (1)

2065年

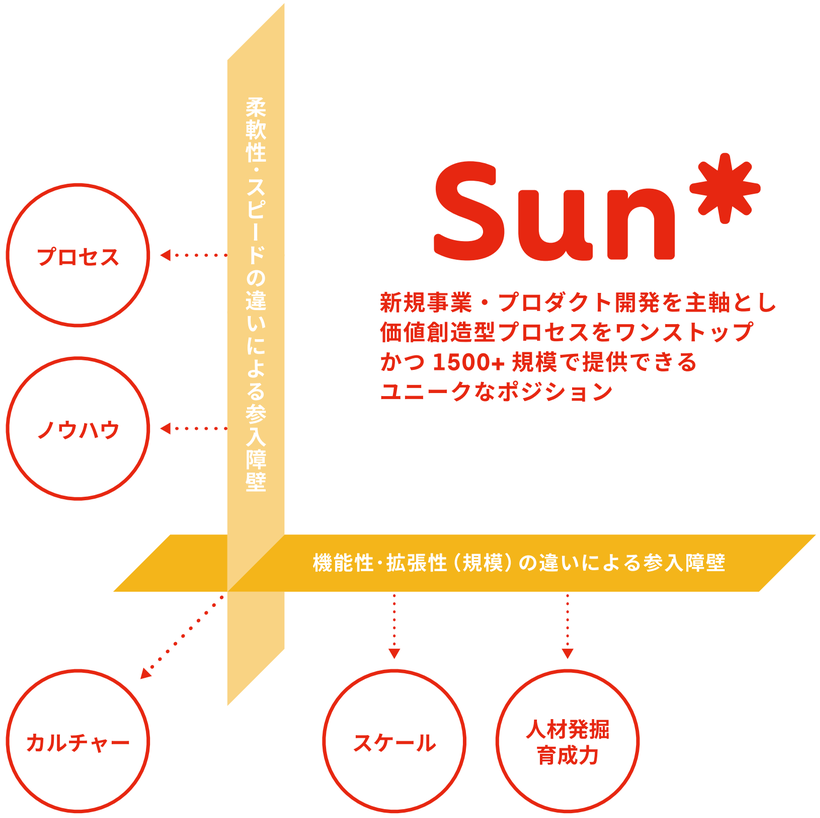
3,200万人

生産労働人口の**減少** (2)

（1）経済産業省　IT人材需給に関する調査に記載されている最大の数値
（2）総務省　情報通信白書　平成30年版に記載されている最大の数値

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
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

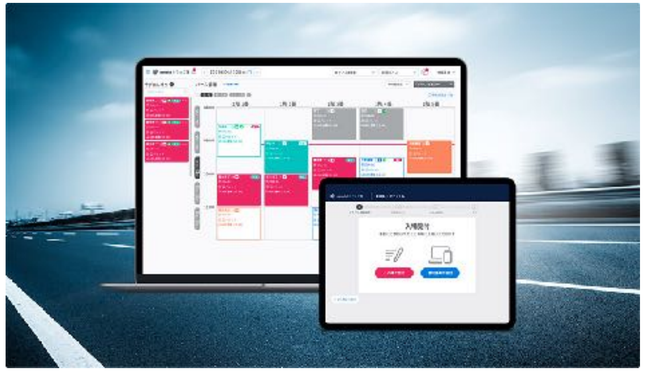
ノウハウ
新規事業・プロダクトを主軸に300超の開発で得たノウハウを蓄積した、データプラットフォームによる再現性

カルチャー
誰もが価値創造出来るインフラを構築するというビジョンの浸透

スケール
育成前提で採用を先行し、価値創造型プロセスの教育と開発を経験してきた1,500名超のプロフェッショナルが所属

人材発掘・育成力
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

新規事業、DX推進の支援事例



物流業界を変革する新規事業を半年で立ち上げ

株式会社モノフル
トラック簿・配車プラス



スポーツデータで人と社会を元気にする挑戦

株式会社エスエスケイ
Smart League



有楽町エリアをもっと多様な個人が集まる場所に

三菱地所株式会社
SAAI Wonder Working Community



オーダーメイドなライフスタイルを実現するアプリ

株式会社クラシコム
北欧、暮らしの道具店



日本を代表する上野の文化芸術の価値を顕在化させる

上野文化の杜新構想実行委員会／LINE Pay株式会社
TOKYO-UENO WONDERER PASS



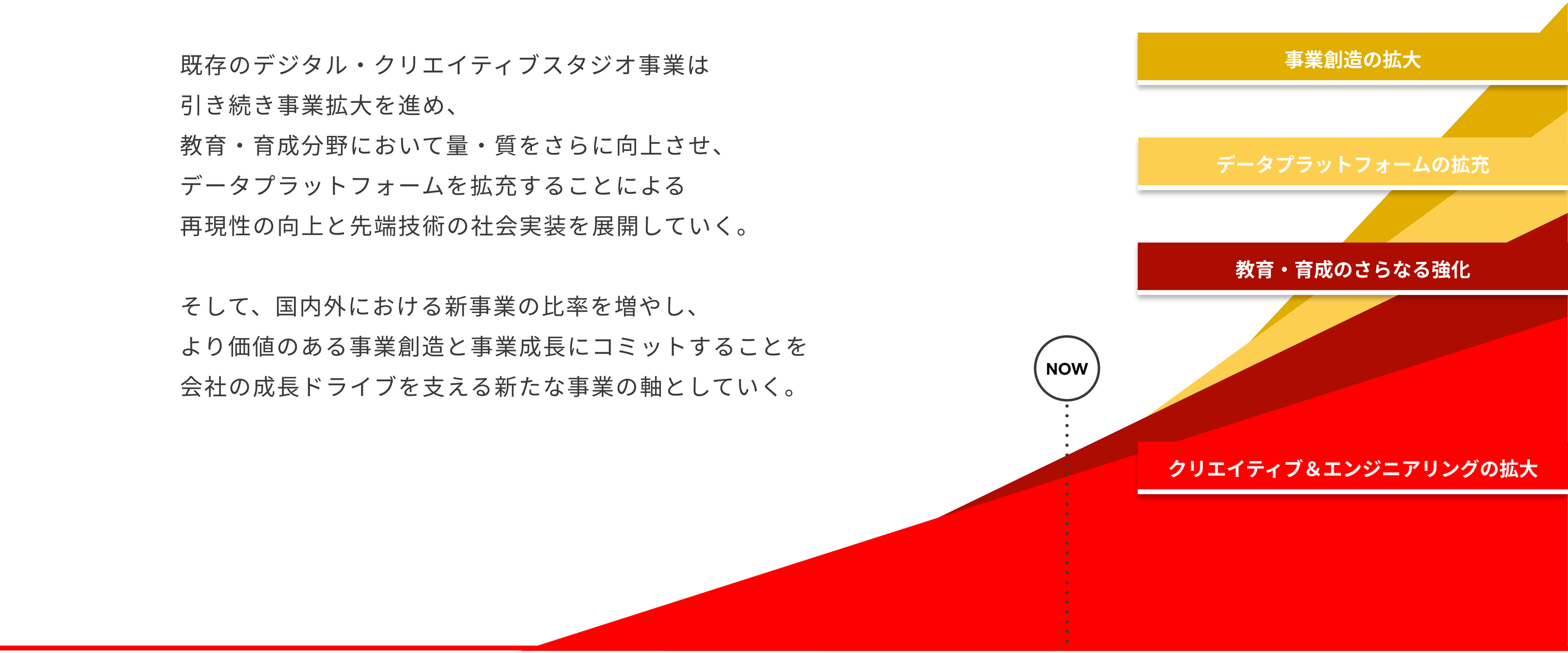
スタートアップスタジオで採用プロセスのDXを実現

株式会社ZENKIGEN
HARUTAKA

今後の成長戦略

既存のデジタル・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、国内外における新事業の比率を増やし、
より価値のある事業創造と事業成長にコミットすることを
会社の成長ドライブを支える新たな事業の軸としていく。





貧困をなくす取り組み

毎年ベトナムの地方の小学校に訪問し子供たちに寄付を行っています。近年、ベトナムは都市部こそ経済発展して豊かになりましたが、地方はまだまだ貧しい地域がたくさんあります。そのような地方の貧困地域の学校には貧しい家庭環境で生活している子どもたちがたくさんいます。このような子どもたちに生活用品や文房具などを寄付しています。

イベントの写真を見ていただければわかりますが、民族衣装を着ている子どもたちや大人が多くいます。ベトナムの地方（特に山岳地帯など）は少数民族が生活しており、多くの山岳地帯などの地方に住む人達はベトナムの経済発展の恩恵を享受していません。
Sun*はこのような人々に寄付を通して貧困対策を行っています。

質の高い教育の無償提供

SDGsの掲げる持続可能な世界の実現を達成するためには世界中の人々に質の高い教育が行き渡るようにすることが重要だとSun*は考えます。基礎教育に加え、高度教育及び社会に出てからも学び続ける生涯学習の機会が身近にある環境を整えることが重要です。

無料で質の高い教育を提供することができれば、貧富の差関係なく質の高い教育を提供できます。教育を受けて高度なスキルを身につけることができれば、日本のような先進国で高度人材として活躍するチャンスが生まれます。このような無料教育を受けて先進国の高度人材として採用される成功事例が増えれば、無料教育の機会を拡大し、より多くの人々に教育の機会を提供できると考えています。

このような考えから、Sun*では、質の高い教育の無償提供事業に取り組んでいます。ベトナム、インドネシア、マレーシアの大学と提携しITや日本語教育の教師をボランティアで派遣しています。





DXで産業と技術革新の基盤を作る

Sun*のクリエイティブスタジオの事業を通してイノベーションの推進を図っています。またDXの推進に力を入れて包括的かつ持続可能な産業化の推進に取り組みます。
また、事業全体を通して、継続的な産業を作るイノベーションを起こせる為のテクノロジー人材を育てることに取り組んでいます。
事業のデジタル化は単なる業務の効率化ではなくさらなる発展性を追求すること。
Sun*は様々な産業が持続的に成長し社会に貢献できるようになるためには、現場課題の中心に挙げられるDX＝デジタルトランスフォーメーション（Digital Transformation）が重要だと認識しています。
DXとは既存事業、業務のデジタル化と捉えられることが多いですが、私たちは単なる「業務の効率化」を目指すのではなく、DXに取り組む全てのパートナーに「業務構造変革による事業の発展性」を提案し、持続的な発展こそがデジタル化の恩恵であることを共通のゴールとすることでより事業を成長させることができます。
Sun*では300社に上る様々なプロダクト開発実績を軸に企業様ごとの課題内容に応じて、上流コンサルティング、開発実装、独自のMVP開発パッケージ商品の提供に加え、UI・UX、デザインシンキングに特化したコンサルティング商品、教育事業を通じた人材支援までDXに必要なソリューションを網羅的に提供しています。

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.