Product Management

顧客・事業・開発の視点をつなぎプロダクトの意思決定を前に進める。

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.**

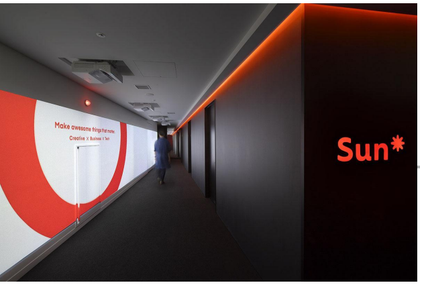
“＊(Asterisk)”は、多くのプログラミング言語で掛け算を表す記号です。
スタートアップや大企業の垣根を超え、価値創造に最適なチームを編成し、本気で社会課題
に挑むヒト・モノ・コトとのコラボレーションを通じて、様々な産業のデジタライゼーションを促進
することで、社会にポジティブなアップデートを仕掛けていきます。

CONFIDENTIAL

会社概要

社名	株式会社Sun Asterisk 英語社名 Sun* Inc.
設立日	2013年3月1日
従業員数	約2,080名 グループ全体
関連会社	Sun Asterisk ： 370+ Sun Asterisk Vietnam ： 1,425+ Sun Asterisk Software Development ： 50+ Sun terras ： 95+ NEWh ： 20+ Trys ： 110+ 2024年4月末時点
本社所在地	東京都千代田区大手町
事業内容	デジタル・クリエイティブスタジオ事業 4ヶ国6都市に拠点※
資本金等	33億9,419万円 資本準備金含む
売上	125.1億円 2023年12月期実績

※日本（東京）ベトナム（ハノイ、ダナン、ホーチミン）＋ パートナー拠点 フィリピン（セブ）、カンボジア（プノンペン）

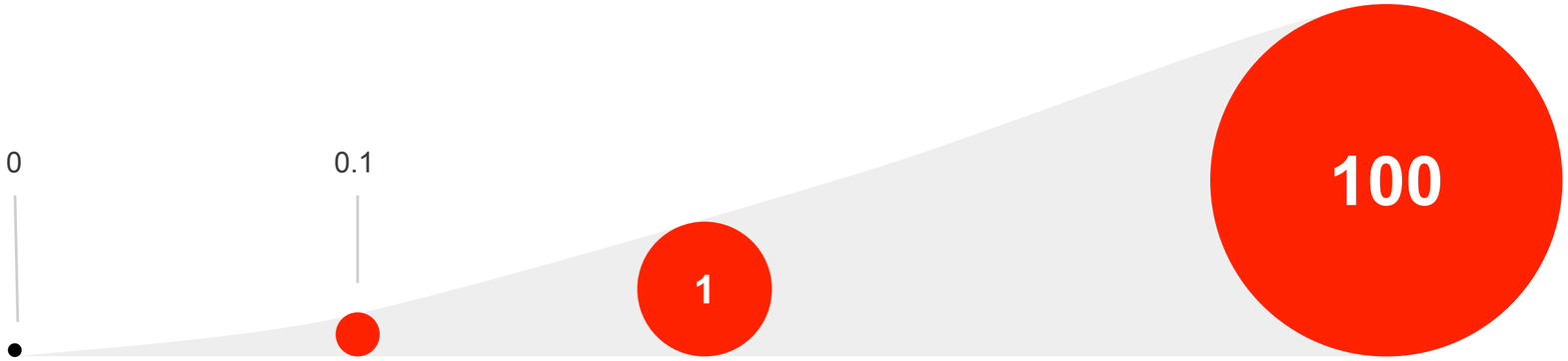


©2026 Sun* Inc.

CONFIDENTIAL

あらゆる事業の、あらゆるフェーズを伴走するチーム

あらゆる事業創造を0から100のフェーズまで伴走しながら支援します。
刻々と変わる事業の状況に対してBusiness, Tech, Creativeのエキスパートで最適なチームを組み、
事業のフェーズにあわせて柔軟な体制で価値創造をサポートします。



事業フェーズ	Ideation	Incubation	Acceleration	Growth
	0からの事業創造	事業アイデアを育てる	アイデアをカタチにする	事業を1から100まで育てる

	Business Ideation	Service Design	MVP Development	1st Product Development	Business Growth Support
Business	アイディエーション プログラム	ビジネスデザイン	事業推進支援	PMO支援	ビジネス・リデザイン
Tech		フィジビリティスタディ	R&Dプログラム MVP開発支援	デジタルプロダクト 開発チーム支援	グロース開発支援 インフラ導入支援
Creative		コンセプトデザイン	プロトタイプ デザインスプリント	UI/UX支援	UXリデザイン

Growth Team Support

Sun*では自立自走しながら事業推進するチームを育てるための支援も行っています。

- CTO s
- xseeds Hub
- 採用支援・RPO
- DX人材育成プログラム

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

一般的な事業開発のプロセス

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*のスタジオモデルです。

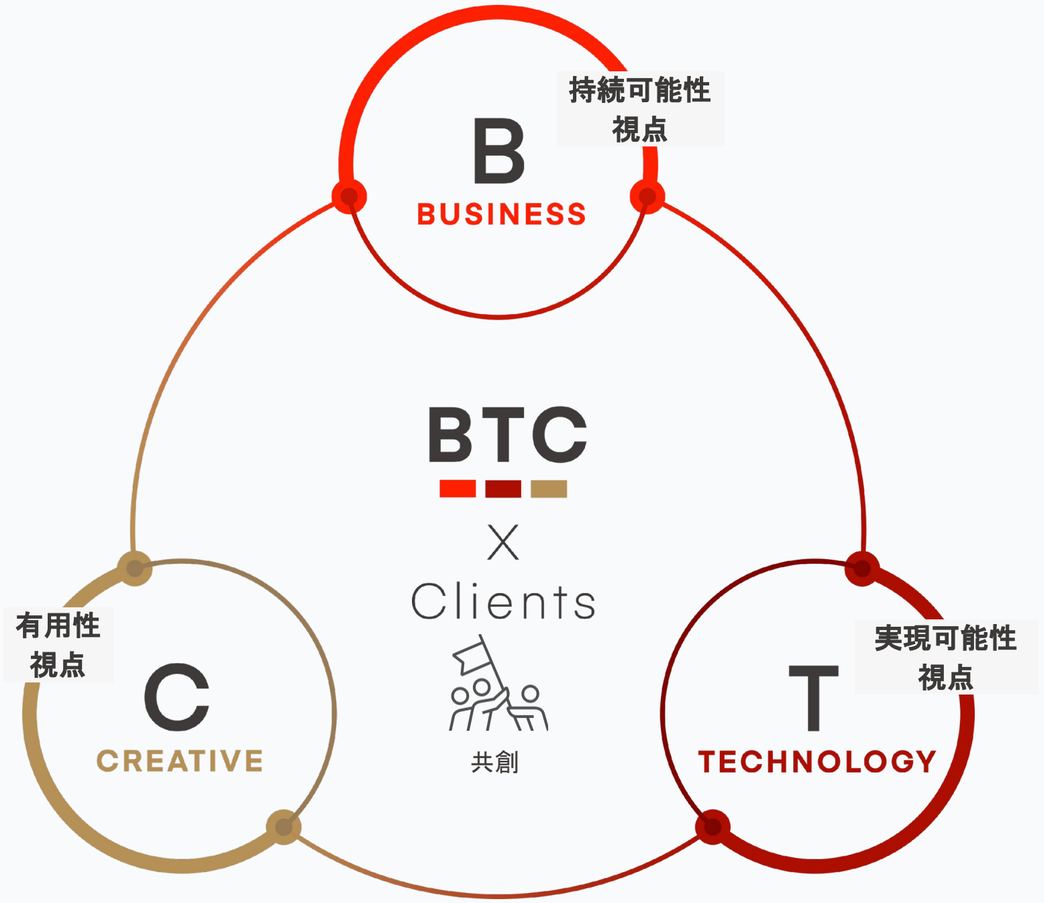
	戦略策定	事業開発・プロダクト開発					ビジネスグロース
事業開発ステップ	業界構造分析 顧客分析・ニーズ探索	顧客課題の理解 Customer Problem Fit	解決策の検証 Problem Solution Fit	プロトタイプ検証 Visual Prototyping	受容性の検証 Product Market Fit	実装とリリース Development & Release	マーケティング 保守・機能拡張
ステップごとのゴール	業界・市場規模・顧客ニーズ・競合・自社ケイパビリティを調査・分析、ビジネスチャンスの大きい市場や顧客のあたりをつける	顧客の課題（ペイン）は何か？それは本当に課題か？を検証し、ターゲットと解決すべき課題を明文化	課題を解決する方法（ソリューション）は何か？それは本当に課題解決につながるかを検証	解決策をプロダクトとして具現化し、ユーザーフィードバックを得ながら市場性（登録・利用・購入の可能性）を検証			マーケティング・顧客開発（セールス）を展開、ユーザーのフィードバックを得ながら、継続的にプロダクトを改善
Sun*のソリューション	サービスデザイン	プロトタイピング	UI/UXデザイン	MVP開発	開発実装		マーケティング支援
実施タスクの一例	**実現したい未来と情熱があるテーマ** • メガトレンド分析 　○ 人口/技術/スタートアップ 　○ イシューマップ • シナリオプランニング 　○ 未来年表 　○ 未来シナリオ • ビジョンワークショップ 　○ ビジョンシート • レゴシリアスプレイ	**魅力的な事業仮説（受容度・規模）** • コンセプト開発 　○ 提供価値/手段/収益モデル 　○ プロトタイプ • コンセプト受容度調査 　○ デプスインタビュー 　○ エキスパートレビュー 　○ 定量調査 • ビジネスモデル開発 　○ Business Model Canvas/VDS 　○ バリューチェーン • UXデザイン 　○ ストーリーボード 　○ カスタマージャーニーマップ	**魅力的で実現可能な事業計画** • **高回転な仮説検証** 　○ UI/UXデザイン 　○ 静的モックアップ 　○ 技術実現性モックアップ 　○ ワーキングモックアップ 　○ 社内/外部パートナー交渉 • **事業計画書** 　○ 収支計画 　○ 成長戦略 　○ KPIツリー 　○ ストーリー 　○ ビジネスモデル更新	**事業の成立=カスタマーサクセス** • MVP開発 　○ ブランド開発 　○ プロダクト開発 　○ システム開発 　○ パートナー契約 • **MVP検証** 　○ ユーザーインタビュー 　○ 行動ログ分析 　○ UI/UX改善 • **顧客獲得計画** 　○ マーケティング設計 　○ セールス設計			**初期グロース** • 改善PDCA 　○ ユーザーインタビュー 　○ 行動ログ分析 　○ UI/UX改善 • 顧客獲得実行 　○ 広告/コンテンツ/検索対策 　○ メディア/PR発信 　○ キャンペーン/リファラル 　○ 各種商談 • 組織設計 　○ 人材定義 　○ カルチャー言語化 　○ 組織構造

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

Business, Creative, Technology 3つの視点によるクライアントとの事業共創



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

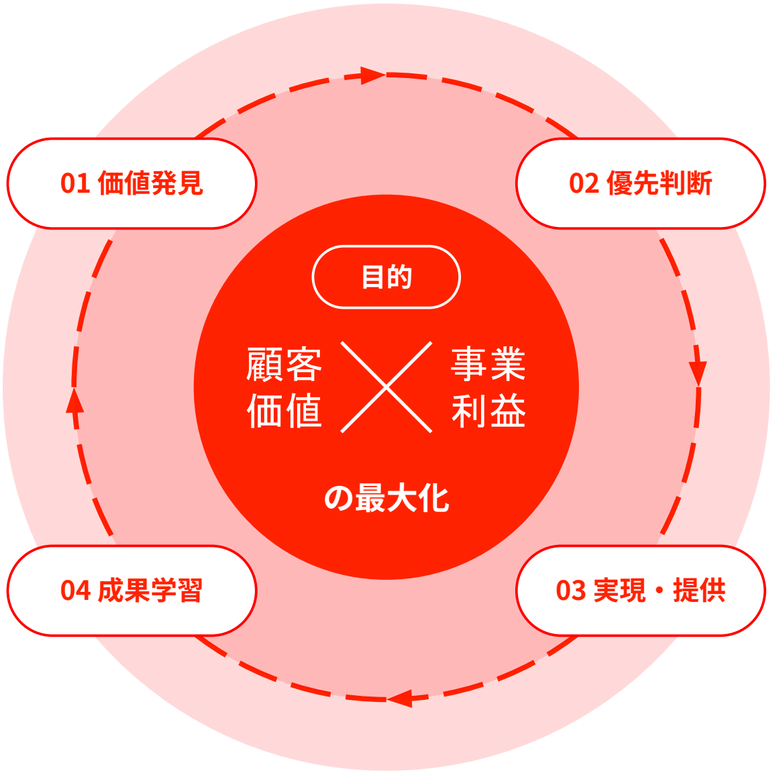
©2026 Sun* Inc.

Sun*プロダクトマネジメントの考え方

CONFIDENTIAL

プロダクトマネジメントとは、成果に向けて意思決定のサイクルを回し続けるプロセス

プロダクトマネジメントの目的は、プロダクトを育て、顧客価値と事業利益を生み続けること。
PdM（プロダクトマネージャー）は、価値探索・優先判断・実現提供・成果学習のサイクルを推進し、そこで得た学びを次の意思決定へつなぎ続ける。



STEP 01	VALUE DISCOVERY ／ 価値発見 誰の、どんな課題を解くのか？	顧客課題、利用シーン、提供価値、 事業機会を探索し解くべき課題と 提供価値を見極める
STEP 02	PRIORITY DECISION ／ 優先判断 何を作り、何を作らないのか？	MVPスコープ、優先順位、 判断基準を定め、作るものと 作らないものを決める
STEP 03	DELIVERY ／ 実現・提供 どう形にして、どう市場へ届けるか？	要件整理・UI/UX・開発・ リリース・提供体制をつなぎ、 使われる状態をつくる
STEP 04	OUTCOME LEARNING／ 成果学習 何が変わり、次に何を変えるか？	顧客反応・事業KPI・ 改善仮説をもとに成果を確認し、 次の改善へつなげる

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

Sun*が捉える、プロダクトの3つのマネジメント軸

プロダクトを成果につなげるには、機能や開発だけを見るのではなく、プロダクトの構造、Business・Technology・Creativeの視点、
成長段階のフェーズを同時に把握する必要がある。Sun*はVDS・BTC・Fit Journeyを通じて、プロダクトの全体像を立体的に把握する。

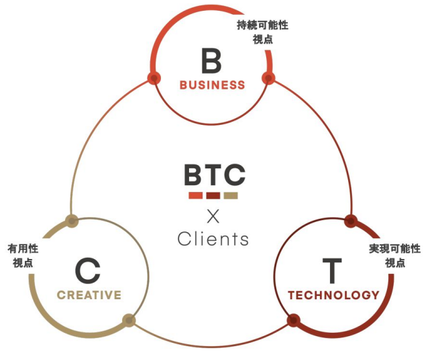
Point 01

構造軸 VDS(Value Design Syntax)

Sun*独自のビジネスフレームワーク「 VDS」により新規事業を構造的に捉え、体験価値・技術・事業構造のつながりを可視化し、価値実現を阻む論点と、磨くべきポイントを見極める

Point 02

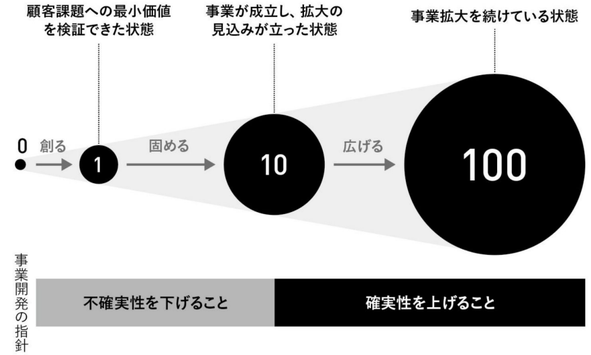
視点軸 Business・Tech・Creative



Business・Technology・Creativeの観点を横断し、事業性・実現性・体験価値のバランスを取りながら判断する

Point 03

フェーズ軸 Fit Journey



プロダクトの成長段階に応じて、今検証すべき論点と次に進む条件を見極める

©2026 Sun* Inc.

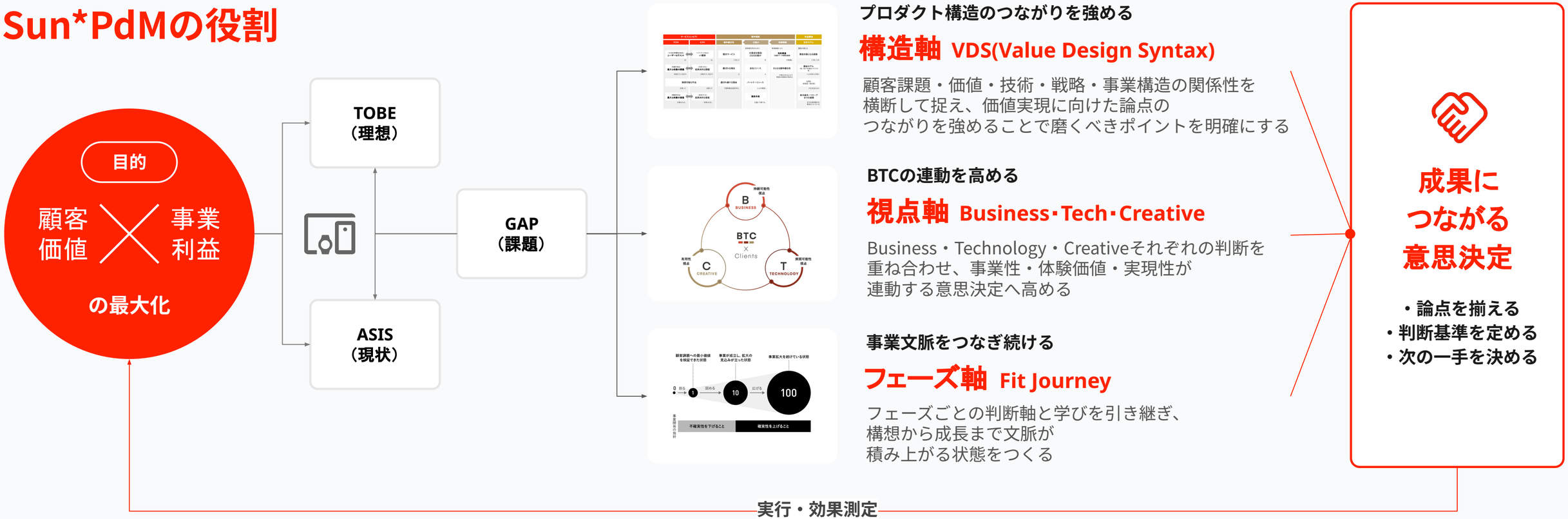
Sun*

CONFIDENTIAL

Sun*のPdMは、3つのマネジメント軸それぞれの接続を強め成果に向けた意思決定を前進させる

プロダクトには、価値構造・BTC視点・フェーズ文脈など、複数の論点が重なり合う。
Sun*が670社・1,300を超えるプロダクトに伴走する中で見えてきたのは、それらを接続し、意思決定し続ける役割の重要性である。
Sun*のPdMは、論点を揃え、判断基準を定め、次の一手を決めることで、成果につながる意思決定を前進させる。

Sun*PdMの役割



プロダクト構造のつながりを強める

構造軸 VDS(Value Design Syntax)

顧客課題・価値・技術・戦略・事業構造の関係性を
横断して捉え、価値実現に向けた論点の
つながりを強めることで磨くべきポイントを明確にする

BTCの連動を高める

視点軸 Business・Tech・Creative

Business・Technology・Creativeそれぞれの判断を
重ね合わせ、事業性・体験価値・実現性が
連動する意思決定へ高める

事業文脈をつなぎ続ける

フェーズ軸 Fit Journey

フェーズごとの判断軸と学びを引き継ぎ、
構想から成長まで文脈が
積み上がる状態をつくる

成果につながる意思決定

- 論点を揃える
- 判断基準を定める
- 次の一手を決める

実行・効果測定

©2026 Sun* Inc.

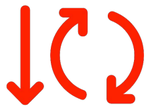
Sun*

プロダクト創造・グロースにおける壁

CONFIDENTIAL

プロダクトが止まる、４つのパターン

プロダクト推進は、構想から成長まで一直線には進まない。
各フェーズで必要な判断が曖昧になると、前に進んでいるように見えても、成果につながる前進は止まりやすくなる。

パターン1：構想	パターン2：検証	パターン3：判断・開発	パターン4：成長
 事業構想はあるが、 プロダクトの骨格が 定まらない	 PoCは実施したが 次フェーズへ進めない	 要望が積み上がり MVPが肥大化	 KPI設計と データ学習サイクルの不在
具体の状態 顧客課題や提供価値、 サービスの方向性は見えている。 一方で、どんな機能で価値を実現するか、 開発要求を決められない	具体の状態 PoCはやったが、次に進まない 「便利そう」で終わり、本開発や 事業化に進むための客観的な 判断材料が足りない	具体の状態 要望が積み上がりMVPが膨らむ。 どれも必要に見えてしまい 何を作り、何を作らないかの 決断を下せない	具体の状態 リリースしたが、改善が回らない 各種数値や反応は追っているものの 次の具体的な改善施策や 優先順位に変換できない

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

構想・検証では、"何を解き、次に進むべきか"を決めきれない

上流で止まるケースでは、アイデアや検証は進んでいても、解くべき課題や次に進む条件が曖昧なまま残る。
結果として、事業化判断やMVP定義が先送りされやすくなる。

パターン1：構想

事業構想はあるが、プロダクトの骨格が定まらない

- 顧客課題・提供価値・サービスコンセプトは描かれているが、それをどの利用シーン・主要体験・機能で実現するかが定まらない。
- 事業要求・UX・技術制約が個別に語られ、ひとつのプロダクト方針に束ねられていない。
- プロダクトの中核価値と優先順位が曖昧なため、検証MVP・開発要求・着手条件を決められない。

止まる原因

**事業構想とプロダクト構想が接続されず、
価値を実現する構造・優先順位・検証論点が定まっていない**

Why → Whatの断絶

プロダクト判断軸の未整備

パターン2：検証

PoCは実施したが、次フェーズへ進めない

- 何をもって成功とするか、どの仮説を確認するか、
次フェーズに進むために何が必要かが曖昧なままPoCが始まる。
- PoCを実施すること自体が目的化し、
当初確認すべき検証項目が十分に確認できない。

止まる原因

**検証仮説・検証項目・判断基準がつながらず
PoCの学びが次の判断に変えられない**

判断基準の未定義

フェーズ文脈の断絶

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

判断・開発・成長では、"何を作り、どう伸ばすか"が成果に接続されない

中流・下流で止まるケースでは、開発は動いていても、作る範囲・要件・改善判断が噛み合わない。
結果として、作ることは進んでも、成果につながる学習や改善に接続されにくくなる。

パターン3：判断・開発

要望が積み上がり、MVPが肥大化

- 営業・事業部・経営から「初期リリースに必要」とされる機能が積み上がり、どれも削れずMVPが肥大化する。
- 誰に、どの価値を最初に届けるのかが曖昧なまま競合機能や将来必要そうな機能まで初期スコープに入り込む。
- 決めたはずの要望が、UX・業務運用・技術制約に落ちきらず開発に入ってから仕様変更や手戻りが増える。

止まる原因

構想・検証で整理した顧客価値や事業要求が開発スコープ・要件・実装判断に接続されていない

BTC視点の非連動　**フェーズ文脈の断絶**

パターン4：成長

KPI設計とデータ学習サイクルの不在

- DL数やアクセス数は見ているが事業KPIとプロダクトKPIがつながっておらず、良し悪しを判断できない。
- 数値や顧客の声は集まっているが、その場の改善対応に留まり成長戦略に沿った次の打ち手まで落とし込めていない。

止まる原因

事業成果・顧客反応・改善施策がつながらず成長戦略に沿った打ち手に変わらない

プロダクト構造の断絶　**次の一手への未変換**

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

止まっていた判断が、意思決定へつながる―Sun*のPdM

プロダクトが止まる原因は、個別フェーズの課題ではなく、根本にある3つのマネジメント軸の断絶と意思決定への変換不足である。
Sun*のPdMは、構造軸・視点軸・フェーズ軸を統合し、止まっていた判断を前進できる状態に変える。

パターン1：構想	パターン2：検証	パターン3：判断・開発	パターン4：成長	
事業構想はあるが、プロダクトの骨格が定まらない	PoCは実施したが次フェーズへ進めない	要望が積み上がりMVPが肥大化	KPI設計とデータ学習サイクルの不在	プロダクトの停滞
事業構想が、検証・開発可能な計画に変わる	ピボット・撤退・次フェーズ移行方針が決まる	スコープが絞られ「作れる状態」が整う	KPIと学びがつながり成長サイクルが回る	プロダクトの前進

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

PdMは何をするのか｜フェーズ別の実施事項（参考）

- PdMは、BTCの3つの専門領域を統合し、プロダクトの成功に向けて全体を統括する役割を担う。
- 開発PMの有無、マーケティング・セールスの参画タイミングによってPdMの責任範囲は変化するが一貫してプロダクトビジョンの実現とビジネス価値の最大化に責任を持つ。

Phase	概要	プロジェクトの主要実施事項（ PdMの推進項目）	ゴール（目指す状態）	想定成果物（例）
1: 構想・企画	ビジネス機会を発見し、方向性を定めるフェーズ。この段階ではPM未アサインのため、企画と管理をPdMが兼務。	- プロダクトビジョン策定（市場分析、要件翻訳、実現性検証） - 初期ロードマップ作成（MVP、マイルストーン設定） - ステークホルダーマネジメント（経営層合意、B/T/C巻き込み） - プロジェクト管理代行（スケジュール、リスク、予算）	確信 × 確証を伴う明確なビジョンと初期計画が合意され、経営層承認を得た状態	- プロダクトビジョンドキュメント - 初期ロードマップ - プロジェクト計画書
2: 要件定義	開発準備を整えるフェーズ。中盤以降、開発PMが参画。	- PRD作成（BTC要件統合、機能/非機能要件、成功指標） - ユーザーストーリー／受け入れ基準定義 - 優先順位付け・MVPスコープ決定 - 開発PMへの引き継ぎ（What/Why集中） - マーケ・セールス初期連携	PRD承認、MVPスコープと開発体制が確定している状態	- PRD（Product Requirements Document） - プロダクトバックログ - 受け入れ基準定義書 - 更新版ロードマップ
3: 設計・開発	要件を実装するフェーズ。PMが進捗管理、PdMは仕様の番人。	- バックログ管理（優先度調整、要望評価） - 仕様詳細化・QA対応 - スプリントプランニング／レビュー参加 - スコープ変更判断（Go/No-Go） - マーケ・セールス連携（GTM準備）	主要機能が実装され、内部品質基準を満たし、リリース準備可能な状態	- 更新版PRD（変更履歴含む） - リリースノート（ドラフト） - 機能説明資料 - 競合比較シート
4: テスト・リリース準備	品質保証と市場投入準備を行うフェーズ。マーケ・セールスが本格稼働。	- UAT主導（シナリオ、参加者、結果評価） - リリース判定会議主導（品質/リスク評価、Go/No-Go判断） - GTM戦略最終化（リリース計画、メッセージ承認） - セールス／サポート体制確立 - 成功指標/KPI設計	UAT合格とリリース判定承認を得て、市場投入準備が整った状態	- UAT結果報告書 - リリース判定資料 - 最終版リリースノート - KPI定義書／ダッシュボード設計
5: リリース・運用	プロダクトを市場投入し、改善を継続するフェーズ。成長戦略策定も担う。	- KPIモニタリングと改善立案 - ユーザーフィードバック収集・分析 - 継続的改善とイテレーション（A/Bテスト、負債解消） - 次期ロードマップ策定（市場/競合分析、中長期戦略更新） - クロスファンクショナル連携（営業・マーケ・CSなど）	KPIとフィードバックに基づき、継続的に価値を改善・提供できる体制が確立された状態	- KPIレポート（週次・月次） - フィードバック分析レポート - 改善提案書 - 次期ロードマップ

©2026 Sun* Inc.

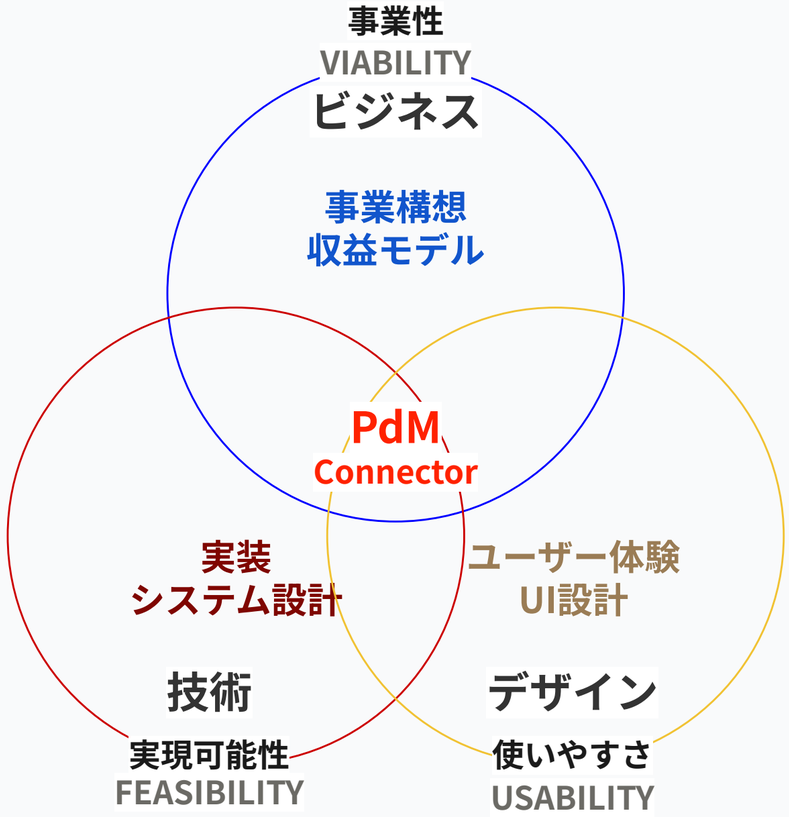
Sun*

提供するプロダクトマネジメント支援

CONFIDENTIAL

PdMが、3つの領域の交点に立ち、意思決定をリード

BTCの3者をひとつにつなぐ結節点が、PdMである。
そのどれにも通じ、どれにも引きずられずに、意思決定の責任を引き取りリードする。



Sun* APPROACH

私たちが大事にしている3原則

つなぎ、判断し、責任を持ち切る。

01

3領域を束ね、1つの事業構想に繋げる。

Business・Technology・Creativeの視点をひとつの構想に束ねます。
専門領域の壁を越えた統合が、意思決定の質を上げます。

02

トレードオフを判断する。

「実現できる・事業が成り立つ・使ってもらえる」を同時に満たすのは難しいが
意思決定を先送りにせず、判断するのがPdMの役割です。

03

事業を前に進め、成果を出すところまで責任を持つ。

「機能リリース」ではなく「事業を前に進める」。
結果として、「プロダクトの成果を事業に還元し続ける」に責任を持ちます。

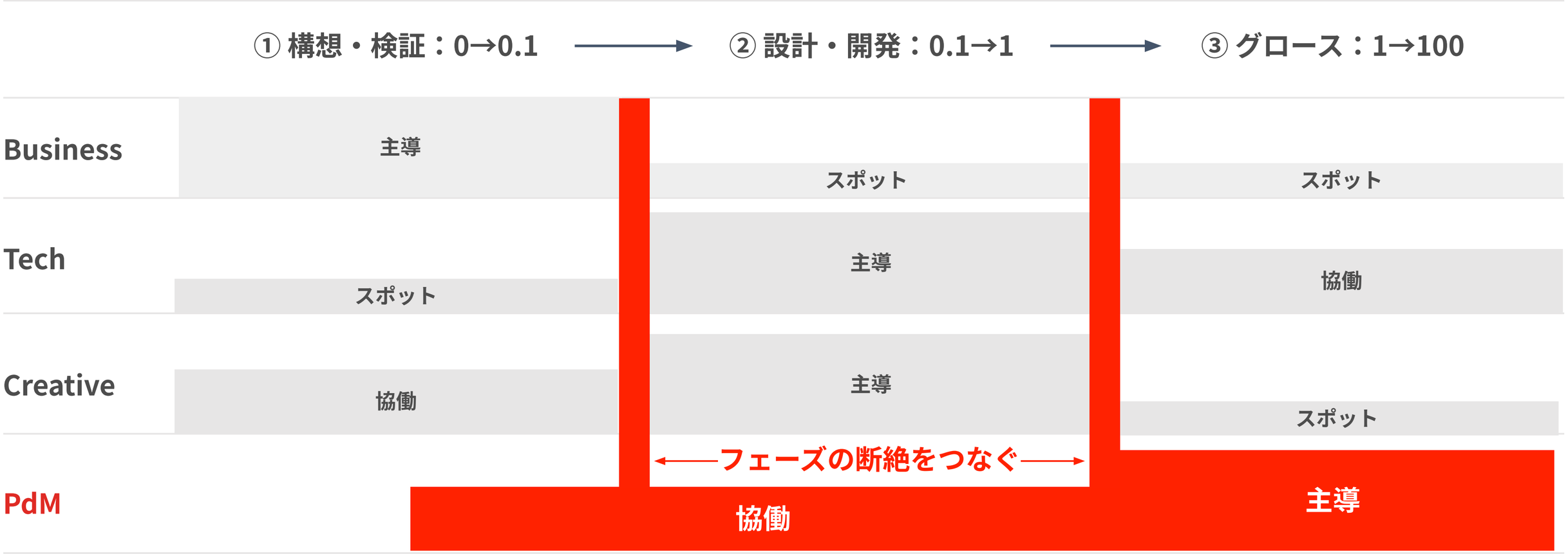
©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

PdMが、構想から成長まで伴走し、プロダクトの文脈をつなぎ続ける

プロダクト推進では、フェーズごとに求められる専門性が変わり、Business・Technology・Creativeのリード領域も移り変わる。
Sun*のPdMは、各フェーズで必要な専門性をつなぎながら、論点・判断基準・学びを引き継ぎ、構想から成長まで一貫した前進を支える。



※ 同一PdMの貫通を**原則**とします。
※やむを得ず交代が必要な場合も、ナレッジ・判断軸・人間関係の引き継ぎを設計の一部として担保し、「前任者が抜けた瞬間に止まる」ことを仕組みで防ぎます。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

フェーズごとに、PdMが何に向き合い、何を決め切るか

私たちSun*のPdMは、「クライアントの局面」を捉え、「PdMが決め切るべきこと」を見極めて手を動かす。
フェーズごとに局面とアクションは異なるが、同一PdMが全期間を貫くのがSun*の原則。

① 構想・検証：0→0.1	② 設計・開発：0.1→1	③ グロース：1→100
クライアントの局面		
事業構想はある。 でも、プロダクトの形にできない	要件は、決まらない 開発は、止まらない	リリースした でも、数値が動かない
PdMが決めること（各フェーズの主要 3アクション）		
作れる状態へ整理 Goal / Priority / Criteria / KPI の4要素を定義	ビジネス要求の翻訳 3者の言語を統一する中核作業	ファネル分析・ボトルネック特定 KPIから課題仮説、優先施策へ落とす
Why → What に翻訳 事業構想を開発できる形へ落とし込む	Go/No-Go判断の推進 会議で決まらない構造を解く	施策の優先順位付け RICEスコア等で、やる順序を決め切る
MVPスコープの確定 「何を作らないか」を決め切る	事業KPI × プロダクトKPI接続 NSMを設計し、事業に直結する指標へ	改善サイクルの定例運用 Build-Measure-Learn を回し続ける

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

① 構想・検証：0→0.1

事業構想はある。でも、プロダクトの形にできない

構想を、検証できる
プロダクト計画へ。

目的

この時期に判断基準（Goal / Priority / Criteria / KPI）を明文化しておくことで、後工程の手戻りが大きく違ってきます。顧客課題・提供価値・事業性・技術実現性の観点から構想を整理し、「何を作るか・何を作らないか」を判断できる状態をつくります。

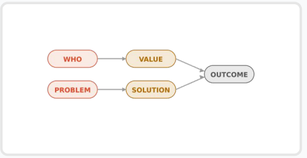
実施内容

作れる状態へ整理	Goal / Priority / Criteria / KPI の4要素を定義し 事業目的・顧客仮説・課題仮説・提供価値・技術資産を構造化
Why → What に翻訳	事業構想を検証できるプロダクト仮説へ落とし込み、 価値仮説と検証論点を設計
MVPスコープの確定	Must / Should / Later / Not Now で 「何を作らないか」を決め切る
次フェーズ 移行判断の設計	継続・ピボット・再検証・撤退・本開発等の判断・設計

アウトプット

プロダクト構想マップ

誰に・どんな課題を・どの価値で解決するか。
事業目的・顧客仮説・提供価値・技術資産の関係を1枚に構造化。

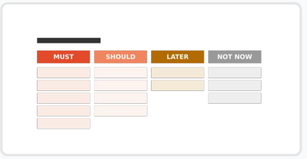


仮説検証計画

仮説・検証方法・評価指標・判断基準を一覧化。
PoCの成功条件と次フェーズ移行条件を明確に。

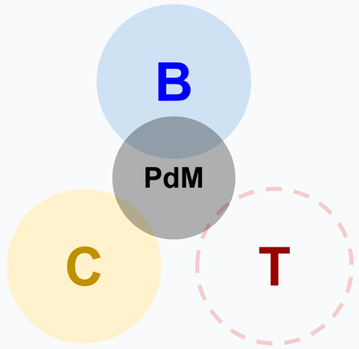
MVP定義書

対象ユーザー・利用シーン・体験フロー・機能スコープを整理。
Must/Should/Later/Not Nowで優先順位を明示。



体制

Sun*のBTC支援の中で、PdMが構想を束ねる主軸に立ちます。



主体 | PdM
構想統合・仮説整理・検証設計・MVP定義・意思決定推進

主体 | B（ビジネス）
市場機会・事業性・ビジネスモデル検討

並走 | C（クリエイティブ）
顧客理解・利用シーン・体験仮説の具体化

スポット | T（テクノロジー）
技術実現性・技術リスクのレビュー

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

② 設計・開発：0.1→1

要件は、決まらない。開発は、止まらない。

事業要求を、
開発が迷わない意思決定へ。

目的

事業側の意図と、デザイナー・エンジニアが理解する仕様のズレを、PdMが言語を統一して詳細化することで、仕様変更・手戻りを防ぎます。UX・技術・スケジュールを踏まえて優先順位・スコープ・判断ルールを整え、「決めながら作れる開発」を実現します。

実施内容

ビジネス要求の翻訳	3者（事業・デザイナー・エンジニア）の言語を統一する中核作業。 Why / User Value / Product Requirement / Feature → PRDへ
UX・技術を踏まえた要求具体化	ストーリー・業務フロー・UI/UX・機能・非機能・受入基準 ＋優先順位・スコープ管理
Go/No-Go判断の推進	会議で決まらない構造を解く （論点管理・Decision Log・課題／リスク管理の運用）
事業KPI × プロダクトKPI接続	NSMを設計し事業に直結する指標へ。 計測イベント・GTM・運用体制まで接続

アウトプット

PRD（プロダクト要求仕様書）

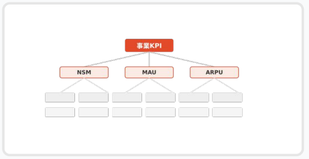
目的・ユーザー・要求・スコープ・成功指標・制約を一元管理。
ビジネス要求とプロダクト要求のズレを解消します。

プロダクトバックログ／ロードマップ

要求・優先順位・ステータス・判断理由を可視化。
価値仮説と開発テーマを時間軸に配置します。

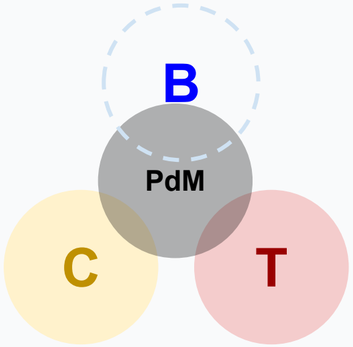
KPI設計・計測要求／意思決定ログ

事業KPI・プロダクトKPI・計測イベントを接続。
重要判断とリスクを記録し、意思決定の再現性を担保します。



体制

Sun*のBTCがフル稼働。PdMが意思決定の中心軸となり、開発を止めません。



主体 | PdM
要求統合・優先順位・スコープ判断・意思決定推進

主体 | B（ビジネス）
事業要求・事業KPI・合意形成

並走 | C（クリエイティブ）
体験設計・UI/UX要件

並走| T（テクノロジー）
技術設計・実装・進行・品質管理

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

③ グロース：1→100

リリースした。でも、数値が動かない。

数値と顧客の声を、次の成長施策へ。

目的

事業KPIとプロダクトKPIを接続し、定量・定性データから成長を阻むボトルネックを特定。
分析→仮説→施策→検証の Build-Measure-Learn を定例運用化することで
「動かない数値」を「動く数値」に変えます。

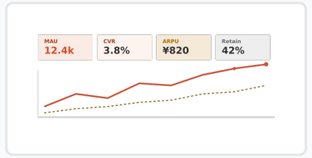
実施内容

KPI構造と計測状況の整理	事業KPI・NSM・プロダクトKPI・行動指標を接続
ファネル分析・ボトルネック特定	KPIから課題仮説を立て、優先施策へ落とす（行動ログ・セグメント・VOC分析）
施策の優先順位付け	RICEスコア等で、やる順序を決め切る（Reach / Impact / Confidence / Effort）
改善サイクルの定例運用	Build-Measure-Learn を回し続ける（数値確認→示唆→仮説→施策→検証→実行）

アウトプット

KPIツリー・グロースダッシュボード

事業KPIとプロダクトKPIの関係を可視化。
どの数値を、誰が、どの頻度で判断に使うかを定義します。

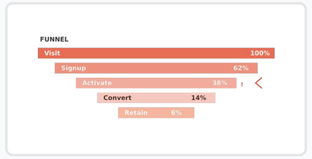


改善仮説バックログ／RICEスコア

課題・仮説・施策・期待効果・優先順位を一元管理。
ICE / RICEスコアで着手順を判断します。

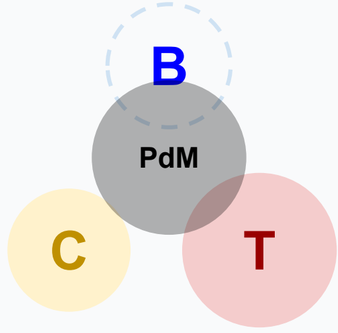
検証計画・グロースロードマップ

実施施策ごとの仮説・結果・学びを蓄積。
重点課題と改善テーマを時間軸で整理します。



体制

PdMとData職能が中心軸。BTCが数値と体験の両輪で改善を回します。



主体 | PdM
KPI設計・課題設定・施策判断・改善サイクル推進

スポット | B（マーケティング/セールス/CS）
集客・顧客接点・VOCからのインプット

並走 | C（クリエイティブ）
定性調査・体験改善

主体| T（テクノロジー/データ/アナリスト）
計測実装・施策実装・データ抽出・分析・可視化

©2026 Sun* Inc.

Sun*

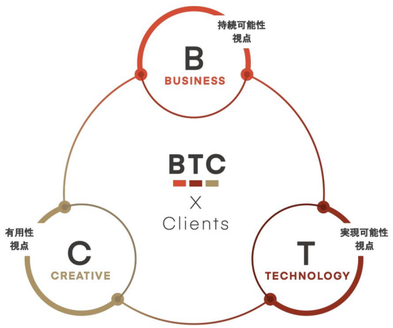
CONFIDENTIAL

PdMの俯瞰視点・BTC専門性・開発力を束ね、プロダクト成長にコミットできる

プロダクトの成長に必要な支援は、事業フェーズや組織課題によって異なる。
Sun*は、PdMによる俯瞰したプロダクトマネジメント視点、Business・Technology・Creativeの専門性、1,500名規模の開発体制と1,000件超の開発実績を、クライアントの状況に合わせて組み合わせ、構想から成長まで一気通貫で支援する。

Point 01

PdMの俯瞰視点

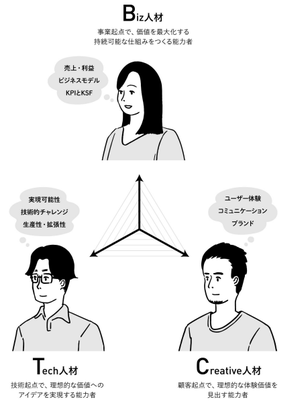


競合他社の場合

戦略コンサル ／ 実装・運用までつながりにくい
デザイン会社 ／ 事業判断・開発判断まで広げにくい

Point 02

豊富なスペシャリスト人材



競合他社の場合

PdM単独支援 ／ 専門性の深さに限界がある
単一専門会社 ／ 視点が偏りやすい

Point 03

開発力

- **1,000**を超える開発実績
- **1,500**人規模の開発体制
- **柔軟性**と**スピード**

競合他社の場合

戦略コンサル ／ 実装は別会社になりやすい
小規模開発会社 ／体制拡張・スピードに制約あり

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

Technologyチームの強み
スタートアップの熱量を持って開発に取り組む文化

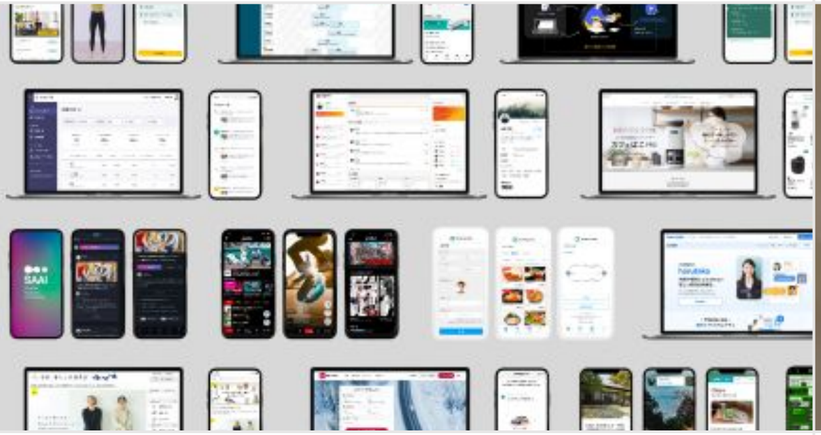
Point 01

スタートアップの 0→1開発を強みとした開発スタイル

2012年ベトナムで創業した Sun*は、意欲と専門性を持つ人材たちと共に東南アジアのベンチャービルダーを目指すところからスタート。
そこから日本のスタートアップの新規事業開発支援にシフトしていき、現在の Sun*があります。

Point 02

10年以上にわたる価値創造の支援実績



日本国内のスタートアップの 0→1開発を中心に、業界・規模を問わず数多くの価値創造に伴走。
社会や事業の変化に素早く対応しながら、高い技術力と品質で、開発支援を行い続けています。

Point 03

スタートアップの CTO、事業開発経験者が数多く在籍

Sun*には「CTOs」と呼ばれるスタートアップで CTOを歴任してきたメンバーが複数人在籍。
またスタートアップの事業開発責任者もいるため、経営とプロダクト開発を紐付けながら、
クライアントの事業づくりに伴走しています。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

こんな時「PdM」が大きな効果を発揮します

クライアント様の与件・状況において、PdM支援を提案することで、成果を出すための意思決定を仕組み化・加速します。

01	02	03
組織が10名を超え、分科会が生まれた	**構想はできたが、開発へ移行できない**	**リリースしたが、数値が動かない**
よくある症状 • 意思決定の遅延とボトルネックが発生 • チーム間の連携コストが急増 • 各専門家が自領域に集中し全体最適が困難	**よくある症状** • 構想の成果を開発要件に翻訳できない • MVP定義が曖昧でスコープが肥大化 • 着手後の手戻りリスクが高い	**よくある症状** • 事業KPIとプロダクトKPIが未接続 • その場の対応に留まり次の手がない • 施策を判断する基準が曖昧
PdMが解決する方法 BTC横断の統合視点で意思決定を迅速化。 分科会の成果をプロダクト価値に集約。	**PdMが解決する方法** ビジョンを機能要件へ変換。 MVPスコープと段階的リリース戦略を明確化。	**PdMが解決する方法** データに基づく優先順位付けと改善ロードマップ。 Build-Measure-Learnを定例運用化。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

ユースケース・実績

CONFIDENTIAL

CASE 01 ／ STYLING SERVICE・ファッション・PoC／事業化判断

進行中のスタイリングPoCを、事業判断できる検証へ。PdMがKPIと評価設計をつなぎ、意思決定を支援・推進。

進行中のスタイリングPoCを、事業判断できる検証へ。
PdMがKPIと評価設計をつなぎ、継続判断を支援しました。

01 ／ CHALLENGE	02 ／ Sun* APPROACH	03 ／ OUTCOME
直面していた課題	**PdMが整えたこと**	**得られた成果**
● PoCの成功条件が未定義 ● 事業成果との因果が不明確 ● 効果測定の設計が未整備 ● 継続判断の材料が不足	● 成功条件と評価基準を定義 ● 事業KPIからPoC KPIを設計 ● 行動データ・顧客調査を設計 ● 検証分析と示唆抽出を主導	● 成果指標と評価方法が明確化 ● PoCと事業成果の関係を明確化 ● 定量・定性の両面で効果を検証 ● 検証結果を基に事業継続を決定

©2026 Sun* Inc.

CONFIDENTIAL

CASE 02 ／ AI RECIPE SERVICE・モバイル／ICT・0→1／MVP

期限が迫るシニア向けAIレシピサービスを、PdMが論点・役割・MVPを束ね、計画どおりのリリースを実現。

短期間での新規事業立ち上げが求められる中、顧客価値、MVP、推進体制、役員決裁の論点が相互に絡み、
判断の遅れがリリースリスクに直結する状況。PdMが事業・顧客・技術を横断し、判断基準と推進体制を一体で整えた事例です。

01 ／ CHALLENGE 直面していた課題	02 ／ Sun* APPROACH PdMが整えたこと	03 ／ OUTCOME 得られた成果
● リリース論点と優先順位が未整理 ● 役割と判断責任が曖昧 ● MVPの判断軸が定まらない ● 役員決裁への懸念が蓄積	● BTC観点で論点を構造化 ● 役割と意思決定ルールを再設計 ● 顧客価値を起点にMVPを定義 ● 上申論点とリスク対策を整理	● 検討事項と着手順が明確化 ● 担当と判断者が明確化 ● MVPと段階リリースを具体化 ● 必須期限内のリリースを実現

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

CASE 03 ／ AI CUSTOMER SERVICE・情報通信・先端技術

50名超が関わるAI接客プロダクトで、意思決定が停滞。PdMが判断軸と推進体制を統合し、開発を再起動。

AI仕様の変動と複数ベンダー体制の中、アプリ・DB・データ連携・PoCの論点が分散し、判断が停滞。
PdMが事業・顧客・技術・組織を横断し、優先順位と役割を統合した事例です。

01 ／ CHALLENGE
直面していた課題

- AI仕様の変動で判断論点が増加
- 構想・要件が領域ごとに分散
- 複数社の役割・判断責任が曖昧
- 優先順位が定まらず判断が停滞

02 ／ Sun* APPROACH
PdMが整えたこと

- AI特性を踏まえ判断基準を統一
- 事業・プロダクト課題を構造化
- 役割・判断責任・連携方法を整理
- フェーズ別に重要な論点を整理し、優先順位を設定

03 ／ OUTCOME
得られた成果

- 仕様変更時の判断が迅速化
- 全体構想と着手順が明確化
- 社内外が共通認識で連携
- 意思決定と実行が再始動

©2026 Sun* Inc.

CONFIDENTIAL

多様な企業のプロダクト成長を支援

プロダクト開発・グロースフェーズ、様々なケースでご一緒した企業の一部です（許諾取得済み）。
業界・規模を問わず、構想〜成長まで幅広くご支援しています。

CLIENT 01 **ヘルスケア** グロース	CLIENT 02 **情報・通信** 設計・開発	CLIENT 03 **金融** 構想・検証	CLIENT 04 **流通・小売** グロース
CLIENT 05 **教育** 設計・開発	CLIENT 06 **不動産** 構想・検証	CLIENT 07 **SaaS** グロース	CLIENT 08 **製造** 設計・開発
CLIENT 09 **エンタメ** 構想・検証	CLIENT 10 **エネルギー** 設計・開発	CLIENT 11 **物流・モビリティ** グロース	CLIENT 12 **公共・行政** 構想・検証

550社+ 共創実績　**1,000PJ+** プロダクト支援　**2,000名+** ビジネス・技術・デザイン専門家　**10年+** 伴走支援

©2026 Sun* Inc.

Sun*

メンバー紹介

CONFIDENTIAL

メンバープロフィール_リードPdM

Business Designer / Product Manager

Creative & Engineering

福田 圭太

Keita Fukuda

Profile

- **事業戦略とプロダクトを接続し、構想から実装・意思決定までを推進するPdM型ビジネスリード**
- 埼玉県出身。慶應義塾大学 環境情報学部卒業。
- 新卒で地方PRを目的とした飲食事業の立ち上げに従事。2014年よりIT業界へ転身し、アプリ開発ベンダーにてPMとしてプロダクト開発を推進。その後、事業会社でPdMとして新規事業開発をリードし、事業計画策定から要件定義、UI/UX設計、開発、アライアンスまで一気通貫で担う。
- 現在はSun*にて、事業構想・PoC設計・プロダクト推進を担当。戦略立案に留まらず、実装と意思決定まで伴走し、事業を前進させる支援を行っている。

Works

香りDX事業推進 / 大規模プロダクト統括

香りと言葉を掛け合わせたDXプロダクトにおいて、サービスデザイン、開発、運用改善、グロース施策、中長期戦略、PMOまでを横断推進。50名超のBiz / Tech / Creative混成体制で、事業価値と顧客体験、実現可能性をつなぎながらプロダクト推進を担った。

EC新規事業PoC推進

大規模決済サービスにおける新規機能追加・SDK導入プロジェクトにて、UX設計、要件整理、ユーザーテストを担当。ビジネス要件とユーザー体験を接続し、サービス仕様の具体化を支援。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

メンバープロフィール_リードPdM

Business Designer / Product Manager

Creative & Engineering

安田 貞範

Sadanori Yasuda

Profile

- **事業開発・プロダクト企画・UX設計を横断し、0→1の構想から実装・グロースまでを推進するPdM / BizDevリード。**
- UI/UXデザイナーとしてキャリアを開始し、アプリ黎明期から50以上のアプリケーションサービスに関与。
  イグニスではマッチングアプリ「with」の立ち上げにプロデューサー / PM / PdMとして参画し、
  年間売上36億円規模への成長を牽引。
- その後、ENTを創業し、代表取締役CEOとしてオンラインフィットネスサービス等を展開。
  累計2.85億円の資金調達を実施し、事業計画、UX設計、要件定義、チーム組成を一気通貫で推進。
- 近年は楽天ペイメント、INSPIX WORLD、建築市場などで、UX設計・ビジネス要件定義・サービス設計を支援。
  事業・ユーザー・開発を接続し、プロダクト価値を具体化する支援を行っている。

Works

マッチングアプリ「with」立ち上げ・グロース

後発マッチングサービスの立ち上げにおいて、
差別化コンセプト、UX設計、要件定義、グロース施策を担当。性格診断・心理学を活用した納得感のあるマッチング体験を設計し、年間売上36億円規模への成長に貢献。

楽天ペイメント 新規機能・決済SDK導入支援

大規模決済サービスにおける新規機能追加・SDK導入プロジェクトにて、UX設計、要件整理、ユーザーテストを担当。ビジネス要件とユーザー体験を接続し、サービス仕様の具体化を支援。

©2026 Sun* Inc.

CONFIDENTIAL

メンバープロフィール_リードPdM

Business Designer / Product Manager

Creative & Engineering

横井 丈誌

Takeshi Yokoi

Profile

- 愛知県出身。事業会社(LIXIL、CASIO)にて既存事業推進や新規事業立ち上げ～グロースに従事。
  新規事業における事業戦略やサービスデザイン、営業、開発、運用など幅広い分野に携わる。
- コンサルティング会社では、デザイン思考・ビジネス・デジタルテクノロジーを軸に、企業の新規事業戦略策定、
  並びに、新規事業立ち上げのPMOなどに従事。
- これまで、ランナー向けアプリ「Runmetrix」や生体認証サービス「SAKULaLa」など、
  ハードウェア×サービスの領域を多数担当。
- 現在はSun*にてビジネスデザイナー兼PdMとして大企業の新規事業開発を構想フェーズからグロースまで幅広く支援。

Works

事業構想・ロードマップ策定

大手エンタメ企業

生成AI技術を活用したエンタメ領域での新規事業構想策定支援。

新規サービス立上げ支援

大手保険会社

ウェルビーイング領域での新規サービス立ち上げにおいて要件定義、開発、現場導入などを全体PMOとして支援。

サービスデザイン

大手不動産会社

デジタル技術を活用した新規事業において、サービスコンセプト設計から、競争戦略や収支計画、ロードマップ策定を支援。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

メンバープロフィール_リードPdM

Business Designer / Product Manager

Creative & Engineering

宇野 歩

Ayumi Uno

Profile

事業・業務・プロダクトを横断し、構想から実装・意思決定までを推進するPdM / PMO型ビジネスリード

- 神戸大学 経営学部卒、同大学院 経営学研究科修士課程修了。
- 社会福祉法人で経営企画室長を務めた後、コンサルティング、新規事業開発責任者、事業開発部長を歴任。
- 医療・介護、ドローン／エアモビリティ領域などで、事業構想から営業・アライアンス・社会実装まで幅広く推進。
- 前職の電通グループ・GNUSでは、大手企業・自治体向けの新規事業開発、DX、プロダクト開発を、構想・PoCから開発、運用まで一気通貫で担当。
- dentsu Japan AIセンターの立ち上げにも参画し、生成AIを活用した業務変革、AIプロダクト企画、研究開発PMなどを経験。

Works

大手エネルギー企業 / 決済管理アプリ 開発・保守統括PM

決済管理アプリの開発・保守統括として、開発統括PM、保守PM、新規機能開発PMを担当。プロダクトの開発から運用保守まで継続的にプロジェクトを推進し、内製化移管プロジェクトにも従事。

大手企業・自治体向け / 横断PMO・プロジェクト推進

大手企業・自治体向けに、新規事業開発、AI / DX活用、スマートシティなど複数のプロジェクトを推進。PoC企画、顧客ヒアリング、プロダクト企画、自治体・企業間の調整などを幅広く担当。生成AIを活用した業務変革提案やAIプロダクト開発、研究開発PMなどの経験も持つ。

教育DXプロダクト開発 / 業務・プロダクト推進

中高教育機関向けデジタルサービスにおいて、プロダクト戦略、要件定義、PM / PMOを担当。学校・教育委員会へのヒアリングを通じて現場業務・UXの課題を整理し、開発優先度、運用設計、収益化まで一気通貫で推進。開発・営業・経営層を横断し、現場ニーズを事業・プロダクト要求へ接続した。

©2026 Sun* Inc.

CONFIDENTIAL

メンバープロフィール_リードPdM

Business Designer / Product Manager

Creative & Engineering

野村 壮馬

Soma Nomura

Profile

- 立命館大学在学中に起業し、進路相談アプリの開発・運営を行う。
- 新卒でCARTA HOLDINGSに入社し、アドネットワーク・DSPの運用コンサルタントとして従事。
  社内で生成AI活用プロジェクトを立ち上げ、業務効率化を推進。社内異動後、AI×クリエイティブ領域の新規事業を立ち上げBizDev兼ディレクターとして推進。
- Sun*では、大手企業向けに新規事業のアイディエーションからプロトタイプ検証、プロダクト開発支援を担当。
  特にAIエージェント開発などの案件を軸に、営業業務の効率化、飲食業界向けAIプロダクトの戦略設計、広告代理店業務のAIエージェント化など、多岐にわたるプロジェクトを主導。

Works

提案書生成AIの開発

大手保険企業

ヒアリング～提案資料生成までを支援するAIツールを企画・設計。商材や提案フレームを組み込み、提案書生成の仕組み作りを推進。

音楽系SNS事業の立ち上げ

大手通信会社

アーティストをテーマにしたSNS企画にて、戦略設計・AIを活用したコンテンツ・UGC施策・体制構築まで一連のPJを実行支援。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

CONFIDENTIAL

メンバープロフィール_PdM

Business Designer / Product Manager

Creative & Engineering

丸山 岬太郎

Kotaro Maruyama

Profile

- 大阪府出身。京都大学農学部応用生命科学科卒業。京都大学大学院農学研究科応用生命科学専攻修了。
  学生時代には出芽酵母を用いた抗生物質の作用機序の解明に従事したほか、
  ITサービスの個人開発、ウェブサイトの収益化など幅広い経験を持つ。
- Sun* のビジョンである「誰もが価値創造に夢中になれる世界」に共感し、新卒でSun* に入社。
  Business Designerとして業務に携わる。
- 入社後はTechの知見を活用しながらセルフオーダー端末のPoC支援伴走。
  加えてPdM（プロダクトマネージャー）としてアパレル会社のアプリ構築に携わる

Works

PoC検証支援

大手チェーン店

セルフオーダー端末のPoC検証に参画し、データに基づいたUX検証を実施。

プロダクトマネジメント支援

アパレル会社

当社オリジナルアプリの立ち上げをPdMとして伴走し、PoCにて顕在化した課題を踏まえv.1に向けた要求定義、KPI設計を支援。

©2026 Sun* Inc.

Sun*

Thank you!