

東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山
第五期事業報告書

令和4年4月1日～令和5年3月31日

事業概況



決算概要

セグメント	項目	1Q	2Q	3Q	4Q	計
受託開発	収入	10,264,800	10,934,400	19,032,544	19,742,362	59,974,106
	支出	14,074,008	13,897,326	14,275,339	16,414,200	58,660,873
	収支	-3,809,208	-2,962,926	4,757,205	3,328,162	1,313,233
自社開発 サイト運用 ビジネスサポート	収入	277,218	560,639	766,875	1,882,835	3,487,567
	支出	1,075,000	1,635,000	1,539,000	3,424,667	7,673,667
	収支	-797,782	-1,074,361	-772,125	-1,541,832	-4,186,100
その他	収支	173,740	165,108	165,000	-465,818	38,030
計	収入	10,715,758	11,660,147	19,964,419	21,159,379	63,499,703
	支出	15,149,008	15,532,326	15,814,339	19,838,867	66,334,540
	収支	-4,433,250	-3,872,179	4,150,080	1,320,512	-2,834,837
経常利益	-	-4,433,181	-3,872,176	4,150,080	1,390,516	-2,764,761

今年度は、受託開発以外の事業として自社開発、サイト運用、ビジネスサポートを計上。自社開発はほぼ投資のみになっている、サイト運用は4Qで少しまとまった売上が上がった、ビジネスサポートは毎月薄く売り上げを出している等あるため、もう少し細かくセグメントを分けて報告するか検討中。全体的に、受託開発の事業規模が他と比べて大きい状況が続いている。

期初目標と実績

期初目標

No	項目	目標	備考
1	売上	6000万/年	
2	営業利益	200万/年	
3	人数	16名	

実績

No	項目	実績	備考
1	売上	6349万/年	
2	営業利益	-283万/年	(*1)
3	人数	16名	(*2)

(*1) 今年は賞与引当金を管理上は計上したため、税務会計上は1万円程の黒字

(*2) 他アルバイトが1名、パートナー制度適用の業務委託契約者が1名

目標と評価



今年度重点取り組み課題と評価

目標項目	期初目標	期末評価
断片の価値の追求	週1～3人材の雇用創出を推進し、16名の雇用を達成する	人材面では引き続き雇用推進をし、16名を達成した。 給与公開制度、個人経費制度、パートナー制度、アルバイト契約の導入等、価値を広げるための制度整備も積極的に行った。 商品面では、引き続き成果が乏しい。
受託開発	売り上げの軸として既存顧客を大事にしつつ、積極的に新規開拓を進める	売り上げの軸としての役割を果たしたが、新規顧客開拓は不十分。 東雲火山の重要な課題として、軸となる開発人員の確立と、新規営業経路の確立が浮き彫りとなり、課題の多い一年となった。
経理代行の開始	受託、自社商品以外に、新たに経理代行業務を開始	事業としてはビジネスサポート事業として、経理代行を含むバックオフィスサポート業務を開始した。 初年度目標の契約件数は達成したが、受託開発同様新規顧客の開拓が進んでいないのが課題。
個人経営の脱却	役員追加、資本増加を進め、個人経営脱却を進める	増資、役員追加を達成。 2022年年度では未達成だったが、制度の準備は進め、株式分割と単元株制度の導入により、幅広い資本の参加を受けけるための下準備も行った。

セグメント別の期初目標と実績

期初目標

No	項目	目標	備考
1	受託開発	既存顧客を大事にしつつ、新規顧客開拓を進める	
2	自社商品開発	去年よりも上の売り上げを、できれば月次売上をベースに立てる	
3	経理代行	新規で開始	
4	東雲火山ベトナムの運営	期初目標は立てず、2022年10月に状況を見て判断	

実績

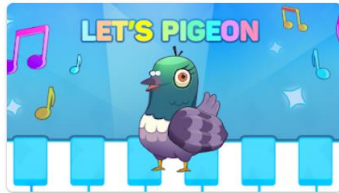
No	項目	目標	備考
1	受託開発	新規顧客の開拓は不十分だが、一定の成果を上げた	
2	自社商品開発	自社開発の代わりに、運用業務が始まった	
3	経理代行	ビジネスサポートに名前を変えて実施した	
4	東雲火山ベトナムの運営	今年度も存続した	人数は4名体制

四半期ごとの重要事項

<ul style="list-style-type: none">• 某イベントにて、開発したコンテンツが利用される• 役員並びに資本金が増加• ビジネスサポート事業の最初の一件目として経理代行業務を開始• 営業代行サービスとの連携で開拓した新規顧客と単発業務を実施	<ul style="list-style-type: none">• ビジネスサポート事業2件目を開始• Unityでのアドベンチャーゲーム制作プロジェクトを開始• 社員数が15名に増加、給与公開制度の運用を開始• アルバイト契約の運用を開始	<ul style="list-style-type: none">• 大き目のサイト運用業務を開始• アリエナイ探しゲーム ふしぎバスターズ 学校編をリリース• 主力プロジェクトの業務範囲が拡大し、収支が大幅に改善• 個人経費制度の運用を開始	<ul style="list-style-type: none">• サイト運用業務が軌道に乗り始める• リアル脱出ゲーム×朗読劇 時間旅行と7つの謎をリリース• 社員数が16名に増加、パートナー制度の運用を開始
1Q	2Q	3Q	4Q

自社商品の状況 1/2

Shinonomekazan Co., Ltd.



Let's Pigeon
Shinonomekazan Co., Ltd.



Sauna Trance
Shinonomekazan Co., Ltd.



Muscle Crypto Energy
Shinonomekazan Co., Ltd.



Throw Delivery
Shinonomekazan Co., Ltd.



Egg Hunter
Shinonomekazan Co., Ltd.



Mother Duck
Shinonomekazan Co., Ltd.



Flower Fire Fighter
Shinonomekazan Co., Ltd.



Amusement park
Shinonomekazan Co., Ltd.

- 自社製ゲームは、今年度上半期にいくつかの追加リリースを実施
- 開発チームはいる、リリースもできているが、デモ的なアプリに留まっているため、収益にはつながっていない
- 本来は、これらの実績を基に開発案件受注につなげたかったが、今年度は達成できず

自社商品の状況 2/2

VSCS

Virtual Space Communication System

VVCS

Virtual Voice Communication System



Geo Magic

Volcano Script

- 通信系製品のVSCS、VVCS、歴式は、特にVVCSの実践投入を目指したが、品質が客先の要求水準に達せず断念
 - 品質面を改良し、次年度も引き続き挑戦したい
- 位置情報系製品のGeo Magicは、今年もシステム更新を行ったが、大きな活用事例は無い
 - 保守は続けつつ、案件に合わせて活用する
- Unity製のアドベンチャーゲームエンジン、Volcano Scriptの開発を開始
 - 一年以内に実用化し、案件相談があれば活用していく予定
- Geo Magic以外は単体での販売予定は無し。今後も、受託開発を助ける基盤部品として育成していく

2023年度の取り組みと目標

2023年度目標

数値目標

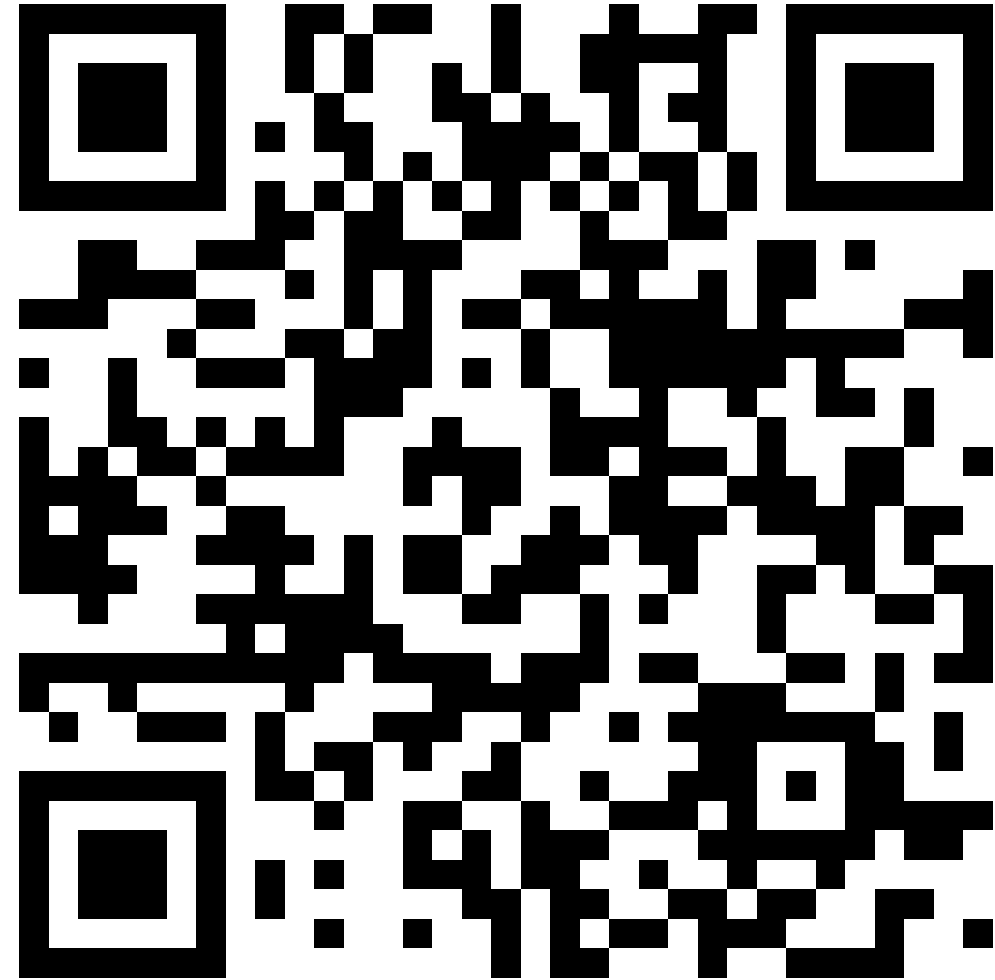
No	項目	目標
1	売上	6500万/年
2	営業利益	200万/年
3	人数	20名

セグメント別目標

No	項目	目標
1	受託開発	新規顧客開拓を進めつつ、開発と営業の新たな軸を作る
2	自社商品開発	育成を続け、受託開発に活用する
3	ビジネスサポート	新規顧客の獲得を目指す
4	サイト運用	売上の拡大を目指し、高スキル帯ではない案件を増やす事で、価値を引き出せる断片の領域を広げる
5	東雲火山ベトナム	一年間、運営を続ける

数値目標に関する補足事項

- 東雲火山の現状は、年間6000万を超える売上を出すのは難しい状況
 - 受託開発においては、営業と開発の新たな柱が必要
 - 受託以外はまだまだ育成中の事業であり、すぐに1000万円単位の成果は出ないことが予想される
- 事業規模は維持しつつ、制度の拡充、人材の育成、商品の開発を進め、更なる発展に備える時期が2023年度になる
- 目標としてきた社員数20名を達成し、これまで経費の比率として多かった外注費から人件費への転換を進める
- 20名達成以後どう展開していくは、来年度の検討課題として持ち越す



<https://shinonomekazan.com>

