

東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山 第四期事業報告書

令和3年4月1日～令和4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	11,858,000	12,177,150	13,395,000	16,471,963	53,902,113
	支出	13,470,380	10,151,040	13,547,483	11,440,389	48,609,292
	収支	-1,612,380	2,026,110	-152,483	5,031,574	5,292,821
自社開発	収入	0	0	7,518,804 (*1)	32,363	7,551,167
	支出	2,910,000	3,045,000	4,415,614	3,216,000	13,586,614
	収支	-2,910,000	-3,045,000	3,103,190	-3,183,637	-6,035,447
その他	収支	165,271	165,110	165,251	-494,883	749
計	収入	12,023,271	12,342,260	21,079,055	16,009,443	61,454,029
	支出	16,380,380	13,196,040	17,963,097	14,656,389	62,195,906
	収支	-4,357,109	-853,780	3,115,958	1,353,054	-741,877
経常利益	-	-4,357,109	-853,780	5,039,558	-500,546	-671,877

今年度から受託開発と自社開発を、セグメントを分けて記載。前年度の処理を引きずって出だしの支出が膨らんだが、受託開発は少しずつ売り上げを拡大。一方、自社開発にも一定の投資をしているものの、大きな売上を立てるには至っていない状態が続いている。

(*1) 補助金事業の入金を計上しているため、純粋な自社開発の売上ではない

期初目標と実績

期初目標

No	項目	目標	備考
1	売上	6152万/年	一部資料では2926万
2	営業利益	414万/年	
3	人数	11名	
4	業務範囲	受託コンサル 自社商品開発	
5	その他	受託以外の事業でも売り上げ	

実績

No	項目	実績	備考
1	売上	6145万/年	(*1)
2	営業利益	-67万/年	
3	人数	11名 + 業務委託	
4	業務範囲	受託コンサル 受託開発 自社商品開発	
5	その他	自社商品での売り上げが多少。補助金事業も実施	

(*1) 補助金事業の雑収入が7,518,750あり

売上は補助金事業も込みで考えると、ほぼ目標値通りか少し下で着地。事業管理面での経験不足から、ぎりぎりの黒字着地を目指していたが赤字転落となった。人数は達成。自社商品も、昨季よりは改善が見られたものの、まだ売り上げの柱となる状態にはなっていない。

四半期ごとの重要事項

- 担当していたVRのプロジェクトがリリースされる
- 自社製ゲームをGoogle Play、AppStoreにリリース
- 東雲火山ベトナムを設立

1Q

- 開発を担当していたWeb系プロジェクトが相次いでリリースされる
- ベトナム拠点が本格的な稼働を始める

2Q

- 社員が増加。計10名に
- 短時間正社員制度の運用を開始
- 長く開発を担当していたWebプロジェクトがリリースされる
- 重要なプロジェクトが開始され、売り上げが改善
- ものづくり補助金事業が完了
- デザイン業務を開始

3Q

- 社員が1名増加、計11名に
- 初めてデザイナー社員が加入
- 子育てしやすい会社10選に選出
- 社屋が新しく一つ増える
- 営業代行サービスの利用を開始し、営業体制を強化

4Q

目標と評価



予定していた取り組みについて

自社製ゲームのリリース



自社製ゲームを数本、自社製サイトもリリースし、広告モデルや都度課金などでの利益の出し方のノウハウを蓄積した。

ベトナム法人の設立と運営



5月に設立を完了し、一年を通して運用をした。規模の拡大は思ったより進んでいないものの、これまで採用が難しかった若手の採用など、一定の成果は出た。

VSCSと歴式の推進



ものづくり補助金採択業務VSCSをまとめ、受託開発事業への導入も試行した。

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	備考
断片の価値の追求	東雲火山ならではの週1～3人材の雇用創出を推進する	人材面では週1～週3人材の採用を進め、目標の11名に到達。就業規則や短時間正社員制度運用など、整備を進めた。 商品面では謎謎火山や自社製アプリ等を通して、取り組み自体は行ったが、成果は乏しい。	
受託開発	売り上げの柱としつつ、積極的な人材投入と新規開拓	獲得人材の積極投入を行い、成長を促しながら事業の実施を続けた。 新規開拓面はまだ成果が出ておらず、3月から体制を変えて調整中。	
自社商品開発	積極的な投資を行い、受託業務依存からの脱却準備	ものづくり補助金事業などを実施。Geo Magicの売り上げもたったが、来年度40%の売り上げ比率達成は厳しい見込み。	
個人経営の脱却	役員追加、資本増加、デザイン業務開始など	デザイン業務は開始したものの、資本や役員の追加はできず。2022年4月に増資目途は立ち、一か月の遅れはありつつ、前進した。	

2022年度の取り組みと目標

2022年度目標

数値目標

No	項目	目標	備考
1	売上	6000万/年	当初5か年計画よりやや縮小
2	営業利益	200万/年	
3	人数	16名	

セグメント別目標

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	

目標に関する補足事項

- 5か年計画では、2022年度の売り上げ目標を1億としていた
 - 2021年度の様況から、新規顧客の拡大、人員育成、自社商品開発への投資がまだ必要な時期と考えるため、以下のような目標調整を行った
 - 売り上げ目標を1億から6000万に下方修正
 - 利益目標も、自社商品開発で利益幅を大きく見ていたため下方修正し、投資が多くなることを予想して最低限にとどめる形に調整
 - 人員目標は予定通り16名で維持
- 当初目標としていた「2022年度の受託開発売り上げを60%にする」も、まだ達成する事は厳しい見込み
 - これを達成するためには、2400万円（1億の場合は4000万円）の受託開発以外の売り上げが必要で、2021年度の様況を踏まえると来年度この数字の到達は厳しい
 - 特に期待値の大きい自社商品開発で、具体的な数値目標を期初に立てるのは避けつつ、前年度よりも大きい売り上げを立てることを達成し、来期以降の売り上げ40%達成を目指していきたい

2022度の重点取り組み項目

断片の価値の追求

引き続き週1～3勤務人材の雇用創出を推進し、16名を達成する。
また、人材同士の情報交換促進、社員の副業促進などの施策を行い、企業としてのユニークバリューを高める。

受託開発

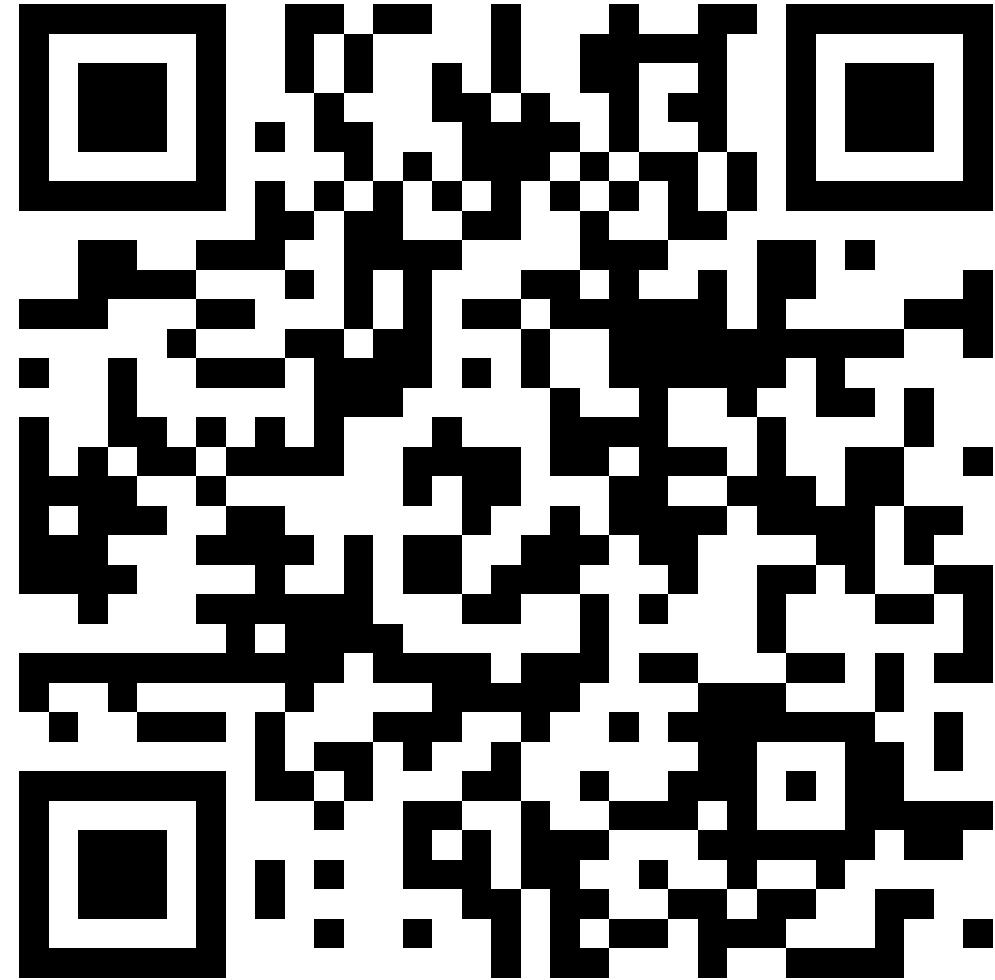
まだ受託開発以外で40%の年商を立てる事は難しい見込みのため、引き続き売り上げの軸となる。
新規顧客の開拓が重要な年となるため、積極的に新規顧客開拓を図る。

経理代行の開始

受託、自社商品以外に、2022年度から経理代行業務を新たに開始する。
東雲火山の人材の活躍の場を広げ、本事業単体でもある程度黒字化の余地を持つ事業として、積極的に展開していく。

個人経営の脱却

増資や役員の追加を進め、引き続き個人経営からの脱却を図る。
必要に応じて、企業を含む他団体との連携も視野に入れて、自立した法人としての運営を推進する。



<https://shinonomekazan.com>

