



東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山 第二期事業報告書

平成31年4月1日～令和2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	収入	¥1,296,000	¥2,376,000	¥5,842,097	¥14,372,991	¥23,887,088
	支出	¥1,004,714	¥1,417,061	¥3,875,073	¥9,971,836	¥16,268,684
	収支	¥291,286	¥958,939	¥1,967,024	¥4,401,155	¥7,618,404
自社商品	収入	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
	支出	¥74,981	¥9,732	¥22,772	¥144,501	¥251,986
	収支	(¥74,981)	(¥9,732)	(¥22,772)	(¥144,501)	(¥251,986)
その他	収入	¥0	¥17	¥0	¥131	¥148
	支出	¥21,121	¥16,231	¥15,212	¥1,762,075	¥1,814,639
	収支	(¥21,121)	(¥16,214)	(¥15,212)	(¥1,761,944)	(¥1,814,491)
計	収入	¥1,296,000	¥2,376,017	¥5,842,097	¥14,373,122	¥23,887,236
	支出	¥1,100,816	¥1,443,024	¥3,913,057	¥11,878,412	¥18,335,309
	収支	¥195,184	¥932,993	¥1,929,040	¥2,494,710	¥5,551,927

詳細は[決算報告書](#)を参照

期初目標と実績

期初目標

No	項目	目標	備考
1	売上	720万/年	
2	人数	1名	
3	業務範囲	受託コンサル 自社商品開発	
4	取引先	3社	

実績

No	項目	実績	備考
1	売上	2389万/年	
2	人数	3名 + 外注	ベトナム 外注あり
3	業務範囲	受託コンサル 受託開発	
4	取引先	5社	

目標よりも売り上げは増加。元々2年目に想定していたベトナムとの連携や社員増加も行い、総じて順調。一方で自社商品開発が疎かになっている。

四半期ごとの重要事項

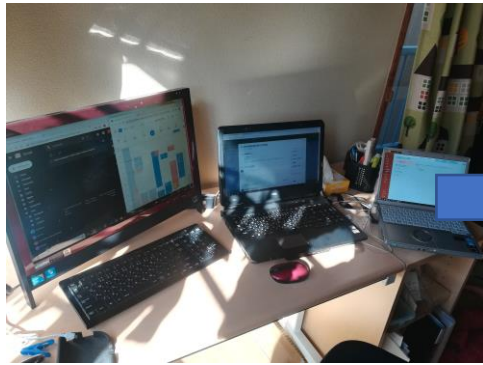
<ul style="list-style-type: none">• 営業活動開始• 1社目のコンサル業務開始	<ul style="list-style-type: none">• 東京商工会議所に加盟• 2社目の受託開発業務を開始	<ul style="list-style-type: none">• 3社目の受託、コンサル業務を開始• ベトナムとの取引を開始• 社員が10月に1名、12月にもう1名増加し、計3名となる	<ul style="list-style-type: none">• 4社目、5社目の受託開発業務を開始• ベトナムと取引拡大、アメリカのフリーランサーとの取引も開始。仮想通貨決済を開始• 九段会計事務所と顧問税理士契約を締結• 最初の自社商品Geo Magicの取り扱いを開始• 本社移転準備完了。490万円の追加融資を受ける
1Q	2Q	3Q	4Q

今後の取り組み

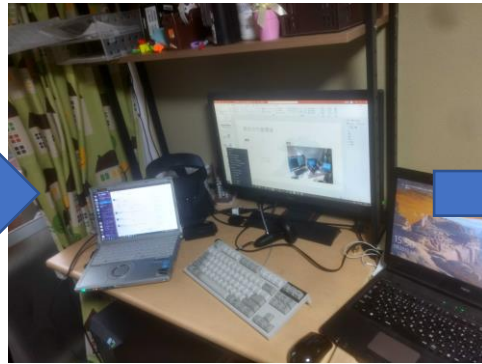


オフィス環境の状況と変遷

期初



期中



新オフィス（予定）



42㎡の代表自宅の一室で開始。
第一回の融資を基に環境整備を行い、VR機材なども導入したが、社員を受け入れられる体制にはなかった。

3月に新オフィスに引っ越し、執務室と会議室を整備。
小規模ながら、従業員を迎え入れる体制を整えた。
本オフィスを活用し、まず10名規模までの成長を目指し、3年後の20名規模までの成長に取り組んでいく。



来年度の重点取り組み項目

人材獲得

COVID-19による社会情勢変化も踏まえて、東雲火山ならではの雇用を送出する。
例: リモートワーク主体の週1~2勤務の人員獲得等

受託開発

引き続き、受託開発事業を収益の柱として最重要視する。
既存協力会社との関係性強化、新規取引先の開拓等の他、獲得した人材の投入による、事業拡大に挑む。

自社商品開発

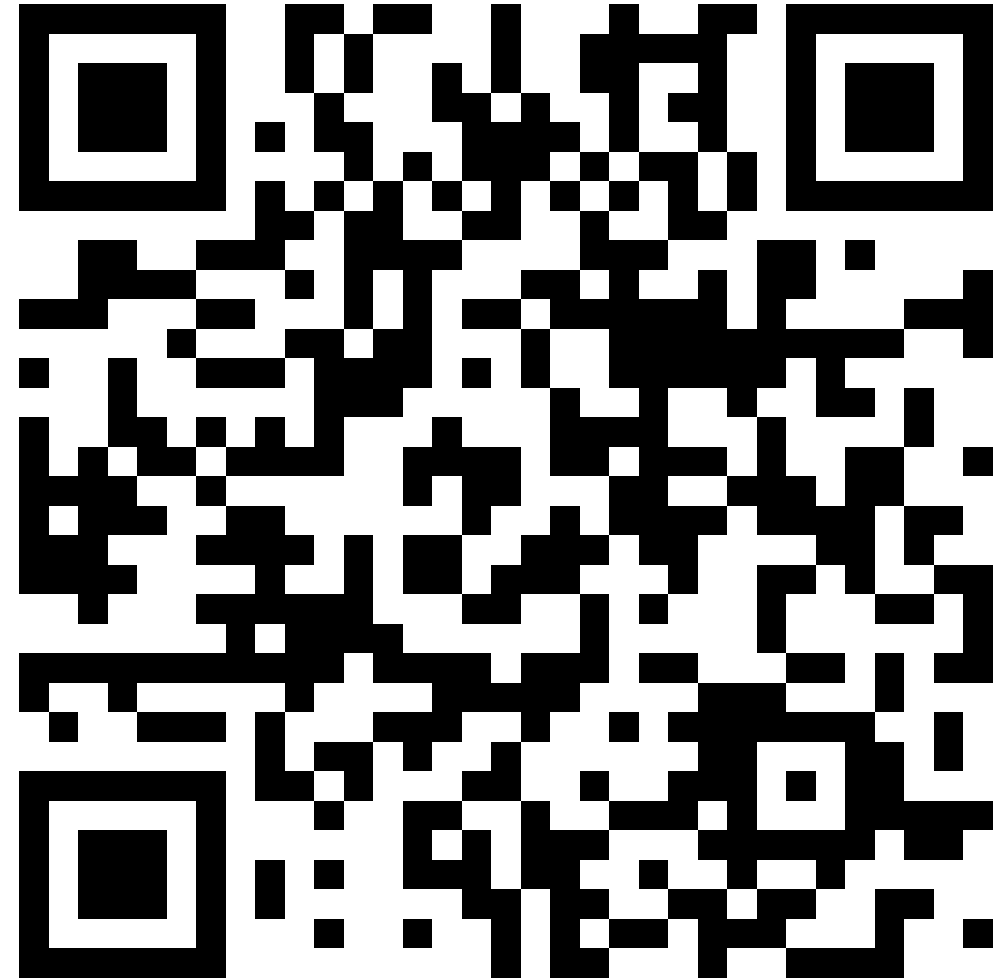
3年後に受託開発の売上比率を6割に落とす準備として、自社商品開発と、それによる売上獲得を目指す。
ただし、本事業は来年度は投資期間とし、利益獲得は目指さない。

就業環境整備

新オフィスの環境整備に力を入れ、人材獲得戦略に耐えうる就業環境を整備に取り組む。
就業規則等も、先行して整備していく予定。

その他、補足事項

- 断片の価値の追求
 - 今年度途中から掲げたこの社是に対して、前に進んでいるという状態を目指します
- 来年度の数値面での目標
 - 来年度は総じて投資の一年とする予定です
 - 売上高5000万弱を目指す一方、利益は0～-500万程度の着地を目指します
 - 上記は期初の目標であり、COVID-19の影響が不明なこともあり、期中に適時修正し、手堅い着地とすることもありえるものとしします
- 役員の増員について
 - 元々、2021年1月に現行の役員1名体制から、3名体制に移行する予定でした
 - こちらも情勢を見つつ、微調整を測りながら、将来的な個人会社からの脱却を目指して進めていく



<https://shinonomekazan.com>

