

東雲
火山

shinonome
kazan

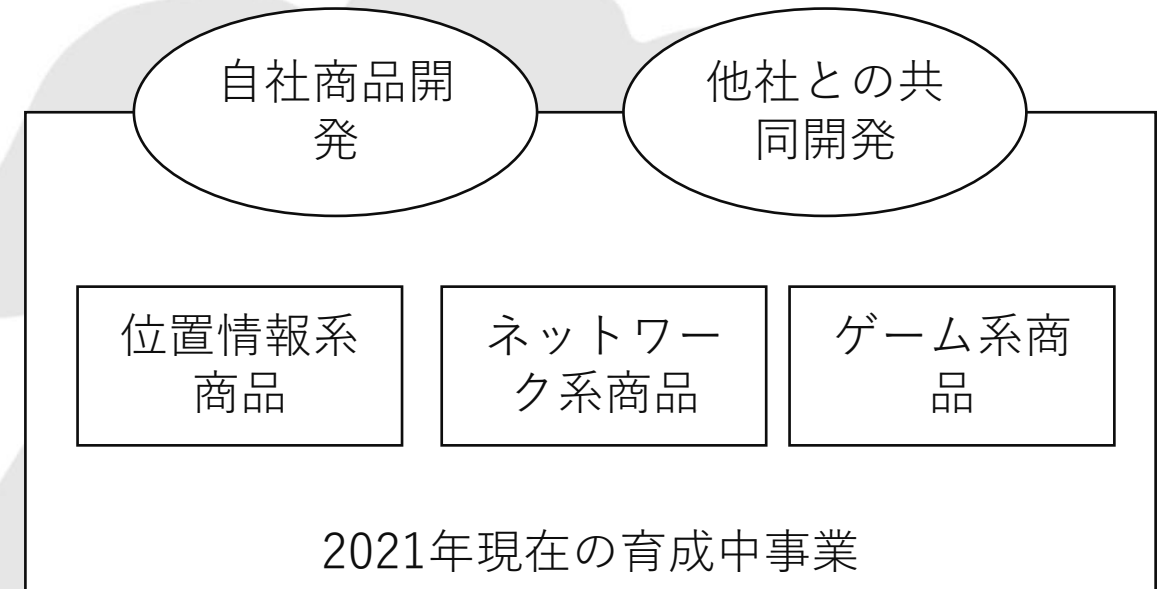
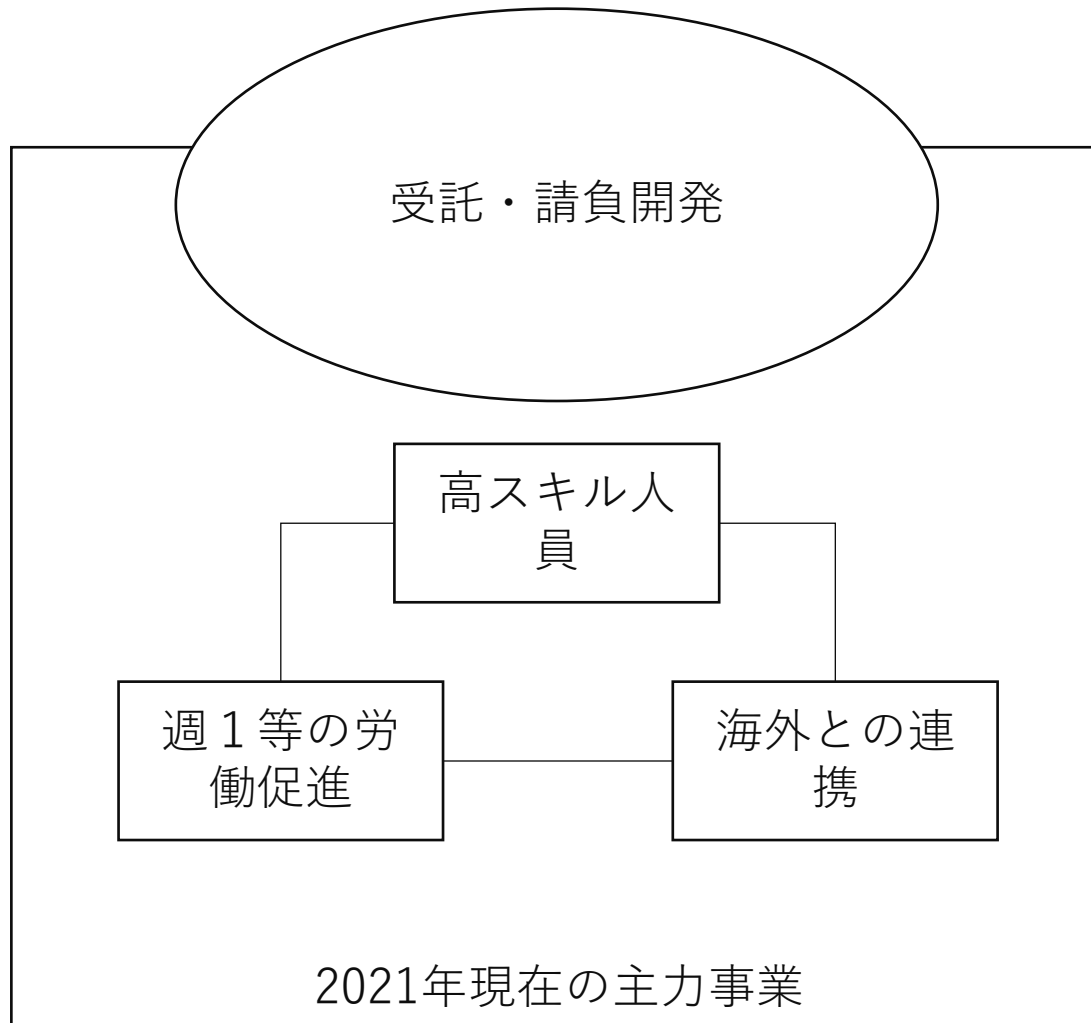
株式会社東雲火山
会社説明資料
2021年版

会社概要

項目	内容
会社名	株式会社東雲火山
ヨミ	カブシキガイシャシノノメカザン
所在地	東京都中央区湊3-9-4相川ビル402
最寄り駅	八丁堀駅（京葉線、日比谷線）
設立	2019年2月14日
資本金	100万円
代表取締役	告原豊和（つげはらとよかず）
加盟団体	東京商工会議所
従業員数	6名（2021年6月現在）

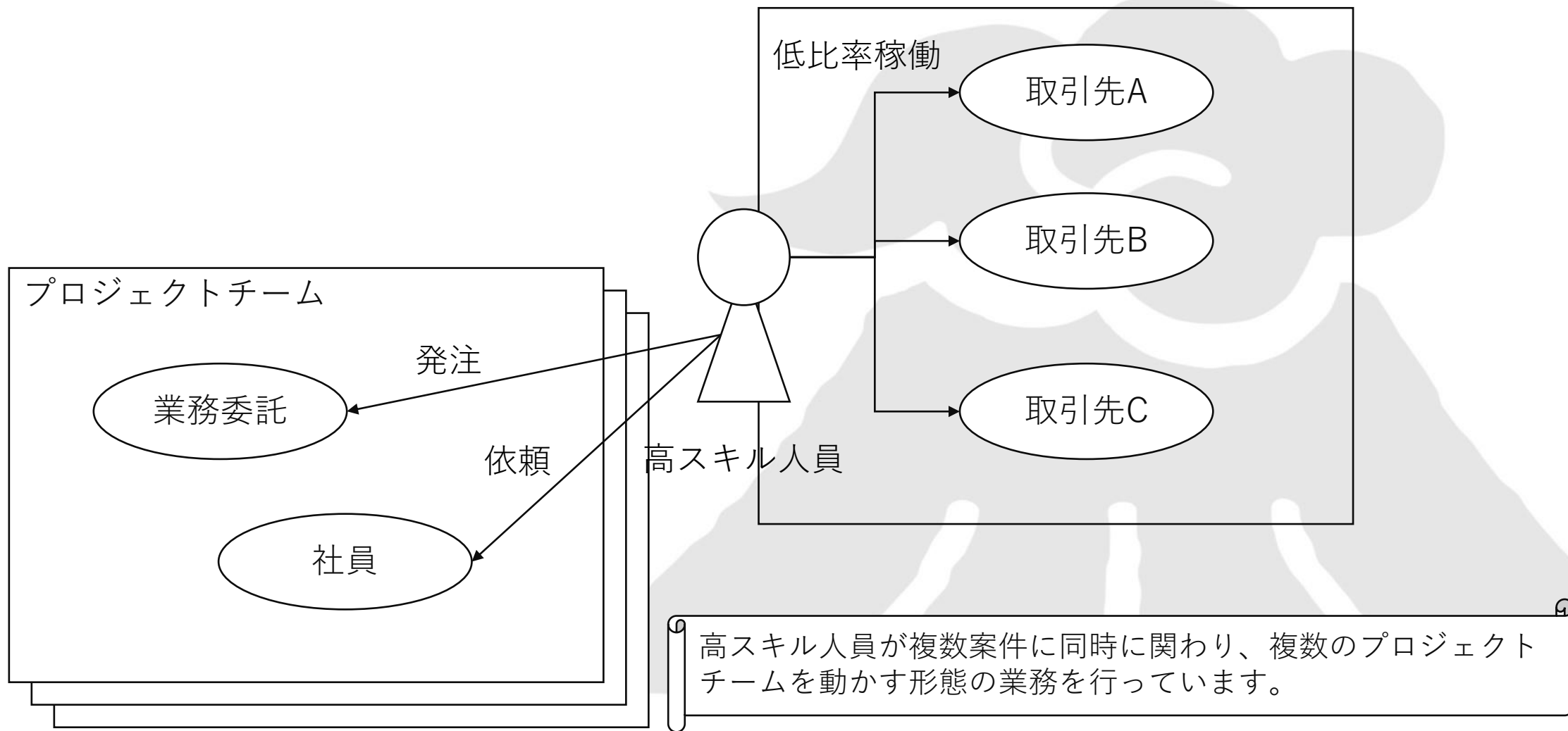
- 主にWeb/ゲーム系システムの受託・請負開発と自社サービス開発を行う会社です。
- 代表のベトナム在住7年の経験を生かした、海外も含めたチームでの開発を得意とします。
- コロナ以前より週1・週2稼働の業務や、リモートワークに取り組んでいます。

事業構造

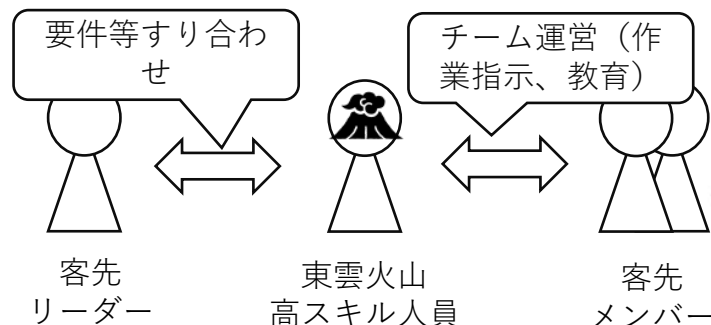


現状派遣、SES等是不取り扱っています。

受託・請負開発の主な業務形態

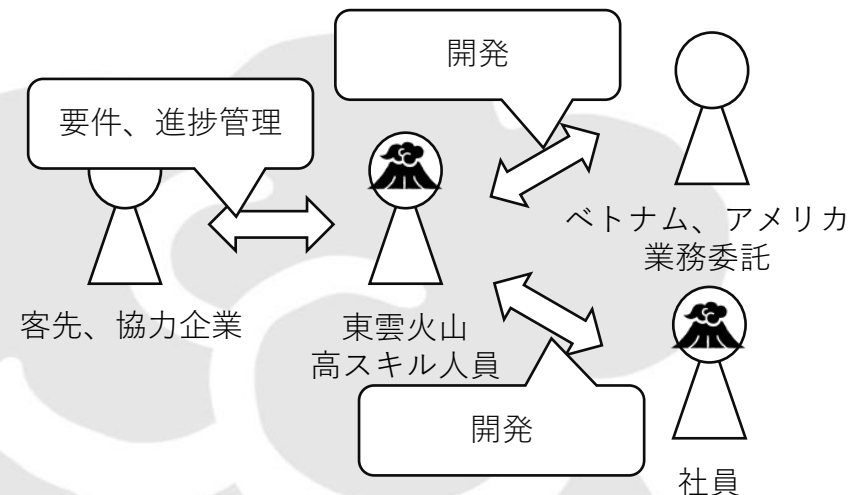
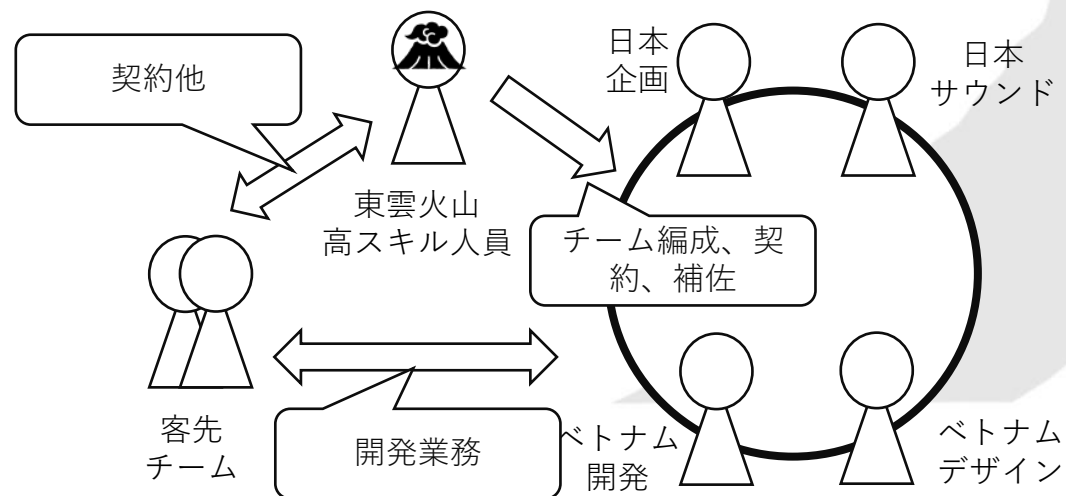


実施してきた業務の業務形態



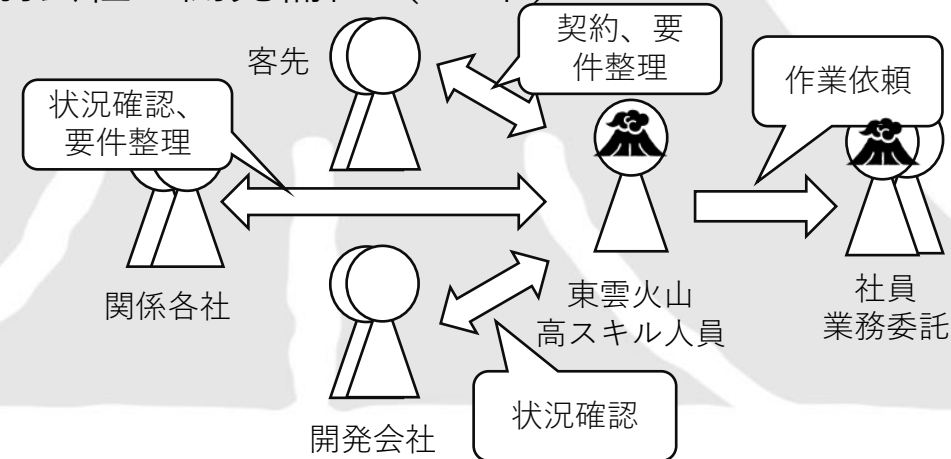
1. 客先のチーム管理（スマフォゲーム系）

3. チーム提供（スマフォゲーム系）



2. 受託開発（Web・ゲーム系）業務委託（日本）

4. 別会社の開発補佐（VR系）



経営状態・事業計画

項目	実績			目標	
	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
売上	0	2388万	9155万	6152万	1億
経常利益	-24万	729万	1375万	414万	1740万
社員数	1	3	5	11	16

- 3期の実績を踏まえて手応えを感じており、事業を拡張する方向に舵を切っています
 - 2019年: 目標720万、実績2388万
 - 2020年: 目標2400万、実績9155万
- 2023年に、社員数20名超えの規模となるのを目標としています。

※2020年度は予定より売上が出た関係で、5か年計画では2021年度は少し下がる目標となっています

社員とは別に業務委託契約者がおり、現在も10名強が関わっています。

社是と、採用について

断片の価値の追求

社是について

週1日だけしか勤務できない人材、リモートでしか働けない人材、着眼点がいいが作りかけのサービス、よく出来ているが小さなプログラム。

他では価値として認められにくい「断片」。それらの価値を追求していける会社にしていく事を目標とし、「断片の価値の追求」を社是としました。

現在は、以下のような目標で進めています。

- 2020年: 現在の業務を主軸に規模の拡大を図る。
- 2021年: 自社商品等でも売上を立てはじめ、価値を引き出せる断片の領域を広げていく。
- 2022年以降: 断片の価値を追求している法人である、と、胸を張って言えるようになる。

採用について

東雲火山は作ったばかりの、属人性の高い仕事を多くこなす、小さな法人です。

是非一般的な社会人生活を私達と一緒に過ごしましょう、という採用は行っていません。そういった形態であれば、他の素晴らしい企業がたくさんあります。

一方、東雲火山は「断片の価値の追求」をしたい法人であるため、断片化された就労形態に対して雇用機会を生み出せれば、他にはない価値を提供できるのではないかと考えており、そういった考えにのっとった採用活動を行っています。

詳細は採用ページをご参照ください。

<https://shinonomekazan.com/jobs.html>

利用技術

分類	技術名称	補足
クライアント	Vue.js, React Native	Nuxt, Gatsby
	Unity	CloudBuild
	HTML5, Akashic Engine	
	Bootstrap, Element UI, Vuetify	
サーバ	Node.js, TypeScript	
	API Gateway, express, Cloud Functions	
	MySQL, PostgreSQL	PostGIS
	Docker	k9s弱め

分類	技術名称	補足
インフラ	Terraform, CloudFormation	Serverless Frameworkもあり
	AWS, GCP, Azure	RDS, Lambda, CloudSQL, BigQuery
	Firebase, Netlify, PlayFab	Firebaseに力を入れ始め
ツール類	GitHub, GitHub Actions	
	Slack, Zoom	
	MS Office, Adobe CC, G Suite	
	Freee, SmartHR	

直近で注力している事業

1. 自社商品の育成

Geo Magicという位置情報基盤、瀝式という特許技術とWebRTCを利用したVSCSというコミュニケーションツール、スマートフォン向けカジュアルゲーム等、受託開発だけでなく、自社商品の育成に力を入れ始めています。

2. 実施事業[3]の、チーム提供事業の拡大

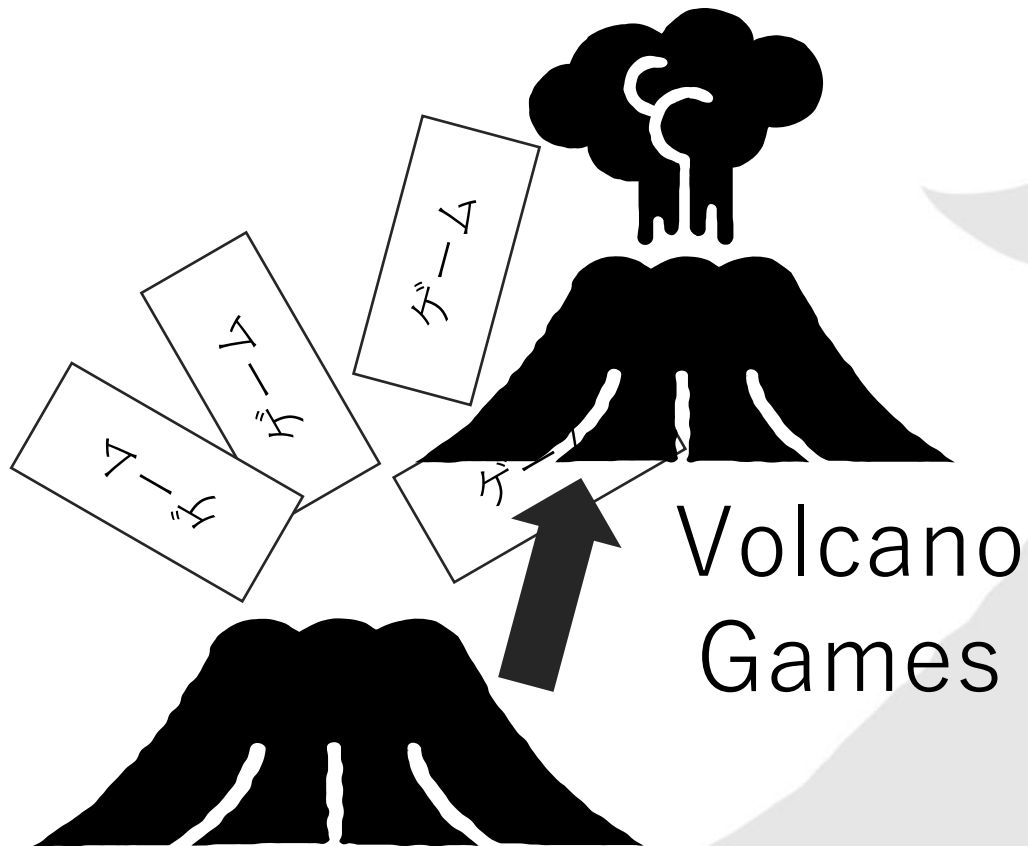
ベトナムを交えたチーム編成は、東雲火山ならではの価値が提供できる手応えがあります。Volcano Gamesというチーム編成パッケージプランをまとめ、本事業の拡大を図っていきこうとしています。また、将来的には、ベトナムに子会社を設立し、より強固なビジネスとして土台から固めていく青写真を描いています。

3. 全事業における、特徴的な労働形態の社員比率の拡大

現在は、業務委託との協力が大半を占めていますが、案件単位になってしまっているため、より中長期的に考えられる社員の比率を上げていきたいと考えています。この際、できる限り社是に沿った特徴を持つ契約を増やしていく事で、社会的にも意義のある形での拡大を図っていききたいと考えています。

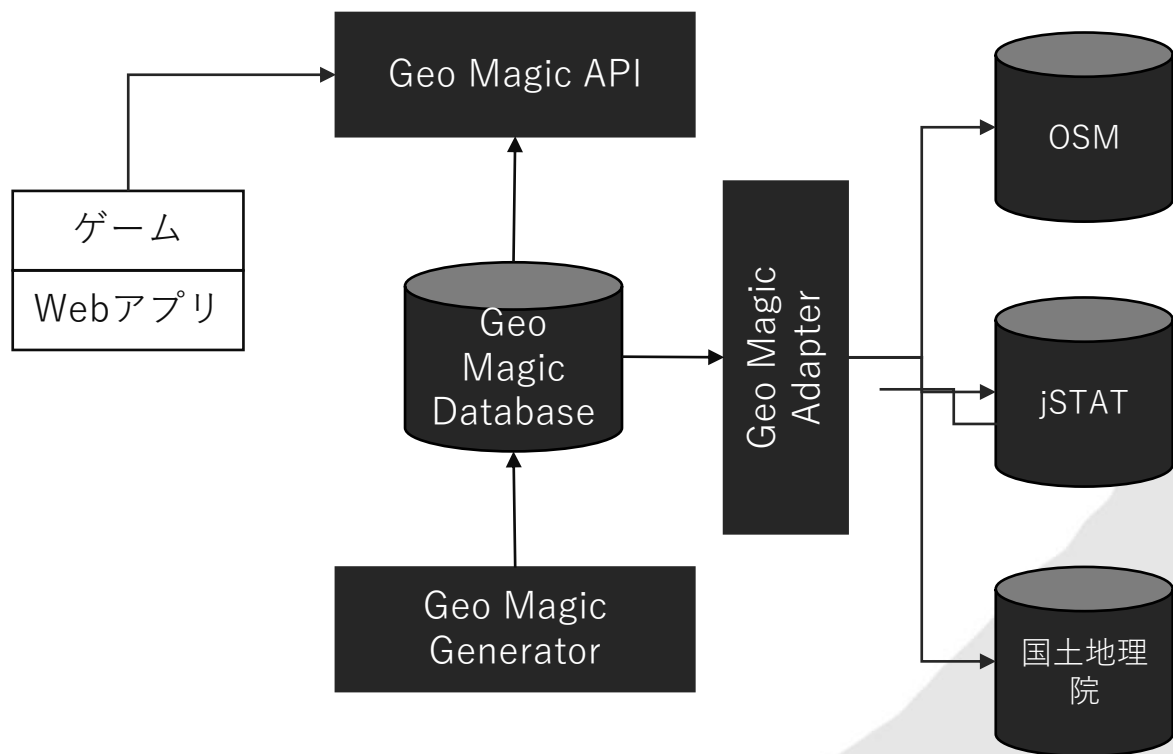
その他にも他社と共同で進めている新事業、ベトナムへの子会社設立、海外との取引での仮想通貨導入等、いくつか投資・実験的に実施している業務があります。

パッケージ事業紹介 – Volcano Games



- コストメリットを持つベトナム開発部隊を主軸にした、ゲームの請負開発事業です
- 人月30万円で管理されたベトナム開発リソースと管理部隊を提供します
- より詳細な情報は以下をご参照ください
 - <https://shinonomekazan.com/files/products/volcano-games.pdf>

自社商品紹介 - Geo Magic

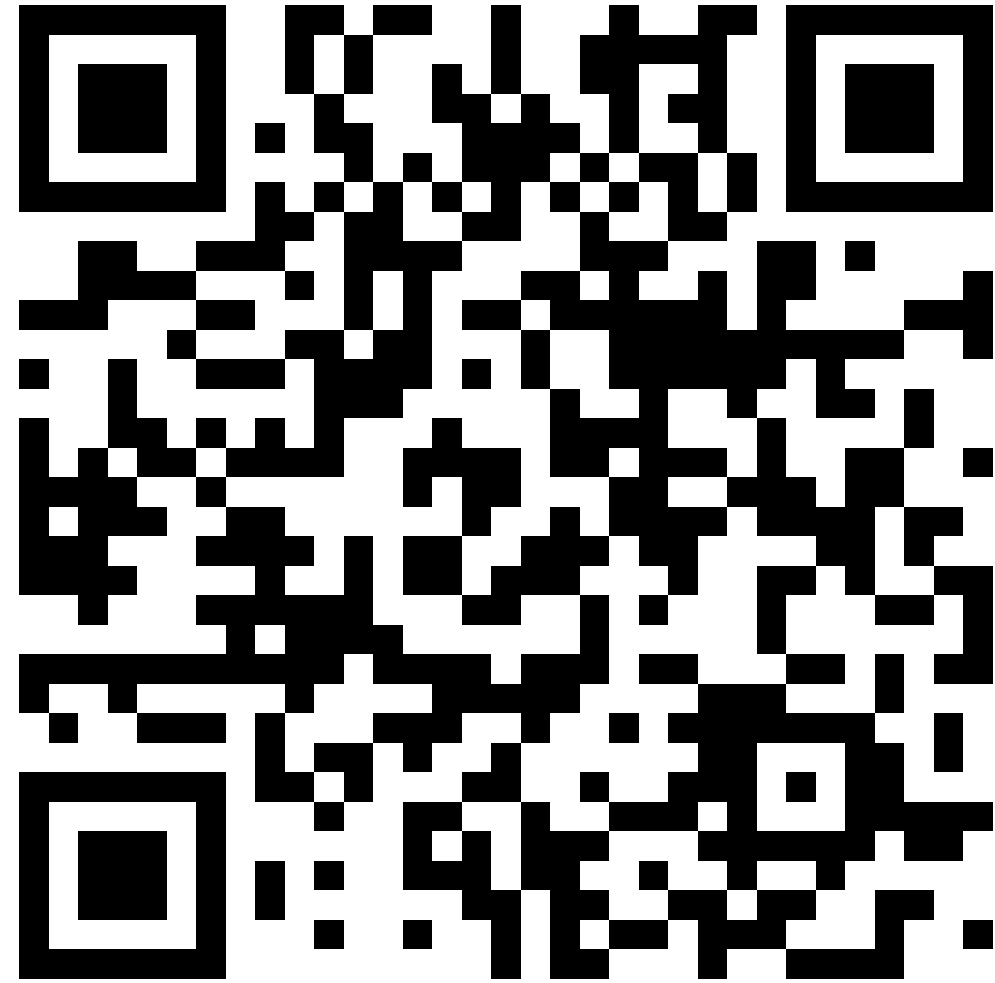


- Geo Magicは、オープンな位置情報データを商用展開するための自社商品です
- APIの利用、データベースだけの利用、加工しての利用、知見を利用したの請負開発等で利用されています
- より詳細な情報は以下をご参照ください
 - <https://shinonomekazan.com/files/products/geo-magic.pdf>

自社商品紹介 - 瀝式とVSCS



- 特許技術「瀝式」を連名で取得済
- WebRTCに特許技術を用いた自社製品を開発中
- 上記自社製品の応用商品としてVSCSを開発中
 - カメラデバイスだけで仮想空間でのコミュニケーションがとれる
- 詳細は準備中



<https://shinonomekazan.com>

