

# 株式会社東雲火山 第一期事業報告書

平成31年2月14日～平成31年3月31日

# 事業の概況

- 当期は設立一期目であり、事業準備期間であるため、営業活動を最小限にとどめて準備のみを行いました
- 設立前と合わせ、コストをできる限り抑えた上で営業開始が可能な準備を整えるための十分な成果が出せております
- 数値としては、資本金100万円、調達資金300万円、当期純損失は24万円となっております。

# 今期行った主な準備

作業項目	作業内容
会社の設立	2月14日に登記し、2月25日に手続きを完了しました。 また、マイナンバーカードによる電子署名を用いた電子定款により、最小コストでの設立を果たしています。
事務所の決定	1月中に事務所を探した上で、現住居と新オフィスを比較検討し、現住居での創業を決定しました。 3月の半ばには事務用品の購入も完了し、最小限ではありますが、準備が整いました。
資金の調達	日本政策金融公庫様より300万円の創業融資を受け、十分な準備が可能な創業資金を用意することができました。
事前営業活動	4月1日以降で営業が始められるよう複数社と協議を行い、うち1社の内定、2社との機密保持契約の締結などを果たしました。
銀行口座の開設	みずほ銀行築地支店で口座を開くことができました。
技術調査	Vue.jsやFirebase、BULMAやNetlify等、昨今使われている技術に対して事前調査を行い、ホームページの公開等を行いました。

# 次期の見通し

- 4月から受託開発業務を開始予定です
  - 一カ月当たり60万円の売り上げを見込みます
- 並行して、受託開発業務を中心に営業先を探し、通期で720万円の売り上げを上げることを目標とします
- 以下のような施策を実施する事で、次期あるいはそれ以降での安定した顧客獲得並びに次期での売上上昇を目指します
  - 設備投資費として追加で60万円を投入し、Webサイトやロゴ等の整備をはかります
  - 組合等の加入費用で30万円を投入し、これまでなかった分野の人脈との交流をはかり、新規顧客獲得を模索します

# 自社サービスについて

- 自社サービスについては、以下の見通しを立てています
  - 3年後に売上80万円/月
  - 仕入れコスト40万円/月（サーバ費用等を仕入れコストとして計算）
  - 純利益40万円/月
- 一方で、次期については投資期間と位置付け、基本的には研究開発費として処理し、売り上げについては「あれば良いが目標としては設定しない」を方針とします
- まずは受託開発に注力して経営を安定させることを最重要とし、自社サービス開発は余った時間で、できる範囲で、売り上げ以外の付加価値を重視する方向で進めていきます

# 財務データ

## 会計

- 決算書を参照
  - [https://shinonomekazan.com/files/ir/2019\\_financial\\_report.pdf](https://shinonomekazan.com/files/ir/2019_financial_report.pdf)

## 概況

- 従業員: 1名 (代表のみ)
- 役員
  - 代表取締役: 告原豊和
- 株式の状況
  - 発行可能株式総数: 1万株
  - 発行済株式総数: 1000株
  - 株主数: 1