



東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山
第三期事業報告書

令和2年4月1日～令和3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
営業内	収入	¥18,415,345	¥19,250,000	¥26,195,400	¥27,693,050	¥91,553,795
	支出	¥17,980,488	¥15,766,809	¥22,960,499	¥20,924,764	¥77,632,560
	収支	¥434,857	¥3,483,191	¥3,234,901	¥6,768,286	¥13,921,235
営業外	収入	¥7,344	¥45	¥0	¥86	¥7,475
	支出	¥52,083	¥42,421	¥39,497	¥38,879	¥172,880
	収支	(¥44,739)	(¥42,376)	(¥39,497)	(¥38,793)	(¥165,405)
計	収入	¥18,422,689	¥19,250,045	¥26,195,400	¥27,693,136	¥91,561,270
	支出	¥18,032,571	¥15,809,230	¥22,999,996	¥20,963,643	¥77,805,440
	収支	¥390,118	¥3,440,815	¥3,195,404	¥6,729,493	¥13,755,830
法人税等	-	0	0	¥816,600	¥3,031,118	¥3,847,718
純損益	-	¥390,118	¥3,440,815	¥2,378,804	¥3,698,375	¥9,908,112

詳細は[決算報告書](#)を参照

※来期より営業内を分割し、セグメント別を見やすくしていく予定

期初目標と実績

期初目標

No	項目	目標	備考
1	売上	5000万/年	一部資料では 2926万
2	営業利益	0~-500万/年	
3	人数	2名 + 業務委託 -> 6名	
4	業務範囲	受託コンサル 自社商品開発	
5	その他	自社商品での売り 上げを立て始める	

実績

No	項目	実績	備考
1	売上	9155万/年	
2	営業利益	1375万/年	
3	人数	2名 -> 5名 + 業務 委託	ベトナム外注 あり
4	業務範囲	受託コンサル 受託開発	
5	その他	自社商品は利用さ れたが、売上計上 は無し	

売上順調、一部会計処理の経験不足から営業利益が想定より大きくなってしまった。人数は目標を下回ったが、断片の価値を掲げた採用活動の結果、常時雇用の業務委託が増えている。自社商品はGeo Magicが商用利用されたが、少額のため計上しなかった

四半期ごとの重要事項

- 本社移転完了
- Volcano Gamesブランドを発表
- 採用活動の開始

1Q

- 6社目との受託開発業務を開始
- 「断片の価値の追求」の社是の推進を開始（テレワークのマッチングイベントに登壇等）

2Q

- 社員が2名増加、計4名となる
- Geo Magicの商用利用の実施
- 7社目、8社目との受託開発業務を開始
- 特許技術歴式を取得。ものづくり補助金事業採択

3Q

- 社員が1名増加、計5名となる
- 9社目との受託開発業務を開始
- 1万人規模のイベントにおいて、初めて自社開発製品のみでの運用を実施
- ベトナム法人の設立を開始

4Q

目標と評価



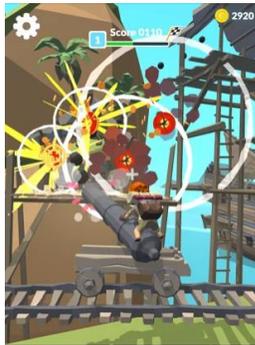
今年度取り組み課題と評価

目標項目	期初目標	期末評価	備考
人材獲得	東雲火山ならではの雇用の創出	週1~2稼働の人材の獲得を実現。規模は小さいが、就労形態の一つを市場に提案した	
受託開発	主力事業として拡大	順調な拡大を果たした	
自社商品開発	利益は求めないが、売上は上げる	商用展開は果たしたが、売上は上がらず。不十分	
就業環境整備	オフィス環境整備、就業規則整備	オフィス、規則はある程度整備したが、短時間正社員の導入が未達等改善の余地あり	
断片の価値の追求	社是に対して前に進める	採用を進めて人事面での前進はした。商品面ではまだまだ	
役員の増員	2021年1月に3名に増加	1名のみ。コロナの影響もあり役員候補との接触もできず、個人経営が続いている	

今後の取り組み

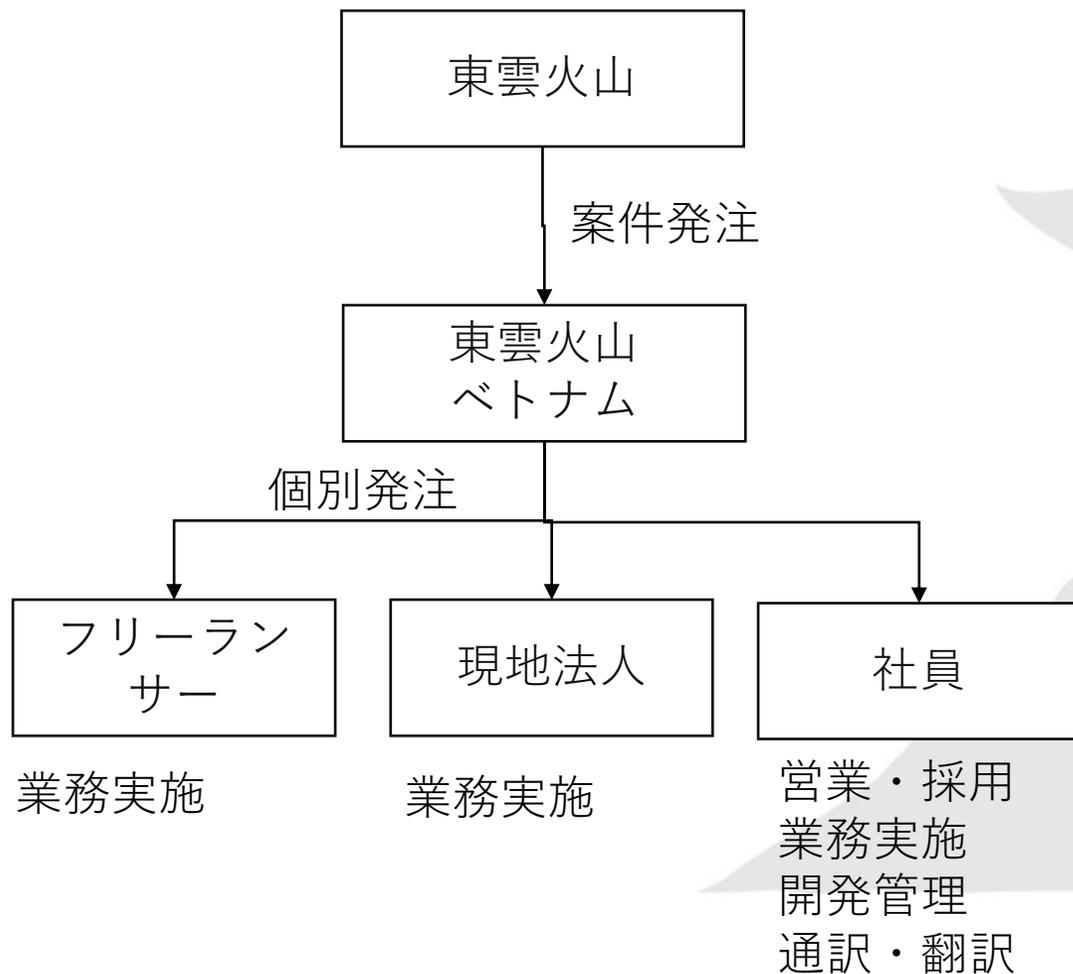


自社製ゲームのリリース



- Volcano Gamesブランドで培った技術を基に、カジュアルゲームのリリースを進める
- 来年度は経験の蓄積を目的とし、本事業単体での大きな利益は求めない
- 受託開発だけでは不足しがちな経験獲得、実績紹介として育て、再来年度の利益獲得のための足掛かりとする

ベトナム法人の設立と運営



- 「ベトナム最大化」を掲げ、実現するため、ベトナム法人を設立を完了させる
- 現地法人の活用により、これまで発注の難しかった現地のデザイナー、若手技術者の投入を行っていく
- ベトナム在住ベトナム人の案件投入にこだわり、テレワーク時代のオフショア開発モデルの確立を目指す

漚式とVSCSの推進



VSCS

Virtual Space Communication System

- 保有する特許技術漚式（しずくしき）、ものづくり補助金採択業務VSCSを利用し、通信系技術市場に乗り出す
- これらの開発と並行し、逐次接続型のコミュニケーションツールではなく、常時接続型のコミュニケーションツールを導入し、テレワークの効率化を推し進める

来年度の重点取り組み項目

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。3年後の20名規模を目指し、2022年3月に10名超えを目標とする。

受託開発

引き続き、受託開発事業を収益の柱とするが、獲得した人材の投入、育成した商品の転用等、これまでの個人会社同様の事業形態からの脱却を図る。時に利益を犠牲にしてでも、積極的な新規案件獲得を目指していく。

自社商品開発

2年後に受託開発の売上比率を6割とするため、今年度は自社商品開発事業における最後の投資年。積極的な投資を行い、受託開発業務依存からの脱却のための下準備を整える。

個人経営の脱却

役員の追加、株主の追加等を行い、個人経営会社からの脱却を図る。営業経路の拡大、役員非介入案件の増加、デザイン等業務範囲の拡大等、付随する多くの課題をそれぞれ前進させていく。



<https://shinonomekazan.com>

