



東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山
第六期事業報告書

令和5年4月1日～令和6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 | ¥14,464,706 | ¥8,316,276 | ¥10,162,849 | ¥13,134,779 | ¥46,078,610 |
| | 支出 | ¥12,149,721 | ¥10,418,360 | ¥12,061,128 | ¥13,549,795 | ¥48,179,004 |
| | 収支 | ¥2,314,985 | ¥-2,102,084 | ¥-1,898,279 | ¥-415,016 | ¥-2,100,394 |
| 自社開発 サイト運用 ビジネスサポート | 収入 | ¥3,038,224 | ¥2,942,281 | ¥2,341,814 | ¥2,883,045 | ¥11,205,364 |
| | 支出 | ¥3,556,624 | ¥3,041,224 | ¥3,224,374 | ¥2,905,624 | ¥12,727,846 |
| | 収支 | ¥-518,400 | ¥-98,943 | ¥-882,560 | ¥-22,579 | ¥-1,522,482 |
| その他 | 収支 | ¥85,944 | ¥92,893 | ¥100,505 | ¥-427,600 | ¥-148,258 |
| 計 | 収入 | ¥17,668,270 | ¥11,423,722 | ¥12,669,663 | ¥15,653,315 | ¥57,414,970 |
| | 支出 | ¥15,785,741 | ¥13,531,856 | ¥15,349,997 | ¥16,518,510 | ¥61,186,104 |
| | 収支 | ¥1,882,529 | ¥-2,108,134 | ¥-2,680,334 | ¥-865,195 | ¥-3,771,134 |

主力プロジェクトが第1Qで大きく売り上げた一方、そのプロジェクトの規模縮小に伴い第2Q以降で苦戦。受託開発以外の売上は前年に比べて上がっているが、比率に大きな変化は無し。

目標と評価



数値目標と実績

期初目標

| No | 項目 | 目標 | 備考 |
|----|------|---------|----|
| 1 | 売上 | 6500万/年 | |
| 2 | 営業利益 | 200万/年 | |
| 3 | 人数 | 20名 | |

実績

| No | 項目 | 実績 | 備考 |
|----|------|---------|----------|
| 1 | 売上 | 5728万/年 | |
| 2 | 営業利益 | -362万/年 | |
| 3 | 人数 | 17名 | (*1)(*2) |

(*1) 年度内での最大人数としては20名（子会社社員含めると最大24名）

(*2) パートタイム契約者は0名、パートナー契約者は1名、子会社社員が3名

売上、利益、人数すべて、数値としては目標を下回った結果となった。

セグメント別の期初目標と実績

| No | 項目 | 目標 | 実績 | 備考 |
|----|----------|---|---|----|
| 1 | 受託開発 | 新規顧客開拓を進めつつ、開発と営業の新たな軸を作る | 営業の新たな軸を立てるに至らず。開発体制も少しずつ委譲を行っているが、軸として一本立ちとまでは至らず、道半ばとなった。 | |
| 2 | 自社商品開発 | 育成を続け、受託開発に活用する | Volcano Script等の開発を推進し、自社商品開発で蓄積したノウハウを、受託開発に転用しているが、引き続き単体での売り上げは立たず。 | |
| 3 | ビジネスサポート | 新規顧客の獲得を目指す | 新規顧客の獲得はできなかったが、既存顧客から新規プロジェクトを受注。営業経路の確立に苦戦しつつも、事業としての可能性は残した。 | |
| 4 | サイト運用 | 売上の拡大を目指し、高スキル帯ではない案件を増やす事で、価値を引き出せる断片の領域を広げる | いくつかの小型案件を実施したが、案件の継続的な受注には至らず。 本施策の失敗が主力案件への数値的な依存度を高めた他、採用戦略にも影響した結果、採用にも影響が出る形となった。 | |
| 5 | 東雲火山ベトナム | 一年間、運営を続ける | 売上減少に加えて円安等の厳しい状況もあった中、一年間運営を続け、下期においては活用の幅を広げる事につながった。 | |

四半期ごとの重要事項

- 開発に参画したTHE TOKYO MATRIXがサービスを開始
- Volcano Scriptを使った開発プロジェクト並びに2件目のビジネスサポート事業が中止
- 大迷宮パズルキャッスルからの脱出をリリース
- 社員・パートタイムの合計人数が20名に到達

1Q

- 主力プロジェクトの規模が縮小し、売上が悪化
- テクテクライフの開発に本格的に参加
- 終わらない夏祭りからの脱出をリリース

2Q

- リアル脱出ゲームx朗読劇「時間旅行とワツの謎」をリリース
- 営業面の強化と小規模案件を実施
- 自己都合、会社都合を合わせ、社員数が減少

3Q

- 春日に支配された東京ドームシティからの脱出をリリース
- 3件目のビジネスサポート事業を開始
- 営業面の強化を終了
- 業務委託者が増加に転じる

4Q



5か年計画の振り返りと今後について

5か年計画振り返り

計画

| 項目 | 2023年 | 2024年以後 |
|------|-------|---------|
| 売上 | 6500万 | 未定 |
| 経常利益 | 200万 | 未定 |
| 社員数 | 20 | 未定 |

実績

| 項目 | 2018年 | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上 | 0 | 2388万 | 9155万 | 6145万 | 6349万 | 5728万 |
| 経常利益 | -24万 | 729万 | 1375万 | -67万 | -283万 | -362万 |
| 社員数 | 1 | 3 | 5 | 11 | 16 | 17 |

- 2023年度で社員数20名を目標としたが、未達
 - 年度中到達した時期もあったが、売上の不足から軌道修正を行った結果
- 定常的に6500万の売上は東雲火山ではまだ立てられない、という判断となった
- 社員20名ではなく、社員15名 + 業務委託者による構成に微調整をかける

今後の5か年計画概略

| 項目/年度 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 備考 |
|-----------|---------------------|----------------------|-------|--------------------|-------|--------------------|----|
| 売上高 | 5728万 | 5300万 | 5800万 | 6600万 | 6600万 | 7200万 | |
| 収支 | -362万 | +200万 | -200万 | +300万 | -200万 | +300万 | |
| 年度末社員数 | 17人 | 15人 | 15人 | 19人 | 19人 | 23人 | |
| 最大月間売上高 | 638万 | 600万 | 650万 | 740万 | 740万 | 815万 | |
| 最大月間稼働人員数 | 33人 | 30人 | 35人 | 40人 | 43人 | 45人 | |
| その他TOPICS | 20名規模 断念 計画調整 | 15名+業務 委託で再稼 働 | | 一つ目の 新事業軌 道化 | | 二つ目の 新事業軌 道化 | |

人数と売上計画の調整、KPIの見直しによる最大月間売上高と最大月間稼働人員数を新設、毎年の5か年計画見直し、投資年→回収年の2年サイクル、を骨子とする。
東雲火山の売上多角化のため、新事業の投資は引き続き続け、計画としては慎重に引きつつ、本計画に囚われすぎない柔軟な運営を心掛ける。

2024年度の取り組みと目標

2024年度目標

数値目標

| No | 項目 | 目標 |
|----|-----------|---------|
| 1 | 売上 | 5300万/年 |
| 2 | 営業利益 | 200万/年 |
| 3 | 年度末社員数 | 15名 |
| 4 | 最大月間売上高 | 600万 |
| 5 | 最大月間稼働人員数 | 30人 |

セグメント別目標

| No | 項目 | 目標 |
|----|----------|------------------------------|
| 1 | 受託開発 | 財務体質を改善し、黒字化につなげる。 |
| 2 | 自社商品開発 | 引き続きできる範囲で育成をするが、売上転換は狙わない。 |
| 3 | ビジネスサポート | 既存顧客を大切にしつつ、案件数拡大に挑戦する。 |
| 4 | サイト運用 | 既存顧客を大切にする。機会があれば、小型案件も実施する。 |
| 5 | 東雲火山ベトナム | 引き続き、運営を続ける。 |

2024年度は、投資年ではないため全体的に新規の動きは控えめにし、既存顧客を大切にしてい
く方向で動く。ビジネスサポートとサイト運用については、新規獲得も狙っていく。

それ以外の取り組み事項

- 就業環境改善への取り組み
 - 一部補助金制度なども用いて、就業環境改善の取り組みを続ける
- 業務委託契約者の増加
 - 2024年度から、「東雲火山がどれだけ大きな案件に対応できるようになったか」という指標として最大月間売上高と最大月間稼働人員数を追加する
 - この指標の達成のために社員以外の業務委託契約者とのつながりを大切にし、東雲火山との業務にスポットで取り組めるネットワークの拡大を図る
- 人材育成計画の体系変更
 - 2024年度から、人材育成計画を社内外に公表し、その計画に従った面談制度などを実施する
 - 本施策の実施により、社員の成長を促すと共に、人材の流動性を促進することで、企業としての独自価値を高めていく



<https://shinonomekazan.com>

