



東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山
第七期事業報告書

令和6年4月1日～令和7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	13,083,979	13,506,444	15,236,951	15,270,320	57,097,694
	支出	8,826,254	10,165,061	12,400,833	14,092,933	45,485,081
	収支	4,257,725	3,341,383	2,836,118	1,177,387	11,612,613
自社開発 サイト運用 ビジネスサポート	収入	2,514,484	2,041,456	2,916,675	3,792,418	11,265,033
	支出	3,314,016	3,001,014	2,792,080	3,371,471	12,478,581
	収支	(799,532)	(959,558)	124,595	420,947	(1,213,548)
その他	収支	3,331,122	134,365	131,512	(503,986)	3,093,013
計	収入	18,963,803	15,718,128	18,318,626	18,589,922	71,590,479
	支出	12,174,488	13,201,938	15,226,401	17,495,574	58,098,401
	収支	6,789,315	2,516,190	3,092,225	1,094,348	13,492,078

受託開発、サイト運用共に通期で売上は良好に推移。1Qでは奨励金による雑収入でまとまった収入もあった。一方で前期から支出の見直しを入れた事で支出の上昇も抑えられており、非常に良好な収支での着地となった。

目標と評価



数値目標と実績

期初目標

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

実績

No	項目	目標
1	売上	6836万/年
2	営業利益	1039万/年
3	年度末社員数	15名
4	最大月間売上高	616万
5	最大月間稼働人員数	29人

売上や収益、社員数等の数値は目標を達成した。最大月間稼働人員数のみわずかに下回っている他、売上に対して月間売上高が伸びていないため、「安定した売上を上げた」「売上が通常より極端に大きく伸びた月は無かった」という評価となる。

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	財務体質を改善し、黒字化につなげる。	体質の改善によって黒字化を達成。業務委託契約者との連携も進め、社員だけでは対応できない規模のニーズにも一定の対応ができた。	
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。	できる範囲で育成を行い、受託開発で制作したプロダクトの一部にエディタ機能が入る等したが、単体での売り上げは引き続き立たなかった。	
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。	既存顧客の継続、新規顧客の獲得も果たし、年間を通して一定の売上を立てられている。体制を拡大すれば、一定の拡販も期待できる見込みが立ってきた。	
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。	既存顧客は継続し、特に2月・3月の売上に大きな貢献をはたした。受注状態が良好だったため営業の余力が少なく、小型案件の実施は少な目となった。	
5	東雲火山ベトナム	引き続き、運営を続ける。	引き続き運営を続け、特に受託開発の一つで大きな成果を上げた。とはいえ円安並びに単価上昇もあり、来期は正念場となる見込み。	

四半期ごとの重要事項

- 新たな5か年計画を整理
- 今年度は回収年とし、支出を抑えて利益を上げる方針で開始

1Q

- リアル脱出ゲームフェスティバルにおいて、多くのコンテンツを運営
- 新規のバックオフィスサポート業務を開始
- 体制立て直し完了

2Q

- 新規のバックオフィスサポート業務を開始（4Qで終了）
- 拡大可能性の高い新規受託開発業務を開始

3Q

- THE TOKYO MATRIXのアノマリークエストがサービス終了、DUNGEON SPIRALがサービスを開始
- コトバポイポイ等、年度内に開発をしていた多くのコンテンツがリリースされる
- サイト運用業務が拡大

4Q

2025年度の取り組みと目標

2025年度目標

数値目標

No	項目	目標
1	売上	5300万/年（5800万から修正）
2	営業利益	-700万/年（-200万から修正）
3	年度末社員数	15名
4	最大月間売上高	650万
5	最大月間稼働人員数	35人

セグメント別目標

No	項目	目標
1	受託開発	投資年。既存顧客を大切にしつつ、新規獲得を積極的に行う。
2	自社商品開発	育成を続け、来年度売上を立てるための種をまく。
3	ビジネスサポート	引き続き、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	既存顧客に加え、新規案件を積極的に取りに行く。
5	東雲火山ベトナム	運営を続け、年度末に判断する。

2025年度は、2024年度の好況を受けて投資額を多めに振り切る。キャッシュに気を付けつつも、積極的な投資を行い、2026年度の回収年につなげられるよう全力を尽くす。

重点取り組み項目

- 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完遂する
- 業務委託契約者の増加
 - 社員以外の業務委託契約者との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続ける
 - 特に、新規事業においてはこの形態の契約を積極的に活用していく
- 売上の多角化への布石
 - これまでの東雲火山では、常に受託開発で売上を上げていたが、翌年以降の新規事業を踏まえ、月次の売上を開発業務以外で確保するための挑戦をする
 - ビジネスサポート、サイト運用以外に、できればレベニューシェア型の事業または単独運用での事業を考案し、今年度の売上は難しくとも来年度以降の売上が期待できるための布石を打つまで進めたい



<https://shinonomekazan.com>

