

東雲
火山

shinonome
kazan

株式会社東雲火山
第八期事業報告書

令和7年4月1日～令和8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	11,030,390	12,010,886	10,599,597	8,950,194	42,591,067
	支出	9,157,350	9,113,294	10,456,763	12,815,182	41,542,589
	収支	1,873,040	2,897,592	142,834	(3,864,988)	1,048,478
自社開発 サイト運用 ビジネスサポート	収入	2,581,500	2,837,500	2,899,100	4,471,375	12,789,475
	支出	3,886,635	3,140,489	4,160,354	4,365,462	15,552,940
	収支	(1,305,135)	(302,989)	(1,261,254)	105,913	(2,763,465)
その他	収支	135,516	176,439	137,019	487,120	936,094
計	収入	13,777,230	15,052,627	13,663,697	13,946,279	56,439,833
	支出	13,073,809	12,281,585	14,645,098	17,218,234	57,218,726
	収支	703,421	2,771,042	(981,401)	(3,271,955)	(778,893)

ビジネスサポートの売上増加、サイト運用事業が4Qで大き目の売り上げを出す等いい面もあった半面、特に4Qでの受託開発の売り上げ減少が大きな影響を与えた。奨励金により、その他の収支は今年度も良好な形で着地。計画としては通期で700万の赤字を出す代わりに第4Qに向けて改善傾向を目指したが、投資成果が思うように上がらず、来期に向けて不安を残す推移となった。

目標と評価



数値目標と実績

期初目標

No	項目	目標
1	収入	5300万/年
2	経常利益	-700万/年
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

実績

No	項目	目標
1	収入	5643万/年
2	経常利益	-78万/年
3	年度末社員数	15名
4	最大月間売上高	595万
5	最大月間稼働人員数	26人

全体的に目標を下回った。営業利益は-171万だが今年度も奨励金の影響もあり-78万で着地。稼働時間の長い人員の比率と単価が上がった事もあり、月間稼働人員数は来年度以降調整を入れるものとする。

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	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。	既存顧客を大切にできた半面、新規獲得を十分に達成できず、投資面営業面共に来年度に向けて不安を残す状態となった。	
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。	自社アプリ開発の再開、Akashic関連システムのスポンサーと自社開発、ROBLOX等新規分野への投資等を行い、種まきは完了。来年度リリースをしたい。	
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。	既存顧客の継続並びに売り上げの拡大があり、体制の入れ替えと拡充に対応。案件数拡大にもトライはしたが成果が上がらず、営業面に課題がある。	
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。	既存顧客は継続、月によって売上が高い時期もあったが新規獲得に失敗。投資年としては物足りない一年となった。	
5	東雲火山ベトナム	運営を続け、年度末に判断する。	運営を続けたが、生成AIとオフショア開発での市場衝突がある中社員数増があり、2026年9月で経営判断を行う予定とした。	

四半期ごとの重要事項

- 今年は投資年として営業を開始
- 従業員表彰制度の運用を開始
- 中央区の活動のため、オフィス活用を始める
- 株式会社ILCAさんとの事業が拡大

1Q

- 就業規則の改訂を含め、社内制度の整理を本格化
- [地下謎](#)のシステム開発を完了（サービス開始は10月1日～）

2Q

- 魅力ある職場づくり奨励金の支給が決定
- Live2Dモデル制作案件を初めて法人として受注
- 個人経費の枠が12000円に拡大される
- [.yell Maps](#)がβ版としてサービス開始される

3Q

- THE TOKYO MATRIXがサービス終了
- ビジネスサポート事業が拡大
- 中央区での活動を拡大。オフィスの利用率が上がる他、懇親会等の出席も開始
- [みんなでゲーム!](#)のスポンサードを実施

4Q

2026年度の取り組みと目標

2026年度目標

数値目標

No	項目	目標
1	収入	5500万/年（6600万から修正）
2	経常利益	-300万/年（+300万から修正）
3	年度末社員数	15名（19人から修正）
4	最大月間売上高	650万（740万から修正）
5	最大月間稼働人員数	30人（40人から修正）

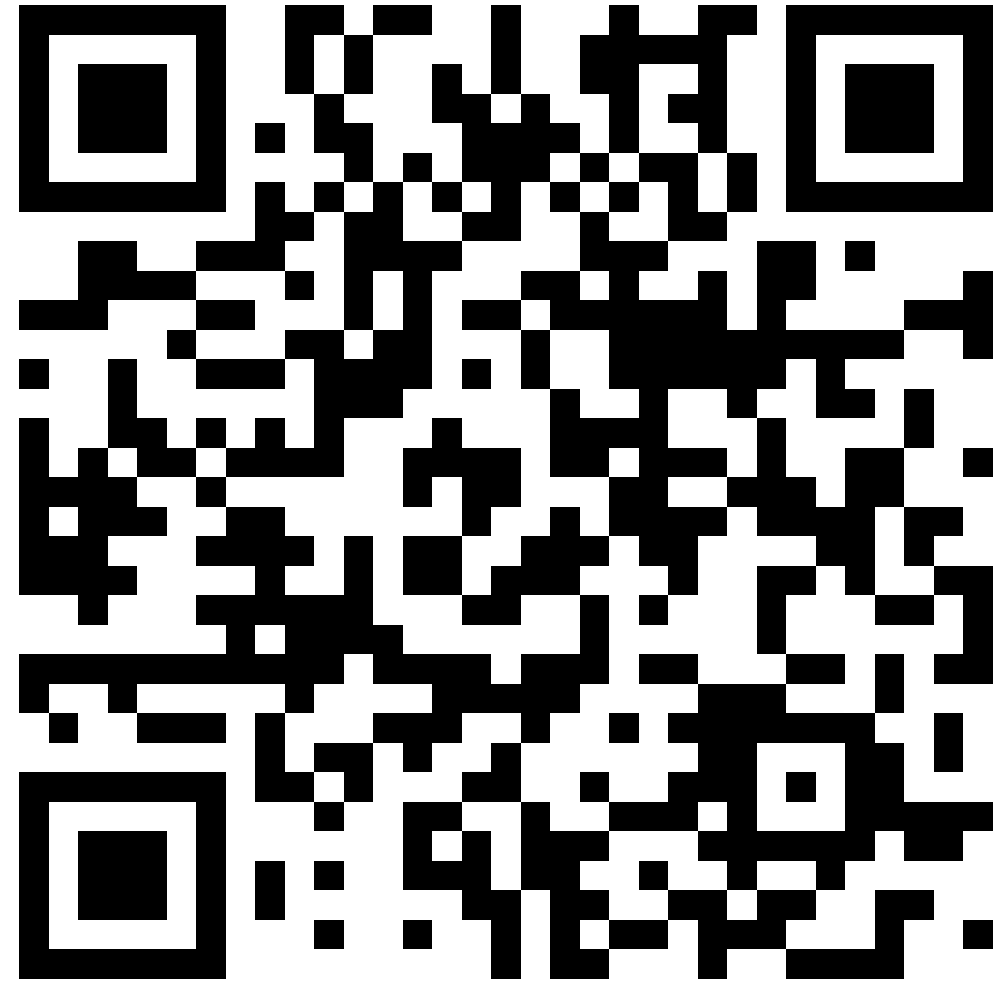
セグメント別目標

No	項目	目標
1	受託開発	引き続きの投資年。翌年の売上拡大の準備を完了する。
2	自社商品開発	二つ以上の商品リリースを行い、売上を立てる。
3	ビジネスサポート	既存顧客を大切にしつつ、売上と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	AI時代を踏まえて9月に判断する。

重要な変更として、5か年計画では投資年の次は回収年としていたが、昨年度の状況を踏まえて二年連続の投資年に修正する。月間稼働人員数は、人員数の勤務時間増加に伴い下方修正。

重点取り組み項目

- 自社商品開発の売上を立てる
 - 前年も立てていた売上の多角化を実現するため、自社商品開発で開発した商品をリリースし、またリリースした商品で売上を立てる
- 主要開発案件以外の活発化
 - 東雲火山の現有リソースを有効活用するため、ビジネスサポート事業やサイト運用業務を引き続き重視して取り組み、より多くの売上を立てる
- 中央区での活動を本格化
 - 前年度から取り組んでいるオフィスの活用を含め、営業活動を含む中央区での前年度よりも前進させる
 - 中央区での案件の獲得、位置情報サービス等現地での活動が必要な業務のサービス提供等、地理を活かした活動の実績を作る



<https://shinonomekazan.com>

