



東雲  
火山

shinonome  
kazan

株式会社東雲火山  
2024年度～2028年度  
事業計画

# 本文書について

- 株式会社東雲火山の、2024年度～2028年度までの事業計画を定めた文書です
- 本文書中に記載がある方針に従い、事業計画は毎年更新するため、2024年4月時点での5か年計画となります

# 株式会社東雲火山の5年計画振り返り

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	5600万
経常利益	-24万	729万	1375万	-67万	-283万	-800万
社員数	1	3	5	11	16	17(※)

## 計画概要

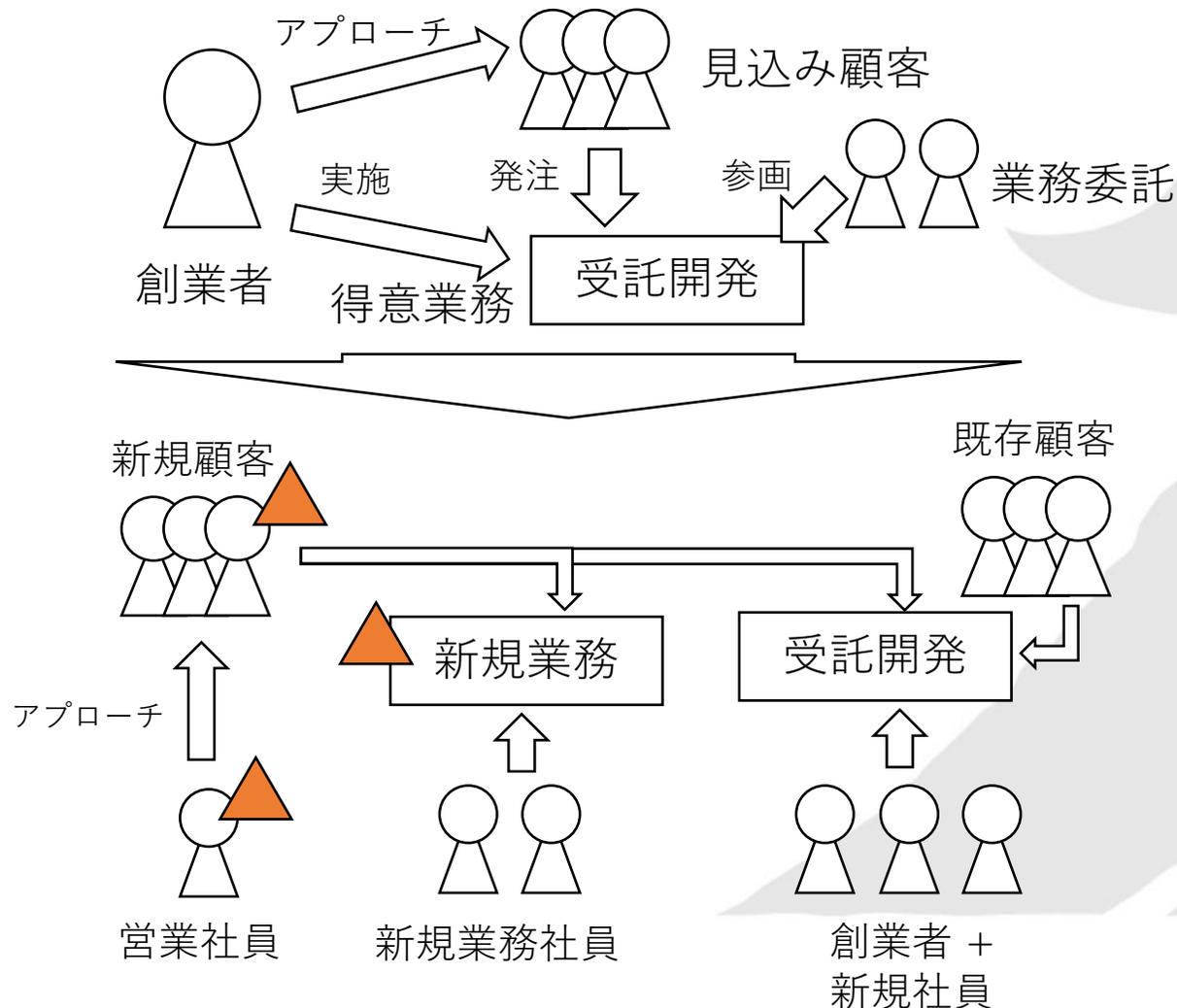
2019年度～2020年度の手応えから、東雲火山独自の雇用体系を促進し、業務委託偏重だった体制を内製転換。  
売上6500万あれば、従業員数20名で十分利益が出せると考え採用を進め、内製転換した体制で売上維持を目指した。

※ 年度内に20名行っていた時期はあり

## 振り返り

市場における採用ニーズは高く、2023年度の期中に社員数20名を達成。求人活動をすれば社員を増やす事はでき、また増やした社員は一定の定着が見込めるという実績は出した。  
一方で営業成績は苦戦し、2023年度は売上6000万円を割り込んだ事で初めて大きな赤字を計上。年度内に若干の規模縮小を余儀なくされ、社員数20名は未達となった。  
現在の株式会社東雲火山の力では、安定して上げられる売り上げは5000万円/年で、それ以上は顧客ニーズや予算等東雲火山の外部要因に左右される状況である。  
20名規模、6500万円目標は経営リスクが高く、安定した企業運営は難しい、という総括にまとめることができる。

# 5か年計画で特に苦戦したところ



- 社員数増加にあたり、多角的な売上を上げる事を目指した
  - 新規業務の獲得（デザイン業務、ビジネスサポート事業）
  - 受託開発以外の自社商品による売上獲得
  - 新規顧客からの売上獲得
- 一定の投資はしたものの、人材の能力、戦略の不足により、上記すべての施策で十分な売上を上げる事に失敗
- 結果として、既存の見込み顧客からの受託開発が売上の大半を占める状況が続き、多角化に失敗
- 社員数が増えている事から支出は嵩み、既存業務の客先予算の一時的な縮小に伴い、赤字計上となった

# 立て直しに向けての基本戦略

## 現在の目標

項目	2018年
売上	6500万
経常利益	200万
社員数	20



## 現実的な目標

項目	2018年
売上	5000万～7500万
経常利益	200万
社員数	15
業務委託	状況に応じて

2023年度に向けて100%の内製転換を図ったが、現在の事業形態で安定して6500万円を売り上げる事は難しく、5000万程度であれば社員数は15名程度に抑える必要がある。

受託開発は業務量に波がある事業であるため、15名 + 業務委託での実施とする事で、繁忙期に人を増やし、閑散期には減らして支出を抑えられるよう採用戦略を見直すものとする。

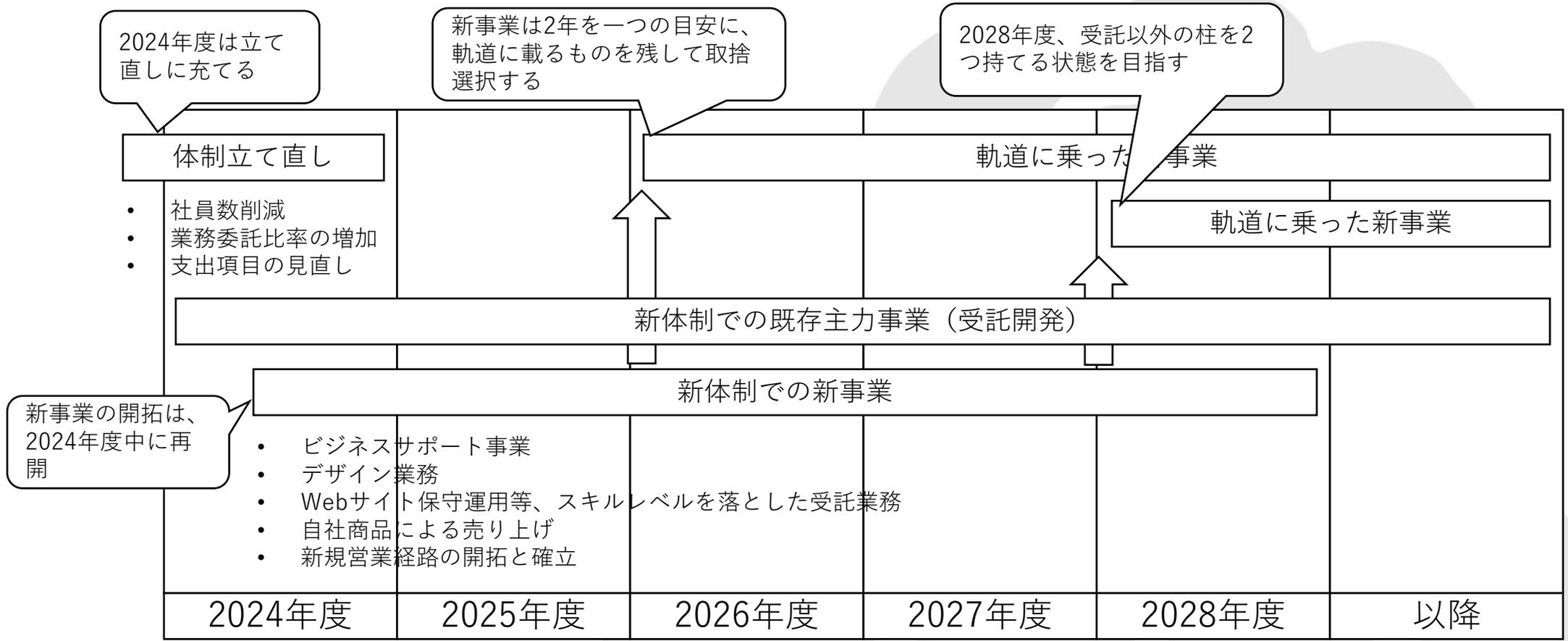
デザイン等の新規事業についても事業の成立を目指していく事には変わりはないが、社員雇用ではなく業務委託中心に切り替え、業務委託契約で新規事業を開拓し、一定の案件数を獲得してから社員転換をするという戦略に切り替える。

人件費以外の諸経費についても見直しを行い、投資年では支出を増やし、回収年では減らすようにする

# 今後の東雲火山について

- 東雲火山の雇用形態、労働形態には一定の価値がある
- 東雲火山の多様な人材が広く浅く業務に取り組む形態は、人材が多様であればあるほど価値を生む
- 今回20名規模に増やす事は断念したが、今後5年間においては、もう少し大きな規模に増やす挑戦はしていきたい
- また、体制の立て直しに伴いKPIの見直しも行う
  - これまで: 年度末の社員数、年間を通しての売上、収支
  - これから: 上記に加えて、どれだけ大きなプロジェクトに耐えられるようになったかの指標として、2軸を追加
    - 最大月間売上高、最大月間稼働人員数（業務委託契約者を含む）
- 2024年度で一度体制を立て直し、2025年度から再度の拡大方向に向ける

# おおよその5か年計画



# 5か年計画の数値内訳

項目/年度	実績		計画				備考
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
売上高	5600万	5300万	5800万	6600万	6600万	7200万	
収支	-800万	+200万	-200万	+300万	-200万	+300万	
年度末社員数	16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	

投資年と回収年を繰り返すサイクルとし、社員数よりも業務委託も含めた最大月間稼働人員数の増加を重視し、身の丈にあったペースで少しずつ規模を拡大していく計画とする。

# 本計画のその他補足事項

- 新体制で、社員数を増やす役割は新規事業が担う
  - 1新規事業辺り社員数4名を2年かけて増加させる
- 新規事業がどこまで拡大可能かは、本資料時点では盛り込まない
  - 事業ごとに別途計画を立て、軌道化の目途が立ってから5か年計画に反映する
- 2024年度以降、5か年計画は毎年更新するものとする
  - 本計画におけるもっとも不明瞭な点に新規事業が本当に軌道に乗るか、という点が挙げられる
  - そちらを毎年評価し、軌道に乗った場合の拡大方向と、乗らなかった場合の立て直し方向を切り替えていく
- 新事業・既存事業の状況によっては、本計画に囚われず、大幅な拡大施策を行うこともありえるものとする
  - 計画は身の丈に合わせて控えめにしつつ、実行は勇気をもって大胆に行う



<https://shinonomekazan.com>

