



2021年7月期決算説明資料

2021年9月



株式会社デリバリーコンサルティング 東京都港区高輪1-3-13 NBF高輪ビル

会社概要

- 会社概要
- The PLEDGE（経営理念）
- 事業内容
- 当社の強み
- サービス提供実績

2021年7月期決算概要

- 2021年7月期サマリー
- 2021年7月期業績
- 営業利益増減要因分析
- 業績推移
- バランスシートの状況
- キャッシュフローの状況

業績予想

- 2022年7月期業績予想
- 営業利益想定増減要因分析
- 業績推移見込（経営指標）

成長戦略

- 成長戦略のコアコンセプト
- 今期の戦略
- 成長戦略の概要

Appendix

- 財務ハイライト
- 沿革
- ビジネスモデル
- デジタルマイグレーション概要
- データストラテジー概要
- インテリジェントオートメーション概要
- 顧客基盤の拡大：A.テックパートナーとの協業推進・強化
- 顧客基盤の拡大：B.マーケティング強化
- 顧客あたり収益の最大化：C. 既存サービスの高収益化
- 顧客あたり収益の最大化：D. 新たな収益機会の創出
- ipaSロゴとは
- 用語集

会社概要



商号	株式会社デリバリーコンサルティング (Delivery Consulting Inc.)
事業内容	テクノロジーコンサルティング
所在地	本社／東京都港区高輪1-3-13 NBF高輪ビル5F 福岡オフィス／福岡県福岡市中央区天神1-9-17 福岡天神フコク生命ビル15階
設立	2003年4月10日
代表者	代表取締役／阪口 琢夫
従業員数	連結124名 単体105名 (2021年7月31日現在)
資本金	94,575,000円 (2021年7月31日現在)
グループ会社	Delivery International Thai Co., Ltd. (Chonburi. Thailand)



代表取締役／阪口 琢夫

1964年生まれ。九州大学農学部修士課程卒業後、アーサーアンダーセンアンドカンパニー(現アクセンチュア)に入社。テクノロジーグループに所属し、製造業を中心に大規模システム構築プロジェクトを手がける。その後、トランス・コスモス取締役を経て、2003年に株式会社デリバリー設立。現在に至る。

日本のITサービスを変えるテクノロジーコンサルティング

企業を変革するビジネスパートナー

我々はレガシーと最先端の双方を熟知したITプロフェッショナル集団。
システム構築から内製化まで高付加価値サービスを提供し、クライアントのビジネスモデル変革や新規サービス開発を実現します。

時代が求める、時代に先駆けるIT人材を育成

デジタル技術が企業変革を加速する時代。1) 世界レベルのテックナレッジによりシステムを最適構築するアーキテクト、2) デジタル変革を成功に導くプロジェクトマネジメント、3) システム内製化を具現するイネーブルメントの3つをコアコンピタンスとしたITプロフェッショナルを育成します。

健全な企業文化と健全な経営

挑戦・互助・公正を尊重する企業文化を育み、楽しく豊かに働く環境を提供。
日本を支えるITサービス産業の一員として正々堂々と経営を行い、社会の発展に貢献します。

デジタル技術を活用した現場の効率化から本格化なDXまで、 高まるテクノロジーコンサルティングニーズに応える3つのサービスを提供

Digital migration

デジタルマイグレーション

デジタルサービスの早期実現からクライアントの自立・DX習慣化までを構想・進行・実装の3つのポイントで支援

- デジタルアーキテクト「構想」
 - デジタルPMO「進行」
 - クラウドマイグレーション「実装」
- 

Data strategy

データストラテジー

多様なデータの管理からインサイトの抽出、BI・AI埋め込みアプリケーションの開発まで、デジタル技術を駆使したデータの有効活用によるビジネス変革を包括的に支援



- データアーキテクト
- インサイトデリバリー
- AI&アナリティクス



Intelligent automation

インテリジェントオートメーション

RPAツール「ipaSロボ」とAI-OCRなどの先進ソリューションを組み合わせ提供。導入コンサルティングにより多様な業務の自動化を支援

- RPA ipaSロボ
- AI-OCR
- NLG

01

DX実現を支える
技術力



▼

方法論『デリバリーアプローチ』やガイドラインなどの知的資産、高度な知見を有する専門家組織などを保有組織的にコンサルタントの技術力を支え、高める仕組みが当社の大きな強み

02

ITサービスのあり方を変える
イネーブルメント力



▼

DX推進において重要となる技術的知見の提供や人材の育成（イネーブルメント）を通じ、デジタル基盤構築・運営の内製化を支援

03

最新テックへの
アンテナ力



▼

DXの推進を助け、競争力強化に貢献できる最新テックを継続的に発掘。国内外の優れたテクノロジーを国内企業向けに提案・提供

+

04

デジタル人材を育成する
仕組み

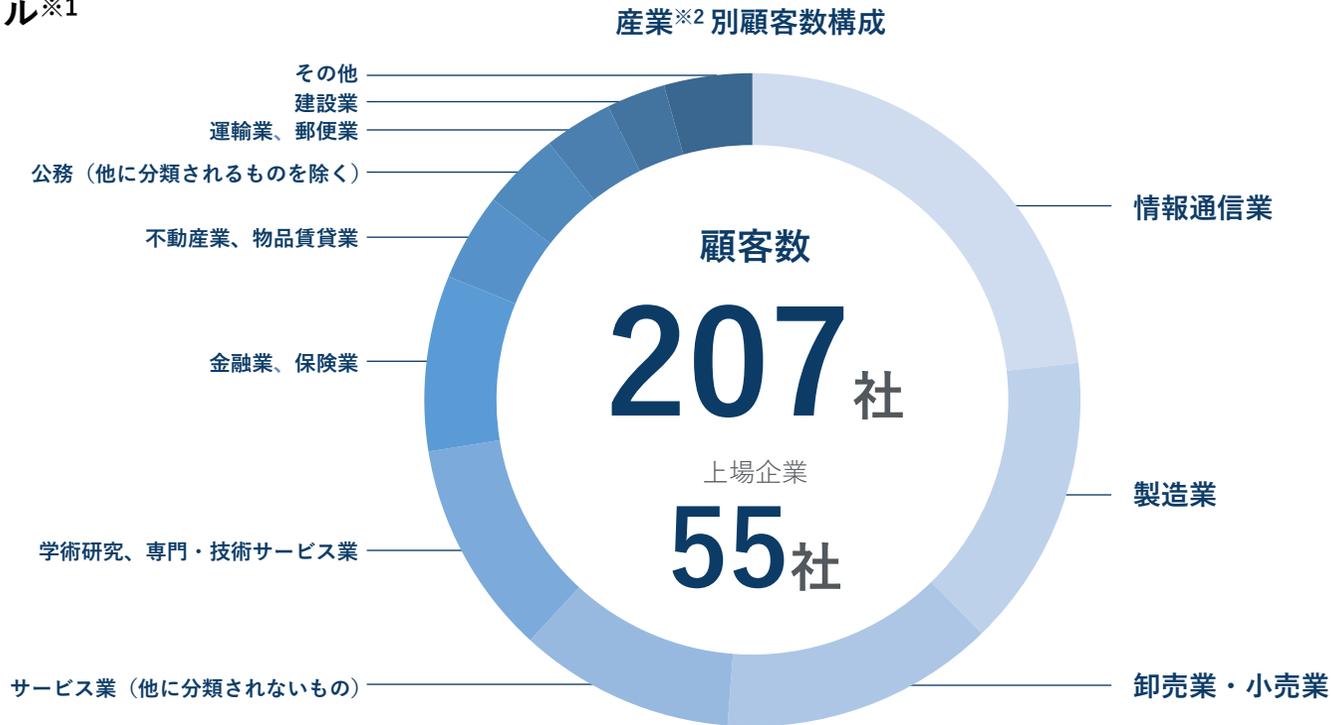


▼

テクノロジーコンサルタントの独自コンピテンシーを中核としてITプロフェッショナルを育成。上昇志向の強いポテンシャル人材の獲得にも貢献

パートナーやリレーションシップセールスから獲得した顧客を積み上げ、現在の顧客基盤を形成・発展させている

顧客プロフィール※1



※1 当スライドにおける「顧客」とは2017年8月から2021年4月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

※2 総務省日本標準産業分類に基づく

2021年7月期決算概要

売上高

17.9億円

**前期比 +2.8億円
(+18.6%)**

営業利益

2.7億円

**前期比 +1.5億円
(+127%)**

営業利益率

15.5%

前期比 +7.4pt

【重要な経営指標】

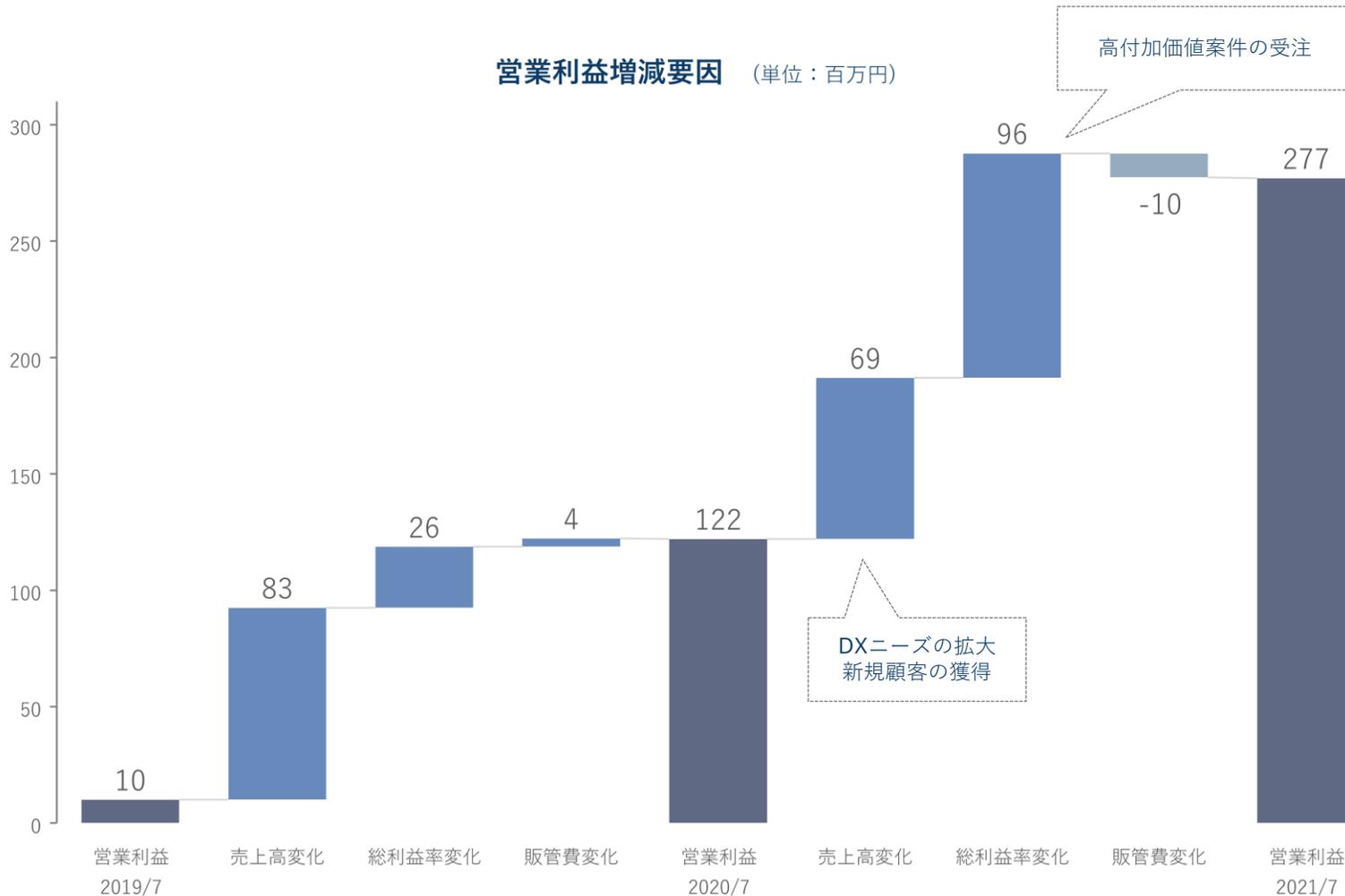
持続的・安定的成長を通じた企業価値向上に向けて、事業拡大と高収益性の両立を図る
売上高と営業利益、営業利益率を重要な経営指標と位置づけ、その進捗を管理

- 事業拡大のKPI : 売上高
- 高収益性のKPI : 営業利益、営業利益率

売上高と営業利益は、データストラテジー事業部とデジタルマイグレーション事業部の売上増により18.6%の増収、127%の増益
新型コロナウイルスの影響は限定的

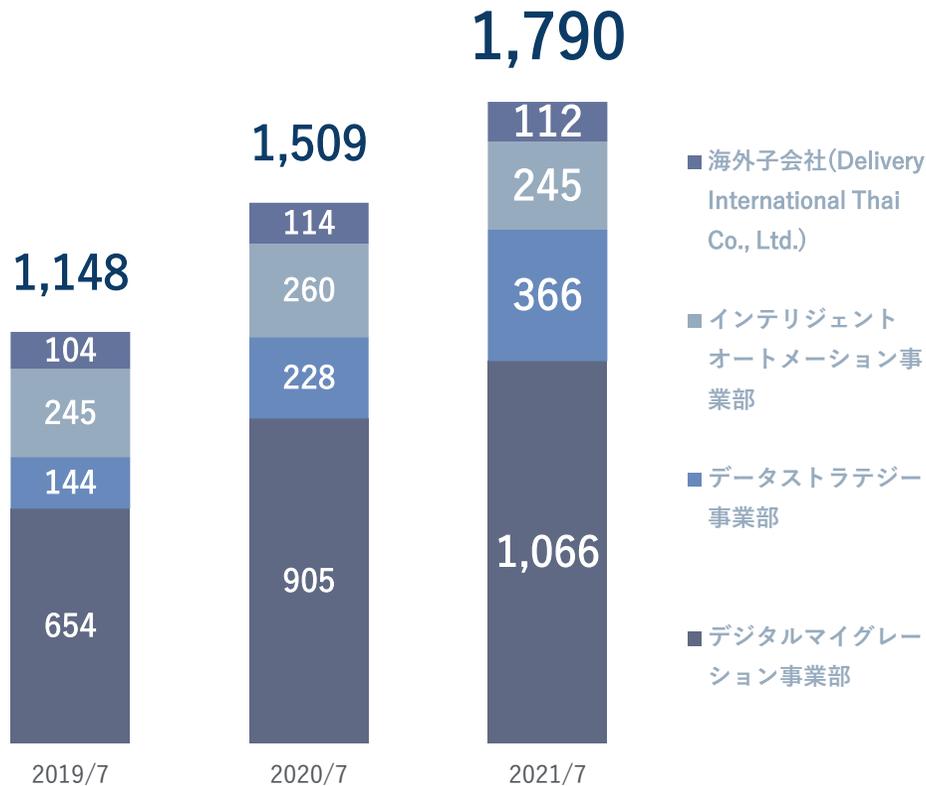
(百万円)	2020年7月期	2021年7月期		前期比		業績予想比
		業績予想 (2021/7/29)	実績	増減	増減率	増減
売上高	1,509	1,794	1,790	281	18.6%	-4
売上総利益	371		537	166	44.6%	
販管費	249		259	10	4.1%	
営業利益	122	242	277	155	127.0%	36
経常利益	126	234	266	141	111.5%	33
親会社株主帰属当期純利益	114	158	184	70	61.0%	27
1株当たり当期純利益 (円)	31.35	40.68	47.48	16.13		6.8
売上高営業利益率	8.1%	13.5%	15.5%	+7.4pt		+2.0pt
売上高経常利益率	8.4%	13.0%	14.9%	+6.5pt		+1.9pt
R O E	103.4%		50.8%			

拡大するDXニーズの幅広い取り込みと新規顧客の獲得により売上増加
高付加価値案件の受注が増加したことにより総利益率が上昇

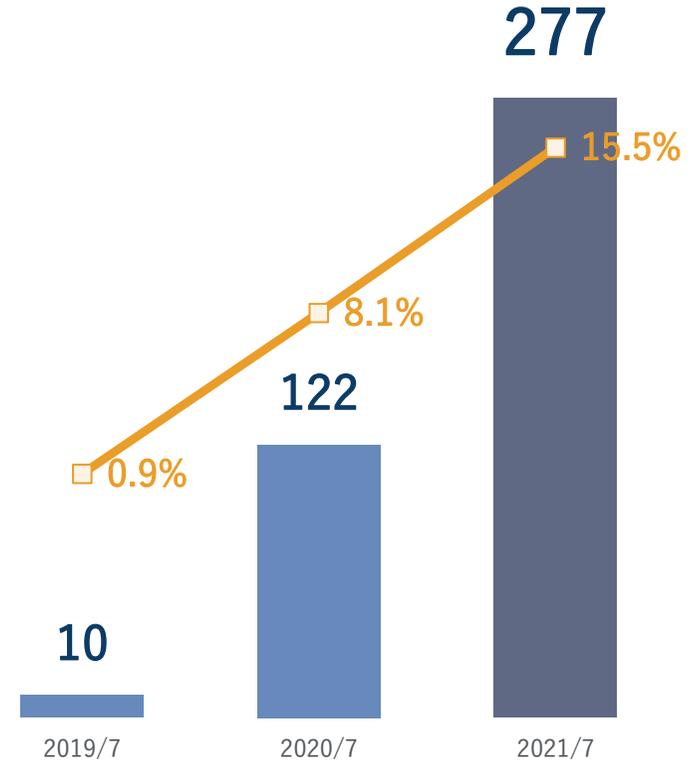


2021年7月期は、売上高、営業利益ともに過去最高を更新 データストラテジー事業部とデジタルマイグレーション事業部の伸びが牽引

売上高*の推移 (単位：百万円)
6期連続増収



営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)
2021年7月期は最高益を達成



*売上の内訳は事業部門（子会社）別の売上金額

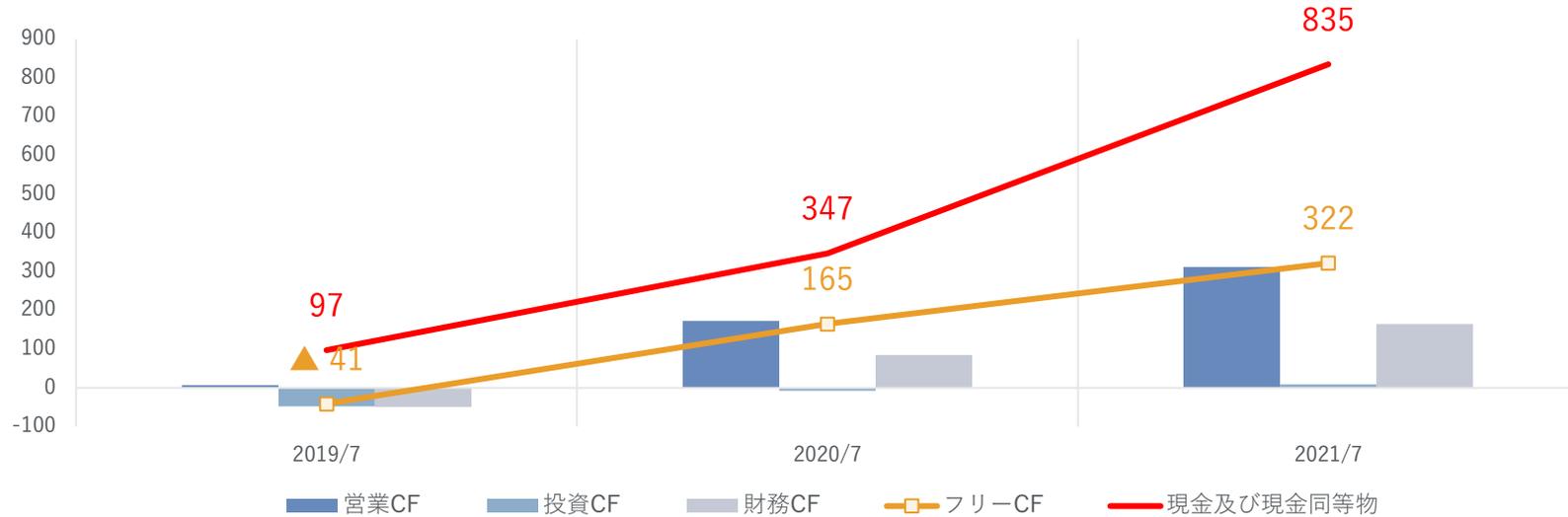
キャッシュはIPOによる資金調達(1億円)と利益の積み上げ等で増加し8.3億円
有利子負債を削減し財務基盤の強化を進めている

(百万円)	2019年7月期 (第17期)	2020年7月期 (第18期)	2021年7月期 (第19期)	前期比	
				増減	増減率
流動資産	245	549	1,065	515	93.7%
現金及び預金	97	347	835	488	140.2%
売掛金	109	148	193	45	30.5%
固定資産	93	100	65	-35	-34.6%
総資産	339	650	1,130	480	73.8%
負債	282	479	571	92	19.1%
買掛金	27	44	81	37	82.2%
有利子負債*	138	223	194	-29	-13.1%
純資産	56	171	559	389	227.0%
自己資本比率	15.8%	25.8%	49.4%	+23.6pt	

*有利子負債 = 短期借入金 + 1年内返済予定の長期借入金 + 長期借入金

営業キャッシュフローは当期純利益の増加等により安定的にプラスを維持
現金及び現金同等物は、利益の積み上げ等により4.8億円の増加

キャッシュフローの推移 (単位：百万円)



(百万円)	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期	前期比増減
営業キャッシュフロー	7	173	312	139
投資キャッシュフロー	-48	-7	9	17
フリーキャッシュフロー	-41	165	322	156
財務キャッシュフロー	-49	85	165	80
現金及び現金同等物	97	347	835	488

業績予想

売上高、営業利益ともに過去最高を見込む
引き続きDXニーズの高まりによりDIM事業部とDST事業部の売上増加を想定
新型コロナウイルスは、DITとIA事業部にマイナスの影響を想定(連結業績への影響は軽微)

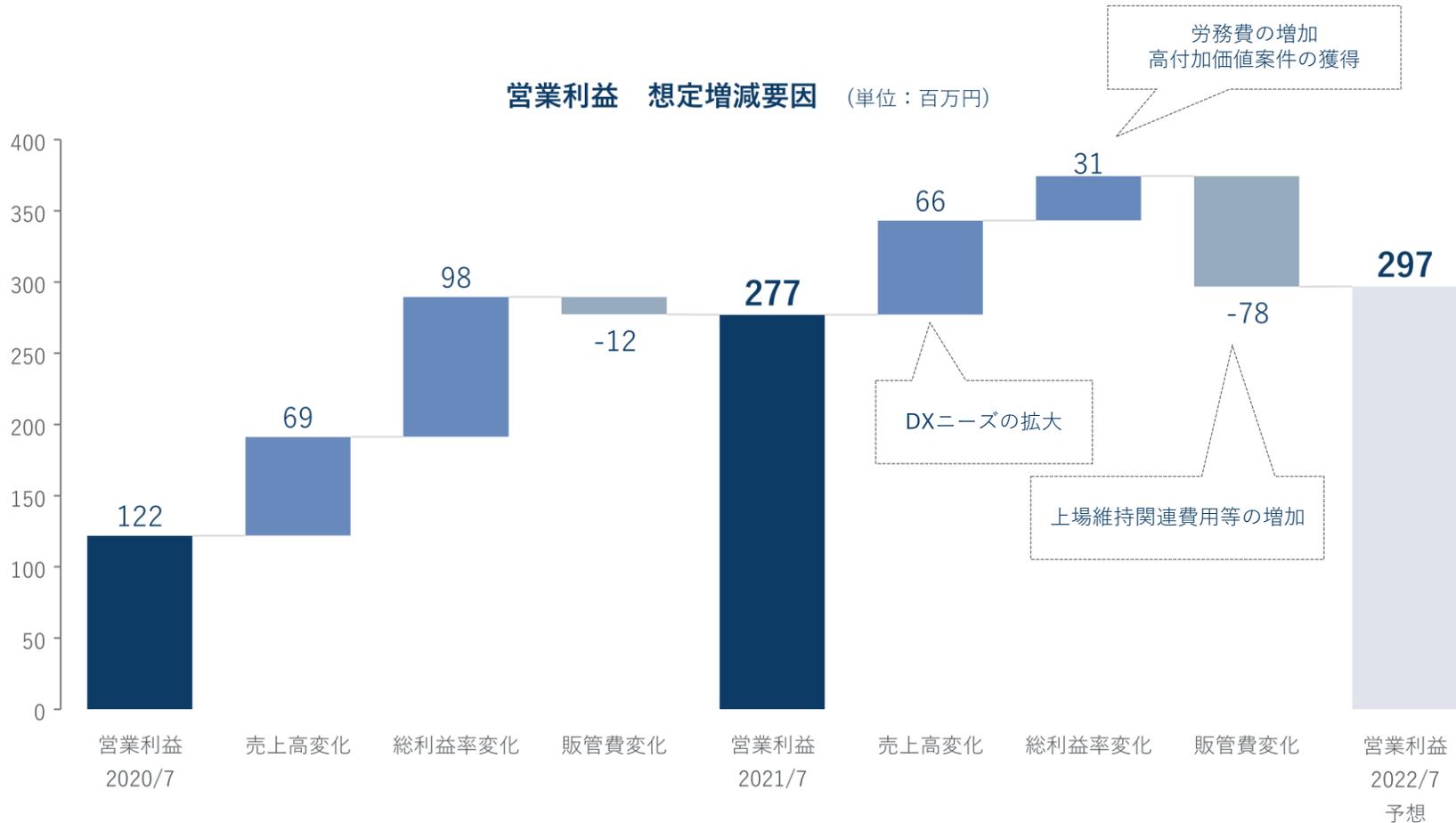
(百万円)	2021年7月期 実績	2022年7月期 業績予想		前期比 (通期)	
		第2四半期	通期	増減額	増減率
売上高	*1,683	926	2,010	*326	*19.4%
営業利益	277	115	297	19	7.2%
経常利益	266	114	296	29	11.3%
親会社株主帰属当期純利益	184	79	205	20	11.4%
売上高営業利益率	15.5%	12.4%	14.8%	-0.7pt	
売上高経常利益率	14.9%	12.3%	14.7%	-0.2pt	
R O E	50.8%				

*2022年7月期より適用の新収益認識基準で計算
(2021年7月期実績1,790百万円)

- DIM事業部…デジタルマイグレーション事業部
- DST事業部…データストラテジー事業部
- IA事業部…インテリジェントオートメーション事業部
- DIT…Delivery International Thai Co., Ltd. (海外子会社)

DXニーズの拡大による売上増を見込む

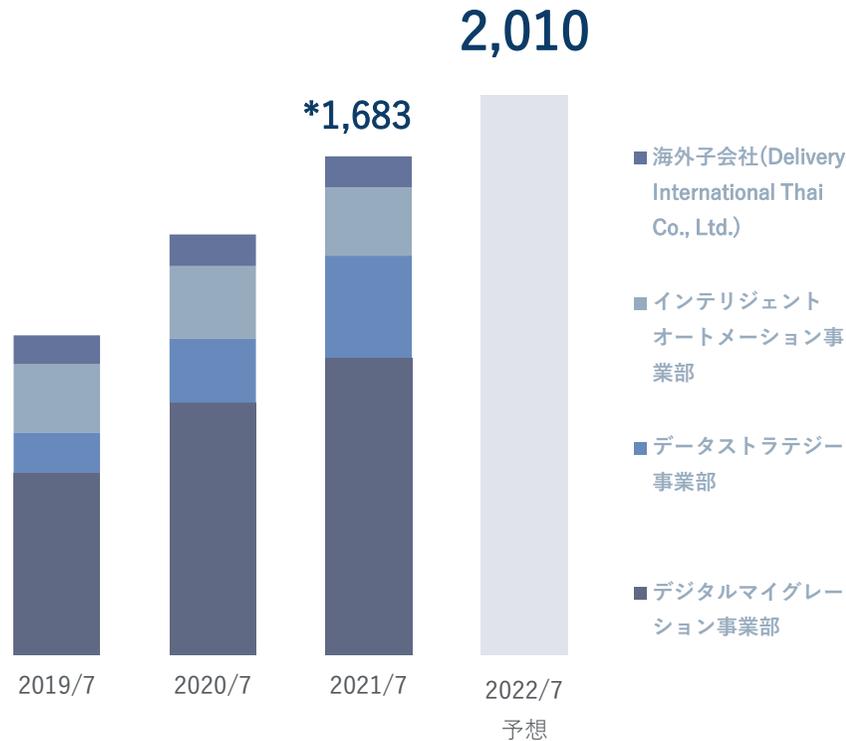
売上増により労務費も増えるが、高付加価値案件の積極的獲得で総利益増加を想定
 上場維持関連費用等の増加により販管費は増えるが、増益を見込む



売上は3事業部ともに増収を見込み、全体では19.3%増*の20.1億円と予想
 営業利益は、販管費の増加により利益率は低下するものの最高益更新を見込む

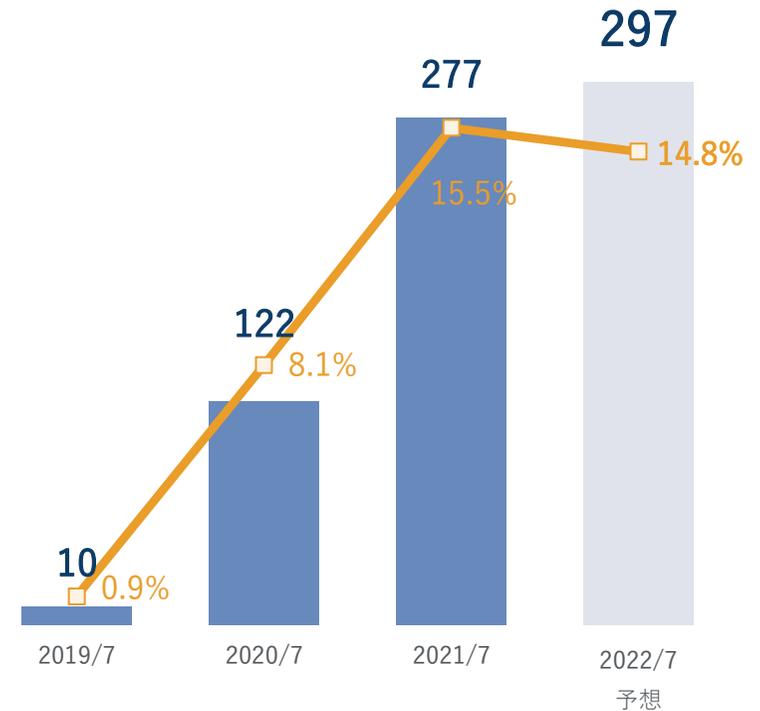
売上高の推移（単位：百万円）

7期連続増収を見込む



営業利益・営業利益率の推移（単位：百万円・%）

2022年7月期も最高益を見込む

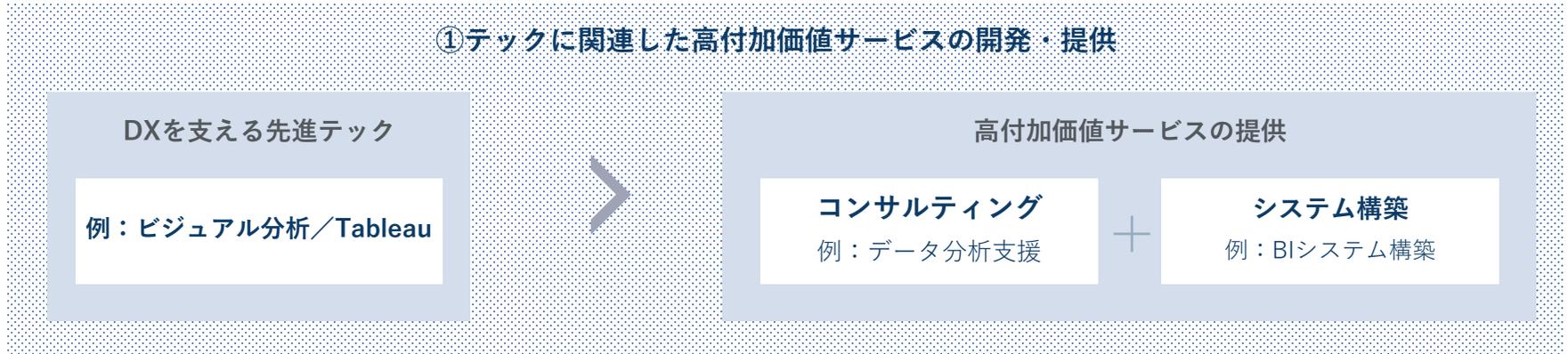


*2022年7月期より適用の新収益認識基準で計算
 (2021年7月期実績1,790百万円)

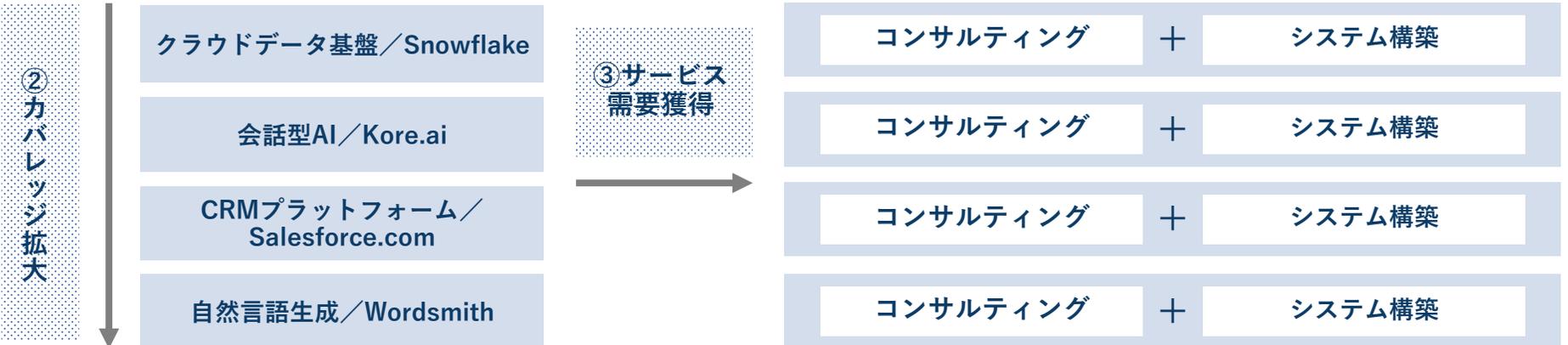
成長戦略

競争力の高いテックを見出し、その知見をいち早く獲得してサービス化。
増え続けるDXテックのカバレッジを拡大することで、大きなビジネスチャンスを獲得

①テックに関連した高付加価値サービスの開発・提供

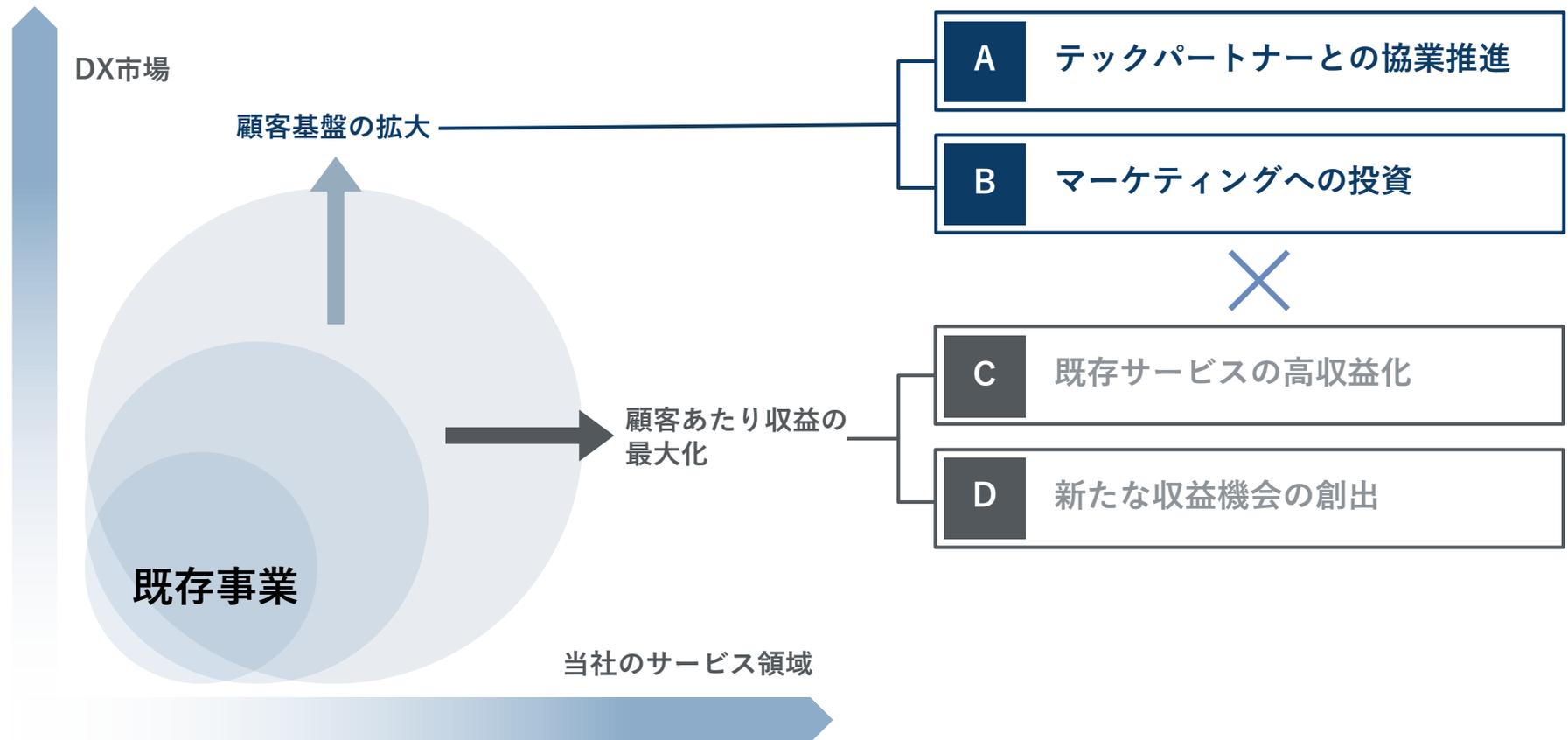


+





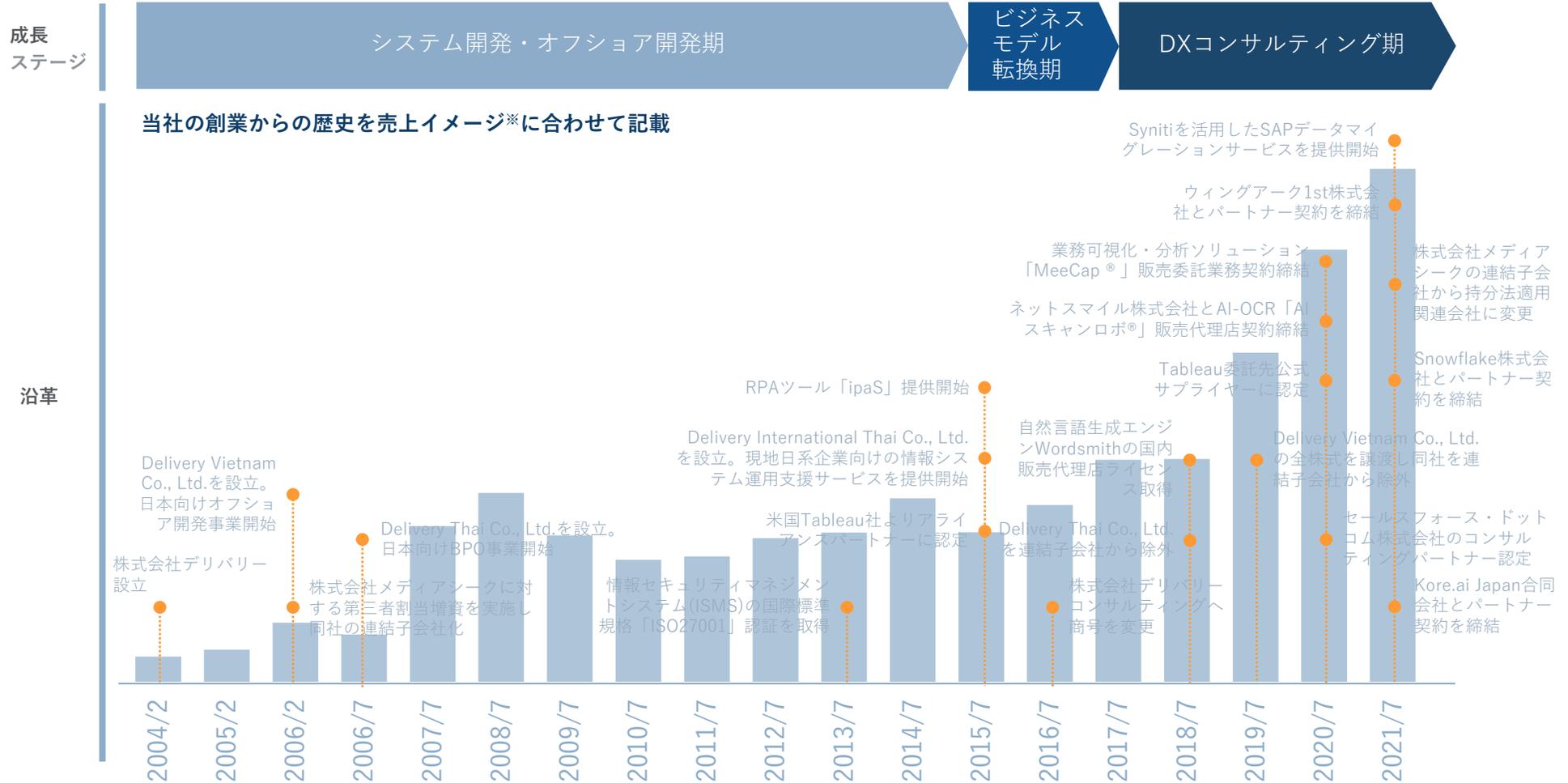
パートナーシップ強化とマーケティング強化を進め、顧客基盤を拡大。
既存サービスの高収益化と新たな収益機会創出により顧客あたり収益を最大化



Appendix

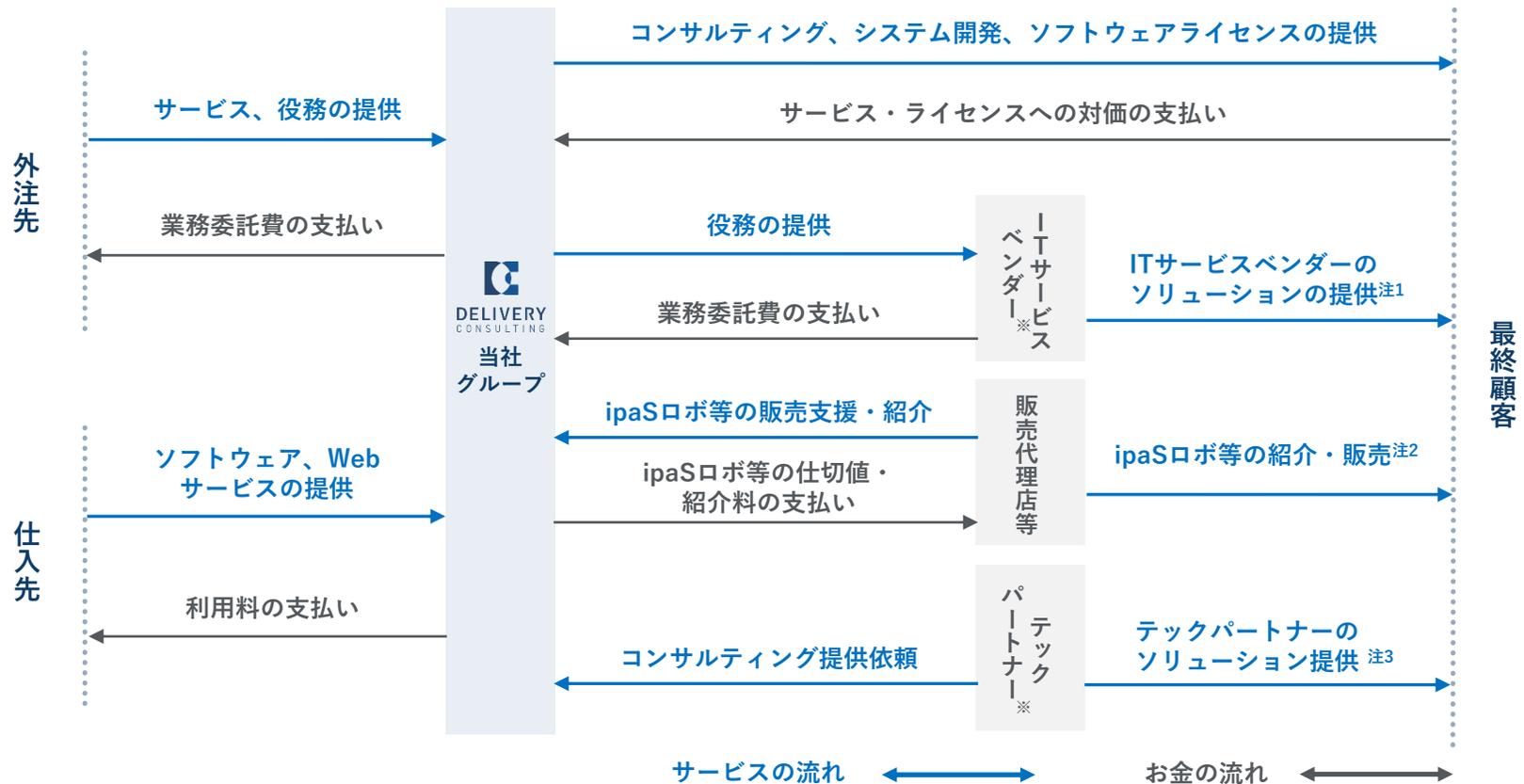
決算年月		2016年7月	2017年7月	2018年7月	2019年7月期	2020年7月	2021年7月
回次 (*単体)	(単位)	第14期*	第15期*	第16期*	第17期	第18期	第19期
売上高	千円	616,707	775,166	777,222	1,148,904	1,509,152	1,790,175
経常利益	千円	98,497	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871
親会社株主帰属当期純利益	千円	26,153	△5,798	△55,053	9,156	114,570	184,503
資本金	千円	29,025	29,025	29,025	29,025	29,025	94,575
発行済株式総数 (注)	株	5,254	5,254	52,540	52,540	52,540	4,534,000
純資産額	千円	115,718	109,920	57,981	56,602	171,216	559,825
総資産額	千円	356,111	382,862	361,418	339,083	650,685	1,130,981
1株当たり純資産額	円	31,668.95	30,082.12	1,501.55	14.64	46.00	123.19
1株当たり当期純利益	円	7,157.42	△1,586.83	△1,506.66	2.51	31.35	47.48
自己資本比率	%	32.5	28.7	15.2	15.8	25.8	49.4
自己資本当期純利益率	%	25.5	—	—	19.6	103.4	50.8
営業キャッシュフロー	千円				7,256	173,530	312,407
投資キャッシュフロー	千円				△48,538	△7,720	9,663
財務キャッシュフロー	千円				△49,280	85,127	165,236
現金及び現金同等物の期末残高	千円				97,641	347,935	835,789
従業員数	名	53	59	72	94	115	124

テクノロジーコンサルティング会社にビジネスモデル転換を果たし DXコンサルティング事業を拡大



※ 背景のチャートイメージは売上実績に基づく。

コンサルティング、システム開発とソフトウェアの提供により顧客企業のDXを支援。
テックパートナーとの関係強化やマーケティング強化により新規顧客獲得を強化



※ITサービスベンダー：ITコンサルティング会社やシステム開発会社など

※テックパートナー：ソフトウェアやSaaSなどのソリューションベンダー

注1：主としてデジタルマイグレーションおよびデータストラテジーに属するソリューション

注2：インテリジェントオペレーションに属するサービス

注3：デジタルマイグレーション及びデータストラテジーに属するソリューション

デジタルサービスの早期実現からクライアントの自立・DX習慣化までを 構想・進行・実装の3つのポイントで支援

構想

デジタルアーキテクト



最適なテクノロジー選定と、システム全体像のデザイン。DXの構想づくりを支援

小売

事例

クラウド×AIで「収益最大&最速」を構想

- いつどこで何が売れるかを予測
- 膨大な計算を高度な並列処理で実現

AWS

AI

BI

進行

デジタルPMO



技術力と内製化支援でDXのスキマを補完。実装・自立につなげるDXに特化したPMO

通信

事例

CX提供基盤構築の計画・進行

- AWS、BIなど技術の特徴をおさえた計画作成
- 各開発ベンダーの技術力に合わせたインプット設計
- 目標に合わせた内製化計画

AWS

BI

スマホ連動

実装

クラウドマイグレーション



AWS、Salesforce、Shopifyなどの主流テクノロジーで、DX環境の構築を実装面で支援

製造

事例

レガシー営業支援のクラウド化

- ユーザのペースに合わせて段階的に導入
- 分析基盤を構築し、データ活用施策を適用
- 継続開発について、クライアントの内製化を実現

Salesforce

BI

多様なデータの管理からインサイトの抽出、BI・AI埋め込みアプリケーションの開発までデジタル技術を駆使したデータの有効活用によるビジネス変革を包括的に支援

データアーキテクト



IoTデータの収集やデータ管理基盤の構築など、インサイトの源泉となるデータの効率的な収集や管理を支援

自動車

事例

コネクテッドカーをコアとしたサービス提供基盤の構築

- 運転・走行データをリアルタイムに取得
- データ分析やマーケティング、外部サービスと連携

AWS

BI

スマホ連動

IDM

Bigdata

CMP

インサイトデリバリー



モダンBIシステムの導入、活用から性能改善まで、ビジネスの意思決定を支えるインサイトの導出を支援

ハイテク

事例

半導体製造プロセスにおける不良品分析

- 統計解析・データ分析基盤を構築
- レポート開発プロセス標準化と内製化支援

Tableau

python

AI&アナリティクス



統計解析やNLGをBIシステムやWebアプリケーションと連携させ、業務現場でのデータ活用を支援

グローバル生保

事例

営業、代理店開拓、経費精算支援するWebシステム構築

- BIツールをWebアプリケーションへ埋め込み
- WebアプリとBIの高度な処理連携を実現

Tableau

SPA

Vue.js

Docker

RPAツール「ipaSロボ」とAI-OCRなどの先進ソリューションを組み合わせ提供。 導入コンサルティングにより多様な業務の自動化を支援



- コンサルティング会社ならではの
業務自動化支援
- 導入効果を確実に生み出すためのRPA導入コンサルティング
 - 初めてのロボット開発を確実に進めるためのロボ作成支援
 - 導入後の疑問や技術的課題に応えるオンラインでのサポートおよびトレーニング

ITアウトソーシング

事例

- 全国のコンタクトセンターへipaSロボを導入
- 600以上の作業をRPAで推進中

学校法人

事例

- 人事課業務の生産性向上を図るためipaSロボを導入
- 65の定型業務をRPA化
経費精算処理において97%の人的工数削減を実現

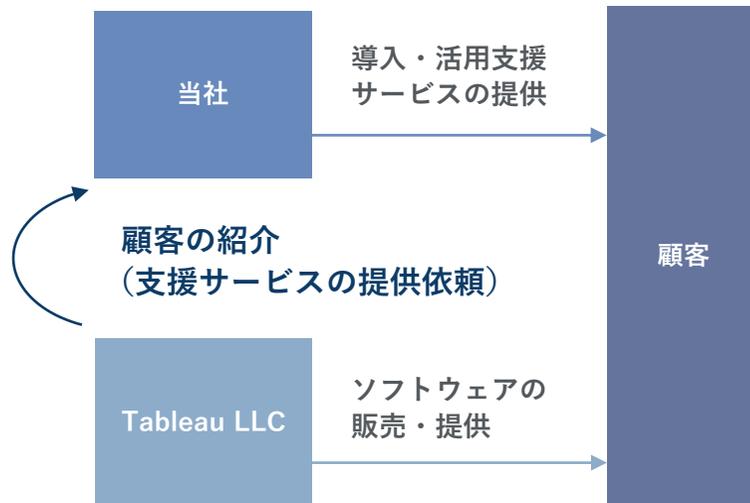
広告代理店

事例

- 新規業務への工数確保を狙いipaSロボを導入
- 折込配布エリア地図のPDF変換業務で工数を94%削減（294時間/年相当）

DX推進のキーテクノロジーを提供するテックパートナーとの協力関係により 継続的な新規顧客開拓を実現

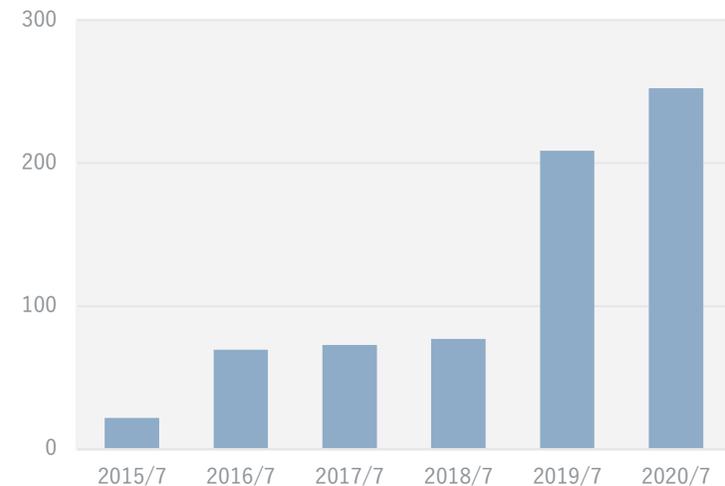
ビジュアル分析大手Tableauとの協業モデル



当社の実績・技術力が高く評価され、
Tableauの顧客LTV増大に貢献

更なる紹介を生む好循環を実現

テックパートナーからの紹介顧客実績 (売上金額：百万円)



主要テックパートナー (2021年3月時点)

- ビジュアル分析：Tableau、ウイングアーク1st
- CRMプラットフォーム：Salesforce.com
- 自然言語生成：Automated Insights
- Conversational AI：Kore.ai
- データマネジメント：Syniti
- クラウドインフラ：Amazon Web Services

各種マーケティング施策を企画・実行。
当社のブランド認知を高め、新規顧客との接触機会を増加させることで
顧客獲得能力を強化

書籍出版



ブランド認知向上

当社のCIであるテクノロジーコンサルタントの在り方や育成について書籍を出版。販促による認知向上やトップセールスツールとして活用。

オウンドメディア制作



技術力アピール

質の高い記事投稿を継続し、その蓄積によるコンテンツSEOによって集客力を高める。ブランド認知向上に加え、特定技術テーマにおけるリード獲得を狙う。

ウェビナー



リード獲得

個別テックやその導入・活用Tipsに関するウェビナーを定期開催。ブランド認知向上とともに、ダイレクトリードを獲得。

実績を積み上げる中で得られた経験をもとに、案件獲得金額の向上や粗利益の改善を実施。
継続的なサービスの収益改善を狙う

案件獲得金額の向上



サービス提供実績を強みとして提案価値を強化。提案における価格交渉力を高め案件獲得金額の向上を図る

粗利益の改善



サービス工程の標準化、ナレッジの共有などにより粗利率を改善し、案件ごとの収益向上を図る

テックカバレッジを拡充することによって高付加価値サービスを提供可能な領域を広げ、新たな案件獲得機会を創出

拡充の視点	狙い
マーケットリーダー製品	大きなマーケットへのリーチを獲得することで、案件獲得機会の拡大を狙う。すでにマーケットが確立しているため、売上成長への即効性を期待
エマージング製品	現時点では市場は小さいものの、将来的な需要増を見込んだ先行投資を行い当社サービスの独自性・競争優位性の確保を図る。
機能の網羅性	サービス提供対象を拡張することでクロスセル機会の増加を図る

ipaSロボ

- ipaSロボは、RPA（Robotic Process Automation）と呼ばれるホワイトカラーを対象とした業務効率化を支援する**デスクトップ型RPAツール**
- **コンピュータ上のマウス操作、キーボード操作を再現**することで**処理の自動化**を実現。コンピュータを使った定型的な業務を大幅に削減可能
- コンピュータ上の操作対象の特定を**画像認識**で実現しており、画面上のどの場所に操作対象が出現しようとも人間の目のように追従して捕捉。**あらゆるシステムやアプリケーションの自動化を実現**



AI-OCR

OCR（光学文字認識）にAI（人工知能）を加えて、印字や手書き文字を高精度で認識し、デジタル化する技術

AWS（Amazon Web Services／アマゾンウェブサービス）

Amazon.com社により提供されているクラウドコンピューティングサービスの総称

BI（ビジネスインテリジェンス）

企業などの組織のデータを、収集・蓄積・分析・報告することにより、経営上などの意思決定に役立つ手法や技術の総称

CMP（Consent Management Platform／同意管理プラットフォーム）

訪問者の利用目的ごとにユーザー本人の同意を取得・管理することができるツール

CX（カスタマー・エクスペリエンス）

マーケティングや経営戦略のコンセプトで、商品やサービスの機能・性能・価格といった「合理的な価値」だけでなく、購入するまでの過程・使用する過程・購入後のフォローアップなどの過程における経験の訴求を重視するもの

IDM

デジタルアイデンティティ（アイデンティティ情報）やそのアクセス権限のライフサイクルにわたる管理

NLG（Natural Language Generation/自然言語生成）

自然言語を用いたAIを実現する基礎技術の一つと位置付けられ、意味の通る自然言語のフレーズや文章を生成する一連の処理にまつわる技術分野

PMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）

企業や組織において個々のプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う部門や、構造システムのこと

RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）

ソフトウェアロボット（ボット）又は仮想的労働者と呼ばれる概念に基づく、事業プロセス自動化技術の一種

Salesforce

Salesforce.com社により提供されている顧客管理システム（CRM）や営業支援システム（SFA）を中心としたクラウドコンピューティングサービスの総称

SPA

単一のWebページでアプリケーションを構成する設計構造の名称

Shopify

カナダの企業が提供するECサイト開発・運営を助けるプラットフォーム製品の総称

Tableau

Tableau社により提供されているデータ分析や可視化に最適なBIツールの総称

- 本資料は、株式会社デリバリーコンサルティングの事業及び業界動向に加えて株式会社デリバリーコンサルティングによる現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

2021年7月期決算説明資料

2021年9月



株式会社デリバリーコンサルティング 東京都港区高輪1-3-13 NBF高輪ビル