



2022年7月期第2四半期決算説明資料

2022年3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

決算概要

- 決算サマリー
- 2022年7月期第2四半期業績
- 業績推移
- 営業利益 増減要因分析
- バランスシートの状況

業績予想

- 2022年7月期 業績予想
- 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
- 本資料の取り扱いについて

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127名 単体108名 (2022年1月31日現在) |
| 資本金 | 145,045,200円 (2022年1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

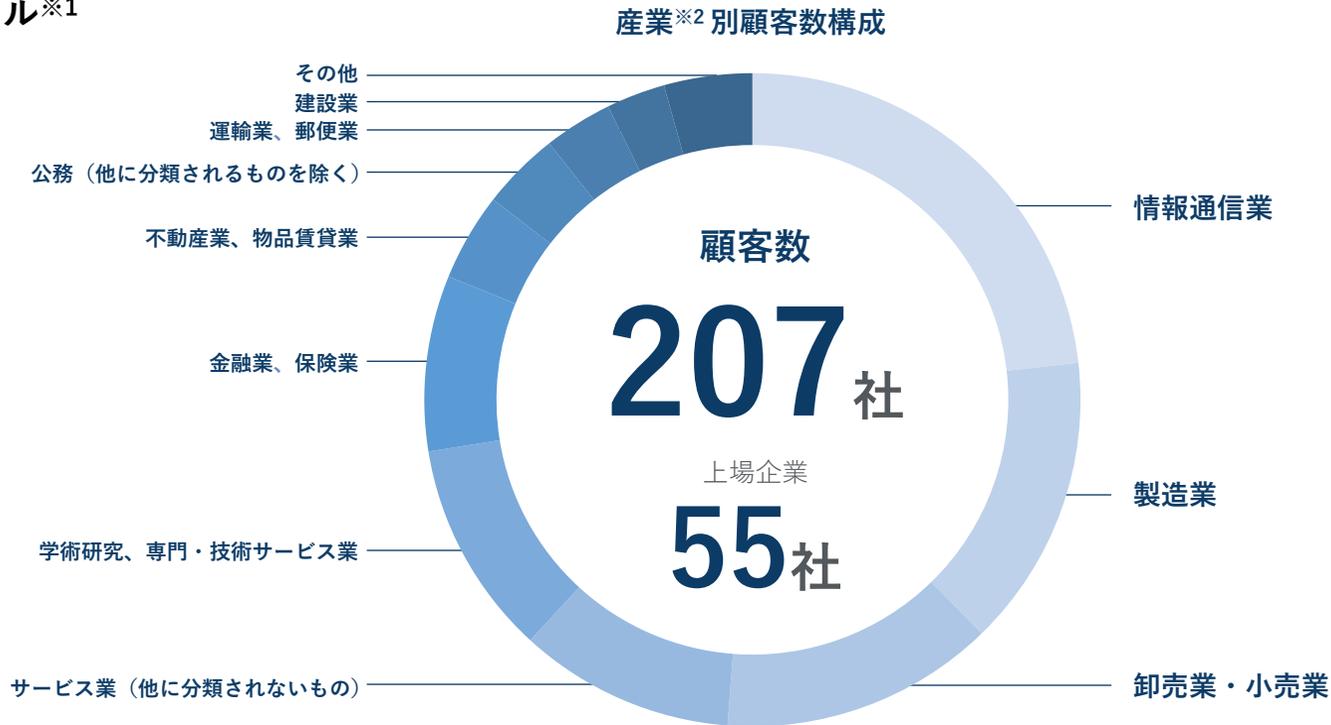


▼

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

決算概要

売上高

10.0億円

前年同期比* +1.6億円
(+18.9%)

営業利益

2.0億円

前年同期比* +0.7億円
(+58.6%)

営業利益率

20.2%

前年同期比* +5.0pt

【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

*2021年7月期第2四半期累計実績は、監査法人による監査を受けていないため参考値

売上高は、前年同期比+18.9%で10.0億円、第2四半期計画を8.4%上回る

営業利益は、前年同期比+58.6%で2.0億円、第2四半期計画に対して76%上回り、
営業利益率および経常利益率ともに上昇

| | 2021年7月期 | 2022年7月期 | | | | 業績予想比（2Q計画）** | |
|--------------|-----------------------|---------------|-------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| | 第2四半期* 実績 (百万円) | 第2四半期 業績予想 | 第2四半期 実績 | 前年同期比* 増減額 | 前年同期比* 増減率 | 計画比 | 達成率 |
| 売上高 | 843 | 926 | 1,003 | +159 | +18.9% | +77 | 108.4% |
| 売上総利益 | 247 | - | 362 | +114 | +46.2% | - | - |
| 販管費 | 119 | - | 159 | +39 | +7.6% | - | - |
| 営業利益 | 127 | 115 | 202 | +74 | +58.6% | +87 | 175.5% |
| 経常利益 | 128 | 114 | 206 | +77 | +60.3% | +91 | 179.7% |
| 親会社株主帰属当期純利益 | 83 | 79 | 143 | +59 | +71.3% | +64 | 181.3% |
| 売上高営業利益率 | 15.2% | 12.4% | 20.2% | +5.0pt | - | +7.8pt | - |
| 売上高経常利益率 | 15.2% | 12.3% | 20.5% | +5.3pt | - | +8.2pt | - |

*2021年7月期第2四半期累計実績は、監査法人による監査を受けていないため参考値

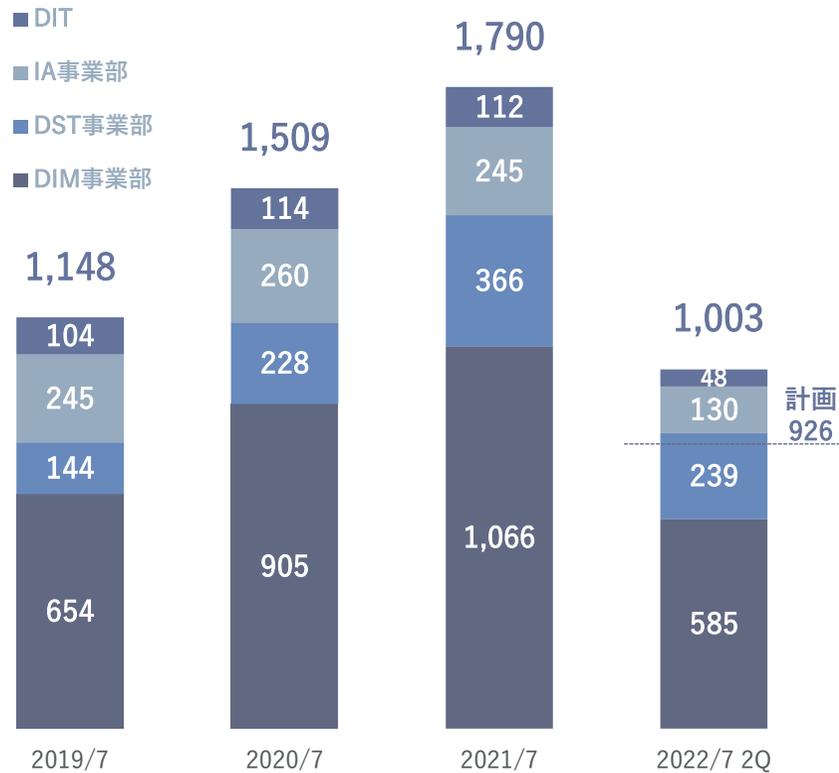
**2022年7月期第2四半期（累計）連結業績予想と実績との差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ（3月14日公表）

売上高は順調に推移し前期の56%まで進捗

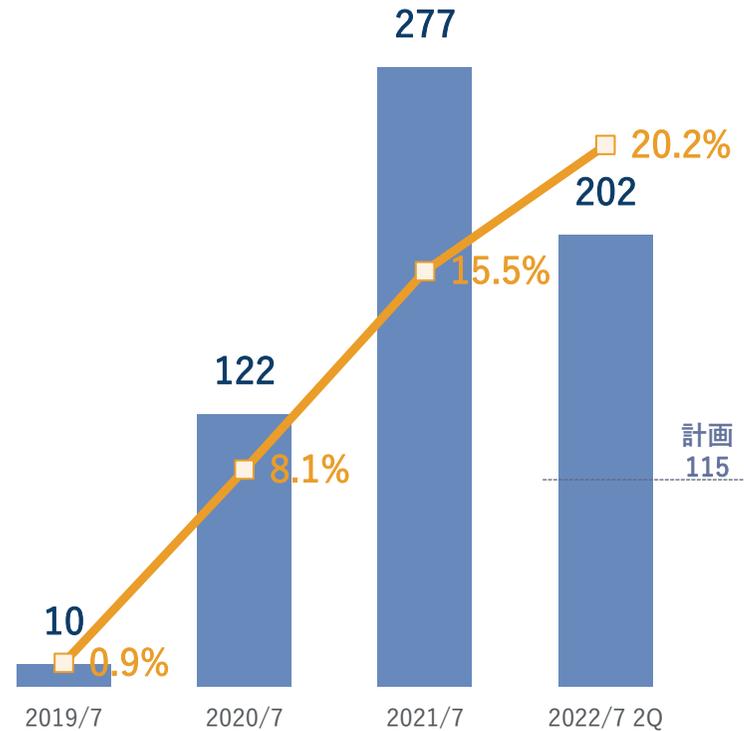
営業利益はコンサルタントの生産性向上・費用の発生時期のずれ込みの影響で前期の73%の水準まで伸長

営業利益率も上昇

売上高*の推移 (単位：百万円)
前期の56%の水準



営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)
前期の73%の水準

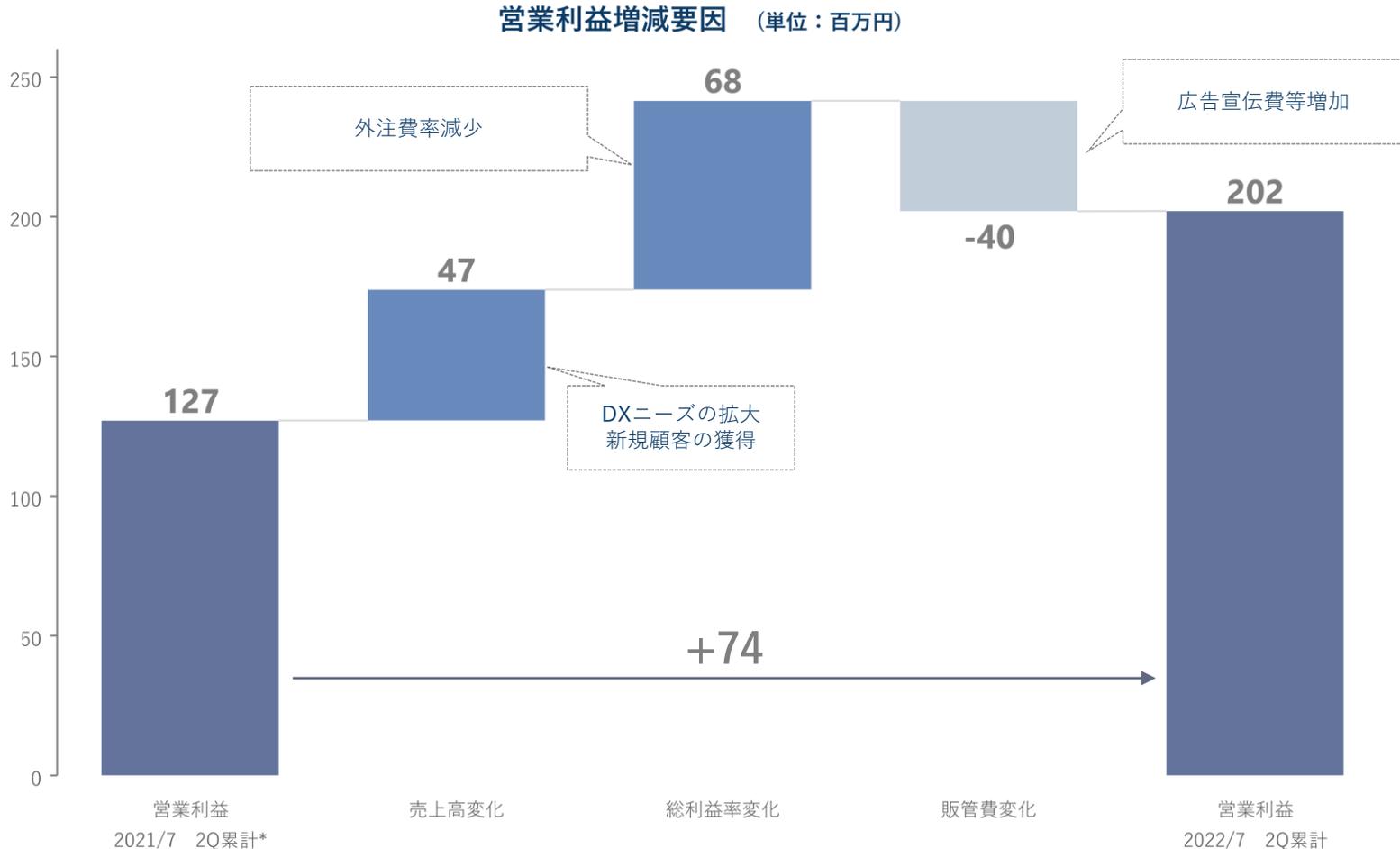


*売上高の内訳は事業部門（子会社）別の金額

・ 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)

売上増加と外注費率減少による総利益率上昇によって1.1億円の利益押し上げ
 広告宣伝費や外形標準課税適用により販管費が増加したが、前年同期比74百万円の増益



*2021年7月期第2四半期累計実績は、監査法人による監査を受けていないため参考値

長期借入金の削減等による負債の減少および第三者割当増資等による資本金の増加により自己資本比率は前期末比+16.6pt上昇し66.0%

| (百万円) | 2019年7月期 | 2020年7月期 | 2021年7月期 | 2022年7月期 | 前期末比 |
|----------|----------|----------|----------|--------------|---------|
| | (第17期) | (第18期) | (第19期) | 第2四半期 | 増減 |
| 流動資産 | 245 | 549 | 1,065 | 1,159 | +94 |
| 現金及び預金 | 97 | 347 | 835 | 872 | +36 |
| 売掛金・契約資産 | 109 | 148 | 193 | 239 | +45 |
| 固定資産 | 93 | 100 | 65 | 57 | -8 |
| 総資産 | 339 | 650 | 1,130 | 1,216 | +85 |
| 負債 | 282 | 479 | 571 | 412 | -158 |
| 買掛金 | 27 | 44 | 81 | 56 | -25 |
| 有利子負債* | 138 | 223 | 194 | 155 | -38 |
| 純資産 | 56 | 171 | 559 | 804 | +244 |
| 資本金 | 29 | 29 | 94 | 145 | +50 |
| 自己資本比率 | 15.8% | 25.8% | 49.4% | 66.0% | +16.6pt |

*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

業績予想

コンサルティング案件の好調な受注が見込まれる一方で、費用の発生時期のずれ込みや来期以降の成長に向けた体制強化等を勘案して通期業績予想を見直し

| | 2022年7月期 | 通期業績予想* | | | | |
|------------------|----------|---------|--------------|---------|-------|--------------|
| | (百万円) | 第2四半期実績 | (前回)計画 | (修正後)計画 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 1,003 | 2,010 | 2,088 | 77 | 3.9% | 48.0% |
| 営業利益 | 202 | 297 | 351 | 53 | 18.1% | 57.5% |
| 経常利益 | 206 | 296 | 354 | 58 | 19.6% | 58.2% |
| 親会社株主帰属 当期純利益 | 143 | 205 | 248 | 42 | 20.8% | 57.7% |
| 売上高営業利率 | 20.2% | 14.8% | 16.8% | +2.0pt | - | - |
| 売上高経常利率 | 20.5% | 14.7% | 17.0% | +2.3pt | - | - |

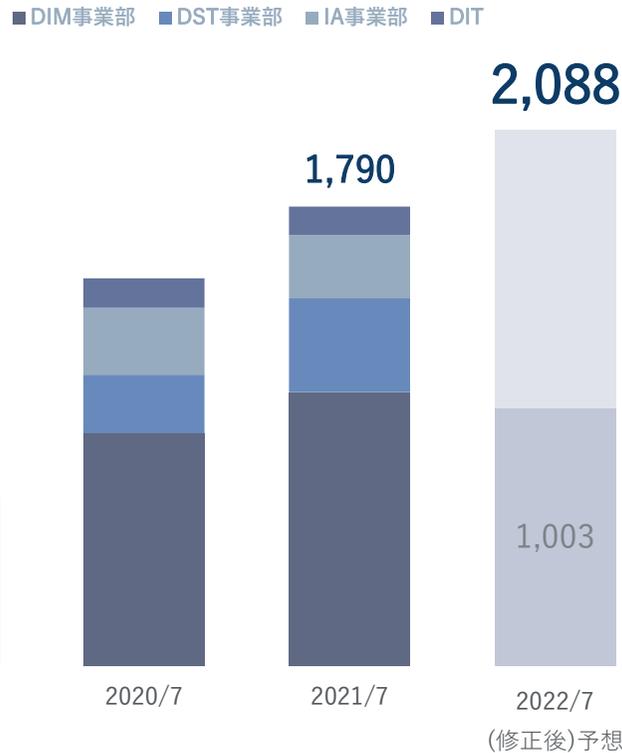
*2022年7月期第2四半期（累計）連結業績予想と実績との差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ（3月14日公表）

売上高は前期比+298百万円（+16%）、営業利益は前期比+74百万円（+26%）でともに過去最高を計画

営業利益率は、前期比1.3ptの改善を見込む

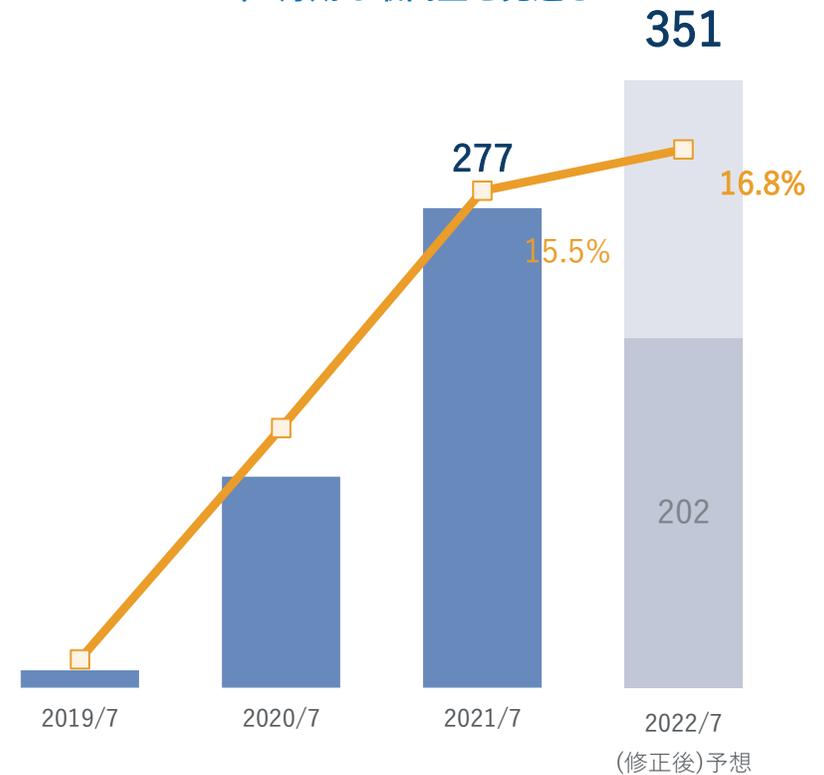
売上高の推移（単位：百万円）

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



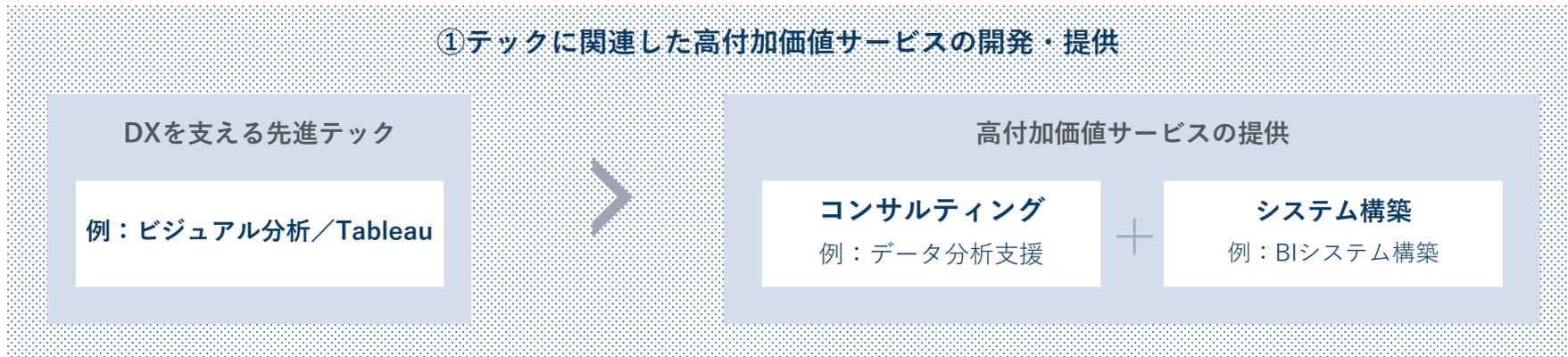
- DIM事業部…デジタルマイグレーション事業部
- DST事業部…データストラテジー事業部

- 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）

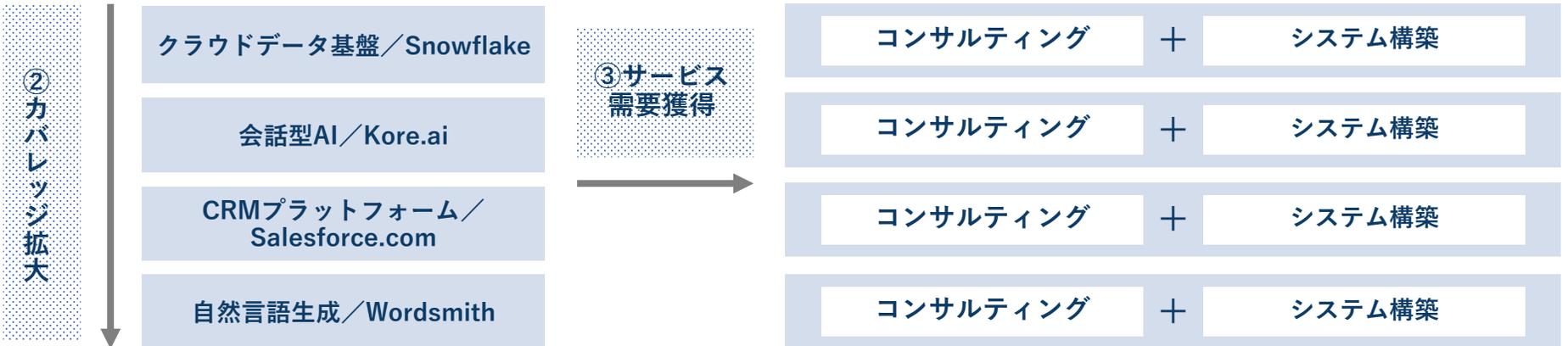
成長戦略

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

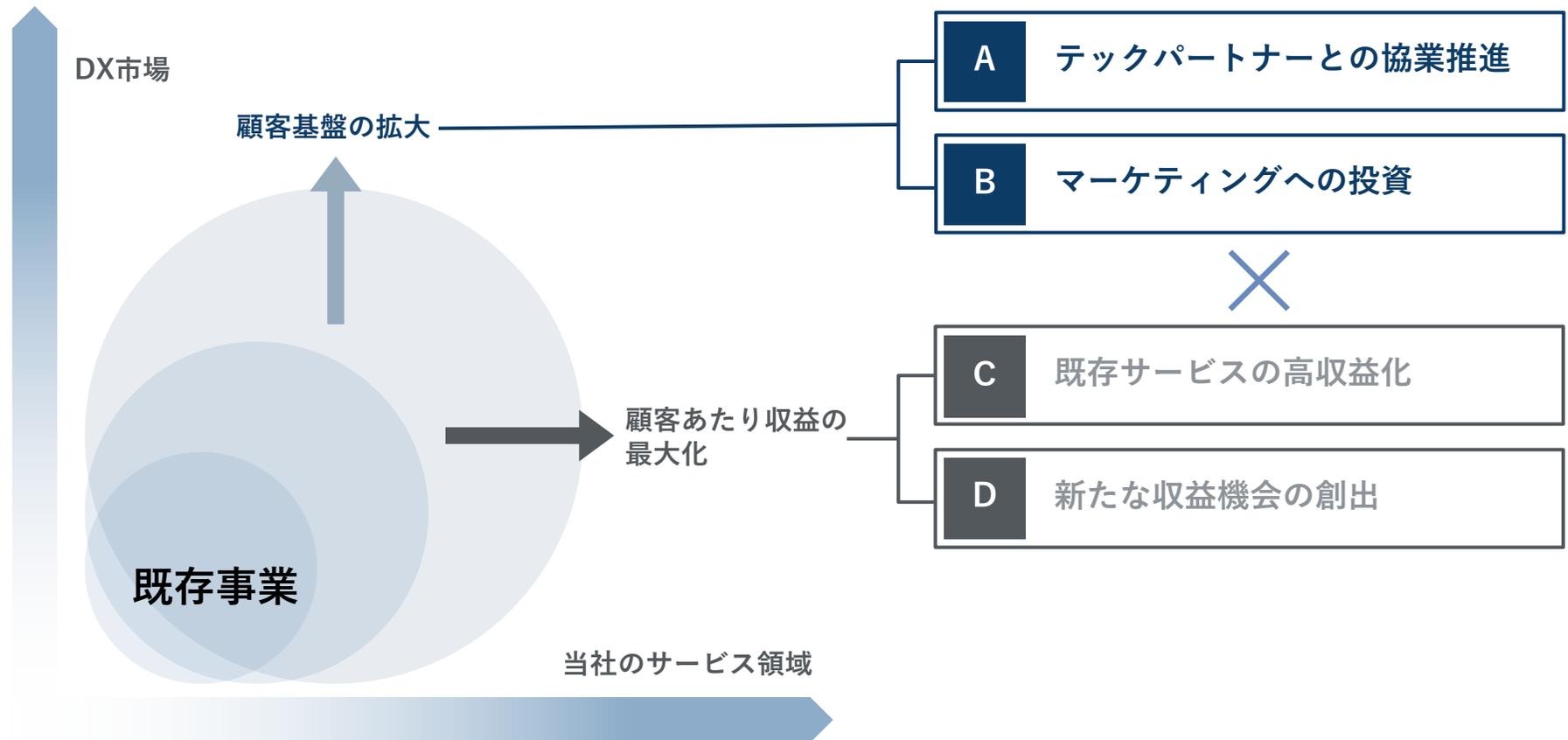


+





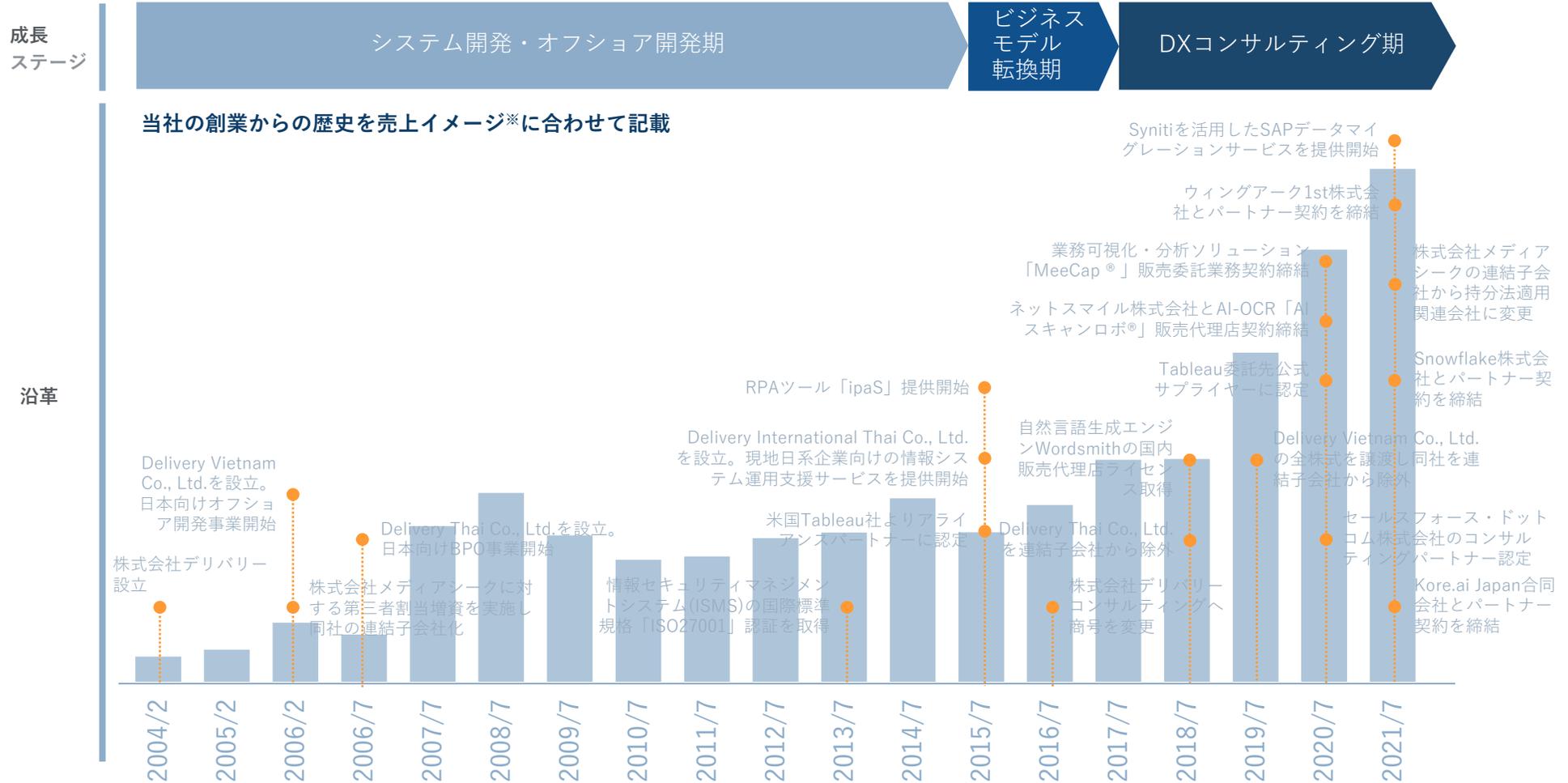
パートナーシップ強化とマーケティング強化を進め、顧客基盤を拡大。
既存サービスの高収益化と新たな収益機会創出により顧客あたり収益を最大化



Appendix

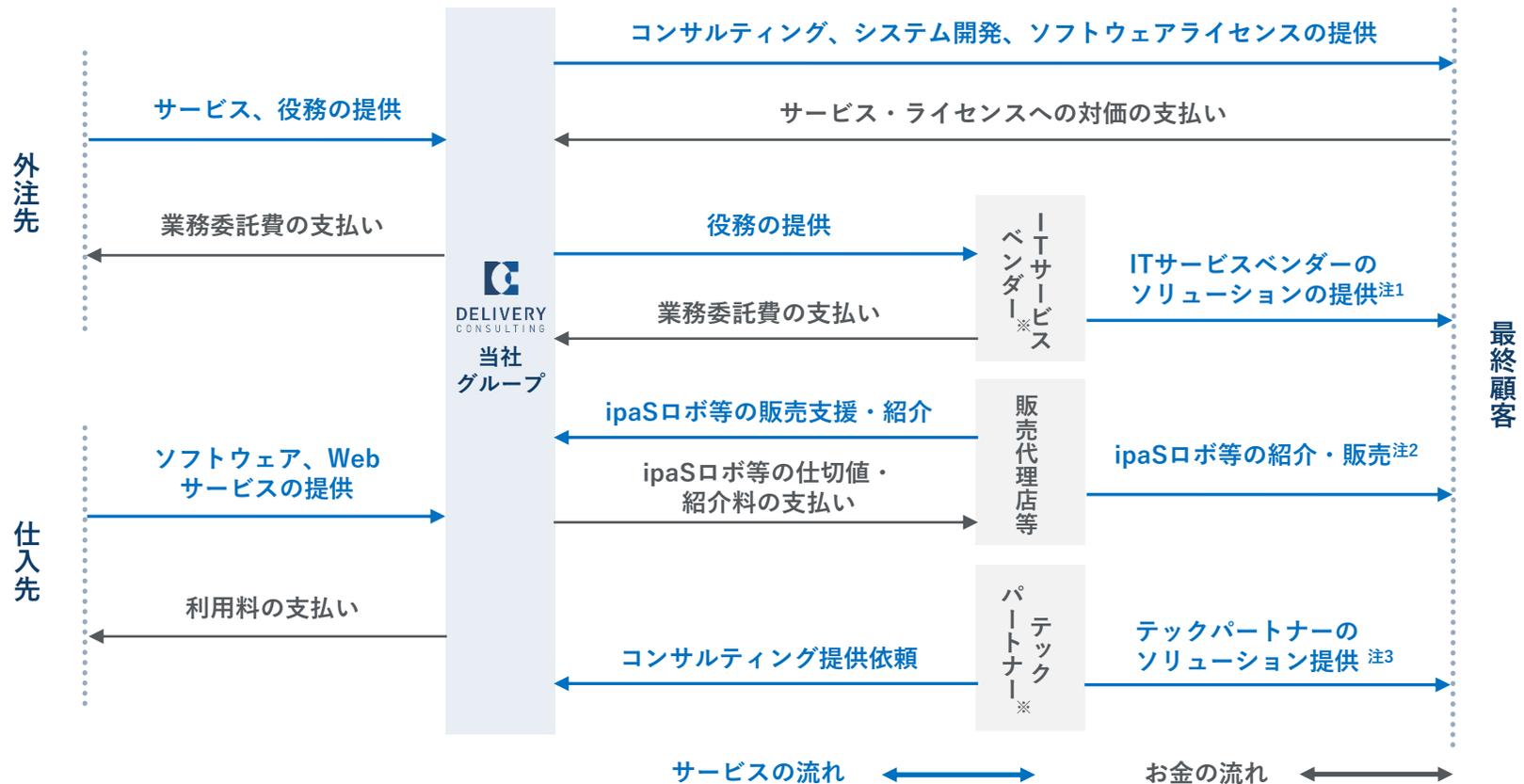
| 決算年月 | | 2016年7月 | 2017年7月 | 2018年7月 | 2019年7月期 | 2020年7月 | 2021年7月 |
|----------------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 回次 (*単体) | (単位) | 第14期* | 第15期* | 第16期* | 第17期 | 第18期 | 第19期 |
| 売上高 | 千円 | 616,707 | 775,166 | 777,222 | 1,148,904 | 1,509,152 | 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

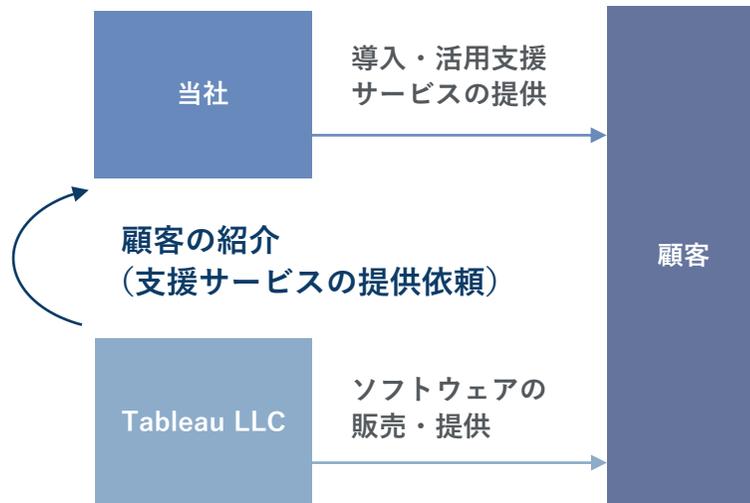
広告代理店

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

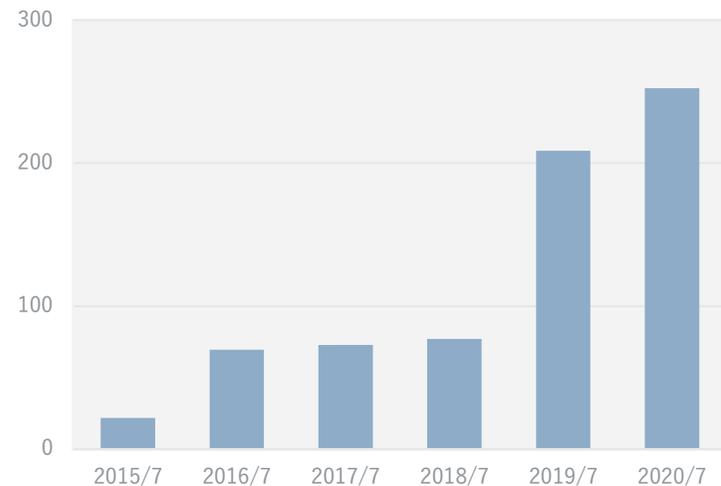
ビジュアル分析大手Tableauとの協業モデル



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。
- 監査法人の監査を受けていない数値を参考値として記載しています。

2022年7月期第2四半期決算説明資料

2022年3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