



2022年7月期決算説明資料

2022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

2022年7月期決算概要

- 2022年7月期サマリー
- 2022年7月期 業績
- 2022年7月期 四半期実績
- 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

- 2023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）
- 今期の戦略

成長戦略

- 中長期性成長目標
- 成長戦略の概要
- 経営指標

「成長戦略」の詳細につきましては、
2022年9月14日付開示『事業計画及び
成長可能性に関する事項』をご参照く
ださい。

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
- 成長戦略のコアコンセプト
- ipaSロボとは
- 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139名 単体120名 (2022年7月31日現在)
資本金	145,683千円 (2022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



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

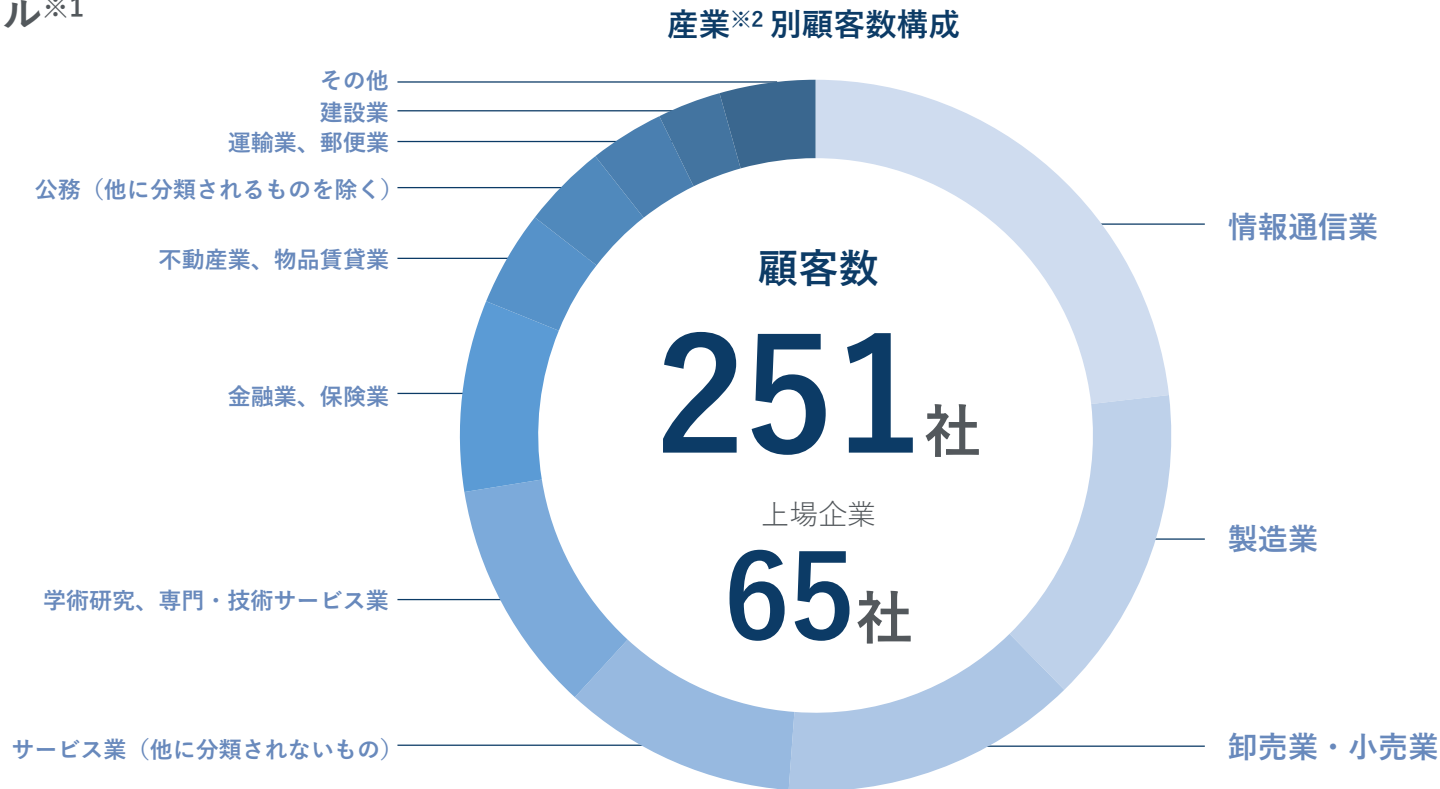
DX推進において重要となる技術的知見の提供や人材の育成（イネーブルメント）を通じ、デジタル基盤構築・運営の内製化を支援

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

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2022年8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

2022年7月期決算概要

【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、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

21.3億円

前期比 +3.4億円
(+19.1%)

高収益性のKPI

営業利益

3.5億円

前期比 +0.7億円
(+27.0%)

営業利益率

16.5%

前期比 +1.0pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

98名

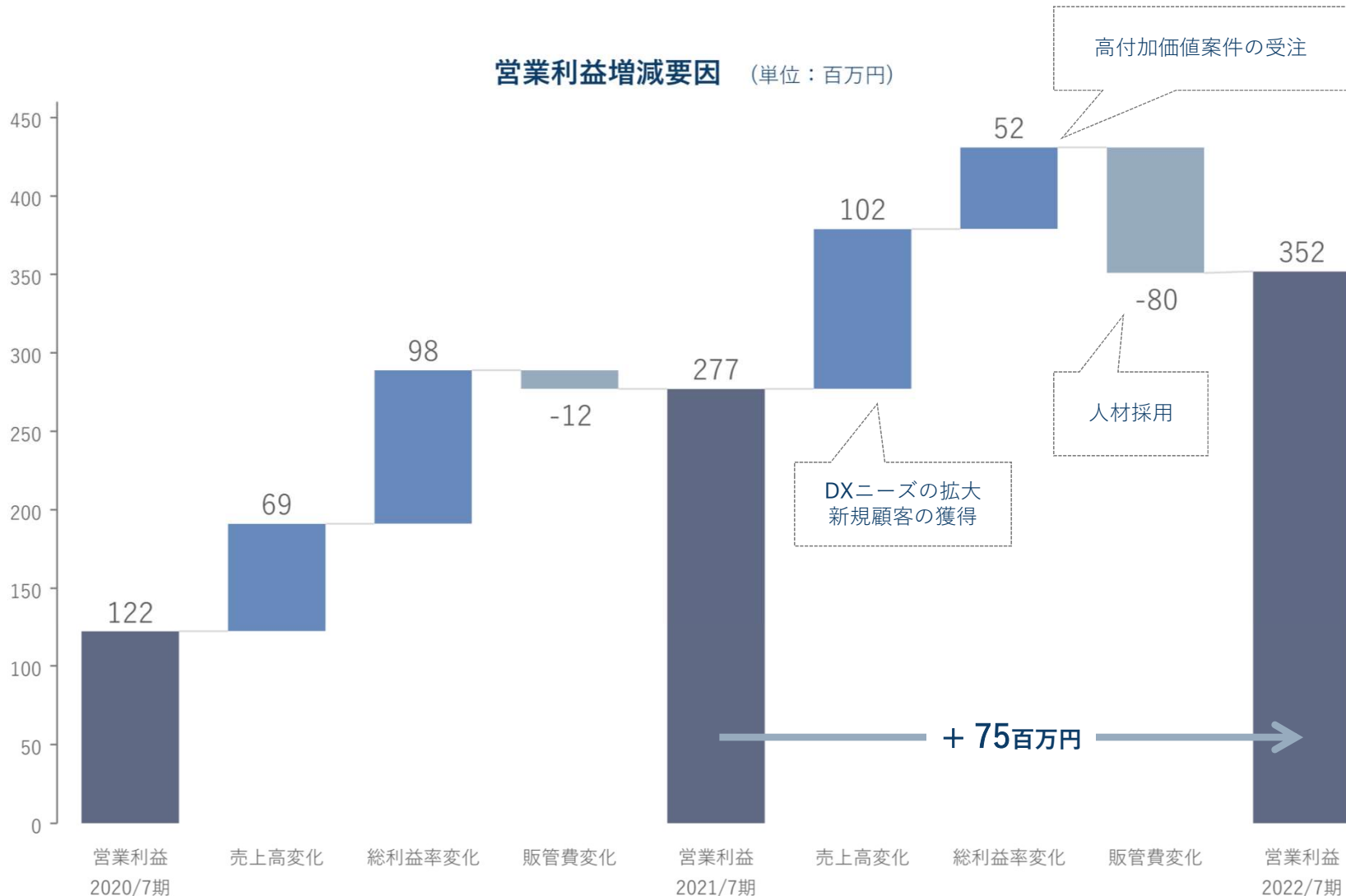
2022年7月期は売上高と営業利益は各事業部が業績を伸ばし、19.1%の増収、27.0%の増益
業績予想に対してほぼ計画通りに達成

新型コロナウイルスおよびウクライナ情勢の影響は限定的

(百万円)	2021年7月期	2022年7月期		前期比		業績予想比
		業績予想 (2022/3/14)	実績	増減	増減率	達成率
売上高	1,790	2,088	2,131	+341	+19.1%	102%
売上総利益	537	-	695	+157	+29.3%	-
販管費	259	-	342	+82	+31.8%	-
営業利益	277	351	352	+75	+27.0%	101%
経常利益	266	354	359	+92	+34.7%	102%
親会社株主帰属当期純利益	184	248	241	+56	+30.7%	97%
1株当たり当期純利益 (円)	47.48	40.68	51.92	+4.44	+9.3%	127%
売上高営業利益率	15.5%	16.8%	16.5%	+1.0pt	-	△0.3pt
売上高経常利益率	14.9%	17.0%	16.9%	+2.0pt	-	△0.1pt
R O E	50.8%	-	33.0%	△17.8pt	-	-

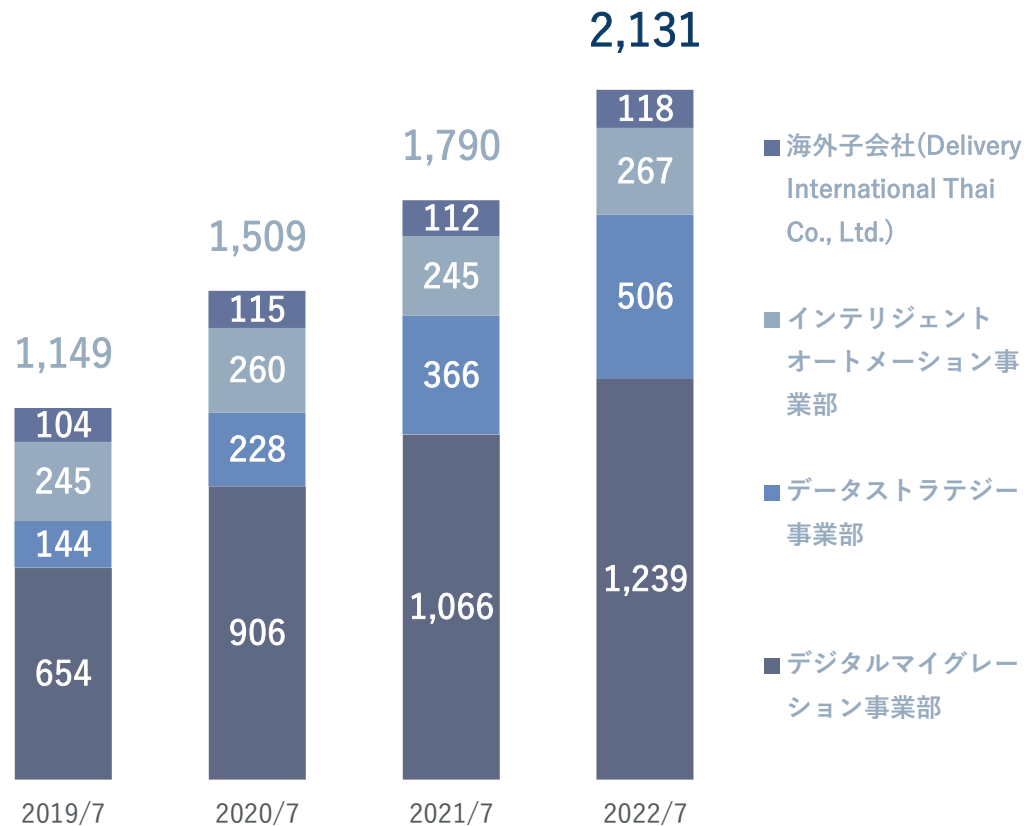
会計期間 (百万円)	2021年7月期		2022年7月期			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	463	495	508	587	540	
売上総利益	136	189	172	189	143	
売上総利益率	29.4%	38.2%	33.9%	32.2%	26.5%	
販管費	74	81	78	87	94	
販管費率	16.0%	16.4%	15.4%	14.8%	17.4%	
営業利益	62	108	94	101	48	
経常利益	49	106	99	103	49	
親会社株主帰属 当期純利益	42	72	70	65	32	
売上高営業利益率	13.4%	21.8%	18.5%	17.2%	8.9%	
売上高経常利益率	10.6%	21.4%	19.5%	17.5%	9.1%	

DXニーズの幅広い取り込み、新規顧客獲得、高付加価値案件の受注により増益
 人材採用や待遇改善等の先行投資を継続

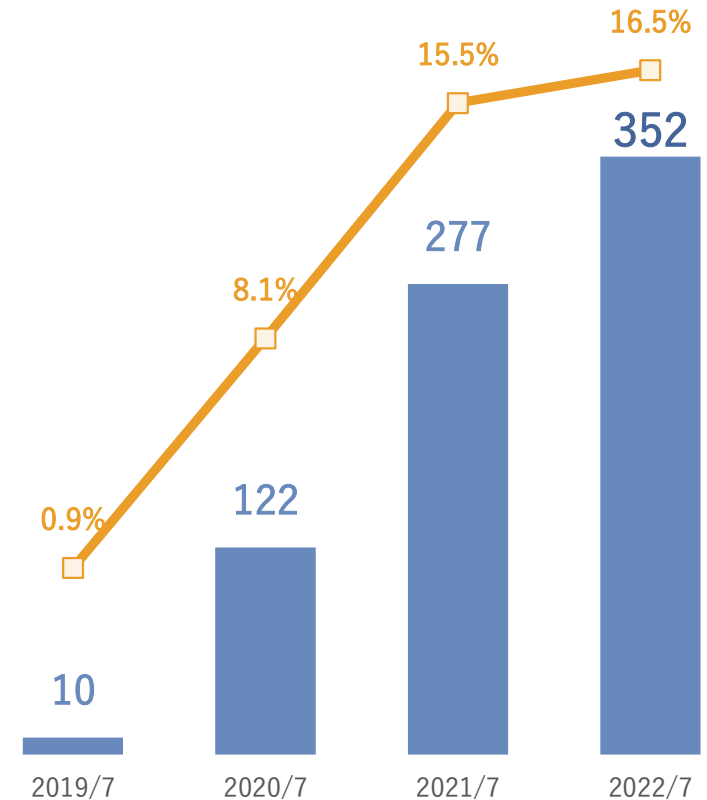


2022年7月期は、売上高、営業利益ともに過去最高を更新 データストラテジー事業部の伸びが牽引

売上高*の推移 (単位：百万円)
7期連続増収



営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)
2022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

利益の積み上げ等でキャッシュが1.7億円増加

有利子負債を削減し、引き続き財務基盤の強化を進めている

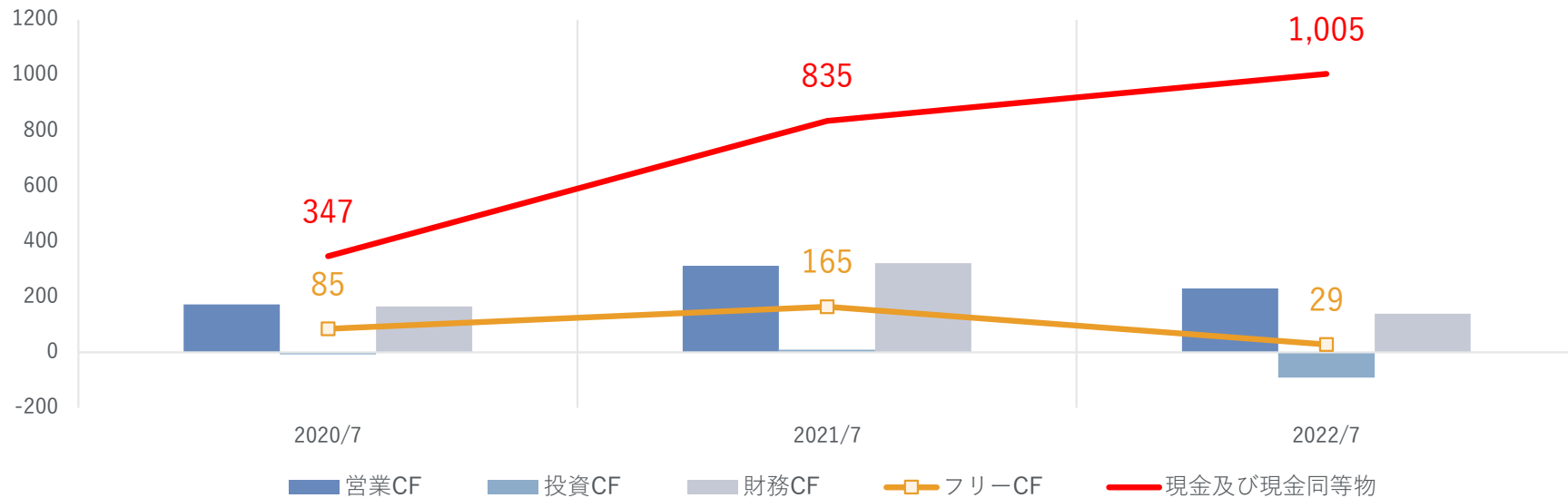
(百万円)	2021年7月期 (第19期)	2022年7月期 (第20期)	前期比	
			増減	増減率
流動資産	1,065	1,246	+181	+17.0%
現金及び預金	835	1,005	+170	+20.4%
売掛金	193	193	0	+0.0%
固定資産	65	134	+68	+106.2%
総資産	1,130	1,380	+249	+22.1%
負債	571	477	-93	-16.5%
買掛金	81	63	-17	-22.2%
有利子負債*	194	126	-67	-35.1%
純資産	559	903	+343	+61.5%
自己資本比率	49.4%	65.3%	+15.9pt	

*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CFは前期法人税等の支払により前期比減少

本社移転による敷金差入により一時的に投資CFはマイナス

キャッシュフローの推移 (単位：百万円)



(百万円)	2020年7月期	2021年7月期	2022年7月期	前期比増減
営業キャッシュフロー	173	312	230	△81
投資キャッシュフロー	△7	9	△91	△101
フリーキャッシュフロー	165	322	139	△183
財務キャッシュフロー	85	165	29	△135
現金及び現金同等物	347	835	1,005	+170

業績予想

2023年7月期は売上高前期比+23%を計画し、8期連続増収を見込む

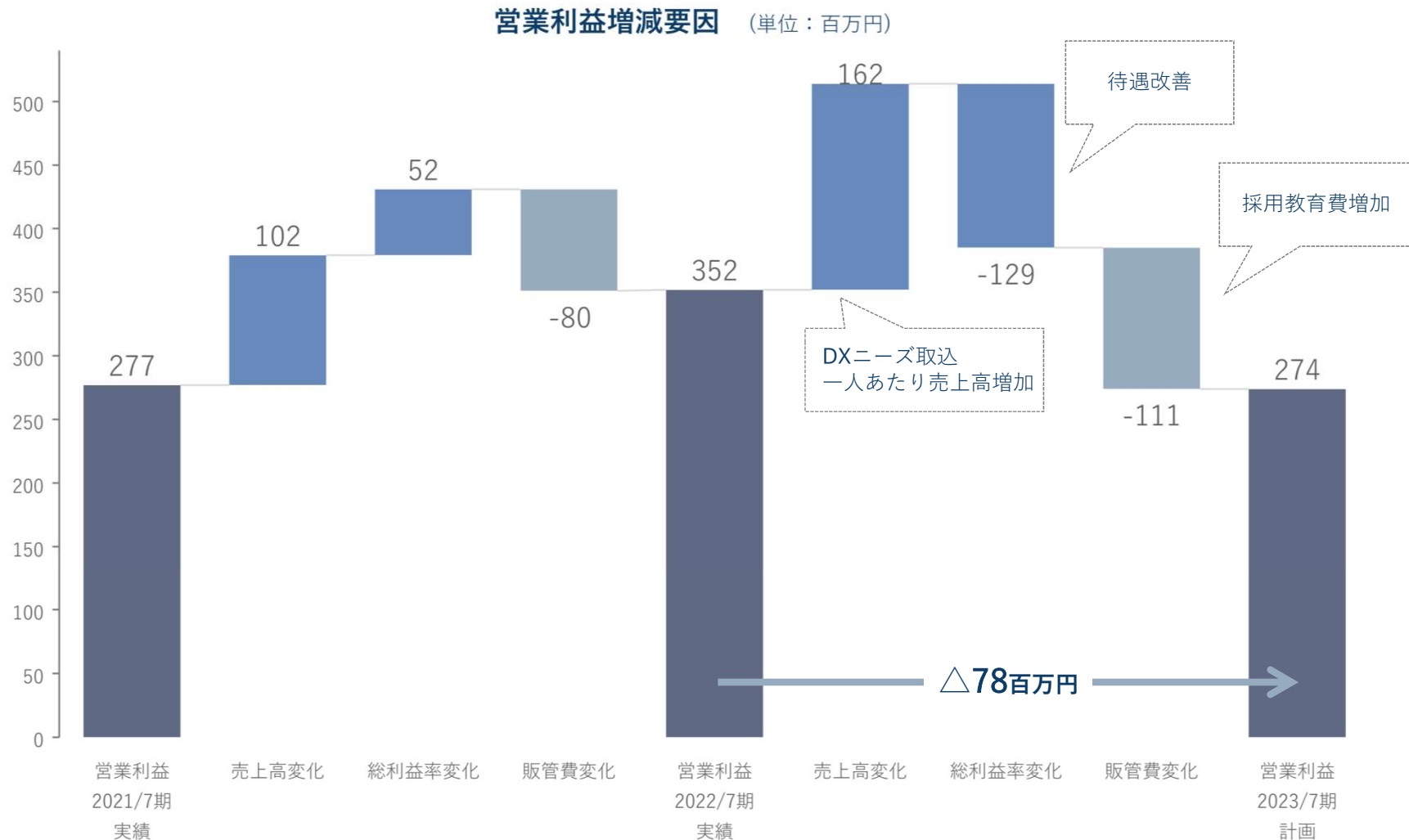
待遇改善および採用強化等により各段階利益率は低下するが、投資効果発現により将来的に上昇する計画

(百万円)	2022年7月期 実績	2023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	2,131	1249	2,629	+497	+23.3%
営業利益	352	115	274	△78	△22.3%
経常利益	359	115	274	△85	△23.8%
親会社株主帰属当期純利益	241	80	192	△49	△20.4%
売上高営業利益率	16.5%	9.2%	10.4%	△6.1pt	-
売上高経常利益率	16.9%	9.2%	10.4%	△6.4pt	-

DXニーズの拡大による売上増を見込む

待遇改善で労務費が増加するが、増収効果により総利益は微増を想定

採用教育費を増やすため販管費が増加し、前期比減益を見込む

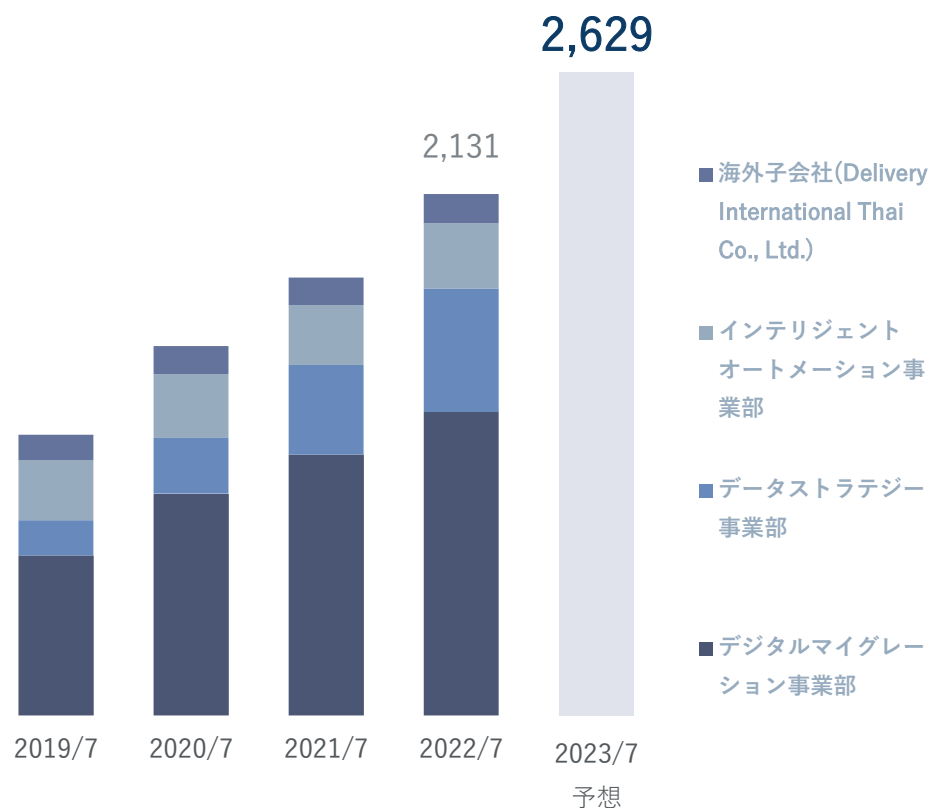


売上は3事業部ともに増収を見込み、全体では23.4%増の26.3億円と予想

営業利益は、人材投資で販管費を増やすため前期比△78百万円の減益計画

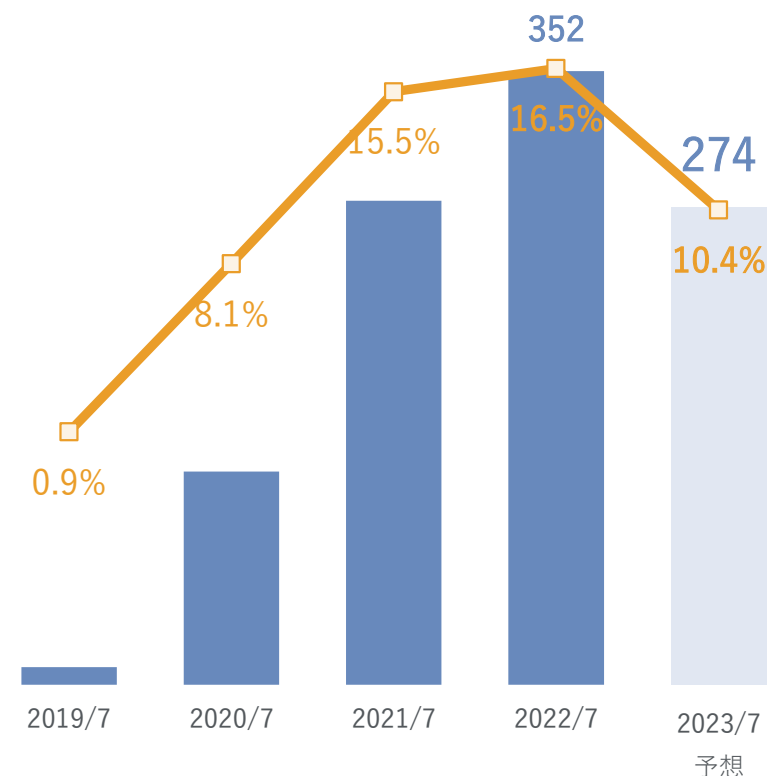
売上高の推移（単位：百万円）

8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・%）

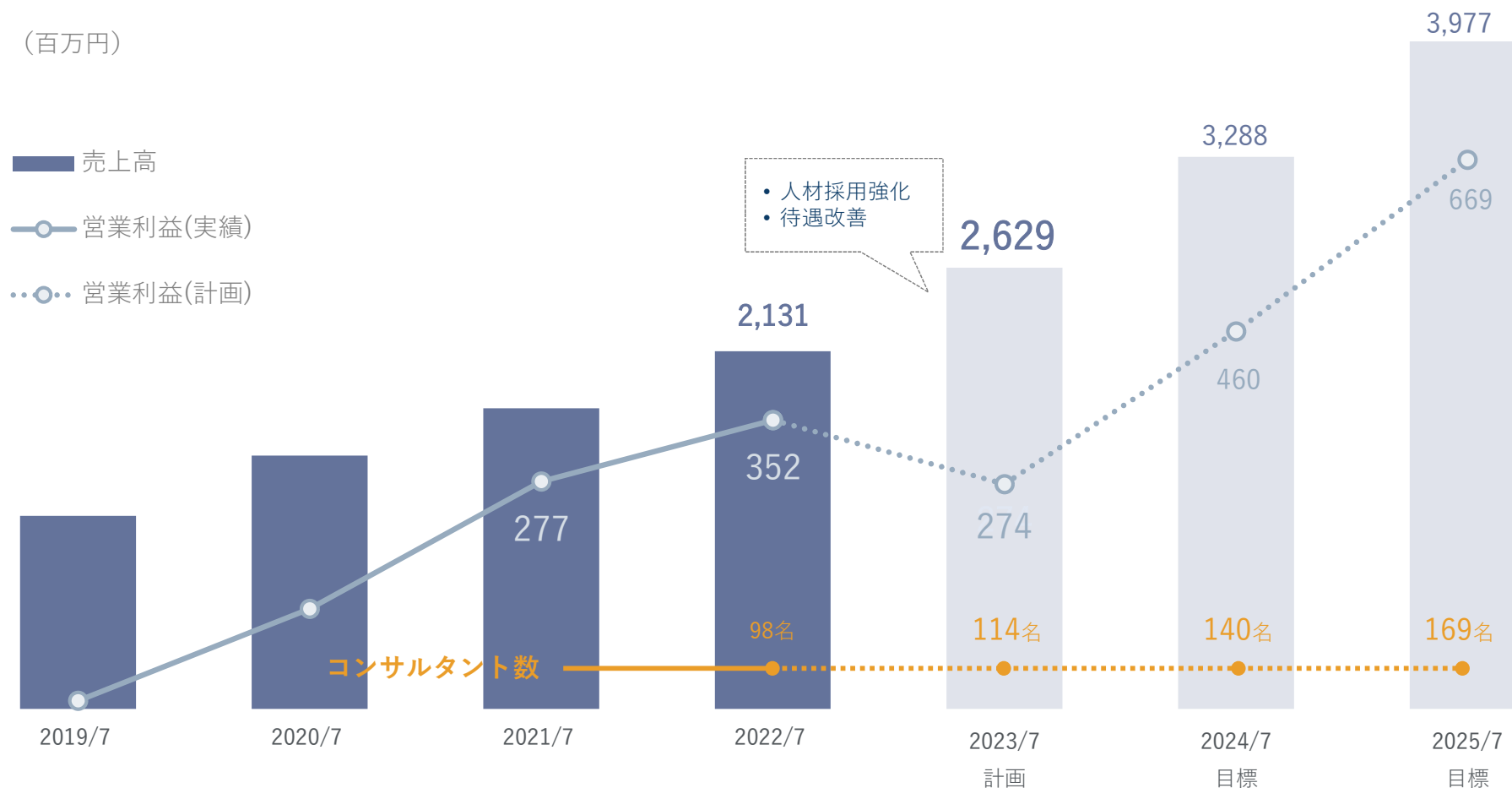
2023年7月期は前期比減益を計画



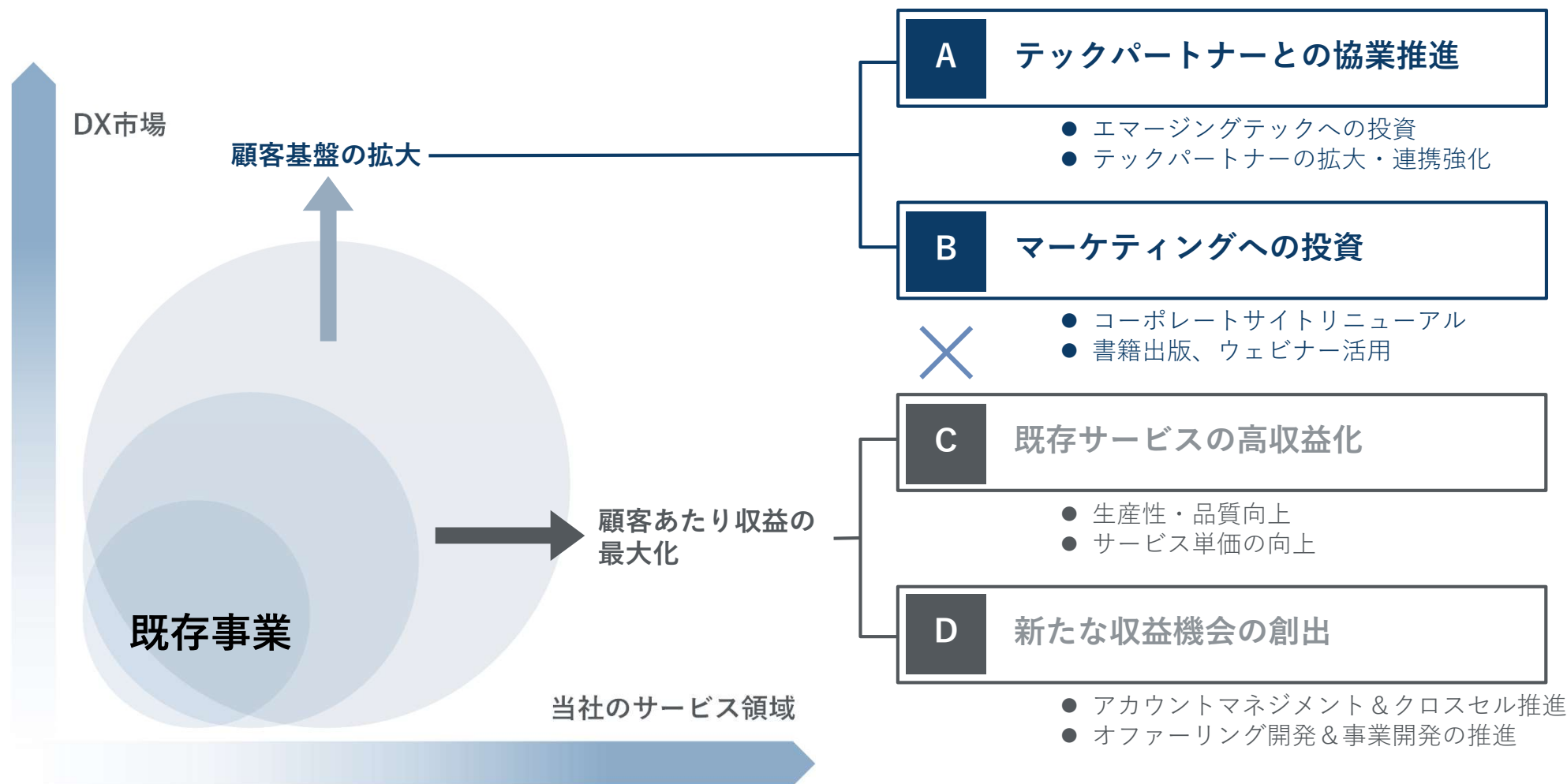
成長戦略

持続的な成長を目指し、目標として2025年7月期売上高39億円と設定
 高い利益率を目指し、まずは2025年7月期で2022年7月期(16.5%)以上を見込む
 持続的な成長のため、コンサルタントの採用強化を継続

売上高成長率(年率) +20%以上



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



持続的・安定的成長を通じた企業価値向上に向け、事業拡大と高収益性の両立を図る。
成長戦略として、コンサルタント数の拡大をすすめる

	2022年7月期 実績	2023年7月期 計画	2024年7月期 目標	2025年7月期 目標
●事業拡大のKPI 売上高	21.3億円	26.2億円	32.8億円	39.7億円
営業利益	3.5億円	2.7億円	4.6億円	6.7億円
●高収益性のKPI 営業利益率	16.5%	10.4%	14.0%	16.8%
●成長戦略のKPI コンサルタント数	98名	114名	140名	169名
コンサルタント 1人当たり売上高*	21.3百万円	21.8百万円	22.1百万円	22.3百万円
<small>*デリバリーコンサルティング単体の売上÷コンサルタント数</small>				
売上高構成 (事業部門別**)	DIM事業部 58% DST事業部 24% IA事業部 13% DIT 6%	DIM事業部とDST事業部が成長をけん引し、両事業部の比率が上昇する見込み		
		<small>**事業部門：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)</small>		

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	2022年7月
回次 (*単体)		第14期*	第15期*	第16期*	第17期	第18期	第19期	第20期
売上高	千円	616,707	775,166	777,222	1,148,904	1,509,152	1,790,175	2,131,849
経常利益	千円	98,497	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871	359,472
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	241,173
資本金	千円	29,025	29,025	29,025	29,025	29,025	94,575	145,683
発行済株式総数	株	5,254	5,254	52,540	5,254,000	5,254,000	4,534,000	4,667,100
純資産額	千円	115,718	109,920	57,981	56,602	171,216	559,825	903,298
総資産額	千円	356,111	382,862	361,418	339,083	650,685	1,130,981	1,380,927
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	193.79
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	51.92
自己資本比率	%	32.5	28.7	15.2	15.8	25.8	49.4	65.3%
自己資本利益率	%	25.5	—	—	19.6	103.4	50.8	33.0%
営業キャッシュフロー	千円				7,256	173,530	312,407	230,861
投資キャッシュフロー	千円				△48,538	△7,720	9,663	△91,851
財務キャッシュフロー	千円				△49,280	85,127	165,236	29,813
現金及び現金同等物の期末残高	千円				97,641	347,935	835,789	1,005,880
従業員数	名	53	59	72	94	115	124	139

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

成長
ステージ

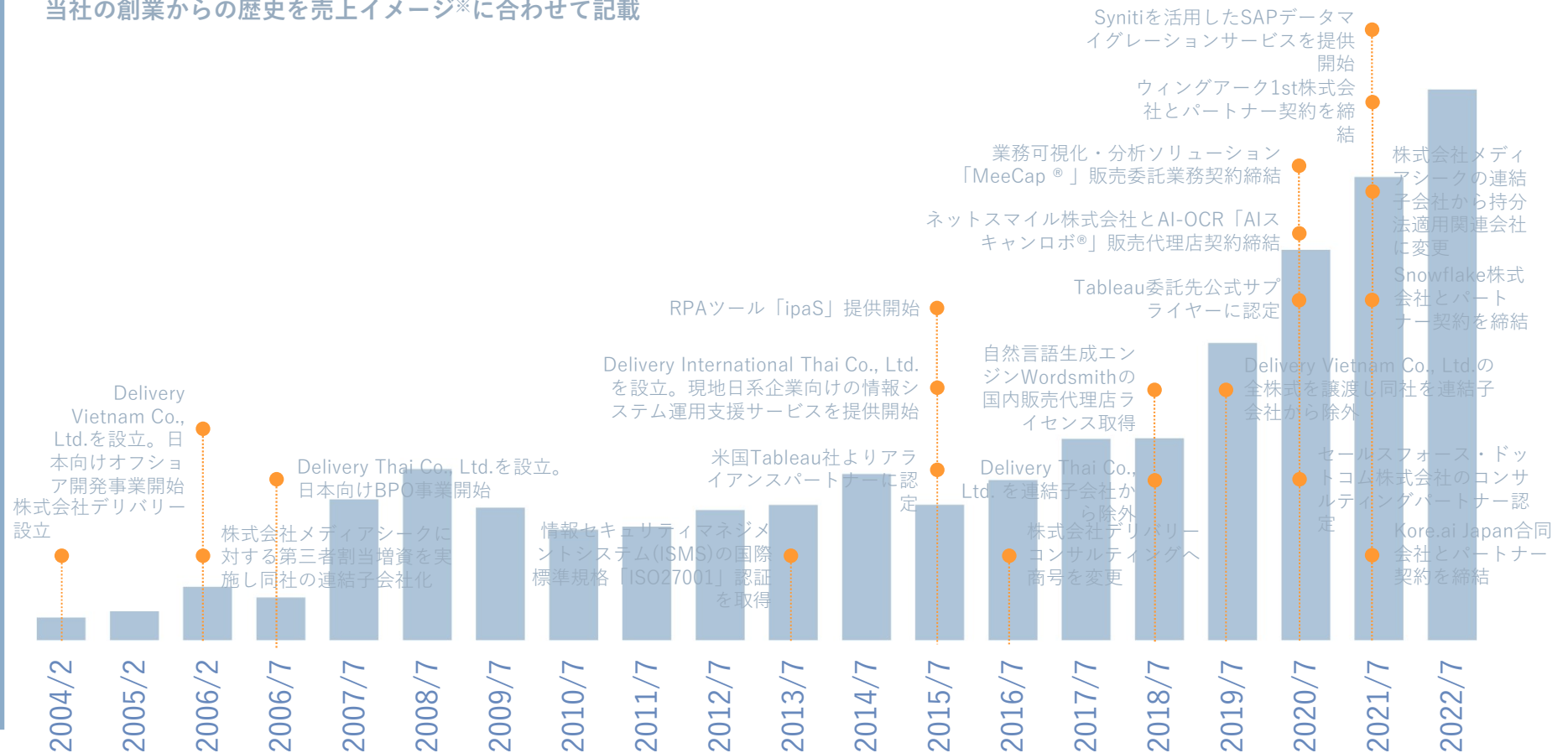
システム開発・オフショア開発期

ビジネス
モデル
転換期

DXコンサルティング期

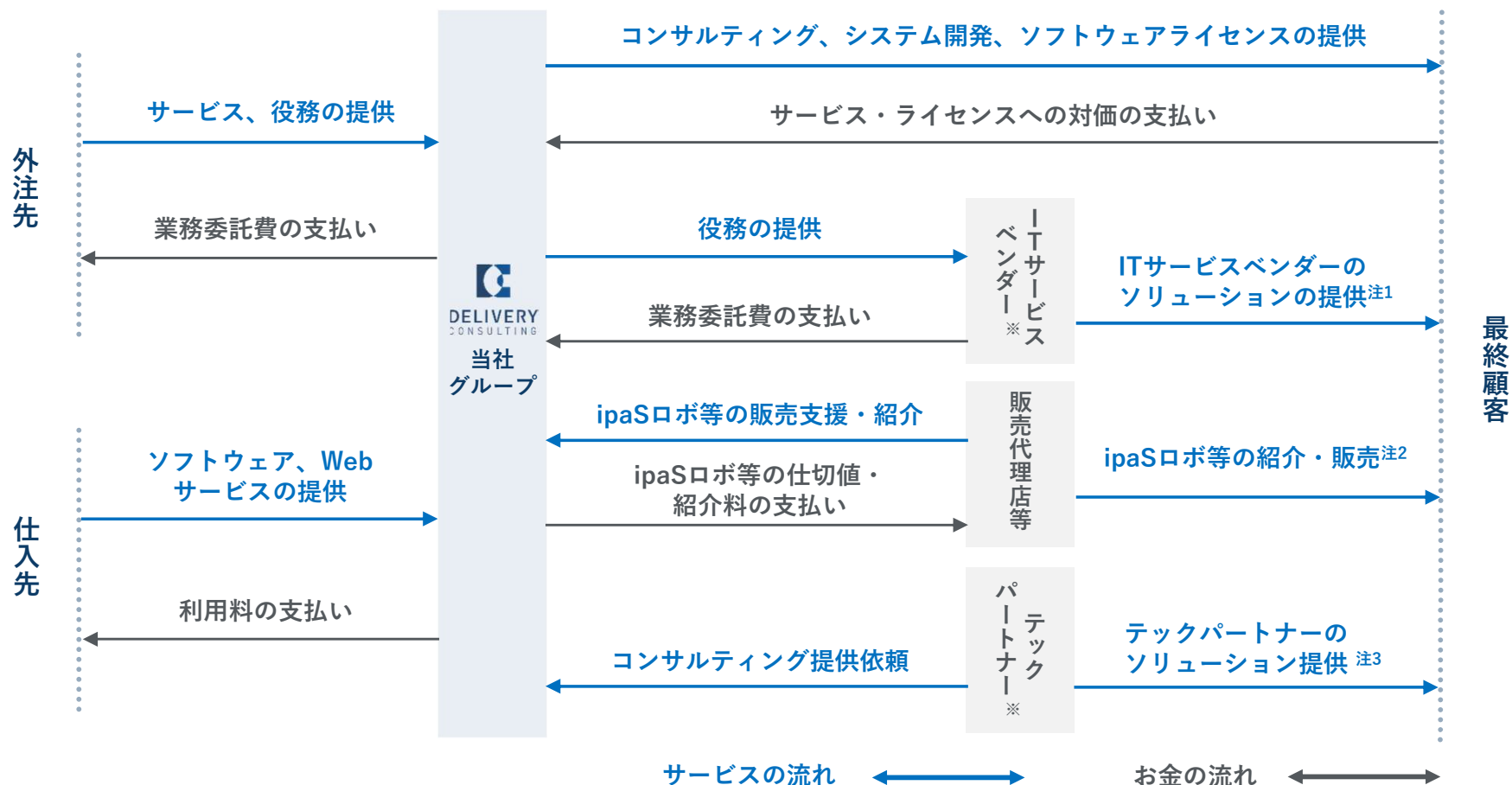
当社の創業からの歴史を売上イメージ※に合わせて記載

沿革



※ 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

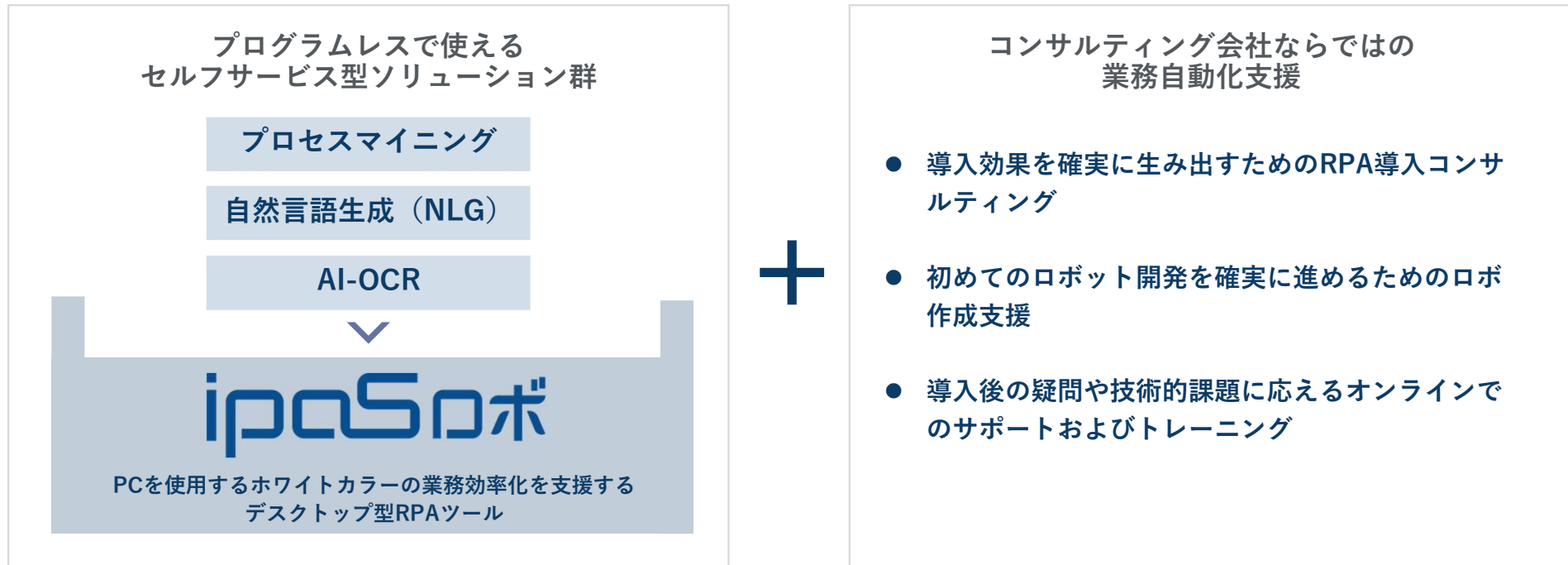
Tableau

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



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）

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



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。

2022年7月期決算説明資料

2022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