



事業計画及び 成長可能性に関する事項



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
- マネジメント紹介
- The PLEDGE（経営理念）
- 沿革

市場環境と当社の特徴

- DX市場とビジネスポテンシャル
- DX市場の展望
- 当社のポジショニング
- DXの成功確率を上げる当社の強み
- 1. DX実現を支える技術力
- 2. ITサービスのあり方を変えるイネーブルメント力
- 3. 最新テックへのアンテナ力
- 4. デジタル人材を獲得・育成する仕組み

事業概要

- 事業内容
- 3つのサービスの位置づけ
- 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
- ビジネスモデル
- 収益モデル
- 当社のサービス提供実績
- 財務ハイライト
- 2022年7月期 業績

中長期目標と成長戦略

- 中長期目標
- 成長戦略のコアコンセプト
- 成長戦略の概要
- 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
- テックカバレッジの拡充
- 経営指標

リスク情報

- 認識するリスク

Appendix

- 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2-14-2 福岡証券ビル5F |
| 設立 | 2003年4月10日 |
| 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) |
| 株主構成 | 阪口琢夫 (35.25%) 株式会社メディアシーク (18.63%) MFアセット株式会社 (11.14%) トランス・コスモス株式会社 (7.75%) 他、計1,692名 (2022年7月31日現在) |

テクノロジーに強く、コンサルティング経験豊富な経営陣



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。

監査役／菅野 次男

複数のIT系企業を経て、トランス・コスモスでは取締役や子会社の代表を経験。2017年に当社常勤監査役就任

取締役 管理本部長／伊藤 享弘

千葉大学園芸学部卒業後、プライスウォーターハウスコンサルティング(現IBM)入社し多くのコンサルティングプロジェクトに参加。その後トランス・コスモス、中央青山監査法人、PWCアドバイザーを経て2006年当社入社。2010年取締役就任

取締役 第1サービス本部長／木村 卓司

関西学院大学商学部卒業後、トランス・コスモス入社。システム開発を経験し、2004年当社入社。海外拠点の立ち上げや、数多くのシステム開発、コンサルティングプロジェクトにだずさわりの、2018年取締役就任。現在はデジタルマイグレーションを担当

取締役 第2サービス本部長／高橋 昌樹

東京工業大学大学院理工学研究科修士課程卒業後、アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)に入社。技術、戦略コンサルティングに従事。SAS Institute Japan、EYアドバイザーにてデータ分析コンサルティングや事業開発を統括し17年当社入社、2020年取締役就任。現在はデータストラテジー、インテリジェントオートメーションを担当

取締役(社外)／曾山 明彦

コロンビア大学ビジネススクール卒業(MBA) 通商産業省(現 経済産業省)入省後、外資系コンサルティング会社、日系および外資企業の経営を歴任。2021年当社社外取締役就任

監査役(社外)／恩田 学

税理士 GTM税理士法人 代表社員

監査役(社外)／平石 孝行

弁護士(第一東京弁護士会) スプリング法律事務所 パートナー

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。

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

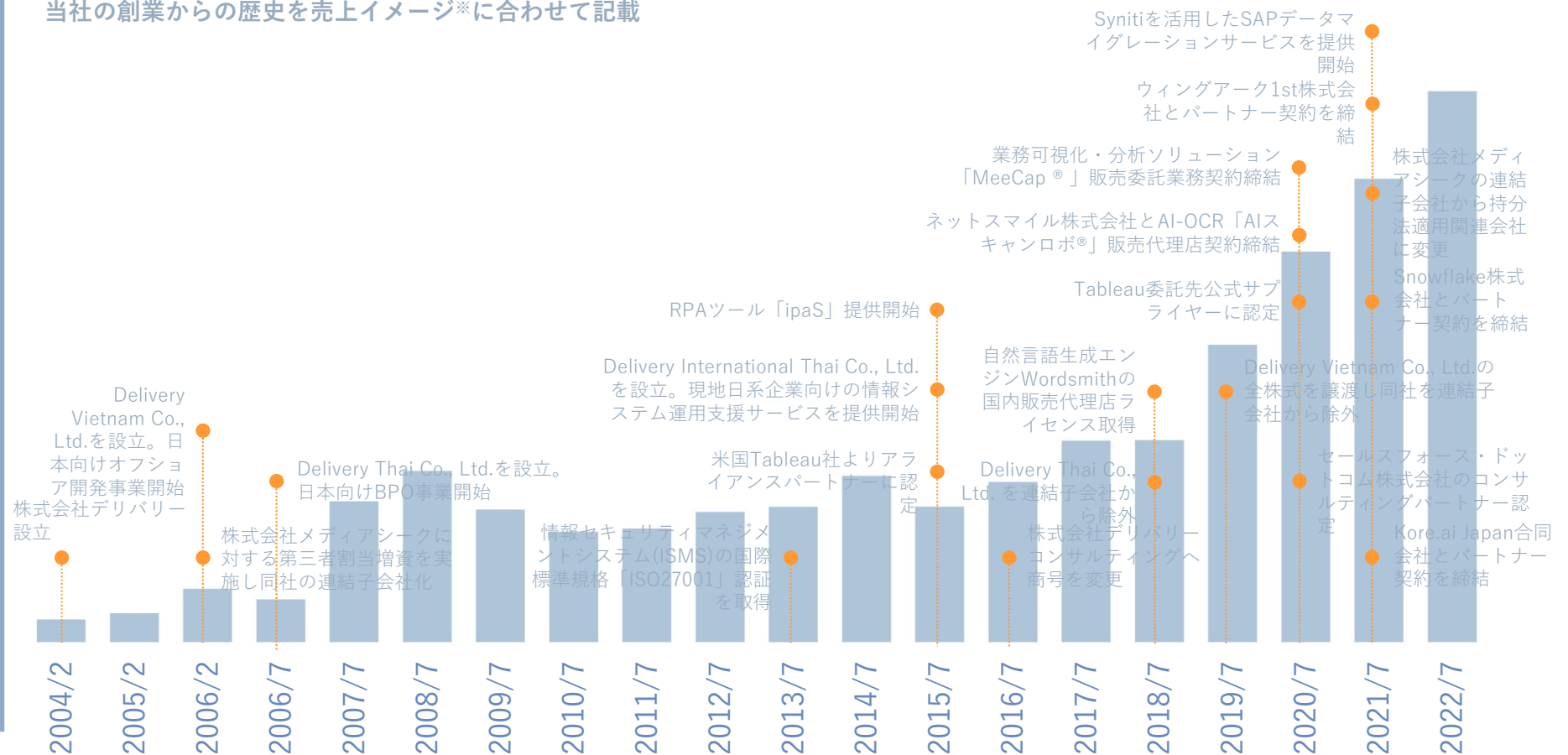
システム開発・オフショア開発期

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

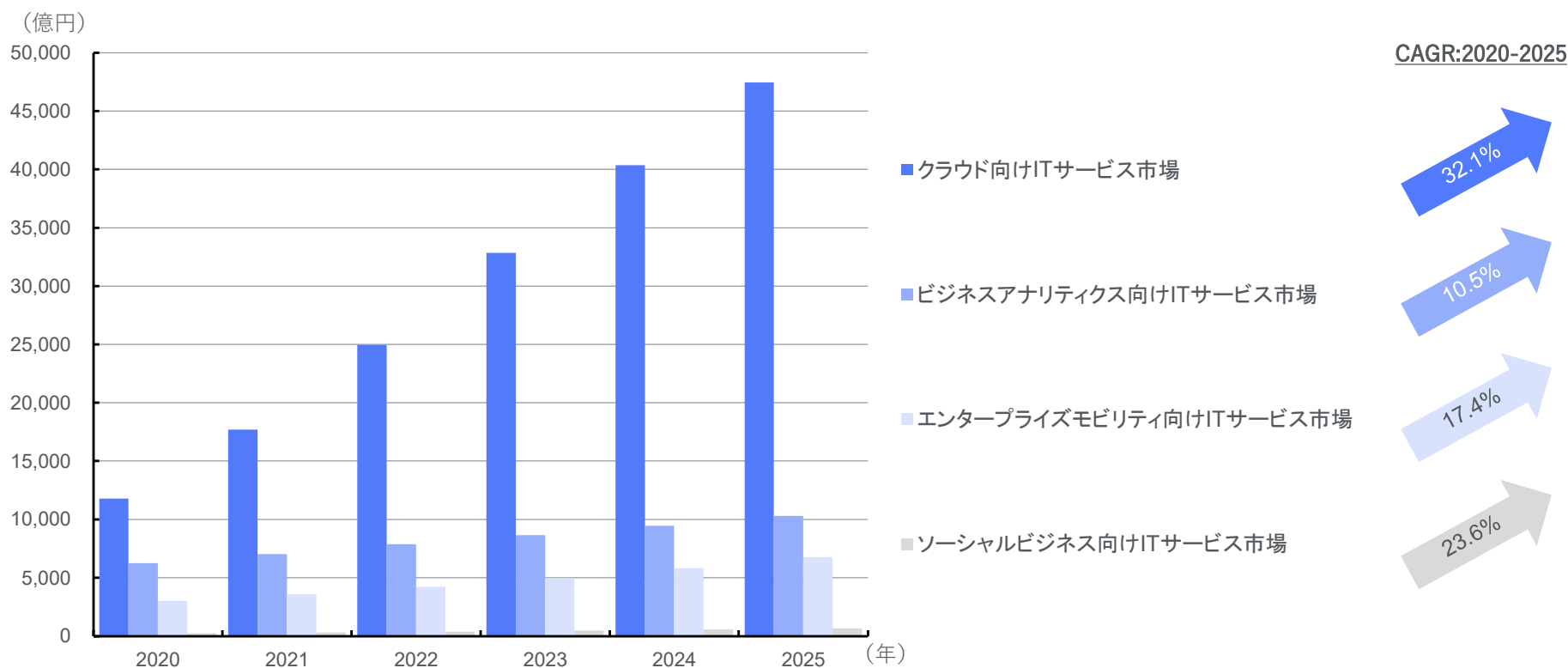
沿革



市場環境と当社の特徴

当社のターゲット市場は、主に第3のプラットフォーム※1に関連したITサービス市場。

当社のデータストラテジーが関連するビジネスアナリティクス向け市場、およびデジタルトランスフォーメーションが関連するクラウド向け市場は2020年から2025年にかけてCAGR（年平均成長率）10.5%～32.1%の成長が見込まれる



出典：IDC Japan 株式会社「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測、2021年～2025年」

※1：第3のプラットフォームとは「エンタープライズモビリティ」「ビジネスアナリティクス」「クラウド」「ソーシャルビジネス」の4つの要素で構成される新しいテクノロジープラットフォーム。第1のプラットフォームは「メインフレームと端末」、第2のプラットフォームは「クライアント・サーバー」と定義される。

※2：第3のプラットフォーム向けITサービスの4分野には、相互に重複する領域があるため、単純積み上げの総額は同市場の実際の総額とはならない。

RPAやAIなどを用いた生産性向上を主眼とした黎明期から本格的なDXへ 当社の持つ技術力・知見に対する需要は堅調な推移を見込む

デジタルトランスフォーメーションを取り巻く状況※

95%の企業がまったく取り組んでいないか、
取り組み始めた段階

「DX＝レガシーシステム刷新」という誤解

コロナ禍による人々の固定観念の変化は元には戻らない

事業環境変化への対応力が勝敗を分ける

価値創出の中心がデジタル領域に移行

当社の考えるDXが進む方向性

〈1〉 How志向からWhat志向のDXへ

作業の生産性向上から、デジタル技術による顧客への
新たな価値提供という本来の目的へ

データ活用や顧客接点のデジタル化といった当社の
得意領域へフォーカスが移行

〈2〉 個別適用アプローチから全体最適へ

DXの本来の目的に沿った新旧技術の融合・最適運用が
求められるように

当社が強みとするアーキテクチャベースの
システム設計アプローチにより全体最適を支援

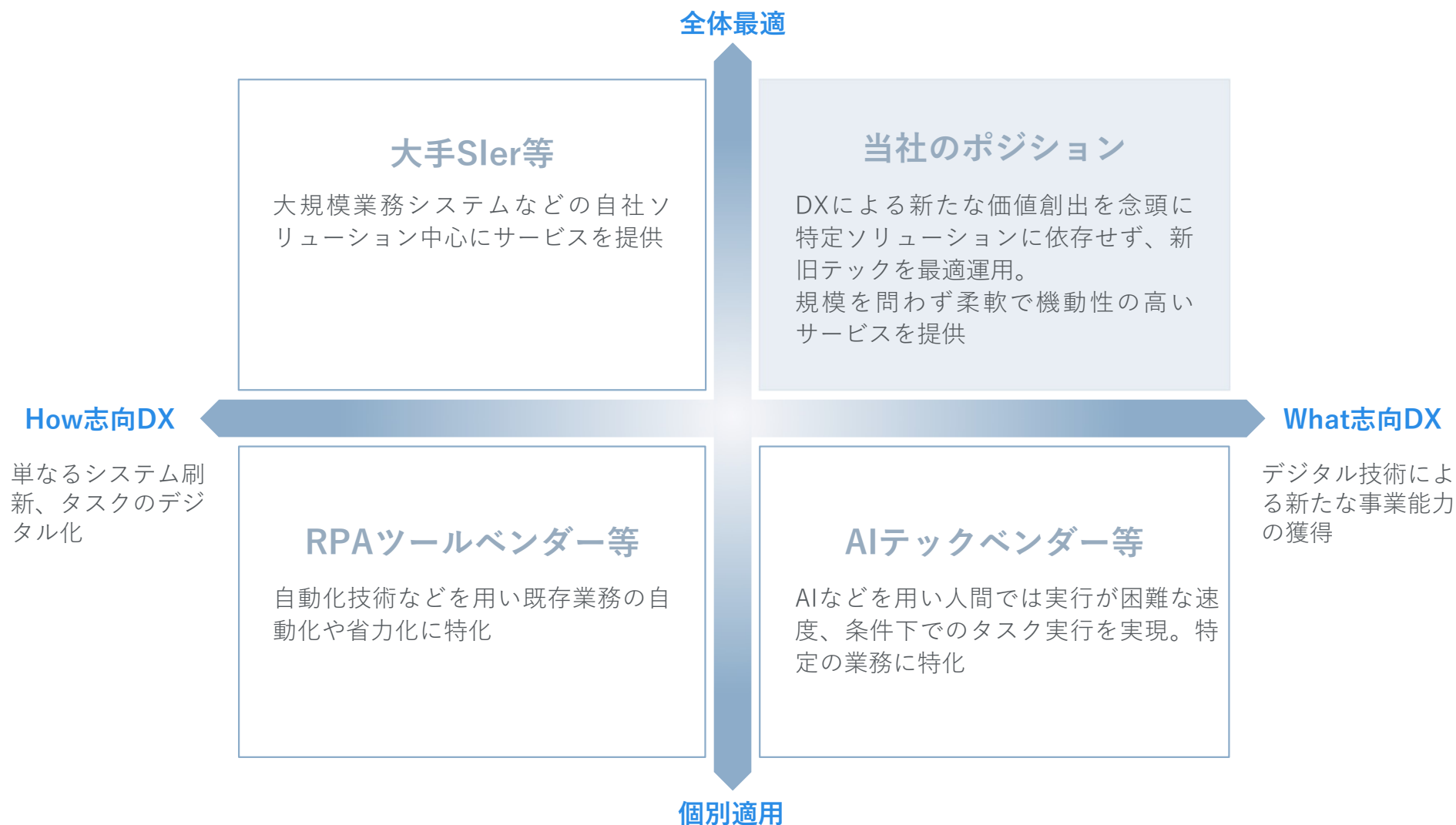
〈3〉 システム内製化への動きが加速

ITベンダー依存では不可逆な変化に即時対応が困難

高い技術力・知見に基づくイネーブルメント
(内製化支援) が強く求められるように

※ DXレポート2 中間とりまとめ 経済産業省 令和2年12月28日
デジタルトランスフォーメーションの加速に向けた研究会

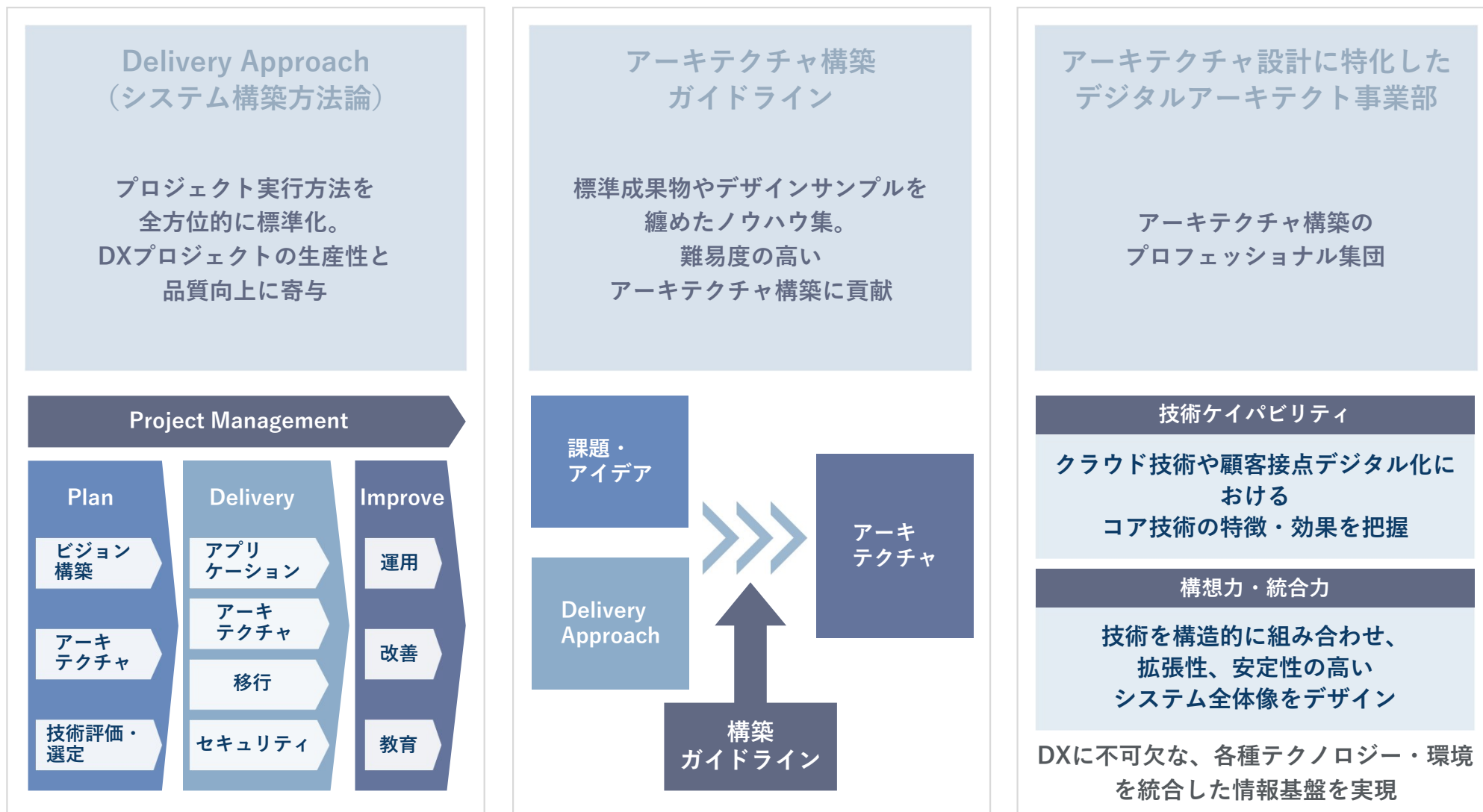
デジタル技術へのアンテナ・洞察力を活かし、DXによる新たな事業能力の獲得とシステムの全体最適を支援





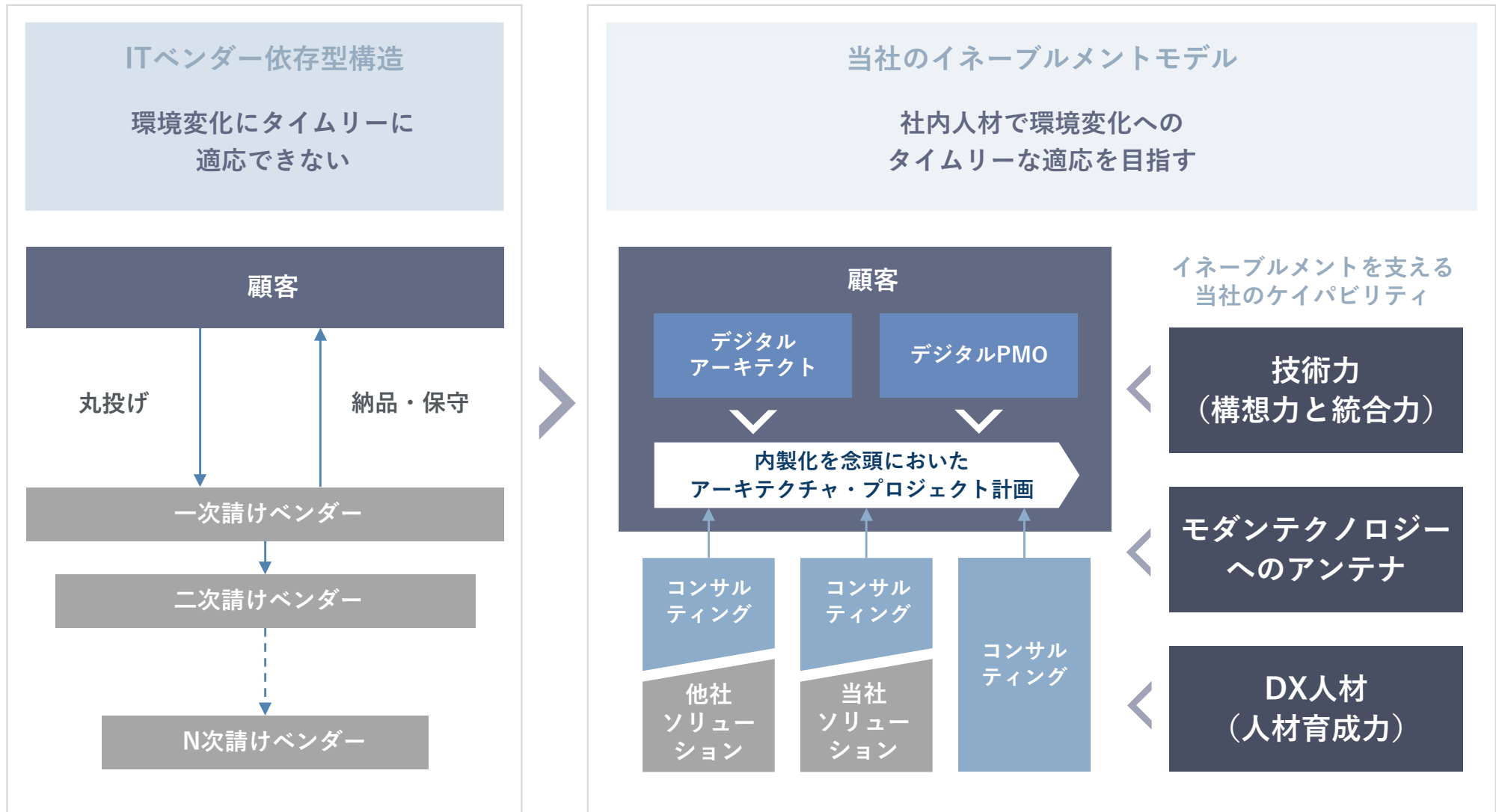
1. DX実現を支える技術力

方法論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



2. ITサービスのあり方を変えるイネーブルメント力

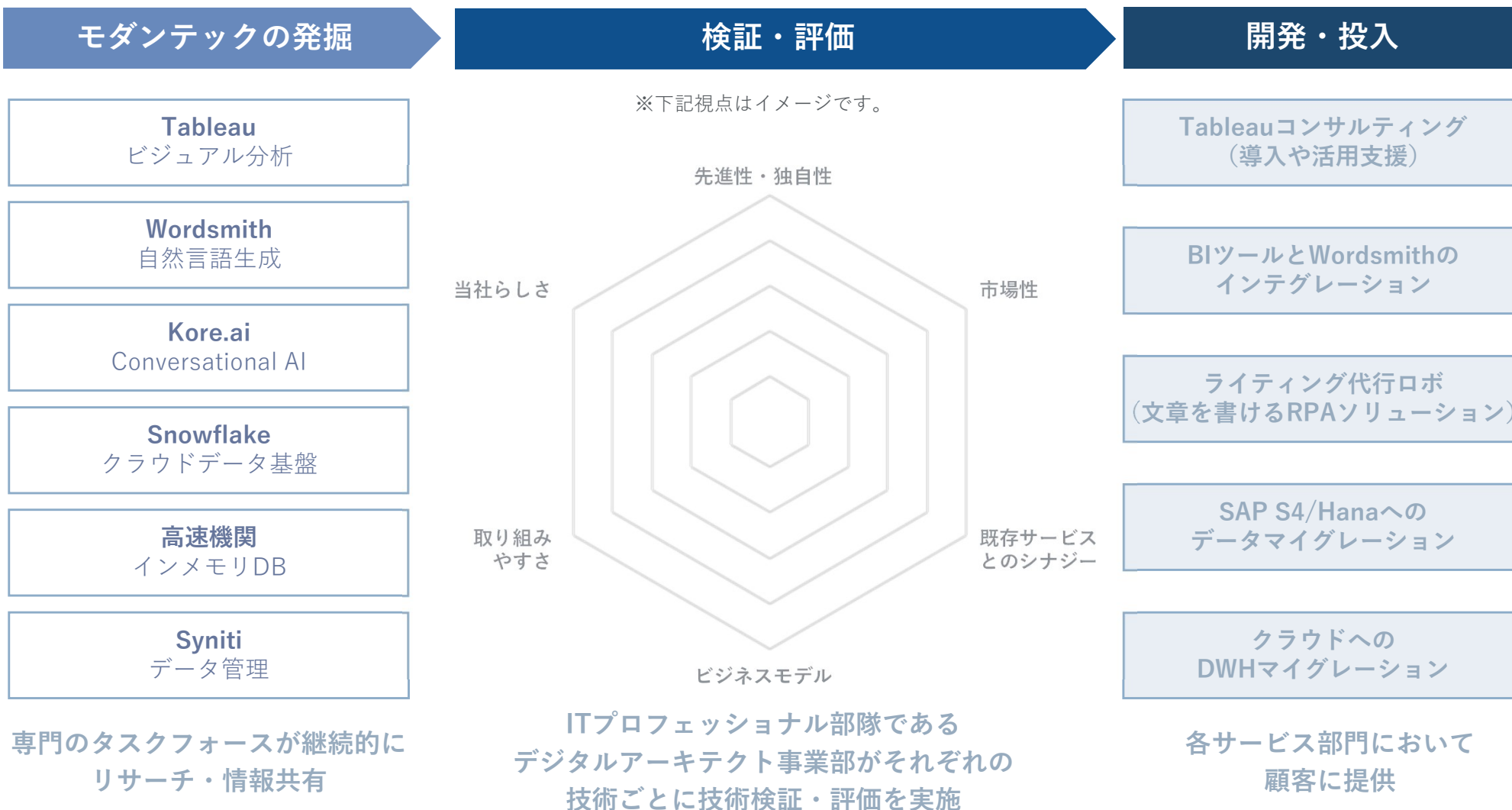
DX推進において重要となる技術的知見の提供や人材の育成（イネーブルメント）を通じ、デジタル基盤構築・運営の内製化を支援



3. 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

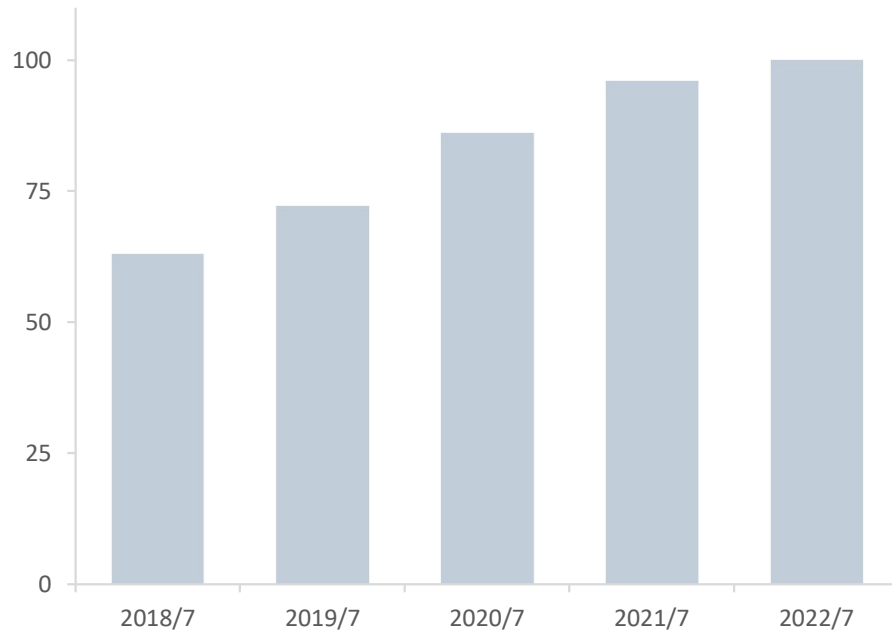


4. デジタル人材を獲得・育成する仕組み

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

人材の獲得

- 新卒や中途採用に加え、海外エンジニア、第二新卒採用に取り組み、着実に人員を獲得
- ブログを通じてテック情報を発信していくことで、当社への興味を喚起



在籍コンサルタント数の推移 (単位: 人)

人材の育成

- 社内外の研修など積極的な教育投資を行いポテンシャル人材をコンサルタントへ育成

〈テクノロジーコンサルタントの独自コンピテンシー〉

| | テクノロジー | コンサルティング |
|--------|---|---|
| スキル・知識 | <ul style="list-style-type: none"> ● Delivery Approach ● 開発プロセスの理解 ● システム構築実行スキル ● 先見性 ● 専門性 | <ul style="list-style-type: none"> ● 業界知識 ● ドキュメンテーション ● プレゼンテーション ● プロジェクト立ち上げ ● 作業管理 ● 課題・リスク管理 ● 品質管理 ● リソース管理 ● 要求管理 |
| 行動特性 | <ul style="list-style-type: none"> ● 自己能力開発 ● 教育・育成 ● ナレッジ化 ● 情報共有 | <ul style="list-style-type: none"> ● Think Logical ● Talk Straight ● Proactive ● 問題解決 ● コミットメント ● コミュニケーション |

事業概要

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

3つのサービスの位置づけ

現場の効率化からシステムのクラウドマイグレーションやデータの高度利用まで、DXにおける幅広いIT需要に応えるサービスを提供



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

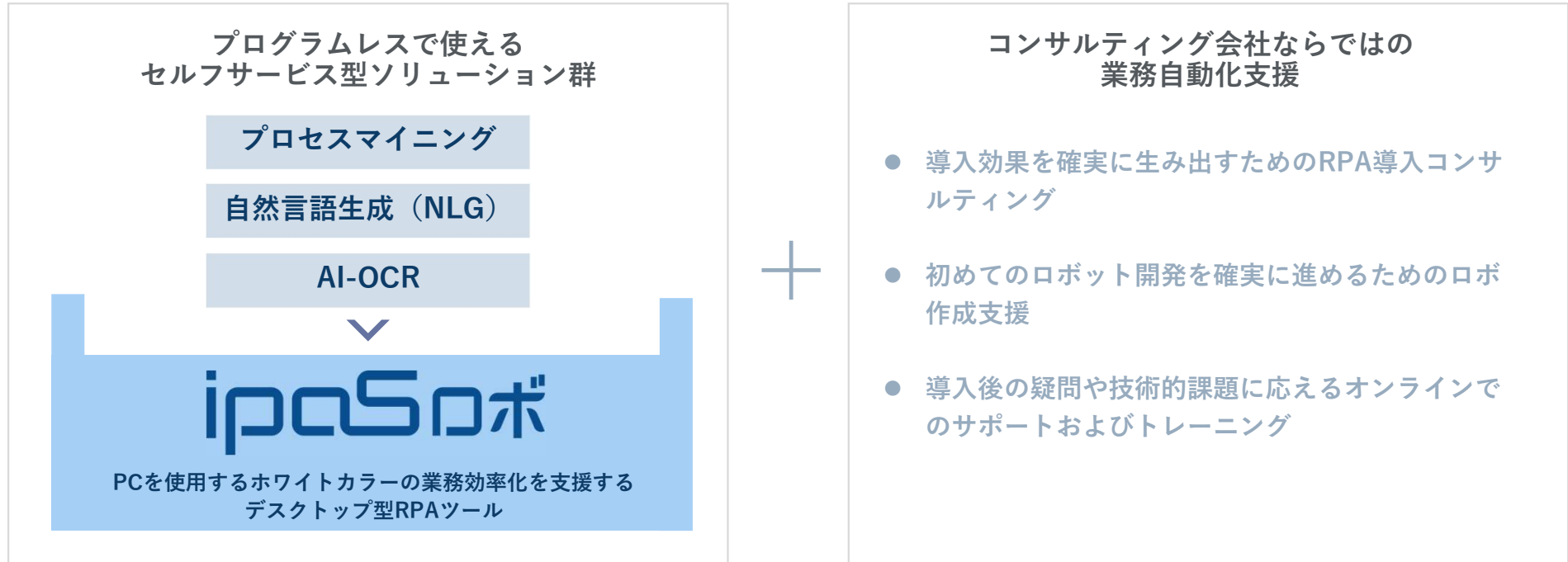
Tableau

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

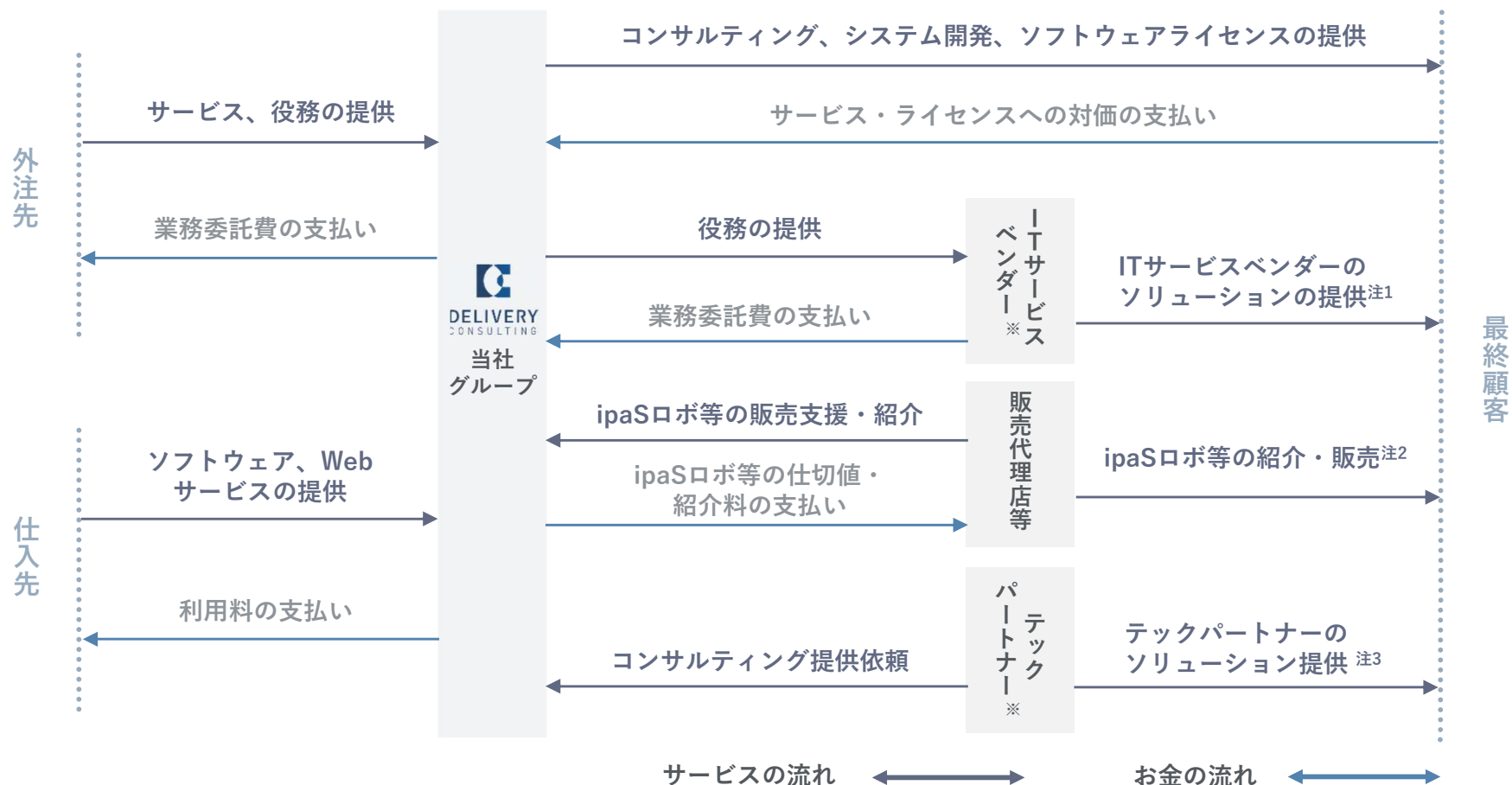
- 人事課業務の生産性向上を図るためipaSロボを導入
- 65の定型業務をRPA化
経費精算処理において97%の人的工数削減を実現

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）

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

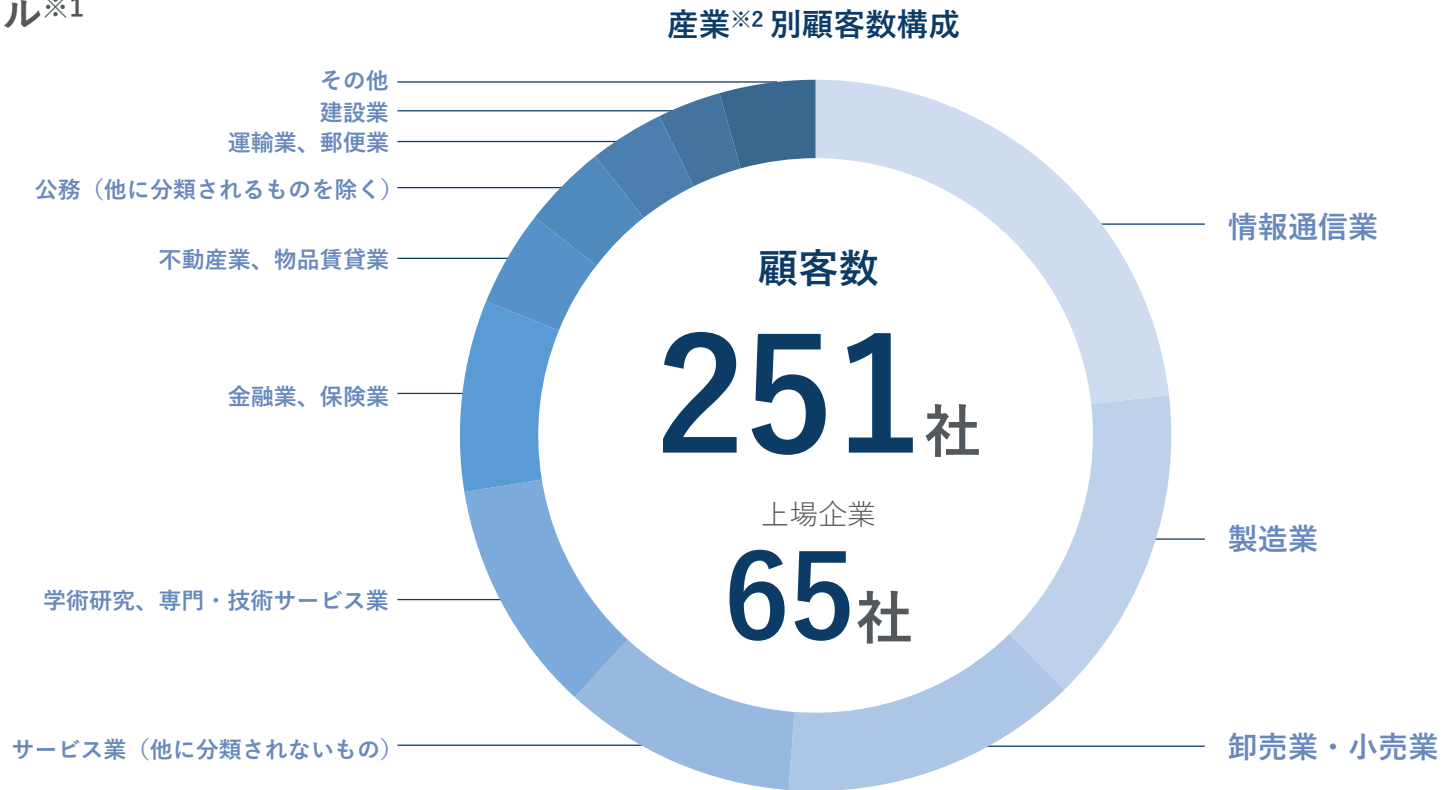
注3：デジタルマイグレーション及びデータストラテジーに属するソリューション

顧客基盤の規模拡大と既存サービスの高収益化、新たな収益機会の創出による顧客当たり収益の拡大によって全体収益が向上する



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



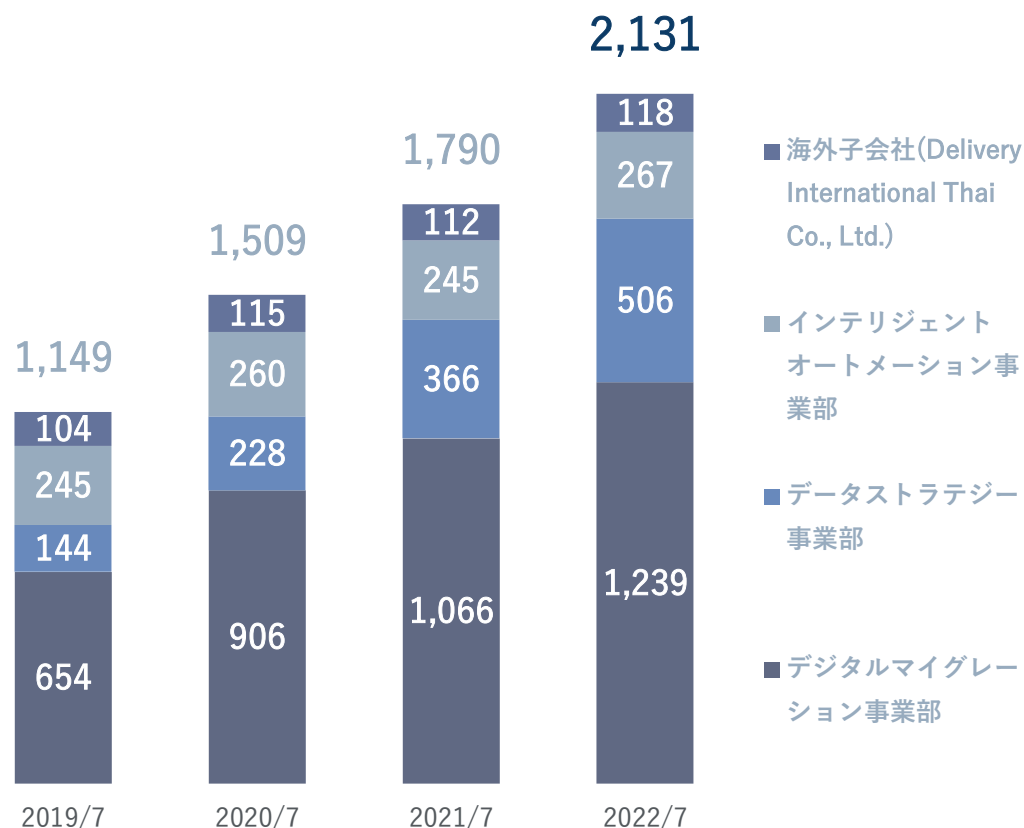
※1 当スライドにおける「顧客」とは2017年8月から2022年8月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

※2 総務省日本標準産業分類に基づく

2015年7月期よりDXコンサルティングへ事業転換。
 2019年7月期以降、売上・営業利益ともに大きく上昇
 2022年7月期は、売上高、営業利益ともに過去最高を更新

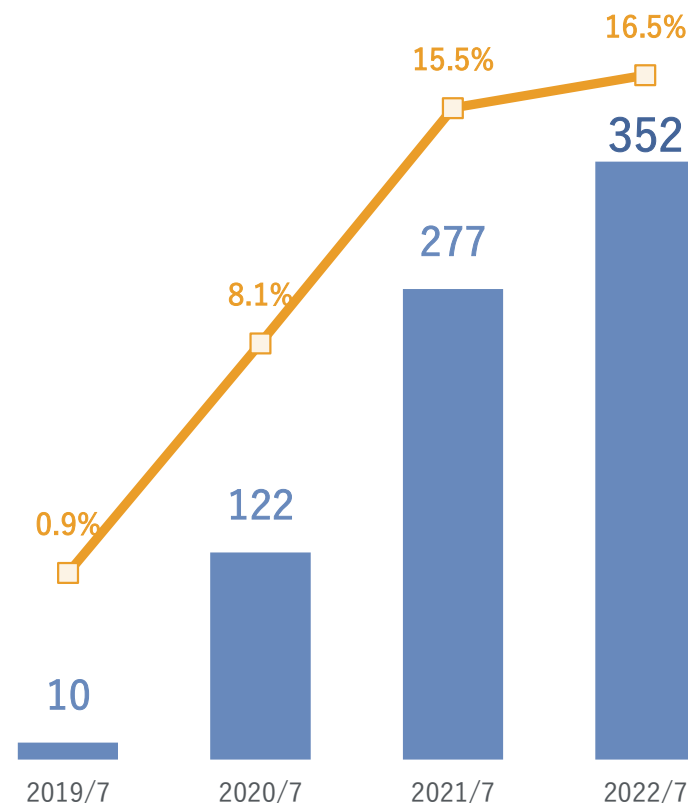
売上高*の推移 (単位：百万円)

19/7月期以降、DX関連サービスが売上高成長を牽引
 7期連続増収



営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)

19/7月期以降、DX関連サービスの収益化により伸長
 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

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

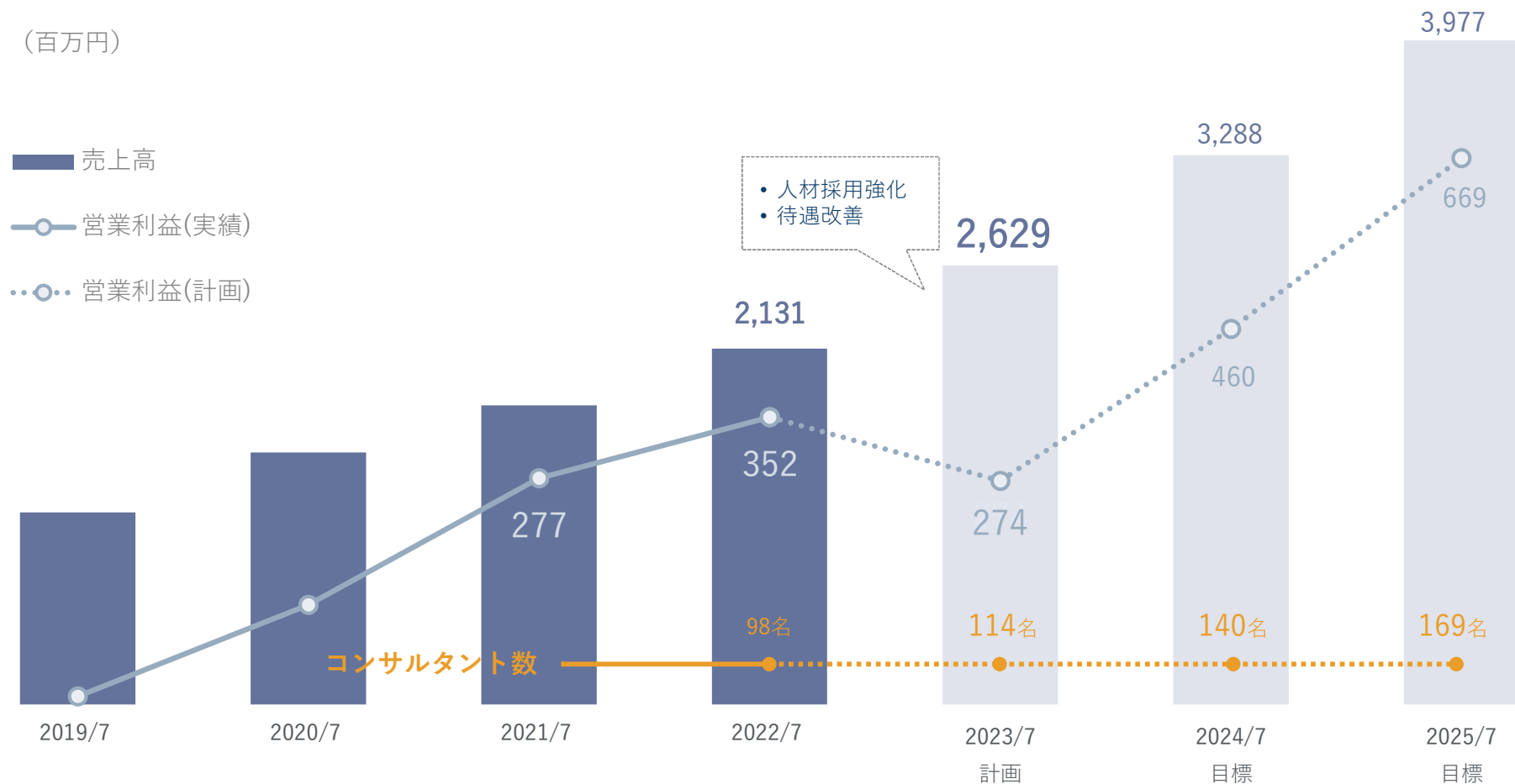
| (百万円) | 2021年7月期 | 2022年7月期 | | 前期比 | | 業績予想比 |
|----------------|----------|---------------------|--------------|---------|--------|--------|
| | | 業績予想 (2022/3/14) | 実績 | 増減 | 増減率 | 達成率 |
| 売上高 | 1,790 | 2,088 | 2,131 | +341 | +19.1% | 102% |
| 売上総利益 | 537 | - | 695 | +157 | +29.3% | - |
| 販管費 | 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 | - | - |

中長期目標と成長戦略

中長期成長目標

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

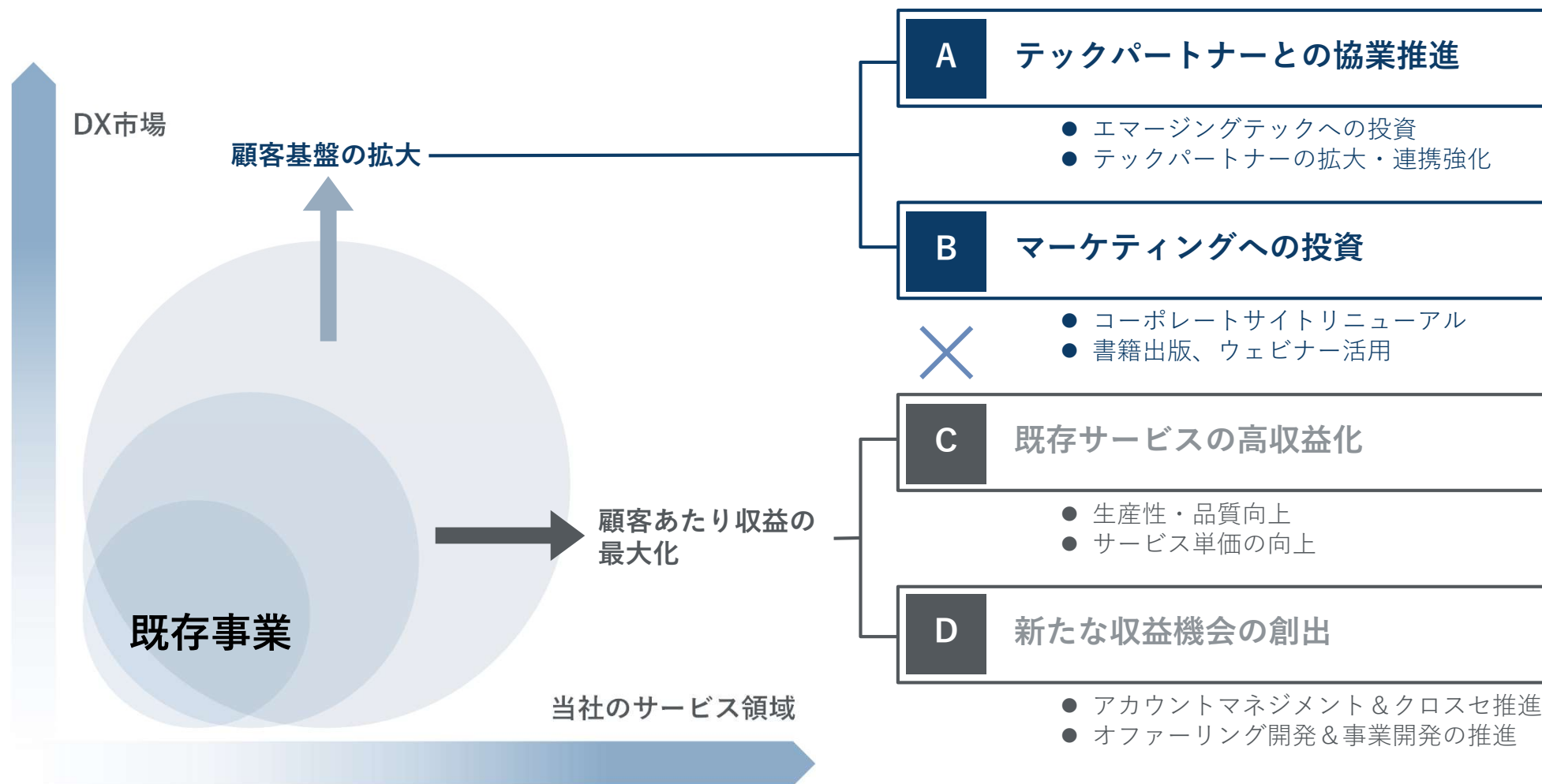


競争力の高いテックを見出し、その知見をいち早く獲得してサービス化。

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

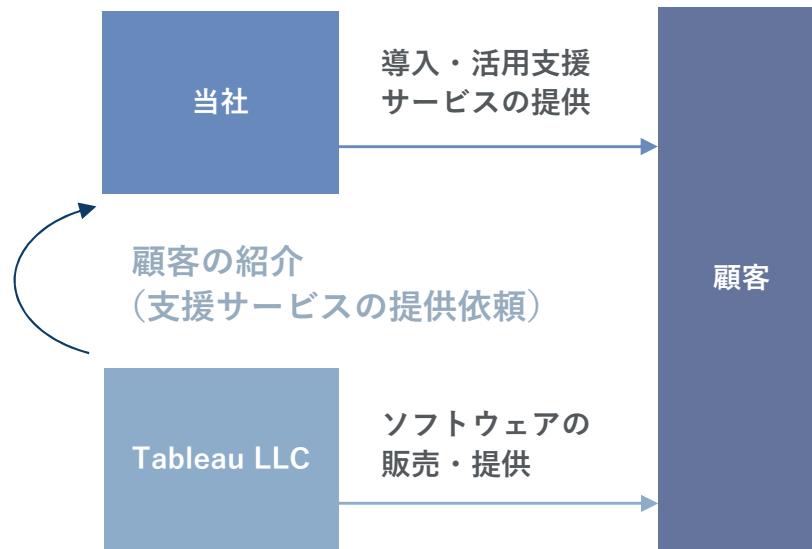


パートナーシップ強化とマーケティング強化を進め、顧客基盤を拡大。
既存サービスの高収益化と新たな収益機会創出により顧客あたり収益を最大化



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

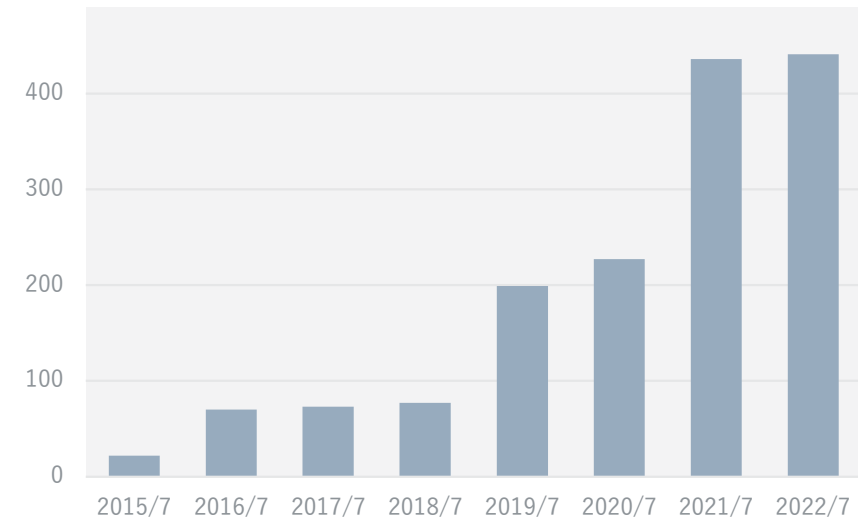
ビジュアル分析大手Tableauとの協業モデル



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 (2022年7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。エンジニア向け情報発信を開始。

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。

2020年10月より開始、継続中。

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

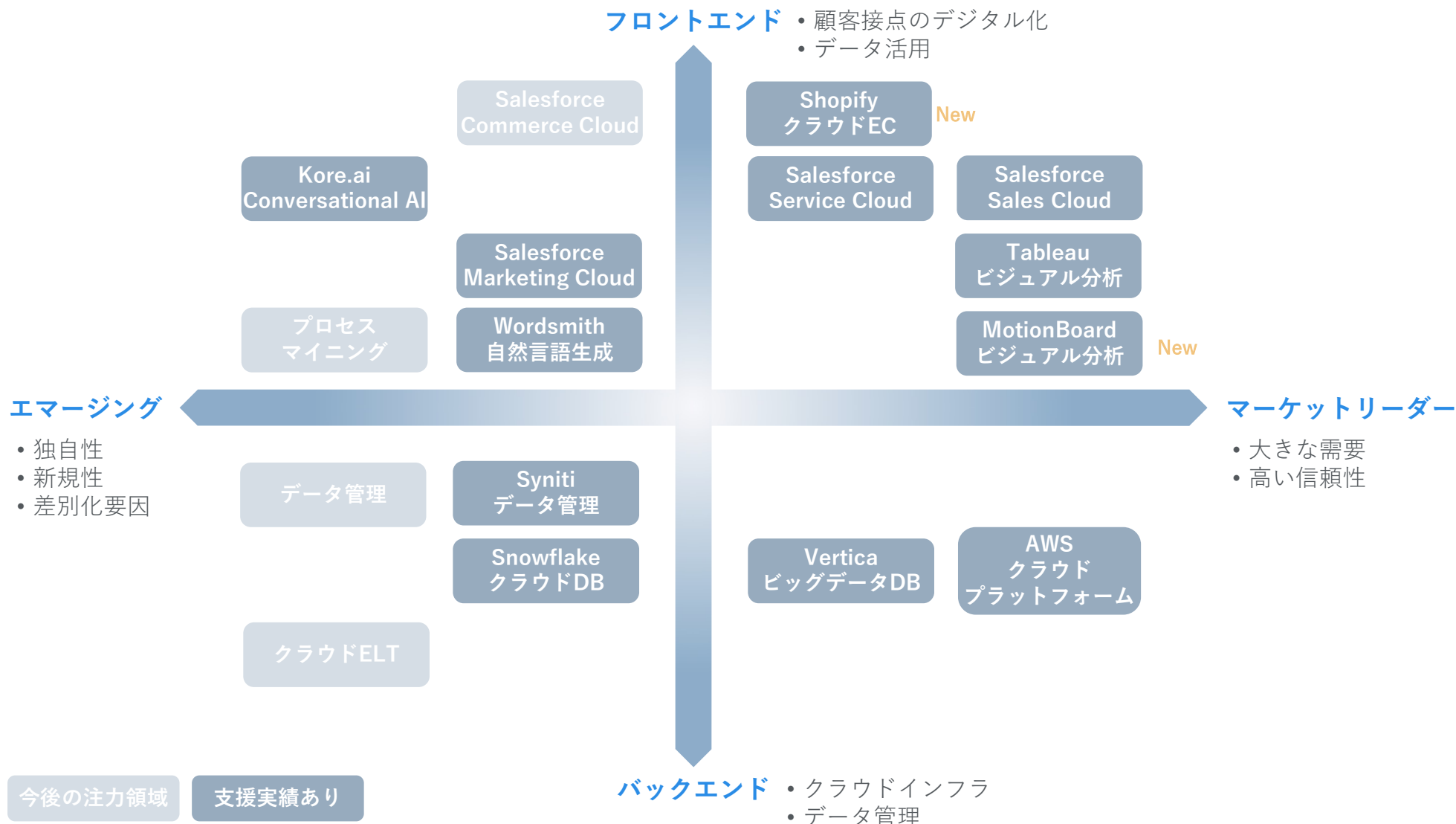


サービス工程の標準化、ナレッジの共有などにより粗利率を改善し、案件ごとの収益向上を図る

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 |

顧客接点のデジタル化やデータ活用の領域に重点を置き、
機能範囲の拡大（垂直軸）とエマージングテックへのカバレッジ拡充を推進



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> | | |

新規上場時の調達資金*は、採用教育費、人件費、借入金返済に充当していく計画
借入金の返済は充当が完了し、コンサルタントの採用強化を継続し、持続的な成長を実現

| | 人材確保及び教育訓練にかかる採用教育費 | 採用後の教育期間における人件費 | 借入金の返済 |
|-------|----------------------|-----------------|---------|
| 予定 | 1.92 億円 | | 0.56 億円 |
| 充当額 | 0.40 億円 | 0.10 億円 | 0.56 億円 |
| 今後の方針 | 2025年7月期までに未充当額を使用予定 | | — |

*新規上場時の調達資金は2.48億円（オーバーアロットメントにかかる第三者割当増資により調達した資金を含む）

リスク情報

有価証券報告書において記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下の通りです。

| 認識するリスク | 顕在化する可能性、程度及び時期 | 顕在化した場合の影響の内容 | リスクへの対応策 |
|-----------------------|---|---|--|
| 優秀な人材の確保及び育成に関するリスク | 【中】 今後、人材確保の難航が想定されることから、リスクが顕在化する可能性は増加傾向にある。必要な人材が十分に確保・育成できなかった場合や、採用後の人材流出が進んだ場合にはリスクが顕在化する。 | 適材適所の人員配置ができないことにより、以下のような事態が想定される。 ・管理体制の不備による法令違反、倫理違反行為の増加 ・成長力の欠如 ・信用力やレピュテーションの低下 | ① 事業の成長スピードに合わせた人事計画を策定し、積極的な採用活動を実施する。 ② 人事評価制度の改善や研修の実施等の施策を通じ、新入社員及び中途入社社員の育成、定着に取り組む。 |
| 技術革新への対応に関するリスク | 【低】 中長期的な当社グループの成長フェーズにあわせて、常にリスクが顕在化する可能性がある。急速な技術革新により、現在保有する技術・ノウハウなどが陳腐化した場合や、技術革新への対応が遅れた場合、技術要素への投資が必要となった場合にはリスクが顕在化する。 | 当社グループで保有する技術やノウハウが顧客の求めるレベルに達しないことにより、以下のような事態が想定される。 ・競争力の低下 ・設備投資等対応コストの発生 | ① 市場や他社の動向をタイムリーに把握する。 ② 継続的に新しい技術要素をコンサルタントに習得させる。 |
| Tableau社との取り組みに関するリスク | 【低】 今後Tableau社の事業方針の変更等により、契約関係の解消又は条件の大幅な変更等があった場合にリスクが顕在化する。 | Tableau社との契約が変更になった場合、以下のような事態が想定される。 ・Tableau関連サービスの顧客獲得チャンネルの減少 ・消滅に伴う売上の減少 | ① Tableauに関する技術の研鑽を行いTableau関連のサービスの品質を高く維持することで、Tableau社と良好な関係を継続する。 ② Tableau社以外のテックパートナーを開拓する。 |
| DX投資の動向に関するリスク | 【大】 国内外の経済情勢や景気動向等により、顧客企業のDX投資意欲が減退した場合にリスクが顕在化する。 | 景気低迷等に伴い顧客からの受注が減少した場合、以下のような事態が想定される。 ・売上高及び営業利益の減少 | ① 幅広い業種・業態、規模に応じた顧客に提案ができるよう取り組む。 ② 製品のラインナップを拡充する。 |

Appendix

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てる手法や技術の総称

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（ポット）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。
- 当資料のアップデートは次回2023年9月を目途として開示を行う予定です。