



# 2023年7月期決算説明資料

2023年9月



株式会社デリバリーコンサルティング 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー23F

## 会社概要

- 会社概要
- The PLEDGE（経営理念）
- パーパス
- サービス提供実績

## 決算概要

- 2023年7月期 決算サマリー
- 2023年7月期 業績
- 四半期実績（会計期間）
- 営業利益 増減要因分析
- 業績推移
- バランスシートの状況

## 業績予想

- 2024年7月期 業績予想
- 業績推移見込（経営指標）
- 今期の戦略

## 成長戦略

- 中長期成長目標
- 成長戦略の概要
- 経営指標

## Appendix

- 財務ハイライト
- 沿革
- ビジネスモデル
- テクノロジーコンサルティングのフレームワーク
- コンサルティングサービスの主要領域
- 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／東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー23階 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162名 単体142名 (2023年7月31日現在)
資本金	146,462千円 (2023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。

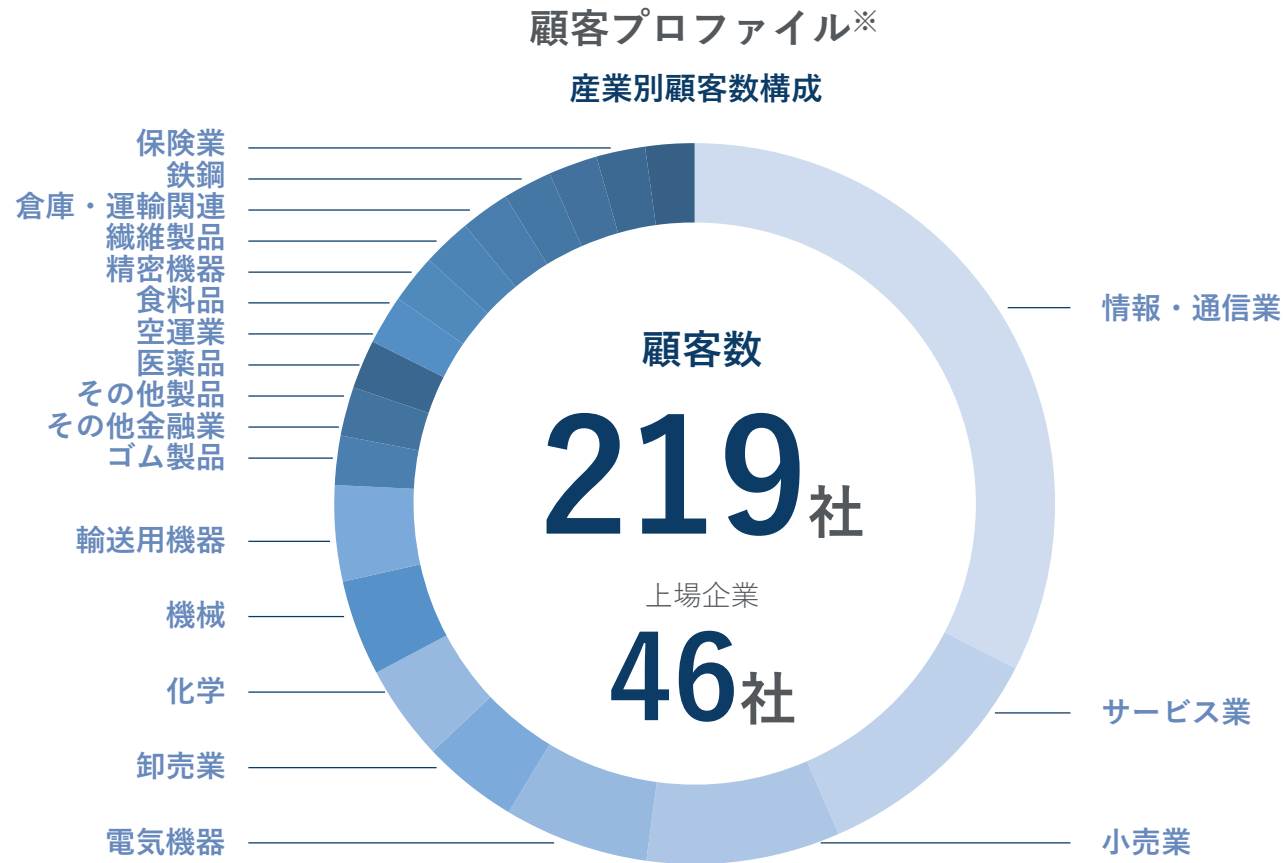
### 健全な企業文化と健全な経営

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。

## 企業活動を通じて社会課題を解決



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



※ 当スライドにおける「顧客」とは2022年8月から2023年7月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

# 2023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

21.9億円

前期比 +0.6億円  
(+2.8%)

高収益性のKPI

営業利益

0.5億円

前期比 △3.0億円  
(△85.2%)

営業利益率

2.4%

前期比 △14.1pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

114名

売上高は、一部顧客のDX投資緊縮の影響で計画を下回ったが前期比では2.8%の増収

本社移転、競争力向上のための待遇改善、人材採用による原価・販管費が増加した影響が大きく営業利益は85%減の52百万円

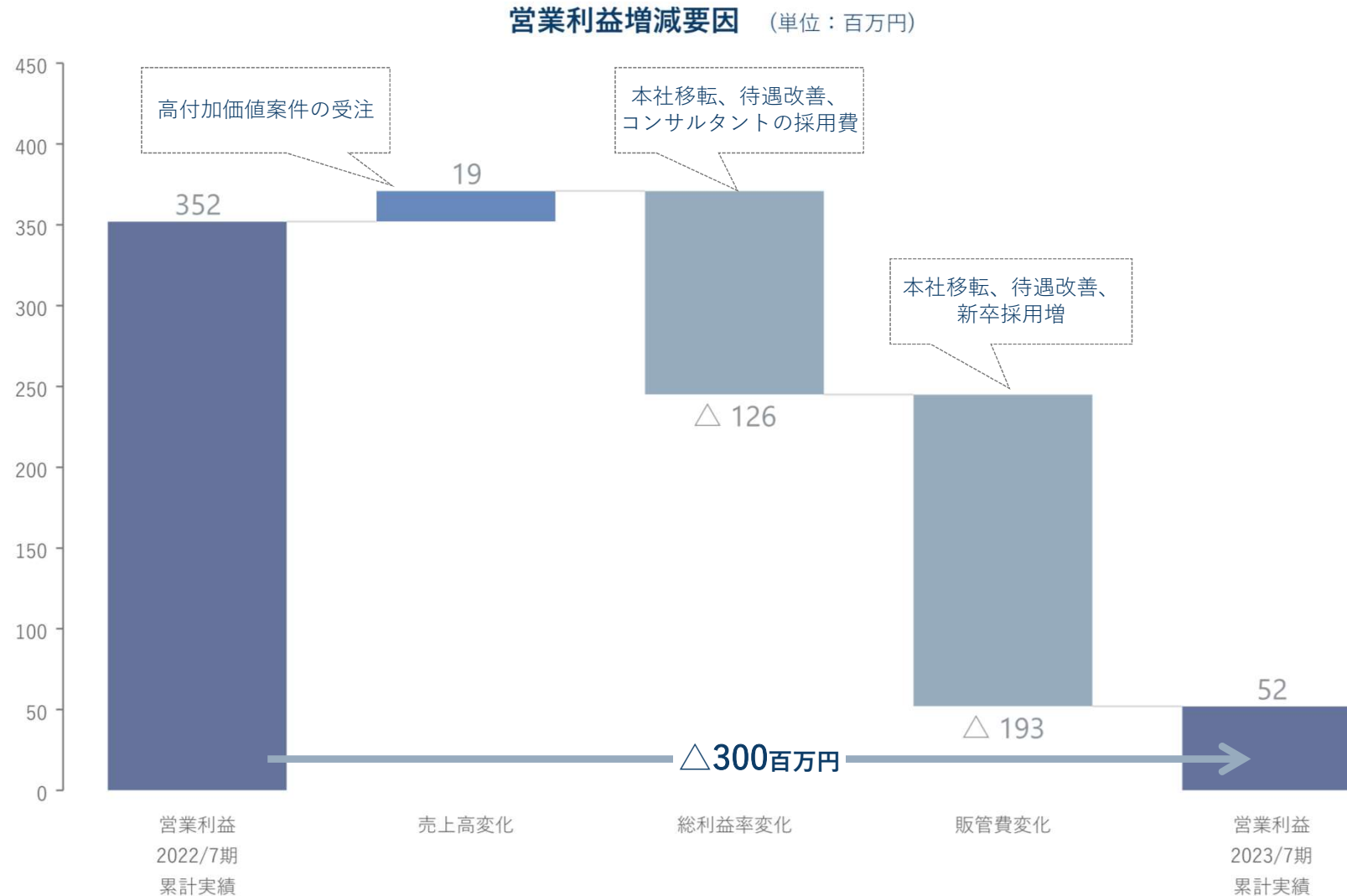
(百万円)	2022年7月期	2023年7月期		前年同期比		業績予想比	
	実績	業績予想*	実績	増減	増減率	増減額	達成率
売上高	2,131	2,388	<b>2,190</b>	+59	+2.8%	△197	91.7%
売上総利益	695	-	<b>587</b>	△107	△15.5%	-	-
販管費	342	-	<b>535</b>	+193	+56.4%	-	-
営業利益	352	94	<b>52</b>	△300	△85.2%	△41	55.7%
経常利益	359	94	<b>52</b>	△306	△85.3%	△41	56.2%
親会社株主帰属当期純利益	241	66	<b>28</b>	△212	△88.0%	△37	43.9%
1株当たり当期純利益 (円)	51.92	14.22	<b>6.17</b>	△45.75	-	△8.05	-
売上高営業利益率	16.5%	3.9%	<b>2.4%</b>	△15.6pt	-	△1.5pt	-
売上高経常利益率	16.9%	3.9%	<b>2.4%</b>	△16.1pt	-	△1.5pt	-
R O E	33.0%	-	<b>3.1%</b>	△29.9pt	-	-	-

\*2022年12月14日発表「2023年7月期第2四半期（累計）連結業績予想及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」  
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9240/tdnet/2215166/00.pdf>

# 四半期実績（会計期間）

会計期間 (百万円)	2022年7月期				2023年7月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	495	508	587	540	508	534	558	588
売上総利益	189	172	189	143	136	149	163	138
売上総利益率	38.2%	33.9%	32.2%	26.5%	26.8%	28.0%	29.2%	23.5%
販管費	81	78	87	94	119	119	141	155
販管费率	16.4%	15.4%	14.8%	17.4%	23.4%	22.4%	25.4%	26.4%
営業利益	108	94	101	48	17	30	21	△16
経常利益	106	99	103	49	17	29	21	△15
四半期純利益	72	70	65	32	5	18	14	△9
売上高営業利益率	21.8%	18.5%	17.2%	8.9%	3.3%	5.7%	3.9%	△2.8%
売上高経常利益率	21.4%	19.5%	17.5%	9.1%	3.3%	5.5%	3.9%	△2.7%

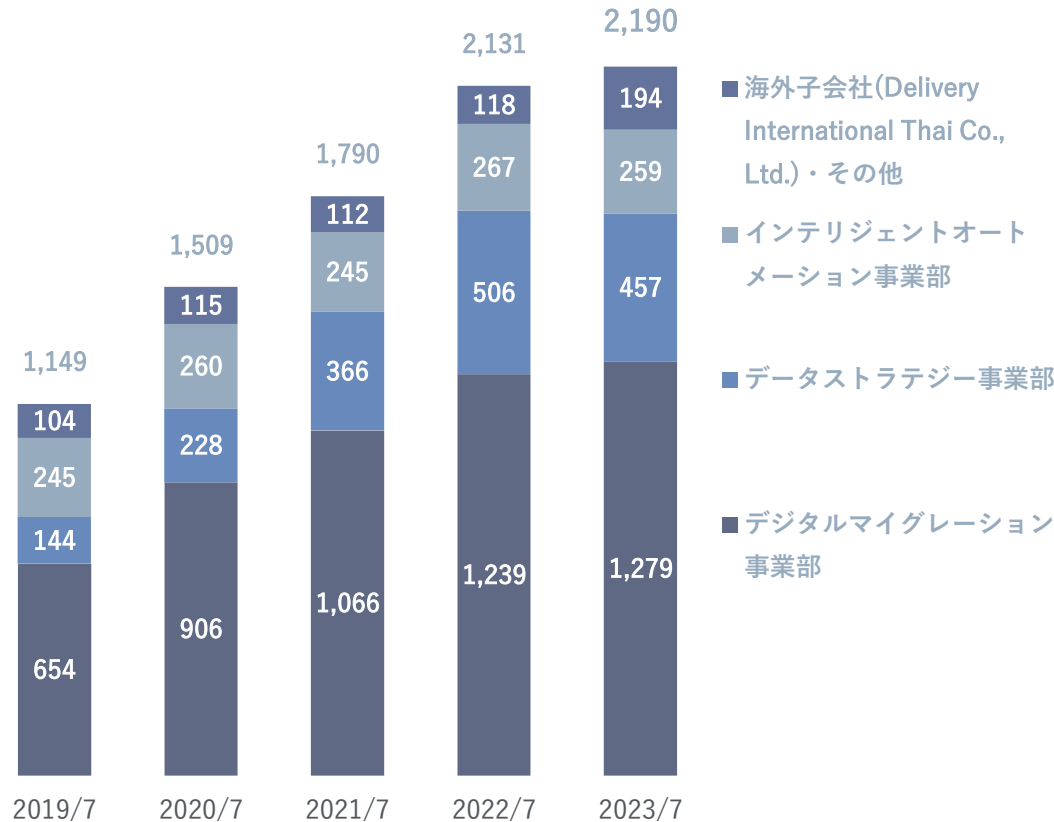
人材確保を目的にした給与水準見直しによる人件費増加により営業利益は減益  
採用強化への投資が奏功し、人材不足の業界ではあるが採用計画通りに人材を確保



## 2023年7月期も増収を継続し、8期連続増収を達成 売上総利益の低下と販管費の増加により営業利益は減益

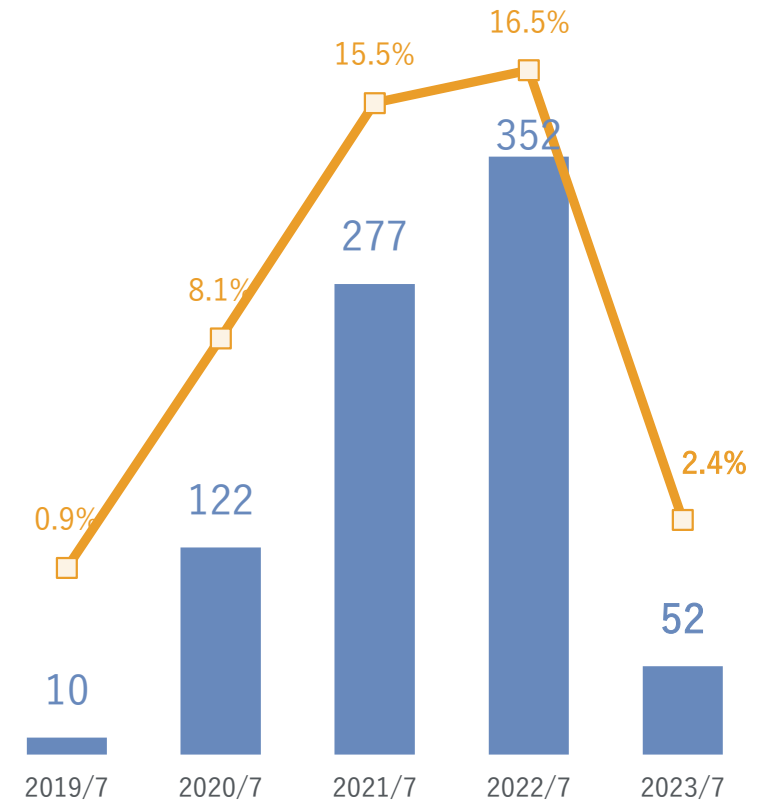
売上高\*の推移 (単位：百万円)

前期比+2.8%



営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)

前期の15%の水準



\*売上の内訳は事業部門と子会社の売上金額

オフィス移転にかかる費用支払で現預金が減少、有形固定資産は増加  
有利子負債の圧縮等により自己資本比率は70.7%に上昇

(百万円)	2022年7月期 (第20期)	2023年7月期 (第21期)	前期末比	
			増減	増減率
流動資産	1,246	<b>1,147</b>	△99	△7.9%
現金及び預金	1,005	<b>786</b>	△219	△21.8%
売掛金	193	<b>222</b>	+29	+15.3%
固定資産	134	<b>171</b>	+37	+27.6%
総資産	1,380	<b>1,319</b>	△61	△4.5%
負債	477	<b>385</b>	△92	△19.4%
買掛金	63	<b>60</b>	△3	△4.8%
有利子負債*	126	<b>79</b>	△47	△37.3%
純資産	903	<b>933</b>	+30	+3.4%
自己資本比率	65.3%	<b>70.7%</b>	+5.4pt	-

\*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

---

売上高前期比+21%を計画し、9期連続増収を見込む

待遇改善・採用強化等による投資効果により各段階利益の増加を見込む

(百万円)	2023年7月期 実績		2024年7月期 業績予想		通期業績予想 前期比	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	増減額	増減率
売上高	1,043	2,190	<b>1,251</b>	<b>2,652</b>	+463	+21.1%
営業利益	47	52	<b>1</b>	<b>131</b>	+79	+152%
経常利益	46	52	<b>1</b>	<b>132</b>	+80	+150%
当期純利益	23	28	<b>1</b>	<b>92</b>	+80	+221%
1株当たり当期純利益(円)	5.09	6.17	<b>0.33</b>	<b>19.79</b>	+13.62	-
売上高営業利益率	4.6%	2.4%	-	<b>4.9%</b>	+2.5pt	-
売上高経常利益率	4.5%	2.4%	-	<b>5.0%</b>	+2.6pt	-

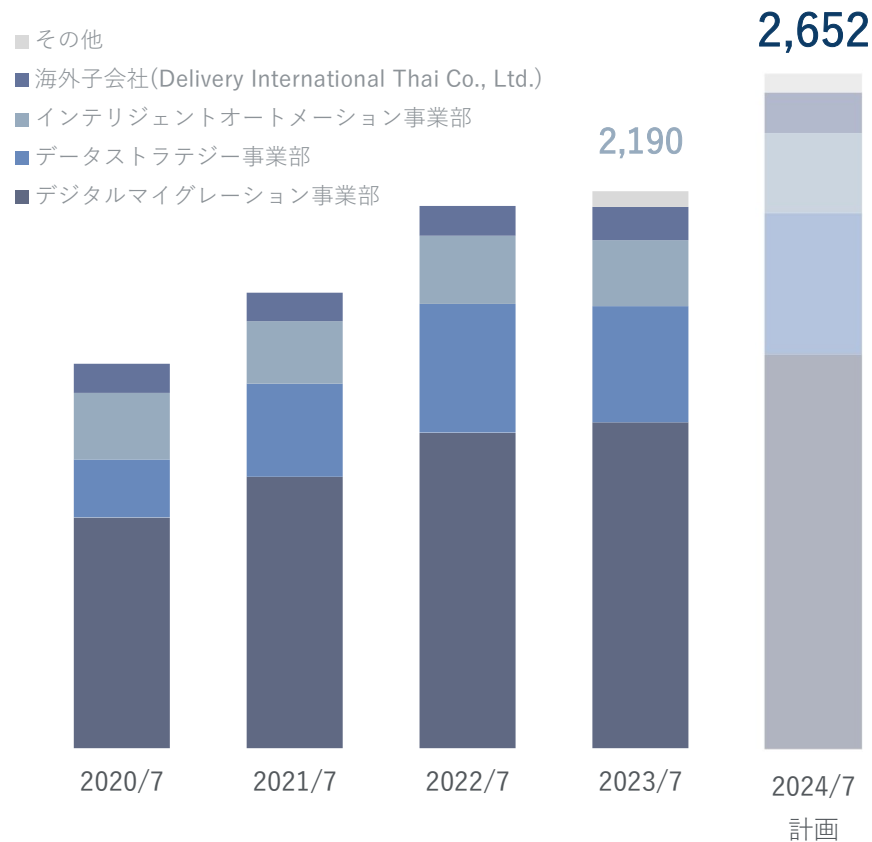


売上高は全体で21.1%増の26.5億円と予想

営業利益は、待遇改善・採用強化等による投資効果により前期比+79百万円の増益計画

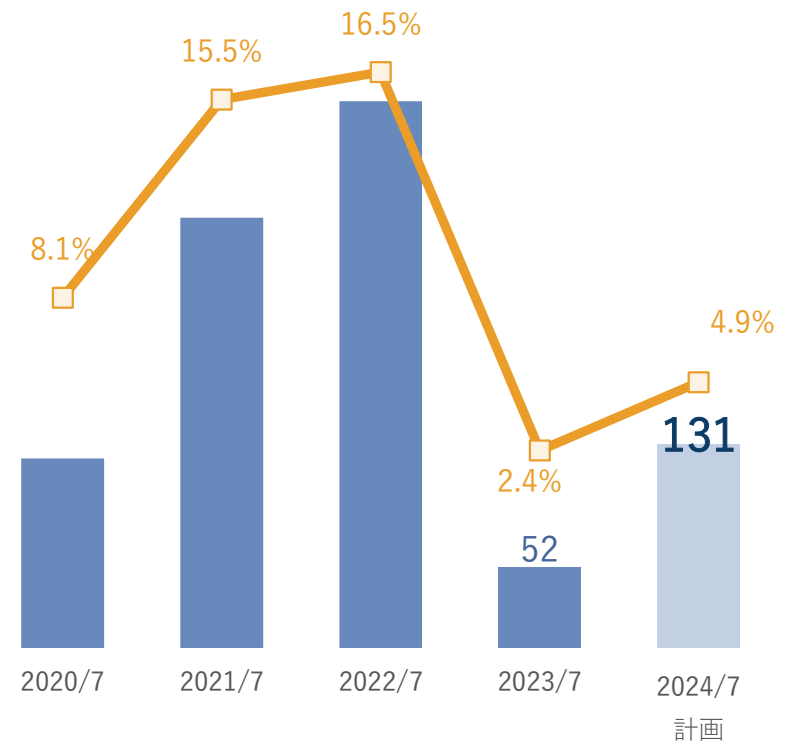
売上高の推移（単位：百万円）

9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・%）

前期比増益を計画



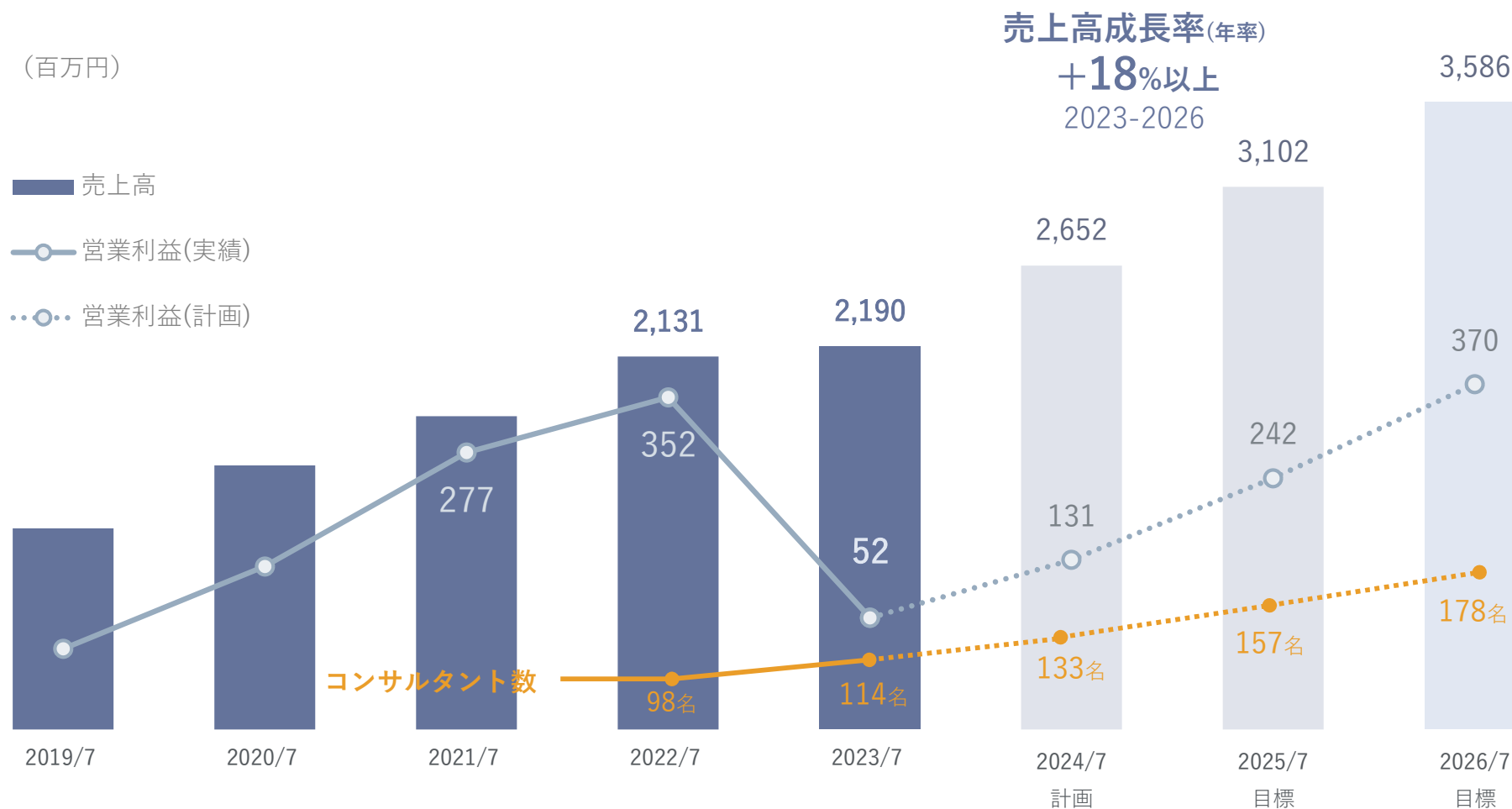
DXコンサルティング機能を増強し、既存顧客の深耕や戦略的なパートナーシップの構築を推進。マーケットインでのサービス領域の拡大や強固な案件獲得基盤の構築を狙う



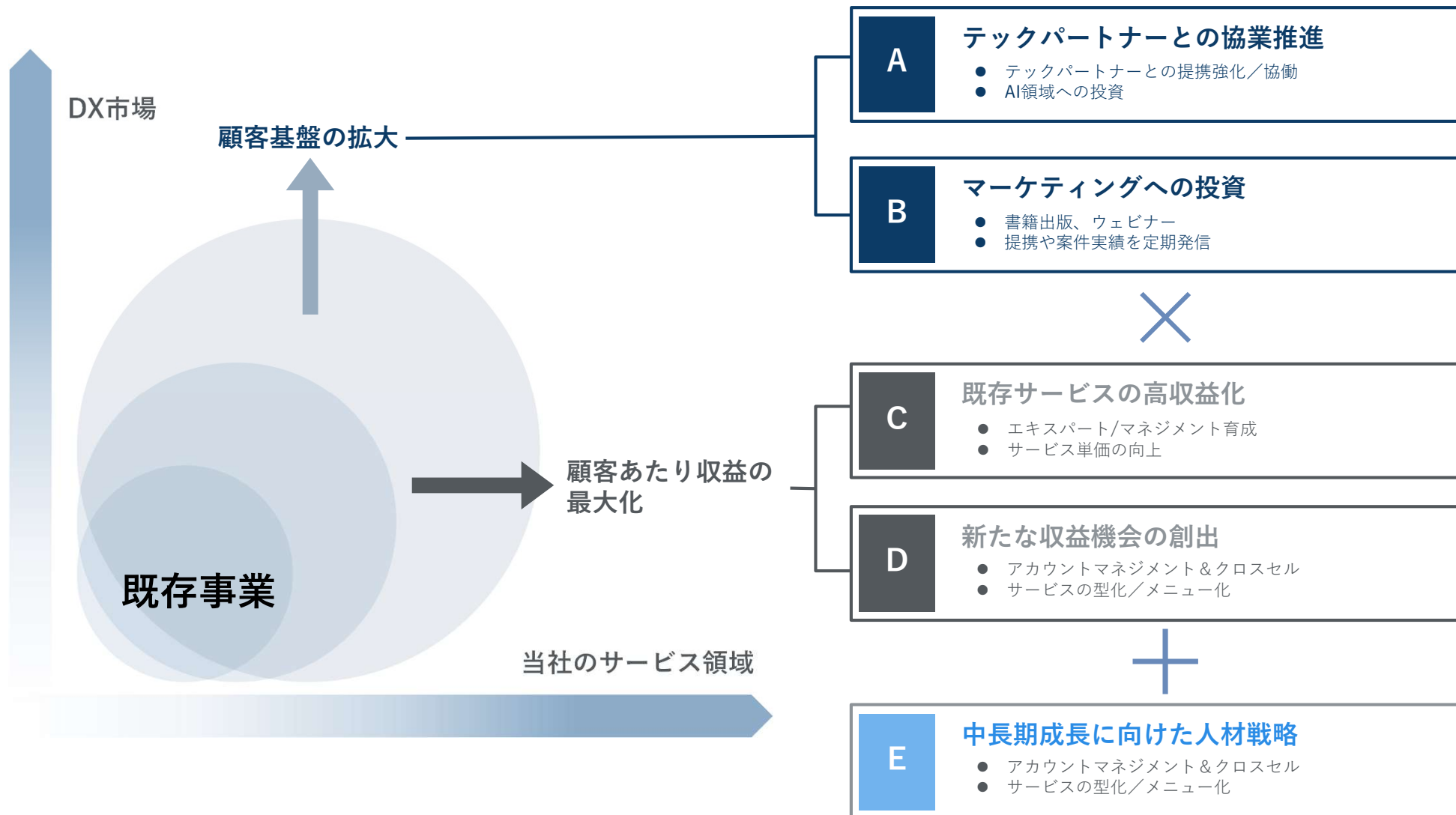
# 成長戦略

---

当社アセットの強化に注力しながら年平均18%の着実な売上成長を目指す  
 持続的な成長のため、コンサルタントの採用強化を継続



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 実績	2024年7月期 計画 2023年9月14日発表	2025年7月期 目標	2026年7月期 目標
● 事業拡大のKPI <b>売上高</b>	21.3億円	21.9億円	26.5億円	31.0億円	35.8億円
<b>営業利益</b>	3.5億円	0.5億円	1.3億円	2.4億円	3.7億円
● 高収益性のKPI <b>営業利益率</b>	16.5%	2.4%	4.9%	7.8%	10.3%
● 成長戦略のKPI <b>コンサルタント数</b>	98名	114名	133名	157名	178名
<b>コンサルタント 1人当たり売上高</b>	21.3百万円	19.2百万円	20.1百万円	19.8百万円	20.2百万円
<b>売上高構成</b> (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 58% DST事業部 21% IA事業部 12% DIT 9%	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		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	2023年7月
回次 (*単体)		第15期*	第16期*	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期
売上高	千円	775,166	777,222	1,148,904	1,509,152	1,790,175	2,131,849	2,190,968
経常利益	千円	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871	359,472	52,784
親会社株主帰属当期純利益	千円	△5,798	△55,053	9,156	114,570	184,503	241,173	28,822
資本金	千円	29,025	29,025	29,025	29,025	94,575	145,683	146,462
発行済株式総数	株	5,254	52,540	5,254,000	5,254,000	4,534,000	4,667,100	4,680,600
純資産額	千円	109,920	57,981	56,602	171,216	559,825	903,298	933,772
総資産額	千円	382,862	361,418	339,083	650,685	1,130,981	1,380,927	1,318,871
1株当たり純資産額	円	30,082.12	1,501.55	14.64	46.00	123.19	193.27	199.23
1株当たり当期純利益	円	△1,586.83	△1,506.66	2.51	31.35	47.48	51.92	6.17
自己資本比率	%	28.7	15.2	15.8	25.8	49.4	65.3%	70.7%
自己資本利益率	%	—	—	19.6	103.4	50.8	33.0%	3.1%
営業キャッシュフロー	千円			7,256	173,530	312,407	230,861	△113,240
投資キャッシュフロー	千円			△48,538	△7,720	9,663	△91,851	△60,342
財務キャッシュフロー	千円			△49,280	85,127	165,236	29,813	△45,782
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	786,378
従業員数	名	59	72	94	115	124	139	162

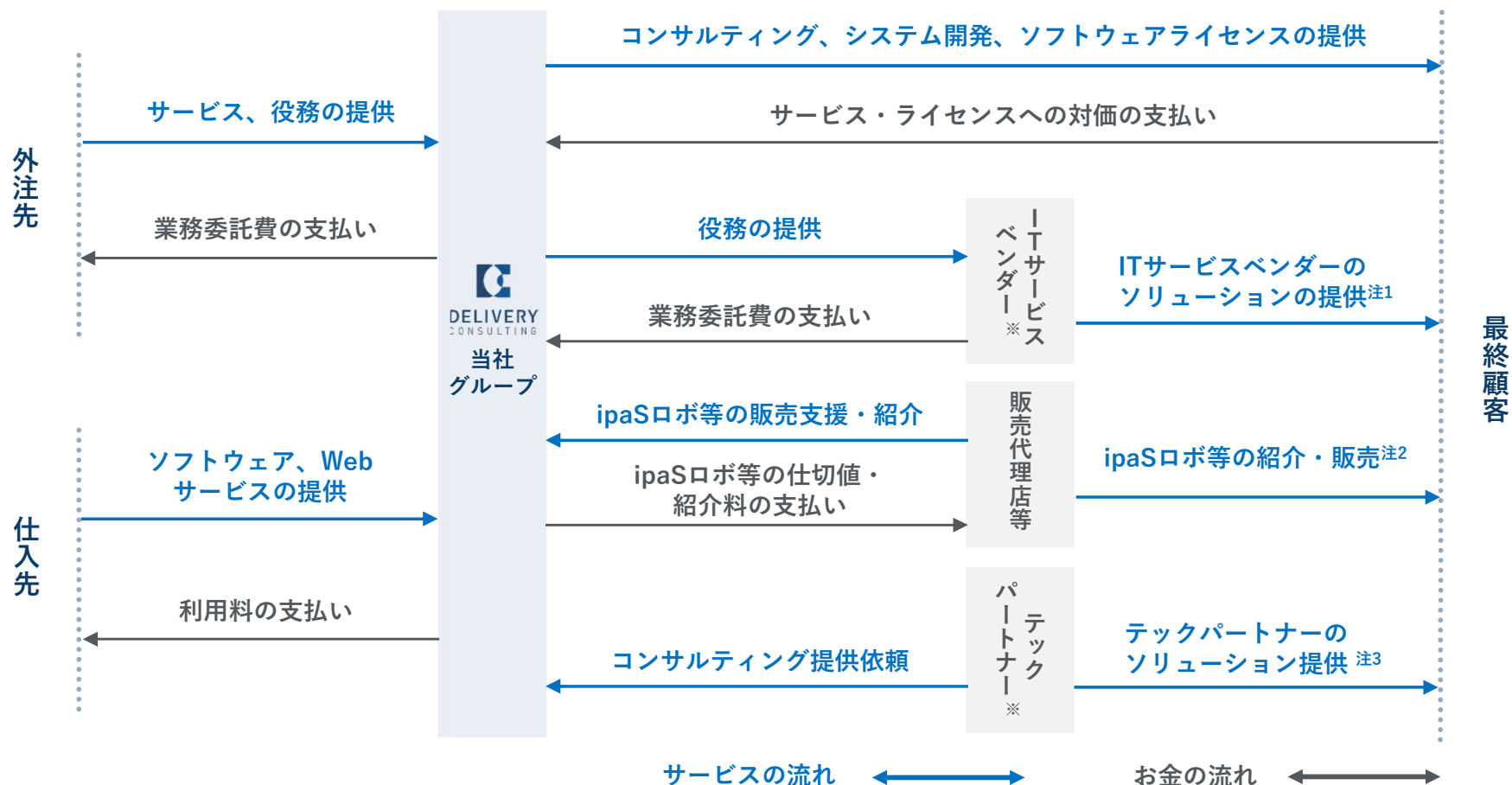


## テクノロジーコンサルティング会社にビジネスモデル転換を果たし、DXコンサルティング事業を拡大

### 沿革

2003	株式会社デリバリー設立、ITコンサルティング事業を開始
2011	システム開発方法論、ITコンサルティング人材育成法などを確立
2015	ITコンサルティング、システム開発、インテリジェントオートメーション事業を整備
2016	事業ポートフォリオをテクノロジーコンサルティングを中心として再構築 株式会社デリバリーコンサルティングへ商号変更
2019	テクノロジー推進部を発足
2020	Tableau Software Partnerとして認定、新サービスを開発、導入
2021	「Salesforceのコンサルティングサービス」スタート システム導入・運用・データ活用を通貫しDX実現にコミット 海外有数の音声・自然言語認識AI「Kore.ai」とDX推進テック・コンサルティング企業デリバリーコンサルティングが協業 会話型AIによる社内コミュニケーション、顧客対応業務効率化からデータストラテジー構築まで幅広いDXサービスを提供スタート 東京証券取引所マザーズ市場に上場 人材育成の体系整理、新たな研修制度スタート
2022	東京ミッドタウンに本社を移転
2023	Tableau Cloud Migrationサプライヤーとして 新サービス「Tableau Cloud Migration」を展開 サステナビリティへのリーダーシップを示す取り組みを公開

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

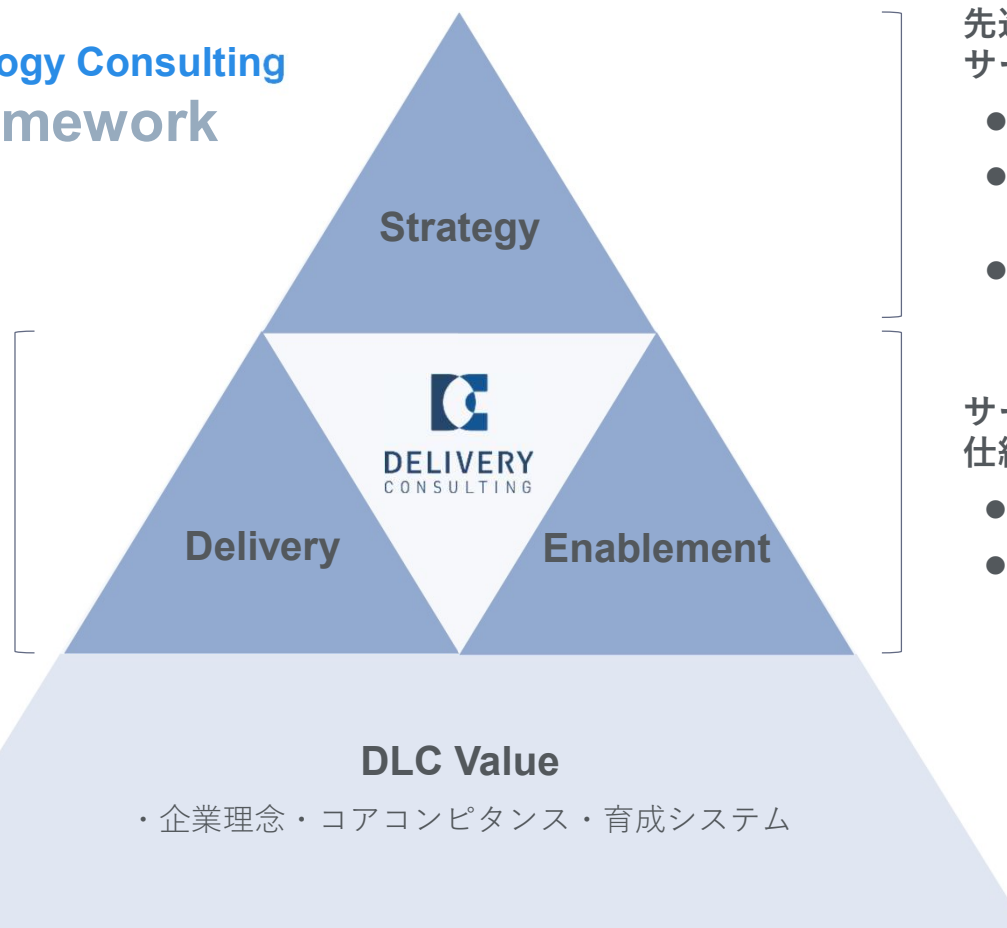
注3：デジタルマイグレーション及びデータストラテジーに属するソリューション

## DXで企業が目指すこと

デジタル技術やデータを活用したビジネスモデル変革や新規サービス開発

- 収益拡大
- 業務プロセス効率化
- 新たなCX
- 改善スピード劇的向上

## Technology Consulting Framework



先進テック・データを活用したサービス、ビジネスプロセス設計

- 先進テックナレッジ
- データネイティブなプロセス・サービス設計
- 最適なアーキテクチャ

アーキテクチャ志向  
システムデリバリー

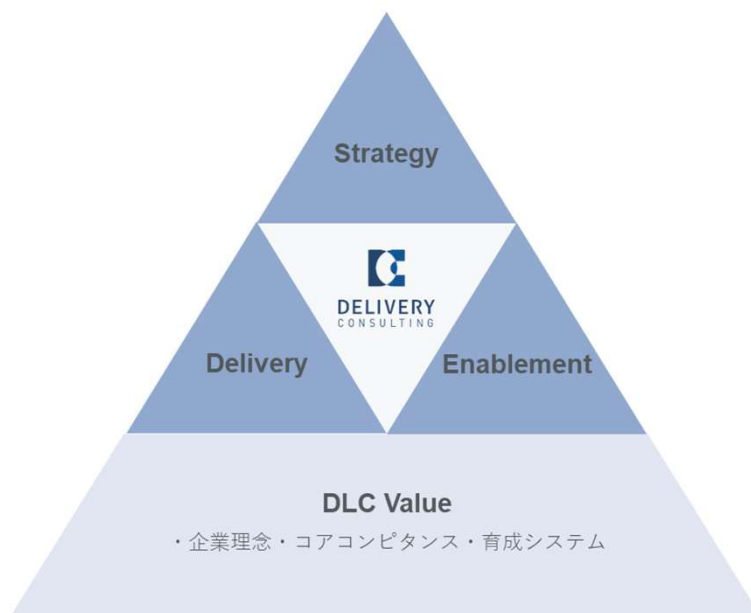
- 独自のシステム開発方法論
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント力

サービス、プロセス改善を続ける仕組みと体制構築

- ビジネス効果の可視化
- 内製可能な組織・能力の開発

新たなサービス・プロセスの実現からデータ戦略の実装、現場でできる業務の自動化まで、デジタル変革を推進するテクノロジーコンサルティングサービス・ソリューションを提供

## Technology Consulting Framework



## 得意とする技術テーマ

モダナイゼーション

データ基盤・BI

ローコード開発

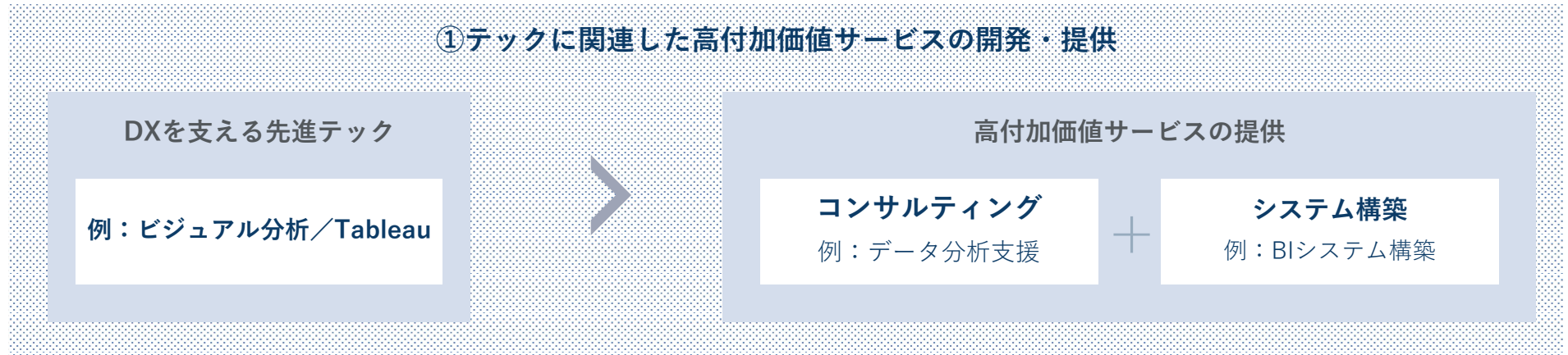
AI

デジタルマーケティング

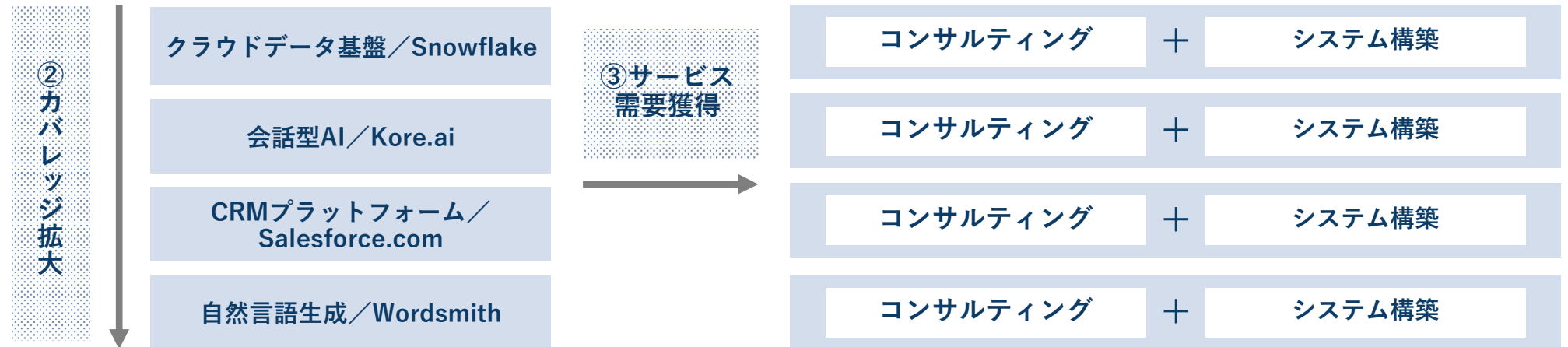
インテリジェント  
オートメーション

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



+



## 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。



# 2023年7月期決算説明資料

2023年9月



株式会社デリバリーコンサルティング 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー23F