



2024年7月期決算説明資料

2024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
- 当社のサービス提供実績

決算概要

- 2024年7月期 決算サマリー
- 2024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

- 2025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176名 単体154名 (2024年7月31日現在)
資本金	157,215千円 (2024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。

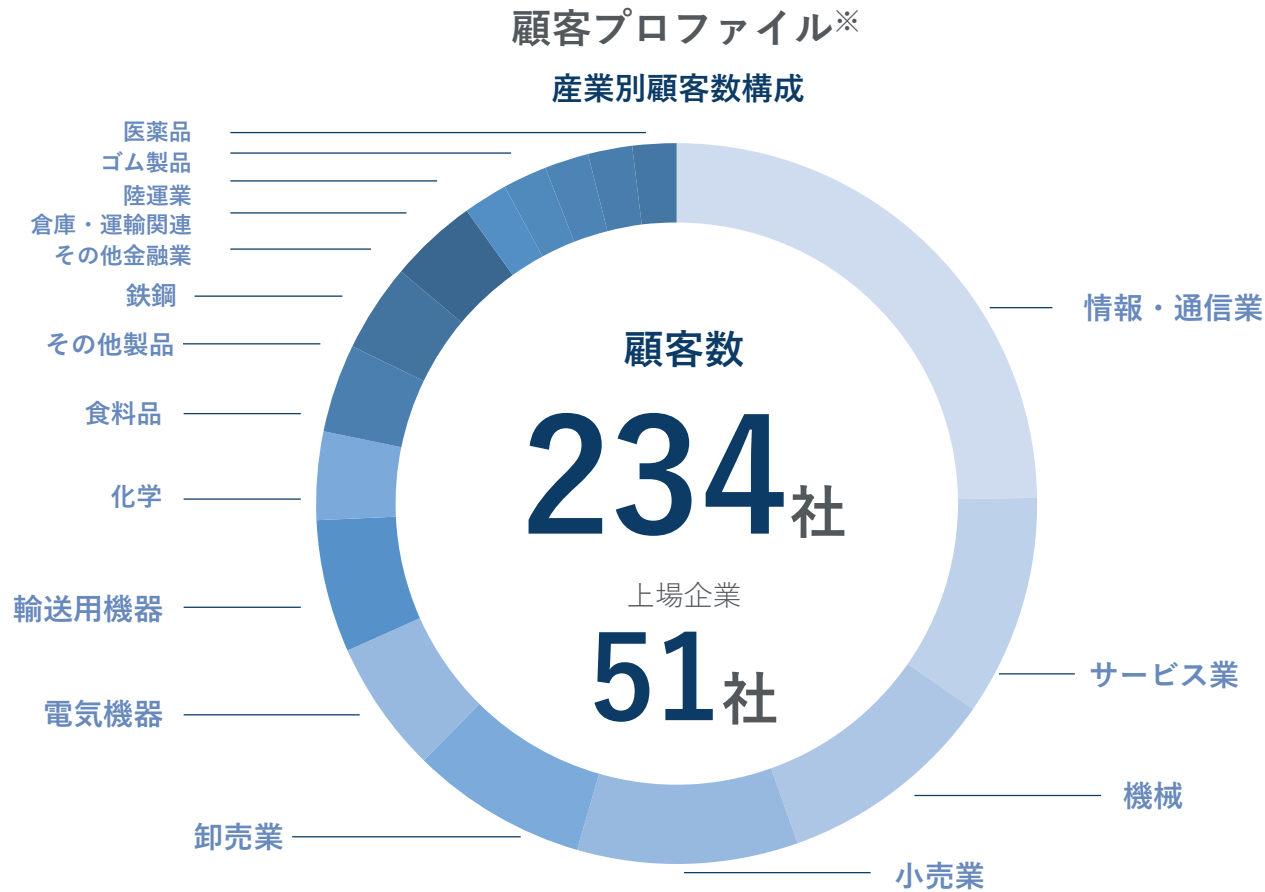
健全な企業文化と健全な経営

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



※ 当スライドにおける「顧客」とは2018年8月から2024年7月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

2024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

27.0億円

前期比 +5.1億円
(+23.4%)

高収益性のKPI

営業利益

2.1億円

前期比 +1.5億円
(+304.6%)

営業利益率

7.8%

前期比 +5.4pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

129名

前期比 +15人
(+13.2%)

売上高は前期比23%の増収、9期連続の増収を達成

営業利益率は7.8%、ROEは15.5%と前期比で大幅な改善

(百万円)	2023年7月期	2024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	2,190	2,767	2,703	+512	+23.4%	△64	97.7%
売上総利益	587	-	837	+249	+42.5%	-	-
販管費	535	-	625	+90	+16.8%	-	-
営業利益	52	237	211	+159	+304.6%	△26	89.0%
経常利益	52	237	210	+157	+298.2%	△27	88.6%
親会社株主帰属当期純利益	28	166	155	+126	+438.9%	△11	93.4%
1株当たり当期純利益 (円)	6.16	34.77	32.85	+26.69	-	△1.92	94.5%
売上高営業利益率	2.4%	8.6%	7.8%	+5.4pt	-	△0.8pt	-
売上高経常利益率	2.4%	8.6%	7.8%	+5.4pt	-	△0.8pt	-
ROE	3.1%	-	15.5%	+12.4pt	-	-	-

*2024年3月14日発表「2024年7月期第2四半期（累計）連結業績予想と実績値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」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9240/tdnet/2409818/00.pdf>

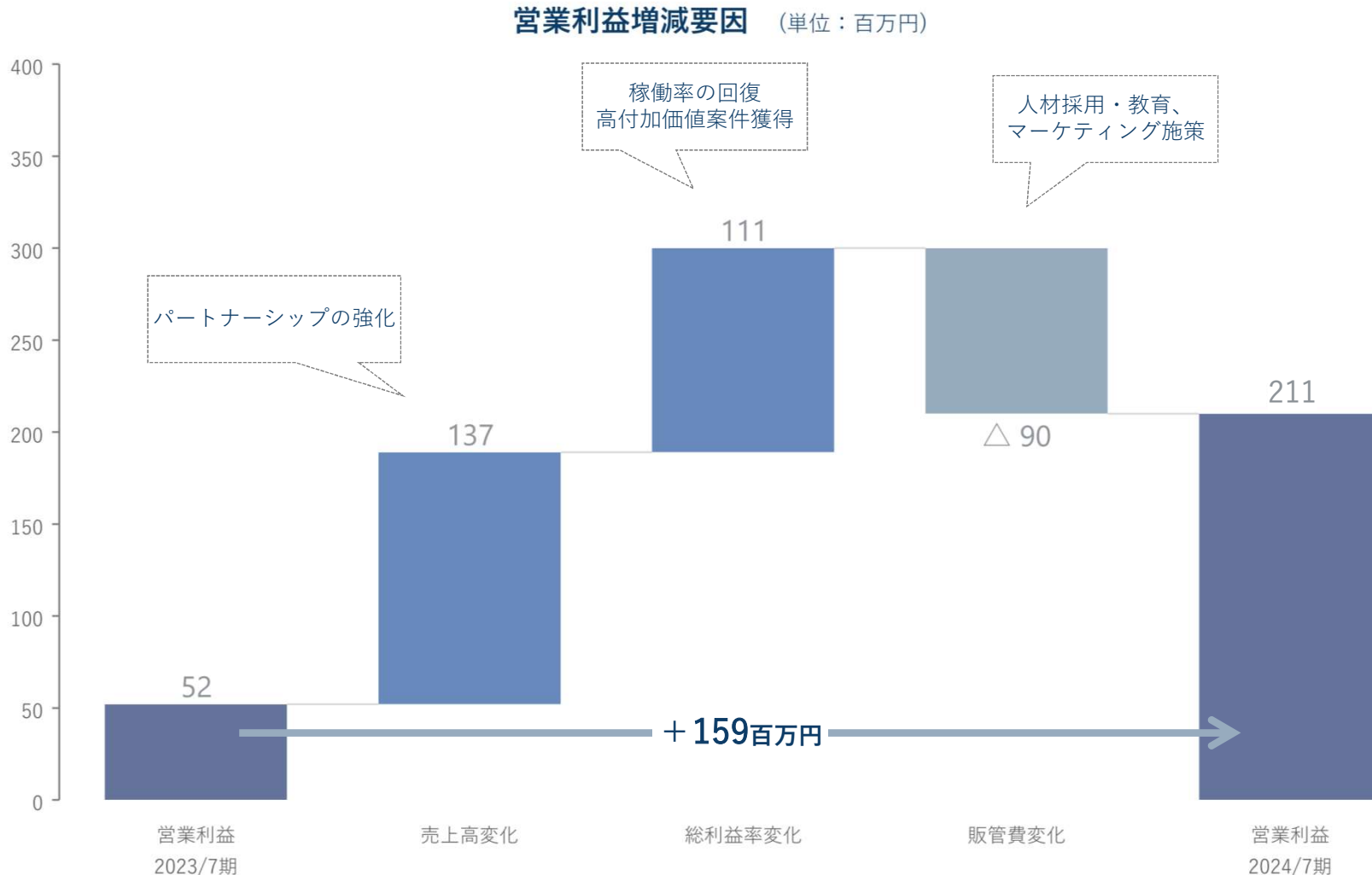
前年度からの増収基調は変わらず

大型案件の終了等で売上高増加は第4四半期に一服

成長に向けた先行投資として人材採用及び教育・マーケティング施策を引き続き推進

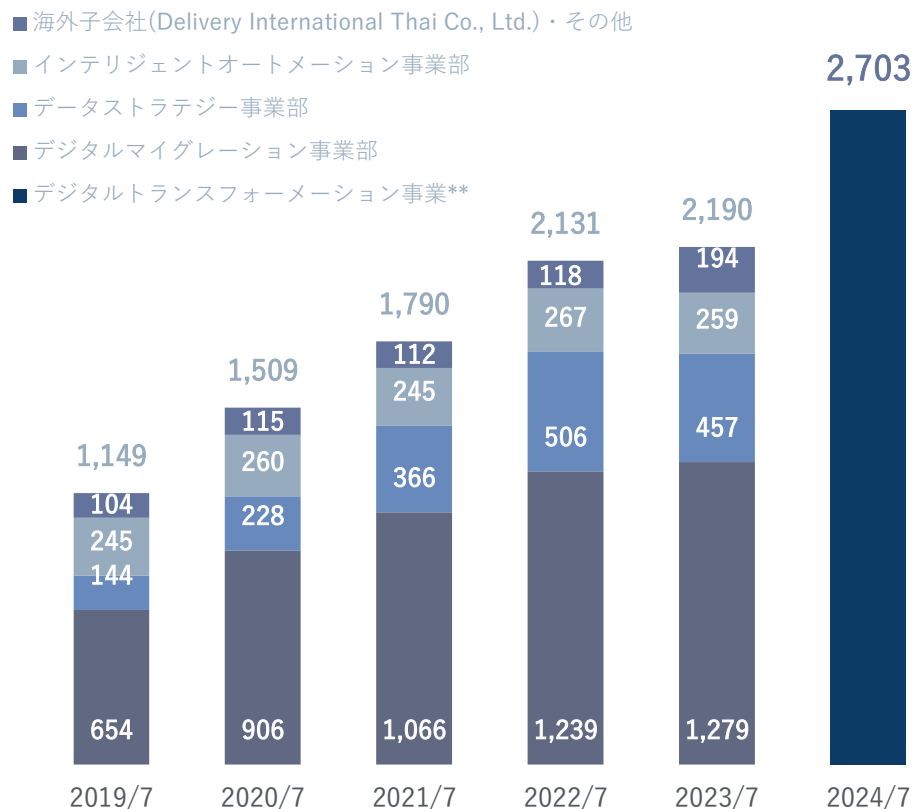
会計期間 (百万円)	2023年7月期				2024年7月期			
	1Q (8.9.10月)	2Q (11.12.1月)	3Q (2.3.4月)	4Q (5.6.7月)	1Q (8.9.10月)	2Q (11.12.1月)	3Q (2.3.4月)	4Q (5.6.7月)
売上高	508	534	558	588	674	691	706	630
売上総利益	136	149	163	138	219	225	209	182
売上総利益率	26.8%	28.0%	29.2%	23.5%	32.5%	32.6%	29.7%	28.9%
販管費	119	119	141	155	139	137	163	184
販管费率	23.4%	22.4%	25.4%	26.3%	20.7%	19.9%	23.2%	29.2%
営業利益	17	30	21	△16	79	87	46	△1
経常利益	17	29	21	△15	79	87	45	△2
四半期純利益	5	18	14	△9	57	66	31	0
売上高営業利益率	3.4%	5.7%	3.9%	△2.8%	11.8%	12.7%	6.5%	△0.3%
売上高経常利益率	3.4%	5.5%	3.9%	△2.7%	11.8%	12.7%	6.5%	△0.5%

パートナーシップの強化により案件獲得量が増加
 コンサルタント稼働率は前年度から回復、また高付加価値案件の獲得が進み、
 単価が向上したことから利益率は改善

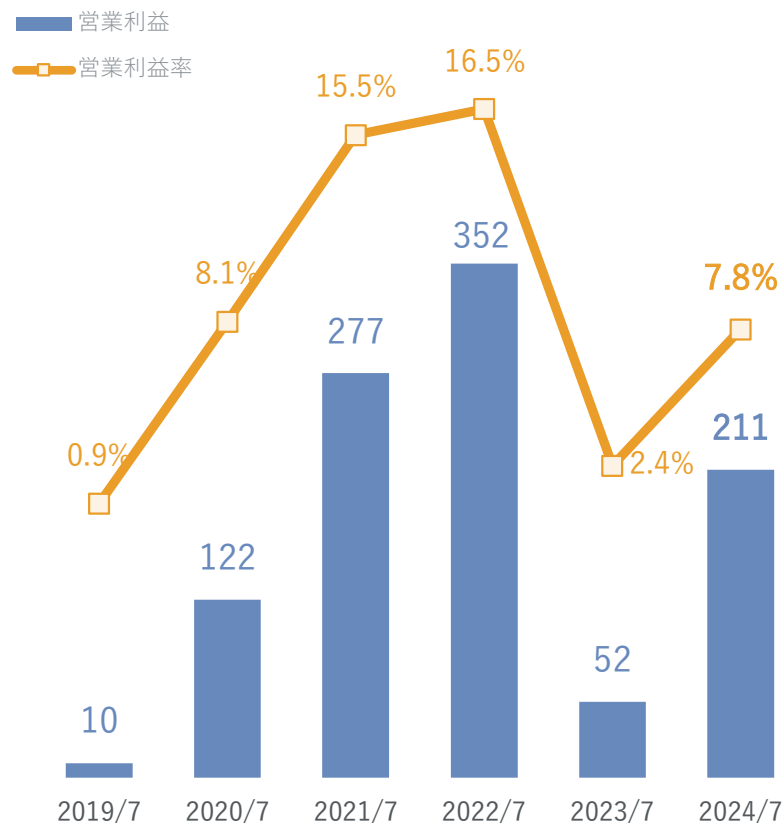


2024年7月期は大幅増収となり、9期連続の増収を達成 営業利益・営業利益率ともに前年度から大きく伸長

売上高*の推移 (単位：百万円)



営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)



*売上の内訳は事業部門と子会社の売上金額

** 当社グループのリソースを集中し効率的に事業に推進するため、2024年7月期 第1四半期の期首に事業部門をデジタルトランスフォーメーション事業に統一

有利子負債の圧縮により純資産が増加、自己資本比率は72%に上昇

(百万円)	2023年7月期 (第21期)	2024年7月期 (第22期)	前期末比	
			増減	増減率
流動資産	1,147	1,302	+154	+13.5%
現金及び預金	786	957	+171	+21.8%
売掛金	222	244	+21	+9.6%
固定資産	171	184	+13	+7.8%
総資産	1,318	1,487	+168	+12.8%
負債	385	420	+35	+9.1%
買掛金	60	63	+2	+3.4%
有利子負債*	79	52	△27	△34.5%
純資産	933	1,066	+133	+14.3%
自己資本比率	70.7%	71.7%	+1.0pt	-

*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

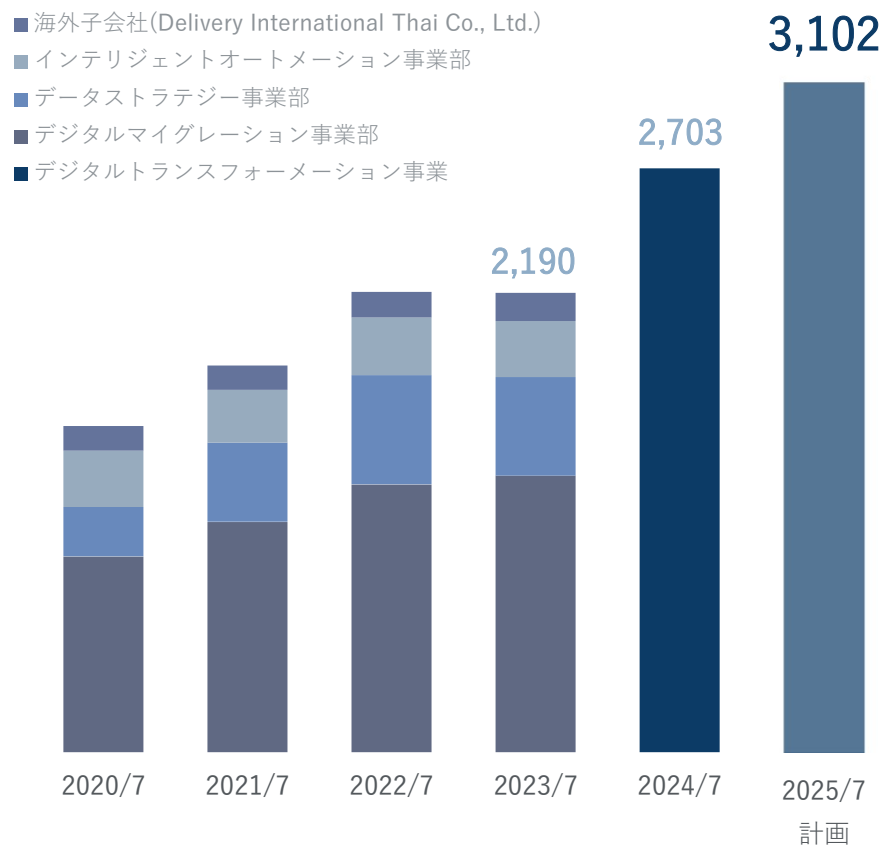
売上高は前期比+15%を計画し、10期連続増収を見込む

人材採用及び教育・マーケティング施策を推進しつつ、各段階利益の増加を見込む

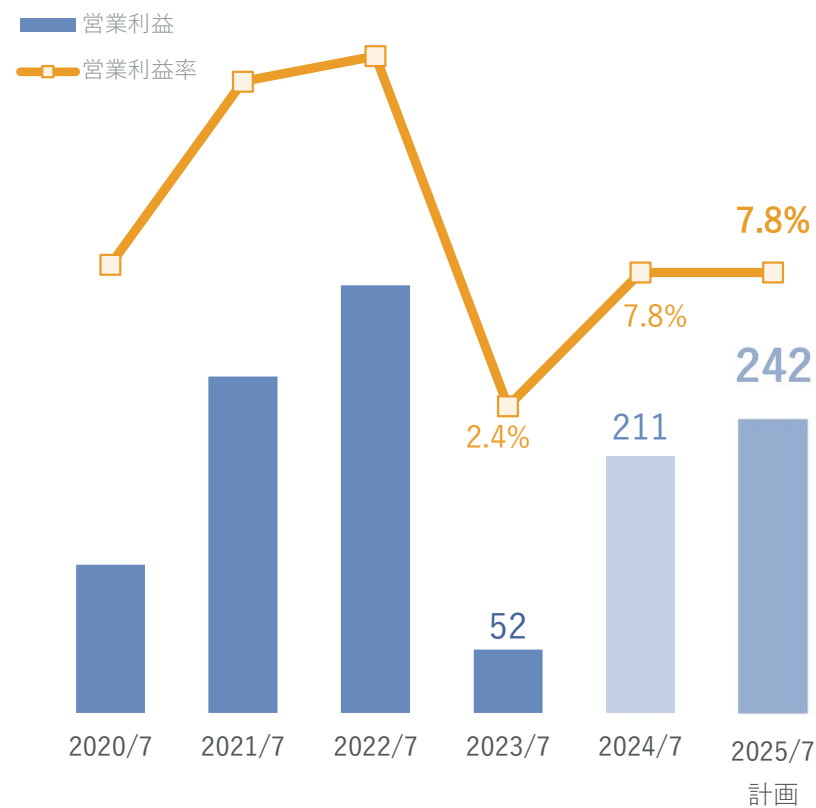
(百万円)	2024年7月期 実績		2025年7月期 業績予想		通期業績予想 前期比	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	増減額	増減率
売上高	1,366	2,703	1,407	3,102	398	+14.7%
営業利益	167	211	49	242	30	+14.4%
経常利益	167	210	50	242	32	+15.4%
当期純利益	124	155	32	169	14	+9.4%
1株当たり当期純利益(円)	26.56	32.85	6.92	35.92	3.1	-
売上高営業利益率	12.3%	7.8%	-	7.8%	±0pt	-
売上高経常利益率	12.2%	7.8%	-	7.8%	±0pt	-

営業体制の強化やマーケティング施策の実施により、売上高は15%増の31億円を計画
 営業利益は前期比+30百万円の2.4億円を計画

売上高の推移（単位：百万円）



営業利益・営業利益率の推移（単位：百万円・%）

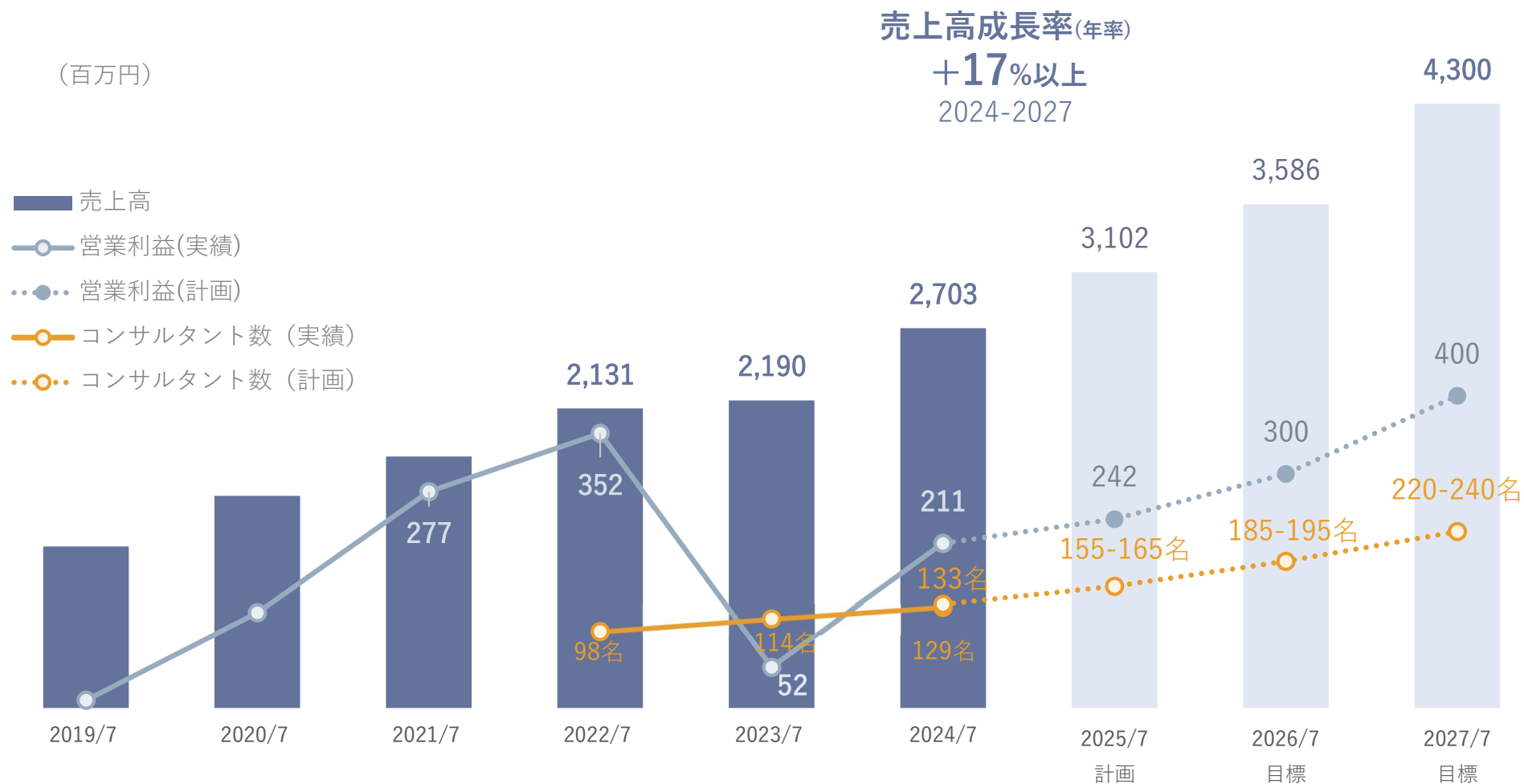


DXコンサルティング機能を増強し、既存顧客の深耕や戦略的なパートナーシップの構築を推進。マーケットインでのサービス領域の拡大や強固な案件獲得基盤の構築を狙う



成長戦略

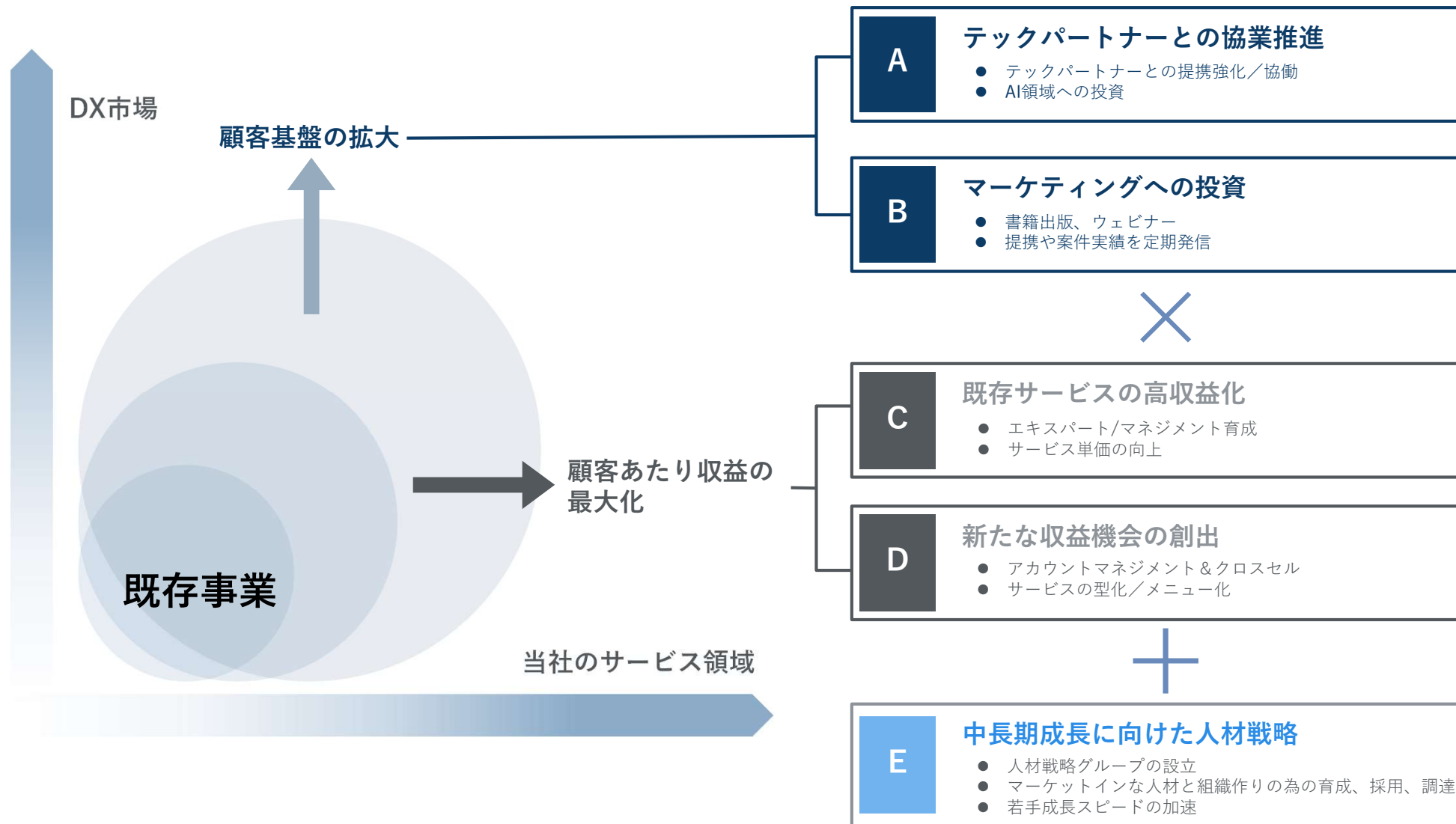
当社アセットの強化に注力しながら年平均17%の売上成長を目指す
持続的な成長のため、コンサルタントの採用強化を継続



※2024/7からコンサルタントの定義を「直接プロジェクトに携わる人員数」としている

※2026/7にオフィス増床を想定

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 実績	2025年7月期 計画 (2024年9月13日発表)	2026年7月期 目標	2027年7月期 目標
● 事業拡大のKPI 売上高	21.3億円	21.9億円	27.0億円	31.0億円	35.8億円	43.0億円
営業利益	3.5億円	0.5億円	2.1億円	2.4億円	3.0億円	4.0億円
● 高収益性のKPI 営業利益率	16.5%	2.4%	7.8%	7.8%	8.4%	9.3%
● 成長戦略のKPI コンサルタント数	98名	114名	129名	155-165名	185-195名	220-240名
				DX市場、採用市場の環境要因を鑑み、コンサルタント数の計画・目標値に一定の範囲をもって計画値を設計		

コンサルタント
1人あたり売上高*

21.3百万円

19.2百万円

20.9百万円

-

-

-

*コンサルタント数の範囲に影響を受け変動し、目標値としての有用性を維持できないため、KPIから除外

Appendix

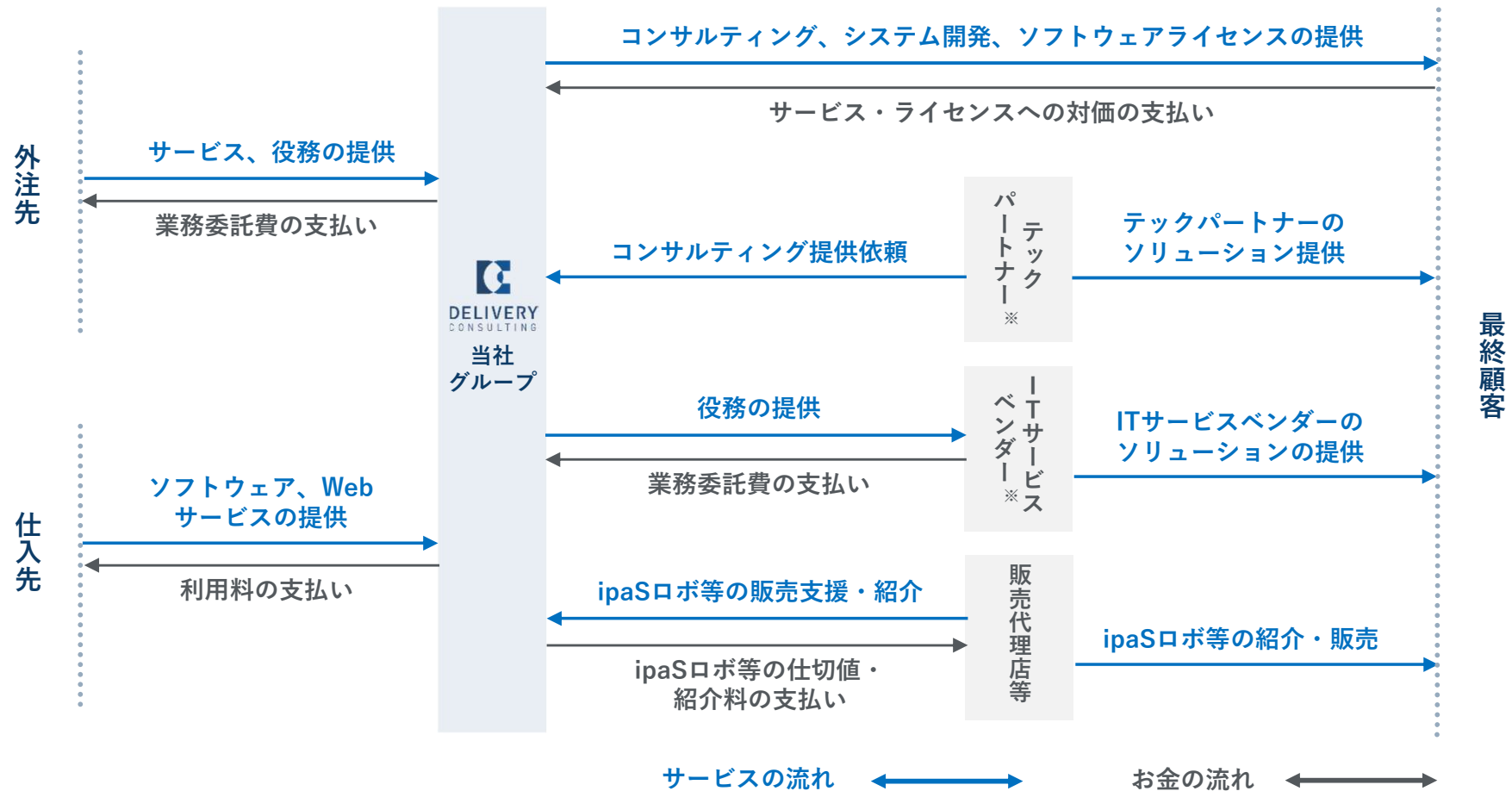
決算年月		2017年7月	2018年7月	2019年7月期	2020年7月	2021年7月	2022年7月	2023年7月	2024年7月
回次 (*単体)		第15期*	第16期*	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期	第22期
売上高	千円	775,166	777,222	1,148,904	1,509,152	1,790,175	2,131,849	2,190,968	2,703,725
経常利益	千円	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871	359,472	52,784	210,170
親会社株主帰属当期純利益	千円	△5,798	△55,053	9,156	114,570	184,503	241,173	28,822	155,328
資本金	千円	29,025	29,025	29,025	29,025	94,575	145,683	146,462	157,215
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	4,831,100
純資産額	千円	109,920	57,981	56,602	171,216	559,825	903,298	933,772	1,066,967
総資産額	千円	382,862	361,418	339,083	650,685	1,130,981	1,380,927	1,318,871	1,487,115
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	223.00
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	32.85
自己資本比率	%	28.7	15.2	15.8	25.8	49.4	65.3%	70.7%	71.7%
自己資本利益率	%	—	—	19.6	103.4	50.8	33.0%	3.1%	15.5%
営業キャッシュフロー	千円			7,256	173,530	312,407	230,861	△113,240	257,881
投資キャッシュフロー	千円			△48,538	△7,720	9,663	△91,851	△60,342	△31,844
財務キャッシュフロー	千円			△49,280	85,127	165,236	29,813	△45,782	△54,249
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	957,828
従業員数	名	59	72	94	115	124	139	162	176

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
2024	AI inside株式会社と業務提携

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



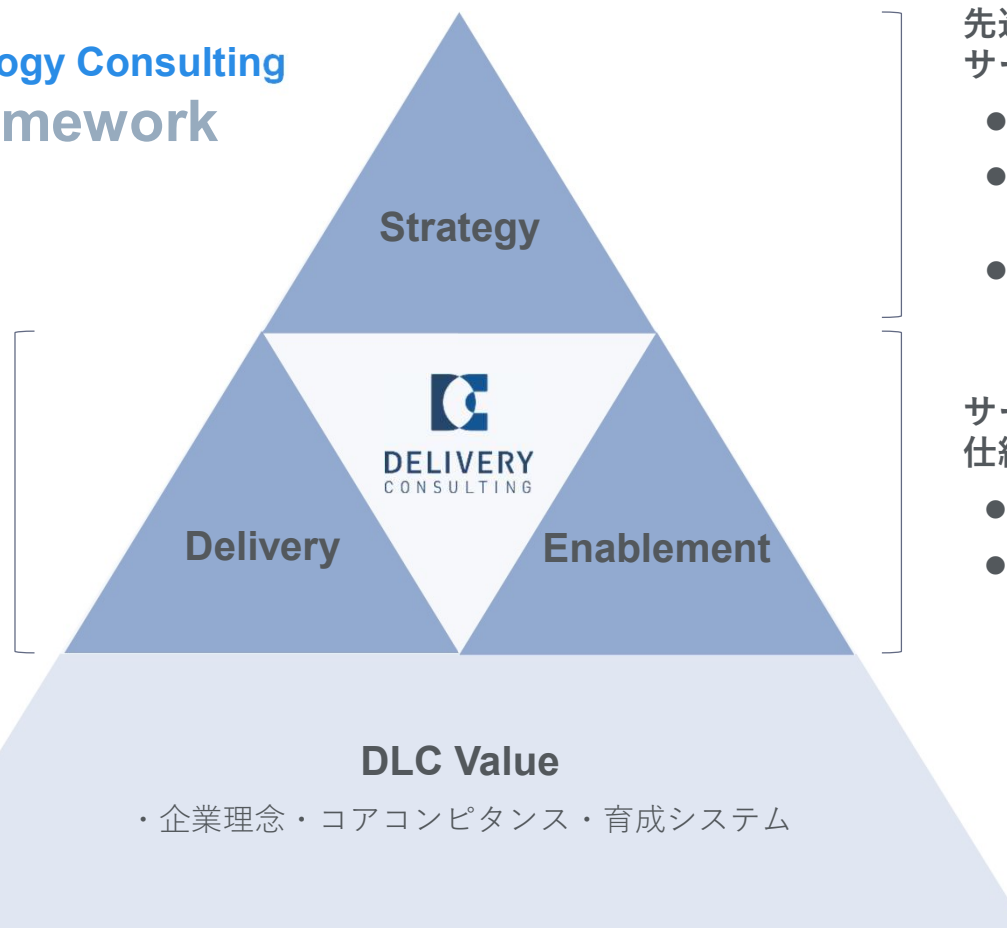
※テックパートナー：ソフトウェアやSaaSなどのソリューションベンダー
 ※ITサービスベンダー：ITコンサルティング会社やシステム開発会社など

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

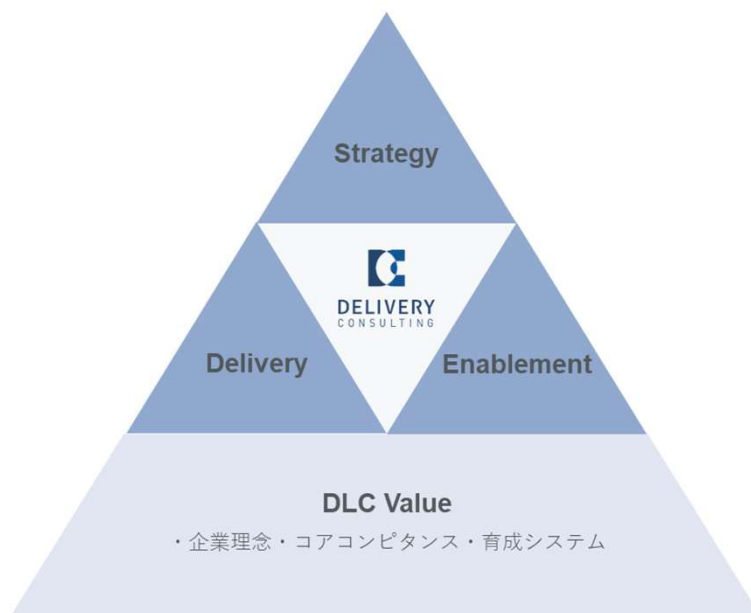
- 独自のシステム開発方法論
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント力

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



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**



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

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

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

Tableau

Salesforce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。

2024年7月期決算説明資料

2024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