



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 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー23F

会社概要

- 会社概要
- マネジメント紹介
- The PLEDGE（経営理念）
- パーパス
- 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. 顧客の価値創造に寄り添う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

- 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
- 収益モデル
- 当社のサービス提供実績
- 財務ハイライト
- 2024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
- E.中長期成長に向けた人材戦略
- 経営指標
- 経営指標（前回比較）
- 投資計画

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 |
| 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) |
| 株主構成 | 阪口琢夫 (31.87%) 株式会社メディアシーク (18.19%) MFアセット株式会社 (10.88%) トランス・コスモス株式会社 (7.57%) 他、計1,619名 (2024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 CEO / 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 COO / 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。

取締役 / 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、2018年取締役就任。

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

取締役 (社外) / 齋藤 祐子

慶應義塾大学経済学部・ハーバード ビジネススクール卒業
ソニー入社後、国内企業や外資系企業、スタートアップ企業で事業開発、投資、経営を歴任。2022年10月より現職

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。

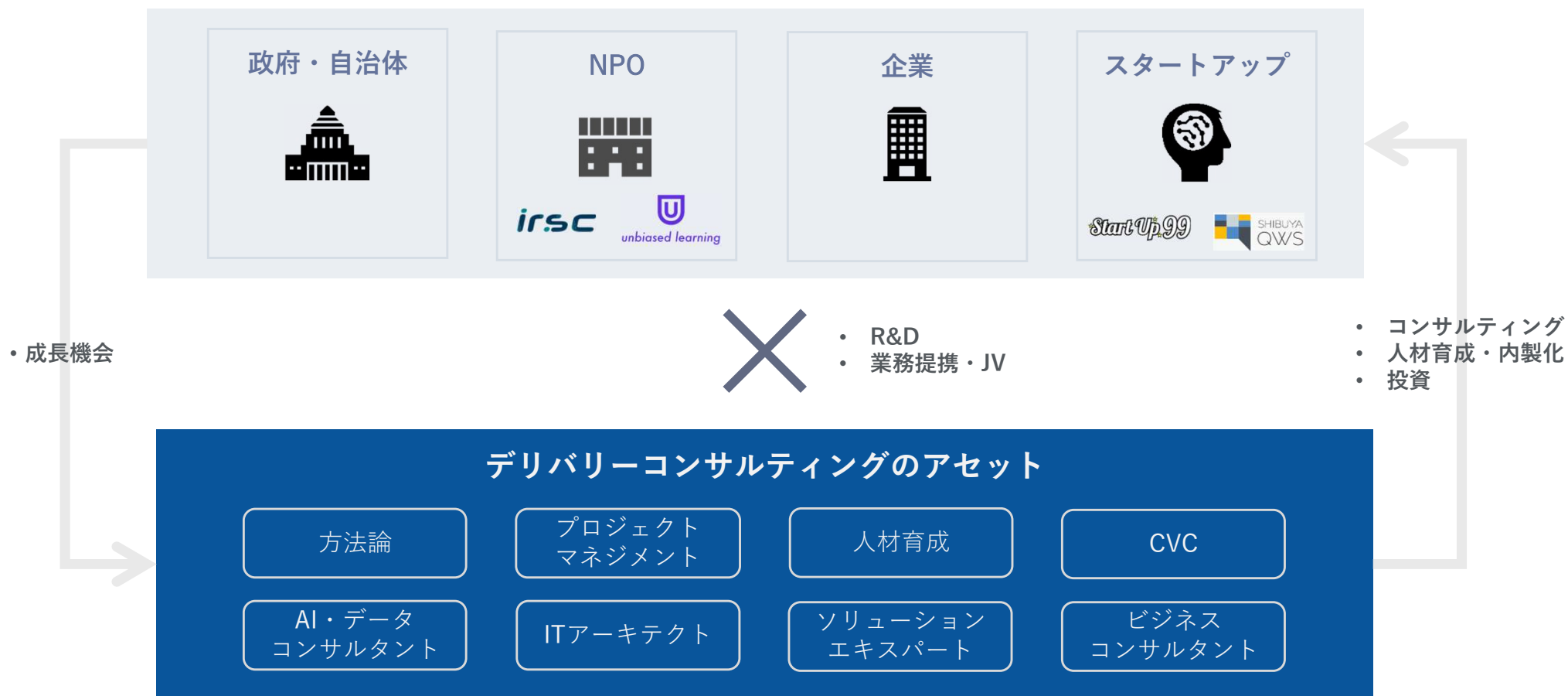
時代が求める、時代に先駆けるIT人材を育成

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。

企業活動を通じて社会課題を解決



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

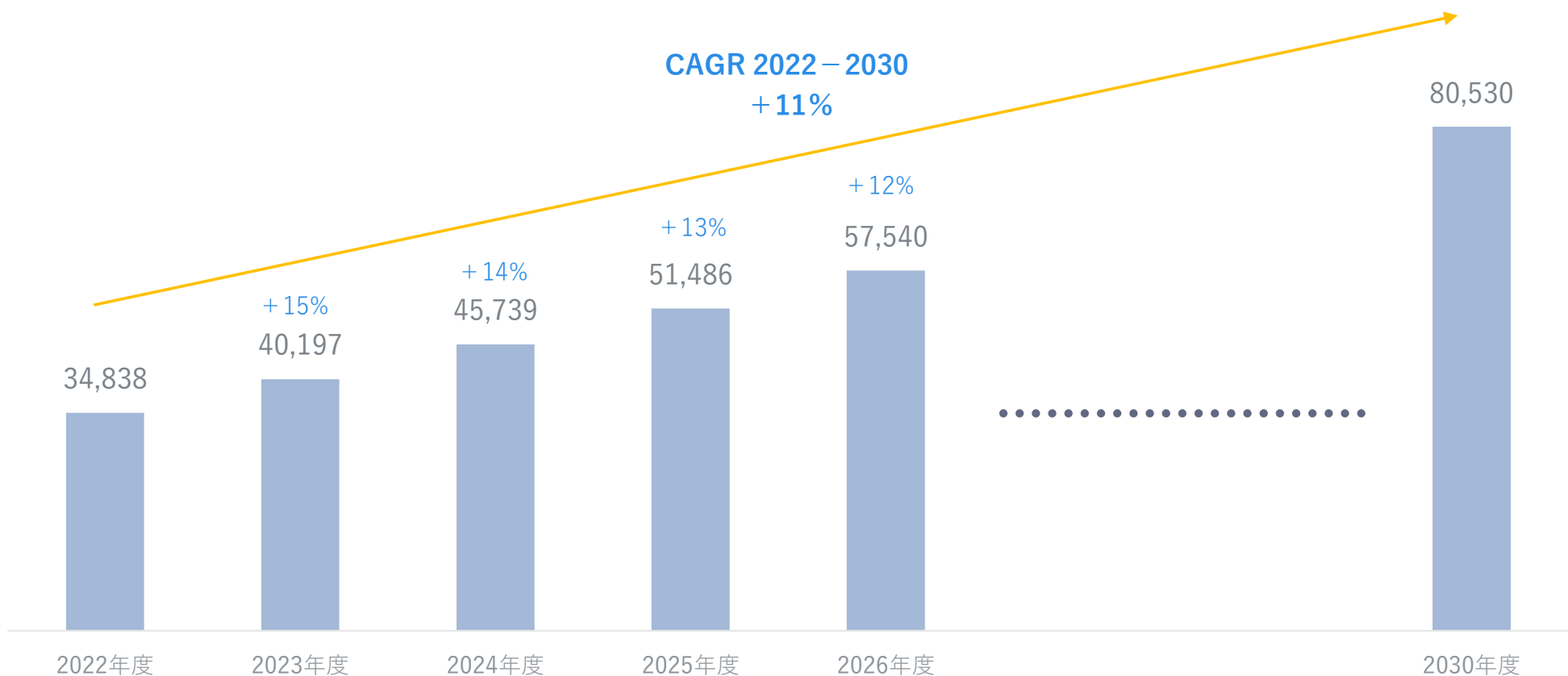
沿革

| | |
|------|--|
| 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 |

市場環境と当社の特徴

企業や社会を取り巻く環境の急速な変化に対応するためのDXの重要性は増しており、引き続き市場の拡大が予想される

DX関連の国内市場予測(億円)



出典：株式会社富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

既存サービスのデジタル化/生産性向上からイノベーションを伴う新たな価値創出へ 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※

- 比較的取り組みやすい項目については着実に取り組みが進行し、成果が出ている

- ・ 業務効率化による生産性向上
- ・ 業務プロセスのデジタル化

- イノベーションを伴う項目については依然として、成果創出に向けたハードルが高い

- ・ 既存サービスの高付加価値化
- ・ 新規サービスの創出
- ・ ビジネスモデルの変革
- ・ 企業文化や組織マインドの根本的な変革

- 高付加価値化、新たな価値創出を実現する手段として、以下領域の強化が必要となる

- ・ ビジネス判断、経営判断のためのデータ利活用
- ・ AI、生成AIの利活用
- ・ レガシーシステムの刷新
- ・ DXを推進する人材（ビジネスアーキテクト）の確保



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

生産性向上から、新たな価値創出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レガシー・モダンテクノロジーの融合・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

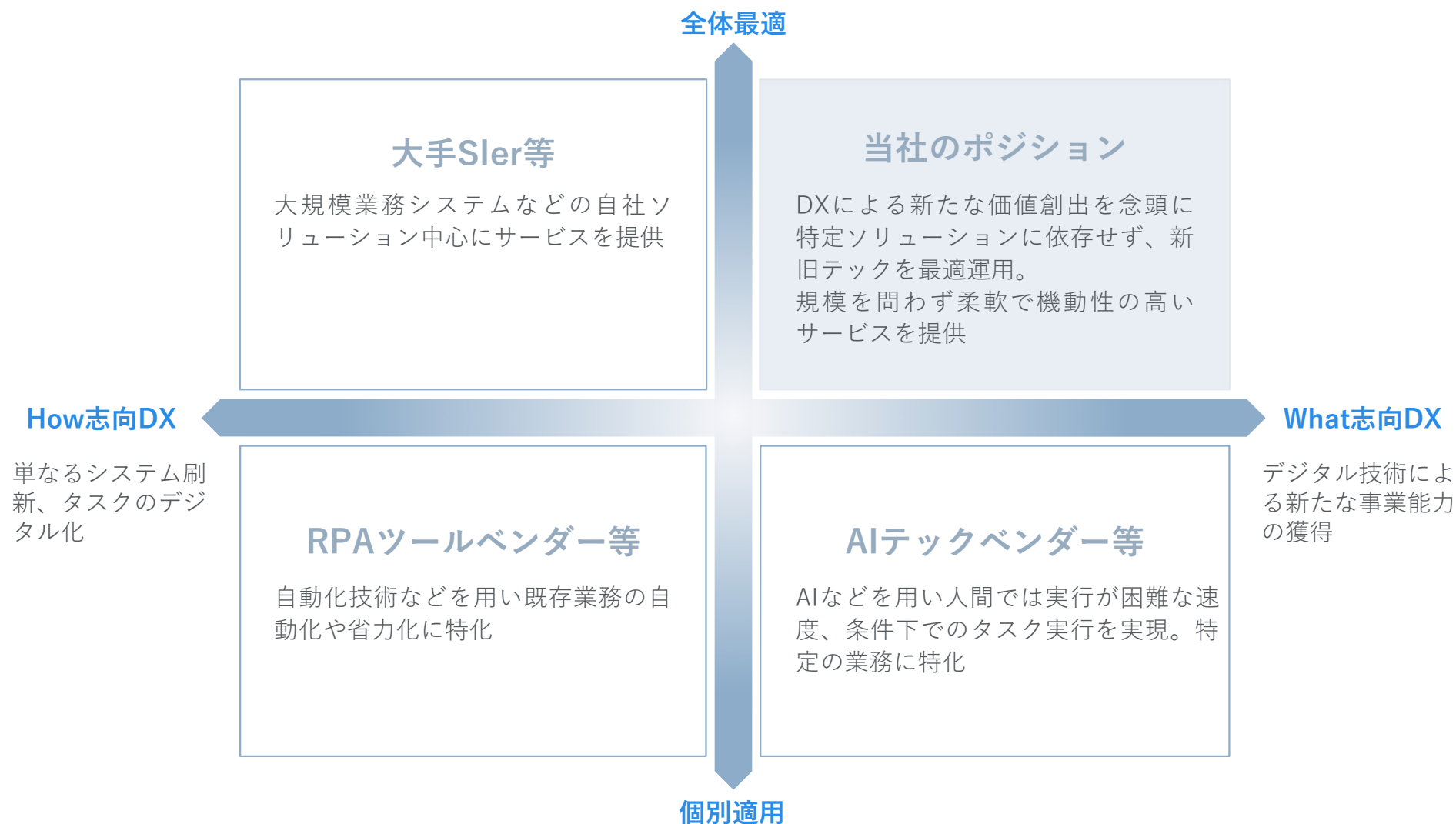
〈3〉 変革を共に推進するパートナーが必要に

変革の推進を補佐するスキルや技術的な知見への需要は引き続き高いレベルで推移

当社が提供するPMOやテクノロジーコンサルティングへのサービス需要は高水準を継続

※ IPA 独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024」

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

これまでに培った技術や製品への正しい理解とコンサルタント思考力でコンサルタントの技術力を最大化、さらに方法論やガイドラインなどの知的資産と専門部隊によるサポートで、お客様にとっての最善なDXの実現に貢献。

テクノロジーコンサルタント

システム構築で培った
豊富な経験・知見

技術に対する正しい理解と
経験に基づく判断の速さ

コンサルタント思考力

技術に基づき正しい見立てで
見通しよく正しい方向に導く

技術力を高める教育

個別スキルの向上や
製品に対する深い理解を醸成する環境



組織

Delivery Approach
(システム構築方法論)

プロジェクト実行方法を全方位的に
標準化し見通しの良い計画で
生産性と品質向上に貢献

アーキテクチャ構築
ガイドライン

標準成果物やデザインサンプルを纏めた
ノウハウ集。ナレッジを共有しプロジェ
クトに瞬発力を与える

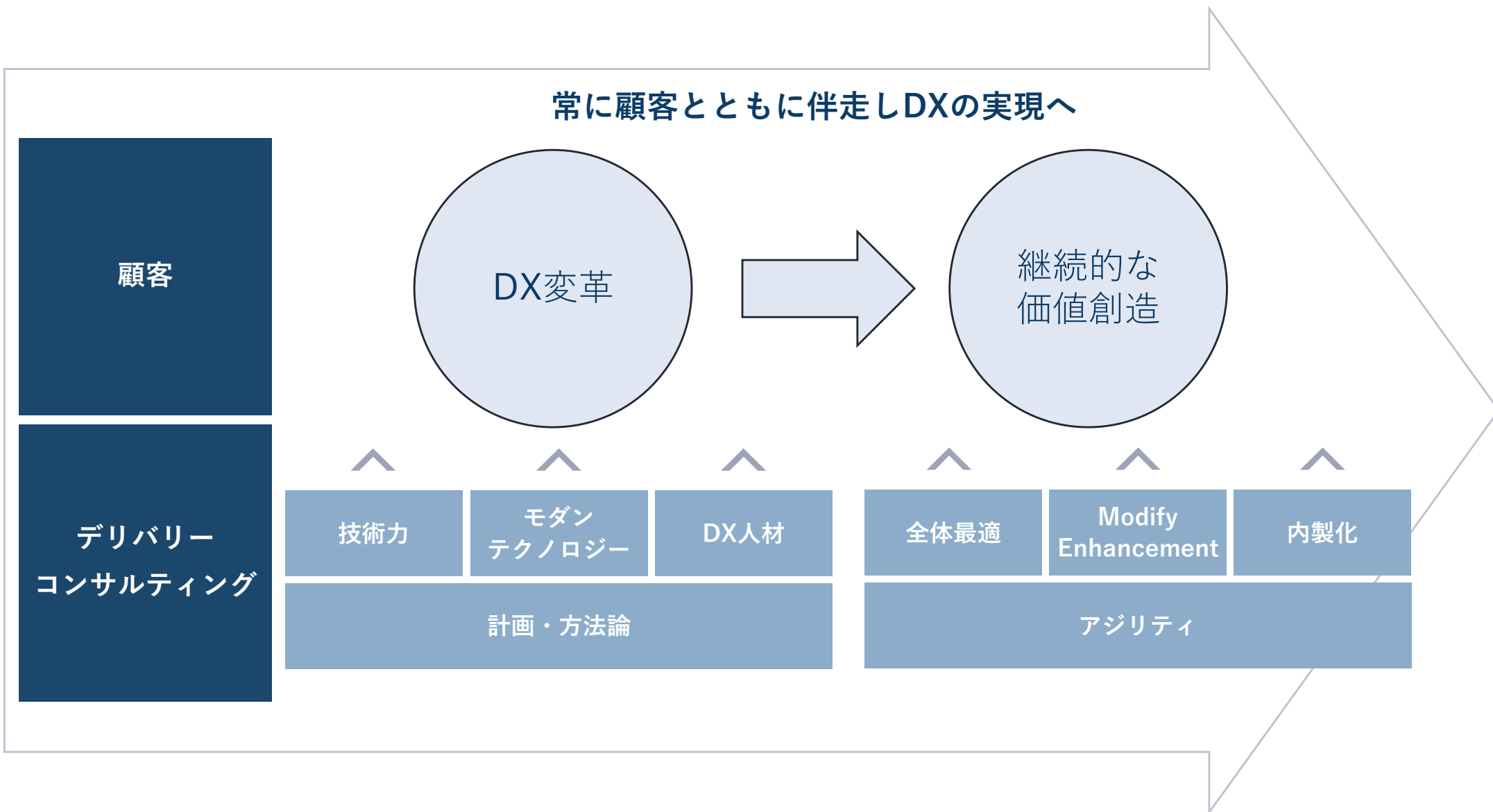
高難度技術課題の最適解を導く
アーキテクチャグループ

高難度の技術課題は
アーキテクチャグループが
担い成功率を上げる

2. 顧客の価値創造に寄添うイネーブルメント力

DXの変革は終わりではなく始まり

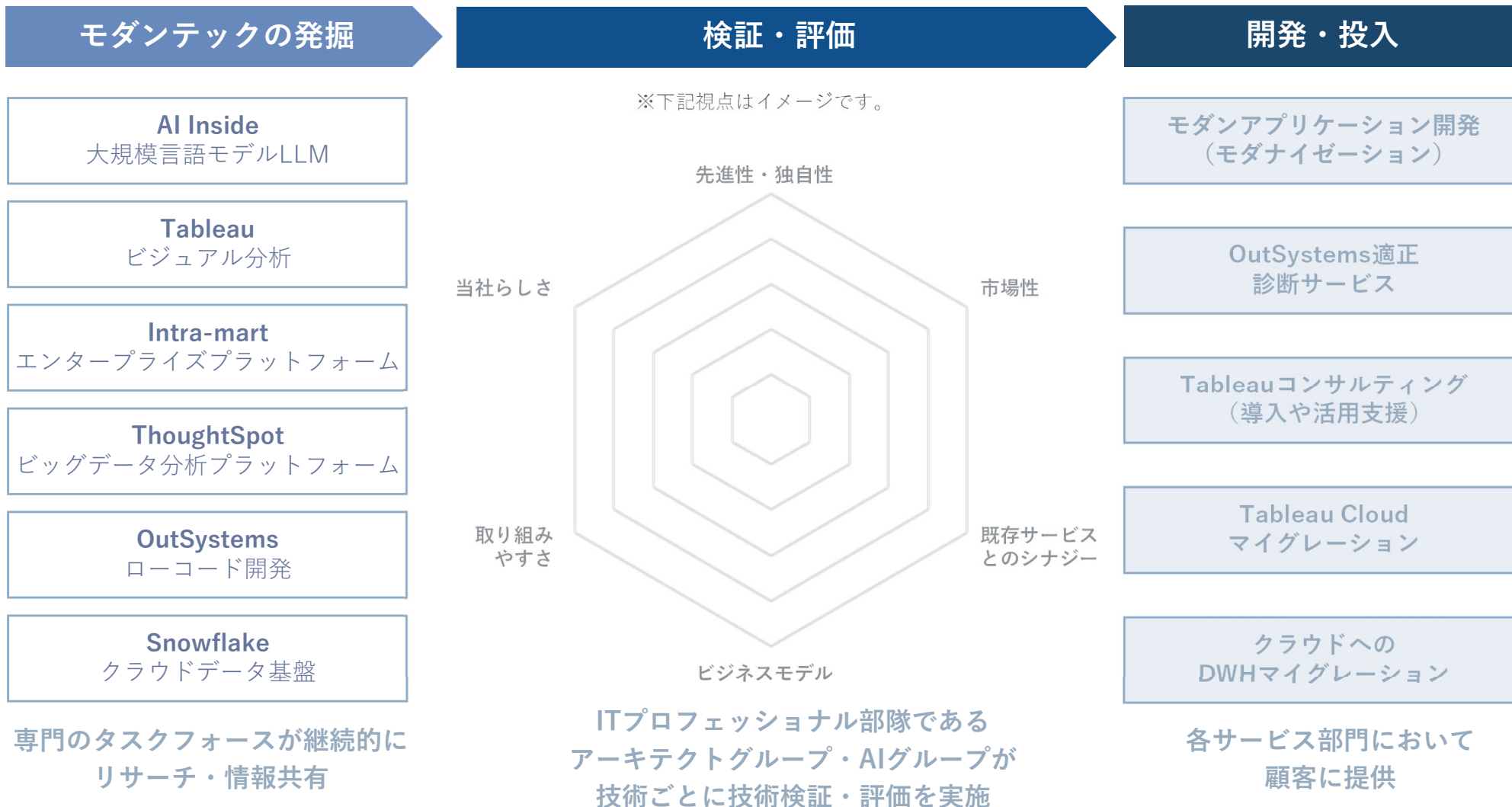
弊社はDX変革から継続的に顧客により寄添い、顧客の価値創造に貢献



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

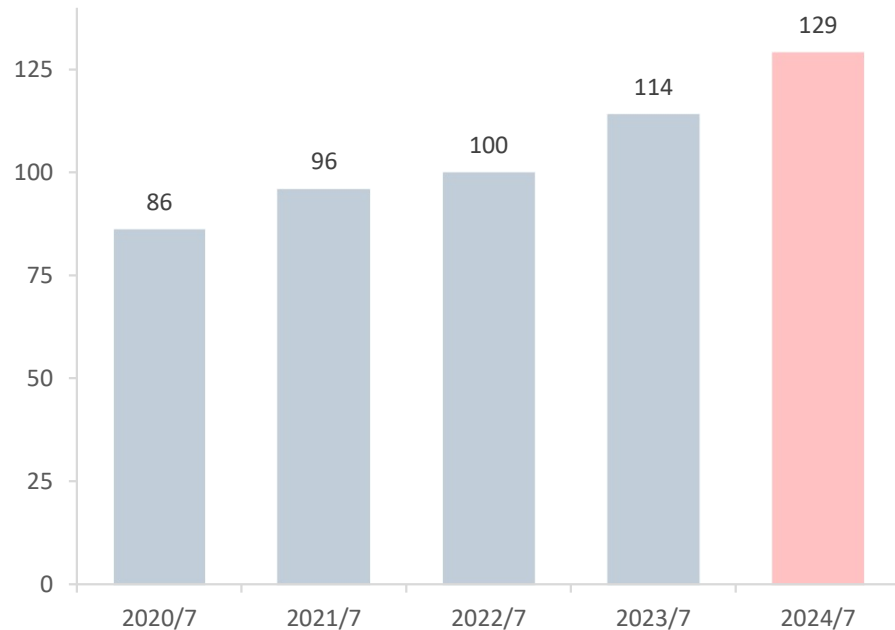
当社の技術力と相まってエマージングテクノロジーに対して早期に深い理解を獲得し、ソリューション化。国内外の優れたテクノロジーを国内企業向けに提案・提供。



人材戦略室を設置し、サービス需要に応える人材の戦略的な獲得・育成戦略を立案・実行

人材の獲得

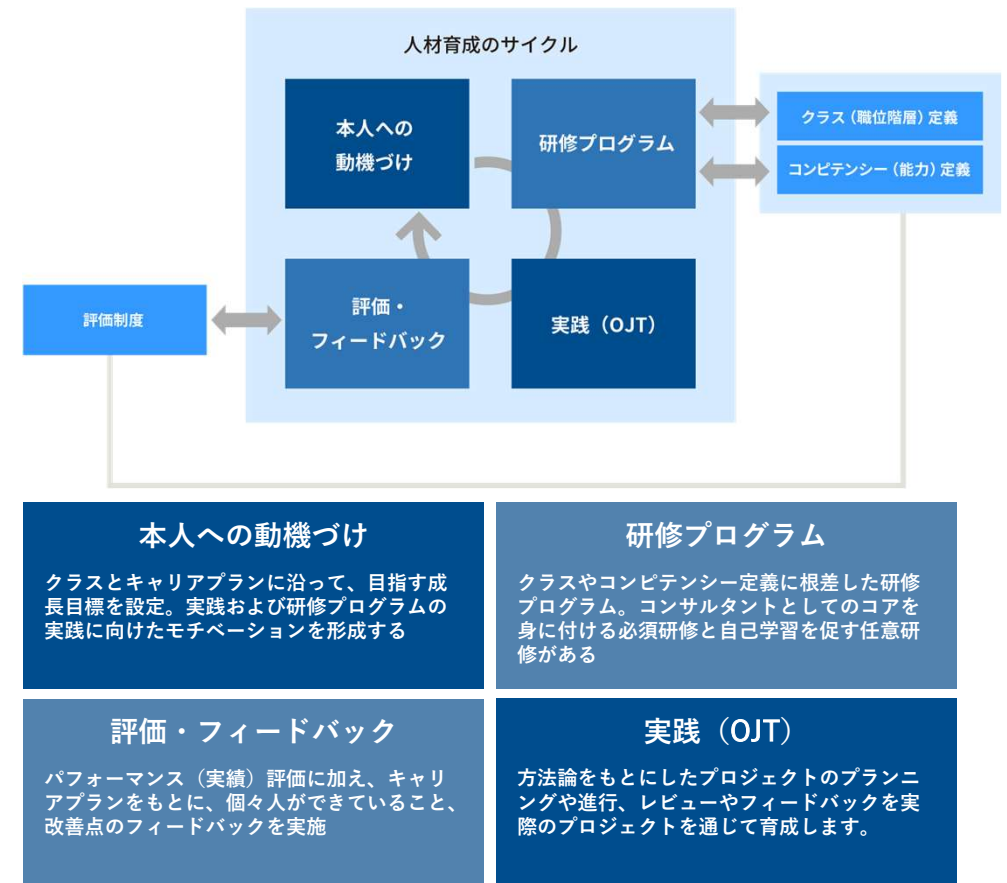
- 従来の新卒、キャリア採用手法に加え、インターンシップやリファラル採用の強化など人材獲得チャネルを拡大。大幅な増員を実現



期末時点の在籍コンサルタント数の推移 (単位：人)

人材の育成

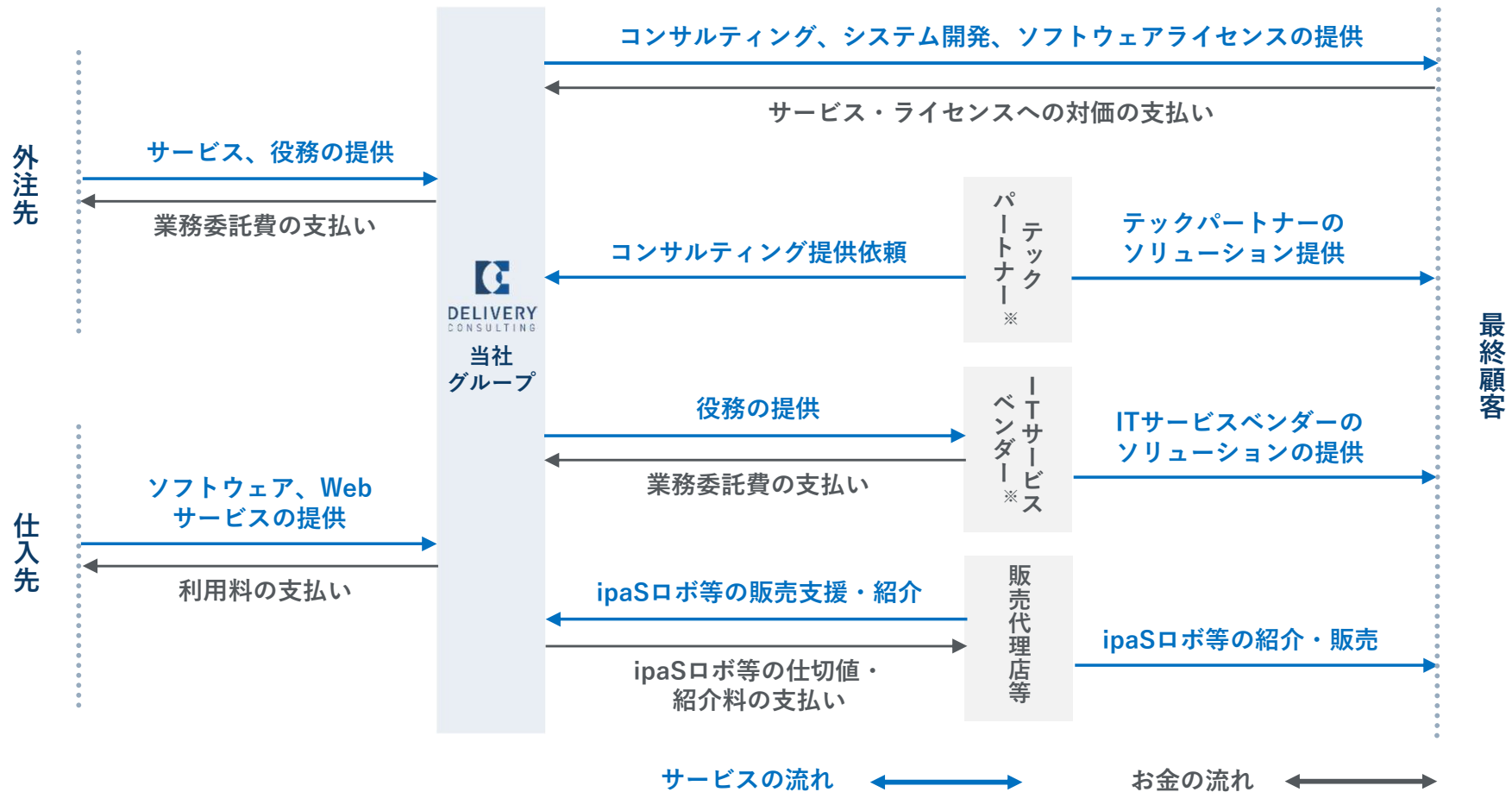
- 社内外の研修など積極的な教育投資を行いポテンシャル人材をコンサルタントへ育成



※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

事業概要

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



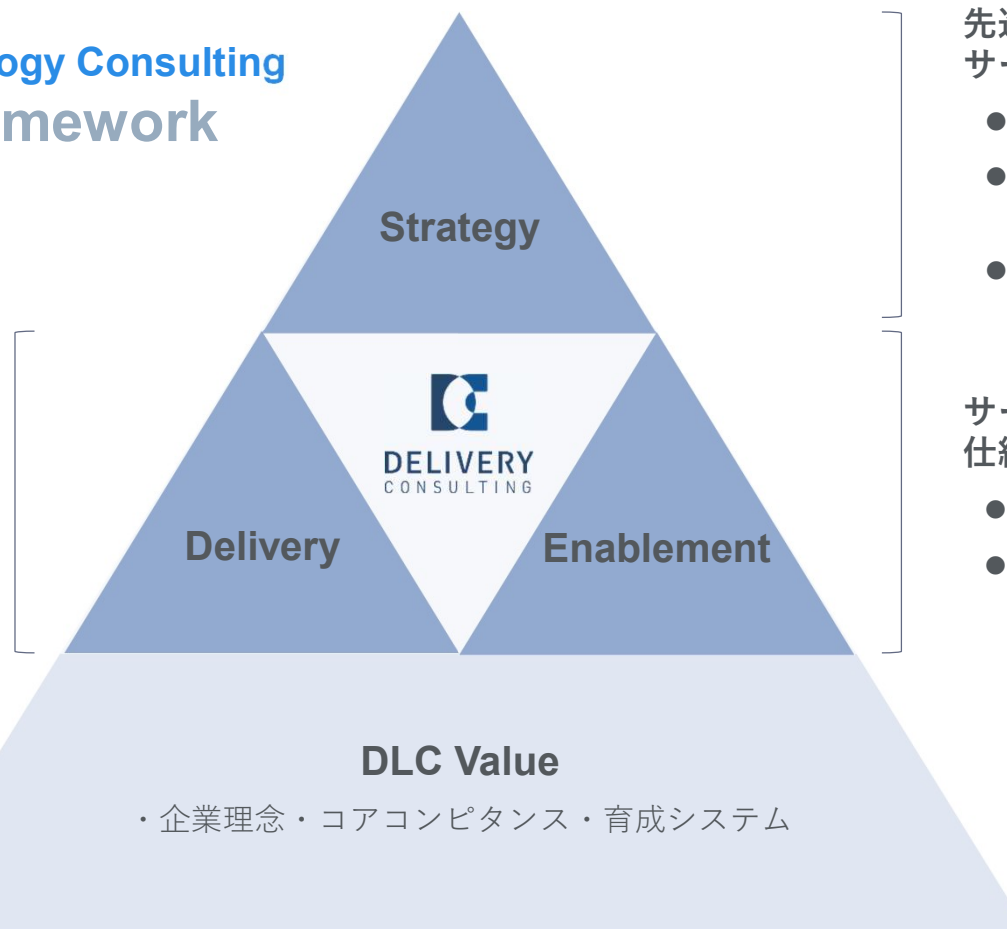
※テックパートナー：ソフトウェアやSaaSなどのソリューションベンダー
 ※ITサービスベンダー：ITコンサルティング会社やシステム開発会社など

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

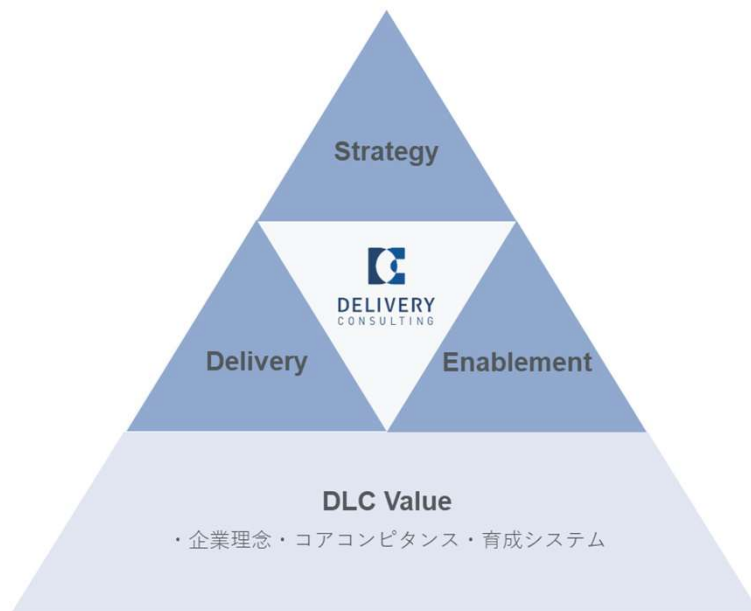
- 独自のシステム開発方法論
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント力

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

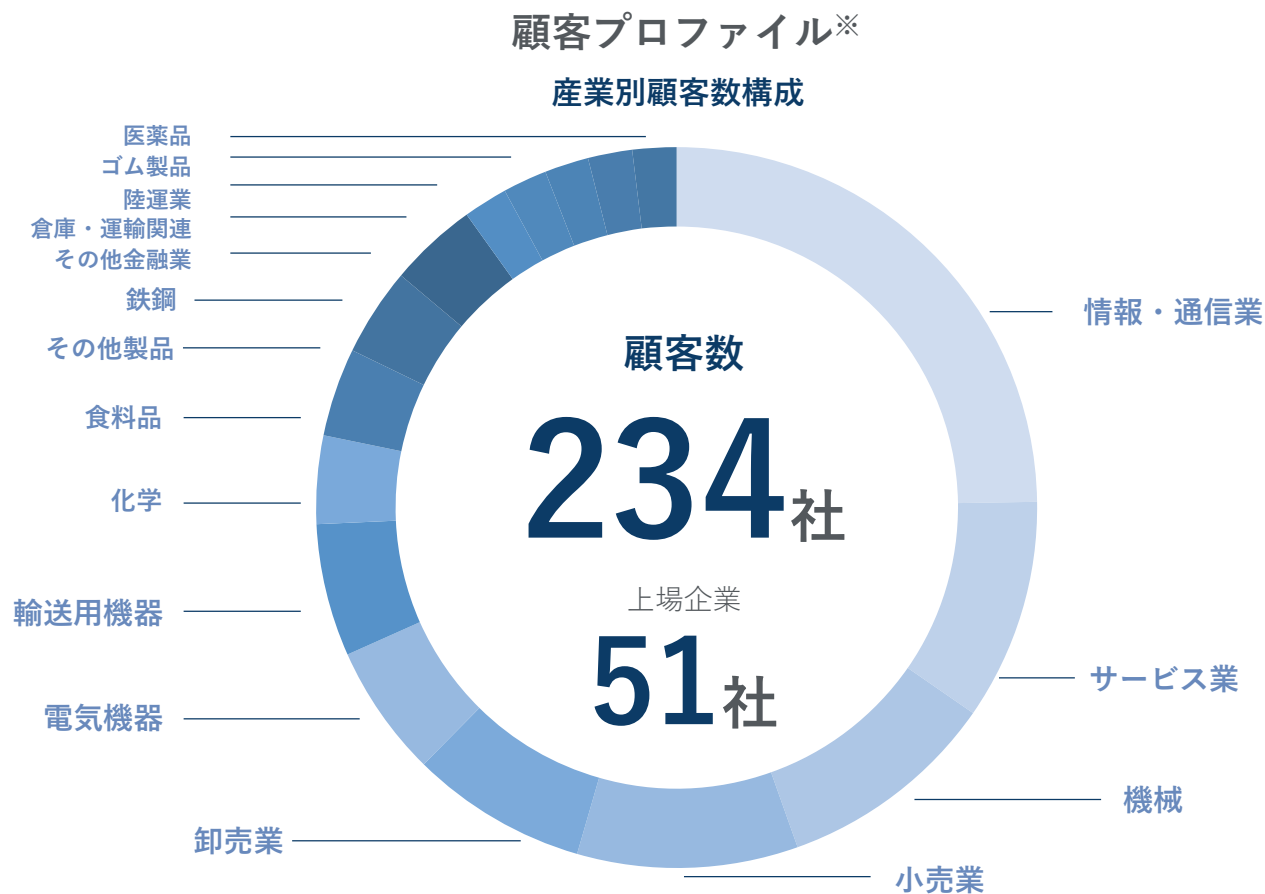
デジタルマーケティング

インテリジェント
オートメーション

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

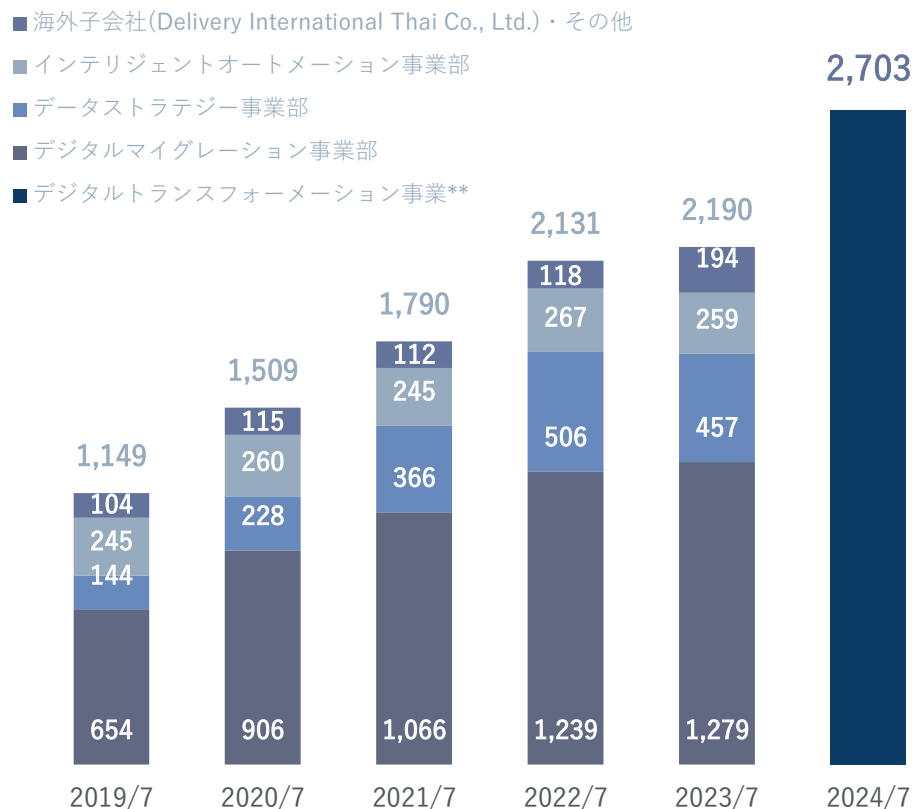


※ 当スライドにおける「顧客」とは2018年8月から2024年7月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

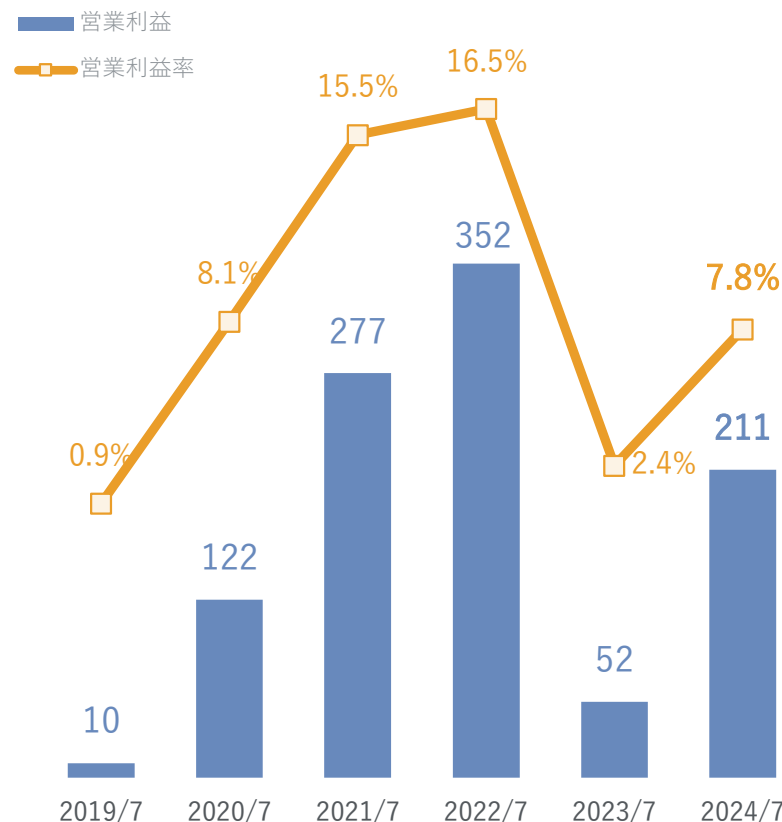
2023年7月期は、成長投資のため減益となった

2024年7月期は、大幅増収（9期連続）を達成し、営業利益も大きく伸長

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

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%となり、上期の案件獲得量増加およびコンサルタントの稼働率・単価向上により前期比で大幅な改善となった

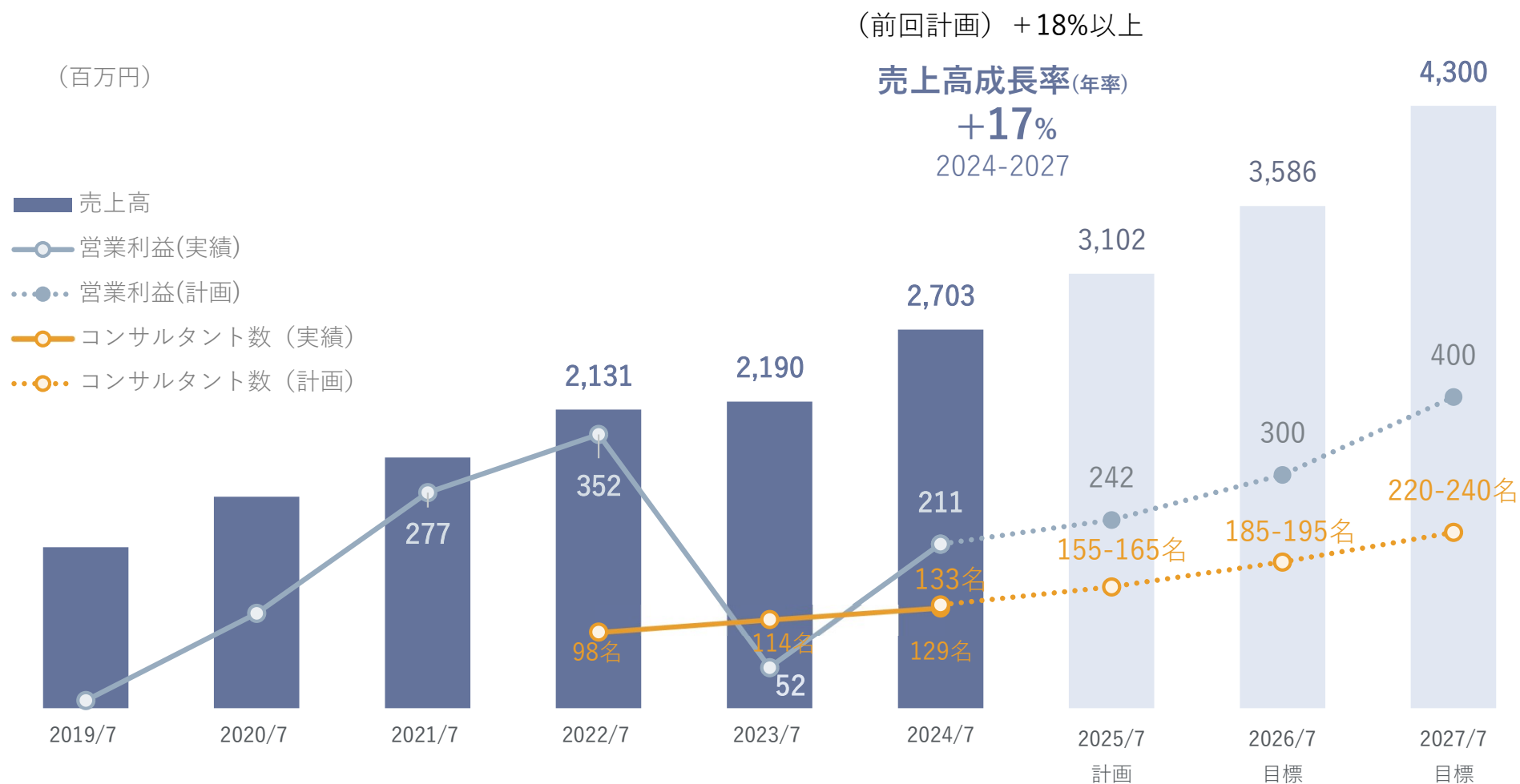
※ 2023年9月14日に当初計画を発表いたしましたが、上期の事業執行状況を踏まえ2024年3月14日に修正計画を発表しております

| (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** (修正前予想)* | 実績 | 増減 | 増減率 | 増減額 | 達成率 |
| 売上高 | 2,190 | 2,767 (2,652) | 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 (131) | 211 | +159 | +304.6% | △26 | 89.0% |
| 経常利益 | 52 | 237 (132) | 210 | +157 | +298.2% | △27 | 88.6% |
| 親会社株主帰属当期純利益 | 28 | 166 (92) | 155 | +126 | +438.9% | △11 | 93.4% |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 6.16 | 34.77 (19.79) | 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 | - | - | - |

* 2023年9月13日発表「2023年7月期決算短信」<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9240/tdnet/2337289/00.pdf> / ** 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>

中長期目標と成長戦略

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
 2025年7月期および2026年7月期は前回の成長目標を維持する



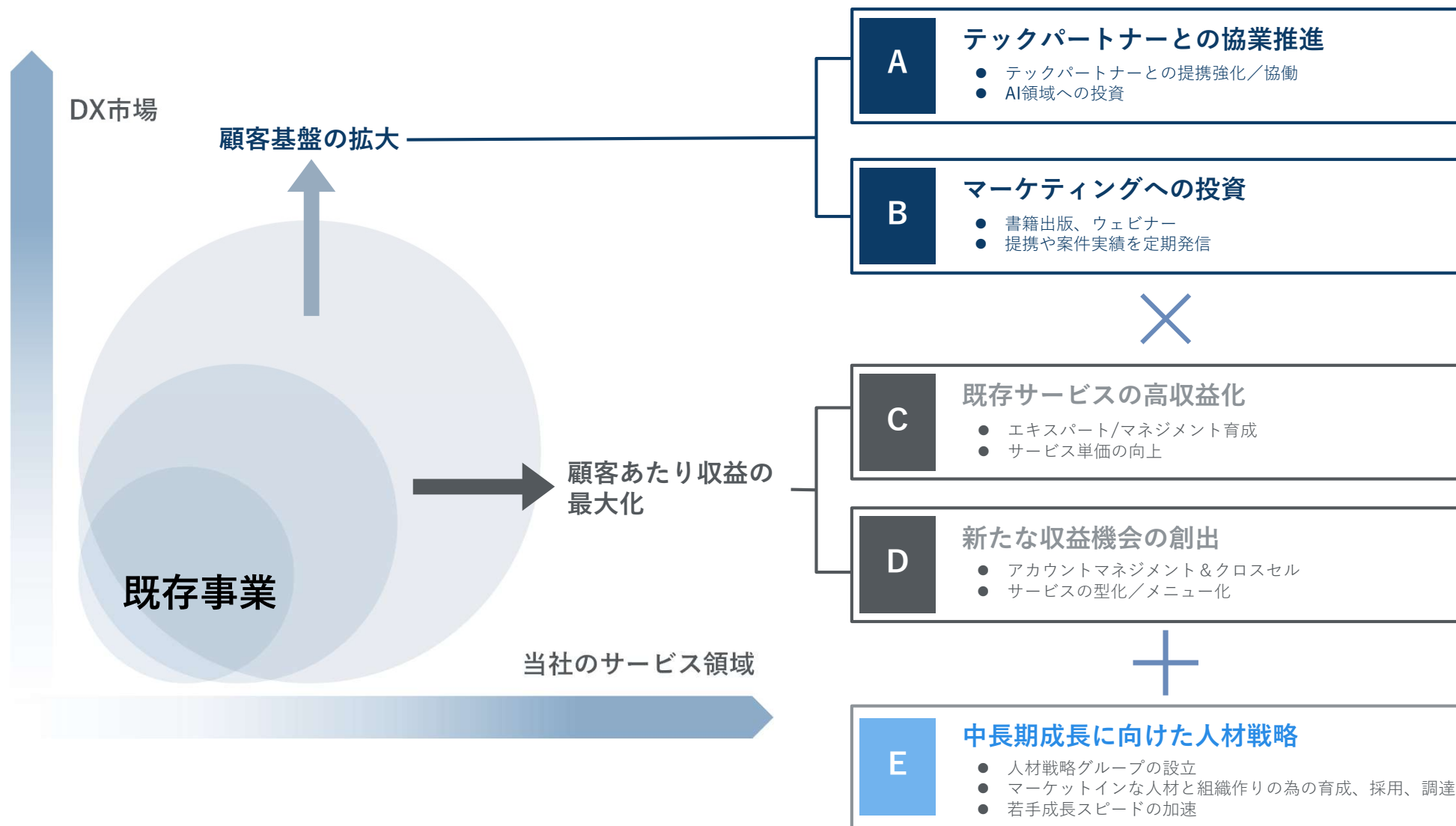
※2024/7からコンサルタントの定義を「直接プロジェクトに携わる人員数」としている

※2026/7にオフィス増床を想定

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
2024年7月期からAI inside 株式会社との提携を開始



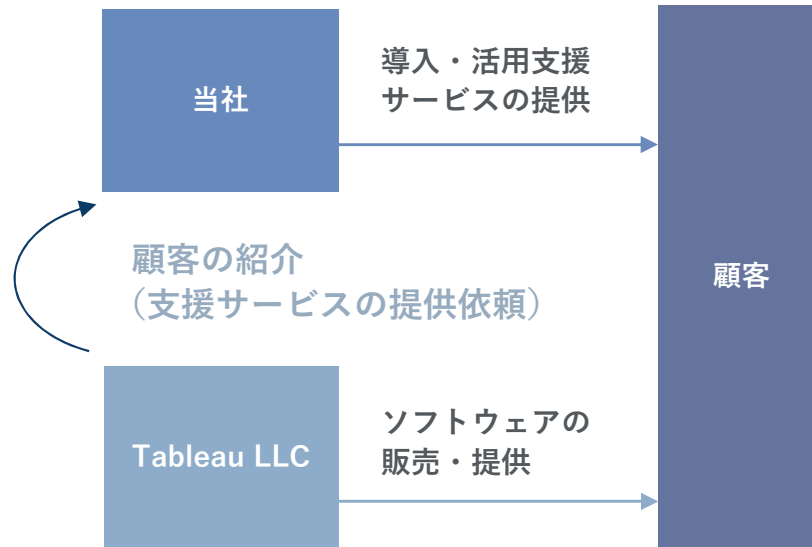
パートナーシップ強化とマーケティング強化を進め、顧客基盤を拡大
既存サービスの高収益化と新たな収益機会創出により顧客あたり収益を最大化



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

2024年7月期からAI inside 株式会社との提携を開始

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

主要テックパートナー（2024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
- 大規模言語モデル：AI Inside
- ビッグデータ分析プラットフォーム：ThoughtSpot
- エンタープライズプラットフォーム：intra-mart
- データマネジメント：Snowflake, Vertica
- ローコード開発基盤：OutSystems
- クラウド基盤：Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud Platform

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

書籍は2025年7月期に出版予定

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

戦略PR



ブランド認知向上

成長戦略や新サービス、パートナーシップ、経営上の重要な取り組みなどを公開。投資家や顧客、採用候補者の関心を引き付けるとともに透明性や信頼性を向上

ウェビナーほか



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、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

高付加価値案件の増加により粗利率は2023年7月期26.8%から2024年7月期31.0%に改善

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



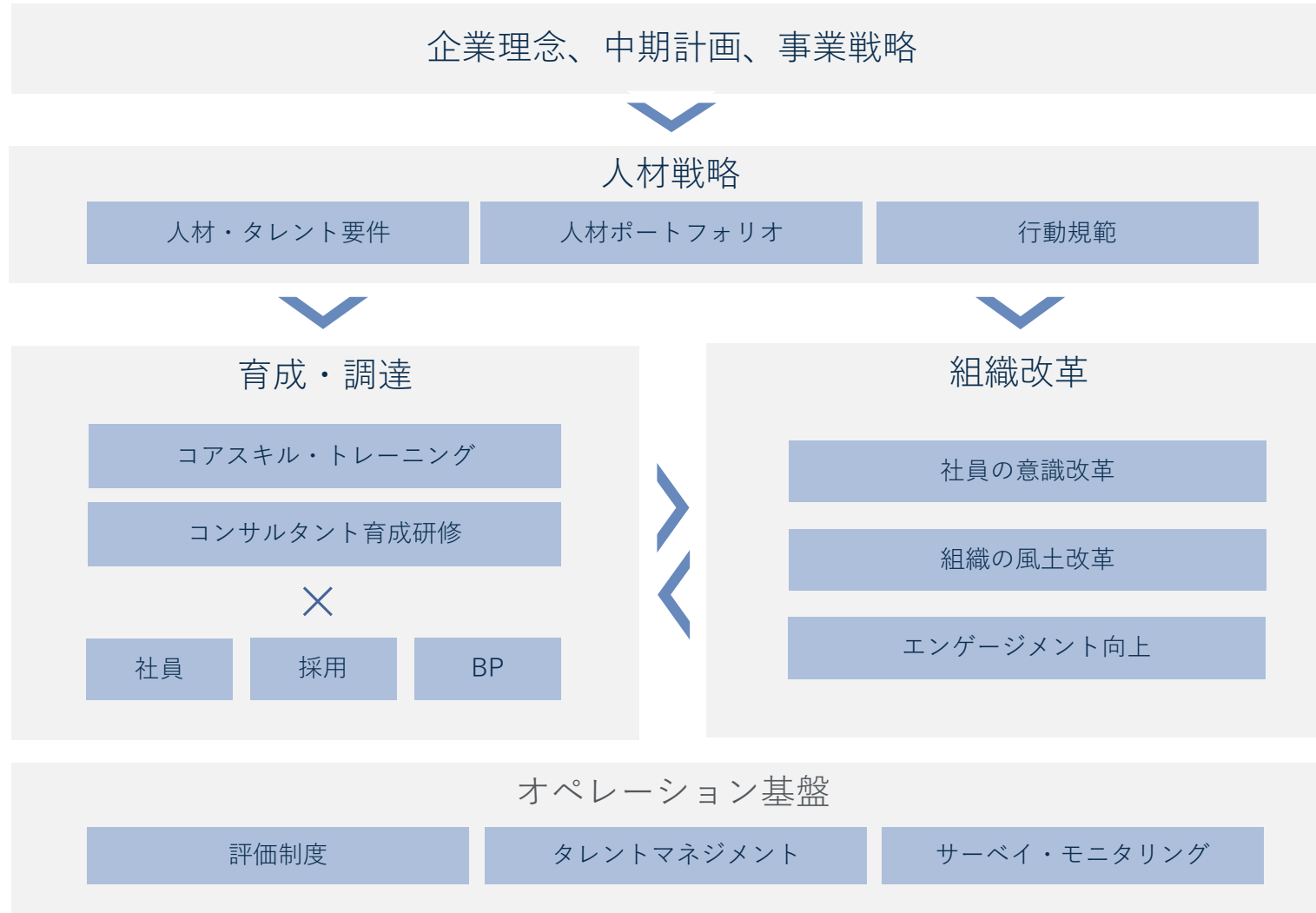
サービス工程の標準化、ナレッジの共有などにより粗利率を改善し、案件ごとの収益向上を図る

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

生成AIの活用ニーズの高まりに合わせて、Microsoft社のAzure OpenAI Service を利用したサービスを提供開始

| 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 |

マーケットの需要に応える高付加価値な人材の育成・調達を戦略的に実施
人材戦略に基づいた、スキルターゲットを目指す研修の実施および
コンサルタントのスキルを見える化するためにタレントマネジメントシステムを導入



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

DX市場の拡大に伴いコンサルタントの需要は増加傾向にあり業界全体で優秀なコンサルタントが不足しており、コンサルタント数は計画比で97%の実績(計画:133名、実績:129名)となったが、おおむね計画通り。コンサルタントの拡大を進める成長戦略は継続

| | 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

成長戦略の方向性に変更はないが、これまでに言及した事業部門の統一およびDX・採用市場の動向を鑑み、2025年7月期・2026年7月期の経営指標については、2024年7月期の期初に発表した計画から一部修正を実施

| | 2024年7月期 | | 2025年7月期 | | 2026年7月期 | | 2027年7月期 |
|------------------------|-----------------------------------|-----------------|---|------------------|------------------------------|------------------|------------------|
| | 期初計画* | 実績** | 前回計画* | 計画** | 前回計画* | 計画** | 計画** |
| ● 事業拡大のKPI 売上高 | 26.5億円 | 27.0 億円 | 31.0億円 | 31.0 億円 | 35.8億円 | 35.8 億円 | 43.0 億円 |
| 営業利益 | 1.3億円 | 2.1 億円 | 2.4億円 | 2.4 億円 | 3.7億円 | 3.0 億円 | 4.0 億円 |
| ● 高収益性のKPI 営業利益率 | 4.9% | 7.8 % | 7.8% | 7.8 % | 10.3% | 8.4 % | 9.3 % |
| ● 成長戦略のKPI コンサルタント数 | 133名 | 129 名 | 157名 | 155-165 名 | 178名 | 185-195 名 | 220-240 名 |
| コンサルタント 1人あたり売上高 | 20.1百万円 | 20.9 百万円 | 19.8百万円 | - | 20.2百万円 | - | - |
| 修正理由 売上・利益・利益率 | ● 案件獲得量増加およびコンサルタントの稼働率・単価向上 | | - | | ● オフィス増床を予定するとともに、新卒採用の拡大を計画 | | - |
| コンサルタント数 1人あたり売上高等 | ● コンサルタント採用が計画を下回ったため、1人あたり売上高は増加 | | ● コンサルタント数、およびコンサルタント一人あたり売上高は、指標の設計方針、および値を修正 ● 事業部門の統一を受け、前期まで示していた事業部門別の売上高構成はKPIから除外 | | | | |

*2023年9月14日発表 / **2024年9月13日発表

新規上場時の調達資金*は、当初の計画通り採用教育費・人件費にて充当を完了
 (借入金返済は昨年2023年7月期に充当完了)

| | 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 |
| 2022年7月期までの充当額 | 0.40 億円 | 0.10 億円 | 0.56 億円 |
| 2023年7月期の充当額 | 1.02 億円 | 0.15 億円 | — |
| 2024年7月期の充当額 | 0.25 億円 | — | — |

*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 |
|--------------------------|---|---|---|
| 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。 |
| 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。 |
| Salesforce社との取り組みに関するリスク | 【低】 今後Salesforce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。 | Salesforce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関連サービスの品質を高く維持することで、Salesforce社と良好な関係を継続する。 ② Salesforce社以外のテックパートナーを開拓する。 |

*上記以外のその他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

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**



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。
- 当資料のアップデートは次回2025年9月を目途として開示を行う予定です。