

# 2025年7月期第2四半期決算説明資料

2025年3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

- 2025年7月期第2四半期 決算サマリー
- 2025年7月期第2四半期 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
- 取組み状況
- 事業環境

## 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
従業員数	連結172名 単体151名 (2025年1月31日現在)
資本金	157,380千円 (2025年1月31日現在)
グループ会社	Delivery International Thai Co., Ltd. (Chonburi, Thailand)



## 代表取締役会長

### 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。



## 取締役CEO

### 内藤 秀治郎

1969年生まれ。青山学院大学卒業後、米国ボストン大学へ進学。帰国後、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。システム開発・保守、組織設計や人事評価制度の導入支援、グローバルサプライチェーン改革の推進や展開支援、CRMとSCMを融合させたカスタマイズ受注から生産、在庫、出荷までの業務プロセス設計と展開支援などに携わる。その後、複数の事業会社の経営を担い、IPO・バイアウトも経験。2024年マネージングディレクターとして当社入社、管理本部長を経て10月より現職。

## 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。

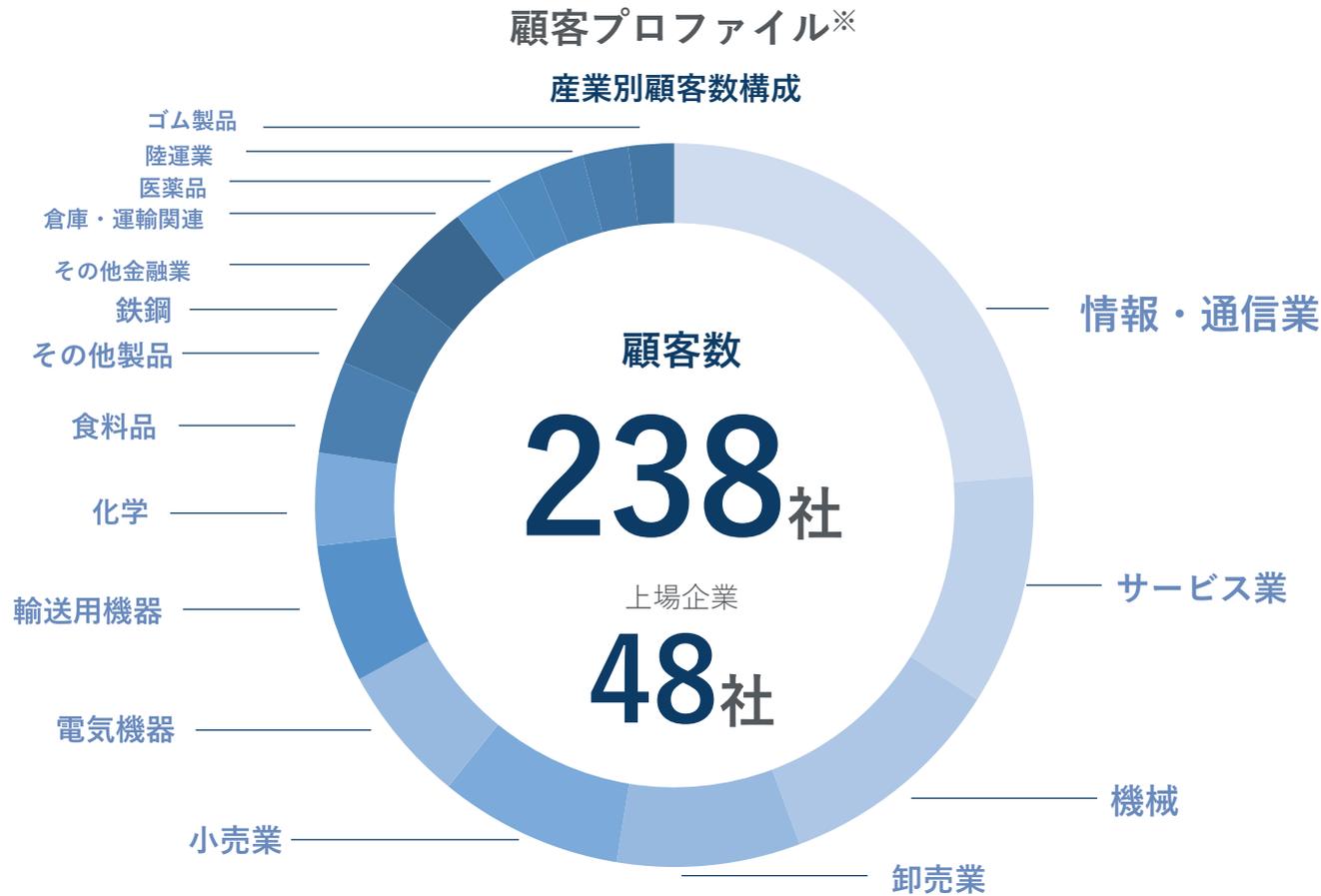
### 健全な企業文化と健全な経営

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2025年1月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

# 2025年7月期第2四半期決算概要

---

事業拡大のKPI

売上高

12.9億円

前年同期比  $\Delta$ 0.7億円  
( $\Delta$ 5.2%)

高収益性のKPI

営業利益

$\Delta$ 0.1億円

前年同期比  $\Delta$ 1.7億円

営業利益率

$\Delta$ 0.9%

前年同期比  $\Delta$ 13.2pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

126名

前年同期比 +7名\*

- ・ 前年同期比(2024/7期2Q)ではコンサルタント数は増加
- ・ リファラル採用を進める等アプローチを拡大

\*2024年7月期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」に変更。コンサルタント数の増減は変更後の定義により算出

パートナービジネスの一時的な鈍化から、前年同期比で初となる減収

アカウントマネジメント、マーケティング活動、パートナービジネスの強化を進めているが、効果の発現までに時間を要している状況

(百万円)	2024年7月期 第2四半期	2025年7月期第2四半期		前年同期比		期初予想比	
	実績	期初予想	実績*	増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,366	1,407	<b>1,295</b>	△70	△5.2%	△112	△8.0%
売上総利益	444	-	<b>486</b>	+42	+9.4%	-	-
販管費	277	-	<b>498</b>	+221	+79.8%	-	-
営業利益	167	49	<b>△11</b>	△179	△107.1%	△61	△123.9%
経常利益	167	50	<b>△9</b>	△177	△105.9%	△59	△119.8%
親会社株主帰属当期純利益	124	32	<b>△12</b>	△136	△109.7%	△44	△137.1%
1株当たり当期純利益 (円)	26.56	6.92	<b>△2.54</b>	△29.09	-	△9.46	-
売上高営業利益率	12.3%	3.5%	<b>△0.9%</b>	△13.2pt	-	△4.4pt	-
売上高経常利益率	12.2%	3.6%	<b>△0.8%</b>	△13.0pt	-	△4.4pt	-

\*当第1四半期連結会計期間の期首に組織再編を実施。その結果、販管部門での人員増加に伴う人件費が増加

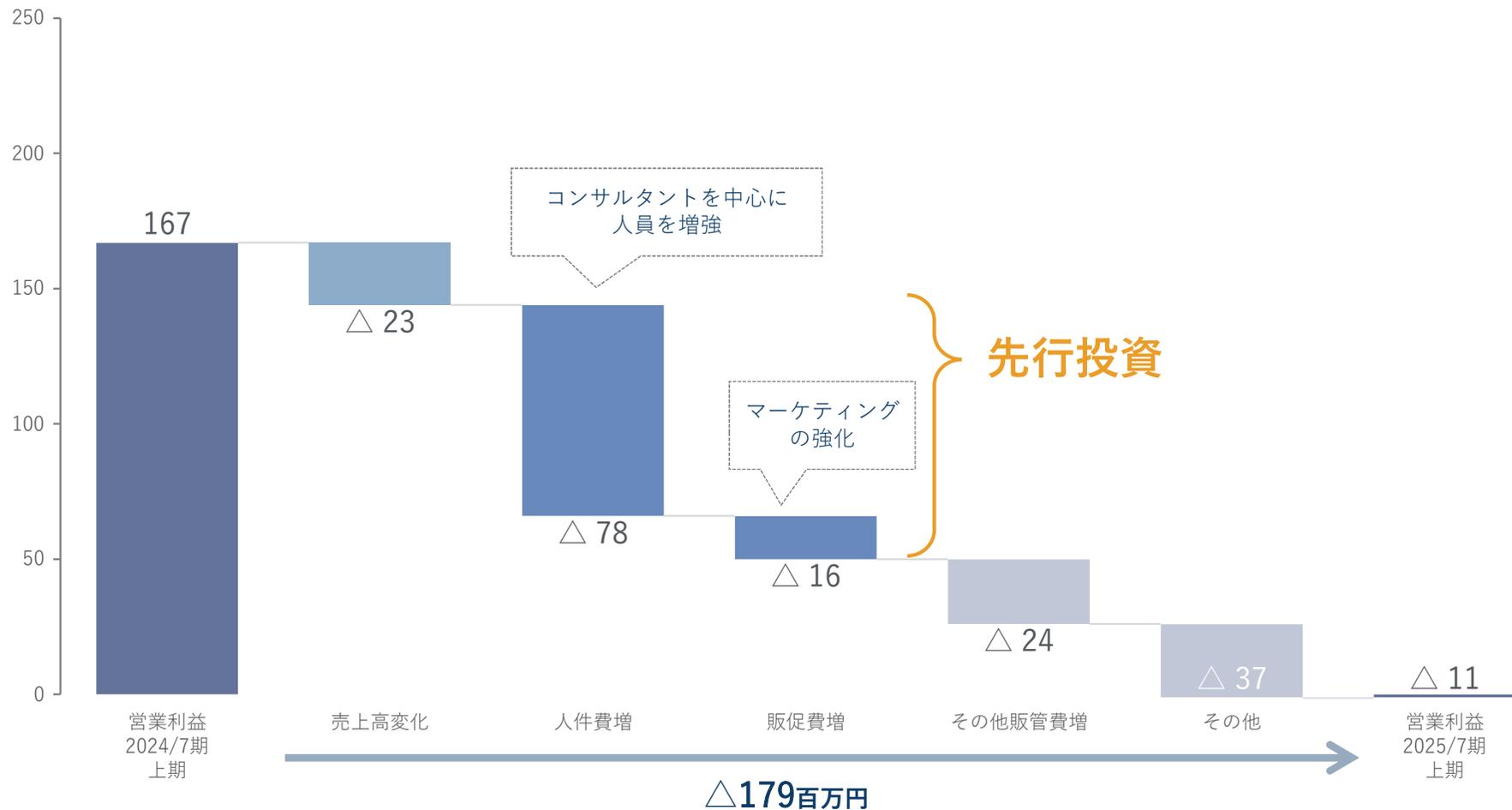
第1四半期にパートナービジネスが一時的に鈍化、案件獲得も計画を下回ったものの、第2四半期にかけて徐々に施策の効果が発現。第2四半期の営業利益は小幅ながら黒字転換

会計期間 (百万円)	2024年7月期				2025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)
売上高	674	691	706	630	622	672
売上総利益	219	225	209	182	225	261
売上総利益率	32.5%	32.6%	29.7%	28.9%	36.2%	38.9%
販管費	139	137	163	184	244	254
販管费率	20.7%	19.9%	23.2%	29.2%	39.2%	37.9%
営業利益	79	87	46	△1	△18	6
経常利益	79	87	45	△2	△18	8
四半期純利益	57	66	31	0	△16	4
売上高営業利益率	11.8%	12.7%	6.5%	△0.3%	△3.0%	1.0%
売上高経常利益率	11.8%	12.7%	6.5%	△0.5%	△2.9%	1.2%

※ 当第1四半期連結会計期間の期首に組織再編を実施。その結果、販管部門での人員増加に伴う人件費が増加  
 当第1四半期連結会計期間の販売費及び一般管理費は56百万円増加、当第2四半期連結会計期間の販売費及び一般管理費は61百万円増加

コンサルタント等の人員増強により人件費、マーケティングの強化により販促費が増加  
減収要因に加え、さらなる成長に向けた先行投資が影響し前年同期比で減益

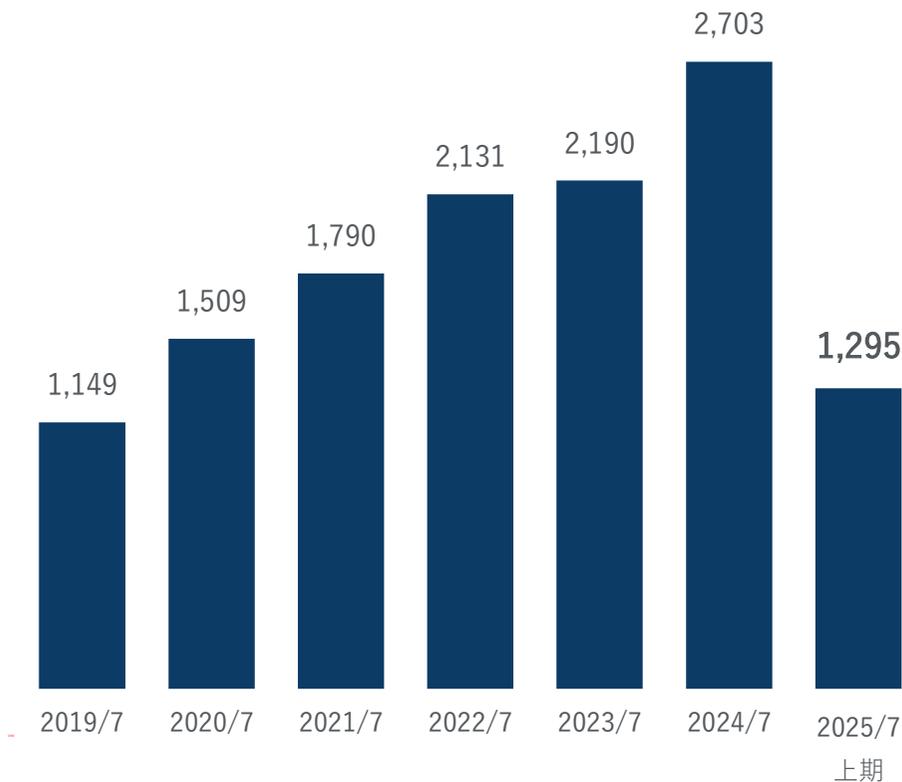
営業利益増減要因 (単位：百万円)



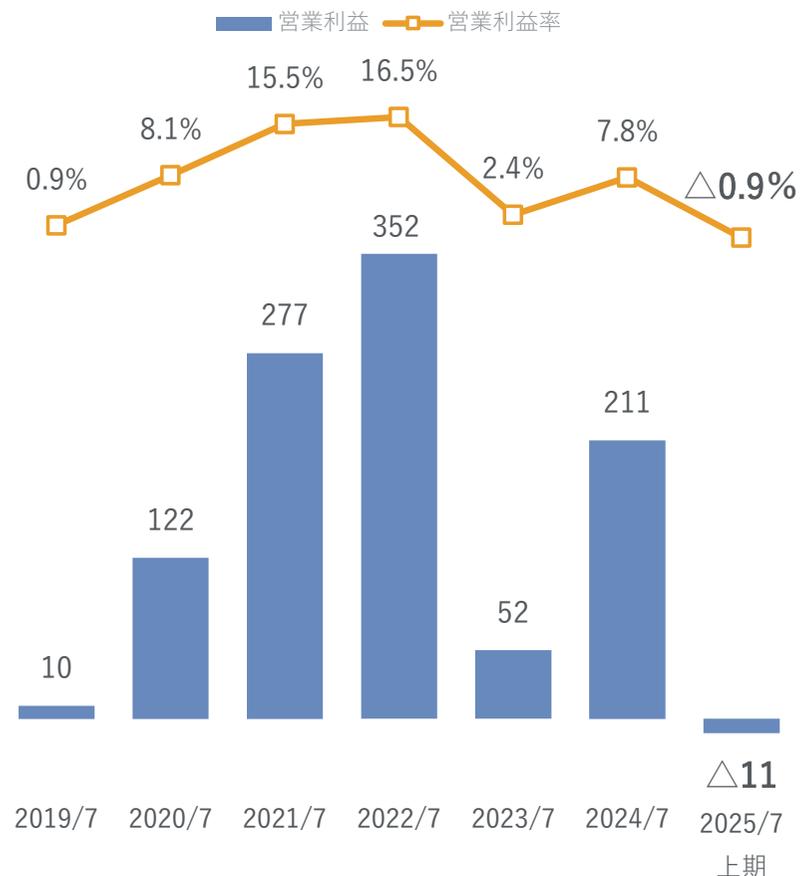
2024年7月期上期は前年同期比で5%の減収、通期予想の進捗率は42%

減収に加えて先行投資の影響もあり、上期の営業利益率は前年度から低下しマイナス

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・%)



## 有利子負債の圧縮により、自己資本比率は78%に上昇

(百万円)	2024年7月期 (第22期)	2025年7月期 第2四半期 (第23期)	前期末比	
			増減	増減率
流動資産	1,302	<b>1,187</b>	△114	△8.8%
現金及び預金	957	<b>820</b>	△137	△14.4%
売掛金	244	<b>261</b>	+17	+7.0%
固定資産	184	<b>173</b>	△11	△6.1%
総資産	1,487	<b>1,361</b>	△125	△8.5%
負債	420	<b>298</b>	△121	△29.0%
買掛金	63	<b>74</b>	+11	+18.3%
有利子負債*	52	<b>40</b>	△11	△22.5%
純資産	1,066	<b>1,063</b>	△3	△0.4%
自己資本比率	71.7%	<b>78.0%</b>	+6.3pt	

\*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

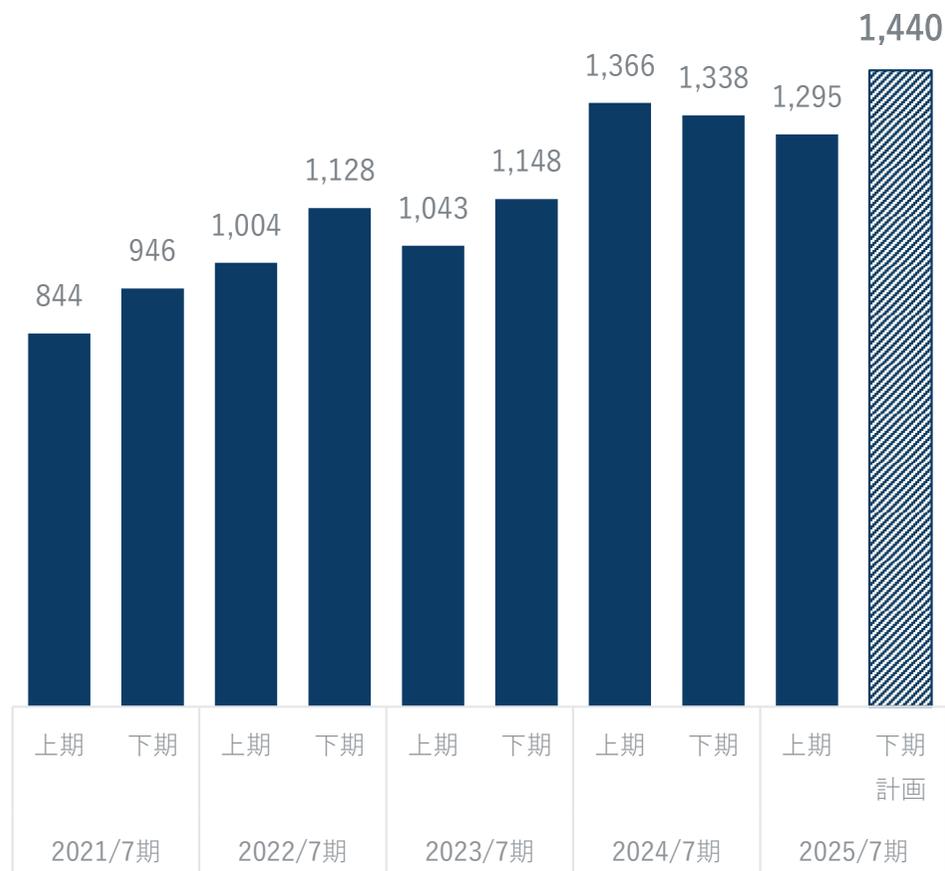
---

上期の案件獲得が計画を下回ったことに加えて、新規受注拡大策の効果発現に時間を要していることから、通期業績予想を修正

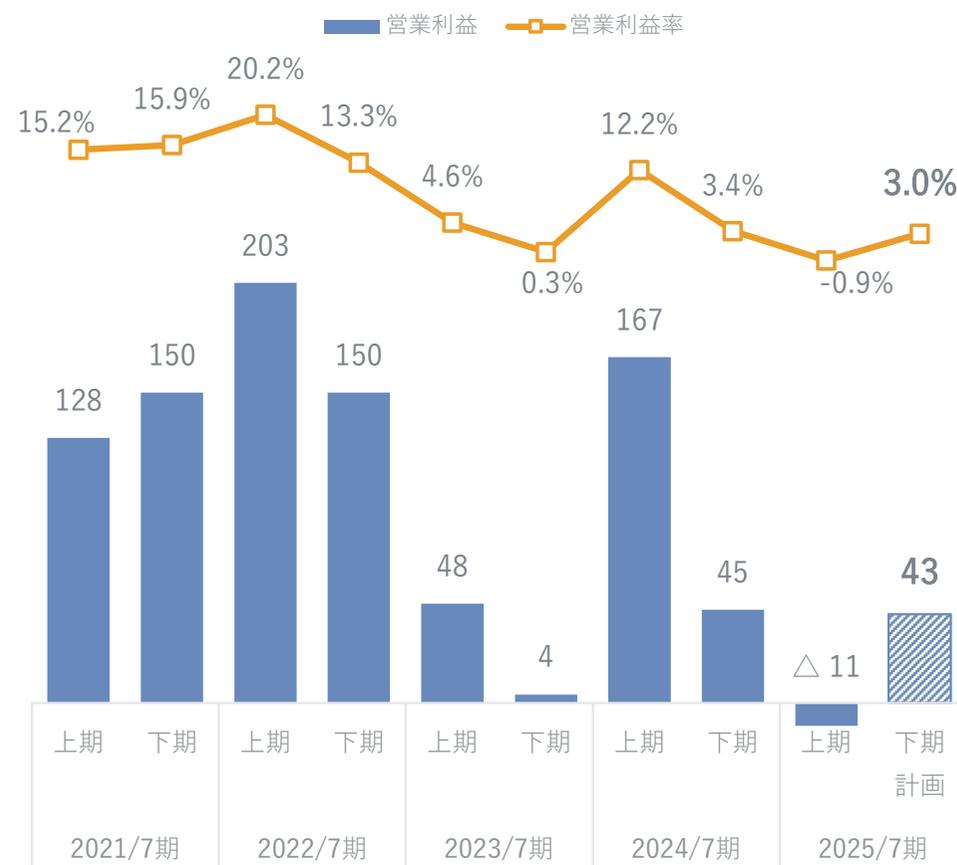
(百万円)	2024年7月期 実績	2025年7月期 業績予想					修正後予想 前期比 (通期)	
		業績予想修正前		第2四半期 実績	修正後		増減額	増減率
		第2四半期	通期		通期予想	通期修正額		
売上高	2,703	1,407	3,102	<b>1,295</b>	<b>2,736</b>	△366	+32	+1.2%
営業利益	211	49	242	△11	<b>31</b>	△210	△179	△84.9%
経常利益	210	50	242	△9	<b>43</b>	△198	△166	△79.2%
当期純利益	155	32	169	△12	<b>27</b>	△142	△128	△82.5%
1株当たり当期純利益(円)	32.85	6.92	35.92	△2.54	<b>5.68</b>	△30.24	△27.17	-
売上高営業利益率	7.8%	-	7.8%	△0.9%	<b>1.2%</b>	△6.6pt	△6.7pt	-
売上高経常利益率	7.8%	-	7.8%	△0.8%	<b>1.6%</b>	△6.2pt	△6.2pt	-

営業体制の強化やマーケティング施策の効果発現により、下期は過去最高の売上高を計画  
 案件獲得により売上高を伸長、下期の営業利益は前年下期の水準程度までの回復を見込む

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



## 前期よりスタートしたWEBセミナーを強化

国内最大規模のモダンテックパートナーとのアライアンスネットワークを活かし、当社ならではの全方位のDXニーズに対応するウェビナーを開催、新規の顧客開拓を推進

### Techパートナーと 様々なテーマでウェビナーを開催



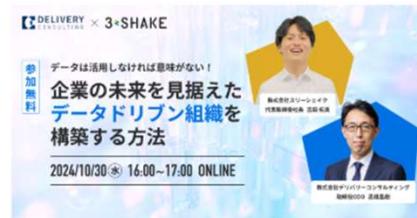
トップ営業にもう頼らない！データ活用で躍進する営業組織の作り方  
オンライン (ZOOM)



売上アップの鍵は営業生産性とデータリテラシーの向上にあり！AI・データに強い営業組織の構築方法  
オンライン (ZOOM)

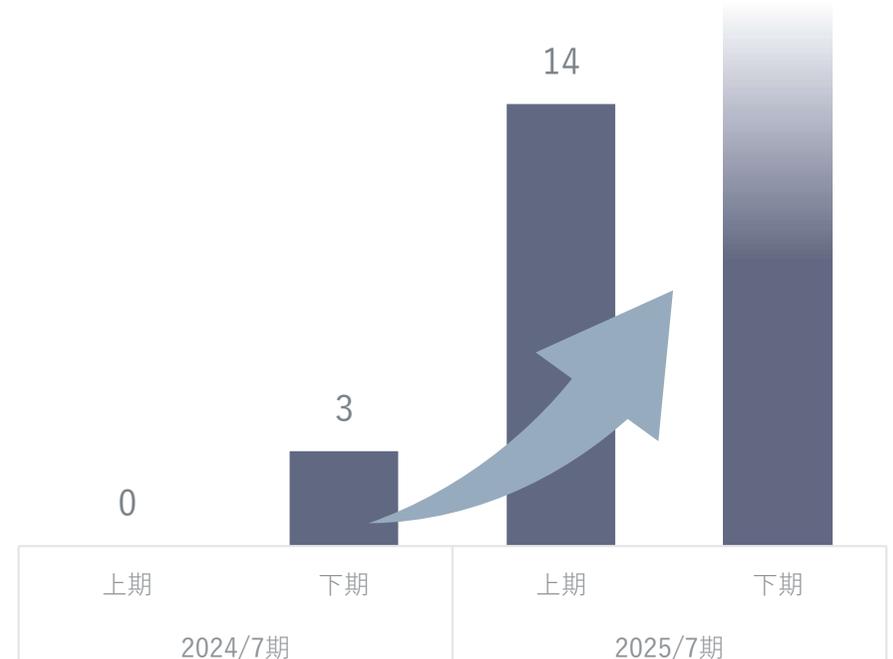


早く、少なく、正確なAI選考と人材データ活用による組織強化の方法  
オンライン (ZOOM)



データは活用しなければ意味がない！企業の未来を見据えたデータドリブン組織を構築する方法  
オンライン (ZOOM)

### WEBセミナーの開催数の推移 (回)



2024年11月『データリテラシーとの格闘』を出版

データの利活用で成果を出すために必須となるスキル「データリテラシー」に焦点

### 当社独自のデータリテラシー測定モデル

データを活用して効果を生み出す力の「現状」「理想」「課題」を見える化



#### B. 専門分野に関する知識

特定の業務領域で必要とされるツールやデータ、方法論などへの理解

#### C. 専門分野に関するスキル

B. 専門分野に関する知識を業務に適用し、成果を生み出すためのスキル

#### A. 汎用スキル

全従業員が身につける基本的な概念、知識、スキル、ルールなど

#### D. 職場意識

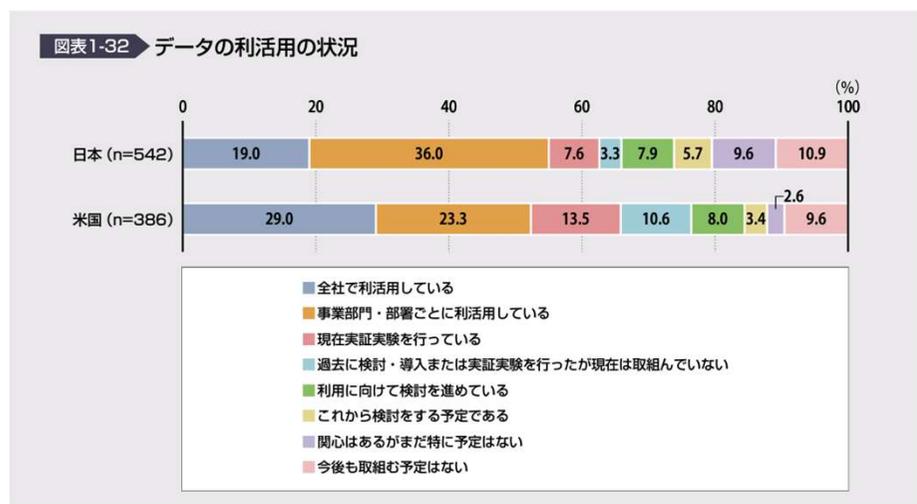
継続的な学習や知識共有をしやすい環境を提供しているか

#### E. 職場経験

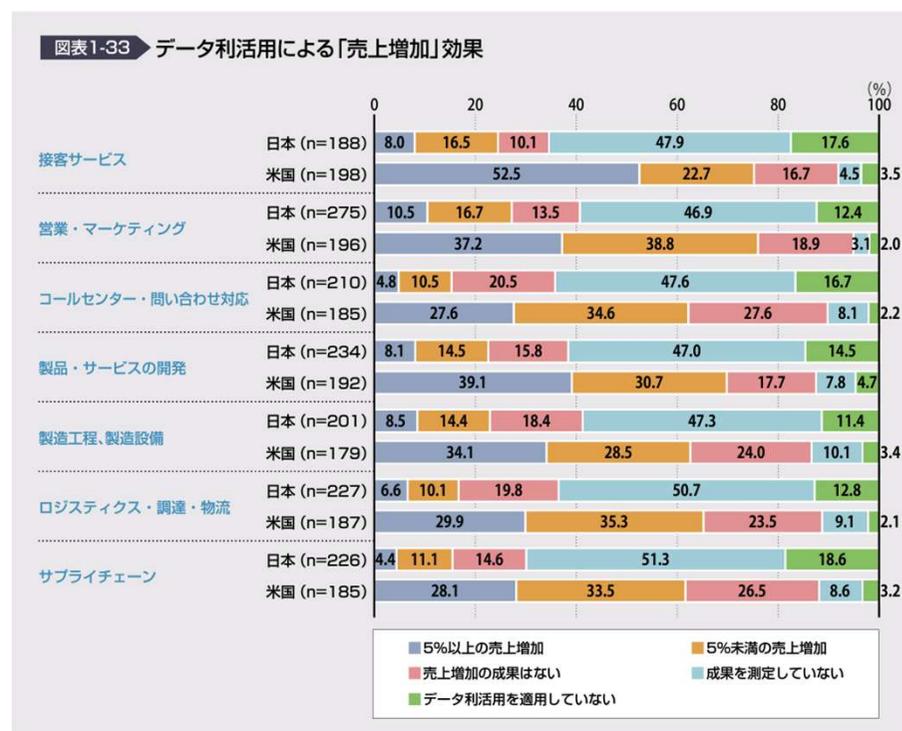
データを活用した提案や行動を奨励し、成果を生み出す経験を積んでいるか

## 日本企業のデータ利活用は米国並みに進んでいるものの、売上増加効果の創出には課題 当社はデータリテラシーエンジニアリングでこの課題を解決

米国と比較しても日本企業のデータ利活用は進んでいる



効果の創出には大きな開きがある。日本企業はまだまだ余地が大きい



(出典) 独立行政法人情報処理推進機構 「DX白書2023」

# 成長戦略

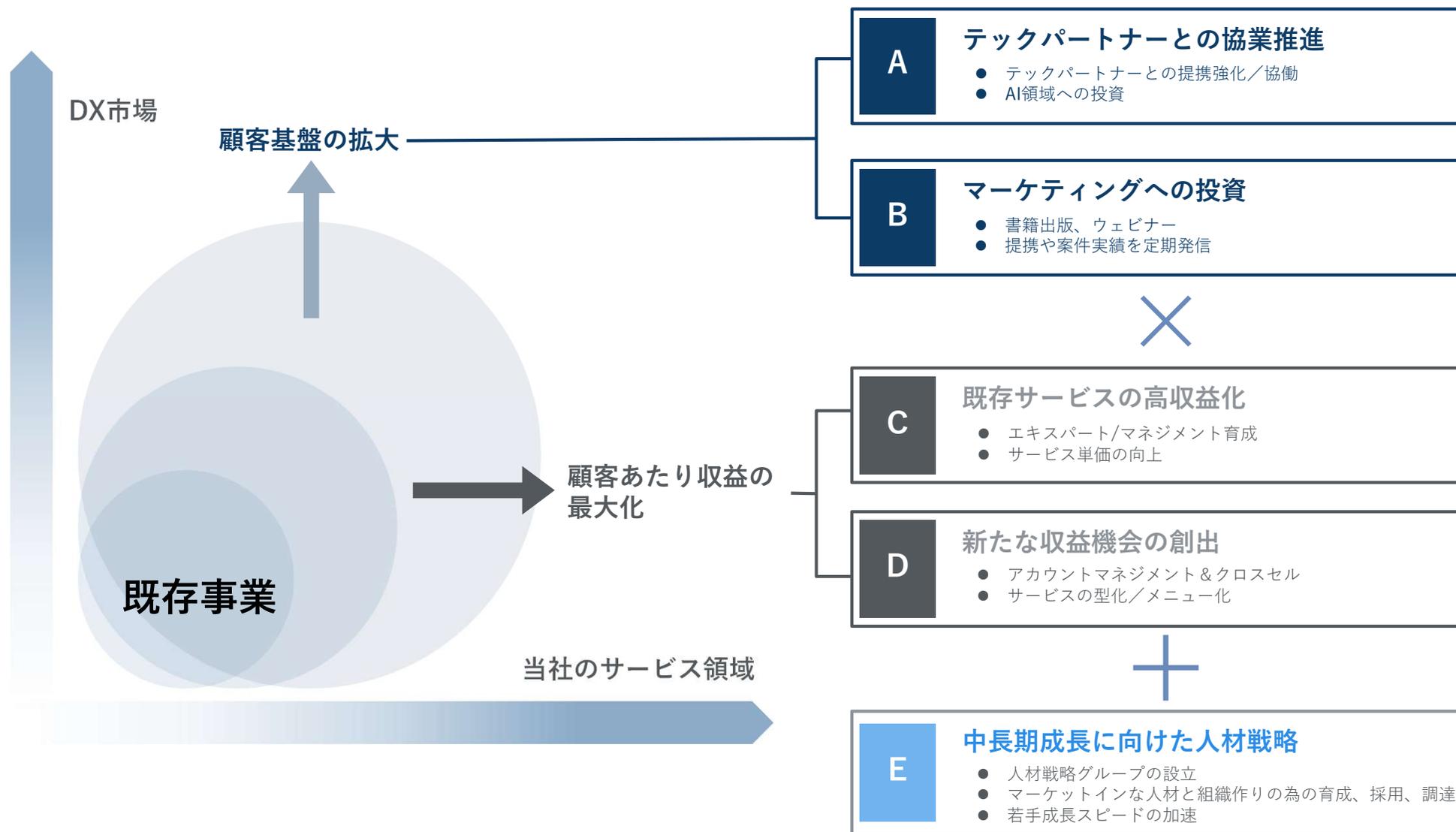
---

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 修正計画 (2025年3月14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	27.3億円	35.8億円	43.0億円
営業利益	3.5億円	0.5億円	2.1億円	0.3億円	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%	1.2%	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

---

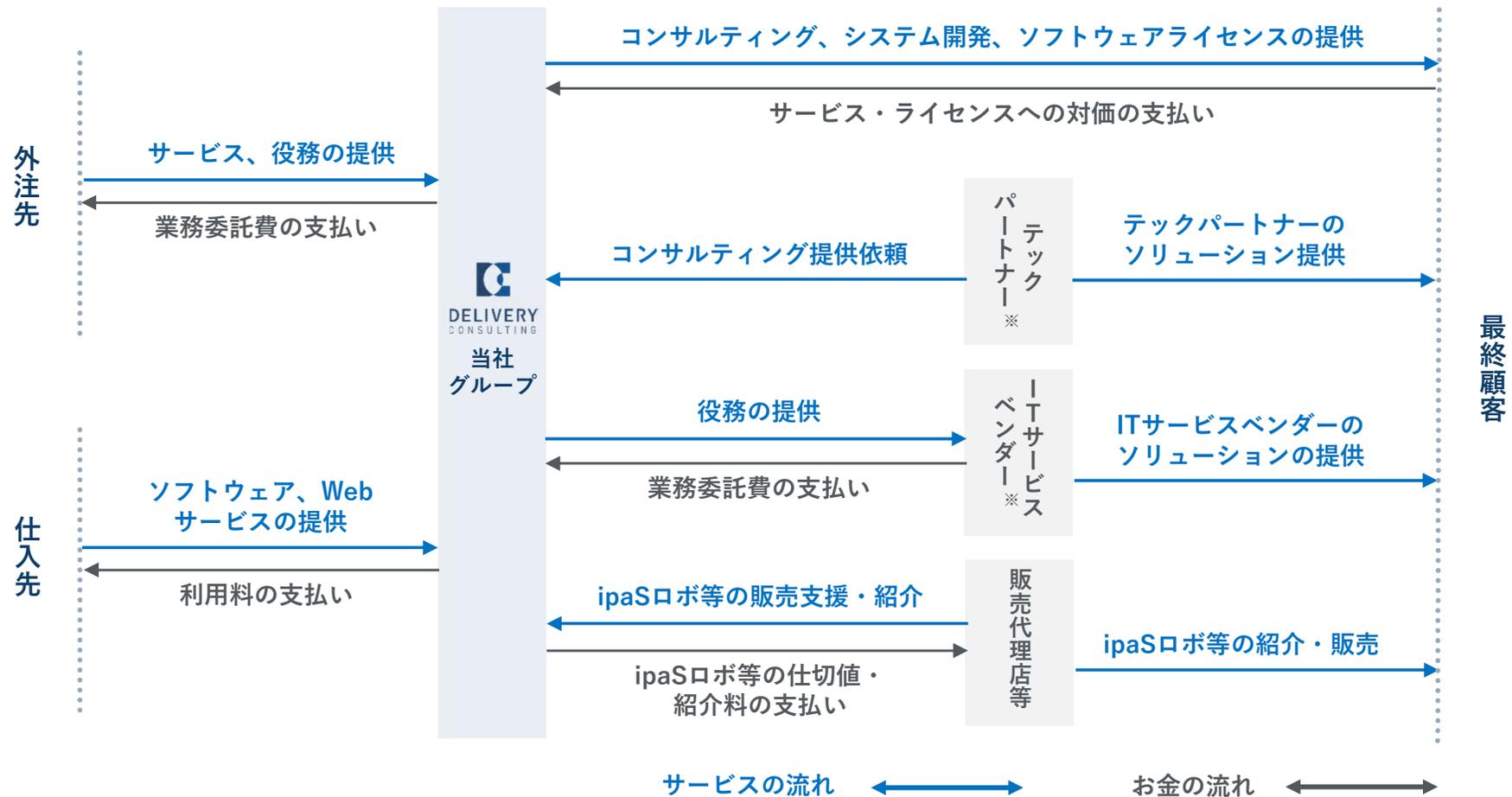
決算年月		2017年7月	2018年7月	2019年7月期	2020年7月	2021年7月	2022年7月	2023年7月	2024年7月
回次 (*単体)		第15期*	第16期*	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期	第22期
売上高	千円	775,166	777,222	1,148,904	1,509,152	1,790,175	2,131,849	2,190,968	2,703,725
経常利益	千円	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871	359,472	52,784	210,170
親会社株主帰属当期純利益	千円	△5,798	△55,053	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



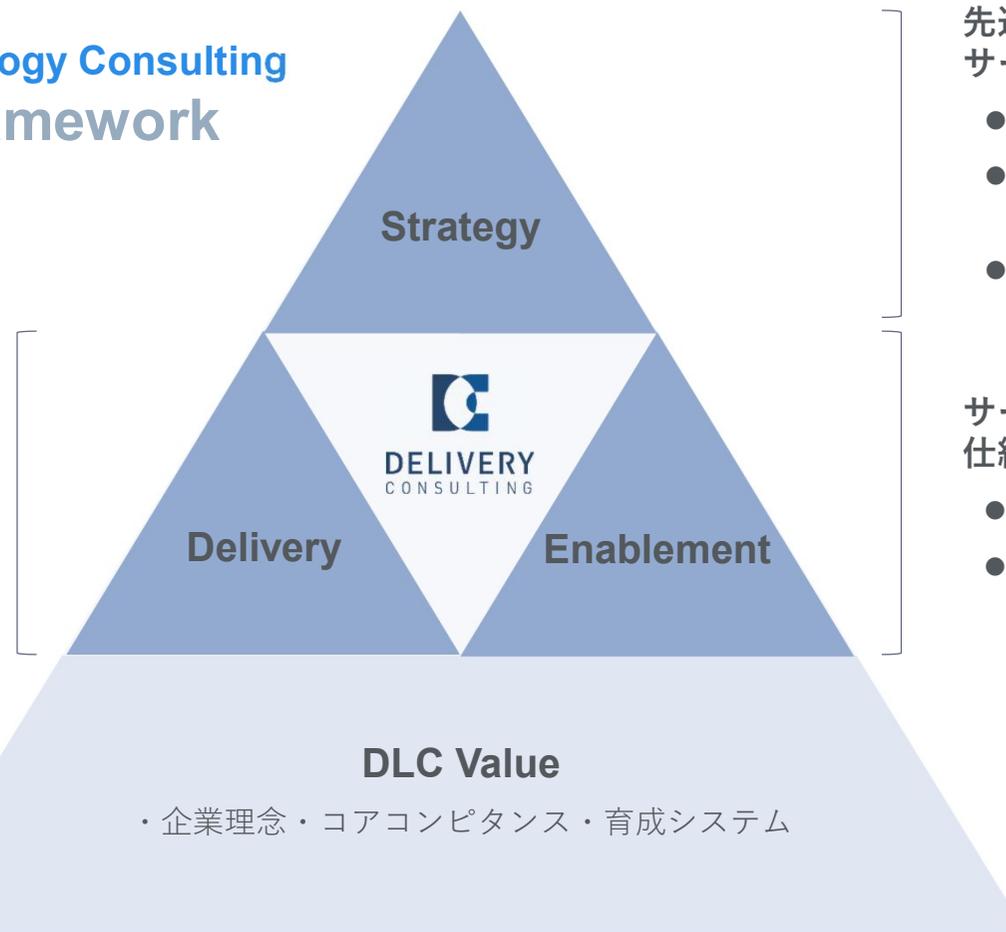
※テックパートナー：ソフトウェアやSaaSなどのソリューションベンダー  
 ※ITサービスベンダー：ITコンサルティング会社やシステム開発会社など

## 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

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

アーキテクチャ志向システムデリバリー

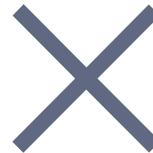
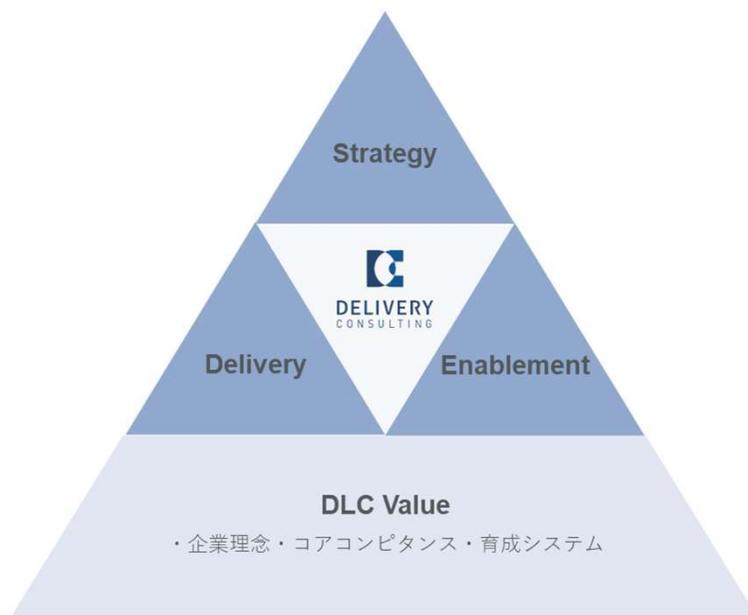
- 独自のシステム開発方法論
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント力

DLC Value

・企業理念・コアコンピタンス・育成システム

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。

# 2025年7月期第2四半期決算説明資料

2025年3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