

2025年7月期決算説明資料

2025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

- 2025年7月期 決算サマリー
- 2025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
- トピックス

業績予想

- 2026年7月期 業績予想
- 業績推移見込（経営指標）
- 今期の戦略
- 今期のアクションプラン①
- 今期のアクションプラン②

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191名 単体172名 (2025年7月31日現在)
資本金	158,460千円 (2025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。

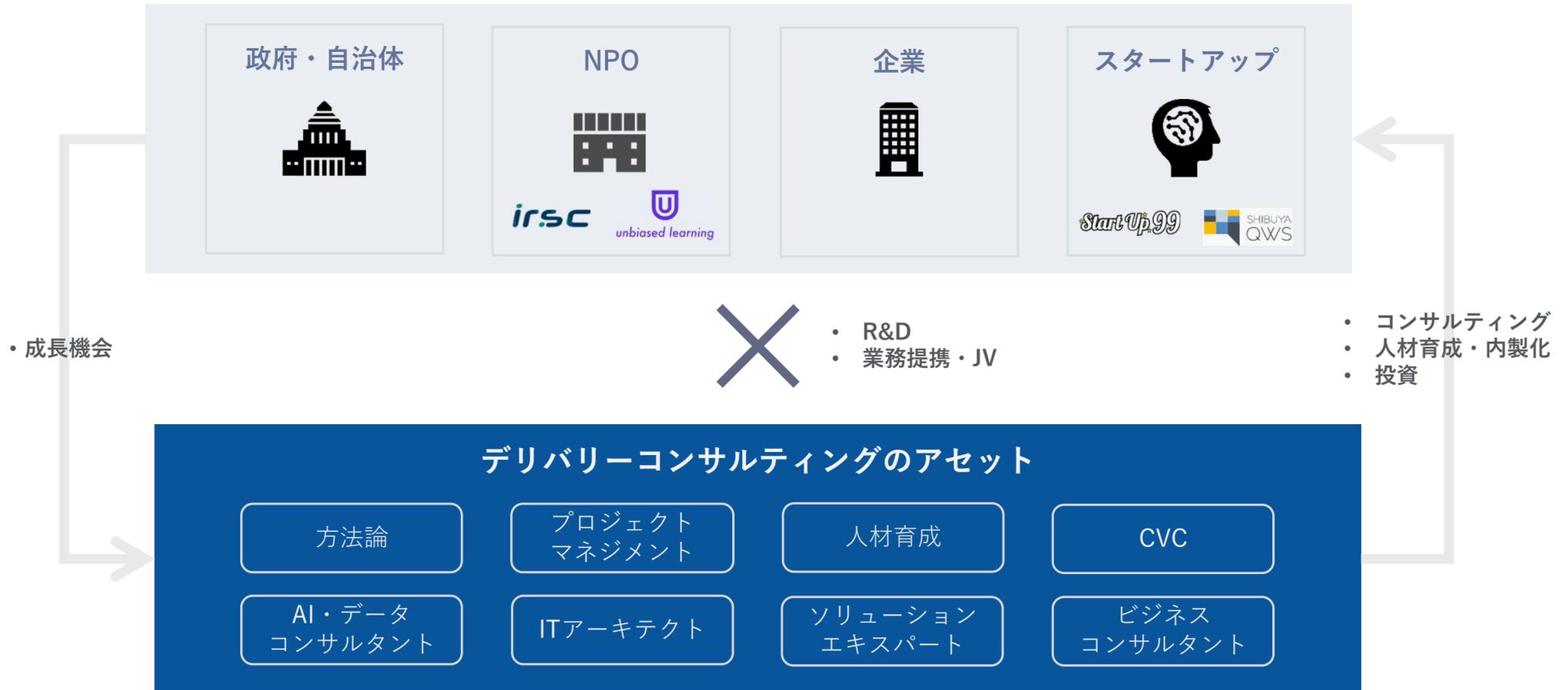
時代が求める、時代に先駆けるIT人材を育成

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



・成長機会

- ・ R&D
- ・ 業務提携・JV

- ・ コンサルティング
- ・ 人材育成・内製化
- ・ 投資

デリバリーコンサルティングのアセット

方法論

プロジェクト
マネジメント

人材育成

CVC

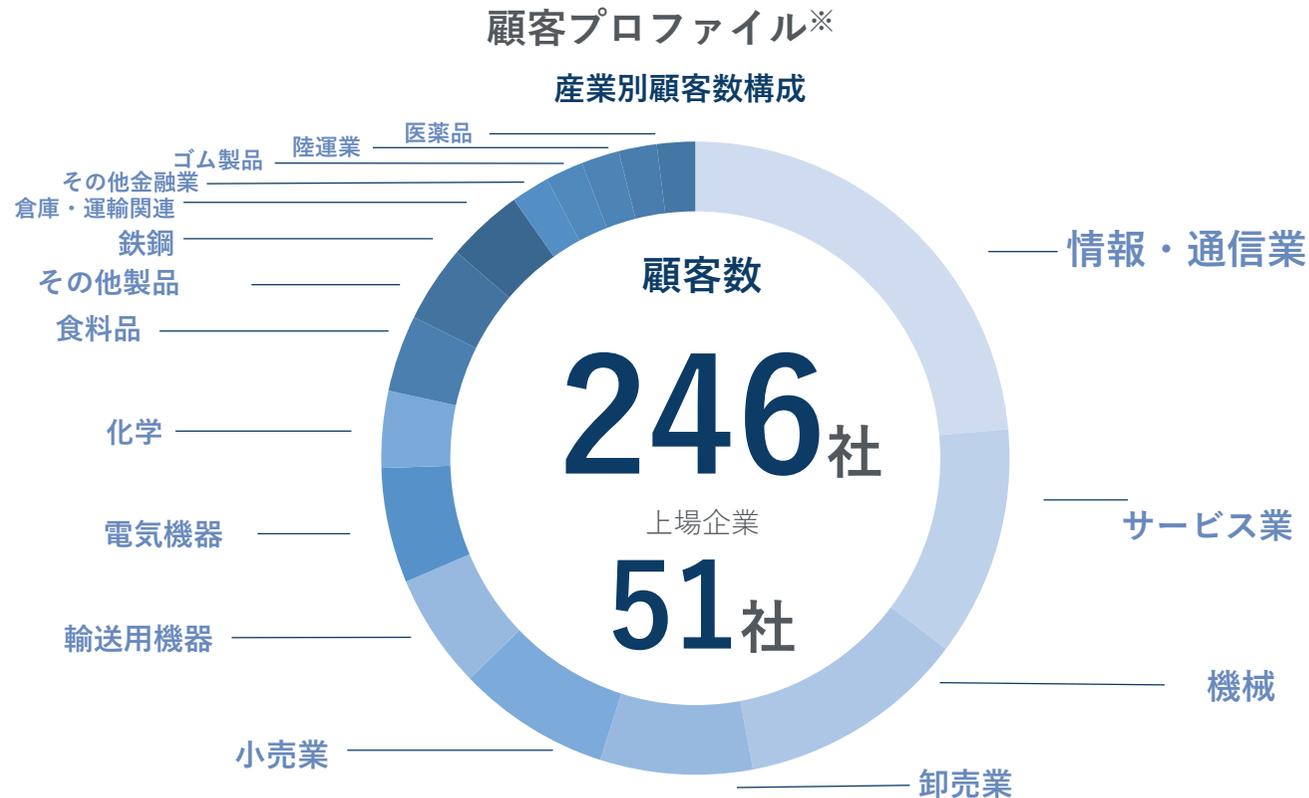
AI・データ
コンサルタント

ITアーキテクト

ソリューション
エキスパート

ビジネス
コンサルタント

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7月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

2025年7月期決算概要

事業拡大のKPI

売上高

27.4億円

前期比 + 0.3億円

(+ 1.4%)

収益性のKPI

営業利益

0.5億円

前期比 △ 1.5億円

営業利益率

1.9%

前期比 △ 5.9pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

148名

前期比 + 19名

売上高は、修正業績予想通りで着地し、営業利益は前期比で減益となった。
ただし、10期連続での増収は維持。

(百万円)	2024年7月期	2025年7月期		前期比		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	2,703	2,736	2,740	37	+1.4%	+4	100.1%
売上総利益	837	-	1,055	218	+26.0%	-	-
販管費	625	-	1,003	378	+60.4%	-	-
営業利益	211	31	51	△159	△75.5%	+19	164.5%
経常利益	210	43	60	△149	△71.3%	+16	139.5%
親会社株主帰属当期純利益	155	27	35	△120	△77.5%	+7	129.6%
1株当たり当期純利益 (円)	32.85	5.68	7.30	△25.54	△77.8%	+1.62	128.6%
売上高営業利益率	7.8%	1.2%	1.9%	△5.9pt	-	+0.7pt	-
売上高経常利益率	7.8%	1.6%	2.2%	△5.6pt	-	+0.6pt	-
R O E	15.5%	-	3.2%	-	-	-	-

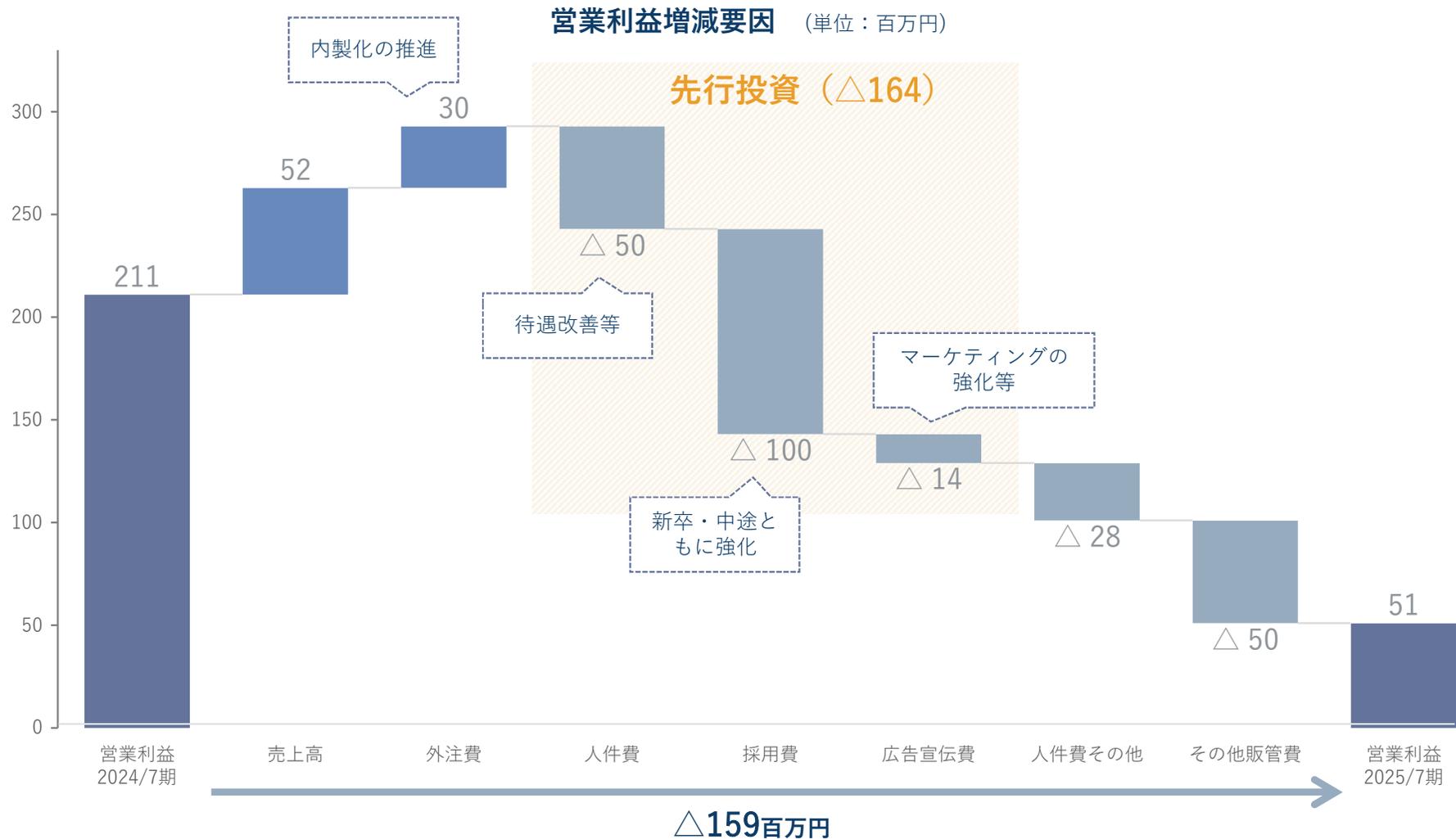
*2025年3月14日発表「2025年7月期第2四半期（中間期）連結業績予想と実績値との差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」

2024年7月期4Qに大型案件が終了した後、2025年7月期1Qにかけて案件の獲得が下振れ期初からのアカウントマネジメントの効果が徐々に発現。2Q以降は増収トレンドに回帰

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)	3Q (2.3.4月)	4Q (5.6.7月)
売上高	674	691	706	630	622	672	705	739
売上総利益	219	225	209	182	225	261	289	278
売上総利益率	32.5%	32.6%	29.7%	28.9%	36.2%	38.9%	41.1%	37.6%
販管費	139	137	163	184	244	254	249	254
販管費率	20.7%	19.9%	23.2%	29.2%	39.2%	37.9%	35.4%	34.4%
営業利益	79	87	46	△1	△18	6	39	23
経常利益	79	87	45	△2	△18	8	46	23
四半期純利益	57	66	31	0	△16	4	30	16
売上高営業利益率	11.8%	12.7%	6.5%	△0.3%	△3.0%	1.0%	5.7%	3.2%
売上高経常利益率	11.8%	12.7%	6.5%	△0.5%	△2.9%	1.2%	6.7%	3.1%

※ 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は61百万円増加、当第3四半期連結会計期間は44百万円増加、当第4四半期連結会計期間は48百万円増加

売上高の増加、外注費の削減により、人件費増加分をカバー
採用の強化等、さらなる成長に向けた先行投資により前期比で減益

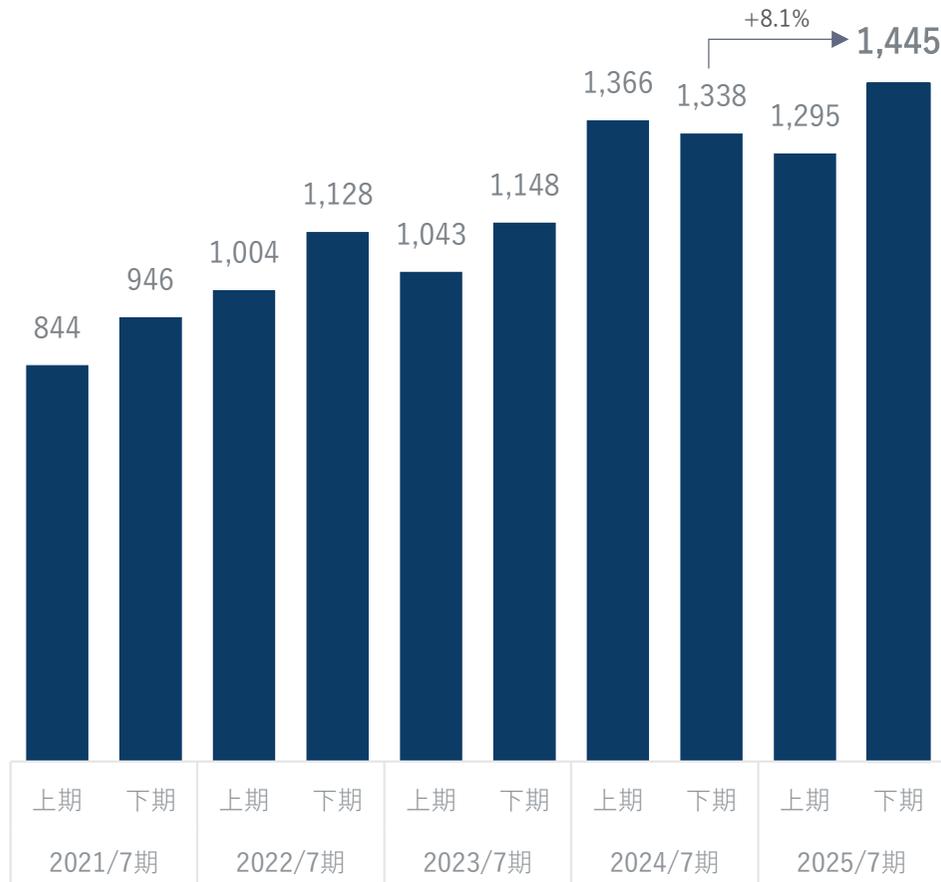


*組織変更に伴い、原価計上のルールを変更。2024/7期と2025/7期の比較を目的として、当社にて独自に算出

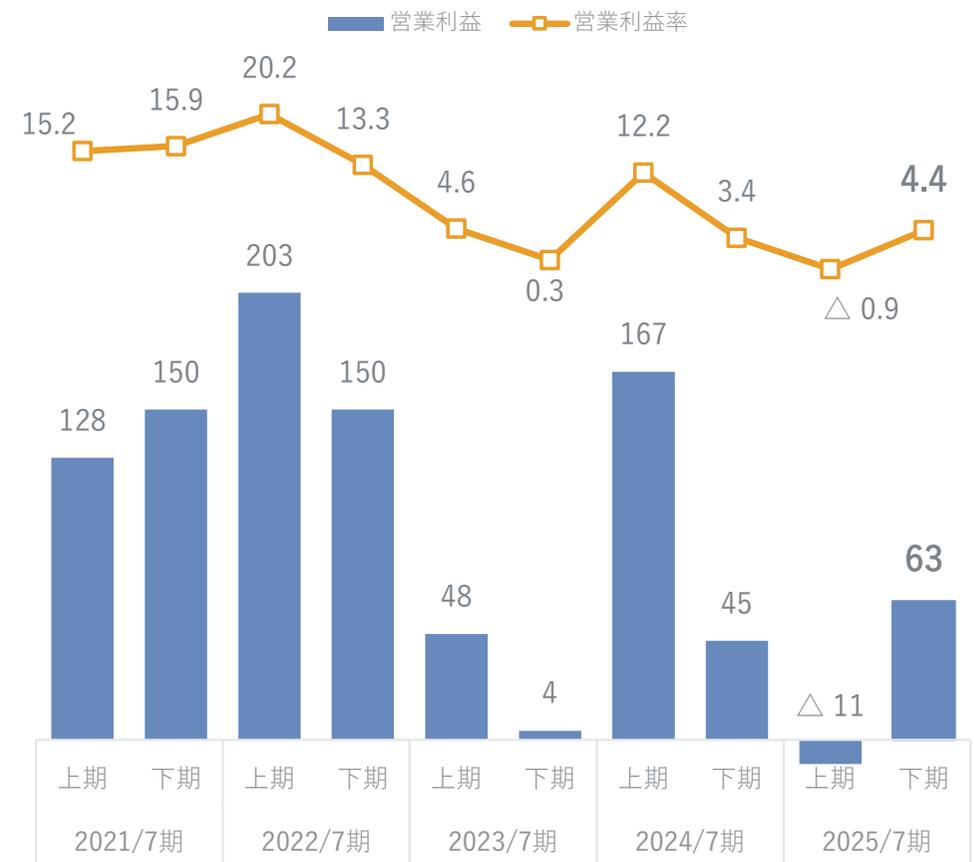
2025年7月期下期は前年同期比で8.1%の増収、下期での過去最高売上高を更新

2024年7月期下期より低下してきた営業利益率は上期に底を打ち、下期には4.4%まで改善

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・%)



有利子負債の返済を進め、自己資本比率は74.9%に上昇

(百万円)	2024年7月期 (第22期)	2025年7月 (第23期)	前期末比	
			増減	増減率
流動資産	1,302	1,305	+3	+0.3%
現金及び預金	957	860	△96	△10.1%
売掛金	244	347	+103	+42.5%
固定資産	184	178	△6	△3.5%
総資産	1,487	1,484	△2	△0.2%
負債	420	371	△48	△11.5%
買掛金	63	70	+7	+12.2%
有利子負債*	52	29	△22	△43.1%
純資産	1,066	1,112	+45	+4.3%
自己資本比率	71.7%	74.9%	+3.2pt	-

*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

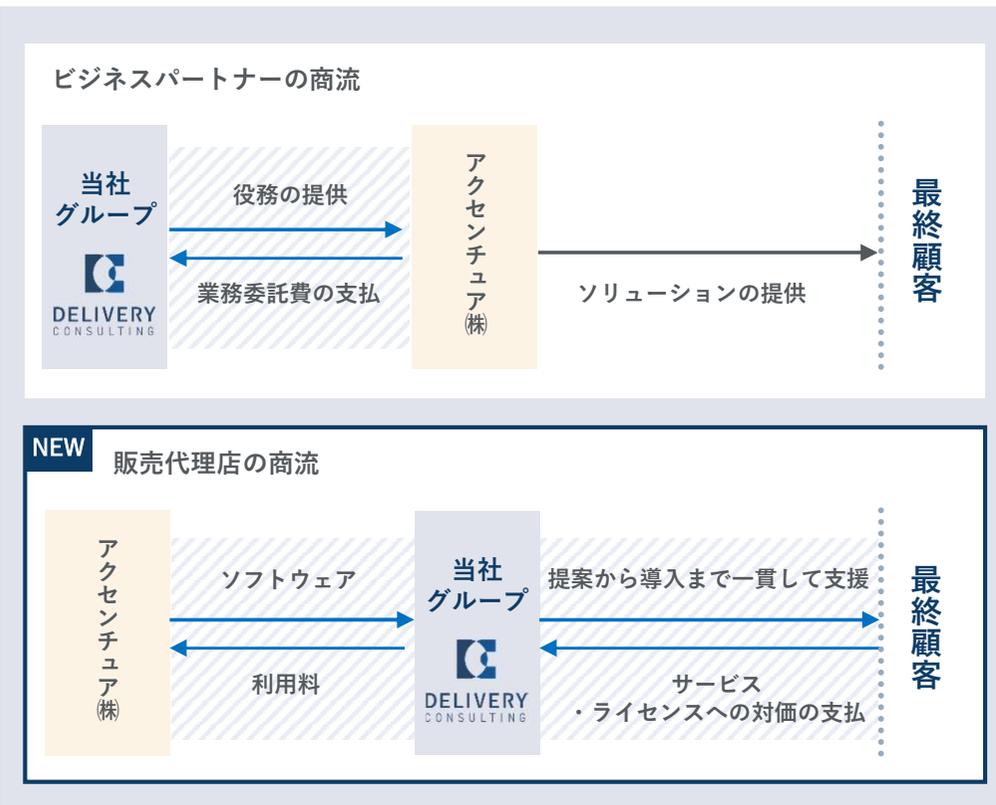
アクセントア株式会社と販売代理店パートナーシップ契約を締結

サービスラインナップを拡充し、顧客接点を創出、提供価値を向上しつつ、収益力を強化

販売代理店パートナーシップ契約を締結

アクセントア株式会社とは、従来からビジネスパートナーの関係
6月より販売代理店として、一部サービスを提供、共同で市場を拡大

当社事業へのインパクト



顧客接点の創出

直接最終顧客へアプローチが可能に
新規のエンドユーザーを獲得



提供価値の向上

サービスラインナップの拡充により、
既存顧客への提案機会が増加
アカウントマネジメントをさらに強化



収益力の強化

競争力のある製品を迅速かつ効果的に展開
開発負荷を抑制し、収益力を強化

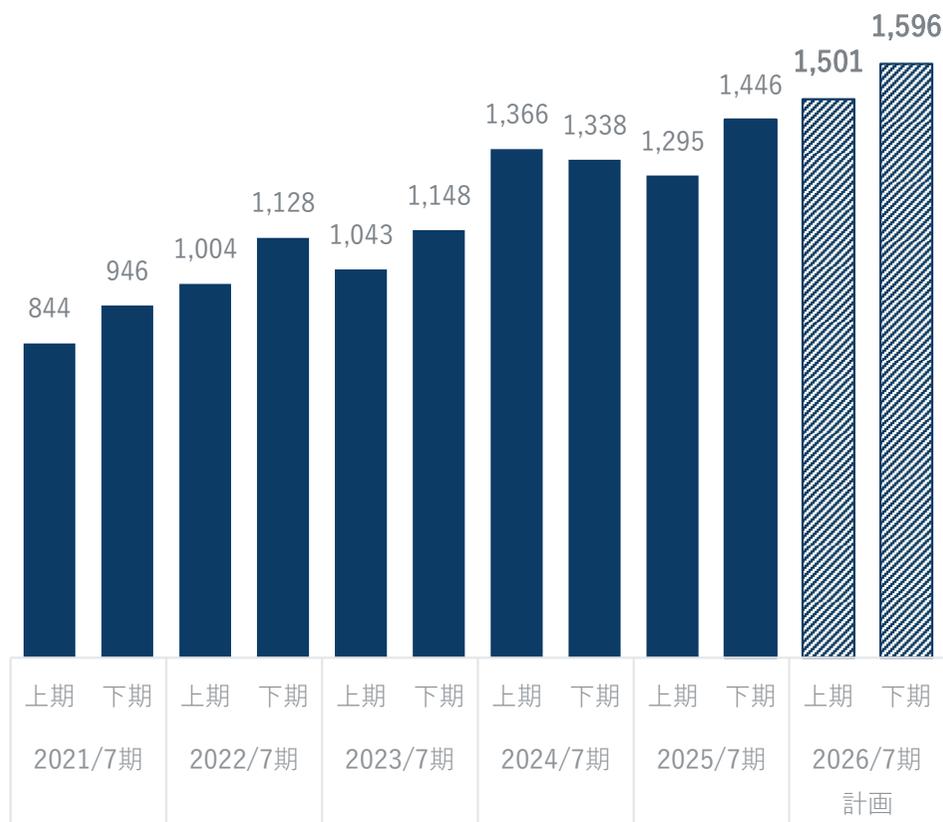
業績予想

売上高は前期比13%増を計画し、11期連続の増収を見込む
 コンサルタントの増員をこなし、前期比230%超の営業増益を計画

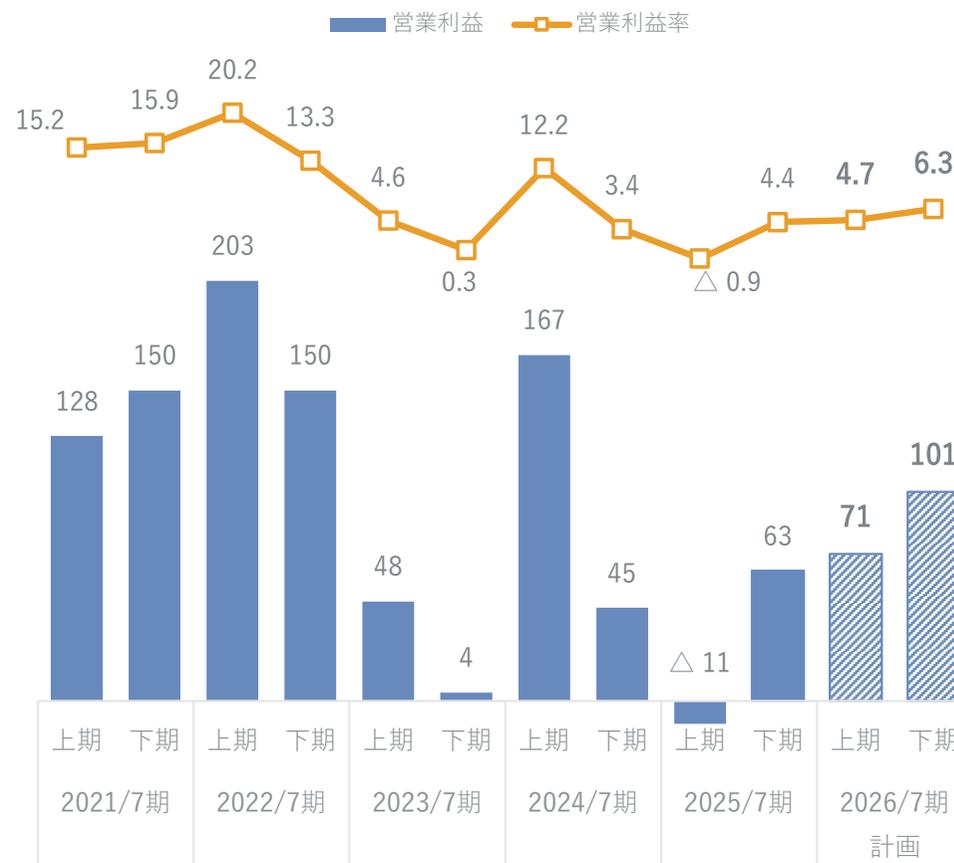
(百万円)	2025年7月期 実績		2026年7月期 業績予想		通期業績予想 前期比	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	増減額	増減率
売上高	1,295	2,740	1,501	3,098	+357	+13.0%
営業利益	△11	51	71	172	+120	+233.2%
経常利益	△9	60	73	180	+120	+199.4%
当期純利益	△12	35	53	130	+95	+273.8%
1株当たり当期純利益(円)	△2.54	7.30	11.17	27.30	+20.0	+273.8%
売上高営業利益率	△0.9%	1.9%	4.7%	5.6%	+3.7pt	-
売上高経常利益率	△0.8%	2.2%	4.9%	5.8%	+3.6pt	-

アカウントマネジメントの更なる強化、パートナーシップの拡大深耕により増収を見込む
 コンサルタント稼働率の回復から営業利益率も徐々に改善する見込み

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・%）



マーケティング施策の実施により顧客基盤を拡大、収益の多様化・ARPA*の拡大を推進
獲得案件の増加により、コンサルタントの稼働率を向上、収益性の改善を目指す

顧客基盤



*データリテラシーエンジニアリングの略
詳細は次ページに記載

顧客あたり収益

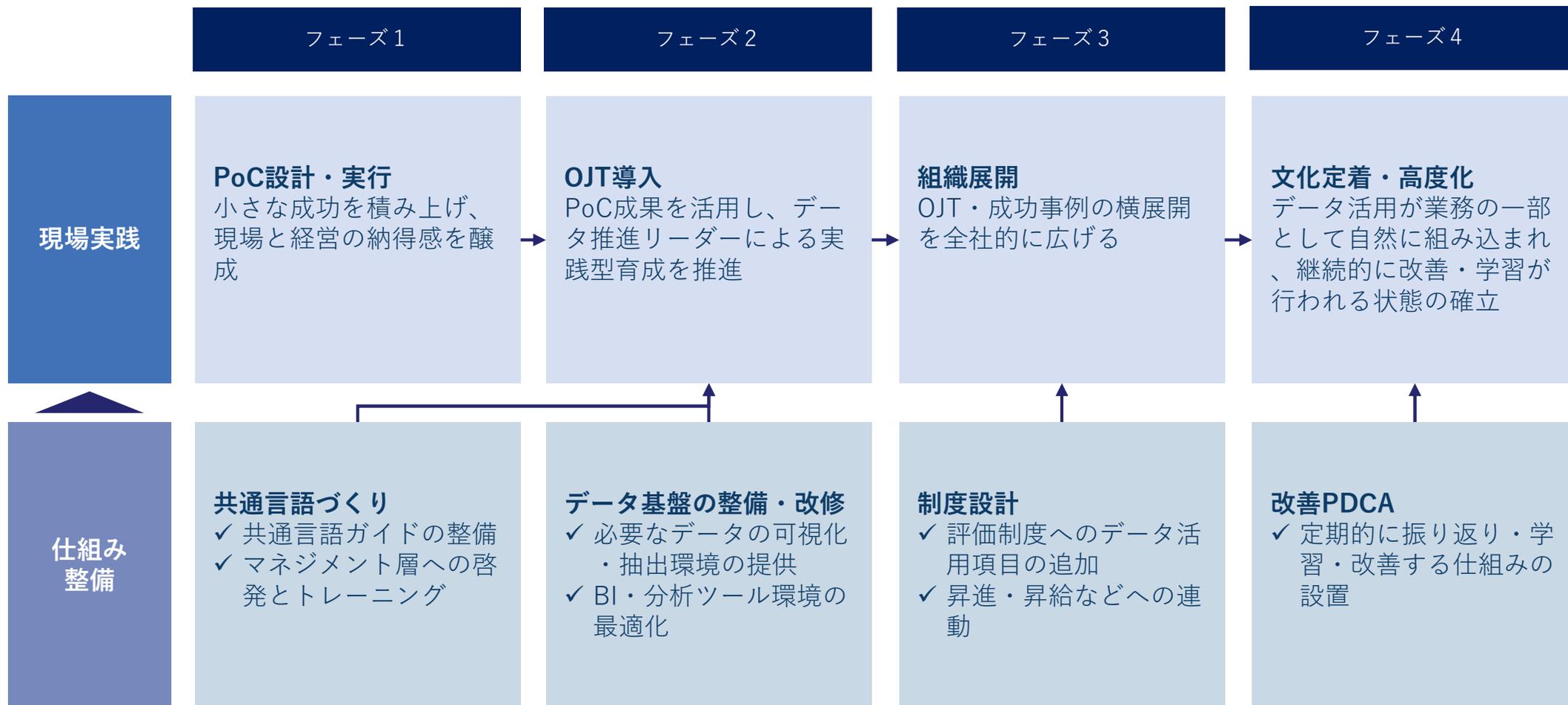


*顧客あたりの平均売上高

収益性の改善



独自のコンサルティング「データリテラシーエンジニアリング（DLE）」の提供を開始 データリテラシーの向上を通じたデータドリブンカンパニーへの変革支援を加速

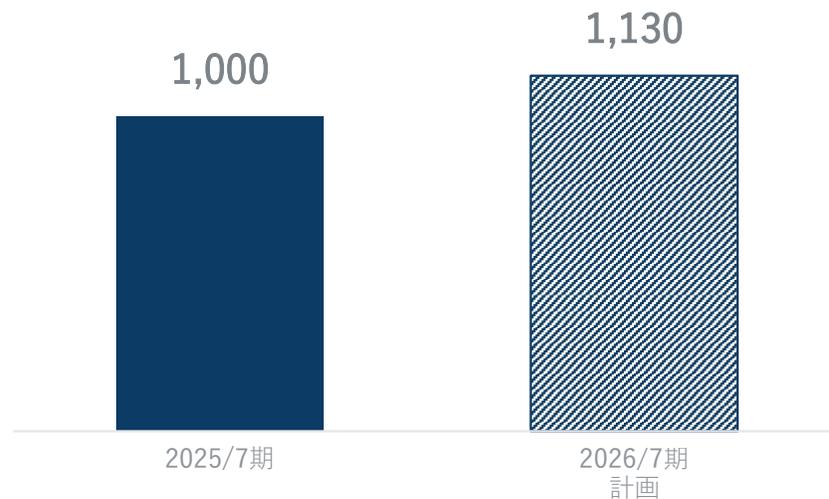


エンドユーザーのアカウントマネジメント強化に向け、クライアントサクセス部を新設 パートナーシップの拡大・深耕を強化すべく、パートナー企業への営業体制を強化

クライアントサクセス部を新設

上位のコンサルタントで構成するクライアントサクセス部を期初に新設。アカウントマネジメントをさらに強化し、1社あたりの売上高を増加することで、エンドユーザー向け売上高の拡大を目指す

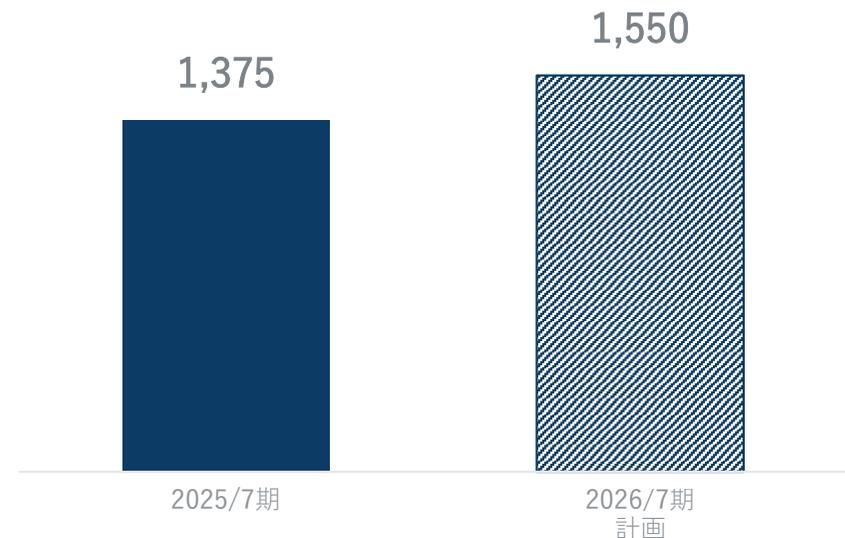
エンドユーザー向け売上高の推移
(単位：百万円)



パートナー営業を強化

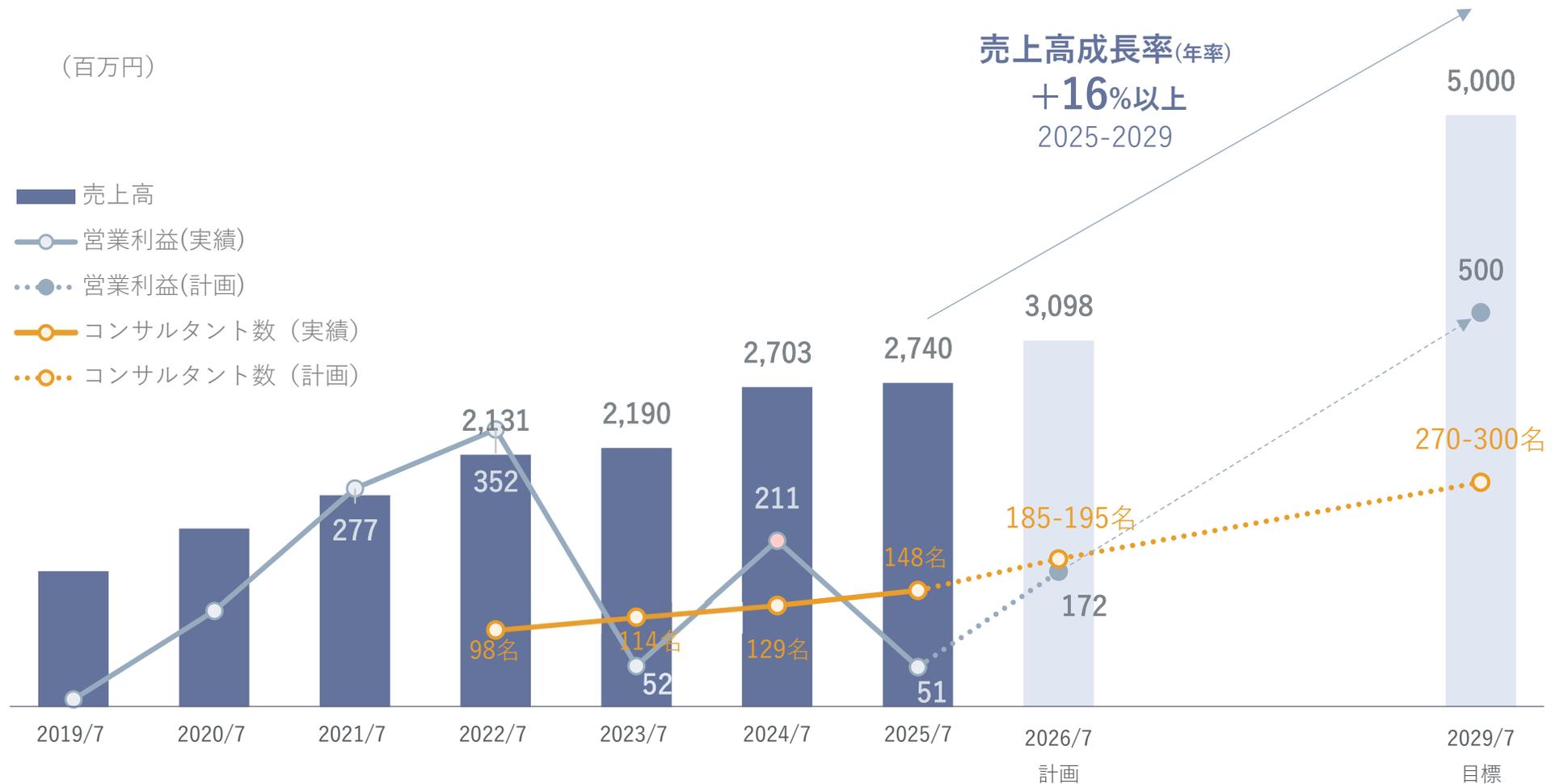
パートナーシップの拡大・深耕を目指し営業部員を前期増員。パートナー社数の拡大とともに、各社との関係をさらに深め、1社あたりの売上高の拡大を目指す

パートナー向け売上高の推移
(単位：百万円)



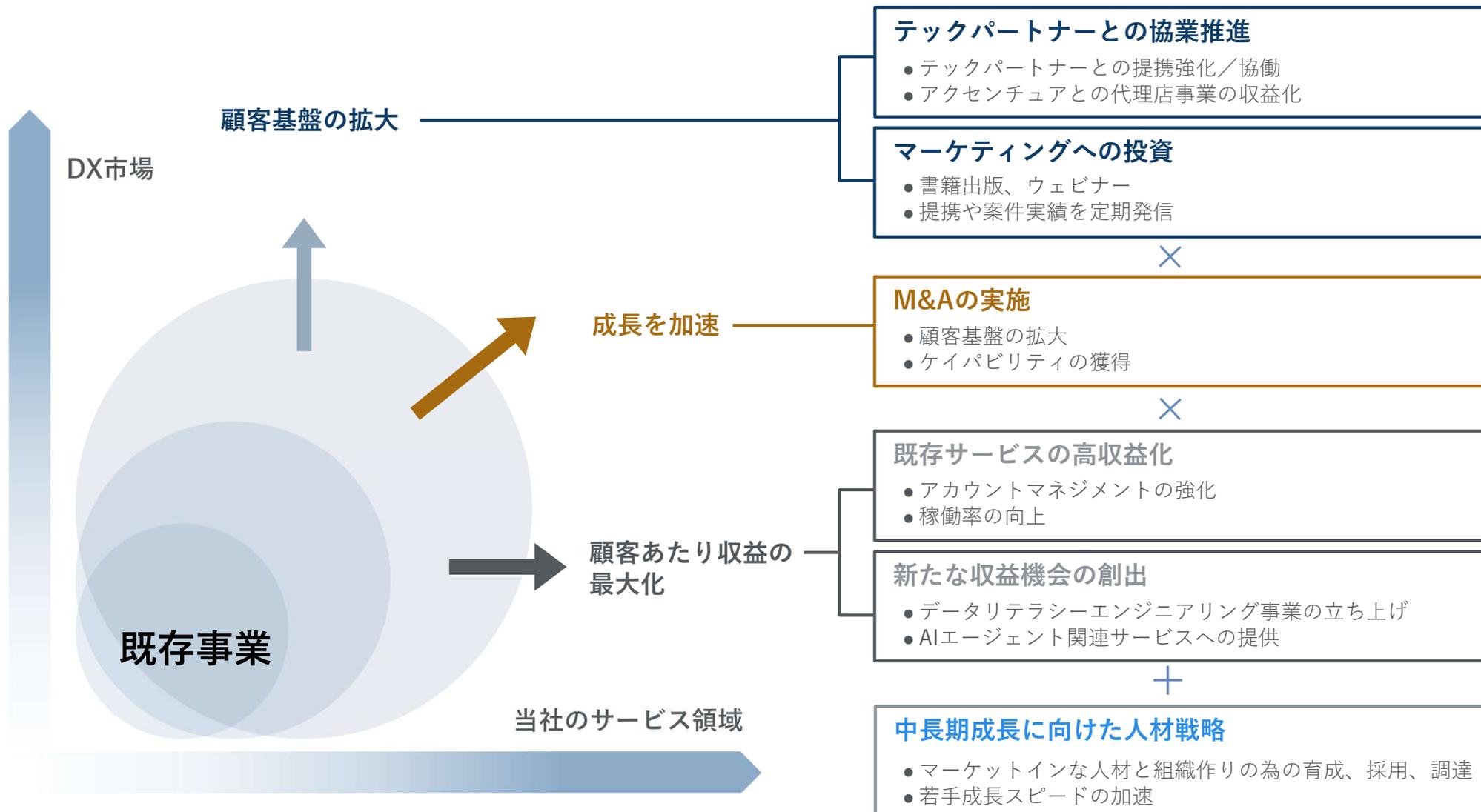
成長戦略

当社アセットの強化に注力しながら年平均16%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

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
M&Aの実施も視野に入れながら成長を加速



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進める

	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 実績	2026年7月期 計画	2029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	27.4億円	30.9億円	50.0億円
営業利益	3.5億円	0.5億円	2.1億円	0.5億円	1.7億円	5.0億円
● 収益性のKPI 営業利益率	16.5%	2.4%	7.8%	1.9%	5.6%	10.0%
● 成長戦略のKPI コンサルタント数	98名	114名	129名	148名	185-195名	270-300名
DX市場、採用市場の環境要因を鑑み、目標値に一定の範囲をもたせて計画値を設計						

Appendix

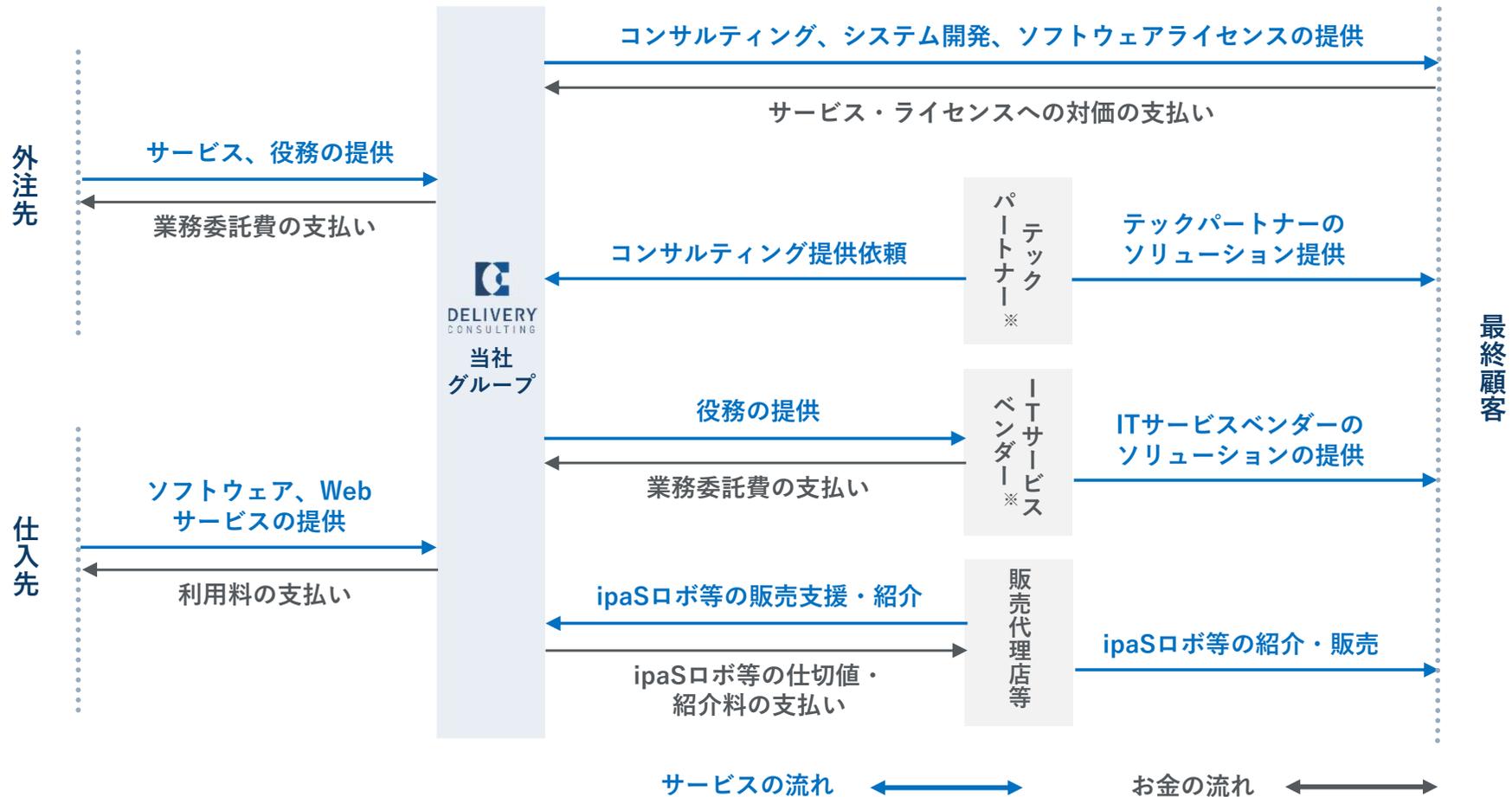
決算年月		2017年7月	2018年7月	2019年7月期	2020年7月	2021年7月	2022年7月	2023年7月	2024年7月	2025年7月
回次 (*単体)		第15期*	第16期*	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期	第22期	第23期
売上高	千円	775,166	777,222	1,148,904	1,509,152	1,790,175	2,131,849	2,190,968	2,703,725	2,740,744
経常利益	千円	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871	359,472	52,784	210,170	60,273
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	35,023
資本金	千円	29,025	29,025	29,025	29,025	94,575	145,683	146,462	157,215	158,460
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	4,855,300
純資産額	千円	109,920	57,981	56,602	171,216	559,825	903,298	933,772	1,066,967	1,112,622
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	1,484,334
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	230.54
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	7.30
自己資本比率	%	28.7	15.2	15.8	25.8	49.4	65.3%	70.7%	71.7%	74.9%
自己資本利益率	%	—	—	19.6	103.4	50.8	33.0%	3.1%	15.5%	3.2%
営業キャッシュフロー	千円			7,256	173,530	312,407	230,861	△113,240	257,881	△66,484
投資キャッシュフロー	千円			△48,538	△7,720	9,663	△91,851	△60,342	△31,844	△9,851
財務キャッシュフロー	千円			△49,280	85,127	165,236	29,813	△45,782	△54,249	△19,954
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	860,933
従業員数	名	59	72	94	115	124	139	162	176	191

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
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
2025	アクセンチュア株式会社と販売代理店パートナーシップ契約を締結

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

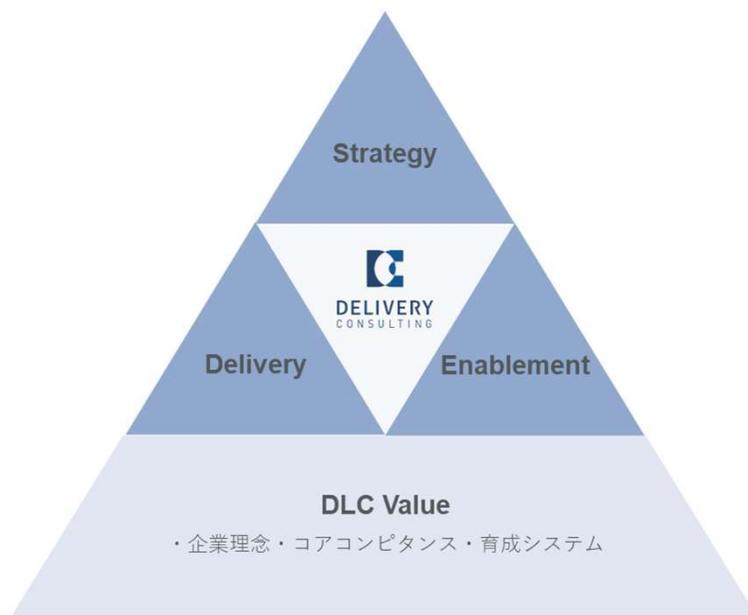
- 独自のシステム開発方法論
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント力

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。

2025年7月期決算説明資料

2025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