



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長

- DX市場とビジネスポテンシャル
- 外部環境の変化：テクノロジーと企業経営を取り巻く3つの潮流
- 目指す事業の方向性
- 事業概要
- 当社のポジショニング
- 事業の特長
- 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
- 2025年7月期 業績

中期目標と成長戦略

- 中長期目標
- 成長イメージ
- 成長戦略の概要
- 顧客基盤の拡大：パートナーとの協業推進・強化トピックス
 - 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
 - 日鉄ソリューションズ株式会社と資本業務提携契約を締結
- 顧客基盤の拡大：マーケティング強化
- 顧客あたり収益の最大化：既存サービスの高収益化
- 顧客あたり収益の最大化：新たな収益機会の創出
- 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）

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

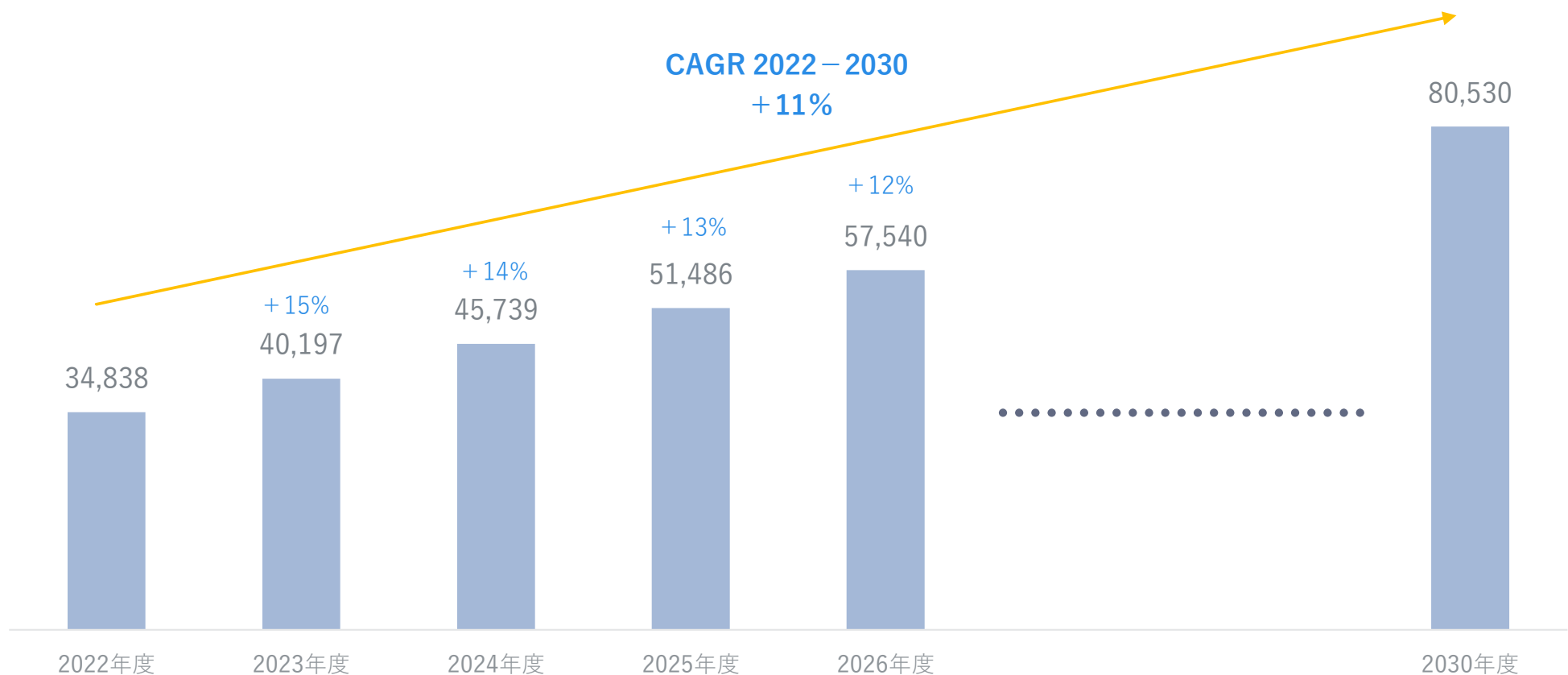
沿革

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
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

市場環境と当社の特長

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」

昨今のAIをはじめとしたテクノロジーの急激な環境変化に企業は迅速かつ柔軟に対応する必要があります

特にITコンサルティング業界においては、顧客企業への価値提供を最大化するために、これらの外部環境の変化に対して迅速、かつ柔軟に対応ことが求められています

AI・自動化の加速

- ・ 生成AI登場により、業務の知的プロセスすら自動化の対象に
- ・ AIエージェントによる「思考の外注」が実現可能になりつつある
- ・ 導入企業では「活用人材の不足」や「現場定着の失敗」が障壁

「人的資本経営」と スキル格差の拡大

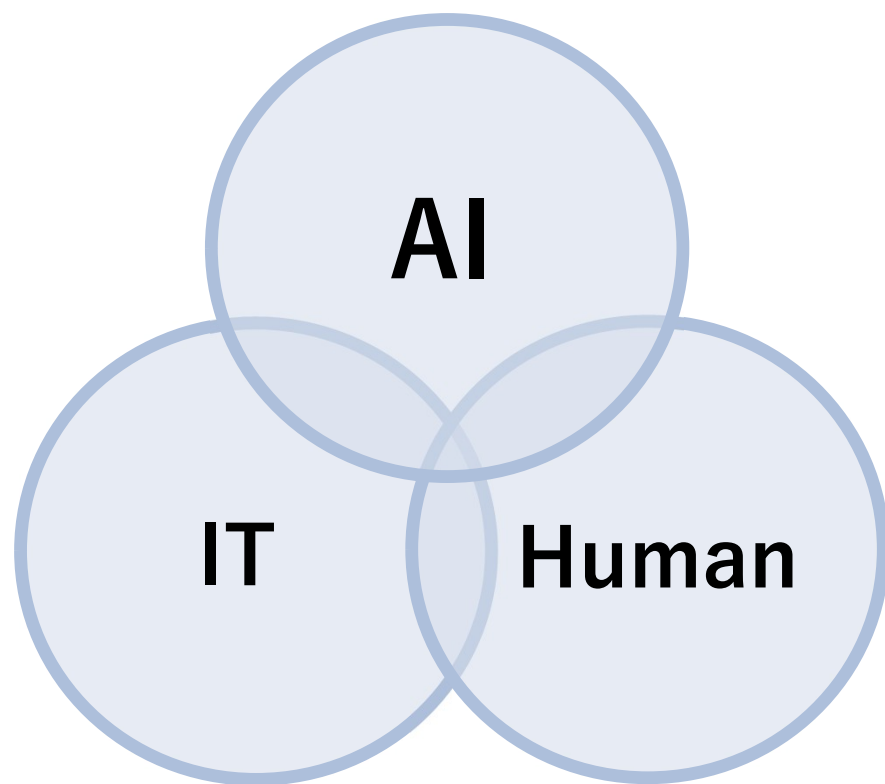
- ・ リスキリングや人材育成の定量的開示義務が進み、データリテラシーの可視化・強化が経営課題に
- ・ 組織内では、AI・データ活用スキルの“二極化”が起きており、分断・摩擦が増大

ITの「構築」から 「実装・定着」へ

- ・ かつてはITシステムの構築が主戦場。現在は「導入したITをどう活かすか」に価値が移行
- ・ ツール・データ・AIがあっても、それを使いこなす「人と組織」が動かないという企業が多数

外部環境の変化を踏まえると、今後、企業が成長し続けるためには、【IT】、【AI】、そして企業のベースとなる組織と人【Human】の成長が欠かせません

当社はこの3領域にフォーカスし、顧客企業の業務変革と継続的成長に貢献するパートナーを目指します



■ Why IT ?

ITを活用したビジネス価値創出

企業のIT投資のゴールは「構築・導入」から「活用・成果創出」にシフトしています。当社はこれまでの豊富なITプロジェクトの実績を通して得た知見を活かし、顧客企業のITを活用したビジネス価値の創出を支援します

■ Why Human ?

人と組織の進化が競争力の源泉

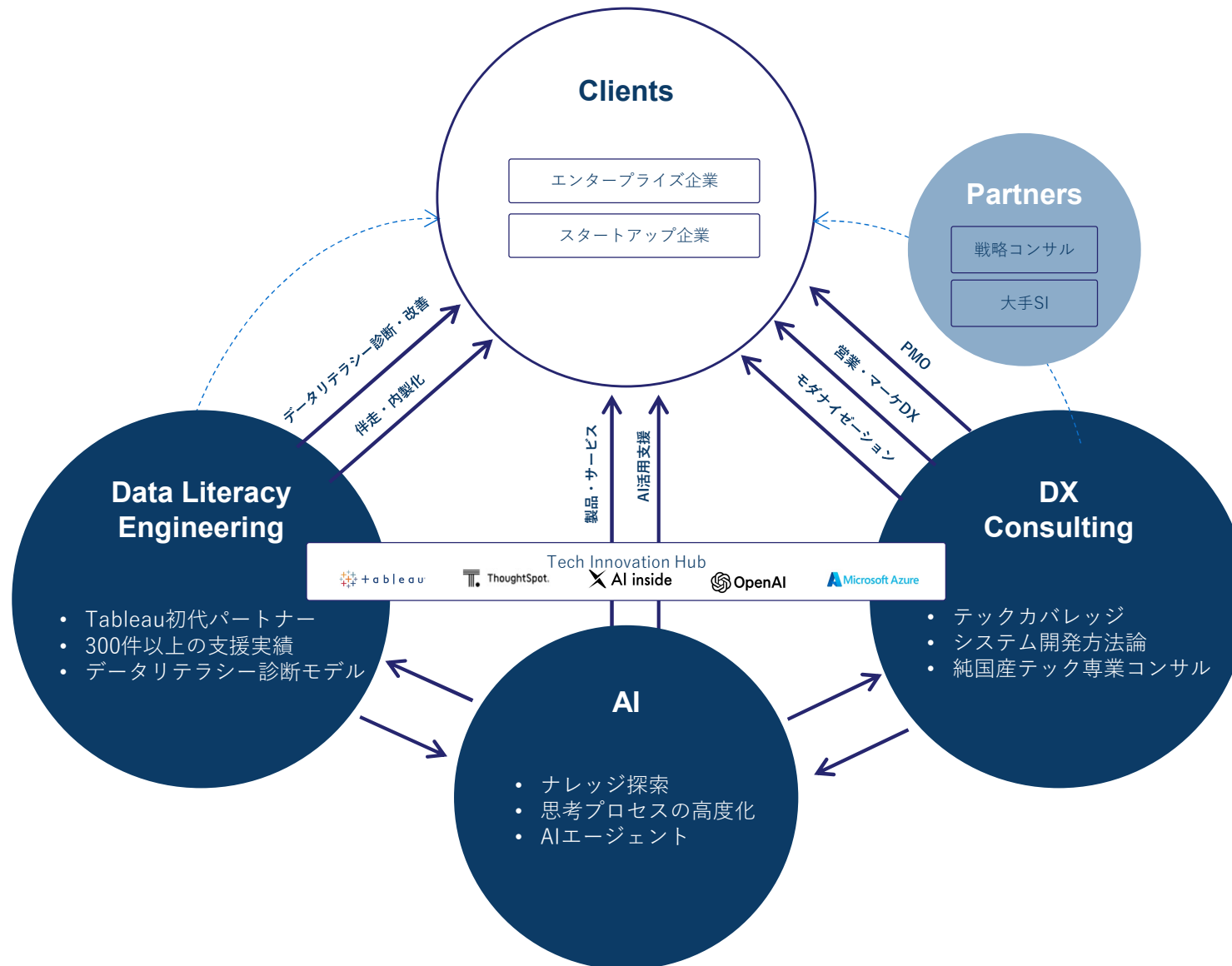
AIやデータの活用を本質的に進めるには、それを使いこなせる人材と組織の成長が不可欠です。当社は、スキル格差や現場との乖離を解消することが企業の競争力向上に直結すると考えており、組織全体のデータ活用力の底上げを支援するサービスの開発、提供を推進しています

■ Why AI ?

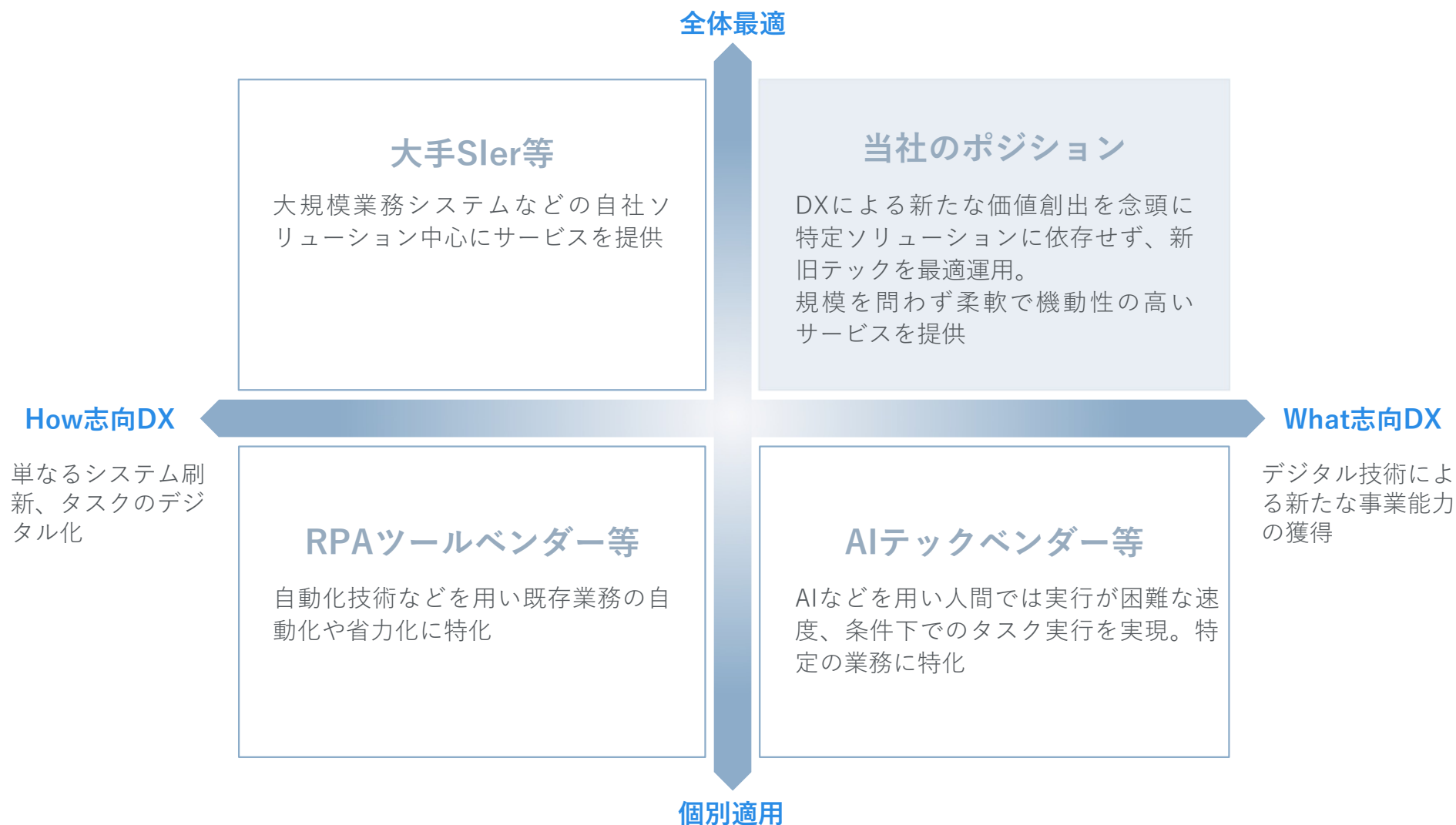
進化し続けるAIを使いこなす力

生成AIをはじめとした技術の進化が急速に進む中、企業はそのポテンシャルをいかに自社のビジネスや価値創出に結びつけるかが問われています。当社は、日々進化するAI技術を理解し、ビジネスへの適用、成果や価値につなげる支援を展開します

IT・データ・AIを活用し顧客の変革実現を支援するコンサルティングサービスを展開
テクノロジーと人をつなぐコンサルティング技術により、企業の自走的な変革を実現



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



これまでに培った技術の高度化、最新テックの発掘・事業展開、それらを企業に伝え、変革に寄り添う人材の育成に注力することで、顧客への提供価値を最大化します



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

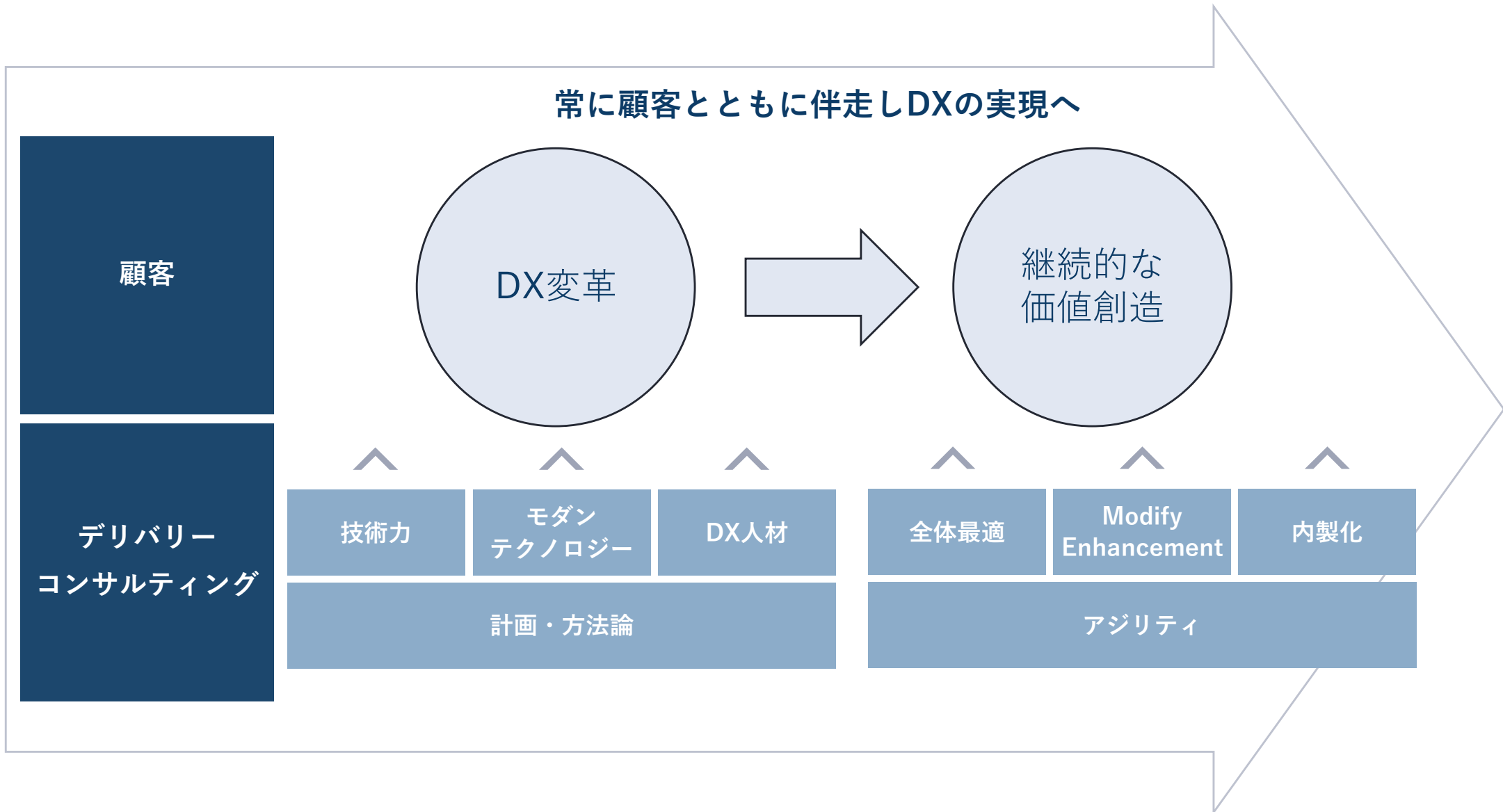
高難度技術課題の最適解を導く
アーキテクチャグループ

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

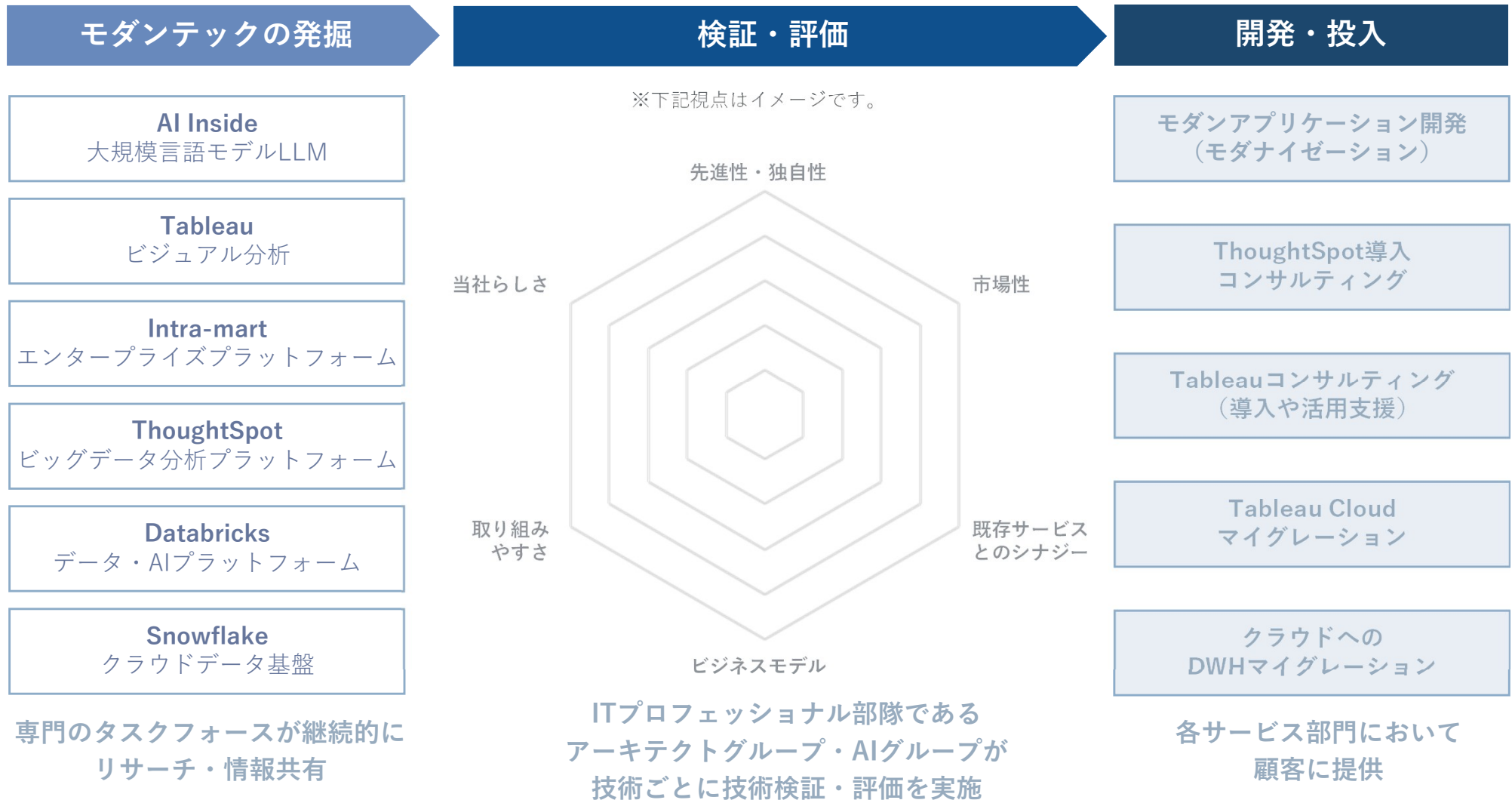
弊社はDX変革から継続的に顧客により寄添い、顧客の価値創造に貢献



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。

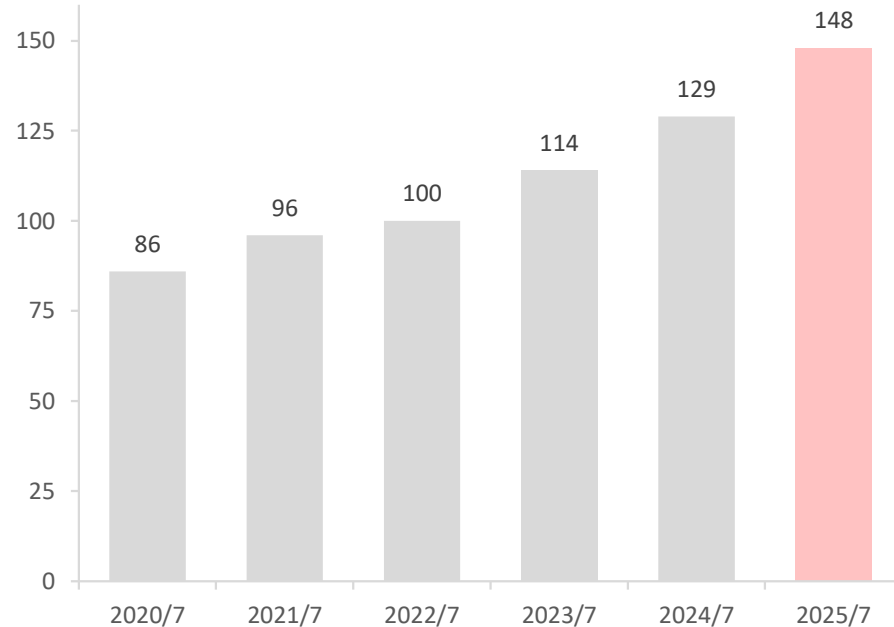


4. デジタル人材を獲得・育成する仕組み

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

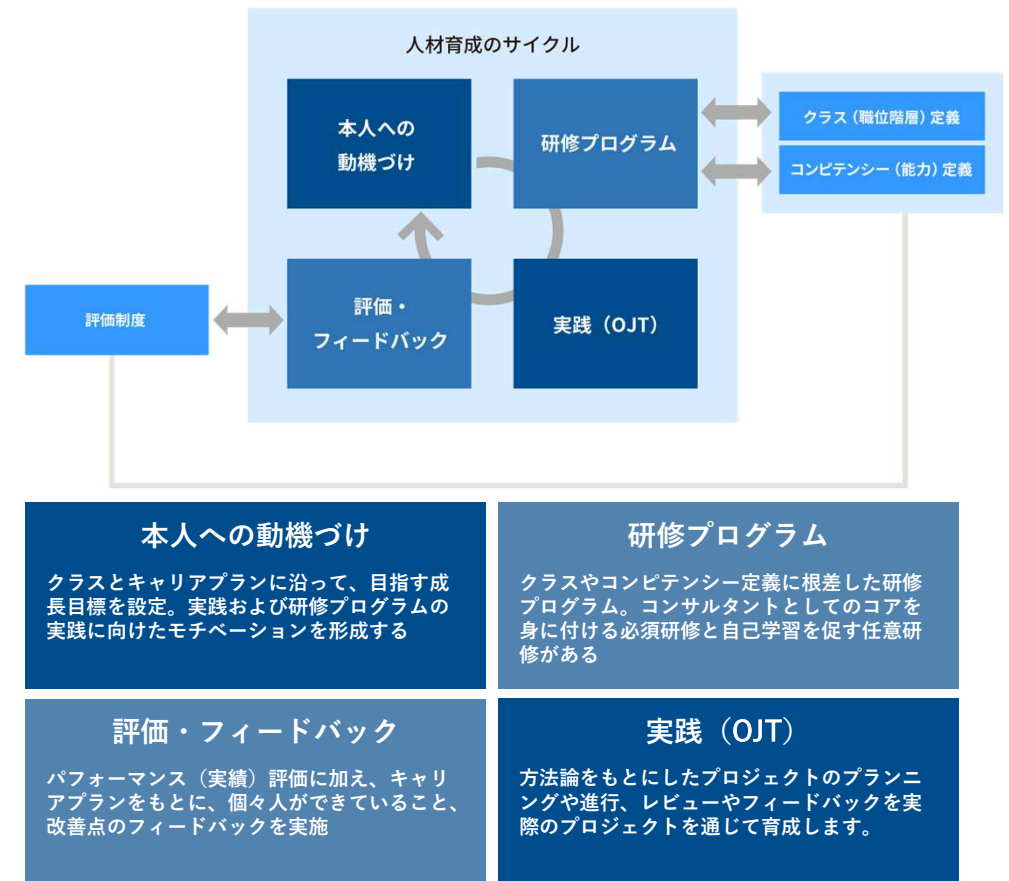
- 従来の新卒、キャリア採用手法に加え、インターンシップやリファラル採用の強化など人材獲得チャネルを拡大。大幅な増員を実現



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

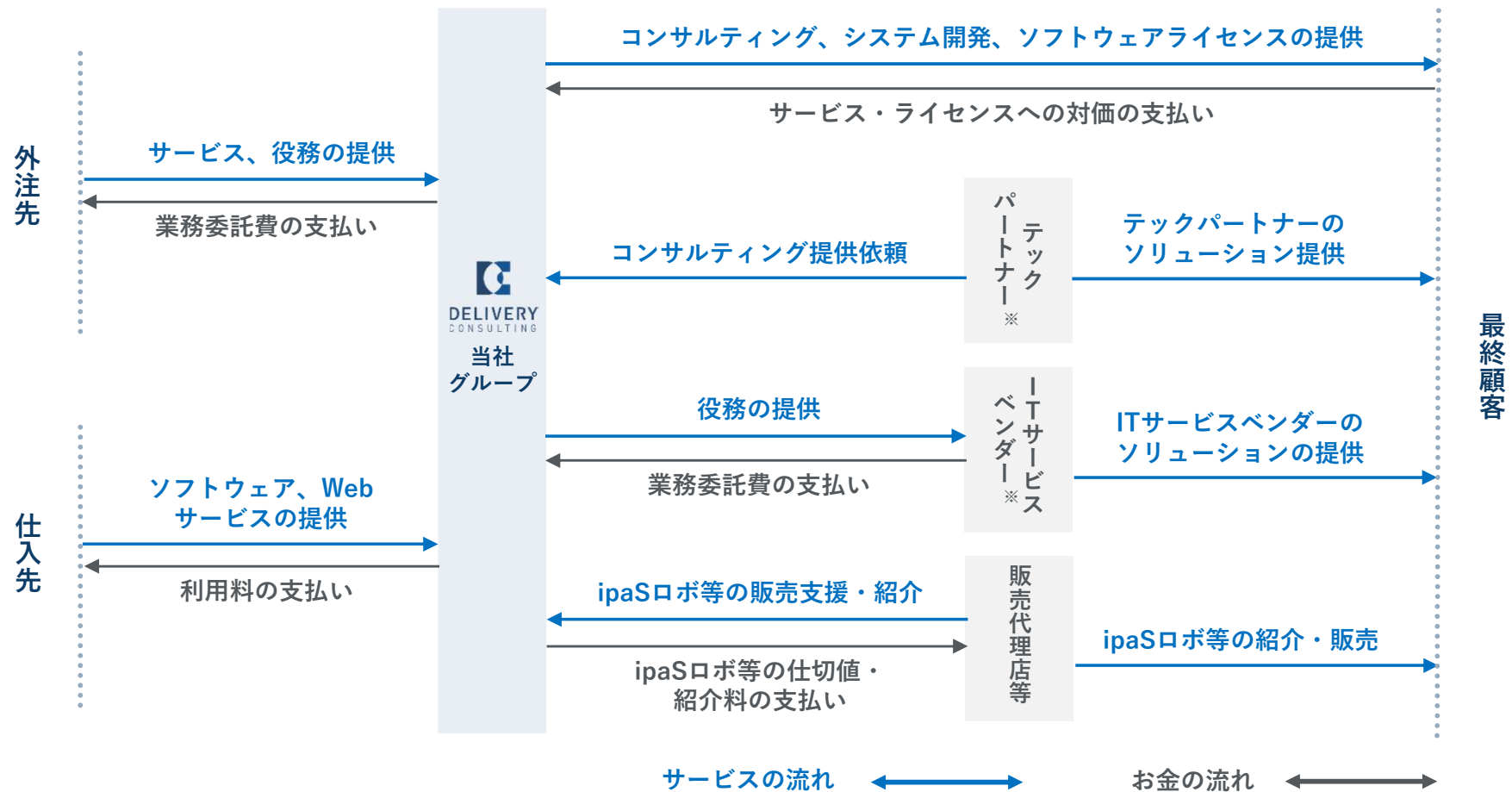
- 社内外の研修など積極的な教育投資を行いポテンシャル人材をコンサルタントへ育成



※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

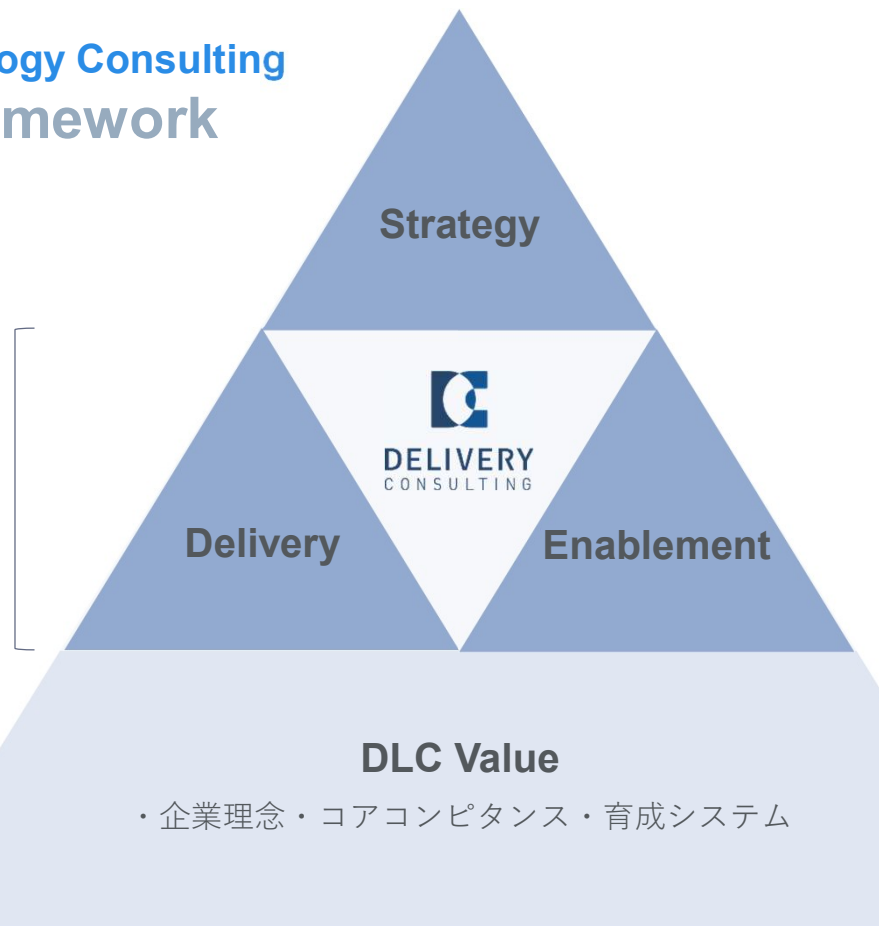
デジタル技術やデータを活用したビジネスモデル変革や新規サービス開発

●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

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



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

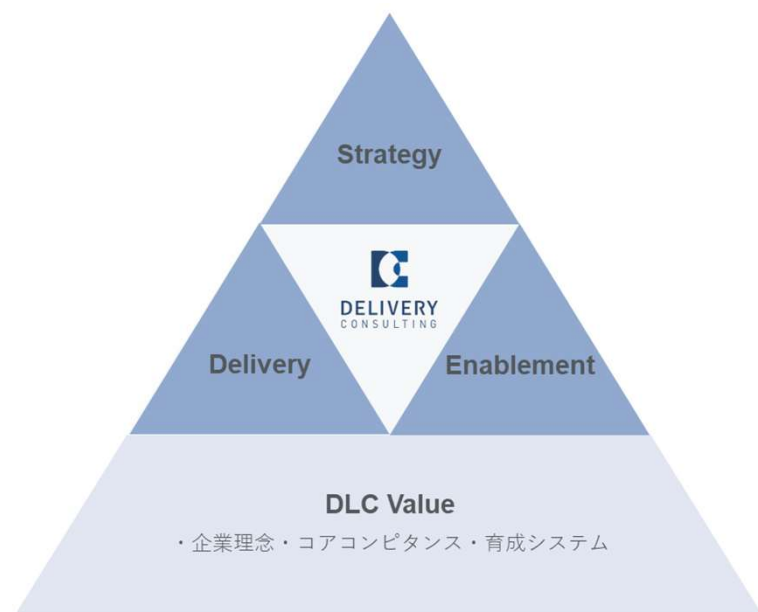
- ビジネス効果の可視化
- 内製可能な組織・能力の開発

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

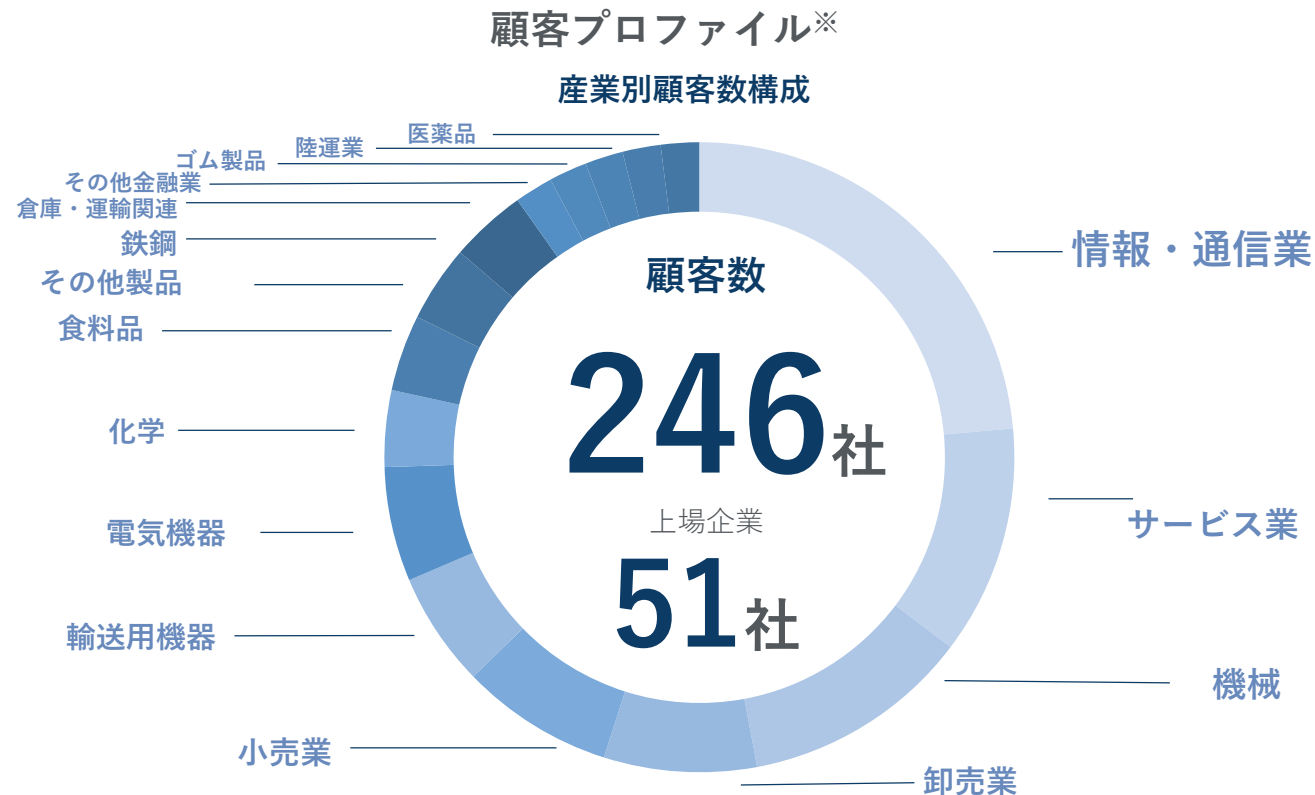
デジタルマーケティング

インテリジェント
オートメーション

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



J:COM

trans
cosmos
people & technology

三菱重工

au 損保

SUNTORY
サントリーマーケティング & コマース株式会社

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

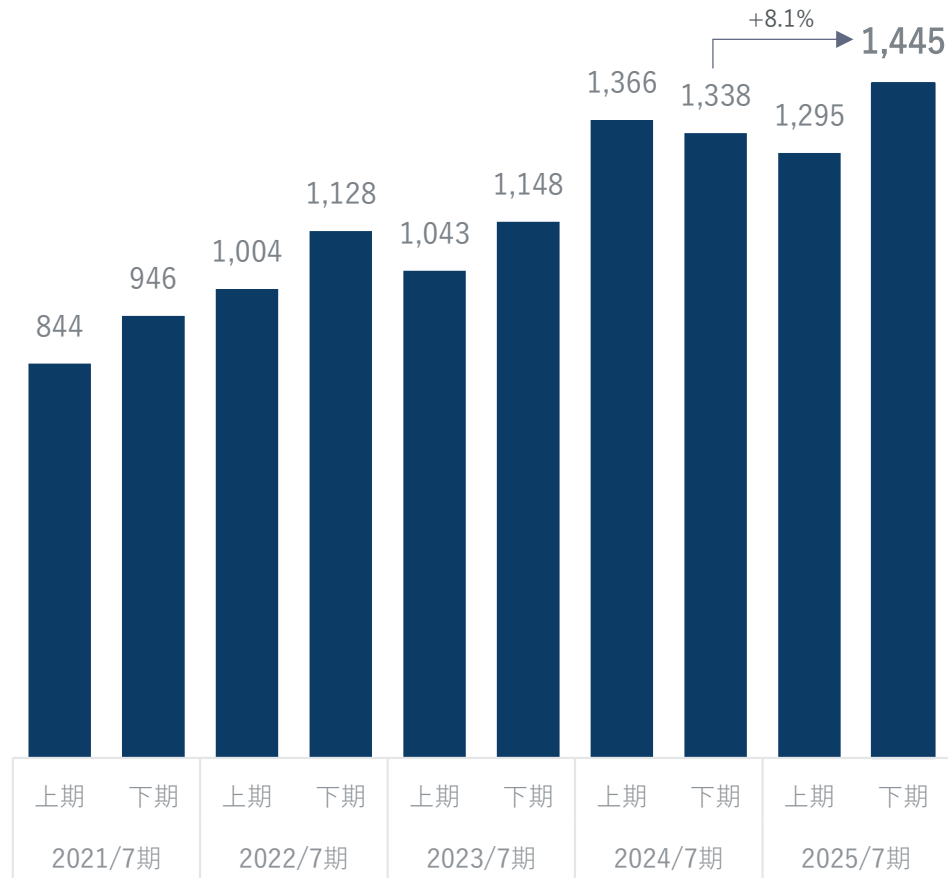
PERSOL

※ 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

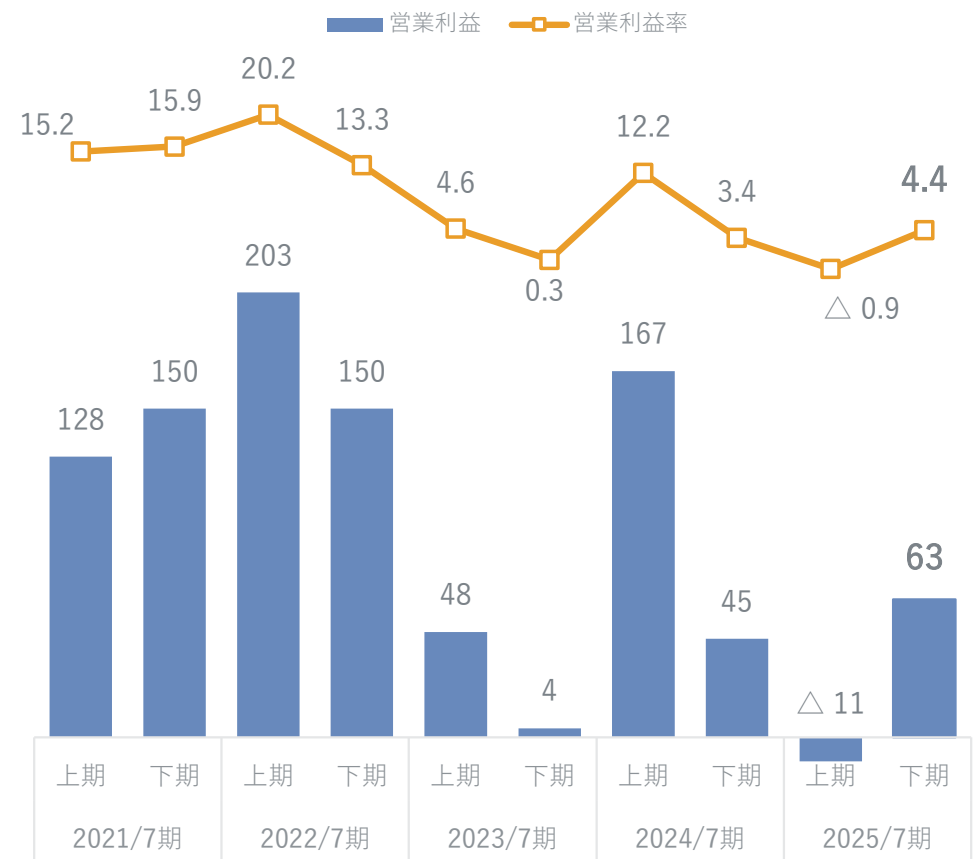
2025年7月期下期は前年同期比で8.1%の増収、下期での過去最高売上高を更新

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・%)



売上高は、ほぼ修正業績予想通りで着地したが10期連続となる増収を維持
成長に向けた先行投資として人材採用や教育施策を強化したことにより前期比で減益

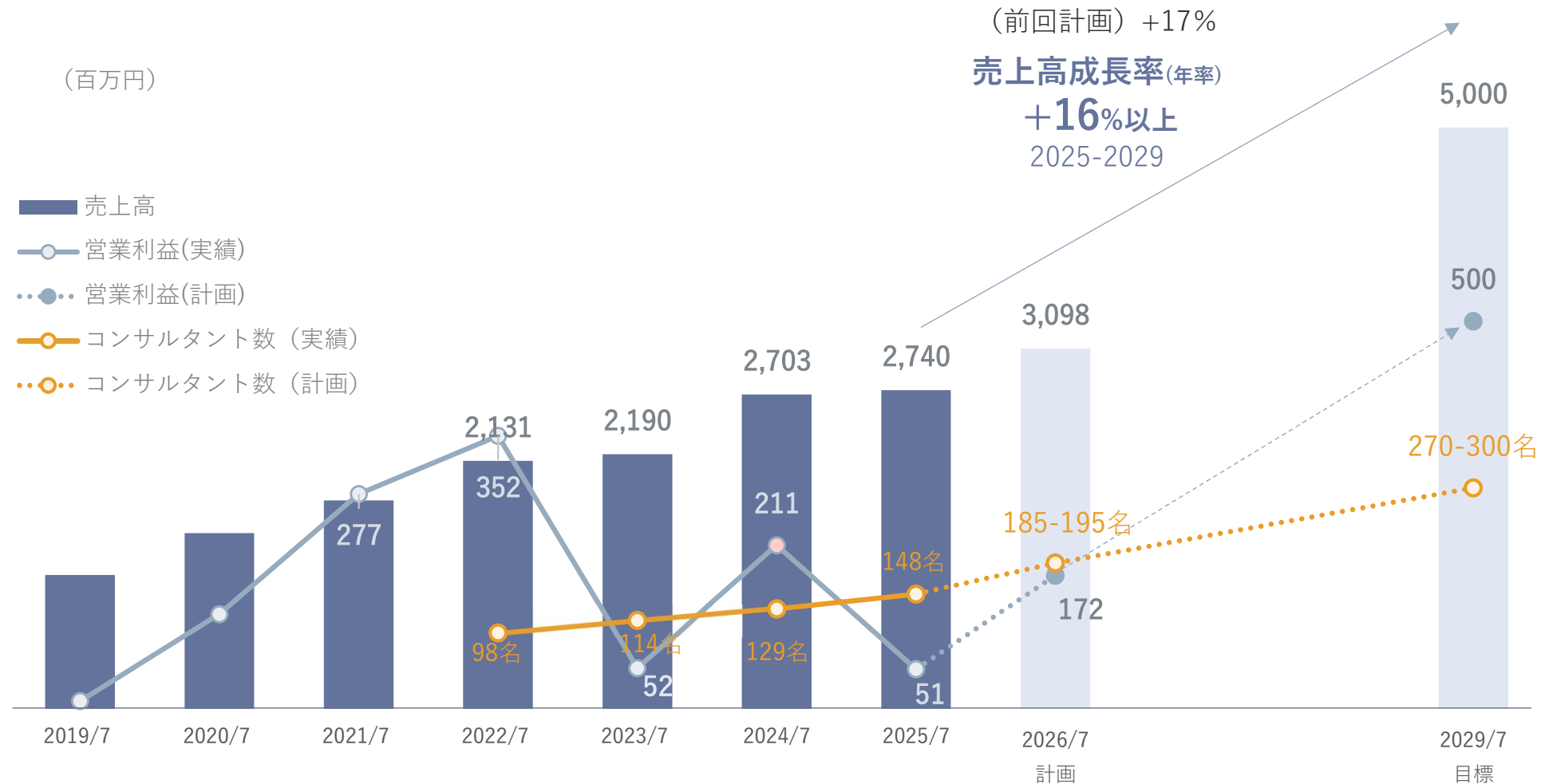
※ 2024年9月13日に当初計画を発表いたしましたが、上期の事業執行状況を踏まえ2025年3月14日に修正計画を発表しております

(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 ** (修正前予想) *	実績	増減	増減率	増減額	達成率
売上高	2,703	2,736 (3,102)	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 (242)	51	△159	△75.5%	+19	164.5%
経常利益	210	43 (242)	60	△149	△71.3%	+16	139.5%
親会社株主帰属当期純利益	155	27 (169)	35	△120	△77.5%	+7	129.6%
1株当たり当期純利益 (円)	32.85	5.68 (35.92)	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%	-	-	-	-

*2024年9月13日発表「2024年7月期 決算短信〔日本基準〕（連結）」 ** 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」
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9240/tdnet/2501529/00.pdf> <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9240/tdnet/2581049/00.pdf>

中期目標と成長戦略

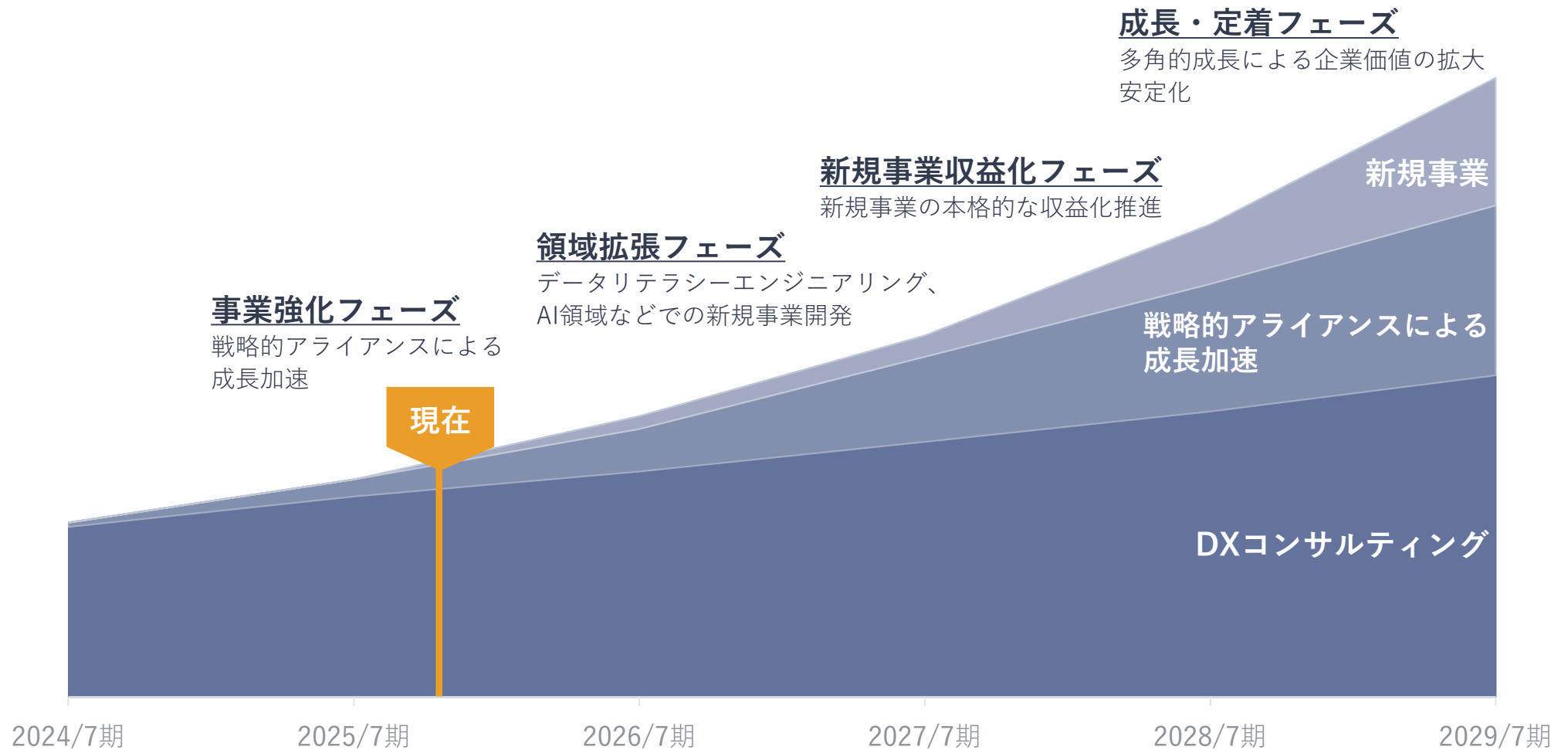
当社アセットの強化に注力しながら年平均16%の売上成長を目指す
持続的な成長のため、コンサルタントの採用強化を継続



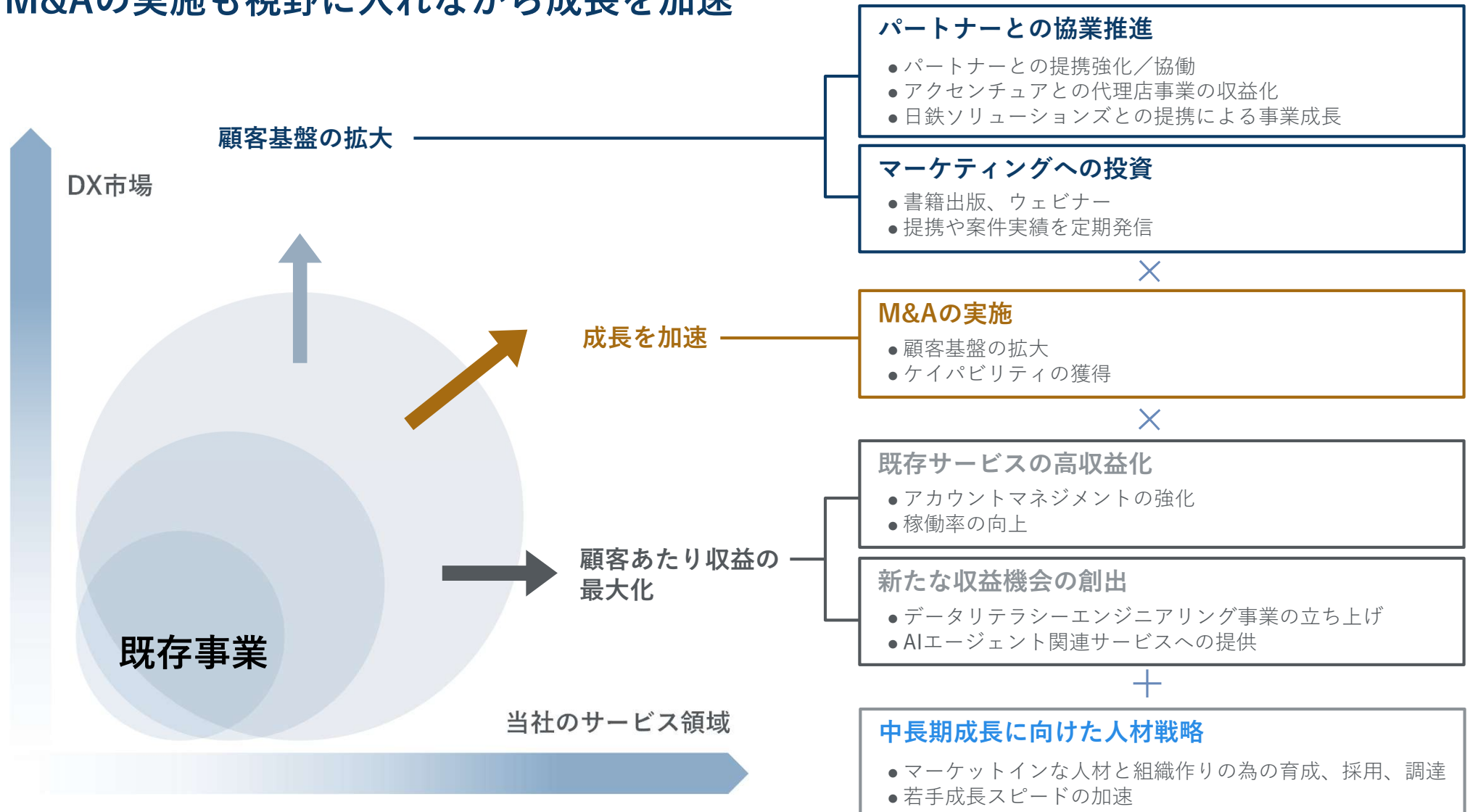
※ 2024/7からコンサルタントの定義を「直接プロジェクトに携わる人員数」としている

※ 直近の業績や市場動向に基づく再評価を踏まえ2026年7月期以降の計画について一部修正を実施

DXコンサルティング事業を中核に、国内外の有力企業とのアライアンスによる事業拡大や新規事業による新たな成長ドライバーの創出を通して成長の加速を目指す

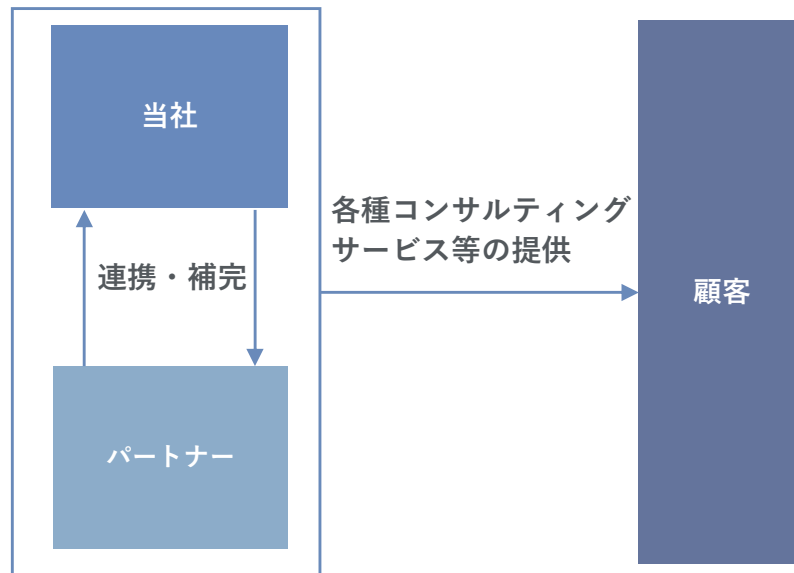


パートナーシップ強化とマーケティング強化を進め、顧客基盤を拡大
既存サービスの高収益化と新たな収益機会創出により顧客あたり収益を最大化
M&Aの実施も視野に入れながら成長を加速

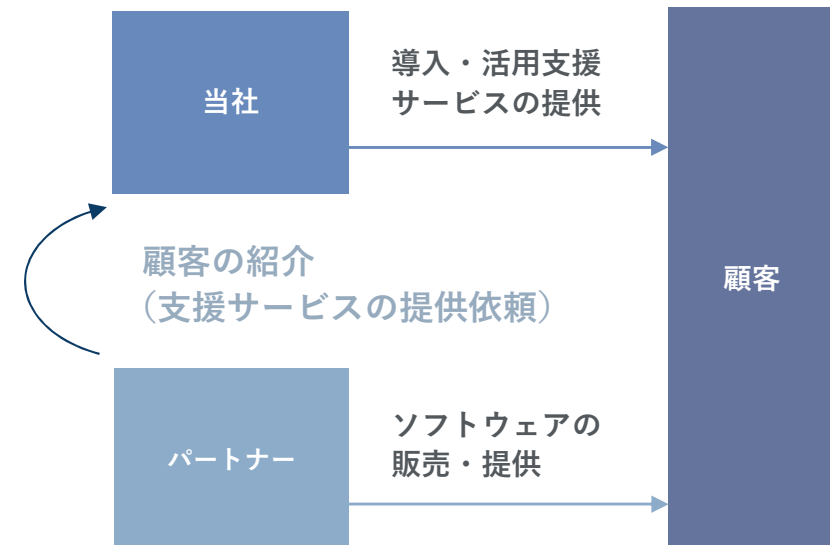


パートナーとの強固な連携を通じて、DX推進に必要なテクノロジーと支援力を拡張

ビジネス共創モデル



テクノロジー連携モデル



主要テックパートナー（2025年7月時点）

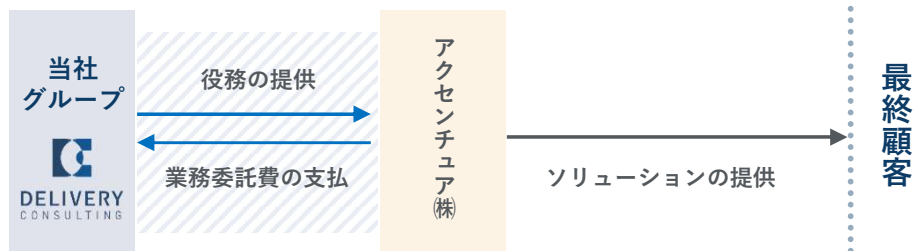
- ビジュアル分析：Tableau、Power BI
- CRMプラットフォーム：Salesforce
- 大規模言語モデル：AI Inside
- ビッグデータ分析プラットフォーム：ThoughtSpot
- エンタープライズプラットフォーム：intra-mart
- データマネジメント：Snowflake, Vertica
- ローコード開発基盤：OutSystems
- クラウド基盤：Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud Platform

2025年6月に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 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

アクセンチュア株式会社とは、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

ビジネスパートナーの商流



NEW 販売代理店の商流



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

2025年9月に日鉄ソリューションズ株式会社と資本業務提携契約を締結

両社の技術的強みや知見を活かしあう形で連携することで、より広範で質の高いソリューション提供体制を構築

コンサルティングから運用保守までの 協働実行体制構築



データ基盤・BI領域

Tableau/Snowflakeなどのテクノロジーを活用し、案件の提案・実行を共同で推進



実行・開発

両社の専門人材による案件実行体制およびソリューション開発体制を整備



次世代技術の研究開発

各種AIエージェントなどソリューション企画・技術研究開発を共同で推進

当社事業へのインパクト



顧客基盤の拡充

相互の技術的専門性や知見を活かし、提案機会の創出



既存事業成長

データ基盤構築やBI導入支援などの受注機会の増加による事業成長の加速



スピードUp

新たなサービスの開発、市場投入においてスピードと効率性の向上

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

2025年7月期に書籍「データリテラシーとの格闘」出版

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およびた組織改編と人事異動で原価部門の人員が減少したことにより、粗利率は2024年7月期31.0%から2025年7月期38.5%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

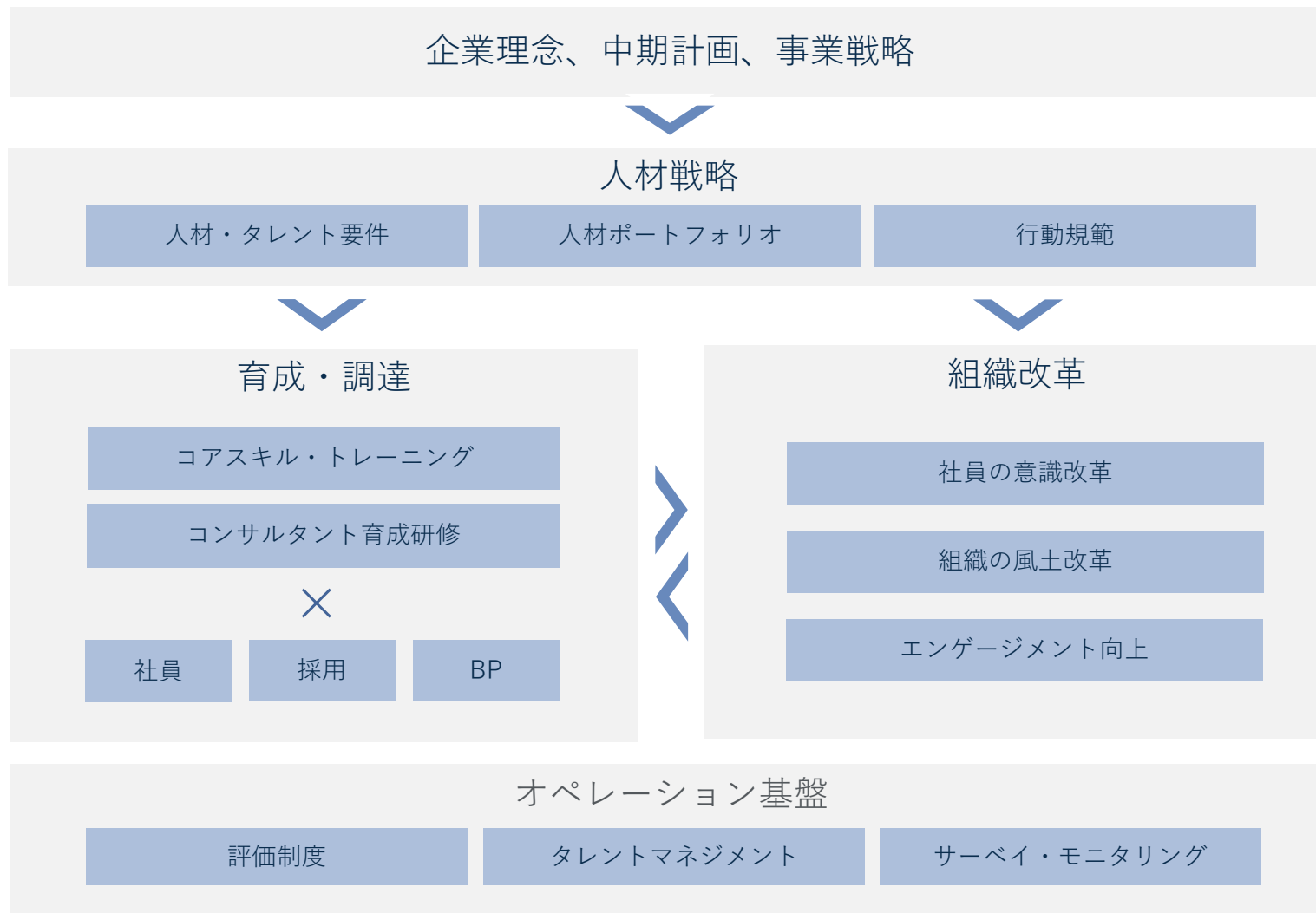
テックカバレッジを拡充することによって高付加価値サービスを提供可能な領域を広げ、新たな案件獲得機会を創出

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

2025年7月期 取り組み	
データリテラシーエンジニアリング	企業のデータドリブンカンパニーへの変革を支援するサービスを立ち上げ
戦略的アライアンスの開始	アクセンチュアが保有するソフトウェアの一部を日本国内で販売する正規代理店として、販売代理店パートナーシップ契約を締結

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、スキル獲得を目指す研修の実施、およびタレントマネジメントシステムを活用したコンサルタントの配置の最適化、効率的な育成計画の立案など、各種施策を運用中



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市場の拡大に伴うコンサルタントの需要増、業界全体でのコンサルタント不足は依然として継続しておりコンサルタント数は計画比で95%の実績(計画:155-165名、実績:148名)となった

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 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						

成長戦略の方向性に変更はないものの、直近の業績や市場動向を踏まえた再評価を踏まえ、2026年7月期以降の計画について一部修正を実施

	2025年7月期			2026年7月期		2027年7月期		2029年7月期
	前回計画*	修正後計画**	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	31.0億円	27.3億円	27.4億円	35.8億円	30.9億円	43.0億円	-	50.0億円
営業利益	2.4億円	0.3億円	0.5億円	3.0億円	1.7億円	4.0億円	-	5.0億円
● 収益性のKPI 営業利益率	7.8%	1.2%	1.9%	8.4%	5.6%	9.3%	-	10.0%
● 成長戦略のKPI コンサルタント数	155-165名	155-165名	148名	185-195名	185-195名	220-240名	-	270-300名
修正理由 売上・利益・利益率	- 売上伸長のための施策の効果発現に時間を要したため売上減 - 採用の強化などさらなる成長に向けた先行投資により費用増			2025年7月期の実績を鑑み、かつ前回計画にて想定していたオフィス増床等の計画を修正		2年後3年後は精緻な見通しが難しいため不記載 - 明確なマイルストーンとして29年7月期の数値を設定		

*2024年9月13日発表 / **2025年3月14日発表 / *** 2025年9月12日発表

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

h2>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てる手法や技術の総称

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2026年10月を目途として開示を行う予定です。