



# 2026年7月期第2四半期決算説明資料

2026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

- 2026年7月期第2四半期 決算サマリー
- 2026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
- 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）

## 成長戦略

- 中長期成長目標
- 成長戦略の概要
- 成長イメージ

## Appendix

- 経営指標
- 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<br>(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<br>ミッドタウン・タワー23階<br>福岡オフィス／福岡県福岡市中央区天神1-9-17<br>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187名 単体169名 (2026年1月31日現在)   |
| 資本金    | 158,658千円 (2026年1月31日現在)   |
| グループ会社 | Delivery International Thai Co., Ltd.<br>(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。

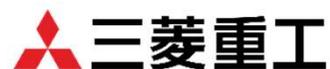
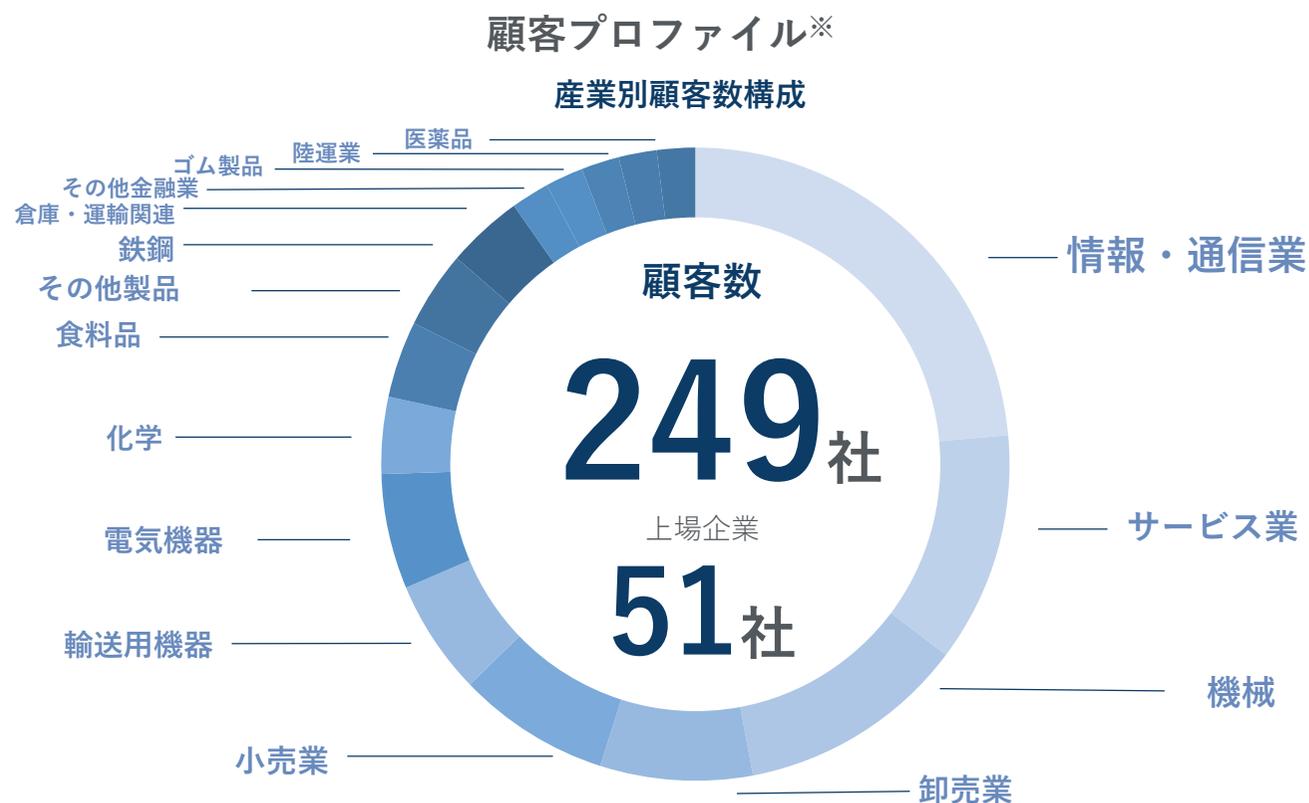


## 企業活動を通じて社会課題を解決



# 当社のサービス提供実績

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2026年1月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

# 2026年7月期第2四半期決算概要

---

事業拡大のKPI

売上高

14.5億円

前年同期比 + 1.6億円  
(+12.6%)

収益性のKPI

営業利益

1.3億円

前年同期比 + 1.5億円

営業利益率

9.5%

前年同期比 + 10.4pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

143名

前年同期比 + 17名

売上高は計画未達となったものの、増収に伴い稼働率が向上し、売上総利益率は上昇  
採用活動の進捗が遅れ、販管費は想定を下回ったことで営業利益は計画を上回って着地

| (百万円)          | 2025年7月期    | 2026年7月期 |       |              | 前年同期比   |        | 業績予想比  |         |
|----------------|-------------|----------|-------|--------------|---------|--------|--------|---------|
|                | 第2四半期<br>実績 | 業績予想     |       | 第2四半期<br>実績  | 増減      | 増減率    | 増減額    | 増減率     |
|                |             | 第2四半期    | 通期    |              |         |        |        |         |
| 売上高            | 1,295       | 1,501    | 3,098 | <b>1,458</b> | +163    | +12.6% | ▲43    | ▲2.9%   |
| 売上総利益          | 486         | -        | -     | <b>573</b>   | +86     | +17.8% | -      | -       |
| 販管費            | 498         | -        | -     | <b>435</b>   | ▲63     | ▲12.8% | -      | -       |
| 営業利益           | △11         | 71       | 172   | <b>138</b>   | +150    | -      | +67    | +94.0%  |
| 経常利益           | △9          | 73       | 180   | <b>148</b>   | +157    | -      | +74    | +100.5% |
| 親会社株主帰属当期純利益   | △12         | 53       | 130   | <b>101</b>   | +113    | -      | +48    | +90.0%  |
| 1株当たり当期純利益 (円) | △2.54       | 11.17    | 27.30 | <b>21.07</b> | +23.61  | -      | +9.91  | -       |
| 売上高総利益率        | 37.6%       | -        | -     | <b>39.3%</b> | +1.7pt  | -      | -      | -       |
| 売上高営業利益率       | △0.9%       | 4.8%     | 5.6%  | <b>9.5%</b>  | +10.4pt | -      | +4.7pt | -       |
| 売上高経常利益率       | △0.8%       | 4.9%     | 5.8%  | <b>10.1%</b> | +10.9pt | -      | +5.2pt | -       |

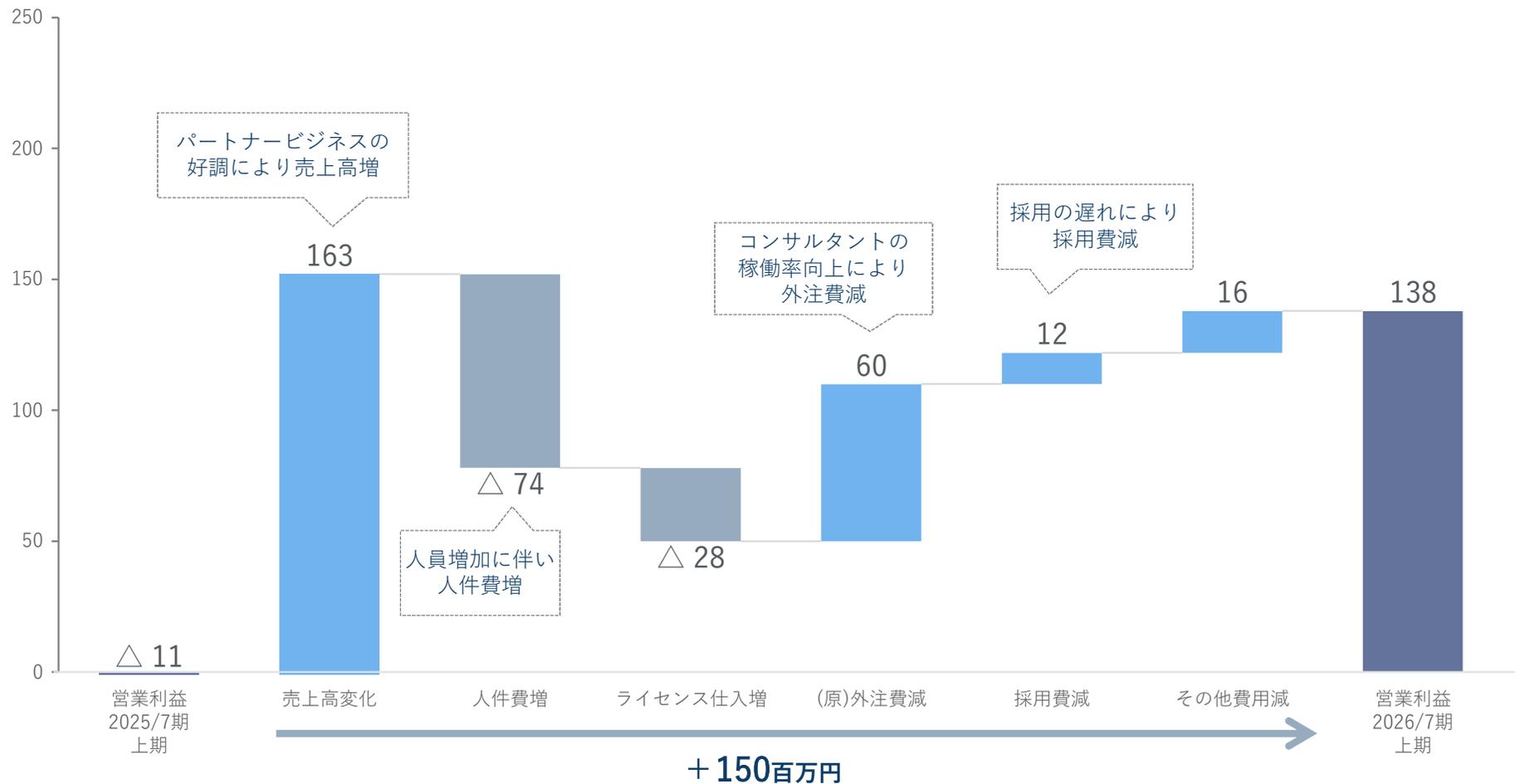
## 四半期実績（会計期間）

売上高はQoQで概ね増加基調。増収に伴って売上総利益も増加傾向  
採用が計画から遅延したため、販管費は想定を下回って推移

| 会計期間<br>(百万円) | 2025年7月期     |               |             |             | 2026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           | 622          | 672           | 705         | 739         | 709          | 749           |
| 売上総利益         | 225          | 261           | 289         | 278         | 279          | 293           |
| 売上総利益率        | 36.2%        | 38.9%         | 41.1%       | 37.6%       | 39.5%        | 39.2%         |
| 販管費           | 244          | 254           | 249         | 254         | 223          | 211           |
| 販管费率          | 39.2%        | 37.9%         | 35.4%       | 34.4%       | 31.5%        | 28.2%         |
| 営業利益          | △18          | 6             | 39          | 23          | 56           | 82            |
| 経常利益          | △18          | 8             | 46          | 23          | 61           | 86            |
| 四半期純利益        | △16          | 4             | 30          | 16          | 41           | 59            |
| 売上高営業利益率      | △3.0%        | 1.0%          | 5.7%        | 3.2%        | 7.9%         | 11.0%         |
| 売上高経常利益率      | △2.9%        | 1.2%          | 6.7%        | 3.1%        | 8.7%         | 11.5%         |

パートナービジネスの好調により売上高が増加、増益を牽引  
 コンサルタントの稼働率向上により外注費は減少、結果として営業利益増

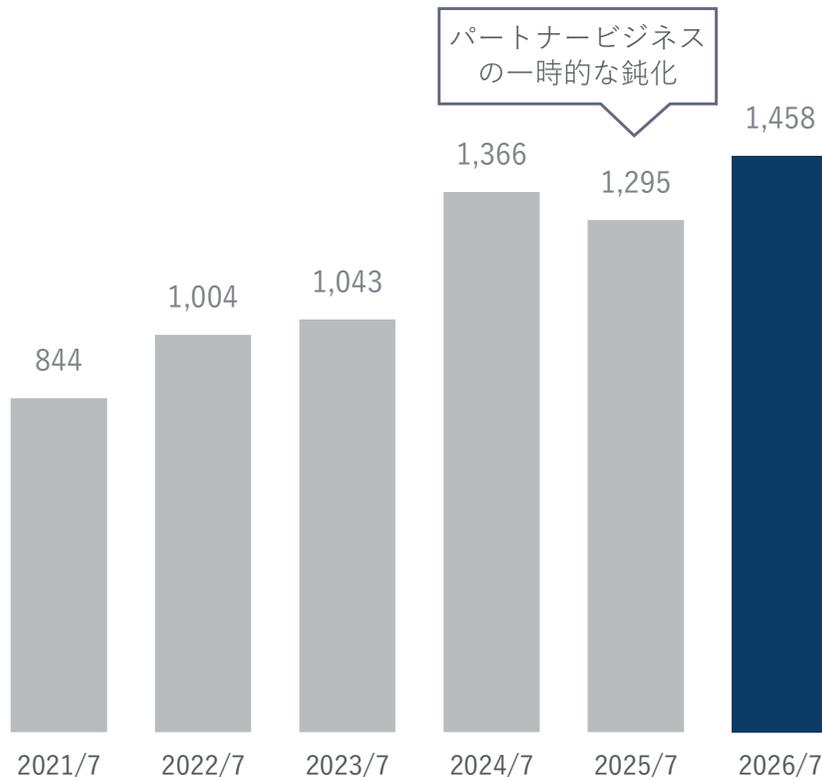
営業利益増減要因 (単位：百万円)



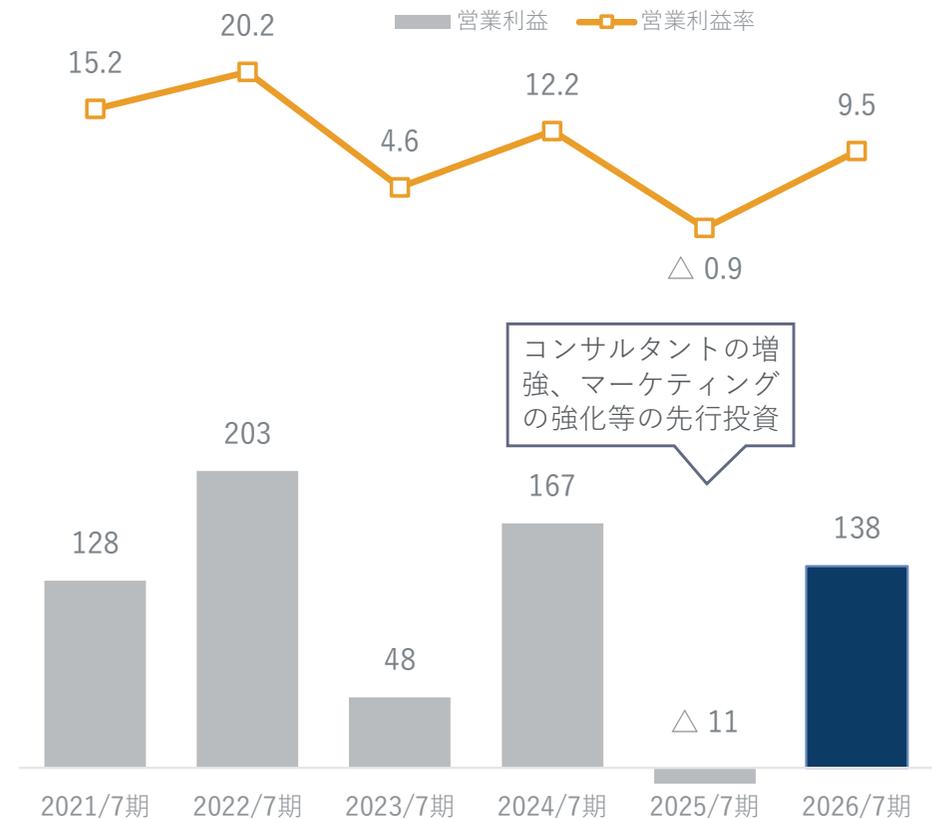
戦略的アライアンスの効果により、パートナービジネス向け売上高が復調

営業利益は、減収に加えて先行投資の影響も大きかった前年同期のマイナスから回復

上期売上高の推移 (単位：百万円)



上期の営業利益・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)



上期の増益を受けて未払法人税等が増加し、負債額は増加

引き続き有利子負債を圧縮し、自己資本比率は72%と依然として高水準を維持

| (百万円)  | 2025年7月期<br>(第23期) | 2026年7月期 2Q<br>(第24期) | 前期末比   |         |
|--------|--------------------|-----------------------|--------|---------|
|        |                    |                       | 増減     | 増減率     |
| 流動資産   | 1,305              | <b>1,492</b>          | 186    | + 14.3% |
| 現金及び預金 | 860                | <b>995</b>            | 134    | + 15.6% |
| 売掛金    | 347                | <b>378</b>            | 30     | + 8.8%  |
| 固定資産   | 178                | <b>195</b>            | 16     | + 9.4%  |
| 総資産    | 1,484              | <b>1,687</b>          | 203    | + 13.7% |
| 負債     | 371                | <b>467</b>            | 96     | + 25.9% |
| 買掛金    | 70                 | <b>83</b>             | 12     | + 17.8% |
| 有利子負債* | 29                 | <b>20</b>             | ▲8     | ▲30.2%  |
| 純資産    | 1,112              | <b>1,219</b>          | 107    | + 9.6%  |
| 自己資本比率 | 74.9%              | <b>72.2%</b>          | ▲2.7pt | -       |

\*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

## 日鉄ソリューションズ株式会社と資本業務提携を締結し、協業体制構築による双方の事業拡大を推進

### 業務提携の内容等



#### 当社が強みとするデータ基盤・BI領域で協業体制を構築

Snowflake や Tableau 等の技術を活用し、新規提案活動および既存案件における協業体制を構築。顧客企業のデータドリブン経営の実現を支援



#### 高付加価値な新規サービスを両社で共同開発

顧客の業種・業務課題に即した新規ソリューションを両社で共同企画・開発。実装力と業務知見を融合し、差別化されたサービス提供を目指す



#### AIエージェントなど次世代技術領域での技術協業

生成 AI、LLM、業務自動化技術等に関する技術研究・実装検証を共同で推進。将来の市場ニーズに応える革新的な技術活用を見据えた取り組みを行う

# 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

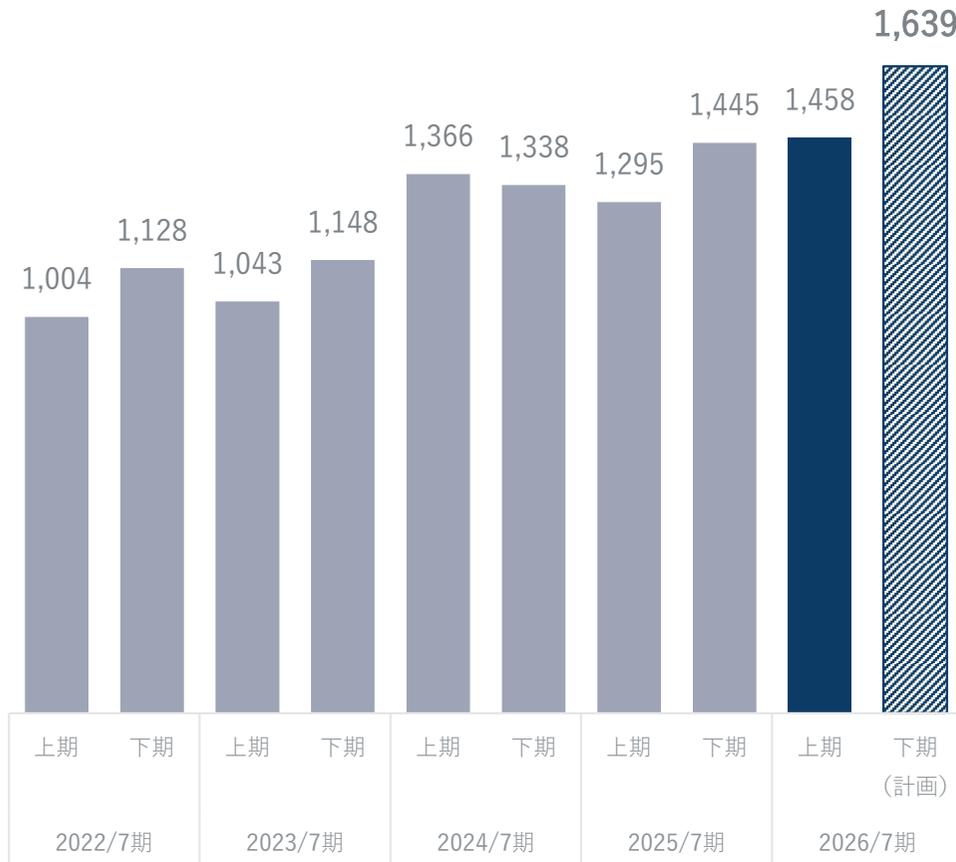
下期は遅延分も含めて採用活動を強化。販管費の増加を織り込み、通期計画は維持

| (百万円)         | 2023年7月期<br>実績 | 2024年7月期<br>実績 | 2025年7月期<br>実績 | 2026年7月期予想 |       | 前期比    |         |
|---------------|----------------|----------------|----------------|------------|-------|--------|---------|
|               |                |                |                | 上期         | 通期    | 増減額    | 増減率     |
| 売上高           | 2,190          | 2,703          | 2,740          | 1,458      | 3,098 | +357   | +13.0%  |
| 営業利益          | 52             | 211            | 51             | 138        | 172   | +120   | +233.2% |
| 経常利益          | 52             | 210            | 60             | 148        | 180   | +120   | +199.4% |
| 当期純利益         | 28             | 155            | 35             | 101        | 130   | +95    | +273.8% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 6.17           | 32.85          | 7.30           | 21.07      | 27.30 | +20.0  | -       |
| 売上高営業利益率      | 2.4%           | 7.8%           | 1.9%           | 9.5%       | 5.6%  | +3.7pt | -       |
| 売上高経常利益率      | 2.4%           | 7.8%           | 2.2%           | 10.1%      | 5.8%  | +3.6pt | -       |

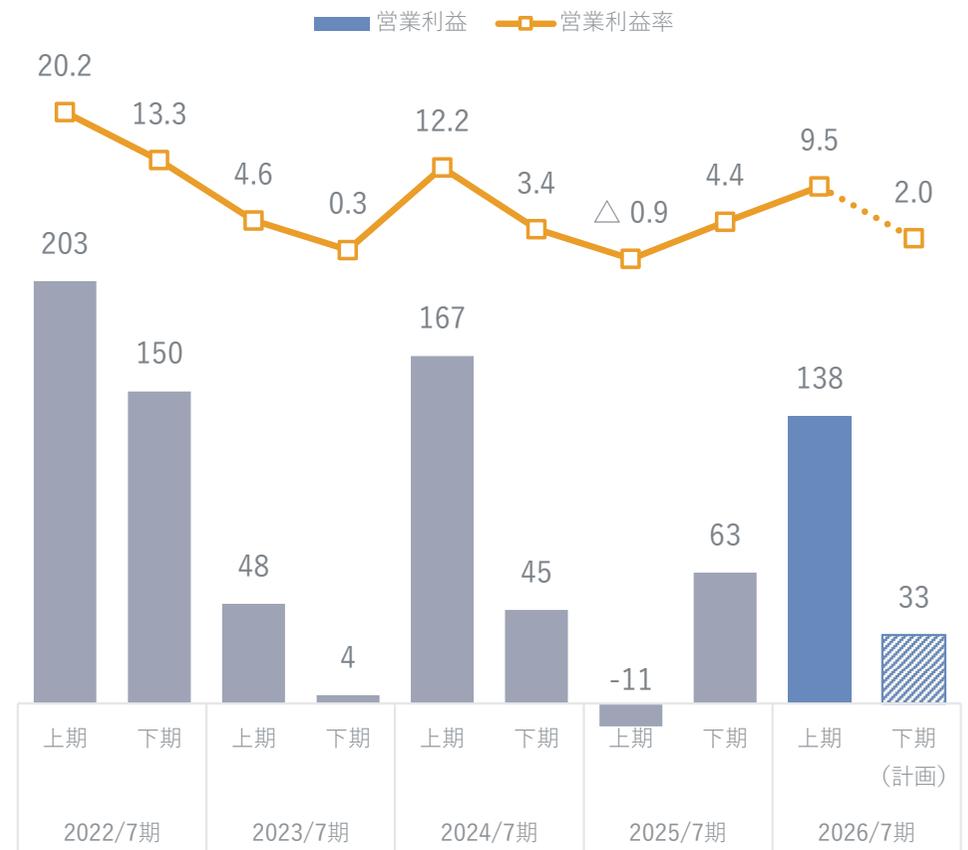
戦略的アライアンスの効果もあり、売上高は下期に拡大する計画

持続的な成長に向けて採用活動を強化。採用費が増加し、利益率は一時的な低下を見込む

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・%)

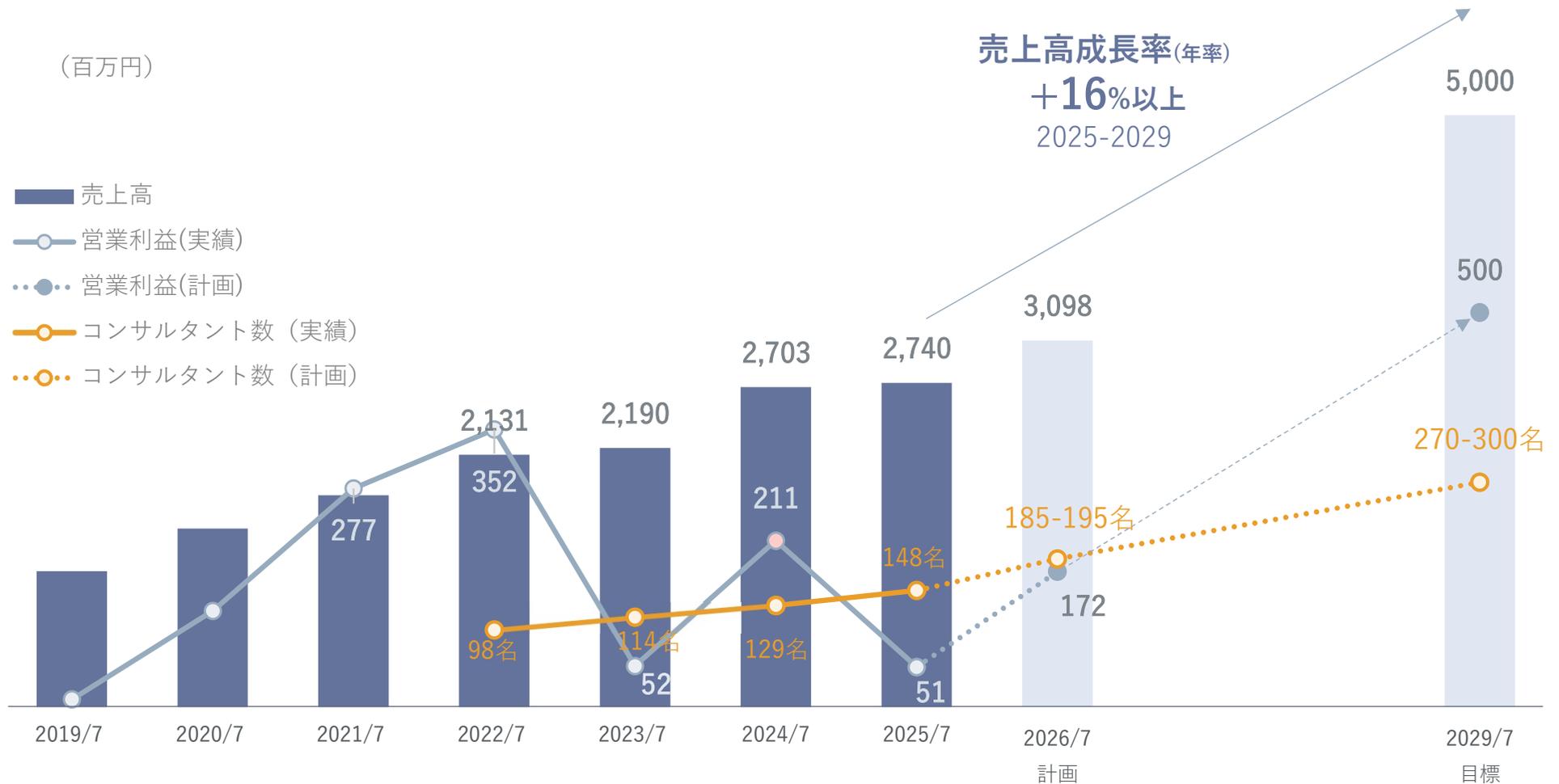


# 成長戦略

---

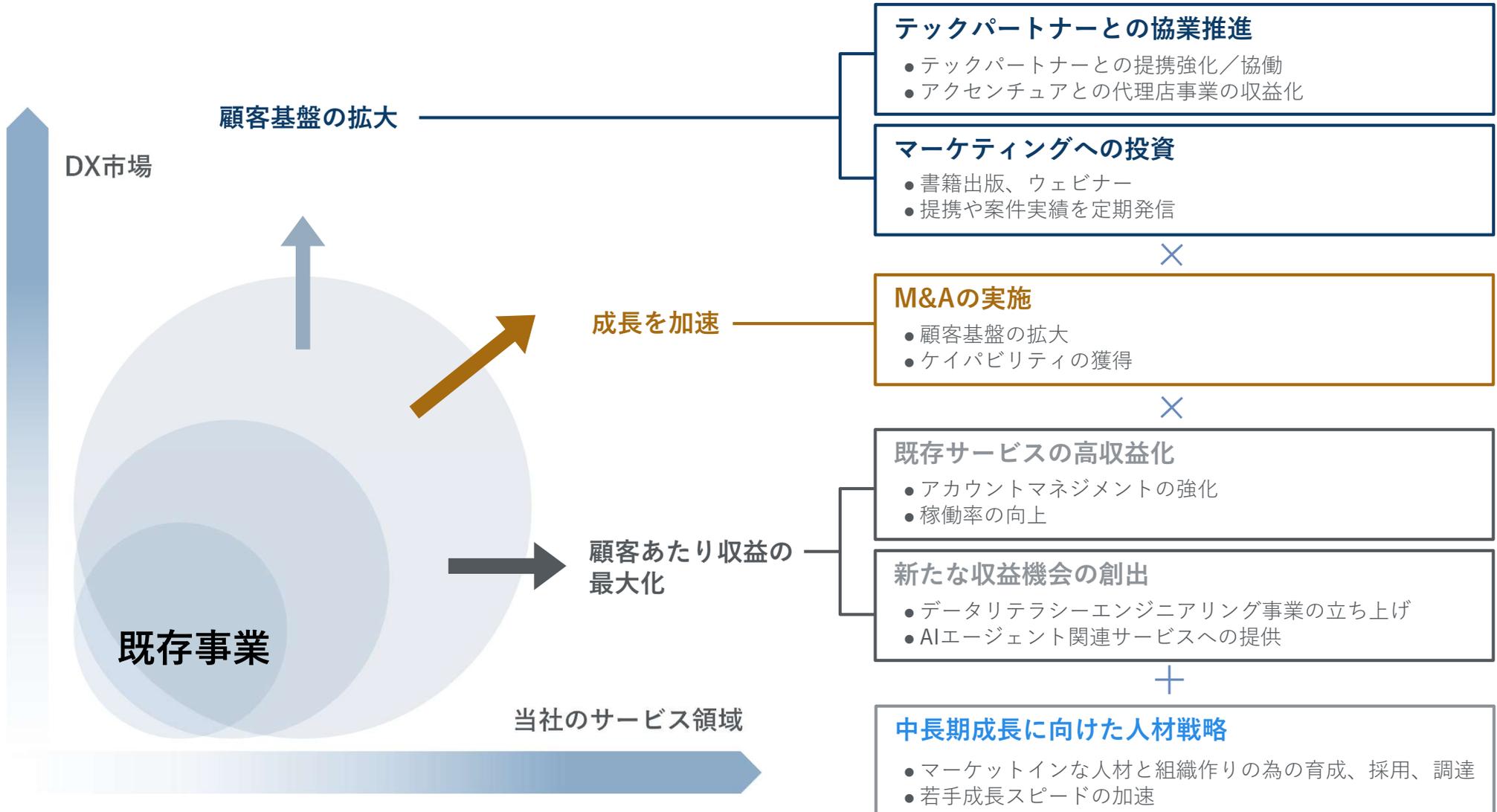
# 中長期成長目標

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

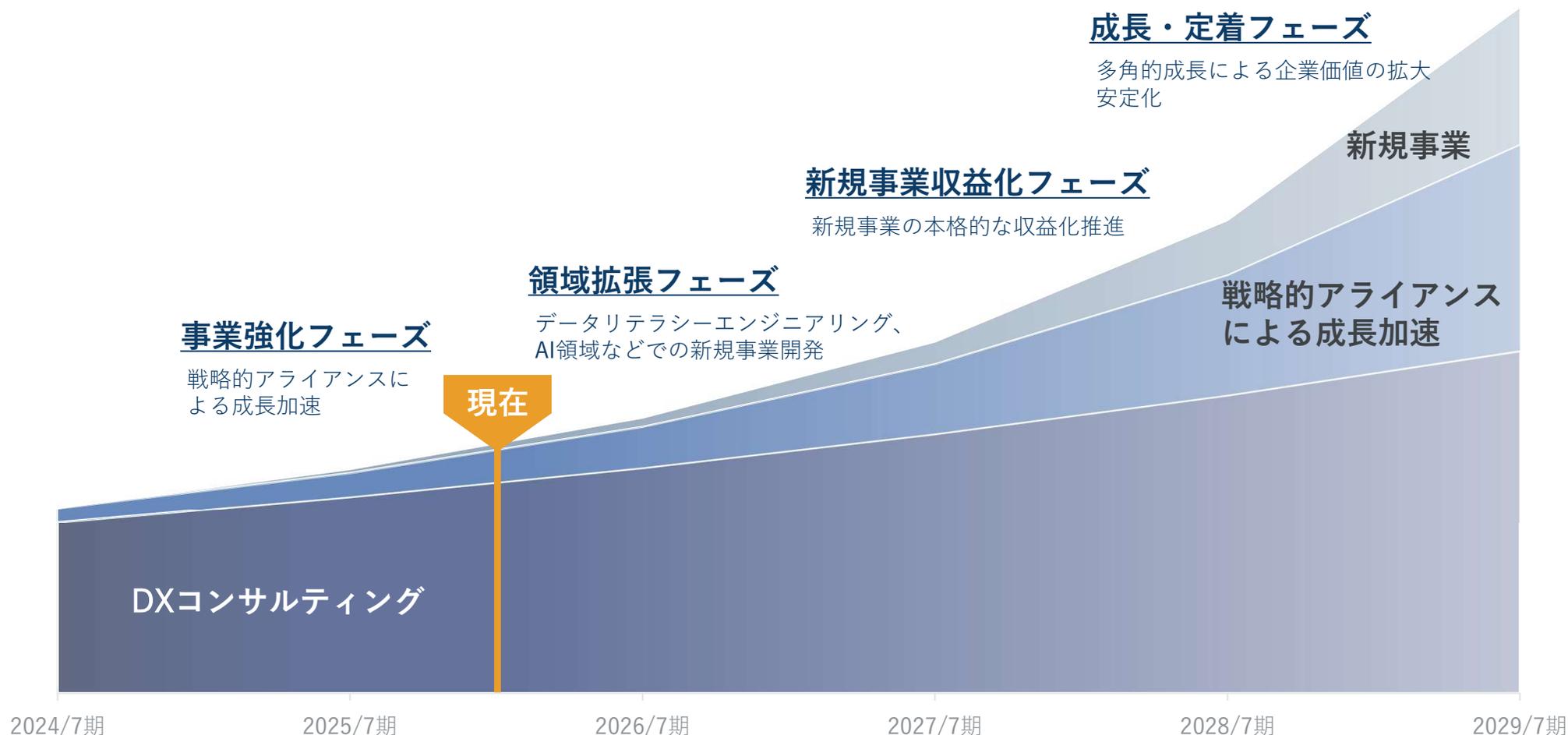


※2024/7からコンサルタントの定義を「直接プロジェクトに携わる人員数」としている

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



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り成長を再加速。成長ドライバーとなる新規事業を創出し、売上高50億円超への成長を目指す



# Appendix

---

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<br>実績 | 2023年7月期<br>実績 | 2024年7月期<br>実績 | 2025年7月期<br>実績 | 2026年7月期<br>計画 | 2029年7月期<br>目標 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ● 事業拡大のKPI<br>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<br>営業利益率                     | 16.5%          | 2.4%           | 7.8%           | 1.9%           | 5.6%           | 10.0%          |
| ● 成長戦略のKPI<br>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 |                |                |                |                |                |                |

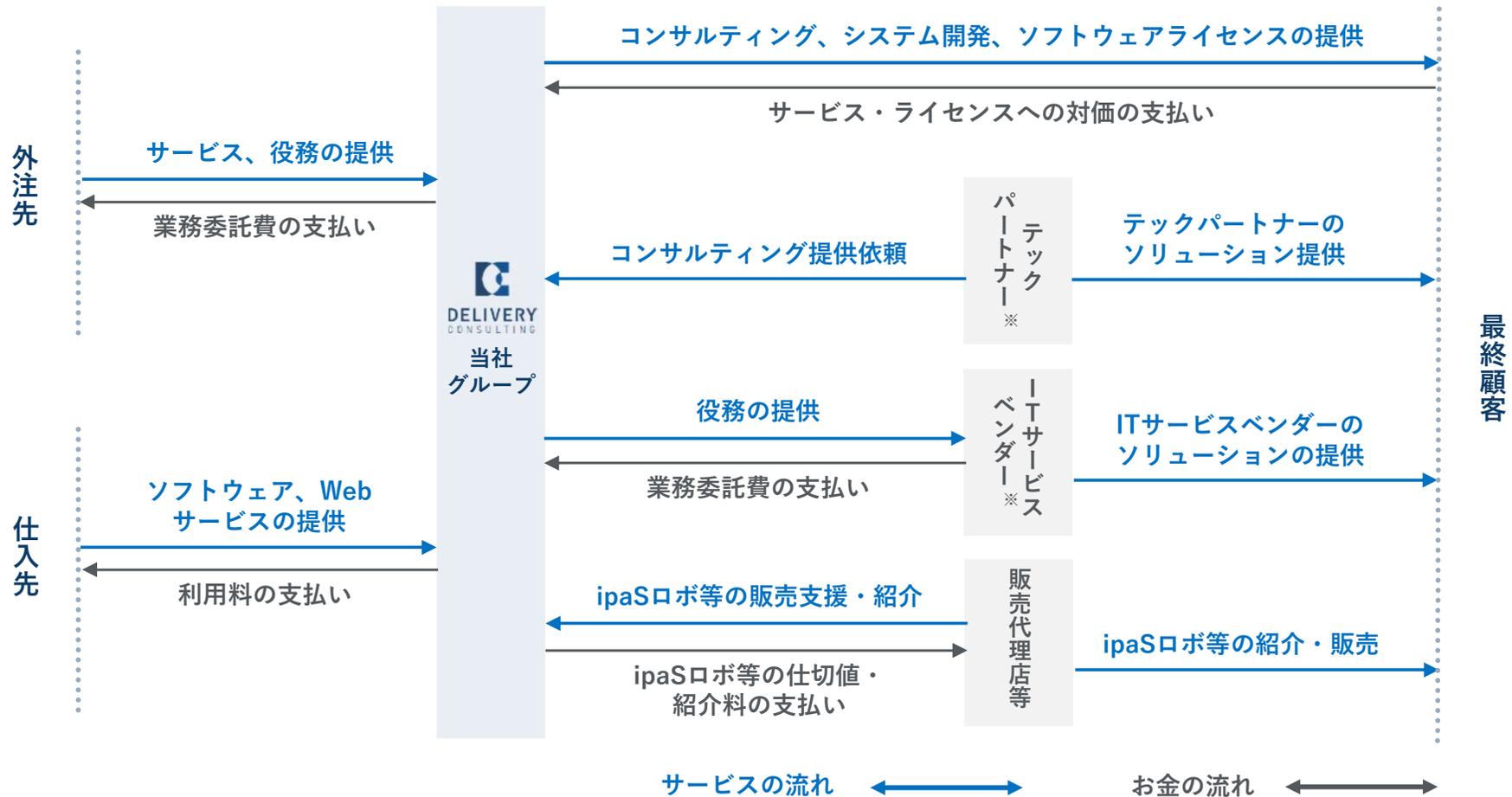
| 決算年月           |    | 2017年7月   | 2018年7月   | 2019年7月期  | 2020年7月   | 2021年7月   | 2022年7月   | 2023年7月   | 2024年7月   | 2025年7月   |
|----------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 回次 (*単体)       |    | 第15期*     | 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<br>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<br>「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  |
| 2021 | 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<br>東京証券取引所マザーズ市場に上場<br>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<br>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<br>日鉄ソリューション株式会社と資本業務提携   |

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



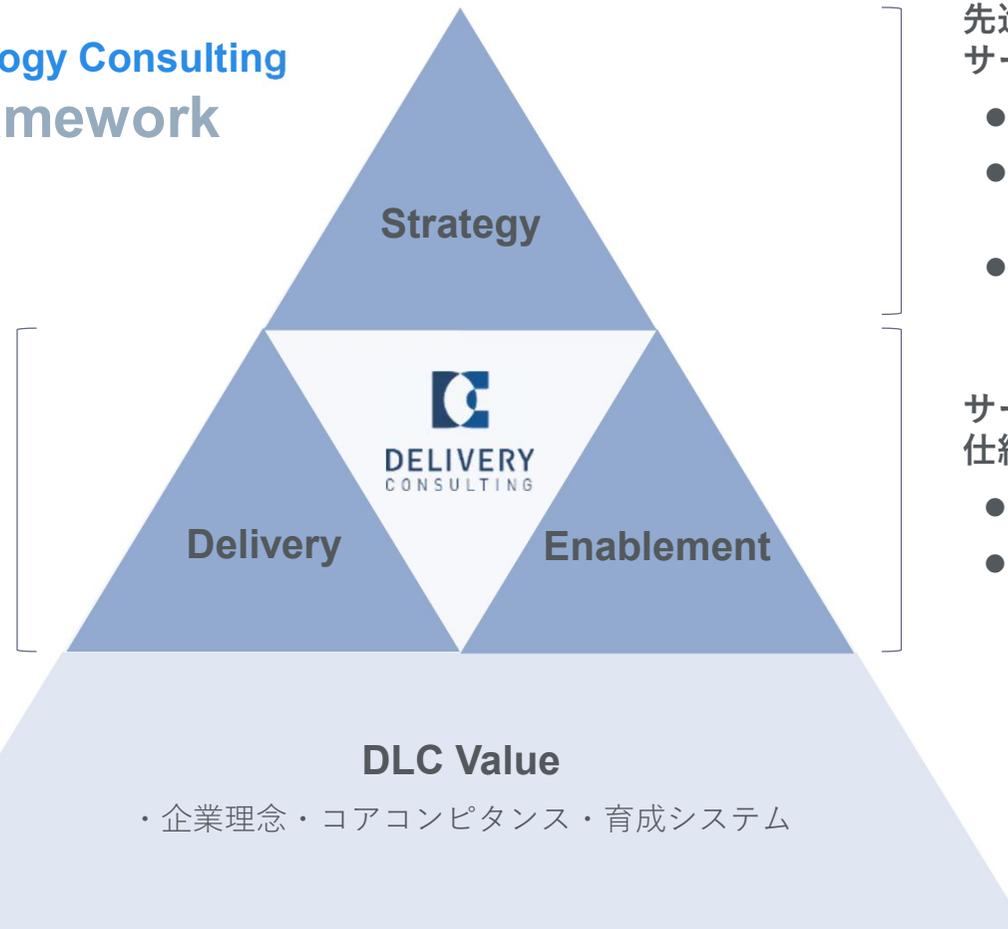
※テックパートナー：ソフトウェアやSaaSなどのソリューションベンダー  
 ※ITサービスベンダー：ITコンサルティング会社やシステム開発会社など

## 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

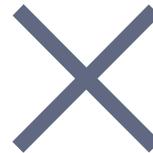
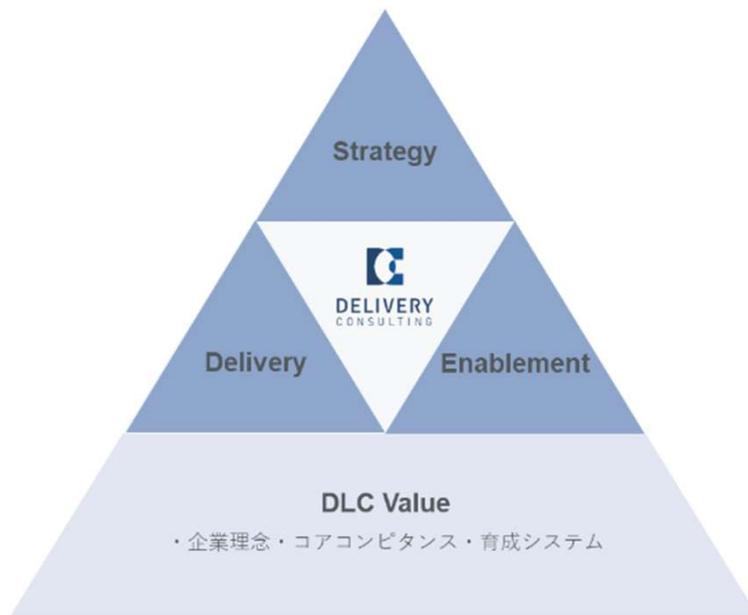
- 独自のシステム開発方法論
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント力

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

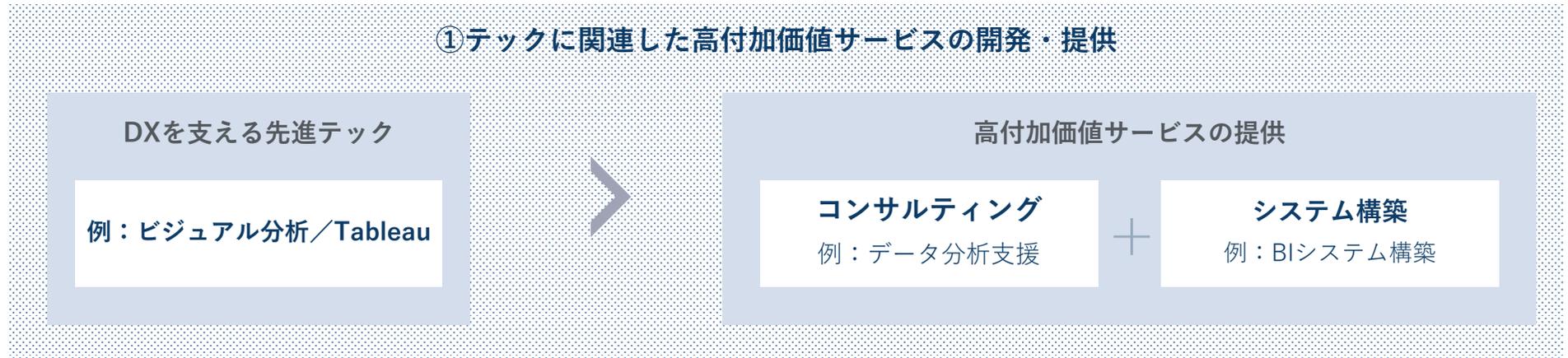
デジタルマーケティング

インテリジェント  
オートメーション

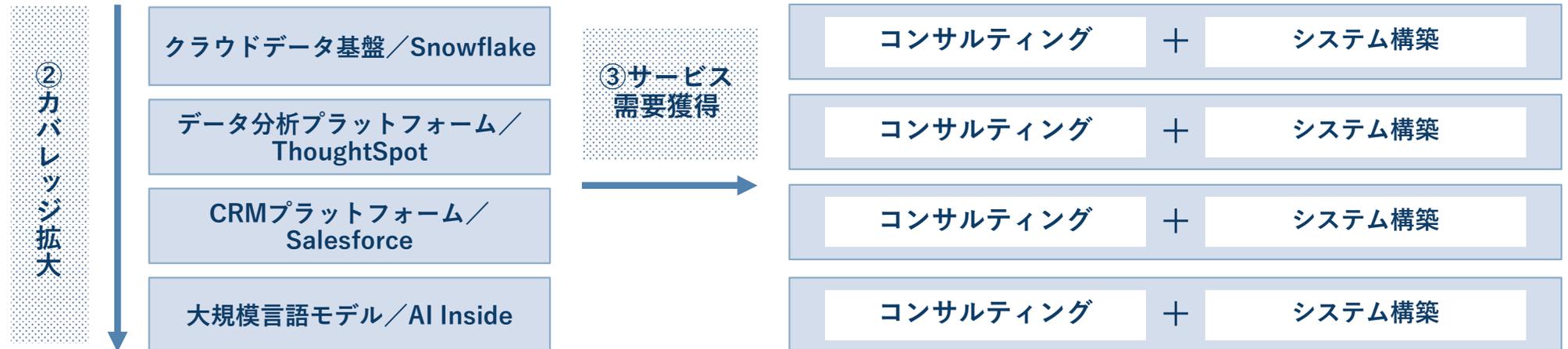
競争力の高いテックを見出し、その知見をいち早く獲得してサービス化

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

## ①テックに関連した高付加価値サービスの開発・提供



+



## ipaロボ

- ipa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。

# 2026年7月期第2四半期決算説明資料

2026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