



2026年7月期決算説明資料 (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 証券コード:9240 東証グロース

2026年9月

会社概要

- 会社概要
- The PLEDGE（経営理念）
- 当社のサービス提供実績

市場環境と当社の特長

- DX市場とポテンシャル
- 当社の注力領域
- 外部環境の変化
- 目指す事業の方向性
- ソリューションの専門性
- 5つのソリューションと、それを支える能力
- 当社のポジショニング

決算概要

- 2026年7月期 決算サマリー
- 2026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
- 成長戦略の実施状況
- トピックス

成長戦略

- 事業環境の変化と当社の課題
- 中長期の経営方針
- ビジネスモデルの進化
- 強みの明確化
- 成長モデルの確立
- 中長期成長目標
- 成長戦略の概要
- 成長イメージ

業績予想

- 2027年7月期 業績予想
- 業績推移見込（経営指標）

Appendix

- ビジネスモデル
- 経営指標
- 経営指標（前回比較）
- 認識するリスク
- 財務ハイライト
- 沿革
- 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223名 単体205名（2026年7月31日現在）
資本金	158,888千円（2026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

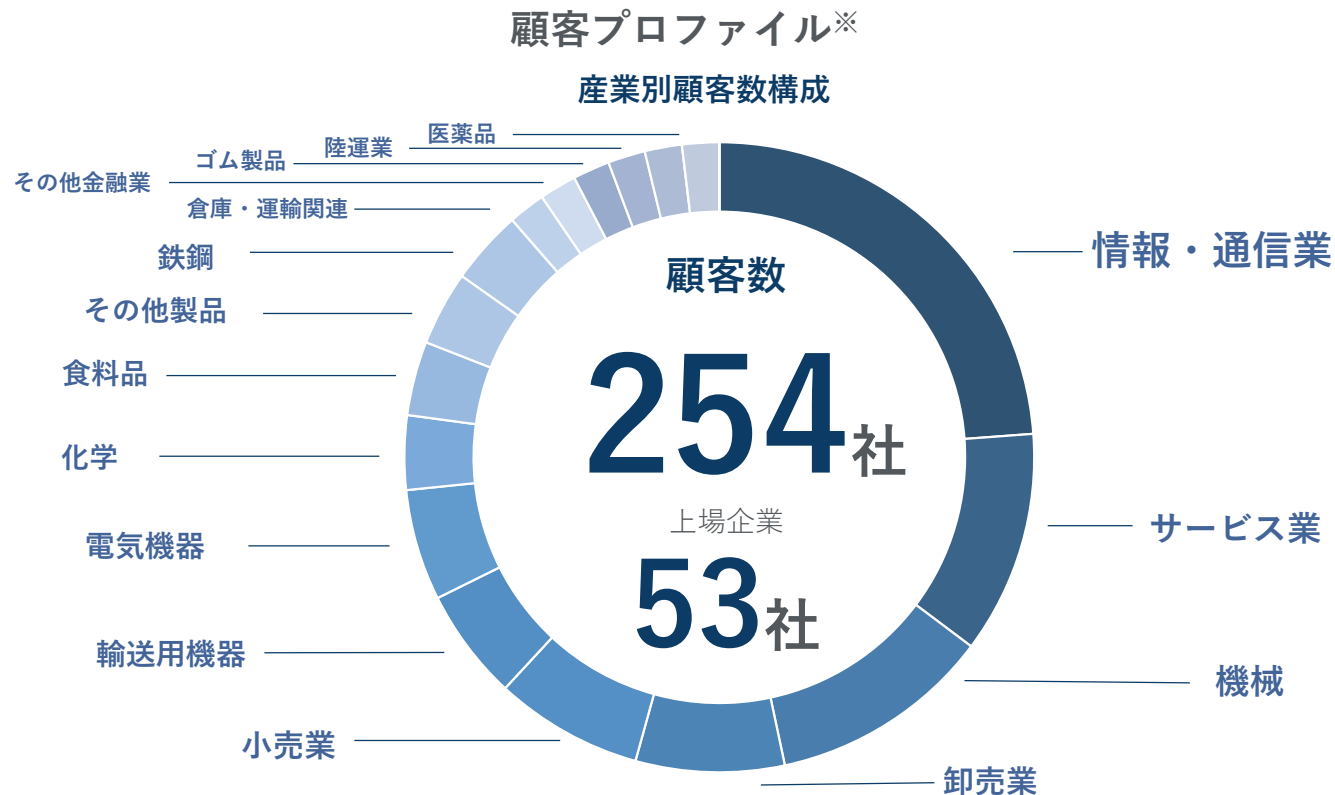
デジタル技術が企業変革を加速する時代。1) 世界レベルのテクナレッジによりシステムを最適構築するアーキテクト、2) デジタル変革を成功に導くプロジェクトマネジメント、3) システム内製化を具現するイネーブルメントの3つをコアコンピタンスとしたITプロフェッショナルを育成します。

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。



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

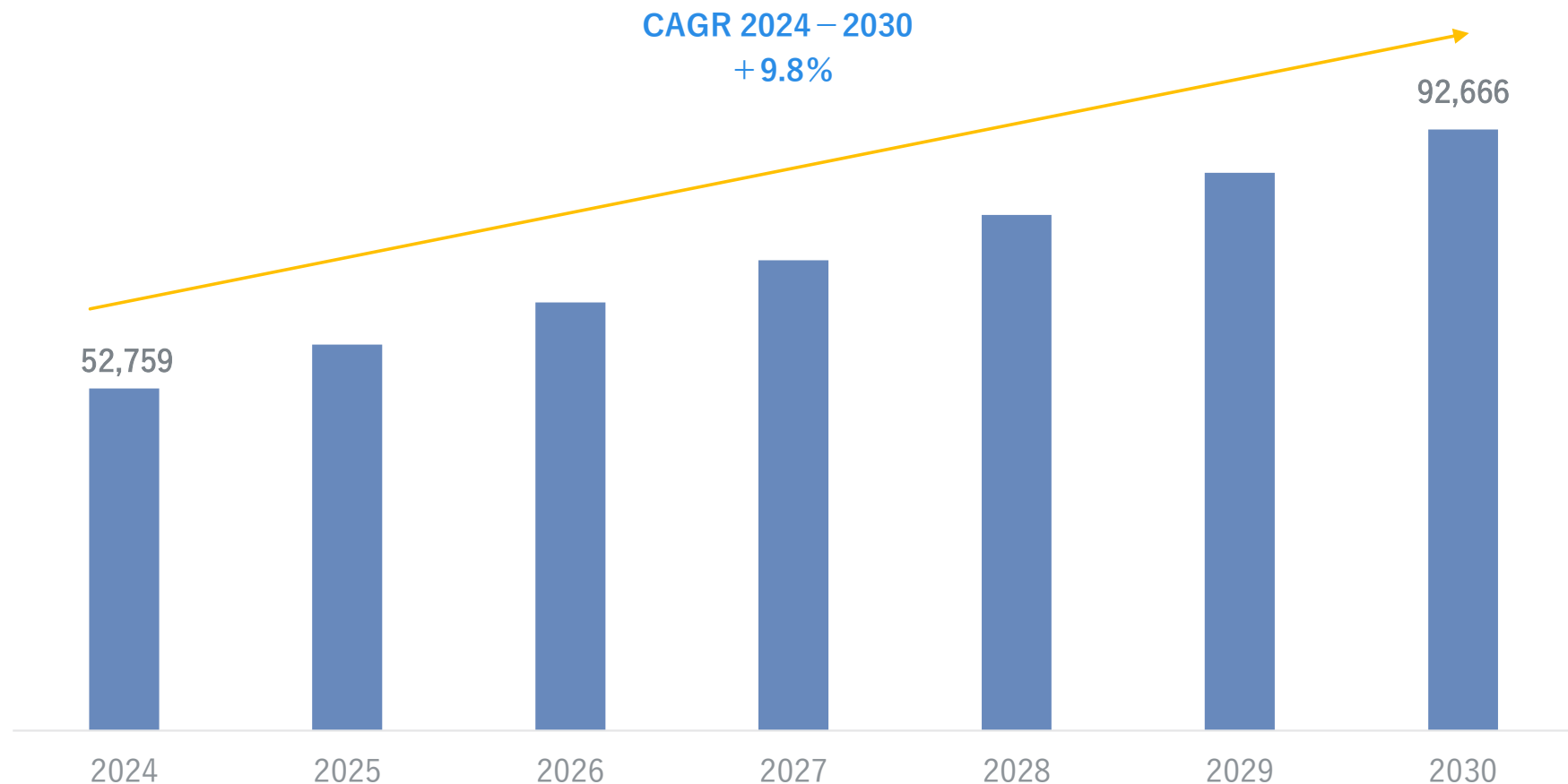
PERSOL

※ 当スライドにおける「顧客」とは2018年8月から2026年7月までに弊社と取引実績のある企業・組織を指す

市場環境と当社の特長

国内DX関連投資額は、2024年度の約5.3兆円から2030年度には約9.3兆円まで拡大
ITコンサルティングサービスへの需要も中長期的に拡大していくことが見込まれる

国内DX関連投資額の推移(億円)



出典：富士キメラ総研「2025 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」

※2024年度および2030年度は公表値。2025～2029年度は公表グラフを基に当社推計

当社はエンタープライズ領域×AI・データ領域に注力し、パートナーとともに推進する
起点は大企業の基幹システム刷新（SAP移行）。需要は2027年に集中する

注力領域

エンタープライズ領域

大手企業の基幹システム

×

AI・データ領域

データ基盤・BI・生成AI



基幹データを起点にしたAI・データ活用

移行前：何から手を付けるかを定める

移行中：基幹データの意味を揃える

移行後：現場が使いこなす状態をつくる

SAP移行需要

2027年末

SAP ERP 6.0（ECC6.0）の標準保守が終了。未移行企業は移行・第三者保守・業務影響の受容の判断を迫られる

約2,000社 / 約4割

国内のSAP ERPユーザー数と、2024年11月時点で移行を終えていない企業の割合

約100社

S/4HANA導入コンサルティングが可能な国内ベンダー数（2024年時点）。供給が構造的に不足

出典：日経クロステック「SAP『2027年問題』を抱えるユーザー企業とコンサル業界、何が問題なのか」（2024年11月）

注力領域は日鉄ソリューションズとの資本業務提携で、SAP移行はアクセンチュアとの販売代理店契約で推進

移行前の診断と移行後の活用・定着という供給が追いつかない領域に集中する

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

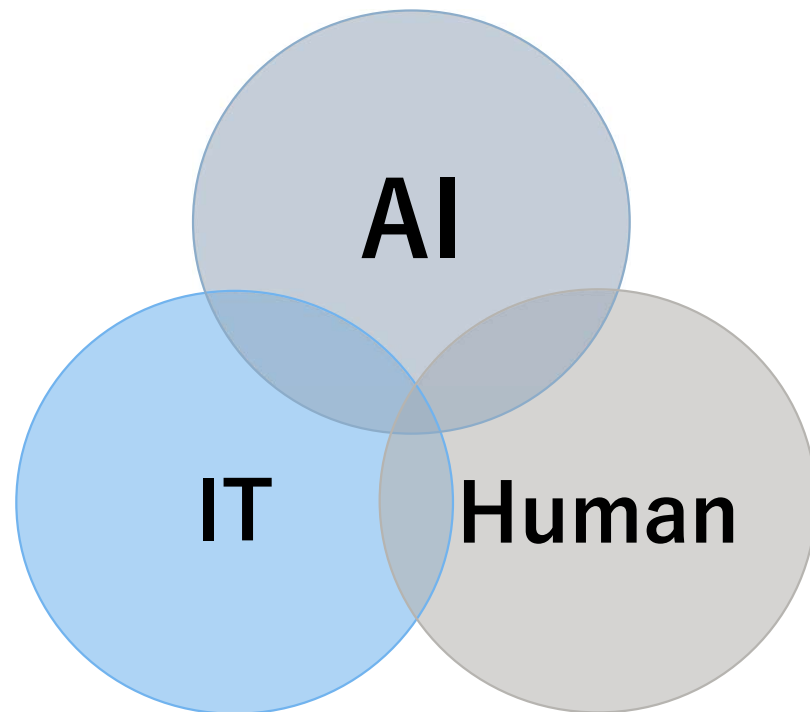
- リスキリングや人材育成の定量的開示義務が進み、データリテラシーの可視化・強化が経営課題に
- 組織内では、AI・データ活用スキルの“二極化”が起きており、分断・摩擦が増大

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

製品別ノウハウを、Core／Emerging の2段階で計画的に育成・拡張

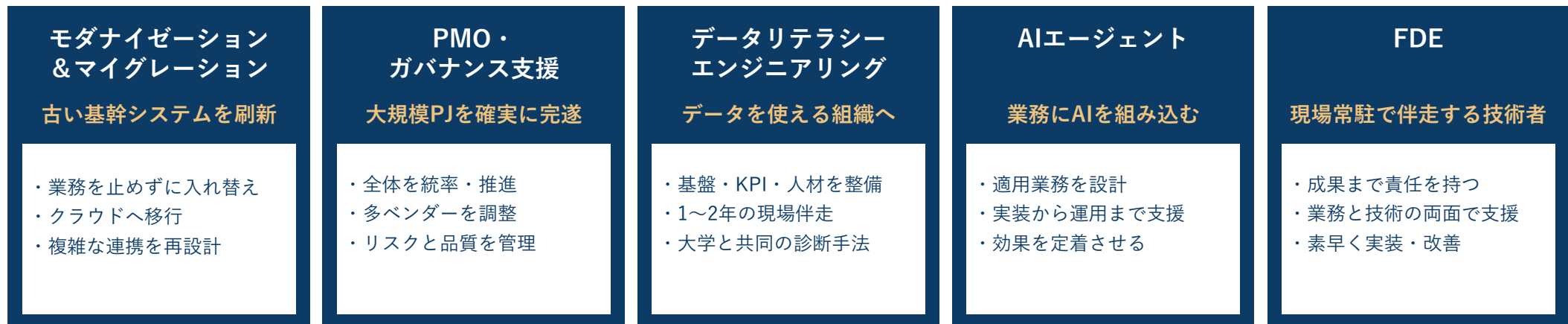
サブカテゴリ	Core（成熟・実証済み）	Emerging（参入期・戦略投資中）
Data／Analytics Platform	Azure Snowflake Tableau Databricks ThoughtSpot	Vertica SingleStore
Enterprise SaaS	Salesforce	SAP
AI／LLM Platform	Claude Azure OpenAI	Gemini Dify watsonx
Cloud Infrastructure	Azure AWS	OCI

★ Microsoft Solutions Partner Data & AI 認定取得済

5つのソリューションと、それを支える能力

お客様の変革プロセスに並走する5つのソリューションを、当社固有の能力・IPが支える

ソリューション（お客様への提供価値）



ベース（当社固有の能力・IP）



← お客様プロジェクトのライフサイクル順（診断 → 設計 → 実装 → 定着） →

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



2026年7月期決算概要

事業拡大のKPI

売上高

28.4億円

前期比 + 1.0億円
(+ 3.7%)

営業利益

1.4億円

前期比 + 0.9億円
(+ 184.0%)

収益性のKPI

営業利益率

5.2%

前期比 + 3.3pt

成長戦略のKPI

コンサルタント数

172名

前期比 + 24名

11期連続増収を維持

営業利益は前期比で大幅な増益を実現

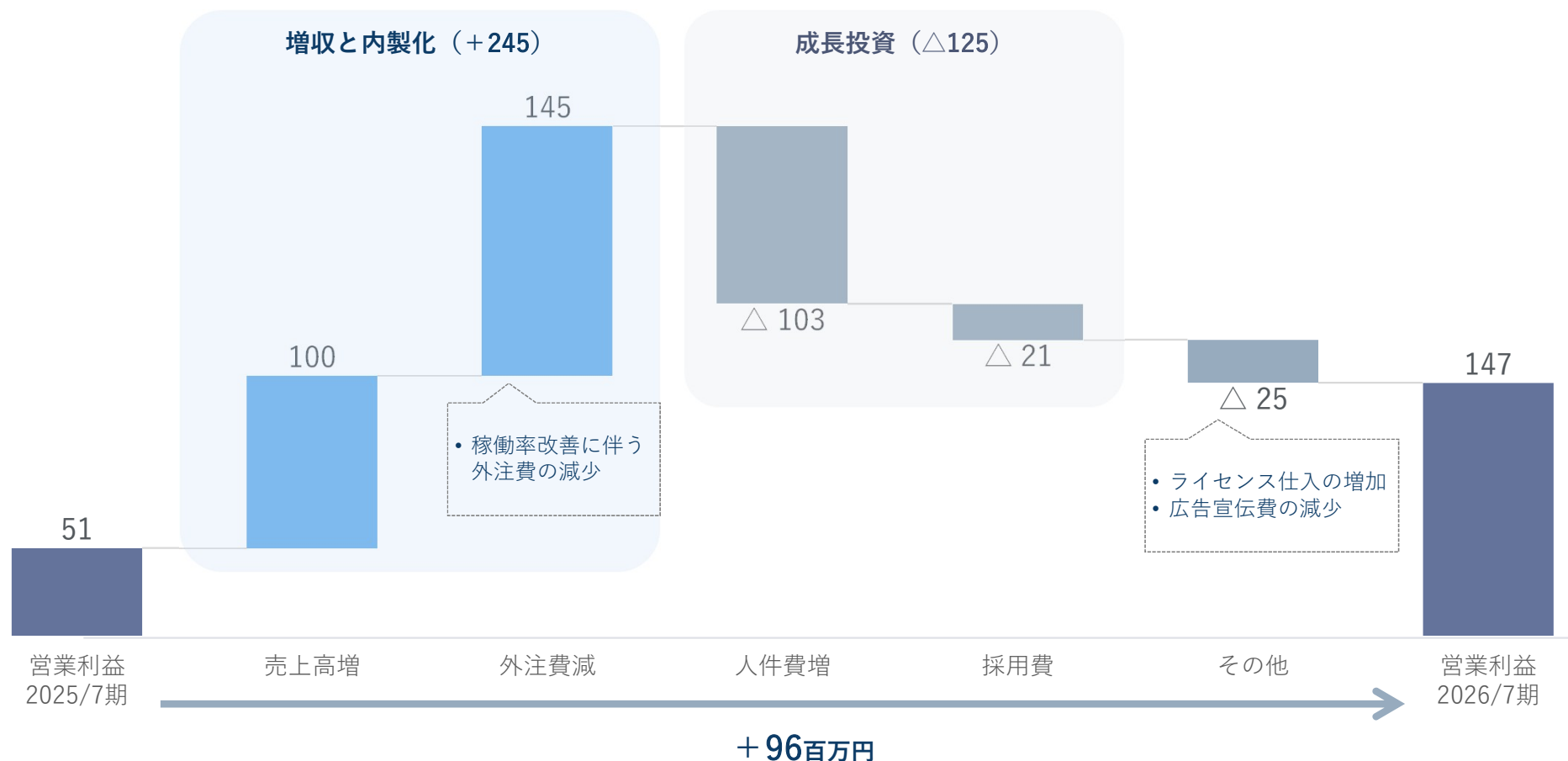
(百万円)	2025年7月期	2026年7月期		前期比		業績予想比	
	実績	業績予想	実績	増減	増減率	増減額	達成率
売上高	2,740	3,098	2,841	+100	+3.7%	△256	△8.3%
売上総利益	1,055	-	1,104	+49	+4.7%	-	-
販管費	1,003	-	957	△45	△4.5%	-	-
営業利益	51	172	147	+95	+184.0%	△25	△14.8%
経常利益	60	180	155	+95	+157.9%	△25	△13.9%
親会社株主帰属当期純利益	35	130	118	+83	+238.0%	△12	△9.6%
1株当たり当期純利益 (円)	7.30	27.30	24.49	+17.19	+235.3%	△2.81	△10.3%
売上高営業利益率	1.9%	5.6%	5.2%	+3.3pt	-	△0.4pt	-
売上高経常利益率	2.2%	5.8%	5.5%	+3.3pt	-	△0.4pt	-
R O E	3.2%	-	10.1%	+6.9pt	-	-	-

通期売上高は2,840百万円と前期比+3.7%、営業利益は146百万円と前期の約2.9倍に拡大
上期の高稼働で利益を積み上げ、下期は次期成長に向けた新卒採用へ先行投資

会計期間	2025年7月期				2026年7月期			
(百万円)	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	622	672	705	739	709	749	704	678
売上総利益	225	261	289	278	279	293	287	243
売上総利益率	36.2%	38.9%	41.1%	37.6%	39.5%	39.2%	40.9%	35.9%
販管費	244	254	249	254	223	211	259	263
販管費率	39.2%	37.9%	35.4%	34.4%	31.5%	28.2%	36.8%	38.9%
営業利益	△18	6	39	23	56	82	28	△20
経常利益	△18	8	46	23	61	86	28	△20
四半期純利益	△16	4	30	16	41	59	28	△12
売上高営業利益率	△3.0%	1.0%	5.7%	3.2%	7.9%	11.0%	4.1%	△3.0%
売上高経常利益率	△2.9%	1.2%	6.7%	3.1%	8.7%	11.5%	4.0%	△3.0%

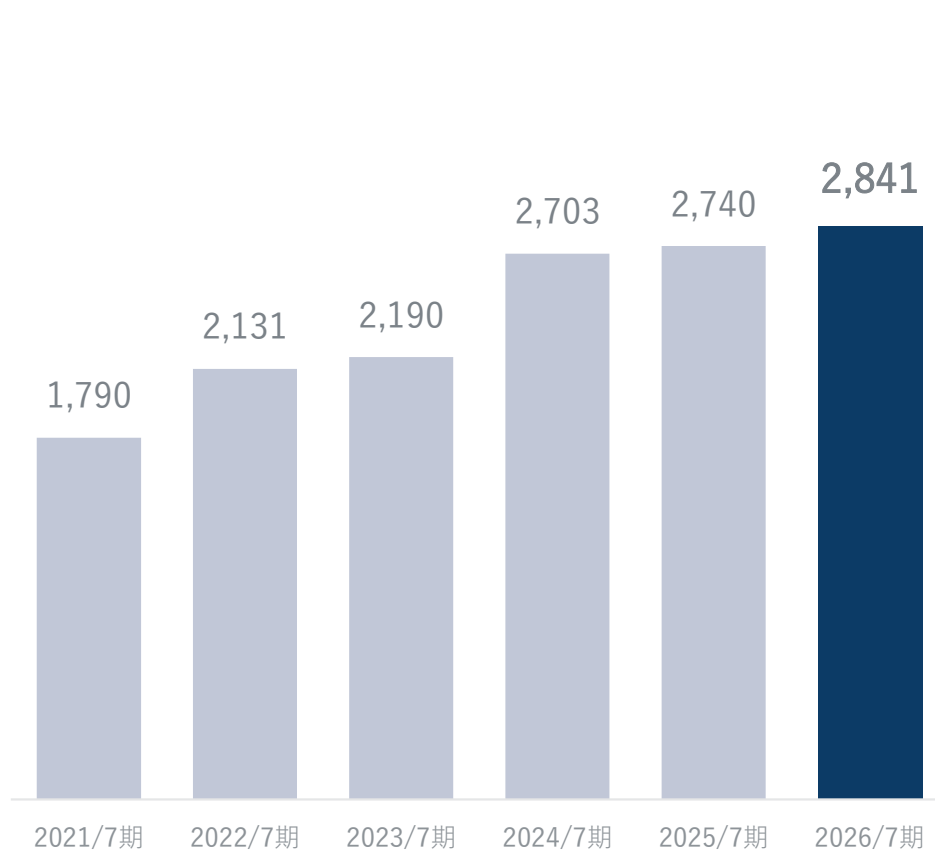
増収と内製化の推進が相まってコンサルタントの稼働率は改善、外注費は減少
コンサルタント増員による人件費増加や採用費増加といった成長投資をこなして増益

(単位：百万円)

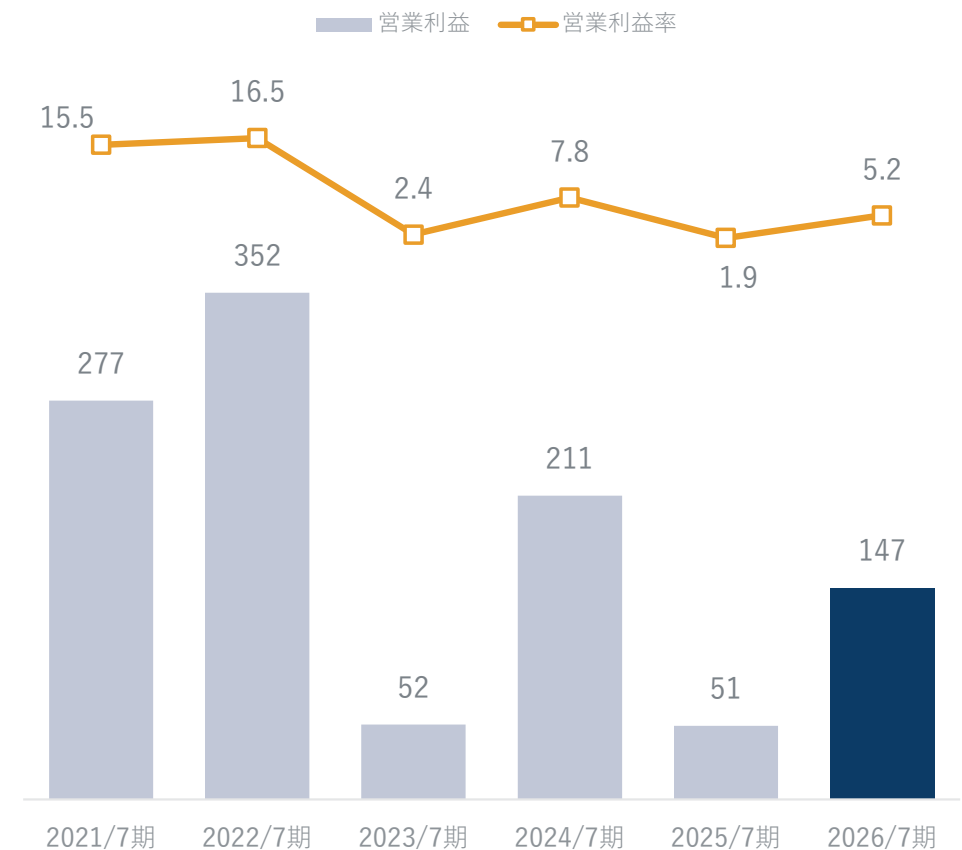


戦略的アライアンスで顧客基盤が拡大し、増収基調
案件数の増加と内製化で稼働率が改善、営業利益は前期の約2.9倍の147百万円
ノウハウのアセット化を進め、営業利益率のさらなる伸長を目指す

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・%)



自己資本比率は73.9%、ネットキャッシュは10億円超 財務の安定性に変化なし

(百万円)	2025年7月期 (第22期)	2026年7月 (第23期)	前期末比	
			増減	増減率
流動資産	1,305	1,471	+165	+12.7%
現金及び預金	860	1,071	+210	+24.4%
売掛金	347	306	△41	△11.9%
固定資産	178	200	+22	+12.4%
総資産	1,484	1,671	+187	+12.6%
負債	371	434	+62	+16.9%
買掛金	70	48	△21	△31.0%
有利子負債*	29	12	△17	△58.3%
純資産	1,112	1,237	+124	+11.2%
自己資本比率	74.9%	73.9%	△0.9pt	-

*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

方針	成長戦略	2026/7期の実施状況
顧客基盤の拡大	パートナーとの協業加速	Microsoftのソリューションパートナー認定「Data & AI (Azure)」を取得。
	マーケティングへの投資	最新のコンサルティング実績をまとめ、FY27中に書籍の出版を予定。
顧客あたり収益の最大化	既存サービスの高収益化	- アカウントマネジメントの取り組みを開始。今後も継続。 - 内製化を進めたことで粗利益率は小幅に上昇。
	新たな収益機会の創出	- データリテラシーエンジニアリング事業は引き続き立ち上げ中。 - アクセントの販売代理店として、取り組む方向性を検討し、SAP領域への注力を明確化。
成長基盤の構築	中長期成長に向けた人材戦略	- 新卒29名、PMO領域に力点をおき中途19名を採用。 - 注力する領域のコアスキルトレーニングを実施するなど、人材育成を進める。
成長の加速	M&Aの実施	引き合いはあるものの、事業シナジーやバリュエーションから成約には至らず。成長加速に向けて引き続き推進。

日鉄ソリューションズとの資本業務提携でデータ利活用領域の共同提案体制を構築 アクセンチュア社との販売代理店契約は、当社の強みと親和性の高い領域に絞って案件化を進める

日鉄ソリューションズ 資本業務提携

2025年9月30日 締結／第3位株主へ

提携の内容 データ利活用領域で両社の知見を融合し、コンサルティングから実装・運用まで一貫したデリバリー体制を強化。データ人材の育成・高度化も共同で推進

ねらい データ基盤・BI領域、およびAIなどの次世代技術領域で、両社の技術・事業基盤を相互補完

進捗 新規提案・既存案件を日鉄ソリューションズと共同で進める体制を構築。特にAIエージェント案件等の協業を多数実施

データ利活用領域での共同提案を拡大し、日鉄ソリューションズの大手顧客基盤へアクセス

アクセンチュア 販売代理店パートナーシップ

2025年6月20日 締結／日本国内の正規販売代理店

契約の内容 アクセンチュアが保有する一部サービスを日本国内で販売する正規代理店として、提案から導入・運用までを一貫して支援

ねらい サービスラインアップの拡充により新たな顧客層との接点を創出し、既存顧客への提案機会を拡大

進捗 対象サービスの販売促進・提案でアクセンチュアと相互に協力し、複数サービスを提案中

当社のケイパビリティと親和性の高い領域を見極め、注力領域を絞り込む

Azure上でのデータ活用・AI支援に関する専門性と提供体制が評価され、 Microsoftのソリューションパートナー認定「Data & AI (Azure)」を取得

Microsoft ソリューションパートナー認定 「Data & AI (Azure)」の概要

- Microsoftが提供する Microsoft AI Cloud Partner Program における認定制度の一つ
- パートナー企業の 技術力、ソリューション提供能力、顧客実績などを総合的に評価し、一定基準を満たした企業に付与
- Azure上でのデータ活用、分析基盤構築、AI活用支援に関する専門性を示す認定



認定取得による事業成長・ 競争力強化

売上成長の土台を強化

- Microsoft関連案件の獲得機会拡大を期待
- 新規顧客の開拓と既存顧客の深耕との両方に効果

提供ソリューションの拡充

- データ活用高度化・AI活用のケイパビリティが拡大
- コンサルティング性の高い案件は、収益性が高い傾向

競争優位の更なる強化

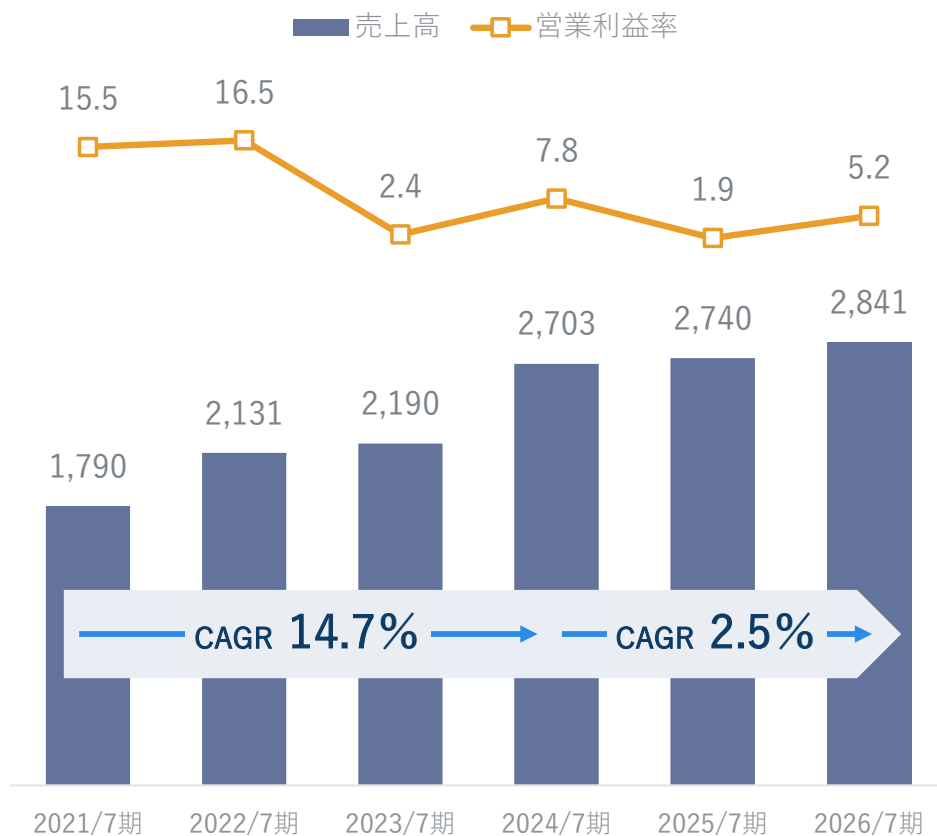
- Microsoft のリソース活用により営業力が向上
- 資格者体制、人材育成、提案力の蓄積は差別化要因

成長戦略

2024年7月期以降の売上高成長は年率2.5%と、それまでの14.7%から成長が鈍化

2023年7月期以降、個別案件の積み上がり方によって利益率はボラタイルに推移

売上高・営業利益率の推移 (単位：百万円・%)



事業環境の変化

顧客ニーズの高度化

- 顧客接点の高度化、顧客体験の最適化
- 生成AIの実務活用の広がり
- AI・データ活用を「使える状態」にするニーズの高度化

当社の課題

コンサルタントの生産性向上

- コンサルタントの育成に時間が必要
- 属人化が起こりやすく、疲弊するリスク
- 受注内容が様々であり、単発案件になりやすい

提供サービスの強みを明確化し、差別化を進めるとともに訴求力を高め営業の質を向上
価値を生み続ける仕組みを持つ組織へと進化させ、顧客基盤拡大と収益の改善を両立

顧客基盤の拡大



提供サービスの強みを明確化
訴求力を高め、営業の質を向上

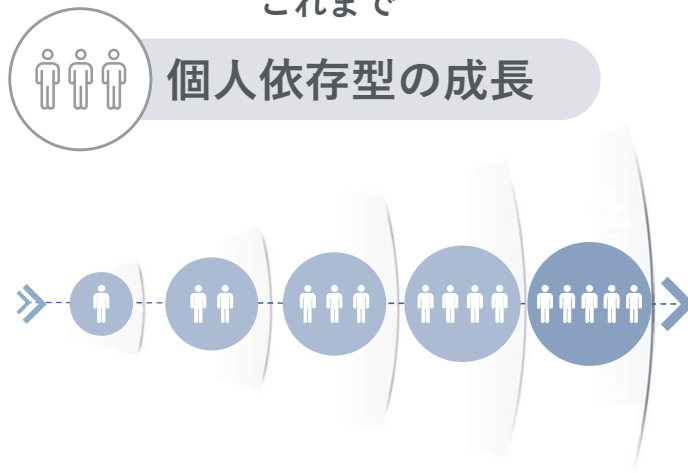
収益性の改善



継続的に価値を創出する
ビジネスモデルへ進化

人が主体の「個人依存型の成長」から、組織として「再現可能な成長」へとアップデート
個別案件の積み上げ型ビジネスから、継続的に価値を創出するビジネスモデルへと進化

これまで



個人依存型の成長

- 人が増える = 売上が増える
- 属人化と疲弊のリスク
- 価値が一過性で終わる（フロー型）

個別案件の積み上げ

これから



再現可能な成長

- 人が生み出した価値を「蓄積・再利用」
- 「仕組み」と「型」による成長
- 価値が積み上がる（ストック型）

継続的に価値を創出



基盤刷新/モダナイゼーション、PMO（推進・統制）、AI実装・データ定着を強みとし、
構想から定着まで一気通貫で支援

基盤刷新/モダナイゼーション



- 既存DWH/分析基盤からの刷新・移行・運用設計
- 大規模移行における計画策定。移行推進、品質担保

PMO(推進・統制)



- 大規模・複数ベンダー体制での進捗・課題・リスク管理
- 意思決定支援（論点整理・合意形成・会議体運営）

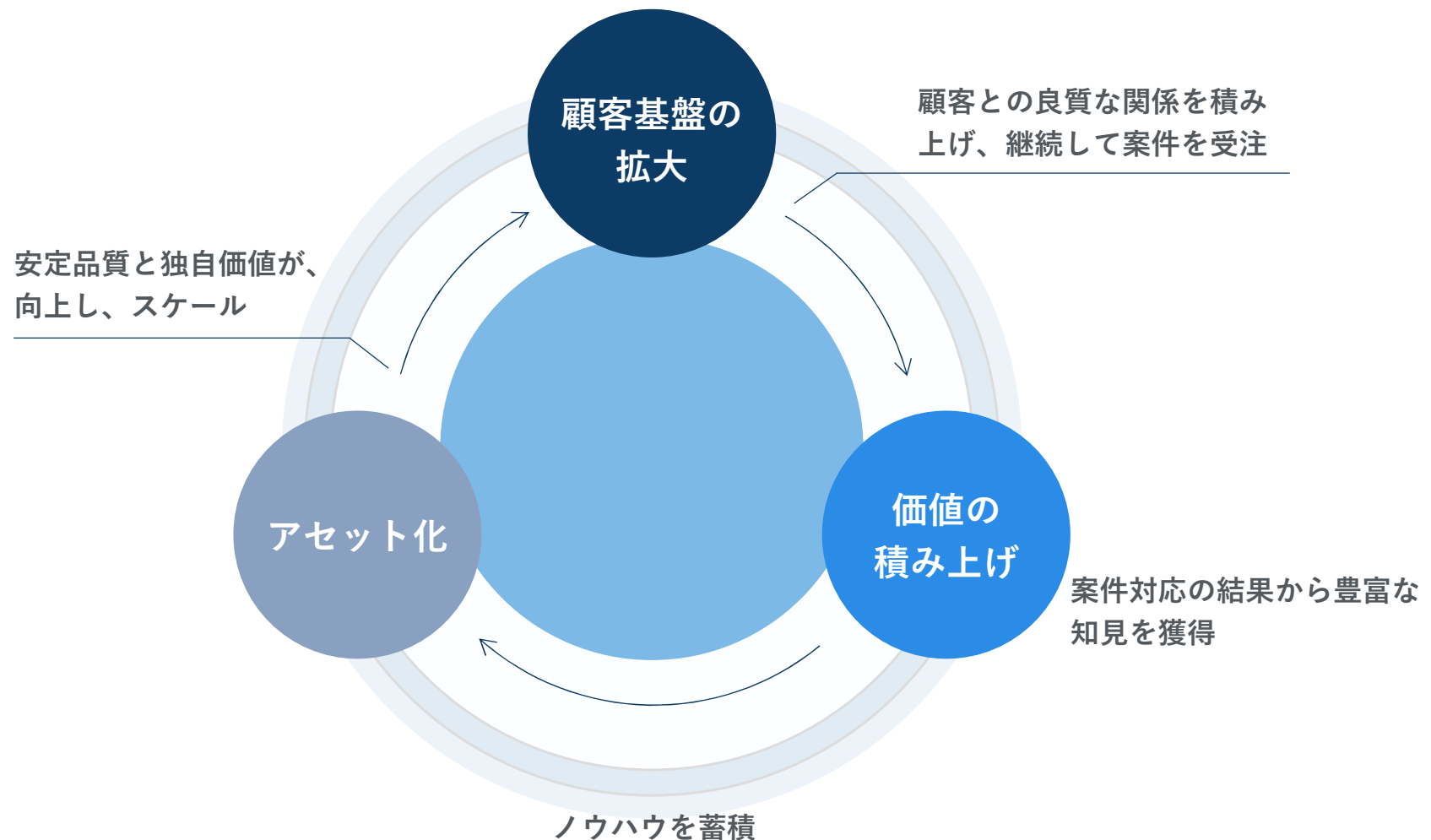
AI実装・データ定着



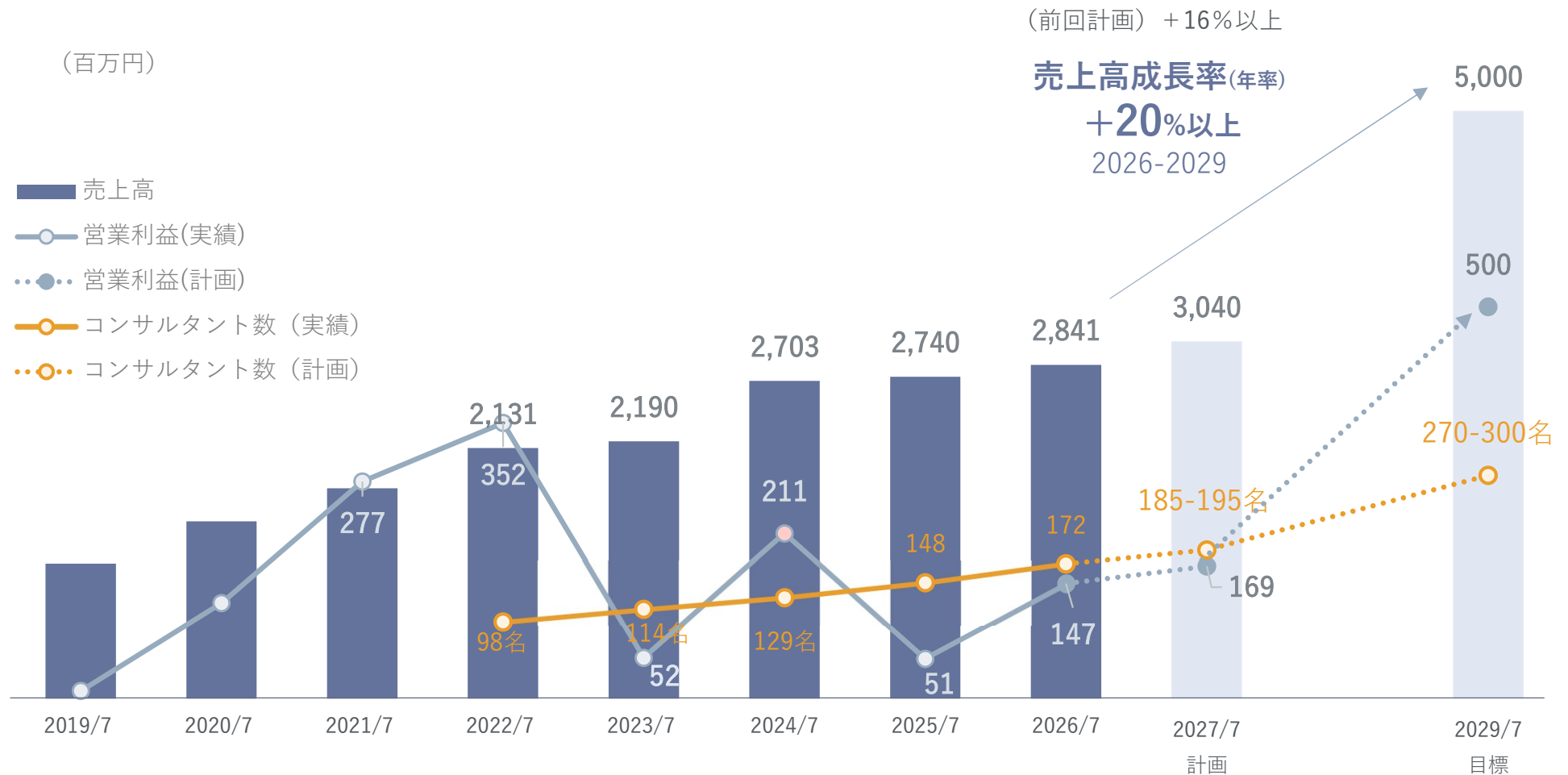
- 生成AI（RAG等）の業務プロセスの組み込み
- 利用定着に向けた教育・運用設計・業務伴走

システムを作るだけでは終わらせず、変革を実現し、
AI活用による成果創出まで伴走

今期より、新たな成長サイクルの構築を開始。顧客基盤の拡大を起点に価値を積み上げ、アセット化によって競争力を一層高める成長モデルを確立。成長加速とスケールの実現を目指す



前項の成長モデルの確立に注力しながら年平均20%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

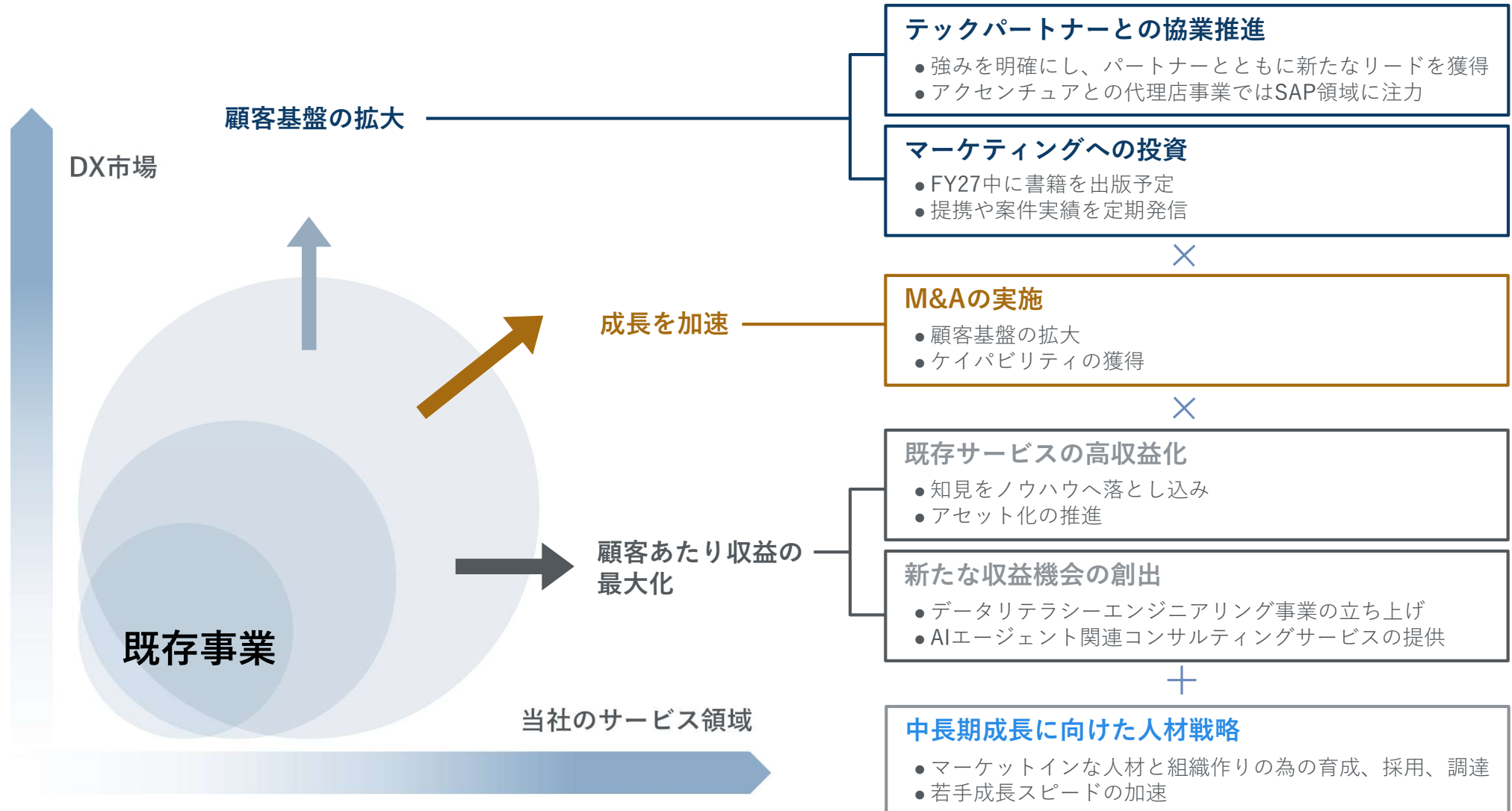


※2024/7からコンサルタントの定義を「直接プロジェクトに携わる人員数」としている

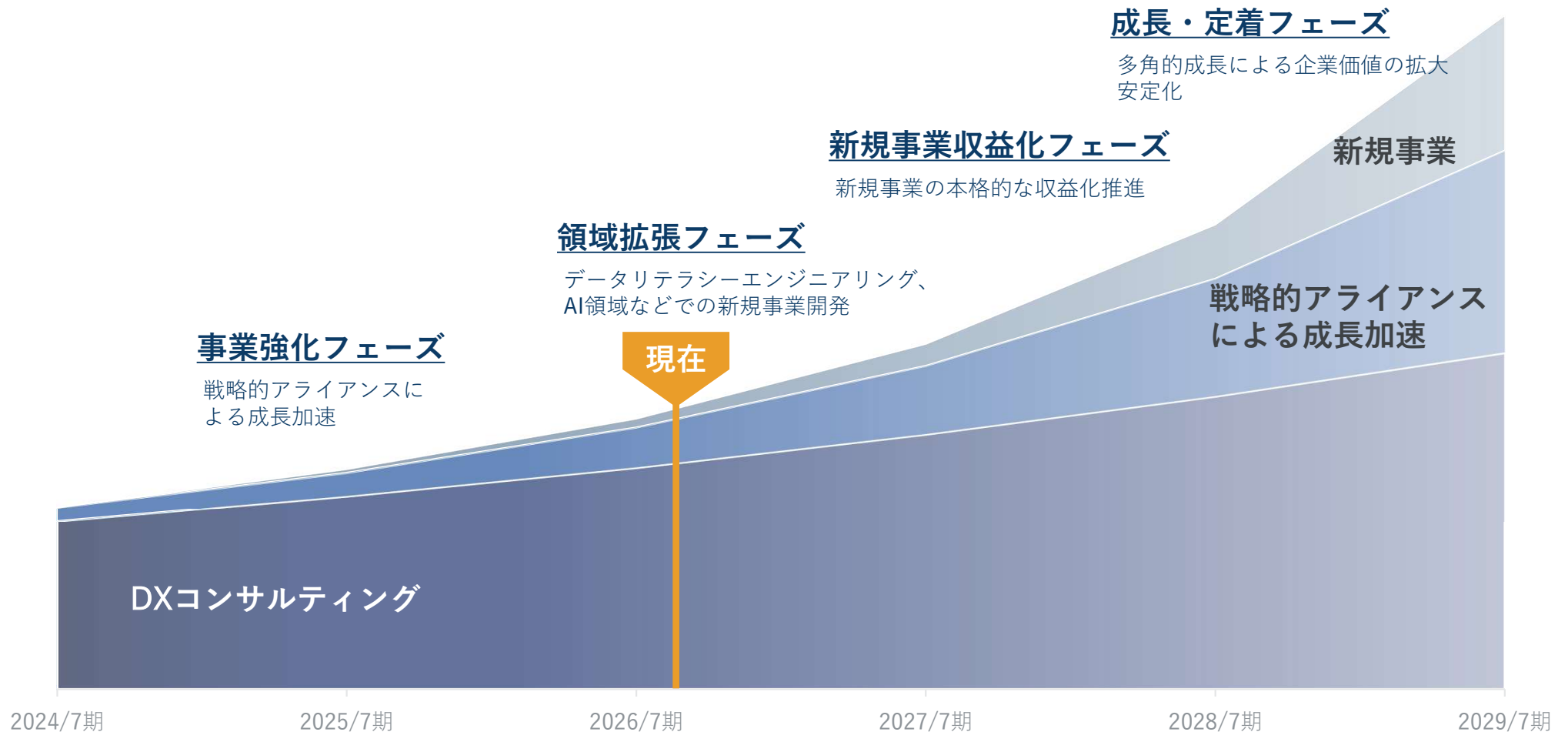
パートナーシップ強化とマーケティング強化を進め、顧客基盤を拡大

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

中長期目標は既存事業の成長を基本とし、M&Aは追加的な成長機会として機動的に検討



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



業績予想

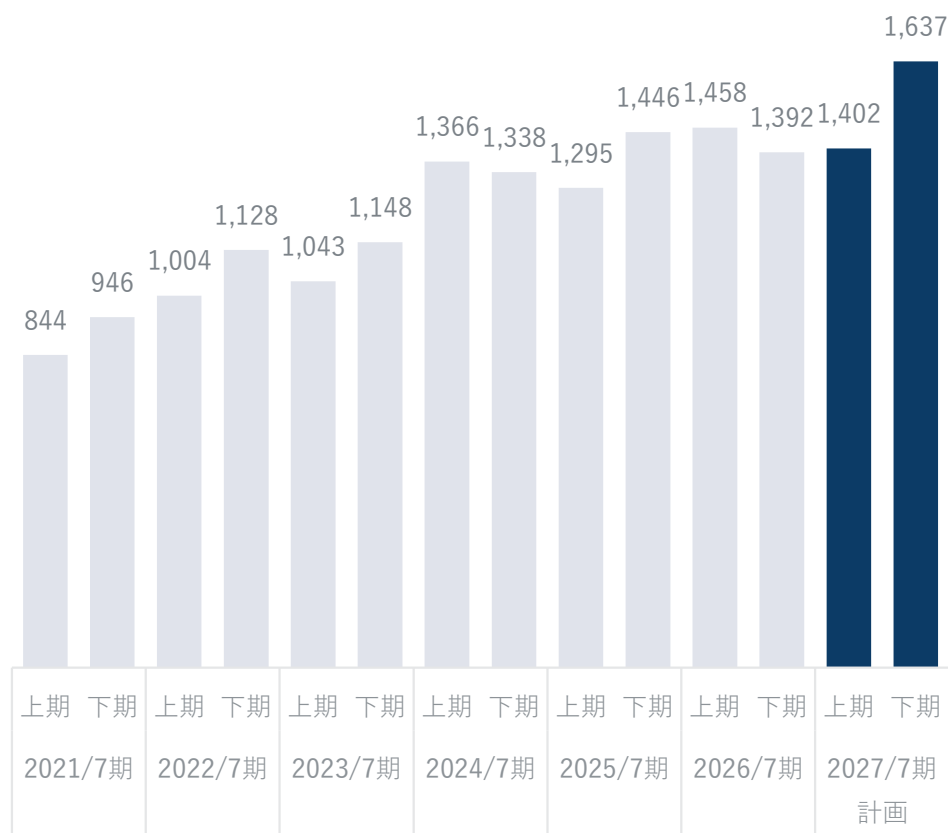
売上高は前期比7.0%増を計画し、12期連続の増収を見込む
コンサルタントを増員し、前期比15.5%の営業増益を計画

(百万円)	2026年7月期 実績		2027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	1,458	2,841	1,402	3,040	+199	+7.0%
営業利益	138	147	△42	169	+22	+15.5%
経常利益	148	155	△37	175	+19	+12.6%
当期純利益	101	118	△26	122	+4	+3.7%
1株当たり当期純利益(円)	21.07	24.49	△5.42	25.40	+0.91	+3.7%
売上高営業利益率	9.5%	5.2%	△3.1%	5.6%	+0.4pt	-
売上高経常利益率	10.1%	5.5%	△2.7%	5.8%	+0.3pt	-

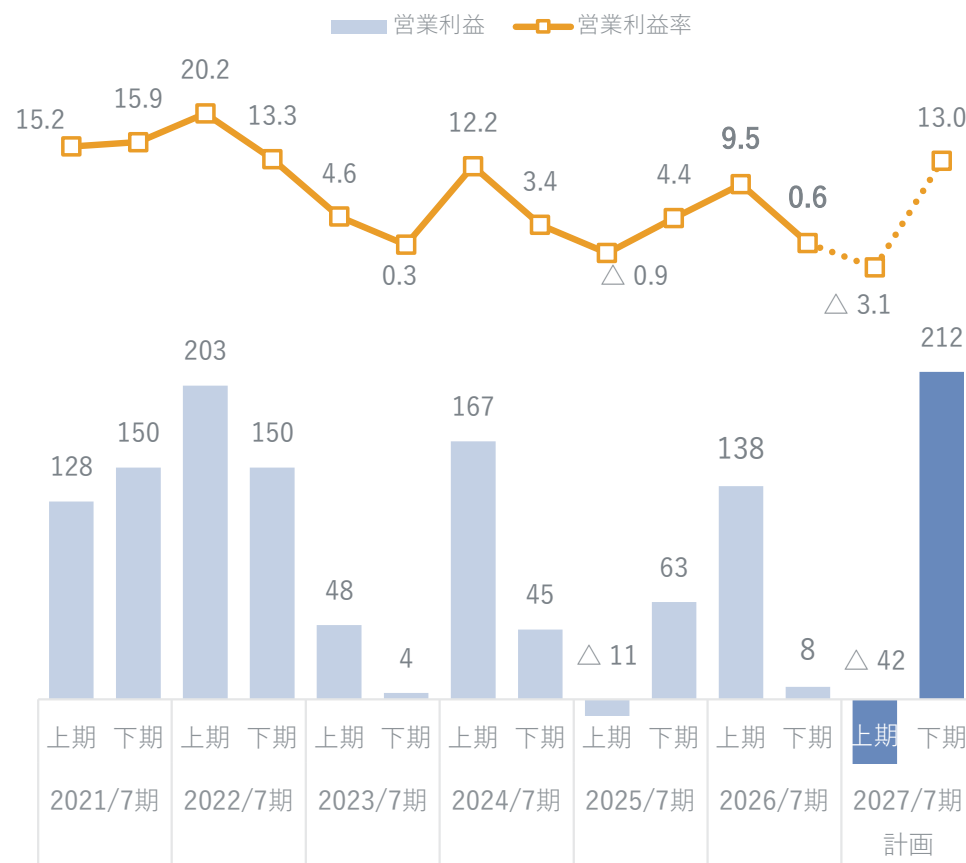
上期：Microsoftのパートナー認定も活かし新規案件を開拓

下期：プライム案件の拡大と稼働率向上により、売上増加と営業利益改善を見込む

売上高の推移（単位：百万円）

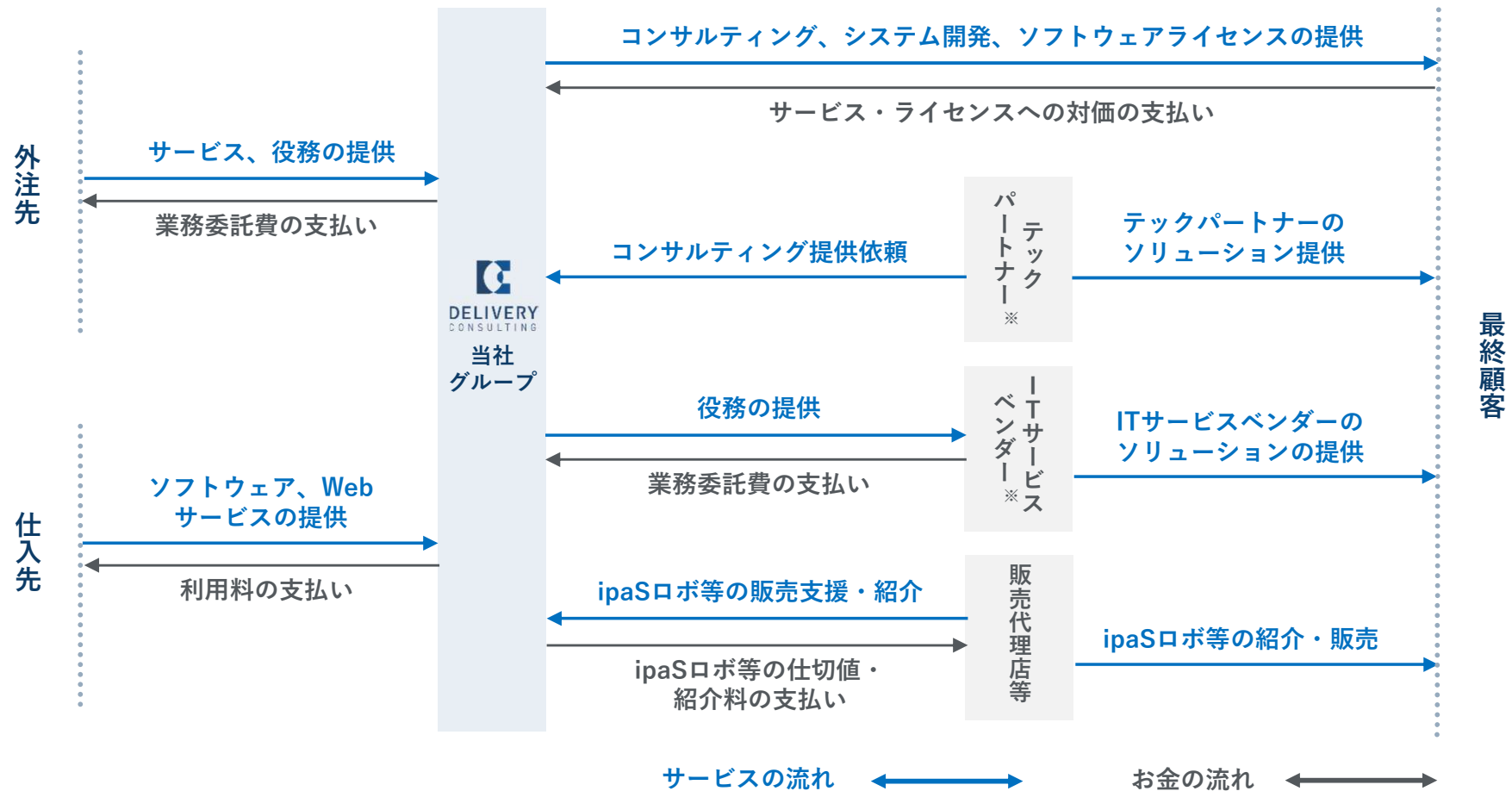


営業利益・営業利益率の推移（単位：百万円・%）



Appendix

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

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 実績	2027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	28.4億円	30.4億円	50.0億円
営業利益	3.5億円	0.5億円	2.1億円	0.5億円	1.4億円	1.6億円	5.0億円
● 収益性のKPI 営業利益率	16.5%	2.4%	7.8%	1.9%	5.2%	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	172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	

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93%の実績(計画:185-195名、実績:172名)となった

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

	2026年7月期		2027年7月期		2029年7月期
	前回計画*	実績**	前回計画*	計画**	計画*
● 事業拡大のKPI 売上高	30.9億円	28.4億円	—	30.4億円	50.0億円
営業利益	1.7億円	1.4億円	—	1.6億円	5.0億円
● 収益性のKPI 営業利益率	5.6%	5.2%	—	5.6%	10.0%
● 成長戦略のKPI コンサルタント数	185-195名	172名	—	185-195名	270-300名
修正理由 売上・利益・利益率	- プライム案件の獲得が想定ほど伸びず、計画に対し売上高減 - 売上高が計画を下回ったため、コンサルタントの稼働率改善が限られ営業利益、営業利益率が未達			—	修正事項なし

*2025年9月12日発表/ ** 2026年9月14日発表

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
IT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IT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。

*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

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	2026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	第24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	2,841,418
経常利益	千円	41,378	△67,711	9,214	126,200	266,871	359,472	52,784	210,170	60,273	155,439
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	118,383
資本金	千円	29,025	29,025	29,025	29,025	94,575	145,683	146,462	157,215	158,460	158,888
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	4,863,200
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	1,237,307
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	1,671,860
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	255.30
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	24.49
自己資本比率	%	28.7	15.2	15.8	25.8	49.4	65.3%	70.7%	71.7%	74.9%	73.9%
自己資本利益率	%	—	—	19.6	103.4	50.8	33.0%	3.1%	15.5%	3.2%	10.1%
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	246,624
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	△18,844
財務キャッシュフロー	千円			△49,280	85,127	165,236	29,813	△45,782	△54,249	△19,954	△16,399
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	1,071,117
従業員数	名	59	72	94	115	124	139	162	176	191	223

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
2022	人材育成の体系整理、新たな研修制度スタート
	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
	日鉄ソリューション株式会社と資本業務提携
2026	Microsoftのソリューションパートナー認定「Data & AI (Azure)」を取得

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

Azure（Microsoft Azure）

Microsoft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

Databricks

Databricks社により提供されている、データ分析とAI開発を統合したデータ基盤

FDE（フォワード・デプロイド・エンジニア）

顧客の現場に常駐し、業務と技術の両面から成果まで伴走する技術者

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

SAP

SAP社により提供されている、会計・購買・生産などを統合管理する基幹業務システム

Snowflake

Snowflake社により提供されているクラウド型のデータウェアハウスサービス

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

モダナイゼーション／マイグレーション

老朽化した基幹システムを、クラウドなどの新しい基盤へ刷新・移行すること

- 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。
- 事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデートは次回2027年9月を目途として開示を行う予定です。

2026年7月期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026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 証券コード:9240 東証グロース