

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## 1 目指す姿と数値目標

## 経営理念

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。クライアント企業の効率化と成長の両立を支援し、持続的な競争力向上に貢献

## 2 中長期の経営戦略

## 1. テックパートナーとの協業推進

Tableau、Salesforce、Snowflakeなどのテックパートナーとの連携を強化。2025年6月にアクセンチュア株式会社との販売代理店パートナーシップ契約を締結

## 2. マーケティングへの投資

書籍出版、ウェビナー開催、オウンドメディア制作を通じてブランド認知向上と新規顧客獲得を加速

## 3. 既存サービスの高収益化

アカウントマネジメント専任部署を新設し、顧客あたりの売上高向上とコンサルタント稼働率を改善

## 4. 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立ち上げ、AIエージェント関連サービス提供によるサービス領域の拡張

## 3 対処すべき課題

## ① 日本企業のDX課題への対応

- ・成果の可視化不足（約26%の企業が効果が『わからない』と回答）への対策
- ・成長DXの弱さ：新サービス創出やビジネスモデル変革に限定的対応
- ・専門人材不足：DX推進人材が8割超の企業で不足している状況

## ② 市場環境の変化への適応

- ・国内DX市場が2022年度3兆4,838億円から2030年8兆350億円へ拡大するCAGR11.0%への対応
- ・グローバル市場でCAGR21.3%の急速な成長に対応
- ・How志向からWhat志向へのDXシフト、個別適用から全体最適へのアプローチ転換

## ③ 競争力強化と継続的成長

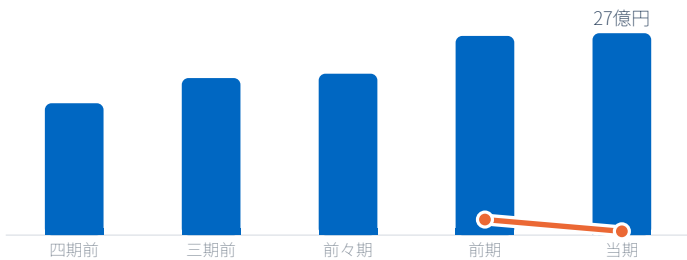
- ・顧客基盤の拡大と既存顧客からの収益最大化の両立
- ・戦略的M&Aによる新業界・地域への展開と新ケイパビリティの獲得
- ・効率化DXを超えた成長DX支援の強化

## 面接で使えるポイント

- ・2003年設立以来20年超のサービス提供実績と業界横断的知見を活かした一貫通貫のDX支援能力
- ・アーキテクチャ思考による全体最適設計で、成長DXを支援する強み
- ・国内DX市場がCAGR11.0%で拡大、グローバルはCAGR21.3%成長する中での事業拡大機会

証券コード 9240

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

株式会社デリバリーコンサルティング 事業要約

...

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高  
27億円営業利益率  
1.9%財務健康度  
56点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 44.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
619万円

サービス業内 221位/524社

平均年齢  
36.0歳

サービス業内 364位/527社

平均勤続  
4.9年

サービス業内 351位/527社

女性管理職  
－（未開示）男性育休  
100.0%

サービス業内 86位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考: 生成AIとRPAの違いを1時間で習得。株式会社デリバリーコン

