

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に関する補足説明資料



IS 597908/ ISO 27001:2013

「東京本社におけるシステムインテグレーション及び
IT系ビジネスプロセスアウトソーシング」で取得しています。

2025年6月20日

- デリバリーコンサルティングについて
- 外部環境の変化と当社が目指す事業の方向性
- 販売代理店パートナーシップ契約について
- 当社の成長戦略における期待
- 免責事項



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172名 単体151名 (2025年1月31日現在)

資本金 157,930千円 (2025年4月30日現在)

グループ会社 Delivery International Thai Co., Ltd. (Chonburi. Thailand)

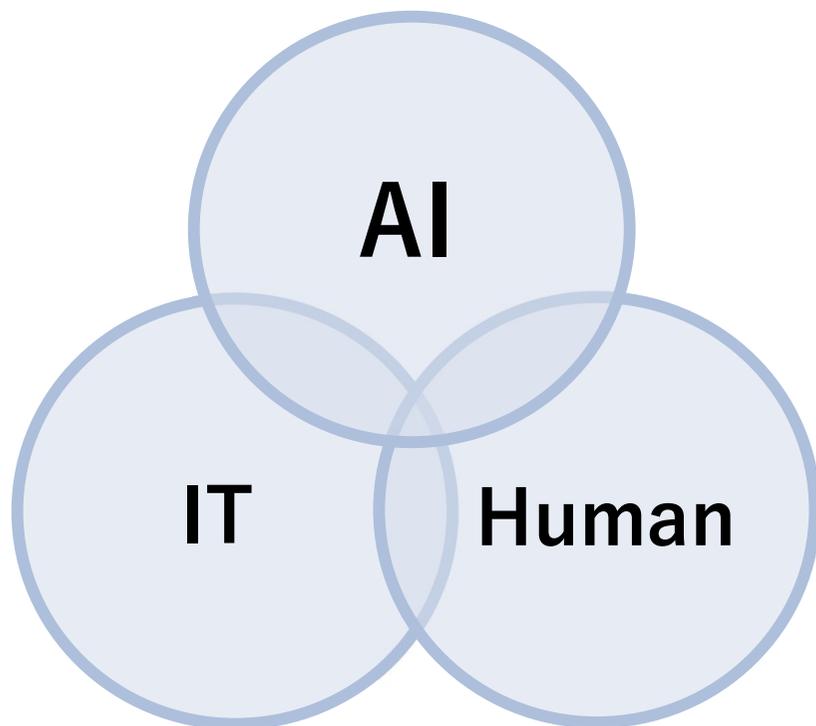
昨今のAIをはじめとしたテクノロジーの急激な環境変化に企業は迅速かつ柔軟に対応する必要があります

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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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

販売代理店パートナーシップ契約について

本販売代理店パートナーシップ契約により、当社はアクセンチュア株式会社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共同で市場拡大を目指し、ビジネスの拡大および一層多様な業界・業種のお客様のDX推進に貢献することを目指します

■ 販売代理店パートナーシップ契約の概要

- ・当社は日本国内における正規販売代理店として、提案から導入・運用までを一貫して支援
- ・当該サービスの販売促進、提案に向けて相互に協力し推進

■ 当社事業へのインパクト

- ・サービスラインアップの拡充を通じて、新たな顧客層との接点を創出
- ・既存顧客に対する提案機会の幅が広がり、さらなる提供価値の向上が可能
- ・競争力ある製品を迅速かつ効率的に市場に展開することが可能

当社の成長戦略における期待

本契約締結により、高品質なサービスラインアップの拡充により開発負荷を抑えながらサービス提供領域を拡大することが可能になり、収益力と提案力の双方の強化に貢献します。

	FY24	FY25	FY26~
AI		AIエージェント開発 <ul style="list-style-type: none"> ● PoC型 AIエージェント開発 ● AIエージェント開発の本格化 	
Human		データリテラシーエンジニアリング <ul style="list-style-type: none"> ● データリテラシーサーベイ ● サービス開発 ● サービスローンチ <ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略策定 ・ ワークショップ ・ ハンズオン ・ 運用支援 	
IT	<ul style="list-style-type: none"> ● PMO ● モダナイゼーション ● BI, データ基盤, ● ipaSロボ (RPA) 	ITコンサルティング <ul style="list-style-type: none"> ● テクノロジー拡張 <ul style="list-style-type: none"> ・ Thought Spot ・ Databricks ● AI駆動型開発 	

収益力
提案力

収益力
提案力

- 本資料は、当社の事業内容や業績等に関する情報提供を目的として作成されたものであり、有価証券の取得、売却等の投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する判断は、ご自身の責任にて行っていただきますようお願いいたします。
- 本資料には、いわゆる「将来の見通し（forward-looking statements）」が含まれる場合があります。これらは、現在入手可能な情報および合理的と判断される前提に基づいて作成されたものであり、不確実性を含んでおります。実際の業績等は、記載された見通しとは大きく異なる可能性があります。
- なお、当社は将来の見通しに関する記述について、新たな情報や将来の事象に基づいてこれを更新または修正する義務を負うものではありません。



DELIVERY
CONSULTING