

「テックスタートアップ企業向けテクノロジーコンサルティング」サービス開始 スタートアップ企業がビジネス拡大に向けて直面する様々な課題をともに解決

テクノロジーコンサルティングサービスを展開している株式会社デリバリーコンサルティング（東京都港区、代表取締役社長 阪口琢夫）はテック系のスタートアップ企業に対して、当社が持つ専門的な知見や技術を活かしてテクノロジーに特化したコンサルティングサービスを開始しました。

■スタートアップ企業がビジネス拡大に向けて直面する主な課題

- ・度重なるバージョンアップや個社対応により、プログラムが複雑化する一方で、アーキテクチャが最適化されていないため、開発コストや運用コストが増加傾向にある。
- ・周辺領域に関する技術力やリソースが不足しており、ビジネスの成長に必要な他システムとの連携やプラットフォーム化が実現できない。
- ・複数の個社対応とバージョンアップなどが並行で進行しており、適切な進捗管理、課題管理、リリース管理などのマネジメントが複雑化している。
- ・サービスの拡大に向けて、品質の安定性と向上を図るための仕組みやガイドラインを整備する必要がある。
- ・プログラムの複雑化、複数プロジェクトの同時進行などにより、バージョンアップ、バックアップなどの運用業務に関するリスク、課題がある。
- ・サービス拡大に非機能（信頼性・拡張性・耐久性・セキュリティなど）が追いついていない。

課題を切り分ける観点と主なゴール設定

■プロダクト

- アーキテクチャやフレームワークの使い方を見直し、開発やカスタマイズなどにおいて生産性や品質を高める
- 想定されるアクセス数を見極め十分耐えられる構成に改善
- サービス稼働率を下げる事なく復旧可能なインフラに改善
- 運用コストは下げるがサービスレベルを維持できる構成に改善

■プロジェクトマネジメント

- プロダクトバージョンアップや顧客別のカスタマイズを確実に実行するための計画をともに作成
- 無理なく確実に実行できる体制・リソース管理を実現
- 計画通りにタスクを進行させるための状況の可視化と実行を実現
- 開発・障害対応を的確に行うためのプロセス作成と的確なリリースプロセスを実現
- プロジェクトマネジメント人材を育成

■プリセールス

- 営業同行やプリセールスでプロダクトの提案機会を増やす
- カスタマイズ要件を整理して価値ある提案を作成
- システム連携を伴う提案では当社の知見・経験を活かした実現性のあるソリューションを検討

課題解決に向けたアプローチ



■アセスメント整理

ビジネスの今後の戦略や、現在の課題についてヒアリングを行い、アセスメントの項目や評価基準を整理いたします。

■情報収集

システム構成や、アプリケーションの設計、データ構造、ボリュームなど、アセスメントのインプットとなる現状の情報を収集します。

■アセスメント

あるべき姿と現状を比較し、アセスメント項目ごとに生じている課題や問題点を明確に把握し、具体的な改善策や推奨事項を提案します。

■改善策の実行

アセスメントの結果を受けて、実施が決定された対応策について、優先度の高い事項から順次対応していきます。

■サービスメニュー

プロダクト	アセスメント	非機能要件と照らし合わせアーキテクチャのあるべき姿とのギャップ並びに問題点・改善点をご提示します。
	アーキテクチャ構築および構築支援	プロダクトアーキテクチャ構築やアーキテクトのリソース提供による構築支援をご提供します。
プロジェクトマネジメント	アセスメント	・現状の対応案件やインシデント（改修要件や障害対応案件）を把握し、対応フローを確認し、問題点を把握します。 ・対応フローの標準化に向けた改善点の洗い出し、あるべきフローのご提案を行います。
	開発・運用管理標準化支援	進捗管理、課題管理、計画策定、開発ルールの策定など、プロジェクトマネジメントで必須となる管理方針やプロセス整備をご支援します。
プリセールス	プリセールス支援	SI を伴う営業時に同行し、ヒアリングから提案まで支援します。SI 部分は当社からの提案もできます。
	プリセールス方法改善	個社対応が伴うプリセールスでは、内部リソースや初期提案時の情報提供などを整理・提示します。
リソース支援	開発体制構築 リソース投入	開発リソースが不足している場合、複数人でのチーム体制やスペシャリストのリソースをご支援します。
	人材育成	マネジメント人材育成や開発内製化人材育成（イネーブメント）など、人材育成に関するお手伝いをいたします。

□デリバリーコンサルティング「テックスタートアップ企業向けテクノロジーコンサルティング」サービス開始 詳細 WEB ページ
<https://www.deliv.co.jp/technology-consulting-for-startup>

□本サービスについてのお客様からのお問合せ先（WEB フォーム）
<https://www.deliv.co.jp/technology-consulting-for-startup>

◆株式会社デリバリーコンサルティングについて

デリバリーコンサルティングは、デジタル技術を活用したコンサルティングとシステム開発を通じて、企業のビジネスモデル変革や新規サービス開発を実現するテクノロジーコンサルティングファームです。

2003 年の設立以来、テクノロジーに対する深い知見をベースに、システム開発から IT コンサルティングにサービスをひろげ、お客様からの高い信用を獲得し、国内外に複数拠点を設け事業を拡大してきました。2016 年には、独立系テクノロジーコンサルティングカンパニーとして商号を変更。2021 年には東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）に上場し、さらなる事業の成長を目指しております。

◆経営理念

The PLEDGE

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。

WEB サイト <https://www.deliv.co.jp/>

公式 Facebook <https://www.facebook.com/DeliveryConsulting/>