



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート
(東証マザーズ：3850)

平成30年3月期
通期 決算説明会

2018年5月8日



1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメントの状況
4. 成長戦略



1. 会社概要

会社概要



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート

所在地：東京都港区赤坂四丁目15番1号

事業内容: パッケージソフトウェア「intra-mart」の
販売及び付帯するシステム開発、保守等

代表者：代表取締役社長 中山 義人

設立：2000年 2月22日

資本金：7億3,875万円

上場年月: 2007年 6月 7日



恩梯梯数据英特瑪軟件系統(上海)有限公司

日文：NTTデータ イントラマートソフトウェア系統(上海)有限公司

所在地：上海市黄浦区浙江中路400号 春申江大厦15階

事業内容：

- ・中国国内向けintra-martパッケージ販売、コンサルティング、教育・サポート
- ・中国国内日系企業向けintra-martシステム・インテグレーション
- ・日本企業向けintra-martシステム・インテグレーション
- ・intra-mart各種コンポーネント開発

代表者：董事長 中山 義人

設立：2009年 2月20日 (営業開始日:2009年4月1日)

資本金：210万US\$

出資構成	株式会社NTTデータ・イントラマート	60%
	株式会社NTTデータ	35%
	株式会社NTTデータ・チャイナ・アウトソーシング	5%

株式会社NTTデータ・イントラマートCSI

所在地：東京都港区赤坂7丁目1番16号

事業内容: 特約店パートナー向け下記サービスの提供

- ・導入支援サービス
- ・Web技術者支援
- ・導入教育
- ・SaaS導入、構築、運用支援

代表者：代表取締役社長 和田 誠

設立：2008年 4月25日

資本金：1,000万円

出資構成: 株式会社NTTデータ イントラマート 100%



2. 決算概要



パッケージ事業が伸長し増収増益

◆ 売上高：5,322百万円（前年比：112百万円増）



□ パッケージ事業売上高は、前年比：270百万円増



□ サービス事業売上高は、前年比：157百万円減



◆ 営業利益：626百万円（前年比：29百万円増）



◆ 経常利益：622百万円（前年比：118百万円増）



◆ 当期純利益：429百万円（前年比：78百万円増）





営業利益 計画比4.5%超

◆ 売上高：5,322百万円（計画比：177百万円減）



□ パッケージ事業売上高は、計画比：34百万円増



□ サービス事業売上高は、計画比：212百万円減



◆ 営業利益：626百万円（計画比：26百万円増）



◆ 経常利益：622百万円（計画比：22百万円増）



◆ 当期純利益：429百万円（計画比：19百万円増）



※計画比については、平成29年4月27日に発表した通期連結業績予想値との比較を記載しております

業績概況



【単位：百万円】

区分	平成29年3月期 通期決算 【連結】	平成30年3月期 通期決算 【連結】	対前期 増減	平成29年 4月27日発表 業績予想
売上高	5,209	5,322	+112 (+2.2%)	5,500
営業利益	597	626	+29 (+5.0%)	600
経常利益	504	622	+118 (+23.4%)	600
親会社株主に帰属する 当期純利益	350	429	+78 (+22.4%)	410

経年の通期売上高・営業利益の推移



売上高と営業利益の推移【連結】

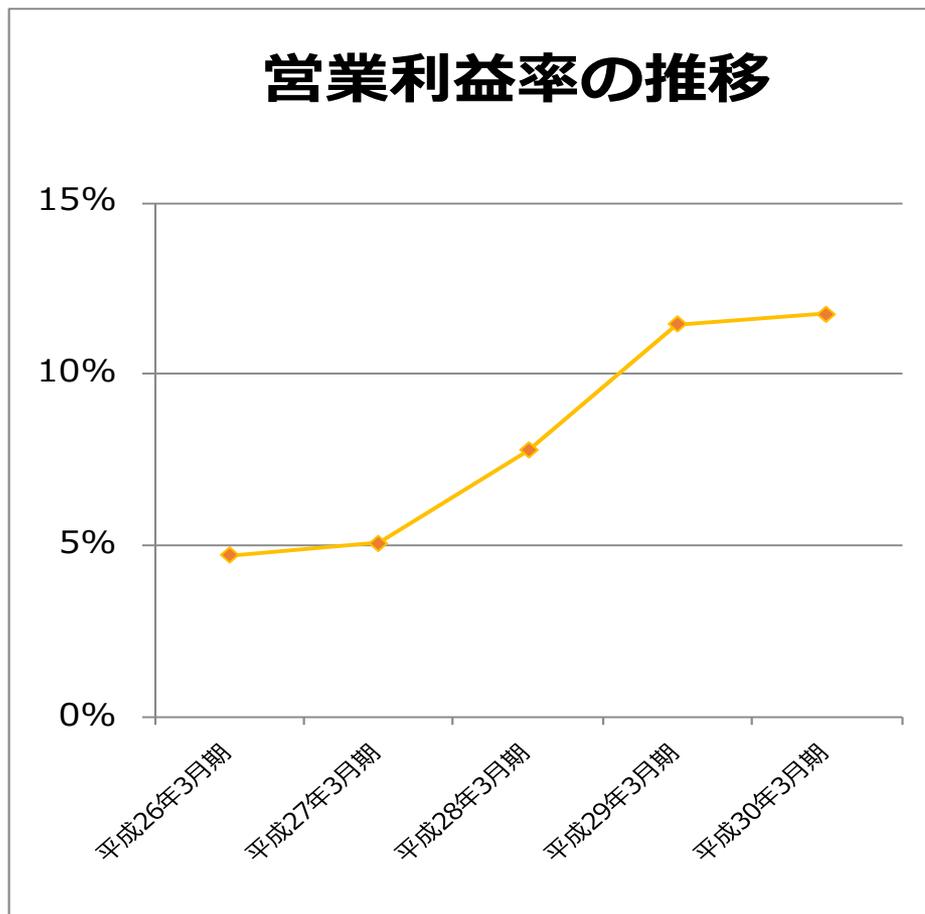
【単位：百万円】





パッケージ事業の伸長により営業利益好調に推移

営業利益率の推移



営業利益に対する影響要因

【売上総利益】

- パッケージ事業の売上伸長に伴い利益が拡大

【販管費】

- 新製品・ソリューション強化の実施により研究開発費が増加
- 人材育成・要員数増加により販売費が増加

	平成29年3月期	平成30年3月期
売上高 営業利益率	11.5%	11.8%

事業セグメント別業績概況



【単位：百万円】

区分	パッケージ事業	サービス事業
売上高	3,304	2,017
営業費用	2,155	1,993
営業利益	1,149	24
営業利益率	34.8%	1.2%

財務の状況



【単位：百万円】

項目	平成30年3月期 期末(連結)		
	金額	構成比(%)	備考
流動資産	4,429	78.9	現金及び預金 3,293 売掛金 874
固定資産	1,181	21.1	無形固定資産 756
資産合計	5,611	100.0	
流動負債	1,629	29.0	買掛金 271 前受金 844
負債合計	2,018	36.0	
純資産合計	3,592	64.0	
負債純資産合計	5,611	100.0	



3. 各事業セグメントの状況



パッケージ販売：ライセンス販売が堅調に推移

- 業務プロセス改善、デジタル領域へシフトした基盤製品の上位モデル販売を中心に伸長
- 業務プロセス(BPM)とRPAの組み合わせによる大型案件が増加

クラウドサービス：事業拡大に向け取組み強化

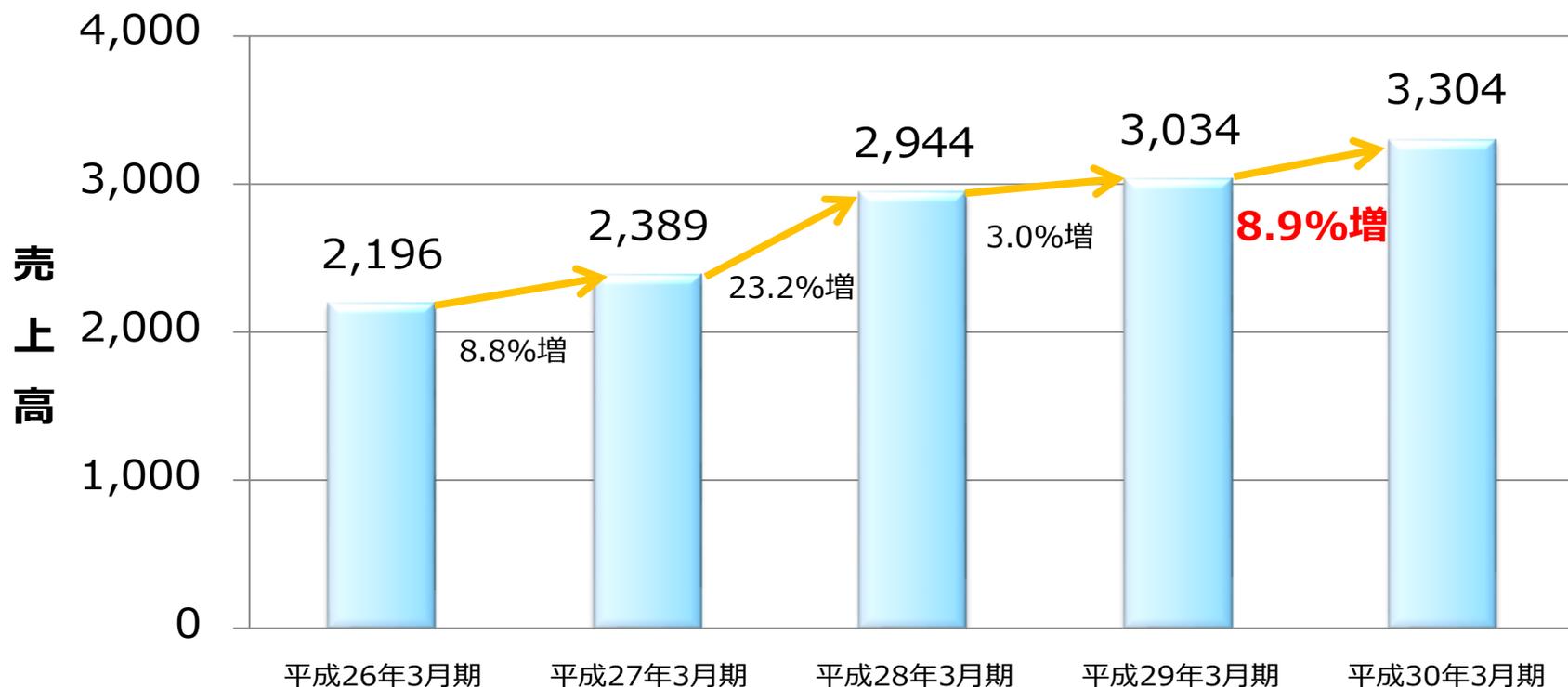
- 新規導入が堅調に推移し前年比で17%増加
- 豊富な機能が手軽に使えることが高評価



保守・ストックライセンス、基盤製品上位モデルが伸長

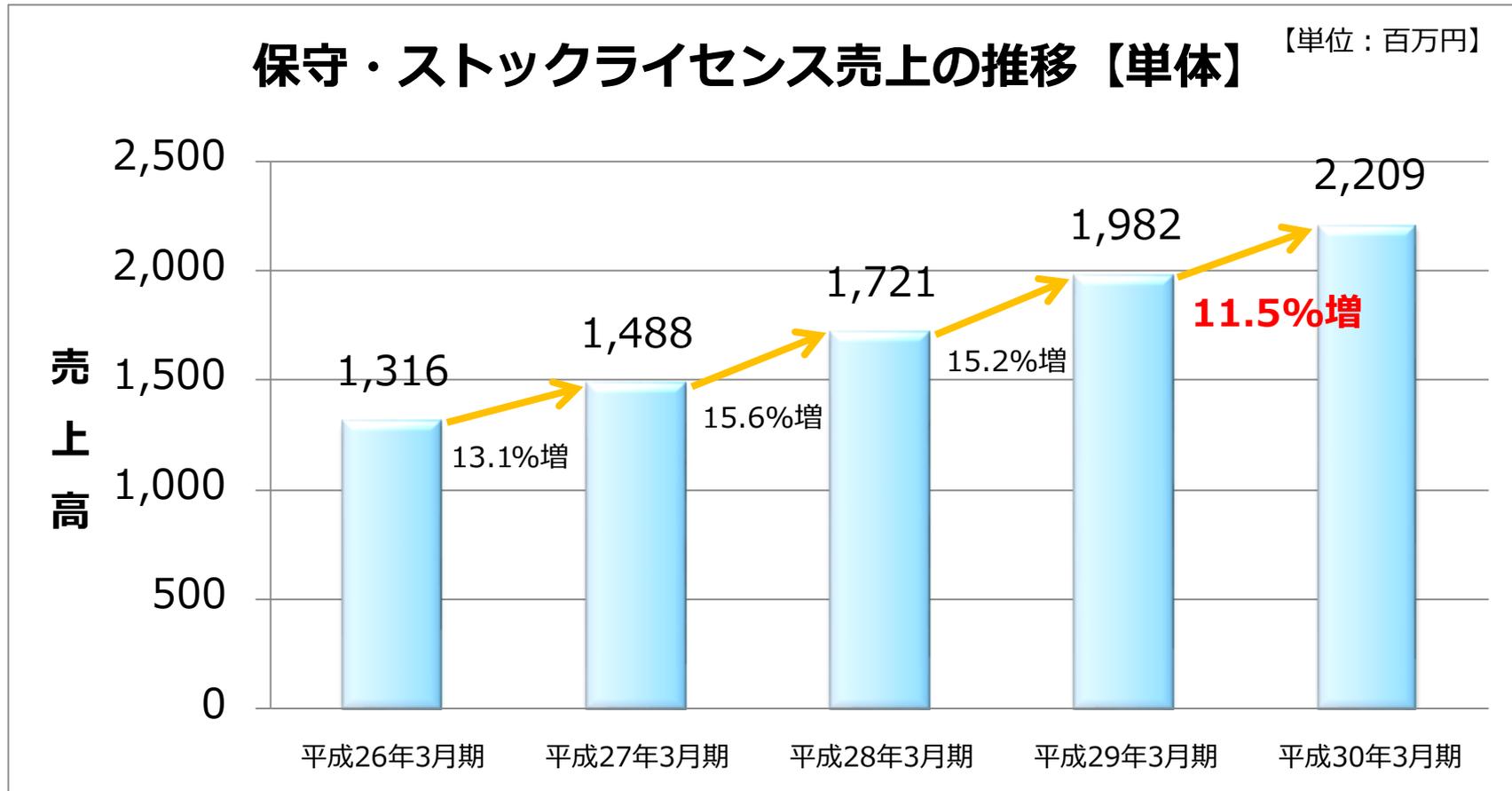
パッケージ事業売上の推移【連結】

【単位：百万円】



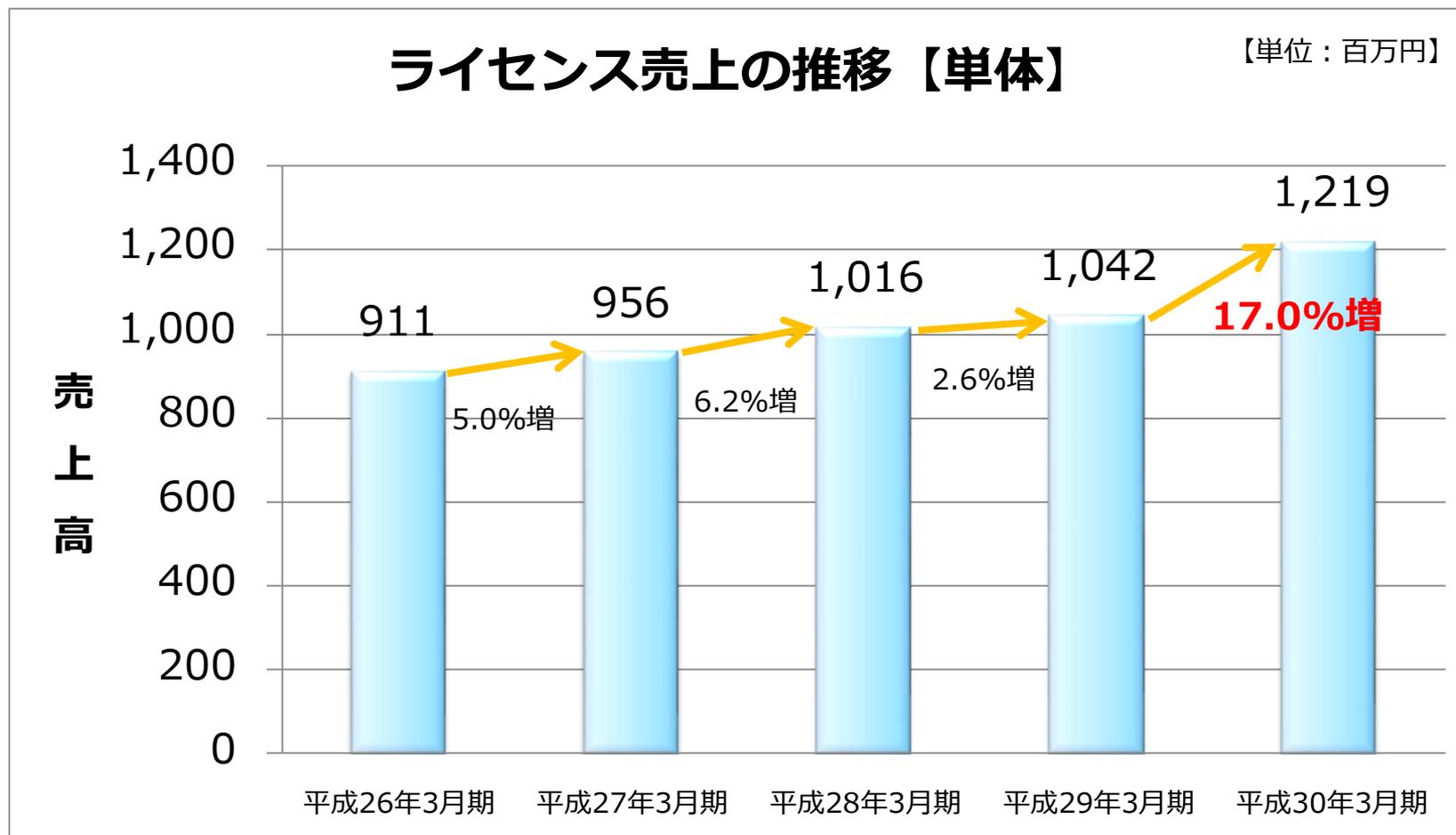


堅調な推移により前年比11.5%増





基盤製品の上位モデルを中心に大きく伸長

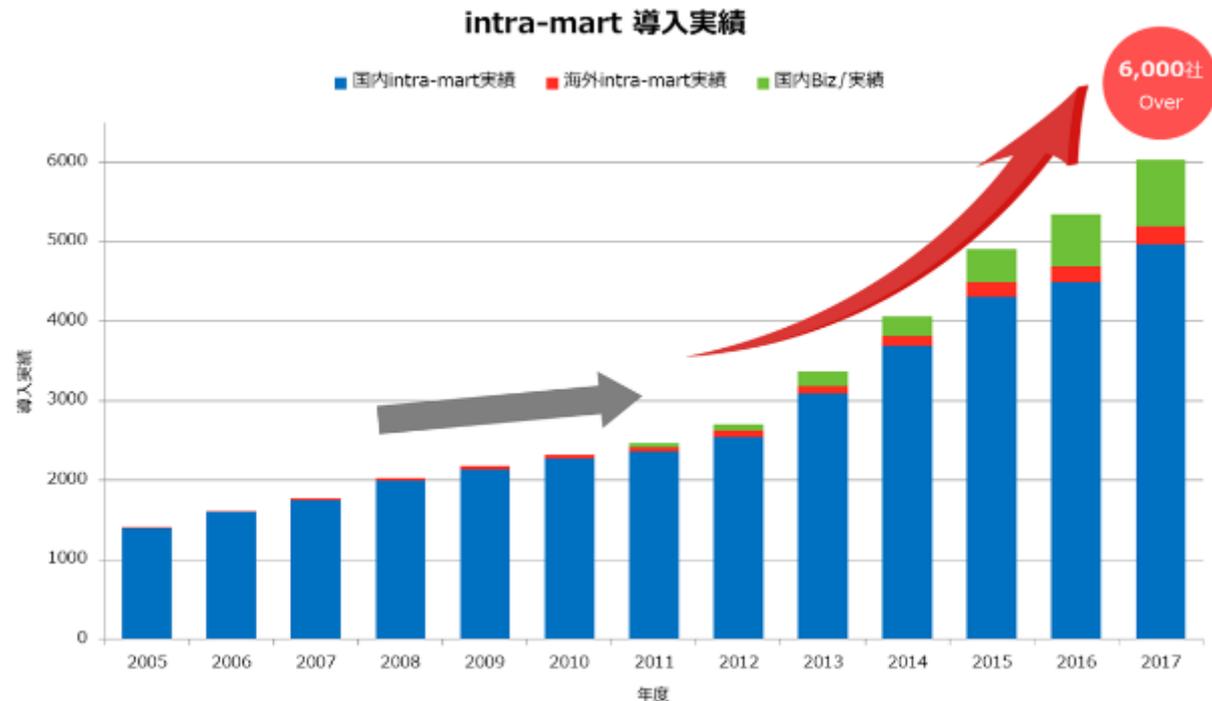




「intra-mart」導入社数が6,000社を突破

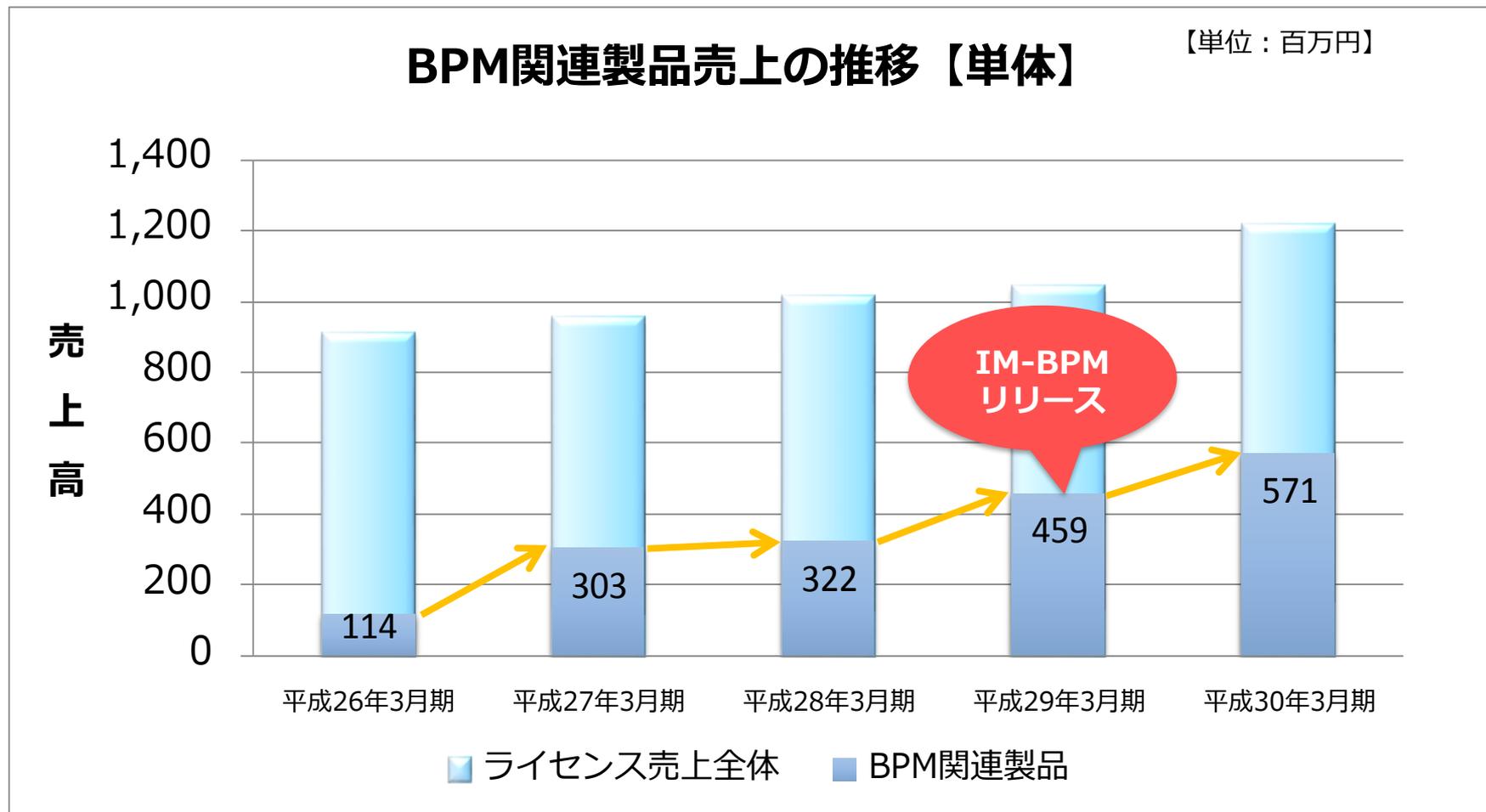
主力製品であるシステム共通基盤「intra-mart」の導入実績が2018年3月末時点で6,000社を突破

お客様のビジネスを支えるIT基盤としてプレゼンスを確立し、200社以上のパートナーと連携しながらさらなるシェア拡大に努めていく





BPM関連製品(ENT版,IM-BPM)の割合が増加





業務プロセスのデジタル化ニーズの急拡大

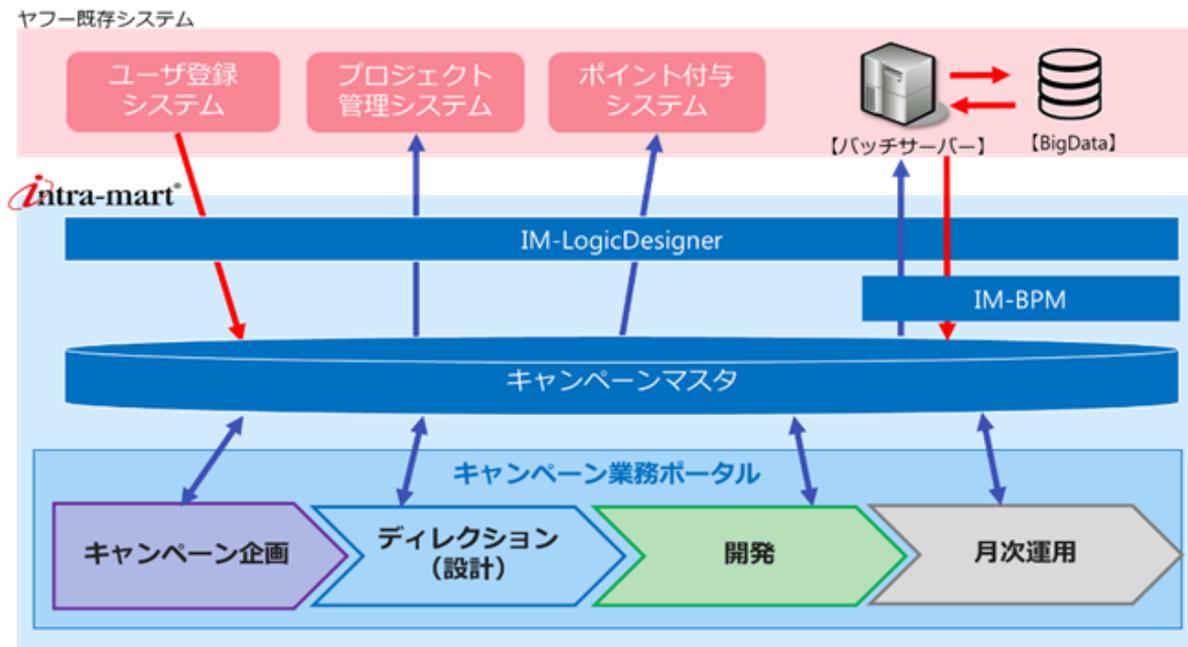
- 業務プロセスの「Digital Transformation」を実現
- BPM関連製品の売上高が前年比24%増
- 特にRPAと組み合わせたソリューションのニーズが高い
- 「働き方改革」を背景とした業務効率化ニーズにより、BPMマーケットは今後も広がる



「Yahoo!プレミアム」の会員向け業務プロセスを「intra-mart」でデジタル化 ヤフー株式会社様 導入事例

“つなぐ”をコンセプトに、
既存システムを生かした業務のデジタル化を実施。会員向けサービスの品質向上
・お客様満足度向上を短期間で実現

業務プロセス全体の基盤統合と自動化により、月次運用の業務を8時間から30分へ短縮させることに成功



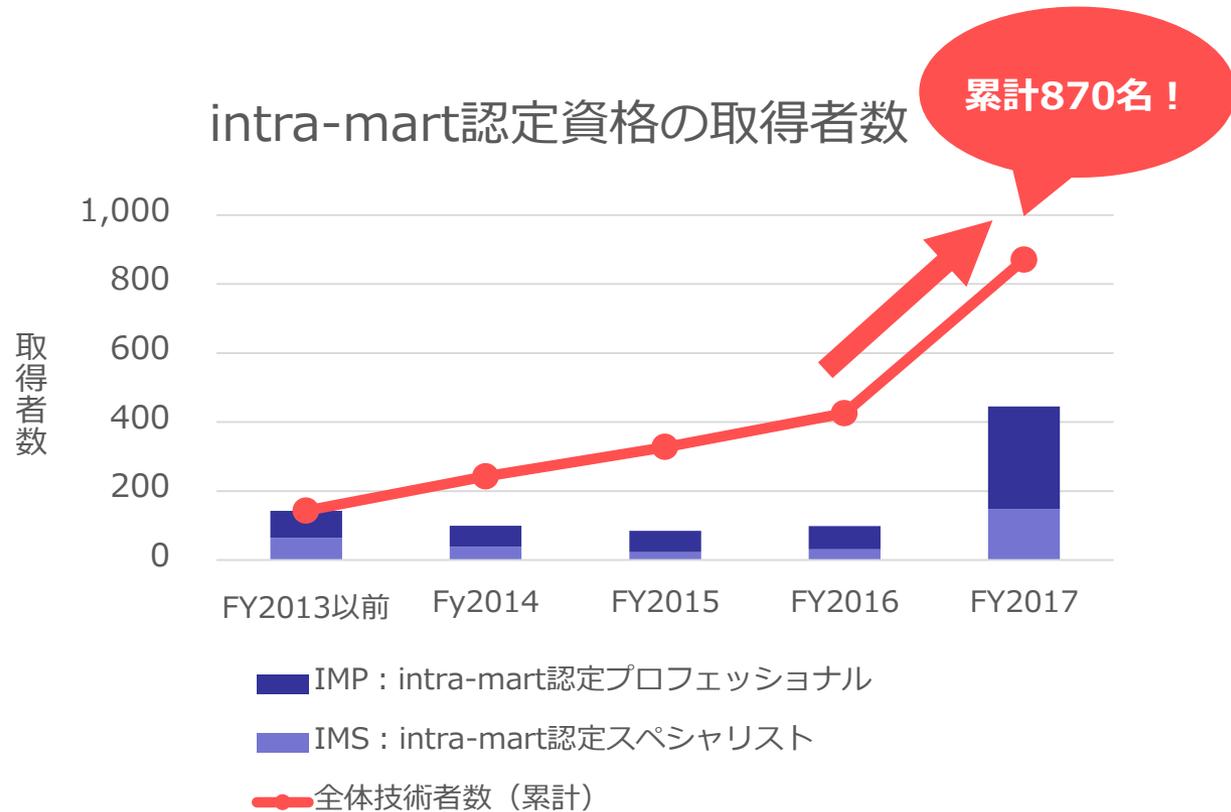


intra-mart認定資格者が1年で倍増 お客様へ高品質な製品・サービスをスピーディに提供する体制を強化

エンドユーザ・パートナー企業向けの個別研修＋個別認定試験の実施により、intra-mart認定資格の取得者数が倍増

intra-mart製品の導入に必要な技術力とノウハウを有する技術者の増加により、お客様への高品質なサービス提供の促進が見込まれる

intra-mart認定資格の取得者数





売上高：対前年比7.2%減

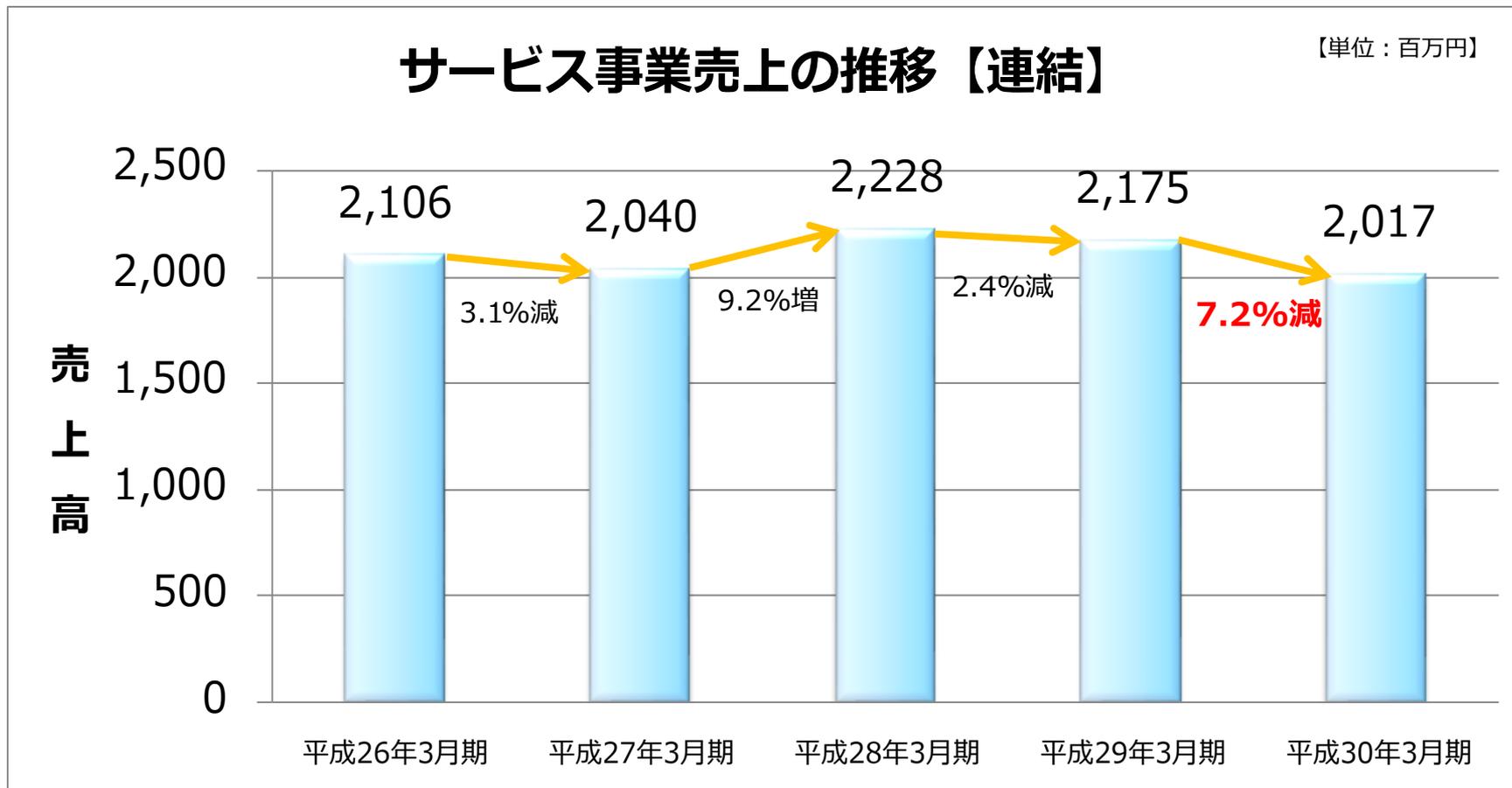
- コンサルティングや技術研修等が伸長したものの、SIの売上縮小により減収減益
- ソリューション強化の実施に伴う研究開発費の増加により営業利益率は低減

連結子会社の状況

- 【CSI】 大型SI案件の受注に成功
 - グループ一体となったサービス体制の強化を実現



SI縮小によりサービス事業は売上減





直販の売上高が前年比63%増

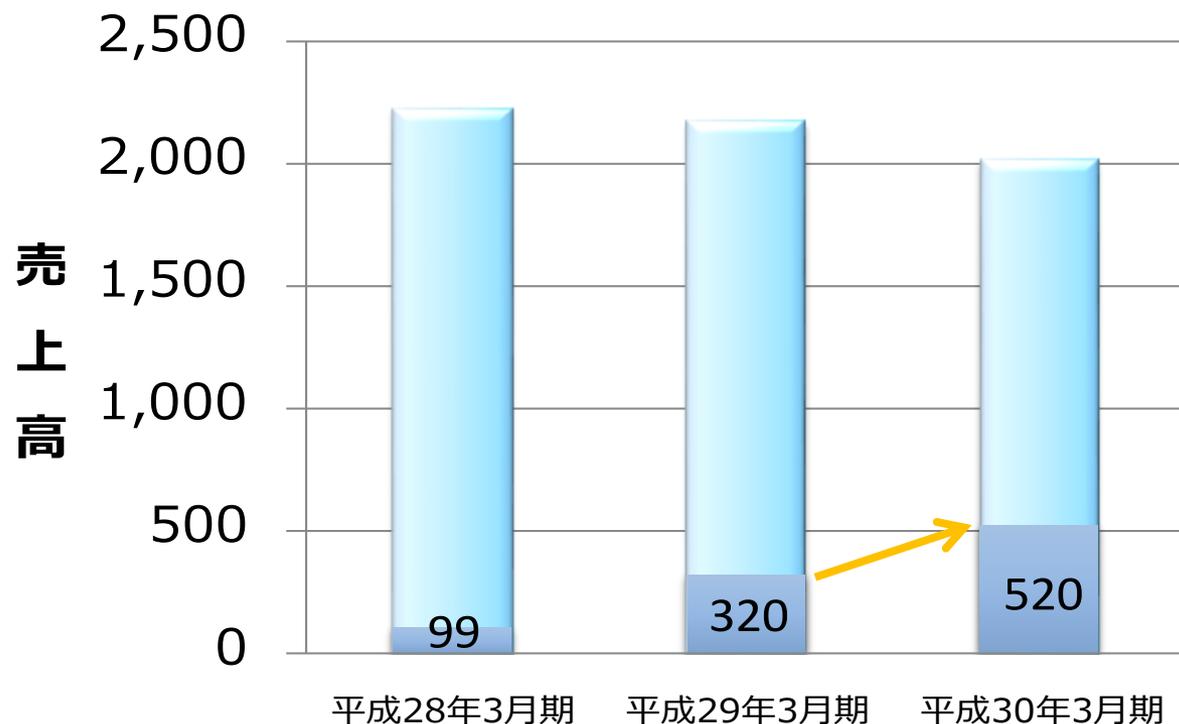
戦略案件に注力したことにより、サービス事業全体では売上減少

業務ノウハウ取得を目的とし直販を強化

システム構築の成果をソリューション化し、パートナーと展開

直販売上の推移【単体】

【単位：百万円】





業務ソリューションのラインナップ強化

業務プロセスのデジタル化で生産性を高め、
様々な業界における業務ノウハウを組み込んだソリューションを展開

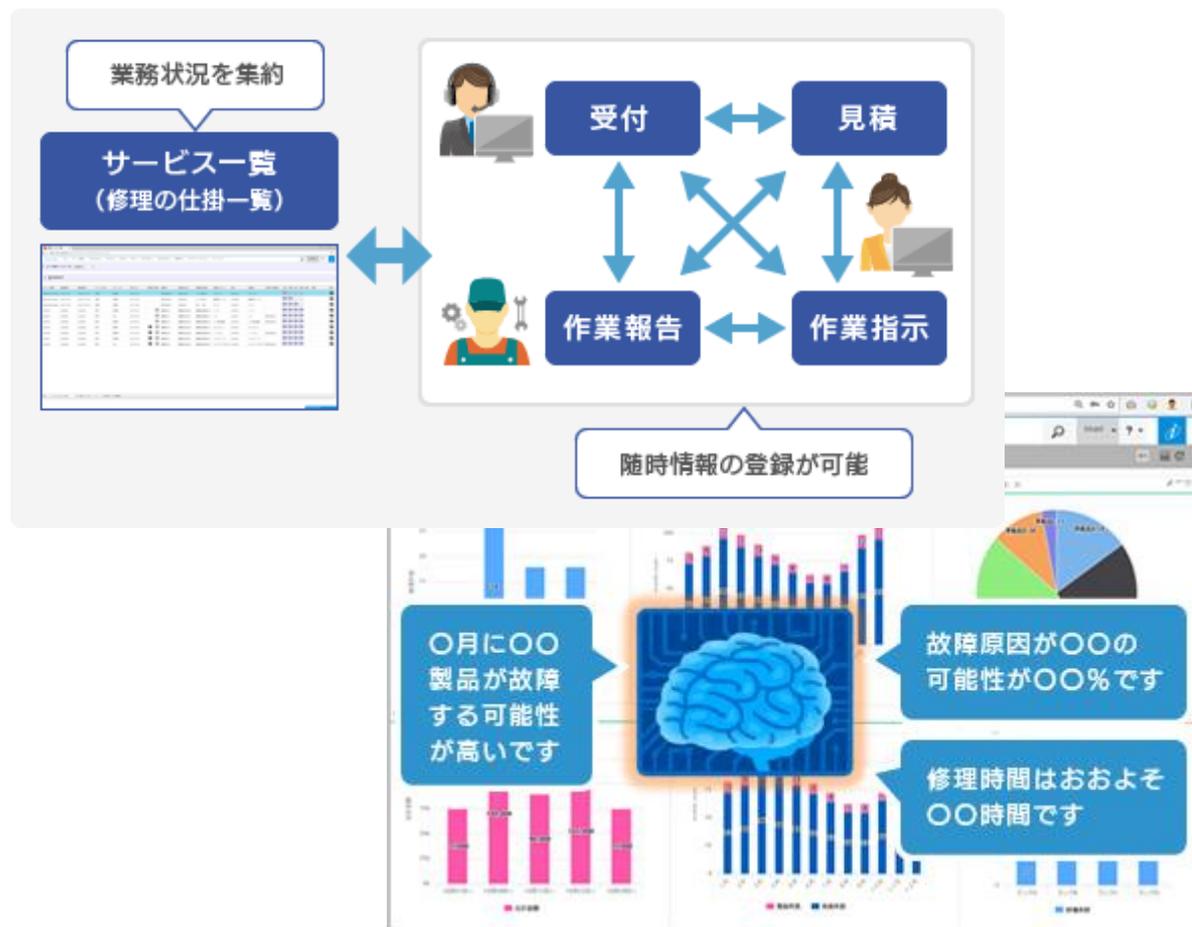




「修理保守ソリューション」リリース メンテナンス業務のプロセスを一元管理

受付～見積～作業～完了までのプロセスを一元管理することで、生産性を高めメンテナンス収益を大幅に向上させる

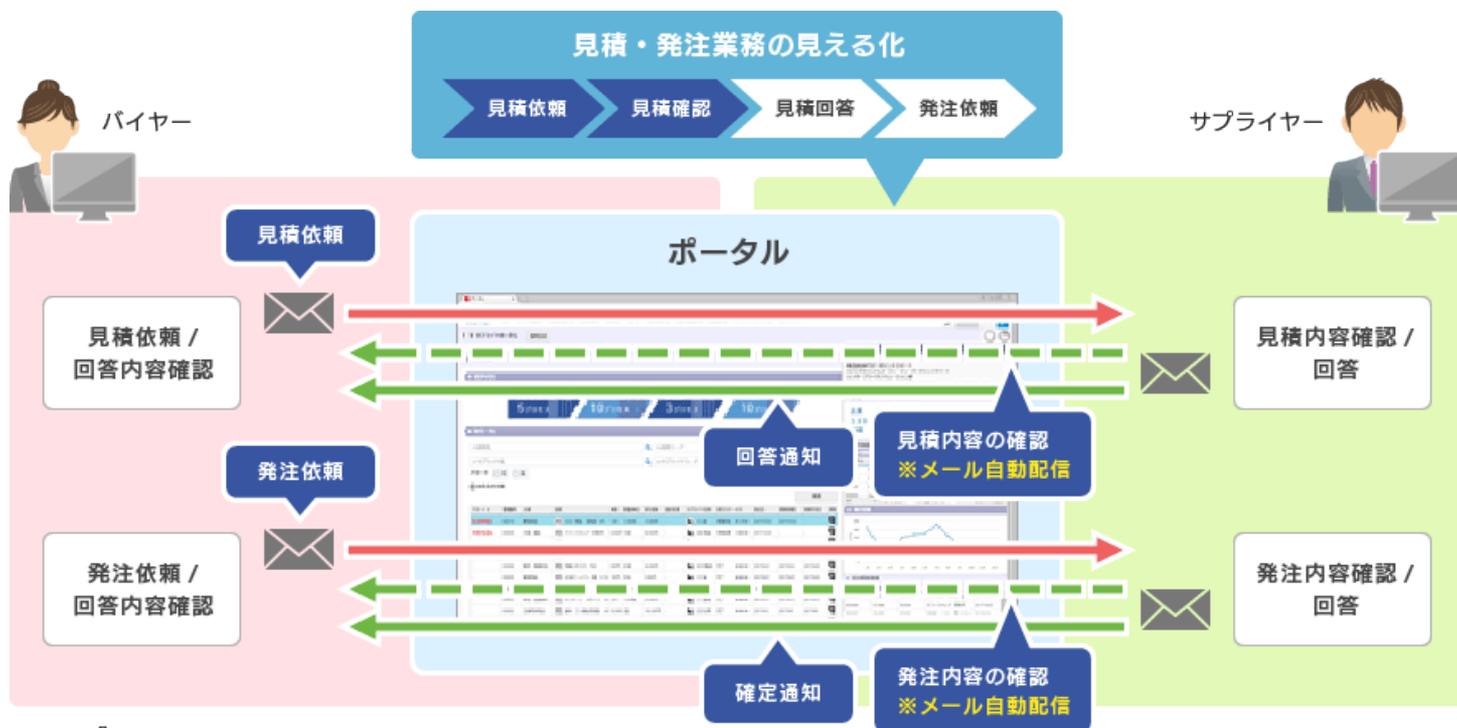
蓄積された現場情報を元に分析・予測することで、より迅速に的確な判断が可能となり新たな価値創出につながる





「サプライヤーポータルソリューション」リリース予定 発注業務の可視化で適切な購買プロセスをサポート

バイヤーとサプライヤーとの情報連携を見える化し、シームレスな購買プロセスと企業価値を高める





特定業務分野に強みをもつ企業とパートナー契約を締結
業務ソリューションの販売拡大を目指す

B-Prost社

損害保険・共済業務に
関する豊富な知見

ティアックオンキヨー
ソリューションズ社

製造業向け修理保守サービス
の業務領域に強み

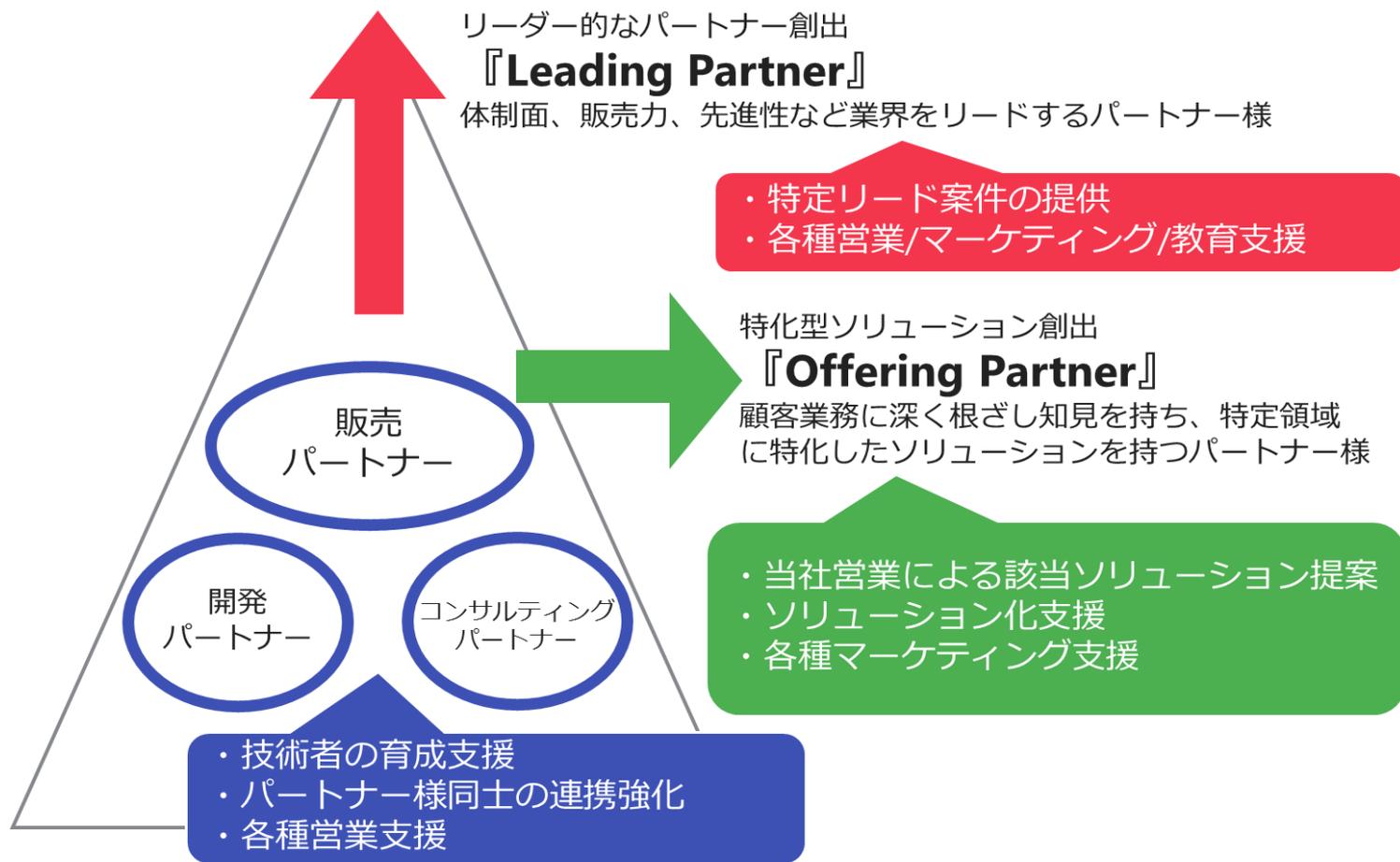
特定業務分野におけるBPM市場拡大

業務特化型業務ソリューションのラインナップ強化



新パートナー制度発足

多様なパートナーと連携しさらなる市場拡大





4. 成長戦略



4つの成長戦略

中堅マーケットへの展開

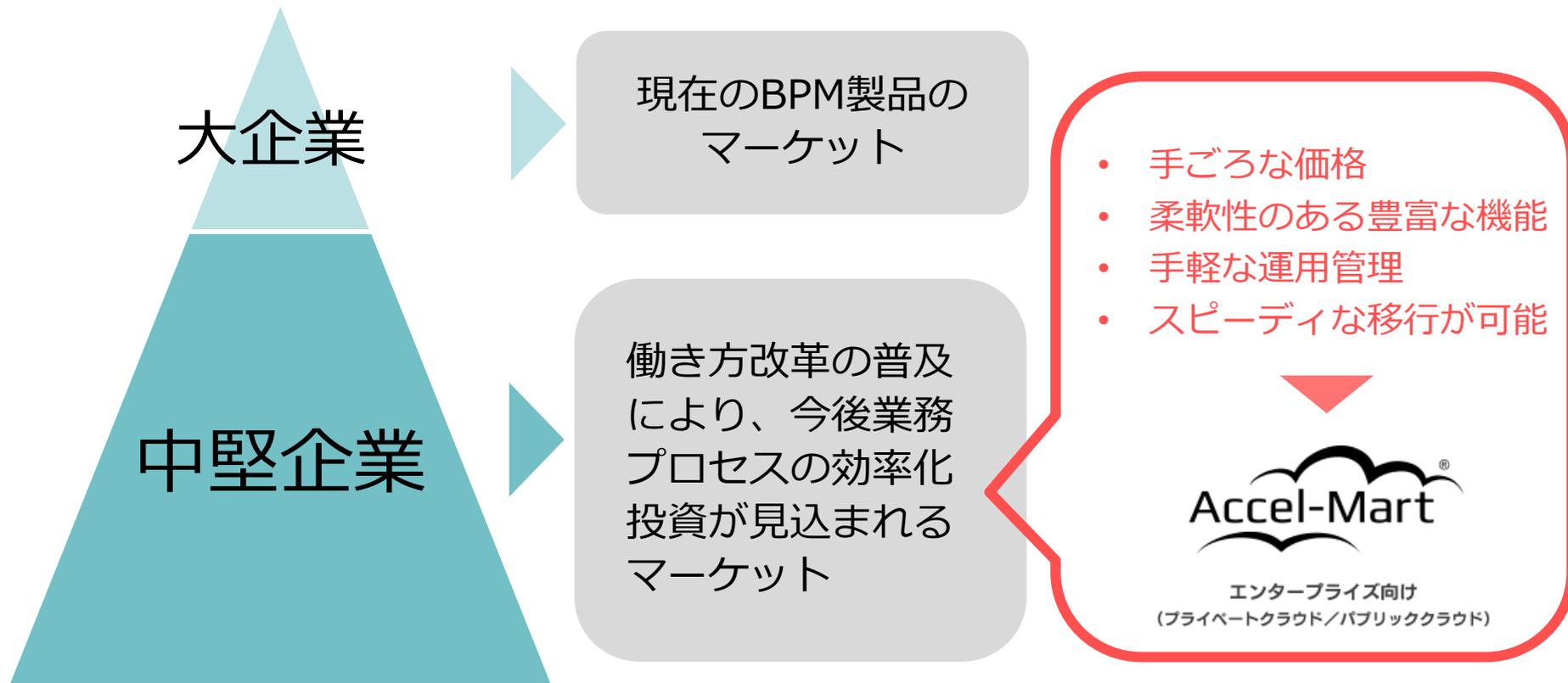
ソリューション事業の拡大

デジタル技術への積極的な取り組み

海外市場への展開



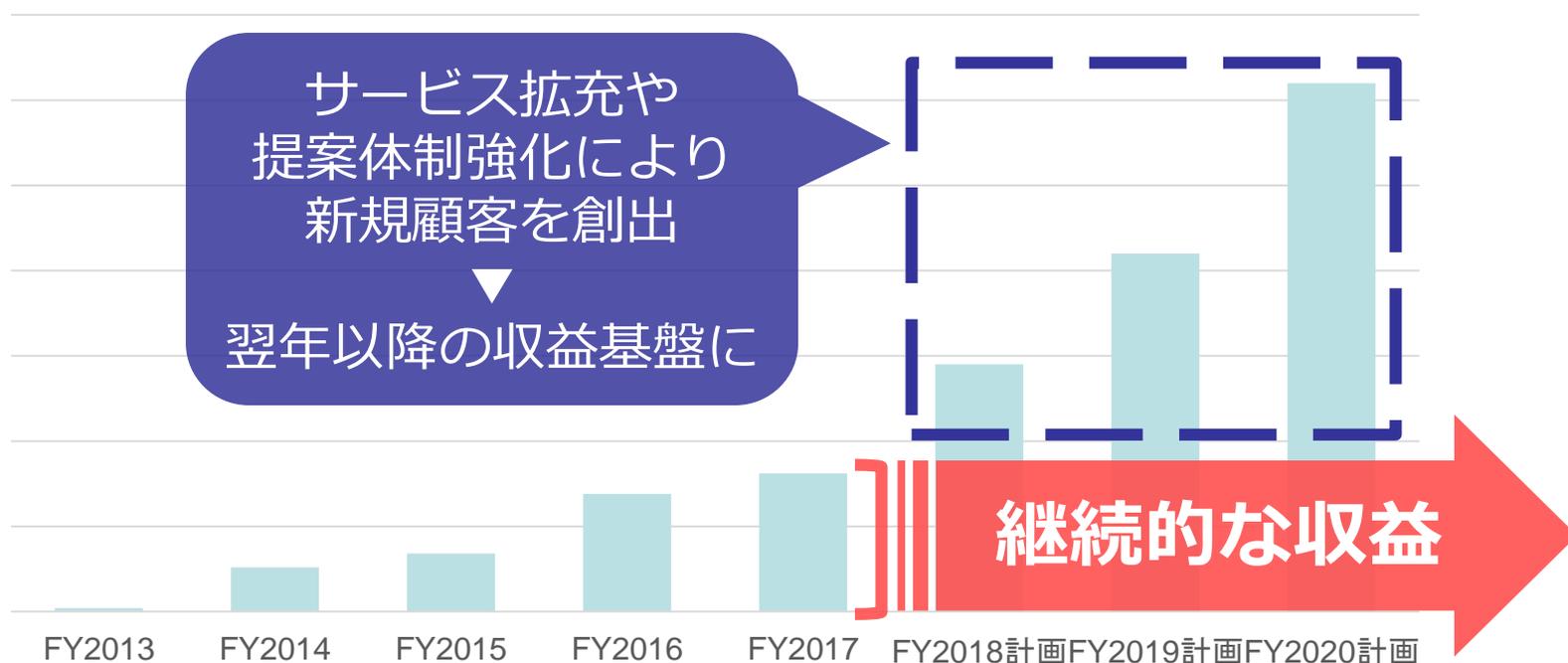
中堅企業向けのBPMマーケットを開拓





リニューアルしたAccel-Mart(クラウドサービス)の拡販による リカーリング収益モデルの確立

Accel-Mart売上高の推移





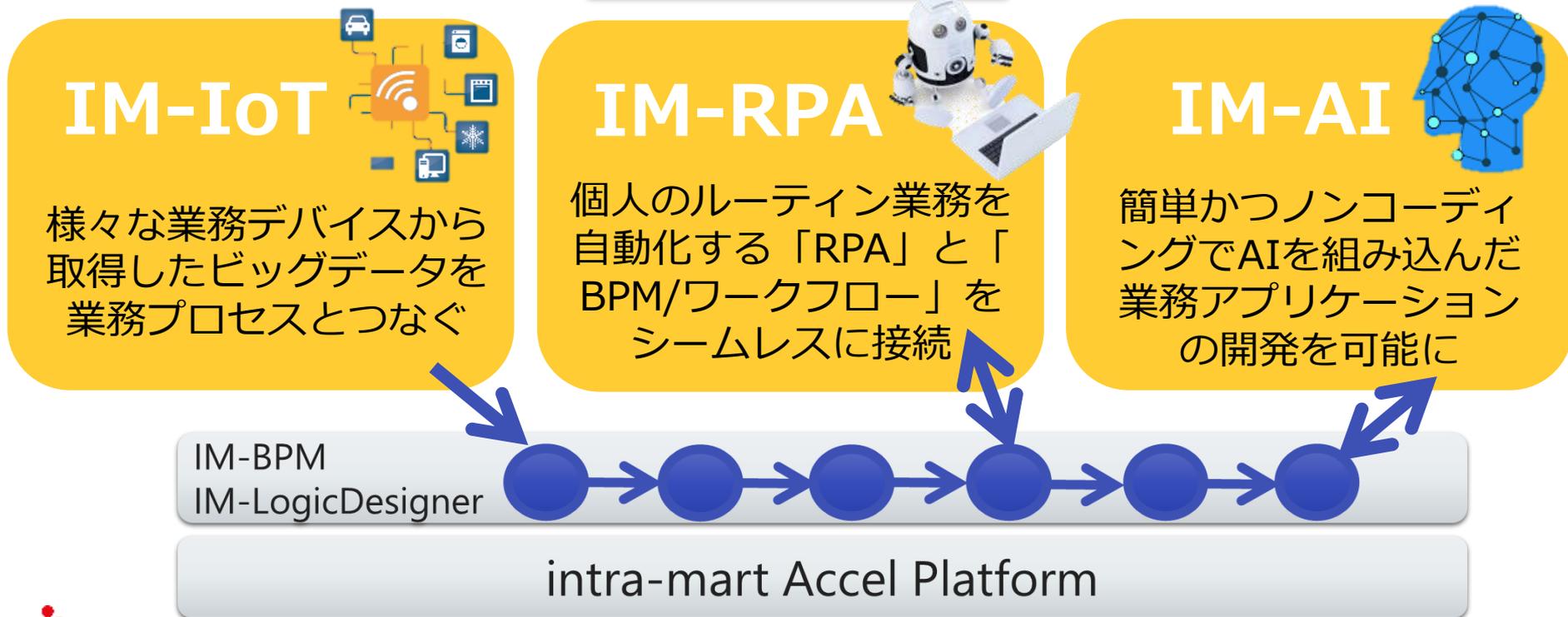
業務ノウハウを持つ開発パートナーと資本提携を実施





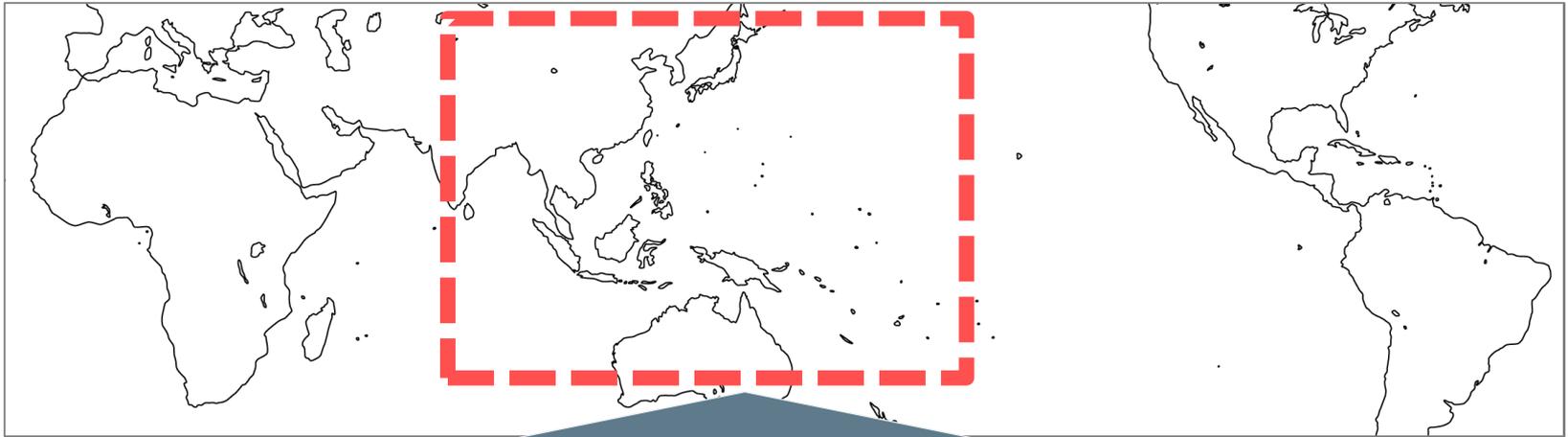
基盤製品に新しいテクノロジーを取り込み
Digital Transformation Platform を実現

“Digital Transformation Platform” へ進化





中国・APAC地域を中心に重点ソリューションを展開



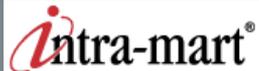
Go to Market

Insurance Suites

Internal Workflow

EBS Front for Public Sector

Industrial Extension



IM-BPM Platform

平成30年度 業績予想



【単位：百万円】

区分	平成31年3月期 通期予想	平成30年3月期 実績	対業績予想 増減率
売上高	6,000	5,322	+12.7%
パッケージ事業	3,650	3,304	+10.5%
サービス事業	2,350	2,017	+16.5%
営業利益 (営業利益率)	660 (11.0%)	626 (11.8%)	+5.3%
経常利益	660	622	+6.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	460	429	+7.2%
1株当たり当期純利益	¥92.84	¥86.62	—%
1株当たり年間配当金	¥22.00	¥17.00	—%
連結配当性向	23.7%	19.6%	—%



NTT DATA

株式会社NTTデータ イントラマート

お問い合わせ先

株式会社NTTデータ イントラマート
管理本部 鈴木／島田

TEL : 03-5549-2823

FAX : 03-5549-2816

E-mail : ir@intra-mart.jp

WEB : <https://www.intra-mart.jp>

<ご注意>

- ・本資料に含まれる将来の予想に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものであり、今後、日本経済や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展により変動することがあり得ます。
従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。
- ・本資料に掲載されているサービスおよび商品などは、株式会社NTTデータイントラマートあるいは各社の登録商標または商標です。