



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート  
(東証二部：3850)

平成31年3月期  
第2四半期 決算説明会

2018年11月2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



## 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 : 東京都品川区西五反田三丁目7番10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 加藤 聡司  
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



## サービス事業の伸長により売上高大幅増

◆ 売上高：2,930百万円（前年比：491百万円増）



□ パッケージ事業売上高は、前年比：2百万円減



□ サービス事業売上高は、前年比：494百万円増



◆ 営業利益：239百万円（前年比：8百万円減）



◆ 経常利益：243百万円（前年比：2百万円減）



◆ 四半期純利益：165百万円（前年比：7百万円減）





【単位：百万円】

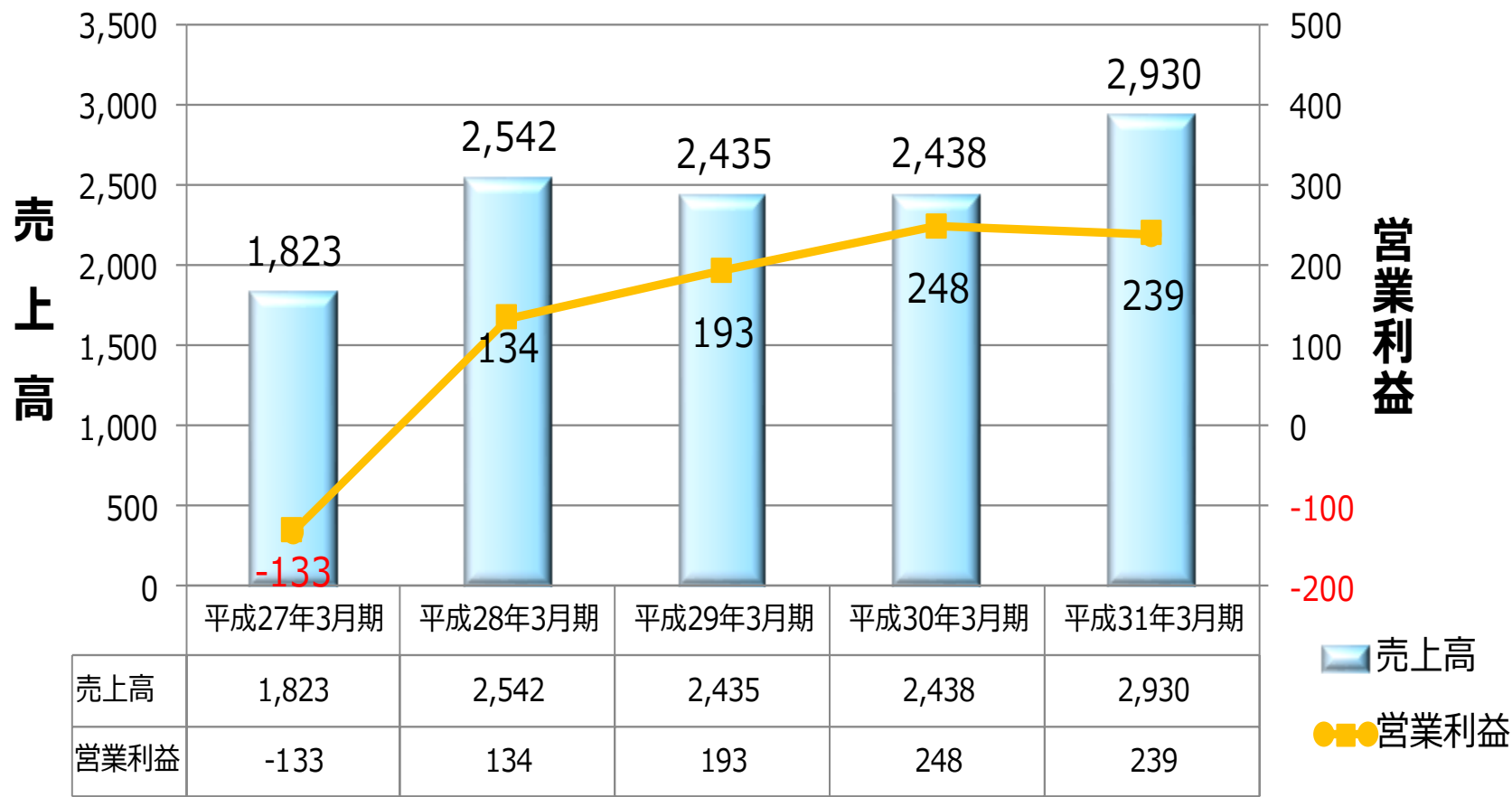
区分	平成30年3月期 第2四半期決算 【連結】	平成31年3月期 第2四半期決算 【連結】	対前期 増減
売上高	2,438	2,930	+491 (+20.2%)
営業利益	248	239	▲8 (▲3.4%)
経常利益	245	243	▲2 (▲0.9%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	172	165	▲7 (▲4.4%)

# 第2四半期 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】

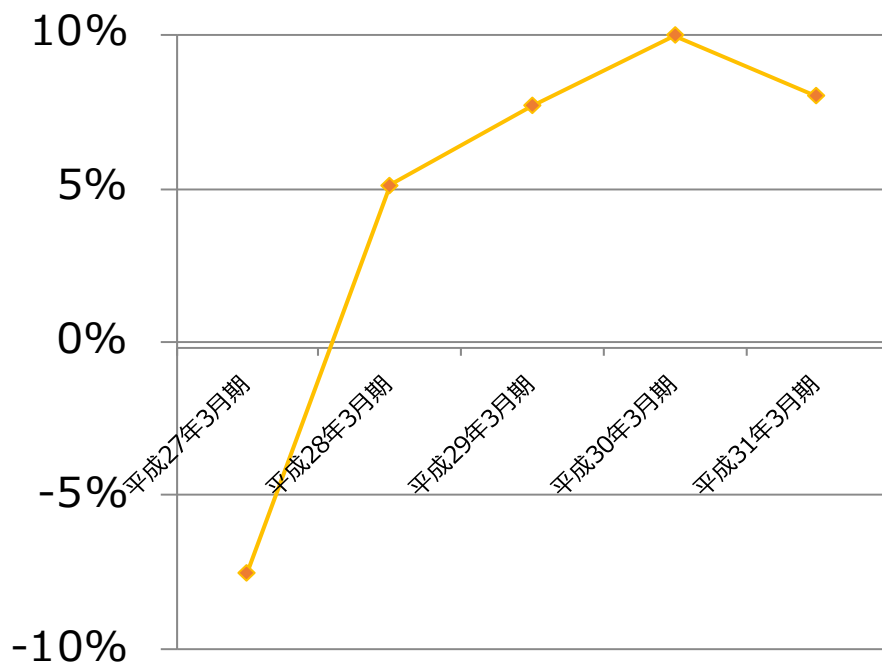






## サービス事業への売上偏重により営業利益率が低下

### 営業利益率の推移 (上期比較)



#### 営業利益に対する影響要因

- 【売上総利益】
  - サービス事業への売上偏重に伴い利益率が低下
- 【販管費】
  - 業務効率化・セキュリティ強化のための社内システム費の増加
  - 人材育成・要員数増加により販売費が増加

	平成30年3月期	平成31年3月期
売上高 営業利益率	10.2%	8.2%

# 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	1,645	1,285
営業費用	1,130	1,256
営業利益	514	28
営業利益率	31.3%	2.3%

# 財務の状況



【単位：百万円】

項目	平成31年3月期 第2四半期末		備考
	金額	構成比(%)	
流動資産	4,379	75.3	現金及び預金 3,366 売掛金 658
固定資産	1,435	24.7	無形固定資産 844
資産合計	5,814	100.0	
流動負債	1,720	29.6	買掛金 235 前受金 1,115
負債合計	2,141	36.8	
純資産合計	3,673	63.2	
負債純資産合計	5,814	100.0	



### 3. 各事業セグメントの状況



## パッケージ販売：保守・ストックライセンス売上が堅調に推移

- BPMは伸長したものの、基盤製品の上位モデル販売にはつながらず、ライセンス売上は前年比減
- 保守・ストックライセンス売上は前年比12%増で堅調に推移

## クラウドサービス：事業拡大に向け取組み強化

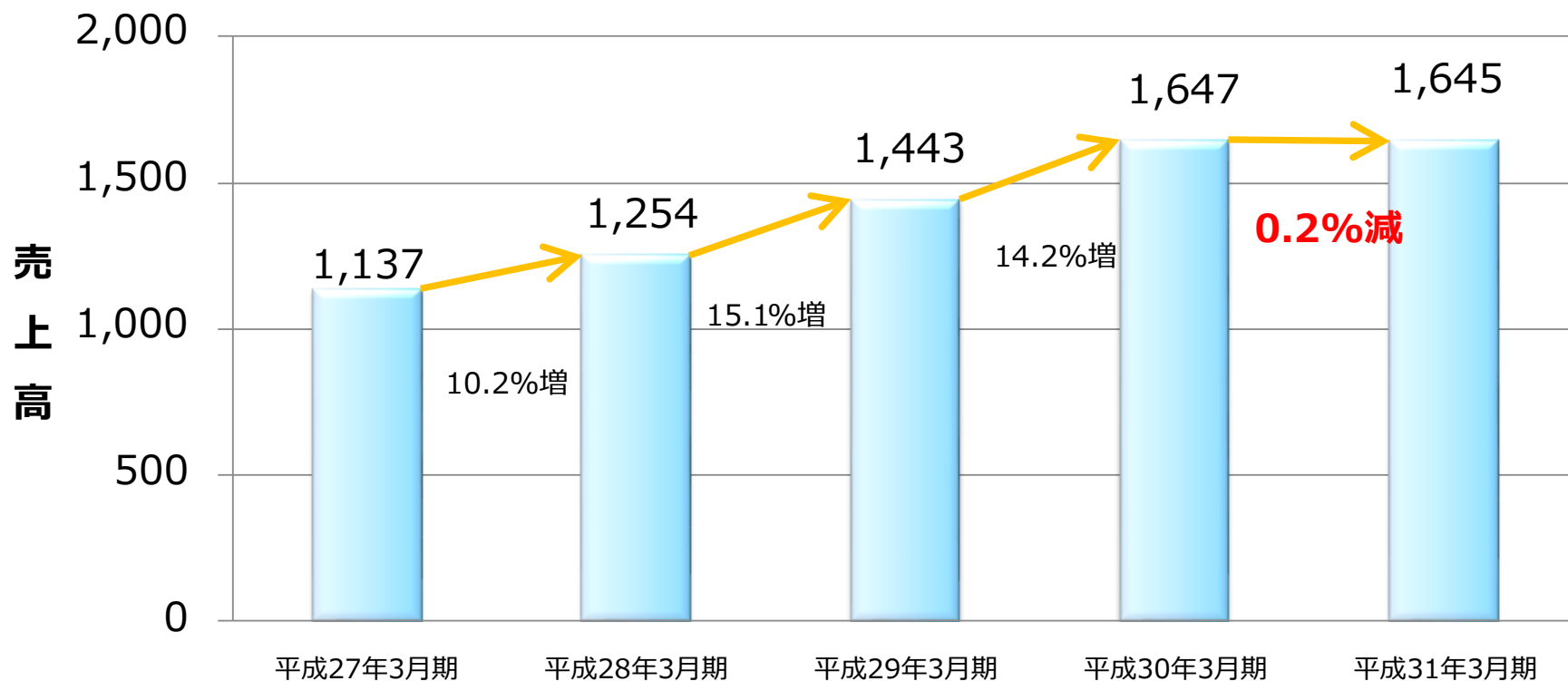
- 新規導入が堅調に推移し前年比で63%増加
- リカーリングビジネスの確立により収益基盤を強化



保守は伸長したが、パッケージ全体では横ばい

## パッケージ事業売上の推移【連結】

【単位：百万円】



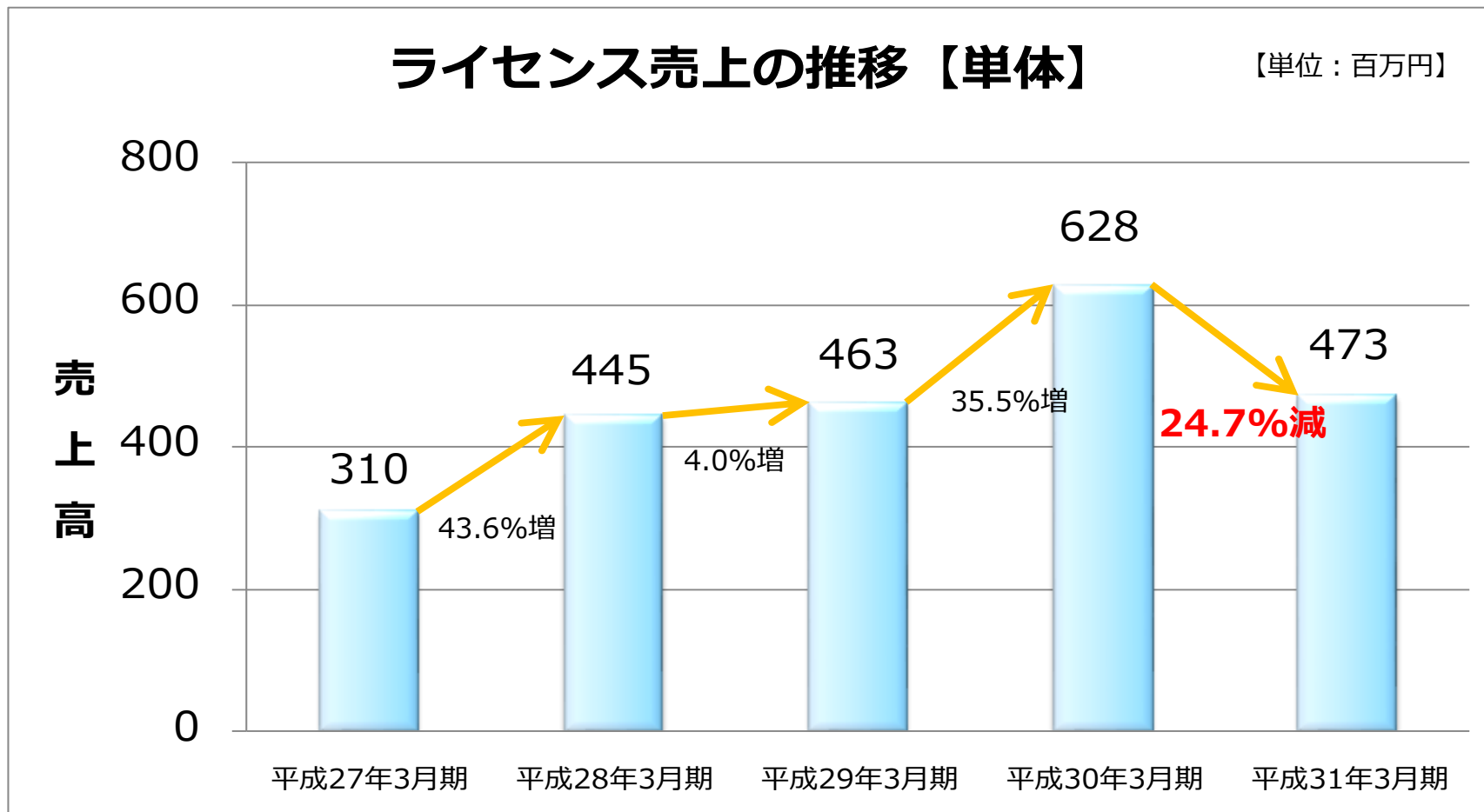
※今年度よりAccel-Martのセグメント区分をサービス事業からパッケージ事業に変更



## 基盤製品上位モデルの進捗に遅れ

### ライセンス売上の推移【単体】

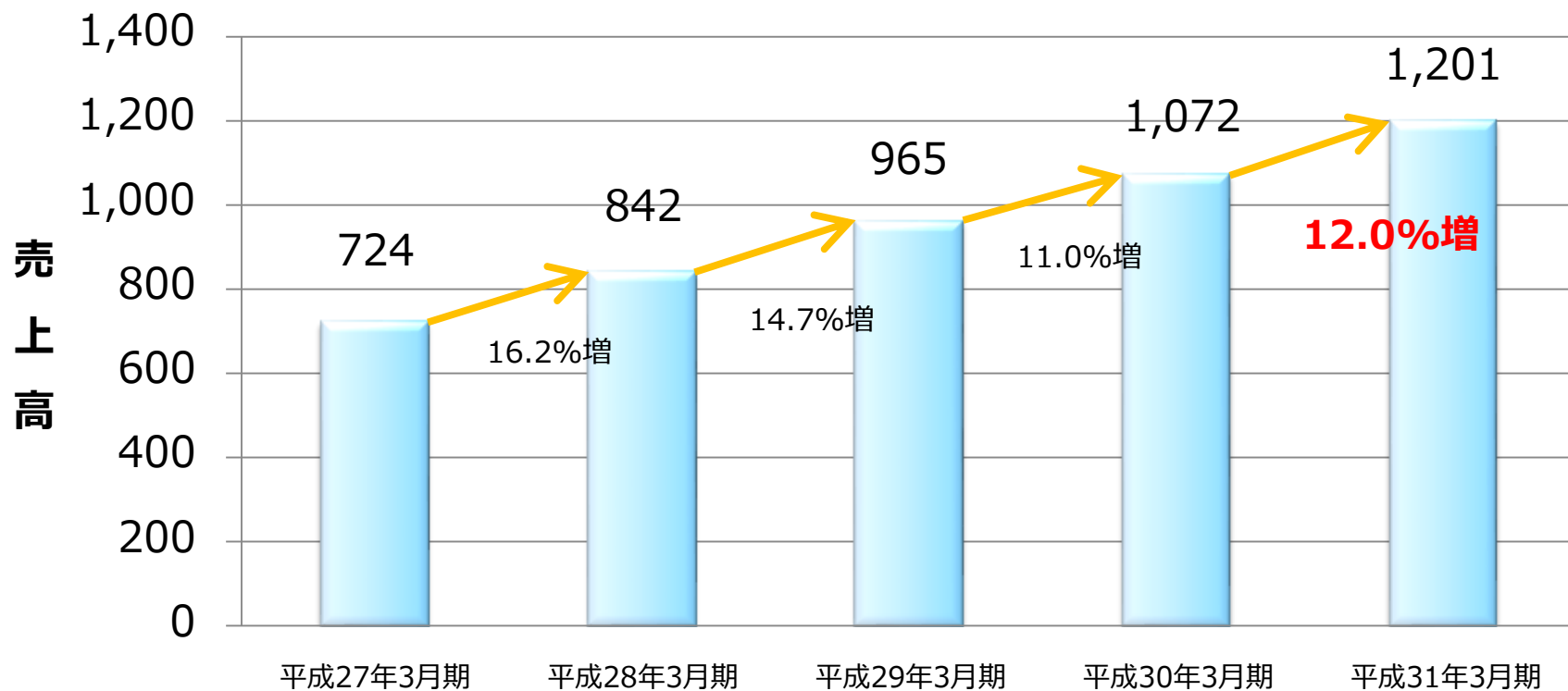
【単位：百万円】





堅調な推移により前年比12%増

保守・ストックライセンス売上の推移【単体】 【単位：百万円】

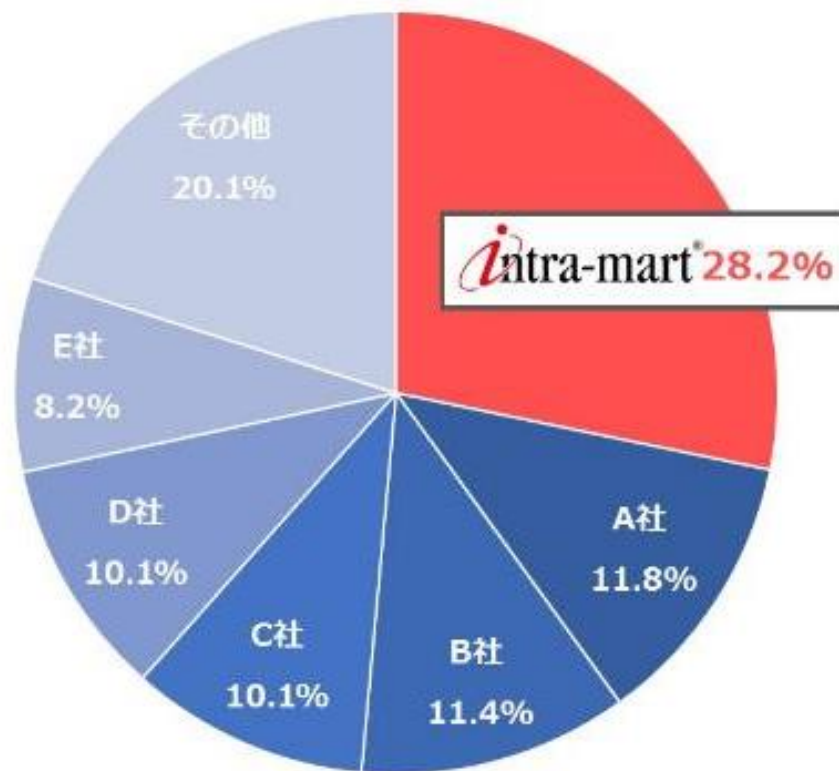






## ワークフロー市場分野で11年連続第1位を獲得

RPA/BPMと組み合わせた提案が業務オペレーションの大幅な効率化や自動化、業務品質の向上、コスト削減に効果が期待できるとして、業界問わず堅調に導入が進む



富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2018年度版」より  
<ワークフロー・パッケージ・2017年度金額ベース>



## ExcelライクなUIを実現するスプレッドシート機能 「IM-Spreadsheet」をリリース

今まで散在していた  
Excelにて管理・蓄積さ  
れている知見や情報を、  
お客様自身でWeb化し、  
ノウハウの活用を促進す  
ることが可能に

また、スクラッチ開発で  
の組み込みにより、開発  
工数削減が期待される

The screenshot displays the IM-Spreadsheet application interface. The main window shows a spreadsheet with columns for 'カテゴリ' (Category), '製品名' (Product Name), '北海道' (Hokkaido), '青森' (Aomori), and '宮城' (Miyagi). The data includes various beverage categories like '清涼飲料水' (Beverages) and 'ビール' (Beer) with their respective sales figures. A sidebar on the right provides filters for '販売地域' (Sales Area) and '色' (Color), along with a bar chart showing sales trends for different regions. The bottom of the interface shows a summary table with columns for '名古置', '京都', '鹿児島', '沖縄', '出戻合計', '前年実績', and '前年比'.

名古置	京都	鹿児島	沖縄	出戻合計	前年実績	前年比	
90	2,068	2,805	600	2,508	13,924	14,177	↑
93	249	2,318	2,475	2,996	18,736	16,806	↓
97	1,320	2,634	424	1,883	18,450	18,880	↑



## 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
- 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



## BPM + RPAの組み合わせにより業務全体が正確で早くなる 日本生命保険相互会社様 導入事例

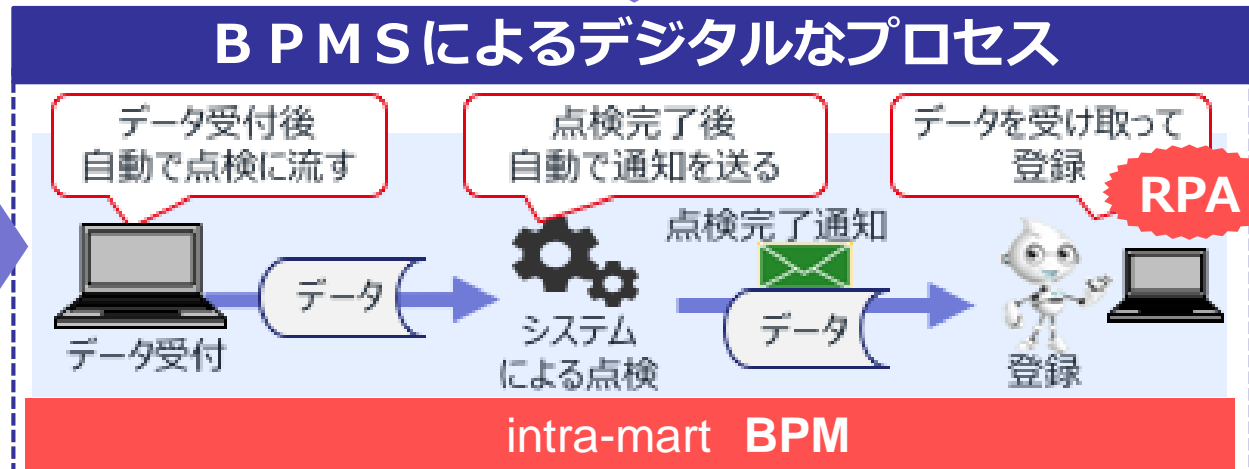
### AsIs

ヒトが書類を受け渡すことで  
プロセスが進む



### ToBe

システム上で  
プロセスがつながる  
+  
RPAによる正確な処理





## RPA導入時の課題をintra-mart基盤で解決 住友林業情報システム株式会社様 導入事例

ロボの部品化による制作効率の向上、ガバナンスを効かせた実行・権限管理、ヒトとロボの連携をintra-mart基盤により実現

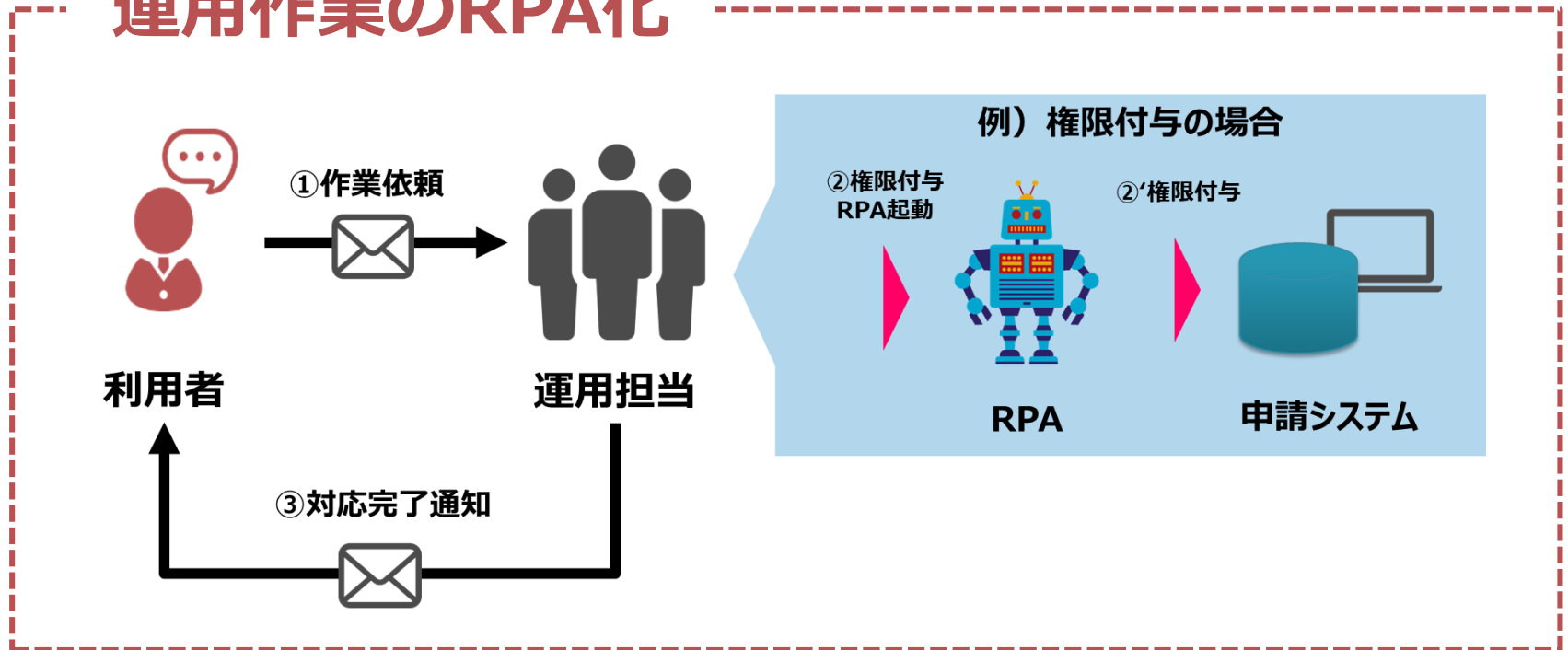




## 業務プロセス改善に intra-mart基盤 + RPA を活用 株式会社リクルートテクノロジーズ様 導入事例

ユーザへの特殊権限付与やデータ抽出等の定型運用作業をintra-mart上で自動化

### 運用作業のRPA化





## 売上高：対前年比62.5%増

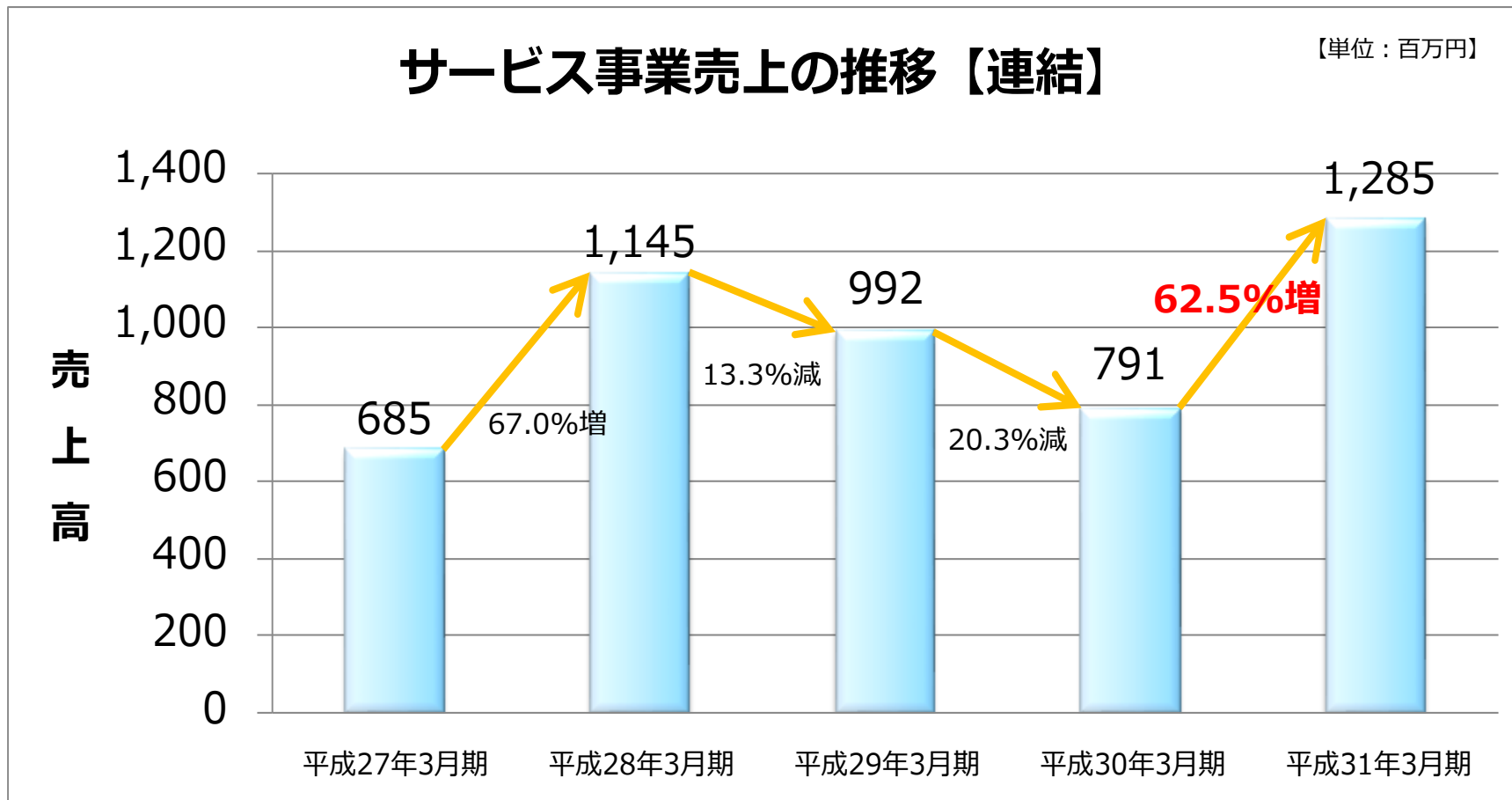
- SIやコンサルティングの回復により大幅な増収
- intra-mart技術研修の需要増に伴い研修売上が堅調に推移
- チャレンジ案件の売上原価が増加するも、販管費抑制により営業利益率は前年▲5.8%から2.3%に向上

## 連結子会社の状況

- 【CSI】 グループ一体となったサービス体制の強化を実現



## SI、コンサル、研修の売上が大幅に増加

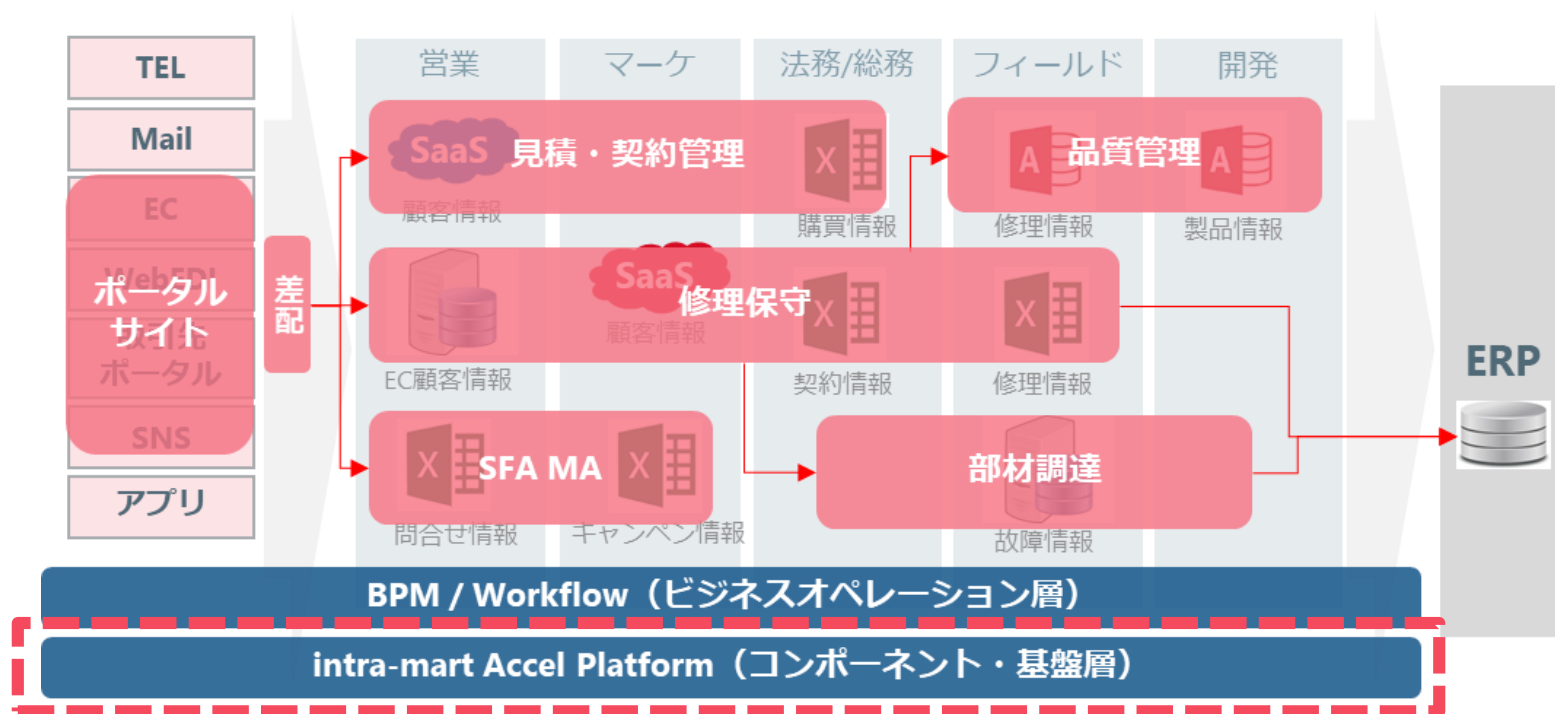






## システム共通基盤を活用した直販SIが好調

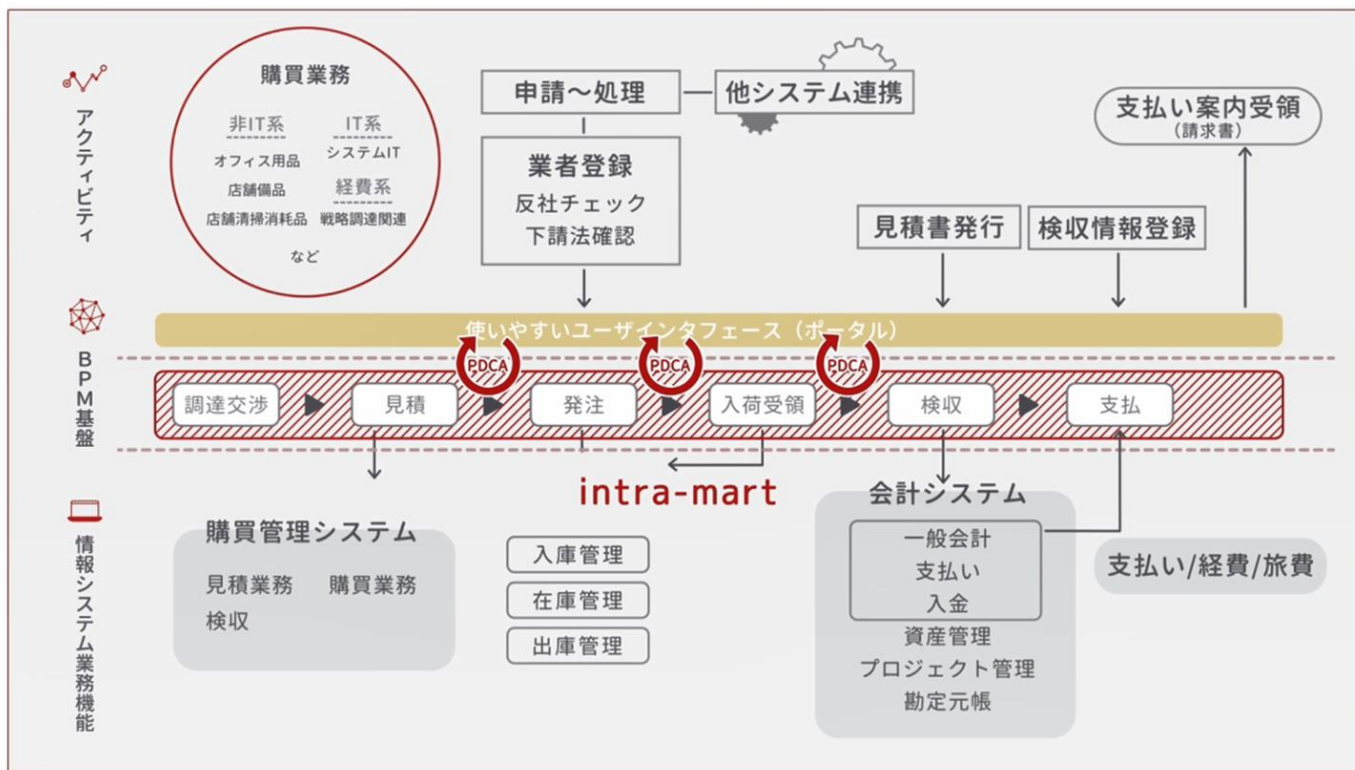
前年度より実施していた直販強化施策が奏功し、システム共通基盤を活用した案件を多数獲得





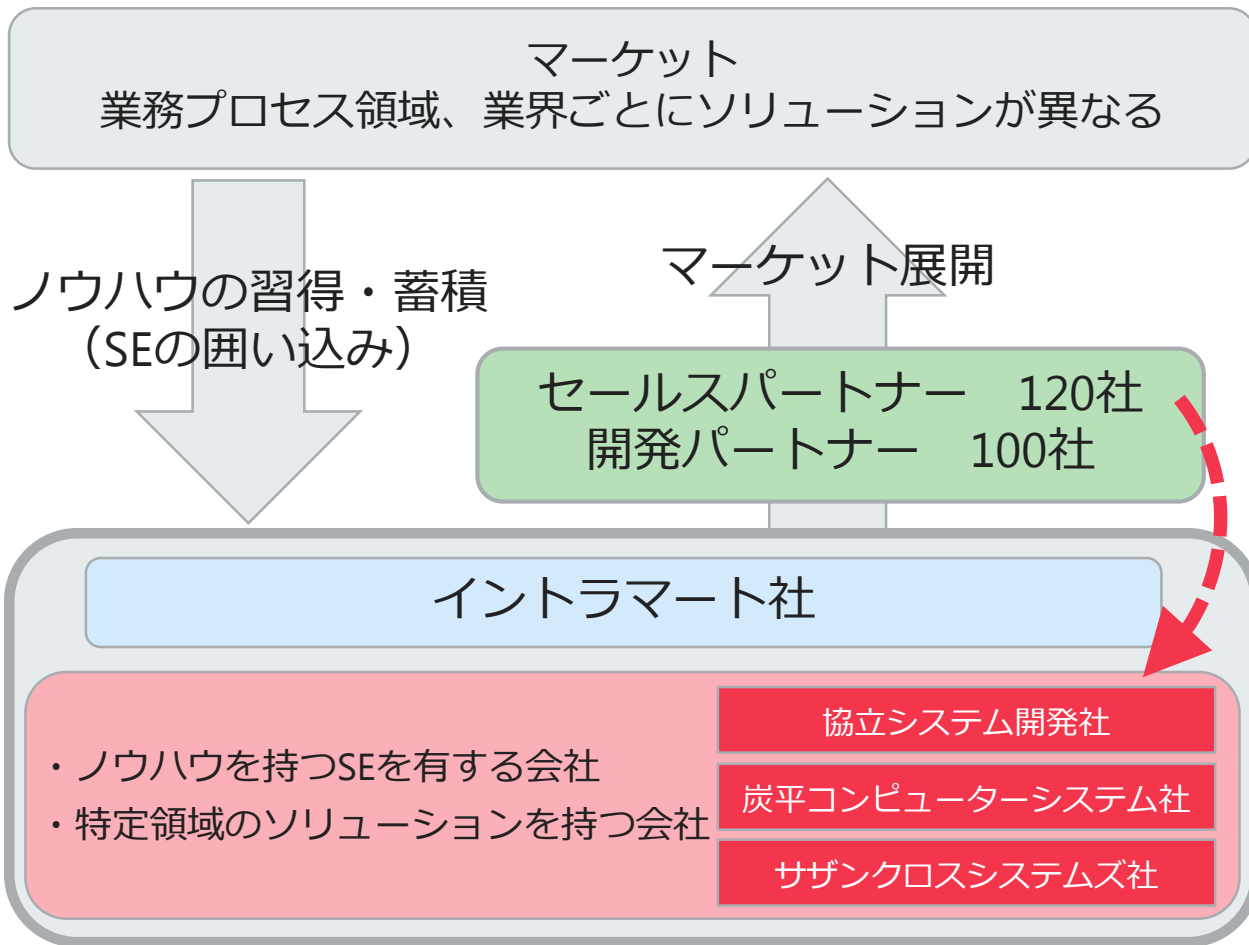
## 購買デジタルプラットフォームをアジャイルで構築 野村ホールディングス株式会社様 導入事例

業務・組織・複数の情報システムとの融合による生産性の向上や、  
購買プロセスの適正化を実現



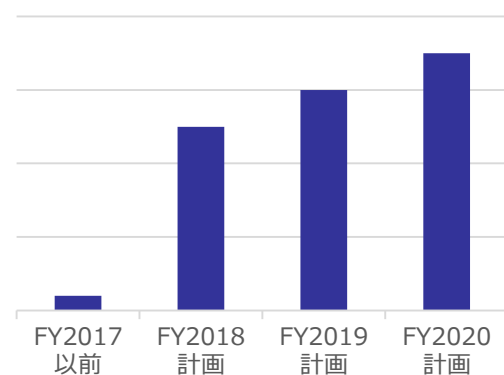


## 資本提携を実施した開発パートナー社内でintra-mart技術者を育成



## 資本提携先でintra-mart技術者を育成

左記3社におけるintra-mart認定資格者数

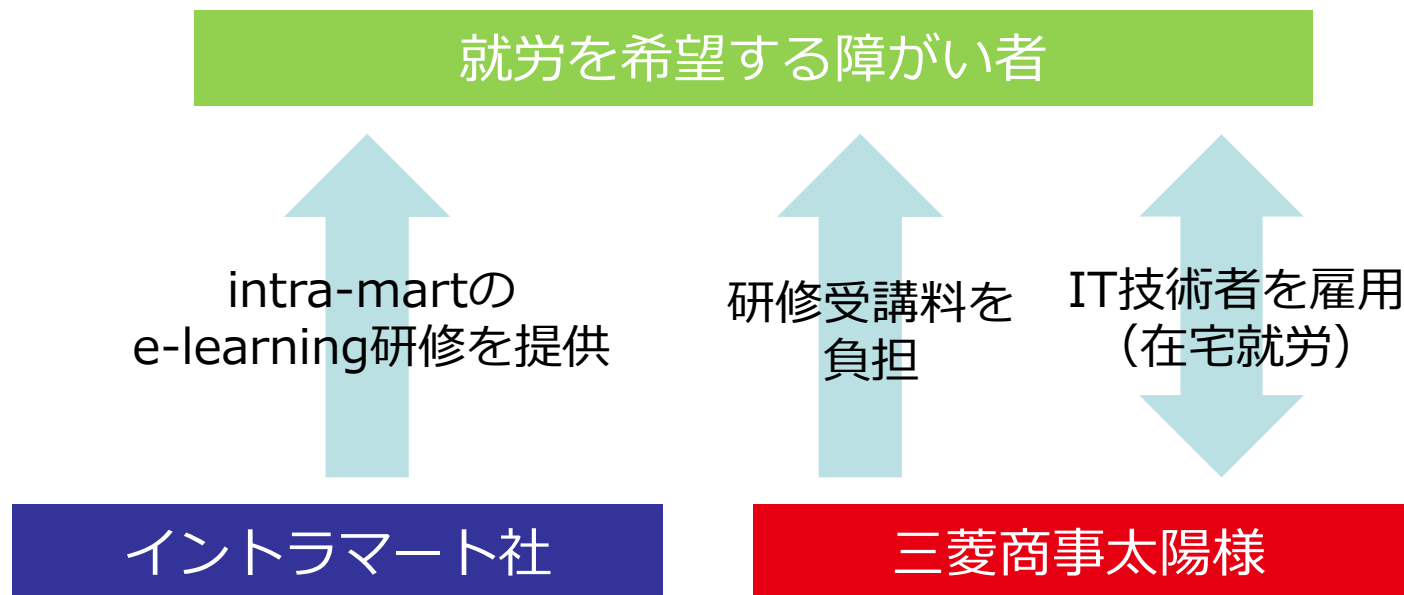


資本提携先と新ソリューションの共同開発を実施



## 障がい者向けのIT技術者育成プログラムにintra-martを採用 三菱商事太陽株式会社様 採用事例

三菱商事太陽様とイントラマート社が連携し、  
障がいを持ったIT技術者の育成・在宅就労推進への取り組みを開始  
障がい者の職能訓練および雇用機会創出への貢献が期待される





## 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

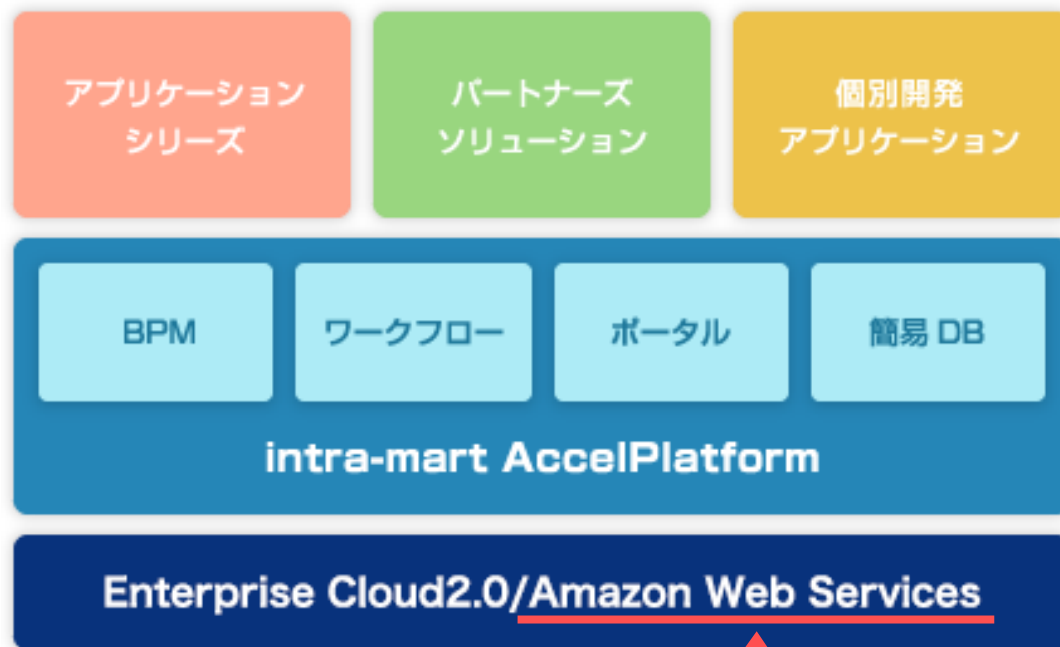
海外市場への展開



### Accel-Mart が Amazon Web Services に対応

お客様の業務や用途に合わせたイントラマート各種ソリューションを、手ごろかつ低コストで実現することが可能に

「業務プロセスの自動化・デジタル化」や「新たな顧客体験の創出」など、企業におけるコアコンピタンスに関わる領域での利用が増加



New!



### BPMで業務プロセス改善をサポート サンセイ医機株式会社様 導入事例

業務情報・プロセスの見える化や、業務ミスゼロ化のための運用改善を実施  
BPMを適用した業務プロセスの全てにおいて、着実に効果を発揮

主な業務課題（導入前）	BPM導入効果	
	定量	定性
売上返品申請に費やすコスト	before 2,500h/月 ▶ after 1,000h/月	<ul style="list-style-type: none"> <li>役割と責任の明確化と実現</li> <li>組織構造に起因する非効率からの脱却（多重管理の廃止）</li> </ul>
売上訂正が誘発する月次決算不正値データの発生	最大不正値金額 1,500万 ▶ 0	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営トップ判断による運用を廃止</li> <li>内部統制に則した条件をシステムに設定</li> </ul>
売上集計に費やすコスト	月次 8営業日 ▶ 日次 1営業日	<ul style="list-style-type: none"> <li>日次売上及び売上動向の把握</li> <li>営業行動プロセスの対応、展開スピード向上</li> </ul>



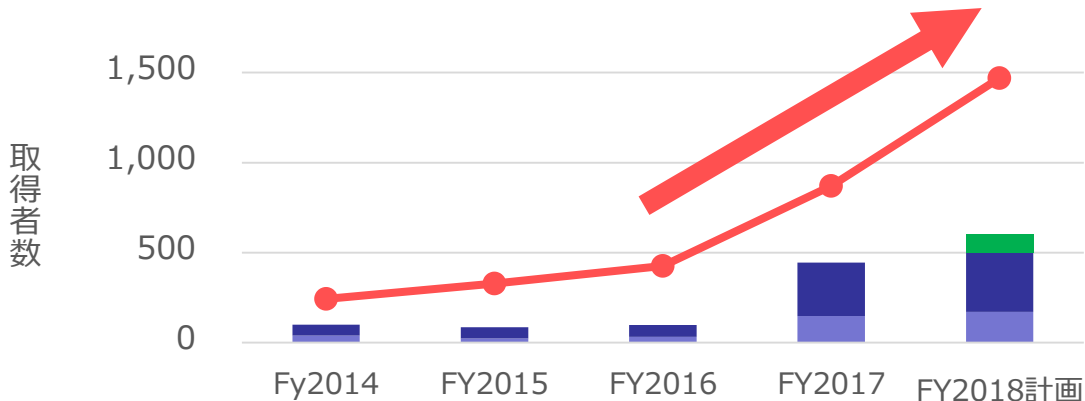


### 新認定資格制度「intra-mart Coordinator」を開始

2018年7月より、ビジネスプロセス作成の認定試験「intra-mart Coordinator」を開始

intra-mart製品を利用したノンプログラミング開発における基本知識やテクニカルスキルを保持する技術者の育成を目指す

intra-mart認定資格の取得者数



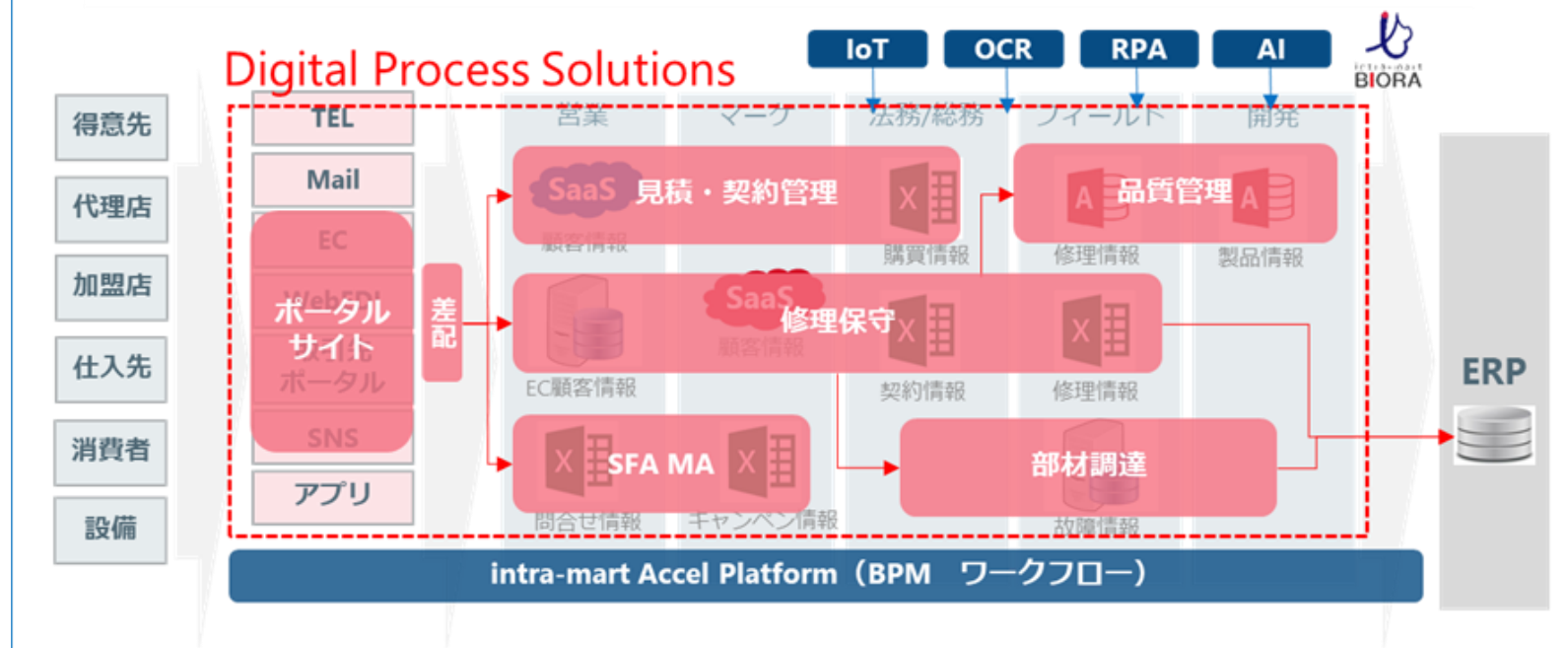
- IMC : intra-mart Coordinator
- IMP : intra-mart認定プロフェッショナル
- IMS : intra-mart認定スペシャリスト
- 全体技術者数 (累計)



### 戦略的なデジタルトランスフォーメーションを推進するための新ソリューション「Digital Process Solutions」の提供を開始

イントラマート社が強みとするBPM/ワークフローと連動することで、顧客接点から基幹システムまでEnd to Endの業務プロセスの標準化・可視化を可能にし、業務の品質とスピードを向上

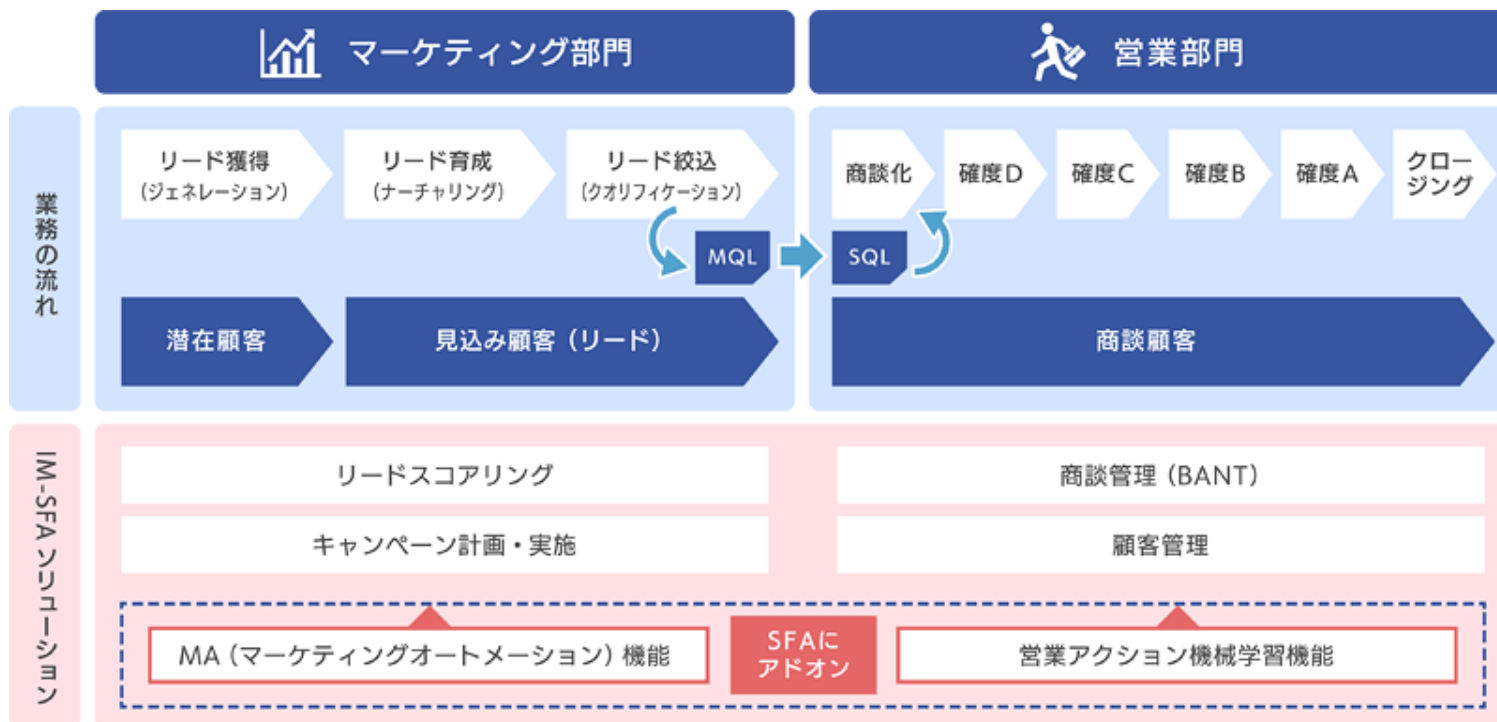
可視化・デジタル化により品質とスピードが向上し顧客エンゲージメントが最大化





### マーケティング/営業部門が一体となって商談をつなぐ 「SFAソリューション」

SFA(営業支援) にマーケティング要素を組み込んだ統合ソリューション  
最適なプロセスでスピーディに受注・売上へとつなぐことが可能





### 直感的な操作でスピーディーな作業配置を実現 「ディスパッチソリューション」

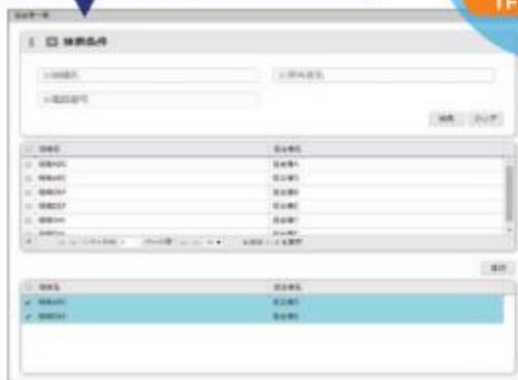
ディスパッチ画面 (ドラッグ&ドロップ)



タイムリーかつ適切なタイミングでのリソース配置作業を支援

IM-AIと組み合わせることで、対応実績や空き状況からリソースを自動割り振りするオートディスパッチも実現可能

リソースの検索&フィルタリング



イベント情報の管理





### 株式会社フォーバルテレコムと協業 代理店業務トータルソリューション「CollaboOne」を提供

CollaboOneを活用することで、お客様情報や代理店情報のセキュリティを担保しながら、代理店などの外部との情報共有のスピード化を実現

Accel-Martのソリューションメニューの1つとして提供されるため、手軽に、低コストで、素早く導入することが可能

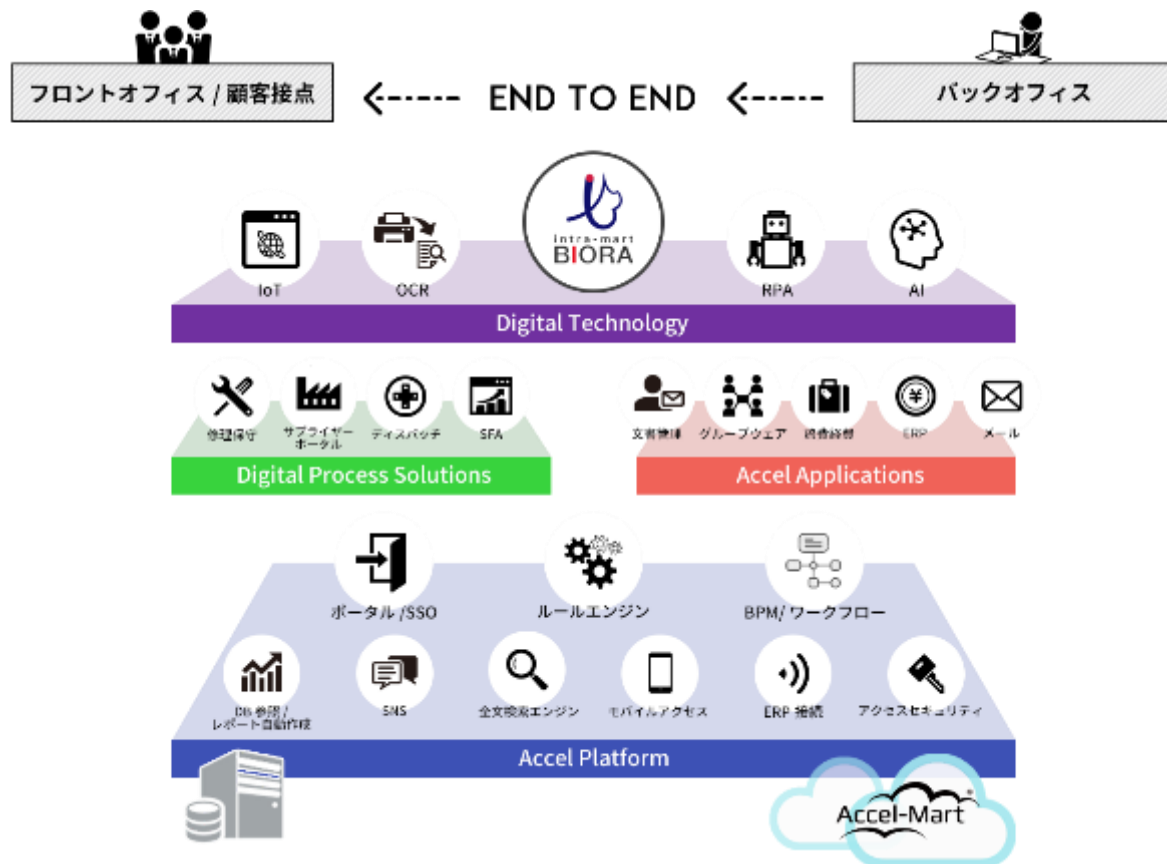




### デジタルトランスフォーメーションをスピーディに実現 業務プロセスの自動化を促進する「intra-mart BIORA™」

intra-martと連携するデジタル技術（IoT、OCR、RPA、AI）をソリューションサービスとして提供

デジタル技術を柔軟に組み合わせながら、従来の業務プロセスのさらなるデジタル化・自動化を実現し、お客様の競争優位性の確立に貢献



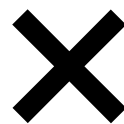


RPAテクノロジーズ社とパートナー契約を締結  
RPA×BPMの連携が業務プロセスの自動化と競争力強化を促進

### RPAテクノロジーズ社

- 国内で高いシェアを誇るRPAツール「BizRobo!Basic」の開発、設計、販売業務からコンサルティング業務を長年提供
- 多数の実績と優れたRPA導入・活用ノウハウを有する

BPMを活用できるRPAサービス「BizRobo!Pro」を共同で開発





株式会社セイノー情報サービスとパートナー契約を締結  
物流業界における業務オペレーションの最適化を推進

### セイノー情報サービス社

ロジスティクス分野における  
豊富なノウハウと実績

### イントラマート社

プロセスを可視化・効率化  
するBPM/ワークフロー

ロジスティクス分野のノウハウを取り入れた  
「物流業務向け自動化ソリューション」を共同で開発

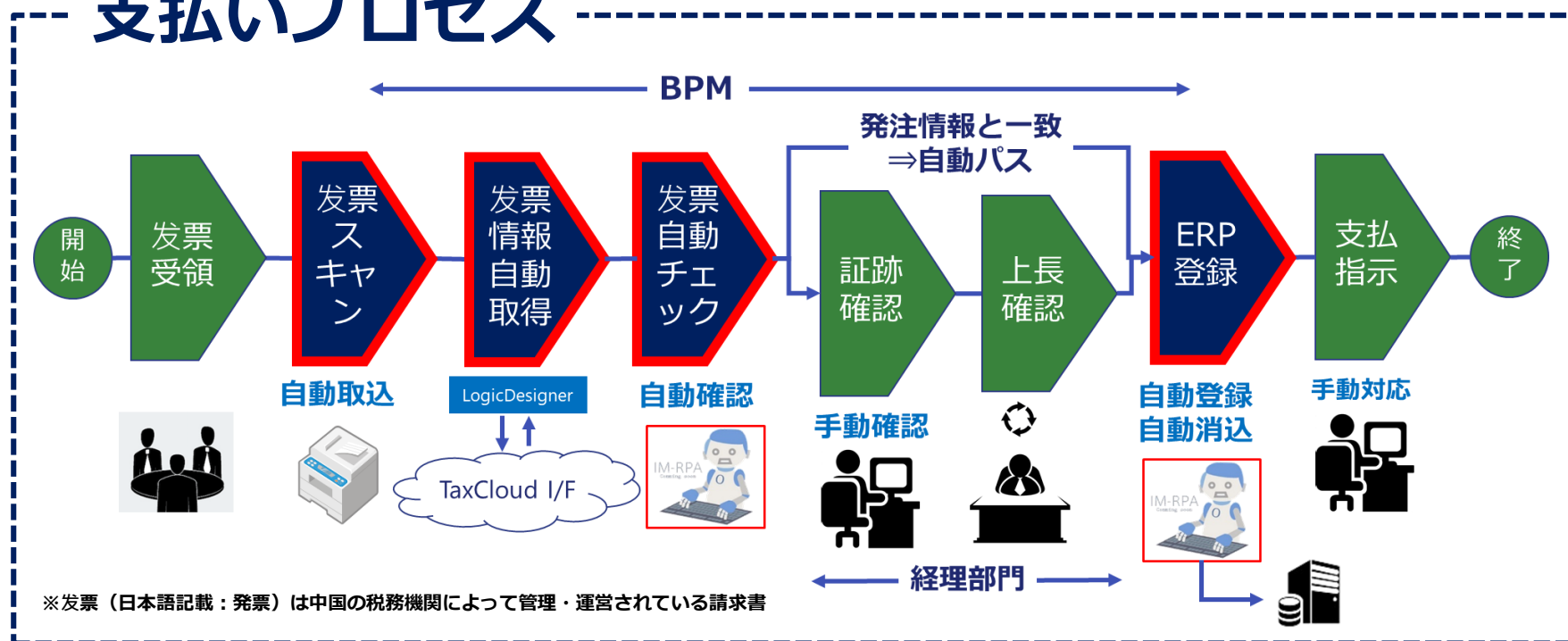




### RPA+BPMによる自動化が業務統制と業務効率化の両方を実現 Auto Parts Alliance (China) Ltd.様 導入事例 (株式会社ジーテクトの中国現地法人)

これまで人手で行っていた作業をRPAとBPMの組み合わせで自動化  
RPAによる作業の証跡が残ることで、業務効率化だけでなく業務統制の向上にも貢献

## 支払いプロセス



※ 发票 (日本語記載: 発票) は中国の税務機関によって管理・運営されている請求書



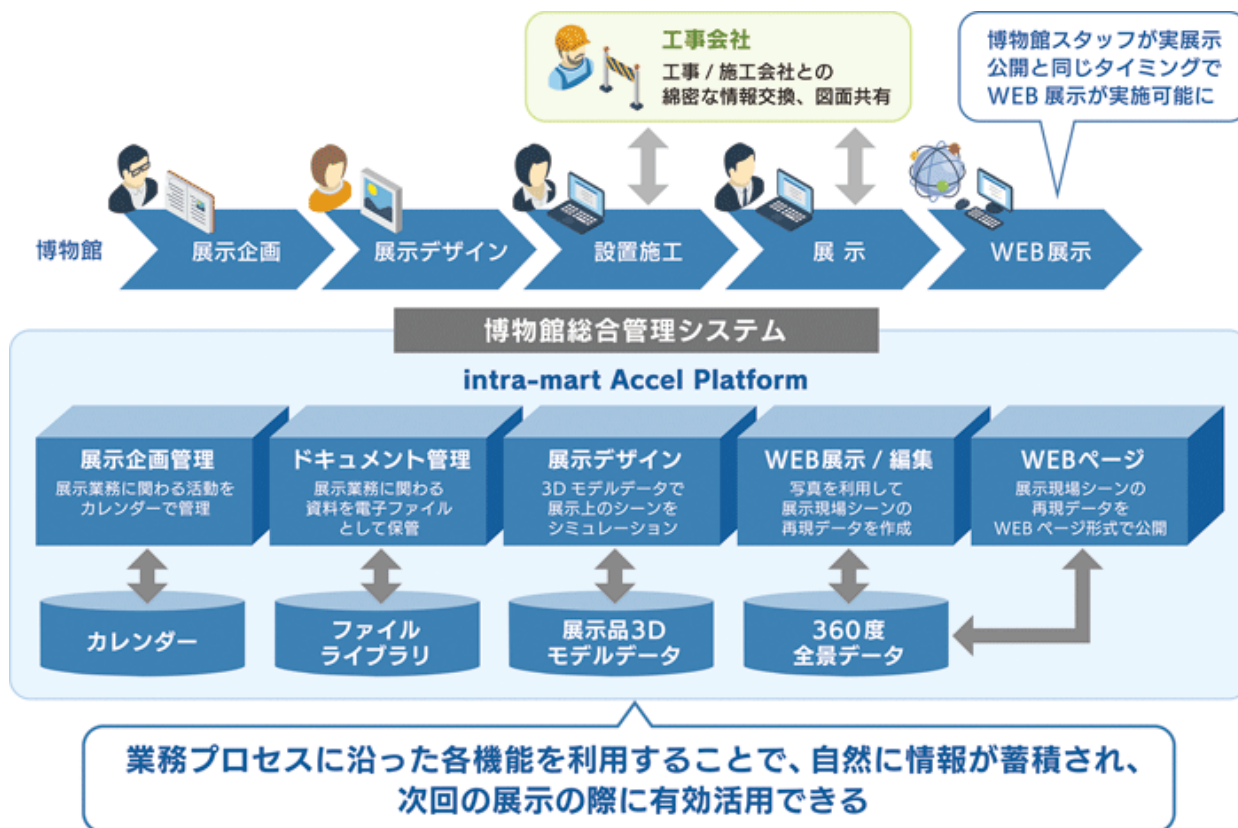
### 実展示とWeb展示の同時公開を実現

博物館展示に関わる業務プロセスを改善し、業務効率を飛躍的に向上  
金沙遺跡博物館様 導入事例

MBP成都がintra-martの基盤上に展開している「博物館総合管理システム」

テンプレートをベースに、  
短期間・低コストで必要な  
業務を構築

顧客サービスの向上に基づいた業務プロセスの改善で、  
業務効率向上・コスト削減を同時に実現



# 平成31年3月期業績予想と年度達成率



【単位：百万円】

区分	通期予想	第2四半期実績	達成率	【参考】 前年度通期実績
売上高	6,000	2,930	48.8%	5,322
パッケージ事業	3,650	1,645	45.1%	3,304
サービス事業	2,350	1,285	54.7%	2,017
営業利益 (営業利益率)	660 (11.0%)	239 (8.2%)	36.4%	626 (11.8%)
経常利益	660	243	36.9%	622
親会社株主に帰属 する当期純利益	460	165	35.9%	429



# 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](mailto: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。