



2020年3月期 通期 決算説明会

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)

2020年5月15日

1 会社概要

2 決算概要

3 各事業セグメントの状況

4 新規事業の取組

1 会社概要

2 決算概要

3 各事業セグメントの状況

4 新規事業の取組

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

代表者 代表取締役社長 中山 義人

設立 2000年2月22日

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

資本金 7億3875百万円

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%

事業構造

パッケージ事業

Webシステム基盤を構築するためのパッケージソフトウェア「intra-mart」及びクラウド型「Accel-Mart」の**販売**及び**保守**

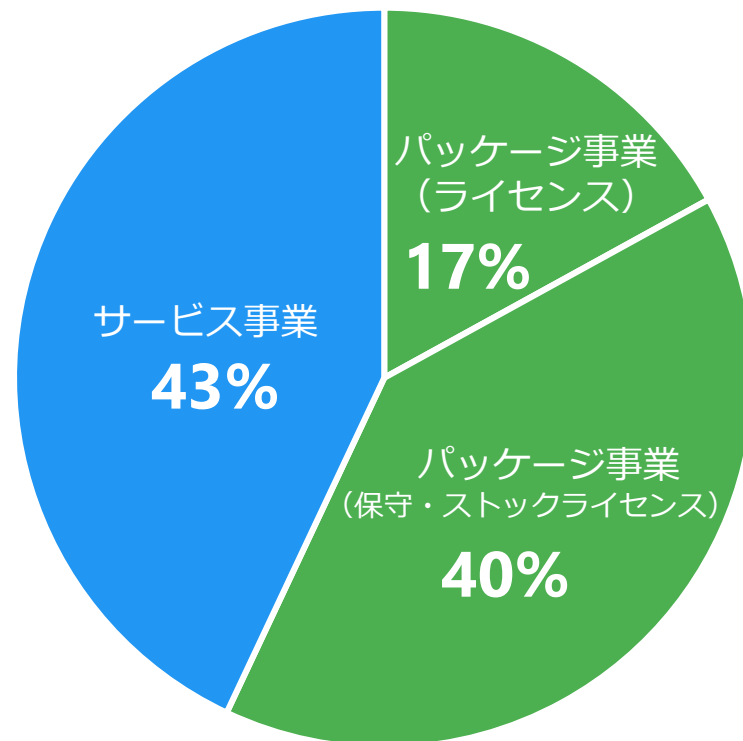
サービス事業で得られたノウハウを
パッケージ事業に還元

サービス事業

「intra-mart」を利用したWebシステム構築に関する**コンサルティング**、**システム開発**及び**教育研修**

売上高の割合

(2020/3期 通期)



1 会社概要

2 決算概要

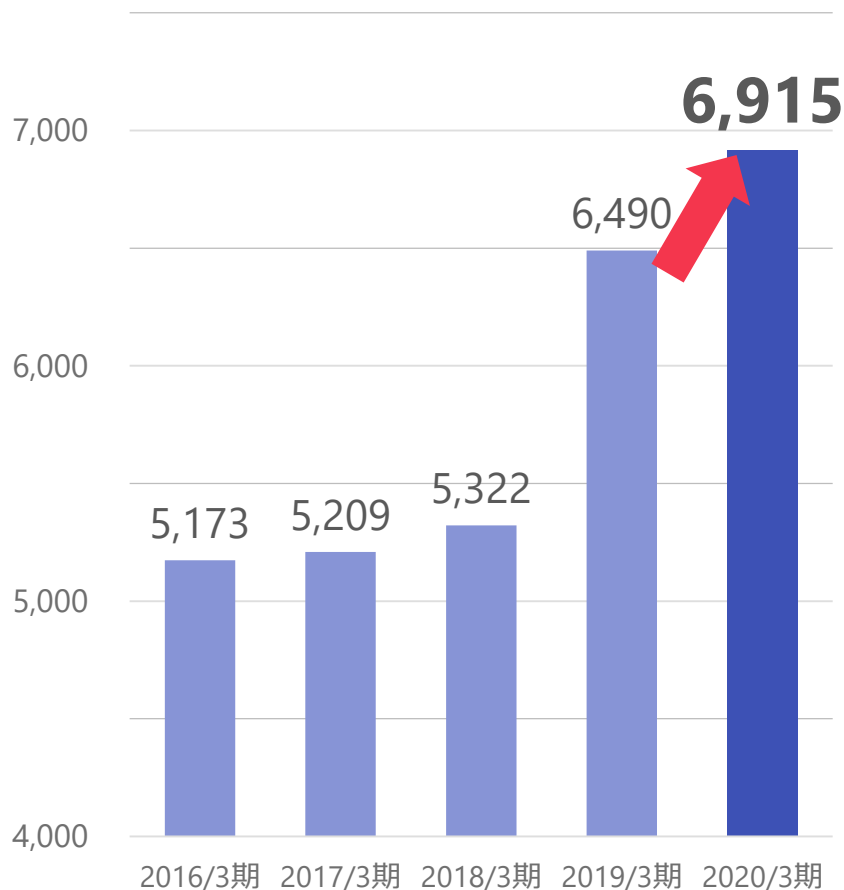
3 各事業セグメントの状況

4 新規事業の取組

売上高と営業利益の推移

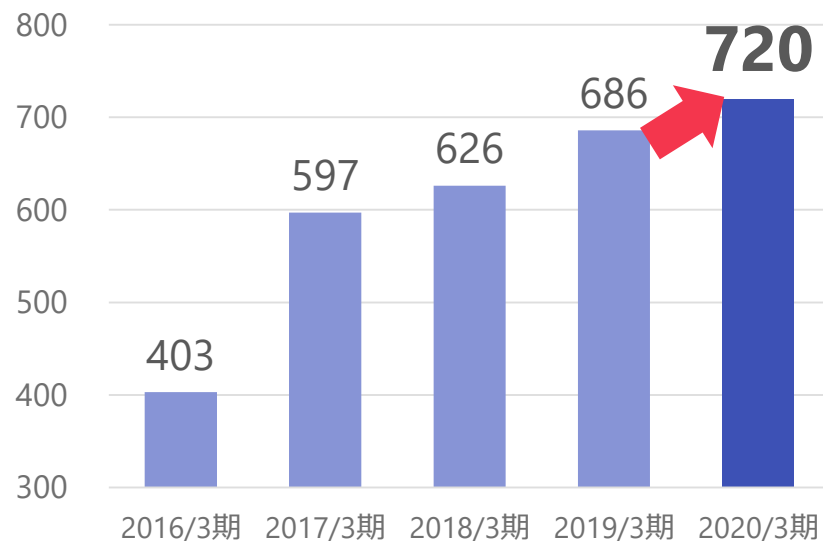
連結 売上高

(単位：百万円)



連結 営業利益








(単位：百万円)



売上高・営業利益ともに過去最高

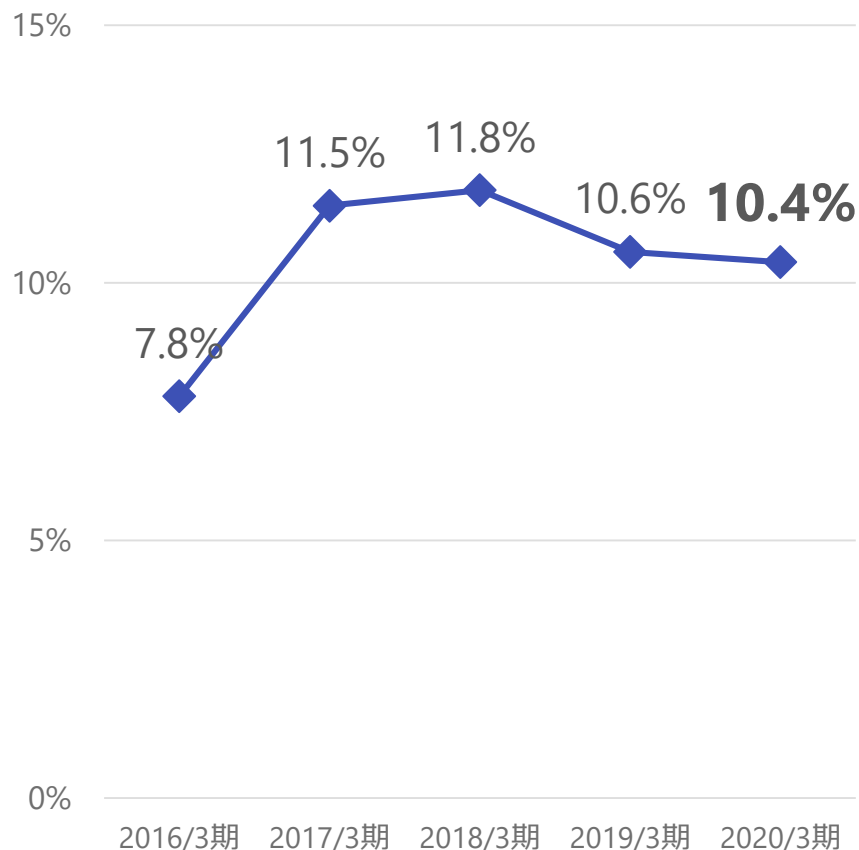
前年比増減

- ✓ 売上高、営業利益ともに過去最高
- ✓ パッケージ事業の売上伸長により営業利益増加

	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前年比	2019年 4月26日発表 業績予想
売上高	6,490	6,915	+ 425 	7,000
パッケージ事業	3,627	3,923	+ 296 	4,100
サービス事業	2,862	2,992	+ 130 	2,900
営業利益	686	720	+ 34 	720
営業利益率	10.6%	10.4%	▲ 0.2P 	10.3%
経常利益	691	720	+ 29 	720
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	525	+ 38 	504

営業利益率の推移

営業利益率



原価率



- ✓ パッケージ事業の売上伸長に伴い原価率が改善
- ✓ サービス事業の原価率が改善

販管費率



- ✓ クラウド対応アプリケーション（DPS）の販売体制強化による労務費増加
- ✓ 新規顧客獲得のためイベント規模拡大に伴う広告宣伝費増加

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	構成比
流動資産	4,719	4,467	69.9%
現金及び預金	3,474	3,245	50.8%
売掛金	1,036	1,051	16.4%
固定資産	1,494	1,927	30.1%
無形固定資産	839	1,122	17.5%
資産合計	6,213	6,395	100.0%
流動負債	1,729	1,846	28.9%
買掛金	302	396	6.2%
前受金	939	999	15.6%
固定負債	486	530	8.3%
負債合計	2,216	2,377	37.2%
純資産合計	3,997	4,018	62.8%
負債純資産合計	6,213	6,395	100.0%

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

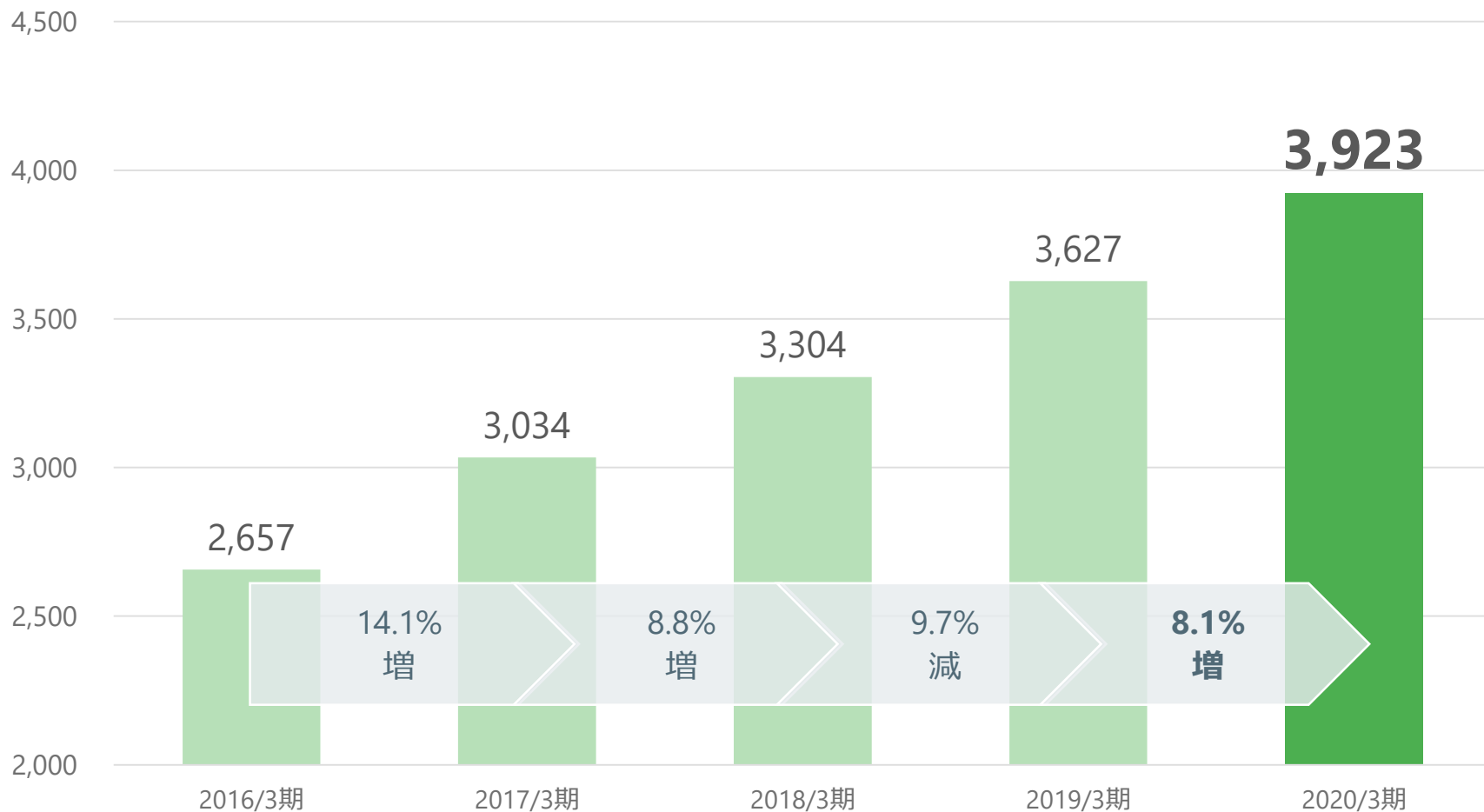
- ✓ 業務プロセス自動化の市況は需要も高く今後も伸びていく
- ✓ 保守ストックが全体をけん引、中でもクラウドサービス「Accel-Mart」が大幅に成長

(単位：百万円)

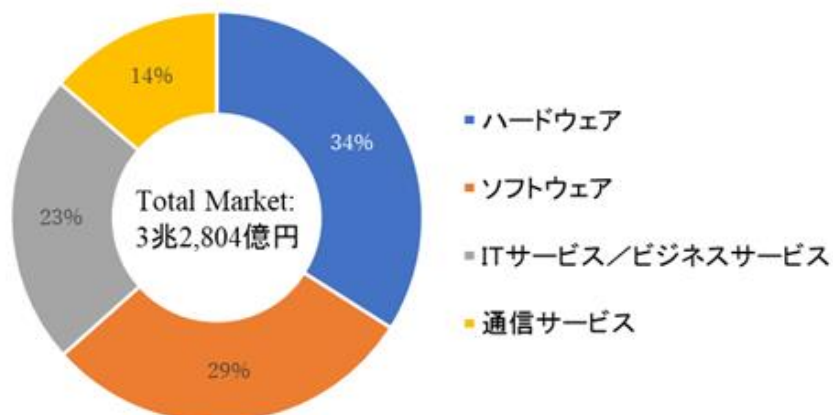
	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前年比
売上高	3,627	3,923	+ 296 
営業費用	2,390	2,558	+ 168 
営業利益	1,237	1,365	+ 128 
営業利益率	34.1%	34.8%	+ 0.7P 

パッケージ事業 売上高

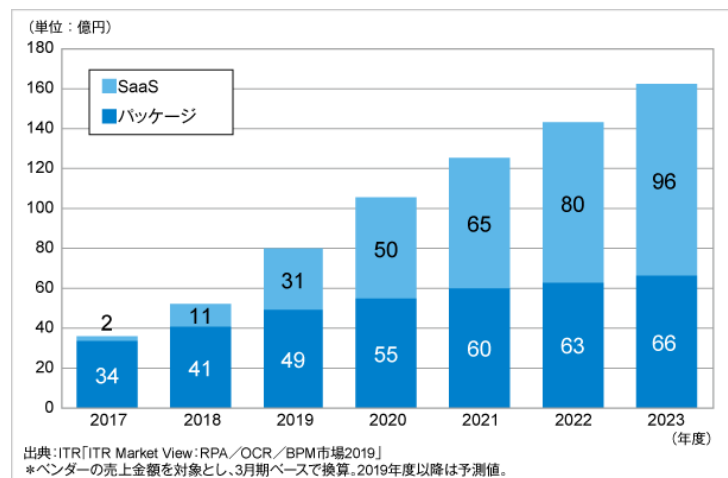
(単位：百万円)



国内働き方改革ICT市場、 2022年には3兆2804億円まで拡大



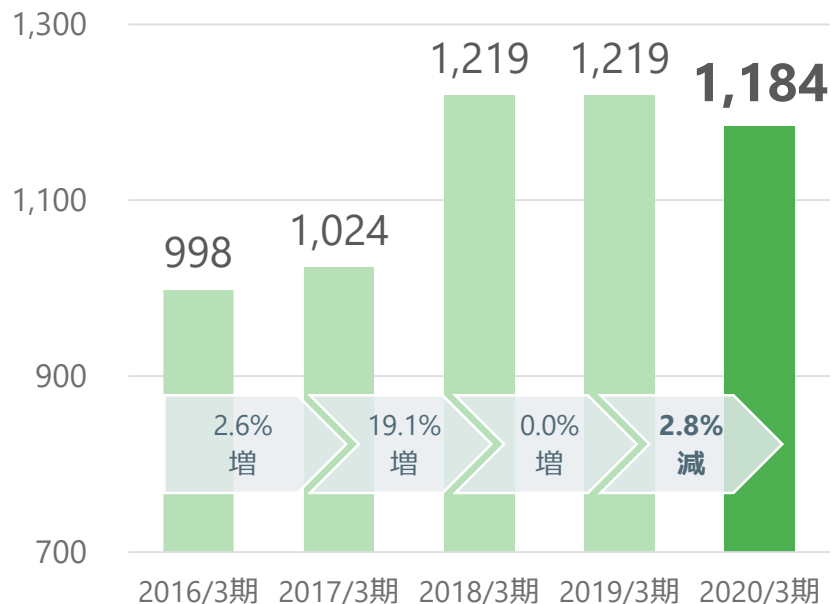
※参考資料：国内働き方改革ICT市場予測、2022年（作成：IDC Japan）



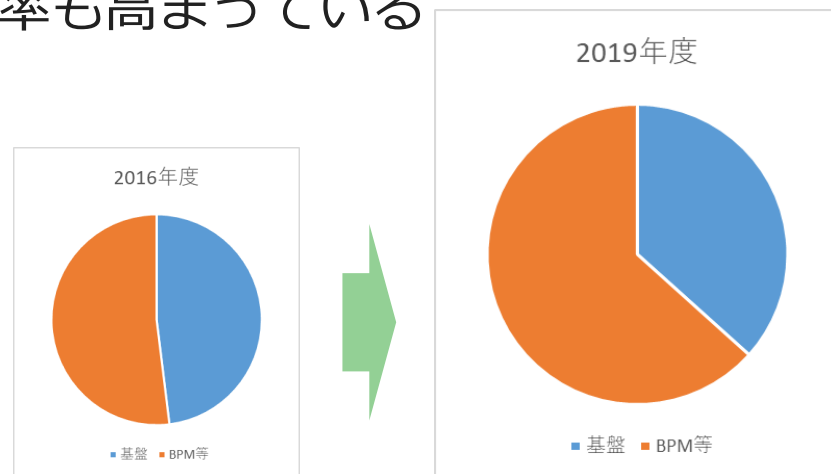
アフターコロナの働き方改革や労働生産性向上のトレンドから、
ワークフロー/BPMのクラウド需要はさらに高まる

ライセンス売上高

(単位：百万円)

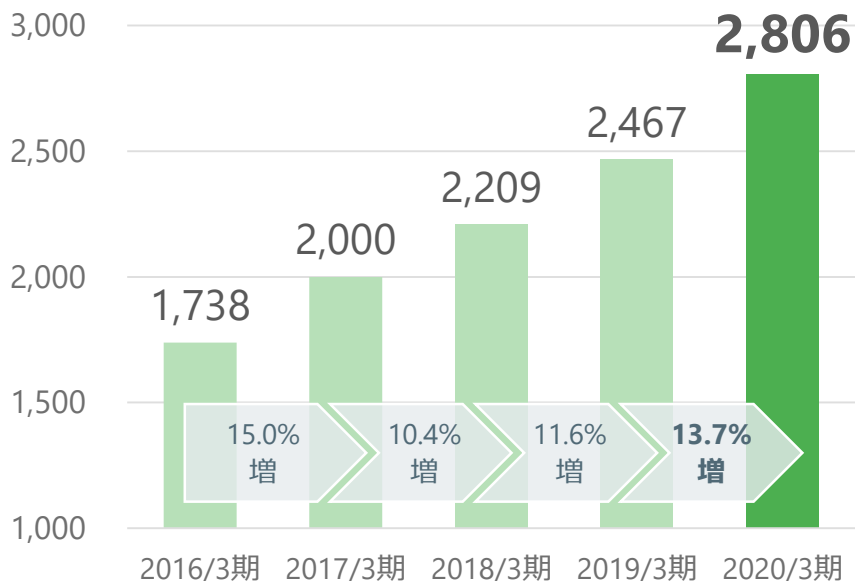


- ✓ クラウドシフトが想定以上に伸長
- ✓ 上期受注拡大に伴い、下期のパートナー販売活動が停滞（SEの稼働がひっ迫）
- ✓ BPMソリューションの売上構成比率も高まっている



保守・ストックライセンス売上高

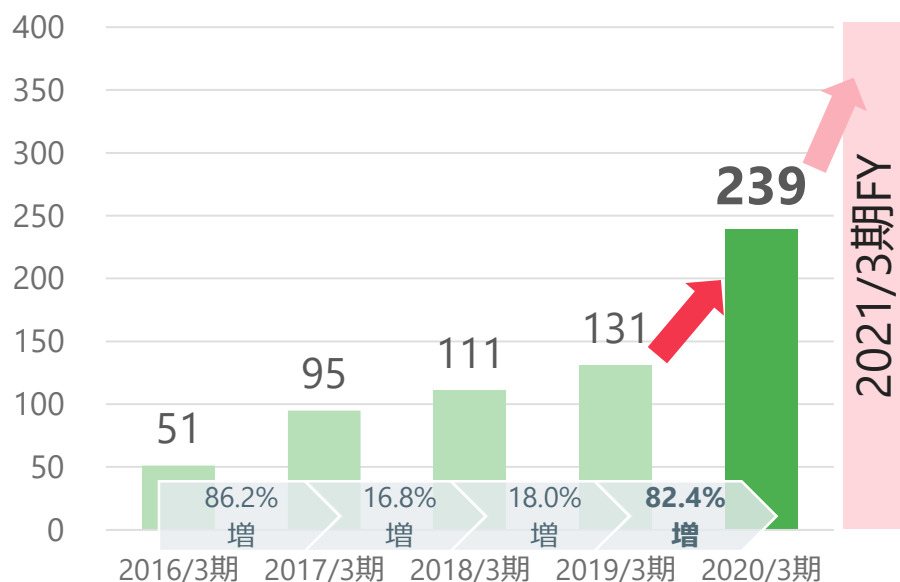
(単位：百万円)



クラウドシフトにより保守ストックの成長が加速（前年比**13.7%増**）

Accel-mart売上高

(単位：百万円)

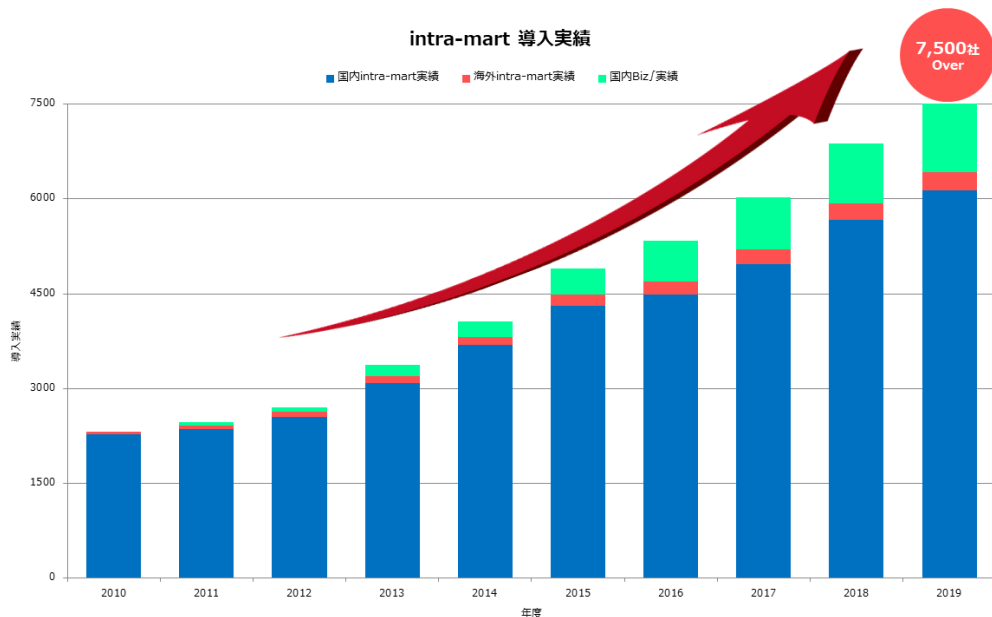


- ✓ クラウドサービス「Accel-Mart」が大幅に成長（前年比**82.4%増**）
- ✓ 今期以降も新たな施策によりクラウドシフトがさらに加速

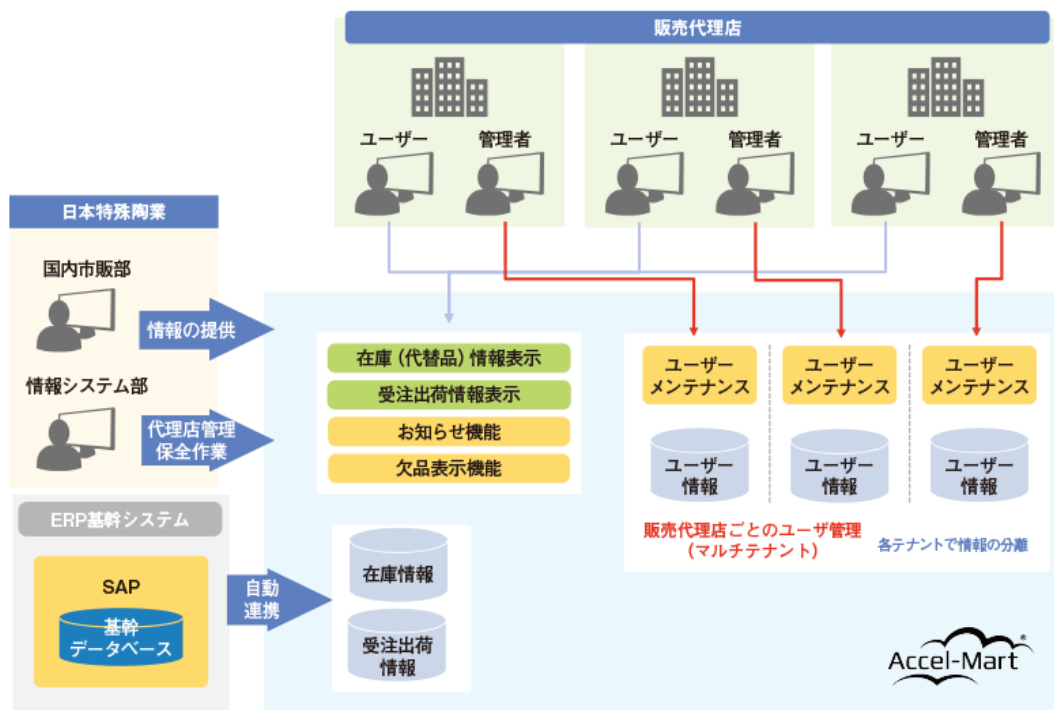
「intra-mart」導入社数が7,500社突破

システム共通基盤「intra-mart」の導入実績が2020年3月末時点で7,500社を突破

業務ソリューションやクラウドサービスなどの市場ニーズを反映したサービスの展開により、さらなるシェア拡大を目指す

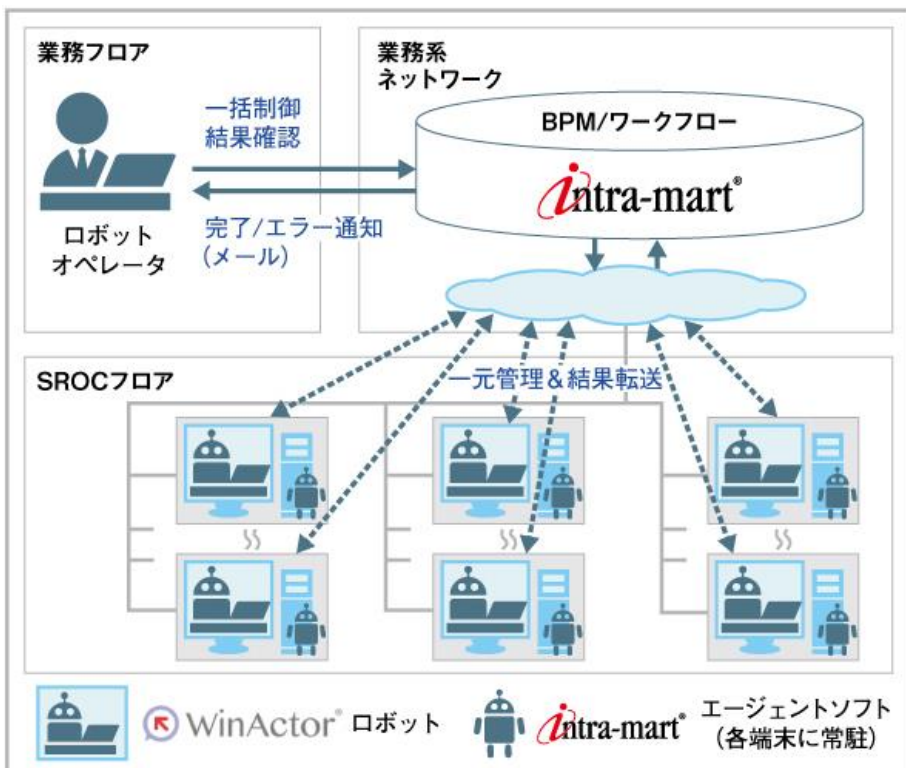


日本特殊陶業株式会社様 Accel-mart活用事例 月間で350時間分の削減を達成し、CS向上にも大きく貢献



クラウドサービス「Accel-Mart」を基盤とする「Web 在庫・出荷状況照会システム」でリアルタイムな情報提供と問い合わせ業務負担を大幅軽減

NTT東日本様の回線開通業務に「intra-mart」が採用 RPAとBPMを組み合わせ、約12万時間の稼働削減に成功



埼玉ロボットオペレーションセンタ
(以下、SROC)」のBPM基盤として
採用され、RPAの一括制御を実現

業務プロセスの自動化によりSROCの
無人化と年間約12万時間の稼働削減

Thai AirAsia Co., Ltd 様 システムリプレースで業務プロセスの内製化を実現

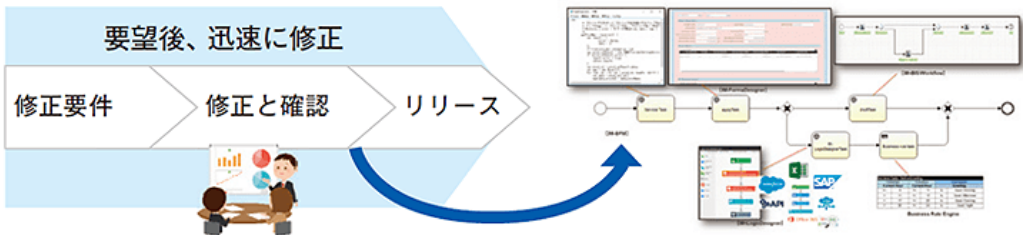
組織変更に伴う新たなワークフローシステムの作成プロセス

<intra-mart 利用前>



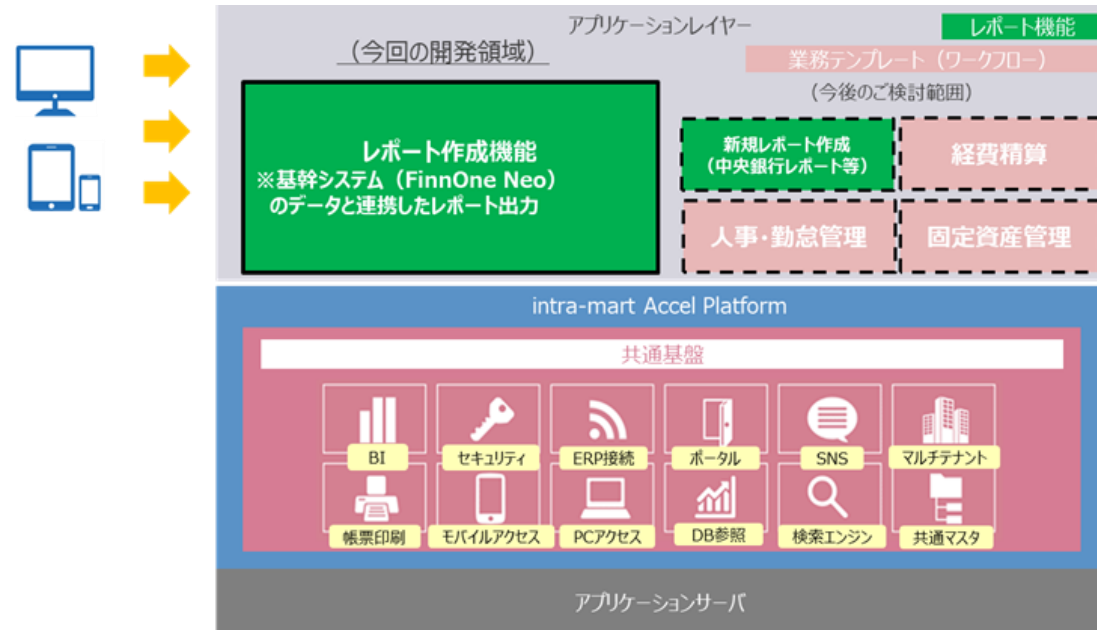
従業員6,000名が利用する
情報活用の基盤に

<intra-mart 利用後> intra-martは新たなワークフローシステムの迅速な作成を可能とする



業務フローの変更から新規
作成まで全て内製化を実現
時間とコストの大幅な削減
に成功

出光セゾンマイクロファイナンス（カンボジア）様が「intra-mart」を採用 カンボジア政府向けレポートの生成機能を短期間かつ低コストで構築



基幹システムと連携することで
カンボジア政府の要請による定
期的なレポートを迅速に生成す
る仕組みを実現

パッケージ事業の成長施策

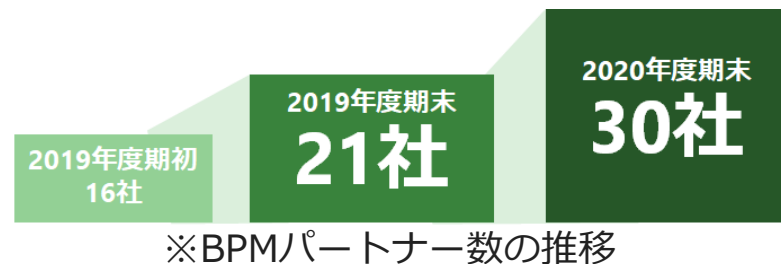
- ✓ 新規販売パートナーの獲得
- ✓ intra-mart認定技術者の増強
- ✓ ローコード開発による技術者の早期育成
(パートナーSEの稼働率向上)
- ✓ クラウド対応アプリケーションのラインナップ拡充

新規販売パートナーの獲得

業務プロセス自動化に向け重点パートナーとの取引拡大

リコージャパン様とのパートナー契約締結（2020年4月1日）
全国網を通じ業務プロセス改革を展開

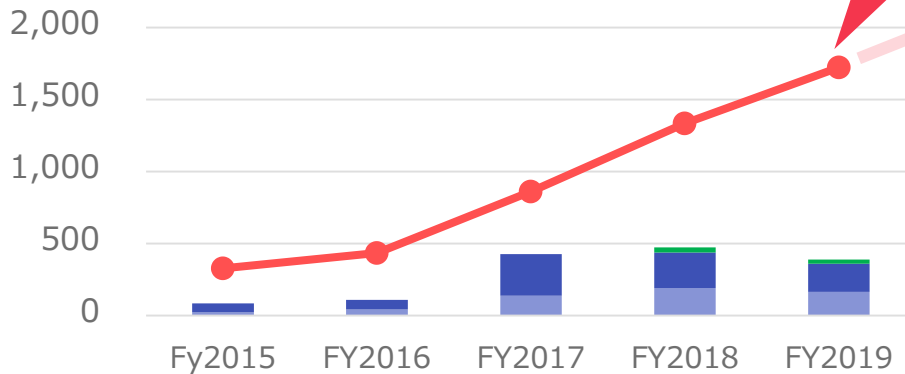
今後も重点パートナーの拡大



- ✓ コンサルメソッドを展開し当社ソリューションを積極的に提案可能なパートナー体制を強化
- ✓ SAP HANAアップグレードに伴いBPMを活用するパートナーの増加

intra-mart認定技術者の増強 intra-mart認定技術者が3年間で4倍に増加

intra-mart認定資格の取得者数



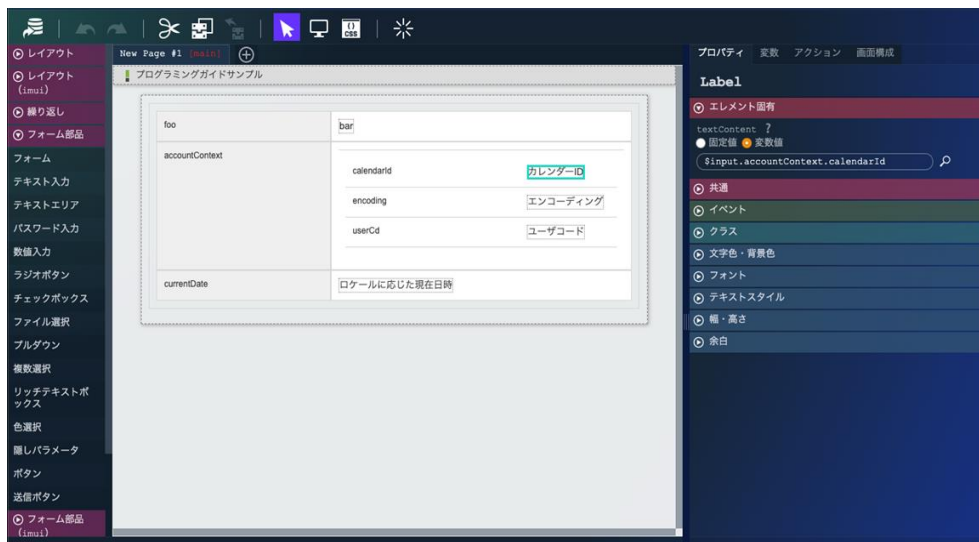
累計1700名
突破

ビジネスの拡大に伴い、認定技術者をパートナーとともに育成

カリキュラムの英語化、e-learning化を進め、さらに技術者増を図る

- 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)

ローコード開発による技術者の早期育成 画面作成ツール「IM-BloomMaker」を強化



IM-BloomMaker「デザイン編集画面（UIデザイナ）」のイメージ

ローコード開発のため技術者を
早期育成

生産性向上、アプリケーション開
発の内製化といったお客様ニーズ
に応える

手軽かつビジュアルに高速構築す
ることが可能

クラウド対応アプリケーションのラインナップ拡充 営業支援（SFA）/顧客管理（CRM）ソリューション 「intra-mart DPS for Sales」 SaaS版提供開始

顧客接点業務を変革し、
営業活動全般の自動化をサポート



働き方改革やコロナショックの影響もあり、業務ソリューションのクラウド需要はさらに高まる







DPSラインナップを強化
（業務特化型ソリューション）

多くのパートナー企業と協業し、
2020年度中に採用社数100社獲得
を目指す

- ✓ 大型案件獲得により売上高が伸長
- ✓ 上流コンサルティングが順調に推移
- ✓ クラウド対応アプリケーション販売体制強化により営業費用増加

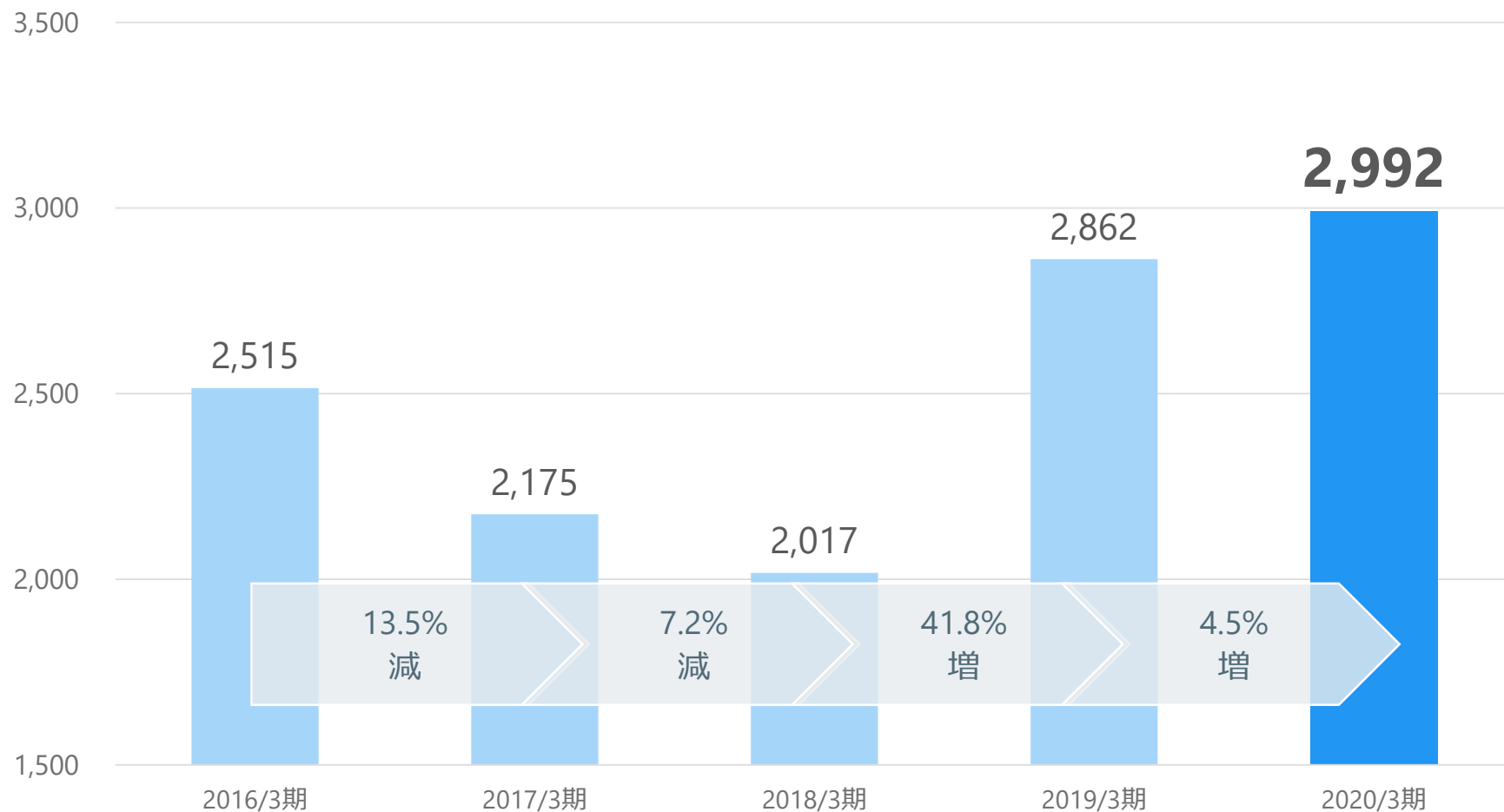
(単位：百万円)

	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前年比
売上高	2,862	2,992	+ 130 
営業費用	2,717	2,877	+ 160 
営業利益	145	115	▲ 30 
営業利益率	5.1%	3.8%	▲ 1.2P 

※2021年3月期よりクラウド対応アプリケーションはパッケージセグメントに変更予定

サービス事業売上高

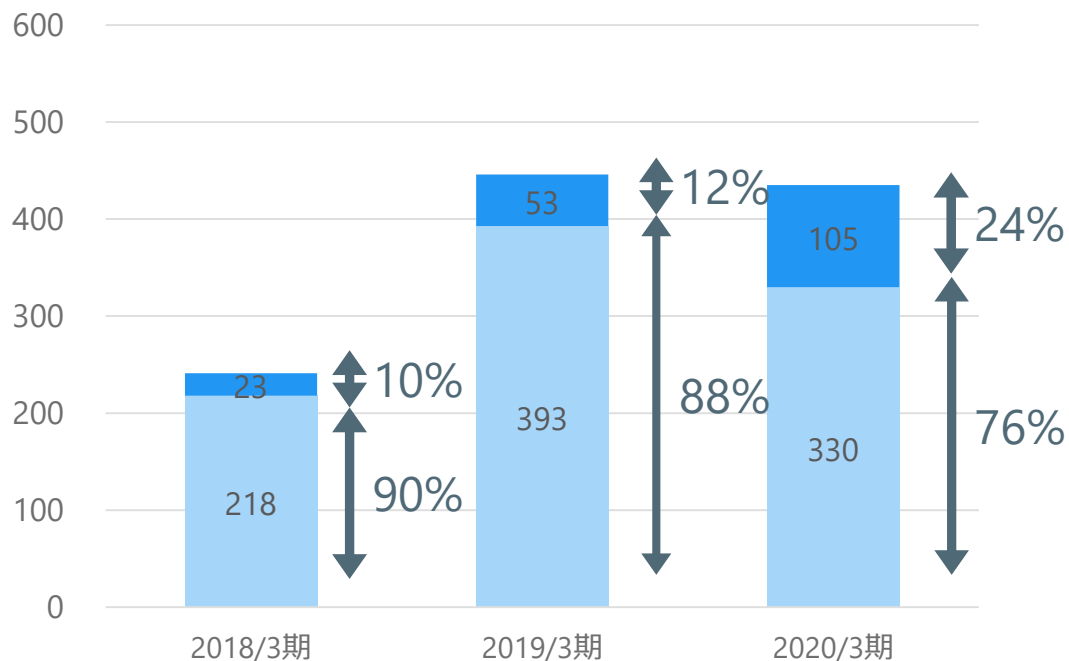
(単位：百万円)



DX/BPMコンサルの需要が拡大

コンサル売上高の内訳

(単位：百万円)



■ 技術コンサル ■ DX/BPMコンサル

パートナー向けの技術支援コンサルに加え、顧客のDX/BPM推進を支援する上流コンサルの需要が拡大



コンサル領域の拡大と価値を高め、収益性向上へつなげる

業務プロセスのデジタル化を推進

導入会社様の状況にあわせたDXアプローチメソッドを提供



経営目線から入る
業務プロセス改革

IM-QuickWin

弊社業務コンサルタントが
業務改善をサポート



現場の業務改善から入る
業務プロセス改革

BPM実践ワークショップ

研修スタイルで現場の業務課題を
引き出し、To-Beを策定



ファクトデータから入る
業務プロセス改革

プロセスマイニング

システムログから現状業務プロセスを
自動抽出

トッパンフォームズ株式会社様の BPO業務のスマート化に向けた実証実験に成功



業務の可視化、効率化の実現性を実証

- ✓ 現場業務の可視化
- ✓ ボトルネックの把握
- ✓ タスクの自動割当
- ✓ 異常発生時のアラート
- ✓ プロセスマイニングを活用したプロセスの自動作成

サービス事業の成長施策

- ✓ DX・BPMコンサルの要員拡充
- ✓ 非定型業務の自動化に向けた機能拡張
- ✓ 部品化による利益率向上

DX・BPMコンサルの要員拡充

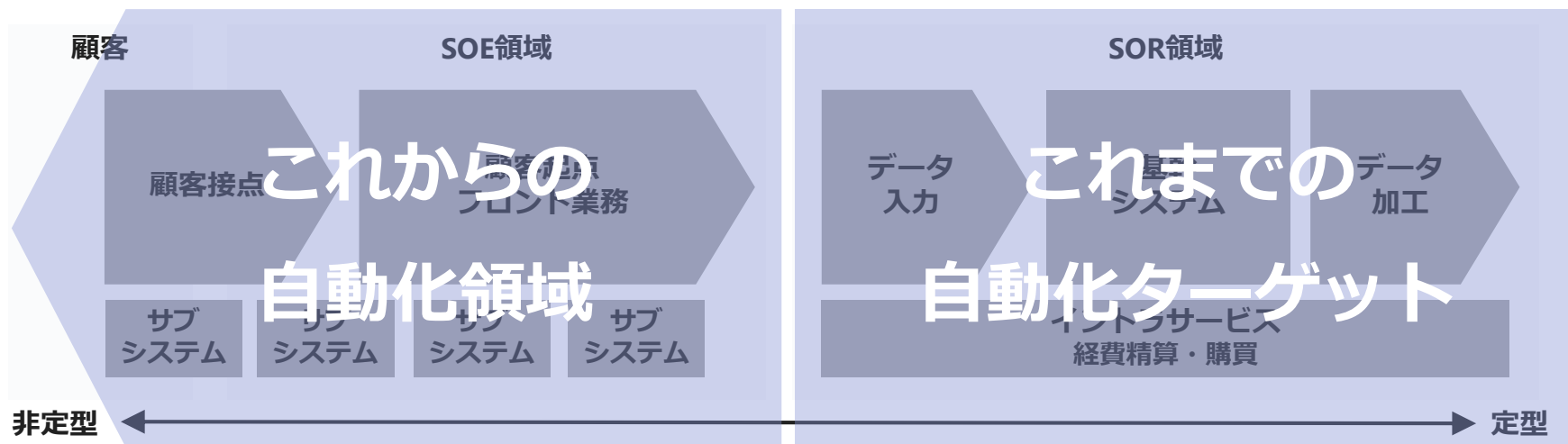
Quick-Winメソッドロジーによる育成



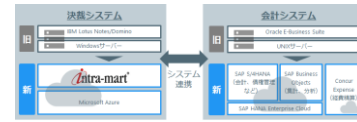
プロセス視点でのマネジメント基盤の設計・構築手法 IM-QuickWin
メソッドロジーによるDX・BPMコンサル要員を育成強化

非定型業務の自動化に向けた機能拡張

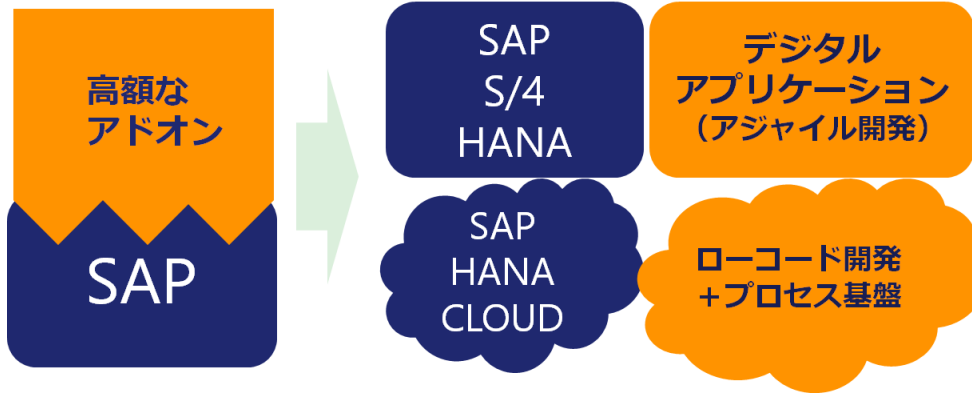
IM-BPMの新機能「Case Management」による自動化を促進



業務自動化のボトルネックになっていた非定型的な業務に柔軟に対応し、自動化のレベルを大きく引き上げることが可能

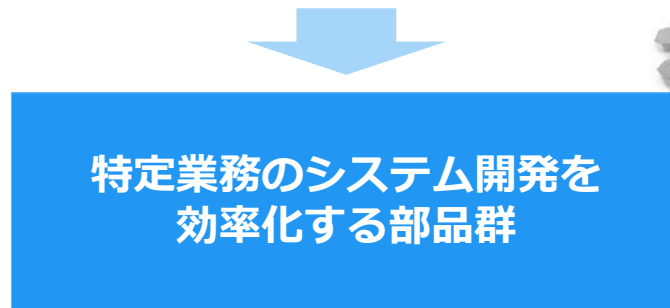


サービス事業における利益率向上の取組 特定業務の共通機能を部品化



SAPアップグレード需要を
ターゲットにした特定業務の
共通機能を部品化

開発生産性向上とリスク低減
することで利益率向上



1 会社概要

2 決算概要

3 各事業セグメントの状況

4 新規事業の取組

株式会社フロンティア・フィールド様と資本・業務提携 医師の働き方改革を目的にしたスマホアプリ共同配信



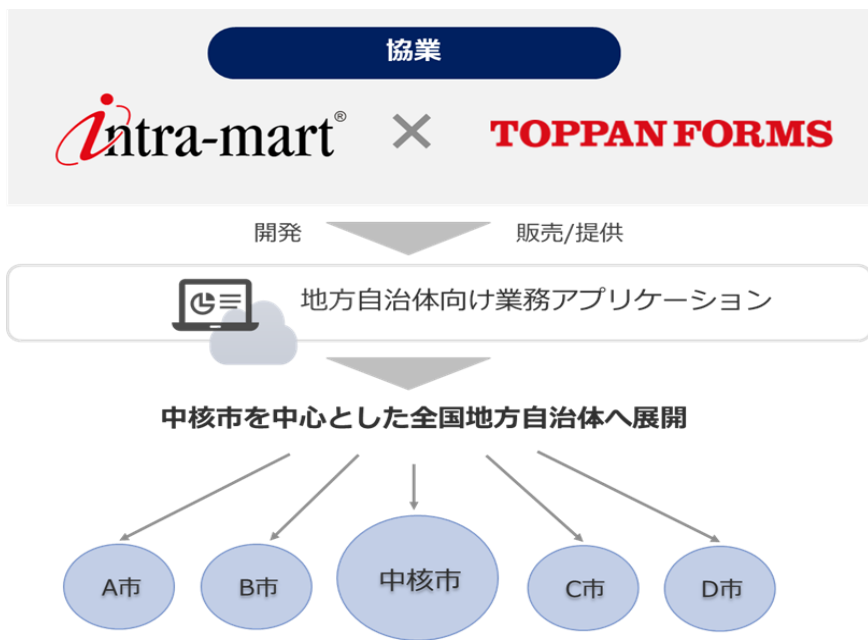
全国2400病院が加盟する一般社団法人日本病院会、株式会社日本病院共済会とともにスマートフォンサービス「日病モバイル」を展開

院内業務の効率化に向け様々なアプリを共同でシリーズ展開予定

医師の労働時間の把握と労働時間短縮を実現

医師の出退勤、スケジュール管理及び情報周知、病院職員や製薬企業等の社員との面会スケジュールが簡単に調整

トッパン・フォームズ株式会社様とデジタル・ガバメント^(※1)分野で協業
 地方自治体向けに業務プロセスの改善と標準化、デジタル・ガバメントの推進



児童手当に関する業務プロセスの自動化からスタートし、各種申請業務を順次アプリケーション化していく予定

トッパンフォームズ様の販売網を通じて、全国の地方自治体に展開

※1. デジタル・ガバメント

行政サービスを利用者の視点から徹底的に見直し、以下のデジタル化3原則に沿って、行政サービスの100%電子化を目指す政府の施策。

- ・デジタルファースト...各種手続きのオンライン原則の徹底
- ・ワンスオンリー...行政手続きにおける添付書類の撤廃
- ・コネクテッド・ワンストップ...主要ライフイベント（引っ越し、介護、死亡・相続）に関するワンストップ化の推進

2021年3月期業績予想

新型コロナウイルス感染症の流行による影響につきましては、現時点において受注済案件の中止等の事態には至っていないものの事態の収束に時間を要する場合、イベント等の中止による営業活動の遅れや景気後退に伴うIT投資の減速が想定されます。当社といたしましては、特約店パートナーとも緊密に連携し市場環境を注視しながら今後の事業運営に取り組んでいく所存です。

なお次期の連結業績予想につきましては、現段階において事業への影響を合理的に算定することが困難であるため、開示が可能となった時点で速やかにお知らせいたします。

またこうした環境における事業運営につきましては、当社に関わるすべての方の安全に配慮し、以下の対応方針の下、適宜必要な対応を継続して行っております。

- ①お客様、パートナー様、当社社員およびご家族の健康維持を優先する。
- ②行政機関の要請に従い感染者増加を防止する。
- ③経営基盤・事業継続の維持に努める。

※詳細につきましては当社HPをご御覧いただきますようお願いいたします。今後も政府の方針、社会情勢を注視しながら必要な対応を速やかに実施してまいります。

本資料についてのご注意

- 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。

お問い合わせ先

株式会社NTTデータイントラマート
経営企画室 大西／南



TEL 03-5549-2823
FAX 03-5549-2816
E-mail ir@intra-mart.jp
WEB <https://www.intra-mart.jp>