



# 2021年3月期 第2四半期 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11月4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

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

設立 2000年2月22日

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」  
製品の**販売**及び**保守**

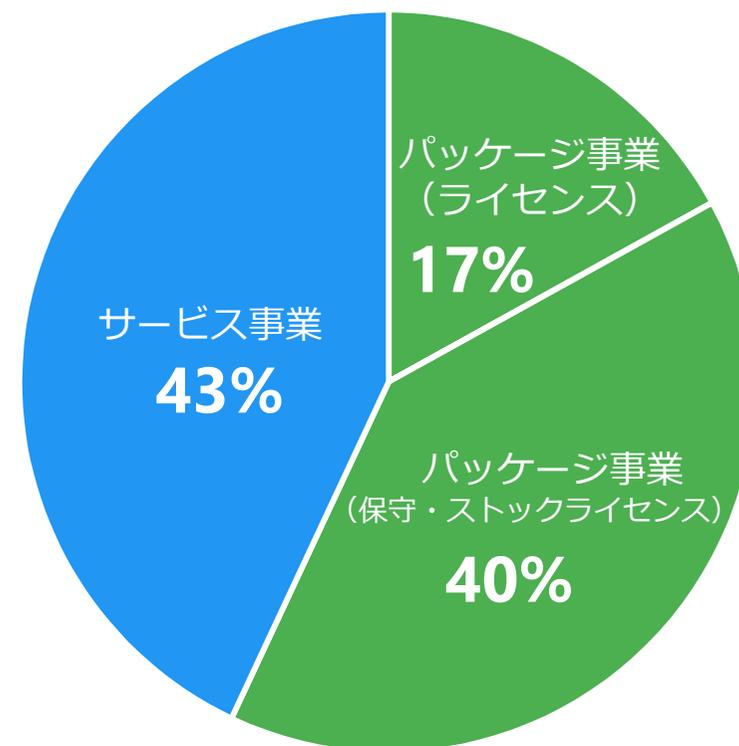
サービス事業で得られたノウハウを  
パッケージ事業に還元

## サービス事業

「intra-mart」製品を利用した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

---

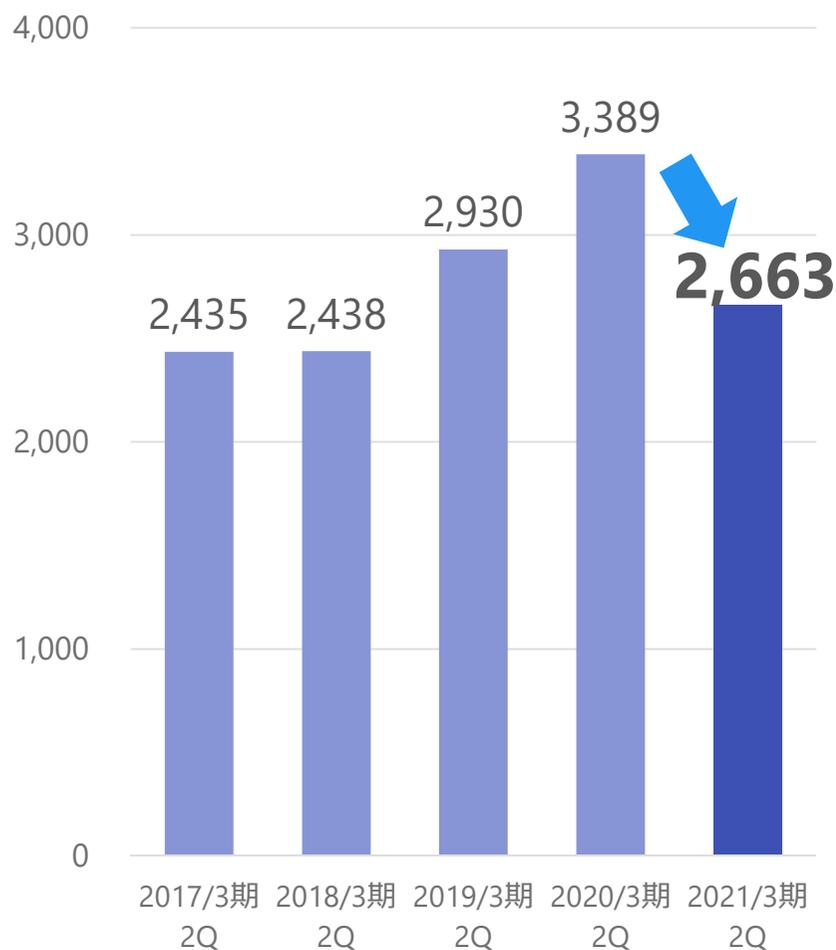
## 4 新規事業の取組

---

# 売上高と営業利益の推移

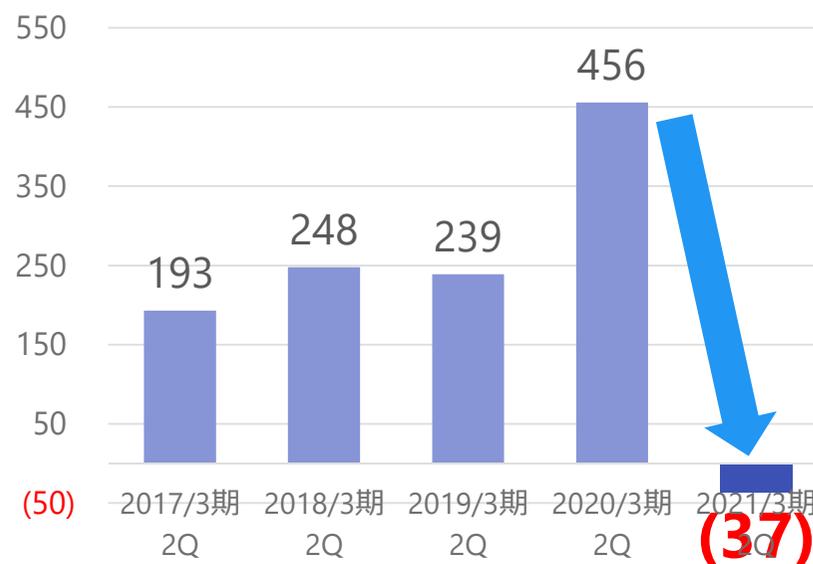
連結 売上高

(単位：百万円)



連結 営業利益

(単位：百万円)



販売活動がコロナウイルスによる影響を受けパッケージ事業、サービス事業ともに減収減益

## 前年比増減

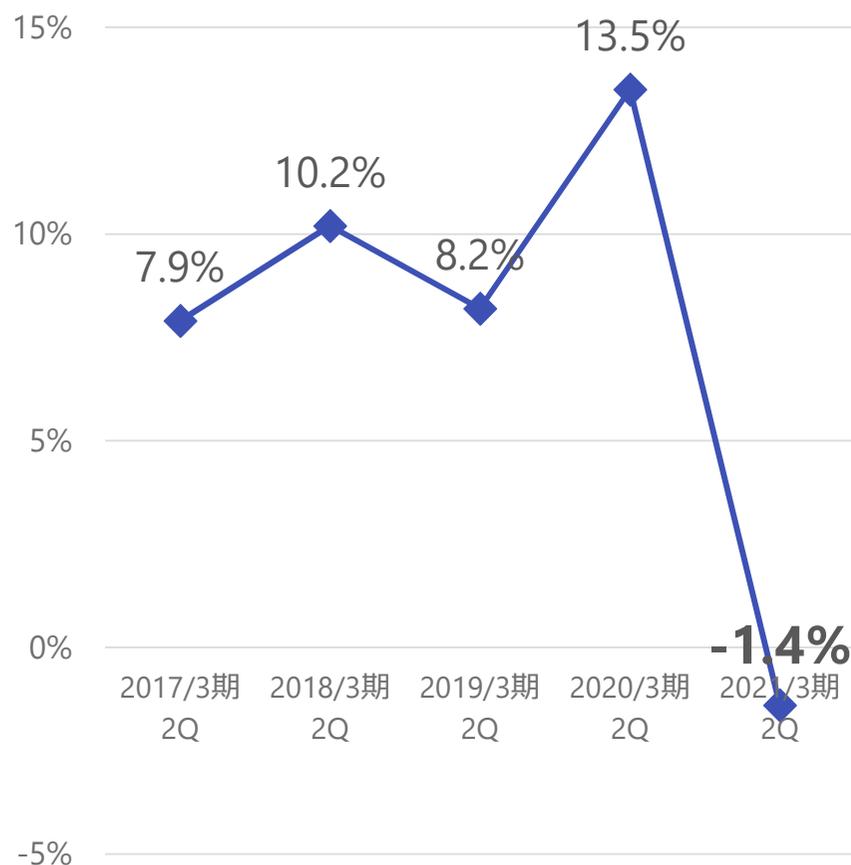
- ✓ パッケージ事業：クラウドサービスや保守等のストックビジネスはコロナウイルスの影響は少なく順調。ライセンス販売活動は回復しつつあるものの商談リードタイムの長期化が影響し新規販売が減少
- ✓ サービス事業：コロナウイルスの影響により受注型案件の減少やプロジェクトの延期/遅延等により売上が減少

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年比	2021年3月期 業績予想 (2020年7月22日発表)
売上高	3,389	2,663	▲ 726	6,920
パッケージ事業	1,983	1,825	▲ 158	
サービス事業	1,406	837	▲ 569	
営業利益	456	▲ 37	▲ 493	600
営業利益率	13.5%	-1.4%	▲ 14.8P	8.7%
経常利益	447	▲ 48	▲ 495	600
親会社株主に帰属する 当期純利益	305	▲ 40	▲ 345	416

# 営業利益率の推移

営業利益率



## 原価率



- ✓ ライセンス販売の鈍化によりパッケージ事業原価率が前年比 39.3%⇒47%に悪化

## 販管費率



- ✓ 販売費は販促等の外部イベントをオンラインに切り替えることで抑制されたが、テレワーク関連費用が増加
- ✓ 提案活動の長期化により外注費が増加
- ✓ 社員増による販管費増加

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期 第2四半期	構成比
<b>流動資産</b>	4,467	<b>4,221</b>	<b>67.1%</b>
現金及び預金	3,245	<b>3,302</b>	<b>52.5%</b>
売掛金	1,051	<b>530</b>	<b>8.4%</b>
<b>固定資産</b>	1,927	<b>2,074</b>	<b>32.9%</b>
無形固定資産	1,122	<b>1,283</b>	<b>20.4%</b>
<b>資産合計</b>	6,395	<b>6,295</b>	<b>100.0%</b>
<b>流動負債</b>	1,846	<b>1,864</b>	<b>29.6%</b>
買掛金	396	<b>222</b>	<b>3.5%</b>
前受金	999	<b>1,367</b>	<b>21.7%</b>
<b>固定負債</b>	530	<b>574</b>	<b>9.1%</b>
<b>負債合計</b>	2,377	<b>2,438</b>	<b>38.7%</b>
<b>純資産合計</b>	4,018	<b>3,857</b>	<b>61.3%</b>
<b>負債純資産合計</b>	6,395	<b>6,295</b>	<b>100.0%</b>

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

---

- ✓ ライセンス販売活動は回復しつつあるものの商談リードタイムの長期化が影響し新規販売が減少（前年比44.4%減）
- ✓ 新業務ソリューション展開に伴う原価と販売体制強化による営業費用が増加
- ✓ クラウドサービスや保守等のストックビジネスは順調（前年比7.9%増）

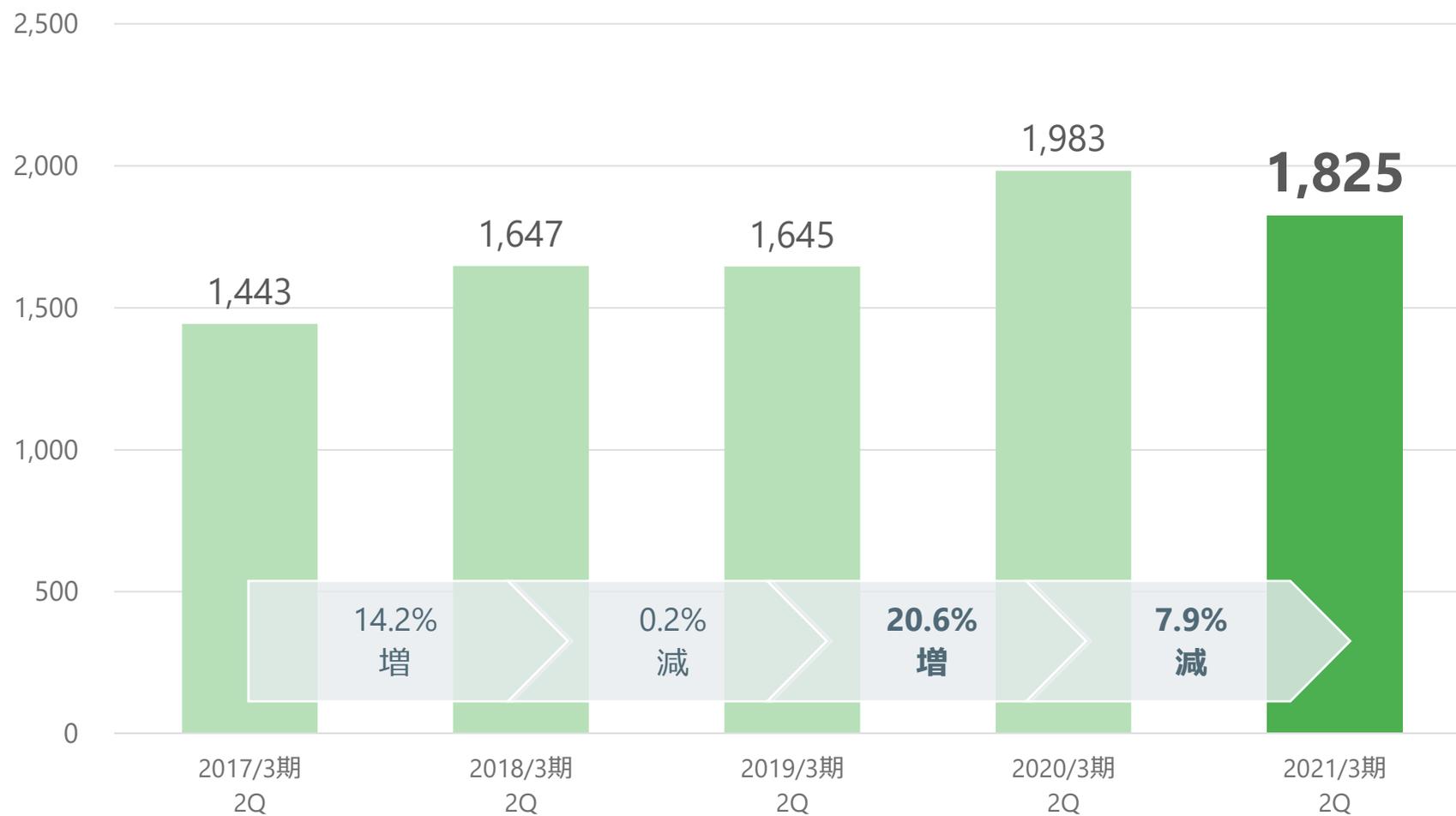
(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年比
売上高	1,983	1,825	▲ 158 
営業費用	1,209	1,372	+ 163 
営業利益	774	453	▲ 321 
営業利益率	39.0%	24.8%	▲ 14.2P 

# 売上高の推移

## パッケージ事業 売上高

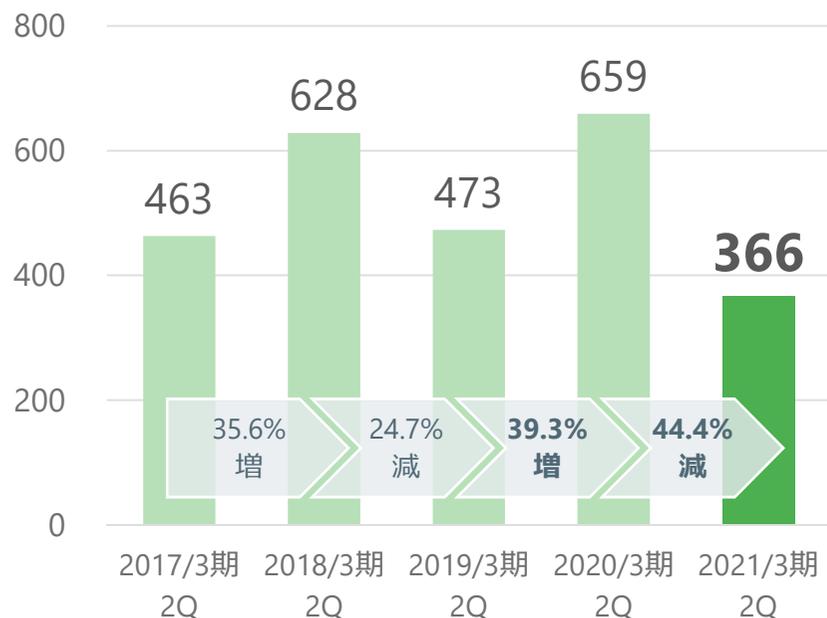
(単位：百万円)



# 売上高の内訳と推移

## ライセンス売上高

(単位：百万円)



- ・商談リードタイムが長期化しており新規ライセンス販売が減少
- ・ただし案件プロスペクトは順調に増加
- ・クラウドシフトが進む

## 保守・ストックライセンス売上高

(単位：百万円)



- ・前年比**7.9%増**と堅調に推移

# 売上高の内訳と推移

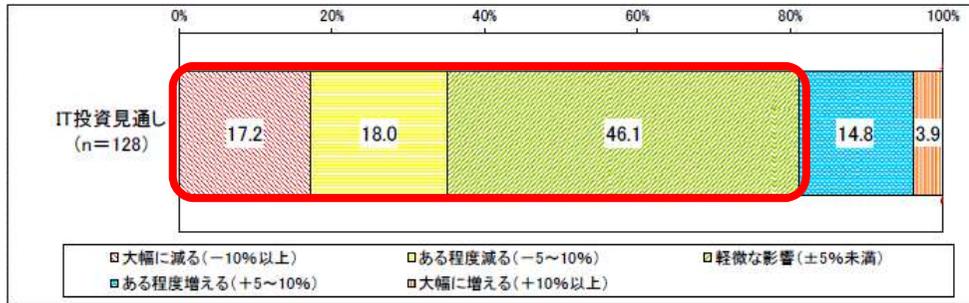
保守・ストックライセンス売上高  
(内) Accel-mart売上高



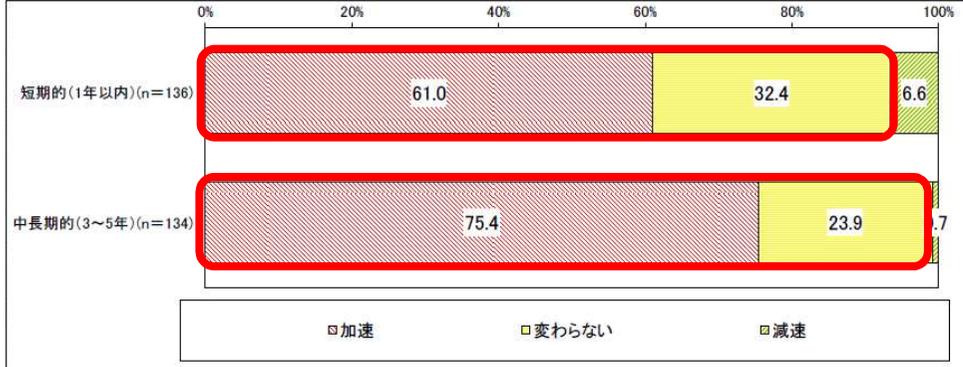
テレワーク需要の増加によりクラウドシフトが一層進展し前年比**38.3%増**と大幅な伸び

# 業務プロセス自動化や働き方改革市況

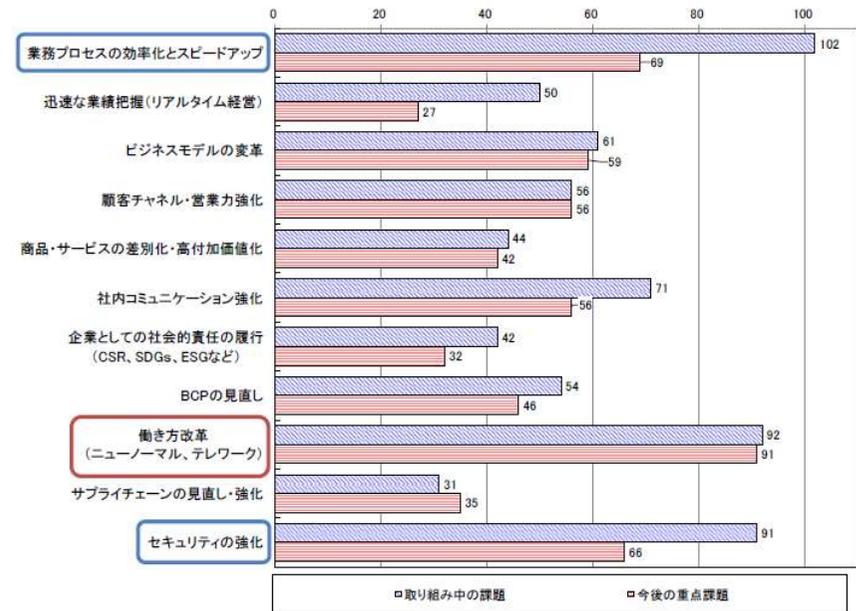
本年度のIT投資の見通し



コロナ禍の影響でもDX推進は加速



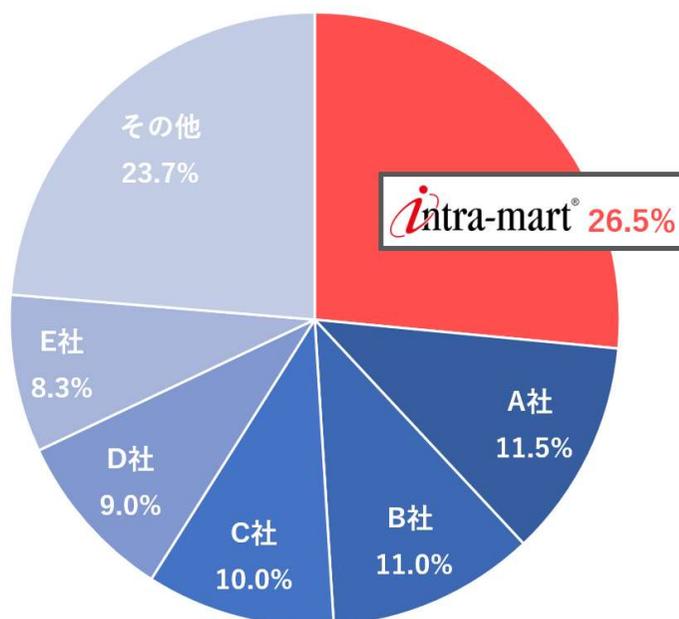
IT投資で解決したい経営課題



日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2021(2020年度調査)～第1回緊急実態調査結果～」より

IT投資の見通しはコロナウイルスの影響により短期的には抑制傾向にあるものの、DX推進を減速する企業はほとんどなく、当社がターゲットとする業務プロセスの効率化とスピードアップ、働き方改革への期待は大きい

## ワークフロー市場分野で13年連続第1位



富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版」より  
〈ワークフロー・パッケージ・2019年度金額ベース〉

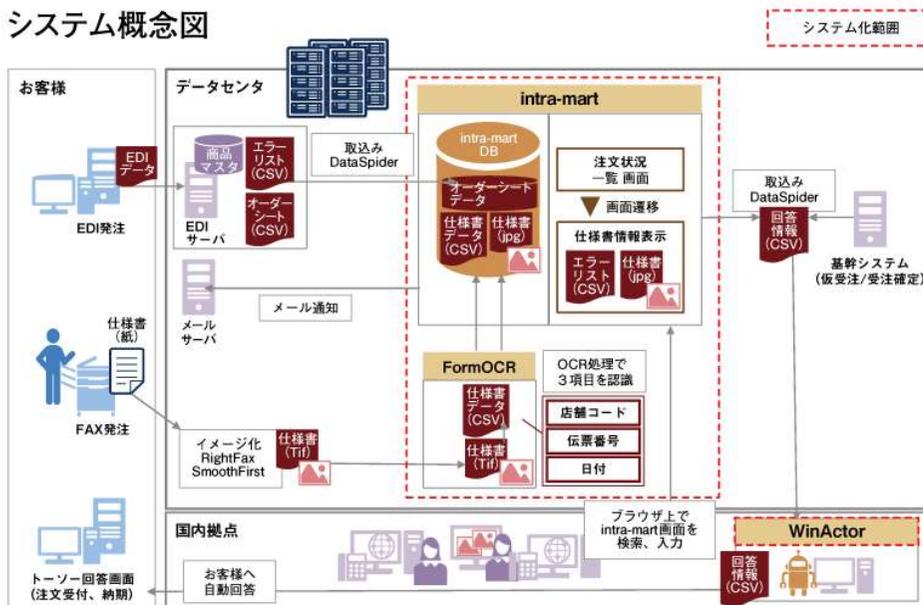
テレワークを中心とした働き方が基本となりデジタル化が急務

電子サインや電子署名といった最新テクノロジーを活用した新たなソリューションを創出

「業務プロセス全体のデジタル化・自動化による生産性向上」を目指す

# TOSO OCRとRPAをつなぎFAX注文書の自動取込みから納期自動回答を実現

システム概念図



紙やFAXによる注文書の処理を、  
人手に頼ることが限界を迎える

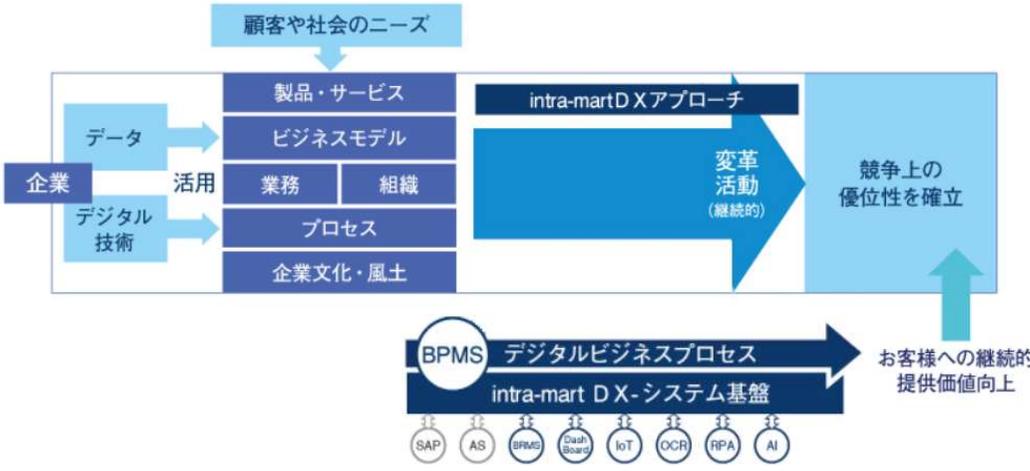


intra-martがOCRとRPAをつなぎ  
3割近くの業務負荷軽減

FAX注文書の自動取り込みから納  
期自動回答を実現

# ATビジネス 業務基盤としてintra-martを活用し、業務プロセス効率化を推進

トヨタの地域販売戦略を支える業務基盤



RPAを進めるも個人作業の自動化ということで効果が限定的



現場目線を重視し業務プロセスを可視化

業務改革のDX人材育成と、RPA + BPMによるデジタル化で劇的な改善効果

## Accel-Mart を活用し押印業務を大幅削減！ 「テレワーク応援キャンペーン」を開始 ～With コロナ時代の新しい業務スタイルを確立～



テレワーク環境が十分に整わない結果、  
押印業務などで出社せざる得ない状況



クラウドサービス（Accel-Mart）により  
各種文書の電子化、決裁・承認など一連  
の業務がすべてテレワーク環境に対応、  
業務効率を大幅に改善



更にテレワークにおけるコミュニケー  
ション不安をサポートするコラボレー  
ションツールも提供

## 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

## 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

「業務プロセスのデジタル化・自動化」のノウハウを活かしDX実現に向け

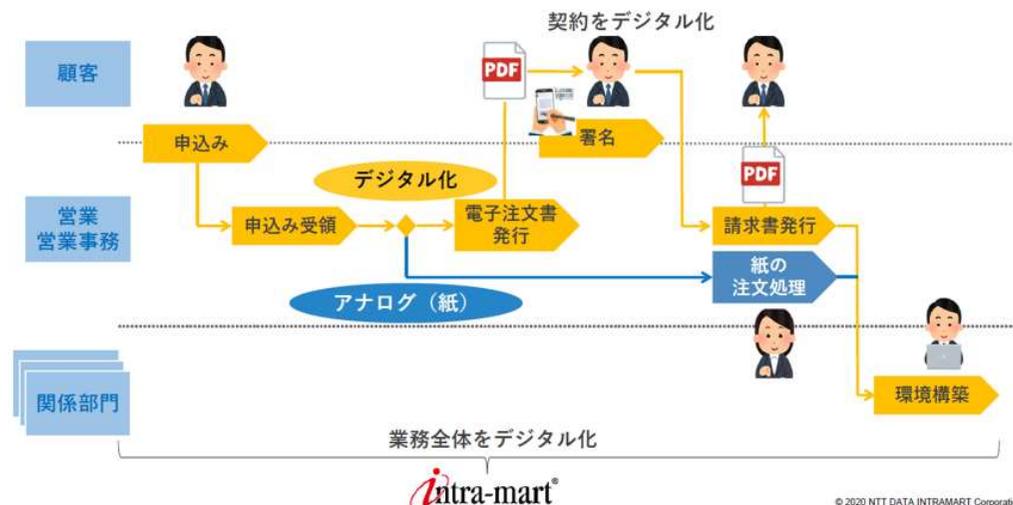
JFEシステムズ、サン・プランニング・システムズ、PFUとコンサルティング契約を締結

ビジネス拡大に向けて、販売・開発・コンサルティングの側面からパートナー網の体制を強化し、パートナー間の連携を図りながら、お客さまの付加価値向上とデジタルトランスフォーメーション（DX）を実現

## 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

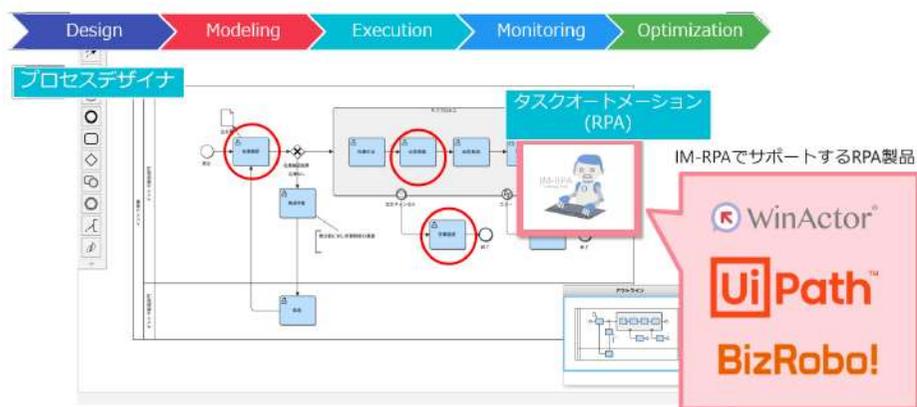
あらゆる契約プロセスのデジタル化に向け

アドビとAdobe Sign SI/連携、弁護士ドットコムとクラウドサインとの連携ソリューションパートナー契約を締結



# 「IM-RPA」 リニューアルリリース

RPA と BPM の連携機能を大幅に強化し、ハイパーオートメーションを実現



- ・各RPA製品と、intra-martのBPM/ワークフロー機能とのシームレスな接続
- ・フロント業務からバックオフィス業務までのエンドツーエンドの業務プロセスの自動化（ハイパーオートメーション）を簡便に実現

## 業績概要

- ✓ コロナウイルスの影響により受注型案件の減少やプロジェクトの延期・遅延等により売上が減少
- ✓ 原価率は改善するも売上減により営業利益減少
- ✓ 受注は改善傾向にあるものの、売上はプロジェクトのリードタイムの長期化による影響を受ける可能性

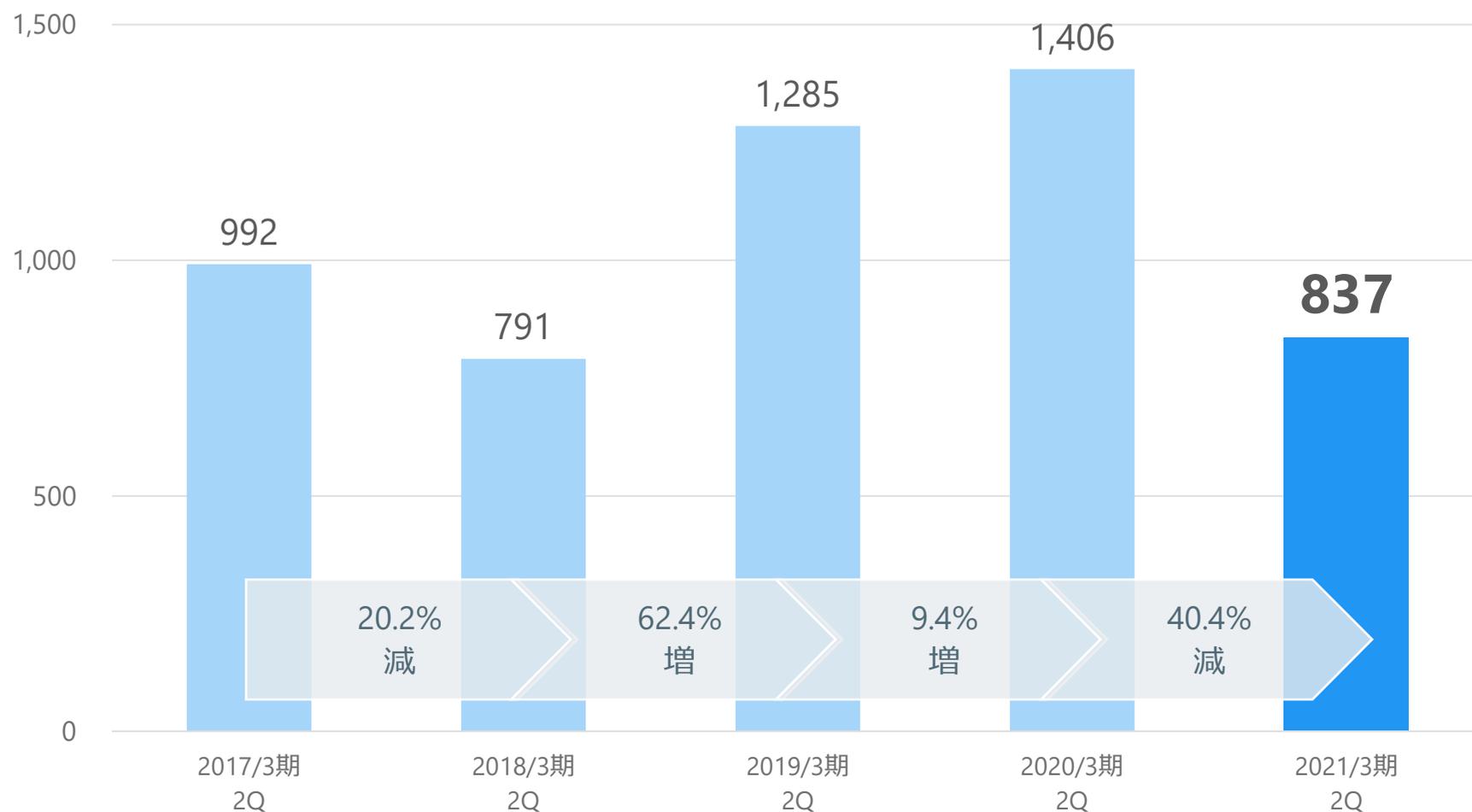
(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年比
売上高	1,406	837	▲ 569 
営業費用	1,332	936	▲ 396 
営業利益	74	▲ 99	▲ 173 
営業利益率	5.3%	-11.8%	▲ 17.1P 

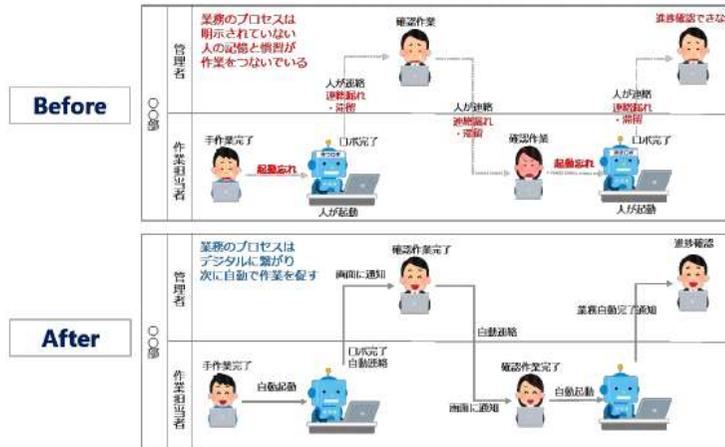
# 売上高の推移

サービス事業売上高

(単位：百万円)



# 住友林業情報システム RPAとBPMをつなぐ「ロボポータル」を共同開発

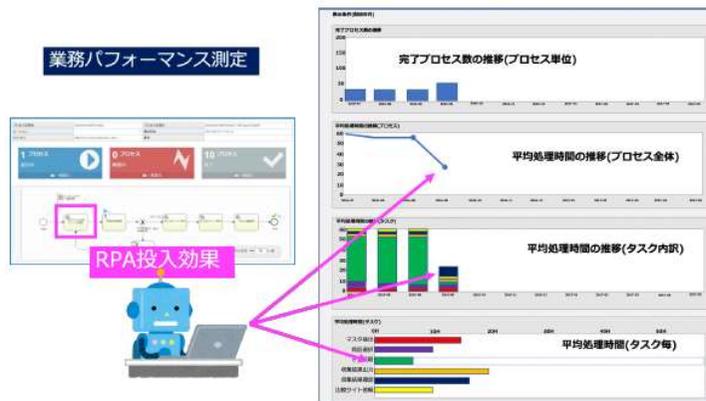


RPAによる自動化は進展したが、一部業務の効率化にとどまる



ロボポータルにより、RPAを全社一元管理し、人とRPAをシームレスにつなぎ、業務全般の効率化・自動化を実現

RPAだけでなく、業務全体のパフォーマンス測定による継続的な改善



## 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

## Quick-Winメソッドロジーによる育成

### IM-QuickWinメソッドロジー

プロセス視点でのマネジメント基盤の設計・構築手法



顧客のDX/BPM需要への関心は高く、成長が期待されており  
コンサル要員を育成強化



# 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



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

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

コロナウィルスの影響により遅延したものの導入が開始

下期以降も導入が予定されており来期以降本格展開が見込まれる

# 2021年3月期業績予想と達成率

(単位：百万円)

	2021年3月期 業績予想 (2020年7月22日発表)	2021年3月期 第2四半期	達成率	前期 通期実績
売上高	6,920	2,663	38.5%	6,915
パッケージ事業	3,925	1,825	46.5%	3,923
サービス事業	2,995	837	27.9%	2,992
営業利益	600	▲ 37	-6.2%	720
営業利益率	8.7%	-1.4%		10.4%
経常利益	600	▲ 48	-8.0%	722
親会社株主に帰属する 当期純利益	416	▲ 40	-9.6%	525

上記、業績予想は経済活動が再開し徐々に回復していくものと仮定したものであります。新型コロナウイルスによる影響が長期化する場合、予想が修正される可能性があります。

## 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](mailto:ir@intra-mart.jp)

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