



# 2022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  
(東証スタンダード 3850)

2022年5月6日

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 中期経営計画(FY2022~2025)
5. 業績予想(FY2022)

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 中期経営計画(FY2022~2025)
5. 業績予想(FY2022)

# 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

## ソフトウェア事業

- Webシステムをローコードで開発するためのソフトウェア「intra-mart」の販売及び保守
- 「intra-mart」のクラウドサービス「Accel-Mart」の展開

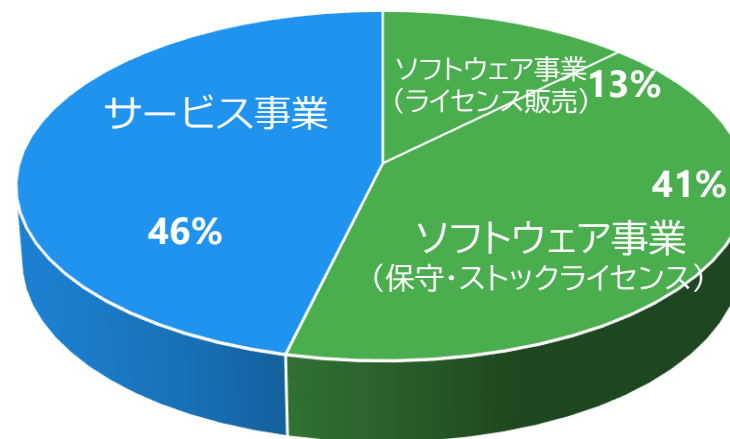
サービス事業で得られたノウハウを  
ソフトウェア事業に還元

## サービス事業

「intra-mart」及び「Accel-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

(2022/3期 通期)



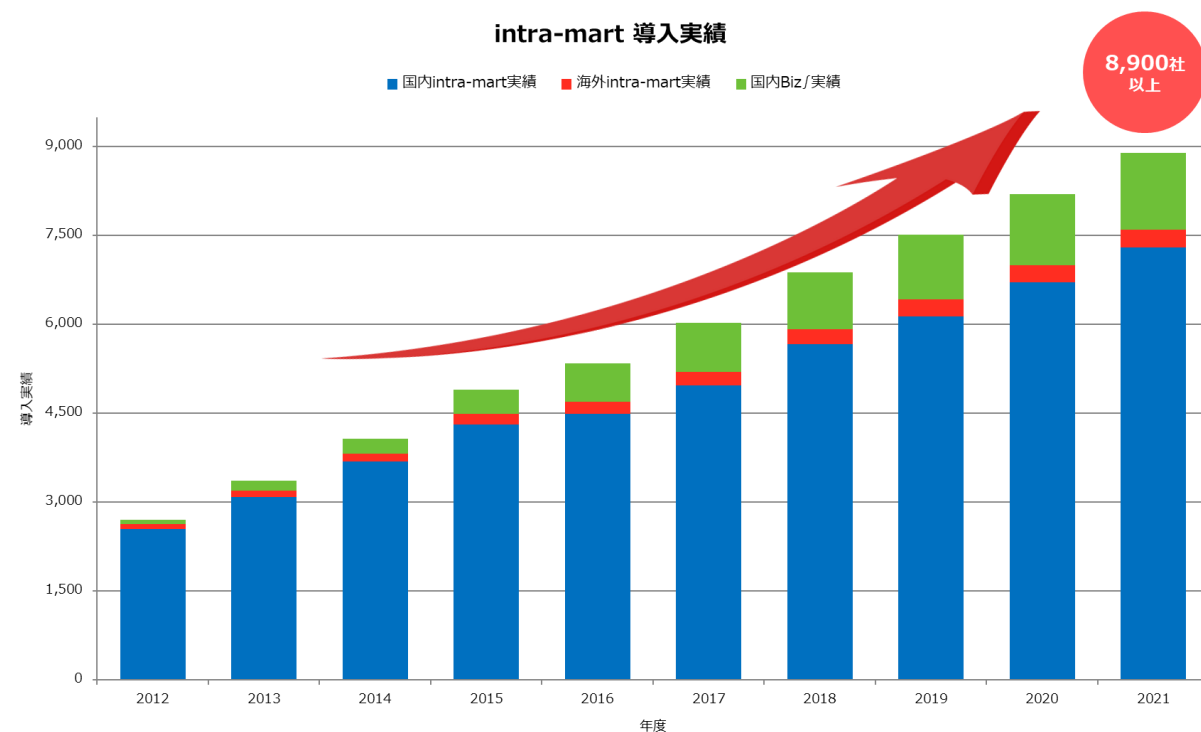
※当連結会計年度より、「パッケージ事業」を「ソフトウェア事業」に名称変更いたしました。当該変更は名称変更のみであり、セグメント情報に与える影響はありません。

## TOPICS

# 「intra-mart」及び「Accel-Mart」 導入社数が8,900社突破

「intra-mart」及び「Accel-Mart」の導入実績が2022年3月末時点で8,900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



# TOPICS

## ITreview Grid Award 2022 Winterの3部門でLeaderを受賞



※ITreview Grid Awardについて  
ITreview Grid掲載製品のうち、10レビュー以上を集めた満足度の高い製品を対象としており、222のカテゴリで「Leader」「High Performer」をそれぞれ表彰します。アワードは最新のレビューデータを反映し、四半期ごとに発表されます。

# Agenda

---

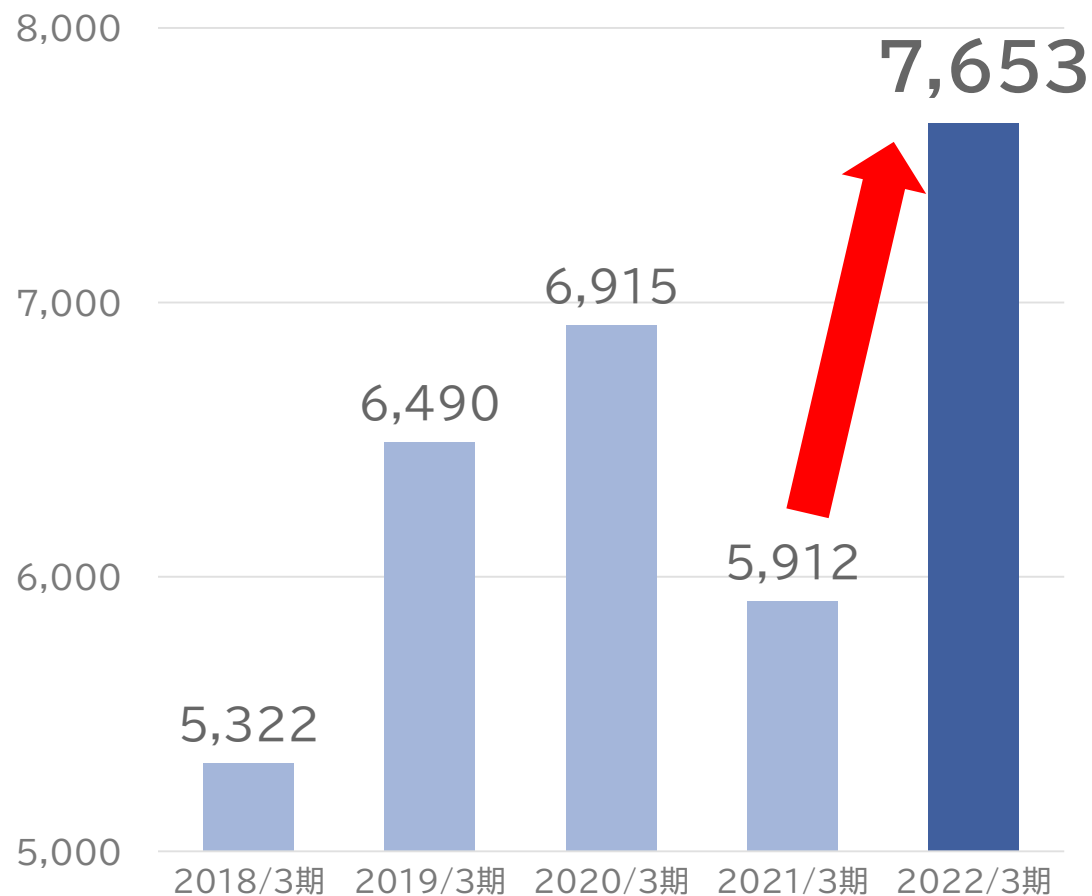
1. 会社概要
- 2. 決算概要**
3. 各事業セグメント状況
4. 中期経営計画(FY2022~2025)
5. 業績予想(FY2022)



# 売上高と営業利益の推移

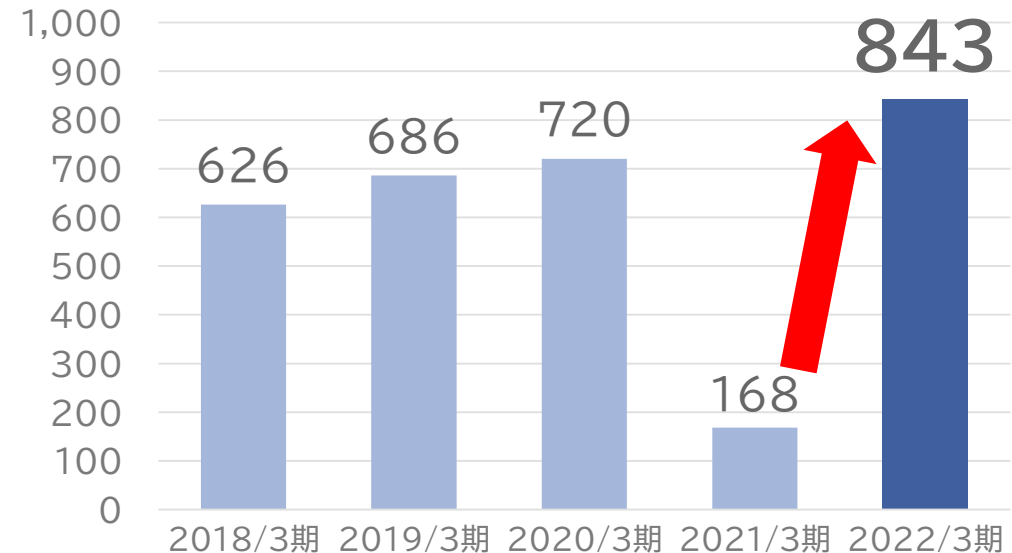
## 連結 売上高

(単位:百万円)

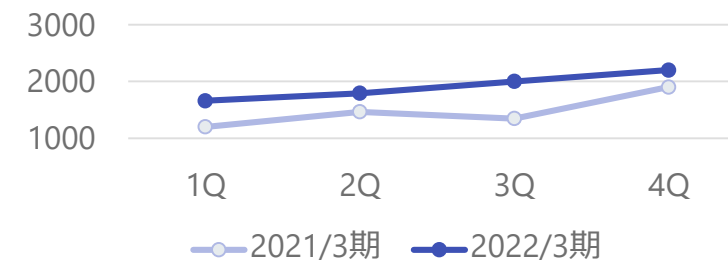


## 連結 営業利益

(単位:百万円)



## 四半期別売上推移



- 連結売上高、営業利益ともに過去最高

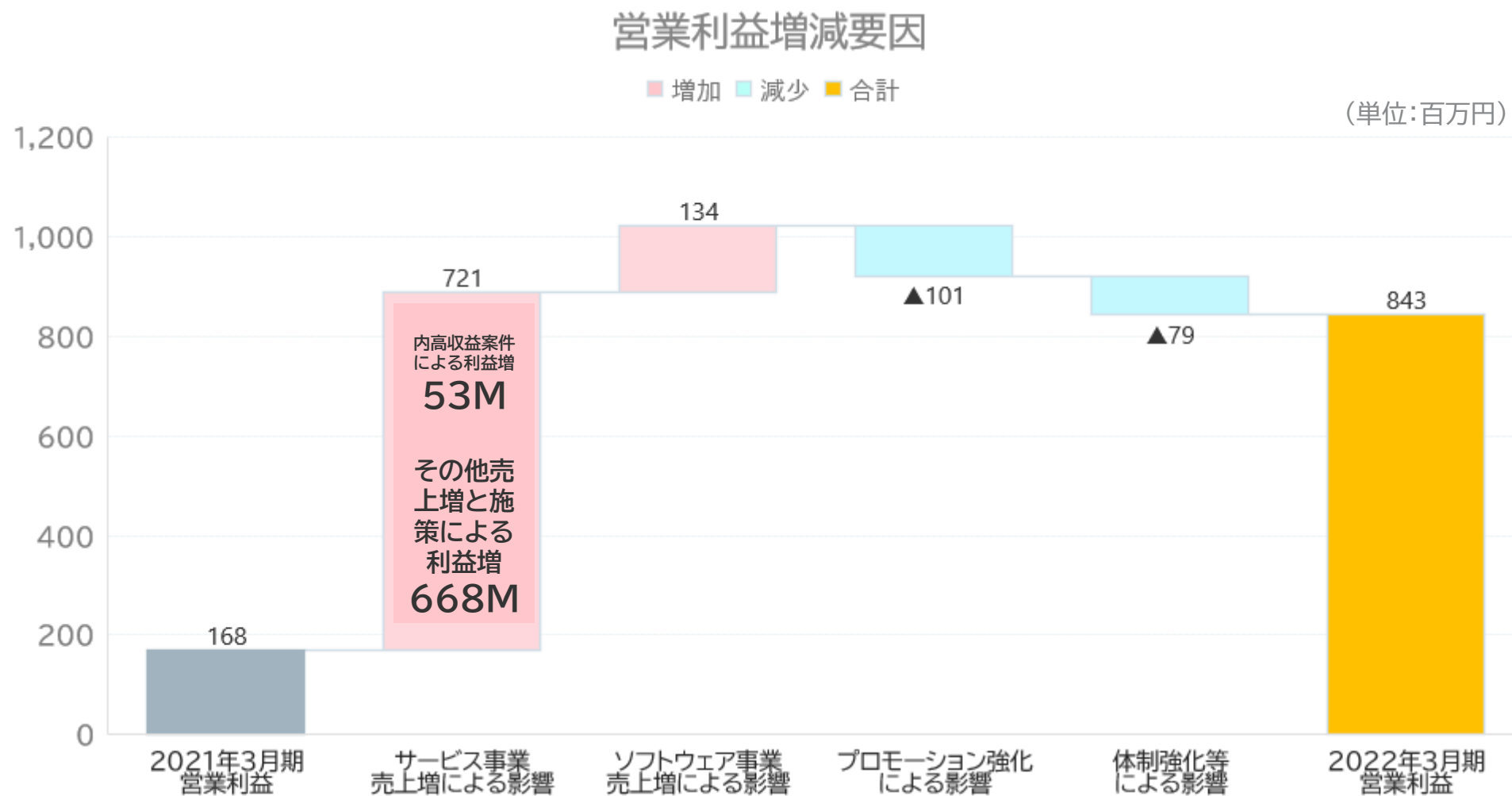
# 売上高と営業利益の推移

- ソフトウェア事業：クラウドサービスや保守等のストックビジネスは堅調に推移。ライセンス販売活動も基盤製品を中心に回復。
- サービス事業：ソリューションやコンサルティング施策の効果により大幅に伸長。過去最高の売上高を達成。

(単位:百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前年比	2022年3月期 業績予想 (2022年1月26日発表)
売上高	5,912	7,653	+ 1,741	7,400
ソフトウェア事業	3,833	4,116	+ 283	
サービス事業	2,079	3,537	+ 1,458	
営業利益	168	843	+ 675	760
営業利益率	2.8%	11.0%	+ 8.2P	10.3%
経常利益	170	811	+ 641	730
親会社株主に帰属する 当期純利益	107	550	+ 443	511

# 営業利益増減要因



# プロモーション強化

製品・ブランドイメージの認知向上に向けたデジタルサイネージ広告を実施

YouTube広告を実施



## 財務状況

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	構成比
<b>流動資産</b>	4,086	<b>5,349</b>	69.9%
現金及び預金	2,857	<b>3,885</b>	50.7%
売掛金	1,033	<b>1,173</b>	15.3%
<b>固定資産</b>	2,085	<b>2,306</b>	30.1%
無形固定資産	1,296	<b>1,449</b>	18.9%
<b>資産合計</b>	6,171	<b>7,656</b>	100.0%
<b>流動負債</b>	1,597	<b>2,515</b>	32.9%
買掛金	333	<b>568</b>	7.4%
前受金	1,004	<b>1,038</b>	13.6%
<b>固定負債</b>	570	<b>643</b>	8.4%
<b>負債合計</b>	2,167	<b>3,159</b>	41.3%
<b>純資産合計</b>	4,004	<b>4,497</b>	58.7%
<b>負債純資産合計</b>	6,171	<b>7,656</b>	100.0%

# Agenda





---

1. 会社概要
2. 決算概要
- 3. 各事業セグメント状況**
4. 中期経営計画(FY2022～2025)
5. 業績予想(FY2022)

# 業績概要

- ライセンス売上高は1Qの出遅れ取り戻し、復調
- クラウドサービス「Accel-Mart」が前年比23.4%増
- クラウドサービスのプロモーション活動強化

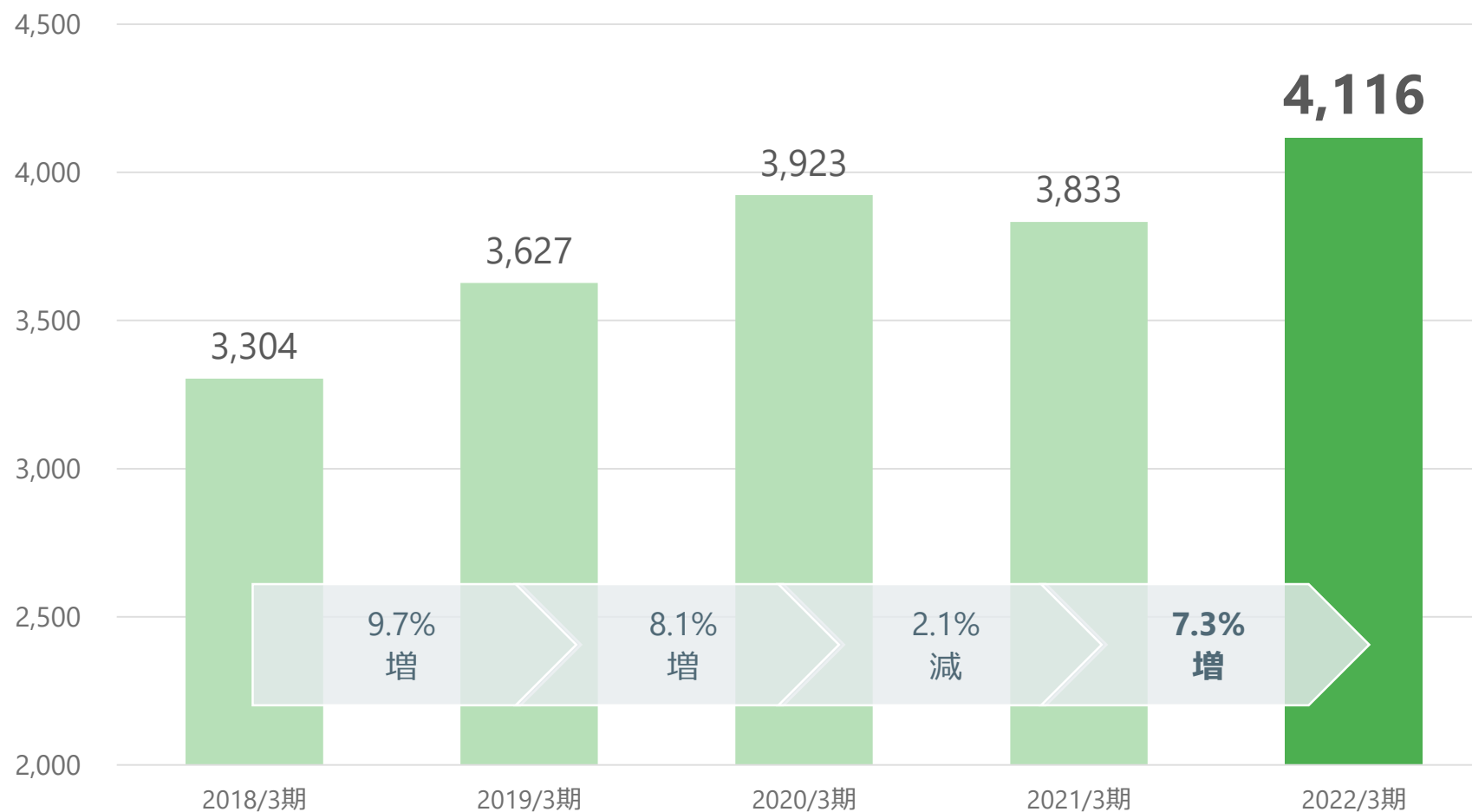
(単位:百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前年比	2020年3月期 通期(参考)
売上高	3,833	4,116	+ 283 	3,931
営業費用	2,893	3,184	+ 291 	2,690
営業利益	940	932	▲ 8 	1,241
営業利益率	24.5%	22.6%	▲ 1.9P 	31.6%

# 売上高の推移

## ソフトウェア事業 売上高

(単位：百万円)

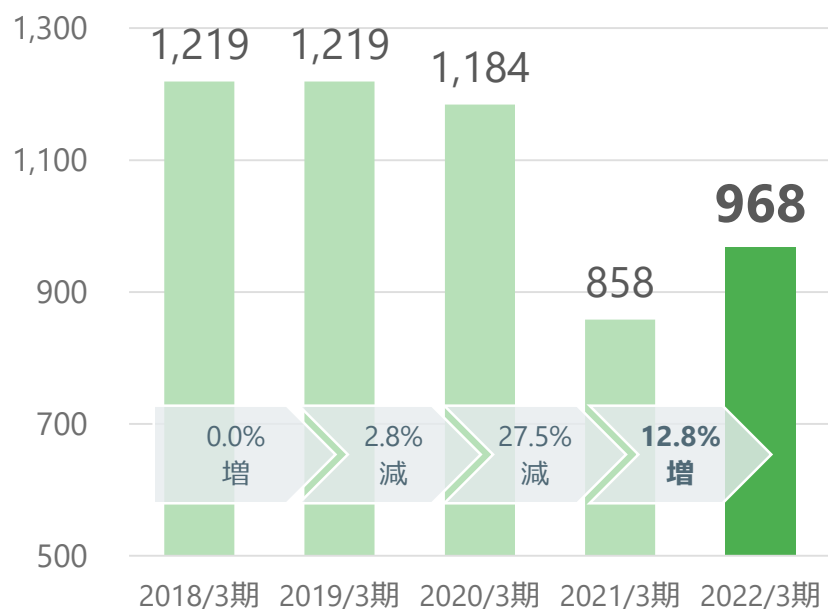




# 売上高の内訳と推移

## ライセンス売上高

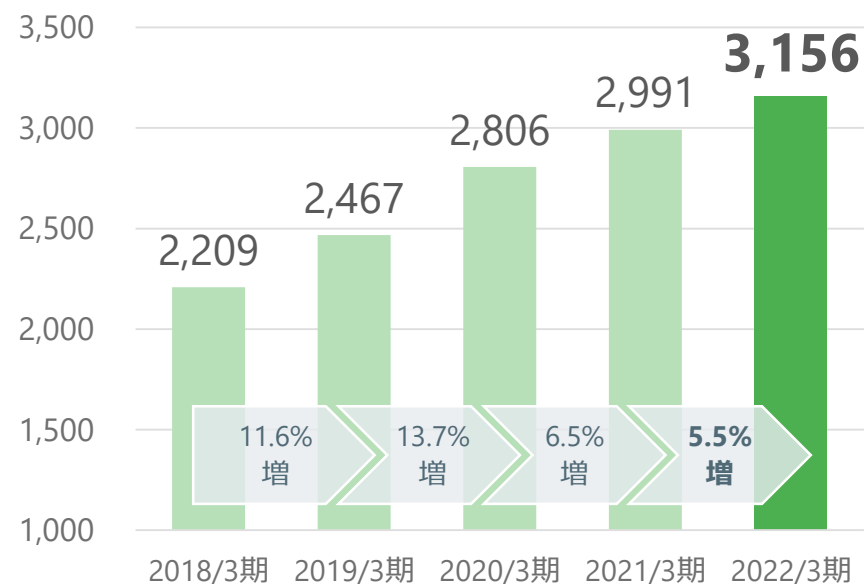
(単位：百万円)



- 1Qの出遅れ取り戻し、復調

## 保守・ストックライセンス売上高

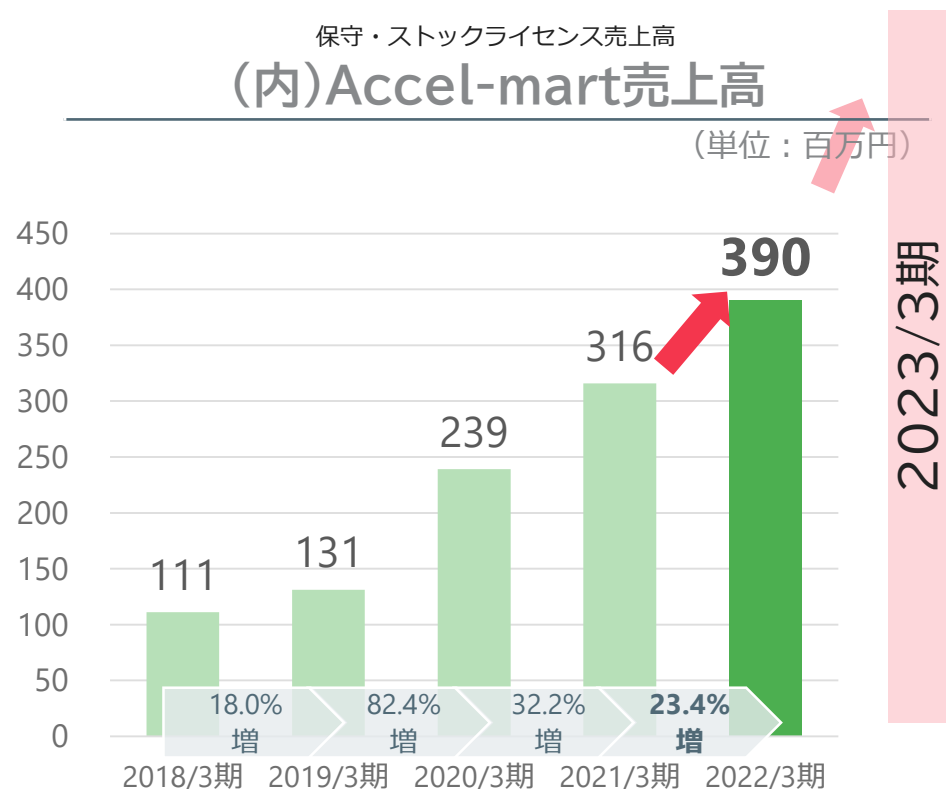
(単位：百万円)



- 保守ストックライセンスも堅調に推移し5.5%増

※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

# 売上高の内訳と推移



- クラウドシフトが加速し23.4%増
- 新たにエントリー向けローコード開発基盤「Accel-Mart Quick」をリリースし、更なる飛躍が期待される

※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

# 業務プロセスのデジタル化

経済産業省 DXレポート 2.1

## 3.2 コロナ禍を契機に企業が直ちに取り組むべきアクション

- コロナ禍でも従業員・顧客の安全を守りながら事業継続を可能とするに当たり、以下のようなカテゴリの市販製品・サービスの活用
- こうしたツールの迅速かつ全社的な導入には経営のリーダーシップの下、企業文化を

### 業務環境のオンライン化

- ・ テレワークシステムによる執務環境のリモートワーク対応
- ・ オンライン会議システムによる社内外とのコミュニケーションのオンライン化

### 従業員の安全・健康管理のデジタル化

- ・ 活動量計等を用いた現場作業員の安全・健康管理
- ・ 人流の可視化による安心・安全かつ効率的な労働環境の整備
- ・ パルス調査ツールを用いた従業員の不調・異常の早期発見

### 業務プロセスのデジタル化

- ・ OCR製品を用いた紙書類の電子化
- ・ クラウドストレージを用いたペーパーレス化
- ・ 営業活動のデジタル化
- ・ 各種SaaSを用いた業務のデジタル化
- ・ RPAを用いた定型業務の自動化
- ・ オンラインバンキングツールの導入

### 顧客接点のデジタル化

- ・ 電子商取引プラットフォームによるECサイトの開設
- ・ チャットボットなどによる電話応対業務の自動化・オンライン化

「業務プロセスのデジタル化」は  
今後、企業が取り組むべき重要な  
アクションの一つ

## DX戦略の策定

### 業務プロセスの再設計

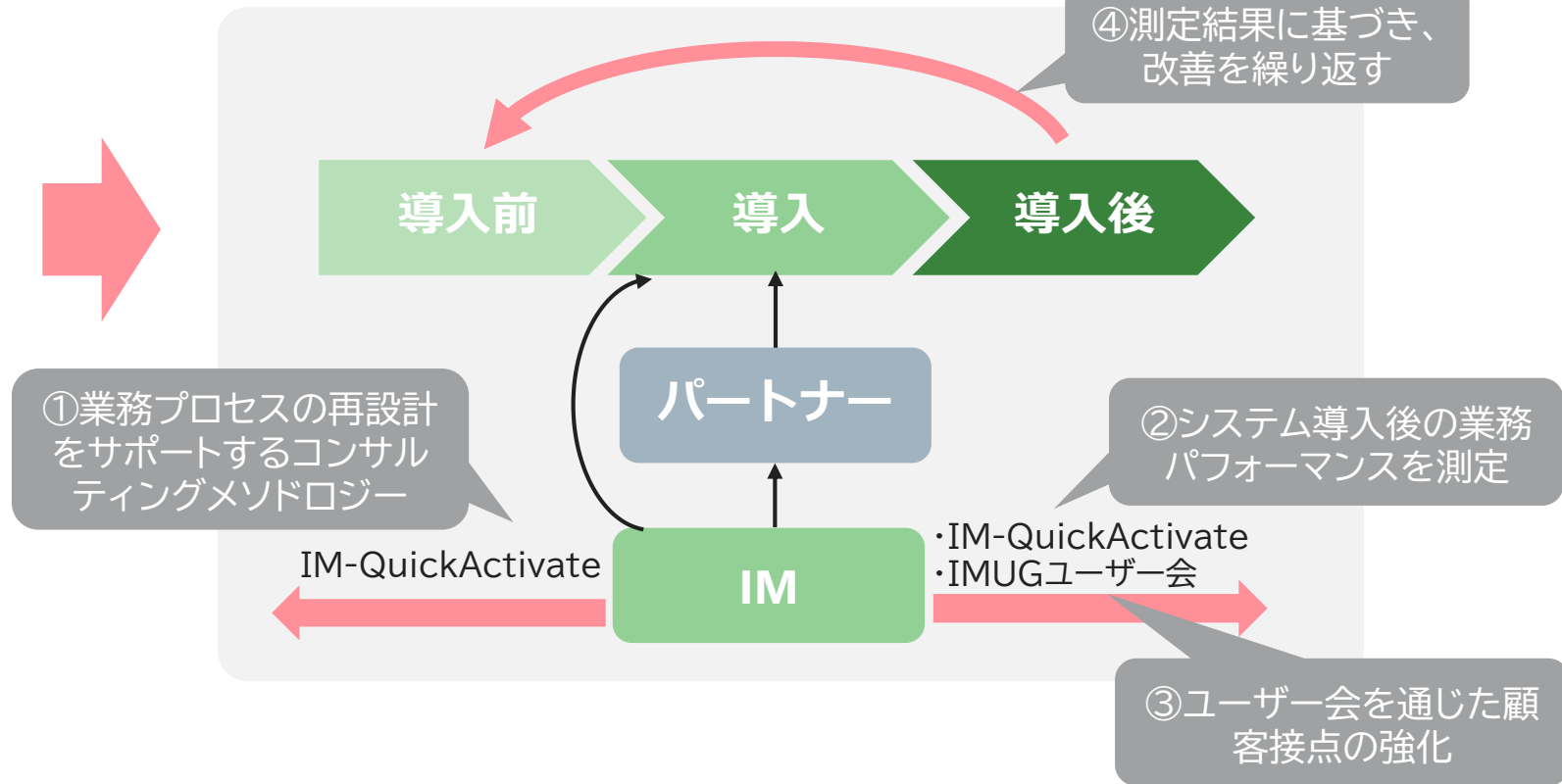
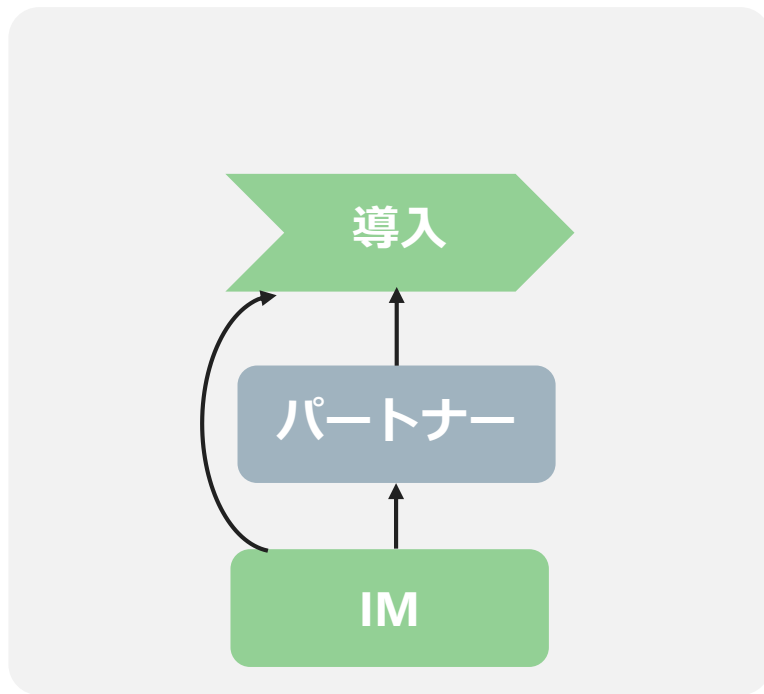
- コロナ禍前の「人が作業することを前提とした業務プロセス」を、デジタルを前提とし、かつ顧客起点で見直しを行うことにより大幅な生産性向上や新たな価値創造が期待できる
- 業務プロセスの見直しを一度実施したとしても、そこで見直しの活動を停止してしまえば業務プロセスがレガシー化してしまうため、業務プロセスは恒常的な見直し求められる
- 業務プロセスの見直しにあたっては、顧客への価値創出に寄与するかという視点で見直しを行うべき

# 事業拡大の方向性①

お客様の「業務プロセスのデジタル化」の実現に向け  
ソリューション導入のライフサイクル全般をサポート

これまで

導入ライフサイクル全般のサポート

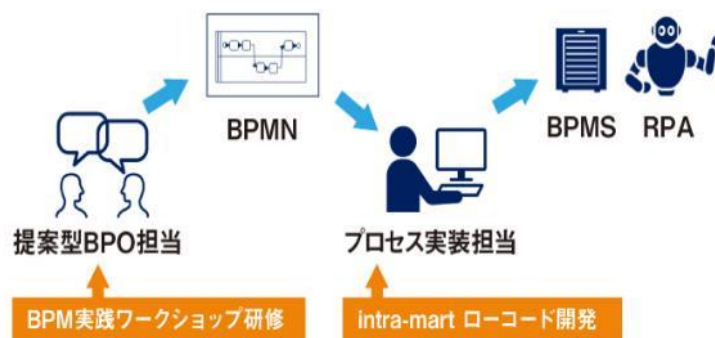


# 事例紹介

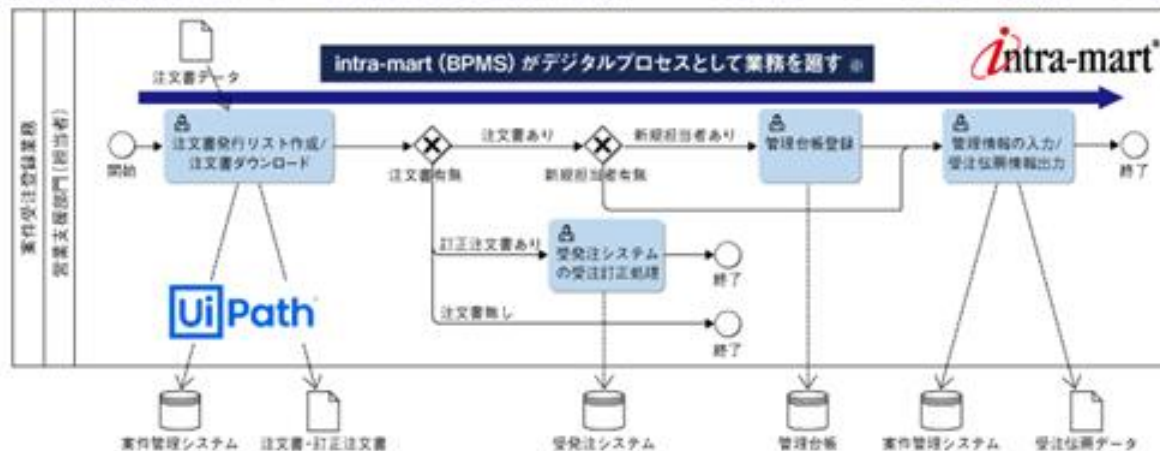
## 日立ICTビジネスサービス

DXコンサルティングサービス「IM-QuickActivate」を採用  
～BPMS + RPAによる業務の可視化・自動化を実現～

- 約2,500の業務プロセスを可視化、90の業務プロセスをBPMSに実装
- intra-martとRPAソフトの連携による野良ロボットの排除
- リモートでの進捗管理や業務負荷の平準化が進展



対象業務：案件管理システム経由で注文を受け付けた案件について、受注システムへ登録する業務プロセス例



# 導入後の顧客接点を強化

## DX加速に向け「intra-mart User Group(IMUG)」を発足

オープンな交流と学びを促進し、intra-martユーザーのDX推進に貢献

- 当社が提供する製品・サービス群の活用経験や知見をintra-martユーザーと共有
- 一層有効な活用を促進するとともに、各社のDXへの取り組みやDX人材の育成に関して広く交流と学びを促進



3つの分科会を主軸に発足するユーザー会「IMUG」

期末時点  
参加企業数

71社

名称:intra-mart User Group(略称:IMUG)

目的:参加企業の成功と発展

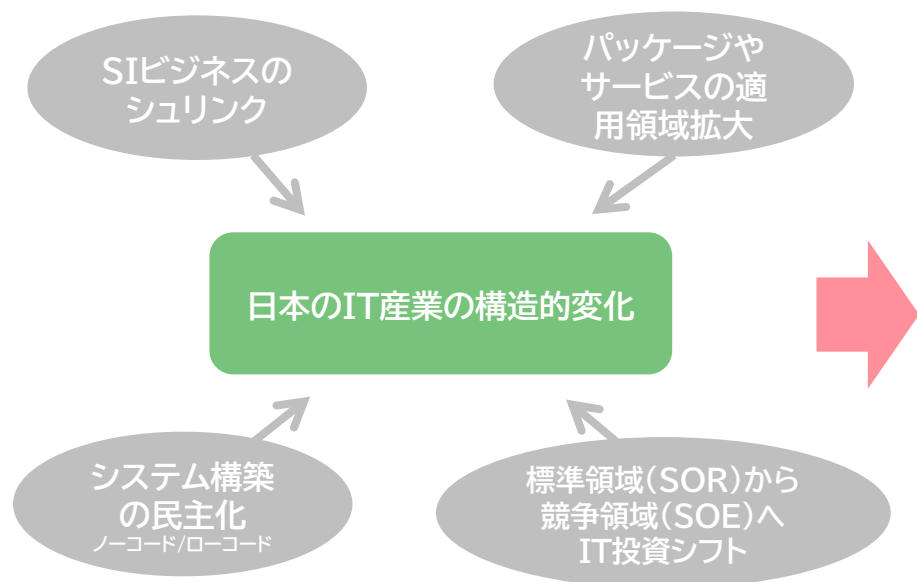
活動内容:

- ユーザー同士の交流と情報交換
- 当社への要望やフィードバック
- 最新情報の提供

会員条件:ユーザー企業

# 事業拡大の方向性②

## IT産業の構造変化を捉えソフトウェアポートフォリオの拡充

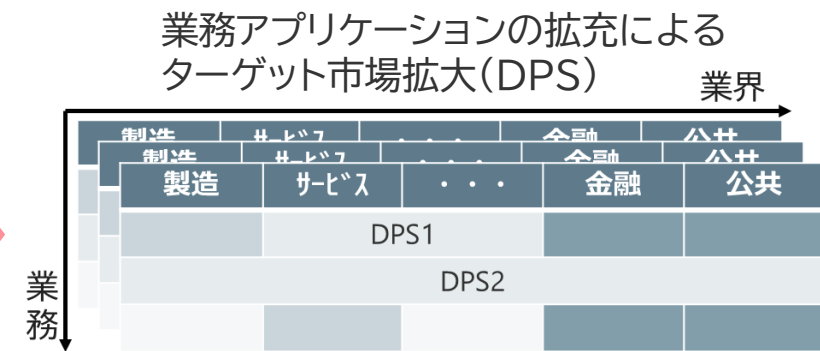


標準領域(SOR)

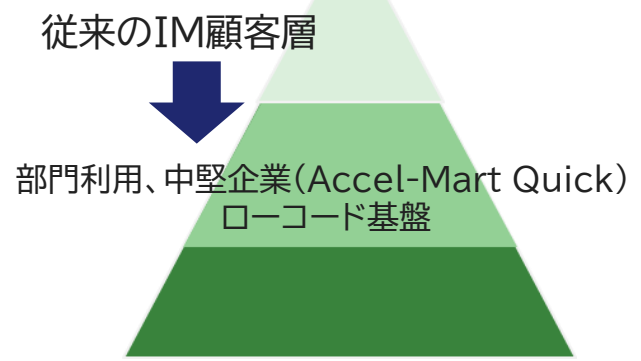
「すぐにそのまま使える」  
SaaS・パッケージ

競争領域(SOE)

内製化・アジャイル化



ローコード開発機能の強化と、クラウドサービス「Accel-Mart」のエントリー版の市場投入





# 事例紹介

## 株式会社ニシヤマ

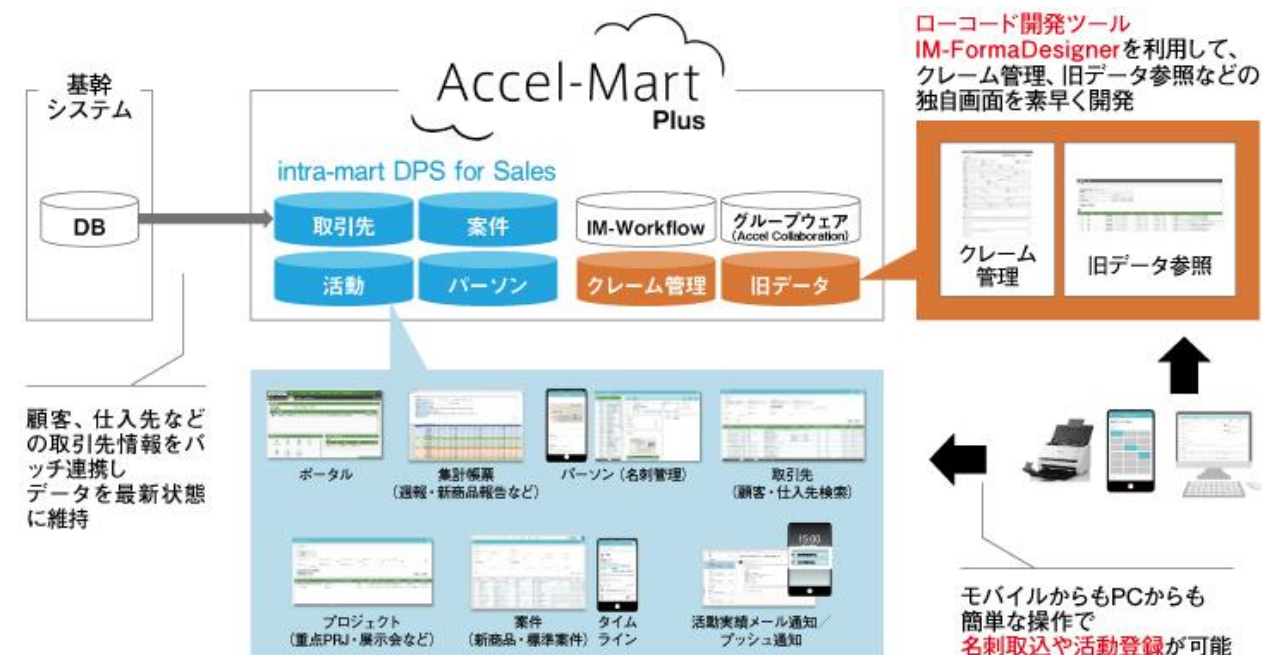
### クラウド型営業支援ツール「DPS for Sales」による営業活動の変革

コロナ禍における活発な情報共有で営業活動の変革を実現

<導入による効果>

- ・在宅勤務におけるコミュニケーション・情報共有の活発化
- ・モバイルアプリ利用で操作性・利便性が大幅に向上
- ・タイムライン投稿や LIKE ボタンによる営業活動の可視化
- ・クラウド移行により運用負担を大幅に削減し安定稼働を実現

今後もDPS for Sales の活用を拡大していくとともに、日々の活動情報を蓄積することでナレッジツールとして進化させていく方針

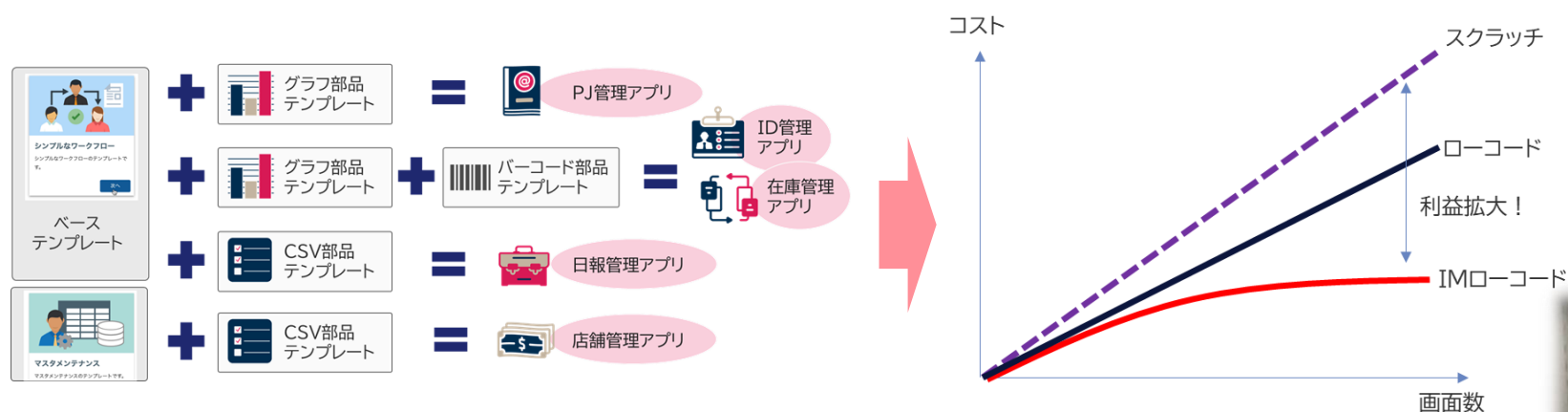




# ローコード開発の普及

## 「ローコードビジネスモデル研究会」を発足

ローコード開発の推進メソッドを確立し、SIベンダーへのローコード開発の普及を支援



### 活動内容




- ・ローコードに取り組む意義や目的の整理
- ・ローコード開発によるSIビジネスへのインパクトをモニタリングし共有
- ・ノウハウや課題などの共有
- ・ローコード開発のメソッドロジーの定義(IM-Quick Activateに反映)
- ・作成された部品やテンプレートの共同利用



# 業績概要

- 金融・公共に向けたDX対応施策や部品化ソリューション施策等、従前からの取組が奏功したことに加え、今期は高収益案件が大幅な売上増と利益率アップに貢献
- 「Quick-Activate」を中心としたコンサルサービスも好調

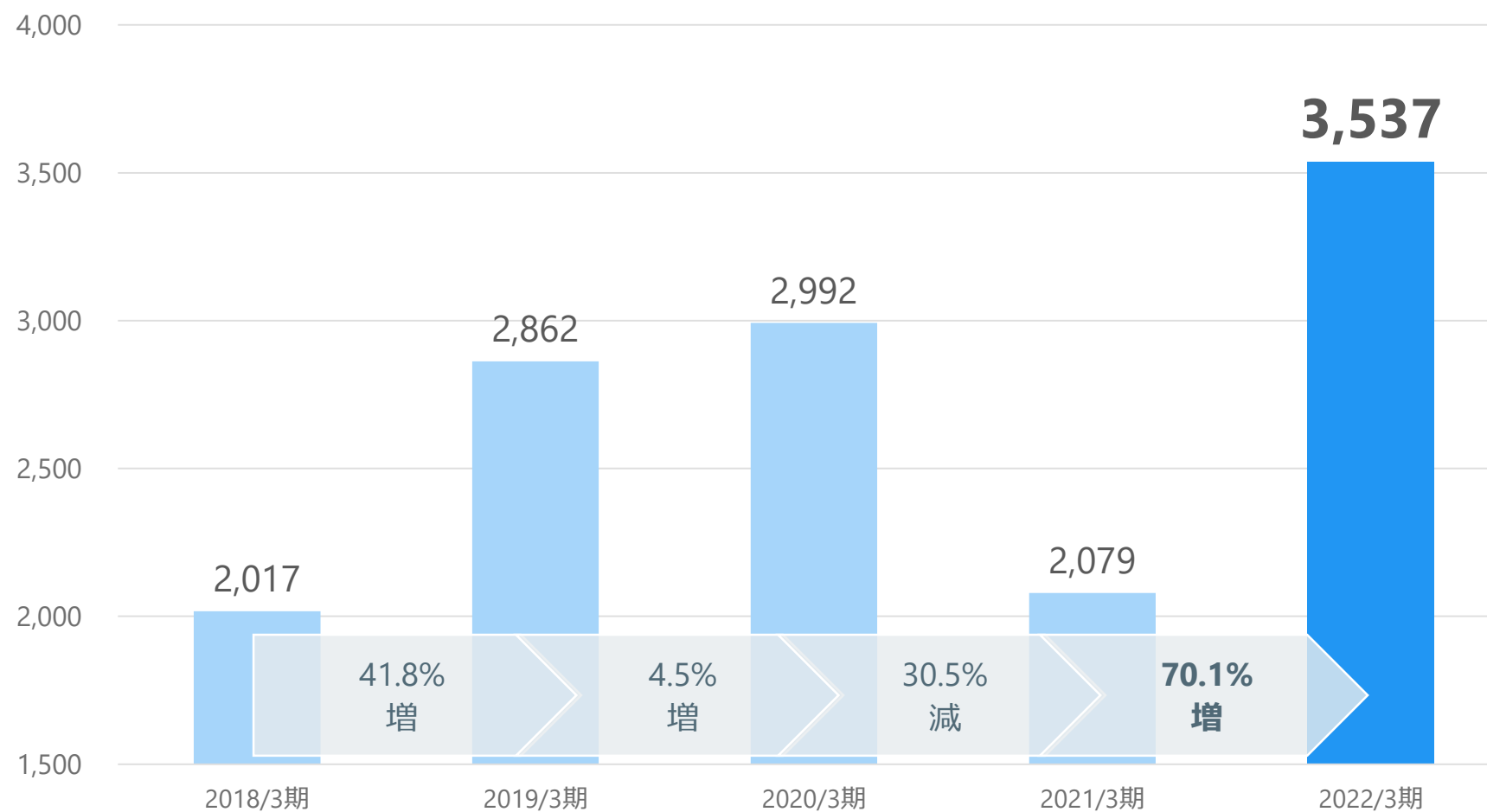
(単位:百万円)

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前年比	2020年3月期 通期(参考)
売上高	2,079	3,537	+ 1,458 	2,983
営業費用	2,099	2,720	+ 621 	2,744
営業利益	▲ 20	817	+ 837 	239
営業利益率	-1.0%	23.1%	+ 24.1P 	8.0%

# 売上高の推移

## サービス事業売上高

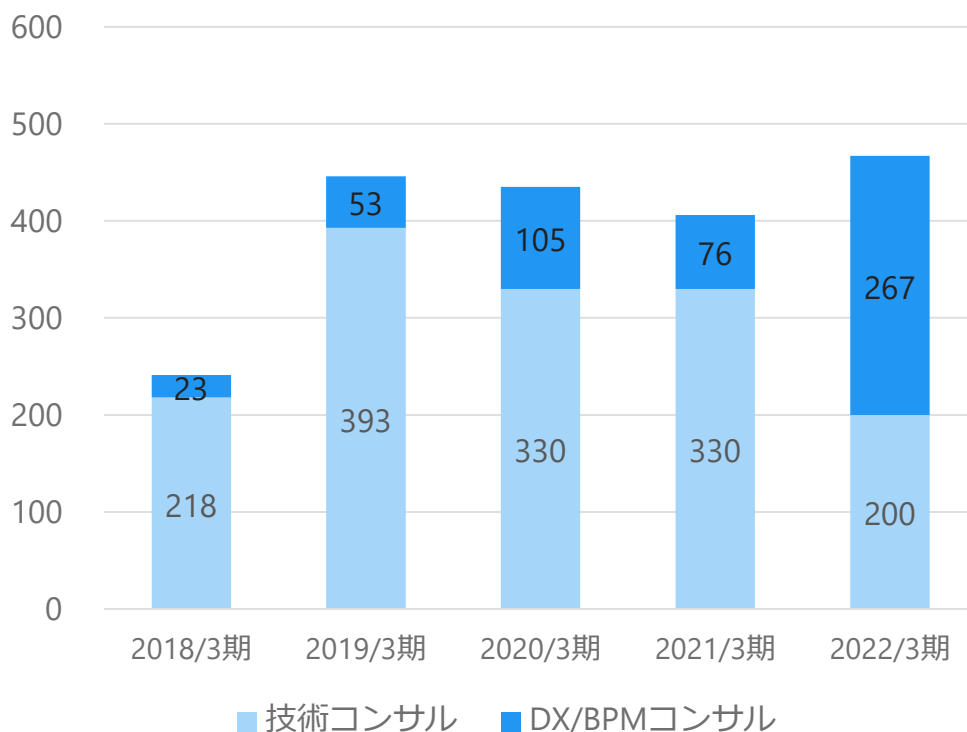
(単位:百万円)



# DX/BPMコンサルの需要拡大

## コンサル売上高の内訳

(単位：百万円)



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



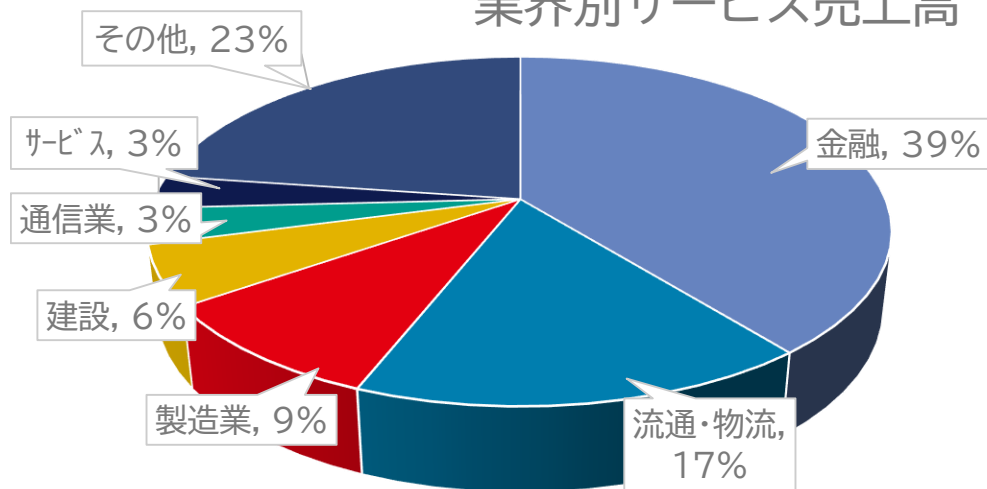
コンサル領域の拡大と価値を高め、収益性向上へつなげる

# サービス事業における収益率向上の取り組み

引き続き金融業界に注力し、  
業務アプリケーションも拡充

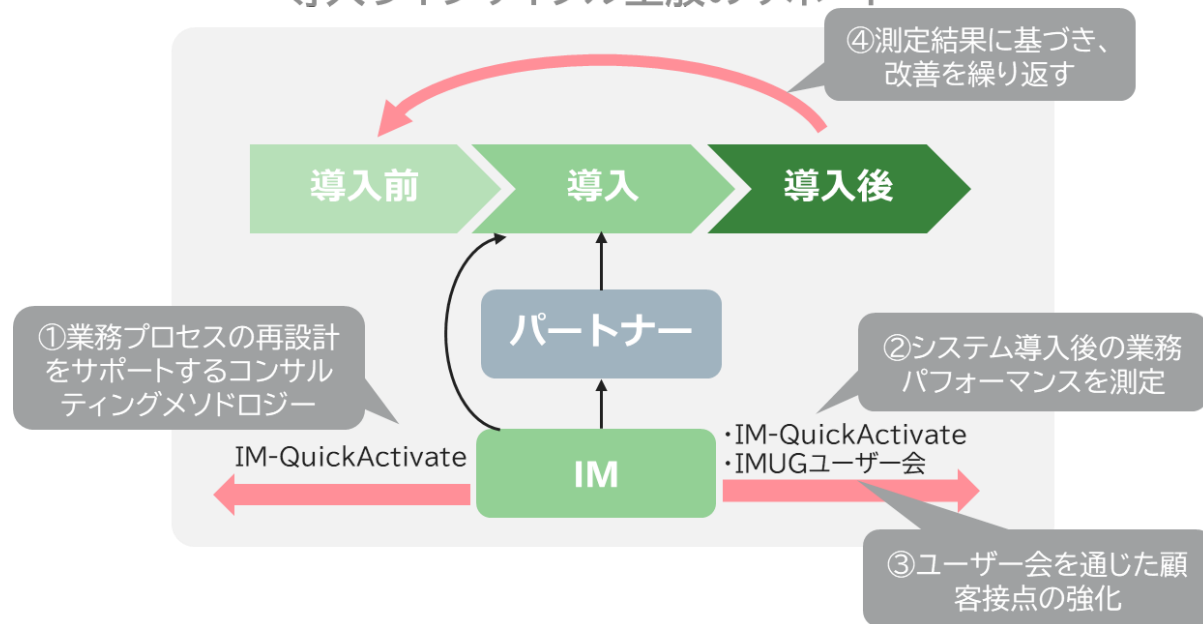
上流コンサルからローコード開発まで  
一気通貫でサポートする  
IM-QuickActivateを推進

2022年3月期  
業界別サービス売上高



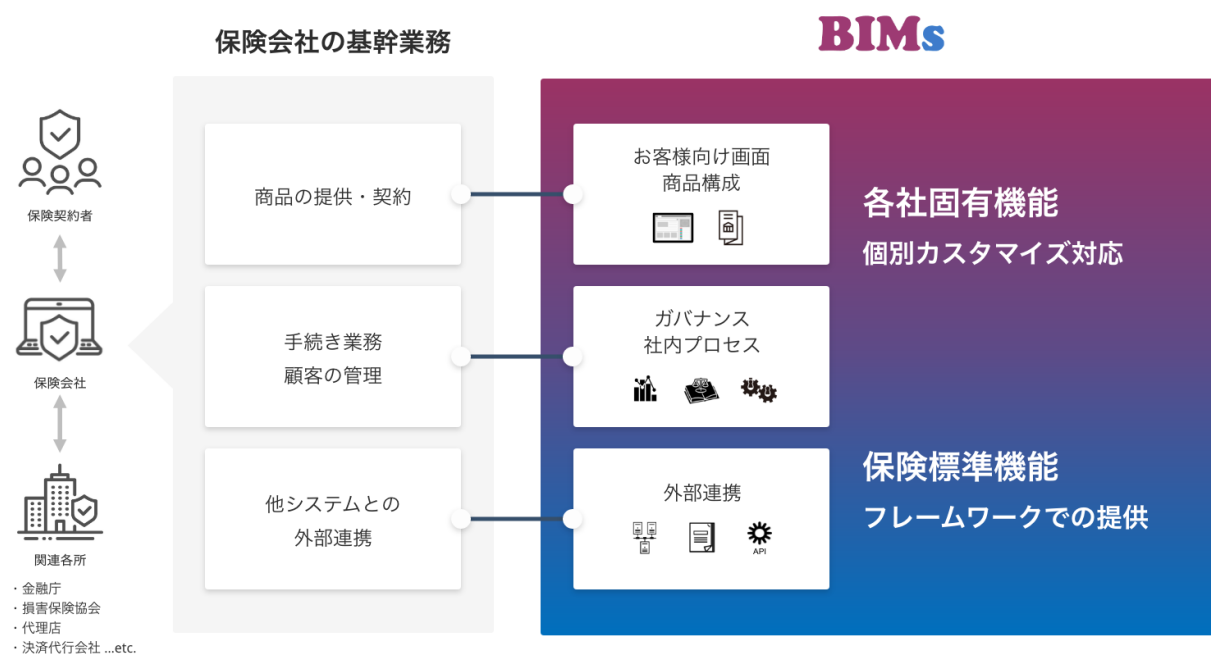
■金融 ■流通・物流 ■製造業 ■建設 ■通信業 ■サービス ■その他

導入ライフサイクル全般のサポート



# 金融業界向け業務アプリケーションの拡充

## 保険業務対応の最先端システムフレームワーク「BIMs」を APAC地域で販売開始



株式会社B-Prostと損保業界向けソリューションの展開を目的に2021年12月に資本提携契約を締結

両社の強みを活かし、付加価値の高い損保業界向けソリューションを共同で展開していくとともに、海外を含めたビジネス拡大を目指す

# Agenda

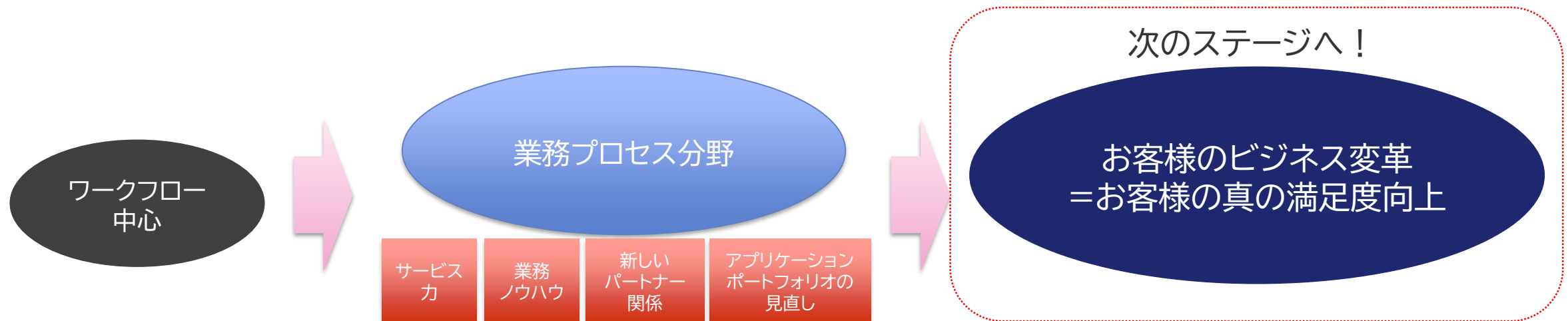
---

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
- 4. 中期経営計画(FY2022~2025)**
5. 業績予想(FY2022)

# 中期経営計画(FY2022-2025)

顧客のビジネス変革を企画・実行・成果創出まで支援できるグローバルDXパートナーの実現

- 業務プロセス分野のDXを通じて、お客様に効率化やコスト削減にとどまらずビジネス変革への貢献を目指す。





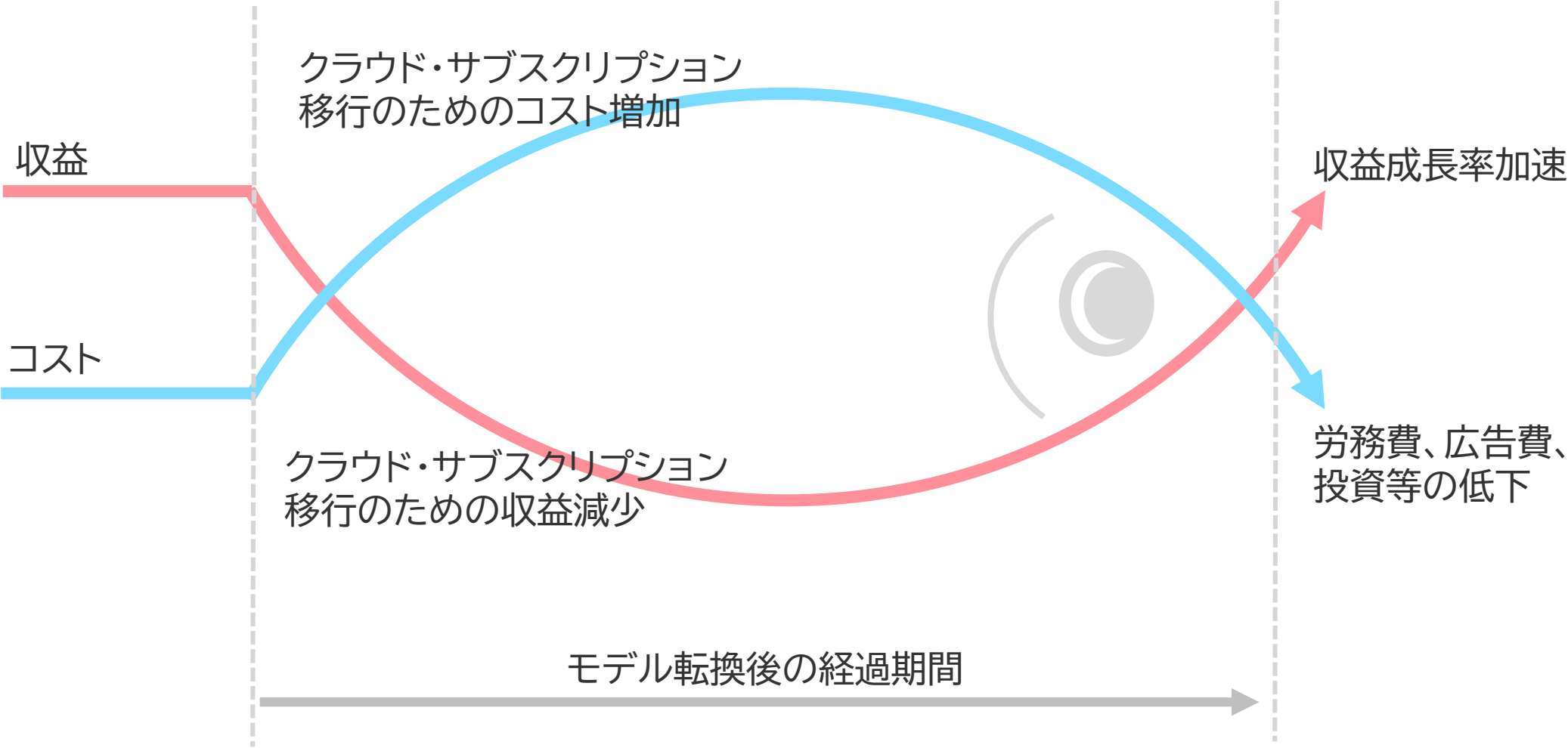
# 中期経営計画(FY2022-2025)

## 「顧客」を起点とした製品・サービス提供の推進

- クラウド・サブスクリプションへの転換(蓄積データの活用・導入コストの低減)
- 「業務プロセスのデジタル化」の重要性増大→ユーザーが主体となつての「アジャイル開発+内製化」が主流化することにあわせローコード製品を充実
- 業務プロセス改善コンサルティング～ローコードによるシステム開発～保守まで、ビジネス変革全般でのサポートを強化
- ユーザーニーズを取り入れながら業務アプリケーション(DPS)のターゲット市場を拡大

# クラウド・サブスクリプション転換期における収益とコストの関係

## Fish Model



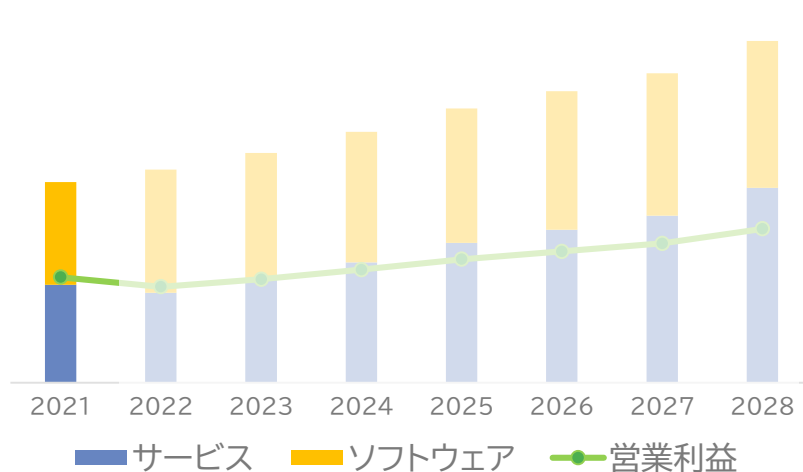
# 中期経営計画(FY2022~2025)

## FY2025における経営目標

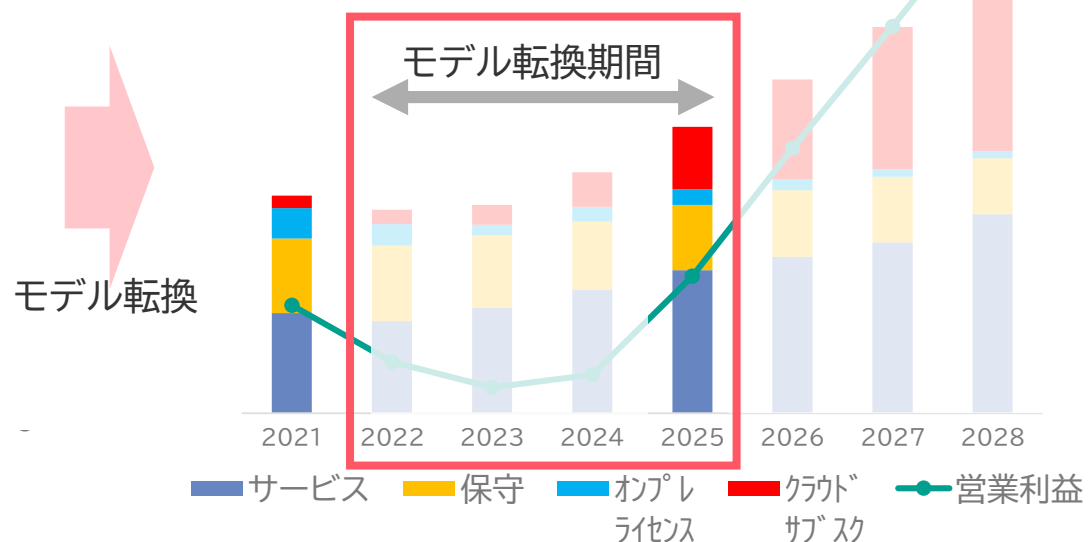
売上高 100億円	営業利益(率) 10~20%
クラウド・サブスク売上高 20億円	クラウド・サブスク転換 (ソフトウェアライセンス内売上高比率) 29% ⇒ 75%

※クラウド・サブスクに関連した月次・年次経常収益等を示す指標も公表予定

現状事業モデルでの業績推移予想  
(売上高・営業利益)



事業モデル転換後の業績推移予想  
(売上高・営業利益)



# (補足) ESG経営への取組

SDGsを参照しながら、事業を通じた貢献と、企業活動を通じた貢献に分類したうえで、E（環境）S（社会）G（ガバナンス）に分類し、特定した重要課題を中心に、お客様やステークホルダーの皆様と価値を共創していきます。

## SDGs



事業上の機会とリスク

社会課題

## ESG経営

事業を通じた社会貢献

企業活動を通じた社会貢献



## 共創価値

企業価値

社会価値

# 株主還元方針

当社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置付けており、今後の当社の配当政策の基本方針としては、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、業績と市場動向の状況に応じた柔軟な対応をとっていく所存です。

中期経営計画(2022～2025年度)では、**事業方針等により一時的に利益が減少する場合においても安定的に配当**することを目標とします。

内部留保資金の用途については、既存コア事業拡大の為の研究開発や、M&A等将来の企業価値を高めるための投資に優先的に活用する等、長期的な視点で事業拡大への貢献を考えたいと考えてまいります。

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 中期経営計画(FY2022~2025)
- 5. 業績予想(FY2022)**

# 2023年3月期業績予想

- 拡大基調にあるローコード開発・業務自動化の市場に全力投球
- クラウド・サブスクリプションへの本格移行スタート
- 「Accel-Mart Quick」拡販に向けたプロモーション大幅強化

(単位:百万円)

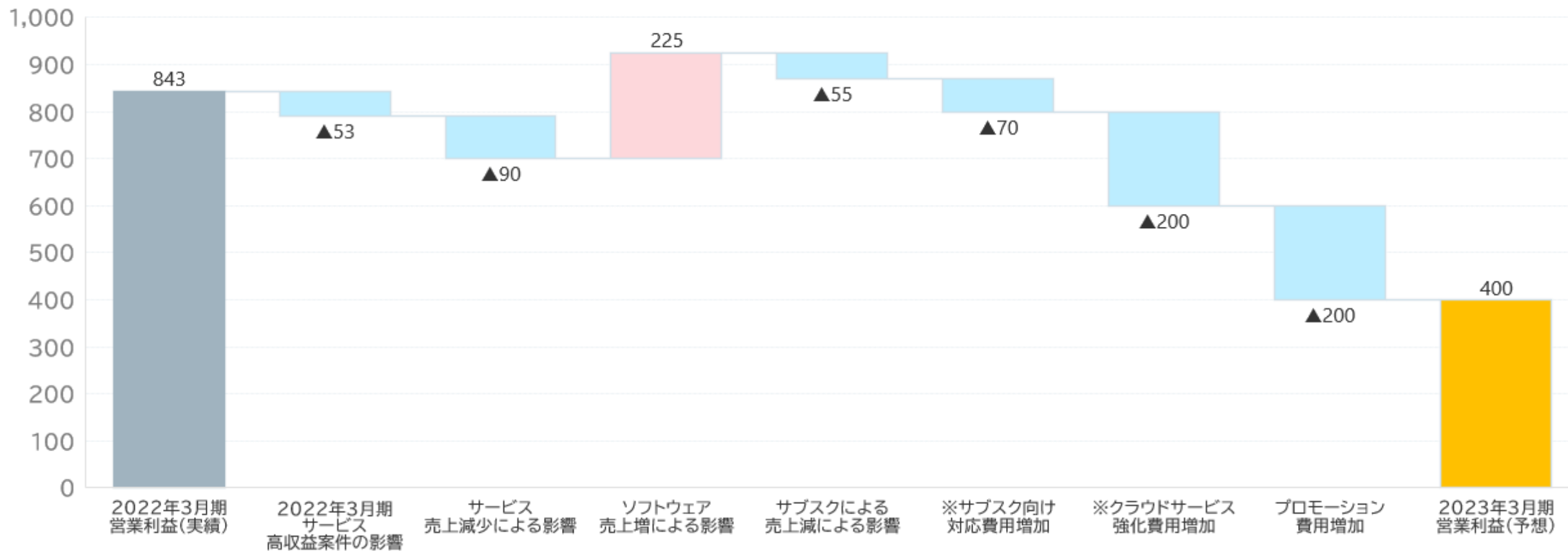
	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	対前年予想 増減率	2026年3月期 業績目標
売上高	7,653	7,780	101.7%	10,000
ソフトウェア事業	4,116	4,545	110.4%	
サービス事業	3,537	3,235	91.5%	
営業利益	843	400	47.4%	1,000~2,000
営業利益率	11.0%	5.1%		10~20%
経常利益	811	400	49.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	550	280	50.9%	
一株当たり配当金 (単位:円)	35	35	100.0%	

# 2023年3月期業績予想

## 営業利益増減要因

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)



※2023年3月期以降、減少見込みのコスト



## 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

経営戦略室 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>

Thank you