

2025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)

2025年5月13日

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 業績予想(2026年3月期)

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
4. 業績予想(2026年3月期)

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

子会社情報

株式会社NTTデータIMジェイエスピー

所在地 神奈川県横浜市西区高島2-6-32 横浜東口ウィスパートビル

代表者 平松 淳

設立 2024年5月21日

資本金 2,300万円

出資構成 株式会社NTTデータ イントラマート 100%

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 上海市静安区南京西路580号 仲益大厦40楼4004

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 インフォメーション テクノロジー 5%

株式会社BiXiコンサルティング

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 戸塚 勝巳

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%

事業コンセプト

企業独自の価値をデジタル技術で素早く向上させ ビジネスモデルの変革を推進

人々がそれぞれの個性を持つように、企業にも独自の個性や価値が存在します。過去、企業は基幹システムの導入などのIT投資で全体最適化を追求してきましたが、DXの観点からは、各企業の得意分野や最適解を持つことが明らかになっており、企業独自の価値を向上させるためのデジタル技術の活用が必要になっています。そこで近年、デジタル技術の活用をスピーディーに進めるため、DX人材を育成し、AIやローコードなどの先進技術を駆使した素早い内製開発でデジタル投資の強化を検討する企業が増えています。

イントラマートグループでは、3つのアセットによって企業のデジタル投資をトータルでサポートし、ビジネスモデルの変革をスピーディーに推進します。企業独自の価値を際立たせ、共創しながら未来に向けた新たな価値を創出できる、多様な社会の実現を目指しています。



イントラマートグループシナジー

変革する
Innovate



ビジネスを変革

永続的な自立型DX実現への
コンサルティングサービス/
クラウドサービス

DXの目的を明確にし、
ビジネスの未来像を設計

ITで実現する業務プロセス
変革への戦略策定

形にする
Realize



DX基盤でビジネスに貢献

エンタープライズ・ローコード
プラットフォーム

生成AI/ローコードを活用した
IT基盤でスピーディに実装

継続的なビジネス変革の推進
と競争優位の確立

深化する
Utilize



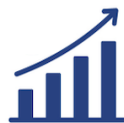
先進テクノロジーで深化

先進テクノロジー(IoT/生成
AI等)を駆使する技術力

先進テクノロジーを
リアルなビジネスに適応

変化対応力と運用フェーズ
の課題解決力による
ビジネススピードの向上

企業独自の価値をデジタル技術で素早く向上させ、ビジネスモデルの変革を推進



導入 10,000 社超



パートナー 200 社



17年 No.1
BPM/ワークフロー

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

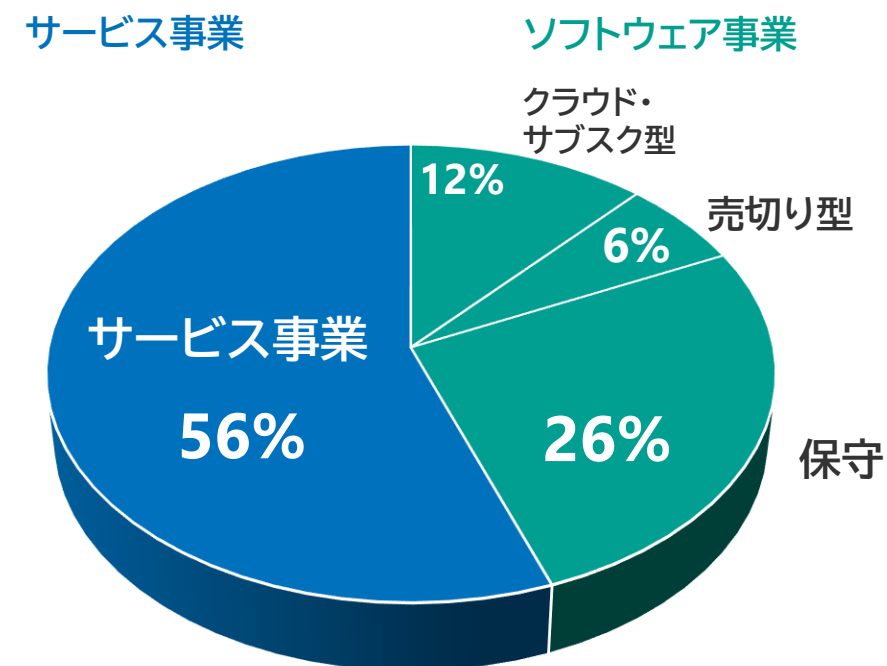
サービス事業で得られたノウハウを
ソフトウェア事業に還元

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

(2025/3期 通期)



Agenda

1. 会社概要
- 2. 決算概要**
3. 各事業セグメント状況
4. 業績予想(2026年3月期)

2025年3月期 実績

- 前期比で売上高は27.8%増、営業利益は46.6%増と大幅に伸長。また売上高は過去最高に。
- 長期大型案件が順調に進捗し、サービス事業は前期比46.4%増と売上高に大きく寄与
- ライセンス販売におけるサブスク型の比率が全体の65%まで伸長し、昨年度までの遅れを取り戻し、収益の安定化に向け順調な展開

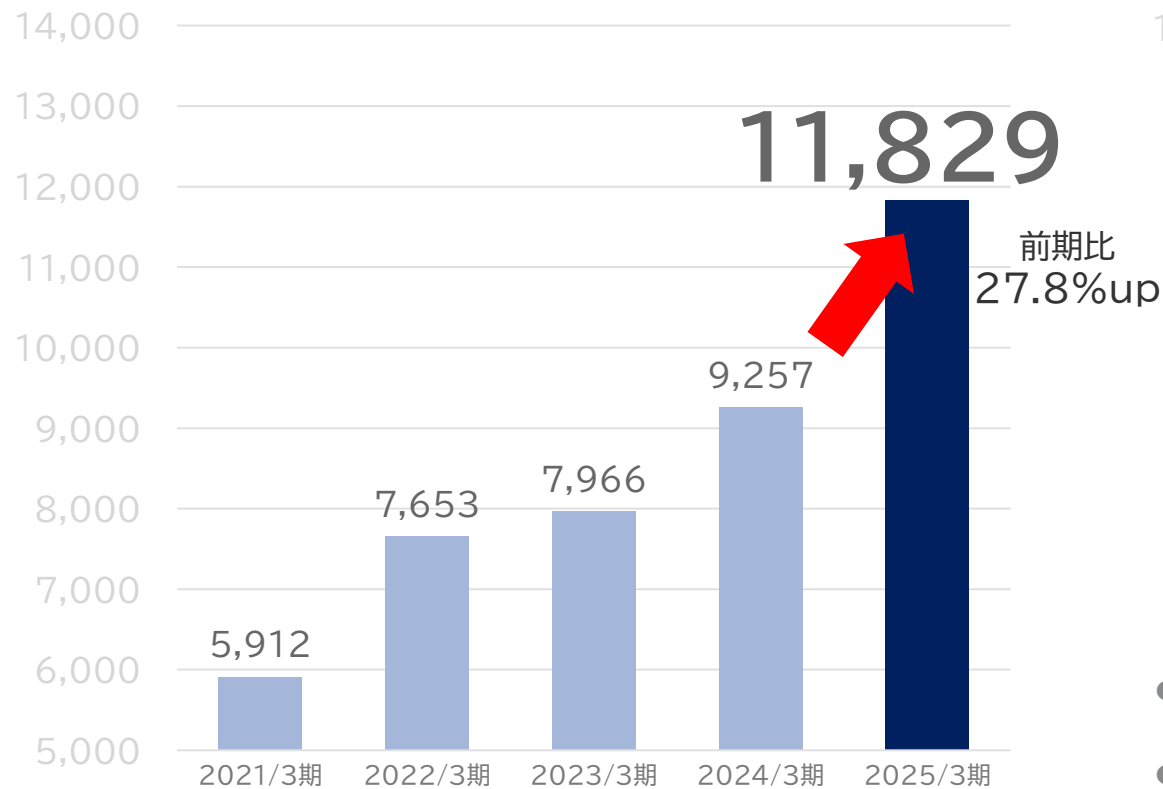
(単位:百万円)

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	増減	2025年3月期 業績予想 (2024年5月10日発表)
売上高	9,257	11,829	+ 2,572	11,000
ソフトウェア事業	4,762	5,246	+ 484	5,000
サービス事業	4,495	6,582	+ 2,087	6,000
営業利益	376	551	+ 175	400
営業利益率	4.1%	4.7%	+ 0.6P	3.6%
経常利益	402	599	+ 197	400
親会社株主に帰属する 当期純利益	350	341	▲ 9	280

売上高と営業利益の推移

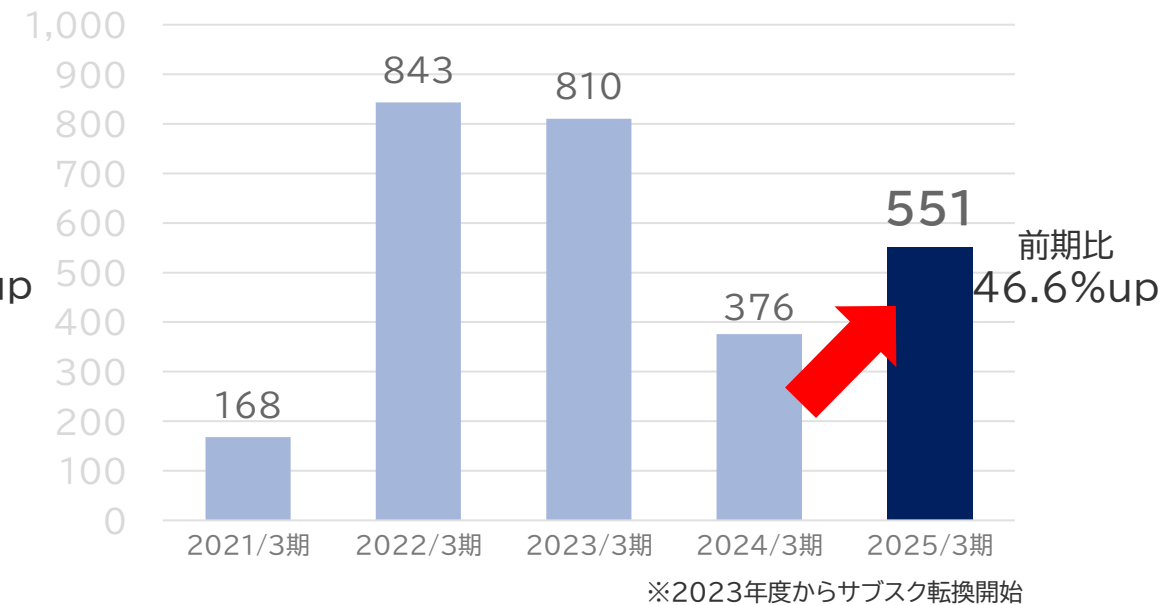
連結 売上高

(単位:百万円)



連結 営業利益

(単位:百万円)



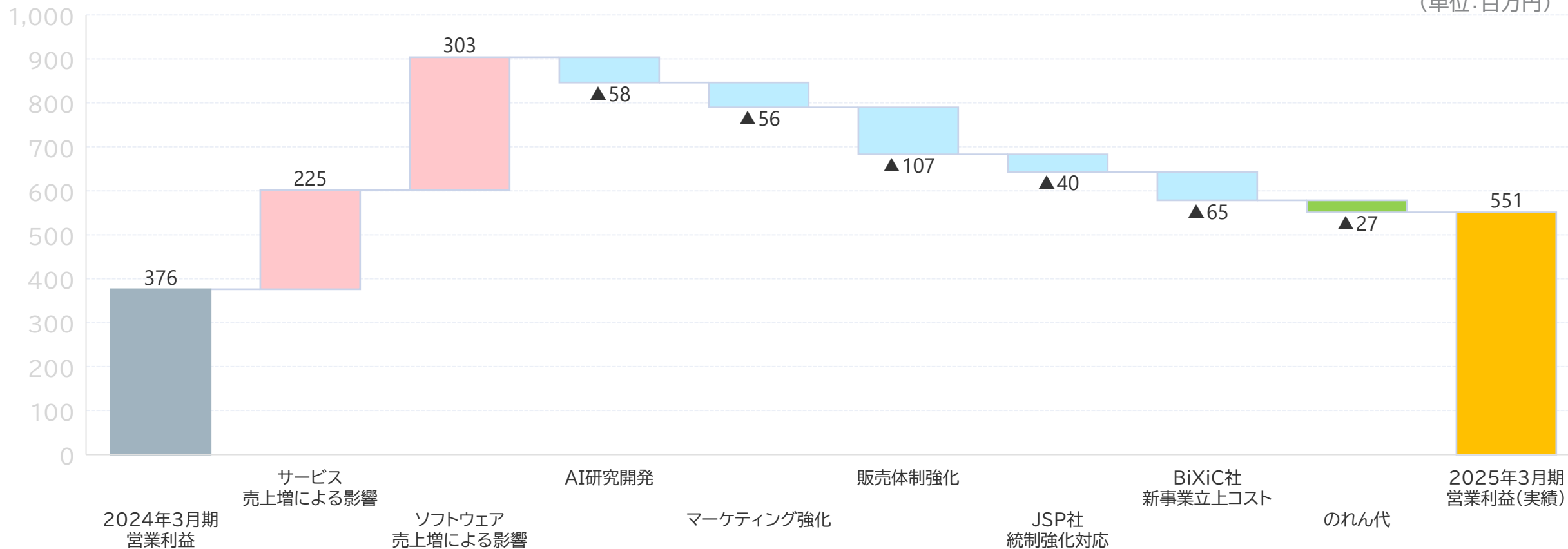
- 連結売上高は過去最高
- コスト抑制により営業利益率も改善

営業利益増減要因

営業利益増減要因

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)



財務状況

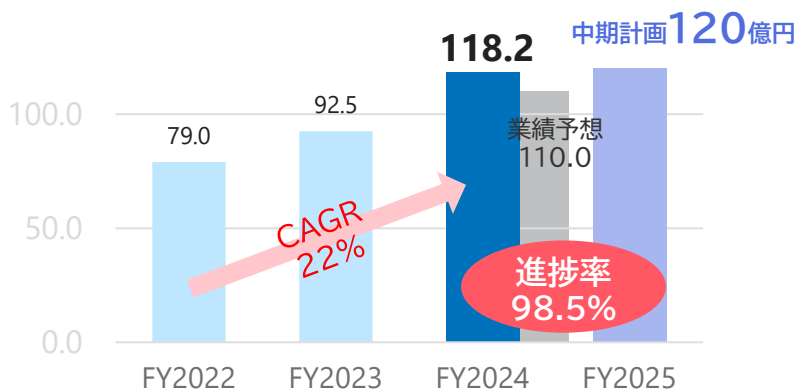
(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減
流動資産	4,752	5,120	+368
現金及び預金	2,539	2,519	▲20
売掛金	1,622	1,523	▲99
固定資産	3,777	4,151	+374
無形固定資産	2,400	2,570	+170
資産合計	8,530	9,272	+742
流動負債	2,621	3,245	+624
買掛金	569	557	▲12
契約負債	1,297	1,580	+283
固定負債	986	909	▲77
負債合計	3,607	4,154	+547
純資産合計	4,922	5,117	+195
負債純資産合計	8,530	9,272	+742

中期経営計画(FY2022~2025)

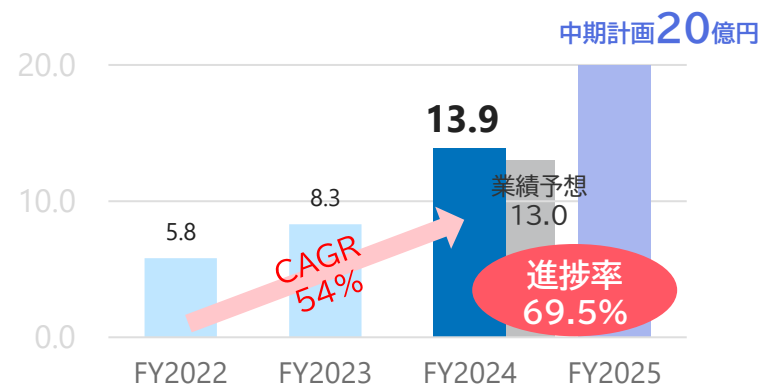
FY2024実績

売上高 実績 **118.2** 億円



中期経営計画を1年前倒しでほぼ達成

サブスク売上高 実績 **13.9** 億円
(クラウド・サブスク型ソフトウェアライセンス売上高)



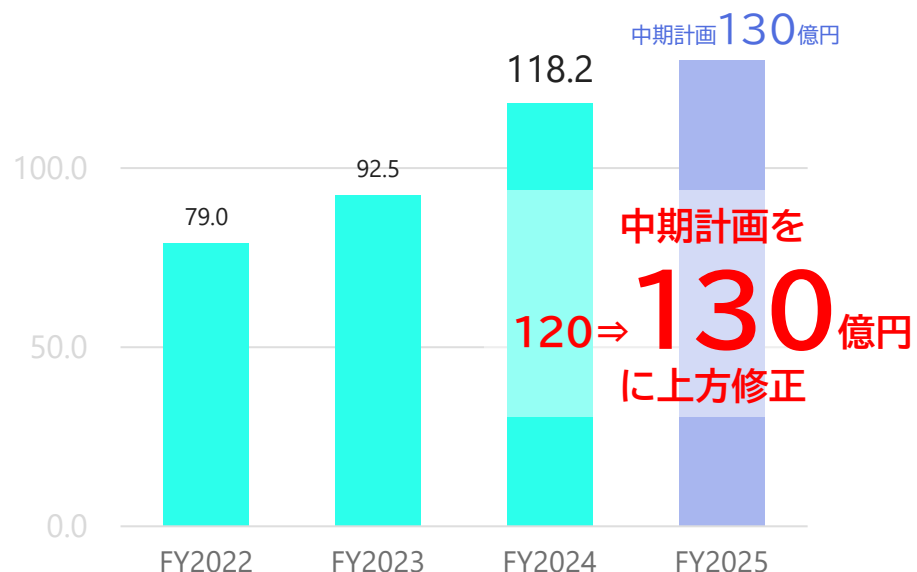
遅れを取戻し、大幅伸長

その他指標	実績	業績予想	FY2025 中期計画
営業利益率	4.7%	3.6%	10~20%
サブスク比率	65%	65%	75%

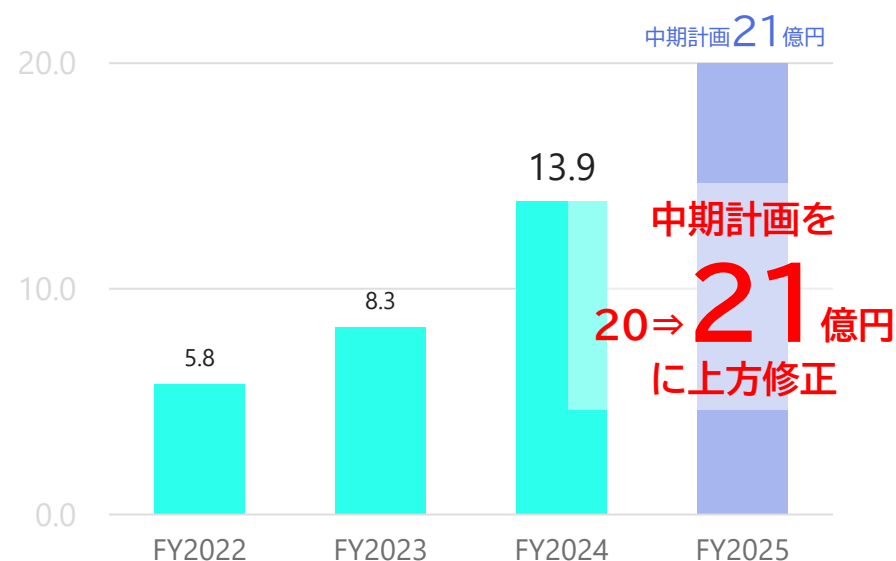
中期経営計画(FY2022~2025)

中期経営計画を上方修正

売上高 予想 **130** 億円



サブスク売上高 予想 **21** 億円
(クラウド・サブスク型ソフトウェアライセンス売上高)



サブスク比率 予想 **75** %

$$\left[\frac{\text{サブスク売上高}}{\text{ライセンス総売上高(保守除く)}} \right]$$

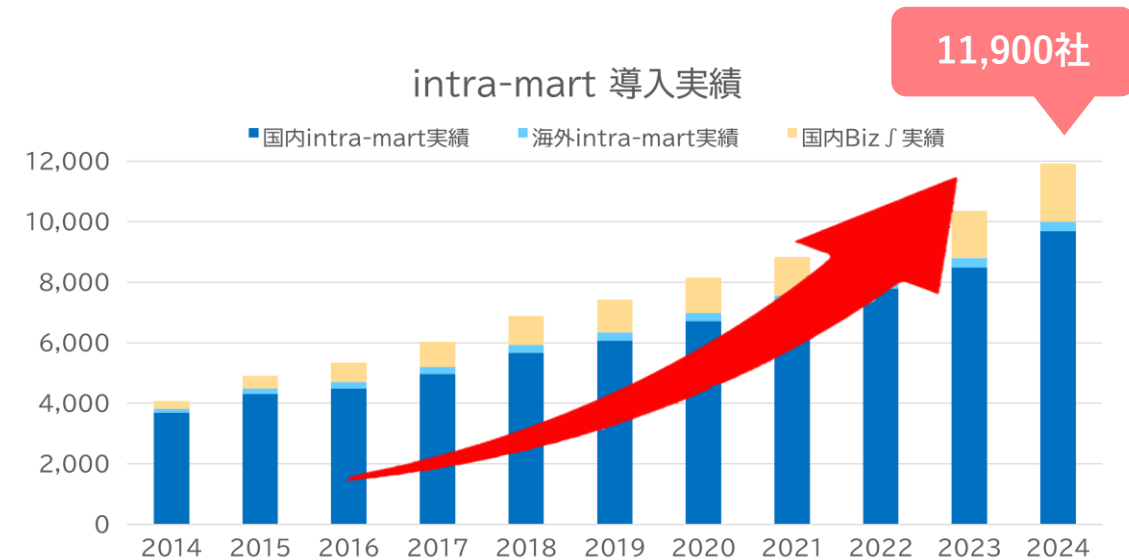
TOPICS

国内外のintra-mart導入が順調に推移 10年で約3倍に拡大

☑ 内製化ニーズ、クラウドシフトの高まりを背景に、エンタープライズ・ローコードプラットフォームとしての認知・浸透が加速

☑ ローコード／BPM／生成AIなどの最新技術の活用により、企業の業務プロセス改革、DX推進をサポート

☑ 顧客動向を捉えたサブスク型(CSL)の利用拡大

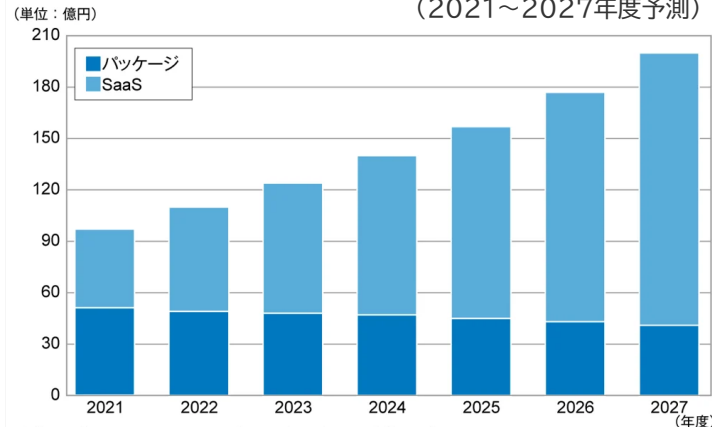


intra-martを取り巻く市場動向

ワークフロー

2022年度の市場規模は110億円、前年度比**13.4%増**、2023年度も**12.7%増**を予測。パッケージとSaaSの提供形態で比較すると、2022年度のパッケージは前年度比マイナス**3.9%**に対し、SaaSは**32.6%増**の伸び。

▼ワークフロー市場規模推移および予測:提供形態別
(2021~2027年度予測)



出典: ITR [ITR Market View: RPA/iPaaS/ワークフロー市場2023]
*ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2023年度以降は予測値。

ERPフロント

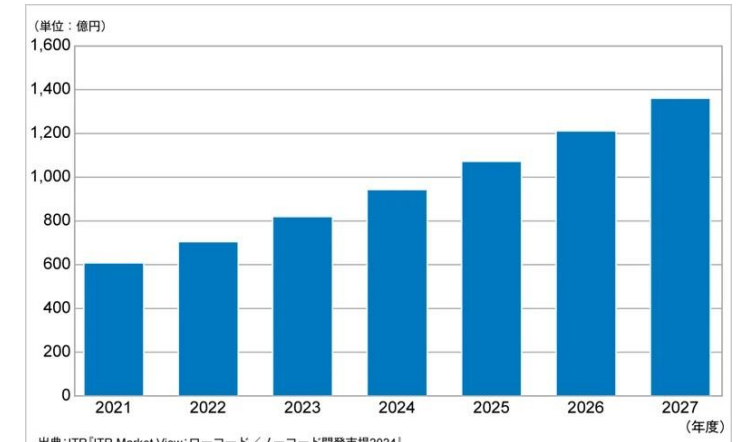
ERP周辺市場は、2022年度**23.0%増**の937.1億円、2023年度は**24.9%増**の1,170.4億円となる見込み。中期予測としては2023年度~2027年度にかけて年平均**25.3%**で成長を続け、2027年度には**2,880億円市場**と予測。

出展: デロイト トーマス ミック 経済研究所
<https://it.impress.co.jp/articles/-/26099>

ローコード

業務アプリケーション開発の手法として注目度の高いローコード市場は年々増加傾向にあり、2025年には**1,000億円**を超える規模にまで拡大すると予想。

▼ローコード/ノーコード開発市場



出典: ITR [ITR Market View: ローコード/ノーコード開発市場2024]
*ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2023年度以降は予測値。

生成AI

2024年度のAI市場は、前年度比**29.1%増**の1兆4,735億円が見込まれ、2028年度には**2兆7,780億円**が予測される。現状、従来AIの比率が高いが、市場拡大をけん引しているのは生成AI。

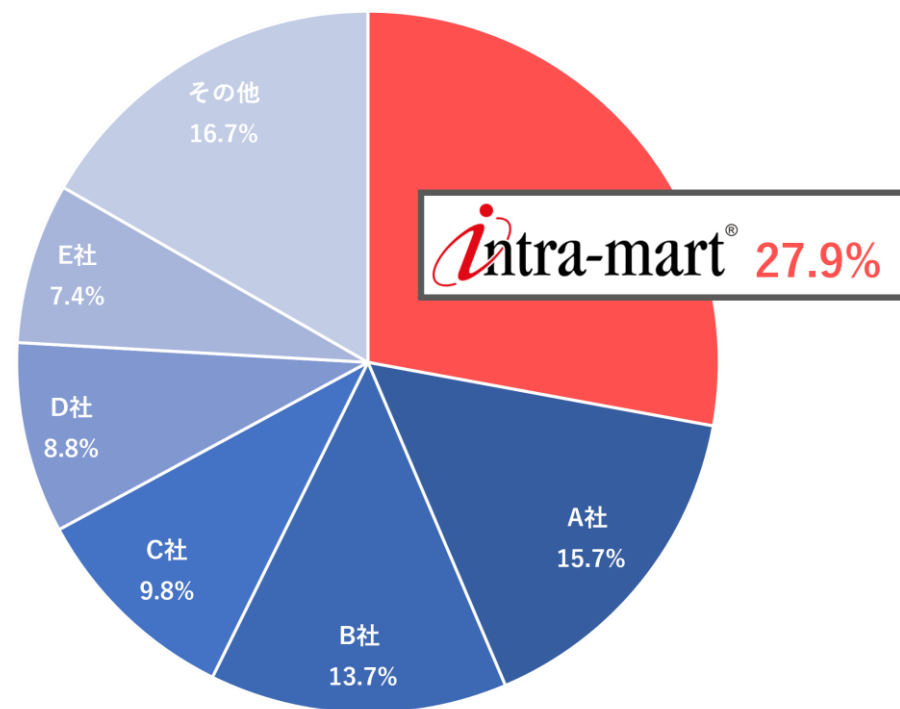
出展: 富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」

TOPICS

ワークフロー市場分野で17年連続第1位

ローコード開発で業務プロセスを素早く改善し、企業のDX実現に貢献

- ☑
 ワークフロー/BPM を中心にローコード開発・業務プロセスのデジタル化に向け、顧客企業自らが業務改革を推進できる包括的なサポートを提供
- ☑
 AI やRPAなど新たなデジタル技術や外部サービス連携により、業務全体のデジタル化
- ☑
 アライアンスパートナーと業務特化型のソリューションラインナップも充実

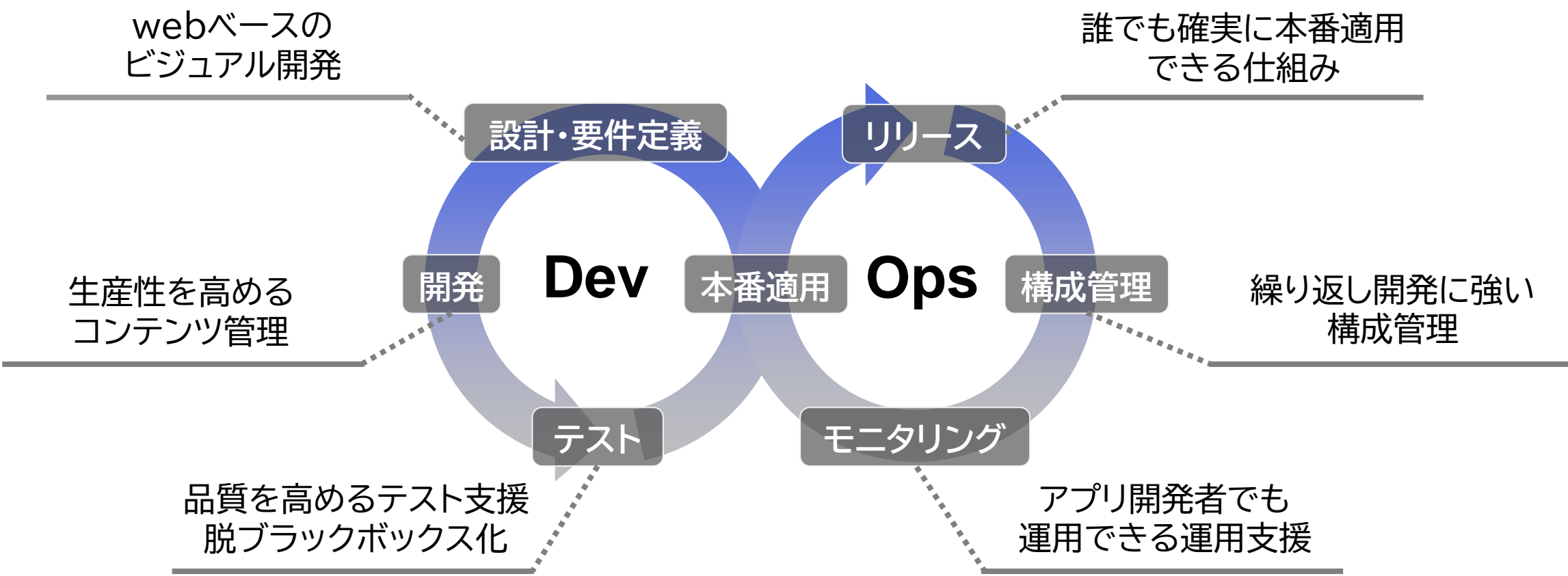


富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」より
 <ワークフロー・パッケージ・2023年度金額ベース>

TOPICS

ローコードによるDevOpsの強化

開発から運用までの一連のプロセスをシームレスに統合
迅速性と柔軟性を大幅に高め、ビジネス要求への即応体制を実現



ERP市場のトレンド

ERP周辺領域に広がるビジネス成長機会



Fit To Standard



グローバルスタンダード



企業ごとの個性(それぞれに正解)



この個性を、デジタルで素早く価値に変え、
ビジネスモデルを強化/変革するのがDXの本質

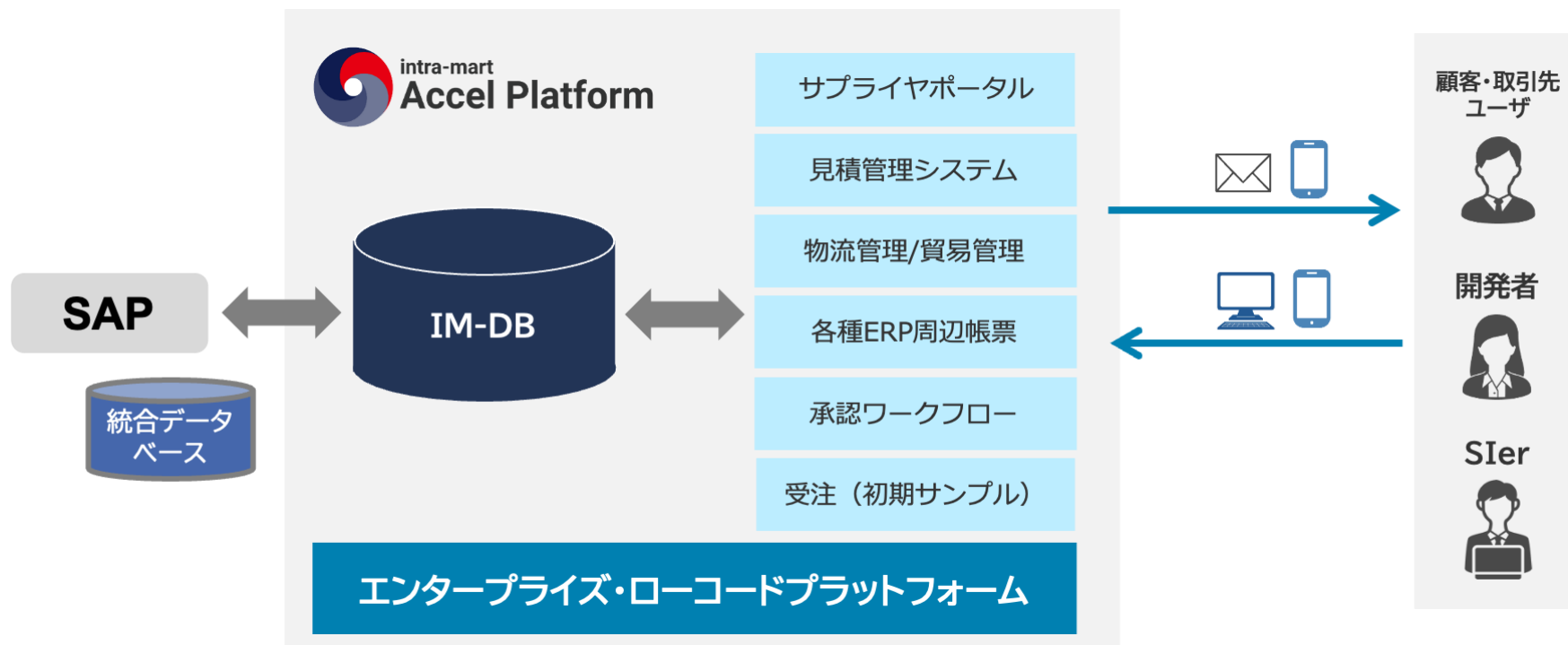


- このDXを支えるツールとしてローコードが進展
- 業務プロセス改革ニーズ拡大

TOPICS

ERPとの柔軟なリアルタイム連携で業務改善を実現

Fit to Standardを維持しながら、手軽にSAPと連携した外部拡張アプリケーション開発をローコードで実現することで、システムのサイロ化・コスト面の各種課題を解決



▲ intra-mart ERP Value Solution 全体像

TOPICS

顧客動態データを活かした生成AI機能の提供

intra-mart最新版へのアップデートにより、生成AI機能の利用範囲が拡大



CSL/Accel-Martから収集した顧客動態データを活用しユーザーに最適化した機能を提供



利用者向け
スマホの写真を起点とした経費申請を自動化

PCのみならず、スマートフォンやタブレットで行う業務も生成AIがアシストして業務を自動化



開発者向け
対話型のアプリケーション作成支援

チャット形式の質問をベースにアプリケーション作成に必要な項目をAIが自動で入力し、画面や処理を自動で生成



Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
- 3. 各事業セグメント状況**
4. 業績予想(2026年3月期)

業績概要

- ソフトウェア事業の売上高は前期比10.2%成長し、過去最高の売上高
- ライセンス販売におけるサブスク型の比率が全体の65%まで伸長し、昨年度までの遅れを取り戻し、セグメント利益率も19.5%まで改善
- サブスク転換により下期偏重型⇒通期均等型へ

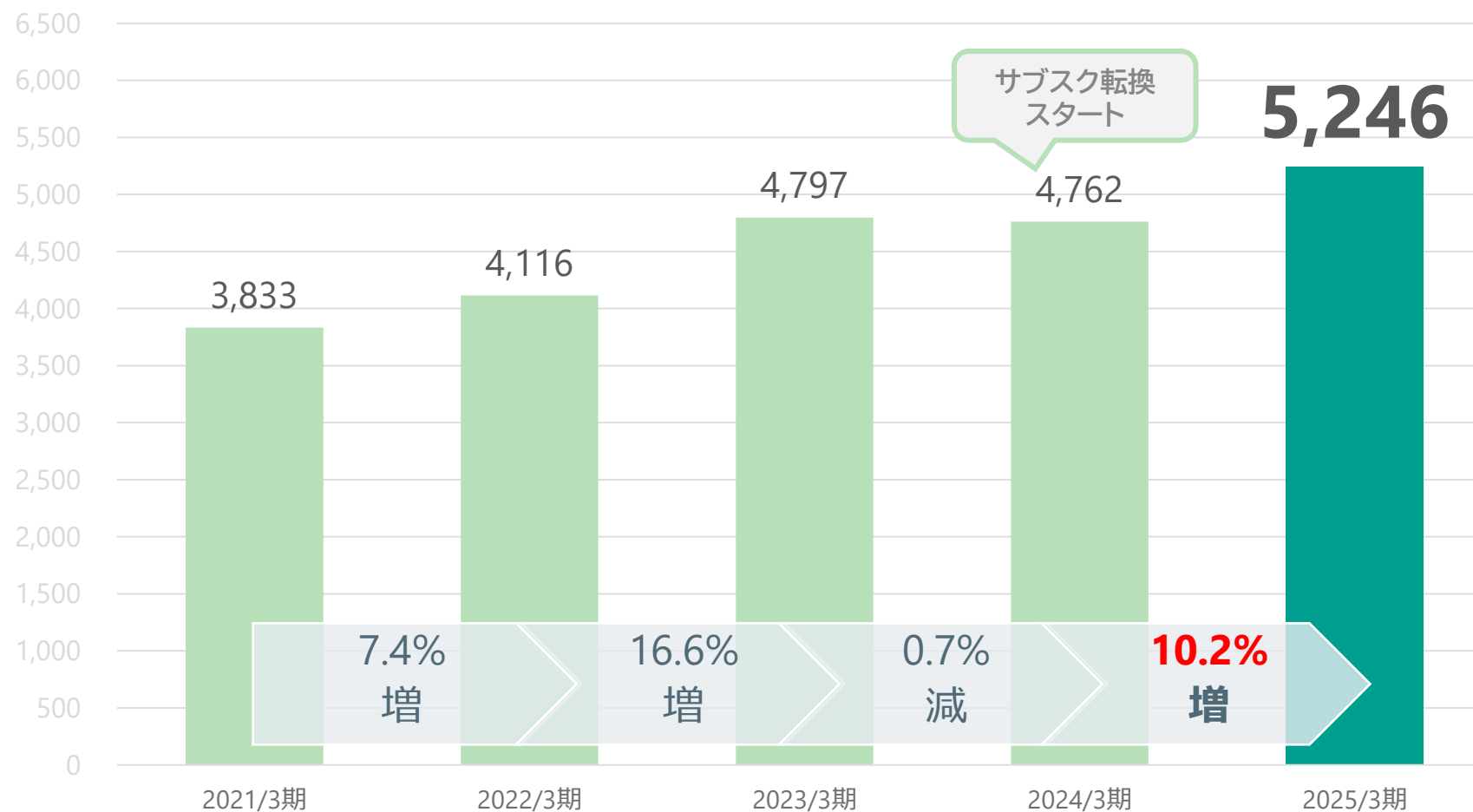
(単位:百万円)

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	増減	増減率
売上高	4,762	5,246	+ 484	10.2%
営業費用	4,018	4,224	+ 206	5.1%
セグメント利益	744	1,022	+ 278	37.4%
セグメント利益率	15.6%	19.5%	+ 3.9P	

売上高の推移

ソフトウェア事業 売上高

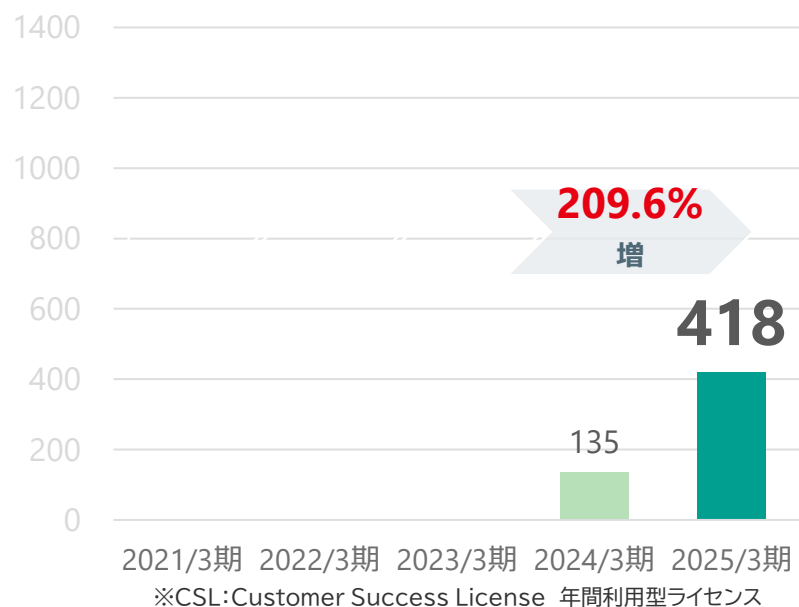
(単位：百万円)



売上高の内訳と推移

サブスク型ライセンス売上高 (※CSL等)

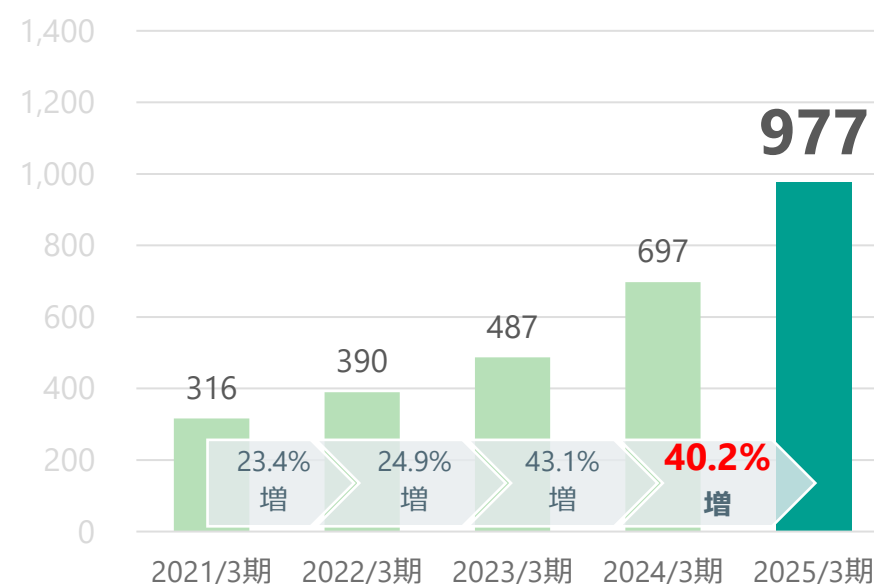
(単位：百万円)



サブスク転換が遅れを取り戻し、
前期比209.6%増と大幅成長

クラウドサービス売上高 (Accel-Mart等)

(単位：百万円)



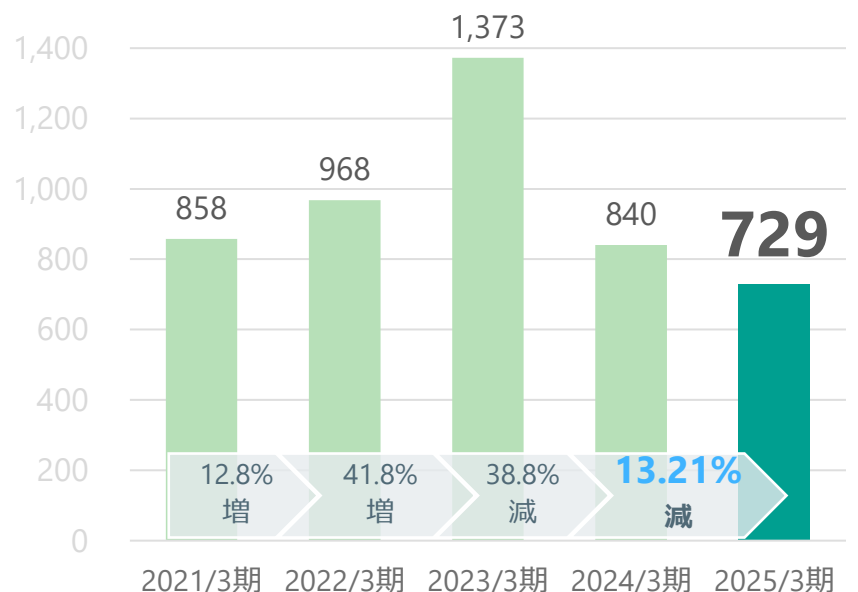
クラウドサービスの需要は高く、
売上高も堅調に推移し40.2%増

※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

売切り型ライセンス売上高

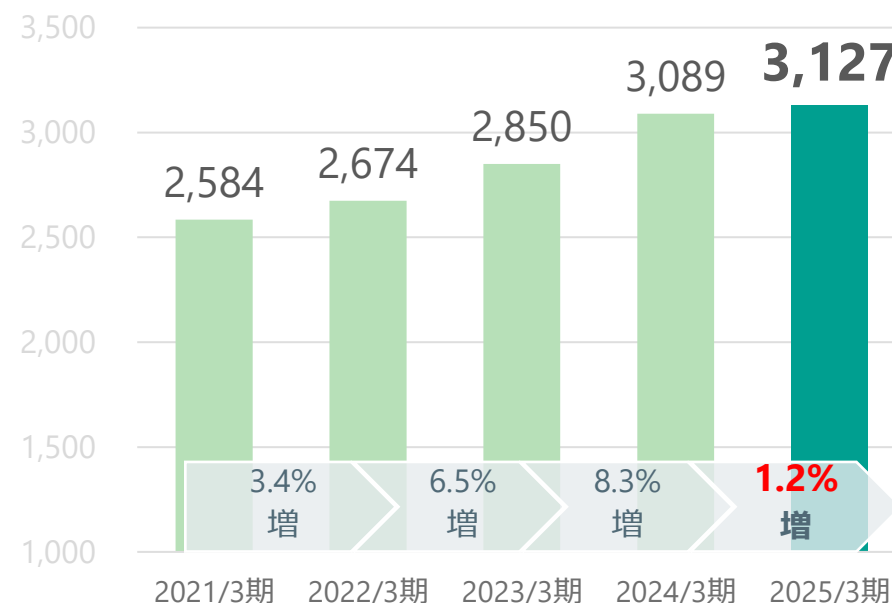
(単位：百万円)



サブスク転換により売切り型
ライセンス販売は減少

保守 売上高

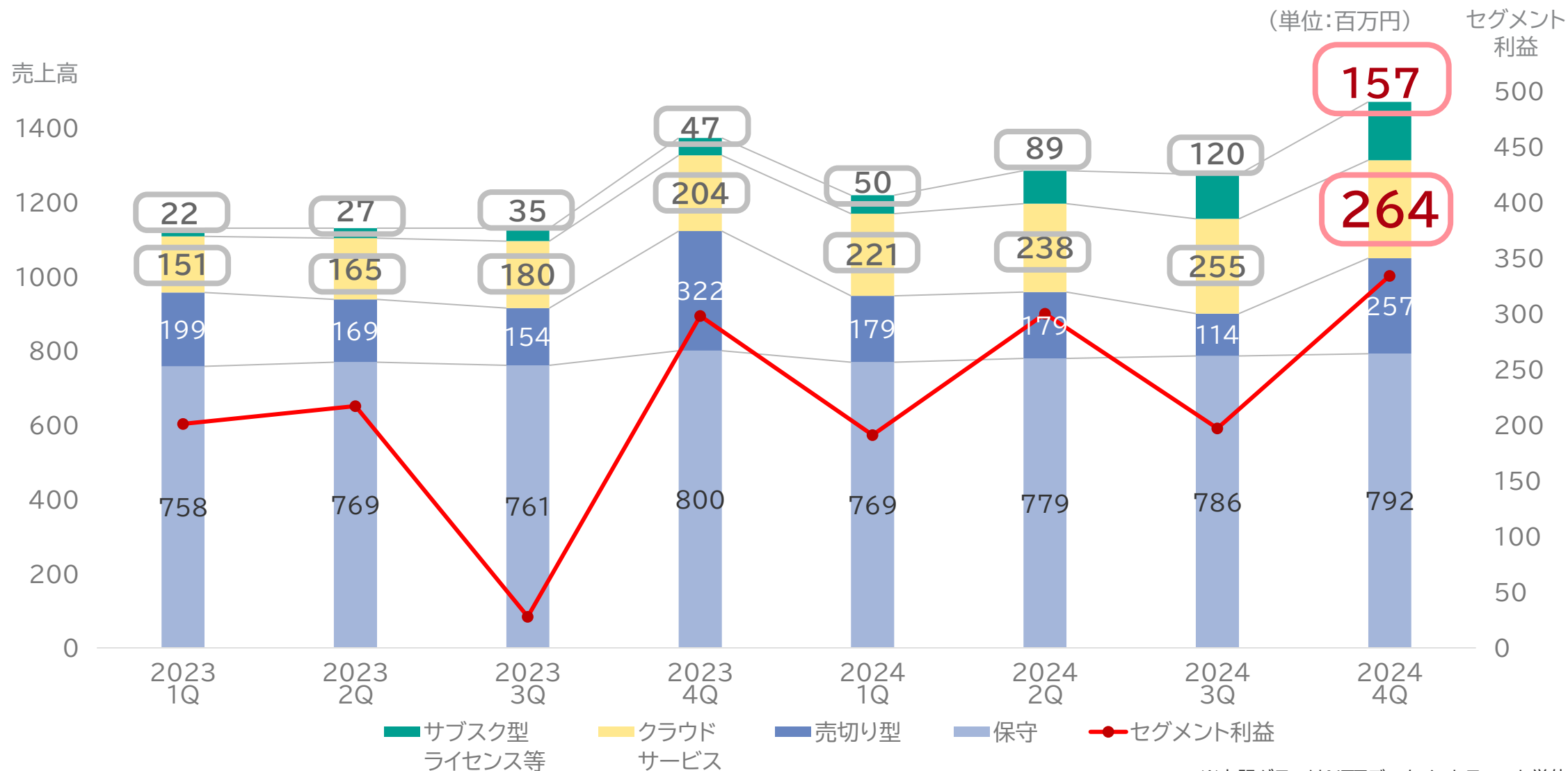
(単位：百万円)



- サブスク転換により保守の成長は鈍化(前期比1.2%増)
- 2026/3以降徐々に減少する想定

※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

四半期別 売上高、事業利益 推移



※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

TOPICS_導入事例

ERPフロント



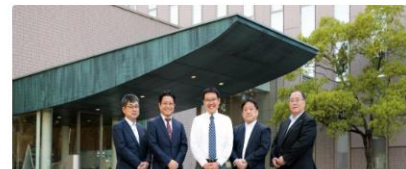
エクシオグループ株式会社様

「intra-mart Accel Platform」でERPフロントを刷新
基幹系+周辺システムをコンポーザブルにアップデート



NTN株式会社様

「intra-mart」で全社ワークフロー基盤を整備し業務効率化とガバナンス強化
段階的な機能拡充のしやすさもメリット



日立造船マリンエンジン株式会社様

グループの基幹システム刷新に合わせて業務基盤をモダナイズ
蓄積してきた業務ノウハウを生かし「intra-mart®」でスクラッチ開発

ローコード



三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社様

年間約1万件の稟議デジタル化に向け
「intra-mart」採用
ユーザー部門、パートナーとの密接な連携でワークフロー最適化に挑む



株式会社オプテージ様

業務標準化と同時に進めた工程管理システム構築プロジェクト
「intra-mart」が可能にしたアジャイル型のアプローチ

業務プロセス改革



三菱UFJニコス株式会社様

intra-martとRPAの組み合わせでハイパーオートメーションの基盤を構築
キャッシュレス需要の高まりでひっ迫する業務を効率化



九州旅客鉄道株式会社様

intra-mart Procurement Cloudで契約管理システムを刷新
申請・承認フローの効率化と電子契約利用率の向上を実現



学校法人文化学園様

デジタル化にあたり、ルール・制度の抜本的な改革に着手
「intra-mart Accel Kaiden!」採用で経費精算と勤怠管理をアップデート

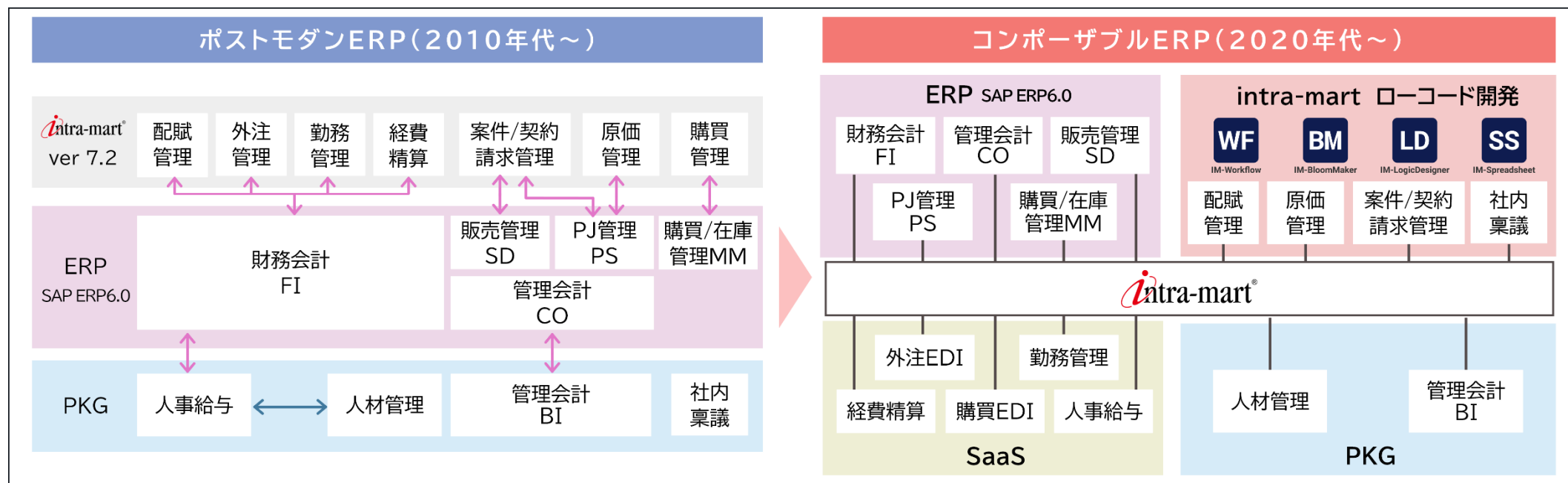
※当社ホームページから抜粋

導入事例（ERPフロント）

エクシオグループ株式会社様

intra-mart 採用ポイント

- 選定基準(内製化、開発生産性、保守性、経営の安定性)を満たしている点
- ビジネス環境の変化にも柔軟に対応できるワークフロー機能が充実している点
- 長年の利用実績に基づく、intra-mart製品およびイントラマート社への信頼

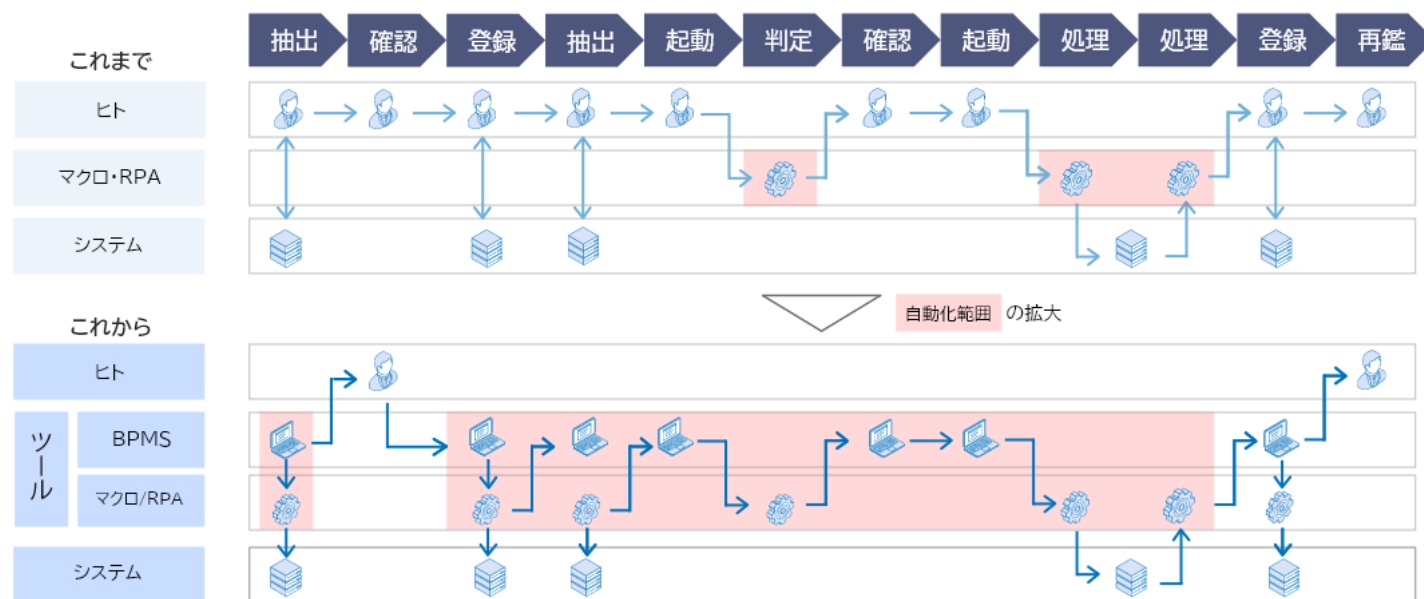


導入事例（業務プロセス改革）

三菱UFJニコス株式会社様

intra-mart 採用ポイント

- ワークフローシステムに求める要件を満たしていた（業務フローとシステムを整合させて進捗を可視化でき、ワークフローをしっかりと管理できる）
- プロセスの非効率部分の可視化・分析ができフローをローコードツールで改修できる（ユーザー部門主導で継続的なプロセス改善が期待できる）
- コスト面の優位性

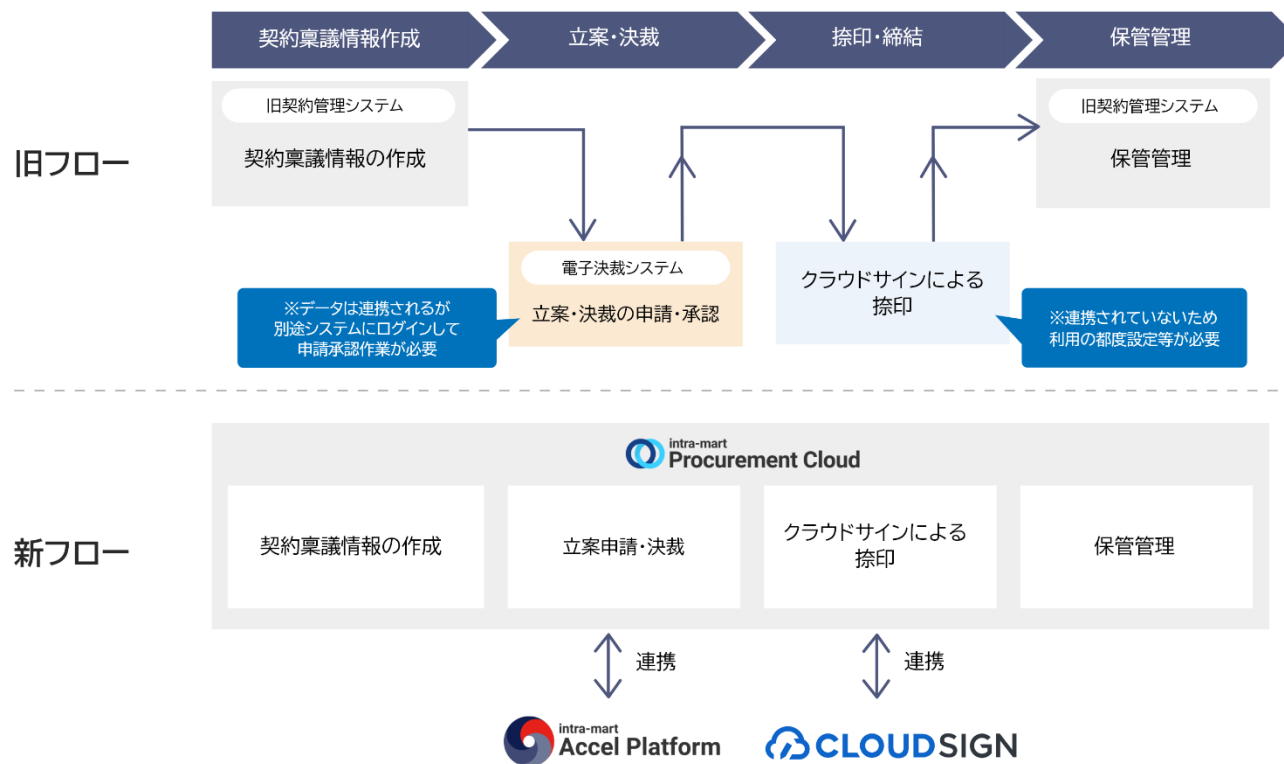


導入事例（業務プロセス改革）

九州旅客鉄道株式会社様




intra-mart Procurement Cloud 採用ポイント

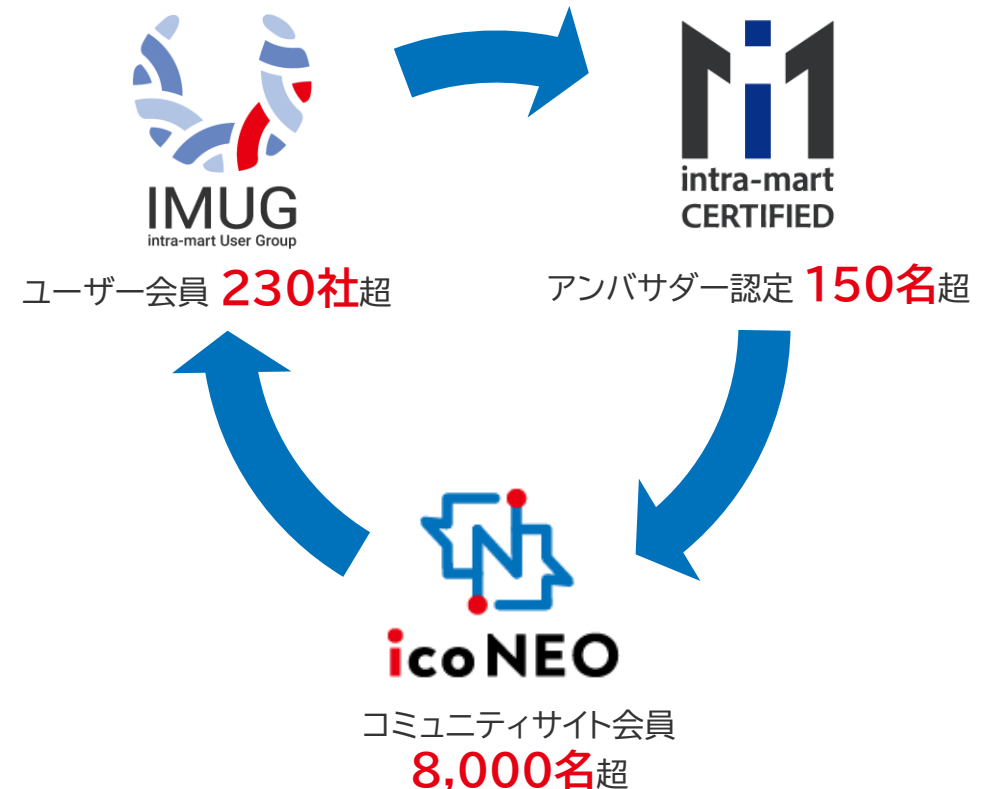
- 購買等の契約書作成から締結・管理といった契約手続きを網羅的にカバーし、ワンストップで実現できる点
- クラウドサインとのシームレスな連携が実現できる点
- モバイル決裁機能により場所を問わずワークフローを進めることができる点



TOPICS_顧客接点強化

顧客がつながるコミュニティエコシステムが拡大 CSLによる顧客接点強化が原動力に

-  サブスク型(CSL)の浸透により、継続的な顧客接点の強化
-  ユーザー同士やパートナーとの関係性も深化し、コミュニティを中心としたエコシステムが着実に拡大
-  顧客接点から得られるインサイトが製品改善やサポート施策に還元され、顧客との共創が促進しアップセルにつながる



業績概要

- 長期大型案件が順調に進捗し、サービス事業は前期比46.4%増と売上高に大きく寄与
- 子会社の新規コンサルティング事業立上げに伴い一時的に利益率が低下。今後は高収益な事業の本格展開やグループ一体型運営を図り改善。

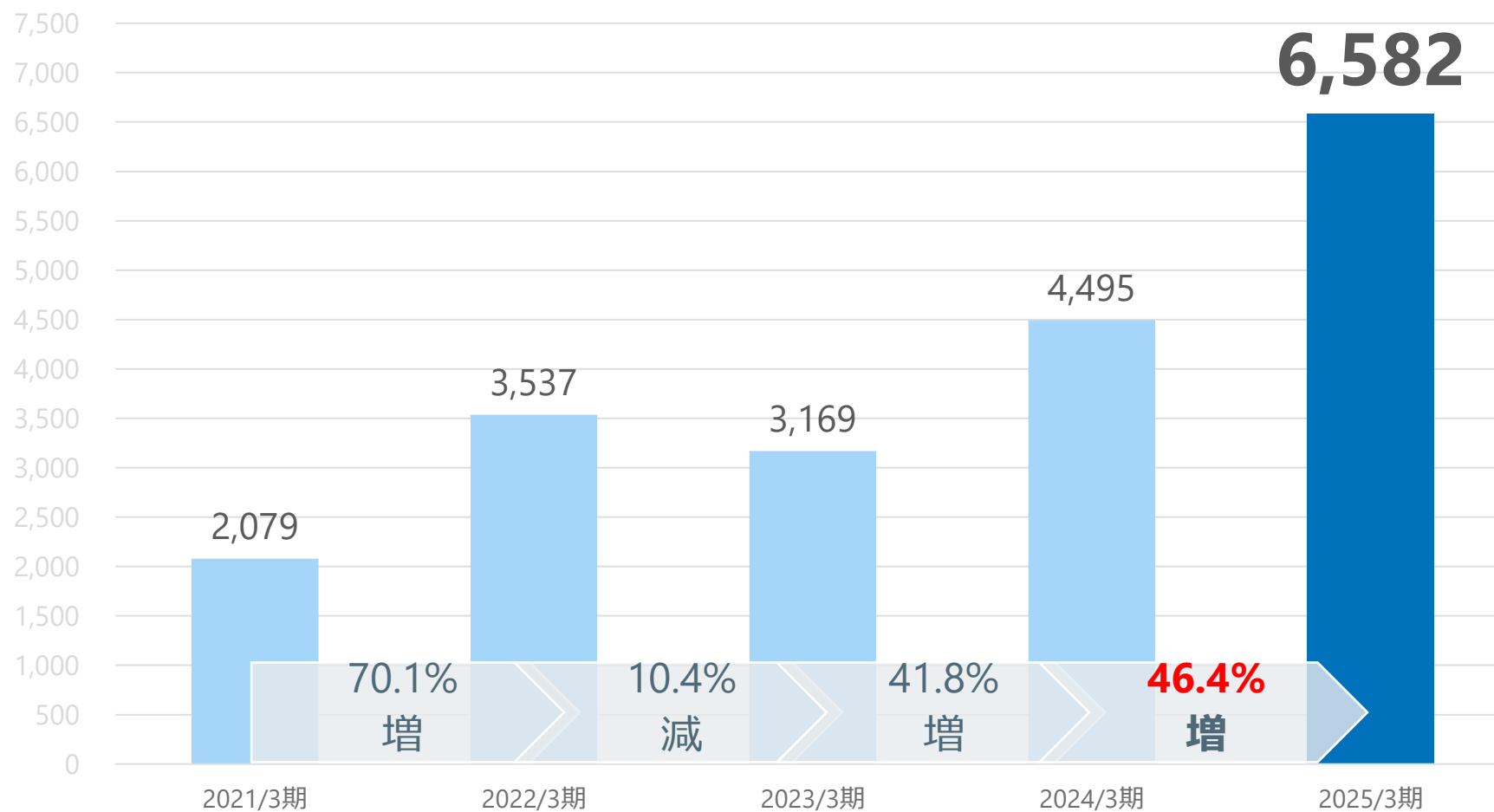
(単位:百万円)

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	増減	増減率
売上高	4,495	6,582	+ 2,087	46.4%
営業費用	3,675	5,705	+ 2,030	55.2%
セグメント利益	820	877	+ 57	7.0%
セグメント利益率	18.2%	13.3%	▲ 4.9P	

売上高の推移

サービス事業売上高

(単位:百万円)



TOPICS_導入支援強化

上流コンサルから運用支援まで、 システム導入プロセスを一気通貫でトータルサポート



上流コンサルティング専門組織の洗練されたノウハウの提供とDX人材育成により、お客さま自身で業務改善サイクルを実現



システム導入後も、運用・管理・業務プロセス(BPO)を一括して代行し、安定稼働と業務効率化、継続的なプロセス改善をサポート

一気通貫でトータルサポート

DX人材育成

業務要件定義

システム要件定義

開発・実装・テスト

運用・改善

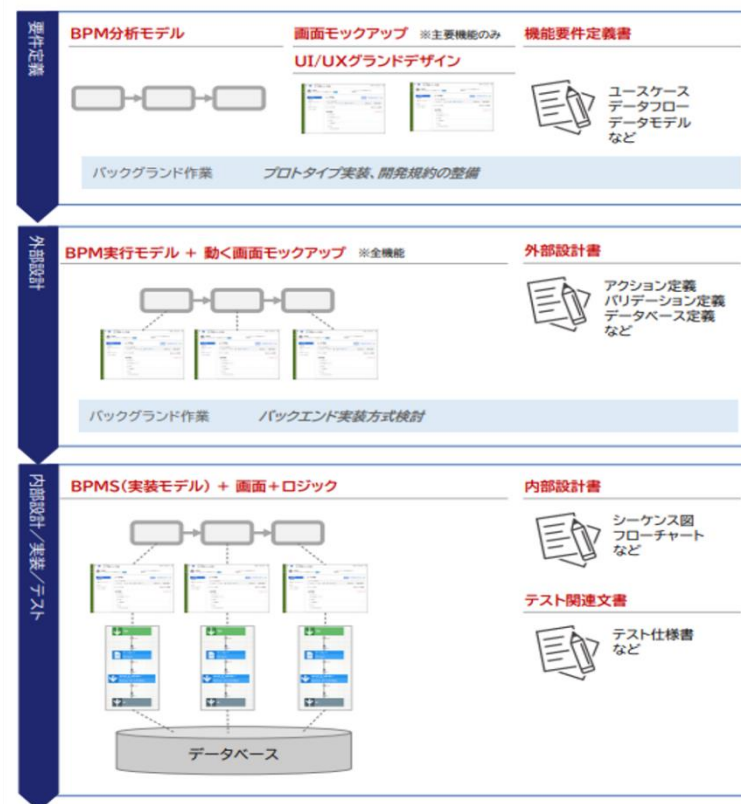


※BMS = 株式会社BBSマネージドサービス
株式会社ビジネスブレイン太田昭和の子会社で、マネージドサービスを主力に事業を展開
2024年8月に当社と資本業務提携を締結

TOPICS_開発プロセス強化

大規模ローコード × DevOps 開発を効率的かつ高品質に実現 「ローコードメソッドロジー」を確立

- ✔
 開発工程の効率化にとどまらず、要件定義や設計といった上流工程から、ローコードの強み・特長を最大限に活かし、プロジェクト全体の生産性と品質を向上
- ✔
 ローコードメソッドロジーを活用する効果
 - ・関係者間の認識齟齬や手戻りを最小化
 - ・高速開発と柔軟な変更対応力
 - ・開發生産性と品質を両立しながら、スムーズなアジャイル開発を実現



▲ローコードプロジェクトの工程と成果物の全体像

TOPICS_IT人材育成

ベトナムにイントラマートのエンジニア育成センターを設立 4年で1,000名のIT人材を育成

- ✔ ベトナムでのオフショア開発の経験豊富なイントラマート社のアライアンスパートナー AKIRA 社とともに、「イントラマートベトナムCoEセンター」を設立
- ✔ ローコードや生成 AI などを活用した業務アプリケーションの開発スキルや、オフショアに欠かせない品質スキルを習得したエンジニアを2028年までに1,000名育成
- ✔ CoEセンター加盟企業 7社
(2025年2月5日時点)



▼イントラマートCoEセンター詳細

<https://www.akira-inc.jp/pages/CoE/coecenter.html>

Agenda

1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメント状況
- 4. 業績予想(2026年3月期)**

2026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
- 子会社による高収益なコンサルティング事業の本会展開
- グループ一体運営を促進し利益率を改善

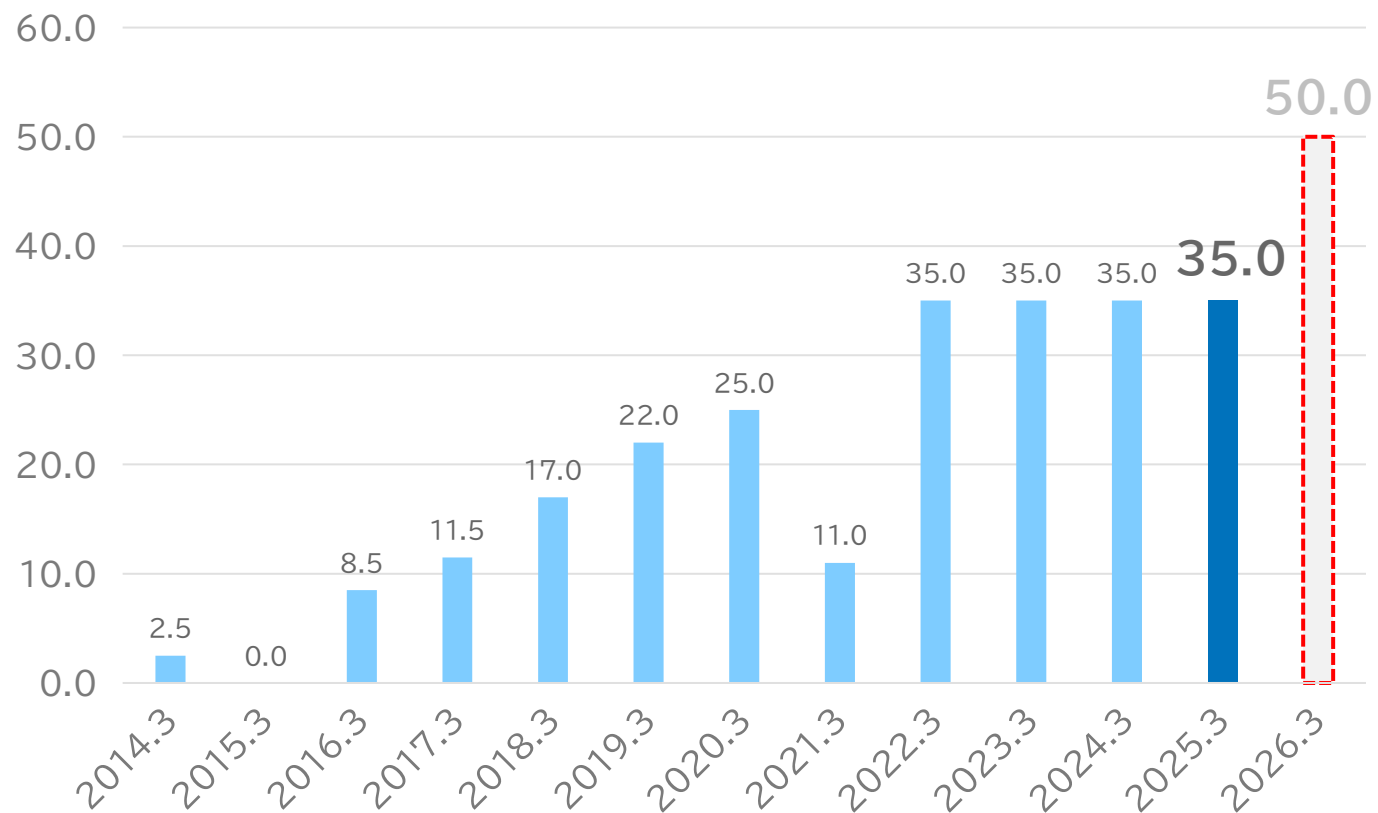
(単位:百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比
売上高	11,829	13,000	109.9%
ソフトウェア事業	5,246	5,928	113.0%
サービス事業	6,582	7,072	107.4%
営業利益	551	1,000	181.5%
営業利益率	4.7%	7.7%	+ 3.0P
経常利益	599	1,000	166.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	341	700	205.3%
一株当たり配当金 (単位:円)	35	50	142.9%

次期中期高収益化
に向けへ地盤固め

2026年3月期 業績予想

株主還元



2025年3月決算による配当は
当初業績予想通り、1株当たり35.0円の見込み



2026年3月決算による配当は
1株当たり50.0円の予想

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 橋場／南



TEL 03-5549-2823

FAX 03-5549-2816

E-mail ir@intra-mart.jp

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

Thank you