

2026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
(東証スタンダード 3850)

2025年11月11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

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

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
------	-----------

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 12,000 社超



パートナー 200 社



18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

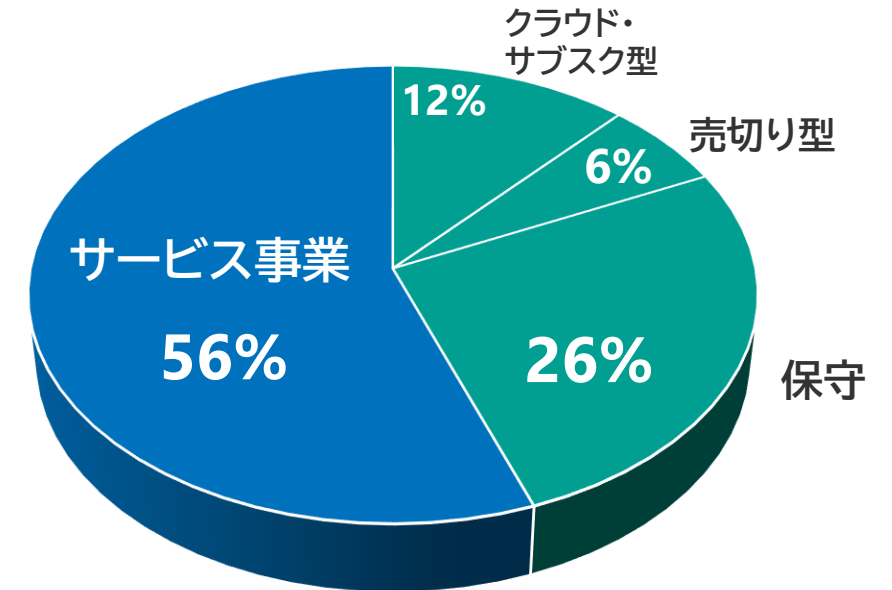
- 「intra-mart」及び「Accel-Mart」を利用したWebシステム構築に関するコンサルティング、システム開発及び教育研修

売上高の割合

(2025/3期 通期)

サービス事業

ソフトウェア事業



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

売上高と営業利益の推移

- 第2四半期までの累計売上高は過去最高を更新
- ソフトウェア事業においてはサブスク型ライセンス販売が好調 売上高前年比 118%
- サービス事業においては想定を上回る受注や長期大型案件が順調に進行 売上高前年比 115%
- 売上高伸長により営業利益率も 7.9P改善

(単位:百万円)

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	増減	2026年3月期 通期業績予想
売上高	5,504	6,426	+ 922	13,000
ソフトウェア事業	2,503	2,970	+ 467	5,928
サービス事業	3,001	3,455	+ 454	7,072
営業利益	152	684	+ 532	1,000
営業利益率	2.8%	10.6%	+ 7.9P	7.7%
経常利益	160	697	+ 537	1,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	96	438	+ 342	700

売上高と営業利益の推移

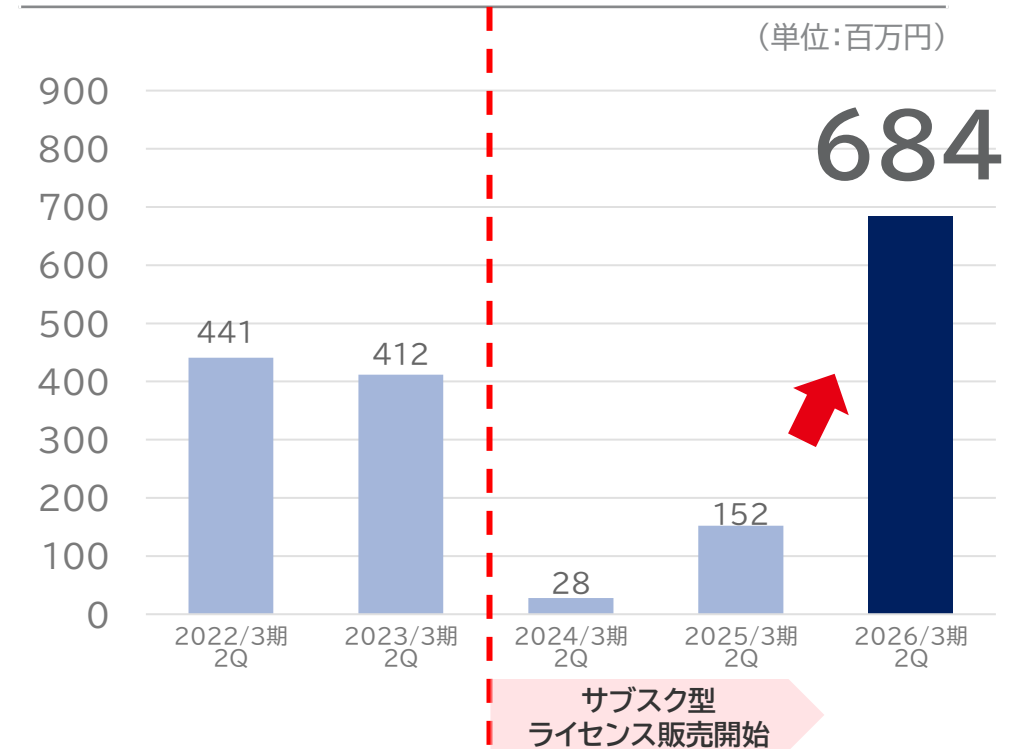
連結 売上高

(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
第2四半期累計で過去最高

財務状況

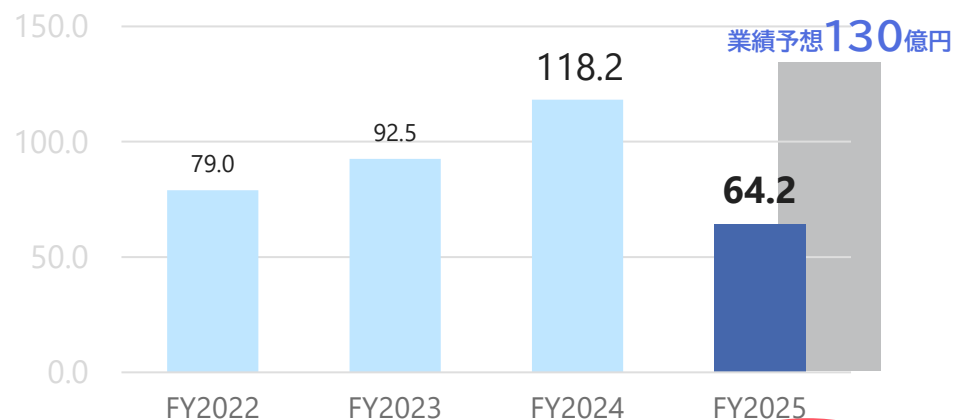
(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期 第2四半期	増減
流動資産	5,120	6,094	+974
現金及び預金	2,519	3,119	+600
売掛金	1,523	921	▲602
契約資産	663	1,224	+561
固定資産	4,151	4,006	▲145
無形固定資産	2,570	2,544	▲26
資産合計	9,272	10,101	+829
流動負債	3,245	3,728	+483
買掛金	557	458	▲99
契約負債	1,580	2,364	+784
固定負債	909	966	+57
負債合計	4,154	4,694	+540
純資産合計	5,117	5,407	+290
負債純資産合計	9,272	10,101	+829

中期経営計画(FY2022～2025)

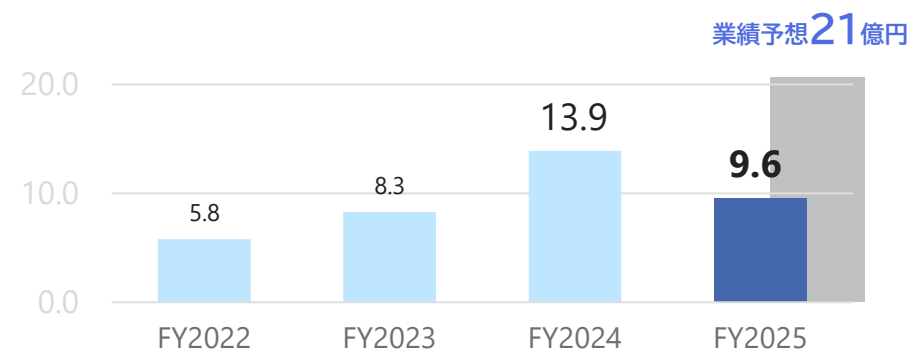
FY2025業績予想 及び 上期実績

売上高 実績 **64.2**億円



進捗率
49%

サブスク売上高 実績 **9.6**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)



進捗率
45%

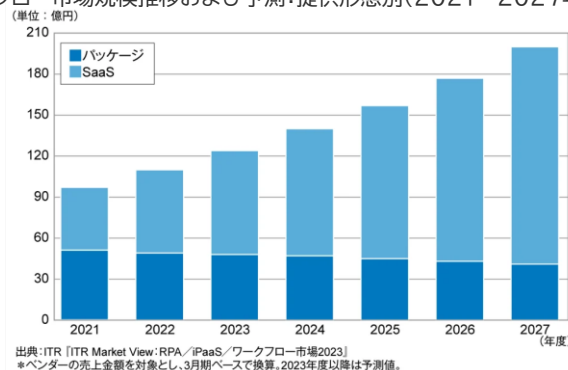
その他指標	上期実績	業績予想	FY2025 中期計画
営業利益率	10.6%	7.7%	10～20%
サブスク比率	72.6%	75%	75%

intra-martを取り巻く市場動向

ワークフロー

業務プロセスの自動化を背景に同市場はCAGR 12.7%、2027年度には**200億円**に達すると予測

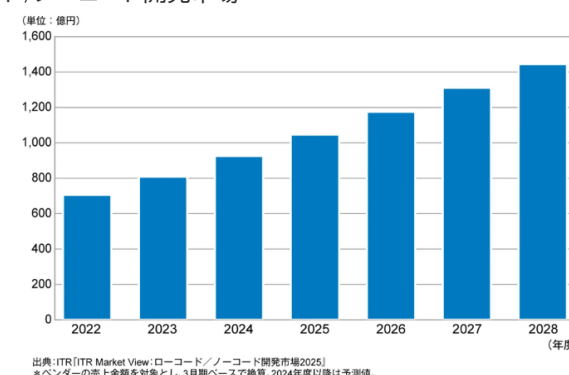
▼ワークフロー市場規模推移および予測:提供形態別(2021~2027年度予測)



ローコード

内製開発の高まりを背景に同市場は年々増加傾向にあり、CAGR 12.3%、2028年には2023年度の**1.8倍**に拡大すると予測

▼ローコード/ノーコード開発市場



ERPフロント

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

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

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

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

バックオフィス等の作業効率化の投資から、
企業独自の競争力強化や生成AIの活用を広げる投資にシフト

業績概要

- 既存顧客深耕等により売上が伸長、さらに新規顧客獲得も順調
- サブスク型ライセンス販売が好調、クラウドサービスも堅調
- 売上増と売上原価の抑制効果により、利益率も改善

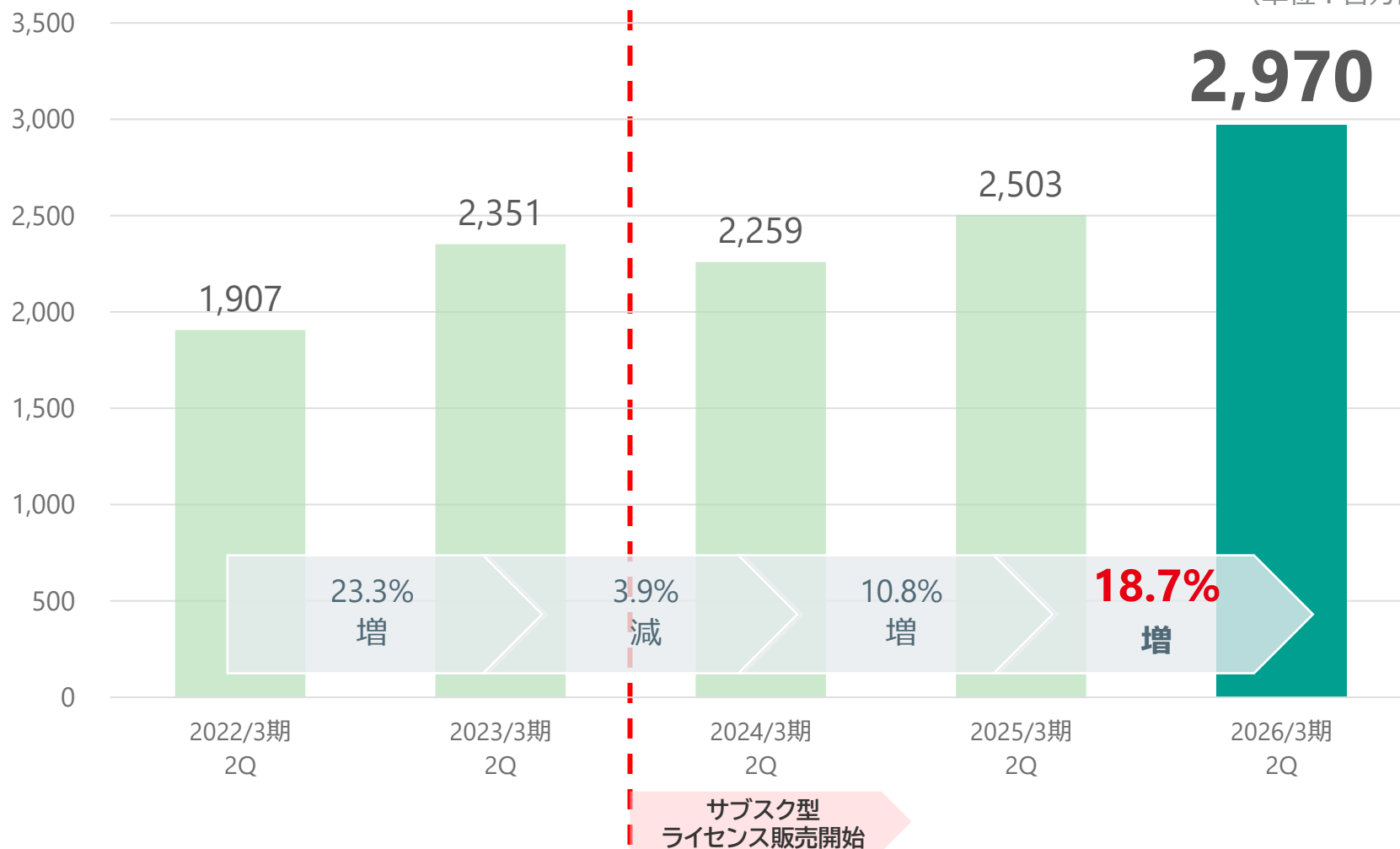
(単位:百万円)

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	増減
売上高	2,503	2,970	+ 467
営業費用	2,012	2,065	+ 53
事業利益	491	905	+ 414
事業利益率	19.6%	30.5%	+ 10.9P

売上高の推移

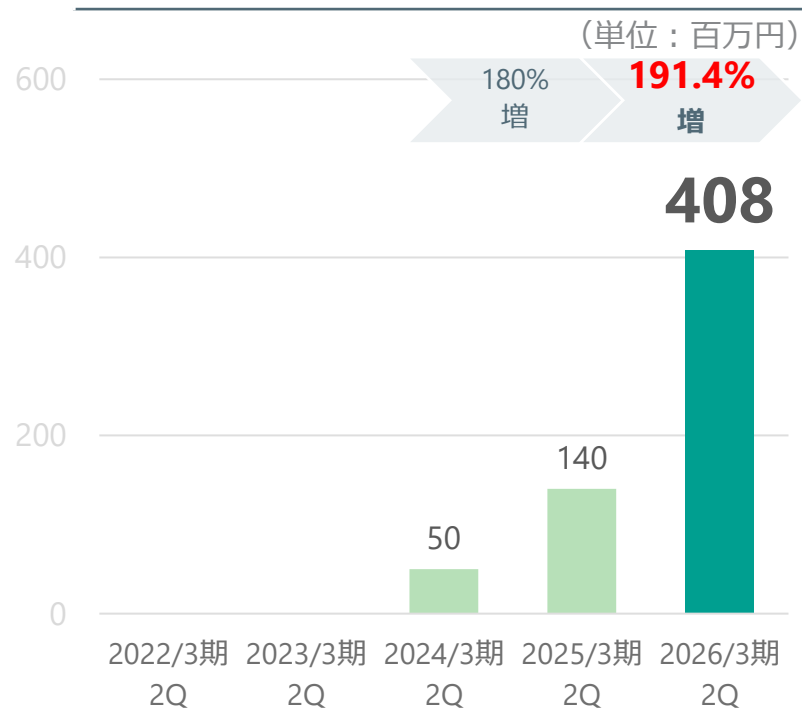
ソフトウェア事業 売上高

(単位：百万円)



売上高の内訳と推移

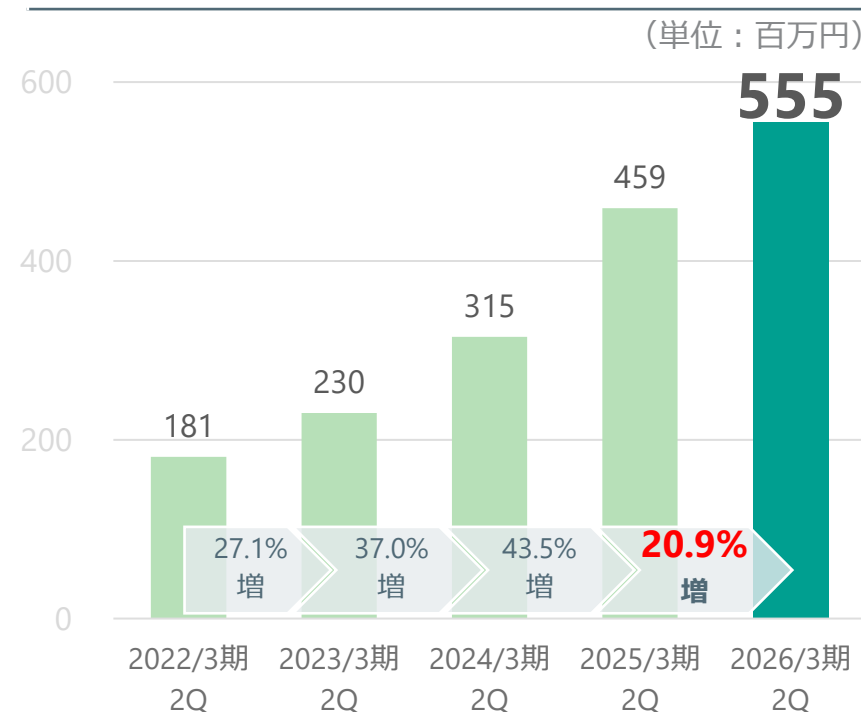
サブスク型ライセンス売上高 (※CSL等)



※CSL: Customer Success License 年間利用型ライセンス

**サブスク型ライセンス販売が好調
前期比191.4%増と大幅成長**

クラウドサービス売上高 (Accel-Mart等)



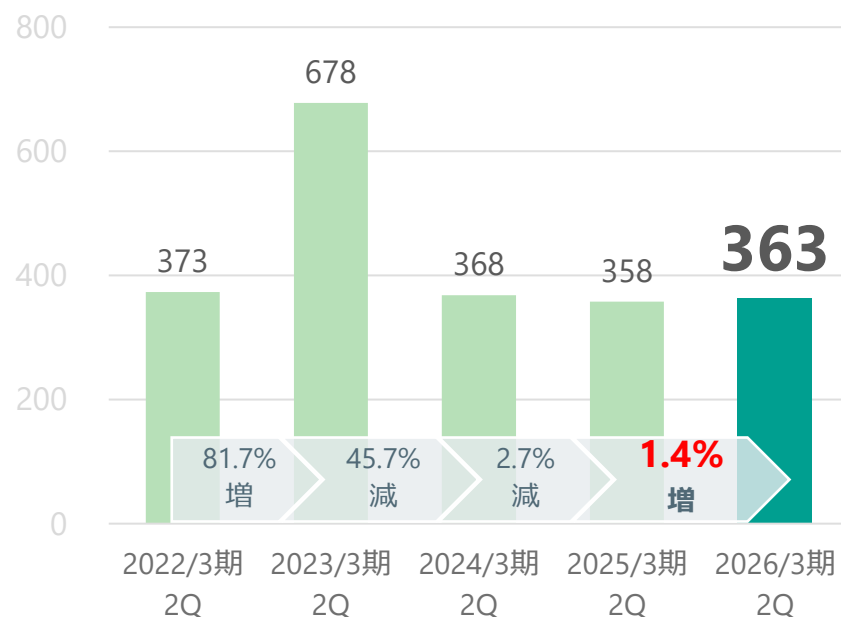
**クラウドサービスの需要は高く、
売上高も堅調に推移し20.9%増**

※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)

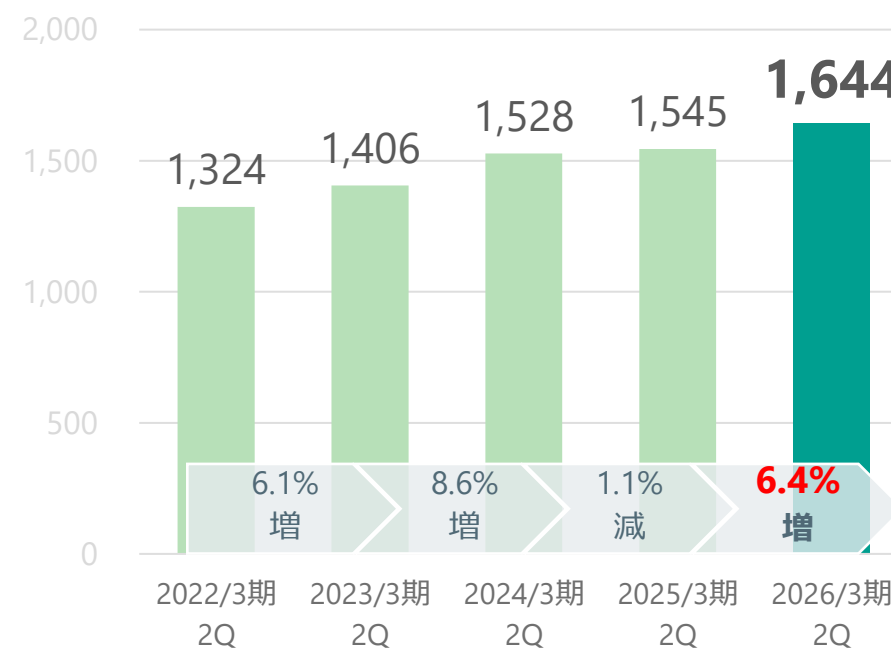


サブスク型ライセンス販売により
売切りライセンスは微増

※既存ユーザ向けライセンス

保守 売上高

(単位：百万円)

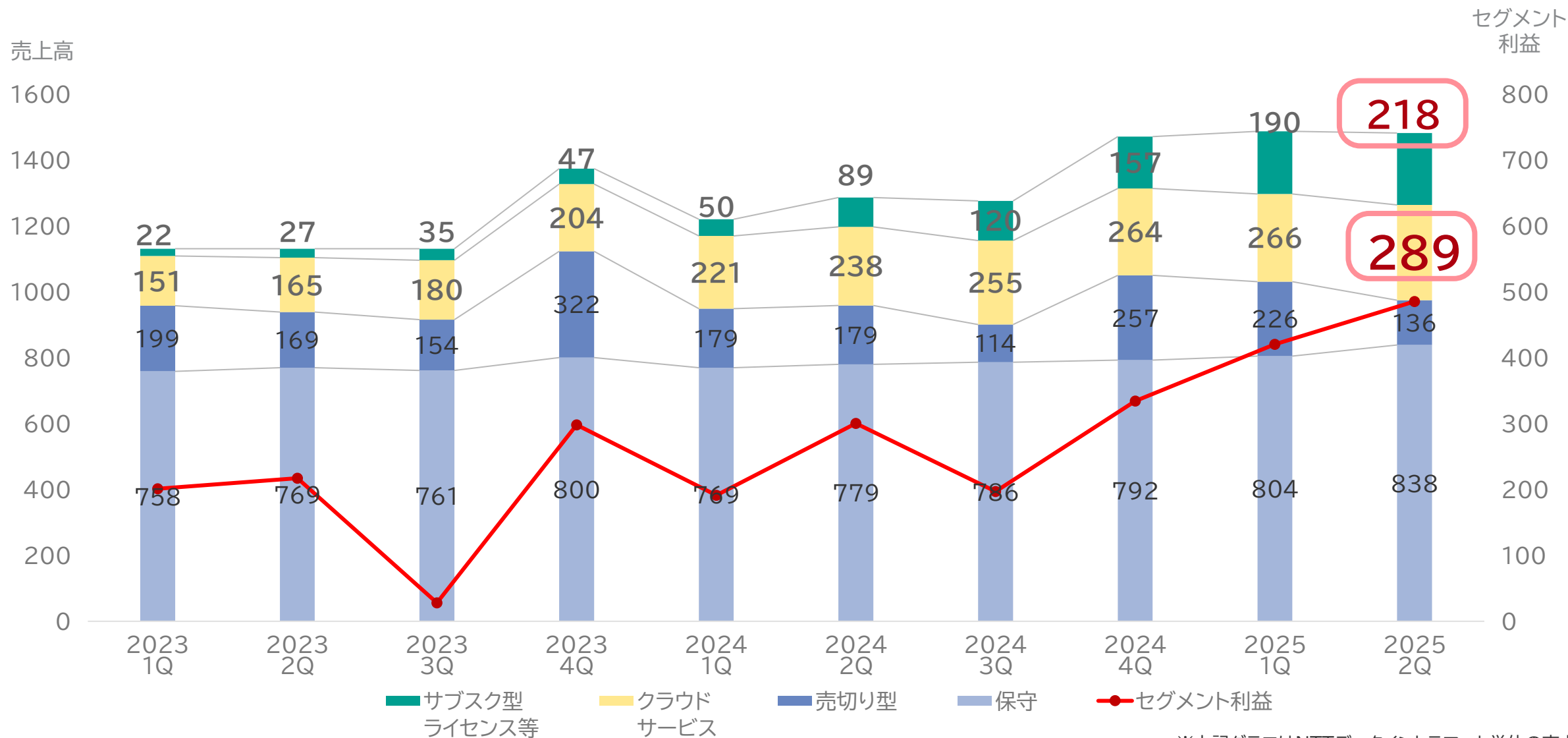


- 売切り型ライセンス販売に連動し、保守も微増
- 2026/3以降徐々に減少を想定

※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、セグメント利益 推移

(単位:百万円)



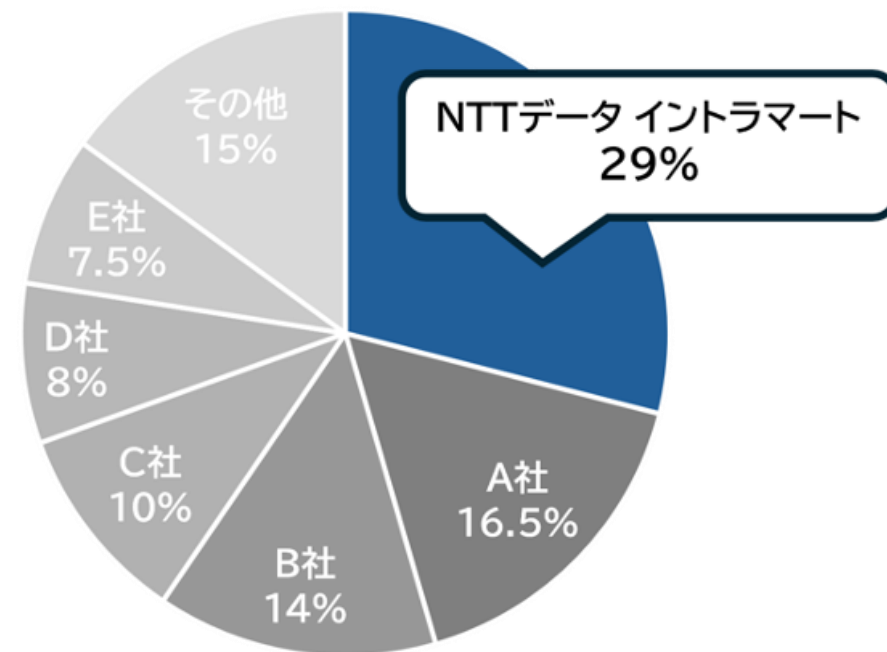
※上記グラフはNTTデータイントラマート単体の売上高

TOPICS

ワークフロー市場分野で18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2025年版」より
(ワークフロー・パッケージ・2024年度金額ベース)

カンファレンス

今こそ、業務改革の最前線へ

2日間限定のビジネスカンファレンス

intra-mart
2025 LIVE
INFINITY

デジタルで広げる“∞の可能性”

会場開催

11.6

[木]

ザ・プリンス
パークタワー東京

オンライン開催

11.7

[金]

オペレーショナルエクセレンス最前線
繋がる業務データとビジネスAIが
企業価値にもたらす無限の可能性



注目セッション

基調講演

人とAIが共創する“次の業務”

プロセス × データ × AIエージェン
トが描く

変革の最前線！



NTTデータ イントラマート
代表取締役社長
中山 義人

AIエージェントの進化は、単なる自動化を超えて“業務そのもののあり方”を変えつつあります。
本講演では、プロセスデザインとデータ活用を基盤にAIエージェントを実務に組み込み、経営インパクトへと直結させる最新アーキテクチャと先進事例（石油資源開発、日立マネジメントパートナー、東京応化工業）をご紹介します。

企業が目指すべき新しい業務プロセス像を提示するとともに、日本最大規模のDXイベントだからこそ語れる、現場での実装ノウハウと成功への道筋をお届けします。



石油資源開発株式会社
経営企画本部 経営企画部
基幹システムグループ長
辺見 隆平 氏



株式会社日立マネジメントパート
ナー
取締役社長
山本 夏樹 氏



東京応化工業株式会社
執行役員 ITデジタル本部長
磯貝 進一 氏

<https://www.intra-mart.jp/event/live2025/>

主催 株式会社NTTデータ イントラマート

カンファレンス



×



業務プロセス

ローコード開発

事例多数登壇

コニカミノルタジャパン株式会社

「営業DX「2.0」への挑戦！」—生成AIとの
コラボレーションで実現する新しい営業のカタチ

株式会社オービックビジネスコンサルタント

奉行クラウドのOBCが取り組む営業改革
SFA×AIで模索する“データドリブン営業”の可能性

パーパス株式会社

ガス事業者におけるCRMのAI活用
～AIエージェントによる課題解決の検証事例～

株式会社村田製作所

intra-martのAI活用で
利用者と開発者の業務を加速させる

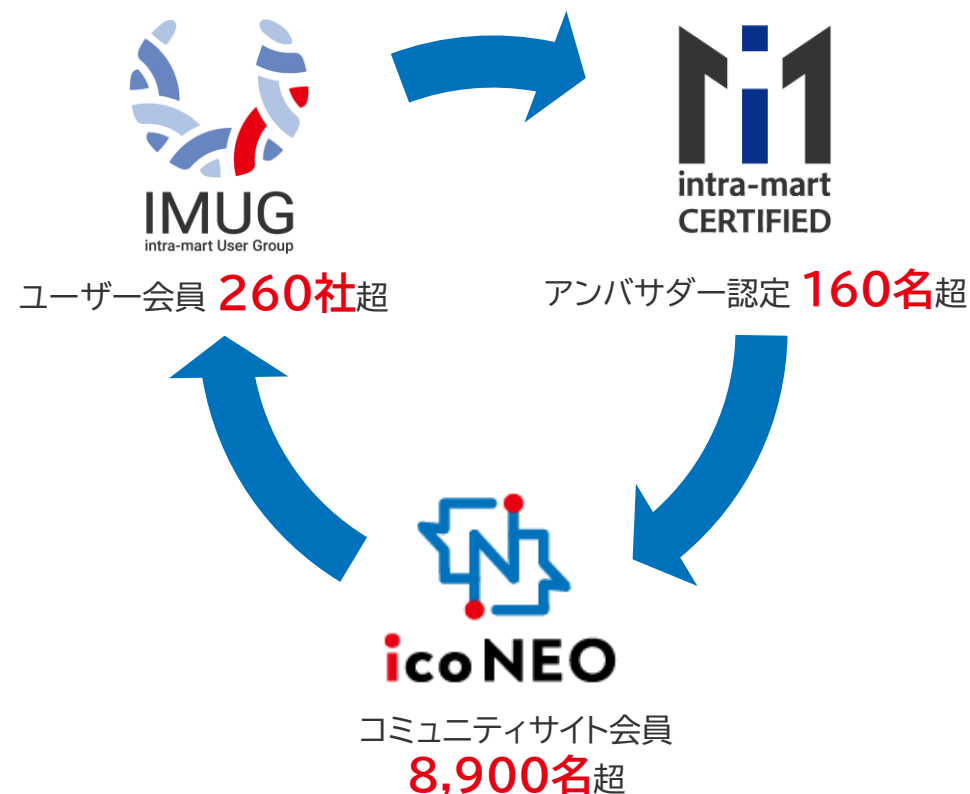
北海道エネルギー株式会社

色々な形にフィットするWebデータベースとしての
intra-martの価値～ローコードで内製開発にチャレンジ～

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

- 重点顧客と関係強化を図ることでビジネスを拡大
- 長期大型プロジェクトが順調に進行
- マネージドサービスやアプリケーション保守などのストックビジネスが堅調
- 子会社とのグループシナジーによる人材交流や新規案件獲得で連携

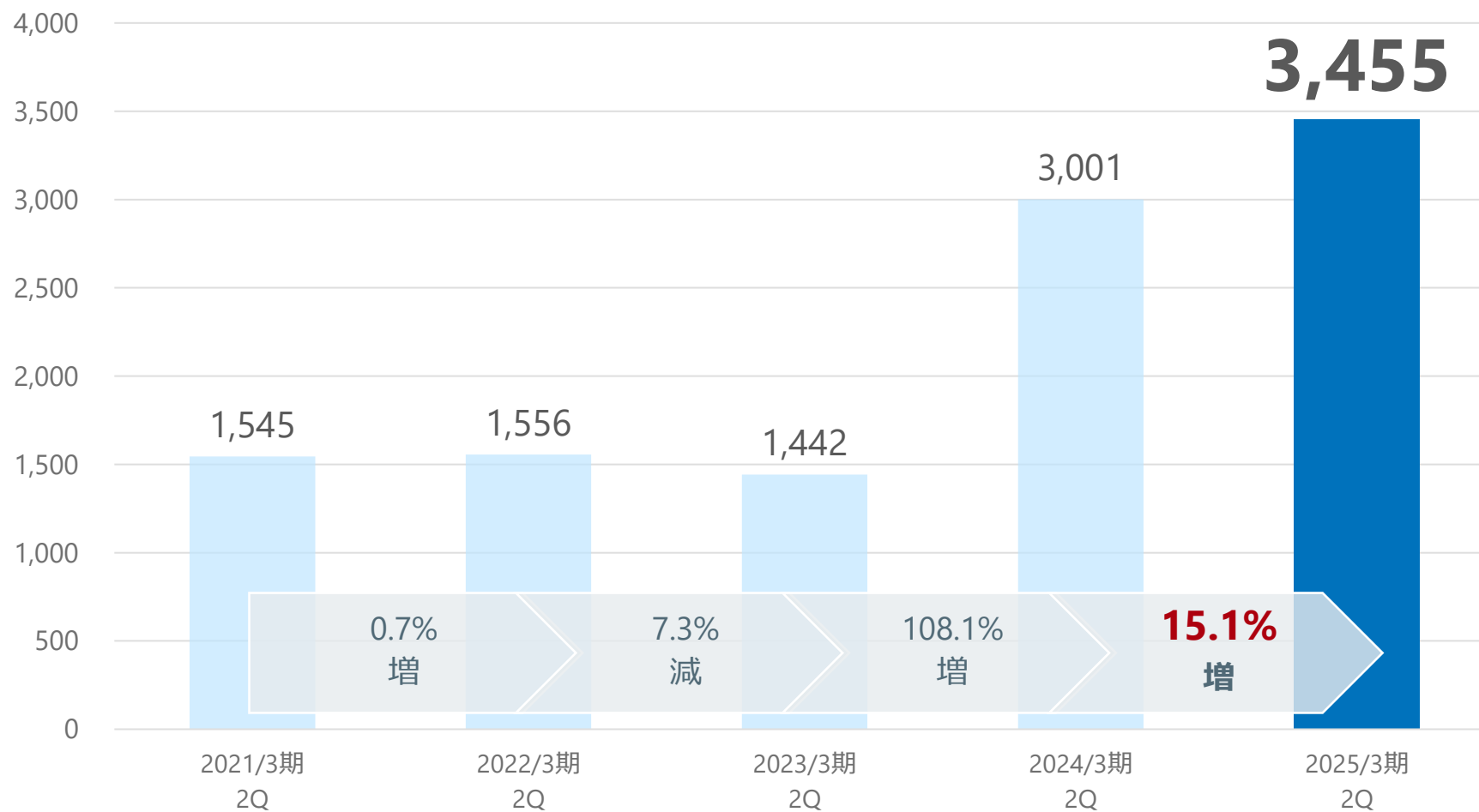
(単位:百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	増減
売上高	3,001	3,455	+ 454
営業費用	2,678	2,994	+ 316
事業利益	323	461	+ 138
事業利益率	10.8%	13.3%	+ 2.6P

売上高の推移

サービス事業売上高

(単位:百万円)



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月期業績予想

- サブスク型ライセンス販売の好調、長期大型サービス案件の継続により、売上高、営業利益ともに業績予想を達成見込み

(単位:百万円)

	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第2四半期	達成率	前期 通期実績
売上高	13,000	6,426	49.4%	11,829
ソフトウェア事業	5,928	2,970	50.1%	5,246
サービス事業	7,072	3,455	48.9%	6,582
営業利益	1,000	684	68.4%	551
営業利益率	7.7%	10.6%		4.7%
経常利益	1,000	697	69.7%	559
親会社株主に帰属する 当期純利益	700	438	62.6%	341

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