

2026年3月期通期決算説明会

株式会社NTTデータ イントラマート
(東証スタンダード 3850)
2026年5月13日

01 会社概要

02 2026年3月期 決算概要

03 2027年3月期 業績予想

04 株主還元

※新中期経営計画(FY2026～FY2028)については別紙参照



01

会社概要

会社概要

社名	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	中山 義人
設立	2000年2月22日
資本金	7億3,875百万円
事業内容	パッケージソフトウェア「intra-mart」の開発・販売 および付帯するシステム開発、教育、保守等



国内関連法人

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
代表者	平松 淳
設立	2024年5月
資本金	2,300万円
事業内容	自社製品開発・販売、ソリューションサービス、エンジニアリングサービス

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	加藤 聡司
設立	2008年4月
資本金	2,300万円
事業内容	iGrax,LLC社の製品「iGrafX Process 360 Live」の販売

国外関連法人

恩梯梯数据英特瑪軟件系統(上海)有限公司

所在地	上海市静安区南京西路580号
代表者	中山 義人
設立	2009年4月
資本金	210万US\$
事業内容	パッケージソフトウェア「intra-mart」の 販売、技術支援、サポート

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

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。



intra-martとは

intra-martは、システム開発から運用保守までをサポートする、先進的なデジタル技術と豊富な機能を備えたエンタープライズ・ローコードプラットフォームです。企業内に存在するさまざまな業務システムを同一のプラットフォーム上に集約することで、IT投資の効率化と業務プロセスの最適化・標準化を実現します。

IT統制
(システム共通基盤)

業務改善
(プロセスのデジタル化)

4つの特長

DevOps
ローコード開発

DX推進
(DX推進サポート)



ビジネスモデル



ソリューションを自社開発

受託開発とは異なり、お客さまの業務課題を解決するソリューションを自社で開発



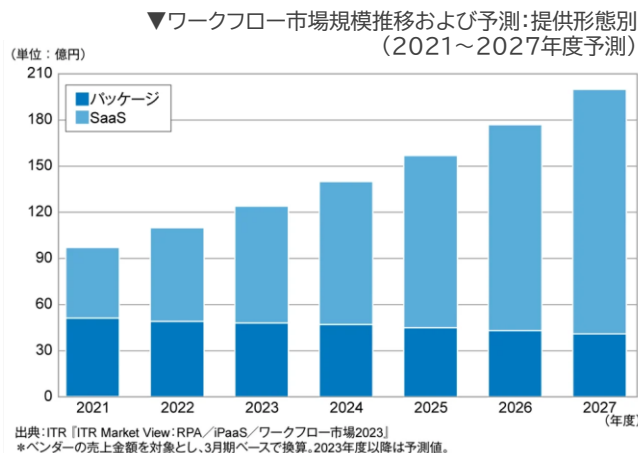
200社を超えるパートナー網で展開

国内外200社超のパートナーの導入サポートを通じて、幅広い業種業界へ展開

マーケット変化への素早い対応と高い利益率を実現

ワークフロー

意思決定のスピードアップ、ペーパーレス化/働き方改革の推進、内部統制強化などのニーズが、同市場の拡大を後押し。CAGR(2022~2027年度)は**12.7%**、2027年度には売上**200億円**規模に達すると予測。

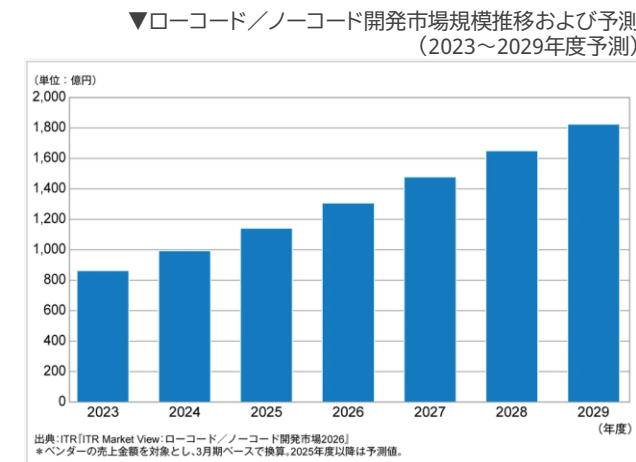


ERPフロント

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。

ローコード

2024年度の売上金額は994億円、前年度比**15.1%増**。2025年度も同様の傾向により**14.9%増**を予測。クラウドサービスが幅広い企業において導入が進むと予想され、CAGR(2024~2029年度)は**12.9%**を予測。



生成AI/AIエージェント

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。

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

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

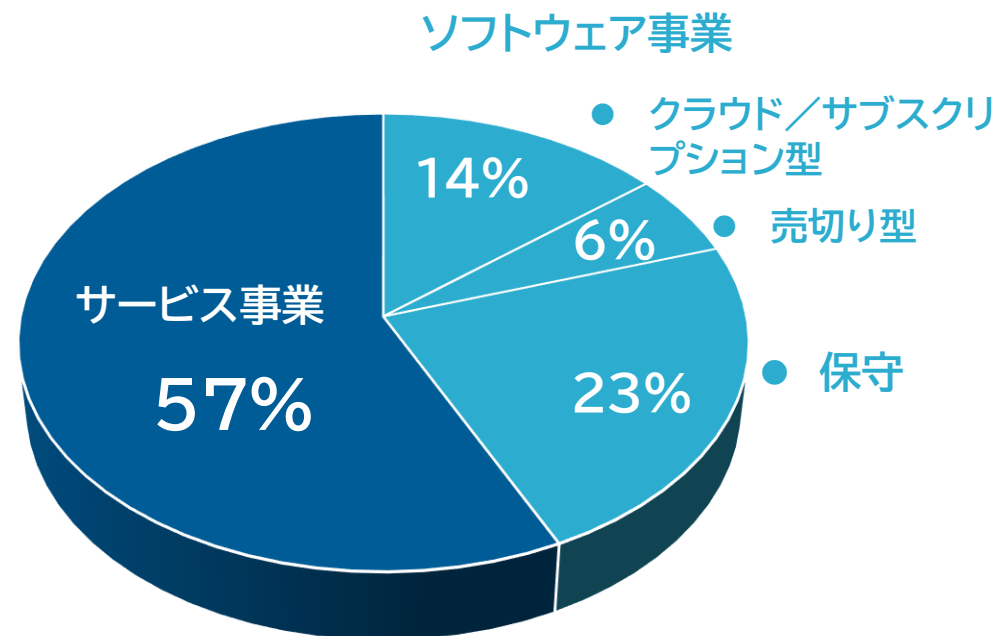
サービス事業で得られたノウハウをソフトウェア事業に還元

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

(2026/3期 通期)



02

2026年3月期 決算概要

2026年3月期 決算概要

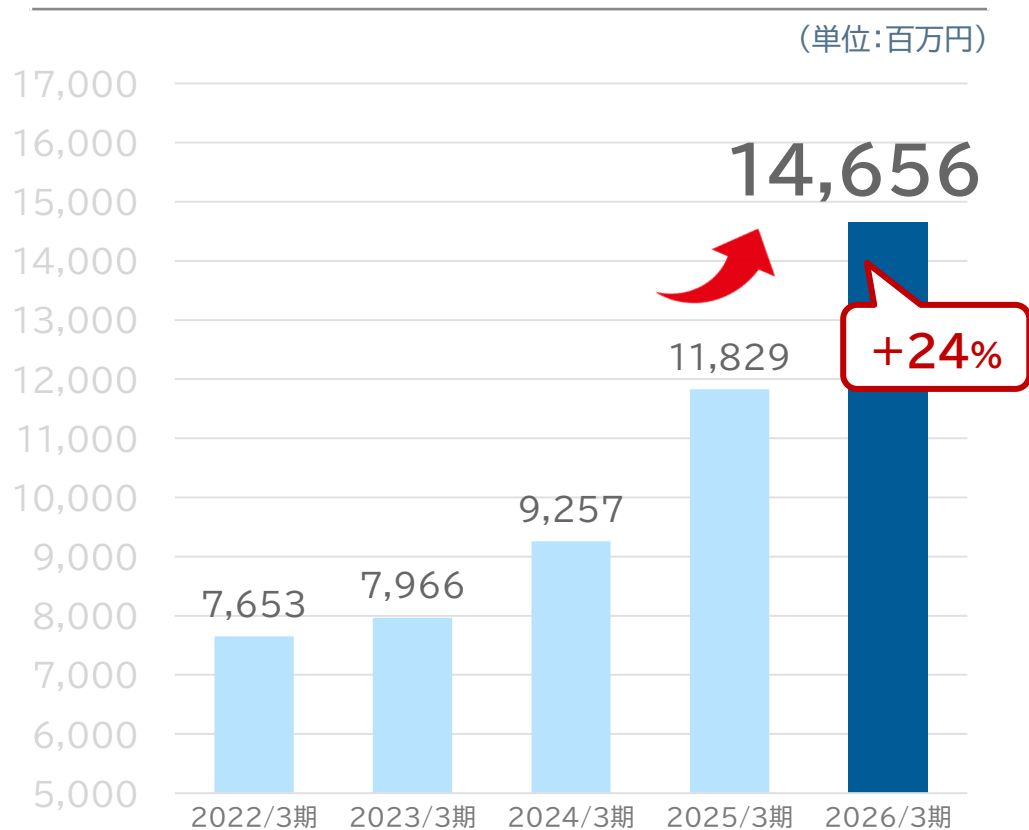
- 売上・利益ともに大幅に成長し、中期経営計画の目標を前倒しで達成。
- サブスクリプションモデルを中心としたストック収益の拡大により、成長性と収益性を両立した事業構造へ転換。

(単位:百万円)

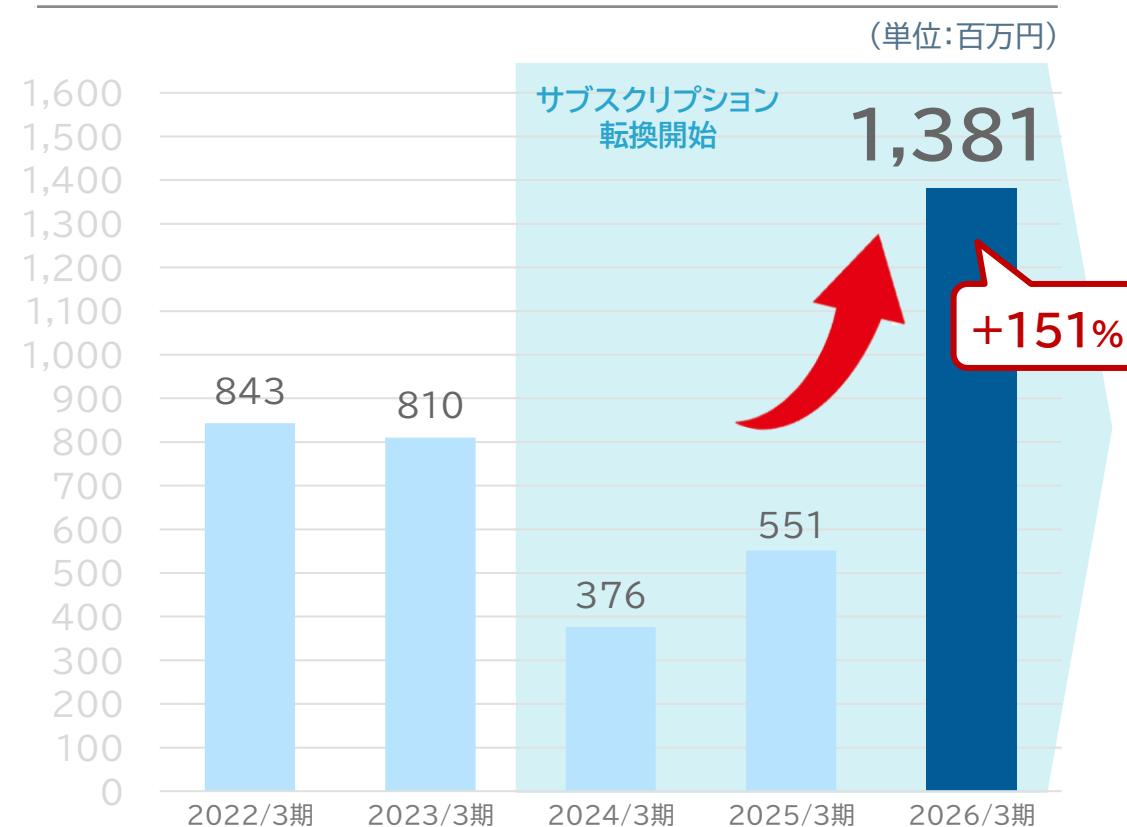
	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	増減	2026年3月期 業績予想 (2026年1月28日発表)
売上高	11,829	14,656	+ 2,827	14,000
ソフトウェア事業	5,246	6,283	+ 1,037	6,000
サービス事業	6,582	8,373	+ 1,791	8,000
営業利益	551	1,381	+ 830	1,200
営業利益率	4.7%	9.4%	+ 4.8P	8.6%
経常利益	599	1,414	+ 815	1,200
親会社株主に帰属する 当期純利益	341	914	+ 573	840

- 売上は着実な成長を継続するとともに、サブスクリプション拡大による収益構造の転換により、営業利益は大幅に改善。成長性と収益性の両立を実現。

連結 売上高



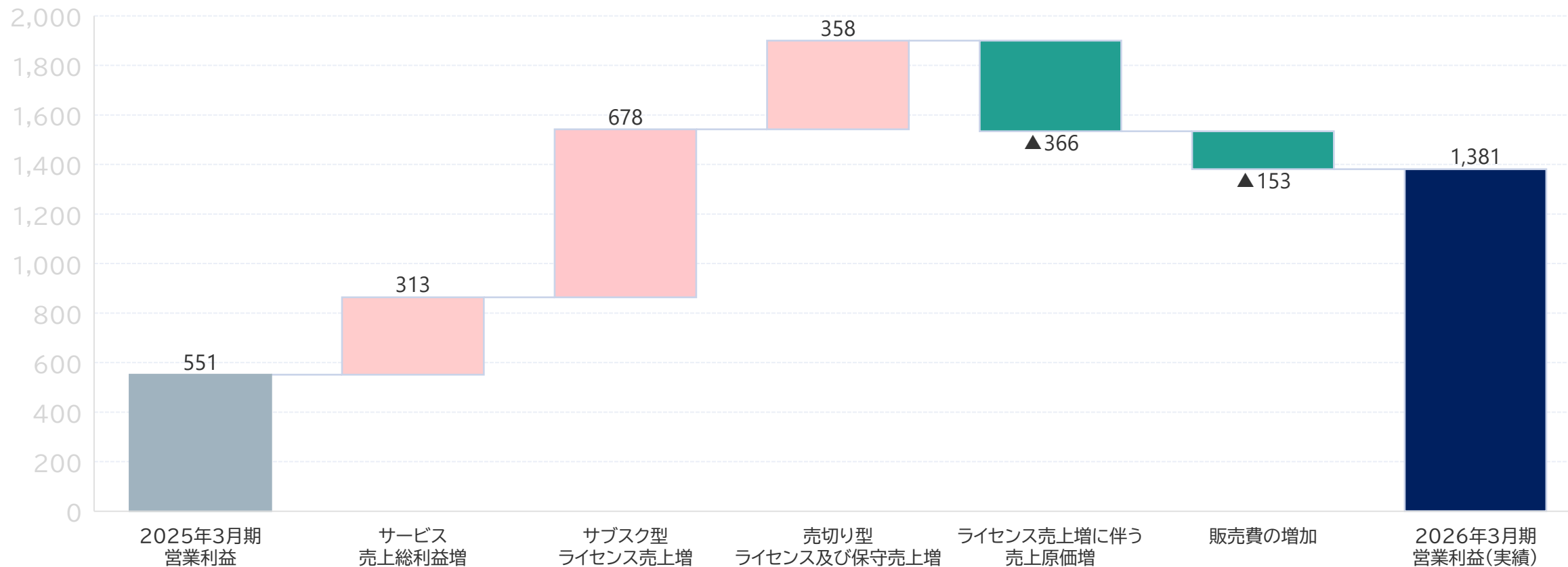
連結 営業利益



営業利益増減要因

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位:百万円)



各事業セグメント状況 | ソフトウェア事業

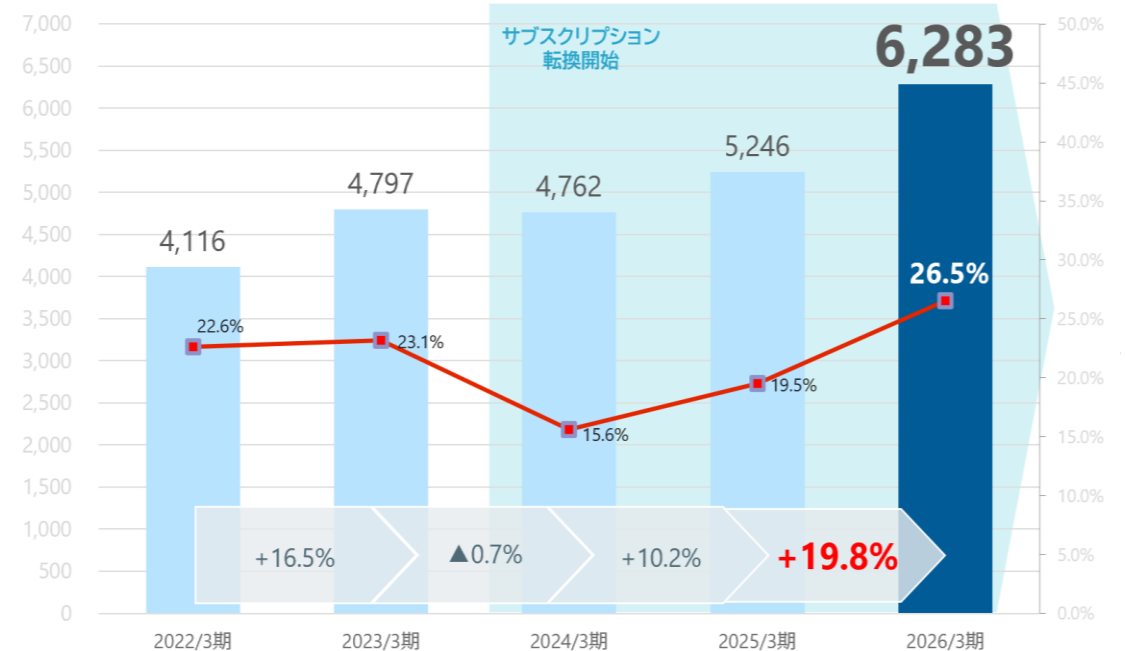
- サブスクリプションモデルへの移行が着実に進展し、売上高は6,283百万円(前年比+19.8%)と大幅な成長を実現。
- スtock型収益の拡大が利益創出力の向上に寄与し、セグメント利益率は19.5%から26.5%へと大幅に改善。

(単位:百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	増減	増減率
売上高	5,246	6,283	+ 1,037	19.8%
営業費用	4,224	4,618	+ 394	9.3%
セグメント利益	1,022	1,665	+ 643	62.9%
セグメント利益率	19.5%	26.5%	+ 7.0P	

ソフトウェア事業 売上高

(単位:百万円)



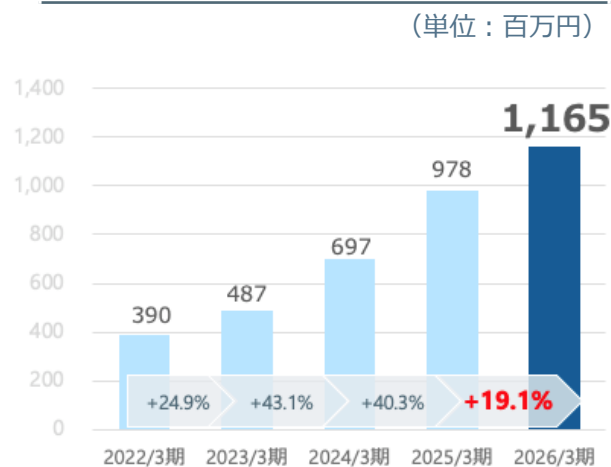
■ 売上高
■ セグメント利益率

- 売上・利益ともに着実な成長を実現し、安定性と継続性を兼ね備えた収益基盤を確立

サブスクリプション型ライセンス売上高 (※CSL等)

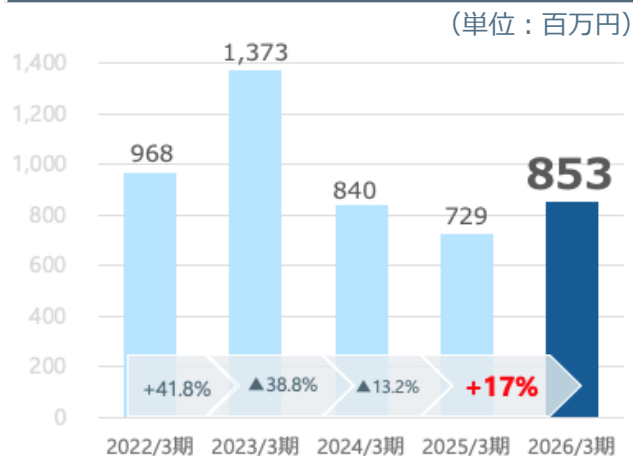


クラウドサービス売上高(Accel-Mart等)



- サブスクリプションおよびクラウドサービスの本格展開により、ストック型収益が大きく伸長。サブスクリプションの拡大が全体売上の成長を牽引し、収益構造の転換が進展。

売切り型ライセンス売上高



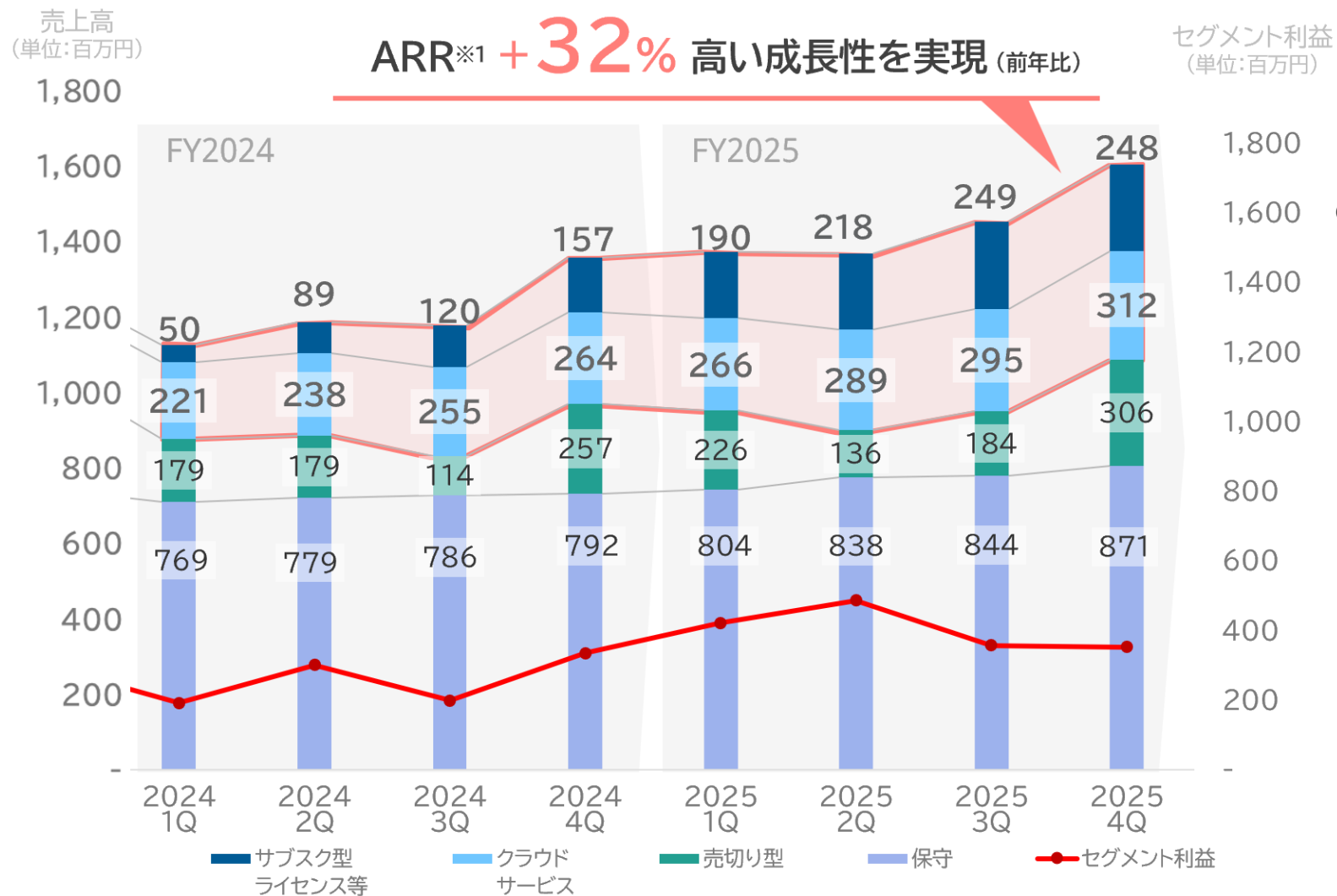
保守 売上高



- 売切り型ライセンスおよび保守は、相対的に減少する傾向にあるものの、一定の需要を背景に当期は伸長。

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

四半期別 売上高、事業利益の推移



※1:保守を除くクラウドサービスおよびサブスクリプションモデルの成長率を指す

各事業セグメント状況 | サービス事業

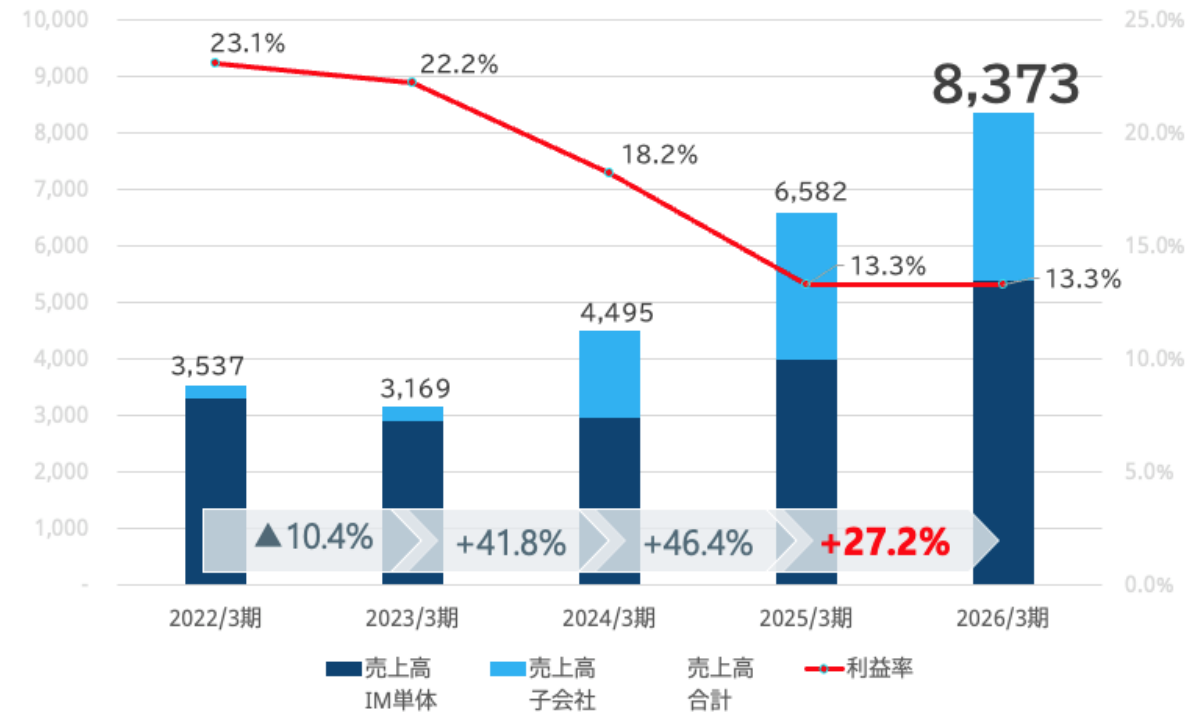
- 売上・利益ともに安定的に推移し、子会社を含めた体制により事業規模を拡大。
- 特定大型案件の受注により、大幅な拡大を実現。
- JSP社のM&Aに伴い利益率は低下したものの、今後はグループ一体での運営を推進することで、収益性の改善を図る。

(単位:百万円)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	増減	増減率
売上高	6,582	8,373	+ 1,791	27.2%
営業費用	5,705	7,260	+ 1,555	27.3%
セグメント利益	877	1,113	+ 236	26.9%
セグメント利益率	13.3%	13.3%	▲ 0.03P	

サービス事業売上高

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減
流動資産	5,120	7,107	+1,987
現金及び預金	2,519	2,336	▲183
売掛金	1,523	3,297	+1,774
固定資産	4,151	3,889	▲262
無形固定資産	2,570	2,529	▲41
資産合計	9,272	10,996	+1,724
流動負債	3,245	4,176	+931
買掛金	557	1,200	+643
契約負債	1,580	1,744	+164
固定負債	909	942	+33
負債合計	4,154	5,118	+964
純資産合計	5,117	5,877	+760
負債純資産合計	9,272	10,996	+1,724

内製化・ローコード 需要の拡大、AIによる業務自動化・業務プロセス改革の急速な進展により、企業のDX投資は新たな段階へと加速

内製化・ローコード

内製開発シフトとローコード
需要が拡大し開発スタイルが
変革



AIによる業務自動化 業務プロセス改革

AIにより業務自動化の速度
が劇的に加速し、業務プロセ
ス変革ニーズが急拡大



intra-mart 導入事例

導入社数 **13,000社超** (2025年3月末より+1000社)

内製化、ローコード、生成AI
業務プロセス改革・業務自動化

さまざまな業種業界のDX推進をサポート



医薬・バイオ

医薬品に関する公的ガイドラインの遵守と業務プロセスの最適化を実現
「Accel-Mart」でシステム開発工数・期間を短縮

第一三共株式会社 様



消費者サービス

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 AccelKaiden!」採用で経費精算と勤怠管理をアップデート

学校法人文化学園 様



運輸サービス

intra-mart ProcurementCloud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

九州旅客鉄道株式会社 様



金融

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

三菱UFJニコス株式会社 様



不動産

業務プロセス改革の成果を実装した新たな決裁システム
intra-martで実現したシステム全域の最適化とデータ活用の基盤づくり

東急不動産ホールディングス株式会社 様



広告・情報通信サービス

開発効率向上とワークフロー基盤確立へintra-martを導入
内製体制を強化し東ソーグループ全体の業務効率化に貢献

東ソー情報システム株式会社 様



中間流通、広告・情報通信サービス

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

株式会社オプテージ 様



建設

「intra-mart AccelPlatform」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

エクシオグループ株式会社 様

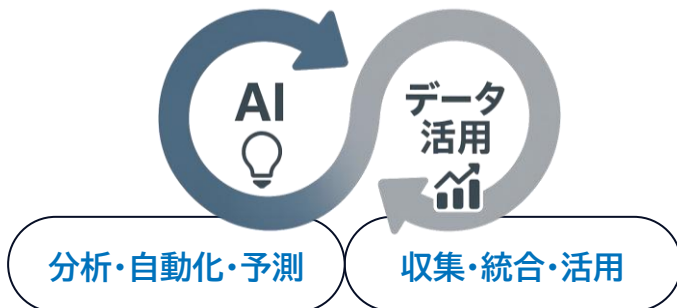


金融

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

三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社 様

AI活用事例の拡大



AI活用が進展し、業務プロセスと連動したユースケースの蓄積が進展
今後はユースケースを業種業界ソリューションとして整備・展開

【活用事例】

- ✓ AIを活用した業務手続きの効率化
- ✓ 日報分析による重要課題抽出
- ✓ 社内手続き・問い合わせ対応支援 等

HITACHI



大型案件受注

大手企業における大型SI案件の受注を通じて、当社の競争優位性と市場での存在感が一層強化

業務領域のソリューション化

経理業務の改善基盤(DPS for Finance)をはじめとする業務プロセスとAIが連動したソリューション提供と収益性向上を実現

グローバル展開

米国市場における案件受注および現地企業との提携が進展し、当社プラットフォームのグローバル展開に向けた基盤を構築

コミュニティ／カスタマーサクセス活動

- イントラマート社を取り巻く**エコシステム**を通じた**カスタマーサクセス**の取り組みにより、お客さまとの関係を着実に深化
- 継続的な対話と共創を重ねることで、**戦略顧客**が拡大し、顧客単価・継続率の向上を実現
- 現場の声をプロダクトに反映するサイクルの定着により、お客さまに選ばれ続ける競争力の基盤を確立



03

2027年3月期 業績予想

2027年3月期 業績予想

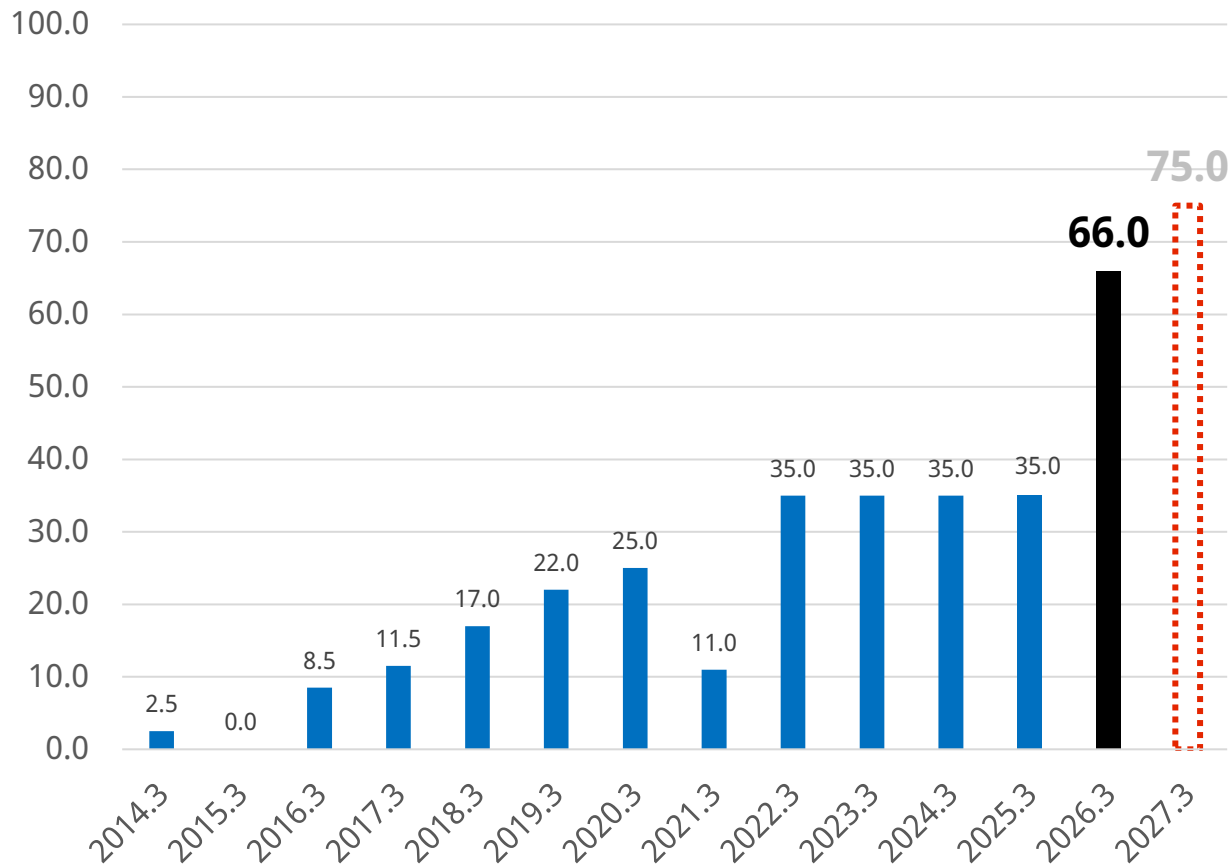
- カスタマーサクセスを起点としたビジネスモデルの強化およびAI活用による収益性の高い事業構造への転換を中期経営計画にて推進。
- 売上は前年のサービス事業の大型案件の反動により一時的に減少を見込むものの、同案件を除いた実力ベースでは安定的に推移。ソフトウェア事業は安定的に拡大することで、営業利益率は10%を見込む。

(単位:百万円)

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比
売上高	14,656	14,500	98.9%
ソフトウェア事業	6,283	6,500	103.5%
サービス事業	8,373	8,000	95.5%
営業利益	1,381	1,450	105.0%
営業利益率	9.4%	10.0%	+ 0.6P
経常利益	1,414	1,486	105.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	914	1,040	113.8%
一株当たり配当金 (単位:円)	66	75	113.6%

04

株主還元



2026年3月決算による配当は
当初業績予想の1株当たり
50.0円⇒66.0円に増配の見込み



2027年3月決算による配当は
1株当たり75.0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得ます。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。

お問合せ先

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 / E-mail : ir@intra-mart.jp
Webサイト : <https://www.intra-mart.jp>