



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)

2019年3月期  
通期 決算説明会

2019年5月8日

©Copyright NTT DATA INTRAMART CORPORATION 2019





1. 会社概要
2. 決算概要
3. 各事業セグメントの状況
4. 成長戦略



# 1. 会社概要

# 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  
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  
代表者 : 代表取締役社長 中山 義人  
設立 : 2000年2月22日  
資本金 : 7億3,875万円  
上場年月 : 2007年6月7日

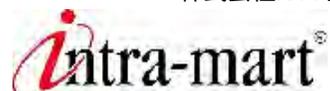


## 恩梯梯数据英特瑪軟件系統（上海）有限公司

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%





## 2. 決算概要

# 決算ハイライト【前年比】



パッケージ事業・サービス事業が伸長し増収増益

◆ 売上高：6,490百万円（前年比：1,167百万円増）



□ パッケージ事業売上高は、前年比：242百万円増



□ サービス事業売上高は、前年比：925百万円増



◆ 営業利益：686百万円（前年比：60百万円増）



◆ 経常利益：691百万円（前年比：68百万円増）



◆ 当期純利益：487百万円（前年比：58百万円増）



# 決算ハイライト【計画比】



## 売上高・営業利益ともに計画比増

◆ 売上高：6,490百万円（計画比：490百万円増）



□ パッケージ事業売上高は、計画比：22百万円減



□ サービス事業売上高は、計画比：512百万円増



◆ 営業利益：686百万円（計画比：26百万円増）



◆ 経常利益：691百万円（計画比：31百万円増）



◆ 当期純利益：487百万円（計画比：27百万円増）



※計画比については、2018年4月27日に発表した通期連結業績予想値との比較を記載しております

# 業績概況



【単位：百万円】

区分	2018年3月期 通期決算 【連結】	2019年3月期 通期決算 【連結】	対前期 増減	2018年 4月27日発表 業績予想
売上高	5,322	6,490	+1,167 (+21.9%)	6,000
営業利益	626	686	+60 (+9.6%)	660
経常利益	622	691	+68 (+11.0%)	660
親会社株主に帰属する 当期純利益	429	487	+58 (+13.6%)	460

# 経年の通期売上高・営業利益の推移



## 売上高と営業利益の推移【連結】【単位：百万円】

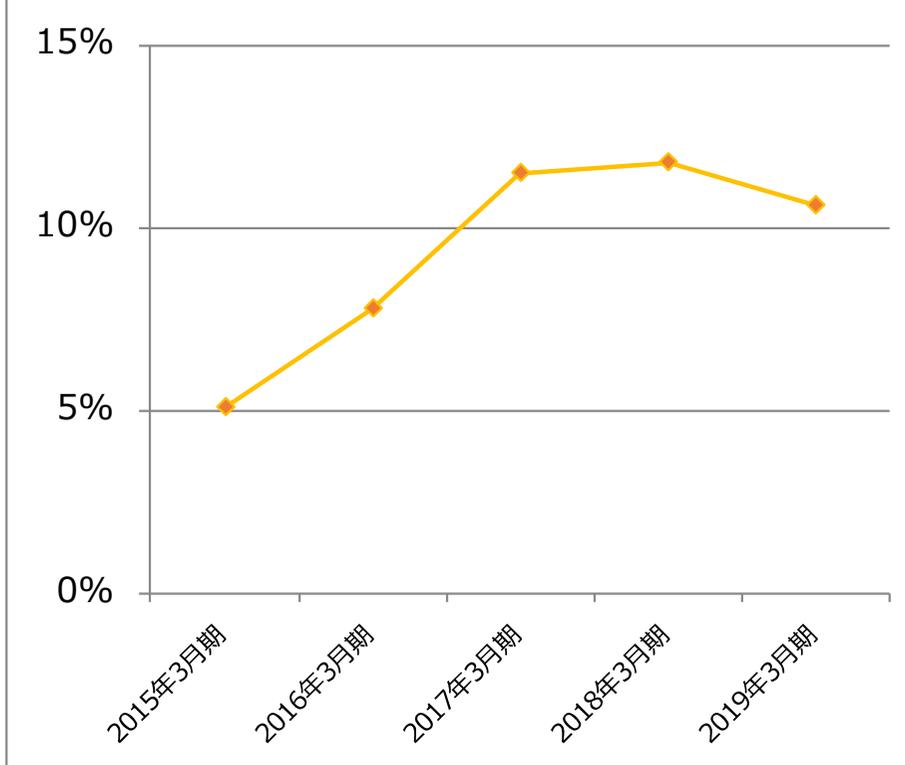


# 営業利益率の推移



## 社内での働き方改革を推進・人材育成の強化

### 営業利益率の推移



### 営業利益に対する影響要因

#### 【売上総利益】

- サービス事業の拡大に伴い利益率が低下

#### 【販管費】

- 自社の働き方改革推進のための社内システム費等の増加
- 人材育成の強化により教育研修費が増加

	2018年3月期	2019年3月期
売上高 営業利益率	11.8%	10.6%

# 事業セグメント別業績概況



【単位：百万円】

区分	パッケージ事業	サービス事業
売上高	3,627	2,862
営業費用	2,390	2,717
営業利益	1,237	145
営業利益率	34.1%	5.1%

# 財務の状況



【単位：百万円】

項目	2019年3月期 期末(連結)			
	金額	構成比(%)	備考	
流動資産	4,719	76.0	現金及び預金	3,474
			売掛金	1,036
固定資産	1,494	24.0	無形固定資産	839
資産合計	6,213	100.0		
流動負債	1,729	27.8	買掛金	302
			前受金	939
負債合計	2,216	35.7		
純資産合計	3,997	64.3		
負債純資産合計	6,213	100.0		



### 3. 各事業セグメントの状況



## パッケージ販売：保守・ストックライセンス売上が堅調に推移

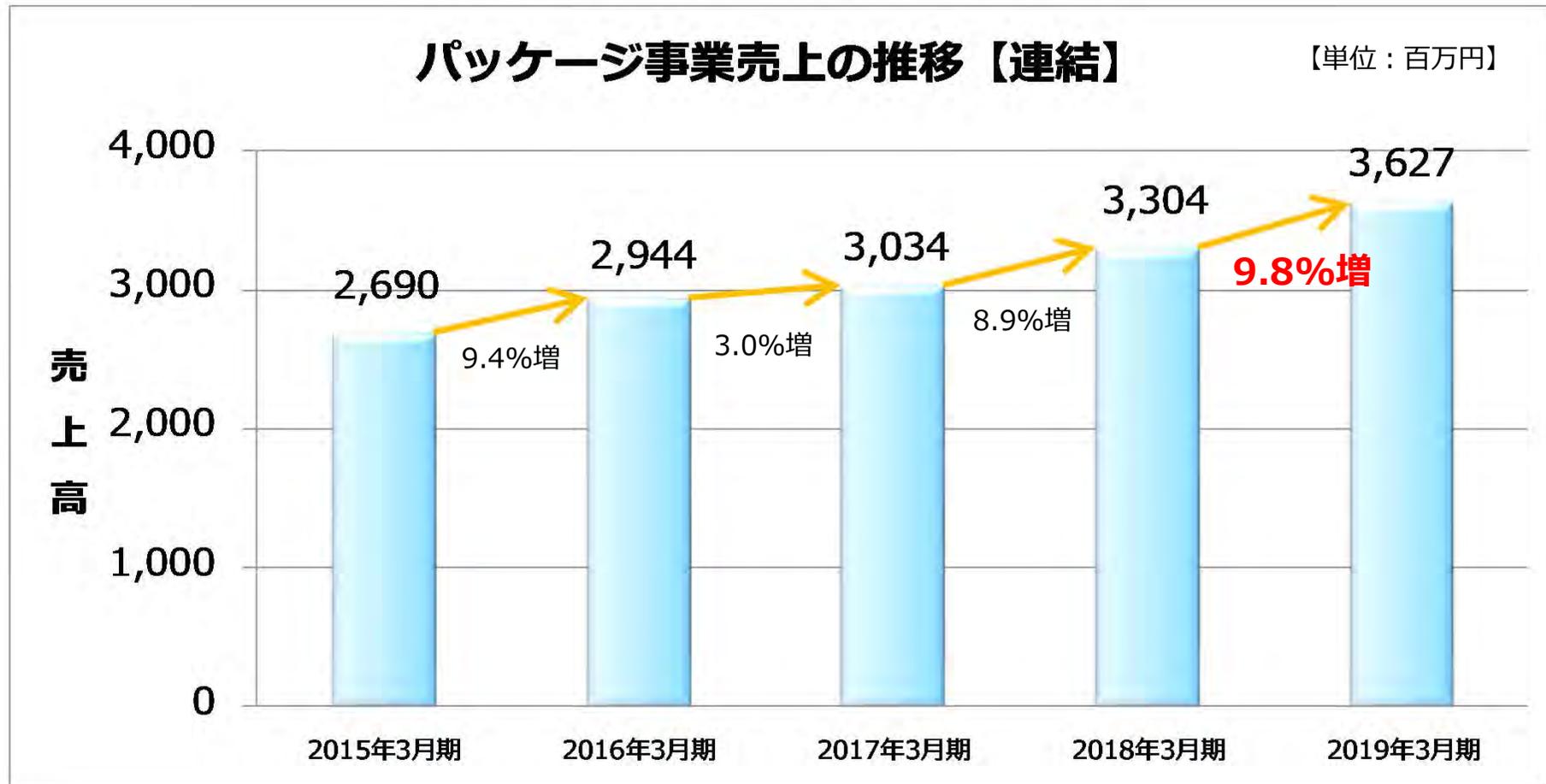
- 計画以上にクラウドシフトが進行し、ライセンス売上は前年並み
- 保守・ストックライセンス売上は前年比11.7%増で堅調に推移

## クラウドサービス：事業拡大に向け取組み強化

- Accel-Martのサービスラインナップを拡充
- 子会社で展開しているクラウド事業を一体化し推進



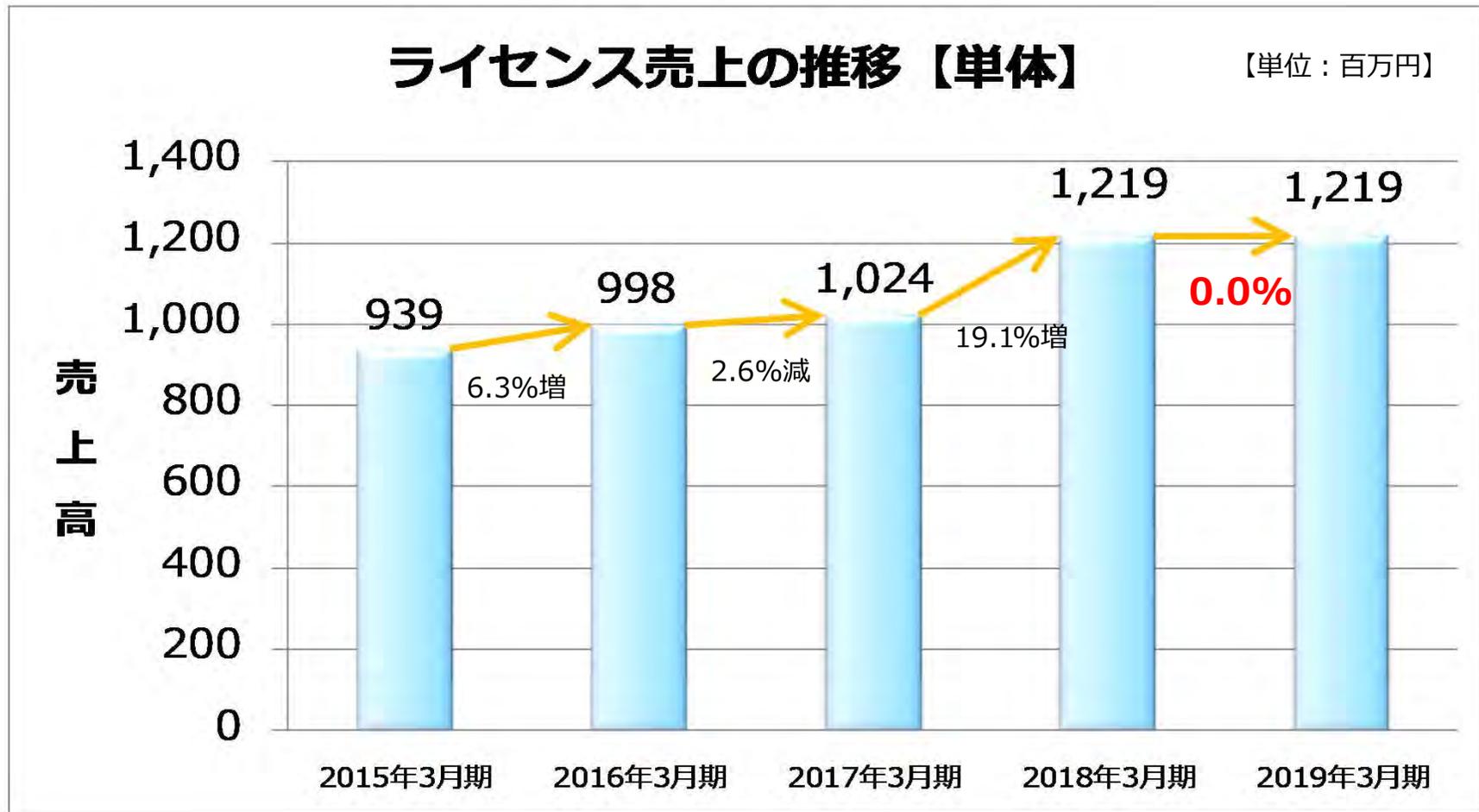
## パッケージ事業が堅調に推移



※2019年3月期よりAccel-Martのセグメント区分をサービス事業からパッケージ事業に変更



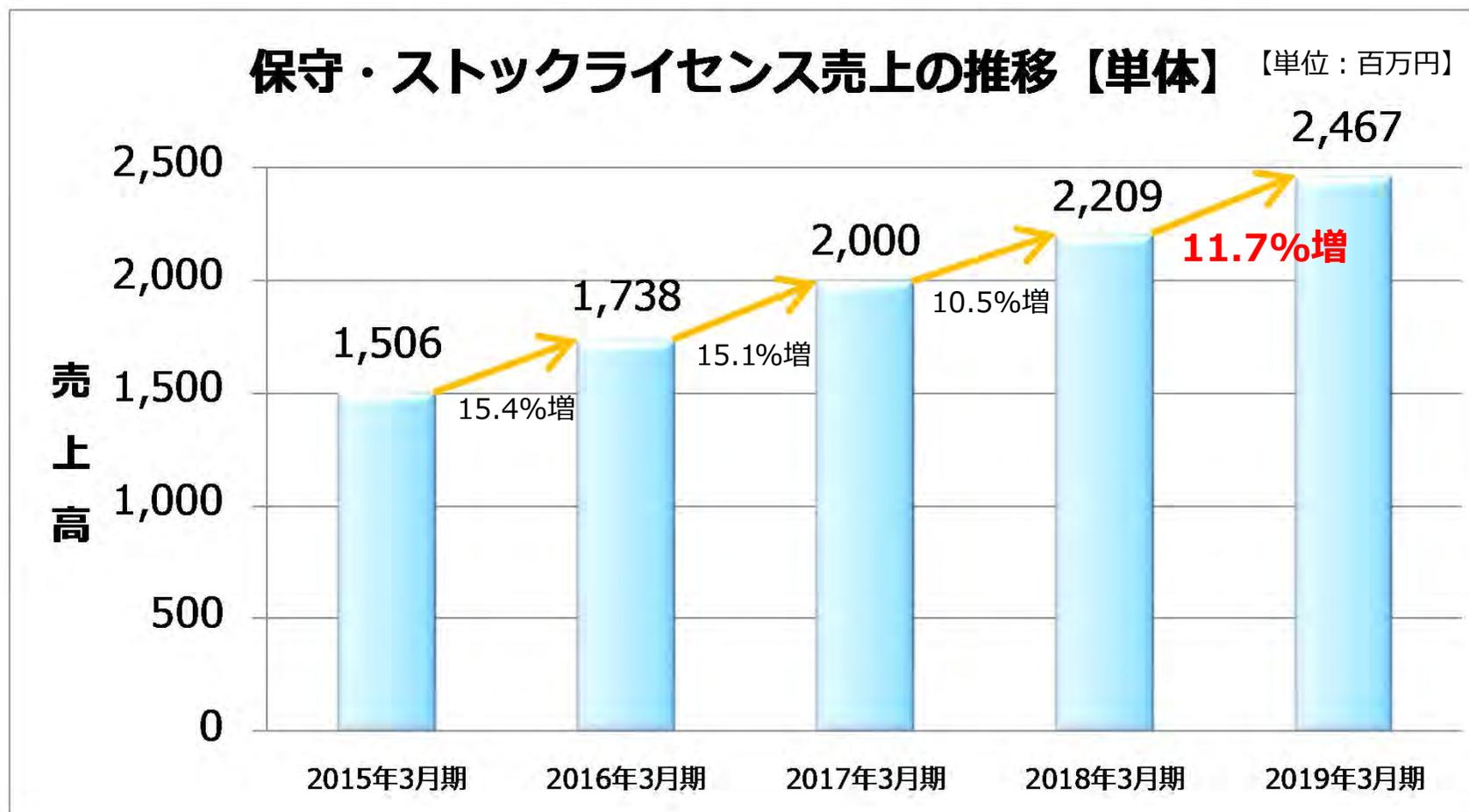
## ライセンス売上は横ばい



# パッケージ事業 - 保守・ストックライセンス



堅調な推移により前年比11.7%増





## 「intra-mart」導入社数が6,800社を突破

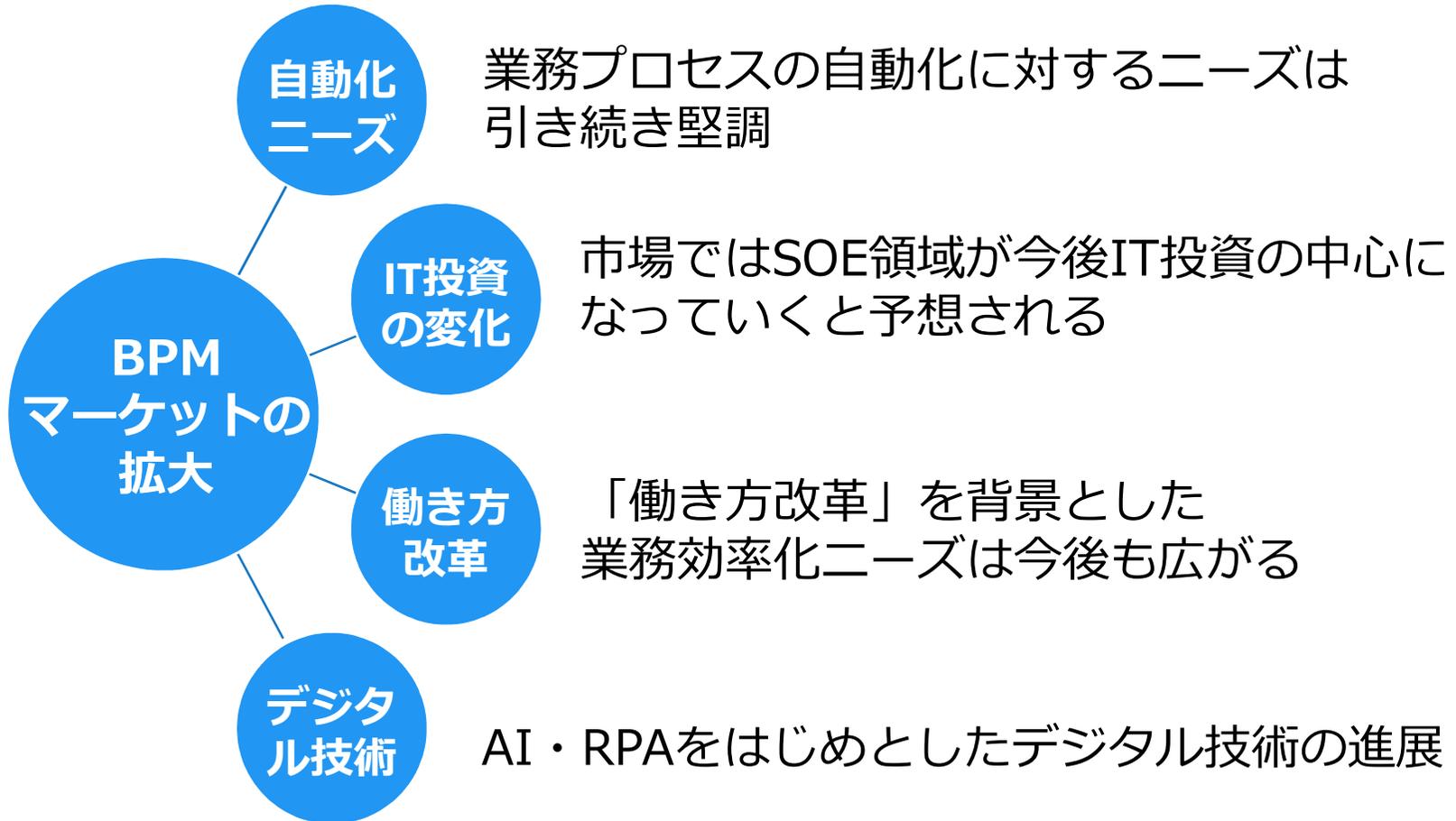
システム共通基盤「intra-mart」の導入実績が2019年3月末時点で6,800社を突破

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





## 業務プロセスのデジタル化ニーズの急拡大





## RPAにBPMを組み合わせることがトレンド化

BPMCurrentSeminarX5  
BPMForum2018  
JMACSeminar  
RPADigitalWorldsummer  
RPADigitalWorldAutumn  
EWS2018NAGOYA  
EWS2018OSAKA  
EWS2018TOKYO

-----  
計600社集計結果

2018年度  
全12回  
セミナー  
アンケート

60%  
(360社)

そのうち  
約20%が  
検討開始

- ✓ セミナー参加者の60%の企業が『RPAにはBPMが必要だ』と感じている

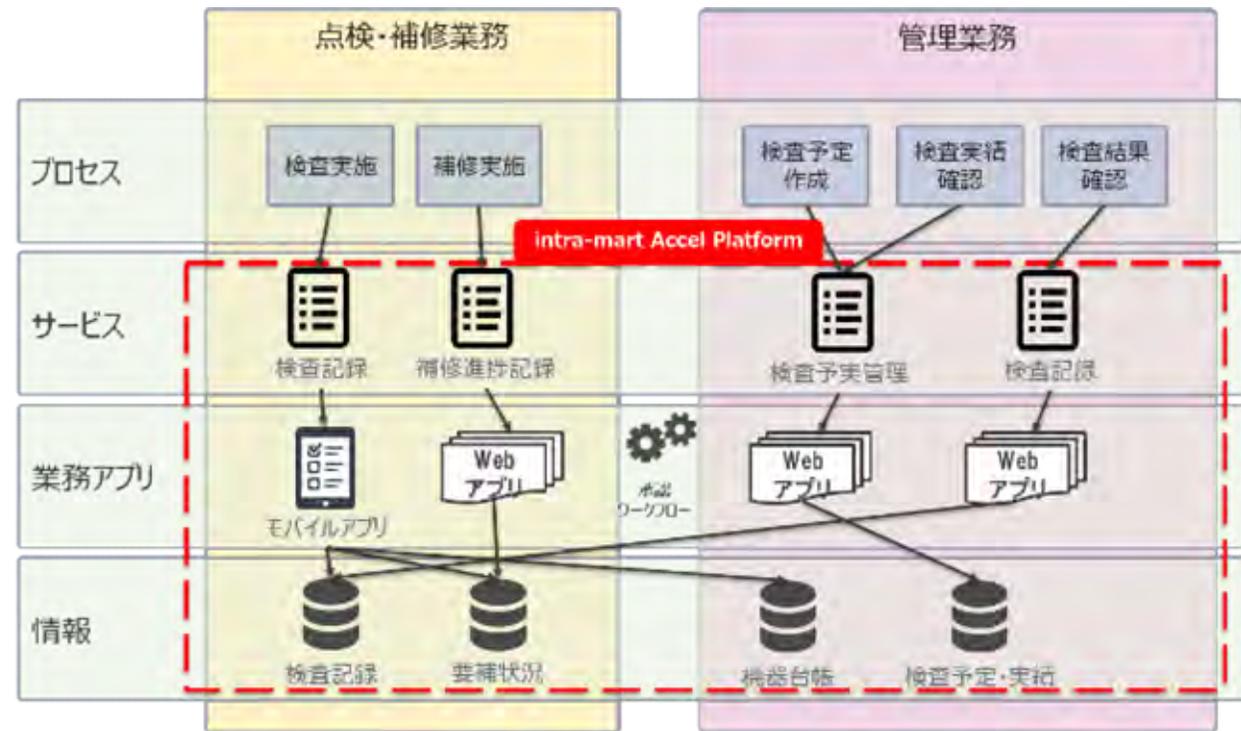
# パッケージ事業



「電気設備保全システム」の基盤にAccel-Martを採用  
IoTやセンサーを活用した業務プロセスの標準化・自動化を目指す  
東京急行電鉄様 採用事例

現在手作業中心に行われている設備保全業務に関するプロセスのシステム化および点検データのデジタル化を目的にAccel-Martを採用

IoTやセンサーを活用した検査の自動化を目指し最新技術を積極的に採用





## BPMプロセスデザイナー（デスクトップ版） 無償提供開始

BPMツールに触れたことのないお客様においても本格導入前に効果のイメージをつかんでいただき、BPM基盤の受注へと繋げる

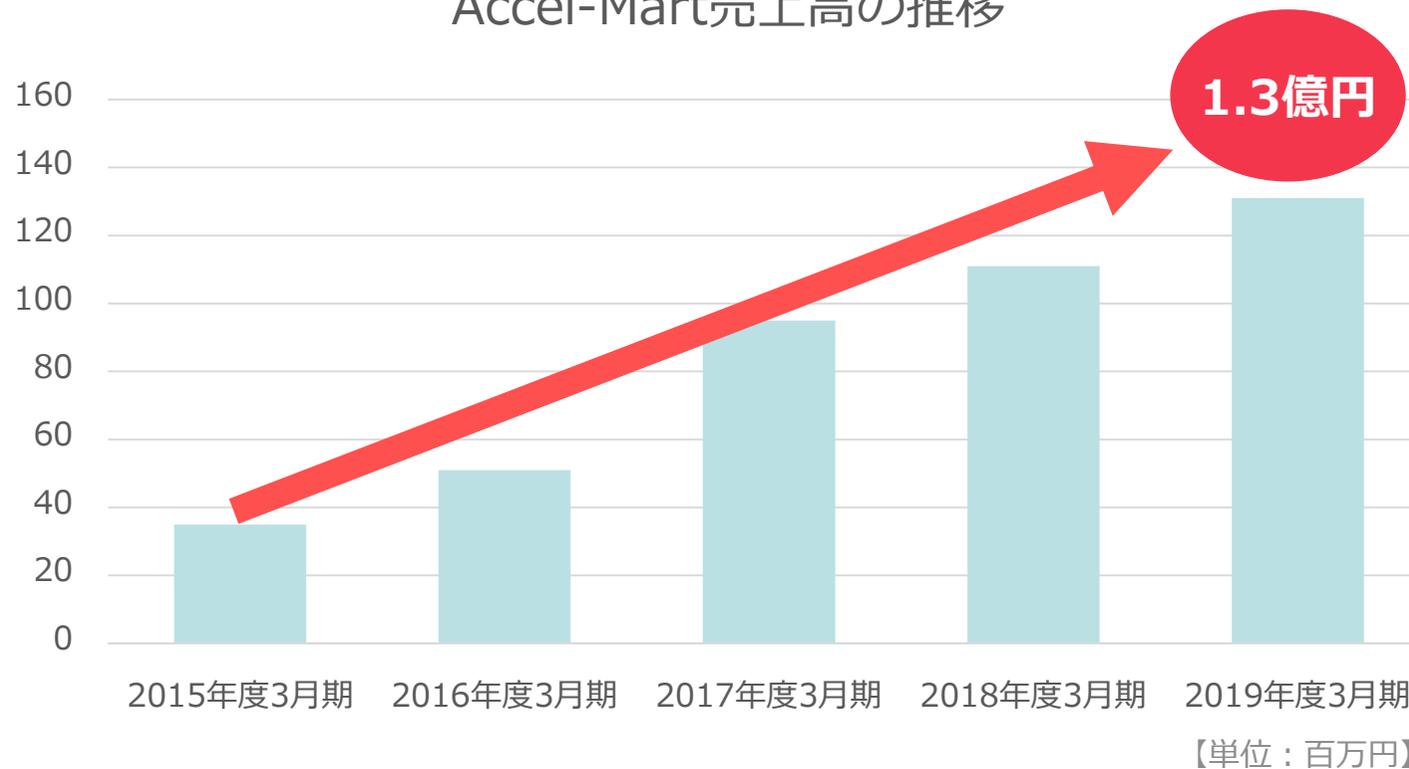




## Accel-Martが堅調に推移

クラウドサービスの事業統合により裾野が拡大

Accel-Mart売上高の推移



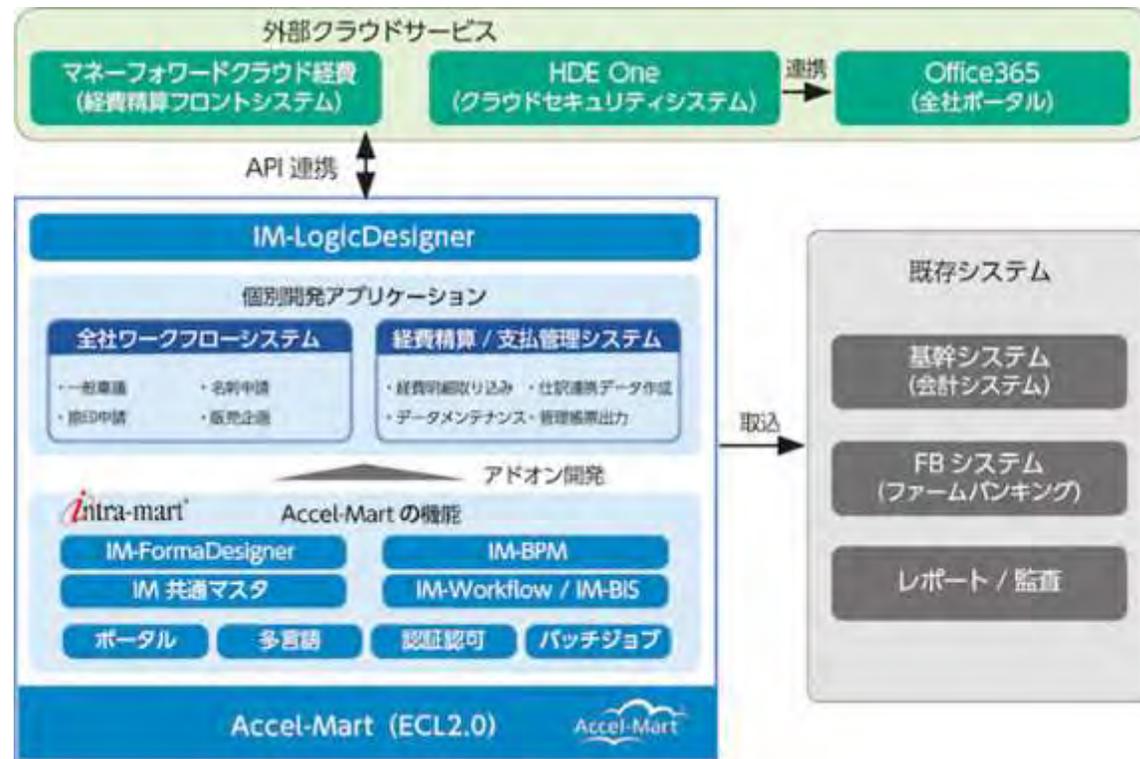


## デジタル化による働き方改革の加速 グループウェアの刷新と経費精算の業務プロセスをAccel-Martで短期開発 ビューティーエクスペリエンス様 導入事例

Accel-Mart導入により、外出先や在宅勤務でも活用できるシステムを実現

画面と業務ロジックをビジュアル開発することで、わずか半年で約70本の業務プロセスの開発に成功

経費精算業務システムにおいて、ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2018 ユーザ部門『ベストイノベーション賞』を受賞





## 売上高：対前年比48%増

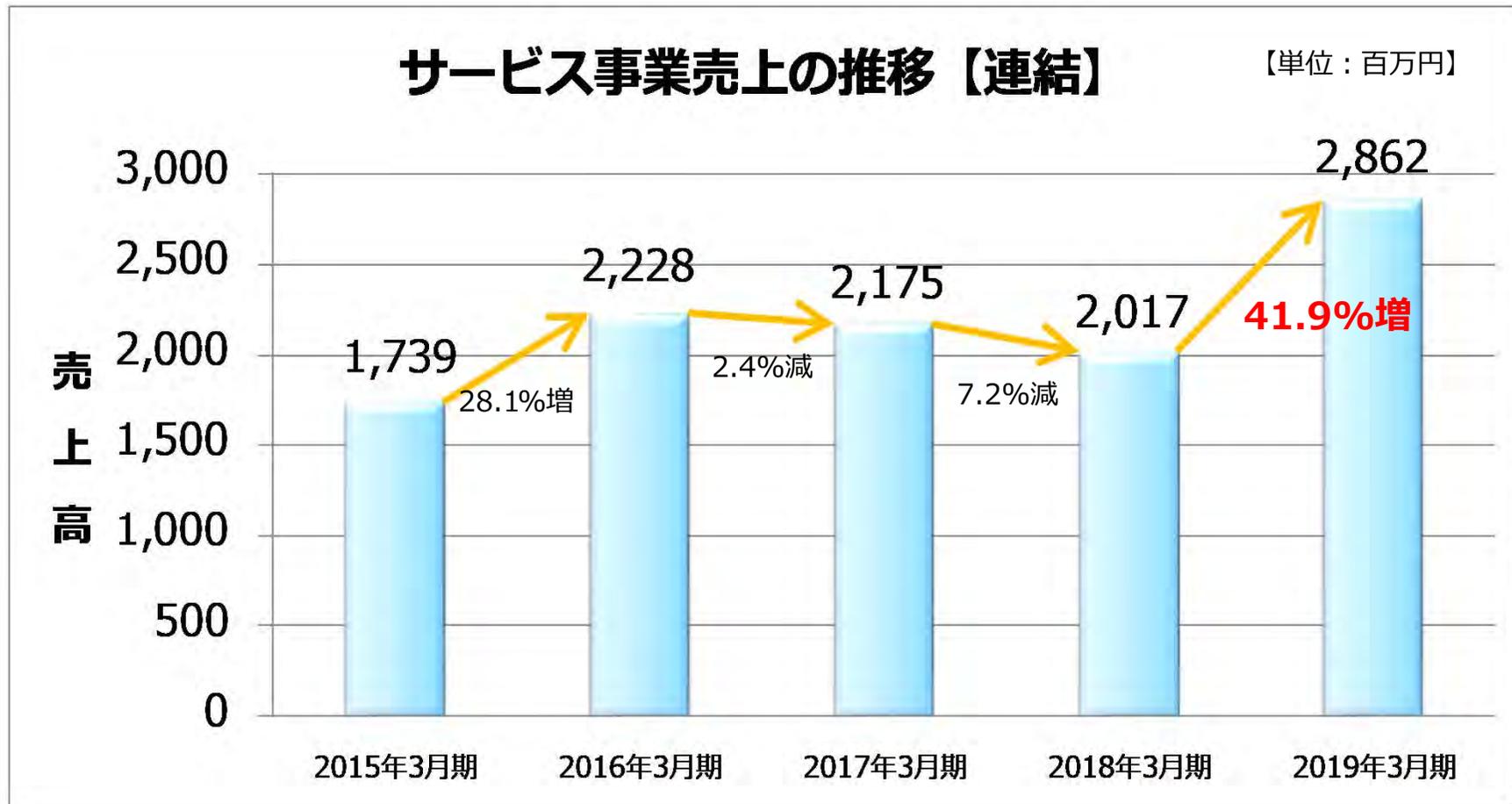
- 大型SI案件・業務コンサルの増加により売上が大幅に伸長
- intra-mart技術研修の需要増に伴い研修売上が堅調に推移
- 業務ソリューションの創出につながるSI案件も順調に獲得

## 営業利益：対前年比87%増

- チャレンジ案件の売上原価が増加するも、販管費抑制により営業利益率は向上



## 大型SI案件・業務コンサルにより大幅に増加



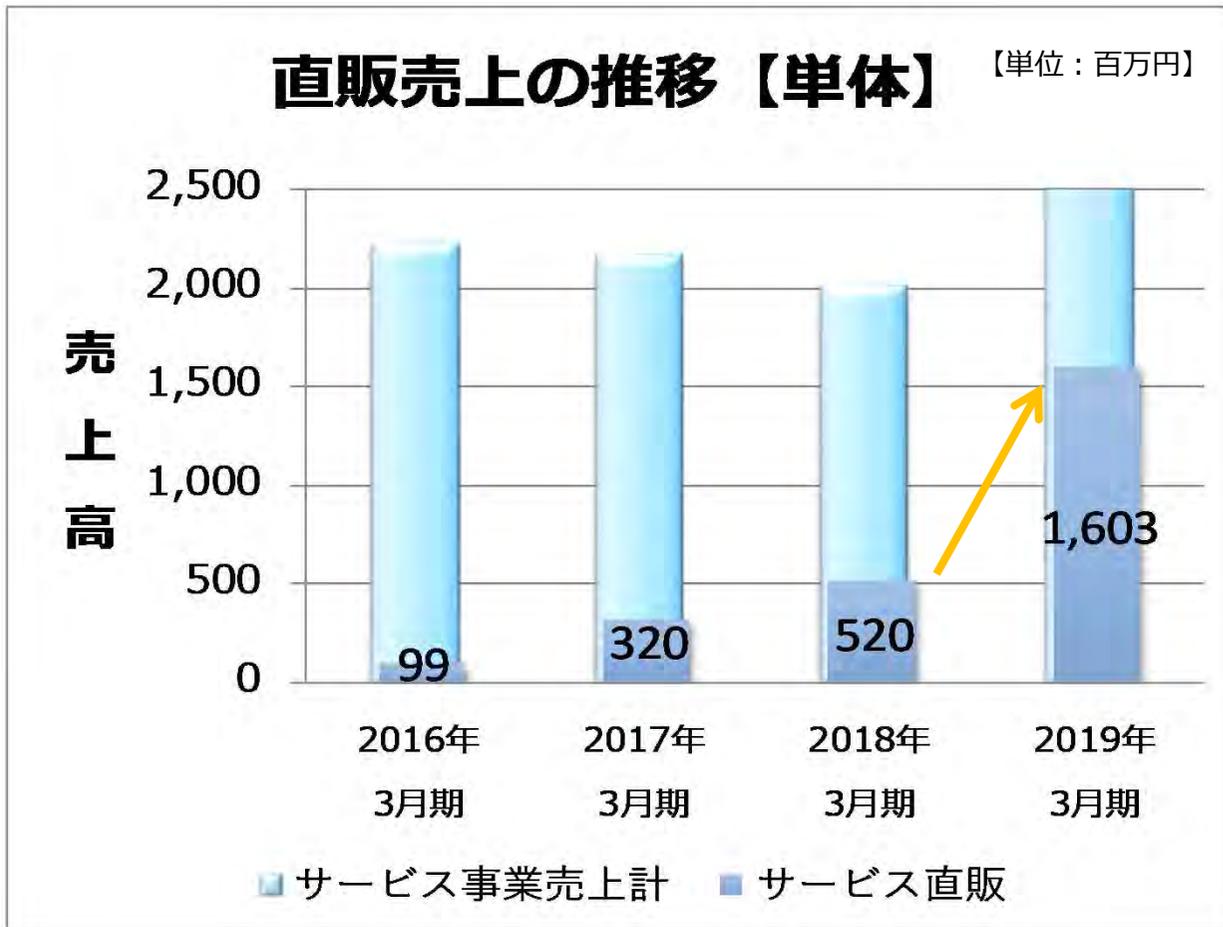
※2019年3月期よりAccel-Martのセグメント区分をサービス事業からパッケージ事業に変更



## 業務ノウハウ取得を目的とし直販を強化

かねてより取り組んできた戦略案件が奏功し売上高が大幅に伸長

直販案件で得た業務ノウハウをソリューションに展開し、サービス事業の利益率向上へ繋げる





## 新世代の顧客エンゲージメントソリューション 「intra-mart DPS」

intra-martの強みである“プロセス”と“つながる”を通じてDXを推進  
End to Endのプロセスイノベーションを通じて顧客エンゲージメント  
を高める



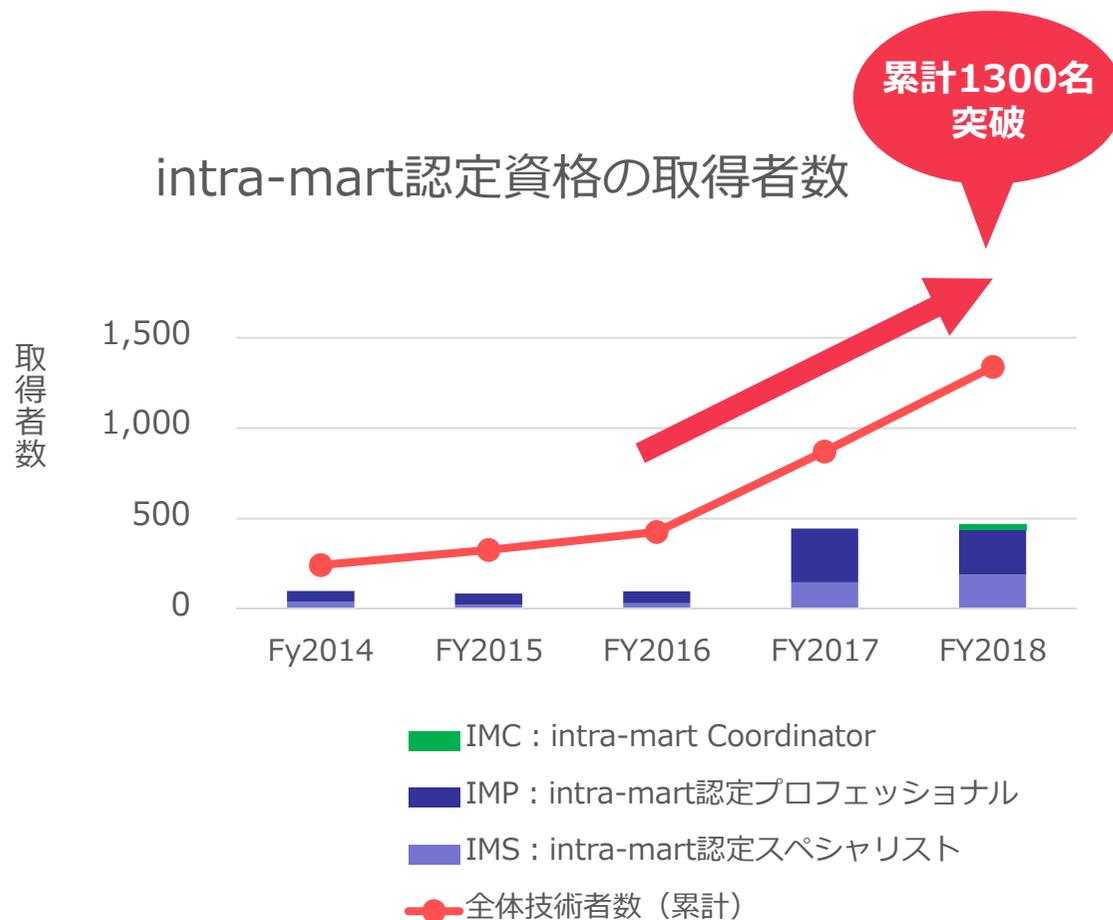


## intra-mart技術者が2年間で3倍に増加

イントラマートビジネスの拡大に伴い、認定技術者をパートナーとともに育成

研修カリキュラムの英語化、e-learning化を進め、さらなる技術者増を図る

intra-mart認定資格の取得者数





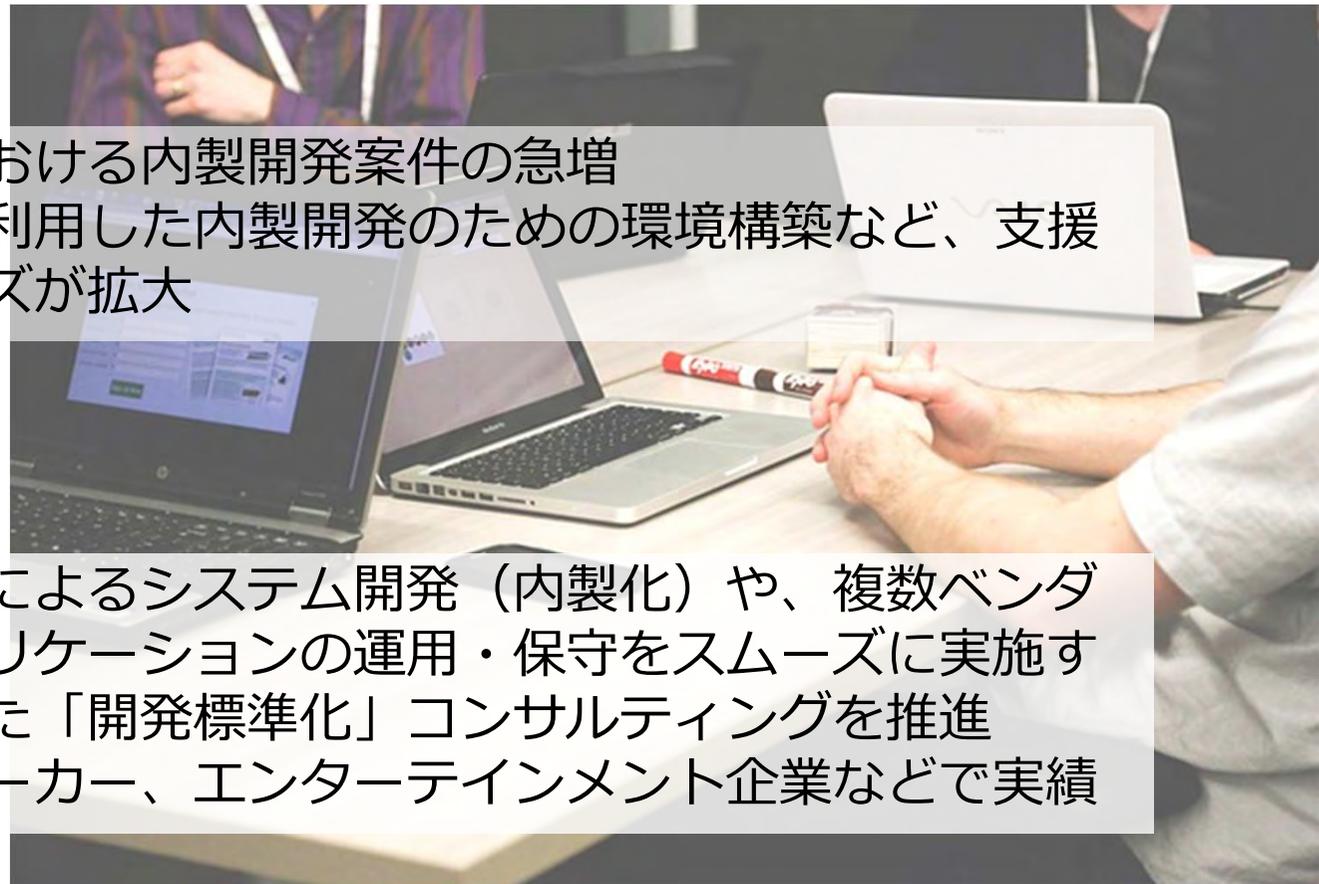
## 内製化支援コンサル領域を拡大

### 背景

- お客様社内における内製開発案件の急増
- intra-martを利用した内製開発のための環境構築など、支援サービスニーズが拡大

### 取り組み

- 社内リソースによるシステム開発（内製化）や、複数ベンダーによるアプリケーションの運用・保守をスムーズに実施することを狙った「開発標準化」コンサルティングを推進
- 大手医薬品メーカー、エンターテインメント企業などで実績





## 4. 成長戦略



## 4つの成長戦略

プラットフォームの国際競争力向上

ソリューション事業の拡大

デジタル技術への積極的な取り組み

海外市場への展開



### Gartner iBPMSについてのマジック・クアドラントに掲載

NTTデータイントラマートは、  
米ガートナー社が発行する2019年  
インテリジェントビジネスプロセスマネジメント (iBPMS)  
についてのマジック・クアドラント (MQ) において  
NICHE Playerの1社として位置づけられました。

※ガートナーのマジック・クアドラントは、各市場におけるリサーチの集大成とも言える情報で、各市場で活動しているベンダー各社の相対的な位置付けを、幅広い視点から知ることができます。分かりやすく視覚的な表現 (リーダー、チャレンジャー、概念先行型、特定市場指向型) と、均一な評価基準を基盤にするマジック・クアドラントによって、ベンダー各社がそれぞれ掲げているビジョンと実行力をひと目で理解することができます。マジック・クアドラントによって次のことが可能になります。

- ・各市場の主要ベンダー各社の情報と、ユーザーのニーズに応える能力をひと目で理解
- ・ベンダー各社の市場における現在の位置付けと、将来に向けた市場戦略を理解
- ・ベンダー各社の長所と短所を、自社の具体的なニーズと比較しながら分析

出典：ガートナーリサーチメソドロジー「マジック・クアドラント」

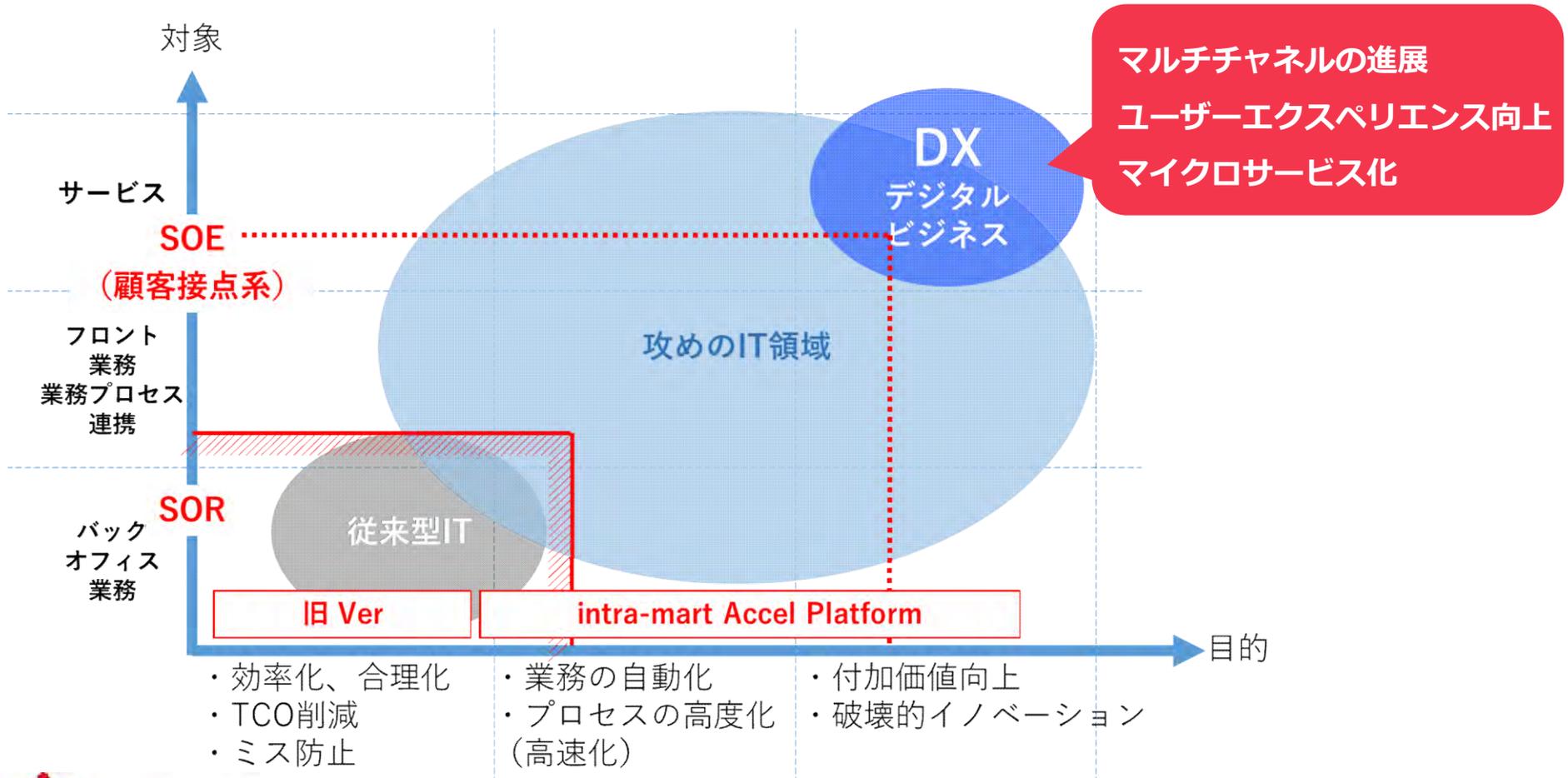
<https://www.gartner.com/en/research/methodologies/magic-quadrants-research>

Gartner, Magic Quadrant for Intelligent Business Process Management Suites, Rob Dunie et al., 30 January 2019

ガートナーは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するように助言するものではありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の保証を行うものではありません。



### 企業のプロセスイノベーションによるデジタルトランスフォーメーションを支援





### マイクロサービス化とUI刷新

新たな機能・新たな利用方法の提供により利用者層の拡大を図る

#### 製品機能のマイクロサービス化

---

- 従来のパッケージ製品販売に加え、機能単位でクラウド型によるサービスを提供予定

#### DX時代に向けたUI刷新

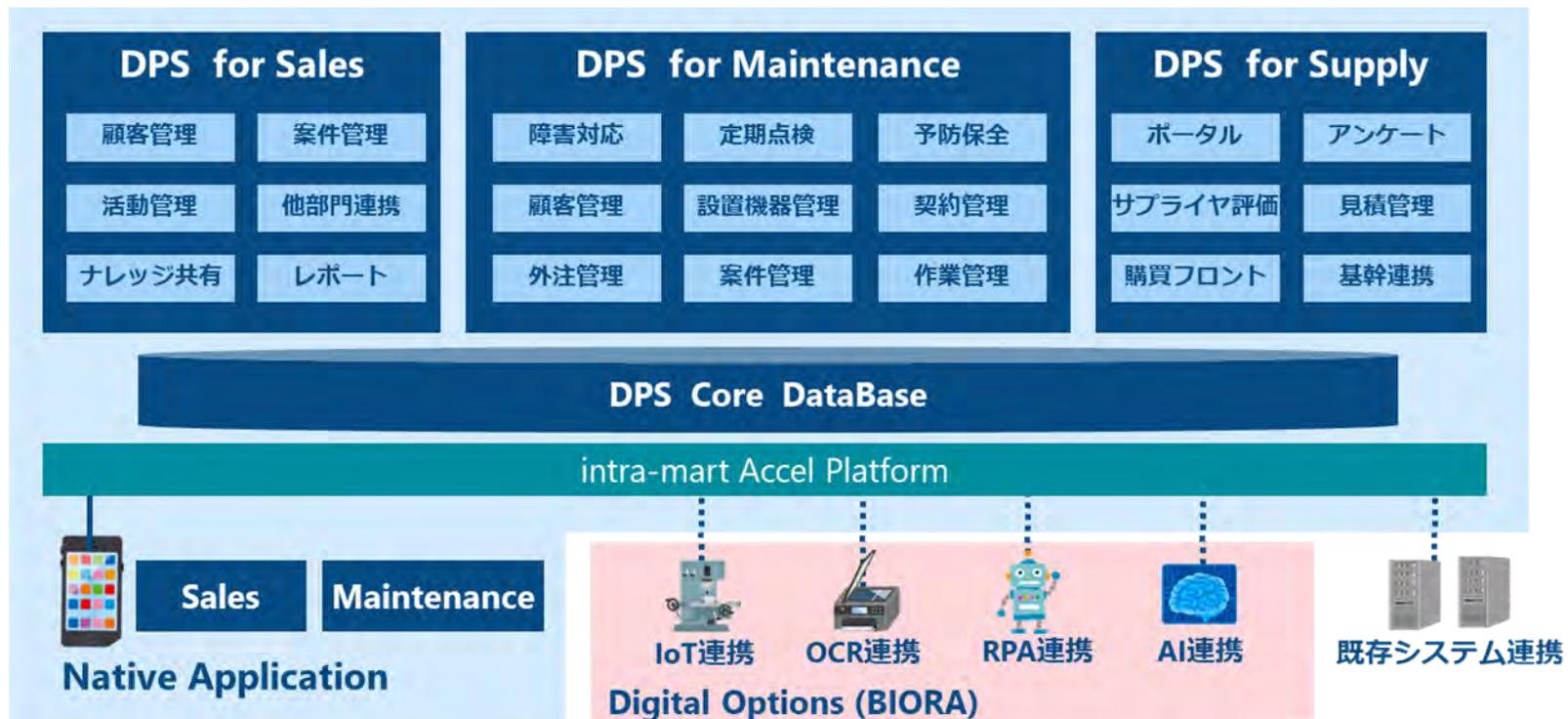
---

- エンジニアからシチズンデベロッパーまで幅広いターゲット層が活用できる画面開発ツール
- 現場部門による簡易な業務画面の作成だけでなく、複雑な業務画面までビジュアルプログラミングが可能に



### アフターサービス領域の統合ソリューション 「DPS After Service Suite」リリース予定

営業や外注先との適切な情報連携・攻めの情報活用を実現  
アフターサービスを収益性の高いストックビジネスへと変革する  
Accel-Martを利用して中堅企業へも展開





### 経営データの見える化を目指しintra-martを基盤として導入 はくばく様 導入事例

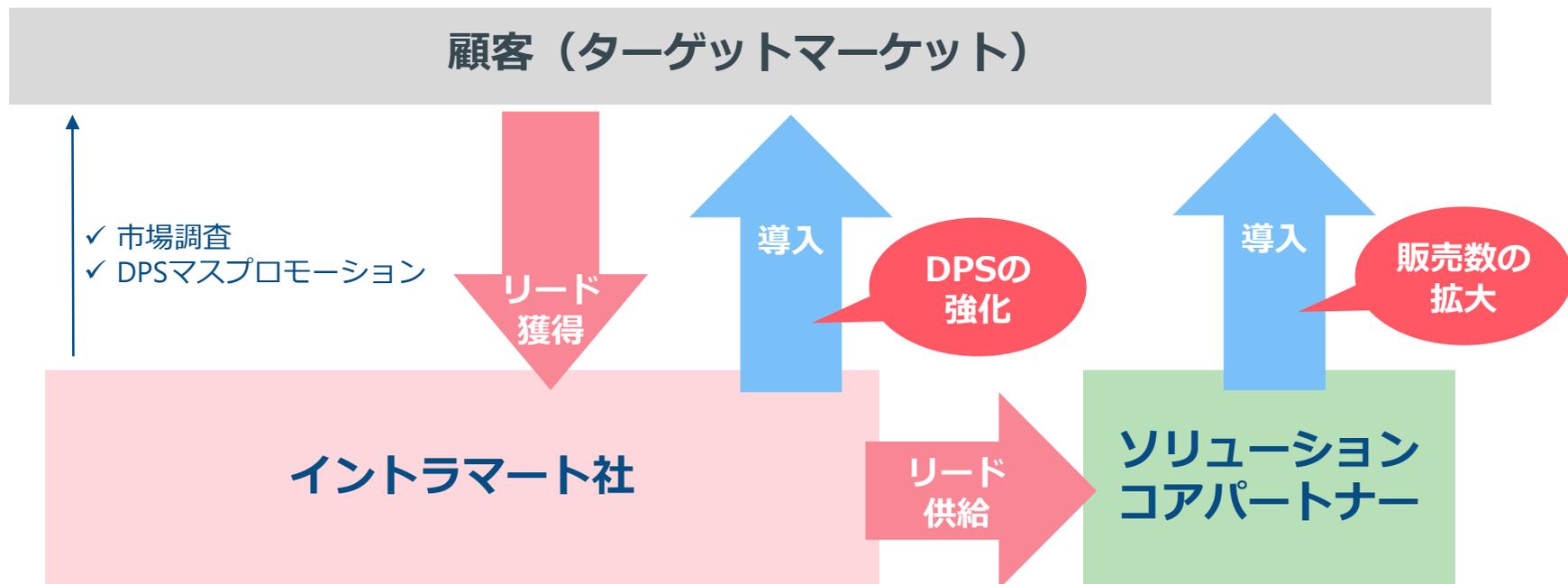
- 経営判断に必要な情報をタイムリーに取得することを目的としてintra-martをシステム共通基盤として導入
- データ見える化の仕組みの構築、業務品質の向上により、月次決算にかかる日数を10営業日から4営業日に短縮
- 会計システムと稟議システムを導入し連携することで効率化を実現。クラウドの採用により、サーバー保守の負荷を削減
- 今後、他の分野やペーパーレス化を実現予定





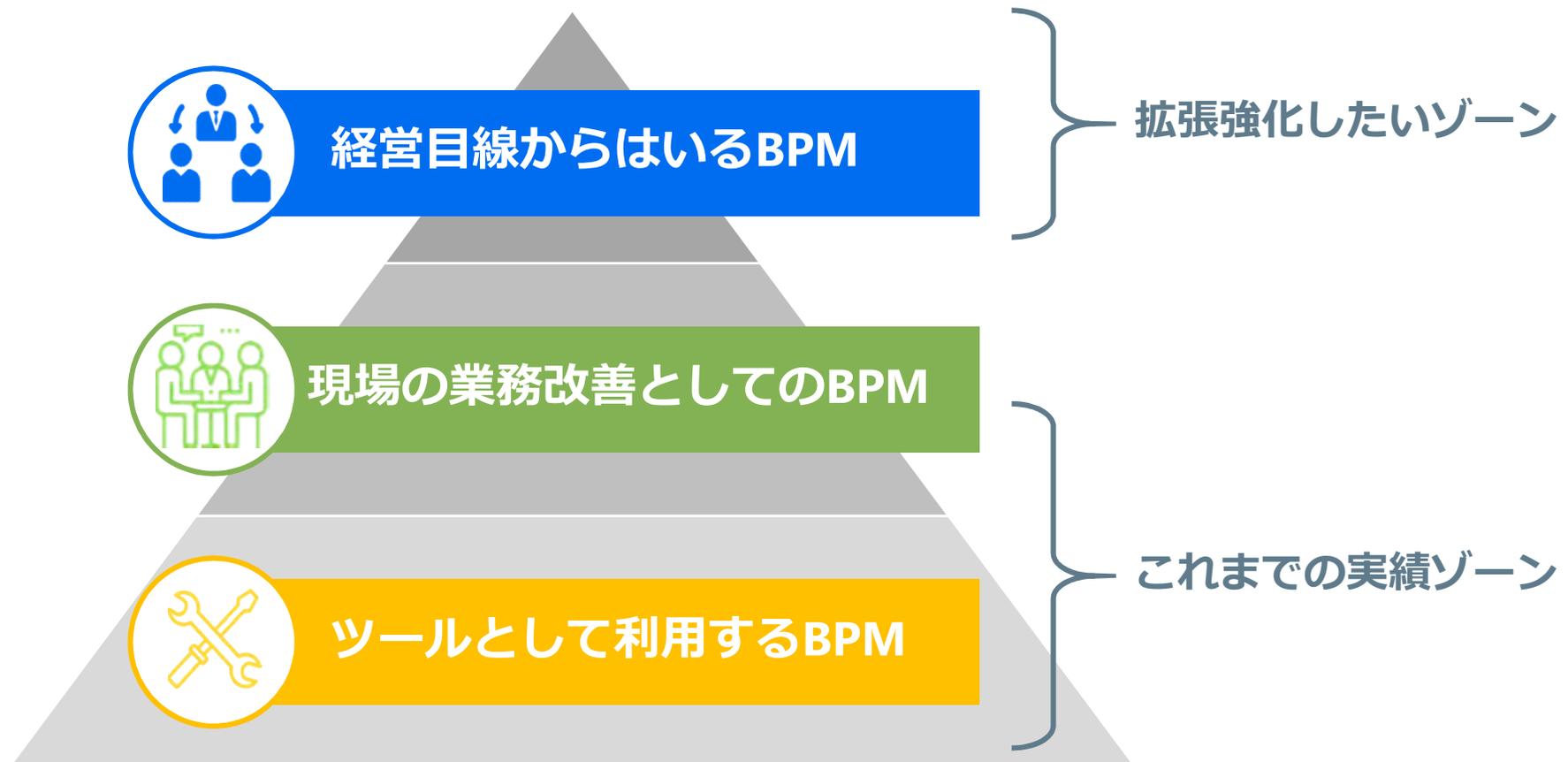
### ソリューションコアパートナーの新設

狙った市場に狙ったソリューションを届けるために、  
特定分野に強みを持ったソリューションコアパートナーを新設





上流のコンサルメソッドを確立し、経営者層へのBPM啓蒙を進める

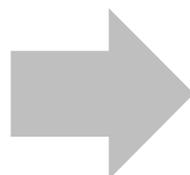




### 業務プロセスのフルオートメーションを実現

アナログ業務をデジタル化し、  
業務プロセスをより競争力の  
あるものに改善

非定型業務までデジタル化に対応し、  
業務プロセスのフルオートメーション  
を実現





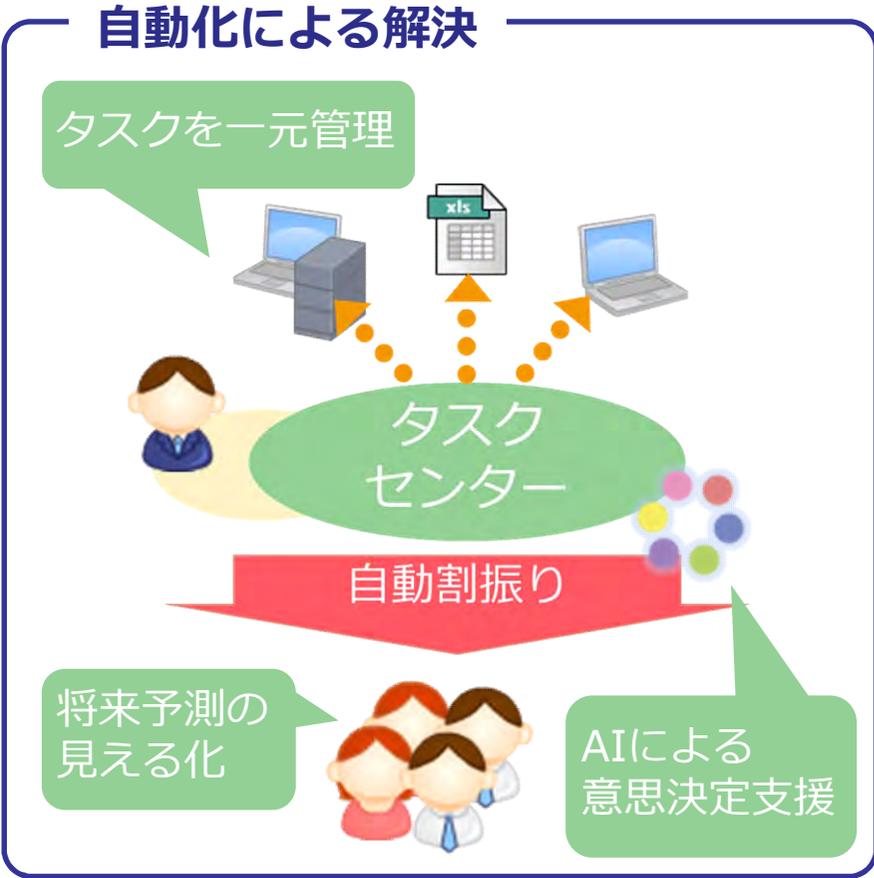
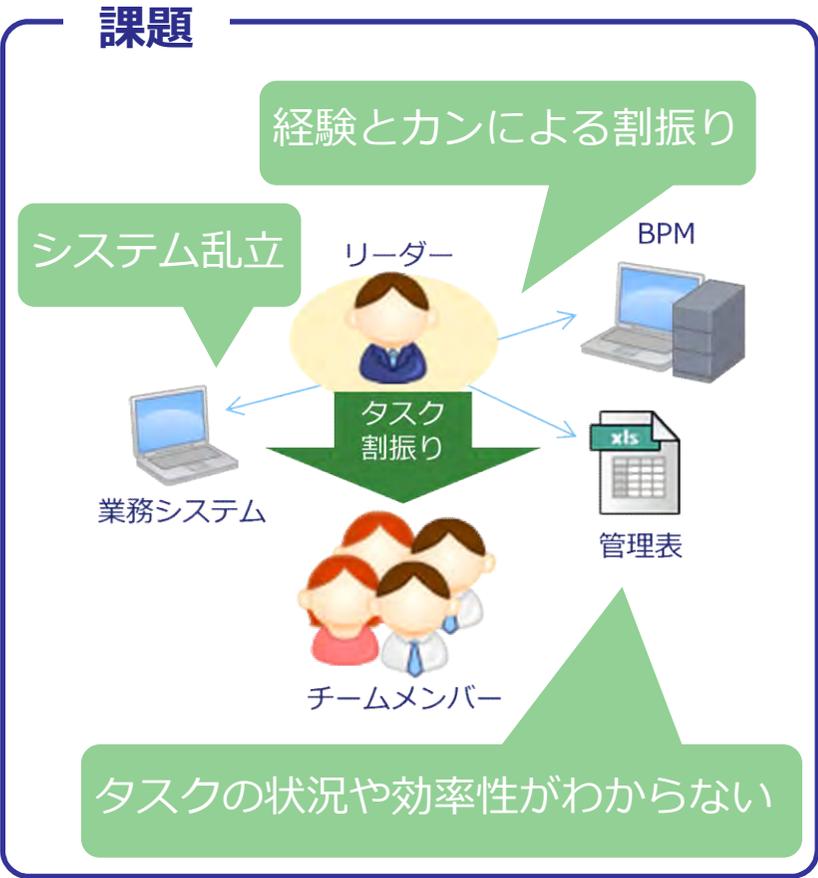
### アナログ業務のデジタルトランスフォーメーションを実現 「プロセス・マイグレーション」サービスの提供開始

プロセスマイニングツールにより、現場のログデータから業務プロセスの可視化・分析を可能とし、業務ボトルネックの解析・把握、さらには最適な業務プロセスの再設計を迅速に実現





### 業務プロセスのフルオートメーションの実現 BPO業務の自動化に向けた取り組み

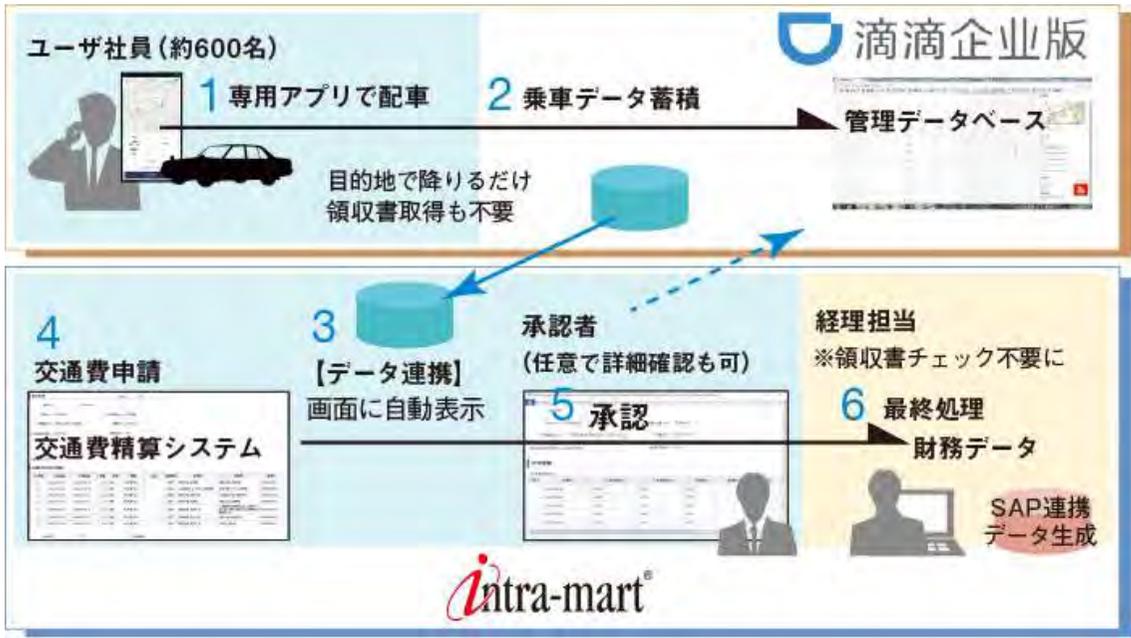




### 外部サービスとシームレスに連携して精算業務のデジタル化を実現 上海伊藤忠商事有限公司様 導入事例

中国配車サービス「滴滴企業版（DiDi for Business）」と連携し、これまで手作業で実施していた精算業務をデジタル化

今後はチケット手配やホテル予約サービスなどの外部サービスと連携させ、一層の効率化を目指す



# 2020年3月期業績予想



【単位：百万円】

区分	2020年3月期 通期予想	2019年3月期 実績	対業績予想 増減率
売上高	7,000	6,490	+7.9%
パッケージ事業	4,100	3,627	+13.0%
サービス事業	2,900	2,862	+1.3%
営業利益 (営業利益率)	720 (10.3%)	686 (10.6%)	+4.8%
経常利益	720	691	+4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	504	487	+3.4%
1株当たり当期純利益	¥101.72	¥98.37	—%
1株当たり年間配当金	¥25.00	¥22.00	—%
連結配当性向	24.6%	22.4%	—%



# NTT DATA

株式会社NTTデータ イントラマート

## お問い合わせ先

株式会社NTTデータ イントラマート  
管理本部 鈴木／島田

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>

## <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。