



2020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
(東証二部 3850)

2019年11月8日

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

2 決算概要

3 各事業セグメントの状況

4 成長戦略

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

恩梯梯数据英特玛软件系统（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

パッケージ事業

Webシステム基盤を構築するための
パッケージソフトウェア「intra-mart」
製品の**販売**及び**保守**

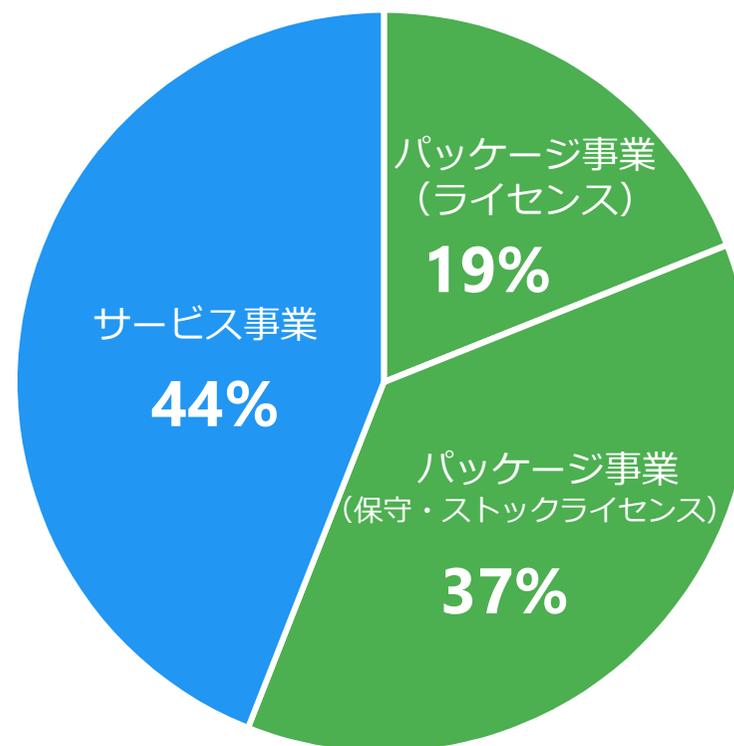
サービス事業で得られたノウハウを
パッケージ事業に還元

サービス事業

「intra-mart」製品を利用した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

(2019/3期 通期)



1 会社概要

2 決算概要

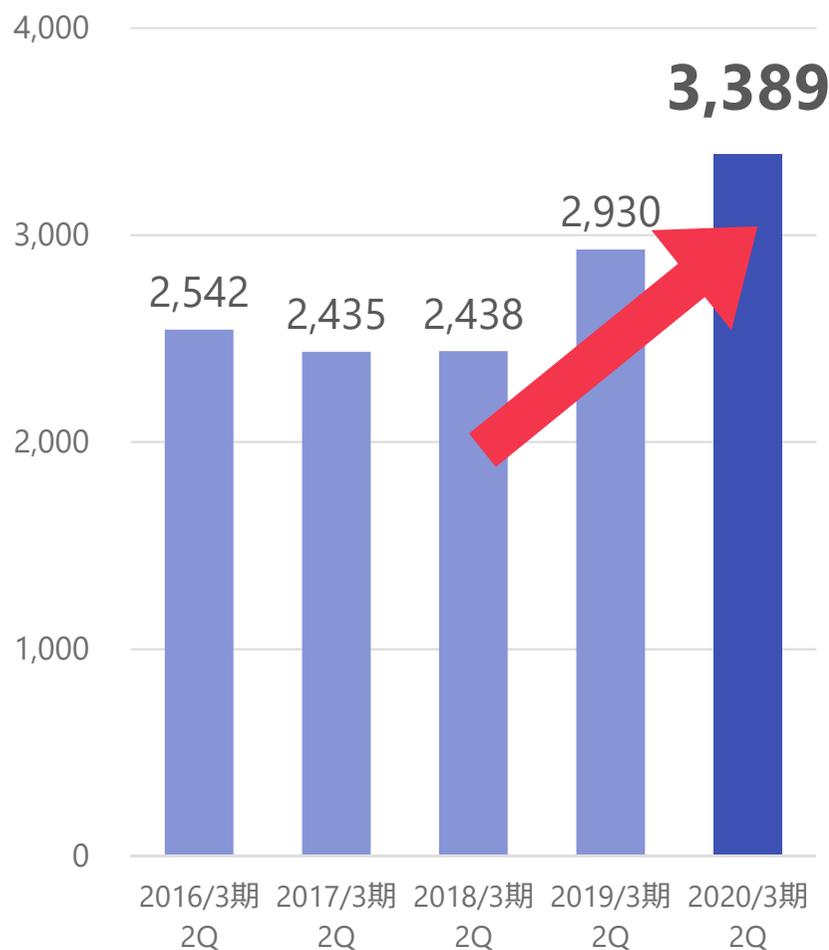
3 各事業セグメントの状況

4 成長戦略

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・営業利益が大幅に拡大

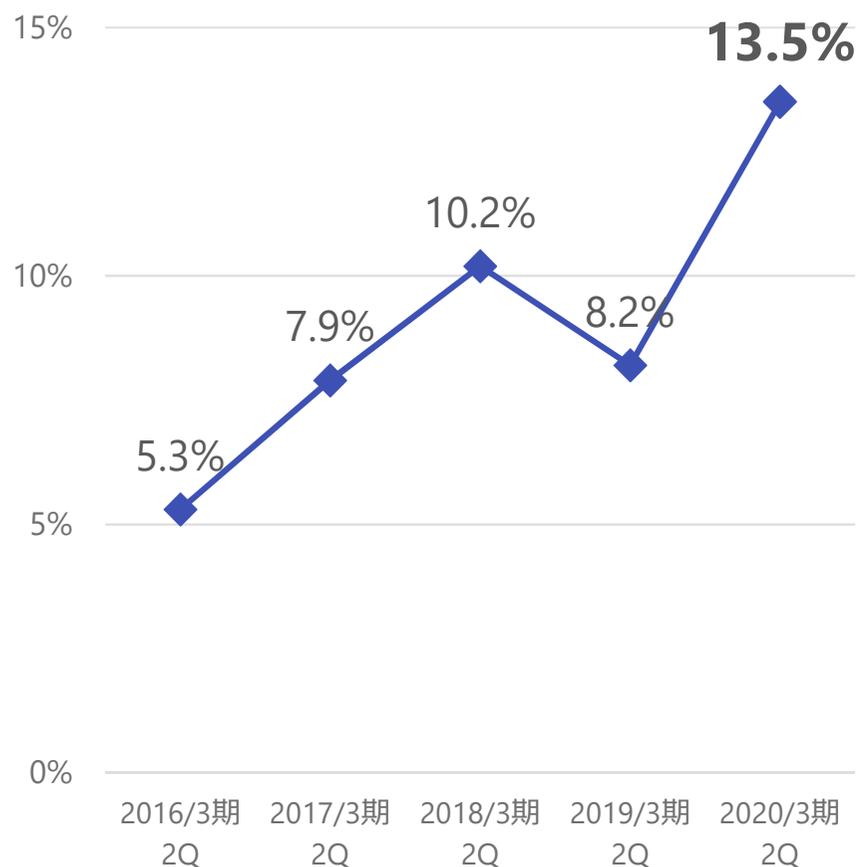
前年比増減

- ✓ 売上高、営業利益ともに上場来最高を記録（第2四半期）
- ✓ パッケージ事業の売上伸長やサービス事業の原価改善が営業利益に影響

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	前年比	
売上高	2,930	3,389	+459	▲
パッケージ事業	1,645	1,983	+338	▲
サービス事業	1,285	1,406	+120	▲
営業利益	239	456	+216	▲
営業利益率	8.2%	13.5%	+5.3P	▲
経常利益	243	447	+203	▲
四半期純利益	165	305	+140	▲

営業利益率の推移

営業利益率



原価率



- ✓ パッケージ事業の売上伸長に伴い原価率が改善
- ✓ サービス事業の原価率が改善

販管費率



- ✓ 営業体制の強化により労務費が増加
- ✓ オフィス移転により賃借料が増加

(単位：百万円)

	2019年3月末	2019年9月末	構成比
流動資産	4,719	5,094	74.9%
現金及び預金	3,474	4,050	59.6%
売掛金	1,036	761	11.2%
固定資産	1,494	1,704	25.1%
無形固定資産	839	972	14.3%
資産合計	6,213	6,799	100.0%
流動負債	1,729	2,088	30.7%
買掛金	302	299	4.4%
前受金	939	1,325	19.5%
固定負債	486	515	7.6%
負債合計	2,216	2,604	38.3%
純資産合計	3,997	4,195	61.7%

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

- ✓ BPM機能を搭載した上位モデルの販売が好調（前年比62%増）
- ✓ クラウドサービス「Accel-Mart」が順調に成長（前年比68%増）

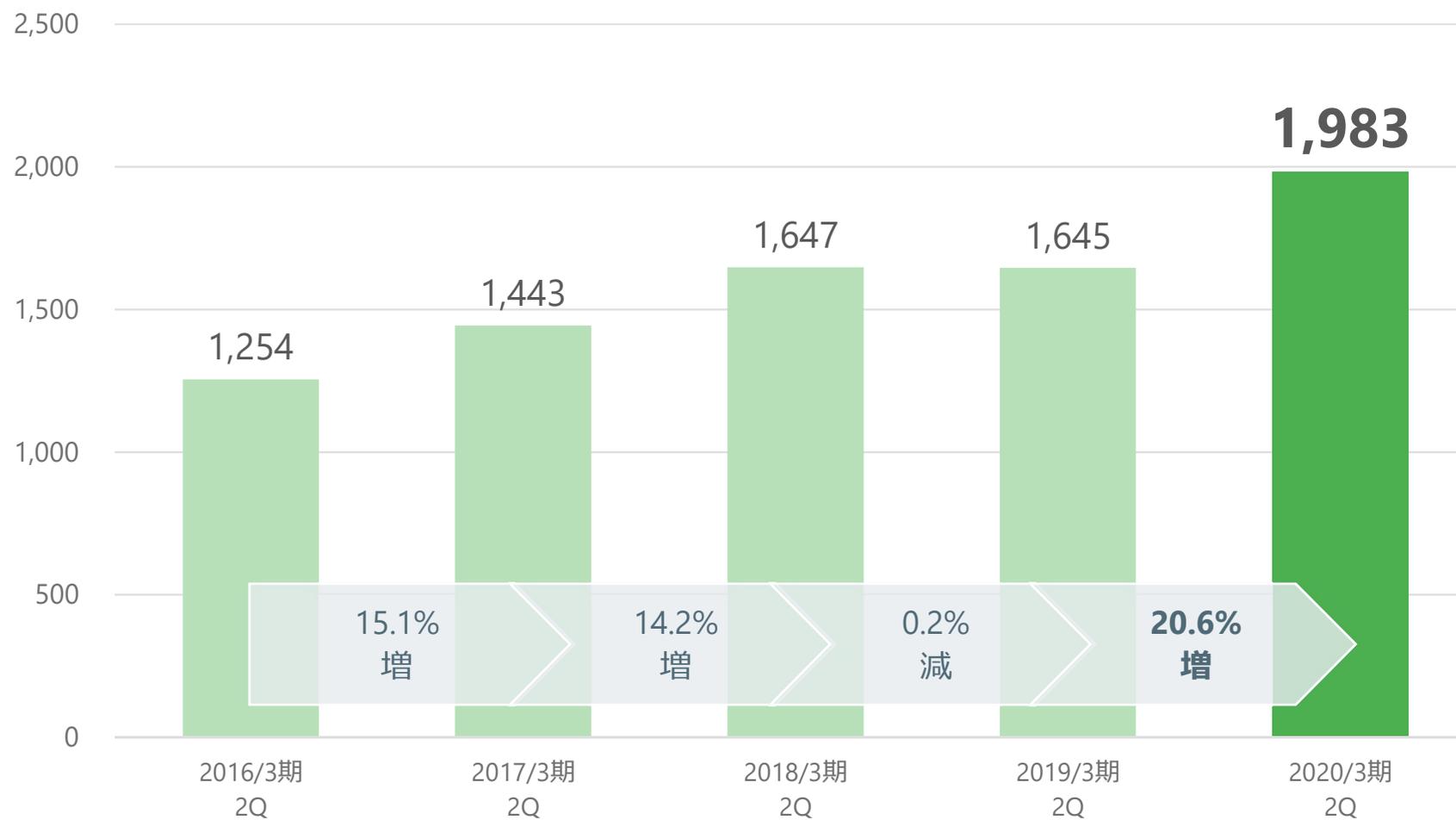
(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	前年比	
売上高	1,645	1,983	+338	
営業費用	1,130	1,208	+78	
営業利益	514	774	+259	
営業利益率	31.3%	39.1%	+7.8P	

売上高の推移

パッケージ事業 売上高

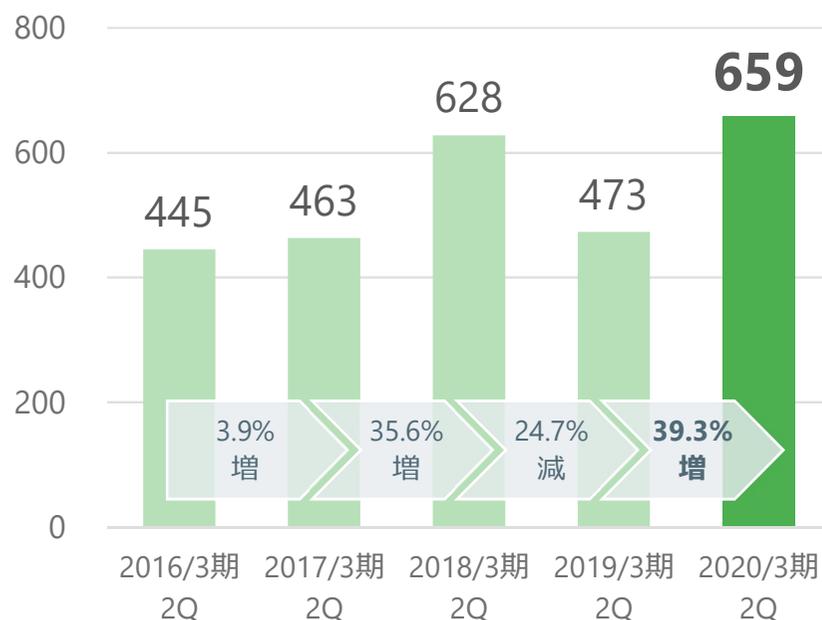
(単位：百万円)



売上高の内訳と推移

ライセンス売上高

(単位：百万円)



**BPMの大型案件を
複数獲得**

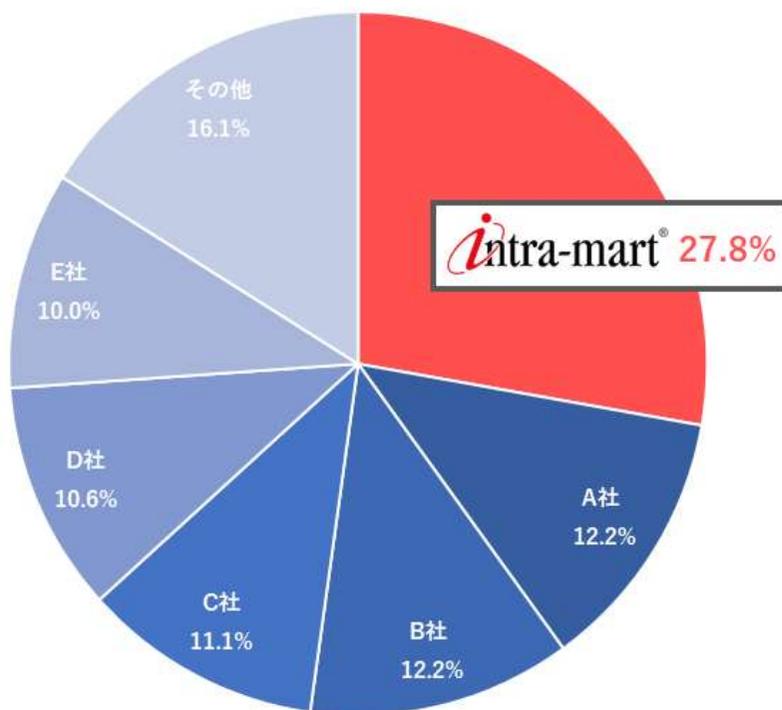
保守・ストックライセンス売上高

(単位：百万円)



**前年比13.4%増で
堅調に推移**

ワークフロー市場分野で12年連続第1位



ワークフロー/BPMに
特定業務ノウハウを組み
込んだソリューションの
提供を開始

「業務プロセスのフル
オートメーション化」
を目指す

富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版」より
〈ワークフロー・パッケージ・2018年度金額ベース〉

重点パートナーとの取引が順調に拡大

✓BPMパートナーの拡大

- BPM分野に関して当社ソリューションを積極的に提案可能なパートナーの増加
- SAP HANAリプレースに伴いBPMを活用するパートナーの増加

✓DPSを扱うソリューションコアパートナーの拡大

- DPSを販売・開発可能なパートナーを積極的に育成

お客様・パートナーとのエンゲージメント向上を目指す 「アンバサダー制度」を開始



intra-martについて営業面・技術面で豊富な知識やノウハウを持つ個人を

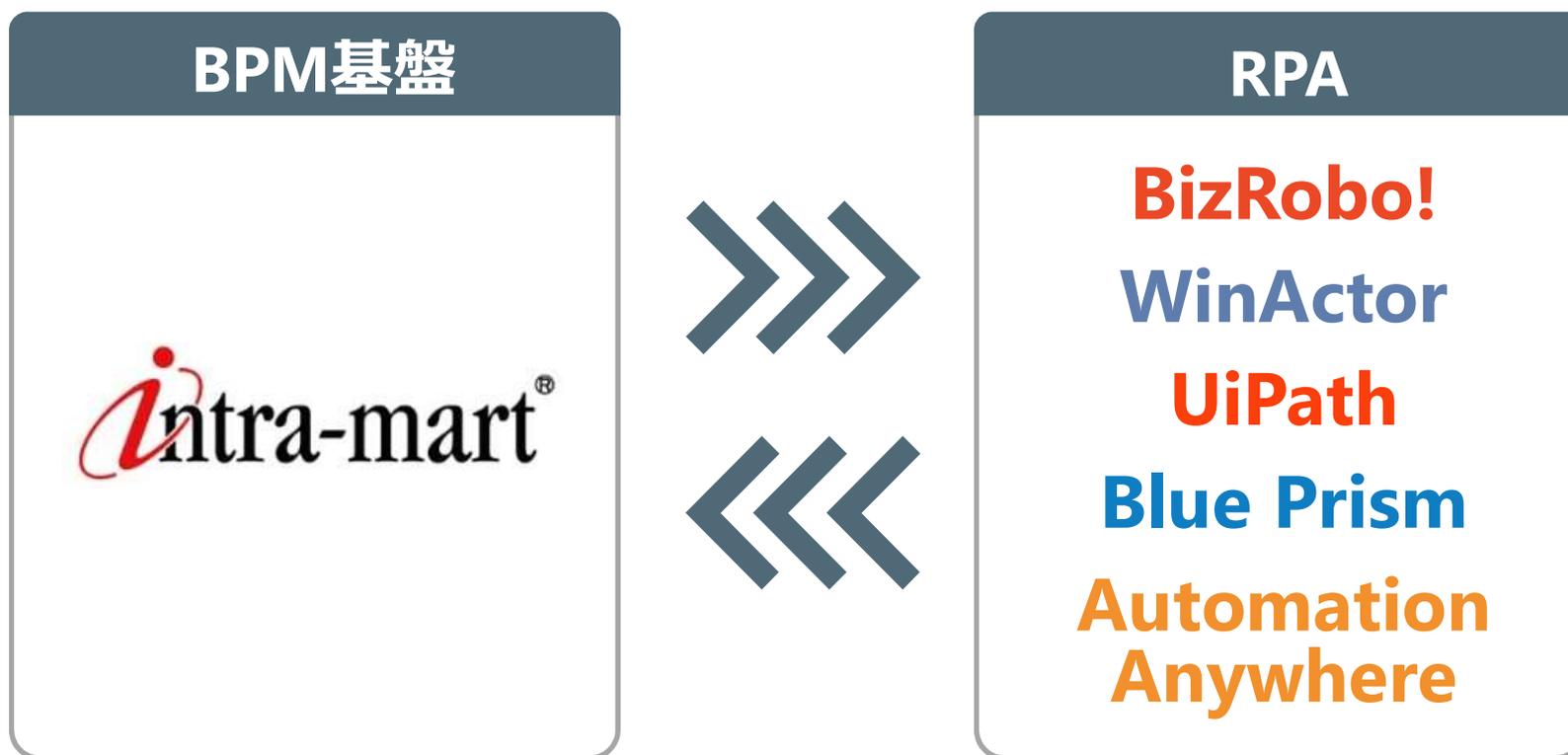
IM-Ambassador に認定



- ✓ コミュニティを形成しノウハウやナレッジを交換
- ✓ intra-martブランドを市場へ広く認知していく活動を実施

様々なRPAと連携し業務効率化を実現

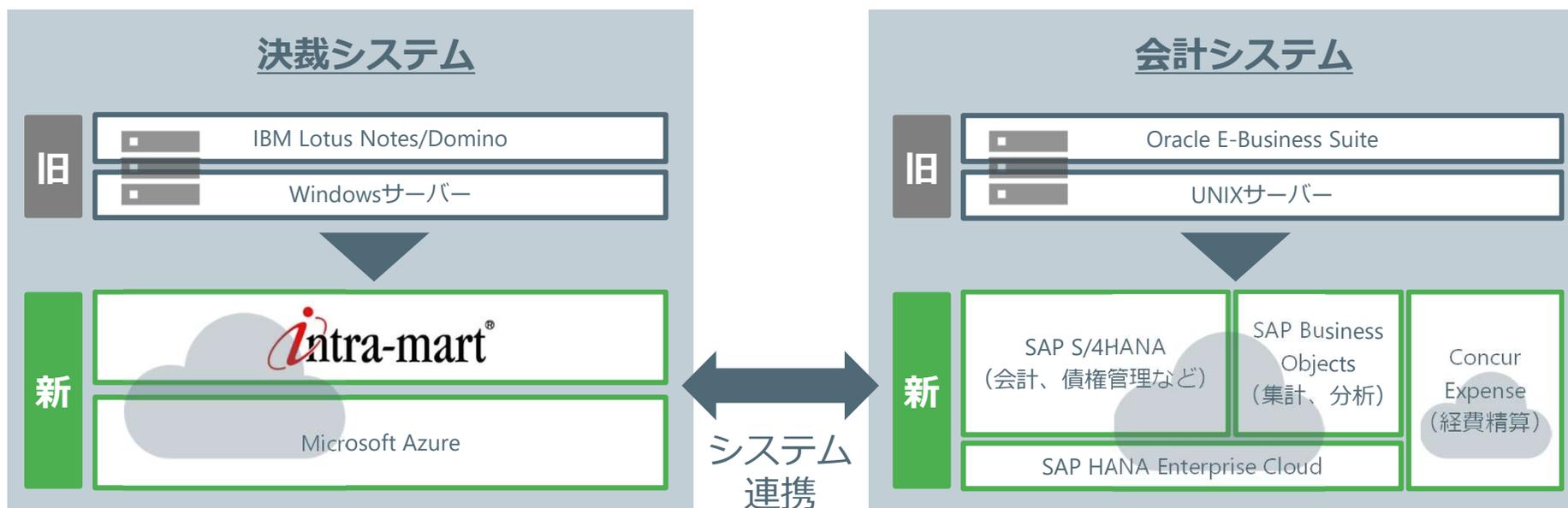
- ✓ BPMでRPAやヒトの作業をつなげることにより業務全体を自動化
- ✓ intra-martは様々なRPA製品と連携することが可能



三井不動産株式会社様 事例

SAP S/4HANA フロントに intra-mart を活用

- ✓ 決裁・会計システムを全面刷新
- ✓ 決裁ワークフローと会計システムを連携
- ✓ 業務プロセスをSAPのアドオンで作りこまず、intra-martで吸収



コニカミノルタジャパン株式会社様 事例 SAPとMDMフロントに intra-mart を活用

- ✓ 操作性の高いUIやきめ細かな機能要求実現のための柔軟性と開発効率を重視
- ✓ システム間（intra-mart – SAP/SFDC）のリアルタイム連携はLogicDesignerを用いて実装



※ LogicDesigner : intra-mart上で ビジネスロジックをGUIで作成できるアプリケーション

カンロ株式会社様 事例 商品情報管理プロセスの効率化を実現

自社の業務ノウハウを盛り込んだ商品開発管理プロセスをシステム化

商品開発情報検索

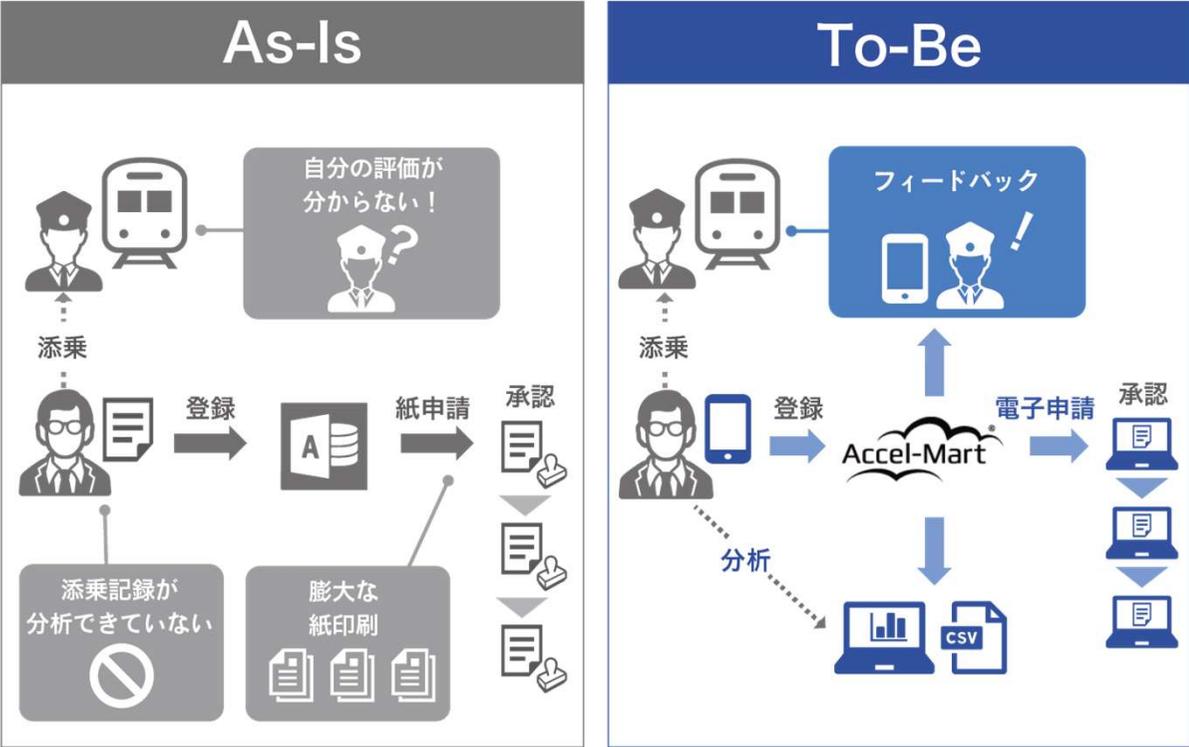
多種多様な検索項目を用意

実務的な検索からアイデア出しのためのザッピングまで対応！

詳細	開発CD	商品名	商品CD	発売時期	商品補足1	商品補足2	発売日	見本生産日	本生産日
1	300075	ミルクのカン口飴・金のミルク試供品	00000	2019年上		非売品 (試供品)	2019/04/01		
2	300101	1粒ピュレグミ星CP用甘夏ソーダ試供	00000	2019年上		非売品 (試供品)			
3	300057	1kgカン口飴	00104	2019年上		アレルギー表示・原	2019/06/24		
4	102820	70g ももシロップのど飴	01172	2019年上			2019/02/04		
5	102833	80gまるごとしぼったいちごのど飴	01185	2019年上			2019/01/28		
6	102835	70g ハンショウガー花島漆喰けのど飴	01187	2019年上			2019/01/14		

西武鉄道株式会社様 事例

添乗記録システムの刷新にAccel-Martを採用



業務部門発によるローコード開発でシステムを刷新

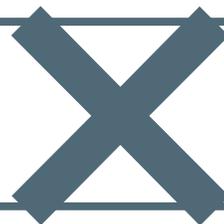
ペーパーレス化でワークフローの所要時間が半減

三菱食品株式会社様 事例

経費精算システムの刷新に採用



イントラマート社提供のクラウドサービス
短期間でのシステム導入を実現



intra-mart上で動作する経費精算システム
様々なクラウドサービスと連携し業務を効率化

- ✓ 大型案件獲得により売上高が伸長
- ✓ 上流コンサルティングが順調に推移
- ✓ 各種施策により原価率が前年に比べて改善

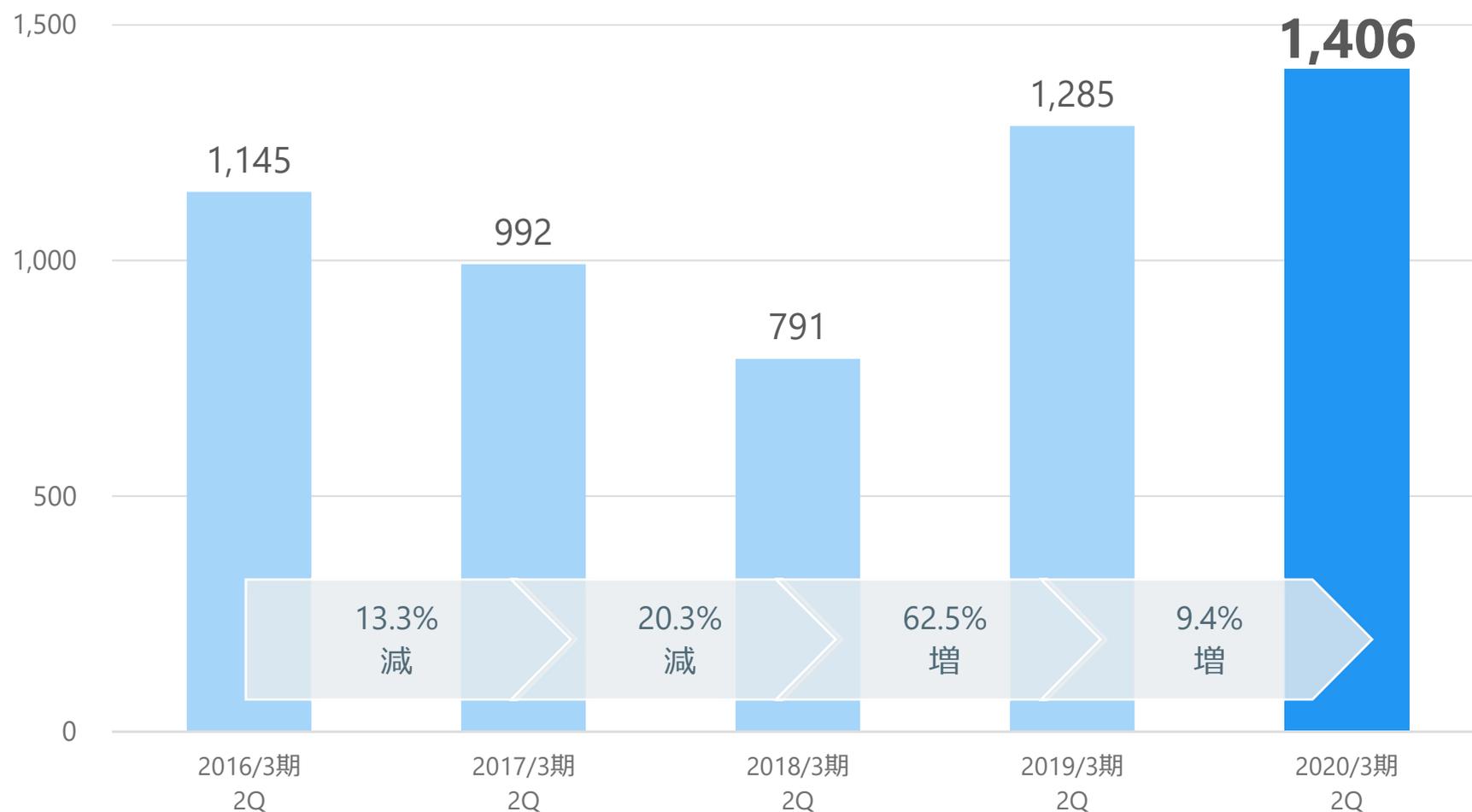
(単位：百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	前年比	
売上高	1,285	1,406	+120	▲
営業費用	1,256	1,332	+75	
営業利益	28	74	+45	▲
営業利益率	2.3%	5.3%	+3.0P	▲

売上高の推移

サービス事業売上高

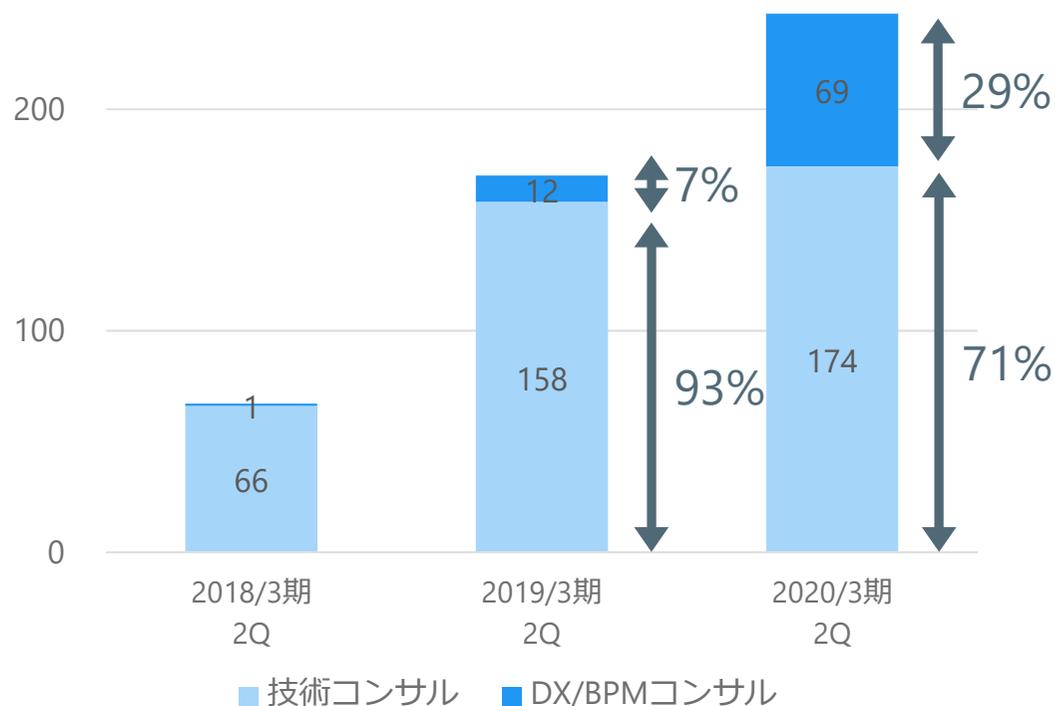
(単位：百万円)



DX/BPMコンサルの需要が拡大

コンサル売上高の内訳

(単位：百万円)



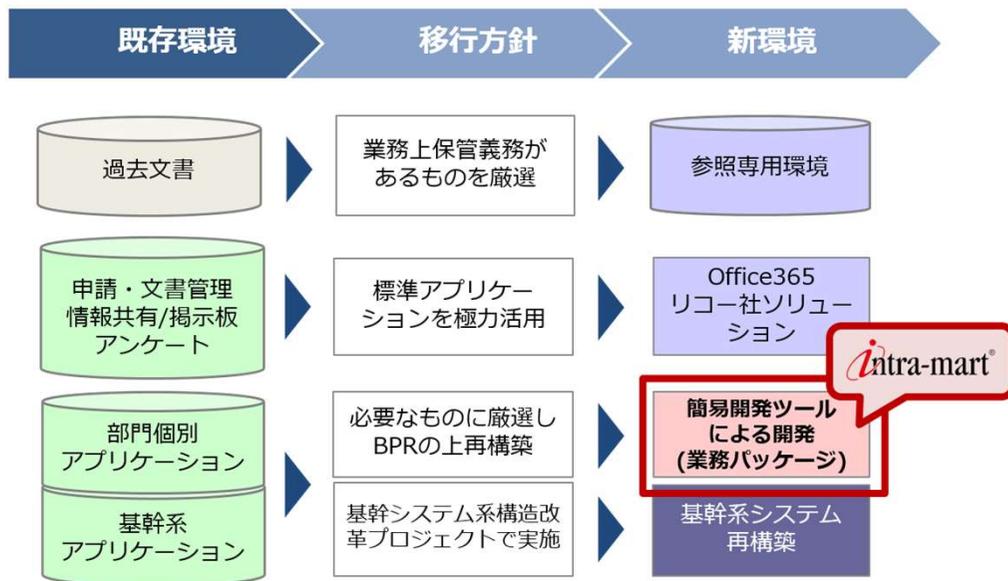
パートナー向けの技術支援
コンサルに加え、顧客の
DX/BPM推進を支援する上
流コンサルの需要が拡大



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

リコーグループ様 事例

脱Notesプロジェクトの業務プロセス開発基盤に採用



Notes DB 13万件を
対象に、販売・設
計・生産系の業務ア
プリケーションを
500以上構築予定

Notes DB仕分けの考え方

ミサワホーム株式会社様 事例

標準化を実現するシステム基盤にintra-martを採用

3つの標準化

インフラの標準化

基幹システムを含めた
IT資産をクラウド環境
へ移行

フレームワークの標準化

シェアード機能を持つ
システム基盤を導入

業務の標準化

グループ会社を含めた
業務プロセスを整理

間接業務のシェアードサービス化を実現し
企業競争力を強化

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

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



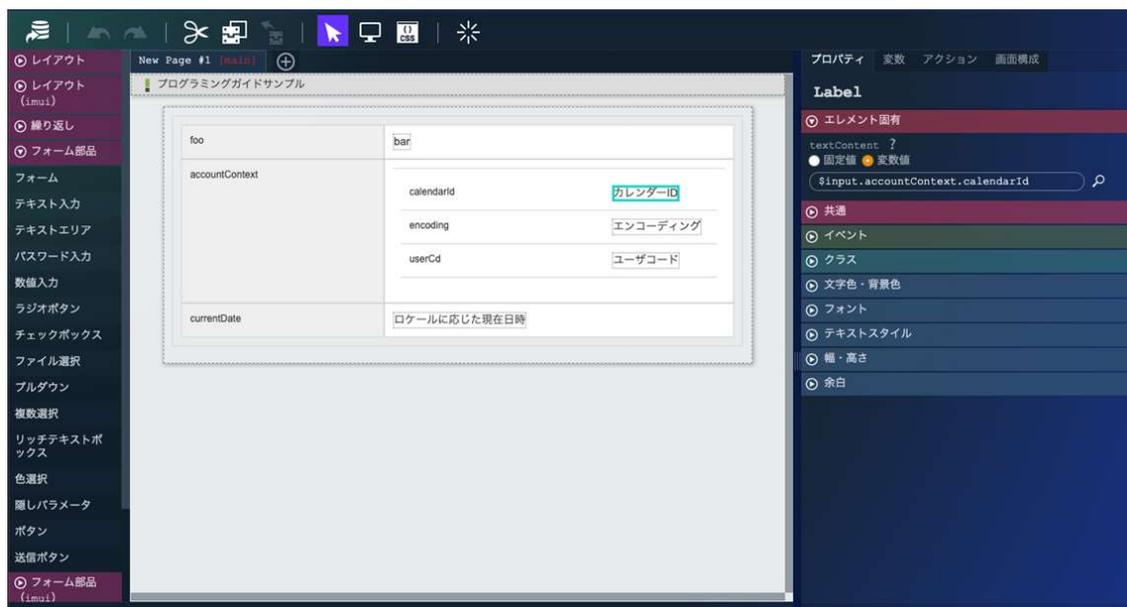
デジタル技術への
積極的な取り組み



海外市場への展開



ローコード開発を実現する画面作成ツール 「IM-BloomMaker」をリリース



IM-BloomMaker「デザイン編集画面（UIデザイナー）」のイメージ

業務システムを手軽かつビジュアルに高速構築することが可能に

生産性向上、アプリケーション開発の内製化といったお客様ニーズに応える

大同火災海上保険株式会社様 事例

社員・代理店が利用するシステムをローコード開発

- ✓ スモールスタートによる段階的導入で、システムの利活用を推進
- ✓ システム画面のローコード開発を実施
- ✓ 今後もintra-mart基盤の利用拡大を予定
 - 社内基幹システムの再構築
 - BPR実現に向けたBPM導入

この島の損保。
大同火災



ソリューション事業の拡大

営業支援（SFA）/顧客管理（CRM）ソリューション 「intra-mart DPS for Sales」をリリース

顧客接点業務を変革し、
営業活動全般の自動化をサポート



ファーストユーザとして株式会社フォーカスシステムズ様での採用が決定

多くのパートナー企業と協業し、今後3年間で採用社数100社獲得を目指す

ソリューション事業の拡大

業務プロセスのデジタル化を推進

導入会社様の状況にあわせたDXアプローチメソッドを提供



経営目線から入る
業務プロセス改革

IM-QuickWin

弊社業務コンサルタントが
業務改善をサポート



現場の業務改善から入る
業務プロセス改革

BPM実践ワークショップ

研修スタイルで現場の業務課題を
引き出し、To-Beを策定

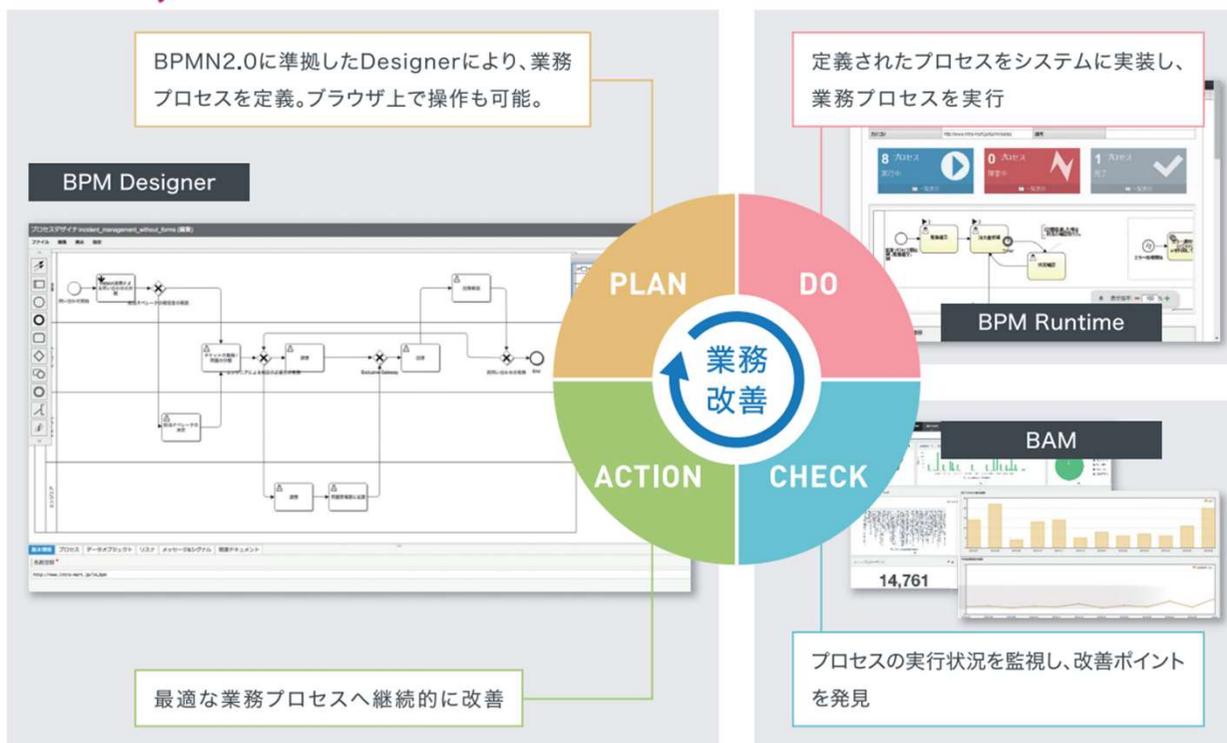


ファクトデータから入る
業務プロセス改革

プロセスマイニング

システムログから現状業務プロセスを
自動抽出

独Signavio社とプロセスマイニングツールの パートナー契約を締結

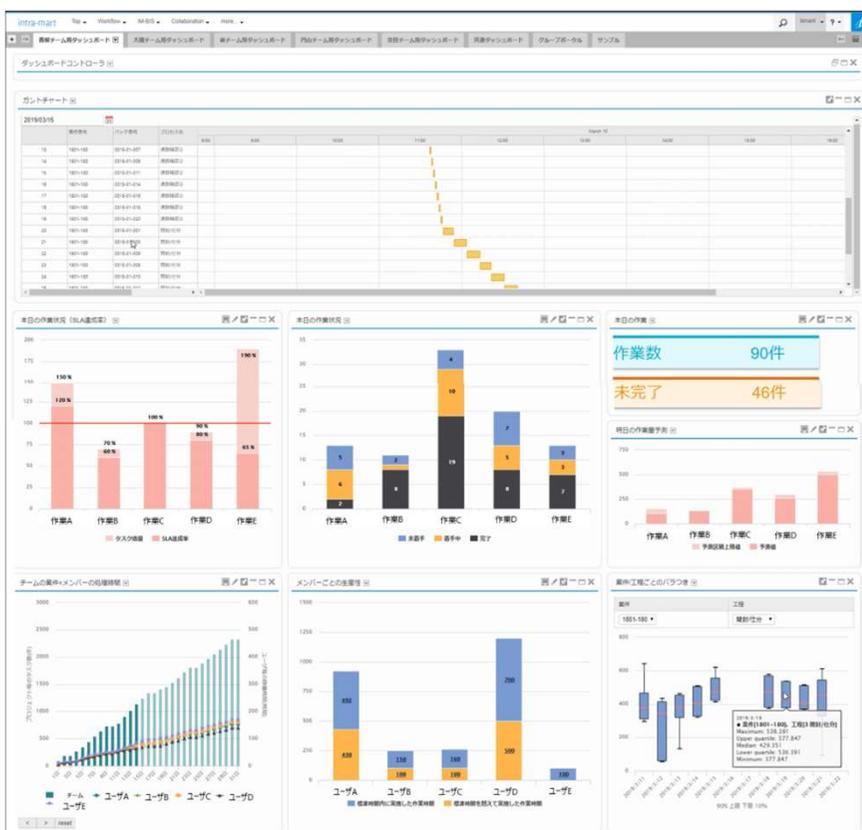


実測値に基づいたシミュレーション機能で
ボトルネックを可視化



当ツールで作成したプロセスをIM-BPMへ取り込み、デザインされた業務プロセスの再構築・自動化が可能

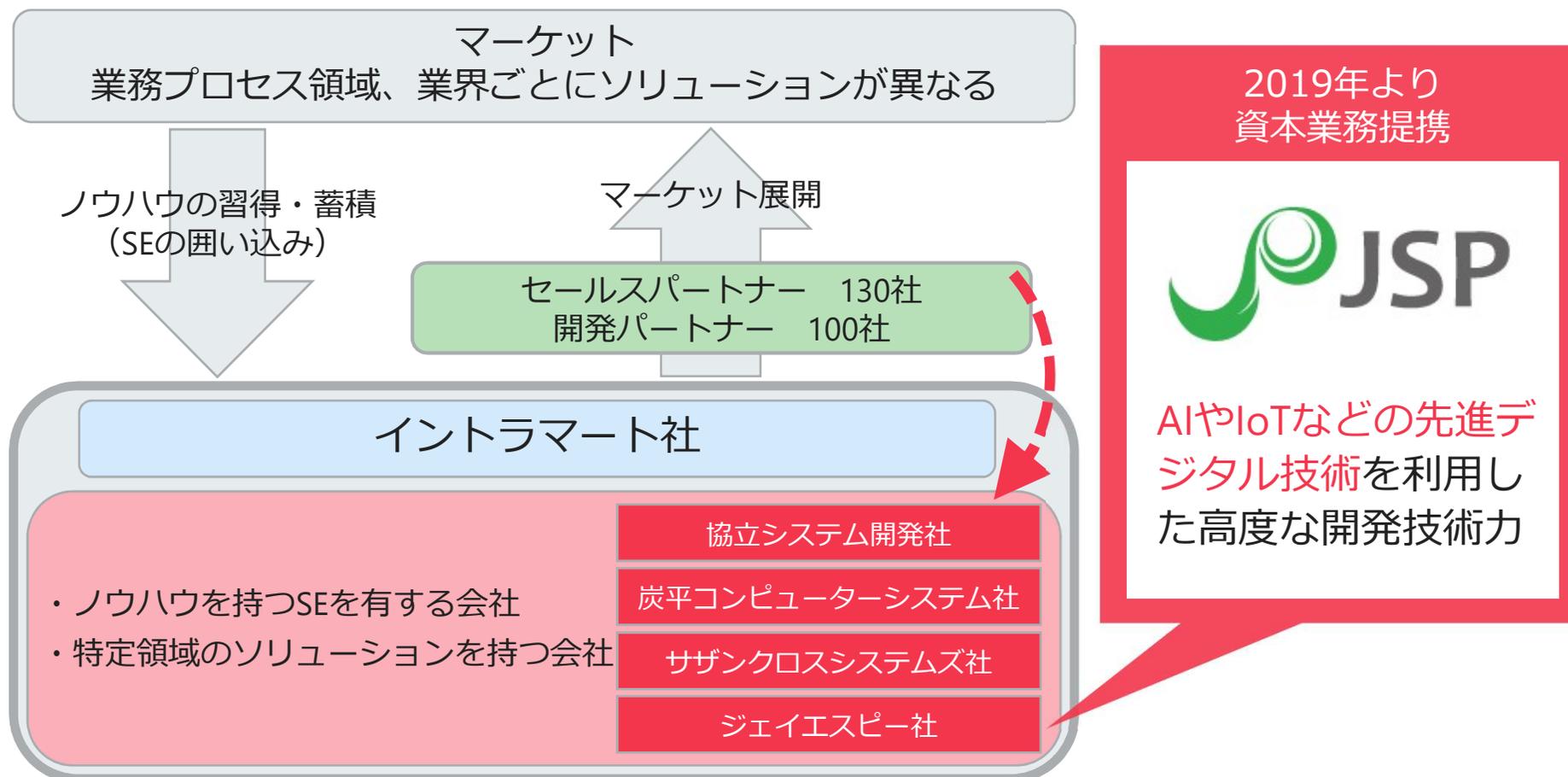
トッパンフォームズ株式会社様の BPO業務のスマート化に向けた実証実験に成功



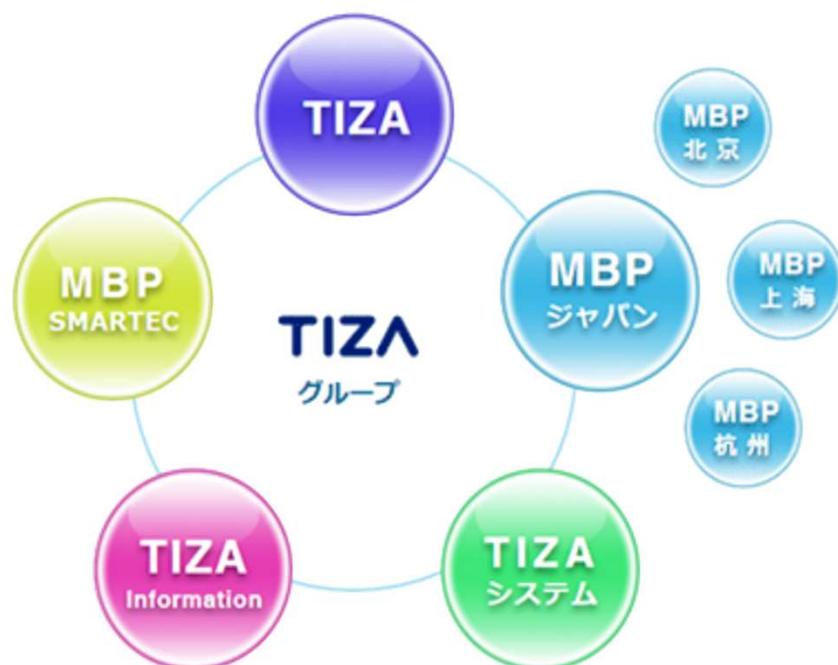
業務の可視化、効率化の実現性を実証

- ✓ 現場業務の可視化
- ✓ ボトルネックの把握
- ✓ タスクの自動割当
- ✓ 異常発生時のアラート
- ✓ プロセスマイニングを活用したプロセスの自動作成

株式会社ジェイエスピーと資本業務提携 先進デジタル技術を利用した開発技術力を強化



MPB SMARTEC株式会社に資本参加 中国の先進デジタルソリューションを日本市場展開



MBP SMARTEC株式会社

IoTやビッグデータなどの先進デジタルソリューションを展開する
TIZAグループの戦略子会社

今後の業務展開

中国の多様かつ先進的な自動化ソリューションをintra-mart上に移植開発し、日本市場に幅広く展開

阿尔卑斯系统集成（大連）有限公司(ALSI大連)様 事例 AI活用によるBPO業務の効率化



AIを活用し、
効率・品質・業務負荷を総合判断した**タスク自動割当**を実現

2020年3月期業績予想と年度達成率

(単位：百万円)

	通期予想	第2四半期 実績	達成率	前年度 通期実績
売上高	7,000	3,389	48.4%	6,490
パッケージ事業	4,100	1,983	48.4%	3,627
サービス事業	2,900	1,406	48.5%	2,862
営業利益	720	456	63.4%	686
営業利益率	10.3%	13.5%		10.6%
経常利益	720	447	62.1%	691
親会社株主に帰属する 当期純利益	504	305	60.6%	487

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
経営企画室 大西／島田



TEL 03-5549-2823

FAX 03-5549-2816

E-mail ir@intra-mart.jp

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