



# 2025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)

2024年11月6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

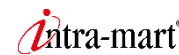
# 会社概要

## 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 赤坂ガーデンシティ5F	代表者	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	7億2875百万円
		上場日	2007年6月7日

### 子会社情報

 <b>株式会社NTTデータIMジェイエスピー</b>	
所在地	神奈川県横浜市西区高島2-6-32 横浜東口ウィスポートビル
代表者	代表取締役社長 平松淳
設立	1980年1月25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%
 <b>株式会社BiXiコンサルティング</b>	
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%

 <b>恩梯梯数据英特玛软件系统(上海)有限公司</b>	
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	上海市黄浦区黄河路21号鸿祥大厦8楼
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%

# 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

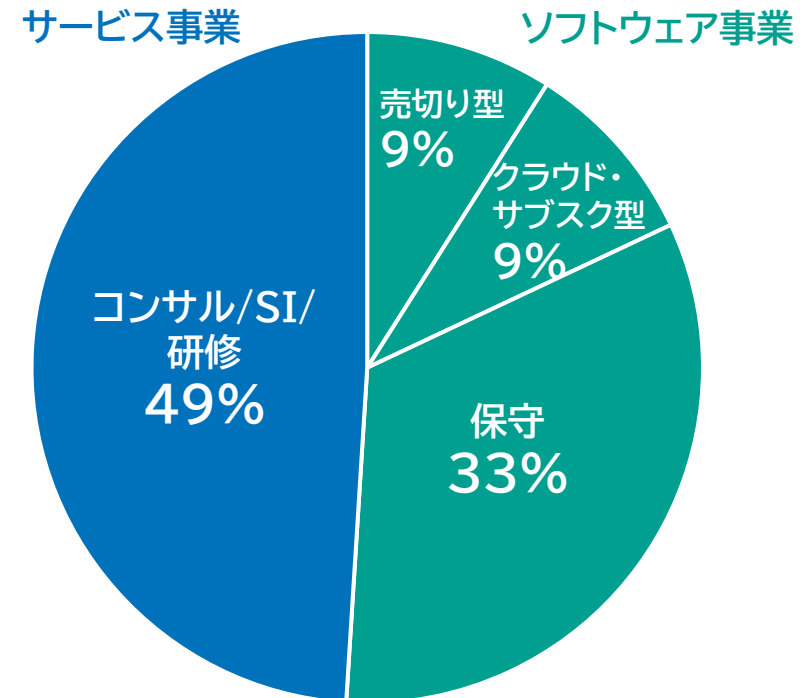
サービス事業で得られたノウハウを  
ソフトウェア事業に還元

## 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

(2024/3期 通期)



# TREND

## ERP周辺領域は大きなビジネス領域！



- ✓ 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)



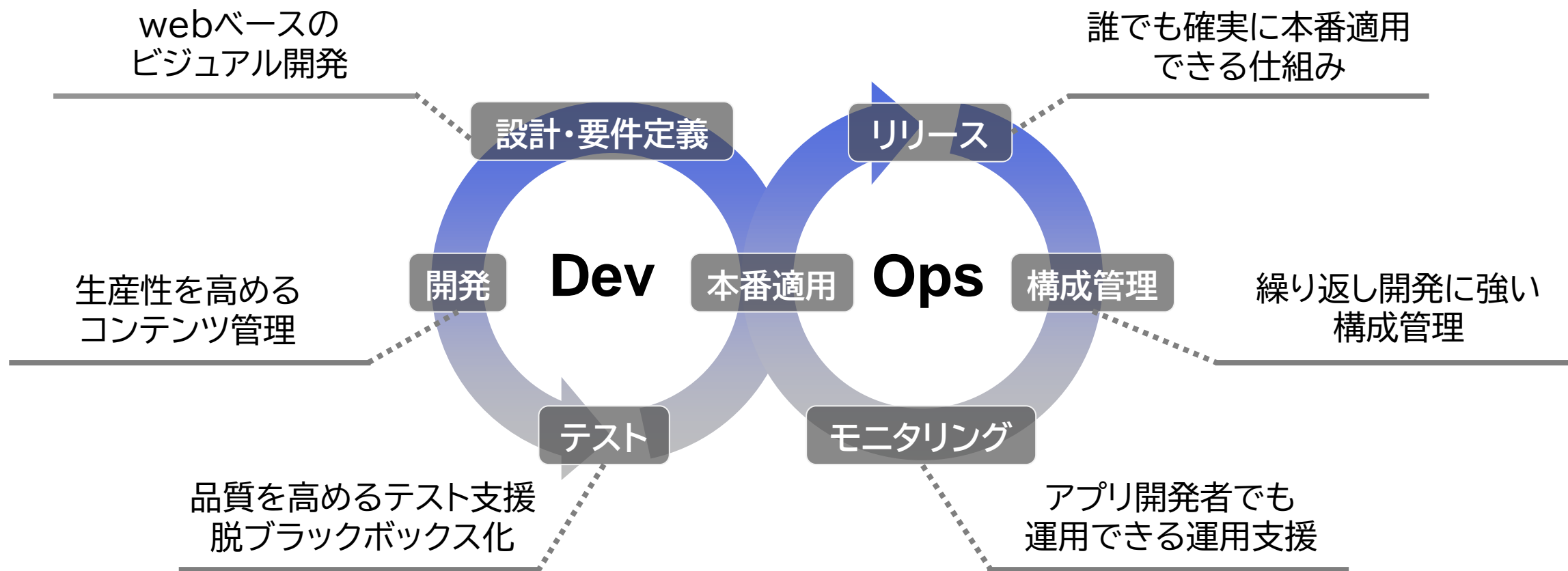
この個性を、デジタルで素早く価値に変え、  
ビジネスモデルを強化/変革するのがDXの本質



- 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

## ローコードによるDevOpsの強化



# TOPICS

## 生成AIの利用でユーザーエクスペリエンスを飛躍的に向上 エンタープライズ・ローコードプラットフォーム「intra-mart®」最新版をリリース

### ■生成AIを活用した対話型のアドバイス (イメージ)

**OfficeRule ChatBot**

Select Role  
proper

Reset Chat

子供が生まれるのですが何をしたらよいですか。

子供が生まれた場合、以下の手続きを行うことが考えられます：

- 産前後休暇を取得するために、「産前後休暇」を上長と人事に提出し、母子手帳の写しを添付します。
- 育児休業を希望する場合は、「育児休業申請書」を提出し、出産日が分かる書類を添付します。
- 生後満1年に達しない子を育てる女性は、育児時間休暇を利用できます。これには1日2回、1回45分以内の有給休暇が含まれます（双子児の場合は1回1時間以内）。

お休みは取れますか。

はい、お子様生まれた際には、育児休業や産前後休暇などの休暇を取得することができます。具体的な申請方法や条件については、所属する組織の就業規則や人事部門に確認する必要があります。また、休暇申請の手続きには、必要な書類の提出が求められることが一般的です。

Wikiを参考に回答

### ■生成AIを活用した帳票作成 (イメージ)

**営業メンバー**

営業部のメールアドレスと電話番号一覧がほしい

SQLを自動作成

業務データ

**営業部メンバーリスト**

ID	NAME	EMAIL	PHONE
1	田中 太郎	tanaka.taro@intra-mart.co.jp	03-1234-5678
2	佐藤 花子	sato.hana@intra-mart.co.jp	03-1234-5679
3	鈴木 一郎	suzuki.ichiro@intra-mart.co.jp	03-1234-5680
4	高橋 美咲	takahashi.misaki@intra-mart.co.jp	03-1234-5681
5	渡辺 健太	watanabe.ken@intra-mart.co.jp	03-1234-5682
6	山本 由香	yamamoto.yuka@intra-mart.co.jp	03-1234-5683
7	中村 大輔	nakamura.daisuke@intra-mart.co.jp	03-1234-5684
8	小林 千恵	kobayashi.chie@intra-mart.co.jp	03-1234-5685
9	石川 隆夫	ishikawa.takao@intra-mart.co.jp	03-1234-5686
10	森田 真由	moriya.mayumi@intra-mart.co.jp	03-1234-5687
11	松本 拓也	matsumoto.takuya@intra-mart.co.jp	03-1234-5688
12	水野 結衣	mizuno.yui@intra-mart.co.jp	03-1234-5689
13	山崎 誠	yamazaki.makoto@intra-mart.co.jp	03-1234-5690
14	斎藤 莉子	saizumi.riko@intra-mart.co.jp	03-1234-5691
15	高木 悠介	takagi.yusuke@intra-mart.co.jp	03-1234-5692
16	橋本 舞	hashimoto.mai@intra-mart.co.jp	03-1234-5693
17	吉岡 大樹	yoshiooka.daisuke@intra-mart.co.jp	03-1234-5694
18	森下 美穂	morishita.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5695
19	石川 拓	ishikawa.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5696
20	渡辺 悠希	watanabe.yuuki@intra-mart.co.jp	03-1234-5697
21	山本 健	yamamoto.taken@intra-mart.co.jp	03-1234-5698
22	中村 莉奈	nakamura.rina@intra-mart.co.jp	03-1234-5699
23	小林 大志	kobayashi.daishi@intra-mart.co.jp	03-1234-5700
24	石川 美咲	ishikawa.misaki@intra-mart.co.jp	03-1234-5701
25	森田 拓	moriya.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5702
26	松本 舞	matsumoto.mai@intra-mart.co.jp	03-1234-5703
27	水野 大志	mizuno.daishi@intra-mart.co.jp	03-1234-5704
28	山崎 美穂	yamazaki.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5705
29	斎藤 拓	saizumi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5706
30	高木 美咲	takagi.misaki@intra-mart.co.jp	03-1234-5707
31	橋本 拓	hashimoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5708
32	吉岡 美穂	yoshiooka.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5709
33	森下 拓	morishita.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5710
34	石川 美穂	ishikawa.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5711
35	渡辺 拓	watanabe.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5712
36	山本 美穂	yamamoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5713
37	中村 拓	nakamura.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5714
38	小林 美穂	kobayashi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5715
39	石川 拓	ishikawa.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5716
40	森田 美穂	moriya.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5717
41	松本 拓	matsumoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5718
42	水野 美穂	mizuno.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5719
43	山崎 拓	yamazaki.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5720
44	斎藤 美穂	saizumi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5721
45	高木 拓	takagi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5722
46	橋本 美穂	hashimoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5723
47	吉岡 拓	yoshiooka.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5724
48	森下 美穂	morishita.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5725
49	石川 拓	ishikawa.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5726
50	渡辺 美穂	watanabe.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5727
51	山本 拓	yamamoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5728
52	中村 美穂	nakamura.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5729
53	小林 拓	kobayashi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5730
54	石川 美穂	ishikawa.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5731
55	森田 拓	moriya.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5732
56	松本 美穂	matsumoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5733
57	水野 拓	mizuno.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5734
58	山崎 美穂	yamazaki.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5735
59	斎藤 拓	saizumi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5736
60	高木 美穂	takagi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5737
61	橋本 拓	hashimoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5738
62	吉岡 美穂	yoshiooka.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5739
63	森下 拓	morishita.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5740
64	石川 美穂	ishikawa.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5741
65	渡辺 拓	watanabe.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5742
66	山本 美穂	yamamoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5743
67	中村 拓	nakamura.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5744
68	小林 美穂	kobayashi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5745
69	石川 拓	ishikawa.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5746
70	森田 美穂	moriya.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5747
71	松本 拓	matsumoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5748
72	水野 美穂	mizuno.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5749
73	山崎 拓	yamazaki.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5750
74	斎藤 美穂	saizumi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5751
75	高木 拓	takagi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5752
76	橋本 美穂	hashimoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5753
77	吉岡 拓	yoshiooka.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5754
78	森下 美穂	morishita.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5755
79	石川 拓	ishikawa.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5756
80	渡辺 美穂	watanabe.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5757
81	山本 拓	yamamoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5758
82	中村 美穂	nakamura.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5759
83	小林 拓	kobayashi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5760
84	石川 美穂	ishikawa.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5761
85	森田 拓	moriya.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5762
86	松本 美穂	matsumoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5763
87	水野 拓	mizuno.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5764
88	山崎 美穂	yamazaki.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5765
89	斎藤 拓	saizumi.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5766
90	高木 美穂	takagi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5767
91	橋本 拓	hashimoto.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5768
92	吉岡 美穂	yoshiooka.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5769
93	森下 拓	morishita.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5770
94	石川 美穂	ishikawa.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5771
95	渡辺 拓	watanabe.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5772
96	山本 美穂	yamamoto.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5773
97	中村 拓	nakamura.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5774
98	小林 美穂	kobayashi.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5775
99	石川 拓	ishikawa.taku@intra-mart.co.jp	03-1234-5776
100	森田 美穂	moriya.miho@intra-mart.co.jp	03-1234-5777

**生産管理メンバー**

先月のAプロダクトの生産数と在庫数を日別で見たい

SQLを自動作成

業務データ

**Aプロダクト生産・在庫リスト**

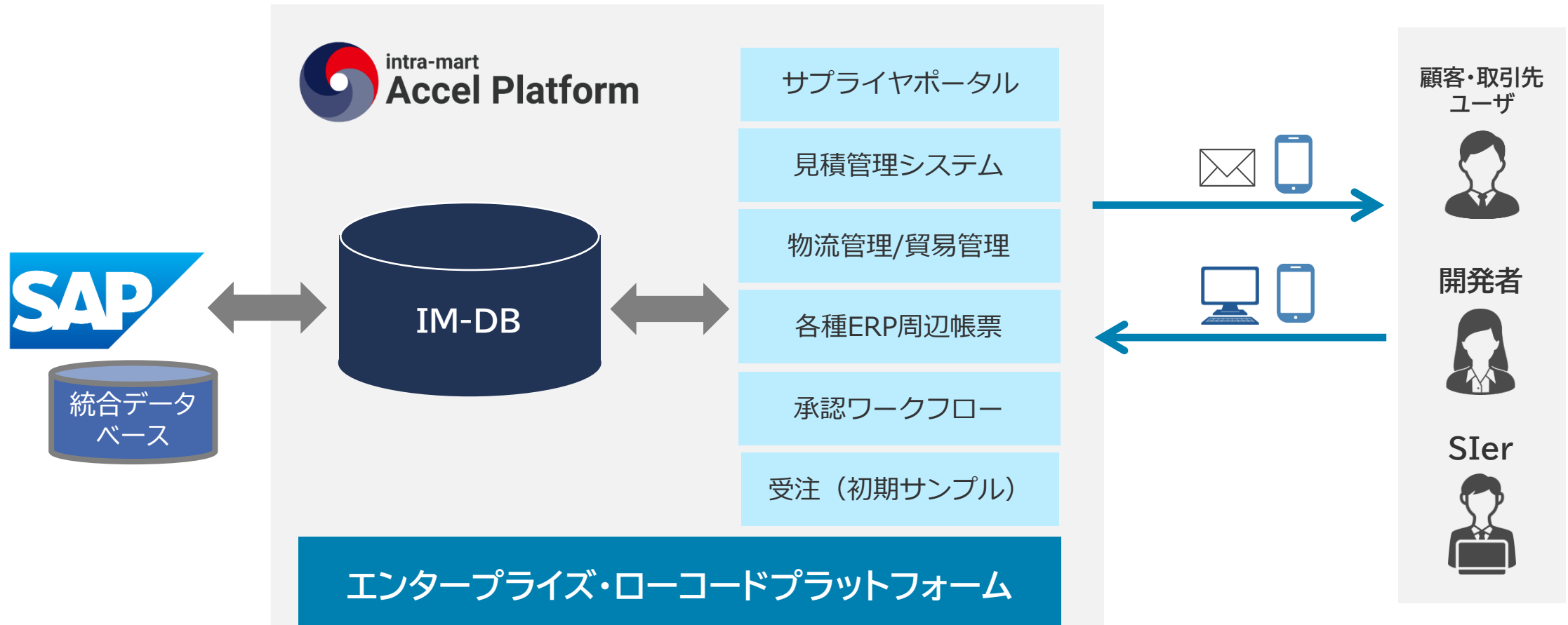
グラフ設定



# TOPICS

## ERPとの柔軟なリアルタイム連携で業務改善を実現

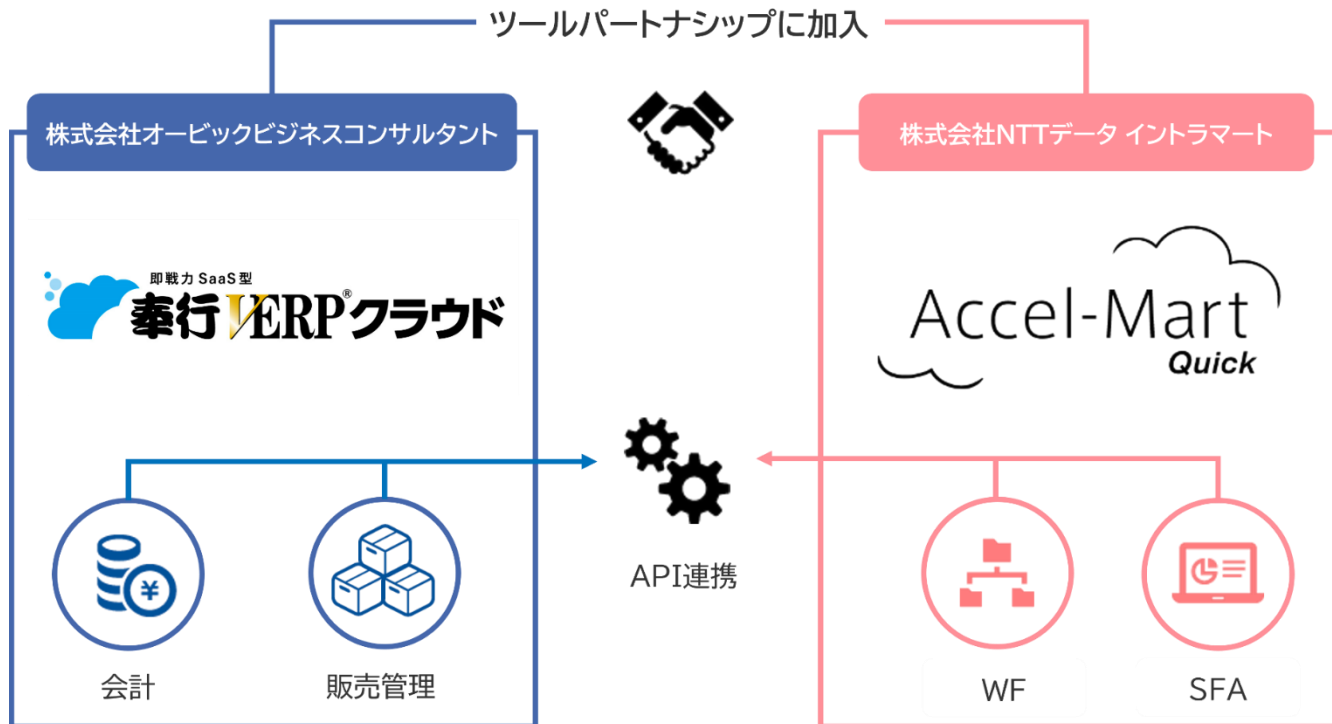
### intra-mart ERP Value Solution リリース



# TOPICS

## オービックビジネスコンサルタントと連携ビジネスを開始

ローコードを活用した基幹業務プロセス全体のデジタル化で企業のDXを加速



- ✓ 親和性の高い営業支援機能(SFA)と販売管理がスムーズに連携
- ✓ ワークフロー機能を新たにつなぐことで奉行V ERPクラウドにとって新たな付加価値
- ✓ すべての業務プロセスをノーコード・ローコード開発で素早くデジタル化し、企業のDXを加速

# TOPICS

## 業務プロセス改革に特化した 上流コンサルティング専門会社を設立



**BiXi**  
**Consulting**

株式会社BiXiコンサルティング

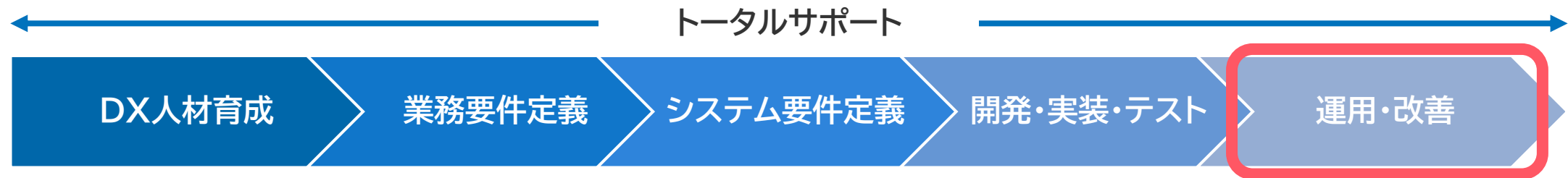
- ✓ 業務プロセスの自動化、改善効果の検証までをトータルサポート
- ✓ 洗練されたノウハウの提供とDX人材の育成により、お客さま自身で業務改善サイクルを実現

# TOPICS

## BBSマネージドサービスと資本業務提携



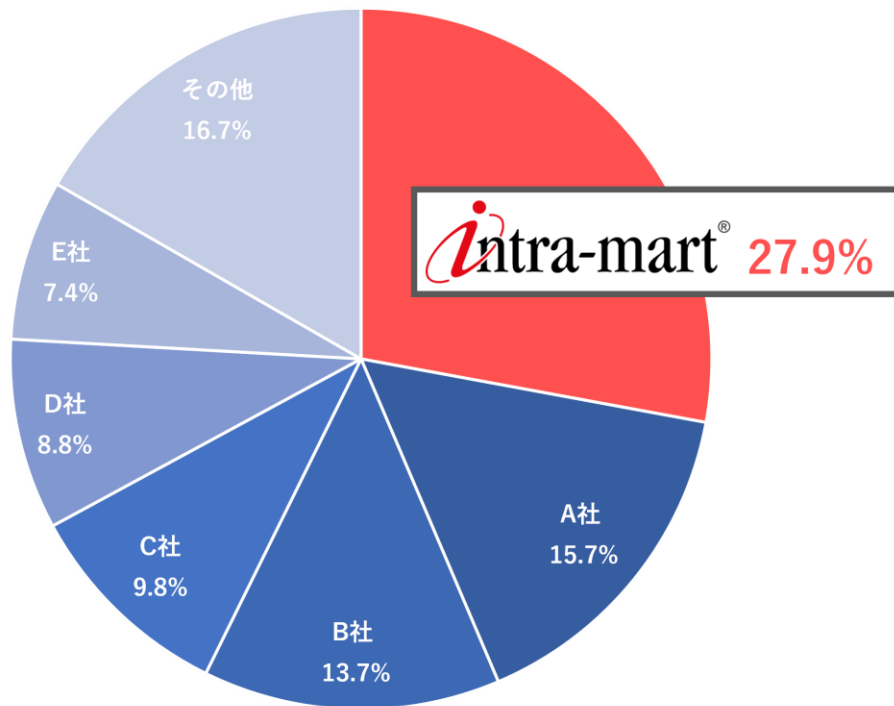
- ✓ マネージドサービスとBPO事業のさらなる拡大
- ✓ 上流コンサルティングからシステム開発支援・アフターサービスまでを一気通貫でトータルサポート
- ✓ お客様の業務プロセス改革と価値創造を推進



# 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>

# 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
- クラウド・サブスク型ライセンス販売へのシフトが加速
- 昨年度にM&Aを実施した連結子会社追加に伴い、サービス事業の売上高は大幅増
- 売上高伸長により営業利益率も改善

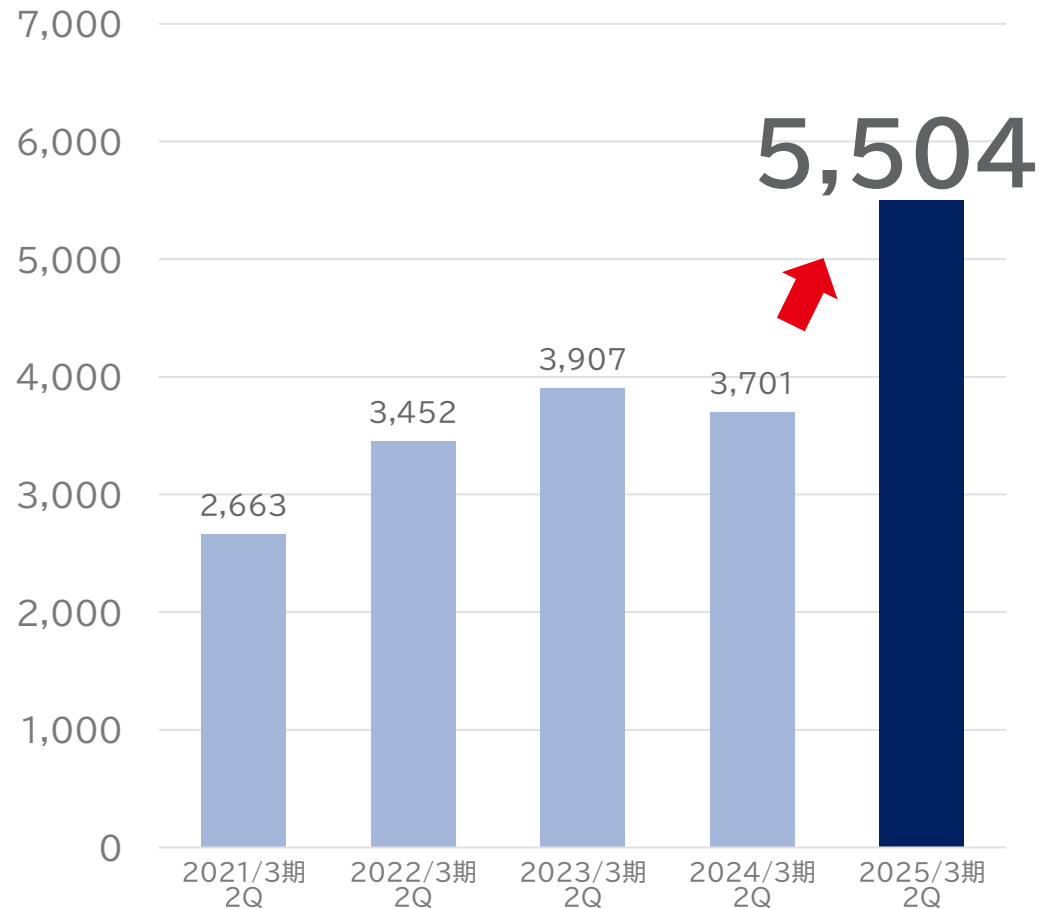
(単位:百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	増減	2025年3月期 通期業績予想
売上高	3,701	5,504	+ 1,803	11,000
ソフトウェア事業	2,259	2,503	+ 244	5,000
サービス事業	1,442	3,001	+ 1,559	6,000
営業利益	28	152	+ 124	400
営業利益率	0.8%	2.8%	+ 2.0P	3.6%
経常利益	49	160	+ 111	400
親会社株主に帰属する 当期純利益	21	96	+ 75	280

# 売上高と営業利益の推移

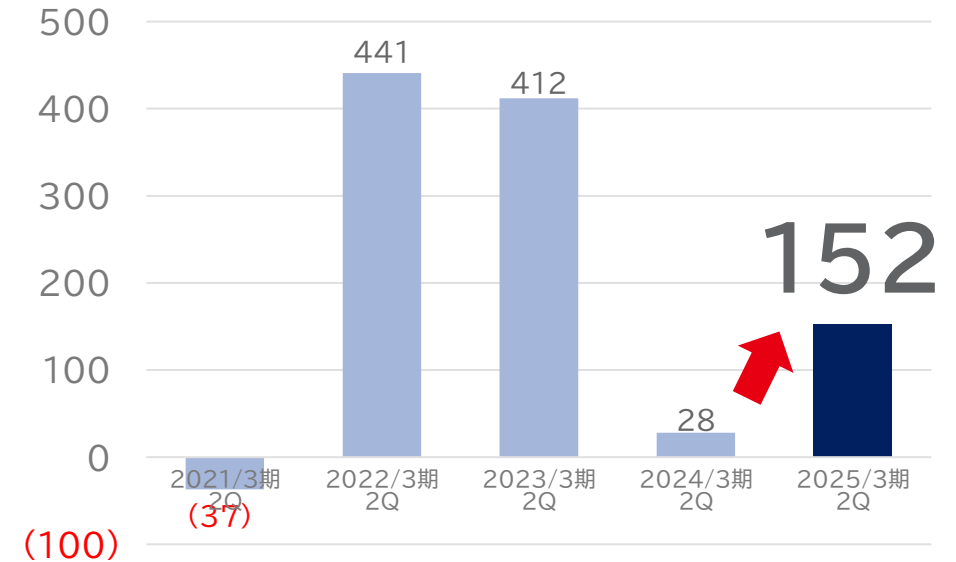
## 連結 売上高

(単位:百万円)



## 連結 営業利益

(単位:百万円)



- 売上高・・・第2四半期までの累計売上高は過去最高
- 営業利益・・・売上高伸長により、営業利益も増加



# 財務状況

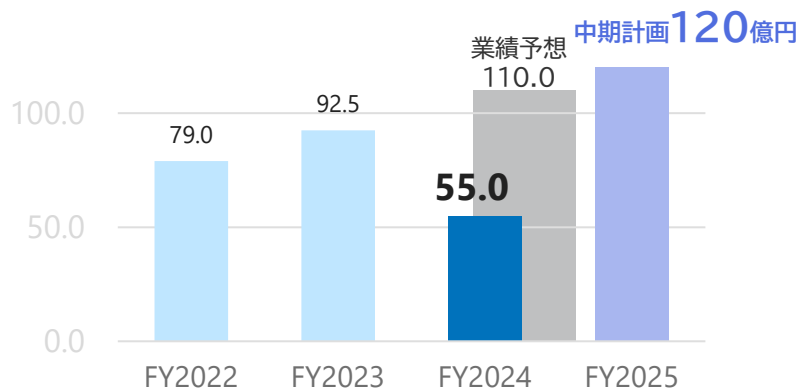
(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 第2四半期	増減
流動資産	4,752	5,051	+299
現金及び預金	2,539	2,820	+281
売掛金	1,622	1,525	▲97
固定資産	3,777	4,016	+239
無形固定資産	2,400	2,530	+130
資産合計	8,530	9,068	+538
流動負債	2,621	3,412	+791
買掛金	569	496	▲73
契約負債	1,297	1,961	+664
固定負債	986	782	▲204
負債合計	3,607	4,194	+587
純資産合計	4,922	4,873	▲49
負債純資産合計	8,530	9,068	+538

# 中期経営計画(FY2022~2025)

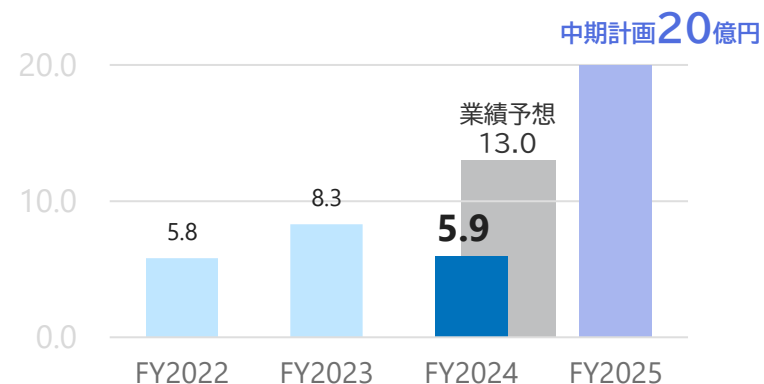
## FY2024業績予想 及び 上期実績

売上高 実績 **55.0** 億円



進捗率  
50%

サブスク売上高 実績 **5.9** 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)



進捗率  
45%

その他指標	実績	業績予想	FY2025 中期計画
営業利益率	2.8%	3.6%	10~20%
サブスク比率	62%	65%	75%

# 業績概要

- クラウド・サブスク型ライセンス販売へのシフトが進み売上高続伸
- 売上原価の抑制の効果により、セグメント利益率も改善

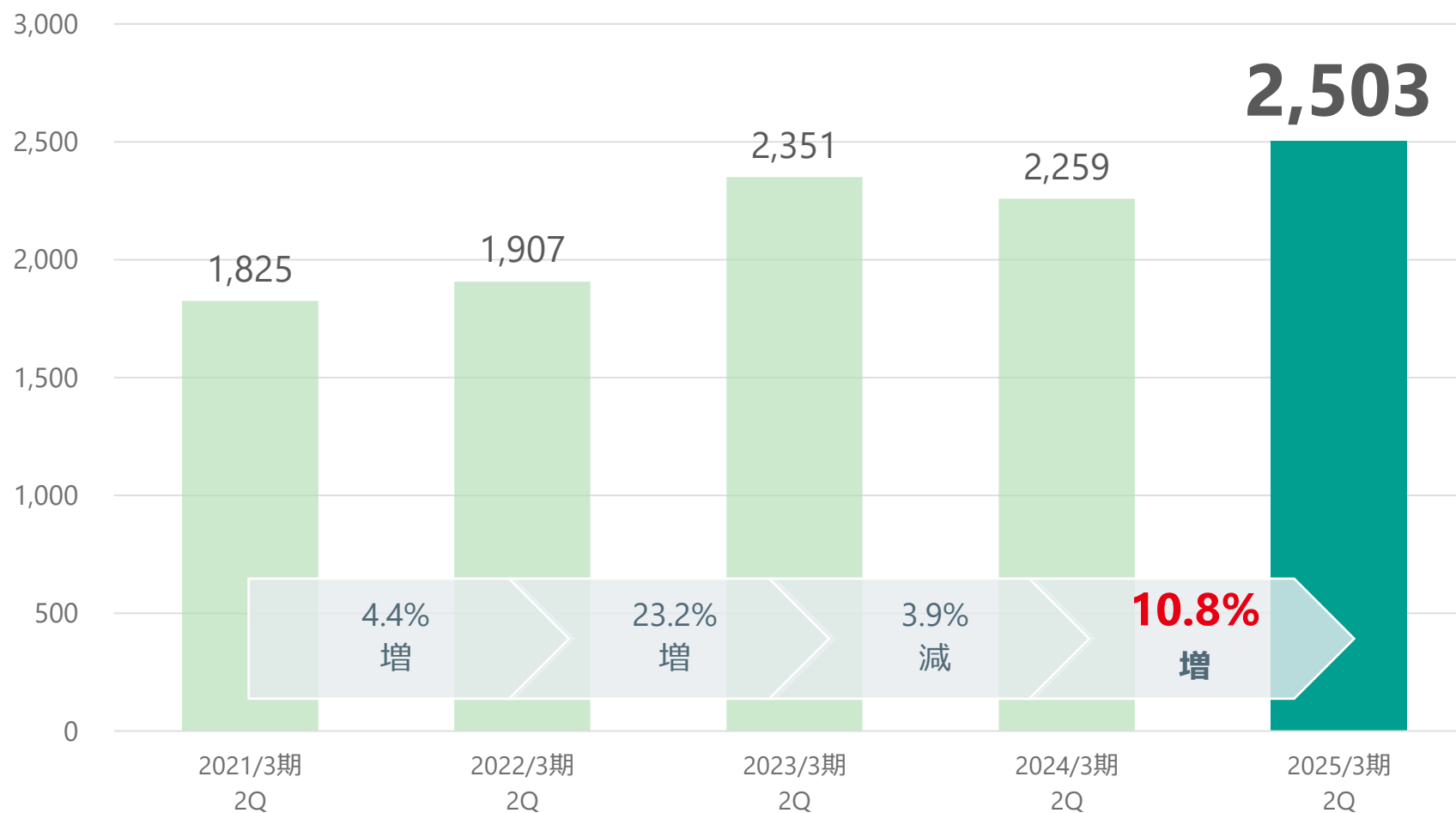
(単位:百万円)

	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	2,259	2,503	+ 244
営業費用	1,841	2,012	+ 171
事業利益	418	491	+ 73
事業利益率	18.5%	19.6%	+ 1.1P

# 売上高の推移

## ソフトウェア事業 売上高

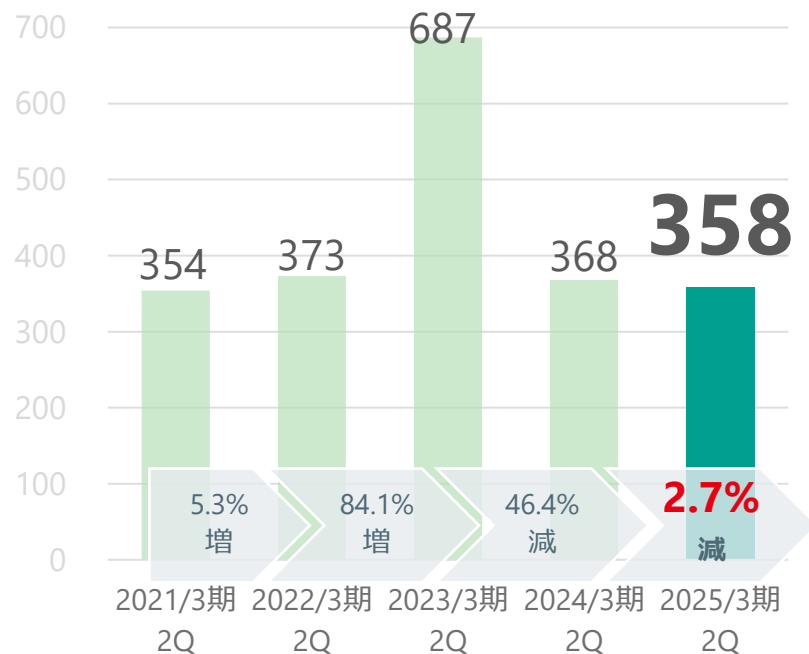
(単位：百万円)



# 売上高の内訳と推移

## 売切り型ライセンス売上高

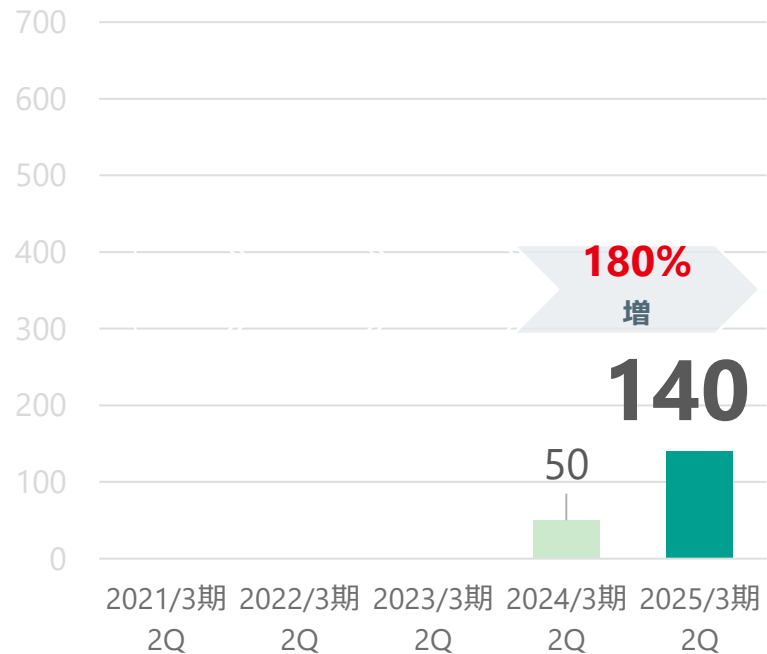
(単位：百万円)



売切り型ライセンス販売は、  
ほぼ横ばい

## サブスク型ライセンス売上高 (※CSL等)

(単位：百万円)

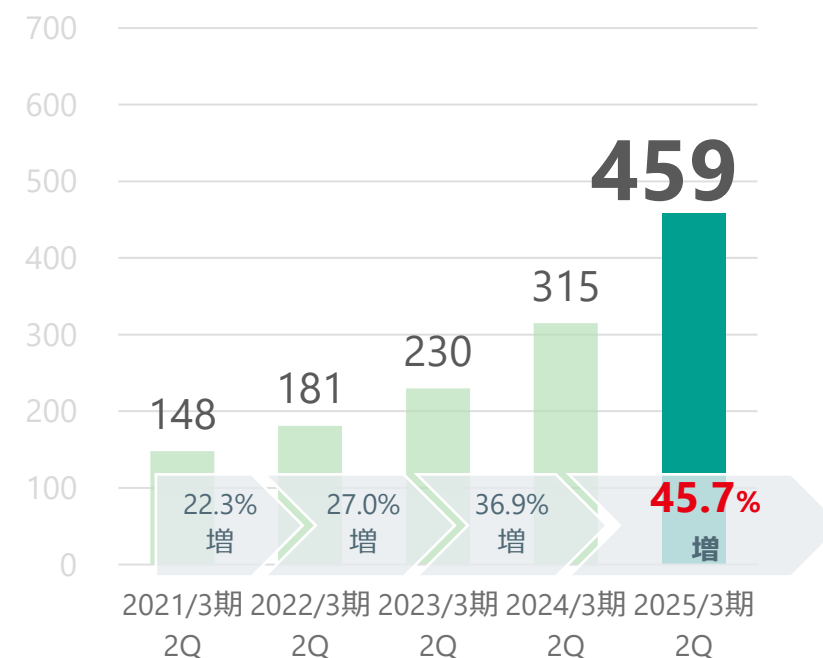


サブスクシフトが進み180%の大幅増

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

## クラウドサービス売上高 (Accel-Mart等)

(単位：百万円)



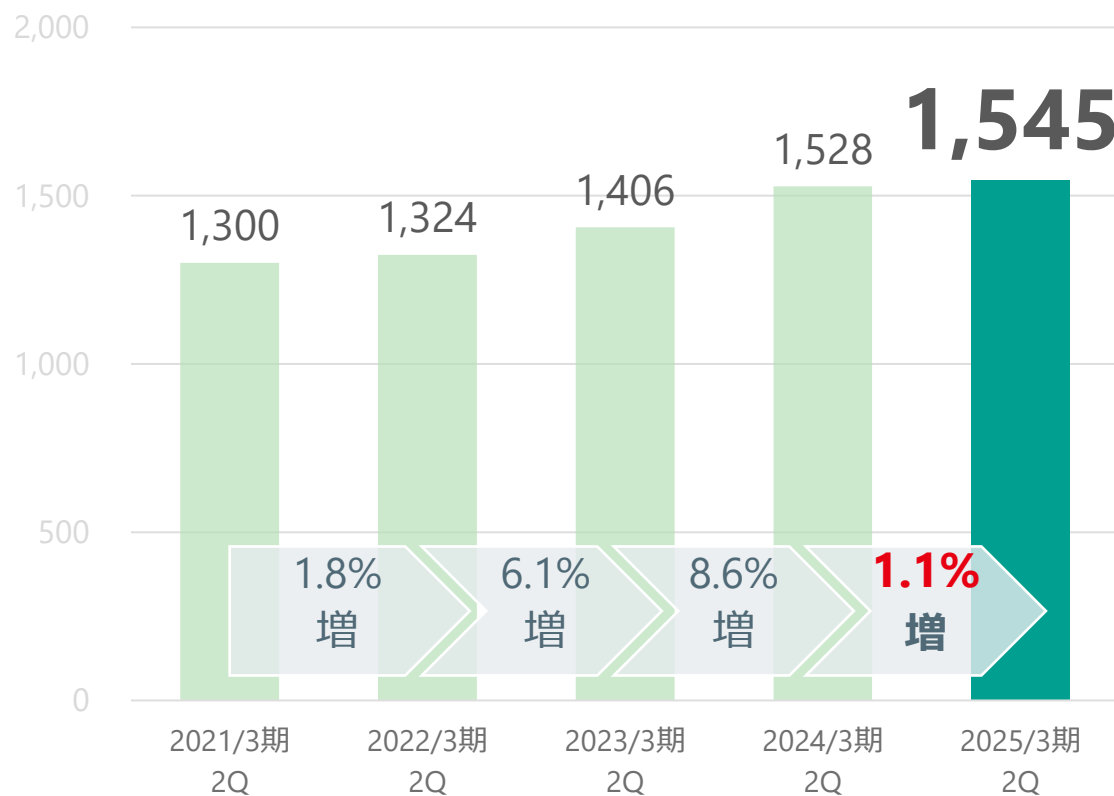
クラウドサービスの需要は高く、  
売上高も45.7%増

※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

## 保守 売上高

(単位：百万円)

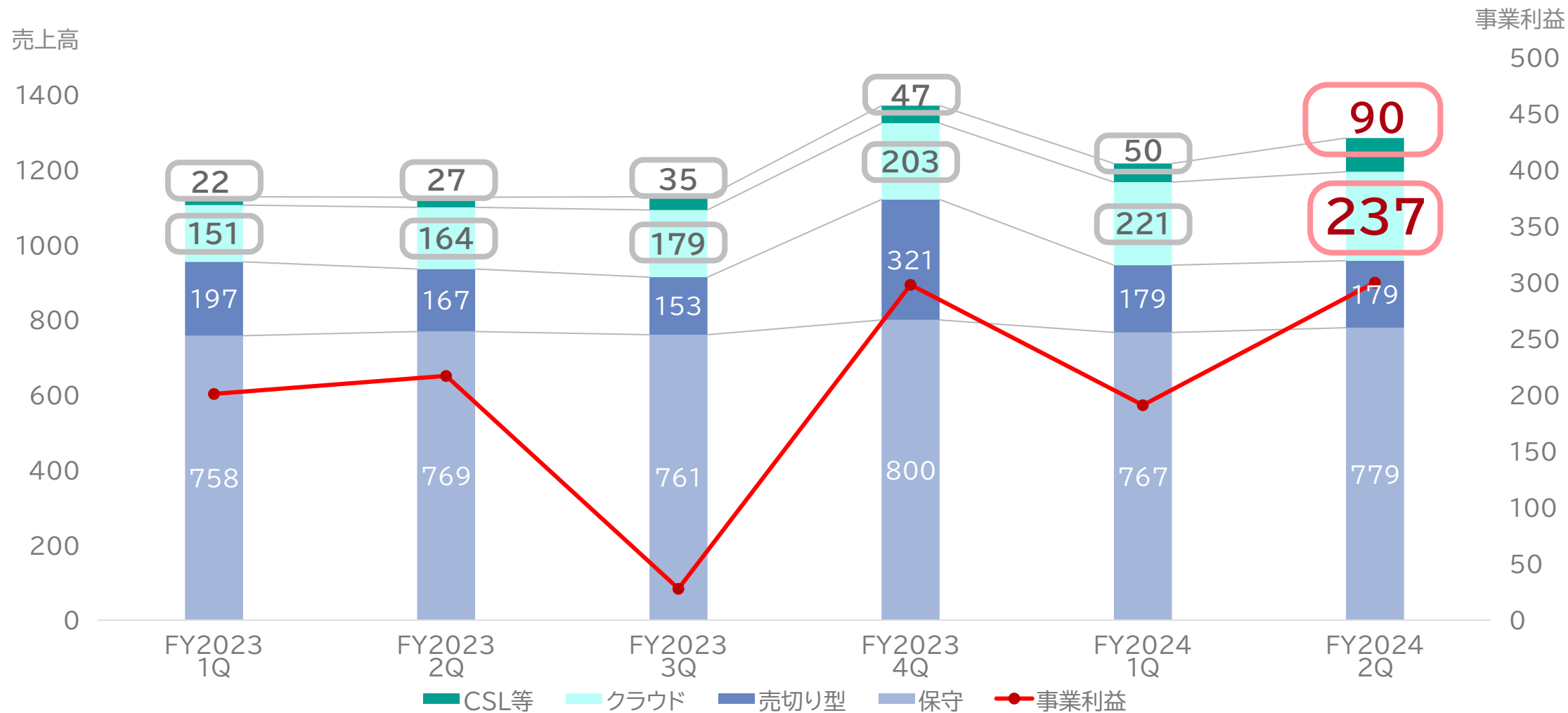


- 保守も堅調に推移し1.1%増
- サブスク転換により2026/3以降徐々に減少する想定

※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

(単位:百万円)



# 導入実績のパターン

## ローコードによる 内製開発



## 業務プロセスの変革



## SAPフロント基盤



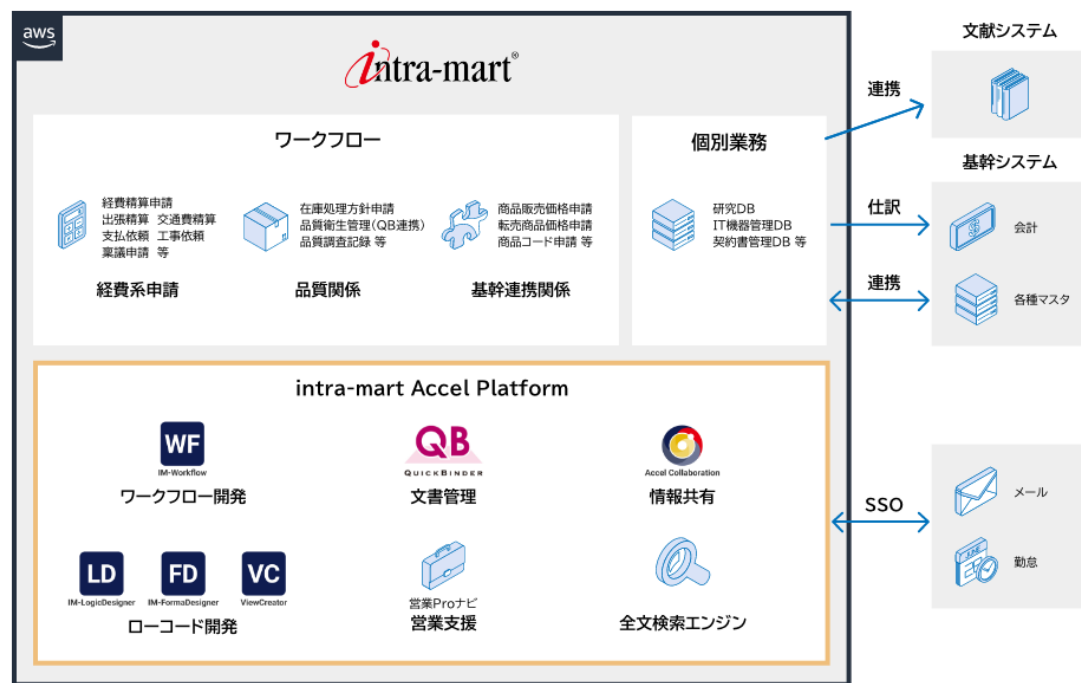


# 導入実績のパターン [ローコードによる内製開発]



太陽化学株式会社

スムーズなNotes移行と発展性・拡張性のある業務基盤構築を同時に実現  
「intra-mart®」がDX推進のキーソリューションに



**muRata**  
INNOVATOR IN ELECTRONICS



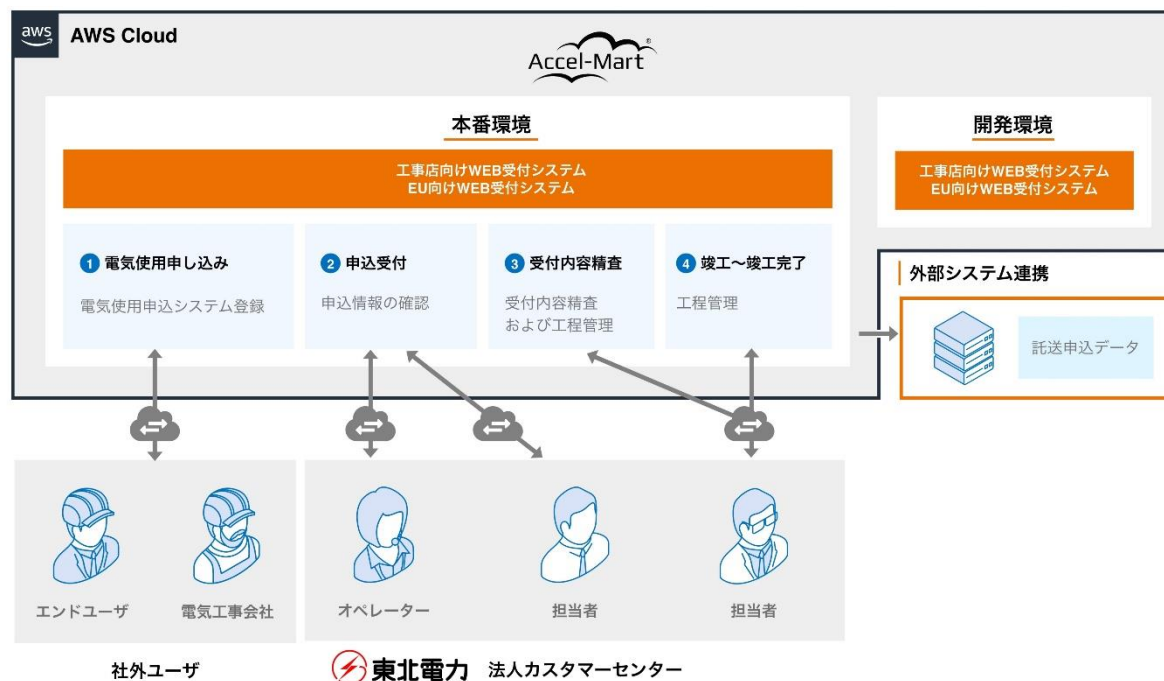
# 導入実績のパターン [業務プロセスの変革]

より、そう、ちから。



東北電力株式会社

法人顧客の高圧電力以上の電気使用申込をローコード開発で  
アジャイルにシステム化  
申し込みに必要な時間を短縮し、ユーザーの利便性を向上



株式会社 日立マネジメントパートナー

帝都自動車交通株式会社

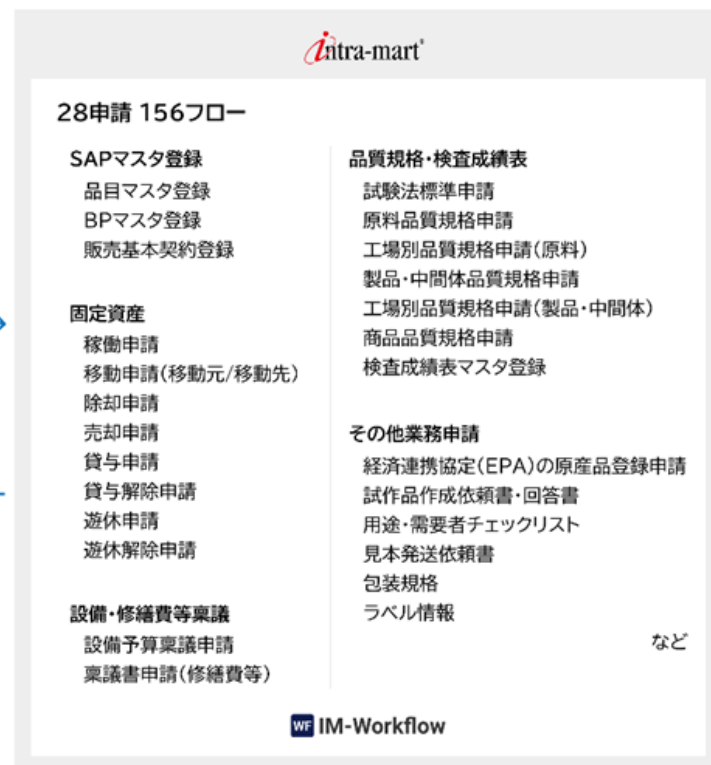
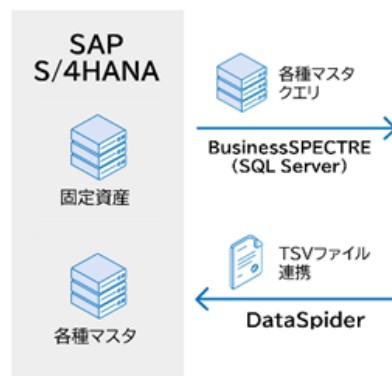
TEIJIN

# 導入実績のパターン [SAPフロント基盤※]



三洋化成工業株式会社

SAP S/4HANAへの基幹システム刷新に伴う新フロントシステムに「intra-mart®」を採用 ローコードとスクラッチの両輪で開発し、ワークフローシステム統合で利便性・保守性を向上



JAPEX

HZME

NTN

三菱マテリアル

TEAC

※SAPバージョン問わず

# カンファレンス

**会場開催**  
11.14 [木] ザ・プリンス  
パークタワー東京

**オンライン開催**  
11.15 [金]



## 注目セッション

11.14 [木] **会場限定**

10:30-12:10 **基調講演**

生成AIとローコード開発のFusionで  
実現する圧倒的なデジタル業務改  
革！



中山 義人

株式会社NTTデータイン  
トラマート



柏原 宏治 氏

はなさく生命保険株式会  
社



浅香 孝司 氏

株式会社リコー



三重野 慎也 氏

NTN株式会社



松本 浩樹 氏

株式会社オービックビジネス  
コンサルタント



井上 日南子 氏

株式会社アグレックス



戸塚 勝巳 氏

株式会社IXIコンサルティン  
グ



横山 慎一 氏

株式会社NTTデータイン  
トラマート

11.15 [木] **オンライン限定**

14:00-14:40 **ゲスト公演**

米国iGrafx CEOが説く デジタルツ  
インを駆使した業務プロセス変革



Alexandre  
Wentzo 氏

iGrafx, LLC



奈良 巖 氏

石油資源開発 株式会社



足立 剛志 氏

九州旅客鉄道 株式会社



藤村 圭 氏

アルプシステムインテグ  
レーション 株式会社



飯吉 正和 氏

株式会社 エヌ・ティ・ティ・  
データ・ウェーブ



玉田 宗弘 氏

株式会社ワイ・エス・エス



和田 健也 氏

株式会社NTTデータイン  
トラマート

<https://www.intra-mart.jp/seminar/live2024.html>

主催 株式会社NTTデータ イントラマート

# 業績概要

- 長期大型案件の受注や製造業を中心とした引き合いが好調
- 昨年度のM&Aによる連結子会社追加に伴い、売上高は大幅に伸長したが、技術支援サービスの割合が増したことにより事業利益は低下(今後、改善予定)

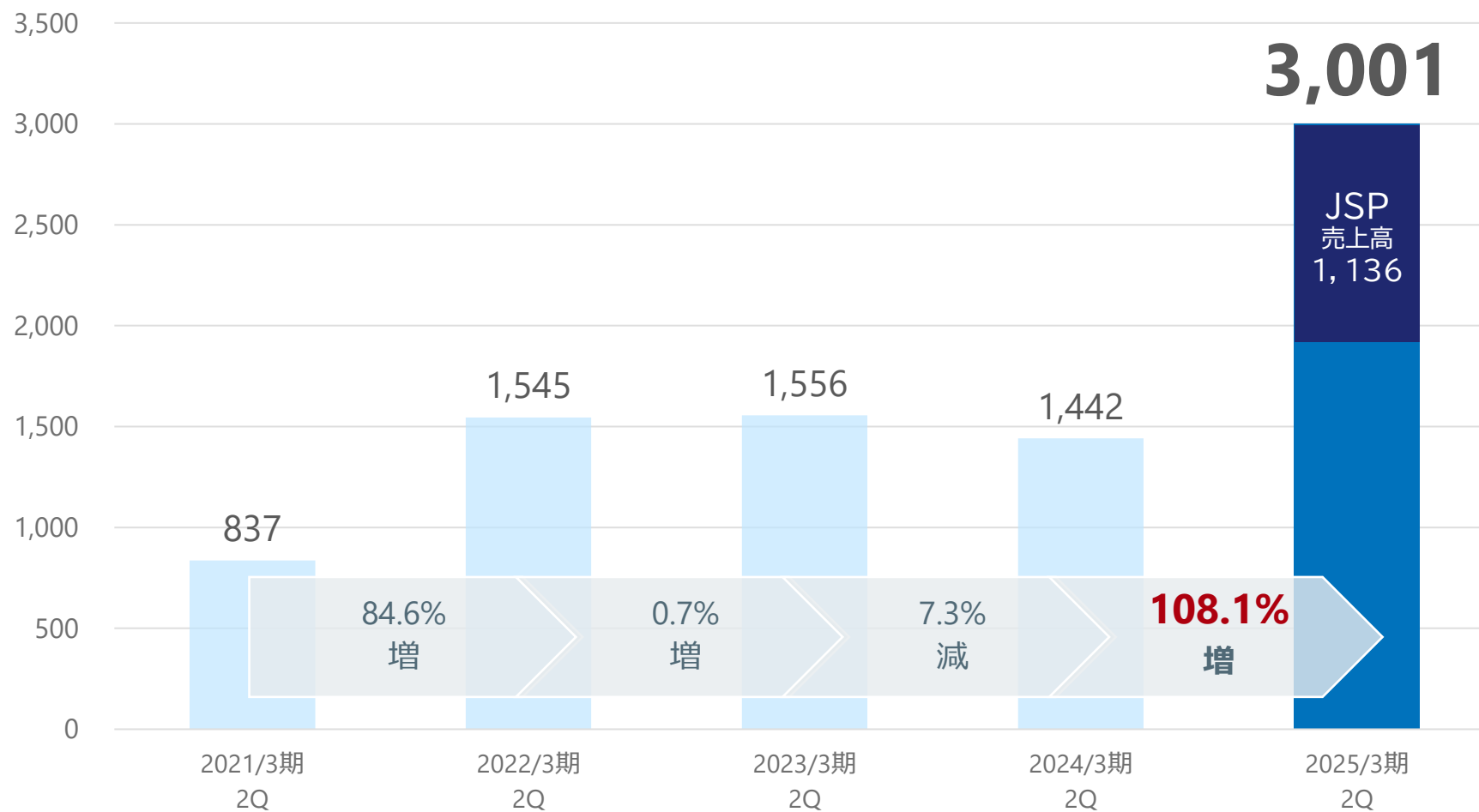
(単位:百万円)

	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	1,442	<b>3,001</b>	+ 1,559
営業費用	1,186	<b>2,678</b>	+ 1,492
事業利益	256	<b>323</b>	+ 67
事業利益率	17.8%	<b>10.8%</b>	▲ 7.0P

# 売上高の推移

## サービス事業売上高

(単位:百万円)



# TOPICS

## 山形県酒田市、メタウォーター株式会社と連携協定を締結

ローコード活用によるIT人材の拡大でデジタル業務変革を推進



- ✓ ローコード開発エンジニアの育成、ITビジネスの活性化、人材雇用促進といった社会課題の解決に向けて、3者で連携協定を締結
- ✓ 酒田市が目指す、「誰もが地域で生き生きと働き続けることのできる環境」の実現へ、メタウォーター社とイントラマート社がサポート



# 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**



# 2025年3月期業績予想

- ライセンス販売のサブスク転換や、サービスの長期大型案件の受注等により、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)

	2025年3月期 業績予想 <small>(2024年5月10日発表)</small>	2025年3月期 第2四半期	達成率	前期 通期実績
売上高	11,000	5,504	50.0%	9,257
パッケージ事業	5,000	2,503	50.1%	4,762
サービス事業	6,000	3,001	50.0%	4,495
営業利益	400	152	38.0%	376
営業利益率	3.6%	2.8%		4.1%
経常利益	400	160	40.0%	402
親会社株主に帰属する 当期純利益	280	96	34.3%	350

## 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 大西／南



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>

Thank you