



2026年5月22日

各 位

東京都港区赤坂四丁目15番1号  
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート  
代表取締役社長 中山 義人  
(コード番号：3850 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役 管理本部長  
鈴木 誠  
TEL 03-5549-2821 (代表)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、FY2026～FY2028を対象とした中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### ■ 前中期経営計画（FY2022～FY2025）の振り返り

前中期経営計画では、FY2023より本格展開したサブスクリプションモデルの拡大が牽引し、売上高・クラウド売上ともに目標を前倒して達成しました。ARR<sup>※1</sup>成長率は最終年度に32%に達し、収益の安定性・継続性が大幅に高まりました。

指標	FY2025 目標	FY2025 実績	達成
売上高	130 億円	146 億円	◎
営業利益率	10～20%	9%	△
クラウドサービス・サブスクリプションモデル売上高	20 億円	20 億円	◎
クラウドサービス・サブスクリプションモデル転換率	75%	70%	△
ARR		32% (前年比)	

### ■ 市場の変化

生成AIの急速な進化により、AIが単なる業務支援ツールから自律的に判断・実行を行うAIエージェントへと変化する中、当社は、この構造的変化を新たな成長機会と捉え、18年連続シェア No.1<sup>※2</sup>のBPM/ワークフローの実績を強みとして、従来のワークフロー領域からより広範な「業務プロセス変革領域」へ事業を拡大し、AI時代におけるオーケストレーション基盤<sup>※3</sup>としてのポジション確立を目指してまいります。

## ■ 中期経営計画（FY2026～FY2028）の概要

新中期経営計画において、「顧客との共創に基づいた高い成長の実現、より大きな信頼の獲得」をスローガンに掲げ、AI エージェント時代を見据えた事業変革を推進します。NTT データグループとの連携を維持しながら、「意思決定のスピードアップ」「パートナー／市場拡大」「投資／M&A」の3つの成長ドライバーにより、独立企業としての成長機会の最大化を目指します。

FY2028 に向けて、以下の目標を設定しています。FY2028 には売上高 180 億円、営業利益 27 億円、営業利益率 15%以上、ARR30%を目指し、Rule of 40<sup>\*\*4</sup> 水準を大きく上回る成長と収益性の両立を図ります。

指標	FY2025 実績	FY2028 目標
売上高	146 億円	180 億円
営業利益	13 億円	27 億円
営業利益率	9%	15%以上
CAGR <sup>**5</sup>	22% (M&A 含む)	10%
ARR	32% (前年比)	30% (前年比)

\*FY2025 実績の CAGR は、FY2023～25 の平均かつ当社の子会社 (JSP 社) の M&A を含み、FY2028 目標の CAGR は、FY2026～28 の平均です。

\*営業利益率 (15%以上) と ARR 成長率 (30%) の合計は 45%となり、「Rule of 40」水準を大きく上回る見込みです。

\*当中期経営計画における成長投資合計は、約 50 億円以上 (製品・人材・生産性向上・M&A を含む) を予定しています。

## ■ 目標達成に向けた戦略テーマ

### 戦略テーマ 1 | 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

顧客の中核業務領域に高付加価値な製品・サービスを提供し、顧客ロイヤリティを最大化します。LTV (顧客生涯価値) 向上を実現するとともに、年間約 300 社の新規顧客をパートナー経由で獲得、その約 20%を戦略顧客へ転換することを目指します。

### 戦略テーマ 2 | AI を活用した収益性のあるビジネス構造の確立

業種・業界ソリューションの創出と横展開を進めます。営業・経理・購買・SAP フロント等の各領域で AI を組み込んだ高付加価値ソリューションを展開し、グループ一体運営による利益創出を図ります。また、社内の開発・業務プロセスにも AI を積極活用し、生産性向上による利益率改善を実現します。

### 戦略テーマ 3 | 社員の成長と社会的信頼を生む企業ブランドの醸成

AI・デジタル活用を含む新たな価値創造にチャレンジできるイノベーション人材の育成を推進します。ESG への取り組みと透明性の高い情報開示により、投資家・社会双方からの

信頼を獲得し、「挑戦する個人が信頼される企業を創る」という文化のもと、プライム市場への上場を目指します。

#### ■ 株主還元方針

株主還元を重要な経営課題として位置付け、成長投資とのバランスを取りながら安定的・継続的な還元を推進します。配当性向 35%を基本方針とし、総還元性向 40%を目標とします。内部留保は人財育成・研究開発・M&A等の成長投資に充て、企業価値向上と資本効率改善を図ります。

##### 【株主還元の数値目標】

配当性向：35%（基本方針）

総還元性向：40%（目標）

内部留保：成長投資へ活用

■ 中期経営計画ならびに 2026 年 3 月期決算説明会の動画および資料は、以下をご覧ください。

<https://www1.daiwair.jp/qlviewer/e-cast/2605133850iIU6yg/index.html>

以上

※1：Annual Recurring Revenue の略称、毎年決まって得られる収益や売上（本文では、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記載）

※2：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）

<https://www.intra-mart.jp/topics/006649.html>

※3：ヒト・AI・業務プロセスを統合的に管理・実行し、統制と俊敏性の両立、AI を活用した業務自動化、既存資産を活かした継続的な変革を実現しながら企業価値の持続的な進化を支援するプラットフォーム

※4：SaaS（クラウド経由でソフトウェアを提供しサブスクリプションによって収益を積み上げるビジネスモデル）企業において、成長性（売上成長率）と収益性（営業利益率）のバランスを評価する代表的な指標

一般的に、両者の合計が 40%を超えると、持続的な成長と収益性を両立できている企業と評価される

※5：Compound Annual Growth Rate の略称、一定期間の投資や売上が毎年平均してどの程度成長しているかを表す指標