

統合レポート 2019

2019年3月期

編集方針

CTCは企業理念の中で、「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する」ことをMISSION(使命)に掲げています。統合レポート2019では、このMISSIONを果たし、企業として持続的に成長するための道筋を、価値創造モデルを軸にご説明しています。

価値創造の起点は、CTCが提供するITライフサイクルを支える強みと、長年にわたる事業活動を通じて培った企業文化です。これらを活かしながら、お客様の企業価値向上と社会課題の解決に資するビジネスを推し進めています。本レポートではこうした企業活動の全体像を、重要性を勘案して抽出した財務・非財務の各種情報をもとに、一体的にご報告しています。

対象範囲

CTCおよび連結子会社、関連会社に関する記載を含んでいます。

記載金額に関する注意事項

記載金額は、IFRS基準に基づき単位未満を切り捨てにしています。

将来見通しに関する注意事項

本レポートには、リスク・不確実性を内包した将来見通しが記載されており、実際の結果とは大きく異なる可能性があります。これらの将来見通しは発行時点での情報に基づいており、過度に依拠できないことをご承知おください。

なお、当社では将来に関する見通しの記載について、発行時点以降の出来事や環境、予期せぬ事象の発生を反映し、更新して公表する義務を負うものではありません。

ウェブサイトの ご案内

本レポートは経営戦略やマネジメントメッセージなどについて特に充実した内容となっています。即時性の高い財務データ、取り組み、事例などにつきましては以下の各ウェブサイトをご覧ください。



▶ IR情報

www.ctc-g.co.jp/rose/index.htm

- 決算短信や有価証券報告書などのIR資料のほか、IRニュースなどを掲載しています。



▶ CSR

www.ctc-g.co.jp/about/csr/index.html

- お客様・お取引先・従業員・地域・社会との関わりやガバナンス、環境への取り組み等の詳しい情報を掲載しています。



▶ コーポレート・ガバナンス報告書

www.ctc-g.co.jp/rose/profile/pdf/cor_gov.pdf



▶ 事例・レポート

www.ctc-g.co.jp/report/index.html

- お客様事例やイベントレポート、コラムを掲載しています。



▶ Best Engine

www.ctc-g.co.jp/about/pr/magazine/

- ITの最新動向や技術に関する当社の取り組みなどを掲載しています。



▶ Challenging Tomorrow's Changes

SLOGAN



ITビジネスにとって最も重要な経営資源は「人材」です。高い能力と意欲を持った多様な人材が「挑戦」するDNAを受け継ぎながら活躍しています。その環境をより良くするために、様々な人事政策を導入しています。

▶ 人材戦略 □ P35

MISSION

▶ 明日を変えるITの可能性に挑み、
夢のある豊かな社会の実現に貢献する。

▶ 使命

人々の価値観が多様化し、「豊かな社会」が意味するものも一つではありません。企業として社会から求められる役割、社会に対して果たすべき責任について、広く社会の声を聴き、企業活動に反映しています。

- ▶ ステークホルダーダイアログ □ P59
- ▶ 環境への取り組み □ P63
- ▶ 社会貢献 □ P65
- ▶ コーポレート・ガバナンス □ P67

5Gが本格的に商用化されるようになると、5Gを活用した事業の創出がビジネスの新たな柱になります。通信ネットワーク構築での長年にわたる実績を活かし、「ビジネスをお客様とともに創る力」を発揮していきます。

▶ Horizon 2 前に伸ばす：強みをさらに強く □P29

▶ 価値観

VALUES

- ▶ 変化への挑戦 常に新しいことに取り組み、決して諦めずに臨んでいるか？
- ▶ 価値への挑戦 お客様が期待する以上の価値を、生み出しているか？
- ▶ 明日への挑戦 自由な発想で、よりよい明日の姿を描いているか？

VISION

目指す姿

リーディング・カンパニーとして、
IT産業の進化を担う

企業理念

SLOGAN

MISSION

VALUES

▶ スローガン

Challenging
Tomorrow's
Changes

▶ 使命

明日を変える
ITの可能性に挑み、
夢のある豊かな社会の
実現に貢献する。

▶ 価値観 — Action Guidelines 私たちの心得

● 変化への挑戦

常に新しいことに取り組み、
決して諦めずに臨んでいるか？

● 価値への挑戦

お客様が期待する以上の価値を、生み出しているか？

● 明日への挑戦

自由な発想で、よりよい明日の姿を描いているか？

▶ CTCグループ行動基準

私たちは、「CTCグループ企業理念」に基づき、企業の社会的責任を果たすために努力するとともに、以下の内容を理解し、常に高い倫理観と責任感をもって行動します。

1. コンプライアンスの徹底
2. 社会に役立つサービス・製品の提供
3. 公正な取引および腐敗の防止
4. 情報管理の徹底
5. 人権を尊重した職場環境の実現
6. 持続可能な環境への配慮
7. 社会貢献
8. 反社会的勢力および団体との対決
9. 報告・再発防止
10. 率先垂範

Contents

CTCの価値創造ストーリー

- 07 社長メッセージ
- 13 CTCグループ「挑戦」の歴史
- 15 CTCグループの価値創造モデル
- 17 CTCグループの強み①：
「ビジネスをお客様とともに創る力」
- 18 CTCグループの強み②：
「ビジネスをITで実現する力」
- 19 CTCグループの強みの源泉：クラウド時代に対応する力
- 21 財務・非財務主要データ

CTCの成長戦略

- 23 中期経営計画
「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」
 - ▶ 23 CTCのポジションと環境変化
 - ▶ 25 計画の全体像と進捗
 - ▶ 27 Horizon 1 上に広げる：ビジネス変革への挑戦
 - ▶ 29 Horizon 2 前に伸ばす：強みをさらに強く
 - ▶ 31 Horizon 3 外に出る：新たな分野・リージョンの開拓
 - ▶ 33 Horizon 4 足元を固める：経営基盤の強化
 - ▶ 35 Horizon 4 足元を固める：人材戦略
- 39 主要事業の戦略
 - ▶ 39 事業セグメントAt a Glance
 - ▶ 41 エンタープライズ事業グループ
 - ▶ 43 流通事業グループ
 - ▶ 45 情報通信事業グループ
 - ▶ 47 広域・社会インフラ事業グループ
 - ▶ 49 金融事業グループ
 - ▶ 51 ITサービス事業グループ
 - ▶ 52 サービスデザイングループ
 - ▶ 53 グローバルビジネス本部
 - ▶ 54 国内主要グループ会社
- 55 CFOメッセージ

価値創造を支える基盤

- 57 CTCグループのマテリアリティ(重要課題)
- 59 ステークホルダーダイアログ：
持続可能な社会の実現に向けて
～未来に求められる「豊かさ」とは
- 63 環境への取り組み
- 65 社会貢献
- 67 コーポレート・ガバナンス
 - ▶ 67 コーポレート・ガバナンス
 - ▶ 77 ステークホルダーとの対話
 - ▶ 78 内部統制とコンプライアンス
 - ▶ 79 リスク管理体制

業績と各種情報

- 81 財務ハイライト
- 83 非財務ハイライト
- 84 用語集
- 85 役員一覧
- 86 組織図
- 87 会社情報
- 88 株式情報

社長メッセージ

Opening
New Horizons

新しい景色を見るために

代表取締役社長

菊地 哲

「お客様目線」と「挑戦」

私が社長に就任してから、早いもので8年目になりました。社長として、この会社の何かを変えることよりも、当社の持つ良いところを伸ばすことが自分の職務であると考えています。変化の激しいIT業界にあって、当社が変わらずお客様からのご支持をいただいている背景には、当社が長い間大切にしてきた価値観やDNAがあると感じたからです。

CTCが大切にしてきた価値観、その根底にあるものは職種を問わず社内にも広く浸透している「営業力」とも呼べる「お客様目線」のマインドです。お客様が抱えるニーズや課題を深く理解し、最適なソリューションをご提案する。そのために常に最新の技術情報をキャッチし、理解し、技術力を磨こうとする姿勢が、どの職場からも感じられます。

そんな現場の様子を見てきたことから、この業界における経営の要諦は「柔軟性」「弾力性」であると実感するようになりました。これしかない、と見定めた特定の分野に固執するのではなく、お客様や社会のニーズに合わせて柔軟に新しいものを受け入れることが、成長を続けるためには必要なのだと思います。

2020年の商用化に向け、2019年度はいよいよ次世代移動通信システム(5G)のインフラ関連ビジネスが本格化します。長年にわたって国内の通信キャリア向けにネットワーク構築を中心としたソリューションを提供してきた実績のあるCTCは、5G技術を通してお客様が実現しようとする新たなビジネスや、解決すべき課題に、お客様と目線を合わせて取り組んでいきます。

もう一つ、CTCが大切にしてきた価値観に「挑戦」があります。やってみる、やり切る、という文化がグループ全体に根づいており、スローガンである「Challenging Tomorrow's Changes」にも反映されています。企業としての持続的な成長を実現するだけでなく、本業を通じた持続的な社会の実現にも貢献するために、社会が抱える課題を捉え、その解決に「挑戦」し続ける企業でありたいと考えています。

2019年8月

代表取締役社長 **菊地 哲**

社長メッセージ

▶ 自分の言葉で発信し、対話する

社長就任当初、IT分野は私にとって新しいフィールドでした。しかし考えてみれば社長の任務とは、これから100年以上も続くかもしれない企業を自分の任期中により良いものにして、次の代に渡していくことにほかなりません。専門的な知識を習得する必要はありましたが、事業会社の社長ならば経験があります。上席の人にあれこれ言われながら仕事をするよりも、自分の裁量で会社を運営していくほうが自分には向いているかもしれない、という感触もありました。経営者がすべきことは、業界を問わず同じものはずです。私はまず、以前の職場でも実践してきたように、自分の言葉で、しかも分かりやすい表現で自分の考えを発信すること、現場の社員と積極的に対話することを地道に続けていくことから始めることにしました。

▶ 「お客様目線」が生んだCTCの強み

現場に出てみると、社員がお客様の懐に飛び込み、お客様と同じ目線に立って仕事をしていることが分かってきました。お客様からも「まずはCTCの人に相談する」とか「CTCの〇〇さんと仕事がしたい」と言っていたことが多くあります。社員に「お客様目線」の考え方が浸透し、お客様と深い関係性を築けていることは、CTCの個性でもあり強みでもあるのだ、と感じましたが、実はこれは当社のビジネスモデルにも起因しています。

当社はもともと、米国など海外から最先端の製品を仕入れて日本国内で販売するビジネスからスタートした会社です。その後もお客様が必要とする機能を、製品やサービスなどをつなぎ組み合わせ、最適な形でご提供するビジネスを積み上げてきました。その結果、扱う製品やサービスの数、その仕入れ先であるベンダーとのパートナーシップ、仕様に応じて最適に組み合わせる技術力など、IT企業として成長に必要な有形無形の資産が蓄積されてきました。

多様な製品をお客様にご提供することで、製品納入後の保守・運用などサポートを担当する社員にも豊富な製品知識がインプットされる環境が醸成されています。結果として、製品のご提案からシステム構築、サポートに至るITライフサイクル全般を特定のメーカーや製品にとらわれることなく対応することのできる、業界でもユニークなビジネスモデルが構築されるに至りました。

つまり、「お客様目線」を起点にビジネスをしてきたおかげで、IT分野で成長するための強みが自然に養われていった、と言え

るのかもしれませんが。事業戦略や人材戦略について考える際には常に、この視点を念頭に置くように心がけています。

▶ 新しい景色を見るために

さて、IT産業を取り巻く経営環境に目を転じると、社会を支え、社会課題を解決するためにITが果たすべき役割は、ますます大きくなってきています。「Society 5.0」が示すような、少子高齢化や人口の偏在、環境負荷低減などの課題に、デジタルトランスフォーメーション(DX)やAI、IoTを活用して取り組むことは、もはや社会共通の認識です。企業にとっても、自社のビジネスと先端技術を組み合わせて社会の新しいニーズに 대응していくことが、持続的な成長のために必須であるとの考え方が強まってきています。

次世代移動通信システム(5G)の本格導入も目前に迫っています。「超高速」「多数同時接続」「超低遅延」を実現するインフラが整備されれば、人と人だけでなく、人とモノ、モノとモノがつながる社会が到来し、ITに求められる機能も従来以上に大きなものになるでしょう。

2018年4月に策定した新中期経営計画は、「Opening New Horizons -新しい景色を見るために-」をサブタイトルとして、ITがこれまで以上に重要な役割を果たす時代に、CTCが自らの強みを活かし、どのような分野に「挑戦」しようとしているのかをお示したものです。視野を広げ、活躍の場を切り開く方向性として「上に広げる：ビジネス変革への挑戦」「前に伸ばす：強みをさらに強く」「外に出る：新たな分野・リージョンの開拓」を、企業価値の向上につながる新たな挑戦を支えるものとして「足元を固める：経営基盤の強化」をそれぞれ打ち出しました。

3ヶ年計画の各年度をどのように位置づけるかについては、2年目にあたる2019年度は「序破急」の「破」の年である、と社内外に説明しています。「序破急」はもともと日本の雅楽から生まれた概念で、「序」でゆったりと落ち着いて始まった音楽が、「破」で次第にテンポよく、リズムカルに動き出し、「急」で畳みかけるようにクライマックスに向かうまでの流れのことを言います。日本の伝統芸能だけでなく西洋の演劇などにも用いられる形式で、物事が始まってから終わるまでの様子を描写した万国共通の表現のようです。

「序」の年としていた2018年度は、IoTなど次世代のビジネスにつながる案件が徐々に事業化し、収益にも貢献し始めました。また、保守やクラウドなどのリカーリングビジネスも、収益基盤として安定的に積み上がる収益モデルが確立しつつあります。



「破」の年である2019年度は、「新しい景色を見る」ための本格的な取り組みが始動します。特に注力すべき重点施策は「5G」「DX」そして「グローバル」の3つです。それぞれの施策について、方向性を簡単にご説明したいと思います。

▶ 中期経営計画の詳細は □□ P23-P38 をご参照ください

5G：インフラ構築のノウハウを活かす

CTCは、キャリアの5G通信ネットワークを構築する「作る」ビジネスに加えて、5Gを活用して新たな事業を創出する、いわゆる「使う」ビジネスも獲得していかなければなりません。

「作る」ビジネスについては、国内主要通信キャリアとの長年にわたる実績が後押しとなり、着実に拡大しています。通信キャリア各社からの個別のニーズに、それぞれ最適なソリューションをご提供してきた実績が、お客様の信頼と次の収益機会につながったものと自負しています。

情報通信事業グループが中心となって取り組む「作る」ビジネスとは異なり、「使う」ビジネスは全ての事業グループがチャンスをつかんで「挑戦」する領域になります。例えば遠隔医療や自動運転、ローカル5Gを活用したスマートファクトリーなど、幅

“

「お客様目線」を起点に
ビジネスをしてきたおかげで、
IT分野で成長するための
強みが自然に養われていった、
と言えるのかもしれませんが。

”

広い産業分野での活用が見込まれるためです。「作る」ビジネスに携わり、高度なネットワーク構築技術を持つCTCだからこそ、ほかにはない提案が数多くできると思っています。特にローカル5Gでは、その強みが存分に発揮されるのではないのでしょうか。当社のビジネススタイルは、大きなチャンスを秘めていると確信しています。

DX：「目利き力」と「技術力」を発揮する

お客様がITを活用してビジネスを次世代化する場面でCTCが活かすことのできる強みは、これまで幅広いお客様とのビジネスを通じて蓄積した業務知識と、「世界中の優れた製品を提供する」ために磨き上げてきた、先端技術に対する「目利き力」、そして技術を組み合わせる「技術力」です。

常に最先端の技術情報を捉える「目利き力」を支える一つとして、1990年に米国西海岸に設立したR&D拠点の調査活動があります。この拠点と現場が連携し、お客様の抱えるニーズや課題に対応した先端技術を発掘すべく、アンテナを張り巡らせています。また、国内外のスタートアップが持つ先端技術を活かすために、2017年に「未来技術研究所」を設立しました。

社長メッセージ

同年10月には都内にオープンイノベーション専用スペース「DEJIMA」を開設し、スタートアップ企業とともに新事業創出を行うための環境を整備しました。

さらに2019年4月の組織変更で、CTOのもとにトップレベルの技術者を集結させた直轄組織を新設しました。現場に近い場所で、先端技術の開拓や検証、加えて対応人材の育成を図ることで、DX時代にお客様に求められる「目利き力」と「技術力」に、さらに磨きをかけていきます。

こうした強みを活かして、IoTやAIといったデジタルビジネスを具体化していきます。実例を挙げると、CTCは伊藤忠グループが推し進めるデジタルビジネスを全面的にバックアップします。バリューチェーンの最適化や決済のデジタル化対応、顧客データの連携や分析を通じた新規事業の創出などを通じて、収益機会の拡大につながるビジネスに取り組んでいきます。

グローバル：M&Aも活用してビジネス規模を拡大

5GやDXがビジネスのボーダーレス化をこれまで以上に促しています。IT企業も、国内だけでビジネスをしていては持続的な成長を見込むことはできなくなるでしょう。グローバルビジネスについては、これまで同様、日本企業の海外展開に合わせたサポート体制の強化と、特に高い経済成長が見込まれるASEAN地域を中心とした現地企業との協業も含めたビジネスの拡大を推し進めます。

2018年度は米国のSYSCOM(USA)INC.との資本提携および英国のNewton Information Technology Ltd.との業務提携を締結しました。2019年度は、M&Aなどを通し

て効率的にビジネス規模を拡大するとともに、現地人材の獲得にも取り組み、まずはASEAN全域をカバーする体制の構築を進めていきます。

▶「経営基盤の強化」

ここまで、CTCの持つ良いところを伸ばす、という文脈で成長戦略についてご説明してきましたが、当然のことながら経営はアクセルペダルだけを踏み続けられれば良いというものではありません。会社全体が「挑戦」するために万全の状態にあるかどうか検証し、戦略遂行上クリティカルで見逃すことのできないリスクがあれば対応策を練らなければなりません。

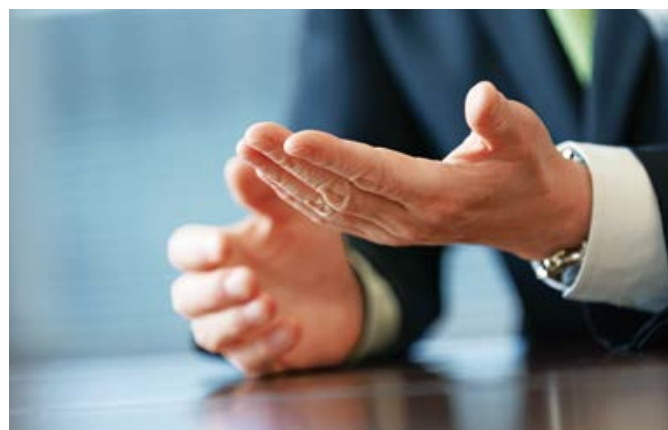
労働力の不足が叫ばれる中で、IT産業においても人材の確保が急務であることは言うまでもありません。5GやDXなどが進展すれば、高い技術力を持った人材を一人でも多く確保・育成し、少しでも長い期間その能力を最大限に発揮してもらうための環境を整備する必要があります。当たり前のことのように見えますが、中長期的に見て最も重要なことは「良い人材を育てる」ことに尽きるのではないかと思います。CTCはもともキャリア採用に重心を置いていましたが、ここ最近では新卒採用に重心を移し、採用した人材を育成することに力を注いでいます。「働き方変革」も含め、優秀な人材に長く働いてもらうための職場環境の整備は継続的に行っていく必要があると感じています。

▶人材戦略の詳細は □□ P35-38 をご参照ください

“ CTCのビジネスが、
社会をより豊かにするために
何らかの価値を提供するもので
ないならば、私たちの存在価値も
問われることになります。



「経営基盤の強化」の一環として、2019年6月にはコーポレート・ガバナンス体制の改革も断行しました。これまで9名体制だった取締役会は人数を6名に絞り、このうち2名を独立社外取締役としました。2名とも女性にお願いすることができ、取締役会の多様性も担保できたのではないかと考えます。監査役会については、人数を3名から4名に増員した一方で、半数である2名を独立社外監査役としました。組織体制は整えましたので、あとは中身です。CTCの持続的な成長のために、活発な意見交換と迅速な意思決定が実現するよう、ガバナンス体制の強化に引き続き取り組みます。



▶ 社会も会社も持続的に成長するために

なお中期経営計画期間中の数値目標については、利益成長と同時に資本効率向上にも取り組み、2020年度の目標ROEを12%以上としています。事業で得た資金の主要な使途は、株主還元と、これまでにご説明した成長のための投資、特にM&A、そして人材への投資に振り分けられることになります。当社を応援して下さる株主の皆様への利益還元については、「安定的な配当に努めるとともに、業績に応じた利益還元を重視し、内部留保金とのバランスを考慮しながら、配当水準を高める」との配当方針に則り、連結配当性向45%を目安とし、配当は10期連続での増配となりました。

一方で、企業活動の成果を収益成長や配当だけで測定することは不十分だと感じています。なぜならCTCはビジョンである「リーディング・カンパニーとして、IT産業の進化を担う」ことを目指し、「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する」ことを使命としているからです。CTCのビジネスが、社会をより豊かにするために何らかの価値を提供

するものでないならば、私たちの存在価値も問われることになります。

ビジョンや使命の実現のために、2015年度から国連グローバルコンパクトに参加し、「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野10原則を支持しています。また、CTCでは2016年3月に、本業を通じて持続的な社会の実現に貢献するために注力すべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。国連で採択された「持続的な開発目標(SDGs)」とマテリアリティを関連づけることで、社員が自らの業務とSDGsとの結びつきをより理解できるようにしています。

変化の激しいIT業界にあって、経営の要諦は「柔軟性」「弾力性」であるとお話ししました。「世界中の優れた製品を組み合わせ提供すること」にこだわってきたCTCにとっては、これが最もフィットした仕事の仕方でもあります。CTCがこの先、社会の変化に合わせてどのように進化し、成長していくことができるのか、ステークホルダーの皆様にはぜひご期待いただきたいと思えます。

▶ 2018年度業績

	(億円)		
	2017年度	2018年度	2019年度計画
売上収益	4,296	4,519	4,800
営業利益	326	358	390
当社株主に帰属する当期純利益	235	246	270
ROE	11.8%	11.5%	—

▶ 2020年度 定量目標

3 収益力強化

当社株主に帰属する当期純利益 **300** 億円

6 注力ビジネスでの成長

クラウド・ITアウトソーシングビジネス **600** 億円

グローバル関連ビジネス **600** 億円

12 資本効率向上

ROE **12%**以上

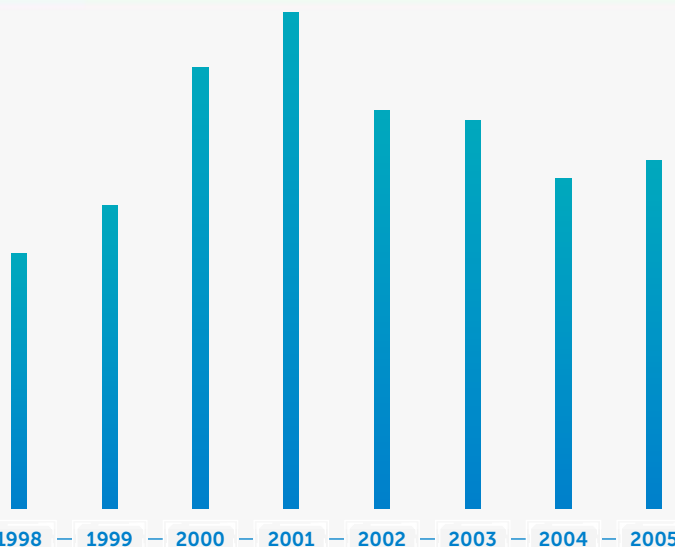
CTCグループ 「挑戦」の歴史

CTCグループの企業文化を特徴づける言葉の一つに「挑戦」があります。設立以来、IT産業に求められる役割が変化する中でも、常にお客様が求める要件に最適なソリューションで応えるために、先端技術の発掘や技術力の向上に果敢に取り組んできました。長年にわたって醸成された当社の「挑戦」するマインドは、コーポレートブランド「CTC」のもととなったスローガン「Challenging Tomorrow's Changes」にも反映されています。

1972年 ▶

伊藤忠グループの事業会社として創立

1972年、CTCの前身である伊藤忠データシステム(株)が設立されました。商社の子会社として、世界中の優れた製品を日本のお客様向けにカスタマイズして販売するビジネスを主軸としていました。システムインテグレーターの中でも製品の売上比率が高く、インフラ構築に強みを持つCTCのビジネスモデルは、この出自に由来しています。



1970-

1980-

1990-

1998 -

1999 -

2000 -

2001 -

2002 -

2003 -

2004 -

2005

1980年代

▶ Oracle販売開始

1983年、当時のSun Microsystems社(現Oracle社)と日本における販売代理店契約を締結しました。CTCは同社と強固なパートナーシップを確立し、1995年に世界的に爆発的な拡大を見せたSunワークステーションの世界最大リセラーとなりました。本件は、「最新の優れた製品をいち早く日本に取り入れる」という当社の特徴を示す、代表的な事例となりました。



1990年

▶ 米国R&D拠点 ITOCHU Technology Inc. 設立

米国の市場動向、先端技術、サービス、製品などの調査を行うR&D拠点として設立され、2012年にCTCの子会社となりました*1。CTCのR&D活動の中心を担うとともに、スタートアップ企業の日本展開支援や日系企業向けビジネスの拡大にも注力しています。



1990年代

▶ 通信キャリア向けビジネス開始

1990年代より通信キャリアのネットワークを手掛け、1999年にはモバイルインターネットサービスの先駆けとなった取り組みに携わりました。各キャリアが求める高度で複雑な要件に対応し、最新の技術を取り入れた最適なソリューションを提供し続けることで、今では当社の収益の大きな柱となっています。

2006年 ▶ 経営統合

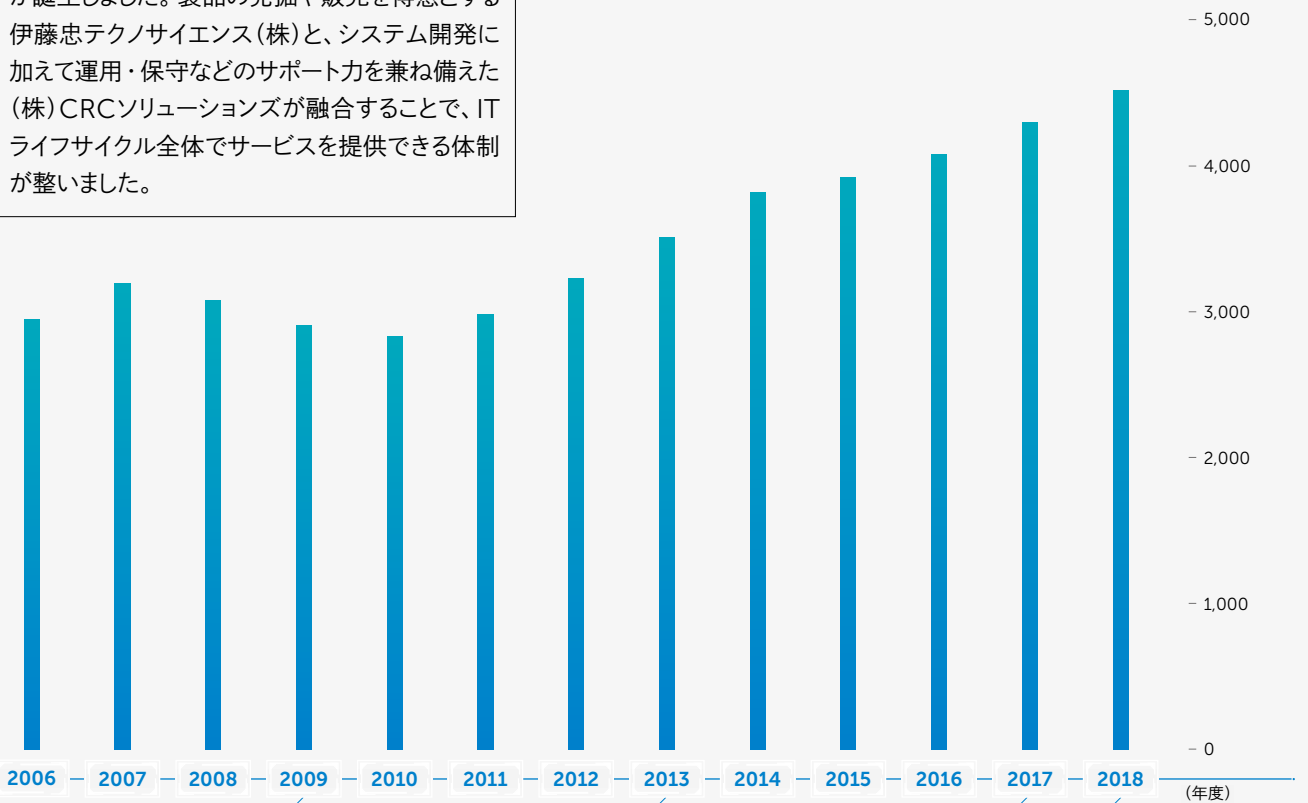
2006年10月、異なる事業領域と強みを持つ2社が経営統合して伊藤忠テクノソリューションズ(株)が誕生しました。製品の発掘や販売を得意とする伊藤忠テクノサイエンス(株)と、システム開発に加えて運用・保守などのサポート力を兼ね備えた(株)CRCソリューションズが融合することで、ITライフサイクル全体でサービスを提供できる体制が整いました。

2018年度 売上収益

4,519 億円

2019年 エンジニア数

6,300 名超



2009年

▶ クラウドへの取り組み開始

CTCの国内データセンターを活用したパブリッククラウドサービス「Techno-CUVIC」の提供開始を皮切りに、クラウドサービスへの取り組みを開始しました。現在は、自社開発クラウドサービスとして「Elastic-CUVIC」「CUVICmc2」が加わったほか、多数のクラウドベンダーとのリレーションシップを構築し、マルチクラウドベンダーとしての優位性を確立しています。

2013年

▶ ASEAN2社買収。グローバル化へ

お客様のグローバルサポートと、グローバルにおけるビジネスの拡大を目指し、シンガポール、マレーシアにおいて幅広い顧客層と技術力を有していたCSC Automated社とCSC ESI社を買収しました*2。IT産業において高成長が見込めるASEANへの進出であるとともに、CTCの本格的なグローバルビジネス展開の足掛かりとなりました。



2017年

▶ 未来技術研究所新設

先端技術の発掘と開発、新たな事業モデルの創造などをミッションとした組織「未来技術研究所」を新設しました。同年10月には都内にオープンインノベーション専用スペース「DEJIMA」を開設し、お客様やスタートアップ企業とともに新事業を創出するための場として活用しています。

2018年

▶ アジャイル開発専用スペースを開設

開発スピードの向上と、変化への柔軟性を兼ね備えたアジャイル開発への取り組みの一環として、2018年に東京都と愛知県に専用スペースを開設しました。アジャイル開発は、刻々と変化する環境に適応したアプリケーションをタイムリーにリリースしたい、というお客様のニーズにお応えする新たな開発手法です。開発の効率化や早期化を実現する本手法への対応は、CTCの開発・SI領域での特長の一つとなりました。

*1 ITOCHU Techno-Solutions America, inc.に社名変更。
*2 CTC GLOBAL PTE. LTD.とCTC GLOBAL SDN. BHD. に社名変更。

CTCグループの価値創造モデル

これまでに培われた強みを活かし、幅広い業界のお客様にとって最適なソリューションをご提供することがCTCグループのビジネスモデルです。徹底した「お客様目線」と、「挑戦」し続けるマインドが、このビジネスモデルを支えています。お客様の企業価値を最大化するとともに、MISSION(使命)である「夢のある豊かな社会の実現」に貢献し、自らも企業として持続的に成長することを目指しています。

- 少子高齢化／労働人口の減少
- 環境意識の高まり／自然災害の増加
- 「2025年の崖」に伴う
基幹システムの入れ替え
- 情報セキュリティリスクの高まり
- 働き方改革／
労働生産性向上へのニーズ
- 人口の都市集中／過疎化

経営環境・ 認識する社会課題

▶ P23-24
「CTCのポジションと環境変化」

ビジネス領域

製造／運輸／小売・流通／
情報・通信／公共・公益／
金融／文教・研究機関

▶ P39-53
「主要事業の戦略」

強み①
ビジネスを
お客様とともに
創る力
▶ P17

保守・運用
・データ
センター

導入・移行

CTCグループの マテリアリティ (重要課題)

▶ P57-58
「CTCグループのマテリアリティ」

1 信頼できるITサービスの提供

- 情報セキュリティの徹底
- 品質向上
- コンプライアンス遵守



2 明日を変える人材の創出

- 人材開発・育成
- ダイバーシティ推進と働き方変革
- 次代へつなぐ人材づくりへの貢献



3 ITを通じた豊かで持続可能な社会の実現

- 少子高齢化への対応
- 環境負荷低減
- 地域経済への貢献



CTCが提供する ITライフサイクル



MISSION(使命)

夢のある
豊かな社会の
実現

社会課題の
解決

お客様の
企業価値向上

事業の結果

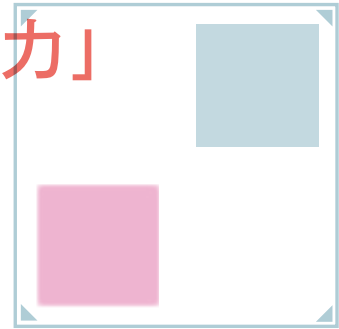
- ▶ インフラ(IT基盤)構築力を武器としたユニークなビジネスモデル
- ▶ 偏りの少ない安定的な事業ポートフォリオ
- ▶ 安定的かつ高水準な利益創出と株主還元
- ▶ 世界有数ITベンダーとの日本トップクラスの取引実績
- ▶ 人生を豊かにする健康で働きがいのある環境の提供

▶ □□ P21-22 「財務・非財務主要データ」

CTCグループの強み①:

「ビジネスをお客様とともに創る力」

ITが社会に果たす役割は今後ますます大きくなり、幅広い産業において技術革新を伴った新たなビジネスの創出を模索する動きが活発化しています。システムインテグレーターには、お客様の成長戦略と最新の技術とをつなぎ、それらを実現していくことが求められています。幅広い産業領域にお客様を持ち、業務ノウハウを蓄積してきたCTCグループは、多彩なパートナーとの協業を通じてイノベーション力を発揮し、社会を支える新たなビジネスの創出に貢献していきます。



▶ 幅広い業種の顧客基盤と業務ノウハウ

当社のお客様は、24時間365日止まらないシステムが必要な通信や金融、大規模なシステムを有する製造や公共など、幅広い業界へ広がっています。これらの長年にわたるビジネスを通じて蓄積された高度な業務ノウハウや専門知識が、お客様の新たな課題に対応するための原動力となり、強みとして活かされています。

顧客層

8,951社

顧客別売上
上位10社の割合

40%



▶ お客様とともに創出する未来のサービス

これまでCTCが培ってきた様々なパートナーとの協力関係や国内外で発掘した先端技術を強みとして、お客様との新規事業の創出やビジネス領域拡大を推進しています。

2017年には「未来技術研究所」を新設し、オープンイノベーションプラットフォーム「CTC Future Factory」や、コーポレートベンチャーキャピタル「CTC Innovation Partners」など、イノベーションをさらに推進するための環境も整えています。 ▶ □□ P32

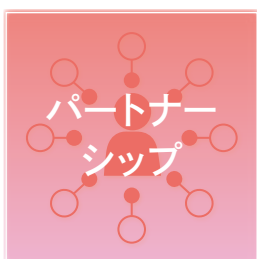
イノベーションスペース

「DEJIMA」来場者数
(2018年度)

約2,500名

CTC Innovation
Partners 投資実績
合計

5件



▶ 国内外パートナーとの強固なリレーション

お客様との合弁会社や国内外グループ会社、そして伊藤忠グループとの強固なリレーションを構築しています。また、企業と大学が相互の特色を活かして人材育成と研究を進める産学連携などにも取り組み、パートナーシップを広げています。これらの企業などとの協業を通して、自社の持つリソースだけでは実現できない新たなビジネスに対しても積極的に挑戦できる体制を構築しています。

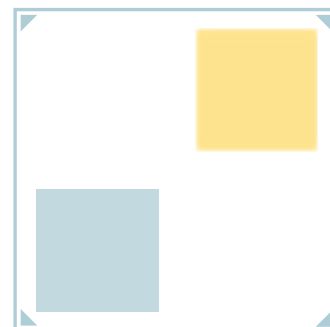
国内外子会社・
関連会社

20社

CTCグループの強み②：

「ビジネスをITで実現する力」

CTCグループは国内のシステムインテグレーターの中でも製品の売上比率が高く、インフラ構築に強みを持つ点が特徴です。これは、国内外の有力なベンダーと長年にわたって関係を構築し、ベンダーから得られる最先端の製品や技術情報を応用することで、インフラ構築に求められる技術力を磨き上げてきた結果、得られたものです。これらの幅広い知見と技術力が、CTCグループの競争力の源泉となっています。



▶ 最新技術に対する「目利き力」と 圧倒的な「IT技術群」

当社は、国内外の優れたベンダーをいち早く見つけ出し、数多くの製品、技術、クラウドなどのサービスを日本で展開しています。設立当初から培ってきた個々の製品・サービスに対する知見だけでなく、複数の製品をつなぎ組み合わせる構築力を磨き上げることで、マルチベンダーのシステムインテグレーターとしての地位を確立しました。有力ベンダーとの取引実績は日本トップクラスであり、価格面においても高い優位性があります。 ▶ □□ P19-20

シリコンバレーでの
リレーション

29年

取り扱いベンダー

300社超



▶ 最新技術をつなぎ組み合わせる技術者集団

お客様が真に求める解決策を追求するため、新しい技術に果敢に挑戦してきたことで養われたCTCの「技術力」は、結果としてお客様からの信頼や知見の蓄積につながっています。1990年代に始めた通信キャリア向けビジネスなどにおいて、長年にわたり磨いてきた「マルチベンダー環境でのITインフラ構築力」はCTCの技術力を象徴するものです。現在はお客様の競争優位性を高めるサービスやアプリケーションの開発においても、その力を発揮しています。 ▶ □□ P19-20

エンジニア数

13,898名

開発パートナー

約980社

ベンダー認定資格
取得者数

7,111名



▶ 新たなビジネスにつなげるサポート体制

CTCグループの「マルチベンダー」は、製品調達や、構築時にだけ発揮されるものではありません。納入後の運用や保守においては、複数のベンダーの製品で構築された複雑なシステム環境の特性を理解しておく必要があります。極めて複雑なシステムを、安定的に運用・保守する当社の技術者の「サポート力」は高い信頼を得ており、新たなビジネスにつながる重要な接点にもなっています。

全国をカバーする
保守サポート網

海外サポート体制

5ヶ国

626名

CTCグループの強みの源泉：

クラウド時代に対応する力

長年にわたりCTCグループの競争力を支えてきた強みは、数多くの有力ITベンダーと深い関係性を築いてきたこと、そしてその高品質なIT環境をアプリケーション開発や保守運用などの高品質なサービスとともに提供してきたこと、にあります。

クラウドの活用が当たり前になっている現在は、クラウドベンダーとの深い関係性を加え、マルチクラウド+マルチベンダーというハイブリッドな環境でも同様に高品質なサービスを提供し続ける、という形でCTCの強みは今も活かされ続けています。そしてCTCの従来からの強みである「目利き力」と「つなぎ、組み合わせる技術」にさらなる進化をもたらしているのです。

マルチ
ベンダー
マルチクラウド

技術力
フルスタック
エンジニアリング

▶ クラウド時代のパートナーシップとCTCの技術力

CTCグループは創立以来、国内外の有力ITベンダーとの深い関係性を築き続け、今もCTCグループで展開するIT関連サービスやそれを支える製品は300を超えており、その取引実績は国内トップクラスを維持しています。それに加え、AWSをはじめとするハイパースケールなクラウドベンダーはもちろん、SAP社やBox社などの様々なアプリケーションサービスを展開する大手ベンダーともパートナーシップを築いています。このような世界有数のIT

ベンダーと定期的にミーティングを開催し、お客様からの要望やグループ内エンジニアの意見を踏まえて議論を重ねることで高品質な製品開発やサービス開発の一翼を担っています。

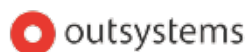
また、当社は1990年に米国に設立したR&D拠点を通じ、次々に登場する最新・最先端の技術発掘を継続しており、さらに中国でのR&D活動を加えてグローバルな視点での技術調査・発掘に取り組み続けています。

▶ 主要取扱いベンダー／サービス



Azure

box



CTCが国内最大リセラー
であるベンダー

16社

CTCをパートナーランク
最上位に位置づけている
ベンダー

22社

▶ OutSystems InStep APAC
2018での受賞実績

2018年8月、ローコード開発環境を提供するOutSystems社が開催したイベントにおいて、CTCのシステム構築力やサービス提供に伴うOutSystems技術者の育成が評価され、「Most number of Certified Professionals」を受賞しました。

▶ Box Japan Partner Award
2018での受賞実績

2018年2月、Box社のクラウドサービス販売で国内1位となった実績が認められ「Best Channel Partner」を受賞しました(3度目の受賞)。今後もCTCの持つ提案力、導入支援&コンサルティング力、サポート力を活かし、Boxを通して企業の働き方改革などを支援していきます。

▶ SAP社ERP導入への本格的な取り組み

近年、ERPベンダーのトップを走るSAP社の製品を活用した大規模システムの構築実績が順調に積み上がっています。これらの実績とこれまでの基幹システム構築、運用の経験値から2025年の同社旧バージョンのERP保守サポート終了に伴うSAP S/4HANA®への移行需要にも対応していきます。

▶ P88 主なベンダーの受賞実績

目利き力

米国拠点と調査発掘活動

当社の子会社であるITOCHU Techno-Solutions America, Inc. は、先端技術が集結する米国での調査活動を目的として1990年に設立されました。以来30年近くにわたり西海岸・東海岸の2拠点に、日本のシステムインテグレーターとしては最大規模となる陣容を配置しています。

各事業グループから様々な産業領域を担当するスタッフが集結し、実際のビジネスにつながる最新の技術情報を調査しています。展示会での情報収集や有力ITベンダーとの定期的な面談、お客様やグループ内エンジニアの要望を反映した調査活動などを通じ、現地で実際に足を運ぶことで



しか得られない最先端の技術動向を収集すると同時に、現地企業との関係性強化にも努めています。

このほかに、急速にITの進化を担い始めた中国深圳市に人員を送り調査活動を開始しました。また、今後欧州にも調査人員を送る予定です。

つなぎ、組み合わせる技術

DX時代のフルスタック・システムインテグレーター

デジタルトランスフォーメーション(DX)は、いつでも簡単にITリソースを活用できるクラウドの浸透で流れが加速されていきます。さらに次世代移動通信システム(5G)の登場により、「超高速」「多数同時接続」「超低遅延」が実現可能となり、IoTが一気に進むとともにデータ量が爆発的に増大していきます。そのデータの分析や解析に必要なAIも進化し、ビジネスモデルはこれらの環境に合った新たなモデルへと転換していくことになります。

このような環境になると、一つのサービスに集中して全てのニーズに対応することは不可能となり、複数のクラウドサービス(マルチクラウド環境)で複数の分析・解析ツールを活用せざるを得なくなります。また、データセンターに集約・蓄積された情報を活用する場合がありますし、よりユーザーに近いところでストリーミングデータの分析や解析・処理が必要な場合も出てきます(エッジコンピューティング環境)。

さらには5Gを支えるインフラもSDNやNFVといったクラウドネイティブなマイクロサービスソフトウェアの集合体で制御される環境で提供され、アプリケーションのニーズにより動的にインフラを制御できるようになります。

さて、このようなマルチクラウド環境やエッジコンピューティング環境を安定した品質のサービスとして構築し、高品質なアプリケーション開発やそのシステム保守運用を実現することは容易ではありません。インフラ環境の動作や制御方式の知識、そこで使われている製品や技術の知識、



取締役 兼 専務執行役員
社長補佐(技術戦略特命)(兼)CTO

大久保 忠崇

そしてマイクロサービスアーキテクチャによるアプリケーション開発環境、アプリケーション開発ツールやAPIの知識、そして最も重要な利用者の要求事項を形にする、フルスタックの技術を持ったチーム編成が必要となるのです。

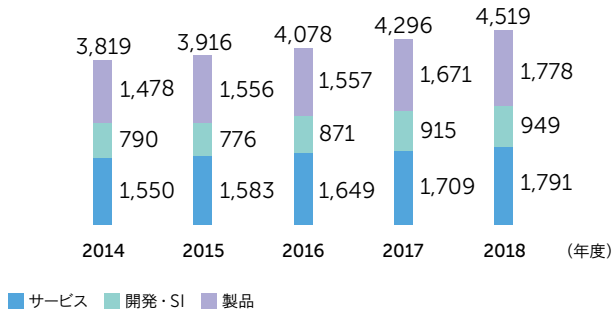
幸いにもCTCグループは、ネットワーク技術、ITインフラ技術、クラウド技術、アプリケーション開発技術、プロジェクトマネジメント技術などフルスタックにエンジニアを揃えている数少ないシステムインテグレーターです。

DX時代に対応する変化に柔軟な人材とスキルを用意し、彼らを継続的に育成することで「つなぎ、組み合わせる技術」を進化させながら、フルスタック・システムインテグレーターとして、新しい時代において求められるITライフサイクル全てに対応していきます。 ▶ □ P84 用語集

財務・非財務主要データ

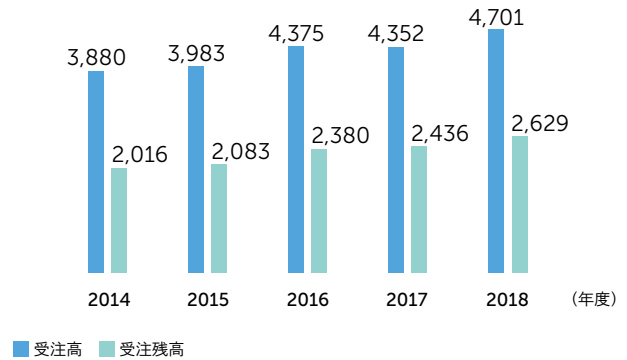
▶ 売上収益(ビジネスモデル別)

(億円)



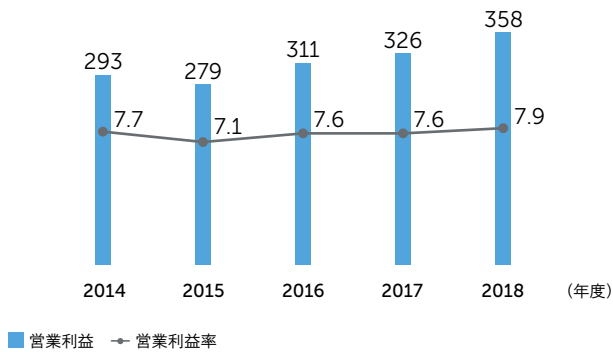
▶ 受注高/受注残高

(億円)



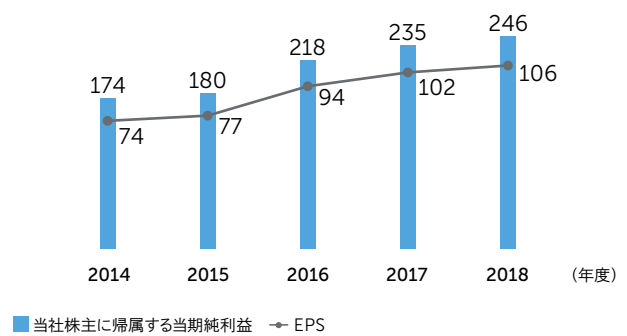
▶ 営業利益/営業利益率

(億円/%)



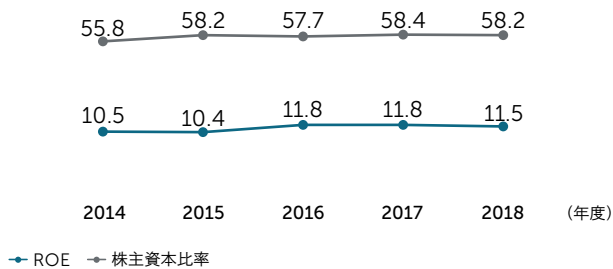
▶ 当社株主に帰属する当期純利益/ EPS(1株当たり当社株主に帰属する当期純利益)

(億円/円)



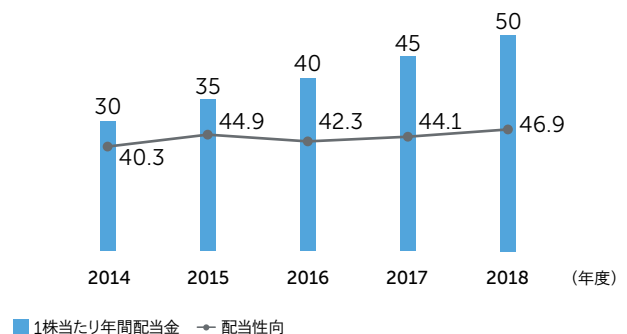
▶ ROE/株主資本比率

(%)



▶ 1株当たり年間配当金*/配当性向

(円/%)

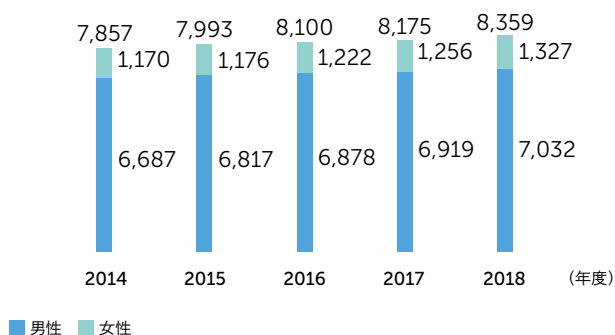


※ 当社は、2015年4月1日および2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合でそれぞれ株式分割を行っており、それ以前の年間配当については、株式分割後に換算した値で表示しています。

※ 2018年度は売上収益および全ての利益項目、受注高、受注残高が2006年の伊藤忠テクノサイエンス(株)と(株)CRCソリューションズの経営統合後最高。

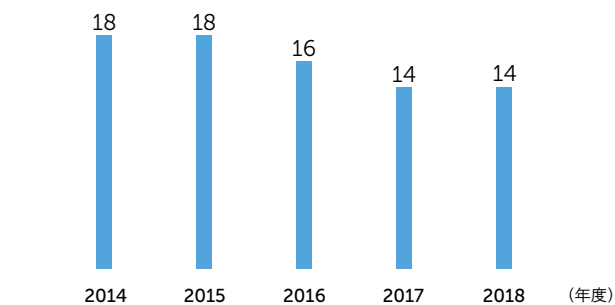
▶ 社員数(連結)

(人)



▶ 月平均残業時間※(単体)

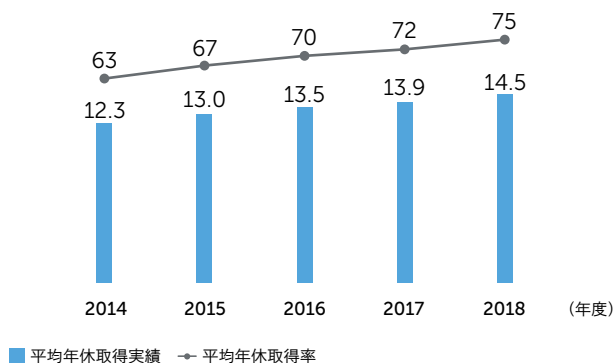
(時間)



※ 法定外残業時間

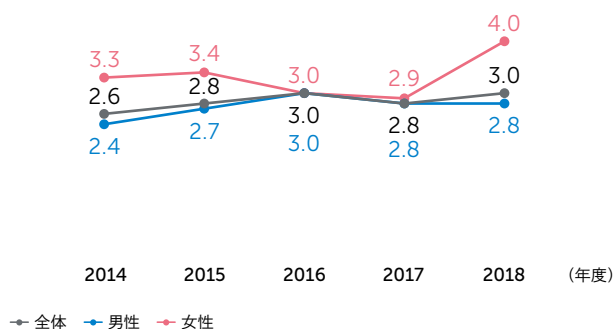
▶ 平均年休取得実績／平均年休取得率(単体)

(日/%)



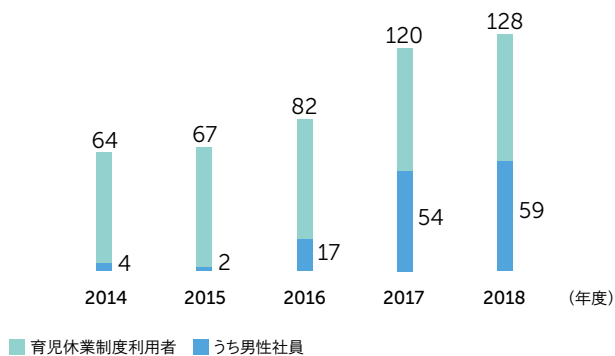
▶ 離職率(単体)

(%)



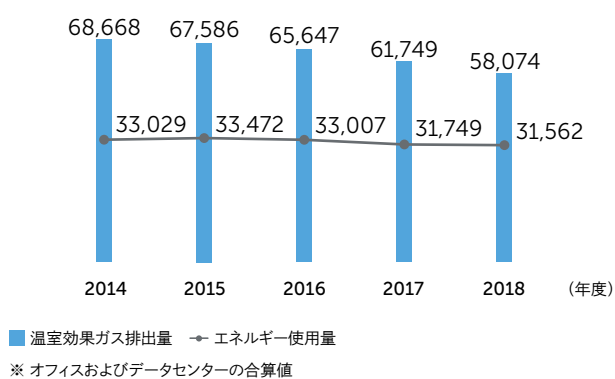
▶ 育児休業制度利用者数(単体)

(人)



▶ 温室効果ガス排出量／エネルギー使用量

(t-CO₂/kL)



※ オフィスおよびデータセンターの合算値

中期経営計画

Opening New Horizons

—新しい景色を見るために—

▶ CTCのポジションと環境変化

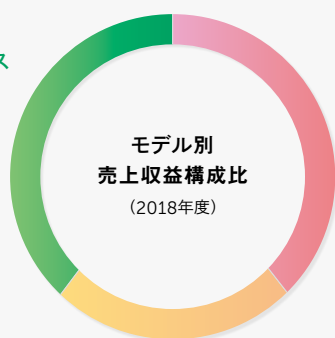
CTCグループの競争力を支える最も特徴的な強みは、数多くの有力ITベンダーと長年にわたって関係性を築き、数多くの高品質な製品や技術、クラウド環境などを取り扱うノウハウを蓄積してきた点にあります。「マルチベンダー」と「技術力」という強みを兼ね備えていることで、相互の強みが高め合う好循環が生まれています。



ビジネスモデルの特徴

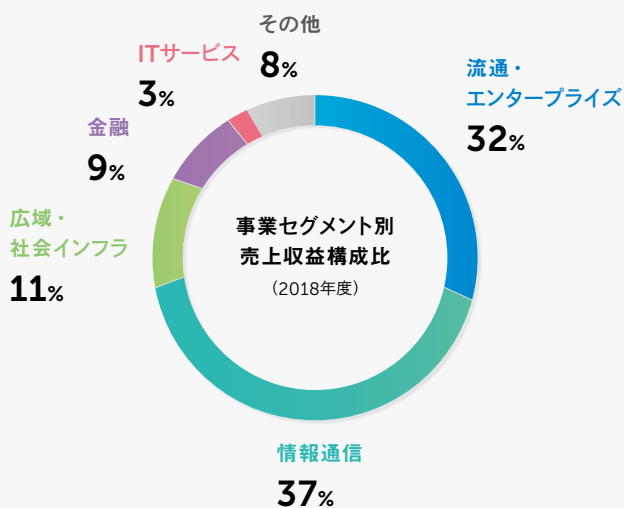
▶ モデル別

製品販売や、様々な製品やクラウドなどを組み合わせるインフラ構築で高い信頼を得ていることが特徴です。お客様のビジネスのデジタル化に伴い、アプリケーション開発への対応力を高めるとともに、収益安定化のために、リカーリングビジネスを中心としたサービス分野にも注力しています。

サービス
40%製品
39%開発・SI
21%

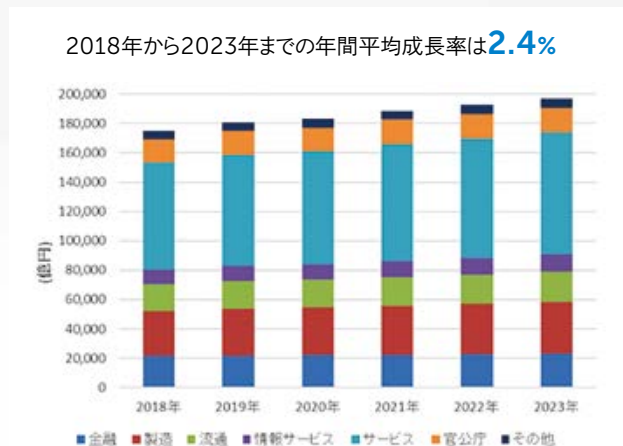
▶ 事業セグメント別

通信キャリア向けの通信ネットワークの設計・構築において長年の実績があることから、情報通信事業に強みを持ちます。一方で、テリトリーとする産業領域の偏りが比較的少なく、安定的に収益を得ることのできる事業ポートフォリオを構成しています。

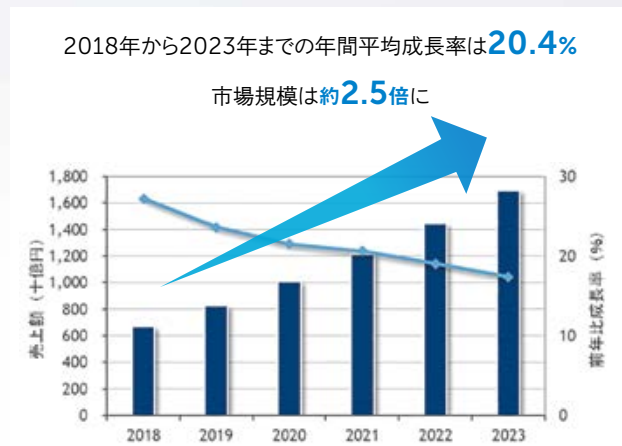


市場動向

国内IT市場産業分野別支出額予測 (2018年～2023年)



国内パブリッククラウドサービス市場予測 (2018年～2023年)



環境変化

IT産業を取り巻く経営環境は急激に変化しています。また、お客様の経営環境や、ASEAN地域を中心としたグローバル経済の動向も注視する必要があります。CTCグループでは戦略遂行にあたり、主に下記の環境変化を意識しています。

PEST分析

	機会	成長阻害要因
P (Political)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 情報セキュリティ関連法規制の整備 ▶ 金融関連法規制の整備とキャッシュレス決済の拡大 ▶ 働き方改革に伴う労働生産性向上へのニーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 世界各国間の関係悪化等による特定製品の使用制限
E (Economic)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ASEAN地域を中心とした新興国経済の成長 ▶ デジタルトランスフォーメーション(DX)に伴うIT投資の加速 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 先進国・国内経済の低成長
S (Social)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 人口の都市集中に伴う大規模な社会インフラへのニーズ ▶ 地方創生・地方経済活性化へのニーズ ▶ ビジネスのグローバル化 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 労働人口減少
T (Technological)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 5Gの本格商用化 ▶ システムの複雑化・高度化に伴う外注ニーズ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 製品のコモディティ化 ▶ 高度IT人材の不足、人件費増加

中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」

計画の全体像と進捗

技術革新が加速し、ビジネスのデジタル化が進む中で、CTCグループが持続的な成長を遂げるためには、強みをさらに高めると同時に、経営環境に合わせて自らを変革し、新たな事業領域にも挑戦する必要があります。こうした環境認識を背景に、2018年4月に中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」を策定しました。2018年度から2020年度までの3年間の計画期間とし、「Horizon」として定めた4つの活動領域に取り組んでいます。

2018~2020年度 中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」全体像



2018年度の実績と計画の進捗

2018年度は、定量的なベンチマークとしている「クラウド・ITアウトソーシングビジネス」「グローバル関連ビジネス」が着実に伸長するなど、中期経営計画で掲げた取り組みを推し進めることができました。また「経営基盤の強化」の一環として、開発不採算案件の抑制にも取り組み、受注を確実に利益につなげることで増益を達成することができました。

2018年度 重点施策レビュー



Horizon 1

上に広げる

- DXビジネス拡大
- アジャイル開発力強化



Horizon 2

前に伸ばす

- 次世代ネットワーク技術強化
- リカーリングビジネス拡大



Horizon 3

外に出る

- 北米・欧州での資本、業務提携
- オープンイノベーション投資
4件(累計)



Horizon 4

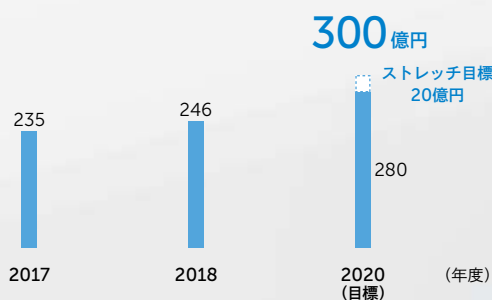
足元を固める

- 開発不採算コントロール
- 10期連続増配

定量目標の進捗

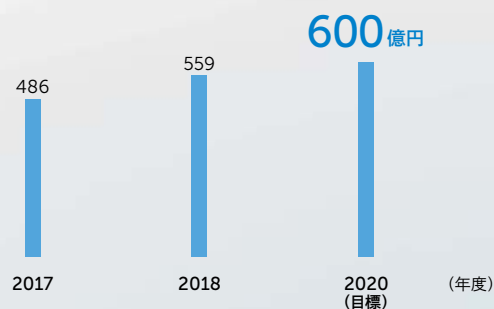
▶ 当社株主に帰属する当期純利益

(億円)



▶ クラウド・ITアウトソーシングビジネス

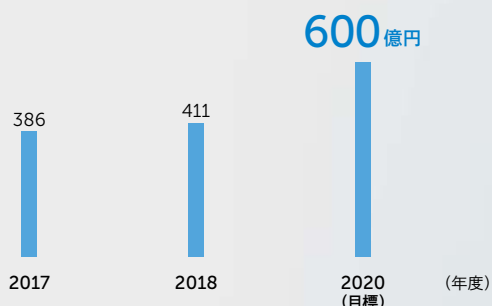
(億円)



クラウド・ITアウトソーシングビジネスの定義：「クラウドサービス」「システム・アプリケーション運用」「MSS(マネージド・セキュリティ・サービス)」等の売上合計額とする

▶ グローバル関連ビジネス

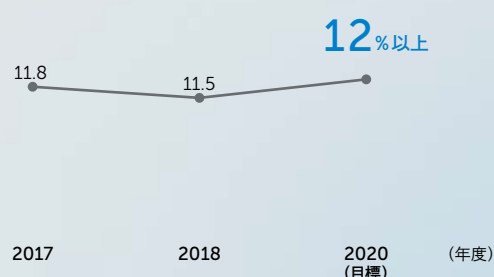
(億円)



グローバル関連ビジネスの定義：「海外事業会社」「国内における海外関連案件」「海外持分法適用関連会社」の売上合計額とする

▶ ROE

(%)



中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」



Horizon 1

上に広げる： ビジネス変革への挑戦

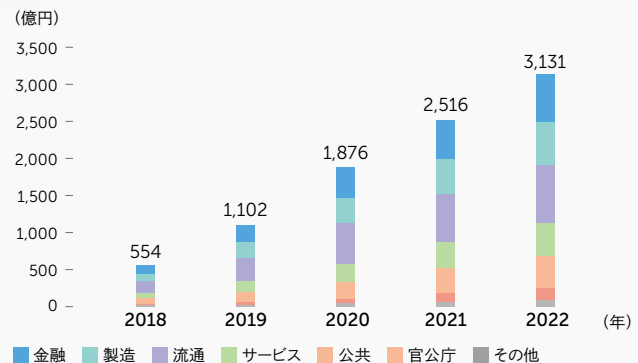


データを活用した新規ビジネスの創出

企業にとってのデジタル戦略は、基幹システムの導入による生産性向上から、自社のビジネスのデジタル化へとシフトしつつあります。特に、自社が既に持つデータを活用した新規ビジネス、他領域に強みを持つ企業との協業によりシナジーを追求する新規ビジネスなど、従来の延長線上にない事業展開が企業の成長戦略のカギを握ることになります。

製品販売やインフラ構築における強みを活かしながら、より深い業務知識と、アプリケーション開発やAIビジネスの知見を強化することで、お客様のビジネス変革を支援していきます。

▶ AIシステム市場予測の推移



出典：国内コグニティブ/AIシステム市場予測アップデート、2018年～2022年 (IDC #JPJ44363418、2018年12月発行)

Case01 ビジネス変革に資する人材の育成

お客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)を支えるために、システム構築やアプリケーション開発、運用のノウハウに加え、AIなどの先端技術の知見まで幅広く備えた人材の育成を進めています。2017年11月、AIソリューションの拡充やビジネスの開拓とともに、AIに関する全社的な人材育成を担う組織として「AIビジネス推進部」を新設し、AIビジネス活性化を推進しています。

2018年7月には、データサイエンス分野の人材を育成するため、早稲田大学と学術交流協定を締結しました。

産学連携で、企業におけるデータ分析やAI開発を促進するとともに同分野の人材育成に注力していきます。また、2018年11月には「営業・エンジニアAI基礎研修」を開始しました。エンジニアだけでなく営業職も含めた約3,000人を対象としており、グループ全体の提案力向上と、プロジェクトの中長期的な品質向上にもつなげたい考えです。

▶ 産学連携については□□P48をご参照ください

Case02

伊藤忠商事(株)の 「次世代全社統合データ基盤」が始動

2018年8月、伊藤忠商事(株)の基幹システムの全面的な刷新に合わせて、ビジネスデータの分析を支援する「次世代全社統合データ基盤(Data Lake)」を構築・導入しました。CTCの基幹系特化型クラウドサービス「CUVICmc2^{*}」を採用し、処理スピードの向上を実現した上で、データ分析の機能を付加したもので、会計データにとどまらず営業取引に関わるあらゆるデータを統合・分析することが可能になりました。伊藤忠グループが幅広い事業領域で個別に収集したビジネスデータを組み合わせることで、従来になかった新たなビジネスが創出される可能性が広がります。CTCグループの「上に広げる」取り組みの一環として、今後も積極的に支援していく考えです。

※ CUVICmc2は、SAPソリューションをはじめとする基幹系システムに特化した当社独自のIaaSで、パフォーマンスに対する保証、高セキュリティ、実使用量による従量課金が特長です。セキュリティ対策や運用体制が評価され、クラウドセキュリティに関する国際規格「ISO/IEC 27017」の認証を取得しています。

Case03

流通ビジネスのデジタル化と次世代化を支援

自社の持つ顧客データを活用したビジネスの効率化や次世代化が特に急がれる産業の一つが、小売・流通分野です。日々の決済で得られる購買データに顧客の属性を組み合わせることで、マーケティングや販売戦略の策定、店舗運営など事業戦略全般に資するデータを得ることが可能だからです。CTCグループでは、決済機能のデジタル化、購買データの利活用などを通じ、同分野のデジタル戦略を多面的に支援しています。同分野では今後、顧客情報を経営資源として活用した新たな収益源の確立や、店舗運営の省力化に向けた顔認証や決済の自動化などのビジネス変革も本格化します。CTCグループはこれまでに培った業務ノウハウを活かしながら、小売・流通ビジネスの次世代化をサポートしていきます。

Case04 アジャイル開発の強化

DXが本格化すると、アプリケーション開発にも従来以上にスピードと効率化が求められることとなります。柔軟に変更を繰り返しながら開発を進める、いわゆるアジャイル開発に対するニーズの高まりを受け、CTCグループでも体制強化を進めています。

2015年より、ポルトガルのOutSystems社が提供する開発基盤OutSystemsの導入や、クラウドネイティブなアーキテクチャの採用を開始しています。また2018年には、お客様や開発を担当するエンジニアなど、関係者が一堂に会することのできる専用スペース「アジャイルオフィス」を東京都・愛知県の2ヶ所に開設しました。今後はアジャイル開発の推進を担う組織が中心となり、エンジニアの育成と同開発の一層の拡大に取り組んでいきます。



中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」



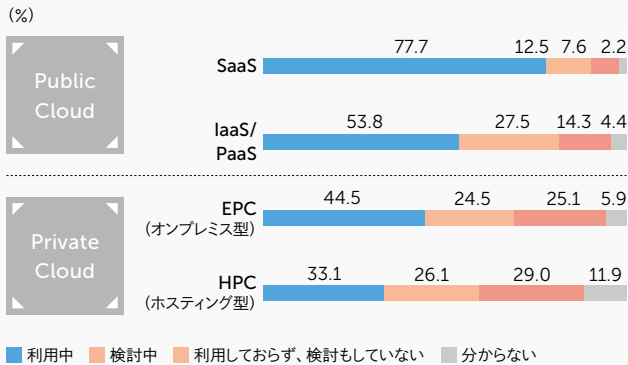
Horizon 2

前に伸ばす：
強みをさらに強く

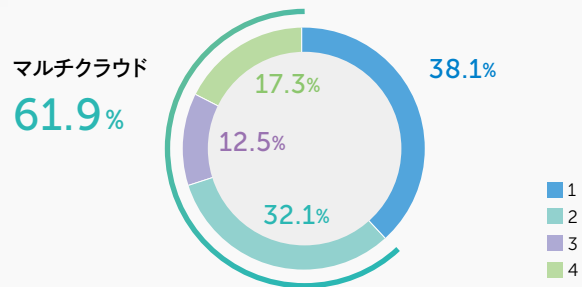
インフラ構築をベースに培った強みを活かす

国内外の製品を調達し、最適に組み合わせるという当社のビジネスモデルは、長年お客様が求めるソリューションを追求してきたことで、CTCグループに「インフラ構築力」という独自の強みをもたらしました。他社にはない差別化要因を磨き上げることで、インフラ・ネットワーク分野で圧倒的な存在感を確立すると同時に、この強みを足掛かりにクラウドと、一からシステムを作り上げるオンプレミスを組み合わせるハイブリッドクラウド化への対応を強化し、マルチクラウドインテグレーターとしての地位を確かなものにしていきます。クラウドビジネスを含むリーディングビジネス全体を強化することで、収益基盤をより安定化させ、新たな事業機会の創出にもつなげていきます。▶クラウドに関する取り組みについては□□P19-20をご参照ください

▶ 配備モデルごとのクラウドの利用状況 (国内)



▶ 利用中の配備モデル数



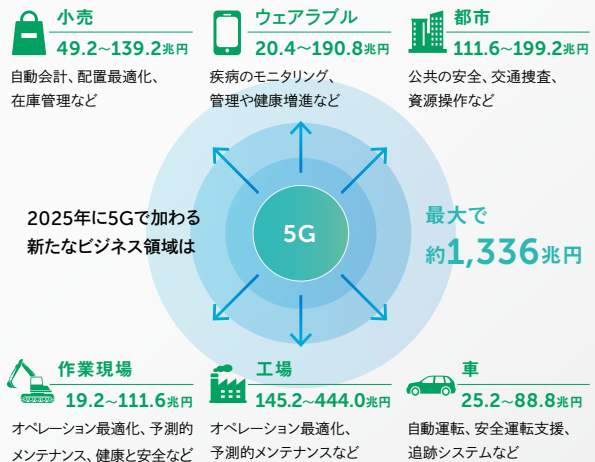
(注) 数字は配備モデルごとの利用数であり、例えば複数のSaaSを利用していても、他の配備モデルを利用していなければ「1」としている
出典：IDC's Japan Cloud User Survey, September 2018 (n = 1,500)

Case01 人々の生活を変える5G

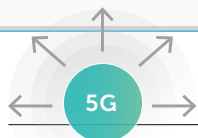
5Gは、「超高速」「多数同時接続」「超低遅延」を要件とする次世代の移動通信システムです。従来の通信システムと比較して、通信速度や通信量、一度に接続可能な機器数が飛躍的に向上し、通信の遅延が低減されることから、これまでITの導入が限定的だった分野を含むあらゆる産業での活用が期待されています。CTCグループでは、5Gネットワーク構築(5Gネットワークを「作る」ビジネス)に対応するだけでなく、5Gを活用して新たなソリューションを創出する分野(5Gを「使う」ビジネス)についても大きなチャンスと捉え、技術力の向上や複雑化する案件への対応力強化などの準備を進めています。

▶ 5Gが生み出す新たな市場

(2025年世界のIoT分野想定経済効果)



出典：総務省「IoT時代に向けた移動通信政策の動向」(2016年11月)



Case02 ネットワークを「作る」ビジネス

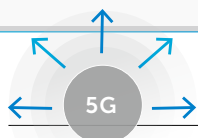
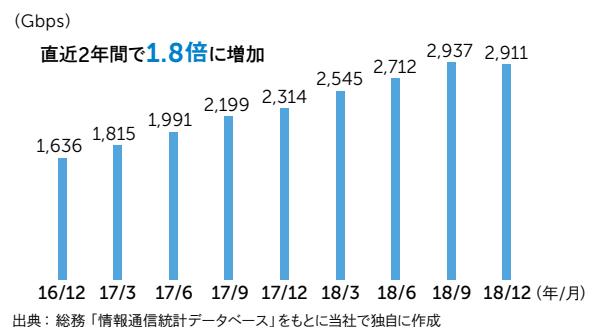
5Gが活用され始めると、データ通信量は莫大に増え、IoTによって無数の端末が5Gに接続されるようになります。こうした複雑かつ膨大なデータを処理するため、これまで以上に柔軟なネットワーク構成が求められます。

そこで活用が見込まれるのが、ネットワークの仮想化技術です。ソフトウェアがネットワーク上の機器を集中的に制御する技術(SDN: Software Defined Network)や、ネットワーク機能を仮想化する技術(NFV: Network Functions Virtualization)の活用が5Gのネットワークには必要不可欠です。

仮想化技術を使ったネットワーク構築が主流になることで、競争環境にも変化が見込まれます。これまで当社が参入できていなかった基地局関連のシステムでも一部の機能が仮想化される可能性があるため、同技術に関する知見を持つ当社のような事業者の新規参入が可能になります。一方で、5Gになり全てのネットワークが一気通貫で仮想化

されるようになると、各領域の境界線が曖昧になり、グローバルベンダーの領域外からの参入が見込まれます。1990年代から積み上げてきたお客様からの信頼と、通信キャリア向けネットワーク機器や個社ごとのネットワーク構成に関する知見、ネットワーク仮想化技術を武器に、5Gネットワークを「作る」ビジネスでの事業機会の拡大を目指します。

▶ 月平均モバイルデータトラフィックの推移



Case03 5Gを「使う」ビジネス

5Gが広く普及されるようになると、5Gの「超高速」「多数同時接続」「超低遅延」といった特性を活用して新たなビジネスを生み出すフェーズが訪れます。あらゆるモノ・コトのデータをリアルタイムに収集し情報連携できるようになるため、IoTや自動運転、遠隔医療など、私たちの生活が一変するような新たなサービスが生まれるようになります。

また、5Gの幅広い活用を後押しするのが、限られた領域内で5G通信を専用で利用することができる、「ローカル5G」の存在です。通信キャリア以外の会社が工場などの限られたエリアで5G周波数の割り当てを受けることができる制度

で、5Gの通信網を公衆ネットワークから隔離された高いセキュリティ環境で利用することができるため、機密性や安全性が求められる産業での活用が期待されています。

5Gを活用することで創出されるイノベーションや新たなビジネスに対するお客様からの期待は高く、それらに対しスピード感を持って実現できるパートナーが求められています。通信ネットワーク構築に実績を持ち、幅広い産業をビジネス領域としているCTCグループは、5Gを「使う」ビジネスをお客様とともに作ることで、新たなビジネス基盤を確立していきたいと考えています。

中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」



Horizon 3

外に出る：
新たな分野・リージョンの開拓

新たな事業領域の創出に挑む

持続的な事業成長のためには、既存の事業領域での収益成長を目指すだけでなく、既存の経営資源を活かすことのできる新たな分野・リージョンを積極果敢に開拓し、収益の柱へと育成する必要があります。

市場の成長が期待でき、自社の成長のために踏み出すべき分野・リージョンとして、ASEAN地域を中心としたグローバルビジネスと、先端技術を活用して新ビジネスにつなげるオープンイノベーション型ビジネスに特に注力して取り組んでいます。

Case01

ASEAN地域を中心に拠点を拡充

グローバルビジネスでは、ASEAN地域での拠点拡充に軸足を置いています。その背景は、この地域が高水準の経済成長を続けていることにあります。個人消費は堅調に推移し、公共や金融、物流などの成長産業がIT投資を積極化しています。その一方で、IT産業は成熟の途上にあるため、当社が築き上げてきた「海外の先端技術を活用した日本での実績」を水平展開することが事業機会の獲得につながると考えています。加えて、日本企業のグローバル化加速に伴い、現地におけるお客様のITインフラ構築・サポートや先端技術を活用した新規事業の創出などのニーズが高まっていることも、この地域に注力する理由の一つです。

当社ではグローバル展開を本格化させた2013年以降、シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシアにおいてそれぞれ拠点を開設していますが、今後も現地の有力企業との資本・業務提携を基本方針とした、さらなる拠点の拡充を推進することで、グローバルビジネスの拡大を目指します。

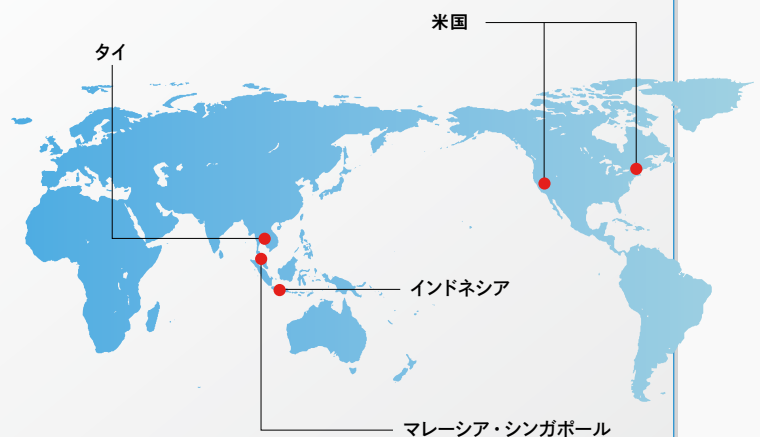
▶ 直近の実績

2012年 米ITOCHU Technology, Inc.の株式を取得し
連結子会社化、商号をITOCHU Techno-Solutions
America, Inc. に変更
タイのNetband Consulting Co., Ltd.に出資

2013年 マレーシアのCSC ESI Sdn. Bhd.およびシンガポールの
CSC Automated Pte. Ltd.の株式を取得し、
連結子会社化、商号をCTC GLOBAL SDN. BHD.
およびCTC GLOBAL PTE. LTD. に変更

2017年 インドネシアに子会社
PT. CTC Techno Solutions Indonesia設立
タイの合併会社Netband Consulting Co., Ltd.を
子会社化、商号をCTC Global (Thailand) Ltd.に変更

2018年 米SYSCOM (USA) INC.と資本提携





Case02

オープンイノベーション型ビジネス開発への挑戦

先端技術を活用したデジタルビジネスの拡大を目指し、異業種企業やお客様、スタートアップなどとのオープンイノベーション型ビジネスの開発を推進しています。その取り組みを強化すべく、2017年に設立した新組織「未来技術研究所」では、企業、業界、社会の課題を解決する未来のサービス、ソリューションを共創するための「MIRAI Platform」を構築しています。その一つである「CTC Future Factory」は、オープンイノベーションに取り組む企業や自治体などがベンチャー企業と連携し、アイデアを創出・実現するためのプラットフォームです。ここでは、各段階でのコンサルティングサービス、アイデアソン・ハッカソン、プロトタイプ開発などを行うための専用スペース「DEJIMA」といった様々な機能を提供しています。また、米国子会社のITOCHU Techno-Solutions America, Inc.でも同様に「Open Innovation Lab」を開設しています。DEJIMAとの相互連携によるグローバルオープン

イノベーションを支援しています。

オープンイノベーション型ビジネス開発をさらに推進するため、2017年12月にはコーポレートベンチャーキャピタル「CTC Innovation Partners」を設立しました。資金の提供と事業への参画を通じて有望なスタートアップ企業の成長を支援するとともに、お客様との合弁事業による事業領域の拡大にもつなげていきます。2019年7月までに、AIを活用した文字認識技術、フードシェアリングビジネスなど、累計5件の投資を行いました。

▶ これまでの投資実績

- ▶ **シナモン**
人工知能文書読取エンジン(AI・OCR)開発
- ▶ **アクティブ・ソナー**
ブランド品リユースEC流通プラットフォーム
- ▶ **ディーカレット**
デジタル通貨取引・決済サービス提供
- ▶ **コークッキング**
フードシェアリングサービス「TABETE」の運営
- ▶ **INTUMIT**
AIチャットボットエンジンの開発

▶ MIRAI Platform

▶ Open Innovation

オープンイノベーションプラットフォーム

CTC Future Factory

SPACE(イノベーションスペース)

- ▶ 企業イノベーターのためのワーキングスペース(「DEJIMA」)
- ▶ スタートアップ企業、アクセラレータの常駐
- ▶ 関連基盤(クラウド、AI、IoTなど)

Engineering(アジャイル、スクラム開発)

- ▶ アジャイル、スクラム開発を駆使したPoC支援
- ▶ 共同プロトタイプ開発
- ▶ 先端技術ハンズオン
- ▶ アイデアソン・ハッカソン

Producing(連携・イネーブルメント)

- ▶ ビジネスパートナーの連携サポート
- ▶ 企画立案、技術リサーチ、トレンド調査
- ▶ スタートアップ企業、アクセラレータ、外部パートナーとの連携

Community(コミュニティ・イベント)

- ▶ イノベーターのためのコミュニティ運営
- ▶ 異業種交流イベントの運営
- ▶ コミュニティマーケティング

▶ Lean Startup

事業創出フレームワーク

CTC NewBiz Framework

GATEマネジメント

社内新規事業創出プログラム

▶ Corporate Venture Capital

オープンイノベーション型CVC

CTC Innovation Partners

スタートアップ企業投資/
共創ビジネス投資

中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」



Horizon 4

足元を固める： 経営基盤の強化



全ての企業活動の土台

上・前・外に挑戦の領域を拡大し、持続的な企業価値の向上を目指すためには、強固な経営基盤を築き、お客様、株主の皆様を含むあらゆるステークホルダーが期待するリターンを実現していかなくてはなりません。特に、CTCグループにとって最大の経営資源である人材が働きがいを持って職務にあたることのできる環境を整えることは、経営上の最重要課題の一つです。これまでも働き方変革をはじめとする人事施策の磨き上げに力を注いできましたが、今後も、人生を豊かにする健康で働きがいのある会社を目指し、社員一人ひとりに寄り添った働き方を追求していきます。一方で、彼らがその能力を最大限発揮し、提供する商品やサービスの品質を向上させていくことは、お客様からの信頼獲得につながり、ひいては事業の成長や企業価値の向上につながっていきます。そうして得られた利益を株主の皆様や社員と分かち合うことで、さらなる経営基盤の強化が成し遂げられると考えています。企業の持続性を支えるコーポレート・ガバナンスについても、社会の動向を注視しながら、透明性と公正性を担保するための取り組みを継続していきます。

- ▶ P35 人材戦略
- ▶ P34 品質とお客様満足度向上
- ▶ P69 コーポレート・ガバナンス
- ▶ P55 CFOメッセージ

ITOCHU Techno-Solutions Corporation

CTC



Case01

品質とお客様満足度向上

2019年4月、CTCは6年ぶりに「品質方針」を刷新しました。CTCの武器である最新IT技術力と品質をさらに高め、お客様にご安心いただけるような安全で安定したシステムやサービスを継続的に提供し続けたいとの思いを込めています。品質向上にあたっては、プロジェクト活動・運用サービス活動において類似問題が発生しないよう、障害分析と再発防止の強化を図っています。さらに難易度の高い大規模プロジェクトにおいては、社内の第三者組織が見積・計画時や進行中に状況をレビューし、リスクについても継続的に監視しています。

また「お客様の声を聞き、改善や新しい提案に活かす」という姿勢も大切にしており、CS (Customer Satisfaction) 向上委員会のもと、お客様満足度調査を実施してCS向上活動に取り組んでいます。お客様からの評価・ご意見をもとに全社および各組織で施策を検討し、営業活動やプロジェクト活動、サービス活動に反映しています。お客様に信頼され続けるビジネスパートナーとなるため、そしてあり続けるために、今後も継続的に取り組んでいきます。

品質方針
(2019年
4月1日改定)

私たちは確かな技術と品質で
お客様のITシステムを支えます



2018年度
お客様満足度
調査結果

▶ 経年総合評価 (前回評価期間との比較)

前年より改善傾向

▶ 項目別評価 (全35項目)

高い評価

- ・営業力 (熱意や誠実さ)
- ・提案力
(お客様課題・ご要望の理解力)
- ・チームの技術力
- ・ご要望に対する柔軟性
- ・インシデント発生時の対応力

改善の余地あり

- ・コスト競争力
- ・自由な発想力

Case02

開発パートナーとの関係強化

国内のIT人材が不足していく状況下において多様化・高度化するお客様のニーズに対応するためには、国内外のパートナーとの連携が必要不可欠です。ITシステムには高い品質が求められることはもちろんですが、お客様の財産である情報の保全も最重要事項の一つです。そのため、パートナー選定時には、経営基盤、技術力、取引実績、情報セキュリティの整備/管理体制も重視して

います。優良なパートナーを「CTCアライアンスパートナー」として先端技術や品質に関わる取り組みの情報共有、開発環境/品質基準の意見交換を行い関係強化に努めています。また、CTCグループで活用されている教育カリキュラムを提供し、各社の人材育成を支援しています。

中期経営計画「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」



Horizon 4

足元を固める：人材戦略

▶ 人材戦略に対する基本的な考え方

当社は、企業理念にスローガンとして掲げる「Challenging Tomorrow's Changes」が示す通り、「挑戦」するDNAを受け継ぎ、ITの可能性に挑み続ける人材を育成し、その成長を企業価値の向上につなげてきました。

IT産業全体において人材不足が叫ばれる昨今、社員が働きやすい職場環境を整備し、労働市場で選ばれる企業になるための施策を推し進めることが急務となっています。CTCにおいても社員の幸せは会社の成長と同様に重要との思いと、仕事は生活や人生の一部である、という「ワーク・イン・ライフ」の考え方のもと、社員が人生を豊かにする仕事に健康で働きがいを持って取り組み、変化を楽しみながら「挑戦」と「成長」を続けることができるような人事政策をCTCの成長戦略と連動して導入しています。具体的には、業務の中で成長の機会を提供するとともに、人事制度・仕組みといったソフト面、ITツール・オフィス環境含めたインフラ面も整備しています。

特に最近では、社員の自発的な能力開発を促す制度の充実にも取り組んでいます。



執行役員
人事総務室長
澤登 寿

▶ 戦略と連動した人材戦略

中期経営計画	2013-2014年度 人材育成、ダイバーシティ		2015-2017年度 人・技術への投資／複線型人事制度の定着／ 指導的役割の女性比率倍増			2018年度-2020年度 人材育成と働き方変革
	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
人事制度改定			▶ 新人事制度改定			
働き方変革	▶ 多残業削減策強化 ▶ 朝型勤務開始		▶ スライドワーク・モバイルワーク・ 時間単位有休制度		▶ テレワークDay/Days参画、テレワーク拡充 ▶ 社員エンゲージメント調査開始	
ダイバーシティ・ インクルージョン			▶ 全社女性管理職目標数設定に基づく 管理職育成計画策定 ▶ メンター・メンティー制度強化、ダイバーシティHP「Chorus」開設 ▶ 全社マネジメントミーティング開始			▶ 定年後再雇用制度改定
女性活躍推進 シニア層活躍推進			▶ 在宅勤務制度、育児&介護制度改定			
育児・介護			▶ 育ボス・育メンセミナー開始			
障がい者	▶ 2010年 特例子会社（株）ひなり設立					
健康経営	▶ 健康増進対策： 定期健康診断の受診と健診事後措置の徹底 ▶ 健康増進活動：生活習慣病予防・肩こり腰痛予防、禁煙支援、メンタルヘルスケア		▶ 健康経営の 推進強化		▶ CTC-G 健保組合設立 ▶ がん就労支援対策拡充： がんの早期発見・早期対応と 就労支援策拡充	
人材育成・ キャリア形成支援	▶ グローバル人材育成： 「GBL(グローバルリーダー)」研修 短期海外語学派遣 ▶ 選抜教育： 次世代リーダー選抜		▶ 新人事制度改定に伴い 研修体系刷新： 管理職候補者研修新設 ▶ キャリア形成意欲醸成： キャリア形成支援制度開始 個別キャリア支援面談開始		▶ マネジメント力強化：多面観察導入（役職者） ▶ キャリア形成意欲醸成： キャリアデザイン研修の対象を拡大し再編 ▶ エンジニア人材育成体系再構築： エンジニアスキルインベントリ統合 AI全社教育・産学連携施策導入 ▶ 職能グローバル人材育成： ASEAN海外語学派遣実施	
			▶ 働き方変革推進： 全管理職向け研修実施			

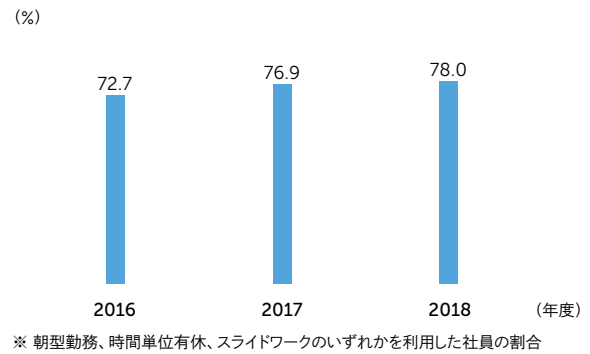
Topics 01

「働き方変革」のさらなる推進

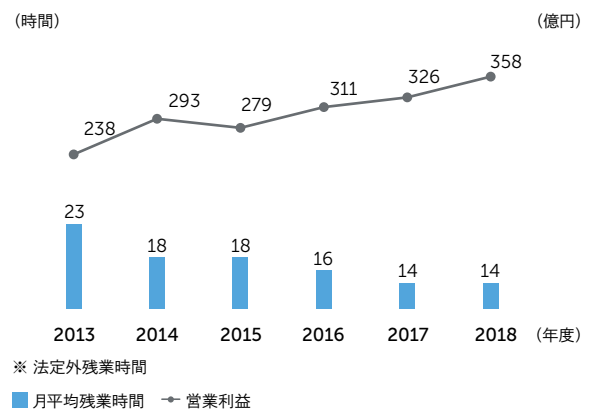
当社の「働き方変革」はこれまで、まずは社員の「働きやすさ」向上を主眼として取り組みを進めてきました。例えば、2014年には朝型勤務の奨励施策を、2016年は1日の勤務時間を変えることなく、始業時刻をずらすことで変則的な勤務を可能にするスライドワークを、それぞれ導入しました。同時にモバイル化も推進し、インフラ面からの「働きやすさ」向上にも取り組んだ結果、2018年度における当社の月平均残業時間は14時間と、5年間で10時間近く削減し業界平均を大きく下回りました。

2019年度は、「働き方変革」のテーマを「働きやすさ」から「働きがい」へと大きくシフトします。「働きやすさ」向上のための環境整備に加えて、社員が能動的に、成長への意欲を持って働くことのできる風土を醸成するため、働く「場所」と「時間」の自由度をさらに高める方針です。テレワークの積極活用はその一環です。お客様のご理解も得ながらテレワークの全社的な普及に努め、これを生産性のさらなる向上につなげたいと考えています。効率的な働き方や自発的な活動を支援することで、職場環境の自由度と社員の満足度を向上させ、社員が長期間、やりがいを持って働くことができる環境整備を進めていきます。

▶ 柔軟な働き方*の利用率



▶ 月平均残業時間*の推移(単体) / 営業利益



Topics 02

健康経営

CTCでは、社員が長期間、その能力を最大限に発揮することができる環境を整備するため、「健康経営」を掲げ、健康に関するセミナーの開催やメンタルサポートの実施など、健康保持のための制度を拡充してきました。2018年度は、この取り組みをもう一步前進させ、がんと共生しながら働く社員のサポート体制を本格的に導入しました。

がんは今や、働きながら通院によって治療できる病気になりつつあります。医療技術の発達に歩みを合わせて企業側が制度を充実させることで、がんになっても諦めず、前向きに仕事に向き合うことのできる職場環境を整備したいと考えています。

具体的な取り組みとして、定期健康診断に加えて、国立がん研究センター等との連携により、「がん総合検診」「専門検診」など、がんに診断項目を絞った各種検診への補助制度を充実させ、がんと診断され治療が必要になった場合に先進医療などの治療費をサポートする支援制度を、保険会社との包括契約のもとで創設しました。こうした健康経営の取り組みが認められ、経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2019」(ホワイト500)に3年連続で認定されました。



Horizon 4 足元を固める：人材戦略

Topics 03

採用と育成

全産業で労働人口の不足が課題となる中、IT産業でも人材の不足が続いており、2030年には先端的なITを担う人材が55万人規模で不足するとの予測もあります。このような環境下、CTCでは「働きやすさ」と「働きがい」の両面で職場環境の魅力を高めながら、多様なチャンネルを活用して人材の獲得に努めています。

採用に際しては、今後の事業成長に不可欠な高度専門人材の獲得にも注力しています。AIやセキュリティ分野については、インターンシップ制度を活用することで、専門性の高い人材を確実に獲得するよう努めています。

新入社員の育成にあたっては、研修プログラムも時流に合わせて柔軟に変更しています。例えば、人生100年時代を見据え、エンジニアとして長期間、多方面で活躍できるよう、汎用性の高いベーシックなスキルを若いうちにしっかりと学ぶことができるようにプログラムを変更しました。また、エンジニアのスキルの取得だけでなく、コミュニケーション能力・問題解決能力の向上支援にも注力するとともに、継続的な自己研鑽について自ら考える力を養うためのキャリア開発支援も行っています。

人材の適正な評価、最適な配置も重要な経営課題です。社員の持つスキルを客観的に評価し、ポートフォリオ化する取り組みを進めています。それぞれの社員の持つスキルの習熟、成長の度合いを把握することで、さらなる育成や、戦略的な人材配置に活用しています。

高度な専門知識を必要とするAI領域やデータサイエンス領域では、技術革新のスピードに見合った早期育成が重要であるとの認識のもと、例えばAI領域では、社員数千人を対象に、スキル目標を設定した上で機械学習とデータサイエンスに関する集中的なトレーニングを行っています。また、全社的な提案レベルを向上させるべく、エンジニアに加えて営業職にもAI関連の教育の機会を設けています。

データサイエンス領域では、産学連携を通じた人材育成に取り組んでいます。企業が持つ実際のデータと、大学の持つデータ分析に関する知見を融合させ、実際のビジネスで活用することのできるデータ分析のノウハウを蓄積すると同時に、データサイエンス分野をリードする人材を育成したい考えです。



ダイバーシティと女性活躍推進

多様なバックグラウンドを持つ社員がともに働き、相互に能力を高め合うことがイノベーションの創出につながるの考えのもと、人材の多様化を推進しています。特に女性活躍に関する施策は重要な課題であると認識しており、女性の採用数拡大に加え、管理職に占める女性の割合を向上させるための諸施策にも注力しています。

これまでは、各部門責任者と人事部が女性管理職候補者を選出し、年次や職責に応じたどちらかと言うと画一的な育成計画を作成・実行する方法が主流でした。運用してみると、所属する部門や個人の職業観の違いもあり、管理職への意欲や適性には個人差があることが分かりました。こうした事情を踏まえながら、対象者に直接アプローチし、個人の事情や能力に配慮しつつ面談や研修を通して職場でのステップアップに対する意欲を醸成する仕組み

を構築しています。2019年4月1日時点でCTC原籍社員における指導的地位に就く女性は約70人ですが、2020年度までに90人規模にまで拡大したい考えです。

育児や介護など、性別を問わず訪れるライフステージを迎えた際にも働き続けることのできる制度も拡充しています。育児短時間勤務・時差出勤制度の対象となる子供の年齢の引き上げや、父親の育児休業取得制度など、仕事と育児・介護の両立を支援する諸制度を、男性・女性ともに利用可能とすることも意識しながら拡充しています。また、育休復帰社員を部下に持つ管理職を対象としたセミナーを開催するなど、職場全体がライフイベントとキャリアについて理解を深め合うことのできる仕組みづくりも進めています。

指導的地位に就く女性の 目標数値 (CTC原籍社員)	正社員女性比率の目標数値 (CTC単体)	新卒女性採用比率の目標数値 (CTC単体)
▶ 2020年までに 90人	▶ 2023年までに 20%以上	▶ 2019年度入社者より 新卒女性採用比率 35%以上
▶ 2018年度実績 (2019年3月31日時点) 59人	▶ 2018年度実績 (2019年3月31日時点) 16%	▶ 2019年度実績 (2019年4月1日入社者) 37.6%



育休後復帰セミナー



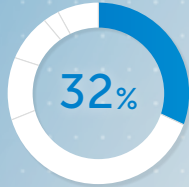
退社時間見える化カード

主要事業の戦略 事業セグメントAt a Glance

2018年度の実績(組織改編前)

▶ 売上収益構成比(2018年度)

流通・エンタープライズ



流通向け運用、製造向けインフラ構築や保守案件が増加したこと等により増収増益

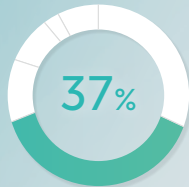
▶ 2018年度の実績

▶ 売上収益の推移(単位:億円)

▶ 税引前利益の推移(単位:億円)



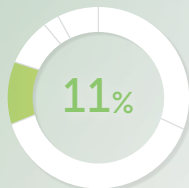
情報通信



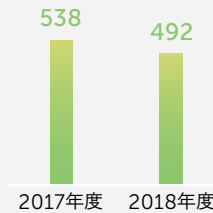
通信向けネットワークやインフラ構築案件が増加したこと等により増収増益



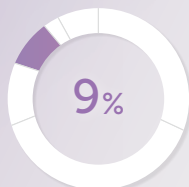
広域・社会インフラ



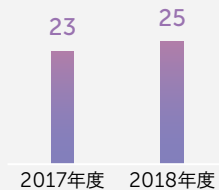
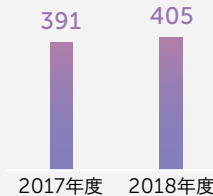
公益向け案件の減少等により減収、販売費及び一般管理費の増加もあり減益



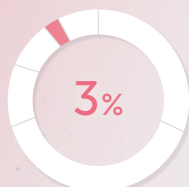
金融



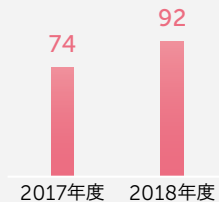
金融向けインフラ構築案件等が増加し増収増益



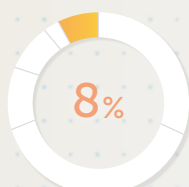
ITサービス



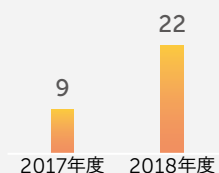
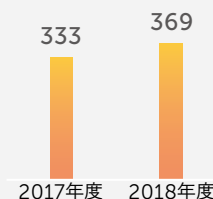
※ 当セグメントは、クラウド関連ビジネスおよび保守・運用を中心としたサービスビジネスを全社横断的に提供しています。そのため、売上収益の多くがセグメント間売上であり、本グラフではその分を消去して表示しています。



その他



一部の海外子会社における案件などが増加し増収増益



(注) 上記セグメントの売上収益はセグメント間の売上収益または振替高を除いて表示しております。

組織改編後のセグメント

エンタープライズ ▶ P41、54

セグメントを構成する事業体
エンタープライズ事業グループ
シーティーシー・エスピー(株)
アサヒビジネスソリューションズ(株)

流通 ▶ P43

セグメントを構成する事業体
流通事業グループ

情報通信 ▶ P45

セグメントを構成する事業体
情報通信事業グループ

広域・社会インフラ ▶ P47

セグメントを構成する事業体
広域・社会インフラ事業グループ

金融 ▶ P49

セグメントを構成する事業体
金融事業グループ

ITサービス ▶ P51、54

セグメントを構成する事業体
ITサービス事業グループ
CTCテクノロジー(株)
CTCシステムマネジメント(株)
CTCファシリティーズ(株)

その他 ▶ P52-53

セグメントを構成する事業体
サービスデザイングループ
グローバルビジネス本部
海外子会社等

2019年4月1日付にて、組織改編を行いました。

▶ 組織改編の目的

エンタープライズ、流通分野を中心に、急速に進展しつつあるビジネスのデジタル化に対応するため

▶ 組織改編の概要

- 「流通・エンタープライズセグメント」を「エンタープライズセグメント」、「流通セグメント」に分割
- デジタル決済や購買情報の活用など、お客様のデジタルビジネス展開を支援する部門の強化のため、小売・流通分野などを担当する「流通セグメント」と、カード事業等のリテールファイナンスを担当する「金融セグメント」の一部の組織を統合
- 解析・分析などのソリューションの拡販およびデジタルビジネスの事業領域拡大のため、製造などを担当する「エンタープライズセグメント」に、解析やシミュレーションなどを強みとする「科学システム本部」を移管

エンタープライズ事業グループ

製造業をはじめとした幅広い産業領域で起こりつつあるビジネスの次世代化を、積み上げてきた業務ノウハウと先端技術でサポートします

CTCの強みと課題認識

強み

- 幅広い領域での強固な顧客基盤
- 幅広い顧客層から培った業務ノウハウ
- マルチベンダーを活かしたインフラ構築力
- 解析/シミュレーションやAIなどの技術力

課題認識

- 先端技術/ソリューションへのいち早い取り組み
- 技術革新のスピードに対応した人員の育成

事業環境

機会

- 通信の高速化がもたらす産業構造の変化
- お客様におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)への対応ニーズの高まり

成長阻害要因

- 世界経済の減速によるIT投資抑制
- IT人材不足

マーケットの変化を
的確に捉え、
デジタル時代のお客様の
収益機会創出に貢献します。



常務執行役員
エンタープライズ事業グループ担当役員

湊原 孝徳

▶ 中長期を見据えた取り組み

通信の高速化がもたらす産業構造の変化に対応

自動車を中心とした製造業に加え、運輸・食品・エネルギーなど幅広い領域にお客様を持つ当事業グループでは、お客様におけるビジネスの次世代化を支えることで、ともに成長していくことを目指します。特に次世代の移動通信システム(5G)の普及により各事業領域で創出される新規ビジネスに、お客様とともに挑戦していきます。具体的には、ローカル5Gの構築はもちろん、エッジ・コンピューティング、AI、ブロックチェーンといった要素技術を用いて5Gを利活用した新たなサービスを創造することで、お客様のビジネスをITで支えていきます。

また、機動的な仕様変更を可能とするアジャイル型開発への対応も強化しています。既に主要顧客企業向けの案件において、同開発に有用なソリューションに関する知見を蓄積していますが、今後はこれを他産業領域にも展開し、新規案件の獲得につなげたいと考えています。

グループ総合力でデジタル時代に挑む

2019年4月の組織変更により、これまで技術戦略グループ傘下にあった科学システム本部が当事業グループへと編入されました。主要顧客企業である建設・電力などは、製造業と同じくビジネスのデジタル化が急がれる事業領域です。AI、IoTなどを用いたデジタルビジネスへの対応ニーズが高まる中、これまで科学システム本部が築き上げてきた解析・分析などの付加価値が高いサービスと、当事業グループのITの知見を組み合わせ、事業グループ一体となってデジタル時代に臨みます。

Column

(株)トヨタシステムズと共同でトヨタ自動車(株)向けアプリケーション開発の生産性向上を実現

当事業グループは、(株)トヨタシステムズと共同し、トヨタ自動車(株)の基幹システム等を構築しました。構築にあたってはアジャイル開発手法を採用し、開発早期化や効率化を実現するローコード開発基盤「OutSystems」や、関係者の密な意思伝達を可能にするワークスペースとして開設した「AgileRoom」を活用しました。これにより、最大40%の開発生産性向上を実現しています。今後も(株)トヨタシステムズとともにトヨタグループ国内外のさらなる生産性向上に貢献していきます。



流通事業グループ

デジタルビジネスの対応力強化により、近未来型店舗をはじめとしたお客様の新規ビジネスを支援します

CTCの強みと課題認識

▶ 強み

- 基幹システム構築やシステム運用で培った主要取引先との強固な関係性
- 決済・コンタクトセンター業務で培ったリテールファイナンスに関する知見
- 伊藤忠グループ企業とのシナジー

▶ 課題認識

- 品質と生産性の継続的な向上
- 先端技術に対応する人材の育成

事業環境

▶ 機会

- ビジネスのデジタル化対応ニーズ拡大
- 企業における基幹システムの次世代化ニーズ
- 人手不足の解決に向けたIT投資活性化期待
- 経済産業省が提唱する「DX実現シナリオ」※

▶ 成長阻害要因

- 経済の減速による個人消費の減少
- IT人材を中心としたITリソースの調達難

※ 2025年までの間に、複雑化・ブラックボックス化した既存システムについて、廃棄や塩漬けにするもの等を仕分けしながら、必要なものについて刷新しつつ、DXを実現することにより、2030年実質GDP130兆円超の押し上げを実現すること。

流通×金融のシナジーを
最大限に発揮し、
お客様の収益機会創出に
貢献します。



常務執行役員
流通事業グループ担当役員

尾本 昇

▶ 中長期を見据えた取り組み

小売・流通事業のデジタルビジネス対応

2019年4月の組織変更により、小売・流通事業とカード事業等のリテールファイナンスを担当する組織を統合し、流通×金融のシナジー発揮により、お客様のデジタルビジネス展開を支援する事業グループとして始動しました。流通分野における基幹／業務システムの開発、運用および金融分野における決済、セキュリティで培ったノウハウに加えてFintech等の新技術を活用し、デジタル決済や購買情報の活用など、急速に進展しつつある次世代のデジタルビジネス対応で存在感を発揮していきます。

基幹系システムのビジネス拡大

基幹／業務システムの構築および運用についても引き続き注力していきます。様々なシステムを安全に稼働、運用することでお客様のビジネスを支えていくとともに、ERPパッケージ導入案件の獲得にも積極的に取り組みます。特に、国内では事例の少ないSAP S/4HANA®マイグレーションを市場に先駆けて実施した経験とノウハウを活かし、SAPビジネスの拡大を積極的に推進していきます。

新技術獲得と品質向上

ビジネスのデジタル化が急速に進展する中で、お客様との関係性強化と、新技術に関する知見の蓄積が重要であると認識しています。社内外のリソースを活用した人材の能力向上、品質および生産性の継続的な向上にも注力し、より高付加価値の製品・サービスを提供できる事業グループへと成長していきます。

Column

(株)ファミリーマート
受発注システムを再構築



2018年度、(株)ファミリーマート 受発注システム再構築案件で処理性能向上とランニングコスト削減を実現しました。約16,500店舗からの発注データを扱う最重要システムの更改案件をお客様のビジネスに影響を与えることなく、無事に完了しました。これまでに培ったシステム構築／運用ノウハウを十分に活かして安全かつスムーズに実行することで、お客様のビジネスを支えています。



情報通信事業グループ

インフラ構築のノウハウを活かし5Gを“作る”だけでなく、“使う”ことでパートナーと新たなビジネスの創出を目指します

CTCの強みと 課題認識

▶ 強み

- 通信ネットワークを支える大規模インフラ構築力
- ミッションクリティカルなシステムの開発・運用力

▶ 課題認識

- 新技術導入における素早い対応および差別化
- 高付加価値人材の育成と確保

事業環境

▶ 機会

- 移动通信におけるデータ量の急激な増加
- 2020年に向けた5Gへの取り組みの本格化
- 5G関連市場の拡大に向けた、通信キャリアと企業の協業の本格化

▶ 成長阻害要因

- 通信キャリア向けビジネスにおける競争の激化
- 新技術への対応不足

5G時代のイネーブラーとなる
通信キャリアの設備を支えつつ、
全社総合力を活かして
通信キャリアと各産業を結ぶ
ビジネスパートナーの役割を
担います。



常務執行役員
情報通信事業グループ担当役員

寺田 育彦

▶ 中長期を見据えた取り組み

当事業グループでは、移動通信システムの高度化に伴い、モバイル端末からインターネットへの接続サービスの構築および高速化や、スマートフォンに代表される大容量データの送受信を支えるバックボーンネットワークの構築等、時代に即した最新技術を通信キャリアへ提供することで、通信サービスの発展に貢献してきました。

5Gにおいては、あらゆるものがネットワークにつながることで、全産業のデジタルビジネスが加速していくことが予想されます。それに伴い、通信キャリア各社は従来の通信事業を中心とした事業戦略だけではなく、5Gインフラの活用によって各企業と協業し、各産業のビジネスモデル変革を実現する方向へとシフトしつつあります。

5Gを“作る”ビジネス、“使う”ビジネスの推進

こうしたトレンドを捉え、当事業グループでは、早い段階からネットワーク仮想化技術の調査・研究を進めており、2020年の5G本格展開に向けた案件の獲得と確実な実行を最優先課題として取り組んでいます。具体的には、既存キャリアネットワークの次世代化、およびそれらに適した運用・サポート体制の確立を目指します。

さらに、5Gのインフラを支えるだけでなく、お客様である通信キャリアが全産業のイネーブラーとして5GによるDXを推進していく際の、強力なビジネスパートナーとしての地位を確立していきます。加えてローカル5Gへの取り組みについても全社総合力を活かして推進していきます。

Column

ソフトバンク(株)モバイルアクセスサービスの データ通信接続システムを構築

ソフトバンク(株)が提供する法人向けモバイルアクセスサービス「セキュアモバイルアクセス(以下、SMA)」のデータ通信接続システムを構築しました。SMAは、モバイル端末やIoTデバイスからお客様のシステムへのセキュアなアクセスを実現し、在宅勤務など社外からのアクセス環境の整備や、多量のIoTデバイスを活用するシステム構築などの様々なニーズに対応するサービスです。CTCは、同システムの構築において、NFV技術を活用したことにより、膨大な数の接続に対応可能な高い拡張性を実現しました。



広域・社会インフラ事業グループ

先端技術を最適に組み合わせて提供してきた実績が、各地域の自治体やパートナー企業からの信頼に結びついています

CTCの強みと 課題認識

▶ 強み

- 社会インフラ分野で培った大規模SI構築力
- 各地域パートナー企業との協業体制
- 幅広い顧客層から培った業務ノウハウ
- AIやRPAなどの労働生産性向上ノウハウ

▶ 課題認識

- 担当領域の広さに対する経営効率化

事業環境

▶ 機会

- 業務効率化、サービス向上を目的としたAI、IoT技術利活用の本格化
- 公共分野等におけるクラウド化ニーズ
- 地方人口の減少に伴う労働生産性向上ニーズ

▶ 成長阻害要因

- 世界経済減速によるIT投資抑制
- 労働人口減少に伴うIT人材不足

ITとビジネスアイデアで
社会インフラや地方創生を
支えます。



常務執行役員
広域・社会インフラ事業グループ担当役員

江田 尚

▶ 中長期を見据えた取り組み

社会全体の課題を意識したビジネスに注力

当事業グループが担当する地方自治体や社会インフラ分野、地方銀行等が抱える経営課題は、少子高齢化や人口の都市集中、産業の偏在といった社会構造の変化に大きく影響を受けたものであることが特徴です。こうした状況の中、労働生産性向上や地方創生など社会全体の課題に対応すべく、当社グループの持つ事業ノウハウを集結して取り組んでいます。

足元の戦略では、既存顧客企業との関係性強化と、重点領域と定める電力・自治体・地銀・文教分野でのビジネス拡大に注力していきます。地方企業や自治体における労働生産性の向上ニーズへの対応や、社会インフラ関連企業を中心に求められるデジタル技術の活用を通じたビジネスの次世代化を、IoT、AI、ビッグデータやアジャイル型の開発などを活用したソリューションの提供を行うことで支援していきます。

地方創生に貢献する事業グループへ

当事業グループは、特に担当産業領域や地域が広く、お客様が解決すべき課題も多岐にわたることから、先端技術にも対応しながら経営効率を確保することが重要です。案件ごとの進捗・採算性を厳格にモニタリングし、収益力強化に努めるとともに、拠点や事業グループ間の連携を深め、ノウハウの共有やソリューションの効率的な横展開などに注力することでこれらの課題に対応していきます。また、こうした活動を通じて地方創生や地方経済の活性化にも貢献していきます。

Column

早稲田大学と学術交流協定を締結し、 データサイエンス分野の人材育成を促進

CTCIは2018年7月、データサイエンス分野の人材育成および産学連携促進を目的に、早稲田大学と学術交流協定を締結しました。ビジネスで実用されるビッグデータを入手しづらいという大学側の課題と、データサイエンス分野の人材を求める企業側の課題を同時に解決するためのプラットフォーム提供とコーディネートを行います。また今般の協定が、データ分析やAI開発の推進、データサイエンス活用の裾野拡大につながることも期待されます。



金融事業グループ

CTCのグローバルネットワークとインフラ構築実績を活かし、金融機関のグローバル化やデジタル化、対応が急がれる規制対応を支援します

CTCの強みと 課題認識

強み

- 金融分野におけるクラウド／仮想化技術を活用した大型IT基盤構築や業務アプリケーション開発力
- 多くの実績を有するRegTech*分野での知見
- アジア、北米、欧州の金融ビジネスを支えるCTCグループのグローバルネットワーク

課題認識

- 多様化する金融ビジネスへのフレキシブルな対応力
- 急速に進化する金融IT技術の習得および人材育成

* RegTech : Regulation + Technology
IT技術による金融規制対応

事業環境

機会

- 最新のデジタル技術を活用したお客様の業務改革を支援
- 強みとするリスク管理分野、国際金融規制対応
- 加速するお客様のグローバル展開

成長阻害要因

- 大手金融機関のビジネスモデル改革に向けたIT投資の抑制

セキュアで高品質なIT技術を
持続的に提供し、
お客様が守る重要な
社会基盤ビジネスを支えます。



副社長執行役員 社長補佐
(事業グループ・事業会社総括統制特命)
(兼) 事業グループ管掌役員
(兼) 金融事業グループ担当役員

松澤 政章

▶ 中長期を見据えた取り組み

既存ビジネスの深耕と領域拡大への挑戦

2019年4月の組織改編に伴い、主に大手銀行を中心とした金融機関を担当する事業グループとして出発しました。当社の強みであるRegTech分野は、バーゼルIIIなどの国際金融規制や各種リスクマネジメントへの対応ニーズが高く、継続的な重点領域としています。また、2018年度まで抑制傾向にあった金融機関のIT投資は、お客様が中期経営計画で掲げるデジタルビジネスへの対応強化などに伴い、徐々に再開される見通しです。

金融業界では、FinTechの進展を背景に新たな技術から様々な金融サービスが生まれ出され、お客様はビジネスの構造改革を急務と捉えています。この潮流を牽引すべく、今般の組織改編ではデジタル技術などの最新の金融IT技術習得と効率的なSI開発を推進するための機能等を集約しました。先端技術や新たな金融サービスへの対応力を高め、ビジネス領域の拡大を目指します。

お客様の海外展開を支える

大手銀行のグローバルビジネスは、今後はアジア圏の拡大など積極的な事業展開が見込まれます。

シンガポールでの海外勘定系基盤導入実績を起点としたアジア商圏の拡大や、海外事業会社、パートナーとの連携による北米でのビジネス強化など、CTCグループのグローバルネットワークを活用し、お客様の海外ビジネスを支えます。

Column

(株)国際協力銀行のIT基盤を刷新し、 利便性向上とセキュリティ強化を実現

当事業グループでは、政府系金融機関である(株)国際協力銀行の主要システムが稼働するIT基盤を刷新しました。本プロジェクトでは、クラウド導入、セキュリティの強化、国内外の運用統一を行うこと等が主要施策でした。CTCグループ各社のシナジーを活かし、国内外のお客様が安心して業務ができるよう、ユーザー利便性を意識した環境構築を実現しました。新技術を要する多岐にわたる領域に対し、マルチベンダーとしての価値を最大限に発揮しました。



IT サービス事業グループ

最先端IT技術を活用し、
他社に先駆けて競争力のある
サービスを提供することで、
お客様のビジネス拡大に
貢献します。

常務執行役員
ITサービス事業グループ
担当役員

粟井 利行



組織の位置づけ



クラウド、セキュリティ、データセンタービジネスを統括し、これらを組み合わせたビジネスの拡大や、付加価値の高いサービス提供に向けた戦略を立案、推進する組織です。クラウドインテグレーション全般の企画や技術サポートなどを通じた他事業グループ支援のみならず、主管するサービスの営業機能も担っています。

ミッション

米国など海外の先端技術を積極的に取り入れ、クラウド、セキュリティ、データセンター領域にて新たなサービスの創出・提供を推進

中長期を見据えた取り組み

当事業グループでは、クラウドを軸に全社のリカーリングビジネスを支え、経営の安定化に貢献していきます。パブリッククラウド市場は今後も大幅な拡大が予想されており、当社にとっても強化すべき領域と捉えています。CTCグループの強みは、ITインフラの構築に加え、保守・運用やクラウドにおいてもマルチベンダーでサービス提供できるところにあります。自社クラウドサービス「CUVICシリーズ」だけでなく、AWS等の主要パブリッククラウドの拡販においても実績を積み上げており、この強みを活かして既存顧客企業の

ITインフラ環境のクラウド化・ハイブリッド化に取り組んでいきます。今後拡大が見込まれるハイブリッドクラウド領域においては、収益機会獲得のため新たな収益モデルの創造にも注力します。また、拡販によるビジネス規模拡大に加え、クラウド、セキュリティ、データセンターなどのサービスにおける運用品質の向上や効率化も追求し、さらなる成長を目指します。

サービスデザイングループ

豊かで安心な未来社会の構築のために、先端ITを活用した社会課題の解決と革新的ビジネスの創造に貢献します。

常務執行役員
サービスデザイングループ
担当役員
(兼) CIO
原口 栄治



組織の位置づけ



オープンイノベーション基盤を活用し、新たな事業モデル創出を主導する未来技術研究所と、業務プロセスの革新を担う情報システム室とで構成されています。この2組織が共創することによって、お客様に最先端のサービスを提供するとともに、CTCグループの労働生産性・競争力の向上を実現しています。

ミッション

- ・ 共創により新たな事業を創出
- ・ お客様のDXを支援
- ・ 先端ITを活用したビジネスプロセス改革を自ら実践し、新しい働き方を提案

中長期を見据えた取り組み

未来技術研究所では、共創を育むオープンイノベーションスペース「DEJIMA」やコーポレートベンチャーキャピタルを用い、ベンチャー企業との協業やジョイントベンチャービジネスの創出に取り組みます。具体的には、伊藤忠グループのビジネスとのシナジーが見込まれる事業や、SDGsを意識した社会課題解決型の事業に注力していきます。また、各事業グループの既存顧客企業に対する事業のデジタル化や次世代化にも積極的に取り組み、早期の事業化・収益化を目指します。

情報システム室では、IT統制と働き方の多様性の両立を目指し、次世代ITインフラの整備に取り組みます。多様化し、変化し続ける業務環境に対応するために、利便性とセキュリティの両立やクラウドサービスの活用などを意識した最先端のシステムを導入し、効果を検証しながら運用していきます。グループ全体の課題である人員生産性の向上に貢献するだけでなく、CTCの新たなサービスの創出に貢献することを目指しています。

グローバルビジネス本部

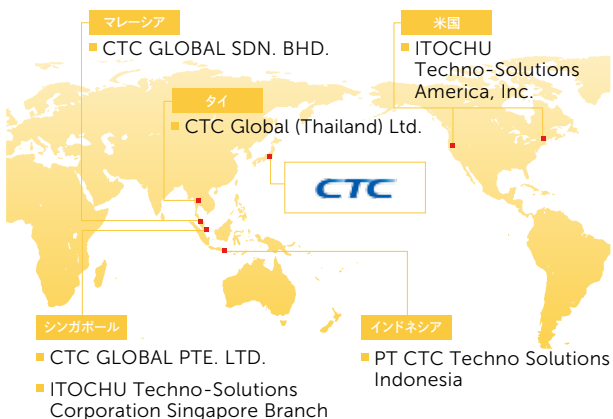
グローバルから優れた製品やサービスを獲得し、グローバルにソリューションを提供するための事業基盤を構築します。

執行役員
グローバルビジネス担当

廣岡 純治



▶ 海外拠点



▶ 組織の位置づけ

日本・欧米・ASEANにおける連携を強化し、既存海外事業会社の成長や、各国パートナー企業との協業、戦略的事業投資などを推進する組織です。

▶ ミッション

- ・欧米・アジア発先端技術の開拓
- ・欧米・ASEANにおけるソリューション提供
- ・日本企業のグローバル展開支援

▶ 中長期を見据えた取り組み

海外事業会社の収益力強化

情報通信・金融業界など現地既存顧客企業との継続的なビジネス拡大に加え、自動車・ヘルスケア業界などの新規顧客企業獲得に注力します。また、収益性の高い開発・サービスビジネスへのシフトを進め、サービス事業の拡大を目指すとともに、日本国内のお客様との連携を深め、日系企業のグローバル展開を支えます。

先端技術の開拓および拡充

先端技術・製品・サービスを開拓し、CTCのマルチベン

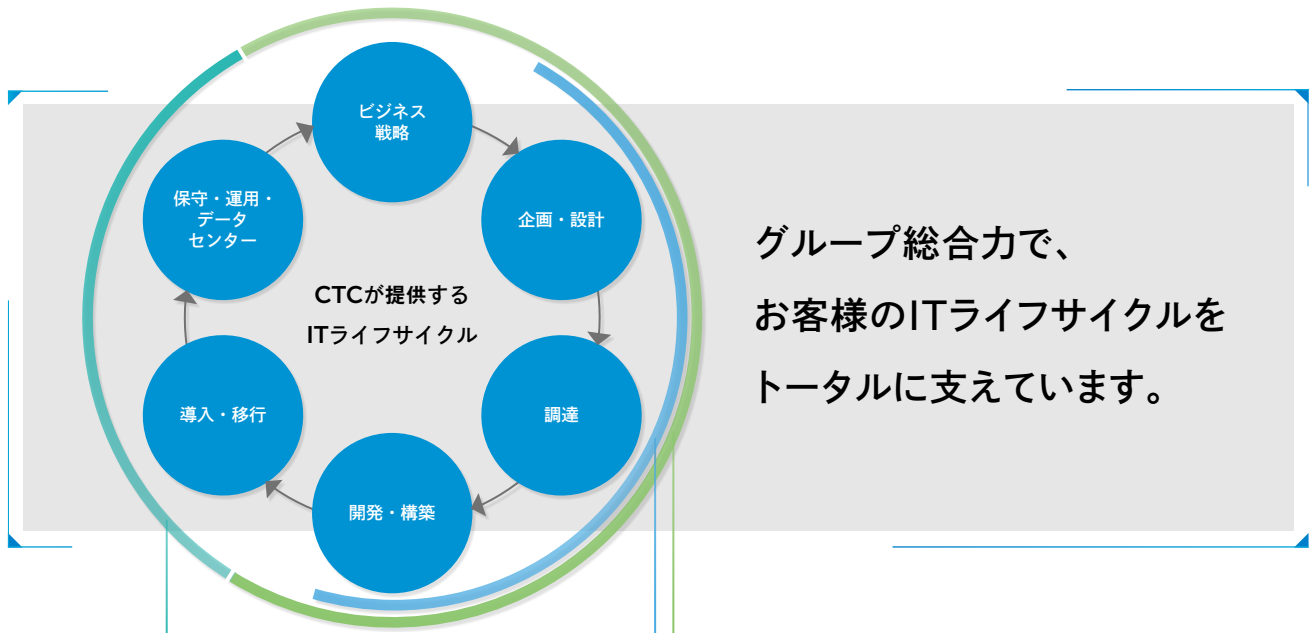
ダーソリューションのラインアップを拡充します。また、シリコンバレーのR&D拠点*で培ったリレーションを活かし、中国深圳市・欧州でも新規ビジネス創出のアンテナ機能を高めます。

拠点の拡充

M&A、資本提携、業務提携などにより新たな事業基盤を構築することで、欧米・ASEANを中心にグローバルビジネスを拡大します。

※ R&D：先端技術やIT市場の動向調査、新製品開拓など

国内主要グループ会社 (2019年7月現在)



グループ総合力で、
お客様のITライフサイクルを
トータルに支えています。

▶ 保守・運用サービスビジネス

「保守・運用サービス」の業務内容は、製品の保守からインフラシステム・基幹系業務アプリケーションの運用、データセンター設備の維持管理など多岐にわたり、必要とされる技術力も様々です。当社グループでは、各業務領域に特化したグループ会社がおお客様のITライフサイクルを支えています。

CTCテクノロジー(株)

システム保守・サポート事業
1990年4月6日設立

機器の構築・導入・移行から24時間体制の保守・システム運用、さらにITエンジニアを育成する総合的な教育サービスを提供しています。またITシステムで発生する様々な問題解決を通じて、お客様のビジネス継続への貢献と「IT技術で社会の明日を支える会社」を目指します。

CTCシステムマネジメント(株)

システム運用・サポート事業
2008年7月1日設立

金融機関や流通・通信・製造業のお客様向けにITシステムや業務系システム、データセンターの運用管理、衛星通信の管制業務など、専門的な運用サービスを展開しています。またITインフラ構築やERP・ワークフロー関連のソフトウェア開発、維持保守ビジネスにも取り組んでいます。

CTCファシリティーズ(株)

データセンター施設管理事業
2000年7月7日設立

CTCが保有するデータセンターの運営・維持および施工・管理を担っています。また、これまで培ってきた経験・ノウハウをもとに、お客様のデータセンターやサーバールームにおける構築・運用支援や改善コンサルティング等のファシリティに特化した各種サービスも提供しています。

▶ お客様企業や業界に特化したビジネスを展開

お客様独自の業務プロセスに合わせたシステム開発や、業界特有のソリューションの提供など、お客様企業や業界に特化してビジネスを展開しています。

アサヒビジネスソリューションズ(株)

1989年1月5日設立

アサヒビール(株)向けの情報システム子会社として設立以降、アサヒグループ向けに、ITソリューションの企画・提案、開発から、保守・運用に至るまでトータルサービスを提供しています。

▶ 特長のある製品を用いたソリューションビジネス

お客様のニーズに沿ったベストソリューションを提供するため、国内外のトップベンダーだけでなくITに関するあらゆる製品を用意する体制を整えています。

シーティーシー・エスピー(株)

1990年4月1日設立

国内外の先鋭的でユニークなソリューションに“提案力”という付加価値を加え、お客様のニーズに沿った最適なITサービスを提供します。

CFOメッセージ



ポートフォリオ経営の
磨き上げと着実な
利益成長により、
持続的な企業価値向上を
実現します。

取締役 兼 副社長執行役員
社長補佐
(兼)経営管理グループ/
グローバルビジネス掌管役員
(兼)経営管理グループ担当役員
(兼)CFO(兼)CCO

松島 泰

▶「新しい景色を見る」ための戦略を支える

2018年4月にスタートした現行の中期経営計画(P25ご参照)では、「Opening New Horizons-新しい景色を見るために-」をサブタイトルとし、CTCの持つ強みをより強くすると同時に、次世代移動通信システム(5G)やデジタルトランスフォーメーション(DX)を活用した新事業の創出やグローバルでの拠点拡張など、新しい領域に打って出る施策を戦略の柱としています。戦略を遂行し、持続的な成長へとつなげていくために、財務戦略だけではなく、様々な方面から経営を支えていくことが、CFOの役割であると認識しています。「新しい景色を見る」ためには、今までに経験のない新たな技術を使った案件や、時代を先取りする新規分野向けを積極的に取り組むことが重要だと考えています。これらの案件は、将来、利益の柱となるビジネスに成長する大きな可能性を秘めています。このような案件は細心の注意を払い慎重に推進していかなければならないことはもちろんですが、非常に難度が高く、時には一時的な利益低下を招くこともあります。しかし、そこで諦めることなく、必要な手を打ちながら中長期的な成長につながるビジネスに育て上げる環境を整えることも、CFOが果たすべき「経営を支える」重要な役割だと考えています。

現中期経営計画では2020年度の当社株主に帰属する当期純利益を300億円、ROEを12%以上とすることを目標に掲げています。当社としましては、「利益率」に重点を置いた利益成長を目指していく方針です。当社では事業グループごとに幅広い担当業界を持ち、また収益構造の異なる複数のビジネスモデルが存在します。現場では、個別のビジネスで「稼ぐ」ことはできている一方で、利益率向上の取り組みにはグループによりばらつきがあります。ビジネスモデルごとに収益性を再検証し、今まで以上に経営資源の最適配分を徹底する必要があります。それらを追求していくことで、ポートフォリオ経営により一層磨きをかけたいと考えています。

▶ 将来の成長と社会課題解決のための投資を重視する

IT産業は、先端技術で社会に変化を与え、社会課題解決のために新たな事業を創出し続ける産業だと言えます。こうした変化の激しい環境下、当社が競争力を維持・向上していくためには、継続的な投資が欠かせません。投資に際しては、ポートフォリオ経営の観点からCTCグループの全体最適を考えると同時に、社会のニーズを取り込むことも重要だと考えています。

社会課題の解決にも貢献でき、そして当社の持続的な成長につながるものを目指していきます。

なお、事業投資を着実な利益成長へとつなげるために、当社は、算出した資本コストをベースに投資基準を設定しています。特に近年注力している海外でのM&Aについては、当該国のカントリーリスクや経済指標等も勘案した国ごとの適切な基準を設定しています。これらの投資基準を目安に、財務規律を担保しながら、投資を推進していきます。基本となる資本コストについてはベースとなる数値を毎年見直した上で、取締役会に報告し、経営幹部全員で共有しています。

投資に際して忘れてはならないものは、「当社の最大の経営資源が人材である」ということです。投資先の優れた人材や、その人材が持つ事業ノウハウや知見を確保することが競争力の向上につながると考えています。また、先端技術等への対応力を強化するためには、能力のある人材を確保するだけでなく、適切な研修の機会を設け、育成することがより重要です。加えて、その能力を最大限に発揮してもらうために、「働き方変革」や柔軟な報酬制度を含めた人事政策／制度（P35ご参照）を進化させていくことも必要だと考えています。

▶ 利益成長を企業価値向上に

現中期経営計画の初年度であった2018年度は、通信や製造向け売上が堅調に推移したことに加え、開発・SI売上収益に対する不採算案件比率を2017年度の2.8%から2018年度は1.2%に抑制できたことも奏功し、当社株主に帰属する当期純利益は、5期連続の最高益となる246億円となりました。株主還元強化策としては、配当性向を従来の40%程度から

45%程度に高め、1株当たり50円（前年度比5円の増配）の配当を実施しました。これにより、10期連続の増配を実現することができました。その結果、ROEは前年度比0.3p減の11.5%となりましたが、依然、高いレベルを維持しており、現中期経営計画最終年度（2020年度）のROE 12%達成に向けて順調な進捗と言えます。

2019年度も引き続き、自らの強みをより強め、新たな領域にも積極的に挑戦することで、当社株主に帰属する当期純利益において270億円の達成を目指します。

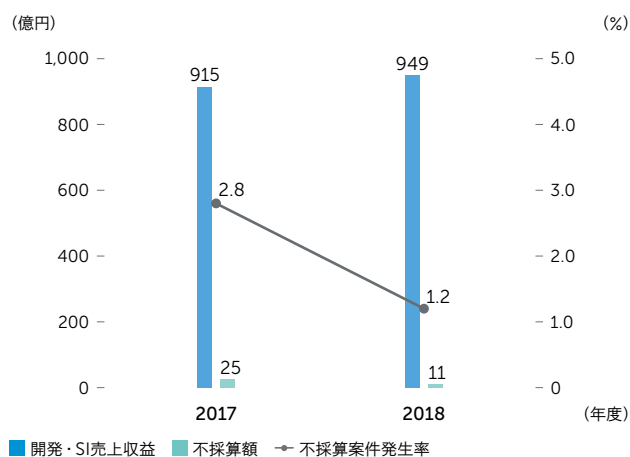
株主の皆様からのご負託に対しては、これまで述べてきた施策をスピード感を持って実行し、着実な利益成長、そして、安定的かつ高水準な配当を実施することでお応えしていく方針です。株主還元策の一つである自己株式の取得については、常に検討しており、選択肢を排除するものではありませんが、まずは配当で株主の皆様へ還元していきたいと考えています。

■ 利益配分に関する基本方針

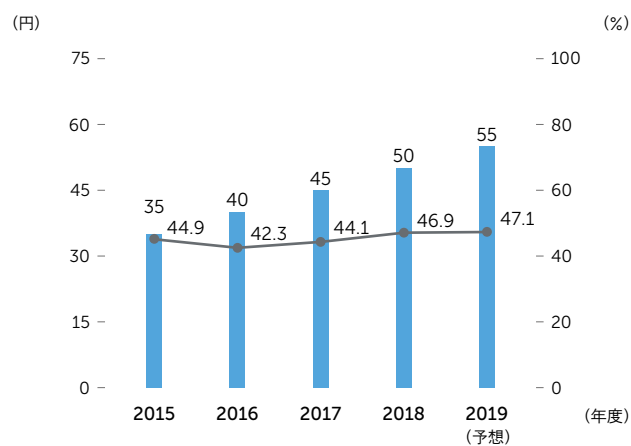
当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として認識し、安定的な配当に努めるとともに、業績に応じた利益還元を重視し、内部留保金とのバランスを考慮しながら、配当水準を高めることを基本方針としています。

CTCを取り巻く全てのステークホルダーの皆様にご支持をいただき、CTCの持続的な成長が「夢のある豊かな社会の実現」に貢献するものと信じ、「三方よし」の精神を忘れずに、微力ではありますが、全力を尽くしたいと思っています。

▶ 開発・SI売上収益と不採算額



▶ 1株当たり年間配当金* / 配当性向



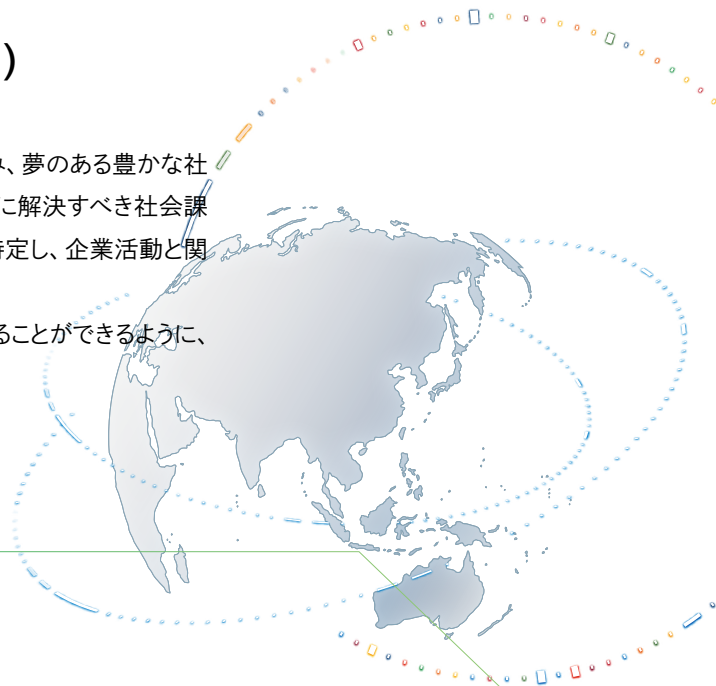
■ 1株当たり年間配当金 → 配当性向

※ 当社は、2015年4月1日および2018年4月1日付でそれぞれ普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、それ以前の実績については、株式分割後に換算した値で表示しています。

CTCグループのマテリアリティ(重要課題)

CTCグループは、ミッション(使命)である「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する」を達成するために、本業であるITを活かして優先的に解決すべき社会課題や、企業として注力すべきテーマを「マテリアリティ(重要課題)」として特定し、企業活動と関連づけて取り組んでいます。

また、社員一人ひとりが自らの業務と社会とのつながりを理解し、共感することができるように、企業としての考え方や取り組みについて周知する活動も行っています。



▶ 持続的な開発目標(SDGs)とマテリアリティ

SDGs(持続可能な開発目標:Sustainable Development Goals)は、人と地球の未来のために2030年までに解決すべき17の目標として2015年9月の国連サミットで採択されました。国際社会で普遍的に適用されるこれらの目標を達成するために、企業が積極的に参画することへの期待も高まっています。CTCグループではSDGsの考え方に賛同し、マテリアリティへの取り組みを通してその達成に貢献したいと考えています。



Column

SDGsの達成に向けた取り組み

CTCグループは、SDGsの達成に貢献すべく様々な取り組みを進めています。

社内では、社員4,000名が集まるイベントでの周知や就業前の時間を使って「朝活SDGsセミナー」を開催するなど、全社員への理解浸透に向けて取り組んでいます。

また、広報誌、社外セミナー、お客様とのワークショップなどでもCTCグループのSDGsに関する取り組みを発信し、本業のビジネスを通じた貢献を図っています。



社内セミナーの様子

▶ マテリアリティの特定

サステナビリティに関する各種の国際的ガイドラインやSDGsをはじめ、CSR評価機関等が高い関心を持つ社会課題、社内外のステークホルダーから寄せられた意見を集約し、2016年3月にCTCグループのマテリアリティを特定しました。特定した

各項目については、具体的な目標とともに成果を測定する指標（KPI）を設定し、年度ごとに振り返りと評価、課題の抽出を繰り返すことで取り組みのブラッシュアップを図っています。

1 信頼できるIT サービスの提供 	情報セキュリティの徹底	▶ □□ P80 「情報セキュリティの徹底」
	品質向上	▶ □□ P34 「品質とお客様満足度向上」
	コンプライアンス遵守	▶ □□ P78 「内部統制とコンプライアンス」
2 明日を変える人材の創出   	人材開発・育成	▶ □□ P37 「採用と育成」
	ダイバーシティ推進と働き方変革	▶ □□ P36 「『働き方変革』のさらなる推進」 ▶ □□ P38 「ダイバーシティと女性活躍推進」
	次代へつなぐ人材づくりへの貢献	▶ □□ P48 「早稲田大学と学術交流協定を締結し、データサイエンス分野の人材育成を促進」
3 ITを通じた豊かで持続可能な社会の実現     	少子高齢化への対応	▶ □□ P42 「(株)トヨタシステムズと共同でトヨタ自動車(株)向けアプリケーション開発の生産性向上を実現」
	環境負荷低減	▶ □□ P63-64 「環境への取り組み」
	地域経済への貢献	▶ □□ P47-48 「広域・社会インフラ事業グループ」

▶ 詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。 <http://www.ctc-g.co.jp/about/csr/policy/materiality.html>

▶ 社会の声を聞く仕組み

マテリアリティの特定後も、社外有識者と当社経営陣との対話等を通じ、CTCグループが取り組むべき社会課題や、企業としてあるべき姿勢について、ステークホルダーからの意見を積極的に取り入れています。

2019年6月には、ミッション(使命)に掲げている「夢のある豊かな社会」の実現に向けて、CTCグループが目指すべき「豊かさ」をテーマにダイアログを実施し、関心を持つ社員も聴衆として参加しました。



▶ □□ P59 ステークホルダーダイアログ

ステークホルダーダイアログ



持続可能な社会の
実現に向けて

未来に求められる
「豊かさ」とは

CTCグループは「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する」ことをミッション(使命)に掲げています。これは「持続可能な社会」の実現を目指すSDGsの考え方にも通じるもので、CTCグループが本業を通じて果たすべき重要な役割です。

時代が急速に変化し、「豊かさ」に対する価値観が多様化していく中で、先端技術を担う企業として求められることは何か。

仏教とテクノロジーの観点からそれぞれ有識者をお迎えしてダイアログを開催しました。



「豊かさ」とは

本日は、大阿闍梨(だいあじやり)の称号をお持ちで企業や教育機関など国内外で広く講話活動を展開されている僧侶、塩沼 亮潤氏と、通信工学をはじめコンピュータサイエンスの分野でテクノロジーの発展に長く寄与されてこられた早稲田大学名誉教授、後藤 滋樹氏にお越しいただきました。

まずは、本日のテーマである「豊かさ」についてお話を伺っていきます。それぞれのお立場から「豊かさ」とはどういったものであるとお考えでしょうか。

塩沼氏：人それぞれに価値観があり、お金や物が豊富にあることが必ずしも心の潤いにつながるものではありません。では本当に心が潤っているというのはどのような状態を指すのか。これは私が仏門に入るきっかけになったテーマでもあります。私たちは人との関わりの中で生きています。相手の体調やそのときの自分の機嫌など、誰かと相対する場合には相手と自分のことを常に考えなければならない。そんな中で、

心と心が通じ合っていることがお互いに分かると心の潤いを感じますよね。そういう相手がいるだけでも辛いときや苦しいときに頑張る力になります。

そういう意味では、目の前の人が今何を求めているのか、何をしたら喜んでもらえるのかを察して動く、というようなことが自然にできることも「豊かさ」と言えるのかもしれません。「一を聞いて十を知る」という言葉があります。私も小さいころに母親から厳しく言われて育ちました。感情や人格が整う年頃に身についたことはその人の言動の軸となり、人と心を通わせる基礎になります。相手のことや、相手の幸せを考えて行動することで、心が通じ合う体験をする。その積み重ねが心の潤い、豊かさに通じるのではないのでしょうか。

後藤氏：人間が動物と大きく違うのは人と人がつながって社会を構成している点です。そして、その間をつないでいるものが情報通信です。

科学技術の発展とともに情報通信の手段も高度化してきました。社会が本当の意味で豊かになったのかと言えばそうとも限りません。グローバル化が進んだことで国家や地域の経済が別の地域の影響を受け、どちらかが豊かになったらもう一方が貧しくなる、といった現象が起こり得るようになりました。情報通信も同じで良い面と悪い面が必ずあるということです。平和にも戦争にも使える技術をどうやって皆の豊かさのために活用できるか、それは塩沼先生がおっしゃるように人と人との心を通わせることが重要なのではないかと思います。



後藤 滋樹氏

早稲田大学 名誉教授
一般社団法人日本ネットワーク
インフォメーションセンター (JPNIC) 理事長
内閣サイバーセキュリティセンター (NISC)
研究開発戦略専門調査会 会長



塩沼 亮潤氏

仙台市・秋保 慈眼寺 住職
大峯千日回峰行大行満大阿闍梨

テクノロジーで 「豊かさ」を実現するために

技術の使い方が問われているとお話をいただきました。「豊かさ」を実現するために、ITや情報通信の分野を担うCTCグループには何が求められているとお考えでしょうか。

里見：豊かな社会であるためには、安全・安心であることが前提です。常に警戒心を持たなければならない社会では豊かさは感じられません。CTCグループは情報通信に長年関わってきましたし、今後も社会を支える裏方として役割を果たしていくことになります。AIやサイバーセキュリティのように負の側面が指摘されている技術も取り扱っていますが、負の側面を前向きに改善する仕組みをきちんと提供できれば安全・安心な、豊かな社会に貢献することにつながります。

お客様やその先のエンドユーザーに弊社が提供した製品等を利用した際に喜んでいただける仕事をする、という考え方が大事だと思います。つまり、お互いが喜びを分かち合う、価値観を共有することが大切だということです。

松島：私は企業経営の視点から、常に、ほかと「比べる」ことが身についています。他社と比べて利益はどうか、より働きがいのある会社にするにはどうすべきかと。しかし、「豊かさ」とか「幸せ」を他人と比べすぎるのはどうでしょう。お金などの物質的なものではなく、塩沼先生が言われたように心と心が通じ合っていること、そしてそれが分かることで心の潤いを

ステークホルダーダイアログ



松島 泰

取締役 兼 副社長執行役員
社長補佐 (兼) 経営管理グループ/
グローバルビジネス管掌役員
(兼) 経営管理グループ担当役員
(兼) CFO (兼) CCO

感じる、即ち、人と人がつながることが豊かさにつながるのではないのでしょうか。

ITシステムを裏方として支え、そして、人と人、心と心をつなぐ、これをしっかり続けていけば豊かな社会の実現に貢献していけると思います。このように「支える」こと、「つなぐ」ことにより「豊かさ」を実現していく、そんな会社を目指したいですね。

塩沼氏：先ほど「一を聞いて十を知る」というお話をしましたがAIが進化する方向性はまさに「一を聞いて十を知る」ということなのだと思います。ただし、AIがそこに到達したとき人間は何もしなくてよくなるのかと言うと、それは違います。AIが進化するためには、開発し使う側の人間も進化していく必要があるのだと思います。

後藤氏：人間はAIを進化させるのに適した能力を持っていると思います。人間はほかの動物と違って生まれてから後天的に学習することが圧倒的に多いですね。だからこそ成長の過程で「一を聞いて十を知る」ような感覚や、倫理観を身につけることができます。AIに倫理観を教えることができるかどうかは人間にかかっているのです。

塩沼氏：人間が人間として存在することに価値があるということはこれからも変わりません。AIはそれを補うものとして存在するのであり、我々人間が目的をはっきりと自覚しなければならないと思います。何のために開発し、何に使うのか。これは特定の人だけに決定権があるのではなく、宗教界も経済界も政治も、それぞれが声を上げていかなければなら

ない。目的が手元で1ミリでもずれたら、100メートル先では大きく方向が違ってしまいます。人と技術が共存するその先の目的をずらしてはいけません。そうでないと、将来全く違った方向に進んでしまうと思います。

里見：倫理や目的を明確にすることなく技術を活用しようとすることには、私も反対です。例えばAIに感情認識の学習をさせる研究が進んでいますが、これはお年寄りが何を言っているのか聞き取れないときに、AIにその人の言葉の特性を分析して認識させるといった目的があるからです。こうした具体的な活用方法を想定せずやみくもにAIを導入しようとするれば、社会に混乱を招くことになります。基礎研究とそれを応用する、あるいは社会に適応する際には、それなりの十分な意味づけや、役割を明確にして利用する必要があります。

後藤氏：もう一つ指摘させていただきたい。今後は企業や研究機関が持つ情報をオープンに共有して集合知として活用することになると思うのですが、その際になるべくネガティブな情報を隠さずに出してほしい、ということです。例えば、サイバー攻撃を受けてしまった、といった情報は出たくないものです。しかし、そういった情報こそが学習のためには価値を持ちます。情報提供者の損になることなく、活用できるような仕組みを構築することも求められていると思います。これは目的を明確化することと同様に、テクノロジーを担う皆さんに考えていただきたいことです。そういうわけでやはり人と人とが心を通わせ合い、信頼し合う関係性が重要ということになるわけですね。



里見 英俊

フェロー 技術戦略室長
(兼) サービスデザイングループ担当役員補佐



「夢のある豊かな社会」を担う企業として

企業には今後ますます自社の成長だけでなく、社会共通の目的や課題を念頭に置いた企業活動が求められます。テクノロジーを通じて「豊かさ」を実現しようとするCTCグループは、今後どうあるべきでしょうか。

塩沼氏：もちろん企業ですので利益を出さなければならないでしょう。しかし、他社との比較や前年度との比較ばかりを気にして急ぐのではなく、ゆっくり成長していくのが良いのではないのでしょうか。「自利」と「利他」の両方が円満に回っていかねばなりません。皆さんの会社に限らず社会全体が、少しずつ緩やかに長く成長していくのが一番なのではないのでしょうか。

ただ、向上心も忘れてはならないと思うのです。私は難しい修行を経験して大阿闍梨の称号を得ましたが、修行を終えてみて感じたことは、仏門を志した19歳のころの情熱のまま、常に謙虚で素直に人生最後の一息まで生きていたいということでした。自分が置かれている環境で常に成長し、新しいことに挑戦したい。皆さんにもそういったエネルギーを持ち続けてほしいと思います。

里見：企業が成長するためには人も成長しなければなりません。その成長の度合いはどの程度が適切なのか、という点については経営陣だけでなく社員とも合意形成していかなければならないと考えています。ビジネス面でも社会に

貢献でき、適切あるいは最適になるような提案ができる仕組みについて、同様に社員の皆さんと一緒に考えていこうと思っています。

後藤氏：仕事というのはいくら頑張ってみても一人でできることには限界があるわけです。皆で分担して自分で担当したパートの結果を、ポジティブなものもネガティブなものも情報として集結させる。これは人間が担うからこそできることです。人と人が信頼し合う社会をITを使うことでより強固にすることができます。それに今までは難しかった、遠く離れた人とお互いに手応えを与え合うようなこともできます。信頼できる、信頼し合える社会を作るために皆さんの仕事が果たす役割は大きいと思います。

松島：CTCグループでは本業を通してSDGsに貢献することが重要だと考えています。SDGsを目的化するのではなく、自然体でビジネスを行う中で17あるゴールのどれかに該当する活動ができていることが理想です。SDGsは「豊かさ」につながる目標でもありますので、これを意識してビジネスを行うことは意義のあることだと思います。

伊藤忠グループのルーツである近江商人の心得に、「三方よし」があります。「会社」と「社会」は漢字からも分かるように密接に結びついていて、会社は常に社会のことを考え全てのステークホルダーの「豊かさ」実現に貢献できる経営をしなければなりません。これが企業にとっての倫理・理念なのだと思います。「夢のある豊かな社会」の実現に貢献し、当社が持続的な成長をするために、有識者の皆様からいただいたお話を心に刻み経営にあたりたいと思います。本日はどうもありがとうございました。

環境への取り組み

当社グループは、持続可能な地球環境を次世代にも引き継いでいけるよう、エネルギー使用量の削減や資源の有効活用の推進など地球温暖化防止に取り組み、また生物多様性の保全の重要性を深く認識し、環境改善活動に取り組んでいます。

環境方針

CTCグループは事業活動と地球環境の調和を目指し、気候変動への対応、資源の有効活用、生物多様性の保全等に計画的かつ継続的に取り組み、持続可能な夢のある豊かな社会の実現に貢献します。

1▶ お客様の課題解決による価値提供

ITの活用を通じた環境負荷低減や環境効率向上など、環境課題や社会課題の解決により価値提供に取り組みます。

2▶ 事業活動における環境負荷低減

省エネ・省資源、廃棄物削減、グリーン調達等を積極的に推進し、事業活動における環境負荷の低減や環境汚染の予防に努めます。

3▶ 関連法令等の遵守

環境保全に関する法令・規制および、その他当社の合意した事項を遵守します。

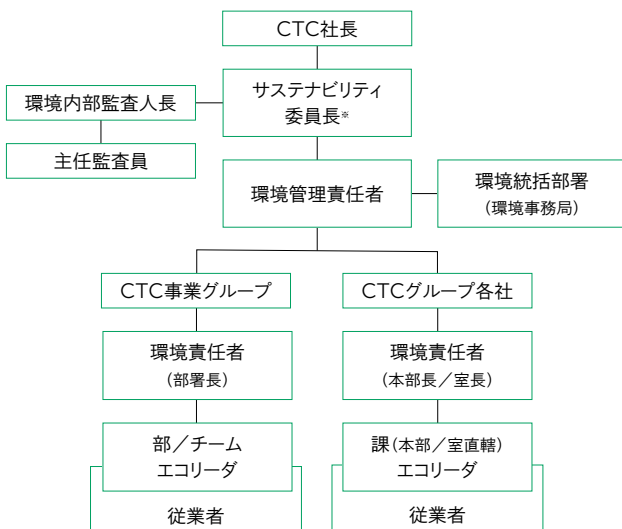
4▶ 持続可能な社会への意識醸成

環境教育や啓発活動を通じて環境意識の向上を図るとともに、社員一人ひとりの持続可能性への意識を醸成します。

▶ 環境マネジメント体制

当社グループは、CTC グループ企業理念に則した環境方針を定め、環境マネジメント体制を構築しています。

サステナビリティ委員長のもと、各組織の環境責任者とエコリーダが中心となりグループ全体で環境改善活動を推進しており、国内全グループ(オフィス19拠点、データセンター3拠点)でISO14001の認証を取得しています。



※ 2019年度のサステナビリティ委員長は取締役 兼 副社長執行役員。

▶ 環境教育

当社グループ全従業員を対象としたeラーニングによる環境教育を年に1回実施。環境責任者とエコリーダには、活動を推進するための研修を実施しています。

▶ 環境改善活動

ITインフラをクラウドで提供する仮想化ホスティングサービスの展開や、再生可能エネルギーの効率的な導入から活用までの総合的サービスの提供などを通じて、CO₂排出量削減に寄与しています。また「朝型勤務」を導入し、20時以降の残業は原則禁止し、深夜勤務・休日勤務は禁止、時間外勤務が必要な場合には早朝勤務を奨励することで、働き方の意識変革を促進し、残業時間とエネルギー使用量を削減しています。

▶ 環境保全活動

防災と環境保全機能の森をつくる「鎮守の森のプロジェクト」に賛同し、植樹・補植活動に継続して参加しています。また、持続可能な循環型社会の構築を推進する「MOTTAINAIキャンペーン」に賛同し、環境保全活動に参加しています。

「2050 CTC環境宣言」を策定

当社は2019年4月、自社活動に伴うCO₂排出量について「2030年までに2015年比で30%の削減、2050年までには排出量ゼロ」の実現を目指し、中長期環境目標「2050 CTC環境宣言」を策定しました。

IoTやAIといった先端技術による省エネルギーの推進、ITを用いたイノベーションの創出、再生可能エネルギーの

活用など、CO₂排出量を削減するための知見を集結し、グループ全体からタスクフォースを設置、具体策の検討を継続していきます。

本取り組みにより、脱炭素社会の実現に貢献し、お客様の課題解決につなげます。

2018年度の「ステークホルダーダイアログ」にて、中長期環境目標の策定についてのご示唆をいただいた世界自然保護基金(WWF)ジャパン 小西 雅子様より、「2050 CTC環境宣言」策定にあたってのメッセージをいただきました。

この度中長期の環境目標として「2050 CTC環境宣言」を策定され、事業活動に伴うCO₂排出量について、2030年までに2015年比で30%の削減、2050年までに排出量ゼロの実現を目指すことを明確に掲げられたことに心から敬意を表します。2018年8月に御社のステークホルダーダイアログに参加して、「中長期のビジョンを持つことの重要性」をお話しさせていただいたときには、慎重な姿勢でいらしたと記憶しています。それから1年もたたないうちに、「2050年排出量ゼロ」に踏み込まれたことには正直に申し上げて感嘆いたしました。

2018年10月にIPCC1.5度特別報告書が発表されて、1.5度を目指すには2050年に排出ゼロ(2度のためには2075年ごろに排出ゼロ)ということが広く知られるようになり、COP24をはじめとする国連交渉も一気に1.5度を目指すことがグローバルなトレンドとなりました。もともと脱炭素社会は、御社の強みとするIoTが源泉となる社会。御社がリードして国内外に展開していくことが脱炭素社会への道を開くこととなります。そのリーダーとしてふさわしい、最先端の1.5度に沿った目標といえます。

一方で、どのように中長期の目標に向かっていくかの具体策はまだ明確ではないようですので、今後の具体策の策定に期待しています。パリ協定時代には、世界の企業や自治体などの非国家アクターの動きが活発です。国を超える気候変動対策をグローバルに促す非国家アクター発のイニシアティブに参加することで、具体的にどのような手段があるのか、どういった点に注意するべきか、などを学びながら、同時に国際的に評価を受ける取り組みとしていくことができます。たとえば、科学に基づく目標設定を促すSBT (Science



WWFジャパン 自然保護室
専門ディレクター(環境・エネルギー)

小西 雅子

博士(公共政策学) 気象予報士

Based Targets)、御社のように間接排出(スコープ2)が多い場合には、特にRE100(再生可能エネルギー100%の事業活動)などがお勧めです。自らの脱炭素のみならず、IoTを通じて他者の脱炭素化の実現をも後押しする企業として、TCFDに沿って御社の事業活動の将来シナリオを示していくことも有益でしょう。これらはESG投資の潮流の中で世界の投資家から選ばれる企業になる道でもあります。

さらに御社に望むこととすれば、speak upする企業になれることです。例えば、「CTCの持つ技術で2030年までに再生可能エネルギーを50%まで伸ばせる」といった発信が考えられます。パリ協定時代の脱炭素社会をけん引するリーダーとして御社のさらなる発展を期待しています!

社会貢献

当社グループは、地域社会の一員として、環境・福祉・次世代育成・国際支援・地域貢献・文化活動など幅広い分野で積極的な社会貢献活動や支援を行うとともに、人材や情報技術などの資源を活用して、豊かな社会の実現を目指しています。また、災害に見舞われた被災地への支援活動にも力を入れて取り組んでいます。ここでは活動の一部を紹介します。

地域・社会への取り組み

▶ 次世代育成支援活動

子供たちの可能性を育み、
楽しみながらITを学ぶ
「未来実現IT教室」



2015年度から、未来を担う子供たちとITとの出会いの場として「未来実現IT教室」を運営しています。2018年度からは、2020年の小学校プログラミング教育必修化に向け、出前授業「みんなでチャレンジ!ITエンジニア」を開発し実施。授業では子供たちがITエンジニアになり、仮説を立てて検証し最適な配達ルートを導き出す中でプログラミング的思考を学びます。2018年度は小学校6校で開催し、395名の児童が授業を受けました。

また、タブレット端末を使った「遊べる物語」作りのワークショップは、全6回開催し、111名の児童が参加しました。

社員がプロボノ活動として授業の講師を行うとともに、次世代のIT人材の育成に貢献していきます。

▶ 被災地支援活動

東北の幸せを願う 東日本大震災
復幸支援ツアー継続開催



被災地の復興を支援するため、2014年度から東北の幸せを願い社員が現地を訪れ、被災地の現況を学ぶツアーを開催しています。2018年度は全3回開催し、延べ123名の社員とその家族が参加しました。今後も被災地復興に向け、取り組んでいきます。

また、激甚災害に見舞われた被災地でのボランティア活動を行う社員に対し、特別休暇^{※1}・活動費面^{※2}の支援を行っています。

※1「災害支援ボランティア特別休暇」：年7日取得可能な有給休暇(半日単位で取得可能)

※2「災害支援ボランティア活動費補助」：往復移動費や宿泊費などの補助として、1回の活動につき35,000円～50,000円の範囲内で補助金を支給。年度内1人5回まで補助の利用が可能。

▶ 福祉活動

子供の生きる力を育む施設への支援



子供の貧困対策に取り組む日本財団「第三の居場所」事業に賛同し、日本財団と「子供の貧困対策オフィシャルパートナーシップ」を締結しました。子供たちの食事に使われるお米・お茶の支援をしています。

お米とお茶は、CTCの特例子会社である(株)ひなり^{※3}が契約する生産農家から毎月13拠点に配送しています。2018年度に支援した総量は、お米1.6トン、お茶9キログラムになりました。

日本財団「第三の居場所」は全国に100ヶ所の開設が予定されています。今後も継続的に福祉活動の支援に取り組んでまいります。

※3(株)ひなり：契約農家の農業付帯の軽作業の請負および農作物・加工品の販売等を行っているCTCの特例子会社。

社外からの評価

GPIFが選定するESG指標

▶ FTSE Blossom Japan Index



ロンドン証券取引所グループの完全子会社であるFTSE Russell社による、日本企業の中からESGに関してパフォーマンスが優れた企業を構成銘柄とした株式指数に選定。

▶ MSCI日本株女性活躍指数*



ESGリサーチ最大手のMSCI社による、日本株の時価総額上位500銘柄の中から、性別多様性に優れた取り組みを行う企業を構成銘柄とした株式指数に選定。

※ 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社のMSCIインデックスへの組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIまたはその関係会社による伊藤忠テクノソリューションズ株式会社の後援、推薦、販売促進ではありません。MSCIインデックスはMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCIインデックスの名称とロゴは、MSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

▶ FTSE4Good Index Series

ESG強化に向けた取り組みを積極的に実践する企業で構成される、FTSE Russell社による世界を代表するESG投資指数に選定。



▶ ISS-oekom Corporate Rating

世界有数のサステナビリティ格付け機関ISS-oekom社より、CTCの情報セキュリティ、環境マネジメントなどが高く評価され、「Prime Status」を認定。



▶ Member of SNAM Sustainability Index2019

調査会社が行うESG評価と、独自の株式価値評価(ファンダメンタルバリュー)を組み合わせ損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントが作成するインデックスに選定。



▶ JPX日経400

日本取引所グループと日本経済新聞社による、資本の効率的活用や株主を意識した経営など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たす「投資者にとって投資魅力の高い会社」400社で構成される株価指数に選定。



▶ 攻めのIT経営銘柄

経済産業省と東京証券取引所が共同で、新たな価値の創造や経営革新、生産性の向上をもたらす積極的なIT活用に取り組む企業を選定。CTCは先端のデジタル技術を活用した生産性の向上や人材育成の取り組みが評価され、3年連続で選定。



▶ 健康経営優良法人2019(ホワイト500)

経済産業省が優良な健康経営を実践している大企業を選定。社員の健康管理を経営的な視点で捉えた「健康経営」の取り組みが認められ、大規模法人部門で認定。



▶ 日経Smart Work

先進技術の導入やイノベーション、構造転換を通じた働き方改革を企業の生産性向上につなげ、日本経済の成長を目指すプロジェクトであり、CTCは働き方改革を通じて生産性革命に挑む先進企業を選定する「第2回日経Smart Work経営調査」で4つ星に認定。



▶ 準なでしこ銘柄

経済産業省と東京証券取引所が共同で女性活躍推進に優れた上場企業を選定。CTCは女性の採用やキャリア形成支援、働き方、子育て・介護との両立などに関する取り組みが評価され、2018年度に初選定。



▶ 次世代認定マーク「くるみん」

厚生労働大臣が「子育てサポート企業」を認定。2005年4月施行の「次世代育成支援対策推進法」に基づいた子育て支援のための行動計画(一般事業主行動計画)に取り組み、実績が認められ取得。



▶ 女性活躍推進法に基づく認定マーク「えるぼし」

「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)」に基づき、厚生労働省が定める5つの基準(採用、継続就業、労働時間などの働き方、管理職比率、多様なキャリアコース)のうち、全ての項目で評価され最高位を取得。



▶ 東京都スポーツ推進企業

従業員のスポーツ活動の促進に向けた優れた取り組みや、スポーツ分野における支援を実施している企業等として、東京都より4年連続で認定。



▶ スポーツエールカンパニー

被災地支援を目的としたスポーツイベント参加時に利用できる休暇と活動費の利用促進、社内クラブ活動の支援が認められ2年連続で認定。



コーポレート・ガバナンス

社外取締役からのメッセージ

CTCが企業価値を一層高め、
社会貢献を果たす存在に
なれるよう社外取締役として
尽力いたします

社外取締役(独立役員)
岩崎 尚子



超高齢社会の進展や労働力人口の制約がより鮮明になり、地球規模課題に端を発するグローバルな不確実性が拡大しつつあります。こうした中で目覚ましい進化・発展を遂げる情報時代においては、業務システム改革と付加価値を生むための積極的なICT投資が課題解決の鍵となります。

私の専門はICT経営戦略やCIO、先端技術の利活用ですが、CTCではまさにデジタル・トランスフォーメーションを視野にICT経営をダイナミックに推進しているように思います。さらにグローバルな視点が米欧、ASEANへの積極的なビジネス展開や世界的な潮流であるダイバーシティの導入にも相乗効果をもたらしているようです。

今後は、5GやAI・IoT等先端技術の利用促進と応用が加速する中で、サービス・イノベーションに向けた実装が重要となります。またこれらの技術を戦略的に活用できるICT人材の獲得と育成が不可欠です。

菊地社長のリーダーシップの元でCTCが一丸となり、持続可能な開発目標のSDGsのもとに企業価値を一層高め、社会貢献を果たすことがビジネスの更なる成功に寄与するものと確信しております。

これまでCTCでは経営における優れたバランス感覚や取締役会でのチームワークの良さ、民主的なガバナンスプロセスが高く評価されてきたことを受け、株主の代表として会社の健全性や透明性等ガバナンスを保てるように、社外取締役として微力ながら尽力できれば幸いです。

2017年4月

早稲田大学
電子政府・自治体研究所教授(現任)
国際CIO学会理事長(会長)(現任)
シンガポール南洋理工大學
ARISE諮問委員(現任)

2018年4月

北京大学客員研究員(現任)

2018年9月

総務省「地方自治体における業務
プロセス・システムの標準化及びAI・
ロボティクスの活用に関する研究会」
委員

2019年1月

APEC スマート・シルバー・
イノベーション委員長(現任)

CTCが「信頼される企業」
であるために、
独立した立場で
役割を果たしたいと思います

社外取締役(独立役員)
本村 彩



このたび社外取締役に就任いたしました。これまで主に金融やコンプライアンス等の企業法務の分野で弁護士として活動するとともに、上場投資法人の資産運用会社のコンプライアンス外部委員や官民ファンドにおける環境不動産投資の審査委員といった経験を通じて、多様な投資家の視点で会社や事業の健全な運営・発展のあり方を考える機会をもってまいりました。

CTCは、今や国境を越えて幅広く社会や産業の多様な領域をIT面で支えています。それだけに、その企業経営の在り方について信頼される企業であることは、株主の皆様だけでなく、CTCを取り巻く様々なステークホルダー（顧客、従業員、取引先、地域社会等）に共通する利害といえます。グローバル化やファイナンス環境、雇用形態の変化など企業を取り巻く環境の変化に対応して、コーポレートガバナンス強化をめぐる議論が活発化している中、CTCの更なる成長のために、社外取締役が果たすべき役割はより重要性を増していると認識しています。会社は誰のためのものか、という原点に立ち返って、会社から独立した客観的な立場で情報を収集・分析し、提言を行うことにより、経営の透明性・公正性を高めることが私に求められている役割だと考えています。

CTCが「夢のある豊かな社会の実現に貢献する」企業として成長を続けられるよう、弁護士としての知見や女性としての視点を活かしつつ、その長期的な企業価値の更なる向上を目指して、社外取締役として尽力してまいりたいと考えております。

2002年10月

弁護士登録(第一東京弁護士会)
長島・大野・常松法律事務所入所

2008年9月

Cleary Gottlieb Steen &
Hamilton LLP (New York Office)
勤務

2009年2月

ニューヨーク州弁護士登録

2009年7月

金融庁総務企画局市場課勤務

2013年10月

稲葉総合法律事務所
パートナー(現任)

2013年12月

環境不動産普及促進機構
耐震・環境不動産形成促進事業
審査委員会委員(現任)

2014年3月

イオン・リートマネジメント(株)
コンプライアンス委員会外部委員
(現任)

ガバナンス強化に向けた取り組み

▶ 当社が行ってきたガバナンスに関する新たな取り組み (2015年度-2018年度)

2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 取締役会の諮問委員会として、指名委員会、報酬委員会、ガバナンス委員会を設置 ▶ 取締役会の実効性評価を開始 ▶ 監査役・非業務執行取締役連絡会を新設 ▶ 非業務執行取締役情報共有会を新設 ▶ 社外取締役への研修(社外セミナーの受講)機会を提供 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 社外講師を招いた役員向けESG勉強会を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 業績連動型株式報酬制度を導入 ▶ 社外講師を招いた役員向けSDGs研修を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 社外講師を招いた役員向けコンプライアンス研修を実施

▶ ガバナンス体制を刷新

2019年6月19日開催の第40期定時株主総会での決議をもって、取締役占到める独立社外取締役を3分の1以上に、監査役に占める独立社外監査役を半数に変更する体制の刷新をそれぞれ実現しました。

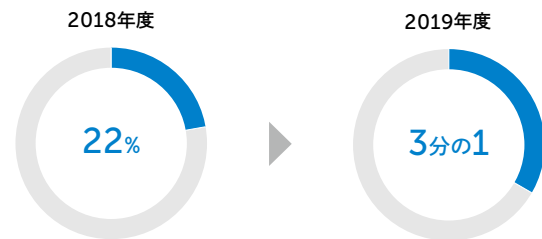
当社は、取締役会が当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に寄与するために、取締役会全体として、知識・経験・能力、および、ジェンダーや学識経験者・弁護士・公認会計士等の高度な専門性を含む多様性をバランスよく備えるべきと考えています。

今般の体制刷新により、取締役は従来の9名から6名となり、このうち2名が(株)東京証券取引所の定める独立役員の要件を満たす人物となりました。独立役員である社外取締役は大学教授と弁護士であり、両名とも女性を選任しています。現在、外国籍の取締役はいないものの、海外駐在経験者、あるいは海外ベンダーとの協業経験等、海外でのビジネス経験が豊富な人材が揃っており、豊かな国際感覚を保有していることから、十分な多様性が確保された体制となっています。

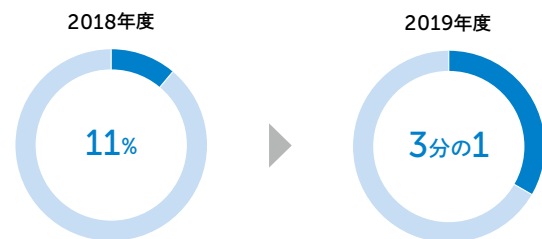
監査役については、3名から4名に増員し、このうち2名が独立役員となりました。

▶ 取締役会の構成

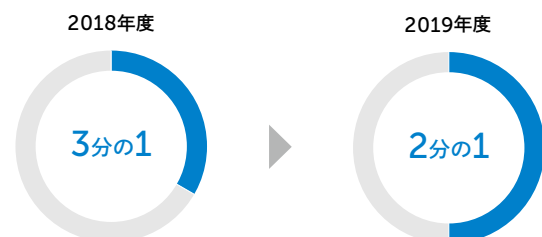
■ 社外取締役(独立役員)比率



■ 女性取締役比率



■ 社外監査役(独立役員)比率



役員 の 指名 と 選任

▶ 取締役・監査役の選任理由

氏名	役職	年齢*	独立 役員	選任理由	任意委員会		
					指名	報酬	ガバ ナンス
▶ 菊地 哲	代表取締役社長	66		取締役として高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、2012年6月に当社代表取締役社長に就任以来、継続的な事業成長および企業価値向上を目指し、現在、2018年度から3ヶ年の中期経営計画達成に向け、リーダーシップを発揮していることから、取締役として引き続き選任しました。	◎		
▶ 松島 泰	取締役 兼 副社長執行役員 社長補佐 (兼) 経営管理グループ/グローバルビジネス管掌役員 (兼) 経営管理グループ担当役員 (兼) CFO (兼) CCO	64		取締役として高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、2014年6月に当社取締役に就任以来、経営管理グループ担当役員、CFO、CCOなどを担当しています。同氏は経営に関する豊富な知見と能力を有しており、当社の経営に欠かせないものと判断し、取締役として引き続き選任しました。		◎	◎
▶ 大久保 忠崇	取締役 兼 専務執行役員/ 社長補佐 (技術戦略特命) (兼) CTO	63		取締役として高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、2014年6月に当社取締役に就任以来、ITサービス事業グループ、技術戦略グループおよびCTOなどを担当しています。同氏は経営に関する豊富な知見と能力を有しており、当社の経営に欠かせないものと判断し、取締役として引き続き選任しました。			
▶ 岩崎 尚子	取締役	44	○	過去において直接会社経営に関与されたご経験はお持ちではありませんが、取締役として高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、学識経験者としての高度な専門性と豊富な知見を有しており、当社の経営に欠かせないものと判断し、社外取締役として選任しました。	○	○	○
▶ 本村 彩	取締役	40	○	過去において直接会社経営に関与されたご経験はお持ちではありませんが、取締役として高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、弁護士としての高度な専門性と企業法務に関する豊富な知見を有しており、当社の経営に欠かせないものと判断し、社外取締役として選任しました。	○	○	○
▶ 今川 聖	取締役	54		取締役として高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、2018年6月に当社取締役に就任以来、取締役としての職責を果たしています。同氏は、伊藤忠商事 (株) の情報・通信部門長として高度な専門性と経営に関する豊富な知見を有しており、当社の経営に資するものと判断し、取締役として引き続き選任しました。	○	○	○
▶ 高田 博史	常勤監査役	61		長年にわたり当社および当社グループの経営管理部門を複数経験し、当社グループの経営管理に対し相当程度の知見を有しています。また、同氏は財務・会計についても適切な知見を有しています。そのため、同氏は取締役の職務の執行を適正に監査することができると判断し、監査役として選任しました。			
▶ 原田 恭行	常勤監査役	60		伊藤忠商事 (株) 常務執行役員 住生活カンパニープレジデントを務められた経営経験と、長年にわたる同社勤務において培われた幅広い知見を有しており、社外監査役として適任と判断し、選任しました。			
▶ 多田 敏明	監査役	51	○	社外取締役または社外監査役となること以外の方法により直接会社経営に関与されたご経験をお持ちではありませんが、弁護士としての専門的知見並びに企業法務に関する豊富な経験を有しており、取締役会および監査役会にて専門性の見地から、ご発言をいただいています。そのため、同氏は取締役の職務の執行を適正に監査することができると判断し、社外監査役として引き続き選任しました。	□	□	□
▶ 原 勝彦	監査役	64	○	社外取締役または社外監査役となること以外の方法により直接会社経営に関与されたご経験をお持ちではありませんが、公認会計士としての財務および会計に関する高度な専門性と豊富な知見を有しており、社外監査役として適任と判断し、選任しました。			

* 2019年7月30日現在

◎: 委員長 / ○: 委員 / □: オブザーバー

▶ 社外取締役・社外監査役の選任状況

社外取締役の選任にあたっては、企業経営について客観的・専門的な視点を持つ方から選任し、多様な視点から取締役会の適切な意思決定、経営監督機能の実現を図っています。一方、社外監査役の選任にあたっては、専門的分野に関する豊富な知識と経験をもとに客観的な視点で監査を行える方

から選任し、経営の健全性と透明性を確保しています。

なお、社外取締役・社外監査役5名のうちの4名は、当社および親会社や主要取引先から独立し、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員です。

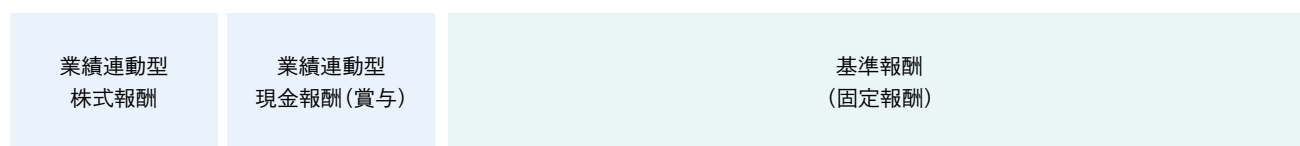
役員報酬

▶ 役員報酬の内容と算定方法

取締役の報酬は、報酬委員会の意見を踏まえ設計した役員報酬制度に基づき支給します。金銭による報酬について取締役は年額6億4千万円、監査役は年額1億円、株式による報酬について取締役などは対象となる3事業年度当たり1億8千万円を上限として決定しています。報酬は固定報酬である基準報酬、業績連動型現金報酬である賞与、業績連動型株式報酬※(退任時給付)で構成されています。

各監査役の報酬は、監査役の協議によってその額を決定します。また、社外取締役を含む非常勤取締役と監査役には、賞与は支給していません。

※ 業績連動型株式報酬：2017年6月より当社の取締役および執行役員(非常勤取締役、社外取締役、国内非居住者を除く)に対し導入しました。本制度は、従来の「業績連動型の賞与」の算定式によって算定される金額の一部を、金銭から株式に置き換えるもので、取締役などの報酬と当社の業績および株式価値との連動性をより明確にし、取締役などが株価上昇によるメリットのみならず、株価下落リスクまでも株主の皆様と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的としています。



業績連動株式報酬、業績連動現金報酬(賞与)算出方法

支給総額：

- ・当社株主に帰属する当期純利益の当事業年度の目標に対する当事業年度実績の目標達成率
- ・対前年度伸長率
- ・あらかじめ決められた業績連動報酬総額ファンド比率の指標を用いて支給総額を算出し、取締役会で決定

(百万円)

指標	2018年度目標	2018年度実績
当社株主に帰属する当期純利益	24,000	24,616

個別支給額：

支給総額を、取締役等に対して個別に実施する当年度の職務に対する業績評価を用いて分配し、個別の賞与と業績連動型株式報酬の合計額を算定。この合計額に、役位別按分比率を乗じて、賞与と業績連動型株式報酬を算定

役位	賞与	業績連動型株式報酬
社長	70%	30%
副社長執行役員	80%	20%
専務執行役員・常務執行役員	85%	15%

■ 役員区分ごとの報酬等の総額(2018年度)

取締役 8名 (社外取締役を除く)	監査役 1名 (社外監査役を除く)	社外役員 4名
基準報酬 194百万円 賞与 85百万円 株式報酬 26百万円 (業績連動型：約4割)	基準報酬 25百万円	基準報酬 54百万円

実効性向上のための取り組み

▶ 取締役会の実効性分析・評価

当社は、2015年度より取締役および監査役に対して取締役会に関するアンケート調査を行い、同会の実効性分析・評価を実施しています。

アンケート調査では忌憚のない意見を引き出すため、全取締役および全監査役が自己評価を実施し、その集計結果を

ガバナンス委員会で議論しています。この分析、評価を踏まえ、取締役会を、より長期的かつ戦略的な観点から議論を行う場とすべく取り組んでいきます。

取締役会評価における主なアンケート内容

- ・ 経営戦略決定への参画状況
- ・ 経営戦略のモニタリング状況
- ・ 付議資料の内容や議案数などの妥当性
- ・ 議案審議の状況などの取締役会の運営に関する事項
- ・ 取締役の人数、多様性や事業戦略との整合性を踏まえた取締役の構成に関する事項
- ・ 取締役の職務執行のモニタリング状況
- ・ 任意委員会での審議状況および各委員会の構成に関する事項

2018年度の実効性評価における主な意見

- ・ 取締役会の運営および議論の内容は、概ね適切
- ・ 取締役の職務執行状況についてのモニタリングは適切
- ・ 実効性のある議論を行う上で、非業務執行取締役・業務執行取締役のバランスは適切
- ・ 中長期的経営戦略に関して非業務執行取締役への情報共有が進んだ
- ・ 任意委員会では、社外取締役が意見を述べやすい環境を実現
- ・ 委員会での議論内容は、取締役会の議案審議に適切に反映

▶ 社外取締役フォロー体制

取締役および監査役による経営監督、監査機能が十分に発揮されるよう、「非業務執行取締役情報共有会」および「監査役・非業務執行取締役連絡会」を設置しています。

事前に情報を共有し、意見交換を行うことで、取締役会での審議の充実を図るとともに、監査役と非業務執行取締役の連携を確保します。

また、社外取締役がその機能を十分に果たすことを可能とするため、就任してから継続的に、当社グループの事業・財務・組織などに関する必要な知識を習得できるよう社外取締役に応じた機会を提供しています。

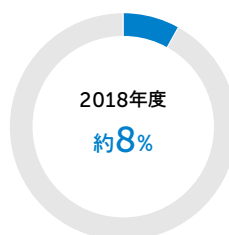
▶ その他コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与える特別な事情(親会社との関係)

当社の親会社である伊藤忠商事(株)は、当社議決権の58.24%を有しており、当社は同社の連結子会社となっています。当社は、情報産業分野において親会社と相互に有する強みを活かして、グループ全体の企業価値の向上に努めています。

親会社との経営情報およびノウハウの共有等を目的として、親会社の従業員(1名)が当社の取締役に就任していますが、親会社との人的交流、営業情報の活用等の営業活動での連携強化を図る一方、事業運営に際しては、あくまでも自主性・自律性を維持強化しつつ業績拡大を目指すことにより、その独立性を保持しています。なお、伊藤忠商事(株)との取引を行うにあたっては、資本関係のない会社と通常取引する場合と同様に、合理的な判断に基づき、公正かつ適正に取引条件を決定

することとしており、少数株主の利益を害することがないよう適切に対応しております。

■ 伊藤忠グループ向け売上収益比率



▶ 政策保有株式について

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式を保有していません。純投資目的以外の投資株式は、一般投資またはオープンイノベーション投資の2つに区分しています。この区分は、取引の円滑化、維持、拡大、SEリソースの確保および新規ビジネス創出などの投資目的に基づき実施しています。

当社は、政策保有株式であるか否かにかかわらず、毎年全ての投資先の経営内容について把握するとともに、「投資管理規

程」に定められた定性・定量の投資基準に照らし、取締役会で保有意義を確認しています。確認の結果、予め定めたEXIT基準に該当する場合には、原則として縮減する方針としています。

投資先に対する議決権行使は、画一的な基準で賛否を判断するのではなく、投資先企業の経営方針・戦略等を尊重した上で、中長期的な企業価値の向上につながるかどうか等の視点に立って判断します。

投資基準	EXIT基準
<p>定量基準 投資利回り \geq 期待収益率</p> <p>定性基準</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売先(エンドユーザー等)への投資 ・製品調達先への投資 ・開発・技術パートナーへの投資 	<ul style="list-style-type: none"> ① 投資目的を完了した場合 ② 「定量基準」に定めるトレードメリットおよび「定性基準」に定めるビジネスメリットが失われた場合 ③ その他、主管部署判断によりEXITすべきと判断した場合
<p>トレードメリット以外に新規事業領域の開拓、事業ノウハウの獲得等ビジネスメリットを得ること</p> <p>SEリソースの優先的提供・先端技術ノウハウの獲得等のビジネスメリットの確約を得ること</p>	<p>取引条件の優遇・新技術の優先的提供・新規事業開拓等戦略関係構築といったビジネスメリットが存在すること</p> <p>最低1年間の事業継続可能な資金繰りの目途がついていること</p>

2018年度の主な活動

▶ 委員会の2018年度開催回数

ガバナンス委員会	<p>5回(出席率:95%)</p> <p>以下のガバナンス関連議案の審議</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 取締役会の構成に関する考え方 ② 取締役会評価 ③ コーポレートガバナンス・コードの改訂対応
報酬委員会	<p>2回(出席率:100%)</p> <p>執行役員および取締役の報酬制度の設計に関する議案の審議(個別の報酬額は制度に基づき社長が決定)</p>
指名委員会	<p>3回(出席率:100%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・執行役員および取締役・監査役候補の選解任議案の審議 ・後継者計画の検討(社長後継者の資質・能力や選定方法について審議を実施)

▶ 主な会議体の開催回数と社外取締役、監査役の出席状況

取締役会開催回数	18回
監査役会開催回数	14回
社外取締役の取締役会への出席率	100%
社外監査役の取締役会への出席率	100%
社外監査役の監査役会への出席率	100%

<p>取締役会における社外取締役の主な発言</p>	<p>・2019年度組織決定の議案</p> <p>新組織へ改編することによる、ビジネスチャンスの拡大やそれに伴う売上・利益の増加について、どこまで議論が深まっているのか確認したい。</p> <p>・会社分割の議案</p> <p>ITサービス事業グループ内、保守・運用サービス営業企画部署などをCTCテクノロジー(株)へ吸収分割する案について、株主総会議案としないことは一般的な措置であるか確認したい。</p>
---------------------------	--

取締役・監査役ご紹介 2019年6月19日現在



▶ 後列左より

多田 敏明

監査役*2

高田 博史

常勤監査役

大久保 忠崇

取締役 兼 専務執行役員
社長補佐(技術戦略特命)
(兼)CTO

▶ 前列左より

岩崎 尚子

取締役*1

菊地 哲

代表取締役社長



今川 聖

取締役

原田 恭行

常勤監査役^{※2}

原 勝彦

監査役^{※2}

松島 泰

取締役 兼 副社長執行役員
社長補佐
(兼)経営管理グループ/
グローバルビジネス管掌役員
(兼)経営管理グループ担当役員
(兼)CFO(兼)CCO

本村 彩

取締役^{※1}

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役

※2 会社法第2条第16号に定める社外監査役

なお、社外取締役 岩崎 尚子、本村 彩の両氏および社外監査役 多田 敏明、原 勝彦の両氏の合計4名は当社および親会社や主要取引先から独立し、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員です。

ステークホルダーとの対話

▶ 機関投資家・アナリスト

当社は、決算発表のたびに行っている機関投資家・アナリスト向け決算説明会のほか、トップマネジメントとの建設的な対話の機会を設けるため、スモールミーティングや個別ミーティングを定期的に企画・開催しています。加えて、2018年度は情報通信分野や先端技術・新規ビジネス創出に関する勉強会も実施しました。



スモールミーティング

▶ 個人投資家

当社は2015年度より、個人投資家向けのIR活動を実施しています。全国各地で個人投資家向け説明会を実施しているほか、コーポレートサイトの専用ページ「CTCの子カラ」にて情報の発信を行っています。

引き続き、CTCの魅力を伝えるべく取り組んでいきます。

▶ 個人投資家向けウェブサイト「CTCの子カラ」

☞ <http://ctcir.ctc-g.co.jp/rose/personal/index.htm>

個人投資家向け説明会実施回数・来場者数

2017年度

16回 / 約**3,000名**

2018年度

13回 / 約**2,500名**

機関投資家・アナリスト向け 個別ミーティング件数		238件
▶ うち、トップマネジメントが対応した個別ミーティング		43件
主なイベント	▶ 決算説明会	4回
	▶ スモールミーティング	2回
	▶ 国内機関投資家向けIR Day	1回
	▶ 技術勉強会	3回
	▶ 海外IR	4回
	▶ 証券会社主催国内カンファレンス	2回



個人投資家向け説明会

▶ 株主総会

株主総会開催日**2019年6月19日(水)**

来場株主数**533名**

(議決権行使率：**89.7%**)

▶ IR情報に関する詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。

☞ <http://ctcir.ctc-g.co.jp/rose/index.htm>

内部統制とコンプライアンス

▶ 内部統制システム

当社は、取締役の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制、並びに当社グループにおける業務の適正性を確保するための体制を「内部統制システム」として構築しています。この内部統制システムは、不断の見直しによって継続的に改善を図り、より適正かつ効率的な体制の構築に努めています。

▶ コンプライアンスの徹底

当社グループは、コンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置づけており、企業活動上求められる、あらゆる法令・社内諸規程の遵守はもとより、高い倫理観・責任感を持った行動を社員一人ひとりに促し、健全な企業として社会からの評価・信頼を確保してグループ全体の企業価値の増大を図っていくことを目指しています。

その実現のために、以下の取り組みや運用を行っています。

- ▶ CTCグループ行動基準や社内諸規程の整備
- ▶ コンプライアンス体制の構築
- ▶ 役員・社員からのコンプライアンス誓約の取得（毎年）
- ▶ コンプライアンスに関する教育研修・啓蒙、情報発信
- ▶ 内部通報制度（ヘルプライン）の運用、維持・改善

なお、当社グループはこれらの取り組み等について定期的にモニター・レビューを行い継続的改善につなげており、また、隔年で役員・社員を対象に「コンプライアンス意識調査」を実施してその結果を分析し、課題の把握や新たな取り組み等に活かしています。

▶ 各種法令への対応

当社グループでは、各種法令・条例・業界ガイドライン等の対応徹底のため、常に最新の情報を入手する仕組みを整備しています。また、グループ会社ごとの遵守すべき法令を整理した「CTCグループ 法令ガイドライン」を整備し、社員がいつでも確認できるよう社内サイトに掲載しています。

財務報告の適正性確保のための体制整備

「経理規程」「販売管理規程」「購買管理規程」その他の社内規程を整備するとともに、チーフ・フィナンシャル・オフィサーを任命し、会計基準その他関連する諸法令を遵守し、財務報告の適正性を確保するための体制の充実を図っています。また、内部統制委員会を設置し、財務報告の適正性を確保するための社内体制について、その整備、運用状況を定期的に評価し、改善を図っています。

コンプライアンス体制

- ・チーフ・コンプライアンス・オフィサーの任命
- ・コンプライアンス・情報セキュリティ委員会の設置
- ・事業グループ、事業会社ごとのコンプライアンス統括責任者の設置等

内部通報制度（ヘルプライン）

当社グループでは、コンプライアンス上の問題を報告・相談する内部通報制度（ヘルプライン）を設けており、当社のヘルプラインは、WCMS*認証における「自己適合宣言」の登録をしています（2019年4月26日）。

通報ルートは社内窓口と社外窓口（弁護士）があり、いずれの場合も通報者とその関係者のプライバシーや通報内容の情報管理は徹底され、通報者は通報したことを理由として不利益を被らないことを明確にしています。

※ WCMS：Whistleblowing Compliance Management System

「自己適合宣言」は、事業者が自らの内部通報制度を評価し、認証基準に適合している場合、当該事業者からの申請に基づき、消費者庁の指定登録機関がその内容を確認した結果を登録する制度



- ▶ □ P5 CTCグループ行動基準

各法令の主管部署は、法令遵守を実践するために必要な知識を醸成すべく、朝の館内放送による周知やeラーニング研修、集合研修等を定期的実施しています。

コーポレート・ガバナンス

リスク管理体制

▶ リスク管理

個別のリスク管理機能に加えて、グループ全体で統合的にリスクを管理すべく「リスク管理委員会」を設置し、全社的に管理すべきリスクを網羅的に検討・特定するほか、管理体制やルー

ル等の整備、有効性評価（モニタリング）の実行、是正措置の提言を行うことにより、将来における経営環境の変化や不測の事態に対応しうるリスク管理体制の構築を推進しています。

リスク	当社の業績に影響を及ぼす可能性のあるリスクの概要	リスクに対する対応策
1 事業環境の変化に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外の経済情勢やお客様の情報システム投資動向、各種法規制や税制・会計基準の変更などにより業績が変動するリスク ・新規事業会社の参入や他社との競争などにより、価格競争が激化するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 先進的な製品・サービスの発掘やグループ組織体制の最適化などを図り、付加価値の高いソリューションを提供
2 情報セキュリティに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・コンピュータウイルスや不正アクセス、人為的過失などにより、情報の漏洩や改ざん、紛失が発生し、損害賠償請求や信用失墜に至るリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 情報管理を経営の最重要事項に位置づけ、社内に専門組織を設置し、各種認証の取得や情報セキュリティ教育、ビジネス基盤におけるセキュリティ対策を随時実施し、情報管理体制を強化
3 コンプライアンスに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・重大なコンプライアンス違反や業務展開において法令などに触れる事態が発生し、社会的信用低下や業績が悪化するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ グループ行動基準やコンプライアンスプログラムなどの制定、役員・社員への教育、啓蒙活動を実施
4 人材に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・高い技術力や専門性を有する人材の確保と育成が想定通りに進まない場合や労働環境の悪化などにより人材流出や生産性低下が発生し、業績や事業の継続性に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 個性や多様性を尊重し、自由で創造性が発揮できる企業風土の醸成などにより、優秀な人材を採用・育成 ▶ 朝型勤務や、在宅勤務など働き方変革に向けた諸制度の導入、積極的な休暇取得など、労働環境を整備
5 プロジェクト管理に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・複雑化・高度化・短納期化する開発案件において、計画通りの品質を確保できない場合や開発期間内に完了しないことにより想定以上の追加費用を要するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ プロジェクトマネジメント室および各事業のプロジェクト管理組織が連携し、案件の事前審査、進捗・採算状況などのモニタリング管理を実施
6 システム障害に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・運用サービス業務において、災害やオペレーションミスなどにより重大なシステム障害が発生した場合、信用低下やお客様からの損害賠償請求につながるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 運用業務を遂行するにあたっての統制活動の強化を進めるとともに、モニタリングを継続的に実施
7 投資に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の立ち上げや国内外の事業会社への出資・買収、データセンターやクラウドサービスなどの戦略的投資に際して、市場環境の変化や収益悪化などにより、期待していた投資成果を創出できず回収可能性が低下するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事前に投資効果やリスクなどを十分検討するとともに、投資基準に則した管理を実行
8 為替変動に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・海外市場から調達している製品、サービスについて、急激な為替変動や中期的に円安傾向が続き価格に転嫁できない場合、収益性が低下するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 発注時点での為替予約や円貸建て仕入取引を実施
9 大規模災害などのリスク	<ul style="list-style-type: none"> ・地震などの大規模な自然災害の発生やテロ被害、新型インフルエンザなどの感染症に見舞われ、設備・インフラへの甚大な損害や人的被害が生じるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 事業継続計画の策定や安否確認システムの構築、バックアップ機能の整備など、事業継続のための体制を強化

▶ 情報セキュリティの徹底

当社グループにとって、情報の適切な取り扱いや安全管理は重要な社会的責任です。

IoT、AI、ブロックチェーン等に代表される新しいIT基盤の利活用、サイバー空間とフィジカル空間がつながる社会、働き方改革における新たな職場環境において、情報セキュリティ上の脅威は年々、多様化・複雑化しています。

そのような中、当社グループでは、ISO27001 (JIS Q 27001) およびプライバシーマーク (JIS Q 15001) に準拠し、情報セキュリティマネジメントシステムと個人情報保護マネジメントシステムを統合した「情報セキュリティ・個人情報保護マネジメントシステム」を構築し、以下の運用を行っています。

- ▶ 各種規程、基準、手順を整備
- ▶ 情報セキュリティ、個人情報保護に関する教育啓発活動
- ▶ 内部監査の実施
- ▶ 外部委託先に対する調査を実施(毎年)

また、お客様からお預かりしている情報は、全て機密情報として受け渡し確認、厳重なアクセス管理を実施しています。

さらに、近年増しているサイバーセキュリティのリスク対策として、CTC-SIRT*を設置し以下の運用を行っています。

- ▶ 標的型攻撃メールに対する訓練(毎年)
- ▶ 社内公開サイトの脆弱性診断(毎年)
- ▶ サイバー攻撃に対する監視活動

▶ 人材戦略

当社のビジネスにとって最大の経営資源は「人材」であるとの考え方のもと、高い能力を持った人材の確保・育成を可能にし、それぞれが自身の能力を最大限に発揮しながらCTCの成長にも貢献することのできる人事政策・制度を整備しています。

- ▶ P34 開発パートナーとの関係強化
- ▶ P35-38 人材戦略

▶ 不採算案件の抑制

当社では、開発・SI売上収益に占める不採算額の比率を指標としてモニタリングし、売上の伸長だけでなく不採算案件を抑制することで利益を確保できる収益モデルの構築に努めています。2018年度は同比率を2017年度の2.8%から1.2%へ減少させることができました。

- ▶ P34 品質とお客様満足度向上
- ▶ P55-56 CFOメッセージ

そして、基幹系特化型クラウド「CUVICmc2」においてはISO27017 (JIS Q 27017) を取得し、お客様に安心して情報を預けていただけるサービスづくりを推進しています。

今後もお客様からお預かりした情報を安全に取り扱うことを最優先に、新たな脅威に対してさらなる施策を実施していきます。

※ CTC-SIRT (CTC Security Incident Response Team)
サイバー攻撃におけるセキュリティインシデントに対処するための組織

情報セキュリティ基本方針

当社グループは、情報セキュリティ基本方針を定め、情報の適切な取り扱いおよび安全管理に取り組んでいます。

当社グループの全ての従業員は、本方針に従って情報の適切な取り扱い・管理・保護・維持に努めます。

1. 情報資産管理・保護
2. サイバーセキュリティリスク対策
3. 情報セキュリティ・個人情報保護マネジメントシステム
4. 情報セキュリティ教育
5. 情報セキュリティ事件・事故への予防と対応
6. 法令等の遵守



財務ハイライト

2014年度第1四半期より国際会計基準(IFRS)を適用しています。そのため、2013年度実績の数字もIFRSに組替えた値を適用しています。

	日本基準			
	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
(億円)				
業績				
売上収益	2,903	2,830	2,977	3,224
売上原価	2,135	2,081	2,181	2,391
売上総利益	768	748	796	832
売上総利益率	26.5%	26.5%	26.7%	25.8%
販売費及び一般管理費	552	535	548	560
営業利益	215	213	247	271
営業利益率	7.4%	7.5%	8.3%	8.4%
EBITDA ^{※1}	275	280	323	332
当期純利益	124	114	133	160
受注高	2,851	2,852	3,024	3,720
受注残高	1,296	1,318	1,366	1,862
受注残高回転率 ^{※2}	69.1%	68.2%	68.5%	63.4%
年度末財政状態				
総資産	2,332	2,381	2,527	2,700
自己資本	1,546	1,554	1,583	1,646
キャッシュ・フロー				
営業活動によるキャッシュ・フロー	252	149	212	96
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13	△69	△27	△103
財務活動によるキャッシュ・フロー	△72	△134	△89	△111
現金及び現金同等物の期末残高	738	683	778	661
設備投資額	45	88	62	100
減価償却費	59	67	75	60
財務指標 (%)				
ROE ^{※3}	8.3	7.4	8.5	9.9
ROA ^{※4}	5.4	4.9	5.4	6.1
自己資本比率	66.3	65.3	62.7	61.0
配当性向	43.7	49.9	43.8	39.1
1株当たり情報^{※5} (円)				
当期純利益 (EPS)	48	45	54	67
純資産	603	623	651	691
年間配当金	21.25	22.50	23.75	26.25
1人当たり情報^{※6} (百万円)				
売上収益	41	40	41	42
営業利益	3.1	3.0	3.5	3.5

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

※2 受注残高回転率 = 売上収益 ÷ (前期受注残高 + 当期受注高) × 100

※3 ROE = 当期純利益 ÷ 期中平均自己資本 × 100

※4 ROA = 当期純利益 ÷ 期中平均総資産 × 100

※5 当社は、2015年4月1日および2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合でそれぞれ株式分割を行っており、それ以前の実績については、株式分割後に換算した値で表示しています。

※6 期末人員数で計算しています。

※7 ROE = 当社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均自己資本 × 100

※8 ROA = 当社株主に帰属する当期純利益 ÷ 期中平均総資産 × 100

(億円)

	IFRS					2018年度
	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	
業績						
売上収益	3,505	3,819	3,916	4,078	4,296	4,519
売上原価	△2,668	△2,906	△3,000	△3,111	△3,280	△3,442
売上総利益	837	912	915	967	1,016	1,077
売上総利益率	23.9%	23.9%	23.4%	23.7%	23.6%	23.8%
その他の収益及び費用	△598	△619	△635	△655	△689	△718
営業利益	238	293	279	311	326	358
営業利益率	6.8%	7.7%	7.1%	7.6%	7.6%	7.9%
EBITDA ^{*1}	313	375	363	395	414	447
当社株主に帰属する当期純利益	142	174	180	218	235	246
受注高	3,691	3,880	3,983	4,375	4,352	4,701
受注残高	1,954	2,016	2,083	2,380	2,436	2,629
受注残高回転率 ^{*2}	63.1%	65.4%	65.3%	63.1%	63.8%	63.3%
年度末財政状態						
資産合計	2,826	3,027	3,079	3,331	3,538	3,789
株主資本合計	1,629	1,688	1,792	1,921	2,065	2,207
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	64	258	218	252	110	206
投資活動によるキャッシュ・フロー	△80	△173	△181	△141	△23	△32
財務活動によるキャッシュ・フロー	△95	△135	△84	△78	△59	△95
現金及び現金同等物の期末残高	550	501	448	482	510	588
設備投資額	69	79	110	107	52	72
減価償却費	75	82	84	84	88	88
財務指標 (%)						
ROE ^{*7}	8.9	10.5	10.4	11.8	11.8	11.5
ROA ^{*8}	5.1	5.9	5.9	6.8	6.9	6.7
株主資本比率	57.7	55.8	58.2	57.7	58.4	58.2
配当性向	45.8	40.3	45.0	42.3	44.1	46.9
1株当たり情報^{*5} (円)						
当社株主に帰属する当期純利益 (EPS)	60	74	77	94	102	106
株主資本	692	730	775	831	894	955
年間配当金	27.50	30.00	35.00	40.00	45.00	50.00
1人当たり情報^{*6} (百万円)						
売上収益	45	48	48	50	52	54
営業利益	3.1	3.7	3.5	3.8	4.0	4.3

非財務ハイライト

人事関連データ

(データ算出基準日：各年度3月31日現在。ただし、障がい者雇用率は各年度6月1日現在)

■ 連結

項目		単位	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
社員数 (男女別)	男性	人	6,817	6,878	6,919	7,032
	女性	人	1,176	1,222	1,256	1,327
	計	人	7,993	8,100	8,175	8,359

■ 単体

項目		単位	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
社員数 (男女別)	男性	人	3,326	3,345	3,478	3,611
	女性	人	592	613	639	661
	計	人	3,918	3,958	4,117	4,272
平均勤続年数		年	12.7	13.1	13.4	13.5
	(うち女性社員)	年	12.7	12.9	12.6	12.9
離職者数 ^{*1}		人	108	115	123	133
	(うち女性社員)	人	20	18	20	29
指導的地位 ^{*2} に就く女性 ^{*1}	人数	人	50	49	56	59
	比率	%	4.2	4.0	4.5	4.9
障がい者雇用率		%	2.15	2.23	2.20	2.50
平均年休取得実績		日	13.0	13.5	13.9	14.5
育児休業制度利用者		人	67	82	120	128
	(うち男性社員)	人	2	17	54	59
育児休業復職率		%	100	99	99	100
短時間勤務制度利用者		人	78	98	97	97
看護休暇制度利用者		人	137	165	202	212
介護休業制度利用者		人	1	2	1	0
介護休暇制度利用者		人	19	34	34	32
延べ研修実施人数 (社員)		人	111,553	115,451	111,260	101,673
1人当たり平均研修時間		時間	約52	約49	約49	約48

*1 離職者数、指導的地位に就く女性は、CTC原籍社員の数値です。

*2 指導的地位とは、管理職および上級職を指します。

CTCのオフィスおよびデータセンターにおける環境データ

項目		単位	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
オフィス	エネルギー使用量	kL	3,383	3,293	3,701	3,724
	温室効果ガス排出量	t-CO ₂	6,706	6,437	7,044	6,889
	エネルギー使用の原単位 ^{*1}		24.25	23.06	24.92	25.63
データセンター	エネルギー使用量	kL	30,089	29,714	28,048	27,838
	温室効果ガス排出量	t-CO ₂	60,880	59,210	54,705	51,185
	エネルギー使用の原単位 ^{*2}		1.779	1.707	1.703	1.697
海外主要オフィス	温室効果ガス排出量 ^{*3}	t-CO ₂	695.4	722.8	397.9	396.1

*1 エネルギー使用量×床面積／人員数

*2 DC全体エネルギー使用量／IT機器エネルギー使用量

*3 IGESが公開している「List of Grid Emission Factors」の国別排出係数を使用して算出

用語集

▶ アジャイル開発

現場で密にお客様とコミュニケーションを取り、早期に試作品を開発して、お客様や市場からのフィードバックをもとに短いサイクルで更新していく手法。

▶ エッジコンピューティング

端末の近くにサーバを分散配置し、物理的に近い場所でアプリケーションを実行することにより通信遅延を軽減するネットワーク技術。

▶ オープンイノベーション

自社だけでなく、社外のような技術やアイデアを組み合わせ、革新的な商品やビジネスモデルを生み出すイノベーションの方法論。

▶ 仮想化技術

サーバなどのハードウェア内のリソースを、物理的な構成にとらわれずに統合・分割する技術。1台のサーバの中に複数の仮想サーバを作り動かすことも、逆に、複数のハードディスクを一つのディスクのように見せることも可能。

▶ クラウドネイティブ

クラウド上での利用を前提として設計されたシステムやアプリケーション。

▶ デジタルトランスフォーメーション(DX)

「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること」という概念。2004年にスウェーデンのウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が提唱。企業が新たなIT技術を活用して、新しいビジネスモデルや価値を創出することを指す。

▶ アイデアソン・ハッカソン

ハック(プログラムの改造・改良)およびアイデアとマラソンを組み合わせた造語。ハッカソンは、エンジニアなどが一定期間集中的にプログラムやサービスを開発し、その技能や成果を競う催し。アイデアソンは、チームごとにアイデアを出し合い、共同作業で問題解決を図る催し。

▶ ビッグデータ

従来のデータベース管理システムやデータ処理のアプリケーションなどでは記録や保管、解析が難しい巨大なデータ群。これらを分析することでビジネスに有用な知見や新たなサービスの提供につながる期待されている。

▶ ブロックチェーン

FinTechの一つである、ビットコインなどの仮想通貨の取引記録に用いられている技術。世界中に点在するコンピュータにデータを分散することで、中央集権を置かずに破壊・改ざんが困難なネットワークを作ることが可能。

▶ マイクロサービスアーキテクチャ

一つのアプリケーションを、「決済」や「注文」などの機能単位で分割し、それぞれのマイクロサービス間で通信して連携させるアーキテクチャ。機能ごとに変更が可能で柔軟性が高く、変化に対応しやすいことがメリット。

▶ ローカル5G

通信キャリア以外の会社が、工場などの限られたエリアで5G周波数の割り当てを受けることができる制度。5Gの通信網を公衆ネットワークから隔離された高いセキュリティ環境で利用可能。

▶ ローコード開発

コーディングをほとんど必要としないプログラミングプラットフォーム。アプリケーションの開発時間短縮が可能。

▶ AI・OCR

手書き文字や帳票、文書類を認識するOCRと、ディープラーニングを用いてフォントや画質等に応じた文字学習を行い、精度を向上させていくAIの機能を融合させたもの。

▶ ERP(Enterprise Resource Planning)

企業の持つ様々な資源(人材、資金、設備、情報など)を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の最適化を目指す手法。または、そのために利用される統合業務ソフトウェアパッケージのこと。

▶ FinTech

FinanceとTechnologyを掛け合わせた造語で、金融分野における新たなIT活用を指す。代表的なものとして、オンライン決済やクラウド家計簿などがある。ここ数年は、比較的規模の小さな企業が提供するサービスが増え、注目を集めている。

▶ IoT(Internet of Things)

「モノのインターネット」と呼ばれる。コンピュータ機器だけでなく、あらゆるモノが通信機能を持ち、インターネットに接続することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行う。

▶ MSS(Managed Security Service)

24時間365日、リアルタイムにFirewallなどのセキュリティ機器を監視し、収集した情報をもとに脅威を分析、防御するサービス。

▶ NFV(Network Functions Virtualization)

ネットワーク機能を汎用サーバ上で実現するための仮想化技術。現在、ネットワーク機能は専用ハードウェアと一体化しているが、NFVでは専用ハードウェアを必要とせず、汎用サーバ上でネットワーク機能を実現することが可能。

▶ RPA(Robotic Process Automation)

従来、人間が行っていた業務を人間に代わって実施できるルールエンジンやAI、機械学習等を含む認知技術を活用して業務を代行・代替する取り組み。

▶ SDN(Software-Defined Networking)

ルーターやスイッチなど、ネットワークを構成する通信機器を単一のソフトウェアによって集中的に制御し、ネットワークの構成や設定などを柔軟かつスピーディーに変更することを可能にする技術。

役員一覧

2019年6月19日現在

取締役

▶ 菊地 哲

代表取締役社長

▶ 松島 泰

取締役 兼 副社長執行役員
社長補佐
(兼)経営管理グループ/
グローバルビジネス管掌役員
(兼)経営管理グループ担当役員
(兼)CFO(兼)CCO

▶ 大久保 忠崇

取締役 兼 専務執行役員
社長補佐(技術戦略特命)(兼)CTO

▶ 岩崎 尚子

取締役^{*1}

▶ 本村 彩

取締役^{*1}

▶ 今川 聖

取締役

監査役

▶ 高田 博史

常勤監査役

▶ 原田 恭行

常勤監査役^{*2}

▶ 多田 敏明

監査役^{*2}

▶ 原 勝彦

監査役^{*2}

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役

※2 会社法第2条第16号に定める社外監査役

なお、社外取締役 岩崎 尚子、本村 彩の両氏および社外監査役 多田 敏明、原 勝彦の両氏の合計4名は当社および親会社や主要取引先から独立し、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員です。

CFO(Chief Financial Officer)：最高財務責任者

CCO(Chief Compliance Officer)：

最高コンプライアンス責任者

CTO(Chief Technology Officer)：最高技術責任者

CIO(Chief Information Officer)：最高情報責任者

執行役員

▶ 松澤 政章

副社長執行役員
社長補佐
(事業グループ・事業会社総括統制特命)
(兼)事業グループ管掌役員
(兼)金融事業グループ担当役員

▶ 原口 栄治

常務執行役員
サービスデザイングループ担当役員(兼)CIO

▶ 寺田 育彦

常務執行役員
情報通信事業グループ担当役員

▶ 江田 尚

常務執行役員
広域・社会インフラ事業グループ担当役員

▶ 粟井 利行

常務執行役員
ITサービス事業グループ担当役員

▶ 湊原 孝徳

常務執行役員
エンタープライズ事業グループ担当役員

▶ 尾本 昇

常務執行役員
流通事業グループ担当役員

▶ 森山 一信

常務執行役員
中部支社長
(兼)広域・社会インフラ事業グループ
担当役員代行
(兼)中日本統括本部長
(兼)エンタープライズ事業グループ担当役員補佐

▶ 関 鎮

常務執行役員
CFO代行(兼)経理・業務室長

▶ 正西 康英

執行役員
アサヒビジネスソリューションズ株式会社
代表取締役社長
(エンタープライズ事業グループ担当役員付)

▶ 大橋 博仁

執行役員
西日本支社長(兼)西日本統括本部長

▶ 森本 保志

執行役員
リスクマネジメント室長

▶ 藤岡 良樹

執行役員
ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.
President & CEO

▶ 永松 誠司

執行役員
情報システム室長

▶ 鳥越 浩剛

執行役員
エンタープライズ事業グループ担当役員代行

▶ 松丸 達也

執行役員
流通事業グループ担当役員補佐
(兼)フィナンシャルサービス本部長

▶ 大塚 忠明

執行役員
監査室長

▶ 廣岡 純治

執行役員
グローバルビジネス担当
(兼)グローバルビジネス本部長

▶ 吉田 良徳

執行役員
金融事業グループ担当役員代行
(兼)金融事業推進室長

▶ 平山 伸一

執行役員
経営企画室長

▶ 澤登 寿

執行役員
人事総務室長

▶ 上 克也

執行役員
情報通信第3本部長

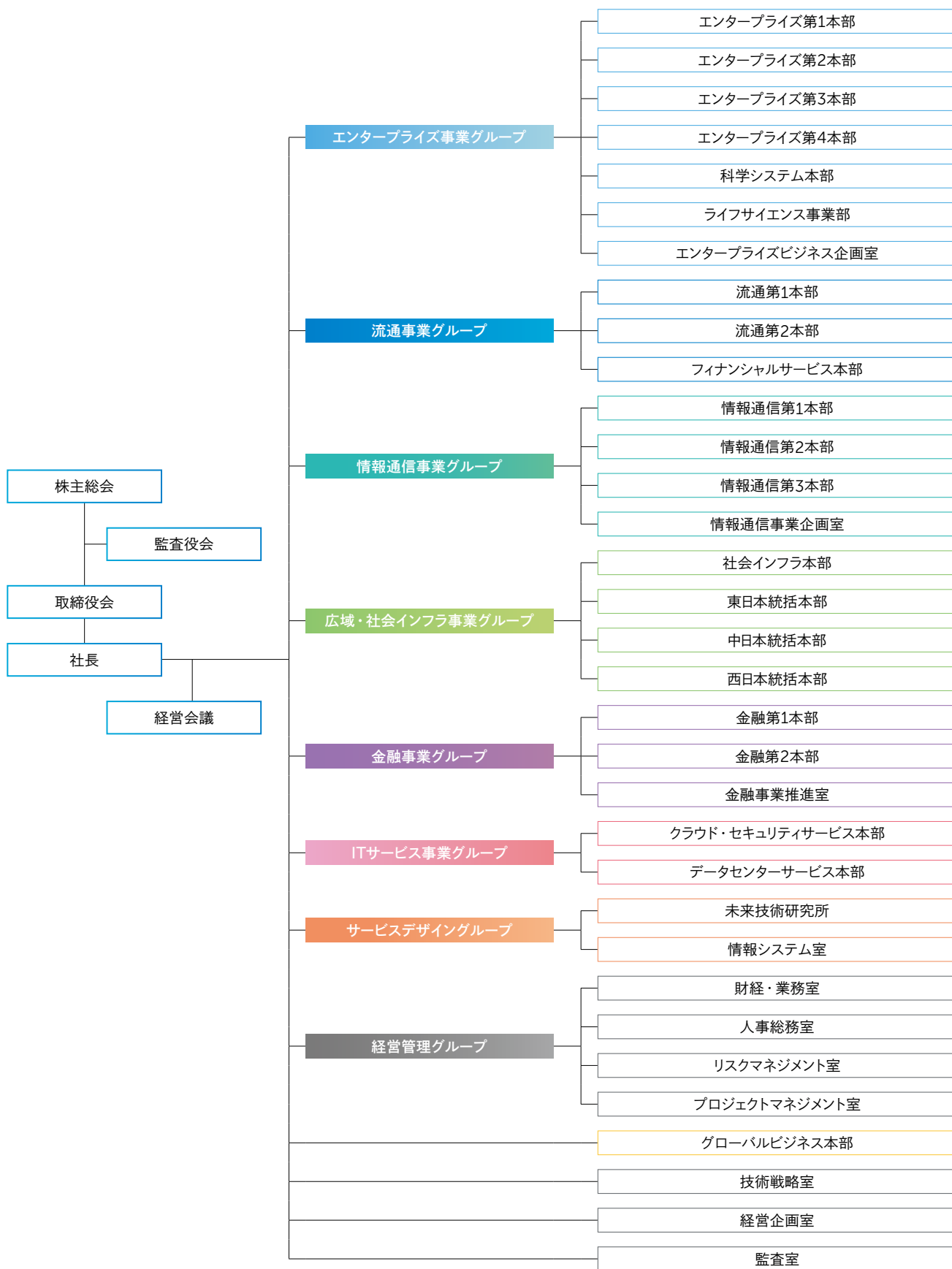
▶ 松田 欣也

執行役員
クラウド・セキュリティサービス本部長
(兼)CTCファシリティーズ株式会社
代表取締役社長

▶ 中谷 寿宏

執行役員
情報通信第1本部長

組織図 2019年4月1日現在



会社情報

2019年4月1日現在

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社(略称CTC)

英文社名：ITOCHU Techno-Solutions Corporation

▶ 本社所在地

〒100-6080 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル
 ☎ 03-6203-5000(代) 🌐 <http://www.ctc-g.co.jp/>

▶ 創立

1972年4月1日

▶ 資本金

21,763百万円

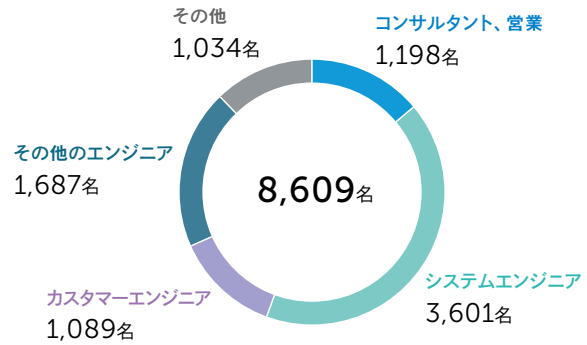
▶ 事業内容

コンピュータ・ネットワークシステムの販売・保守、ソフトウェア受託開発、情報処理サービス、科学・工学系情報サービス、サポート ほか

▶ 社員数

8,609名(CTCグループ)

▶ CTCグループの人員構成



▶ グループ会社

	社名	資本金	主要な事業
子会社	シーティーシー・テクノロジー(株)*	450百万円	システム保守・サポート
	CTCシステムマネジメント(株)	300百万円	システム運用・業務運用・運用管理・サポート
	シーティーシー・エスピー(株)	200百万円	IT関連機器・ソフトウェア・サプライ品の販売
	CTCファシリティーズ(株)	100百万円	データセンターの施設運用管理
	アサヒビジネスソリューションズ(株)	110百万円	システム開発
	CTC Global (Thailand) Ltd.	THB 165,000千	ネットワークソリューション製品の販売
	PT. CTC Techno Solutions Indonesia	IDR 10,001百万	コンピュータ関連のコンサルティング業務
	CTC GLOBAL SDN. BHD.	RM 62,118千	ハードウェア・ソフトウェアの販売および保守サービスの提供
	CTC GLOBAL PTE. LTD.	S\$ 2,000千	ハードウェア・ソフトウェアの販売および保守サービスの提供
	ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.	US\$ 5,360千	システム構築および保守運用・サポート、IT関連製品の輸出業務および情報収集・調査
	その他4社(国内4社)		
	※ 2019年7月1日に商号を「CTCテクノロジー(株)」に変更しました。		
関連会社	CTCファーストコンタクト(株)	50百万円	コンタクトセンターおよびサービスデスク運用サービス
	伊藤忠テクノロジーベンチャーズ(株)	100百万円	ベンチャー企業向け投資ファンドの運営
	SYSCOM (USA) INC.	US\$ 3,200千	SIソリューションおよびシステム運用・保守サポート
			その他3社(国内1社、海外2社)

▶ 施設

データセンター・開発センター	オペレーションセンター	リモートオペレーションセンター(ROC)
データセンター		
横浜コンピュータセンター東館/西館(YCC)		遠隔地からお客様のITシステムを24時間365日体制で運用・監視するサービス(ROCモニタリングサービス)を提供しています。また、監視サービスと連動した自動通知サービス・自動運用サービスも併せて提供しています。
横浜コンピュータセンター北館(NYC)		
神戸コンピュータセンター(KCC)		
大手町インターネットデータセンター(OiDC)		
渋谷データセンター(SDC)		
目白坂データセンター(MDC)		
開発センター		
札幌・大崎		
		CTCセキュリティオペレーションセンター(CTC-SOC)
		遠隔地よりお客様のセキュリティ機器の状況を24時間365日体制で監視し、緊急時の対応、機器の設定変更や運用等を一元的に行うCTCマネージド・セキュリティ・サービス(CTC-MSS)を提供しています。

株式情報 2019年3月31日現在

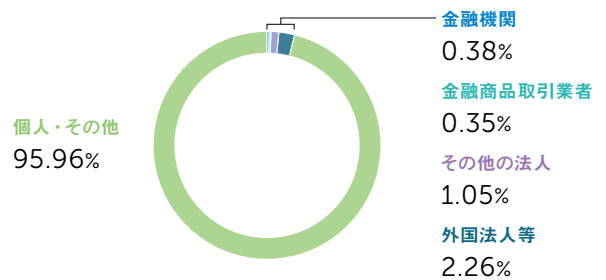
- ▶ 発行可能株式総数 492,000,000株
- ▶ 発行済株式総数 240,000,000株
(自己株式8,772,349株を含む)
- ▶ 株主総数 14,930名

▶ 大株主の状況

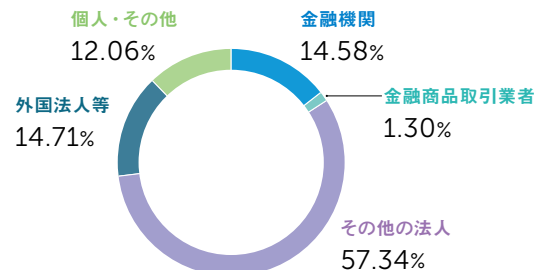
株主名	持株数(株)	所有比率(%)
伊藤忠商事株式会社	134,661,600	58.24
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	12,593,800	5.45
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	6,600,900	2.85
CTC社員持株会	4,547,272	1.97
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	3,404,100	1.47
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	2,408,536	1.04
みずほ信託銀行株式会社退職給付信託 みずほ銀行口再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社	1,770,720	0.77
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口5)	1,753,800	0.76
ジブラルタ生命保険株式会社 (一般勘定株式D口)	1,492,400	0.65
JP MORGAN CHASE BANK 385151	1,481,911	0.64

(注)当社が所有している自己株式8,772,349株は、上記大株主から除いています。
なお、自己株式には取締役等に対する株式給付信託(BBT)に係る信託口が保有する当社株式は含めていません。また、所有比率は自己株式を控除して計算しています。

▶ 所有者別分布状況



▶ 所有株式数別分布状況



(注)1.「その他の法人」には、(株)証券保管振替機構名義の株式が48単元含まれています。
2.自己株式8,772,349株は、「個人・その他」に87,723単元および「単元未満株式の状況」に49株を含めて記載しています。

検証施設

テクニカルソリューションセンター(TSC)



日本最大級のマルチベンダー総合検証施設です。特定の製品に偏りなく様々な最新機材を常備しており、約26,000点のアイテムを取り揃えています。また、IoTデジタルLAB、ハイブリッドクラウド検証環境などの特設環境(LAB)も完備しており、お客様のITシステム課題に対応できる各種環境を提供しています。

▶ 主なベンダーの受賞実績

AWS	AWS Partner Network(APN) プレミアコンサルティングパートナー AWS MSP Partner AWS Certification Award 2018にて以下を受賞 ・AWS Certification Award 2018 Practitioner
Cisco	ゴールド認定パートナー Japan Awardにて以下を受賞 ・Japan Partner of the Year 2018 ・Service Partner of the Year
DELL EMC	Titanium Black パートナー DELL Technologies World 2019にて以下を受賞 ・Special Contribution-Japan APJ ・Go Big-Win Big Services APJ
HPE	プラチナパートナー The 2018 HPE Partner of the Year Awardsにて以下を受賞 ・Global Solution Provider of the Year 2018
juniper	エリートパートナー Juniper Japan Partner Award 2018で以下の賞を受賞 ・Japan Excellent DC Partner of the Year ・Japan Excellent Cloud Partner of the Year ・Japan Strategic Win of the Year
NetApp	スターパートナー NetApp Japan Partner Award 2018にて以下を受賞 ・Partner of the Year ・Support Partner of the Year ・Technology Innovation Award
ORACLE	プラチナパートナー Oracle Excellence Awards 2018にて以下を受賞 ・Advanced Cloud Service-Japan Oracle MySQL Partner Advisory Forum 2019にて以下を受賞 ・MySQL Partner of the Year 2019
VMware	ソリューションプロバイダ プレミアパートナー VMware 2018 Partner Innovation Awardsにて以下の賞を受賞 ・Partner of the Year (Asia Pacific and Japan) ・Hyperconverged Infrastructure Solution (Asia Pacific and Japan)

CTC

Challenging Tomorrow's Changes



国連グローバル・コンパクトの原則の実践
状況および国連の様々な目標の支持につい
て、このコミュニケーション・オン・プロセス
を通じて報告しています。

内容に関するご感想・ご意見を歓迎します。



ミックス
責任ある水産資源を
使用した紙
FSC® C006410



Printed in Japan