

**CTC**

Challenging Tomorrow's Changes

春・夏号

# CTC Report

第38期 報告書 2016年4月1日～2017年3月31日

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

証券コード：4739



代表取締役社長 菊地 哲

日ごろより温かいサポートをいただき、誠にありがとうございます。

2016年度は、2015～2017年度中期経営計画の2年目にあたり、この計画の最重要テーマである「3つのシフト」すなわちサービス型ビジネスの拡大、総合力発揮による顧客基盤の強化、積極的な成長投資への取り組みを推し進めました。また、業績については、売上収益および全ての利益項目、受注高、受注残高でいずれも過去最高を記録しました。

## Q 2016年度の市況と業績をどのように評価していますか。

**A** 2016年度の市況は、中国をはじめとしたアジア新興国の景気下振れ懸念や米国の今後の政策に関する不確実性などにより、景気の先行きに不透明感があったものの、IT投資は製造業、金融業、流通業などの分野で回復傾向にあり、ビジネス環境は堅調に推移したといえます。

このような中、当社グループの連結業績はサービスビジネスおよび開発ビジネスが好調に推移し、売上収益は4,078億円(前年度比4.1%増)、営業利益は311億円(前年度比11.4%増)となり、いずれも過去最高となりました。また、親会社の所有者に帰属する当期利益は218億円(前年度比21.3%増)となり3期連続で最高益を更新しました。これによりROEは11.8%となり、こちらも3期連続での10%超えとなりました。

売上収益の増加要因は、流通向けの大型インフラ構築や開発、運輸向けの開発が好調であったこと、また、通信会社向けのネットワークやインフラ構築に加え、インターネットサービスプロバイダ向けのインフラ構築などが堅調であったためです。受注高は通信業、流通業、公共、公益向けなどが好調で4,375億円(前年度比9.8%増)となり、受注残高も増加し2,380億円(前年度比14.3%増)となりました。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以来、グループの総合力を積み上げてきましたが、その成果が今回の業績につながったと評価しています。

## Q 中期経営計画の2年目の進捗をお聞かせください。

**A** 「リーディング・カンパニーとして、IT産業の進化を担う」ことを目指す姿勢とした中期経営計画(P2→図①)において2016年度は“起承転結”の「承」と「転」の年と位置づけました。「承」では計画1年目の取り組みをさらに強化する意味で、“総合力の発揮”と“新サービス離陸”、“M&Aの推進”に取り組みました。まず、総合力発揮への取り組みとしては、セグメントの再編を含む組織改編を実施し、柔軟な人材リソース活用による大型案件への対応力強化や、重点顧客に対するビジネス領域の拡大などを図りました。次に新サービスの取り組みとして、基幹システムに特化し、セキュリティやコストパフォーマンスに優れたクラウドサービス「CUVICmc2(キュービックエムシーツー)」の提供を開始し、すでに11社へ

の導入が決まっています。また、マルチベンダー環境での障害検知を自動化する保守サービス「Avail-I(アベイルワン)」、そしてネットワークやパフォーマンスのビッグデータ分析により障害や遅延の発生を予測するサービス「Avail-ProE(アベイルプロイー)」の提供を開始しました(▶詳しくはP9 CTC NEWS)。さらに、企業のIoT<sup>※1</sup>活用に向けた大規模なデモンストレーションや検証ができる「IoTデジタルLAB」や、独自の管理プラットフォームを用いてロボットのビジネス利用を支援する検証施設「RoBo-LAB(ロボラボ)」を開設したほか、サイバー攻撃に対応するための企業内組織CSIRT(Computer Security Incident Response Team)の立ち上げから運用までを総合的に支援する「CSIRT構築・運用支援サービス」も提供を開始しました。M&Aについては、引き続き優良案件を模索していきたいと考えています。

“起承転結”の「転」では、“地方創生体制の始動”と“先進技術の実戦投入”、“グローバルでの第2フェーズ展開”などに取り組みました。まず地方創生では、公共・広域事業グループを新設し、すでに地方自治体向けのセキュリティビジネスで成果が上がっています。次に先進技術の実戦投入については、

オープンソースのクラウド基盤ソフトウェア「OpenStack」や大規模なデータセンター向けに最適なハードウェアを設計・提供するOpen Compute Project(OCP)などに引き続き注力するとともに、ネットワークをソフトウェアで統合的に管理・制御するSDN(Software Defined Network)<sup>※2</sup>や、仮想化技術を使ってネットワーク機能を汎用サーバ上で実現するNFV(Network Function Virtualization)<sup>※3</sup>をお客様の企業内ネットワークに導入・運用支援するサービスの開発に取り組みました。また、グローバルでは、米国子会社の体制強化やASEAN地域での拠点拡充に注力しました。

中期経営計画では経営基盤の強化を重点施策の一つに掲げており、その一環として社員が働きがいをもって効率的かつ効果的に働けるよう「働き方変革」(▶詳しくはP7-8 健康経営特集)も推進しました。

※1. Internet of Thingsの略で、あらゆるモノをネットワークでつないで、自動認識や自動制御、遠隔操作を可能にする技術。

※2. 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に変更することを可能にする技術。

※3. 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な技術。

図①

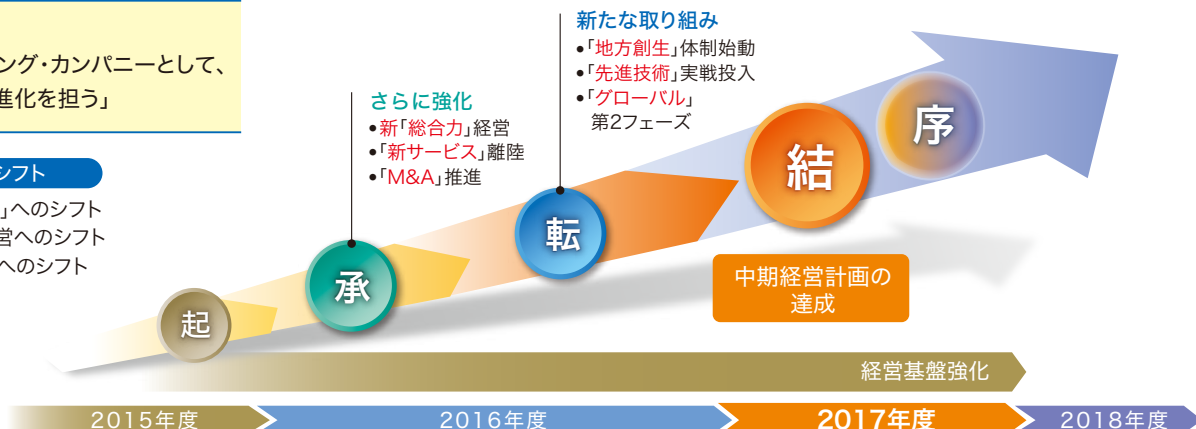
## 2015～2017年度中期経営計画

### 【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」

### 3つのシフト

- 「サービス型」へのシフト
- 「総合力」経営へのシフト
- 成長「投資」へのシフト



**Q** 中期経営計画の最終年度の重点施策を教えてください。

**A** 2017年度は中期経営計画の“起承転結”の「結」として「3つのシフト」の取り組みを継続していきます(P4→図②)。具体的には、クラウドサービスに関するこれまでの実績や培った技術力をベースに、様々なサービスに対応できる「クラウドインテグレータ」として認知される存在になることを目指します。また、当社グループの技術力、ノウハウを活かした保守・運用サービスの拡大や、企業内の様々な業務プロセスの外注化に対応するBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)の新展開を行うとともにグローバルではASEAN地域における事業領域拡大を引き続き推進していきます。

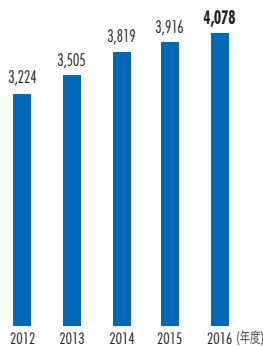
2017年度は中期経営計画の最終年度となりますが、M&Aにより達成を見込んでいた「2つの5,000(売上収益5,000億円、時価総額5,000億円超)」は、その検討状況を踏まえ、早期達成を目指すものの、来年度以降での実現を目指すこととしました。一方で新たな中期経営計画を

見据え、「結」の次に「序」の段階を設け、新分野・未来技術への取り組みに注力していきます。具体的には、5G(2020年以降に普及するとみられる第5世代移動通信システム)の布石となるSDNやNFV案件への対応、SAP社のソリューションと「CUVICmc2」を組み合わせた基幹システム特化型クラウドサービスの拡販に注力します。さらに、最新技術の発掘や開発による新規ビジネスを立ち上げることを目的に「未来技術研究所」を設置し、その取り組みを加速させていきます。

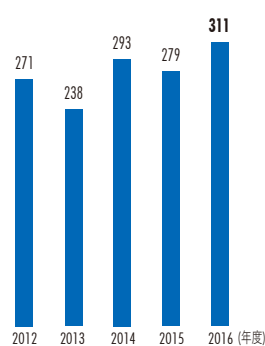
**Q** 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**A** 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、安定的かつ業績連動を意欲した配当の実施を基本方針としています。2016年度の期末配当は、成長投資や内部留保金とのバランスを考慮した結果、前期に比べ1株当たり5円増額の42円50銭と

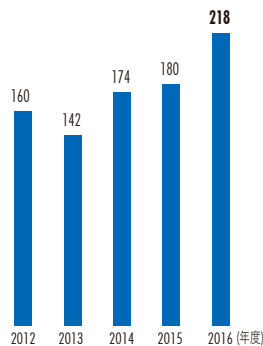
売上収益(億円)



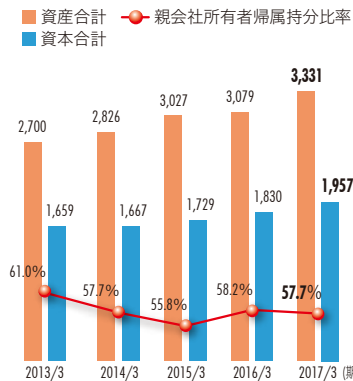
営業利益(億円)



親会社の所有者に帰属する  
当期利益(億円)



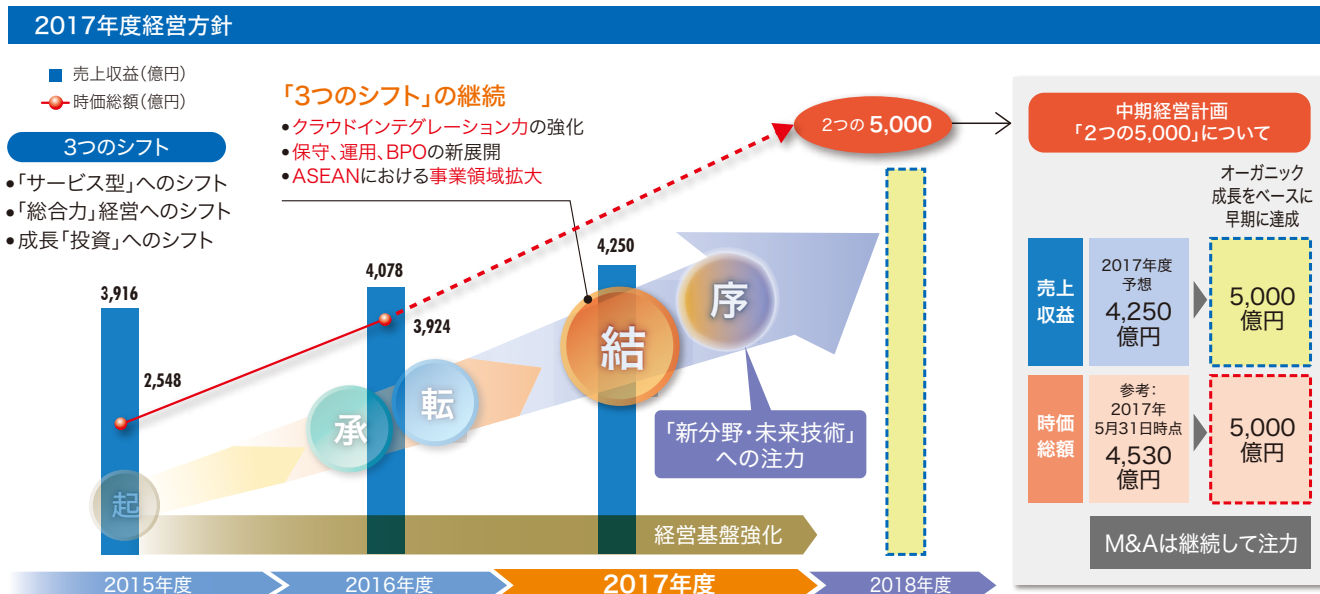
資産合計・資本合計(億円)  
親会社所有者帰属持分比率(%)



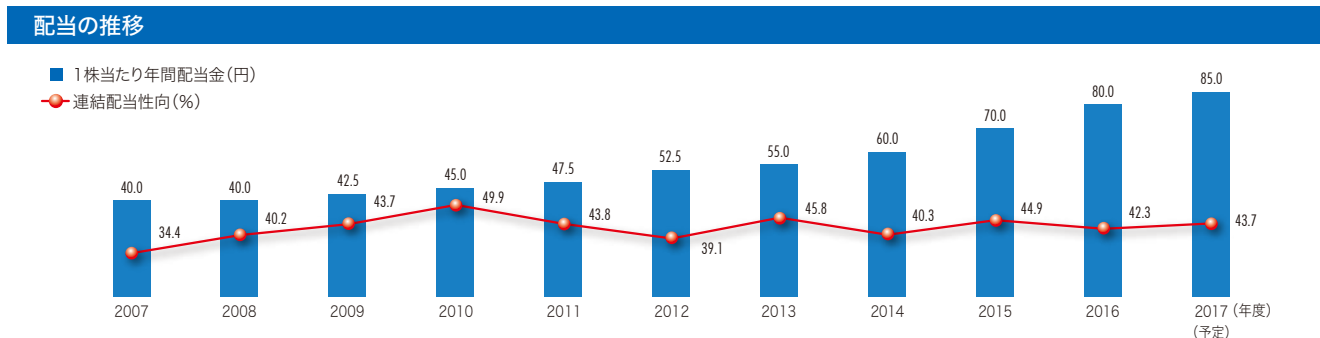
しました。これにより、中間配当37円50銭とあわせると、年間配当金は1株当たり80円、連結配当性向は42.3%となりました。また、2017年度も業績の伸長を見込んでおり、年間配当金は1株当たり85円を予定しています(P4→図③)。

引き続き、「リーディング・カンパニーとして、IT産業の進化を担う」というビジョンに向け、持続的な企業価値向上に努めることで、株主の皆様のご期待に応えていく所存です。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

図②



図③



※2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、上記は当該株式分割の影響を考慮した数値を記載しております。

## お客様企業の健康経営を 総合的に支援！

### CTCが提案する健康経営ソリューションとは？

健康経営とは、企業が従業員の健康づくりを戦略的に実践することで、労働生産性と企業価値の向上を目指す取り組みのことです。CTCは、「従業員の健康」に加え、財務やコンプライアンスといった「企業の健康」、システムやセキュリティなど「ITの健康」を含めた「企業全体の健康」を実現するソリューションを提案し、お客様企業の持続的な成長に貢献します。

#### CTCが提案する 健康経営ソリューション



企業

#### ウェルネス コーポレーション

財務、コンプライアンスなど  
ITを通じた健全な経営基盤  
の構築による企業価値の向上  
を支援



IT

#### ウェルネスIT

システムのセキュリティだけでなく、守りのIT投資/攻めのIT投資まで、企業の健全な事業活動を支援するITの健康の構築をサポート



従業員

#### ウェルネス ワークスタイル

従業員の健康増進を支援する  
多彩なサービスの提供により、  
企業の働き方改革と生産性  
の向上を実現

CTC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」ことを使命としています。近年企業の関心が高まっている健康経営と働き方改革を実現する様々なソリューションの提供を通じて、ITの新たな可能性を追求します。今回は、お客様企業の健康経営と働き方改革を支援する当社のソリューションをご紹介します。



## 「健康経営×働き方改革」を実現するCTCのソリューション



従業員の健康管理業務を  
まるごと代行！

**おまかせ健康管理**

「おまかせ健康管理」は、健診結果、問診結果、保健指導、面談記録等、従業員の心と体の経年の健康情報をクラウドで一元的に管理するサービスです。従業員の健康管理をまるごと代行して、企業の業務の効率化と健康経営の推進を支援します。



導入実績No.1の  
クラウド勤怠管理サービス！

**おまかせ勤怠管理**

「おまかせ勤怠管理」は、従業員の出退勤時間、シフト管理、勤務状況の情報を一元的に管理するクラウドシステムです。離れた拠点の労働時間の管理や、フレックスタイム制等多様な勤務体系にも対応しており、企業の働き方改革を支援します。



心と体の健康情報を  
一元管理！

**Health Support System (H.S.S.)**  
—ヘルスサポートシステム—

「H.S.S.」は、従業員の健診、ストレスチェック、長時間勤務者問診の結果等、従業員の健康管理に関する様々な情報を一元管理するサービスです。従来は紙で管理していたこれらの情報をデータ化し経年管理することで、健康経営を推進します。



いきいきとした働き方と  
生産性の向上を支援！

**TeamSpirit** —チームスピリット—

「TeamSpirit」は、従業員の就業状況をリアルタイムで把握でき、長時間労働の是正と生産性の向上を支援します。また、在宅勤務など多様な働き方をする従業員の勤怠管理も可能です。



ウェアラブルデバイスで  
従業員の健康づくりをサポート！

**Fitbit** —フィットビット—

「Fitbit」は、歩数、心拍数、睡眠時間、食事、消費カロリー等のデータを取得し、スマートフォンやPCで管理できるウェアラブル活動量計です。「Fitbit」を従業員に配布し、データを収集・分析することで、健康経営の推進が可能です。

## 従業員の多様な働き方を応援！

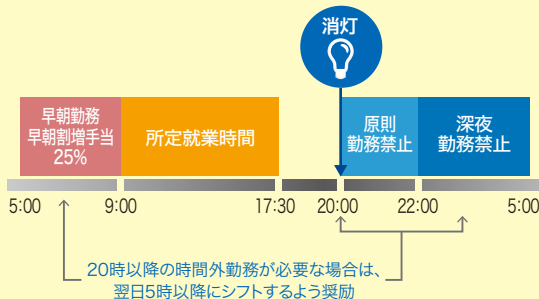
CTCは、従業員のモチベーションを高め、より働きがいのある会社を目指し、環境づくりを積極的に進めています。その一環として2014年から朝型勤務を本格的に導入し、働き方変革に取り組んできました。2016年は、さらに時間単位有休やスライドワーク、モバイルワークなどの仕組みも整えました。

### CTCの働き方変革

#### Phase 1

#### 朝型勤務でメリハリのある働き方を実感

心身がすっきりした早朝の時間帯は、疲労が大きくなりがちな夜間の時間外労働に比べ、より集中力が高まり効率的な業務が期待できます。そこで時間外労働の制限と朝型勤務に対するインセンティブを設け、健康的でメリハリのある働き方を後押ししています。



#### Phase 2

#### 働く時間を選んでワークライフバランスを実践

##### ● 時間単位有休

年次有給休暇3日分(24時間)について1時間単位で取得可能。育児や介護、通院など個々の事情に合った働き方ができます。

##### ● スライドワーク

就業時間帯を30分単位で繰り上げ・繰り下げ可能。個人のライフイベントと業務のバランスを取りながら勤務時間がスライドできます。



### Voice

従業員の声

経営管理グループ  
リスクマネジメント室  
法務・コンプライアンス部

まえだ ゆき  
前田 有希

家庭の用事があっても、仕事を休む必要がないので助かっています。

子どもの通院や、保育園・学校の用事などに合わせて、在宅勤務、時間単位有休、スライドワークを利用しています。1日や半日の有給休暇を使わずに家庭の用事を済ませられるので助かっています。一方で、この勤務制度を使うと、家庭の用事、仕事、育児と息つく暇もないほど忙しくなってしまうため、有給休暇も取得して体を休めるようにしています。今後も仕事と家庭の両立がしやすいような制度がさらに充実することを期待しています。



## 「健康経営」が評価されました！～ホワイト500に認定～

CTCは働き方変革の一環として、健康管理を経営的な視点で捉えた「健康経営」に取り組んでいます。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、大規模法人部門の「健康経営優良法人2017(ホワイト500)」に認定されました。



健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

### 帰りにくい、休みにくいと思わせない仕組みづくり

#### ●退社時間の見える化カード導入

退社予定時間が一目でわかるカードを自席に立て周囲と共有することで、業務の効率化と働き方変革への意識を高め、各種制度が活用しやすい環境を整えています。



#### ●プレミアムフライデー

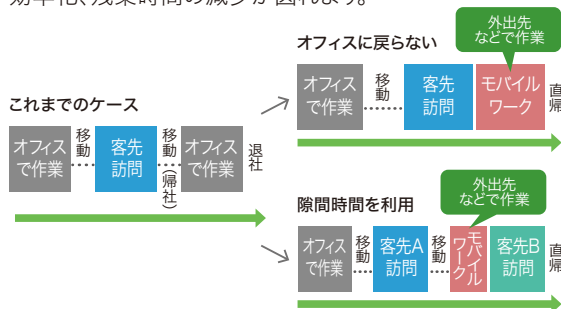
月1回のプレミアムフライデーを「働き方変革チャレンジデー」と位置づけ、従業員の休息やリフレッシュにあてられるよう、有給休暇取得や早帰りを推奨しています。



### 場所にしばられない効率的な働き方を実現

#### ●モバイルワーク

外出を伴う勤務の場合に、外出先や移動中などオフィス外での業務も可能にすることで、隙間時間の有効活用・効率化、残業時間の減少が図れます。



#### ●在宅勤務

在宅でも会社と同じように働ける環境を整備することで、従業員が家庭と仕事を両立できる仕組みを導入しています。



**Voice**  
人事部の声

経営管理グループ  
人事総務室 人事部  
いいだ しょうへい  
飯田 昌平

時間と場所にとらわれない柔軟な働き方をさらに進化させます。

朝型勤務の導入から3年が経過し、月平均で約1,400人の従業員が活用しています。導入前と比較して1人当たり月間約10時間の残業が削減されるなど、業務の効率化を実感できる制度です。加えて時間単位有休、スライドワークやモバイルワーク、在宅勤務など、時間と場所にとらわれない柔軟な働き方を選択できる環境が整いつつあり、今後はこうした働き方をさらに進化させるべくハードとソフトの両面からサポートしていきます。



## トイレの空き状況を確認できる「IoTトイレ」を開発、販売開始

CTCは、リアルタイムにトイレの個室の空き状況を確認できるクラウドサービス「IoTトイレ」を開発、三井不動産(株)と共同で2016年4～7月に霞が関ビルで実証実験を行いました。

「IoTトイレ」は、個室ドアに設置したセンサーが開閉状況を受信機に通知、利用者はPCやスマートフォンなどで空き状況が確認できるため、トイレの待ち時間から解放されます。電源や配線工事、サーバなどがいらず、小規模なオフィスでも簡単に導入できます。実証実験の結果から、連続運用やセンサーの感度調整、プログラム改修などを行い、ビル管理会社などからの要望をベースにサービス向上を図り10月に販売を開始しました。すでに50社以上から問い合わせがあり、数社への導入とトライアルを実施しています。今後も様々な仮説・検証を実践し、機能を充実させることで、サービスの向上を図っていきます。



トイレの空き状況をスマートフォンに表示



## CTCテクノロジー、ビッグデータ分析で障害対応を支援するサービスを開始

保守・運用・監視サービスを担うCTCグループのシーティーシー・テクノロジー(株)(以下:CTCテクノロジー)は、ビッグデータ分析でシステムのパフォーマンス低下などの予兆を検知し、安定稼働を支援するトラブルシューティングサービス「Avail-ProE(アベイルプロイー)」の提供を始めました。

ITシステムの障害発生やパフォーマンス劣化などへの対応の遅れは、企業の業績に大きな影響を与えます。「Avail-ProE」は、世界的に実績がある米国リバーベッドテクノロジー社のソフトウェアを活用して、障害や遅延の発生・予兆を検知して原因を特定します。また、総合的な分析技術を持つCTCテクノロジーの専任エンジニアが、24時間365日体制でシステムで発生するトラブルを解決します。引き続きさらなる自動化や分析技術の高度化を図り、安定したサービス品質を実現していきます。



高度なスキルと豊富な経験を持つ  
専任エンジニアチーム



高度にIT化された多角的な  
モニタリング機能

ネットワーク  
パフォーマンス  
管理

アプリケーション  
パフォーマンス  
管理

ハードウェア  
監視



究極のトラブルシューティング  
**AVAIL-ProE**



## AIの普及とビジネス利用に向けてCTCとグリッドが業務提携

CTCは、機械学習フレームワーク「ReNom(リノーム)」を開発・提供する(株)グリッドと業務提携し、「ReNom」を活用したAI※サービスの開発・提供での協業を開始しました。「ReNom」は、社会やお客様の様々な課題解決が可能となる、AIを開発するための汎用的なソフトウェアです。今回の業務提携により、両社は「ReNom」の普及を目的とする推進体制を構築し、幅広い分野における課題解決支援と「ReNom」を使用したサービスの共同開発を行っています。

※Artificial Intelligence:人工知能。



## SentinelOne社のセキュリティソリューションを国内で初提供

米国SentinelOne社と国内初の販売代理店契約を締結し、既知と未知の脅威からサーバやPCなどのネットワークに接続された機器を保護するセキュリティソリューション「SentinelOne Endpoint Protection Platform」の販売を開始しました。これは、機械学習を活用した解析エンジンを搭載し、ネットワークに接続された機器を保護するとともに、攻撃を受けたときの影響調査、軽減策の実施、復旧までも実現する革新的なセキュリティ製品です。CTCは、今後もお客様のセキュリティ対策を支援していきます。



## 「平成28年度東京都スポーツ推進企業」に認定

社員のスポーツ活動の推進やスポーツ分野での社会貢献活動を実施している企業を認定する「東京都スポーツ推進企業認定制度」で、「平成28年度東京都スポーツ推進企業」128社の1社に選出されました。これは、社員がスポーツイベントやボランティア活動に積極的に参加できる休暇制度の環境整備と社員のボランティア活動が評価されたもので、2015年度から認定されています。



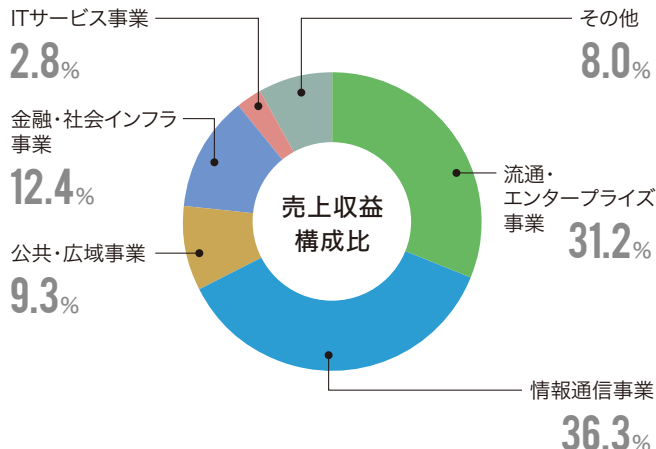
# セグメント情報

流通・エンタープライズ、情報通信などが好調に推移し、売上収益・税引前利益ともに増収増益となりました。

なお、事業セグメント別の売上収益構成比は右グラフのとおりです。

また、2016年度の事業セグメント別の売上収益、税引前利益は以下のとおりです。

※従来「エンタープライズ事業」および「流通事業」としていた2セグメントを統合し、「流通・エンタープライズ事業」に変更するとともに「公共・広域事業」を新設しています。なお、前年度のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しています。



※ 各セグメントの外部売上収益の比率です。

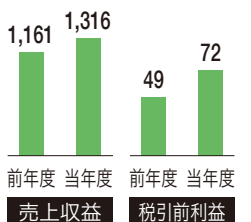
## 流通・エンタープライズ事業

流通向け大型インフラ構築や開発、運輸向け開発などが増加し、前年度比増収増益となりました。

売上収益 **1,316** 億円 前年度比 **+13.3%**

### 事業内容

製造業、メディア、サービス、自動車、流通、食品・卸、運輸、生活消費財、その他産業等の企業に対し、CTCグループの総合力を活用したトータルソリューションを展開しています。



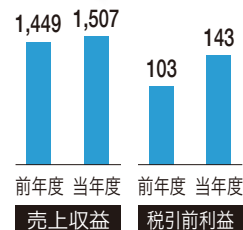
## 情報通信事業

通信会社向けやインターネットサービスプロバイダ向け案件などの増加、売上総利益率の改善により、前年度比増収増益となりました。

売上収益 **1,507** 億円 前年度比 **+4.0%**

### 事業内容

通信会社やISP※1、放送業界向けに大規模ネットワーク、大規模データベースなどミッションクリティカルで難易度の高いシステム構築を行っています。また、メールASP※2などのサービスビジネスも積極的に推進しています。



※1. ISP=インターネットサービスプロバイダ  
 ※2. ASP=アプリケーションサービスプロバイダ

## 公共・広域事業

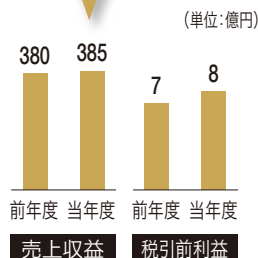


地方自治体向け案件などが増加したことに加え、その他の費用の減少により前年度比増収増益となりました。

売上収益 **385** 億円 前年度比 **+1.3** %

### 事業内容

中央省庁や自治体、文教、企業等に、CTCグループの総合力を活かした企画提案、製品販売、システム開発・構築、保守運用、クラウドサービス、データセンターサービス、アウトソーシングサービスを提供しています。



## 金融・社会インフラ事業

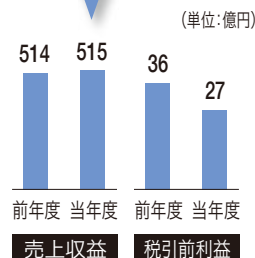


売上収益は前年度並みとなりましたが、売上総利益率の低下や販売費及び一般管理費の増加により、税引前利益は前年度比減益となりました。

売上収益 **515** 億円 前年度比 **+0.1** %

### 事業内容

金融、公益分野向けに企画提案から製品販売、システム開発・構築、保守運用、クラウド、データセンター、アウトソーシングサービスまでのトータルソリューションを展開しています。



## ITサービス事業

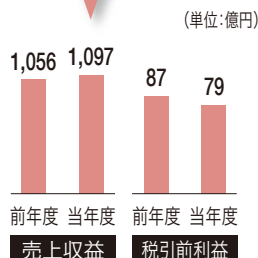


前年度比増収減益となりました。

売上収益 **1,097** 億円 前年度比 **+3.8** %

### 事業内容

データセンター、クラウドを中心としたアウトソーシングビジネスを展開するとともに、CTCグループの豊富な経験と最新技術を活かして、高品質な保守・運用各種サービスを全社横断的に提供しています。



## その他

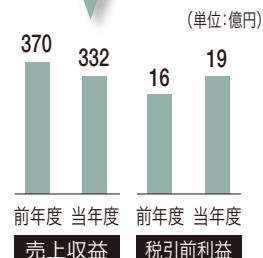


売上収益は前年度比減収となったものの、その他の費用の減少により前年度比増益となりました。

売上収益 **332** 億円 前年度比 **△10.3** %

### 事業内容

科学システム事業部や、海外子会社であるITOCHU Techno-Solutions America, Inc.(米国)、CTC GLOBAL SDN. BHD.(マレーシア)、CTC GLOBAL PTE. LTD.(シンガポール)などが含まれます。



※ セグメント売上収益および税引前利益は、外部売上収益およびセグメント間の内部売上収益を合算して表示しています。

## 会社概要

会社名：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  
 TEL 03-6203-5000(代)  
 URL <http://www.ctc-g.co.jp/>  
 創立：1972年4月1日  
 設立：1979年7月11日  
 資本金：21,763百万円  
 社員数：3,958名(CTCグループ8,193名)  
 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、その他

## 取締役および監査役 (2017年6月21日現在)

代表取締役社長	菊地 哲
取締役	松島 泰 <sup>※1</sup>
取締役	松澤 政章 <sup>※1</sup>
取締役	大久保 忠崇 <sup>※2</sup>
取締役	須崎 隆寛 <sup>※3</sup>
取締役(非常勤)	中森 真紀子 <sup>※4</sup>
取締役(非常勤)	小尾 敏夫 <sup>※4</sup>
取締役(非常勤)	新宮 達史
取締役(非常勤)	山口 忠宜
常勤監査役	石丸 慎太郎 <sup>※5</sup>
常勤監査役	高田 博史
監査役	多田 敏明 <sup>※5</sup>

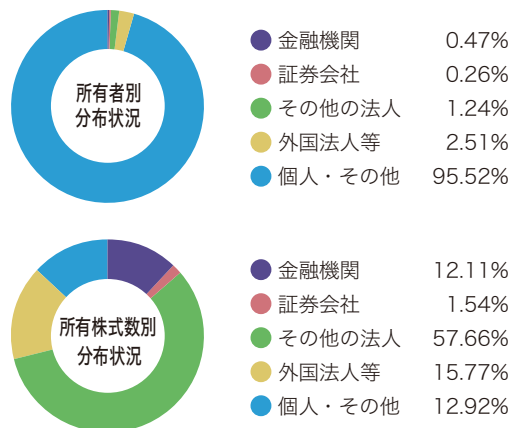
<sup>※1</sup> 副社長執行役員を兼務しています。  
<sup>※2</sup> 専務執行役員を兼務しています。  
<sup>※3</sup> 常務執行役員を兼務しています。

<sup>※4</sup> 社外取締役です。  
<sup>※5</sup> 社外監査役です。

## 株式情報

発行可能株式総数……………246,000,000株  
 発行済株式総数……………120,000,000株  
 株主数……………12,736名

### ▶株式分布状況



### ▶大株主の状況 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	所有比率 (%)
伊藤忠商事株式会社	67,330,800	56.11
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,131,800	3.44
CTC社員持株会	2,431,036	2.03
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,021,800	1.68
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	1,001,300	0.83
GOVERNMENT OF NORWAY	893,224	0.74
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	885,360	0.74
CHASE MANHATTAN BANK GTSCLIENTS ACCOUNT ESCROW	824,369	0.69
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	821,900	0.68
ジブラルタ生命保険株式会社(一般勘定株式D口)	746,200	0.62

(注) 上記のほか、当社が所有している自己株式4,385,798株があります。

## 株主メモ

事業年度：毎年4月1日から翌年3月31日まで

基準日：定時株主総会 3月31日

期末配当金 3月31日

中間配当金 9月30日

このほか必要があるときは、あらかじめ  
公告して基準日を定めます。

定時株主総会：6月に開催します。

株主名簿管理人：東京都中央区八重洲一丁目2番1号

みずほ信託銀行株式会社

同事務取扱場所：東京都中央区八重洲一丁目2番1号

みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

公告方法：電子公告

公告掲載URL <http://www.ctc-g.co.jp/ir/>

ただし、やむを得ない事由により電子公告をすることが  
できない場合は、日本経済新聞に掲載します。

単元株式数：100株

上場証券取引所：東京証券取引所 市場第一部

銘柄コード：4739 (略称 CTC)

## 株式に関する手続きについて

- 郵送物に関するご照会
- 支払期間経過後の配当金に関するご照会
- 株式事務に関する一般的なお問い合わせ



**みずほ信託銀行株式会社 証券代行部**  
〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4  
**0120-288-324**(フリーダイヤル)

みずほ信託銀行株式会社(本店および全国各支店)

みずほ証券株式会社(本店および全国各支店)

※ 支払期間経過後の配当金については、株式会社みずほ銀行でもお取り扱いします。

- 届出住所・姓名などのご変更
- 配当金の受領方法・振込先のご変更
- 単元未満株式の買取・買増請求等のお問い合わせ



口座を開設されている証券会社

※ 証券会社とお取引をされていない場合は、上記のみずほ信託銀行株式会社へお問い合わせください。

## IRサイトのご案内

当社のIRサイトでは業績・財務情報を  
グラフでもご確認いただけるほか、最新  
資料やニュースリリースなど、個人投資家  
の皆様により理解いただきやすいコン  
テンツをご用意しています。

<http://www.ctc-g.co.jp/ir>



■ 個人投資家の皆様へ

▶ CTCのチカラ

▶ 業績ハイライト

▶ 株主還元(配当情報)

▶ 個人投資家向け会社説明会

CTC IR

検索

## プレナス様



暮らしを支えるCTC!

## ITの力で人々にもっと 笑顔と感動をお届けします

### クラウド型予測分析ソフトウェアを活用したサービスを開始

「ほっともっと」「やよい軒」を中心に、中食・外食分野で国内約3,000店舗、海外約200店舗を展開する(株)プレナス様。近年、嗜好の多様化や高齢者人口の増加などの環境の変化に対応するため、様々な施策で継続的なブランドの成長を図ってきましたが、その効果を検証することが難しく、新メニューの販促活動などに活かせることが課題でした。

この課題を解消するため、CTCは、米国Applied Predictive Technologies, Inc. (以下: APT社)のクラウド型予測分析ソフトウェア「Test & Learn®」を活用した、ビッグデータ分析サービスの提供を開始しました。

プレナス様は、メニューの最適化、新商品の導入、CMやチラシを含むプロモーション、店舗の改装や移転などの設備投資、スタッフのトレーニングなどの各施策に対し、POSデータやAPT社が独自に調査する地域特性データから、利益の改善に貢献するものを特定し実施していきます。4か月間のトライアルでは、TVCMのマーケティング施策により、大幅な利益改善機会も発見できました。

今後も、CTCとAPT社は、継続的なサービス提供と支援を通して、食の事業を通じて人々へ笑顔と感動の提供を続けるプレナス様の成長戦略に貢献していきます。

## Voice

担当者の声



公共・広域事業グループ 西日本支社 九州支店

あきよし ゆうぞう  
主任 秋吉 雄三

1年近く検討が続いた中で、初回訪問時に経営陣からいただいた「最も悩んでいる課題解決の糸口になるかもしれない」という言葉が一番印象に残っています。本サービスの導入により、キャンペーンや広告を最適化したことで、大幅な利益改善につながりました。また、消費者にとって有益なキャンペーンが継続でき、魅力あるお弁当をお届けすることができます。今後も、プレナス様の企業価値を高め、消費者に喜んでいただけるサービス提案をしていきたいです。



流通・エンタープライズ事業グループ  
流通・EP第4本部 流通・サービスシステム営業第3部

こせりえ  
主任 小瀬 里絵

4か月のトライアル期間を経て契約に至りました。プレナス様の現場の方にご協力をいただき、経営陣へトライアルの分析結果をご報告したところ、本サービスの必要性を納得していただき、大変うれしく思いました。全国CMや新商品販売など、これまでではできなかった大きな施策の効果検証を定量的に分析することで、消費者に喜ばれる商品、キャンペーンをお届けできると確信しています。