



春・夏号

CTC Report

第39期 報告書 2017年4月1日～2018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。

2017年度は、2015～2017年度までの3か年の中期経営計画の最終年度であり、売上収益および全ての利益項目、受注残高は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を記録することができました。ここに2017年度(2017年4月～2018年3月)の取り組みをご報告するとともに、新たに始まる中期経営計画の内容をご説明します。

Q 2017年度の市況と業績をどのように分析・評価されていますか。

A 好調な企業収益や雇用環境の改善などにより、情報サービス産業のビジネス環境は製造、

流通分野を中心に堅調に推移しました。

当社グループの業績は、前期比で増収・増益となり、期初予想を上回る着地となりました。また、売上収益と全ての利益項目に加え、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となりました。当社株主に帰属する当期純利益についても4期連続で統合後最高を更新し、ROEも4期連続10%超えを達成しました。

Q 前中期経営計画(2015～2017年度)の総括をお願いします。

A 前中期経営計画では売上収益と時価総額ともに5,000億円という目標を掲げていましたが、時価総額は目標を上回った一方で、M&Aなどの外部成長を前提とした売上収益は未達に終わりました。

定量目標達成のための重点テーマである「3つのシフト」のうち、まず、「サービス型」へのシフトでは、売上収益におけるサービス型ビジネスの比率を従来の40%から50%超へ引き上げるという目標を掲げました。結果としてサービス型ビジネスの売上以上に製品販売と開発ビジネスの売上が増加したため、当初の目標には及びませんでした。[CUVICmc2(キュービックエムシーツー)]などの独自サービスの展開に加え、お客様に最適なシステムを構築する「クラウドインテグレーションカ」の強化を図った結果、クラウドビジネスの売上は3年でほぼ倍になりました。

次に「総合力」経営へのシフトでは、2度の組織改編により、組織間の柔軟な人材リソースの活用が可能となり、事業グループを横断した大型プロジェクト案件への対応力強化、ひいてはお客様との連携強化につながりました。

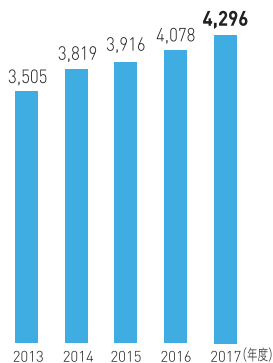
成長「投資」へのシフトでは、グローバルビジネスのさらなる拡大を目指し、当社の海外子会社であるCTC GLOBAL SDN. BHD.(マレーシア)の子会社として、インドネシアにPT CTC Techno Solutions Indonesiaを設立したことに加え、タイの合併会社Netband Consulting Co., Ltd.の全株式を取得しCTC Global (Thailand) Ltd.へ商号を変更しました(▶詳しくはP5-6 グローバル特集)。また、将来を見据えた先端技術を創造し、事業化に向けた戦略の立案と実行を推進する組織、「未来技術研究所」を新設するとともに、有望なスタートアップ企業の支援やお客様との合併事業による事業領域拡大を目指した、コーポレート・ベンチャー・キャピタル「CTCイノベーションパートナーズ」(▶詳しくはP10 CTC NEWS)も設立しました。M&Aについては継続して検討してまいります。

さらに「3つのシフト」を支える経営基盤強化も重点施策に掲げ、複線型人事制度の導入や「働き方変革」の推進による魅力ある会社づくりなどに取り組みました。

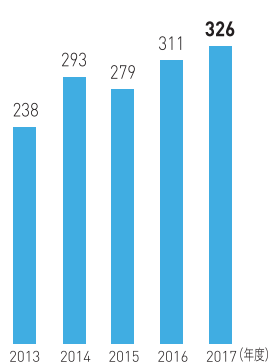
2015~2017年度中期経営計画の振り返り(定量)

| | | 2つの5,000 | |
|------|-------------------|----------|---------------------------|
| | | 目標 | 実績 |
| 成長 | 売上収益 | 5,000億円 | 4,296億円 |
| 収益力 | 営業利益 (営業利益率8%) | 400億円 | 326億円 (営業利益率7.6%) |
| 資本効率 | ROE | 10%超 | 11.8% |
| 企業価値 | 時価総額 | 5,000億円超 | 5,345億円 (2018年3月30日時点) |

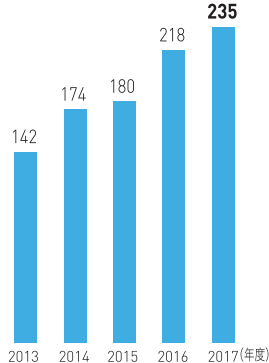
売上収益(億円)



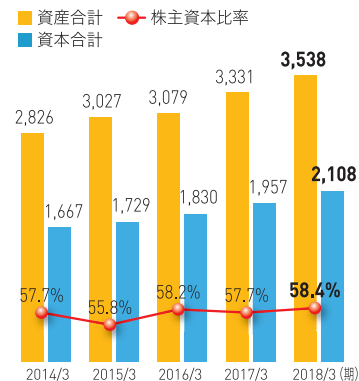
営業利益(億円)



当社株主に帰属する 当期純利益(億円)



資産合計・資本合計(億円) 株主資本比率(%)





新中期経営計画の概要を教えてください。



2018～2020年度の新たな中期経営計画として「Opening New Horizons 新しい景色を見るために」を策定しました。

現在、世界的に経済は成長基調にあり、IT市場ではデジタルトランスフォーメーションや働き方改革の推進に伴う新しいテクノロジーの活用、5Gを中心としたネットワークインフラの機能拡充など、国内でも投資拡大が見込まれており、また、ASEANにおいても引き続き高い成長率を維持しています。このような環境下でこれまでの強みをさらに伸ばしつつ、当社グループが大きく形を変えていくための新しい活動領域を、視野や展望を

意味する“Horizons”という言葉で表現しました。

「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」、「足元を固める:経営基盤の強化」の4つの“Horizons”で、2020年度へ向けて当社グループ全体の成長を図ります。

1つ目の「上に広げる」では、新しいスタイルでのアプリケーション開発力の強化により、お客様とともに成長するパートナーシップを築きます。

「前に伸ばす」では、ITインフラやクラウドなど当社グループの強みをさらに強化し、収益の拡大と安定を図ります。引き続きNo.1クラウドインテグレーターを目指し、国内市場において「クラウドと言えばCTC」という位置づけになることが目標です。また、インフラ・ネットワーク

Horizon 1 上に広げる

ビジネス変革への挑戦

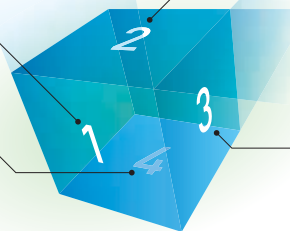
- 重点顧客とのデジタルビジネス共創
- アプリケーションレイヤー拡充への挑戦

Horizon 4 足元を固める

経営基盤の強化

- 人材育成と働き方変革
- 品質と顧客満足度向上
- グループ経営・ガバナンス強化
- 株主還元拡充

New Horizons



Horizon 2 前に伸ばす

強みをさらに強く

- No.1 クラウドインテグレーターへの挑戦
- インフラ・ネットワーク分野での圧倒的存在感の確立
- リカーリングビジネス拡大の加速

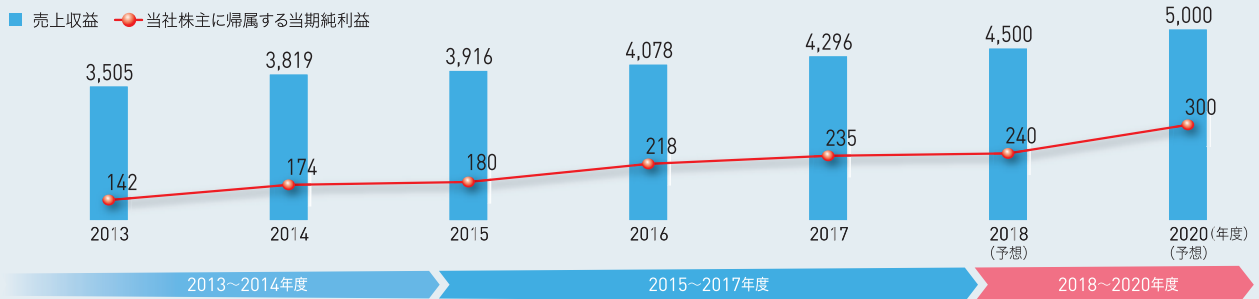
Horizon 3 外に出る

新たな分野・リージョンの開拓

- 海外事業の強化と拠点の拡張
- オープンイノベーション型ビジネス開発への挑戦

2018～2020年度中期経営計画の位置づけ

(単位:億円)



分野のさらなる収益力強化、そしてクラウドや基幹系システムの運用サービスのように継続的・安定的に収益を見込めるリカーリングビジネスの拡大も加速させます。

「外に出る」では、新たな地域やビジネス領域を探索し、将来的な収益拡大に貢献するビジネスを確立します。海外事業については、米国やASEAN地域のみならず欧州や中国にも目を向け、サービス拠点やR&D拠点の拡充によりITサービスをグローバルに展開していきます。また、ベンチャーファンドの活用や異業種とのコラボレーション体制の拡充など、オープンイノベーション型ビジネス開発への挑戦も活発化させます。

「足元を固める」では、人材育成と働き方変革、グループ経営・ガバナンス強化、品質と顧客満足度向上の取り組みをさらに推し進め、全ての活動の土台として盤石な経営基盤を築きます。

以上4つの“Horizons”に取り組むことにより、2020年度の定量的な目標として、当社株主に帰属する当期純利益300億円、クラウド・ITアウトソーシングビジネスとグローバル関連ビジネスそれぞれで600億円、また資本効率を表すROEは12%以上を目指します。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

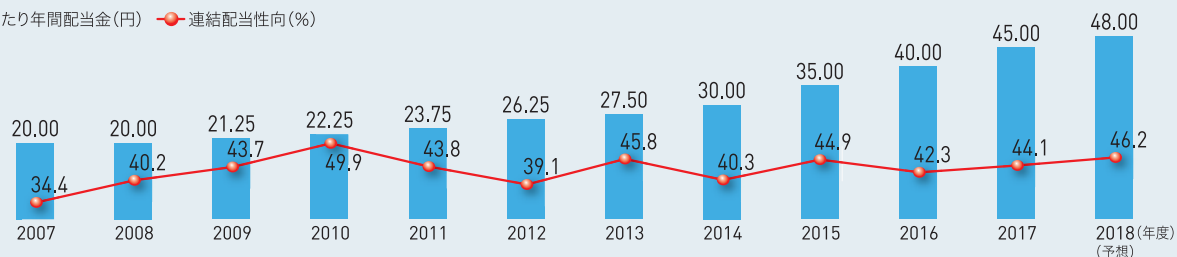
A 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として認識し、安定的な配当に努めるとともに、業績に応じた利益還元を重視し、内部留保金とのバランスを考慮しながら、配当水準を高めることを基本方針としています。2017年度の期末配当は、前期に比べ5円増額の1株当たり47円50銭としました。これにより、中間配当42円50銭とあわせ、年間配当金は1株当たり90円、連結配当性向は44.1%となりました。また、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図ることを目的として、2018年4月1日付で普通株式1株を2株に分割する株式分割を実施しました。

2018年度からは従来40%程度としていた連結配当性向の目安を45%程度へと引き上げており、さらなる利益還元を実現できるよう努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

配当の推移

■ 1株当たり年間配当金(円) ● 連結配当性向(%)



※2018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、2017年度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は、北米とASEAN地域を中心にグローバル展開を推進してきました。特にASEAN地域は、IT市場の高成長が見込めることから、2017年度にはインドネシアに拠点を設立するとともに、タイの関連会社を子会社化しています。今回は、新中期経営計画の重要なテーマの一つに位置づけているCTCのグローバル展開をご紹介します。

グローバル展開の歩み

シリコンバレーでの調査・調達開始



1980年代

グローバルビジネス推進チーム設置
シンガポール支店開設



2011年

タイNetband Consultingに出資



2012年



米国ITOCHU Technology設立



ITOCHU Technology を子会社化
社名をITOCHU Techno-Solutions Americaに変更

CTCのグローバル拠点



展開を加速

新中期経営計画
グローバル関連ビジネス目標

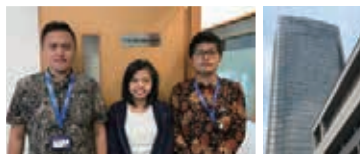
2017年度
実績
386億円

2020年度
目標
600億円

CTC Global(マレーシア)が子会社に



CTC Techno Solutions
Indonesiaを設立



英国Newton Information
Technology社と業務提携



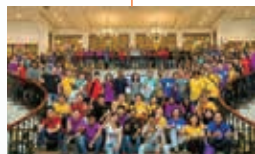
2013年

2016年

2017年

2018年

新たな
取り組みを
推進



CTC Global
(シンガポール)が子会社に



SYSCOM(USA)と業務提携



タイNetband Consultingを子会社化
社名をCTC Global (Thailand)に変更

今後の主な取り組み

1 既存海外事業会社の 収益力強化

東南アジア、北米に拠点を置く海外事業会社の収益力を強化するため、国を跨いだ営業・技術面での連携を強めるとともに、ソフトウェア開発やサービスビジネスの強化により、付加価値向上を図ります。

2 さらなる成長に向けた 戦略提携・M&Aの推進

海外SI事業のさらなる拡大に向け、インドネシア、北米、欧州にて、戦略提携・M&Aを推進します。欧州進出のお客様をサポートすべく、2018年4月に英国Newton Information Technology社との業務提携を締結し、協業を開始しました。

3 R&D機能の強化

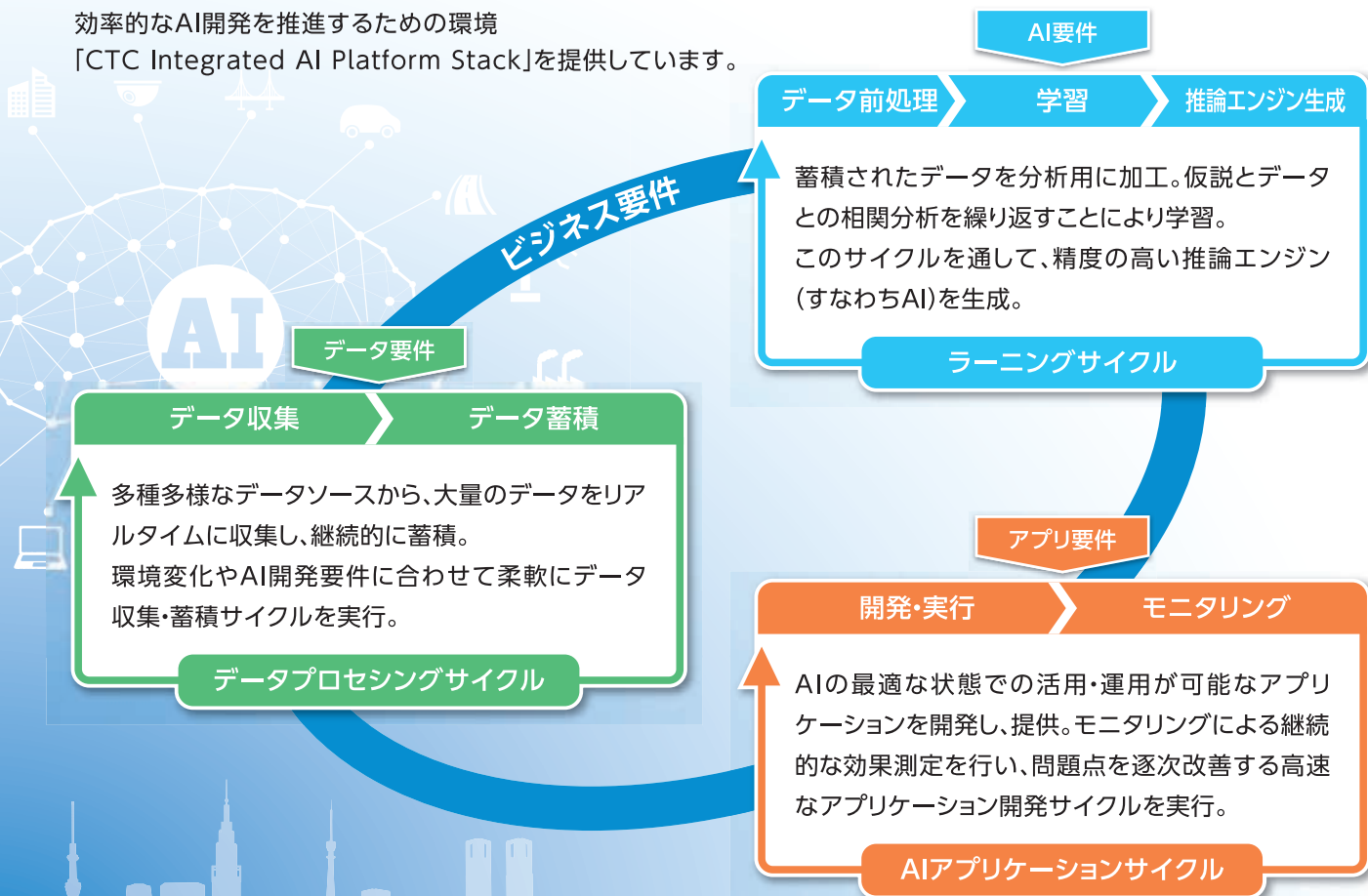
1980年代から米国シリコンバレーにR&D拠点を構え、先進ソリューションをお客様に提供してきました。今後は同拠点に加え、近年IoTや通信分野などで、多くの先進ソリューションを生み出しつつある欧州(ロンドン)や中国(深圳)にもR&D機能を整備する予定であり、CTCグループのさらなる付加価値向上に注力していきます。

ここがすごい! CTC!

AI開発からビジネス活用まで 総合的に支援

CTCはAI開発の3つのサイクルに対応

CTCは、AIの企業利用を支援するAI開発プロセスと技術を体系化し、
効率的なAI開発を推進するための環境
「CTC Integrated AI Platform Stack」を提供しています。



AIは、Artificial Intelligence(人工知能)の頭文字で、企業の事務処理自動化、ロボット、自動運転など、さまざまな領域での活用が進んでいます。AIをビジネスで使用するためには、高性能なハードウェア・ソフトウェアの選定や検証、環境構築などに専門的なノウハウや多くの時間が必要です。CTCは、効率的なAI開発を推進するためのプロセスと技術を体系化し、幅広いソリューションを提供しています。

CTCが提供するAI関連サービス

ラーニングサイクル

(株)グリッドのAI開発基盤「ReNom」、
データプレパレーションアウトソースサービス
「tag.ai」を提供

「ReNom(リノーム)」は様々な課題解決が可能となるAI開発のための汎用的なソフトウェア。「tag.ai(タグ・エーアイ)」は、AI開発で最も時間がかかる「学習」用のデータ整備の時間を大幅に削減するサービスです。

ラーニングサイクル

AIアプリケーションサイクル

米国NVIDIA社のディープラーニングに特化した
AIスーパーコンピュータ「DGXシリーズ」
導入・運用サポート

画像や音声などのデータを機械的に認識し、分析するディープラーニング技術を活用して業務の自動化や予測の高度化を図るAIスーパーコンピュータ「DGXシリーズ」の導入設計から各種の設定、運用までをサポートします。

AIビジネスの推進体制を強化

ビジネス拡大とAI人材育成を目指す
「AIビジネス推進部」設置

AI戦略策定と独自の AIソリューションの開発

AIの技術戦略を策定し、
技術検証やサービス化を
行う。

AI開発支援

AI活用を検討中のお客様
に対してAI導入・商用化を
支援。

外部パートナー企業 との連携

国内外ベンチャー企業や
パートナー企業との提携・
協業を推進。

AI人材の育成

専門の教育プログラムを
開発・運営し、AI技術者を
育成。

国内のAIビジネス開発力強化と産業界へのAI適用の加速を目指す
「AIビジネス推進コンソーシアム」設立

AI分野でのアプリケーションやサービス開発、実証実験などに携わる企業各社が、関連するノウハウを相互に共有し、AIを社会に役立てビジネスや研究活動を活性化・推進するため「AIビジネス推進コンソーシアム」を設立しました。伊藤忠商事(株)や当社を含め、計23社(2018年3月31日現在)が参加しています。



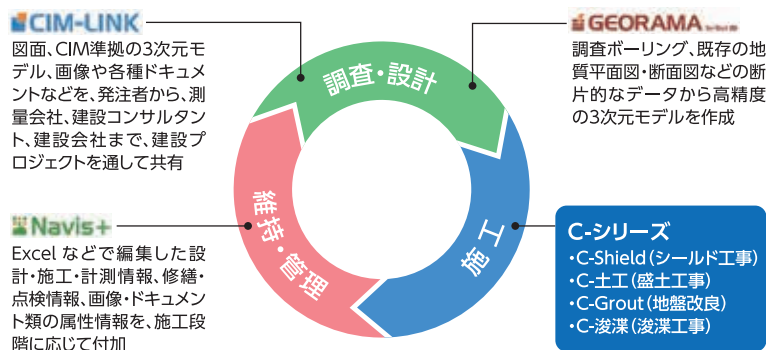
AI ビジネス 推進コンソーシアム
AI Business Promotion Consortium

建設現場での生産性向上に貢献するソフトウェアを提供



建設現場での生産性を向上させるため、国土交通省は、無人航空機の導入や重機の自動化、CIM(3次元モデルを建設生産プロセス全体で活用する建設手法)を提唱する施策i-Constructionを2016年に策定しました。CTCは、ITを活用した社会課題の解決に取り組み、CIMの普及拡大を目指して3次元地盤・地質モデリングソフトなどを提供してきました。「C-シリーズ」は、各種の工事工程(シールド、土工、地盤改良、^{しんせつ}浚渫)で計測センサーや重機などから得た情報をもとに、建設工事で使用される3次元モデルを自動生成し、工事工程を可視化するサービスです。今後は、対応工種拡大、クラウド化を視野に入れ、機能強化と拡充に努め、データ活用、情報共有、作業の省力化など、IT活用による建設現場での生産性の向上を支援していきます。

建設ライフサイクルをトータルにサポート



生産性向上をサポートするRPAソフトウェアの取り扱い開始



生産性の向上に向けた業務効率化のため、インターネット上の情報収集や比較、大量データの登録などの作業を自動化するRPA*が近年注目されています。CTCは、世界有数のベンダーである米国UiPathのRPAソフトウェア「UiPath」の取り扱いを開始しました。

「UiPath」は全社規模でRPA導入を推進する様々な機能を備えており、CTCは、対象業務の選定・導入効果試算を行う実証実験支援から、システム構築・運用、技術者教育までトータルにサポートします。



*Robotic Process Automationの略。人がPC端末で行う確認、判断、操作などの業務をソフトウェアロボットに学習させ業務プロセスを自動化させる技術。

データサイエンティストの育成および産学連携を促進



膨大なデータを保有しながら有効に活用できずにいる企業は多く、データサイエンス分野の人材育成が求められています。長年企業のデータ分析システムを構築してきたCTCと、日本で初のデータサイエンス学部を開設した国立大学法人滋賀大学は、企業データの分析に関する知見を共有し、実践的な教育手法の研究開発を共同で行う、人材育成および産学連携促進のための連携・協力協定を締結しました。堅固なセキュリティに守られた分析システム環境を滋賀大学に提供するとともに、データ分析に課題を持つお客様企業と滋賀大学の連携をコーディネートします。

また、CTCは滋賀大学の学生インターンシップを受け入れ、滋賀大学は高度なデータサイエンティストを目指すCTCの社員をデータサイエンス研究科(2019年度設置予定)へ受け入れるなど、両者が相互に連携してデータサイエンティストを育成することで、企業におけるデータ分析やAI開発の促進を目指します。



新規事業創出を支援するコーポレート・ベンチャー・キャピタルを設立



CTCは、ITを活用した新しいビジネスの共同研究や事業化支援を行う「未来技術研究所」を設け、アイデアを創出するためのオープンイノベーションプラットフォーム「CTC Future Factory」を提供しています。今回、資金の提供と事業への参加で、有望なスタートアップ企業の成長支援と、お客様との合弁事業による事業領域の拡大を目指す、コーポレート・ベンチャー・キャピタル「CTCイノベーションパートナーズ」を設立しました。また、運営組織として「イノベーションパートナーズチーム」を新設し、「CTC Future Factory」や社内の新規事業創出プログラムとも連携し、革新的なビジネスの創出につながる事業参加型の投資を実施していきます。

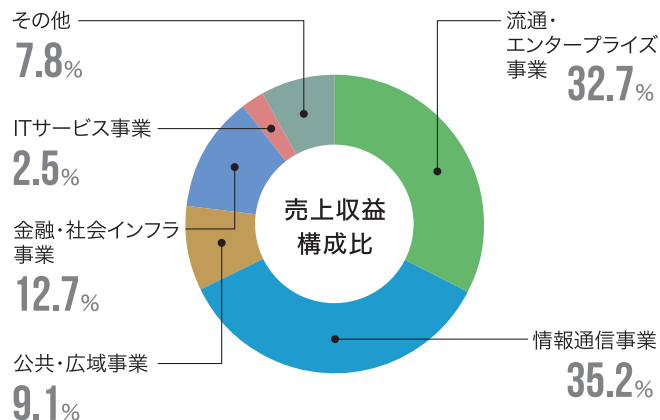


セグメント情報(2017年度)

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、2017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。



※ 各セグメントの外部売上収益の比率です。

※2017年4月1日付の組織改編にて、技術戦略グループを新設し、「その他」に含めております。これにともない、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。

流通・エンタープライズ事業

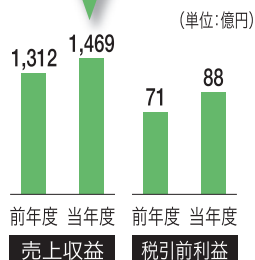


流通向け案件などが増加したことに加え、売上総利益率の改善により前年度比増収増益となりました。

売上収益 **1,469** 億円 前年度比 **+ 11.9%**

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

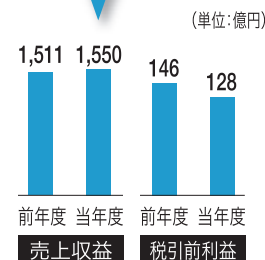


インターネットサービスプロバイダ向け案件などが増加したものの、通信向けネットワークの減少などにより前年度比増収減益となりました。

売上収益 **1,550** 億円 前年度比 **+ 2.6%**

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

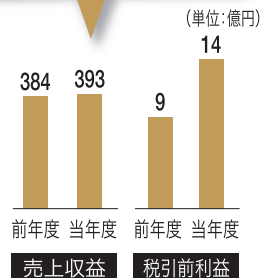


公共向け案件などが増加したことに加え、売上総利益率の改善により前年度比増収増益となりました。

売上収益 **393** 億円 前年度比 **+ 2.4** %

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

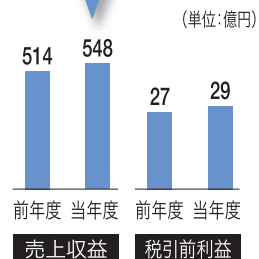


公益向けや銀行向け案件などが増加したことにより前年度比増収増益となりました。

売上収益 **548** 億円 前年度比 **+ 6.6** %

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

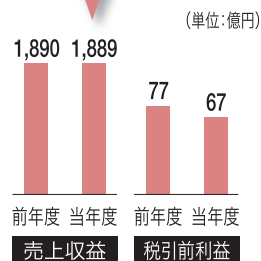


前年度比減収減益となりました。

売上収益 **1,889** 億円 前年度比 \triangle **0.0** %

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

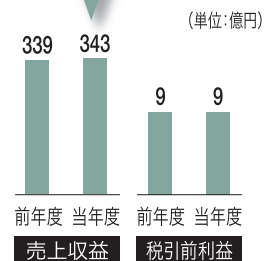


一部の海外子会社における案件の増加などにより前年度比増収増益となりました。

売上収益 **343** 億円 前年度比 **+ 1.3** %

事業内容

技術戦略グループや、海外子会社であるITOCHU Techno-Solutions America(米国)、CTC GLOBAL(マレーシア)、CTC GLOBAL(シンガポール)などが含まれます。



※ セグメント売上収益は、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：4,117名(CTCグループ8,266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 (2018年6月20日現在)

| | |
|----------|----------------------|
| 代表取締役社長 | 菊地 哲 |
| 取締役 | 松島 泰 ^{※1} |
| 取締役 | 松澤 政章 ^{※1} |
| 取締役 | 大久保 忠崇 ^{※2} |
| 取締役 | 須崎 隆寛 ^{※3} |
| 取締役(非常勤) | 中森 真紀子 ^{※4} |
| 取締役(非常勤) | 小尾 敏夫 ^{※4} |
| 取締役(非常勤) | 今川 聖 |
| 取締役(非常勤) | 山口 忠宜 |
| 常勤監査役 | 石丸 慎太郎 ^{※5} |
| 常勤監査役 | 高田 博史 |
| 監査役 | 多田 敏明 ^{※5} |

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

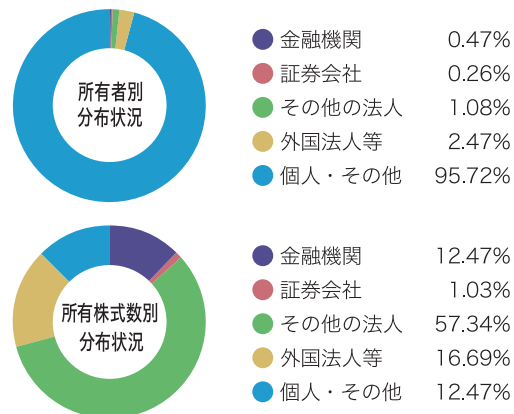
※4、社外取締役です。
 ※5、社外監査役です。

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……………13,413名

(注)2018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ますが、発行可能株式総数および発行済株式総数は当該株式分割前の株数になります。

▶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) | 4,096,900 | 3.41 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 2,607,800 | 2.17 |
| CTC社員持株会 | 2,256,936 | 1.88 |
| BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND | 1,742,200 | 1.45 |
| GOVERNMENT OF NORWAY | 1,217,764 | 1.01 |
| 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 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5) | 854,200 | 0.71 |
| DEUTSCHE BANK AG LONDON 610 | 771,778 | 0.64 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9) | 756,600 | 0.63 |

(注1)上記のほか、当社が所有している自己株式4,386,052株があります。
 (注2)2018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ますが、上記持株数は当該株式分割前の持株数になります。

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)

株式に関するお手続きについて

- 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おります。

<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



従業員の負担軽減と生産性の向上を支援

RPAによる定型業務の自動化ソリューションを提供

少子高齢化による労働人口減少が見込まれるなか、単純な定型業務を自動化するRPA※が注目されています。(株)大分銀行様では、すでに融資関連資料の作成を自動化していますが、さらに生産性を上げる施策としてRPAを導入しました。

CTCは、RPAによる定型業務の自動化ソリューションの提供と、シナリオ設計からツールの導入・開発、検証作業や効果の測定を担いました。大分銀行様は、ローン実績や各種資料の作成、支店の営業報告集計など13の業務のうち6つの定型業務にRPAを適用し、業務効率化によりお客様サービスの強化を図っています。

CTCは、今後も様々な業種のお客様にRPAを活用したサービスを提供し、企業の生産性の向上に貢献していきます。

※Robotic Process Automationの略。人がPC端末で行う確認、判断、操作などの業務をソフトウェアロボットに学習させ業務プロセスを自動化させる技術。



写真は、イメージです。

Voice
お客様の声

株式会社大分銀行様



総合企画部
副部長兼IT戦略室長
うえき ゆうじ
植木 裕二 様



総合企画部
IT戦略室 副推進役
こうの しゅうじ
河野 修治 様

RPAはシステムからのデータ抽出、報告書作成などの定型業務の完全な自動化と24時間365日作業も可能なため、「働き方改革」の実現にも有用であると確信しました。また、一部の業務に適用して効果を検証した後、予算などに応じて導入できることを評価しています。

RPAを導入するにあたり、マニュアル化されていない業務の全ての仕様を担当者一人ひとりから聞き出す作業にとっても苦労しましたが、自動化することで作業の仕様・内容が明確になり、担当者不在時のリスクを大幅に減らすことができました。金額集計業務などの正確性が格段に向上したことから、

導入効果は大きく、様々な部署から大きな期待が寄せられています。CTCには、今後は業務シナリオ開発のノウハウだけでなく、当行で実現可能な運用・保守のノウハウや、業務プロセス自体の改善などの提案を期待しています。