

# CTC

Challenging Tomorrow's Changes

## アニュアルレポート2010

2010年3月期





# Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社のコーポレートブランド、「CTC」は、企業理念である「Challenging Tomorrow's Changes」に由来します。この「Challenging Tomorrow's Changes」には、世の中の変化を素早く読み取り、市場の変化に即応するだけでなく、自らがその変化を誘発していく、という意味が込められています。いま、大きな変革の渦中にあるITサービス業界において、CTCの新たな成長に向けた挑戦が続いています。次なる変化を誘発するCTCの「これから」に、ぜひご期待ください。

目次	CTC in Brief	21 CSR
2 CTCの強み	22 6年間の連結財務サマリー	22 6年間の連結財務サマリー
4 トップメッセージ	24 経営成績及び財政状態の分析	24 経営成績及び財政状態の分析
8 特集：クラウドが切り拓く新たな成長機会	26 役員一覧	26 役員一覧
12 CTCの事業ポートフォリオ	27 組織図	27 組織図
14 事業概況	28 会社情報	28 会社情報
20 コーポレート・ガバナンス	29 株式情報	29 株式情報

## 記載金額に関する注意事項

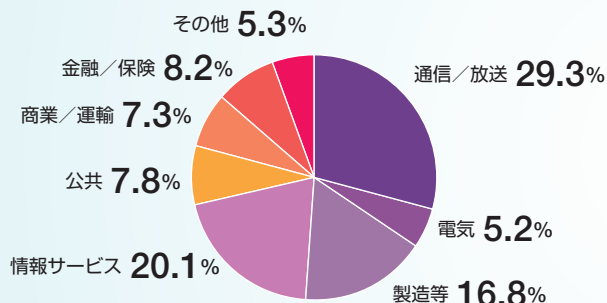
記載金額は、米国基準に基づき単位未満を四捨五入しております。

## 将来見通しに関する注意事項

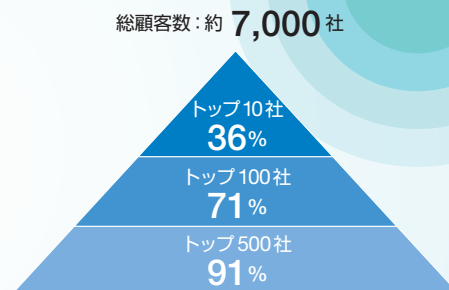
このアニュアルレポートには、リスク・不確実性を内包した将来見通しが記載されており、実際の結果とは大きく異なる可能性があります。これらの将来見通しは、現時点での情報に基づいており、過度に依頼できないことをご承知おきください。なお、当社では将来に関する見通しの記載について、現時点以降の出来事や環境、予期せぬ事象の発生を反映し、更新して公表する義務を負うものではありません。

## Broad-Ranging, Industry-Leading Client Base

業種別売上構成比: 2,904億円 (2010年3月期)

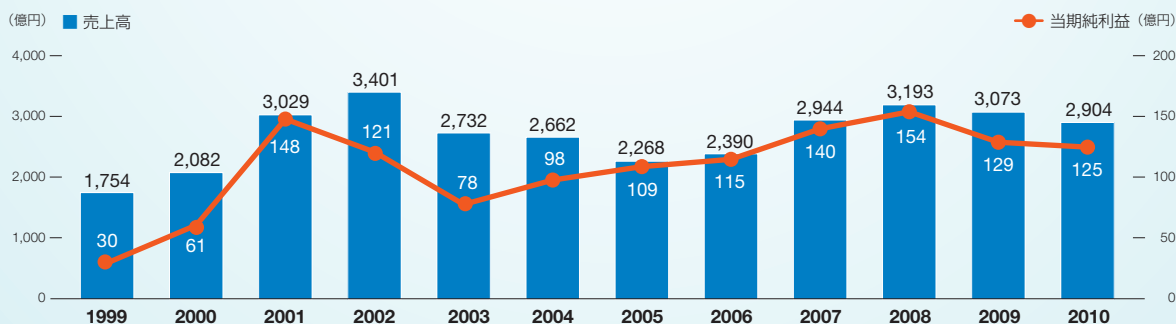


上位顧客の売上構成比 (2010年3月期)

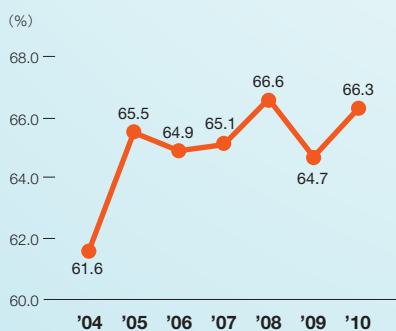


## Strong Financial Position

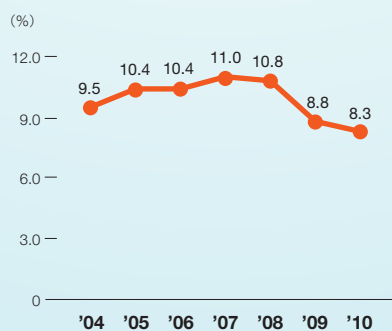
売上高・当期純利益の推移 (各年3月期)



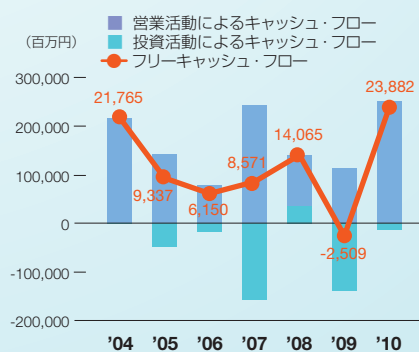
自己資本比率



自己資本利益率 (ROE)



フリーキャッシュ・フロー\*

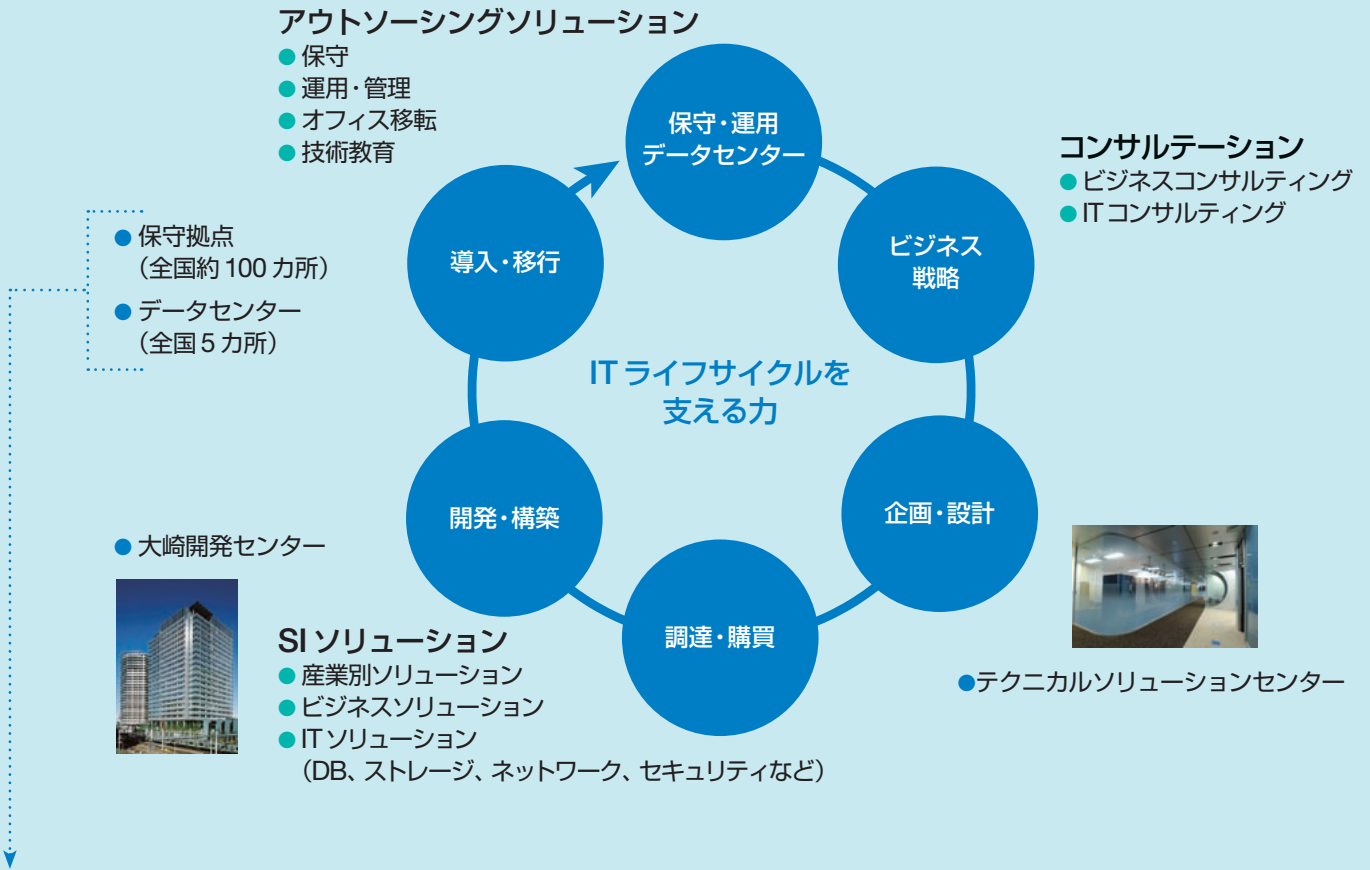


\*フリーキャッシュ・フロー=営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー。2009年3月期: データセンター向け有形固定資産取得による支出の増加等による減少。



## Total Solution Provider

▶ CTCのビジネスモデル



▶ 保守拠点：24時間365日の保守サービスを提供



▶ データセンター：20年以上にわたる運用実績



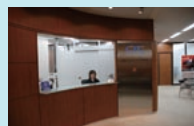
横浜西館



横浜東館



神戸



大手町



渋谷



目白坂

延床面積	
	(東館) (西館)
横浜	21,414m <sup>2</sup> + 21,593m <sup>2</sup>
神戸	18,898m <sup>2</sup>
大手町	4,376m <sup>2</sup>
渋谷	1,693m <sup>2</sup>
目白坂	5,846m <sup>2</sup>



## Multi-Vendor & Open-System Solution Provider

» CTCベンダーアライアンスの経緯



\* 1984年からサン・マイクロシステムズ製品の販売開始。2010年にOracleが買収。

» マルチベンダーとしての実績

主要取扱実績

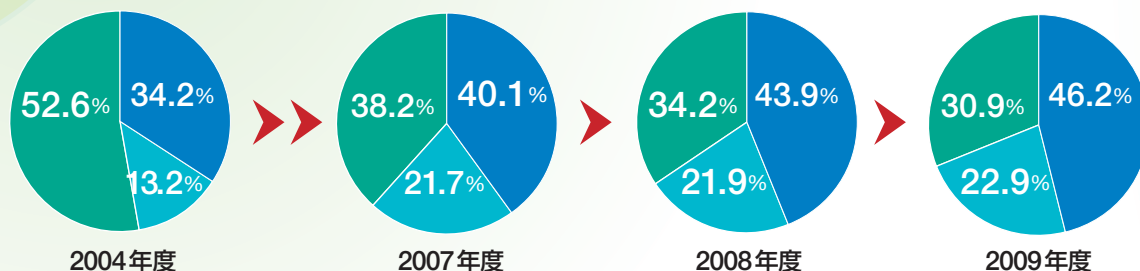
Avaya	プラチナ・パートナー	HITACHI	ビジネスパートナー (Hitachi Storage Solutions 取扱日本第1位) JP1 Technical Award 5年連続受賞
Cisco Systems	ゴールド認定パートナー Global Award 2010 受賞	Mircrosoft	マイクロソフト認定ゴールドパートナー Large Account Reseller(LAR)
EMC	EMC Velocity シグニチャー・パートナー (CLARIX CX シリーズ販売台数 日本第1位)	NetApp	Star Partner(日本第1位)
Hewlett-Packard	プレミアビジネスパートナー HP BladeSystem Partner Awardにおいて、3年連続で Partner of the Year 受賞。	Oracle	Oracle Platinum パートナー Oracle Award 2010 Sun Partner of the Year 受賞
		Symantec	Symantec Platinum Partner

## CTCの強み

CTCは、「サービス」「開発/SI」「製品」の3つの事業ドメインがバランスよく構成されている、ユニークなビジネスモデルを持つITサービス企業として独自の地位を築いてきました。また、近年、開発/SI、サービスの拡大も順調に進展してまいりました。この原動力となっているCTCの強みをご紹介します。

### ▶ 売上構成比に見るビジネスモデルの変革

■ サービス ■ 開発/SI ■ 製品



## 01 Total Solution Provider

CTCは、総合力を兼ね備えたソリューションプロバイダとして、フロント系基幹システムの開発やオープン系システムの大規模インフラ構築から、データセンター事業を活用したアウトソーシングサービスまで、ITライフサイクルのすべてのフェーズで最適なソリューションを提供しています。

さらに、プライムコントラクターとして、企業成長に合わせて将来どのような機能とパフォーマンスが必要かを見極めてきめ細かな提案を行い、刻々と変化するお客様のビジネスをしっかりとサポートするなど、お客様のニーズにワンストップでお応えすることを目指しています。

## 02 Multi-Vendor & Open-System Solution Provider

CTCがITサービスで築き上げてきた実績と経験——これを支えてきたのが、国内外の有力ITベンダー企業とのグローバルパートナーシップです。CTCは、創立当初からIT市場拡大の可能性を確信し、いち早く海外IT先進企業を開拓し、関係構築に力を注いできました。そして、1984年にはサン・マイクロシステムズ、1992年にはシスコシステムズ、オラクルとパートナーシップを築き、日本のオープンシステム市場を切り拓いて成長を遂げてきました。現在でも、さまざまな先進企業とのリレーションを通じて最先端のIT動向をキャッチし、経営に活かしています。ベンダーパートナーの有する幅広い製品群と、CTCが培ったシステム構築ノウハウや技術力を結集することで、幅広い業界、あらゆる技術分野に柔軟に対応した、ベストソリューションをスピーディにご提供しているのです。





### 03 *Broad-Ranging, Industry-Leading Client Base*

CTCは、あらゆる産業分野に精通したシステム構築力やソリューション提供能力を獲得するため、さまざまな業種の問題解決にチャレンジしてきました。その積み重ねにより、情報通信、金融、流通・小売、製造などの業界に特化した、高いノウハウを蓄積する一方で、さまざまな業界のお客様にも対応できる力を養ってきました。CTCのお客様は、幅広い業界に広がっており、かつ各業界のリーディング企業が名を連ねています。そして、そこで得た経験やノウハウが、豊富なソリューションラインアップ構築に活かされており、この好循環も、CTCの強みの1つとなっています。

### 04 *Strong Financial Position*

情報システムがお客様の経営の根幹を担うようになると、お客様がITサービス企業を選ぶ眼も当然厳しくなります。さらに、お客様のIT資産に対する需要が「所有」から「利用」へと変化するなかで、ITサービス企業自体の信頼性が、お客様の事業継続に深く関わるようになりました。そのため、ITサービス企業には、ITサービスに関する技術力や品質だけでなく、経営基盤の確かさや信頼性も求められるようになっていきます。CTCは、これまで常に健全で強固な経営基盤、そして財務基盤を築いてきました。これらの確かさが、今後、ITサービス業界がさらに変化していくなかで、大きな力を発揮すると確信しています。

CTCでは、ITライフサイクルのすべてのフェーズで最適なソリューションを提供するために、グループ会社を挙げて「開発力」「検証力」「運用力」「保守力」の強化に取り組んでいます。

#### 開発力：大崎開発センター

CTCの開発力を支える拠点です。営業担当者とはスピーディなコミュニケーションをとりながら、きめ細かなソリューション提供をサポートしています。

#### 検証力：Technical Solution Center

オープン系リソースが整備されたCTCの総合検証センターで、製品単体はもとより、マルチベンダー環境での検証をベンダーパートナー企業と協同で行っています。

#### 運用力：データセンター

ISMS認証\*1、FISC準拠\*2など高い安全性と信頼性を誇る5カ所のデータセンターがあり、お預かりしたお客様のシステムを24時間365日オンサイト対応で運用しています。

#### 保守力：保守拠点

CTCの保守拠点は、全国に約100カ所あり、24時間365日、スピーディで均質な保守サービスを提供しています。

\*1「情報セキュリティマネジメントシステム」(ISMS)

\*2「金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準」(FISC)



経営環境が大きく変化するなかで、  
CTCは2009年度を  
「変革」の年と位置づけ、  
ビジネスモデルの変革に  
重点的に取り組みました。

代表取締役社長  
奥田 陽一

### Q: ITサービス業界にとっても厳しい経営環境が継続した2009年度だったと思いますが、この1年間をどう評価しますか。

CTCは、2009年度を「変革」の年と位置づけ、ビジネスモデルの変革に重点的に取り組みました。創立当初からのCTCの強みの1つである製品販売力を維持したまま開発/SI、サービスビジネスの拡大を目指し、CTCの総合力が発揮できるワンストップでのサービス提供力を強化しました。その結果、相対的に利益率の高いサービスビジネスの売上構成比が伸長したことで、収益力の強化につなげることができました。

残念ながら、2009年度の業績は、顧客企業の投資抑制傾向を背景に減収減益という結果に終わりました。しかし、先ほど述べましたビジネスモデルの変革やコスト削減効果により売上総利益率は上場来最高水準である26.5%と、より筋肉質な収益構造になると同時に、クラウドコンピューティングやグリーンIT、スマートグリッドといった新たなIT潮流のなかで着実に布石を打つことができ、2009年度は来るべきIT投資の本格的回復に備えることができた1年だった、と総括しております。

### Q: 2012年度をゴールとする3カ年の中期経営計画を発表されましたが、何をポイントとしていますか。

ITサービス業界においては、米国IT企業の垂直統合やオフショア勢力の台頭などが進みました。また、当社顧客企業においては、景気低迷を背景にIT投資を抑制する傾向が継続する一方で、システム効率化やコスト削減につながる投資や戦略的な投資に対する関心が強まりました。当社は、このような経営環境のパラダイムシフトを大きく成長する好機であると捉え、中期成長戦略を策定することにいたしました。

これからのCTCにとって、顧客企業のITパートナーにとどまらない、ビジネスパートナーとしての存在感を強めることが重要です。そのためには変化し続ける経営環境にスピーディに適応できるビジネス推進基盤の確立が急務です。具体的には、「CTCが目指す姿」(右ページ参照)を実現するために、成長領域への戦略投資、CTC独自の付加価値力強化およびグループ総合力向上に注力します。トップラインを伸



ばすと同時に収益性を向上させることにより、2012年度には売上高3,600億円、営業利益300億円の達成を目標としています。

この中期経営ビジョンを実現するための要となるのが、8つの「成長ドライバー」です。インフラ構築力において圧倒的なNo. 1企業を目指す「インフラビジネス」、開発/SIを業界トップクラスの1,000億円規模への拡大を目指す「SI/ビジネスアプリケーション」、グループ総合力を活かせる「運用/アウトソーシング」、そして今後成長が見込まれる「クラウドコンピューティング」などに注力し、中期的な成長を確実なものとしていきます。

中期経営計画の初年度となる2010年度は、トップラインの伸長と収益力の向上、中長期に向けた投資の実行、経営基盤及び収益体質の改善に重点的に取り組んでいきます。

**Q：2010年のスローガンである、「成長」に込めた奥田社長の思いについてお話しください。**

CTCグループが、企業としての厚みを増し、もう一段上のステージに上がる年、という思いを込めてスローガンを「成長」と決めました。いよいよ将来の「成長」を実現するための諸施策を実行する段階にきたと考えています。

成長を実現するための施策としては、「将来に向けた投資」「総合力の発揮」「トップラインの伸長」が重要であると考えています。具体的には、クラウドコンピューティングビジネスなど、市場拡大が期待さ

**CTCが目指す姿(定性：中期経営ビジョン)**

- ▶ プライムコントラクターとして、顧客ニーズにワンストップで対応するIT総合企業
- ▶ 常に最新技術に取り組み、高付加価値サービス・事業モデルを自ら創出し、市場を牽引する会社
- ▶ ユニークなビジネスモデルで成長し続け、常に市場から注目される業界トップの会社

**2012年度の定量目標**



**8つの成長ドライバー**

▶インフラビジネス	インフラ構築力、保守対応力、顧客ベースの強みを磨いて圧倒的No. 1企業を目指す
▶SI/ビジネスアプリケーション	顧客特化型ビジネスの実績を活かして、業界トップクラスの1,000億円規模に拡大する
▶運用/アウトソーシング	運用、アウトソーシングビジネスを収益の柱とするためにIT総合企業を目指す
▶クラウドコンピューティング	インフラITやデータセンターを強みとして、クラウド時代のリーディングカンパニーとなる
▶ベンダーアライアンス	垂直統合が進む米国トップベンダーとの戦略的関係強化でビジネスを拡大する
▶新規成長領域	ITをベースにした新規事業領域、隣接領域などを開拓し、将来の収益基盤を確立する
▶海外展開	既存国内顧客ニーズへの対応力を強化し、新たな成長領域を開拓する
▶外部成長	機能強化と事業領域拡大を通じて中期成長の早期実現を目指す

れる分野への投資や、成長の源泉である人材への投資を積極的に行います。また、CTCグループとしての総合力を発揮することにより、コンサルティングからシステム設計・構築、運用・保守サポートまでをトータルに提供できる「IT総合企業」としての存在感を大いに発揮いたします。引き続き、「サービス」「開発/SI」「製品」の3つの事業領域をバランスよく強化し、安定した収益基盤を目指すとともに、フルアウトソーシングサービスにも積極的に取り組んでいきます。IT市場が低迷しているなかでトップラインを伸ばすことは1つのチャレンジですが、それが達成できなければ成長はありません。トップラインの伸長を通じて、市場から注目される業界トップクラスの会社を目指したい、と考えています。2010年度は将来を見据えた成長の布石を打つ、大事な年になります。

#### Q: IT市場の大きな潮流のなかで、今後のCTCの成長を牽引するものは何だとお考えですか。

環境意識の高まりにより、スマートグリッドやグリーンITが注目を集めています。また、景気低迷を背景に顧客企業が投資を抑制し、IT資産を「所有」するのではなく「利用」する方向へニーズが移ってきています。それら経営環境の変化に対応していくなかで、今後のCTCの成長を牽引するものとして、特にクラウドコンピューティングビジネスをあげたいと思います。CTCはすでに他社に先駆けて3年前よりクラウドコンピューティングの屋台骨を支える仮想化/統合化案件に取り組んでおります。また、マルチベンダーに対応したIT基盤統合力や国内有数の延床面積を誇るデータセンターを中核としたさまざまなクラウドサービスを有しています。社内体制としても、クラウド専門の組織として「クラウドビジネス企画推進部」を新設するなどの強化を図っています。これらの特長を活かしつつ「サービス」「開発/SI」「製品」をさらに強化することがクラウドコンピューティングビジネスにおけるCTCの優位性につながり、クラウド時代のリーディングカンパニーとして、CTCの存在感をより一層増すことができると考えています。

#### Q: 今後成長していくうえでCTCが克服すべき課題は何だとお考えですか。

不採算案件発生の抑制、オフショアを活用した競争力の強化、コスト削減および情報セキュリティ強化などを重要な課題として認識しています。不採算案件撲滅のための開発/SI案件のリスク管理強化や開発標準化の浸透により、不採算案件を限りなくゼロに近い水準に近づけたいと考えています。また、オフショア活用の強化やコスト削減の徹底により、IT市場での競争力強化はもとより、収益力のさらなる向上を目指していきます。

さらに、ITサービス企業として情報資産の社内外に対する安全性・信頼性の確保は重要課題です。CTCは、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とを統合した「情報セキュリティ・個人情報保護マネジメントシステム」(ISMS)を構築・運用しており、情報セキュリティ水準の向上を通じてIT社会の一端を担うITサービス企業としての役割と責任を果たしていきます。

#### Q: CTCの成長の源泉となる人材についてお話しください。

新しい製品知識や技術を柔軟に取り入れてノウハウを蓄積し、自己の強みとすることが、CTCの企業文化です。変化の早いITサービス業界にあってCTCは、現状の知識レベルや経験に満足することなく、挑戦していこうとする人材を求めています。現在、海外語学研修や外国人の採用など今後のグローバルビ



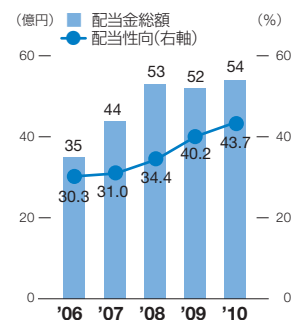
ビジネス展開に備えた準備も進めています。また、社内でも秀でた技能を持つ社員をスーパーエンジニアとして認定しており、彼らは各方面で活躍しています。

**Q: 配当方針についてお話しください。**

CTCは、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題として認識し、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。

当期の配当につきましては、当社の基本方針に基づき、株主の皆様の日頃のご支援に応えるべく、1株当たり5円増額し、年間配当金を85円としました。

**▶ 配当金総額と配当性向の推移**  
(各年3月期)



**Q: 最後に、ステークホルダーの皆様メッセージをお願いいたします。**

経済環境が持ち直しつつあるという観測もあるものの、ITサービス業界は不透明な状況が続いています。しかしながらCTCは、本格的なITサービス業界の回復に備え、先行投資や総合力の発揮、トップライターの伸長を実現することにより、IT業界でトップクラスの企業を目指していきます。

CTCの今後の活動にご期待ください。

代表取締役社長

奥田陽一

## クラウドコンピューティングとは？

CTCの今後の成長ドライバーの1つとして、クラウドコンピューティングビジネスがあります。

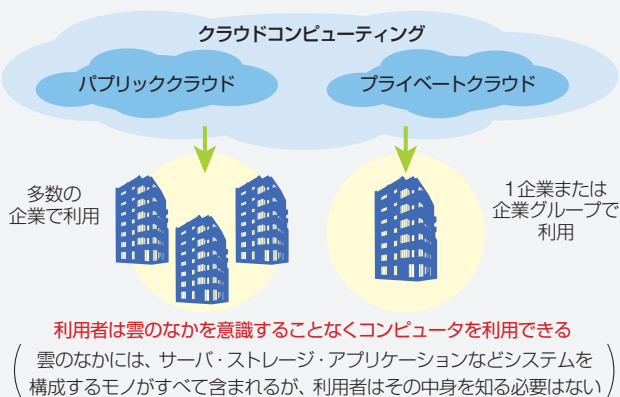
クラウドコンピューティングとは、あらかじめ用意されたシステム（サーバ・ストレージ・アプリケーションなど）を、利用者がネットワークを通じて、必要なときに必要なだけ簡単に利用できる新しいITの利用形態であり、ITサービス業界における「所有」から「利用」へという大きな潮流を生みだしています。IT専門調査会社によると、国内クラウドサービス市場は2014年にかけて年間平均成長率35.6%と大きな伸びが予測\*されており、本格的な成長期を迎えています。

クラウドコンピューティングの分類としては、さまざまな企業がサービスプロバイダの提供するクラウドサービスを共同利用する「パブリッククラウド」と、企業内またはグループ内企業に限定して利用する「プライベートクラウド」があります。また、CRMやメールなどの業務アプリケーションを提供するサービスをSaaS、開発環境などのプラットフォームを提供するサービスをPaaS、そしてCPUなどのコンピュータリソースを提供するサービスをIaaSと呼びます。

クラウドコンピューティング時代においては、企業はコンピュータを所有することなく最先端システムの利用ができるため、IT活用の選択肢が増えることになり、迅速なシステム導入や投資の最適化が実現できます。

\*出典：IDC Japan プレスリリース「国内クラウドサービス市場予測を発表」（2010年4月）

### 雲（クラウド）の向こうのコンピュータをサービスとして利用



## CTCのクラウドコンピューティングへの取り組み

クラウドビジネス企画推進部  
部長

田中 匡憲



CTCは3年ほど前から他社に先駆けて仮想化/統合化ビジネスを推進するとともに、さまざまなパブリッククラウドサービスを提供してきました。今年度は、クラウドビジネス企画推進部を設立し、さらにクラウドコンピューティングの領域に注力していきます。

今後のCTCにおけるクラウド戦略についてクラウドビジネス企画推進部部長の田中 匡憲がご説明します。

### クラウドコンピューティング市場の動向、将来性をどのようにとらえていますか。

ビジネススピードの向上とコスト削減につながるクラウドコンピューティングは、今後あらゆる企業のIT戦略の要となるもので、高い成長が期待される市場の1つとしてとらえています。これまでは、顧客企業の多くがまだ調査研究段階でしたが、今年度からは、実践フェーズに移行していくと考えており、パブリッククラウドおよびプライベートクラウドの両方の領域において、その重要度はますます大きくなっていくと考えています。

### クラウドコンピューティング導入のメリット

現在までのシステム	クラウドコンピューティング
システム追加のたびに、コンピュータが増える	▶ 資産を持たない選択肢がある
利用量のピークに合わせるため、ムダが多い	▶ 必要なときに必要な分だけ利用できる
新しいシステムの立ち上げに時間がかかる	▶ すぐに導入できる
ITのコスト削減がなかなか進まない	▶ IT投資の最適化に効果的



**この市場で、CTCはどのような強みを発揮していますか。特に他社との差別化が進んでいる点は何ですか。**

仮想化技術を駆使したトップレベルのインフラ構築力と、国内有数の広さを誇る5つのデータセンターやシステム運用ノウハウが、システムインテグレーターとしてのクラウドビジネスにおける競争力の源泉だと考えています。また、IT市場を牽引する海外トップベンダーとの強固なアライアンスも、CTCの差別化の1つだと考えます。

クラウドコンピューティング関連の新技术や新製品・サービスが続々と市場にでてくるなか、その中核となるインフラ技術、開発・運用ノウハウ、さらにはデータセンターのすべてをワンストップで対応できる、CTCのようなITサービス会社はそう多くはないと自負しています。

**CTCのクラウドビジネスへの強み**

インフラ構築力	クラウドビジネスの中核である基盤技術に対して、専門ITベンダーNo.1のインフラ構築力を最大限活用
マルチベンダー	クラウド市場を牽引する海外トップベンダーとの強固なアライアンスを活用し先端技術や先進サービスを提供
顧客基盤	幅広い業種、数多くの顧客基盤に対して、蓄積された業種・業務ノウハウを活かしたクラウドサービスの展開
国内外サービスパートナー	先進的なクラウドサービスを提供する国内外パートナーとの協業によって、充実したサービスラインアップを提供
グループ総合力	データセンターからクラウド技術・保守運用サービスまで、トータルITサービスをワンストップで提供

**具体的には、どのようなクラウドサービスがあるのですか。**

プライベートクラウドにおいては、顧客企業のプライベートクラウド構築検討から具体的な方針策定までを支援するコンサルティングサービス「SOIDEAL」や、運用支援サービス「RePlavail」など、さまざまなサービスを「RePlatform」というコンセプトのもとご提供しています。

パブリッククラウドの領域においても、CTCデータセンターを基盤とし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「TechnoCUVIC」や、高度なセキュリティと多彩な機能を省コストで提供するクラウドメールサービス

「SecurePremium」、車両などの移動体資産を可視化し、管理業務を最適化する「モバイルアセットマネジメントサービス(MAMS)」、帳票出力サービス「ePromo」などCTCオリジナルのクラウドサービスに加えて、Google、Salesforce.comなど主要なクラウドベンダーのサービス導入にともなうシステムインテグレーションもご提供しています。

**さらに実績を伸ばしていくために、今後、どのような取り組みを進めていきますか。**

昨年度からプライベートクラウドに対するニーズの高まりを実感しており、「SOIDEAL」をはじめとするコンサルティングサービスをさらに強化するとともに、クラウドビジネスを推進していく人材育成を加速させ、サービス提供体制のさらなる拡充を図っています。さらに、プライベートクラウド環境の効率的な運用を支援するサービスメニューについても今後重要な領域と考えて、顧客ニーズに先行して取り組んでいます。

パブリッククラウドにおいては、サービスラインアップの拡充に取り組んでいます。サービス基盤となる「TechnoCUVIC」の競争力を強化し、CTCのオリジナルサービスを立ち上げる基盤として活用するとともに、パートナー企業にもその基盤を使っていただき、協業モデルとしてラインアップを拡充していくことも計画しています。

中期的には、顧客企業のIT環境はプライベートクラウドやパブリッククラウド、さらにはアウトソーシングが混在するハイブリッドコンピューティング環境になっていくと考えており、CTCはクラウド時代のプライムコントラクターとして、ワンストップで対応できるビジネスパートナーとなることを、全社一丸となって目指していきます。

**クラウド時代のハイブリッドコンピューティング**

	所有するIT	利用するIT
共有するIT	プライベートクラウド	パブリッククラウド
占有するIT	従来型ITシステム (サイロ型)	アウトソーシング

ハイブリッドコンピューティング

## CTCのクラウド コンピューティング事例

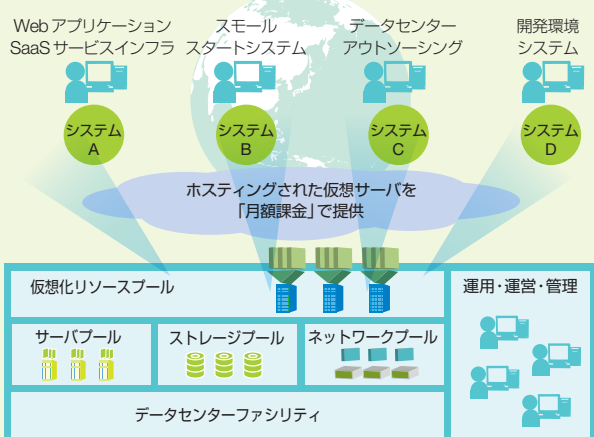


CTCは、クラウドコンピューティング分野においてすでに多くの実績を持っています。ここでは、CTCが提供するクラウドサービスラインアップおよびプライベートクラウド構築事例、他社提供パブリッククラウドサービスを活用した構築事例をご紹介します。

### CTCの主なプライベートクラウド／パブリッククラウドサービス

プライベートクラウド	パブリッククラウド
プライベートクラウド構築を支援する 各種サービスをRePlatformブランドで展開	CTCオリジナルのサービスに加えて 国内外クラウドベンダーと協業
<b>開発／SI</b> 仮想化の豊富なノウハウで顧客のクラウド導入を支援 <b>CCV</b> ハンズオン・検証 <b>SOIDEAL</b> コンサルサービス <b>VM Pool</b> サーバ仮想化／統合化ソリューション <b>DB Pool</b> DB仮想化／統合化ソリューション	<b>CTCオリジナルクラウドサービス</b> <b>SaaSラインアップ</b> <b>SecurePremium</b> 企業向けメールサービス <b>EIManager</b> 総合文書管理システム <b>ePromo</b> 帳票出力サービス <b>DaaS</b> 仮想デスクトップサービス <b>MAMS</b> 運搬車両管理システム <b>自治体CMS</b> 自治体向けコンテンツ管理システム <b>A-Cloud</b> 文教向けメールサービス <b>ecoFORTE</b> 改正省エネ法対応サービス <b>IaaS／PaaSラインアップ</b> <b>TechnoCUVIC</b> IT統合基盤サービス <b>TechnoCUVIC Pro</b> 構築／運用管理サービス
<b>製品販売</b> プライベートクラウドを構成する海外の先端プロダクトを提供 <b>VCE Vblock</b> クラウド基礎パッケージ <b>HP BladeSystem Matrix</b> クラウド基礎パッケージ <b>Cisco UCS</b> 新型ブレードサーバ	<b>ベンダー協業サービス</b> <b>Salesforce CRM</b> 営業支援／CRM <b>Google Apps</b> コミュニケーション／コラボレーション
<b>保守・運用</b> 仮想化／統合されたプライベートクラウド環境の運用を支援 <b>RePlavail</b> 統合運用サービス	

## IT統合基盤サービス「TechnoCUVIC」



「TechnoCUVIC」は、CTCが提供するパブリッククラウドサービスです。仮想化技術によって統合したサーバ、ストレージなどをネットワーク経由で提供します。他社に先駆けて2008年4月からサービスを開始しており、すでに50社以上のお客様にご利用いただいています。

システムを迅速かつ柔軟に拡張可能なため、ベンチャー企業などのお客様が小規模からスタートして将来のビジネス成長に合わせてシステムを拡張する場合や、新商品の販促キャンペーンやチケット予約など、時期により利用者数が急激に変動するWebサイトの運用に最適です。さらに、このサービスは最短5営業日で利用を開始することが可能です。

また、OSのバージョンアップや各種定型作業をお客様に代わって運用する「TechnoCUVIC Pro」など、お客様のニーズに合わせて多種多様なサービスを用意しています。



## プライベートクラウド 静岡大学 学内情報基盤システムを全面クラウド化

CTCは、国立大学法人 静岡大学の学生及び教職員約13,000名が使用する学内情報システムのクラウド化をサポートしました。今回のクラウド化では、メール、認証、シンクライアント制御、人事、給与、会計、学務、遠隔Webなどの基幹システムを中心とする、サーバ、スーパーコンピュータなどすべての機器をキャンパス外のデータセンターに移行してプライベートクラウド化したのに対し、ホームページやSNS、ブログなどにはパブリッククラウドのサービスを活用します。また、学内のパソコン7,000台のうち1,100台をシンクライアントに置き換えました。さらに、教職員全員のパソコンの

ハードディスクデータをすべて移行できるクラウドストレージを用意し、退職・転勤後でも利用できる環境を整えました。このように、学内情報基盤システムを全面クラウド化することで、従来のシステムと比較して2013年度までに消費電力90%以上、IT投資コスト80%以上の削減を目指しています。

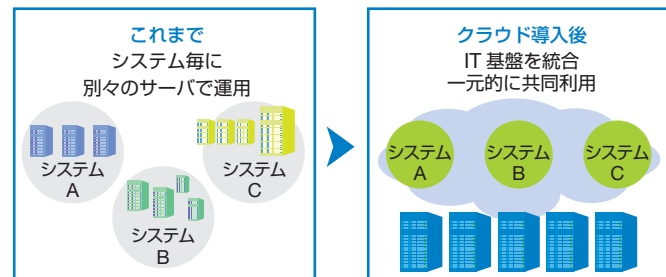


国立大学法人  
静岡大学キャンパス

## プライベートクラウド 大和ハウス工業株式会社 仮想化統合インフラの構築

CTCは、大和ハウス工業の業務推進システムのITインフラをプライベートクラウド環境で構築しました。同社の業務推進システムは、全社の約2万人が使用する大規模システムです。販売管理・物件管理などの営業機能、部材管理/施工管理などの技術機能、定期点検管理・履歴管理などのアフター機能のほか、ポータルやスケジュールなどの全社共通機能も含んでおり、生産から営業、アフター、間接部門にわたるさまざまな業務をサポートしています。大和ハウス工業では、日々増え続けるシステム負荷の解消に加え、将来的にグループ全体での利用も視野に入れ、業務推進システムのITインフラとして、必要なリソースを必要なときに利用できるプライベートクラウドを選択しました。CTCは、多くの構築実績から得

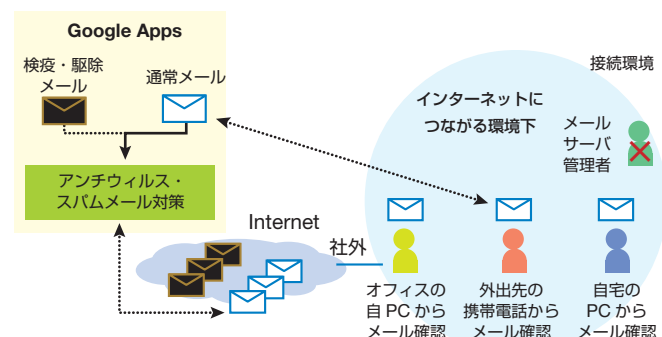
た技術力をベースに、同社のニーズに適合したプライベートクラウド環境を、わずか2カ月半という短期間で構築しました。今後もCTCは大和ハウス工業グループ全体のIT戦略を積極的にサポートしていきます。



## パブリッククラウド トップツアー株式会社 社内営業システム

CTCは、トップツアーにGoogleが提供するクラウドサービス「Google Apps」を導入しました。これまでトップツアーは、メールやグループウェアを含む営業管理システムを自社内に構築し、運用していました。今後、主力業務である渉外営業の機動性・効率性を高め、お客様へのサービス品質のさらなる向上を図るとともに、システムのトータルコスト削減と作業効率向上を目指し、クラウドサービスによるシステムに刷新しました。「Google Apps」は、既存データからの移行や機能拡張が容易で、携帯電話や携帯端末といったモバイル環境からのアクセスも可能なサービスです。システム刷新に伴いトップツアーは、全営業担当者にスマートフォンを配備し

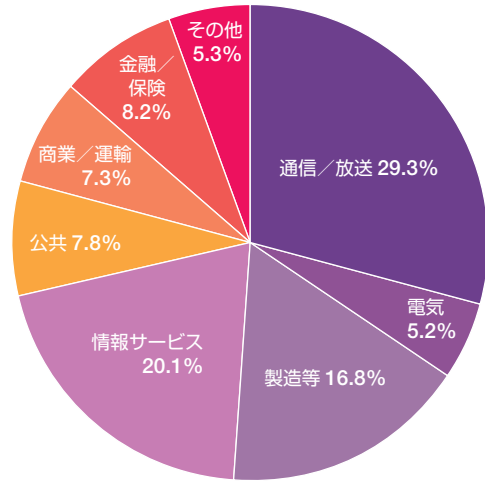
ました。今後は、動画やドキュメントファイルの共有など、新機能の追加も順次計画中です。



# CTCの事業ポートフォリオ

CTCは、幅広い顧客に対応するため、7事業グループ・1事業部体制でビジネスを展開しています。各事業グループは、顧客ニーズを的確に捉えて、多岐にわたるソリューションラインアップから、お客様に最適なソリューションをお届けしています。

業種別売上構成比 (2010年3月期)

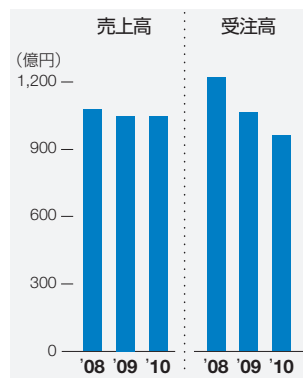


## 事業別売上高・受注高 (各年3月期)

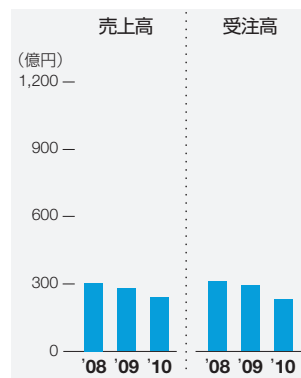
### 業績概要

### 業種別の事業分布

通信/放送	
電気	
製造等	
情報サービス	●
公共	●
商業/運輸	
金融/保険	

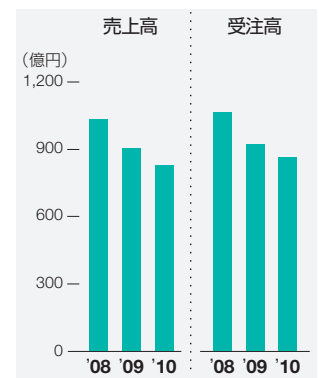


2009年度は、新技術への投資案件などの成長分野があったものの、主要キャリアの投資抑制を背景に売上・受注ともに前年度比で減少しました。



2009年度は、カード会社関連などで堅調に推移したものの、金融機関全体の投資抑制の影響を受けて売上・受注ともに前年度比で減少しました。

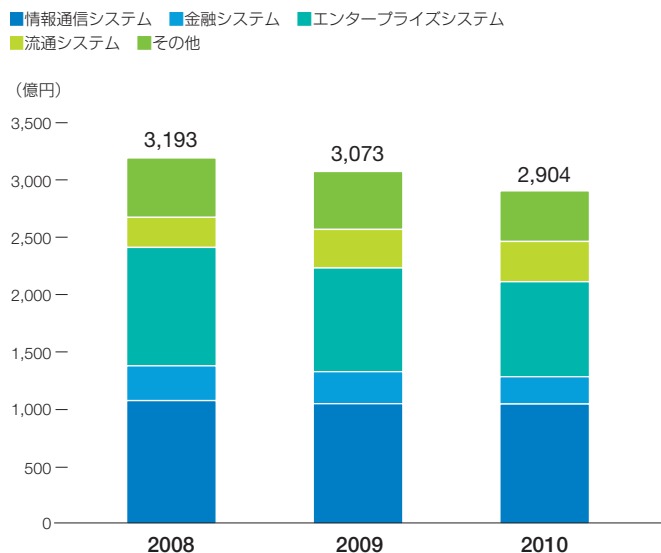
●
---



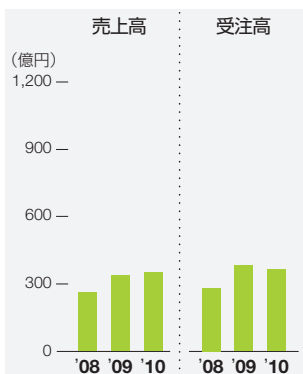
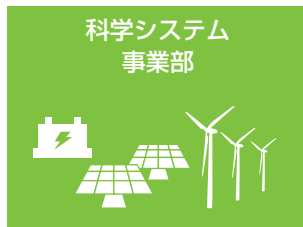
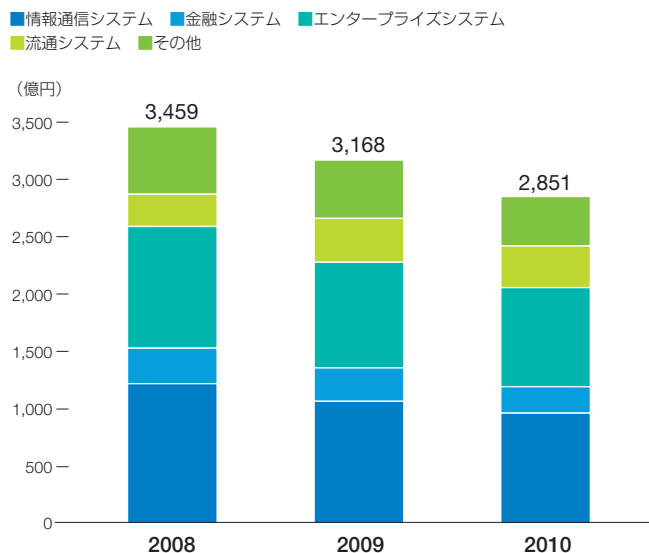
2009年度は、公共関連は好調だったものの、主に景気低迷を背景とした製造業の投資抑制の影響を受け製品販売が減少したことなどにより、売上・受注ともに前年度比で減少しました。

●
●
●
●
●

### 事業別売上高の推移 (各年3月期)



### 事業別受注高の推移 (各年3月期)



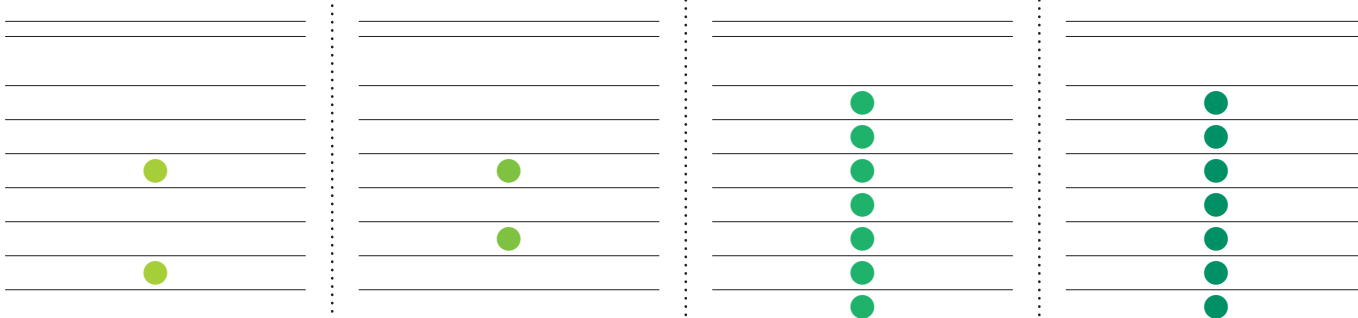
科学システム事業部、データセンター事業グループ、保守・運用サービス事業グループの売上高・受注高は「その他」として開示しており、個別開示はしていません。

2009年度は、主要顧客におけるプロジェクトが順調に進展したことなどにより、受注高は減少したものの、売上高が前年度比で増加しました。

2009年度は、風力発電支援サービスやクリーンエネルギーを活用した低炭素交通社会システムの共同実証プロジェクトへの参加など、スマートグリッドへの取り組みを強化しました。

2009年度は、コロケーションが減少したものの、「Techno CUVIC」などのアウトソーシングサービス需要が増加しました。

2009年度は、ハードウェア保守が横這いに推移したものの、搬入・設置作業が減少しました。



## 情報通信システム 事業グループ



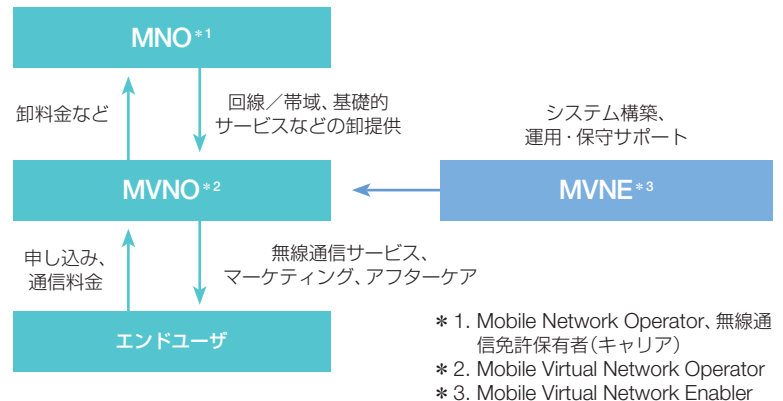
● 社員数：約 700 名

情報通信システム事業グループは、NTTグループ、KDDIグループ、SoftBankグループといった情報通信事業者を中心にビジネスを展開しています。大規模ネットワーク、大規模データベース、大量トランザクション、負荷分散処理など、ミッションクリティカルで難易度の高いシステム構築が求められるなか、長年蓄積してきたインターネットのコアとなるネットワーク／サーバ技術をベースに、システムの提案・構築を行っています。特に、海外の先進技術を取り入れカスタマイズして顧客に提案することを強みとしており、その技術はクラウドネットワークや、NGN・WiMAXなどの次世代ネットワーク関連ビジネスに活かされています。

最近では、ホームネットワーク、エネルギー管理、モバイル放送などの分野に対しても積極的にビジネスを進めており、位置情報を把握して物流を効率化するソリューションも手がけています。

## MVNO 支援サービスにも注力

### MVNOとMVNE



次世代IPネットワークや次世代無線技術を活用したシステム構築などに注力している情報通信システム事業グループでは、モバイルマルチメディア放送のほか、さまざまなビジネスを推進しています。

その1つが、移動体通信事業者から無線通信設備を借り受けて独自サービスを提供する事業会社、いわゆる仮想移動体通信事業者(MVNO)に対してシステム構築やデータセンターの運用も含めた支援事業を行う仮想移動体通信支援業者(MVNE)ビジネスです。

MVNOには、携帯電話などの端末による音声通話を行う事業と、データカードや組み込みモジュールによるデータ通信を行う事業とがあります。

CTCでは、音声系のMVNOを手がける株式会社インフォニックスと2009年5月に資本業務提携を発表しました。

野球ファン向けの携帯電話である「GIANTS ケータイ」や「Tigers ケータイ」、マイルが高い還元率で付与される「JAL マイルフォン」などを手がけるインフォニックスに対して、CTCはオンラインでの申し込みサイトの構築やホームページの開設、データセンターでのシステムの運用・監視などを行っています。また、データ通信系MVNO事業については、これまでの大規模ネットワークシステムを構築した実績やノウハウを活かし、営業活動を積極的に展開しています。



# 金融システム 事業グループ



● 社員数：約 350 名

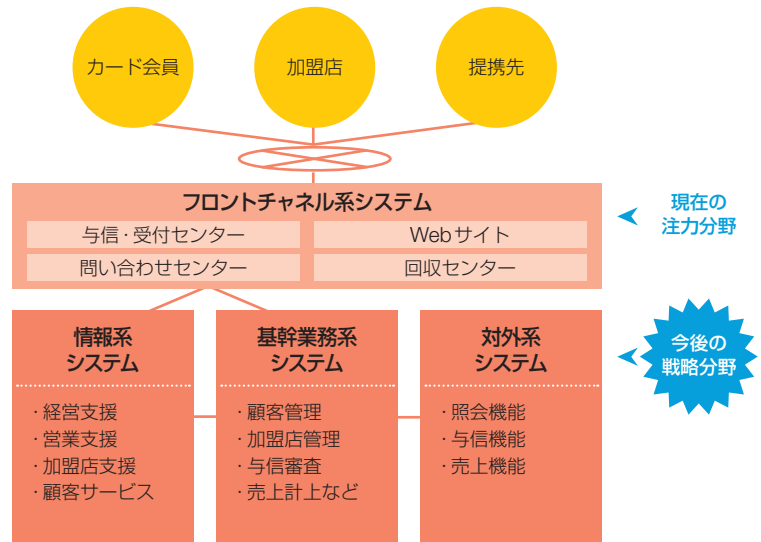
金融システム事業グループは、高い信頼性と堅牢性が求められる金融機関向けに、金融業界における高度な専門知識と最先端ITを組み合わせた、業界最高水準のシステムとサービスを提供しています。

現在、各金融機関ではグローバルな競争激化のなか、経営の安定化と顧客サービスの充実に取り組んでいます。特にIT関連においては、無駄を省き有効な投資を行う「コスト削減」を実行し、「業務効率化」により強固な経営基盤の確立を目指す投資を行っています。

このようなご要望に応えるべく金融システム事業グループでは、ビジネスの変化に順応しユーザー要求に応えるITサービス環境をITサプライチェーンと捉え、ビジネス要求に合った最適なIT環境をタイムリーに供給するプライベートクラウド環境やハイブリッドクラウド環境を「金融SOIT」というコンセプトのもとにご提供するとともに、アプリケーション開発にも取り組んでいます。

## 新たな事業軸としてクレジットカード・信販業界分野に注力

### クレジット会社のシステム概要図



金融システム事業グループは、メガバンクや証券会社、保険業界向けのシステム受託開発で豊富な実績があります。これに加え近年では、長年培った金融業務ノウハウや専門知識と、CTCが得意とするオープンシステム技術をベースに、クレジットカード・信販業界向けのシステム開発にも注力しています。

例えば、大手クレジットカード会社向けに、東西合わせて約3,000席に及び、国内最大級の大規模IPコンタクトセンターを構築しました。このコンタクトセンターは、米アパイア製のIP電話及びIP-PBX（交換機）を中心に構成されており、会員からの電話やメール、Webによる問い合わせを一元管理し、効率的に処理することが可能です。CTCは、アパイアの国内ナンバー1パートナーとして、数多くのコンタクトセンターを構築した実績があります。今回の構築プロジェクトも、こうした実績を活かし、短期間でのセンター構築を実現しました。

また大手信販会社向けには、会員専用のポータルサイトを構築し、最新ニュースやキャンペーン情報の提供から、会員情報の確認・変更、決済状況の確認、リボルビング支払への切り替えといった各種サービスをワンストップで提供することにより、カード会員の満足度向上を図っています。

今後は、こうしたフロントチャネル系システム開発事業の一層の強化を図るとともに、顧客企業の収益拡大や業務効率向上に資するシステムやサービスを提供していきます。

# エンタープライズ システム事業 グループ



● 社員数：約 1,000 名

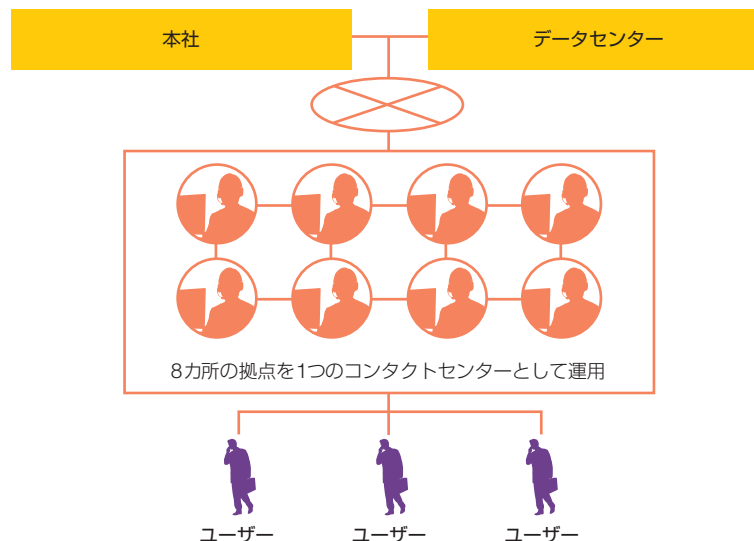
エンタープライズシステム事業グループは、製造分野のほか、流通、運輸、サービス業、官公庁や大学、インターネット関連企業など、全国約2,000社にわたる幅広い分野のお客様に対して、経営戦略立案やコンサルティングなどの専門的で高度なサービスから、インフラ構築、システム開発、運用・保守サービスまで付加価値の高いソリューションを提供しています。オフィス環境におけるセキュリティ強化や利便性・生産性などの課題に対し、シンクライアントの導入やID管理を中心とした情報インフラ構築に強みを持つとともに、自社で導入したノウハウを活かしたコンテンツ管理ソリューション、CRM／DWHソリューションなどの提供を行っています。仮想化技術を活かした大規模インフラの統合や、企業の設計・調達・販売・サポートの効率化を進めるMDM<sup>\*1</sup>、Webアプリケーションに高い操作性と管理のしやすさを両立するRIA<sup>\*2</sup>などにも注力しています。

\* 1. MDM = Master Data Management

\* 2. RIA = Rich Internet Application

## もしもしホットラインのコンタクトセンターを構築

### もしもしホットラインの新たな運営体制



CTCは、2010年4月に稼働した、コールセンター大手の株式会社もしもしホットライン（以下、MHL）が運営する全国主要8拠点、合計1,400席のコンタクトセンターを、IP通信網を活用して設計・構築しました。

MHLでは、従来コンタクトセンター拠点ごとに業務管理を行っていましたが、コンタクトセンター業務には繁忙があるため、空いている拠点の回線を活用するなど効率的な業務運用を行うことを目的に、全国主要8拠点、全1,400席のコンタクトセンターをシスコシステムズ社のコンタクトセンターソリューション「Cisco Unified Contact Center Enterprise」と、オペレータ管理システム、VoIP録音製品を採用することで、1つのセンターのように運用できる仕組みを構築し、導入後はシステムの運用、保守サポートを担当しています。

新しいシステムでは、コールセンター業務の受注から開始までの期間を従来の約1週間から最短1日に短縮。これによりリコールなど緊急性の高い業務や呼量の一時的な増加への即日対応などができるようになりました。また、稼働状況を本社側で管理し、リアルタイムに稼働席数の調整を行うことで効率経営を実現しています。

CTCでは、大規模コンタクトセンターの構築に強みを持ち、これまでも多数のシステム構築実績を有しています。今後、大規模かつ高品質なコンタクトセンター関連事業を強化する方針です。



## 流通システム第1・ 第2事業グループ



### ● 社員数

第1事業グループ：約450名

第2事業グループ：約270名

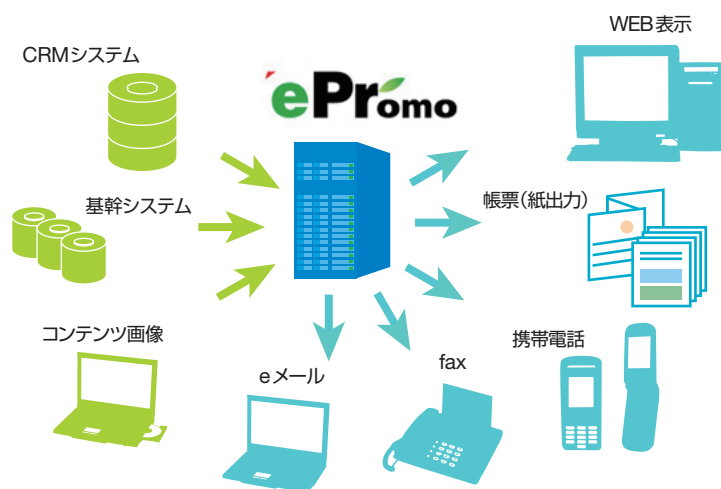
総合商社、コンビニ、食品、卸売、サービス業界を中心としたお客様に対し、経営の基盤である店舗・情報・基幹・倉庫物流系をはじめとした情報システムの、コンサルティング、製品調達、開発、導入、運用・保守サポートまでのトータルなサービスを提供しています。

近年、ビジネスモデルの多様化が進み、企業間の競争が激化するなか、情報システムが企業経営に及ぼす影響の大きさは、日を増すごとに増加しています。

流通システム第1・第2事業グループでは、お客様のニーズに対応すべく、「コスト削減」「グリーンIT」といった経営課題に対し、One to Oneマーケティングと帳票関連コストの削減を同時に実現する、トランスプロモ対応帳票システム「ePromo(イープロモ)」のクラウドサービスを開始しました。また、顧客満足度向上を第一に、お客様のビジネスに柔軟に対応すべく、「クラウドサービス」「オフショア開発」「アウトソーシング」に加え、「お客様の海外ビジネスのサポート」の分野を今後強化していきます。

## 帳票管理のクラウドサービスを開始

### 大量の帳票を効率よくマネージメント



クラウドコンピューティングビジネスを推進するCTCでは、新しいサービスを着々と立ち上げています。

2010年1月には、米国郵便処理システム大手のピツニーボウズの子会社、ピツニーボウズ・ソフトウェア社の帳票自動生成ソフトウェアを活用し、独自のクラウドサービス「ePromo(イープロモ)」の提供を開始しました。ePromoは、お客様からお預かりしたデータに合わせ、請求書や利用明細書などの帳票を自動生成し、お客様毎に「欲しい情報を」「見やすいフォームで」「最も利用するメディアを通じて(Web、メール、紙発送など)」提供し、情報訴求効果を大幅に上げるサービスです。同時に帳票の空きスペースをプロモーションツールとして活用し、ターゲット毎に広告を掲載するなど効果的なOne to Oneマーケティングも可能です。さらに、ePromoで発行されたすべての帳票は、Web帳票としてWebサイト上で公開できるため、紙の出力を削減でき、環境面で社会貢献も果たします。

クレジットカード業界をはじめとする、大量の帳票を取り扱う企業では、紙、印刷、郵送物の発送、専用フォームの保管、広告の作成やコールセンターの運用など多くの費用が発生します。クラウド型サービスであるePromoを活用し、Web明細書などに置き換えることで従来のサービスと比べて最大75%のコスト削減が可能となります。

CTCでは本サービスを自社のデータセンターから提供し、クレジットカード業界だけでなく、保険業、通信販売業、物流業、給与計算代行業務、石油販売業をはじめ、大量の帳票を取り扱う企業に対して積極的な営業展開を行っています。

## 科学システム事業部

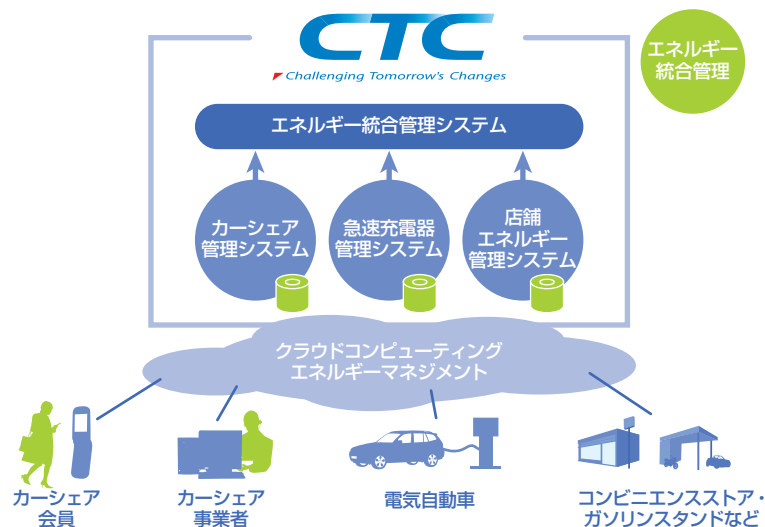


● 社員数：約 200 名

科学システム事業部は、国・民間の研究機関や大手メーカーのお客様に対して、科学工学系の計算科学をコアとした高度で専門的な高付加価値サービスとソリューションを提供しています。建設分野に対しては、地盤・岩盤解析、耐震解析、橋梁構造解析などのソリューションを提供するとともに、風力・太陽光を含めた再生可能エネルギーと既存のエネルギー源との協調運用・管理・需要予測などのコンサルティング、システム開発、運用サービスなどを実施しています。ものづくり分野においても、CAE技術のパイオニアとして各種アプリケーションソフトウェアの提供から技術サポートサービス、コンサルティングサービスまでトータルに提供しています。さらに2009年10月には、長年提供している緊急地震速報と気象情報を組み合わせ、主に建設事業者向けにSaaS型で情報提供するサービスを国内ではじめて開始するなど、取り組みを強化しています。

## スマートグリッドへの取り組み：環境に配慮した社会基盤の実現を目指して

### エネルギー統合管理をサポート



化石燃料の減耗や二酸化炭素の削減など、将来のエネルギー需要と環境への配慮が国際問題として大きく取り沙汰されています。こうしたなか電力業界では、既存の送電網及び電力管理システムの再構築による送電効率の向上や、太陽光や風力をはじめとする再生可能エネルギーの安定利用を目指す「スマートグリッド」が注目を集めています。

CTCは、スマートグリッド分野でさまざまな実証事業に参画しています。つくば市で行なわれている「クリーンエネルギーを活用した低炭素交通社会システムの共同実証プロジェクト」もその1つです。これは、伊藤忠商事が中心となって展開している実証実験で、コンビニエンスストアとガソリンスタンドに太陽光発電を設置し、発電した電力を公用車やカーシェアリングサービスの電気自動車、さらに店舗の照明などに利用するプロジェクトです。これにより、車載および定置用リチウムイオン電池の充放電管理をはじめ、再生可能エネルギーの店舗利用、電気自動車用の充電器を設置した次世代店舗の検証など、さまざまなビジネスモデルを複合的に検証するプロジェクトです。このプロジェクトにおいてCTCは、エネルギー統合管理システムをはじめ、各種システムの開発と運用を担っています。このほか、国内外で実施されているスマートグリッド検証にも多数参画しています。

今後は、こうした実証実験で得たノウハウを活かし、将来のエネルギー需要を最適化する管理システムの開発や、環境に配慮した豊かな社会基盤の構築といったさまざまな事業に注力していきます。

## データセンター事業 グループ

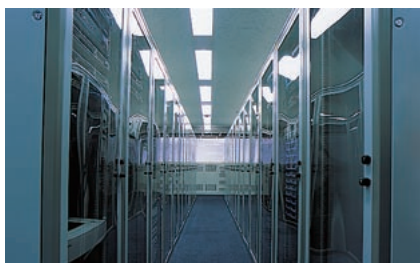


● 社員数：約 200 名

1987年に開設した横浜コンピュータセンター(YCC)を筆頭に、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)があり、さらに2008年には環境配慮型であるの目白坂データセンター(MDC)を開設、全国5カ所のデータセンターからさまざまなアウトソーシングサービスを提供しています。

ロケーションの異なるセンターを保有する強みを活かし、CTCの各事業グループおよびグループ会社との連携により、お客様のITライフサイクルのすべてのフェーズをカバーするトータルサービスを20年以上にわたり提供しています。

先進的な技術力には高い評価を得ており、大企業からベンチャー企業まで200社を超えるお客様にご利用いただいています。また、従来からのアウトソーシングサービスに加え、すでに50社を超えるお客様にクラウドサービスを提供している、ハイブリッド型データセンターとなっています。



全国5カ所のデータセンターから各種サービスを提供

## 保守・運用サービス 事業グループ



● 社員数：約 300 名

保守・運用サービス事業グループは、マルチベンダーシステムの構築、保守、運用といった各種サービスを企画・運営するスペシャリスト集団です。各事業グループや、グループ会社のCTCテクノロジー(株)及びCTCシステムオペレーションズ(株)と連携し、全国約100カ所のサービス拠点から24時間365日体制でさまざまなITサービスを提供しています。オンサイトの保守・運用サービスやリモート監視、ヘルプデスク対応といった各種サービスに加え、最先端ITベンダーとのコラボレーションや、長年培った独自ノウハウをベースに新サービスの開発にも注力しています。大規模なクラウドサービスのインフラ基盤など仮想化技術によって統合されたIT基盤の保守・運用サービス「RePlavai」や、IP電話やシンクライアント、セキュリティ認証といった最新オフィスITと、オフィス設計やデザインノウハウを組み合わせた「ITFM(ITファシリティマネジメント)」をはじめ、高度化、複雑化するニーズにマッチしたサービスの開発に努めています。



各種サービスの管理拠点「リモートオペレーションセンター」

# コーポレート・ガバナンス

## コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方

当社グループは、「Challenging Tomorrow's Changes = 変化を誘発する」を核とする企業理念体系「CTC理念体系」を構築しています。これは、「確固たる価値観(Value)のもとに、明確なる使命(Mission)を実行し、目標(Vision)の達成に挑戦し続ける」ことにより、事業活動などを通じて社会全体をより良い方向へ変化させていくという企業理念を体系化しています。当社グループは、この理念体系のもと、経営の透明性と公正性をさらに高めることを目指し、コーポレート・ガバナンスの拡充強化に努めています。

なお、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員を確保し、コーポレート・ガバナンスの充実を図っています。

## コーポレート・ガバナンス体制

当社の取締役会は、取締役12名(うち社外取締役1名)で構成しています。前期は合計19回の取締役会を開催しました。法令、定款、株主総会決議、取締役会規程、「CTC理念体系」および「CTCグループ行動基準」に従い、経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役の職務執行を監督しており、取締役は取締役会の決定した役割に基づき、会社の業務執行に関する意思決定に参加しています。

監査役会は、監査役4名(うち社外監査役3名)で構成し、前期は合計15回の監査役会を開催しました。監査役は法令が定める権限を行使するとともに、監査室および会計監査人と連携して、取締役の職務執行の適正性について監査を実施しています。

また、当社では執行役員制を採用しています。担当分野の業務を権限と責任を持って迅速に遂行することを目的としており、執行役員は代表取締役の指示のもと、担当する業務を執行しています。

なお、特定の業務執行を担当する取締役は執行役員を兼務しています。

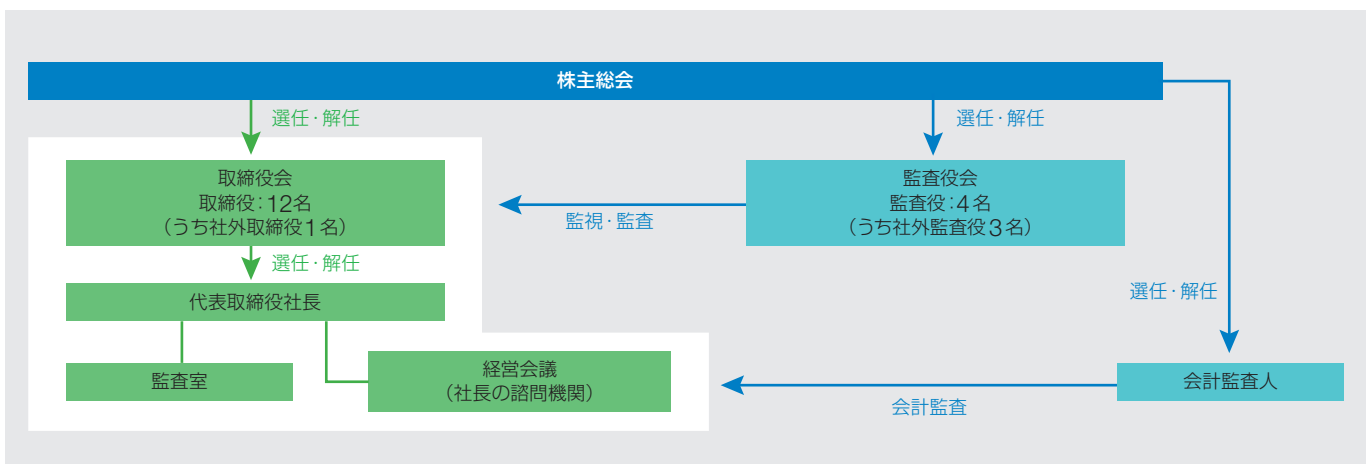
## 内部統制システムの整備

財務報告の適正性確保のため、当社は、「経理規程」、「販売管理規程」、「購買管理規程」、その他社内規程を整備し、業務分担と責任を明確化するとともに、牽制・モニタリング機能を業務プロセスに組み込むことなど内部統制の充実を図る一方、チーフフィナンシャルオフィサーおよび監査室並びに内部統制委員会が内部統制の運用面の監視・改善を指導することにより、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。

コンプライアンスに関しては、取締役および使用人は「CTC理念体系」および「CTCグループ行動基準」に従い行動するものとしています。また、社会秩序や安全、企業の健全な行動に悪い影響を与える個人・団体とは一切関わらないものとし、さらにチーフコンプライアンスオフィサーの任命、CSR委員会およびコンプライアンスに係る事項を統括する部署を設置するとともに、「コンプライアンス規程」「CTCグループコンプライアンスプログラム」を制定し、各部署のコンプライアンス責任者の任命、コンプライアンス教育・研修の実施、法令ガイドラインの作成、内部情報提供制度の整備、ならびに「CTCグループ行動基準」の遵守に関するすべての取締役および使用人からの書面取得制度など、コンプライアンス体制の充実に取り組んでいます。

リスク管理体制に関しては、当社は、リスク管理が経営の重要課題であることを認識し、CSR・コンプライアンスリスク、情報セキュリティリスク、災害リスク、為替相場などによる市場リスク、信用リスク、投資リスク、技術に関するリスク、その他さまざまなリスクに対処するため、CSR委員会など各種の社内委員会や主管部署を設置するとともに、各種管理規程、事業継続計画、投資基準、与信限度枠の設定や報告・監視体制の整備など、必要なリスク管理体制および管理手法を整備し、CTCグループのリスクを管理しています。

## コーポレート・ガバナンス体制図





## CSR方針

### ～CTCグループが目指す社会と私たちの役割～

CTCグループは、社会の情報インフラシステムを支え、育む企業グループです。

これまで、その技術と製品・サービスをお客さまに提供することによって情報化社会の構築と発展に貢献してきました。

これより私たちは、未来の情報化社会はどうあるべきかをよく考え、お客さまをはじめ、多様なステークホルダーとの対話を通じて、情報インフラシステムをより社会に役立つものに進化させ、すべての人々がITの恩恵を享受できる社会を創造することを目指します。

そのようにして、ITの力で持続可能な社会を次世代に引き継いでいくことがCTCグループのCSRです。

### ステークホルダーとの関わり

企業は、さまざまなステークホルダーとの関わりの中かで事業活動を行っています。CTCグループも、ステークホルダーとの良好な関係を維持、発展させ、持続可能な社会の創造に貢献していきます。また、私たちを取り巻く地球環境も大変重要なステークホルダーです。地球温暖化や資源枯渇、生態系破壊などの地球規模の課題に対しても、「いま私たちにできること」に積極的に取り組んでいきます。

### CSR推進体制

CTCグループでは、各事業グループと主要グループ会社の企画統括部長をCSR推進責任者としてCSRプロジェクトチームを編成し、CSRを組織的に推進しています。CSR推進責任者は、アクションプラン実行の統括を行うとともに、月1回開催されるCSRプロジェクト会議においてCSR推進のための議論を行い、それぞれの活動はCSR委員会に定期的に報告され、同委員会にてレビューが行なわれます。

各事業グループとグループ会社は、事業に沿った具体的なCSRアクションプランを策定し、計画→実行→評価→改善のPDCAサイクルを回してCSR活動の拡充を図っています。アクションプランは、本業で業績をあげていく過程で環境負荷低減やCSR目標を達成していくものが中心となっています。

### 環境に関する考え方と課題

IT(情報技術)を活用することによって人や物の移動を減らし、事業効率や生産性を高めることが可能になり、社会全体の環境負荷を低減することができます。CTCグループでは、仮想化やクラウドコンピューティングなど環境負荷を低減するシステムやソリューションを提供し、事業活動を通じて地球環境の改善に努めています。

一方でお客様のシステムを支えるデータセンターでは多くのエネルギーを消費しています。お客様のシステムを安全・安心に支えつつ、効率的な運用と省エネルギー型機器の設置などにより、グリーンITを推進しています。

### 環境マネジメント体制

CTCグループでは、CTC理念体系に則した環境方針のもと、環境マネジメント体制を構築しています。環境に関する重要

事項についてはCSR委員会で審議され、そこで決定された事項は環境管理責任者を中心に、各事業グループおよびグループ会社の環境責任者とエコリーダーを推進役として実行されています。

現在15拠点でISO14001認証を取得しており、今後も順次認証拠点を拡大するとともに、環境改善活動の質を向上させていきます。

### 地域社会との関わりについての考え方と取り組み分野

CTCグループでは、CTC理念体系に則した社会貢献方針のもと、地域への参加をはじめ、社会貢献活動に積極的に取り組んでいます。

飢餓撲滅をテーマとしたチャリティ・イベント「ウォーク・ザ・ワールド」、森林保全や生物多様性保全に資するMOTTAINAIキャンペーン活動の1つである「富士山ゴミ拾い大会」、関西地区では「琵琶湖清掃」などの活動を実施し、社員が積極的に参加できる活動を広めています。

また、難病の子どもとその家族のための滞在施設を運営する「NPO法人ファミリーハウス」や、補助犬(盲導犬、介助犬、聴導犬)を育成する「公益財団法人日本補助犬協会」へも引き続き支援を行なっています。

### 情報セキュリティ・個人情報保護に対する取り組み

CTCグループでは、JIS Q27001:2006およびJIS Q15001:2006に準拠し情報セキュリティマネジメントシステムおよび個人情報保護マネジメントシステムを構築し、運用しています。

CTCおよびグループ会社は、「CSR委員会」を常設し、当委員会を中心に、情報管理体制の維持・強化を推進し、情報管理に関する意識向上を目的として社内啓発、教育などの活動を推進しています。

### <社内組織体制の概要>

- 1) 「CSR委員会」は、マネジメントレビューを兼ねて4半期ごとに開催
- 2) 個人情報に関する「苦情・相談受付窓口」を常設
- 3) 部署・サイト単位においてセキュリティの維持・管理を担う、正・副各1名の「情報管理リーダ」を設置

# 6年間の連結財務サマリー

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社およびその子会社

(単位：億円)

	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期
<b>会計年度：</b>						
売上高	¥ 2,268	¥ 2,390	¥ 2,944	¥ 3,193	¥ 3,073	¥ 2,904
売上総利益	537	585	714	804	803	768
販売管理費	366	390	459	554	586	553
営業利益	171	195	255	250	217	216
税引前当期純利益	192	200	240	253	215	212
当期純利益	109	115	140	154	129	125
<b>会計年度末：</b>						
総資産	1,608	1,781	2,149	2,181	2,275	2,332
純資産	1,053	1,157	1,405	1,457	1,478	1,551
<b>キャッシュ・フロー：</b>						
営業活動によるキャッシュ・フロー	142	79	243	105	113	253
投資活動によるキャッシュ・フロー	(49)	(18)	(157)	36	(138)	(14)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(102)	(33)	(39)	(101)	(111)	(72)
<b>財務比率：</b>						
売上高総利益率 (%)	23.7%	24.5%	24.2%	25.2%	26.1%	26.5%
売上高営業利益率 (%)	7.5	8.2	8.7	7.8	7.1	7.4
自己資本比率 (%)	65.5	64.9	65.1	66.6	64.7	66.3
自己資本利益率 (ROE) (%) *1	10.4	10.4	11.0	10.8	8.8	8.3
総資産利益率 (ROA) (%) *2	6.6	6.8	7.1	7.1	5.8	5.4

(単位：円)

## 1株当たり情報：

当期純利益	¥ 182.88	¥ 197.87	¥ 225.90	¥ 232.70	¥ 199.21	¥ 194.62
純資産	1,819.34	2,007.88	2,093.52	2,207.44	2,299.63	2,415.65
配当金	30.00	60.00	70.00	80.00	80.00	85.00

(注) 当社は、2006年10月1日付で旧(株)CRCソリューションズと合併したため、合併期日以前の数値は、旧伊藤忠テクノサイエンス(株)の業績を使用しています。

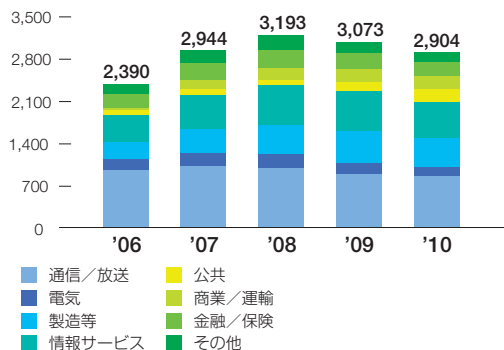
\*1 ROE=当期純利益 / 期中平均自己資本(期初自己資本と期末自己資本の平均) × 100

\*2 ROA=当期純利益 / 期中平均総資産(期初総資産と期末総資産の平均) × 100



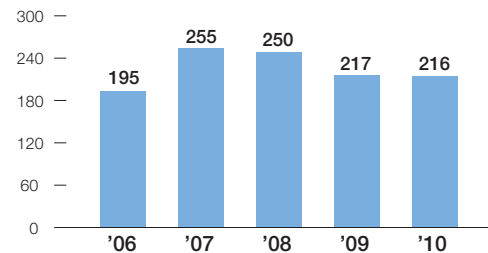
## 業種別売上高

(単位：億円)



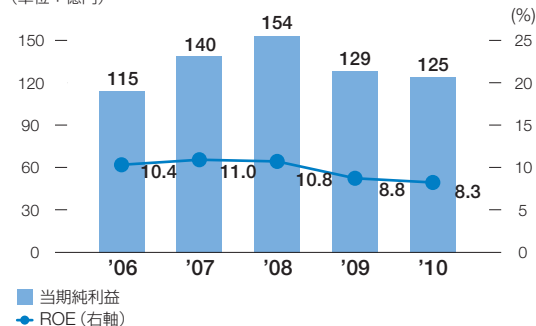
## 営業利益

(単位：億円)



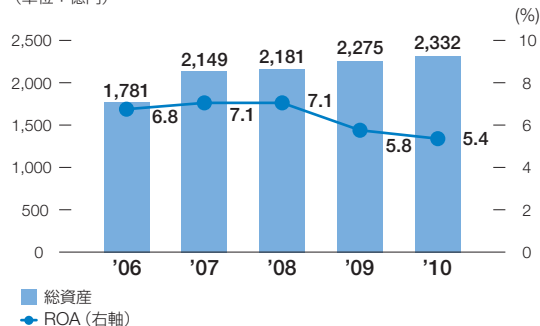
## 当期純利益および自己資本利益率 (ROE)

(単位：億円)



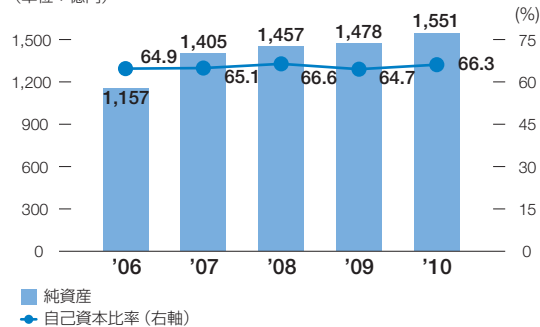
## 総資産および総資産利益率 (ROA)

(単位：億円)



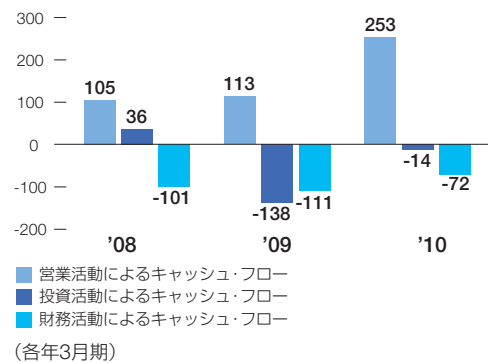
## 純資産および自己資本比率

(単位：億円)



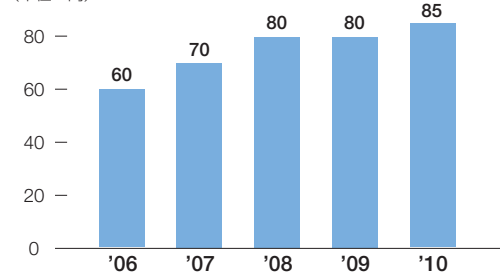
## キャッシュ・フロー

(単位：億円)



## 1株当たり配当金

(単位：円)



(各年3月期)

# 経営成績及び財政状態の分析

## 経営成績の分析

2010年3月期は、顧客のクラウドコンピューティング需要の高まりを受け、自社サービスの提供に注力し、顧客の運用負荷を軽減するためのデータセンターを中心としたアウトソーシングビジネスや、システムの最適化を図る仮想化／統合化に対応するための仮想化インフラにおける構築・運用管理の新サービス「TechnoCUVIC Pro」の提供や、運用サービスとして「RePlavail」の提供を開始したほか、海外ベンダーとの共同技術検証施設の開設なども行いました。また、SaaSと呼ばれるアプリケーションの利用型サービスとして、運搬車両管理システムや自治体向けコンテンツ管理システム、請求書などの帳票管理システムなどクラウドサービスの展開を図りました。

通信業界向けには、次世代IPネットワーク構築案件や次世代無線技術案件、新規通信規格導入に伴うネットワークビジネス獲得に向けて注力しました。金融業界向けには、大手金融機関向け市場系システムやコンタクトセンター構築案件及び統合ストレージ案件に注力しました。流通業界関連では、小売業向けや商社向け基幹系システムの構築、店舗管理システム案件に注力しました。公共関連ビジネスでは、電力会社向けIPネットワークの構築、中央省庁向け共同利用システム案件を推進しました。

以上の結果、2010年3月期の業績は、企業業績の悪化に伴う投資抑制を受け、サーバを中心としたハードウェア製品販売が低調に推移したことに起因して、売上高は2,904億円(前年同期比5.5%減)となりました。

当期の売上総利益は、主として減収に伴う利益の減少により、前期に比べ34億円(同4.3%)減少し、768億円となりました。一方、売上総利益率は、製品販売ビジネスの減少があったものの、サービスビジネスが寄与したことなどにより、26.1%から0.4ポイント上昇して26.5%と過去最高水準となりました。販売費及び一般管理費は、新卒を中心とした社員の増加などがあったものの、諸経費削減や外部要員の適正化を図ったことで、33億円(同5.7%)減少し、553億円となりました。売上高販管費率も、19.1%から0.1ポイント改善し、19.0%となりました。

これにより、営業利益は、ほぼ前年並み(同0.5%減)の216億円となりました。売上高営業利益率は、前期の7.1%から0.3ポイント改善し、7.4%となりました。

営業外損益、特別損益では、投資有価証券評価損の減少などにより改善したものの、受取利息の減少などもあり、税金等調整前当期純利益は3億円(同1.5%)減少し、212億円となりました。

法人税等(法人税、住民税及び事業税並びに法人税等調整額)は、前期に比べ2億円(同1.8%)増加して86億円となり、少数株主利益は前期に比べて0.1億円(同11.1%)増加して1億円となりました。

以上の結果、当期純利益は前期に比べ5億円(同3.7%)減少し、125億円となりました。

事業のセグメント別では、システム事業は、主として製品販売の減少により売上高は2,178億円(前年同期比7.0%減)となり、営業利益は97億円(同5.0%減)となりました。サポート事業は、保守運用サービスやデータセンターサービスが概ね安定的に推移し、売上高は726億円(同0.6%減)となり、営業利益は比較的収益性の高い機器搬入設置作業などが減少したことが影響して、233億円(同5.2%減)となりました。

## 財政状態の分析

当期末の総資産は、前期末に比べ58億円(同2.5%)増加し、2,332億円となりました。

流動資産は、前期末に比べ82億円(同4.7%)増加し、1,816億円となりました。これは、現金及び預金が55億円、受取手形及び売掛金が65億円、預け金が120億円減少したものの、有価証券が320億円増加したことなどによるものです。

固定資産は、前期に比べ24億円(同4.5%)減少し、516億円となりました。これは、有形固定資産が19億円減少したことなどによるものです。

負債合計は、前期に比べ16億円(同2.0%)減少し、781億円となりました。これは主に支払手形及び買掛金が12億円減少したことなどによるものです。

純資産合計は、前期に比べ73億円(同5.0%)増加し、1,551億円となりました。これは、順調な収益確保による利益剰余金の増加により、株主資本が73億円増加したことなどによるものです。また、自己資本比率は前期末の64.7%から66.3%に1.6ポイント改善しました。

### キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物は、前期に比べ166億円増加し、738億円となりました。

営業活動の結果、得られた資金は253億円となりました。これは、法人税等の支払により96億円の資金使用があったものの、税金等調整前当期純利益が212億円、売上債権と仕入債務の増減で52億円、たな卸資産の減少で47億円の資金獲得があったことなどによるものです。前期との比較では、税金等調整前当期純利益が3億円減少したものの、売上債権と仕入債務の増減で86億円、たな卸資産の増減により75億円の収入の増加となったことなどにより、得られた資金は140億円増加しています。

投資活動の結果、使用した資金は14億円となりました。これは、長期預金の払戻により20億円の収入があったものの、有形固定資産の取得による支出18億円、無形固定資産の取得による支出17億円があったことなどによるものです。前期との比較では、有形固定資産取得による支出が118億円減少していることなどにより、使用した資金は124億円減少しています。

財務活動の結果、使用した資金は72億円となりました。これは、配当金の支払51億円と、ファイナンス・リース債務の返済による支出20億円などによるものです。前期との比較では、ファイナンス・リース債務の返済による支出が11億円増加したものの、自己株式の取得による支出が50億円減少したことなどにより、使用した資金は39億円減少しています。

### 株主還元

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。中間配当及び期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本に、これら剰余金の配当について、期末配当は株主総会、中間配当は取締役会の決定に基づいて行っています。

当期は、財務状況や業績などを勘案したうえで、1株当たり年間配当金を85円(うち中間配当金40円)とし、期末配当金を1株当たり45円に増配することとしました。当期の連結配当性向は前期の40.2%から43.7%となりました。

# 役員一覧

2010年6月22日現在

## 取締役・監査役

代表取締役社長	奥田陽一
取締役	中野亨 <sup>*1</sup>
取締役	西山茂樹 <sup>*1</sup>
取締役	大西恭二 <sup>*2</sup>
取締役	藁科至徳 <sup>*2</sup>
取締役	兼松泰男 <sup>*2</sup>
取締役	櫻庭慎一郎 <sup>*3</sup>
取締役	松澤政章 <sup>*3</sup>
取締役	齊藤晃 <sup>*3</sup>
取締役(非常勤)	松本孝利
取締役(非常勤)	須崎隆寛
取締役(非常勤)	荒井智仁
常勤監査役	笠間正夫
常勤監査役	柴田寛
監査役	林光佑
監査役	江名昌彦

\*1. 副社長執行役員を兼務しております。

\*2. 専務執行役員を兼務しております。

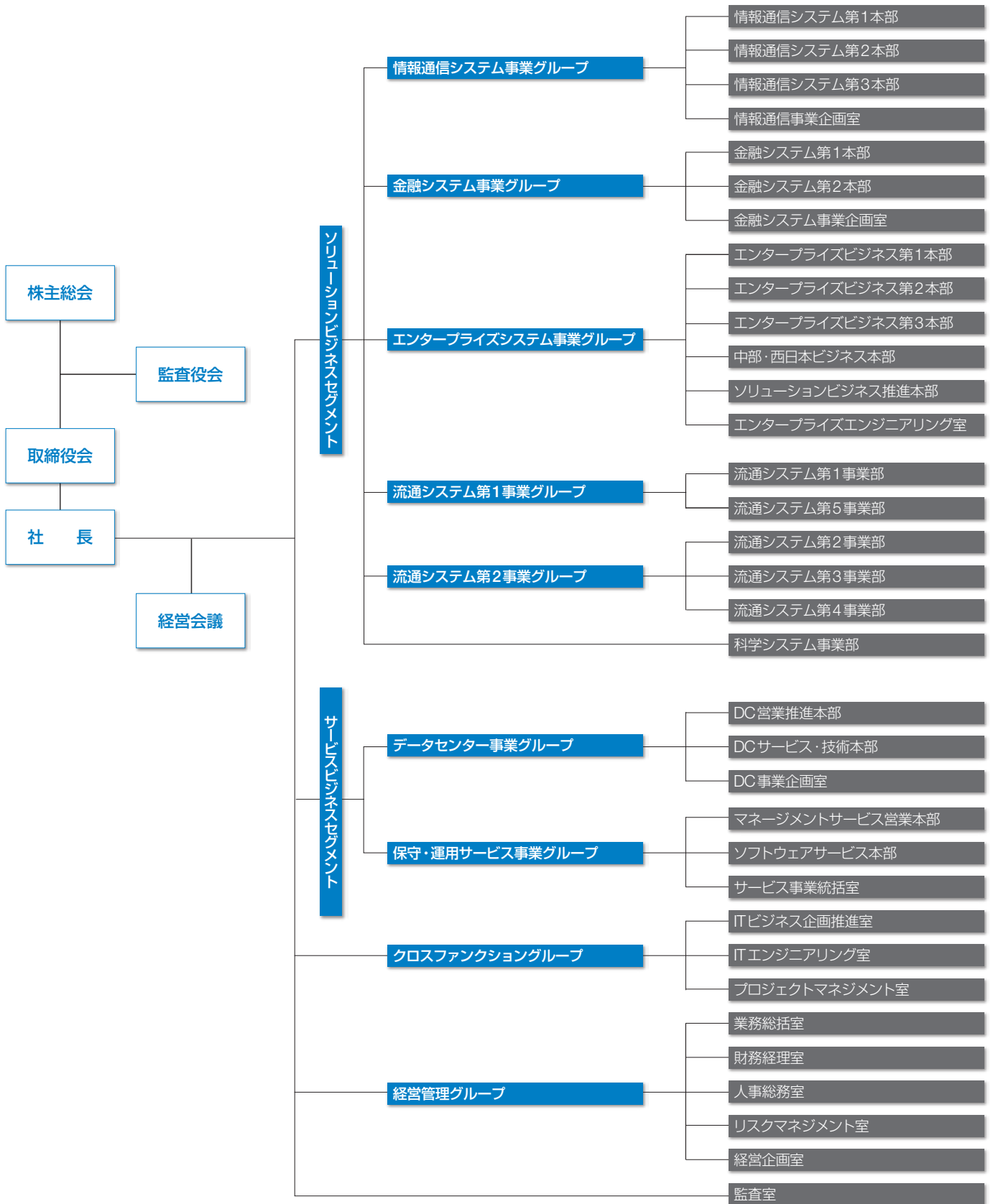
\*3. 常務執行役員を兼務しております。

## 執行役員

常務執行役員	奥木洋一
常務執行役員	高取成光
常務執行役員	谷隆博
常務執行役員	池田修二
執行役員	大久保忠崇
執行役員	三浦吉道
執行役員	城田勝行
執行役員	横山良治
執行役員	寺田育彦
執行役員	正西康英
執行役員	岡松宏明
執行役員	鈴木誠治
執行役員	江田尚
執行役員	南部信之
執行役員	原口栄治
執行役員	森山一信
執行役員	加藤光明
執行役員	田村裕之
執行役員	飯室弘
執行役員	鷲見知彦
執行役員	栗井利行
執行役員	湊原孝徳
執行役員	湯上正信

# 組織図

2010年4月1日現在





# 会社情報

## 会社名

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 (略称CTC\*)

\* 略称のCTCはプリンシプルである「Challenging Tomorrow's Changes」を表しています。

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

## 資本金

21,763百万円

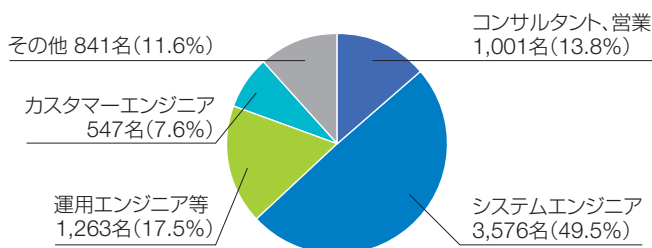
## 事業内容

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、その他

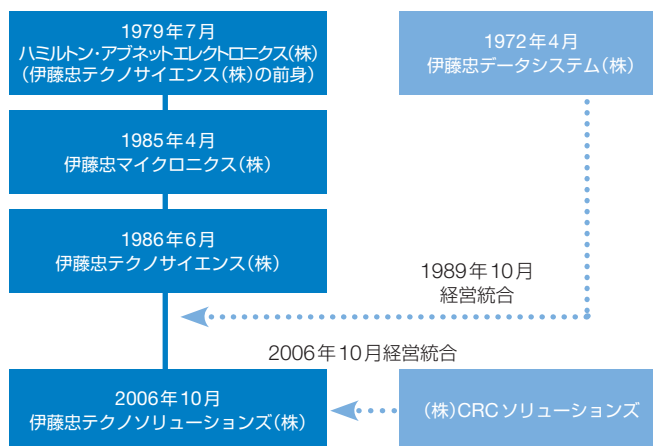
## 社員数

7,228名 (CTC グループ、2010年4月1日現在)

## CTCグループの人員構成



## 沿革(1972年4月～2006年10月)



## 沿革(2006年10月～2010年4月)

2006年 10月	・ 伊藤忠テクノサイエンス(株)と(株)CRC ソリューションズが経営統合し、商号を「伊藤忠テクノソリューションズ(株)」、英文社名を「ITOCHU Techno-Solutions Corporation」に変更
2007年 1月	・ 東京都品川区(大崎)に大崎開発センターを開設
2008年 7月	・ 連結子会社としてシーティーシー・システムオペレーションズ(株)を設立
10月	・ 東京都文京区に目白坂データセンターを開設
2010年 4月	・ 障がい者雇用促進のための子会社(株)ひなりを設立

# グループ会社

## 連結子会社

社名	資本金	主要な事業
シーティーシー・テクノロジー(株)	450百万円	システム保守・サポート事業
(株)CRC システムズ	200百万円	システム運用・サポート事業
シーティーシー・エスピー(株)	200百万円	ネットワークソリューション製品の販売事業
シーティーシー・ラボラトリーシステムズ(株)	300百万円	製薬・化学業界向けシステム開発・販売事業
シーティーシー・システムオペレーションズ(株)	100百万円	システム運用・サポート事業
(株)CRC ファシリティーズ	100百万円	データセンタービル管理事業
シーティーシー・ビジネスサービス(株)	100百万円	人事・総務関連業務等各種ビジネスサービス事業
ファーストコンタクト(株)	50百万円	コンタクトセンター及びヘルプデスクサービス事業
アサヒビジネスソリューションズ(株)	110百万円	システム開発事業

その他1社(海外1社)

## 持分法適用関連会社

社名	資本金	主要な事業
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
(株)IHI エスキューブ	260百万円	システム開発事業

その他2社(国内1社、海外1社)

# 株式情報

2010年3月31日現在

## 発行株式数および株主数

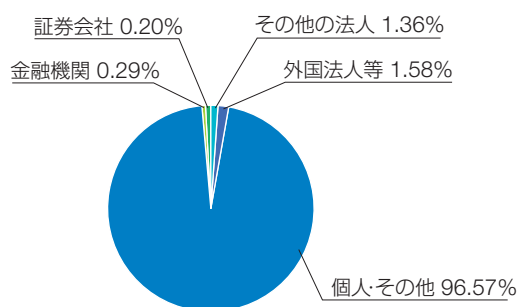
発行可能株式総数	246,000,000株
発行済株式総数	64,500,000株
株主数	19,347名

## 大株主の状況

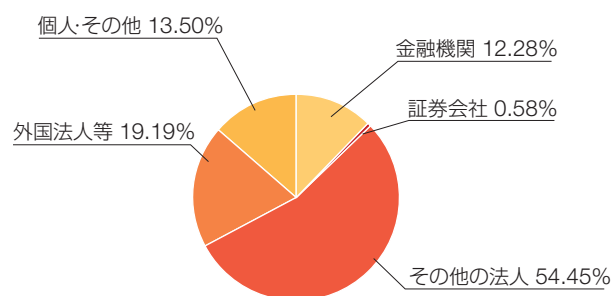
株主名	持株数(株)	所有比率(%)
1. 伊藤忠商事株式会社	33,665,400	52.19
2. シービーニューヨーク オービス エスアイシーアーヴィー	1,926,600	2.99
3. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,514,500	2.35
4. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,297,100	2.01
5. オーエム04 エスエスピークライアントオムニバス	1,093,300	1.70
6. CTC社員持株会	959,068	1.49
7. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	852,200	1.32
8. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	782,300	1.21
9. ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカUNT	508,406	0.79
10. クレディ スイス セキュリティーズ ヨーロッパリミテッド ピービー セク イント ノントリーティアー クライアント	424,400	0.66

(注)上記のほか、当社が所有している自己株式470,399株があります。

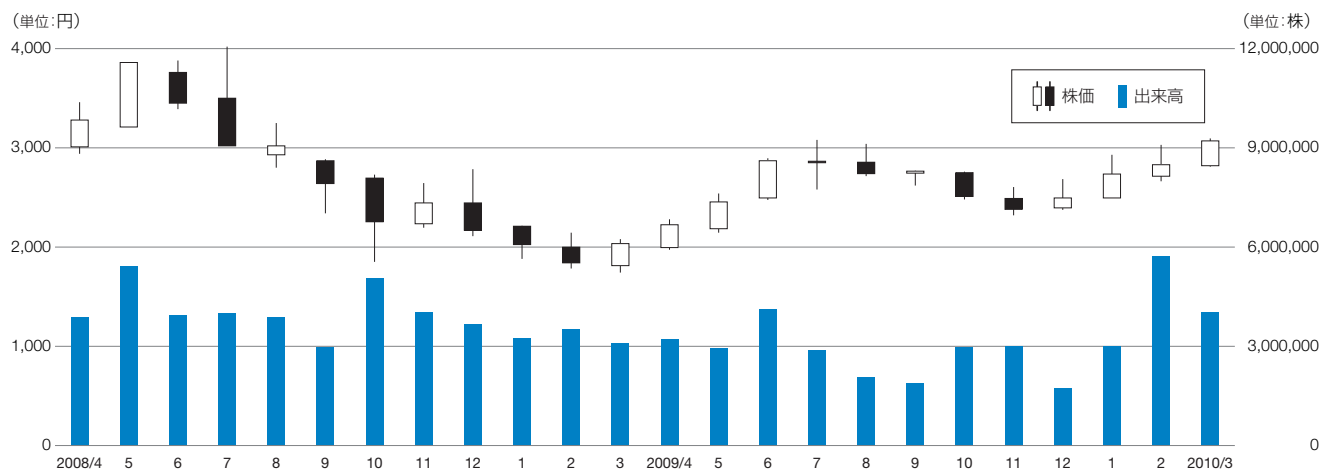
## 所有者別分布状況



## 所有株式数別分布状況



## 株価・出来高の推移



# CTC

Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

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

