



統合レポート
2018

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

つなぐ力

私たちCTCのビジネスの原動力は「つなぐ力」です。

先進的な技術力とサポート力でITソリューションやクラウドサービスをつなぎ、組み合わせ、お客様にとって最適なシステム、サービスを提供しています。

幅広い業種のお客様同士や、革新的なアイデアを持ったスタートアップ企業をつなぎ、新たなビジネスモデルを創出しています。

CTCはこの、ITや人を「つなぐ力」を活かしながら、夢のある豊かな社会の実現に向けて挑戦を続けます。





代表取締役社長

菊地 哲

挑戦と成長をし続けるCTC

CTCの本社がある霞が関ビルが、本年4月に竣工50周年を迎えました。

記念イベント会場に飾られていた当時の航空写真を見ると、左に東京湾、正面奥に富士山という構図の東京に、日本初の超高層ビルである霞が関ビルと、東京タワーだけがそびえ立っています。また、竣工間もない霞が関ビル界隈の街並みの写真を見ると、銀行やお店、事務所などの看板がたくさん。しかし、今も残っている名称はほとんどありません。

50年という時の流れは、それほどの変化を起こします。

私たちが関係している分野のここ10年だけの変化を見ても、スマートフォンやタブレットが登場し、クラウドコンピューティングがごく当たり前の存在になりました。また、アメリカ出張時の移動はライドシェアサービスの利用がデファクトスタンダードに。そして、世界をあげて自動運転車の実現に取り組んでいます。ITをめぐる変化のスピードはますます加速しています。



霞が関ビル竣工当時の航空写真

可能なものなら50年後の景色も見てみたいものですが、まずは3年後の景色はどうか。

新たな中期経営計画は、サブタイトルを「Opening New Horizons - 新しい景色を見るために - 」としました。これは、「新しい景色を見るために、視野を広げ、活動の場を切り拓いていく」という意味を込めたCTCグループの「行動指針」です。

山登りをイメージしてください。まず最初の峰を目指して準備をし、登るルートを決め、途中で天候が悪くなったらスケジュールを見直しながら頂上に向

かいます。やっとのことで頂上にたどりつくと、目の前にぱっと新しい景色が開けます。

「そうそう、これを見るために登ってきたんだ」と満足する一方で、その景色の中から次に目指す新たな峰を決める。そしてまた、新たな準備に取りかかる。こういうことの繰り返し、会社が成長していくための営みなのだと思います。

さて、それでは「Opening New Horizons」を実現するために大切なものは何か。

私は、「挑戦しながら成長し続ける」ことだと思っています。当社は、3年前に企業理念体系を見直しました。「CTCらしさとは何か」を社内で議論する中で、真っ先に出てきた言葉が「挑戦」でした。この言葉は、現在のスローガンである「Challenging Tomorrow's Changes」に言い表されており、まさに当社の原点だと言えます。

また、私は「成長し続けることが大切で、一度に大きな成長を望まなくてよい」ということを社員に伝えています。年に7%ずつ成長し続けたとすると、10年間で約2倍になります。大切なのは向かうべき道筋を間違えず毎年確実に成長し続けることです。

21世紀最大の産業である「IT」という世界の中で、「挑戦しながら成長し続ける」ことの充実感を社員1人ひとりが味わえる会社にしていきたいと思っています。もちろん、社員の挑戦を後押しするため、これまで以上に個人としての成長の機会を提供し、健康、職場環境の整備にも力を入れていきます。

新たな展望を拓いていくCTCグループにご期待ください。

2018年8月

代表取締役社長 菊地 哲

Contents

第1章

第1章：CTCの持続可能な成長ストーリー

「つなぐ力」を活かしながらお客様の企業価値向上に貢献し夢のある豊かな社会の実現につなげていきます。

- 06 Chapter ① 企業理念
- 07 Chapter ② CTCのあゆみ
- 09 Chapter ③ CTCの強み
- 11 Chapter ④ CTCの価値創造プロセス
- 15 Chapter ⑤ 価値創造の源泉
- 23 財務・非財務主要データ

第2章

第2章：CTCの成長戦略

未来へ「つなぐ」

- 27 外部環境とCTCのアプローチ
- 29 トップメッセージ
- 33 CFOメッセージ
- 35 取締役・監査役ご紹介

第3章

第3章：CTCの事業戦略

新たな価値へ「つなぐ」

- 39 主要事業の成長戦略
 - ①流通・エンタープライズ ②情報通信 ③広域・社会インフラ
 - ④金融 ⑤ITサービス ⑥技術戦略 ⑦グローバルビジネス
- 52 グループ会社紹介

第4章

第4章：価値創造を支える取り組み

豊かで持続可能な社会へ「つなぐ」

- 55 ステークホルダーダイアログ
- 59 環境への取り組み
- 60 本業での取り組み ①
- 61 働き方変革と多様な人材の育成
- 64 社会貢献
- 65 本業での取り組み ②
- 66 コーポレート・ガバナンス
- 70 株主・投資家との対話
- 71 リスク管理

第5章

第5章：データ集

- 73 財務ハイライト
- 75 財務分析
- 79 非財務ハイライト
- 80 用語集
- 81 役員一覧 82 組織図
- 83 会社情報 84 株式情報

■編集方針

統合レポート 2018は中長期的な企業価値向上に向けた経営戦略を中心に、事業活動、業績結果、社会的責任並びに経営管理体制に関する全ての情報の内、特に重要な情報を簡潔かつ一体的に報告しています。そして、本レポートとウェブサイトとの連携を図りながら、株主・投資家をはじめステークホルダーの皆様とのさらなる対話のきっかけとなることを目指します。

■対象範囲

CTCおよび連結子会社、一部非連結子会社、関係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、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おります。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 (ctcir.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 (ctcir.ctc-g.co.jp/rose/profile/pdf/cor_gov.pdf)

■事例・レポート (<http://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。

第 1 章 | CTCの持続可能な成長ストーリー

「つなぐ力」を活かしながらお客様の企業価値向上に貢献し夢のある豊かな社会の実現につなげていきます。

コーポレートブランドであるCTCとは、Challenging Tomorrow's Changesの頭文字をとったものです。「スローガン」にもなっているこの言葉は、「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」という使命を全うする意志を社会に対して示したものです。

お客様が抱える様々な課題に対し、最適解を導き出すためのコンサルティング、その「解」を形にするシステムインテグレーション、そしてその後のシステムサポートまでをトータルに提供し、お客様の企業価値向上に貢献します。

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

スローガン

*Challenging Tomorrow's Changes*MISSION
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。

VALUES

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

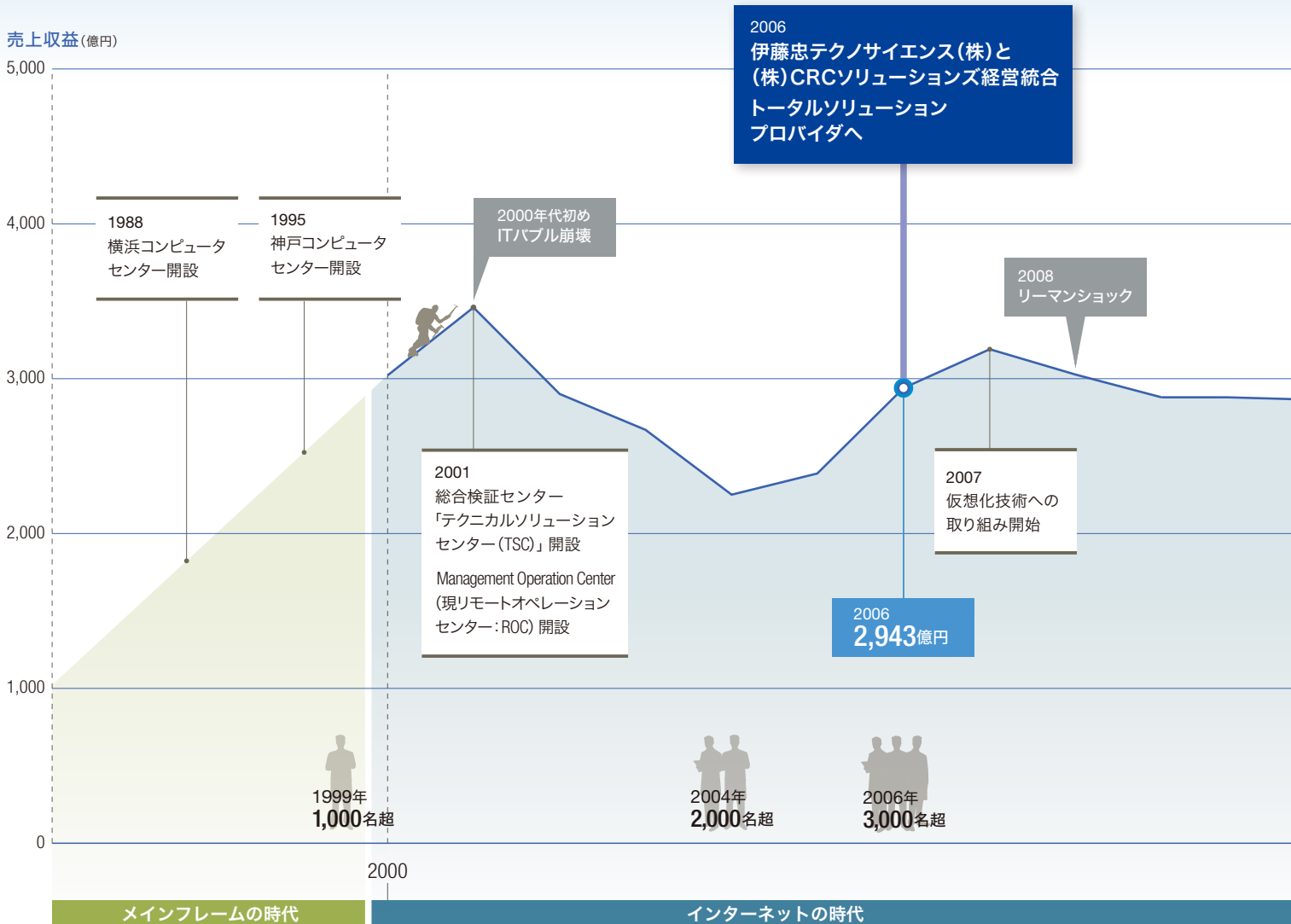
自由な発想で、よりよい
明日の姿を描いているか？

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、右記の内容を理解し、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

IT技術の急速な発展とともに進化し、強みを磨いてきました。



マルチベンダー 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。CTCは、同社と強固なパートナーシップを確立し、1995年には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った。



パートナーシップ 1990年 米国R&D拠点 ITOCHU Technology Inc. 設立

米国の市場動向や、最先端技術、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年に子会社化^{*}。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る。

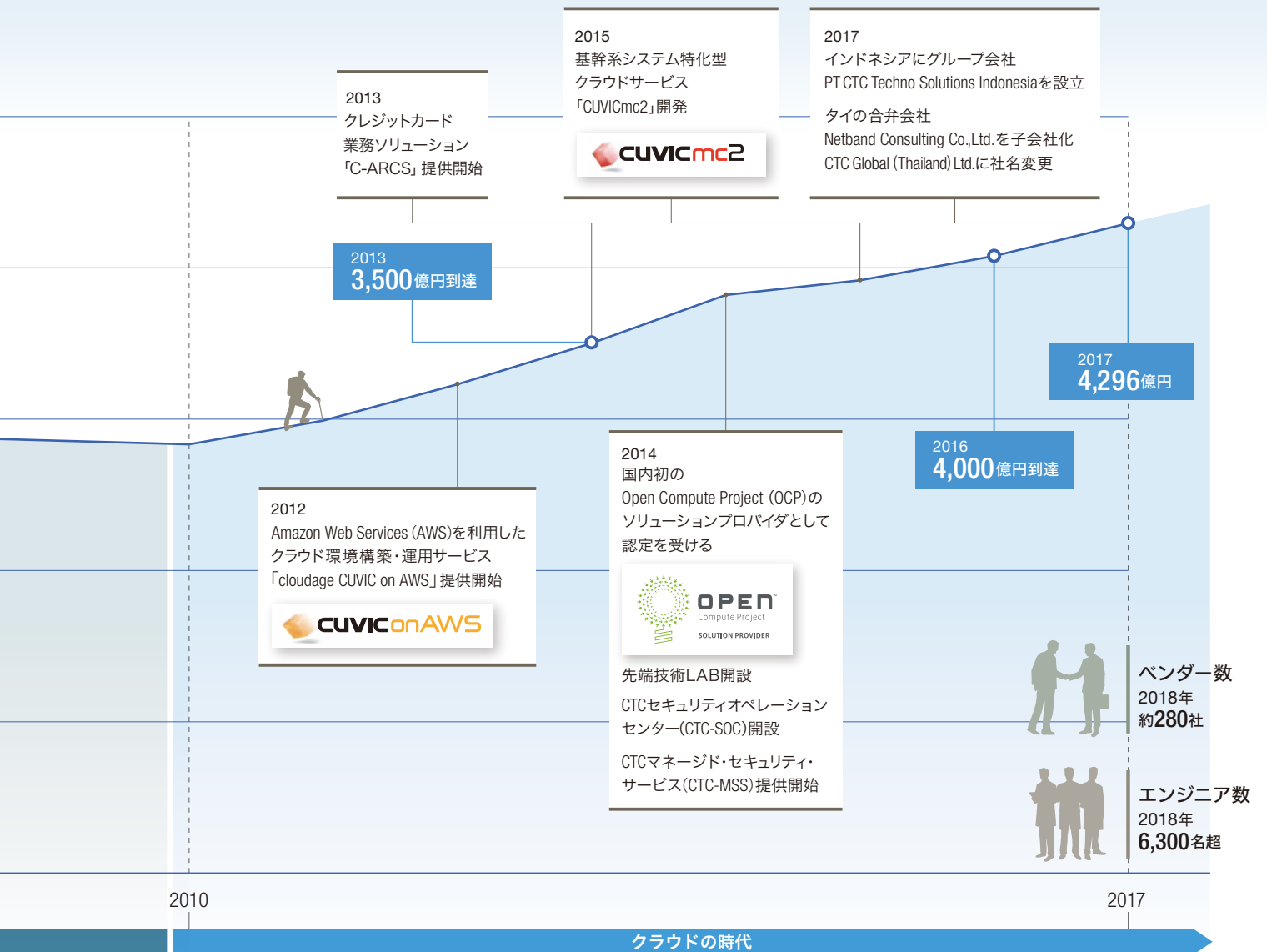
^{*}ITOCHU Techno-Solutions America, Inc. に社名変更



パートナーシップ 1996年 日本初インターネット気象情報提供サイト開始

1999年 通信キャリア向け
モバイルインターネットの先駆けとなった取り組みに協力

コンピニエンスストア向け
「衛星デジタル配信システム」に協力



技術力 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から提供するパブリッククラウドサービス「TechnoCUVIC」を提供開始。自社開発クラウドサービスとして、「ElasticCUVIC」「CUVICmc2」とともにCTCのクラウドビジネス拡大を支える。



サポート力 2013年
ASEAN2社買収。グローバル化へ

シンガポール、マレーシアにおいて幅広い顧客と技術力を有していたCSC Automated社とCSC ESI社を買収^{*}。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のグローバルビジネス展開の足掛かりとなった。

^{*}CTC Global Pte. Ltd.とCTC Global Sdn. Bhd.に社名変更

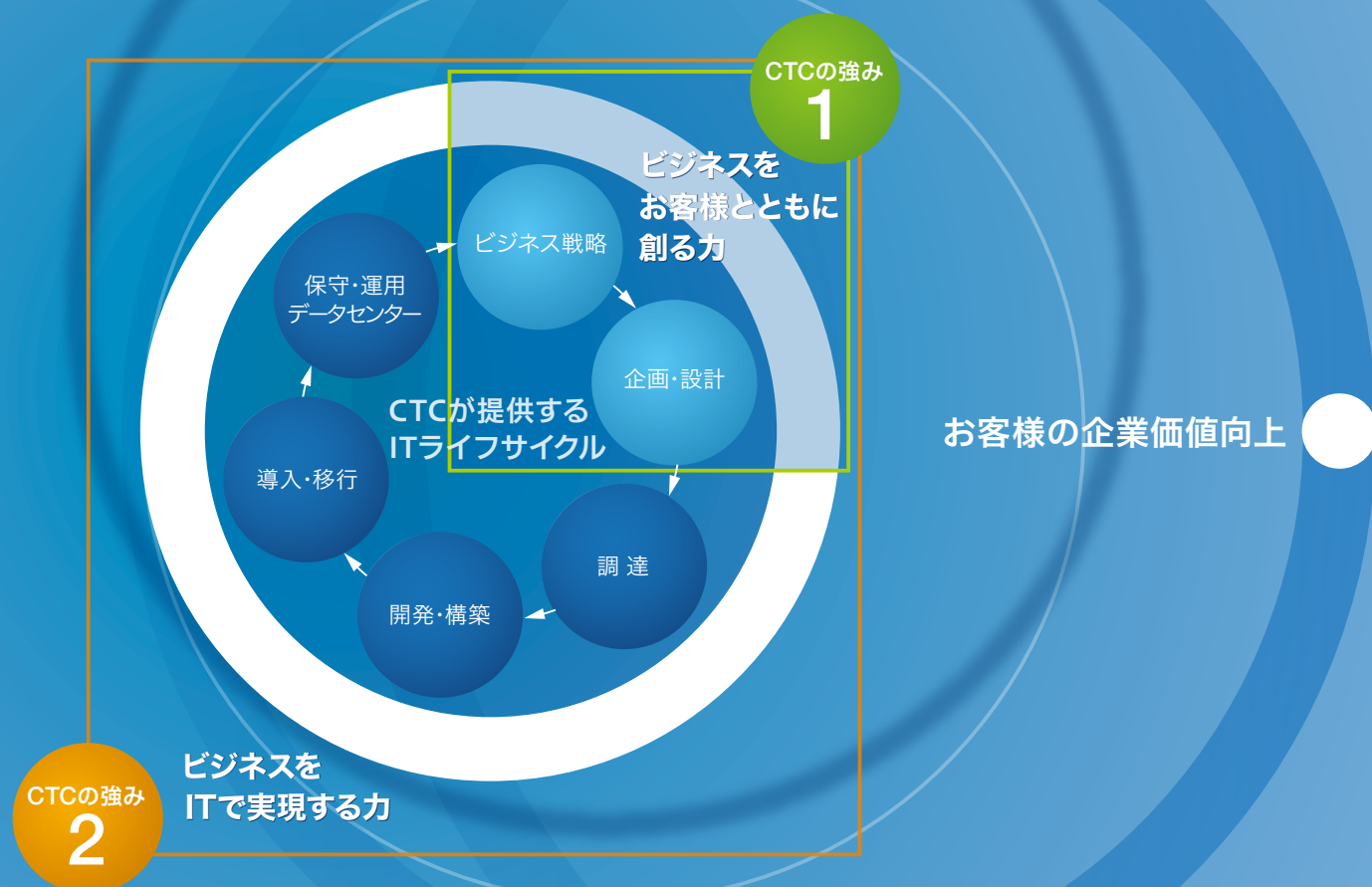


未来技術研究所 2017年
未来技術研究所新設

クラウドやAI、IoTなどの分野のエキスパートや、米国最先端技術の発掘、市場での新規ビジネス展開を行っていたメンバーを結集し、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する。同年10月にはオープンノベーション専用スペース「DEJIMA」を開設。



ビジネスをお客様とともに創る力と
ビジネスをITで実現する力を基盤として
CTCは価値を創造しています。



【CTCの強み1】 ビジネスをお客様とともに創る力

CTCは長年培ってきた幅広い業種における業務知識や、米国シリコンバレーにおけるネットワークなどを活用して、お客様とともに最先端のITを活用した新たなビジネスの創出に取り組んでいます。

幅広い顧客層	多岐にわたる業種	運輸・流通	金融	公共・公益	▶ P15、39-51	
		情報・通信	製造	国・民間の研究機関		
	業務ノウハウ					
未来技術研究所 MIRAI Platform	オープンイノベーションプラットフォーム CTC Future Factory					
	事業創出フレームワーク CTC NewBiz Framework					▶ P17-18、49-50
	オープンイノベーション型CVC CTC Innovation Partners					
パートナーシップ	米国子会社※を拠点としたシリコンバレーでの28年にわたるリレーション					
	伊藤忠グループのネットワーク					▶ P16、52
	国内外合弁会社					

※ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.

【CTCの強み2】 ビジネスをITで実現する力

多様なIT製品、サービスの中からお客様にとって最適なものを選び出し、組み合わせ、システムとして動かし、さらにそれを安全に維持していく高い能力を有しています。

マルチベンダー	取り扱いベンダー	約 280 社	▶ P19
	国内有数の検証施設(TSC)		
技術力	社内のエンジニア	6,351 名	▶ P21-22
	開発パートナーのエンジニア	約 970 社 7,317 名	
	競争力のある自社開発クラウド		
サポート力	データセンター(国内5ヶ所) セキュリティオペレーションセンター(CTC-SOC)		▶ P20、51
	全国 約 100 ヶ所の保守サポート拠点		
	海外のサポート体制		

夢のある豊かな社会の実現

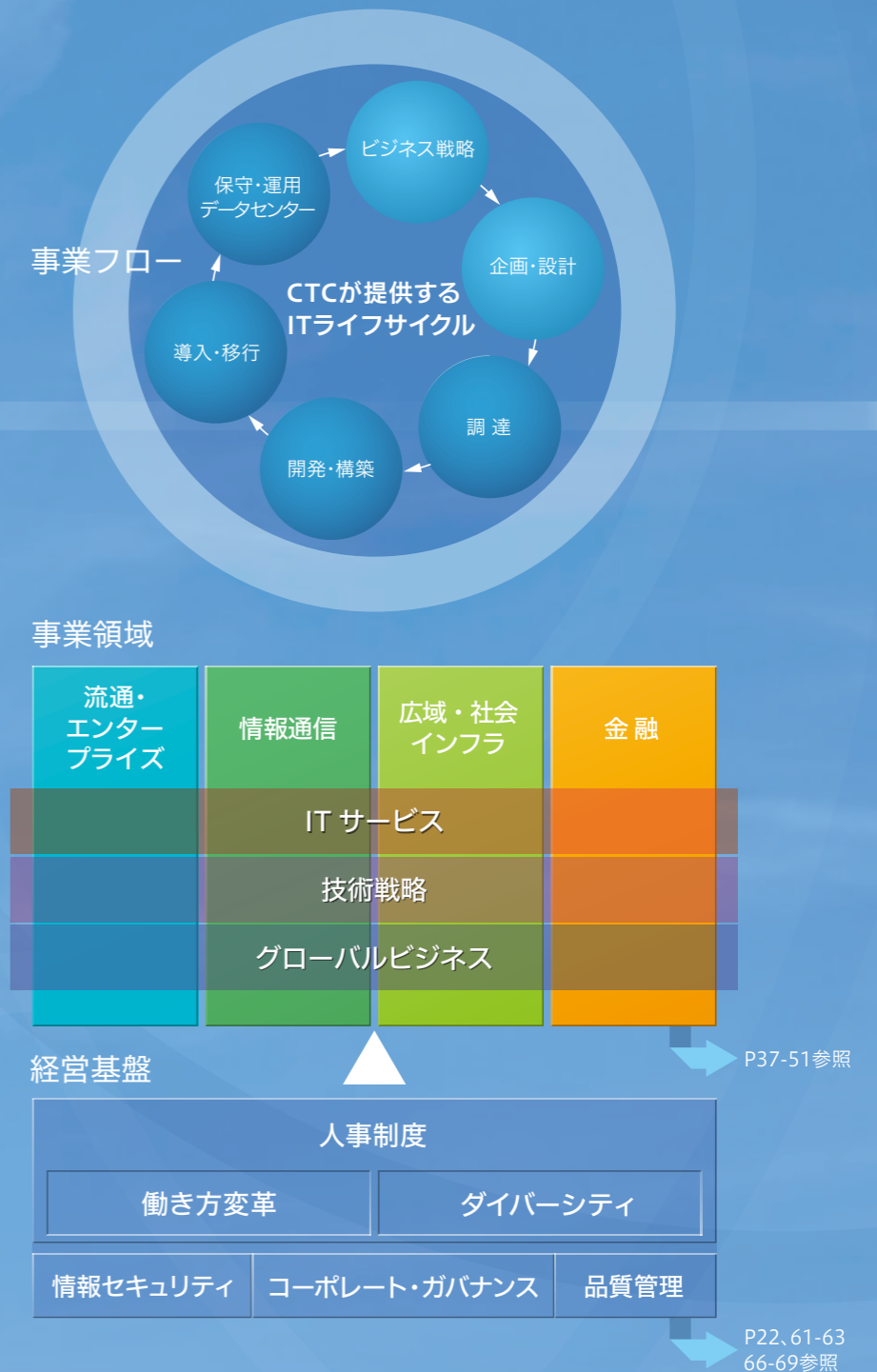
ITのトータルソリューションプロバイダとして2つの強みを基礎に、新たなビジネスの創出や、それを実現するITシステムの全工程において「最適解」を提供します。

2つの強みを支える経営資源

P15-22参照

幅広い顧客層	多岐にわたる業種の顧客基盤 顧客数： 7,652 社 業種に応じた専門知識と高度なノウハウ
未来技術研究所 MIRAI Platform	お客様とともに 未来のサービスを創出 イノベーションスペース『DEJIMA』来場者：約 1,700 名（設立後半年間） 新規事業立ち上げ件数： 37 件/年 ※新規開拓中の事業も含む
パートナーシップ	国内外パートナーとの 強固なリレーション シリコンバレーでの 28 年にわたるリレーション ※下記マルチベンダーも合わせてご覧ください。 伊藤忠グループのネットワーク 国内外合併会社
マルチベンダー	最新技術に対する 「目利き力」と圧倒的な 「IT技術群」 取り扱いベンダー：約 280 社 来客数： 243 名/年 最新技術調査を目的とした当社米国拠点への社員訪問数： 74 名/年 米国拠点からスタートアップ企業を日本へ紹介した件数（累計）：約 150 件 日本最大規模のマルチベンダー総合検証施設 TSC
技術力	最新技術をつなぎ合わせる 技術者集団 エンジニア数： 13,668 名（内、社員6,351名） ベンダー認定資格取得者数（延べ人数）： 7,851 名 多様化するクラウドニーズへの対応力
サポート力	安全・安心な 国内外サポート体制 国内サポート拠点：約 100 ヶ所 海外サポート体制： 5 ヶ国 644 名

事業のしくみ

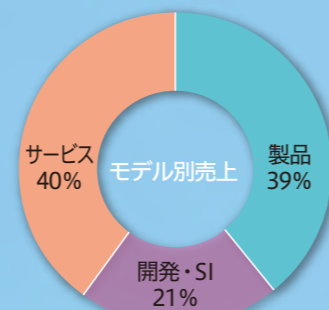


事業の結果

(2017年度実績)



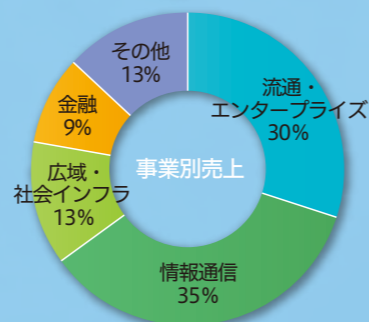
インフラ(IT基盤)構築力を武器としたユニークなビジネスモデル



売上収益：**4,296** 億円



偏りの少ない安定的な事業ポートフォリオ



- ▶ 当社株主に帰属する当期純利益：**235** 億円
- ▶ ROE：**11.8%**
- ▶ 配当性向：**44.1%**



世界有数ITベンダーとの日本トップクラスの取引実績

- ▶ CTCをパートナーランク最上位に位置付けているベンダー：**20**社
- ▶ CTCが国内最大リセラーであるベンダー：**11**社



人生を豊かにする健康で働きがいのある環境の提供

- ▶ 平均残業時間：**13**時間(単体)
- ▶ 有休取得率：**72%**(単体)
- ▶ 平均勤続年数：男性**13.6**年/女性**12.8**年(単体)
- ▶ 離職率：男性**2.8%**/女性**2.9%**(CTC原籍社員)

社会にもたらす価値

➡ P53-72参照

マテリアリティ_1
信頼できるITサービスの提供

マテリアリティ_2
明日を変える人材の創出

マテリアリティ_3
ITを通じた豊かで持続可能な社会の実現



6つの経営資源は、新たなビジネスを創出し、そのビジネス

幅広い顧客層

顧客数
7,652社顧客別売上
上位10社の割合
40%

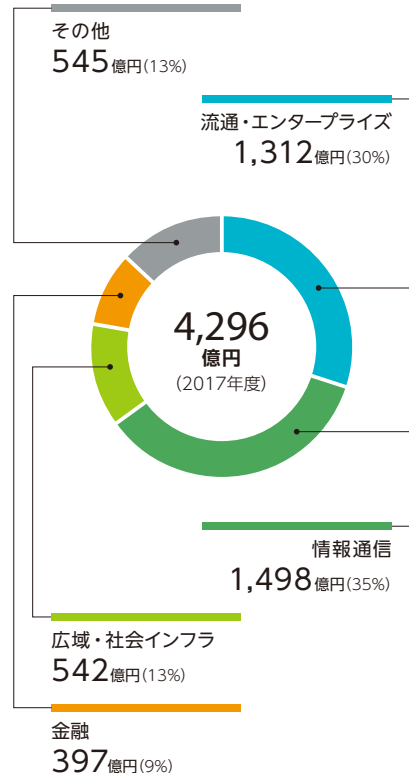
CTCのお客様は24時間365日止まらないシステムが必要な通信、金融をはじめ大規模なシステムを有する製造や公共など幅広い業界へ広がっています。こうした幅広いお客様との長年にわたるビジネスを通じて業種に応じた専門知識と高度な業務ノウハウを蓄積し、より高度で先進的なITソリューションの提供に活かしています。

多岐にわたる業種の顧客基盤

■ 主な顧客層



■ CTCの事業グループ別売上収益構成比



お客様満足度向上への取り組み

当社は「お客様の声を聞き、改善に活かす」という基本姿勢を重要視し、CS向上委員会のもと、お客様満足度向上活動に取り組んでいます。お客様からの評価・意見は、全社および各組織で改善策を検討し、営業活動やプロジェクト活動に反映しています。お客様にとってかけがえのないビジネスパートナーとなるために、また、お客様満足度をさらに向上させるため、今後も継続的に取り組んでいきます。

■ 2017年度お客様満足度調査結果

高い評価	<ul style="list-style-type: none"> 現場対応力 営業力
改善の余地あり	<ul style="list-style-type: none"> 障害・トラブル対応力

をITで実現する力の源泉となっています。

パートナーシップ

シリコンバレー
でのリレーション

28年

国内外子会社・
関連会社

18社

CTCは国内外パートナーとの強固なリレーションを構築しています。これらのネットワークを活用して様々な業界の業務ノウハウを蓄積し、また、先端技術をいち早く取り入れ、お客様とともに新たなビジネス創出に取り組んでいます。

国内外合併会社

CTCはお客様との合併会社を通じ、コンタクトセンター事業や飲料事業など、業界に特化したビジネスをお客様とともに展開しています。ITライフサイクルをトータルに支えるCTCグループの総合力や最先端のIT技術で、お客様のビジネス拡大に貢献するとともに様々な業界の業務ノウハウを蓄積しています。

▶ P52 グループ会社紹介参照

米国子会社を拠点とした シリコンバレーでの28年にわたるリレーション

米国シリコンバレーに本社を置くITOCHU Techno-Solutions America, Inc.は、北米地域における先端技術やIT市場の動向調査、新製品開拓などR&Dの役割を担っております。1990年創立以来28年間、シリコンバレー発の優れた新技術や製品をお客様に提供し続けています。

▶ P19 マルチベンダー参照

伊藤忠グループのネットワーク

国内のみならず世界各国において幅広いビジネスを展開する伊藤忠商事(株)のネットワークを活用することで、当社グループの体制強化に加え、お客様の新たなビジネス創出などにつなげています。また、伊藤忠グループのベンチャーキャピタル会社と連携することで、先端技術や最新サービスを提供するスタートアップ企業と協業しています。



未来技術研究所
MIRAI Platform

未来技術研究所は、2017年度に新設された組織です。これまでCTCグループが培ってきた各ベンダーとの協力関係や、米国子会社、伊藤忠グループとの協力関係などを活用し、国内外でAIやIoTを含む最先端技術の発掘を行います。また、これらの技術を駆使し、お客様とともに新しい事業モデルの創出にチャレンジしていきます。

MIRAI
Platform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

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
- 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

Open Innovation

CTC Future Factory

「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、アイデアを創出するためのプラットフォームです。CTCは、アイデアソンやハッカソンの場所や機会を提供し、共同研究や事業化の検討を支援しています。加えて、各段階でのコンサルティングサービスも提供します。

また、米国子会社のITOCHU Techno-Solutions America, Inc.でもオープンイノベーションを実現するための拠点として「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きます。



▶ オープンイノベーション専用スペース「DEJIMA」



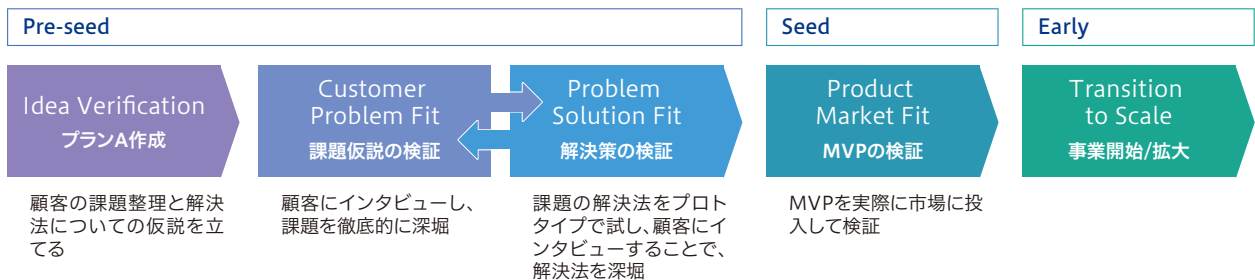
▶ Lean Startupとは?

新たなアイデアやコンセプトを素早く形にして実用最低限の製品(MVP:Minimum Viable Product)を作成し、実際の顧客の反応を見ながら、構築-計測-学習のサイクルを反復する。その中で開発者などが持つ仮説の検証を行い、検証による学びを通じて新製品やサービスの事業成功確度を高める手法。

Lean Startup

CTC NewBiz Framework

リーンスタートアップを行う上で発生し得る、時間、費用の無駄を回避し、新規ビジネス、サービス創出の成功率を高めるための手順やタスク、意思決定プロセス(GATEマネジメント)などを整理。



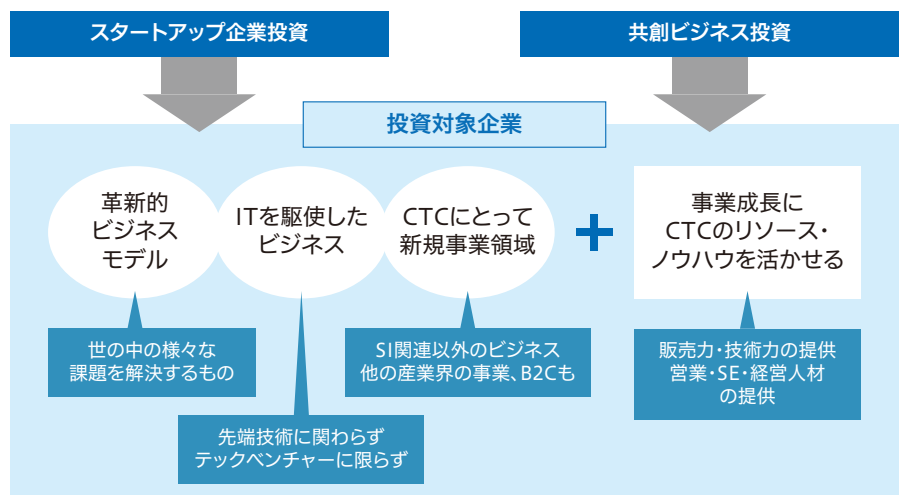
Corporate Venture Capital

CTC Innovation Partners

オープンイノベーションによる新規事業創出のスピードアップを目的に2017年12月に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加を行うことで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臨みます。(2018年6月までに、2件の投資を実行。▶P46参照)

■ 投資対象選定方針

- 革新的ビジネスモデルの会社
- テクノロジー企業に限らず、ITを駆使したビジネスであること
- CTCの本業である情報テクノロジーとは違う領域の会社
- 資金のみならず、CTCのリソースを事業成長に活かすことができること



マルチベンダー

取扱い
ベンダー
約280社

CTCが
国内最大
リセラーである
ベンダー
11社

CTCを
パートナーランク
最上位に位置付け
ているベンダー
20社

スタートアップ
企業を日本に
紹介した件数(累計)
約150件

当社の強みである「マルチベンダー」「マルチソリューション」「マルチクラウド」の対応力を支えるのは、国内外の有力ベンダーとのパートナーシップです。多様な製品・サービスを検証し、お客様にとって最適で質の高いソリューションを提供しています。

最新技術に対する「目利き力」と圧倒的な「IT技術群」

国内外ベンダーとの協働

当社は米国拠点を中心として、最新のIT技術動向を把握し、先進的な製品・サービスをいち早く取り入れる「目利き力」を養ってきました。その結果、現在では280社を超える国内外の有力IT企業とのパートナーシップを組み、幅広い「IT技術群」を数多くのお客様に提供しています。その取引実績は、日本トップクラスを誇り、数々の認定や表彰を受けています。

また、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、グループ内のエンジニアの意見やお客様からの要望などについて協議を重ね、より品質の高い製品開発の一翼を担っています。そして、ベンダーが持つ知見とCTCが培ってきたシステム構築におけるノウハウを融合し、お客様に最適解を提供しています。

■ 主なベンダーと受賞実績

AWS	APNプレミアムコンサルティングパートナー AWS MSP Partner	IBM	シルバーパートナー IBM Choice Awards 2016にて以下を受賞 ● Top Transformational Partner-Japan
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 2017 ● Service Partner 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
DELL EMC	Titanium Blackパートナー DELL Technologies World 2018にて以下を受賞 ● Server Partner of the Year ● Japan Special Contribution ● 2018 Dell EMC Partner Services Quality 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 2018にて以下を受賞 ● MySQL Partner of the Year 2018
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	VMware	ソリューションプロバイダ プレミアパートナー APJ SDDC Partner 2017にて以下を受賞 ● APJ SDDC Partner of the Year ● APJ NSX Partner of the Year



SAS® Global Forumでの受賞実績

2018年4月、SAS社ライセンス販売で世界1位となった事やSASエンジニア育成の実績が認められ、「2018 SAS Global Channel Partner of the Year」を受賞しました。今後も金融業や製造業向けの業界特化型ソリューションの提供や、AIビジネスを強化していきます。

日本最大級のマルチベンダー総合検証施設

テクニカルソリューションセンター (TSC) は、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。

サポート力

国内サポート
拠点
約100ヶ所データセンター
全国
5ヶ所7棟海外サポート
体制
5ヶ国
(644名)

基幹システムの開発・インフラ構築から信頼性・安全性を高める総合検証、お客様のシステムの運用・監視、全国均一に提供する保守までを支える安全・安心な国内外サポート体制を整えています。

保守サポート

保守サポート拠点は、全国約100ヶ所に広がっており、それぞれの拠点から機器の保守や運用サービス、監視サービス、情報セキュリティサービスなどといった各種サービスを24時間365日体制で提供しています。

データセンター

全国5ヶ所7棟あるデータセンターは、総延べ面積約84,000㎡の国内トップクラスの規模です。ISMS認証やFISCに準拠した安全性と信頼性のある設備を備え、データセンター開設以来30年間無遮断、無停止稼働の実績を誇ります。

横浜コンピュータセンター東館/西館(YCC)

横浜コンピュータセンター北館(NYC)

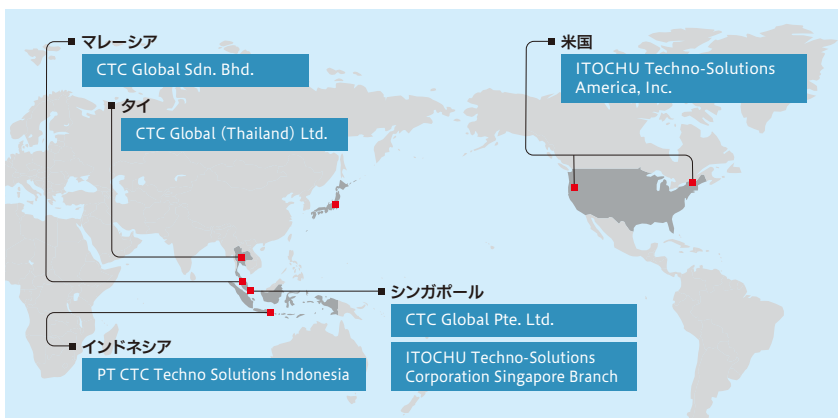
神戸コンピュータセンター(KCC)

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)

海外サポート拠点



▶ P51 グローバルビジネス参照

開発センター

札幌

ニアショア開発拠点として、地方都市の高い開発力を活用しながら確かなセキュリティ環境下で高品質の開発サービスを提供します。また、開発コストを削減するだけでなく、首都圏のエンジニア不足への対策や、地域活性化などの問題の改善に寄与します。

大崎

リモートオペレーションセンター(ROC)

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させた自動通知サービス・自動運用サービスも合わせて提供しています。

CTCセキュリティオペレーションセンター(CTC-SOC)

サイバーセキュリティ対策ソリューションの中核を担うCTC-SOCは、24時間365日体制で、セキュリティ脅威を調査・分析する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。



技術力

新しい技術やサービスが次々と生まれ、スピーディに変化するIT業界の中、CTCは最新IT技術群とそれらを「つなぎ、組み合わせる技術」をもって、お客様にとっての最適解を長年提供し続けてきました。また、AI、IoT、クラウドなどの多様化するニーズへの対応力強化のため、人材育成にも注力しています。今後も、培ってきた経験や実績をもとに国内外の開発パートナーと協働し、お客様の課題解決や新たなビジネス創出を行っていきます。

新たな未来を創るクラウドシステムインテグレーター

ハイパースケールなパブリッククラウドサービスの勢力は、エンタープライズ分野においても浸透しつつあり、ビジネス分野での利用率は高まる一方です。

併せて、ハイパースケールクラウドベンダーを中心に、ITシステム基盤を意識させないサーバーレスコンピューティング環境が登場し、従来型ITシステム基盤からの置き換えも進み始めています。

一方で、新たなITシステム基盤として、産業界でのオペレーショナルテクノロジーに軸足を置いたIIoT（インダストリアルIoT）環境、新たなデジタルトランスフォーメーションを導くAI技術、そして業務効率化を実現するRPA技術などの、新しい技術や手法との連携が求められ、従来のITシステムモデルの枠にとらわれない新しいITシステム基盤へのシフトが期待されています。

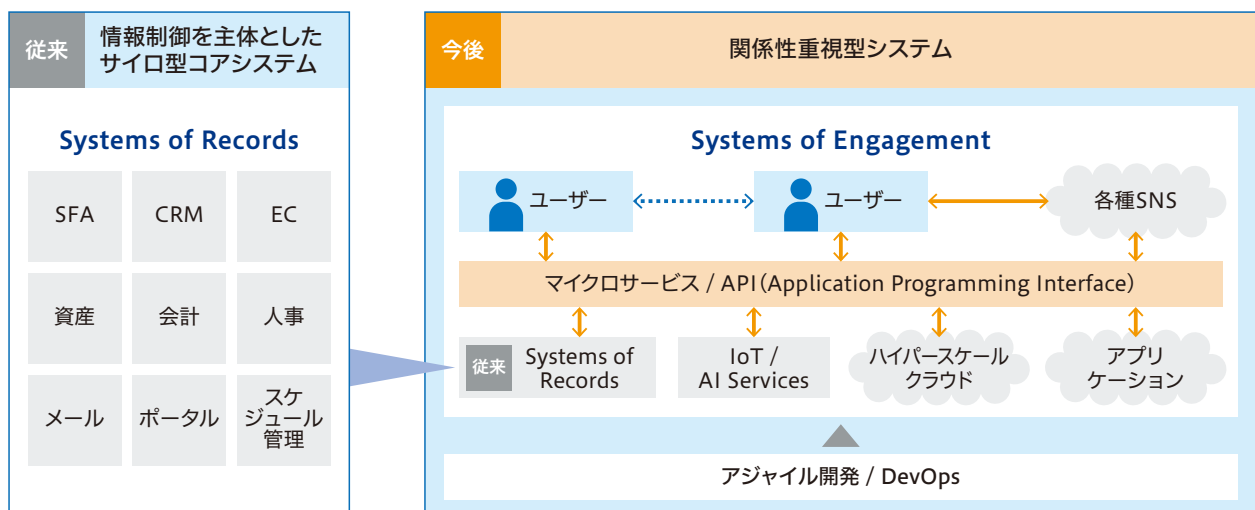
これらの新しい技術や手法との連携を通じた大規模かつ大量データの処理や分析、パブリッククラウドでは稼働させ難いセキュリティ度合いの高いアプリケーションを稼働させるプラ

イベントクラウド環境、さらには、革新性を問われない従来型システムとの連携も加えて、様々な環境やアプリケーションとの相互接続を実現しながら、システムを構築しなければなりません。

それらを柔軟性高く容易に構築するためには、それぞれの環境をラッピングするコンテナ技術や様々なAPIと連携させるマイクロサービス化などのクラウドネイティブなシステム環境構築が必要です。それを実現する技術者は、ITシステム基盤関連技術に加え、クラウド環境やアプリケーションの構築技術、マイクロサービス化技術などを含む、幅広い技術スキル（フルスタックエンジニアリング）が必要となります。

CTCグループは、このような状況の変化に対応可能な人材とスキルを用意し、ビジネス面のコンサルテーション、ITシステム基盤構築（内製や外部連携）、様々なアプリケーションとの連携、保守サービス、システム運用サービスまでを網羅可能なフルスタック・システムインテグレーターとして、ハイブリッドなクラウド環境構築を展開していきます。

ITシステムモデルの変化



エンジニア
13,668名
(内、社員6,351名)

開発
パートナー
約970社

ベンダー
認定資格取得者
7,851名
(延べ人数)

開発パートナーとの協働

お客様の多様なニーズにお応えするため、CTCでは国内外の開発パートナー約970社と連携してシステム開発体制を維持・強化しています。ITシステム開発においては、高い品質や生産性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、開発パートナー選定時には、経営基盤、技術力、取引実績などに加えて、情報セキュリティに関する管理体制も重視しています。また、特に優良と評価される開発パートナーを「認定パートナー」として選定し、先端技術や品質に関する取り組みを共有するとともに、開発環境や品質基準の提供を行っています。

品質向上

当社では、開発・構築における品質向上を目指し、プロジェクト管理、品質管理、開発・構築プロセス、開発環境の標準体系(SINAVI)を整備するなど、統合的な品質向上に取り組んでいます。

また特に難易度の高い大規模プロジェクトにおいては、案件進行中に第三者組織が状況を定期レビューし、管理プロセスの質と成果物品質の安定化を図っています。



品質マネジメントの国際規格ISO9001
認証範囲は当社Webサイトをご覧ください。

クラウドネイティブ時代を見据えた人材育成の取り組み

高度ITアーキテクト育成協議会設立 IoT

2017年7月、IoT時代に求められる高度ITアーキテクトの育成を目的として設立しました。同協議会では、SDN/NFVなどの技術・スキル習得のための体系的な育成カリキュラムの策定・提供、産学と連携した教育訓練の場の整備などを行っており、IoT時代に必要なソフトウェアによるITインフラの運用・管理ができる人材の育成を目指しています。

先端技術LAB 先端技術

開発・SIビジネス拡大の重要要素である「環境変化に対応した新技術」に関する経験やノウハウを全社のエンジニアが共有するための仕組みです。

■ 先端技術LABの狙い

先端技術の キャッチアップ	若手エンジニアの モチベーション向上	技術情報を 全社レベルで共有
顧客特性に応じた ナレッジを共有	個人でも気軽に 実機を利用可能	SNS活用により 組織を跨いだ コラボレーション を誘発

AI専門組織「AIビジネス推進部」新設 AI

2017年11月、AIビジネスの拡大とAI人材の育成、強化を目的に新設しました。その役割は①AI戦略策定やCTC独自のAIソリューション開発、②AI開発支援、③パートナー企業との連携、④AI人材育成となっており、CTCのAIビジネス活性化に貢献しています。

AIビジネス推進コンソーシアム設立 AI

2017年12月、国内のAIサービスの開発力強化と産業界へのAI適用の加速を目指し設立しました(2018年3月末時点の参加企業数は23社)。各社がノウハウを相互共有し、AIアプリケーションの共有や相互協力を通じてAIを社会に役立てるとともにビジネスや研究活動の活性化につなげていきます。



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

データサイエンス分野の 人材育成と産学連携促進 データ サイエンス

2018年2月、国立大学法人滋賀大学と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とした協定を締結しました。▶ P65 本業での取り組み②参照

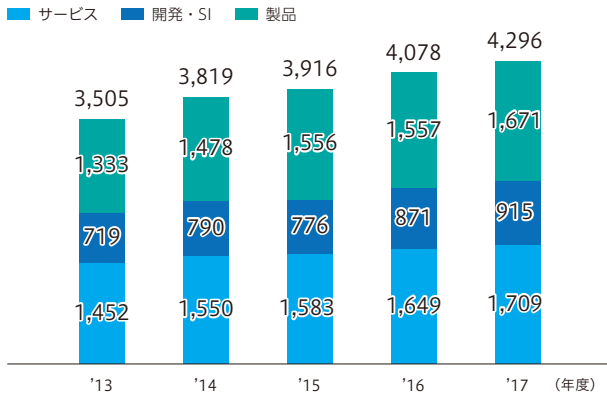
財務・非財務主要データ

売上収益(ビジネスモデル別)

(億円)

CAGR: +5.2%

全てのモデルが13年度から17年度まで順調に増加

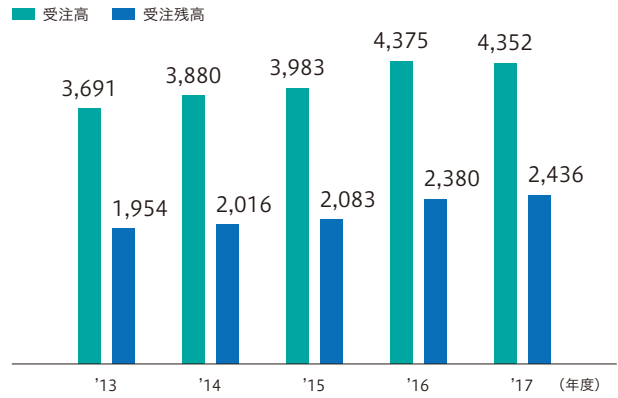


受注高/受注残高

(億円)

受注高CAGR: +4.2% 受注残高CAGR: +5.7%

受注高の増加に伴い、受注残高も順調に増加

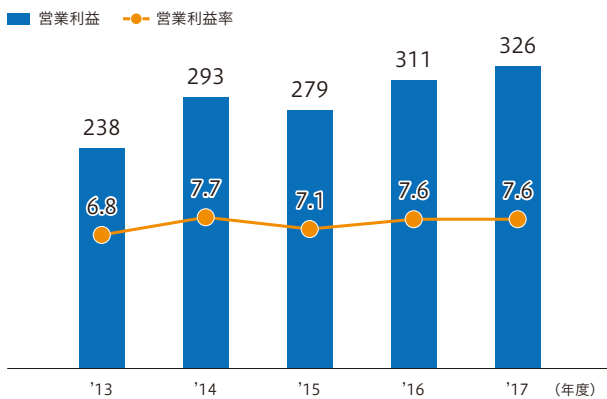


営業利益/営業利益率

(億円/%)

営業利益CAGR: +8.2%

売上収益の増加、営業利益率の改善により営業利益が増加

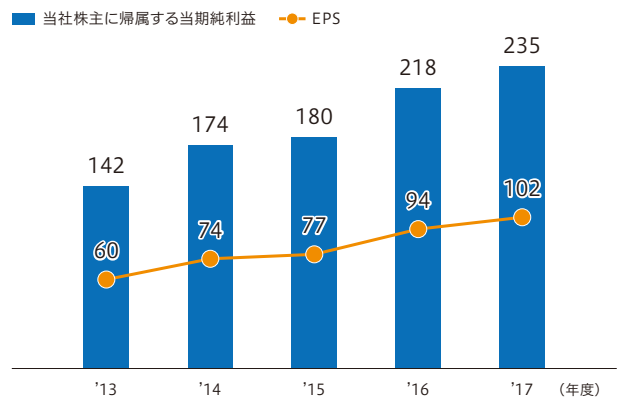


当社株主に帰属する当期純利益/ EPS(1株当たり当社株主に帰属する当期純利益)

(億円/円)

当期純利益CAGR: +13.5% EPS CAGR: +14.2%

営業利益の増加、法人実効税率の低下などによりいずれも増加

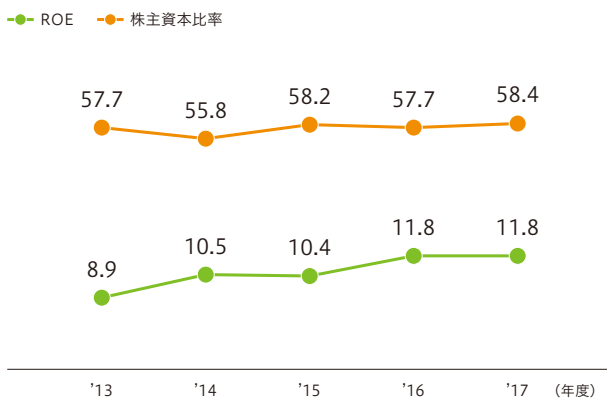


ROE/株主資本比率

(%)

ROE'13-'17比: +2.9p

当期純利益の増加、積極的な株主還元等によりROEが成長

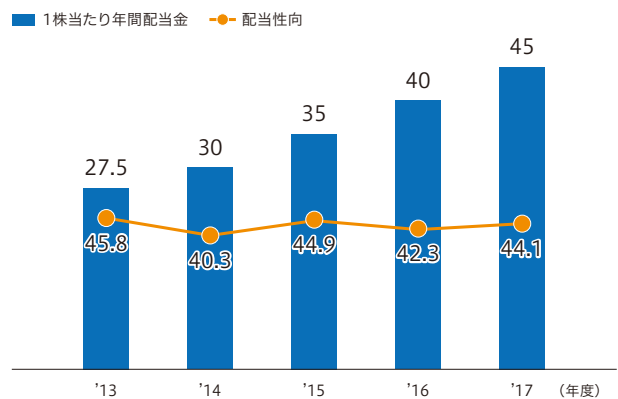


1株当たり年間配当金額/配当性向

(円/%)

'13-'17比: +17.5円

9期連続の増配('09以降)



2017年度は売上収益および全ての利益項目、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。

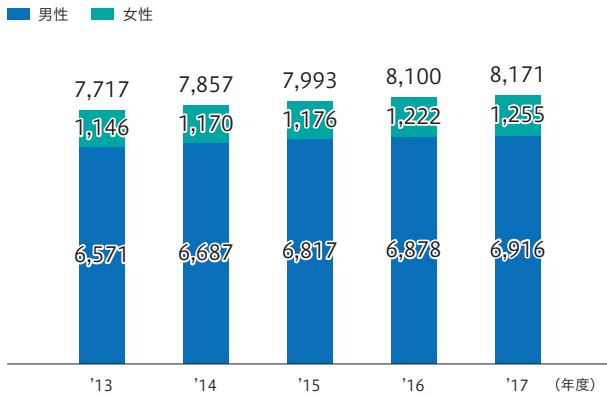
社員数(男女別)

(名)

'13-'17比: +454名

'13-'17比較で男性は+5.2%増加、女性は+9.5%増加

※期末人員数

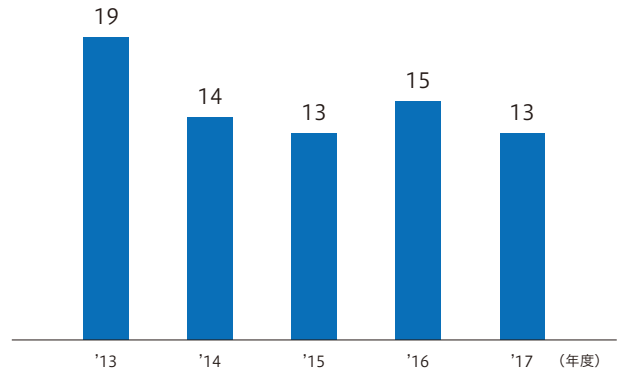


平均残業時間(単体)

(時間)

'13-'17比: -6時間

2013年以降の様々な働き方変革の推進により減少

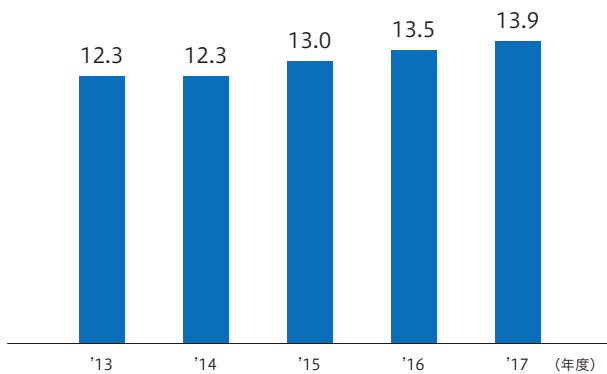


平均年休取得実績(単体)

(日)

'13-'17比: +1.6日

2017年度で年休取得率70%を達成

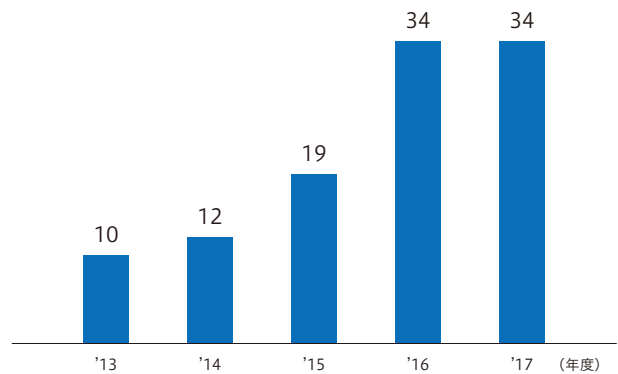


介護休暇取得者数(単体)

(名)

'13-'17比: +24名

仕事と家庭の両立を目的とした各種制度の拡充により増加

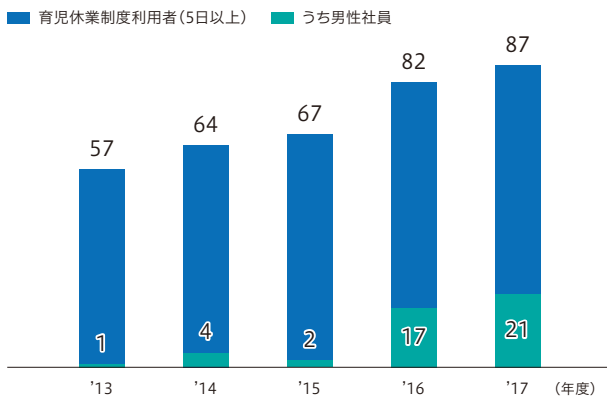


育児休業制度利用者数(単体)

(名)

'13-'17比: +30名

男性社員の比率は13-17比較で1.8%から24.1%となり、+22.3p増加

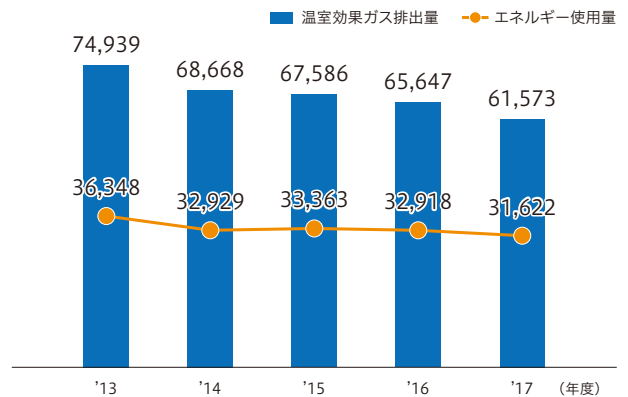


温室効果ガス排出量/エネルギー使用量

(t-CO₂/k)

'13-'17比: -13,366t-CO₂

節電対策や環境負荷低減の徹底、残業削減などにより減少



第2章 | CTCの成長戦略

未来へ「つなぐ」

現在、世界的に経済は成長基調にあり、国内でも個人消費や企業収益の拡大を含めて堅調な推移を見せています。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、国内での投資拡大が見込まれており、ASEANでも引き続き高い成長率を維持しています。

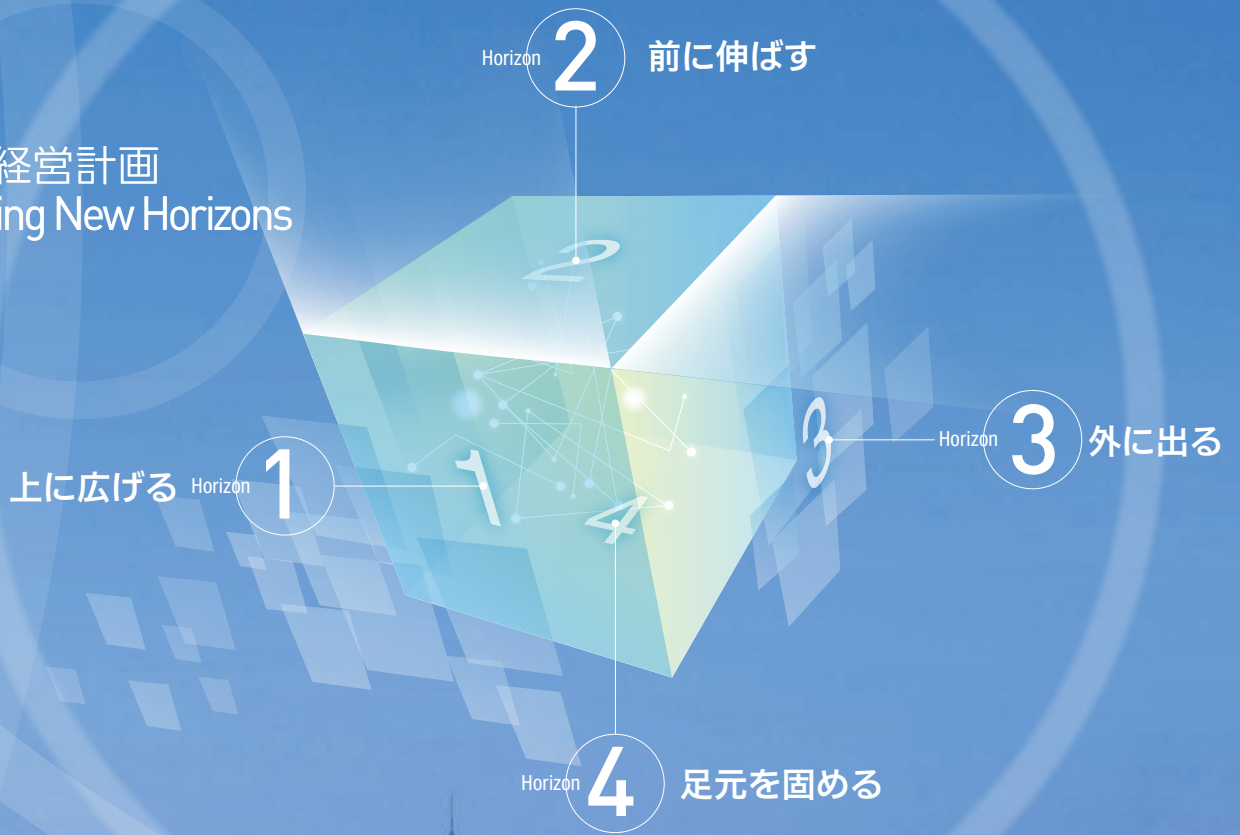
このような環境の中、「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する」というミッション（使命）のもと、リーディング・カンパニーとしてIT産業の進化を担うため、3ヶ年の中期経営計画「Opening New Horizons」を策定しました。

中期経営計画の重点施策である“4つのHorizons”に取り組むことで、2020年度に向けてCTCグループ全体の成長を図り、CTCグループを未来へとつないでいきます。

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

中期経営計画
Opening New Horizons



定量目標
(2020年度)

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

外部環境とCTCのアプローチ

IT業界を取り巻く環境は常に変化を続けています。
CTCは変化に迅速に対応するだけでなく、
時代を先取りした取り組みを行っていきます。

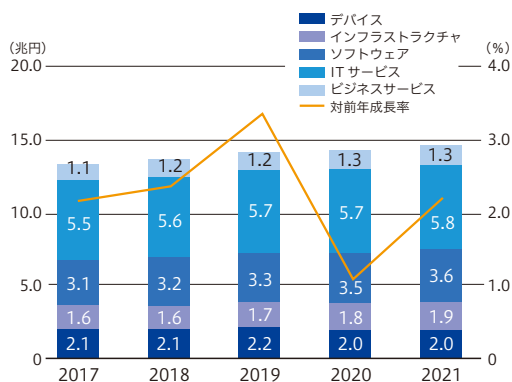
外部環境

- ◆ 5Gをインフラとした新たな事業領域の出現がIT投資の大きな追い風に
- ◆ クラウドサービスの普及に伴いシステム環境は高度化・複雑化
- ◆ 国内IT市場は、5G、AI/IoT、クラウド、RPA、働き方改革関連の需要が高まり、全体的にはプラス成長
- ◆ 世界経済全体が成長基調の中、ASEAN地域における需要も拡大傾向

モデル別 IT市場動向

国内IT市場は3年間平均+1.7%成長。 インフラストラクチャや ソフトウェア分野が成長傾向

- インフラストラクチャ市場では、大企業、大都市圏の企業を中心に採用が進むIaaSがけん引。2018-2021年度において3年間平均4%以上の成長率を見込む。
- ソフトウェア市場では、消費税増税の延期で会計、販売管理において刷新案件の増加やパブリッククラウドの利用増加が市場拡大に寄与。3年間平均4%以上の成長率を見込む。

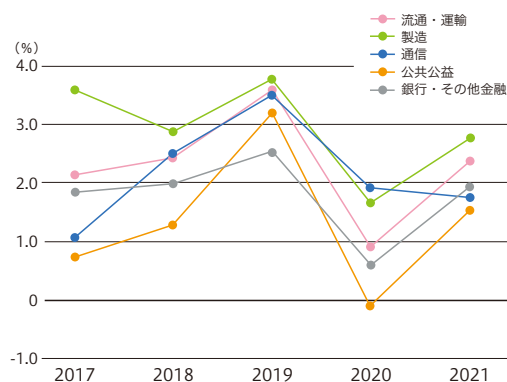


出典:国内IT市場産業分野別/企業規模別予測, 2018-2022年
(IDC#PJ42863118, 2018年5月発行)

業種別 IT市場動向

流通・運輸、製造、通信分野を中心に プラス成長

- 「東京オリンピック/パラリンピック」の開催に向けて、社会インフラ投資が本格化。
- いずれの業種もAI、IoT活用の本格化や、人材不足解消のための業務効率化、働き方改革に対するIT活用が活発化。特に流通・運輸、製造、通信分野では、3年間平均2%台の成長率が続く見込み。



出典:国内IT市場産業分野別/企業規模別予測, 2018-2022年
(IDC#PJ42863118, 2018年5月発行)

CTCの
アプローチ

ビジネス変革
への挑戦

⇒ Horizon 1

上に広げる



強みを
さらに強く

⇒ Horizon 2

前に伸ばす



新たな分野・
リージョンの
開拓

⇒ Horizon 3

外に出る



経営基盤の
強化

⇒ Horizon 4

足元を固める



ASEAN IT市場動向

ASEAN地域のIT投資は
高水準を維持

- インドネシア、フィリピンは2018-2020年の2年間平均8%以上と高い成長率を維持し、他国でも5%前後と堅調な成長を見込む。主に、金融、公共、運輸、物流がIT市場をけん引。



Opening New Horizons — 新しい景色を見るために —



代表取締役社長
菊地 哲

持続的な成長へ 着実な成長を支えるのは、正しい「方向性」

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い新しいテクノロジーの活用が進み、ITに関する企業経営者の捉え方は、「コスト」から「経営の武器」へと大きく変化しています。こうした背景から、企業のIT投資は今後もさらなる拡大が期待されています。

CTCグループは2010年からの8年間で売上収益はおよそ1.5倍、純利益は2倍、時価総額は3倍になるまで持続

的に成長してきました。その要因としては、前述したIT業界全体の環境変化の中で、成長に向けて目指してきた方向性が間違っていなかったこと、そして、その方向に沿って企業価値を高めるべく様々な施策を講じてきたことが挙げられると思います。

今後も持続的な成長を目指すべく、新たな中期経営計画がスタートしました。

前中期経営計画総括 「稼ぐ力×魅力度」を追求した3ヶ年

2015-2017年度までの前中期経営計画を振り返りたいと思います。目標として掲げた「2つの5,000(売上収益5,000億円、時価総額5,000億円)」のうち、売上収益に関してはM&Aなどが実現できず未達となりましたが、これを除く内部成長ベースでは計画通りの成長を遂げることができました。

また、「2つの5,000」のもう一つの目標である時価総額5,000億円については達成することができました。これは非常にユニークな目標でしたが、時価総額を「稼ぐ力(純利益)×会社の魅力度(PER)」と定義して社内外に示し、結果的に市場からも評価していただけたことで、社員の「魅力度」に対する意識も高まったと実感しています。

次に、「2つの5,000」達成に向けて掲げた重点テーマ「3つのシフト」について説明します。「サービス型」へのシフトについては、クラウドビジネスが3年間でほぼ倍増するなど、サービスの売上規模は着実に拡大していますが、当社の強みである製品販売やシステム開発も増え続けており、サービス売上収益の構成比率は変わらず40%となりました(目標は50%)。

続いて、「総合力」経営へのシフトについては、セグメントの再編を含む大型組織再編を実施し、柔軟に人材を活用する体制を整えました。これが奏功し、本部間や事業グループ間の協働案件が増え、大型案件への対応力も高ま

りました。

最後に成長「投資」へのシフトです。M&Aについては、前述のとおり好調な業界であるがゆえ、適正価格の範囲内での対象を見出せず、この3年間では実行に至りませんでした。一方で、タイとインドネシアに海外拠点を設立し、ASEANを面でカバーするための体制を整えました。加えて、先進技術や人に対する「投資」に関しては、「未来技術研究所」の設立や当社独自の基幹システム特化型IaaSサービス「CUVICmc2」のリリース、AI/IoT時代を見据えた人材育成などを実行しました。

▶P21-22 価値創造の源泉 技術力参照

これら3つのシフトを支える「経営基盤の強化」としては、「働き方変革」に関わる諸施策の実行や、新基幹システムのリリース、9期連続の増配を実現することができました。特に働き方変革については、変化に対応できる高い技術力を持った人材の確保が今後の課題ですので、社員1人ひとりが能力を最大限発揮できるよう、そして全員に「働きがい」を感じてもらえるよう積極的に施策を打ち出しています。 ▶P61-63 働き方変革と多様な人材の育成参照

新中期経営計画

「新しい景色」を見に行く3ヶ年

当社のビジネスモデルは、競合のシステムインテグレーターのビジネスモデルとは少し異なります。アプリケーション開発が中心の他社に対し、インフラ(IT基盤)・ネットワークに強いCTCと言われてています。投資家の皆様

からは、よく「製品ビジネスはコモディティ化が進んでいるので、CTCにとってはリスクではないか」と質問を受けるのですが、そうではありません。製品のコモディティ化が進むのは事実です。製品のブランド力は低下し、ホワイトBOXが普及することで、私たちの売り物は変わっていくかもしれません。一方で、クラウドやネットワーク仮想化の普及によって、常に新しい技術が必要とされるとともに、IT環境はより複雑化していきます。さらには企業経営におけるITの重要性の高まりや、大規模なインフラ構築が可能なプレイヤーが減っているという事実もあります。こうしたことが、当社のインフラビジネスを後押ししています。これらの強みを活かしつつ、新たな分野にチャレンジしていくために、「リーディング・カンパニーとして、IT産業の進化を担う」ことを目指す姿とした3ヶ年の新中期経営計画「Opening New Horizons」を発表しました。このサブタイトルには、新しい景色を見るために、視野を広げ、活動の場を切り開いていくという意味を込めています。そして、それに挑戦する上で、4つのコンセプトを打ち出しました。

1. 上に広げる:ビジネス変革への挑戦

デジタルトランスフォーメーションの加速により、「データ」を分析、有効活用して新たなデジタルビジネスを創出しようとする動きが活発化しています。私たちIT企業に求められる役割も大きく変わり、お客様とともにITを活用して新たなビジネスを創出していくためのパー

2015-2017年度 中期経営計画の振り返り

2つの5,000			
		目標	実績
成長	売上	5,000億円	4,296億円
収益力	営業利益	400億円 (営利率8%)	326億円 (営利率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(18/3/30) ※最高値6,144億円(18/1/16)

重点テーマ	レビュー
1 「サービス型」へのシフト	● 各種独自サービスのリリース ● クラウドビジネス拡大 △
2 「総合力」経営へのシフト	● 大型組織改編 ● 事業グループを跨いだ大型プロジェクト対応 ○
3 成長「投資」へのシフト	● 先進技術への対応人材育成 ● タイ、インドネシア拠点設立 △
3つのシフトを支える経営基盤の強化	● 働き方変革実行 ● 基幹システム刷新 ● 9期連続増配 ○

トップメッセージ

トナーとして期待されています。こうした動きに対応するため、アプリケーション開発の分野では、アジャイル開発やDevOps(デブオプス)といった迅速かつ柔軟な開発手法や、コーディングをほとんど必要としないローコード、ノーコード開発といった新たな技術を積極的に推進していきます。

2. 前に伸ばす:強みをさらに強く

前述したとおり、CTCの強みの一つがインフラ構築です。アメリカの大手ベンダー製品の国内販売量は既にNo.1であり、スケールメリットによる価格競争力もあるため、同分野で圧倒的存在感を確立できると考えています。クラウドについては、培ってきたハイブリッドクラウドのノウハウを活かしてさらなる成長を目指します。リカーリングビジネスについては、後述のP32「6」:注カビジネスでの成長(クラウド・ITアウトソーシングビジネス)」をご参照ください。

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充も今後の成長には欠かせません。17年度にインドネシアに進出し、また、タイにあった合併会社を子会社化しました。これにより、ASEAN全域においてサービス提供ができる体制を整えましたが、今後はアメリカでの拡充やヨーロッパと中国におけるR&D拠点の設立も予定しています。

▶P51 グローバルビジネス参照

また、前年度に開設した「未来技術研究所」を通じたオープンイノベーションの実現にも注力していきます。

▶P17-18 価値創造の源泉 未来技術研究所参照

4. 足元を固める:経営基盤の強化

全ての活動の土台となる経営基盤強化については、引き続き人材育成やダイバーシティ、働き方変革、品質や顧客満足度の向上を推進するとともに、株主還元の拡充も継続的に行っていきます。

また、企業価値の最大化に向けて、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・ガバナンスの強化を図ります。▶P66-69 コーポレート・ガバナンス参照

2020年度の定量目標「3・6・12」

定量目標は、社員が目標として取り組みやすいよう、できる限りわかりやすいものにしていきます。なお、前中期経営計画で未達となった売上収益目標の5,000億円は2020年度に内部成長ベースで達成したいと考えていますが、定量目標には含めていません。

「3」:収益力強化

この3年間におけるM&Aに対する考え方の変化が、「当社株主に帰属する当期純利益」を目標に掲げた意味として表れています。これまでM&Aは子会社化することを目指して進めてきましたが、当社が成長していくためには必ずしもマジョリティを取る必要がない場合も

2018-2020年度 中期経営計画の重点テーマ

Horizon 1 ビジネス変革への挑戦



上に広げる

- 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 2 強みをさらに強く



前に伸ばす

- 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 新たな分野・リージョンの開拓



外に出る

- 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

Horizon 4 経営基盤の強化



足元を固める

- 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
- 株主還元拡充

あり、純利益が定量目標として適切という判断に至りました。年間6%程度の成長で280億円、これにM&Aによる積み増し分20億円をストレッチ目標として加算し、300億円を目指します。

「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

収益の拡大と安定化を目指し、リカーリング型(継続課金型)ビジネスの拡大に取り組んでいます。特にクラウドとITアウトソーシングにフォーカスしており、具体的にはクラウドサービス、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)といったビジネスを600億円まで成長させる考えです。

グローバル関連ビジネス

「外に出る」でも述べましたが、海外事業については、M&Aも含めて引き続き注力していきます。600億円という目標はややアグレッシブですが、挑戦しがいのある目標だと考えています。

「12」：資本効率向上

2017年度のROEの実績が11.8%、3年後に12%以上というのは目標として低く感じられるかもしれませんが、利益の積み上げと株主資本を考慮した場合、決して容易に達成できる数値ではないことをご理解いただきたいと思えます。目標達成のためには、これまで通り利益を伸ばすことに力を尽くすことはもちろん、株主資本のコントロールも考えていく必要があります。今年度から配当性向の目安を45%程度にまで引き上げたのも、こうしたことを踏まえての判断です。

投資という点では、お客様との共創・協業が進む新規成長分野や、それらを実現するためのエンジニアのスキルアップへの投資が重要になりますので、ここには継続的に資金を投入していく予定です。▶P33-34 CFOメッセージ参照

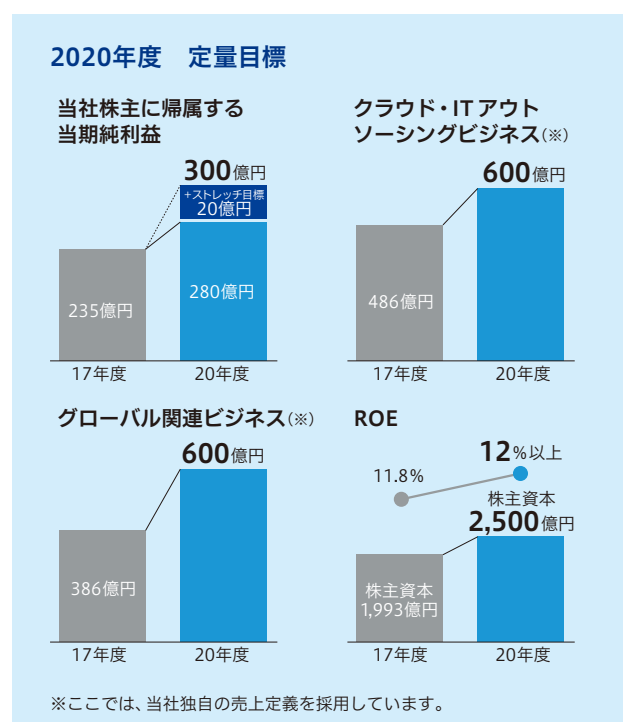
CTCグループは、中期経営計画で示した戦略を着実に実行し、実績を積み重ねることで新たなビジネス領域の中でもその存在感を示し続けていきます。

CTCが社会にもたらす価値 本業を通じた価値創造

「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」というミッション(使命)にある通り、CTCグループの事業活動には社会的意義があります。

このミッションに挑戦するために、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、IT産業の進化に向けて日々挑戦を続け、本業を通じて持続的な社会の実現に貢献する企業として、2016年3月に注力すべきマテリアリティを特定しました。新中期経営計画では、国連で採択された持続可能な開発目標(SDGs)とマテリアリティを関連づけ、社員が自らの業務とSDGsの結びつきをより理解できるようにしています。

新たなビジネス領域においてもCTCグループの存在感を示すべく、中期経営計画で示した戦略を着実に実行してまいります。そして社員1人ひとりがその能力を100%発揮できる環境を整備し、日々の業務を通じて社会への価値を生み出すことによって、ミッションの実現に挑戦し続けます。当社グループの今後にどうぞご期待ください。





ROE12%以上の達成に向けた 利益拡大に励むとともに、 成長投資と、安定的かつ高水準な 株主還元を実行していきます。

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管掌役員
(兼) 経営管理グループ担当役員
(兼) CFO (兼) CCO

松島 泰

2017年度実績／2018年度計画

2017年度の業績総括

2017年度の経済環境は、堅調な企業収益や雇用環境の改善などにより全体的に緩やかに回復しました。

IT市場においても製造、流通分野での投資が回復傾向にあり、ビジネス環境は堅調に推移しました。2017年度の当社業績は、売上収益および全ての利益項目、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は、4期連続で統合後最高を更新し、これによりROEは11.8%となり、こちらも4期連続で10%超となりました。▶P75-78 財務分析参照

2018年度経営計画

2018年度の事業環境は、引き続き海外経済の不確実性や、金融・資本市場の変動による影響に注視が必要なものの、国内経済は緩やかな回復が継続すると期待しています。IT市場においても、流通、製造、通信分野を中心に堅調なIT投資が継続すると予想しています。

このような環境のもと、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」ことを目指す新たな中期経営計画を策定しました。▶P29-32 トップメッセージ参照

なお、2018年度の当社の連結業績は売上収益4,500億円、営業利益350億円、当社株主に帰属する当期純利益240億円を見込んでいます。

■ 連結業績ハイライト

	2016年度	2017年度	前年比	2018年度計画
売上収益	4,078	4,296	+217	4,500
売上総利益	967	1,016	+48	1,080
売上総利益率	23.7%	23.6%	△0.1p	24.0%
その他の収益及び費用	△655	△689	△33	△730
営業利益	311	326	+14	350
営業利益率	7.6%	7.6%	0.0p	7.8%
当社株主に帰属する当期純利益	218	235	+17	240
受注高	4,375	4,352	△23	4,550
受注残高	2,380	2,436	+56	2,486
ROE	11.8%	11.8%	0.0p	—

資本政策

中期的な資本政策における指針

新中期経営計画の定量目標として、ROE12%以上を掲げました。2020年度の当期純利益の目標は300億円としており、逆算すると株主資本は2,500億円となります。現在の株主資本が2,065億円であることを考慮すると、目標達成のために利益を伸ばすことに力を尽くすのはもちろんですが、株主資本のコントロールも重要と考えています。中期経営計画を発表したタイミングで配当性向の目安を従来の40%程度から45%程度に引き上げたのも、こうしたことを踏まえての判断となります。利益の成長と株主還元の拡充により、ROE12%以上の達成を目指します。

成長投資

さらなる利益成長と事業規模拡大のために、成長投資は欠かせません。資本配分を行うにあたっては株主還元とならび成長投資も最優先事項の1つで、事業領域拡大や、人・技術への投資を重点テーマとして取り組んでいます。2017年には、タイの関連会社を100%子会社化し、インドネシアにも子会社を設立しました。また、未来技術研究所の設立や、同研究所によるオープンイノベーションプラットフォームの開発、AI/IoTなどの先端技術分野における業務提携や人材育成なども行ってきました。加えて、同年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、革新的なビジネスモデルを持つ企業への投資体制も整えました(2018年6月時点で2件の投資を実行し、新領域進出への足掛かりとしています。▶2件の投資の詳細については、P46 金融事業グループ参照)。

また、M&Aにも注力しており、そのターゲットは、重点テーマに基づき、SEリソースの拡充やグローバルビジネス拡大を実現するためのSI事業者、新技術・サービスを持った有望スタートアップ企業などとしています。なお、M&Aについては、マジョリティ出資を基本としています。それにこだわることなく、マイノリティ出資からスタートすることも視野に入れ、柔軟に対応していきます。

今後も、成長を続けることで生み出されるキャッシュを新規分野などへ投資し、さらなる企業価値向上につなげていきます。

〈補足〉投資判断基準について

M&Aをはじめとした事業投資にあたっては、累積解消年数や利益規模、投資効率などの定量基準と、所定の定性基準に基づき総合的に判断。投資効率の評価にはNPV法を用いる。NPVを試算する際の割引率は以下のとおり。

※ NPV割引率(期待収益率)=CTC株主資本コスト+サイズプレミアム+カントリーリスクプレミアム

株主還元方針

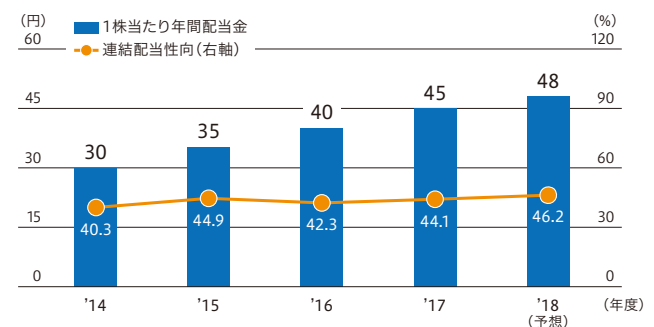
当社は株主還元を重要な経営課題と認識し、安定的かつ業績連動を意識した配当の実施を基本方針としています。

2017年度の配当は、前期に比べ10円増配の90円、連結配当性向は44.1%となり、9期連続の増配となりました。

なお、連結配当性向については、前述のとおり目安を40%程度から45%程度へ引き上げました。加えて、より投資しやすい環境の整備や当社株式の流動性向上を目的として、2018年4月1日に普通株式1株を2株に分割する株式分割を実施しています。この結果、2018年度の配当は48円、連結配当性向は46.2%を予定しています。これは、分割前を基準にすると96円となり、前年比で実質6円の増配となります。

今後も、投資と内部留保金のバランスを考慮しつつ資本効率を重視した資本政策を実行していきます。

■ 1株当たり年間配当金/連結配当性向



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。

株主・投資家の皆様との対話

当社では、持続的な企業価値向上のため、株主や投資家の皆様と積極的に対話をしています。2017年度は個人投資家様向けの会社説明会を16回開催するとともに、国内機関投資家様向けに、通常の取材対応のほか、当社の事業内容について理解を深めてもらうための技術勉強会などを開催しました。海外機関投資家様とは、海外IRや国内で開催されるカンファレンスなどで定期的に対話を行っています。

こうした活動を通じて、いただいたご指摘やご意見を経営の改善に反映させ、さらに企業価値の向上に努めていきます。▶P70 株主・投資家との対話参照



■ 後列左より

山口 忠宜

取締役

今川 聖

取締役

須崎 隆寛

取締役 兼 常務執行役員
社長補佐(保守事業強化特命)
(兼)シーティーシー・テクノロジー
株式会社 代表取締役社長

大久保 忠崇

取締役 兼 専務執行役員
技術戦略グループ/
ITサービスグループ管掌役員
(兼)技術戦略グループ担当役員
(兼)CTO (兼)CIO

■ 前列左より

松澤 政章

取締役 兼 副社長執行役員
事業グループ管掌役員
(兼)流通・エンタープライズ事業
グループ担当役員

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

菊地 哲

代表取締役社長



石丸 慎太郎

常勤監査役 ※2

高田 博史

常勤監査役

多田 敏明

監査役 ※2

中森 真紀子

取締役 ※1

小尾 敏夫

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 中森 真紀子、小尾 敏夫の両氏および社外監査役 多田 敏明氏の3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。



第3章 | CTCの事業戦略

新たな価値へ「つなぐ」



CTCは、幅広いお客様に対応するため、業種別に営業展開している事業グループと、技術やサービスなどの側面から全社を横断的にサポートする組織とでビジネスを展開しています。ITライフサイクルをトータルでサポートするサービス提供の実現や、高度な業務ノウハウの横展開などを目指し、組織間で緊密な連携を行うことで協業を促進しています。

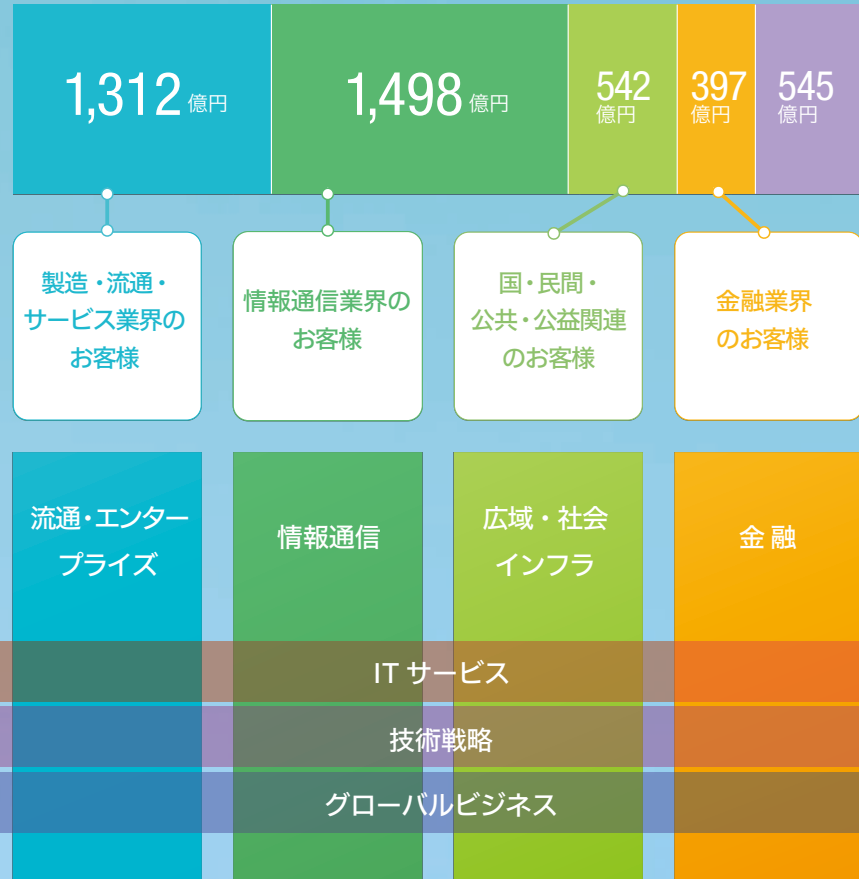
全社横断組織のITサービスグループは、CTCのリソースを集約し、総合的なサービスの企画開発から販売促進までを行い、他事業グループをサポートします。技術戦略グループは、先端技術の発掘・創造や既存技術の新たな活用により、お客様とのコミュニケーションを通じて新たなビジネスモデルの策定と実サービスの創出に取り組んでいます。また、国内のみならず、培ったノウハウを活用して海外市場での新たなビジネスを推進しています。

この組織体制のもと、CTCならではの、より高度で先進性のある新たな価値の創出へとつなげていきます。



2017年度 売上収益

※2017年度実績を2018年度組織に組み替えて表示しています。

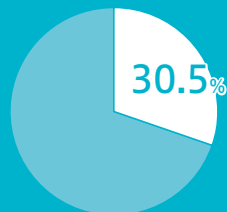


流通・エンタープライズ 事業グループ



取締役 兼 副社長執行役員
事業グループ管掌役員
(兼)流通・エンタープライズ事業グループ担当役員
松澤 政章

売上収益構成比
(17年度)



事業環境

- 製造業を中心にIT投資が回復傾向
- 流通とITを組み合わせたオムニチャネルの拡大
- IoT[※]やビッグデータ[※]への取り組み加速
(「守りのIT投資」から「攻めのIT投資」へ)

強み

総合的な機能・サービスの提供

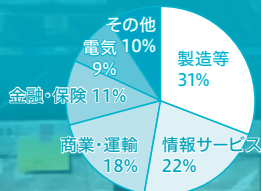
- 情報系から基幹システムまでのアプリケーション開発力
- ネットワークおよびサーバ・インフラ構築力
- 運用の総合的な提供力

成長に向けた注カテーマ

- 先端技術へのいち早い挑戦
- 業務ノウハウに基づく提案

事業グループ別データ

業種別売上収益比率
(17年度)



所属社員数
(2018年4月1日時点)



顧客数
(17年度)



参考値

セグメント別実績 (年度)

売上収益 (億円) 税引前利益 (億円)



注:セグメント別実績は、単体の事業グループの値に関連する事業会社(CTCSP、CTCLS(2016のみ)、NAIS)およびIFRS調整を加減算した数値になっています。

目指す姿

開発技術・新ソリューションへの取り組みを強化することにより、お客様の収益機会創出に貢献します。

1. 2017年度の実績

- ▶ 安定的な収益基盤を形成する顧客のさらなる発掘
 - 新規商圏の獲得、ベースカーゴの拡大に向けた取り組みにより売上増加。
- ▶ ライフサイエンス分野の統合効果発揮
 - 統合による商材のクロスセルが進み、ビジネス領域が拡大。
- ▶ 事業主管製品・サービスの積極的な展開
 - ローコード※製品やシャドーIT対策のCASB製品などの新しい技術を当社グループ内に展開することで、技術者育成と案件獲得を推進。

2. 2018年度の取り組み(重点施策)

基幹系システム開発ビジネスのさらなる拡大 

- ERPビジネスの戦略立案、サービス企画、構築に特化した組織を設置し、一気通貫でのサービスを提供。

製品・サービスの積極的なグループ内展開 

- セキュリティ/クラウドインテグレーション案件に注力するとともに、各種ベンダーとのリレーションシップ強化を通じた当社サービスの向上。

新開発手法/新技術への取り組み強化 

- アジャイル※/ローコードといった新しい開発手法や、中期を見据えたAI/IoT/RPAなどといった新技術に対応できる技術者を育成。

スキル棚卸と連動した育成施策展開 

- 営業職は、最新技術への理解促進を図るとともに、提案ノウハウの横展開を徹底。エンジニアは、開発やネットワーク構築などマルチな技術を保有する人材を育成。

3. 中長期的な展望

▶ エンタープライズ分野を代表するクラウドインテグレーターへ

- クラウドに関する新技術を活かした既存顧客への新たな挑戦と業務ノウハウを活かした有望業種への展開。

▶ 伊藤忠グループとしてのシナジー創出/ガバナンス強化を支えるIT中核企業へ

- 伊藤忠商事(株)のガバナンス強化、同社の事業会社システム連携・共通化へ貢献。

▶ ※用語に関する解説は、P80をご覧ください。

取り組み

先進開発手法・アプリケーション開発力強化にフォーカス

新開発手法実践のスペースとして、アジャイルオフィスを東京と名古屋に立ち上げました。ここからはお客様および協力パートナーとTV会議システム・チャット/画面共有・パブリッククラウドでつながり、柔軟かつスピード感を持って開発プロジェクトを推進していきます。スクラムマスター・アーキテクトの育成/強化も継続して実施します。

また、開発ビジネスの拡充として、SAPなどのERPソリューション技術者を増強していきます。SAPビジネスでは、S/4

HANA マイグレーション事例や自社における新規導入展開事例での知見をもとに、お客様がERPを十分にビジネスに活かせるよう、支援を実施していきます。

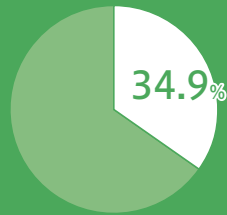
AI/IoT/RPAといった新領域に対しても継続して取り組み、お客様の課題解決に最適なソリューションを複合的に提案してまいります。

情報通信 事業グループ



常務執行役員
情報通信事業グループ担当役員
寺田 育彦

売上収益構成比
(17年度)



事業環境

- 移動通信におけるデータ量の飛躍的な増加
- 2020年に向けた次世代移動通信システム(5G)への取り組みの加速
- 自動車などの産業向けや、コンシューマー領域などを中心に5G関連市場は拡大基調。今後、産業の垣根を越えた通信キャリアと企業の協業が本格化

強み

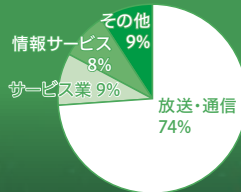
- 通信ネットワークを支える大規模インフラ構築力
- 最先端技術を用いた高付加価値なサービスの開発力
- ミッションクリティカルなシステム運用

成長に向けた注力テーマ

- 新たな中核事業の育成
- 技術革新への素早い対応
- 高付加価値人材の育成と確保

事業グループ別データ

業種別売上収益比率
(17年度)



所属社員数
(2018年4月1日時点)



顧客数
(17年度)



参考値

セグメント別実績

(年度)

売上収益
(億円)



税引前利益
(億円)



注:セグメント別実績は、単体の事業グループの値にIFRS調整を加減算した数値になっています。

目指す姿

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び
 ビジネスパートナーの役割を担います。

1. 2017年度の実績

▶ 通信キャリア向けビジネス領域の拡大

- ネットワーク利用の多様化を背景にネットワーク増強や次世代ネットワーク技術を活用した案件が増加。加えて新たなサービス基盤への挑戦によりビジネス領域も拡大。

▶ 新規アカウント獲得と新たなビジネスの創出・育成

- サービスプロバイダー/メディア、MVNO領域のビジネスが好調に推移。他産業との協業を見据えたAIやIoT*などの先端技術分野のビジネスも推進。

▶ 働き方変革の積極推進

- モバイルオフィスやテレワークなどの仕組みの活用により、事業グループの従業員満足度が向上し、オフィス関連費用も削減。

2. 2018年度の取り組み(重点施策)

通信キャリア向けビジネスのさらなる拡大

- 次世代ネットワーク技術(ネットワーク仮想化、自動化など)推進による成長拡大。
- ノウハウの集約による未開拓領域へのチャレンジ。

成長期待分野におけるビジネスの推進

- コンシューマー向けコンテンツやサービスの広がり背景としたサービスプロバイダー/メディア領域向けビジネス推進、MVNO需要の取り込みによる成長拡大。

CTC総合力による新たなビジネスモデルへの挑戦

- 新たなビジネスモデル創出に向けた事業グループの垣根を越えた連携強化、通信キャリアと各産業の協業推進。
- AIやIoT、ビッグデータ*などの先端技術分野のビジネス推進。

成長領域を支える経営基盤の強化

- 成長戦略に合わせた人材育成と組織力の強化。
- 自動化やアジャイル開発*などの手法導入による品質向上と収益力向上。

3. 中長期的な展望

▶ 5Gに向けた通信キャリア向けビジネスにおけるCTCの価値向上

- 2020年に向け、5Gを中心としたビジネス環境の変化をリードすべく、これに関わるインフラ設備投資需要に積極的に対応。

▶ 顧客のビジネスモデルシフトへの追従による新領域への挑戦

- 通信キャリアにおける差別化要素が通信から顧客向けサービスへとシフト。5G時代の新たなエコシステムにおいて、各産業と通信キャリアをつなぎ、顧客のビジネス拡大に貢献する新たなビジネスモデルを共創。

▶ ※用語に関する解説は、P80をご覧ください。

取り組み

5G実現に向けた次世代ネットワークエンジニアの育成

5Gは多種多様なデータに対応する次世代移動通信システムとして、自動運転や遠隔医療、IoTによるロボット制御など、あらゆる産業での活用が期待されています。当事業グループでは、こうした流れをチャンスと捉え、5G時代の新たなニーズに応えるべく、技術者の育成に注力しています。

5Gでは、従来のネットワーク技術に加え、サーバやアプリケーション、アーキテクトなどの幅広いスキルを備えたフルスタックエンジニアが求められます。通常、これらのスキル

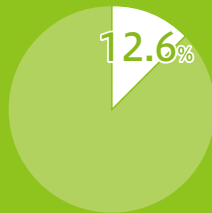
は個別に習得していきませんが、当事業グループでは、一元的に習得できる取り組みを進めています。こうした技術者育成の取り組みの結果、2017年度は複数のネットワーク仮想化案件を手掛けることができました。今後も、培ったノウハウや技術力を活かし、複雑・多様化するトラフィックに対応する柔軟で信頼性の高いネットワークを実現するとともに、お客様のビジネスパートナーとして日本の通信インフラを支えていきます。

広域・社会インフラ 事業グループ



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

売上収益構成比
(17年度)



事業環境

- 電力自由化に伴うIT投資拡大
- 民間企業、地方銀行におけるハイブリッドクラウド需要の拡大
- Society5.0推進による官民データ利活用の拡大

強み

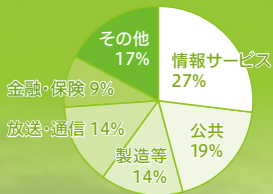
- 電力会社、地方自治体、地方銀行などで培ったビジネスノウハウ
- 公益分野で培った大規模SIノウハウ
- 各地域のパートナー企業との協業体制

成長に向けた注カテーマ

- 重点領域(電力、自治体、地方銀行)のビジネス強化
- 新規ビジネス創出による成長の実現

事業グループ別データ

業種別売上収益比率
(17年度公共・広域事業グループ実績)



所属社員数
(2018年4月1日時点)



顧客数
(17年度公共・広域事業グループ実績)

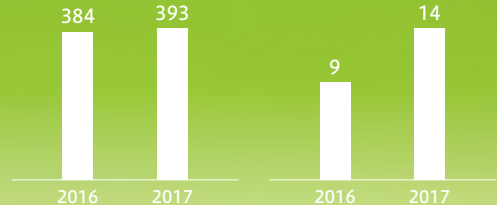


参考値

セグメント別実績 (年度)

売上収益
(億円)

税引前利益
(億円)



注：セグメント別実績は、単体の事業グループの値にIFRS調整を加減算した数値になっています。また、実績数値は17年度組織ベース(公共・広域事業セグメント)の数値となっています。

目指す姿

ITとビジネスアイデアで地域の課題を解決し、
地域経済の活性化に貢献します。

1. 2017年度の実績

- ▶ 公益分野(電力会社など)、公共、地方銀行、製造業における重点顧客への深耕を強化
 - 公益分野における大型インフラ構築、運用案件が堅調に推移。
 - 重点顧客へのハイブリッドクラウド導入・運用支援案件が増加。
 - 官公庁向けコンサルティングビジネスが増加。
- ▶ 新規事業の核となるサービス、産学提携の強化
 - SNSアカウントを活用するID管理基盤システムの構築サービスを開始。
 - 滋賀大学とデータサイエンス分野の人材育成および産学連携を目的とした協定を締結。

2. 2018年度の取り組み(重点施策)

重点領域(電力・自治体・地方銀行)のビジネス強化

- 2018年4月の公益分野の再編や地域を跨いだローテーションにより、各分野のノウハウを融合し、ビジネス領域を拡大。
- 電力、自治体、地方銀行と他業界をつなぐ共創によりビジネス深堀。

業務改革・自動化・AIのサービス化

- RPA*の展開を足掛かりとした重点顧客の業務領域深堀。
- データサイエンス分野に関するデータ分析、産学提携の推進と強化。

支社・支店戦略の強化、地域イノベーション推進

- 地域重点パートナーとの協業強化。

- スタートアップ企業支援、地域ベンチャー投資。

公益分野で培った大規模SIノウハウの浸透

- 大規模システム構築における効率化と品質向上による顧客ビジネスへの貢献。

3. 中長期的な展望

▶ 電力自由化、5Gに伴うIT投資拡大への対応

- 2020年に向け、各電力会社は発送電分離に対応するためのITインフラ再編、電力子会社は5G対応に伴うネットワーク刷新を予定。これに対し、当事業グループは大規模インフラ構築・運用ノウハウを活かし、対応。

▶ 労働生産性向上に向けた「働き方改革」支援

- 人口減少という喫緊の社会課題に対応すべく、地方銀行や自治体における定型業務の領域で、AIやRPAなどの労働生産性向上に寄与するサービスを展開。

▶ 地方創生の鍵としてIoT*・ビッグデータ*などのIT活用

- 電力自由化、スマートグリッド*の発展を背景に、電力利用データを活用した新しい住民支援サービスなどデジタルビジネスを支援。
- 一方、そのような社会を支えるシステムを狙った悪質なサイバー攻撃が増加するため、システムの強靱化にも対応。

▶ ※用語に関する解説は、P80をご覧ください。

取り組み

SNSアカウントを活用するID管理基盤の構築サービスを開始

大学や自治体、企業などのWebサービスに対して、Facebook、Twitter、LINEなどのSNSアカウントで会員登録やログインを可能とするID管理基盤の構築サービスを開始しました。本サービスは、マイクロソフトのクラウド型ID管理ソリューション Azure Active Directory B2Cの機能を使用して開発することで、安全かつ利便性の高い会員登録を実現しています。

本サービスの特長

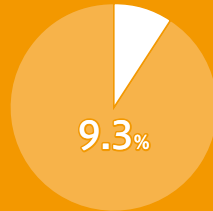
- 会員登録が手軽なため、登録途中での離脱を防ぎ、会員数拡大につながる
- 組織が管理するアカウントにユーザーが自身のSNSアカウントを紐づけることで、ログインの利便性が向上
- SNS環境に応じた情報通知が可能であり、メッセージの未読を防いだり、SNS情報をもとにした適切なレコメンデーションを実現

金融 事業グループ



常務執行役員
金融事業グループ担当役員
原口 栄治

売上収益構成比
(17年度)



事業環境

- 金融機関の国際金融規制対応、グローバル展開加速
- FinTech^{*}を背景とした多様化する金融サービスへの投資拡大
- 業務の効率化・高度化に向けたデジタル化の潮流

強み

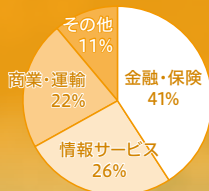
- 金融分野におけるインフラ構築・業務アプリ開発力
- 多くの実績を有するリスク管理分野での知見
- 大型業務アウトソーシングに対応できる運用力
- バリエーション豊かなLOB向けサービスの創出力

成長に向けた注力テーマ

- RegTech^{*}/FinTechによる事業変革をITで支援
- BA^{*}、AI・OCR(文字認識)^{*}、RPA^{*}などを用いた新規サービスの創出
- 開発効率、運用品質のさらなる向上

事業グループ別データ

業種別売上収益比率
(17年度金融・社会インフラ事業グループ実績)



所属社員数
(2018年4月1日時点)



顧客数
(17年度金融・社会インフラ事業グループ実績)



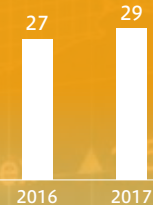
参考値

セグメント別実績 (年度)

売上収益
(億円)



税引前利益
(億円)



注：業種別売上収益比率の「情報サービス」は、金融・保険などの情報子会社を含みます。

注：セグメント別実績は、単体の事業グループの値にIFRS調整を加減算した数値になっています。また、実績数値は17年度組織ベース(金融・社会インフラ事業セグメント)の数値となっています。

目指す姿

安心・安全な高品質の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。

1. 2017年度の実績

▶ 金融

- 大手銀行向けの国際規制対応でのリスク管理案件および政府系金融機関の大型基盤案件落札により堅調推移。
- アジア向け情報系基盤案件にてグローバル案件が伸長。
- 証券分野は次世代大型コンタクトセンター案件がけん引。

▶ クレジットカード

- 基幹システム更改などの構築プロジェクトへの参画により、大型業務運用や新決済サービス案件受注への端緒を掴む。

▶ サービスビジネス

- BAやRPA導入が活発化。大手金融機関などへの導入によりSAS社ライセンス販売世界No.1を達成。また、業務効率化ソリューションにおいても引き合いが加速。

2. 2018年度の取り組み(重点施策)

RegTech/FinTech

- 強みであるリスク管理(例:ALM/AML)の知見を活かし、国際規制対応などのRegTech分野ビジネスをさらに深耕。
- ブロックチェーン※技術やQRコード/モバイル決済機能を組み込んだ決済プラットフォームを構築し、仮想通貨取引との連携を目指す。

ビジネスアナリティクス(BA)

- 銀行、クレジットカード会社向けにSASプラットフォームでのビッグデータ分析やリスク管理ソリューションを展開。
- BAの分析技術高度化によりお客様のマーケティングを支援。

高生産性サービス/BPO※

- 深層学習による高精度のAI・OCRとRPAを組み合わせた高生産性ソリューションを展開し、BPOサービスを推進。

開発の高度化・大型運用案件対応力の強化

- RAD(高速アプリ開発:Pega、OutSystems)や仮想化※DB(Delphix)などを活用し、提案/開発/運用工程における社内生産性や品質を向上させ、大規模案件への対応力を強化。

3. 中長期的な展望

▶ RegTech

- バーゼルIIIの最終化(2022年〜)を見据え、これまでに蓄積した国際規制対応での知見を広げ、当分野を持続的に成長させる。

▶ FinTech

- 2020年五輪に向けて加速するキャッシュレス対応や仮想通貨市場拡大を見据え、決済プラットフォームやC-ARCS(CTC独自開発のクレジットカード基幹システム)の機能を拡充。
- FinTechスタートアップ企業への投資を積極的に進め、CTCのサービスとの融合を図り、高品質でセキュアなIT環境を提供。

▶ サービスビジネス分野

- 国内最大級のハイブランドリセールプラットフォーム「RECLO」を手掛ける(株)アクティブソナーへ出資。RECLOをベースに、シェアリングエコノミー分野を支えるペイメントビジネス創出により、循環型社会の形成とSDGsの達成に貢献。

▶ ※用語に関する解説は、P80をご覧ください。

取り組み

お客様や社会への貢献を実現するための投資事案

仮想通貨取引での「安心・安全」を支援

仮想通貨取引・決済サービスの立ち上げを予定する(株)ディーカレットへ出資。CTC決済プラットフォームサービスとの機能連携や人的交流、技術支援など「安心・安全」への支援を含めたシナジーを追求。今後、大きく成長する仮想通貨マーケットでのビジネスを拡大していきます。

高生産性BPOによる「働き方改革」を支援

深層学習を活用したAIにより手書きなど各種文字認識精度を飛躍的に高めたAI・OCRを提供する(株)シナモンへ出資。RPAとの連携による高生産性ソリューションの展開を推進。加えて、(株)ベルシステム24ホールディングスなどとの協業によりBPOビジネスをさらに進化させていきます。

ITサービス グループ



常務執行役員
ITサービスグループ 担当役員

栗井 利行

所属社員数
(2018年4月1日時点)

412名

ミッション

当グループは以下の領域において、アメリカなどの先端IT技術を取り入れた、新たなサービスの創出・提供・運用を推し進めます。

クラウド

データセンター

セキュリティ

製品保守

AI

■ テクノロジー・ライフサイクルに対するITサービスグループの役割

	黎明期	展開期	収益拡大期	安定期
市場動向	最新技術の登場	先進事例が増加	ビジネスへの利用が一般化	市場の伸びは少ない
顧客	情報収集	先進企業での取り組み開始	多くの顧客が投資	コストに敏感となる
活動内容	仮説・検証	勝ちパターンの確立	事業の機能選別	
重点領域	AI、IoT、ハイブリッドインテグレーション	AWS、Azure、ハイブリッドセキュリティ	プライベートクラウド	仮想化

目指す姿

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。

1. 2017年度の実績

▶ SAPパートナーとの協業強化

- 基幹系システム特化型クラウドサービスである「CUVICmc2」が、SAP/ERP※に最適なIT基盤としての地位を確立。

▶ パートナリップ強化

- Amazon Web Servicesの導入や安全に利活用いただくための取り組みが評価され、パートナープログラム最上位である「AWSプレミアムコンサルティングパートナー」に認定。

▶ AIビジネスの確立

- AI活用のためのハイブリッドクラウド環境「CTC Integrated AI Platform Stack (CINAPS)」を開発。AIの企業利用を支援するため、AI開発プロセスと技術を体系化し、ソリューションとして提供開始。

2. 2018年度の取り組み(重点施策)

新サービスの創出・提供

- お客様システムのオンプレミスからクラウドへの移行や、オンプレミスとクラウドに跨がるハイブリッドITインフラ環境の構築を支援するハイブリッド・インテグレーションサービスを提供。
- オンプレミスとAWS、Azure、Oracleなど主要ベンダークラウドに跨がるITインフラ環境を監視・管理・運用するハイブリッド・マネージドサービスを提供。
- クラウド型で提供するセキュリティサービスの開発。
- 新規AI関連商材のインキュベーションを進め、新たなサービス商品を提供。

人材育成の推進

- 今後ニーズの拡大が期待されるAI人材育成のための各種プログラムを提供。

サービス品質向上

- お客様に提供しているクラウド、セキュリティの各種サービス品質の向上。

3. 中長期的な展望

▶ ハイブリッド・インテグレーションサービスの強化

- お客様システムがオンプレミス、クラウドに跨がるハイブリッド環境でのインフラ最適化手法の確立およびハイブリッド・マネージドサービスの提供。
- お客様システムのセキュリティ診断から監視、対応を行うワンストップサービスのハイブリッド環境向けサービスの提供。

▶ クラウド環境におけるアプリケーション開発ビジネスへの注力

- ITインフラ環境のクラウド化に伴い、クラウド環境でのクラウドネイティブ※なミドルウェアを活用したアプリケーション開発能力を高め、新たなビジネス展開の企画・推進。

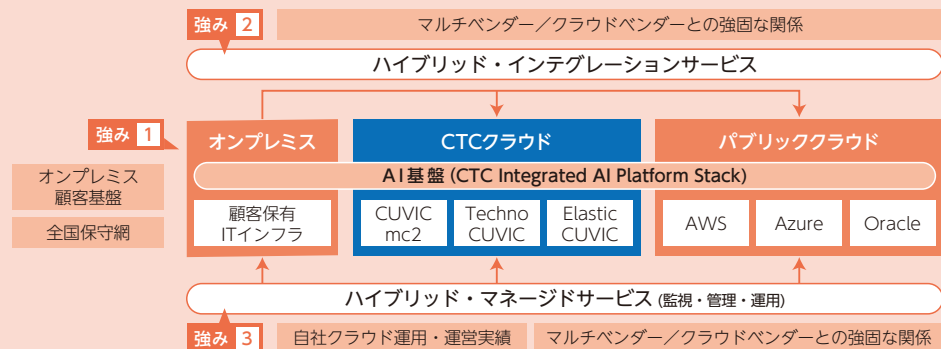
▶ AI技術を活用したビジネスの拡大

- 今後需要が拡大すると期待されるAI分野向けのIT基盤関連サービスの拡充。
- AI・データ解析を軸にした開発ビジネスへの展開。

※用語に関する解説は、P80をご覧ください。

取り組み

マルチベンダーの強みをハイブリッド環境へ展開



オンプレミスにおける顧客基盤・構築/保守力を活かし、ハイブリッドクラウドインテグレーション&マネージドサービスへ。

技術戦略 グループ



所属社員数
(2018年4月1日時点)

325名

取締役 兼 専務執行役員
技術戦略グループ/ITサービスグループ管掌役員
(兼)技術戦略グループ担当役員
(兼)CTO (兼)CIO

大久保 忠崇

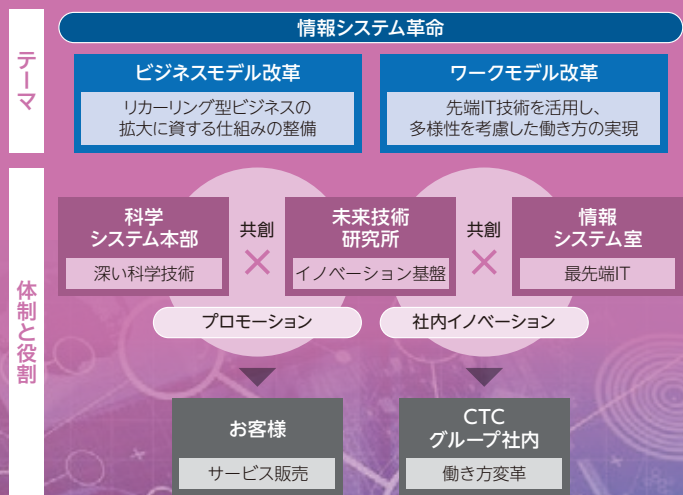
ミッション

先端技術の発掘と開発、そこからお客様とともに新たな事業モデルを創出します。

科学技術とITを融合、そこから様々な社会課題を解決に導きます。

先端ITを活用したワークモデル改革を自ら実践し、新しい働き方を提案します。

共創体制



目指す姿

豊かで安心な未来社会の構築のために、
科学技術と先端ITを融合させ、社会課題の解決と
革新的ビジネスの創造に貢献します。

1. 2017年度の実績

▶ 科学技術とITの融合による社会課題の解決

- 気象解析による発電量予測、耐震・地盤解析、地震・津波シミュレーション、超音波シミュレーションやナノスケール解析技術などで社会課題の解決に貢献。

▶ 先端技術発掘と開発、新たな事業モデルの創造

- 革新的ビジネスモデルの創造を支援する仕組みを体系化。イノベーターのためのワークスペース「DEJIMA」を含むCTC Future Factoryを中核とし、それにリーンスタートアップの仕組みとベンチャー投資機能を加えた新規事業モデル創出基盤MIRAI Platformが完成。▶P17-18 未来技術研究所参照

▶ 先端技術を活用したワークモデル改革

- 自社クラウド環境にてSAP HANAを実装した新基幹システムを稼働。また、従業員の働き方の多様性に対応する次世代社内ITシステムのグランドデザインを策定。

2. 2018年度の取り組み(重点施策)

社会貢献へつなげる科学技術革新

- 先端ITと解析・分析を中核とする業務運営技術(OT*)を融合した産業別IoTシステム構築を推進。
- 防災、再生可能エネルギー、原発(廃炉・廃止措置業務)などの社会課題の解決に向け、科学技術を活かした新たな付加価値を提供。

新規事業開発

- 新規事業モデル創出基盤MIRAI Platformを活用し、お客

様との共創による具体的な新規ビジネス創出を実現。

- スタートアップ企業に対し、リーンスタートアップなどによるビジネスアイデアの高速実装により、イノベーションの実現を加速。

先端技術を活用した情報システム革命の実践

- エンプロイーエンゲージメントの向上と業務効率化を両立する「ワークモデル改革」を継続推進。
- 先端ITを自ら率先して導入・活用し、お客様に安心して利用いただける見本となるべく、新たなサービスの創出に貢献。

3. 中長期的な展望

▶ 加速するITの進化

以下の流れが一層加速。

- クラウドが標準に。
- IT産業の主要プレイヤーが入れ替わり、再びカオスな時代に。
- ITとOTの融合が進み、新たなビジネスが生まれる。

▶ IT産業変革への対応と新たなビジネスの創造

- 産業構造に変化をもたらし、暮らしを豊かにする未来技術の発掘・創造と利活用方法を確立。
- 強みである科学技術とITを融合させ、お客様に新たな付加価値を提供するビジネスを創出し、市場をリード。

▶ 「多様性」を重視した社内情報システムの構築

- 働き方や場所、時間など、変化し続けるワーク環境に対応する次世代の社内情報システムを構築し、お客様への提案に活用。

▶ ※用語に関する解説は、P80をご覧ください。

取り組み

ビジネスモデル改革 × ワークモデル改革

科学システム本部は、従来の受託型ビジネスに加え、「解析」「シミュレーション」技術を活かした高付加価値サービスであるサイエンスクラウドをラインナップ。電力、建設、製造分野を中心にサービス型ビジネス拡大に取り組み、さらなる事業成長のエンジンとします。

未来技術研究所は、オープンイノベーション*基盤を活用し、リーンスタートアップ/リーンエンジニアリングの実践を通じて、お客様との共創による新たな事業モデルの創出を加速

させます。

情報システム室は、これらビジネス活動と連動し、リカーリング型ビジネス拡大など今後のビジネスモデル変化を見据えた業務フローの実装と、ビジネス拡大を支えるシステム機能を拡充するとともに、チャットワーク環境の導入をはじめ、社員が創造的に仕事ができる環境を提供していきます。

グローバル ビジネス

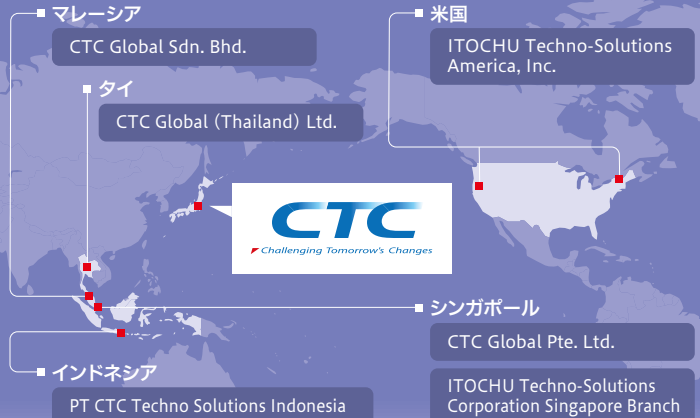


常務執行役員
グローバルビジネス担当
荒井 智仁

所属社員数
(2018年4月1日時点)

644名

CTCの海外拠点



目指す姿

北米、欧州およびASEAN地域を中心に
グローバルビジネスの拡大を加速します。

今後のグローバル展開における主な取り組み

既存海外事業会社の収益力強化

- ソフトウェア開発やクラウド、セキュリティ、システム運用サービスなどサービスビジネスの強化。
- ASEANや北米の海外拠点における国を跨いだ営業面・技術面の連携強化。

さらなる成長に向けた提携・M&Aの推進

- グローバルビジネスのさらなる拡大に向けたASEAN、北米、欧州での戦略提携・M&Aの推進。

ASEAN : インドネシアやマレーシアの地場企業との戦略提携・M&Aの推進。

北米 : 2018年8月 既存パートナーであるSYSCOM (USA) INC. (米国、SI企業)と資本提携を実施しSI体制を強化。今後も北米地場企業との戦略提携・M&A推進。

欧州 : 2018年4月 Newton Information Technology Ltd. (英国、SI企業)との業務提携を締結。

R&D機能の強化

- 近年IoTや通信分野においてイノベーションの取り組みが活発な欧州(ロンドン)、中国(深圳)に新たにR&D・ビジネスイノベーションの拠点を設立予定。米国(シリコンバレー)と合わせ、3拠点体制とすることで、新規事業・ソリューション開発機能を強化。
- 米国R&D拠点の新規開拓体制を強化。2017年11月、同拠点内に重点顧客との新規ビジネスモデル共創を目的とした「Open Innovation Lab」を開設。

海外事業会社のコスト最適化・業務効率化

- ASEANの各子会社の事業管理、事業開発、プロジェクト管理のリソースを集中させるなど、ノウハウの一元化によるグループ経営効率化の推進。

▶ R&D : 先端技術やIT市場の動向調査、新製品開拓など

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。

システム保守・サポート事業

シーティーシー・テクノロジー(株)

設立:1990年4月6日

全国24時間365日体制の保守サービスの経験とノウハウを活かしつつ、IT技術を駆使して開発した当社独自のサービスにより、製品障害のみならずITシステム全体に発生する様々な問題解決を実現し、お客様のビジネス継続へのさらなる貢献に取り組んでいます。

システム運用・サポート事業

CTCシステムマネジメント(株)

設立:2008年7月1日

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。

データセンター施設管理事業

CTCファシリティーズ(株)

設立:2000年7月7日

CTCデータセンターの運用実績をもとに、データセンターや電算室に対する構築支援・改善コンサルティング・ファシリティ運営管理などファシリティに特化した統合サービスを提供しています。また、風力発電・太陽光発電などの再生エネルギーの建設支援や運用コンサルティングにも取り組んでいます。

コンタクトセンターおよびヘルプデスクサービス事業

CTCファーストコンタクト(株)*

設立:2000年4月1日

サービスデスクやコンタクトセンターなどの業務のアウトソーシングサービスや、教育・研修、マニュアル作成、事務処理代行などのバックオフィスサービス、その他付随サービスを組み合わせることでトータルソリューションを提供しています。また、CTCグループとの営業連携、ヘルプデスク協会サポートセンター国際認定プログラム(SCC: SupportCenter Certification Program)の取得による品質向上など、さらなるビジネスの拡大に取り組んでいます。

* 2017年7月3日付で当社と(株)ヘルシステム24ホールディングスとの合併会社となりました。



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)

設立:1989年1月5日

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)

設立:1990年4月1日

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ベストなITサービスを提供します。

第4章 | 価値創造を支える取り組み

豊かで持続可能な社会へ「つなぐ」

国連では「持続可能な開発目標 (SDGs)」が採択され、日本では内閣府が提唱する超スマート社会「Society5.0」に向けてIoTやAIの活用が進む中、ITは社会課題の解決や社会全体の最適化や企業の競争力強化のためになくてはならないインフラとしてより重要性が増しています。CTCグループは、最新のITの提供を通じてお客様の経営課題はもとより、環境や社会課題の解決に貢献してきました。今後も、企業市民としての責任を果たし、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの共生を図ることで、豊かで持続可能な社会の実現を目指します。

超スマート社会「Society5.0」でCTCが担う役割



持続可能な社会の実現に向けて CTCグループが果たすべき役割



取締役 兼 専務執行役員
技術戦略グループ/
ITサービスグループ管掌役員
(兼)技術戦略グループ担当役員
(兼)CTO (兼)CIO

大久保 忠崇

三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社
環境戦略アドバイザー部
チーフ環境・社会(ES)ストラテジスト

吉高 まり氏

国立研究開発法人
科学技術振興機構
理事長

濱口 道成氏

世界自然保護基金ジャパン
自然保護室
室次長兼気候変動・
エネルギープロジェクトリーダー

小西 雅子氏

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

松島 泰

本業を通じて持続可能な社会への貢献を目指す CTC グループ。国際社会が「持続可能な開発目標 (SDGs)」を共通のゴールとして掲げ、ESG(環境・社会・ガバナンス)の取り組みを加速させる中、どのように世の中の期待に向き合うのか。現状を踏まえて CTC グループが果たすべき役割を考えるべく、環境、投資、イノベーション分野の有識者3名を迎えたダイアログを開催しました。

ITは未来にどう貢献できるか

松 島 CTCグループの使命は「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」ことです。私たちの事業活動が社会に与える影響を真摯に受け止め、本業を通じたCSR活動を推進しています。生活の隅々にまでITが浸透している今、私たちが果たすべき役割は大きいと考えています。

大久保 実は当社は多くの風力発電やソーラー発電などの再生可能エネルギー事業に関わっています。効率的なエネルギー活用を支援するクラウドサービス「E-PLSM(エプリズム)」も提供しており、

再生可能エネルギーの普及を支える事例と言えるでしょう。E-PLSMの提供を通じてIoT技術の活用推進と再生可能エネルギーの普及促進を目指しています。

濱口氏 再生可能エネルギーの利用拡大が進んでいるものの、日本の気象条件では安定した風力や太陽光が得にくいという課題があります。天候や発電量の予測は、電力の安定的供給に不可欠でしょう。ITとエネルギーは今後の社会を考える最大の鍵といえ、その両方をカバーするCTCは特異な立ち位置にいると思います。

大久保 当社には、科学技術に特化した組織があり、再生可能エネルギーの需給予測をはじめ、気候変動の影響に対応するためのビジネスも展開しています。近年、ITは世界中の頭脳をうまく活用して新たなテクノロジーを生み出す方向に動いています。オープンソースの流れの中でITとOT（オペレーショナル・テクノロジー）と呼ばれる運用・制御技術との融合が求められています。電力の安定供給でいえば、発電の効率化のために電力事業者の持つOTと組み合わせていくことが欠かせません。

小西氏 再生可能エネルギーの需給予測の分野では、国内ではCTCが先頭を走っていると思います。日本は再生可能エネルギーの分野では世界に大きく出遅れていて、再生可能エネルギーが入ると電力が不安定になり停電しやすいなどと言われることがあります。しかし、再生可能エネルギーの



発電電力量は気象予測を使った出力予測技術で予測できるのですから、再生可能エネルギーは「不安定な電源」ではなく、「変動する電源」なのです。WWFのエネルギーシナリオ研究でも、再生可能エネルギーは今の日本の電力系統のままで50%までは導入可能という結果が出ています。

▶「E-PLSM(エプリズム)」については、P60 本業での取り組み①参照

見えない価値をいかに表現するか

小西氏 お願いしたいのは、例えば「ITをOTと組み合わせればここまでできる」という点をもっと広く社会に提言することです。SDGsに照らし合わせても、目標13「気候変動に具体的な対策を」に直接的に貢献する取り組みですから、それを社会に向けて発信することが大切です。そうしたアピールがまだ不十分な気がします。ITをペー



スにした事業活動にはSDGsに貢献できるものが多く含まれます。ESG投資の流れが強まる今だからこそ、取り組みを適切に開示してステークホルダーから「選ばれる企業」を目指していくことが大切です。

吉高氏 情報開示の仕方はぜひ意識していただきたいと私も思います。ESGへの注目が社会全体で高まる中、数値化しにくい非財務情報をどう出していくかが企業価値を決めると言え、全てのステークホルダーが腑に落ちる説明が求められています。特に長期スパンで株を保有する機関投資家は、「今できていること」よりも「将来のリスクやビジネスチャンスからバックキャストした際に今どうあるべきか」という情報を非常に気にします。この点は、これまで短期の財務情報以外の開示が少なかった日本企業が苦勞するところかもしれません。

ステークホルダーダイアログ

松島 非財務情報の価値をどう発信していくかは、私たちも常々課題に感じています。環境面では特に、IT企業であるが故に何をどう捉え、発信していくか悩むところです。例えばデータセンターは大量の電力を使いますが、クラウドが普及する中でデータセンターの役割は大きくなっていて、電力消費量は簡単には減らせません。しかし、クラウド化によりユーザー側の環境負荷は下がるので、お客様各社の電力消費は小さくなるのです。サプライチェーンを含めてKPI(具体的目標と主要指標)をどこに置き、目標を設定するかは非常に難しい点です。

小西氏 社会変革と結び付けたアピールが必要なかもしれませんね。例えば、パリ協定を受けて世界が脱炭素社会を目指す中で、「CTCの技術をもっ



てすれば2030年までに再生可能エネルギーを何%まで伸ばせる」といった文脈での理解が得られれば、CTCの企業価値がもっと理解されやすくなるのではないのでしょうか。

「働き方変革」にも新しい発想を

松島 ESGの取り組みの中で、当社がもう一つ重視しているのが「働き方変革」です。2014年度から本格的な取り組みを開始し、平均残業時間の大幅な削減や時間と場所を選択できる働き方の実現など着実に成果をあげています。

吉高氏 従業員満足度は投資家も極めて重視する点で、大切なことだと思います。特に女性の活躍推進は、ESGのS(社会)の最優先課題の一つとされ

ています。

濱口氏 女性の活躍推進では、特許に関する興味深い調査結果も出ています。全ての業種で女性が参画して取得した特許の方が、それ以外より20%収益性が高いのです。これは、女性という異なる視点を得ることの経済価値をはっきりと表しています。女性の活躍が進めば企業は「儲かる」のです。

松島 CTCでも女性の活躍支援を強化しています。女性だけではなく、様々な立場の人の視点が入ることで当社のビジネスはもっと進化できると考えています。

濱口氏 20世紀以降、モノやサービスの大量生産が進み、あらゆるものが標準化・均一化されてきた今の社会は、「多様性が価値を生む職場」とは一線を画します。ITが既存の壁を打破し、個人が多様性を活かせる社会が実現可能になってきていると言えるでしょう。



夢のある豊かな社会の実現に向けて

濱口氏 AIやIoTをはじめとするITの進展は、今後ますます社会を変え、ビジネスにも変革を起こしていくでしょう。これまで日本ではプラットフォームビジネスが成立しにくい傾向にありました。会社を超えて横串を通すような社会構造がなく、ある企業が0から1を生み出しても、その1を土台に10をつくっていく社会的な連携が取れなかったのです。この縦割り構造を乗り越え、新たなビジネスモデルをつくっていく役割もまた、ITが担っています。

大久保 「夢のある豊かな社会の実現に貢献する」ことを企業理念に掲げるとおり、ITを活かして社会基盤を生み出すような事業を目指しています。一つはITソリューションの提供を通じた直接的な貢献です。自社データセンターからクラウドサービスの提供やAI・IoTを活用した新規ビジネスの創造、再生可能エネルギー活用に向けたシステム提供などを通じて、「ITを通じた豊かで持続可能な社会の実現」を目指しています。もう一つは、お客様が展開する事業に対して、その基盤として堅牢で柔軟なITシステムを供給することです。これは普段、社会が安定的に機能するために欠かせないもので構築には高度な技術力が必要です。このように両面から取り組むことが、CTCのSDGsへの貢献の形と言えるでしょう。

濱口氏 サステナビリティをテーマに、世界にかつてない規模のビジネスチャンスをもたらすのがSDGsです。2030年までには、SDGsをめぐる12兆ドルの経済価値を持つ市場が生まれると予測されており、ここに積極的に取り組んでいく意義は大きいでしょう。

吉高氏 そのとおりですね。中長期で何を指すかという「WILL」の部分を意識し、ぜひSDGsを通して企業価値を表現していただきたいと思います。



小西氏 「中長期の視点」は大変重要です。先ほど環境側面についてKPIの設定が難しいというお話もありましたが、投資家から適正な評価を受けるためにも中長期の環境目標を持つことは避けられなくなっています。どこに向かおうとしているのかビジョンを示すものとして、慎重さを超えて発信していくことを検討いただきたいと思います。

吉高氏 対投資家、対社会はもちろん、社内でも目指すものを共有するのにSDGsは有効です。SDGsを社内外のコミュニケーションツールとして活用することをおすすめします。17のゴールと169のターゲットに当てはめることで、社員は社会への貢献が自分事として捉えやすくなり、モチベーションも向上します。「明日を変える」可能性を持ったITを活かし、「夢のある豊かな社会」を目指していけることを私も期待しています。

松島 将来的には役員も社員も、「SDGsの達成に向けて取り組まなければならない」という義務感から何かをするのではなく、「自分たちの仕事として、当たり前のことを当たり前にする」ことでSDGsの達成に貢献する」というレベルまで高めていきたいと思っています。今日はどうもありがとうございました。

環境への取り組み

当社グループでは、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グループは事業と地球環境との調和を目指し、気候変動への対応、資源の有効活用、生物多様性の保全などに取り組み、環境マネジメントシステムの継続的改善に努めます。

1 お客様の環境課題の解決

ITの活用を通じた環境負荷低減や環境効率向上など、お客様の環境課題解決による価値提供に取り組みます。

2 事業プロセスにおける環境負荷低減

省エネ・省資源、廃棄物削減、グリーン調達などを積極的に推進し、事業プロセス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 環境意識の向上

環境方針を全ての役職員に周知徹底するとともに、環境教育や啓発活動を通じて環境意識の向上を図ります。

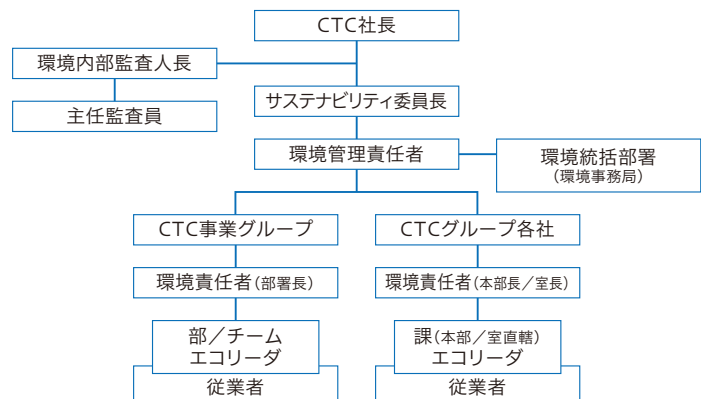
詳細は当社ウェブサイトのCSRページをご覧ください。

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

環境マネジメント体制

当社グループでは、CTCグループ企業理念に即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。



環境教育

CTC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1回実施。環境責任者とエコリーダには、活動を推進する力量を備えるための研修も実施しています。

環境改善活動

全社の環境目標に基づき、仮想化・クラウド技術を活用した顧客システムの効率化・省電力化などに取り組み、環境負荷の低減に寄与しています。また、自社データセンターでは、夜間に氷を製造することでエネルギーを蓄熱し、電力を多く使う昼間にそのエネルギーを放出(ピークカット)することでエネルギーを有効に活用しています。横浜コンピュータセンターは、様々な取り組みが評価され、「平成30年度ヨコハマ温暖化対策賞」を受賞しました。



環境負荷低減

統合エネルギーマネージメントを支援

現在、国内のエネルギー関連業界は、電力システム改革や再生可能エネルギー導入比率の拡大など大きく変化しており、再生可能エネルギー導入比率に関しては、現在の15%から2030年度に24%程度まで拡大する目標が立てられています。また、従来の大規模発電所だけでなく、分散した発電設備をあたかも一つの発電所のように機能させるバーチャルパワープラントのような活用も期待されています。

CTCは予報業務許可事業者として、独自の気象予測だけでなく、膨大な気象データを独自に解析・予測する

ことで再生可能エネルギーの利用拡大に貢献し、太陽光・風力発電事業の普及促進を支援してきました。IoTやAIの技術をいち早く取り入れ、発電・需要予測・設備に関する情報など膨大なデータを収集・解析し、発電量予測や機器の故障予知など効率的なエネルギー活用を支援するクラウドサービス「E-PLSM(エブリズム)」を2011年から提供し、発電事業者や一般企業などのエネルギーマネージメントシステムに利用されています。

「E-PLSM」は、エネルギー分野だけでなく、運用技術(OT: Operational Technology)分野にも強みを持っており、各種制御システムなどからデータを収集し、効率的に蓄積できる時系列データベースの利用や気象データなどを組み合わせた分析・解析も行います。



E-PLSMの“E”はEnergy、Economy、Environment およびEcologyを意味し、“PLSM”は、Platform for Simulation and Managementを表しています。



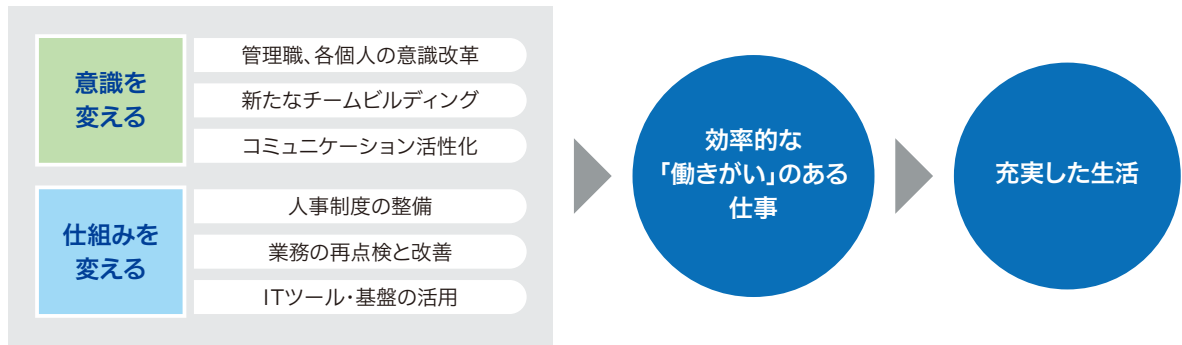
再生可能エネルギー発電所における発電量と気象(風量)情報とのモニタリング画面



働き方変革と多様な人材の育成

CTCの「働き方変革」が目指すもの

CTCでは、生活と仕事を相対するものとしてバランスを取る「ワーク・ライフ・バランス」ではなく、生活や人生の中に仕事を位置づけていくという「ワーク・イン・ライフ」の考え方のもと、人生を豊かにするための健康で“働きがい”のある会社を目指し、様々な取り組みを行っています。



取り組み例

2014年7月の朝型勤務推奨施策の本格導入を皮切りに、人事制度などの仕組みづくり、情報共有ツールやインフラ面などの環境整備に加えて、1人ひとりの意識変革に向けた様々な施策を実施しています。



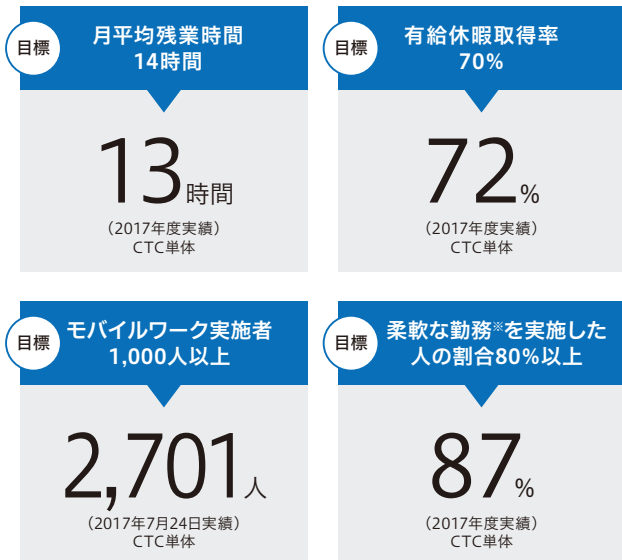
▶ 健康経営コラム

がん早期発見への取り組み

『がん対策推進企業アクション』のパートナー企業として、がんの予防、早期に発見・治療しやすい体制を整え社員が安心して働き続けられる環境づくりに取り組んでいます。2018年2月には東京都が実施する「平成29年度 がん患者の治療と仕事の両立への優良な取組を行う企業表彰」の大企業部門で奨励賞を受賞しました。また、2018年4月より、新たな取り組みとして、検診サービス、検査費用補助などを導入しました。



■ 目標と実績



※ 柔軟な勤務とはスライドワーク、時間単位有休、朝型勤務のいずれかを利用、または2017年7月24日「テレワーク・デイ」にてテレワークを実施した社員

PC・電話モバイル化



クラウドビデオ会議

インターネットにつながる環境であればスムーズに利用することが可能

在宅勤務

妊娠中、育児中、介護中の社員を中心に週3日以内の勤務が可能

チャット

使用シーンに合わせて数種類のチャットツールを利用可能

テレワークの実施

2017年7月24日「テレワーク・デイ」に参加

複線型人事制度

管理職型と専門職型の2つのキャリアパスを用意し、働きがい・成長意欲の向上を目指す

産前産後休暇・育児休業

男性の家事や育児への積極的な参加を目的とした制度拡充や育休後の本人・上司向けセミナーなどを実施

ボランティア休暇

会社が認める社会貢献活動に参加する場合、年度内に3日まで取得可能

タッチダウンオフィス

首都圏にある約30施設が利用可能

プレミアムフライデー推進

スライドワークや時間単位有休の利用を組み合わせ、15:00までの退勤を推奨

働き方変革と多様な人材の育成

ダイバーシティの推進

女性活躍推進

■ 組織・体制:

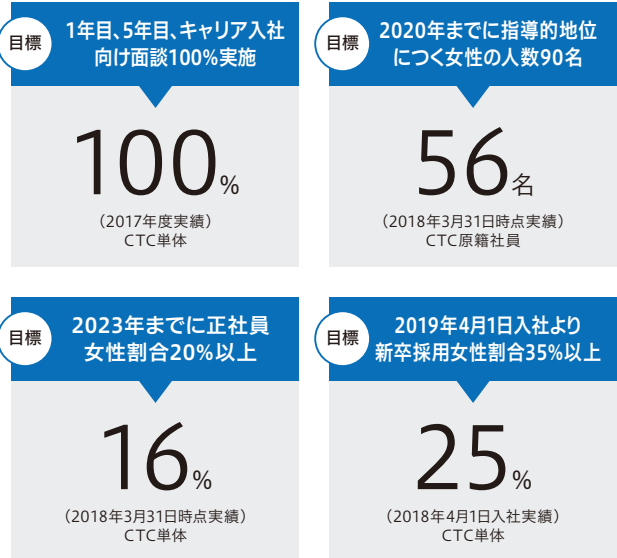
人事部門内の推進組織と各事業グループが連携し、各施策を実施しています。女性活躍を含むダイバーシティの取り組みは、取締役会で定期的に報告、議論し、その結果を施策に反映しています。

■ 取り組み:

2007年度にメンター制度を導入し、女性社員同士の交流機会創出や若手女性社員の自発的な成長支援を目的に活動をしています。中堅社員向けにはキャリアデザイン研修を実施し、その活動内容の共有や意識啓蒙のためのダイバーシティ活動紹介サイトも開設しています。

管理職向けには多様な社員とのコミュニケーションや評価などの研修を実施し、評価基準には働き方変革推進や多様性の尊重を設けています。

■ 目標と実績



高齢者雇用

定年後の再雇用を希望者全員に実施しています。

2018年4月、等級体系・報酬体系の変更を行い、就業意欲のあるベテラン社員がさらにモチベーションやパフォーマンスを高く発揮できる環境づくりを行いました。また、短時間勤務制度を導入することで、個人に合った柔軟な働き方を選択できるようになりました。

障がい者雇用

障がい者の雇用促進を目的として2010年4月に特例子会社(株)ひなりを設立しました。CTCグループ向けのマッサージやオフィス清掃のほか、農作業請負などの事業を展開し、障がい者の雇用を創出するとともに、多様な人材がそれぞれの能力を発揮できる職場づくりに取り組み、働きがいを創出しています。

人材育成

グローバル人材の育成

世界各国の様々な背景を持つ人々と協働する中核人材として、グローバルな舞台でも活躍できる人材の育成を目指しています。

各部署から選抜した人材に対し「海外ビジネスマインドの醸成」「実践的なコミュニケーション力向上」を目的とした人材育成を実施しています。

キャリア形成支援

「1人ひとりの社員が、主体的に自身のキャリアを伸ばしていく」という方針のもと、全職種共通のスキル・知識を学習できる研修はもちろん、新入社員から若手・中堅社員、管理職など各階層や職種に合わせた様々な学習機会を用意しています。

社外からの主な評価

■ 「健康経営優良法人2018 (ホワイト500)」



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

■ 「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および、社内クラブ活動の支援が認められ取得

■ 女性活躍推進法に基づく認定マーク「えるぼし」(3段階目)



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

■ 次世代認定マーク「くるみん」



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

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、被災地への支援活動にも取り組んでいます。ここでは活動の一部を紹介します。

詳細は当社ウェブサイトの地域・社会との関わりページをご覧ください。

<http://www.ctc-g.co.jp/about/csr/social/community.html>

地域・社会への主な取り組み

社員による社会貢献活動

東日本大震災復興支援ツアーの開催

2014年度から東北の幸せを願う復興支援を行うツアーを開催しています。2017年度は3回開催し、延べ117名の社員が参加しました。今後も継続的に実施していきます。

「歩いて・走って復興支援プロジェクト」実施

自社で提供する健康経営ソリューションを活用して、3月1日から11日までの期間、被災地を支援する社内企画を行いました。社員が歩いた、または走った距離を集計し、地球1周(約4万km)の距離到達で100万円の寄付という目標を掲げ、640名が参加し目標額を達成しました。100万円は宮城県岩沼市『千年希望の丘』プロジェクトに寄付しました。



次世代育成支援

子供たちの創造力・表現力・プログラミング的思考(論理的思考)を育む 「未来実現IT教室」

当社は2015年から、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。2017年度は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を全8回開催、171名の児童が参加しました。また2020年の小学校プログラミング教育必修化に向け、新たに出前授業コンテンツ「みんなでチャレンジ! ITエンジニア」を開発しました。新コンテンツは、子供たちが疑似的にITエンジニアになり、仮説を立てて検証しながら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ぶ内容です。自社ソリューションを題材に、学校のICT環境に左右されない、先生方の立場に立った授業を開発しました。今後も「未来実現IT教室」を通じて次世代のIT人材の裾野拡大に貢献していきます。



社員の意識向上

「ユニバーサルマナー3級検定講習会」を開催



高齢者や障がい者への向き合い方や声のかけ方などを学ぶユニバーサルマナー3級検定講習会を東京と大阪で開催し約600名の役職員が受講しました。

「SDGs」研修を開催



「SDGs」の社内浸透を目的に、カードゲームを用いた研修を開催し、全役員および管理部門の社員が参加しました。

少子高齢化への対応

RPAで品質と生産性を向上

少子高齢化による労働人口の減少が見込まれる中、パソコンの入力作業やデータの集計・加工などの単純な定型業務を自動化するRPAが注目されています。CTCは、お客様サービスの強化を図る(株)大分銀行様に対して、ローン実績や各種資料の作成などを効率化するRPAツールの導入とシステム開発を実施しました。

また、CTCのグループ会社でシステム運用をはじめとしたITサービスを提供するCTCシステムマネジメント(株)でも、自社でのRPA活用により安定したシステム運用の提供を行っているほか、RPAツールを中心とした複数ソフトウェアの組み合わせでお客様の業務の自動化に最大の効果を発揮する、ソフトウェアロボットソリューションを提供しています。

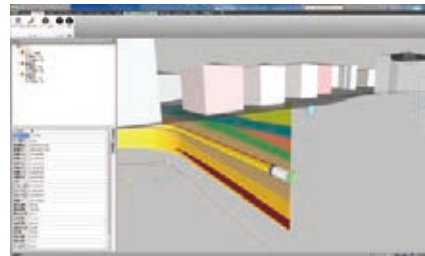


CTCシステムマネジメント(株)の
RPAイメージキャラクター

IoTで建設工事のモデルを自動生成

国土交通省は建設現場での生産性を向上させる施策としてi-Constructionを2016年に策定しました。無人航空機の導入や重機の自動化に加え、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CIM(Construction Information Modeling/Management)が提唱されています。

CTCはITを活用した社会課題の解決に取り組んでおり、CIMの普及拡大を目指して、これまでに3次元地盤・地質モデリングソフトや3次元モデルや建設情報をクラウド上で共有するサービスを提供しています。各種の工事工程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する4つのソフトウェア「C-シリーズ」を開発しました。



「C-シリーズ」の「C-Shield」によるシールドトンネル工事の
3Dモデル確認画面

地域経済への貢献

データサイエンティストの育成と産学連携を促進

CTCと滋賀大学は、データサイエンス分野の人材育成を目的に、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。

CTCと滋賀大学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。



滋賀大学とCTC、データサイエンス分野における
連携の協定を締結

コーポレート・ガバナンス体制

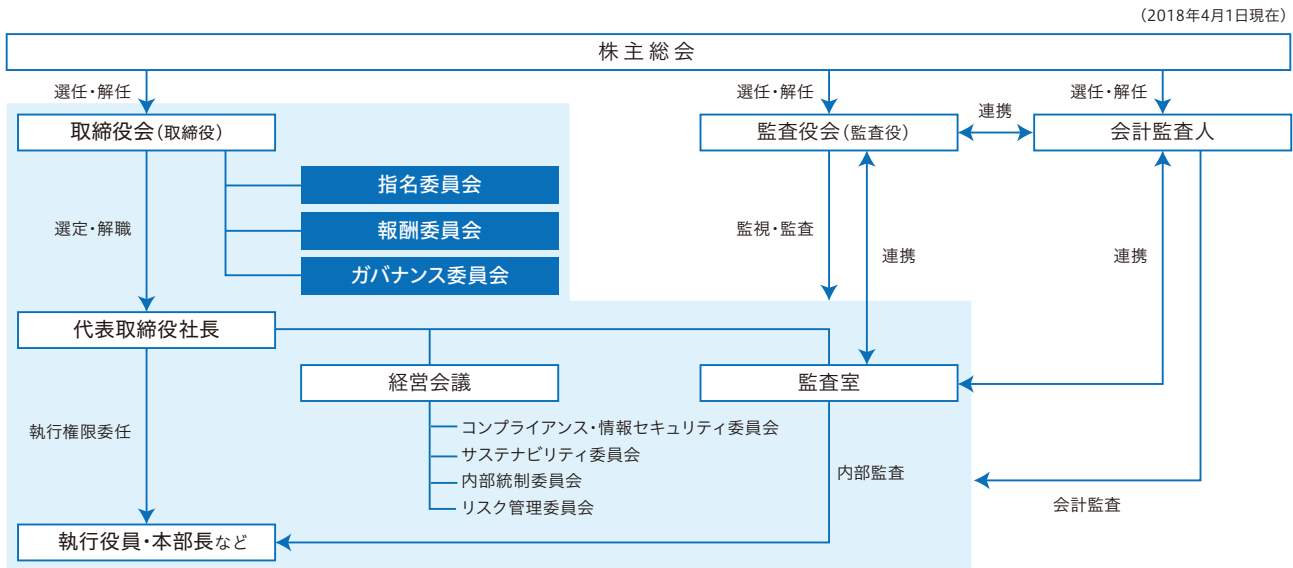
基本的な考え方

当社は“Challenging Tomorrow’s Changes”をスローガンに、「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Mission(使命)とする「CTCグループ企業理念」のもと、企業価値の最大化に向けて、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・ガバナンスの充実を図っています。

■ コーポレート・ガバナンス体制概要

組織形態	監査役(監査役会)設置会社
取締役会の議長	社長
取締役の人数(内、社外取締役)	9名(2名)
監査役の人数(内、社外監査役)	3名(2名)
執行役員制	採用
取締役会の任意の諮問機関の有無	有(指名委員会、報酬委員会、ガバナンス委員会)

■ コーポレート・ガバナンス体制図



■ 委員会の2017年度開催回数

指名委員会	2回 (出席率:100%)	執行役員および取締役・監査役候補の選解任議案の審議
報酬委員会	2回 (出席率:100%)	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(個別の報酬額の決定は社長に一任)
ガバナンス委員会	3回 (出席率:100%)	以下のガバナンス関連議案の審議 ①取締役会の構成に関する考え方 ②取締役会評価

■ 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	17回
監査役会開催回数	15回
社外取締役の取締役会への出席率	97%
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%

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、

回答者全員が匿名による自己評価を実施し、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

取締役会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
- 実効性のある議論を行う上で、社外・社内取締役のバランスは適切
- 経営戦略の策定などの中長期的視点での議論をより深めることが望ましい
- 任意委員会では、社外役員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

取締役会における社外取締役の主な発言

- 株式分割の議案
株式分割が株主に与える影響や、想定される反応について確認したい。
- 2018年度組織決定の議案
17年度までITサービスグループで統括していた製品の主管部署を各事業グループに移管する案について、これにより生産性がどの程度高まるか確認したい。
- 当社子会社 ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.における伊藤忠商事(株)向け第三者割当増資実行の議案
同子会社株式の30%を伊藤忠商事(株)に売却することについて、伊藤忠商事(株)は当社の約58%の議決権所有割合を持つ株主であるにも関わらず、当社子会社株式の30%を直接保有する意義について確認したい。

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4名の内の3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。

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、非業務執行取締役への情報共有会および「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。

■ 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)

- 1 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
- 2 取締役会評価 実施
- 3 監査役・非業務執行取締役連絡会 実施
- 4 非業務執行取締役情報共有会 実施
- 5 社外取締役への研修(社外セミナーの受講)機会を提供
- 6 業績連動型株式報酬制度を導入
- 7 社外講師を招いた役員向け勉強会を実施 (ESG、SDGsなど)

役員報酬の内容と算定方法

取締役の報酬は、社外役員を中心とした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は対象となる3事業年度あたり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、業績連動現金報酬である賞与、業績連動株式報酬[※](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

公表された経営計画の当社株主に帰属する純利益に対し、あらかじめ決められた業績連動報酬総額ファンド比率、当年度目標達成率、対前年度伸長率を乗じるにより業績連動報酬総額ファンド額を算出し、決定。この業績連動報酬総額ファンド額を役員評価制度に基づく個人業績評価により各人別の業績連動賞与・業績連動株式報酬総額を算出、これに役員別按分比率を乗じて、業績連動賞与と業績連動株式報酬に按分し、決定。

業績連動
株式報酬

業績連動
現金報酬(賞与)

基準報酬
(固定報酬)

基準報酬(固定報酬)算出方法

常勤・非常勤、担当役割、個人別評価などを勘案し、あらかじめ決められた基準報酬テーブルを用いて決定。

役員区分ごとの報酬等の総額(2017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	215百万円	基準報酬	25百万円
賞与	123百万円		基準報酬
			54百万円

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

親会社である伊藤忠商事(株)は、当社議決権の58.26%を有しています。経営情報およびノウハウの共有などを目的として、親会社の従業員(2名)が当社の取締役に就

任していますが、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。

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。

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に努めています。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。

リスク管理体制の整備

経営の重要課題の一つであるリスク管理について、当社グループは、リスク管理委員会にて統一的な仕組みを用いて一元管理しています。

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、その他様々な

リスクに対処するため、リスク管理委員会など各種の社内委員会や主管部署を設置しています。また、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するとともに、これらの有効性について定期的にレビューしています。

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。

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
- 全役員、従業員より誓約書の取得(毎年)
- 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。

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。

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

「情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度」認証取得



コンプライアンス遵守

経営の重要課題の一つであるコンプライアンスについて、当社グループは、社員1人ひとりに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、行動基準や各種規程を制定し、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

ンス統括責任者および部・チームごとのコンプライアンス責任者の設置など)、教育研修、内部情報提供制度(ヘルプライン)などの事項を定めています。また、法令ガイドラインやマナー事例集などを整備し、社員への浸透を図っています。

なお、当社グループは当該取り組み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るとともに、全社員を対象としたコンプライアンス意識調査結果を分析し、課題解決に取り組んでいます。

〈株主・投資家との対話〉

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などのほか、トップマネジメントとの建設的な会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開催しています。加えて、2017年度は情報通信分野の技術勉強会も実施しました。

機関投資家・アナリスト向けミーティング件数	201件
内、トップマネジメントが対応したミーティング	47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IRDay	1回
技術勉強会	2回
海外IR	4回
証券会社主催カンファレンス	2回



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。2017年度も、前年度並みの約3,000名の個人投資家の皆様にご来場いただきました。

引き続き、CTCの魅力伝えるべく取り組んでいきます。

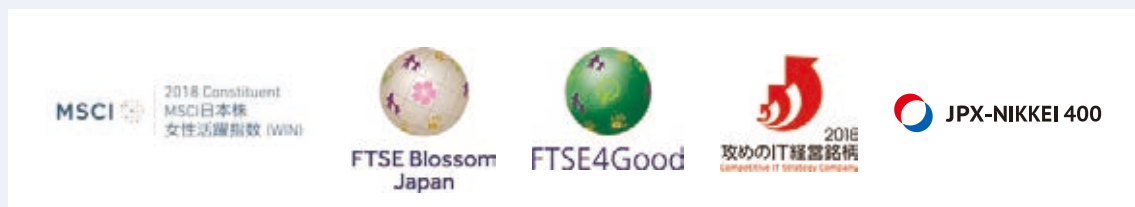
■ 個人投資家向け説明会実施回数・来場者数

2016年度	2017年度
21回／約3,000名	16回／約3,000名



個人投資家向け説明会

当社が構成銘柄に選定されている主な指数



株主総会

株主総会開催日	2018年6月20日(水)
来場株主数	419名 (議決権行使率:89.2%)

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>

リスク管理

全社的リスク管理の目的

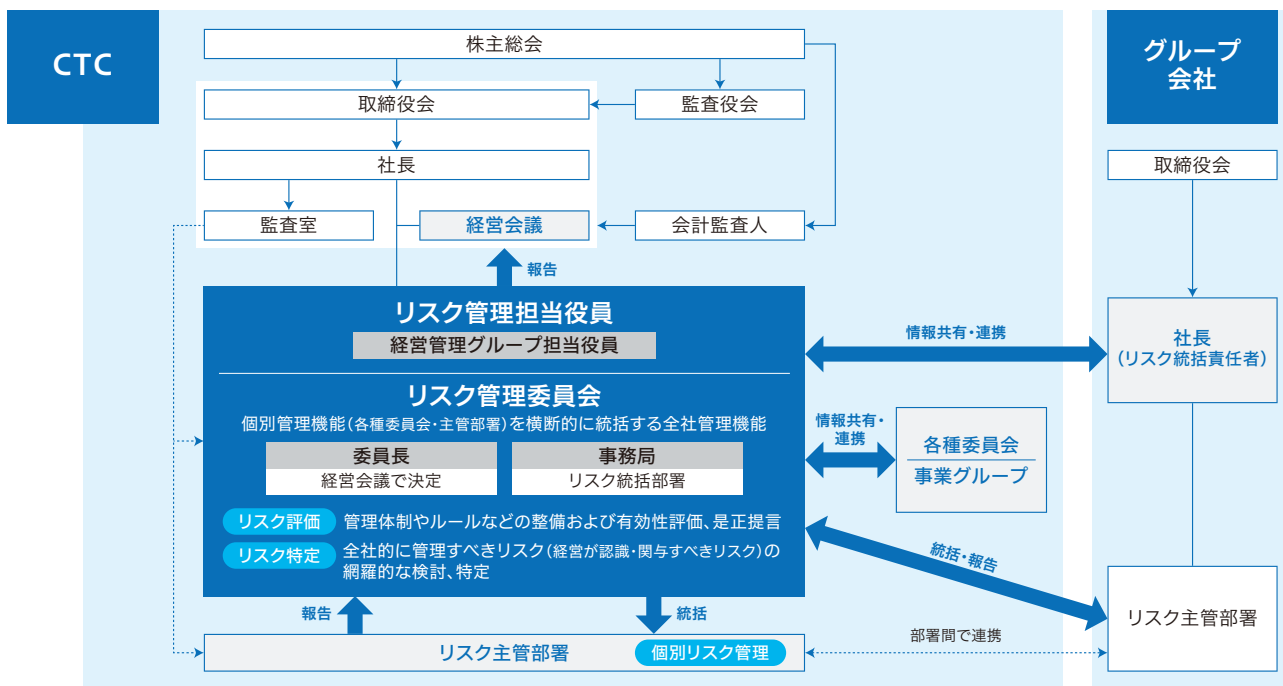
以下の事項を基本とした全社的リスク管理を推進し、企業価値の最大化を目指します。

- 全社重要リスクを把握し、積極的に管理する体制の構築
- 全社重要リスクに関する証券市場などステークホルダーへの適時・適切な説明責任の遂行
- 当社グループ内での全社重要リスクに対する認識の共通化およびリスク発生時の適時・適切な対応
- 適時・適切な危機管理の実行

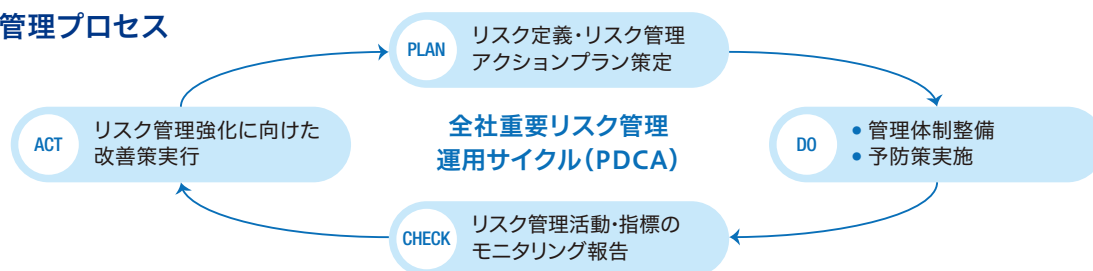
全社的リスク管理の基本方針

- CTCグループで統一的な仕組み(リスクの特定・分析・評価・対応策の策定)を用いて全社重要リスクを一元管理する
- 企業価値を大幅に低下させる重大な事象について、被害の限定や復旧に向けた活動およびそれらを想定した事前の取り組みを危機管理活動として行う
- 上記に関するリスク管理の仕組みの有効性およびリスク管理活動状況の効率性を適時に評価し、必要に応じて適切な是正措置を講じる

体制



リスク管理プロセス



リスクと対応策

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顧客企業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合などにより、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どお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が低下し、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、計画どお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、信用低下や顧客からの損害賠償請求支払につながるリスク 	<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

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。

(億円)

項目	日本基準				
	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
業績					
売上収益	3,072	2,903	2,830	2,977	3,224
売上原価	2,269	2,135	2,081	2,181	2,391
売上総利益	802	768	748	796	832
売上総利益率	26.1%	26.5%	26.5%	26.7%	25.8%
販管費及び一般管理費	585	552	535	548	560
営業利益	216	215	213	247	271
営業利益率	7.1%	7.4%	7.5%	8.3%	8.4%
EBITDA ^{※1}	262	275	280	323	332
当期純利益	129	124	114	133	160
受注高	3,167	2,851	2,852	3,024	3,720
受注残高	1,349	1,296	1,318	1,366	1,862
受注残高回転率 ^{※2}	69.5%	69.1%	68.2%	68.5%	63.4%
年度末財政状態					
総資産	2,274	2,332	2,381	2,527	2,700
自己資本	1,472	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	112	252	149	212	96
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 138	△ 13	△ 69	△ 27	△ 103
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 111	△ 72	△ 134	△ 89	△ 111
現金及び現金同等物の期末残高	572	738	683	778	661
設備投資額	214	45	88	62	100
減価償却費	45	59	67	75	60
財務指標(%)					
ROE ^{※3}	8.8	8.3	7.4	8.5	9.9
ROA ^{※4}	5.8	5.4	4.9	5.4	6.1
自己資本比率	64.7	66.3	65.3	62.7	61.0
配当性向	40.2	43.7	49.9	43.8	39.1
1株当たり情報^{※5}(円)					
当期利益	49	48	45	54	67
純資産	574	603	623	651	691
年間配当金	20.00	21.25	22.50	23.75	26.25
1人当たり情報^{※6}(百万円)					
売上収益	45	41	40	41	42
営業利益	3.2	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日付および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ます。過年度のデータにつきましても、分割後ベースに修正しております。

※6 期末人員数で計算しています。

(億円)

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

※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

財務分析

2017年度 決算の総括

売上収益、全ての利益項目、及び受注残高が2006年の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は、4期連続最高となりました。

- 売上収益は、流通、情報通信、金融、公益などの分野で増加しました。
- 売上総利益は、増収により増益となりました。
- その他の収益及び費用は、人件費、業務委託料、減価償却費などの増加により、販売管理費が増加しました。

■ 2017年度 連結業績ハイライト

(億円)

項目	2016年度	2017年度	前年比	増減率
売上収益	4,078	4,296	+217	+5.3%
売上総利益	967	1,016	+48	+5.1%
売上総利益率	23.7%	23.6%	△ 0.1p	—
その他の収益及び費用	△ 655	△ 689	△ 33	+5.2%
営業利益	311	326	+14	+4.8%
営業利益率	7.6%	7.6%	+0.0p	—
当社株主に帰属する当期純利益	218	235	+17	+7.9%
受注高	4,375	4,352	△ 23	-0.5%
受注残高	2,380	2,436	+56	+2.4%

売上収益

ビジネスモデル別売上収益

- サービスは、流通向け設置・構築、通信向け保守や公益向け運用などが増加しました。
- 開発・SIは、流通や通信向け開発や、公益や金融向けインフラ構築などが増加しました。
- 製品は、流通向け店舗関連機器、公共向けネットワークなどが増加しました。

※ 表の()内は構成比率

■ ビジネスモデル別売上収益

(億円)

項目	2016年度	2017年度	前年比
サービス	1,649 (40.4%)	1,709 (39.8%)	+59
開発・SI	871 (21.4%)	915 (21.3%)	+44
製品	1,557 (38.2%)	1,671 (38.9%)	+113
連結	4,078	4,296	+217

事業グループ別売上収益

- 流通・エンタープライズ事業は、流通向け製品や開発などが増加しました。
- 情報通信事業は、通信向け開発や保守、インターネットサービスプロバイダ向けインフラなどが増加しました。
- 公共・広域事業は、公共向けネットワークなどが増加しました。
- 金融・社会インフラ事業は、公益や金融向けインフラ構築や、公益向け運用などが増加しました。

■ 事業グループ別売上収益

(億円)

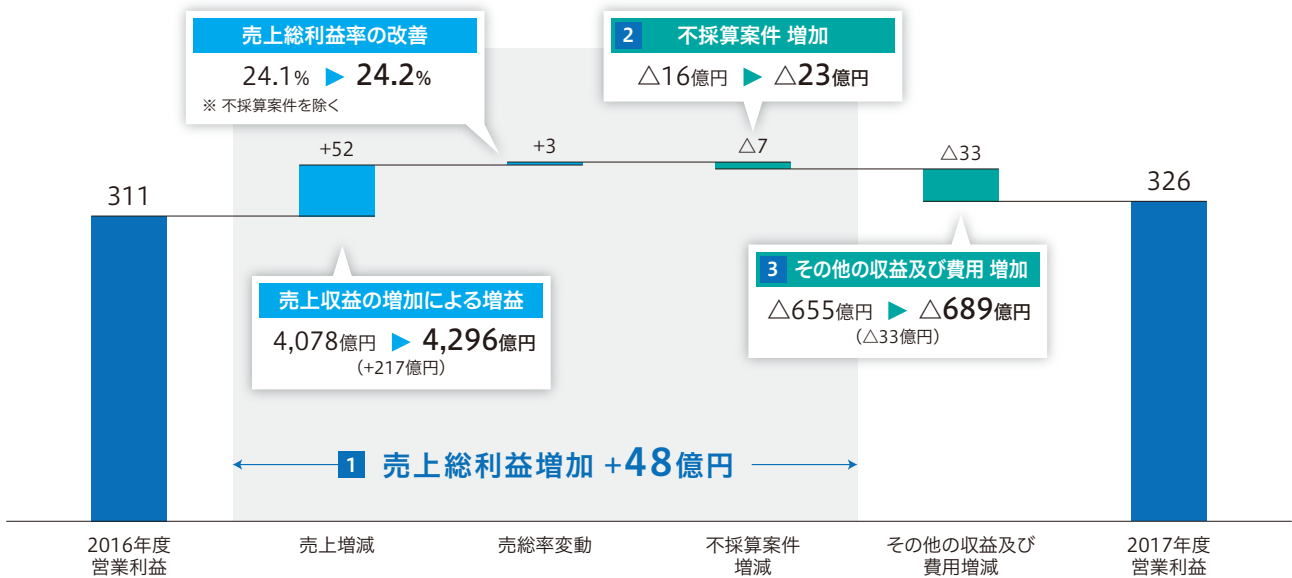
項目	2016年度	2017年度	前年比
流通・エンタープライズ	1,125	1,306	+180
情報通信	1,478	1,498	+20
公共・広域	380	394	+14
金融・社会インフラ	505	551	+46
その他	589	545	△ 44
連結	4,078	4,296	+217

営業利益

売上収益の増加や売上総利益率(不採算案件除く)の改善による売上総利益の増加が、不採算案件やその他の収益及び費用の増加を上回ったことにより増益となりました。

■ 営業利益増減要因(前年比)

(億円)



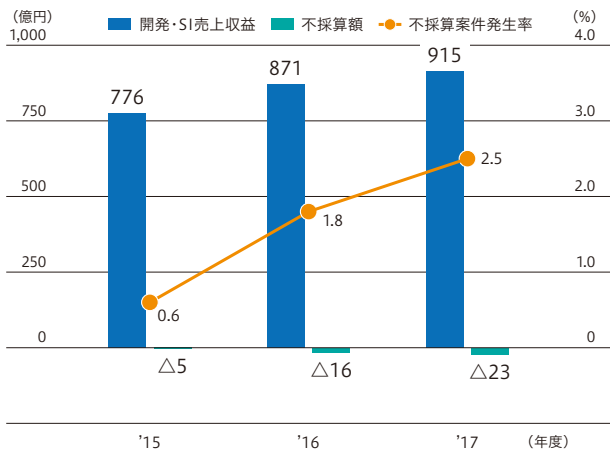
1 売上総利益

売上収益の増加に伴う増益は+52億円となりました。加えて、売上総利益率の改善に伴う増益は+3億円となりました。不採算案件を除いた売上総利益率は、24.2%となり、前年比+0.1pの改善となりました。

2 不採算案件

不採算案件は△23億円(前年比△7億円)となりましたが、開発・SI売上収益に対する不採算案件の発生比率は、目標としていた2.5%以内を維持しています。

■ 開発・SI売上収益と不採算額



3 その他の収益及び費用

人件費は、社員数の増加や昇給などによる給与増加に加え、業績連動賞与の増加により増加しました。その他では、主に社内基幹システム更改に伴う業務委託料が増加しました。

■ その他の収益及び費用

(億円)

項目	2016年度	2017年度	前年比
人件費	△ 378	△ 397	△ 18
委託社員受入費	△ 56	△ 62	△ 5
減価償却費	△ 25	△ 30	△ 5
その他	△ 194	△ 200	△ 5
販売費及び一般管理費合計	△ 655	△ 691	△ 36
その他の収益	3	3	+0
その他の費用	△ 4	△ 1	+2
その他の収益及び費用	△ 655	△ 689	△ 33

財務分析

受注高

ビジネスモデル別受注高

- サービスは、公益や金融向け保守・運用などが増加しました。
- 開発・SIは、流通向け開発などが減少しました。
- 製品は、流通向け店舗関連機器や通信向けネットワークなどが減少しました。

※ 表の()内は構成比率

■ ビジネスモデル別受注高

(億円)

項目	2016年度	2017年度	前年比
サービス	1,764 (40.3%)	1,865 (42.9%)	+101
開発・SI	933 (21.3%)	897 (20.6%)	△ 35
製品	1,678 (38.4%)	1,589 (36.5%)	△ 88
連結	4,375	4,352	△ 23

事業グループ別受注高

- 流通・エンタープライズ事業は、流通向け製品などが減少しました。
- 情報通信事業は、通信やインターネットサービスプロバイダ向けインフラなどが増加するも、通信向けネットワークが減少しました。
- 公共・広域事業は、公共向けネットワークなどが減少しました。
- 金融・社会インフラ事業は、金融向けインフラ構築などが増加しました。

■ 事業グループ別受注高

(億円)

項目	2016年度	2017年度	前年比
流通・エンタープライズ	1,243	1,205	△ 38
情報通信	1,585	1,567	△ 17
公共・広域	388	375	△ 13
金融・社会インフラ	517	606	+89
その他	640	597	△ 42
連結	4,375	4,352	△ 23

2018年度 計画

IT業界では、流通、製造、通信分野を中心に堅調なIT投資が継続すると想定しており、同分野でのビジネス拡大により、売上収益は増収を見込んでいます。また、増収効果に加え、採算性の改善に向けた施策の実行による売上総利益率の改善により増益を目指します。

以上の結果、2018年度の計画は、売上収益4,500億円、営業利益350億円、当社株主に帰属する当期純利益は240億円となる見込みです。

■ 2018年度 連結計画

(億円)

項目	2017年度実績	2018年度計画	前年比	増減率
売上収益	4,296	4,500	+203	+4.7%
売上総利益	1,016	1,080	+64	+6.3%
売上総利益率	23.6%	24.0%	+0.4p	—
その他の収益及び費用	△ 689	△ 730	△ 40	+5.8%
営業利益	326	350	+23	+7.3%
営業利益率	7.6%	7.8%	+0.2p	—
当社株主に帰属する当期純利益	235	240	+4	+1.8%

連結財政状態計算書

資産は主に現金及び現金同等物や、営業債権及びその他の債権(売掛金)などが増加し、前年度末比+207億円の増加となりました。

負債は主に前受収益などが増加し、前年度末比+56億円の増加となりました。

資本は剰余金の配当による減少があったものの、当期純利益が増加し、前年度末比+151億円の増加となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益に対して、減価償却費や棚卸資産、法人所得税などを加減算した結果、110億円の収入(前年比141億円の減少)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、主に固定資産の取得による支出が減少し、23億円の支出(前年比118億円の減少)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払い額などにより59億円の支出(前年比18億円の減少)となりました。

その結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前年比+27億円増加の510億円となりました。

設備投資等の概要

2017年度の設備投資金額は、52億円となりました。

主な内容は、クラウドサービス分野への投資や既存データセンターの設備増強、社内情報システムなどによるものです。

ROE

ROEは前年同様の11.8%となりました。

■ 連結財政状態計算書

(億円)

項目	2016 年度末	2017 年度末	前年度末比
流動資産	2,501	2,727	+225
非流動資産	829	810	△ 18
資産合計	3,331	3,538	+207
流動負債	1,216	1,259	+43
非流動負債	157	171	+13
負債合計	1,374	1,430	+56
資本合計	1,957	2,108	+151
負債及び資本合計	3,331	3,538	+207

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(億円)

項目	2016 年度	2017 年度	前年比
現金及び現金同等物の 期首残高	448	482	+33
営業活動による キャッシュ・フロー	252	110	△ 141
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 141	△ 23	+118
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 78	△ 59	+18
現金及び現金同等物の 期末残高	482	510	+27
フリー・キャッシュ・ フロー	110	87	△ 23

■ 設備投資額・減価償却費

(億円)

項目	2015 年度	2016 年度	2017 年度
設備投資額	110	107	52
減価償却費	84	84	88

■ ROE

項目	2015 年度	2016 年度	2017 年度
ROE	10.4%	11.8%	11.8%

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日時点。ただし、障がい者雇用率は各年度6月1日)

■ 連結

項目	単位	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	
社員数(男女別)	男性	人	6,687	6,817	6,878	6,916
	女性	人	1,170	1,176	1,222	1,255
	計	人	7,857	7,993	8,100	8,171

■ 単体

項目	単位	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	
社員数(男女別)	男性	人	3,307	3,326	3,345	3,478
	女性	人	588	592	613	639
	計	人	3,895	3,918	3,958	4,117
平均勤続年数		年	12.2	12.7	13.2	13.5
	(うち女性社員)	年	12.0	12.7	13.0	12.8
離職者数※1		人	97	108	115	123
	(うち女性社員)	人	19	20	18	20
指導的地位※2に就く女性	人数	人	45	48	49	48
	比率	%	4.0	4.4	4.5	4.2
障がい者雇用率	%	2.20	2.15	2.23	2.20	
平均年休取得実績	日	12.3	13.0	13.5	13.9	
育児休業制度利用者 (5日以上)		人	64	67	82	87
	(うち男性社員)	人	4	2	17	21
育児休業復職率	%	98	100	99	99	
短時間勤務制度利用者	人	73	78	98	97	
看護休暇制度利用者	人	109	137	165	202	
介護休業制度利用者	人	2	1	2	1	
介護休暇制度利用者	人	12	19	34	34	
延べ研修実施人数(社員)	人	149,612	111,553	115,451	111,260	
1人当たり平均研修時間	時間	約60	約52	約49	約49	

※1 離職者数は、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(2014年度までプロフェッショナル認定)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	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	
オフィス	エネルギー使用量	kL	3,567	3,383	3,293	3,701
	温室効果ガス	t-CO ₂	7,138	6,706	6,437	7,044
	エネルギー使用の原単位※1		34.66	24.25	23.06	24.92
データセンター	エネルギー使用量	kL	29,362	29,980	29,625	27,921
	温室効果ガス	t-CO ₂	61,530	60,880	59,210	54,529
	エネルギー使用の原単位※2		1.803	1.772	1.702	1.695
海外主要オフィス	温室効果ガス※3	t-CO ₂	—	695.4	722.8	397.9

※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 海外主要オフィスにおける電力使用時のCO₂排出量は、IGES(公益財団法人地球環境戦略研究機関)が公表する国別CO₂排出係数一覧表の2012年値に基づき算定

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。

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、物理的な構成に捉われずに統合・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。

スマートグリッド

電力の流れを供給、需要側の両方からコントロールし、能率的に電気を管理する次世代エネルギー供給網。

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よ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。

ハッカソン/アイデアソン

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と期待されている。

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。

ローコード/ノーコード開発

コーディングをほとんどあるいは全く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など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。

BA(ビジネスアナリティクス)

BI(ビジネスインテリジェンス:企業の情報システムなどで蓄積される膨大な業務データを利用者が分析・加工し、業務や経営の意思決定に活用すること)の過去分析結果をベースにデータマイニングなどの手法を用いて未来の予測を行うこと。

BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

企業が、総務、人事、経理などの業務を外部の専門企業に委託すること。従来のアウトソーシングとは異なり、業務プロセスの再設計から、業務の運用までをワンストップで請け負うことが多い。

CASB(Cloud Access Security Broker)

米国ガートナーが2012年に提唱したコンセプト。企業が利用する複数のクラウドサービスに対して、認証/シングルサインオンやアクセス制御、データ暗号化、ログ取得、マルウェア対策といった、一貫したセキュリティポリシーを適用するクラウドサービスの総称。

DevOps

顧客の要求に対し、より柔軟かつスピーディに対応するためのソフトウェア開発手法の一つ。開発と運用を一体化し、頻繁に小さなリリースを繰り返すことで、迅速・確実にビジネスの価値をエンドユーザーに届ける。

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。

OpenStack

クラウド基盤構築用のソフトウェア。ソースコードが公開されているため、誰でも自由に利用することができる。

OSS(Open Source Software)

無償で公開され、誰もが改良や機能追加をして、再配布が可能なソフトウェア。

OT(Operational Technology)

業務運営技術。社会インフラシステムや産業システムにおける装置のモニタリングや運用を制御する技術、ノウハウのこと。

RegTech

BIS(国際決済銀行)や金融庁など、国内外の監督機関による様々な規制に対応するITのこと。

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、機械学習など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。

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
松澤 政章	取締役 兼 副社長執行役員 事業グループ管掌役員 (兼)流通・エンタープライズ事業グループ担当役員
大久保 忠崇	取締役 兼 専務執行役員 技術戦略グループ/ITサービスグループ管掌役員 (兼)技術戦略グループ担当役員 (兼)CTO (兼)CIO
須崎 隆寛	取締役 兼 常務執行役員 社長補佐(保守事業強化特命) (兼)シーティーシー・テクノロジー株式会社 代表取締役社長
中森 真紀子	取締役 ※1
小尾 敏夫	取締役 ※1
今川 聖	取締役
山口 忠宜	取締役

監査役

石丸 慎太郎	常勤監査役 ※2
高田 博史	常勤監査役
多田 敏明	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 中森 真紀子、小尾 敏夫の両氏および社外監査役 多田 敏明氏の3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。

執行役員

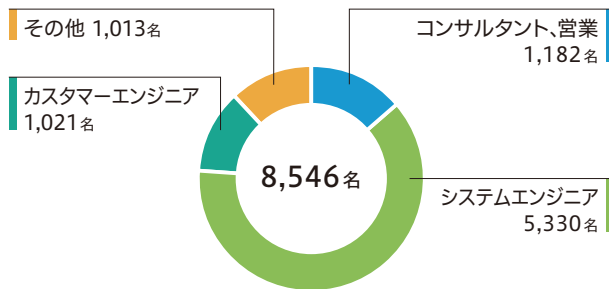
原口 栄治	常務執行役員 金融事業グループ担当役員
寺田 育彦	常務執行役員 情報通信事業グループ担当役員
江田 尚	常務執行役員 広域・社会インフラ事業グループ担当役員
栗井 利行	常務執行役員 ITサービスグループ担当役員
湊原 孝徳	常務執行役員 流通・エンタープライズ事業グループ担当役員代行 (兼)流通・EP第2本部長
尾本 昇	常務執行役員 流通・エンタープライズ事業グループ担当役員代行 (兼)流通・EP第3本部長
西山 実	常務執行役員 経営管理グループ担当役員代行(兼)CFO代行 (兼)財務・業務室長
荒井 智仁	常務執行役員 グローバルビジネス担当 (兼)グローバルビジネス推進本部長
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)流通・エンタープライズ事業グループ担当役員補佐
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(流通・エンタープライズ事業グループ担当役員付)
中野 慎一	執行役員 監査室長
大橋 博仁	執行役員 情報通信第2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 クラウドサービス本部長
永松 誠司	執行役員 情報システム室長
鳥越 浩嗣	執行役員 西日本支社長 (兼)西日本統括本部長
松丸 達也	執行役員 金融第2本部長
大塚 忠明	執行役員 ITOCHU Techno-Solutions America, Inc. President & CEO
廣岡 純治	執行役員 経営企画室長 (兼)技術戦略グループ担当役員補佐 (兼)秘書部長
吉田 良徳	執行役員 金融第1本部長
平山 伸一	執行役員 人事総務室長
澤登 寿	執行役員 未来技術研究所長
上 克也	執行役員 情報通信第3本部長

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



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
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 8,546名(CTCグループ)

CTCグループの人員構成



グループ会社

■ 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
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
シーティーシー・ビジネスサービス(株)	100百万円	人事・総務・情報システム関連業務等各種ビジネスサービス
シーティーシー・ビジネスエキスパート(株)	100百万円	財務・経理・商品管理関連業務等各種ビジネスサービス
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
(株)ひなり	30百万円	グループ会社向けマッサージ、清掃業務、農業付帯の軽作業や請負業
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
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
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
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
PT CTC Techno Solutions Indonesia	IDR 10,001,000千	コンピュータ関連のコンサルティング業務

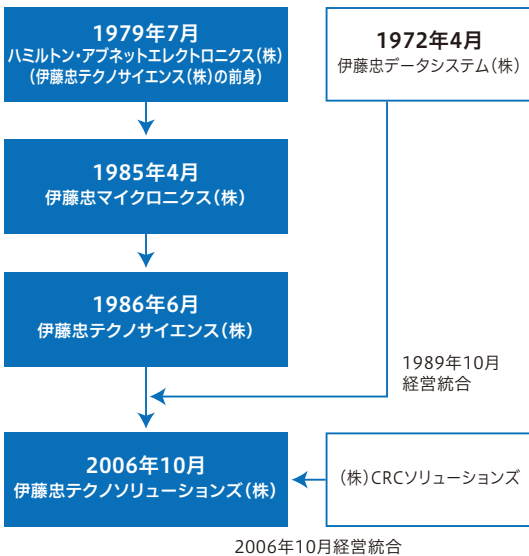
■ 関連会社

社名	資本金	主要な事業
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

その他3社(国内1社、海外2社)

沿革

(1972年4月～2006年10月)



(2006年10月～2018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特例子会社(株)ひなりを設立
2011年 4月	●(株)CRCシステムズおよび(株)CRCファシリティーズの商号を、それぞれ、CTCシステムサービス(株)、CTCファシリティーズ(株)に変更 ●シンガポール支店を設立
2012年 4月	●北米に初の現地法人「ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.」を開設
2013年 3月	●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
2013年 5月	●CSC ESI Sdn. Bhd.およびCSC Automated Pte. Ltd.の商号を、それぞれ、CTC Global Sdn. Bhd.およびCTC Global Pte. Ltd.に変更
2014年 4月	●シーティーシー・システムオペレーションズ(株)とCTCシステムサービス(株)を合併し、商号をCTCシステムマネジメント(株)に変更 ●シーティーシー・ラボラトリーシステムズ(株)の商号を、CTCライフサイエンス(株)に変更
2015年 5月	●ファーストコンタクト(株)の商号を、CTCファーストコンタクト(株)に変更
2017年 2月	●CTC Global Sdn. Bhd.の子会社としてインドネシアにPT CTC Techno Solutions Indonesiaを設立
4月	●CTCライフサイエンス(株)を吸収合併
7月	●CTCファーストコンタクト(株)を(株)バルシステム24ホールディングスとの合弁会社とする
11月	●CTCビジネスエキスパート(株)を設立 ●Netband Consulting Co., Ltd.の株式を取得し連結子会社化
2018年 1月	●Netband Consulting Co., Ltd.の商号をCTC Global (Thailand) Ltd.に変更

株式情報 2018年3月31日現在

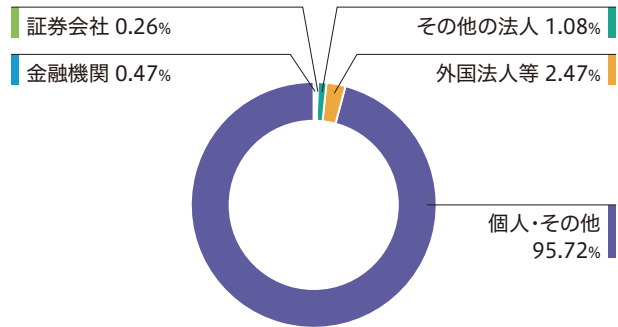
発行可能株式総数 246,000,000株
 発行済株式総数 120,000,000株
 株主数 13,413名

大株主の状況

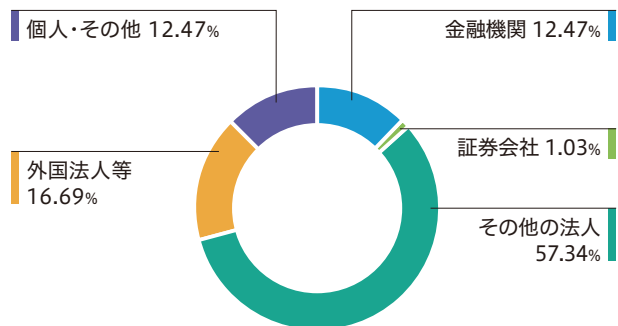
株主名	持株数 (株)	所有比率 (%)
伊藤忠商事株式会社	67,330,800	56.11
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	4,096,900	3.41
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	2,607,800	2.17
CTC社員持株会	2,256,936	1.88
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	1,742,200	1.45
GOVERNMENT OF NORWAY	1,217,764	1.01
みずほ信託銀行株式会社退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社	885,360	0.74
日本トラスティ・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。
 2. 当社は、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。

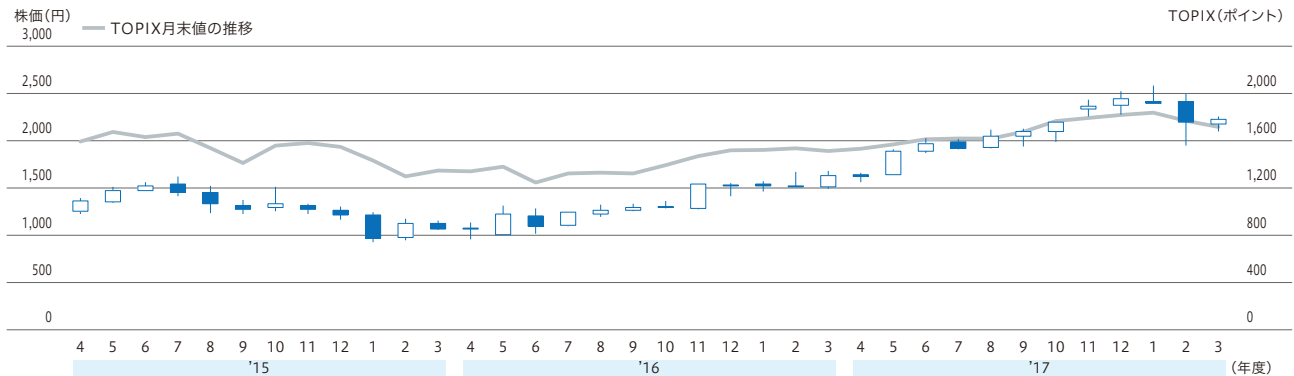
所有者別分布状況



所有株式数別分布状況

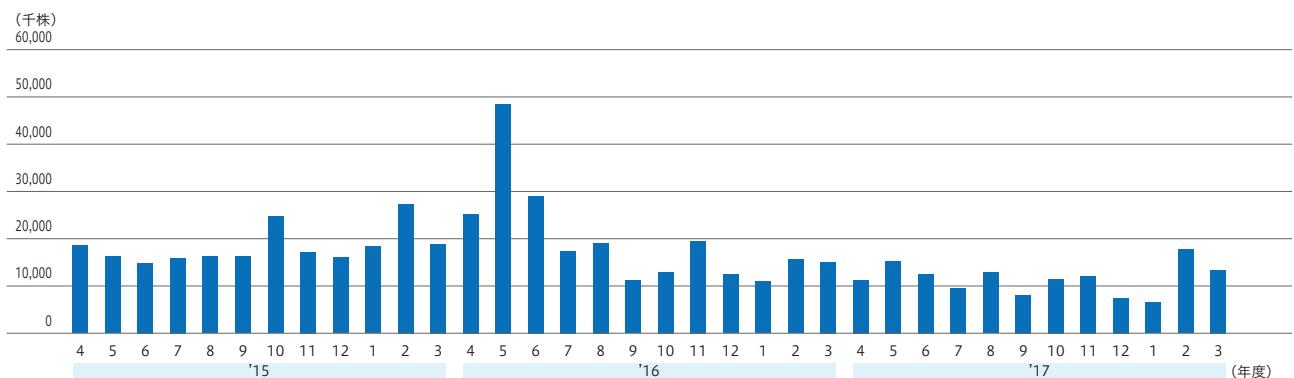


株価の推移



※TOPIX(東証株価指数)は、東証市場第一部に上場する内国普通株式全銘柄を対象とする株価指数です。
 ※2015年4月1日および2018年4月1日を効力発生日として1株につき2株の割合で株式分割を行っており、それ以前の株価および出来高数値は当該株式分割が行われたと仮定して計算しています。

出来高の推移



CTC

Challenging Tomorrow's Changes



コミュニケーション・
プログレス

国連グローバル・コンパクトの原則の実績
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・プログレス**
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。



UD
FONT

ユニバーサルデザイン(UD)の考え方にに基づき、より多くの人へ適切に情報を伝えられるよう
配慮した見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

Printed in Japan