

4

■ CEO Message

ITで「世界をGOODに」 より良い未来へ挑戦を加速し Sler No.1 グループへ

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

代表取締役社長

新宮 達史

10 会社情報

16 CTC UPDATE

CTC グループの最前線の取り組み

18 ■ エンジニア座談会／営業対談／インタビュー

ONE TEAM

20 エンジニア座談会

23 インタビュー 《海外駐在経験者》

24 営業対談

26 インタビュー 《地域拠点(名古屋)》《みらい研究所》《科学システム本部》

30 コーヒーハンター José. 川島 良彰の
珈琲をめぐる冒險

第2話 いざブルーマウンテンへ あらがえぬ障害、あくことなき前進

32 CTC FACT

人材基本データ・キャリア開発・人材育成・働き方制度

36 非財務ハイライト・財務ハイライト

39 INFORMATION

Cover
Photo

表紙撮影／中野 正貴 Masataka Nakano

1955年生まれ。「TOKYO NOBODY」で日本写真協会賞新人賞、「東京窓景」で木村伊兵衛写真賞など多数受賞

フリーアドレスの導入率がもはや5割を超えたといわれる現在のオフィス形態だが、もともと体を動かすことと思考することは深く相互に連動している。インシュタインは自転車を漕いでいる時に相対性理論を思いついたそうだし、スティーブ・ジョブズは歩き回りながらミーティングを行っていた。偉人たちに対抗するわけではないが、適度に動くことで脳が活性化されポジティブな思考が生まれる。

T a t s u s h i
S h i n g u

Best

Engine

Corporate Book 2025-26

Vol.18





ITで「世界をGOODに」

より良い未来へ 挑戦を加速し SIer No.1 グループへ

DX化の波が、ビジネスの現場から日々の生活、社会全体にまで急速に広がる中、
SIer（システムインテグレータ）の役割はこれまで以上に大きなものになっている。
CTCは「Challenging Tomorrow's Change 変わっていく。挑んでいく。」という企業理念のもと、
経営基盤の強化と人的資本の拡充を進め、ITで「世界をGOODに」変えていく挑戦に踏み出している。

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
代表取締役社長

新宮 達史

半世紀を超えて、築き上げてきた強み

世界は今、かつてない速度で変化し続けています。生成AIをはじめ、クラウドコンピューティング、データアナリティクス、情報セキュリティといった領域では、新しい技術が次々と実用化され、社会の構造そのものを変えつつあります。ITは、企業や産業だけでなく、日々のライフスタイルをも左右する重要な基盤となっています。その中でCTCは、放送・通信から、電力・ガスといったインフラ事業者、物流・交通機関、各種製造業、金融、医療、エンターテインメント、官公庁まで、6,000社を超える多様な企業のデジタル化を支えるパートナーとして事業を展開しています。2024年4月に社長に就任して1年半余りになりますが、全国のお客様と直接対話する中で、「DX化推進のパートナーとして欠かせない」「これからも期待している」と多くの声をいただき、当社が果たしている役割の大きさと責任の重さを実感しています。

CTCがこれほどまでに多様で大規模なお客様から信頼されている理由は、創立から半世紀以上にわたり、一貫して培ってきた「確かな実力」にあります。スタートアップ企業からビッグデータと呼ばれる世界屈指のIT企業群まで、300社以上

に及ぶグローバルパートナーシップを築き上げているマルチベンダーとしての立ち位置は、CTCならではの強みです。世界の最先端テクノロジーをいち早く“掘り起こし”、巧みに“組み合わせ”、日本のお客様の環境に合わせてベストな形に“仕立て”、実際の業務の中で安心して使えるように“実装する”。この一連のサイクルを高いレベルで実行する力は、競合がひしめく業界においてもトップレベルにあると確信しています。

「SIer No.1 グループ」へ、突破口を開く

しかし、CTCの実力はまだ最大値に達しているとはいません。今、私たちが目指しているのは「SIer No.1 グループ」へのステップアップ。その目標を達成するために欠かせないのが、提案力の強化です。これまでCTCはインフラの構築やシステムの保守運用といった領域で高い評価をいたしましたが、これからのSIerには、企業の事業そのものに踏み込み、未来の姿を共に描いていく力が重要になります。情報システム部門だけでなく、経営やビジネスの最前線にいる方々とも対話を重ね、お客様の課題はもちろん、お客様が気づいていない本質的なニーズまでを見極めて投資効果の高いソリューションを提案する。そうした事例を増やし、事業成長



CEO Message

のパートナーとして寄り添う存在に進化していきたいと考えています。

求めているのは、挑戦を楽しめる人材

変化の激しい今日、「守り」に入ることは、取り残されることを意味します。CTCがこれからもSilverとして高みを目指していくためには、目まぐるしい変化の波に果敢に飛び込み、古い殻を脱ぎ捨てて、チャレンジを重ねていく必要があります。そうした思いを込めて、昨年、企業理念を「Challenging Tomorrow's Changes 変わっていく。挑んでいく。」とアップデートしました。変化や失敗を恐れず、一歩前へ踏み出せる人。前例よりも挑戦を選ぶ人。CTCが求めているのは、そんな前向きな思考プロセスを持つ人材です。与えられた課題を解き、決められたタスクを正確にこなすだけでなく、自分からアクションを起こし、思考を巡らせ、新しい答えや価値を生み出す「主体性」と「創造性」を持った方々に当社のドアをたたいて欲しいと思っています。

「ONE TEAM」となって、違いを力に

CTCグループには1万2,000人を超える社員がいます。技術、営業、コンサルティング、運用、企画など、様々な専門性を備えたプロフェッショナルが在籍し、個性や考え方も十人十色です。多様な個の力をつなぎ合わせて組織力を最大限に高めるために、「ONE TEAM」を合言葉に掲げて職域やポジションの上下を越えた交流と協働を推進しています。社員同士がオープンに対話し、アイデアを出し合うことで、一人では成し得ない成果に辿り着くことができる。私自身、立場や職種を越えたチームワークによって、プロジェクトが一気に動き出す瞬間を何度も体験してきました。あなたの強みは、誰かを助ける力になり、誰かの強みはあなたを成長させる力になります。仲間と共に成長し、成果を分かち合う文化を持つ当社は、若い皆さんにとって魅力的な環境だと自負しています。

CTCの人才培养のゴールは「型にはまつた社員」を作ることではありません。個々の社員が自分らしさを大切にしながら、夢と目標を持ってキャリアプランを描き、プロフェッショナルとして成長していくこと。一人ひとりの成長が重なり合ったその先に、企業の進化していく道が開かれるのだと信じて、キャリア支援の仕組み作りを行っています。

ITで、社会の課題に答えを出す

日本が、そして世界が持続的な成長を遂げていくためには、克服しなければならない課題がまだ多く残されています。温室効果ガスの排出抑制、フードロスの削減、クリーンエネルギーの促進、サーキュラーエコノミーの推進——どれも簡単に解決する問題ではありません。しかし、ITにはそれらを解決に導く力があります。「世界をGOODに」——CTCはこれからも“ITの可能性”を追い求め、最大限に活かして、この大きなテーマに真剣に取り組んでいく決意です。創立以来、科学技術分野を強みとして磨き上げてきた技術力、社会インフラを担う幅広いお客様との深い関係の中で蓄えてきた知見やノウハウは、世界が直面している社会課題の解決にも必ず役立つはずです。

伊藤忠グループと一体になり、より大きな挑戦を

TOBを通じて伊藤忠グループと一体化したことにより、CTCのチャンスとフィールドは大きく広がりました。AIや量子コンピューティングをはじめとする成長領域により積極的な研究開発投資を行う環境が整い、伊藤忠デジタルバリューチェーンの中核企業として、グループ各社との連携のもと、これまで以上の大型案件やビッグプロジェクトに参画する機会も増えています。伊藤忠グループが持つ全方位の産業分野にわたる知識とコネクション、企業の上流から下流まで網羅するサプライチェーン構築力、国内外を結ぶネットワーク。それらの資産を当社の力として活かすことで、アクションを起こしやすくなり、より説得力と実効性のある提案ができるようになっています。実際に伊藤忠グループのコンサルティング会社とチームを組み、様々な企業のCIOなどに対する活発なソリューション提案をスタートしており、数年後にはその成果が確実に表れてくるはずだと期待しています。そうした成功事例を、広く社会へ、ワールドワイドへ波及させていくビジョンを描いています。

「世界をGOODに」。この言葉は、CTCが事業を通して社会課題を解決する姿勢を表しています。ITを通じて、企業と社会を強くし、未来を良い方向へ導いていく。これからも私たちのチャレンジに期待してください。



会社概要

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（略称:CTC）は、お客様のパートナーとなる総合ITサービス企業として、コンサルティングから、設計、構築、開発、運用・保守サービスまでを、トータルに支援します。先進のテクノロジーを組み合わせ、お客様のデジタルトランスフォーメーション（DX）や社会課題の解決に貢献します。



2025年4月1日現在

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	〒105-6950 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー TEL: 03-6403-6000(代) URL: https://www.ctc-g.co.jp
代表者	代表取締役社長 新宮 達史
創立	1972年（昭和47年）4月1日
設立	1979年（昭和54年）7月11日
資本金	21,764百万円
株主	伊藤忠商事株式会社 66.67% デジタルバリューチェーンパートナーズ合同会社 33.28% 株式会社ベルシステム24ホールディングス 0.05%
従業員数	単体 5,983名 CTCグループ 12,222名
事業内容	クラウド・AI・データ分析・サイバーセキュリティをはじめとするシステム販売・構築サービス。 コンサルティングから運用・保守までのITライフサイクル全体にわたるサポート。 科学・工学系ITサービスの提供。

CTC HISTORY



CTCは創立以来、50年以上にわたり培ってきた自利き力を活かし、最先端の技術をつなぎ組み合わせ、最適なソリューションを提供してきました。
◆ 詳細はこちら <https://www.ctc-g.co.jp/50th/history/>

CHALLENGING TOMORROW'S CHANGES

変わっていく。
挑んでいく。

- 私たちは、世界の変化とともにある。
技を磨き、どんな困難にも挑戦していく。
地球と社会とすべての人々の良い未来に、
テクノロジーで貢献するために。



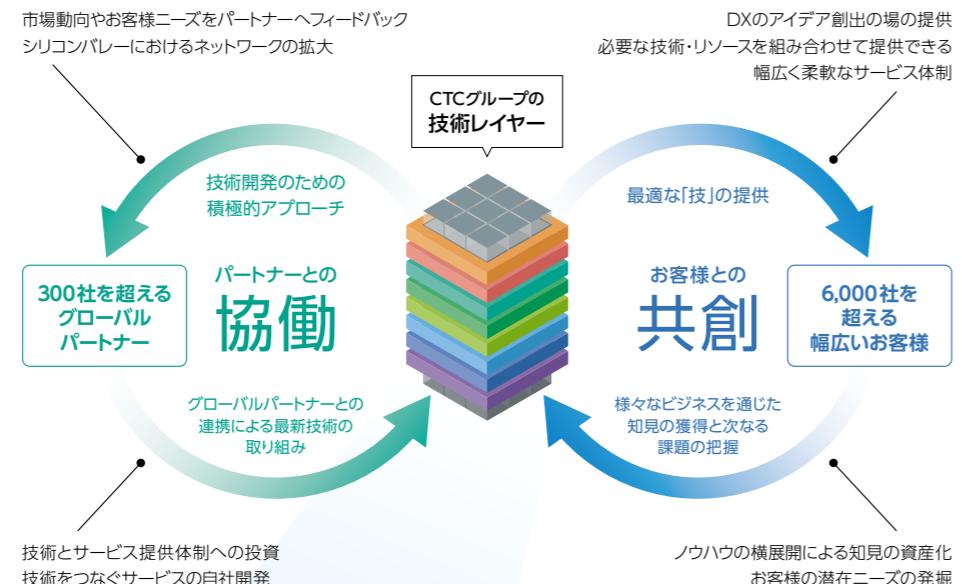
時代の変化と共に挑み続けてきたCTCが大切にしている「挑戦」の姿勢について、
新宮社長と若手社員のインタビュー動画はこれら
◀ <https://www.youtube.com/watch?v=R2jFXNpkGKw&list=PLm8GCvv5-OYqdUMOxFxXSGo6lXVaDpRAd>

半世紀にわたりITで社会に新しい価値を創出

創立以来、お客様が求めていることを的確に把握し、それに応える能力を持つパートナーと共に、お客様のニーズに応えることで、新たな価値を提供し続けてきました。ITの多様な技術やサービスをつなぎ組み合わせ、お客様の課題解決に貢献します。

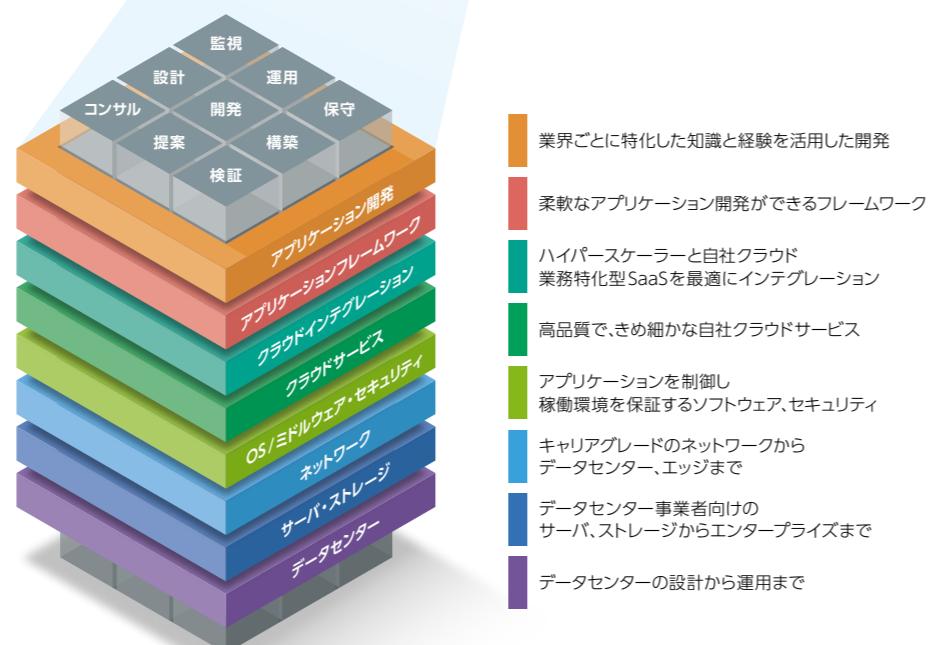
ビジネスモデル

CTCグループは、お客様の課題やニーズに応えるだけでなく、その先を見据えた提案を通じて、新たな価値を提供しています。国内外のパートナーと連携し、最新技術の活用に取り組みながら、多様な技術に対応できるエンジニアの育成にも注力しています。私たちの強みは「つなぎ組み合わせる力」。今後もパートナーとニーズに応え、新たな価値を提供し続けると共に、お客様との共創ビジネスを実現するため、技術力のさらなる強化に努めます。



CTCグループの技術レイヤー

CTCグループは、データセンターやサーバ、ストレージから、アプリケーション開発、運用・保守まで、幅広い技術レイヤーに対応することができます。また、それぞれの技術レイヤーでコンサルティング、検証、構築、開発、運用など、お客様のニーズに合わせたサービスを提供します。さらに「AI」「データ＆アналティクス」「クラウドネイティブ」「セキュリティ」などの先端技術を、CTCグループの強みである「つなぎ組み合わせる力」で最適なソリューションとして提供します。



CTCの強み



シリコンバレーで30年以上のR&D実績

シリコンバレーで30年以上にわたり、技術や市場などの調査・マーケティング活動を実施



約8,600名のエンジニア

CTCグループ従業員約12,200名の71%がエンジニア

幅広い業界のお客様と共に歩む

情報通信、製造・建設、金融・保険、卸売・小売、官公庁・自治体など日本の社会基盤を支える多様な業界にお客様を持つのはCTCグループの特長であり、強みもあります。長年にわたり幅広い分野のお客様と共に歩み、培ってきた経験と知見を活かし、これからも様々な課題解決に向けてお客様との共創を続けていきます。

業種別売上構成比



多岐にわたる業界の顧客基盤

■ 情報通信	携帯キャリア、通信事業者、放送、インターネットサービスプロバイダなど
■ 情報・サービス	インターネット広告、情報・通信業、サービス業など
■ 製造・建設	石油・石炭製品、自動車、電機機器、建設業、医薬品など
■ 金融・保険・不動産・物品賃貸	メガバンク、政府系金融機関、クレジット、保険、証券、ネット銀行など
■ 卸売・小売・運輸	航空、運輸、物流、コンビニエンスストア、総合商社など
■ 官公庁・自治体・電気・ガス	中央官庁、自治体、教育関連機関、電力など

お客様の業界に特化した組織体制

お客様の業種ごとに分かれた5つの事業グループでは、お客様のニーズを的確に捉えてソリューションを提供しています。また、全社横断組織を設け、事業グループを越えたビジネスを推進しています。



グループ会社と共に提供するトータルサポート

CTCグループ全体でお客様のITライフサイクルをサポートしています。海外では北米拠点で新技術を発掘し、ASEANにおいて日本のSI技術やサービスを展開。国内外でグループの総合力を発揮しています。

保守・運用サービスビジネス

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、保守・運用サービスの各業務領域に特化したグループ会社がお客様のITライフサイクルを支えます。

■システム保守・サポート事業

CTCテクノロジー(株)

■データセンター・設備管理事業

CTCファシリティーズ(株)

■システム運用・サポート事業

CTCシステムマネジメント(株)

■コンタクトセンター及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)

製品販売ビジネス

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をはじめとした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。

CTCエスピー(株)

お客様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。

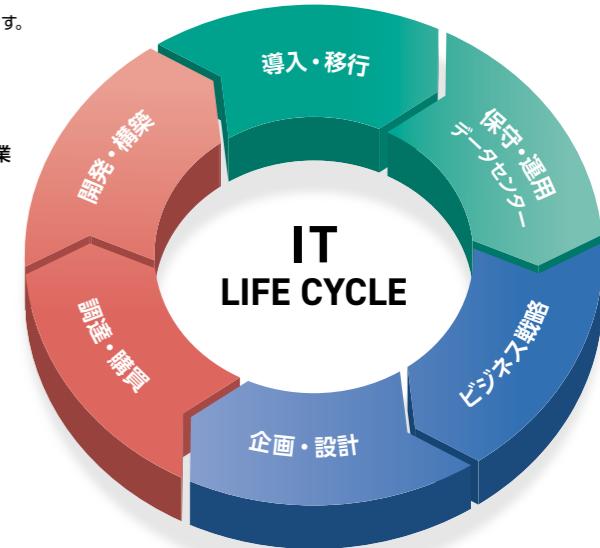
アサヒビジネスソリューションズ(株)

障がい者雇用の推進

多様な人材が能力を発揮できる社会を目指して障がい者雇用を推進しています。

意欲ある人のチャレンジを応援し、豊かで健康的な職場作りに取り組んでいます。

CTCひなり株式会社



海外拠点

マレーシア
CTC Global Sdn. Bhd.

シンガポール
CTC Global Pte. Ltd.

タイ
CTC Global (Thailand) Ltd.

インドネシア
PT. Nusantara Comnet Integrator
PT. Pro Sistimata Automasi

現地企業や日系企業のお客様に、インフラを中心としたSI事業、保守運用サービスなどを提供しています。クラウドやセキュリティなどのサービスビジネスを拡大するほか、当社のグローバル展開の重要地域として体制を整備しています。

台湾 台湾代表者事務所

台湾地域での先進技術やパートナー連携の調査を目的に2023年設立。事務所を通して台湾の企業及び団体との情報交換を進め、台湾とCTCグループの一層の連携を図っていきます。



CTC UPDATE

CTCグループは常に新しい挑戦を続け、お客様と共に世界をGOODにしていくことを目指しています。

現在はKey Technologyとして「高度AI」「データ&アナリティクス」「クラウドネイティブ」「セキュリティ」の4つの領域に注力。これらの技術を相互に組み合わせることで、新たな価値の創出に取り組み、

また伊藤忠グループとの連携を活かして、お客様や社会課題の解決に貢献しています。

CTCグループの最前線の取り組みをピックアップしてお伝えします。

CTCグループ プレスリリースページはこちら <https://www.ctc-g.co.jp/company/release/> ▶

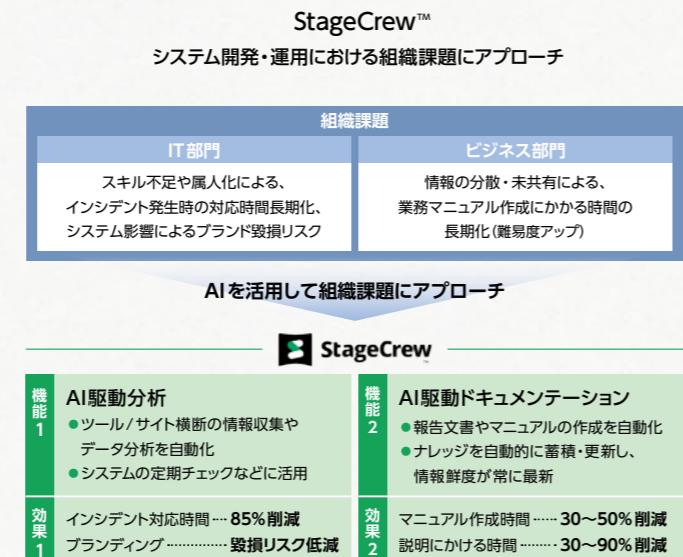


01 #クラウドネイティブ

CTC発のクラウドサービス「StageCrew™」を北米で展開

CTCは、「個の知見を、AIで組織の標準装備に」を掲げ、システム開発や運用、業務オペレーションを効率化するクラウドサービス「StageCrew™（ステージ・クルー）」の提供を北米で開始しました。米国Technologent社にライセンスを供与し、SaaS形式で展開します。ITシステムの複雑化や高度IT人材不足による属性人問題に対し、AIを活用した運用高度化を実現する「AIOps（Artificial Intelligence for IT Operations、エーアイオプス）」が注目されています。StageCrew™は、マルチモーダルAIを活用したAI駆動ドキュメンテーションと各種サイト、ベンダー／オープンソース／内製ツールなど、多様なデジタルアセットからの情報収集と分析を自動化するAI駆動分析を提供。迅速な状況把握と初動対応を実現します。仕事の仕方のトランスフォーメーションを支えることで、組織の競争力強化に貢献します。

StageCrew™についてはこちら <https://stagecrew.ai/> ▶



02 #高度AI

システム開発への生成AI活用 (AI駆動開発)に向けて実証実験を実施

CTCは、生成AIを活用したシステム開発の支援・自動化に関する実証実験を実施しました。設計・実装、コードレビュー、テストケース設計、バグ修正などの工程を自動化し、その成果をもとに「AI駆動開発ガイドライン」を策定して、2025年8月に全社展開しました。実証実験では、設計・実装工程において、人間が1行もコードを書かずにAIのみで実装を再現する「ゼロタッチ」を実現。また、レビュー及びテスト工程では、意図的に埋め込んだバグを全て検出できることを確認しました。今後は、実案件でのニーズに応じて機能拡張を進めると共に、得られたナレッジを継続的に集約し、全社向けに再展開するサイクルを回すことで、さらなる改善に取り組んでいきます。

独自AIモデルを開発する 米国スタートアップ企業との共創を加速

CTCは、マサチューセッツ工科大学発のスタートアップ企業Liquid AI, Inc.との協業を加速しています。Liquid AI社は、最小限の処理能力で順応性の高い機械学習を可能にするAIモデル「Liquid Foundation Models」を独自に開発しており、大規模なコンピュートリースを必要とせず、少ない電力で利用できる点が特徴です。CTCはLiquid AI社の日本法人に出資し、このAIモデルを活用した日本語対応のLLMを共同で開発、新技術の検証を推進しています。今後は、オンライン基盤やクラウドサービスへの実装に加え、家電製品やロボットなどのエッジデバイスでの活用を図り、省電力を実現するAIソリューションの国内市場での展開を目指します。

Liquid AI社 Ramin CEOとCTC柘植会長の対談記事はこちら
<https://www.ctc-g.co.jp/report/column/liquid-ai/>



03 #データ&アナリティクス

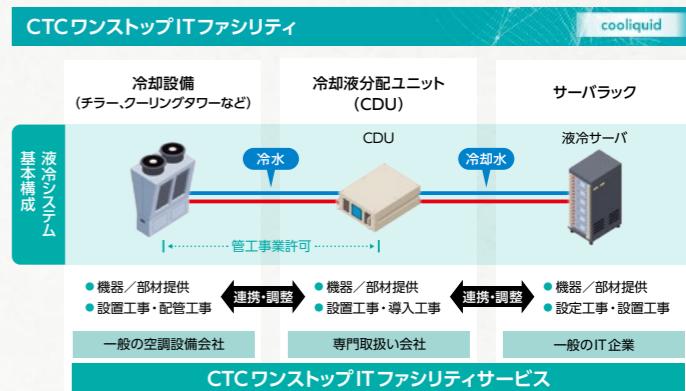
次世代データセンターの液冷ソリューション「cooliquid」の提供を開始

AIによる大規模計算処理をはじめとしたサーバの高熱負荷に対応する次世代冷却技術として、CTCは液冷ソリューション「cooliquid（クーリキッド）」の提供を開始しました。cooliquidは、データセンター（以下、DC）のファシリティ要件策定から設備施工、最先端の機器選定・調達、保守・運用までを一貫して提供する、CTC独自の液冷ソリューションです。近年、DCの電力需要が急増しており、脱炭素電力の供給が急務とされています。国内でも一定規模以上のDCにはエネルギー使用量や省エネ施策の定期報告などが義務化され、法整備が進められています。cooliquidは、従来の空冷方式に比べて冷却効率が高く、高熱負荷に対応できる次世代の冷却技術です。サーバの高効率な冷却と消費電力の低減を実現し、DCの環境負荷軽減に貢献します。

cooliquidについてはこちら
<https://www.ctc-g.co.jp/keys/download/cooliquid/> ▶



cooliquid
液冷システムの基本構成と導入作業



04 #セキュリティ

サイバー攻撃の動向を調査・分析する「サイバーセキュリティ・リサーチ・センター」を開設

近年、サイバー攻撃はますます巧妙化・複雑化しており、企業や組織を脅かす大きなリスクとなっています。CTCは、サイバー攻撃の脅威動向や最新の対策技術の調査・分析を行う「サイバーセキュリティ・リサーチ・センター（Cyber Security Research Center）」を開設。国内外の最新セキュリティ動向を迅速に収集・分析し、レポートやセミナーを通じて広く社会に公開することで、企業や組織のセキュリティ水準の向上に貢献します。

また、得られた知見を活用してセキュリティサービスの高度化やセキュリティ製品の提案力強化を進め、マルチベンダー環境における実効性の高いセキュリティ対策を実現します。さらに今後は、国内の公的

機関への脆弱性情報の報告なども視野に入れ、社会全体のセキュリティ水準の向上に寄与していきます。

サイバーセキュリティ・リサーチ・センターについてはこちら
<https://www.ctc-g.co.jp/keys/security/cscc/> ▶



05 #伊藤忠デジタル事業群

企業のCIOを包括的に支援する「CIO-Partnersサービス」を提供

CTCは、お客様のDX推進を支援する「伊藤忠デジタル事業群」の中核企業として、各社と連携しながら幅広いサービスを提供しています。その一環として、株式会社シグマクシスと連携して企業の最高情報責任者（CIO:Chief Information Officer）に向け、戦略立案から実行までを伴走支援する「CIO-Partnersサービス」の提供を開始しました。その第1弾では「CIO × Compass powered by Co-CIOサービス（CIO-コンパス）」を展開。多くの企業がデジタル化の変革に取り組む中、CIOには「経営戦略を牽引する役割への期待が高まる一方で、現場では「戦略は描けても実行が難しい」といった課題が顕在化しています。そこで、シグマクシスは2023年からCIOの課題解決や高度化を支援。またCTCは企業に最適なシステムを構築した実績を持ち、両社が協業することにより、機動力、実行力、実装力でお客様の着実な変革を支援します。

伊藤忠デジタル事業群戦略はこちら
<https://www.itochu.co.jp/ja/about/dx/group/index.html> ▶



CIO-Partnersサービスのイメージ



ONE TEAM

エンジニア座談会／営業対談／インタビュー

CTCの強みの一つは、プロフェッショナルとして成長を続ける社員たちです。

たくさんの新しいものを生み出すためにどのような背景を持つ人たちが、

どのような役割を、どのように果たしているのか。

様々な場所で働く社員たちを知ることで、CTCの今が見えてきます。





情報通信事業グループ
情報通信第2本部
佐々木 健太
インフラエンジニア
理系学部卒
2023年入社

挑戦を後押しする自由な風土で 好奇心を自己成長の糧とする

最先端の技術で応える CTC 社員の約 7 割はエンジニア。

日頃はどのような仕事をして、キャリアを描いているのか。

技術への向き合い方、仕事のやりがい、社風などを 4 人のエンジニアが語りました。



リテール&サービス事業グループ
リテール&サービス企画本部
主任
鈴木 里枝
アプリケーションエンジニア
文系学部卒
2006年入社

■ 入社のきっかけと、今までの キャリアを教えてください

鈴木 私はCTCのコーポレートサイトで、海外で活躍している社員の記事を読んで、自分も海外に関わる仕事をしてみたいと憧れたことが入社のきっかけでした。入社後は、伊藤忠商事の海外拠点向け基幹システム(SAP)の保守業務を担当しました。その後、SAPの導入やバージョンアッププロジェクトを担当して、香港にあるCISD (ASIA)^{※1}への出向などを経て、現在はSAPの保守業務やレビューなどを担っています。

尾科 就職活動では、幅広い製品を扱う技術力の高いIT企業への入社を志望しており、活動中にCTCの方々が「良い会社だよ」と勧めてくださいましたことが決め手になりました。

佐々木 前職は大手SIerのグループ会社でしたが、いざなはプライムベンダーでプロジェクトマネージャ(以下、PM)に就ける会社を志望していました。CTCはお客様の事業が多岐にわたり、

ネス担当として、主管製品とAIビジネスを推進し、その一環でAIを用いた業務効率化ツールやGPUサーバ構成作成などを手掛けています。

高橋 前職でCTCの方々と一緒に仕事をする機会があり、お客様の複雑な要件に対して案件をやり切る責任感、提案力や実行力の高さに魅力を感じました。マルチベンダーとして幅広い業界や技術領域に携われる点から、多様なキャリアパスを描けるのではないかと考えました。入社後は、様々な業界のお客様向けにITアーキテクチャ検討やスクラム開発、システム保守開発を経験し、現在はコンサルタントと兼任で、お客様の業務効率化・高度化を目的に生成AI基盤の構築や運用に携わっています。

実績も豊富です。応募時の対象案件だった「大手通信会社の開発プロジェクト」にも惹かれました。現在は、お客様の本社移転に伴うネットワークの再設計・構築を主務としながらPMにも領域を広げています。

■ 入社後の印象はいかがでしたか

鈴木 希望通り海外に関わる部署に配属されました。しかし、実は私は英語が得意ではなく、先輩の流暢な英語に圧倒されました。業務は、保守運用の中でもユーザーからの質問対応や要件定義の担当だったので、文系出身の私にもじみやすかったです。私は性格的に慎重で、自分で判断を下すことが苦手なため、新人時代はかなり悩みました。先輩の励ましのおかげで乗り越えられたので、面倒見の良さには感謝しています。

尾科 入社後の第一印象は「わからない!」に尽きます。ITの知識が何もなく、配属された部署

が何をするのかも不明で、まずは製品を1つ担当して、その知識を身に付けつつ社内からの問い合わせに対応することから始めました。不明な単語はひたすら調べて先輩に質問して、不明点を潰していました。

高橋 転職活動中は、「CTCは体育会系」と聞くこともましたが、実際には上司や先輩のサポートが手厚く、これはありがたいギャップでした。CTCにはスペシャリスト職とマネジメント職がありますが、両者共通して様々な製品やサービス知識を習得し、複数部署と連携して、お客様に最適な提案や価値を提供することが求められます。その点では常に学び続ける姿勢は不可欠ですが、教育制度や部署横断でナレッジ共有の仕組みが整っており、非常に成長しやすい環境だと感じています。

佐々木 私は入社前、配属先はかなり忙しいと聞いていたので、疲れた方が多いのではないか

と予想していました。ところが、皆さん元気が良くてガツツがある。飲み会も盛んで、他部署ともコミュニケーションをよくとり、活気があって楽しいです。

■ エンジニアの仕事の面白さ、 やりがいは何ですか

高橋 CTCは、コンサルティングから設計、構築、開発、保守・運用まで一気通貫で携われる点が特徴です。携わった事がエンドユーザーや社会の価値につながっていることを実感できます。現在は全社横断で様々な案件を支援しており、コンサルティング、インフラ、アプリケーションなどの専門性を持つ社内外のメンバーと連携し、推進役として大型案件を成し遂げた時の達成感は大きいですね。

佐々木 私はサーバからネットワークのエンジニアに変わり、システムを別の視点から触るうち

に、どう動いているのか全体像が見えて業務が面白くなりました。また、全体が見ると、「システムをこう設計すると良いのでは」と思考するようになり、プロジェクトを俯瞰して着地させるPMに興味が湧きました。裁量を持ってマネジメントできることもPMの面白さで、全てをやり切つて検収をいただいた瞬間は達成感があります。

尾科 私は、自分が支援した案件が導入に至ったことを聞くと嬉しいですね。入社2年目には、社内でのナレッジが少ない製品のバージョンアップで、初めて自分でプロジェクトを動かしました。お客様と同じ環境を構築して検証し、問題点や手順を確立して、学んできたことをアウトプットできた時もやりがいを感じました。また、エンジニアは最新の製品や技術に触れられるので、これも楽しさです。

鈴木 私はこれまで培ってきた知見を活かしてプロジェクトを移り、成長を感じながら仕事をし



デジタルサービス事業グループ
DXコンサルティング本部

高橋 幸太郎
コンサルタント
理系学部卒
2019年入社

ていけることにやりがいを感じます。入社4年目にはインドへの導入プロジェクトを任されて、年間10回ほどインドの顧客先に出張しました。現地のユーザーとプロジェクトを進めるのですが、難解なインド特有の英語や異なる商習慣に直面し、鍛えられました。その後、CISD(ASIA)への出向で、国や世代を超えて色々な方と交流する機会を得られ、貴重な経験をさせてもらいました。

CTCでエンジニアとして働く 魅力は何ですか

高橋 「自ら手を挙げれば、挑戦させてもらえる」風土があることですね。私は社内公募制度を活用して希望の組織に異動し、健診結果や生活習慣などのデータを統合・分析するPHRプラットフォームのプロトタイプ開発に携わりました。お客様のAI基盤と連携し、将来の健康状態やリスクを予測・分析する案件で、企画から開発まで一貫して担当し、大きな経験を積むことができました。

鈴木 私も海外に関わる仕事をしたいという希望はずっと叶えられています。また、これは全職種対象ですが、スキルアップのプログラムや研修が充実していて、私は英語のプログラムで支援を受けました。TOEICを定期的に受験して力を付ける仕組みも整っています。

尾科 挑戦を後押ししてくれる風土は、同感です。上司に「これがやりたい」と言えば、意見を尊重してもらえる風通しの良さがあり、スキルアップの支援も充実しています。Dojoという組織横断のコミュニティでは、自分が普段は関わらない技術領域でも最新情報を手に入れて常にアップデートできますし、製品担当やメーカーの勉強会も頻繁です。

佐々木 私も「PMになりたい」と上司に伝えて研修を受け、案件を持たせてもらっています。また、頑張った人を正当に評価する社風も良い点ですね。プロジェクトによっては現場に入る時間が長いので残業がありますが、頑張れば認めてもらえるので、働きがいがあります。

高橋 あとは働きやすい制度ですね。私はこれまでに2回、育児休業を取得しましたが、上司やメンバーの理解と協力を得ながら安心して育児に専念できました。現在も育児の都合で有給休暇やテレワークを活用しますが、柔軟に調整できる環境があり、仕事と家庭の両立という面でも助けられています。

理解に支えられています。

入社を検討している方へ、 メッセージをください

高橋 大規模で社会的インパクトのある仕事に挑戦でき、風通しの良い組織風土で成長できる環境があります。強みを活かし、新しい技術や領域に挑戦したい方、ぜひ一緒に価値ある仕事に取り組みましょう。

鈴木 自分が興味を持っていること、やってみたいと思う気持ちが仕事の原動力になるので、ぜひ自身を分析してみてください。CTCは、女性でも文系出身でもロールモデルとなる先輩がいて、キャリアプランを描きやすい会社です。

尾科 CTCでは、やりたいことに挑戦させてもらえる風土があります。研修制度も整備されているので、未経験だからITは難しいというハーダルはありません。共に働けることを楽しみにしています。

佐々木 私が所属する部署では、「自分の技術プラスαの技術を身に付けよう」という目標を掲げています。CTCのエンジニアは幅広い技術に精通した方が多いと感じます。多様な技術を身に付けて活躍したいという方は、ぜひ私たちと一緒にチームを組んでいきましょう。



海外駐在経験者

経営企画グループ
経営企画本部
主任
小堀 優太
営業
文系学部卒
2009年入社

海外駐在で得られたマインドを
今後も活かしていきたい

タイミングが重なり、 念願の海外へ

幼少時の海外生活や高校時代の留学経験から、海外勤務の機会がある会社を希望していました。営業職に興味があり、商社を中心に説明会などに参加し、CTCを知りました。それまでIT分野に詳しくはなかったのですが、企業研究で、この分野にポテンシャルを感じ、海外との取引を行っているCTCを志望しました。最初の配属は大手通信キャリアを担当する部署で、営業が20名余り、エンジニアは数百名という大組織で、扱う案件も大規模でした。6年目に入るタイミングで、上司にジョブローテーションの希望を聞いていただく機会があり、海外勤務に興味があることを率直に伝えました。ちょうどその時期、CTCがインドネシア進出検討のタイミングで、すぐに異動が決まりました。

厳しくも楽しめた孤軍奮闘

当時、CTCの海外拠点はアメリカ、マレーシア、シンガポール、タイにありましたが、インドネシアは検討段階で、2015年の1年目は長期出張を重ねて調査などを進めました。インドネシア進出の方向性が決まった翌年から、伊藤忠インドネシア会社に出向する形で、現地に私一人で駐在しました。私のミッションは現地法人の設立後、すぐに案件を動かすための新規顧客の営業・開拓でした。エンジニアなしの営業は

苦労しましたが、幸い現地には多くの日系企業が進出しており、そうした企業から発注を受けることができました。実案件で協業する現地パートナー会社の開拓・選定も担当で、日系企業が求めるクオリティを提供できるよう尽力しました。おらかな国民性で、その時間感覚にも最初は少し戸惑いました。2017年8月にCTCの現地法人を設立以降は数名体制で準備を進めましたが、現地企業を正式に買収し、本格的にCTCがインドネシアでビジネスを始動したのは2019年です。それまで、数名で会社を代表して仕事をしなくてはならなかったので、重い責任を負っていたその時のマインドや経験は、私の財産になりました。また、文化が違う人たちと一緒に仕事をする、互いに尊重しながら仕事を進める、という経験ができたことも良かったと思います。

これからは後輩に アドバイスをする立場として

駐在5年目を迎えた2020年3月、コロナの影響で帰国しました。現在は、日本側で海外の事業会社を管理する仕事をしています。やりがいはありますが、次はマネージャ職や経営企画として海外赴任をするのが目標です。お客様はもちろん、職場でも人間関係を大切にしてきました。これまでには、先輩方に教えていただきました立場でしたが、今後は後輩にアドバイスする立場として、コミュニケーションの仕方にも意識して取り組んでいきたいです。



互いの役割を果たしつつ
連携し合う
社内の多様なつながりが
強みに

情報通信事業グループ
情報通信ビジネス企画本部
情通事業開発部長代行
兼 ビジネスデザイン第1課長
山本 玲緒奈
製品・サービス主管
文系学部卒
2002年入社



金融事業グループ
金融NEXT営業本部
新保 菜津紀
アカウント営業
文系学部卒
2023年入社

ひと口に「営業」と言っても、お客様を担当する営業と、
製品やサービスを担当する営業とでは、その役割は大きく異なります。
互いがどのように連携し合い、それぞれにどんな難しさや、やりがいがあるのか。
新卒入社以来、製品やサービスを主管する営業としてキャリアを重ねてきた山本さんと、
他業界からキャリア採用で入社したアカウント営業の新保さんに聞きました。

入社のきっかけと、今までのキャリアを教えてください

山本 英語を活かせる仕事をしたいと思い、当時から海外の製品ベンダーとネットワークを持ち、製品を輸入していたCTCに入社しました。IT業界は、当時は業界として新しかったので、女性の働きやすさという点で期待するところもありました。

新卒で入社して、製品やサービスを主管する現在の営業部署に配属され6年、そのうち1年半ほどはお客様先に常駐していました。2007年に夫の海外駐在に同行することになり、当時は現在のような休職制度がなかったため一度退職をし、帰国後の2011年に縁あって、再びキャリア採用の形で入社しました。担当する製品やサービスは違いましたが、以前と同じ部署に戻ることができ、経営企画部などに異動後、現在は、また同じ部署に戻り、新規ビジネスの開拓を中心に担当しています。

お2人の業務の流れや役割を教えてください

新保 お客様の要望に応えるのが私たちアカウント営業です。お客様から課題を聞き取り、

どうしたら解決できるかを考え、社内の様々なチームと連携して、最適な解決策をお客様に提案し、受注につなげるというのが、基本的な流れです。お客様に対しては、コミュニケーションを重ねてお客様を担当してみたいと思ったのが入社のきっかけです。初めは山本さんの仕事に近い、製品やサービスを主管する営業で採用されたのですが、2年ほどして少し違うことをしてみたいと上司に相談し、勧められたのが、お客様と対面するアカウント営業でした。現在は金融系のお客様数社を担当し、既存のお客様の案件対応や新しい領域の開拓、また新規顧客の獲得に取り組んでいます。

山本 提供する製品やサービスの責任を担うのが私たち製品・サービス主管です。どんな要望にも応えられるように、ベンダーの窓口となつ

て、契約を進めた商材の販売促進を行ったりします。アカウント営業に同行してお客様に製品やサービスの説明をすることも私たちの仕事です。新たな製品やサービスを探したり、エンジニアを育成したり、新たなビジネスになりうる分野も開拓します。私の所属部署では契約ベンダーが50社ほどあり、製品やサービスについてはもちろん、契約や法律への適用など幅広い知識が必要です。製品やサービスを扱うにはそれぞれのベンダーの方針や基準に従う必要があります。認定資格の取得を求められる場合もあります。チーム全体で常に最新技術のアップデートをしていかなくてはいけません。

それぞれの業務の難しさと、その乗り越え方は?

山本 海外商材の場合、ベンダーが考えていることと、日本のお客様が求めていることの間には結構ズレがあるので、そこを私たちが埋めて日本仕様にすることも大事な仕事です。両者で折り合うところが見えず、お客様側の立場で発言するアカウント営業とベンダーとの間で板挟みのようになるのが難しいところです。そんな時は、お客様の真の目的は何か、違う方法はないか、粘り強く適切な落としどころを探していきます。

新保 確かにアカウント営業は、お客様の立場

に立って、社内の人にお願いをして進めていかなければなりません。お客様と社内の双方で、うまくコミュニケーションをとつていかなければならぬ難しさがあります。

心掛けているのは、とにかく「相談すること」。自分から発信すれば、周囲のメンバーが助けてくれます。アカウント営業は人脈ゲームみたいなところがあるので、どんどん知り合いを作つて、社内の色々な人と仲良くなつておくことが必要ですね。

山本 直接関わっていない「斜めの人」が助けてくれることはよくありますね。

新保 そうなんです。飲み仲間だと思っていた人に相談したらヒントをもらえたということもあります。

営業の仕事を通して得られた成長や、やりがいを教えてください

山本 これまで製品やサービスの営業を軸に、様々な経験をすることことができました。その都度、新しい人の出会いがあり、たくさんの刺激をもらっていました。これは、事業領域の広い会社のメリットだと思います。

新保 人が好きな人、ワクワクすることが好きな人はぜひ、CTCと一緒に挑戦し、成長していきましょう。

と思った製品やサービスが世に出た時は嬉しいですね。

新保 CTCは、自分で「これをやりたい」と手を挙げれば、やらせてもらえることが多い。私も入社1ヵ月後には、社外向けのイベントに講演者として登壇していました。そうした挑戦が、学びや成長につながっていると思います。

私も山本さんと同じく、大きな案件が受注できた時はやはり嬉しいですし、何よりお客様から言われたことをやるだけではなく、自分がお客様に提案したものが形になるのが一番楽しいですね。

学生の方へメッセージをお願いします

山本 営業には私たちのような文系出身者も多く、学びの機会や活躍のチャンスが用意されているので、やる気さえあれば、常に学び、成長できます。女性の働きやすさという点でも、支援制度は整っていますのでご安心を。私もこれまで、制度という制度のほとんどを使ってきました。ライフステージが変わっても、安心して働き続けられる会社だと思います。仕事をする上で、特に男女の別を感じたこともありません。

新保 人が好きな人、ワクワクすることが好きな人はぜひ、CTCと一緒に挑戦し、成長していきましょう。

地域拠点《名古屋》



エンタープライズ事業グループ
自動車本部

山口 剛気

アプリケーションエンジニア
文系学部卒
2021年入社

地域拠点だからこそ
大きなプロジェクトとやりがい

■自分が成長できる舞台を求めて

私は自動車本部のエンジニアとして勤務しています。新卒で入社して5年目の今年から、AIデジタルイノベーション部に所属していますが、携わっている案件はAI関連ではなく、ロードコードのプラットフォームツールを用いたアプリケーション開発です。

CTCを志望したきっかけは就職活動時の冬のインターンシップへの参加です。“就活”的軸としていた「自身の成長を確かな成果として実感できる」企業を考えていたのですが、CTCのインターン経験で、この会社でなら自分の考える働き方を実現できそうだと思ったのです。

■名古屋オフィスに配属されて5年

入社後の研修を終えて、配属されたのが名古屋オフィスにある自動車業界をお客様とする部署でした。情報専攻でもない文系出身の私ですが、世界的規模でビジネス展開されている企業を担当する機会に恵まれたのは、面談の際に「大きなプロジェクトに参加して、働きがいを実感したい」という思いを伝えていたからだと思います。私たちのお客様には、課題を徹底的に追求し本質を見極める文化があります。さらにAIを活用した新たなモビリティ社会への挑戦など、最先端を走るお客様と共にビジネスをするためには、私たちも同等以上の水準でなければならぬと、常に気を引き締めています。配属発表があった当初は初めての1人暮らし

に不安もありましたが、営業、エンジニア含め約10名の同期と一緒に住まいも会社の近くだったので、名古屋での新生活は何不自由なくスタートできました。仕事に関しては、最初に担当した案件では初めてのことばかりで右往左往していたことを覚えています。先日、当時一緒に仕事をした方から「この5年で見違えるように成長した」というお言葉をいただき、少しは成長できたのかもしれない嬉しく思いました。先輩方から地域拠点の方が個人個人の裁量に任せられる範囲は大きくなると聞いているので、その環境も味方にし、より成長していきたいです。

■人間関係が作り出す、働きやすい職場環境

仕事を始めるまではエンジニアは、パソコンに向かってばかりの仕事だと思っていた。しかし実際は、人との関わりが大切な仕事だと感じています。仕事を進める中でわからないうことや相談したいことは必ず出てきます。ですから営業、エンジニア、さらにお客様まで、「チームワーク」にも似た話しやすい関係作りがとても重要なことです。他の勤務地を経験していないので比較はできませんが、当地はアットホームな人間関係が築きやすいので、その点でも働きやすいと感じます。今後も、人との関わりを大切にしながら、その輪を広げていくことで、より規模の大きなプロジェクトに携わり成果を上げたいと思っています。

地域拠点《名古屋》



広域・社会インフラ事業グループ
中日本技術本部

森本 雅夕

インフラエンジニア
理系学部卒
2023年入社

私の働くオフィスには
若手が育つ土壌があります

■物理化学の研究室からITの世界へ

大学時代は、ITとは関係のない物理化学の研究室にいました。就職活動を始める時は、どの業界でどんな仕事に就くべきか決められず、むしろ、どんな業界にどんな仕事があるのか情報を集めようという気持ちで、“就活”をスタートさせました。色々な企業の説明会などに参加して気付いたのは、どの業界であってもこれからはITの技術や知識が必要だということです。中でもお客様の業種が幅広く、様々な技術や製品に触れるチャンスが多いと感じたCTCを志望しました。

■着実にステップアップを重ね、計画を実現

研修後、名古屋の中日本技術本部に配属され、主に自治体や教育関連機関のお客様を担当しています。配属先ではOJT制度の中で、3年間の計画を立てるというものがありました。立てた計画を毎年振り返りながら成長していくプログラムなのですが、私は、2年目には、PM(プロジェクトマネージャ)の下でリーダーとして活動し、3年目でPMとして自立するという計画を立てました。当時は、本当に実現できるのか不安でしたが、今年はその3年目で、新人の頃に立てた計画を全て実現できました。CTCは様々な働き方が可能で、リモートワークもできますが、私は仕事の進めやすさや相談のしやすさから、

ほぼ100%出社して働いています。研修も充実していて、「これをやりたいです」と手を挙げる人を応援する企業文化のおかげで、着実に成長し、計画も達成できたと感じています。

任せられることで、得られる達成感

今年は、自治体のお客様の小規模な案件ではありました。具体的には、RFP(提案依頼書)の対応に始まり、お客様の要件を伺い、設計し、テストして、運用の説明をするところまでの一連を、担当しました。まだまだ、周りの方々に助けていただきながらですが、プロジェクトを任せられPMとしてエンドユーザーであるお客様に寄り添いながら運用説明や不明点に対して回答するところまでできたことで、達成感を得られました。若手がここまで担当させてもらえるのもCTCの企業文化だと思いますが、さらに現在の部署は、先輩にフォローいただきつつ任せられることで、幅広い範囲で成長していくことを感じています。仕事には技術が必要ですが、調整や交渉することも多く、コミュニケーション力も必要です。今年は3年目のキャリア研修があり、さらにPMとして経験を積んで、バイネーム(指名)でお仕事を発注していただけるようになることを目標にしました。

新しい目標が達成できるまで、どのくらいかかるかわかりませんが、積極的に自分を磨きつつ、これからも周りの方々と協力しながら次なるステージを目指していきたいです。



CROグループ
みらい研究所
佐々木 友也
AIエンジニア
文系学部卒
2019年入社

”みらい“の市場創出に挑む
行動を力に、自分のスタイルで

文系からAIエンジニア、 さらに研究員へ

私は文系出身ですが、学生時代にゲームアプリの自作に夢中になり過ぎて、留年した経験がありました。そんな自分を面白がってくれたのが、CTCでした。アプリ開発ができ、周辺領域も含めて色々な経験ができる環境と、インターンでの経験を通して感じた闊達な会社の雰囲気に惹かれました。

最初は「セキュリティビジネス推進部」に配属され、次に、当時できたばかりだった「Buildサービス部」でクラウドネイティブなアプリ開発に携わりました。その後は「AI・先端技術部」でAIの研究開発に携わり、2024年からは「みらい研究所」に所属して、現在は週の半分ほどは慶應大学のAIセンターで教授や学生の方々と産学共同研究を進めています。

制度を活用し、 仕事と大学院を両立

Buildサービス部では、チームリーダーも経験し、チームを運営していく難しさが大きな学びとなりました。並行して2023年からは、何か新しいことがしたいと思い大学院を受験し、AIとソフトウェア工学の交差領域の研究に取り組みました。スライドワーク制度を利用して昼過ぎまでは仕事、午後には大学院に通うという生活の中で、時間の使い方も学ぶことができました。このような挑戦を許してくれた上司や同僚には感謝しかありません。

専門領域を変えながらキャリアを積む中で、その都度必要とされる知識やアウトプットの質は変わってきましたが、「何事もやってみればできる」という言葉を信じ「まずは手を動かして試してみる」ことを心掛け、興味ある分野に飛び込み続けてきました。経験を通して「自分のキャリアは自分で作っていくのだ」と実感できたことが私にとって一番の成長です。

キャリアの幅を広げられる 多様な選択肢

CTCは、キャリアの選択肢が広く、活躍の場を見つけやすい会社です。1社の中でこのようなキャリアチェンジを経験してこられたのも、多様な事業領域を自社で持っているCTCならではだと思います。また、「これに挑戦してみたい」という思いを、実際に何かを作ったり資格を取ったりして行動でも示せば、柔軟に応えてくれて、応援もしてくれる懐の深さがあります。社内では仲間と会える場やイベントも多く、部署を横断してつながりを作れる機会があり、次のチャレンジにつながることも少なくありません。

「みらい研究所」は、20~30年先の未来を見据えた新たな市場創出を使命とし、自由な発想で世の中にはないものを生み出していくことが求められます。既存の枠には収まらないような、社内でもよりすぐりの面白い人たちが集まっています。皆それぞれの分野の最先端に挑戦しており、日々たくさんの刺激を受けられる楽しい環境です。



エンタープライズ事業グループ
科学システム本部
永野 美貴
サイエンスエンジニア
理系学部卒
2009年入社

科学・工学分野で、挑戦を続ける
ライフステージが変わつても

科学の専門性を活かし、 社会課題を解決

大学では理論物理学を専攻していたので、科学技術計算に関わる企業やSlerを中心に就職活動をしました。中でもCTCには、Sler業界には珍しく科学・工学分野に特化した部門があり、自分のスキルを伸ばしながら新しい分野に挑戦できると感じました。

この「科学システム本部」では、科学・工学系の解析、シミュレーション技術で、「資源・エネルギー」「原子力・プラント」など幅広い領域にわたる社会課題の解決に取り組んでいます。入社後は、その中でも超音波や電磁波の伝搬シミュレーションを行うチームに配属され、超音波センサーや非破壊検査の解析に携わっていました。現在は主に原子力分野の耐震計算を担当するチームに異動し、プロジェクトマネージャを担っています。

お客様の要望に応える難しさと、 エンジニアとしてのやりがいと

以前のチームでは、超音波・電磁波ソフトウェアパッケージの自社開発に始まり、お客様の保守サポート、さらには新規提案と、複数の業務に関わり様々な経験を通して多くのことを学びました。特に苦労したのは、お客様への対応です。お客様の要望をくみ取りことができず、担当を続けられるか悩んだ時は、上司に「一緒に頑張ろう」と励まされフォローして

いたいことで、乗り越えることができました。お客様の要望に真摯に対応することで、最終的に「担当があなたで良かった」と言っていただいたことは忘れられません。

この経験は今も役立っています。耐震分野は新たな挑戦でしたが、一から教えてくださった先輩や同僚のおかげで、推進することができます。重要な社会インフラに関わり、エンジニアとしてその一端を担っているという実感はモチベーションにもつながっています。

柔軟な働き方で、 キャリアを描き続ける

科学システム本部では、メンバーのスキルアップと情報共有を目的に、よく勉強会が開催されます。チーム内の対話を大切にする文化もあり、自然に学び成長できる環境があると感じます。

また、ライフステージが変わっても、働きやすい会社だと思います。出産後の復帰率はほぼ100%ですし、私も産休・育休を2回取得して復帰した後は、時短勤務制度を利用して仕事を続けてきました。生活環境が変化する中でも「エンジニアとして働き続けたい」という気持ちを上司に伝えていただき、科学システム本部内で働き続けています。これからも女性エンジニアのロールモデルとなるよう、マルチな分野で活躍できるエンジニアを目指して成長していきたいです。



コーヒーハンター
José.川島 良彰の

珈琲をめぐる冒険

子どもの頃から憧れ続けた中南米に18歳で飛び出して半世紀。

おいしいコーヒーを追い求める情熱で逆境を乗り越えてきた“José.”の波乱万丈物語。

取材・文／平尾 真弓



第2話

いざ、ブルーマウンテンへ あらがえぬ障害、あくことなき前進

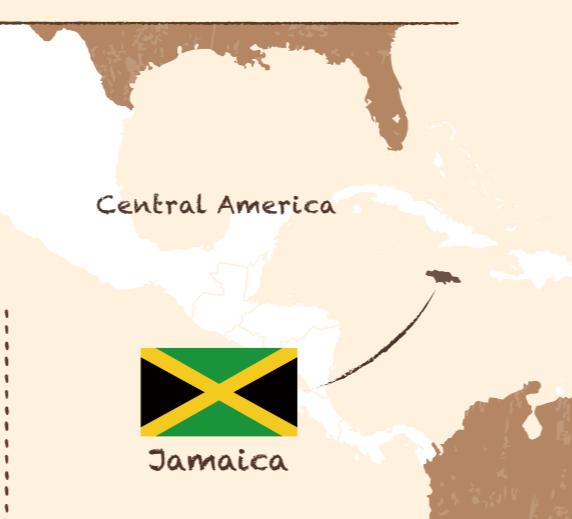
1981年11月、25歳の僕はカリブ海の島国、ジャマイカの空港に降り立っていた。

経緯はこうだ。エルサルバドルの政情が安定するまでと避難していたロサンゼルスに、直々に訪ねてきた神戸のコーヒー会社の会長から、あるプロジェクトの技術者として誘いを受けた。コーヒー研究所に戻る気だった僕は誘いを断つたが、エルサルバドルの政情は、さらに悪化。天職だと思っていた研究所に戻ることは、不可能だと観念し、失意の中、帰国した。会長から、帰国したら連絡をくれ、と言われていたことを思い出し、連絡をすると、あれよあれよと入社が決まった。僕に託されたミッションは、日本初の海外のコーヒー農園開発。しかもその舞台は、ジャマイカの最高峰ブルーマウンテンだ。

高級コーヒー豆の名として知られるブルーマウンテンには、昼間に霧が出る影響で、1日に2度の寒暖差ができるエリアがある。そのおかげで、おいしいコーヒーチェリーが実る。1982

年の元日から、僕は会社が最初に購入した山脈の南斜面に位置する、東京ドーム7個分の面積の農園を手掛けることになり、農園内で暮らし始めた。植民地時代の1805年にイギリス総督が建てた邸宅は、治安の悪いキングストンより安全だったが、1人で住むには大きすぎて、暗闇に包まれる夜はとても怖かった。英語もしゃべれず、初めてのことばかり。不安なことは多々あったが、研究所に戻れず意気消沈していた僕にとっては、不安より、コーヒー栽培に関われる喜びで、新たな挑戦への希望が勝っていた。

とはいっても、現実はそんなに甘くはない。ジャマイカの栽培技術は、エルサルバドルに比べ20年は遅れていた。すぐさま農園に近代技術を導入したかったが、その前に労使問題が立ちはだかった。前オーナーが賃金未払いの代替に「正社員」として素人の「従業員」付きで農園を売り渡していたのだ。農園スタッフの大半は読み書きができず、何の経験もないのに、新オーナーの



日本企業にいきなり賃上げを要求してきた。

コーヒー栽培には手間がかかる。だからこそ、農園で働いてくれる人々との信頼関係が何よりも大切だ。スタッフに、彼らの持っていない技術をやって見せ、それを教えてできるようにしてあげることで、信頼関係が生まれた。その中から、本当に技術を身に付けたい社員がリーダーとなり労働者をまとめてくれるようになった。やっと近代的農園管理の一歩が踏み出せた。

一難去ってまた一難。会社が所有する3農園のうちの1つが、隣接地からの出火で延焼してしまった。総出で消火に当たり、数時間で鎮火したが、植えたばかりの苗の半分が被害に

遭った。この時ジャマイカ人労働者達から、風下から縦列になって下草を刈って火を付けるという山火事の消火方法を教えてもらった。2度目の山火事はさらに大規模で、僕は「消防車を呼べ」と叫んだが、「呼んでも意味がない」とスタッフは相手にしてくれない。どうにか連絡をしたが、消防車が到着したのは2時間後。その上、消防士は「いくらくれるんだ」と、初めから消火をする気もない。山火事は自分で消すしかないと、自分達で鎮火させたが、被害は甚大で東京ドーム1個分ほどの畑が燃えてしまった。気落ちはしたが、それでも逃げ出したいとは思わなかった。自分は、この農園の開発を託されて、ジャマイカまで来たのだ。「どんな時でも、何とかする。自分を必要とする全ての人のために最大限の努力をする」。この地でも、ベネケ大使から学んだストリート・スマートの精神に支えられた。

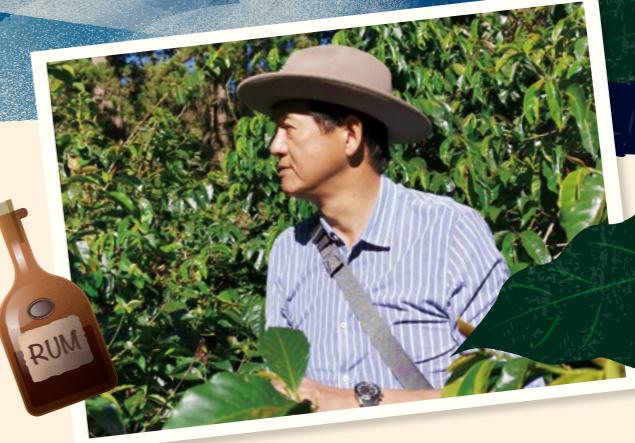
その翌々年、再び農園がもらい火で激しい山火事に見舞われた時は、三日三晩、不眠不休の消火活動を続けた。中が真空の竹に火が付くと、ヒューと火の玉が頭上を越していき、いつの間にか火の真ん中にいるような状況になってしまった。防火帯を作るのは本当に大変だったが、何度も山火事に遭ううちに上達していた。

コーヒーオキは、根が生きていれば、幹を切って新芽を出させて再生できる。新たに植えると収穫までに3年から4年かかるところを、根が無事であれば2年目から実がなる。大きな被害を受けたが、それでも適切な対処を早急に、地道に行い続け、農園事業は前進することができた。

この後、さらに大きな試練が訪れることが、あの時は、まだ知る由もなかった。

(次回につづく)

第1話はこちらから▶
<https://www.ctc-g.co.jp/bestengine/article/2025/1028a.html>



PROFILE

José. 川島 良彰 [ホセ・カワシマ・ヨシアキ]

株式会社ミカフェート 代表取締役社長
日本サステナブルコーヒー協会 理事長
チャレンジコーヒーパリスタ 実行委員長

1956年静岡県生まれ。大学留学のためエルサルバドルへ。当時、世界の3大研究所の1つであった国立コーヒー研究所に入所。大手コーヒー会社で農園開発を手掛けたのち、2008年、株式会社ミカフェートを設立。CTCひなり運営の「HINARI CAFE」の監修も手掛ける。主な著書に『私はコーヒーで世界を変えることにした。』(ポプラ社)、『コーヒーで読み解くSDGs』(ポプラ社)、『コーヒーと内戦』(平凡社)など。名前のJosé.(ホセ)は外国での愛称。

第2回

『おいしいコーヒー豆』

José.の珈琲豆知識
Coffee Trivia



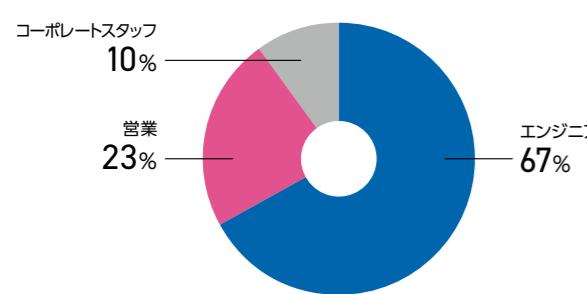
コーヒー本来のおいしさに出会うためには、豆を選ぶ必要があります。おいしいコーヒー豆とは、きれいな褐色に焙煎された丸みのある形のもの。皆さんが思い浮かべるであろう“あの”コーヒー豆です。そんな当然のことを、と思われるかもしれません、市販のコーヒー豆の袋には、そうでない豆が含まれていることが多いです。試しに、市販のコーヒー豆を買って、白い紙の上に出してみてください。大抵、黄ばんだ豆や欠けた豆、虫食い豆などが含まれています。完熟したコーヒーの実から取り出したコーヒー豆は、焙煎すると、こんがりとした褐色になります。しかし、未成熟の豆は他の豆より色が明るく黄ばんでいます。これがえぐみ、雑味の原因となるのです。割れた豆や空洞・虫食いのあるような欠点豆も味を落とす要因の一つです。皆さんが買ったお米の中に、欠けたり虫食いや変色したお米があったら、返品しますよね。しかし多くの消費者は、不揃いな豆を見てもそれがコーヒーだと思ってしまいます。挽いた状態で購入したコーヒー豆では、元がどんな品質の豆であったかを知ることができません。ぜひ一度、ご自分が飲んでいるコーヒー豆を、じっくり観察してみてください。不揃いな豆を取り除くとコーヒーがおいしくなります。

写真下、右側のような黄ばんだ豆や欠点豆がコーヒーのえぐみ、雑味の原因となる。

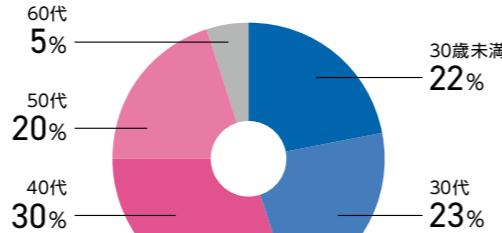
人材基本データ

[OVERVIEW]

職種別人数割合

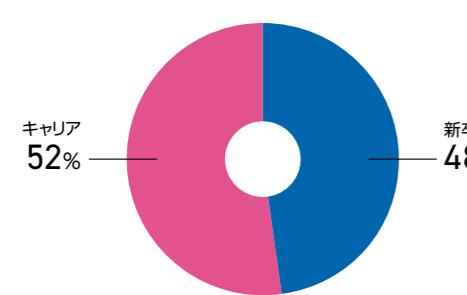


年齢別人数割合

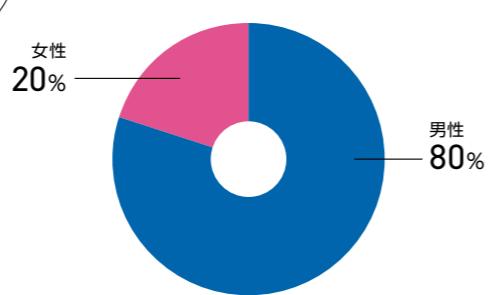


2024年度末時点
(CTC単体人員数)
5,714名

新卒・キャリア採用比率



男女別人数割合



平均年休取得日数

13.5日

従業員1人あたり
月間平均残業時間

12時間

平均勤続年数

12.8年

全社離職率

2.2%
自己都合退職者

■正社員新卒初任給 (2026年度入社/Grow+手当含む)

修士卒	学士・高専専攻科卒	高専本科卒
321,100円	301,500円	279,100円

■平均年収 (2024年度CTC現職正社員)

10,900,966円

■Grow+手当

(若手社員向けの成長支援手当 / 2026年4月から導入)

新卒1~2年目(月額)	新卒3年目(月額)
6,000円	3,000円

■家賃補助(月額)

支給対象: 2026年4月以降入社の賃貸居住の独身世帯主
最長支給期間: 修士卒4年間、学士卒/高専専攻科卒6年間、高専本科卒8年間

月額
35,000円

■自立支援一時金

支給対象: 家賃補助適用者のうち、入社に伴う転居を行った場合に1回限り支給

一時金額
500,000円

CTCは、社員一人ひとりの自律的な成長を後押しする人材戦略を、経営戦略と連動させて実行しています。

多様性と人材育成を企業価値を高める基盤として捉え、社員が自身の成長を実感できる企業であり続けるために、時代と社会の変化に柔軟に適応した社内文化や制度作りに取り組んでいます。

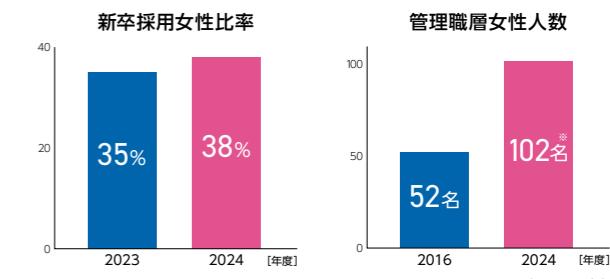
ダイバーシティ基本方針

一人ひとりが意欲を持ち、多彩な個性が多様な働き方で力を合わせ、新しいことに挑戦し自己実現できる職場環境こそが新たなソリューションや良いサービスを生み出すという考え方のもと、CTCでは、年齢、性別、性自認や性的指向、国籍、障がいの有無等に関わらず、すべての社員を尊重し、ダイバーシティの浸透を図っていきます。

育児休業に関するデータ



女性活躍推進に関するデータ



関連するエンゲージメントスコア

私は、職場において個人として尊重されている 82%

ダイバーシティ・エクイティ& インクルージョン(DE&I)実現に向けた取り組み



女性活躍推進法「えるぼし認定」

女性活躍推進法に基づき、厚生労働省が定める基準に対して優良であるなどの要件を満たし、「3段階目」を取得。



次世代認定マーク「プラチナくるみん」

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高い水準の行動計画に取り組み、その実績が評価され取得。



PRIDE指標2025 ゴールド

任意団体「work with Pride」が策定するLGBTなどの性的マイノリティへの取り組みの評価指標において、最高位の「ゴールド」を取得。

キャリア採用に関するデータ



キャリア採用者向け
オンボーディングプログラム実施
(フォロー研修、面談など)

*採用、管理職層に関する数値はCTC原籍社員です。育児休業等の男性労働者の取得率は、育児・介護休業法に基づく規定により育児休業等の取得実績を算出しています。

*育児休業復職率は、育児休業を取得した従業員のうち、育児後に職場へ復帰した人の割合。

*育児休業定着率は、前年度の育児休業からの復職者のうち、当年度末時点の在籍者の割合。

キャリア開発・人材育成・働き方制度

社員一人ひとりが強みや価値観を活かして働き続けることができるよう、CTCでは、キャリア開発・人材育成方針に基づき、研修と面談、制度を組み合わせた統合的な取り組み体制を整備。各制度を連携させた取り組みを進めています。さらに、個々が最大のパフォーマンスを発揮できるよう、働き方制度の拡充も推進しています。

[CTCのキャリア開発・人材育成]

FY25 全社研修体系					
ステージ	階層別	キャリアデザイン	グローバルスキル	エンジニア・ITスキル ビジネススキル	その他
管理職/ 上級職	管理職 研修	キャリア採用者向けオンボーディングプログラム	キャリア・スポンサー・シップ・プログラム	キャリア・デザイン※3	語学研修
中堅	ステップアップ 研修	OJTトレーナー※1	メンター・メンティ※2		エンジニア職種・注力ソリューション教育※4
若手	ステップアップ 研修 ビジネス基礎力 強化研修 新入社員研修			グローバルビジネスリーダー(GBL)※4	自己選択型技術研修※5 オンライン学習コンテンツ※6 スペциアル

※1 OJTトレーナー……………先輩社員が新入社員の成長を支援する制度。新卒入社3年目までを対象に実施

※2 メンター・メンティ……………若手・中堅層の女性社員に対して女性社員同士のネットワーク作りの機会を提供

※3 キャリアデザイン……………キャリアステップの節目ごとに、自身のキャリアについて考える機会を提供

※4 グローバルビジネスリーダー(GBL)…グローバル事業推進の注力施策として、国内でのビジネス経験・実績を有する社員を選抜・育成するプログラム

※5 自己選択型技術研修……………社員がキャリア目標や業務上のニーズに応じて、特定の技術や分野に関する研修を選択し、所属部署の承認を得た上で受講することが可能

※6 オンライン学習コンテンツ……………エンジニア・ITスキル、ビジネススキルを高めるための企業向けオンライン学習サービスを利用

社員のためのスキルアップ支援

スキルの訴求、専門性の高度化を意図し、会社が指定した上級資格以上となる135資格の取得を対象に報奨金を支給する資格取得報奨金制度を設けるなど、社員一人ひとりの専門性の向上や自律的な成長を後押ししています。

目的

◎社員の能力向上や自己啓発の一環として資格の取得を推奨すると共にその意欲に報いる

◎会社として必要な資格を報奨金の対象とすることにより社員の育成、専門性向上を促進する

■1人あたり研修費用(会社負担)/年(2024年度) **25万円**

■1人あたり平均研修時間/年(2024年度) **104時間**

関連するエンゲージメントスコア

私のチームでは、気兼ねなく質問したり、失敗を受け入れたり、問題を指摘することができる

78%

私が一緒に働いている人々は、仕事を成し遂げるために協力している

82%

私は、担当業務遂行に必要な裁量を与えられている

81%

私は、CTCにおいて学び成長する機会に恵まれている

80%

[キャリア形成を支える取り組み]



キャリア形成支援制度

社員が自律的・主体的にキャリア形成することを目的に、キャリアに関する思考について上司・部下間で対話・共有します。



上司と部下の継続的な1on1

対話による成長支援を目的に、組織内の良質なコミュニケーションを推進。



キャリアコンサルティング

対話を通じ自律的・主体的なキャリアの意思決定を支援。社内有資格者が対応し希望者はいつでも利用可能。



社内公募制度

社員自らがキャリア目標や興味を持つ分野に対し主体的に手を挙げ、積極的に挑戦し取り組むことを支援。



多彩な実力主義

高度なスキル・専門性を持つ「スペシャリスト職」や、実力重視で活躍機会を提供するための特進制度(飛び級)を導入。



本部長層がキャリア・スポンサーとなり、女性管理職や管理職候補者のキャリアをサポートする取り組み。



学びの場プラットフォーム

社内エンジニア職種を独自に17カテゴリ37種類に分類。モデルとなるキャリアパスを示し自律的な学習による成長をサポート。

[パフォーマンスの発揮を支援する働き方]



テレワーク



スライドワーク



年次有給休暇の取得促進



出張時の滞在延長 (ブリージャー)



長期休業制度 (サバティカル休暇)

働き方に関する詳細はこちら <https://www.ctc-g.co.jp/recruit/newgrads/work-life-balance/>



基礎データ（連結）		単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
従業員数	総数	人	9,927	10,099	10,540	11,095	11,732
	男女別	男性	人	8,080	8,134	8,414	8,822
		女性	人	1,847	1,965	2,126	2,273
	日本	人	8,676	8,897	9,257	9,725	10,389
	地域別人数	アジア	人	1,220	1,172	1,255	1,343
		米州	人	31	30	28	27
		欧州	人	0	0	0	0
基礎データ（単体）		単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
従業員数	総数	人	4,636	4,785	4,991	5,318	5,714
	男女別	男性	人	3,813	3,915	4,048	4,291
		女性	人	823	870	943	1,027
	外国人	人	50	55	65	68	77
	30歳未満	人	809	889	980	1,098	1,281
	30～39歳	人	1,117	1,099	1,124	1,203	1,312
	40～49歳	人	1,697	1,693	1,684	1,678	1,698
	50～59歳	人	851	917	990	1,084	1,128
	60歳以上	人	162	187	213	255	295
	職種別	エンジニア	人	3,154	3,221	3,372	3,585
平均勤続年数 ^{※1}	営業	人	997	1,042	1,081	1,173	1,301
	コーポレートスタッフ	人	485	522	538	560	564
	男性	年	14.1	14.2	14.1	13.8	13.2
	女性	年	12.9	12.7	12.4	12.1	11.1
平均年齢 ^{※1}	計	年	13.9	13.9	13.8	13.4	12.8
	男性	歳	41.5	41.7	41.7	41.4	41.0
	女性	歳	38.0	37.9	37.7	37.4	36.4
	計	歳	40.9	41.0	40.9	40.6	40.0
自己都合退職者数 ^{※1}	男性	人	70	106	100	98	106
	女性	人	12	28	27	22	19
	計	人	82	134	127	120	125
	男性	%	1.8	2.7	2.5	2.4	2.4
自己都合退職率 ^{※1}	女性	%	1.5	3.2	2.9	2.2	1.7
	計	%	1.8	2.8	2.6	2.3	2.2
平均年間給与		円	9,336,993	9,410,649	10,287,919	10,765,554	10,900,966
男女比（女性:男性）	管理職層	基本給	—	1:1.06	1:1.07	1:1.06	1:1.07
		報酬総額	—	1:1.10	1:1.06	1:1.06	1:1.07
	一般職層	基本給	—	1:1.10	1:1.13	1:1.11	1:1.12
		報酬総額	—	1:1.14	1:1.12	1:1.11	1:1.12
男女の賃金の差異	全労働者	%	—	—	78.3	78.7	77.8
	正規雇用労働者	%	—	—	78.8	78.9	78.2
	非正規雇用労働者	%	—	—	73.0	76.2	67.0
ダイバーシティ（単体）		単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
採用者数	総数	人	318	311	368	490	608
	新卒	男性	人	101	97	100	141
		女性	人	61	59	61	77
		計	人	162	156	161	218
	キャリア	男性	人	142	134	170	239
		女性	人	14	21	37	33
		計	人	156	155	207	272
嘱託再雇用		人	122	136	160	182	230
管理職層 ^{※1}	総数	人	1,257	1,324	1,399	1,473	1,502
	男女別	男性	人	1,187	1,244	1,316	1,381
		女性	人	70	80	83	92
		外国人	人	6	5	6	8
障がい者雇用率 ^{※2}		%	2.5	2.4	2.3	2.3	2.6
新卒初任給	修士了	円	245,200	245,200	245,200	315,100	315,100
	学士・高専専攻科卒	円	230,000	230,000	230,000	295,500	295,500
	高専本科卒	円	—	—	—	273,100	273,100
	男性	%	93.2	94.8	96.0	91.8	85.0
新卒入社3年後定着率	女性	%	100	93.1	95.1	86.4	91.8
	計	%	94.9	94.2	95.7	89.7	87.6

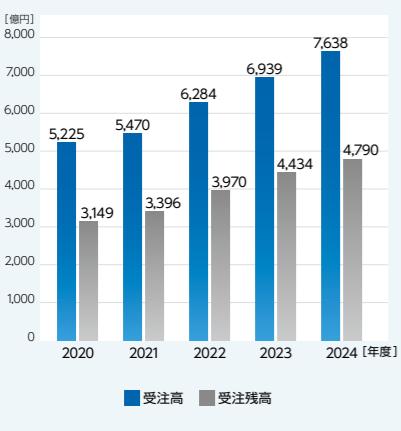
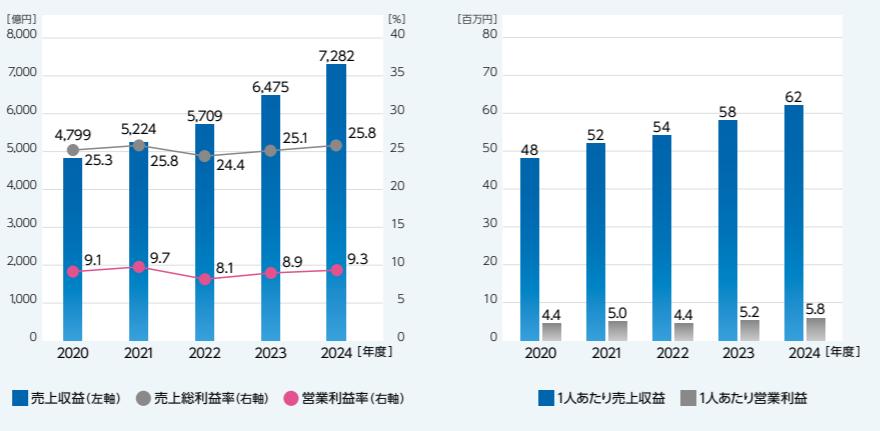
働き方（単体）		単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
平均年休取得率	%		61.0	64.2	70.7	68.3	67.2
平均年休取得実績	日		11.7	12.3	13.5	13.0	12.9
従業員1人あたり月間平均残業時間	時間		16	13	12	13	12
育児休業等制度利用者 ^{※3}	男性	人	49	58	95	97	100
	女性	人	23	26	20	31	26
	計	人	72	84	115	128	126
育児休業等の男性労働者の取得率 ^{※3}	%		35.8	46.8	65.5	73.4	68.9
育児休業復職率 ^{※4}	男性	%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	女性	%	97.0	97.8	100.0	100.0	96.3
	全体	%	98.8	99.0	100.0	100.0	99.0
育児休業定着率	男性	%	77.8	70.0	92.9	97.1	95.9
	女性	%	96.3	87.5	84.0	100.0	96.0
	全体	%	92.0	83.3	87.2	97.6	95.9
看護休暇制度利用者	人		144	147	101	137	119
介護休業制度利用者	人		0	0	0	3	3
介護休業制度利用者	人		35	33	34	31	48
業務上災害発生件数	件		1	2	0	4	2
業務上死亡者数	人		0	0	0	0	0
朝型勤務 ^{※5}	年間	人	3,080	3,135	3,356	3,838	4,126
	月平均	人	1,519	1,709	1,835	2,099	2,270
スライドワーク ^{※6}	年間	人	1,916	1,638	1,658	1,698	2,000
	月平均	人	846	780	775	780	824
時間単位有休 ^{※7}	年間	人	1,357	845	969	905	907
	月平均	人	327	228	266	244	249
短時間勤務制度利用者	人		93	72	70	62	60
欠勤率 ^{※8}	%		0.2	0.2	0.3	0.3	0.3
女性活躍推進関連データ（単体）		単位	2024年度				
女性管理職層	人		97				
女性新規管理職層登用	人		9				
女性主任	人		121				
正社員女性比率	%		20.4				
新卒採用女性比率	%		38.1				
健幸関連指数（単体）		単位	2024年度				
定期健康診断受診率	%		100.0	</			

業績 (億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上収益	4,799	5,224	5,709	6,475	7,282
売上総利益	1,215	1,347	1,391	1,626	1,877
売上総利益率	25.3%	25.8%	24.4%	25.1%	25.8%
その他の収益及び費用	▲778	▲842	▲926	▲1,053	▲1,202
営業利益	436	505	465	573	676
営業利益率	9.1%	9.7%	8.1%	8.9%	9.3%
当社株主に帰属する当期純利益	305	354	342	413	503
受注高	5,225	5,470	6,284	6,939	7,638
受注残高	3,149	3,396	3,970	4,434	4,790

1人あたり情報* (百万円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上収益	48	52	54	58	62
営業利益	4.4	5.0	4.4	5.2	5.8

連結貸借対照表 (億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
流動資産	3,537	3,811	4,051	4,722	5,178
非流動資産	1,091	1,266	1,230	1,189	1,221
資産合計	4,627	5,077	5,280	5,912	6,400
流動負債	1,728	1,737	1,830	2,136	2,398
非流動負債	273	456	394	366	393
負債合計	2,001	2,192	2,224	2,502	2,791
資本合計	2,626	2,885	3,056	3,409	3,608
負債及び資本合計	4,627	5,077	5,280	5,912	6,400

※ 期末人員数で算出

受注高、受注残高の推移
(2020~2024年度)売上収益、売上総利益率、営業利益率の推移
(2020~2024年度)1人あたり売上収益・営業利益の推移
(2020~2024年度)

2024年度の受注高は前年度比+10%超、受注残高は+8.0%となり、いずれも過去最高を更新した。

2024年度は、当社グループの広範な顧客基盤を活かし、拡大するDX需要を全方位で捉えた結果、売上収益が過去最高を更新した。加えて、付加価値の高い案件や開発の収益性向上などが寄与し、売上総利益率、営業利益率は2期連続で伸長した。

売上収益、営業利益の伸長により、1人あたり売上収益及び営業利益は好調に推移した。

INFORMATION

Best Engine Vol.17 特別対談:1の動画を公開

Best Engine Vol.17に掲載した入山章栄教授と新宮達史社長による、AIと経営をテーマにした特別対談の動画を「Best Engine」サイトで公開しています。ぜひお楽しみください。



特別対談の動画は[こちら](https://www.ctc-g.co.jp/bestengine/article/2025/1016a_01.html?utm_source=magazine&utm_medium=qr&utm_campaign=2601_be18)
https://www.ctc-g.co.jp/bestengine/article/2025/1016a_01.html?utm_source=magazine&utm_medium=qr&utm_campaign=2601_be18

CTC採用情報ページ

CTCでは、新卒採用、キャリア採用について、情報を随時発信しています。詳細は採用情報サイトをご覧ください。

採用情報は[こちら](#)

伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)
 新卒採用サイト
<https://www.ctc-g.co.jp/recruit/newgrads/>

伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)
 キャリア採用サイト
<https://www.ctc-g.co.jp/recruit/mid-career/>

伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)
 採用公式Instagram
https://www.instagram.com/ctc_recruit/?igsh=NnFbTFoY2VlZTQ4

Best Engine

Corporate Book 2025-26

Vol.18 2026年1月発行

コーポレートサイト
<https://www.ctc-g.co.jp/>

Best Engineサイト
<https://www.ctc-g.co.jp/bestengine/>

発行/伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 広報部
 〒105-6950 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー

*本誌掲載の社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。
 *掲載記事・写真の無断転用・複写を禁じます。
 *本誌掲載の社外からの寄稿や発言内容は必ずしも当社の見解を表すものではありません。

主要グループ会社

国内

CTCテクノロジー株式会社(略称:CTCT)
 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー
<https://www.ctct.co.jp/>

CTCシステムマネジメント株式会社(略称:CTCS)
 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー
<https://www.ctcs.co.jp/>

CTCエスピーオー株式会社(略称:CTCSP)
 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー
<https://www.ctcsp.co.jp/>

CTCファシリティーズ株式会社(略称:CTCF)
 神奈川県横浜市都筑区二の丸1-2
<https://www.ctcf.co.jp/>

CTCビジネスサービス株式会社(略称:CTCBS)
 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー
<https://www.ctcbs.ctc-g.co.jp/>

CTCビジネスエキスパート株式会社(略称:CTCBE)
 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー
<https://www.ctcbe.ctc-g.co.jp/>

アサヒビジネスソリューションズ株式会社
 東京都墨田区吾妻橋1-23-1 アサヒグループ本社ビル
<https://www.n-ais.co.jp/>

CTCひなり株式会社(略称:ひなり)
 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー
<https://www.hinari.ctc-g.co.jp/>

CTCファーストコンタクト株式会社(略称:CTCF)
 東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル
<https://www.firstcontact.co.jp/>

海外

ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.
 2880 Lakeside Drive, Suite 116, Santa Clara, CA 95054, U.S.A
<https://www.ctc-america.com/>

CTC Global Sdn. Bhd.
 Unit TA-10-1, Level 10 Tower A, Plaza33 No.1, Jalan Kemajuan, Seksyen 13, 46200 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
<https://www.ctc-g.com.my/>

CTC Global Pte. Ltd.
 438A Alexandra Road, #05-09/12, Lobby 3, Alexandra Technopark, Singapore 119967
<https://www.ctc-g.com.sg/>

CTC Global (Thailand) Ltd.
 1788 Singha Complex, Unit No. 2301-2305, 23rd Floor, New Phetchaburi Road, Bang Kapi, Huai Khwang, Bangkok 10310, Thailand
<https://www.ctc-g.co.th/>

PT. Nusantara Compnet Integrator(略称:Compnet)
 AKR Tower Lantai 8, Jl. Panjang No.5, Keurahan Kbon Jeruk West Jakarta, Republic of Indonesia
<https://www.compnet.co.id/>

PT. Pro Sistimatak Automasi(略称:Proisia)
 AKR Tower Lantai 12, Jl. Panjang No.5, Keurahan Kbon Jeruk West Jakarta, Republic of Indonesia
<https://www.proisia.co.id/>



