

# 中期経営計画 説明会

2015年5月27日

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

本資料に記載されている業績見通しは、将来の予測であって、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は、経済情勢をはじめさまざまな要素により、これら業績見通しと異なる結果となりうることをご承知おきください。

# 中期経営計画：目指す姿とテーマ（再掲）

## ビジョン（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

## コミットメント

**「2つの5,000」**

### 2017年度目標

|      |      |              |
|------|------|--------------|
| 成長   | 売上   | 5,000億円      |
| 収益力  | 営業利益 | 400億円（営利率8%） |
| 資本効率 | ROE  | 10%超         |

### 参考目標

|      |      |                     |
|------|------|---------------------|
| 企業価値 | 時価総額 | 5,000億円超<br>（早期に実現） |
|------|------|---------------------|

# 中期経営計画:

「2つの 5,000」を達成するために(再掲)

## 重点テーマ 「3つのシフト」

1

**「サービス型」へのシフト**  
(サービス型ビジネスの比率を50%超に)

2

**「総合力」経営へのシフト**  
(セグメントの枠を超える総合力を発揮)

3

**成長「投資」へのシフト**  
(人、技術、事業への投資を強力に推進)

**3つのシフトを支える経営基盤の強化**

# 「売上 5,000億円」への挑戦



## 国内

### SEリソースの拡充・体制強化

＜国内開発ベンダー・パートナーとの提携＞

### サービス型ビジネスの拡大

- ・ BPOビジネスの拡大

＜顧客の価値向上に期待できるBPOサービス(CRM/キャッシュレス決済/医療・ヘルスケア等)事業者との提携＞

- ・ 解析・コンサルティングサービス事業の拡大

＜エネルギー/環境/エンジニアリング分野等の科学分野における解析・コンサルティングサービス事業者との提携＞

## 海外

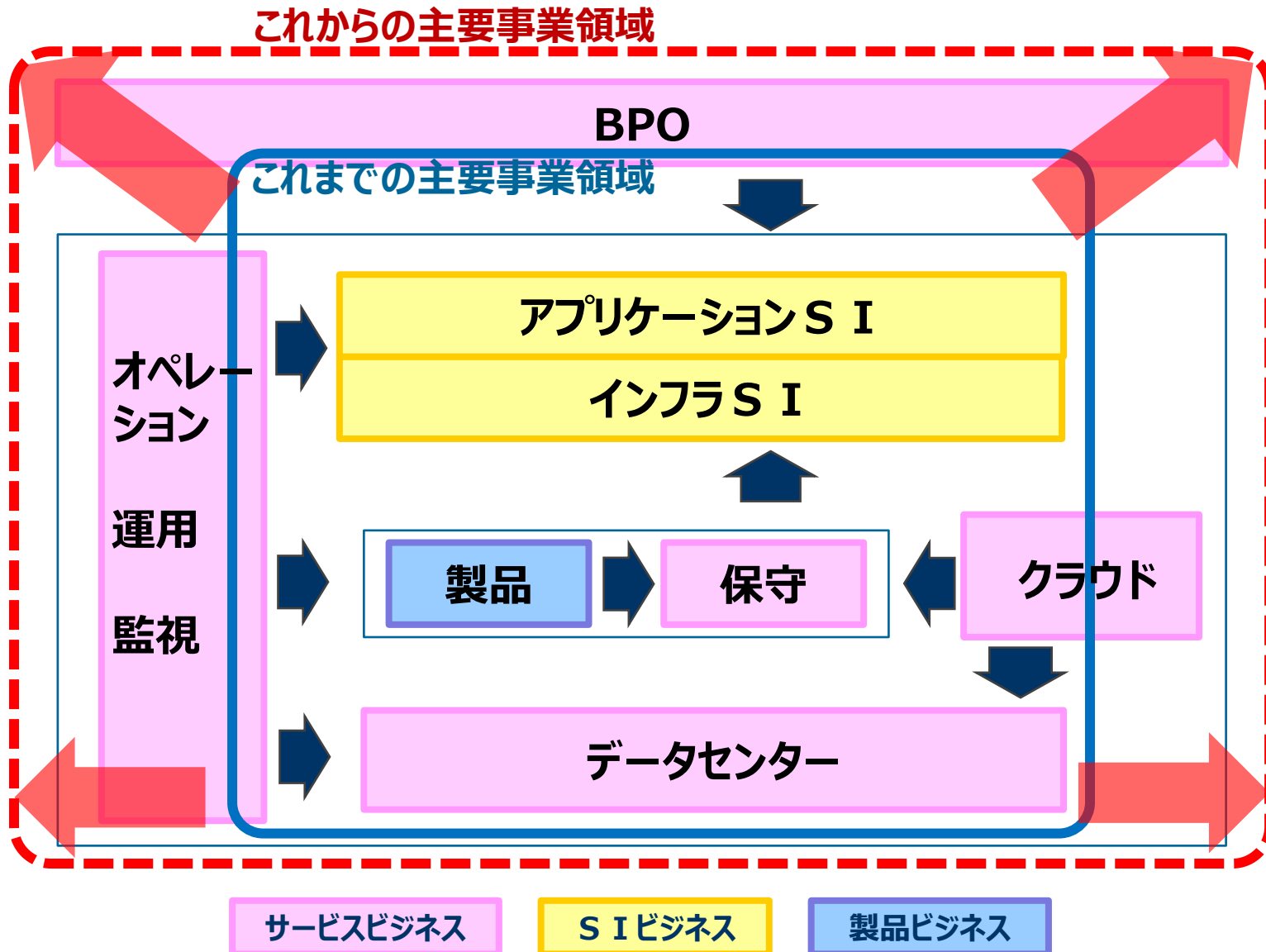
### ASEANにおける事業領域拡大

＜地場有力Slerとの提携＞

# サービスビジネスの拡大について

取締役 兼 常務執行役員  
ITサービス事業グループ担当役員  
兼 CTO  
大久保 忠崇

# サービスビジネス領域の拡大



# CTCグループ総合力で提供するサービスビジネス



情報通信業の  
お客様

金融業界・  
公共関連の  
お客様

自動車・電機、  
サービス業界などの  
お客様

商社・食品・  
流通サービス業界の  
お客様

国・民間の研究機関、  
大手メーカーの  
お客様

情報通信  
システム事業  
グループ

金融・社会  
インフラ  
システム事業  
グループ

エンタープライズ  
システム事業  
グループ

流通システム事業  
グループ

科学システム事業  
部

## ITサービス事業グループ

クラウド・セキュリティ

－クラウド、セキュリティサービス企画・提供・推進、**"Cloud Innovation Center"**

データセンター・運用

－データセンター・運用事業企画推進

製品・保守事業

－製品プロモーション、保守サービス

サービス事業会社

CTCテクノロジー

CTC  
システムマネジメント

CTC  
ファシリティーズ

CTC  
ファーストコンタクト

CTCSP

CTCLS

アサヒビジネス  
ソリューションズ

CTCBS

ITOCHU  
Techno-Solutions  
America

CTC Global  
Sdn. Bhd.

CTC Global  
Pte. Ltd.

# 自社リソースで運営されるサービス

|                     |                                     |
|---------------------|-------------------------------------|
| ビジネス<br>サービス        | ビジネス/ITコンサルティングサービス                 |
|                     | クラウドサービス                            |
|                     | ヘルプデスク・運用<br>アウトソーシングサービス           |
| S I<br>サービス         | アプリケーション受託開発                        |
|                     | パッケージアプリケーション提供                     |
| IT基盤<br>サービス        | ミドルウェア                              |
|                     | インフラ製品提供～構築<br>(サーバ、ストレージ、ネットワークなど) |
|                     | 保守・監視・サポートサービス                      |
| データ<br>センター<br>サービス | データセンター施設運用                         |
|                     | データセンター施設提供<br>(ホスティング・ハウジング)       |

**“フルスタック”**  
エンジニアリング・カンパニー  
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

サービスに特化したグループ会社

**CTCシステムマネジメント株式会社**

- ITシステム、業務・アプリケーション運用管理サービス

**CTCテクノロジー株式会社**

- リモート監視、マネージドサービス
- 製品保守

- 出荷検査、キitting、設置

**CTCファシリティーズ株式会社**

- データセンター施設運用・管理

**CTCファーストコンタクト株式会社**

- コールセンター、ヘルプデスク
- ビジネスアウトソーシング (BPO)

# 2つのプラットフォームに対応するサービス強化



## 第2世代プラットフォーム

基幹システム、EDBMS、  
ERP、FileServer

システム

情報システム部門

管理部門

予測**可能**な「ワークロード」  
「人」が管理可能なリソース  
「安定性」, 「堅牢性」, 「正確性」

システム特性

## 第3世代プラットフォーム

BigData、Mobile、  
IoT、Social

LoB (Line of Business)  
(マーケティング・営業・製品開発等)

予測**不可能**なワークロード  
「プログラム」が大量リソースを管理  
「柔軟性」, 「伸縮性」, 「スピード」

## 第2世代プラットフォーム

基幹システム EDBMS ERP FileServer

## 第3世代プラットフォーム

BigData Mobile M2M IoT Social

プライベートクラウド  
システムインテグレーション

パブリッククラウド  
エンタープライズクラス  
ハイブリッドクラウド・インテグレーション



## 運用・保守サービス

お客様サイト

CTC DataCenter

Partner DC

SNS



Mobile



IoT



BigData



**Cloud Native Application Service Development and Delivery**

**Agile / DevOps**

**Cloud Foundry / OPENSIFT**

**AWS / Cloud Services**

**OpenStack**

**Core Technology / OSS Contribution**

## ▶ 真のマルチベンダー・マルチプラットフォーム・マネージドサービス 大量少種対応から少量多種対応へ

- |            |    |            |   |
|------------|----|------------|---|
| ・ 製品主体保守   | から | システム全体の保守  | へ |
| ・ オンプレミス主体 | から | クラウドも含めた対応 | へ |
| ・ 人手による対応  | から | I Tによる自動対応 | へ |



ビジネス  
チャンス

マイナンバー

ヘルスケア

CRM

エネルギー  
／環境

オリンピック・・・

CTCの強みを活かした 業界ごとの新規サービス事業の開発

技術テーマ

クラウド

セキュリティ

モバイル

IoT

BigData

機械学習

基礎商材

運用／保守

DataCenter

BPO

解析

SI

製品

**サービスビジネスの拡大**

**事業への投資による規模拡大**

**に関する各事業グループ  
における取り組み**

# 情報通信システム事業グループ

取締役 兼 専務執行役員  
情報通信システム事業グループ担当役員  
**松澤 政章**

1

**主要通信会社向けビジネスにおける  
NW高速度化、新技術への対応**

2

**事業領域の拡大  
(新規顧客、新規サービスの開拓)**

## 注力施策

### ①NW高速度化、新技術への対応:

5Gに向けた、SDN/NFV/OpenStackなどの仮想化技術をベースとした  
大規模インフラ提案力強化

- ・最新の技術、製品の発掘
- ・エンジニアの育成

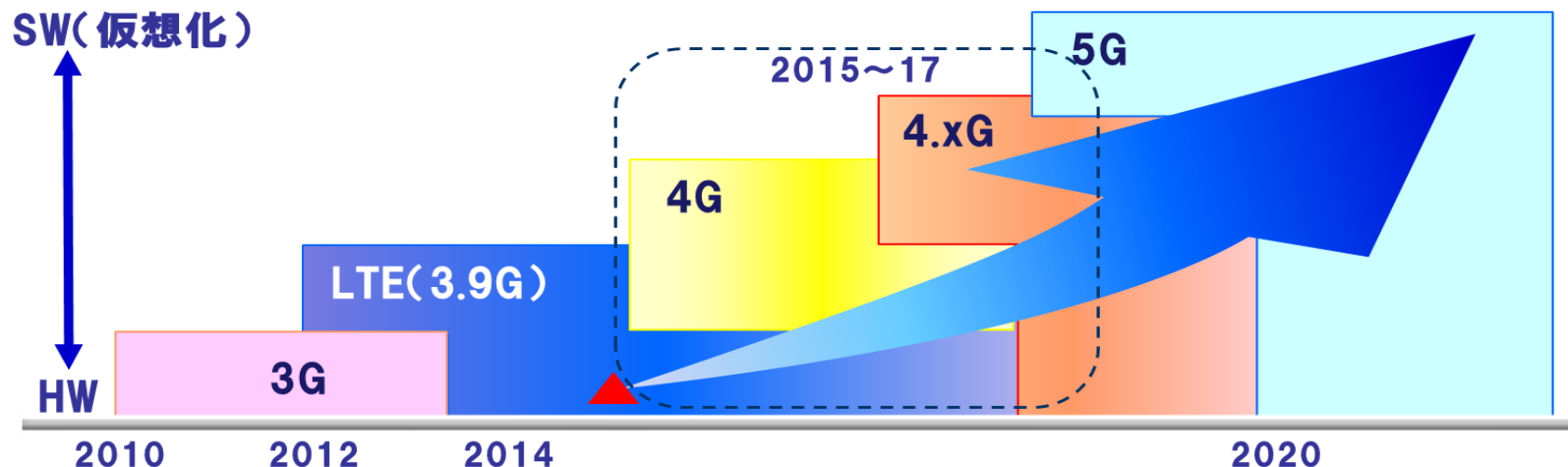
### ②事業領域の拡大(新規顧客、新規サービスの開拓):

大手通信会社向けビジネスで培った技術力と通信サービスのノウハウを  
生かし、以下に注力

- ・ISP、放送、MVNOなどの新規顧客開拓
- ・新規サービスの開発

# NW高速度化に向けた新技術への対応と事業領域の拡大

## 1. NW高速度化に向けたロードマップ



## 2. 上記に付随した注力施策

### 新技術への対応

- ① 新規製品の開拓
- ② 実用化に向けた検証
- ③ 通信キャリアの実証実験サポート



SDN

NFV

OpenStack

### エンジニアの育成強化

- ① ネットワークの高度化/  
クラウド化に対応できる  
エンジニアの育成
- ② 新規サービス事業開発に  
関わるアーキテクトの育成

### 事業領域の拡大

- ① ISP、放送、MVNOなどの  
新規顧客開拓
- ② 新規サービスの開発



コラボレーション

IoT

新課金

# 金融・社会インフラシステム事業グループ

取締役 兼 常務執行役員  
金融・社会インフラシステム事業グループ担当役員  
兼 地域ビジネス統括担当役員  
須崎 隆寛

1

## 有望成長領域／重点顧客向けビジネスの拡大

- ・ メガバンク
- ・ マイナンバー
- ・ 電力自由化
- ・ 地方創生

2

## 新規事業領域への進出

- ・ キャッシュレス決済
- ・ BPO/CRM(ベルシステム24との協業)

# 具体的な取り組み



# エンタープライズシステム事業グループ

取締役 兼 常務執行役員  
エンタープライズシステム事業グループ担当役員  
兼 イノベーション推進担当役員  
高取 成光

## 1

## 最重点顧客におけるビジネス拡大

- ・ グループ総合力を生かした新規ビジネス創出
- ・ グローバルビジネス拡大

## グループ総合力を生かし、最重点顧客でのビジネス創出を狙う

|           | 創出ビジネス                                                                          | 総合力とは                                                                                        |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 製造業<br>A社 | <ul style="list-style-type: none"><li>全社プロジェクトをコアベンダーの1社として担う</li></ul>         | <ul style="list-style-type: none"><li>ITSを中心とした先端インフラ技術の対応力</li></ul>                        |
| 空運業<br>B社 | <ul style="list-style-type: none"><li>予約サイトの追加サービス</li><li>DCへのサービス提供</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>ITS・流通Gのアプリ開発力</li><li>グループ会社のインフラ運用/サポート対応力</li></ul> |

### 日系企業への更なる深耕

#### 実施する施策

- ・ 商材の明確化(グローバル型コラボレーション基盤+WAN、ITガバナンス・運用等)
- ・ 重点・育成顧客への成功事例の横展開

# 流通システム事業グループ

常務執行役員  
流通システム事業グループ担当役員  
原口 栄治

1

**重点顧客向けビジネスの深耕**

2

**クラウド・アセットサービスの拡大**

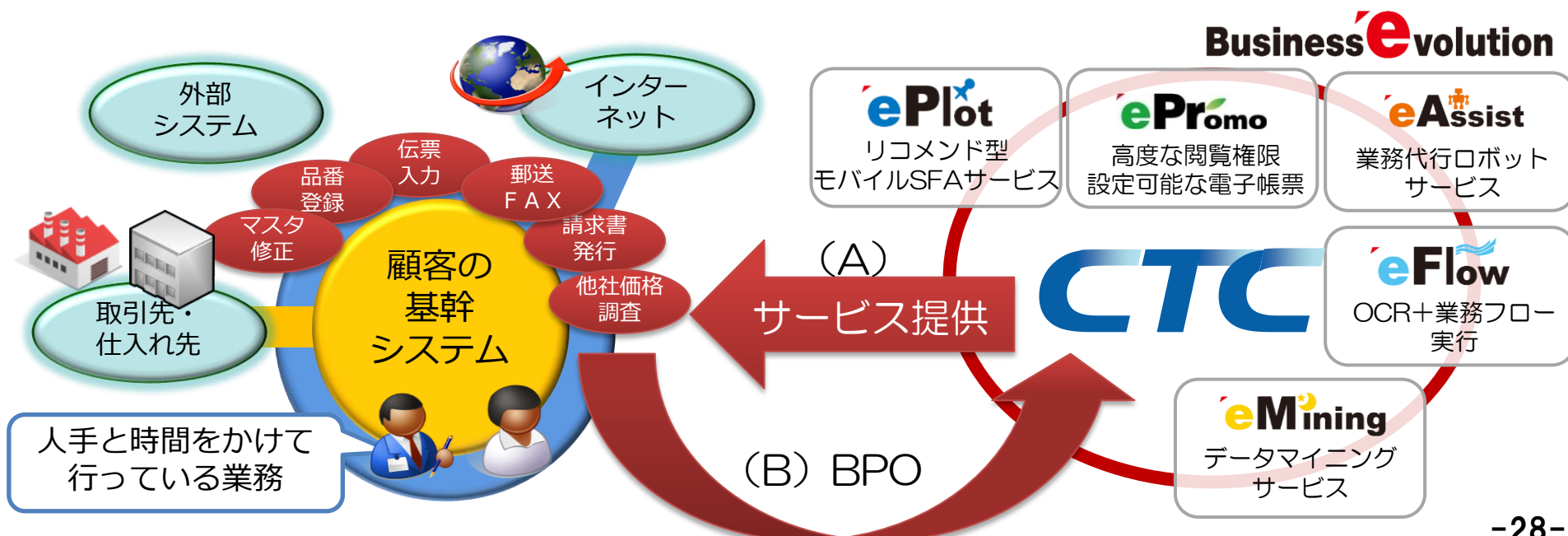
- (A) SaaS
- (B) SaaS + BPO
- (C) PaaS
- (D) アセットサービス

# 「サービス化」戦略の柱①

(A) SaaS: 「Business Evolution」(5つのSaaSから構成)  
顧客の各種業務(ビジネスプロセス)の効率化をもたらすSaaSシリーズ。

(B) SaaS+BPO  
従来の人手をかけたビジネスプロセスに当社のSaaSを組合せ、より効率化して  
受託するサービス。

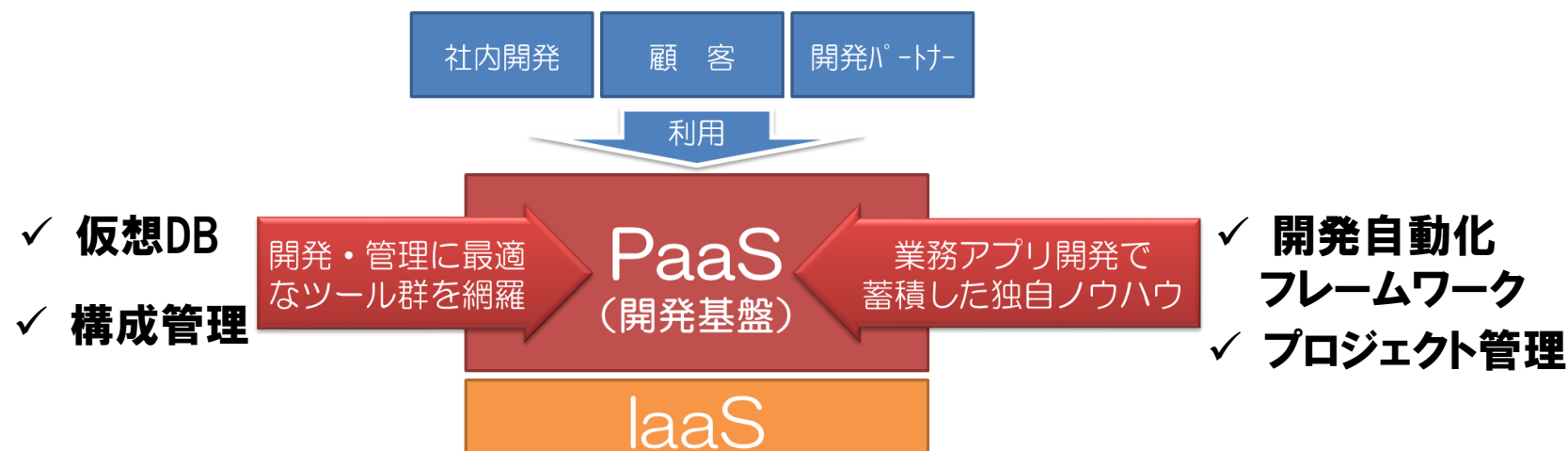
例) 大手飲料メーカー様向け 請求書, 配達明細 発行処理受託業務  
大手石油元売様向け 請求書, 人事給与明細 発行処理受託業務



## 「サービス化」戦略の柱②

### (C) PaaS :「Open Space」

基幹系業務アプリケーション開発で培った当社の経験・ノウハウを活かし、開発業務・プロジェクト管理に最適な環境を整えたPaaSの開発基盤。



### (D) アセットサービス

顧客が必要とするITを当社で資産化し、業務アプリケーション、維持・保守、運用、セキュリティ、データセンターサービス等を付加価値として組合せた月額利用サービス。

例) POS利用サービス / MMK (Multimedia Kiosk) /  
飲料メーカー様向けデータ基盤システム / 石油販売店様向け情報系システム



# 科学システム事業部

常務執行役員  
科学システム事業部長  
**飯室 弘**

1

## 有望成長領域(エネルギー・環境) におけるサービスビジネスの拡大

- ・ 再生可能エネルギー
- ・ 軽量化、低燃費化
- ・ 社会インフラの長寿命化

2

## 他社との提携によるビジネス規模の拡大

- ・ 課題抽出から開発・運用まで  
ワンストップで対応できる体制の構築

# グローバルビジネス

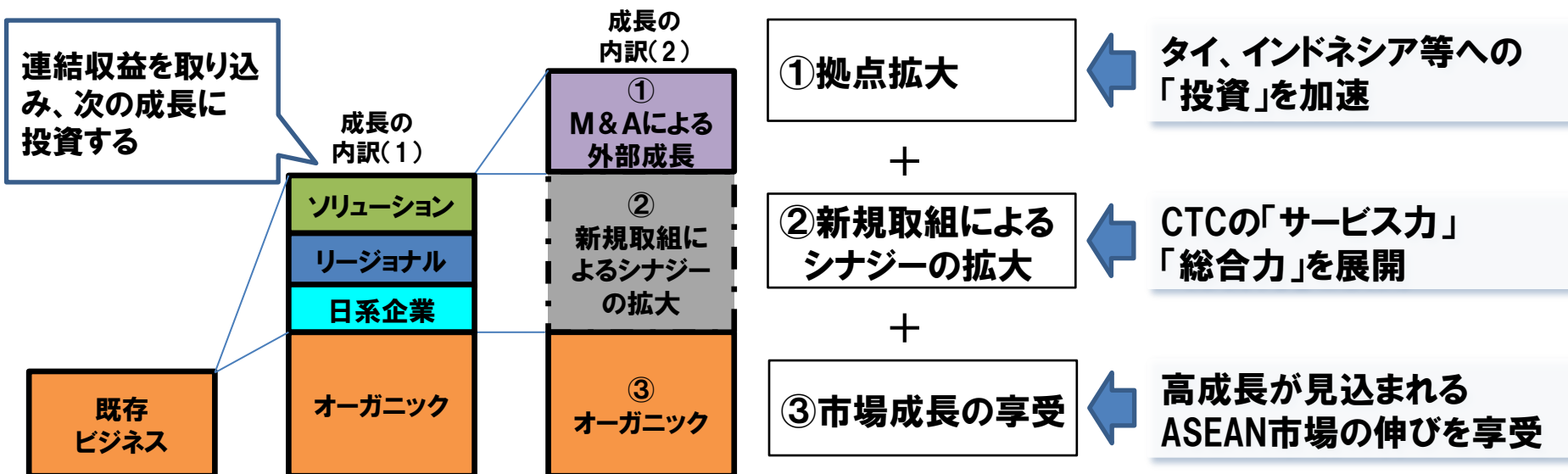
取締役 兼 副社長執行役員  
経営管理グループ担当役員  
兼 グローバルビジネス担当役員 CCO  
松島 泰

1

## ASEANにおける更なるM&A、 パートナー開拓

- ・ タイ
- ・ インドネシア

# グローバルビジネスの成長戦略



## 【グローバル売上中期目標】

| (単位:億円)                | 2014年度<br>(実績) | 2017年度<br>(目標) |
|------------------------|----------------|----------------|
| CTC Global<br>(マレーシア)  | 148            | 400            |
| CTC Global<br>(シンガポール) | 74             |                |
| 拠点拡大等                  | -              |                |
| 海外関連<br>売上等            | + α            | 100            |
| Total                  | 222 + α        | 500            |

**①拠点拡大、②シナジーの拡大 を加速させ  
中期目標値まで収益を積み上げ**

**グローバルビジネス中期定量目標**

**(2017年度) 500億円※ (全社売上の10%)**

※ 海外関連売上を100億円程度含。

# CTCのGlobal Network(2015年5月現在)



**Netband Consulting Co., Ltd.**

- ・ 2012年7月より合併事業を開始
- ・ タイでのITソリューションの提供
- ・ 現地企業と日系企業へのサービス展開

**ITOCHU Techno-Solutions  
America, Inc.**

- ・ 北米で40年以上のITビジネス推進実績
- ・ 先端技術や市場動向等の調査
- ・ マーケティング活動
- ・ 北米でのグローバルサポート体制



## Next Action



**タイ拠点の拡充**

**インドネシア拠点の新設**

**CTC Global Sdn Bhd**

- ・ 1971年1月設立
- ・ 2013年3月に子会社化
- ・ マレーシアでTOP10に入るITベンダー
- ・ 国内23拠点(本社含む)
- ・ 現地企業と日系企業へのサービス展開

**CTC Global Pte. Ltd.**

- ・ 1972年設立
- ・ 2013年3月に子会社化
- ・ シンガポールでTOP20に入るITベンダー
- ・ 現地企業と日系企業へのサービス展開

「答えは、CTC。」

**CTC**

▼ *Challenging Tomorrow's Changes*