

2023年度(2024年3月期) 通期決算関連資料

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

2024年5月8日



Copyright©2024 ITOCHU Techno-Solutions Corporation

目次

01 2023年度通期決算

02 中期経営計画

03 ビジネスピックアップ



Copyright©2024 ITOCHU Techno-Solutions Corporation

2023年度 通期業績

売上収益、全ての段階利益、受注高及び受注残高が過去最高値を更新

(億円)

	2022年度	2023年度	増減額	増減率
売上収益	5,709	6,475	+ 765	+ 13.4%
売上総利益	1,391	1,626	+ 235	+ 16.9%
(売上総利益率)	(24.4%)	(25.1%)	(+0.7p)	-
その他の収益及び費用	▲926	▲1,053	△ 127	+ 13.7%
営業利益	465	573	+ 109	+ 23.3%
(営業利益率)	(8.1%)	(8.9%)	(+0.8p)	-
当社株主に帰属する 当期純利益	342	413	+ 71	+ 20.6%
受注高	6,284	6,939	+ 655	+ 10.4%
受注残高	3,970	4,434	+ 464	+ 11.7%



Copyright©2024 ITOCHU Techno-Solutions Corporation

2

2023年度 通期業績

受注高

IT技術による業務システム刷新の需要を着実に捉え、受注増を実現

- 自動車を含む製造業、公益、運輸、小売業向けではDX案件が好調
- 通信事業者向けでは通信設備、非通信事業のサービス基盤構築が伸長

売上収益

好調な受注、高水準にある受注残高を背景に全事業グループで増収

- 自動車や半導体を含む製造業、公益、政府系金融機関、メガバンクなどでITインフラの整備やセキュリティ関連ビジネスが好調
- 通信事業者向けでは通信設備、非通信事業のサービス基盤構築が好調

売上総利益

増収、及び売上総利益率が+0.7p上昇し増益

その他の収益
及び費用

販売費及び一般管理費が増加

- 社員数の増加、昇給などによる人件費の増加
- 社内IT環境の整備などによる費用の増加



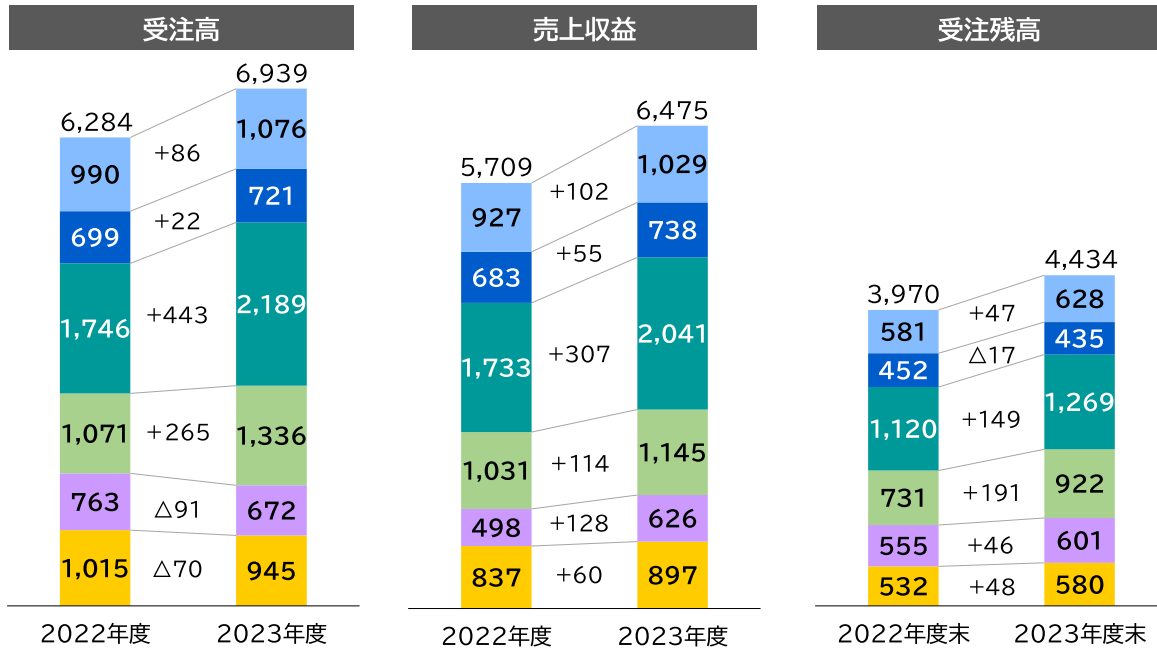
Copyright©2024 ITOCHU Techno-Solutions Corporation

3

2023年度通期 事業グループ別受注高・売上収益・受注残高

■エンタープライズ ■流通 ■情報通信 ■広域・社会インフラ ■金融 ■その他

(億円)



エンタープライズ



受注

運輸、製造業向けクラウドサービス、製造業向けインフラ構築、SAP開発支援、鉄道向けIoTカメラソリューション、印刷業や医療向けセキュリティが好調

売上

半導体製造業向け工場内IT環境整備、鉄道向けIoTカメラソリューション、製造業向けインフラ構築、建設業や印刷業向けセキュリティなどが好調

流通



受注

小売業向けシステム開発、運輸向けSAP導入支援、小売業本部向け働き方改革支援(リモートワーク)などが好調

売上

エンターテインメント向け製品販売、運輸向けSAP導入支援、小売業本部向け働き方改革支援(リモートワーク)などが好調

情報通信



受注

通信事業者向け通信設備案件や非通信事業のサービス基盤構築案件などが増加

売上

通信事業者向け通信設備案件や非通信事業のサービス基盤構築案件などが増加

広域・社会インフラ



受注

公益向けシステム運用、自動車製造業向けプライベートクラウド基盤構築、半導体製造業向けIT基盤整備などが好調

売上

自動車製造業及び自治体、公益向け働き方改革支援(リモートワーク)の案件などが好調

金融



受注

前年の政府系金融機関向け社内OAシステムのクラウド化案件などの反動あるも、系統金融機関向け営業支援システム構築、メガバンク向けセキュリティ案件、プライベートクラウドサービスの構築支援・保守・運用などが引き続き好調

売上

前年に受注した政府系金融機関向け社内OAシステムのクラウド化案件の着実なリリースや、メガバンク向けセキュリティ案件プライベートクラウドサービスの構築支援などにより増加

その他



受注

海外事業会社(シンガポール、マレーシア)では、病院グループ向けデジタルヘルスケア環境整備、地場銀行向けIT基盤整備などの案件が堅調

売上

国内事業会社では、半導体製造関連機器の販売、海外事業会社(シンガポール、マレーシア)では、病院グループ向けデジタルヘルスケア環境整備、エネルギー向けIT基盤整備などの案件が堅調

2023年度 連結財政状態計算書

(億円)

	2022年度末	2023年度末	増減額
現金及び現金同等物	925	1,181	+ 256
営業債権及びその他の債権	1,582	1,838	+ 256
棚卸資産	557	610	+ 54
その他（流動資産）	987	1,093	+ 107
流動資産	4,051	4,722	+ 672
非流動資産	1,230	1,189	△ 41
資産合計	5,280	5,912	+ 631
流動負債	1,830	2,136	+ 306
非流動負債	394	366	△ 28
負債合計	2,224	2,502	+ 278
資本金合計	3,056	3,409	+ 353
負債及び資本合計	5,280	5,912	+ 631

(参考)2024年度 計画

(億円)

	2023年度 実績	2024年度 計画	増減額	増減率
売上収益	6,475	7,150	+ 675	+ 10.4%
売上総利益	1,626	1,800	+ 174	+ 10.7%
(売上総利益率)	(25.1%)	(25.2%)	(+0.1p)	-
その他の収益及び費用	▲1,053	▲1,150	△ 97	+ 9.2%
営業利益	573	650	+ 77	+ 13.4%
(営業利益率)	(8.9%)	(9.1%)	(+0.2p)	-
当社株主に帰属する 当期純利益	413	450	+ 37	+ 9.0%
受注高	6,939	7,500	+ 561	+ 8.1%
受注残高	4,434	4,784	+ 350	+ 7.9%

前中期経営計画の振り返り（定量）

CTC

Beyond the Horizons

	目標	実績
営業利益率	10 %以上	8.9 %
当社株主に帰属する当期純利益	400 億円	413 億円
ROE	13 %以上	13 %

前中期経営計画の振り返り（定性）

CTC

Beyond the Horizons

重点テーマ

レビュー

Accelerate

顧客の変革を支える
新たな取り組みを加速

- 既存顧客のデジタルシフト、新規顧客/LOB向けビジネスの順調な拡大
- 顧客パートナーとの共創を通じ、データ活用や地域創生、スマート物流等の先端技術を活用したビジネスの増加



Expand

強い領域における
さらなる探究と市場拡大

- 通信キャリア向けネットワーク領域では、半導体不足に伴い5G関連ビジネスは鈍化するも、非通信ビジネス領域は拡大
- エンタープライズ、公共・公益向けにクラウドインテグレーションビジネスが堅調に拡大



Upgrade

未来を捉えた
自己変革の実践

- 優秀な人材の獲得と育成を目的とした新人事制度を導入し社外副業、社内公募、ジョブ型制度などの施策を実施
- AI、DXに資する高度人材を育成
- 業務変革ビジョンに基づき、社内DXの取り組みをCoEが推進



2024 - 2026 年度中期経営計画

CTC

前例のない領域へ

STATEMENT

CTC

未来を待つのではなく、自ら迎えに行く時代。

だからこそCTCはこれからも、
地球や社会に向けて新しい価値を実装する力を培っていく。

一人ひとりが地球で暮らす一員として、
よりよい明日のためになにができるかを考えること。

社員同士、そしてパートナーと手を取り合い、
技術を大胆に結合させ、いままでにない仕組みやソリューションを創造すること。

そのチャレンジに、もはや分野の垣根は存在しない。

さあ、全速前進。

もっともっと、地球、社会、そして人々にとってなくてはならない
CTCグループとなるために。

2024 - 2026 年度中期経営計画の4つのキーアジェンダ

CTC

前例のない領域へ

先進技術

技術の先進性の追求

オリジナリティ

能動的な課題設定に基づく、
CTC独自のソリューションを展開

クオリティ

コアビジネスの価値向上

知的資本

すべてを支える知的資本の拡充

キーアジェンダ 1

CTC



重点シナリオ

先進技術

技術の先進性の追求

いち早くソリューションに
組み込むべき技術の研究を加速

キーアジェンダ 2

CTC



オリジナリティ

能動的な課題設定に
基づく、CTC独自の
ソリューションを展開

重点シナリオ

LOBに対する課題設定/企画構想を起点とし支援
個に蓄積された経験ノウハウを汎用化し横展開
顧客との共創による新たな価値提供

キーアジェンダ 3

CTC



クオリティ

コアビジネスの価値向上

重点シナリオ

コアビジネスにおける持続的な成長と収益性向上
ASEANを中心とした、海外の顧客への
価値提供の拡大

キーアジェンダ 4



知的資本

すべてを支える
知的資本の拡充

重点シナリオ

人的資本

組織・構造的資本

関係資本

情報資本

知的資本経営基盤の強化

スライド調整

① CTCが取り組む生成AIビジネス

CTCがNVIDIA社のGPUを提供 - 生成AI開発基盤の構築支援 -

GPU:生成AIの開発を進めるうえで重要となる膨大な演算処理ができる処理装置

- CTCがNVIDIA社製品の取扱高で**国内No.1** (2023年2月から1年間)を達成。拡販及びサポートでの貢献が評価され、同社より表彰された

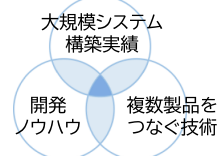


NVIDIA社より表彰
NVIDIA Partner Network
Award 2024「Best NPN of
the Year」の受賞



パートナーランク
最上位パートナーランク
Elite Partner

- ✓ CTCはGPUの大規模導入・複雑な環境構築に対応可能



- ソフトバンク株式会社の生成AI開発向け計算基盤の構築に協力

※2023年10月31日付 ソフトバンク(株)プレスリリース 「国内最大級の生成AI開発向け計算基盤の稼働および国産大規模言語モデル(LLM)の開発を本格開始」

伊藤忠商事等と「生成AI研究ラボ」を設立 - 両社でフロンティア開拓へ -

- 2023年5月、伊藤忠商事、ブレインパッド社等と共同で「**生成AI研究ラボ**」を設立しChatGPTなどの生成AIを用いた企業の**業務変革、新規ビジネス開発支援**のため活動中

活動事例

伊藤忠商事に生成AI
“I-Colleague”を提供
社内業務をセキュアに支援



I-Colleagueくん

伊藤忠グループの
生成AI活用を推進



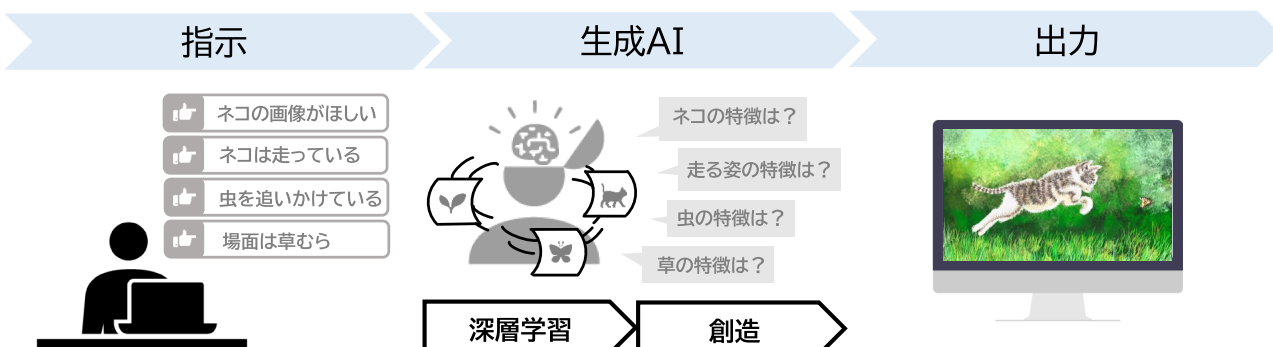
新規事業開発と
社外展開



生成AIとは？

- 指示(プロンプト)に従って**データ(文章・画像・音声など)を創造**するAI
- 予めインプットしたデータを**深層学習**(※)し、それらをもとに指示と合致するデータを創造して出力

※複数の階層でデータを分析し、データごとの特徴を自動で抽出して収集、蓄積する技術。
人間の脳の神経ネットワークを模した「人工ニューラルネットワーク」と呼ばれるモデルで構築される

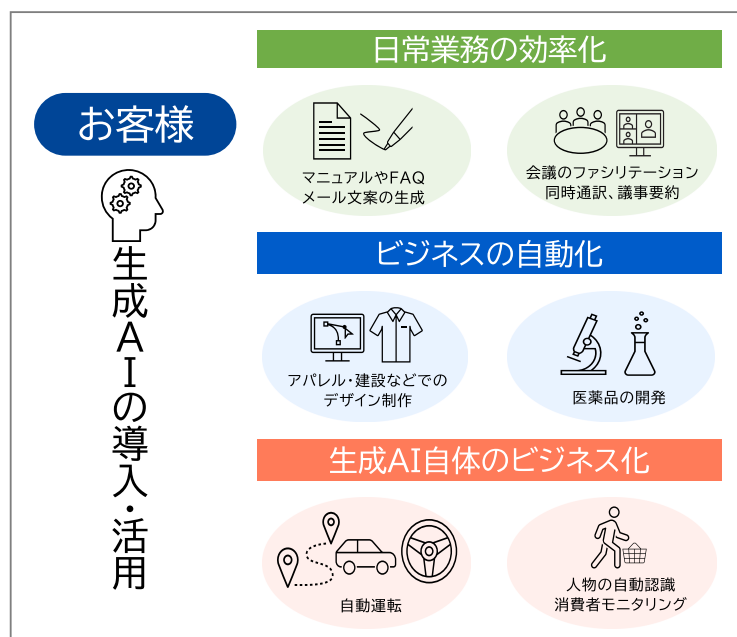


世界的なデータ流通量の増加に伴い、学習データが増加。また、コンピュータ処理能力の向上に伴い、創造の精度・速度も向上

生成AIは急速な革新を遂げながら、ChatGPT、Microsoft Copilot、Google Geminiなどのサービスを通じて、社会に浸透しつつある

カスタマイズしてお客様の活用を支援 - まず日常業務の効率化から -

- 生成AIを業務に生かすには、高性能な機器と、それを活用するための専門的な知識が必須
- CTCは**最適な機器**を組み合わせた**生成AI環境構築**に加え、**アドバイザリーサービス**も提供
それぞれのお客様のニーズに合わせた**生成AIの導入・活用を強力に支援**している



スライド調整

② 次世代のコア技術を北米で探索 - CTC独自の価値創出を目指す -

NAPP(North America Partnership Program)

先進技術やIT動向の知見を持つ**欧米の投資会社を通じて、スタートアップ※1)とのリレーションを深化する取り組み**

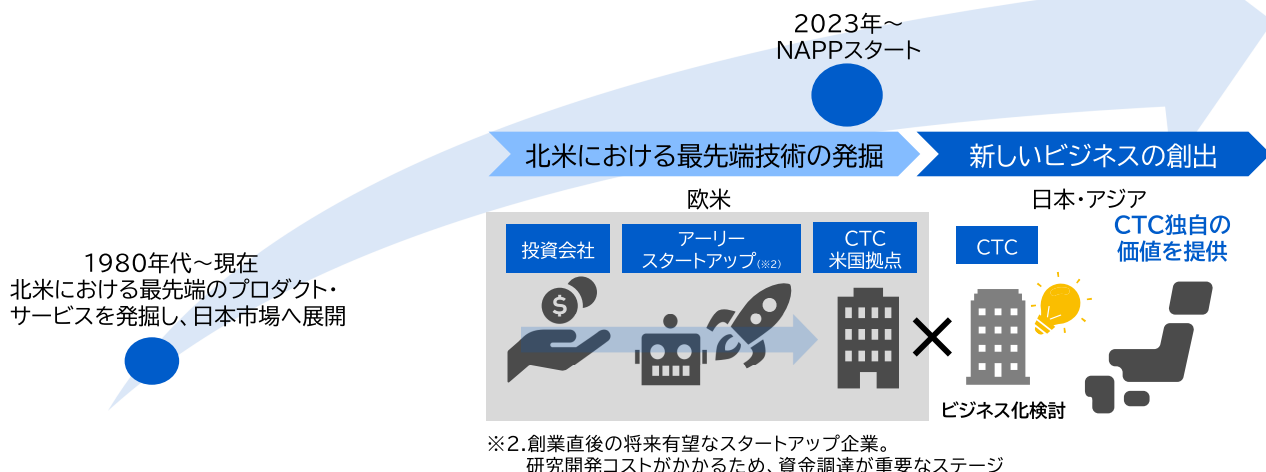
※1.革新的な技術やノウハウをもって、イノベーションを創出し短期間で急成長を遂げる企業

目的

CTC独自のプロダクト・サービス・知財の構築

手段

創業直後のスタートアップとの協業による新しいビジネスの創出



事例:Liquid AI社と協業 - エッジデバイス活用にはずみ -

2024年2月、Liquid AI社(マサチューセッツ州)と協業を開始

同社の革新的な技術であるLiquid Neural Network(以下:LNN)の活用事例創出に取り組む

LNNの特徴

- 自動運転に関する計算において、**わずか19個のニューロン※1)**で約10万個のニューロンと同等の計算結果を得ることができる
- 演算処理の最適化により**エッジデバイス※2)**上での**リアルタイム学習・運用**が可能
- 電力消費量、CO₂排出量の大幅な削減**が期待される

※1.脳の情報を伝達する細胞。ニューラルネットワークにおいては、演算ユニットを意味する

※2.ネットワークの末端にある装置で、人やIoTなどの物理的なモノと近い場所にある。

エッジデバイスから集めたデータの集約、蓄積、処理などを行うデータセンターやクラウドと対比される



ラミン ハサニ氏 / Liquid AI 共同創設者&CEO

- Liquid AI社は、マサチューセッツ工科大学発の生成AI分野のスタートアップ
- CEOのハサニ氏は、線虫※3)の神経ネットワークに着目。
この神経ネットワークを機械学習に応用したものがLNN

※3.体長1mm程度の糸状の生き物。神経系が単純で観察しやすい特徴を持つ

「[Liquid AI社とエッジAIソリューションの開発に向けた協業を開始](#)」について

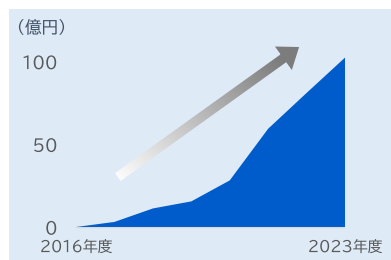
③ ローコード開発基盤の活用

事例: OutSystemsの売上拡大中 - レガシーモダナイゼーションに有用 -

- 2015年から取り扱い開始し、**累計売上100億円突破** (2023年度)
- 実績や品質が評価され、**最上位のプレミアパートナーに認定**



OutSystems累計売上推移



2023年 CTCの3つのNo.1

導入実績のあるお客様



- ✓ 国内での販売実績
 - ✓ 案件獲得数(※)
 - ✓ 新規顧客獲得数(※)
- ※アジア地域

導入事例は[こちら](#)

製品概要

ポルトガル発ローコード開発基盤のリーディングカンパニー
OutSystems社の製品

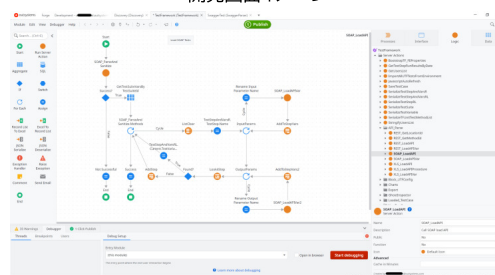
製品特長

視覚的な操作で開発が可能
大規模かつ複雑なシステムでも対応可能
運用面でもサービスが充実

CTCの提案

レガシーモダナイゼーション(旧システムの刷新)への活用

開発画面イメージ



レガシーモダナイゼーションのニーズに応える

金融業や製造業の多くがレガシーシステム(※)を抱えており、3つのハードルがモダナイゼーションを阻んでいる

※技術面の老朽化、肥大化・複雑化、ブラックボックス化などの問題を抱えたシステム

レガシーモダナイゼーションのハードル

① IT人材不足

レガシーシステムの維持・管理に追われ、システムの刷新まで手が回らない



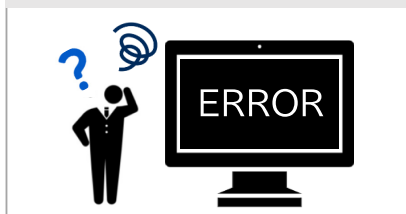
② 高コスト化

社内にシステム開発・運用のノウハウがなく、外注先に依存した結果、コストが高くなる



③ 刷新時トラブルのリスク

ブラックボックス化したシステムの刷新は、トラブル発生リスクが高い



OutSystemsでお客様を支援

① 開発生産性向上

- ・開発言語の習得が不要
- ・視覚的な操作でレガシーシステムの再構築が可能

② 内製化によるコスト最適化

- ・内製化に向けた教育メニューを多数用意
- ・CTCが内製化に伴走

③ ブラックボックス化の排除

- ・システムの運用・分析機能が充実
- ・設計から運用までアプリのライフサイクル管理が可能

