

統合レポート
2023

2023年3月期

Challenging Tomorrow's Changes

統合レポート2023

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

Printed in Japan





昨日よりも今日、今日よりも明日の世界を、もっと良くしていくために、
社員一人ひとりが誇りを持ち、DX、Cloud、5GをはじめとしたITで
答えを生み出してきました。

私たちはこれからも、社会の課題や夢に対して、技術と技、
そして情熱を注ぎ込み、テクノロジーの可能性に挑み続けます。

期待を超える挑戦を、もっと。

Challenging Tomorrow's Changes

さあ、次の挑戦へ。

Slogan 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？

サステナビリティ方針

技術と技(わざ)を未来のために

マテリアリティ

ITを通じた
社会課題の解決

明日を支える
人材の創出

責任ある
企業活動の実行

INDEX

P.5 CEOメッセージ

SECTION-03

経営計画の進捗

- P.59 2021-2023年度 中期経営計画
「Beyond the Horizons—その先の未来へ—」
- P.63 マテリアリティの進捗状況

SECTION-04

持続的な挑戦と成長を支える基盤

- P.65 環境への取り組み
- P.69 リスクマネジメント
- P.73 コーポレート・ガバナンス

SECTION-01

CTCグループの価値創造

- P.11 価値創造プロセス
- P.13 事業活動を通じたサステナブルな社会の実現
- P.15 ビジネスモデルと強み
- P.17 強みと経営資本
- P.25 人材戦略—CAOメッセージ
—人的資本の価値を高め、
企業価値を向上させる取り組み
- P.31 技術戦略—CTOメッセージ
- P.35 財務戦略—CFOメッセージ

SECTION-02

強みを活かした現場創発の価値創出

—お客様ごとの業界に特化した各事業グループの取り組み—

- P.39 縦横組織構造と機能
- P.41 各事業グループの取り組み
- P.57 国内・海外主要グループ会社
- P.58 事業セグメント別 At a Glance

SECTION-05

業績と各種情報

- P.87 財務ハイライト
- P.89 非財務ハイライト
- P.91 役員一覧
- P.92 組織図
- P.93 社外からの評価
- P.94 用語集
- P.95 会社情報／株式情報

編集方針

CTCグループは企業理念の中で、「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。」ということをMission(使命)に掲げています。「統合レポート2023」では、このMissionを果たし、企業として持続的に成長するための道筋について、価値創造プロセスを軸にご説明しています。

長年にわたる事業活動で培った企業文化を土台とし、経営資本の拡大を軸にビジネスモデルを強化することで、お客様の企業価値向上と社会課題の解決に資するビジネスを推し進めています。本レポートではこうした企業活動の全体像を、重要性を勘案して抽出した財務・非財務の各種情報をもとに、一体的にご報告しています。

対象範囲

CTCおよび連結子会社、関連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、単位未満を四捨五入しています。

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。

CEOメッセージ

デジタルの恩恵を
人と地球に届けるべく
新たな挑戦の幕を開ける

代表取締役社長

梶 榎 一 郎



最初に

当社は伊藤忠商事(株)による株式公開買い付け(TOB)の実施により、非公開化される見通しとなりました。前身の伊藤忠テクノサイエンスの東京証券取引所市場第一部への上場から24年、この間には東証プライム市場への移行を果たすなど、当社は上場企業として順調に歩むことができました。これも株主の皆様のご多大なご支援の賜物であり、改めて感謝申し上げます。今後もCTCグループの強みを活かしてお客様・社会へ価値を提供し続けることに変わりはありません。取引先、パートナー、直接・間接的に当社に関与いただく皆様のご理解・ご支援を得ながら、歩み続ける所存です。

2023年度は当社グループの3か年中期経営計画「Beyond the Horizons—その先の未来へ—」の最終年度となります。次なる飛躍のための最終準備段階に入ることを大きなテーマとしています。当社グループは1972年4月に創立して以来、

「挑戦」をスローガンに掲げ、ミッションである「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。」ということに邁進してきました。今後もこのパーパスを変えることなく、あらゆる挑戦を続けていくことで、社会的存在意義を発揮していきたいと考えています。

今日現在、私たちは「CTC 5.0」とでも言うべき段階の入り口に立っています。「CTC 5.0」とはビジネスの段階を表す概念ですが、加えて技術の進化や社会課題の高度化・複雑化に合わせて刷新・変革が求められる経営プロトコル(経営の思考・思想)も表していると私は考えています。今から次期中期経営計画期間中にわたり、この「CTC 5.0」を実装し、私たちのありたい姿に向けて進化することを目指してまいります。ここでは「CTC 5.0」とはどのようなものか、そこで目指すものや注力、実行していくこととお話しようと思います。

これまでのCTC

挑戦していく先の新たな会社の姿を目指すうえで、移行すべき新たなプロトコルを「CTC 5.0」としましたが、「5.0」とするのは、これまでの当社グループの歩みには4つの段階があったと整理できるためです。

ITは業務処理を効率化するだけでなく、人やモノ同士などあらゆるものをつなげることで変革の中心的役割を果たしてきました。当社グループはITの進化に沿って挑戦を続け、ネットワーク関連、クラウド関連、保守・サービス関連を軸に成長してきました。

1972年の創立以後、主に米国の技術や製品を「目利き力」を活かして日本市場へ導入することに力を注ぎました。「WANG」の取り扱いやSun Microsystems社とのパートナーシップはその代表例であり、今日のビジネスの礎となっているものです。(CTC 1.0)

1980年代半ばからはインターネットを意識した情報ネットワークの思想や技術を米国から日本へ導入することに

本格的に取り組みました。(CTC 2.0)

続いて、それまでに培ってきた人脈と技術・経験を活かして、携帯電話などのモバイルインターネットサービスを構築する領域に深く参入することができました。(CTC 3.0)

そして最近では、ネットワークにおける技術と実績を活かしてクラウド関連ビジネス、即ちクラウドへのシフト、リフトからマネージドサービス、独自のクラウドサービス(CUVICシリーズ)、セキュリティ対策の提供など幅広いサービスを展開しています。また、一般的な用語として定着した「DX」においても、コンサルタント業務からデータ分析基盤の提供、デジタルツインの実現まで様々なソリューションを提供しています。さらには、GX(Green Transformation)、SX(Sustainability Transformation)などの社会的課題に対するソリューションの提供にも共創パートナーの皆様と取り組んでいるところで。(CTC 4.0)

これからのCTC

今後もあらゆる挑戦を続けていくことで、社会的存在意義を発揮していくことには変わりはありません。「CTC 5.0」において目指す姿やコンセプトはまだ正式に決定していませんが、ビジネスとしては、DX推進に役立つような、あるいは人々の生活の質を向上させるようなソリューションの提供を中心軸としたいと考えています。例えば、NTTコミュニケーションズ(株)、(株)MOYAIと協業し提供しているIoTカメラソリューションは、車内の状況把握に使われています。車両内の非常通報を受けた乗務員や指令所等がIoTカメラから提供されるリアルタイムな映像を確認することで、迅速かつ正確に状況を判断し対処することを可能にします。こうしたソリューションを増やしていきます。

AI、量子コンピューティングなど、この先のテクノロジーの発達はハード面でもソフト面でも歴史的に新たなステージに入っている可能性があります。私たちも新しい考え方を積極的に取り入れ、技術を学び挑戦を継続したいと考えます。

特に、ChatGPTに代表される生成AIは過大評価も過小評価も危険ですが、明らかに私たちのお客様の業務プロセス、サービス内容を根本から再定義しなければならぬほどのインパクトがあるでしょう。現在はAX(AI Transformation)の初期の

段階ですが、のちに当社グループの歩みを振り返った時に、エポックとなる大きなチャンスと深刻なリスクが私たちの前に待ち構えており、私たちの総合力を発揮する時が来たのではないのでしょうか。

いずれにせよ、さらに多くのソリューションを編み出していくためには、今までのやり方だけでなく、もっと多くの社内外の企業や仲間と共に課題に取り組む必要があります。

私が以前から注目し、改めて取り入れたい技術として見ている思考法に「デザイン思考」があります。辞書的に言えば「エンドユーザーの課題、ニーズを起点に製品サービスを考えていく」ということとなりますが、私たちの日々の営みに即して言えば、社会の成員に対する「共感」を起点として、日頃の商談先であるお客様が気づいていない課題を見ようとするようになるかと思えます。デザイン思考の考え方には「最も困っている人のニーズを満たすことで、より広範な人たちのニーズを満たすことがある」というものがありますが、そのためには私たちは、これまで以上に視野を広げ、想像力を豊かにする必要があります。現実の課題とその本質を見据え、オープンでしなやかな発想で試行錯誤を続けることが肝要と考えます。

1. 知的資本の拡充

人的資本+組織・構造的資本+関係資本+情報資本からなる知的資本をビジネスの基礎的資本と捉え、これらの整理整頓(把握)と拡充を継続的に図ります。量的拡大のみならず、新たなビジネスモデルや時代に適合した質、構成を意識しながら拡充していきます。

2. 「技」の強化

①「社会課題の設定力」の強化

様々な共創パートナーと社会課題の本質を掘り下げた課題設定を行い、複雑な課題に挑戦するために、従来の競合関係にこだわらず、課題ファーストの思考で取り組みます。

②「課題解決力」の日々なる増強

既知の課題に対し、お客様の要望に幅広く応えるべく、得意としてきた「組み合わせの技」でお客様のニーズにマッチしたものを提供していきます。特にクラウドネイティブ、柔軟なシステムに必要なAPI、情報分析基盤に注力しつつ、AI活用、マ

ネージドサービスも拡充することにより、お客様のMSM(ムダ・ストレス・モットイナイ)削減と変革に貢献します。

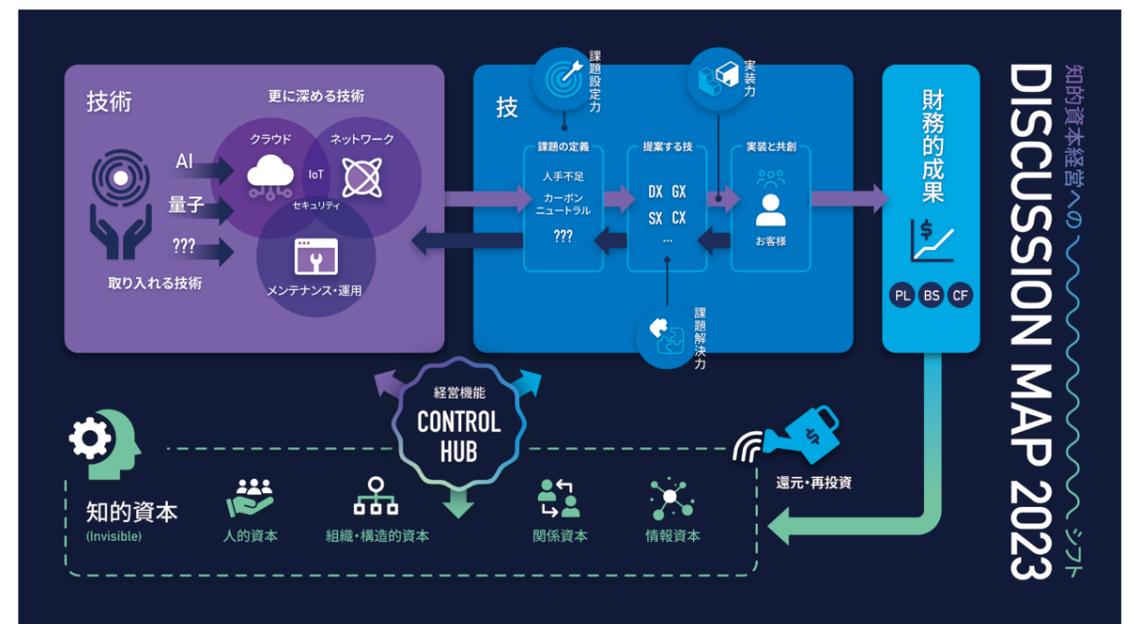
技術に対する深い理解に基づき、ITシステム構築で鍛えてきた実装力を発揮して、現実的ソリューションを提供するスキルである独自の「技」を磨き続けます。

3. 「技術」面での先進性を保つ

前述の2を実現するために、蓄積してきた技術力をさらに向上させ、AI、量子コンピューティング、Beyond 5G、セキュリティなどを注力テーマとして、これから取り入れるべき新しい技術の研究を通じて技術への理解の幅を拡大します。GPT-4やその他のAIは驚異的なスピードで進化しています。今後、セキュリティ、認証技術などどのように組み合わせ、どのような場面で活用できるのか。技術力を高めることで、実装可能なソリューションにしていく取り組みを加速させます。

1)に挙げた「知的資本」とその構成要素である「人的資本」「組織・構造的資本」「関係資本」「情報資本」について、もう少し詳しくご紹介します。

CTC 5.0の知的資本経営(概念図)



少しずつでも、世の中からより理解されるような情報開示、情報発信を心がけたい考えから、今後のCTCを議論するためのツールとして、「CTC 5.0」の知的資本経営(概念図)を掲載します。CTCの強みである「つなぎ創る技術と技」について解像度を上げてお出ししており、各項目そのものというより、それらの関連性(つなぎ)や位置付けをどのように経営者として考えているのかを俯瞰的に示すものです。同時に、今この議論をしているのが迷子にならないようにするコミュニケーションツールでもあります。社内外関係者の皆様からのご意見、ご助言をいただければと考えています。様々な方々のご意見を取り入れて随時アップデートしていきます。

CTC 5.0において注力する事項

経営的な観点では「P/L(損益計算書)マネジメント」から「知的資本マネジメント」にシフトすることだと考えています。つまり、短期的なP/L上の成果のみを重視して経営を行うのではなく、中長期的な知的資本の拡充を図り、どのような課題解決・ソリューション提供と財務的成果が連動しているのかを把握し、それらを成長の軌道に乗せるために手を打っていくことが重要になります。複雑化する課題、高度化する技術を考えれば、個々の社員の知識・スキルの拡充はもとより、情報の利活用を通じた組織としての成長、さらには共創パートナーとの関係の深化が不可欠です。こうした「知的資本」の構成要素のすべてが事業と経営の根幹になります。売上とコスト、あるいはシェアだけでいつまでも戦略が成り立つほど市場は単純でなくなっていくことは明白です。日頃、「目に見えない」部分に留意する経営がますます必要になってくると考えます。

「CTC 5.0」において、2023年度と次期中期経営計画期間に注力することは、次の3つが柱になります。

知的資本：持続性を高めるために

企業としての持続性を高めていくためには、企業活動から得た財務的成果の中からステークホルダーに対して適正な還元を行いつつ、自社の知的資本の拡充を図っていく必要があります。知的資本は目には見えにくいものですが、枯渇することのないように再投資をするのは当然のことです。当社は研究機関ではないので、技術を理解したうえでソリューションとして実装できる形にして、課題解決につなげ、提供しなければ財務的成果は得られません。

人的資本：その拡充のために

人的資本を戦略的に拡充するためには、現状を可視化する社内の人材マネジメントシステム(最初のリリースは2023年度中を予定)が不可欠であり、継続的にそのシステムを改善していく必要があります。まずは、社内的人材リソースを把握し、近未来に向けて適正配分をしていくことに役立てていきます。

一朝一夕に完全なシステムとはなりません、改善を繰り返す、将来的にはAIも駆使して、人材戦略のシミュレーションまで行うことができると考えます。現在まで、できそうでできていないことであり、目に見えにくいことに向き合わなければならない重要な経営課題であると認識しています。

組織・構造的資本：多様性を昇華させる

当社グループにおける多様性に目を向けると、まだまだ不十分であると受け止めています。会社制度上は男女の格差、国籍上の制約は存在しませんし、障がいをお持ちの方々や持病がある方々などがなるべく無理なく働ける環境を整備しつつあります。

しかしながら、日常業務や人材採用において、自分たちと異なる意見、考え方には、気が付かないうちに距離を置いているのかもしれません。今後、深刻な人手不足に直面する中で、会社が望む人数を採用・確保することは難しくなるでしょう。これは、人海戦術の限界が近いということでもあります。

日本以外にも目を向けることやIT技術をさらに活用することは当然ですが、限られた人的資本を大切に多様性を高めおかないと、複雑化している社会の課題解決、課題設定に限界が来ると考えられます。単に、性別や国籍、職歴が異なる人々を採用したところで組織としては大して強くはならな

一方で、今後さらに活用されるであろうAIや量子コンピューティングのように、まだ使いこなされていない技術についても近い将来にソリューションとして形にできるよう研究しておくことも私たちの大切な挑戦です。この挑戦の継続には一定のコストもかかりますし、短期的収益にはつながらないかもしれませんが、しかしながら、必ず当社グループの知的資本としてどこかに蓄積され、ビジネスに役立つ日が来ます。過去にそうであったように。

いでしょう。人はそれぞれが違って当然で、個の力を解放してユニークネスを発揮できるようにし、組織として多様性が発現するようにすべきです。そうでなければ、大きな見落としを全員でしてしまうかもしれません。間違っても、会社の画一的な価値観を個人に押し付け、ユニークネスを個人の中に閉じ込めてしまうようなことは避けなければならないでしょう。

これらのことを、組織・構造的資本まで高めていくためには、オープンな思想、共感と論理の高次でのバランスが必要で、意思決定のプロセスや組織、評価制度を再定義、再デザインしていく必要があると考えます。当社グループでは、経営プロトコルの新たな段階である「CTC 5.0」とそこで目指す未来の姿についての論議を始める際に、現経営陣だけに限定せず、次世代を担う中堅、若手社員に参加を呼びかけて、「NEXT CTCプロジェクト」を2022年より開始しています。ユニークネスを実際に発揮する一つの舞台であると位置付けています。

関係資本：新たなフェーズに

私たちの事業は様々な協業、例えば、お客様や仕入先、そして共創パートナーなどとの協力によって成り立っています。こうした関係によって課題を設定し解決する力、この力を強化することが必要です。共創パートナーに関しては、日本のみならず北米やアジアの企業など、今までとは異なる共創パートナーとの取り組みを拡大し、解決力の幅を広げていきたいと考えています。新たな技術の探索や、共にビジネスに取り組む仲間を増やすという観点で、スタートアップや海外企業とのアライアンスを目的とする事業投資、M&A、業務提携を視野に入れます。この観点でも、重要地域は、北米とアジア地域です。

情報資本：データのサプライチェーンマネジメント

当社グループは広い意味での情報産業に属しています。情報やそのもととなるデータをどのように流通させることが人と地球のためになるのか。モノにサプライチェーンマネジメントがあるようにデータにもあると考えられます。この20年間だけでもデータの流通量とスピードは急速に上がり、様々な保

管技術や情報へのアクセス方法が編み出されてきました。想像を超えるようなデータの海の中から、人間には不可能な方法で新たな情報をつくり出すことさえできるようになってきました。情報をただ溜め込むだけでは意味がなく、情報の海に溺れることなく正しく活用するために情報の資本化を進めていく必要があります。

結びに：正しきデジタル道を歩む

デジタル技術の発展の裏側には環境負荷、エネルギー多消費の問題が常に存在しています。また、悪意を持った人間にAIなどが利用されることもあるでしょう。倫理という言葉だけを唱えていても解決にはなりません。法整備も全く追いついていませんし、技術を技術で制するには限界もあるでしょう。これらの負の問題とデジタル推進のプラス面とどのように折り合いをつけていくのか、極めて重要な課題です。

エネルギー問題を例にすると、デバイスや半導体の省電力化は業界として大きなテーマですが、使われることのない不要になったデータを溜め込むことも大きなエネルギーの無駄となっています。また、マルチモーダル化しているAIモデルを多くの企業が自社の差別化のために実装するようになるでしょうし、プログラマーの仕事の仕方も大きく変わる可能性があります。

一方、何が正しい情報なのか見極めることはますます困難になり、間違った情報に基づいて多くの人が行動してしまうと社会が劣化する恐れもあります。そうなった時に、企業には全く責任がないと言えるのでしょうか。一社、一国だけで取り組めるレベルのことではありませんが、一企業としては共創パートナーとそれぞれの得意技を駆使してプラス面で貢献することは、今後の企業としての責任でもありと考えます。

デジタルの恩恵をより多くの人々と地球に届けるというのは私たちの重要なミッションの一つです。「Beyond the Horizons -その先の未来へ-」の残り1年とそれに続く次期中期経営計画期間においても、新たな挑戦の幕を開けるために、正しきデジタル道を歩み続けることを強く意識して、挑戦していきたいと考えています。これは、まさに当社グループの企業理念の実現そのものでもあります。



CTCグループの価値創造

価値創造プロセス

当社グループは挑戦するDNAと「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。」というミッションのもと、サステナビリティ方針やマテリアリティを指針とし、お客様や社会が抱える課題をビジネスを通じて解決しています。

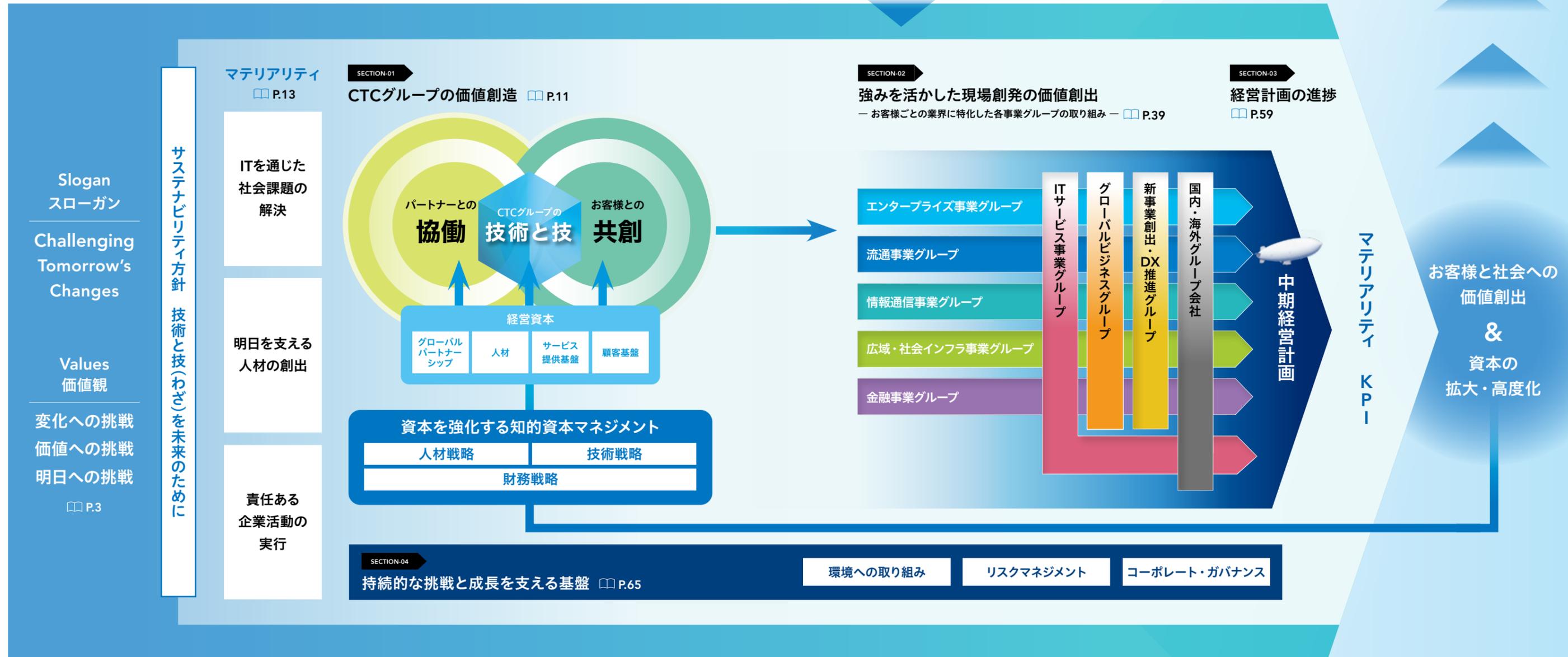
パートナーとの協働や、お客様との共創を通じて培われた技術と技を競争優位の源泉として、お客様や社会の課題に対する最適なソリューションを提供することで、お客様と社会に対して価値を創出しています。この価値創造プロセスのサイクルを力強く循環させることで当社グループの企業価値と、お客様や社会に対する提供価値の持続的な向上を目指していきます。

CTCグループを取り巻く課題



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。



事業活動を通じたサステナブルな社会の実現

気候変動による自然災害の激甚化、貧困や飢餓、社会的格差の拡大、国家間の紛争、国内での少子高齢化など、社会は様々な困難に直面しています。

当社グループは、「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。」という使命を果たし、持続可能な社会の実現を目指すため、大切にしたい思いを、サステナビリティ方針「技術と技(わざ)を未来のために」として掲げました。

また、使命を実現するにあたり、CTCグループが取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定しています。

マテリアリティは、企業理念の実現に直接結びつく「ITを通じた社会課題の解決」、企業理念を叶え続ける源となる「明日を支える人材の創出」、企業活動の基盤となる「責任ある企業活動の実行」の3カテゴリで構成されています。またカテゴリごとに3つの項目を掲げ、価値創造プロセスや中期経営計画と連動させることで日々の活動と結びつけ、取り組みを推進しています。

私たちは、これからもビジネスを通じて社会課題と真摯に向き合い、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

企業理念: 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。

サステナビリティ方針

技術と技(わざ)を未来のために

マテリアリティ

ITを通じた社会課題の解決

- 先進技術のたゆまぬ追求
- 様々なパートナーとのビジネス共創の推進
- 安心して安全なITサービスの提供

考え方 企業理念の実現に直接結びつくマテリアリティ。「夢のある豊かな社会の実現」への貢献に向け、CTCグループの事業(ビジネス)の根幹である、ITへの携わり方を示すもの

貢献する主なSDGs



明日を支える人材の創出

- 多様なプロフェッショナルの育成
- 互いを尊重し高めあえる風土の醸成
- 未来を創る人材教育への貢献

考え方 企業理念を叶え続ける源となるマテリアリティ。CTCグループおよび社会の最重要資本である、人材に関する考え方を示すもの

貢献する主なSDGs



責任ある企業活動の実行

- 実効性あるガバナンスの強化
- 気候変動対応への貢献
- 一人ひとりの責任ある行動の実践

考え方 すべての基盤となるマテリアリティ。企業活動をなすうえで、企業として、社会の一員として、それに参画する一人ひとりの社員として、それぞれの在り方を示し、約束するもの

貢献する主なSDGs

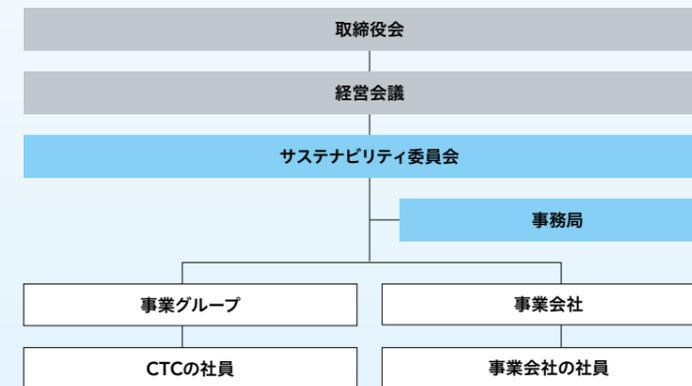


サステナビリティ推進体制

代表取締役社長を最高責任者とするサステナビリティ推進体制を構築し、取締役会の監督のもと、CTCグループ内でサステナビリティにかかわる取り組みを推進しています。

経営会議の諮問機関であるサステナビリティ委員会では、サステナビリティに関する事項を管掌する役員が委員長を務め、各事業グループと事業会社の事業戦略や人材戦略を担う部署長をはじめ、女性社員や若手社員が委員となり、幅広い意見を交えながらマテリアリティにかかわる取り組みなど、重

体制図



要事項について審議しています。

マテリアリティは、担当組織ごとに目標とKPIを設定し、PDCAサイクルに基づいて取り組みを推進するとともに、取り組みの妥当性についても点検しています。

2023年度からは、取締役と執行役員の業績評価指標にマテリアリティに関する取り組みの達成度を組み込み、サステナビリティ経営をさらに加速していきます。



サステナビリティ推進イメージ

本業での社会課題解決を加速

マテリアリティの一つに掲げる「ITを通じた社会課題の解決」は、企業理念の実現に直接結びつくもので、IT企業として特に注力すべきテーマです。CTCグループ全体で取り組みを推進しており、実績を積み上げています。

具体的には、AI、量子コンピュータ、メタバースなど先進技術の活用や、企業や大学、自治体など多岐にわたるパートナーとのビジネスの共創、デジタル・ディバイドの解消を目的とした、利用者に寄り添ったソリューションやサービスの展開です。「社会課題を解決しよう」という社内の機運は着実に高まっており、事業グループ独自の勉強会や、自発的なコミュニティの形成などが活発化しています。先進技術を適切に扱うためには、社員一人ひとりが高い倫理観を持つことが重要なことから、AIの利活用を

行う際の考え方や指針をまとめた「AI倫理原則」を2023年3月に策定しました。



将来のCTCを考える「NEXT CTCプロジェクト」の風景

国連グローバル・コンパクトへの参加

CTCグループは、2015年7月より国際社会における持続的な成長を実現するための取り組みである国連グローバル・コンパクトに参加しています。国連グローバル・コンパクトが掲げる「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」からなる10原則に則り、豊かさを担う責任を果たしていきます。

<https://www.ctc-g.co.jp/company/sustainability/approach/global-compact.html>



CTCグループの価値創造

ビジネスモデルと強み

お客様とグローバルパートナーをつなぎ価値を循環させるビジネスモデルにより、ビジネスを創出するとともに強みを持続的に拡大させています。

ビジネスモデル

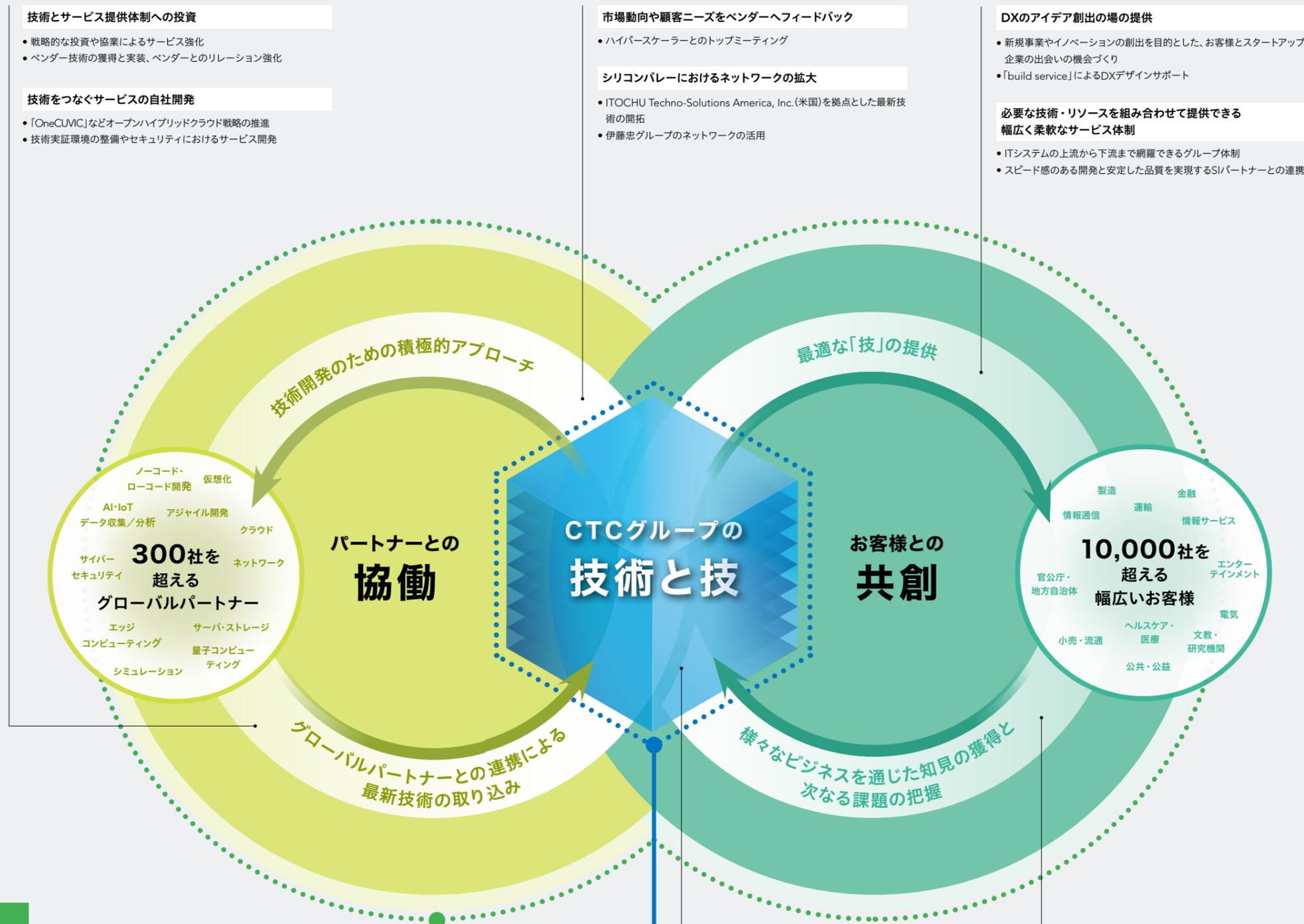
創立以来、お客様の課題とそれを解決できる製品・サービスの最適なマッチングを追求してきました。お客様の課題に真摯に向き合い、これを解決するためパートナーと共に技術を磨くことを繰り返す。そうして実績を積み、築き上げてきた強固な信頼関係は、また新たなビジネスに挑戦する機会を生み出します。この循環こそ、当社グループの成長の源です。

私たちのビジネスは、お客様からの相談が起点で始まることもあれば、私たちが保守の現場から見出すこともあります。先端技術の開拓から始まることやパートナーからの相談がきっかけになることもあります。当社グループで働く社員一人ひとりがアンテナを張りながら、各プロセスを日々丁寧に実行し続けることが重要と考えています。

強み

次々に新しい技術が生まれる現代においては、最適なソリューションを実装するために、様々な技術の中から適切なものを探し出し、タイムリーに組み合わせることが求められます。

当社グループは、質の高い共創・協働を可能にする「お客様・パートナーとの強いつながり」と、最適なソリューションを導き出すための「つなぎ創る技術と技」を活かし、お客様と社会に対して持続的に価値を生み出していきます。



強み 01 質の高い共創・協働を可能にする
お客様・パートナーとの強いつながり

強み 02 最適なソリューションを導き出す
つなぎ創る技術と技

CTCグループの価値創造

強みと経営資本

当社グループは、これまで強固な資本を積み上げてきました。創立時よりビジネスを支え、拡大させる源泉となってきた資本を継続的に強化することで、今後さらに複雑化する課題に対し的確に、タイムリーに対応できる体制を構築しています。

強み 01 質の高い共創・協働を可能にする お客様・パートナーとの強いつながり



創立時よりインフラ構築を強みとし、お客様のミッションクリティカルな業務を責任を持ってサポートしてきたからこそ、お客様のみならずパートナーからも信頼を得てきました。お客様とは戦略の方向性までオープンに議論できる関係となり、パートナーとはシステム構築での協働にとどまらず、今後の技術動向までも議論する関係を構築しています。

このような、お客様やパートナーとの質の高い共創・協働の実現が、当社グループの強みの一つです。

顧客基盤

業界をリードする様々な企業と長期的に伴走することで、本質的な課題を共有し協働できる関係を構築しています。

顧客数
10,000
社超

経営課題まで伴走する関係性の構築

お客様がITへ期待する領域は、社内の情報システムに加え、経営の意思決定に必要なデータ分析やビジネスモデルの変革まで拡大し、そのニーズも高度化しています。

システムやサービスを安定的に提供し続けることはもとより、お客様の業界や部門によって異なる多様な課題に耳を傾け、お客様との共同開発やPoC(技術検証)など中長期視点で協働、共創を推進しています。このような取り組みを通じて、当社グループは現場に即した実用性がある、課題解決のためのノウハウを蓄積しています。

幅広いポートフォリオ

エンタープライズ領域	製造業、メディア、サービス、運輸、生活消費財、ライフサイエンス・ヘルスケア など
流通領域	流通、食品・卸、小売、サービス業、不動産業、エンターテインメント など
情報通信領域	通信キャリア、インターネットサービスプロバイダ など
広域・社会インフラ領域	中央省庁、自治体、文教、地方銀行、公益、社会インフラ企業、自動車、地域民間企業 など
金融領域	メガバンク、政府系金融機関、クレジット、保険、証券 など

グローバル
パートナーシップ

広範囲にわたるITレイヤーでスタートアップ企業から世界有数のITベンダーまでを網羅しています。培ってきた目利き力、実装力、ネットワークを活かし、技術だけでなく協業においても「つなぎ組み合わせる」ことで、お客様の課題に対し最適なソリューションを提供します。

ベンダー
パートナー数
300社超

CTCが最大リセラー
であるベンダー
18社

CTCがパートナー
ランク最上位
38社

国内外
SIパートナー
約1,000社

幅広いベンダーとのパートナーシップ

ハイパースケーラーや当社グループが強みとするインフラネットワーク領域のみならず、国内外の技術力ある様々なITベンダーと関係を構築し、活用できる技術の幅を広げることで、難易度の高いシステム環境にも対応できる実装力を強化しています。

主要取り扱いベンダー



最上位パートナーランク(他多数 計38社)

AWS	AWSプレミアティアサービスパートナー
Cisco	Gold Integrator • Innovation Partner of the Year (Internet of the future)
Dell Technologies	Titanium Black Partner • Excellence in Storage Sales • Deal Registration-Server
Google Cloud	プレミアパートナー
HPE	HPEプラチナパートナー • HPE Japan GreenLake Partner of the Year 2022
NetApp	NetApp Star Partner • Cloud Innovation Award • Support Partner of the Year
NVIDIA	ELITE PARTNER • Best Software Partner of the Year • Best Virtualization Partner of the Year
VMware	ピナクルパートナー • VMware Learning Partner of the year 2022

受賞実績

HPEの「HPE Japan GreenLake Partner of the Year 2022」を受賞

HPEのハイブリッドクラウドプラットフォーム「GreenLake」を、製造業や金融業など多くのお客様に提供し、日本市場での利用拡大に貢献した点が評価され受賞

マイクロソフト コーポレーションの「Japan Country Award」を受賞

「Microsoft Azure」を活用したアプリケーション開発や、「Microsoft Sentinel」を活用したセキュリティソリューションの提供などが評価され、各国で1社のみが選定されるCountry/Region部門のJapan Country Awardを受賞

Red Hat Asia Pacific Partner Awards 2022で「Top APAC Commercial Partner」を受賞

Red Hatのオープンソース・テクノロジーに基づくソリューション提供やサービス開発において、特に日本国内におけるレッドハット(株)との共同の営業展開が評価され受賞

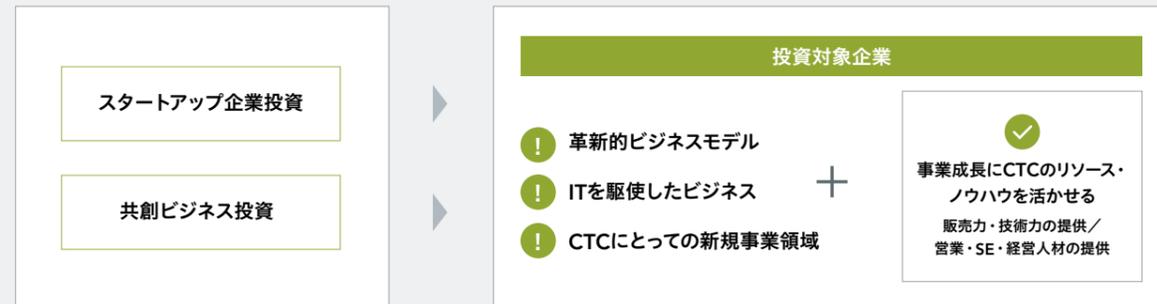
タニウムの「MVP Partner of the Year」を受賞

お客様のセキュリティ対策支援においてタニウムの統合エンドポイント管理プラットフォーム製品を活用したシステム構築の実施などにより、タニウムのビジネスに最も貢献したパートナーとして受賞

グローバルパートナーシップ

新規事業の創出 CTC Innovation Partners

CTC Innovation Partners(CIP)は、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として設立されたコーポレート・ベンチャー・キャピタルです。社会課題を解決する事業、次世代技術の発展につながる事業に参画することで、有望なスタートアップ企業の成長を支援するとともに共創を推進し、当社グループの事業領域の拡大を図っています。



現在投資している企業 ※2023年6月現在

(株)ディーカレット
デジタル通貨取引・決済サービス提供

(株)コークッキング
フードシェアリングサービス「TABETE」の運営

(株)シナモン
人工知能文章読取エンジン(AI・OCR)開発

BIRD INITIATIVE(株)
事業会社、金融会社、アカデミア連携の共創型R&Dによる新事業創出

Idein(株)
ディープラーニングの高速化技術を活用したエッジコンピューティングプラットフォーム「Actcast」の提供

(株)クオントムオペレーション
光照射により血管内の物質の数値測定を可能にするIoTセンサーの製造、販売

Coralogix LTD
あらゆるシステムのログやメトリクスをリアルタイムで分析、メンテナンスプロセスを最適化するSaaSの提供

(株)MOYAI
LED一体型高機能ネットワークセンサー「IoTube®」の製造、販売

既存サービスの質を向上する戦略的資本投資

拡大するデータ活用を含むDXニーズや、国内企業の海外進出を支援するため、戦略的資本投資を進めています。

2018年に投資したSYSCOM GLOBAL SOLUTIONS INC.とともに全米におけるクラウドやERPビジネスソリューションを中心としたコンサルティングから運用・保守サポートまでのトータルなSIサービスを強化。また2019年には業界のパイオニアとして帳票ツール、データの集計・分析・可視化ツールにおいて日本国内シェアNo.1の実績を有しているウイングアーク1st(株)に出資してきました。

さらなるDXソリューション強化のため、2021年3月に(株)グッドパッチと協業を開始しました。同年11月には資本業務提携を締結し、これまでの取り組みをさらに加速させながらクライアントの事業成長に貢献するソリューションやプロジェクトを創出しています。また、2022年3月にはアジア最大規模のAWSプレミアティアサービスパートナーであるMEGAZONE(株)とのJV事業への出資比率を増額し、クラウドインテグレーションおよびマネージドサービスにおける戦略的パートナーシップを強化しました。

共創パートナーとの新規ビジネス創出

DXへの関心の高まりに伴い、DX推進組織の立ち上げや、既存事業での新規ビジネスへの取り組みなど、積極的にDXに関与する文化や組織づくりが重要な課題となっています。

当社は製品やサービスのUI/UXデザインに強みを持つ(株)グッドパッチと協業し、DXに着手する意義やビジョンの策定など社内理解を促進するストーリーづくりから、プ

ロトタイプの開発、実装に向けた組織内外の巻き込み施策の立案まで一貫して伴走します。DXの流れを体感することでお客様社内への浸透を促し、DXへの壁を取り除くことで、その後のお客様組織内におけるDXの自走や新規ビジネスの取り組み推進を支援します。

パートナーシップの拡大と強化に向けた取り組み

ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.によるベンダーとの協働

ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.は、先端技術が集結する米国での技術開拓・調査活動を目的として1990年に設立されました。各事業グループから様々な産業領域を担当するスタッフが集結し、実際のビジネスにつながる最新の技術情報を調査しています。多くのベンダーと面談を行い、日本の顧客ニーズやベンダーの製品ロードマップについて情報交換するほか、開拓した技術については日本拠点と随時情報共有会を行っており、近年では日本国内からのニーズに応じ、製造業や基幹システムにおけるAI活用やエッジコンピューティングなど、DXに役立つ技術を扱うスタートアップ企業との連携を強化しています。



伊藤忠グループのネットワークを活用した新ビジネスの発掘

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グループ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、世界マーケットにおける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の協業も進めています。

CTCアライアンスパートナーとの協働体制の強化

当社は国内外のSIパートナー約1,000社と連携してシステム開発を行っており、案件に応じて最適な技術力を持ったパートナーを選定しています。パートナー選定時には、経営基盤、技術力、取引実績、情報セキュリティの整備・管理体制も重視しています。優良なパートナーを「CTCアライアンスパートナー」として定め、先端技術や品質にかかわる取り組みの情報共有、開発環境・品質基準の意見交換を行い、関係強化に努めています。

CPMOメッセージ

当社グループは、北米を中心として世界各地に拠点を置き、グローバルなネットワークから得られる先進的なニーズ情報と国内のお客様から寄せられる課題やニーズ情報を融合することで、最新かつ最適なソリューション開発を目指しています。

そのためには、世界中の信頼できるパートナーとの強い連携が不可欠です。各ベンダーの日本法人代表はもとより、本国トップとのリレーション構築も定期的に行い、国内のお客様の課題や共通の目的に向けたディスカッションを通じて強固なパートナーシップを構築しています。

私たちは日々進化するトレンドや先進技術にもチャレンジ精神を持って取り組み、お客様によりよい製品・サービスを提供してまいります。



CPMO(Chief Product Marketing Officer)

湊原 孝徳

CTCグループの価値創造

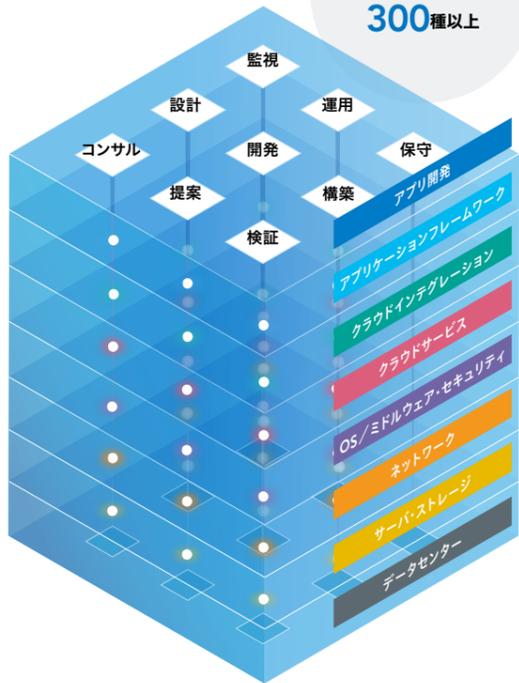
強み 02 最適なソリューションを導き出す つなぎ創る技術と技



創立時から数多くのベンダーと共に歩み、様々なお客様の課題に向き合ってきました。長きにわたり培われた「技術」と、お客様の立場に立って課題の本質を捉える「技」が、今日の当社グループの資本となっています。お客様の課題に対し、個別のIT関連サービス・製品をつなぎ組み合わせ、最適なソリューションを導き出すことができる技術と技を兼ね備えた人材とサービス提供基盤が当社グループの価値の源泉の一つです。

業界に特化した知識と経験

- 製品設計・開発支援・製品管理
- 基幹系システム
- 市場系・リスク管理系システム
- 顧客チャネル系システム
- ライフサイエンス系システム
- 情報分析システム
- 電子商取引
- 建設、エネルギー分野での科学計算 など



CTCグループが提供するIT関連サービス・製品群 300種以上

アプリ開発	業界ごとに特化した知識と経験を活用した開発	SAP, CTC, GRANDIT
アプリケーションフレームワーク	柔軟なアプリケーション開発ができるフレームワーク	outsystems, build service, Oracle
クラウドインテグレーション	ハイパースケーラーと自社クラウド、業務特化型SaaSを最適にインテグレーション	Google Cloud, IBM Cloud, Azure
クラウドサービス	高品質できめ細かな自社クラウドサービス	OneCUCIV
OS/ミドルウェア・セキュリティ	アプリケーションを制御し、稼働環境を保证するソフトウェア・セキュリティ	VMware, Red Hat, ORACLE, Partner, CTC MSS, CTC MSS SOC
ネットワーク	キャリアグレードのネットワークからデータセンター・エッジまで	Juniper
サーバ・ストレージ	データセンター事業者向けのサーバ・ストレージからエンタープライズまで	Dell Technologies, Hewlett Packard Enterprise, NetApp
データセンター	データセンターの設計から運用まで	CTCファシリティーズ(株)

人材

新たな課題や変化を前向きに捉え、お客様や社会の課題解決に向け挑戦を続ける“Challenging Tomorrow's Changes”を体現し実行する最も重要な資本の一つです。



技術と技を使いこなすエンジニア

当社グループ社員の7割以上がエンジニアとして活動しており、フルスタックで高度かつ最適なサービスを実現するため、日々技術力に磨きをかけています。ネットワークビジネスの要であるベンダーのCiscoをはじめ、クラウドネイティブに欠かせないAWS、仮想化技術のVMwareなど、数多くのベンダーに関する資格保有者が在籍しています。



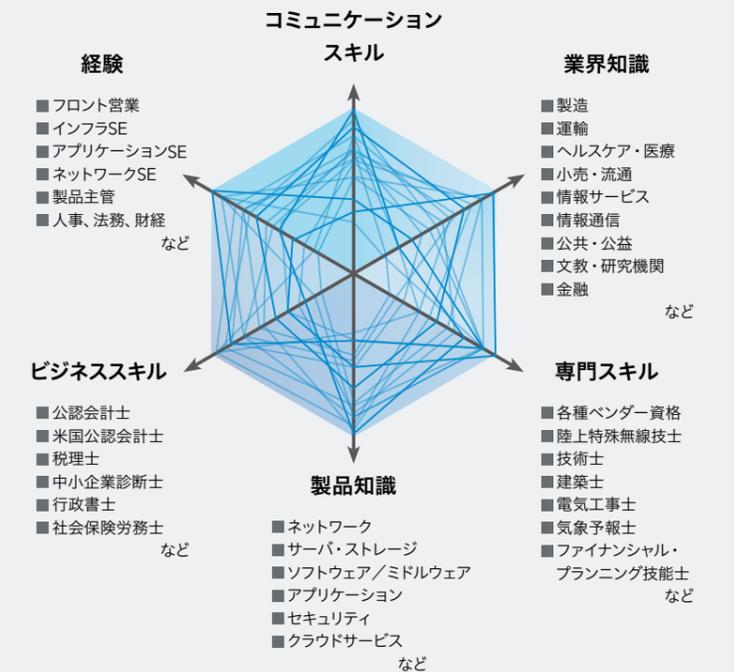
- 主要な保有ベンダー資格**
- Cisco**
 - CCIE Enterprise Infrastructure
 - Cisco Certified DevNet Professional
 - VMware**
 - VMware Certified Implementation Expert
 - Data Center Virtualization (VCIX-DCV)
 - Network Virtualization (VCIX-NV)
 - Oracle**
 - Oracle Certified Expert, Java EE 6 Enterprise JavaBeans Developer
 - Oracle Cloud Infrastructure 2022 Certified Architect Professional
 - Amazon Web Services**
 - AWS Certified Professional
 - Solutions Architect / DevOps Engineer
 - AWS Certified Specialty
 - Data Analytics / Database / Machine Learning / Security
- など

多種多様なスキル・ノウハウの融合と活用

高度化していく社会システムをITで支えていくために、エンジニアだけにとどまらず、お客様・社会に対して包括的な課題解決を行えるよう、多種多様な業務・技術分野の人材が活躍しています。

例えば、5Gビジネスに必要な無線関連、さらには公共性の高い大規模案件で重要視される技術士、ファシリティの設計・監理を行う一級建築士、電気工事士、財務戦略や経営戦略を支える専門知識など、多種多様なスキル・ノウハウを持った人材が在籍しています。

個々が持つ技術や専門知識の多様性を高め、それらを組織で共有し活用することにより、質の高いソリューションを提供します。



サービス提供基盤

ビジネス共創やシステム開発・実装のスピードアップなどのお客様からのニーズに対し、コンサルティングから保守運用まで、当社グループの技術と技を最大限に活用できる柔軟な体制でサービス提供できる基盤を構築しています。

エンジニア数
(CTCグループ社員)
7,234名

国内サービス
拠点数
約**100**カ所

アイデアを創出、実現するためのプラットフォーム

ビジネス共創のための遠隔コミュニケーションサービス「tonari」

企業の枠を超え、国内外のベンチャー企業や研究機関とのオープンイノベーションによる共創が加速しています。アフターコロナのタイムレス・シームレスな場づくりに合わせ、2022年に導入したtonari(株)の提供する遠隔コミュニケーションサービスにより、ハッカソンやアイデアソン、当社やベンチャーを含むパートナー企業が主催する様々なワークショップを通じてアイデアを創出し、業界の垣根を越えたコラボレーションを実現しています。



より速く、柔軟にビジネスをスタートするアジャイルオフィス

DXが本格化し、よりスピードと柔軟性のある開発が求められています。当社グループは2015年よりOutSystemsの取り扱いを開始するなど、いち早くアジャイル開発を取り入れてきました。

アジャイル開発では、新規ビジネスを素早くスタートし、柔軟に変更を繰り返しながら開発を進めるため、お客様とエンジニアが直接対話をしながら、Win-Winの関係を築いていることが肝要です。東京と豊田、名古屋オフィスの3カ所に専用スペース「アジャイルオフィス」を開設し、ローコード開発基盤であるOutSystemsに加え、チャットや画面共有などのコミュニケーションサービスを用意しています。また、これから新規ビジネスを始められるお客様向けのセミナーや教育トレーニングも随時行っています。

共創コミュニケーションを促進する多目的スペース

「Villa OKINAWA(ヴィラ オキナワ) Produced by CTC」

沖縄地区でのビジネス拡大や新規ビジネスの創出を目的に、2022年5月に「沖縄オフィス」を移転しました。多目的スペース「Villa OKINAWA(ヴィラ オキナワ) Produced by CTC」を備え、お客様、パートナー企業、スタートアップ企業、メーカーなどと共同でセミナーやワークショップを実施していきます。

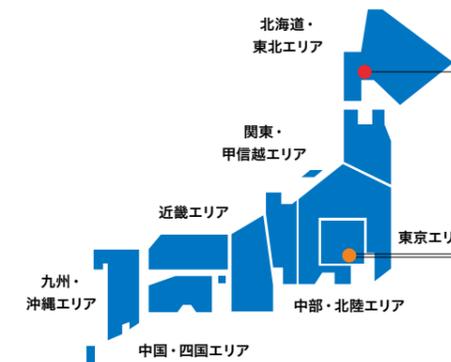
また、ITシステムの保守サポートや運用サービス、教育サービスを提供するCTCテクノロジーの「沖縄サービスセンター」も同オフィスに移転し、サービス提供体制も強化しています。



お客様の安心を支える国内サービス拠点

保守サポート拠点

全国をカバーする保守サポート網の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各種サービスを24時間365日体制で提供しています。



サービス拠点の詳細は、コーポレートサイトをご覧ください。
<https://www.ctc-g.co.jp/company/about/corporate/access>

● 札幌開発センター

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ています。



● 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した自動通知サービス・自動運用サービスも併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)

遠隔地よりお客様のセキュリティ機器の状況を24時間365日体制で監視し、緊急時の対応、機器の設定変更や運用等を一元的に行う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。



データセンターを主軸としたオープンハイブリッドクラウドサービス

クラウドやデータセンターサービスにおけるお客様の選択肢を増やし、利便性の向上や課題解決に貢献すべく、戦略的パートナーシップによる3社協働でのオープンハイブリッドクラウドサービスを拡充しました。CTCのクラウドサービスの連携技術とデジタルエッジ・ジャパン合同会社のデータセンターおよびインターコネクションサービス、(株)関電

エネルギーソリューションの総合的なデータセンター設備の構築・保守運用サービスの3社の強みを掛け合わせ、大規模かつ効率化・高度化されたデータセンターサービスを提供していきます。

□ P.51 ITサービス事業グループ

オープンハイブリッドクラウド「OneCUVIC」戦略の推進

ローカル5G技術検証の専用スペース

製造業を中心とした企業や自治体が、業務の改善および付加価値の創出を支える通信インフラとしてローカル5Gの導入を検討していることを受け、2022年1月にCTC平和島物流センター内にローカル5Gの技術検証専用スペースを開設しました。導入に必要な無線システムのコア設備

やネットワーク機器、モバイル端末、セキュリティ製品などの通信環境が揃っており、短期間でネットワークの接続性や通信速度の確認ができます。自社の機器を持ち込み、ベンダーと連携して実践的な検証が可能です。

人材戦略

CAOメッセージ

社員一人ひとりが描く夢に向けて 最大の力を発揮できるよう 挑戦を後押ししていきます

常務執行役員
経営企画グループ担当役員
(兼) CAO

平山 伸一

CAOとしての責務を一言で表すと、知的資本の中でも特に人的資本の強化を通して、将来のCTCグループがさらに発展していくための舵取りをしていくことだと考えています。

2つの人事政策／人的資本の強化のために

人的資本、つまり人材について、当社グループは2つのことを考えていかなければならないと思っています。一つが、自律的キャリア、自分はこうありたいと思うことに挑戦してもらうことです。

自律的キャリアの促進に関しては、従来から制度面で整備を進めてきました。例えば、自身のキャリアでマネジメントの道に進むか、もしくは自分の専門性を発揮する道に進むかを選べる、複線型の人事制度です。専門性を発揮する道においては、職務内容を定めて人材を登用するジョブ型の考え方も取り入れました。昨年度に導入した社内公募制度や社外副業制度、勤務する場所と時間の柔軟性を高める取り組みも継続しています。これらにより社員一人ひとりが自分らしく、自身の希望や価値観、スキルに応じて働ける環境の一助になりますし、会社としても適所適材の人材配置を一層進めることができます。

もう一つは、会社の向かう方向や戦略に合わせて、必要なスキルを持った人材を確保・育成することです。議論を深めていくためには、経営戦略と人材戦略の連動を一層強めていく必要があります。人材戦略を担う人事部と人材戦略部のみならず経営企画や広報が連携して、現場の部署を巻き込みながらシナリオにして動いていくことが「CTC 5.0」に向けた動

きとして必要だと考えています。

これらの人材関連施策の前提として、人材がそれぞれ力を発揮していくためにベースになる、必要な知識や人間力などは、会社が育成を図っていく必要がありますし、個々人もバージョンアップしていく必要があります。

多様性を活かす

今は、VUCA*の時代とされます。先が不確かで不透明な時に、今までの成功体験だけで勝ち残っていくことは難しいでしょう。むしろ変わらないことがリスクになると思います。このような状況ではいろいろな見識や経験、見方が必要になります。そもそも、人には一人ひとり違った個性があります。そういった様々な人材がそれぞれの強みやスキルなどに応じて、最大限の能力を発揮してもらうことが重要ですし、それが当社グループの競争力の源泉になると思います。ただし、多様性が強さを生むとはいえ、皆で共有すべき価値観もあります。その一つが、ITを正しいことに使うといった倫理観です。こうした個々の考えや行動の根底となる価値観の共有に努めています。

多様性を活かす個の解放を推し進めていくと、課題も出てきます。当社は2023年度より人事評価制度に絶対評価を導入し、評価の納得性や人材育成への活用を高めていく仕組みに変えましたが、個々の事情をどう評価に反映させていくのかや、短期のP/Lには表れない先行布石的な取り組みをどう評価していくのかなど、相対評価とは違った観点で整理していく必要があると考えています。知的資本としての個の解放を実現させながら、組織・構造的資本として互いに助け合い、協力して個の総和以上の組織になるようにしたいと思っています。

CTC 5.0に向けて

「CTC 5.0」を目指すにあたっては、将来どんな会社になりたいのか、どんな世の中になってほしいか、みんなで議論をして「夢」を描いて、そこに向けて何が必要なのかを考えていくといったステップを踏んでいく必要があります。社員一人ひとりが、入社した時にIT業界を選んだ志や当社を選んだ動機などを今一度思い返し、それをベースに真面目に語り合うのもよいでしょう。しかし、現実には各現場で目の前に仕事があって、それに注力しなければなりません。だからこそ、思い描いた「夢」に向けた道筋を、いかに効率的に描いていくか、

そのために情報を集めて分析をして、読みを入れて仮説を立てる、シナリオ作りが必要になってくると思います。当社グループには、各業界をリードするお客様やグローバルパートナーとのお付き合いがありますが、そうしたステークホルダーとも私たちの「夢」の実現に向けて一緒に手を組んでいけないか、考えることも必要でしょう。自社のことだけを見ていて、それのできることもあるかもしれませんが、世の中にとって本当に価値のある何かをつくっていかうとするならば、社会の課題や、大きなうねりといったものを理解していかなければならないと思っています。

経営の観点でも、少し先の方向性を決めたいうえで、そこに向かうためにどういった人材を確保・育成していく必要があるのか考える必要があります。「CTC 5.0」に向かうための先行布石的な手を打ちつつ、そこについて議論をしていきたいと思っています。

変わらない「挑戦」

CTCグループには立派な企業理念があります。「Challenging Tomorrow's Changes」「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。」挑戦していくことの価値は不変です。そのために、失敗することを許容することも変わりません。もちろん失敗しないように知恵を集めますが、先のことに百発百中はありませんし、進んでいるうちに環境が変わってできなくなるようなことも当然あります。挑戦していかなければ先は見えませんが、失敗を恐れていたら挑戦はできません。「失敗=×」という単純な図式ではないのです。「CTC 5.0」の話は、すぐくチャレンジングな話です。だからこそ、挑戦を後押しする土壌を引き続き作り固めることで、社員の心に火をつけていくこと。これもCAOとしての責務だと考えています。

*VUCA(ブーカ)：「Volatility:変動性」「Uncertainty:不確実性」「Complexity:複雑性」「Ambiguity:曖昧性」の4つの単語の頭文字。ビジネスを取り巻くあらゆる要素・環境が変化し、将来の予測が困難になっている状況を意味する。

人的資本の価値を高め、企業価値を向上させる取り組み

「人材」は当社グループにおける最重要資本であり、社員の成長なくして企業価値を向上させることはできません。当社グループは、企業理念にスローガンとして掲げる“Challenging Tomorrow's Changes”が示す通り、社員一人ひとりが、新しい変化への挑戦を楽しみながら、自律的に成長していくための後押しをする人材戦略を、経営戦略と連動させて実行しています。また、個々の適性と目標に合わせて様々な成長機会を提供すると共に、多様なプロフェッショナルが「協働」を通してお互いに高めあえる風土を醸成しています。

人材戦略の推進体制を強化

施策の実行スピードを重視する観点から、人事部と人材戦略部の2部署連携体制とし、2部署で全社施策を担い、人材戦略を推進しています。重点施策は、取り組みの実効性を高めるために設置した人事政策委員会での議論を踏まえて、経営会議、取締役会で決定しています。人事政策委員会の委員は、事業グループ担当役員を委員長に、各事業グループから選出された本部長クラスを中心に構成しています。各事業グループには、事業戦略と人材戦略を担う企画統括部を設置しており、それぞれの事業戦略に連動した独自の人材マネジメント施策を実行すべく、全社施策主管部署と連携した推進体制を構築しています。

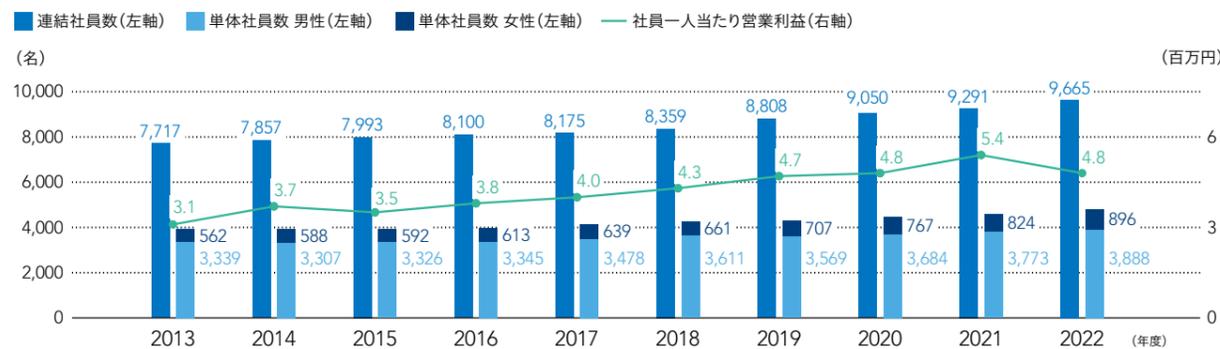
2022年度には、取締役会任意諮問委員会として「ダイバーシティ・コミッティ」を設置しました。委員は、社外取締役3名、執行役員1名、社員5名の合計9名です。社員の声を反映

する目的で、委員に社員を選出しました。エンジニア、営業、コーポレートスタッフの各職種や海外勤務の経験者、新卒・キャリア採用者で構成し、男性と女性の人数はおおむね同数です。今後、ワーキンググループ活動も予定しています。当社のあるべき姿に向かうために、社外取締役の見地から提言や助言を受けながら現状とのギャップを埋め、多彩な社員の一層の活躍に向けた取り組みを加速します。

人材マネジメントのUpgradeの基本コンセプトと重点施策

中期経営計画の柱の一つであり、達成に向けた土台固めを図るテーマである「Upgrade」では、人材育成と経営基盤の強化を重点シナリオとして設定しています。当社では、中期経営計画の実現に向けて必要なUpgradeを実行するため、人材マネジメントの基本コンセプトを策定しています。マテリアリティと中期経営計画から定義した「多様性の相互受容」と「人材育成」の2つの柱、4つの側面からアプローチして人材マネジメントを変革しています。当社は、人材関連諸制度を単一のものとなし、それぞれが有機的かつ体系的に連携するよう制度設計・社内浸透を心掛け、組織文化の形成と定着、風土の醸成につなげています。2023年4月に導入した新人事制度においても、基本コンセプトから目指す姿を策定し「社員が自ら考え行動することを促す」「社員の成長意欲をさらに高める」「社員がそれぞれの強み・意欲を活かし、活躍できる」としました。

社員数(連結・単体)／社員一人当たり営業利益(連結)



2013-2014年度の中期経営計画から、経営基盤の強化として人材関連の取り組みを重点施策と位置付けています。2014年度から働き方を変え、多様で柔軟に働ける環境の構築に取り組み、2015年度には複線型人事制度導入に合わせた人材育成体系の刷新、自律的で主体的なキャリア形成やダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進など、様々な施策を強化しました。

経営戦略と連動した人材マネジメントの基本コンセプト



2022～2023年度 導入・取り組みのハイライト

■「技」の高度化

年収における基本給割合変更

基本給と賞与の割合を変更し、年収水準そのものは維持しつつ、基本給は改定前より最大で約30%引き上げ。生活の安定感を高め、人材採用面の強化を進める。

複線型人事制度におけるスペシャリスト職の役割を全社公開

専門職コースとなるスペシャリスト職の役割を公開。若年層のキャリアイメージの醸成、組織を超えたコラボレーションにつなげる。

タレントマネジメントの推進

キャリア形成、エンジニアのスキル可視化の仕組みに加え、タレントマネジメントシステムの活用を推進。育成・アサインメントを強化する。

■自ら考え進化する

重要なポジションの社内公募制度拡大

2021年度導入の公募制度を全事業グループに拡大し、事業を展開するうえで戦略的に重要なポジションを各組織で募集。社員が自ら手を挙げてチャレンジする新たな機会を設ける。

社外副業・サバティカル休暇導入

キャリア形成、リスキリング・学び直し、プロボノやボランティアを通じた社会貢献などを想定した社外副業や長期休暇制度を導入。本人のキャリア形成に対する志向に寄り添う。

アドバイス・サポート機会の充実

社内のキャリア・コンサルタント有資格者によるキャリアコンサルティング面談に加え、1on1による日常的なフィードバックの仕組みを導入。自ら考え進化する人材への成長を後押しする。

■多彩な実力主義

等級制度にジョブ型要素を付加

スペシャリスト職の役割の大きさを定量化し等級決定する仕組みを導入。役割と個人のスキルや強みを適切にマッチングする。

等級制度に2段階以上の特進を導入

一般職からスペシャリスト職への2段階以上の特進(飛び級)を新設。経験年数でなく個人の能力に応じ活躍できる環境を整える。

評価制度を相対評価から絶対評価へ改定

能力考課から、個人の行動レベルにフォーカスした行動評価に変更し、絶対評価に改定。個人のより自律的な行動と質の向上(=挑戦)を促す。

■「個」が輝く働き方

働き方の選択肢拡大

短期間の通勤範囲外でのテレワークを選択肢として追加^{※1}。不妊治療や母体保護などで利用可能なケア休暇導入、育児や連続休暇制度の取得要件の緩和や手続きを簡素化。個人の事情に合わせた選択肢を用意する。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進

CSP^{※2}でスポンサーとスポンシーのAIマッチング試験導入、キャリア支援やネットワークづくり、意識改革や組織風土の醸成を目的としたセミナーの定期開催。個々の活躍に「公平」な環境を整える。

健康(健康と幸福)経営推進

目的別に応じた健康情報ツールの拡充、がん総合検診の受診機会拡大、身体活動イベント、社員と家族が利用できる健康相談アプリなどを導入。社員とその家族の健康とWell-Beingを追求する。

※1 勤務オフィス最寄り駅から鉄道営業距離で100km未満を通勤範囲内と定義し、従来、通勤範囲内でのテレワークの場所を自由に選択できるようにしています。また、特別な事情を抱える社員を対象に、テレワークの場所と居住地の選択肢を日本全国に拡大しています。短期間の通勤範囲外テレワークは連続滞在日数10日間の範囲で回数制限なく取得できる取り組みです。

※2 キャリア・スポンサーシップ・プログラムの略。女性活躍推進施策の一つで、キャリア・スポンサーは本部長クラス、スポンシーは女性管理職層とその候補者とし、座談会や1on1を通じて、気軽にコミュニケーションできる機会を創出しています。

CTCグループの価値創造

人的資本可視化の取り組み

人的資本が生み出す価値として重視するものは「イノベーションを生み出す」と「生産性を高める」です。そのうえで、人的資本の価値を高める主要な投資として、「技術と技」「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)」「多様で柔軟に働ける環境」「エンゲージメント」「健康と幸福」の5つを設定しています。

人的資本の可視化として、国内外の基準から把握指標を独自に設定するとともに、人的資本の投資に対しての費用対効果(人的資本ROI)計算に向けたマクロとミクロの基礎分析を実施しています。企業価値に影響を与えているテーマ・要素特定を目的としたマクロ分析では、外部環境データと人的資

本データ分析から、DE&Iや健幸経営は企業価値の増大に寄与するとの示唆を得ました。ミクロ分析は、人的資本に影響する施策や要素の明確化、CTC活躍人材モデル構築を目指し、社員の能力の可視化と分析のトライアルを課長層向けに実施しました。こうして蓄積したデータを活用し、意思決定精度向上につなげるデータドリブンを推進していきます。可視化のサイクルをしっかりと回すことで、人的資本の最適な投資を目指します。

重要課題ごとに設定された成果指標

当社グループは各社のビジネスに合致した、ダイバーシティ基本方針や健幸宣言、キャリア開発・人材育成方針を策定し

ており、マテリアリティにかかわる取り組み目標とKPIに加えて重要課題ごとに成果指標を設定しています。

組織のリーダーシップの在り方が変化している昨今、当社は多様な人材の活躍を促す組織マネジメントが必要だと考えています。そのため、人材多様性の指標の一つである女性活躍において、人材パイプラインを意識した取り組みとして、定期的な候補者のリストアップと経営層への情報共有を実施しています。

社員一人ひとりの健康と幸福、社員の働きがいを醸成することは、会社の持続的な成長に欠かせません。当社は、2019年度の健幸経営中期計画から重点施策と成果指標、モニタリング指標を設定し、取り組みのPDCAサイクルを強化して

います。現健幸経営中期計画は、重視する効果を「生活習慣病の予防・健康保持増進」「社員の活力と生産性の向上」「組織の活性化、文化・風土醸成」とし、働き方や生活様式の変化に対応した計画としています。当社は、こうした取り組みに社員の声を反映し、施策に活かすために様々なサーベイを実施しています。エンゲージメントについてはパルスサーベイを含め年4回実施し、変化を把握しています。

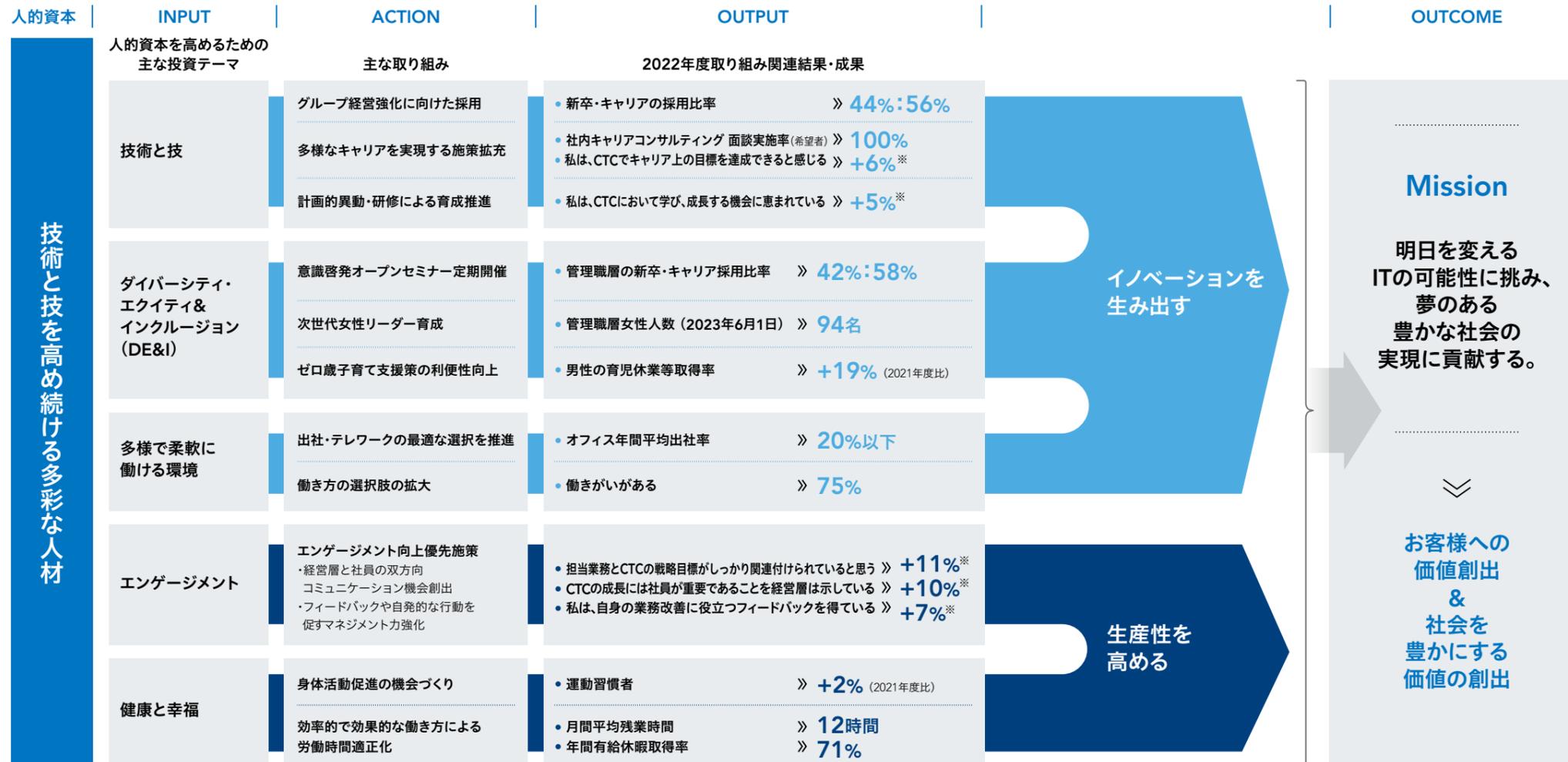
DE&Iや健幸経営の一連の取り組みが、企業価値の向上につながることに理解を深め、柔軟に計画、施策を見直しながら、今後も人材マネジメントを進化させていきます。

機会とリスクへの取り組み

私たちを取り巻く環境が大きく変化する中、社員が自律的にどこでも働ける環境を整えることは事業継続や人材確保の観点からも重要性を増しています。当社は、場所・時間・端末を選ばず安心・安全な働き方を支える環境を、セキュリティと利便性のバランスを保ちながら日々進化させています。お客様向けには、ITソリューションを提供するだけでなく、オフィスツアーを実施すると共にオフィスや就業管理面での情報も提供し、お客様の働き方改革や労働生産性向上のニーズに対応しています。多様で柔軟に働ける環境整備や健幸経営で得たノウハウを活用したソリューションも提供しています。業種や業界の枠を超えて高まるDXのニーズに対しては、社内DXの取り組みやお客様向けの案件を通して獲得した知見と技術を活かしたソリューションを提供しています。また、人材育成の取り組みを活かしてCTCテクノロジーと共同開発した「DX人材の教育プログラム」も提供しています。

人的資本に関するリスクには、関係部署と連携して課題の把握、改善に取り組んでいます。高い倫理観と責任感、コンプライアンスの徹底や人権を尊重した職場環境の実現などを行動基準に定め、その浸透のため全社・階層別研修や情報発信、ワークショップなどを実施しています。ビジネス環境や戦略に合わせて「健幸」や「流動性」などの個別テーマも毎年度設定しており、就業環境の変化や社員一人ひとりの抱える事情、志向の多様化に合わせた個々に寄り添う働き方やキャリア形成支援の取り組みを強化しています。また、キャリア採用者向けの早期定着、戦力化に向けたオンボーディングプログラムも強化しています。

人材戦略で企業価値を向上



*2020年度のエンゲージサーベスコアをベンチマークスコアとして設定しています。

成果指標

管理職層女性人数

2016年度開始 2022年度実績 2024年4月1日目標
52名 83名 90名

正社員女性比率

2016年度開始 2022年度実績 2023年度目標
15% 19% 20%

新卒採用女性比率

2016年度開始 2022年度実績 毎年度目標
24% 38% 35%以上

こころの健康診断受診率

2019年度開始 2022年度実績 2023年度目標
87% 96% 90%以上

技術戦略

CTOメッセージ



次の10年を見据えた 個別最適から全体最適への変革

専務執行役員
社長補佐(技術戦略・中部支社特命)
(兼) IT 戦略グループ担当役員
(兼) CTO

江田 尚

AX(AI Transformation)の世界に 向けた技術の探求

AIは機械学習に始まり、すでに様々なデバイスやサービスに搭載され活用されています。現在はOpenAIやChatGPTなど、よりクリエイティブなコミュニケーションに活用できる生成AIの波が到来しています。当社も2023年度の重点施策に、AXを含む新たなソリューション開発のための技術の習得を掲げています。AXとは「AI Transformation」、つまりはAIの利活用によるビジネス変革を指す当社独自の用語です。まずは生成AIを取り掛かりとして、新技術活用の取り組みを進めています。2023年4月には社内にAXタスクフォースを立ち上げ、5月には生成AIを活用したコンサルティングサービスをリリースしています。技術の進化は非常に速いものですが、AXの時代がどのような姿で訪れるか、私たちは世界の動向を注視し、その実現性やあるべき姿を突き止めていかなければなりません。

私がAXに向け注目しているテーマは2つあります。まず一つ目として、「AIチャットボット」がさらなる進化のキーワードになるのではないかと考えています。2023年度、先端技術を用いた戦略策定やビジネス開発をミッションとする技術戦略室の配下にコミュニケーションデザイン部を新設しました。これまで3つに分かれていたコンタクトセンタービジネスとチャットボット系の部署を統合したこの部署では、コンタクトセンター向けAI音声自動対応ソリューションの「CTC-AICON^{※1}」や台湾のIntumit社の対話型AIチャットボット「SmartRobot^{※2}」、当社が独自開発した「Benefitter^{※3}」を有機的に結びつけることにより、さらに進化を加速させていきます。

そして、AXの世界に向けてもう一つ主要な技術となるのが量子コンピューティングだと考えています。本格的な実用化はもう少し先かもしれませんが、その圧倒的な計算速度は社会全体の生産性や成長を確実にスピードアップさせます。当社ではそれらの要素技術そのものの研究ではなく、その技術を活用したユースケースを探求しています。例えば、長年にわたり、高度計算技術を活用してきた風力発電などのシミュレーションにおいて、量子コンピュータとAIを組み合わせれば、最適解を求める演算スピードを飛躍的に向上させることができます。とはいえ、量子コンピュータを使うにはハイパフォーマンスな演算環境が必要となりますが、優れた外部の技術を取り入れることで、導入に向けた環境整備を進めていきます。

※1 コンタクトセンターのコミュニケーションをサポートする、AIを活用した音声自動対応ソリューション
※2 台湾のIntumit社(社名: 碩網資訊股份有限公司、日本名: インツミット株式会社、本社: 台湾新北市、代表取締役: 邱仁綱)が開発した対話型AIチャットボット
※3 CTC独自開発の、高度なチャットボットが短期間で作れるAIチャットボット開発プラットフォーム

このようなアプローチで価値創出が期待される領域は、その他にも色々と考えられます。例えば、物流における配送ルート最適化や、創薬・化学などの基礎研究に時間を要する領域です。これらの領域は当社において、長年のソリューション提供により知見が溜まっていますので、非常に親和性が高いものと考えます。

生成系を含むAI市場は世界中で注目されていますが、特に北米では巨額の資金が投入され、AI技術を活用したスタートアップ企業が日々生まれています。だからこそ北米において新しいトレンドに目配りしておく必要があります。例えば、VC投資などを通じてスタートアップの探索と、それらとの関係構築を進めています。現在シリコンバレーでは企業のトップがスピンアウトして新たな会社を立ち上げるなど、世代交代と企業の拡張が進んでいますが、過去より現地でのトップリレーションを構築している当社は、世代交代が進んでも、先端技術をレクチャーしてくれる人脈が途切れることはありません。こうしてレクチャーされた技術の中で、当社にとって必要な技術をいち早く見極め、それらを持つ企業とより良い関係性を構築することが重要です。CPMO(Chief Product Marketing Officer)やCMSO(Chief Managed Service Officer)に加え、2023年度は北米管掌の役職が新たに設置されました。それぞれ事業グループの担当役員が兼務しており、ビジネスに近い立場での技術の目利きや、関係性構築の強化を実現していくことでしょう。

「課題解決力」と「課題設定力」を両輪で育む

現在のような技術トレンドが大きく変わる潮目では、技術が主導することで新たなビジネスが創出されるケースは無数にあります。しかし意識しないといけないのは、私たちにも得意な分野とそうではない分野があるということです。リスクを回避することやリソース配分はもちろんですが、それ以上に「どれだけお客様のことを理解しているのか」で取り組むべき分野に優先順位をつけることが必要です。

お客様を理解するとはどういうことか。IT業界には「要件定義」という言葉があります。これはシステム開発の目的を達成するために必要な機能や要件を定義することです。しかし、実はその一歩手前には、目的そのものを定義する「要求定義」があります。「誰の役に立つのか」「達成すべき成果は何か」を見極め、お客様と一緒にしっかりと目的を共有し実行すること。

これが、「CTC 5.0」に向けて次期中期経営計画で注力する「技」の一つである「社会課題の設定力」の強化につながっていきます。

CTCはこれまでITのプロフェッショナルとして、システムを確実に実装し運用する「課題解決力」の部分で稼ぎ、信頼を獲得してきました。これは今後も変わりません。しかし現在のそのような不確実性の高い時代や、新たな技術が次々に生まれる局面においては、日々変化し続ける課題に柔軟に対応し、試行錯誤を続ける必要があります。物事を俯瞰する広い視野を持ち、まだ顕在化していないお客様の課題を捉え、新たな技術を用いて解決策を掘り下げる「課題設定力」を磨くこと。そして、お客様と同じ目的意識を持って実行できる部分を増やすこと。そうすることで、お客様に価値あるソリューションを提供するために使える新しい技術のストックをたくさん持つことができるようになります。

この目指す姿に向けて一番重要な原動力となるのは、やはり価値創造の源泉であるエンジニアです。

コア資本であるエンジニアから変革を興す

当社には約7,000名のエンジニアが在籍しています。社外パートナーも1,000社を超えました。ビジネスの拡大に伴って、社外パートナーと連携して行う大規模プロジェクトが増え、プロジェクトを企画し管理する上流部分を担うことが増えた一方で、社内のエンジニアが自らの手でプログラミングをする機会は減っています。そういった経験の少ないエンジニアにとっては、大型案件の細部のコントロールが難しくなっています。

会社も個人もプロジェクトを通じた実務経験により成長するということを念頭に、「CTC 5.0」に向けた「課題解決力」に資する実務スキルを補うためのフォローアップ施策も行っています。

また、手元の業務に追われがちなエンジニアたちが、自身の技術力と技(わざ)で社会にどんな価値を提供できているのか、これを可視化していきたいです。可視化された能力や評価を会社が人材育成の戦略に活用することで、組織・個人ともに成長し社員の技術力と技(わざ)を最大化できると考えています。

CTCグループの価値創造

「個の力」×「適材適所」の人的資本マネジメントを構築する

CTO以外で私が担当するIT戦略グループでは、技術力と技(わざ)の最大化の土台作りとして人的資本マネジメントのベースとなる「全社タレントマネジメントシステム」の構築を始めています。まずはエンジニアから、一人ひとりの現時点の価値創出能力を可視化したところ、エンジニアだけでおよそ37種の職種があることがわかってきました。その37種からさらにスキルや業務経歴に応じ3~5段階に分かれ、それぞれのエンジニアのレベルを上司が決定します。

今回の取り組みのポイントは「全社横並びで評価する」ことです。実はこのようなスキルマネジメントの取り組みはこれまでも行ってきました。しかし、お客様の業界別に分かれた事業グループごとで取得すべきスキルが多岐にわたること、またお客様との契約上、具体的な業務内容や、そこで得たノウハウを全社で共有することが難しいケースもあることから、スキルマネジメントについては各事業グループでの個別評価に委ねている状態でした。しかし、人材戦略としても掲げている「個の力の解放」によるイノベーション促進および生産性向上のためには、社員それぞれが持っている「個の力を正しく認識」し、「より活躍できる環境」へフレキシブルにアサインすることが必須となるため、今回の取り組みに至りました。

この全社タレントマネジメントシステムは、「個の力を正しく認識」するためのファーストステップです。様々な経験をした個人に宿るノウハウを評価することは容易ではありませんが、近い将来、資格や経験年数など定量的に判断できる部分だけではなく、携わるプロジェクトの難易度などの定性的な評価軸も追加し、より厳密な評価に仕立てていきたいと考えています。2023年度より、スペシャリスト職の等級制度にジョブ型の要素を取り入れた新人事制度も始まっています。次期中期経営計画の期間中には、今取り組んでいる新しいスキル評価を人事制度に反映できる状態を目指しています。

また、「より活躍できる環境」へのアサインメントの仕組みも同時に整備していきます。すでに実施している全社横断のローテーションや社内公募制度に加え、タスクオフナー/タスクホスティングにもトライしていく考えです。どのエンジニアがこういった能力を持っているかわかれば、エンジニア自身がやりたいことに挑戦し幅広く活躍することが可能になると考えています。

成長の循環を企業文化に昇華させる

現在CTCのエンジニアを対象に始めているこの取り組みを営業・職能へと広げ、最終的には当社グループ社員および共に働いてくれている派遣社員や委託先社員にも広げていきたいと考えています。それぞれが自身のスキルをもとに自らジョブを求め、力を発揮し、新たなスキルを獲得し、また次のジョブを求める。この成長の循環の中に入ってもらうことで「CTCに入社すると、お客様を通した社会への価値提供ができ、その中で自分自身のエンジニアとしての価値も上げられる」としてもらえ文化をつくりたい。この文化がCTCを強くすると考えています。また、私たちの仕事は、私たちの仕事を請け負ってくださる会社の方々にも支えられて成り立っています。少子化など将来の人材獲得に対する危機感が強く、今後ますます慢性的なIT人材不足となることを考えても、共創パートナーの育成が重要となってきます。

それぞれの社員の仕事への考え方やキャリアプランなど、いろいろな面で再構築が求められますし、子育てや介護などの事情を抱えた社員を置き去りにしない環境にすることも必要です。また、先述したエンジニアの37職種はあくまで現時点のものであり、時間が経てば再設定する必要が出てきます。あらゆる面で調整を繰り返しながら制度を整備していくことになると思いますが、有効な仕組みを構築できるよう、中長期的な視点で粘り強く取り組んでいきたいと思っています。

社内DXによる情報資本マネジメントでデータドリブン経営を実現する

個別最適から全体最適に移行させようとしているものとして、「情報資本マネジメント」があります。これは、業務の無駄削減と同時に、情報を横断的につなぐことでヒト・モノ・カネを全体最適化し、浮いた資本を価値創造に充てることで、差し引き2倍の効果を出すという社内DX戦略です。目指す価値創造の姿「SlerからDXler(DX Integrator)へ、その先のSXler(Social/Sustainability Integrator)へ」を変革のビジョンとして掲げ、「社内DXの加速と、企業変革に向けた文化の醸成」を基本方針に推進していきます。

2021年度から取り組みは始まっており、現中期経営計画の重点シナリオ「環境変化に順応する経営基盤変革」にあたる

取り組みとして、「ムダ・ストレス・モットイナイ」の解消をコンセプトに、業務改善とデジタル技術活用の両面からのアプローチを開始しています。

2023年度の重点施策は①変革ビジョンを実現するための施策実行、②社内DXによる企業変革の加速、③DX-CoE(Center of Excellence)機能の立ち上げの3つです。①と②は、自動化により現場の業務を軽量化しながら、個別最適されているシステムをあらゆる情報とつなぐことで情報の資本価値を高め、ビジネスの「攻め」と資本活用の「守り」の両面で経営判断に使える材料にすることを目的とした施策です。具体的なプロジェクトマネジメントの例でいうと、案件の進捗管理とそれらの業務効率化のためにプロジェクト管理ツールを使っていますが、このツールとプロジェクトにアサインされているエンジニアのスキル管理、コスト管理、使用している製品・サービス管理、営業管理などのツールを紐付け、付加価値の可視化と包括的な状況のトラッキングを実現します。

そして、③がコストの全体最適において最もインパクトを出したい施策です。これまでは、現場組織が抱えていた課題は個々の施策によって解決していましたが、様々な組織で個別最適が進んだ結果、二重投資やノウハウの分散が発生していました。このような個別最適では個々の施策の整合性や全体像を把握できません。この課題を解決するためにDX-CoE機能を立ち上げ、社内DXの推進を加速させていきたいと考えています。

全社的な業務変革・社内DX推進を実行するためには、各組織の協力と理解がないと当然うまくいきません。当社では、横断組織であるデジタル変革室が業務変革の司令塔として全社の旗振り役を担っています。施策ごとにタスクフォース・検討

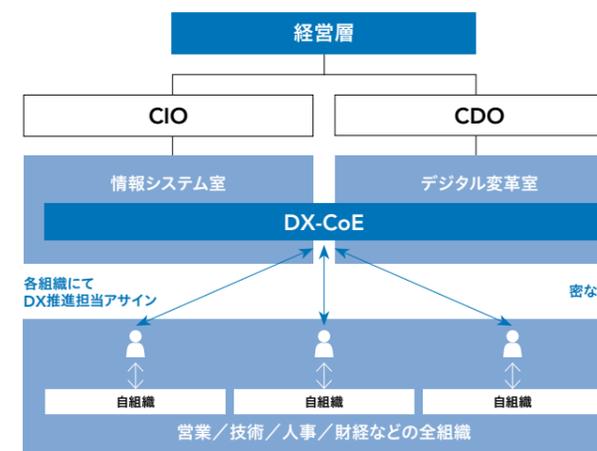
会を組成し、各事業グループに所属しているエンジニア・営業のみならず、人事・総務、経財・業務、リスクマネジメントといった職能組織の有識者がタスクフォース・検討会に参加しています。様々な意見を取り込みながら解決策を検討することで、施策の最適化および効果の最大化が発揮できると考えています。2022年度は全社員の約8%に相当する368名が参加しました。今後この参加者の人数・割合を高めていき、多くの社員を巻き込みながら取り組んでいきます。

変化し挑戦する文化を、全員で再構築し前進する

「CTC 5.0」の姿に向け、様々な取り組みが同時並行で進んでおり、どれも短期間で結果が出ることはありませんが、これまで適切と判断されていたやり方を力技で変えるのではなく、数年をかけて徐々に文化を醸成していき、気づいたら馴染んでいた状態になるまで待つことも必要になります。

そして、あらゆる資本が可視化された時にどう使うのか、社員が今よりも自律性を高めた時にその期待を裏切らないマネジメントが行えるのか、私たちマネジメントにも進化が求められています。“Challenging Tomorrow's Changes”をスローガンに掲げる企業として、自身も変わる覚悟を持ち、私たちの「挑戦」というDNAにふさわしい変化を皆と力を合わせてやり遂げたいと思っています。

DX-CoE図(形成イメージおよび役割)



DX-CoEの役割

- 現場の施策を把握し、全社的に効果が見込まれるかを判断し展開計画を立案・策定する
- 個別施策の全社横展開に必要な支援機能を果たす
- すべてのIT施策/要件/費用/ROIを把握し、全社最適化の立案を行う
- 上記を実施すべく、すべてのIT施策のオーナーを担う(オーナーの役割移管)
- 定期的に進捗/ROIをレビューし、経営層に報告する

財務戦略

CFOメッセージ



「技術」と「技」の価値を 最大化し、着実な 企業価値向上を実現する

取締役 兼 常務執行役員
経営管理グループ担当役員
(兼)CFO(兼)CCO

関 鎮

着実に収益を積み上げる体力を つけることができた

中期経営計画「Beyond the Horizons—その先の未来へ—」の2年目にあたる2022年度は、新型コロナウイルス感染症の収束時期を見極めながら、ウクライナを中心とした地政学リスク、円安の進行や物価の上昇といった外部要因の事業への影響に対処するという、難しい経営の舵取りが求められる1年となりました。半導体を含む一部部材の供給に不安定さが残ったために情報通信事業が苦戦したものの、エンタープライズ、流通、広域・社会インフラ、金融の各事業領域が成長を持続・拡大したことが奏功し、受注高、売上収益、売上総利益、受注残高の各項目で過去最高値を更新することができました。

また、製品、開発・SI、サービスの3つのビジネスモデル別では、それぞれが受注・売上ともに拡大することとなり、バランスのとれた成長が見られました。開発・SIでは、不採算案件の発生防止は重要課題ですが、従前より取り組んできたプロジェクトマネジメントの成果が表れており、過去最少水準の不採算案件発生にとどめることができました。

他方、当社の重要課題と認識するエンジニア等の確保・育成に向けた施策を継続的に進める中、人件費を中心とした販売費及び一般管理費が増加したことに加え、前年度の一過性利益がなくなった影響もあり、営業利益、当社株主に帰属する当期純利益は減益となりました。しかしながら、不安要素の多い経営環境下においても、各分野で着実な収益・受注を積み上げることができ、かつ将来のビジネス獲得に向けた人的資本に対する投資を進められた点では、大いに意義のある1年であったと評価しています。

次期中期経営計画を考えるうえで 求められるもの

現中期経営計画の最終年度となる2023年度では、着実な目標達成を目指すと同時に、さらなる成長に向けた挑戦を続けながら、次期中期経営計画の検討、策定を進めていきます。

ITにかかわる先端技術の進歩のスピードは加速し、また不透明な社会・経済環境、そして人類に問われている地球規模の大きな課題の中で、確実な未来像を固めていくことは困難ですが、そんな時代だからこそ、企業として持続的な成長を実現するため、将来のCTCを取り巻く環境を描き、こうありたいと思う姿をイメージすることも大切です。

当社グループの強みは、多くのベンダーとの強い連携を持つマルチベンダーであり、多種多様な業種・業界のお客様とのプロジェクトで築いてきた経験、それを支える充実したエンジニア、そしてインフラ構築から保守サポートまでのフルスタックITサービスを、クラウド、セキュリティ、5G、AI、IoTを活用してお客様と社会の課題解決につなげています。これらの私たちの強みを、さらに進化させ強化していくために、新たな「技術」と、それをつなぐ「技」の将来のイメージを共有しながら、10年後のビジョンを見据えて、知的資本(当社グループでは、人的資本、組織・構造的資本、関係資本および情報資本と定義)を充実させていくために、今何をすべきかを定め、取り組んでいきたいと考えます。

感度を高め、知恵を絞る

AIの活用や量子コンピューティング等のこれまでのITの常識を変える新たな「技術」を活用し、お客様、社会の課題の解決につなげることが当社グループのやるべきことです。そのためには、解決すべき課題やその障害となる状況を打開すべく、従来の「技術」に加え新たな「技術」もつなぎ合わせて、その解決を図る「技」が重要です。

また、価値のあるソリューションは技術オリエンテッドではなく、顧客視点の発想でニーズを掴み取るところから生まれるという考え方は重要です。DXや5G、それに急速な普及が見込まれる新しい技術も、それを使いこなす「技」に加え、求められているものは何なのか、何が課題なのかを理解していなければ大きなビジネスにはならない、ということの意味します。

先端技術の持つ潜在的な可能性とリスク、提示された課題の先にある本質的な社会課題を読み取り、テクノロジーをどのように組み合わせ最適なソリューションを導き出すか、その力の重要性がさらに増していきます。そこで、自ら考え知恵を絞ることのできる人材を育成することが必須であり、それぞれの技術者が持つスキルを整理したうえで、さらに多様なスキルの習得に取り組んでもらうための教育研修や、多角的な経験ができる配置を促進する施策の導入を、人材への投資として進めています。

人材確保・育成に向けては、社員が働きやすく、自由な発想を生み出すことのできる職場環境を整えることも大切

	2018-2020年度 中期経営計画		2021-2023年度 中期経営計画		
	最終年度実績		2022年度実績	2023年度目標	最終年度当初目標
営業利益率	9.1%		8.1%	9.3%	10%
当社株主に帰属する 当期純利益	305億円		342億円	400億円	400億円
ROE*	12.5%		11.8%	13.0%	13%以上

* ROE=当社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本×100

CTCグループの価値創造

です。人が資本の当社では、現在のオフィスに移転して2年、コロナ禍の状況も落ち着く中、新たな将来に向けての環境づくりを展開してまいります。

「技術」と「技」の成果を循環させ、企業価値を高める

当社グループが、知的資本を拡大し、夢のある豊かな社会の実現に貢献していくためには、着実な利益の積み上げが必要であることを強く認識しています。その財務的成果を、資本コストを勘案したうえで、必要かつ適切な投資に振り向けていきます。この循環を適切に繰り返すことが企業価値向上に役立つものと考えています。

知的資本の増強には、関係資本のさらなる拡充も重要です。M&Aや事業提携を通じてパートナーを増やし、人材や技術、そして新たなソリューションの獲得が必要です。相手の持つ技術や得意領域を当社グループのそれと掛け合わせることで、投資を上回るリターンや、新たなビジネスの機会を得るこ

と、持続的な事業成長につなげることが、当社グループの投資の基本方針です。足し算ではなく、掛け算を目指します。

そして、これまでの成長をさらに加速していくために、M&Aを含むインオーガニックな成長に向けた投資機会を見つけ出し、実行していく必要があると考えています。エンジニアリソースの確保や新たな事業領域への拡大、新技術の導入などに向けた資本投資を積極的に推進する時が来たと考えています。今般、伊藤忠商事(株)の100%子会社となることは、これまで以上に様々な視点、分野、位置付けの投資が、大胆かつ柔軟に対応できるようになることを意味しています。当社グループと伊藤忠商事(株)は連携して全体の収益拡大を目指してまいります。

経営環境は引き続き不透明な状況が続き、先端技術の進化も新たな局面を迎えているように見えます。当社グループは引き続き、強みである「技術」と「技」を磨き、お客様・社会課題の解決に貢献することで、お客様をはじめとするすべてのステークホルダーのご期待にお応えし、豊かな社会の実現に貢献すべく、着実な収益成長と持続的な企業価値の拡大を実現してまいります。

関連する財務・非財務データ

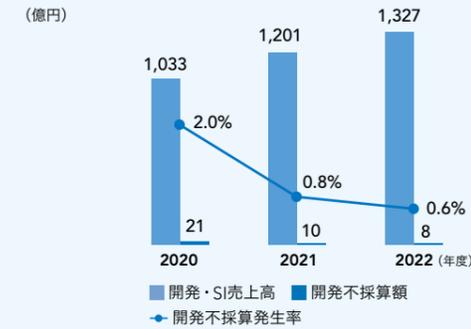
ビジネスモデル別受注高



ビジネスモデル別売上収益



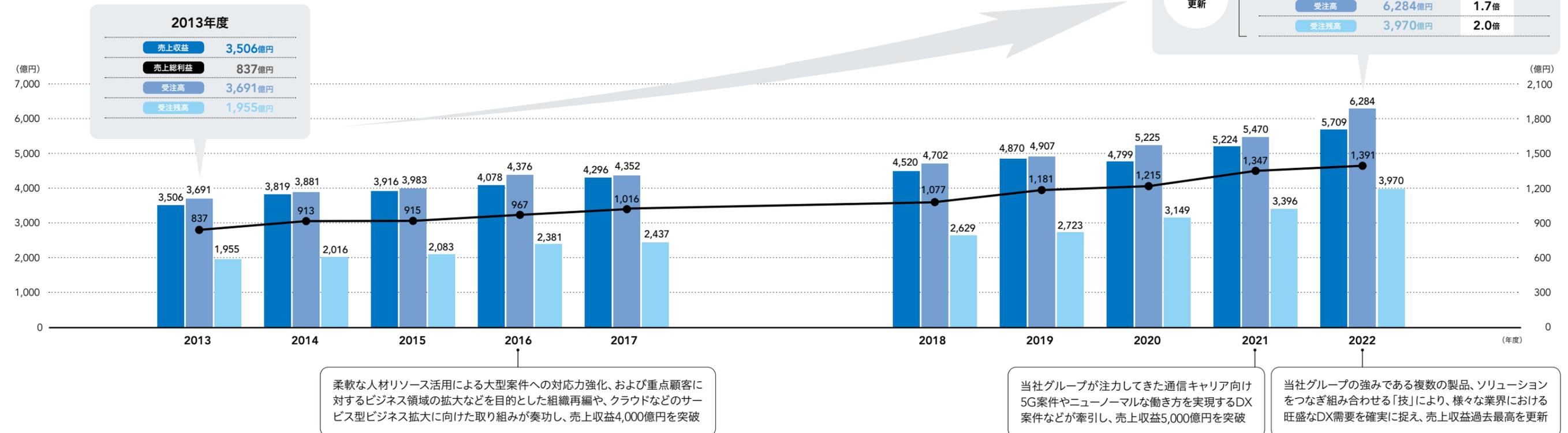
開発・SI売上高と開発不採算



社員数の推移



過去10年間の業績推移



強みを活かした現場創発の価値創出 —お客様ごとの業界に特化した各事業グループの取り組み—

縦横組織構造と機能

1972年の創立時から「カスタマー・サティスファクション」を信条として掲げ、一人ひとりが個々のお客様の課題に真剣に向き合い、IT技術を基軸にソリューションを提供してきました。それは即ち、お客様の未来づくりへの挑戦であり、この行動様式は創立から50年を経過した今も変わりません。

様々なIT技術が次々に生まれる現在においても、お客様の業界ごとに分かれた各事業グループでは、お客様の課題に真っすぐ向き合い、そのニーズをしっかりと捉えたソリューションを提供すべく挑戦を続けています。そして全社横断組織

では、クラウドやマネージドサービス、DX、グローバルといった各領域におけるビジネスを企画することで、各事業グループの挑戦を支援しています。

挑戦には成功することも失敗することもあります。その無数の経験から得られるパートナーやお客様からの信頼が、当社グループにとっての資本の源泉となり、社員の技術と技の研鑽にもつながります。その繰り返しが、さらなる挑戦への土台となっていきます。



強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

エンタープライズ事業グループ

お客様の業態

製造業、メディア、サービス、運輸、生活消費財、ライフサイエンス・ヘルスケア など

PICK UP!

知的資産の適正な管理と運用ガバナンス体制構築に向けたIT基盤の構築

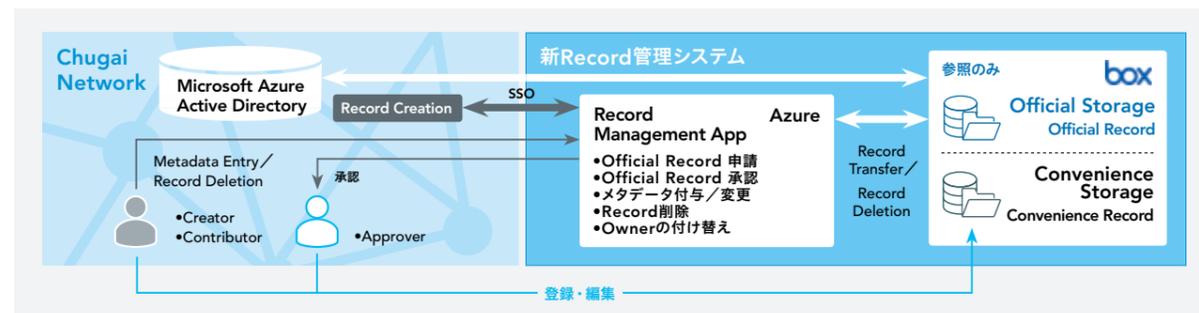
主として医薬品の研究、開発、製造、販売などの事業を手掛けている中外製薬(株)は、デジタルシフト、および社内データの利活用に関する取り組みの活発化を推進しています。一方、それらの活動に伴い増大するデータは、様々なリスクを低減するため適正に管理する必要があり、管理ルールとIT基盤の整備が急務となっていました。

CTCは、同社グループが保有する重要資産(Record)を適正に管理し、全社的なガバナンス体制を実現するIT基盤の構築を支援しました。

同社グループが従前にRecordを管理していたシステムでは、Leagal Hold機能やデータ廃棄期限の管理などが課題となっていました。システム基盤としてセキュアなクラウドストレージ「Box」を活用し、各種Recordを効果的・効率的に統制するための機能を実装、かつUI/UXを意識した開発を実施しました。柔軟な拡張性も兼ね備えており、さらなる機能追加も予定しています。

当社の豊富な経験を活かし、同社と伴奏しながらDXを支えるパートナーとして支援を続けていきます。

関連するマテリアリティ
様々なパートナーとのビジネス共創の推進



1万人が使いやすいデザインを設計 IGの新たな地平を切り拓いた

ライフサイエンス営業第2部
桑畑 裕志



企業が保有しているすべての情報を適切に管理するIG (Information Governance) について、情報量の増大に伴いその必要性が高まる一方、実現させるハードルも高くなっています。今回の案件は、CTCにとって最先端のスクラッチ開発を駆使した新たな取り組みとなりました。

製薬業界の場合、研究や開発といった医薬品製造における情報や、当局に報告する安全性・副作用情報、それらにかかわる個人情報など医薬品事業にとって重要な情報を保有しています。加えて、昨今革新的な医薬品創出のため大学や病院などと共同研究を行い、情報のやり取りを行う機会が増加する中、これらの情報を守りつつ、適切に管理を行うシステムが必要でした。また、このシステムを使うユーザーは1万人以上いるため、誰にとっても使いやすいUI/UXを意識したデザインの設計にも力を入れました。

新たなシステムでは、文書作成における随時更新は伴いますが、管理者、保管期間、保管満了日などの情報をファイルごとに付与することを可能とし、最終化されたファイルの改ざんを防ぐ仕組みを導入しました。これにより文章作成から破棄までの一連のライフサイクルをシステムで管理できる体制が整いました。

情報保護に関する法規制が整備され、訴訟リスクも高まる昨今、IGを実現するシステム構築は他業界でも必要になると考えており、今回の導入経験を活かして他業界への展開も狙ってまいります。

担当役員メッセージ

増加する膨大なデータ量を顧客価値に変え、新しいCTCのビジネスモデルを開拓企業のDXの動きはより加速し、デジタルビジネス時代へ移行しつつあり、ますます社会の変化に対応した新たなビジネスモデルの創出が求められています。当事業グループは、データ活用を基軸とした「データファースト」およびDXに新たな価値を加える「DX Plus-One」に注力し、GXやデータドリブン経営の支援など付加価値のあるビジネスモデルを創出するとともに、今後のさらなるビジネス拡大に向け、邁進してまいります。



専務執行役員
エンタープライズ事業グループ担当役員
(兼)CPMO

湊原 孝徳

最先端の技術力と知見を活かした組織対応力の強化と収益力の向上

当事業グループの強みであるクラウドを活用した開発・インフラ構築の技術力と幅広い顧客層から培った知見に加え、外部ベンダーやパートナーとのリレーションも継続的に強化し、クラウドジャーニーを総合的にサポートできる技術・開発体制の拡大を図り、収益力の向上を目指してまいります。

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

強み

- 幅広い領域での強固な顧客基盤
- 幅広い顧客層から培った業務ノウハウ
- マルチベンダーの強みとフルスタック技術を活かしたDX実践力
- 様々なパートナーとの協業・連携による大規模システム構築
- 解析・シミュレーション技術によるサステナビリティへの取り組み

課題

- 顧客価値拡大につながる営業提案力の向上
- DXに対応したエンジニアリソース不足
- クラウドビジネス成長に伴う収益性の確保

外部環境リスク

- 円安、原材料費の高騰等に伴う景気の鈍化
- 少子高齢化に伴うIT人材不足
- ウクライナ危機等による世界経済の減速

2022年度の取り組みと成果

中期経営計画で掲げた「DXビジネスの加速」の実現に向け、クラウドを中心とした「デジタルシフト(業務改革型DX)」の案件獲得、お客様との共創・伴走しながらビジネス拡大を目指す「モデルシフト(業務変革型DX)」にも注力し、IoTカメラソリューションによる鉄道会社との共創スキームを開始しました。また、GXサービスの体系化および案件受注をするなど来期以降につながる新たなビジネス開拓・収益機会の発掘にも取り組みました。

当社の強みである大型インフラの構築、ハイブリッドクラウドサービスの提供など、顧客の旺盛なDX需要に技術力で応え、関連ビジネスが大きく伸びました。また、取扱商品のビジネス状況把握、および事業最大化に向けた方針立案等を目的としてCPMO連絡会議を立ち上げ、運用を開始。主要ベンダーとのQBR等を通じ、協業強化や情報連携を継続的に実施し、ベンダーリレーションの強化に努めました。

人材高度化に向けた取り組みとしては、顧客への提供価値のさらなる向上を主とした営業職向けのDX研修や若手向け営業力強化研修、SE向けには注力ソリューション研修、リスティングなど全体スキルの底上げを推進しました。その他、慢性的なSEリソース不足解消、SI領域の拡大を目指し、インフラ構築の技術力を有するCTCテクノロジーとの協業にも継続的に取り組み、DX領域まで協業範囲を拡大しました。

2023年度に取り組むこと

- ビジネスを牽引する重点アカウントの深耕・開拓、および新たな重点アカウントの発掘・育成
- 市場の成長スピードを見据えたGX戦略の実行
- 顧客との共創スキーム構築に向けた検討の促進

- 顧客システムのクラウドネイティブ化を総合的にサポートする技術・開発体制の強化・拡大
- 中長期での協業・共創を見据えたベンダー・パートナーとのリレーション強化
- エンジニアやサービスの高付加価値化による収益成長の実現

- DX人材のさらなる強化に向けた、技術面での注力テーマ検討・育成プログラムの構築を推進
- SEリソース補強に向けたパートナー連携の強化
- 営業職とエンジニアのコミュニケーション強化による相互成長やグループ事業会社との協業を通じた全体スキルの向上

Accelerate

Expand

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

流通事業グループ

お客様の業態

流通、食品・卸、小売、サービス業、不動産業、エンターテインメント など

PICK UP! 「スマートレシート®」に関するDXの推進支援に向けた協業

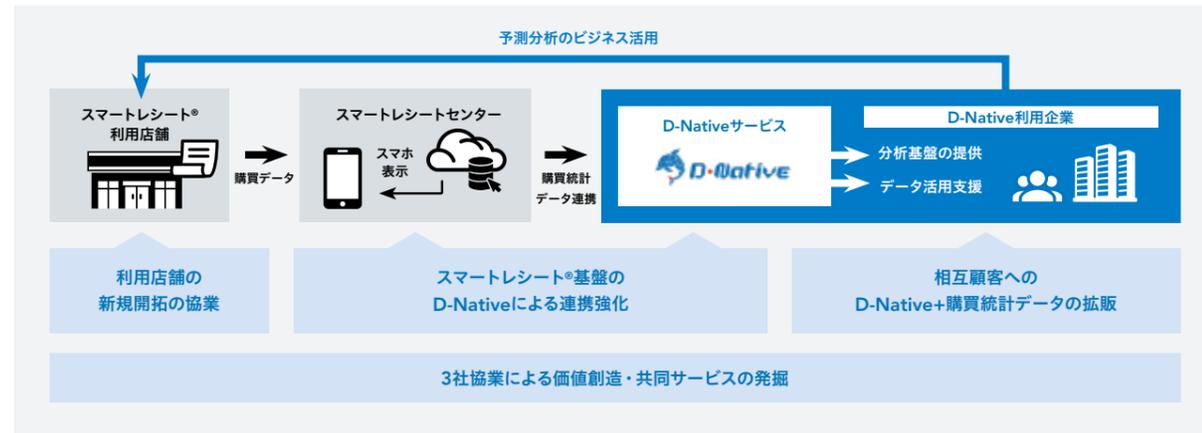
関連するマテリアリティ
様々なパートナーとのビジネス共創の推進

東芝テック(株)の電子レシートサービス「スマートレシート®」から得られる購買データを「D-Native」(データ利活用のライフサイクル全般を支援する伴走サービス)に連携させる取り組みを開始しました。東芝データ(株)および東芝テックとの協業です。

「スマートレシート®」は購入した商品の明細レシートを電子化し、スマートフォンで確認できるようにするサービスです。「スマートレシート®」から得られる膨大かつリアルタイムな購買データを、利用者の許諾を得たうえで東芝データが購買統計データとして処理し、「D-Native」上に展開します。「D-Native」は、業

界別のAI・機械学習テンプレートや豊富なユースケースを有しており、需要予測や適正在庫、その他リテンション(解約分析)、マーケティングや販促計画など、多岐にわたる予測分析の基盤を提供します。

流通小売業や消費財メーカーといった様々な業界の活動におけるDX推進のため、変化の激しい消費者行動を適時把握しながら、各社の課題・解決策の明確化につなげるデータサービス事業を推進します。



D-Native

「CTCは支援も強い」と伝えたい

データビジネス部
佐藤 久之



CTCではデータ活用支援サービス「D-Native」を通じ、「データをためる仕組み」「活用するためのツール」に加えて、お客様が実際に使えるようにするための「支援」も含めて展開しています。スマートレシート®を用いた分析テンプレートはその一環です。

私は、入社4年目から20年以上、データにまつわるビジネスにかかわってきました。はじめは、データの重要性に関する認識はごく一部に限られていましたが、10年程前から徐々に認識は広がりを見せ始め、現在ではデータドリブン経営という言葉も一般的になってきました。

しかし、それでも「データはあるし、そのツールもある。だけど有効に使えない」といった悩みを抱える企業や組織は珍しくありません。身近な例を挙げれば、DX担当部署と営業部署の各々が持つデータを共有していないことが、悩みの原因になっていたりします。私が所属するデータビジネス部は、そうしたお客様の悩みに応えて、データの利活用を支援しています。まだ新しい取り組みですが、その実績を積み上げることで「インフラ」に加えて「支援」もCTCの強みなんだと、お客様に感じていただけたようにしたいと思っています。

担当役員メッセージ

日々変化する課題やニーズへの対応

当事業グループは、流通、食品・卸、小売などのお客様との継続的な取引を通じて、各業界に関する知見を蓄積してきました。しかしながら、お客様が抱える課題やニーズは、消費者行動やライフスタイルの進化に合わせて、日々変化しています。こうした変化の兆候をいち早く捉えながら、社内の横断的な知識の活用、社外パートナーとの協業、お客様との共創を経て、真のビジネスパートナーとしてのソリューション集団を目指します。

技術の向上と働き方改革の推進

お客様の多様なニーズに応えるためには、様々な技術を持った人材の育成が不可欠です。当事業グループでは社内のエンジニア育成プログラムなどを通じて人材育成に注力し、お客様が求める価値を意識した技術の向上と、社員一人ひとりが活き活きと能力を発揮できる働き方改革を推進していきます。また、案件ごとに最適な人材と商材を組み合わせ、お客様の多様なニーズに応えるソリューションを提供してまいります。



常務執行役員
流通事業グループ担当役員
(兼)グローバルビジネスグループ担当役員

今川 聖

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

強み

- 流通・小売業界のお客様との継続的な関係構築により蓄積した業務知識
- お客様のDX推進に資する自社ソリューション
- 伊藤忠グループ企業とのシナジー

課題

- エンジニアリソースの調達難
- 複雑化する大型プロジェクトへの対応

外部環境リスク

- 経済の減速による個人消費の減少
- 流通業界における人材不足

2022年度の取り組みと成果

お客様との共創ビジネスから生まれたデータマネジメントプラットフォーム「D-Native」のサービスを開始。データ活用のライフサイクル全体を、お客様に伴走しながら支援する本サービスを5月にリリースし、11月にはスモールスタートを支援する「D-Native on AWS」の提供も開始しました。また、商圏拡大の一環としてエンターテインメント業界などに注力して、製品販売ビジネスも拡大しました。

既存のお客様の基幹システム次世代化案件に注力し、お客様のDX推進や海外拠点展開に貢献しました。

また、ERP周辺ソリューション「Figures」を積極的に展開、既存のお客様への導入を推進するとともに、SAP S/4HANA Cloudのライセンス販売権を取得、新たなお客様への提供も開始するなど、サービスを拡大しました。

エンジニア・営業職ともに各自のスキルを可視化したうえで、個の成長と適材適所の配置による組織力の強化に取り組みました。

また、当事業グループ各部署に共通する課題への対応を検討するタスクフォースの設置や、効率的な働き方を見据えた拠点集約についても検討を進めました。

2023年度に取り組むこと

- DX共創ビジネス・LOBビジネスの継続強化
- 社会的要請に応じ、顧客企業でのGX案件創出
- 新規顧客開拓と製品販売の強化

Accelerate

- XaaS・インフラビジネスの拡大
- クラウド、ネットワーク、セキュリティ分野におけるソリューションの創出と拡販
- 基幹システムの脱レガシー・モダナイゼーションへの貢献

Expand

- 多様な教育研修を通じた個の成長のさらなる促進
- 開発パートナーや製品ベンダーとの連携強化と、協働および共創による新規事業の開拓
- 開発手法の変革と品質強化、保守・運用ビジネスの効率化を通じたビジネスの高付加価値化

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

情報通信事業グループ

お客様の業態

通信キャリア、インターネットサービスプロバイダ など

PICK UP! 社員派遣による密着型の活性化支援

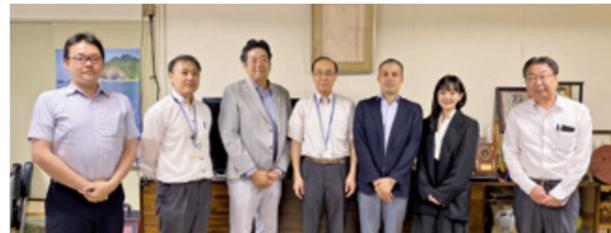
新潟県岩船郡粟島浦村は、新潟県の沖合の小島「粟島」にあり、年間約2万人の観光客が来島する観光関連業と恵まれた海洋資源を活かした漁業が主力産業です。近年では産業のさらなる振興や活性化のためにITの活用やIT人材の獲得・育成を図っています。

CTCは粟島浦村と「地域活性化起業人制度※」による派遣に関する協定を締結しました。①CTC社員の粟島浦村への派遣による粟島の情報通信環境の整備や高度化、②島外との情報連携・交流を通じた新たな地域経済の創出、③地域課題の抽出や施策の立案支援を行うことで粟島浦村のDX推進や地

域経済の活性化を支援します。

島民の利便性向上、カーボンニュートラルの推進、循環型社会の形成を目指して、伴走型のパートナーとして粟島浦村の長期的な発展に貢献するとともに、粟島浦村への支援で培ったノウハウをもとに、他の地域にも提案できるデータ活用やDXの仕組みを今後も追求していきます。

※ 地域活性化起業人制度：3大都市圏にある民間企業が、受け入れ自治体の要望に応じて、社員を一定期間派遣し、自社のノウハウや知見を自治体に提供する、総務省の制度。地方自治体と企業が協力して、地方圏への人の流れを創出することが狙い



左から
六角さん(CTCファーストコンタクト(株)、村役場職員として勤務中)、石塚様(総務課 課長)、小川チーム長(CTC)、脇川村長、ロペズさん(CTC)、高田さん(CTC)、藤田様(政策調整監)

通信キャリアビジネス営業企画チーム

ロペズ 竜馬クラウディオ



地域創生にける想い

2022年9月から、CTCでは粟島浦村と二人三脚で主要産業のDX推進等に挑戦しており、施設予約のオンライン化や、スタートアップ企業と連携した鮮魚販売支援など、少しずつ挑戦が形になってきています。

本プロジェクトは、村が豊かになり、それがCTCの事業にもつながる共創型のビジネスモデルです。粟島浦村での取り組みを通じて、CTCだからこそできるITを通じた社会課題の解決を目指しています。

一方で地域創生の課題はITだけでは解決に至りません。持続可能な地域社会を実現するために地域商社のような役割も今後には必要になっていくと考えており、伊藤忠商事(株)や地域パートナーと連携した取り組みも進めています。

地域創生の取り組みを通じて、新しいCTCの価値を創出し、さらなるビジネス領域の拡大に貢献していきます。

関連するマテリアリティ
様々なパートナーとのビジネス共創の推進

担当役員メッセージ

通信設備ビジネスにおける圧倒的な地位確立に向けて

モバイル端末で処理するコンテンツの増加・複雑化により、移動通信におけるデータの量は日々増加しています。当社が今後さらに通信キャリアサービスに貢献するためには、膨大なデータ量に耐えうる安定した通信設備の構築だけではなく、複雑化するネットワークに対しAIやエッジコンピューティングなど新しい技術を取り入れたソリューションも不可欠となっています。また、5Gの利用拡大と併せて柔軟な製品の選択や通信キャリアのコスト効率化を可能とするO-RANなどのRAN分野における取り組みも重要となります。

当事業グループは移動通信システムの高度化とともに、通信キャリア向けのビジネスを牽引してきました。これからも、長年のビジネスで培った大規模インフラの構築・運用力や製品調達力を活かし、通信設備ビジネスの圧倒的地位確立を目指してまいります。

さらなる新領域への挑戦

通信キャリアがポイントサービスやコンテンツ配信、電子決済など「非通信サービス」を強化する中、当事業グループにおいても通信キャリアのサービスプラットフォーム領域を成長期待分野として注力していきます。また、通信キャリアとの法人向け共創ビジネスも着実に実を結んでおり、当社がカバーする領域はさらに広がっています。今後も通信キャリアのビジネスパートナーとして共創ビジネスの推進・拡大に努めてまいります。



専務執行役員
情報通信事業グループ担当役員

寺田 育彦

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

強み

- 通信ネットワークを支える大規模インフラ構築力
- ミッションクリティカルなシステムの開発・運用力
- 次世代技術/最新製品の発掘・習得・提供力

課題

- 新技術導入における素早い対応および差別化
- 高付加価値人材の育成と確保

外部環境リスク

- 通信キャリア向けビジネスにおける競争の激化
- 半導体不足によるビジネス機会逸失
- 急激な為替変動

2022年度の取り組みと成果

キャリア向けサービスプラットフォーム案件やキャリアと協業した法人ビジネス案件が着実に拡大しました。また、地域創生・地域活性化プロジェクトの取り組みに着手しました。RAN分野については、ビジネス参入に向けRANの製品・サービス拡充やMECの構築支援強化を引き続き行いました。

次世代通信規格に関連するローカル5GやWi-Fi6などのサポート・構築体制の整備と社内向けトレーニングの拡充を行いました。XaaSビジネスにおいてはサービス拡充により着実な伸長を図りました。

次の成長に向けた戦略的な人材の獲得と、人材の高付加価値化・知見の高度化を進めました。研修の機会を幅広く設け、AI関連や先端技術に関する有資格者数が拡大しました。知見の高度化に向け、社外の各種先端技術推進団体にも継続的に参画しています。

2023年度に取り組むこと

- 顧客のDX推進に伴うサービスプラットフォーム案件の拡大
- スマートシティ関連をはじめとする、地域・社会課題の解決を見据えたプロジェクトの取り組み強化
- キャリアとの協業ビジネスのさらなる強化と、他事業グループとも連携した共創ビジネスの推進

- 通信キャリア向け5G関連案件の継続獲得
- O-RAN、vRAN、MECといった新領域の本格展開に向けたビジネス推進

- 無線や仮想化技術などの資格取得促進による、複数の専門分野を持つ人材の育成強化
- 採用の多様化、パートナー会社との関係強化、各種団体との連携強化など、成長戦略に合わせた人材の確保と定着への取り組み

Accelerate

Expand

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

広域・社会インフラ事業グループ

お客様の業態

中央省庁、自治体、文教、地方銀行、公益、社会インフラ企業、自動車、地域民間企業 など

PICK UP!

クラウドサービスを活用したシステムの設計・構築、 保守・運用などのトータルサービスの提供

CTCは、環境省のネットワークシステムを更改しました。オンプレミスとクラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドシステムで、メール、グループウェアを含むコミュニケーションツールはパブリッククラウドへ移行。機密性の高いデータを扱うシステムは当社データセンターに設置し、CTCテクノロジーが24時間365日の運用監視を行っています。

環境省では、政府が推進するクラウド・バイ・デフォルト原則※に基づき、クラウドサービスの活用によるリモートワークや、対面に依らないコミュニケーションのシステム強化を検討していました。

当社はおお客様の要望を踏まえて、DR(ディザスタリカバリ)対策を含むシステムの設計・構築・移行から保守・運用までを行

い、環境省の本省と全国122カ所の地方拠点を接続するセキュアなネットワークで全職員のリモートワーク環境を整備すると同時に、セキュリティ強化を実現しました。

今後も、リモートワーク環境で安心して業務を行うためのサービスを拡充し、環境省の業務効率の向上や新しい働き方の推進などの取り組みに貢献していきます。

※クラウド・バイ・デフォルト原則：政府情報システムにおいて、コスト削減や柔軟なリソースの増減などの観点からクラウドサービスの採用をデフォルト(第一候補)とする原則。デジタル庁が発行するデジタル社会推進標準ガイドライン「政府情報システムにおけるクラウドサービスの適切な利用に係る基本方針」に記載

関連するマテリアリティ
安心して安全なITサービスの提供



環境省 地方環境事務所
<https://www.env.go.jp/region/>

折衝重ねて進めた先に 入社5年目で実感した仕事の意義

東日本営業第1部
吉澤 拓美



2017年に入社して以来、営業として中央省庁のお客様を担当しています。

今回の案件は環境省の全職員が毎日利用し、厳しいセキュリティ基準も満たす大規模なシステム構築であり、当社は、マルチベンダーの強みを活かし30を超えるベンダーの製品を組み合わせ構築しました。営業担当としては、提案活動だけでなく、ベンダー関係者などのステークホルダーとの折衝やプロジェクトの状況把握をしながら方針の提示を行いました。

それだけに、リリースできた時の喜びはとて大きかったです。これだけの大規模案件の提案、受注からリリースまで入社5年目で担当できたことは得難い経験となりましたし、国の運営に欠かせないシステムにかかわれたことの意義をとて重く受け止めています。

大学では経営工学を学ぶ中でプログラムを組んだ経験はありましたが、入社後、毎年IT 関係の資格取得に向けてチャレンジをしたり、SEと日々会話をしたりすることで、提案に必要な能力を養っています。

今後お客様の課題にベストな提案ができるよう日々努力を続けるとともに、SEと同じ目線でプロジェクトを推進できるようになりたいです。

担当役員メッセージ

日本のDXをリードする地域社会のイノベーションに貢献

当事業グループは、日本全国における社会インフラ分野および中央省庁や地方自治体、文教、地方銀行、並びに首都圏以外に本社を構える企業全般のお客様を担当しています。お客様が抱える課題は多岐にわたります。少子高齢化、若者の都市流出、それらに伴う産業の空洞化による地域経済の低迷。さらにはウィズコロナによる多様で柔軟な働き方の促進など多くの課題を抱えています。当事業グループは、これらの課題に対して最先端の技術を駆使することで、地方創生の支援に注力し、日本のDXをリードする地域社会のイノベーションに貢献していきます。

地域No.1のソリューションプロバイダーを目指して

当事業グループは、全国の担当産業領域の知見とノウハウを持っています。北は北海道から南は沖縄まで地域に根差しお客様に寄り添う「地域の軸」、中央省庁や公益、自治体、文教、地方銀行、電力、鉄道、郵便、一般企業等の様々な業界の知見を有する「業界の軸」、CTCならではの最先端技術と業界軸から培われた「技術軸」を掛け合わせることで、お客様のDXビジネスを促進し全地域No.1のソリューションプロバイダーを目指します。

さらには、私たちの「地域軸」・「業界軸」・「技術軸」の3軸の強みの高度化を通して、技術や知識を連環・結集し、地域社会の活性化、地域イノベーションの支援など、多様化するビジネスへの課題、ニーズへ迅速に対応し、お客様の発展に貢献することで、私たち自身も成長を続けてまいります。



常務執行役員
広域・社会インフラ事業グループ担当役員

大橋 博仁

当事業グループの強み／課題／外部環境リスク

強み

- 社会インフラ分野で培った大規模SI構築力
- 各地域パートナー企業との協業体制
- 幅広い顧客層から培った業務ノウハウ
- AI等の最新技術に関するノウハウ

課題

- 担当領域の広さに対する経営効率化
- 高度IT人材の育成と確保

外部環境リスク

- 経済の減速によるIT投資抑制
- 労働人口減少に伴うIT人材の不足

2022年度の取り組みと成果

地域が抱える課題への解決に資するソリューション提案力の強化が優先課題であると認識し、重要顧客や自治体との間で人材交流などの関係性強化を進めたほか、組織内での知見共有、柔軟な人員配置や各種研修活動も継続しました。これらが奏功し、自治体や電力会社、建設業、製造業など幅広い業界での案件獲得を果たすことができました。

地方自治体などのお客様における情報システムの更改・強化案件、鉄道・運輸などのお客様の共通基盤構築から保守に至るXaaS案件新規受注など、クラウドサービスでのアップセルとともにCTCのプレゼンス向上に資する実績を積み上げました。グローバルビジネスグループと連携しながら、自動車製造業においてアジア・中南米の拠点における業務効率化支援、製造拠点の設計構築支援を進めています。

重点顧客や自治体との相互出向、産学連携による人材連携強化など、先進技術に関する知見にとどまらず地域課題・社会課題を捉える力を持つ人材の育成に注力しました。

SEリソースの事業グループ間での情報連携による機動的な人員配置、コミュニケーション向上の仕組み導入や業種単位での横断での活動開始など、人材リソースの能力最大化に向けた取り組み強化に努めました。

2023年度に取り組むこと

- 重要顧客の戦略・課題に合わせたDXやLOB領域でのソリューション提供を活発化
- 蓄積した有形無形の資産を活用した、主要顧客における案件深耕と新規案件獲得、未開拓領域への挑戦
- 技術力の向上・研鑽、新規顧客の獲得に向けた、ビジネスパートナーの新規獲得、協業強化

Accelerate

- 企業・自治体におけるクラウド導入拡大をにらんだ、ハイブリッド・マルチクラウド運用のデザイン力・構築力を中心とした技術力のさらなる向上・研鑽
- 新たなビジネスパートナーとの関係強化による実績の積み上げによる収益機会の拡大

Expand

- 外部からの獲得を含めた、技術力の源泉となるエンジニアの包括的な増強
- エンジニア・サービスの高付加価値化による収益性向上
- 部署間・部署内でのコミュニケーション向上、業種理解等の研修や積極的な情報発信などを通じた、職場環境の活性化

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

金融事業グループ

お客様の業態

メガバンク、政府系金融機関、クレジット、保険、証券 など

PICK UP!

データ活用基盤構築やDXの内製化支援で、 価値創出や企業変革に貢献

関連するマテリアリティ
先進技術のたゆまぬ追求

アセットマネジメントOne(株)のコーポレート・メッセージは「投資の力で未来をはぐくむ」です。最高水準の商品・サービスの提供を通じてお客様に一番信頼される資産運用会社を目指しています。同社はDXを推進し、データ活用による商品の高度化や業務での生産性向上に資するシステムの導入、IT人材の育成などに取り組んでいます。

CTCは同社のDX推進を支援、マルチクラウド技術を用いて

様々なデータを収集・分析するデータマネジメントプラットフォームを設計・構築し、迅速かつセキュアに社内外のデータを活用できる環境を整えました。このほか、DX人材育成サービスやDX文化醸成のためのDX勉強会の提供も行います。

同社が掲げる、新しいビジネスモデルを創造するデータドリブン経営の実現に向け、引き続き支援を続けていきます。



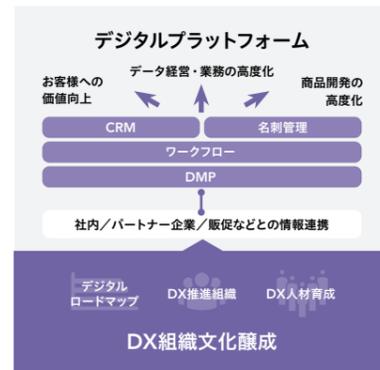
金融開発第1部
伊東 友里絵

「随所にプロがいる」
無縁だった資産運用の世界で知った

2022年5月末まで約2年間、アセットマネジメントOne(株)に出向していました。同社がデータドリブン経営を目指し、DXに取り組み始めた時期にあたります。

1年目の仕事は、DXのロードマップを描き、機関投資家をお客様に抱える営業本部等で複数のSaaSを導入することでした。具体的なサービスの中身は、CRMをセールスフォースに切り替えて、口座開設のフローもセールスフォースにつなぐといったものでした。さらに全社全部門への展開も進めました。ほかにSanSan、Boxの導入にも携わりました。2年目は、運用保守に比重が移り、AIチャットボット等の勉強会開催や、導入後サービスの新機能導入などにあたりました。

出向するまで、金融事業グループで銀行データ集約基盤の新規開発プロジェクトなどに携わり、資産運用には全く縁がありませんでした。調査のプロ、市場のプロ、経済のプロにシステムのプロがいることも赴任して初めてわかりました。同社は、CTCにとってはお客様です。そうしたお客様のニーズに直に触れて、その場でやれること、やりたいことができたことは、得難い体験でした。



新事業創出・DX推進グループ
デジタルイノベーション部
小嶋 隆太

自由闊達な議論が築いたチームの力

アセットマネジメントOne(株)とのビジネスでは、一からDXロードマップを策定し、複数のクラウドサービスを並行して導入することで、今の時代に合う最適なソリューションをスピーディーに提供することができました。多数のプロジェクトが並行しており、数多くの問い合わせをお客様と共に対応しながら導入を進めてまいりました。

私が担当した領域ではアジャイル開発を採用し、お客様と直接対話しながらスプリントの計画やレビューを頻繁に実施しました。お客様と並走するアジャイル開発は有効で、2021年7月のスタートから2年間、成果物に対する意見のずれや誤解は非常に少なかったと思います。また、忌憚のない改善要望も伺うことができました。

開発チームにおいては、士気を上げることの大切さも感じました。メンバー自らが検討・計画を立て、全員で自由闊達な議論を行うことで、全体として良い意思決定ができたように思います。本案件は私にとってチームで開発をするということの重要性を改めて感じる実りの多い体験となりました。

担当役員メッセージ

既存商圏の維持拡大と新たなお客様への展開

当社が強みとしている金融市場系、リスク系、法規制での業務知見を活かし、積極的な横展開を図ってまいります。クラウドネイティブ開発によるパッケージ化を実現し、スピードと柔軟性を持ってお客様のビジネス展開を支援してまいります。また、従来のインフラ設計構築における強みと合わせて、新たなお客様へ拡大展開し、金融業界のビジネス伸長をサポートしてまいります。

お客様のDX対応、付加価値向上に向けた新規ソリューションの創造

金融リテール領域でのビジネスの変化と拡大に対応し、マルチチャネルやデータ利活用分野でAIを活用したソリューション開発を展開し、お客様の「攻めのDX」を支援してまいります。また、働き方改革においても、ゼロトラストセキュリティを含む新技術を駆使し、お客様の「守りのDX」における安心かつ安全な業務継続に寄与してまいります。



常務執行役員
金融事業グループ担当役員
粟井 利行

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

強み

- 大手金融機関で多くの実績を有する市場系・リスク系領域のアプリ開発力
- クラウドおよび仮想化技術の活用による高品質なSI構築力
- 決済・コンタクトセンター構築で培ったリテールファイナンスの知見
- 欧米、ASEANの金融ビジネスを支えるグローバルネットワーク

課題

- 金融IT技術の変革スピードに応え、新たなビジネスモデルを創出する人材の確保
- 先端技術を有するエンジニア調達

外部環境リスク

- 地政学的リスクによるIT投資抑制

2022年度の取り組みと成果

顧客企業の業務効率化に資するデータマネジメントプラットフォームの構築案件を推進しました。また、提供サービスの拡充によりゼロトラストセキュリティ案件の強化を行いました。新技術を持つベンダーやDXパートナーとの協業・共創も進捗し、デジタルマーケティングやDXコンサルティングにおける知見を積み上げました。

IT基盤・クラウド基盤の構築案件が拡大したほか、働き方改革における安心・安全なリモートワークの環境構築も実施しました。金融機関の海外拠点における情報系システムの構築・更改にも対応するなど、グローバルでのビジネス拡大も進みました。金融主管の海外ベンダー(Deep Instinct社)との取扱契約の締結も行いました。

キャリア採用の専任チームを設置し人材確保を本格的に進めました。加えてパートナーとの協業により注力領域の知見・ノウハウを蓄積するなど、組織全体の体制増強も図りました。

2023年度に取り組むこと

- AIを活用しデジタルマーケティング推進やソリューション高度化を進め強みを創出
- クラウドネイティブベースの新しいパッケージサービスを創出し、グローバルも視野にサービスを展開
- ESGデータサービスの開始

- システム構築・基盤更改を中心にクラウドビジネスを引き続き拡大
- クラウドネイティブベースのアプリケーション開発力の強化

- クラウドネイティブやセキュリティ、デジタルマーケティングなど、新規ビジネス・ソリューションの開発を見据えた高付加価値エンジニアの育成
- 継続的な人材確保と、適材適所の体制整備

Accelerate

Expand

Upgrade

ITサービス事業グループ

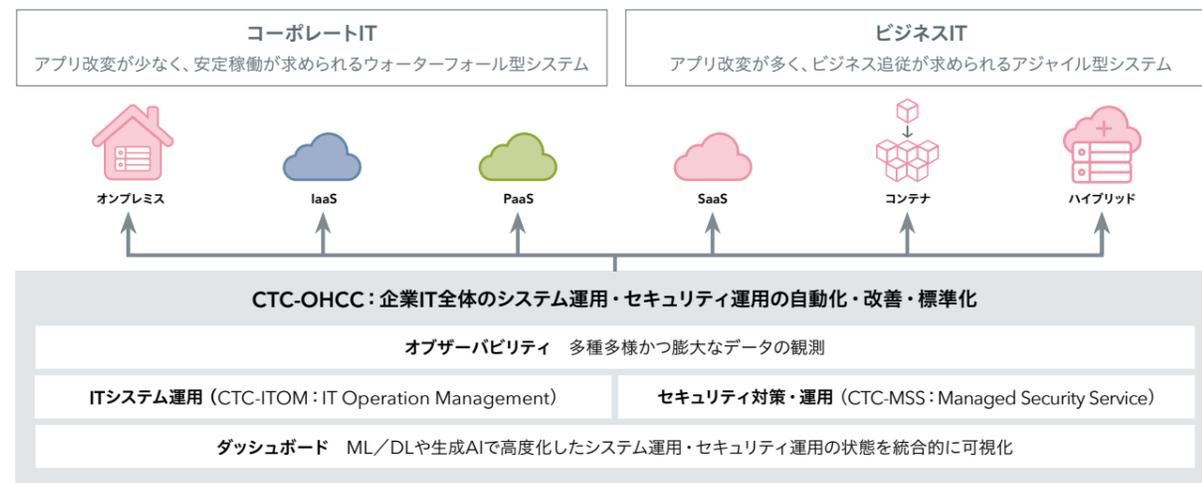
PICK UP!

これからの企業ITに必須となる、ITシステムとセキュリティの
統合運用を実現する統合マネージドサービス：CTCオープン
ハイブリッドコントロールセンター(CTC-OHCC)関連するマテリアリティ
先進技術のたゆめぬ追求
様々なパートナーとのビジネス共創の推進

企業のIT環境はハイブリッドクラウド化が進んでいます。ハイブリッドクラウドは、オンプレミスとクラウドの良いとこ取りができる反面、その設定や管理、セキュリティ対策まで含めた運用は複雑で高度なものになります。CTC-OHCCは、オブザーバビリティツールを使ってハイブリッドクラウド環境全体の可観測性を高めて、ITシステムとセキュリティの統合運用を実現します。

ITシステムは、従来の変化の少ない安定稼働が求められるもの

と、変化の多いビジネス追従性の高いものとの混在度が年々高まっています。後者のシステムに適した運用の考え方・方法論であるSRE(サイト・リライアビリティ・エンジニアリング)を組み込むことで、ハイブリッドクラウド環境の運用品質をさらに高めています。これにより、複雑化・高度化が進む企業ITを簡単に・安全に、安心して使えるようにします。

2,000社以上のお客様が抱える、
共通の大きな課題の解決にマネージドサービス技術部
上田 貴大

多種多様なサービスで構成する「OneCUVIC」を、ITシステム・セキュリティの両面を一元的に統合管理するのがOHCCです。

CTCは、OneCUVICの展開に力を入れてきましたが、各領域ごとにサービスが個別に存在し、それらを統合管理するサービスがありませんでした。2022年の年初から、OHCCの原型となるコンセプトや組み込む中身の検討を始め、リリースまで1年近くを要しました。

クラウドの利用が広がり、セキュリティ対策への必要性も高まっています。それぞれの運用を得意とする会社は数多くありますが、今後は両方を統合して対応できる会社が求められます。OHCCは、ITシステムとセキュリティの統合運用の実現を要件として検討を進めてきました。

今後しばらくの間は、オンプレミスとクラウドの割合に多少の変動はあっても、ハイブリッドクラウド環境が企業ITの主流になります。ITシステムは利便性とセキュリティのトレードオフを許容しつつも常に進化し、安全に運用することが必須となります。また、クラウドをより効果的に活用していくために、クラウドネイティブ化がさらに進みますので、従来と異なる運用も求められるようになります。当社にはクラウドサービス・セキュリティサービスをご利用いただいているお客様が2,000社以上いらっしゃいます。今後、お客様の本格的なハイブリッドクラウド化が進むことを考えると、私自身これまで経験していない非常に大きなうねりになると予測しています。今後のOHCCの展開にご注目ください。

担当役員メッセージ

2023年度 OneCUVICはさらに飛躍していきます

2022年度に体系的な整理を進めたことで、今後の注力領域がよりしっかりと見え、飛躍してまいります。

- AI活用(AIトランスフォーメーション)によりOneCUVICの競争力を強化
- クラウドネイティブの取り組みを進化させてSIの生産性を向上
- 量子コンピュータをOneCUVICに取り込み、社会・企業への普及を加速化
- 医療ビッグデータの活用に参加し、社会課題の解決に貢献

CMSO(チーフ・マネージド・サービス・オフィサー)として、CTCグループのマネージドサービスの高度化に努めてまいります。



専務執行役員
ITサービス事業グループ担当役員(兼)CMSO
原口 栄治

2022年度の取り組みと成果

オープンハイブリッドクラウド「OneCUVIC」戦略の推進

- OneCUVIC サービスの体系化・可視化**
インフラストラクチャー層からDX、GX、SX層までに統合運用を加えて、サービスを体系化。これにより、ハイブリッドクラウド環境に対するCTCの対応力と今後の強化領域を可視化しました。
- OHCCの立ち上げ**
SREを基本概念に置き、複雑化するハイブリッドクラウド環境を統合的に運用管理するマネージドサービスの提供を開始しました。
- クラウドネイティブの進化**
クラウドネイティブ化におけるお客様の現状と課題を把握し、伴走してお客様の立ち上げと運用を支援するサービスを確立しました。
- セキュリティの強化**
CTC-SOCを中心にマネージドセキュリティサービスを充実。インターネット上の脅威インテリジェンスやエンドポイント対策に関するマネージドサービスをリリースしました。
- グローバル展開**
IBM Cloud上からCTCの「OneCUVIC」の提供を開始。これにより、IBMデータセンターを介して世界各国に展開する日本企業へ「OneCUVIC」を提供していくことが可能になりました。

2023年度に取り組むこと

オープンハイブリッドクラウド「OneCUVIC」戦略の推進

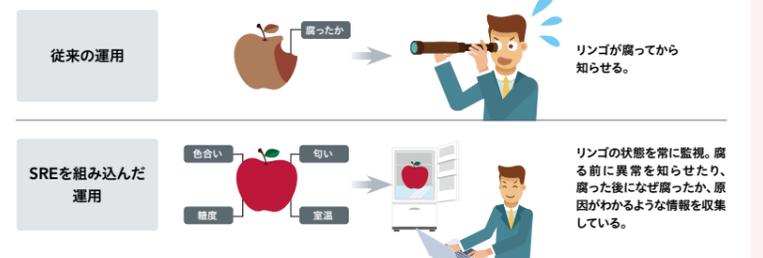
- AIトランスフォーメーション：AI×マネージドサービス**
マネージドサービスの品質と生産性向上に向けた積極的なAIOps(ML化(Machine Learning化))の適用
- AIトランスフォーメーション：生成AI×セキュリティ**
CTC-SOCのセキュリティ分析力のさらなる強化とお客様の一層の負担軽減に向けた、生成AI活用の推進
- AIトランスフォーメーション：生成AI×IaC**
多くの技術者が、今以上に素早く、確実にクラウドでインフラを構築する技術であるIaCを使いこなせるように、生成AIの活用を推進
- クラウドネイティブ**
お客様のプロジェクトを通して生成したコンテナやIaCといったコードのライブラリ化による、SIにおける生産性の向上
- ヘルスケア**
社会保障の持続可能性につながる、個人の健康情報(PHR)を対象とした利用環境の統合を進め、個人に合ったきめ細かなヘルスケアサービスの提供の実現
- 量子コンピューティングと耐量子暗号技術**
量子コンピュータの利用環境を、アプリケーション・マネージドサービス・人材教育コースとともに提供することで加速するとともに、量子コンピュータによるセキュリティの脅威に備えた取り組みに着手

Expand

用語解説：SREを組み込んだ運用とは？

従来のシステムやサービスは、長期間にわたって変化が少ないことから、その運用はサービスが止まった後の対策に焦点を当てています。一方、クラウドの活用が進んだことで、システムやサービスはビジネスと連動するようになり、新サービスや新機能追加が短期間で発生するようになりました。これにより、サービスが止まる前に兆候を察知して止まらないようにすると共に、兆候の原因を分析して対策の自動化・標準化を進めることで、サービスの信頼性を高めることに焦点を当てるSRE(サイト・リライアビリティ・エンジニアリング)を組み込んだ運用が広がっています。

従来の運用とSREを組み込んだ運用の違い



グローバルビジネスグループ

PICK UP!

新ビジネス創出を目指す「CTC 5.0」実現に向けた
日米連携強化を推進

市場をリードする北米スタートアップ企業との共創を目指し、NAPP(North America Partnership Program)をスタートさせました。2022年度末には、先端スタートアップ企業を探る水先案内人として米国のベンチャーキャピタルOSS CapitalにLP出資しました。

NAPPはCTCの新たなステージ「CTC 5.0」実現に向けたフレームワークであり、CTCの米国子会社であるITOCHU

Techno-Solutions America, Inc.と新事業創出・DX推進グループが協働して、日米総勢約10名で取り組んでいます。

当社は、1990年代から米国シリコンバレーに駐在員の派遣を通して、最新テクノロジーの市場動向、サービスや製品の発掘を行ってきた実績があります。その機能を強化し、今後のCTCのビジネスを支える知的資本充実を図り、最先端技術探索や共創パートナーとのアライアンスをドライブしていきます。

関連するマテリアリティ
先進技術のたゆめぬ追求
様々なパートナーとのビジネス共創の推進



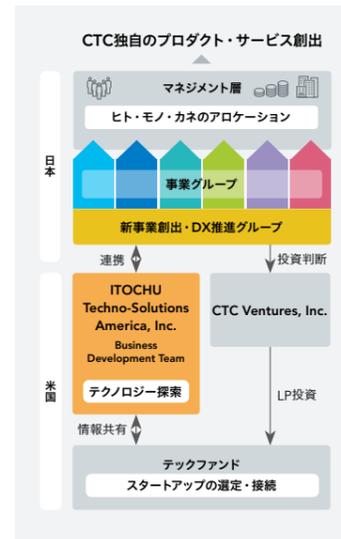
ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.

高橋 紘樹

企業と技術の選別進む米国市場
日本に投じる最先端に目をこらす

NAPPを米国で担うのは、ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.のビジネス開発チームです。ビジネス開発チームは、日本およびASEAN市場のお客様に向けて、米国ではすでに存在感がありながら、日本およびASEAN市場にはまだ普及していない製品・サービスを発掘・推進することを主要な業務にしています。日本市場でいち早く販売し、運用・保守など複合的に提案するビジネスモデルです。今回、NAPPの取り組みによって、米国でもまだビジネス初期段階にあるような最先端の技術を持つ企業とパートナーシップを結び、当社の知的資本を創出するモデルが加わりました。これまでなら「日本にはまだ早すぎる…」と見送っていた技術でも今後は積極的に取り組むことができ、日本側にビジネス化を検討するチームができたことで、最先端技術を持つ人やスタートアップ企業と商談ができるようになりました。

米国のベンチャー投資総額は、2023年は約35%減となる見通しですが、その一方で投資先の選別が進み、特に生成AI系に資金が集まっています。この市場環境でも投資を得られる企業には、やはり技術的な優位性があります。私自身は米国駐在5年目であり、それ以前も長く海外商材と日本市場をつなぐ仕事をしてきましたが、NAPPは全く新しいチャレンジであり、これまで以上にやりがいを感じています。



新事業創出・DX推進グループ
DX企画推進部

五十嵐 知宏



従来ビジネスに「自社開発」を付加
LP投資に感じる手応え

NAPPが目指すものは、CTC独自の知的資本を創り出すことにあります。北米で発掘した最新テクノロジーをタネにビジネスモデルを描く業務です。CTC自らがそのテクノロジーを活用するプロセスも含んでおり、自らが事業主体になりうるCTC自身のオープンイノベーションへの挑戦と言っています。

米国チームがVCやスタートアップ企業とコミュニケーションし情報を発信するピッチャーなら、私たち日本チームはキャッチャーの位置付けです。日米合わせて10名弱の小さいチームですが、私たちが日本側チームの取りまとめ役です。

OSS Capitalは、シードスタートアップに特化したテックファンドです。すでに米国のピッチャーからはスタートアップ情報が寄せられてきています。投資先の企業情報に加えて、付随する情報への期待もあり、社内の他組織も巻き込んで協業検討の作業も始まりました。これまでもCTCはスタートアップ発掘には長年取り組んでいますが、新しいソーシングルートとして現時点でLP投資に手ごたえを感じています。

担当役員メッセージ

海外での当社品質のデリバリー機能を強化し、
グローバル・スーパーアカウントを拡大

当事業グループは、海外事業会社において国内でのビジネスモデルを展開し、収益拡大を目指します。海外事業会社においても強みであるベンダーリレーションを活かし、当社品質でサービスの提供を推進しています。

また、多国籍に事業を展開するお客様をグローバル・スーパーアカウントと位置付け、日本、北米、ASEAN各国において当社グループの各拠点で連携しながらお客様のIT投資を、CTC品質でサポートしています。こうした取り組みを一層拡大してまいります。

海外でのディスカバリーパワーを強化し、新たなパートナーを開拓

北米やアジアにおける先端技術や新規商材の発掘活動により、ASEAN地域や日本国内のお客様に対するさらなる付加価値の拡大に貢献していきます。新しい技術や商材はもちろんのこと、新しいビジネスモデルや知的資本を有するパートナーとの共創も進めていきます。

海外事業における収益力強化のための取り組みを実行

当社は北米およびASEANのマレーシア、シンガポール、タイ、インドネシアを中心に海外事業を行っています。新型コロナウイルス感染症の影響から回復しつつありますが、インフレ圧力や金利上昇、地球規模での地政学リスクなど、先行き不透明な状況があることも事実です。その他の外部環境は各国ごとに様々ですが、総じてお客様のIT投資の意欲は高いと感じています。この流れを取り込み、海外事業会社の収益力強化を図るため、リカーリングビジネスの強化、マネージドサービス事業の拡大、外部パートナーやベンダーとの共創による成長市場への参入などを進めてまいります。



常務執行役員
流通事業グループ担当役員
(兼)グローバルビジネスグループ担当役員

今川 聖

2022年度の取り組みと成果

将来のASEAN領域でのマネージドサービス展開を見据え、CPMOと連携してセキュリティ、クラウド、データマネジメントの商材開発を進めるほか、新たな機能開発を進めるためITOCHU Techno-Solutions America, Inc.やCMSOとの連携を強化しました。また中国深圳での市場調査や、北米でのビジネスモデルの検討、VC投資を通じた新商材の開拓も継続しています。

日本・アジア・米国の横連携でお客様をサポートする「グローバル・スーパーアカウント」の拡大として、お客様のアジア工場・拠点におけるSI上流構築、インフラ構築を着実に遂行。また、地場企業への営業深耕により、マネージドサービスやベンダーリレーションなど強みを活かした受注が拡大しました。今後のサービス展開を見据え、国ごとのマーケットに応じたベンダーとの協業体制も強化しています。

各拠点の業務プロセスおよび業績管理・お客様管理体制の整理と再構築を進め、経営管理体制を強化。日本の情報セキュリティ推進の取り組みを参考に、各社のセキュリティ対策も強化しました。また、グローバル人材については、現地・日本国内双方での新規採用と、VC投資先ベンチャー企業への人材派遣を通じて育成を実施しています。

2023年度に取組むこと

- 「CTC 5.0」実現に向けて、日米連携を強化する施策開始、Observability事業などのCTCオリジナルサービスの開拓支援
- クラウド、セキュリティ、データ分野におけるR&D機能強化の継続
- 先進技術・新ビジネスモデルを有するベンダーの発掘と事業投資

Accelerate

- 日本国内の営業、ビジネス開発活動強化によるグローバル・スーパーアカウントの新規獲得/既存顧客との取引拡大
- ASEAN各マーケット適性に応じたクラウド、インフラソリューション、アプリケーション事業の拡大と新たなサービスの拡充
- 北米ベンダーとの関係強化による提供サービスの拡大

Expand

- 海外事業会社の経営管理体制の点検・改善の継続と、資本政策の強化
- 社内公募制度、キャリア採用、協力会社からの出向を通じたCTCグローバル人材の獲得、育成および当事業グループの体制強化
- 海外事業会社現地採用社員への教育研修プログラムの拡充

Upgrade

新事業創出・DX推進グループ

PICK UP!

(株)Qosmo、朝日焼窯元との協業による、朝日焼での生成AI活用プロジェクト

関連するマテリアリティ
先進技術のたゆまぬ追求

約400年前の慶長年間から続く京都・宇治の陶器「朝日焼」にて、新たな作品のデザインを生成するAIモデルの実証実験を2022年11月に開始しました。朝日焼は、江戸時代の初期から遠州七窯の一つにも数えられ、現在では、茶の湯・茶道のための「うつわ」と煎茶・玉露のための「うつわ」を中心に作陶されています。

2022年よりStable DiffusionやChatGPTのような画像や文章を生成する「生成AI」技術が急速に普及しつつありますが、CTCでは生成AI技術の社会課題解決への適用についていち早く取り組みを開始しており、その中で生成AI技術の伝統工芸での活用を図る取り組みとして「NeuCraft」プロジェクトを推進しています。本件はその第1弾であり、AIのクリエイティブ活用で世界的に

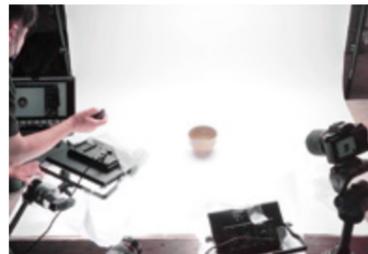
知られる(株)Qosmoおよび朝日焼窯元との協業で実施しています。

実証実験では、朝日焼におけるデザイン生成に適したAI技術の調査から始め、学習用データの収集および加工を経て、生成AIモデルを構築しています。過去の時代の朝日焼に倣った新たなデザインや、特定のキーワードに応じたデザインを生成するようなAIモデルの構築を目指しながら、最終的には実際の陶器を作成し公開する予定です。

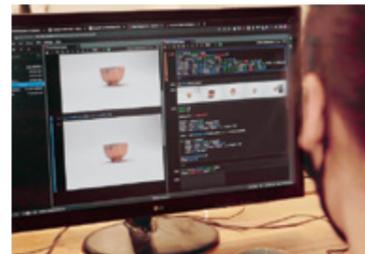
製造業やサービス業などの企業に向けた生成AIを活用したシステム構築の実績に基づき、今後も様々な分野での生成AI技術活用に向けた取り組みを推進します。



慶長年間から続く京都・宇治の陶器「朝日焼」



歴史的な作品を撮影しデータ収集



写真データを深層学習アルゴリズムが学習し、生成AIモデルを作成

NeuCraftについて、詳しくはこちらをご覧ください。
<https://neucraft.ai/>

400年の伝統「綺麗寂び」 AIが工芸作家の作品制作を支援

AIビジネス部
渡辺 健太

朝日焼プロジェクトで最初に行ったのが写真撮影でした。初代から現在の十六代目・松林 豊斎様までの作品1,000点について、プロカメラマンと共に「正面」「斜め上」「真上」の3つのアングルからの撮影を行い、その画像データをAIに取り込みました。

目指しているのは、松林様が新作を生み出すヒントとなるデザインの生成です。私たちは「形」「色・質感」「過去の朝日焼との偏差」といったパラメーターを設定し、様々なデザインの生成を試みています。一口に「朝日焼」と言っても、時代によって特徴は異なるため、生成されたデザインの「朝日焼らしさ」は松林様に判断していただきます。今後は「何代目の作品に近いもの」といった言語ベースの指示により、朝日焼の制作にインスピレーションを与えるようなデザインを創り出すことを目指します。

朝日焼の根底にある美意識は「綺麗寂び」といい、素朴さの中にも華やかな美しさと品性を湛える、古くからの世界観です。最新デジタルの象徴とも言えるAIによる「綺麗寂び」への挑戦は、正に新旧テクノロジーの融合です。本プロジェクトは、CTCにとっても新しい地平を切り拓くのではないのでしょうか。

AIを活用した伝統工芸の発展はもちろん、様々な社会課題の解決に向けて、引き続き貢献していきたいと思っています。

担当役員メッセージ

未来課題解決につながる新規事業の立ち上げ

当グループでは、重要な社会課題である「人手不足」と「カーボンニュートラル」に対して、デジタルの力を活用した解決方法を研究しています。サステナブルな社会の実現のため、「スマートタウン(地域活性化)」や「スマート物流・GX」事業領域に焦点を当て、活動してまいります。

お客様のあらゆるトランスフォーメーションをデジタルで支援

当グループでは、AI・IoTの技術を用いたお客様のDX支援と、お客様との共創による新規事業創出の支援を推進しています。お客様が取り組むDXの実現に向け、共に伴走し支援する「DXパートナー」となることを目指し、活動してまいります。

共創パートナーの発掘および協業促進

コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)の仕組み運営と新規事業を共に創るベンチャーパートナーへの出資および協業の推進、国内外のベンチャーファンドへの出資を通じたベンチャー企業との関係構築、新技術発掘を推進しています。

常務執行役員
新事業創出・DX推進グループ担当役員
(兼)北米管掌

藤岡 良樹

2022年度の取り組みと成果

未来課題解決につながる新規事業の立ち上げ

TAKADA(株)と共同で、荷主、消費者、配送業者に向けた総合的な物流プラットフォームを活用し、効率的な共同配送を実現するDX事業の立ち上げに取り組んでいます。
また、地域交通サービス(MaaS)オペレーション事業の企画推進において、直方市、那須町、須賀川市、長崎市における実証実験を実施しました。

お客様のあらゆるトランスフォーメーションをデジタルで支援
ビジネスモデルの変革やサービスの高度化を目的とした、DXのリスタートを支援するアセスメントとプランニングのサービス「DX Pit-In」を開始したほか、AI関連サービスビジネスのさらなる強化を目的として、(株)エル・ティー・エスと最適化技術の分野で業務提携契約を締結しました。

共創パートナーの発掘および協業促進

スタートアップ企業の成長を支援し事業共創を目指すコーポレートベンチャーキャピタル「CTC Innovation Partners」を運営し、先端技術に強みを持つパートナー企業を探索する活動を実施しました。

2023年度に取り組むこと

未来課題解決につながる新規事業の立ち上げ

- リサイクル物流プラットフォーム、カーボンクレジット関連などデジタル技術を活用し環境問題解決へ貢献する新規事業の検討および立ち上げ
- MaaSオペレーション事業に加え、NFT(Non-Fungible Token: 非代替性トークン)、AR/VR技術など様々な先進技術を地域活性化に活用する取り組みを展開予定

お客様のあらゆるトランスフォーメーションをデジタルで支援

- デザインコンサルティング、アジャイル開発、IoT技術等を活用した、顧客の新規サービス支援、事業改革に向けた伴走支援サービスの拡大
- ChatGPTなど生成AIのビジネス活用を支援する様々なサービスを展開予定

共創パートナーの発掘および協業促進

- 海外(特に北米)有力ベンチャーファンドへの出資を通じた海外技術ベンチャー企業との共創ビジネス推進

Accelerate

国内・海外主要グループ会社

国内

保守・運用サービスビジネス

CTCテクノロジー(株)

▶ システム保守・サポート事業

システム環境構築・導入・移行支援から24時間体制の保守を提供しています。さらにオンプレミスからクラウドネイティブ環境までの全方位型SI・運用サービスやITエンジニアを育成する総合的な教育サービスも展開しています。「IT技術で社会の明日を支える会社」を目指し、お客様のビジネス継続に貢献します。

CTCシステムマネジメント(株)

▶ システム運用・サポート事業

システム運用保守を中心に顧客接点を重視したビジネスを展開。ITシステムと人、そして、人と人をつなぐ人材を育成・提供しています。また、多様化するシステムにも対応すべく、クラウド、セキュリティ、そして5Gと幅広いインフラ運用と構築、それを支える運用ミドルウェアの導入、ノーコードからプロコードまでの柔軟な開発にも対応。これからは人と技術をつなぎ、ITシステムの運営に必要なプレゼンスを発揮していきます。

CTCファシリティーズ(株)

▶ データセンター施設管理事業

主な業務は、データセンター(DC)を中心としたファシリティ運営・運用および施工・監理。社会的な重要インフラの位置付けであるDCの安定稼働を維持しながら、デジタルエッジ・ジャパン合同会社、(株)関電エネルギーソリューションおよびCTCフロントとの連携・協業により、これまでの経験・ノウハウを結集した「ファシリティ統合サービス」の拡販に注力しています。DC業界では国内初となる、ファシリティマネジメントに特化した「ISO/JIS Q41001」の認証を取得しました。新規事業・サービスの企画・開発にも果敢にチャレンジし、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

お客様企業や業界に特化したビジネスを展開

アサヒビジネスソリューションズ(株)

当社はアサヒビル(株)向けの情報システム機能子会社として設立されました。以降、アサヒグループの各業務に最適なITソリューションの企画・提案を開発から保守・運用に至るまで、トータルでサービスを提供しています。さらには新技術を活用し、アサヒグループの新しい成長戦略を支援しています。

特徴のある製品を用いたソリューションビジネス

CTCエスピー(株)

国内外の先鋭的でユニークな製品とともに、得意としている「エンドポイント」「ネットワークセキュリティ」「オンラインコミュニケーション」「業務効率化」「映像/コンテンツ」といった、今まさに求められるソリューションを提供します。

障がい者雇用の推進を担うCTCの特例子会社

CTCひなり(株)

「ひなりモデル」と呼ばれる浜松を拠点とした農福連携事業をはじめ、CTCグループ向けのオフィス清掃や事務代行、PCを利用したオフィスサポート業務のほか、福利厚生の一環としてマッサージサービスや「HINARI CAFE」の運営を行っています。また、CTCと連携しAI高度化に寄与するAIデータ準備サービスも提供しています。多様な人材が常に挑戦し、活躍できる環境づくりを目指し、新たな職域開拓に努めています。

海外

新技術の発掘・調査、SIビジネス

ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.(米国)

北米地域では先端技術調査・関連商材発掘に加え、金融機関向けシステム開発や保守・運用、インターネット関連サービス事業者向け大規模インフラ基盤構築などを手掛けています。現在は現地でのSIビジネスを拡大すべく、現地SI企業との提携および各事業グループとの協働を強化し、北米地域での事業拡大を目指しています。

ASEANにおけるグローバルSI体制

CTC GLOBAL SDN. BHD.(マレーシア)

CTC GLOBAL PTE. LTD.(シンガポール)

CTC Global(Thailand)Ltd.(タイ)

PT. Nusantara Compnet Integrator(インドネシア)

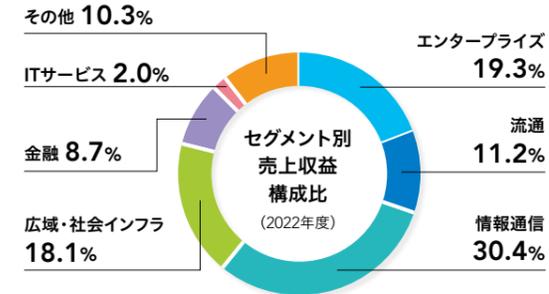
PT. Pro Sistimatika Automasi(インドネシア)

高いIT市場成長率が見込まれるマレーシア、シンガポール、タイ、インドネシアを中心に、現地企業や日系企業のお客様に対し、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。さらなる成長に向け、現在、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、現地エンジニアの強化・組織的連携を深め、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。

事業セグメント別 At a Glance

- ・事業セグメントおよびセグメントを構成する事業体は2022年度のもので。
- ・売上収益は、外部顧客からの売上収益を指します。

(単位:億円)



エンタープライズ

P.41

セグメントを構成する事業体
エンタープライズ事業グループ
CTCエスピー(株)

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
顧客経営環境の改善やDXの進展によるデジタルシフト案件の増加により増収

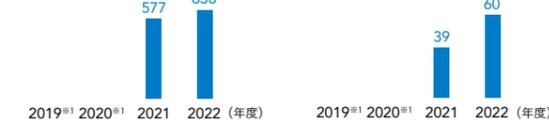
流通

P.43

セグメントを構成する事業体
流通事業グループ
アサヒビジネスソリューションズ(株)

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
流通向け開発やエンターテインメント向けインフラなどの増加により増収

情報通信

P.45

セグメントを構成する事業体
情報通信事業グループ

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
通信事業者向けインフラなどの減少により減収

広域・社会インフラ

P.47

セグメントを構成する事業体
広域・社会インフラ事業グループ

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
公益向けインフラなどの増加により増収

金融

P.49

セグメントを構成する事業体
金融事業グループ

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
メガバンク、政府系金融機関、系統金融機関向けインフラなどの増加により増収

ITサービス

P.51

セグメントを構成する事業体
ITサービス事業グループ
CTCテクノロジー(株)
CTCシステムマネジメント(株)
CTCファシリティーズ(株)

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
増収も、前連結会計年度におけるデータセンター資産の譲渡による一過性の売却益の反動などにより減益

その他

P.53

セグメントを構成する事業体
グローバルビジネスグループ
新事業創出・DX推進
海外子会社等

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
海外子会社における増収の影響などにより増収

※1 2021年4月1日に実施した組織改編により、2019年度および2020年度は同条件での比較が難しいことから、同セグメントの2019年度、2020年度の売上収益および税引前利益は掲載していません。
※2 2020年4月1日に組織改編がありました。影響額が僅少のため、該年度決算の売上収益および税引前利益を掲載しています。
※3 主に海外事業会社(インドネシア)にかかるのれんの減損のため、マイナスとなっています。

経営計画の進捗

2021-2023年度

中期経営計画

Beyond the Horizons

その先の未来へ

現中期経営計画の方針

これまでに培ってきた強みをさらに広げる「Expand」とともに、これからの豊かさを創るための新たな取り組みを加速「Accelerate」していきます。その実現性を高めるため、人材や経営基盤を強化「Upgrade」します。お客様への理解をさらに深め、本質的な課題を見出し、その解決につながる「技術と技」を提供します。

その先の未来へ、私たちは挑戦を続けます。

2022年度の総括と今後に向けて

培ってきた複数の製品・技術をつなぐ「技」を活かしたクラウド系インフラビジネスの開拓とそのノウハウの横展開により、旺盛なDX需要を確実に捉え伸長しました。お客様との共創による新技術の実証・PoC案件も増加し、新規/既存ビジネスともにバランスよく成長させることができた1年となりました。

2023年度は本中期経営計画の締めくりおよび次期中期経営計画の布石として、次世代のDX・AX/GX/SXに資する新たなソリューション開発を進めるべく顧客理解・技術習得を加速し、それらの活動を後押しする基盤として、引き続き人材の強化および共創パートナーとの関係構築を推進します。また、より効率的な資本活用に向けた社内の情報基盤の整備を推し進めます。



定量目標の進捗と財務分析

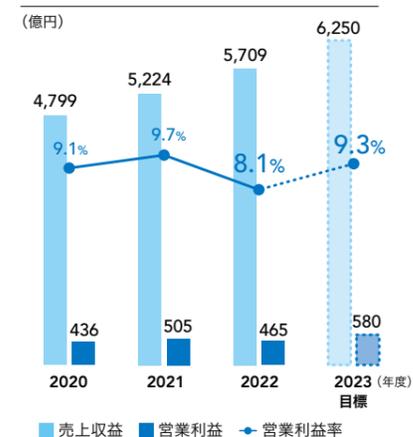
顧客の旺盛なDX需要を捉え、受注高、売上収益は着実な成長を見せました。一部、半導体不足による製品納期の長期化に起因した情報通信事業グループの受注、売上収益の減少があったものの、全社として伸長。売上収益、売上総利益、受注高、受注残高は過去最高となりました。

2023年度は豊富な受注残高を着実に売り上げ、旺盛なDX需要を確実に捉え、売上収益のさらなる向上を目指し

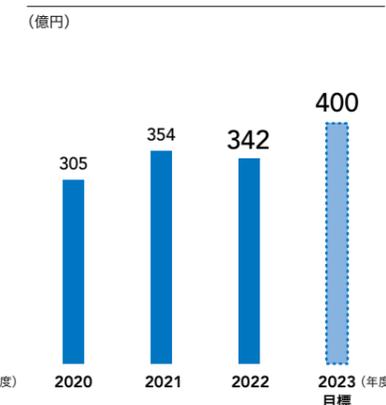
す。人材およびパートナー開拓については持続的な投資を実行しますが、適時適切な投資配分を行いながら組織の機動力と生産性を向上するための施策を遂行し、2023年度定量目標を必達する考えです。なお、足元の状況を踏まえ、2023年度営業利益率の目標は中期経営計画の当初目標10%から9.3%へ見直しています。

2023年度定量目標

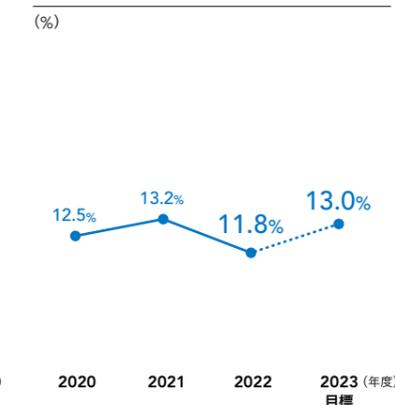
営業利益率



当社株主に帰属する当期純利益



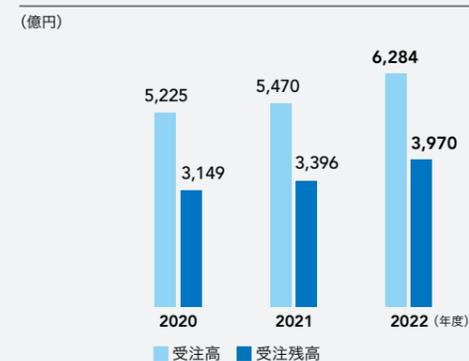
ROE*



* ROE=当社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本×100

参考情報

受注高と受注残高



中期経営計画2023年度当初目標

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

経営計画の進捗

2021-2023年度 中期経営計画「Beyond the Horizons—その先の未来へ—」

2022年度の重点シナリオ進捗

3カ年の中期経営計画の2年目として、1年目に企画した施策の実装、本格化を着実に遂行しました。事業グループ間の連携と協働を加速させ、新たなビジネスを収益化する基盤は整いつつあります。中期経営計画の最終年度である2023年度は、これらの活動をさらに充実させ、5年後、10年後を見据えたその先の未来へとつながる足場となるよう、取り組んでいきます。

Accelerate Pick up CTCデジタルプラットフォームをベースに顧客の変革を支える新たな取り組みを加速

お客様のITに対する近年のニーズは、業務効率化の手段としての活用にとどまらず、ITを事業変革や新規ビジネスへの武器として活用する「攻めのIT活用」へと広がりを見せています。不確実性が増す世の中において、複雑化するビジネス課題への対応が企業には求められており、柔軟性の高いデジタル基盤を構築するニーズが高まっています。その中でも、ビジネスにおけるデータの積極的な利活用は重要テーマの一つとなっています。

「CTCデジタルプラットフォーム」はこのようなニーズに応え、データ利活用によるお客様のDXを推進します。企業が保有する様々なデータを一元管理し、社員間で共有、利活用するためのIT基盤をクラウドサービスで提供するとともに、お客様企業がデータ利活用による事業変革を推進していくための様々な技術支援サービスも合わせて提供します。

データの利活用においては、社内システムにあるデータのみでなく、製造業における設備機器のセンサーデータや、小売業の店舗におけるカメラなどのエッジデバイスから得られるデータも重要です。2022年度は本サービスにIdein(株)が提供するエッジAIプラットフォーム「Actcast」を連携させ、エッジAIソリューション

のPoCスターターパックの提供を開始しました。カメラおよびAI画像解析機能を持つエッジデバイス、データ収集・蓄積するクラウドサービス、グラフィカルなダッシュボードなどをパッケージ化し、短期間でPoC環境を構築し、実証実験から導入までスピーディーに対応することができます。

2023年度は、本サービスを次期中期経営計画につながるDXビジネスの一つの核へと成長させていきます。



カメラおよびAI画像解析機能のビジネス活用事例

Upgrade Pick up 高度なスキルを持つ人材の育成

当社グループの最重要資本の一つである人材について、育成体制および社内環境の整備を進めています。お客様が直面する課題によって求められる技術はそれぞれ異なるため、各事業グループにてそれぞれのお客様のニーズに応える技術の習得を推進しています。また、次世代のデータ活用技術の基盤となるベーススキルの底上げも、全社的に行っています。2022年度は、新入社員向けのAI研修をはじめ、AIエンジニアの育成施策を実施しました。

技術進化のスピードを捉え、複合的なスキルを有する次世代のエンジニアを育成するためには、多様なキャリアデザインの後押しとなるよう、絶えず教育、研修内容をアップデートすることが肝要です。社員一人ひとりがステップアップし、自分自身がこうありたいと思う成長を支援するための環境である「学びの場」プラットフォームなども組み合わせながら、個の成長を促し、人材のUpgradeを推進していきます。

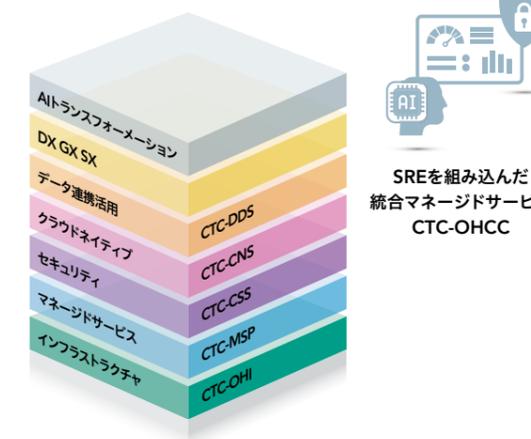
Expand Pick up 「OneCUVIC」拡充による競争力の強化

企業のIT環境はオンプレミスとクラウドが混在するハイブリッドクラウド環境へと進んでいます。この環境は、オンプレミスとクラウドの良いところ取りが出来る反面、その設定管理や運用は複雑なものになります。特徴の異なる様々なクラウドを使うことは、セキュリティの徹底やデータ管理・コスト管理も複雑にします。「OneCUVIC」戦略は、複雑化・高度化が進む一方であるお客

様のIT環境を、簡単・安全に、安心して素早く使えるようにすることで、お客様との長期にわたる伴走関係を実現し、当社グループの競争力を継続的に発揮させる取り組みです。

2022年度は、多様なテクノロジーで構成されるハイブリッドクラウド環境を体系的に整理し、全体を俯瞰しながら各領域のサービス強化を進めてきました。

ハイブリッドクラウド支援サービス「OneCUVIC」



- **CTC-CSS(サイバー・セキュリティ・サービス)**
広範囲にわたるセキュリティ製品にプロフェッショナルサービスやCTC独自のマネージドセキュリティサービスを組み合わせ、より効果の高いサイバーセキュリティ対策を提供します。セキュリティ専門家相当のサービスレベルを有しつつ、クラウドへの理解と対応力は一線を画しています。
- **CTC-CNS(クラウド・ネイティブ・サービス)**
クラウドネイティブ化を進めるお客様に、クラウドネイティブを実現するツールに加えて、環境構築・立ち上げ支援・運用までを提供します。オンプレミスとクラウドネイティブの両方への深い理解が、お客様からの信頼を高めています。
- **CTC-DDS(データ・ドリブン・サービス)**
データ活用への期待は高まる一方で、ハイブリッドクラウド環境では、データがオンプレミスとクラウドの間を様々に流通していきます。安全にかつ効果的にデータを利用できるように、お客様のデータ連携基盤を整備していきます。
- **DX GX SX(デジタル・グリーン・サステナブルトランスフォーメーション)**
業務プロセスの可視化からDXを実現するプロセスマイニングや、GHG排出量可視化・環境負荷可視化からGXを実現するソリューション、様々な社会課題解決を実現するサービスを拡充しています。
- **AX(AIトランスフォーメーション)**
AIを利用して、各領域のサービス品質と生産性を強化します。
- **CTC-OHCC(オープン・ハイブリッド・コントロール・センター)**
すべての領域にわたって可観測性を高めて統合運用を実現します。

AX、CTC-OHCCの詳細については、以下をご覧ください。

☐ P.51 各事業グループの取り組み「ITサービス事業グループ」

2023年度 重点施策

Accelerate

顧客業務、顧客事業、そして生活者の日常のDX 顧客業務の理解をさらに深め、DX・AX/GX/SXに資する新たなソリューションを開発するための技術の習得	コミュニティ形成と共創ビジネス拡大 複雑化する社会課題に対応するため、共創パートナーとの価値創造活動の加速	高付加価値サービス、先進技術の提供 社会変化や技術革新のスピードに追いついたデジタルテクノロジーの取り込み
--	--	--

Expand

“つくる”を土台にした5Gビジネスの拡大 既存5Gビジネスの維持拡大と通信技術の新領域開拓	XaaSビジネスの強化 OneCUVICによるXaaS関連ビジネスのさらなる収益拡大	国内ビジネスモデルのグローバル展開 グループ総合力による収益力強化
--	---	--------------------------------------

Upgrade

個の成長と適材適所を組み合わせた総合力強化 多様な個の成長を促し(Wake Up!)組織としての多様性を拡充	環境変化に順応する経営基盤変革 環境変化に追いついた変革の不断の実行による構造資本、情報資本の整備	多様なステークホルダーとの共存 社内外ステークホルダーとの関係資本の強化
---	--	---

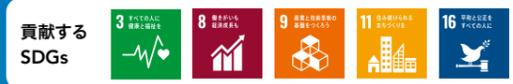
マテリアリティの進捗状況

マテリアリティを更新し、2年目となる2022年度は、妥当性点検に基づいた取り組み目標とKPIの見直し、取り組み目標ごとに担当組織を設置することから始めました。各組織による中期経営計画のレビュー内容を確認するとともに、個別にヒアリングを実施し、4段階で自己評価を実施しました。

マテリアリティの取り組み目標ごとに担当組織を設置し、それぞれの組織で推進した結果、ほぼすべての項目において前年度から取り組みが前進しました。担当組織を超えた取り組みの進捗も確認できた一方、あるべき姿に向かって中長期的に達成すべき内容や達成状況を把握していく必要があると認識しています。

今後はより経営とマテリアリティを密接にするため、マテリアリティと次期中期経営計画の策定を密に連動させることはもちろん、取締役と執行役員の評価制度を一部改訂し、業績評価指標の一つとして「マテリアリティに関する取り組みの達成度」を組み込むことにより改善を図ります。引き続き、グループ全体でマテリアリティの取り組みを推進することで、社会課題の解決と企業価値向上に向けた取り組みを通じて持続可能な社会の実現に貢献していきます。

評価基準
 ◎：特筆すべき成果
 ○：目標を達成／概ね達成
 △：実績はあるが不十分
 ×：実績なし



ITを通じた社会課題の解決

重要課題	取り組み目標	KPI	2022年度 実績
先進技術のたゆまぬ追求	社会および顧客の課題解決に資する先進的な技術*1の提供	件数(プレスリリース)&進捗度(取り組み施策)	◎ <ul style="list-style-type: none"> AI、DX、メタバースなど、先進的な技術やサービスを提供 社会課題の解決に向け、デジタル証明サービスやMaaSなどの実証実験を実施 社会ニーズとビジネスチャンスを見据えた技術者の育成施策の実施
様々なパートナーとのビジネス共創の推進	共創ビジネスの実現*2	件数(プレスリリース)&進捗度(取り組み施策)	○ <ul style="list-style-type: none"> ハイブリッドクラウドやDX推進を支援するサービスを様々な協業会社と共同開発し、提供を開始 サービスの共同提供に向け、協業会社と合併契約の締結や業務提携を実現
安心で安全なITサービスの提供	人にとって優しく使いやすいITサービス(UI/UX、セキュリティなど)の提供	件数(プレスリリース)&進捗度(取り組み施策)	○ <ul style="list-style-type: none"> メタバースを活用した移住相談窓口、IoTカメラソリューションなど、人に優しく使いやすいソリューションやサービスを提供 安心で安全なITサービスを追求する企業姿勢として、AI倫理原則を策定し公表
	全社のプロジェクト品質、運用品質並びにサービス品質向上活動の推進	進捗度(取り組み施策)&サーベイ結果(CS調査)	○ <ul style="list-style-type: none"> 品質にかかわる顧客向けアンケートの実施頻度を高め、よりタイムリーな評価を反映した顧客満足度調査を実施。調査結果に基づいた改善策を実施 顧客満足度調査の結果は前年度比で改善
	顧客システムの安定稼働および安定運用の実現	進捗度(取り組み施策)&発生件数(自社を起因とする重大な障害*3)	○ <ul style="list-style-type: none"> ハイブリッドクラウド支援、セキュリティ監視のサービス拡充、統合マネージドサービスの提供開始など、顧客システムの安定稼働と安定運用を支援 自社を起因とする重大な障害の発生は2021年度から0件を継続

*1 日本において導入および活用事例が少ない先進的な「商品」や「サービス」

*2 お客様やパートナーなどと対等な関係で協働し、新たな商品、サービスやプラットフォームなどを創り出すこと

*3 行政罰並びに刑事罰、損害賠償、訴訟、風評被害などの発生により、今後の営業活動に大きな影響を与える障害

マテリアリティに関してはコーポレートサイト「マテリアリティ(重要課題)について」もご覧ください。

☞ <https://www.ctc-g.co.jp/company/sustainability/materiality/>

明日を支える人材の創出

重要課題	取り組み目標	KPI	2022年度 実績
多様なプロフェッショナルの育成	キャリア形成に資するローテーションの実施	進捗度(取り組み施策)	○ 社内公募制度の拡充やキャリア形成に資する「タレントマネジメントシステム」を構築
	DX人材育成の強化に向けたプログラムの構築	進捗度(取り組み施策)	◎ DXにかかわる多様な顧客ニーズへの対応に向け、高いスキルや専門性を持った人材育成プログラムを企画、実施
互いを尊重し高めあえる風土の醸成	ダイバーシティ基本方針に基づいたセミナー実施および情報発信	進捗度(取り組み施策)	○ ダイバーシティ・コミッティ(取締役会の諮問機関)の立ち上げ、女性活躍推進を目的とした施策やダイバーシティ関連セミナーの継続開催
	社員のエンゲージメント向上につながる施策の実施	進捗度(取り組み施策)	◎ 社員の挑戦や自己実現をサポートする新たな働き方や人事制度を導入
未来を創る人材教育への貢献	ITにかかわる人材教育に向けた社外との連携推進	進捗度(取り組み施策)	◎ 神山まるごと高専、キッザニアなど次世代育成に向けた社外との連携。県庁や大学などと人材交流の実施
	CTC未来財団への支援拡大	事業費(成長率)&進捗度(取り組み施策)	○ 事業の支援として、寄付金を前年度より36%増額し拠出
	CTC未来実現IT教室*4の継続	回数(教室の開催)	○ 新たに社員の子ども向け授業を開催。教室は9回開催

*4 小学校高学年を対象としたプログラミング教室

「多様なプロフェッショナルの育成」と「互いを尊重し高めあえる風土の醸成」にかかわる取り組みの詳細は、以下をご覧ください。

☞ P.25 人材戦略、別冊「人材戦略詳細編」 ☞ <https://www.ctc-g.co.jp/company/ir/library/annual/index.html>

責任ある企業活動の実行

重要課題	取り組み目標	KPI	2022年度 実績
実効性あるガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンスの実効性向上のための取り組みの実施	サーベイ結果(実効性分析・評価)	○ 実効性は継続的に向上し、評価は2021年度から「適切」を継続
	国内・海外事業会社の総括管理および支援	進捗度(取り組み施策)	○ M&A/事業化検討案件に対する支援の実施。投資レビューの実施
気候変動対応への貢献	気候変動対応に資する取り組みの実施(気候変動にかかわるリスクと機会の特定と対応の検討)	進捗度(取り組み施策)	○ TCFD提言へ賛同を表明。また、新たな温室効果ガス排出量の削減目標として「2050 CTCグループ環境宣言」を策定
一人ひとりの責任ある行動の実践	経営者と社員の対話(タウンホールミーティング等の実施)	対話回数	○ 経営者と社員の対話の場としたタウンホールミーティングを継続開催。将来のCTCを考える「NEXT CTCプロジェクト」の開始。社外講師を招いたSDGsセミナーの開催
	全社研修の実施(コンプライアンス、情報管理、環境に関する理解と意識の向上)	研修の受講率	○ 全社研修の受講率100%
	社員の意識向上につながる新たな取り組みの実施	進捗度(取り組み施策)	○ 創立50周年にかかわる諸施策の実行

「気候変動対応への貢献」にかかわる取り組みの詳細は、以下もご覧ください。

☞ P.65 環境への取り組み「気候変動への対応」、コーポレートサイト「気候変動への対応」

☞ <https://www.ctc-g.co.jp/company/sustainability/environment/climate-change.html>

持続的な挑戦と成長を支える基盤

環境への取り組み

IT業界を牽引する企業として、自社の環境資源使用量を削減することはもとより、CTCグループだからこそ持ちうる技術を通じて、お客様と社会に対し持続可能な未来を提供していくことが重要と捉えています。社会から求められる役割、果たすべき責任について、広く社会の声を聞き、企業活動に反映しています。

環境方針 | CTCグループは事業活動と地球環境の調和を目指し、気候変動への対応、資源の有効活用、生物多様性の保全等に計画的かつ継続的に取り組み、持続可能な夢のある豊かな社会の実現に貢献します。

① お客様の課題解決による価値提供

ITの活用を通じた環境負荷低減や環境効率向上など、環境課題や社会課題の解決により価値提供に取り組みます。

② 事業活動における環境負荷低減

省エネ・省資源、廃棄物削減、グリーン調達等を積極的に推進し、事業活動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。

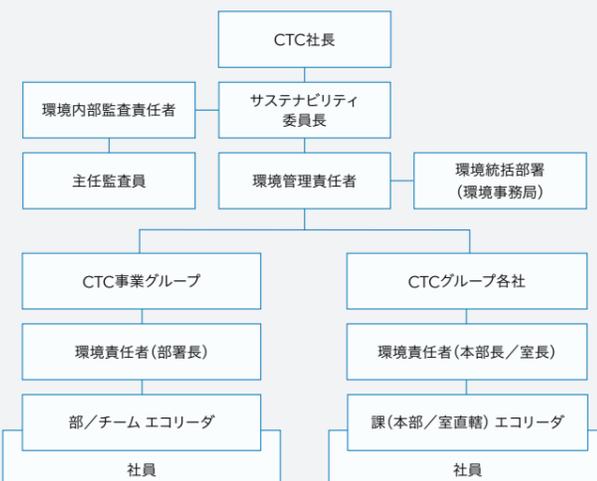
④ 持続可能な社会への意識醸成

環境教育や啓発活動を通じて環境意識の向上を図るとともに、社員一人ひとりの持続可能性への意識を醸成します。

環境マネジメント体制

当社グループは、CTCグループ企業理念に則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。

サステナビリティに関する事項を管掌する役員がサステナビリティ委員会の委員長を務め、各組織の環境責任者とエコリーダを中心にグループ全体で環境改善活動を推進しています。国内グループ(関連会社除く)でISO14001の認証を取得しています。



環境教育

当社グループ全役員・社員を対象にeラーニングによる環境教育研修を年に1回実施しています。環境責任者とエコリーダには、活動を推進するための研修を別途実施しています。

環境保全活動

「WWFジャパン生物多様性保全のためのプロジェクト」(2023年7月現在)をはじめ、「公益信託経団連自然保護基金」や、災害からいのちを守る森をつくり自然資本の保全を行う「鎮守の森のプロジェクト」、都市と森をつなぎ森林の保全を行う一般社団法人「more trees」に賛同し、寄付を通じて自然保護、生物多様性保全に関する活動を支援しています。

その他、環境への取り組み全般に関する情報はサイトをご覧ください。

<https://www.ctc-g.co.jp/company/sustainability/environment/>

気候変動への対応



近年、気象災害など気候変動に起因する影響が深刻さを増しており、地球環境の重大危機への解決手段として、ITへの期待が高まっています。当社ではマテリアリティ(重要課題)の一つに「気候変動対応への貢献」を掲げ、2022年4月には気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)に賛同しました。TCFDフレームワークに沿った適切な開示を進めていきます。

ガバナンス体制

気候変動対応については、最高責任者を代表取締役社長としたサステナビリティを推進する体制を構築し取り組んでいます。重要事項は、サステナビリティに関する事項を管掌する役員を委員長とするサステナビリティ委員会で審議のうえ、経営会議で決定、取締役会で承認されます。また、気候変動対応にかかわる活動は、定期的に経営会議と取締役会に報告され、監督を受ける体制を整えています。

主な審議事項

- 気候変動のリスクと機会にかかわる事項
- 気候変動対応にかかわる重要な指針および施策
- CO₂排出量削減をはじめとした中長期環境目標に関する進捗 等

リスク管理

気候変動に関するリスクについては、サステナビリティ推進体制のもと、全社的リスク管理手法やTCFDの枠組みに則り、洗い出し、特定、評価(複数の未来予測シナリオに基づいた、各種パラメータを用いた影響度の評価)、対応策の策定を行っています。また、リスク管理についてはその他の全社的重要リスクとともに取締役会が監督を行います。

指標と目標

地球温暖化対策へのさらなる貢献のため、2022年、それまでの環境目標を「2050 CTCグループ環境宣言」に改定しました。温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)排出量の削減について、対象の範囲をCTCグループ全体とし、Scope1,2,3*1の範囲に応じて、短期目標として2030年度までにScope1,2を2021年度比で50%削減、Scope3を同22.5%削減、長期目標として

2040年度までにScope1,2をネットゼロ、2050年度までにScope3をネットゼロと決めました。

CTC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。」という使命のもと、「気候変動対応への貢献」をマテリアリティの一つに掲げており、地球温暖化対策への継続的な寄与を図っていきます。



*1 Scope1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)
Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
Scope3: Scope1、Scope2 以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

*2 ネットゼロ: Scope1,2,3の排出総量を90%以上削減し、かつ残った排出量については吸収/貯留への投資等により中和させること(SBTイニシアチブのネットゼロ基準に準拠)

*3 2021、2022年度のScope1,2,3の実績については、信頼性向上を図るため、ソコテック・サーティファイケーション・ジャパン(株)による第三者保証を取得

持続的な挑戦と成長を支える基盤

環境への取り組み

シナリオと戦略

当社のサプライチェーン全体を対象に、気候変動による自社の事業活動や収益等に与える影響について洗い出し、4°Cシナリオ、1.5°Cシナリオを用いて、2030年時点、2050年時点の機会とリスクの財務的影響を定性・定量両面で分析しました。なお、参考としたシナリオは、気候変動に関する政府間パネル(IPCC) RCP8.5 / RCP2.6と国際エネルギー機関(IEA) STEPS/NZE2050です。

結果の概要および当社グループの気候変動に関する主な対応方針は以下の通りです。

気候変動対応を成長機会として捉え、脱炭素社会に向けてGXビジネスを積極的に展開することにより、社会課題の解決と持続的な成長を目指していきます。

気候変動に関する機会			影響度 ^{※2}				対応方針
分類	影響内容	顕在化する時間軸 ^{※1}	4°Cシナリオ		1.5°Cシナリオ		
			2030年	2050年	2030年	2050年	
製品/サービス	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーの効率的利用、省エネルギー化に向けたIT活用による需要拡大 再生可能エネルギーの発展に資する製品、サービスの需要拡大 	短期～	小	小	中	中	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーの効率的利用、省エネルギー化をはじめとした課題解決に資する事業の拡大 再生可能エネルギーの発展に資する事業の拡大
市場	<ul style="list-style-type: none"> 新たな技術(低炭素、水素などに関する)の発展に資する、シミュレーション技術およびサービスによる市場拡大 気候変動対応による社会的な信頼性の向上 	短期～	大	大	大	大	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素に向けた新たなエネルギーの利用を支える、技術並びにサービスの研究開発と拡大 脱炭素に資する事業展開とそれらにかかわる情報発信

気候変動に関するリスク			影響度 ^{※2}				対応方針
分類	影響内容	顕在化する時間軸 ^{※1}	4°Cシナリオ		1.5°Cシナリオ		
			2030年	2050年	2030年	2050年	
政策/法規制	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量削減に関する規制強化や、新たな政策や規制(炭素税、排出権取引制度等)への対応におけるコスト増加 	中期～	小	小	中	中	<ul style="list-style-type: none"> さらなる省エネルギー化の推進、再生可能エネルギーの導入による、自社事業に伴うCO₂排出量の継続的削減
評判	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対応の遅れによる社会的な信頼性の低下、社員のモチベーション低下 	短期～	小	小	大	大	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素に資する事業展開とそれらにかかわる情報発信 気候変動関連の各種イニシアチブへの参加
物理	<ul style="list-style-type: none"> 気象災害を起因とした、施設の損壊やサプライチェーンの寸断による事業継続への悪影響 	短期～	中	中	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 「自社事業の継続(BCP)」にかかわる防災および減災対策の継続 テレワークの活用

※1 顕在化する時間軸 短期：現在～5年以内/中期：6～10年以内/長期：11年以降

※2 財務的な影響度 小：～3億円未満/中：3～20億円未満/大：20億円以上

気候変動に関するリスクへの取り組み

TCFD提言に賛同し様々な開示媒体において、積極的な情報開示に取り組んでいます。また、2022年度は、GHG排出量削減について、従来よりも高い目標を掲げ、対象範囲をCTCグループ全体に拡大した「2050 CTC グループ環境宣言」を策定しました。

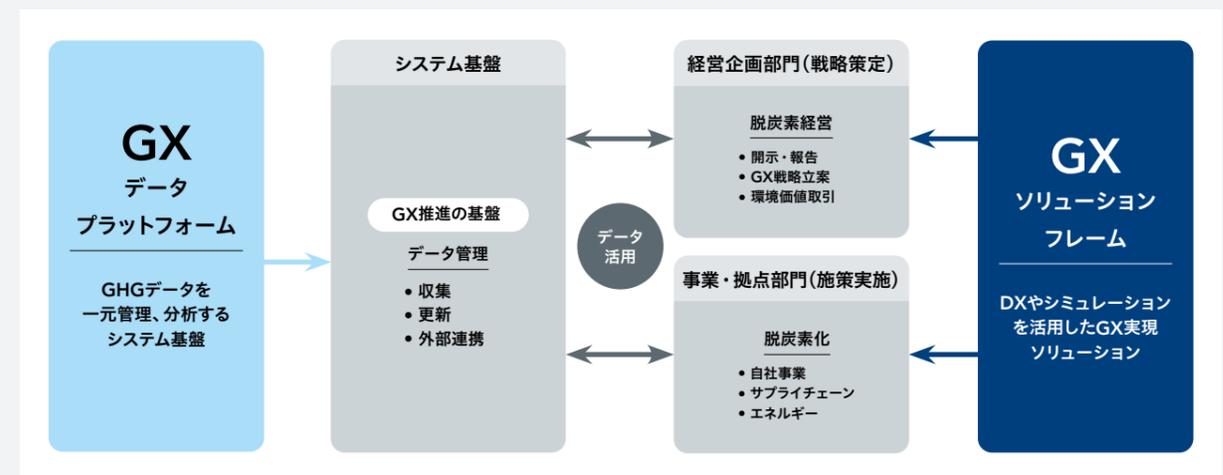
パリ協定が求める科学的に整合するGHG排出量削減目標の認定を行うSBT(Science Based Targets)イニシアチブに対してコミットメントレターを2022年11月に提出し、2年以内にSBT認定取得を目指すことを表明しました。

気候変動に関する機会への取り組み

当社の強みの一つであるデジタル技術(IT×シミュレーション)を、「GHGの可視化」「クリーンエネルギーの促進」「サプライチェーンの変革」といった領域で活用し、お客様自身のGX推進だけでなく様々なパートナーと連携したGXビジネスに貢献することでカーボンニュートラル社会の実現を目指しています。

2022年度は、各企業のGX推進を支援するために従来個別に提供していたソリューションやサービスを体系化し、GXに必要なデータを管理する「GXデータプラットフォーム」と、GHGの削減につなげる「GXソリューションフレーム」として提供を開始しました。

GXサービス体系



GX
ソリューション
事例：

再生可能エネルギーの発電量予測や需給管理を支援するクラウド基盤「ReRAS」を開発

ReRAS(Renewable Resource Aggregation System：リーラス)は、再生可能エネルギーの発電量予測を行い、電力を束ねて売電するアグリゲーターや発電事業者による需給管理および電力取引を支援するクラウドサービスです。CTCの再生可能エネルギーに関する技術的な知見を背景に、太陽光・風力発電所の発電量の予実データや気象予測データに基づき機械学習を活用した発電量予測モデルを構築し、電力取引スケジュールに適した発電量予測を行います。予測データを活用した日々の電力の取引情報を蓄積・分析して、アグリゲーションビジネスのPDCAサイクルを回しながら、再生可能エネルギーの変動リスクのマネジメントを支援します。

再エネ

ReRAS

再エネアグリゲーション支援

ユーザー

再エネアグリゲーター/
発電事業者

収益拡大・安定運用のPDCA

持続的な挑戦と成長を支える基盤

リスクマネジメント

当社グループでは、下記に記載されている重要リスクのほか、様々なリスクに対処するため、リスク管理委員会や主管部署を設置するとともに、全社的に管理すべきリスクを網羅的に検討・特定するほか、管理体制やルール等の整備、有効性評価(モニタリング)の実行、是正措置の提言を行うことにより、将来における経営環境の変化や不測の事態に対応しうるリスク管理体制の構築を推進しています。

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	リスクへの対応策
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お客様のIT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 顧客ニーズの多様化、技術進化、新規事業会社の参入、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"> マクロ環境の変化やそれによるお客様のIT投資動向の変化を機敏に察知し共有する社内体制の整備 先進的な製品・サービスの提供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"> サイバー攻撃による社内システムおよびお客様向けサービスへの不正アクセスやマルウェア、人為的過失などにより、サービス停止、情報(顧客企業の個人情報や機密情報等)のロック、窃取、漏洩や改ざん、紛失等が発生し、企業活動の停止、信用失墜および損害賠償請求に至る等のリスク 個人情報の管理や域外移転における法令違反 	<ul style="list-style-type: none"> 適正な情報管理のため、主に下記の対応策を実施 情報管理体制の構築(情報セキュリティ委員会、CTC-SIRT(CTC Security Incident Response Team)の設置等) 各種認証の取得(JISQ15001、ISO27001、ISO27017等) 各国の個人情報保護法調査および対応 国内外の事業会社も含めた当社グループ全体の統制強化

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。

AI・IoT、ブロックチェーン等に代表される新しいIT基盤の活用、サイバー空間とフィジカル空間がつながる社会、働き方改革がもたらす新たな職場環境において、情報セキュリティ上の脅威は年々、多様化・複雑化しています。

そのような中、当社グループでは、ISO/IEC27001(JISQ27001)およびプライバシーマーク(JISQ15001)に準拠するとともに、最新のサイバーセキュリティに対応するべく、NIST(National Institute of Standards and Technology「米国国立標準技術研究所」)のフレームワークを取り入れた「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、以下の運用を年度ごとに行っています。

- マネジメントレビューの実施
- 情報セキュリティ目標の設定
- 情報資産、情報システムに対するリスクアセスメントの実施
- 情報セキュリティ、個人情報保護に関する教育啓発活動の実施
- 外部の委託先に対する情報セキュリティの管理状況の確認
- 内部監査および第三者機関によるマネジメントシステムの遵守状況の確認

さらに、近年増しているサイバーセキュリティリスクの対策として、CTC-SIRT*を設置し次の運用を進めています。

- 24時間365日のサイバー攻撃に対するSOCによる社内システムへの監視活動
- 部署管理のインターネットに接しているネットワーク機器に対する脆弱性スキャン
- 社外に公開している各種サイトやWebサービスへの脆弱性診断
- 標的型攻撃メールおよびBCP訓練の実施

基幹系特化型クラウド「CIVICmc2」および仮想化ホスティングサービス「TechnoCIVIC」におけるISO/IEC27017(JISQ27017)認証の取得や、CTC-MDR、CTC-SOCといったセキュリティ運用サービスを展開し、お客様に安心してビジネスを継続いただけるサービスづくりを推進しています。

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。

* CTC-SIRT(CTC Security Incident Response Team):
サイバー攻撃におけるセキュリティインシデントに対処するための組織

当社の情報セキュリティの取り組みについて、詳しくはコーポレートサイトをご覧ください。

<https://www.ctc-g.co.jp/company/about/governance/security.html>

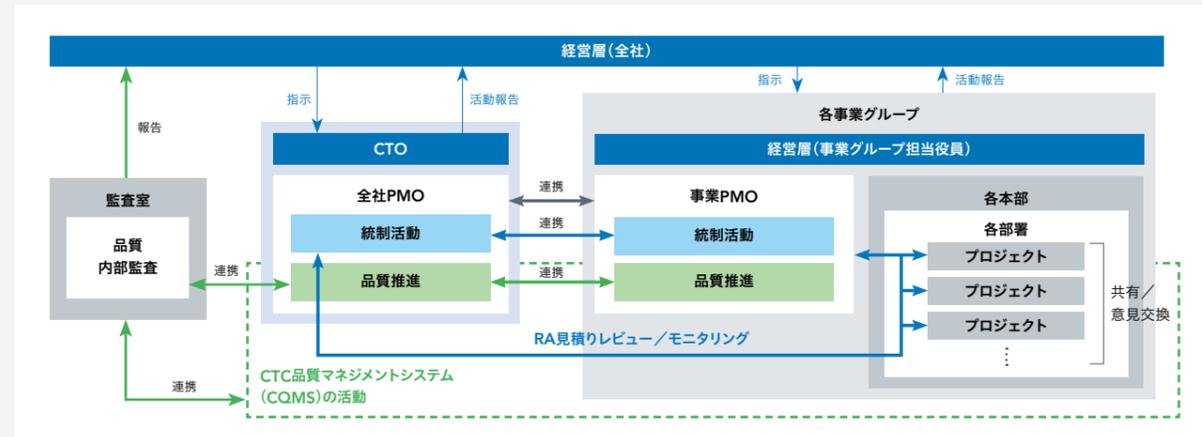
リスク	当社の業績に影響を及ぼす可能性のあるリスクの概要	リスクへの対応策
3 コンプライアンスに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動の展開において関連する各種法令・規制に抵触する事態や不正行為等の重大なコンプライアンス違反が発生し、社会的信用低下や業績が悪化するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス遵守のため、主に下記の対応策を実施 コンプライアンス体制の構築(コンプライアンス委員会の設置等) コンプライアンスに関する教育研修等 内部通報制度の運用、維持・改善
4 人材に関するリスク	<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通りに進まない場合や成長機会の損失、労働環境の悪化などにより人材流出や生産性低下が発生し、業績や事業展開に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> “挑戦と成長”を人事戦略の方針に定め、社員の働きがい向上と自己成長、人材育成風土のさらなる醸成を目指し、主に下記の人材マネジメントを実施 多様なプロフェッショナル人材の育成・開発 社員が自己成長を感じ最大限の成果を発揮できる仕組みの整備(キャリア形成支援制度、社内公募制度、複線型人事制度等) ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の推進 多様で柔軟に働ける環境の整備(Upgrade the CTC Workstyleをスローガンとした「働く時間」や「働く場所」を含む働き方の選択肢拡大を推進) <p>P.25 人材戦略</p>
5 プロジェクト管理に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> DX等顧客ニーズが多様化・複雑化する中で、計画通りの成果や品質を確保できない場合、想定以上の追加費用を要するのみならず、納期遅延や品質不良が発生し、お客様からの信用低下や損害賠償請求につながるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 全社組織として第三者の立場のプロジェクトマネジメント室を設置するほか、各事業グループにもプロジェクト統括部を設置し、重要なSI案件に関して計画通りに完遂できないリスクを未然に防ぐために、主に下記の統制、支援を実施 見積り提出前の事前審査 プロジェクト状況のモニタリングとステータス評価 プロジェクト状況に応じた改善提言と個別支援(品質評価等) <p>P.71 プロジェクト管理に関するリスクへの対応</p>
6 システム障害に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> ITシステムが重要な社会インフラを担う状況下、運用サービス業務において機器設備の故障やオペレーションミスなどによる障害が発生し、お客様の事業活動に影響を及ぼした場合、お客様からの信用低下や損害賠償請求につながるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 主に下記の対応策を実施 定期的な運用リスク点検 ITシステムの監視強化および第三者による運営状況の監査 製品不具合情報の調査と早期対応、機器の予防交換 オペレーションミスの抑止等、作業品質向上活動(ヒューマンエラーゼロ活動や作業前危険予知ミーティングの徹底等)
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事業拡大・競争力強化を目的とした国内外の事業会社、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し、投資の一部または全部が損失となる、あるいは追加資金拠出が必要となるリスク 	<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、統制活動を実施 投資管理体制の構築(投資、EXIT基準等社内基準の整備、投資実行前の事前審査等) 定期的なモニタリング(投資目的達成状況やEXIT基準への抵触の確認等) 主要な事業会社についてはさらに以下を実施 CTCグループ企業理念および行動基準の周知徹底 経営幹部等の人材の派遣 株主間協定等によるガバナンスの徹底
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、外貨建て取引を行う場合、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"> 個々の取引形態に応じて、為替予約や外貨預金を活用
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、新型コロナウイルスなどの感染症に見舞われ、設備・インフラへの損害や人的被害により事業継続が困難となるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 不測の事態に備え、主に下記の対応策を実施 事業継続計画(BCP)の策定 安否確認システムの構築 緊急対策本部および危機管理統括本部の整備や防災訓練等の体制強化 首都圏被災に備えた、関西圏への本社機能バックアップ体制の継続的な整備
10 製品・サービスの調達、供給に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先各社の事業計画変更や経営状況悪化等による製品・サービス供給の停止、およびパンデミック、戦争、テロ等の様々な世界情勢によるサプライチェーンの停滞等で半導体をはじめとする部品不足、生産遅延によって商品、サービスの提供ができず当社グループ業績に影響を及ぼすリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 納期遅延の防止と供給の最適化を図るため、マルチベンダーかつフルスタックの技術を持つ当社の強みを活かし、主に下記の対応策を実施 国内外の主要ベンダーとの強固な信頼関係に基づいた製品・サービス供給の最適化 特定の調達先に依存しない複数の調達先の確保 お客様への正確な状況と情報を共有、最適解による対応策のご提案

持続的な挑戦と成長を支える基盤

リスクマネジメント

プロジェクト管理に関するリスクへの対応

経営層、全社PMO、事業PMOがそれぞれの役割と観点から活動・連携し、プロジェクトに関するリスクを低減しています。全体の管理・支援を強化するために、2021年度より全社PMO組織をCTOの直下に配置し、戦略的な基盤構築に向けた強化を開始しました。プロジェクトを計画通りに完遂するための統制活動を始め、提供するシステムの品質強化を戦略的な指標とともに推進し、全社的なサービス品質・ビジネス品質のさらなる底上げを図ります。



全社PMOの主な機能

統制活動	プロジェクト統制活動 プロジェクト/運用のガバナンスおよびコントロールの強化を図り、リスクの低減と健全なプロジェクト活動の推進に寄与する。	管理基盤の構築・運用 プロジェクトマネジメントシステム「PJNAVI」主宰 障害問題管理システム「CITRUS」 品質実績DB
品質推進	品質活動推進 品質マネジメントシステム(CQMS)の改善の継続およびデータ蓄積やナレッジ共有により各部署での主体的な活動を推進する。	
関係強化・情報連携	パートナー協業推進 優良なパートナーと人材の育成・確保を進めるため、制度・ルールの整備と関係構築を推進する。	

統制活動

プロジェクト統制活動

提案から実装、運用までの各プロセスに対し、レビューとモニタリングを実施しています。事業PMOでは事業配下の各部署で行われるプロジェクトを、全社PMOではその中で特に経営インパクトが大きいと判断したプロジェクトを中心にレビューを行います。加えて全社PMOが社内第三者組織として見積り・計画時や進行中に状況をレビューすることで、プロジェクトの状況を確認すると共に、事業PMOのプロジェクト統制活動が正しく機能しているかチェックしています。

また、事業環境の変化に応じて事業リスクも変化するため、全社PMOでは随時統制活動ルールの機能を見直し、整備しています。

主な実施内容

① RAレビュー: 見積り提示前

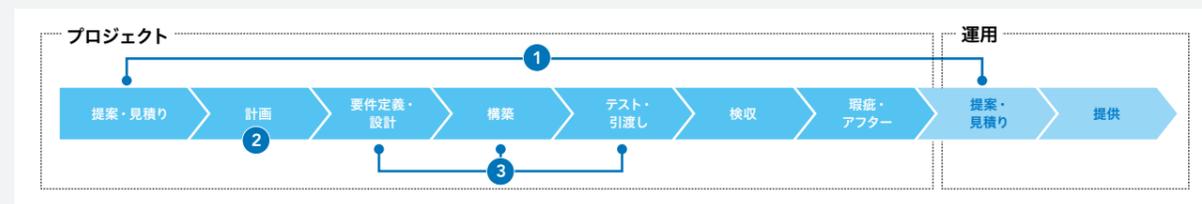
提案内容や見積り工数の算出根拠、作業スケジュール、リスク対策等をレビュー。そのうえで、見積り内容の妥当性を審査する。

② 計画レビュー: 作業着手時

プロジェクト計画の実行性、品質管理の妥当性について確認を行う。

③ プロジェクトモニタリング: 原則月1回

プロジェクトの実施状況・管理状況を第三者視点で確認し、早期に問題の兆候を発見する。プロジェクト状況について事業PMO・全社PMOより経営層に報告する。



品質推進

ニーズや技術が高度化する外部環境を受け、当社グループでは品質マネジメントが重要な事業基盤であると捉えています。障害やミスを防ぐことだけでなく、現場の生産性を上げ、当社

グループの強みである「技術と技」をより質の高いITサービスとして提供することも目的とすることで、リスクを機会に転換し現場の闊達な挑戦を持続的に支えています。

全社品質方針

私たちはITテクノロジーを匠の技(わざ)に昇華させお客様のDXを支えます

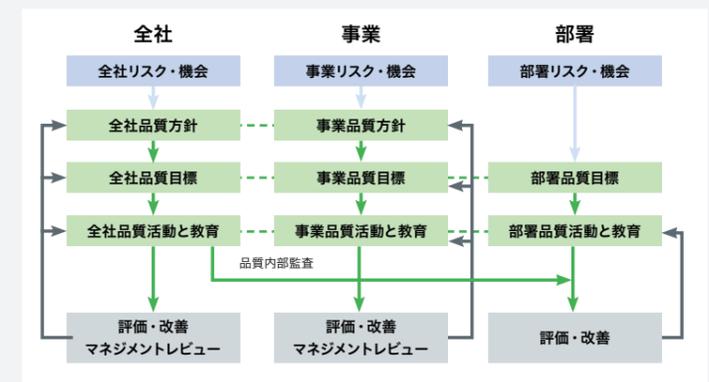
1. お客様のニーズを理解し、それに応えられる十分な構造・品質・技能ですか？
2. お客様の期待を超える価値を生み出していますか？

CTO 専務執行役員 江田 尚

品質活動推進

CTCでは、ISO9001に適合した品質マネジメントシステム(CTC Quality Management System)を構築し、組織的な品質向上活動とプロジェクト(開発・インフラ構築・解析)・運用サービスにおける品質管理の仕組みを規定しています。

品質向上にあたっては、プロジェクト活動・運用サービス活動において類似問題が発生しないよう、全社/事業/部署の3層で目標の設定と振り返り・改善活動のPDCAを回すほか、セミナー開催や自習コンテンツ提供など、品質教育の実施により強化を図っています。



関係強化・情報連携

パートナー協業推進

当社では、優れたIT人材を持続的に確保するため、アライアンスパートナーを定め、パートナーとの関係を強化しています。

アライアンスパートナーは、プロジェクトの委託先として、各事業グループの核となるビジネスを支えるパートナー、将来のビジネス創出を共に目指すパートナーで構成しており、当社向けの要員の優先的な確保や品質向上の取り組みに積極的に協

力いただくことに合意しています。

現在、当社の発注額の約50%はアライアンスパートナーによって構成されており、パートナー情報の社内公開やプロジェクト情報の早期共有だけでなく、ルールの整備や教育コンテンツなどの情報連携を密に行うことによって、優良パートナーとの関係の強化を推進しています。

管理基盤の構築・運用

プロジェクト統制活動および品質推進をサポートする様々な管理基盤の構築・運用を行っています。

プロジェクト統制活動では、システム開発やインフラ構築案件の問題、課題の早期発見のため、プロジェクトマネジメントシステム「PJNAVI」を運用しています。営業活動から瑕疵に至るまでの進捗状況をEVM(Earned Value Management)を用いて定量的に把握し随時モニタリングしながら、問題発生時に

はリカバリープランの立案までをサポートしています。

品質推進においては、プロジェクトの品質実績データを蓄積するDBを構築・運用し、後続プロジェクトの見積り・作業計画立案・品質評価に活用できるようにしています。また、障害問題管理システムを運用し、障害問題の再発/未然防止を目的としたナレッジを共有しています。

コーポレート・ガバナンス

取締役・監査役ご紹介 2023年6月16日現在



柘植 一郎

代表取締役社長



関 鎮

取締役 兼 常務執行役員
経営管理グループ担当役員
(兼)CFO(兼)CCO

高田 博史

常勤監査役



原田 恭行

常勤監査役^{※2}

多田 敏明

監査役^{※2}

原 勝彦

監査役^{※2}

岩崎 尚子

取締役^{※1}

本村 彩

取締役^{※1}

池田 泰弘

取締役^{※1}

永井 裕美子

取締役^{※1}

梶原 浩

取締役

取締役・監査役のスキルマトリクス (2023年9月1日現在)

氏名	役職	年齢	性別	在任期間	スキル・経験						
					企業経営	ファイナンス・会計	法務・リスクマネジメント	グローバル	業界知識	ESG	HRマネジメント ^{※3}
取締役											
柘植 一郎	代表取締役社長	65	男性	3	○			○			
関 鎮	取締役 兼 常務執行役員	62	男性	2		○	○	○			
岩崎 尚子	取締役(社外)	48	女性	4				○	○		
本村 彩	取締役(社外)	44	女性	4		○	○				
池田 泰弘	取締役(社外)	67	男性	1	○						○
永井 裕美子	取締役(社外)	64	女性	1						○	○
梶原 浩	取締役	56	男性	3	○			○	○		
監査役											
高田 博史	常勤監査役	65	男性	7	○	○			○		
原田 恭行	常勤監査役(社外)	64	男性	4	○			○			
多田 敏明	監査役(社外)	55	男性	11			○				
原 勝彦	監査役(社外)	68	男性	4		○		○			

※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 岩崎 尚子、本村 彩、池田 泰弘、永井 裕美子の各氏および社外監査役 多田 敏明、原 勝彦の両氏の合計6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。

※3 HRマネジメント：人的資源管理

持続的な挑戦と成長を支える基盤

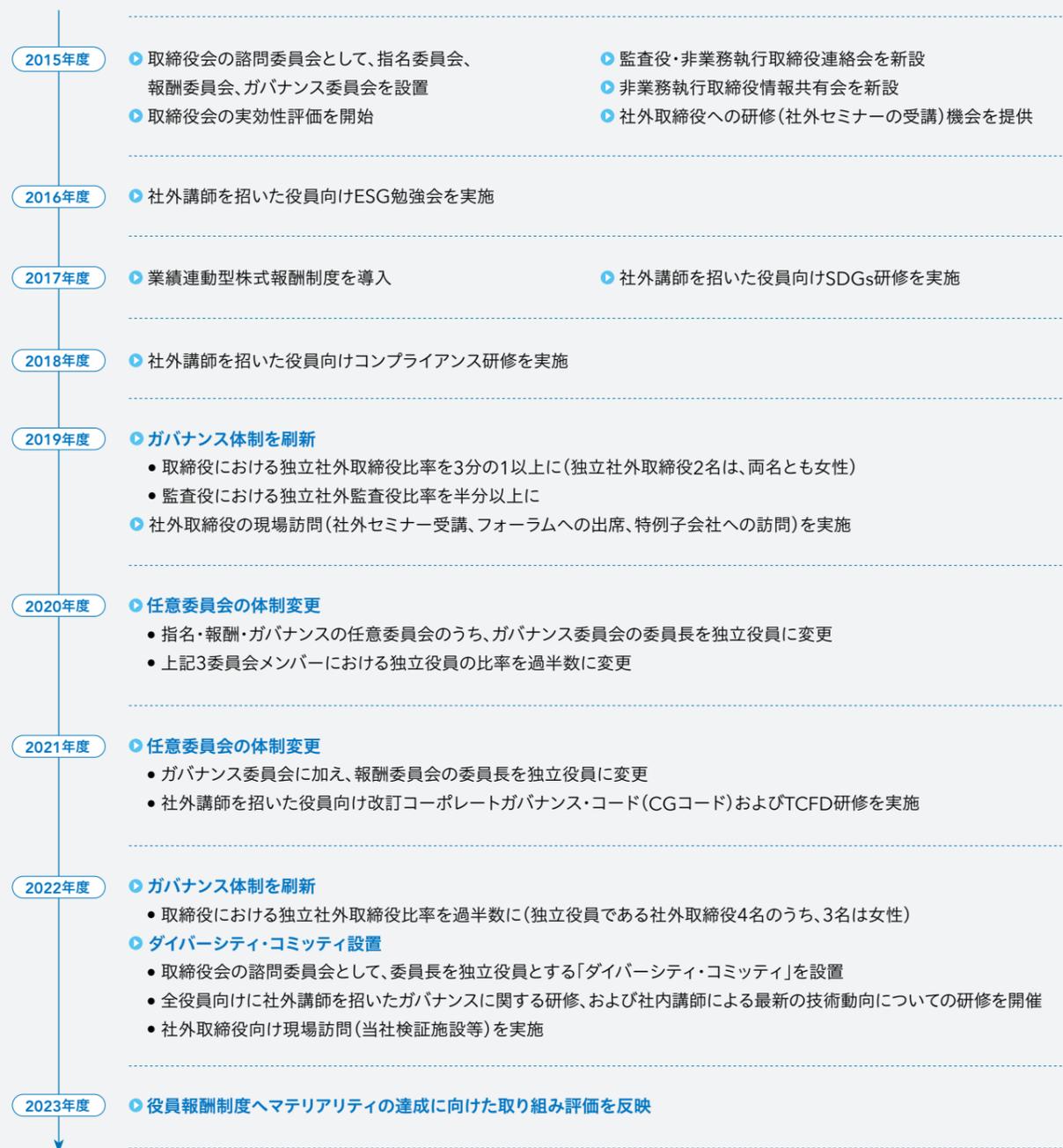
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの概要

基本的な考え方

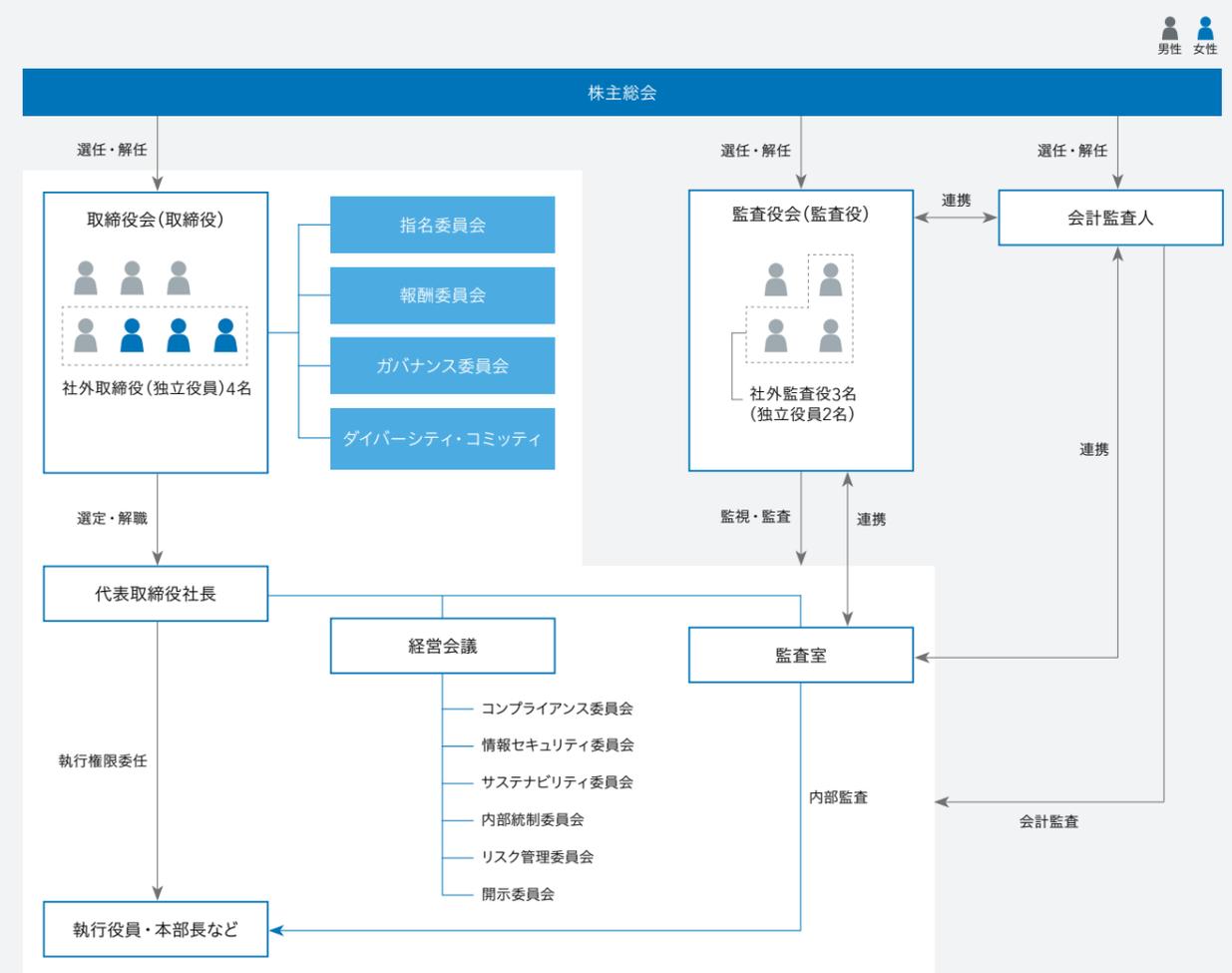
当社は「Challenging Tomorrow's Changes」をスローガンに、「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する。」をMission(使命)とする「CTCグループ企業理念」のもと、企業価値の最大化に向けて、経営の透明性と公正性をさらに高めることを目指し、コーポレート・ガバナンスの充実を図っています。

ガバナンス強化に向けたこれまでの取り組み —2015～2023年度—



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(うち、社外取締役)	7名(4名)
監査役の人数(うち、社外監査役)	4名(3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、ダイバーシティ・コミッティ)



2023年度の取締役会・監査役会の構成

2023年6月末時点の取締役は7名、そのうち4名が(株)東京証券取引所の定める独立役員の要件を満たす人物となっています。独立役員である社外取締役は学識経験者、弁護士、HRマネジメント・ESGに関する知見を有する者、他社での経営経験を有する者を選任しています。

現在、外国籍の取締役はいないものの、海外駐在経験者、あるいは海外ベンダーとの協業経験等、海外でのビジネス経験が豊富な人材が揃っており、豊かな国際感覚を保有していることから、十分な多様性が確保された体制となっています。

監査役については、4名のうち2名が独立役員です。

持続的な挑戦と成長を支える基盤

コーポレート・ガバナンス

現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当社は、監査役（監査役会）設置会社として、社外監査役を含めた監査役による経営監視を十分機能させることで監視・監査機能の充実と意思決定の透明性を確保しています。この監査役による経営監視を主軸とした企業統治体制に加えて、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

るおそれのない社外取締役を選任し、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。社外取締役を含む取締役会と社外監査役を含む監査役会を基礎とした当社の企業統治体制は有効に機能していると判断しています。

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、高い倫理観・公正性などの人格的要素を備え、高度な専門性を有し、それぞれの専門的見地から取締役会での発言が期待される候補者の中から選任しています。一方、社外監査役の選任にあたっては、高度な専門性を有し、それぞれの専門的見地から取締役会および監査役会での発言を期待し、取締役の職務の執行を適切に監査できる方を選任し、経営の健全性と透明性を確保しています。

なお、選任基準並びに取締役会の員数、ジェンダーや国際性等の多様性など、構成についての考え方を踏まえ、指名委員会にて審議のうえ、取締役会で決定しています。社外取締役・社外監査役7名のうちの6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。

2023年度 指名委員会、報酬委員会、ガバナンス委員会、ダイバーシティ・コミティの構成

氏名	役職	独立役員	指名委員会	報酬委員会	ガバナンス委員会	ダイバーシティ・コミティ
柘植 一郎	代表取締役社長		◎			
関 鎮	取締役 兼 常務執行役員 経営管理グループ担当役員(兼)CFO(兼)CCO			○	○	
岩崎 尚子	取締役(社外)	●	○	◎	○	○
本村 彩	取締役(社外)	●	○	○	○	○
池田 泰弘	取締役(社外)	●	○	○	○	
永井 裕美子	取締役(社外)	●	○	○	○	◎
梶原 浩	取締役		○	○	○	
高田 博史	常勤監査役					
原田 恭行	常勤監査役(社外)					
多田 敏明	監査役(社外)	●	○		◎	
原 勝彦	監査役(社外)	●		○		

◎：委員長 ○：委員

社外役員へのフォロー体制

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。取締役会資料の事前配付、必要に応じた事前説明のほか、主要な経営会議上程案件の認識共有や、社外役員からのリクエストに基づく

情報共有などを行うことで、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、取締役および監査役がその機能を十分に果たすことを可能とするため、当社や業界の動向、専門家による情報提供など、社内・社外講師による研修等の機会を提供しています。

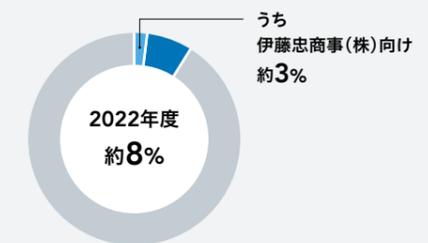
その他コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与える特別な事情（親会社との関係）

当社の親会社である伊藤忠商事(株)は、当社議決権の61.26%を有しており、当社は同社の連結子会社となっています。当社は、情報産業分野において親会社と相互に有する強みを活かして、グループ全体の企業価値の向上に努めています。

親会社との経営情報およびノウハウの共有等を目的として、親会社の執行役員(1名)が当社の取締役に就任していますが、親会社との人的交流、営業情報の活用等の営業活動での連携強化を図る一方、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。なお、伊藤忠商事(株)との取引を行うにあたっては、資本関係のない会社と通常取引する場合と同様

に、合理的な判断に基づき、公正かつ適正に取引条件を決定することとしており、少数株主の利益を害することがないように適切に対応しています。

伊藤忠グループ向け売上収益比率



政策保有株式について

当社は、保有目的が純投資目的である投資株式を保有していません。純投資目的以外の投資株式は、一般投資またはオープンイノベーション投資の2つに区分しています。この区分は、取引の円滑化、維持、拡大、SEリソースの確保および新規ビジネス創出などの投資目的に基づき実施しています。

当社は、政策保有株式であるか否かにかかわらず、毎年すべての投資先の経営内容について把握するとともに、「投資管理

規程」に定められた定性・定量の投資基準に照らし、取締役会で保有意義を確認しています。確認の結果、予め定めたEXIT基準に該当する場合には、原則として縮減する方針としています。

投資先に対する議決権行使は、画一的な基準で賛否を判断するのではなく、投資先企業の経営方針・戦略等を尊重したうえで、中長期的な企業価値の向上につながるかどうか等の視点に立って判断します。

投資基準

定量基準 投資利回り ≧ 期待収益率

定性基準

● 販売先(エンドユーザー等)への投資

トレードメリット以外に新規事業領域の開拓、事業ノウハウの獲得等ビジネスメリットを得ること

● 開発・技術パートナーへの投資

SEリソースの優先的提供・先端技術ノウハウの獲得等のビジネスメリットの確約を得ること

● 製品調達先への投資

取引条件の優遇・新技術の優先的提供・新規事業開拓等戦略関係構築といったビジネスメリットが存在すること

● スタートアップ企業

最低1年間の事業継続可能な資金繰りの目途がついていること

EXIT基準

- ① 投資目的を完了した場合
- ② 「定量基準」に定めるトレードメリットおよび「定性基準」に定めるビジネスメリットが失われた場合
- ③ その他、主管部署判断により、EXITすべきと判断した場合

持続的な挑戦と成長を支える基盤

コーポレート・ガバナンス

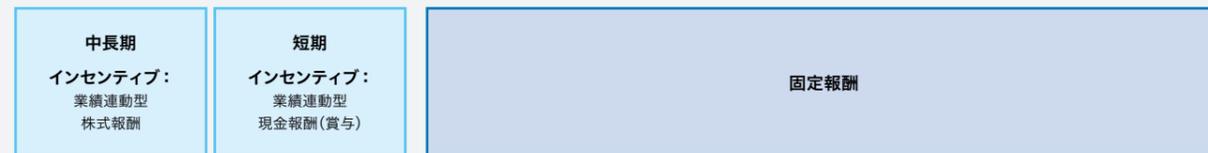
役員報酬

役員報酬の内容と算定方法

取締役の報酬は、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。固定報酬および賞与の総額は、取締役は年額6億4千万円、監査役は年額1億円を上限として決定しています。また、業績連動型株式報酬[※]の信託額については、対象となる3事業年度当たり1億8千万円を上限として決定しています。報酬は月次報酬である固定報酬、業績連動型現金報酬である賞与、業績連動型株式報酬(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、賞与および業績連動型株式報酬は支給していません。

※ 業績連動型株式報酬：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。



業績連動型株式報酬、業績連動型現金報酬(賞与)算出方法

支給総額：

- 当社株主に帰属する当期純利益の当事業年度の目標に対する当事業年度実績の目標達成率
- 対前年度伸長率
- 予め決められた業績連動報酬総額ファンド比率の指標を用いて支給総額を算出し、取締役会で決定

(百万円)

指標	2022年度目標	2022年度実績
当社株主に帰属する当期純利益	38,000	34,208

個別支給額：

- 支給総額を、取締役等に対して個別に実施する当年度の職務に対する業績評価を用いて分配し、個別の賞与と業績連動型株式報酬の合計額を算定。この合計額に、役員別按分比率を乗じて、賞与と業績連動型株式報酬を算定
- ESG・SDGsの観点を踏まえ、2023年度の業績評価よりマテリアリティ(社会課題に結びつき長期にわたる取り組み当社の重要課題)の達成に向けた取り組みを評価に反映

役位	賞与	業績連動型 株式報酬
会長・社長	70%	30%
副社長執行役員	80%	20%
専務執行役員・常務執行役員	85%	15%
執行役員	90%	10%

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数 [※] (名)
		固定報酬	業績連動報酬		
			賞与	業績連動型 株式報酬	
取締役					
取締役 (社外取締役を除く)	160	103	52	6	4
社外取締役	42	42	-	-	4
合計	202	145	52	6	8
監査役					
監査役 (社外監査役を除く)	26	26	-	-	1
社外監査役	45	45	-	-	3
合計	70	70	-	-	4

※ 上記の取締役(社外取締役を除く)の員数には、2022年6月16日開催の第43期定時株主総会終結の時をもって取締役を退任した江田 尚氏を含めています。

社外取締役からのメッセージ

より適切な報酬制度設計のために
多角的な視点で議論を進めていきます

2021年から社外取締役として報酬委員会委員長を拝命いたしました。世界的なESG(環境・社会・ガバナンス)投資が加速する中で、こうした視点を重視した経営戦略が求められるようになってきています。

役員報酬制度に関してもコーポレートガバナンス・コードの改訂に伴い、中長期的な新しい企業価値を創造するうえでの取り組みが進化しています。既存の業績指標の開示のみならず、報酬制度への非財務指標の反映が重視されてきた点もその一つです。

ある調査では、東証プライム市場に上場する時価総額上位500社のうち、2022年役員報酬の業績評価指標にESG等の非財務指標を採用している、あるいは採用予定が明らかな企業が、2019年以降の3年間で約3倍に増加しているとのデータもあり、当該指標の採用企業が増えていることが明示されています。

こうした潮流も踏まえながら、重点施策へのKPI達成に向けた取り組みの設定や、多様なプロフェッショナルの育成等、各組織、役員が関与すべき目標を設定しながら、より適切な制度設計や評価基準を明確にし指標を開示していくことも重要な役割であると考えます。より客観性、公正性、透明性の向上を目指し、委員長として求められる使命を果たしてまいりたいと思います。



社外取締役(独立役員)

岩崎 尚子

- 2017年 4月 早稲田大学電子政府・自治体研究所教授
国際CIO学会理事長(会長)(現任)
- 2019年 1月 APEC スマート・シルバー・イノベーション
委員長(現任)
- 2019年 6月 当社取締役(現任)
エクシオグループ(株)取締役(現任)
- 2019年 9月 総務省政策評価審議会委員(現任)
- 2021年 4月 内閣府公文書管理委員会専門委員(現任)
- 2022年 1月 内閣府地方制度調査会委員(現任)

持続的な挑戦と成長を支える基盤

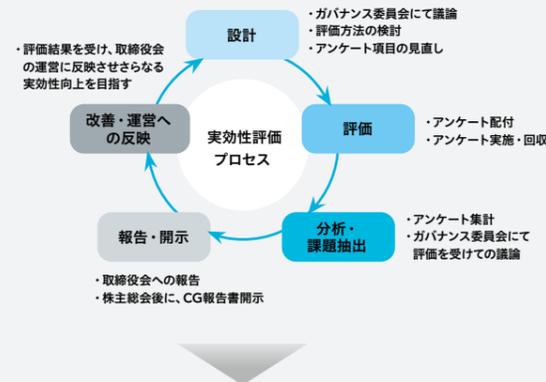
コーポレート・ガバナンス

実効性向上のための取り組み

取締役会実効性評価プロセス

当社は、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、毎年、取締役会の実効性について評価、さらなる改善につなげる機会とし、設計→評価→分析・課題抽出→報告・開示→改善・運営への反映のサイクルを実施しています。このサイクルを回すことで、実効性の継続的な向上を図っています。

アンケート調査では忌憚のない意見を引き出すため、全取締役および全監査役が自己評価を実施し、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改善に取り組んでいます。



取締役会実効性評価結果

取締役会の実効性分析・評価結果の概要

取締役会の実効性の分析・評価のため、全取締役および監査役に対し「取締役会の運営に関するアンケート」を実施し、各種意見聴取を行いました。

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等の妥当性、議案審議の状況等の取締役会の運営に関する事項、取締役の人数や多様性、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や、任意委員会である指名委員会、報酬委員会およびガバナンス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等、下記6つのカテゴリーで実施し、その集計結果をガバナンス委員会で議論し、取締役会に報告いたしました。

① 取締役会の構成

- 新たに社外役員が加わったことで、人数規模、ジェンダー、経験、各専門分野の観点からも取締役会のバランスは適切である。

② 取締役の役割・資質

- 取締役会に期待される役割・責務を果たすためにふさわしい人材が集まっていると評価する。
- 専門性は幅広く、多様な視点からの分析や、問題提起がなされている。

③ 取締役会の役割責務遂行の有効性

- 取締役の職務執行状況は適切にモニタリングできている。
- 投資家との対話において把握した当社・当業界への期待や意見などを、取締役会で共有する機会を設けられたので、継続的な情報提供を期待する。
- 持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指していくために、中長期的な経営戦略やサステナビリティ等に関してこれまで以上の議論および、意見交換が望まれる。

④ 取締役会の運営

- 取締役会の運営および議論の内容については、概ね適切である。
- 説明・質問・回答・活発な議論ができるオープンな雰囲気である。
- 取締役会での議論のさらなる活性化のために、取締役会にとどまらず、執行役員や社員との意見交換を行う場を設けることが有効と思われる。

⑤ 任意委員会構成/運営

- 任意委員会は、独立役員を中心に組成され、意見を述べやすい環境を実現している。
- 委員会と取締役会との情報共有の一層の向上を図るために、報告・情報共有のあり方の工夫が必要である。

⑥ 総合評価

- 毎年の実効性アンケート結果に基づき運営の改善、実効性は向上している。

評価結果を踏まえた今後の取り組み

上記の分析・評価を踏まえ、「毎年の実効性評価結果に基づき、改善が図られて実効性は継続的に向上している」と判断するものの、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、さらなる改善に取り組んでいきます。

社外取締役からのメッセージ



社外取締役（独立役員）

本村 彩

2002年10月 弁護士登録（第一東京弁護士会）
長島・大野・常松法律事務所入所
2008年 9月 Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP
（New York Office）勤務
2009年 2月 ニューヨーク州弁護士登録
2009年 7月 金融庁総務企画局市場課勤務
2013年10月 稲葉総合法律事務所パートナー（現任）
2019年 6月 当社取締役（現任）
2019年 8月 平和不動産リート投資法人執行役員（現任）
2022年 6月 （株）国際協力銀行監査役（現任）

CTCの持続的な成長のために重要なテーマを捉え、議論とモニタリングを継続していきます

地球環境問題や人権・格差問題、労働人口の減少といった様々な社会課題を背景に、各セクターが変革を模索する中、ITに対するニーズと期待はますます高まっています。目まぐるしく変化する社会において、CTCが持続的に成長していくためには、スピード感を持って、社会や顧客の課題を正しく把握・分析し助言・解決する先導役としての役割を發揮していくことが不可欠になります。このような観点から、取締役会では、CTCが取り組むべき課題として、様々なテーマの中でも、経営資本として、挑戦ができる多様な人材の育成が最も重要なテーマの一つであるといった議論をしています。この1年でも、高度な技術人材の育成やエンジニアのスキルアップ等の各種施策に重点的に取り組み、技術と技を有機的に成長させる戦略を実施しています。また、変革の時代に対応した人事制度の刷新のほか、DE&Iについては、社外取締役を委員に含むダイバーシティ・コミットティが立ち上がり、活発な議論を継続しています。

経営基盤という観点からは、昨今の円安・金利上昇等の金融環境の急激な変化やサプライチェーン等の問題への対応に加え、気候変動や人権等のサステナビリティ等に関する戦略やリスク管理も重要なテーマになってきます。引き続きしっかりとPDCAを回せるよう、取締役会でも十分に議論しモニタリングしていきたいと考えています。

CTCがますます社会のお役に立てるよう、社外取締役の役割を果たします

CTCの社外取締役に就任して1年が経ちました。就任以前から、公開された情報等によりCTCの概要を理解していましたが、いくつかの点で、認識を新たにした1年でした。一つは、取引いただいているお得意先の多さと業種の幅広さです。CTCが提供する価値は、あらゆる業種・業態のお得意先に及んでいます。もう一つは、時代の最先端と言われるIT業界においても、活力や競合他社との差別化の源泉が「人」にあることです。あらゆる企業が事業を通じて社会課題の解決や社会へのお役立ちを目指していますが、事業活動自体が社会課題を生み出す負の因子を併せ持っています。

そのような中、あらゆる業種のお得意先がこうした負の因子を低減してSDGsに資する活動に転換する役割として期待するのがITを駆使したDXやGXであり、CTCへの期待がますます高まっています。それらの期待を背負うCTCを支えるのは、主体的に考え自律的に成長し、挑戦する社員にほかなりません。CTCは、そうした社員の個の力の最大化を目指して施策を進めています。独立社外取締役の一員として、独立した立場と経営者の視点から、長く続く企業価値向上を目指して経営をモニタリングすることが私の役割であると認識しています。お役に立てれば幸いです。



社外取締役（独立役員）

池田 泰弘

1979年 4月 日本冷蔵（株）（現（株）ニチレイ）入社
2011年 6月 （株）ニチレイフーズ代表取締役社長
（株）ニチレイ取締役執行役員
（株）ニチレイフレッシュ取締役
2017年 4月 （株）ニチレイフーズ取締役会長
2021年 6月 同社顧問（現任）
2022年 6月 当社取締役（現任）
2023年 2月 （株）ラクト・ジャパン取締役（現任）

取締役会

開催回数	19回
社外取締役の出席率	100%
社外監査役の出席率	98%

主な審議事項

経営戦略にかかわる議題

- 経営計画
- 計算書類、報告書関連
- 資本政策関連
- マテリアリティ取り組み目標
- 気候変動関連
- 投資関連
- 業務執行報告 など

ガバナンスにかかわる議題

- 株主総会関連
- 内部統制関連
- 人事関連
- 内部監査計画および結果報告
- リスク管理およびコンプライアンス取り組み状況 など

監査役会

開催回数	11回
社外監査役の出席率	100%

指名委員会

開催回数	2回
------	----

主な審議事項

執行役員および取締役・監査役候補の選解任議案の審議

- 2023年度執行役員人事案
- 監査役人事案(2023年6月定時株主総会日付)
- 取締役、監査役候補の選任理由および期待される役割 など

報酬委員会

開催回数	1回
------	----

主な審議事項

役員報酬および制度に関する審議

- 外部機関による役員報酬サーベイを参考にした当社役員の報酬水準レビュー
- 役員報酬制度への非財務指標(マテリアリティ)の反映

ガバナンス委員会

開催回数	3回
------	----

主な審議事項

以下のガバナンス関連議題の審議

- 改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応
- 取締役会の構成に関する考え方
- 取締役会の実効性分析・評価
- 開示に関する審議
- 役員関連制度

ダイバーシティ・コミッティ

開催回数	1回
------	----

主な審議事項

ダイバーシティに関する討議

- 当社の目指すダイバーシティ推進の全体像(現状分析および課題観)について

ダイバーシティ・コミッティの新設

2023年1月、取締役会の諮問委員会としてダイバーシティ・コミッティを新設しました。

当社は人的資本の強化において多様な社員がそれぞれの個性を活かした活躍ができる環境・制度づくりを進めており、その障害となっていることを、経営課題として議論し対処することを企図しています。社外取締役には有識者としての見地から提言をいただくことで社内変革を促してもらいます。



社外取締役からのメッセージ



社外取締役(独立役員)

永井 裕美子

1981年 4月 富士ゼロックス(株)(現 富士フイルムビジネスイノベーション(株))入社
 2002年 8月 GEキャピタルリーシング(株)執行役員 人事本部長(兼) AEFアジア地区人事統括SVP
 2005年 5月 エルメスジャパン(株)執行役員 人事・総務担当ジェネラルマネージャー
 2010年 2月 アボットジャパン(株)(現 アボットジャパン合同会社)リージョナルHRディレクター(日本・韓国)
 2014年 7月 公益社団法人日本フィランソロピー協会常務理事
 2019年 7月 (株)リブ取締役(現任)
 一般社団法人ポテンシア代表理事(現任)
 2022年 3月 一般財団法人READYFOR財団理事(現任)
 2022年 6月 当社取締役(現任)

ダイバーシティ・コミッティの新設

2023年1月に取締役会の任意諮問委員会としてダイバーシティ・コミッティが新設され、委員長を拝命いたしました。ダイバーシティ・コミッティは、社外取締役3名と社内から6名の役員・社員計9名で構成されており、ダイバーシティ推進に関する経営課題、対応施策の審議を行うことを目的としています。

CTCでは、2006年度にダイバーシティ推進専任組織を設置して以来、働きやすい職場環境の整備や人事施策・研修の導入など様々な取り組みを積極的に推進し、制度や仕組みは十分整ってきています。また、2020年には「ダイバーシティ基本方針」も制定し、女性管理職の育成などについても行動計画に沿って順調に進捗しています。しかし、例えば男性の長期育休取得は未だ少なく、次のステップとしてダイバーシティを組織風土として定着させる必要があるのではと考えます。

ダイバーシティ・コミッティでは、各種データ分析や他社動向などを踏まえたうえで、様々なバックグラウンドや専門性を持つメンバーがそれぞれの経験や知見を共有し、共に学び合いながら、先を見据えつつも現実的で実効性のある施策について議論を深めています。

ダイバーシティ経営のさらなる推進により、社会の多様性に対する要請に応えるだけでなく、多様な人材がそれぞれの能力を最大限に発揮できる組織風土を整え、イノベーションの創出などによるCTCの企業価値向上に貢献することを目指してまいります。

持続的な挑戦と成長を支える基盤

コーポレート・ガバナンス

ステークホルダーとの対話

CTCでは、投資家や株主、お客様やベンダー、それに地域社会や社員など様々なステークホルダーに対し、情報発信にとどまらない双方向での対話を促進することで、自社が創出する価値

や戦略に対する理解を深めると同時に、社内外のステークホルダーからのフィードバックを日々の企業活動に反映させています。

機関投資家・アナリストとの対話

当社は、四半期ごとに実施している決算説明会のほか、機関投資家・アナリスト向けに各事業グループの戦略を説明するスモールミーティングやトップマネジメントとの1on1ミーティングなども開催しています。

また、技術勉強会を定期的に開催しており、2022年度はGX、セキュリティ分野、情報通信分野をテーマとした勉強会を開催しました。

機関投資家・アナリスト向け

▶ 機関投資家・アナリスト向け個別ミーティング 延べ参加人数：**541名**

▶ 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
- 国内投資家との1on1ミーティング： 1回
- 海外投資家との1on1ミーティング： 1回
- 技術勉強会： 3回

▶ 株主総会

開催日：2023年6月16日(金)
来場株主数： 59名
議決権行使率： 90.9%



情報通信分野勉強会



第44期 定時株主総会



スモールミーティング

物流センター見学会

2022年12月に希望するアナリスト、機関投資家を対象にCTC平和島物流センターの施設見学会を実施しました。当施設はCTCグループの物流を支えるだけでなく、ローカル5Gの技術検証が可能な専用スペースも備えています。見学会には当社の情報通信分野のエンジニアも加わり、参加者と活発な意見交換を行いました。

今後も当社の先進的な取り組みへの理解を深めていただけるよう、様々な形式で対話の場を設けていきます。



TOPIC

社員との対話

当社経営層が社員と直接対話する形式で、会社や経営に対する社員の理解を深める機会として、タウンホールミーティングを開催しています。2021年度から取り組みを始め、2022年度まで12回開催しました。

各事業グループ、事業会社の紹介や次世代の人材育成に向けた取り組みの説明、これから10～30年先を見据えた「NEXT CTCプロジェクト」の紹介など様々なテーマを取り上げました。

今後も定期的にタウンホールミーティングを開催することで、社員一人ひとりのCTCグループに対する理解を深め、エンゲージメントの向上につなげていきます。



地域社会との対話

「未来を創る人材教育への貢献」の取り組みとして、「未来実現IT教室 ～Children's Technology Challenge～」を運営しています。小学5、6年生を対象にプログラミング的思考を学ぶ出前授業「みんなでチャレンジ！ITエンジニア」を開催し、ITで次世代の人材育成に貢献することを目的に活動を続けています。

2018年度から2022年度にかけて39回80クラスで開催し、延べ2,192人の子供たちが参加しました。

未来を創る人材教育に貢献すると共に、教室を通じて学校や児童とコミュニケーションを図り、これからのITの在り方についても確認をしています。



お客様との対話

2022年11月に「CTC Forum 2022」をリアルとオンラインのハイブリッド形式で開催しました。当イベントでは、お客様による事例講演のほか、CTCやパートナー企業による講演・展示を通して、お客様が抱えるビジネスやシステムに関する課題の解決策を提示することで、ビジネス成長の気づきを発見できる場となりました。

パートナー企業52社より協賛いただき、6日間で総勢1,000名を超えるお客様にご来場いただけるなど、盛況のうちに終了しました。



リアル会場の様子



リアル会場の様子



オンライン会場の様子

業績と各種情報

財務ハイライト

	2013年度	2014年度	2015年度
業績			
売上収益	3,506	3,819	3,916
売上原価	△2,669	△2,907	△3,001
売上総利益	837	913	915
売上総利益率	23.9%	23.9%	23.4%
その他の収益及び費用	△599	△619	△636
営業利益	238	293	279
営業利益率	6.8%	7.7%	7.1%
EBITDA ^{※1}	314	375	364
当社株主に帰属する当期純利益	142	174	180
受注高	3,691	3,881	3,983
受注残高	1,955	2,016	2,083
受注残高回転率 ^{※2}	63.1%	65.4%	65.3%
年度末財政状態			
資産合計	2,827	3,027	3,079
株主資本合計	1,630	1,689	1,793
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	219
投資活動によるキャッシュ・フロー	△80	△173	△182
財務活動によるキャッシュ・フロー	△95	△136	△84
現金及び現金同等物の期末残高	551	501	449
設備投資額	70	80	111
減価償却費	76	82	84
財務指標(%)			
ROE ^{※3}	8.9	10.5	10.4
ROA ^{※4}	5.1	5.9	5.9
株主資本比率	57.7	55.8	58.2
配当性向	45.8	40.3	44.9
1株当たり情報^{※5}(円)			
当社株主に帰属する当期純利益(EPS)	60	74	78
株主資本	692	730	775
年間配当金	27.50	30.00	35.00
一人当たり情報^{※6}(百万円)			
売上収益	45	49	49
営業利益	3.1	3.7	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=当社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本×100

※4 ROA=当社株主に帰属する当期純利益÷期中平均総資産×100

※5 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株の割合でそれぞれ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。

※6 期末人員数で計算しています。

※7 当社グループは、IFRS第16号「リース」(2016年1月公表)を2019年度より適用しています。

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度 ^{※7}	2020年度	2021年度	2022年度
(億円)							
売上収益	4,078	4,296	4,520	4,870	4,799	5,224	5,709
売上原価	△3,111	△3,280	△3,442	△3,690	△3,584	△3,877	△4,319
売上総利益	967	1,016	1,077	1,181	1,215	1,347	1,391
売上総利益率	23.7%	23.6%	23.8%	24.2%	25.3%	25.8%	24.4%
その他の収益及び費用	△656	△690	△718	△764	△778	△842	△926
営業利益	311	326	359	417	436	505	465
営業利益率	7.6%	7.6%	7.9%	8.6%	9.1%	9.7%	8.1%
EBITDA	396	414	447	579	633	689	621
当社株主に帰属する当期純利益	219	236	246	285	305	354	342
受注高	4,376	4,352	4,702	4,907	5,225	5,470	6,284
受注残高	2,381	2,437	2,629	2,723	3,149	3,396	3,970
受注残高回転率	63.1%	63.8%	63.3%	64.6%	60.4%	60.6%	59.0%
資産合計							
	3,331	3,539	3,789	4,388	4,627	5,077	5,280
株主資本合計							
	1,922	2,066	2,207	2,317	2,548	2,811	2,987
営業活動によるキャッシュ・フロー							
	252	110	206	501	373	361	318
投資活動によるキャッシュ・フロー							
	△142	△23	△32	△172	△101	35	△59
財務活動によるキャッシュ・フロー							
	△78	△60	△95	△171	△211	△274	△279
現金及び現金同等物の期末残高							
	482	510	588	746	809	941	925
設備投資額							
	107	52	72	162	146	441	105
減価償却費							
	84	88	88	162	197	184	156
ROE							
	11.8	11.8	11.5	12.6	12.5	13.2	11.8
ROA							
	6.8	6.9	6.7	6.8	6.8	7.3	6.6
株主資本比率							
	57.7	58.4	58.2	52.8	55.1	55.4	56.6
配当性向							
	42.3	44.1	46.9	47.1	48.5	55.5	54.7
1株当たり情報							
	95	102	107	123	132	153	148
株主資本							
	831	894	955	1,003	1,103	1,217	1,292
年間配当金							
	40.00	45.00	50.00	58.00	64.00	85.00	81.00
一人当たり情報							
	50	53	54	55	53	56	59
営業利益							
	3.8	4.0	4.3	4.7	4.8	5.4	4.8

業績と各種情報

非財務ハイライト

人材関連データ (人材関連データにおいて、データ算出基準日は各年度3月31日現在。ただし、障がい者雇用率は各年度6月1日現在)

基礎データ(連結)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
社員数	総数	人	8,808	9,050	9,291	9,665
男女別	男性	人	7,317	7,436	7,530	7,748
	女性	人	1,491	1,614	1,761	1,917

基礎データ(単体)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
社員数	総数	人	4,276	4,451	4,597	4,784
男女別	男性	人	3,569	3,684	3,773	3,888
	女性	人	707	767	824	896
年齢別	30歳未満	人	708	807	888	980
	30~39歳	人	1,117	1,107	1,095	1,118
	40~49歳	人	1,641	1,665	1,665	1,661
	50~59歳	人	760	829	897	971
	60歳以上	人	50	43	52	54
離職者数 ^{※1}	男性	人	140	70	106	100
	女性	人	12	12	28	27
	計	人	152	82	134	127
離職率 ^{※1}	男性	%	3.8	1.9	2.7	2.5
	女性	%	1.6	1.5	3.2	2.9
	計	%	3.4	1.8	2.8	2.6
平均勤続年数	男性	年	13.6	13.7	13.8	13.8
	女性	年	12.6	12.4	12.2	11.9
	計	年	13.5	13.4	13.5	13.5
男女の賃金の差異 ^{※2}	全労働者	%	—	—	—	78.3
	正規雇用労働者	%	—	—	—	78.8
	非正規雇用労働者	%	—	—	—	73.0

ダイバーシティ(単体)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
新卒採用者数	男性	人	96	101	97	100
	女性	人	58	61	59	61
	計	人	154	162	156	161
キャリア採用者数	人数	人	162	156	155	207
定年再雇用率	%	70.5	90.1	81.4	74.1	
管理職層(女性) ^{※1}	人数	人	69	70	80	83
	比率	%	5.7	5.6	6.0	5.9
障がい者雇用率 ^{※3}	%	2.5	2.5	2.4	2.3	

働き方(単体)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
平均年休取得率	%	72.6	61.0	64.2	70.7	
平均年休取得実績	日	13.9	11.7	12.3	13.5	
従業員一人当たり月間平均残業時間	時間	13	16	13	12	
育児休業等制度利用者 ^{※4}	男性	人	55	49	58	95
	女性	人	31	23	26	20
	計	人	86	72	84	115
育児休業等取得率(男性) ^{※4}	%	42.0	35.8	46.8	65.5	
育児休業復職率	%	100.0	98.8	99.0	100.0	
短時間勤務制度利用者	人	99	93	72	70	
看護休暇制度利用者	人	200	144	147	101	

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
介護休業制度利用者	人	1	0	0	0	
介護休暇制度利用者	人	44	35	33	34	
ボランティア休暇 ^{※5} 取得者数	人	74	3	10	12	
災害支援ボランティア特別休暇 ^{※6} 取得者数 ^{※7}	人	23	0	0	0	
災害支援ボランティア活動費補助利用者数 ^{※7}	人	77	0	0	5	
朝型勤務 ^{※8}	年間	人	2,941	3,080	3,135	3,356
	月平均	人	1,325	1,519	1,709	1,835
スライドワーク ^{※9}	年間	人	1,515	1,916	1,638	1,658
	月平均	人	497	846	780	775
時間単位有休 ^{※10}	年間	人	1,453	1,357	845	969
	月平均	人	425	327	228	266

※1 離職者数、離職率、管理職層に関する各数値はCTC原籍社員です。

※2 女性活躍推進法に基づく規定により、男性の平均年間賃金に対する女性の平均年間賃金の割合を算出しています。

※3 特例子会社、グループ適用会社を含む数値です。

※4 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。

※5 国内での地域貢献や福祉など会社が認めた活動の際に取得できる休暇です。

※6 国内の災害支援での活動の際に取得できる特別休暇です。

※7 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、災害支援ボランティア特別休暇は2020年度以降、災害支援ボランティア活動費補助は2020年度および2021年度の利用者はありません。

※8 夜間や休日の時間外労働を制限し、早朝時間帯(5~9時)の勤務を奨励しています。

※9 始業時刻を5~11時30分の範囲で調整しながらフルタイム勤務することができる制度です。

※10 年次有給休暇のうち5日分(40時間)を、1時間単位で取得することができる制度です。

人材開発(単体)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
延べ研修実施人数	人	129,882	135,889	98,252	108,375
一人当たり平均研修時間	時間	54	60	56	65

セキュリティ・コンプライアンス(連結)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
重大なセキュリティ事故発生件数	件	0	0	0	0
重大なコンプライアンス違反件数	件	0	0	0	0
重大な環境法令違反件数	件	0	0	0	0

温室効果ガス排出量(連結)^{※1}

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
Scope1 ^{※2}	t-CO ₂	—	—	262	345
Scope2 ^{※3}	t-CO ₂	—	—	17,630	14,540
Scope1+2	t-CO ₂	—	—	17,892	14,885
Scope3 ^{※4}	t-CO ₂	—	—	2,455,212	1,897,665

※1 2021年度より対象範囲をCTC単体から連結に変更。また、信頼性向上を図るため、本値については、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン(株)による第三者保証を取得

※2 Scope1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)

※3 Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

※4 Scope3: Scope1、Scope2 以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

品質(単体)

項目	単位	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
システム品質のお客様評価 [※]	%	89	91	92	89

※ お客様満足度調査のシステム品質評価において、「競合他社と比べて同程度」以上とした回答者の割合

業績と各種情報

役員一覧

2023年6月16日現在

取締役

柘植 一郎
代表取締役社長
関 鎮
取締役 兼 常務執行役員 経営管理グループ担当役員 (兼)CFO (兼)CCO
岩崎 尚子 ^{*1}
取締役
本村 彩 ^{*1}
取締役
池田 泰弘 ^{*1}
取締役
永井 裕美子 ^{*1}
取締役
梶原 浩
取締役

監査役

高田 博史
常勤監査役
原田 恭行 ^{*2}
常勤監査役
多田 敏明 ^{*2}
監査役
原 勝彦 ^{*2}
監査役

※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 岩崎 尚子、本村 彩、池田 泰弘、永井 裕美子の各氏および社外監査役 多田 敏明、原 勝彦の両氏の合計6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。

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
 CMSO(Chief Managed Service Officer):
最高マネージドサービス責任者
 CPMO(Chief Product Marketing Officer):
最高製品販売推進責任者
 CAO(Chief Administrative Officer):
最高人事総務責任者
 CDO(Chief Digital Officer):
最高デジタル責任者
 CIO(Chief Information Officer):
最高情報責任者

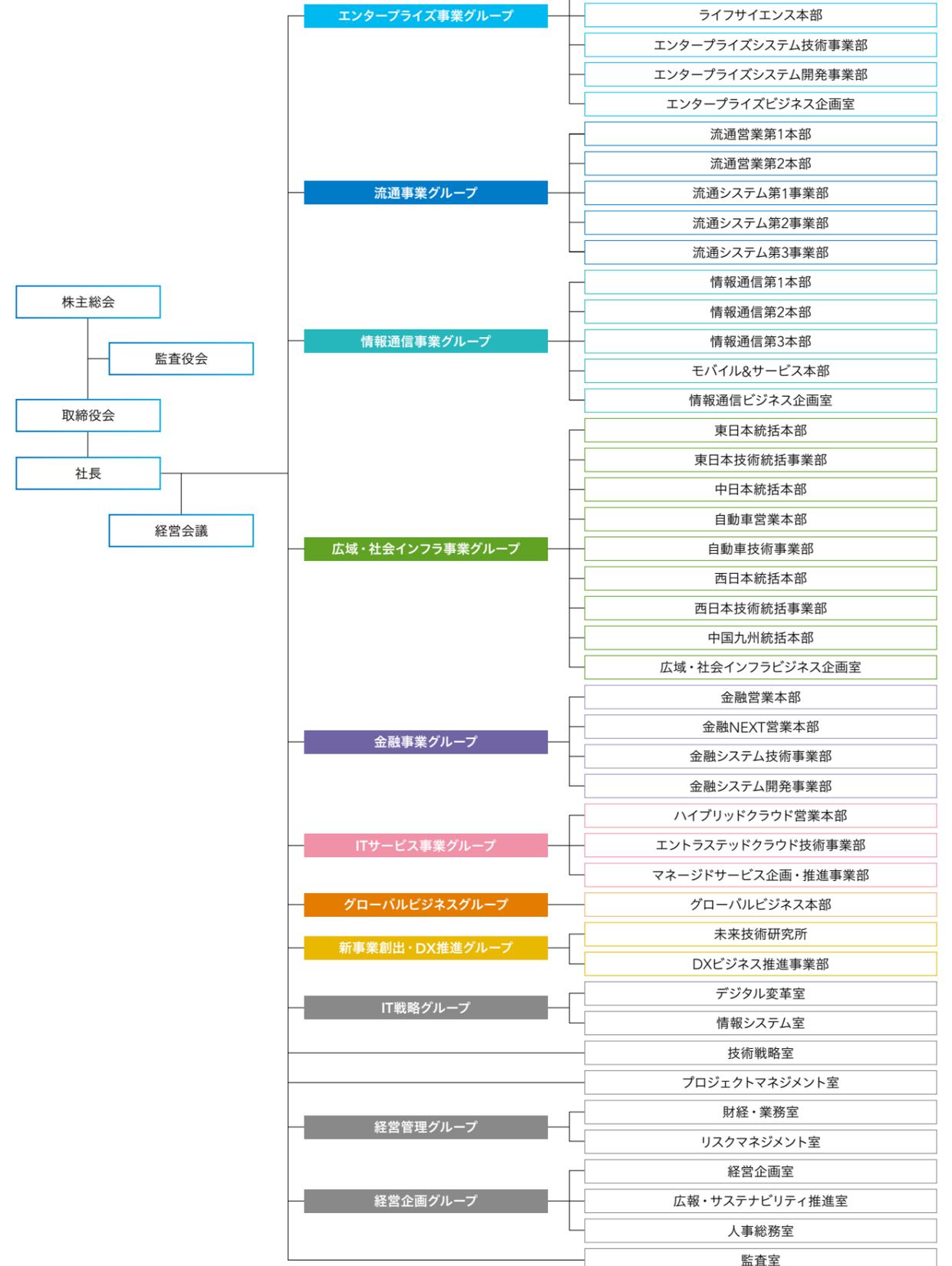
執行役員

江田 尚
専務執行役員 社長補佐(技術戦略・中部支社特命) (兼)IT戦略グループ担当役員 (兼)CTO
寺田 育彦
専務執行役員 情報通信事業グループ担当役員
原口 栄治
専務執行役員 ITサービス事業グループ担当役員 (兼)CMSO
湊原 孝徳
専務執行役員 エンタープライズ事業グループ担当役員 (兼)CPMO
粟井 利行
常務執行役員 金融事業グループ担当役員
廣岡 純治
常務執行役員 CTCシステムマネジメント株式会社 代表取締役社長
大橋 博仁
常務執行役員 広域・社会インフラ事業グループ担当役員
藤岡 良樹
常務執行役員 新事業創出・DX推進グループ担当役員 (兼)北米管掌
鳥越 浩嗣
常務執行役員 CTCエスピー株式会社 代表取締役社長 (エンタープライズ事業グループ担当役員付)
平山 伸一
常務執行役員 経営企画グループ担当役員 (兼)CAO
今川 聖
常務執行役員 流通事業グループ担当役員 (兼)グローバルビジネスグループ担当役員

永松 誠司
執行役員 IT戦略グループ 情報システム室長
松丸 達也
執行役員 CTCテクノロジー株式会社 代表取締役社長
吉田 良徳
執行役員 金融事業グループ担当役員代行
澤登 寿
執行役員 エンタープライズ第1本部長
上 克也
執行役員 情報通信第3本部長
松田 欣也
執行役員 CTCファシリティーズ株式会社 代表取締役社長 (ITサービス事業グループ担当役員付)
中谷 寿宏
執行役員 情報通信第1本部長
長尾 和彦
執行役員 西日本支社長 (兼)西日本統括本部長
上田 昇
執行役員 中部支社長 (兼)自動車営業本部長
小沢 恵一
執行役員 金融営業本部長
織田 保
執行役員 モバイル&サービス本部長
五十嵐 学
執行役員 CDO(兼)CIO
山本 憲
執行役員 東日本統括本部長
田中 匡憲
執行役員 ITOCHU Techno-Solutions America, Inc. President & CEO
伊藤 嘉彦
執行役員 グローバルビジネス本部長

組織図

2023年4月1日現在



社外からの評価

GPIFが選定するESG指標

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

ロンドン証券取引所グループの完全子会社であるFTSERussell社による、日本企業の中からESGに関してパフォーマンスが優れた企業を構成銘柄とした株式指数に選定。



MSCI日本株女性活躍指数*

MSCI社による、日本株の時価総額上位700銘柄の中から、性別多様性に優れた取り組みを行う企業を構成銘柄とした株式指数に選定。

2023 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数*

ESGリサーチ最大手のMSCI社による、ESG 評価に優れた企業を選別して構築される指数に選定。

2023 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

指数算出最大手の米S&Pダウ・ジョーンズ・インデックスと日本取引所グループによる、TOPIXを対象範囲とし、環境情報の開示状況、炭素効率性(売上高当たり炭素排出量)の水準に着目して、構成銘柄のウェイトを決定する指数に選定。



ISS ESG Corporate Rating

世界有数のサステナビリティ格付け機関ISS社より、当社の情報セキュリティ、環境マネジメントなどが高く評価され、「Prime Status」に認定。



SOMPOサステナビリティ・インデックス

調査会社が行うESG評価と、独自の株式価値評価(ファンダメンタルバリュー)を組み合わせSOMPOアセットマネジメント(株)が作成するインデックスに選定。



MSCI ESG RATINGS*

ESGリスクの度合いと、リスクをどの程度適切に管理しているかを基準に、AAA~CCCの尺度で格付けされたもので、当社はガバナンス体制の強化が評価され、「AA」に認定。



JPX日経400

日本取引所グループと日本経済新聞社による、資本の効率的活用や株主を意識した経営など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たす「投資者にとって投資魅力の高い会社」400社で構成される株価指数に2022年度選定。



PRIDE指標2022 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。



健康経営優良法人2023(ホワイト500)

経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度で、初年度の2017年以降7年連続で認定。



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、最高位の「3段階目」を取得。



次世代認定マーク「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行動計画に組み、その実績が評価され取得。



東京都スポーツ推進企業認定

社員のスポーツ活動、スポーツ分野での社会貢献活動を実施している企業が東京都が選出し、認定。



※ 伊藤忠テクノソリューションズ(株)のMSCIインデックスへの組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIまたはその関係会社による伊藤忠テクノソリューションズ(株)の後援、推薦、販売促進ではありません。MSCIインデックスはMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCIインデックスの名称とロゴは、MSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

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「設計・実装・テスト」を繰り返していく、ソフトウェア開発の手法の一つ。

エッジコンピューティング

端末の近くにサーバを分散配置し、物理的に近い場所でアプリケーションを実行することにより通信遅延を軽減するネットワーク技術。周波数帯域が高く、障害物が多い地域では速くまで電波が届きにくい特性がある5Gの活用には重要な技術。

オンプレミス

システムを稼働させるため必要なサーバやネットワーク機器などを自社内に保有し運用するシステムの利用形態。設備投資が必要だが、システム柔軟性や情報秘匿性は高い。ネットワークを介してシステムやサービスを使う「クラウド」と対で用いられる。

クラウドジャーニー

既存システムをクラウドに移行し、ビジネスモデルや業務プロセスをクラウド利用前提の状態とするには、綿密な計画と複数のアプローチが必要となる。このようなクラウド化への継続的な取り組みを旅路(ジャーニー)に例えて表した言葉。

クラウドネイティブ

クラウド上での利用を前提とした開発の方法論。必要なリソースを必要に応じて入手することができ、環境構築も容易となる。システム変更を最小限の労力で頻繁かつ予測通りに行うことが可能。

生成AI

大量のデータから学習したモデルを用い、ユーザーの指示に基づいて新たな文章や画像などを迅速に自動生成するAI。公平性や安全性、プライバシーなどの分野で問題が生じるケースもあり、利活用においては適切な倫理観の保持が求められる。

ゼロトラスト

すべてのユーザー・ネットワーク・デバイスなどを信頼せず、セキュリティ対策を行う考え方。企業のシステムのクラウド化が進み、システムへのアクセス経路が増えることにより、社内外のネットワークの境界防御対策だけではセキュリティとして万全ではなくなったことから注目されている。

データドリブン

消費者のニーズの多様化・複雑化など、企業を取り巻く競争環境の変化に対応するため、企業が収集・保有している様々な種類の膨大なデータを分析し、その結果を経営の意思決定に役立てること。

ハイブリッドクラウド

パブリッククラウド、プライベートクラウド、オンプレミスを組み合わせて構築・利用するクラウド環境のこと。それぞれの環境のメリットを享受しながらデメリットを補完し合うことで、コスト削減とリスク分散の両立が可能となる。

マネージドサービス

ITシステムの管理・運用・監視などの業務を一体的に提供するサービスのこと。自社でIT知識を有する専門家を意図せずとも、必要に応じてサービスを利用することができる。

マルチモーダル

複数の、複数の形式の、複数の手段による、などの意味。マルチモーダルAIとは、テキスト、音声、画像、動画、センサー情報など、2つ以上の異なるモダリティ(データの種類)から情報を収集し、それらを統合して処理するAIシステムを指す。

量子コンピュータ

量子力学を用いた計算機であり、超高速で計算処理が可能。従来の計算機ではできなかった超並列的な処理ができることから、金融や生命科学など様々な分野での活用が期待されている。

レガシー・モダナイゼーション

老朽化しブラックボックス化したレガシーシステムを、最新のテクノロジーやトレンドに合わせて最適化し、新たな価値を生み出すように変革すること。

ローカル5G

企業や自治体が自らの建物、敷地内に閉じられた5Gネットワークを構築・利用すること。公衆ネットワークから隔離された高いセキュリティ環境、データ通信量が自社の利用に限定されることがメリット。

Observability

複雑化するシステム環境において、「いつ」「どこで」「どのような」問題が起こっているかを観測できるようにする概念、可観測性。問題の原因特定や性能向上などに活用される。

RAN(Radio Access Network)

無線アクセスネットワーク。スマートフォンなどで使われるモバイルネットワークの構成要素。モバイル端末が送受信する無線信号をデジタル信号に変換し、インターネットやクラウドなどに接続する橋渡しを行っている。

○-RAN: オープンで柔軟なネットワークを構築するため、通信業界団体「O-RAN Alliance」の標準仕様に基づき、RANのオープン化を目指すこと。特定のベンダーの独自技術に依存しないため、市場の活性化や導入コストの低減が期待される。

vRAN: virtual RANの略。RANに使用される専用機と同様の機能を、汎用的なハードウェア上でソフトウェアを使って仮想的に実現すること。○-RAN同様、特定のベンダーの独自技術に依存しないサービスの展開が可能になる。

業績と各種情報

会社情報

2023年4月1日現在

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
 ☎03-6403-6000(代) 🌐 <https://www.ctc-g.co.jp/>

創立

1972年4月1日

資本金

21,764百万円

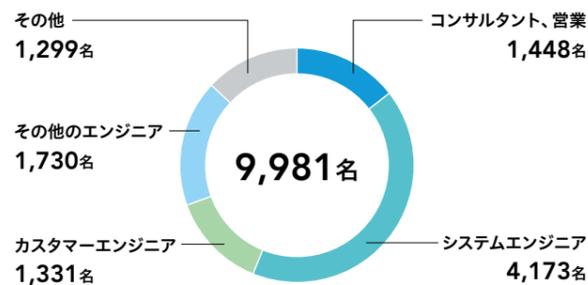
事業内容

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 ほか

社員数

単体 4,962名、CTCグループ 9,981名

CTCグループの人員構成



グループ会社

子会社	会社名
	CTCテクノロジー(株)
	CTCシステムマネジメント(株)
	CTCエスピー(株)
	CTCファシリティーズ(株)
	アサヒビジネスソリューションズ(株)
	CTC Global(Thailand)Ltd.
	CTC GLOBAL SDN. BHD.
	PT. Nusantara Compnet Integrator
	CTC GLOBAL PTE. LTD.
	PT. Pro Sistimatika Automasi
	ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.
	その他6社(国内4社、海外2社)
関連会社	会社名
	MEGAZONE(株)
	CTCファーストコンタクト(株)
	IW. DXパートナーズ(株)
	伊藤忠テクノロジーベンチャーズ(株)
	SYSCOM GLOBAL SOLUTIONS INC.
	Cardzone Sdn. Bhd.
	その他7社(国内4社、海外3社)

株式情報

2023年3月31日現在

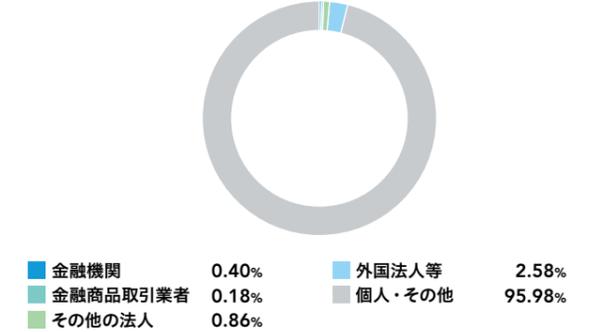
発行可能株式総数 492,000,000株
 発行済株式総数 240,000,000株
 (自己株式8,772,586株を含む)
 株主総数 24,883名

大株主の状況

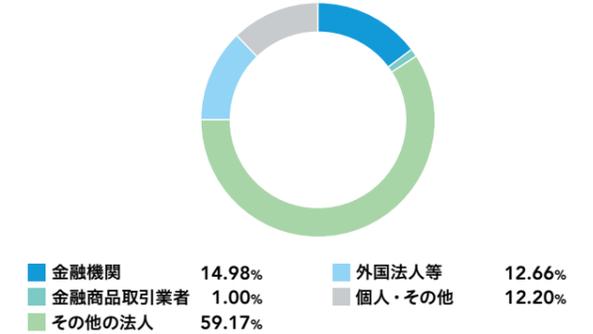
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事(株)	141,601,600	61.24
日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	18,013,400	7.79
(株)日本カストディ銀行(信託口)	10,928,000	4.73
CTC社員持株会	4,500,972	1.95
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	2,022,400	0.87
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	1,512,235	0.65
ジブラルタ生命保険(株) (一般勘定株式D口)	1,415,500	0.61
JP MORGAN CHASE BANK 385781	1,269,767	0.55
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	1,268,544	0.55
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,160,615	0.50

(注)当社が所有している自己株式8,772,586株は、上記大株主から除いています。
 なお、自己株式には取締役等に対する株式給付信託(BBT)に係る信託口が保有する当社株式
 は含まれていません。また、所有比率は自己株式を控除して計算しています。

所有者別分布状況



所有株式数別分布状況



(注)1.「その他の法人」には、(株)証券保管振替機構名義の株式が36単元含まれています。
 2.「個人・その他」には自己株式を含めて記載しています。

CTC Webサイトのご案内

本レポートは主に経営戦略やマネジメントメッセージなどを掲載したものです。即時性の高い決算財務データ、サステナビリティに関する取り組み、各種事例などにつきましては、右記のCTC Webサイトをご覧ください。



IR情報

🌐 <https://www.ctc-g.co.jp/company/ir/>

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。



サステナビリティ

🌐 <https://www.ctc-g.co.jp/company/sustainability/>

お客様・取引先・社員・地域・社会とのかかわりや環境への取り組みなどの詳しい情報を掲載しています。



ガバナンス

🌐 <https://www.ctc-g.co.jp/company/about/governance/>

コーポレート・ガバナンスやリスクマネジメントに関する当社の取り組みなどを掲載しています。



事例・コラム

🌐 <https://www.ctc-g.co.jp/report/>

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。



Best Engine

🌐 <https://www.ctc-g.co.jp/bestengine/>

ITの最新動向や技術に関する当社の取り組みなどを掲載しています。

