

the Grit to Bo Japan's Econo with IT

—ITで日本経済を底上げする気概を—

提案力を磨き前例のない領域へ

お客様、パートナーと共にさらなる高みへ。
長年培ってきた技術力と、より大きな価値を提供するための
提案力を武器に、CTCグループはSlerのトップグループを目指す。
ITでよりよい社会、未来をつくるために。

積み上げてきた信頼

トップグループを目指す

2024年4月、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社の社長に就任しました。前職の伊藤忠商事ではCTCグループを管轄する組織にいましたが、当社に来てみて、想像以上にいろんなことをやっている会社だということに改めて実感しています。お取引させていただいているお客様やカバーしている技術が幅広く、まだまだ知らないことがあると驚かされると同時に、当社グループが持つポテンシャルは非常に高いと感じています。今は、Sler（システムインテグレータ）の中では2番手集団という立ち位置にありますが、これまで以上に事業規模を拡大し、業績や収益力を伸ばしていくことで、Slerのトップグループに入ることを目指していきたいと思えます。就任早々、社員の方々にこの思いを伝え、トップグループ入りに向けて共に頑張ろうと奮起を促しているところです。

当社グループの強みの一つに幅広い顧客基盤があります。創立以来、確かな技術力や強固なサポート体制をもとに、お客様とリレーションを築いてきたSlerであり、業種業界を問わず、幅広いお客様がいらっしゃいます。現在はおお客様の情報システム部門のみならず、LOB（Line of Business）と言われるビジネス部門ともお取引させていただきようになっており、お客様を取り巻く環境の変化に適應するためのDX化の

ニーズを捉えやすいポジションにいます。様々な業種のお客様とお取引させていただいているからこそ、色々な分野におけるナレッジや技術力も着実に蓄えており、実績があるサービスなどを他のお客様にも確かな品質で提供することが可能です。

この顧客基盤の強みをベースに、国のインフラを支える企業など、IT投資に積極的なお客様とのリレーションをさらに強化していきます。私たちは従来から通信事業者のお客様に向けたお取引において強みを有してきました。加えて、電力、運輸、航空、ガスなどの事業分野のお客様に対しても、IT投資による業務の効率化や競争力の向上に向けて、ご提案を着実に進めていく考えです。

鍵となる提案力

私たちの価値は提案力

企業にとってIT投資は悩ましいテーマです。IT投資をコストと捉えて抑制すべきものとする傾向が残っていたり、また、せっかくITに投資しても思ったように活用できなかったりして、IT投資に懐疑的になる企業もあるようです。一方で、IT活用により業績を伸ばしている企業が増えつつあり、事業分野への積極的なIT投資をしなければ生き残れないという時代になったと、私は感じています。

ost my

CEO Message



代表取締役社長
新宮達史

企業経営者がIT投資を判断するにあたり重要なのは、IT投資によって何を達成するのかを見極めることだと考えます。だからこそ、IT投資によって何が達成されて会社の利益になるのかということを実験に説明していくことが、とても大事です。そのためにも、私たちはITを使って成功している企業の事例や知見を蓄積していく必要があります。当社グループは、IT先進国である米国とのパイプ、特に北米のシリコンバレーとの密接な関係を長年にわたって構築しており、こうしたつながりも活かして有用な知見を得られることがアドバンテージになると考えます。

日本企業ではITスキルセットを持ったエンジニアの確保や育成が難しいことから内製化が進まず、私たちのようなSlerが必要とされてきました。当社グループは、お客様から必要とされることにあぐらをかかず、お客様のかゆいところに手が届くよう、私たちの提案力をさらに高めていかねばなりません。特に、今後はお客様の経営やビジネスに近い領域での提案力が鍵になると思います。それはつまり、お客様の課題そのものの整理や、課題解決のためにITをどう活用していくかの要件決めといった、お客様がまだ気づいていないことを提案することも求められるということです。以前から評価いただいている当社グループのITシステムの実装力に、こうした提案力を付加することでお客様から「CTCに頼んでよかった」と評価いただけるような事例を増やしていきたいと考えます。

伊藤忠グループとの連携を活かす

当社グループは、伊藤忠商事が推進するデジタルバリューチェーン戦略のデジタル事業群の中で、中核企業として位置付けられています。

当社は、この事業群の中からコンサルに強みがある企業や、CX（カスタマー・エクスペリエンス）に強みがある企業、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）に強みがある企業などと連携し、お客様にとって最適な提案を行っていきます。様々な業種にわたる伊藤忠グループ企業向けに、既にいくつもの取り組み事例が実現しています。例えば、伊藤忠デジタル事業群の一つである、データ分析大手のプレインパッドとは、配車・配送計画、気象データ、店舗や自宅にあるスマートメーターなどの情報から配車や配送ルートをも最適化する物流のシミュレーションサービスを開始しました。

このように、伊藤忠グループのビジネスのデジタル化をサポートしながら成功事例を蓄積し、さらに伊藤忠グループ内に展開させていくと同時に、その成功事例をCTCグループのお客様にも還元していきたいと考えています。

全速前進

日本経済も、日々の暮らしも、ITでよりよく変えていく

世界各国との名目GDPの比較において、15年ほど前まで日本は世界第2位につけていました。しかし、2023年には第4位へと順位を落とし、国力の低下を懸念する声もあります。私は、日本の国力を再び上げる重要なファクターの一つとなるのがITの力だと考えており、その担い手の一つとなるのが私たちSlerの使命だと考えています。

次に、より身近な話をさせていただきます。例えばお米やペットボトルの買い物。以前なら自分で重い荷物を運ばなければなりませんでした。今はeコマースで発注すれば自宅まで届けてもらえます。それは、まさにデジタルがもたらした恩恵です。世の中の変化、私たちが受ける恩恵は、そのほとんどがITの進化によるもので、スマホやインターネットがなければ私たちの暮らしが立ち行かない、そうした世界になっていると思います。これがあつたらいいと思うデジタルの仕組みをお客様と共に考え、実装することで、日々の暮らしをよりよく変えていくのもまた、Slerの役割であると考えています。

当社グループは、サステナビリティを経営の重要なテーマの一つと位置付け、自らの企業価値の創出とともに、社会価値の創造にも取り組んでいます。最近では、温室効果ガスの排出量削減を進めるお客様のGXの取り組みを支援するビジネスも動き始めています。しかし実は、電力会社のお客様に対して、風力発電量の計算の分野で長年ご支援してきており、ITを通じた社会課題の解決では、長い歴史があります。社会課題解決における豊富な経験や実績を活かしたビジネスを、今後はより伸ばしていきたいと思っています。

近年注目される高度AIについては、私たちも中期経営計画で重要なキーテクノロジーの一つとして位置付けています。今後のテクノロジーの重要な部分をAIが占めるものと認識しており、AIに関わるビジネスに積極的に取り組んでいきたいと思っています。既に、複数のお客様向けにAIのプラットフォーム構築をお手伝いさせていただいています。今後はお客様がAIをビジネスに活用するにあたり、お客様に伴走し、そのサポートをしっかりやっていきたいと思っています。また、AIを用いた私たち自身の生産性向上も課題として捉えていますので、これも積極的に取り組んでいきます。

グローバルでも成長を目指す

当社グループは、既にR&D拠点としての北米や、ASEAN諸国に拠点を設けていますが、売上の観点ではまだまだ国内が9割を占めている状況です。Slerというビジネスモデルは日本固有のものかと思いますが、Slerの良いところを活かせる市場が、海外にもあるのではないかと考えています。これは先の長い話になりますが、Slerのビジネスモデルを活かせる国やチャンスがあれば積極的に進出し、グローバル企業としての成長を追求していきます。

結びに

冒頭申し上げた通り、私はCTCグループをSlerのトップグループに入る企業にしたいと思っています。その可能性は十分にありますが、そうしなければならぬと思っています。まずは、トップグループの企業に変わっていくことを、社員の皆さんにもしっかり意識してもらうことが大事です。そして次に、その目標に向けて挑んでいこうという気持ちを持つこと。その気持ちがなければ何も始まりません。トップグループに入ることで、社員の皆さんが働いていることを誇りに感じられるような会社にしたい。そのためのリーダーシップを発揮していきたいと考えています。

