

中期経営計画の振り返り

リーディングカンパニーとして
IT産業の進化を担う

2013-2014

▶ 売上収益 目標3,600億円 → **3,819**億円

▶ 営業利益 目標300億円 → **293**億円

▶ 当社株主に帰属する当期純利益
目標180億円 → **174**億円

取り組みテーマと成果

- ① 強みの一層強化：
 - ・主要事業グループの安定成長、主要顧客の深耕
- ② 成長領域へ進出：
 - ・新規事業領域の獲得と拡大
- ③ 最新・最適技術の開拓：
 - ・イノベーション推進室とクラウド・イノベーションセンターの開設
- ④ 足場の強化：
 - ・人事制度改革の実行
 - ・採算管理の徹底

2015-2017

▶ 売上収益 目標5,000億円 → **4,296**億円

▶ 営業利益 目標400億円 → **326**億円

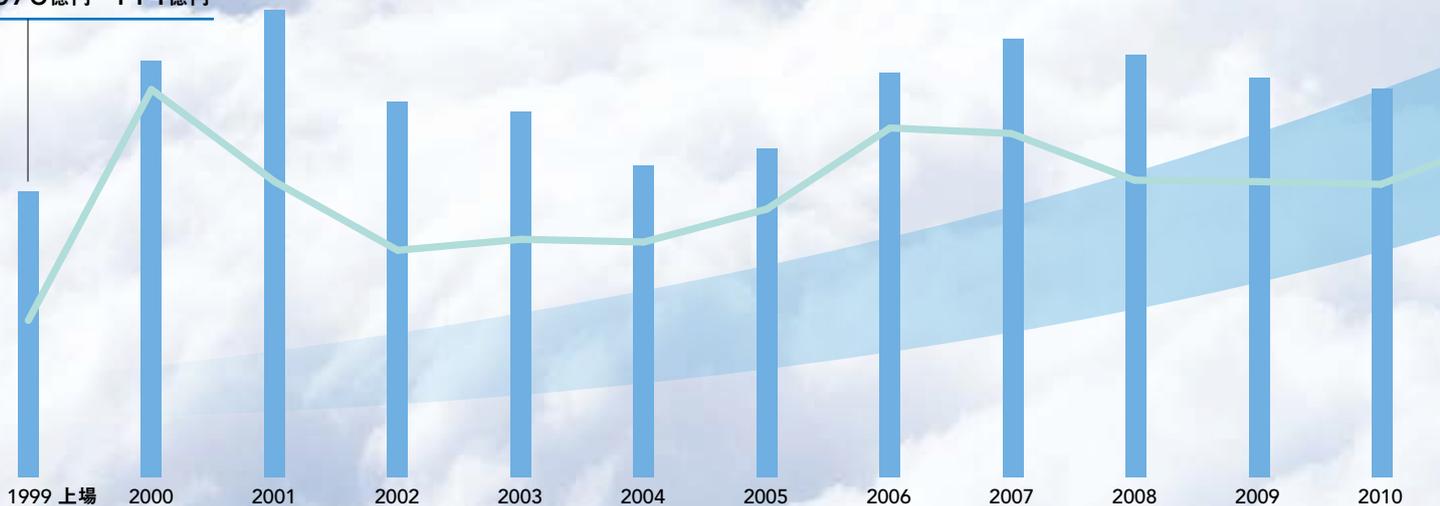
▶ ROE 目標10%超 → **11.8%**

▶ 時価総額 目標5,000億円超 → **5,345**億円
(最高値6,144億円)

取り組みテーマと成果

- ① 「サービス型」へのシフト：
 - ・各種独自サービスのリリース
 - ・クラウドビジネス拡大
- ② 「総合力」経営へのシフト：
 - ・大型組織改編
 - ・事業グループを跨いだ大型プロジェクト対応
- ③ 成長「投資」へのシフト：
 - ・先進技術への対応人材育成
 - ・タイ・インドネシア拠点設立
- ④ 経営基盤の強化：
 - ・働き方変革実行
 - ・基幹システム刷新

売上高 営業利益
2,076億円 114億円



日本基準

Opening New Horizons

2018-2020

▶ 当社株主に帰属する当期純利益

目標300億円 → **305億円**

▶ クラウド・ITアウト

ソーシングビジネス 目標600億円 → **716億円**

▶ ROE 目標12%以上 → **12.5%**

▶ グローバル関連ビジネス 目標600億円 → **617億円**

① 上に広げる：ビジネス変革への挑戦

- ・重点顧客向けデジタルビジネスの進展
- ・アジャイル開発、ローコード開発強化

② 前に伸ばす：強みをさらに強く

- ・大規模インフラ、ネットワーク領域における強みの維持、拡大
- ・クラウド等リカーリング型ビジネスモデルの伸長

③ 外に出る：新たな分野・リージョンの開拓

- ・インドネシア、マレーシア、米国での投資実行
- ・CVC活用による新事業の創出

④ 足元を固める：経営基盤の強化

- ・働き方変革、健康経営、女性活躍の推進
- ・コーポレート・ガバナンス体制の変更
- ・12期連続増配

次の
ステージへ



国際会計基準(IFRS)

2021-2023年度 新中期経営計画

Beyond the Horizons


 その先の未来へ

Expand

今の豊かさを広げる

 強い領域における
さらなる探究と市場拡大


 これからの豊かさを舵取り

 今の豊かさへの貢献が
推進力に

Upgrade

実現可能性を高める

 未来を捉えた
自己変革の実践

Accelerate

 これからの
豊かさを創る

 顧客の変革を支える
新たな取り組みを加速

前中期経営計画では、これまでCTCグループが強みとしてきたインフラ・ネットワーク構築の強化や、クラウド等のリカーリングビジネスの拡大を進めてきました。また、「ビジネス変革への挑戦」をテーマにアジャイル開発やローコード開発等、開発手法の進化や、お客様との共創ビジネスの推進もおこなってきました。グローバルにおいては2019年のインドネシア企業買収をもってマレーシア、シンガポール、タイを含むASEANでのSI体制網が完成し、現地でのビジネス拡大を着実に進めています。

この1年間はコロナ禍の影響もありましたが、国内のIT投資は成長を続けており、働き方や人の活動変化によるビジネス変容に対応するDXニーズは高まっています。5Gの商用展開も

スタートし、今後、よりオープンで高度なシステムインテグレーションが加速していきます。まさに今、私たちがこれまでに整えてきた準備を活かす時が到来しています。

新中期経営計画では、培ってきた強みをさらに広げる「Expand」とともに、その力を推進力に変え、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」させていただきます。そしてこの2つの相乗効果の実現性を高めるため、人材や経営基盤などの「Upgrade」で下から支えていく戦略構造です。「その先の未来」へ飛行していけるよう、この3戦略のバランスをしっかりと取りながら取り組んでいきます。

定量目標2023年度

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

外部環境分析

「ニューノーマル」の浸透によって、リモートワークやデジタル技術の活用が人々の生活や経済活動において不可欠となり、IT市場全体としては堅調な成長を続けると予測しています。

Politics

機会

- 情報セキュリティ関連法規制対応
- デジタル社会実現に向けた行政事務デジタル化の加速
- 働き方改革に伴う労働生産性向上へのニーズ

成長阻害要因

- 世界各国間の関係悪化等による特定製品の使用制限
- 新型コロナウイルス感染症の影響による人・モノの移動制限

Economy

機会

- 海外経済の回復に伴う大企業の業況改善
- DXの加速

成長阻害要因

- 新型コロナウイルス感染症の影響によるIT投資抑制、遅延

Society

機会

- 「ニューノーマル」への対応ニーズ
- 少子高齢化・労働人口減少に伴う生産性向上ニーズ
- 地方創生・地方経済活性化へのニーズ

成長阻害要因

- 労働人口減少、高度IT人材の不足

Technology

機会

- 5Gがもたらす社会全体のデジタル化
- クラウドネイティブ技術の活用
- 「2025年の崖」対応・基幹系システムの刷新

成長阻害要因

- 世界的な半導体不足
- 製品のコモディティ化

Beyond the Horizons

その先の未来へ

新中期経営計画は、経営から具体的な戦術を指示するのではなく、それぞれの事業グループとそこに属する社員一人ひとりがこれまでよりも視座を高めた顧客理解をすることをテーマに掲げています。「顧客」とはお客様だけではなく、お客様が向き合っている生活者の日常も含む視点です。顕在化しているニーズだけではなく、お客様が本当に求めている潜在ニーズが何なのか、そして最適なIT技術は何なのかをこれまでよりも本気で考え、お客様と社会に

Accelerate

これからの豊かさを創る

顧客の変革を支える
新たな取り組みを加速

顧客業務、顧客事業、
そして生活者の日常のDX



▶ 取り組み例

- モダナイゼーションによる顧客DXの推進
- デジタル技術の駆使による顧客事業の変革
- 伊藤忠グループDXの積極支援

Expand

今の豊かさを広げる

強い領域における
さらなる探究と市場拡大

“つくる”を土台にした
5Gビジネスの拡大



▶ 取り組み例

- 通信キャリア向け 5G関連ビジネスの極大化
- エンタープライズ、公益等企業向け、5G関連ビジネス強化
- 製品ビジネスの販売強化、利益率向上、ポートフォリオ管理強化、保守業務の効率化

Upgrade

実現可能性を高める

未来を捉えた
自己変革の実践

個の成長と適材適所を
組み合わせた総合力強化



▶ 取り組み例

- 経営戦略に基づいた動的な人材ポートフォリオの策定及びモニタリングの仕組み構築
- 専門性の高度化を促し、役割と成果で評価・処遇する人事制度の追求
- 社員の多様な価値観を尊重し、社員が自律的にデザインできる働き方の更なる推進

最も近い「現場」から改めて価値領域を拡大する3年間にしていきます。その中ではお客様のビジネスそのものをもとにデザインすることにも取り組んでいかなければなりません。必要なノウハウや技術はこれまでも培ってきていますが、グループ内をより強く連携させ、他領域のノウハウをも自由に活用できるようにすることも今回の挑戦です。

この中期経営計画を終える頃に地平線の向こうに何を見据えているのか、未来を楽しみにしながら着実に前進します。

重点シナリオ

コミュニティ形成と 共創ビジネス拡大



▶ 取り組み例

- プロフィットシェア、ジョイントベンチャー等、顧客との共創ビジネスにより競争優位性のあるポジションを確立
- 顧客の先の顧客へ、ソリューション、サービス等を共同で提供
- Slerからビジネスパートナーへ、ブランド認知度の向上

高付加価値サービス、 先進技術の提供



▶ 取り組み例

- DXコンサル、デザインコンサル機能の獲得とDX支援機能の構築
- アジャイル開発の強化、マネージドサービス立ち上げ
- 顧客の成長に資する先進技術、サービスの開拓

XaaSビジネスの強化



▶ 取り組み例

- クラウドインテグレーション、クラウドネイティブ開発の強化による収益力向上
- DXを支えるクラウドサービスの包括的拡充
- ニューノーマル時代を支えるIT技術、コミュニケーション技術を活用した地域社会への貢献

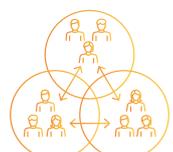
国内ビジネスモデルの グローバル展開



▶ 取り組み例

- 海外事業会社のビジネスモデル変革
- グローバルスーパーアカウントの獲得
- 製品購買力の強みを活かした、ビジネスモデルのグローバル展開

環境変化に順応する 経営基盤変革



▶ 取り組み例

- 中核、機能会社の提供価値変革による、グループ総合力の強化
- デジタル変革をリードし競争力を強化する、社内DXの推進
- 環境変化を機敏に察知したリスク管理と内部統制

多様なステークホルダー との共存



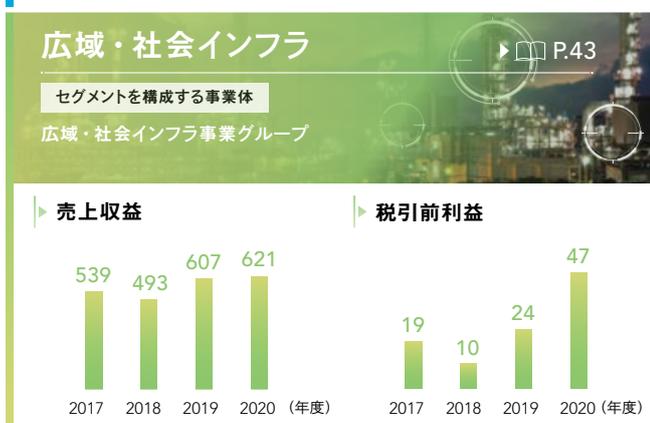
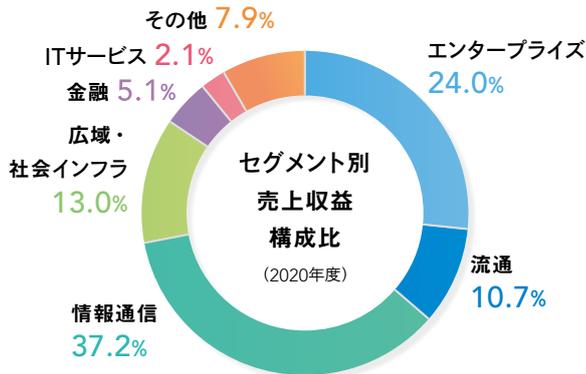
▶ 取り組み例

- コーポレートブランディングの強化
- 取引先、パートナーとのエコシステムの確立
- ROEの持続的成長と安定的な配当性向

事業セグメント 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2020年度のものでです。
 ・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)



※1 2020年4月1日に実施した組織改編により、2017年度および2018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2017年度・2018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 2019年4月1日に実施した組織改編により、2017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2017年度の売上収益および税引前利益は掲載していません。

※3 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、該当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。

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、自動車、
運輸、生活消費財、ライフサイエンス・
ヘルスケア、その他産業等の企業など



常務執行役員
エンタープライズ事業グループ担当役員

湊原 孝徳

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を活かしたインフラ構築力
- 解析/シミュレーションやAIなどの技術力

機会

- 通信の高度化(5G)がもたらす産業構造の変化
- 自動車および関連業界のビジネスモデル変革
- お客様におけるDXへの対応ニーズの高まり

課題認識

- 先端技術/ソリューションへのいち早い取り組み
- 技術革新のスピードに対応した人材の育成

成長阻害要因

- 世界経済の減速によるIT投資抑制
- IT人材不足
- 新型コロナウイルス感染症の影響によるIT投資抑制、遅延

2023
経営ビジョン

Breakthrough to the Next Stage

新たな領域への飛躍的な成長

3 keywords

Challenges
弛みない挑戦を続ける

DXビジネスの加速

ワークスタイル変革、マルチ/ハイブリッドクラウド、データ分析といったソリューションに磨きをかけ、お客様の変革をサポートするDXビジネスを推進していきます。

併せて、デザイナーや外部パートナーとの連携/人材交流や独自の人材育成施策を通じ、DX領域でのポジション確立を進めていきます。

インフラ構築の強みを活かし、さらなる市場の拡大

既存の強みであるインフラ構築・開発の対応力をさらに向上させ、収益力の向上を図ります。CTCグループ内外との連携強化を通じたエンジニアリソースの効率化や拡充も進めていきます。

製品販売については、既存ベンダーとの関係強化と新規海外ベンダーの開拓を推進します。

加えて、5Gの本格展開を追い風に、ローカル5G関連ビジネスも推進していきます。

総合力強化による組織の成長の実現

業界・ソリューションを軸とした組織改編の実施による、さらなる総合力の発揮を狙います。また組織内での事例や先端ソリューションを継続して共有していくことで、営業・エンジニアスキル強化を図っていきます。

Strengths
強みを拡げる

Accelerate

Expand

Upgrade

Basis
基盤を固める

流通事業グループ

お客様の業態

流通、食品・卸、小売等の企業およびクレジット、保険、証券等の金融系企業 など



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

廣岡 純治

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
- 決済・コンタクトセンター業務で培ったリテールファイナンスに関する知見
- 伊藤忠グループ企業とのシナジー

機会

- 労働力不足を補う効率向上に向けたIT投資活性化
- DXによるビジネスの次世代化対応ニーズ拡大
- お客様のESG、SDGsへの取り組みを背景とした積極的なIT投資

課題認識

- コンサルティングなど専門型・特化型ベンダーとの協業
- 高度化・複雑化する大型プロジェクトへの対応
- 先端技術に対応する人材の育成、確保

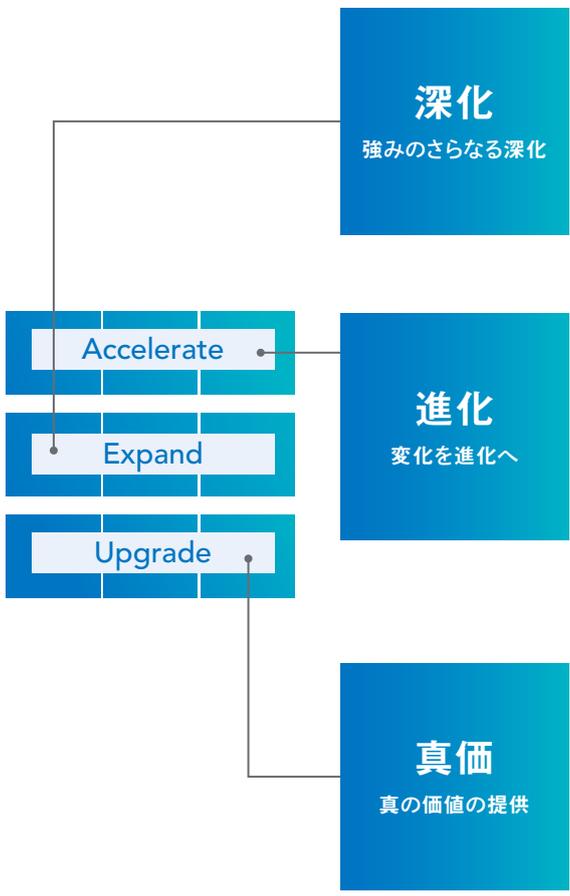
成長阻害要因

- 経済の減速による個人消費の減少
- エンジニアリソースの調達難

2023
経営ビジョン

基幹系システムの開発に加えてDXビジネスを収益の柱とし、
お客様の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す

3 keywords



深化

強みのさらなる深化

新たな手法や技術により強みとする基幹系開発・運用を深化

既存の強みである基幹系システム開発経験をもととし、新たな技術・開発手法を採り入れ開発・運用のレベルアップを図ります。

また、クラウドやネットワーク等のインフラ開発についても知見やマネジメントノウハウを獲得し、強化を図ります。さらに、エンジニアリソースの集約による稼働の効率化や、体制強化も併せて推進していきます。

変化をチャンスと捉えたDXビジネスと新規ソリューションの創出

コロナ禍を背景とした社会の価値観やライフスタイルの変化への対応が迫られているお客様のニーズを的確に捉え、新領域であるDXビジネスに積極的に取り組みます。

また、高度化・複雑化するプロジェクトのマネジメントノウハウを蓄積し、DXビジネスに対応します。加えて、新規ソリューションの創出と展開によりビジネス拡大を目指します。

深化×進化によるビジネスのUpgrade

基幹系システム開発を中心とした既存ビジネスの深化と、DXを中心としたビジネスモデルの進化により、お客様の真のビジネスパートナーとなることを目指します。そのために、これまで培ったお客様との関係をより強固なものとするべく、人材と体制の強化を図ります。

また、ビジネス領域を拓げるため、上流工程や先端技術を強みとするパートナーの開拓を行うとともに、事業会社との連携強化により顧客サービスの向上に努めます。

真価

真の価値の提供



専務執行役員
情報通信事業グループ担当役員

寺田 育彦

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

機会

- 移動通信におけるデータ量の急激な増加
- 5G本格化やAI・IoTなどのデジタル技術の普及
- 通信キャリアとの法人向け共創ビジネスの本格化

課題認識

- 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

成長阻害要因

- 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

2023
経営ビジョン

- ▶ 既存の強みを活かした5G領域拡大と新たなビジネスモデルの確立
- ▶ ネクストジェネレーション(6G)を見据えた次世代通信技術の追求

3 keywords

5G+

5Gビジネスの領域拡大と6Gを見据えた投資

5Gにおける既存領域のビジネス拡大と、ローカル5G、WiFi6など新通信規格案件の獲得を推進し、加えて新領域(無線領域)にチャレンジします。そのために必要な次世代技術(O-RAN、vRAN、MEC等)の習得を図ります。さらにその先の6Gを見据えた技術習得や投資(標準化団体への参画や研究など)も積極的に行っていきます。

Accelerate

Expand

Upgrade

Dx

DXを実現するサービスの創出支援

通信キャリアとの共創ビジネス(BtoBtoX)案件獲得を推進します。通信キャリアの持つ5Gネットワークと当社の得意とするIT技術の融合により、法人向け新規サービスの創出を目指します。

Global

さらなる事業領域拡大のため、ASEANへ進出

さらなる事業領域拡大を追求するため、ASEANへのビジネス進出を図ります。当社の強みである通信ネットワークを支える大規模インフラ構築力と、海外事業会社の顧客基盤を活用し、将来的には現地の通信キャリア向けビジネスの獲得を目指します。

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 など



取締役 兼 専務執行役員
広域・社会インフラ事業グループ担当役員

江田 尚

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

機会

- 業務効率化、サービス向上を目的としたAI・IoT技術利活用の本格化
- 公共分野などにおけるクラウド化ニーズ
- 地方人口の減少に伴う労働生産性向上ニーズ

課題認識

- 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

成長阻害要因

- 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
- 新型コロナウイルス感染症の影響によるIT投資抑制、遅延

2023
経営ビジョン

圧倒的No.1領域を持ち、地域社会の変革に貢献する

3 keywords

Evolution
地域社会の変革

社会課題の解決へ向けたITによる支援

少子高齢化や人口の都市集中など、当事業グループの主要顧客である中央省庁や自治体、文教、各地域の有力企業が直面している課題に、ITの力を用いて解決を支援します。

官民両面から社会課題の解決を支援し、世の中の変革に貢献します。

Technology
No.1

DX・開発SIへの領域拡大とソリューション強化

サーバやネットワークなどのインフラ構築に強みを置いていた技術領域を拡大し、アプリケーション開発やコンサルティング、AI・IoTなどの先端ソリューションを交えたDXビジネスの展開を推し進めます。

新たな強みを加えたCTCの技術力を発揮し、お客様にとってNo.1のITパートナーを目指します。

一本足+1

新たなビジネス領域へ「+1」でビジネスの多角化へ挑戦

地場のSIパートナーや先端スタートアップ企業との協業を推進するとともに、先進的な商材を拡充します。またそれらを組み合わせたソリューションを提供すべく、高度IT人材の育成を行います。

これまでのインフラ領域にプラスワン。ビジネスの多角化と事業基盤の強化を推進します。

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 など



常務執行役員
金融事業グループ担当役員

栗井 利行

強み

- 大手金融機関で多くの実績を有する市場系・リスク系領域の知見
- クラウドおよび仮想化技術の活用による高品質なインフラ構築力
- 長年にわたる金融機関のデータ領域でのSI、分析から獲得したデータ活用ノウハウ
- 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

機会

- 多様化する金融ビジネスを支える最新デジタル技術(API連携等)の活用
- お客様の収益基盤を支えるデータ利活用環境の提供
- 経営基盤強化に資するDX支援

成長阻害要因

- 日銀の低金利政策の長期化
- 新型コロナウイルス感染症による顧客金融機関の経営環境への影響

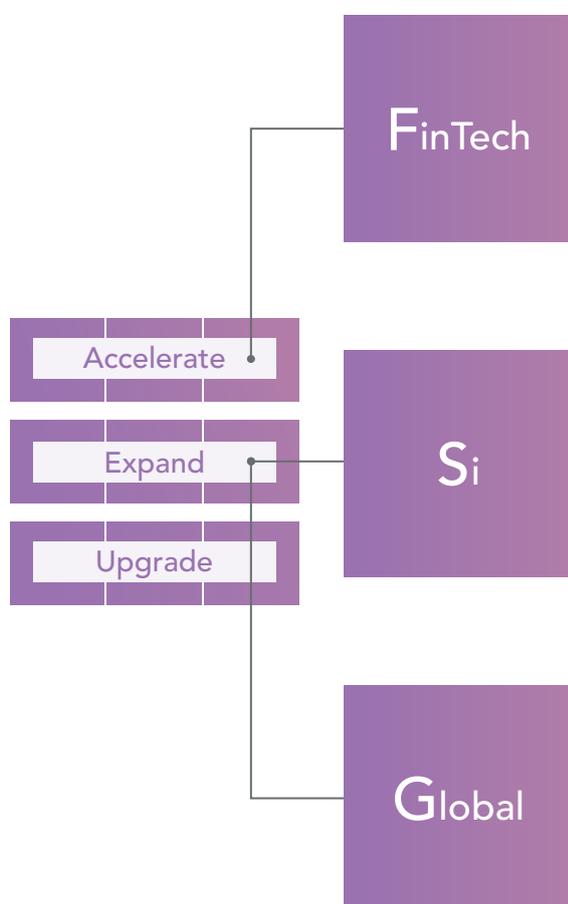
課題認識

- 急速に進化する金融IT技術の習得
- AI、クラウドネイティブなモダンテクノロジーを牽引するエンジニア育成

2023
経営ビジョン

銀行業界の変化に最適な金融IT技術で応え、 次世代の金融機関を支えるDXビジネスを推進

3 keywords



FinTech分野での注目動向の把握およびその対応

顧客金融機関にとって最新のIT技術をいち早く発掘し、最適なIT環境を提供していきます。デジタル収入の向上に向けたデータマネジメントやデジタルマーケティング技術により、お客様の重要な収益基盤であるリテール領域の支援を進めます。

また、FinTech企業との連携により、お客様とともに新たなビジネスをデザインし、企業価値向上につなげていきます。

強みのアプリ開発・インフラSI力の拡大と横展開

メガバンクで培った市場系/リスク系を中心としたアプリ開発、インフラ構築のノウハウを横展開するとともに、ビジネスアナリティクスやセキュリティ領域、個別システム統合や運用自動化、自社サービスの拡充などクラウドをベースとした高度インフラ基盤の提供により、お客様の経営基盤強化を支援していきます。

グローバルビジネス拡大

顧客金融機関の事業投資が加速するASEAN領域において、2020年度、当事業グループによる現地統括拠点をシンガポールに設置しました。さらなる商圏拡大に向け現地体制を強化、欧米とともにCTCのグローバルネットワークをフルに活用しながらグローバルビジネスを推進していきます。

ITサービス事業グループ



常務執行役員
ITサービス事業グループ担当役員

原口 栄治

ミッション

- 最適なハイブリッド・マルチクラウド環境とゼロトラスト対応のセキュリティサービスを提供し、企業のDX化に貢献

2023 経営ビジョン

- ▶ シームレスなクラウド環境と、マネージドサービス・セキュリティサービスを連携させたクラウドセントリックなワンストップ型サービス「One CUVIC」を展開
- ▶ 信頼されるサービスを提供すると同時にクラウドネイティブなDX-SIの支援を推進

3 keywords

Reborn Datacenter 2.0

データセンタービジネスの構造改革

CTCとパブリッククラウド群のデータセンター間のシームレス連携を強化し、お客様のクラウドシフト加速を支援します。

同時に、データセンタービジネスの事業構造を刷新し、収益性向上と事業拡大を実現します。

One CUVIC

自社クラウドの強化とパブリッククラウド連携

自社プライベートクラウドであるCUVICシリーズのさらなる進化とパブリッククラウドとの連携を強化します。

ハイブリッド・マルチクラウド環境での運用・セキュリティサービスを強化することで、お客様のニーズに合ったクラウドサービスをワンストップで提供します。

Entrusted

セキュリティサービス強化とDX-SIの推進

セキュリティ製品、プロフェッショナルサービス、MSS (Managed Security Service) を連携させゼロトラスト対応のセキュリティサービスを強化します。さらにDX-SI (SaaS連携インテグレーション) を推進し、お客様から信頼されるサービスを提供し続けます。

グローバルビジネスグループ



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

廣岡 純治

ミッション

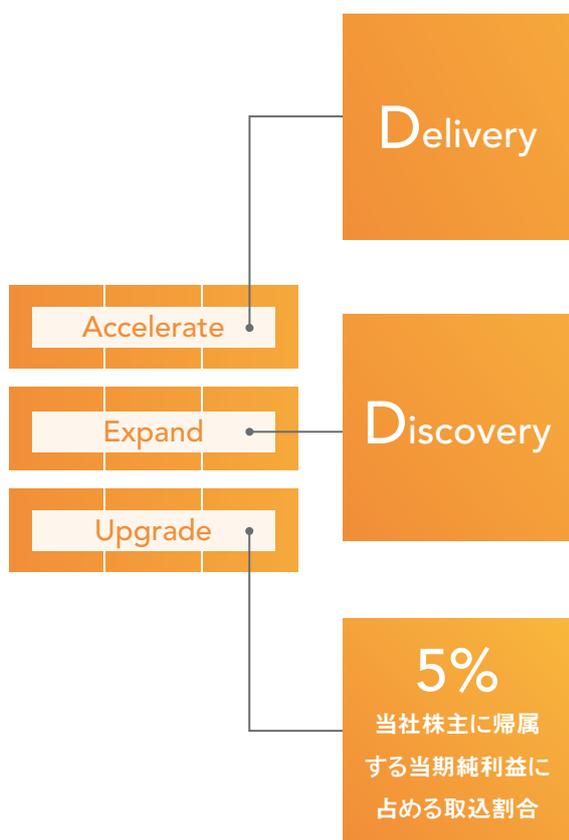
- 海外事業会社の成長戦略推進
- 欧米、ASEANにおけるソリューション提供
- 日本企業のグローバル展開支援
- 欧米、アジア発先端技術・サービスの獲得



2023
経営ビジョン

- ▶ CTC国内と同等な品質のサービスデリバリーとグローバル・スーパーアカウント戦略によるビジネス拡大
- ▶ グローバルなディスカバリー(目利き)で先端技術の発掘と新たなビジネスモデルを開発
- ▶ 海外事業会社のさらなる経営基盤の強化

3 keywords



グローバルデリバリー機能の拡充

当社グループの海外事業会社と日本拠点間、および海外事業会社間の横連携を強化し、「CTC品質デリバリー」をグローバルに展開することで、新規顧客獲得や既存ビジネスの拡大を目指します。特に、当社がフルスタックITによってシステム全体を支え、安定的・継続的にビジネス関係を構築可能なお客様を「グローバル・スーパーアカウント」として位置付け、さらなる取引深耕・伸展を目指していきます。

グローバルなディスカバリーパワーの強化

当社のビジネスの原点は、シリコンバレーなどの新技術をいち早く見つける「ディスカバリー(目利き)」から始まっています。米国・中国(深圳)のR&D拠点をはじめ、当社が展開しているASEAN拠点とも連携し、新技術および新ビジネスモデルを持つベンダーを精力的に発掘することで、「ディスカバリー」の面展開を目指します。

海外事業会社の収益力強化とグローバル経営の基盤強化

海外事業会社の「売上拡大」と、「収益力向上」を加速し、2023年度には「当社株主に帰属する当期純利益に占める海外事業会社の取込5%以上」を目指します。また、ASEANおよび北米におけるサービスビジネスへのシフトや、現地パートナーとのシナジー発揮を図るとともに、グローバルでも活躍できる多様な人材を獲得・育成していきます。

新事業創出・DX推進



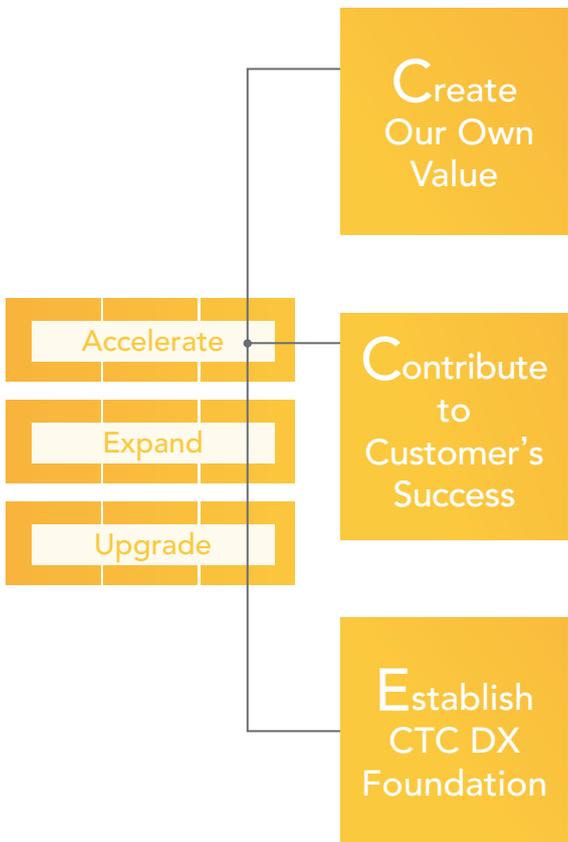
執行役員
新事業創出・DX推進担当
(兼) 未来技術研究所長
藤岡 良樹



2023
経営ビジョン

- ▶ CTCの各事業グループおよび共創パートナーと連携し、新事業創出を実現
- ▶ DX New Foundationを確立し、DXを通じて、お客様のビジネスに貢献

3 keywords



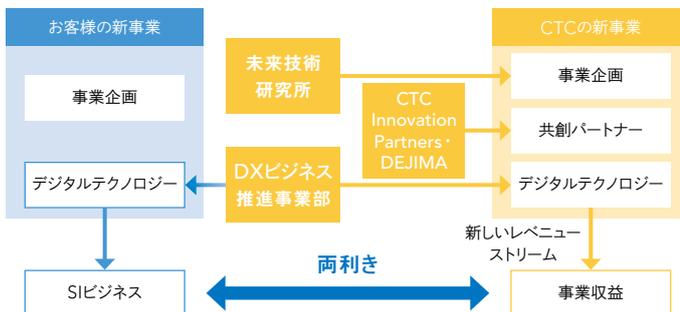
顧客ビジネスの発展とCTCの新事業創出に向けて

新事業創出・DX推進は、2021年度に未来技術研究所と社内に点在するDX組織を統合し、新設した組織です。

未来技術研究所は、オープンイノベーションスペース「DEJIMA」(P.61) で培ったコミュニティやコーポレートベンチャーキャピタル「CIP」(P.59)、共創パートナーとともに新たな事業創出を推し進めていきます。DXビジネス推進事業部は、各事業グループと連携し、お客様の新事業創出をDXでサポートすると同時に、ビジネスのノウハウを学び、当社独自のDXサービスを創り上げていきます。

新型コロナウイルス感染症の影響により、デジタルシフトが急激に進む中、当組織は、DX New Foundationと銘打ち、コンサルからサービス、ソリューション、プロダクトなど、DXをトータルにサポートできる基盤を構築し、各事業グループとともにお客様のDXに貢献していきます。また、当社独自の新事業の立ち上げを目指し、5年後、10年後を見据えた新たな収益源を確保すべく、まい進していきます。

当組織の概略図



海外・国内主要グループ会社



グループ総合力で、
お客様にフルスタックITサービスを提供しています。

▶ 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。

▶ 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

機器の構築・導入・移行から24時間体制の保守・システム運用、さらにITエンジニアを育成する総合的な教育サービスを提供しています。またITシステムで発生する様々な問題解決を通じて、お客様のビジネス継続への貢献と「IT技術で社会の明日を支える会社」を目指します。

CTCシステムマネジメント(株)

システム運用・サポート事業

金融機関や流通・通信・製造業のお客様向けにITシステムや業務系システム、データセンターの運用管理、衛星通信の管制業務など、専門的な運用サービスを展開しています。またITインフラ構築やERP・ワークフロー関連のソフトウェア開発、維持保守ビジネスにも取り組んでいます。

CTCファシリティーズ(株)

データセンター施設管理事業

CTCが保有するデータセンターの運営・維持および施工・管理を担っています。また、これまで培ってきた経験・ノウハウをもとに、お客様のデータセンターやサーバールームにおける構築・運用支援や改善コンサルティング等のファシリティに特化した各種サービスも提供しています。

■ 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。

■ 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)

アサヒビール(株)向けの情報システム子会社として設立以降、アサヒグループ向けに、各業務に最適なITソリューションの企画・提案、開発から、保守・運用に至るまでトータルサービスを提供しています。さらに、アサヒグループの新しい成長戦略を、新技術を活用し支援しています。

■ 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「ネットワーク・エッジセキュリティ」「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ています。

■ 障がい者雇用の推進を担うCTCの特例子会社

CTCひなり(株)

グループ社員向けメッセージ、オフィス清掃や事務作業、「ひなりモデル」と呼ばれる農福連携事業等を行っています。多様な人材の「ちがいがい」をつないで「働きがい」にするため、AI関連やカフェ事業にも取り組み、独自の価値を発揮していきます。

CFOメッセージ -財務戦略-



新たなステージで
成長ストーリーと一体化した
財務戦略を遂行し、
持続的な企業価値向上を
強力に推し進める

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

新しい景色を見るための足場固め(Opening New Horizons)

2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつも、前中期経営計画の最終年度として、着実な成果が残せたのではないかと感じています。売上収益こそ前年度比減収とはなったものの、その他の利益項目が全て過去最高となりました。期初の公表目標である「当社株主に帰属する当期純利益300億円」を達成し、7期連続の最高益の更新となりました。利益率向上を意識した活動が奏功した実績であり、営業利益率についてもIFRS導入後初めての9%台を達成。追い風と向かい風が入り交じる中、5Gビジネスやお客様のDXへの取り組みなど伸ばすところを伸ばし、コロナ禍の影響が出た分野においては辛抱しつつ次の展開を図るための施策を着実に進めた成果です。

新型コロナウイルス感染症の影響については、プラス面とマイナス面がありましたが、短期的にはマイナス面の影響が若

干大きかったものと理解しています。期初においては、感染症の未知の影響からIT投資の延期や中止を余儀なくされたお客様も多く、当社の売上が減収となった要因の一つと認識しています。一方、下期以降は、IT投資にも復調が見られ、5G関連ビジネスが堅調に推移する中、お客様のDXに向けた取り組みも拡大が見られました。結果として2020年度の受注高は5,000億円を達成、年度末の受注残高も3,000億円突破と高い水準を確保し、2021年度以降に向けた着実な布石を打つことができました。

一方、2020年度を最終年度とする3年前の前中期経営計画については、「当社株主に帰属する当期純利益300億円」「クラウド・ITアウトソーシングビジネス600億円」「グローバル関連ビジネス600億円」「ROE12%以上」の全ての目標を達

成できました。中期経営計画の施策を着実に進めることができたと認識しています。今後も継続されていくビジネス変革に向け、アジャイル開発・ローコード開発の強化を進め、ITインフラやクラウドなど当社の強みが発揮できるリカーリングビジネスの拡大を加速させるための投資を実行し、ASEAN地域

の今後のビジネス領域拡大を見据えたM&Aや国内の新規事業創出に向けた資本参画を進めました。また、コロナ禍において働き方変革を加速し、ROEの目標を達成すると同時に株主還元として12期連続の増配を実現しました。

その先の未来へ(Beyond the Horizons)持続的な企業価値向上を目指す

2021-2023年度 新中期経営計画「Beyond the Horizons—その先の未来へ—」では、定量目標として、「営業利益率10%」「当社株主に帰属する当期純利益400億円」「ROE13%以上」を設定しました。

当社が持つ「技」を駆使し、お客様の課題を解決する。継続的な成長で社会課題の解決につなげるためにも、この3つの定量目標は、必ず達成しなければならない目標と考えています。

定量目標達成のためには、事業規模の拡大と利益率改善による利益成長が基本となることは言うまでもありません。そのために優秀な人材の確保・育成も必要であり、グループ総合力発揮のためのオフィス統合も進め、成長に向けた先行布石や投資が大切です。そして、3つの基本方針「Accelerate」「Expand」「Upgrade」を確実に進めていきます。

目標を達成するには、CTCの強みであるグローバルパートナーシップとフルスタックITを駆使し、それらを支える人材を確保して、さらに加速していくことが鍵となります。一方で、2020年度に発生した開発不採算案件については、しっかりと原因分析した上で再発防止の対策をとっていきます。現場では自

己研鑽を重ね、経営としてはリスクとのバランスを意識しながら、挑戦していく方針に変わりはありません。

当社活動のエンジンは人材です。人材なくして当社の成長は望めません。その人材を、継続的にUpgradeしていくことは必須の課題と認識し、人材育成に向けた投資を積極的に実践していく考えです。働き方変革、人事・報酬制度の継続的な見直しも実施し、ダイバーシティについても加速して対応していくことが重要です。

さらに今後はDXへの取り組みや5G関連投資が加速します。それに伴う技術領域の拡大、クラウドネイティブの技術や新たな開発手法などの習得に向けた投資はもちろんのこと、DXやデザインに関するコンサルティングなどの新たな分野への投資も重要です。パートナーとの連携やM&Aを含めた積極的な投資にも取り組んでいきます。これらの投資にあたっては、資本コストを意識し、適切な投資リターンを追求しながら大切な資産を配分していくことが重要です。また、投資後はシナジーを最大化するために、お互いの事業や企業文化を融合し、投資効率を高めていくことが大変重要だと考えています。

	前中期経営計画			新中期経営計画
	2018年度	2019年度	2020年度	2023年度目標
営業利益率	7.9%	8.6%	9.1%	10%
当社株主に帰属する 当期純利益	246億円	285億円	305億円	400億円
ROE*	11.5%	12.6%	12.5%	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

CFOメッセージ -財務戦略-



株主還元については、配当性向の目安を45%程度と設定している中で、2020年度は1株当たり64円（前年度比6円増配）、配当性向として48.5%、12期連続の増配を達成しました。新たな中期経営計画ではROE13%以上の達成を目標としています。

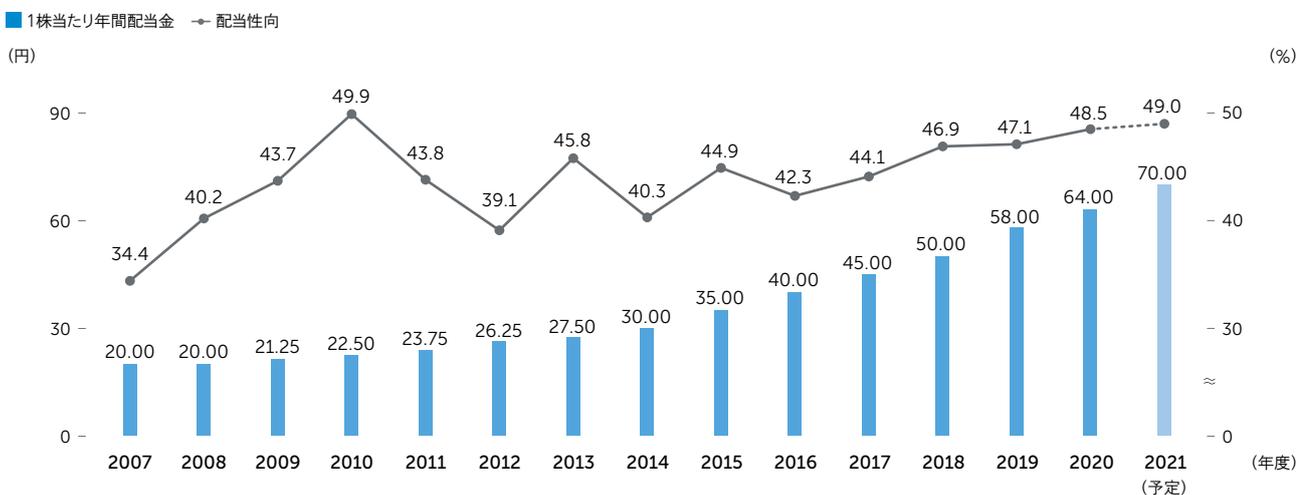
当社は株主の皆様への利益還元を重要な経営課題として認識し、安定的な配当に努めるとともに、業績に応じた利益還元を重視し、内部留保金とのバランスを考慮しながら、配当水準を高めることを基本方針としています。

様々な「バランス」を意識した財務戦略を遂行

生活様式や社会構造の変化が急速に進み、社会課題が複雑化する中で、テクノロジーやIT業界に対する価値提供への期待が、日々高まっていることを強く実感しています。当社も多様なステークホルダーの利益を尊重し、ITの恩恵を広く社会にもたらし、お客様のニーズに応え、社会課題の解決に貢献します。また利益の拡大を図り、株主還元を努めつつ更なる成長を目指し、各分野への着実な布石・投資を実行していきます。

「短期と中長期の利益」「株主や社員、お客様をはじめ多様なステークホルダー」「財務健全性の堅持と成長投資」といった様々な側面での「バランス」を常に意識し、成長ストーリーと一体化した財務戦略を遂行することで、CTCの企業価値向上を支えていきます。

▶ 1株当たり年間配当金※ / 配当性向



※ 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。

社外からの評価 —インデックスの組み入れ状況とESGに関する格付け—

**GPIFが選定する
ESG指標**

▶ **FTSE Blossom Japan Index**

ロンドン証券取引所グループの完全子会社であるFTSE Russell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。



**FTSE Blossom
Japan**

▶ **MSCI日本株女性活躍指数***

ESGリサーチ最大手の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。

**2021 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)**

▶ **FTSE4Good Index Series**



ESG強化に向けた取り組みを積極的に実践する企業で構成される、FTSE Russell社による世界を代表するESG投資指数に選定。

▶ **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、CTC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”を認定 (ISS-oekom Corporate Ratingから名称変更)。

▶ **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、CTCは企業行動の改善が評価されA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2020年度選定。

※ 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。

▶ **人材関連の社外評価** □□ P.68