

# CTCの現在地

CTCグループの従業員数は1万人強。  
一人ひとりがそれぞれの役割を担って、  
FRONTIERに立っている。

## CONTENTS

- 019 Introduction 5 Persons
- 021 FRONTIERに立つ人 CTCエンジニア
- 023 FRONTIERに立つ人 CTC営業
- 025 FRONTIERに立つ人 CTCグループ会社エンジニア
- 027 FRONTIERに立つ人 CTCコンサルタント
- 029 Message from CRO
- 031 顧客基盤
- 033 グローバルパートナーシップ
- 035 事業グループ紹介
- 037 国内・海外主要グループ会社

# Chapter\_01

CTC



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
リテール&サービス事業グループ  
和田 淳志



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
リテール&サービス事業グループ  
小林 章浩



CTCシステムマネジメント株式会社  
営業グループ  
森川 尚美



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
デジタルサービス事業グループ  
DXビジネス企画・推進本部長代行  
兼 DXコンサルティング部長  
高橋 秀樹



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
取締役 兼 副社長執行役員  
社長補佐(全社営業戦略特命)  
兼 CROグループ担当役員  
兼 CRO  
湊原 孝徳

FRONTIERに立つ人



# Introduction **5** Persons

About the current situation of CTC

CTCグループの仕事は多岐にわたる。  
CTCの現在地を様々な役割を持つ5人が語った。



エンジニアの成長と挑戦が  
CTCの未来を広げる



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
リテール&サービス事業グループ  
和田 淳志

### エンジニアとして 自分らしさを表現するためCTCへ

自分らしさをエンジニアとして表現したい、その想いを実現するために、私は2006年にCTCへ転職しました。前職ではWebアプリ開発に携わり、主に基本設計書に基づいて開発やテストを行う日々でした。しかし、経験を積むうちに「もっとこうすれば良くなるはずだ」という気づきが増え、エンジニアとしてもっと上流からプロジェクトに関わりたいという強い願望が芽生えました。2006年当時、CTCはSI事業の拡大に本腰を入れ始めており、会社が成長する中で、自分自身もその成長の一翼を担い、共に成長できると確信し、入社を決意しました。

### 自社開発をはじめ様々な案件の プロジェクトを担当

CTCに入社後、独自ソリューションである『EIMANAGER』<sup>※1</sup>の立ち上げに参画し、プリセールスと顧客向けSI開発をプロジェクトリーダーとしてリードしました。要件定義から設計・開発、運用保守まで、全ての工程に関わりながら、関係者やお客様と直接対話し、より良い成果を追求していく。私が望んでいた上流工程からの関与は、想像以上に充実感があり、その後も様々な企業や様々なソリューションを用いたSI開発案件のプリセールスとプロジェクトマネージャを担当し、充実した日々を送っていました。しかし、さらなる成長を求めて、チャレンジしたいと考えていたBtoC領域の開発に携われる部署に異動し、コープデリ生活協同組合連合会（以下：コープデリ連合会）の総合アプリ構築プロジェクトへ参画する機会を得ました。

コープデリ連合会は宅配事業を中心に、実店舗の展開や共済・保険、エネルギーなど、組合員の生活を支える幅広いサービスを提供しています。近年では、対面でのコミュニケーションが難しい場面が増えたため、アプリを通じたデジタル接点の強化が最重要課題の一つとなっていました。そこで、ユーザビリティや目的が異なる複数のアプリを2つに集約し、組合員にとって分かりやすく、使いやすい形で提供する方針が打ち出されました。一つ目が宅配での買い物に特化したコープデリ宅配アプリであり、2つ目が実店舗での買い物の促進と、その他のサービスへの架け橋となる総合アプリ

です。CTCが両アプリの開発を担当しており、私は総合アプリ構築プロジェクトにプロジェクトマネージャとして携わっています。

### ユーザーファーストの より良いUI/UXを追求

私はこれまでUI/UX<sup>※2</sup>の最適化にこだわり続けてきました。私が担当してきたBtoBシステムでは、ユーザーが業務を効率化するため、迅速な操作性と効率的な業務プロセスへの導線が求められます。また、ユーザーが限定され、一度導入されると長期的な利用が前提です。しかし、BtoCの領域においては、全く異なる視点が求められます。広く一般消費者が利用するため、誰でも迷わず直感的に操作でき、短時間で目的を達成できることに加え、リピーターを増やすための要素や、ユーザーの感情に訴える体験を提供することも重要です。これらは、今回のプロジェクトで学んだ大きなポイントです。

今回のプロジェクトでは、今年2月にリリースされたコープデリ宅配アプリの成功事例を踏まえ、株式会社グッドパッチ（以下：グッドパッチ）<sup>※3</sup>がデザインを、CTCが開発を担当する形で進行了。グッドパッチは、まず経営層や現場スタッフへのインタビューを重ね、コープデリ連合会としての「ありたい姿」を具体化。ターゲット層に提供したい体験をユーザーストーリーとしてまとめ、そこから機能要件を抽出しました。私もこのプロセスに伴走。既存アプリ機能の精査や関連システムの制約条件を洗い出し、3社共同でデザインや機能の具体化を進めました。

要件定義後の正式見積提示の際に予算制約に直面し、中止の検討も余儀なくされましたが、共有した「ありたい姿」に立ち返ることで、ユーザー体験を損なうことなく、必要な機能に絞り込むことができました。加えて、コープデリ宅配アプリの開発経験から得た知見を最大限活用した結果、プロジェクトは順調に進行しています。

### エンジニアが先頭に立って 課題解決に挑んでいく

CTCのエンジニアは、単に技術者に留まらず、顧客やパートナーとの直接的な接点を持つことが求められます。ビジネスニーズの複雑化が進む今、高度な技術力に加え、課題を的確に理解し、コンサルタントやデザイナーといった異業種の専門家と連携した上で解決策を提案できるコミュニケーション能力が不可欠です。エンジニア自身が課題解決の中心に立ち、チームを率いながら顧客に寄り添い、社会に貢献できる価値を創造していく姿勢こそ、これからのエンジニア像だと思います。このような姿勢で挑戦し続けることで、CTCは社会に対してより大きな技術的価値を提供し続ける企業であり続けることができると信じています。

※1 社内に点在する情報を一元管理し、「知の資産」としてナレッジ活用につなげ、会社全体の業務効率化を支援する文書管理システム。

※2 User Interface/User Experienceの略。UIはユーザーとサービスとの接点（レイアウト、ボタン配置、入力フォームなど）を指し、サービスの操作性や機能性にあたる部分。UXはサービスを使用したことで得られるユーザーの体験を指す。UIはUXを向上させる一つの構成要素であり、UIの向上とUXの向上は密接につながっている。

※3 2021年11月に当社と業務資本提携を締結。お客様のDX推進、CTCのソリューション開発において、デザインやUI/UXの領域で協働、共創している。





信頼を積み重ねて  
人々が喜ぶつながりを生み出したい



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
リテール&サービス事業グループ  
小林 章浩

### 課題を抱える人と 解決できる人の「想い」をつなぐ

リテール&サービス事業グループで営業を担当している小林さんは、CTCにおける営業の役割とは何か、の問いに「課題を抱える人と解決できる人の想いをつなぐこと」と答えた。

「当社の優れたエンジニアは、常に最前線の技術とサービスを提供しており、その品質に自信を持っている。営業担当者は、お客様の抱える悩みやニーズを的確に把握し、それをエンジニアに正確に伝える役割を担う。さらに、私たちの提案がより一層お客様に受け入れられるよう、信頼関係の構築に力を注ぐ。それが「営業の役割」と考えるからである。

### 積み重ねてきた信頼が 今の仕事につながっている

小林さんは、2021年からコープデリ生活協同組合連合会（以下：コープデリ連合会）を担当している。コープデリ連合会は宅配事業、店舗事業、共済・保険事業など様々な事業を展開する中で、ECでの注文拡大に向けた戦略を掲げている。CTCは、宅配事業における注文の電子化に関するタスクフォースのコンサルティングとして関わり、目的達成に向けて何をすべきかをコープデリ連合会と共に探り、現状の整理、課題の抽出、プロジェクトへの落とし込みと、解決に向けた対話を重ねている。

これまでもコープデリ連合会の各種サービスの展開を支援してきた。一例を挙げれば2018年にリリースした『かんたん1分注文』システムがある。これは過去の注文履歴をもとに、おすすめ商品と数量を自動表示。注文ボタンを押すだけで簡単に買い物ができるサービスで、利用者の利便性を上げる注文チャネルとして実装につなげた。CTCの歴代担当者たちが地道に積み重ねてきた信頼が、今の小林さんの仕事につながっている。

### お客様のビジネスを深く理解し 経営視点で価値の最大化を考える

これまで、CTCがどれほど信頼されているか、小林さんは何度も実感してきた。それでも、お客様との窓口となる自分の対応次第で関係性が変わらう。会社の看板におごることなく、1人の人間として認められるための言動を意識している。



その第一歩は、お客様のビジネスを深く理解すること。プロジェクト期間中には、営業としてコープデリ連合会の宅配センターを見学し、コープデリ連合会の宅配ビジネスを学んだ。さらに、宅配の現場で見て、学んだことを生かし、本部と宅配センターをつなぐアプローチをお客様と共に考え、ソリューションの提案をしている。現在は、複数のプロジェクトを横断的に管理しながら、システム全体の価値の最大化を考えて取り組んでいる。

### 仮説提案や共創の創出など 多様なソリューションへの挑戦

CTCにキャリア入社をして6年目を迎える小林さんは、前職では地方自治体向けのソリューション営業を担当し、課題抽出から提案、予算計上も含めてプロジェクト全体を担当した。「より幅広いフィールドに挑戦したい。」と、多様な製品・ソリューションが提案できるCTCに入社を決めた。

毎日が挑戦の日々である。コープデリ連合会の新しい宅配アプリの開発を進める上で、お客様からの様々な要望に応える。さら

に、お客様が気づいていない課題を浮かび上がらせ、仮説提案することでより魅力的なアプリ開発を目指している。

「宅配アプリを実際に利用するユーザーとして改善点を探ったり、開発者目線でエンジニアから本音を聞き出したりと、コープデリ連合会・開発者・利用者の三者の視点で課題の本質を探ることを意識している。」

コープデリ連合会では、アプリケーション開発において、利用者のユーザビリティ向上のためのUI/UXの改善が大きな課題となっていた。その問題を解決するため、CTCと株式会社グッドパッチが協働し、開発・デザイン部隊が一体となって、利用者にとって最適なアプリ開発に挑む体制を構築した。つながりによって共創を生み出し、着実にプロジェクトは進行している。

### 同じ相談は一つもない 全ての仕事にやりがいを感じる

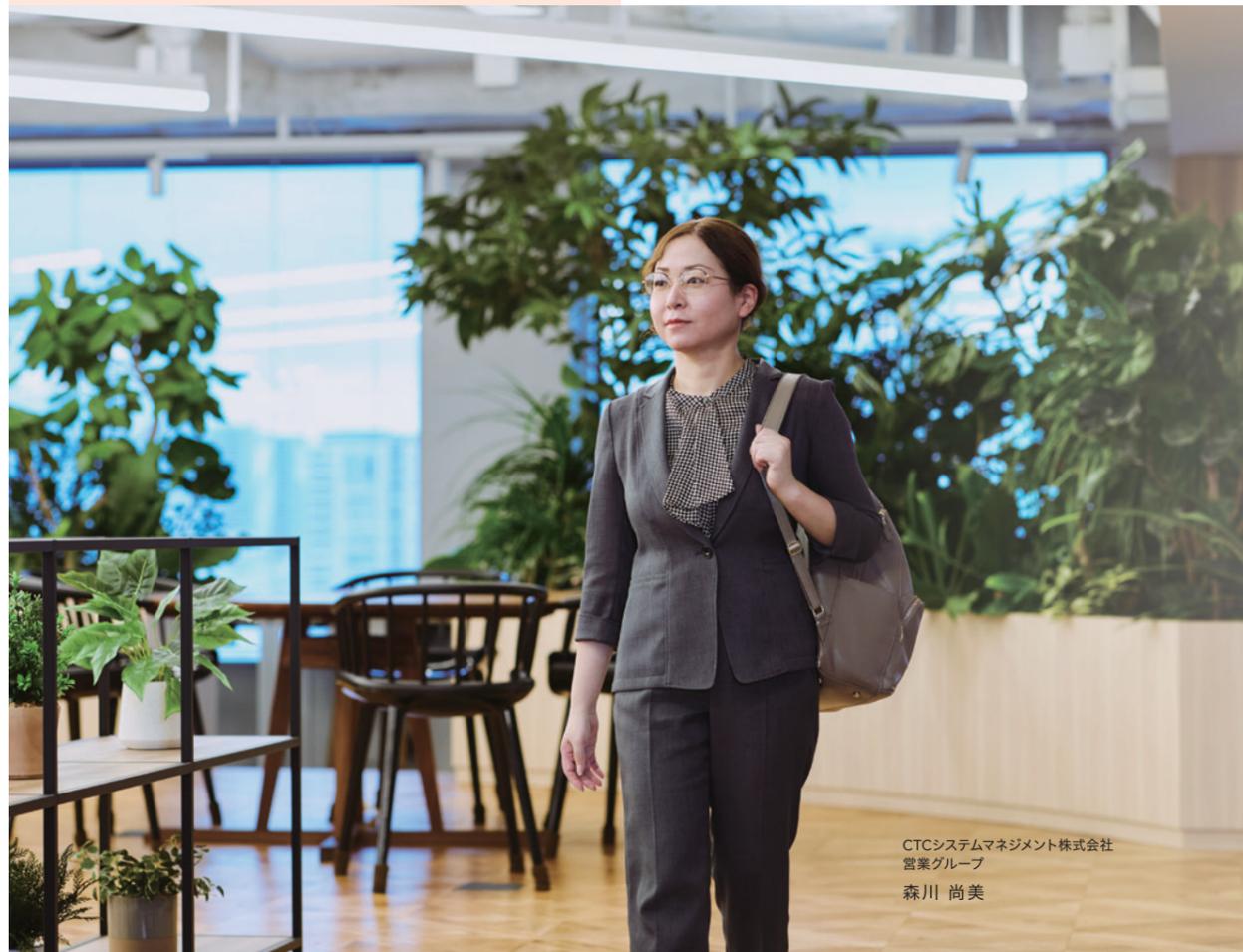
「『まず小林に相談してみよう』と思われたいような存在になりたい。」

この業界は、全く同じ内容の相談が来ることはない。日々、変わるからこそ、一つひとつの仕事では新たな課題の発見があり、そこに取り組んでいく挑戦の連続である。だからこそ、毎日やりがいを持って仕事に取り組んでいる。信頼を積み重ね、多くのつながりを生み出し、CTCのパリユアを發揮することが大きな成果につながる。小林さんは今日もお客様と併走しながら、様々な課題解決に挑んでいる。





技術と宇宙の力で  
もっと素敵な社会へ変えていきたい



CTCシステムマネジメント株式会社  
営業グループ  
森川 尚美

### 地上回線が未整備エリアでも 宇宙からインターネットを使えるように

「宇宙と社会を快適につなぐ」。それが私たちの仕事です。CTCシステムマネジメント（以下：CTCS）は、CTCグループの中で主にシステム運用・サポート事業を担う会社です。主要なビジネスの一つとして、多様な衛星通信サービスを軸とした宇宙ビジネスを展開するスカパーJ SAT株式会社（以下：スカパーJ SAT）と併走し、数々の宇宙に関わる事業のシステム運用をサポートしてきました。

私はスカパーJ SATの横浜衛星管制センターにエンジニアとして勤務し、山間部や離島など地上回線が未整備のエリアにおいてもインターネット回線や音声通信が使えるようにするサービスに関わっています。静止衛星を活用した衛星インターネット回線によって山に囲まれた場所でもWeb会議や電話連絡が可能となります。そのサービスを導入するためのシステム構築や監視ツールの開発がエンジニアの仕事となります。

### スキルアップを求めて オペレータからエンジニアへ転身

現在エンジニアとしてシステム構築を担っていますが、つい最近までは長らくオペレータとして働いてきました。入社当時はエンジニアに転身するとは想像もしていませんでした。

思い起こせば、私がこの道に進もうと決めたのは中学生の頃。当時はポケベルやPHSから携帯電話が主流となる時代で、無線に興味を抱いて高等専門学校に進学しました。卒業後にCTCSへ入社し、最初は無線の知識が活かせる部署でスカパーJ SATのオペレータとして衛星回線の運用に携わります。交代制による24時間365日対応が必要な仕事で、「衛星回線を利用したい」というお客様への対応、ライブ中継時の衛星の正常性の監視、さらには万一の障害時の初期対応など幅広い業務を担当。CTCSでは女性初となるシフトリーダーとしてマネジメントの経験を経て、2020年からは現在の部署へ移り、ネットワーク系の知識も求

められる業務を担当することになりました。そのように色々と経験や挑戦を積み重ねることで自分自身も成長でき、さらなるスキルアップを求めてエンジニアに挑戦することを決意。自主的に勉強会に参加するなどして必要な資格を取得しました。そうした姿勢を評価されたのか、2024年よりオペレータからエンジニアへと転身し、新たな一歩を踏み出しました。

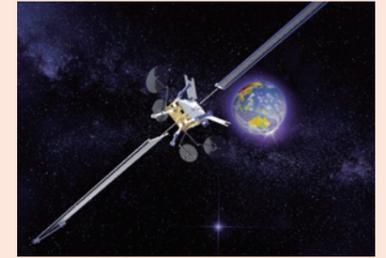
### エンジニアとして飛躍することで 女性活躍推進に貢献したい

まだまだエンジニアとしての経験は浅い私ですが、それでも自分にしかできない役割があります。エンジニアとしては数少ないオペレータ経験者ということで、現場目線でのシステム構築や監視が求められています。新しい視点でより良いシステムを生み出していくこと。それが私の使命です。そしてもう一つ。女性活躍の観点で私のキャリアがモデルケースになって多くの女性社員の挑戦につながればと期待しています。現状、女性活躍推進といえば管理職になることだと思われがちですが、エンジニアという役割でも女性が活躍できることを示していきたいです。

### 宇宙から地球と暮らしを豊かにする 現代社会に欠かせないサービス

宇宙ビジネスに関わって20年余り。衛星回線による様々なサービスを通して豊かな社会作りにも貢献してきました。特に印象的だったのが、2011年の東日本大震災での経験です。復旧活動に衛星通信サービスが活用され、固定電話や携帯電話が通じない中でも衛星通信を利用した携帯電話が被災地での救命活動をサポートしたという体験を通して、自分の仕事が現代社会に欠かせないサービスなのだ改めて実感できました。

これからもスカパーJ SATのビジネスに貢献するエンジニアとして、安定的にサービスを運用できるように、そして宇宙から社会を豊かにするサービスを生み出せるよう、さらなる成長に挑みます。



JSAT-31 © Thales Alenia Space/E. Briot

### 宇宙の可能性に挑む スカパーJ SATと共に歩んで35年

1989年に日本初の民間通信衛星「JCSAT-1」を打ち上げたスカパーJ SAT。当時からCTCSはスカパーJ SATのパートナーとして運用領域に関わっていました。1996年からは日本初の衛星デジタル多チャンネル放送（パーフェクトTV!）の本放送が開始され、そこでも運用領域を担当するなど、スカパーJ SATと共に35年にわたり、宇宙事業とメディア事業に深く関与してきました。宇宙・衛星サービスは今や社会に欠かせないインフラの一つ。通信、観測、GPS、物流・金融・農林水産のIoTビジネスまで幅広いサービスを支えています。CTCSには無線従事者資格を有する多くのエンジニアが在籍し、宇宙事業における運用領域での豊富な経験があります。こうした強みを活かした未来への活動も加速させています。特に成層圏の通信プラットフォーム「HAPS」は、次世代通信インフラとして注目されており、現在CTCSは電波伝搬検証<sup>※1</sup>と登録点検<sup>※2</sup>を担うなど、2026年の事業開始に向けて取り組んでいます。これからもスカパーJ SATと共に、無限の可能性が広がる宇宙ビジネスに挑み続けます。

※1 成層圏における無線環境、通信性能を把握することが目的。総務大臣の登録を受けた無線従事者の資格が必要となる。

※2 無線局の無線設備新設にあたり、電波法に基づいた所定の検査を行うもの。総務大臣の登録を受けた事業者が実施しなければならない。





お客様の新しいビジネスを創出する



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
デジタルサービス事業グループ  
DXビジネス企画・推進本部長代行  
兼 DXコンサルティング部長  
高橋 秀樹

### ビジネスの上流から開発、 運用・保守まで一気通貫でサポート

私は今、DXビジネス企画・推進本部において、「CTCデジタル・インテグレーションサービス」を提供しています。

このサービスがどういったものかお話しする前に、まずはCTCと会社を取り巻く環境についてご説明します。CTCはSlerとして、大規模システムにおける高度なインフラ構築や高品質な運用サービスを強みに成長してきました。しかし現在は、事業環境の変化や競争の激化などにより、システムのインフラ構築の在り方が変わってきています。一例を挙げれば、顧客企業においてシステム構築の内製化が進み、当社の提供するサービスには、効率化や高度化に加えてさらなる価値が求められるようになってきました。そのため、従来CTCが強みとしてきたシステム構築だけでなく、アプリケーション開発ができることをアピールしていく必要が出てきました。

さらに日本ではDXを、デジタルを活用した業務の効率改善として捉えるケースが多いのですが、本来はそれに加えて、既存のビジネスや商品を全く新しい形に昇華させること、まさにイノベーションを起こすことを指します。そのためDXの推進は、ITシステムの枠を超えて全社的な戦略の視点が求められるようになってきているのです。

当社がお客様へ提案する際も、従来からお付き合いさせていただいている情報システム部門だけでなく、より経営層に近いポジションへのアプローチが必要になっています。お客様により深く入り込むために、ビジネス戦略やCX（カスタマー・エクスペリエンス）戦略などビジネスの上流から、システム開発、運用・保守

まで、お客様をサポートするビジネススキームが求められるようになっており、そのような一気通貫でのサービス提供を実現したのが、冒頭申し上げた「CTCデジタル・インテグレーションサービス」です。

### 伊藤忠デジタル事業群との 協業でサービスに厚み

CTCデジタル・インテグレーションサービスのビジネススキームの着想を得たのは、前述したような事業環境の変化もありますが、私を含めて当社の社員が大手自動車メーカーへ出向して、新しいビジネスモデルの構築に携わったこともきっかけになっています。そこで事業ポートフォリオの変革を目的にしたことは、大変貴重な体験となりました。

当時のCTCは、ビジネス戦略やCX戦略などの経営戦略コンサルティングのケイパビリティが、社内に蓄積されているわけではなく、コンサルティング領域の強化がさらなる成長に向けて重要となっていました。それが大きく変わった出来事が2023年の伊藤忠商事によるCTCの株式非公開化です。それまでも伊藤忠商事および伊藤忠商事のグループ会社と連携して案件を進めることはありました。現在は、伊藤忠商事のデジタル事業群の中に当社が明確に組み込まれたことにより、当社サービスの高度化だけでなく、当社の成長戦略の加速とさらなる収益の拡大が期待されています。特に、お客様のDXを推進するにあたり、CTCに足りないケイパビリティがあれば、それを補完する会社と仲間になる、つまりM&Aなどの投資案件が増えていくことが想定されるため、伊藤忠商事のネットワークや投資ノウハウなどの経営資源を最大限活用できることは当社

の強みの一つになると考えています。

伊藤忠デジタル事業群の一つであるI&Bコンサルティング(株)(以下:I&B)は、2024年4月に伊藤忠商事とボストン コンサルティング グループ (以下:BCG) が合併で設立した会社です。I&Bは、BCGのコンサルティングの知見と伊藤忠商事のビジネスノウハウ・アセットを活かした戦略策定、構想設計、実行支援を提供します。なお、私はI&Bのアドバイザーに就任し、CTCデジタル・インテグレーションサービスを推進するチームと兼任することで、相互の連携を深めています。

またそれに先立ち2022年には、当社は伊藤忠商事及び世界最大手の広告代理店である英WPP傘下の英AKQAと、合併会社AKQA UKAを立ち上げています。同社も伊藤忠デジタル事業群の一つであり、主にCXデザインのコンサルティングを行っています。

こういった伊藤忠デジタル事業群との強固な連携により、上流ビジネスを拡充することが可能となり、私たちが提供するCTCデジタル・インテグレーションサービスにさらに厚みを持たせることができるのです。サービスに厚みを持たせることにより、従来のオーガニック戦略に加え、新しいお客様や経営層レベルにアプローチすることで、インオーガニックな成長戦略を描いています。

### 成長戦略を可能にする人材

私たちが提供するサービスのさらなる成長を目指すにあたり重要となるのは、当社の人材だと私は確信しています。私のモットーは、「自主」「創造」「挑戦」であり、これは私たちのチームのパーパスでもあります。当たり前のようですが、自ら考え、自ら行動し、新しい道を切り拓く。そして当社のコーポレートアイデンティティである“Challenging Tomorrow's Changes”にあるように、常に新しいことに挑戦し続ける。このパッションを持つことが、私たちのチームの根底に流れているのです。私たちのチームは発足当初は30人ほどの規模でしたが、今では150人のメンバーがいます。これからもバイタリティにあふれた人たちと一緒に仕事をしていきたいです。未来の社会を担う人たちと一緒に挑戦を続けながら、さらなる新しいビジネス領域の創出を図っていきます。

#### 伊藤忠デジタル事業群

コンサルティング・ データ分析	ビジネスデザイン・ マーケティング	ITサービス ・クラウド	オペレーション 改善・BPO
I&B CONSULTING コンサルティング	AKQA uka CXデザイン	ITOCHU INTERACTIVE 企画・マーケ	CTC Challenging Tomorrow's Changes
SIGMAXYZ コンサルティング	ADWAYS	GI Cloud	Bell System24 カスタマー サポート/BPO
BraInPad データ分析・AI	FreakOut 広告配信	C-MITURE アプリ/クラウド	WingArc ITサービス

# Message from

# CRO

Chief Revenue Officer



『ともに挑戦・ともに進化・ともに成長』していきたい

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社  
取締役 兼 副社長執行役員  
社長補佐 (全社営業戦略特命)  
兼 CROグループ担当役員  
兼 CRO  
湊原 孝徳

## CROのミッション

CROグループは、CTCグループの持続的な収益拡大を実現するために、2024年4月に新たに設立されました。当社グループはこれまで、エンタープライズ、リテール&サービス、情報通信、広域・社会インフラ、金融の5つのフロント事業グループごとに独自のマーケティングや営業活動を展開してきました。しかし、近年のIT業界では、クラウド化の進展やサービス型モデルの拡大など、市場が急速に変化しています。それに伴い、お客様の求める製品やサービスも多様化しています。そこで、2022年以降、CTCグループはビジネスの在り方や市場対応を再評価し、より戦略的な成長を目指して議論を重ねてきました。そして、従来のプロダクトアウト型のアプローチだけでなく、お客様のニーズに基づくマーケットイン型のアプローチに移行する方針が打ち出されました。CROグループは、こうした背景のもと、当社の営業力を強化し、全社の持続的な成長を支える役割を担います。市場の変化に柔軟に対応しつつ、新たな価値を創造することに重点を置いています。

## CROの機能と施策

急速に変化する市場環境に対応するためには、当社の営業担当者がさらなる付加価値を提供する必要があります。CROグループは営業担当者の成長を支援し、営業活動をスムーズにする取り組みを行います。まず、デジタルツールを活用し、営業担当者が提案や見積もり、受注、納品といったコア業務に専念できる体制を整えます。これまでは、当社の営業担当者は、製品やサービスに関する情報収集からお客様向けにイベントやセミナーの案内、提案・見積もり、受注、アフターフォローまでを一貫して対応してきました。今後は、「提案・見積もり・受注・納品」の前段階であるブランディングやマーケティング、そして納品後のアフターフォローについてはCROグループがサポートします。各事業グループの成功事例や提案ノウハウ、製品情報、クロスセルなどの知的資本データを集約し、営業活動を強力にバックアップします。

また、今後は、お客様の潜在的なニーズが発生する上流フェーズから提案できる営業スタイルへの転換を目指します。従来は、お客様の要望を起点に、製品やソリューションを提案する「モノ売り」(プロダクトアウト)が中心でした。これに対し、今後は、上流フェーズからお客様のニーズを具体化し、構築・開発から運用・サポートまで一貫して提案する「コト売り」(マーケットイン)のプロセスを理解し、エン



지니어と協力しながら提案できる営業担当者の育成が重要です。CROグループは、より効果的な営業戦略の実現を目指し、顧客及び製品別の売上データ、コンタクト先情報、業界動向に関するリサーチデータを全社に提供し、営業活動を支援します。さらに、今後の営業育成のために、優れた営業担当者の手法を学べるコンテンツの作成にも取り組んでいます。

## キーワードは共有と連携

CROグループの活動全般に通じるキーワードは、「共有と連携」です。CROグループ設立前の例となりますが、エンタープライズ事業グループのお客様である鉄道会社向けに、通信接続可能なIoTカメラ付き蛍光灯を活用した防犯監視システムを導入しました。このプロジェクトは、情報通信事業グループの通信キャリアビジネスで得たソリューションをエンタープライズ事業グループのお客様に適用し、新たなビジネス機会を創出した事例です。今後は、CROグループがハブとなり、各事業グループが持つ独自の技術やリレーション、顧客基盤を活用し、部門を超えたコラボレーションを通じて新たなビジネスを生み出すことを目指します。

技術面では、クラウドネイティブ、セキュリティ、データ&アナリティクス、高度AIの4つの領域を当社の注力領域として設定しています。

これらの技術はお客様の業界を問わず共通でビジネスが広がると考えているからです。また、AIの活用にはもととなるデータが必要です。それらを即座に活用するためにはクラウドネイティブ的な発想も重要です。さらには、これらを包含したセキュリティ対策を講じる必要があるというように、これらの技術領域は密接に関連しており、横断的なアプローチと全社的な連携が非常に重要だと考えています。そのために、各事業グループの代表者を集めた会議体を開催し、情報連携や案件推進上の課題を協議しています。最終的には、これらの課題が解決され、提案活動がスムーズに行くスキームが出来上がっていることが目標です。

## 前例のない領域へ

私たちはまず営業体制の基盤を整え、次に営業担当者の育成に注力します。3年後には、カスタマーサクセスの体制を確立し、営業活動のさらなる進化を目指します。私たちが目指すのは、個々の成長だけでなく、会社全体の営業基盤の強化です。組織全体として営業活動の方向性を共有し、営業担当者がその方向性に基づいて行動できる体制を築きます。フロント事業グループの既存分野での営業活動を支援するとともに、新規領域開拓への支援を行い、中期経営計画で描く3年後を見据え、営業力の向上と高付加価値化を目指します。

## CRO 経営方針&中期 Vision



# 多岐にわたるお客様

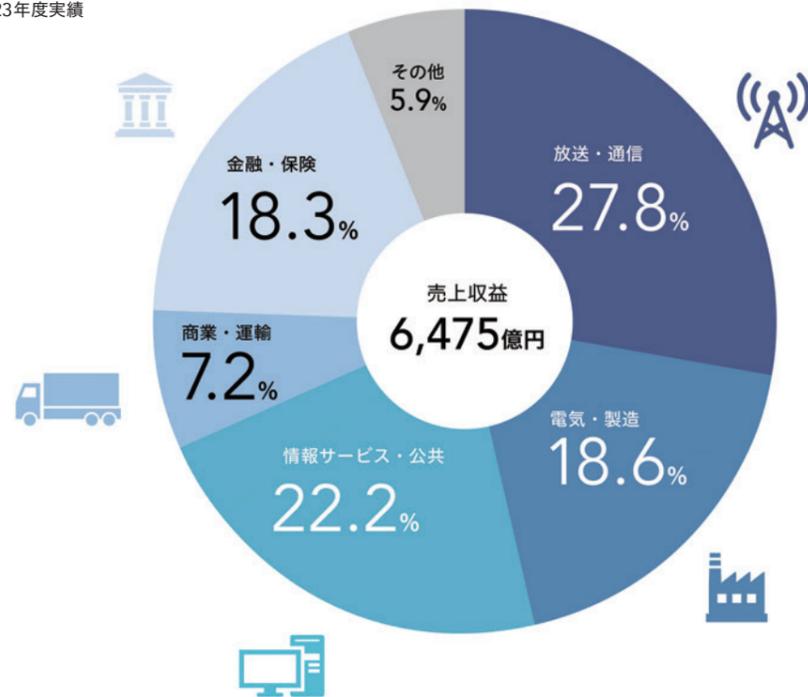
放送・通信、電気・製造、情報サービス・公共、商業・運輸、金融・保険。

CTCグループのお客様は幅広い業種に及びます。長い間共に歩んでお客様の課題を共有し協働しています。

CTCグループは日本の社会基盤を支えるお客様を支援する重要な役割を果たしています。

業種別売上構成比

2023年度実績



幅広いポートフォリオ

放送・通信領域	携帯キャリア、通信事業者、放送、インターネットサービスプロバイダ など
電気・製造領域	自動車や半導体を含む製造業、送配電事業者 など
情報サービス・公共領域	インターネット広告、eコマース、エンターテインメント・コンテンツ事業者、中央官庁、自治体、文教、電力 など
商業・運輸領域	航空、運輸、物流、コンビニエンスストア、総合商社 など
金融・保険領域	メガバンク、政府系金融機関、クレジット、保険、証券、ネット銀行 など



長期間にわたる作業を、お客様への影響なしで円滑に完遂できたことに満足しています。

構築難度が高くても、CTCの提案力、伴走する姿勢のおかげで満足いく形でリリースできた。

短納期中、CTC内が一丸となり連携システム含め漏れなく対応いただけました。

マルチベンダー特有の他システムとの連携について、システムテストをしっかりとっていただけました。

## Customer Voice

2023年度お客様満足度調査結果

「どちらかと言えば満足」以上とした回答者の割合

**84.1%**

※2023年度より集計方法を変更しております。

CTCの現行機の知見を活かして品質の高いシステムの構築ができました。

技術力の高いエンジニアが在籍しており、非常に助かっています。

提案力と実行力が極めて高い。

品質についても厳しく内部レビューし、責任持って納品してくれる。

リカバリープランは総じて品質が高く、顧客第一が浸透していると感心しました。



# 世界のIT先進企業とつながる確かな実績

創立当初から世界に目を向け、先進企業の動向を注視し続けてきました。そして今、スタートアップ企業から世界有数のITベンダーまで300社に及ぶグローバルパートナーシップを築き上げています。お客様のニーズに即応できるのは、目利き力で築き上げたベンダーとのネットワークによるものです。ベンダーからもCTCの役割が高く評価されて多数の受賞実績につながっています。



## 主要取り扱いベンダーにおける受賞実績、TOPICS

**Goldパートナー** 

SaaS型基幹システムビジネスへの取り組みとFiguresの提供実績が評価され、2023年12月に国内で初めてクラウドERPサービス「GROW with SAP」の戦略的パートナーシップを締結

詳細については、以下をご覧ください。  
 P5 CTC UPDATE  
 クラウドERPサービス「GROW with SAP」の戦略的パートナーシップを国内で初めて締結

**Gold Integrator** 

アジアパシフィック全域でシスコのビジネスに最も貢献したとして、Cisco Partner Summit 2023で「APJC Partner of the Year Award」「Mass Scale Infrastructure Partner of the Year」の2賞を受賞

**Elite Partner** 

大規模な生成AIの開発基盤を受注した実績が評価され、NVIDIA Partner Network Award 2024において最高のアワードである「Best NPN of the Year」を受賞

**プレミアパートナー** 

アジアパシフィック地域において、新規顧客及び案件の獲得数が最も多かったパートナーとして、OutSystems Partner of the Year 2023で、「New Business Champion Award」「Closed Deals Award」の2賞を受賞

**Titanium Black Partner** 

デル・テクノロジーズにおけるメタルパートナーとして、国内No.1の実績が評価され、Dell Technologies Forum 2023 Partner Summitで「Partner of the Year 2023」を受賞

**オラクルパートナー** 

パブリッククラウドサービスのOracle Cloud Infrastructureに対する営業体制の整備や技術者の育成に取り組み、日本オラクルのビジネス拡大に貢献した点が評価され、Oracle Japan Award 2024において「Best Oracle Cloud Infrastructure Partner of the Year」を受賞

**Column**

**AWSのエンジニア認定制度最上位 2024 Japan AWS Ambassadorsに CTC社員2名が認定**



AWS Ambassadorsは、技術スキルとクラウドの専門知識を持つエキスパートです。AWSが認定するもので、世界で約300名が認定を取得しています。AWSのサービスやソリューションをセミナーなどで紹介し、技術を含めて広く発信・共有した実績が評価され、3年連続で当社の社員2名が認定を取得しました。

企業におけるAWSの利用はさらに拡大しています。多くの企業でクラウドと既存システムが混在するハイブリッドクラウド化が進んでおり、情報システム部門には高度で複雑な技術への対応が求められます。

今回のAmbassadorsをはじめとする認定エンジニアたちは、お客様のAWSの導入・利用に加えてハイブリッドクラウドに関する課題解決にも貢献していきます。



**Platinumパートナー** 

HPEとの強力なパートナーシップのもとお客様のデジタル変革を支援したことが評価され、「HPE GreenLake Global Partner of the Year 2024」「Japan HPE Solution Provider of the Year 2024」の2賞を受賞

**PRESTIGEパートナー** 

NetApp Japan Partner Awardにおいて、CTCが「Partner of the Year」、CTCテクノロジーが「Support Partner of the Year」をそれぞれ受賞。また、ネットアップのビジネスに貢献したシステムエンジニアを表彰する「Partner SE Award 2024」をCTC社員3名が受賞

**Diamond Innovator** 

パロアルトネットワークスのセキュリティ対策ソリューション全般における高い販売実績が評価され、2023 Japan Partner of the Year Awardにおいて「JAPAN Prisma Cloud Partner of the Year」「JAPAN Portfolio Selling Partner of the Year」の2賞を受賞

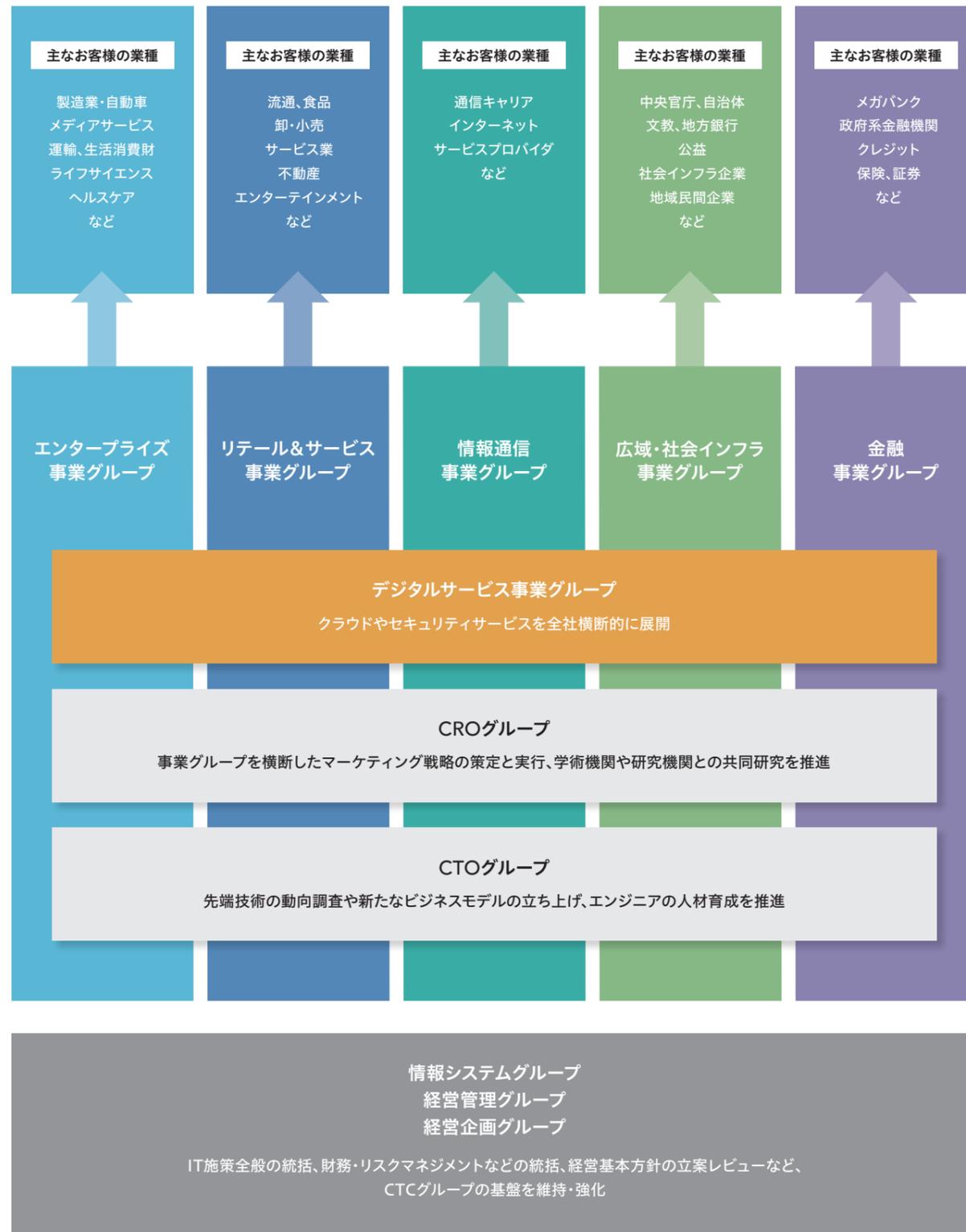
**ダイヤモンドパートナー** 

アバイアの製品及びサービスの国内売上No.1の実績に加え、ユニファイドコミュニケーション及びコンタクトセンター向けソリューションの販売実績が評価され、「Top Revenue Partner of the Year 2023」を受賞

# お客様の業界に特化した組織体制 2024年4月1日現在

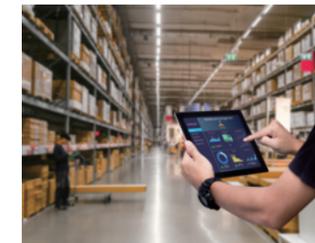
## 各事業グループの取り組み

お客様の業種ごとに分かれた5つの事業グループでは、お客様のニーズを的確に捉えてソリューションを提供しています。また、全社横断組織を設け、事業グループを越えたビジネスを企画しています。



### エンタープライズ事業グループ

幅広い業界のお客様に対し、システムコンサルティング、システム構築・保守運用、アプリケーション開発、クラウドインテグレーションなどのサービスを展開しています。また、60年以上の実績がある科学・工学分野の解析、シミュレーションなど、専門性の高いサービスの提供も行っています。



### リテール&サービス事業グループ

主に流通、食品、卸、小売などのお客様向けに基幹システムの導入・運用や周辺システムの開発などのサービスを提供しています。ビジネスで得られた知見と複数の製品を組み合わせたCTC独自ソリューションの開発や伊藤忠グループ企業とのシナジーを発揮し、お客様のDX推進に貢献していきます。



### 情報通信事業グループ

モバイル通信の発展とともに、通信事業者及びサービスプロバイダ向けにビジネスを展開・拡大してきました。音声通話やインターネット接続、スマートフォンによる大容量のデータ通信など、通信インフラの構築・保守運用を行う「通信設備」領域、ポイントサービスやショッピングサイト、コンテンツ配信や生成AIサービスを支えるAI基盤など通信キャリアやサービスプロバイダの様々なサービスを支える「サービスプラットフォーム」領域、また、通信事業者との協業による新たな価値を創出する「法人・再販」領域に取り組んでいます。



### 広域・社会インフラ事業グループ

日本全国における社会インフラ企業及び中央官庁や地方自治体、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に対し、システム構築・保守運用、アプリケーション開発、クラウドインテグレーションなどのサービスを展開しています。北は北海道から南は沖縄まで日本全国をカバーしており、最先端の技術を駆使して地域の抱える問題の解決に努めています。



### 金融事業グループ

金融機関向けに企画提案からシステム開発・構築、保守運用、クラウドインテグレーション、アウトソーシングサービスなどのサービスを提供し、お客様の金融DXをサポートしています。強みである金融市場系・リスク系や金融規制対応の業務知見を横展開することで、さらなる事業拡大を図ります。



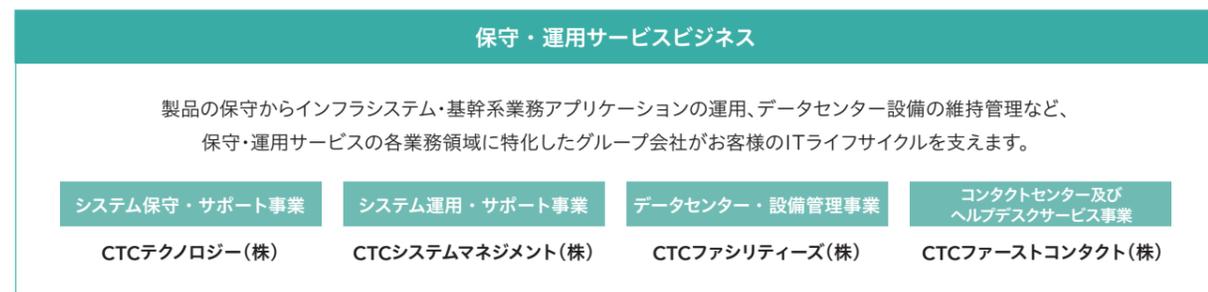
### デジタルサービス事業グループ

CTCの主要デジタルサービス群であるクラウド、セキュリティ、DX、データマネジメント、AIを中心とした最先端IT技術領域のアーキテクチャ構想・設計・構築により、全社横断的にフロントに立つ各事業グループの案件支援を実行するとともに、これら最新技術を活用したCTC独自のサービス・新事業の企画、及び実現に向けた施策の実行を通じてお客様の事業変革に貢献します。

# CTCグループ丸でのサポート体制

グループ会社と共に提供するトータルサポート

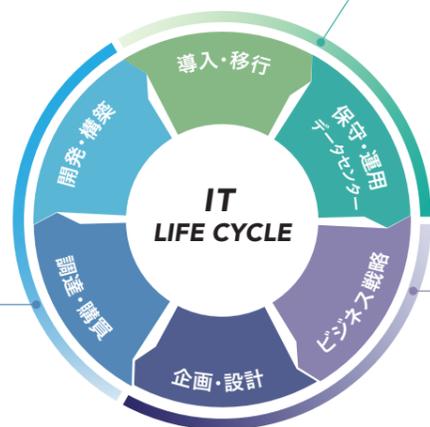
CTCグループ全体でお客様のITライフサイクルをカバーしています。海外では北米拠点で新技術を開発し、ASEANでは日本のSIの力を展開。国内外でグループの総合力を発揮しています。



**製品販売ビジネス**

お客様のニーズに沿ったベストソリューションを提供するため、国内外の先鋭的でユニークな製品を用意する体制を整えています。

**CTCエスピー(株)**



**お客様に特化したビジネスを展開**

お客様独自の業務プロセスに合わせたシステム開発や、業界特有のソリューションの提供など、お客様企業や業界に特化してビジネスを展開しています。

**アサヒビジネスソリューションズ(株)**

CTCグループ会社の詳細は、コーポレートサイトをご覧ください。  
<https://www.ctc-g.co.jp/company/about/group/>

## 海外拠点

**マレーシア**  
CTC Global Sdn. Bhd.

**シンガポール**  
CTC Global Pte. Ltd.

**タイ**  
CTC Global(Thailand) Ltd.

**インドネシア**  
PT. Nusantara Compnet Integrator  
PT.Pro Sistimatika Automasi

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。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、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。

**台湾**  
台湾代表者事務所  
台湾地域での先進技術やパートナー連携の調査を目的に2023年設立。事務所を通して台湾の企業及び団体との情報交換を進め、台湾とCTCグループの一層の連携を図っていきます。

**アメリカ**  
ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.  
先端技術が集結する米国の技術開拓・調査活動を目的として1990年に設立。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の調査を行っています。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、情報共有会を実施しています。

## 国内サービス拠点

**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などを一元的に行う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。

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>

## Column

### 社会生活の基盤となるITシステムを支え続けるために

#### 地方で積み重ねた経験

CTCテクノロジー(以下:CTCT)に私が入社したのは、2005年でした。振り出しは埼玉県で、その後、宮城県に移って2020年まで地方で働きました。システム障害が起こった際にお客様からの問い合わせを受け付け、障害の切り分け、機器の交換などに当たることが私の仕事でした。多くの社員を抱える都市部と異なり、地方では広大なエリアに点在する多様なお客様を限られた社員でカバーします。技術領域の得意不得意に関係なく、1人で十から十まで対応しなければなりません。私自身、CTCTに入社する前はネットワークの工事に関わる現場責任者をやっていたが、お客様の要望に応えるため、サーバやストレージなど、経験の少ない領域でもやり切れないといけない。それは挑戦と勉強の毎日でした。取り扱い製品の多さに魅力を感じてCTCTに移ったので、充実感があり、技術力が身につきました。もう一つの財産は、お客様とのやり取りを通じて得たコミュニケーション力です。その上でお客様に満足いただけるよう努める「ホスピタリティ」。それがCTCTのバックボーンであることを、2020年に本社に移って以降も日々、感じています。

#### ホスピタリティを大切に

CTCTは、CTCグループでシステム稼働後の運用保守のサポートに当たっています。社会生活の基盤となるITシステムを支える役割です。だからこそ、誰一人取り残さないという考え方は欠かせません。

ITに関しては人によって知識や経験はまちまちです。システムについて精通している方もいれば、初歩的な質問をされる方もいます。お客様と真摯に向き合い、共感を得ることで、お客様の求めているものを想像することができます。そして、お客様の気づいていないニーズに応える半歩先の提案ができるようにしたい。それがCTCTの「ホスピタリティ」です。

半歩先を見るには、技術力が当然必要です。CTCTは、社風としてチャレンジ精神が根付いており、新しいものに対する感覚が高く、社員の成長を積極的に支援しています。私自身も新たなソリューションを探るワーキンググループに参加し、AIや自動化など保守との関わりが薄い分野に関しても知識の獲得に努めています。お客様の期待を超えるサービスを創り出した。私たちはそう考えています。



CTCテクノロジー株式会社 馬目 勲