本部紹介
産業ビジネス第６本部

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

本部長メッセージ

CTCのキャリア採用をご検討の皆様へ

当本部にご興味をお寄せいただき、誠にありがとうございます。

CTCは常に変化するテクノロジーの中で、お客様に価値あるソリューションを提供し続けることを使命としています。
そのなかで産業ビジネス第６本部は、主に首都圏に拠点を構える多種多様なお客様を担当し、お客様との緊密な連携を通じて信頼関係を築き、お客様のビジネス成長に貢献すべく、日々業務に取り組んでいます。

業務において私たちは、「謙虚」「挑戦」「継承」を大切にしています。お客様に対して真摯な姿勢で向き合い、
お客様との信頼関係を築くことがベースであり、何よりも重要です。共に成長し、共に成功を追求するためにはお互いに協力し、
新しい挑戦に果敢に立ち向かう姿勢が欠かせません。また、後継を育て、持続可能な組織作りも大切にしています。

お客様との強固な信頼関係を構築するだけでなく、仕事を通じて、自身の成長や専門性を高めることも大切です。
私たちは、メンバーの柔軟性と創造性を大切にし、常に新しいアプローチを模索しており、
個人の成長を通じて組織が成長することで、お客様との関係を一層深めることが出来ると考えています。

当社でのキャリアが新しい挑戦と成長の場となることを期待しています。
私たちとともに、テクノロジーと人間の力で、共に未来を築いていきましょう。

産業ビジネス第６本部長
佐々木　定洋

本部の組織構成

産業ビジネス第６本部

社員数：127名　外部人材：236名
正社員　：114名　派遣：45名
嘱託　　：12名　委託：191名
契約　　：1名

顧客領域	石油元売り会社及びそのグループ・提携会社、人材派遣業、航空、ゲーム、　旅行、レジャーエンターテインメント業界など
ビジネスモデル	保守運用サービス：約54% 開発・SI：約13% 製品：約33%
規模/1案件あたり	1百万円～数十億円/件
人数/１案件あたり	数名～数十名/案件
年齢構成	20代：25%　40代　　：26% 30代：22%　50歳以上：27%
新卒中途割合	新卒：60%　中途：40%

エネルギービジネス営業部（営業部門）

◆石油元売り会社及びそのグループ・提携会社、及びエネルギー業顧客に対するITライフサイクル全般の提供
◆石油元売り会社及びそのグループ・提携会社、及びエネルギー業顧客に対するSI開発プロジェクト、運用保守プロジェクトの安定進捗及び品質向上に向けた統制、支援

コネクテッドビジネス営業部（営業部門）

◆流通、人材派遣業、航空、ゲーム、 旅行、レジャーエンターテインメントを中心とする顧客に対するITライフサイクル全般の提案及び提供、運用の営業企画
◆流通、人材派遣業、航空、ゲーム、 旅行、レジャーエンターテインメントを中心とする顧客に対する新規サービス及び事業共創の企画・立案・推進

エネルギープロジェクト第１部（技術部門）

◆石油元売り会社及びそのグループ・提携会社に対するSI開発案件および特定プロジェクトの推進

エネルギープロジェクト第２部（技術部門）

◆石油元売り会社及びそのグループ・提携会社に対するSI開発案件および特定プロジェクトの推進

エネルギーサービス部（技術部門）

◆石油元売り会社及びそのグループ・提携会社に対するシステム開発、維持保守、業務・システム運用のサポート、ITアウトソーシング

本部の特徴・注力ポイント

特徴

石油元売り会社及びそのグループ・提携会社、人材派遣業、航空、ゲーム、 旅行、レジャーエンターテインメント業界の顧客を担当しております。



etc…

注力ポイント

顧客戦略や業界戦略を実行し、新たな領域拡大、顧客にチャレンジ

個別戦略顧客

1社あたり50～100億円/年規模の重点顧客に対する個別アカウント戦略

業界戦略顧客

同一業界＆複数企業を合わせて20～30億円/年規模の業界に対する戦略

育成戦略顧客

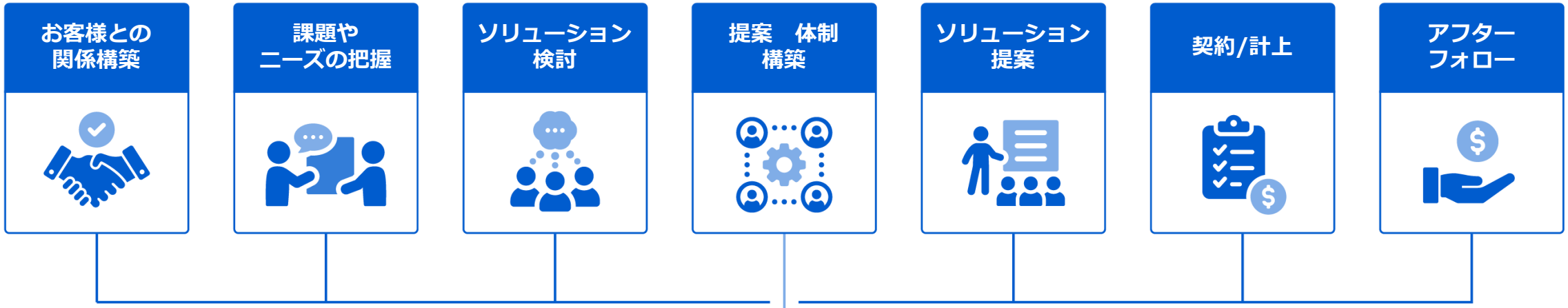
将来の取引拡大を目指す顧客への戦略投資

CTCグループの総合力を活かし、お客様のITライフサイクル全般を支える製品/サービスを提供しています。

システム開発　インフラ構築　保守/運用/BPO　セキュリティ　ネットワーク　など

本部で得られる経験（営業担当者の仕事）

私たちは、お客様の業界や業務に関する知識やIT知見を活かして、
お客様との関係を構築し、社内エンジニアや社外パートナーとの協働を通じて、
お客様の課題解決に資するソリューション提供をリードすることで、
お客様のビジネス成長のみならず業界や社会の課題解決に貢献することを目指しています。



Challenging Tomorrow's Changes

デジタル技術を活かしたソリューション提供を通じて、お客様・業界・社会の課題解決に貢献すること、これが私たちの仕事です。

本部で得られる経験（営業担当者が身につけられるスキル）

❶ 担当するお客様を取り巻くビジネス環境、 お客様の業務に関する知識

❷ 情報技術（IT）及びCTCグループがお客様に提供する製品・サービスに関する知識

❸ 社内外ステークホルダー（お客様、社内エンジニア、社外パートナーなど)とのコミュニケーション力、ビジネス拡大をけん引するリーダーシップ

❹ デジタル技術を活かしたソリューションの企画・提案

❺ 提案資料作成やプレゼンのスキルやノウハウの獲得

❻ 顧客や業界に合わせた営業戦略プラン策定と実現に向けたマネジメントスキルの獲得



本部で得られる経験（エンジニアの仕事）

私たちは、エネルギー産業に属するお客様のシステム全般を担当しています。
身近なところでは、全国のガソリンスタンドでのカーメンテ予約を行うWebシステムの開発や
店舗で使用するPOSシステム、その後方処理をする業務処理システムの開発をしています。
自社サービス「ePromo」の企画/開発・運営等も行っており、広範にシステムへ関わっています。



お客様との緊密な信頼関係のもと、
ビジネスで得られた知見×デジタル技術によって
最適なソリューション提供をし、お客様の課題解決、
ひいては社会の課題解決に貢献する仕事です。

本部で得られる経験（エンジニアが身につけられるスキル）

当本部ではこんな経験を積むことができます。



大手顧客企業で上流からマネジメントを経験

国内の大手顧客企業に対し、システム提案から保守までを一気通貫して担当。プロジェクトへPM/PL/チームリーダーとして参画し、様々な経験を積むことができます。CTCでの業務に慣れてきたら、まずは中小規模案件のプロジェクトを担当いただき、将来的には大規模プロジェクトのPMとして活躍いただくことが可能です。



幅広い領域へチャレンジ

担当するシステムは自社企画のクラウドサービスやWebアプリ、業務アプリ、POSシステムなど、広範な領域をカバー。
幅広くシステムを経験することができ、様々な技術や業務知識等を身に付ける機会があります。



最新デジタル技術への取組み

クラウドネイティブ研究会を立ち上げ日々研鑽しています。コンテナの活用や、CI/CD・IaCを活用した開発プロセスや環境構築の自動化、マイクロサービス化など、効率的な開発への変革を目指しています。
また、事業グループで推進する生成AIの活用やPoCを行うワーキンググループ活動への参加機会もあり、新しい技術のスキルや知識を身に付けることができます。