本部紹介
中日本営業本部

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

本部長メッセージ



広域・社会インフラ事業グループ

中日本営業本部

本部長　高岡 国博

地域No.1 SIerを目指し、
次の成長ステージへ挑んでいます。

私たちは名古屋・静岡・東京を拠点に、鉄道・電力・製造業・自治体など、
地域に欠かせないお客様と日々向き合っています。

私たちの強みは、お客様の事業や業務を深く理解し、
営業とエンジニアが一体となって、
構想段階から提案、実装、改善まで伴走することです。

これまでの経験や人脈を活かし
地域と社会の未来を支える仕事に挑戦したい方にとって、
中日本は大きなフィールドです。

皆さんと一緒に、新しい成長をつくっていけることを楽しみにしています。

中日本営業本部の組織構成

中日本営業本部は、中日本技術本部と一体で、顧客理解から提案・実装・改善まで伴走する組織です。
営業とSEが早い段階から連携することで、実現性の高い提案と継続的な価値提供を実現します。

CTC中日本

※ 中日本営業本部・中日本技術本部をあわせて「通称：CTC中日本」としています

総人数	営業	エンジニア	コーポレートスタッフ
308名	51名	237名	20名

営業 × SE One Team



新卒・中途割合



新卒 38% / 中途 62%

中途入社者が6割超

年齢構成

20代	30代	40代	50歳以上
31%	34%	23%	12%

幅広い世代が活躍

中日本営業本部

中日本営業第1部	鉄道・運輸・流通領域を中心に、社会インフラを支えるお客様への提案を推進
中日本営業第2部	エネルギー領域を中心に、制度対応・基幹システム・次世代ネットワーク提案を推進
中日本営業第3部	製造業・自治体・文教・静岡エリアを中心に、地域課題の解決を推進

中日本技術本部

中日本SI第1部	鉄道・運輸・交通分野におけるインフラおよびアプリケーション開発を推進
中日本SI第2部	エネルギー分野におけるインフラおよびアプリケーション開発を推進
中日本SI第3部	製造業・自治体・文教・地域キャリア領域を中心に、インフラおよびアプリケーション開発を推進
アドバンストテクノロジー部	先端技術の活用、アーキテクチャ標準化、品質向上を通じて高付加価値提案を支援

中日本営業本部の特徴・注力ポイント

社会インフラ・基幹産業を支える顧客基盤をもとに、
営業×SE一体で高付加価値ビジネスを拡大している成長組織です。

安定した顧客基盤と成長機会の中で、営業としての大規模案件・新規領域・顧客深堀りに挑戦できます。

地域の重要顧客基盤

鉄道・電力・製造業・自治体・文教など、中日本エリアの
社会インフラ・基幹産業を支えるお客様と長期的な関係を
築いています。

営業×SE一体の提案体制

営業が顧客課題を深く理解し、SE・専門組織と早い段階から
連携することで、実現性の高い提案と継続的な価値提供に
つなげています。

高付加価値ビジネスへの挑戦

既存顧客の深耕に加え、強みの横展開や先端技術の活用により、
次の成長領域を開拓しています。

Business Growth

2018–2026 年の実績

売上高	人員数
3.6 倍	2.8 倍
部署数	**貢献利益**
3.5 倍	3.6 倍

売上高・人員数・部署数ともに堅調に拡大

地域No.1 SIerを目指し、事業と組織の両面で成長を続けています。

中日本営業本部が向き合う提案領域

CTC Challenging Tomorrow's Changes

顧客の構想段階から関わり、社会インフラ・基幹産業を支える幅広いIT領域で提案を推進します。

構想・企画 → 要件整理 → 提案 → 導入 → 改善

インフラ・ネットワーク領域

事業基盤を支えるネットワークや
ITインフラの刷新・強化に関わります。



- ネットワーク環境の刷新
- サーバー・基盤環境の整備
- 拠点・全社インフラの強化
- 運用を見据えた基盤提案

セキュリティ・クラウド領域

安全で柔軟なIT活用に向けた
提案に関わります。



- セキュリティ対策の強化
- クラウド環境の設計・導入
- 認証・ID管理の整備
- 運用を見据えた環境整備

業務システム・アプリケーション領域

業務効率化やデータ活用を支える
システム提案に関わります。



- 業務システムの開発・改善
- データ連携基盤の構築
- 業務プロセスのデジタル化
- 認証・ID関連システムの整備

主な対象領域

鉄道・運輸 | エネルギー | 製造 | 自治体・文教

中日本営業本部で得られる経験／目指せるキャリア

CTC Challenging Tomorrow's Changes

社会インフラを支える実案件を通じて、
顧客から信頼される営業へ成長し、多様なキャリアを描けます。

得られる経験

① 社会を支える顧客との仕事

鉄道・電力・製造業・自治体など、
地域や暮らしを支えるお客様の
課題に向き合う

② 大規模・長期案件の推進

FY25 CTC Award
(社長賞)受賞

構想段階から導入・改善まで、
長期的にプロジェクトへ伴走し、
本質的な価値を提供

③ 技術部門と一体で進める提案

営業・エンジニア・パートナーが
連携し、技術的実現性と最適な
解決策を組み立てる

④ 地域密着で信頼を深める営業

お客様との信頼関係を積み重ね、
継続的なビジネス創出と
地域社会への貢献を実現

営業としてのキャリアとやりがい

信頼関係の構築
お客様の信頼される
パートナーに

裁量の大きな提案
課題を深く理解し、
最適解を提供

自己の成長
大規模案件を通じて
提案力・推進力・専門性が
向上



行動&成果 2軸で評価
挑戦・プロセス(行動)と成果の両面を評価し、
公正にキャリアと報酬に反映

複線型人事制度
マネジメントとスペシャリストの
複線型キャリアで、多様な成長を支援

中日本営業本部で働くキャリア入社者の声



営　業（　課長　）

Yさん（36歳男性）

2019年度入社（ 前職：SIer ）

CTCでは提案の幅が圧倒的に広く深い。海外メーカーとのつながりも深く、海外本社との直接交渉など日本にとどまらない営業活動ができるのも魅力です。

やりたいことに挑戦させてくれる風土があり、
自ら考えたアカウント戦略も尊重されます。
その戦略で案件を獲得できた時は大きな達成感を感じました。

子育て世代に配慮した文化が根付いており、
私も約１か月間の育休を取得しました。
保育園のお迎えなどにもスライドワークやテレワークを活用し、
仕事と家庭を無理なく両立できています。

CAREER POINT CTCでは、新卒とキャリア入社における昇進スピードに差がない！



営　業

Mさん（30歳男性）

2023年度入社（ 前職：SIer ）

CTCは社会インフラの中核を担う大規模案件に挑める実績と体制があります。
今後はその強みを活かし、国内で初の事例となるような案件へも今後チャレンジしたいです。

入社後すぐに担当した大規模案件を多くの関係者と協力して獲得し、チームとして成果を出す達成感を味わいました。

フリーアドレス制のオフィスは、社内カフェなど
多様なワークスペースがあり、集中もリフレッシュもできます。
部署や役職を超えてコミュニケーションが
とりやすい雰囲気も魅力です。

CAREER POINT 入社直後から大規模案件を担当し、経験を通じて大きく成長できる環境！







