

The logo for CTC, consisting of the letters 'CTC' in a bold, blue, sans-serif font.

Challenging Tomorrow's Changes

アニュアルレポート 2012

2012年3月期



INDEX

CTC at a Glance	2
トータルソリューションプロバイダ	3
マルチベンダー	4
豊富な顧客基盤	5
強固な経営基盤	6
トップメッセージ	7
2011年度の主な取り組み	13
特集① “いつでも、どこでも、すぐに繋がる” ——IT戦略の新たな命題。	15
特集② ビッグデータ活用で、 競争力のさらなる強化へ。	18
CTCの事業ポートフォリオ	21
事業概況	23
コーポレート・ガバナンス	25
CSR	26
6年間の連結財務サマリー	27
経営成績及び財政状態の分析	29
役員一覧	31
組織図	32
会社情報	33
株式情報	34

プロフィール

CTCグループは、
情報技術を活用して、
社会基盤を支えています。

記載金額に関する注意事項

記載金額は、米国基準に基づき単位未満を四捨五入しています。

将来見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートには、リスク・不確実性を内包した将来見通しが記載されており、実際の結果とは大きく異なる可能性があります。これらの将来見通しは、現時点での情報に基づいており、過度に依拠できないことをご承知おきください。なお、当社では将来に関する見通しの記載について、現時点以降の出来事や環境、予期せぬ事象の発生を反映し、更新して公表する義務を負うものではありません。

CTCグループの特長

トータルソリューションプロバイダ

プライムコントラクターとして、トータルソリューションを提供



マルチベンダー

お客様のニーズに最適なソリューションを提供



豊富な顧客基盤

幅広い業界のお客様に、基幹系システム、情報システムなど多様なソリューションを提供



強固な経営基盤

サービス提供型ビジネスを支える財務基盤



CTC at a Glance

- CTCの特長 **1** トータルソリューションプロバイダ **2** マルチベンダー **3** 豊富な顧客基盤 **4** 強固な経営基盤

トータルソリューションプロバイダ

CTCは、ビジネス戦略の立案や企画・設計などをお手伝いする「コンサルテーション」から、基幹システムの開発・インフラ構築などの「システムインテグレーション」、さらには保守サービスやデータセンター運用などの「アウトソーシング」まで、ITラ

イフサイクルを支える総合力を備えたトータルソリューションプロバイダです。今後も、“プライムコントラクター”として企業価値向上に最適なソリューションをワンストップで提供し、企業の成長に貢献します。

CTCのビジネスモデル

アウトソーシング

- 保守サポート
- 運用・管理
- オフィス移転
- 技術教育

データセンター (全国5カ所)



コンサルテーション

- ビジネスコンサルティング
- ITコンサルティング

テクニカルソリューションセンター



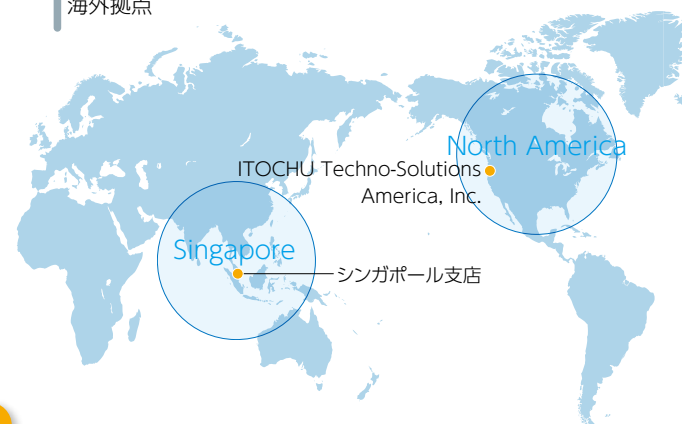
システムインテグレーション

- 産業別ソリューション
- ビジネスソリューション
- ITソリューション (DB、ストレージ、ネットワーク、セキュリティなど)

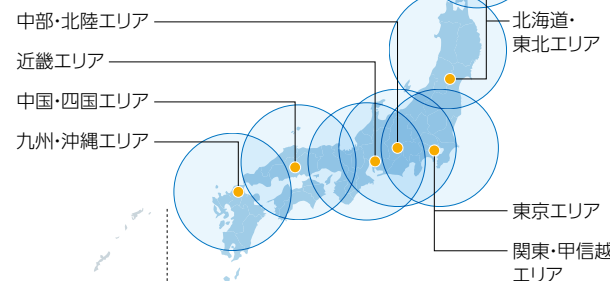
大崎開発センター



海外拠点



保守サポート拠点 (全国約100カ所) 24時間365日の保守サービスを提供



データセンター延床面積

横浜	東館 21,414m ²	西館 21,593m ²
神戸	18,898m ²	
大手町	4,376m ²	
渋谷	1,693m ²	
目白坂	5,846m ²	

マルチベンダー

お客様のご意見やご要望がどれほど高度で、どれほど複雑なものであっても、ご満足いただける最高のソリューションに仕上げ、お届けする——それがCTCの使命です。そのため、創立当初から広く業界動向をキャッチし、高い技術力を持つ国内外のIT先進企業とパートナーシップを組み、今まで解決でき

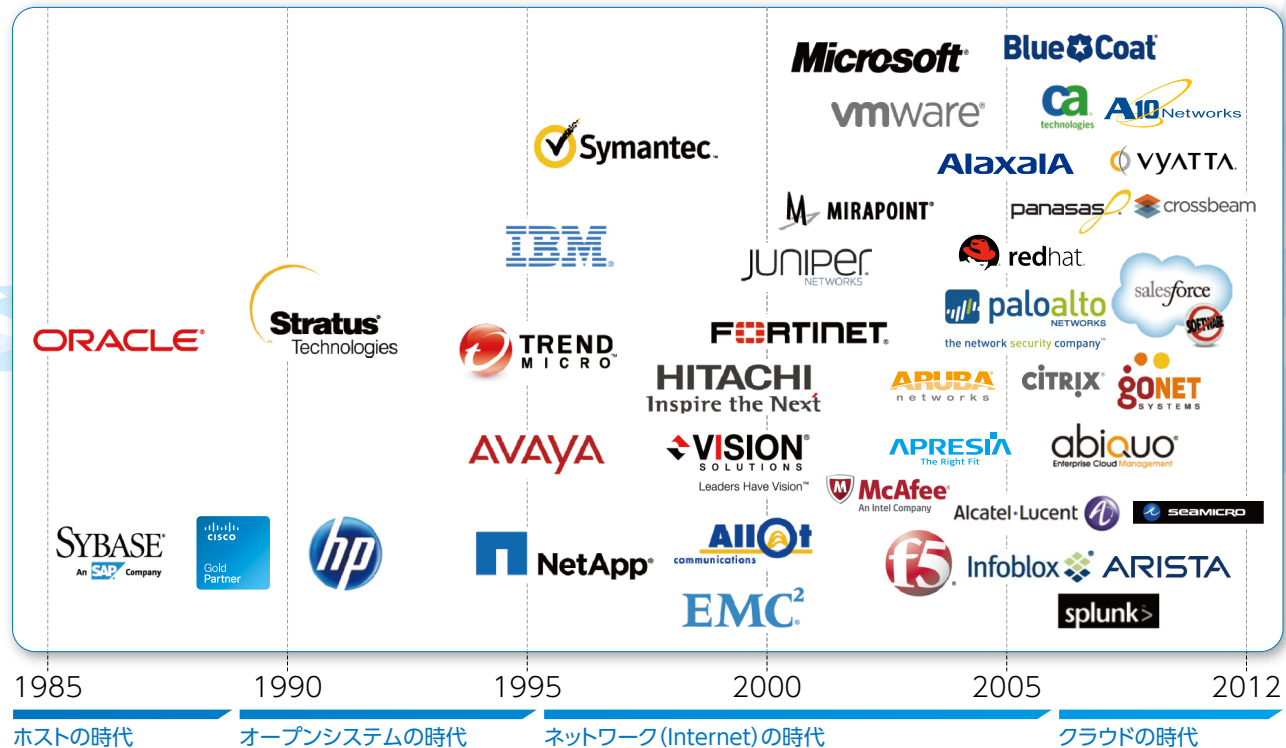
なかったような高難度な課題にも“最適解”を提供してきました。これからもCTCのシステム構築ノウハウと高い技術力、幅広い製品群を持つベンダーパートナーを融合し、お客様のニーズに沿ったベストソリューションを提供し続けます。

マルチベンダーとしての実績(主要取扱実績)

Avaya	プラチナ・パートナー
Cisco Systems	ゴールド認定パートナー Global Award 2011受賞
EMC	Signature Partner ユニファイド・ストレージ VNXシリーズ販売台数 日本第1位
Hewlett-Packard	プレミアビジネスパートナー HP BladeSystem Partner Awardにおいて、 「Partner of the Year」受賞
HITACHI	ビジネスパートナー (Hitachi Storage Solutions 取扱実績日本第1位) JP1 Technical Award 6年連続受賞
Microsoft	Goldコンピテンシーパートナー コンサルティングパートナー
NetApp	Star Partner (日本第1位) Partner of the Year受賞 Support Partner of the Year受賞
Oracle	Oracle Platinum パートナー Oracle Excellence Award Specialized Partner of the Yearを2賞受賞 ・ Security - (日本) ・ Server and Storage - (日本)
Symantec	Symantec Platinum Partner Data Protection Master Specialization High Availability Master Specialization Storage Management Master Specialization Enterprise Security Specialization Small and Medium Business (SMB) Specialization
VMware	ソリューションプロバイダ プレミア Channel Partner of the Year

2012年7月現在

CTCベンダーアライアンスの経緯



IBM、IBMロゴは世界の多くの国で登録されているInternational Business Machines Corp.の商標です。

CTC at a Glance

CTCの特長

- 1 トータルソリューションプロバイダ
- 2 マルチベンダー
- 3 豊富な顧客基盤**
- 4 強固な経営基盤

豊富な顧客基盤

CTCは、これまで“トータルソリューションプロバイダ”としてITの技術でお客様の問題解決に役立ってきました。CTCのお客様は、24時間365日止まらないシステムが必要な通信キャリア、金融などをはじめ、大規模なシステムが多い製造や公共、さらには高度な科学計算力が要求される建設やエネルギー

分野など幅広い業界に広がっています。こうした幅広いお客様へのソリューションの提供を通じて高いスキルとノウハウを蓄積。培った経験や知見を、より高度で先進性の高いITソリューションの提供に生かしています。

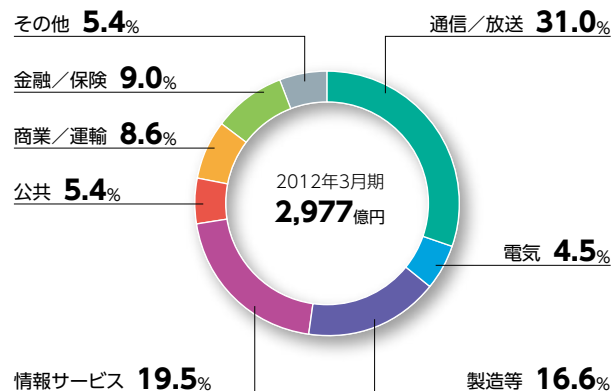
業種横断ソリューション

- 仮想化／統合化 IT基盤構築
- セキュリティ(不正侵入対策)
- 統合オフィスインフラ
- コンタクトセンター／CRM
- 内部統制(統合ID／アクセス管理)

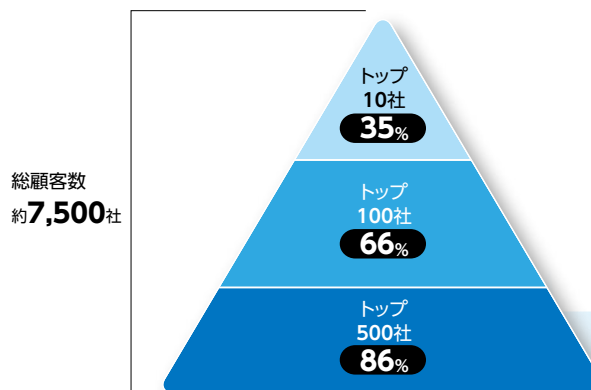
業界別ソリューション

通信／放送	<ul style="list-style-type: none"> ● 大規模ネットワーク設計 ● 大規模データベース ● 大量トランザクション
金融／保険	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場系システム ● リスク管理システム ● 顧客チャネル系システム
流通／サービス	<ul style="list-style-type: none"> ● 基幹システム ● 情報分析システム ● 電子商取引
製造等	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品設計／開発支援 ● 製品管理システム
科学	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設・エネルギー分野での計算科学ソリューション

業種別売上構成比(2012年3月期)



上位顧客の売上構成比(2012年3月期)



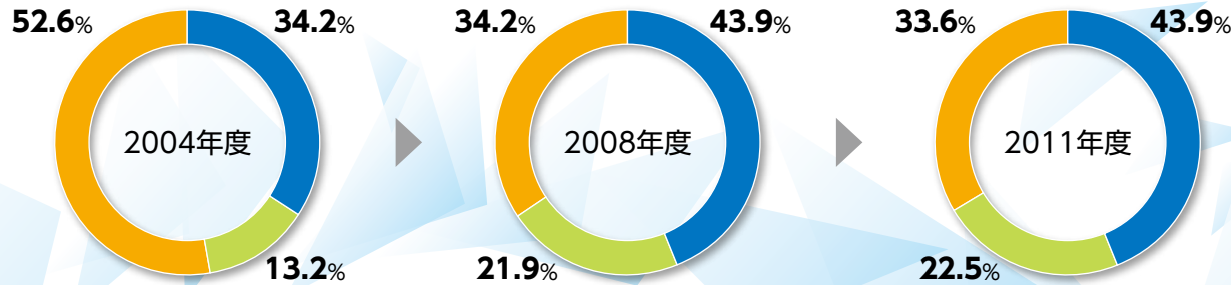
強固な経営基盤

クラウドへの注目が高まるなど、お客様のIT需要は今、「所有」から「利用」へとシフトしています。こうしたなか、お客様はIT企業が提供するサービスの内容や品質と同様、サービス提供の継続性を判断するため、経営基盤についても厳しく問われるようになっています。創立以来、健全で強固な経営基盤の構築

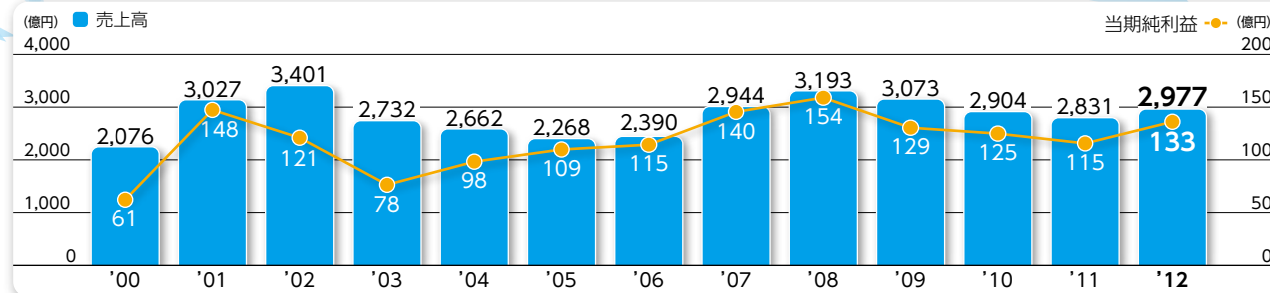
に努めてきたCTCは、その一環としてここ数年、ストックビジネスであるサービス事業の拡大を強化し、より強固で安定した経営基盤の実現に取り組んでいます。こうして構築した経営基盤は、お客様の厳しい目にも評価されるものであり、今後もお客様のニーズに応えるIT企業として歩み続けます。

売上構成比に見るビジネスモデルの変革

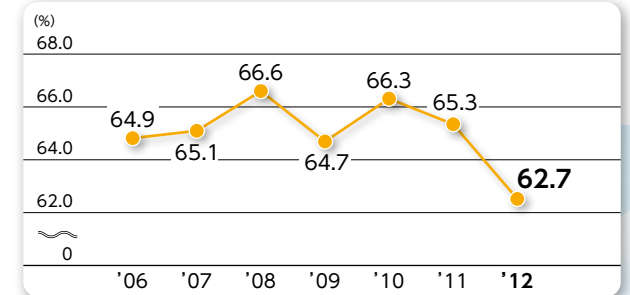
■ サービス ■ 開発/SI ■ 製品



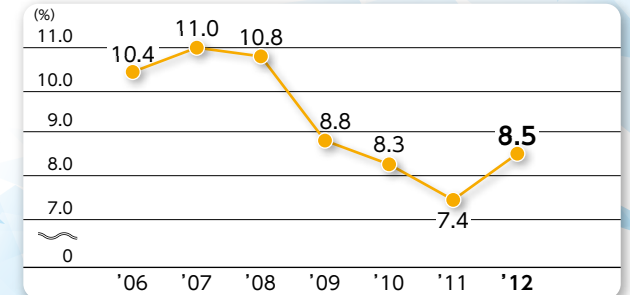
売上高・当期純利益の推移 (各年3月期)



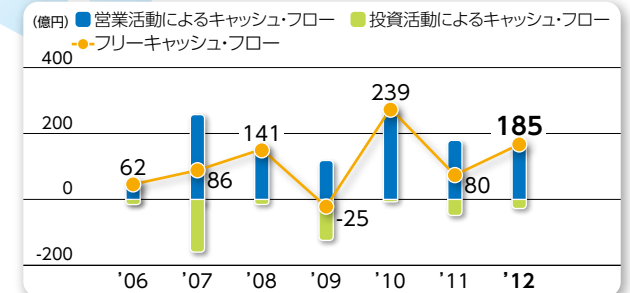
自己資本比率



自己資本利益率 (ROE)



フリーキャッシュ・フロー



テクノロジーリーディングカンパニーとして
さらなる発展を目指します。

代表取締役社長 菊地 哲



Profile

Satoshi Kikuchi

1976年、伊藤忠商事株式会社入社。エネルギー分野の営業を長く務め、海外勤務(英国・中近東)を10年間経験。その後、金属・エネルギーカンパニー経営企画部長、業務部長を経て、常務執行役員、経営企画担当役員、代表取締役常務取締役などを歴任。2009年4月に生活資材・化学品カンパニープレジデント、2010年4月には代表取締役常務執行役員。2012年6月、当社代表取締役社長に就任。

Q1 最初に、経歴を教えてください。

A1 伊藤忠商事で、主にエネルギー分野の業務を経験後、経営企画部長やCIOなどを歴任してきました。

1976年に伊藤忠商事へ入社してから28年間は、エネルギー分野で、一貫して営業を担当しました。その間、英国に6年、中近東に4年の駐在経験があります。その後、金属・エネルギーカンパニーの経営企画分野へ携わることになりました。そして2008年には、チーフ・インフォメーション・オフィサー(CIO)に就任しました。2011年には生活資材・化学品カンパニーのプレジデントとして、伊藤忠商事の投資案件では当時過去3番目の規模となる英国のタイヤ小売最大手企業の買収をはじめ、フィンランドのパルプ会社など、いくつかの買収案件を手がけました。

今後は、CTCの代表取締役社長として、これまでの経験を生かし、CTCグループのさらなる発展に尽力したいと考えています。

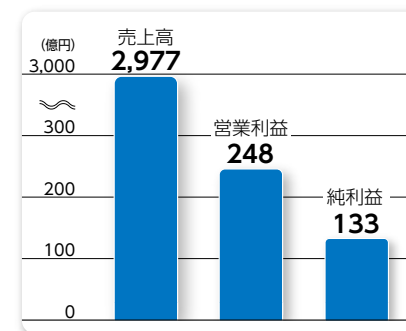
Q2 2011年度の業績を振り返ってください。

A2 通信、製造、公共分野が好調で、増収増益となりました。

2011年度期初は、東日本大震災の影響で業績の低迷が心配されましたが、携帯キャリア向けのネットワーク案件や、自動車向けのストレージ統合案件、公共向けのクラウドビジネスなどが順調に売上を伸ばし、前年度比で増収増益という結果で締め括ることができました。さらに、公共系のお客様から大型インフラSI案件を獲得するなど、「インフラSI」というCTCの強みが発揮された年だったと思います。

また、売上高総利益率(26.7%)、営業利益率(8.3%)、経常利益率(8.4%)は、2006年の経営統合後、最高水準となりました。この結果は、過去数年間の収益体質強化に取り組んできた成果の表れだと感じています。

2011年度の実績



Q3 IT市場をとりまく環境を、どのように捉えていますか。

A3 2011年度以降、クラウドへのIT投資が、いよいよ本格化してきたと感じています。

仮想化・統合化による資産の有効活用など、システム全般に関する費用の削減に向けたIT投資は本格化していると感じています。

もちろん、大企業を中心に、自社の中核業務に関わるITシステムは、依然として自社管理する企業が多いと思いますが、それ以外のシステムはデータセンターの活用など、外部への委託を検討する企業が増えています。さらに、2011年に発生した東日本大震災を教訓に、BCP(事業継続計画)/DR(災害復旧)に対する関心も強まっています。こうした動きを的確に捉え、仮想化・統合化技術を核としたプライベートクラウドを中心に、お客様のニーズにいち早く対応していきたいと考えています。その一環としてCTCでは、業界に先駆けて複数のデータセ



ンターを1つのデータセンターとして利用するマルチ仮想データセンターの実証実験を進めています。このような業界をリードするソリューション開発も、グループ力を生かして積極的に推進していきます。

Q4 クラウドビジネスにおけるCTCの強みについて教えてください。

A4 CTCの特長である「豊富な顧客基盤」「マルチベンダー」「トータルソリューションプロバイダ」「強固な経営基盤」は、クラウドビジネスでも強みとなっています。

CTCの4つの特長*は、クラウドビジネス分野でも生かされています。

まず、「豊富な顧客基盤」ですが、CTCには約7,500社という幅広い顧客基盤があり、お客様の業種も多岐にわたっています。クラウドは、あらゆる業種に注目されているテーマなので、CTCが持つ顧客基盤は、ビジネス展開という観点でおおいにチャンスを広げてくれます。

次に、CTCはこれまで、国内外で多くの主要ITベンダーと強力なパートナー関係を築き、マルチベンダーによるシステム構築のノウハウを培ってきました。結果、特定のメーカーに縛られることなく、お客様のニーズにベストマッチしたソリューションを提供することができています。

3つ目の強みは、「トータルソリューションプロバイダ」として、お客様のITライフサイクルをワンストップで提供できることです。ひと口に「クラウド」といっても、お客様のニーズはさまざまです。クラウド環境を自社に構築したいというお客様がいる一方で、IT資産は持ちたくない、運用も外部に任せたい、構築から運用まですべての費用は利用料という形で払いたいというお客様もいます。CTCはトータルソリューションプロバイダなので、こうした個々のお客様のニーズに合わせたサービスを提供することができるのです。

そして最後の強みが、「強固な経営基盤」です。前述のように、IT資産も運用もすべてアウトソースしたいというお客様のニーズにも柔軟に応えるためには、CTCでお客様が利用するIT資産を保有する必要があります。これを実現できるのは、「強固な経営基盤」という強みがあるからこそです。

このように、CTCの強みは、クラウドビジネス分野の差別化という点でも、存分に発揮されています。今後もこの強みを最大限に生かし、お客様のニーズに合った独自のサービス展開を図っていきたくと考えています。

※それぞれの詳細は「CTC at a Glance」(P.3-6)をご覧ください。

Q5 通信分野が好調でしたが、2012年度も継続するのでしょうか。

A5 **スマートデバイスの普及に伴い、ネットワーク設備増強ビジネスは2012年度も順調に推移すると予想しています。**

2011年度は、スマートフォンを中心にスマートデバイスが爆発的に普及したことで通信のデータトラフィック量が急増したため、設備投資が積極的に行われ、CTCの携帯キャリア向けビジネスが大きく伸長しました。

2012年度も、引き続きスマートデバイスの普及が進むと思います。さらに、スマートデバイスの活用という点でも、さまざまな企業で、営業や業務の支援ツールとしての利用が広がっていることから、無線ネットワーク



を利用するデータトラフィックの増加傾向は継続するのではないのでしょうか。データトラフィックの増加が続けば、CTCのビジネスチャンスも拡がると思います。

また、通信分野はよどみなく、新しい技術が次々に誕生する分野ですから、今後も業界の動向をいち早く捉え、いつも最新の技術に対応できる体制を整えていきます。

Q6 クラウド以外に、今後、注力する分野はありますか。

A6 **ビッグデータ対応を強化していきます。**

2012年はビッグデータ元年とも言われており、各企業はビッグデータへの取り組みを強めています。CTCでも2011年度からビッグデータビジネスに向けて、いち早く体制を整えました。

CTCには、科学計算シミュレーションのほか、インフラSIやソフトウェア開発、コンサルティングなど、ビッグデータに生かせる技術・ノウハウを持つ組織が多くあります。そこで、各技術やノウハウがスムーズに融合できるよう、全社横断の組織「ビッグデータビジネスタスクフォース」を設置するとともに、ビッグデータの専門家である「データサイエンティスト」の育成も開始しました。これにより、お客様のご要望に対して、必要なインフラを構築してデータの収集・分析を行い、ビジネスの意思決定をサポートするところまでの、トータルなソリューションの提供を実現します。また、お客様がビッグデータの効果を検証できる環境として、

「Big Data Processing Lab」も開設しました。

クラウドが、どちらかといえばコスト削減やBCPなど「守りの投資」の側面が強かったのに対し、ビッグデータはお客様のビジネスを強化する「攻めの投資」であり、お客様とWin-Winの関係を推進していきたいと考えています。

Q7 グローバル展開については、どのように考えていますか。

A7 日系企業のグローバル化支援と 海外の現地企業へのビジネス展開という 2つの視点で取り組んでいきます。

グローバル展開は、CTCの中長期成長戦略の重要なテーマの1つです。現在、日本の人口は着実に減少していて、2050年には1億人を下回るという統計データもあります。仮にそのような時代がきても、CTCという企業が成長し続けるには、海外で収益を上げられる事業構造にしておく必要があります。そこでCTCでは、日本企業のグローバル化支援と、海外の現地企業へのビジネス展開という2つの視点で、グローバル展開に取り組んでいきます。

1つ目の日本企業のグローバル化支援ですが、日本企業のグローバルへの進出は、日増しに加速しています。その際、多くのお客様からCTCに寄せられているのが、「日本のシステムと同様の仕組みを海外でも構築したい」というニーズです。そこで、CTCの強みを海外でも発揮してお客様の要望に応えるため、積極的にグローバル展開を推進していきます。その第一弾として、2011年度にはシンガポールに拠

点を設立しました。また、2012年4月には米国に、初の現地法人を開設しました。

2つ目、海外の現地企業へのビジネス展開は、私の経験をふまえていうと、進出する地域と方法をうまく捉えないと絶対に成功しません。その点、2012年6月に、CTCはタイで100社を超える大手企業にITサービスを提供している「Netband Consulting Co., Ltd.」に資本参加しましたが、このように現地の有力企業と一緒にビジネスを展開することは、成功する重要な要因の1つです。当面はこれをモデルとして、アジア圏を中心に現地の有力企業グループとパートナーシップを組み、日本の先端技術やノウハウを現地の有力企業に提供していきたいと考えています。その時には、私が長年、海外企業をパートナーに多くのビジネスを手がけてきた経験とネットワークを生かし、積極的な展開を図っていきます。

同時に、海外ビジネスを推進する人材の育成にも、注力していきたいと考えています。

Q8 2012年度の見通しを教えてください。

A8 CTCの強みをより一層生かし、 引き続き業績を伸ばしていきます。

2011年度に好調だった情報通信分野を中心に、お客様との関係をより一層深めることで売上を伸ばし、利益の向上を目指します。加えて、新規顧客の開拓



とクラウドビジネスの強化にも取り組んでいきます。また、ビッグデータ関連のビジネス開拓やグローバル展開の推進など、中長期の成長を見据えた投資も推進します。

2012年度の経営計画は、連結売上高3,150億円、営業利益270億円、純利益160億円を見込んでいます。営業利益270億円は、2010年度に発表した中期経営計画における内部成長の目標数値であり、ぜひとも達成したいと考えています。また、受注高としては、2011年度から10%成長となる3,330億円を目指します。

Q9 株主還元についての考えを聞かせてください。

A9 2011年度は好調な決算を反映して、1株当たり年間配当を95円に増配しました。

当社は、株主の皆様への利益還元を、重要な経営課題の1つとして認識しています。そのため、今後も安定的な配当に努めるとともに、業績に応じて利益還元を実行し、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。

2011年度の配当については、基本方針に基づき、財務状況などを勘案したうえで、1株当たり年間配当を95円に増配しました。2011年度の連結配当性向は、43.8%となりました。

2012年度の配当については、中間配当金、期末配当金ともに1株当たり50円とし、年間配当金100円を予定しています。

Q10 最後に、株主と投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

A10 お客様の信頼を高めるとともに、新たな顧客基盤の構築にも努めます。

CTCは、総合力を備えたソリューションプロバイダとして、お客様の期待に応える的確なソリューションの提供に努め、成長してきました。この特長をさらに伸ばし、収益基盤をより一層拡大させることが、私の役割であると認識しています。

そのために、必要な投資は積極的に行い、チャレンジを進めたいと考えています。また、私が長く身を置いたエネルギーや化学、生活資材の分野は、CTCにとって、まだまだビジネス展開できる領域だと思います。そこで、私が培ってきたネットワークを活用することで、新たな顧客基盤も構築したいと思います。

株主並びに投資家の皆様には、こうしたCTCの事業運営に対して、引き続きご理解とご支援をお願い申し上げます。



2011年度の主な取り組み

クラウドサービスの拡充とグローバル展開を推進しました。



→ 中長期成長に向けた布石

2011年4月

海外初の独自拠点としてシンガポール支店を設立

成長戦略の1つである海外展開を推進するため、初の独自海外拠点となるシンガポール支店を設立。CTCグループのアジア統括拠点としてグループ力を結集し、お客様の海外展開ニーズに応えながら、新たな成長領域を開拓しています。



4

5

6

7

→ クラウドサービス拡充

2011年6月

VMware社のサービスプロバイダ認定を日本で初めて取得

米国VMware社が推進する業界最大のクラウドコンピューティングパートナー認定制度で、日本初となる「VMware vCloud® Powered サービスプロバイダ」の認定を取得。クラウドビジネスを強化しました。

2011年8月

スマートデバイス向けテレマティクスサービス開始

アンドロイドOS搭載のスマートデバイスを利用して、社外で活動する営業や保守スタッフの業務状況をクラウドで管理。その内容分析により、効率的なスタッフの配置や最適な業務運用の指針を提供します。

2011

「グリーン・グリッド データセンター・アワード2011」の優秀賞を受賞

この賞は、日本国内でデータセンターを運用する団体・企業のエネルギー効率改善に向けた取り組みや改善活動の継続性を評価・表彰するものです。CTCでは、蓄電池と氷蓄熱を利用したピークシフト対策を実行し昨夏に大きな節電効果を上げました。築年数が経過したデータセンターでもできることから取り組み、コツコツと効果を上げていく姿勢が評価されました。



North America

● ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.

2012年4月

北米に初の現地法人

「ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.」を開設。グローバル対応力を強化

シンガポール支店に次ぐ独自海外拠点として、「ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.」を開設しました。北米地域を中心に、お客様の海外展開ニーズに応えることはもちろん、先端技術や市場動向などの調査・マーケティング活動も強力に推進しています。

2011年12月

スマートコミュニティの計画・運営を支援するクラウドサービスを提供開始

東京大学の宮田秀明教授が提唱するコンセプトに基づき、蓄積した風力・太陽光発電の予測技術や最適化技術などを駆使したクラウドサービス「E-PLSM」を開発。自治体などが目指すスマートコミュニティ実現の支援を開始しました。

2012年2月

ビッグデータの実証実験を行うLABを開設

推進するビッグデータビジネスの一環として、Big Data Processing Lab (BPL) を開設しました。BPLでは最新の技術と設備を導入し、お客様のニーズに応じた各種検証を実施。その結果に基づき、最適なシステムの提案を行っています。

▶詳しくはP.20をご覧ください。



8

9

10

11

12

2012

1

2

3

4

2011年8月

大規模プライベートクラウド向けのコンサルサービスを拡充

プライベートクラウドの構築に加え、構築後の社内サービス化や運営体制の確立までコンサルティングする新サービス「SOIDEAL for プライベートクラウド」の提供を開始しました。

2011年9月

マルチデバイス対応のクラウド型ファイル共有サービス「SmartBiz+」を開始

「SmartBiz+」は、あらゆる情報端末でファイルが共有できるサービスです。社外からもスマートデバイスの利用で社内との情報共有を可能にし、業務効率化のニーズに応えています。

▶詳しくはP.16をご覧ください。

2011年12月

プライベートクラウドの構築・運用ソリューション「cloudage FaaS」を提供開始

プライベートクラウドの構築に必要なハードウェア、仮想化ソフトウェア、運用サービスをオールインワンで提供することで、短期間・低コストで利用可能にする「cloudage FaaS」の提供を開始しました。

2012年4月

DR対応のクラウドサービスを開始

東日本大震災以降、DRのニーズが急速に高まっています。データセンター連携により、冗長化の負荷分散を実現したクラウドサービス「Techno CUVIC DR」を開始しました。

特集 ①

“いつでも、どこでも、 すぐに繋がる” —IT戦略の新たな命題。

いち早くクラウドコンピューティングに取り組み、
トータルソリューション、マルチベンダー、豊富な顧客基盤、
強固な経営基盤という4つの強みを生かし、
数々の実績を積み重ねてきたCTC。クラウド市場が成長期を迎えた今、
新たなニーズを的確に捉え、業界の先頭を走り続けます。

スマートデバイスの普及により IT活用は新たなステージへ

2008年以降、企業各社は世界的な景気低迷を背景に、コスト削減を目的としたITシステムの効率化を推進してきました。こうした企業の関心を集めたのが、急激に進化した仮想化・統合化技術と、クラウドサービスです。CTCは、2007年という早い段階から仮想化技術への取り組みを開始し、プライベートクラウドのパッケージソリューションや、ITインフラのパブリックサービスを提供してきました。プライベートクラウドでは、全日本空輸株式会社のインターネット予約サイト「ANA SKY WEB」のインフラ構築や、約200台のサーバを統合した横浜銀行の

企業活動で

BCP対応・
多様なワークスタイルの
実現に



物流分野で

業務効率・品質の向上に

教育分野で

学生向けサービスの
向上に

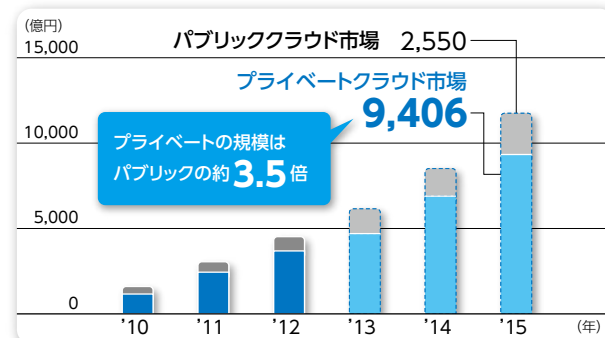


流通分野で

顧客向けサービスの向上に



クラウド市場内訳

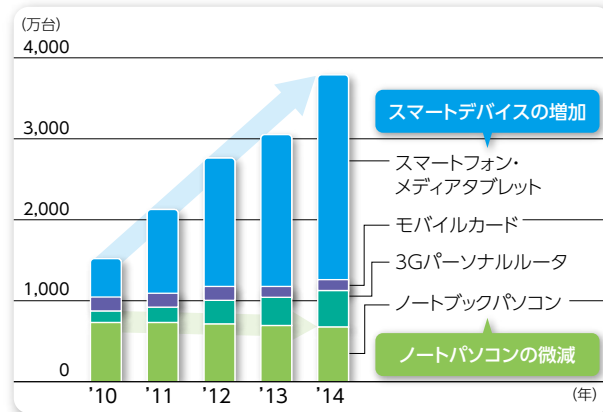


出典：以下2つの資料をもとにCTCにて作成 ●IDC Japan 2011/11国内クラウドサービス市場 2011年～2015年の予測アップデート ●IDC Japanプレスリリース 2011/9 国内プライベートクラウド市場予測を発表 ※パブリッククラウドはベンダー売上規模、プライベートクラウドはユーザー支出 ※パブリッククラウドにはアプリケーション開発は含まず、プライベートクラウドには含む

もモバイル端末への投資はノートパソコンからスマートデバイスへの移行が進み、2012年度は43.3%の企業がスマートデバイス向け予算を拡大しています(ITmedia/ITR 2011年11月発表調査より)。

多くの企業がスマートデバイスへの投資を拡大している要因は、働く場所の制約を受けない、新しいワークスタイルをいち早く実現させたいと考えていることです。スマートデバイスの利用により、社員が社外でもeメールやグループウェアなどを利用してオフィス業務をこなすことができ、仕事の効率を高めることができます。さらに、利用環境を拡充することにより、営業や販売など企業活動の主要な業務にも新しいワークスタイルで取り組むことが可能になります。この新しいワークスタイルの実現に、「いつでも、どこでも、繋がる」クラウドは最適です。そこで企業各社は今、クラウドとスマートデバイスを組み合わせた新しいIT活用に注目しているのです。

国内モバイルデバイス出荷台数予測



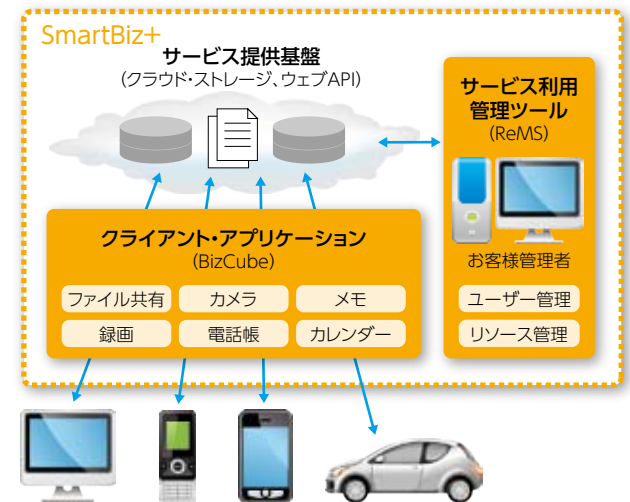
出典: IDC 2010/12

スマートデバイスとクラウドを 連携させたサービスをいち早く提供

CTCは、こうした時代のニーズをいち早くキャッチし、実績の豊富なクラウドサービスとスマートデバイスを組み合わせた新しいIT活用の形として、「SmartBiz+」の提供を、2011年9月から開始しました。SmartBiz+は、スマートフォン、タブレット端末、パソコンなどから、簡単に、しかも安全に、データ作成やファイル共有ができるクラウドサービスです。専用アプリケーション「BizCube」の使用により、映像、画像、音声、テキストメモ、電話帳、カレンダーといった各種のデータ作成が、直観的な操作で簡単に行えます。また、作成データはすべてクラウド上の共有サーバに保存するため、端末には一切データが残りません。そのため、万一端末が紛失や盗難に遭っても、情報漏えいを防ぐことができます。

こうした特長により、外出先でもオフィスと同様、安全に仕

SmartBiz+の概要



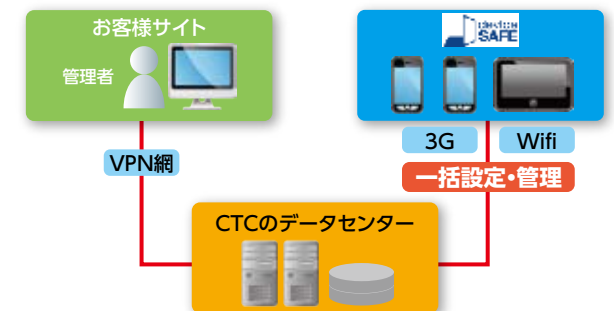
事をこなし、業務の効率化を図ることが可能です。また、営業担当は、必要な最新資料をいつでもどこでもクラウド上の共有サーバからダウンロードして利用できるため、もう重いカタ

TOPICS 1

企業向けスマートデバイス管理サービスの提供により、スマートデバイスの業務利用促進を支援

CTCは、スマートデバイス管理を目的としたクラウドサービス「deviceSAFE」の提供を開始しました。スマートフォンやタブレット端末の業務利用が拡大しているなか、お客様が安心してモバイルデバイスをお使いいただけるよう、MDM※機能とウイルス対策機能を統合的に提供します。2012年3月には、第1号ユーザーとして、ファンケルの店舗用タブレット端末に本サービスの提供を開始しました。

※MDM(Mobile device management):スマートフォンやタブレット端末を管理するシステム。業務利用上のポリシー作成や配布、デバイスの状態監視、紛失時のデータ消去などの機能がある。



特集 ①

“いつでも、どこでも、すぐに繋がる”
—IT戦略の新たな命題。

ログや資料を抱えてお客様を訪問する必要はありません。さらに、スマートデバイスは起動が速いため、立ちながら商談しなければならない場合でも素早く起動させて必要な情報を表示し、タイミングよく商談を進めることができます。

CTCでは、これまでIT利用が進んでいなかった業務分野や業界でも、スマートデバイスの機能性とクラウドサービスの利便性を組み合わせた新たなサービスで、お客様の業務効率化に対する支援を進めるとともに、クラウドビジネスの強化を推進していく計画です。

業界に先駆けて複数のデータセンターをシームレスに接続し、BCP/DR対策に対応

東日本大震災以降、BCP(事業継続計画)やDR(災害復旧)に対する意識が高まっています。そのようななか、さまざまな災害から受ける企業運営への影響を最小限に抑え、非常時にも業務の継続を可能にする手段として、クラウドコンピューティングが注目されています。

CTCは、企業のBCP構築を支援するため、遠隔サイトへのデータバックアップを実現するパブリッククラウドサービス「TechnoCUVIC DR」を2012年4月から開始しました。TechnoCUVIC DRでは、データ保全のためのバックアップサービスから、システム継続・サービス継続を目指した複数データセンター間でのシステム冗長化、負荷分散化まで、お客様のニーズに沿った幅広いサービスを提供します。

またサービス提供に先立って、データセンターの可用性を高めるため、自社で保有する関東圏と関西圏のデータセン

ター間を広帯域回線で連携し、よりセキュアで大規模なデータセンター間ネットワーク基盤を構築しました。

クラウドを活用したスピーディなIT統合がグローバルビジネスを成功に導く

2012年5月からは、複数のデータセンターを仮想的に1つのデータセンターとして利用する「マルチ仮想データセンター」のサービス化に向けた実証実験を開始しました。

多くの企業によって進められているグローバルなビジネスの推進やM&Aに伴い、IT統合を効率よく実現したいニーズの増加も、クラウド市場の成長を牽引する要因になっています。このニーズにもいち早く対応するため、これからもCTCはマルチベンダーの特長を生かし、グローバル化に最適なクラウド環境を実現していきます。

TOPICS ②

スマートデバイスとクラウドを組み合わせた情報提供サービスで、業務の効率化を支援

CTCは、アンドロイドOS搭載のスマートデバイスに対応したクラウド型のテレマティクスサービスを開始しました。アンドロイドOS対応の車載器やスマートフォンから位置情報を取得・解析することで、効率的な移動ルート情報を提供。また、緊急対応が必要な場合、センターから近くにいる社員に道順を教えて急行させることも可能です。

テレマティクスサービスの仕組み



特集②

ビッグデータ活用で、競争力のさらなる強化へ。

ビッグデータは今、IT業界で大きな注目を集めているキーワードの1つです。CTCは、この新分野でもお客様から最も評価される企業として業界をリードするため、マルチベンダーの強みを生かした取り組みを、いち早く進めています。

さまざまな種類の膨大なデータが企業経営の重要なヒントへ

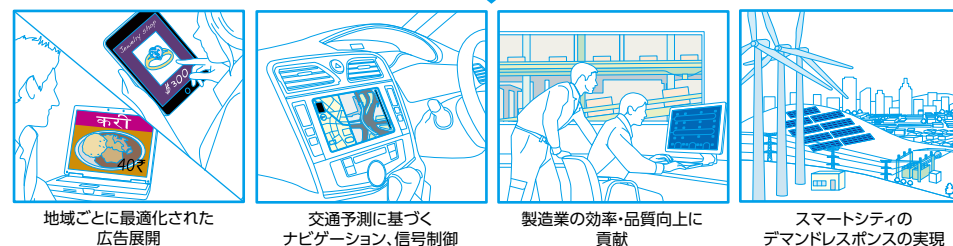
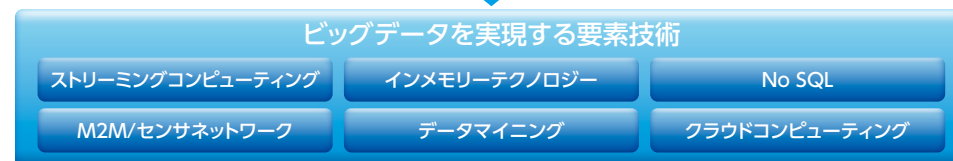
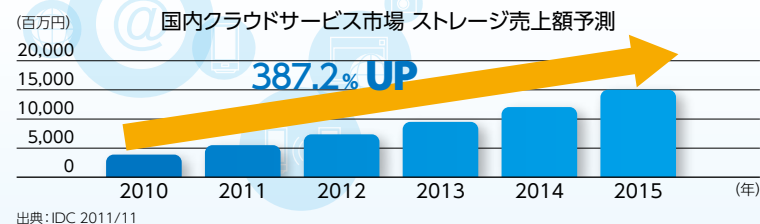
デジタル化の進展により、世の中では毎日、さまざまな種類のデジタルデータが生成されています。その内容は、企業各社のビジネス情報をはじめ、POSデータやクレジットの取引履歴、各種センサから得られる交通・気象データなど、あらゆる領域に広がっています。さらに近年では、スマートフォンをはじめとした携帯型情報端末の利便性向上や、ソーシャル・ネットワークワーキング・サービス(SNS)の利用拡大などを背景に、インターネットへのアクセスは爆発的に増大し、1日に生成されるデジタルデータ量は、ペタ(ペタは1,000兆)バイト級に及んでいるといわれています。

そして今、こうした大量のデータをビジネスに活用しようという動きが注目されています。

以前のITでは、さまざまな種類の膨大なデータを扱うことは、とても難しいことでした。ところが、ストレージの高速大容量化と低コスト化、高速処理技術の向上、分析技術の進化により、大量データを一気に高速処理することも、リアルタイムで分析することもできるようになってきました。

これにより、たとえばお客様がSNSに書き込んだ内容と来店履歴の相関を解析することで、効率よく来店を促すSNS上のプロモーションを企画することが可能になります。カーナビから得た位置情報をリアルタイムで分析し、交通渋滞に巻き込まれないルートを常に画面表示することもできます。装置の設計・製造データを分析して品質向上のポイントを解明することも、さらには街全体のエネルギー使用量を分析して最適なエネルギー供給を実現することも可能になります。

このように大量データを分析することで人間の行動や自然現象などを予測し、社会インフラの構築や企業経営に役立てていこうという考え方が「ビッグデータ」と呼ばれ、注目を集めています。



膨大な量のデータをリアルタイムに処理することで、高精度かつ即時性の高い分析・予測が可能に

特集②

ビッグデータ活用で、競争力のさらなる強化へ。

これまでの知見、技術を生かし、ビッグデータ関連サービスを開始

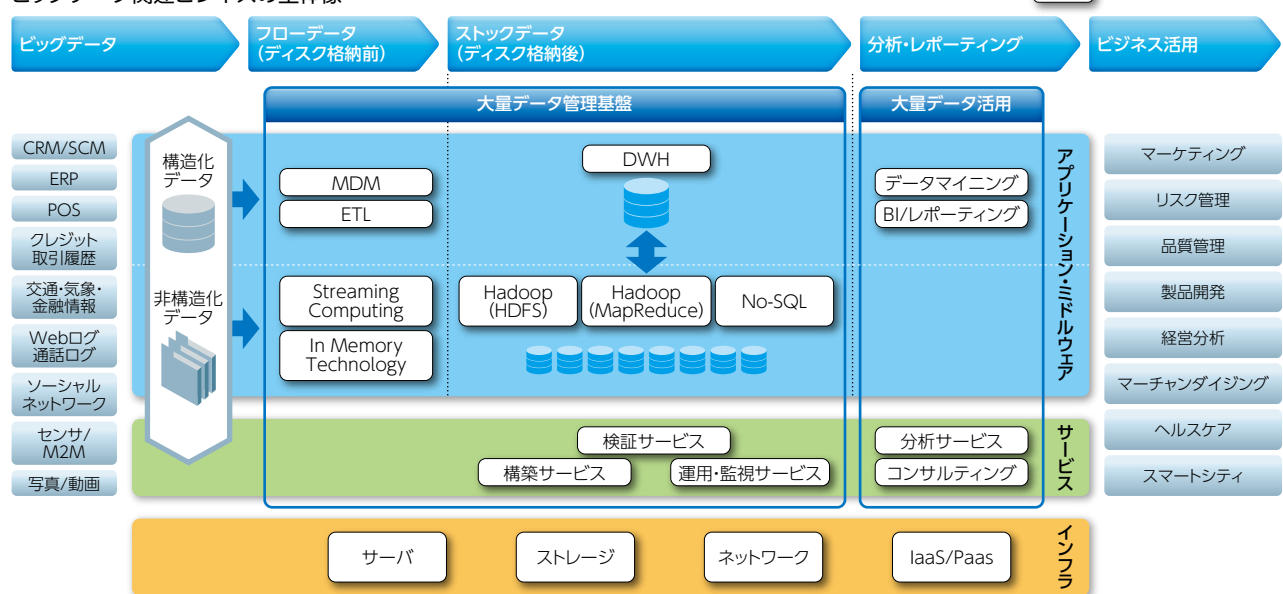
こうした動きをいち早く捉え、CTCではビッグデータビジネスを「大量で多種多様なデジタルデータを材料として、最新の情報処理技術と高度な分析スキルの活用により、お客様のビジネスの付加価値を向上させるもの」として定義し、取り組みを開始しました。

ビッグデータは、高速化されたハードウェアと優れたソフトウェアを単純に組み合わせても機能しません。「データの処理を高速化したい」「お客様の情報活用で営業活動の効率化を図りたい」といった個々のニーズに合ったハードウェアとソフトウェアを選んで最適化することで、初めて有効なソリューションになります。

そこでCTCの強みであるマルチベンダーの特長を生かし、国内外のベンダーがビッグデータ向けに開発した各種製品をラインアップ。お客様のニーズに最適なストレージやサーバなどのインフラ基盤の提供から、大量データを効率よく管理し、分析するシステムの構築、さらには、その結果をビジネスに生かす提案までをビッグデータビジネスと捉え、数々の取り組みを推進しています。

具体的には、2011年12月に全社横断の「ビッグデータビジネスタスクフォース」を設置。各事業グループから参画したメンバーが収集し、共有したお客様の動向や技術情報に基づき、各組織と連携したソリューションの開発や、ベンダーとの協業によるセミナー開催、マーケティング活動などを展開しています。さらに、ビッグデータの専門家として幅広い知識と技術を備えたデータサイエンティストの育成にも取り組んでいます。

ビッグデータ関連ビジネスの全体像

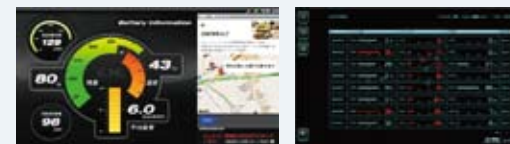


Column 次世代交通システムソリューション

膨大な運行データの収集・分析により、スマートシティに最適な電気バスの導入計画を検討

CTCでは、電気バスに各種センサを組み込んだ車載器を搭載し、運行速度や電費といった車両情報や位置情報、バッテリー情報といった膨大なデータをデータセンターに送信し、リアルタイムでモニタリングする運行管理システムを開発しました。さらに、渋滞情報など関連する情報も一緒に収集・分析することで、エネルギー効率を最大化する運行路線やダイヤ、充電のタイミングなどを予測する電気バス導入計画評価シミュレーション技術も確立しています。CTCでは現在、こう

した技術を応用した次世代交通システムソリューションを、国内外で展開。国内では、スマートシティの実現に向けた実証プロジェクトに参加し、電気バスの理想的な運行計画の検討に取り組んでいます。





高速大容量データ処理の検証が可能な「Big Data Processing Lab」を開設

さらに業界の先駆けとして、CTCがお客様に提案した高速大容量データ処理システムの有効性が検証できる「Big Data Processing Lab (BPL)」も開設しました。CTCでは、システムの検証環境をBPL内に構築し、お客様から提供されたデータなどを利用して、専門エンジニアが可用性、運用面での効率

性の視点から、性能・データ連携・バックアップ・耐障害性などを検証。導き出した検証実績に基づき、導入から構築後の運用までをカバーする「高速大容量処理アセスメントサービス」を提供しています。

このようにCTCでは、日増しに多様化・高度化するニーズに対し、マルチベンダーならではの豊富な経験・実績・技術力でお客様に強力にサポートし、ハードウェア、ソフトウェア、サービスのトータルなソリューションの導入を推進しています。

Column データマイニングソリューション

科学工学系の高度な専門技術を応用し、お客様が実現したい取り組みをワンストップで実現。

多種多様なデータをマーケティングや顧客分析に活用するためには、対象となる膨大なデータの精度を高め、高度なデータマイニング手法で分析することが必要です。そこでCTCでは、簡単かつ安全にデータの分析を行い、ビジネスに活用したいというお客様のために、データマイニングソリューションサービスを開始しました。お客様に用意いただくものは、「データ」と「データの活用目的」のみ。CTCが長年

培ってきた科学工学系の高度な専門技術と、社会調査などで蓄積した知識と技術を駆使し、お客様のニーズに沿った分析をワンストップで提供します。データマイニングソリューションは流通、金融、通信をはじめ、幅広いお客様が取り組む「顧客の見える化」や「マーケティング分析」などを、強力に支援しています。



Big Data Processing Lab

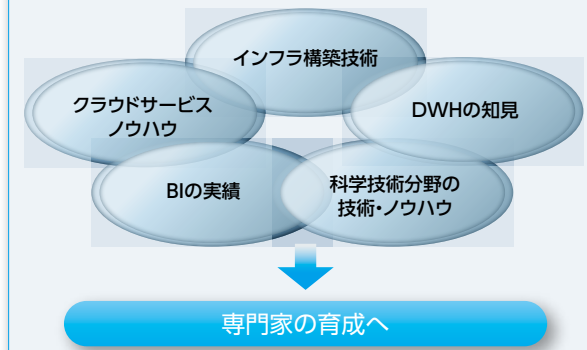
開設 2012年2月16日
 所在地 東京都千代田区
 (テクニカルソリューションセンター内)
 専門エンジニア 約20名
 提供サービス 高速大容量処理アセスメントサービス

Column 専門家の育成

最適なビッグデータ活用を提案する専門家「データサイエンティスト」の育成を強化。

データサイエンティストとは、IT、経営、統計などの知識を身につけ、ビッグデータから企業経営に有益な情報を導き出す専門家のことです。こうした人材は世界でも不足しているため、CTCではビジネス強化の一環として社内での育成を実施。エンジニアの知識習得をサポートしているほか、国内外ベンダーへの派遣による知識習得も進めています。

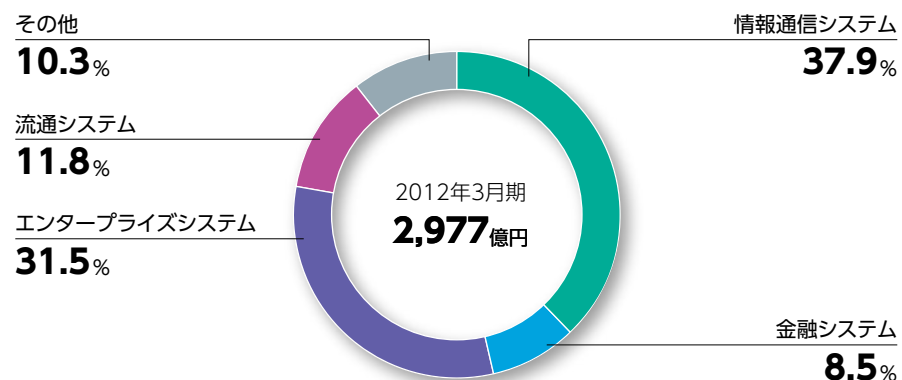
社内横断のビッグデータビジネス
タスクフォースを設置



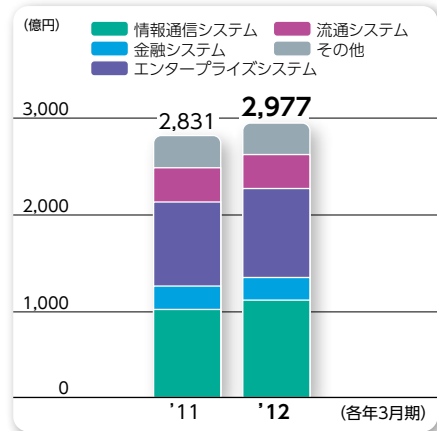
CTCの事業ポートフォリオ

CTCは、幅広いお客様に対応するため、6事業グループ・1事業部体制でビジネスを展開しています。各事業グループは、お客様のニーズを的確に捉えて、多岐にわたるソリューションラインアップからお客様に最適なソリューションをお届けしています。

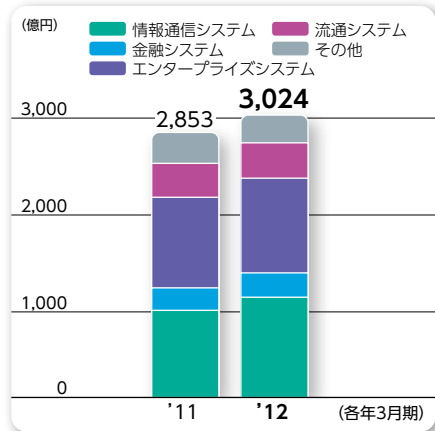
事業グループ別売上高構成比



事業別売上高の推移



事業別受注高の推移



情報通信システム
事業グループ

金融システム
事業グループ

	情報通信システム事業グループ		金融システム事業グループ	
	(億円)	売上高	受注高	(億円)
事業別売上高・受注高 (各年3月期)		1,019	1,128	247
		1,004	1,141	252
				242
				238

業績概要

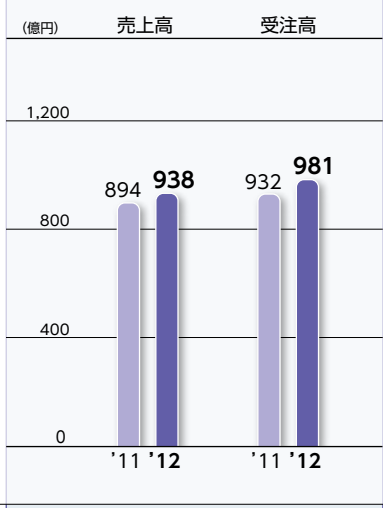
スマートフォンの普及によるデータトラフィック増加を背景に主要携帯電話キャリアのネットワーク設備投資案件が好調に推移しました。また、大型インフラ共通基盤案件を受注するなど、売上・受注ともに前年度比で大幅に増加しました。

カード会社向け共通基盤構築案件などが伸長し、売上は前年度比で増加しました。

業種別の事業分布

- 通信／放送
- 情報サービス
- 公共
- 金融／保険

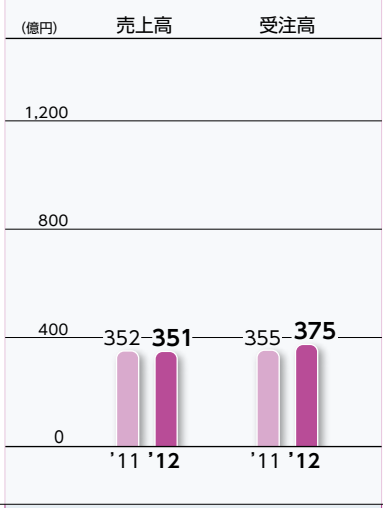
エンタープライズシステム事業グループ



大学や中央省庁などの公共分野での新規案件獲得や、一部の製造業(自動車)でIT投資が堅調に推移したことにより、売上・受注ともに前年度比で増加しました。

- 電気
- 製造等
- 情報サービス
- 公共
- 商業/運輸

流通システム事業グループ



コンビニエンスストアのIT投資が一巡したことを主要因に売上は前年度並みとなったものの、商社、石油元売業のIT投資が堅調に推移したことから、受注は前年度比で増加しました。

- 製造等
- 商業/運輸

科学システム事業部

科学システム事業部、クラウドプラットフォーム事業グループ、保守・運用サービス事業グループの売上高・受注高は「その他」として開示しており、個別開示はしていません。

エネルギー分野や社会基盤分野において、分析やシミュレーションサービスの需要が伸び、売上は前年度比で増加しました。

- 製造等
- 公共

クラウドプラットフォーム事業グループ

科学システム事業部、クラウドプラットフォーム事業グループ、保守・運用サービス事業グループの売上高・受注高は「その他」として開示しており、個別開示はしていません。

「TechnoCUVIC」を中心としたクラウドサービス基盤の拡充、新データセンター間ネットワークの再構築の推進など、クラウドビジネス拡大に向けた先行投資を行いました。

- 通信/放送
- 電気
- 製造等
- 情報サービス
- 公共
- 商業/運輸
- 金融/保険

保守・運用サービス事業グループ

科学システム事業部、クラウドプラットフォーム事業グループ、保守・運用サービス事業グループの売上高・受注高は「その他」として開示しており、個別開示はしていません。

ハードウェア保守の減少傾向が見られた一方で、これまでに培った保守・運用のノウハウを生かしたクラウドオールインワンソリューションサービスの提供を開始するなど、新たな付加価値をつけた運用サービスの開発に注力しました。

- 通信/放送
- 電気
- 製造等
- 情報サービス
- 公共
- 商業/運輸
- 金融/保険

事業概況



情報通信システム事業グループ

事業の特長・強み

情報通信システム事業グループは、通信キャリア向けに大規模ネットワーク、大規模データベース、大量トランザクション、負荷分散処理など、ミッションクリティカルで難易度の高いシステム構築を行っています。近年では、これまで通信キャリア向けのビジネスで培ってきた大型インフラSI力を生かして、新たなビジネス領域での大型インフラ構築案件にも注力しています。また、メールASPやテレマティクスサービス、モバイルデバイス管理サービスなどのクラウドサービスビジネスも積極的に推進しています。

TOPICS

- KDDIの移動体コアネットワーク向け 認証系システムを構築
- スマートデバイス対応のクラウド型テレマティクスサービスを開始
- ファンケルが国内店舗で使用するタブレット端末に、スマートデバイス管理用クラウドサービス「deviceSAFE」を提供



金融システム事業グループ

事業の特長・強み

金融システム事業グループは、メガバンクやクレジットカード、証券会社、保険業界向けにビジネスを展開しています。高い信頼性と堅牢性が求められる金融機関の業務システムに対し、専門知識と最先端のIT技術を生かした提案、構築を行っています。

現在、各金融機関では、グローバルな競争が激化するなか、経営の安定化と顧客サービスの向上に取り組んでいます。金融システム事業グループでは、こうした経営課題に応えるため、CTC独自の次世代金融ソリューション「金融SOIT」というコンセプトに基づく新たなサービスの開発に注力しています。

TOPICS

- コンタクトセンター向けパブリッククラウドサービス「T-ReCS」提供開始
- 日本マイクロソフトとクラウドソリューションで協業



エンタープライズシステム事業グループ

事業の特長・強み

エンタープライズシステム事業グループでは、製造業、インターネット関連企業のほか、サービス業、官公庁、大学など幅広い分野のお客様に対してビジネスを展開しています。

お客様のITシステムに関する課題解決のため、インフラ構築、システム開発にとどまらず、経営戦略立案やコンサルティングなどの専門的で高度なサービスや、保守・運用サービスまで、付加価値の高いサービスを提供しています。近年では、仮想化技術を用いた大規模なプライベートクラウド案件や、パブリッククラウド案件が拡大しています。2012年4月には、クラウドビジネスの営業強化のため、「クラウドビジネス推進本部」を新設しました。

TOPICS

- 全日本空輸(ANA)のインターネット予約サイトをプライベートクラウドで構築
- 東京農工大学の教育用情報システムをハイブリッドクラウドで刷新
- 神戸製鋼所の高砂製作所に無線LANシステムを導入、ものづくりの効率化を実現



流通システム事業グループ

事業の特長・強み

流通システム事業グループは、総合商社、コンビニ、食品、卸売業界を中心としたお客様に対して、経営の基盤である基幹系、業務系システムの開発から、導入、維持・保守、運用に至るまでのトータルサービスを提供しています。近年、流通業界においてもクラウドサービスの利用の拡大が進んでいることから、流通システム事業グループでは、帳票関連のコスト削減を実現する電子帳票システム「ePromo」や、豊富な機能を自由に組み合わせてポータルサイトのTCO削減、構築期間の短縮を実現する「cloudage Portal」といったクラウドサービスの提供を開始しています。

TOPICS

- 伊藤忠商事国内グループ企業を対象としたハイブリッドクラウド環境の構築に着手、今夏から提供開始
- パブリッククラウドサービス「ePromo」を食品通販会社や石油元売系会社に提供開始
- ビッグデータビジネスとしてデータ分析サービス「データマイニングサービス」を通信事業者に提供し、お客様の営業活動の効率化を促進



科学システム事業部

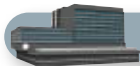
事業の特長・強み

科学システム事業部は、国や民間の研究機関や大手メーカーのお客様に対して、科学工学系の科学計算技術をコアとした、高度で専門的な高付加価値サービスとソリューションを提供しています。建設分野における地盤、岩盤解析、耐震解析、橋梁構造解析をはじめ、エネルギー分野における風力・太陽光を含めた再生可能エネルギーと既存エネルギーの協調運用や需要予測などのコンサルティング、システム開発、運用サービスなど多数の実績を積み上げています。

さらに、近年では、低炭素社会・省エネルギー社会を目指したスマートコミュニティ分野にも積極的にビジネスを展開しています。

TOPICS

- 大規模構造物の耐震設計シミュレーションソフトをクラウド環境で提供開始
- スマートコミュニティの計画・運営を支援するクラウドサービス[E-PLSM]を提供開始



クラウドプラットフォーム事業グループ

事業の特長・強み

クラウドプラットフォーム事業グループは、全国5カ所に保有するデータセンターを軸に、「TechnoCUVIC」をはじめとしたクラウドサービス基盤の拡充や、サービスの開発・提供により、CTCグループの総合力を生かしたITインフラアウトソーシングビジネスを推進しています。

2011年度には、東日本大震災を契機に関心が強まったBCP/DRへの対応として、データセンター間のネットワーク再構築を行いました。また、クラウドビジネスの営業力・企画力強化と、窓口一元化によるワンストップのサービスを提供するため、2012年4月より、当グループに推進機能を結集させました。

TOPICS

- 秋田市の「スマートシティ情報統合基盤」に、「TechnoCUVIC」を提供
- クラウドサービスでのDRソリューションを提供開始
- データセンターやIT機器のエネルギー効率改善を推進する「グリーン・グリッド データセンター・アワード2011」優秀賞を受賞



保守・運用サービス事業グループ

事業の特長・強み

保守・運用サービス事業グループは、各事業グループやグループ会社のシーティーシー・テクノロジー(株)や、シーティーシー・システムオペレーションズ(株)と連携し、全国約100カ所のサービス拠点から、24時間365日体制で、保守・運用サービスやリモート監視、ヘルプデスクといった各種サービスを提供しています。

近年では、ITシステムを遠隔運用する「リモートオペレーションセンター」の機能拡充や、オフィス設計やデザインノウハウを組み合わせた「ITFM」などのサービス開発に注力しています。

TOPICS

- Oracle Exadataの構築・運用サービスに、災害対策とセキュリティ対策のサービスを追加し、トータルサービスを強化
- 製品と運用サービスを併せた、プライベートクラウドオールインワンソリューション「cloudage FaaS」を提供開始

会計報告セグメントの変更のお知らせ

2013年3月期より、報告セグメントの区分方法を変更しています。新しいセグメントは以下のとおりです。

セグメント名称	事業グループ	グループ子会社
情報通信事業	情報通信システム事業グループ	
金融事業	金融システム事業グループ	
エンタープライズ事業	エンタープライズシステム事業グループ	●シーティーシー・ラボラトリーシステムズ
流通事業	流通システム事業グループ	●アサヒビジネスソリューションズ
クラウドプラットフォーム事業	クラウドプラットフォーム事業グループ	●CTCシステムサービス ●CTCファシリティーズ ●ファーストコンタクト
保守・運用サービス事業	保守・運用サービス事業グループ	●シーティーシー・テクノロジー ●シーティーシー・システムオペレーションズ
その他	科学事業部	●シーティーシー・エスピー

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方

CTCグループは、「Challenging Tomorrow's Changes＝変化を誘発する」を核とする企業理念体系「CTC理念体系」を構築しています。これは、「確固たる価値観(Value)のもとに、明確なる使命(Mission)を実行し、目標(Vision)の達成に挑戦し続ける」ことにより、事業活動などを通じて社会全体をより良い方向へ変化させていくという企業理念を体系化しています。CTCグループは、この理念体系のもと、経営の透明性と公正性をさらに高めることを目指し、コーポレート・ガバナンスの拡充強化に努めています。

なお、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員を確保し、コーポレート・ガバナンスの充実を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社の取締役会は、取締役13名(うち社外取締役1名)で構成されています。2011年度は合計19回の取締役会を開催しました。法令、定款、株主総会決議、取締役会規程、「CTC理念体系」および「CTCグループ行動基準」に従い、経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役の職務執行を監督しており、取締役は取締役会の決定した役割に基づき、会社の業務執行に関する意思決定に参加しています。

監査役会は、監査役4名(うち社外監査役2名)で構成され、2011年度は合計16回の監査役会を開催しました。監査役は法令が定める権限を行使するとともに、監査室および会計監査人と連携して、取締役の職務執行の適正性について監査を実施しています。

また、当社では執行役員制を採用しています。担当分野の

業務を権限と責任を持って迅速に遂行することを目的としており、執行役員は代表取締役の指示のもと、担当する業務を執行しています。

なお、特定の業務執行を担当する取締役は執行役員を兼務しています。

内部統制システムの整備

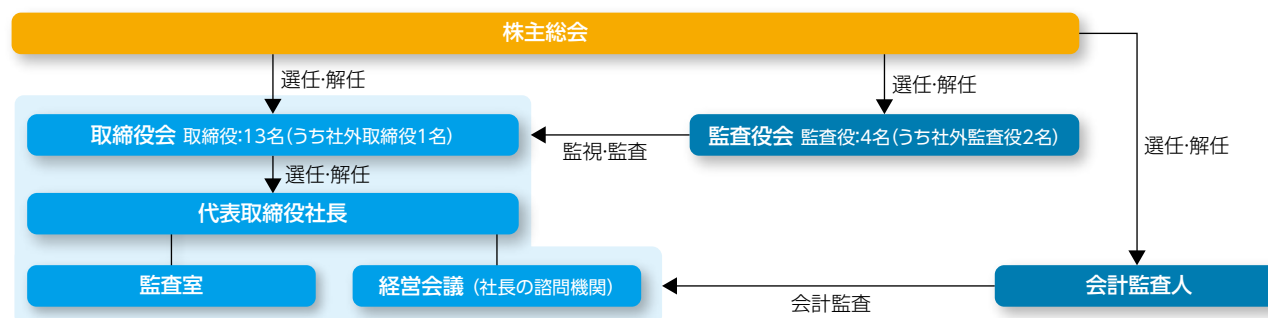
財務報告の適正性確保のため、当社は、「経理規程」、「販売管理規程」、「購買管理規程」、その他社内規程を整備し、業務分担と責任を明確化するとともに、牽制・モニタリング機能を業務プロセスに組み込むことなど内部統制の充実を図る一方、チーフフィナンシャルオフィサーおよび監査室並びに内部統制委員会が内部統制の運用面の監視・改善を指導することにより、財務報告の適正性を確保するための体制の充実を図っています。

コンプライアンスに関しては、取締役および使用人は「CTC理念体系」および「CTCグループ行動基準」に従い行動するものとしています。また、社会秩序や安全、企業の健全な行動に

悪い影響を与える個人・団体とは一切関わらないものとし、さらにチーフコンプライアンスオフィサーの任命、CSR委員会およびコンプライアンスに係る事項を統括する部署を設置するとともに、「コンプライアンス規程」「CTCグループコンプライアンスプログラム」を制定し、各部署のコンプライアンス責任者の任命、コンプライアンス教育・研修の実施、法令ガイドラインの作成、内部情報提供制度の整備、並びに「CTCグループ行動基準」の遵守に関するすべての取締役および使用人からの書面取得制度など、コンプライアンス体制の充実に努めています。

リスク管理体制に関しては、当社は、リスク管理が経営の重要課題であることを認識し、CSR・コンプライアンスリスク、情報セキュリティリスク、災害リスク、為替相場などによる市場リスク、信用リスク、投資リスク、技術に関するリスク、その他さまざまなリスクに対処するため、CSR委員会など各種の社内委員会や主管部署を設置するとともに、各種管理規程、事業継続計画、投資基準、与信限度枠の設定や報告・監視体制の整備など、必要なリスク管理体制および管理手法を整備し、CTCグループのリスクを管理しています。

コーポレート・ガバナンス体制図(2012年6月22日現在)



CSR方針

CTCグループが目指す社会と私たちの役割

CTCグループは、社会の情報インフラシステムを支え、育む企業グループです。

これまで、その技術と製品・サービスをお客様に提供することによって情報化社会の構築と発展に貢献してきました。

これより私たちは、未来の情報化社会はどうあるべきかをよく考え、お客様をはじめ、多様なステークホルダーとの対話を通じて、情報インフラシステムをより社会に役立つものに進化させ、すべての人々がITの恩恵を享受できる社会を創造することを目指します。

そのようにして、ITの力で持続可能な社会を次世代に引き継いでいくことがCTCグループのCSRです。

ステークホルダーとの関わり

企業はさまざまなステークホルダーとの関わりの中かで事業活動を行っていますが、CTCグループにおいてもステークホルダーとの良好な関係を維持、発展させることで、持続可能な社会の創造に貢献していきます。また、私たちを取り巻く地球環境も大変重要なステークホルダーです。地球温暖化や資源枯渇、生態系破壊などの地球規模の課題に対しても、「今私たちにできること」に積極的に取り組んでいきます。

情報セキュリティの施策

CTCグループでは、情報漏えい対策の一環として、以下のようなセキュリティ対策を実施しています。

1. ハードディスクに暗号化が施された持ち出し専用パソコンの利用
2. シンクライアント(記憶装置を持たない端末)の導入
3. URLフィルタリングによるアクセス制御
4. 携帯端末、スマートフォン、タブレット端末からのモバイル接続ツールの導入

これからも、お客様からお預かりした情報を安全に取り扱うことを最優先に、新たな脅威に対してさらなる施策を実施していきます。

BCM(事業継続管理)の取り組み

現在、「震災」、「新型インフルエンザ」および「重大なシステム障害」を対象に事業継続対策を講じており、3つのサービス(保守サービス、運用サービス、データセンターサービス)と本社機能について、BCP(事業継続計画)を策定しています。

特に震災対策におけるBCPIについては、2011年の東日本大震災での経験をふまえ、必要な見直し・改善を実施するとともに、今後発生し得るさまざまなリスクに対処できるよう、継続的な見直しと維持管理体制の整備を進めていきます。

環境マネジメント体制

CTCグループでは、CTC理念体系に則した環境方針を定め、環境マネジメント体制を構築しています。

環境改善活動は、CSR委員長のもと、環境管理責任者を中心に各事業グループおよびグループ会社の環境責任者(部署長)と433名の正・副エコリーダによってグループ全体に展開されています。ISO14001認証を12年間継続して取得しており、2012年6月現在、全国主要15カ所のオフィス拠点と2カ所のデータセンターで取得しています。今後、さらに拡大していく計画です。

地域社会との関わりについての考え方と取り組み分野

CTCグループでは、CTC理念体系に則した社会貢献方針のもと、社会貢献活動に積極的に取り組んでいます。

2011年度は、東日本大震災の復興支援として、被災地ボランティアに際する支援策(特別休暇の付与、活動費の補助)を継続しています。また、社内では恒例となった富士山ゴミ拾い大会や、ファミリーハウスボランティア(難病の子どもとその家族のための施設運営のお手伝い)、補助犬育成ボランティアなど、社員一人ひとりがやりがいと責任を持って臨んでおり、今後も引き続き大切にしていきたい活動です。



汚れてしまった手紙の洗浄

地元の小学生を対象とした科学実験体験

6年間の連結財務サマリー

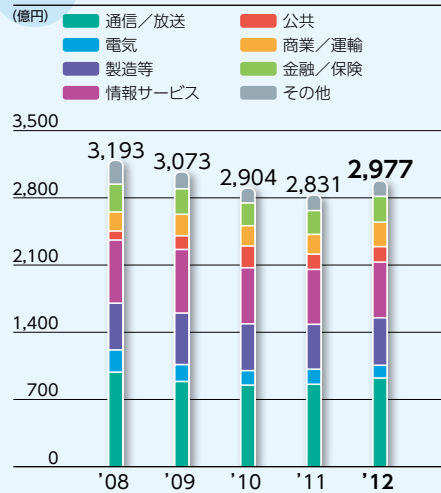
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社およびその子会社

	(億円)					
	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期
会計年度						
売上高	¥ 2,944	¥ 3,193	¥ 3,073	¥ 2,904	¥ 2,831	¥ 2,977
売上総利益	714	804	803	768	749	796
販売管理費	459	554	586	553	536	548
営業利益	255	250	217	216	213	248
税金等調整前当期純利益	240	253	215	212	204	243
当期純利益	140	154	129	125	115	133
会計年度末						
総資産	2,149	2,181	2,275	2,332	2,382	2,527
純資産	1,405	1,457	1,478	1,551	1,559	1,588
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	243	105	113	253	150	213
投資活動によるキャッシュ・フロー	(157)	36	(138)	(14)	(70)	(28)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(39)	(101)	(111)	(72)	(135)	(89)
財務比率						
売上高総利益率(%)	24.2%	25.2%	26.1%	26.5%	26.5%	26.7%
売上高営業利益率(%)	8.7	7.8	7.1	7.4	7.5	8.3
自己資本比率(%)	65.1	66.6	64.7	66.3	65.3	62.7
自己資本利益率(ROE)(%) ^{※1}	11.0	10.8	8.8	8.3	7.4	8.5
総資産利益率(ROA)(%) ^{※2}	7.1	7.1	5.8	5.4	4.9	5.4
						(円)
1株当たり情報						
当期純利益	¥ 225.90	¥ 232.70	¥ 199.21	¥ 194.62	¥ 180.47	¥ 217.08
純資産	2,093.52	2,207.44	2,299.63	2,415.65	2,492.42	2,604.78
配当金	70.00	80.00	80.00	85.00	90.00	95.00

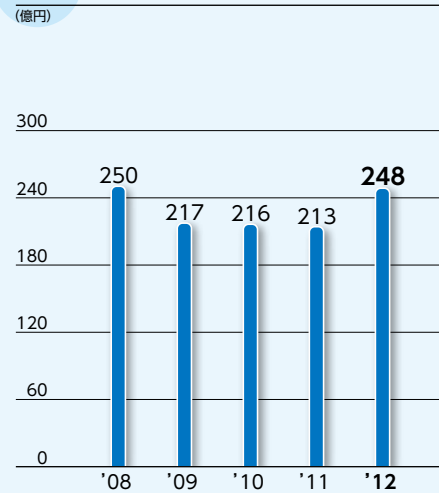
※1 ROE=当期純利益 / 期中平均自己資本(期初自己資本と期末自己資本の平均)×100

※2 ROA=当期純利益 / 期中平均総資産(期初総資産と期末総資産の平均)×100

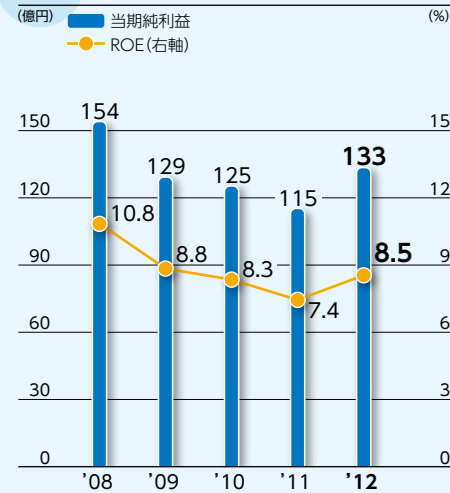
業種別売上高



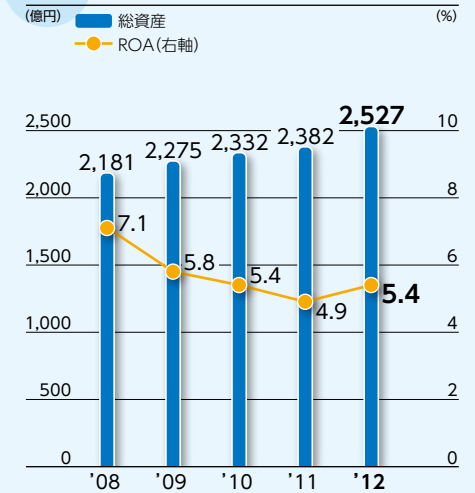
営業利益



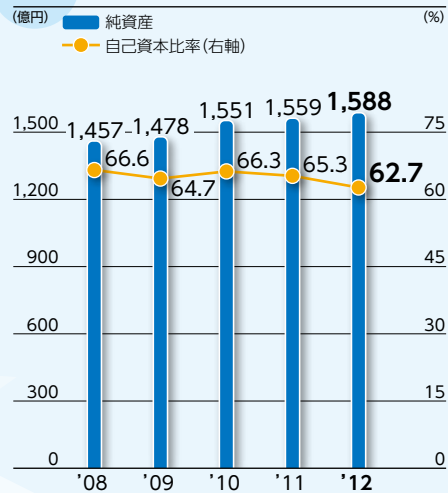
当期純利益および自己資本利益率(ROE)



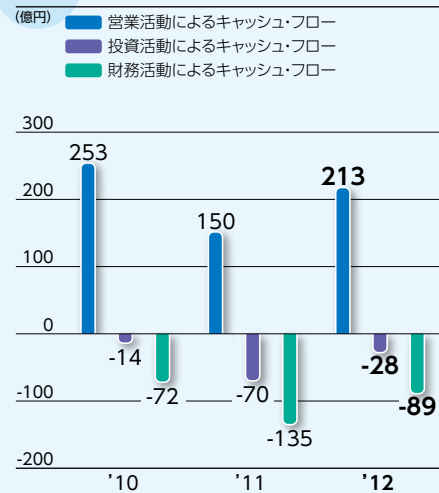
総資産および総資産利益率(ROA)



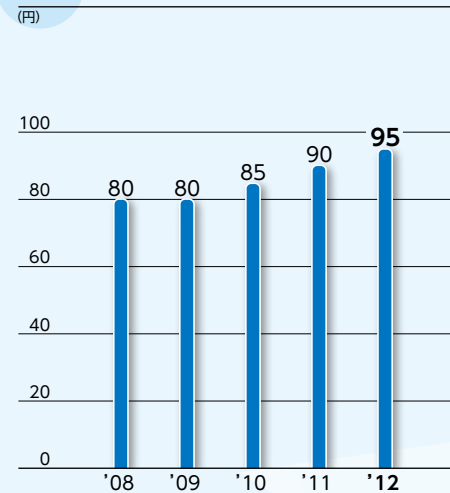
純資産および自己資本比率



キャッシュ・フロー



1株当たり配当金



(各年3月期)

経営成績の分析

2012年3月期は、クラウドコンピューティング分野において、クラウド型の分散ストレージやデータバックアップなどディザスタリカバリに対応したサービスや、スマートデバイスを用いた顧客業務支援ソリューション、プライベートクラウドを短期間かつ低コストで利用可能にするオールインワンソリューションをリリースするなど、さらなるクラウドサービスの拡充に注力するとともに、クラウドビジネスや携帯情報端末の利用拡大に伴うインフラ構築ビジネスも推進しました。また、中長期成長を実現するための施策として、シンガポール及び米国に独自の海外拠点を開設し、益々加速しつつある企業のグローバル展開への対応力を強化しました。さらに、今後の市場拡大が予想されるビッグデータ分野においては、全社横断の推進組織「ビッグデータビジネスタスクフォース」を設置したほか、ビッグデータに対応する検証環境「Big Data Processing Lab」を開設しました。

通信分野では、スマートフォン普及によるデータトラフィック増加を背景とした設備増強案件や接続管理システ

ムの構築案件が増加しました。金融分野では、大規模コンタクトセンター構築案件や共通基盤構築案件、製造分野では、自動車メーカー向けのストレージ統合案件や石油元売会社向けPOSシステム案件などに注力しました。また、公共分野では、大学や公共団体向けのクラウドサービスビジネスを積極的に推進しました。

以上の結果、2012年3月期の業績は、製品及び開発ビジネスが増加し、売上高は2,977億円(前年同期比5.2%増)となりました。利益面では、増収による効果に加え、プロジェクト管理の徹底による不採算案件抑制により、営業利益は248億円(同16.3%増)、経常利益は250億円(同15.7%増)、当期純利益は133億円(同16.4%増)となりました。

事業のセグメント別では、ソリューションビジネスセグメントは、情報通信システム事業グループやエンタープライズシステム事業グループを中心に収益が増加し、売上高は2,883億円(同4.9%増)、営業利益は253億円(同10.3%増)となりました。サービスビジネスセグメントは、保守・運用サービス事業グループやシーティーシー・テクノロジー(株)などの連結子会社において収益が増加し、売上高は

558億円(同4.8%増)、営業利益は136億円(同3.3%増)となりました。

(注)上記セグメントの売上高及び営業利益は、セグメント間の内部売上高等を含めて表示しています。

財政状態の分析

当期末の総資産は、前期末に比べて145億円(同6.1%)増加し、2,527億円となりました。

流動資産は、前期末に比べて165億円(同9.0%)増加し、2,001億円となりました。これは、有価証券が60億円、リース投資資産が34億円、現金及び預金が34億円増加したことなどによるものです。

固定資産は、前期末に比べて20億円(同3.7%)減少し、526億円となりました。これは、有形固定資産が11億円、無形固定資産が9億円減少したことなどによるものです。

負債合計は、前期末に比べて116億円(同14.1%)増加し、939億円となりました。これは、リース債務が44億円、賞与引当金が18億円、前受収益が17億円、未払法人税等が11億円増加したことなどによるものです。

純資産合計は、前期末に比べて30億円(同1.9%)増加

し、1,588億円となりました。これは、配当金の支払による減少が55億円、自己株式の取得による減少が50億円あったものの、当期純利益による増加が133億円あったことに伴う利益剰余金の増加により、株主資本が28億円増加したことなどによるものです。また、自己資本比率は前期末の65.3%から2.6ポイント下落し、62.7%となりました。

キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という)は、前期末に比べ95億円増加し、779億円となりました。

営業活動の結果、得られた資金は213億円となりました。これは、法人税等の支払により96億円、たな卸資産の増加で16億円の資金使用があったものの、税金等調整前当期純利益が243億円、減価償却費が76億円、賞与引当金の増減額が17億円であったことなどによります。

前期との比較では、税金等調整前当期純利益が39億円、売上債権の増減額が22億円増加したことなどにより、得られた資金は63億円増加しています。

投資活動の結果、使用した資金は28億円となりました。

これは、預け金の減少により8億円の資金回収があったものの、有形固定資産の取得で21億円、無形固定資産の取得で16億円の資金使用があったことなどによります。

前期との比較では、無形固定資産の取得による支出が23億円、有形固定資産の取得による支出が10億円減少したことなどにより、使用した資金は42億円減少しています。

財務活動の結果、使用した資金は89億円となりました。これは、セール・アンド・リースバックによる収入が51億円あったものの、配当金の支払が55億円、自己株式の取得による支出が50億円、ファイナンス・リース債務の返済が33億円あったことなどによります。

前期との比較では、当期においてセール・アンド・リースバックによる収入が51億円あったことなどにより、使用した資金は46億円減少しています。

株主還元

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。

当社は、中間配当及び期末配当の年2回の剰余金の配当を行っており、これらの剰余金の配当は、期末配当は株主総会、中間配当は取締役会の決定に基づいて行っています。

当期は、当社の基本方針に基づき、株主の皆様の日頃のご支援に應えるべく、期末配当金を1株当たり5円増額の50円とし、1株当たり年間普通配当金を95円(うち中間配当金45円)としました。この結果、当期の配当性向は48.7%、連結配当性向は43.8%となりました。

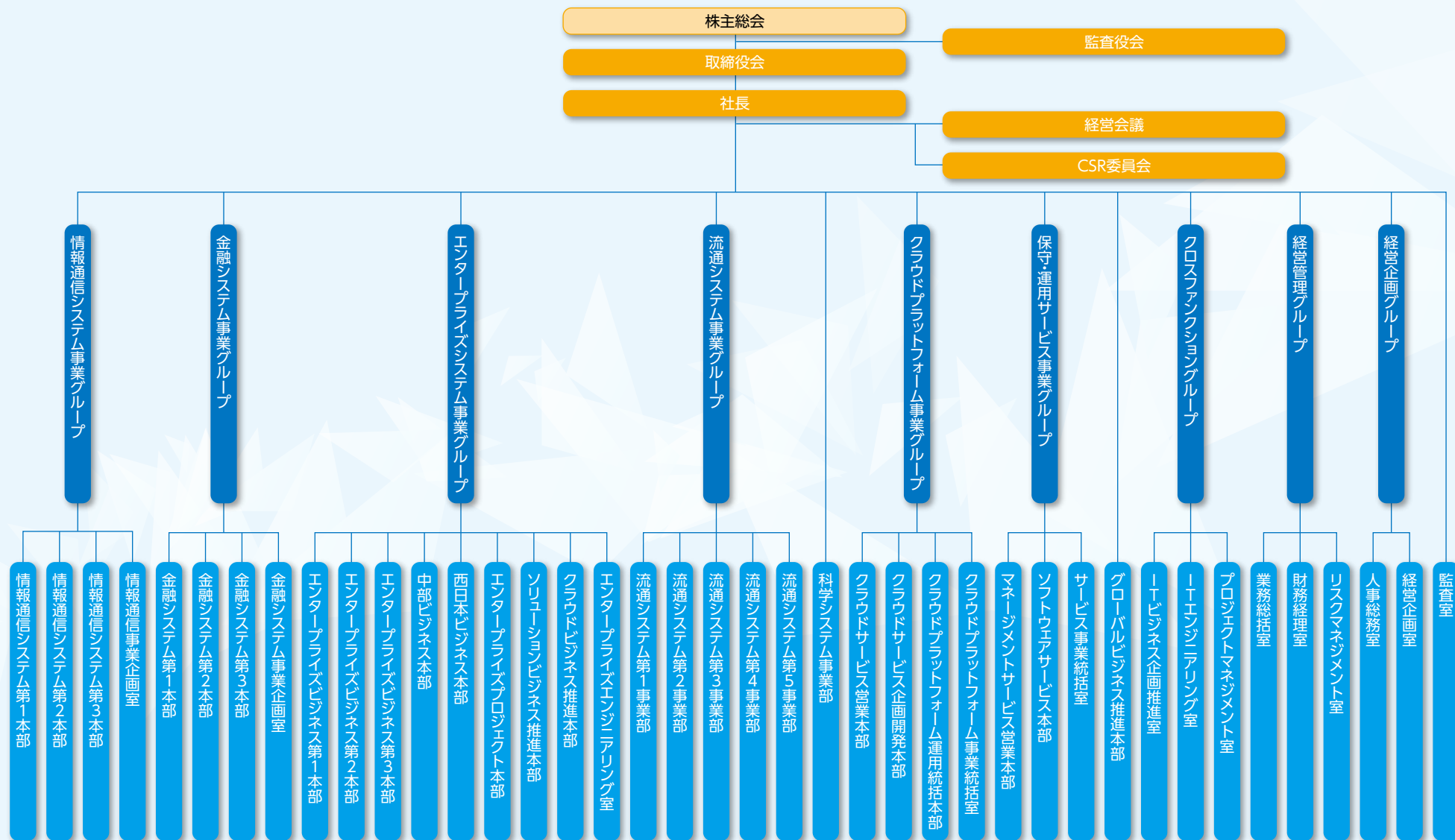
取締役・監査役

取締役会長	奥田 陽一
代表取締役社長	菊地 哲
取締役	藁科 至徳 ※1
取締役	池田 修二 ※1
取締役	櫻庭 慎一郎 ※2
取締役	松澤 政章 ※2
取締役	齊藤 晃 ※2
取締役	高取 成光 ※2
取締役	加藤 光明 ※2
取締役	須崎 隆寛 ※2
取締役	城田 勝行 ※2
取締役(非常勤)	松本 孝利
取締役(非常勤)	野田 俊介
常勤監査役	谷 隆博
常勤監査役	菖蒲田 徹
監査役	多田 敏明
監査役	西山 実

※1 専務執行役員を兼務しております。
 ※2 常務執行役員を兼務しております。

執行役員

常務執行役員	飯室 弘	執行役員	森山 一信
常務執行役員	奥木 洋一	執行役員	鷲見 知彦
常務執行役員	大久保 忠崇	執行役員	栗井 利行
常務執行役員	田村 裕之	執行役員	湊原 孝徳
執行役員	三浦 吉道	執行役員	玉野井 明良
執行役員	横山 良治	執行役員	尾本 昇
執行役員	寺田 育彦	執行役員	中野 慎一
執行役員	正西 康英	執行役員	大橋 博仁
執行役員	岡松 宏明	執行役員	森本 保志
執行役員	江田 尚	執行役員	荒井 智仁
執行役員	原口 栄治		



会社情報

会社名 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社(略称CTC)
英文社名 ITOCHU Techno-Solutions Corporation

本社所在地 〒100-6080
東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル
TEL: 03-6203-5000(代)
URL: <http://www.ctc-g.co.jp/>

創立 1972年4月1日

資本金 21,763百万円

事業内容 コンピュータ・ネットワークシステムの販売・保守、ソフトウェア受託開発、情報処理サービス、科学・工学系情報サービス、サポート、その他

社員数 7,238名(CTCグループ、2012年4月1日現在)

グループ会社

連結子会社

社名	資本金	主要な事業
シーティーシー・テクノロジー(株)	450百万円	システム保守・サポート事業
シーティーシー・ラボラトリーシステムズ(株)	300百万円	製薬・化学業界向けシステム開発・販売事業
CTCシステムサービス(株)	200百万円	システム運用・サポート事業
シーティーシー・エスピー(株)	200百万円	ネットワークソリューション製品販売事業
CTCファシリティーズ(株)	100百万円	データセンタービル管理事業
シーティーシー・システムオペレーションズ(株)	100百万円	システム運用・サポート事業
シーティーシー・ビジネスサービス(株)	100百万円	人事・総務関連業務等各種ビジネスサービス事業
ファーストコンタクト(株)	50百万円	コンタクトセンターおよびヘルプデスクサービス事業
アサヒビジネスソリューションズ(株)	110百万円	システム開発事業
ITOCHU Technology, Inc.*	3,750千US\$	システム構築および保守運用・サポート事業、IT関連製品の輸出事業および情報収集・調査事業

その他1社(国内1社)

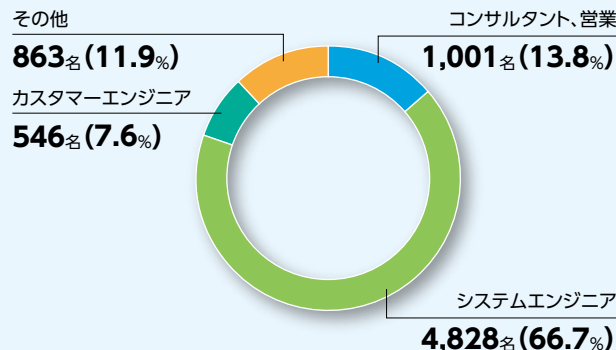
*2012年4月2日付で「ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.」に商号変更しています。

持分法適用関連会社

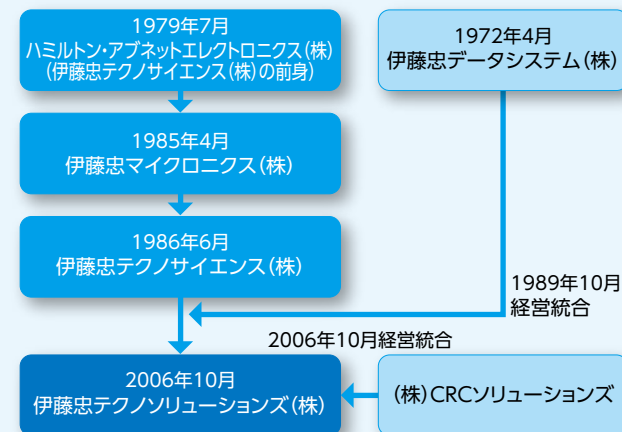
社名	資本金	主要な事業
伊藤忠テクノロジーベンチャーズ(株)	100百万円	ベンチャー企業向け投資ファンドの運営
(株)IHIエスキューブ	260百万円	システム開発事業

その他2社(国内1社、海外1社)

CTCグループの人員構成



沿革(1972年4月～2006年10月)



沿革(2006年10月～2012年4月)

2006年 10月	●伊藤忠テクノサイエンス(株)と(株)CRCソリューションズが経営統合し、商号を「伊藤忠テクノソリューションズ(株)」, 英文社名を「ITOCHU Techno-Solutions Corporation」に変更
2007年 1月	●東京都品川区(大崎)に大崎開発センターを開設
2008年 7月	●連結子会社としてシーティーシー・システムオペレーションズ(株)を設立
10月	●東京都文京区に目白坂データセンターを開設
2010年 4月	●障がい者雇用促進のための子会社(株)ひなりを設立
2011年 4月	●(株)CRCシステムズおよび(株)CRCファシリティーズの商号を、それぞれ、CTCシステムサービス(株)、CTCファシリティーズ(株)に変更 ●シンガポール支店を設立
2012年 4月	●北米に初の現地法人「ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.」を開設

発行可能株式総数 246,000,000株

発行済株式総数 62,500,000株

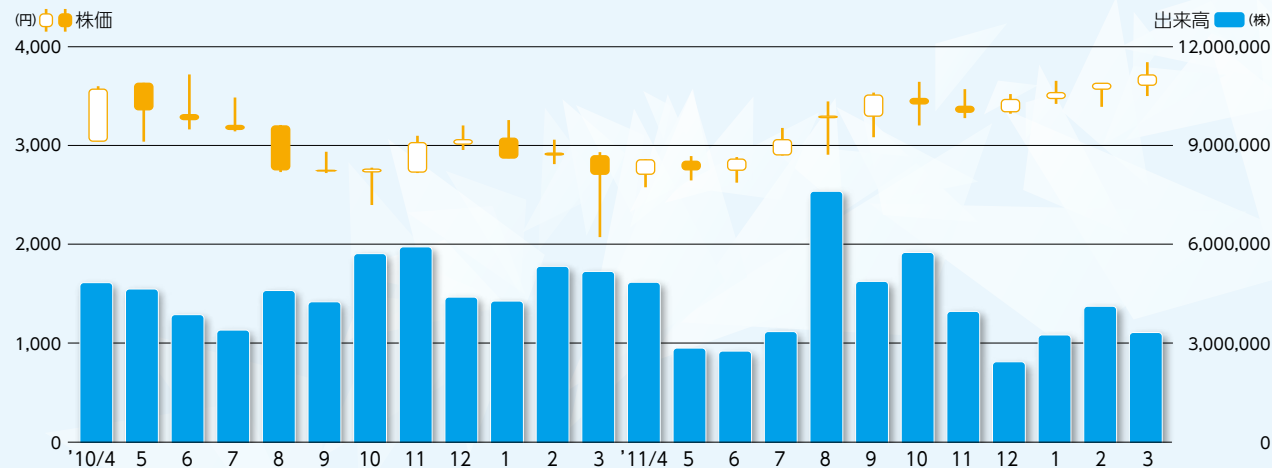
株主数 16,917名

大株主の状況

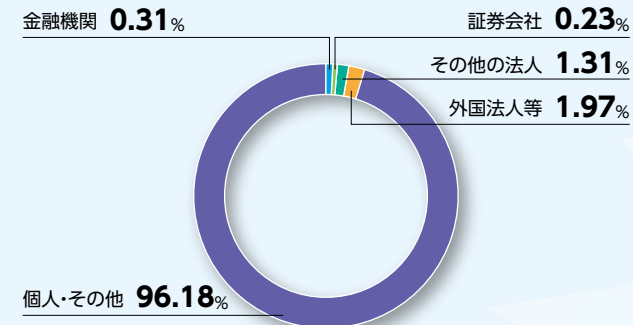
株主名	持株数(株)	所有比率(%)
伊藤忠商事株式会社	33,665,400	53.86
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,852,900	4.56
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,135,400	3.42
CTC社員持株会	1,102,868	1.76
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	730,900	1.17
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社	420,546	0.67
ジブラルタ生命保険株式会社(一般勘定株式D口)	417,900	0.67
MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	373,521	0.60
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT-TREATY CLIENTS	370,700	0.59
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	352,465	0.56

(注) 上記のほか、当社が所有している自己株式 1,702,628株があります。

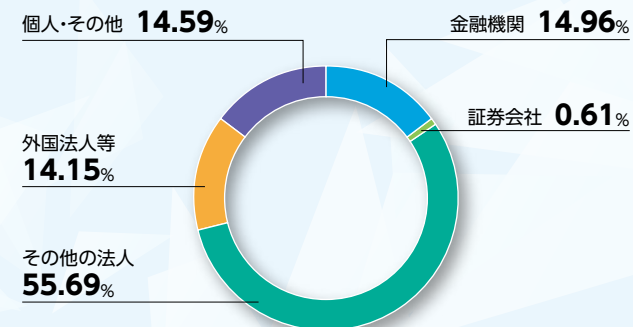
株価・出来高の推移



所有者別分布状況



所有株式数別分布状況





Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

〒100-6080 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル

TEL 03-6203-5000(代)

URL <http://www.ctc-g.co.jp/>

