

強みを活かした現場創発の価値創出 —お客様ごとの業界に特化した各事業グループの取り組み—

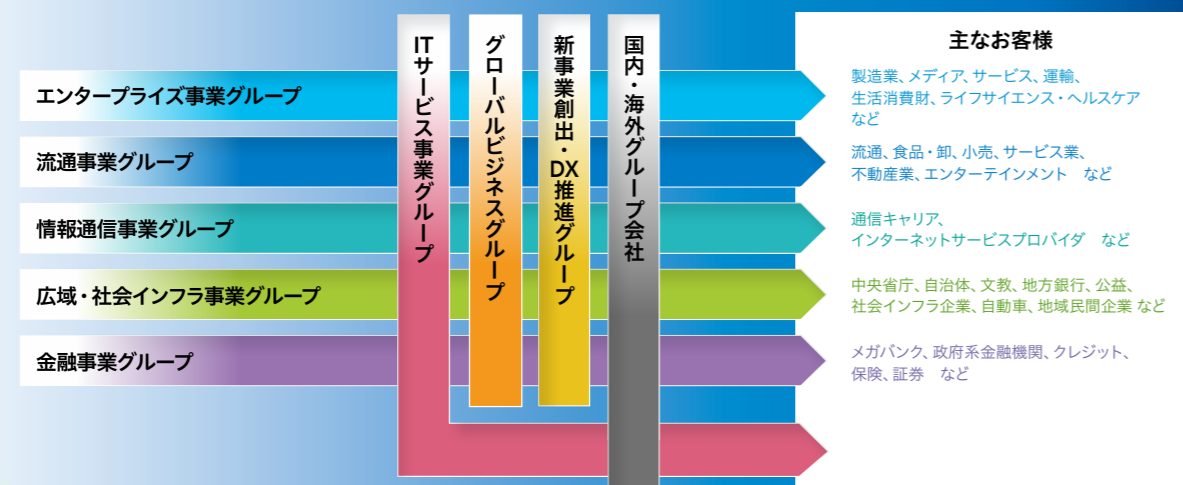
縦横組織構造と機能

1972年の創立時から「カスタマー・サティスファクション」を信条として掲げ、一人ひとりが個々のお客様の課題に真剣に向き合い、IT技術を基軸にソリューションを提供してきました。それは即ち、お客様の未来づくりへの挑戦であり、この行動様式は創立から50年を経過した今も変わりません。

様々なIT技術が次々に生まれる現在においても、お客様の業界ごとに分かれた各事業グループでは、お客様の課題に真っすぐ向き合い、そのニーズをしっかりと捉えたソリューションを提供すべく挑戦を続けています。そして全社横断組織

では、クラウドやマネージドサービス、DX、グローバルといった各領域におけるビジネスを企画することで、各事業グループの挑戦を支援しています。

挑戦には成功することも失敗することもあります。その無数の経験から得られるパートナーやお客様からの信頼が、当社グループにとっての資本の源泉となり、社員の技術と技の研鑽にもつながります。その繰り返しが、さらなる挑戦への土台となっていきます。



強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

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、運輸、生活消費財、ライフサイエンス・ヘルスケア など

PICK UP!

知的資産の適正な管理と運用ガバナンス体制構築に向けたIT基盤の構築

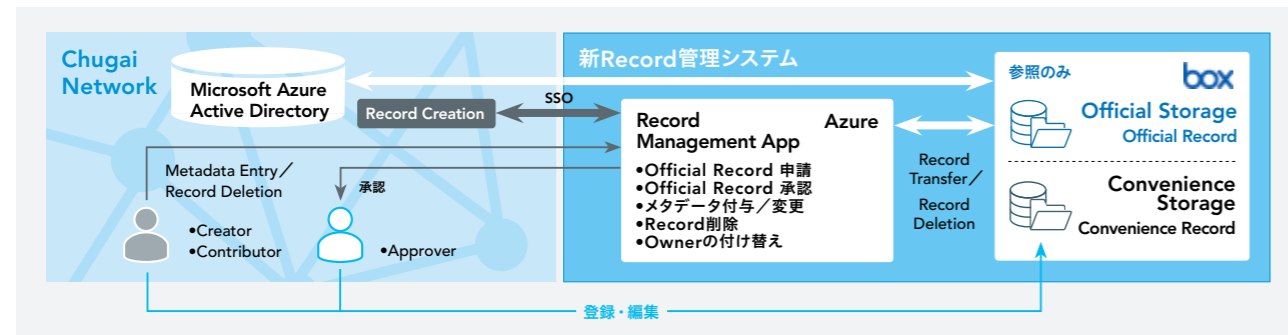
主として医薬品の研究、開発、製造、販売などの事業を手掛けている中外製薬(株)は、デジタルシフト、および社内データの利活用に関する取り組みの活発化を推進しています。一方、それらの活動に伴い増大するデータは、様々なリスクを低減するため適正に管理する必要があり、管理ルールとIT基盤の整備が急務となっていました。

CTCは、同社グループが保有する重要資産(Record)を適正に管理し、全社的なガバナンス体制を実現するIT基盤の構築を支援しました。

同社グループが従前にRecordを管理していたシステムでは、Leagal Hold機能やデータ廃棄期限の管理などが課題となっていました。システム基盤としてセキュアなクラウドストレージ「Box」を活用し、各種Recordを効果的・効率的に統制するための機能を実装、かつUI/UXを意識した開発を実施しました。柔軟な拡張性も兼ね備えており、さらなる機能追加も予定しています。

当社の豊富な経験を活かし、同社と伴奏しながらDXを支えるパートナーとして支援を続けていきます。

関連するマテリアリティ
様々なパートナーとのビジネス共創の推進



1万人が使いやすいデザインを設計 IGの新たな地平を切り拓いた

ライフサイエンス営業第2部
桑畑 裕志



企業が保有しているすべての情報を適切に管理するIG (Information Governance) について、情報量の増大に伴いその必要性が高まる一方、実現させるハードルも高くなっています。今回の案件は、CTCにとって最先端のスクラッチ開発を駆使した新たな取り組みとなりました。

製薬業界の場合、研究や開発といった医薬品製造における情報や、当局に報告する安全性・副作用情報、それらにかかわる個人情報など医薬品事業にとって重要な情報を保有しています。加えて、昨今革新的な医薬品創出のため大学や病院などと共同研究を行い、情報のやり取りを行う機会が増加する中、これらの情報を守りつつ、適切に管理を行うシステムが必要でした。また、このシステムを使うユーザーは1万人以上いるため、誰にとっても使いやすいUI/UXを意識したデザインの設計にも力を入れました。

新たなシステムでは、文書作成における随時更新は伴いますが、管理者、保管期間、保管満了日などの情報をファイルごとに付与することを可能とし、最終化されたファイルの改ざんを防ぐ仕組みを導入しました。これにより文章作成から破棄までの一連のライフサイクルをシステムで管理できる体制が整いました。

情報保護に関する法規制が整備され、訴訟リスクも高まる昨今、IGを実現するシステム構築は他業界でも必要になると考えており、今回の導入経験を活かして他業界への展開も狙っています。

担当役員メッセージ

増加する膨大なデータ量を顧客価値に変え、新しいCTCのビジネスモデルを開拓企業のDXの動きはより加速し、デジタルビジネス時代へ移行しつつあり、ますます社会の変化に対応した新たなビジネスモデルの創出が求められています。当事業グループは、データ活用を基軸とした「データファースト」およびDXに新たな価値を加える「DX Plus-One」に注力し、GXやデータドリブン経営の支援など付加価値のあるビジネスモデルを創出するとともに、今後のさらなるビジネス拡大に向け、邁進してまいります。



専務執行役員
エンタープライズ事業グループ担当役員
(兼)CPMO

湊原 孝徳

最先端の技術力と知見を活かした組織対応力の強化と収益力の向上

当事業グループの強みであるクラウドを活用した開発・インフラ構築の技術力と幅広い顧客層から培った知見に加え、外部ベンダーやパートナーとのリレーションも継続的に強化し、クラウドジャーニーを総合的にサポートできる技術・開発体制の拡大を図り、収益力の向上を目指してまいります。

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

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とフルスタック技術を活かしたDX実践力
- 様々なパートナーとの協業・連携による大規模システム構築
- 解析・シミュレーション技術によるサステナビリティへの取り組み

課題

- 顧客価値拡大につながる営業提案力の向上
- DXに対応したエンジニアリソース不足
- クラウドビジネス成長に伴う収益性の確保

外部環境リスク

- 円安、原材料費の高騰等に伴う景気の鈍化
- 少子高齢化に伴うIT人材不足
- ウクライナ危機等による世界経済の減速

2022年度の取り組みと成果

中期経営計画で掲げた「DXビジネスの加速」の実現に向け、クラウドを中心とした「デジタルシフト(業務改革型DX)」の案件獲得、お客様との共創・伴走しながらビジネス拡大を目指す「モデルシフト(業務変革型DX)」にも注力し、IoTカメラソリューションによる鉄道会社との共創スキームを開始しました。また、GXサービスの体系化および案件受注をするなど来期以降につながる新たなビジネス開拓・収益機会の発掘にも取り組みました。

当社の強みである大型インフラの構築、ハイブリッドクラウドサービスの提供など、顧客の旺盛なDX需要に技術力で応え、関連ビジネスが大きく伸びました。

また、取扱商品のビジネス状況把握、および事業最大化に向けた方針立案等を目的としてCPMO連絡会議を立ち上げ、運用を開始。主要ベンダーとのQBR等を通じ、協業強化や情報連携を継続的に実施し、ベンダーリレーションの強化に努めました。

人材高度化に向けた取り組みとしては、顧客への提供価値のさらなる向上を主とした営業職向けのDX研修や若手向け営業力強化研修、SE向けには注力ソリューション研修、リスティングなど全体スキルの底上げを推進しました。

その他、慢性的なSEリソース不足解消、SI領域の拡大を目指し、インフラ構築の技術力を有するCTCテクノロジーとの協業にも継続的に取り組み、DX領域まで協業範囲を拡大しました。

2023年度に取り組むこと

- ビジネスを牽引する重点アカウントの深耕・開拓、および新たな重点アカウントの発掘・育成
- 市場の成長スピードを見据えたGX戦略の実行
- 顧客との共創スキーム構築に向けた検討の促進

- 顧客システムのクラウドネイティブ化を総合的にサポートする技術・開発体制の強化・拡大
- 中長期での協業・共創を見据えたベンダー・パートナーとのリレーション強化
- エンジニアやサービスの高付加価値化による収益成長の実現

- DX人材のさらなる強化に向けた、技術面での注力テーマ検討・育成プログラムの構築を推進
- SEリソース補強に向けたパートナー連携の強化
- 営業職とエンジニアのコミュニケーション強化による相互成長やグループ事業会社との協業を通じた全体スキルの向上

Accelerate

Expand

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

流通事業グループ

お客様の業態

流通、食品・卸、小売、サービス業、不動産業、エンターテインメント など

PICK UP! 「スマートレシート®」に関するDXの推進支援に向けた協業

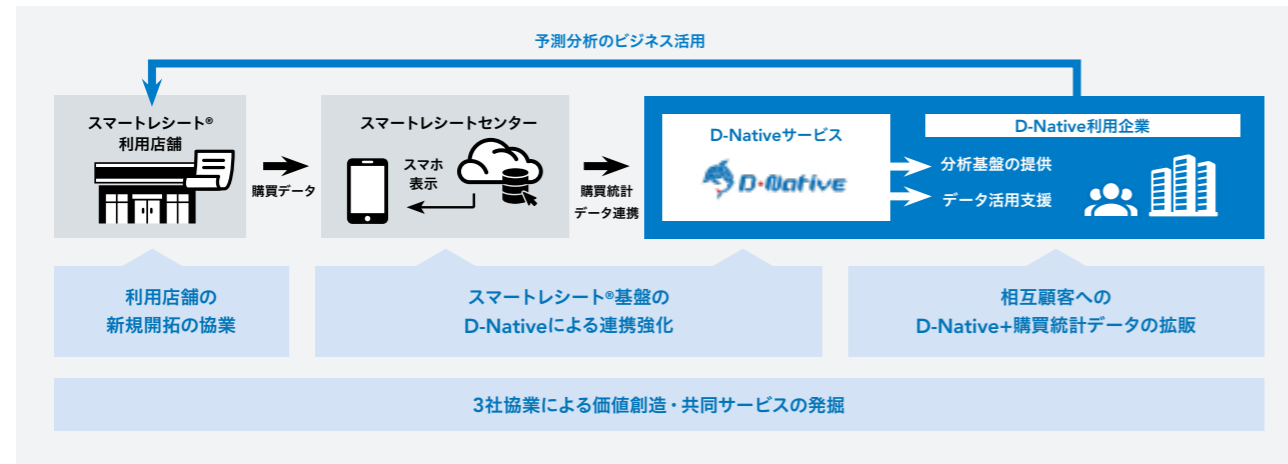
関連するマテリアリティ
様々なパートナーとのビジネス共創の推進

東芝テック(株)の電子レシートサービス「スマートレシート®」から得られる購買データを「D-Native」(データ利活用のライフサイクル全般を支援する伴走サービス)に連携させる取り組みを開始しました。東芝データ(株)および東芝テックとの協業です。

「スマートレシート®」は購入した商品の明細レシートを電子化し、スマートフォンで確認できるようにするサービスです。「スマートレシート®」から得られる膨大かつリアルタイムな購買データを、利用者の許諾を得たうえで東芝データが購買統計データとして処理し、「D-Native」上に展開します。「D-Native」は、業

界別のAI・機械学習テンプレートや豊富なユースケースを有しており、需要予測や適正在庫、その他リテンション(解約分析)、マーケティングや販促計画など、多岐にわたる予測分析の基盤を提供します。

流通小売業や消費財メーカーといった様々な業界の活動におけるDX推進のため、変化の激しい消費者行動を適時把握しながら、各社の課題・解決策の明確化につなげるデータサービス事業を推進します。



D-Native

「CTCは支援も強い」と伝えたい

データビジネス部
佐藤 久之



CTCではデータ活用支援サービス「D-Native」を通じ、「データをためる仕組み」「活用するためのツール」に加えて、お客様が実際に使えるようにするための「支援」も含めて展開しています。スマートレシート®を用いた分析テンプレートはその一環です。

私は、入社4年目から20年以上、データにまつわるビジネスにかかわってきました。はじめは、データの重要性に関する認識はごく一部に限られていましたが、10年程前から徐々に認識は広がりを見せ始め、現在ではデータドリブン経営という言葉も一般的になってきました。

しかし、それでも「データはあるし、そのツールもある。だけど有効に使えない」といった悩みを抱える企業や組織は珍しくありません。身近な例を挙げれば、DX担当部署と営業部署の各々が持つデータを共有していないことが、悩みの原因になっていたりします。私が所属するデータビジネス部は、そうしたお客様の悩みに応えて、データの利活用を支援しています。まだ新しい取り組みですが、その実績を積み上げることで「インフラ」に加えて「支援」もCTCの強みなんだと、お客様に感じていただけたようにしたいと思っています。

担当役員メッセージ

日々変化する課題やニーズへの対応

当事業グループは、流通、食品・卸、小売などのお客様との継続的な取引を通じて、各業界に関する知見を蓄積してきました。しかしながら、お客様が抱える課題やニーズは、消費者行動やライフスタイルの進化に合わせて、日々変化しています。こうした変化の兆候をいち早く捉えながら、社内の横断的な知識の活用、社外パートナーとの協業、お客様との共創を経て、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します。

技術の向上と働き方改革の推進

お客様の多様なニーズに応えるためには、様々な技術を持った人材の育成が不可欠です。当事業グループでは社内のエンジニア育成プログラムなどを通じて人材育成に注力し、お客様が求める価値を意識した技術の向上と、社員一人ひとりが活き活きと能力を発揮できる働き方改革を推進していきます。また、案件ごとに最適な人材と商材を組み合わせ、お客様の多様なニーズに応えるソリューションを提供してまいります。



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

今川 聖

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

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
- お客様のDX推進に資する自社ソリューション
- 伊藤忠グループ企業とのシナジー

課題

- エンジニアリソースの調達難
- 複雑化する大型プロジェクトへの対応

外部環境リスク

- 経済の減速による個人消費の減少
- 流通業界における人材不足

2022年度の取り組みと成果

お客様との共創ビジネスから生まれたデータマネジメントプラットフォーム「D-Native」のサービスを開始。データ活用のライフサイクル全体を、お客様に伴走しながら支援する本サービスを5月にリリースし、11月にはスモールスタートを支援する「D-Native on AWS」の提供も開始しました。また、商圏拡大の一環としてエンターテインメント業界などに注力して、製品販売ビジネスも拡大しました。

既存のお客様の基幹システム次世代化案件に注力し、お客様のDX推進や海外拠点展開に貢献しました。

また、ERP周辺ソリューション「Figures」を積極的に展開、既存のお客様への導入を推進するとともに、SAP S/4HANA Cloudのライセンス販売権を取得、新たなお客様への提供も開始するなど、サービスを拡大しました。

エンジニア・営業職ともに各自のスキルを可視化したうえで、個の成長と適材適所の配置による組織力の強化に取り組みました。

また、当事業グループ各部署に共通する課題への対応を検討するタスクフォースの設置や、効率的な働き方を見据えた拠点集約についても検討を進めました。

2023年度に取り組むこと

- DX共創ビジネス・LOBビジネスの継続強化
- 社会的要請に応じ、顧客企業でのGX案件創出
- 新規顧客開拓と製品販売の強化

Accelerate

- XaaS・インフラビジネスの拡大
- クラウド、ネットワーク、セキュリティ分野におけるソリューションの創出と拡販
- 基幹システムの脱レガシー・モダナイゼーションへの貢献

Expand

- 多様な教育研修を通じた個の成長のさらなる促進
- 開発パートナーや製品ベンダーとの連携強化と、協働および共創による新規事業の開拓
- 開発手法の変革と品質強化、保守・運用ビジネスの効率化を通じたビジネスの高付加価値化

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

情報通信事業グループ

お客様の業態

通信キャリア、インターネットサービスプロバイダ など

PICK UP! 社員派遣による密着型の活性化支援

新潟県岩船郡粟島浦村は、新潟県の沖合の小島「粟島」にあり、年間約2万人の観光客が来島する観光関連業と恵まれた海洋資源を活かした漁業が主力産業です。近年では産業のさらなる振興や活性化のためにITの活用やIT人材の獲得・育成を図っています。

CTCは粟島浦村と「地域活性化起業人制度※」による派遣に関する協定を締結しました。①CTC社員の粟島浦村への派遣による粟島の情報通信環境の整備や高度化、②島外との情報連携・交流を通じた新たな地域経済の創出、③地域課題の抽出や施策の立案支援を行うことで粟島浦村のDX推進や地

域経済の活性化を支援します。

島民の利便性向上、カーボンニュートラルの推進、循環型社会の形成を目指して、伴走型のパートナーとして粟島浦村の長期的な発展に貢献するとともに、粟島浦村への支援で培ったノウハウをもとに、他の地域にも提案できるデータ活用やDXの仕組みを今後も追求していきます。

※ 地域活性化起業人制度：3大都市圏にある民間企業が、受け入れ自治体の要望に応じて、社員を一定期間派遣し、自社のノウハウや知見を自治体に提供する、総務省の制度。地方自治体と企業が協力して、地方圏への人の流れを創出することが狙い



左から
六角さん(CTCファーストコンタクト(株)、村役場職員として勤務中)、石塚様(総務課 課長)、
小川チーム長(CTC)、脇川村長、ロペズさん(CTC)、高田さん(CTC)、藤田様(政策調整監)

通信キャリアビジネス営業企画チーム

ロペズ 竜馬クラウディオ



地域創生にける想い

2022年9月から、CTCでは粟島浦村と二人三脚で主要産業のDX推進等に挑戦しており、施設予約のオンライン化や、スタートアップ企業と連携した鮮魚販売支援など、少しずつ挑戦が形になってきています。

本プロジェクトは、村が豊かになり、それがCTCの事業にもつながる共創型のビジネスモデルです。粟島浦村での取り組みを通じて、CTCだからこそできるITを通じた社会課題の解決を目指しています。

一方で地域創生の課題はITだけでは解決に至りません。持続可能な地域社会を実現するために地域商社のような役割も今後には必要になっていくと考えており、伊藤忠商事(株)や地域パートナーと連携した取り組みも進めています。

地域創生の取り組みを通じて、新しいCTCの価値を創出し、さらなるビジネス領域の拡大に貢献していきます。

関連するマテリアリティ
様々なパートナーとのビジネス共創の推進

担当役員メッセージ

通信設備ビジネスにおける圧倒的な地位確立に向けて

モバイル端末で処理するコンテンツの増加・複雑化により、移動通信におけるデータの量は日々増加しています。当社が今後さらに通信キャリアサービスに貢献するためには、膨大なデータ量に耐えうる安定した通信設備の構築だけではなく、複雑化するネットワークに対しAIやエッジコンピューティングなど新しい技術を取り入れたソリューションも不可欠となっています。また、5Gの利用拡大と併せて柔軟な製品の選択や通信キャリアのコスト効率化を可能とするO-RANなどのRAN分野における取り組みも重要となります。

当事業グループは移動通信システムの高度化とともに、通信キャリア向けのビジネスを牽引してきました。これからも、長年のビジネスで培った大規模インフラの構築・運用力や製品調達力を活かし、通信設備ビジネスの圧倒的地位確立を目指してまいります。

さらなる新領域への挑戦

通信キャリアがポイントサービスやコンテンツ配信、電子決済など「非通信サービス」を強化する中、当事業グループにおいても通信キャリアのサービスプラットフォーム領域を成長期待分野として注力していきます。また、通信キャリアとの法人向け共創ビジネスも着実に実を結んでおり、当社がカバーする領域はさらに広がっています。今後も通信キャリアのビジネスパートナーとして共創ビジネスの推進・拡大に努めてまいります。



専務執行役員
情報通信事業グループ担当役員

寺田 育彦

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

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

課題

- 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

外部環境リスク

- 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
- 急激な為替変動

2022年度の取り組みと成果

キャリア向けサービスプラットフォーム案件やキャリアと協業した法人ビジネス案件が着実に拡大しました。また、地域創生・地域活性化プロジェクトの取り組みに着手しました。RAN分野については、ビジネス参入に向けRANの製品・サービス拡充やMECの構築支援強化を引き続き行いました。

次世代通信規格に関連するローカル5GやWi-Fi6などのサポート・構築体制の整備と社内向けトレーニングの拡充を行いました。XaaSビジネスにおいてはサービス拡充により着実な伸長を図りました。

次の成長に向けた戦略的な人材の獲得と、人材の高付加価値化・知見の高度化を進めました。研修の機会を幅広く設け、AI関連や先端技術に関する有資格者数が拡大しました。知見の高度化に向け、社外の各種先端技術推進団体にも継続的に参画しています。

2023年度に取り組むこと

- 顧客のDX推進に伴うサービスプラットフォーム案件の拡大
- スマートシティ関連をはじめとする、地域・社会課題の解決を見据えたプロジェクトの取り組み強化
- キャリアとの協業ビジネスのさらなる強化と、他事業グループとも連携した共創ビジネスの推進

- 通信キャリア向け5G関連案件の継続獲得
- O-RAN、vRAN、MECといった新領域の本格展開に向けたビジネス推進

- 無線や仮想化技術などの資格取得促進による、複数の専門分野を持つ人材の育成強化
- 採用の多様化、パートナー会社との関係強化、各種団体との連携強化など、成長戦略に合わせた人材の確保と定着への取り組み

Accelerate

Expand

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

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、自動車、地域民間企業 など

PICK UP!

クラウドサービスを活用したシステムの設計・構築、 保守・運用などのトータルサービスの提供

CTCは、環境省のネットワークシステムを更改しました。オンプレミスとクラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドシステムで、メール、グループウェアを含むコミュニケーションツールはパブリッククラウドへ移行。機密性の高いデータを扱うシステムは当社データセンターに設置し、CTCテクノロジーが24時間365日の運用監視を行っています。

環境省では、政府が推進するクラウド・バイ・デフォルト原則※に基づき、クラウドサービスの活用によるリモートワークや、対面に依らないコミュニケーションのシステム強化を検討していました。

当社はお客様の要望を踏まえて、DR(ディザスタリカバリ)対策を含むシステムの設計・構築・移行から保守・運用までを行

い、環境省の本省と全国122カ所の地方拠点を接続するセキュアなネットワークで全職員のリモートワーク環境を整備すると同時に、セキュリティ強化を実現しました。

今後も、リモートワーク環境で安心して業務を行うためのサービスを拡充し、環境省の業務効率の向上や新しい働き方の推進などの取り組みに貢献していきます。

※クラウド・バイ・デフォルト原則：政府情報システムにおいて、コスト削減や柔軟なリソースの増減などの観点からクラウドサービスの採用をデフォルト(第一候補)とする原則。デジタル庁が発行するデジタル社会推進標準ガイドライン「政府情報システムにおけるクラウドサービスの適切な利用に係る基本方針」に記載

関連するマテリアリティ
安心して安全なITサービスの提供



環境省 地方環境事務所
<https://www.env.go.jp/region/>

折衝重ねて進めた先に 入社5年目で実感した仕事の意義

東日本営業第1部
吉澤 拓美



2017年に入社して以来、営業として中央省庁のお客様を担当しています。

今回の案件は環境省の全職員が毎日利用し、厳しいセキュリティ基準も満たす大規模なシステム構築であり、当社は、マルチベンダーの強みを活かし30を超えるベンダーの製品を組み合わせ構築しました。営業担当としては、提案活動だけでなく、ベンダー関係者などのステークホルダーとの折衝やプロジェクトの状況把握をしながら方針の提示を行いました。

それだけに、リリースできた時の喜びはとて大きかったです。これだけの大規模案件の提案、受注からリリースまで入社5年目で担当できたことは得難い経験となりましたし、国の運営に欠かせないシステムにかかわれたことの意義をとて重く受け止めています。

大学では経営工学を学ぶ中でプログラムを組んだ経験はありましたが、入社後、毎年IT 関係の資格取得に向けてチャレンジをしたり、SEと日々会話をしたりすることで、提案に必要な能力を養っています。

今後もお客様の課題にベストな提案ができるよう日々努力を続けるとともに、SEと同じ目線でプロジェクトを推進できるようになりたいです。

担当役員メッセージ

日本のDXをリードする地域社会のイノベーションに貢献

当事業グループは、日本全国における社会インフラ分野および中央省庁や地方自治体、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を担当しています。お客様が抱える課題は多岐にわたります。少子高齢化、若者の都市流出、それらに伴う産業の空洞化による地域経済の低迷。さらにはウィズコロナによる多様で柔軟な働き方の促進など多くの課題を抱えています。当事業グループは、これらの課題に対して最先端の技術を駆使することで、地方創生の支援に注力し、日本のDXをリードする地域社会のイノベーションに貢献していきます。

地域No.1のソリューションプロバイダーを目指して

当事業グループは、全国の担当産業領域の知見とノウハウを持っています。北は北海道から南は沖縄まで地域に根差しお客様に寄り添う「地域の軸」、中央省庁や公益、自治体、文教、地方銀行、電力、鉄道、郵便、一般企業等の様々な業界の知見を有する「業界の軸」、CTCならではの最先端技術と業界軸から培われた「技術軸」を掛け合わせることで、お客様のDXビジネスを促進し全地域No.1のソリューションプロバイダーを目指します。

さらには、私たちの「地域軸」・「業界軸」・「技術軸」の3軸の強みの高度化を通して、技術や知識を連環・結集し、地域社会の活性化、地域イノベーションの支援など、多様化するビジネスへの課題、ニーズへ迅速に対応し、お客様の発展に貢献することで、私たち自身も成長を続けてまいります。



常務執行役員
広域・社会インフラ事業グループ担当役員
大橋 博仁

当事業グループの強み／課題／外部環境リスク

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

課題

- 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

外部環境リスク

- 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

2022年度の取り組みと成果

地域が抱える課題への解決に資するソリューション提案力の強化が優先課題であると認識し、重要顧客や自治体との間で人材交流などの関係性強化を進めたほか、組織内での知見共有、柔軟な人員配置や各種研修活動も継続しました。これらが奏功し、自治体や電力会社、建設業、製造業など幅広い業界での案件獲得を果たすことができました。

地方自治体などのお客様における情報システムの更改・強化案件、鉄道・運輸などのお客様の共通基盤構築から保守に至るXaaS案件新規受注など、クラウドサービスでのアップセルとともにCTCのプレゼンス向上に資する実績を積み上げました。グローバルビジネスグループと連携しながら、自動車製造業においてアジア・中南米の拠点における業務効率化支援、製造拠点の設計構築支援を進めています。

重点顧客や自治体との相互出向、産学連携による人材連携強化など、先進技術に関する知見にとどまらず地域課題・社会課題を捉える力を持つ人材の育成に注力しました。

SEリソースの事業グループ間での情報連携による機動的な人員配置、コミュニケーション向上の仕組み導入や業種単位での横断での活動開始など、人材リソースの能力最大化に向けた取り組み強化に努めました。

2023年度に取り組むこと

- 重要顧客の戦略・課題に合わせたDXやLOB領域でのソリューション提供を活発化
- 蓄積した有形無形の資産を活用した、主要顧客における案件深耕と新規案件獲得、未開拓領域への挑戦
- 技術力の向上・研鑽、新規顧客の獲得に向けた、ビジネスパートナーの新規獲得、協業強化

Accelerate

- 企業・自治体におけるクラウド導入拡大をにらんだ、ハイブリッド・マルチクラウド運用のデザイン力・構築力を中心とした技術力のさらなる向上・研鑽
- 新たなビジネスパートナーとの関係強化による実績の積み上げによる収益機会の拡大

Expand

- 外部からの獲得を含めた、技術力の源泉となるエンジニアの包括的な増強
- エンジニア・サービスの高付加価値化による収益性向上
- 部署間・部署内でのコミュニケーション向上、業種理解等の研修や積極的な情報発信などを通じた、職場環境の活性化

Upgrade

強みを活かした現場創発の価値創出
各事業グループの取り組み

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、クレジット、保険、証券 など

PICK UP!

データ活用基盤構築やDXの内製化支援で、 価値創出や企業変革に貢献

アセットマネジメントOne(株)のコーポレート・メッセージは「投資の力で未来をはぐくむ」です。最高水準の商品・サービスの提供を通じてお客様に一番信頼される資産運用会社を目指しています。同社はDXを推進し、データ活用による商品の高度化や業務での生産性向上に資するシステムの導入、IT人材の育成などに取り組んでいます。

CTCは同社のDX推進を支援、マルチクラウド技術を用いて

様々なデータを収集・分析するデータマネジメントプラットフォームを設計・構築し、迅速かつセキュアに社内外のデータを活用できる環境を整えました。このほか、DX人材育成サービスやDX文化醸成のためのDX勉強会の提供も行います。

同社が掲げる、新しいビジネスモデルを創造するデータドリブン経営の実現に向け、引き続き支援を続けていきます。

関連するマテリアリティ
先進技術のたゆまぬ追求



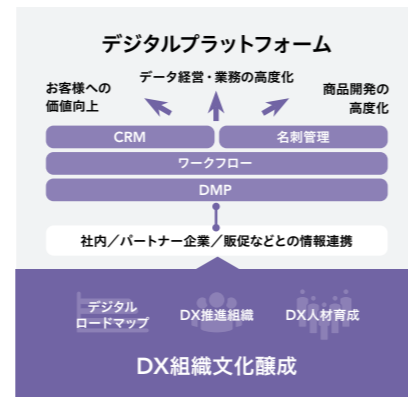
金融開発第1部
伊東 友里絵

「随所にプロがいる」
無縁だった資産運用の世界で知った

2022年5月末まで約2年間、アセットマネジメントOne(株)に出向していました。同社がデータドリブン経営を目指し、DXに取り組み始めた時期にあたります。

1年目の仕事は、DXのロードマップを描き、機関投資家をお客様に抱える営業本部等で複数のSaaSを導入することでした。具体的なサービスの中身は、CRMをセールスフォースに切り替えて、口座開設のフローもセールスフォースにつなぐといったものでした。さらに全社全部門への展開も進めました。ほかにSanSan、Boxの導入にも携わりました。2年目は、運用保守に比重が移り、AIチャットボット等の勉強会開催や、導入後サービスの新機能導入などにあたりました。

出向するまで、金融事業グループで銀行データ集約基盤の新規開発プロジェクトなどに携わり、資産運用には全く縁がありませんでした。調査のプロ、市場のプロ、経済のプロにシステムのプロがいることも赴任して初めてわかりました。同社は、CTCにとってはお客様です。そうしたお客様のニーズに直に触れて、その場でやれること、やりたいことができたことは、得難い体験でした。



新事業創出・DX推進グループ
デジタルイノベーション部
小嶋 隆太

自由闊達な議論が築いたチームの力

アセットマネジメントOne(株)とのビジネスでは、一からDXロードマップを策定し、複数のクラウドサービスを並行して導入することで、今の時代に合う最適なソリューションをスピーディーに提供することができました。多数のプロジェクトが並行しており、数多くの問い合わせをお客様と共に対応しながら導入を進めてまいりました。

私が担当した領域ではアジャイル開発を採用し、お客様と直接対話しながらスプリントの計画やレビューを頻繁に実施しました。お客様と並走するアジャイル開発は有効で、2021年7月のスタートから2年間、成果物に対する意見のずれや誤解は非常に少なかったと思います。また、忌憚のない改善要望も伺うことができました。

開発チームにおいては、士気を上げることの大切さも感じました。メンバー自らが検討・計画を立て、全員で自由闊達な議論を行うことで、全体として良い意思決定ができたように思います。本案件は私にとってチームで開発をするということの重要性を改めて感じる実りの多い体験となりました。

担当役員メッセージ

既存商圏の維持拡大と新たなお客様への展開

当社が強みとしている金融市場系、リスク系、法規制での業務知見を活かし、積極的な横展開を図ってまいります。クラウドネイティブ開発によるパッケージ化を実現し、スピードと柔軟性を持ってお客様のビジネス展開を支援してまいります。また、従来のインフラ設計構築における強みと合わせて、新たなお客様へ拡大展開し、金融業界のビジネス伸長をサポートしてまいります。

お客様のDX対応、付加価値向上に向けた新規ソリューションの創造

金融リテール領域でのビジネスの変化と拡大に対応し、マルチチャネルやデータ利活用分野でAIを活用したソリューション開発を展開し、お客様の「攻めのDX」を支援してまいります。また、働き方改革においても、ゼロトラストセキュリティを含む新技術を駆使し、お客様の「守りのDX」における安心かつ安全な業務継続に寄与してまいります。



常務執行役員
金融事業グループ担当役員
粟井 利行

当事業グループの強み/課題/外部環境リスク

強み

- 大手金融機関で多くの実績を有する市場系・リスク系領域のアプリ開発力
- クラウドおよび仮想化技術の活用による高品質なSI構築力
- 決済・コンタクトセンター構築で培ったリテールファイナンスの知見
- 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

課題

- 金融IT技術の変革スピードに応え、新たなビジネスモデルを創出する人材の確保
- 先端技術を有するエンジニア調達

外部環境リスク

- 地政学的リスクによるIT投資抑制

2022年度の取り組みと成果

顧客企業の業務効率化に資するデータマネジメントプラットフォームの構築案件を推進しました。また、提供サービスの拡充によりゼロトラストセキュリティ案件の強化を行いました。新技術を持つベンダーやDXパートナーとの協業・共創も進捗し、デジタルマーケティングやDXコンサルティングにおける知見を積み上げました。

IT基盤・クラウド基盤の構築案件が拡大したほか、働き方改革における安心・安全なリモートワークの環境構築も実施しました。金融機関の海外拠点における情報系システムの構築・更改にも対応するなど、グローバルでのビジネス拡大も進みました。金融主管の海外ベンダー(Deep Instinct社)との取扱契約の締結も行いました。

キャリア採用の専任チームを設置し人材確保を本格的に進めました。加えてパートナーとの協業により注力領域の知見・ノウハウを蓄積するなど、組織全体の体制増強も図りました。

2023年度に取り組むこと

- AIを活用しデジタルマーケティング推進やソリューション高度化を進め強みを創出
- クラウドネイティブベースの新しいパッケージサービスを創出し、グローバルも視野にサービスを展開
- ESGデータサービスの開始

- システム構築・基盤更改を中心にクラウドビジネスを引き続き拡大
- クラウドネイティブベースのアプリケーション開発力の強化

- クラウドネイティブやセキュリティ、デジタルマーケティングなど、新規ビジネス・ソリューションの開発を見据えた高付加価値エンジニアの育成
- 継続的な人材確保と、適材適所の体制整備

Accelerate

Expand

Upgrade

ITサービス事業グループ

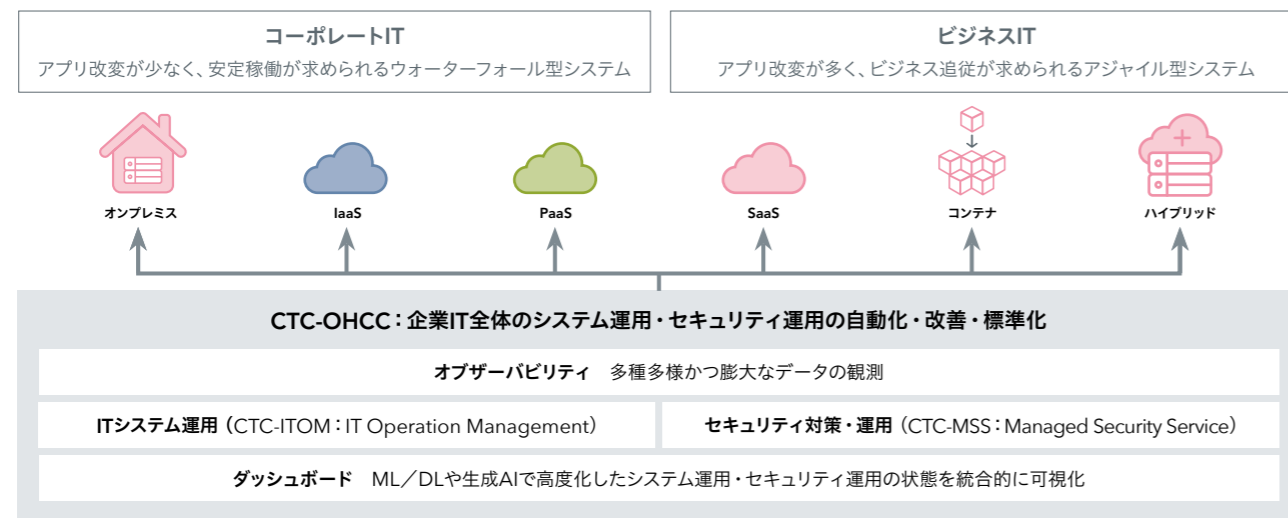
PICK UP!

これからの企業ITに必須となる、ITシステムとセキュリティの
統合運用を実現する統合マネージドサービス：CTCオープン
ハイブリッドコントロールセンター(CTC-OHCC)関連するマテリアリティ
先進技術のたゆまぬ追求
様々なパートナーとのビジネス共創の推進

企業のIT環境はハイブリッドクラウド化が進んでいます。ハイブリッドクラウドは、オンプレミスとクラウドの良いとこ取りができる反面、その設定や管理、セキュリティ対策まで含めた運用は複雑で高度なものになります。CTC-OHCCは、オブザーバビリティツールを使ってハイブリッドクラウド環境全体の可観測性を高めて、ITシステムとセキュリティの統合運用を実現します。

ITシステムは、従来の変化の少ない安定稼働が求められるもの

と、変化の多いビジネス追従性の高いものとの混在度が年々高まっています。後者のシステムに適した運用の考え方・方法論であるSRE(サイト・リライアビリティ・エンジニアリング)を組み込むことで、ハイブリッドクラウド環境の運用品質をさらに高めています。これにより、複雑化・高度化が進む企業ITを簡単に・安全に、安心して使えるようにします。

2,000社以上のお客様が抱える、
共通の大きな課題の解決にマネージドサービス技術部
上田 貴大

多種多様なサービスで構成する「OneCUVIC」を、ITシステム・セキュリティの両面を一元的に統合管理するのがOHCCです。

CTCは、OneCUVICの展開に力を入れてきましたが、各領域ごとにサービスが個別に存在し、それらを統合管理するサービスがありませんでした。2022年の年初から、OHCCの原型となるコンセプトや組み込む中身の検討を始め、リリースまで1年近くを要しました。

クラウドの利用が広がり、セキュリティ対策への必要性も高まっています。それぞれの運用を得意とする会社は数多くありますが、今後は両方を統合して対応できる会社が求められます。OHCCは、ITシステムとセキュリティの統合運用の実現を要件として検討を進めてきました。

今後しばらくの間は、オンプレミスとクラウドの割合に多少の変動はあっても、ハイブリッドクラウド環境が企業ITの主流になります。ITシステムは利便性とセキュリティのトレードオフを許容しつつも常に進化し、安全に運用することが必須となります。また、クラウドをより効果的に活用していくために、クラウドネイティブ化がさらに進みますので、従来と異なる運用も求められるようになります。当社にはクラウドサービス・セキュリティサービスをご利用いただいているお客様が2,000社以上いらっしゃいます。今後、お客様の本格的なハイブリッドクラウド化が進むことを考えると、私自身これまで経験していない非常に大きなうねりになると予測しています。今後のOHCCの展開にご注目ください。

担当役員メッセージ

2023年度 OneCUVICはさらに飛躍していきます

2022年度に体系的な整理を進めたことで、今後の注力領域がよりしっかりと見え、飛躍してまいります。

- AI活用(AIトランスフォーメーション)によりOneCUVICの競争力を強化
- クラウドネイティブの取り組みを進化させてSIの生産性を向上
- 量子コンピュータをOneCUVICに取り込み、社会・企業への普及を加速化
- 医療ビッグデータの活用に参加し、社会課題の解決に貢献

CMSO(チーフ・マネージド・サービス・オフィサー)として、CTCグループのマネージドサービスの高度化に努めてまいります。

専務執行役員
ITサービス事業グループ担当役員(兼)CMSO
原口 栄治

2022年度の取り組みと成果

オープンハイブリッドクラウド「OneCUVIC」戦略の推進

- ① OneCUVIC サービスの体系化・可視化
インフラストラクチャー層からDX、GX、SX層までに統合運用を加えて、サービスを体系化。これにより、ハイブリッドクラウド環境に対するCTCの対応力と今後の強化領域を可視化しました。
- ② OHCCの立ち上げ
SREを基本概念に置き、複雑化するハイブリッドクラウド環境を統合的に運用管理するマネージドサービスの提供を開始しました。
- ③ クラウドネイティブの進化
クラウドネイティブ化におけるお客様の現状と課題を把握し、伴走してお客様の立ち上げと運用を支援するサービスを確立しました。
- ④ セキュリティの強化
CTC-SOCを中心にマネージドセキュリティサービスを充実。インターネット上の脅威インテリジェンスやエンドポイント対策に関するマネージドサービスをリリースしました。
- ⑤ グローバル展開
IBM Cloud上からCTCの「OneCUVIC」の提供を開始。これにより、IBMデータセンターを介して世界各国に展開する日本企業へ「OneCUVIC」を提供していくことが可能になりました。

2023年度に取り組むこと

オープンハイブリッドクラウド「OneCUVIC」戦略の推進

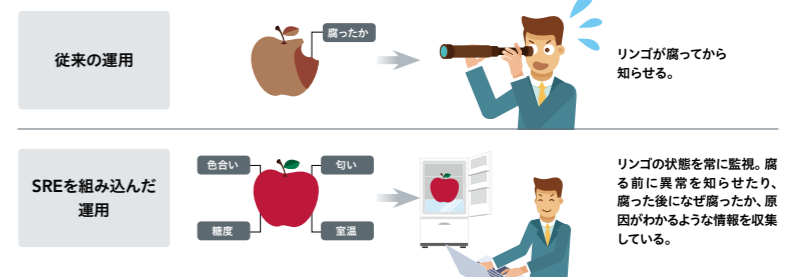
- ① AIトランスフォーメーション：AI×マネージドサービス
マネージドサービスの品質と生産性向上に向けた積極的なAIOps(ML化(Machine Learning化))の適用
- ② AIトランスフォーメーション：生成AI×セキュリティ
CTC-SOCのセキュリティ分析力のさらなる強化とお客様の一層の負担軽減に向けた、生成AI活用の推進
- ③ AIトランスフォーメーション：生成AI×IaC
多くの技術者が、今以上に素早く、確実にクラウドでインフラを構築する技術であるIaCを使いこなせるように、生成AIの活用を推進
- ④ クラウドネイティブ
お客様のプロジェクトを通して生成したコンテナやIaCといったコードのライブラリ化による、SIにおける生産性の向上
- ⑤ ヘルスケア
社会保障の持続可能性につながる、個人の健康情報(PHR)を対象とした利用環境の統合を進め、個人に合ったきめ細かなヘルスケアサービスの提供の実現
- ⑥ 量子コンピューティングと耐量子暗号技術
量子コンピュータの利用環境を、アプリケーション・マネージドサービス・人材教育コースとともに提供することで加速するとともに、量子コンピュータによるセキュリティの脅威に備えた取り組みに着手

Expand

用語解説：SREを組み込んだ運用とは？

従来のシステムやサービスは、長期間にわたって変化が少ないことから、その運用はサービスが止まった後の対策に焦点を当てています。一方、クラウドの活用が進んだことで、システムやサービスはビジネスと連動するようになり、新サービスや新機能追加が短期間で発生するようになりました。これにより、サービスが止まる前に兆候を察知して止まらないようにすると共に、兆候の原因を分析して対策の自動化・標準化を進めることで、サービスの信頼性を高めることに焦点を当てたSRE(サイト・リライアビリティ・エンジニアリング)を組み込んだ運用が広がっています。

従来の運用とSREを組み込んだ運用の違い



グローバルビジネスグループ

PICK UP!

新ビジネス創出を目指す「CTC 5.0」実現に向けた
日米連携強化を推進

市場をリードする北米スタートアップ企業との共創を目指し、NAPP(North America Partnership Program)をスタートさせました。2022年度末には、先端スタートアップ企業を探る水先案内人として米国のベンチャーキャピタルOSS CapitalにLP出資しました。

NAPPはCTCの新たなステージ「CTC 5.0」実現に向けたフレームワークであり、CTCの米国子会社であるITOCHU

Techno-Solutions America, Inc.と新事業創出・DX推進グループが協働して、日米総勢約10名で取り組んでいます。

当社は、1990年代から米国シリコンバレーに駐在員の派遣を通して、最新テクノロジーの市場動向、サービスや製品の発掘を行ってきた実績があります。その機能を強化し、今後のCTCのビジネスを支える知的資本充実を図り、最先端技術探索や共創パートナーとのアライアンスをドライブしていきます。

関連するマテリアリティ
先進技術のたゆめぬ追求
様々なパートナーとのビジネス共創の推進



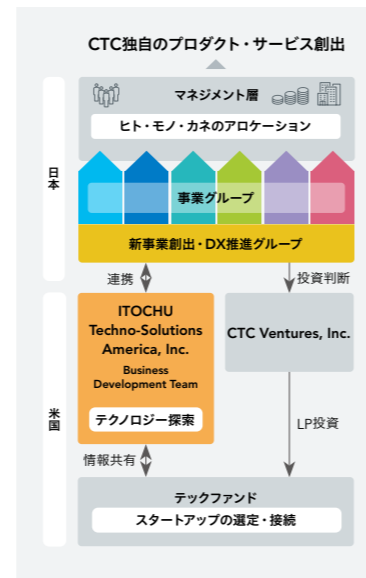
ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.

高橋 紘樹

企業と技術の選別進む米国市場
日本に投じる最先端に目をこらす

NAPPを米国で担うのは、ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.のビジネス開発チームです。ビジネス開発チームは、日本およびASEAN市場のお客様に向けて、米国ではすでに存在感がありながら、日本およびASEAN市場にはまだ普及していない製品・サービスを発掘・推進することを主要な業務にしています。日本市場でいち早く販売し、運用・保守など複合的に提案するビジネスモデルです。今回、NAPPの取り組みによって、米国でもまだビジネス初期段階にあるような最先端の技術を持つ企業とパートナーシップを結び、当社の知的資本を創出するモデルが加わりました。これまでなら「日本にはまだ早すぎる…」と見送っていた技術でも今後は積極的に取り組むことができ、日本側にビジネス化を検討するチームができたことで、最先端技術を持つ人やスタートアップ企業と商談ができるようになりました。

米国のベンチャー投資総額は、2023年は約35%減となる見通しですが、その一方で投資先の選別が進み、特に生成AI系に資金が集まっています。この市場環境でも投資を得られる企業には、やはり技術的な優位性があります。私自身は米国駐在5年目であり、それ以前も長く海外商材と日本市場をつなぐ仕事をしてきましたが、NAPPは全く新しいチャレンジであり、これまで以上にやりがいを感じています。

従来ビジネスに「自社開発」を付加
LP投資に感じる手応え

NAPPが目指すものは、CTC独自の知的資本を創り出すことにあります。北米で発掘した最新テクノロジーをタネにビジネスモデルを描く業務です。CTC自らがそのテクノロジーを活用するプロセスも含んでおり、自らが事業主体になりうるCTC自身のオープンイノベーションへの挑戦と言ってよいと思います。

米国チームがVCやスタートアップ企業とコミュニケーションし情報を発信するピッチャーなら、私たち日本チームはキャッチャーの位置付けです。日米合わせて10名弱の小さいチームですが、私が日本側チームの取りまとめ役です。

OSS Capitalは、シードスタートアップに特化したテックファンドです。すでに米国のピッチャーからはスタートアップ情報が寄せられてきています。投資先の企業情報に加えて、付随する情報への期待もあり、社内の他組織も巻き込んで協業検討の作業も始まりました。これまでもCTCはスタートアップ発掘には長年取り組んでいますが、新しいソーシングルートとして現時点でLP投資に手ごたえを感じています。

新事業創出・DX推進グループ
DX企画推進部

五十嵐 知宏



担当役員メッセージ

海外での当社品質のデリバリー機能を強化し、
グローバル・スーパーアカウントを拡大

当事業グループは、海外事業会社において国内でのビジネスモデルを展開し、収益拡大を目指します。海外事業会社においても強みであるベンダーリレーションを活かし、当社品質でサービスの提供を推進しています。

また、多国籍に事業を展開するお客様をグローバル・スーパーアカウントと位置付け、日本、北米、ASEAN各国において当社グループの各拠点で連携しながらお客様のIT投資を、CTC品質でサポートしています。こうした取り組みを一層拡大してまいります。

海外でのディスカバリーパワーを強化し、新たなパートナーを開拓

北米やアジアにおける先端技術や新規商材の発掘活動により、ASEAN地域や日本国内のお客様に対するさらなる付加価値の拡大に貢献していきます。新しい技術や商材はもちろんのこと、新しいビジネスモデルや知的資本を有するパートナーとの共創も進めていきます。

海外事業における収益力強化のための取り組みを実行

当社は北米およびASEANのマレーシア、シンガポール、タイ、インドネシアを中心に海外事業を行っています。新型コロナウイルス感染症の影響から回復しつつありますが、インフレ圧力や金利上昇、地球規模での地政学リスクなど、先行き不透明な状況があることも事実です。その他の外部環境は各国ごとに様々ですが、総じてお客様のIT投資の意欲は高いと感じています。この流れを取り込み、海外事業会社の収益力強化を図るため、リカーリングビジネスの強化、マネージドサービス事業の拡大、外部パートナーやベンダーとの共創による成長市場への参入などを進めてまいります。



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

今川 聖

2022年度の取り組みと成果

将来のASEAN領域でのマネージドサービス展開を見据え、CPMOと連携してセキュリティ、クラウド、データマネジメントの商材開発を進めるほか、新たな機能開発を進めるためITOCHU Techno-Solutions America, Inc.やCMSOとの連携を強化しました。また中国深圳での市場調査や、北米でのビジネスモデルの検討、VC投資を通じた新商材の開拓も継続しています。

日本・アジア・米国の横連携でお客様をサポートする「グローバル・スーパーアカウント」の拡大として、お客様のアジア工場・拠点におけるSI上流構築、インフラ構築を着実に遂行。また、地場企業への営業深耕により、マネージドサービスやベンダーリレーションなど強みを活かした受注が拡大しました。今後のサービス展開を見据え、国ごとのマーケットに応じたベンダーとの協業体制も強化しています。

各拠点の業務プロセスおよび業績管理・お客様管理体制の整理と再構築を進め、経営管理体制を強化。日本の情報セキュリティ推進の取り組みを参考に、各社のセキュリティ対策も強化しました。また、グローバル人材については、現地・日本国内双方での新規採用と、VC投資先ベンチャー企業への人材派遣を通じて育成を実施しています。

2023年度に取り組むこと

- 「CTC 5.0」実現に向けて、日米連携を強化する施策開始、Observability事業などのCTCオリジナルサービスの開拓支援
- クラウド、セキュリティ、データ分野におけるR&D機能強化の継続
- 先進技術・新ビジネスモデルを有するベンダーの発掘と事業投資

Accelerate

- 日本国内の営業、ビジネス開発活動強化によるグローバル・スーパーアカウントの新規獲得/既存顧客との取引拡大
- ASEAN各マーケット適性に応じたクラウド、インフラソリューション、アプリケーション事業の拡大と新たなサービスの拡充
- 北米ベンダーとの関係強化による提供サービスの拡大

Expand

- 海外事業会社の経営管理体制の点検・改善の継続と、資本政策の強化
- 社内公募制度、キャリア採用、協力会社からの出向を通じたCTCグローバル人材の獲得、育成および当事業グループの体制強化
- 海外事業会社現地採用社員への教育研修プログラムの拡充

Upgrade

新事業創出・DX推進グループ

PICK UP!

(株)Qosmo、朝日焼窯元との協業による、朝日焼での生成AI活用プロジェクト

関連するマテリアリティ
先進技術のたゆまぬ追求

約400年前の慶長年間から続く京都・宇治の陶器「朝日焼」にて、新たな作品のデザインを生成するAIモデルの実証実験を2022年11月に開始しました。朝日焼は、江戸時代の初期から遠州七窯の一つにも数えられ、現在では、茶の湯・茶道のための「うつわ」と煎茶・玉露のための「うつわ」を中心に作陶されています。

2022年よりStable DiffusionやChatGPTのような画像や文章を生成する「生成AI」技術が急速に普及しつつありますが、CTCでは生成AI技術の社会課題解決への適用についていち早く取り組みを開始しており、その中で生成AI技術の伝統工芸での活用を図る取り組みとして「NeuCraft」プロジェクトを推進しています。本件はその第1弾であり、AIのクリエイティブ活用で世界的に

知られる(株)Qosmoおよび朝日焼窯元との協業で実施しています。

実証実験では、朝日焼におけるデザイン生成に適したAI技術の調査から始め、学習用データの収集および加工を経て、生成AIモデルを構築しています。過去の時代の朝日焼に倣った新たなデザインや、特定のキーワードに応じたデザインを生成するようなAIモデルの構築を目指しながら、最終的には実際の陶器を作成し公開する予定です。

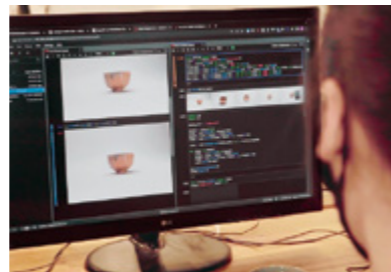
製造業やサービス業などの企業に向けた生成AIを活用したシステム構築の実績に基づき、今後も様々な分野での生成AI技術活用に向けた取り組みを推進します。



慶長年間から続く京都・宇治の陶器「朝日焼」



歴史的な作品を撮影しデータ収集



写真データを深層学習アルゴリズムが学習し、生成AIモデルを作成

NeuCraftについて、詳しくはこちらをご覧ください。
<https://neucraft.ai/>

400年の伝統「綺麗寂び」 AIが工芸作家の作品制作を支援

AIビジネス部
渡辺 健太



朝日焼プロジェクトで最初に行ったのが写真撮影でした。初代から現在の十六代目・松林 豊 齋様までの作品1,000点について、プロカメラマンと共に「正面」「斜め上」「真上」の3つのアングルからの撮影を行い、その画像データをAIに取り込みました。

目指しているのは、松林様が新作を生み出すヒントとなるデザインの生成です。私たちは「形」「色・質感」「過去の朝日焼との偏差」といったパラメーターを設定し、様々なデザインの生成を試みています。一口に「朝日焼」と言っても、時代によって特徴は異なるため、生成されたデザインの「朝日焼らしさ」は松林様に判断していただきます。今後は「何代目の作品に近いもの」といった言語ベースの指示により、朝日焼の制作にインスピレーションを与えるようなデザインを創り出すことを目指します。

朝日焼の根底にある美意識は「綺麗寂び」といい、素朴さの中にも華やかな美しさと品性を湛える、古くからの世界観です。最新デジタルの象徴とも言えるAIによる「綺麗寂び」への挑戦は、正に新旧テクノロジーの融合です。本プロジェクトは、CTCにとっても新しい地平を切り拓くのではないのでしょうか。

AIを活用した伝統工芸の発展はもちろん、様々な社会課題の解決に向けて、引き続き貢献していきたいと思っています。

担当役員メッセージ

未来課題解決につながる新規事業の立ち上げ

当グループでは、重要な社会課題である「人手不足」と「カーボンニュートラル」に対して、デジタルの力を活用した解決方法を研究しています。サステナブルな社会の実現のため、「スマートタウン(地域活性化)」や「スマート物流・GX」事業領域に焦点を当て、活動してまいります。

お客様のあらゆるトランスフォーメーションをデジタルで支援

当グループでは、AI・IoTの技術を用いたお客様のDX支援と、お客様との共創による新規事業創出の支援を推進しています。お客様が取り組むDXの実現に向け、共に伴走し支援する「DXパートナー」となることを目指し、活動してまいります。

共創パートナーの発掘および協業促進

コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)の仕組み運営と新規事業を共に創るベンチャーパートナーへの出資および協業の推進、国内外のベンチャーファンドへの出資を通じたベンチャー企業との関係構築、新技術発掘を推進しています。



常務執行役員
新事業創出・DX推進グループ担当役員
(兼)北米管掌

藤岡 良樹

2022年度の取り組みと成果

未来課題解決につながる新規事業の立ち上げ

TAKADA(株)と共同で、荷主、消費者、配送業者に向けた総合的な物流プラットフォームを活用し、効率的な共同配送を実現するDX事業の立ち上げに取り組んでいます。
また、地域交通サービス(MaaS)オペレーション事業の企画推進において、直方市、那須町、須賀川市、長崎市における実証実験を実施しました。

お客様のあらゆるトランスフォーメーションをデジタルで支援
ビジネスモデルの変革やサービスの高度化を目的とした、DXのリスタートを支援するアセスメントとプランニングのサービス「DX Pit-In」を開始したほか、AI関連サービスビジネスのさらなる強化を目的として、(株)エル・ティー・エスと最適化技術の分野で業務提携契約を締結しました。

共創パートナーの発掘および協業促進

スタートアップ企業の成長を支援し事業共創を目指すコーポレートベンチャーキャピタル「CTC Innovation Partners」を運営し、先端技術に強みを持つパートナー企業を探索する活動を実施しました。

2023年度に取り組むこと

未来課題解決につながる新規事業の立ち上げ

- リサイクル物流プラットフォーム、カーボンクレジット関連などデジタル技術を活用し環境問題解決へ貢献する新規事業の検討および立ち上げ
- MaaSオペレーション事業に加え、NFT(Non-Fungible Token: 非代替性トークン)、AR/VR技術など様々な先進技術を地域活性化に活用する取り組みを展開予定

お客様のあらゆるトランスフォーメーションをデジタルで支援

- デザインコンサルティング、アジャイル開発、IoT技術等を活用した、顧客の新規サービス支援、事業改革に向けた伴走支援サービスの拡大
- ChatGPTなど生成AIのビジネス活用を支援する様々なサービスを展開予定

共創パートナーの発掘および協業促進

- 海外(特に北米)有力ベンチャーファンドへの出資を通じた海外技術ベンチャー企業との共創ビジネス推進

Accelerate

国内・海外主要グループ会社

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

システム環境構築・導入・移行支援から24時間体制の保守を提供しています。さらにオンプレミスからクラウドネイティブ環境までの全方位型SI・運用サービスやITエンジニアを育成する総合的な教育サービスも展開しています。「IT技術で社会の明日を支える会社」を目指し、お客様のビジネス継続に貢献します。

CTCシステムマネジメント(株)

▶ システム運用・サポート事業

システム運用保守を中心に顧客接点を重視したビジネスを展開。ITシステムと人、そして、人と人をつなぐ人材を育成・提供しています。また、多様化するシステムにも対応すべく、クラウド、セキュリティ、そして5Gと幅広いインフラ運用と構築、それを支える運用ミドルウェアの導入、ノーコードからプロコードまでの柔軟な開発にも対応。これからは人と技術をつなぎ、ITシステムの運営に必要なプレゼンスを発揮していきます。

CTCファシリティーズ(株)

▶ データセンター施設管理事業

主な業務は、データセンター(DC)を中心としたファシリティ運営・運用および施工・監理。社会的な重要インフラの位置付けであるDCの安定稼働を維持しながら、デジタルエッジ・ジャパン合同会社、(株)関電エネルギーソリューションおよびCTCフロントとの連携・協業により、これまでの経験・ノウハウを結集した「ファシリティ統合サービス」の拡販に注力しています。DC業界では国内初となる、ファシリティマネジメントに特化した「ISO/JIS Q41001」の認証を取得しました。新規事業・サービスの企画・開発にも果敢にチャレンジし、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

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)

当社はアサヒビル(株)向けの情報システム機能子会社として設立されました。以降、アサヒグループの各業務に最適なITソリューションの企画・提案を開発から保守・運用に至るまで、トータルでサービスを提供しています。さらには新技術を活用し、アサヒグループの新しい成長戦略を支援しています。

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「エンドポイント」「ネットワークセキュリティ」「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)

「ひなりモデル」と呼ばれる浜松を拠点とした農福連携事業をはじめ、CTCグループ向けのオフィス清掃や事務代行、PCを利用したオフィスサポート業務のほか、福利厚生の一環としてマッサージサービスや「HINARI CAFE」の運営を行っています。また、CTCと連携しAI高度化に寄与するAIデータ準備サービスも提供しています。多様な人材が常に挑戦し、活躍できる環境づくりを目指し、新たな職域開拓に努めています。

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。

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)

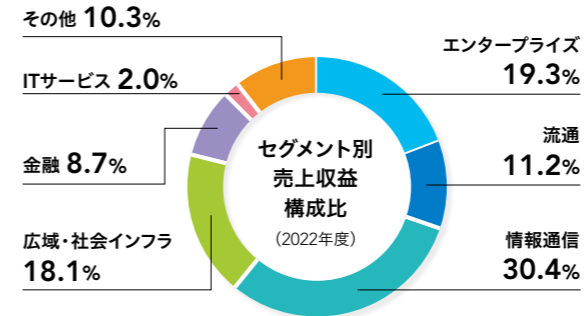
PT. Pro Sistimatika Automasi(インドネシア)

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。

事業セグメント別 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2022年度のもので。
- ・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)



エンタープライズ

P.41

セグメントを構成する事業体
エンタープライズ事業グループ
CTCエスピー(株)

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
顧客経営環境の改善やDXの進展によるデジタルシフト案件の増加により増収

流通

P.43

セグメントを構成する事業体
流通事業グループ
アサヒビジネスソリューションズ(株)

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
流通向け開発やエンターテインメント向けインフラなどの増加により増収

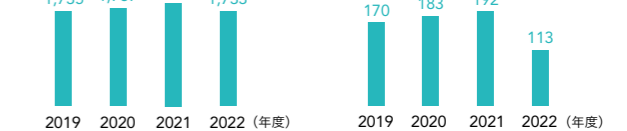
情報通信

P.45

セグメントを構成する事業体
情報通信事業グループ

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
通信事業者向けインフラなどの減少により減収

広域・社会インフラ

P.47

セグメントを構成する事業体
広域・社会インフラ事業グループ

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
公益向けインフラなどの増加により増収

金融

P.49

セグメントを構成する事業体
金融事業グループ

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
メガバンク、政府系金融機関、系統金融機関向けインフラなどの増加により増収

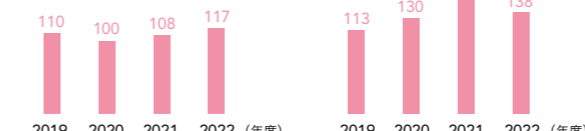
ITサービス

P.51

セグメントを構成する事業体
ITサービス事業グループ
CTCテクノロジー(株)
CTCシステムマネジメント(株)
CTCファシリティーズ(株)

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
増収も、前連結会計年度におけるデータセンター資産の譲渡による一過性の売却益の反動などにより減益

その他

P.53

セグメントを構成する事業体
グローバルビジネスグループ
新事業創出・DX推進
海外子会社等

売上収益

税引前利益



2022年度の増減要因
海外子会社における増収の影響などにより増収

※1 2021年4月1日に実施した組織改編により、2019年度および2020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2019年度、2020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 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。
※3 主に海外事業会社(インドネシア)にかかるのれんの減損のため、マイナスとなっています。