

4739

伊藤忠テクノソリューションズ



経営管理・IR部長 奥村弘幸氏

セミナー内容

当社(略称:CTC)の事業内容と将来性

「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する」
CTCは、お客様の「IT」をコンサルティングから企画・開発・保守運用に至るまで、総合的に支援する会社。2015年5月に公表した新中期経営計画における、「2つの5,000(売上収益5,000億円/時価総額5,000億円)」の達成に向け、積極的なビジネス展開を推進している。

顧客のITシステム全てをマルチベンダーでサポート

企業におけるIT化が進む一方、ますます高度化・複雑化していくITシステムを、顧客自身で「作り、維持する」ことは難しい。そのような中、CTCは単一のメーカーにとらわれず、あらゆる選択肢の中から顧客にとって最適なシステムを作り上げることができる「マルチベンダー」として、顧客のビジネス戦略立案からITシステムの設計、製品調達、ソフトウェア開発・構築、保守運用に至るまで、ITに関わる全ての工程に一括対応できるユニークなビジネスモデルを有している企業。

「Challenging Tomorrow's Changes」の精神で挑戦しつづける

CTCは、ソフト・サービス技術に強みを持つ「CRCソリューションズ」と、ハード技術に強い「伊藤忠テクノサイエンス」が経営統合して2006年に誕生。“明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する。”を使命に「変化への挑戦」「価値への挑戦」「明日への挑戦」を続ける。東京証券取引所上場約3,500社から投資家にとって魅力の高い銘柄400社を選ぶ『JPX日経インデックス400』にも、本指数開始時点より連続採用。2015年4月に株式分割及び個人投資家向けIRの強化をはかり、個人株主数が前年同期比+685名増となっている。

強みと選ばれる理由は「目利き力」「技術力」「サポート力」

金融機関から情報通信、卸売/小売、製造、公共機関/大学、エネルギー/資源、科学、運輸まで、CTCのビジネスは多岐に渡る。幅広い業界におけるトップクラスの顧客基盤を武器に、3つの強みでユニークなビジネスモデルを形成する。まず、世界中の優れた製品や技術を見つけ出す力「目利き力」で、取り扱いベンダー総数は250社以上にのぼる。そして、社内外1万3千名を超えるIT技術者の「技術力」が、その優れた製品を繋げて顧客ニーズにあった最適なシステムを作り出す。さらに、免震・自家発電を備えたデータセンターや、全国100カ所の拠点でアフターサービスを行う保守拠点など、万全の体制を保持する「サポート力」が強みとなっている。

売上過去最高実績、積極的な株主還元

2015年度の売上高3,916億円、親会社の所有者に帰属する当期利益180億円は、過去最高実績。また、過去10年中、減配無し。2015年度の通期配当70円、配当性向45%と、安定的かつ高水準の配当を維持。さらに2016年度はプラス5円の増配を予定している。2015年5月には、「リーディング・カンパニーとして、IT産業の進化を担う」ことを目指す姿とした、3ヶ年の中期経営計画を発表。「2つの5,000」を掲げ、2017年度売上5,000億円、時価総額5,000億円超を目標に邁進中。