

TOSHIBA

Leading Innovation >>>

2015年度 第2四半期 決算説明資料

2015年 11月 5日
東芝テック株式会社

1. 2015年度第2四半期 決算

2. 2015年度 業績見通し

3. リテール事業概況

業績概要

- ✓ 上期実績は、主に海外リテール(GCS)の不振により対前同で減益
- ✓ 買収事業(GCS)の関連資産(固定資産・のれん)の回収可能性を検討した結果、660億円の減損を計上

- **売上高** **2,641億円 (対前同+79億円)**
為替の影響および海外プリンティング事業が堅調に推移したことにより3%増収
- **営業損失** **△5億円 (対前同△127億円)**
主に海外リテール事業で前年度からの粗利減・費用増が継続していることなどの要因により、△127億円の減益
- **親会社株主に帰属する四半期純損失** **△741億円 (対前同△792億円)**
GCSに関連する資産の減損等により、△741億円の最終赤字
- **通期業績予想**
通期業績予想を売上高5,300億円(対前回予想△250億円)、営業利益60億円(同△130億円)、親会社株主に帰属する純損失△790億円(同△820億円)に下方修正
- **配当**
配当予想を無配に修正(前回予想は年間4円)

2015年度上期 業績

(単位：億円)		15年度 上期実績	15年度 上期前回予想	14年度 上期実績	差異	
					対前回予想	対前同
売上高		2,641	2,700	2,563	△59	+79
	(伸長率)				98%	103%
営業利益(△は損失)		△5	45	122	△50	△127
	(対売上高比率)	(△0.2%)	(1.7%)	(4.8%)	(△1.9%)	(△5.0%)
経常利益(△は損失)		△23	30	99	△53	△123
	(対売上高比率)	(△0.9%)	(1.1%)	(3.9%)	(△2.0%)	(△4.8%)
税金等調整前 四半期純利益(△は損失)		△697		93		△790
	(対売上高比率)	(△26.4%)		(3.6%)		(△30.0%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益(△は損失)		△741	△30	51	△711	△792
	(対売上高比率)	(△28.0%)	(△1.1%)	(2.0%)	(△26.9%)	(△30.0%)
為替レート(円)	US\$	121.76	120.00	102.52	+1.76	+19.24
	EUR	134.55	130.00	139.10	+4.55	△4.55

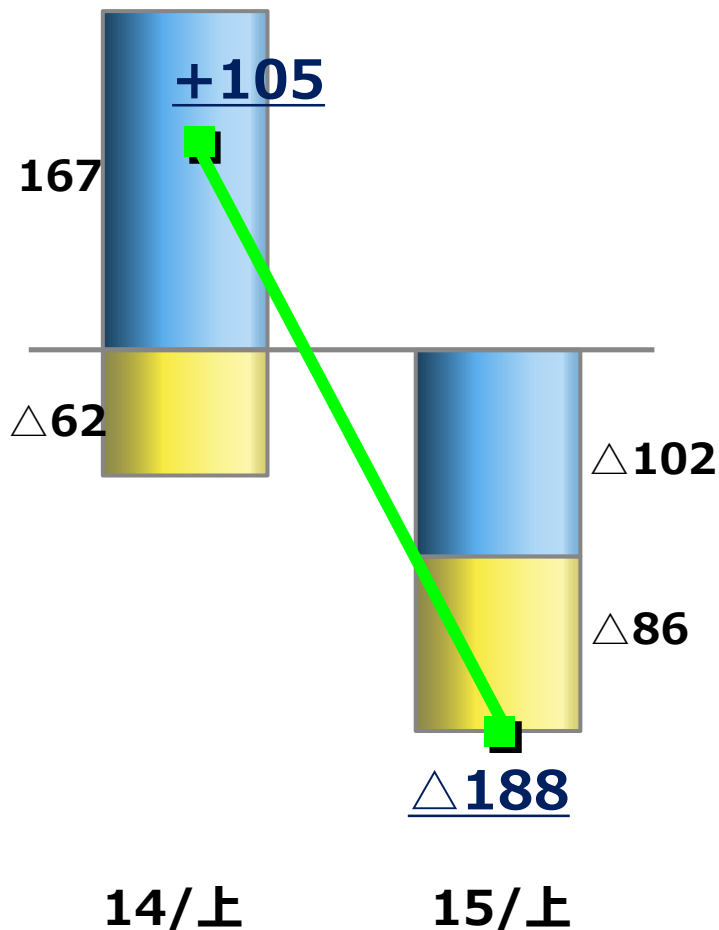
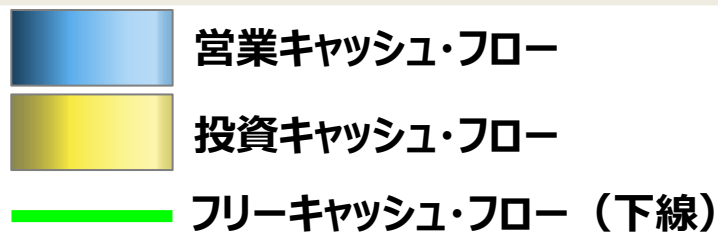
セグメント情報 2015年度上期実績

	(単位：億円)	15年度 上期実績	14年度 上期実績	差異 対前同
リテール ソリューション	売上高 (伸長率)	1,575	1,608	△33 98%
	営業利益(△は損失) (対売上高比率)	△72 (△4.6%)	52 (3.2%)	△124 (△7.8%)
プリンティング ソリューション	売上高 (伸長率)	1,128	1,018	+110 111%
	営業利益 (対売上高比率)	67 (5.9%)	70 (6.9%)	△3 (△1.0%)
全社	売上高 (伸長率)	2,641	2,563	+79 103%
	営業利益(△は損失) (対売上高比率)	△5 (△0.2%)	122 (4.8%)	△127 (△5.0%)

(注)14年度上期の実績は新セグメントに組み替えて表示しています。

キャッシュ・フロー

単位：億円



◆ 営業キャッシュ・フロー
損益の悪化による内部創出の減少、
運転資金の悪化などにより、対前同
で269億円の支出増。

◆ 投資キャッシュ・フロー
主に新商品の金型・設備など有形
固定資産の取得や海外販売代理
店の子会社化などにより、対前同
で24億円の支出増。

1. 2015年度第2四半期 決算

2. 2015年度 業績見通し

3. リテール事業概況

2015年度 業績見通し

(単位：億円)		15年度 今回予想	15年度 前回予想	14年度 実績	差異	
					対前回予想	対前年度
売上高	(伸長率)	5,300	5,550	5,253	△250 95%	+47 101%
営業利益	(対売上高比率)	60 (1.1%)	190 (3.4%)	187 (3.6%)	△130 (△2.3%)	△127 (△2.5%)
経常利益	(対売上高比率)	20 (0.4%)	160 (2.9%)	120 (2.3%)	△140 (△2.5%)	△100 (△1.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益(△は損失)	(対売上高比率)	△790 (△14.9%)	30 (0.5%)	△3 (△0.1%)	△820 (△15.4%)	△787 (△14.8%)
為替レート(円)	US\$	120.00	120.00	109.16	±0	+10.84
	EUR	132.00	130.00	139.43	+2.00	△7.43

セグメント情報 2015年度業績見通し

	(単位：億円)	15年度 今回予想	15年度 前回予想	14年度 実績	差異	
					対前回予想	対前年度
リテール ソリューション	売上高 (伸長率)	3,190	3,410	3,251	△220 94%	△61 98%
	営業利益(△は損失) (対売上高比率)	△70 (△2.2%)	47 (1.4%)	13 (0.4%)	△117 (△3.6%)	△83 (△2.6%)
プリンティング ソリューション	売上高 (伸長率)	2,270	2,340	2,131	△70 97%	+139 107%
	営業利益 (対売上高比率)	130 (5.7%)	143 (6.1%)	174 (8.2%)	△13 (△0.4%)	△44 (△2.5%)
全社	売上高 (伸長率)	5,300	5,550	5,253	△250 95%	+47 101%
	営業利益 (対売上高比率)	60 (1.1%)	190 (3.4%)	187 (3.6%)	△130 (△2.3%)	△127 (△2.5%)

(注)14年度の実績は新セグメントに組み替えて表示しています。

1. 2015年度第2四半期 決算

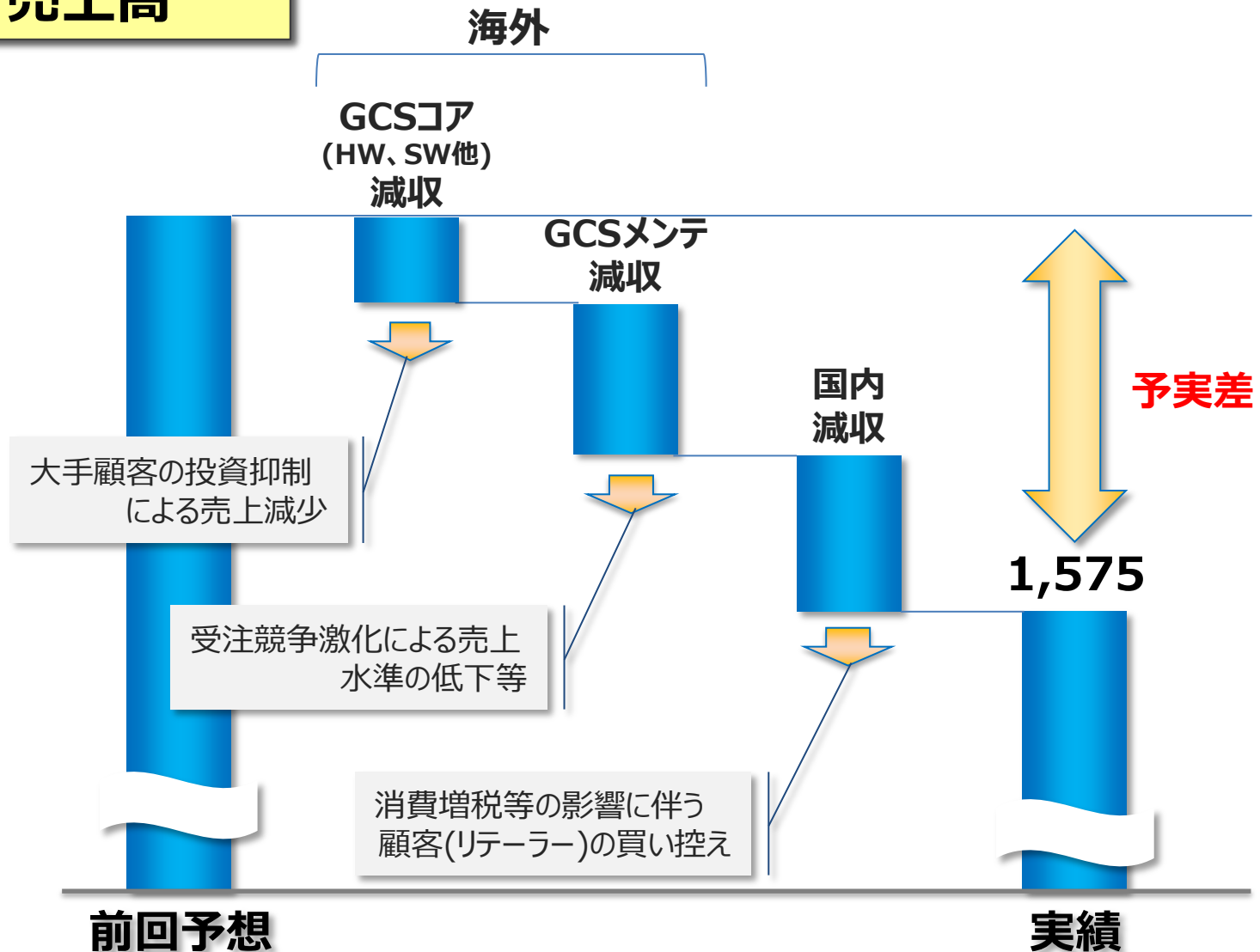
2. 2015年度 業績見通し

3. **リテール事業概況**

15/上期 売上高 増減分析 (対前回予想)

単位：億円

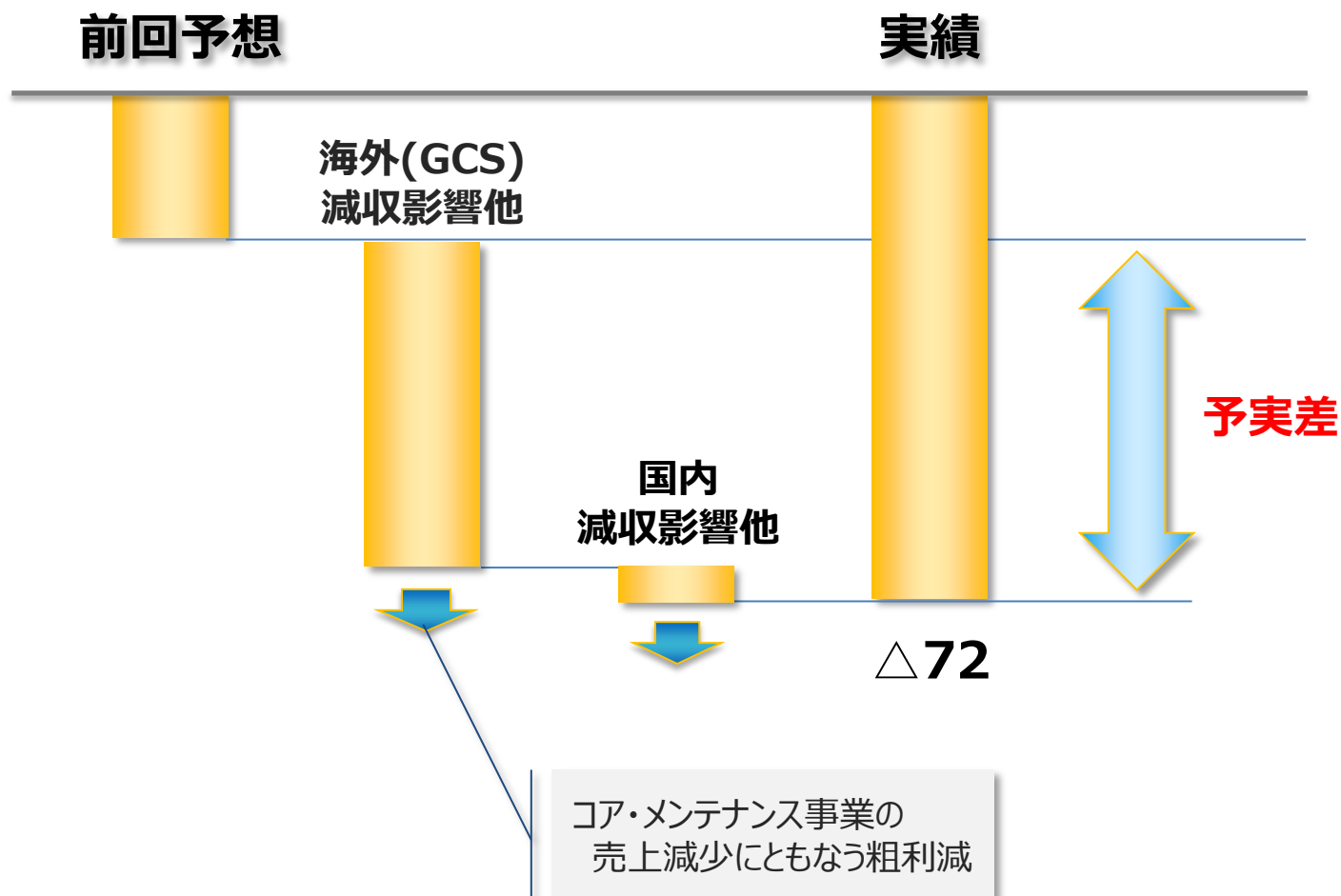
売上高



15/上期 営業利益 増減分析 (対前回予想)

営業利益

単位：億円



15年度通期 売上高 増減分析 (対前回予想)

単位：億円

売上高

海外

3,410

GCS
コア減収

GCS
メンテ減収

国内
減収

予想差
△220

3,190

米小売業を中心に中期的な
投資意欲の減退が顕在化

上期の売上状況を踏まえ
月次の売上高水準を
下方修正

顧客(リテラー)の
買い控え継続

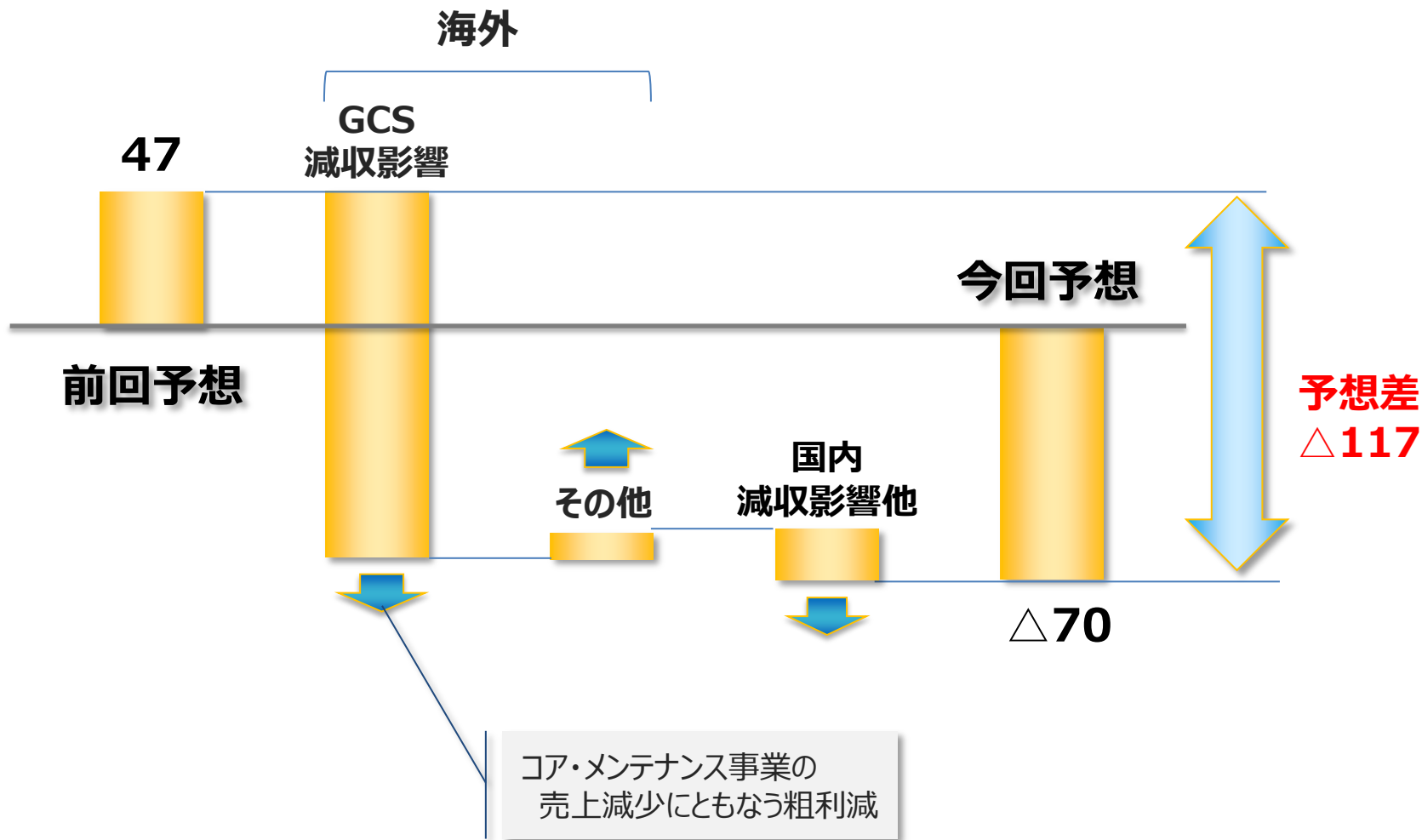
前回予想

今回予想

15年度通期 営業利益 増減分析 (対前回予想)

営業利益

単位：億円



1. 経営体制の見直し

2. 安定した収益性の早期確立



3. 従来事業分野の強化



4. 新規成長分野の拡大加速
(ソリューション事業)

リテール事業における現在の注力ポイント

1. 安定した収益性の早期確立

- ① メンテナンス・サービスの効率化による収益性の改善とサービスの拡充による売上拡大
- ② 人員の適正化と現法統合による体質の改善
- ③ 一時費用の早期終息による収益性の改善

2. 従来事業分野の強化による売上の下支え

1-①. メンテナンス・サービス強化(安定した収益性の早期確立)

メンテナンス・サービスの原価低減および、
グループシナジーの発揮による収益性の向上

● メンテナンス原価低減の推進

- ・メンテナンスコストの低減による収益改善
 - ✓ フィールドエンジニアの再配置によるメンテ効率の向上
 - ✓ 部品購入費/労務費/物流費の低減

● グループシナジーの発揮

- ・プリンティング事業とのメンテナンス一体化運営によるメンテナンス費用の削減
- ⇒ 米国の大手ディスカウントストアにて、プリンティングリソースによるメンテナンス開始

1-①. メンテナンス・サービス強化(安定した収益性の早期確立)

既存顧客の維持と新規顧客の獲得によるメンテナンス事業の拡大
新たな付加価値の提供による事業領域の拡大による拡販

● メンテナンス受注活動の強化による売上拡大

- ・ 既存顧客との関係の維持・拡大
- ・ 新規顧客の獲得(メンテナンス契約比率の拡大)

● プロフェッショナルサービス事業の拡大

- ・ 店舗導入に関連したサービスの提供
(機器の据え付け、システム接続などの導入サービス)

- ⇒ ラテンアメリカで大手スーパーのメンテナンス受注
- ⇒ 米国大手スーパーでロールアウトサービスを新規受注

1-②. 構造改革の推進(安定した収益性の早期確立)

人員の適正化と現法統合により体質の改善を図る

● 人員最適化の実施

- ・ 効率化の推進によるスタッフ/開発/営業の人員適正化

● 既存現法との統合推進

- ・ 欧州/中国/韓国における既存現法との統合を推進
⇒ イギリス/ドイツ/フランス/スペインで経営責任者の統一を実施

● 拠点の最適化

- ・ 不採算販売拠点の閉鎖/開発拠点の統合による効率化
⇒ 販売現法(9拠点)の閉鎖検討/インド開発部隊の移管・集約

2-1. 従来事業分野の強化（海外）

コア事業の強化、ソリューション拡大により、業績の下支えを図る

● 大手顧客対応強化/ソリューション提案の拡大

- 大手顧客へのソリューション提案による囲い込み強化
 - 東芝グループ商品などを活用した商材拡充による販売強化
 - ✓ 大手顧客向けに周辺機器などを提案
 - ✓ リテール以外のお客様の開拓・拡販
 - 地域別統括組織の設立と地域別事業展開の実施
 - サードパーティとの連携によるトータルソリューション提案
- ⇒ 米国大手スーパーに東芝グループ商材を活用したソリューションの提案が進行中
- ⇒ 英国大手企業でオムニチャネルソリューションを受注

2-2. 従来事業分野の強化（国内）

環境変化への迅速な対応と
お客様ニーズを先どりした商品・ソリューションの開発

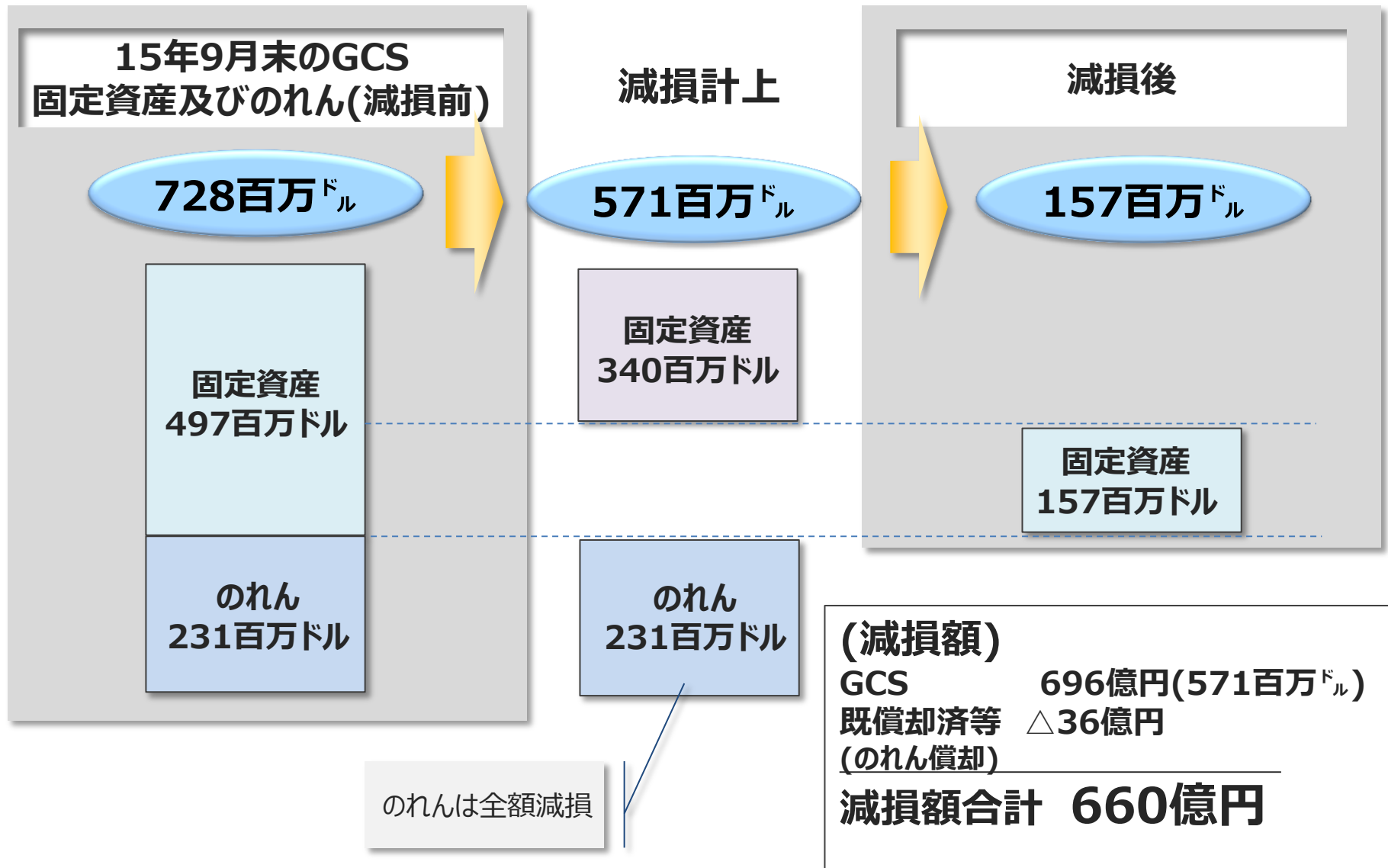
● 消費増税対応/受注物件対応

- ・消費増税に向けた確実な準備体制の構築(商品/サービス)
 - ・受注物件の開発・導入体制の確立
- ⇒ 受注に向けた商談が活性化

● 人手不足対応/インバウンド対応

- ・省人化対応商品の積極的提案
(セミセルフ/セルフオーダーシステム/自動釣銭機)
 - ・免税対応の強化(インバウンド)
- ⇒ 15/下期、対応商品のリリース

減損について



Human Smart Community

by Lifenology – the technology life requires



本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

TOSHIBA

Leading Innovation >>>