



2018年8月31日

各 位

会社名 東芝テック株式会社
代表者名 代表取締役社長 池田 隆之
(コード番号6588 東証第1部)
問合せ先 経営企画部 広報室長
水野 隆司
(TEL 03-6830-9151)

中期経営計画（2018～2020年度）について

東芝テックグループはこのたび、今後の成長に向け、2020年度を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

本計画の実行により2020年度には、連結ベースで売上高5,300億円、営業利益265億円の達成を目指してまいります。中期経営計画の概要については以下のとおりであり、詳細については添付資料をご参照ください。

■ 中期経営計画の概要

I. 中長期ビジョン

「グローバルワンストップソリューション企業」を目指し、
-原価低減加速、生産性向上による安定収益体制の構築
-コアビジネスによる市場先行
-ソリューション・サービス事業拡大
の推進に努めてまいります。

II. 本中計期間の位置づけ

- (1) 将来の成長に向けた基盤づくり
 - ・開発投資、アライアンス、新規事業の立ち上げ
 - ・事業化を加速する体制構築
- (2) 「価値創造」「生産性向上」の両輪
 - ・開発投資、設備投資、投融資を加速
- (3) ESG強化
 - ・人手不足への対応
 - ・業務効率化
 - ・食品廃棄の削減 など

Ⅲ. 2020 年度計数計画

売上高	5,300 億円
営業利益	265 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	130 億円

*前提為替レート：1USドル 110 円、1ユーロ 130 円

*設備投資(2018～2020 年度累計) 470 億円

— 以 上 —

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 >>>

2018年度 経営方針説明会
[2018～2020年度]
[中期経営計画]

2018年 8月 31日

東芝テック株式会社

代表取締役社長

池田 隆之

01 はじめに

- 1-1 中長期ビジョン
- 1-2 17年度成果
- 1-3 17年度業績
- 1-4 18～20年度の位置づけ

02 価値創造

- 2-1 注力領域
- 2-2 事業シナジーの発揮
- 2-3 わたしたちのミッション
- 2-4 トータルリテールソリューション
- 2-5 プリンティングソリューション
- 2-6 新規事業創出

03 生産性向上

- 3-1 全社の生産性向上
- 3-2 リテール事業の事例
- 3-3 プリンティング事業の事例

04 中期経営計画

- 4-1 計数計画
- 4-2 営業CFと資源投入／株主還元
- 4-3 ESGの強化・取組み

01

はじめに

- 1-1 中長期ビジョン
- 1-2 17年度成果
- 1-3 17年度業績
- 1-4 18～20年度の位置づけ

1-1 中長期ビジョン

グループ連携/創造的成長

グローバルワンストップ
ソリューション企業
を目指す

リテール市場での基盤を活用

ソリューション・
サービス事業拡大

コアビジネス
による市場先行

原価低減加速
生産性向上による
安定収益体制の構築

成長への
種まき



確実な
売上獲得



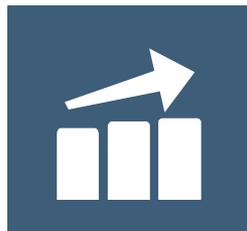
生産性向上



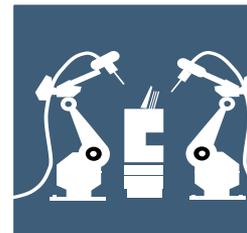
1-2 17年度成果



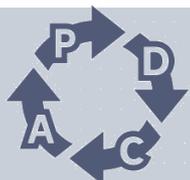
成長への種まき



確実な売上獲得



生産性向上



経産省実証実験 参画

- 電子レシートの社会インフラ化
- サプライチェーンでのRFIDによる情報共有

国内POS販売台数 16年連続シェアNo.1



グローバルMFP販売台数 対前同107%
中国A3MFP販売台数 18年連続シェアNo.1



海外リテール
構造改革



黒字化
成長に向けた取組

1-3 17年度業績

国内リテールの過去最高業績*ならびに全社コアビジネスの堅調な推移により、売上高・利益ともに予想を大きく上回る

	17年度 (前回中計予想)	17年度 (実績)	差
売上高	4,900 億円	5,133 億円	+ 233 億円
営業利益	160 億円	245 億円	+ 85 億円
営業利益率	3.3 %	4.8 %	+1.5 %
純利益	60 億円	175 億円	+115 億円
為替レート	105円/USD 115円/EUR	111.21円/USD 129.34円/EUR	

1-4 18～20年度（本中計期間）の位置づけ

18年度

19年度

20年度

22年度

「価値創造」「生産性向上」の両輪
開発投資・設備投資・投融資を加速

**新規ソリューション・
新規領域での
成長を実現**

将来の成長に向けた基盤づくり
開発投資・アライアンス・新規事業の立ち上げ
事業化を加速する体制構築

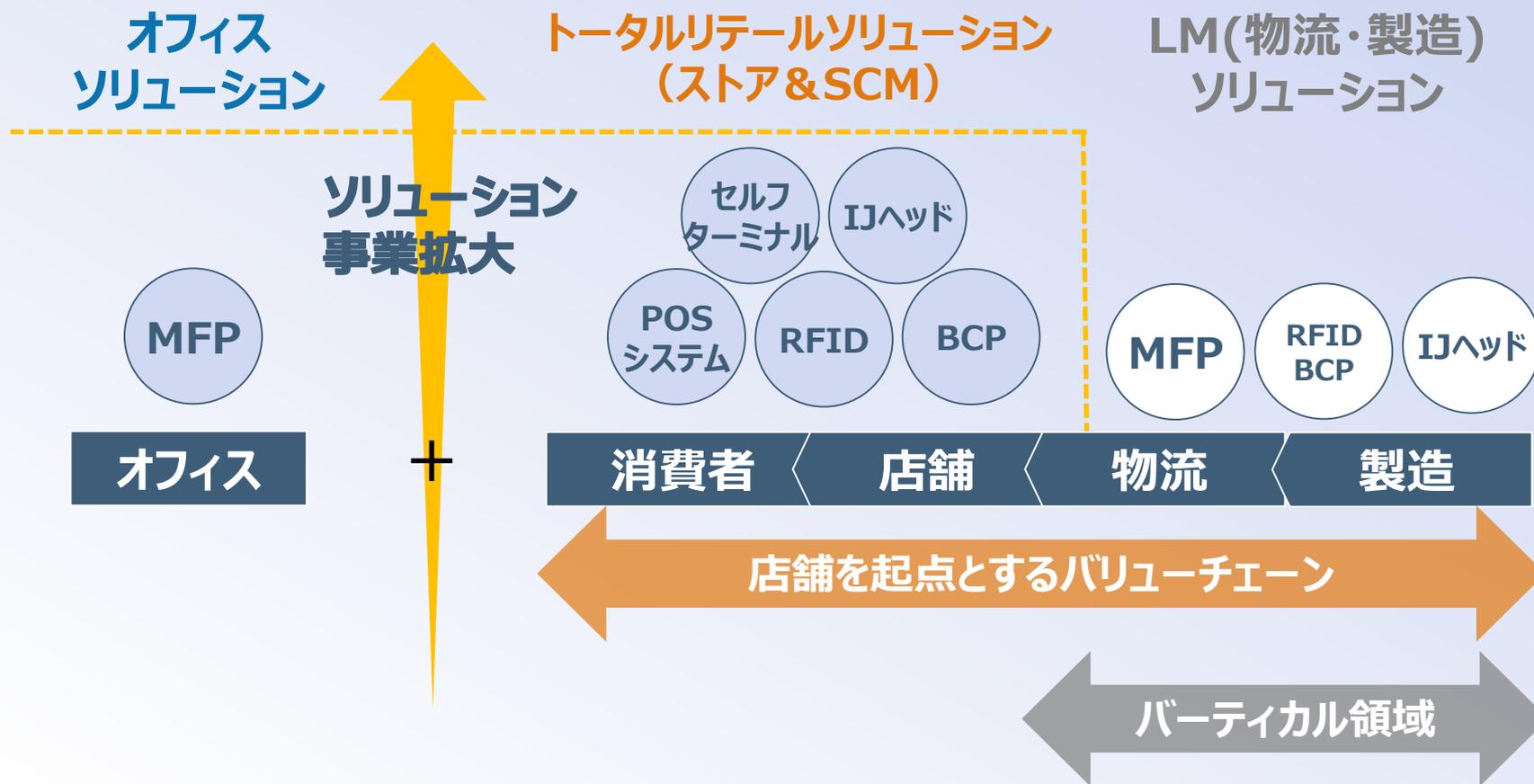
02

価値創造

- 2-1 注力領域
- 2-2 事業シナジーの発揮
- 2-3 わたしたちのミッション
- 2-4 トータルリテールソリューション
- 2-5 プリンティングソリューション
- 2-6 新規事業創出

2-1 注力領域

コアビジネス領域の店舗・オフィスに加え、
バーティカル領域(物流・製造)へのソリューション展開も加速



2-2 事業シナジーの発揮

リテール・プリンティング両事業の強みを活かして
全社としての価値創造、生産性向上を図る

リテールソリューション (ex. POSシステム)



プリンティングソリューション (ex. MFP、BCP)

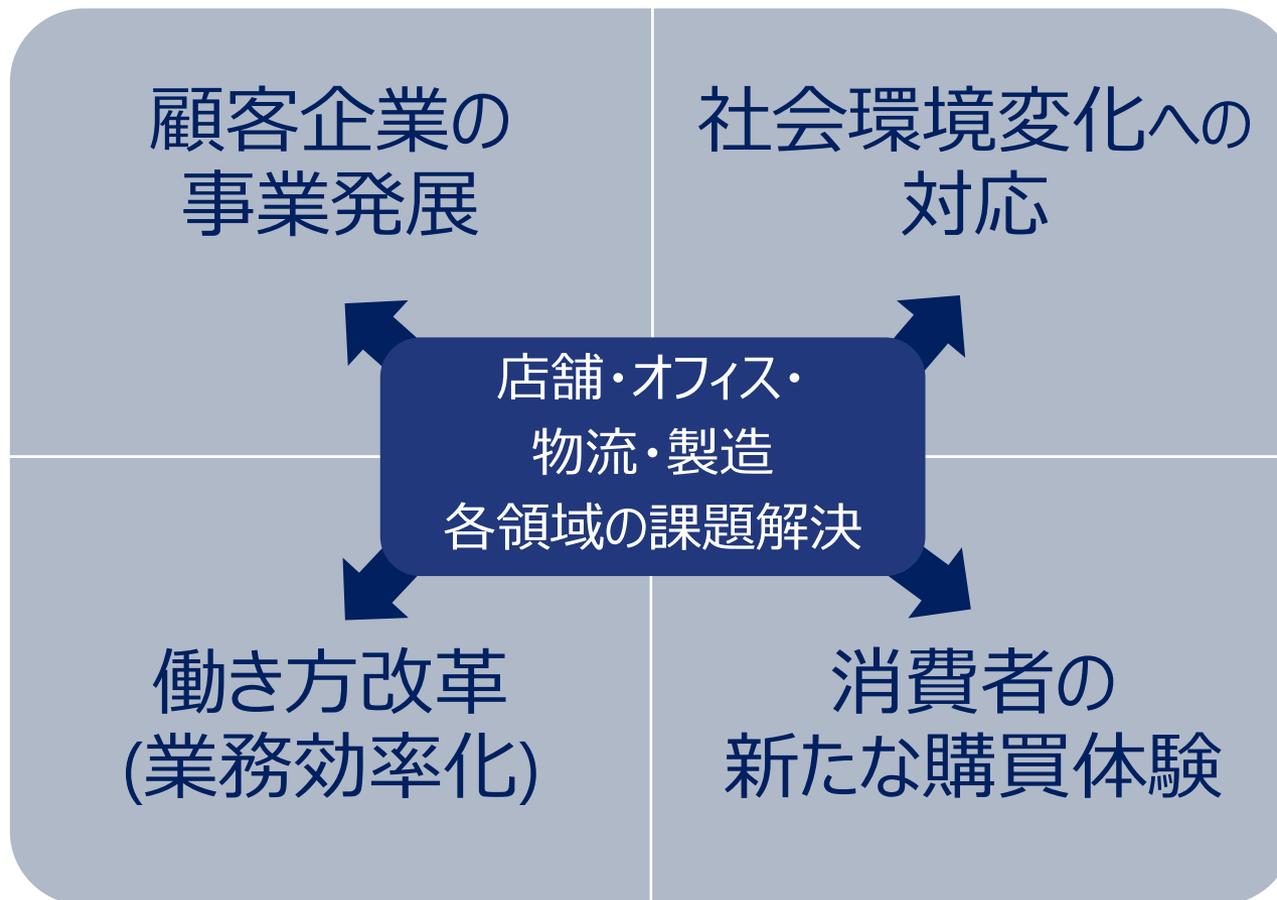
コスト
低減

新規
事業

差異化

2-3 わたしたちのミッション

お客様の価値創造を原点に発想



2-4 トータルリテールソリューション

店舗とネットをつないだシームレスなリテールオペレーションを担うとともに、消費者に新たな購買体験を提供

顧客企業の
事業発展

社会環境変化への
対応

店舗・オフィスの
課題解決

働き方改革
(業務効率化)

消費者の
新たな購買体験

自宅

入店

買物・飲食

会計

帰宅後

事前注文
ネットスーパー

顔認証
AI プロモーション

AR買物支援

自動商品登録
キャッシュレス
多様な決済

商品情報

選べる受取り

音声認識オーダー
AI リコメンド



ネットスーパー／事前注文



リアル店舗

2-4 トータルリテールソリューション

協働ロボット活用による省人化対応、業務効率化



データソリューションや店舗を起点とした 物流・製造領域にも活用



スーパー・専門店

移動・搬送系ロボット

「バックヤードから店頭まで」
品出し搬送 → 棚卸 → 値札チェック



飲食店

接客・応対系ロボット

「ストレスフリーダイニング」
受付・案内 → レコメンド・注文受け → 配膳・片付け

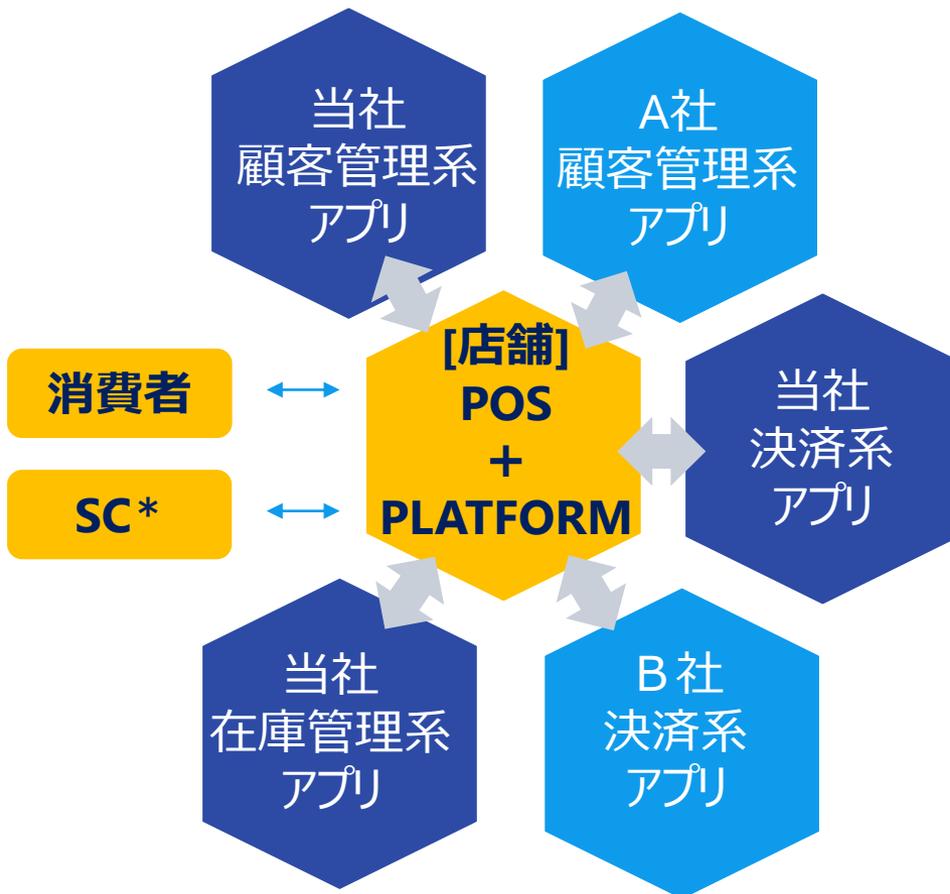
いらっしゃいませ
カウンター席が空いています

窓側席 A-1に
スペシャルドリンクを
運んでね



2-4 トータルリテールソリューション

統合プラットフォーム構想による店舗、消費者、サプライチェーン(物流・製造)に向けた各ソリューションの環境整備



多様なニーズ(グローバル化・
業界再編・他業種連携)に対
応可能なソフト資産を活かす
統合プラットフォーム

- 店舗・EC連携による集客加速
- 容易なアプリ実装による生産性改善
- 多様なデータ収集による経営の見える化

2-4 トータルリテールソリューション

データサービス事業の展開

データサービスプラットフォームを軸としたエコシステムで
店舗を起点とするバリューチェーン向けにソリューションサービスを提供



パートナーとの
アライアンス

AIエンジン



ビジネス分析ツール



東芝連携

データ
分析

データ収集・
統合・抽出

データ
ソリューション

分析DATA &
ソリューション提供

消費者

店舗

物流(卸)

製造

当社データサービス プラットフォーム



クラウドサービス



センサーデータ



DMP*



スマート
レシート



チェックアウト
データ

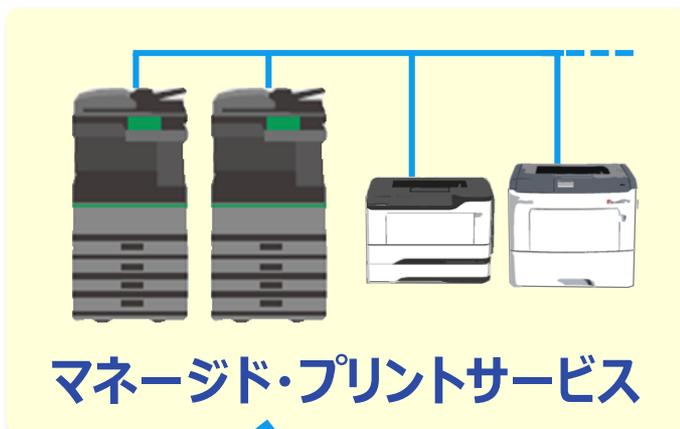
2-5 プリンティングソリューション（オフィス&物流・製造・店舗）

既存領域(オフィス)、バーティカル領域(物流・製造・店舗・・・LMR)の
両軸で成長を実現



2-5 プリンティングソリューション（オフィス領域）

MFP・プリンタの機器管理をマネージド・ITサービスに 拡大し、オフィス機器の統合管理を実現

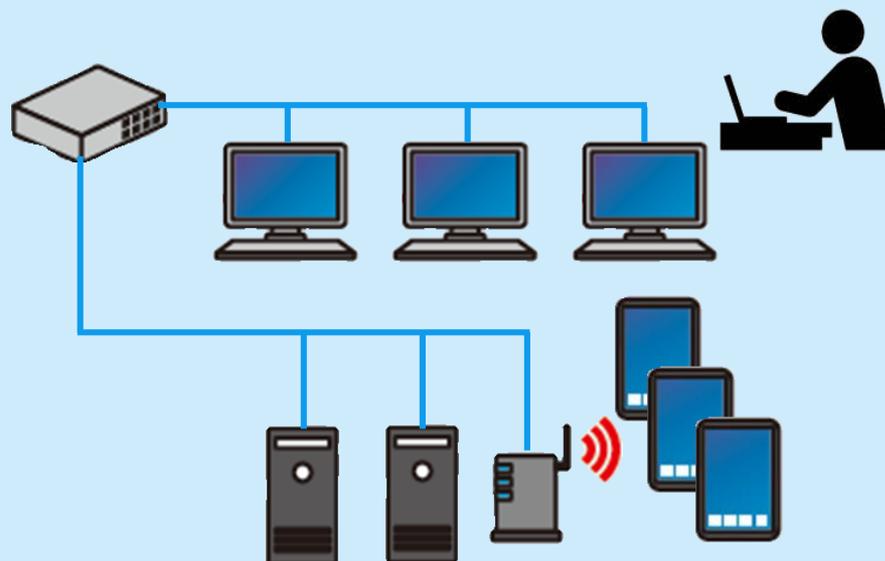


↓
マネージド・ITサービス

- バックアップ
- リモート保守
- セキュリティ
- ヘルプデスク
- ホスティング

SMB*オフィス課題 「IT管理者不足」

- ・セキュリティ確保
- ・管理の省力化・効率化・自動化

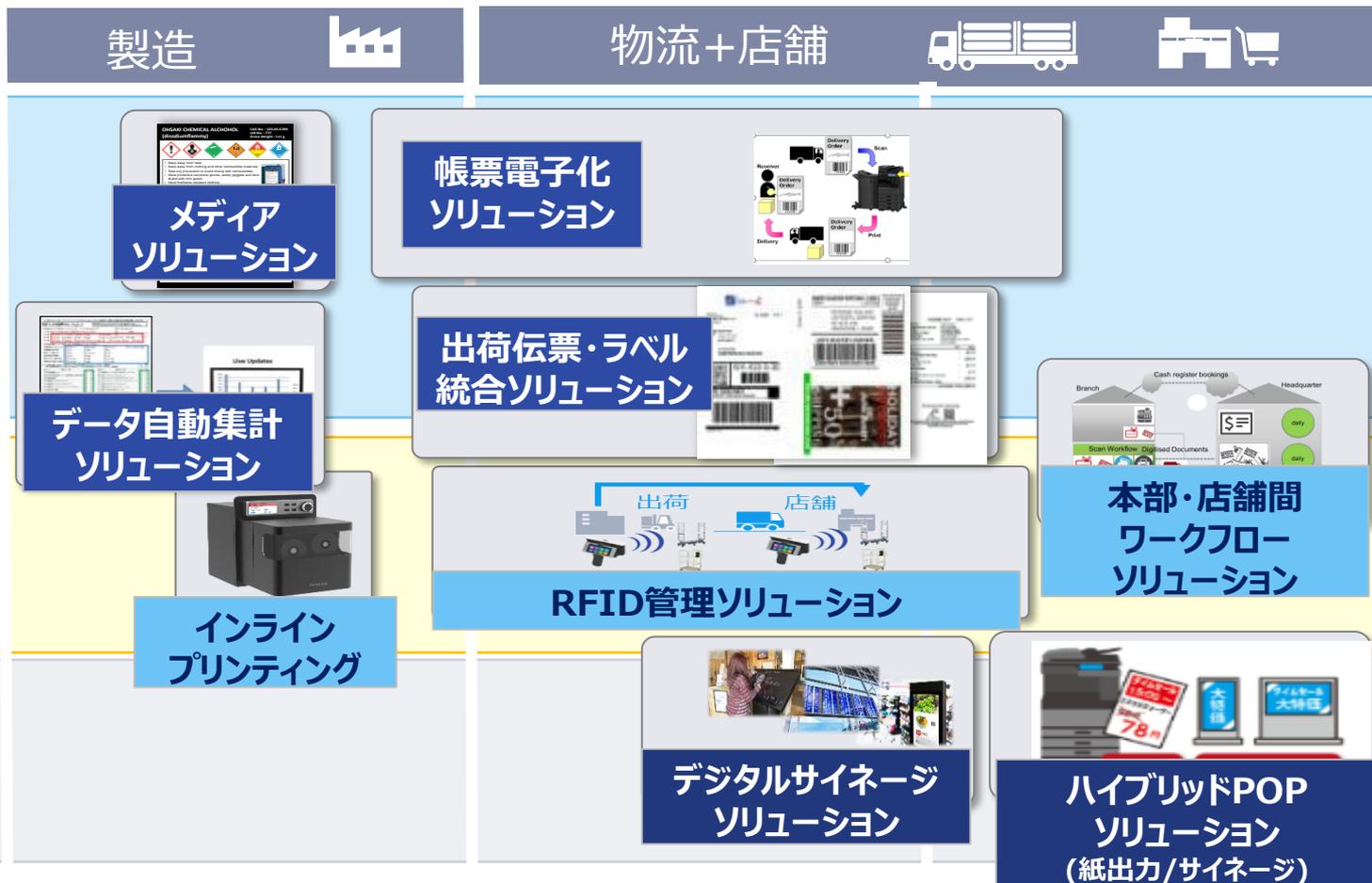


2-5 プリンティングソリューション（物流・製造・店舗領域）



LMRの効率化・省人化を支援する現場ソリューション群の拡充

領域ごとの業務ソリューションに加え、領域間にまたがる顧客価値を提供



2-6 新規事業創出

オープンイノベーションによる新規事業創出活動

コーポレート・アクセラレーター・プログラムを01Booster社と共同開催



スタートアップ企業と共同で、

▶ 新規事業の創造と立ち上げの加速

▶ イノベーション創出

を目指す取組み

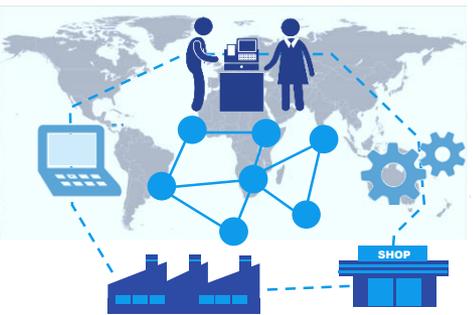
03

生産性向上

- 3-1 全社の生産性向上
- 3-2 リテール事業の事例
- 3-3 プリンティング事業の事例

3-1 全社の生産性向上

製造業の強みを維持・強化 新たな能力獲得の原資をねん出



The diagram shows a world map with a network of blue nodes and lines connecting them. A person is shown at a computer terminal, and another person is at a desk. Below the map, there are icons for a factory and a shop labeled 'SHOP'. Dashed lines connect the map to the factory and shop icons.

バリューチェーン効率化



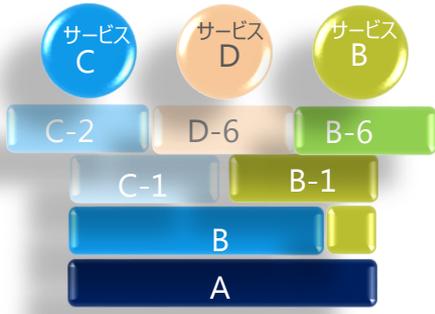
The diagram shows silhouettes of people shaking hands in a line. Above them are labels for 'Europe', 'Asia', and 'America'. Below them are labels for 'Australia' and 'Japan'. The background is a blue grid pattern.

開発体制最適化



The diagram shows a 3D arrangement of colored blocks (R, P, A) and various hardware and software icons. Dashed lines connect the blocks and icons, illustrating sharing and modularization.

**BU間のHW/SW
共有化・モジュール化**



The diagram shows a hierarchical structure of colored blocks. At the top are three circles labeled 'サービス C', 'サービス D', and 'サービス B'. Below them are blocks labeled 'C-2', 'D-6', and 'B-6'. Below those are 'C-1' and 'B-1'. Below those are 'B' and 'A'.

プラットフォーム化



The diagram shows a cityscape at night with a network of glowing nodes and lines connecting them. Various icons like a factory, a house, a car, and a shopping cart are scattered around the network.

サービスのデジタル化

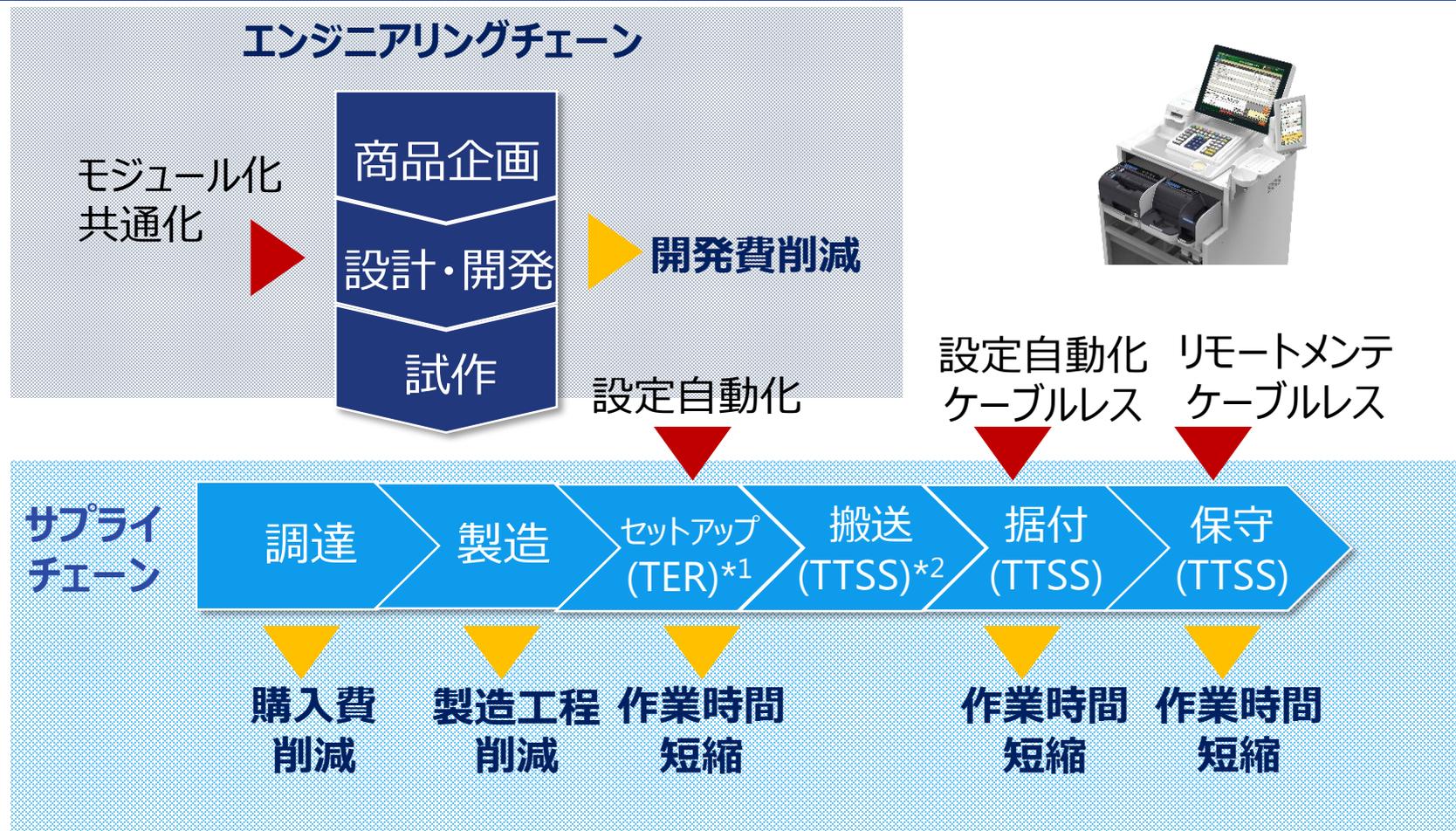


The diagram shows two horizontal flowcharts. The top one is for 'リテールソリューション (ex. POSシステム)' with stages: 開発, 調達, 製造, 販売, サービス. The bottom one is for 'プリンティングソリューション (ex. MFP, BCP)' with stages: 開発, 調達, 製造, 販売, サービス. To the right are three circular icons: 'コスト低減', '新規事業', and '差異化'.

**サービスリソースの
共有化**

3-2 リテール事業の事例

グループ連携強化により、設計・開発から
セットアップ・据付・保守までのコスト削減・納入期間短縮



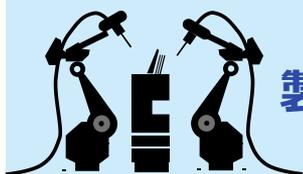
3-3 プリンティング事業の事例

開発・製造・販売・保守サービス 全工程で生産性を高め、限界利益を改善



開発

プラットフォーム開発の進化・拡大



製造

モノづくりチーム連携によるコスト競争力強化
IoT化・自動化による生産効率の改善



販売

新規顧客獲得プログラム活性化
SFA（Sales Force Automation）の高度化



保守
サービス

リモートモニタリング（クラウド連携）
サービススキル向上

04

中期経営計画

4-1 計数計画

4-2 営業CFと資源投入／株主還元

4-3 ESGの強化・取組み

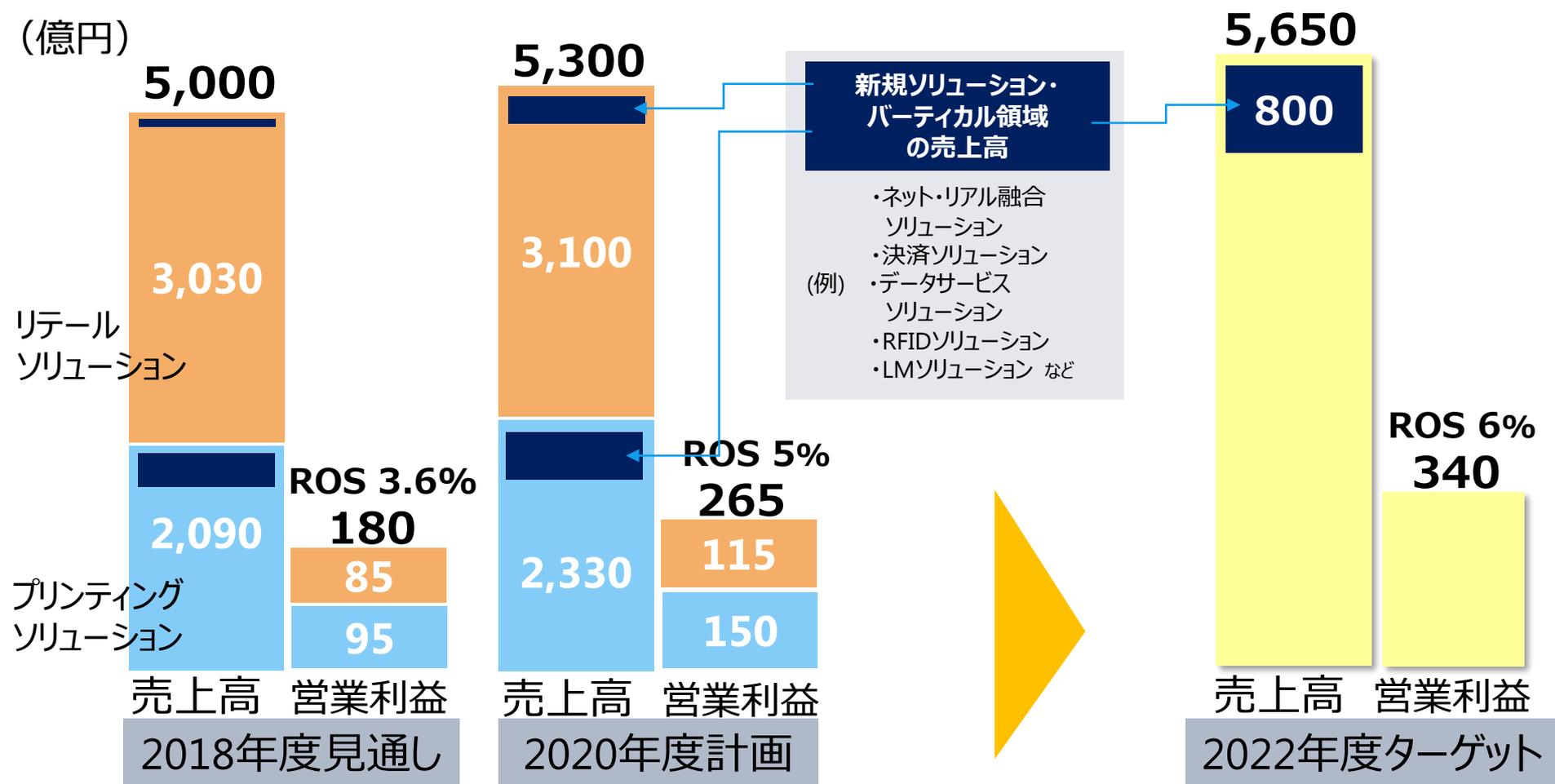
4-1 計数計画（全社）

積極投資による価値創造と生産性向上により
2022年度はROS(営業利益率)6%を目指す

	18年度 (見通し)	20年度 (計画)	対18年度・ 成長率(18/20)
売上高	5,000 億円	5,300 億円	CAGR3%
営業利益	180 億円	265 億円	+85 億円
営業利益率	3.6 %	5.0 %	+1.4%
純利益	80 億円	130 億円	+50 億円
為替レート*	110円/USD 130円/EUR	110円/USD 130円/EUR	

4-1 計数計画（セグメント別売上高・営業利益）

新規ソリューション事業やバーティカル領域での 売上拡大により持続的成長を実現

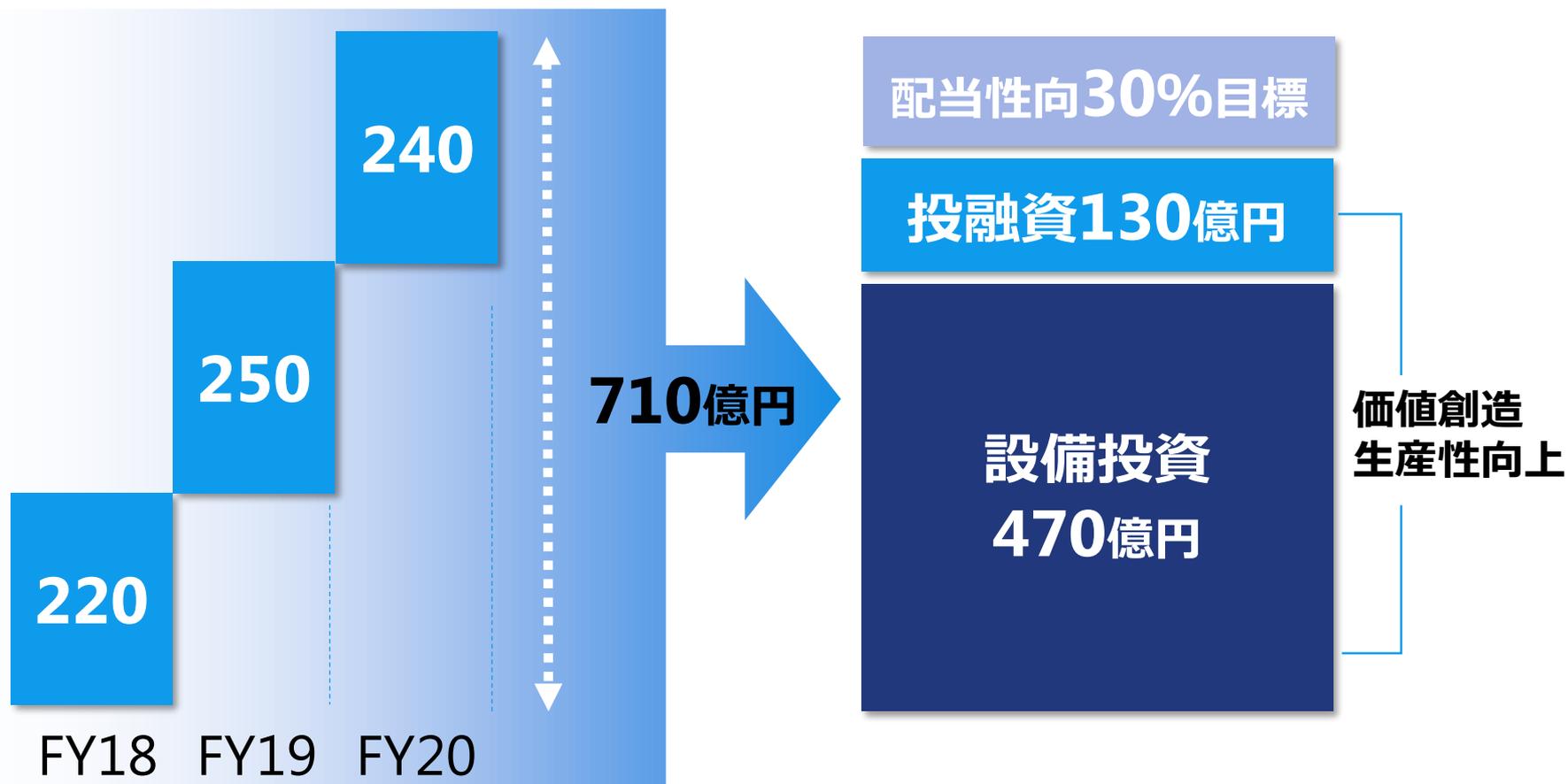


4-2 営業キャッシュフローと資源投入／株主還元

戦略投資と株主価値増進の両立を図る

営業キャッシュフロー

資源投入／株主還元



4-3 ESG強化・取組み

事業機会を通じて社会的課題を解決、
豊かで持続的な社会の実現を目指します。



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 >>>