



2014年8月5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 ・ 調 査 室 長  
水 野 隆 司

(TEL 03-6830-9151)

## 中期経営計画(2014～2016年度)について

東芝テックグループの中期経営計画(2014～2016年度)の概要について、別添のとおりお知らせいたします。

— 以 上 —

**TOSHIBA**

Leading Innovation >>>

# 2014年度 経営方針説明会 (中期経営計画)

2014年 8月 5日

東芝テック株式会社

代表取締役社長

池田 隆之

- 1. 2013年度の振り返り**
- 2. 中期経営計画**
  - (1) メガトレンド&市場環境
  - (2) リテール事業
  - (3) プリンティング事業
  - (4) A I / I J 事業
  - (5) 投資計画
  - (6) 企業体質改革
- 3. CSRと環境経営の推進**
- 4. 計数目標**

# 1-1. 2013年度の振り返り（中長期ビジョン）

グローバル化加速

ソリューション  
サービス拡大

安定収益実現に向けた  
企業体質改革

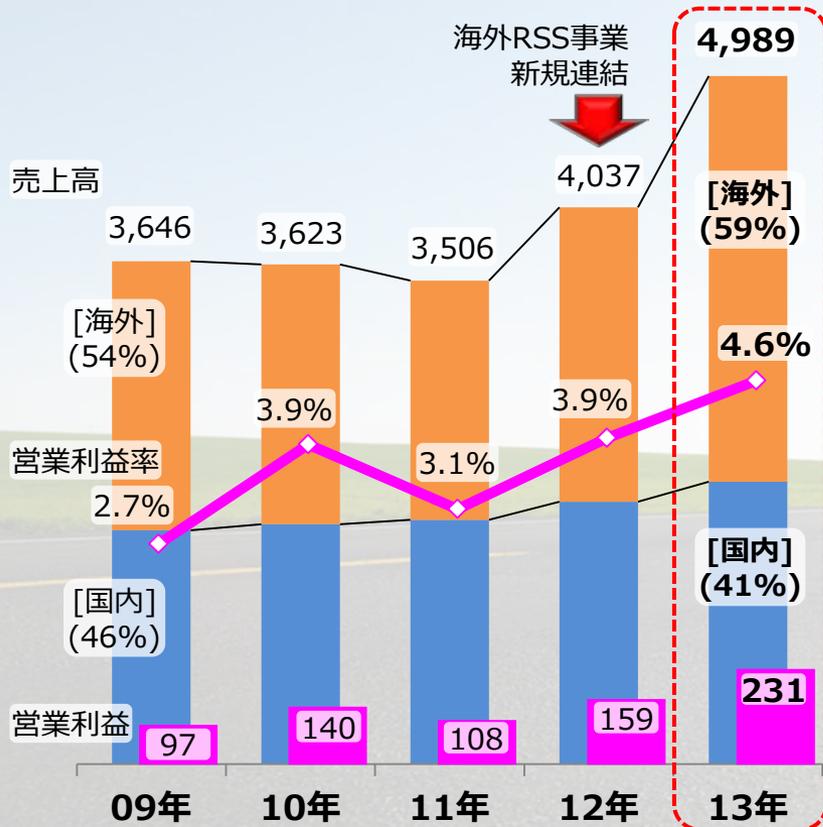
グローバル  
ワンストップ  
ソリューション企業  
を目指す

リテール市場での基盤を活用

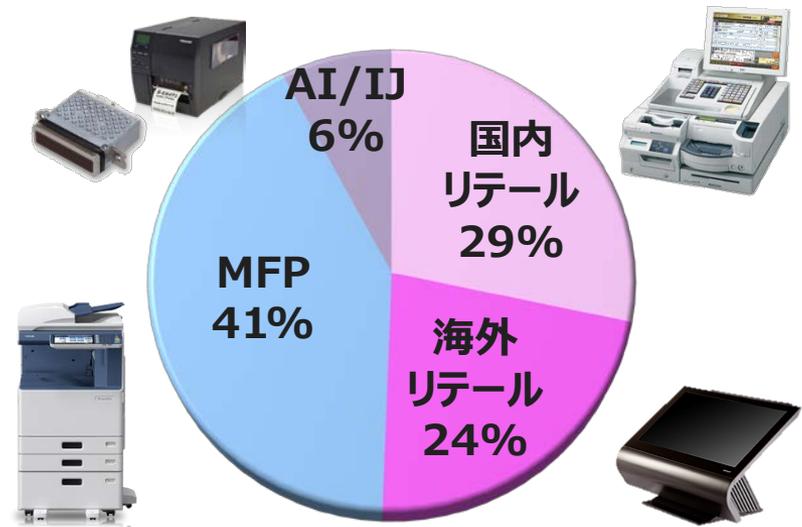
# 1-2. 2013年度の振り返り (グローバル化加速)

## ◆2013年度業績(実績)

売上高 : 4,989億円  
 営業利益 : 231億円  
 (ROS 4.6%)



## 【売上高構成比率】



## 【当社拠点】



# 1-3. 2013年度の振り返り (ソリューションサービス拡大①) リテール

**世界初、果物や野菜を識別する  
オブジェクト認識対応スキャナ「IS-910T」を発売**



**かざすだけで  
青果を直接認識**

オブジェクト認識対応スキャナ  
「IS-910T」  
'13/10



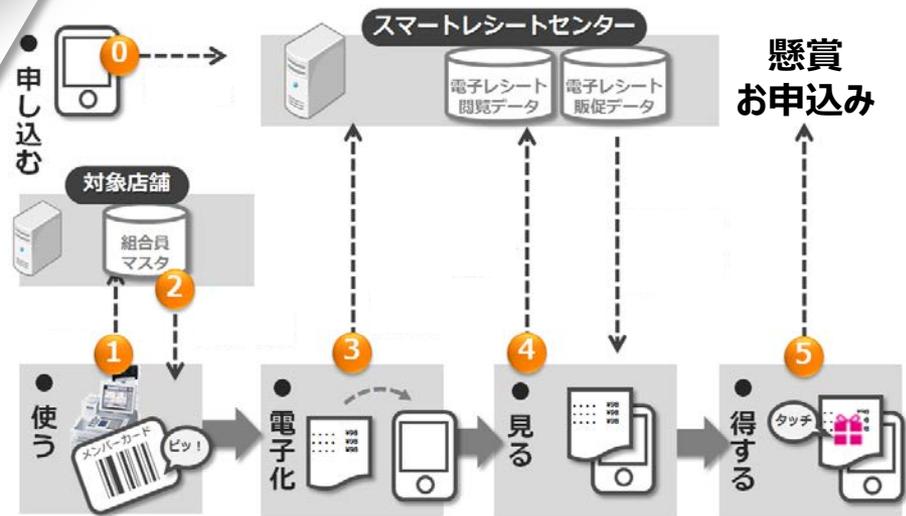
「みやぎ生活協同組合」様にて  
実証実験を行う ('14/1~3)



電子  
レシート

家計  
簿

懸賞  
応募



**日本初、スマホと電子レシートの組み合わせによる  
スマートレシート®の実証実験を実施**

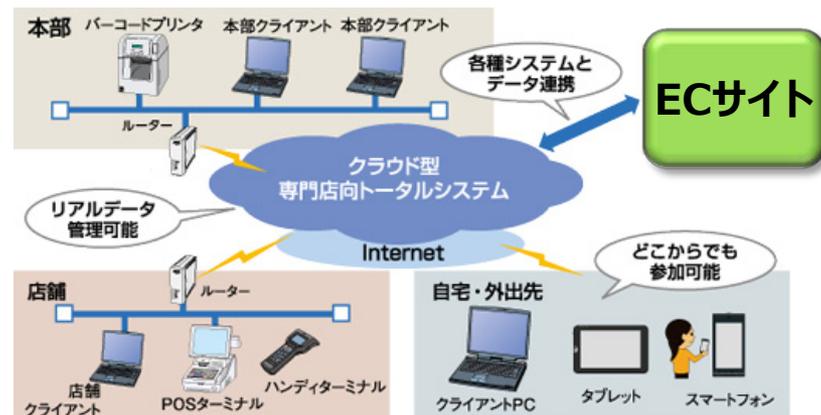
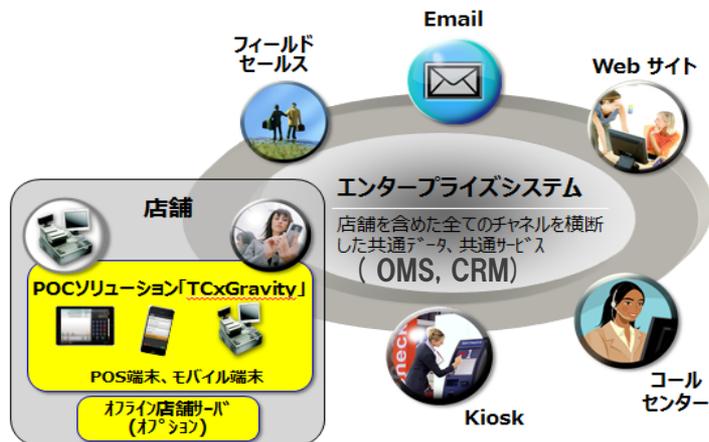
# 1-3. 2013年度の振り返り (ソリューションサービス拡大②)

リテール

お店と消費者を One to One でつなぐ  
オムニチャネル対応ソリューションを発売

TCxGravity

ShopDirector オムニチャネル対応



・ (米国)大手小売業数社に採用決定

・ 専門店に向けて提案推進中

スマートフォンショッピング  
TCxAmplify

・ (米国)スーパー、ドラッグストア大手に採用決定



# 1-3. 2013年度の振り返り (ソリューションサービス拡大③)



**MFPラインアップを拡充** (主力機種/A4モデル/新興国モデル/eco-MFP)  
**オフィス以外に領域拡大開始** (小売業/物流業/製造業)

## 【中・低速カラー機】

- コンパクトボディ
- クラウドサービスとの連携
- 高度なセキュリティ



## 【A4専用モデル】



(カラー機)

(モノクロ機)

## 【新興国戦略モデル】



(モノクロA3機)

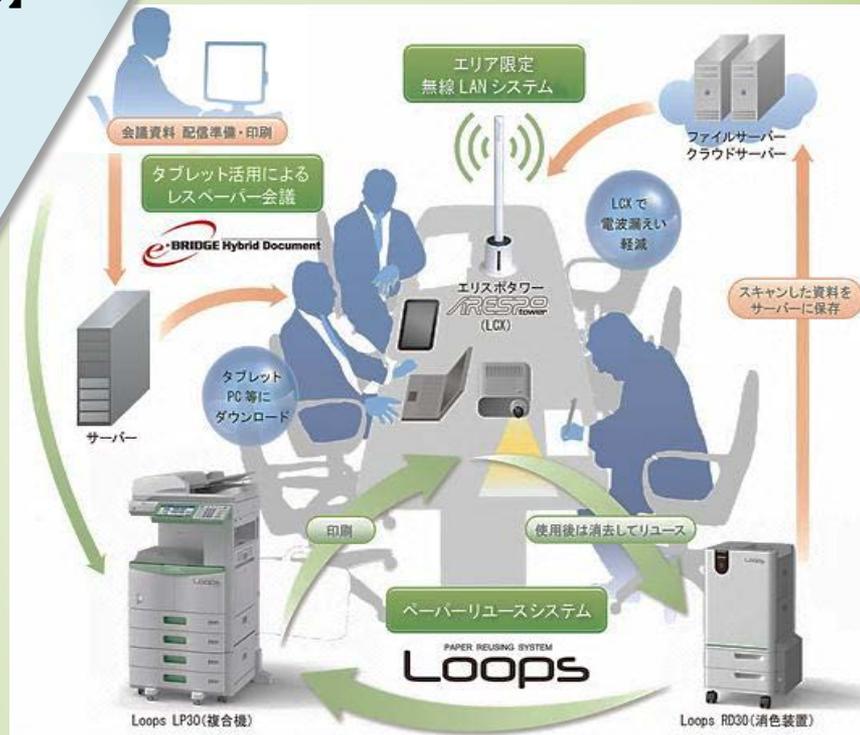
## 【eco-MFP】



## 【オフィス以外の攻略】

- (米・欧)大手国際物流企業
- (欧州)国際貨物企業
- (米国)大手ファストフードチェーン
- (欧州)ブランド時計メーカー

- エリア限定無線LANシステム
- タブレット/電子ペーパーへの配信
- 印刷 ⇒ スキャン ⇒ 消去 (Loops)



**文書配布システム**  
**「e-BRIDGE Hybrid Document」発売**

---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

## 2-1. メガトレンド&市場環境

1. 人口の急増 (2025年に80億人を超える)

2. 水/食糧の不足の深刻化

3. エネルギー需要の拡大 (中国・インドの  
需要が急拡大)

4. ICTの更なる進化

■ データの増加、IoT(M2M)の浸透により  
データの価値が増す

■ 買い物シーンの変化、決済方法の変化

■ ネット販売の台頭

■ コスト上昇による小売業の収益の圧迫

■ クラウドファーストを実施するユーザーが増加

■ 店舗・オフィスだけでなく  
コミュニティ全体のIT化・ECOが進む



---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

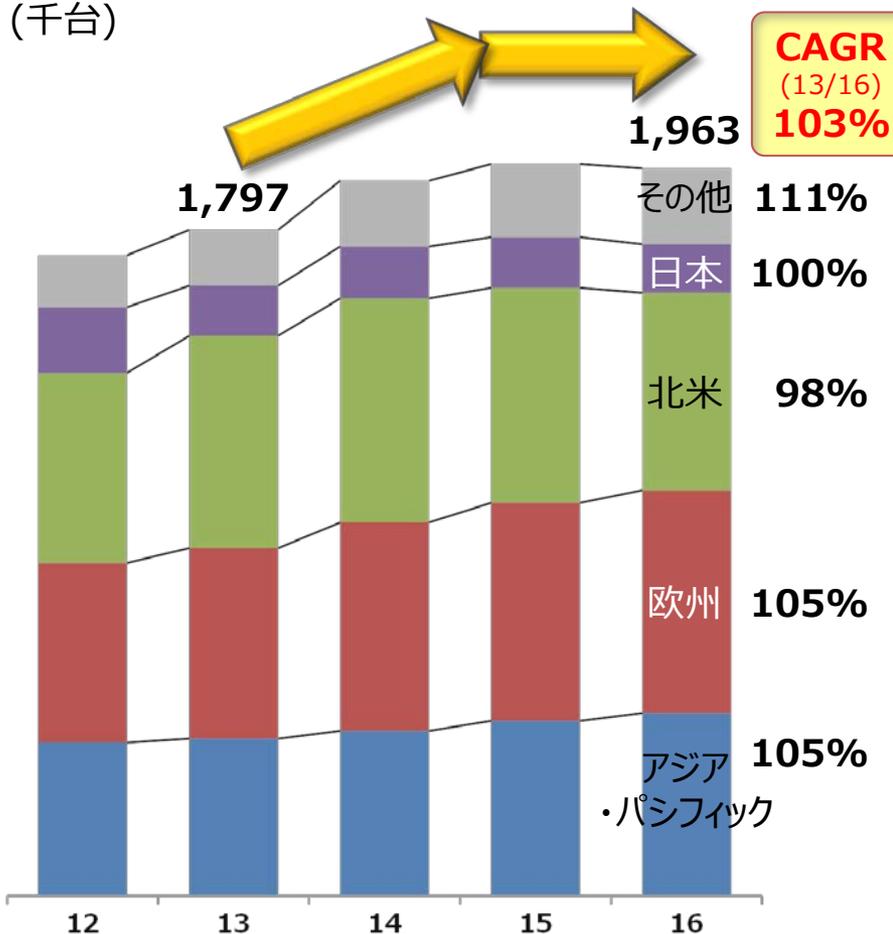
## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

### POS販売台数は増加から横ばい/ソフト・サービスへの投資は増加

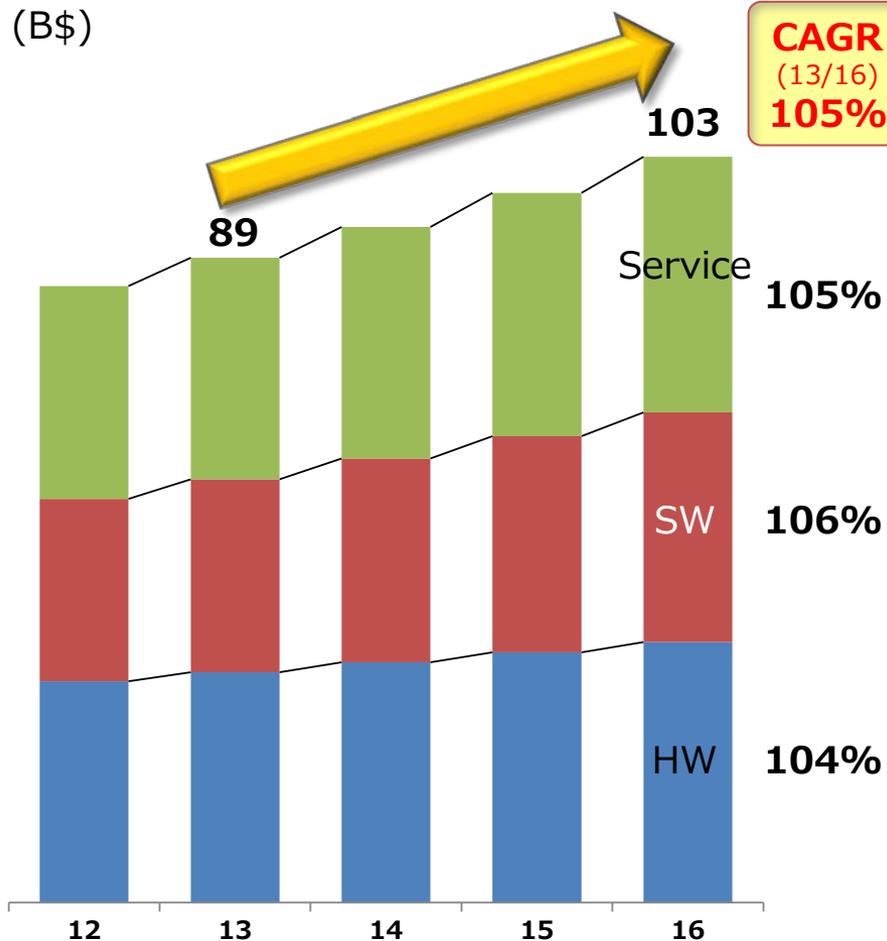
地域別POS出荷台数 (千台)

(千台)



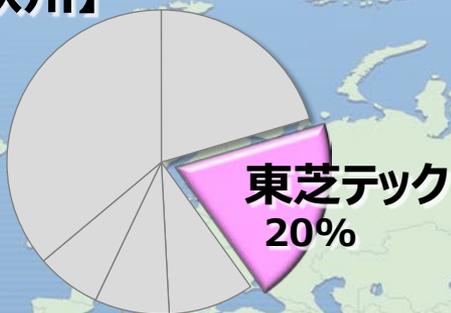
世界のリテールIT支出 (サービス別)

(B\$)

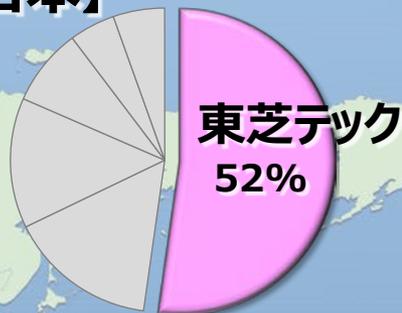


POS販売台数ではグローバルシェアトップを堅持

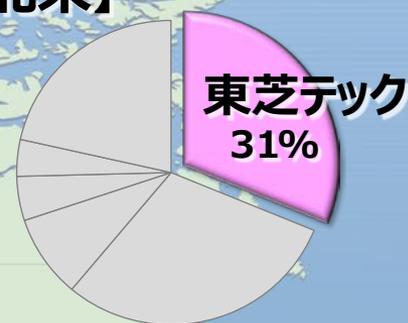
【欧州】



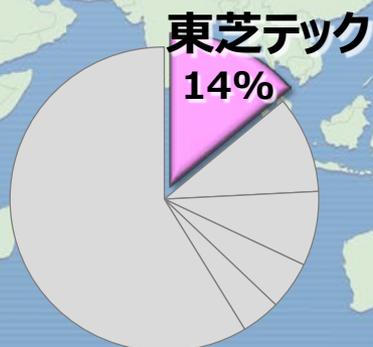
【日本】



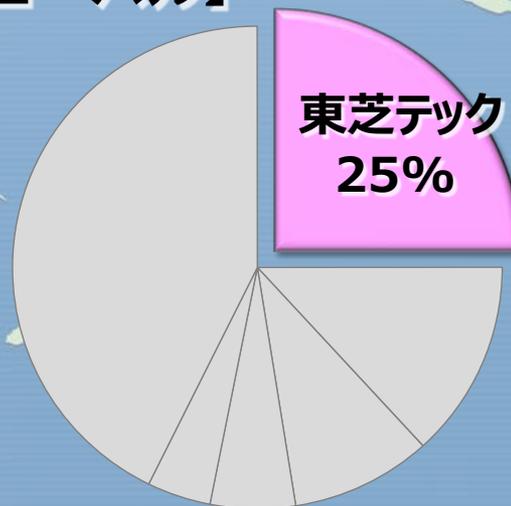
【北米】



【アジア・パシフィック】



【グローバル】



### POSグローバルNo.1の顧客基盤を活かしソリューション事業拡大

インストア・ソリューションからアウトストア・ソリューションへさらにデータ・サービス・ソリューションの領域へ事業を拡大

分析・ビッグデータ

- 廃棄ロス分析
- 顧客嗜好
- 動向分析

データ・サービス・ソリューション

POC

アウトストア・ソリューション

オムニチャネル対応

- 顧客管理の一元化
- CRキャンペーン強化

チェックアウト多様化

- 認識技術の活用
- チェックアウトの効率化
- 接客サービス対応
- アフターサービスの充実

インストア・ソリューション

スマートレシート®



統合型ソリューション  
(Shopworks/ShopDirector)



TCxGravity



TCxAmplify

ストアシステム  
トータルシステム  
(専門店・飲食店)



TCxFlight

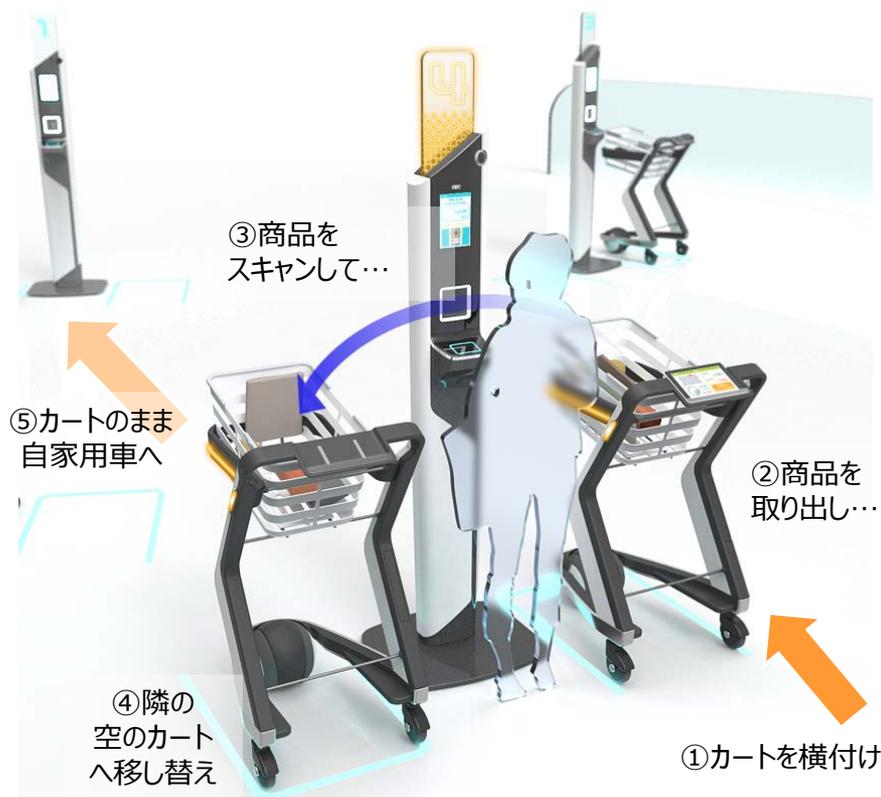


IS-910T

POS

### 処理を優先した端末と複合サービスを取り込んだ接客端末ソリューションを提供

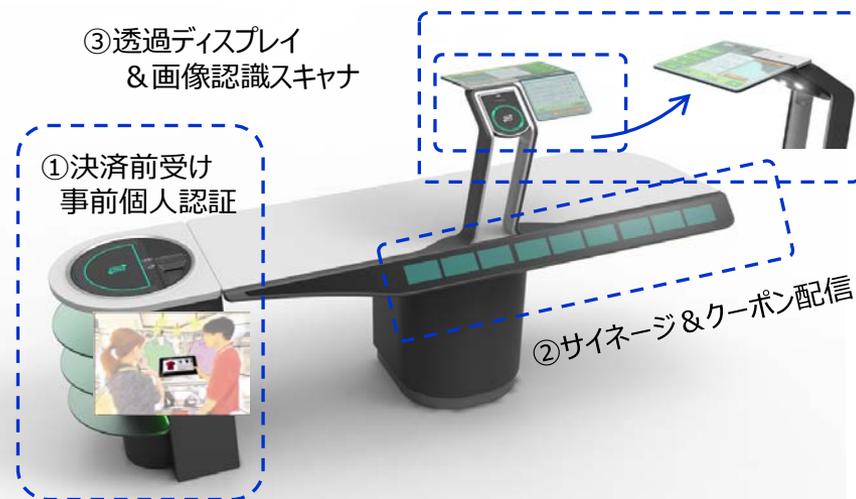
省スペース・スピードチェックアウト/省人化



接客サービスを可能にしたTablet POS



クーポン情報などを取得できる多機能POS



全ての流通・販売チャネルの統合により、シームレスな購買チャネルを実現  
統合された顧客IDにより、One to Oneの顧客管理が可能

お店と顧客をOne to Oneでつなぐ  
オムニチャネルソリューション



### 商品管理

商品マスタ管理

受注管理

在庫管理

出荷指示管理

MD分析

コンテンツ管理

売上管理

### 顧客・ポイント管理

会員管理

ポイント管理

分析業務

プロモーション

### スマートレシートプラットフォームをベースに様々な価値を提供

- 消費者 : パーソナライズされたお買いもの情報と利便性 (電子レシート、家計簿、電子チラシ、クーポン)
- 小売業 : One to One サービスによる消費者の囲い込み、送客による集客増と売り上げ拡大
- 生産者/メーカー : 販売キャンペーン効果測定 (購買証明)、売れる商品開発



リテール顧客基盤No1の優位性を活用したデータ収集  
購買行動データの収集・分析によるデータサービスの実現

① 収集

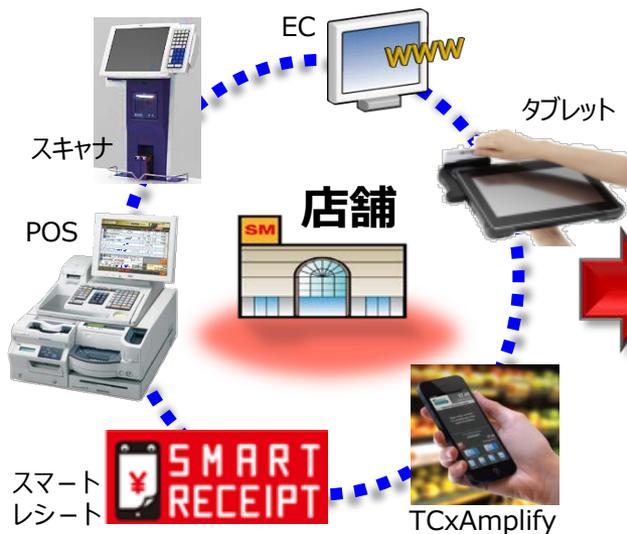
② 分析

③ ソリューションの提供

No1だからこそその  
競争優位性

東芝Grのクラウド  
分析基盤の活用

小売業、消費財メーカーへの  
付加価値の提供



Data  
Management  
Platform

分析エンジン

サーバー/  
ストレージ

➤ 販売企画・商品企画などの  
意思決定精度の向上

➤ データの連結・連携による  
イノベーション創出等

➤ データ分析による  
販売企画、イベント企画

➤ 新規ビジネスの創出

小売業との連携により購買行動を  
把握する機器からの情報の収集

**TOGETHER  
COMMERCE**

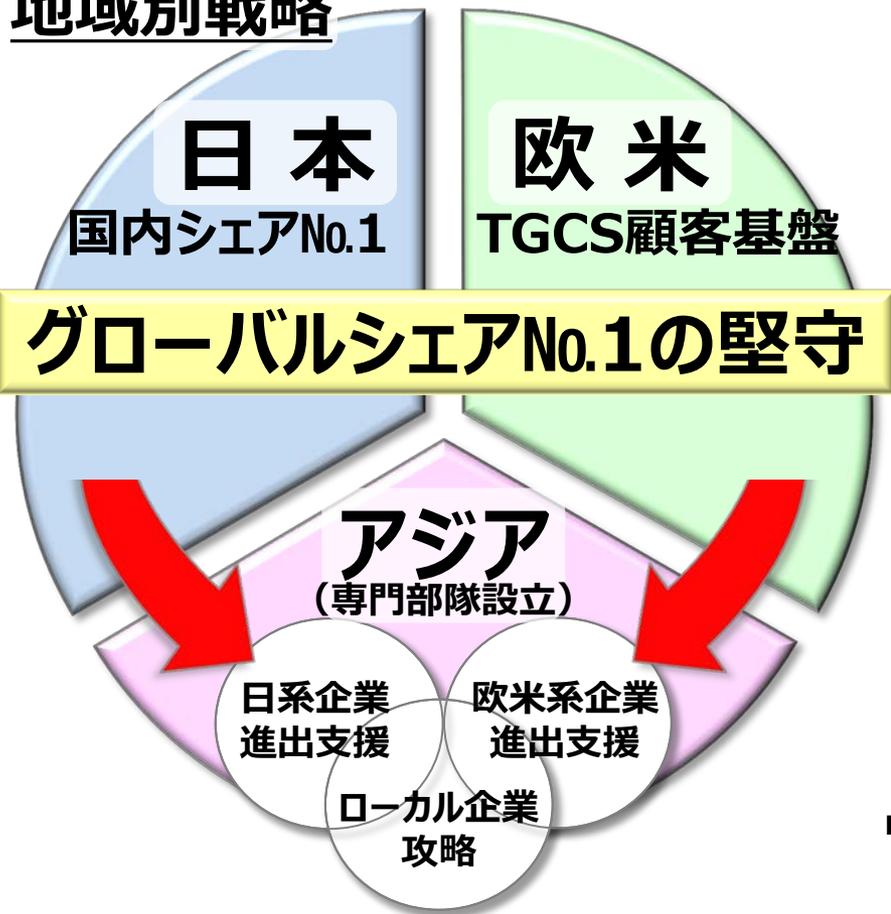
生産者から消費者までの統合型ソリューション (E2E)を提供

- ① トレーサビリティ管理、② 廃棄ロス削減ソリューション、③ 食の安心・安全ソリューション、等

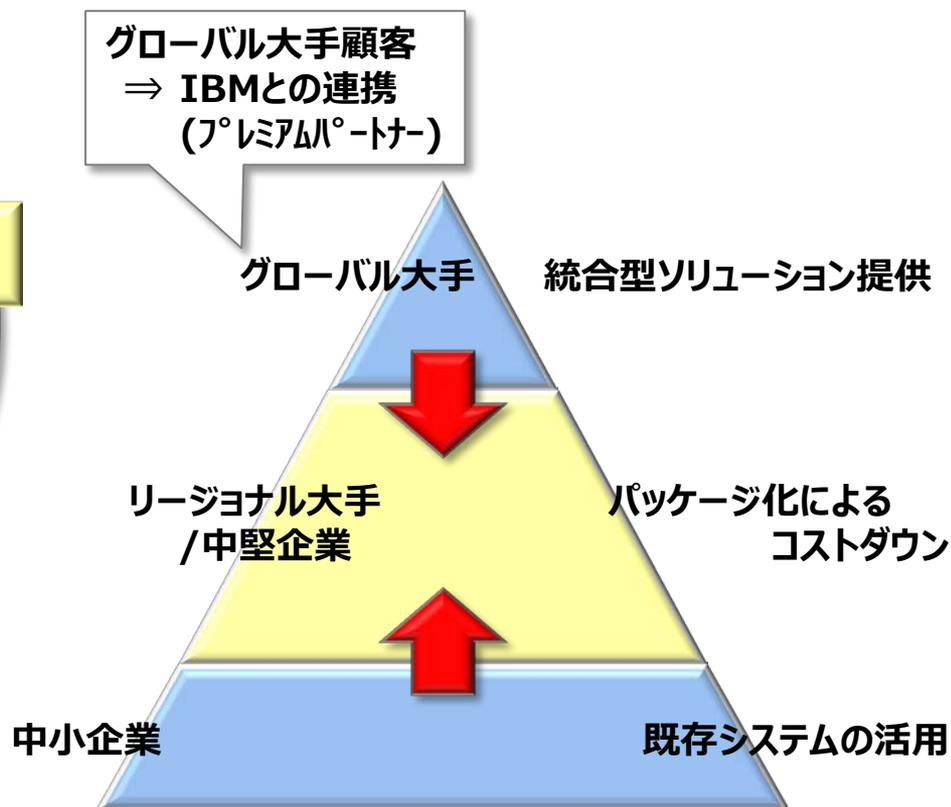


TGCSの基盤と国内のノウハウを活用した  
新興国拡大及び、リージョナル大手/中堅向けソリューションの拡大

### 地域別戦略



### 顧客別戦略



---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

**(3) プリンティング事業**

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

# プリンティング 2-3-1. 市場の状況

- ◆ H/WはA3・A4ともカラーへの移行が進展 (カラー 103%、モノ 100%、全体 102%)
- ◆ MPSは大きく伸長、ソリューションの提案に拡大の機会 (106%)
- ◆ 狙いのバーティカル市場は米国での設置台数ベースで17%の規模

MFP本体(A3/A4) (金額)

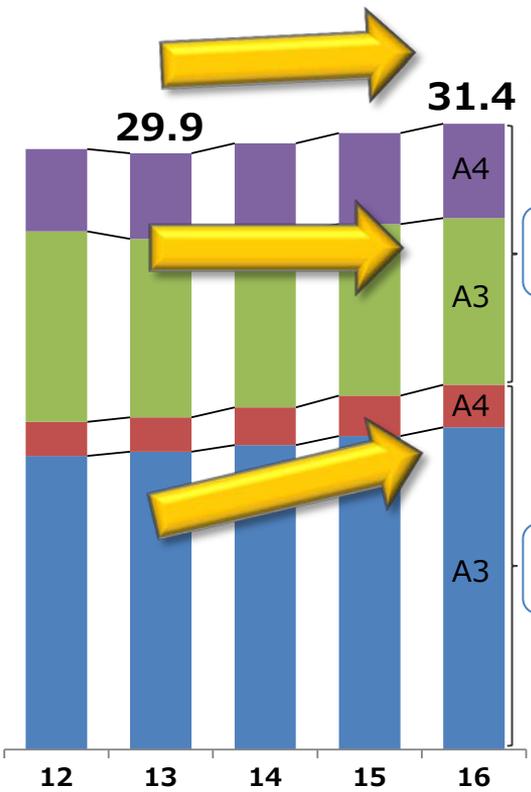
MPS (金額)

[米国] 業種別設置台数

(B\$)

(B\$)

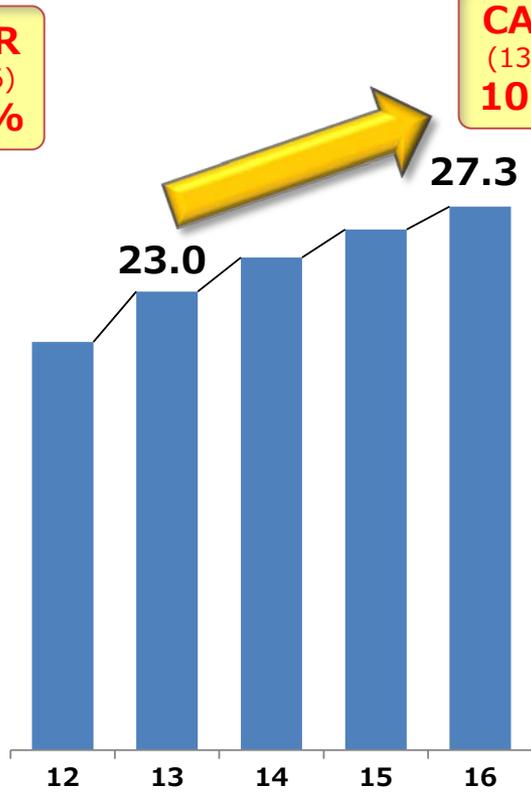
(%)



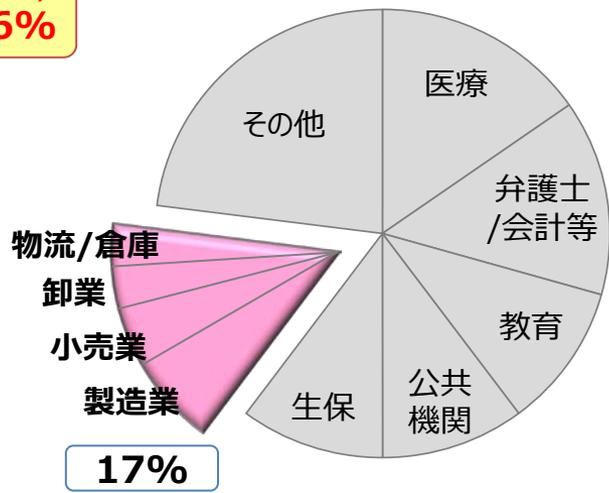
**CAGR**  
(13/16)  
**102%**

モノクロ  
100%

カラー  
103%



**CAGR**  
(13/16)  
**106%**



**設置台数**  
**49百万台**  
(A3/5百万台,A4/44百万台)  
(2012年度)

既存顧客の維持とソリューションを中心とした差異化による事業領域拡大

<既存顧客の維持>

### オフィス市場



- 開発の効率化による商品力強化
- ソリューションのローカライズ対応強化



<差異化による事業領域拡大>

【バーティカル展開】

### リテール顧客基盤の最大活用

[小売業/物流業/製造業]

⇒ **セグメントNo.1**



【ソリューション拡大】

### Loopsの活用

[電子化/ペーパーレス/CO<sub>2</sub>削減]

⇒ **新たなエコソリューション**

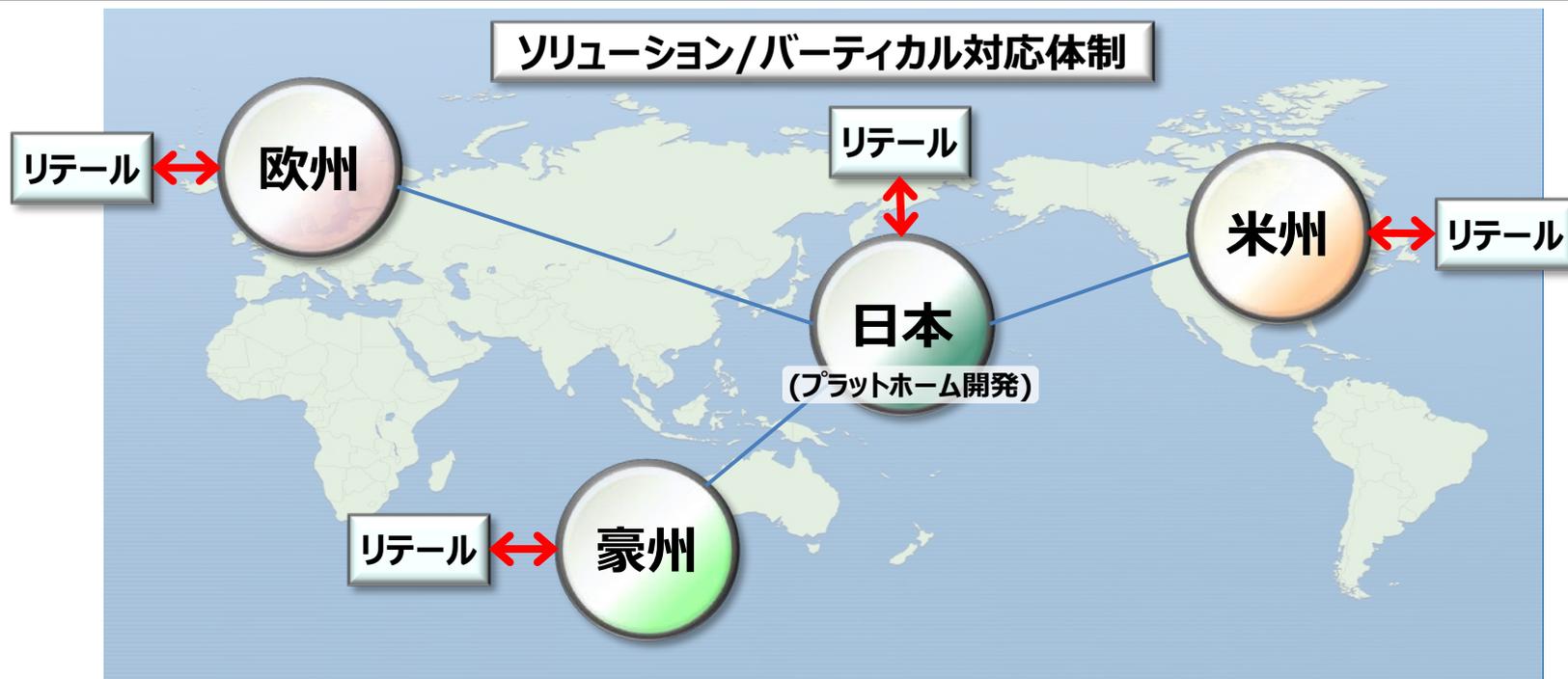
eco スタイル



# プリンティング 2-3-3. 開発の効率化による商品力強化

## 共通プラットフォームの開発集中とソリューションのローカル対応

- ◆ 開発におけるプラットフォーム共通化とソリューション対応のローカル化推進
  - ✓ グローバル ⇒ プラットホーム共通化 (モジュール化推進)
  - ✓ ローカライズ ⇒ ソリューション対応 (地域専任組織+パートナー)  
バーティカル市場対応 (情報の横展開 (リテール))



# プリンティング 2-3-4. [差異化]バーティカル市場の深耕

当社グループが強みを持つ特定分野での事業拡大に注力

## リテール市場

### リテール顧客基盤の最大活用

- ✓ **リテール事業とのシナジー**
  - リテール顧客情報の横展開
- ✓ **リテール対応ソリューション**
  - 店舗ソリューション・プリントシステム (エコクリスタル/POP/クーポン)
  - CRM/POS連動・プリントシステム
- ✓ **eco-MFP(Loops)の活用**

## 物流/製造市場

### ワンストップソリューション/東芝Gr連携

- ✓ **BCPを活用したソリューション**
  - MFP/BCP/プリンタなどの商品・サービスをワンストップで提供
- ✓ **東芝グループ連携**
  - 東芝グループ商材の活用 (PC/タブレット/デジタルサイネージ/LED)
- ✓ **eco-MFP(Loops)の活用**



(BCP:バーコードプリンタ)

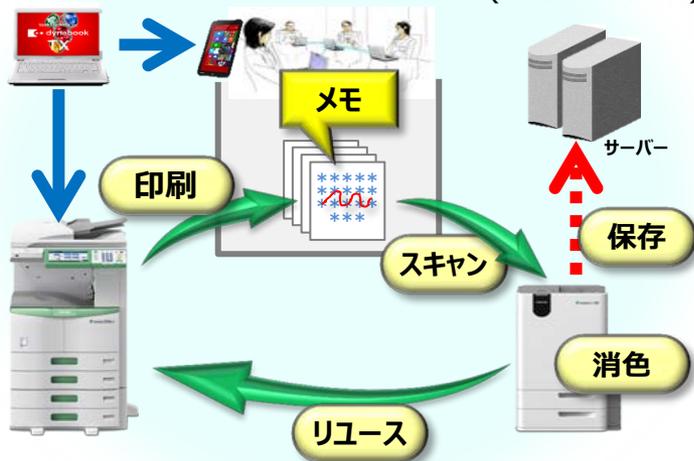
**TOGETHER  
INFORMATION**

## 当社独自の技術を採用した『Loops』によりお客様の課題を解決

### 【『Loops』を使ったソリューション】

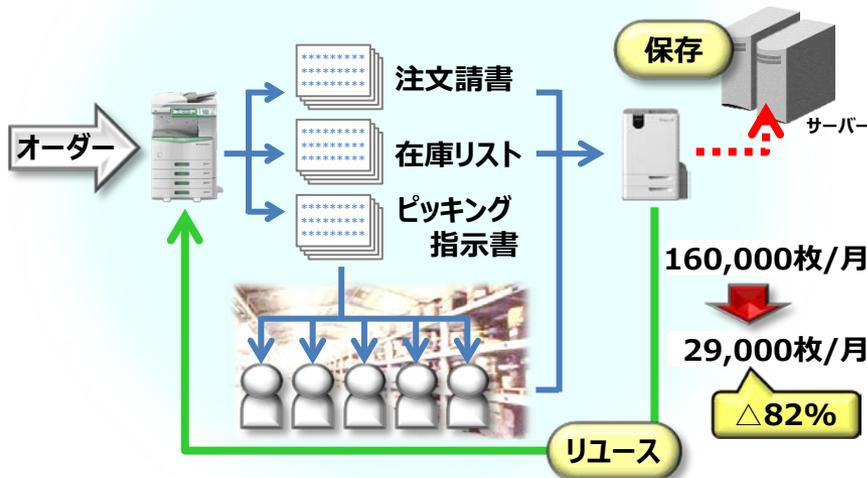
#### ペーパーレス会議システム

会議資料の用紙消費量/保管スペース削減  
(官庁で試行中)



#### ペーパーレスレジシステム

倉庫での指示書等の用紙再利用/保管スペース削減  
(米州の物流業者で活用中)



導入頂いたお客様

山梨日日新聞社様



山梨日日新聞社

ONEST様 (メキシコ/物流)



Nehlsen様(独/廃棄処理)



その他

- (米国)大手小売業
- (日本)自動車メーカ
- (中東)リハビリ病院等

---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

**(4) A I / I J 事業**

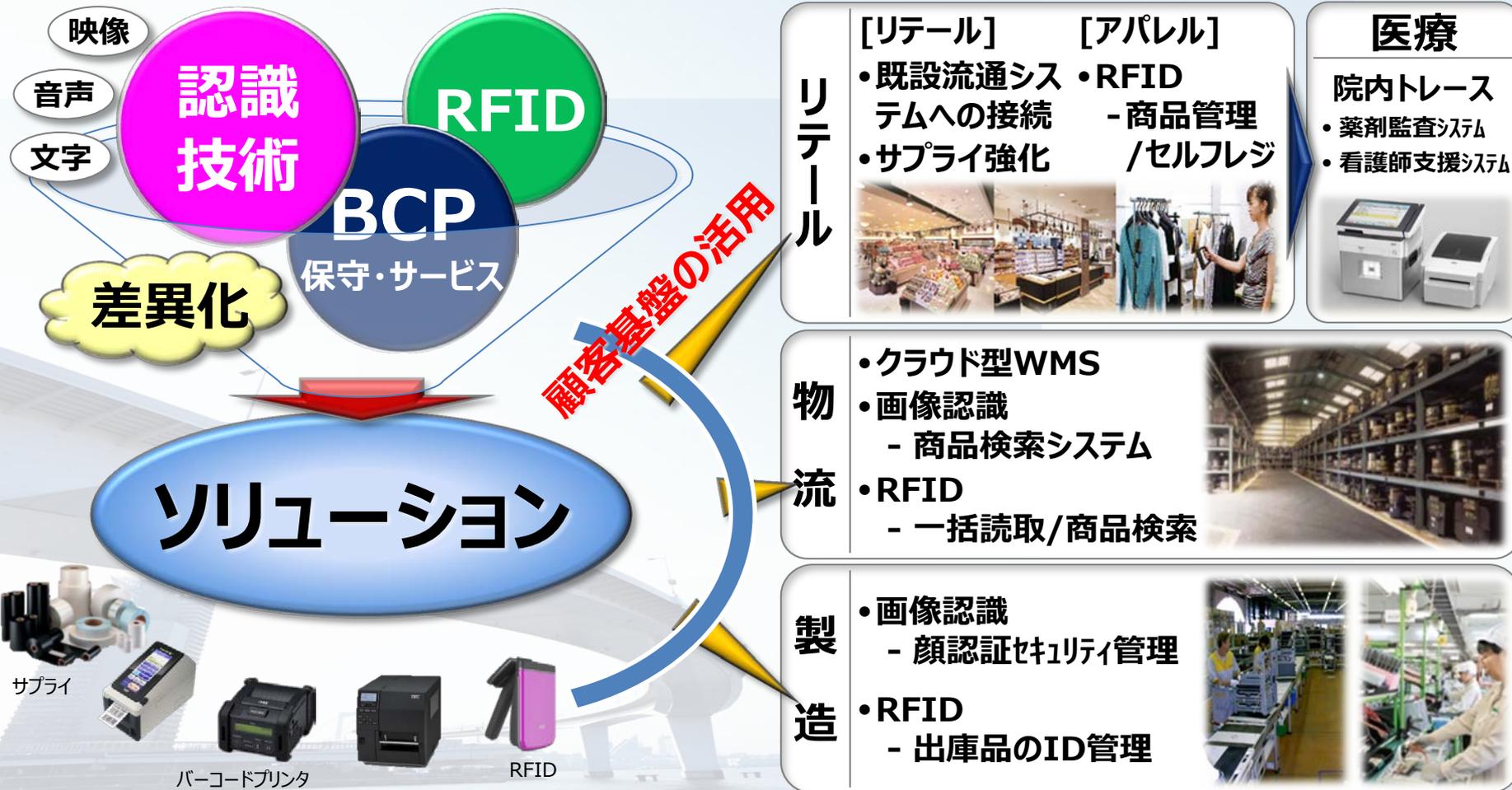
(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

センシング技術とRFIDによる差異化ソリューションを  
リテール基盤を足掛かりとしてサプライチェーンの各シーンに展開



**[リテール]**

- 既設流通システムへの接続
- サプライ強化

**[アパレル]**

- RFID - 商品管理 / セルフレジ

**医療**

- 院内トレース
- 薬剤監査システム
- 看護師支援システム

- クラウド型WMS
- 画像認識 - 商品検索システム
- RFID - 一括読取/商品検索

- 画像認識 - 顔認証セキュリティ管理
- RFID - 出庫品のID管理

少ロット・多品種生産が加速する産業用印刷向けに  
当社の強みを活かした印刷ソリューションを提供

当社の強み



<インク循環>

高吐出信頼性

<階調制御>

高画質再現性

<着弾制御>

インク滴コントロール

高粘度・高比重

インク対応

産業用途での応用を拡大

### 建材

- タイル
- 内外装材



### 包装資材

- ラベル
- パッケージ



### エレクトロニクス

- 電子回路
- ディスプレイ



---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

**(5) 投資計画**

(6) 企業体質改革

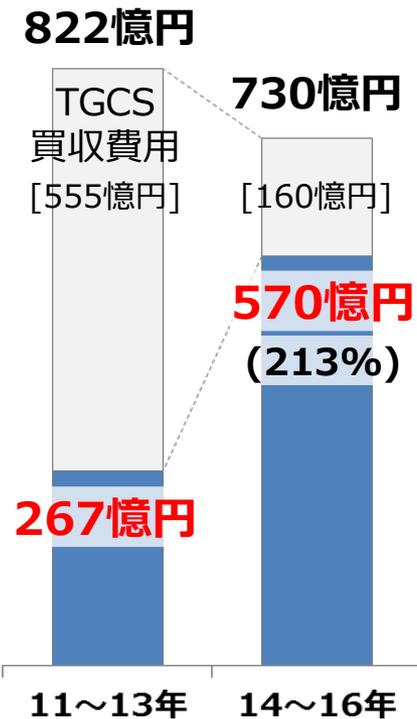
## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

# 2-5. 投資計画

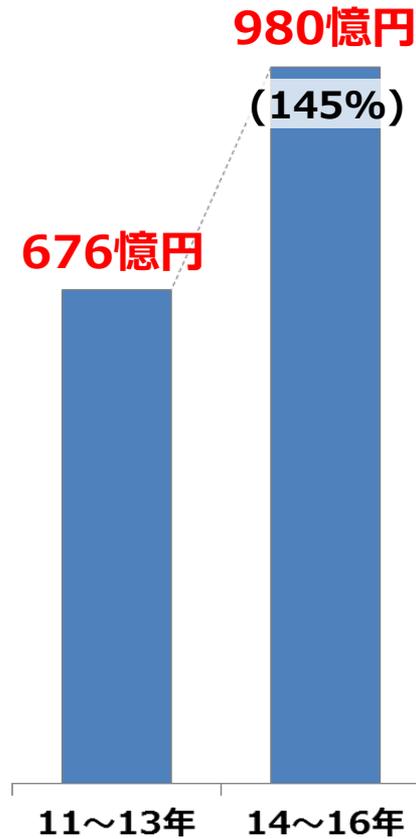
## ソリューション事業拡大を目指し、成長分野に投資

### 設備投資・投融資



- **リテール**
  - 海外インフラ整備
  - 次世代商品 /クラウド関連
- **プリンティング**
  - IJソリューション関連
  - 自動化等製造設備
- **AI/IJ**
  - 認識技術関連
  - IJ製造設備増強

### 研究開発投資



- **リテール**
  - TCxGravity関連
  - クラウド対応関連
  - スマートシート/分析関連
- **プリンティング**
  - エコソリューション
  - プラットホーム (インジウム、コントール、トナ等)
- **AI/IJ**
  - 認識技術
  - 次世代IJヘッド

---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

**(6) 企業体質改革**

## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

# 2-6. 企業体質改革（効率化と人財の最適配置の実現）

## 生産性向上によるコスト削減/ソリューション人財強化

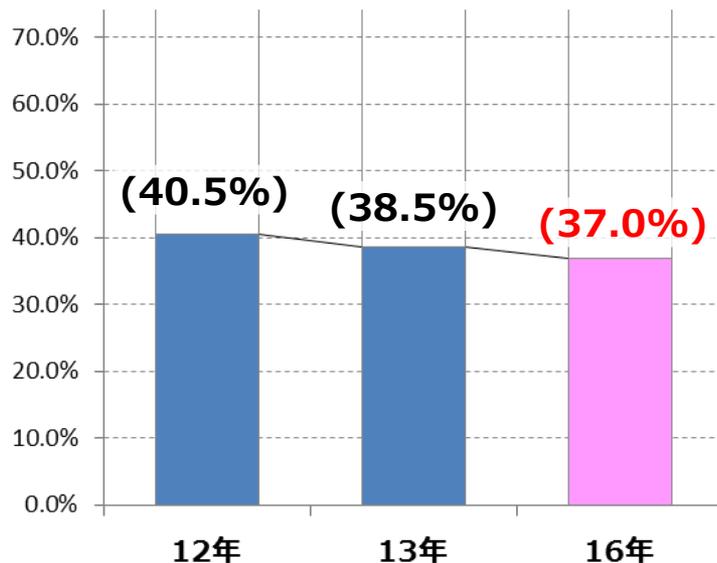
### ● 生産性向上によるコスト削減

- TGCSとのシナジー最大化
- 生産/開発機能の海外シフト
- 製造原価低減（0-コスト設計、CR強化）
- グローバル・シェアード・サービスの構築

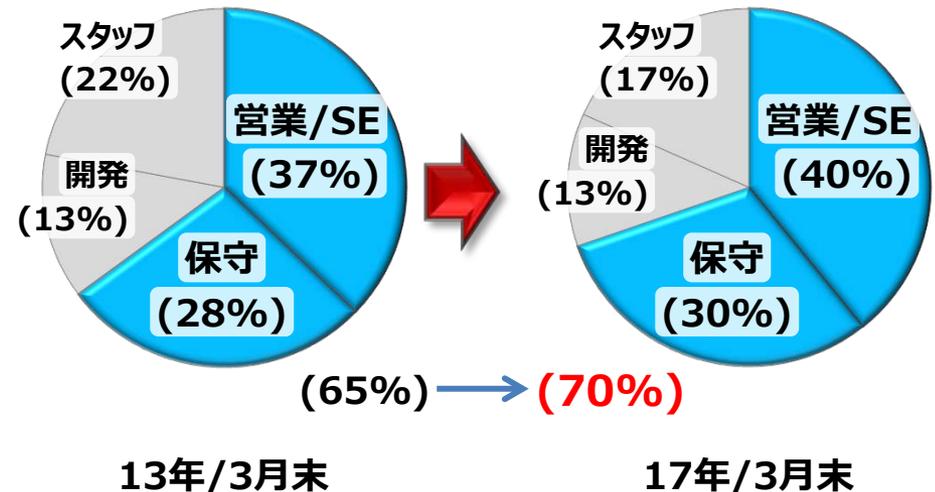
### ● ソリューション事業拡大 のための人財強化

- SE/ソリューション営業の増員
- 保守・メンテ部隊の増強
- グローバル人財の育成/活用

SG&A比率の推移



職種別人員構成



---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

# 3-1. CSR経営

すべてのステークホルダーの期待に応える企業を目指す



一人ひとりの尊重

公正適切な評価・処遇  
自由闊達で健全な組織風土



従業員



お客様

お客様にとっての価値創造

確かな品質・性能、  
高い利便性、タイムリーな提供



地球社会の発展

高い倫理観と遵法の精神  
文化・歴史の尊重



地域社会



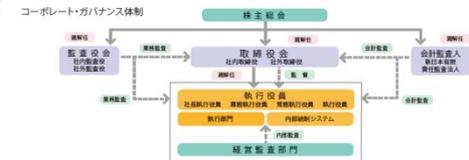
東芝テック  
グループ  
ステークホルダー  
との約束



株主

企業価値の最大化

健全で透明な経営  
適切な利益確保・蓄積



環境

すべての事業活動での環境配慮

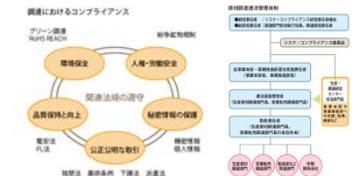
人々の安全・健康  
地球資源の保全・保護



取引先

CSRに配慮した取引先からの優先調達

取引先とのより良きパートナーシップ  
取引先との共同(協同)でのCSR推進



CSR総合ランキング 84位※  
(業種別ランキング 20位)

# 3-2. 東芝テックグループの環境への取り組み

## 経営理念とCSR活動のもとで環境経営を実践

### グリーンITアワード2013 経済産業大臣賞受賞



### 環境調和型商品の開発



POSターミナル  
「TCx Wave」



エクセレント  
ECP  
認定商品



カラーMFP  
「e-STUDIO2555C」



### 東芝テックグループの環境への取り組み

TABS (アメリカ)

屋上に風力発電  
装置を導入



TESS (中国)

基板実装ラインの  
照明をLED照明に  
(838本)



TEIS (フランス)

環境&生物多様性に関する一般公  
開行事の開催



TGIS (ドイツ)

使用済み電子機器回収、ウガンダ井  
戸再生PJ寄付活動



TIM (マレーシア)

ハナ植物公園内の河川清掃活動



---

# 1. 2013年度の振り返り

## 2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

## 3. CSRと環境経営の推進

## 4. 計数目標

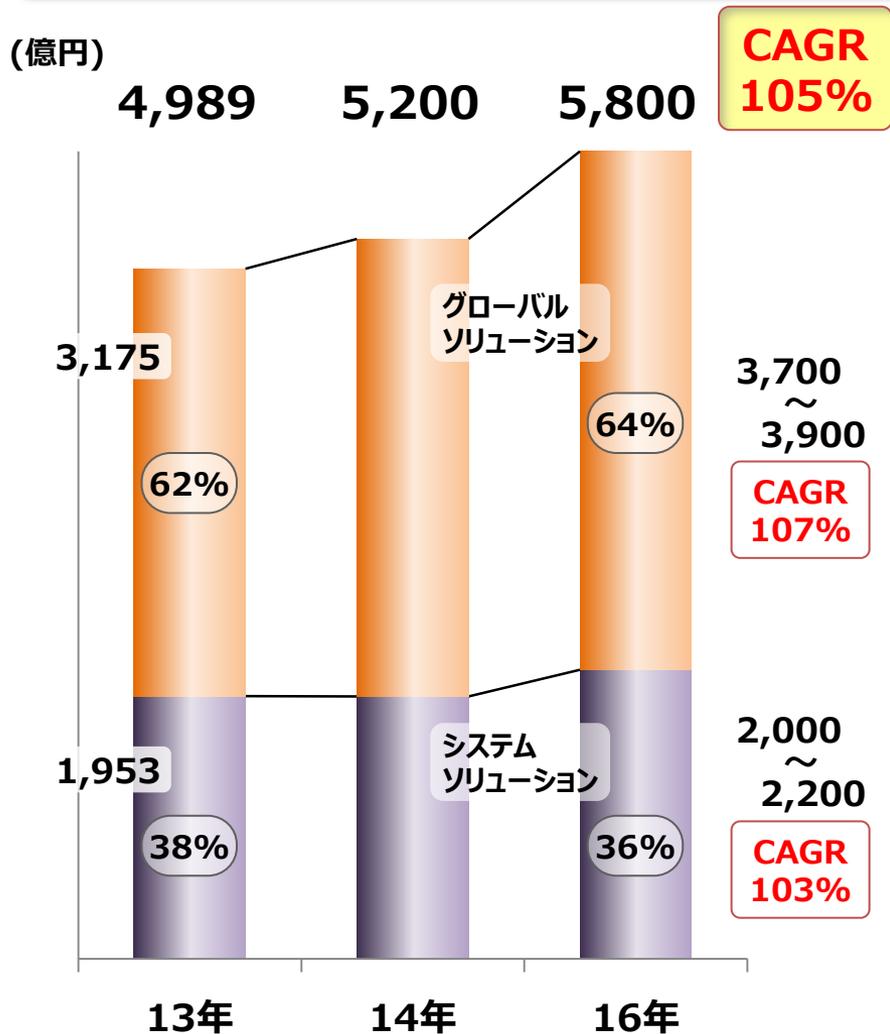
## 4-1. 2014年度 1Q業績

14年度 1 Q実績は概ね計画通り、対前同で増収、増益(営業利益)  
14年度上期/通期見込みは売上・損益とも当初計画通り

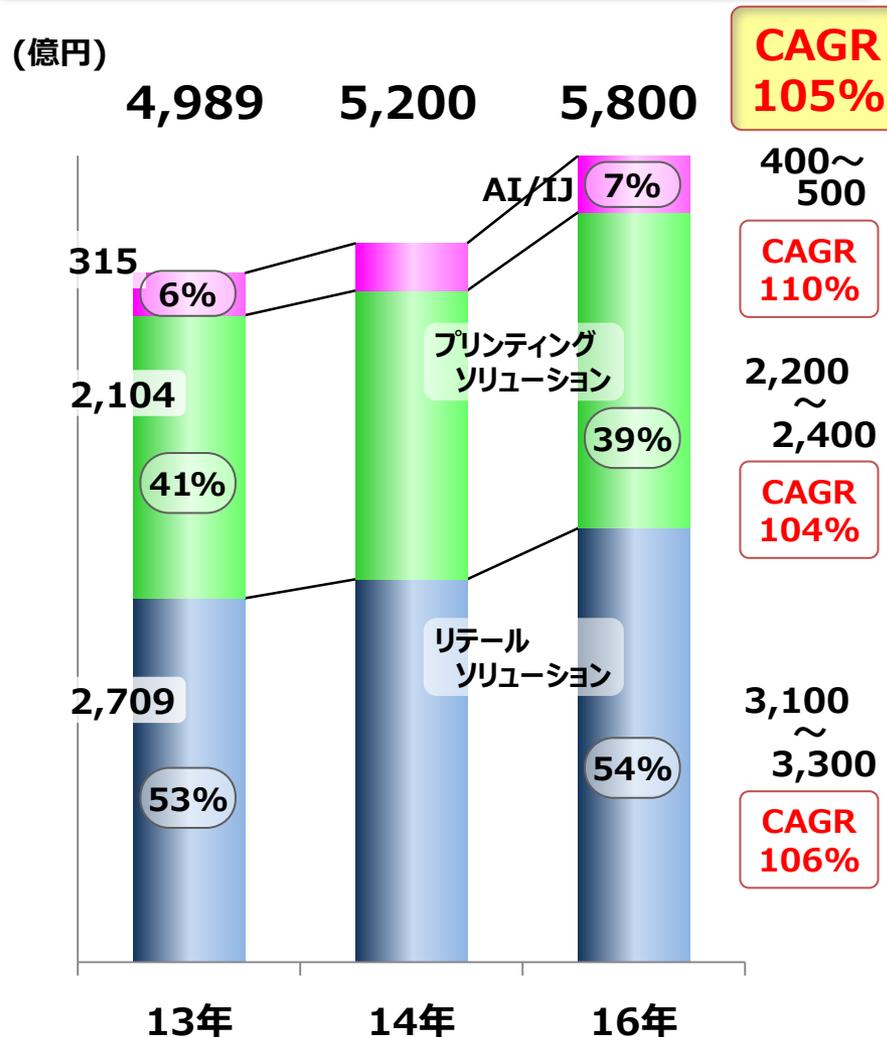
(金額単位:億円)	14年度 1Q	13年度 1Q	対前同
売上高 (伸長率%)	1,209	1,153	+56 (105%)
営業利益	46	38	+8
経常利益	33	34	△1
税引前利益	32	30	+2
当期純利益	16	16	±0

# 4-2. 2016年度の目標 (事業別/商品別)

## 事業別

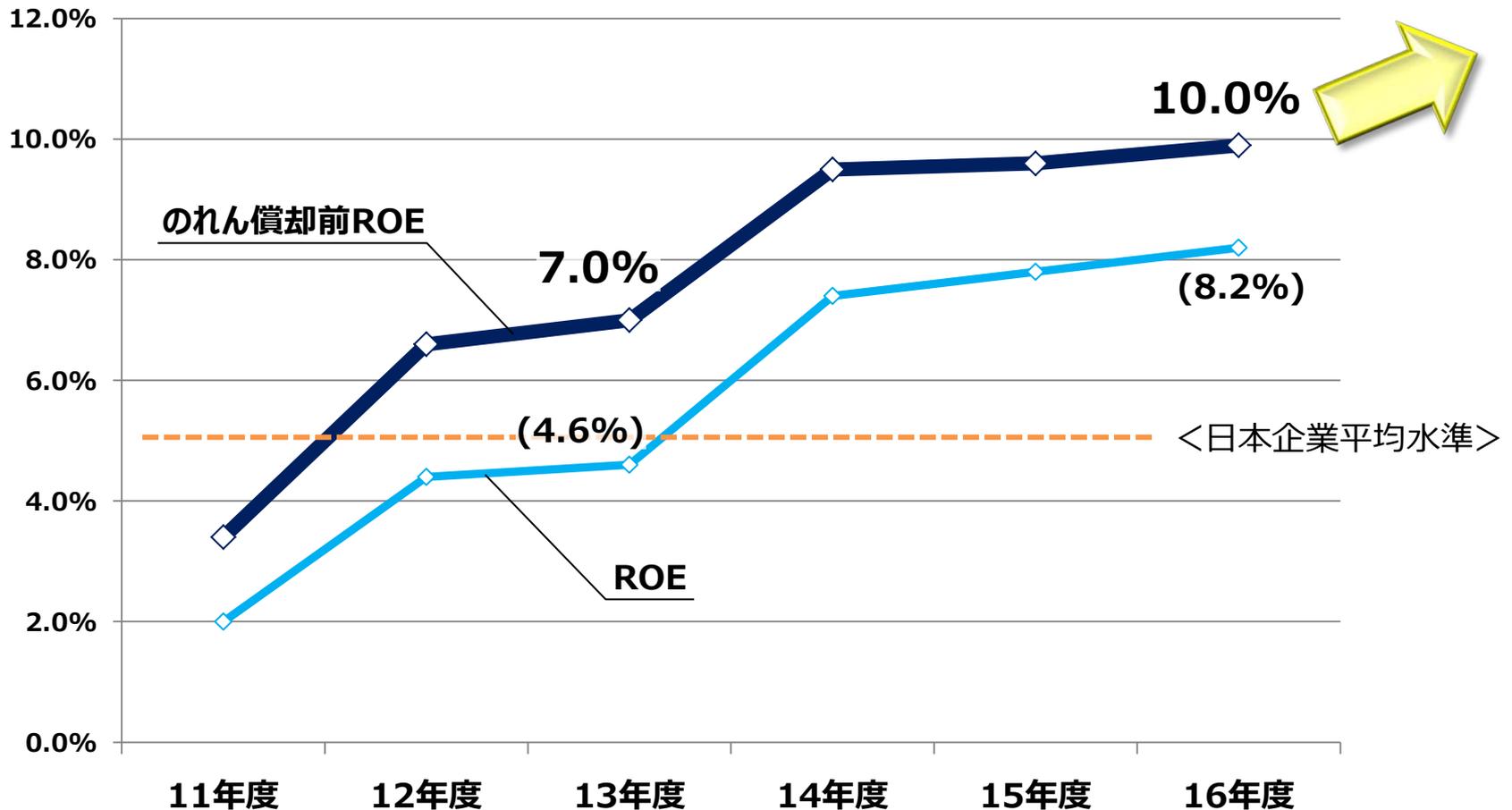


## 商品別



## 4-3. 株主資本利益率(ROE)推移(実績/目標)

売上拡大と安定収益実現により16年度は10%を目指す



## 4-4. 2016年度の目標

**売上高**      **5,800 億円**

13/16年度  
CAGR 105 %

**営業利益**      **350 億円**

13年度実績  
231億円

**営業利益率**      **6.0 %**

13年度実績  
4.6%

**ROE**      **10.0 %** ※

13年度実績  
7.0% ※



---

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 >>>**