

TOSHIBA

2022年度 経営方針説明会

中期経営計画（2022～2024年度）

2022.5.27

東芝テック株式会社

代表取締役社長 錦織 弘信

Contents

01 2021年度のふりかえり

02 2022年度中期経営計画

ベンダーから グローバルソリューションパートナー へ

01

2021年度のふりかえり



2021年度の取り組み方針（昨年度経営方針説明会資料より）

2021年度からは「攻めの経営」に舵を切る



2021年度実績

外部環境変化による特殊悪化影響があるも、2020年度の構造転換効果により前年から増収増益

	2021年度実績	2020年度実績	差異
売上高	4,453億円	4,057億円	+396億円
営業利益	116億円	83億円	+33億円
営業利益率 (ROS)	2.6% (RS*1:4.0%、WS*2:0.5%)	2.0% (RS*1:5.5%、WS*2:▲3.4%)	+0.6%
当期純利益	54億円	71億円	△17億円
営業キャッシュフロー	100億円	92億円	+8億円
投下資本利益率 (ROIC*3)	5.7%	4.4%	+1.3%

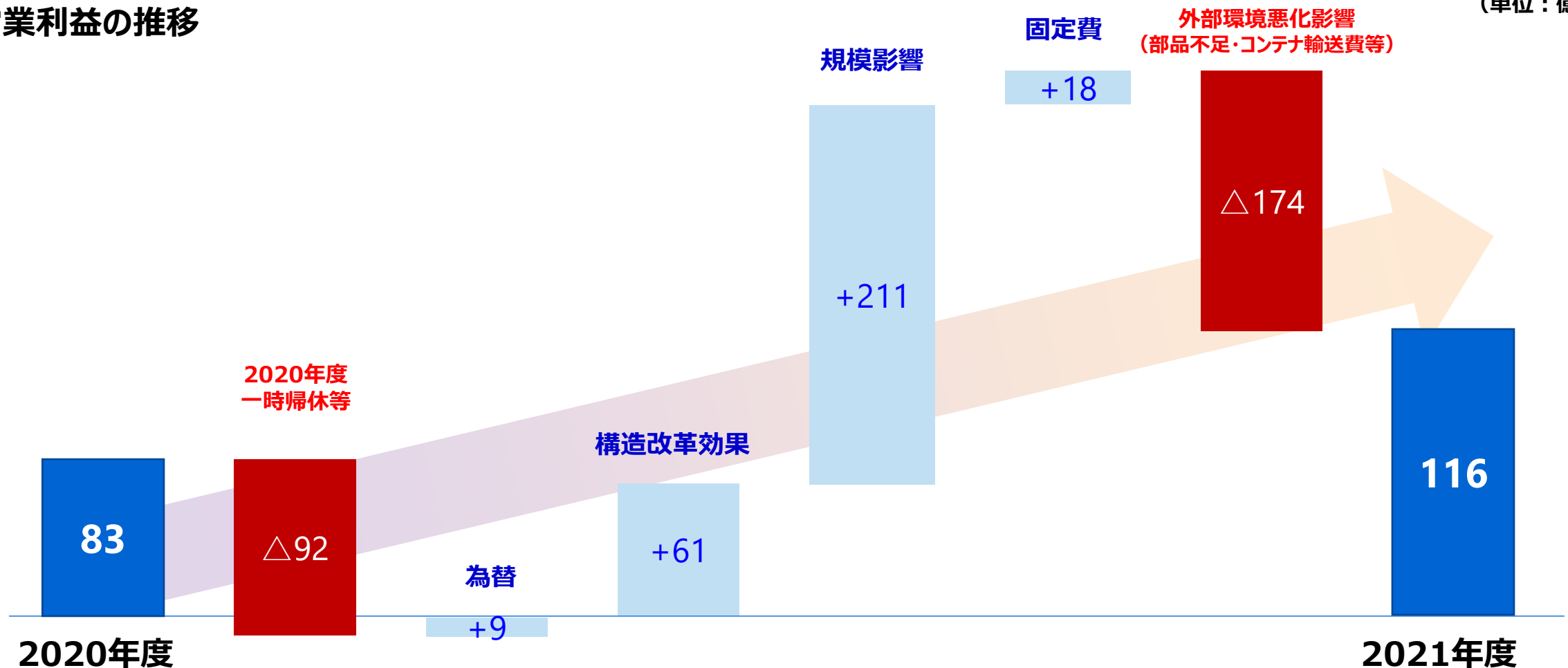
*1 RS リテールソリューション *2 WS ワークプレイスソリューション *3 ROIC=税引後営業利益 (営業利益×(1-税率)) ÷ 期中投下資本 (有利子負債+純資産)

2021年度実績

外部環境変化による特殊悪化影響があるも、2020年度の構造転換効果、
コロナからの回復等による増収効果により前年から増収増益

営業利益の推移

(単位：億円)



「攻めの経営」を実行し、全ての事業において成果を得た

21中計基本方針

事業モデル変革を加速
グローバルトップの
ソリューションパートナーに

■ グローバル・リテール：フィジカルアセットを活かして事業転換が加速

- ① **戦略パートナーシップ**の拡充と**共創**によるデータ&ソリューションビジネスの拡大
共創の場TEC 01 SIGHTへの来場者：3,200名（約900社）
- ② **Wall to Wall**/予測分析保守サービスを**海外**で拡大
- ③ **海外**リテールビジネスの**New Management**による改革（米州、欧州）

21中計基本方針

収益力の回復と
ソリューション強化

■ ワークプレイス：既存事業の強化と成長戦略への取り組み

- ④ **ワークプレイス事業の収益性回復**
部品高騰、部品隘路、輸送費増の影響大も**黒字転換**
- ⑤ 成長戦略（成長分野への人材シフト・ローカルソリューション対応力の強化）への取り組み

東芝テックの成長モデル 「共創による新たな価値の創出」

社会課題の解決に貢献する新たな価値を共創によって生み出し
グローバルトップのソリューションパートナーへ

<社会課題解決>

- 廃棄ロスの削減
- CO2の削減
- 紙資源の削減
- 人手不足対応
- 店舗・オフィス最適化
- 販売機会ロスの削減



東芝テックのグローバル拠点 海外64社
世界No.1 POSシェア 約325万台 (*1)
国内POSシェア 約5割
世界中で稼働しているMFP 約120万台 (*2)

*1 (出典) RBR Global EPOS and Self-Checkout 2021

*2 自社調べ

① 戦略パートナーシップの拡充と共創によるデータ&ソリューションビジネスの拡大

フィジカル・サイバー融合により、流通業界でグローバルトップのソリューションパートナーを目指す

共創の場

TEC 01 SIGHT (ラボ兼ショールーム、20年10月～)

～来場者は3,200名 (約900社) を突破～



KFS

- ✓ **グローバル展開** 日米連携 ELERA
- ✓ **パートナーシップ** フィジカル・サイバー融合
顧客基盤・サービス網
- ✓ **投融资** FY18-20実績 20億円
FY21実績 63億円
FY21-23計画 310億円(21中計)

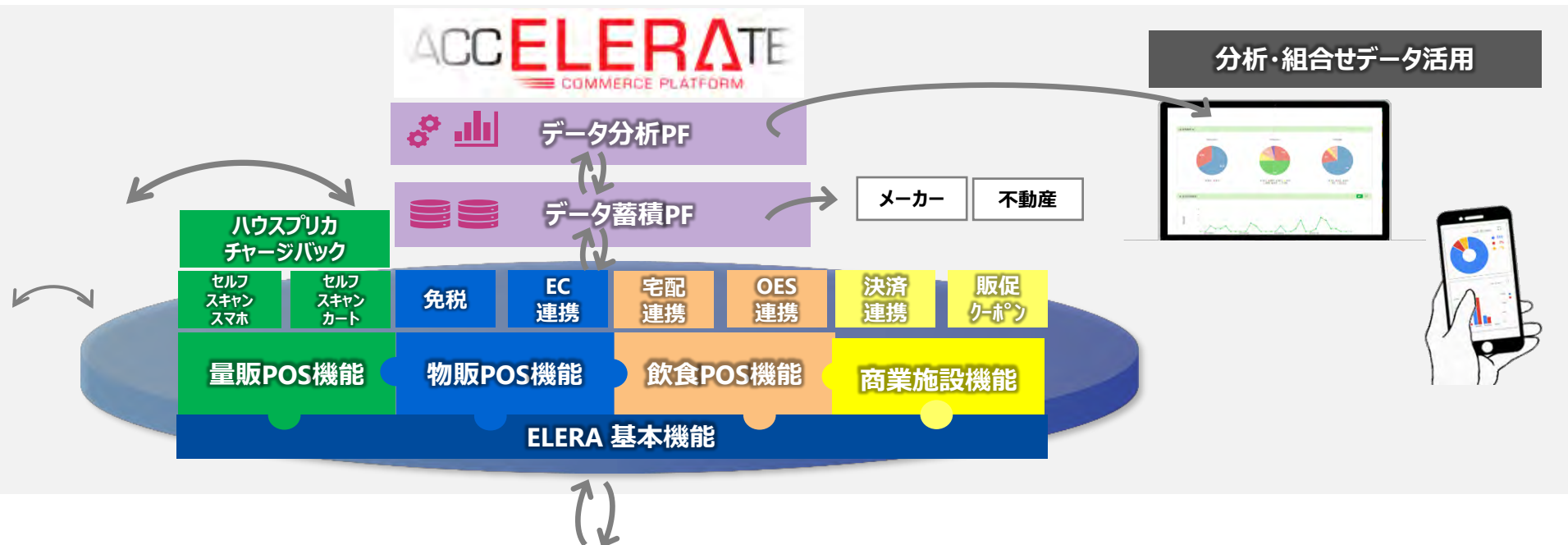
	日本	米国
顧客資産	約5割のPOSシェア	wwトップ10 うち米国企業 7社 うち当社顧客 5社
サービス人員数	約100拠点 1,500名超	750名超

① 戦略パートナーシップの拡充と共創によるデータ&ソリューションビジネスの拡大

共創によるデータ&ソリューションの基盤となる“ELERA”プラットフォーム

多彩なサービス連携(例)	
カメラ	CRM
位置	予約
ERP	SNS

店舗内外タッチポイント	
スマホ	決済
カート	注文
ECサイト	チェックアウト



ハードウェアに捉われないマルチデバイス対応でタッチポイントを拡充



① 戦略パートナーシップの拡充と共創によるデータ&ソリューションビジネスの拡大

“ELERA”を軸としたデータ&ソリューションの拡大 2020年度までの仕込みを活かして、2021年度はグローバルで受注が拡大

北米大手GMS様



ELERA Cloud base POS



北米ホームセンター様



ELERA Cloud base POS



米大手EC小売様



ELERA Cloud base POS / Associate
Mobile / Self Enablement



国内大手GMS様



ELERA カート/スマホPOS



国内大手ドラッグストア様



ELERAスマホPOS



国内大手スポーツショップ様

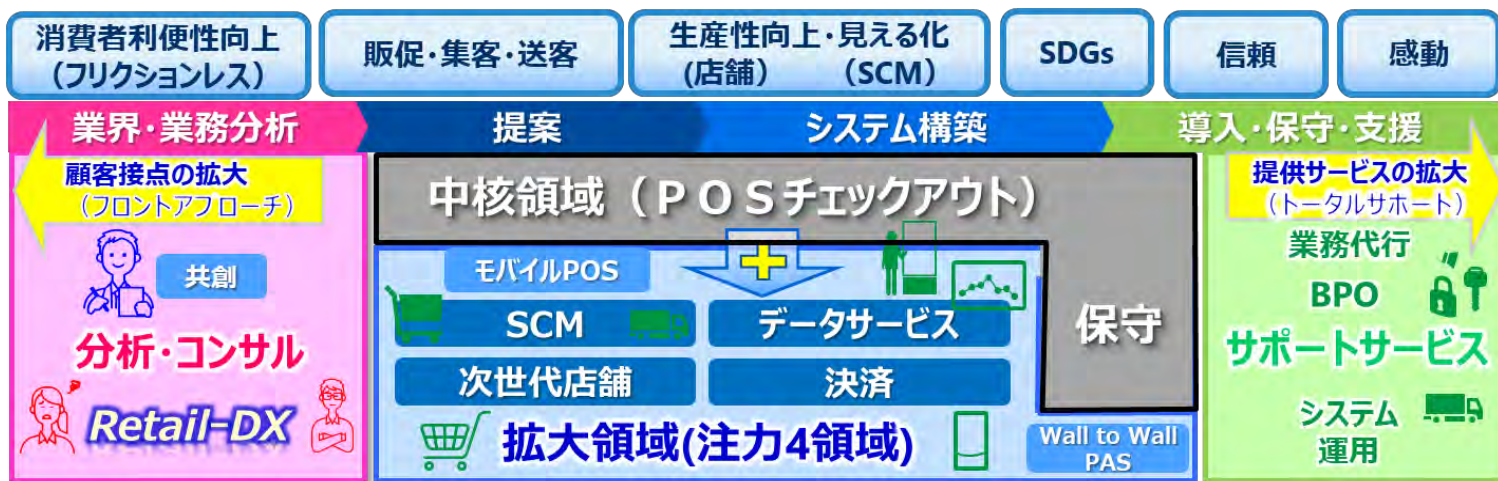


ELERA Cloud base POS



① 戦略パートナーシップの拡充と共創によるデータ&ソリューションビジネスの拡大

データサービス・次世代店舗・決済・SCMの成長領域（リテール注力4領域）を軸に
各領域での必要機能を補完するエキスパートと強力なパートナーシップを構築



＜社会課題解決＞

- 廃棄ロスの削減
- CO2の削減
- 紙資源の削減
- 人手不足対応
- 店舗・オフィス最適化
- 販売機会ロスの削減

投資済み案件

- | | | |
|---|---|---|
| <p>■ ハルモニア 次世代店舗・SCM
* ダイナミックプライシング</p> | <p>■ ワークスタイルテック 次世代店舗・BPO
* 採用管理のDX化</p> | <p>■ デジタルガレージ 決済・データサービス
* 次世代フィンテック+デジタルマーケティング</p> |
| <p>■ TOUCH TO GO 次世代店舗
* フリクションレスサービス</p> | <p>■ スキマワークス 次世代店舗・BPO
* スポットワーク</p> | <p>■ b8ta Japan データサービス・BPO
* 体験型店舗プラットフォームサービス (RaaS)</p> |
| <p>■ Bespo 次世代店舗・BPO
* 飲食店向けDX支援</p> | <p>■ Magee データサービス
* データ分析とパーソナルプロモーション</p> | <p>■ HataLuck and Person 次世代店舗
* 店舗・サービス業特化店舗変革プラットフォームサービス</p> |

① 戦略パートナーシップの拡充と共創によるデータ&ソリューションビジネスの拡大

東芝テックが提供するフィジカルアセットと、デジタルガレージのサイバーアセットを融合し、
新たなサービス（リテールメディア）を提供

サービス領域の拡大
買い物前

買い物中

サービス領域の拡大
買い物後

集客

購買喚起

顧客理解と効果的な販促

店外デジタル接点
との連携

東芝テックの次世代店舗ソリューションを
デジタル接点として販促活用

店舗のデジタル接点を一元管理
効果的な販促を実現



アプリ SNS



EC 広告



お買い物アプリ

消費者向け新規サービス

- ・まとめ管理機能
- ・お買い物機能
- ・独自ポイントシステム



入店・認証 カート POS スマホ POS



店舗受取 サイネージ

消費財メーカー NB/LB



ID-POS データ・行動データ



① 戦略パートナーシップの拡充と共創によるデータ&ソリューションビジネスの拡大

新たな店舗フォーマットの協業展開により、省人化オペレーションのさらなる実現

TTG製「TTG-SENSE」「TTG-SENSE MICRO」
2業態3店舗/FY20 → 6業態9店舗/FY21



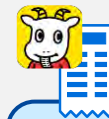
TTG

×

Toshiba Tec Corporation

FY22よりスマレシ連携&全国展開

TOUCH TO GOの無人決済店舗システム
「TTG-SENSE MICRO」および「TTG-SENSE MICRO W」を全国展開開始
～東芝テックの電子レシートサービス「スマートレシート®」と連携～



スマートレシートの概要

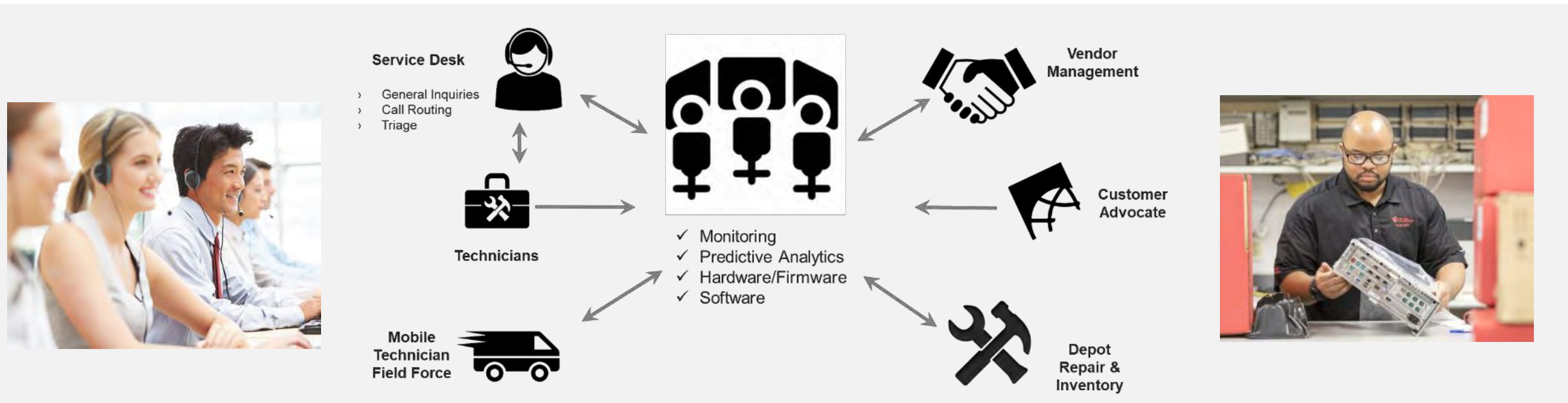
- ・電子レシート
- ・個人に紐づく購買データ
- ・データ利活用 (例:販促等)

東芝テックが
導入・保守を
サポート



② Wall to Wall/予測分析保守サービスを海外で拡大

2021年度、米国にて大手小売様（約100万台/約5千店舗）へ新たに提供開始



他社の提供製品を含む
マルチベンダー機器を一元保守受託

機器の故障予測分析により、
先回りメンテナンスを提供

顧客の機器保守管理業務を効率化

ダウンタイムの最小化を実現

③海外リテールビジネスのNew Managementによる改革

経営基盤強化・**構造改革**による収益力改善を実行

今後は、ELERAプラットフォームを軸にソフトウェアビジネスを拡大

■ 過去3年間（FY19-FY21）に**構造改革**を実行

- 不採算市場からの撤退 ロシア、南米、等
- 米州・欧州を中心に人員効率化

■ **SW/サービスの差異化**を通じた顧客基盤の拡大・強化

- ELERAを軸にしたSW/サービスビジネスの伸長
- サービスとの相乗効果による拡販

■ **外部人材招聘により米・欧経営トップ**を刷新

- TGCS CEO **Rance Poehler**
(2020年11月)



<略歴>

20年11月～ 現職

PIVOT3

(CRO, Global Vice President)

DELL EMC

(Global Vice President)

PANASONIC NORTH AMERICA (President)

- TGCS Europe MD **Andrew McDaniel**
(2022年1月)



<略歴>

22年1月～ 現職

DELL

(UK GM for Client Solutions Group)

Dell Technologies

(EMEA CTO - Client Solutions Technologists -)

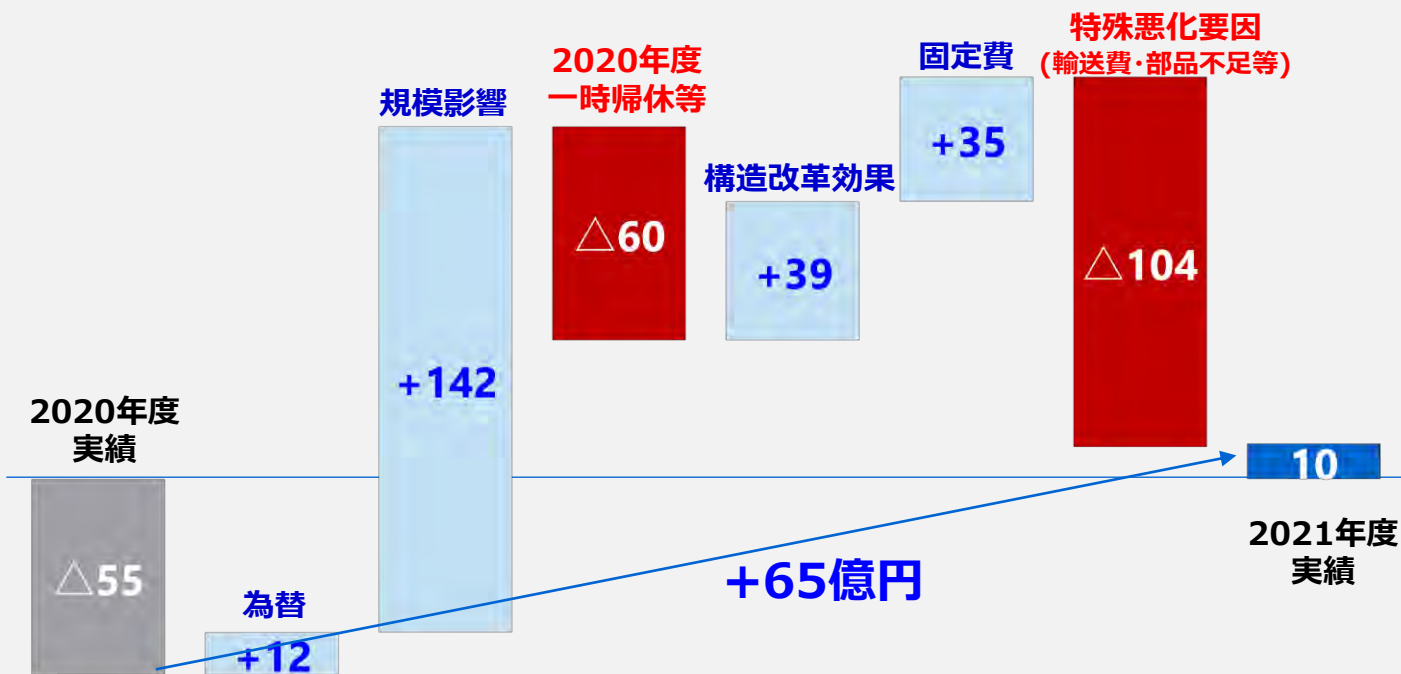
DELL

(EMEA General Manager - Cloud Client Computing -)

④ ワークプレイス事業の収益性回復

事業体質強化により黒字転換、対前年+65億円の営業利益改善

2020年度→2021年度 営業利益の増減分析

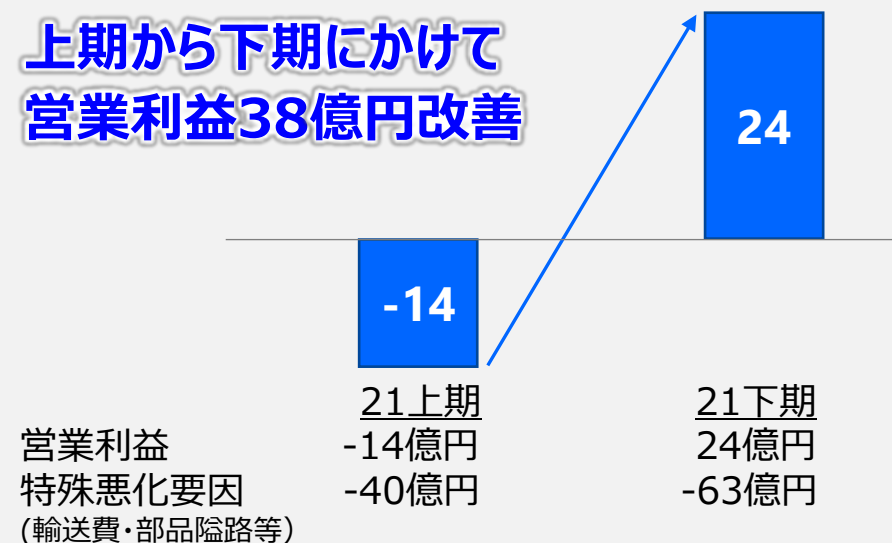


収益性回復対応

- 事業体質強化によるコスト削減
- 部材高騰に対応した価格マネージメント
- 製販技一体となった組織統合と人員再配置
- MFPシェア米、欧、豪、中で拡大 (米国は最高記録樹立)

CY21海外A3 MFPシェア：10.5%※自社調べ

上期から下期にかけて
営業利益38億円改善

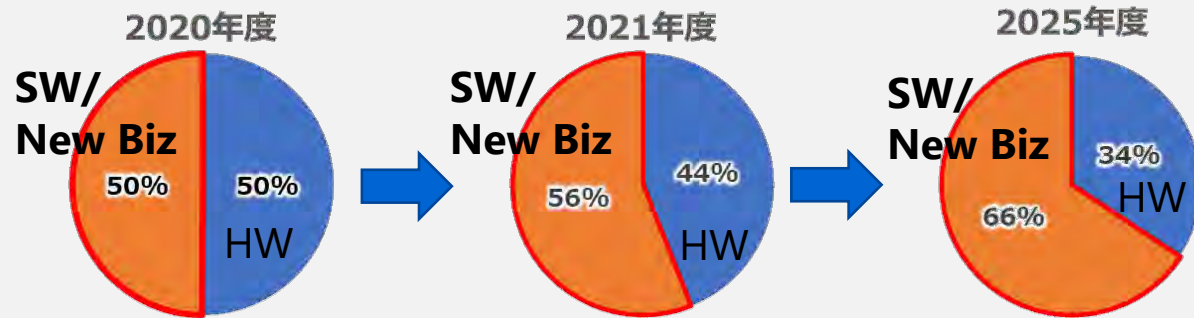


⑤ ワークプレイス事業の成長戦略への取り組み

成長領域への資源投入・ソリューション開発が進捗

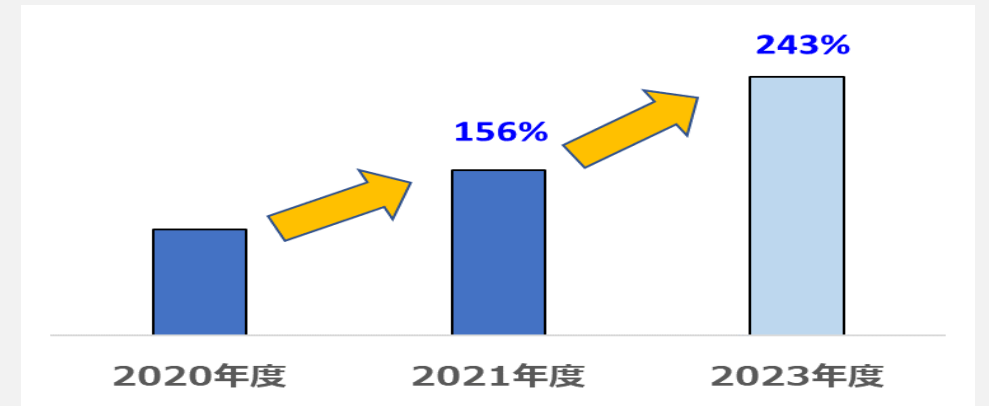
● 成長分野への人財シフト

→HWからSW、MFPからBCSおよび新規事業への人財シフト



● ローカルソリューション対応力の強化

→海外開発拠点を活用した販社直接サポート拡大



● クラウド、データとつながるプラットフォームの構築

→ ELERA およびクラウド、データとつながる e-BRIDGE Cloud Service の開発



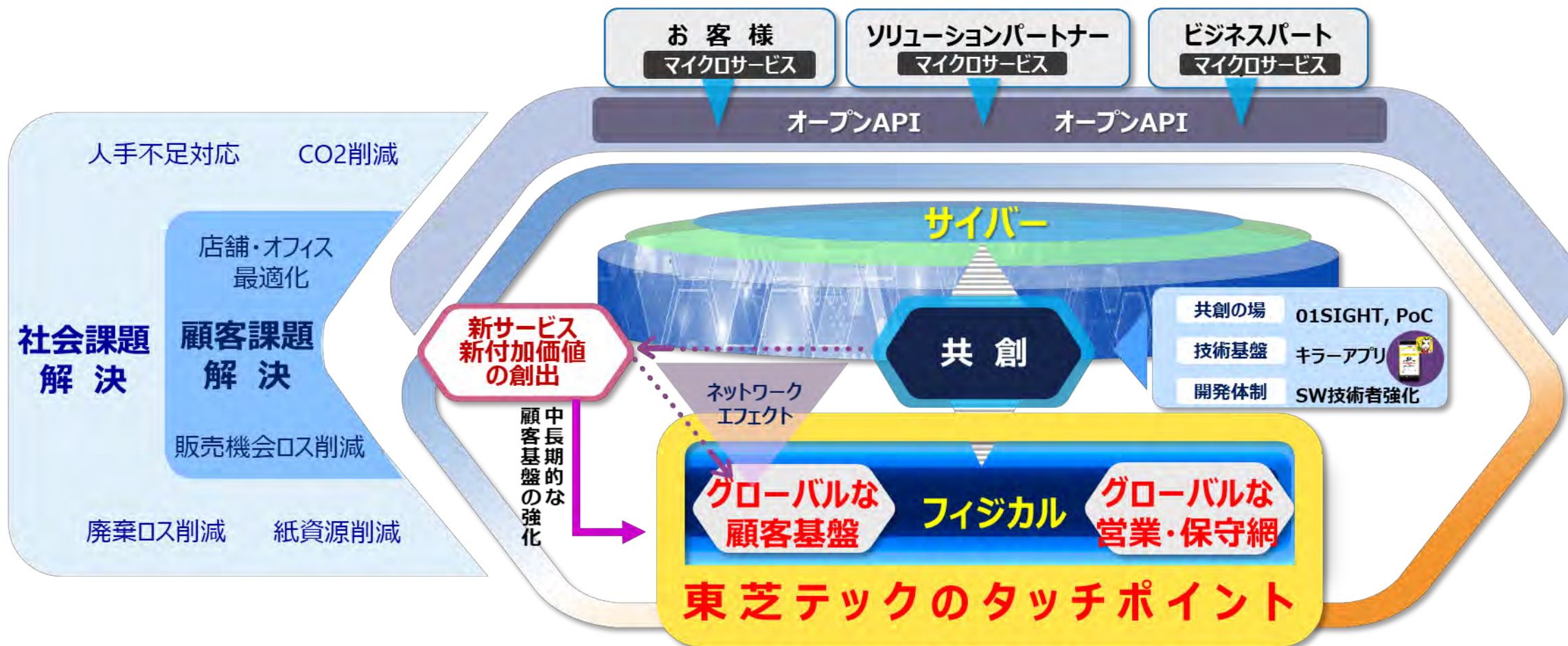
02

2022年度中期経営計画



東芝テックの成長モデル「共創による新たな価値の創出」(再掲)

社会課題の解決に貢献する新たな価値を共創によって生み出し
グローバルトップのソリューションパートナーへ



22中計 全社目標計数

経営効率の改善および効果的な資源投入により収益基盤を強化
2024年度はROS 6.2%、ROIC 13.5%を目指す

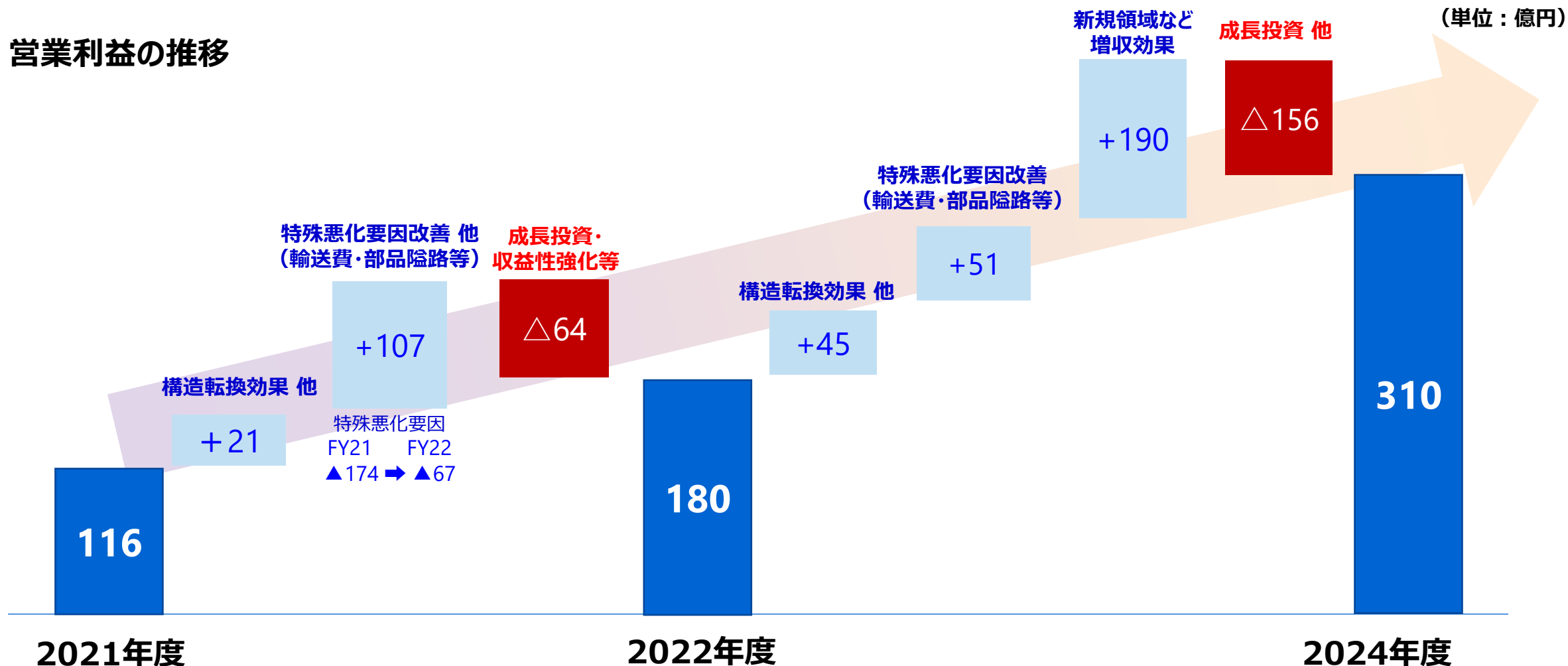
	2022年度見通し (USD 120円、EUR 135円)	2024年度計画 (USD 120円、EUR 135円)	差異
売上高	4,500億円	5,000億円	+500億円
営業利益	180億円	310億円	+130億円
営業利益率 (ROS)	4.0% (RS*1:4.3%、WS*2:3.3%)	6.2% (RS*1:6.7%、WS*2:5.1%)	+2.2%
当期純利益	80億円	150億円	+70億円
営業キャッシュフロー	310億円	380億円	+70億円
投下資本利益率 (ROIC*3)	8.6%	13.5%	+4.9%

*1 RS リテールソリューション *2 WS ワークプレイスソリューション *3 ROIC=税引後営業利益 (営業利益×(1-税率)) ÷ 期中投下資本 (有利子負債+純資産)

22中計 全社目標計数

構造転換効果と特殊悪化要因の改善に加え、
戦略領域への集中的な資源投入により成長を目指す

営業利益の推移



22中計 セグメント別目標計数

共創による事業モデルの転換を加速し、それぞれに収益性向上

リテールソリューション

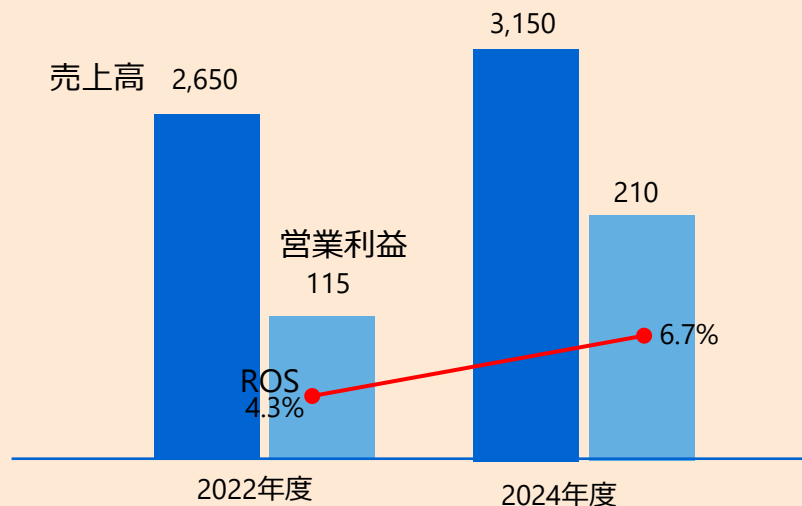
営業利益／営業利益率

2022年 115億円／4.3%

(国内：6.7% 海外：1.3%)

2024年 210億円／6.7%

(国内：8.5% 海外：4.3%)

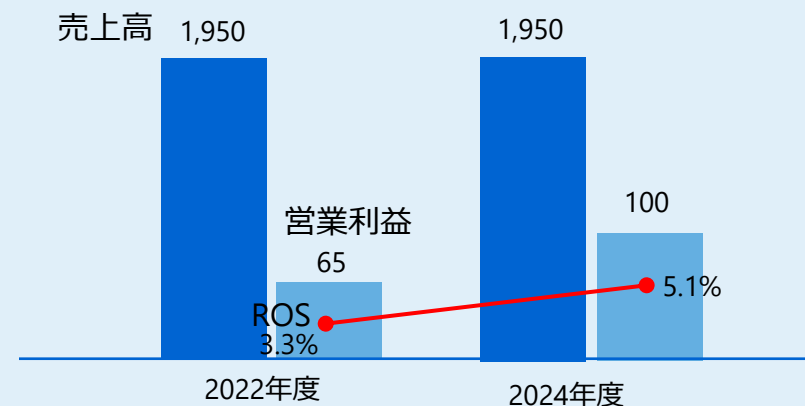


ワークプレイスソリューション

営業利益／営業利益率

2022年 65億円／3.3%

2024年 100億円／5.1%

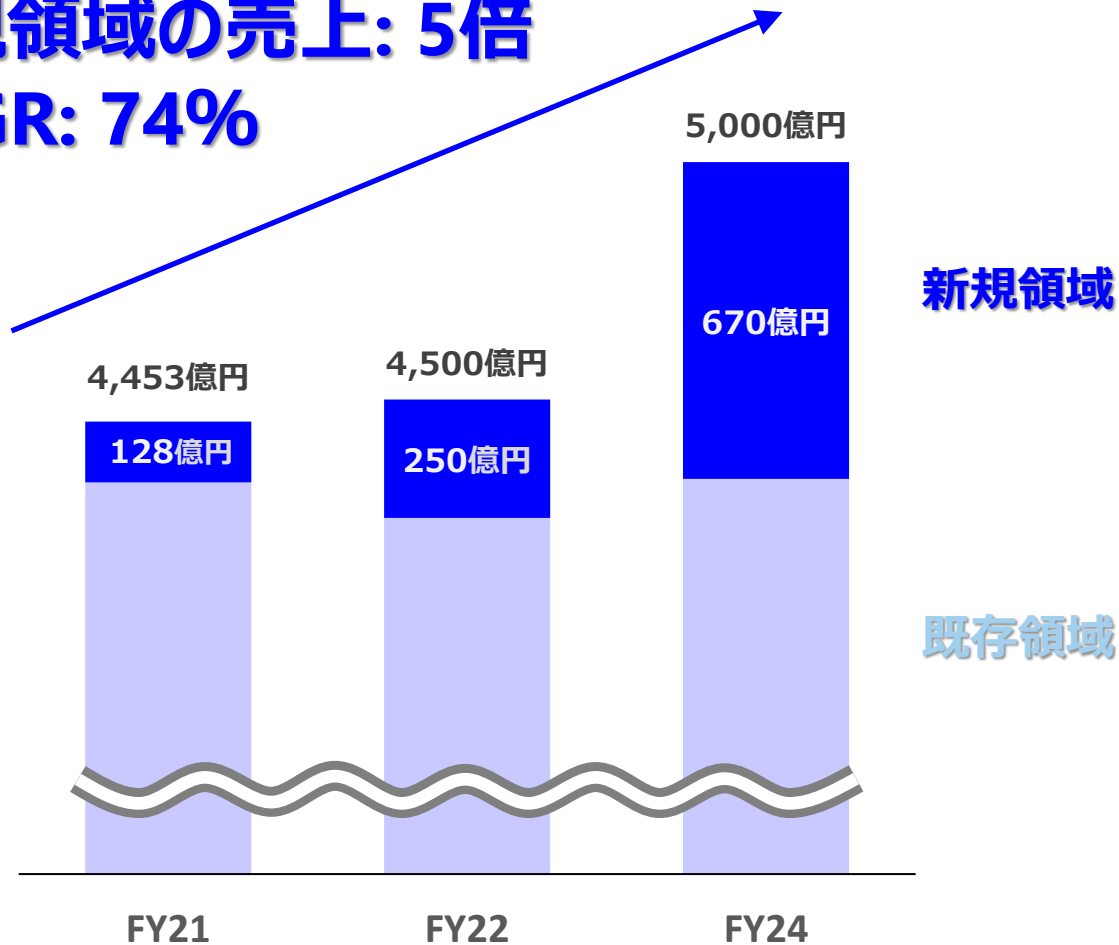


事業転換による売上構造の変化

ベンダー（HW+保守）からソリューションパートナーへ

東芝テックの事業モデル変革の実行により、新規領域の事業を拡大

新規領域の売上: 5倍
CAGR: 74%



グローバルトップの顧客基盤
×
タッチポイント（営業・保守網）
×
パートナー戦略

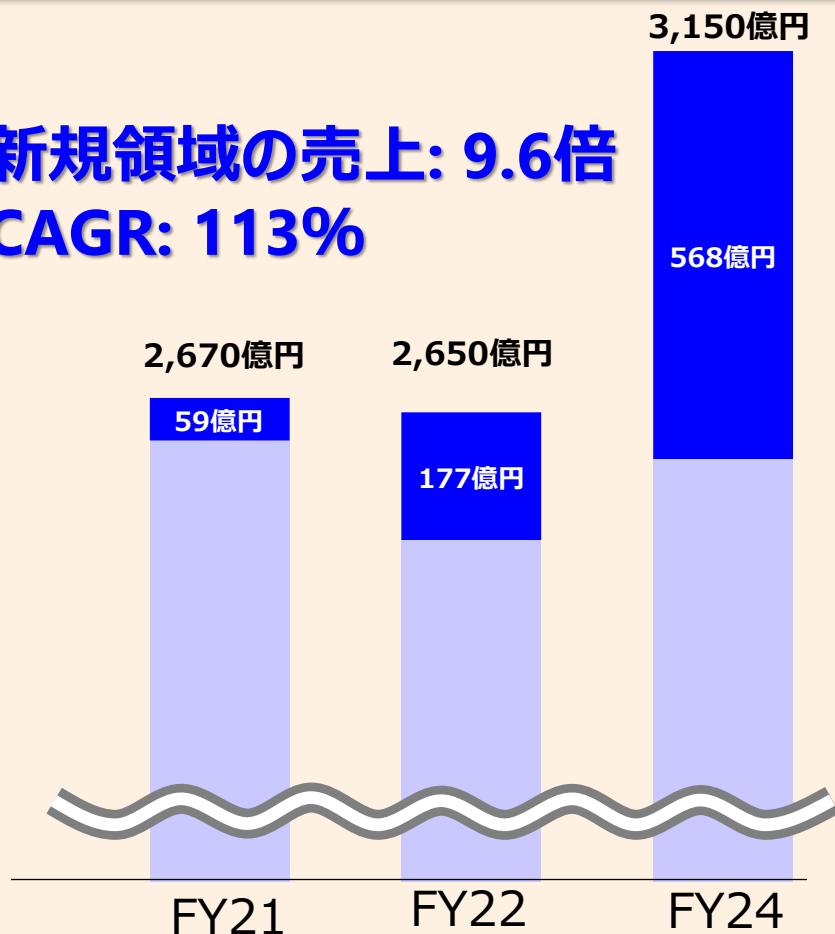


事業転換による売上構造の変化（セグメント別）

全ての事業において、新規領域の事業を拡大

リテールソリューション

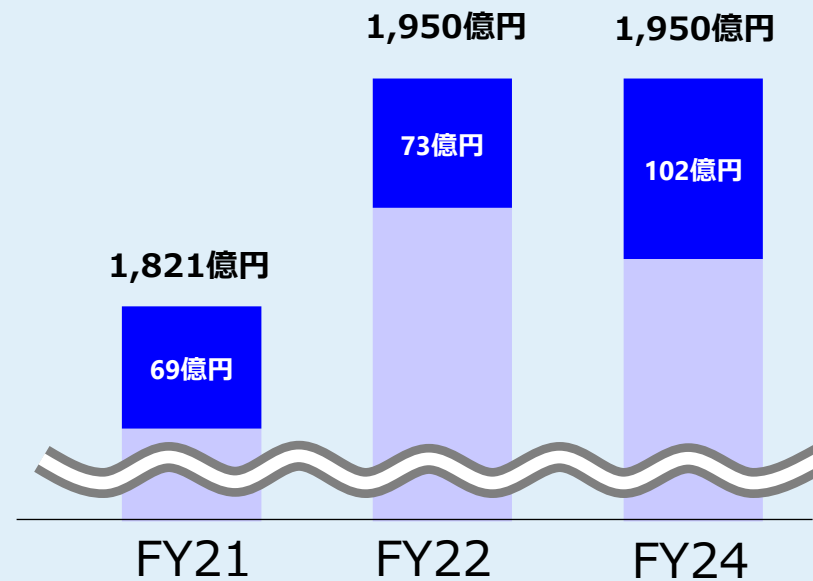
新規領域の売上: 9.6倍
CAGR: 113%



新規領域：ELERA、データサービス、BPO、SCM、決済、次世代店舗

ワークプレイスソリューション

新規領域の売上: 1.5倍
CAGR: 14%



新規領域：DMS、Auto ID

成長を実現するための22年中計重点テーマ

ベンダー（HW+保守）からソリューションパートナーへ
重点テーマの取り組みを強化し、共創による新たな価値創出へ

22中計の重点テーマ

- ① **共創エコシステム**の更なる進化
- ② **データを活用**した新たな価値の創出
- ③ **グローバル総合力の最大活用**による
リテール事業の成長
- ④ ワークプレイス事業の更なる**収益基盤強化**



① 共創エコシステムの更なる進化

オープンAPIによるELERAグローバル開発エコシステムの拡充

■ 2021年度にAPIを介したELERA連携を開始

- ピピットセルフ：大手GMS他3社においてソリューションベンダーと連携
- 飲食店向け注文連携サービス：デジタルガレージ社と連携／ハウスプリカデータ販売：アララ社と連携

戦略パートナー



Toshiba Tec Corporation

RS：約800名 WS：約400名

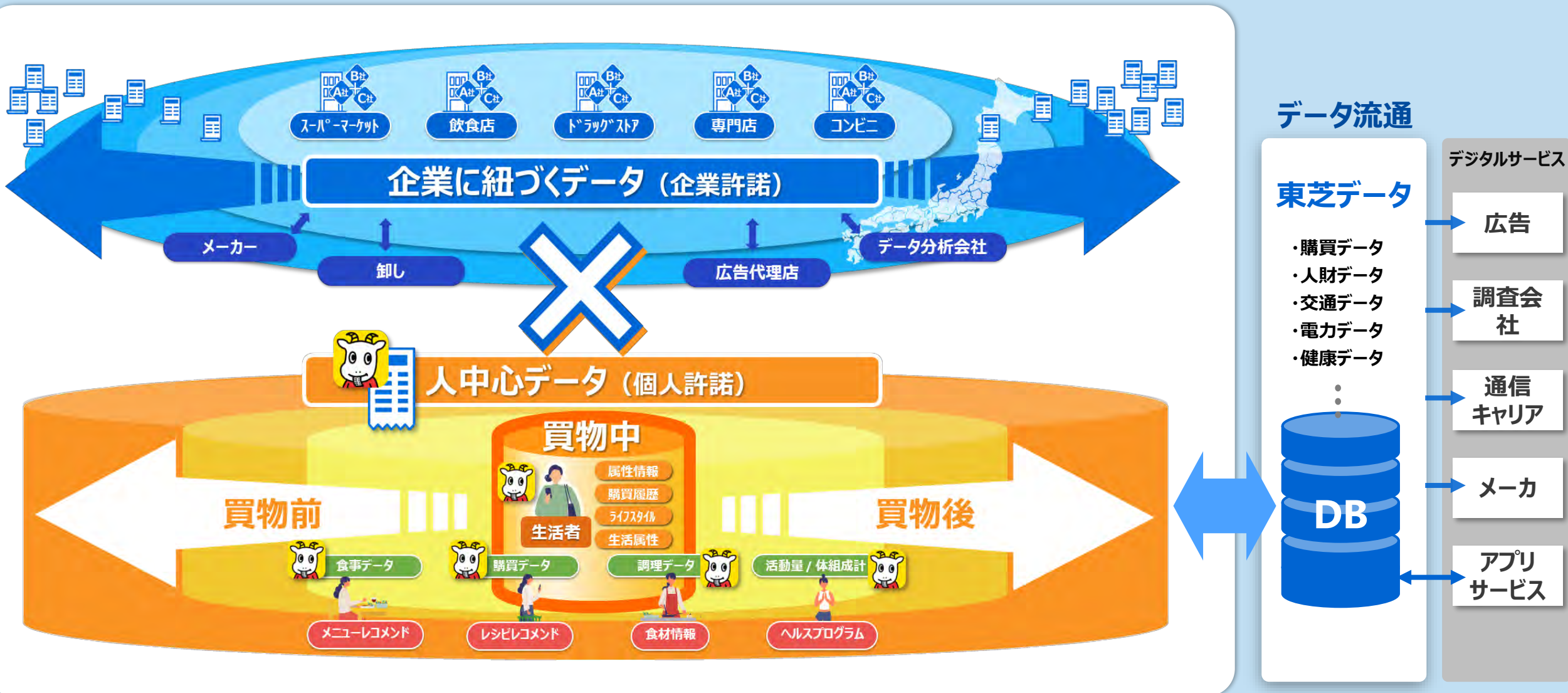


マーケットプレイス上でマイクロサービスを展開
(社外+社内)



② データを活用した新たな価値の創出

POSデータ×スマートレシートデータの掛け合わせによるデータソリューションの広がり



③ グローバル総合力の最大活用によるリテール事業の成長

グローバル開発・東芝との技術連携の最大活用によりプラットフォーム開発を加速

東芝グループ



東芝グローバルコマース
ソリューション社



東芝

東芝ソフトウェア技術センター
東芝ソフトウェア・インド社
東芝ソフトウェア開発ベトナム社

東芝テック

グローバル開発に向けた体制強化

- ◆ 2022年4月CDO室・プラットフォーム開発センター新設
- ◆ CDOのリーダーシップの下、グローバル開発リソースをプラットフォーム・ソフトウェアへ戦略的にシフト

東芝ソフトウェア技術部門との連携開発を強化



東芝
ソフトウェア技術センター
(東芝 研究開発センター内)



東芝ソフトウェア・
インド社



東芝ソフトウェア開発
ベトナム社

2021年度プレスリリース（38件*）

商品情報 > 「スマートレシート®」を活用した北海道北エリアにおける

商品情報 > 「スマートレシート®」、レシート読み取りアプリ「レシート

商品情報 > 電子レシートシステム「スマートレシート®」を東急ストアが

企業情報 > 株式会社Bespoへの出資のお知らせ

企業情報 > スキマワークス株式会社への出資のお知らせ

企業情報 > 東芝テック、TOUCH TO GOとの資本業務提携について

企業情報 > マギー株式会社への出資のお知らせ

商品情報 > 「スマートレシート®」のエネルギー会社向け電子化システムメニューの発売について

商品情報 > 「スマートレシート®」を活用した福島県会津若松市内での地域活性化イベントへの参画について

商品情報 > 東芝テック製複合機「e-STUDIO」シリーズ新機能搭載について

商品情報 > 「スマートレシート®」の活用によるフードテックサービス構築に向けた実証実験を開始

企業情報 > 東芝テック、TOUCH TO GOとの業務提携について

商品情報 > モバイルPOS「POSasy（ポサシー）」の販売開始

商品情報 > 東芝テック製複合機「e-STUDIO」シリーズの操作部用抗菌・抗ウイルスシートの販売開始

商品情報 > 画像認識AIカートシステムを活用したレジ業務無人化の実用化に向けたDX実証実験について

商品情報 > 三重県のスーパーマーケット「ぎゅーとら」にて電子レシートシステム「スマートレシート®」のサービスを開始

商品情報 > みやぎ生活協同組合での抗菌・抗ウイルスシート採用に関するお知らせ

商品情報 > 国内のキャンドウ店舗にて電子レシートシステム「スマートレシート®」のサービスを開始

商品情報 > 新潟県のスーパーマーケット「ウオロク」にて電子レシートシステム「スマートレシート®」のサービスを開始

商品情報 > 東芝テック 電子レシートシステム「スマートレシート®」をくら寿司国内全店に導入

商品情報 > 東芝テック「リテールテックJAPAN 2022」に出展

商品情報 > 飲食店向け注文連携サービス「OrderLinkage（オーダーリンケージ）」の発売について

商品情報 > 東芝テックとデジタルガレージ、スマホを活用した次世代型決済と販促をハイブリッド化する実証実験を開始

商品情報 > グローバリテールプラットフォーム「ELERA」の開発推進について

商品情報 > ELERA売場移動型セルフレジシステム「ピピットセルフ」の販売開始について

商品情報 > ミニストップ「SS-NEX」シリーズの発売について

商品情報 > ミニストップ「SS-NEX」シリーズの発売について

商品情報 > デジタルガレージに採用『デジPOS』の実証試験をセブン-イレブン店舗にて開始

商品情報 > ミニストップ「会津財布」が連携

商品情報 > ミニストップ「会津財布」が連携

商品情報 > ミニストップ「会津財布」が連携

商品情報 > ミニストップ「会津財布」が連携

商品情報 > ミニストップ「会津財布」が連携

商品情報 > ミニストップ「会津財布」が連携

成長戦略を推進する継続的な実証実験の実施

グローバルに、新サービス拡充のための実証実験を積極的に継続実行

■ データ利活用に繋がるソリューション

<p>1 スマートレシート</p> <p>レシピアプリ「うちレピ」連携による価値創出</p> 	<p>2 ID-POSパネルデータ有用性確認</p> <p>ID-POSパネルデータの活用を検証</p> 	<p>3 ハウスプリカデータ販売</p> <p>該当商品をハウスプリカで購入されたお客様へキャッシュバック</p> 
<p>4 リテールテックメディア</p> <p>デジタルガレージ社販促サービスをスマホPOSへ実装し、販促効果・利用率を検証</p> 	<p>5 ELERAデータソリューション 海外</p> <p>消費者の購買データを分析することで、マーケットバスケットや顧客ロイヤルティ、顧客セグメント等の分析情報や、分析結果に基づく販促アイデアを提供</p> 	<p>6 IoTエッジターミナル</p> <p>MFP以外のエッジ端末をセットし、オフィス内の新たなデータを収集し、職場環境の改善・EX/EEにつなげる仕組みを提供する</p> 
<p>7 オフィス見える化ソリューション</p> <p>経営状況、オフィス労働環境などの働く場での様々な情報を可視化</p> 	<p>8 eCC-MC for BCS 海外</p> <p>※eCC-MC : e-BRIDGE Cloud Connect Meter Collection</p> <p>既存のMFPクラウド機能(eCC)を活用し、Barcode (BCS) 機器の管理もクラウド上で一括管理</p> 	<p>9 クラウド機器管理サービス</p> <p>カウンタ管理、デバイス管理、故障予測など保守業務のOne Stopサービス化</p> 
<p>10 MFPによる体感温度アンケート</p> <p>MFPタッチパネルを利用し、MFPユーザーから温冷感情報のアンケートデータを収集し、座席配置のデータとも合わせて温冷感の集団定義を行い、最適な空調ゾーニングを実施</p>	<p>11 人材・JOBマッチング</p> <p>困りごとなどを対応依頼事項としてJob登録し、それに対してスキル保持者が応募するジョブマッチング</p>	<p>12 Cloud Print</p> <p>独自のクラウド印刷技術の活用</p> 

成長戦略を推進する継続的な実証実験の実施

グローバルに、新サービス拡充のための実証実験を積極的に継続実行

■ 多様なタッチポイントをサポートするソリューション

<p>13 ハイブリッドPOS セミセルフレジ、セルフレジが切り替え可能なPOSシステム</p> 	<p>14 スマホPOS 消費者のスマートフォンを利用した商品登録、POS会計機での決済</p> 	<p>15 カートPOS 買い物カートで店内自由に商品登録、会計エリアで簡単支払い</p> 
<p>16 AIカートシステム 画像認識カート、お客様アプリ、アテンダントアプリ、等の課題抽出</p> 	<p>17 RFIDセルフPOS アパレル店におけるオープン型RFIDセルフPOSの運用検証</p> 	<p>18 注文サービス デリバリーサービスの注文をオーダーエントリーシステムに連携</p> 
<p>19 生鮮食品の画像認識 小型カメラを搭載しセルフレジにて生鮮食品を読み取り、画像認識技術により候補商品を画面に表示。</p>  <p>海外</p>		

成長戦略を推進する継続的な実証実験の実施

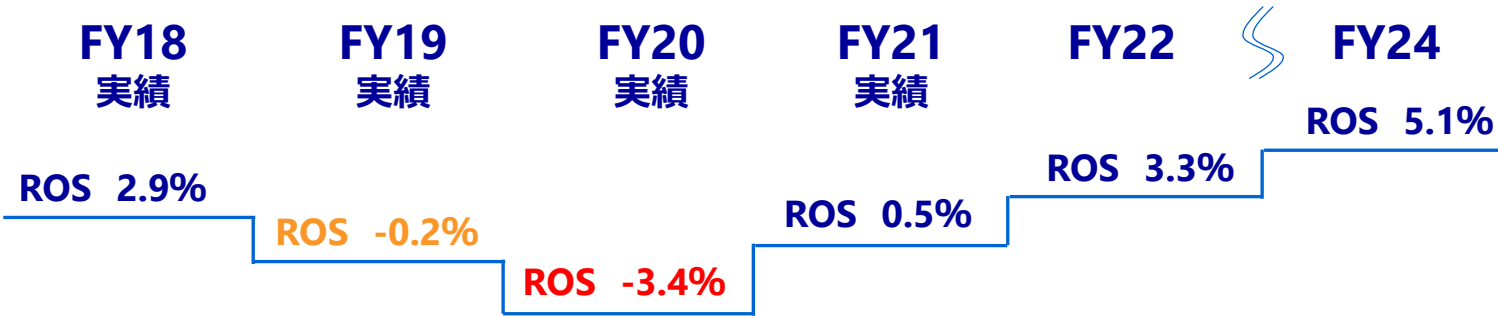
グローバルに、新サービス拡充のための実証実験を積極的に継続実行

■ 先進技術を活用したソリューション

<p>20 非接触パネル (AirClick)</p> <p>非接触タッチパネル (バータイプ) の有効性検証</p> 	<p>21 シリアル棚卸</p> <p>物流倉庫における、在庫商品のシリアル管理をする上での課題確認</p> 	<p>22 RFID品出し管理</p> <p>画像認識を用いたRFIDを使用した店頭/BY在庫管理により的確な品出し業務が行えるか精度検証</p> 
<p>23 AI-カメラOCR</p> <p>廃電池のリサイクル種別をAIカメラ OCRで判別</p> 	<p>24 非接触パネル (ハイジニックパネル)</p> <p>非接触タッチパネル (枠タイプ) の有効性検証</p> 	<p>25 ランタン型コミュニケーションディスプレイ</p> <p>パナソニック製コミュニケーションディスプレイとPOS・OES連携による市場ニーズ確認</p> 
<p>26 MFP-RFID</p> <p>RFIDタグのついた用紙に、印刷と同時にタグにデータを書き込むことができるMFP</p> 	<p>27 インクジェットヘッド</p> <p>モノづくりの環境負荷低減や潜在的な用途の開拓</p> 	<p>28 Elevate v3.0</p> <p>各種アプリのパッケージ化 パッケージ化されたアプリのMFPへの配信</p>  <p>海外</p>
<p>29 特殊メディア印刷</p> <p>クリアフォルダなど特殊紙に、必要な情報・コンテンツをその場で印刷して提供するサービス</p> 	<p>30 両面インラインプリンタ</p> <p>Print & Applyの自動化</p>  <p>海外</p>	<p>31 UF-3000 RFID Reader</p> <p>需要・用途が拡大するRFIDタグのReaderを展開</p>  <p>海外</p>

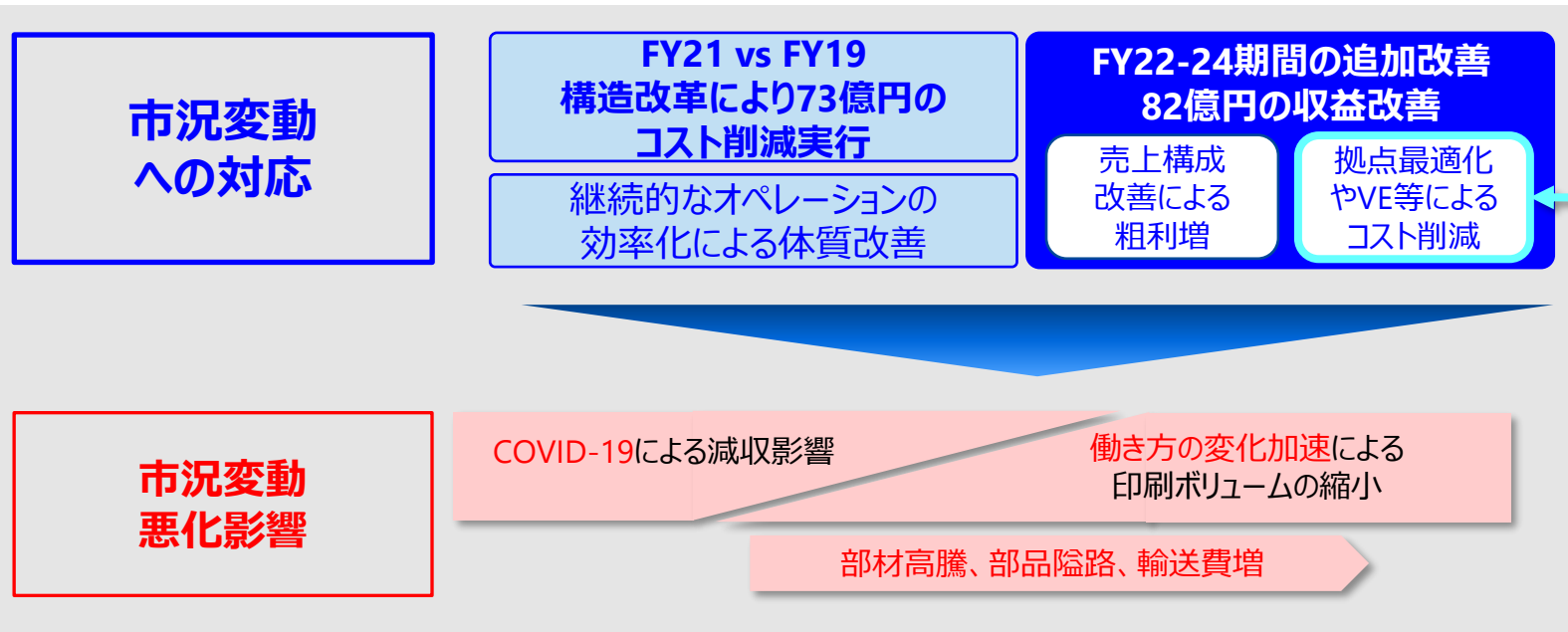
④ ワークプレイスの更なる収益基盤強化

市況変動への対応力強化を更に継続実行



具体的な取り組み例

- ① ワールドワイドで生産拠点の最適化
- ② 開発製造一体による生産原価低減
- ③ 業界他社との連携による収益体質強化



④ ワークプレイスの更なる収益基盤強化

e-BRIDGE Cloud ServiceとMFP・Auto-IDの連携による ワンストップ・ソリューションを提供し、差別化と成長を実現

MFP



ドキュメント管理

出力管理

ワークフロー自動化

機器管理

Auto-ID



SCMソリューション

BCS (バーコードシステム)

RFID

MFP + Auto-ID + Cloud Service

融合ソリューション

総合機器管理

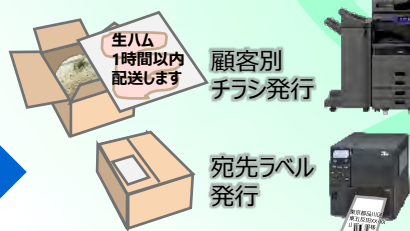
MFP・BCSを合わせて管理、連携してラベルやチラシを印刷

デバイス管理



入出力連携

伝票スキャン



生ハム
1時間以内
配送します

顧客別
チラシ発行

宛先ラベル
発行

MFP-RFID

印刷しながらRFIDタグに書き込み、特殊用紙にも対応

RFIDユニットをアドイン



RFIDタグ

書類の真正性と
管理を効率化

サブスクで利用しやすく

e-BRIDGE Cloud Service

IoTエッジターミナル

IoTセンシングとAIによりワーカーの体調・メンタルをサポート



ワークプレイス/ワーカーセンシング実証実験

×



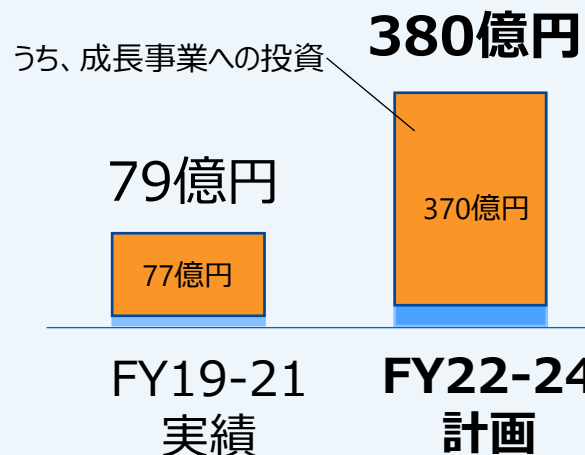
東芝AI技術を活用した
実証実験用アプリ
ヘルスAIサポート

データマネジメント ・ データサービス

ELERA
COMMERCE PLATFORM

事業モデルの変革に向け、経営資源を戦略領域へシフト

投融資

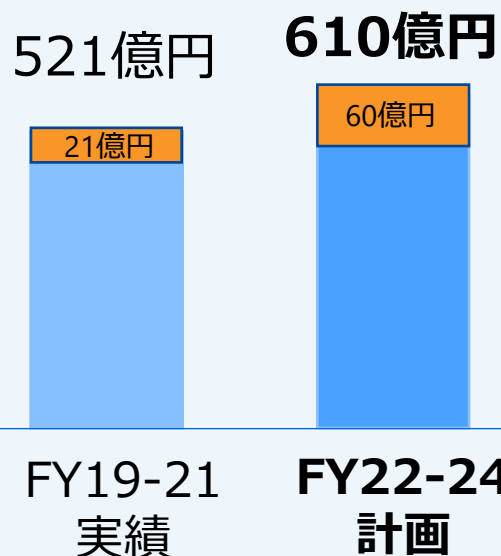


RS : 次世代店舗、決済、SCM
データサービス拡大

WS : DMS、Auto-IDソリューション拡大

本社 : CVCやスタートアップへの投資

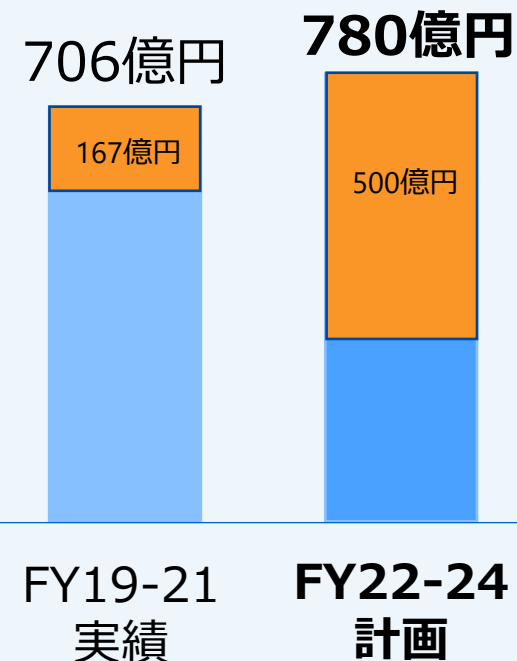
設備投資



RS : データビジネス向けシステム
クラウド機能強化
スマートレシート導入拡大

WS : クラウドサービス基盤整備
クラウドソリューション商材拡充

研究開発



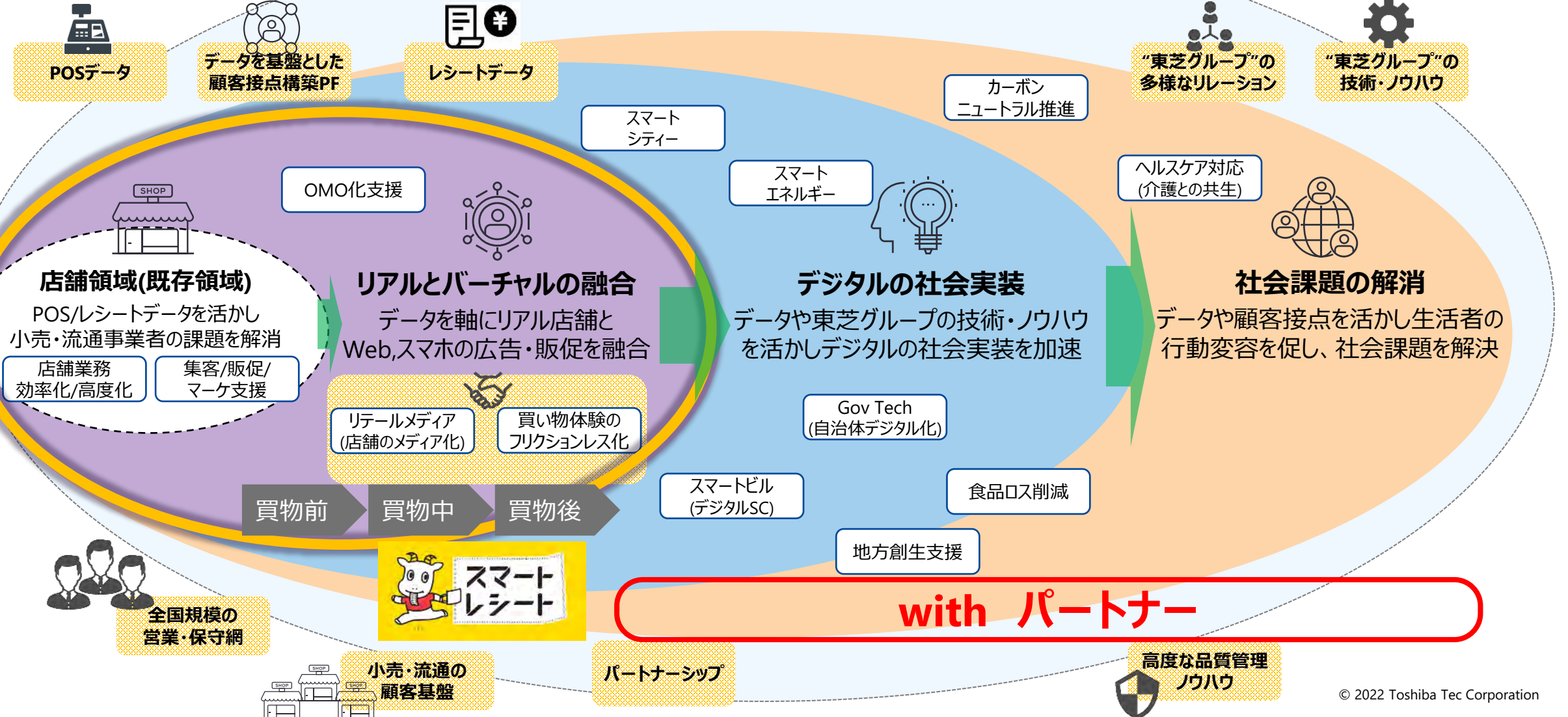
RS : 注力4領域向けの各種研究開発
テーマを強化
ELERAの開発加速

WS : クラウドサービス、
BCSプラットフォーム

東芝テックグループの目指すデータビジネスの世界

東芝テックのアセット (顧客基盤・サービス網 + α)

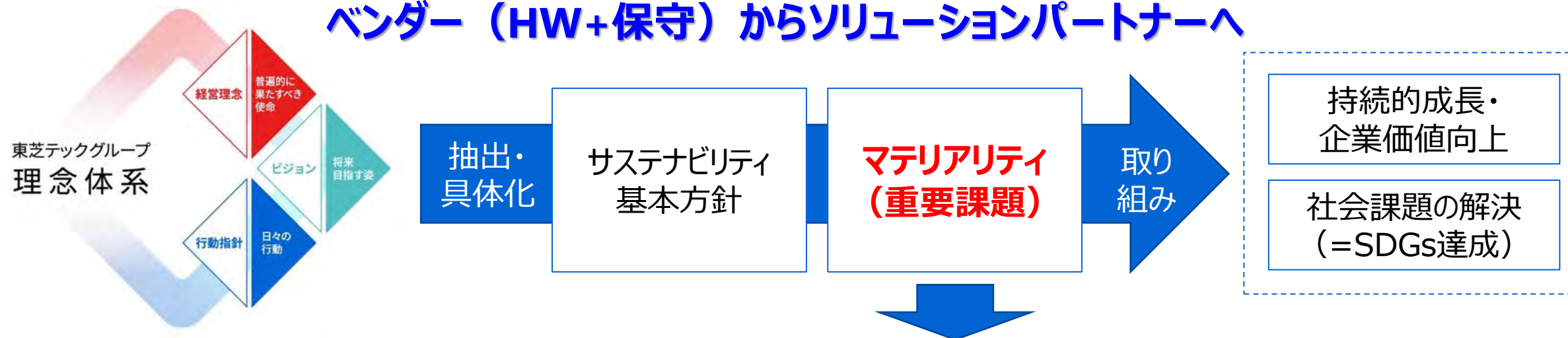
東芝グループのアセット (多様なリレーションシップ・技術・ノウハウ)



東芝テックのサステナビリティ経営

東芝テックグループは、理念体系から抽出されたマテリアリティ（重要課題）に取り組み、社会課題の解決に貢献します

ベンダー（HW+保守）からソリューションパートナーへ



マテリアリティ

環境

- ・気候変動への対応
- ・循環経済への対応
- ・生態系への配慮

社会

- ・人材の確保・維持・育成
- ・従業員の安全健康
- ・持続可能な調達活動の推進
- ・人権の尊重
- ・イノベーション創出のための研究開発の強化

ガバナンス

- ・ガバナンスの強化
- ・サイバーレジリエンスの強化

成長戦略を通じた東芝テックのSDGs

お客様のことを誰よりも知る、私たちだからこそ可能となる価値の創出により、
持続可能な社会の実現に貢献します



お客様の課題だけでなく、
その根底にある社会課題の解決

- 共創による新たな価値の創出
- データを利活用した新たな価値の創出
- プライバシー・個人情報保護

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