

## 第101期 中間ビジネスレポート

2025年4月1日～2025年9月30日

### Key Messages

- 2025年度上期は米国関税影響により減益、営業利益は△11億円  
2Qの営業利益は10億円と黒字化、1Qから31億円改善
- 2025年度下期は各事業改善の見込み、営業利益は131億円の見通し  
通期営業利益見通しは前回予想から変更なし
- 期末配当予想は20円予想
- リテールプラットフォーム「ELERA」は足元で堅調に拡大、中長期で更なる成長目指す

### ごあいさつ

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。  
平素は格別のご支援、ご高配を賜り、有難く厚く御礼申し上げます。  
ここに、2025年度(第101期)上期における当社グループの事業の概況等をご報告申し上げます。

2025年12月

代表取締役社長

錦織弘信

### 事業の概況

売上高については、米国関税措置の影響や、それに伴い生じた米国を中心とする各国の市況悪化及び顧客の投資時期の遅れの影響等により、POSシステム及び複合機の売上が海外を中心に減少したことや、為替によるマイナス影響もあって、2,576億55百万円(前中間連結会計期間比11%減)となりました。

損益については、製品価格の改定や生産拠点の最適化等の施策に取り組みましたが、製品価格改定効果の遅れの影響等もあって、売上高の減少や米国関税措置に伴うコストアップを完全に補うには至らず、海外市場向けPOSシステム及び海外市場向け複合機の損益が悪化したことから、営業損失は10億75百万円(前中間連結会計期間は94億73百万円の営業利益)、経常損失は34億29百万円(前中間連結会計期間は85億12百万円の経常利益)となりました。親会社株主に帰属する中間純損失については、エトリア㈱が当社の

元子会社であり現在はエトリア㈱の子会社であるToshiba Tec Information Systems (Shenzhen)の事業規模を縮小する計画を決定したことに伴い、経済補償金負担引当金繰入額を特別損失として計上したことなどから、98億85百万円(前中間連結会計期間は266億8百万円の親会社株主に帰属する中間純利益)となりました。

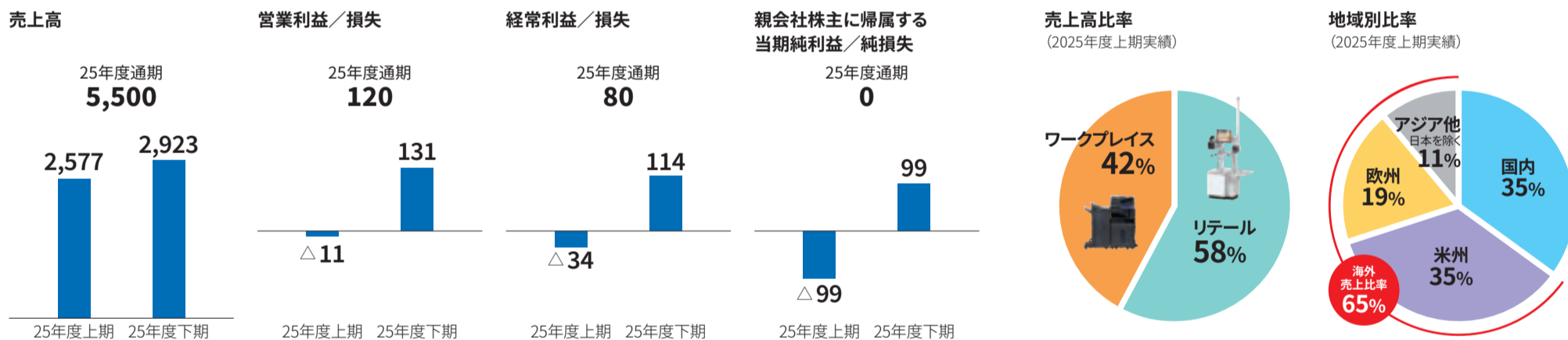
### 通期の見通し

2026年3月期通期の連結業績予想値につきましては、米国関税影響が価格改定や生産拠点最適化などにより下期にかけて縮小し、各事業で改善が見込まれることから、通期営業利益の見通しは2025年8月6日に発表しました予想から変更していません。なお、期末配当予想については、下期における業績回復見通しや経営環境などを総合的に勘案した結果、1株当たり「20円」とさせていただきます。



### 2025年度 連結業績ハイライト(上期実績/通期見通し)

(単位：億円)



注記 記載金額は、原則として億円単位は表示単位未満を四捨五入、百万円単位は表示単位未満を切り捨てて表示しております。



### 東芝テック、小学館の幼児誌『幼稚園』企業コラボ付録企画へ参画 ～セルフレジと電子レシートサービスをモデルとした付録が2・3月号に登場～

当社は、小学館の幼児向け知育雑誌『幼稚園』企業コラボ付録企画に参画しました。セルフレジと電子レシートサービス「スマートレシート®」をモデルにした組み立て付録が2025年12月26日ごろに発売される『幼稚園』2・3月号に同封されます。

豪華でリアルな付録がつく雑誌としてテレビやSNSで話題の『幼稚園』にて、今回の企画は2021年、2023年に続き、3回目となります。付録とともに、当社の特集ページも組まれます。セルフレジや商品スキャン時の音、サブスキャナや自動釣銭機の紙幣・硬貨投入口のデザインは実物の機械を忠実に再現しています。さらに、スマートフォンには、会計時に通常は紙で提供されるレシートをスマートフォンに表示する仕掛けを施し「スマートレシート®」を表現しています。また、「スマートレシート®」の利用によって紙の使用量や紙ゴミの削減が可能となり、環境保全の考え方を子どもたちに伝えたいという教育的な意図も込められています。



『幼稚園』2・3月号(12月26日ごろ発売)の予告ページ

※「スマートレシート®」は東芝テック株式会社の登録商標です。



### 東芝アメリカビジネスソリューション社が Keypoint Intelligenceから4回連続で 「Logistics Pacesetter Award」※を受賞



Toshiba America Business Solutions, Inc.

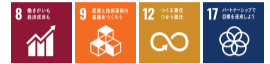
当社の子会社である東芝アメリカビジネスソリューション社(米国)は、Keypoint Intelligenceより「2025-2026 Logistics Pacesetter Award」を受賞し、4回連続の受賞となりました。この賞は、同社が販売する複合機とラベルプリンタの耐久性、製品ラインアップ、サポート体制などが、北米の製造、物流、販売などさまざまな分野で高く評価されたことを示すものです。

ハードウェア、ソフトウェア、プロフェッショナルサービス、フィールドサービス&サポート、セキュリティ、マーケットリーダーシップなど、Keypoint Intelligenceが定める主要カテゴリーのうち、60以上の差別化ポイントにおいて他社を上回るスコアを獲得しました。Keypoint Intelligenceより「今回の調査で、東芝アメリカビジネスソリューション社がロジスティクスの顧客にとって頼りになるドキュメント・イメージング・ベンダーであることが改めて明らかになりました。同社の複合機やラベルプリンタは、過酷な環境下でも中断することなく、稼働をサポートする高い信頼性を備えている」とコメントをいただきました。

※ Keypoint Intelligenceの「Logistics Pacesetter Award」は北米市場情報に基づいた北米向けの賞です。

# 上期のトピックス

- 2024年度は「スマートレシート®」で約7,500万枚の電子レシートを発行
- 「TTテッククリエイション株式会社」の設立について
- 東芝テック、レシート推し広告サービス「かみ押しレシート」を開始
- 東芝テックと東芝データ、リテールメディア推進に向けて、顧客属性別の行動変容を把握する検証を電通と開始
- 東芝テック、生成AIの活用を支援するサービスを2025年度中に提供開始



## ELERA®注文連携サービス「OrderLinkage」累計2000店舗導入を突破！ ～連携サービスも順次拡大中～

当社のELERA®注文連携サービス「OrderLinkage（オーダーリンクージ）」の導入実績が、2025年6月に累計2000店舗を突破しました。

「OrderLinkage」は、当社のPOSシステムやオーダーエントリーシステムを利用する飲食店向けに開発したグローバルリテールプラットフォーム「ELERA®」に接続するクラウドサービスです。外部のシステムを利用したデリバリーやテイクアウト、店内モバイル端末を使用した注文などを、店舗の東芝テック飲食店向けPOSシステムやオーダーエントリーシステムとシームレスに連携し、自動で反映することで、店舗オペレーションの軽減と効率化に寄与します。

市場環境や業界のトレンドは変化を続けていますが、「OrderLinkage」は多様化する市場ニーズに応え、連携するサービスの幅を広げることで、2027年には累計5,700店舗への導入を目指しています。



## レシートプリンタ「TR-QT3」(FLEXPrint)が 2025年度グッドデザイン賞を受賞

当社のレシートプリンタ「TR-QT3」(FLEXPrint)が、2025年度グッドデザイン賞(GOOD DESIGN AWARD 2025)を受賞しました。

「TR-QT3」(FLEXPrint)はコンパクトサイズ、高速かつ高品質な印字、排紙方向を選べる柔軟な設置性を兼ね備え、店舗におけるレジ周りの省スペース化と効率化に貢献するレシートプリンタです。前機種のレシートプリンタと比較して専有面積(幅×奥行)は約20%削減し、印字速度は約1.3倍\*に向上しました。POSシステムとともに設置した際、店舗スタッフと消費者の両方から美しく見えるよう、シンプルで洗練された外観を意識してデザインしています。スーパーマーケットやアパレル、飲食店など、業種を問わず利用できるよう、親和性の高いデザインと性能を追求しています。

\*参考値であり、環境によって異なります。



# 事業戦略説明会 (2025年12月18日)



## 東芝テック×加賀電子、小売業界における 製品の開発・製造協業に向け基本合意



東芝テック株式会社 + 加賀電子株式会社

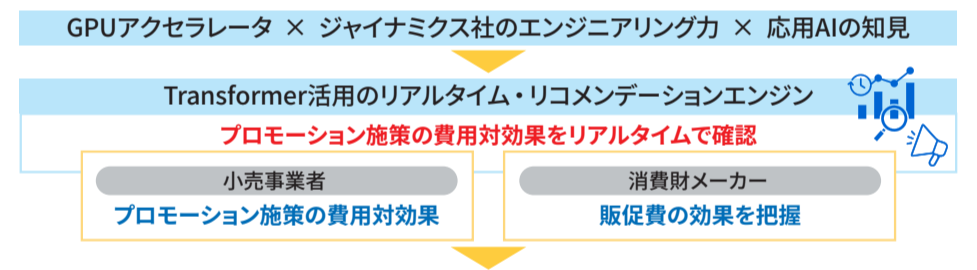
- 製品企画/製造/部品調達/セットアップまでの協業体制(QCDF強化)
- 東芝テックの企画・開発力と加賀電子の製造技術・調達ネットワークを融合
- 安定供給やスマートストア協業による小売業の店舗効率化・利便性向上を推進

両社の強みを活かし、顧客満足度と市場競争力の向上を目指す  
将来的には海外へ展開



## 新たな取り組みによる“小売データのリアルタイム分析”

POS端末は単なるトランザクションデバイスからリアルタイムに学習し続ける「インテリジェンスエンジン」へ進化

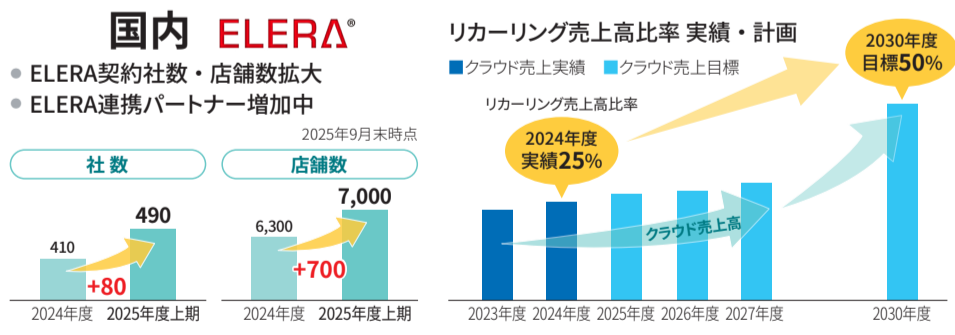


効果が不明確な販促費を使う時代の終わりー新たな章の始まり



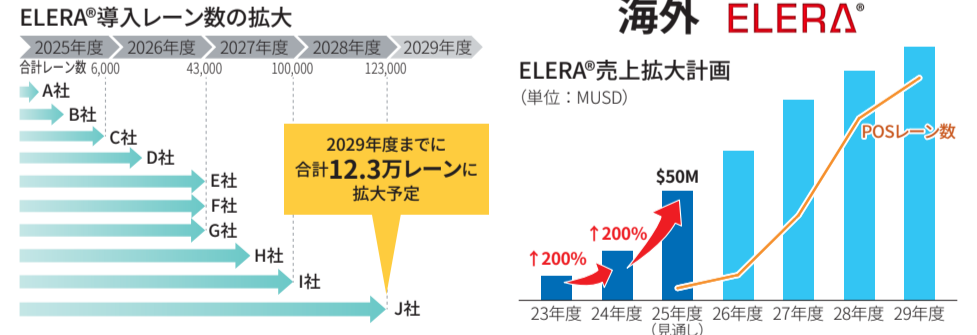
## 国内リテール事業の成長戦略

データ活用とパートナー連携による事業領域の拡大を推進  
クラウド・サブスクリプションを拡大し、30年度にリカーリング売上高比率50%を目指す



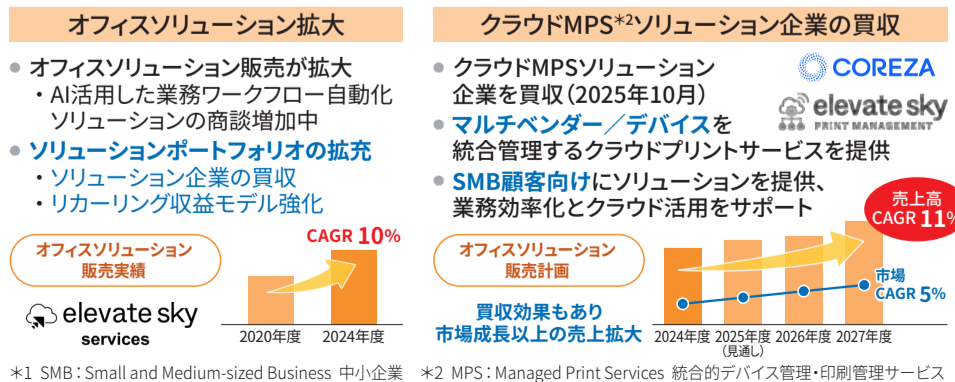
## 海外リテール事業の成長戦略

29年度に向けて123,000レーンの稼働実現を見込む



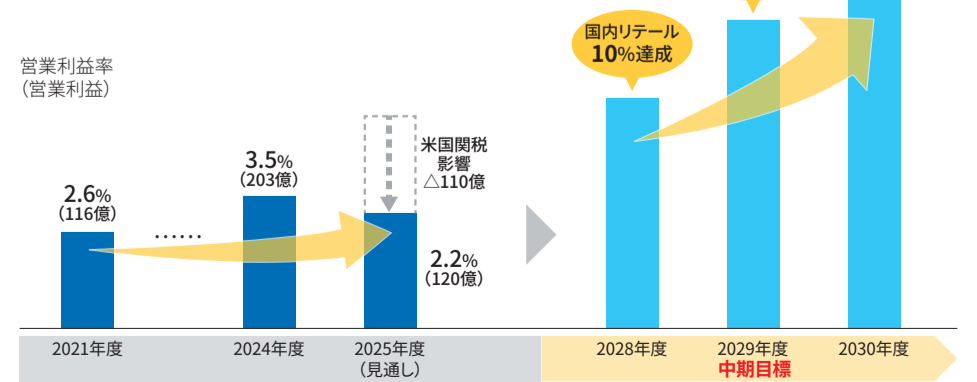
## ワークプレイス事業の成長戦略

オフィスソリューション・オートIDソリューションの事業拡大、SMB\*1顧客の業務効率化とクラウド活用支援



## 中期成長計画

中期目標 全社営業利益率10%の達成



\*1 SMB: Small and Medium-sized Business 中小企業 \*2 MPS: Managed Print Services 統合的デバイス管理・印刷管理サービス

※ ELERA®は東芝グローバルコマースソリューション社の登録商標です。 ※「Elevate Sky」はToshiba America Business Solutions, Inc.の登録商標です。「Elevate Sky Print Management」はアメリカ地域でのみ使用している名称であり、欧州地域では使用していません。