



2026年 5月29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 錦 織 弘 信
(コード番号：6588 東証プライム)
経 営 企 画 部
問 合 せ 先 コーポレートコミュニケーション室長
阿 部 明
(TEL 03-6830-9151)

2026年度 経営方針説明会 資料公開のお知らせ

当社は、5月29日（金）17時30分から機関投資家・証券アナリストおよび報道関係者を対象に開催する「2026年度 経営方針説明会」の説明会資料を公開しますので、お知らせします。

別添資料：2026年度 経営方針説明会

TOSHIBA

2026年度 経営方針説明会

2026年5月29日

東芝テック株式会社

代表取締役社長 錦織 弘信

Toshiba Tec Group Philosophy

Creating with You

ともにつくる、つぎをつくる。

目次

01 はじめに

02 2021～2025年度振り返り

03 2026～2028年度経営方針

04 市場動向と事業戦略

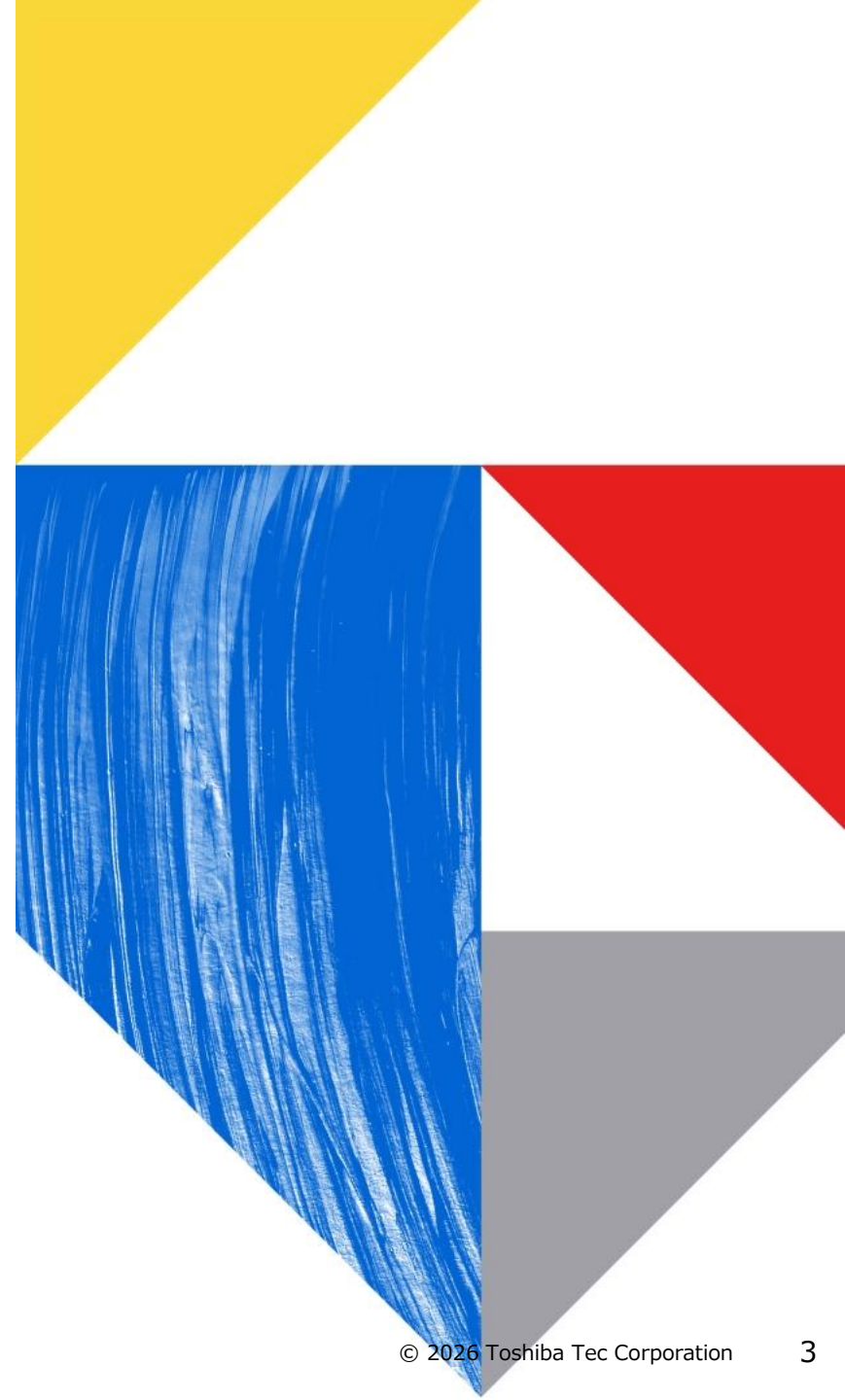
05 将来の姿



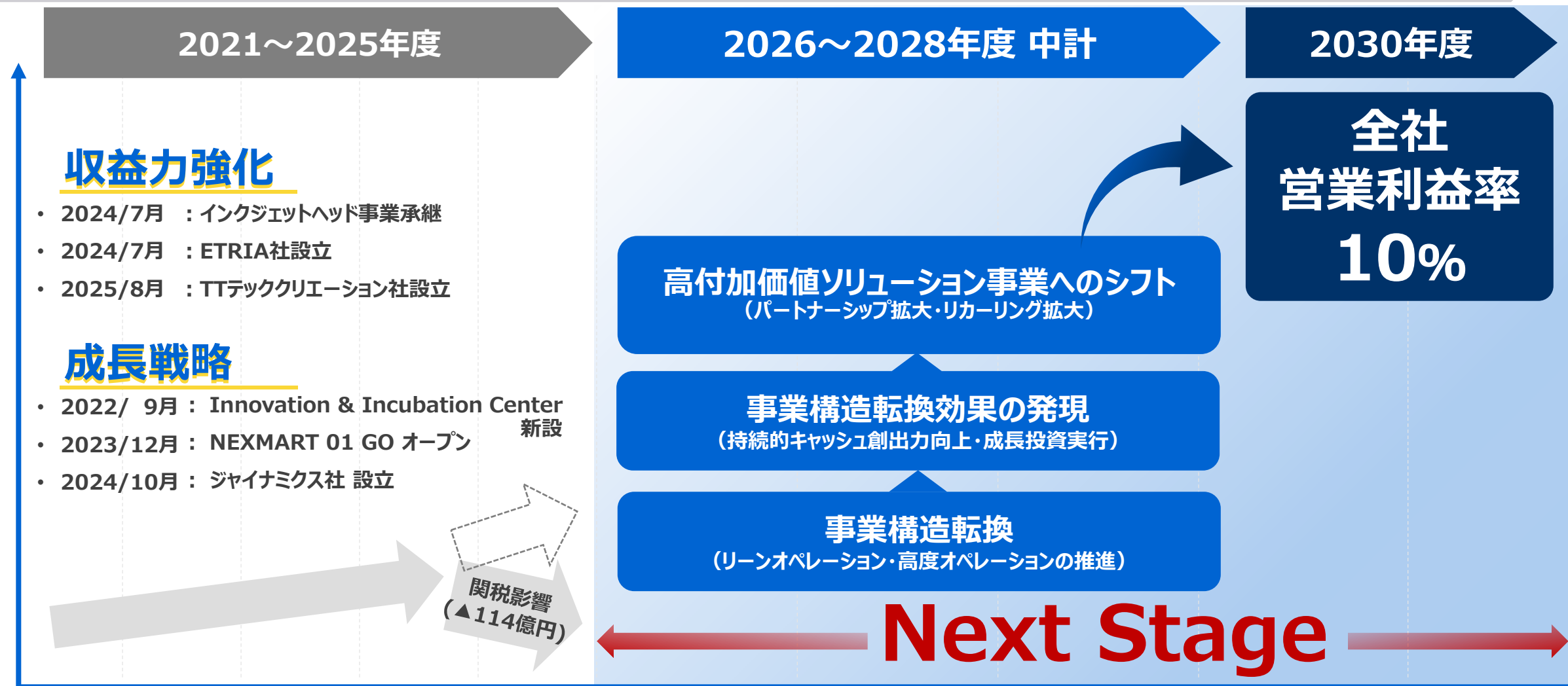
**Next
Stage**

01

はじめに



2026～2028年度中計の位置づけ



2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 2025年度 **2026年度** **2027年度** **2028年度** 2029年度 2030年度

事業環境

COVID-19 米国関税 部品隘路 欧米金利高

Next Stage

当社はNext Stage（高い収益性を伴った成長フェーズ）に突入
SW・データ・サービス強化を軸に、生活インフラである流通を支える価値提供へ転換

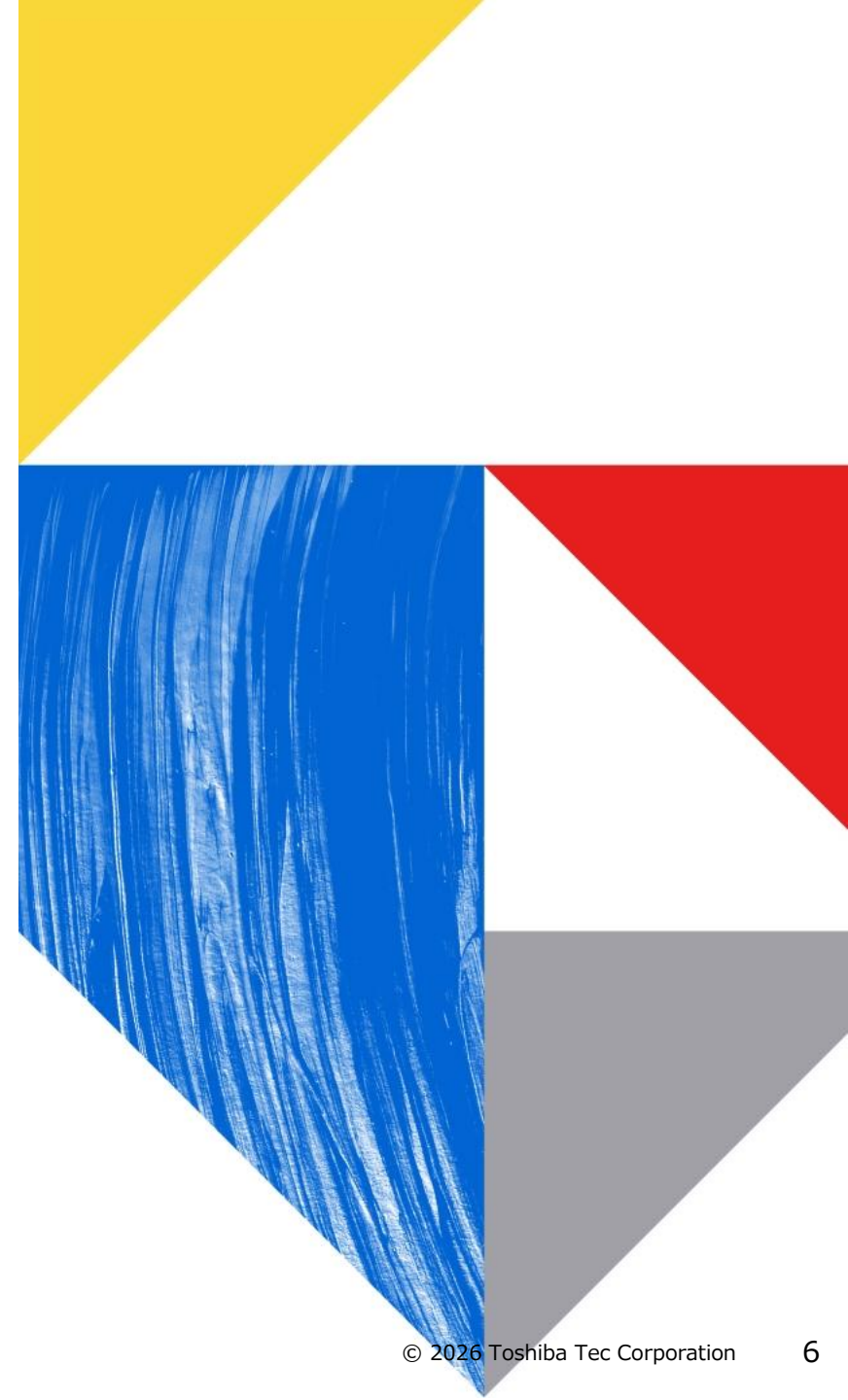
HW／保守主体モデルからソリューションパートナーへの転換

- POSシステム・MFPを売る会社から**顧客の経営を支える会社**へ
- POSシステム・MFPは入口でハード競争から**競争軸をずらす**

流通業界・オフィスを変える、日本を変える

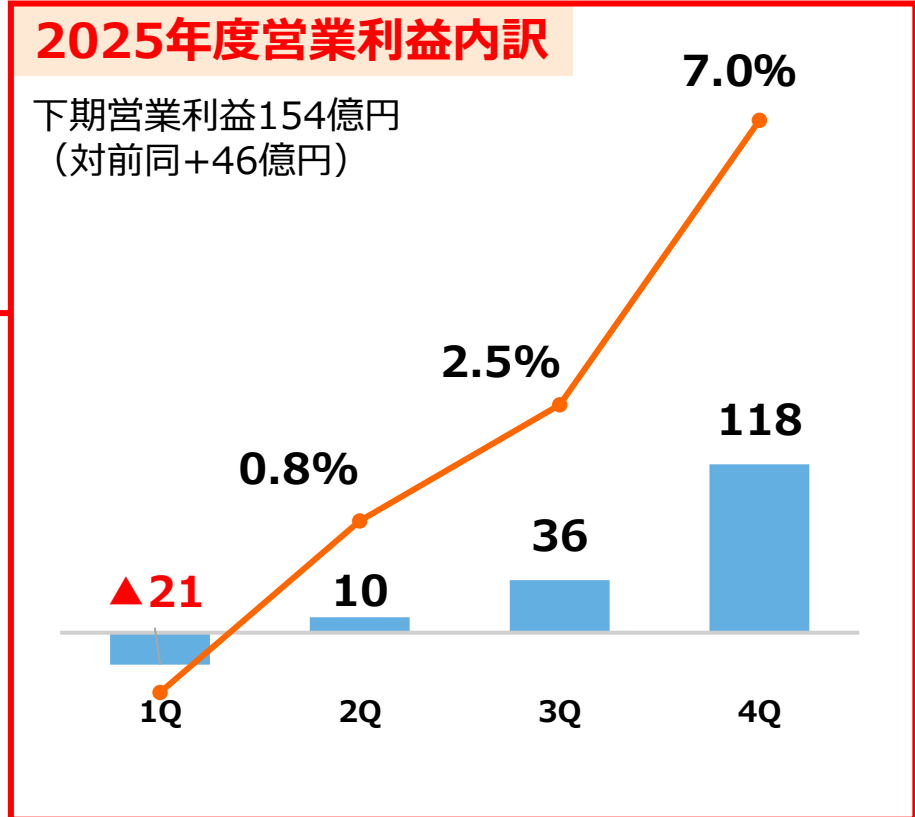
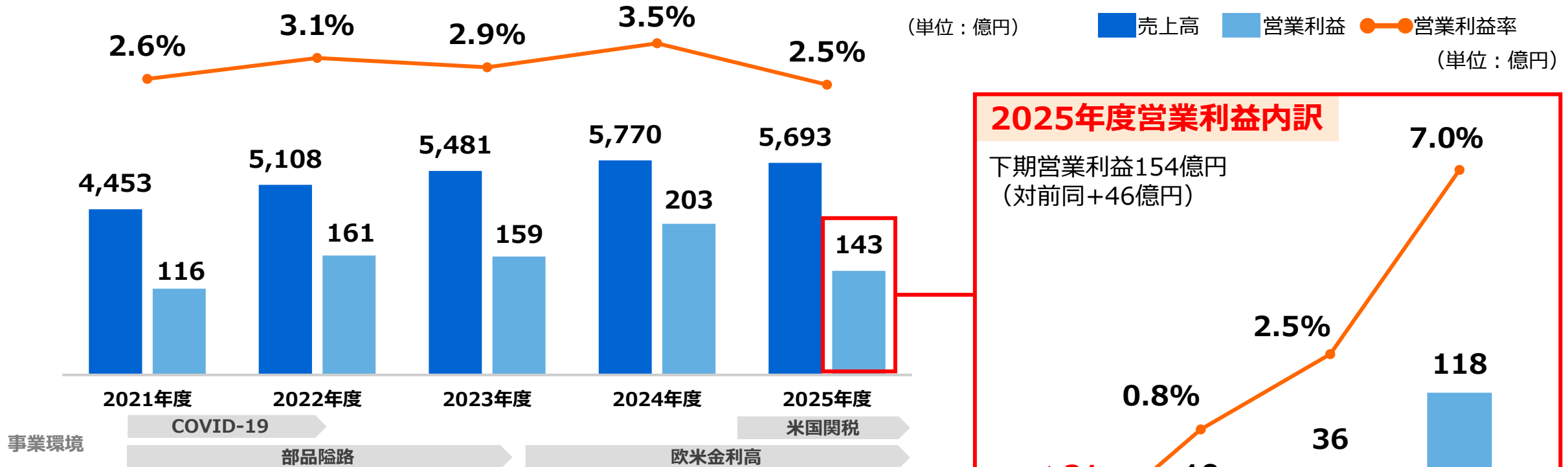
02

2021~2025年度振り返り



2021~2025年度の業績推移

2021年度以降、**基礎収益力向上施策と成長投資を継続**
2025年度は米国関税影響（▲114億円）を織り込み営業利益143億円



収益力強化	社内DX取組強化	理想テクノロジーズ社へインクジェットヘッド事業 承継	リコー社とETRIA社設立	TTテッククリエーション社設立
	成長戦略	米ダラスにInnovation & Incubation Center 新設	NEXMART 01 GO オープン	ジャイナミクス社 設立

将来に向けた先行投資

東芝テックの成長モデル「共創による新たな価値の創出」

HW／保守→
ソリューションカンパニーへ

<社会課題解決>

・労働力不足への対応 ・廃棄ロスの削減 ・CO2排出削減 ・紙資源の削減

貢献



タッチポイント^{※1}

日本TOP10リテーラーのうち **8社** が顧客
 米国TOP10リテーラーのうち **7社** が顧客
 欧州TOP10リテーラーのうち **4社** が顧客
 世界中で稼働しているMFP^{※2} **約140万** 台

POSシステムシェア^{※3}

世界・国内ともに **No.1**

世界 **17%** (275万台)
 国内 **52%** (61万台)
 Installed Base (2024年時点)

東芝テックの強み

グローバル連結 **15,078** 人
 グループ従業員数^{※4} **約5,000** 人
 うち保守人員 (国内 約2,000人、海外 約3,000人)

グローバル拠点^{※4} **62社**

ACC **ELERA** ^{※5} **TE**
 COMMERCE PLATFORM

※1 「Top 50 Global Retailers 2025」 National Retail Federation / 各社有価証券報告書(EDINET) ※2 当社調べ ※3 「Global EPOS and Self-Checkout 2025」, Datas Insights ※4 2026年3月末時点

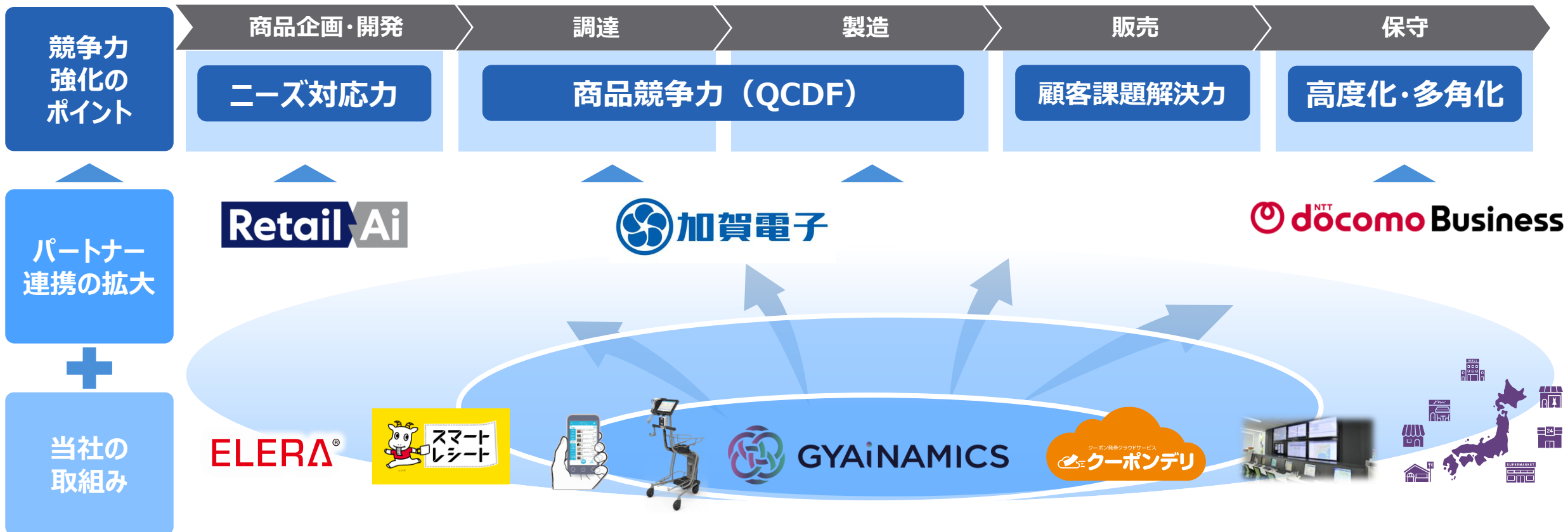
※5 「ELERA」は東芝グローバルコマースソリューション社の登録商標です

共創による新たな価値の創出

パートナーとの共創によりバリューチェーンを変革し、提供価値と収益基盤を強化

バリューチェーン 変革

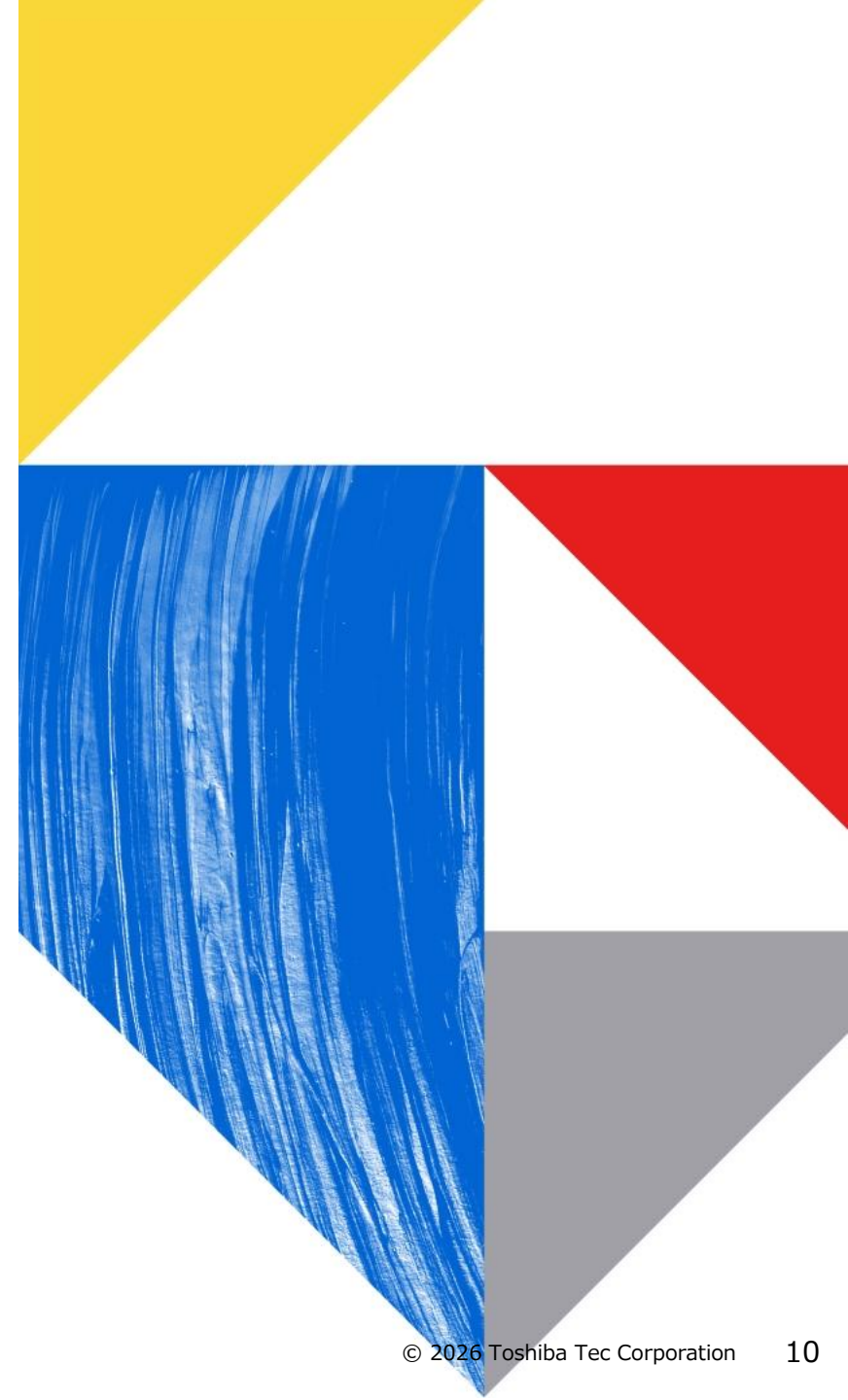
- 商品企画・開発強化により、迅速に潜在ニーズ・顕在ニーズへ対応
- 調達・製造強化により、競争力のある製品・ソリューションを提供
- 営業・保守強化により、お客様の課題解決と安定運営を長期にわたり支える



03

2026~2028年度経営方針

Next Stage



事業環境の変化により、**ビジネスモデルの転換が必要不可欠**

マクロ環境の構造変化

- AI活用の進展により、従来は人手依存だった業務の代替・高度化が可能に

顧客ニーズの高度化

- DXは前提化し、AI活用による成果創出が競争条件に

競争・ビジネスモデルの変化

- 価値の源泉が「HW」から「ソリューション」へシフト



構造変化への対応と**AI活用を前提とした持続的・高付加価値モデルへの進化**が不可欠

東芝テックの成長モデル「共創による新たな価値の創出」

Next Stage



タッチポイント^{※1}

- 日本TOP10リテーラーのうち **8社** が顧客
- 米国TOP10リテーラーのうち **7社** が顧客
- 欧州TOP10リテーラーのうち **4社** が顧客
- 世界中で稼働しているMFP^{※2} **約140万台**

POSシステムシェア^{※3}

世界・国内ともに **No.1**

世界	国内
17% (275万台)	52% (61万台)
Installed Base (2024年時点)	

東芝テックの強み

グローバル連結	グループ従業員数 ^{※4}
15,078 人	うち保守人員 約5,000 人
	(国内 約2,000人、海外 約3,000人)

グローバル拠点^{※4} **62社**

※1 「Top 50 Global Retailers 2025」 National Retail Federation / 各社有価証券報告書(EDINET) ※2 当社調べ ※3 「Global EPOS and Self-Checkout 2025」, Datas Insights ※4 2026年3月末時点

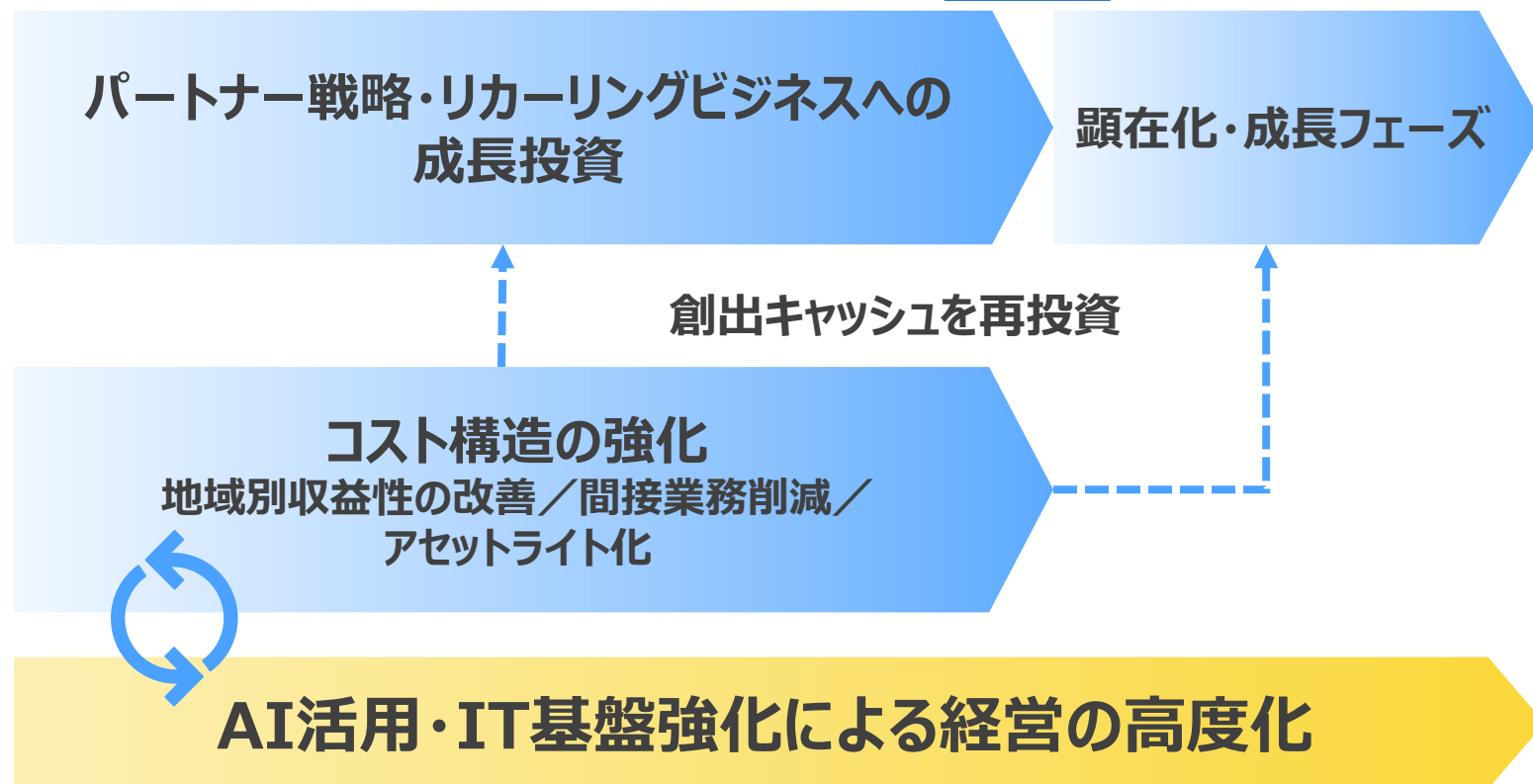
2026年度中計期間においては、**基礎収益力向上と事業転換を並行して推進し**
高収益・成長モデル確立のための基盤構築を完遂



**事業
転換**

×

**基礎
収益力
向上**



Next Stageのドライバーである
 パートナーシップ形成とリカーリングビジネス拡大を推進

最適なパートナーシップ形成

「共創による新たな価値創出」は実行ステージへ移行



小売業

タッチポイント

顧客基盤を拡大

物流業 決済業者 広告 メーカー・卸

A-BRID ELERA® e-BRIDGE Cloud Services

店舗運用・顧客管理・バックオフィス・運用監視/保守・エコシステム

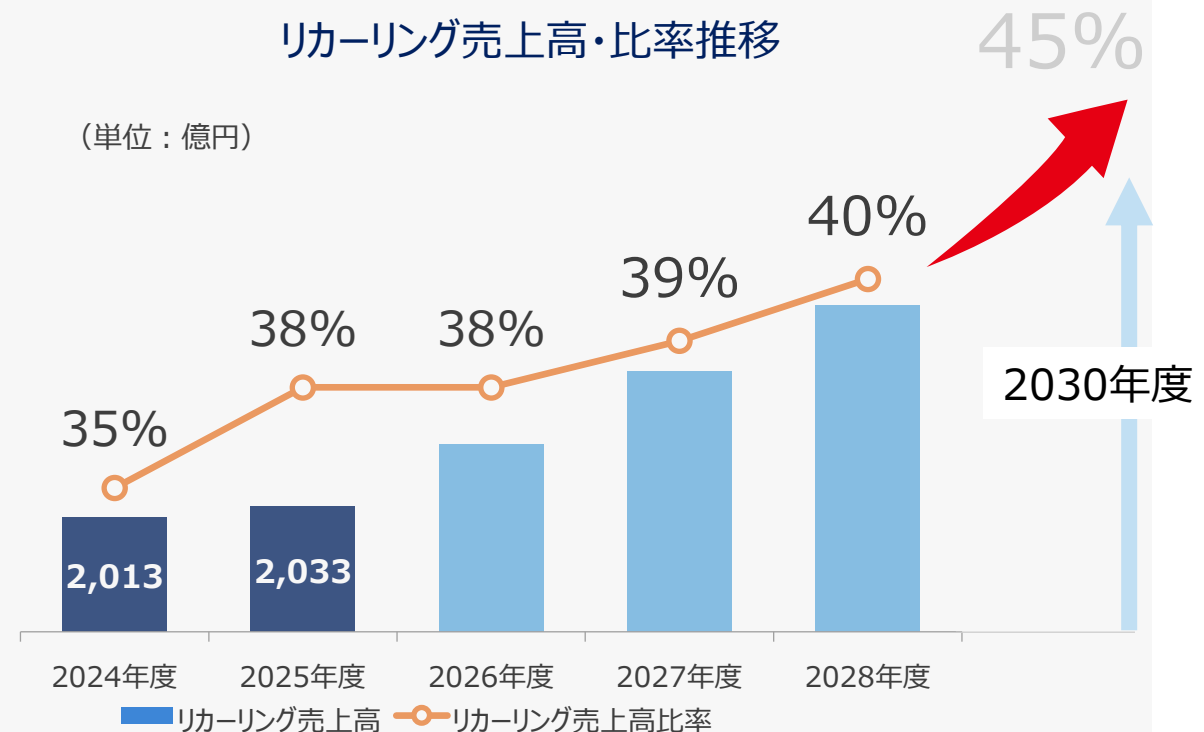
パートナーシップ拡大

リカーリングビジネス

高収益のリカーリング比率増により
 全社の収益性を向上

リカーリング売上高・比率推移

(単位：億円)



Next Stage推進のため
CEO・COO体制に変更し経営スピードの向上を図る

代表取締役 会長執行役員 CEO



錦織 弘信

- 中長期経営戦略・事業変革の主導
- パートナーシップ・対外戦略の推進

代表取締役 社長執行役員 COO



大西 泰樹

- 経営戦略の執行・全社事業運営統括
- 全社業績・KPIマネジメント責任

2026年度中計 全社目標計数

基礎収益力の向上と事業転換を推進し

2028年度は 営業利益率 6.6%、ROIC 16%を目指す

	2026年度計画 (USD 150円、EUR 175円)	2027年度計画 (USD 150円、EUR 175円)	2028年度計画 (USD 150円、EUR 175円)
売上高	5,900億円	5,900億円	5,800億円
営業利益	200億円	270億円	380億円
営業利益率	3.4%	4.6%	6.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	70億円	130億円	210億円
営業キャッシュ・フロー	210億円	310億円	390億円
フリーキャッシュ・フロー	60億円	130億円	190億円
投下資本利益率(ROIC [※])	9%	12%	16%

※ 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）

2026年度中計 セグメント別目標計数

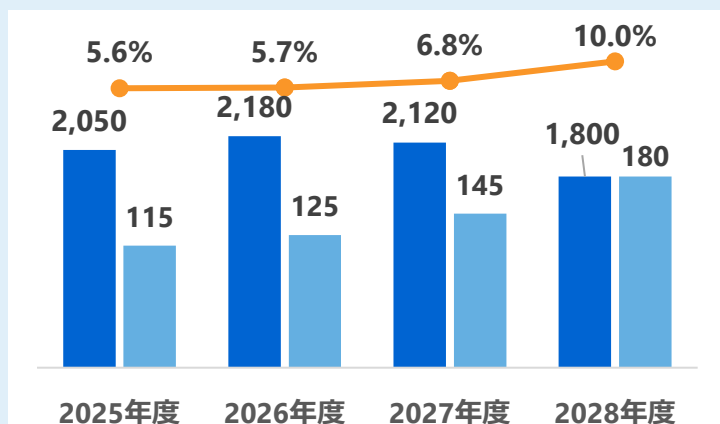
各セグメントにおいて、着実な収益力改善を実現
国内リテールにおいては2028年度に 営業利益率10%達成を目指す

国内リテール事業

営業利益／営業利益率

2026年度 125億円／5.7%
2027年度 145億円／6.8%
2028年度 180億円／10.0%

(単位：億円)

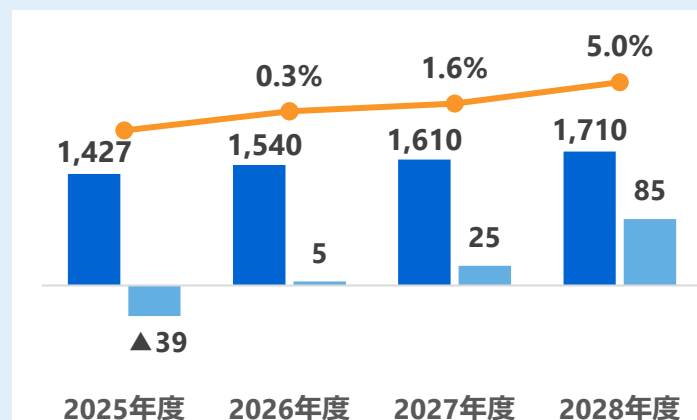


海外リテール事業

営業利益／営業利益率

2026年度 5億円／0.3%
2027年度 25億円／1.6%
2028年度 85億円／5.0%

(単位：億円)

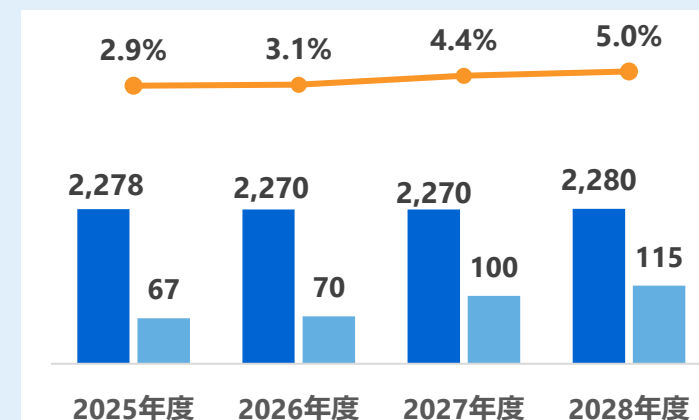


ワークプレイス事業

営業利益／営業利益率

2026年度 70億円／3.1%
2027年度 100億円／4.4%
2028年度 115億円／5.0%

(単位：億円)



キャッシュアロケーションと投資配分

収益性改善による営業CFを確保したうえで、**アセットライト**を推進するとともに**成長投資**を実行
財務体質の安定を維持

	2023~2025年度 実績		2026~2028年度 計画
資源投入	投融資	44億円/3年累計	2.8倍 → 120億円/3年累計
	設備投資 ※1	460億円/3年累計	1.1倍 (1.2倍) ※2 → 510億円/3年累計
	研究開発費	749億円/3年累計	0.9倍 (1.0倍) ※2 → 670億円/3年累計
財務目標	自己資本比率	2025年度 26%	2027年度に30%超
	総資産回転率	2025年度 1.6	1.6水準を維持
	ROIC	2025年度 7%	2028年度 16%

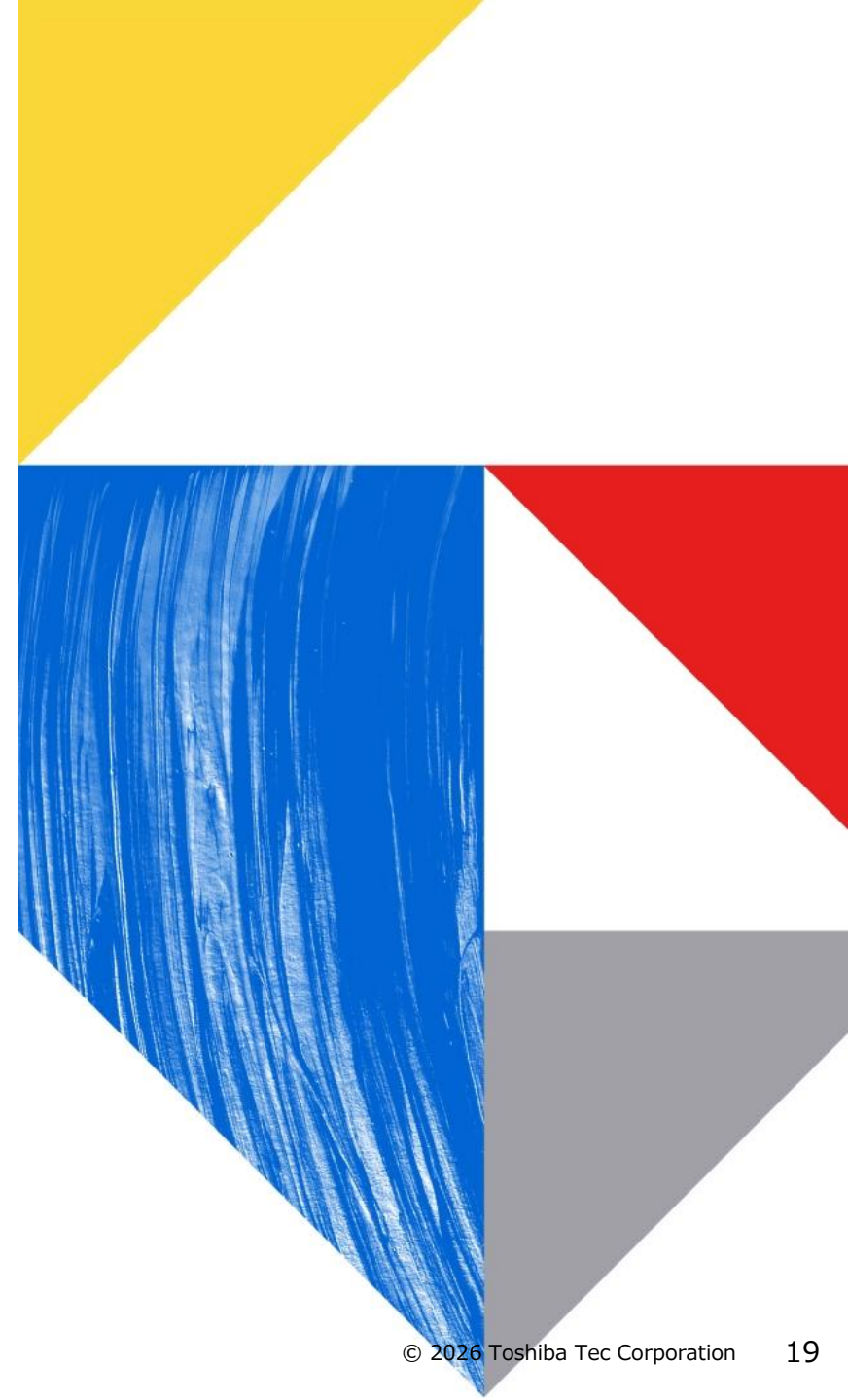
- 株主還元
- 連結配当性向30%程度を目標とし、継続的な増加を目指す
 - 自己株式の取得は適切に実施する

※1 リース資産を除く

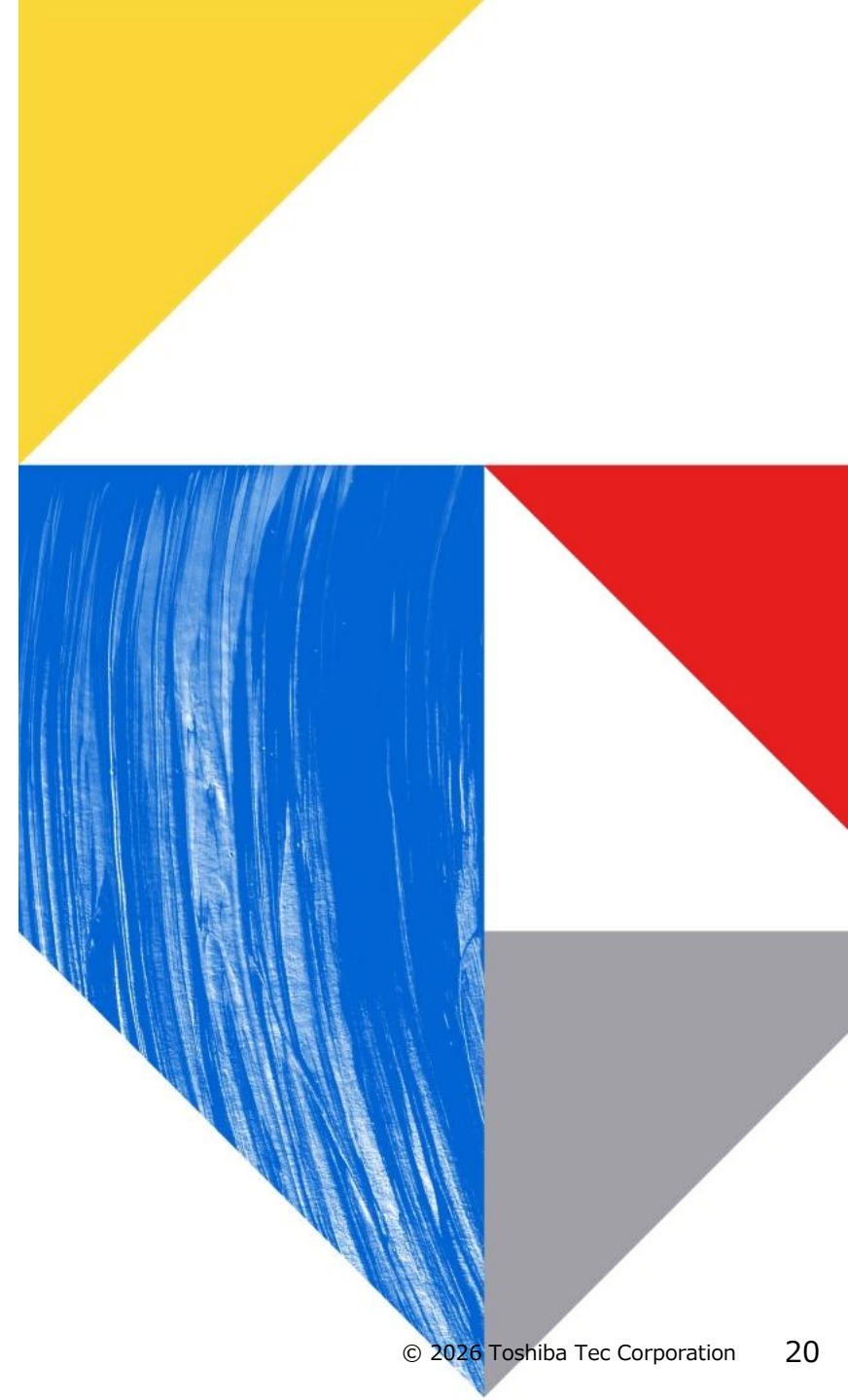
※2 2023~2025年度におけるETRIA等事業再編影響を除く

04

市場動向と事業戦略



国内リテール事業

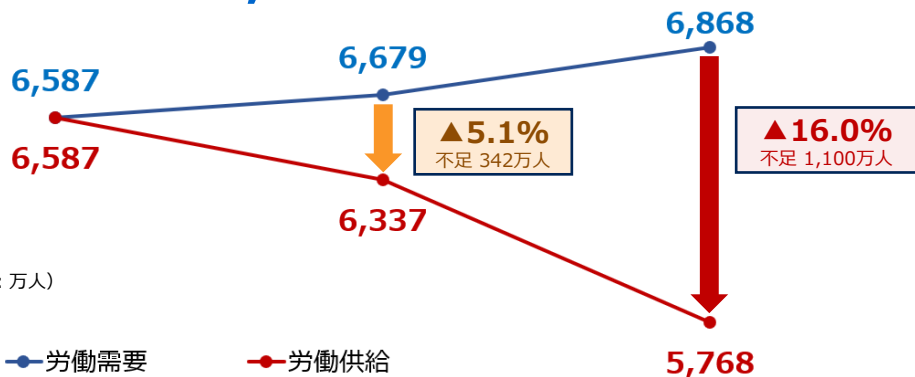


(国内リテール事業) 市場動向と戦略の方向性

POSシステムシェア50%のタッチポイントを活用し小売DX市場における競争優位性を確立

市場動向

2040年には約**1,100万人**の労働力が不足^{※1}



(単位: 万人)

●労働需要 ●労働供給

2022 2030 2040

※1 リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」(2023年3月) 同レポート図表2「労働需給シミュレーション」をもとに加工して作成

国内小売/外食DX市場 将来展望^{※2}

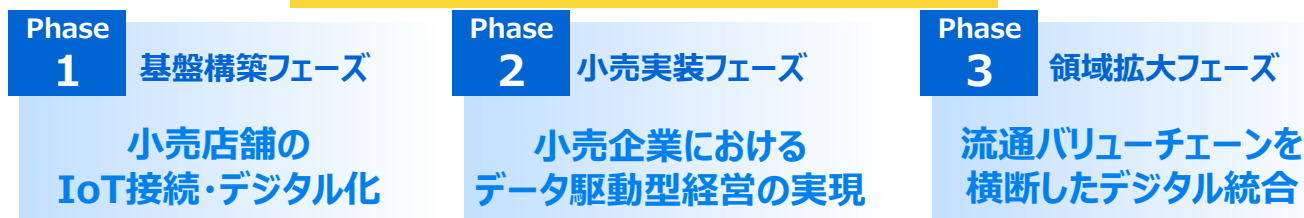
2030年度 市場規模: **9,644億円**

2023年~2030年 CAGR: **10.4%**

※2 富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」(2025年4月24日発表、プレスリリース第25043号)

戦略の方向性

流通顧客の経営を変える



POSシステムを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



(国内リテール事業) 東芝テック x パートナーによるバリューチェーン変革の加速

パートナー連携の強化によりバリューチェーン変革を実現し 提供価値の拡大と収益性の向上を実現

競争力
強化の
ポイント

商品企画・開発

ニーズ対応力

調達

商品競争力 (QCDF)

製造

販売

顧客課題解決力

保守

高度化・多角化

パートナー
連携の拡大

Retail Ai

加賀電子

NTT docomo

NTT docomo Business

当社の
取組み

ELERA®



GYAiNAMICS



商品企画から保守まで一気通貫でバリューチェーンを強化し競争力のある製品・サービスを提供

(国内リテール事業) 加賀電子グループとの協業について

両社アセットを活用した協業を開始

並行してスマートストア商材の共創・バリューチェーン構築の具体化を推進

Step1 (具体的な協業の開始)

両社アセットの有効活用

- 加賀電子グループの顧客に対する保守
- 加賀電子グループの調達網を活用し、スマートストア領域の商材拡大
- 当社工場の活用 (2026年度開始予定)



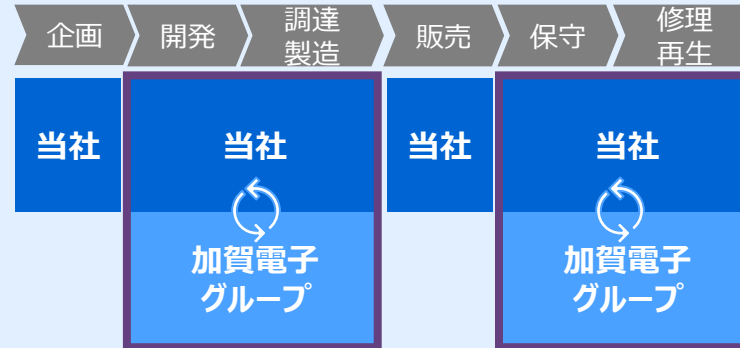
スマートストア領域の創出

Step2

両社共創によるHW提供

- スマートストア領域

バリューチェーンサイクルの共同構築 (両社拠点活用)



Step3

協業モデルのグローバル展開

- 国内の協業アセットを海外市場へ展開
- 海外製造拠点の相互活用



グローバルサプライチェーンレジリエンス強化

グローバル調達・製造拠点活用によるバリューチェーン強化

(国内リテール事業) 信頼基盤のさらなる充実 (保守・サービスの高度化)

顧客の信頼基盤である「保守・サービス」において
生成AI活用、マルチベンダーサポート拡大による**高度化、多角化**で提供価値を増大

当社グループ保守事業の強み

1 24時間365日 常時対応体制

コール受付件数
約**150万件/年**
(約4,000件/日)

セットアップ件数
約**11万件/年**
(約300件/日)

2 国内最大級の 小売保守体制

従業員数
約**2,000名**

サービス拠点
約**120拠点**

3 小売現場を理解するITプロフェッショナル集団



AWS関連
約**170名**

PMP資格
約**80名**

情報セキュリティ
関連
約**850名**

その他
(IT・AI関連)
約**1,100名**

当社グループ保守事業の取組み

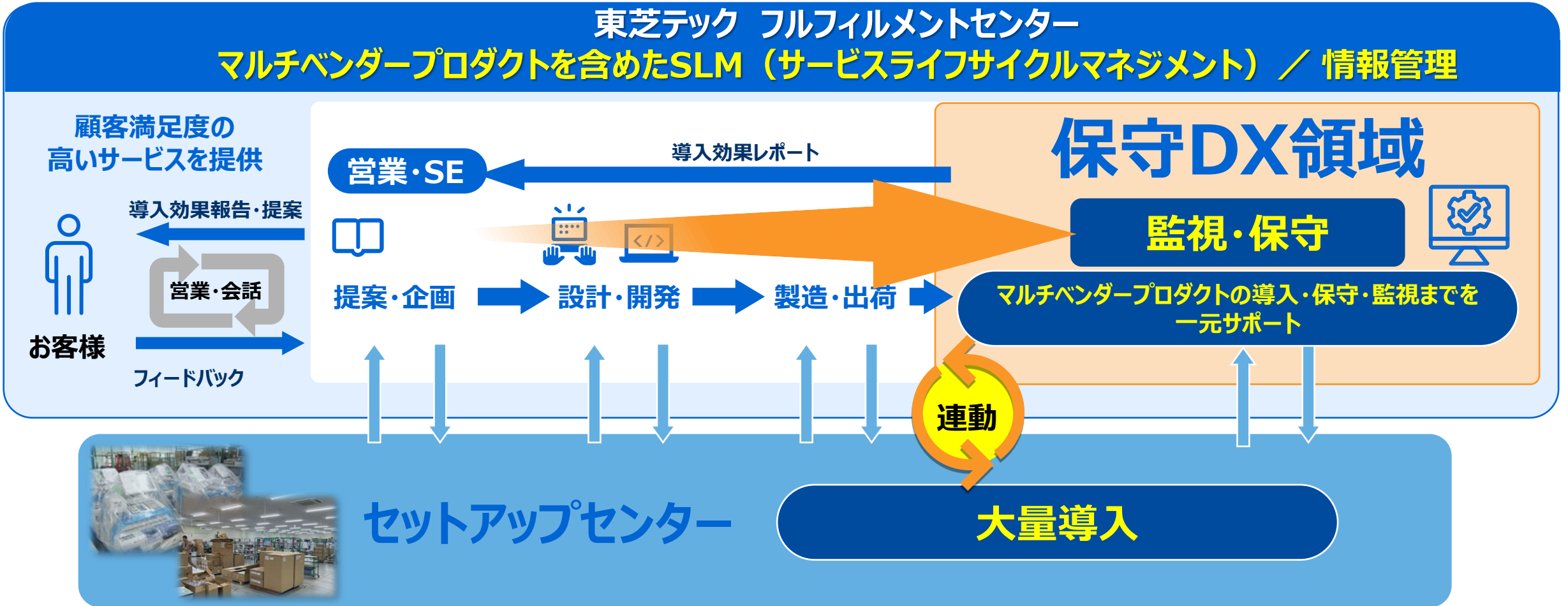


保守事業領域

(国内リテール事業) 当社グループ保守事業の提供価値

顧客課題に寄り添い、提案・設計から製造・出荷、監視・保守までを一気通貫で提供することで、高品質かつ迅速なサービスを実現

東芝テック フルフィルメントセンター
マルチベンダープロダクトを含めたSLM (サービスライフサイクルマネジメント) / 情報管理



(国内リテール事業) 保守ビジネスの生成AI活用による進化

NTTドコモビジネス社との協業により
生成AIの強みを活かし、当社単独では到達困難な水準の保守高度化を実現

当社グループ
保守事業

実績 業界トップクラスの解決力*

リモート・電話解決率

75.1 % (同業他社平均 57.3%)

基盤 圧倒的な顧客基盤

4万社 85万店舗



×
NTT docomo Business

協業により目指す姿

- リアルタイム対応支援**
リアルタイム文字起こし
+ ナレッジ提示で
全国均一な対応を実現
- 通話要約の自動生成**
生成AIが通話を即要約
「書く仕事」から解放
- 品質支援・省人化**
ナレッジ基盤化により
属人化排除・省人化を実現
- VoC分析の高度化**
顧客の声を自動抽出
「気づき」を即レポート化
- 自動対応**
ボイス&チャットボットで
24/365自己解決

生成AI活用で実現する保守サービスの高度化

東芝テック×NTTドコモ 購買データを活用したリテールDX高度化に向け協業検討

TOSHIBA 東芝テック株式会社 検索 Toshiba Tec Global
サイトマップ | お問い合わせ

トップ 業種・業態別 商品情報 お客様サポート 企業情報

トップ > ニュース > プレスリリース >
ドコモと東芝テック、購買行動データを活用したメーカーと小売業の支援を目的とした協業の検討を開始～ドコモが保有するデータと購買データをリアルタイムに連携・活用することで、マーケティングおよび店舗運営の高度化を支援～

ドコモと東芝テック、購買行動データを活用したメーカーと小売業の支援を目的とした協業の検討を開始 ～ドコモが保有するデータと購買データをリアルタイムに連携・活用することで、マーケティングおよび店舗運営の高度化を支援～

株式会社NTTドコモ
東芝テック株式会社
2026年05月28日
プレスリリース 商品・ソリューション DX データ・AI 共創

株式会社NTTドコモ（以下、ドコモ）と東芝テック株式会社（以下、東芝テック）は、2026年5月28日（木）に、購買行動データを活用したメーカーと小売業の支援を目的とした協業の検討（以下、本検討）を開始しました。

ドコモが保有する1億を超える^①dポイントクラブ会員基盤や「docomo Sense[®]」^②などをはじめとするマーケティングアセットと、東芝テックの国内5割以上のシェア^③を有するPOSシステム^④を通じて購買データ^⑤および店舗オペレーションに関する知見を掛け合わせ、消費者の購買行動に関するデータを起点としたメーカーと小売業のマーケティングおよび店舗運営の高度化の支援を目的とした協業について検討を進めます。なお、2026年度中の協業開始をめざして検討を進めてまいります。

小売DX 小売業のDX化
メーカー 販促効果最大化
リアルタイムかつ一元的にデータ連携できる
マーケティング基盤 (分析・配信・強化)
分析 分析
POSデータ タクティクス
データ分析・判断・施策 (広告/価格)
移動データ 入店
ECC/ECR/ECM

TEC docomo

東芝テック株式会社 + NTT docomo

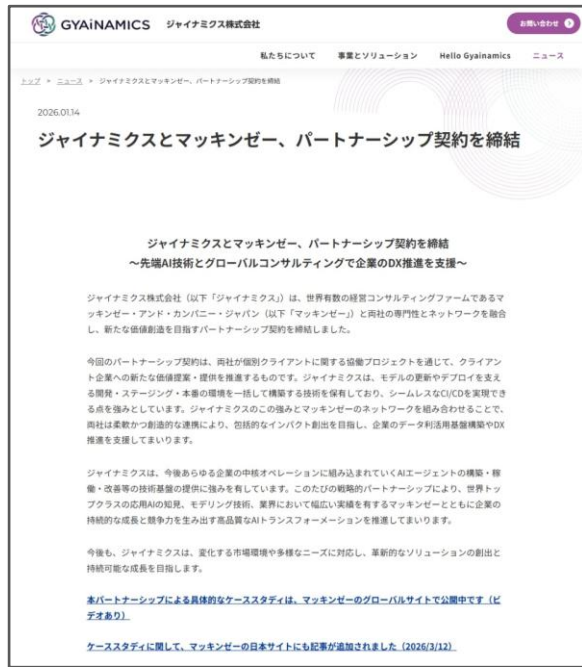
- POSシステムシェアNo.1の東芝テック×モバイルシェアNo.1のドコモによる協業
- 全国の購買データと1億を超えるdポイントクラブ会員基盤を掛け合わせ、マーケティングおよび店舗運営の高度化を支援
- 同業他社では追従できないデータ規模で新サービスを企画・提供

両社の強みを活かし、データ活用型リテールDXを加速

(国内リテール事業) 高品質なAIトランスフォーメーション実現の取組み

リテールを起点としたAI・データ活用の高度化と業界横断的な展開を推進

先端AI技術とグローバルコンサルティングで
企業のDX推進を支援



「プロモーション最適化AIモジュール」を用いた
最適なアプリクーポン配信の実証実験を開始



- AIによるパーソナライズされた最適クーポン配信
- 販促効果の定量的かつ継続的モニタリング
- 自動化による、販促業務の高度化と省力化の両立

効果が不明確な販促費を使う時代の終わり
新たな章の始まり

(国内リテール事業) 東芝テックとジャイナミクスによるAI活用の取組み

東芝テックが保有するフィジカル (POSシステム) 起点のデータを
ジャイナミクスと東芝のAI技術で設計・実装し提供価値領域を拡大

東芝テックのタッチポイント



小売業
タッチポイント
顧客基盤を拡大

物流業 決済業者 広告 メーカー・卸

A-BRID ELERA® e-BRIDGE Cloud Services

店舗運用・顧客管理・バックオフィス・運用監視/保守・エコシステム

パートナーシップ拡大

東芝テックグループのアプローチ

フィジカル (POSシステム) データ



+ 東芝のAI研究

製造・物流業など
流通バリューチェーン
への展開

金融・エネルギー業など
多種多様な業界
への展開

業種を超えた最先端のエージェントAIを活用し
広範なサービスを迅速に実現

(国内リテール事業) ストック型収益への転換が加速

2030年度、リカーリングビジネス売上高比率50%達成を目指す

ELERAが東芝テックの新たな成長ドライバーとしてリカーリングビジネスを牽引

リカーリング売上高

2030年度、リカーリングビジネス売上高比率**50%**達成を目指す

国内売上高に占めるリカーリング売上高比率

28%

50%

2030年度

2025年度 2026年度 2027年度 2028年度

■ 保守 ■ ASP※ ■ ELERA

ELERA 売上高

ELERA[®]

(単位:億円)

6

23

22

2023年度 2024年度 2025年度 2026年度 2027年度 2028年度

海外リテール事業

Rance M. Poehler

Vice President of Toshiba Tec Corporation

President of Toshiba Global Commerce Solutions, Inc

(海外リテール事業) リテール領域の重要課題に即したELERA 戦略

リテール市場の必須課題に応え、戦略的投資でELERAソリューションを展開

取組むべき重要課題

シームレスな
購買体験

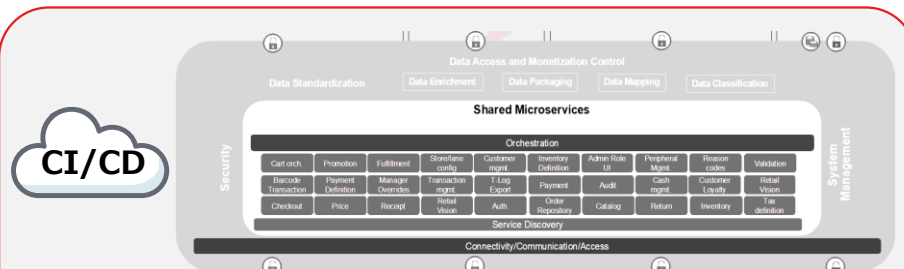
デジタルジャーニー
の実現

シュリンク/ロス
の抑制

労働力の最適化

顧客一人ひとりに
合わせた体験提供

重点投資領域

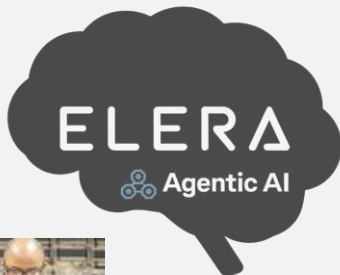


リテール・マイクロサービス

ELERA
COMMERCE PLATFORM

HyperEdge AI
プラットフォーム

Agentic AI



ASC/
フィールド
技術者支援

ELERA マーケットプレイス

本部へ依頼オペレーション		取引・精算		決済		マーケティング		収益拡大		タグ/ロジ		その他
RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID
RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID	RFID

ソリューション・エコシステム



ELERA
Associate Mobile

TCx 820/620 + I/O



ELERA
Security Suite

ELERA
COMMERCE PLATFORM



MxP SCO

Produce
Recognition



ELERA MxP
Vision Kiosk

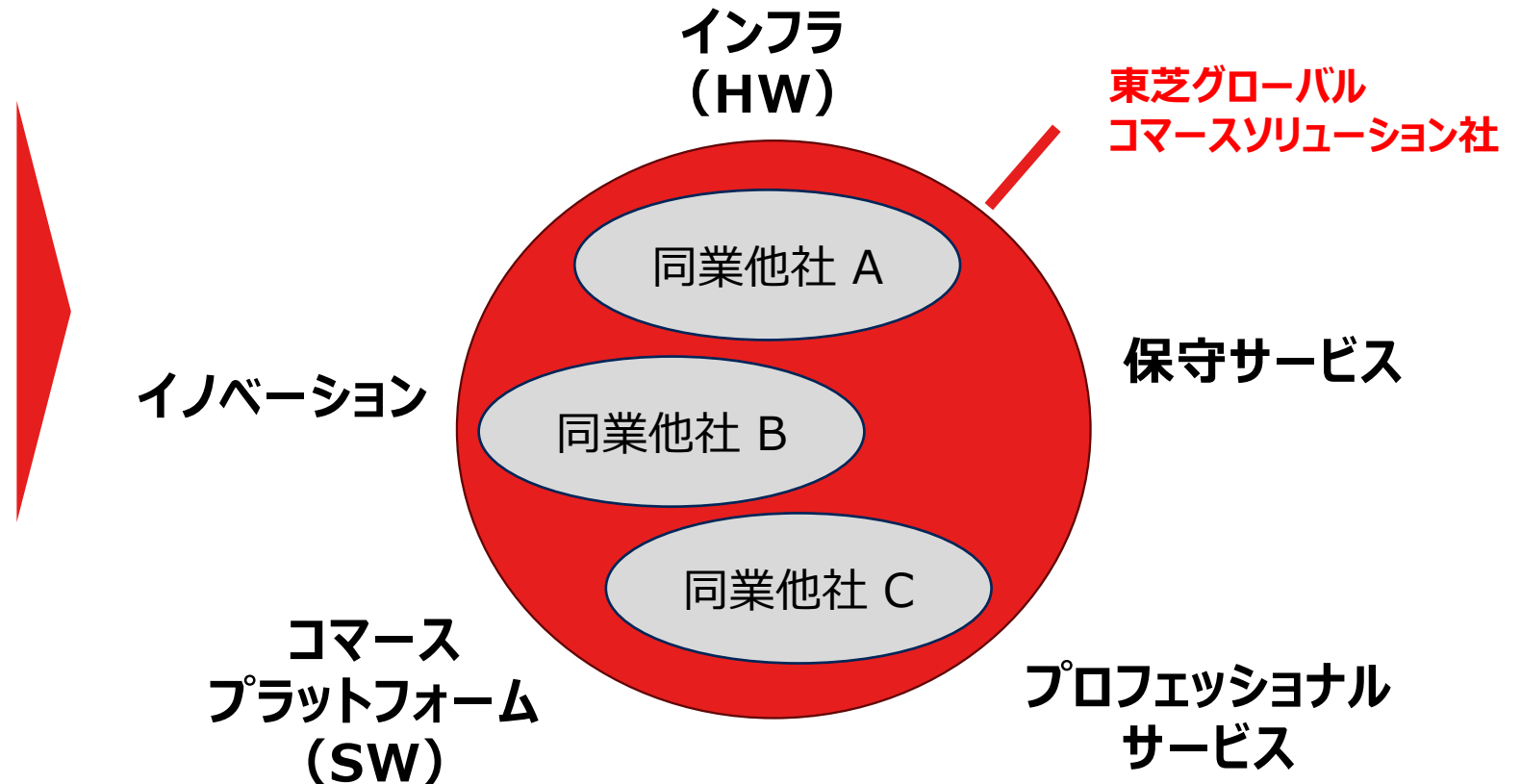
(海外リテール事業) トータルソリューション

ELERAを中核にHW・SW・サービスを統合し、**トータルソリューションで差別化**

ソリューション・エコシステム



東芝グローバルコマースソリューション社 vs 同業他社：トータルソリューション



(海外リテール事業) ELERAを採用するグローバル主要リテラー

AI×EdgeのELERAをグローバル展開し、世界規模の導入実績と外部評価を獲得

世界のトップリテラー14社が採用

- ・米国・世界の食品小売トップ10のうち**4社**に導入
(最大の食品小売、世界**No.1**のウェアハウスクラブ、
米国ドラッグストア**上位2社**、および**世界トップ10小売企業**を含む)

世界30か国以上で導入

- ・**5大陸**の業界リーダー企業が採用
- ・食品小売**21%**、医薬品小売**15%**の市場をカバー

ELERA®

東芝グローバルコマースソリューション社
史上最速で成長

AI × Edge による
インテリジェントでリアルタイムな
コマースプラットフォーム

15,000店舗 / 135,000レーン

- ・過去**3年**間で**7社**の新規顧客を獲得し、
数千店舗規模で導入領域を拡大

年間80億件のトランザクション

- ・ELERAに接続された世界中のリテラーにおいて
シームレスでリアルタイムなコマースを実現

ELERA : 東芝テックグループの次世代コマースプラットフォームとして、
高性能・高可用性を強みに小売DXを加速



(海外リテール事業) マーケットプレイス型パートナー連携の新たな展開

パートナー連携により**先端技術を統合し、トータルソリューション**として顧客価値を最大化

本部～店舗オペレーション				取引・購買				決済				マーケティング			収益拡大		テクノロジー			その他	
本部／バックオフィス	サプライチェーン／計画	データ分析	人材管理	スマートカート	顧客セグメント分析	燃料	フルフィルメント配送	決済処理フィンテック	現金管理	税務	ヘルスケア関連サービス	決済端末	消費財メーカーデジタル広告	クーポン販促	レシートマーケティング	ギフトカード	宝くじ	クラウドIT基盤	AI画像認識	店舗HW	その他

COMMERCE
MARKETPLACE

 コマース
  支出最適化
  マーケティング
  オペレーション
  決済
  イノベーション
  パートナーHW
  POS SW

リテール業界全体

東芝テック
グループの顧客

消費者

東芝
グローバルコマース
ソリューション社

(海外リテール事業) リテールプラットフォームへの進化

顧客基盤×AI×マーケットプレイスによりELERAを進化

売上成長

年率+100%成長 (YoY)

TCV1億ドル超を獲得

市場拡大

30カ国で展開

オペレーション高度化

契約レーン数 135,000

契約IoTデバイス数 20,000

稼働IoTデバイス数 8,000

SaaS売上 年率 +100%成長

プラットフォーム規模

年間80億トランザクション



世界のトップリテラー14社が採用

米国・世界の食品小売トップ10のうち4社に導入
(最大の食品小売、世界No.1のウェアハウスクラブ、
米国ドラッグストア上位2社、および世界トップ10小売企業を含む)

シェア拡大



業界パートナー30~40社 (拡大中)

顧客起点の価値創出



リテールイノベーション/
ELERA 2.0 (Agentic AI)



ELERAマーケットプレイス

ELERA
コアプラット
フォーム
の進化



コード総行数450万行以上、69のマイクロサービス、991のAPIエンドポイント : 継続的に深化



小売企業の信頼と継続性を支える長期ロードマップ

VOCに基づくロードマップ設計および投資計画
年4回の主要リリースを実施し、数多くの新機能・機能強化・改善を継続的に提供

(海外リテール事業) リテールをつなぐ架け橋

AIにより小売企業との価値創出を加速し、双方の投資効果を最大化

東芝グローバルコマースソリューション社

AI活用により、
両者の価値創出を加速

ELERA Agentic

小売オペレーション向けAIの
リーディングプラットフォーム

ELERA AI CREW — THE BRIDGE

東芝グローバルコマースソリューション社の50年にわたる
リテール運用知見に基づく、実務特化型AI

当社

要件定義の迅速化

見積・価格設定の迅速化

ソリューション特定的高速化

導入計画策定の迅速化

手作業による引き継ぎ

サイロ化したデータ

連携されていない
業務フロー

レガシーシステム

遅い
改善サイクル

小売企業

導入スピードの向上

実証・検証コストの低減

継続的なオペレーション進化

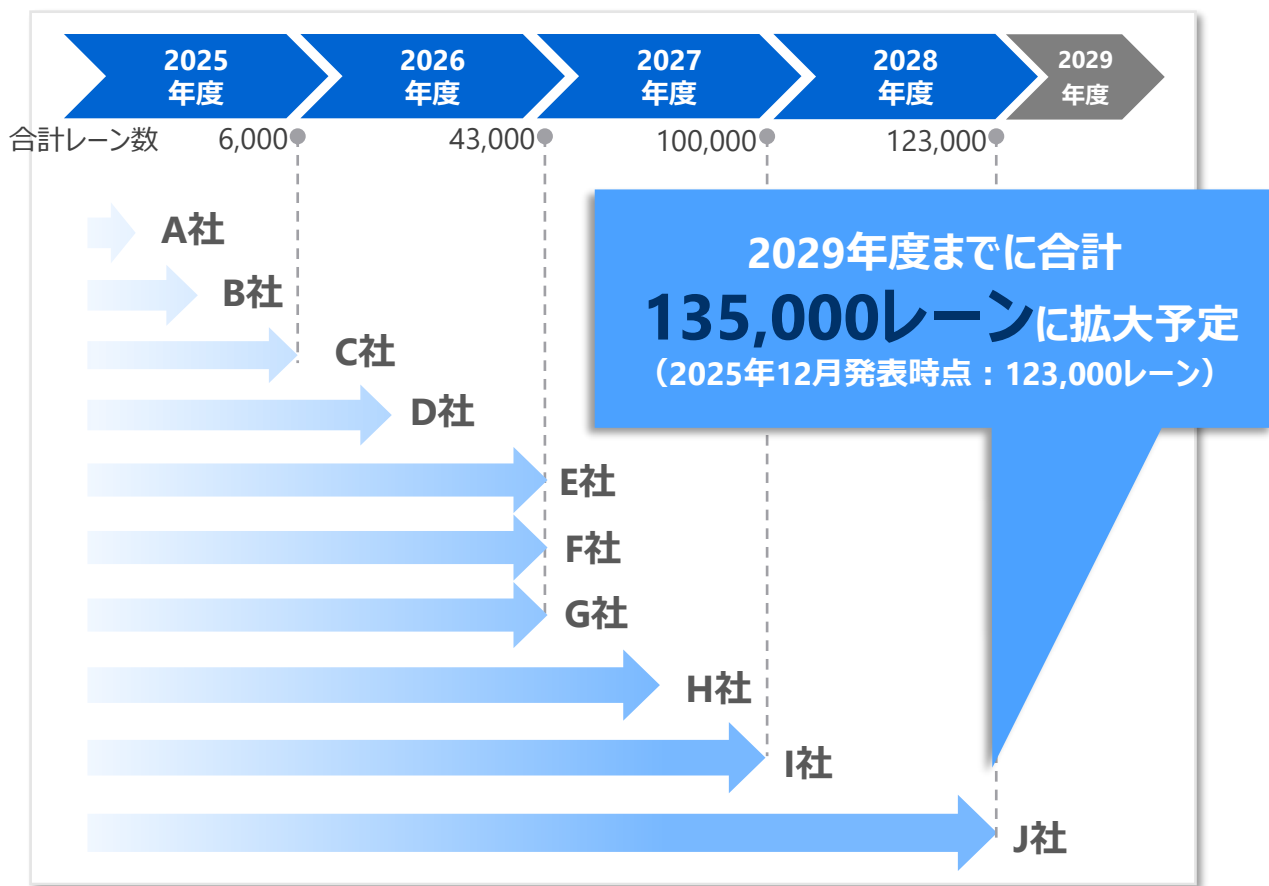
価値創出までのリードタイム短縮

AIにより双方の経済性（収益性・コスト構造）を変革

(海外リテール事業) ELERAの拡大を加速

導入レーン拡大により、海外リテール事業を高成長軌道へ

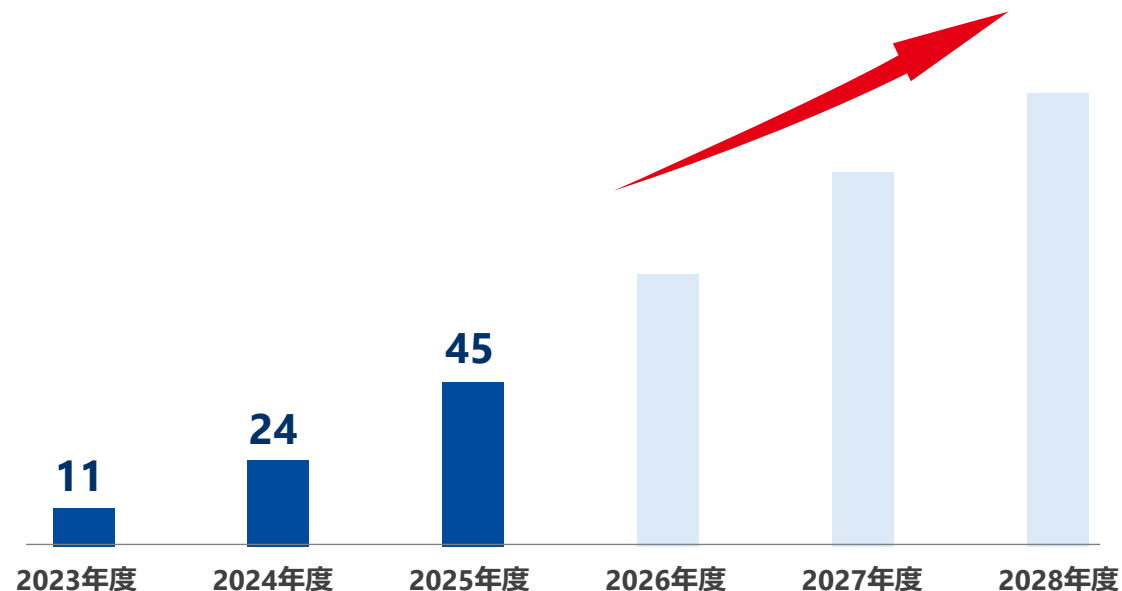
ELERA 導入レーン数の拡大



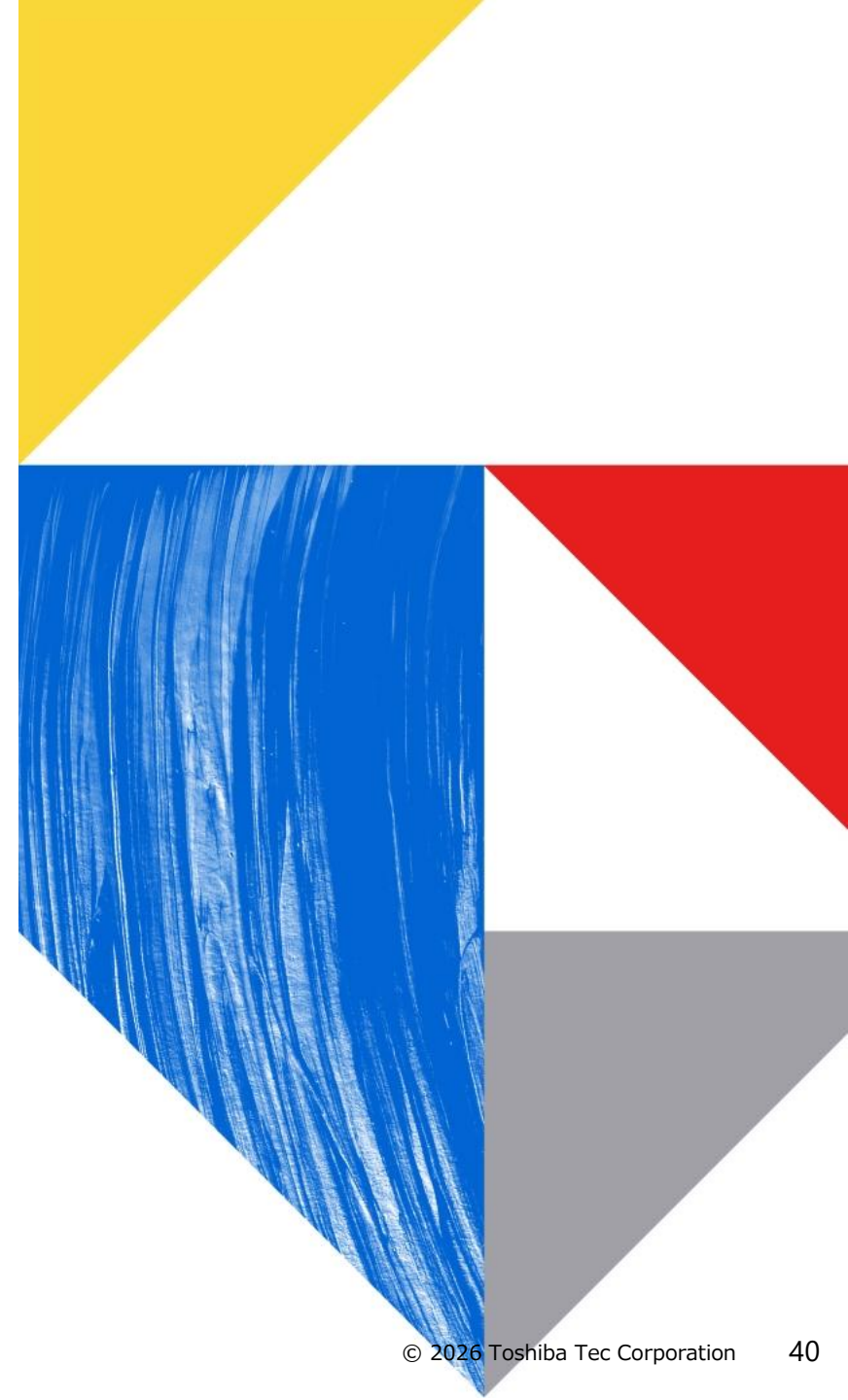
ELERA 売上拡大計画



■ 売上高
(単位: MUSD)



ワークプレイス事業



(ワークプレイス事業) 市場動向と戦略の方向性

コア事業 (MFP) における安定収益の確保とオフィスソリューションを軸に成長戦略の実行

市場動向

プリント機器・サービスの需要は安定的に推移



オフィスDXニーズは拡大継続

Printing市場全体は8兆円規模^{※1}と依然巨大

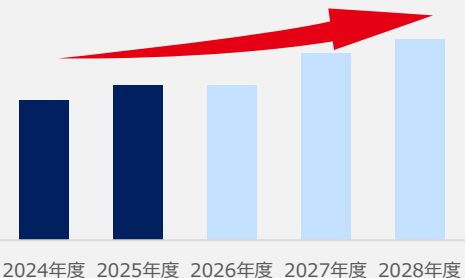
Printer	A4 MFP	A3 MFP	Production

※1 当社調べ

オフィスソリューション市場

CAGR5%^{※2}
(2024~2028年度)

オフィスソリューション市場は継続的に拡大

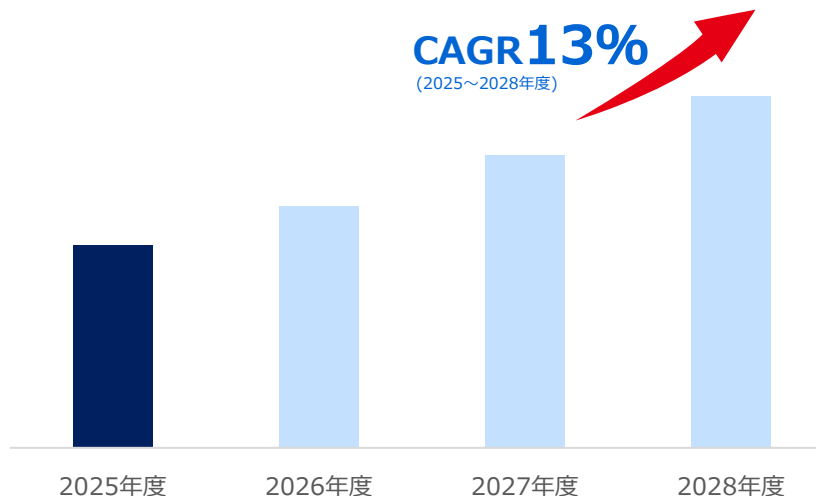


※2 Keypoint Intelligence社「市場予測2025 (北米・西欧)」

戦略の方向性

- ・ETRIA社へのHW開発・生産の集約によるアセットライト化と商品競争力を両立
- ・MFPのアフターセールス収益で安定的に収益確保
- ・成長市場のオフィスソリューションへ経営資源を集中

(ワークプレイス) ソリューション売上高目標



CAGR13%
(2025~2028年度)

ソリューション売上高
CAGR 13%
(2025~2028年度)

ソリューション売上高比率
2030年度 10%
(2025年度 5%)

(ワークプレイス事業) アセットライト化と商品競争力強化

新エンジン搭載統合機の市場投入により本格的な統合効果の発現

商品投入計画

2025

2026

2027

2028

当社機ベース



現行A4カラー機後継機



A3 Color Entry (当社向け統合初号機)

ブランドオーナー各社技術を
組み合わせた統合機の開発・生産

※中国市場のみ



中高速カラー・モノクロ機 (統合機)

新エンジン搭載 統合機の
開発・生産

2027年度後半から統合効果発現
2028年度で拡大予定

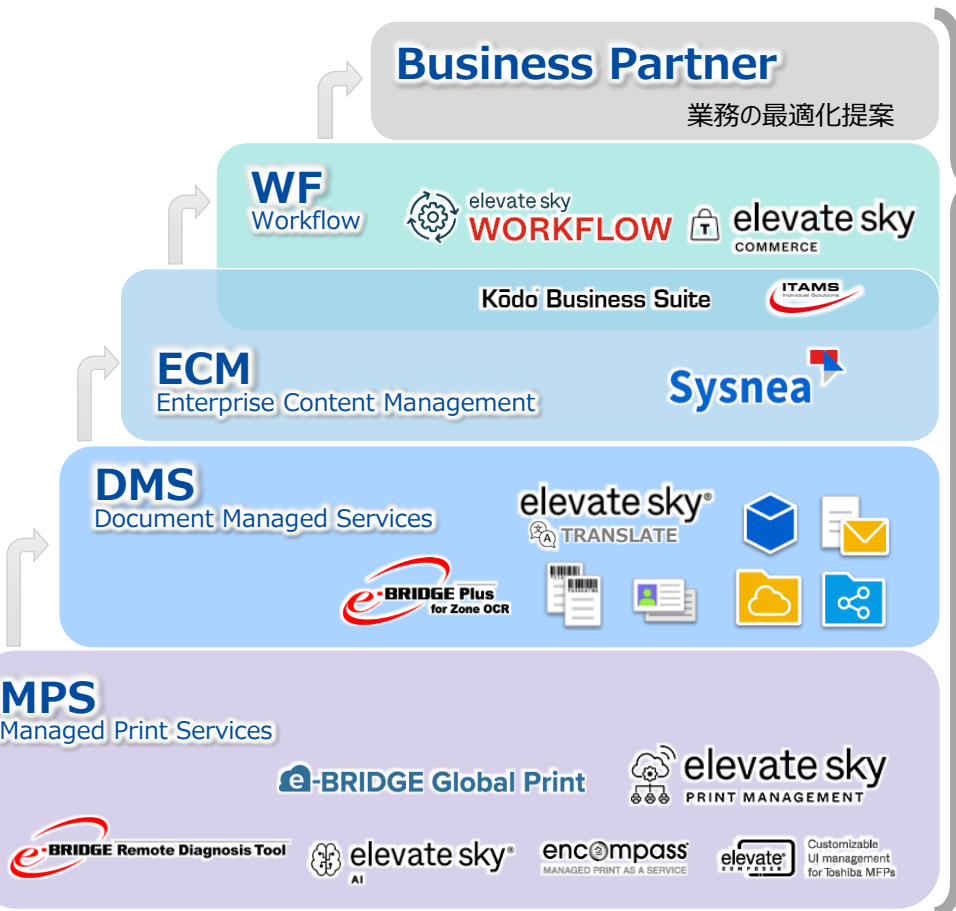
統合機とHW開発・生産の統合がもたらす競争優位性

- ① 用途・規模に応じた最適な製品ラインナップの拡充
- ② 環境対応・省エネ性能の向上
- ③ サプライチェーンレジリエンスの強化

(ワークプレイス事業) 成長市場「オフィスソリューション」への集中

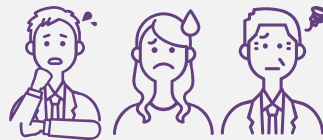
成長戦略を実現するためのソリューションポートフォリオを拡充し、
ワークプレイスの顧客接点を基盤に高付加価値ソリューションを提供

オフィスソリューションのポートフォリオ拡充・自社IP強化



SMB顧客

必要なスキル・リソースの
不足による
ソリューションニーズの増大



導入事例多数

米国西海岸の飲食チェーン
(100店舗超)

シンプルな会計ワークフロー自動化で高い評価を獲得



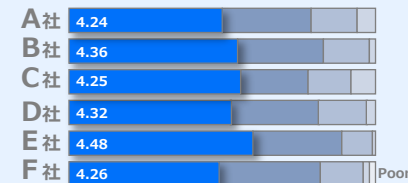
顧客志向がグローバルで評価

フランスで、印刷ソリューション部門
「顧客が選ぶ
年間最優秀カスタマーサービス賞」
2年連続受賞^{※1}



※1 Study Ipsos bva - Viséo CI - 調査による
詳細は escda.fr をご覧ください

A3MFPメーカーとして
アメリカで2年連続の
顧客アンケートトップ評価!^{※2}

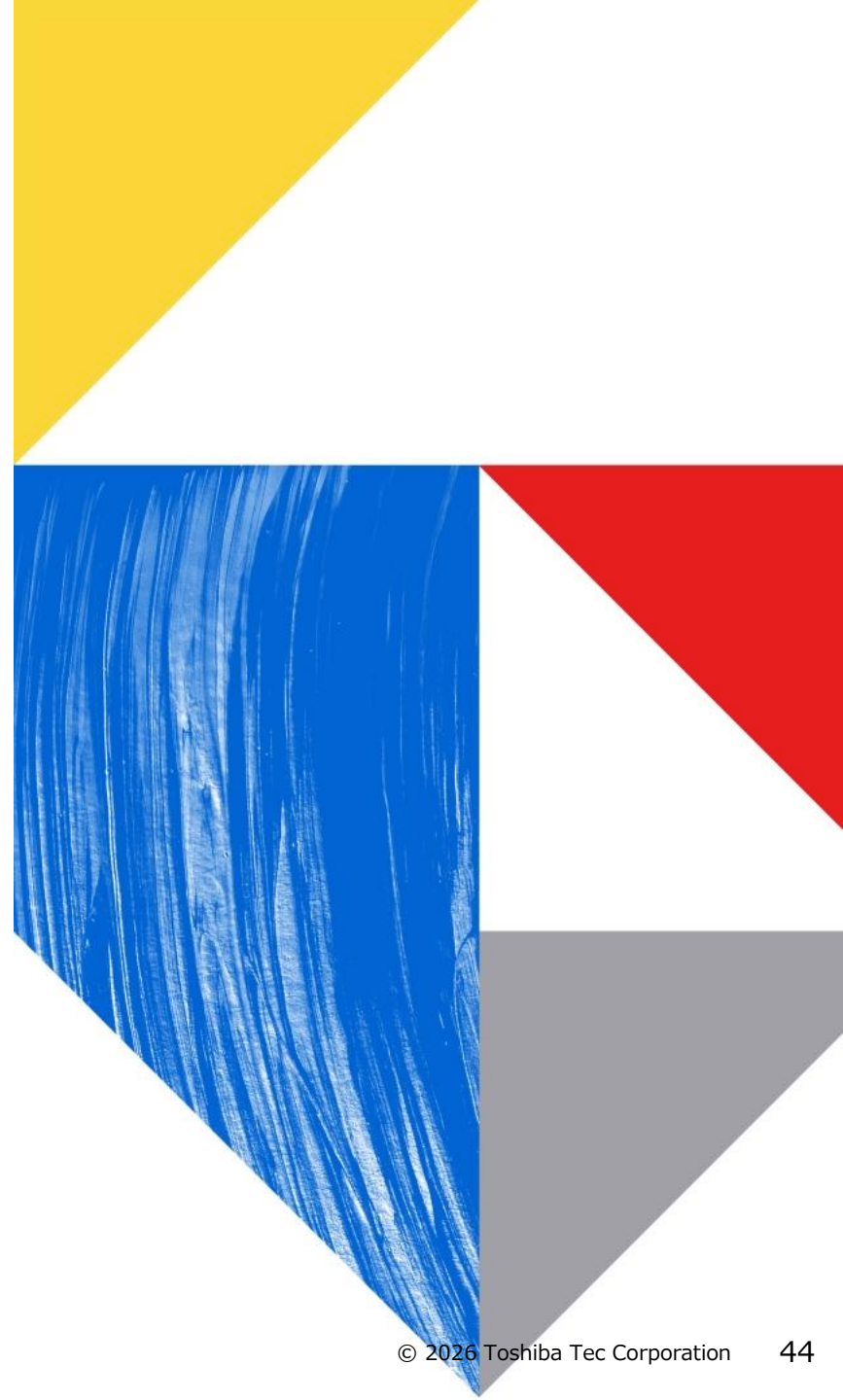


TOSHIBA 4.6 Excellent Very Good Good Fair

※2 The Cannata Report : 40th Annual Dealer Survey
(Dec.2025) : A3 MFP Manufacturer Ratings

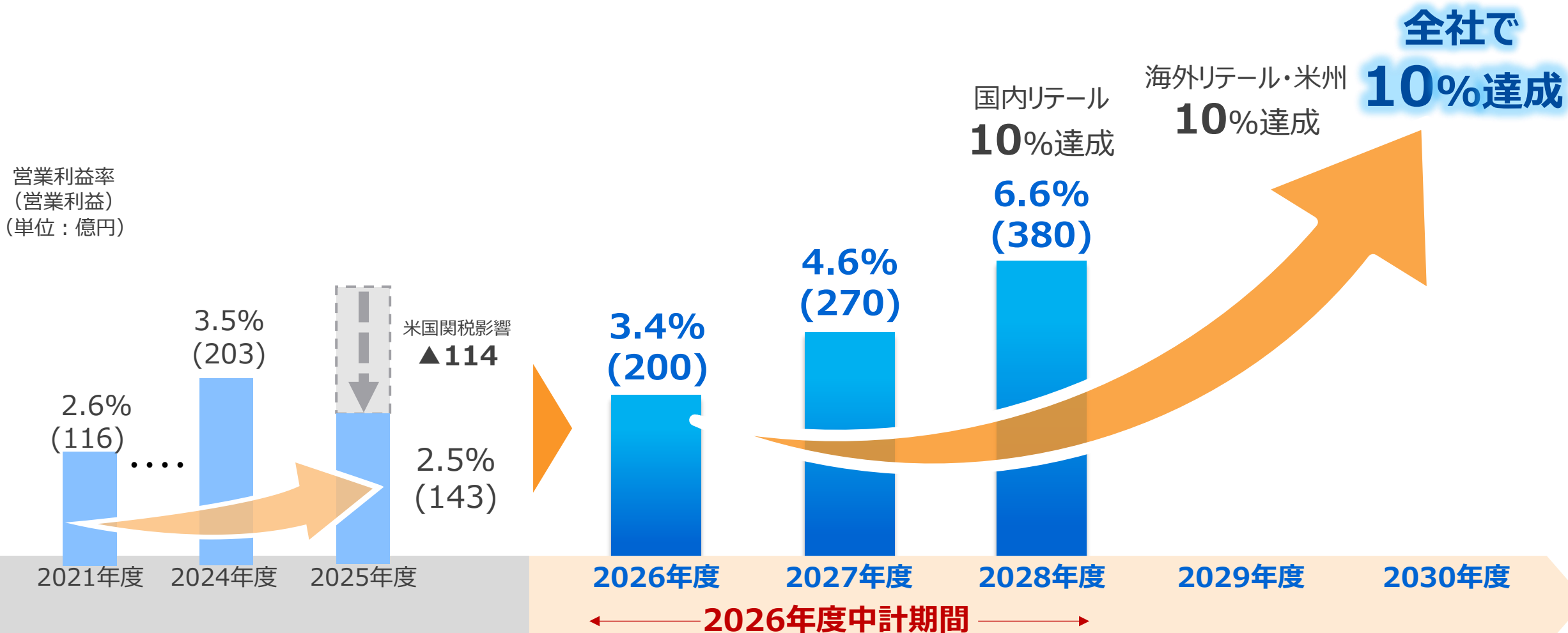
05

将来の姿



中期成長目標

基礎収益力の強化と高付加価値ソリューション事業へのシフトにより
営業利益率10%を目指す



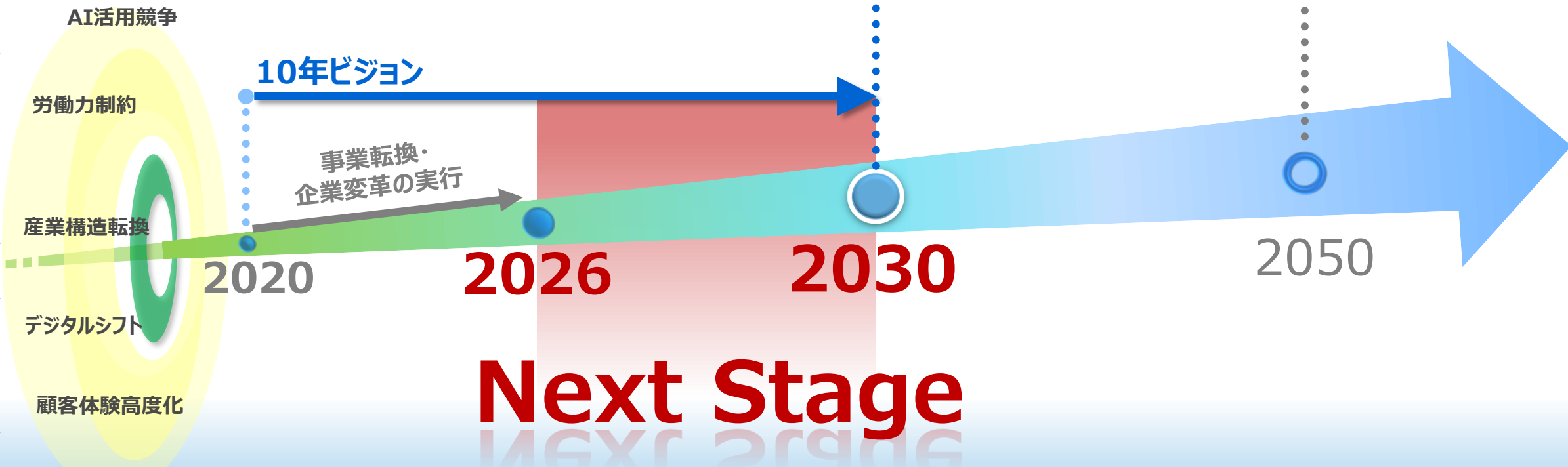
Next Stage

目指す姿

「グローバルトップのソリューションパートナー」

東芝テック創業**100**周年
今後の成長が期待される100歳企業

東芝テックを取り巻く事業環境



Next Stage

流通業界・オフィスを変える、日本を変える

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 Tec Group Philosophy

Creating with You

ともにつくる、つぎをつくる。

