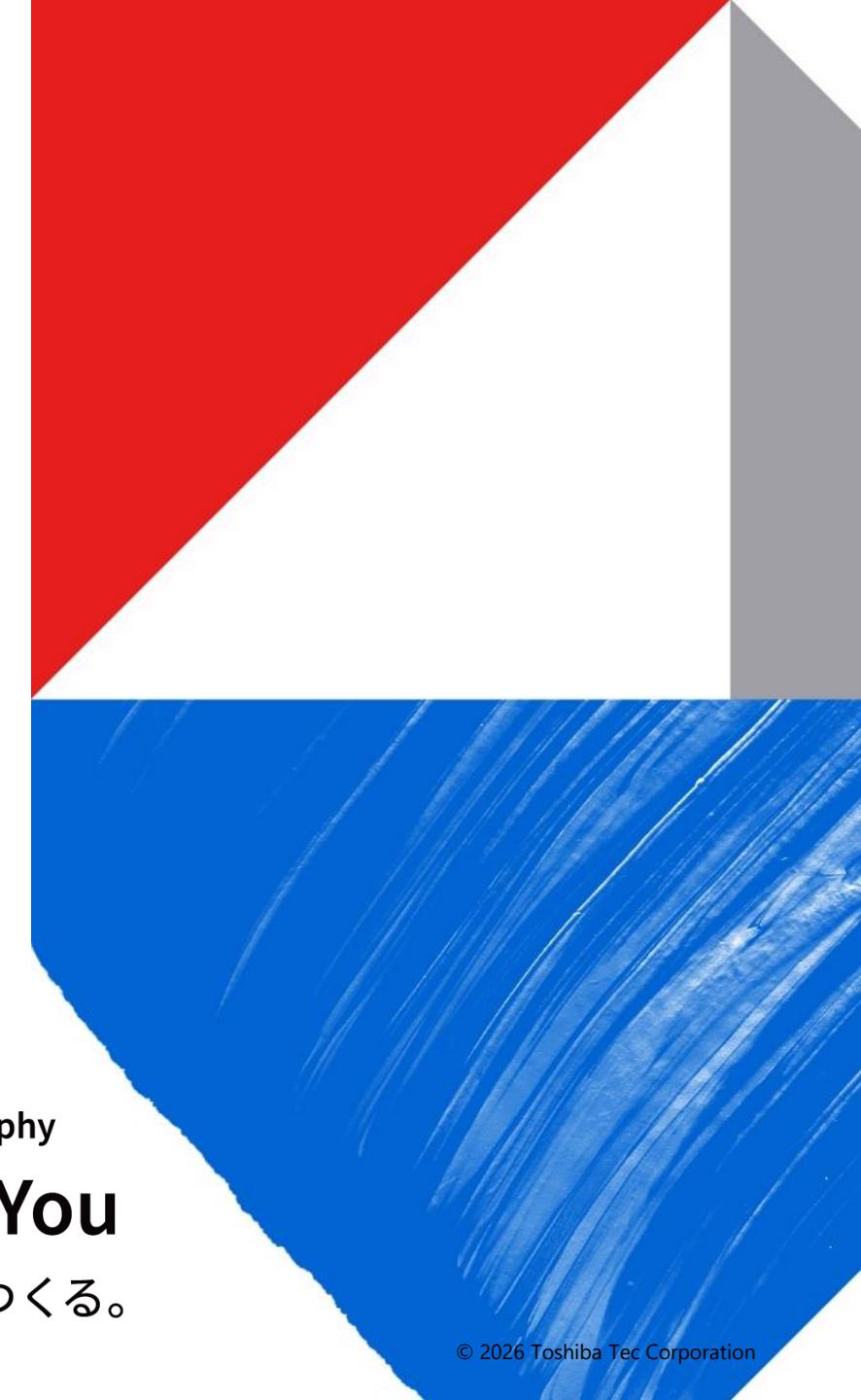


TOSHIBA

2025年度 第3四半期決算説明資料

東芝テック株式会社
2026年2月9日

Toshiba Tec Group Philosophy
Creating with You
ともにつくる、つぎをつくる。

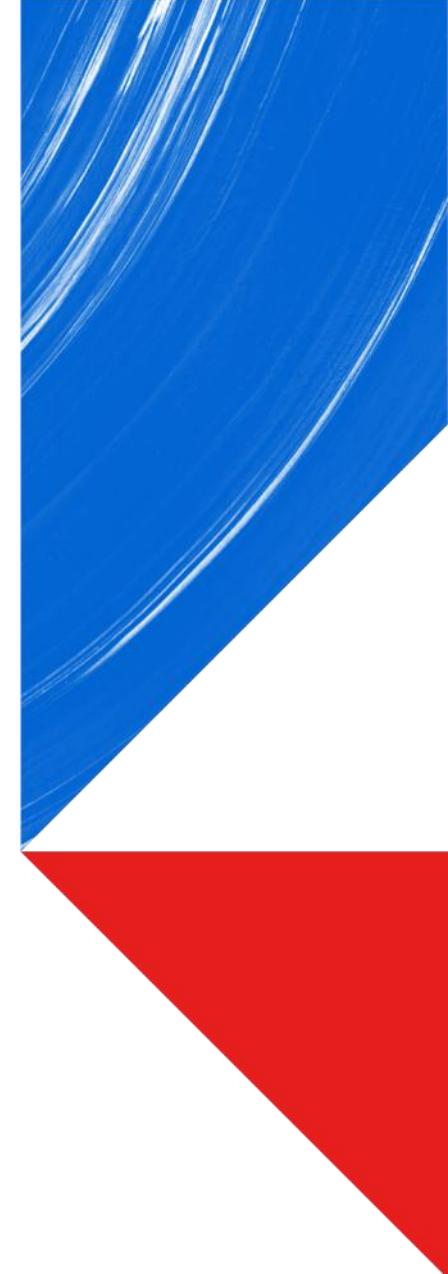


目次

01 Key Messages

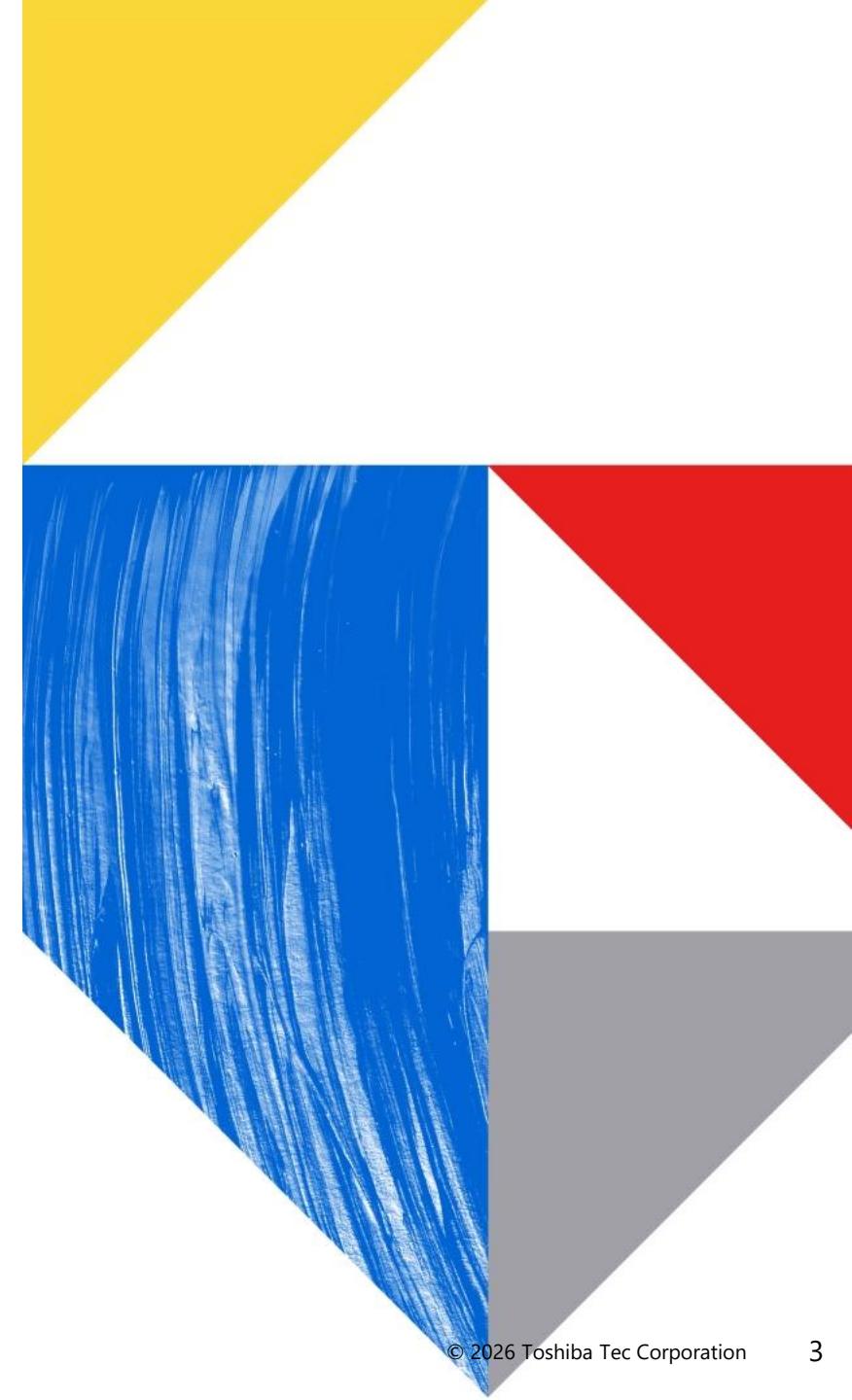
02 2025年度 第3四半期決算

03 2025年度 業績見通し



01

Key Messages



Key Messages

2025年度3Q（10~12月期）の営業利益は36億円、対前同で增收増益

- ・国内リテールが大型案件の導入で好調、海外リテールは顧客の投資意欲が一部回復傾向、ワークプレイスは価格改定効果が増加

2025年度3Q累計は米国関税影響により減益、営業利益は25億円

- ・関税影響対策等により1Qから3Qにかけて四半期ごとに損益改善：1Q △21億円、2Q 10億円、3Q 36億円
- ・3Q累計の関税影響は110億円、間接影響は一巡

2025年度4Qの営業利益は各事業で大きく増加、95億円の見通し

通期営業利益見通しは前回予想120億円から変更なし

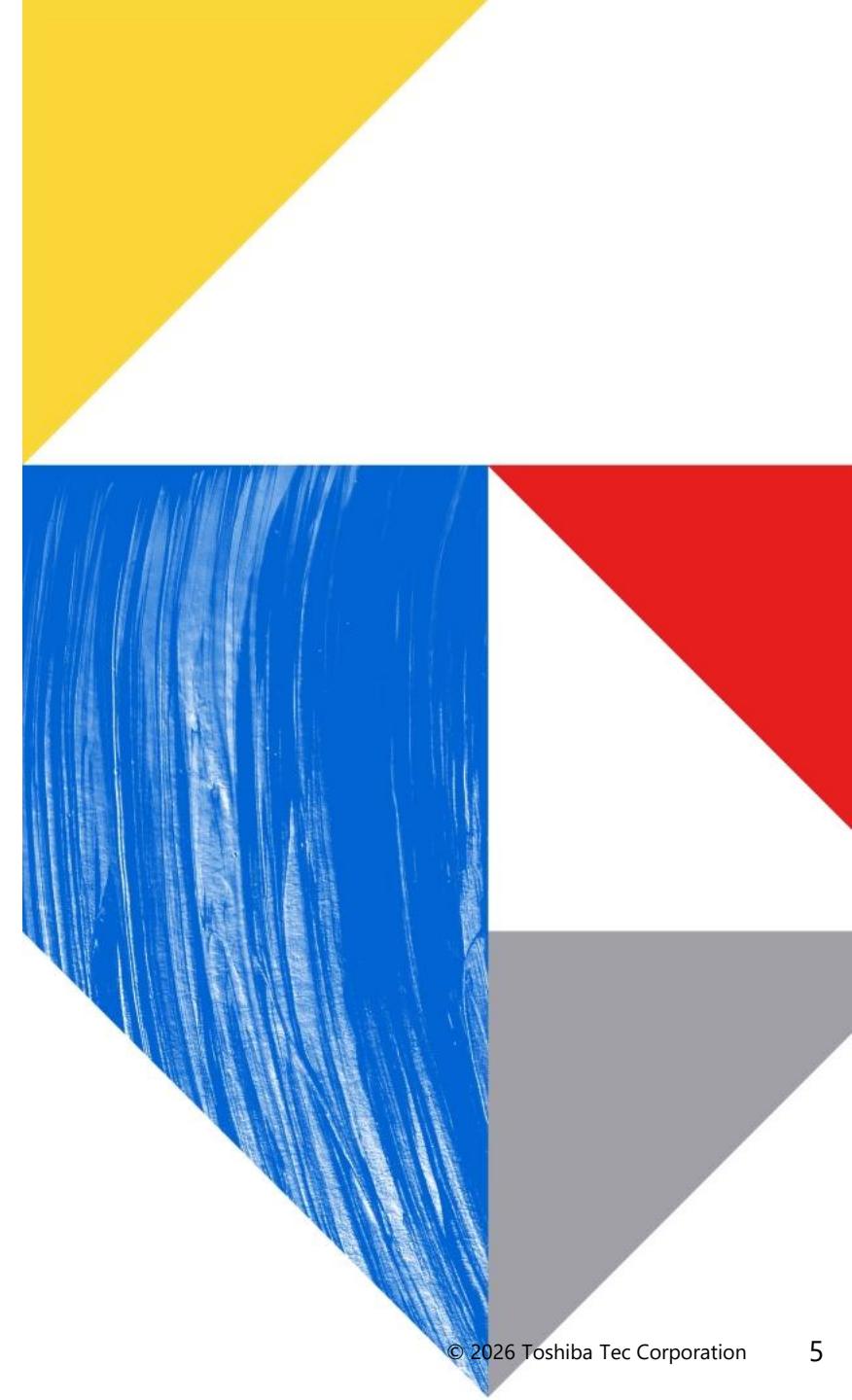
- ・4Qの米国関税影響は価格改定・生産拠点最適化の効果および需要ずれ込みにより全社でリカバー
- ・国内リテールは大型案件の導入継続、海外リテールはいずれこんだ売上が集中、ワークプレイス事業は価格改定効果が表出

ELERA、AI、クラウド連携などのソリューションへの転換により、事業構造の変革が加速

- ・ソリューションを中心としたビジネスモデルへの進化を図り、顧客課題起点の継続的な価値提供と安定収益の創出を推進

02

2025年度 第3四半期決算



2025年度 第3四半期 業績 (4/1-12/31累計)

(単位: 億円)

	2025年度 3Q累計 実績	2024年度 3Q累計 実績	差異 対前同
売上高	3,998	4,255	△257
営業利益 (対売上高比率)	25 (0.6%)	118 (2.8%)	△92
経常利益 (対売上高比率)	4 (0.1%)	112 (2.6%)	△107
親会社株主に帰属する 四半期純利益／純損失 (対売上高比率)	△88 (-%)	272 (6.4%)	△360
為替レート (円)	US\$ EUR	148.52 170.48	△3.76 +5.58

営業利益の増減分析 (4/1-12/31累計)

(単位：億円)

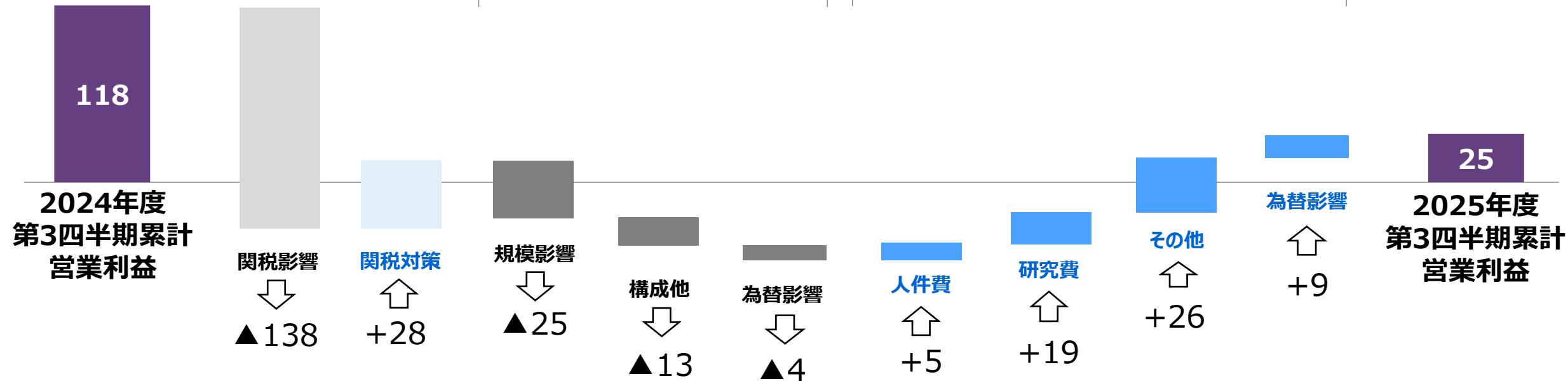
損益表示

粗利の増減

▲41

販管費の増減

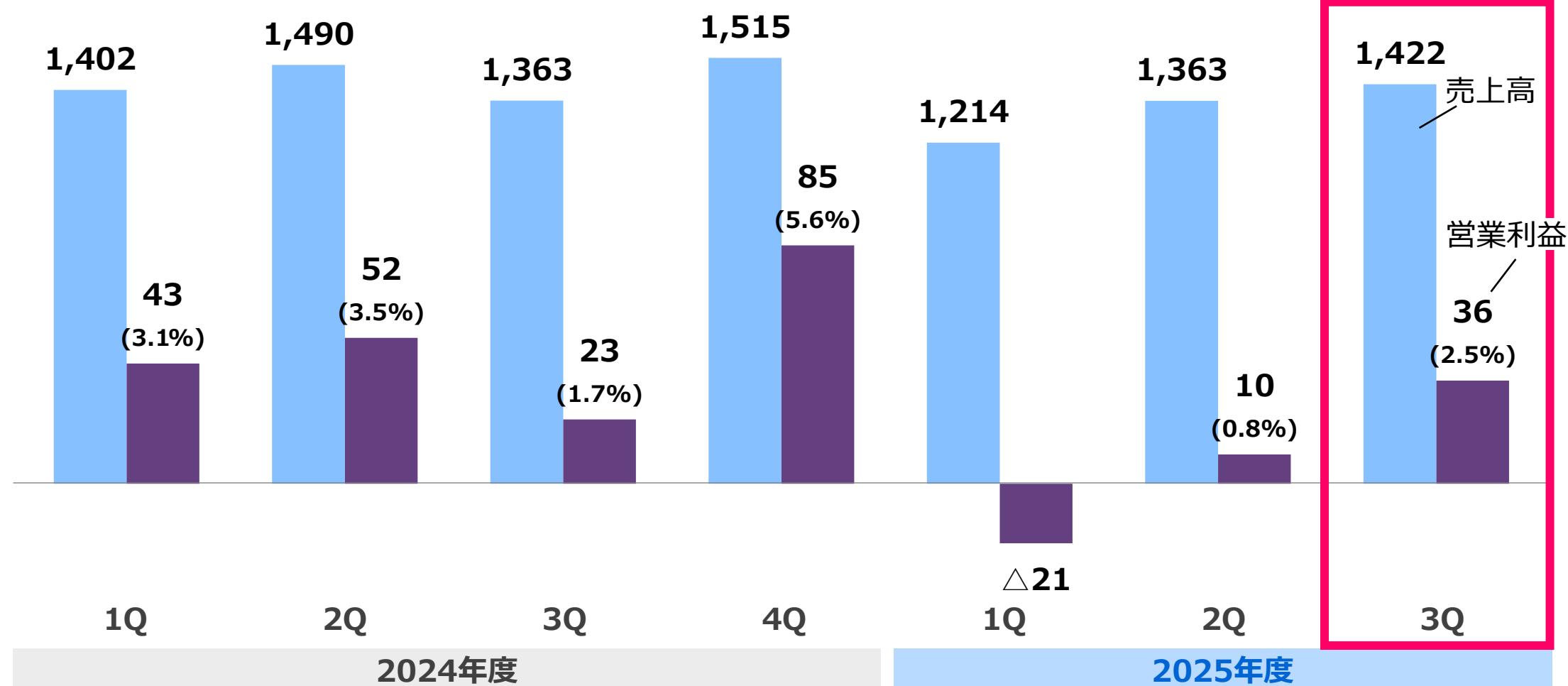
+59



2025年度 第3四半期 業績 (四半期別)

(単位: 億円)

四半期別売上高・営業利益

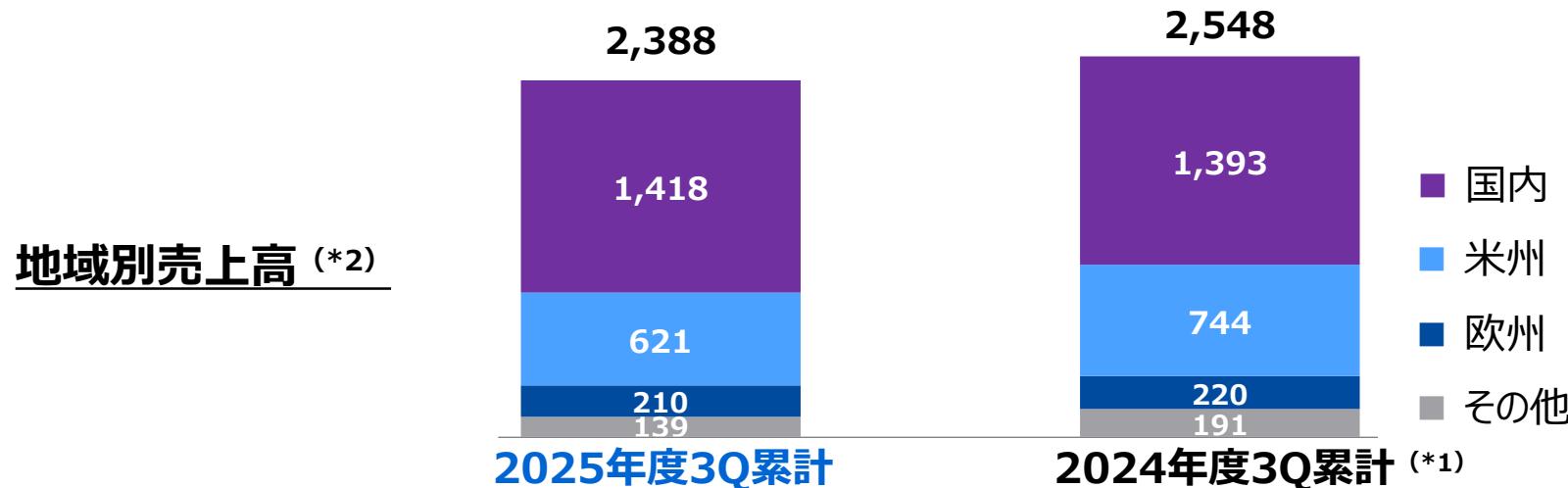


セグメント情報 2025年度 第3四半期 業績 (4/1-12/31累計)

(単位：億円)

リテールソリューション

	2025年度 3Q累計 実績	2024年度 ^(*1) 3Q累計 実績	差異 対前同
売上高	2,388	2,548	△160
営業利益 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	2 【71 / △69】 (0.1%)	34 【54 / △19】 (1.4%)	△33



(*1) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。
そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

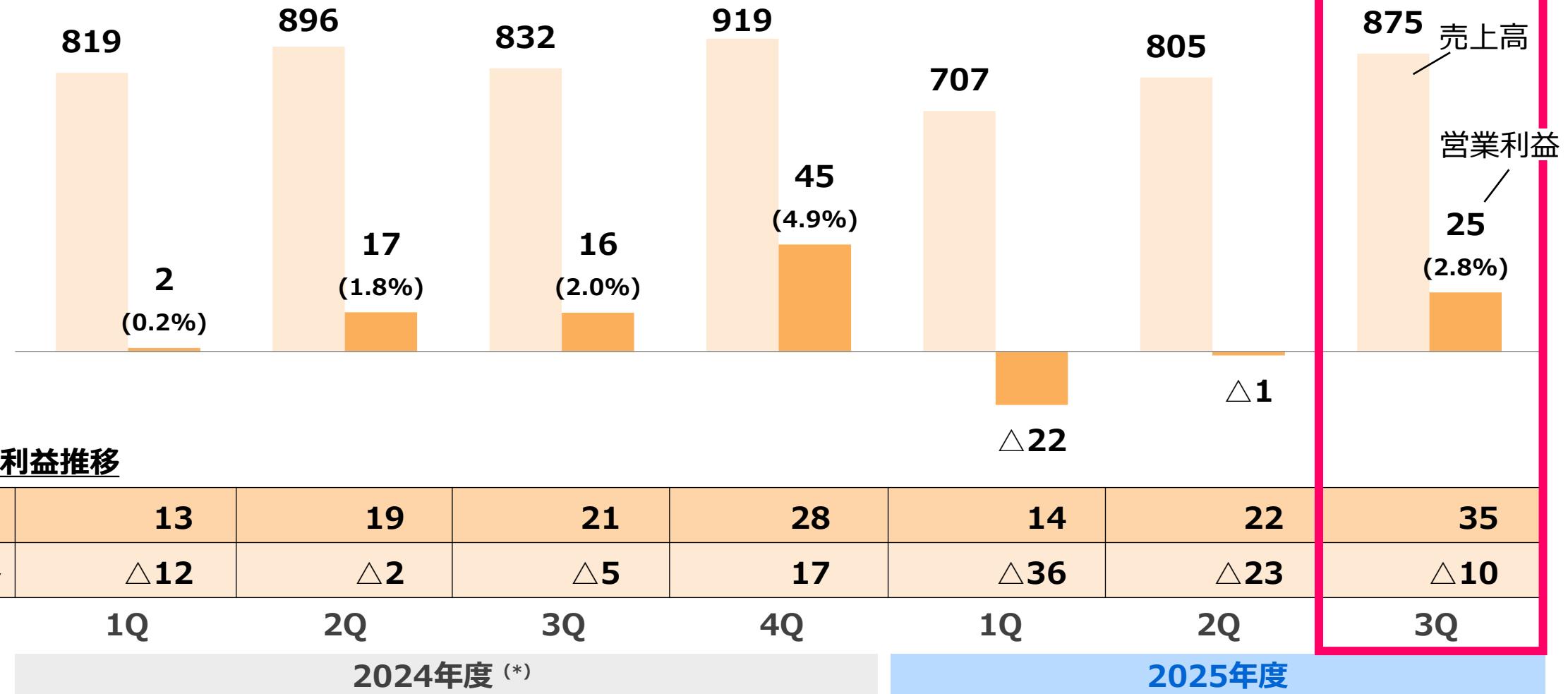
(*2) 販売拠点の所在地をもとに集計

セグメント情報 2025年度 第3四半期 業績 (四半期別)

(単位: 億円)

リテールソリューション

四半期別売上高・営業利益



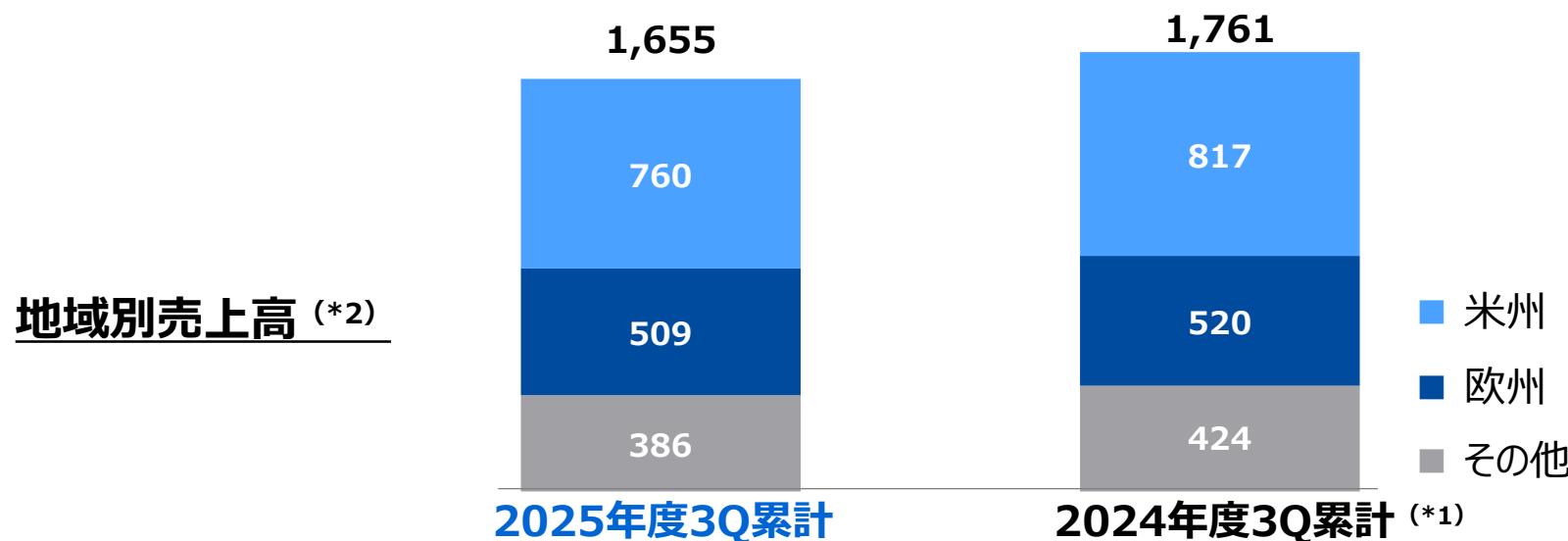
(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

セグメント情報 2025年度 第3四半期 業績 (4/1-12/31累計)

(単位：億円)

ワークプレイスソリューション

	2025年度 3Q累計 実績	2024年度 ^(*1) 3Q累計 実績	差異 対前同
売上高	1,655	1,761	△106
営業利益 (対売上高比率)	24 (1.4%)	83 (4.7%)	△59



(*1) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。
そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

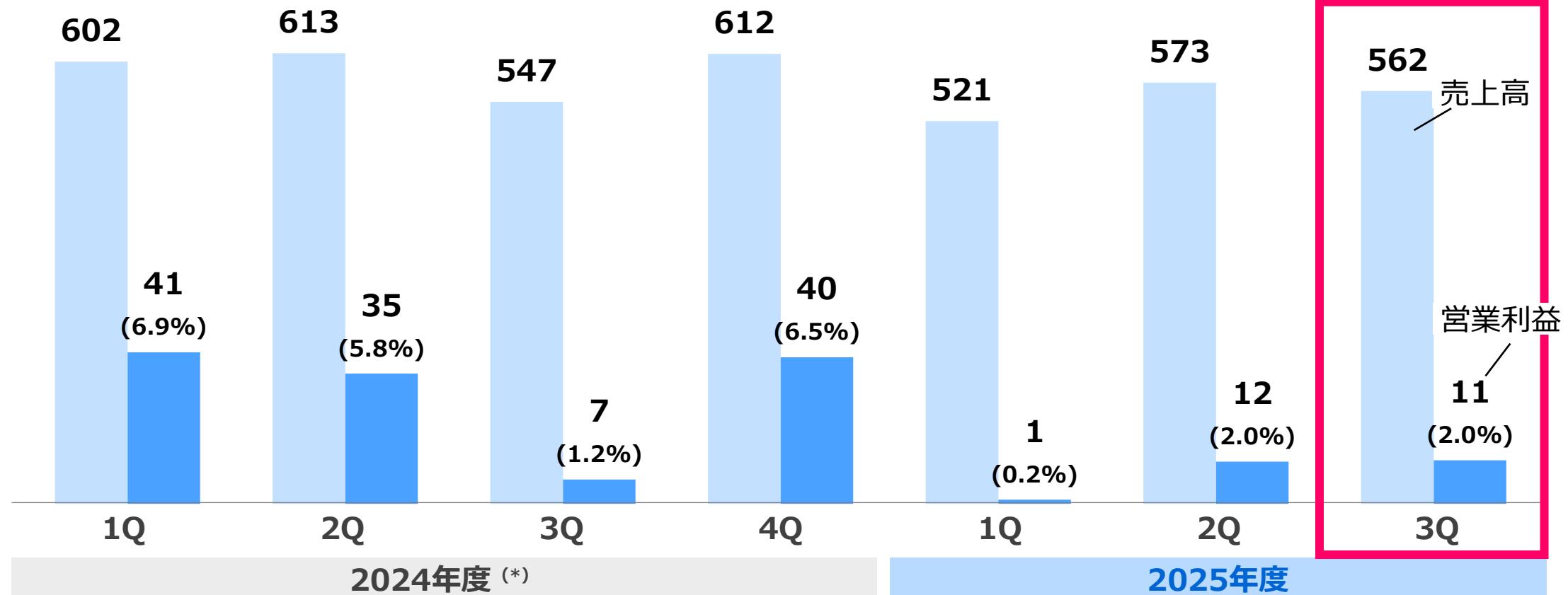
(*2) 販売拠点の所在地をもとに集計

セグメント情報 2025年度 第3四半期 業績 (四半期別)

(単位: 億円)

ワークプレイスソリューション

四半期別売上高・営業利益



(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

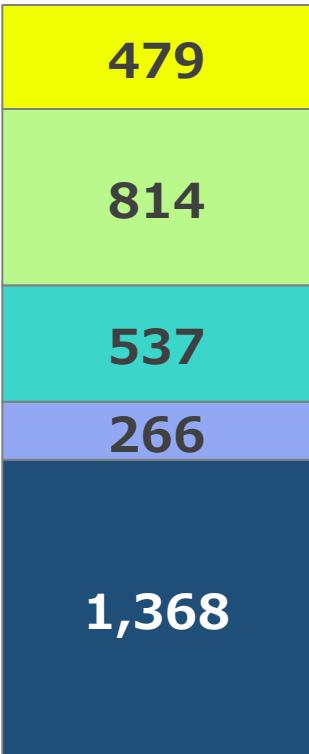
貸借対照表

(単位: 億円)

資産

3,464

為替
+158



為替
+35

為替
+28

3,394

- 現金及び現金同等物
- 受取手形、売掛金及び契約資産
- 棚卸資産
- その他流動資産
- 固定資産

318
828

746

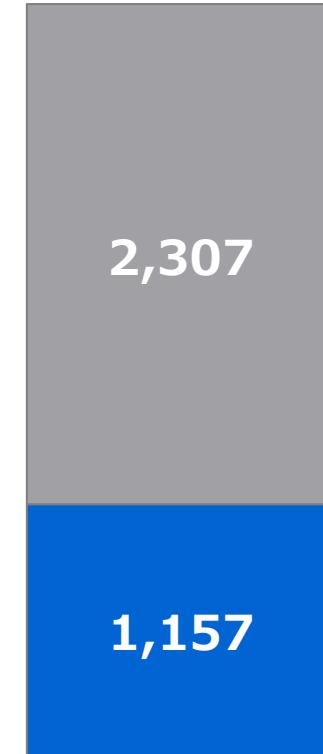
330

1,172

負債及び純資産

3,464

為替
+93



3,394

負債

2,516

純資産

2025年3月末

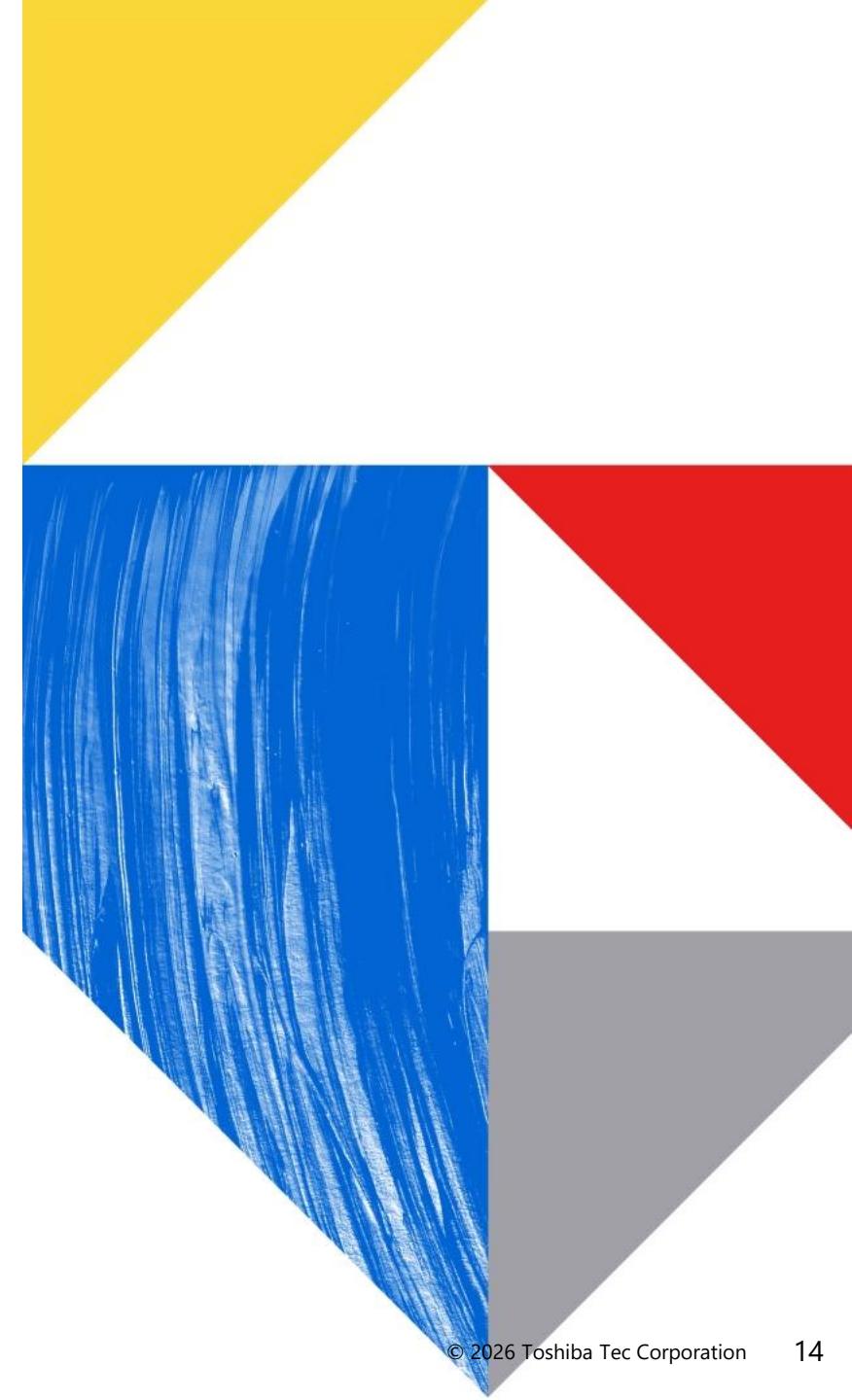
2025年12月末

2025年3月末

2025年12月末

03

2025年度 業績見通し



2025年度 業績見通し

(単位：億円)

	2025年度 今回予想	2025年度	2024年度	差異	
		前回予想 (11/10)	実績	対前回予想	対前年度
売上高	5,700	5,500	5,770	+200	△70
営業利益 (対売上高比率)	120 (2.1%)	120 (2.2%)	203 (3.5%)	-	△83
経常利益 (対売上高比率)	80 (1.4%)	80 (1.5%)	183 (3.2%)	-	△103
親会社株主に帰属する 当期純利益 (対売上高比率)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	299 (5.2%)	-	△299
配当	20円	20円	45円	-	△25円
為替レート (円)	US\$ EUR	149.44 ^(*) 172.38 ^(*)	145.92 166.62	152.73 163.77	+3.52 +5.76
					△3.29 +8.61

(*) 2026年2月・3月の為替レートは、US\$150.00円、EUR175.00円です。

2025年度見通し 米国関税 損益影響

米国関税 損益影響

(単位：億円)

前回（上期決算発表時）

	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度通期
関税直接影響	△ 20	△ 18	△ 25	△ 32	△ 95
関税間接影響	△ 32	△ 24	△ 19	5	△ 70
小計	△ 52	△ 42	△ 44	△ 27	△ 165
関税対策	5	10	17	23	55
関税影響（対策後）	△ 47	△ 32	△ 27	△ 4	△ 110



今回（3Q決算発表時）

	1Q	2Q	3Q	4Q	25年度通期
関税直接影響	△ 20	△ 18	△ 17	△ 20	△ 75
関税間接影響	△ 32	△ 24	△ 27	8	△ 75
小計	△ 52	△ 42	△ 44	△ 12	△ 150
関税対策	5	10	13	12	40
関税影響（対策後）	△ 47	△ 32	△ 31	0	△ 110

セグメント情報 2025年度業績見通し

リテールソリューション

(単位: 億円)

	2025年度 今回予想	2025年度 前回予想 (11/10)	2024年度 (*) 実績	差異	
				対前回予想	対前年度
売上高 【国内 / 海外】	3,520 【2,060 / 1,460】	3,440 【2,020 / 1,420】	3,467 【1,881 / 1,586】	+80	+53
営業利益 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	70 【110 / △40】 (2.0%)	60 【100 / △40】 (1.7%)	79 【82 / △3】 (2.3%)	+10	△9

国内リテールソリューション

4Qも大型案件の導入継続、売上・営業利益が増加

海外リテールソリューション

4Qより米国関税の影響によりずれ込んだ需要により売上拡大、4Q売上見通しは前年同期から14%増収。さらにELERA売上増によりミックスが改善

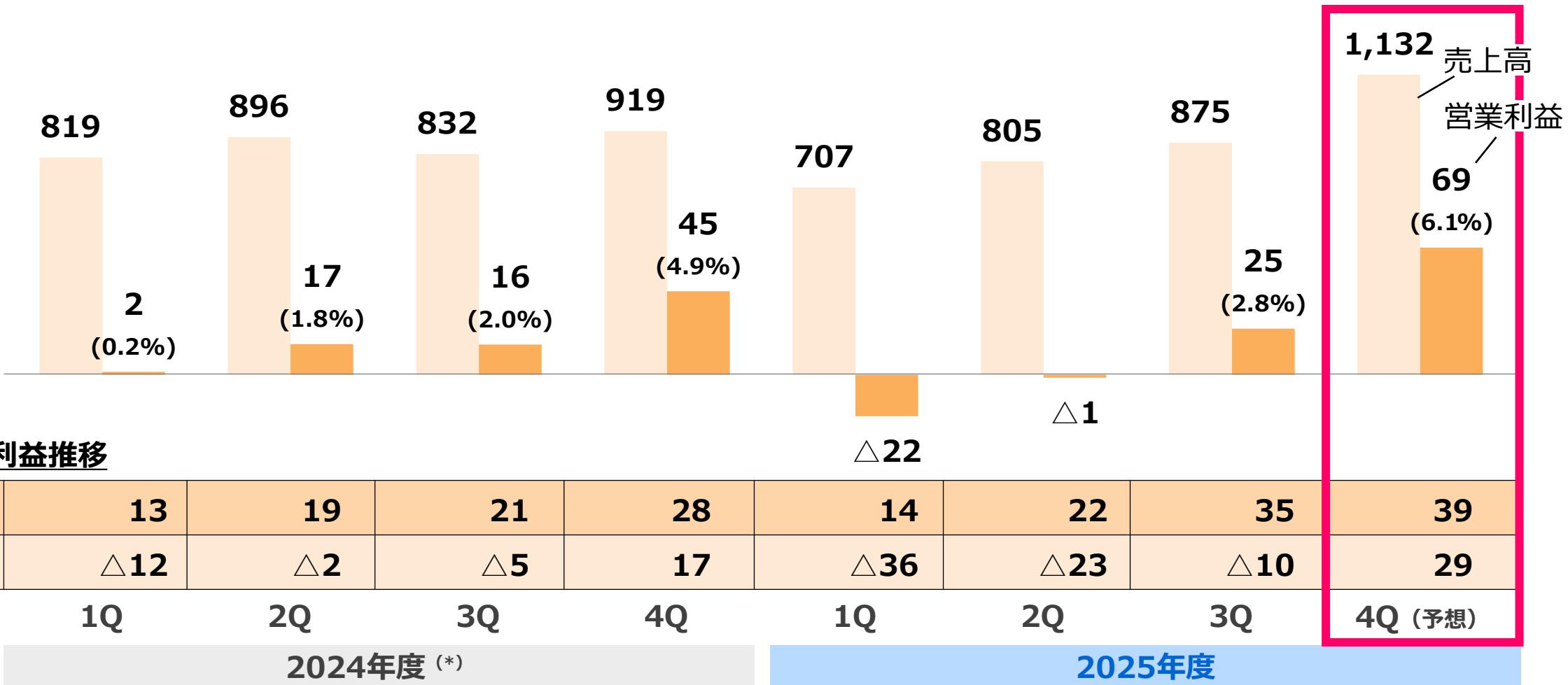
(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

セグメント情報 2025年度業績見通し（四半期別）

(単位：億円)

リテールソリューション

四半期別売上高・営業利益



(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

セグメント情報 2025年度業績見通し

(単位：億円)

ワークプレイスソリューション

	2025年度 今回予想	2025年度 前回予想 (11/10)	2024年度 (*) 実績	差異	
				対前回予想	対前年度
売上高	2,250	2,150	2,374	+100	△124
営業利益 (対売上高比率)	50 (2.2%)	60 (2.8%)	123 (5.2%)	△10	△73

ワークプレイスソリューション

3Qで米国関税の直接影響に対する価格改定などの効果は増加も、
4Qに地域構成差の悪化が見込まれることから営業利益を下方修正

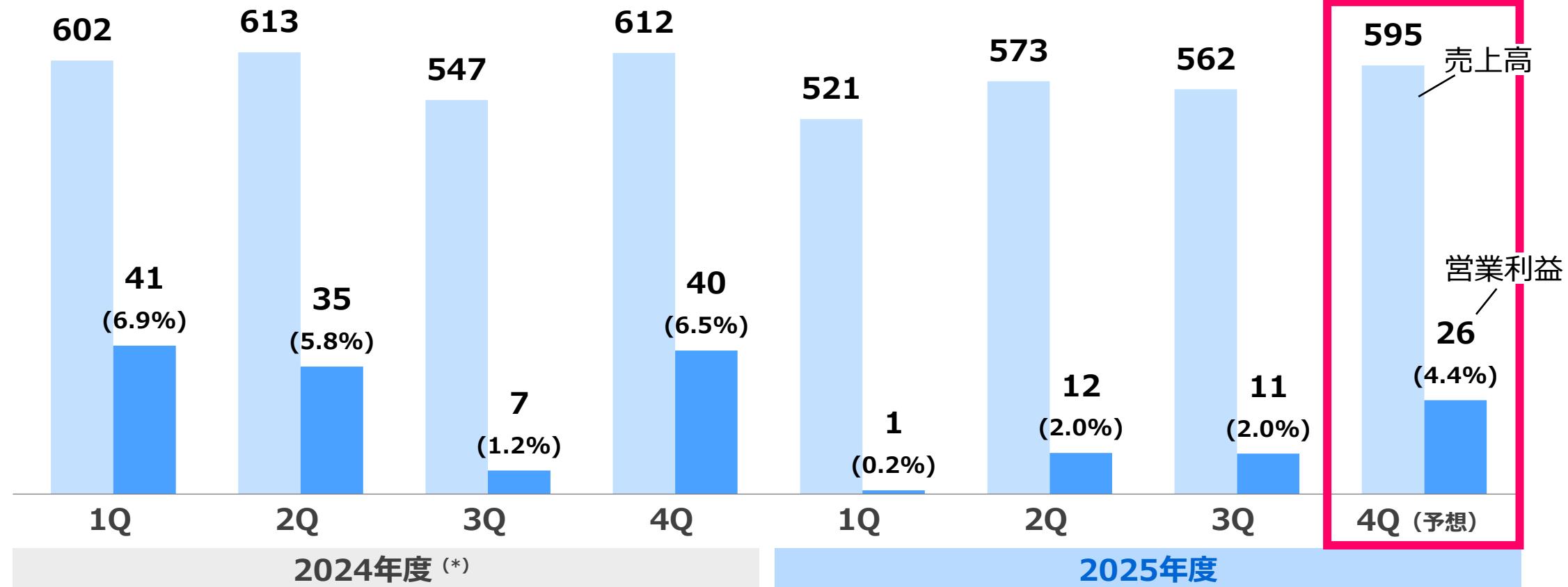
(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。
そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

セグメント情報 2025年度業績見通し（四半期別）

(単位：億円)

ワークプレイスソリューション

四半期別売上高・営業利益

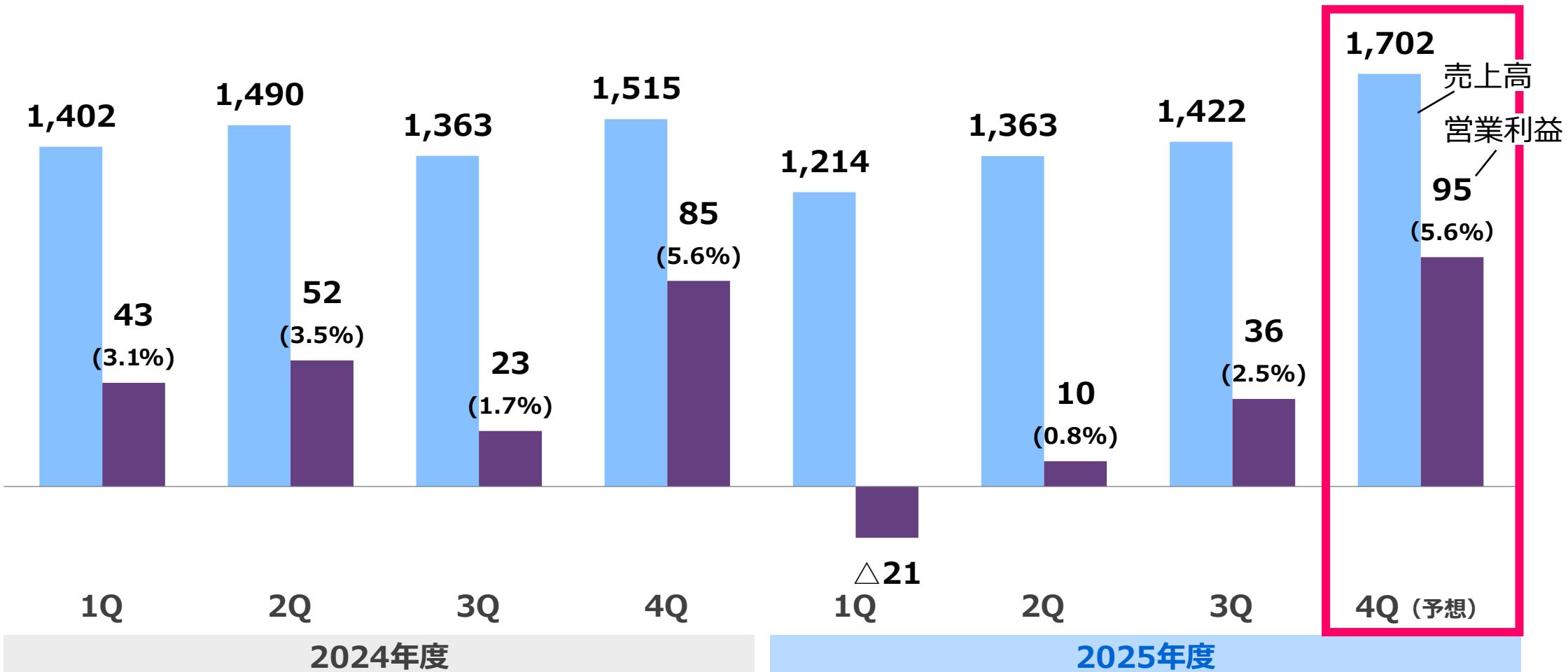


(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

2025年度 業績見通し（四半期別）

(単位：億円)

四半期別売上高・営業利益



成長事業の取組状況（海外リテール事業）：ELERA拡大状況

海外市場で新たに評価を獲得

ELERA®の導入拡大

- 世界トップリテラー **13社/30か国以上**が採用
- 米トップ10リテラー **7社が顧客、4社がELERA®を導入**
- **年間80億件**のトランザクション
- 2029年までに合計
15,000店舗以上/12.3万レーン
へ導入予定
- 共創パートナーが拡大
「Toshiba Commerce Marketplace」
・990本以上のAPI提供、69のマイクロサービス



ELERA®の可能性

- **85%**の流通顧客がToshibaを
「戦略的パートナー」と認識
- IDCから「スーパー・プラットフォーム」として高く評価
- 戦略コンサル企業デロイト社とのパートナーシップにより、**ELERA®の提案事例が増加**
- IHL社の最新調査で
業界を牽引するプレイヤーの評価
- NRF2026で VIP Award
「Best Multi-Vendor Commerce Platform」
部門 受賞

追加

追加

成長事業の取組状況（海外リテール事業）：当社に対する評価

IHL社の最新POS市場レポート^(*) で業界を牽引するプレイヤーの評価

TOSHIBA

IHL社の最新調査

『The POS/mPOS Market - 2025』で

業界を牽引するプレイヤー

の評価

導入実績、成長性等、シェア
の全てで高評価



ELERA[®]

差別化要因：

- ✓ AIスタック全体を垂直統合
- ✓ AIネイティブ設計
- ✓ エッジAI活用
- ✓ AIエージェント対応スピード
- ✓ 自律型小売運営に向けた進化

(*) 2025年12月発行

IHL Group：小売、ホスピタリティ、消費財業界に特化した世界的な調査・アドバイザリー企業。POS端末などの技術トレンド、消費者動向、市場規模に関する詳細レポートを多数発行。

成長事業の取組状況（海外リテール事業）：ELERAに対する評価

世界最大の小売業界向け展示会 NRF2026でアワード受賞

ELERA®

NRF2026 Retail's Big Show (*) において

Vendor in Partnership (VIP) Award

「Best Multi-Vendor Commerce Platform」部門

受賞

多様な業態の小売業向けに柔軟で統合されたコマースソリューションを
提供するプラットフォームとして評価



(*) 全米小売協会(National Retail Federation)が主催する世界最大規模の流通小売業界向け年次展示会。NRF2026は2026年1月11～13日まで米国ニューヨーク市で開催。

成長事業の取組状況（国内リテール事業）

国内ELERAは昨年度から +約160社、+約1,100店舗拡大
飲食向けを中心に順調に拡大

国内 ELERA®

- ELERA契約社数・店舗数拡大
- ELERA連携パートナー増加中

社数

570
+160

2024年度

2025年度
3Q累計

店舗数

7,400
+1,100

6,300
2024年度

2025年度
3Q累計

2025年12月末時点

量販 +35店舗

ピッセルフ



約20社 約235店舗

飲食 +140社、+760店舗

ぐるなび FineOrder

OrderLinkage
オーダーリンケージ

Pangaea Delivery

食べログ オーダー

約440社 約2,460店舗

+15社、+280店舗



累計 約105社 約4,280店舗

クラウド型POS等
+25店舗

約425店舗稼働

API連携パートナー
+30社

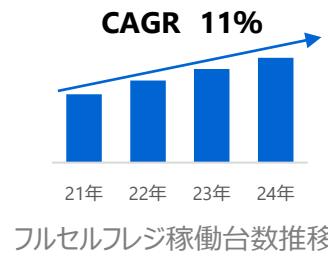
約125社 契約

成長事業の取組状況（国内リテール事業） ：フルセルフレジ関連ELERAソリューション開発加速

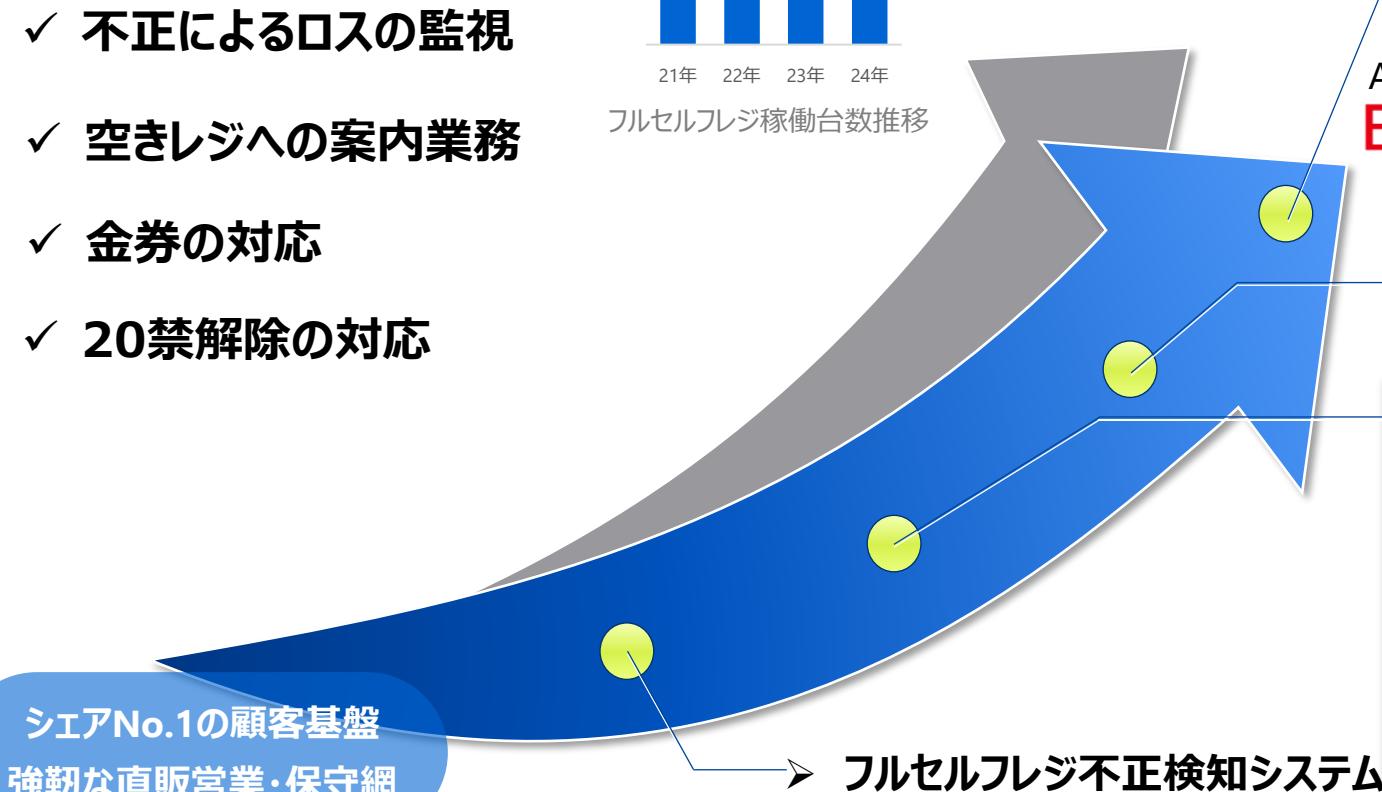
現場の課題を解決するための製品を続々とリリース

小売業の 作業負担増加

- ✓ 不正によるロスの監視
- ✓ 空きレジへの案内業務
- ✓ 金券の対応
- ✓ 20禁解除の対応



フルセルフレジ拡大による 作業負担の増加



働き方、買い物の
形の変化に合わせた
ソリューション創出



フルセルフレジ 空きレジ案内

3番レジはどうぞ



エラー発生

支払い漏れ検知システム

支払いが終わっていません



モバイルアテンダント

エラー解除

支払い漏れ

(*) 一部発売予定の製品を含みます

ジャイナミクスとマッキンゼー、パートナーシップ契約を締結

お知らせ

ジャイナミクスとマッキンゼー、パートナーシップ契約を締結 ～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～

2026年1月14日
東芝テック株式会社

東芝テック株式会社の子会社ジャイナミクス株式会社（以下「ジャイナミクス」）は、世界有数の経営コンサルティングファームであるマッキンゼー・アンド・カンパニー・ジャパン（以下「マッキンゼー」）と両社の専門性とネットワークを融合し、新たな価値創造を目指すパートナーシップ契約を締結しました。

今回のパートナーシップ契約は、両社が個別クライアントに関する協働プロジェクトを通じて、クライアント企業への新たな価値提案・提供を推進するものです。ジャイナミクスは、モデルの更新やデプロイを支える開発・ステージング・本番の環境を一括して構築する技術を保有しており、シームレスなCI/CDを実現できる点を強みとしています。ジャイナミクスのこの強みとマッキンゼーのネットワークを組み合わせることで、両社は柔軟かつ創造的な連携により、包括的なインパクト創出を目指し、企業のデータ利活用基盤構築やDX推進を支援してまいります。

ジャイナミクスは、今後あらゆる企業の中核オペレーションに組み込まれていくAIエージェントの構築・稼働・改善等の技術基盤の提供に強みを有しています。このたびの戦略的パートナーシップにより、世界トップクラスの応用AIの知見、モデリング技術、業界において幅広い実績を有するマッキンゼーとともに企業の持続的な成長と競争力を生み出す高品質なAIトランスフォーメーションを推進してまいります。

今後も、ジャイナミクスは、変化する市場環境や多様なニーズに対応し、革新的なソリューションの創出と持続可能な成長を目指します。

成長事業の取組状況（ジャイナミクスの強み）

AI活用の主戦場は「汎用LLM」から「業界特化AIエージェント」
ジャイナミクスは業界知に基づく“思考ロジック”を実装し、継続運用できるAI基盤を提供

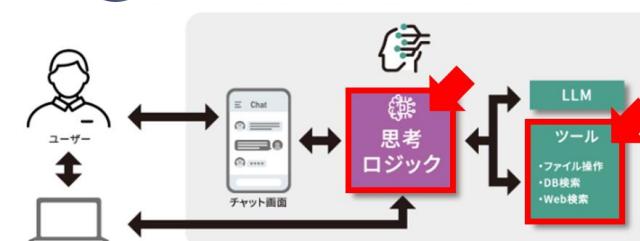
LLM^(*)：一般的な回答・判断支援

一般的な生成AI(LLM)



(*) Large Language Model : 大規模言語モデル

ジャイナミクスのAIエージェント
業界特有の“思考ロジック”を
AIエージェントとして実装



ジャイナミクスの強み

Agentic AI実装力

データ利活用基盤の構築力

AIを中心業務で継続運用する力

“業界特化AIエージェント”を各産業の中核業務へ展開

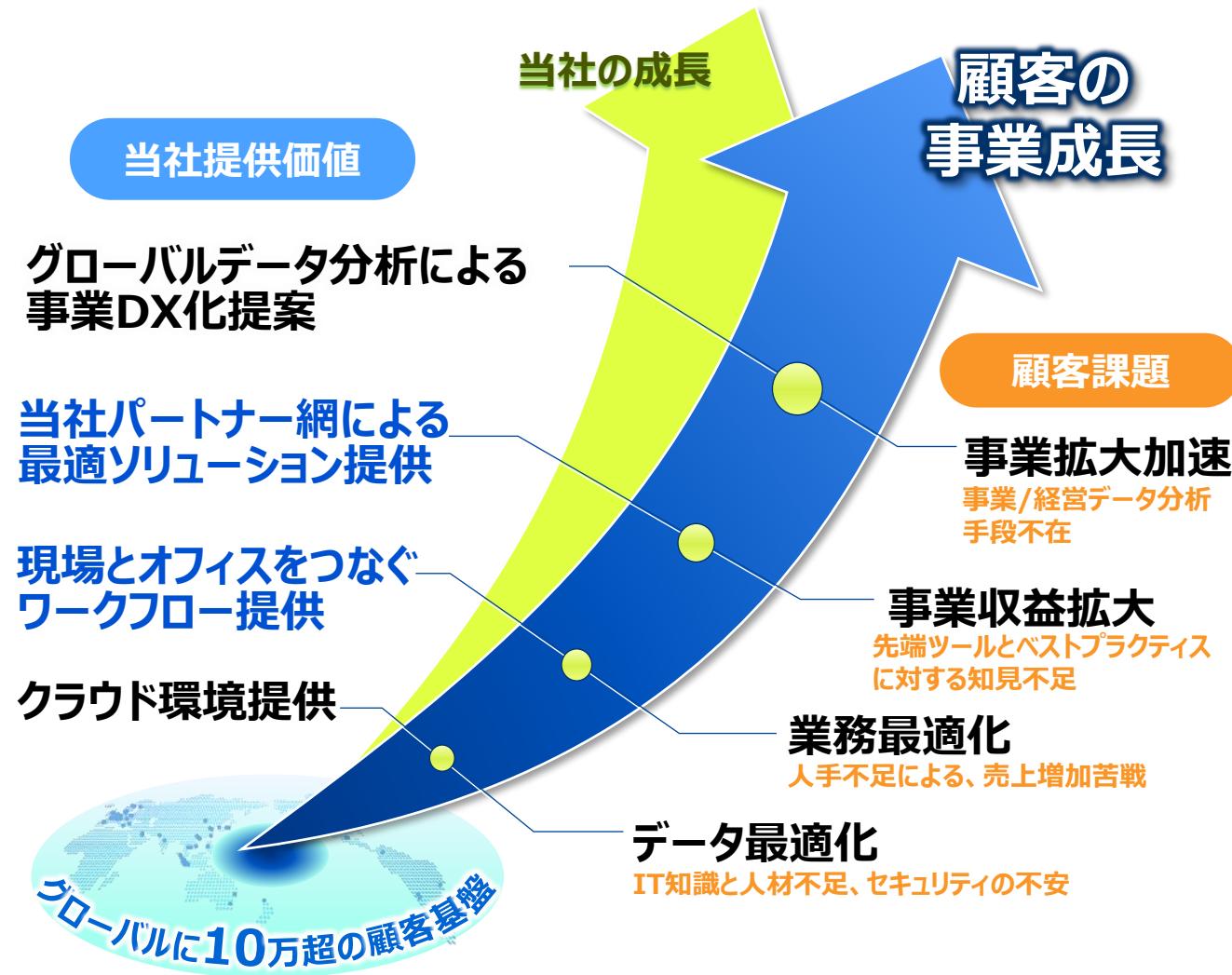
製造業

物流業

小売業

成長事業の取組状況（ワークプレイス事業）

ソリューション売上高が順調に拡大



ワークプレイスソリューション拡大

【ソリューション売上高】(3Q累計)

- ソリューション売上は対前同8%の成長
- DMS、クラウド連携ソリューション、オートIDソリューションなどが成長ドライバー



ワークプレイス
ソリューション売上

+8%

(現地通貨ベース)

2024年度
3Q累計

2025年度
3Q累計

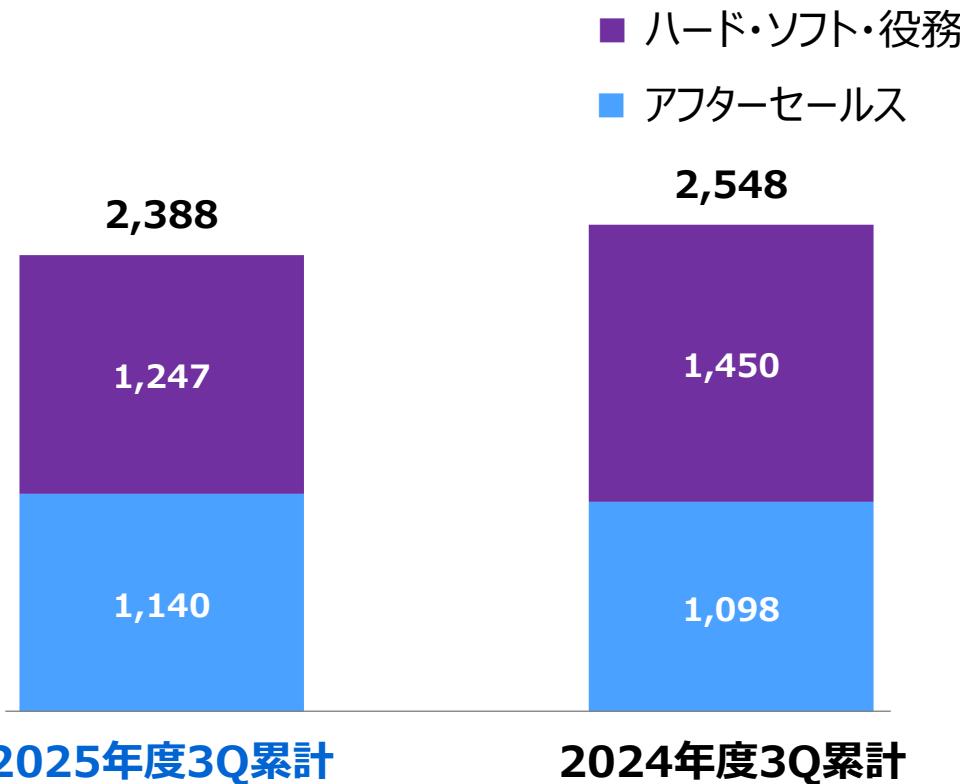
「Elevate Sky」はToshiba America Business Solutions, Inc.の登録商標です。
「Elevate Sky Print Management」はアメリカ地域でのみ使用している名称であり、欧州地域では使用していません。

Appendix

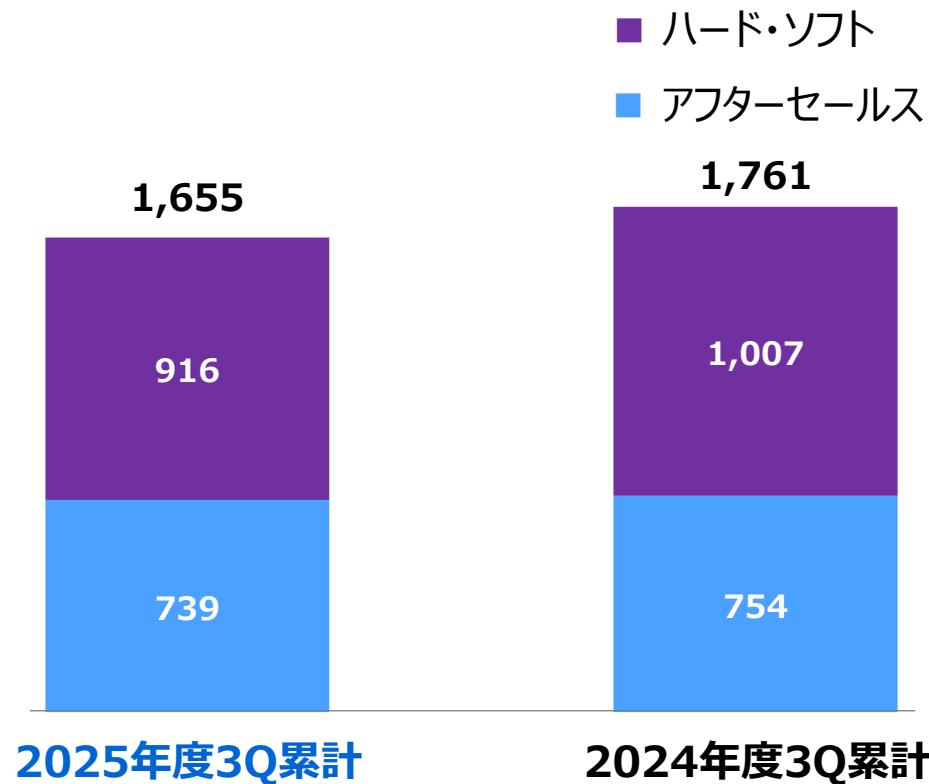
2025年度第3四半期業績（カテゴリ別売上高）（4/1-12/31累計）

（単位：億円）

リテールソリューション



ワークプレイスソリューション



(*) 上記のハード・ソフト売上に含まれているIJヘッド事業の売上高は24年7月以降、事業承継により連結対象外となっています。

2025年度見通し 為替の影響

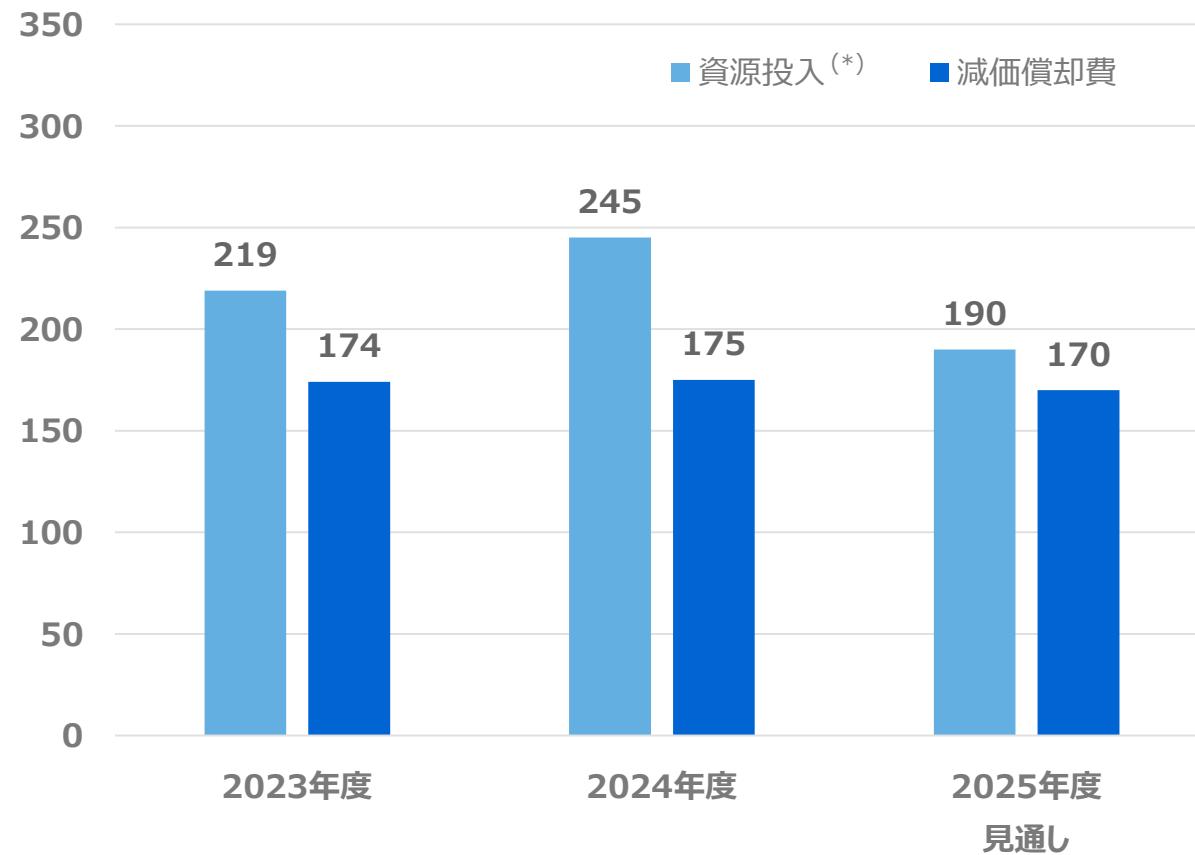
	前提為替レート	1円円安の場合の影響額	
		2025年度 平均レート	売上高 (年間)
US\$	149.44円 (*)	+17億円	△1.9億円
EUR	172.38円 (*)	+3億円	+1.2億円

(*) 2026年2月・3月の為替レートは、US\$150.00円、EUR175.00円です。

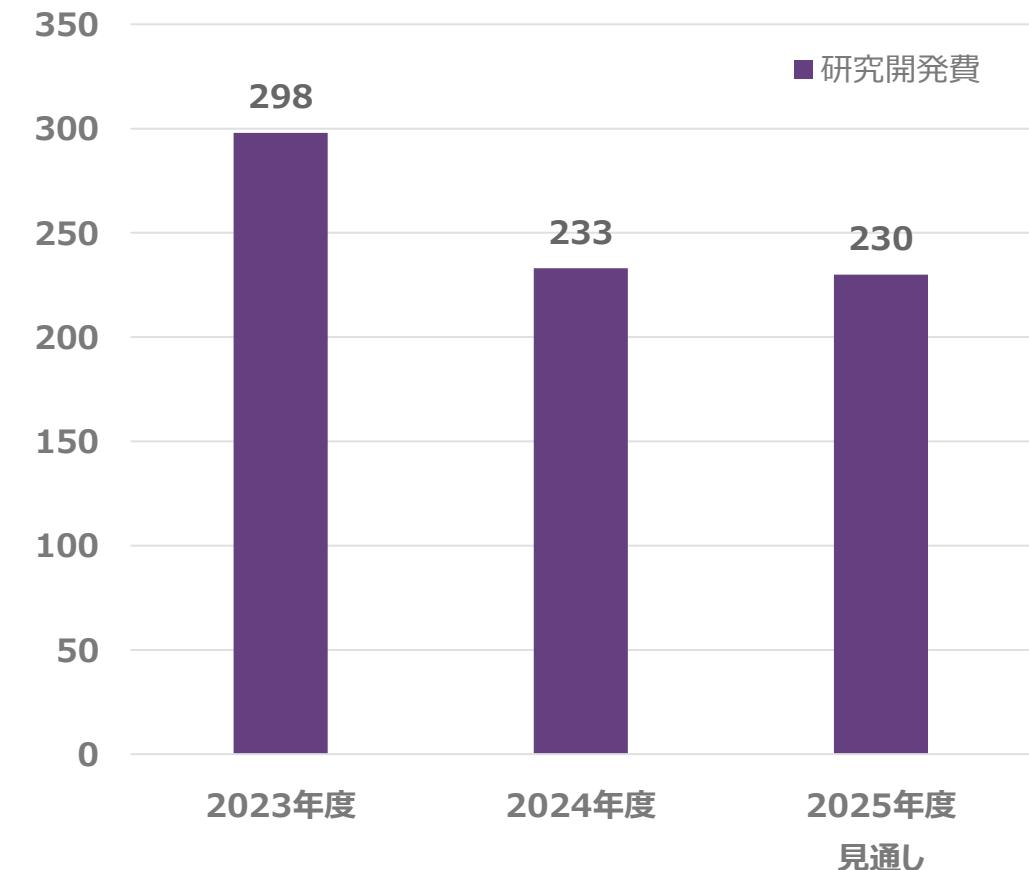
2025年度見通し 資源投入^(*)・減価償却費 研究開発費

(単位：億円)

資源投入^(*)・減価償却費



研究開発費



(*) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額

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。