

**TOSHIBA**

# 2024年度 経営方針説明会

中期経営計画（2024～2026年度）

**2024.5.23**

**東芝テック株式会社**

**代表取締役社長 錦織 弘信**

## 1. 20~23年度 振り返り

- 既存事業の収益力強化
- グローバルな成長戦略と取り組み状況

## 2. 24年度 中期経営計画

- 目標計数
- 将来に向けた成長戦略
  - 1) 基盤事業の収益力強化
  - 2) 新規事業の領域拡大
  - 3) 経営変革、人財強化、サステナビリティ

## 1. 20~23年度 振り返り

- 既存事業の収益力強化
- グローバルな成長戦略と取り組み状況

## 2. 24年度 中期経営計画

- 目標計数
- 将来に向けた成長戦略
  - 1) 基盤事業の収益力強化
  - 2) 新規事業の領域拡大
  - 3) 経営変革、人財強化、サステナビリティ

# 社長就任時の課題認識と転換

就任時から、**収益体質の強化とワークプレイス事業の収益改善**の課題に対して取組む

## 課題認識

基礎収益力

### ・全社 売上/営業利益推移

(億円)	20年度	23年度
売上	4,057	5,481
営業利益	83	159

## アクション

・19年度～23年度

構造改革▲1,900名

(費用106億円、年効果対19年度145億円)

ワークプレイスの再建

### ・営業利益改善

20年度▲55億円 → 23年度136億円

- ・リコー社とのJV設立 24年度 7月予定
- ・インクジェット事業の承継 24年度 7月予定



# 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
- 紙資源の削減
- CO2の削減
- 人手不足対応

世界No.1 POSシェア 約294万台 (\*1)  
国内No.1 POSシェア 約5割

\*1(出典)RBR Global EPOS and Self-Checkout 2023  
[TOSHIBA]及び「東芝テック」のPOSターミナルとセルフチェックアウトのインストールベースシェア

グローバル拠点 66社  
保守人員 国内約2,000人、海外約3,000人  
リテール：日本TOP10リテラーのうち、8社が顧客  
米TOP10リテラーのうち、6社が顧客  
欧州TOP10リテラーのうち、4社が顧客  
世界中で稼働しているMFP 約140万台

貢献

新サービス  
新付加価値  
の創出

中長期的な  
顧客基盤の  
強化

グローバルな  
顧客基盤

フィジカル

グローバルな  
営業・保守網

東芝テックのタッチポイント

ACCELERATE  
COMMERCE PLATFORM

グローバルプラットフォーム



## 成長に向けたグローバル経営と新規ビジネス立ち上げも継続して強く推進

### 課題認識

### 成長戦略

#### グローバル 経営

#### ・海外リテール事業の経営層入替



TGCS President & CEO  
Rance Poehler ('20/11~)



TGCS EU MD  
Andrew McDaniel ('22/1~)

- ・米ダラスに Innovation & Incubation Center 新設
- ・日米連携の強化

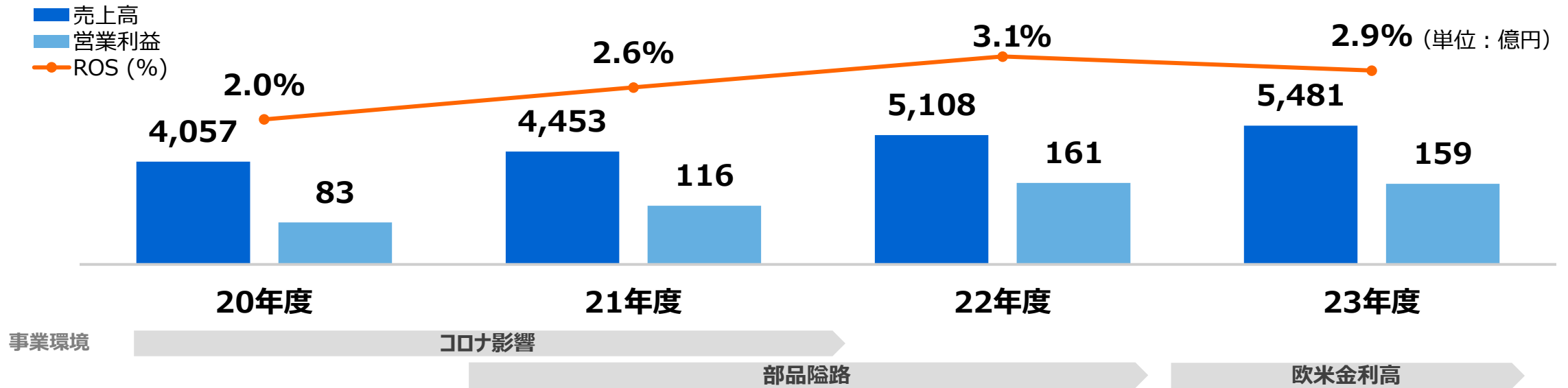
#### 新規ビジネス 立ち上げ

- ・新規事業拡大 23年度 売上高 410億円
- ・Nexmart 01GO オープン
- ・パートナー戦略拡大



# 20年度～23年度の業績推移

20年度以降、4年間の諸施策により**基礎収益力は向上**  
 23年度は**海外の市況の影響**を受けるも、22年度並の収益を確保  
 将来に向け**新規DXビジネスの投資継続**



## 構造改革による収益力強化

- ✓ 構造改革/転換実行
- ✓ 社内DX取組強化
- ✓ リコー社との開発・生産JV設立発表
- ✓ 理想科学工業社へのIJ事業承継発表

## 将来に向けた成長戦略

- ✓ TEC 01 SIGHT オープン
- ✓ TGCS米欧トップ刷新
- ✓ 米ダラスに Innovation & Incubation Center 新設
- ✓ Nexmart 01 GO オープン

← 将来に向けた先行投資 →

# リテール事業の推移

国内は業績改善、海外が大きな落ち込み  
リテール事業全体では新規事業への投資を継続して先行

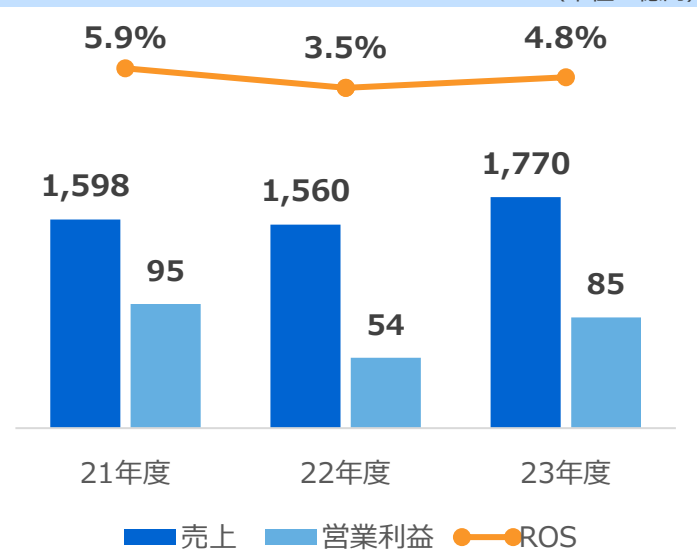
## 国内リテール事業

### ◆ 堅調に推移

23年度

- 売上 対前年 +210億円
- 営業利益 対前年 +31億円
- ROS 対前年 +1.3Pts

(単位：億円)



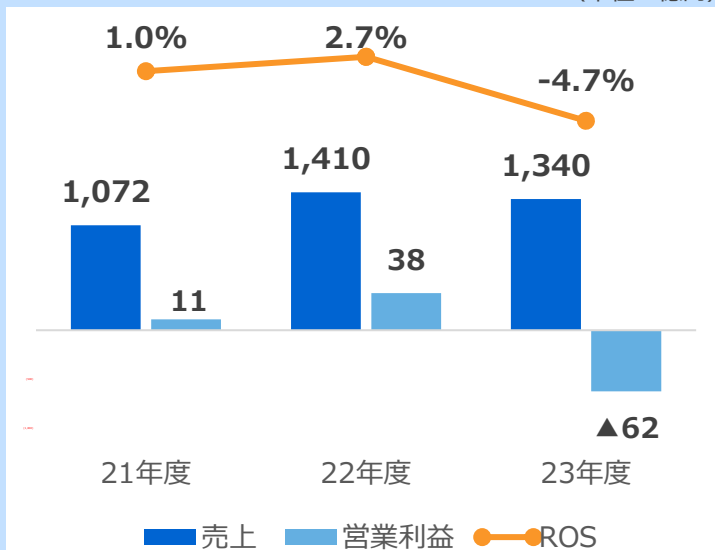
## 海外リテール事業

### ◆ 収益力強化途上

23年度

- 売上 対前年 ▲70億円
- 営業利益 対前年 ▲100億円
- ROS 対前年 ▲7.4Pts

(単位：億円)



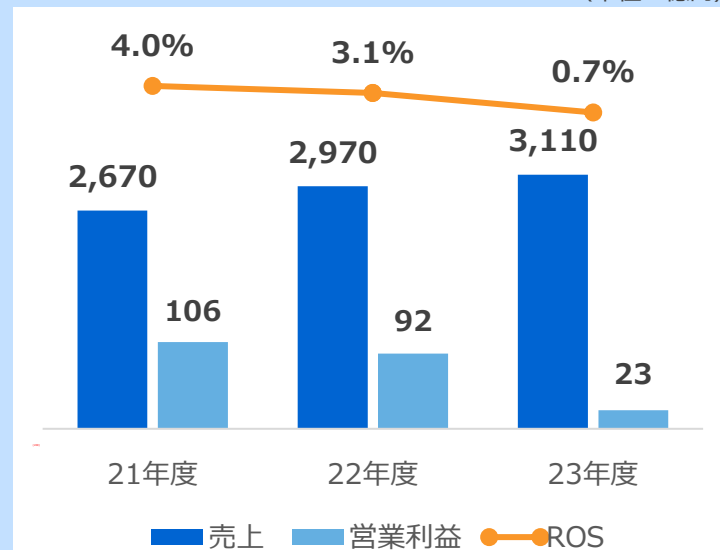
## リテール事業

### ◆ 投資先行、収益力強化途上

23年度

- 売上 対前年 +141億円
- 営業利益 対前年 ▲69億円
- ROS 対前年 ▲2.4Pts

(単位：億円)





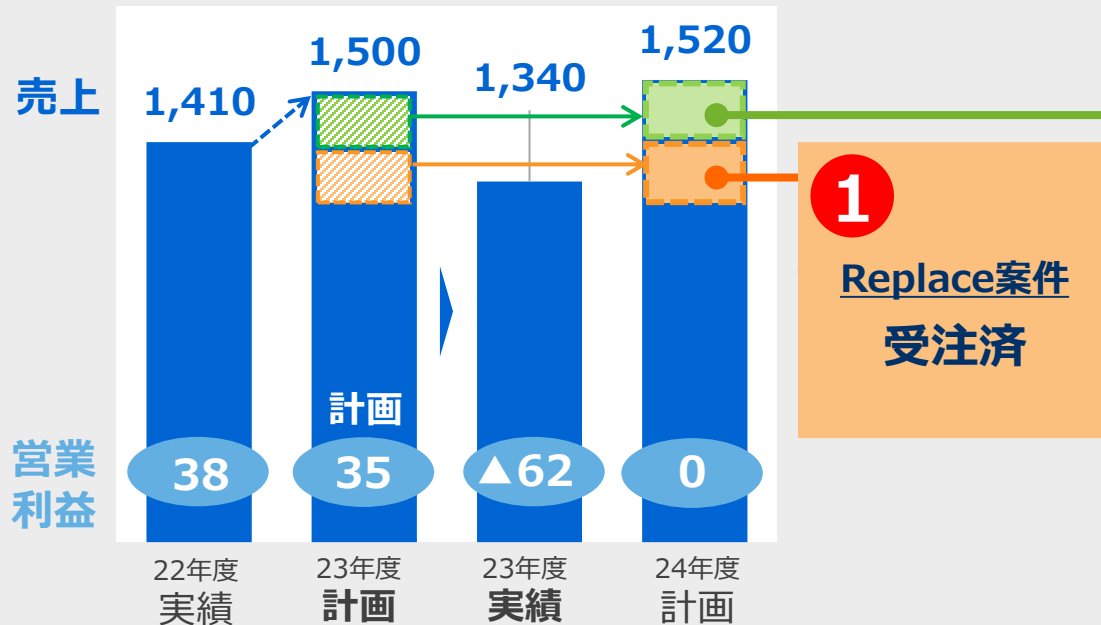
# 海外リテール事業 23年度実績と24年度収益改善計画

海外リテール事業は**市況の影響**を受け、**収益改善の遅れ**が課題  
24年度は案件の**確実な納入**と**ELERA®**拡充により挽回

## ◆ 23年度実績と24年度計画 ... ①

- 23年度：顧客の投資抑制により、米国のReplace案件が遅延（大手3社US \$ 70M）
- 24年度：遅延した米国のReplace案件、および豪国の大型案件受注済み

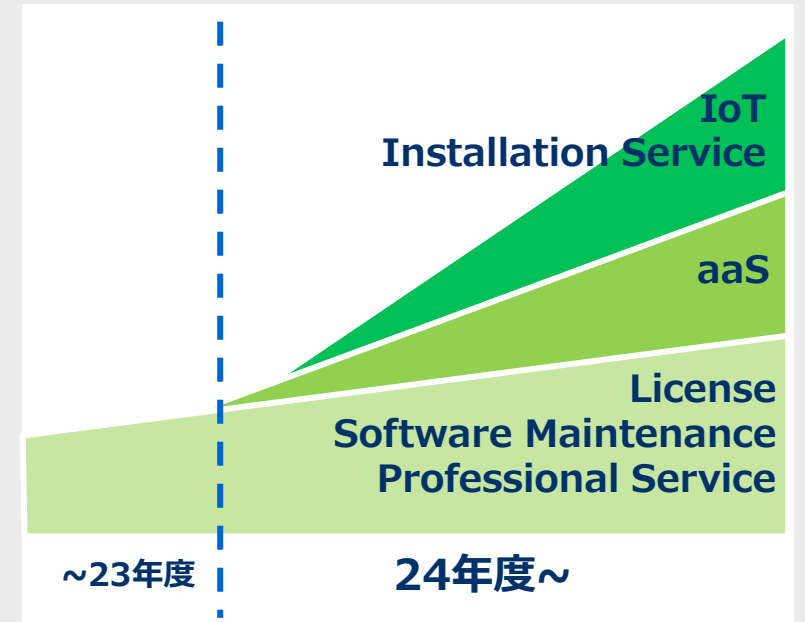
(単位：億円)



## ◆ ELERA®計画\*1 ... ②

- 24年度1QにELERA®機能フルスタック化完了
- Grocery向け販売拡大、IoT、IS\*2、aaS等が加わり売上加速
- 欧州・アジア等、米国以外の地域へ拡大

② 新規投資案件  
強力な案件  
パイプライン  
(高粗利)



\*1 ELERA®はTGCS商標  
\*2 IS : Installation Service

# ワークプレイス事業の推移

3年連続で大幅増益、23年度は全社営業利益に大きく貢献

## ワークプレイス事業

### ◆ コロナ禍での悪化から大きく改善

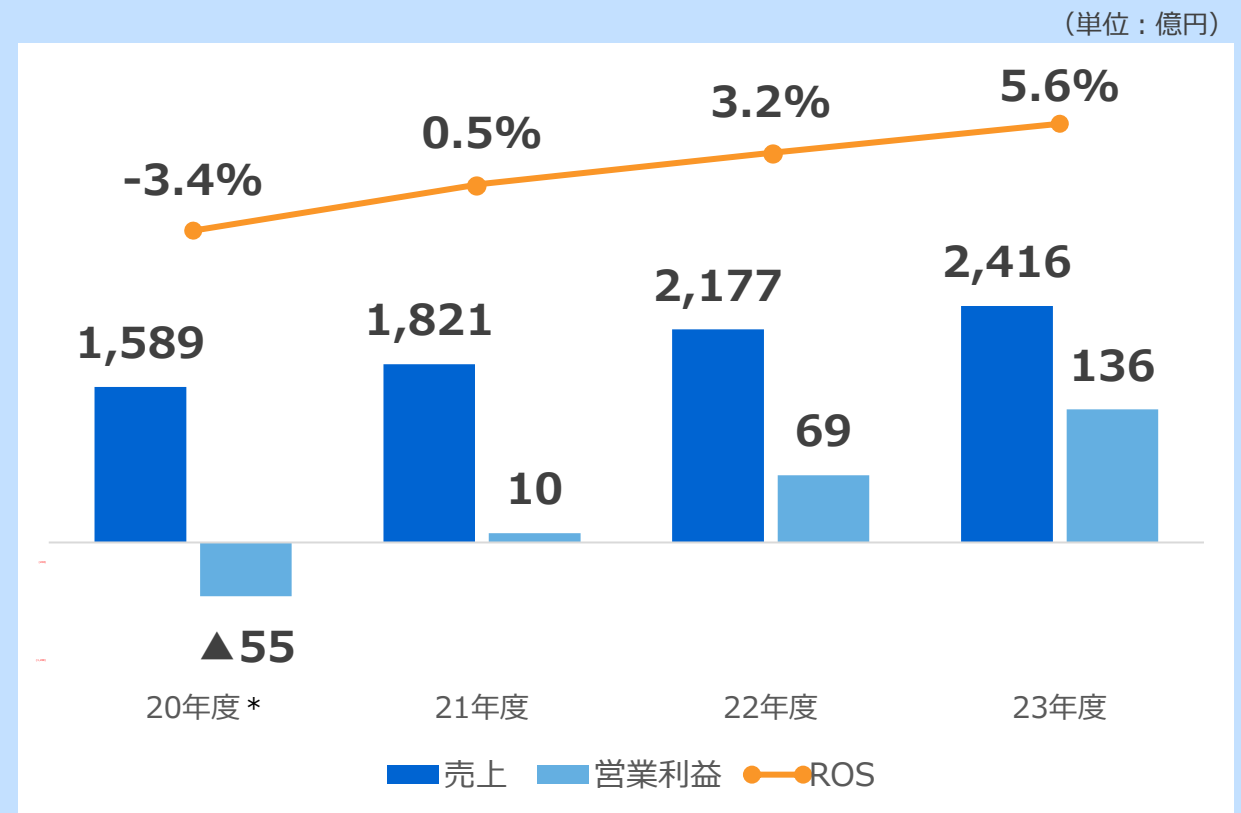
#### 23年度

- ・ 売上 対前年 +240億円
- ・ 営業利益 対前年 +67億円
- ・ ROS 対前年 +2.4Pts

- ・ 20年度は、コロナ禍で業績悪化

- ・ 再建実行により

**20年度から3年連続大幅改善**



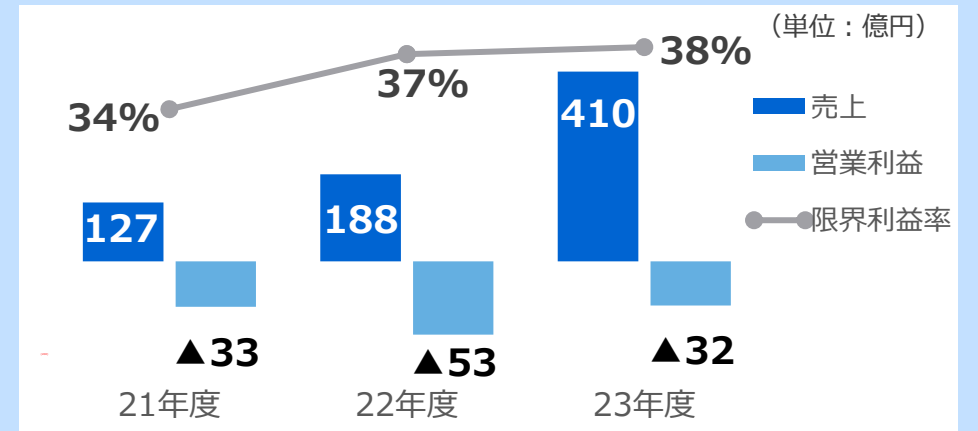
\* 20年度の実績について  
20年度までリテール事業に含めていた国内市場向け複合機に関する事業を21年度よりワークプレイス事業に移管。グラフ内の20年度実績は現在のセグメントに組替えた数値。

新規事業は、HW/保守にサービス+ソフトを付加し収益性を向上していく

## 新規事業の拡大

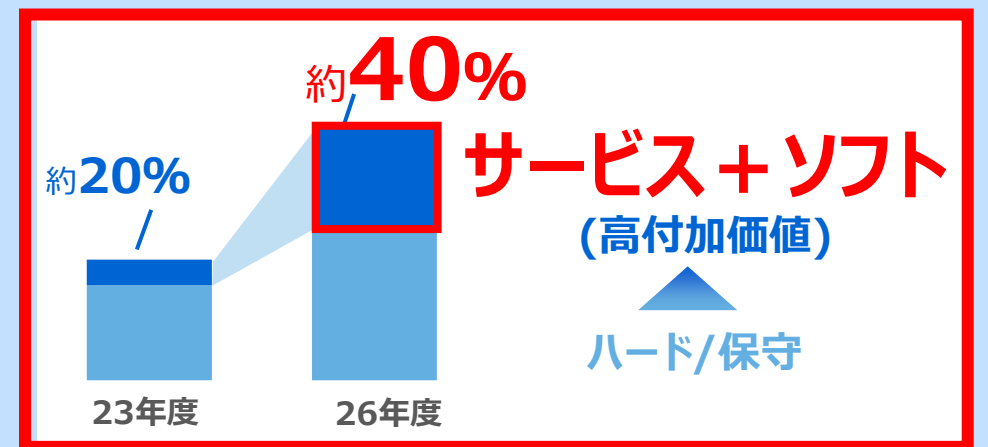
### ◆ 全社 新規事業売上 伸長

- 23年度売上 対計画 +82億円 (125%)  
対前年+222億円 (218%)
- 21年度~23年度 CAGR 80%



### ◆ 課題と今後の取組

- 新規事業の売上規模は拡大傾向にあるが、いまは**投資先行フェーズ**
- また、DX基盤となるハード(セルフチェックアウト、カートPOS等)の展開期
- 今後は**高収益なサービス+ソフトを付加**していく  
(24年度 営業利益13億円)



# 成長事業の取組状況 国内リテール事業

## エコシステムの確立に向け、共創の場を拡充 実証実験用の実店舗をオープン、質の高いPoC実施

### 共創の場の拡充

#### ◆ TEC 01 SIGHT (2020年)

未来を感じ、未来を共に創るショールーム



#### ◆ NEXMART 01 GO (2023年)



#### 稼働ソリューション

- AI防犯システム
- リモート年齢確認
- 顔認証決済
- IoTクーラー
- サインージ
- 陳列可視化

#### ◆ PoCの質向上 (PoC件数 23年度12件)

##### 2023年度 実証実験状況

1	計量器搭載 次期カートPOS ELERA 次期カートPOSに計量器を搭載し、セキュリティ強化	4	ダイナミックプライシング (鮮魚) ダイナミックプライシングの重要な特徴量である過去の販売実績と現時点在庫の把握から、店頭売価を変えロス最適化を図る	8	リアルタイム販売情報cloud テッククーポンデリが導入されている企業にて、どの商品が何個販売されているかをリアルタイムにWeb上でView化
2	次期カートPOS (連結充電) ELERA 連結充電方式を採用したカートPOSの充電運用の効率向上評価	5	香りリテールメディア 消費者が選んだ香りを噴出し購買までの行動をデータ化。さらにPOSデータを連携することで消費者の香りによる行動変容を分析	9	マーケティングオートメーション 特定部門/商品の非購入者に対して、購入を促進するクーポンを発行し、売上向上の有無とシステム自動化の検証
3	パッケージ認識 セルフチェックアウト ELERA 東芝画像認識技術を活用したパーソナルセルフチェックアウトシステムの製品化に向けた実店舗での性能・運用評価	6	不正検知 セルフレジでの不正行為に対しての防止策としてのPoC実施	10	TTG Shelf 商品棚一本から展開可能な省スペース性を活かした無人決済店舗システムの検証
		7	顔認証決済サービス 生体認証を利用したサービスに対する事業者や顧客が感じる有用性などを検証	11	EPCIS GS1標準を利用した物流高度化 物流事業者の入庫検品効率化、検品レス化による効果測定と、EPCISデータ活用検討

## エコシステムの確立に向け、共創の場を拡充 実証実験用の実店舗をオープン、質の高いPoC実施

### 共創の場の拡充

#### ◆ TEC 01 SIGHT (2020年)

未来を感じ、未来を共に創るショールーム



#### ◆ NEXMART 01 GO (2023年)



##### 稼働ソリューション

- AI防犯システム
- リモート年齢確認
- 顔認証決済
- IoTクーラー
- サインージ
- 陳列可視化

#### ◆ PoCの質向上 (PoC件数 23年度12件)

・複数顧客店舗での検証を経て最適な商品をリリース

・スマホ型レジアプリの利用促進に向けたリテールメディアの実証実験

PoC 1  
充電運用  
の効率向上評価

重量チェック付きカートPOS  
新型ピピットセルフ  
(カートタイプ) 2024年  
4月発売

PoC 2  
重量変動検知  
の有用性検証

連結充電

計量器搭載



リアル販促



来店時

回遊時 操作していない時

購買体験の向上

リテールメディア収益の獲得

## 更なるパートナー戦略の拡充、生成AIサービス導入を推進

### パートナー戦略の拡大

#### ◆リテールAIオープンセミナー登壇



#### ◆リテールDXに関するシンポジウム参加



### 生成AIのサービス導入推進

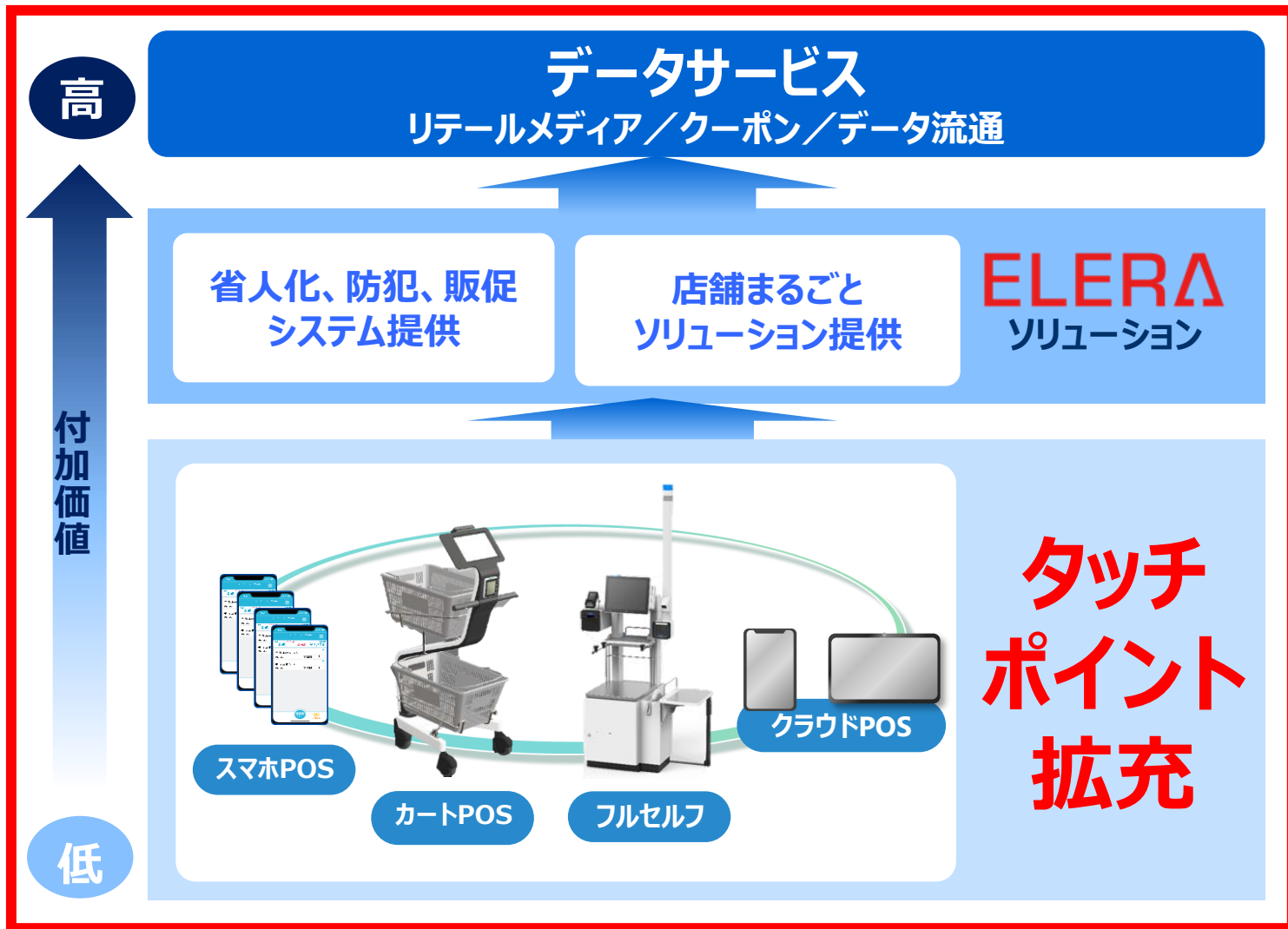
#### ◆生成AIによるリテールプロモーション最適化ソリューションの開発を公表 (2024年3月)

- ・消費者一人ひとりに最適なプロモーション
- ・小売店舗における売上・利益効果の測定
- ・膨大なパターンから最も経済効果の高いプロモーションの組み合わせ

を作成



## 成長領域事業拡大に向けた事業基盤が充実化



### タッチポイント・ELERA<sup>®</sup>稼働実績\*

#### ELERA<sup>®</sup>の拡大



国内 **184** 社契約

約 **4000** 店舗で稼働  
(対20年度2.3倍)

#### スマートレシート<sup>®</sup>



会員数 **191万人** 突破

**505社 1.6万** 店舗導入

#### 次期システム導入

大手リテラーへ

**100,000** 台規模リプレイス予定

\*24年4月末時点

## 将来の成長に向けたビジネス基盤強化とELERA®拡大



### 海外におけるビジネス成長基盤の強化

- ◆ グローバルネットプロモータースコアは、前年比+11、**2022年以降+19で過去最高** (2024年の顧客インサイト調査)
- ◆ **68%の北米小売業者が“strategic partner”**と評価 (2024年の顧客インサイト調査)
- ◆ 23年度 北米**120の新規顧客**を獲得

### ELERA®の拡大

- ◆ **米Top10リテラーのうち3社にELERA®導入**
- ◆ **現在、初のヨーロッパとラテンアメリカ地域の大規模導入に向けてもプロジェクト進行中**

(海外におけるELERA®導入事例)

- ・大手米国食料品店：100店舗以上で、損失防止・生鮮品画像認識等のソリューションを提供、投資収益率10倍
- ・グローバル小売業：数百の店舗でオムニチャネル返品システムを展開





# 成長戦略を支える当社ソリューションに対する外部評価

リテール事業・ワークプレイス事業ともにグローバルでソリューションが高く評価される

## リテール事業

### ELERA®に関する外部評価、受賞

- ◆ IDC MarketScapeにて  
**2年にわたりトップランクの評価**

- **Leaderの評価を獲得**

(Worldwide Point-of-Sale Software Vendors in Grocery and Food Store Retail, 2022)



- **Major Playerの評価を獲得**

(Worldwide Retail Commerce Platform Software Provider, 2023)

- ◆ Retail Tech Breakthrough Awardsで  
**2年にわたり賞を獲得**

- Retail Tech Breakthrough Awards, 2023 において  
**Overall Retail Tech Company of the Year 受賞**  
**In-Store Experience Innovation of the Year 受賞**
- Retail Tech Breakthrough Awards, 2024 において  
**AI Innovation of the Year 受賞**



## ワークプレイス事業

### MFP/BCS/RFIDに関する受賞



Toshiba's Global Print Wins Stevie® Award 2023



Toshiba's Global Print Earns Keypoint Intelligence's Gold Rating



Toshiba's Global Print 2022 Gold Merit Award for Technology within the Cloud Services category



Toshiba's First-of-its-Kind Printer Earns Gold Stevie® Award 2024

第25回自動認識システム大賞 特別賞 MFP-RFID



## 1. 20~23年度 振り返り

- ・ 既存事業の収益力強化
- ・ グローバルな成長戦略と取り組み状況

## 2. 24年度 中期経営計画

- ・ 目標計数
- ・ 将来に向けた成長戦略
  - 1) 基盤事業の収益力強化
  - 2) 新規事業の領域拡大
  - 3) 経営変革、人財強化、サステナビリティ

## 24中計 全社目標計数

事業転換と企業変革により  
26年度はROS 6.0%、ROIC 15%を目指す

	24年度計画 (USD 145円、EUR 155円)	25年度計画 (USD 135円、EUR 145円)	26年度計画 (USD 135円、EUR 145円)
売上高	5,500億円	5,400億円	5,500億円
営業利益	180億円	250億円	330億円
営業利益率(ROS)	3.3%	4.6%	6.0%
当期純利益	200億円 <sup>*1</sup>	120億円	170億円
営業キャッシュフロー	230億円	260億円	350億円
投下資本利益率(ROIC <sup>*2</sup> )	9%	12%	15%

\*1 特別利益 195億円を含む

\*2 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)

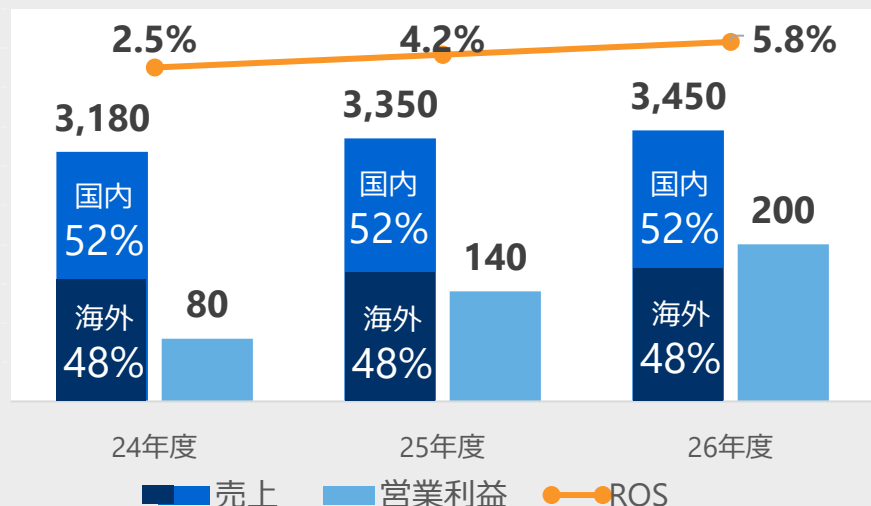
# 24中計 セグメント別目標計数

事業転換により収益力強化、両セグメントにおいて**26年度ROS 6%**を目指す  
**新規DX事業の投資を継続**

## リテール事業

営業利益／営業利益率 (国内、海外)

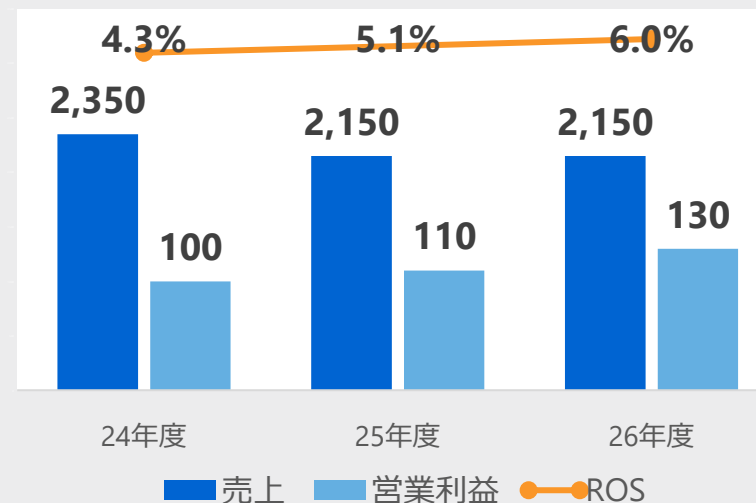
24年度	80億円／2.5%	(4.8%、0.0%)
25年度	140億円／4.2%	(5.7%、2.5%)
26年度	200億円／5.8%	(6.7%、4.8%)



## ワークプレイス事業\*

営業利益／営業利益率

24年度	100億円／4.3%
25年度	110億円／5.1%
26年度	130億円／6.0%



\*24年度6月までインクジェット事業を含む

# 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、成長領域への投資を実施  
財務体質の安定を維持

		21年度～23年度 実績		24年度～26年度 計画	
資源投入	投融資	79億円/3年累計	2.30倍	185億円/3年累計	うち成長投資 <b>74%</b> (対象領域) 生成AI、クラウド、 データサービス等
	設備投資	544億円/3年累計	0.84倍	455億円/3年累計	
	研究開発費	770億円/3年累計	0.94倍	721億円/3年累計	
財務目標	自己資本比率	平均30%以上		30%以上を堅持	
	総資産回転率	1.5～1.7		1.6水準を維持	
	ROIC	23年度 8.3%		26年度 15.0%	
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 自己株式の取得についても、適切に実施する				

# 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
- 紙資源の削減
- CO2の削減
- 人手不足対応

世界No.1 POSシェア 約294万台 (\*1)  
国内No.1 POSシェア 約5割

\*1(出典)RBR Global EPOS and Self-Checkout 2023  
「TOSHIBA」及び「東芝テック」のPOSターミナルとセルフチェックアウトのインストールベースシェア

グローバル拠点 66社  
保守人員 国内約2,000人、海外約3,000人  
リテール：日本TOP10リテラーのうち、8社が顧客  
米TOP10リテラーのうち、6社が顧客  
欧州TOP10リテラーのうち、4社が顧客  
世界中で稼働しているMFP 約140万台

貢献

新サービス  
新付加価値  
の創出

中長期的な  
顧客基盤の  
強化

グローバルな  
顧客基盤

フィジカル

グローバルな  
営業・保守網

東芝テックのタッチポイント

ACCELERATE  
COMMERCE PLATFORM

グローバルプラットフォーム

お客様  
マイクロサービス

ソリューションパートナー  
マイクロサービス

オープンAPI

サイバー

共創

共創の場	01SIGHT, PoC
技術基盤	キラーアプリ
開発体制	SW技術者強化

ネットワーク  
エフェクト

## Corporate Strategy

- 1 基盤事業の収益力強化
- 2 新規事業の領域拡大
- 3 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

経営資源を重点的に配分

### -タッチポイント-

- ・世界No.1 POSシェア\*
- ・連結子会社66社
- ・従業員 グローバル連結19,093人
- ・保守人員 合計約5,000人
- ・SW人財 FY23 : 1,400名 → FY26 : 1,800名

グローバルトップのソリューションパートナーへ

# 1 基盤事業の収益力強化      リテール事業の収益力強化

- 1 基盤事業の収益力強化
- 2 新規事業の領域拡大
- 3 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

- ・HW開発・製造共通化、ELERA®ビジネス本格拡大
- ・グローバル保守網の活用：BPO・Wall to Wall保守の拡充

世界**No.1** POSシェア  
約294万台

国内**No.1** POSシェア  
約5割

リテール  
タッチポイント

日本TOP10リテラー  
のうち **8** 社が顧客

米TOP10リテラー  
のうち **6** 社が顧客

欧州TOP10リテラー  
のうち **4** 社が顧客

## 共通

- ◆ HW開発・製造共通化による収益力強化
- ◆ グローバルなSW開発体制の構築とELERA®ビジネス本格拡大
- ◆ グローバル保守網の最大活用：  
保守人員 国内約**2,000**人、海外約**3,000**人

リカーリング比率向上

FY23 26%  
↓  
FY26 30%

## 国内

- ◆ Sales & Marketingの更なる強化
  - 顧客独自の課題に対応、デジタルマーケティング導入

## 海外

- ◆ 構造改革
  - 採算性の低い事業の見直し →25年度中に**全地域黒字化**



# 1 基盤事業の収益力強化      ワークプレイス事業の収益力強化

- 1 基盤事業の収益力強化
- 2 新規事業の領域拡大
- 3 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

FY24中計	FY24	FY25	FY26
営業利益／ROS	100億円／4.3%	110億円／5.1%	130億円／6.0%
		<b>+1.7Pts改善</b>	

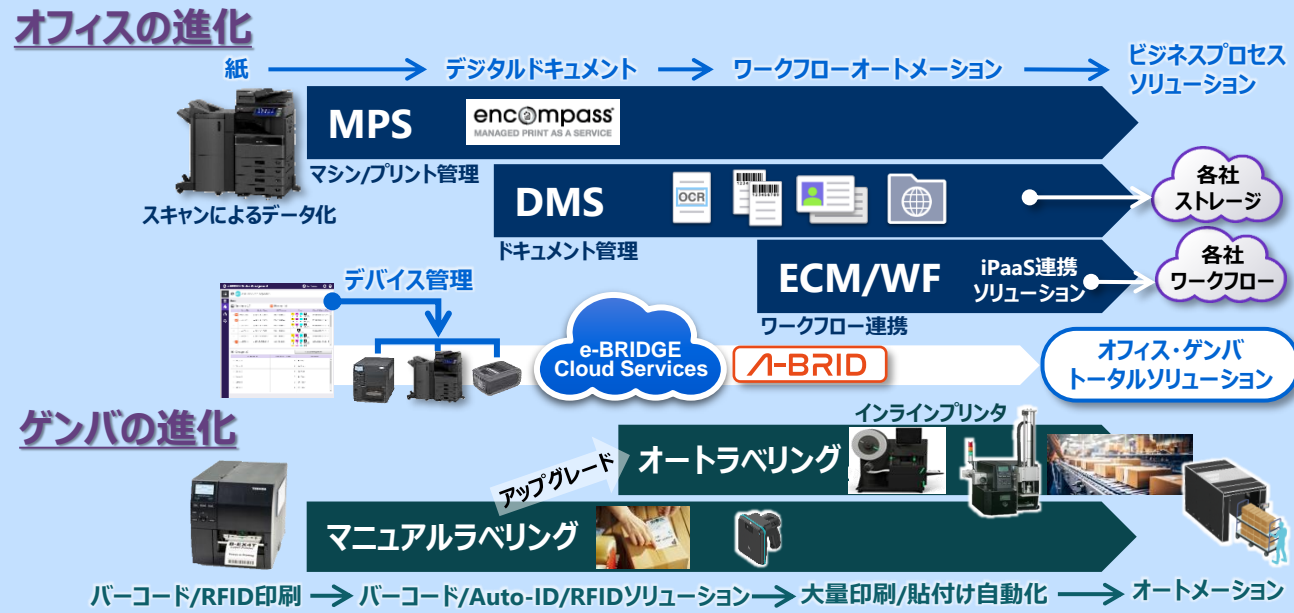
## 開発・生産JV設立

- ◆ **業界トップレベルの生産規模** による  
「コスト競争力の強化」と「地政学リスクのヘッジ」
- ◆ **業界トップレベルの開発力** による  
「競争力のある魅力的なデバイス開発」と  
「規格対応力強化（安全規格・環境規格）」
- ◆ **両社シナジー** による新しい価値の創造



## 成長領域事業の加速

- ◆ **成長領域** 23年度→26年度 売上92億→154億
- ◆ **オフィスとゲンバのDX化の流れをとらえ、お客様の進化をリード**



MPS : Managed Print Services  
DMS : Document Management System

ECM/WF : Enterprise Contents Management//Workflow  
iPaaS : Integration Platform as a Service

A-BRID : MFPの技術を生かしたコントローラで機能拡張が可能に

# 1 基盤事業の収益力強化      ワークプレイス事業の収益力強化

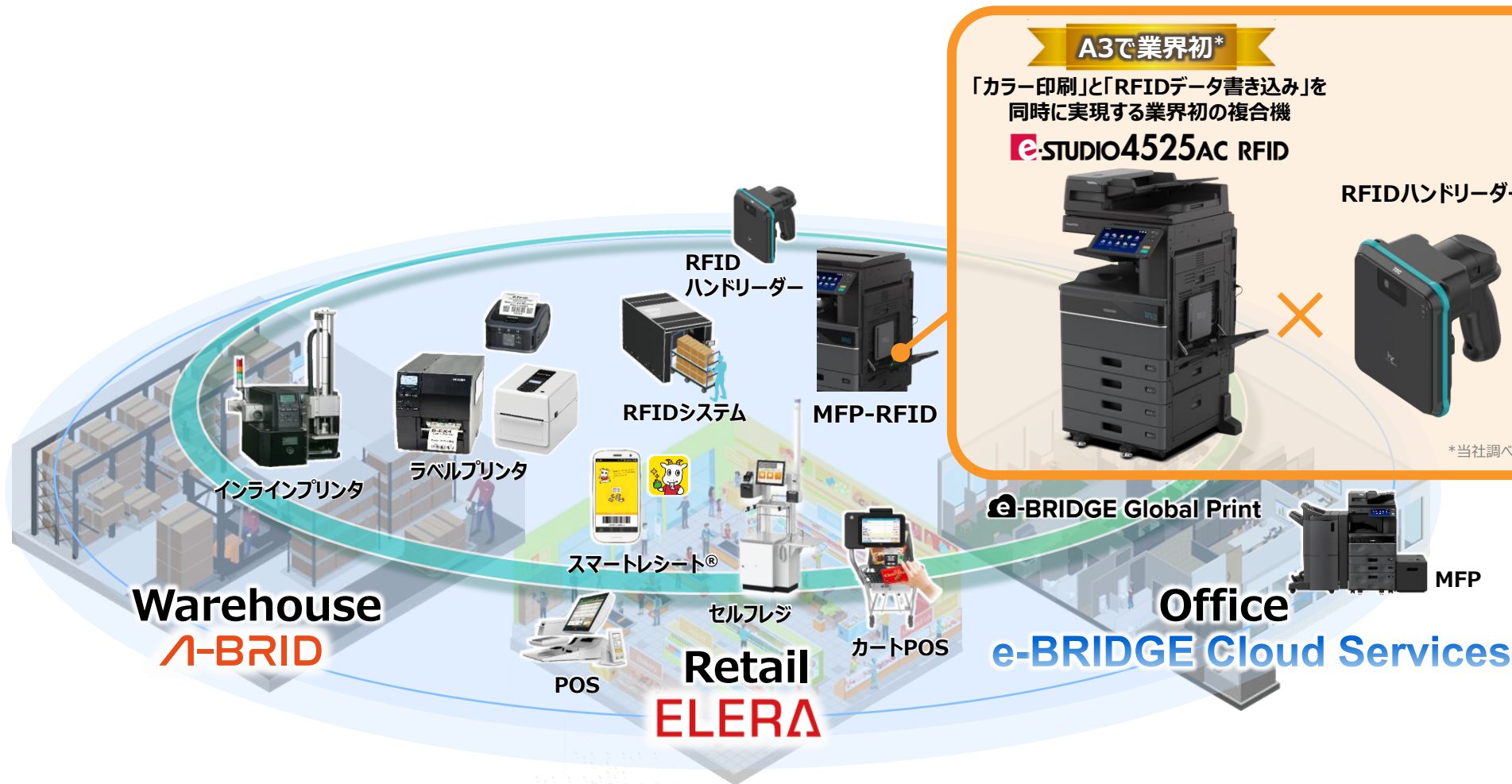
1 基盤事業の収益力強化

2 新規事業の領域拡大

3 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

## オフィス分野で培った複合機技術とリテール分野で培ったRFID技術の融合を加速

RFIDのデータ書き込みから読み取りまで、当社製品で対応



### (活用事例) 商品管理

タグ付きカラー印刷で、データでも目視でも見つけやすく。



製造現場から  
店舗バックヤードまで



\*当社調べ

## 2 新規事業の領域拡大

1 基盤事業の収益力強化

2 新規事業の領域拡大

3 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

強みである**タッチポイント**を起点に**事業ドメインを拡大**  
データの**バーティカルインテグレーション**に向けて



\*1(出典)RBR Global EPOS and Self-Checkout 2023  
「TOSHIBA」及び「東芝テック」のPOSターミナルとセルフチェックアウトのインストールベースシェア  
・上記数値は23年度末実績値。従業員数は直工人員を含む

## 2 新規事業の領域拡大 AI/生成AI活用

1 基盤事業の収益力強化

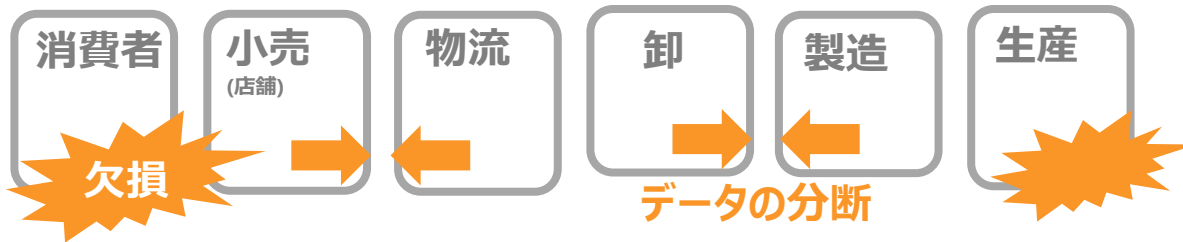
2 新規事業の領域拡大

3 経営変革、人材強化、サステナビリティ強化

### バリューチェーンの全ての領域でデータのつながった世界を目指す

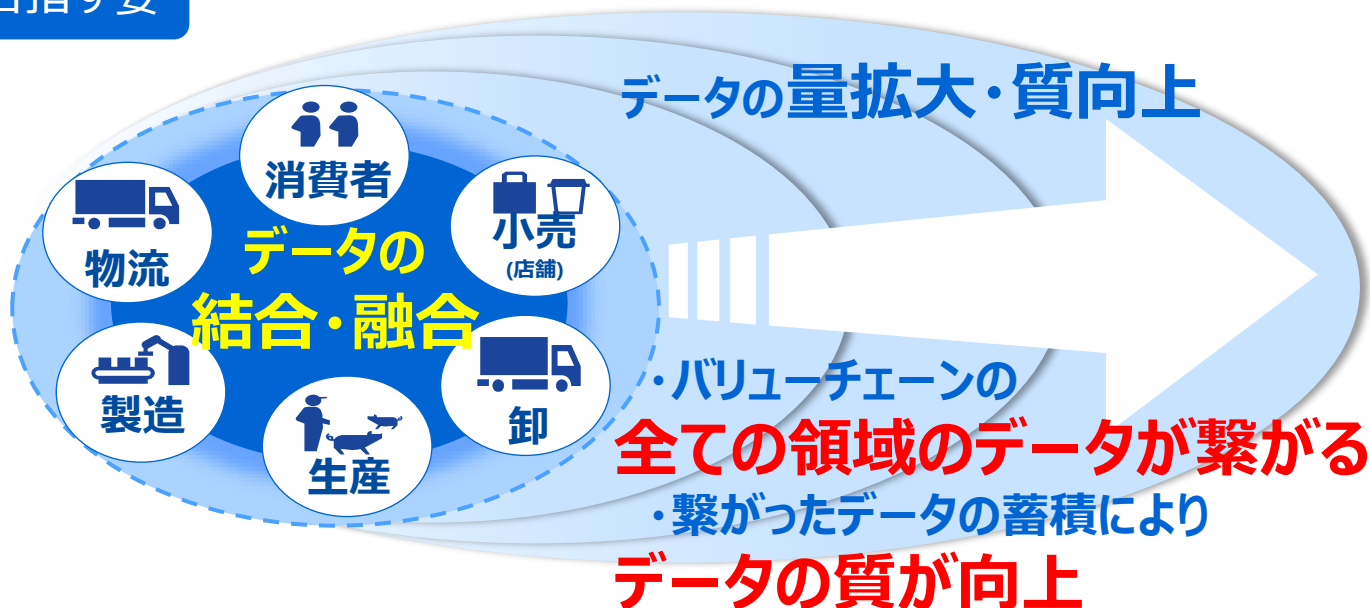
現在

データの欠損や分断が多く、バリューチェーンを横断したDXが進みにくい



AI/生成AIで補完

目指す姿



### AI・データサイエンスによるDX支援 に向けた組織強化

顧客課題解決につながるDXソリューション提供  
を加速していくために  
AIとプラットフォームをセットで開発する

## 新会社を2024年10月設立

(予定)

第一弾ソリューション  
売上/利益最大化に特化した  
「生成AIを活用した  
プロモーション最適化AIコンテナ」



店長は忙しくて顧客分析をしている時間がない。このような作りこんだ高度なソリューションは歓迎する。

展示会/プレスリリースでのお客様の声

## 2 新規事業の領域拡大 流通業界のコンソーシアム組成

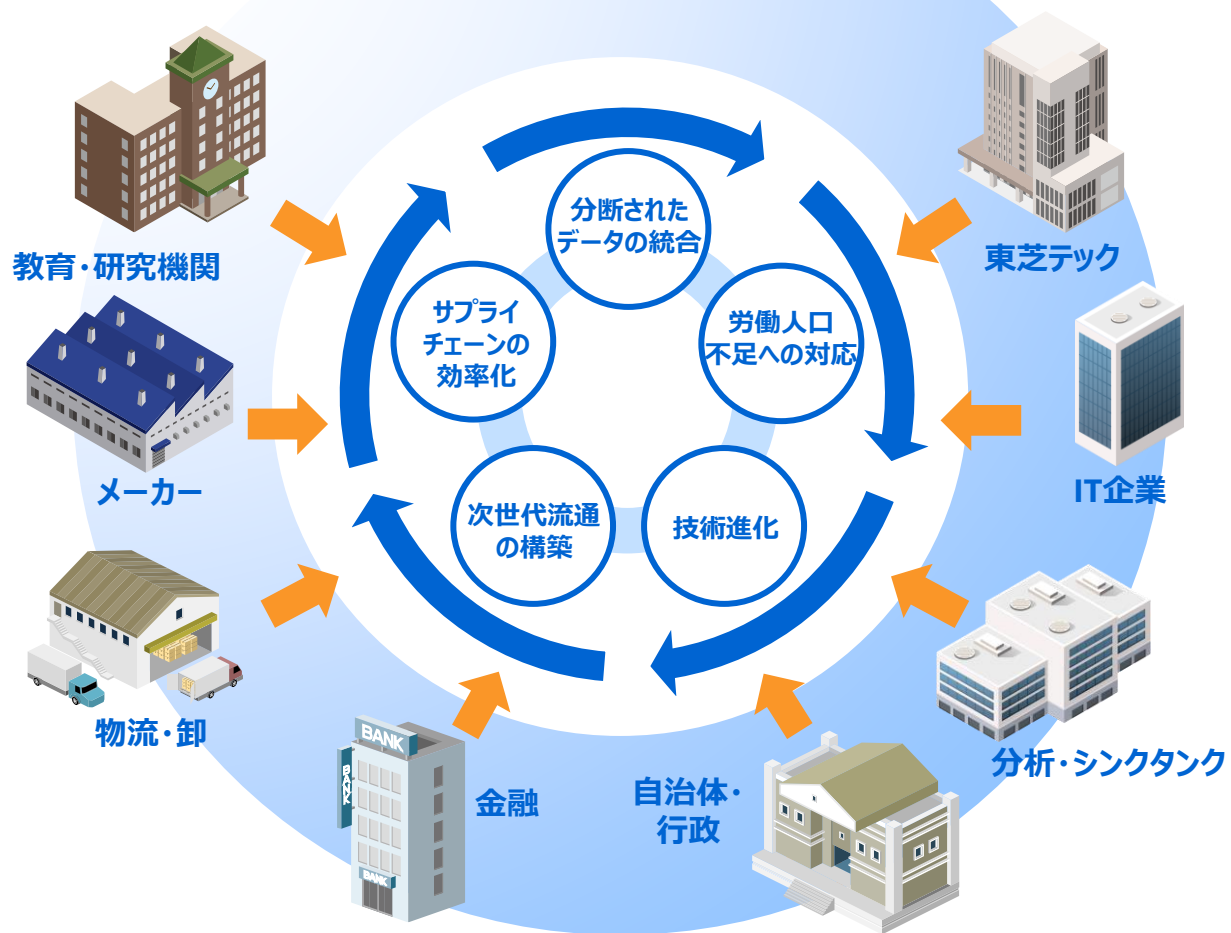
1 基盤事業の収益力強化

2 新規事業の領域拡大

3 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

### データのバーティカルインテグレーションによりデジタルなエコシステムを実現

#### 流通業界のコンソーシアム組成



◆ NRF '24 RETAIL'S BIG SHOW



◆ リテールDXに関するシンポジウム



◆ Retail TEC JAPAN2024

### 業界全体で流通エコシステムの実現に向けた取組が加速

## 2 新規事業の領域拡大

① 基盤事業の収益力強化

② 新規事業の領域拡大

③ 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

新規事業は、HW/保守にサービス+ソフトを付加し収益性を向上していく

### ◆ 全社 新規事業売上計画

26年度 売上 854億円 (対23年度 208%)

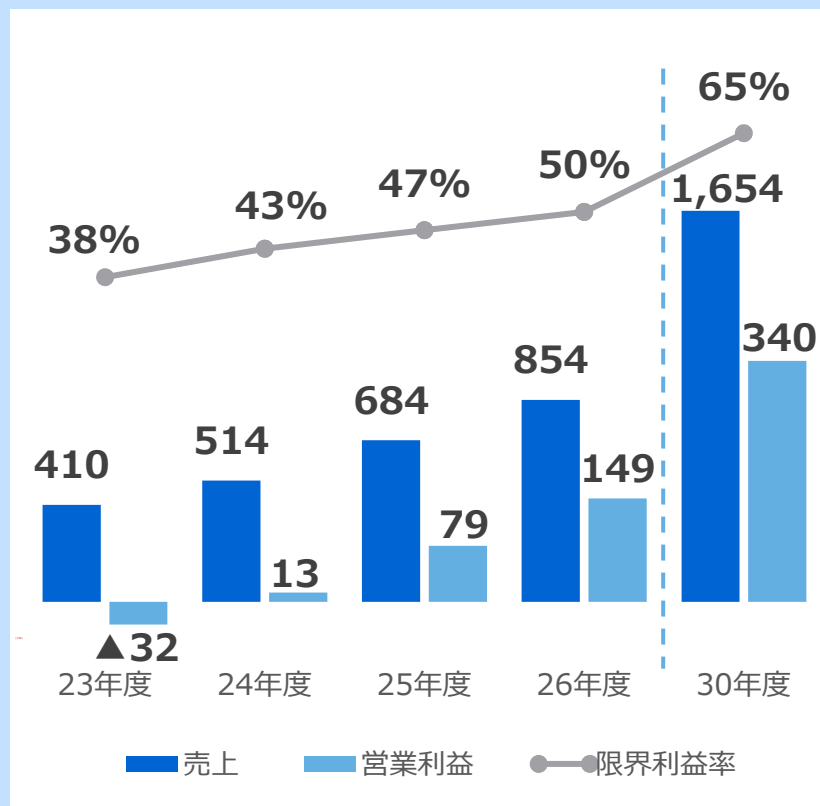
- ・ 現在はDX基盤となるハード(セルフチェックアウト、カートPOS等)の展開期
- ・ **今後は高収益なサービス+ソフトを付加**していく



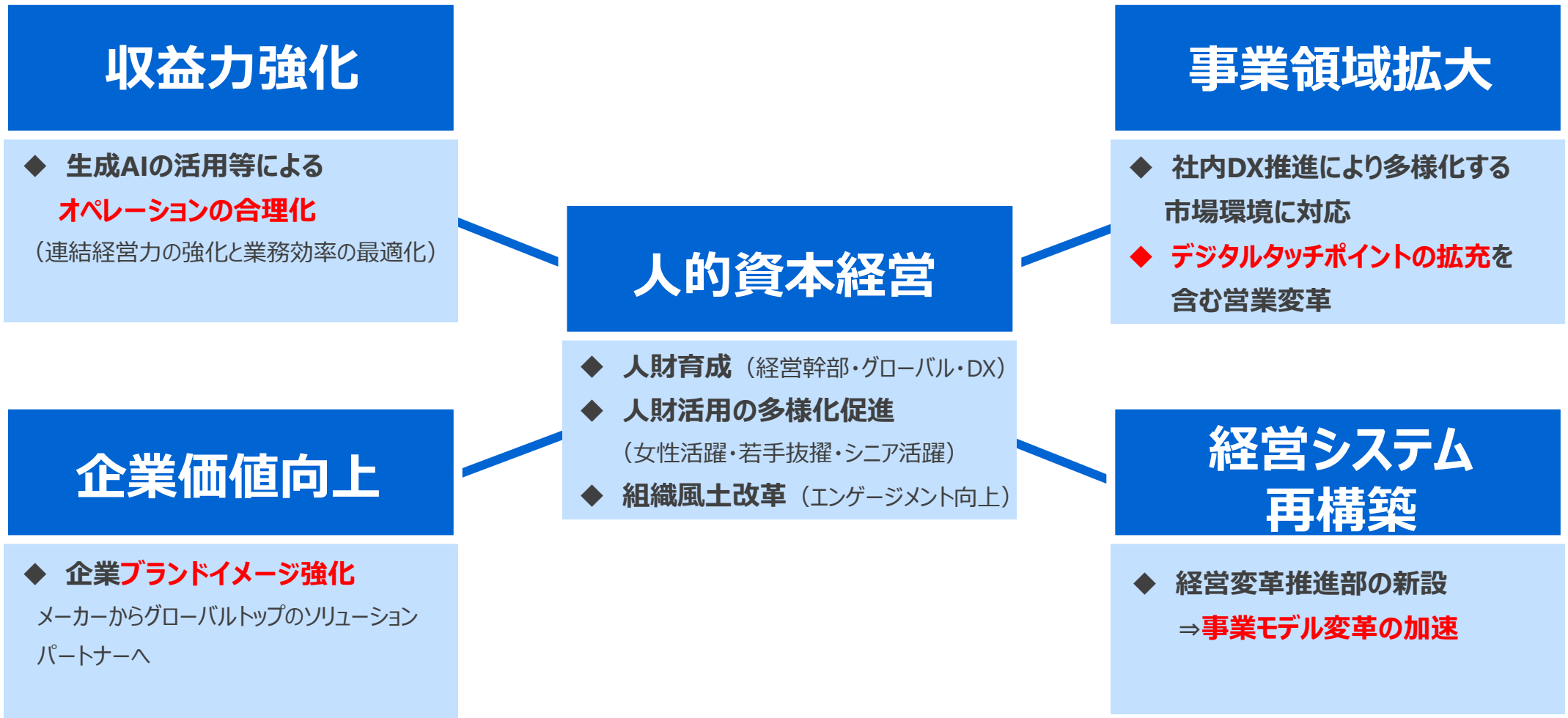
新規売上のうち  
23年度 20%  
↓  
26年度 40%

新規事業 推移

(単位: 億円)



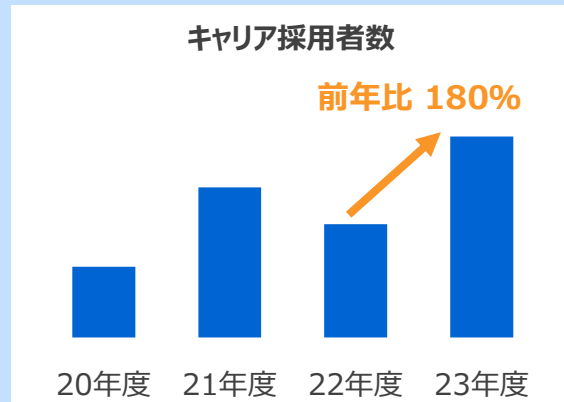
## 「グローバルトップのソリューションパートナー」への変革に向けて 事業転換と企業変革を加速



## グローバルトップのソリューションパートナーの実現に向けた人財戦略を実行

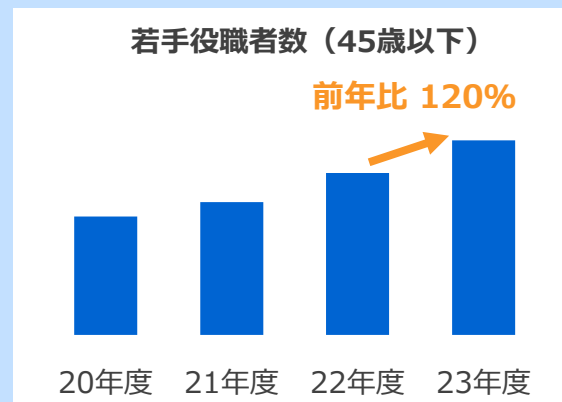
### 採用推進

- ◆ 高度・デジタル人財採用強化
- ◆ グローバルでSW人員増



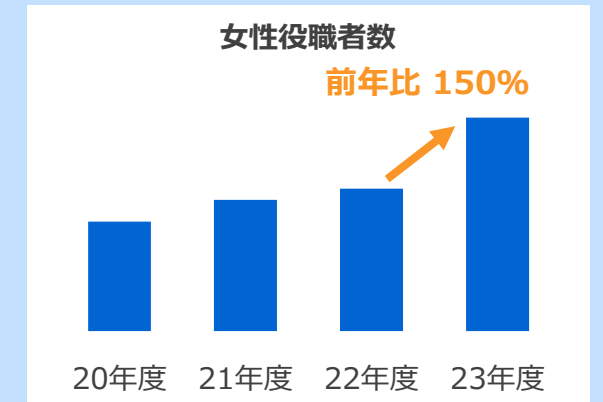
### 人財育成

- ◆ 経営幹部育成
- ◆ 若手抜擢、ジョブローテーション



### 多様性推進

- ◆ 女性活躍推進
- ◆ シニア活躍推進



### 組織風土改革

働き方改革

1 on 1 ミーティング

エンゲージメントサーベイ

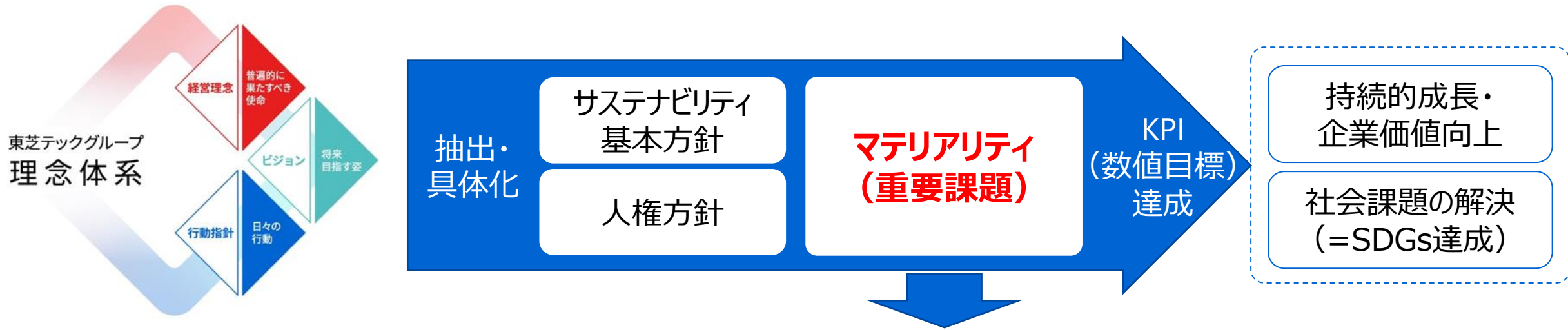
オフサイトミーティング



# 3 サステナビリティ

- ① 基盤事業の収益力強化
- ② 新規事業の領域拡大
- ③ 経営変革、人財強化、サステナビリティ強化

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 KPI（数値目標）を設定して目標達成に向けて取り組み、社会課題の解決に貢献



## マテリアリティ

環境	社会	ガバナンス
<ul style="list-style-type: none"> <li>・気候変動への対応</li> <li>・循環経済への対応</li> <li>・生態系への配慮</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材の確保・維持・育成</li> <li>・従業員の安全健康</li> <li>・持続可能な調達活動の推進</li> <li>・人権の尊重</li> <li>・イノベーション創出のための研究開発の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ガバナンスの強化</li> <li>・サイバーレジリエンスの強化</li> </ul>

## 事業活動におけるサステナビリティ推進

2023年度は**約5,600万枚**の紙レシートを削減！  
スマートレシート<sup>®</sup>はサステナビリティにも大きく貢献



全国で1年間に消費されるレシート用紙の量	=	コピー用紙 <b>135億枚</b>
全国で1年間に販売されるレシート用紙の長さ	=	地球 <b>378周</b>
全国で1年間に販売されるレシート用紙の金額	=	<b>960億円</b>

### <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

生活環境・行政・消費者意識の変化

**ペーパーレス**

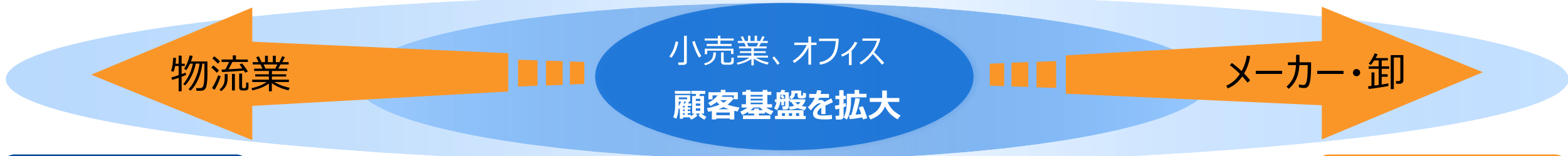
フランス 2023/8/1～  
紙のレシート発行を原則禁止

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGs貢献  
ビジネス

# 日本発の新しい流通とオフィスの未来 日本を元気に！

パートナーの皆様と社会課題を解決し 生成AIを活用したソリューションの最適化  
流通業界 オフィスを変える



世界中で稼働している  
MFP:  
約140万台

流通業  
POS市場シェア: 50%

**ETRIA**  
エトリア株式会社

設立の目的

- ・ 双方の会社の事業成長に寄与する
- ・ 日本の「ものづくり」を元気にする

開発 & 生産

**RICOH**  
お客様の  
“はたらくを支える”  
デジタルサービスの  
会社へ

**TOSHIBA**  
グローバルトップの  
ソリューションパートナーを  
目指して

\*エトリア社のロゴは作成中です。

日本発の新しい流通の未来

パートナーの皆様と社会課題を解決し、**日本を元気に！**

生成AIを活用したソリューションの最適化

流通業界を変える

事業転換・企業変革の実行

次世代スマートストア

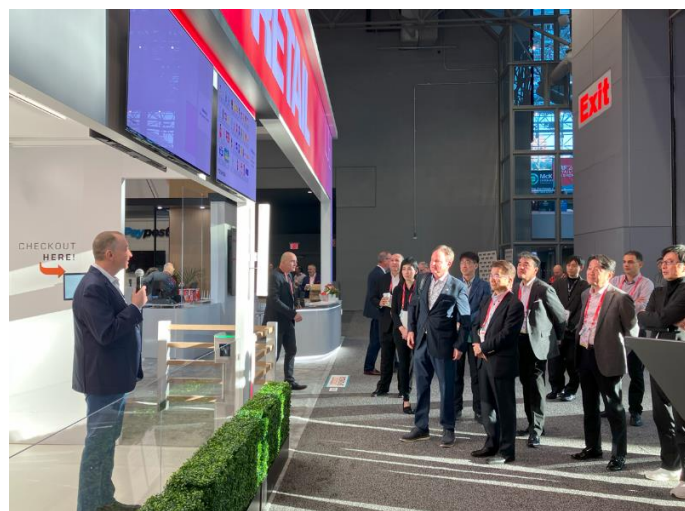
物流業 決済業者 小売業 顧客基盤を拡大 広告 メーカー・卸

# 日本発の新しい流通とオフィスの未来 日本を元気に！

## RTJ 2024



## NRF 2024



## リコーとの記者会見 (2023.5.19)



## 東芝テックを取り巻く事業環境

- ・ビッグデータの活用、AIの普及
- ・情報セキュリティ需要の増加
- ・人材不足、省人化需要の増加
- ・SDGs対応の重要性の高まり

- ・小売業のDX化
- ・決済方法の多様化
- ・サプライチェーンの複雑化

- ・働き方の変化
- ・ペーパーレス化
- ・ドキュメントソリューション需要の増加

**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」**  
 世界の流通イノベーションにおいて  
 中心的役割を果たし、社会課題解決へ貢献

**テック創業100周年**  
 今後の成長が期待される100歳企業  
 流通領域だけでなく、成長領域で新たな価値を創出し、  
 2050年における社会課題の解決に貢献

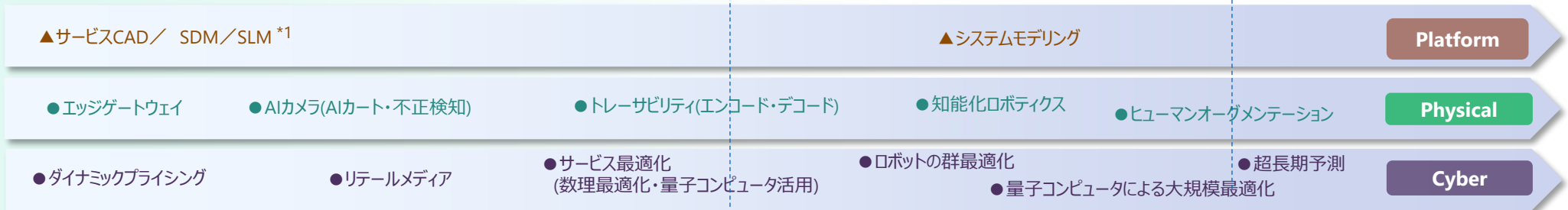
事業転換・企業変革の実行

2023

2025

2030

2050



\*1 CAD : Computer Aided Design、SDM : Service Data Management、SLM : Service Life Cycle Management

**TOSHIBA**