



2014年8月5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 池 田 隆 之

(コード番号 6588 東証第1部)

問 合 せ 先 経 営 企 画 部 広 報 ・ 調 査 室 長
水 野 隆 司

(TEL 03-6830-9151)

中期経営計画(2014～2016年度)について

東芝テックグループの中期経営計画(2014～2016年度)の概要について、別添のとおりお知らせいたします。

— 以 上 —

TOSHIBA

Leading Innovation >>>

2014年度 経営方針説明会 (中期経営計画)

2014年 8月 5日

東芝テック株式会社

代表取締役社長

池田 隆之

- 1. 2013年度の振り返り**
- 2. 中期経営計画**
 - (1) メガトレンド&市場環境
 - (2) リテール事業
 - (3) プリンティング事業
 - (4) A I / I J 事業
 - (5) 投資計画
 - (6) 企業体質改革
- 3. CSRと環境経営の推進**
- 4. 計数目標**

1-1. 2013年度の振り返り（中長期ビジョン）

グローバル化加速

ソリューション
サービス拡大

安定収益実現に向けた
企業体質改革

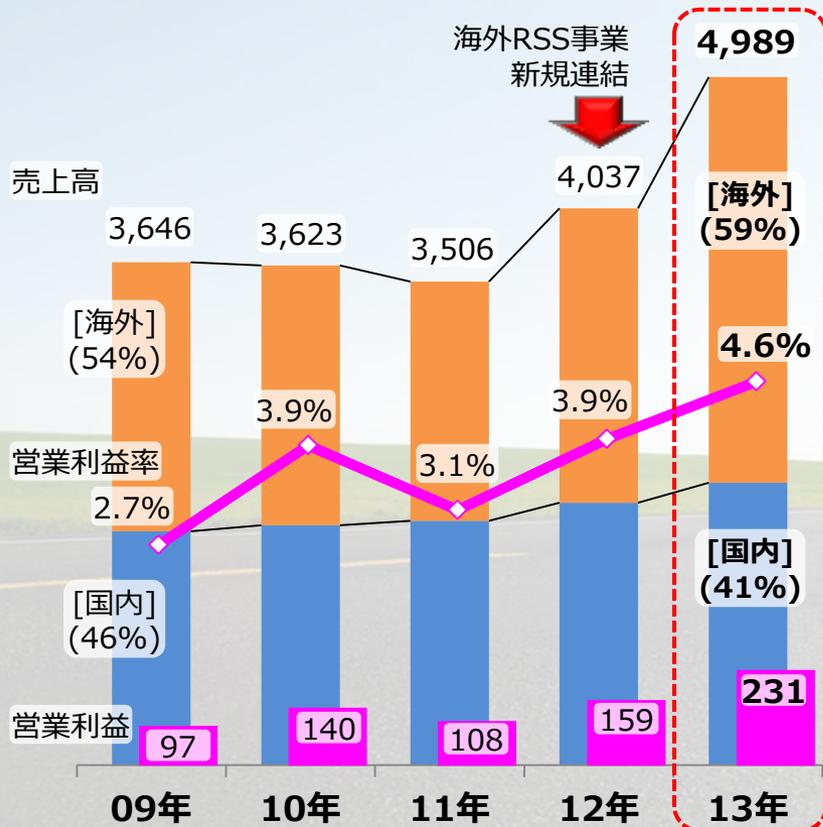
グローバル
ワンストップ
ソリューション企業
を目指す

リテール市場での基盤を活用

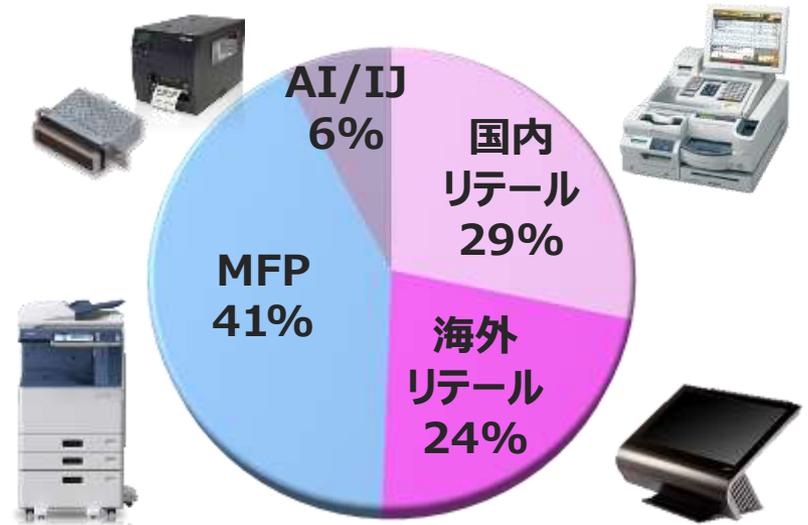
1-2. 2013年度の振り返り (グローバル化加速)

◆2013年度業績(実績)

売上高 : 4,989億円
 営業利益 : 231億円
 (ROS 4.6%)



【売上高構成比率】



【当社拠点】



1-3. 2013年度の振り返り (ソリューションサービス拡大①) リテール

**世界初、果物や野菜を識別する
オブジェクト認識対応スキャナ「IS-910T」を発売**

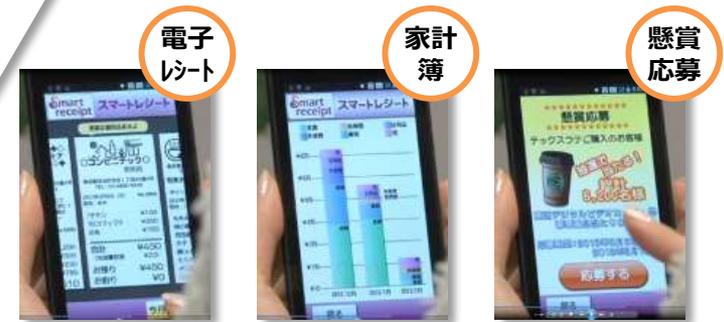


**かざすだけで
青果を直接認識**

オブジェクト認識対応スキャナ
「IS-910T」
'13/10



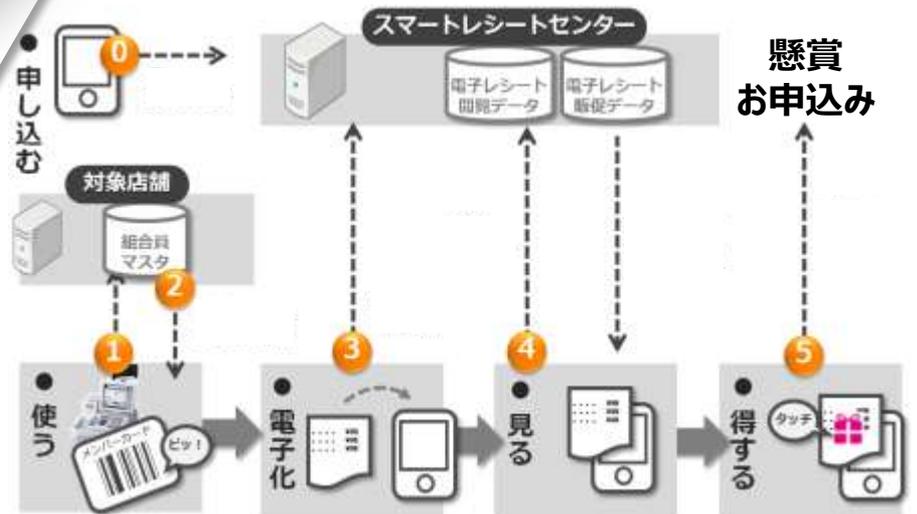
「みやぎ生活協同組合」様にて
実証実験を行う ('14/1~3)



電子
レシート

家計
簿

懸賞
応募



**日本初、スマホと電子レシートの組み合わせによる
スマートレシート®の実証実験を実施**

1-3. 2013年度の振り返り (ソリューションサービス拡大②) リテール

お店と消費者を One to One でつなぐ オムニチャネル対応ソリューションを発売

TCxGravity

ShopDirector オムニチャネル対応



・ (米国)大手小売業数社に採用決定

・ 専門店に向けて提案推進中

スマートフォンショッピング TCxAmplify

・ (米国)スーパー、ドラッグストア大手に採用決定



1-3. 2013年度の振り返り (ソリューションサービス拡大③)



MFPラインアップを拡充 (主力機種/A4モデル/新興国モデル/eco-MFP)
オフィス以外に領域拡大開始 (小売業/物流業/製造業)

【中・低速カラー機】

- ・コンパクトボディ
- ・クラウドサービスとの連携
- ・高度なセキュリティ



【A4専用モデル】



(カラー機)

(モノクロ機)

【新興国戦略モデル】

【eco-MFP】



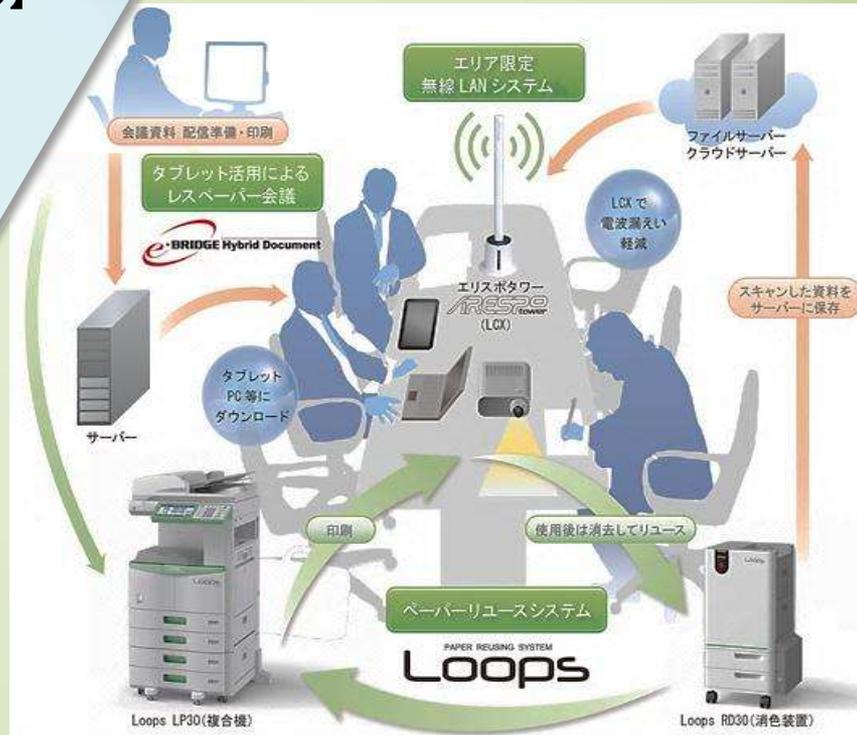
(モノクロA3機)



【オフィス以外の攻略】

- ・ (米・欧)大手国際物流企業
- ・ (欧州)国際貨物企業
- ・ (米国)大手ファストフードチェーン
- ・ (欧州)ブランド時計メーカー

- ・ エリア限定無線LANシステム
- ・ タブレット/電子ペーパーへの配信
- ・ 印刷 ⇒ スキャン ⇒ 消去 (Loops)



文書配布システム
「e-BRIDGE Hybrid Document」発売

1. 2013年度の振り返り

2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

3. CSRと環境経営の推進

4. 計数目標

2-1. メガトレンド&市場環境

1. 人口の急増 (2025年に80億人を超える)

2. 水/食糧の不足の深刻化

3. エネルギー需要の拡大 (中国・インドの
需要が急拡大)

4. ICTの更なる進化

■ データの増加、IoT(M2M)の浸透により
データの価値が増す

■ 買い物シーンの変化、決済方法の変化

■ ネット販売の台頭

■ コスト上昇による小売業の収益の圧迫

■ クラウドファーストを実施するユーザーが増加

■ 店舗・オフィスだけでなく
コミュニティ全体のIT化・ECOが進む



1. 2013年度の振り返り

2. 中期経営計画

(1) メガトレンド&市場環境

(2) リテール事業

(3) プリンティング事業

(4) A I / I J 事業

(5) 投資計画

(6) 企業体質改革

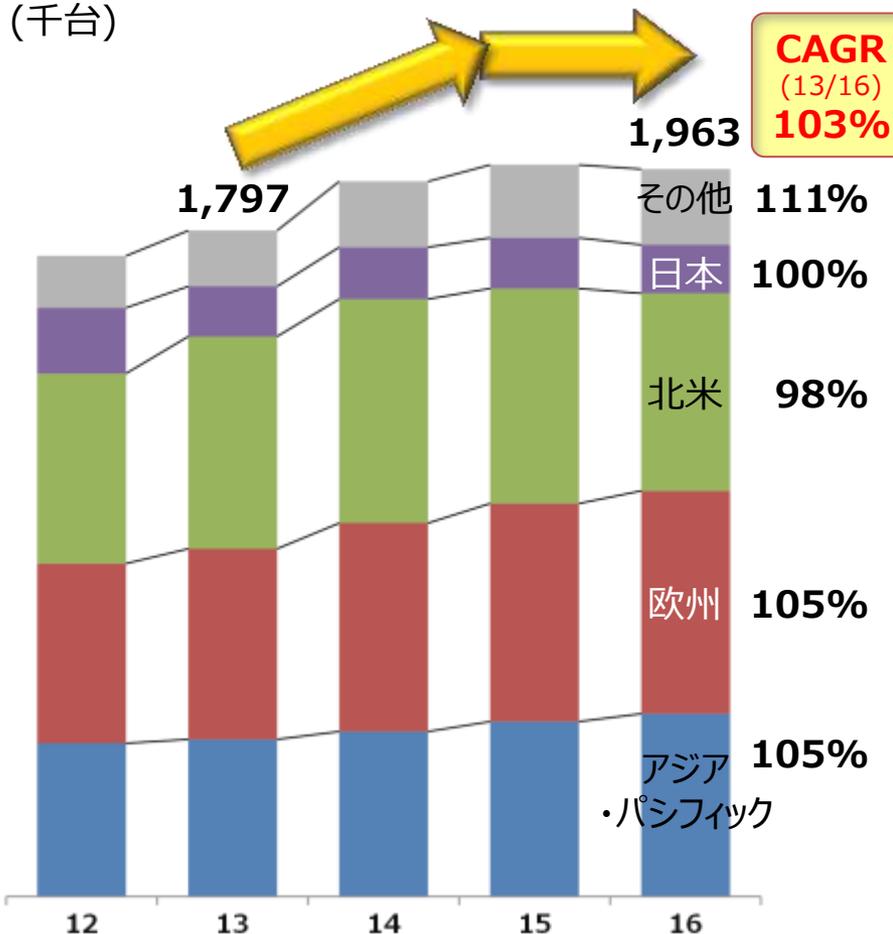
3. CSRと環境経営の推進

4. 計数目標

POS販売台数は増加から横ばい/ソフト・サービスへの投資は増加

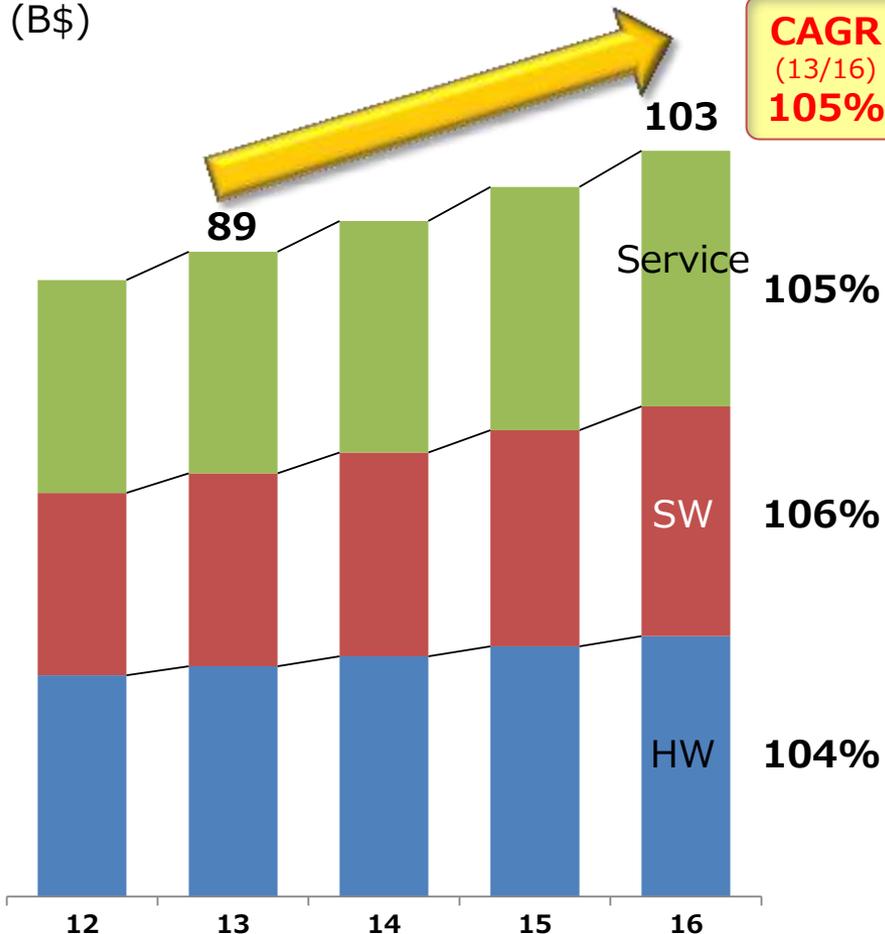
地域別POS出荷台数 (千台)

(千台)



世界のリテールIT支出 (サービス別)

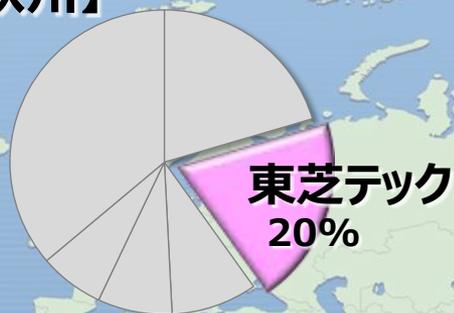
(B\$)



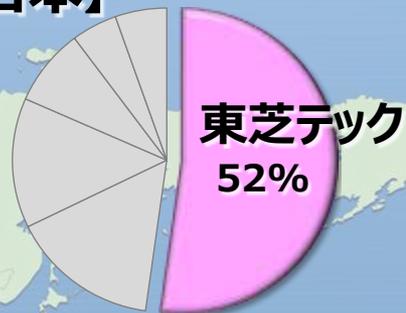
(出典:RBR等のデータをもとに当社推定)

POS販売台数ではグローバルシェアトップを堅持

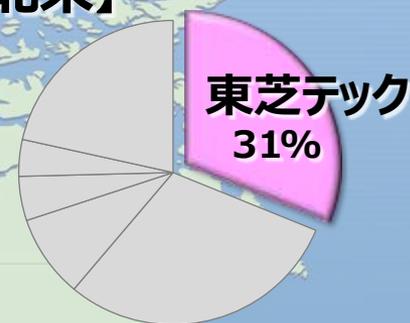
【欧州】



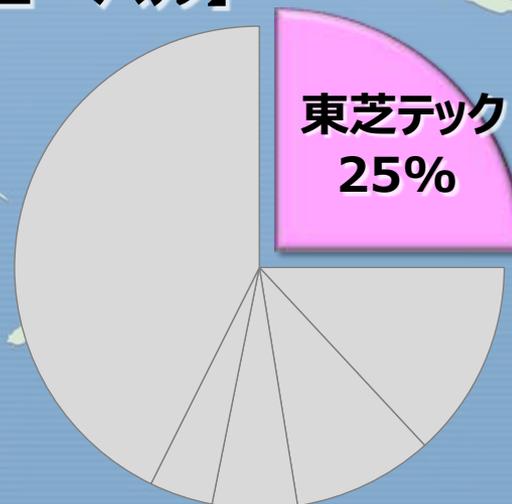
【日本】



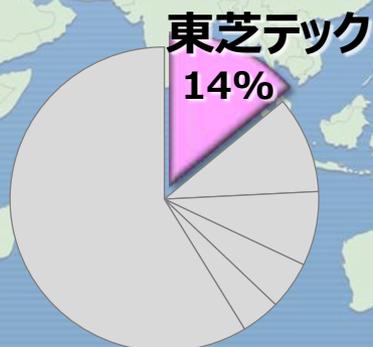
【北米】



【グローバル】



【アジア・パシフィック】



POSグローバルNo.1の顧客基盤を活かしソリューション事業拡大

インスタ・ソリューションからアウトストア・ソリューションへさらにデータ・サービス・ソリューションの領域へ事業を拡大

分析・ビッグデータ

- ・廃棄ロス分析
- ・顧客嗜好
- ・動向分析

データ・サービス・ソリューション

POC

アウトストア・ソリューション

インスタ・ソリューション

スマートレシート®



統合型ソリューション
(Shopworks/ShopDirector)



ストアシステム
トータルシステム
(専門店・飲食店)

TCxGravity

TCxAmplify

TCxFlight

IS-910T

POS

オムニチャネル対応

- ・顧客管理の一元化
- ・CRキャンペーン強化

チェックアウト多様化

- ・認識技術の活用
- ・チェックアウトの効率化
- ・接客サービス対応
- ・アフターサービスの充実

