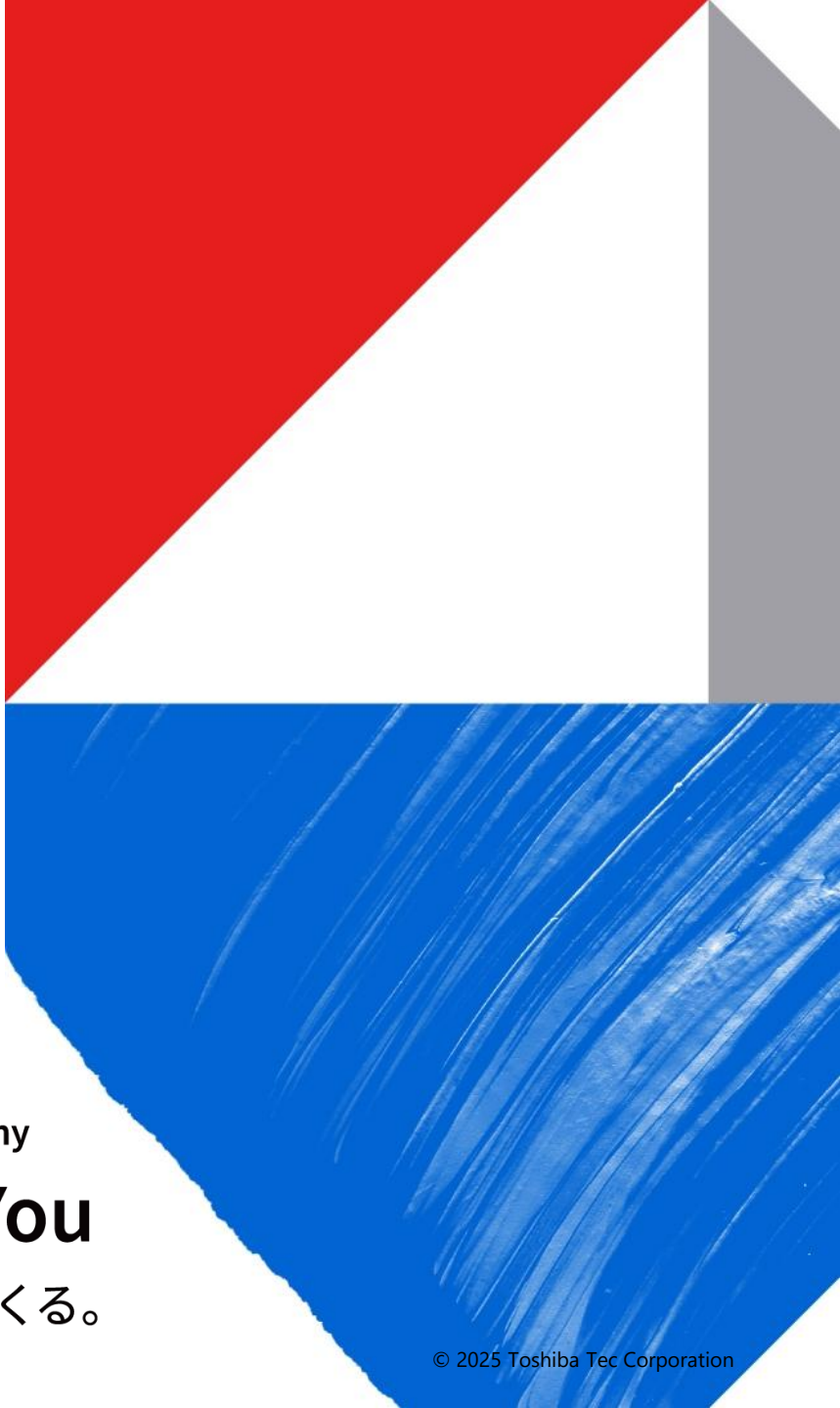




TOSHIBA

2025年度 第2四半期（中間期） 決算説明資料

東芝テック株式会社
2025年11月10日

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

目次

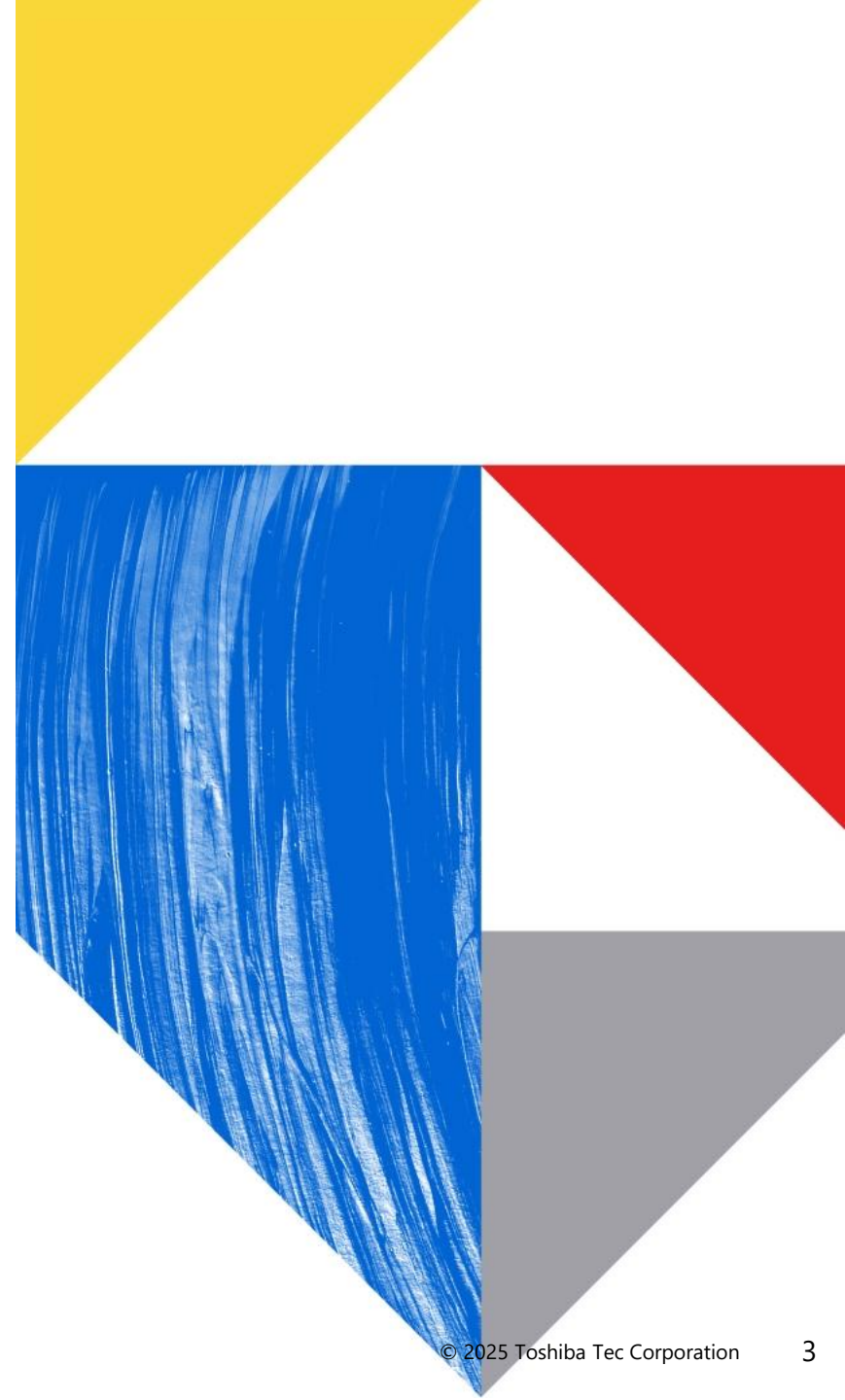
01 Key Messages

02 2025年度 第2四半期（中間期）決算

03 2025年度 業績見通し

01

Key Messages



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

- ・上期の関税影響は79億円
- ・1Qから2Qにかけて営業利益が改善。国内リテール+8億円、海外リテール+13億円、ワークプレイス+11億円

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

- ・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回復で、上期79億円から下期は31億円に縮小
- ・下期より国内リテールでコンビニエンスストアへの導入開始、海外リテールで先送りとなった需要が一部回復、ワークプレイス事業は価格改定効果が表出

期末配当予想は20円予想

下期業績の回復を見込み、未定としていた下期配当は20円を予想

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

海外ELERAの2025年度売上は前年から倍増、国内ELERAも堅調に成長する見通し

タッチポイントを活かしプラットフォームビジネスを目指す：

日本トップ10リテーラーのうち8社、米国トップ10リテーラーのうち7社、欧州トップ10リテーラーのうち4社が当社顧客

02

2025年度 第2四半期（中間期）決算

2025年度上期 業績

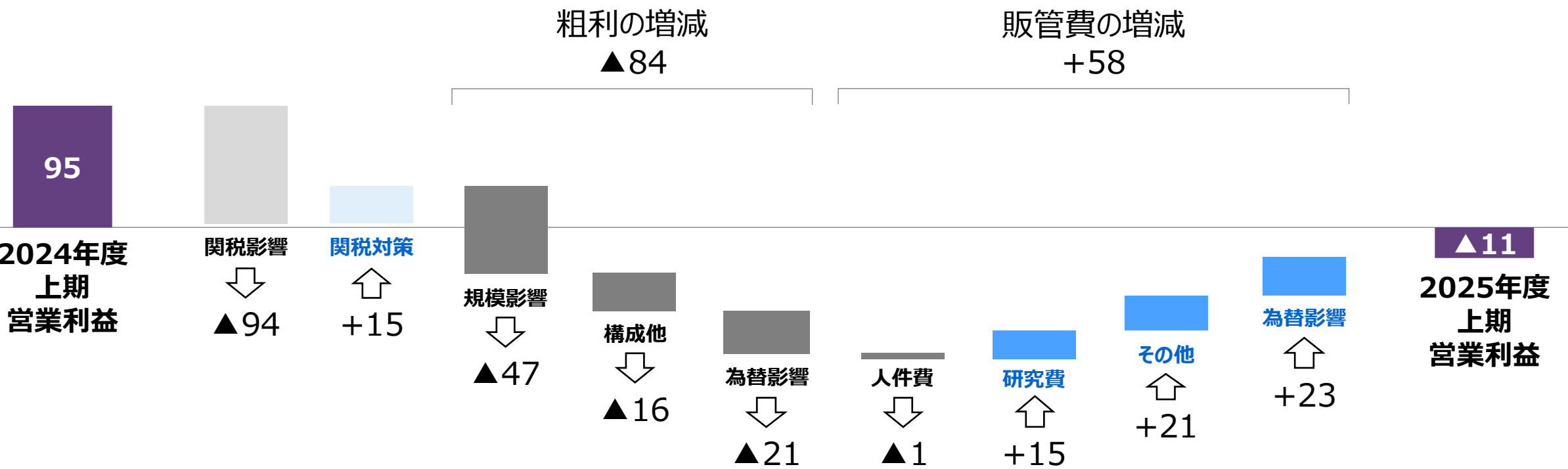
(単位：億円)

		2025年度 上期 実績	2024年度 上期 実績	差異 対前同
売上高		2,577	2,892	△315
営業利益／損失 (対売上高比率)		△11 (-%)	95 (3.3%)	△105
経常利益／損失 (対売上高比率)		△34 (-%)	85 (2.9%)	△119
親会社株主に帰属する 中間純利益／純損失 (対売上高比率)		△99 (-%)	266 (9.2%)	△365
配当		0円	20円	△20円
為替レート（円）	US\$	146.17	153.94	△7.77
	EUR	166.63	166.50	+0.13

営業利益の増減分析

(単位：億円)

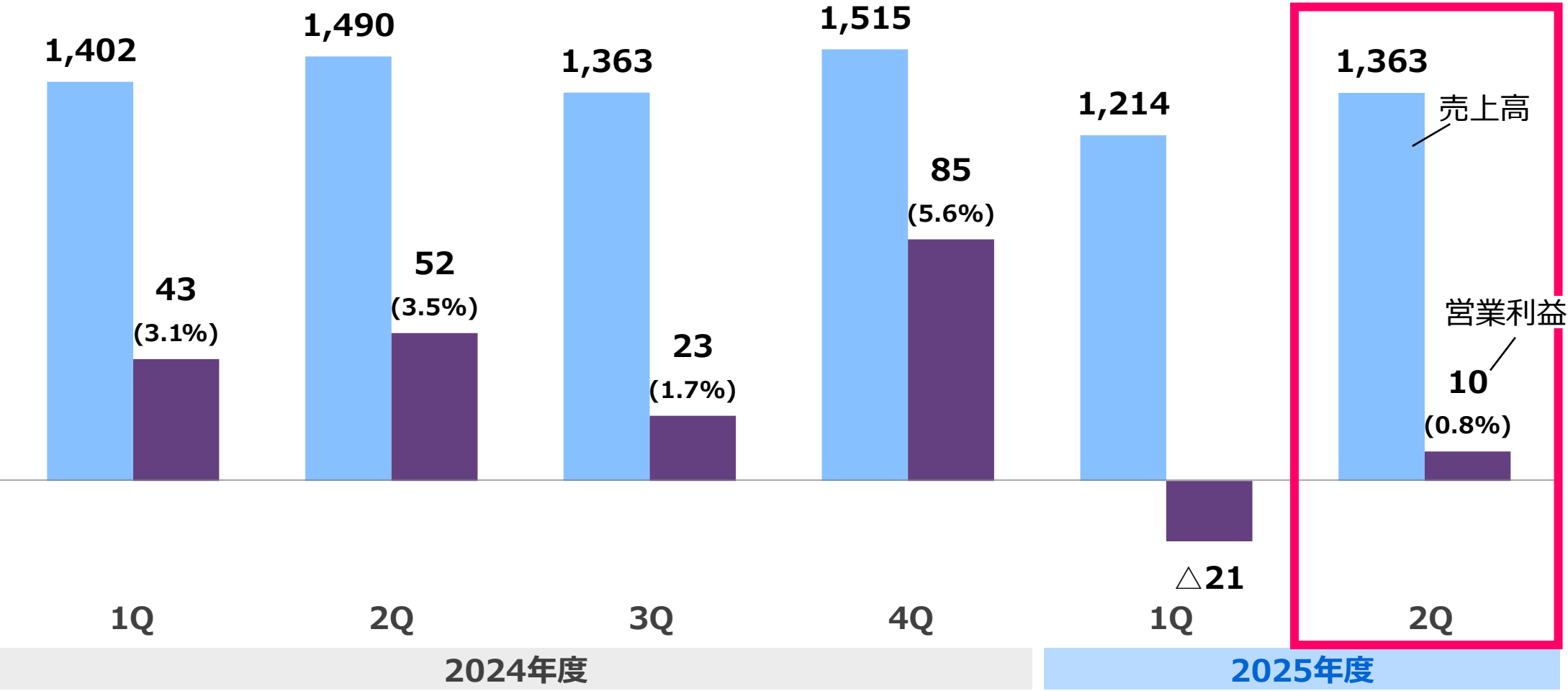
損益表示



2025年度上期 業績（四半期別）

(単位：億円)

四半期別売上高・営業利益

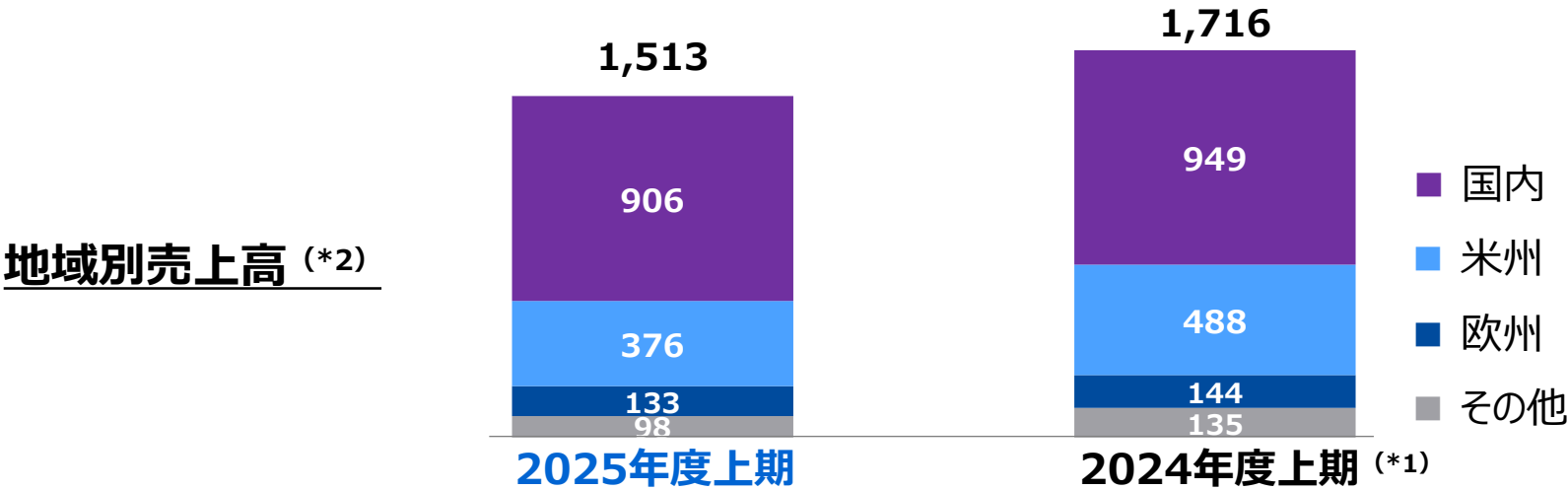


セグメント情報 2025年度上期 業績

(単位：億円)

リテールソリューション

	2025年度 上期 実績	2024年度 ^(*1) 上期 実績	差異 対前同
売上高	1,513	1,716	△203
営業利益／損失 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	△23 【36 / △59】 (-%)	18 【32 / △14】 (1.1%)	△41



(*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。

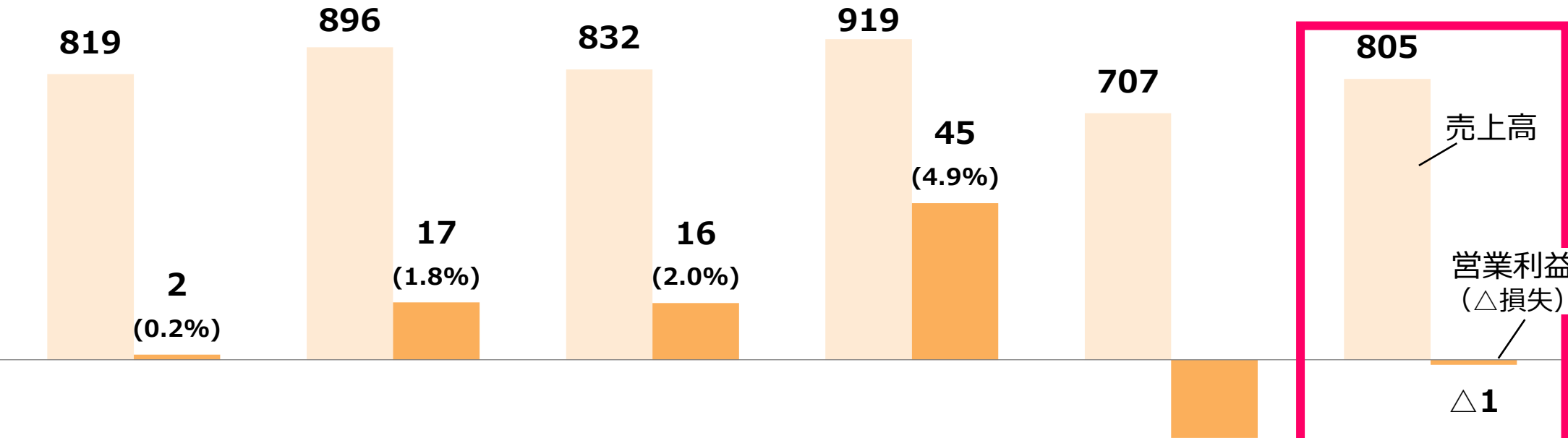
(*2) 販売拠点の所在地をもとに集計

セグメント情報 2025年度上期 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



営業利益推移

	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
国内	13	19	21	28	14	22
海外	△12	△2	△5	17	△36	△23
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	2024年度 (*)				2025年度	

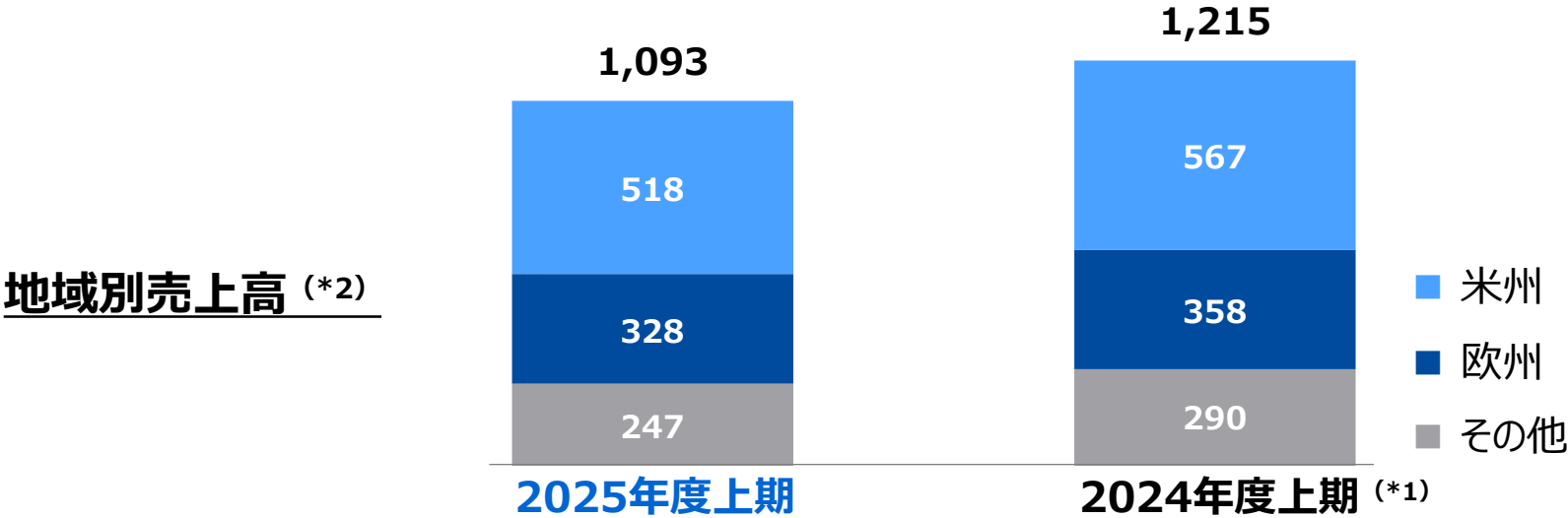
(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

セグメント情報 2025年度上期 業績

(単位：億円)

ワークプレイスソリューション

	2025年度 上期 実績	2024年度 ^(*1) 上期 実績	差異 対前同
売上高	1,093	1,215	△ 121
営業利益 (対売上高比率)	13 (1.2%)	77 (6.3%)	△ 64



(*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。

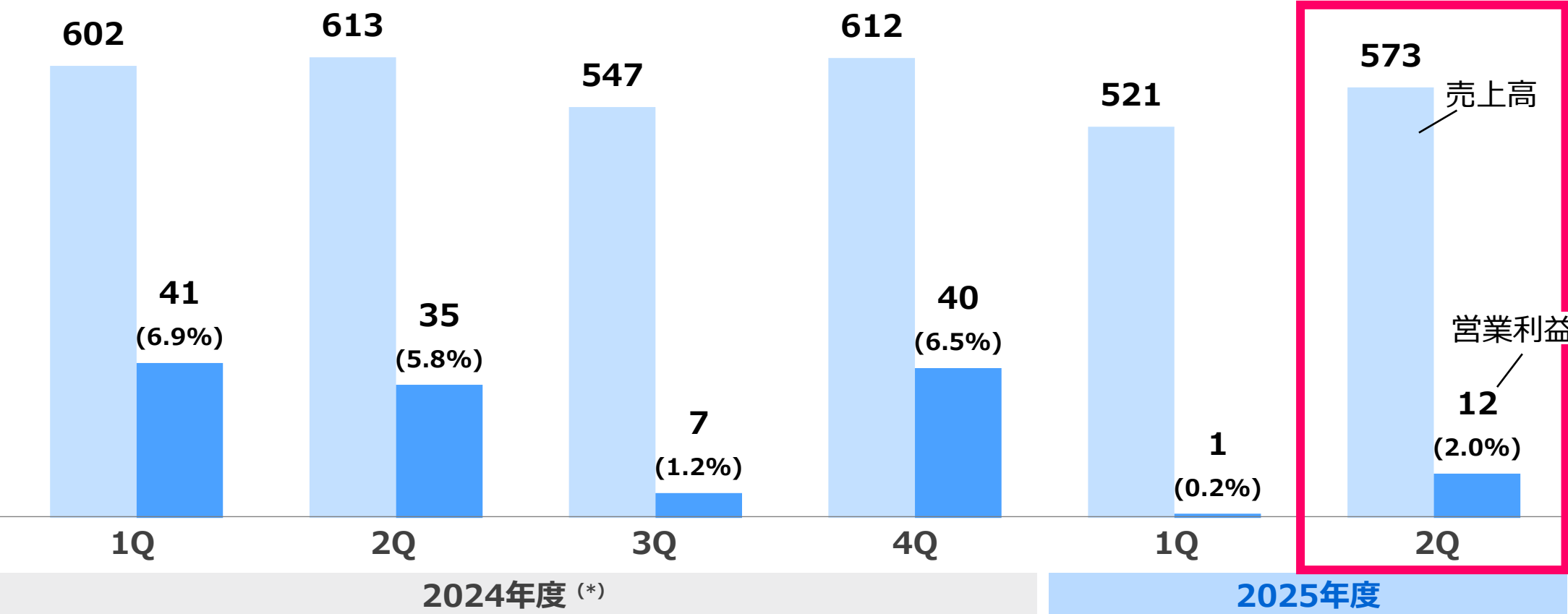
(*2) 販売拠点の所在地をもとに集計

セグメント情報 2025年度上期（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

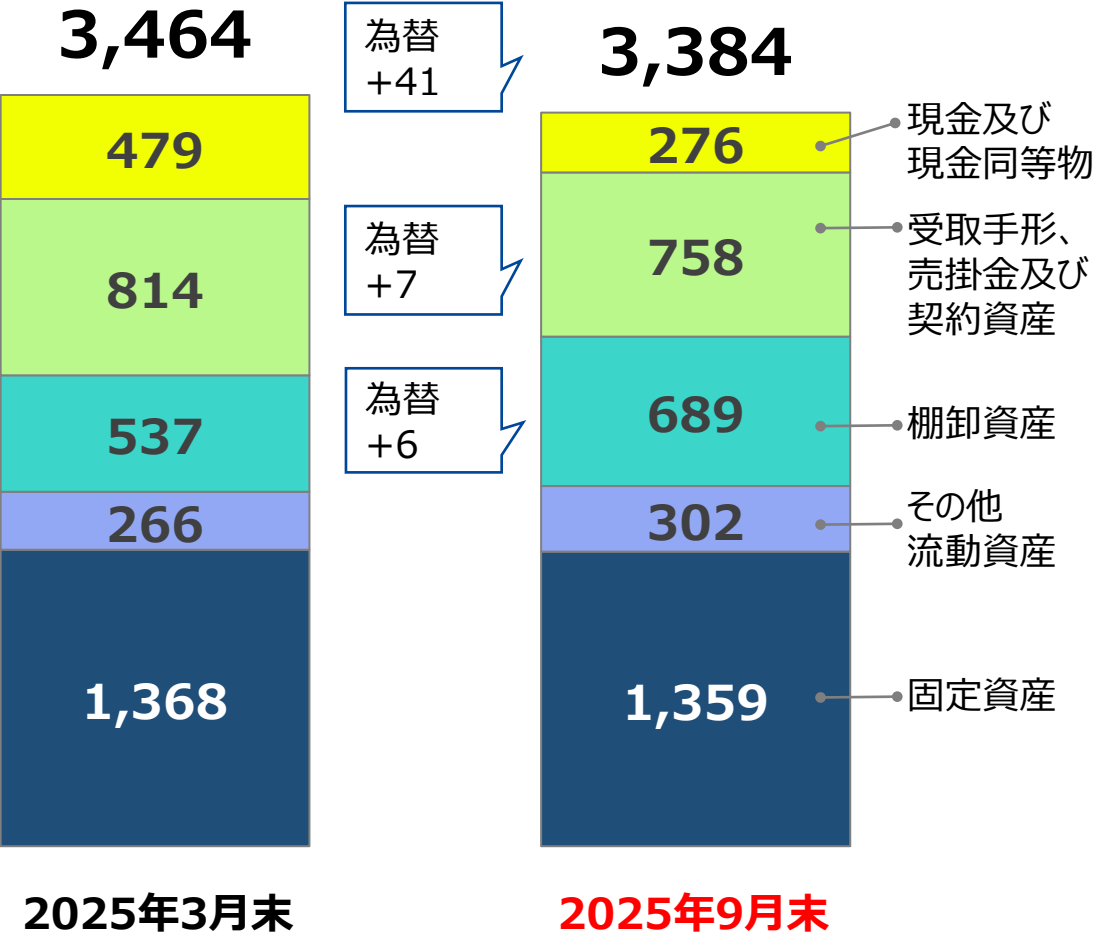


(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

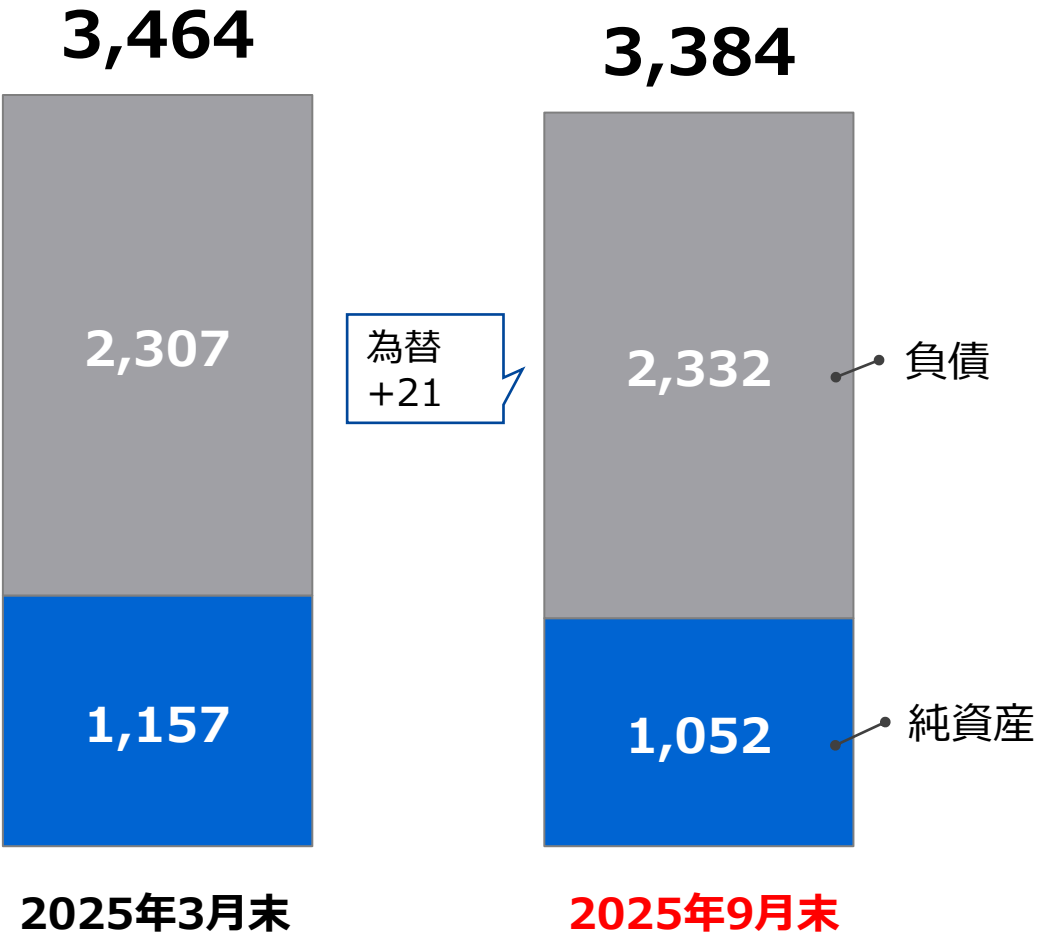
貸借対照表

(単位：億円)

資産

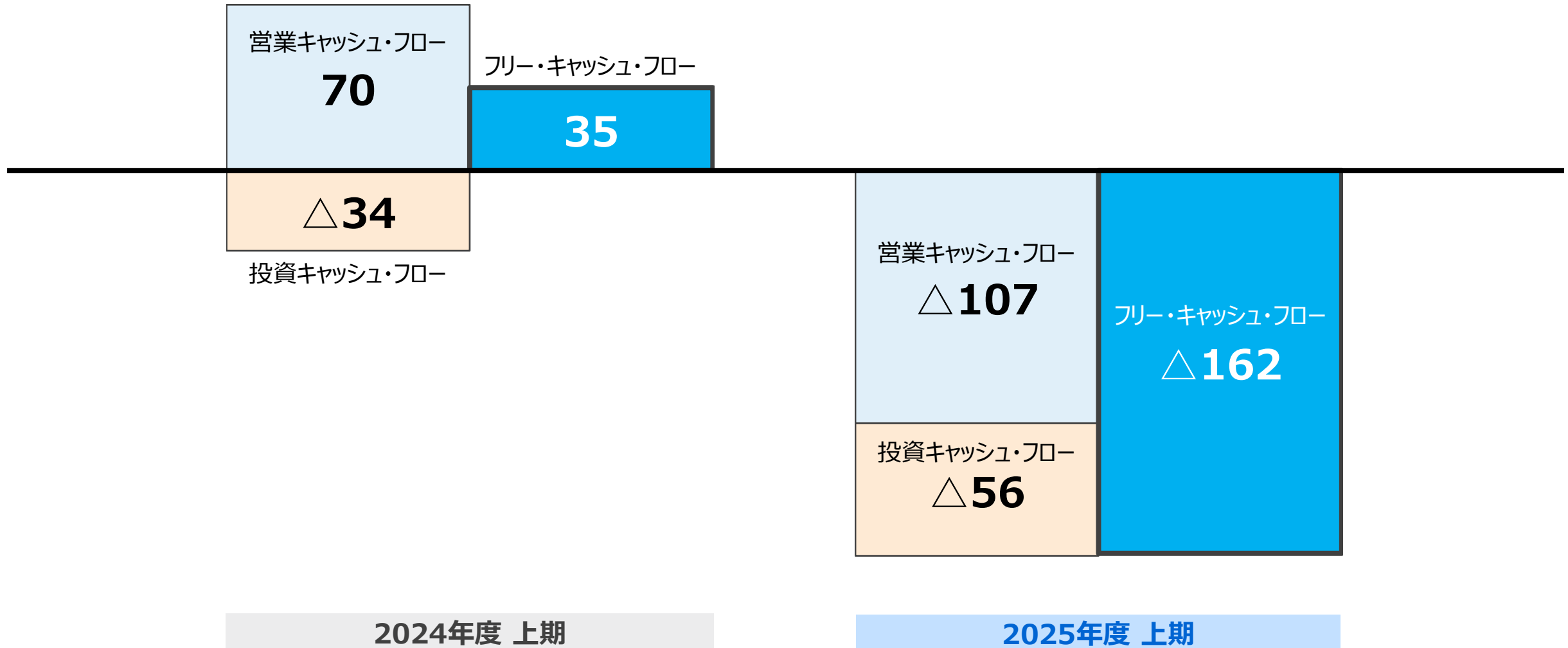


負債及び純資産



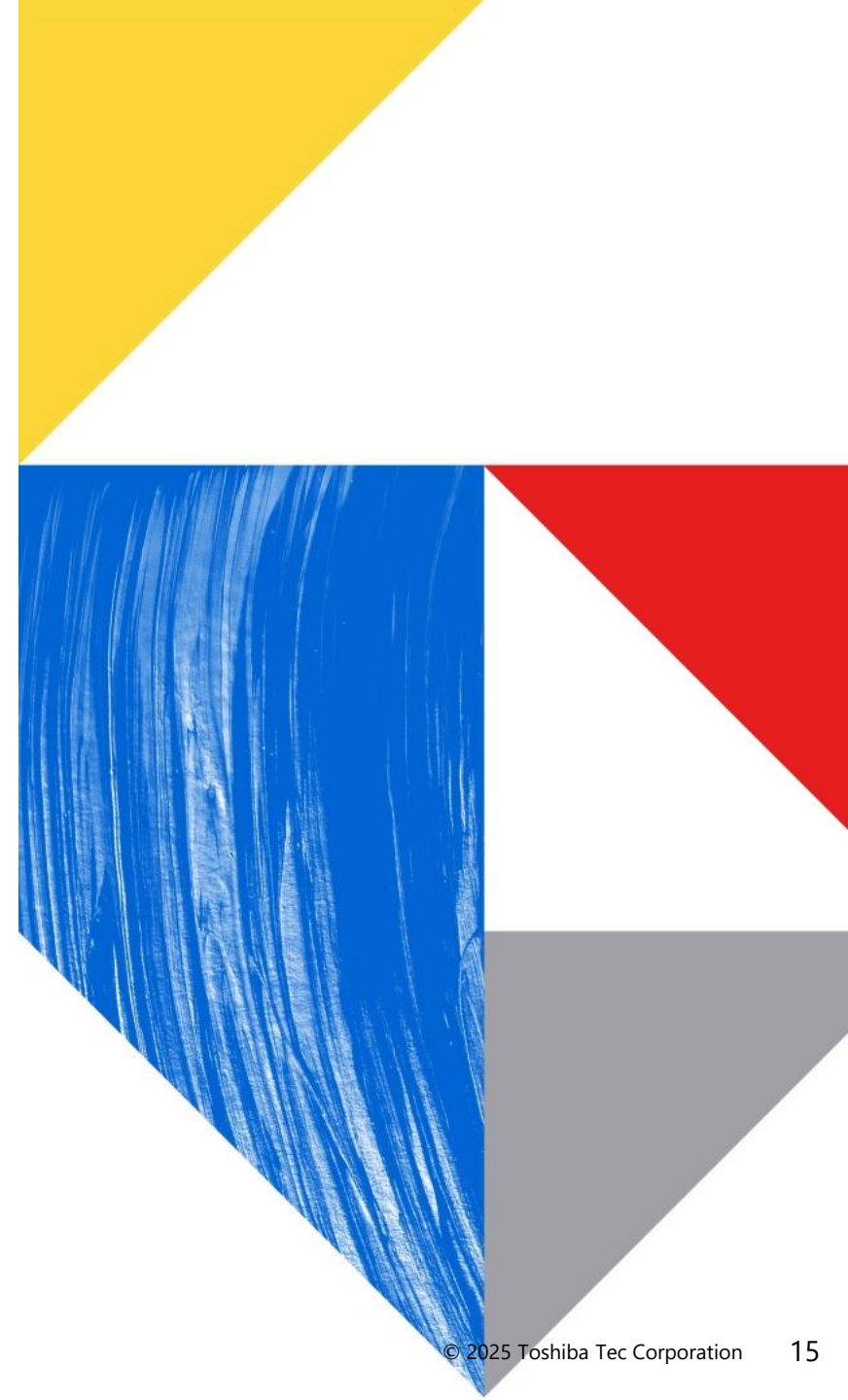
2025年度上期 キャッシュ・フロー

(単位：億円)



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 前回予想 (8/6)	2024年度 実績	差異	
				対前回予想	対前年度
売上高	5,500	5,500	5,770	-	△270
営業利益 (対売上高比率)	120 (2.2%)	120 (2.2%)	203 (3.5%)	-	△83
経常利益 (対売上高比率)	80 (1.5%)	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	未定	45円	未定→20円	△25円
為替レート (円)	US\$ 145.92 (*)	145.06	152.73	+0.86	△6.81
	EUR 166.62 (*)	164.80	163.77	+1.82	+2.85

(*) 2025年度今回予想の下期為替レートは、US\$145.00円、EUR165.00円です。

2025年度 業績見通し（半期別）

(単位：億円)

	2024年度		2025年度	
	上期	下期	上期	下期 予想
売上高	2,892	2,879	2,577	2,923
営業利益／損失 (対売上高比率)	95 (3.3%)	108 (3.7%)	△ 11 (-%)	131 (4.5%)
経常利益／損失 (対売上高比率)	85 (2.9%)	98 (3.4%)	△ 34 (-%)	114 (3.9%)
親会社株主に帰属する 半期純利益／純損失 (対売上高比率)	266 (9.2%)	33 (1.2%)	△ 99 (-%)	99 (3.4%)
米国関税影響			△ 79	△ 31

2025年度見通し 米国関税影響

米国関税影響

前回(1Q決算発表時)

(億円)	1Q	2Q	上期	下期	25年度通期
関税直接影響	△ 20	△ 25	△ 45	△ 65	△ 110
関税間接影響	△ 32	△ 7	△ 39	△ 31	△ 70
小計	△ 52	△ 32	△ 84	△ 96	△ 180
関税対策	5	9	14	56	70
関税影響 (対策後)	△ 47	△ 23	△ 70	△ 40	△ 110



今回(上期決算発表時)

(億円)	1Q	2Q	上期	下期	25年度通期
関税直接影響	△ 20	△ 18	△ 38	△ 57	△ 95
関税間接影響	△ 32	△ 24	△ 56	△ 14	△ 70
小計	△ 52	△ 42	△ 94	△ 71	△ 165
関税対策	5	10	15	40	55
関税影響 (対策後)	△ 47	△ 32	△ 79	△ 31	△ 110

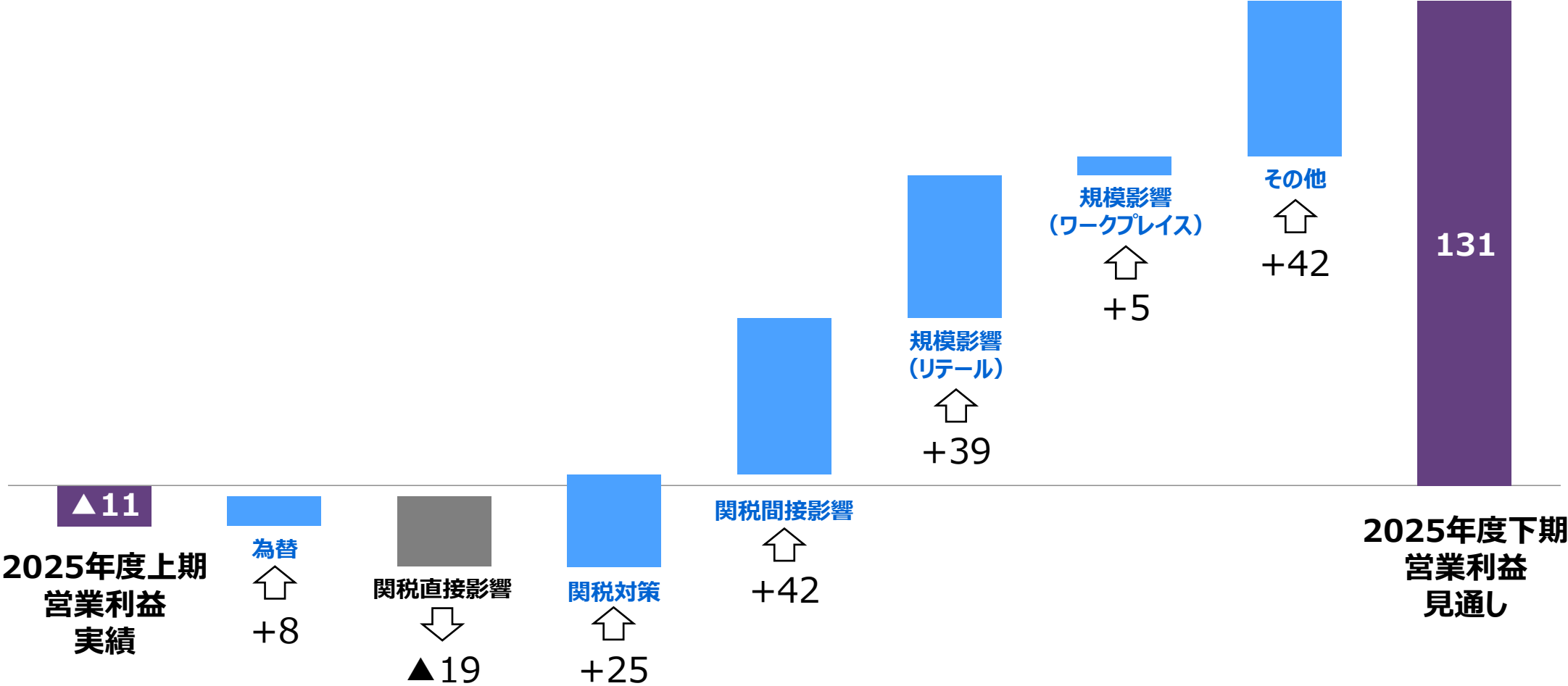
前回差

(億円)	1Q	2Q	上期	下期	25年度通期
関税直接影響	0	7	7	8	15
関税間接影響	0	△ 17	△ 17	17	0
小計	0	△ 10	△ 10	25	15
関税対策	0	1	1	△ 16	△ 15
関税影響 (対策後)	0	△ 9	△ 9	9	0

2025年度 営業利益の増減分析（上期 対 下期）

（単位：億円）

損益表示



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 (8/6)	2024年度 ^(*) 実績	差異	
				対前回予想	対前年度
売上高 【国内 / 海外】	3,440 【2,020 / 1,420】	3,440 【2,020 / 1,420】	3,467 【1,881 / 1,586】	-	△27
営業利益 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	60 【100 / △40】 (1.7%)	60 【100 / △40】 (1.7%)	79 【82 / △3】 (2.3%)	-	△19

国内リテールソリューション

下期よりコンビニエンスストアへの導入開始

海外リテールソリューション

下期より米国関税の影響により先送りとなった需要が回復、さらにELERA売上増によりミックス改善

(*) 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（半期別）

リテールソリューション

(単位：億円)

	2024年度 ^(*)		2025年度	
	上期	下期	上期	下期 予想
売上高 【国内 / 海外】	1,716 【949 / 767】	1,752 【933 / 819】	1,513 【906 / 606】	1,928 【1,114 / 814】
営業利益／損失 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	18 【32 / △14】 (1.1%)	61 【49 / 12】 (3.5%)	△23 【36 / △59】 (-%)	83 【64 / 19】 (4.3%)

【海外リテール】

767

半期別売上高・営業利益

819

388

12

(1.4%)

606

814 — 売上高

3Q

370

4Q

444

19

(2.4%)

営業利益
(△損失)

△14

上期

下期

△59

上期

下期 (予想)

2024年度

2025年度

(*) 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 (8/6)	2024年度 ^(*) 実績	差異	
				対前回予想	対前年度
売上高	2,150	2,150	2,374	-	△224
営業利益 (対売上高比率)	60 (2.8%)	60 (2.8%)	123 (5.2%)	-	△63

ワークプレイスソリューション

関税コスト増加の対策として行う価格改定・生産拠点最適化等の効果が下期より表出

(*) 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（半期別）

ワークプレイスソリューション

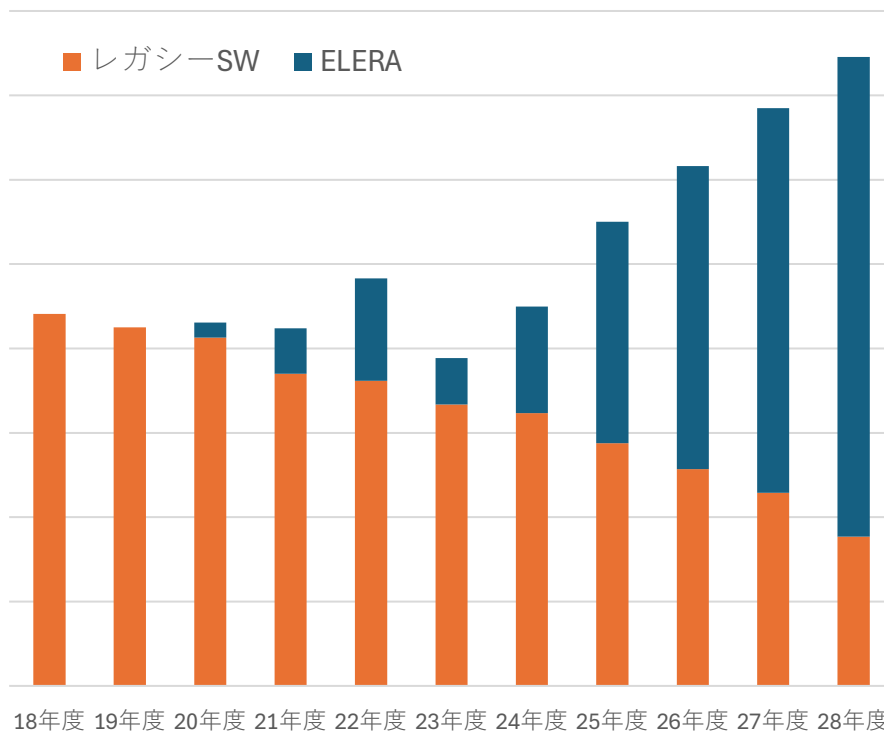
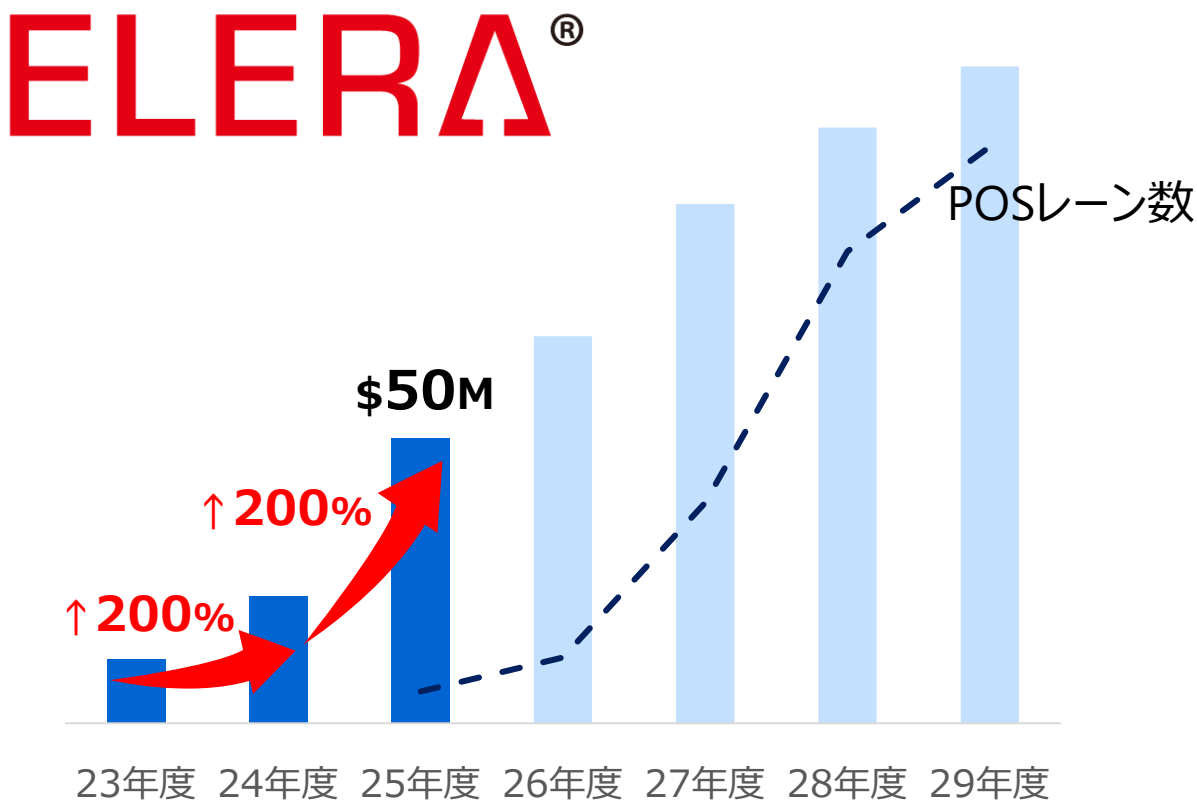
（単位：億円）

	2024年度（*）		2025年度	
	上期	下期	上期	下期 予想
売上高	1,215	1,159	1,093	1,057
営業利益 (対売上高比率)	77 (6.3%)	46 (4.0%)	13 (1.2%)	47 (4.5%)

（*） 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。

成長事業の取組状況（海外リテール事業）：ELERA見通し

25年度は前年から2倍超の売上\$50M程（約70億円）を見込む

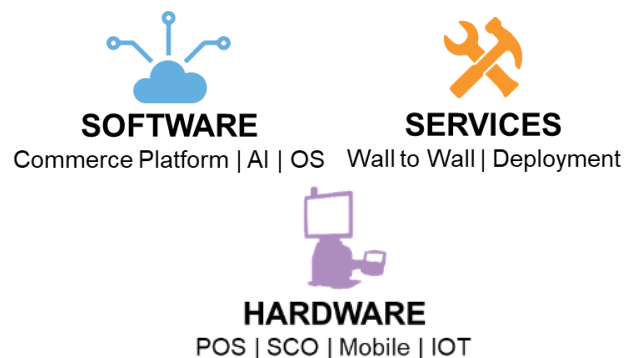


(*) ELERA®は東芝グローバルコマースソリューション社の登録商標です。

成長事業の取組状況（海外リテール事業）：ELERAの優位性

HW・保守含むトータルソリューションの強み、流通業界での認知度に加え、 トップクラスの戦略コンサル企業とも協業

- POS・SCO・モバイル・IoTを含むハードウェアとAIを活用したソフトウェア、およびサービスを統合した「Total Retail Solutions」を展開
- 85%の流通顧客がToshibaを「戦略的パートナー」と認識、IDCからも「スーパー・プラットフォーム」として高く評価
- トップクラスの戦略コンサル企業 デロイト社とのパートナーシップでELERAを提案する事例が増加



Total Retail Solutions

85%
の顧客が
「戦略的パートナーと認識」



「スーパー・プラットフォーム」



デロイト社との協業

ELERA導入リテラーが続々と拡大

世界トップリテラー13社が採用

世界のトップ10小売企業のうち複数社が導入

- ・米国最大の食品リテラー
- ・世界第1位の会員制倉庫型リテラー
- ・米国第2位の薬局チェーン

15,000店舗以上のポテンシャル

過去3年間で新規7社の顧客を獲得、
拡大する顧客基盤によって今後、
数千店舗規模で拡大の可能性



30以上の国で導入

5大陸のカテゴリトップ企業、
地域のリーディングカンパニー、
国際市場で成功を収めた企業が検証・導入。
グローバル市場において、食品分野で21%、
薬局分野で15%のシェアを獲得

年間80億件のトランザクション

現在ELERAに接続された世界中の
小売企業において、シームレスかつリアル
タイムなトランザクションをサポート

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80社、+約700店舗拡大
ELERAの順調な拡大により、データタッチポイントを拡充

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

店舗数



2025年9月末時点

量販 +30店舗

ペットセルフ



約20社 約230店舗

飲食 +70社、+500店舗

ぐるなびFineOrder

OrderLinkage
オーダーリンクージ

Pangaea Delivery

食べログオーダー

約370社 約2,200店舗

+10社、+150店舗



累計 約100社 約4,150店舗

クラウド型POS等 +10店舗
約410店舗稼働

API連携パートナー +25社
約120社 契約

成長事業の取組状況（国内リテール事業）：リカーリングビジネス拡大

タッチポイントを活かしクラウド・サブスクビジネスを拡大
30年度にリカーリング売上高比率 50%を目指す

ハルモニア株式会社からの事業譲受に関するお知らせ
～AIによる価格最適化技術を継承し、小売業向けソリューションを強化～

2025年10月1日
東芝テック株式会社

東芝テック株式会社（貴、以下「ハルモニア」）を決定しました。

小売業の現場では、商
る場面も多く、業務負
た価格最適化ソリュー
ことで、小売業界にお
今回の事業譲受によ
の戦略に組み合わせ
務効率改善を目指し

ハルモニアの概要

会社名
設立
代表者
事業内容（2025年9月
ホームページURL

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～

2025年6月30日
東芝テック株式会社



売上高比率

Non-Recurring Business

Recurring Business

データビジネス
保守サービス
ソフトウェア
(リカーリング)

25%

24年度

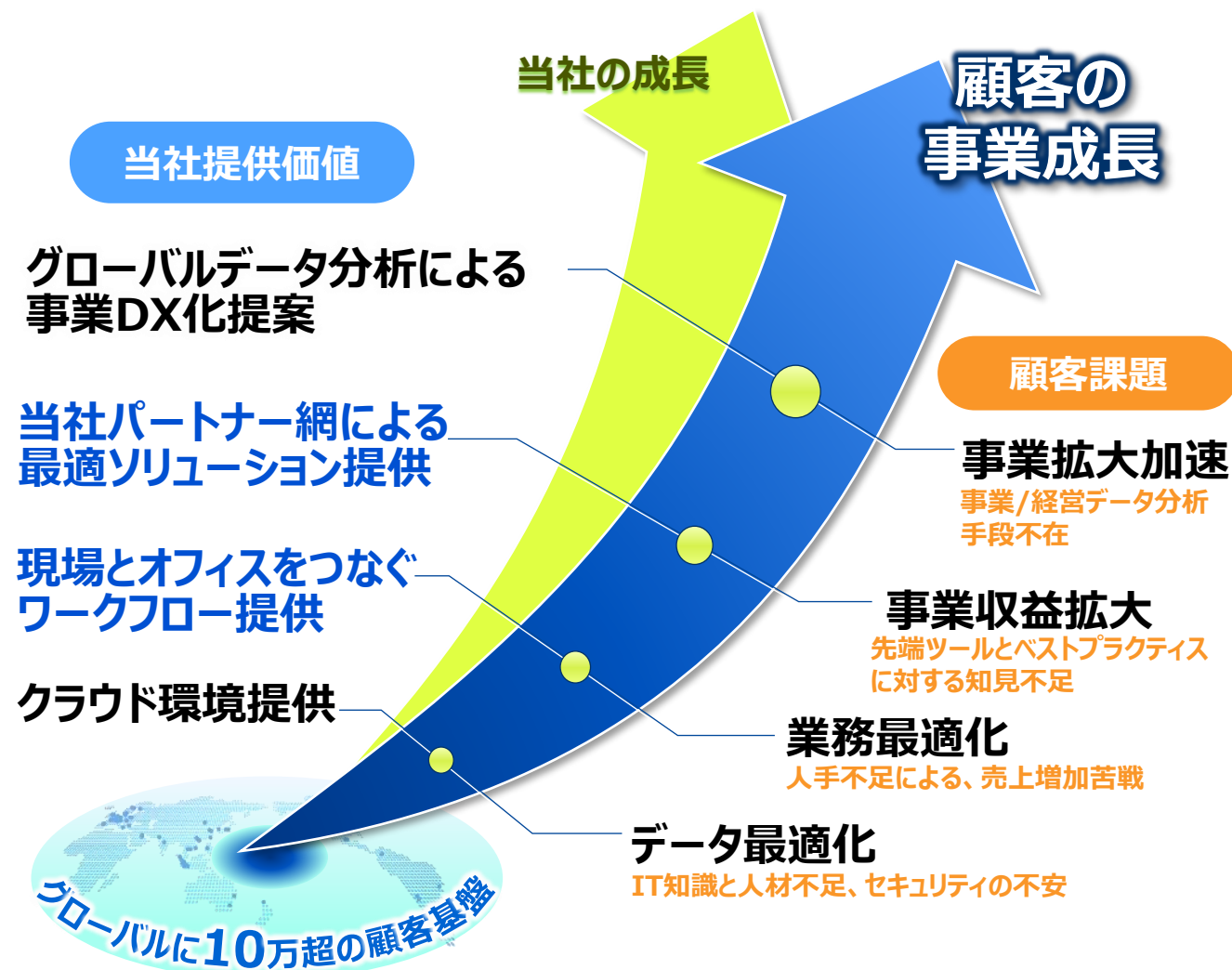
リカーリング比率

50%

30年度

成長事業の取組状況（ワークプレイス事業）

オフィスソリューション・オートIDソリューションの販売本数が拡大



ワークプレイスソリューション拡大

- オフィス・オートIDソリューション販売本数が拡大
- AI活用で業務ワークフローを自動化するelevate sky WORKFLOWの商談増加中
- MPSソリューションベンダー買収によりクラウド/AIベースの印刷・文書・ワークフローソリューション強化



オフィスソリューション
/オートIDソリューション
販売本数



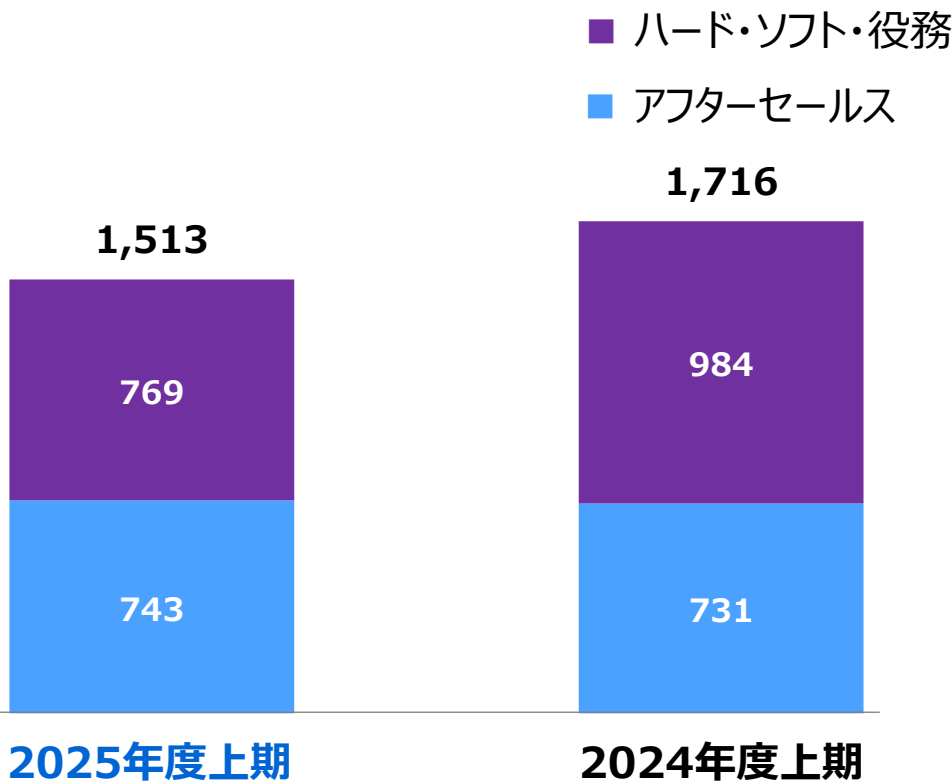
「Elevate Sky」はToshiba America Business Solutions, Inc.の登録商標です。
「Elevate Sky Print Management」はアメリカ地域でのみ使用している名称であり、欧州地域では使用していません。

Appendix

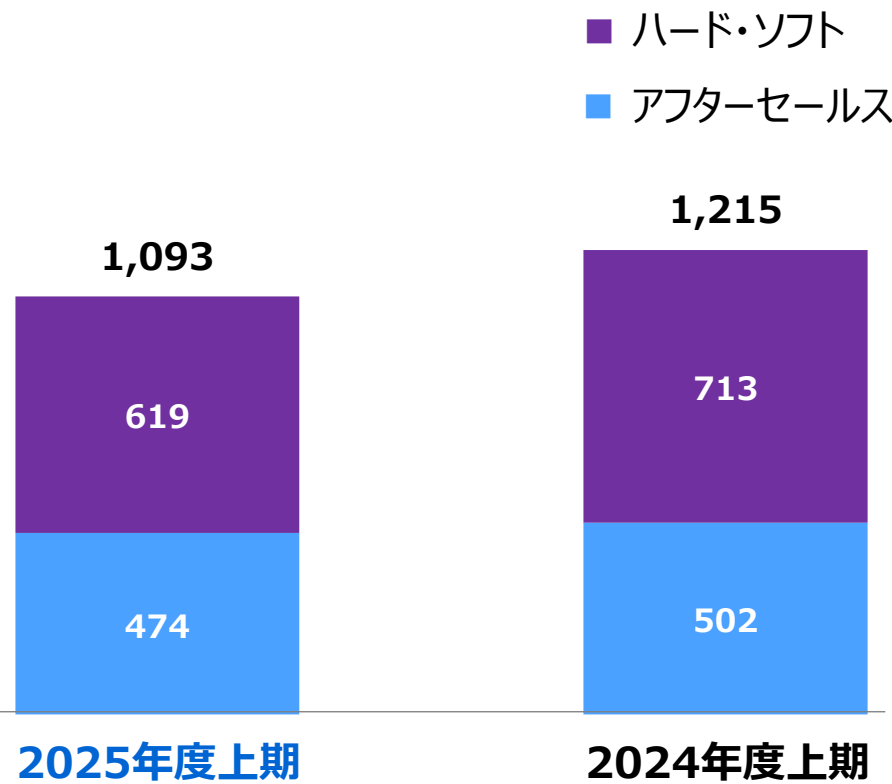
2025年度上期 業績（カテゴリ別売上高）

（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。

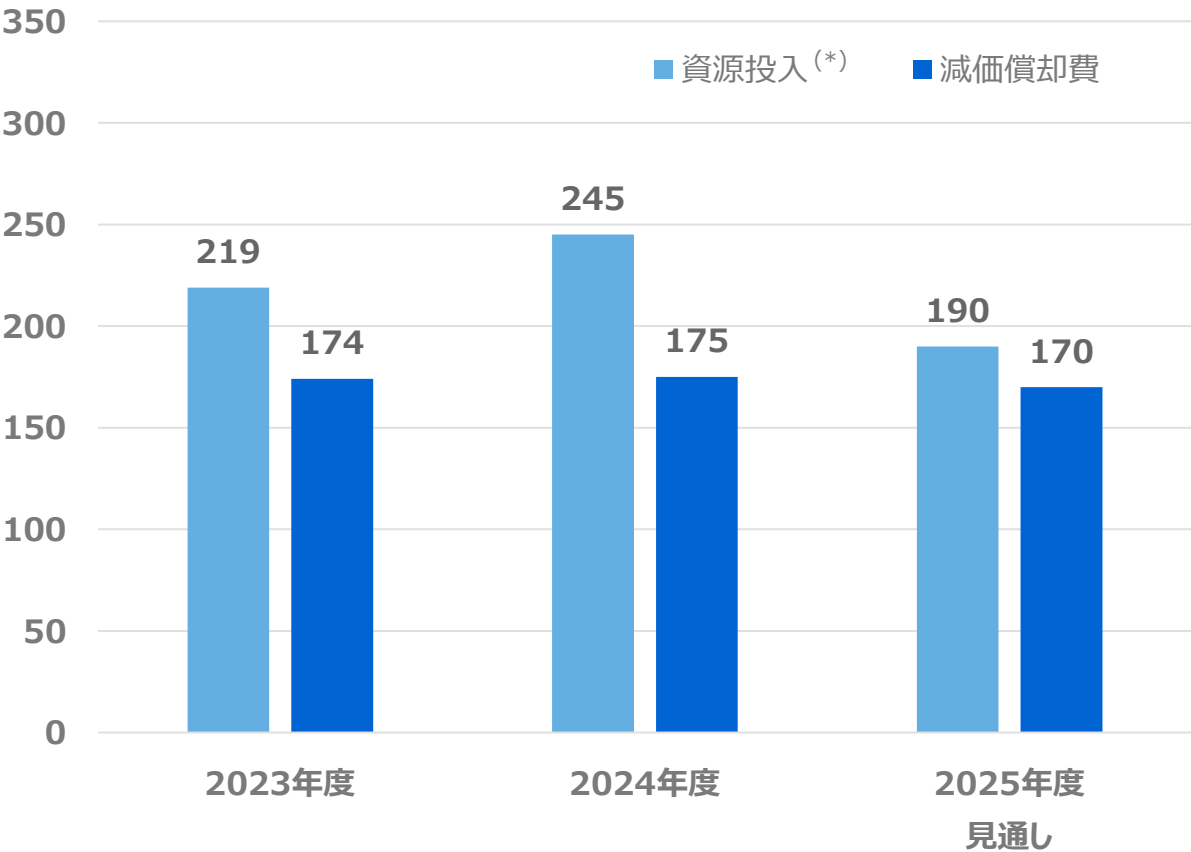
2025年度見通し 為替の影響

	前提為替レート	1円円安の場合の影響額	
	2025年度 (下期)	売上高 (年間)	営業損益 (年間)
US\$	145円	+18億円	△1.9億円
EUR	165円	+3億円	+1.2億円

2025年度見通し 資源投入^(*)・減価償却費 研究開発費

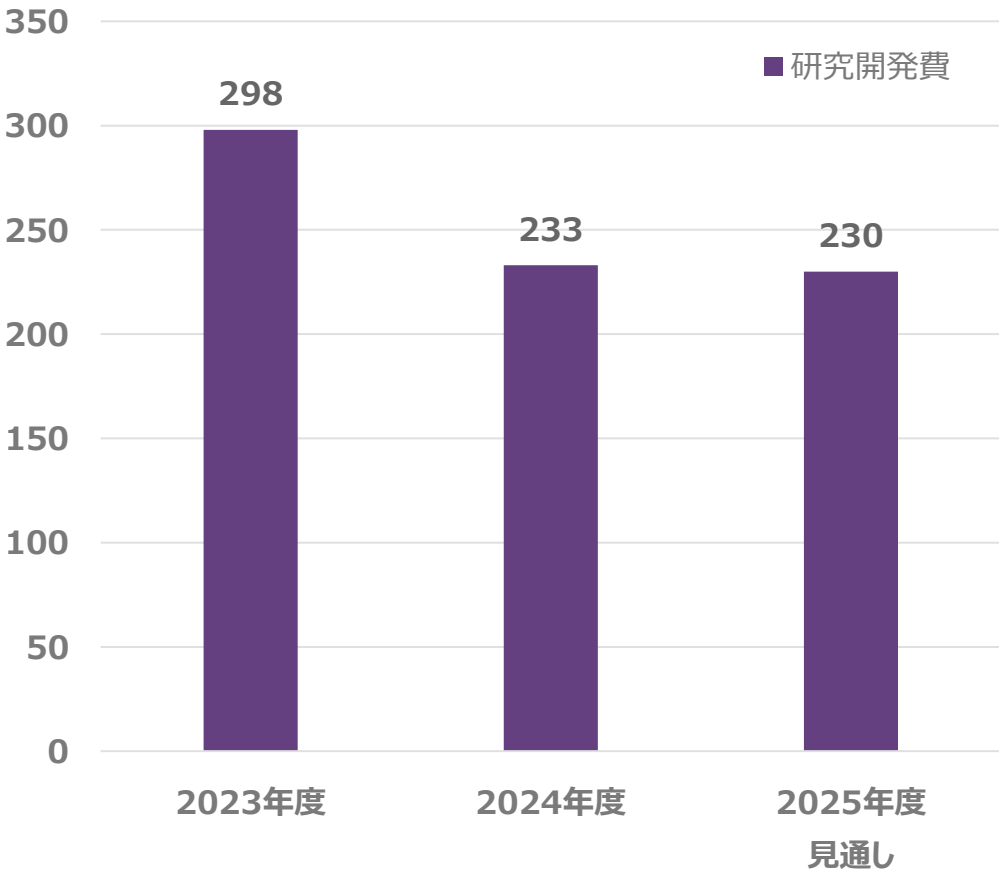
(単位：億円)

資源投入^(*)・減価償却費



(*) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額

研究開発費



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。