

TOSHIBA

2025年度 決算説明資料

東芝テック株式会社
2026年5月11日

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

目次

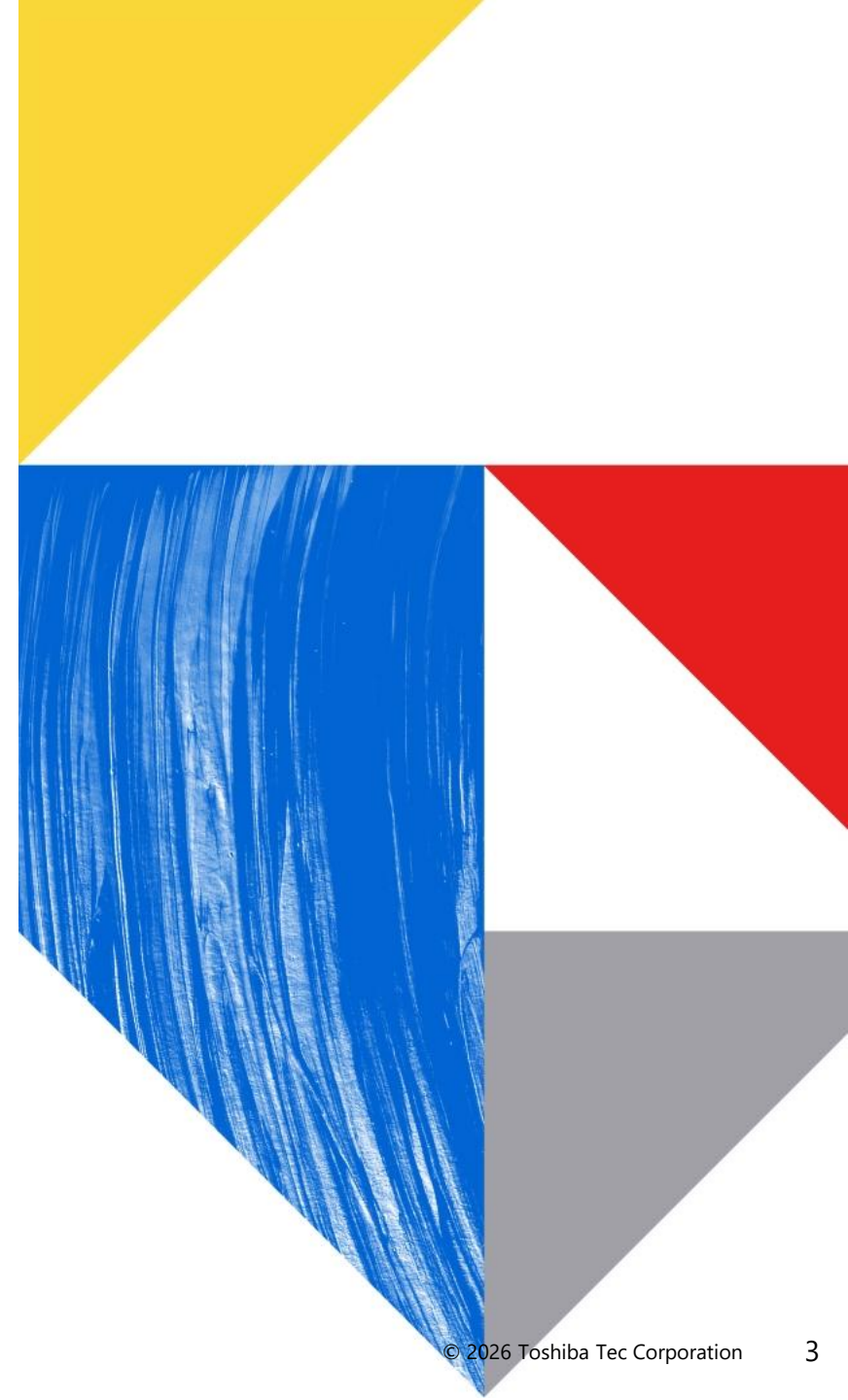
01 Key Messages

02 2025年度 決算

03 2026年度 業績見通し

01

Key Messages



Key Messages

2025年度の業績

- 2025年度の営業利益は143億円で、対前年59億円減益。米国関税影響△114億円を受けたものの、関税対策の進捗により四半期ごとに損益は改善し挽回が進んだ。4Qの営業利益は118億円。
- 関税影響で海外リテール・ワークプレイス事業が悪化した一方で、国内リテール事業の営業利益は115億円（対前年+40%）
- 年間当期純利益は投資有価証券の評価損等により赤字となったが、下期には計画した関税影響のリカバリーが進み営業利益改善ができたことから、期末配当は計画通り20円を実施

ソリューションカンパニーとしてのNext Stageへ

- ハードウェア中心の事業モデルから、顧客課題の解決を目指すリカーリング型ソリューションビジネスへ転換
- ELERAをプラットフォームとして、顧客・パートナー、サービスを拡大、世界トップリテラー13社/30か国以上が採用
- ワークプレイス事業のソリューション売上高が現地通貨ベースで4%伸長

2026年度の見通し

- 2026年度の営業利益は対前年57億円増益の200億円を見込む
国内リテールでは大型案件の導入が本格化、海外リテールは需要が徐々に回復、ワークプレイスは価格改定効果が顕在化
但し、一定の半導体・石油等高騰影響を織り込む
- 経営体質改善を強化するため、一時的な費用を特別損失として計画

02

2025年度 決算



2025年度 第4四半期 業績

(単位：億円)

	2025年度 4Q 実績	2025年度 4Q 2/9公表予想	2024年度 4Q 実績	差異	
				対2/9公表予想	対前同
売上高	1,694	1,702	1,515	△7	+179
営業利益 (対売上高比率)	118 (7.0%)	95 (5.6%)	85 (5.6%)	+23	+33
経常利益 (対売上高比率)	102 (6.0%)	76 (4.4%)	72 (4.7%)	+26	+30
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (対売上高比率)	65 (3.9%)	88 (5.2%)	28 (1.8%)	△23	+38

2025年度 業績

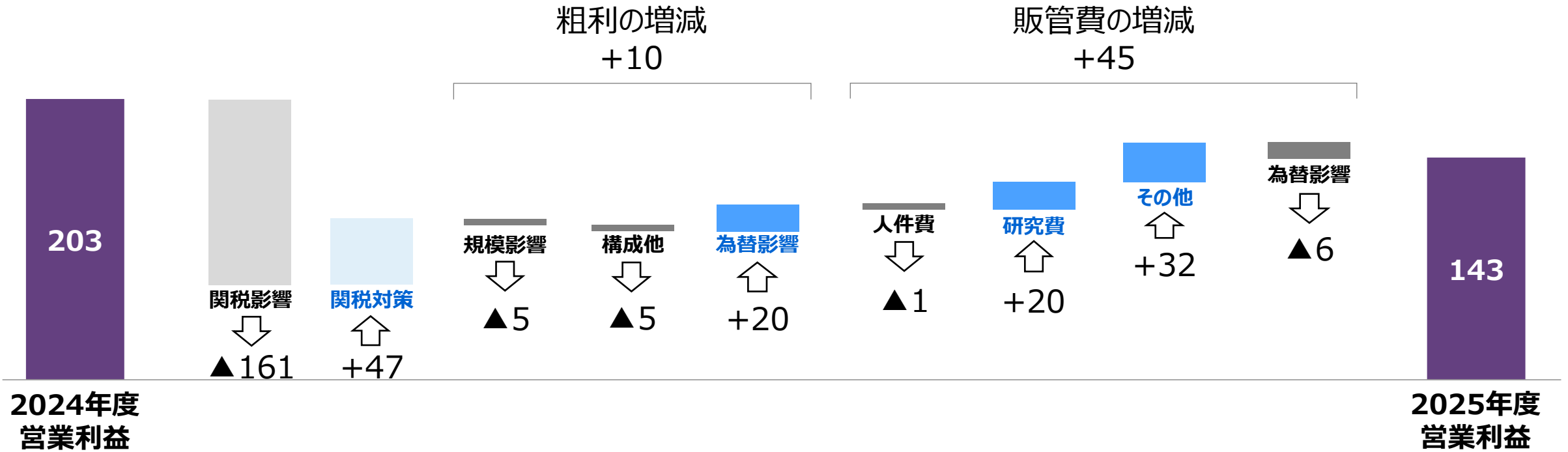
(単位：億円)

	2025年度 実績	2025年度 2/9公表予想	2024年度 実績	差異		
				対2/9公表予想	対前年度	
売上高	5,693	5,700	5,770	△7	△78	
営業利益 (対売上高比率)	143 (2.5%)	120 (2.1%)	203 (3.5%)	+23	△59	
経常利益 (対売上高比率)	106 (1.9%)	80 (1.4%)	183 (3.2%)	+26	△77	
親会社株主に帰属する 当期純利益／純損失 (対売上高比率)	△23 (-%)	0 (0.0%)	299 (5.2%)	△23	△322	
配当	20円	20円	45円	-	△25円	
為替レート (円)	US\$	150.22	149.44	152.73	+0.78	△2.51
	EUR	173.77	172.38	163.77	+1.39	+10.00

営業利益の増減分析

(単位：億円)

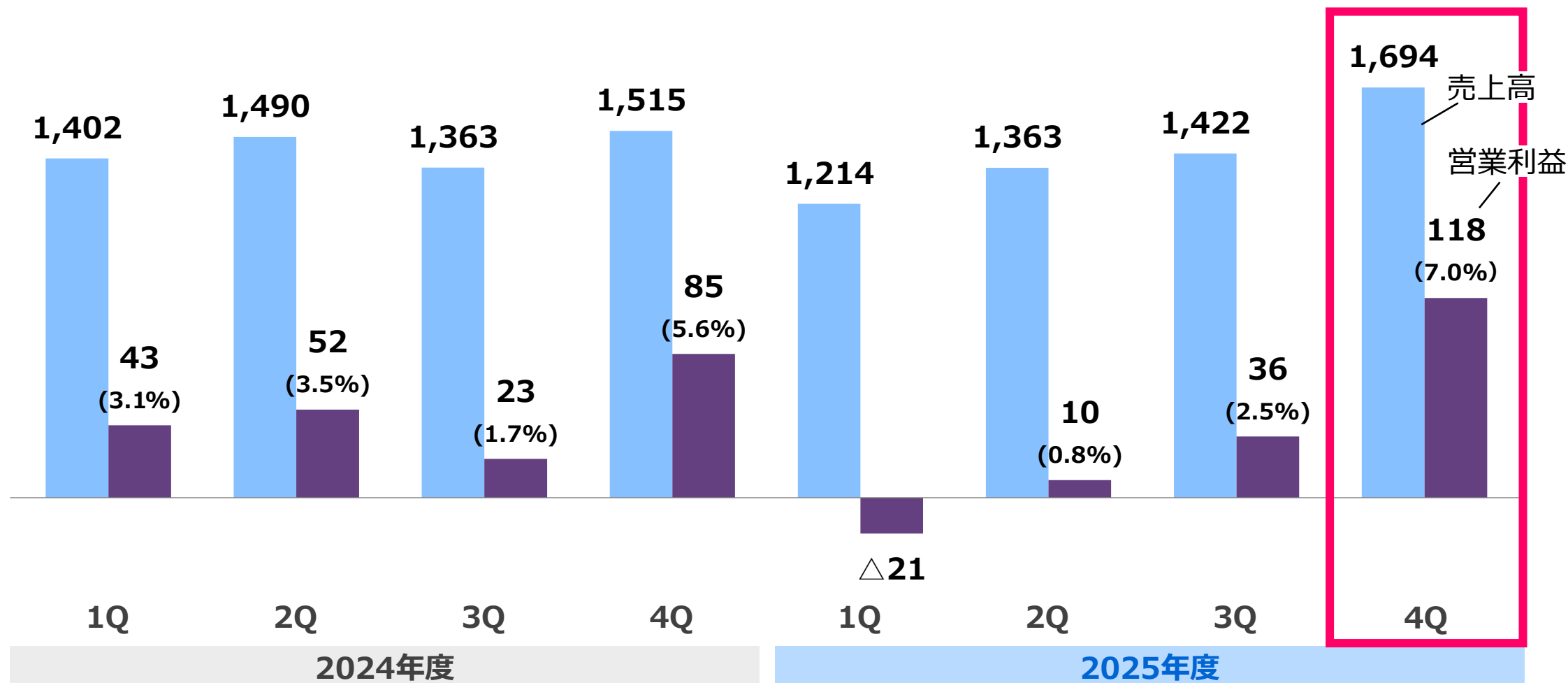
損益表示



2025年度 業績（四半期別）

(単位：億円)

四半期別売上高・営業利益

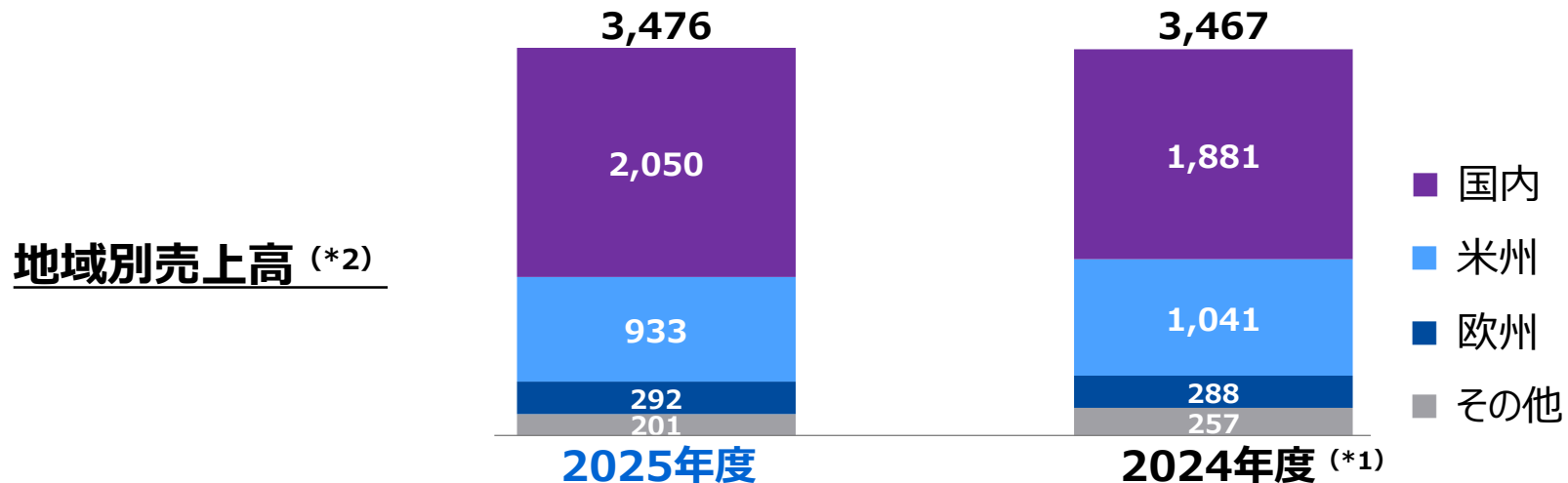


セグメント情報 2025年度 業績

(単位：億円)

リテールソリューション

	2025年度 実績	2025年度 2/9公表予想	2024年度 ^(*1) 実績	差異	
				対2/9公表予想	対前年度
売上高	3,476	3,520	3,467	△44	+9
営業利益 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	76 【115 / △39】 (2.2%)	70 【110 / △40】 (2.0%)	79 【82 / △3】 (2.3%)	+6	△3



(*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。

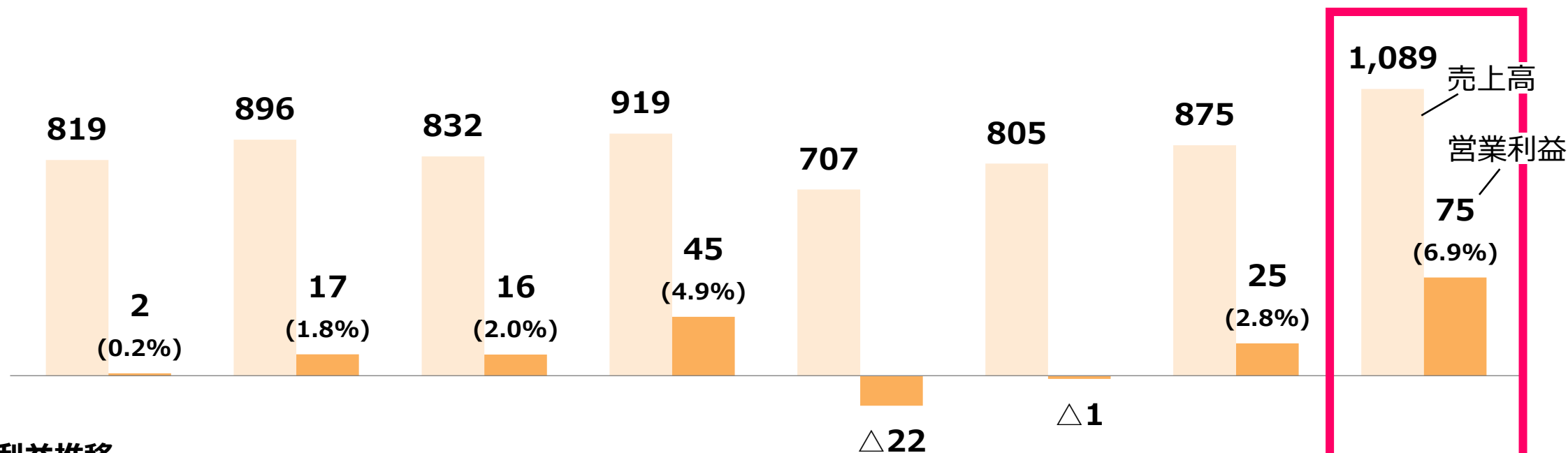
(*2) 販売拠点の所在地をもとに集計

セグメント情報 2025年度 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

国内	13	19	21	28	14	22	35	44
海外	△12	△2	△5	17	△36	△23	△10	31
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
	2024年度 (*)				2025年度			

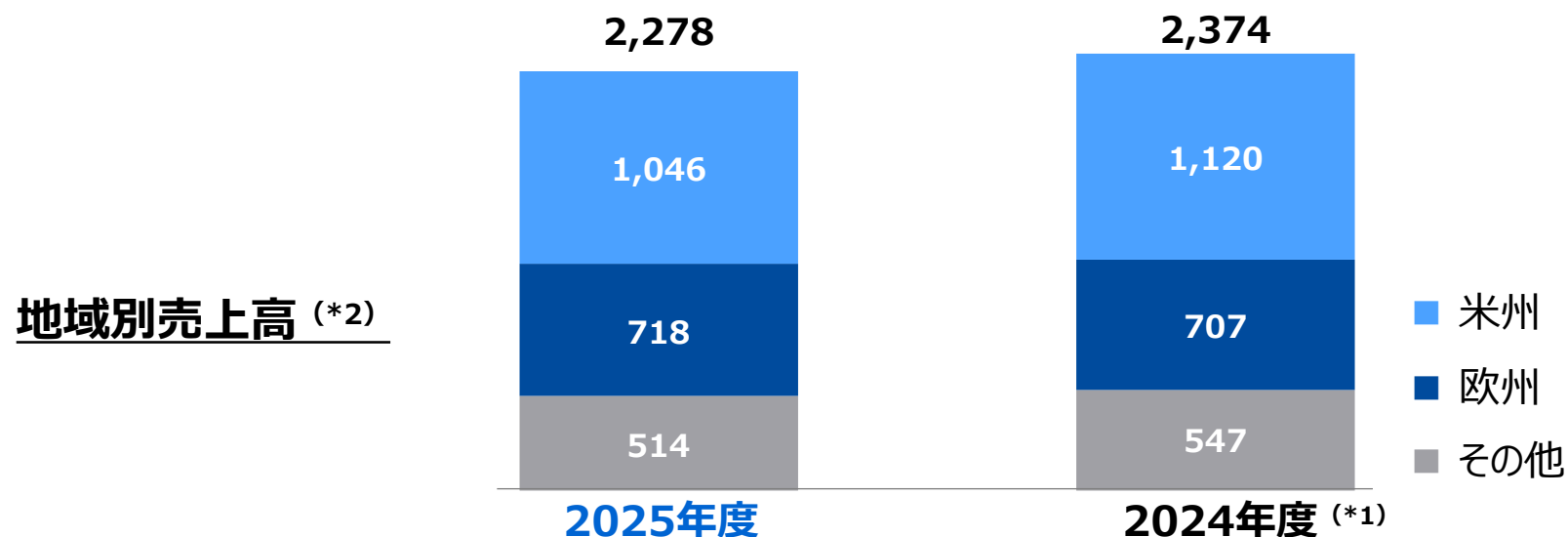
(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

セグメント情報 2025年度 業績

(単位：億円)

ワークプレイスソリューション

	2025年度 実績	2025年度 2/9公表予想	2024年度 (*1) 実績	差異	
				対2/9公表予想	対前年度
売上高	2,278	2,250	2,374	+28	△96
営業利益 (対売上高比率)	67 (2.9%)	50 (2.2%)	123 (5.2%)	+17	△56



(*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。

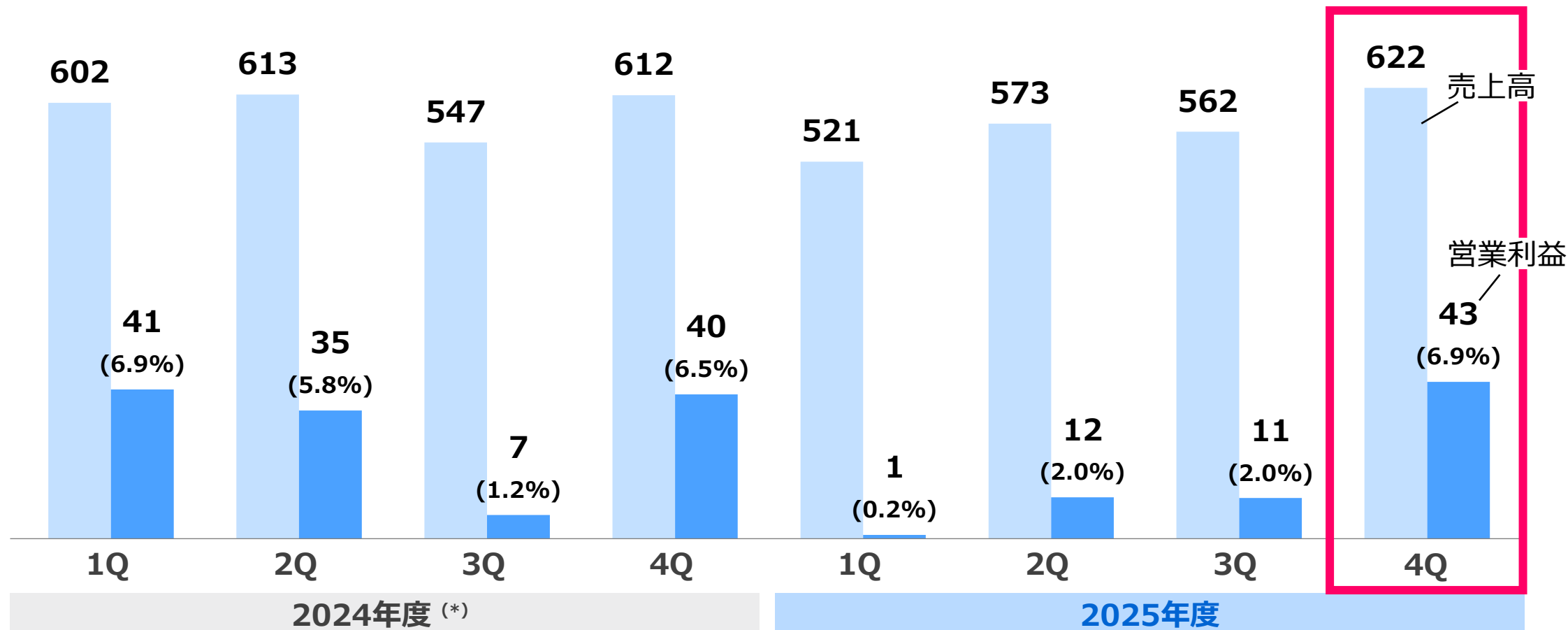
(*2) 販売拠点の所在地をもとに集計

セグメント情報 2025年度 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

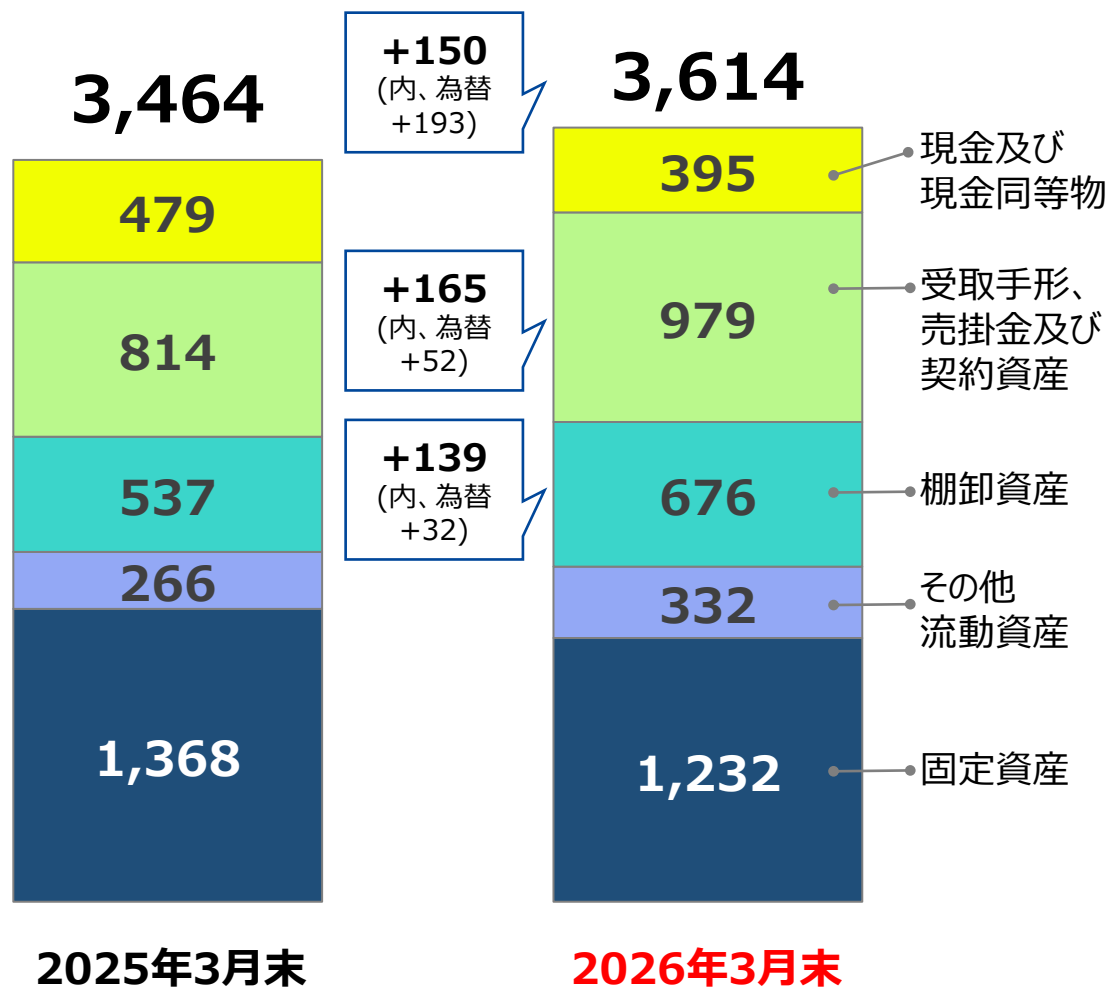


(*) 2024年度までワークプレイスソリューション事業に含めておりました国内市場向け複合機に関する事業を2025年度よりリテールソリューション事業に移管しています。そのため、スライドの2024年度実績はセグメント組替後の数値で記載しています。

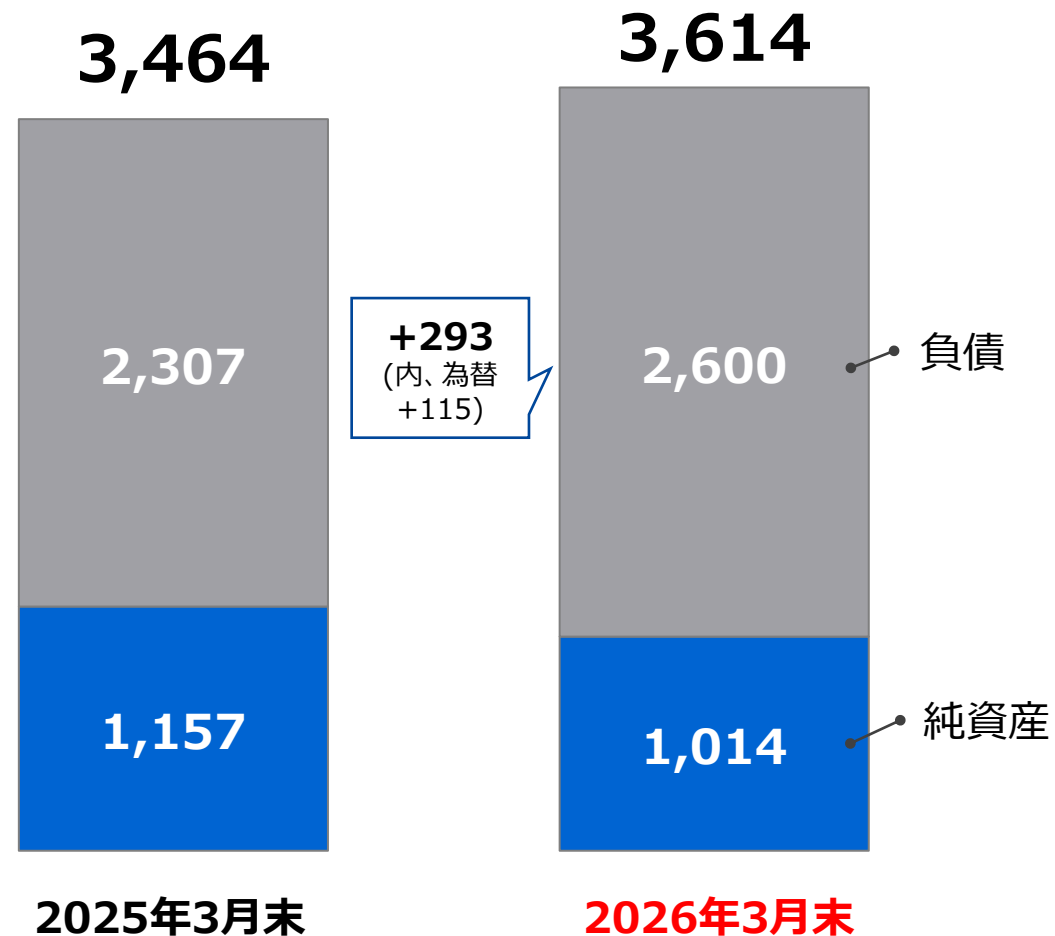
貸借対照表

(単位：億円)

資産

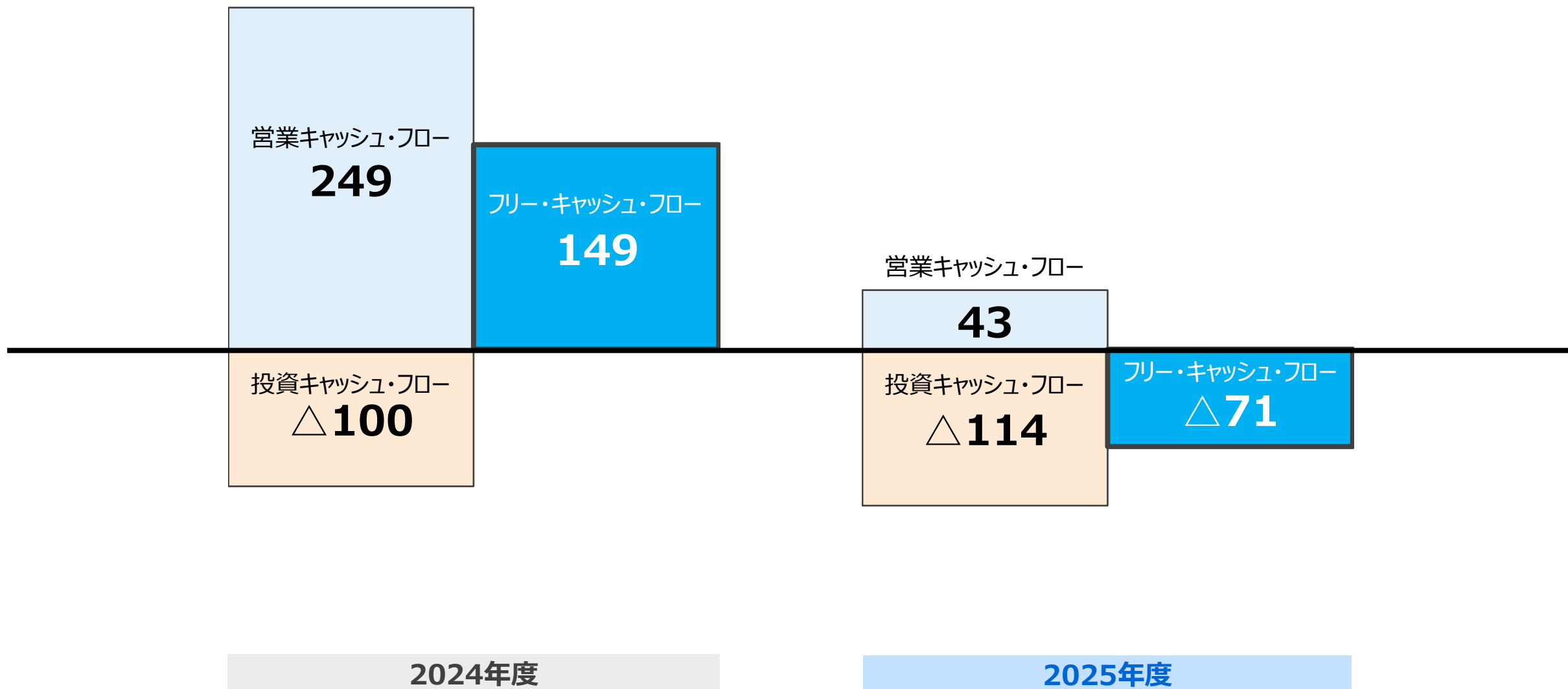


負債及び純資産



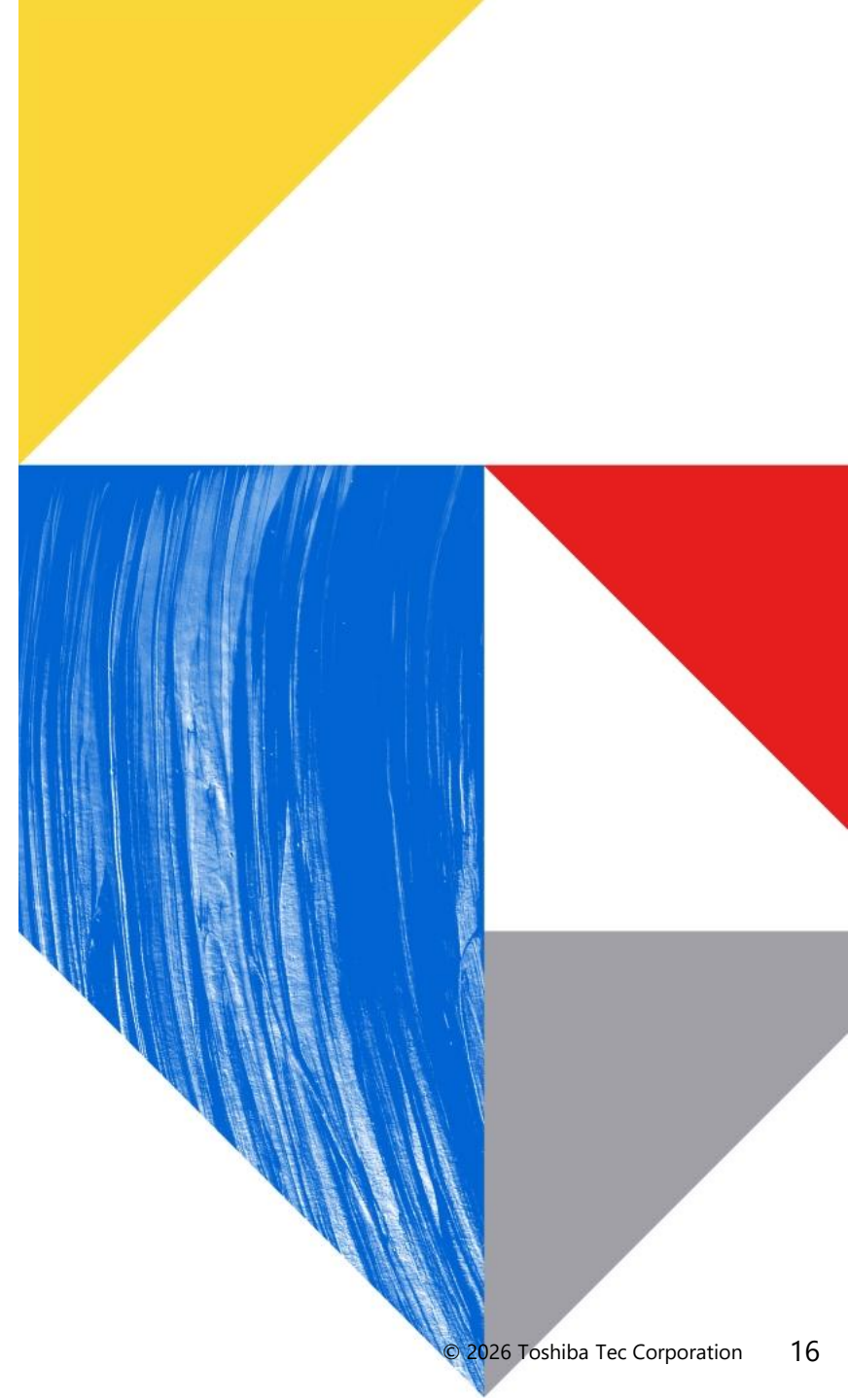
2025年度 キャッシュ・フロー

(単位：億円)



03

2026年度 業績見通し



2026年度 業績見通し

(単位：億円)

		2026年度 見通し	2025年度 実績	差異 対前年度
売上高		5,900	5,693	+207
営業利益	(対売上高比率)	200 (3.4%)	143 (2.5%)	+57
経常利益	(対売上高比率)	160 (2.7%)	106 (1.9%)	+54
親会社株主に帰属する 当期純利益／純損失	(対売上高比率)	70 (1.2%)	△23 (-%)	+93
配当		40円	20円	+20円
為替レート (円)	US\$	150.00	150.22	△0.22
	EUR	175.00	173.77	+1.23

①コスト構造の最適化（軽量化・効率化・変動費化）



②損益分岐点の引き下げ・急激な環境変化への対応力



③成長事業への投資に加えて経営体質改善
（一時費用・設備投資による）

【主な取組】

- 地域別収益性の**改善**
- 間接業務**削減**
- **アセットライト**

【実行手段】

- 拠点の**見直し**
- IT基盤**整備**
- AI／IT活用**拡大**
- BPO等の**外部活用**

リテールソリューション

	2026年度 見通し	2025年度 実績	差異 対前年度
売上高 【国内 / 海外】	3,720 【2,180 / 1,540】	3,476 【2,050 / 1,427】	+244
営業利益 【国内 / 海外】 (対売上高比率)	130 【125 / 5】 (3.5%)	76 【115 / △39】 (2.2%)	+54

国内リテールソリューション

大型案件の導入が本格化

海外リテールソリューション

米国関税影響により落ち込んでいた投資意欲は回復傾向にあり需要が徐々に改善も、
需要環境の不透明感を織り込む

ワークプレイスソリューション

	2026年度 見通し	2025年度 実績	差異 対前年度
売上高	2,270	2,278	△8
営業利益 (対売上高比率)	70 (3.1%)	67 (2.9%)	+3

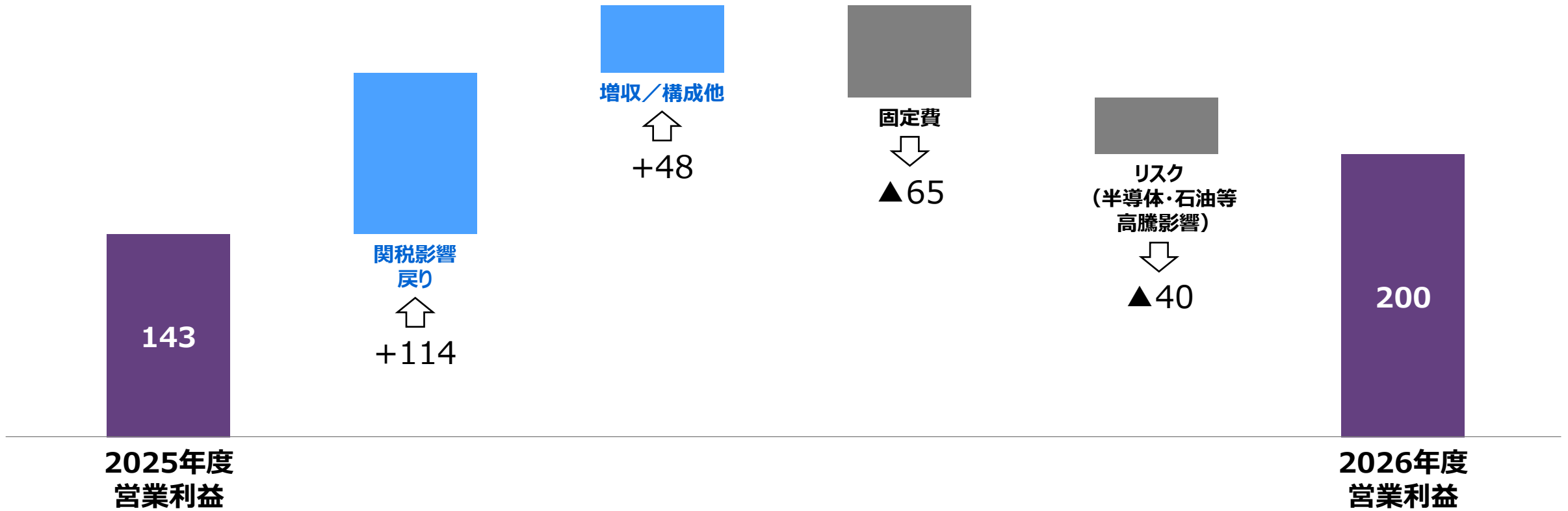
ワークプレイスソリューション

米国関税の直接影響に対する価格改定などの効果が顕在化も、需要環境の不透明感を織り込む

2026年度 営業利益の増減分析（対前年）

(単位：億円)

損益表示

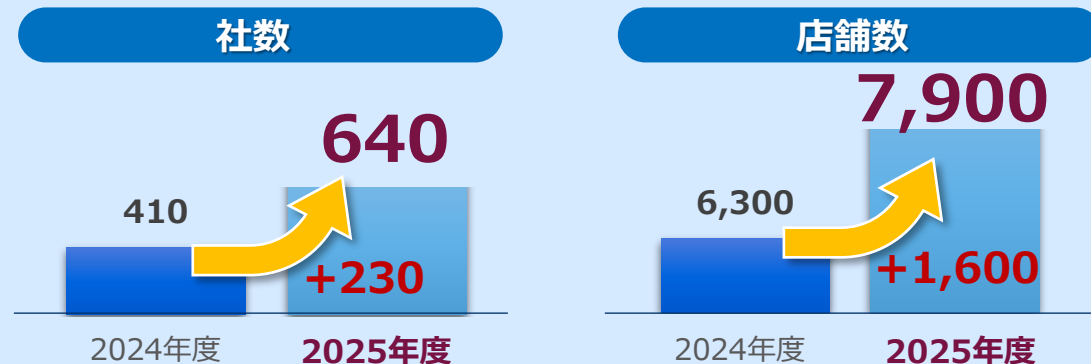


成長事業の取組状況（国内リテール事業）

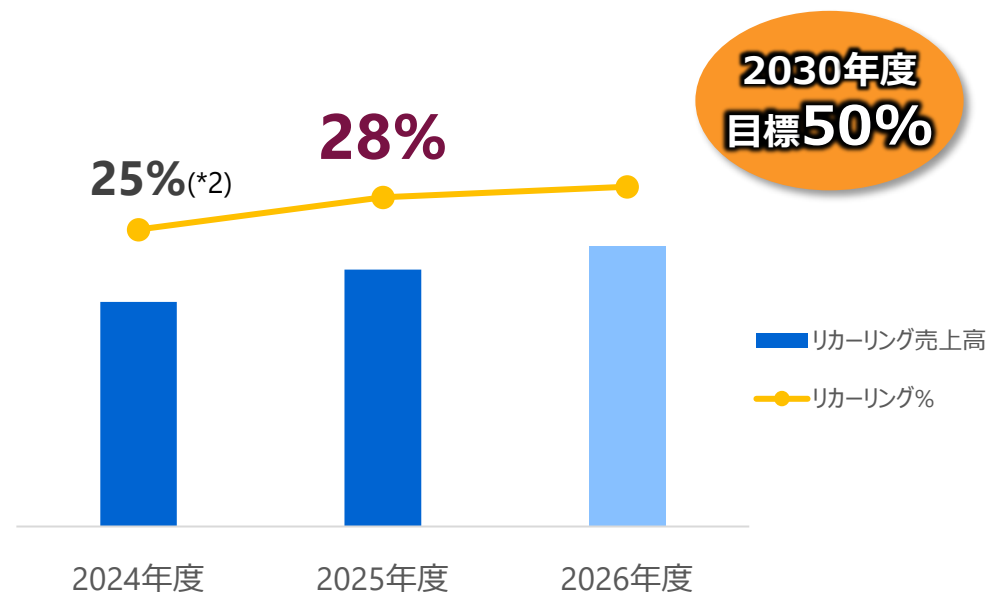
国内ELERAは昨年度から +約230社、+約1,600店舗拡大
50%超の市場シェアを活かし HW/保守→ソリューションカンパニー（フィジカル+サイバー）へ

国内 ELERA®

- ELERA契約社数・店舗数拡大
- ELERA連携パートナー増加中



リカーリング売上高比率 実績・計画(*1)



(*1) 上記リカーリング売上・比率は大手物件を除く

(*2) 2024年度はセグメント組替前につき国内MFPを含まず

成長事業の取組状況（海外リテール事業）

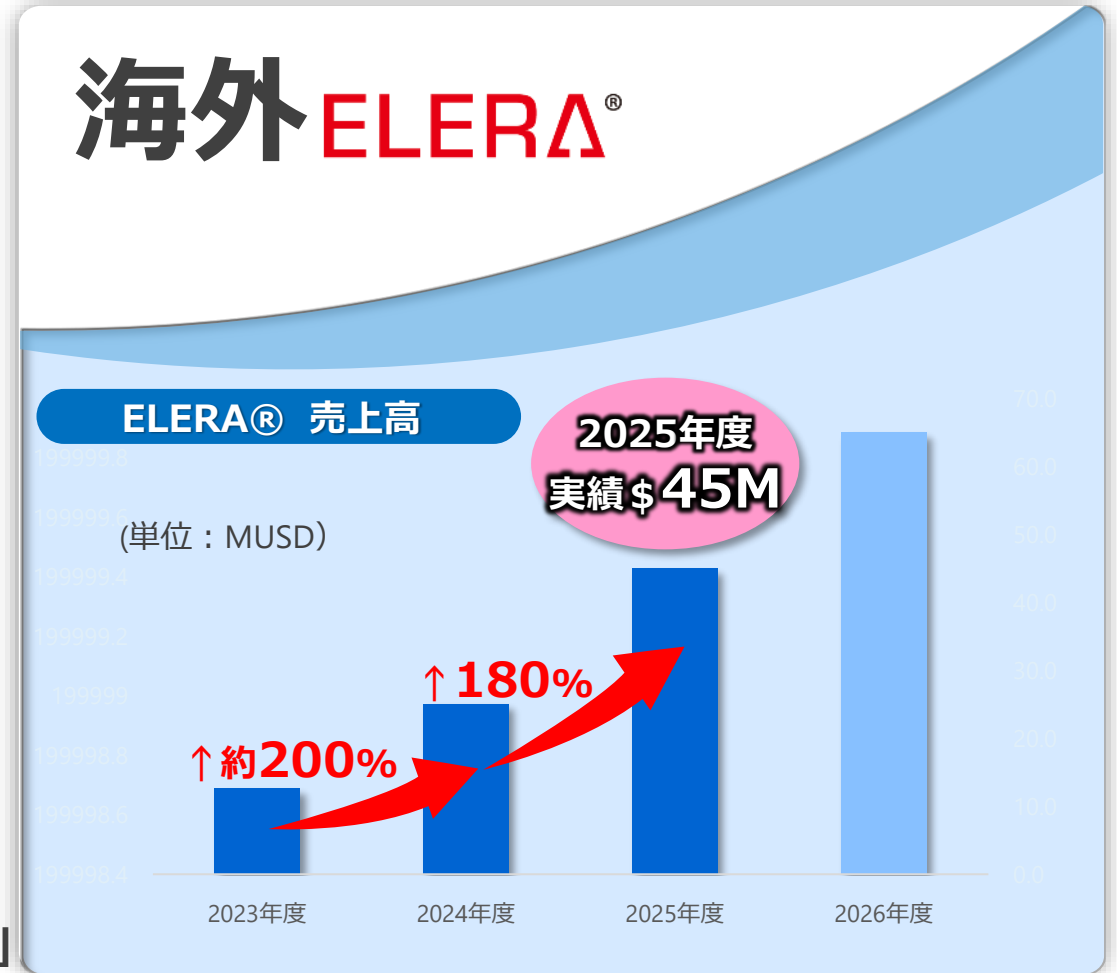
ELERA®が高い評価を獲得 販売は堅調に推移

ELERA®の評価

- IDCから「スーパー・プラットフォーム」として高く評価
- 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

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
- 共創パートナー拡大「Toshiba Commerce Marketplace」990本以上のAPI提供、69のマイクロサービス



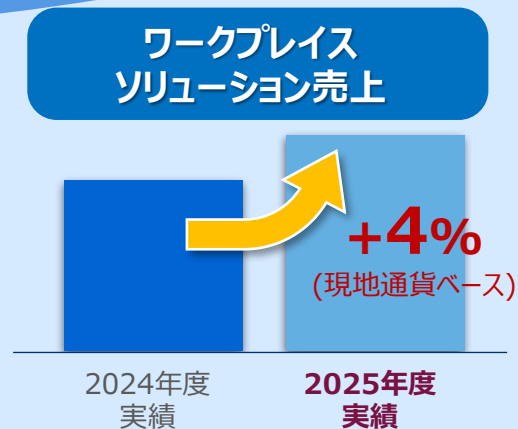
ソリューション売上高が現地通貨ベースで4%伸長 事業転換を加速

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】（25年度）

- ソリューション売上は対前年4%の成長(現地通貨ベース)
- 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

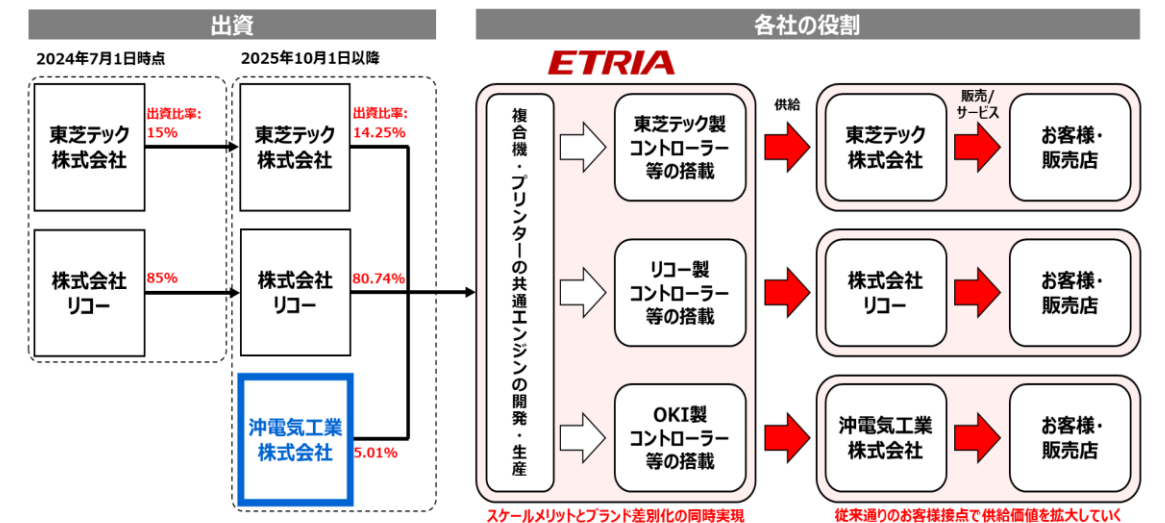


「Elevate Sky」はToshiba America Business Solutions, Inc.の登録商標です。
「Elevate Sky Print Management」はアメリカ地域でのみ使用している名称であり、欧州地域では使用していません。

ソリューション商材の拡充（パートナー連携強化と自社商材拡充）



ETRIAの拡大



2026年度 経営方針説明会

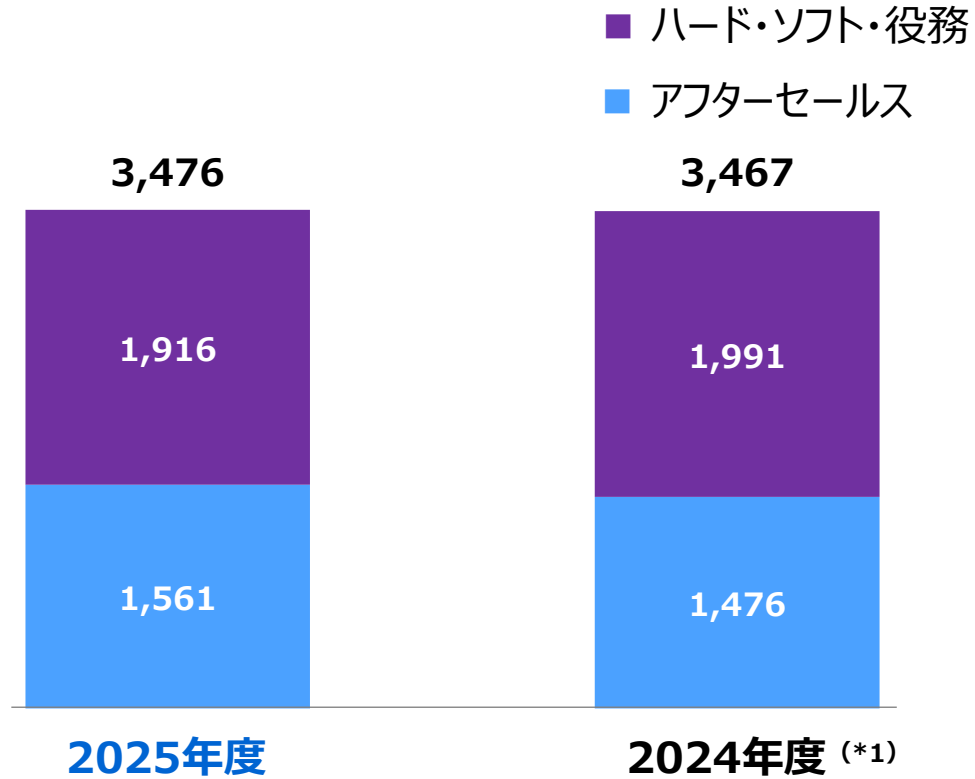
開催日時： 2026年5月29日（金） 17:30～18:30

Appendix

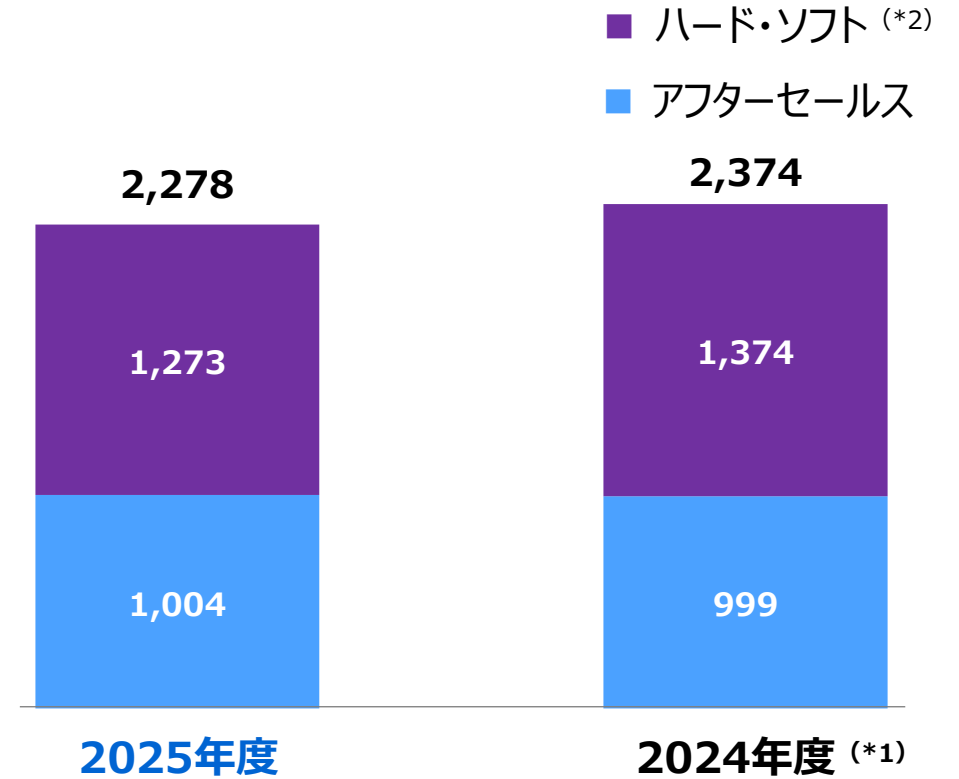
2025年度 業績（カテゴリ別売上高）

（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



(*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) ワークプレイスソリューション事業のハード・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。

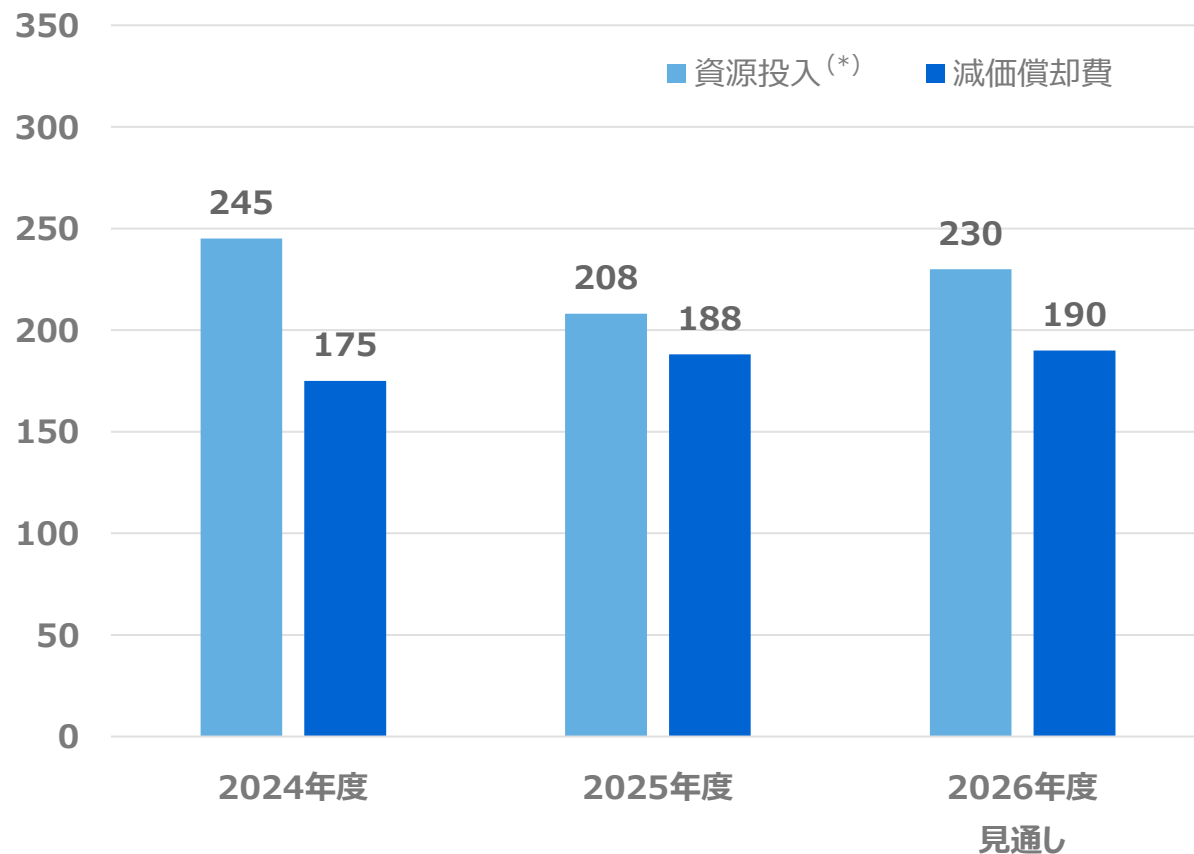
2026年度見通し 為替の影響

	前提為替レート	1円円安の場合の影響額	
	2026年度	売上高 (年間)	営業損益 (年間)
US\$	150円	+18億円	△1.5億円
EUR	175円	+3億円	+1.3億円

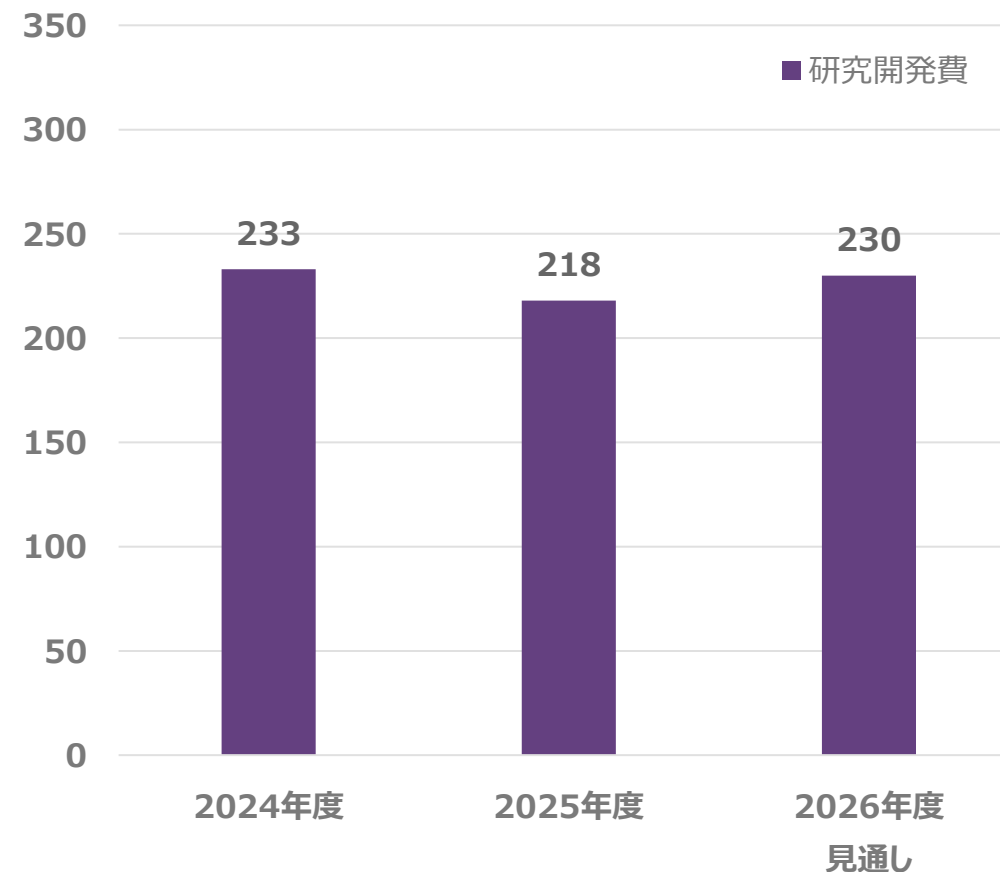
2026年度見通し 資源投入^(*)・減価償却費 研究開発費

(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。

