



2025年12月18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 錦織弘信

(コード番号：6588 東証プライム)

経営企画部

問合せ先 コーポレートコミュニケーション室長

阿部 明

(TEL 03-6830-9151)

2025年度 事業戦略説明会 資料公開のお知らせ

当社は、12月18日（木）16時30分から機関投資家・証券アナリストおよび報道関係者を対象に開催する「2025年度 事業戦略説明会」の説明会資料を公開しますので、お知らせします。

別添資料：2025年度 事業戦略説明会

TOSHIBA

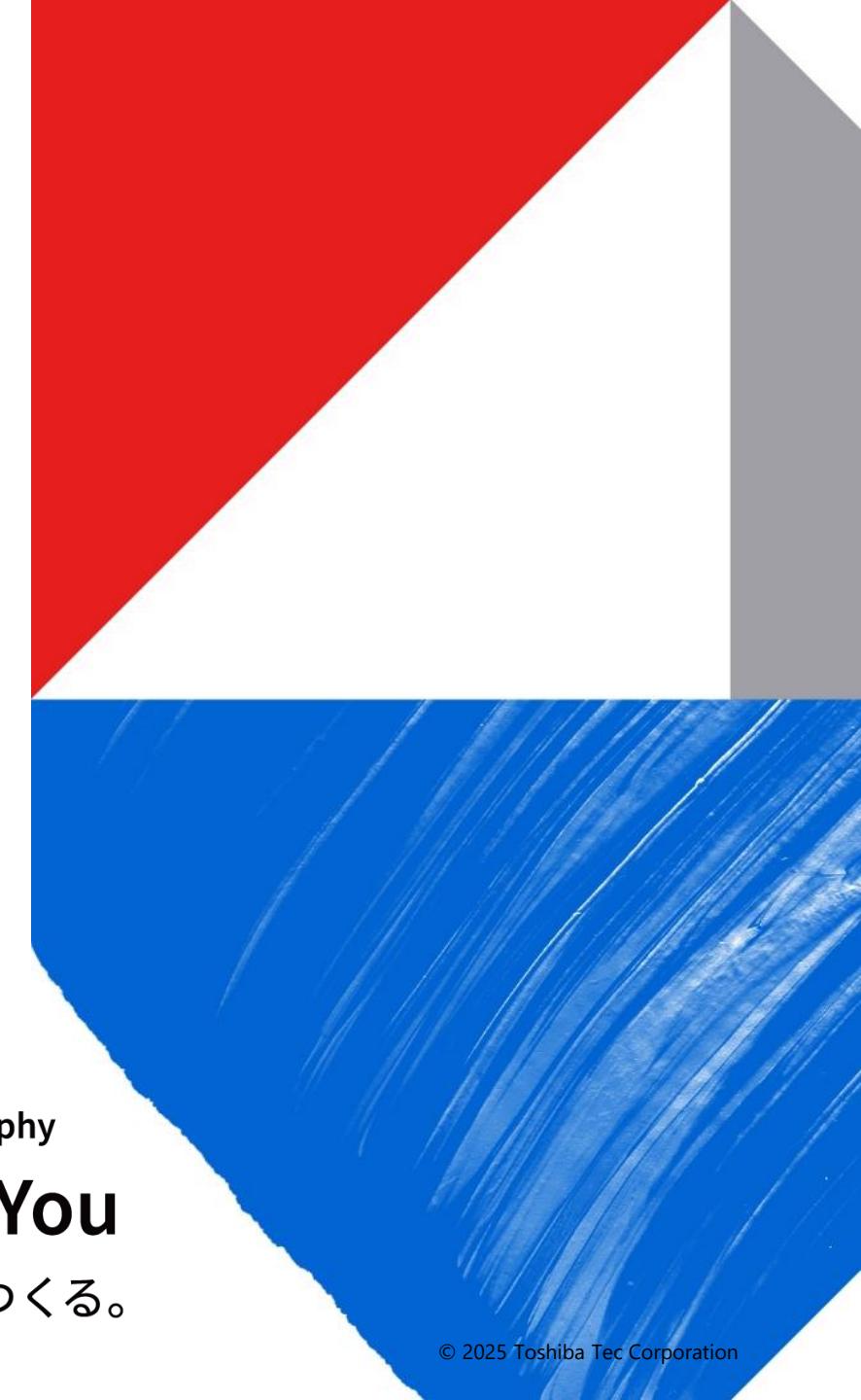
2025年度 事業戦略説明会

2025年12月18日
東芝テック株式会社
代表取締役社長 錦織 弘信

Toshiba Tec Group Philosophy

Creating with You

ともにつくる、つぎをつくる。



目次

01 事業変革の進捗状況

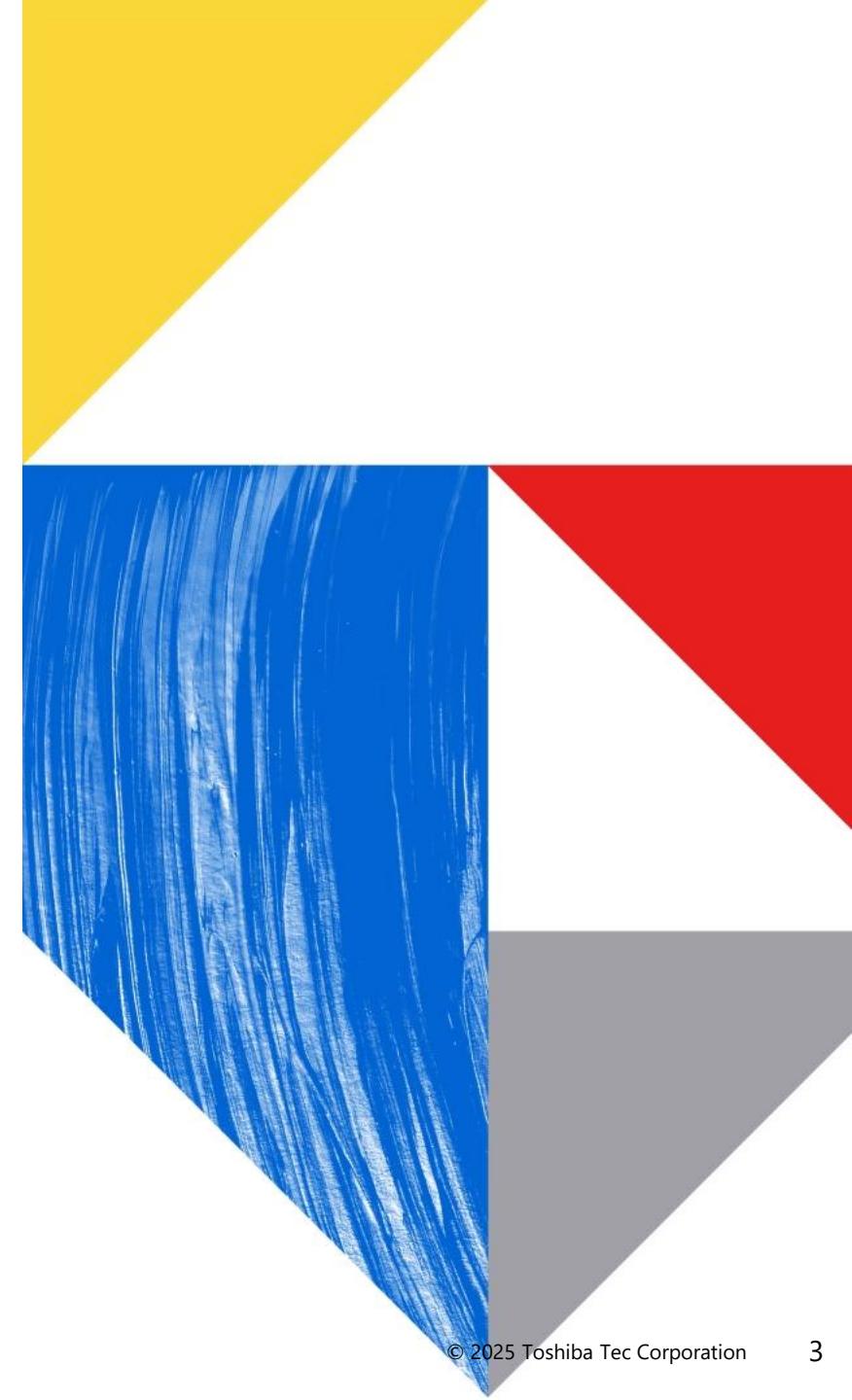
02 市場動向と事業戦略

03 将来の姿

Next Stage

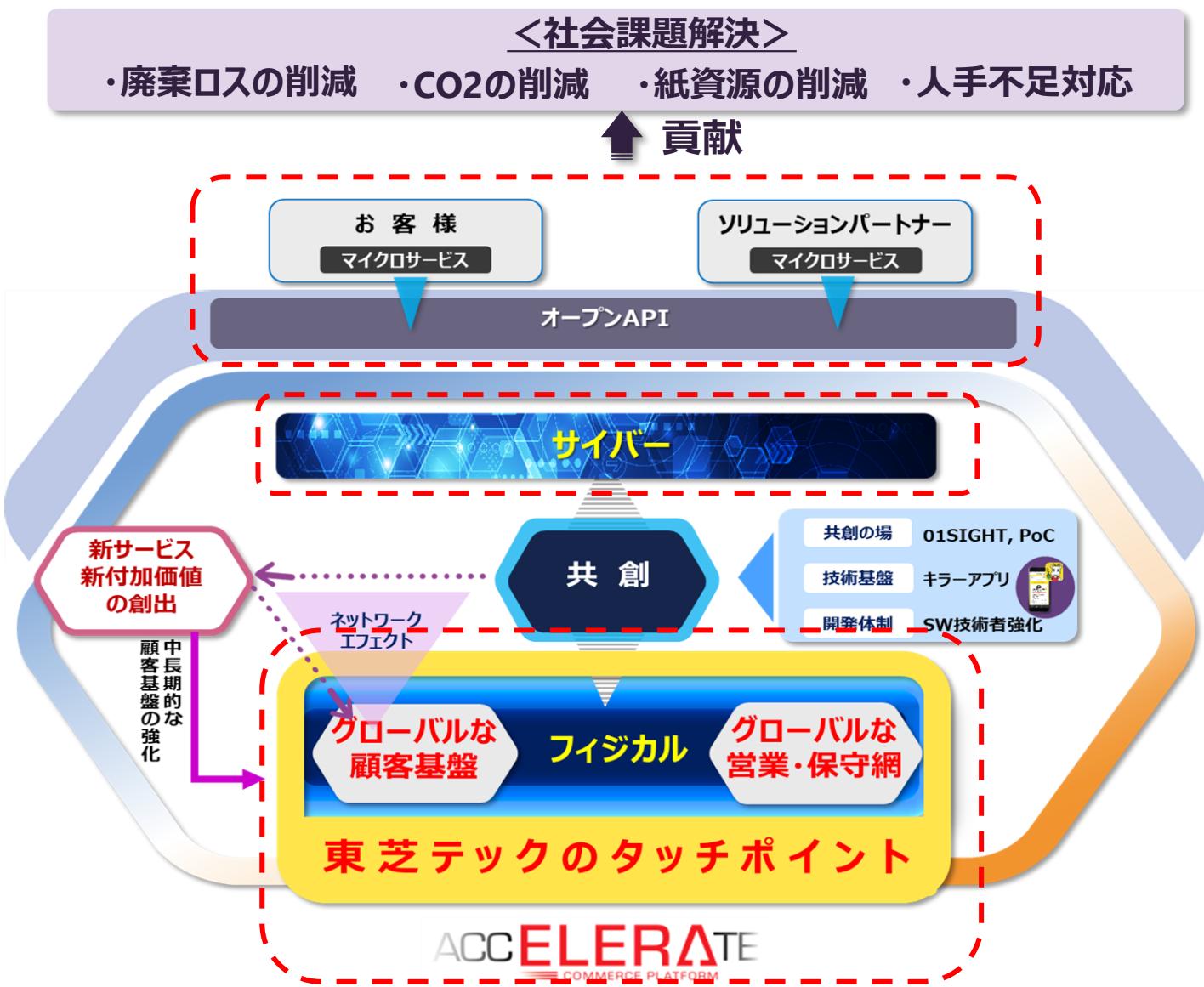
01

事業変革の進捗状況



東芝テックの成長モデル「共創による新たな価値の創出」

HW／保守→
ソリューションカンパニーへ



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、**7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**

POSシステムシェア^{(*)1}

世界・国内ともに**No.1**

世界 **17%** 国内 **52%**



東芝テックの強み グループ従業員数^{(*)2}
グローバル連結 うち保守人員

15,275人 約**5,000人**

(国内 約2,000人、海外 約3,000人)

グローバル拠点^{(*)2}

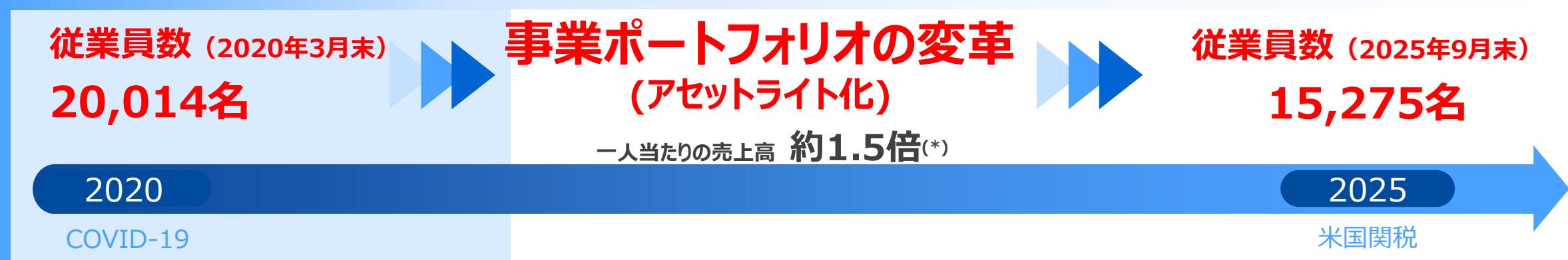
61社

(*)1: (出典) "Global EPOS and Self-Checkout 2025", Datos Insights

(*)2: 2025年9月末時点

基礎収益力強化（構造改革・構造転換）

事業ポートフォリオの変革により収益体質を強化



基礎収益力

- 全社構造改革 ▲1,900名 (2020年度-2025年度上期)
 - うち、海外リテール事業 欧州構造改革 ▲145名 (2024年度)
- ワークプレイス事業 事業構造強化 (2024年度)
 - ETRIA社設立、インクジェットヘッド事業承継
- 国内リテール事業 TTテッククリエーション社設立 (2025年度)



事業拡大への成長投資①

収益体质強化と同時に、事業拡大に向けた成長投資も積極的に実行

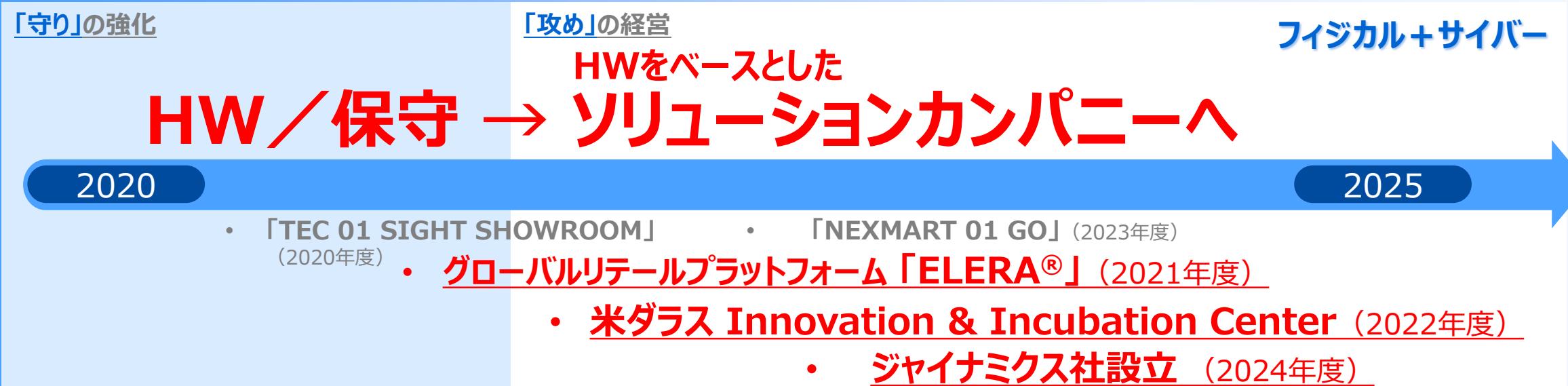
成長戦略



事業拡大への成長投資②

収益体质強化と同時に、事業拡大に向けた成長投資も積極的に実行

成長戦略



ELERA® プラットフォーム の進化

- ✓ 戰略的拠点として米ダラスに
Innovation & Incubation Center を設立

- ✓ グローバル連携強化



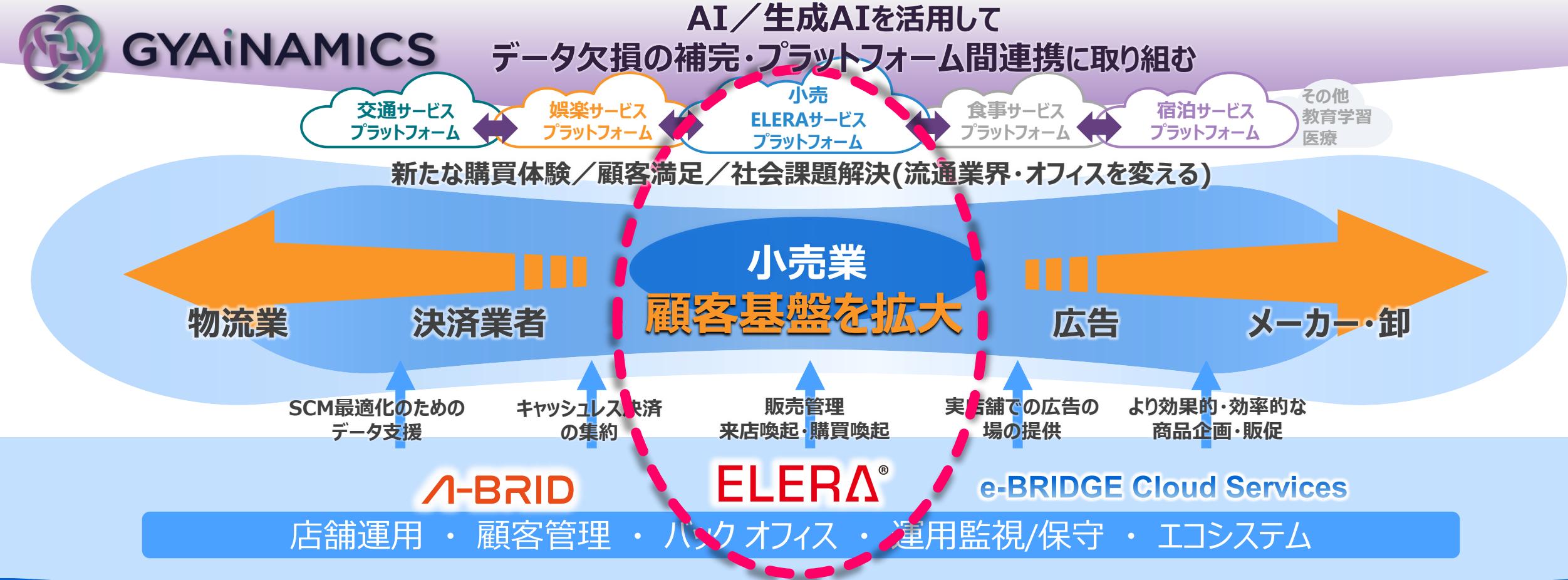
GYAINAMICS の設立

- ✓ AI/生成AIを活用して
データ欠損の補完・プラットフォーム間連携に取り組む



事業ドメインの拡大

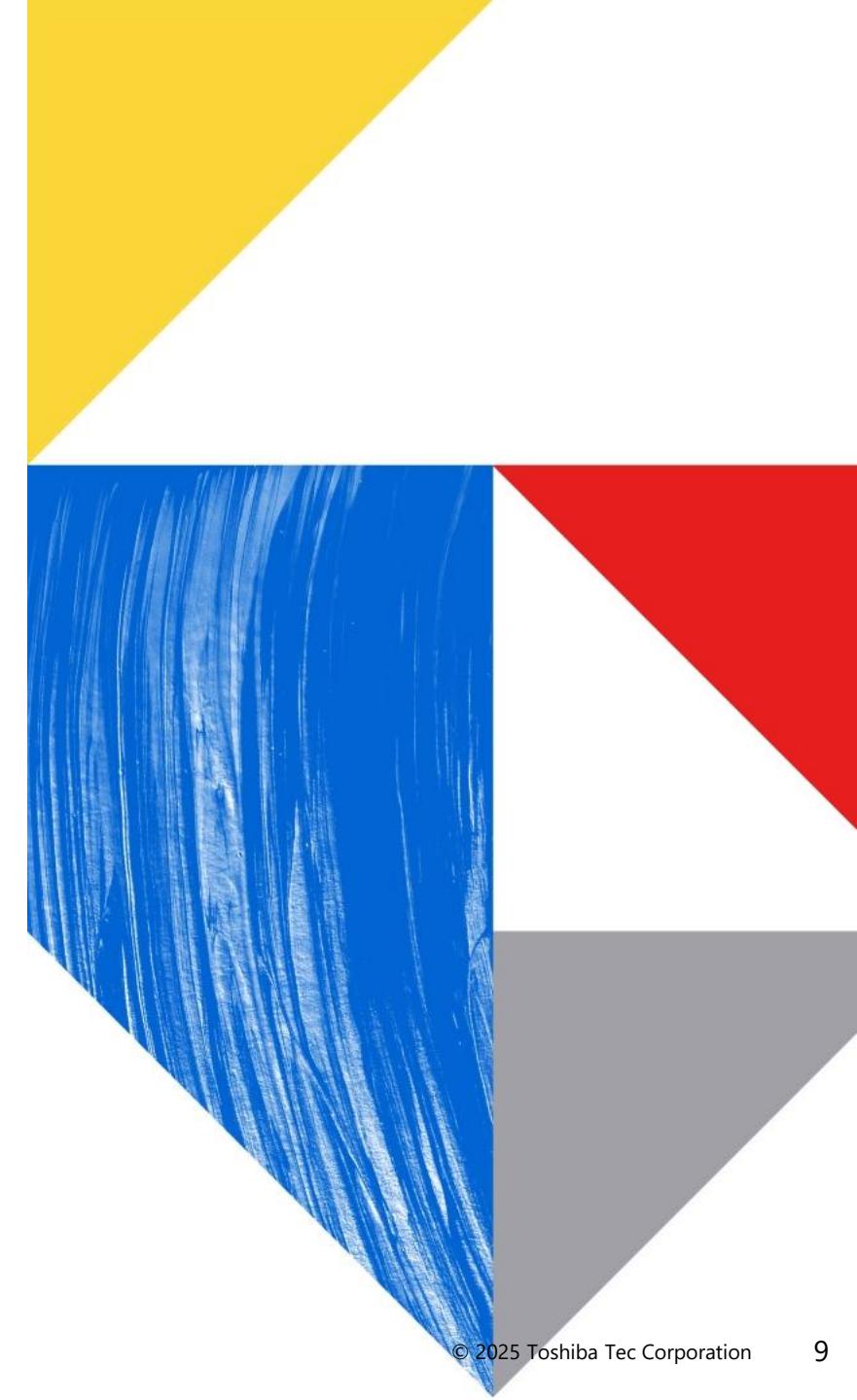
生成AIを活用したデータのパーティカルインテグレーションにより、事業ドメインを拡大



パートナーシップ拡大

02 Next Stage

市場動向と事業戦略



東芝テック×加賀電子、小売業界における製品の開発・製造協業に向け基本合意



TOSHIBA 東芝テック株式会社 [Toshiba Tec Global](#)

検索 サイトマップ お問い合わせ

トップ 商品・ソリューション お客様サポート 企業情報

東芝テックトップページ > プレスリリース > 東芝テックと加賀電子、小売業界における製品の開発・製造協業に向け基本合意

■ プレスリリース

東芝テックと加賀電子、小売業界における製品の開発・製造協業に向け基本合意
2025年12月18日 東芝テック株式会社 加賀電子株式会社

東芝テック株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：錦織弘信、以下「東芝テック」）と加賀電子株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 社長執行役員：門良一、以下「加賀電子」）は、小売業界向け製品の開発・製造に関する協業に向けた基本合意書（MOU）を締結しました。両社は本合意に基づき、製品企画から製造、部品調達、セットアップまでを含む包括的な協業体制を構築し、小売業界向けの高品質な製品供給を目指します。

急速に変化する社会環境の中、東芝テックは製品開発から製造に至るまでの全プロセスにおいて品質のさらなる向上と安定供給の強化に取り組んでいます。一方、小売業界では、店舗の利便性向上と業務効率化を両立する「スマートストア」の実現が喫緊の課題となり、競争力強化が重要なテーマとなっています。本協業を通じて、東芝テックが持つ製品企画・開発・保守力と、加賀電子が持つ高度な製造技術とグローバルな調達ネットワークを融合することで、信頼性の高いハードウェアを安定的に小売業界へ供給する体制を構築します。

この取り組みにより、小売業の店舗運営を支える製品の品質向上とラインナップの拡充を進め、業界のニーズに的確に応える体制を強化します。さらに、リテール領域における持続的なプロダクトライフサイクルの構築に寄与し、業界全体の価値創出に貢献してまいります。

本協業では、以下の領域において両社が共同検討を実施し、協業体制の構築を進めます。

- 商品開発：東芝テックが企画・開発する製品に対し、加賀電子が試作・量産化を検証。

- **製品企画／製造／部品調達／セットアップまでの協業体制（QCDF強化）**
- **東芝テックの企画・開発力と加賀電子の製造技術・調達ネットワークを融合**
- **安定供給やスマートストア協業による小売業の店舗効率化・利便性向上を推進**

**両社の強みを活かし、顧客満足度と市場競争力の向上を目指す
将来的には海外へ展開**

高品質なAIトランスフォーメーション実現の取組み

TOSHIBA 東芝テック株式会社 Toshiba Tec Global 検索 サイトマップ お問い合わせ

トップ 商品・ソリューション お客様サポート 企業情報

東芝テックトップページ お知らせ 東芝テック／ジャイナミクスとマッキンゼー、NVIDIA GPUを用いた小売データのリアルタイム分析で業界を変革

お知らせ

東芝テック／ジャイナミクスとマッキンゼー、NVIDIA GPUを用いた小売データのリアルタイム分析で業界を変革

2025年12月17日 東芝テック株式会社

このたび、マッキンゼー・アンド・カンパニーの公式ウェブサイトにおいて、当社子会社ジャイナミクスがマッキンゼーと共に推進する「小売データのリアルタイム分析」への取り組みが紹介されました。
公開URL：<https://www.mckinsey.com/industries/industrials/how-we-help-clients/how-toshiba-tec-and-mckinsey-are-turning-retail-data-into-real-time-decisions-with-nvidia>

当社は、ジャイナミクスを通じてマッキンゼー（AI部門QuantumBlack）とNVIDIA GPUを用いた小売業界におけるリアルタイム意思決定を可能にする新たな分析基盤を構築しました。POSシステムから得られる膨大な取引データをGPUで処理することで、従来のCPUベースの分析を超えるスピードと精度を実現し、小売業者の販促・利益最適化を革新しました。

当社は、長年にわたりPOSシステムを通じて世界中の商取引データを取扱ってきましたが、従来の分析はCPUベースであり、リアルタイム性に課題がありました。2024年、当社はジャイナミクスを通じて、GPUアクセラレータによる小売分析の新たな可能性を開拓しました。

本取り組みでは、NVIDIAのMerlinフレームワークを活用し、NVTabularによる特微量エンジニアリングとTransformers4Recによるレコメンドモデルを統合。これにより、数百万件の取引データを数分で処理し、顧客の購買行動を高精度で予測することが可能となりました。特に、GPU対応のトランسفォーマーモデルは、カタログのカバー率を約8%からほぼ100%に拡大し、パーソナライゼーションスコアを7倍向上。推論速度も10万顧客あたり数時間から1分未満に短縮されました。

さらに、NVTabularとRAPIDS cuDF、Daskの統合により、従来のデータサイエンスワークフローを維持しつつ、処理速度を指数的に向上。商品IDや店舗コードなどのカテゴリ特微量のタグ付けも自動化され、モデル学習の効率が飛躍的に向上しました。



GYAINAMICS

- **プロモーション施策の費用対効果を同時に可視化**
- **単なるトランザクションデバイスであったPOS端末がリアルタイムに学習し続ける「インテリジェンスエンジン」へ進化**

**効果が不明確な販促費を使う時代の終わり
新たな章の始まり**

国内リテール事業：市場環境

社会課題の解決に向けての省人化・自動化、DX技術の実装、データ利活用の普及

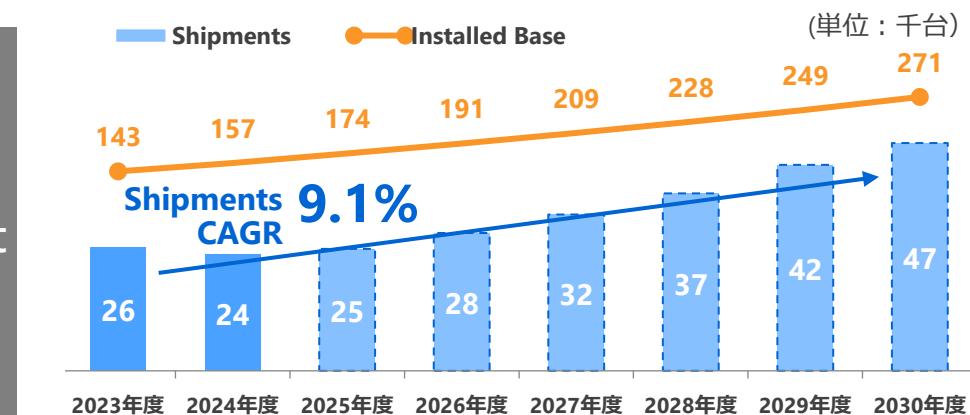
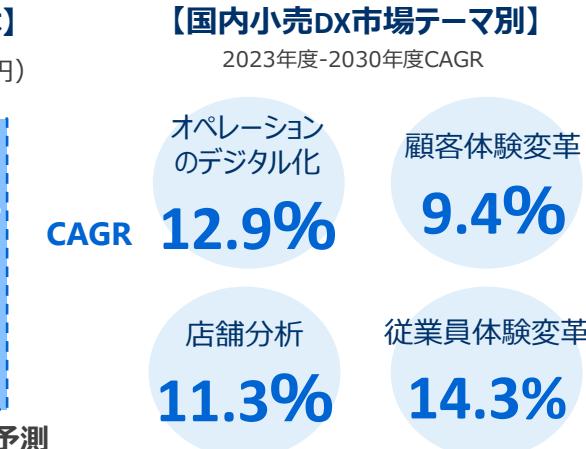
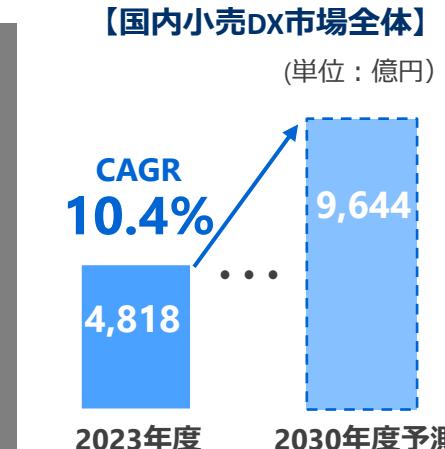
市場動向

- ・ 人手不足・労働コスト上昇
- ・ リアル・デジタルの領域でDX技術の実装
- ・ データ利活用
(ユースケースの拡大、企業間連携でのデータ共有)



スマートストアや消費者とのデジタル接点強化、
データ利活用ソリューションの提供によりCX向上
→ 社会課題の解決（廃棄ロス、人手不足、環境問題）

市場規模実績・予測（国内小売DX市場／Self-Checkout市場）



(*) : (出典) 株式会社富士キメラ総研「2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望（小売り/外食DX）」

(**) : (出典) "Global EPOS and Self-Checkout 2025", Datos Insights

加賀電子グループとの協業について

両社の強みを組み合わせて、小売店舗全体の更なる自動化・効率化・省人化を推進

両社の強み

協業内容

東芝テック株式会社

- POSシステムシェアNo.1、広範な顧客基盤
- 全国の保守拠点網（国内保守人員：約2,000名）
- POSシステムを中心とした店舗機器のラインナップ

加賀電子株式会社

- 世界5極をカバーするグローバル生産体制
- 国内外8,900社のネットワークによる先端情報・部材調達力
- 製品の設計開発、多品種少量生産、半完成品から完成品まで柔軟に対応できるトータルサポート体制

1st Step

- 共同調達／加賀電子保有HWの活用**
- 多様なニーズに応える店舗周辺機器のラインナップ拡大



スマートストア領域への拡大

2nd Step

両社共創によるHW提供

- 両社の技術・知見を結集し、店舗最適化に寄与するHWを共創



協業領域の拡大

3rd Step

協業モデルのグローバル展開

- 国内で確立した協業モデルやHWソリューションを海外市場へ展開



グローバル展開

国内リテール事業：信頼基盤の更なる充実（保守・サービスの高度化）

顧客の信頼の基盤である「保守・サービス」が東芝テックの強み
生成AI活用、マルチベンダーサポート拡大による高度化、多角化により提供価値を増大

サポートセンター



- ・ 小売業界 x ITの有識者を保有
- ・ お客様ごとに最適な対応を設計し提供
- ・ 大型導入においてコントロールタワー機能も担う



多業態の4万社／
約85万店舗を全国でサポート^(*)



- 【更なる強化ポイント】
- 生成AI活用による高度化
 - マルチベンダーサポート拡大による多角化

(*) 東芝テックソリューションサービス株式会社調べ

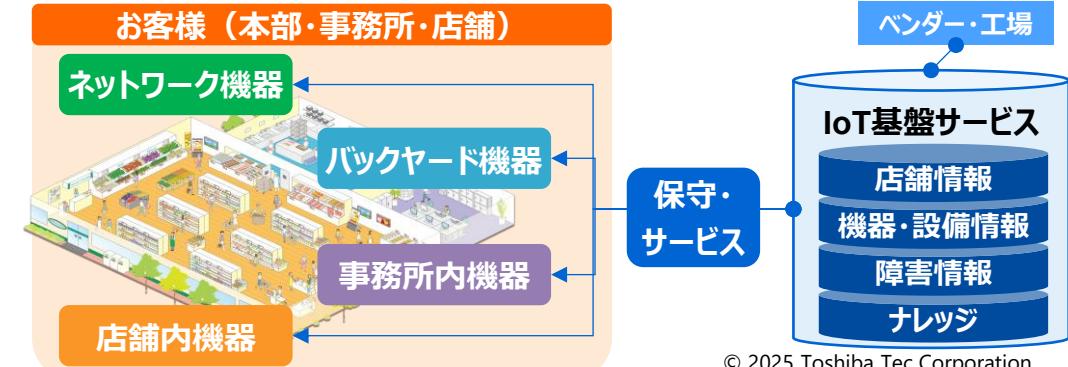
<リモート解決率^(*)>

- ・リモート解決率 : **34.7%** (同業者 22.3%)
- ・電話解決率 : **41.1%** (同業者 35.0%)
- ・合 計 : **75.8%** (同業者 57.3%)

<平均修理時間>

- ・平均 **35分** (同業者 30~60分)

小売業のIoTデバイスのトータルサポートを推進



NTTドコモビジネス社との協業について

小売業のサイバー防衛強化のために 新たなセキュリティ一体型のネットワークサービスを提供

TEC

- 両社の強み
- POSシステムシェアNo.1、広範な顧客基盤
 - 全国をカバーした強靭な直販営業・保守網

つなごう。驚きを。幸せを。
docomo Business

- AI・IoT・クラウド・セキュリティを融合した次世代ICT基盤
- AIを活用したCX／EX改善

増大するサイバーセキュリティリスクへの対応



- ランサムウェア／標的型攻撃



- VPN／リモートアクセス侵入



- 認証・アクセス管理の複雑化

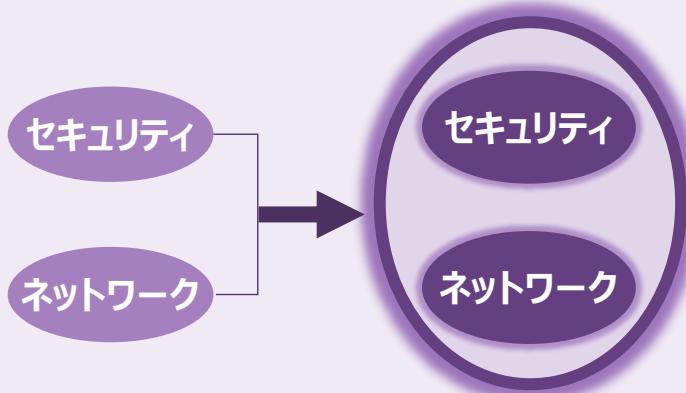


- 内部不正・情報持ち出し



- 運用・監視体制の脆弱化

- セキュリティ／ネットワークを一体化したNaaS型サービス
➤ 分散拠点・クラウド間の安全な接続、セキュリティ課題を一括解決



RetailAI社との協業について

次世代スマートストアソリューションの開発を加速

スマートストア「TRIAL GO」における 次世代スマートストアソリューション開発の取組

トライアルグループが運営する都市型小売の新形態
「TRIAL GO」にて
限られた売場で豊富な品揃えを実現し、
月30人時運営を可能に

- 革新的な店舗運営モデル
- 運営最適化
- 次世代ローコスト運営モデルの標準化



国内リテール事業：東芝テック×パートナーによるバリューチェーン変革の加速

バリューチェーンを変革し、提供価値と収益基盤を強化

バリューチェーン変革

- 商品企画・開発強化により、**迅速に潜在ニーズ・顕在ニーズへ対応**
- 調達・製造強化により、**競争力のある製品・ソリューションを提供**
- 営業・保守強化により、**お客様の課題解決と安定運営を長期にわたり支える**

商品企画・開発

調達

製造

販売

保守

競争力強化
のポイント

ニーズ対応力

商品競争力 (QCDF)

顧客課題解決力

高度化・多角化

パートナー
連携の
拡大

Retail Ai

加賀電子株式会社

つなごう。驚きを。幸せを。
NTT docomo Business



当社の
取組み

ELERA®



GYAINAMICS

テッククーポンデリ
グループ発券クラウドサービス

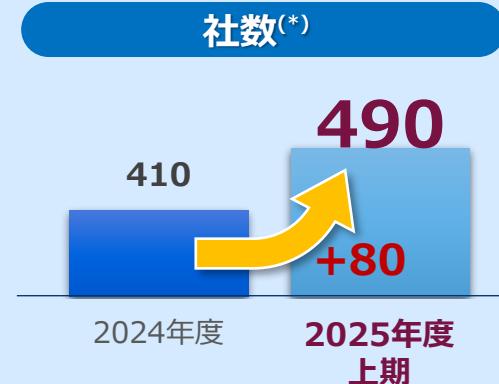


国内リテール事業：成長戦略

データ利活用とパートナー連携による事業領域の拡大を推進
クラウド・サブスクビジネスを拡大し、30年度にリカーリング売上高比率 50%を目指す

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

リカーリング売上高比率

2024年度
実績25%



(*)2025年9月末時点

■ クラウド売上高実績 ■ クラウド売上高目標

海外リテール事業：市場環境

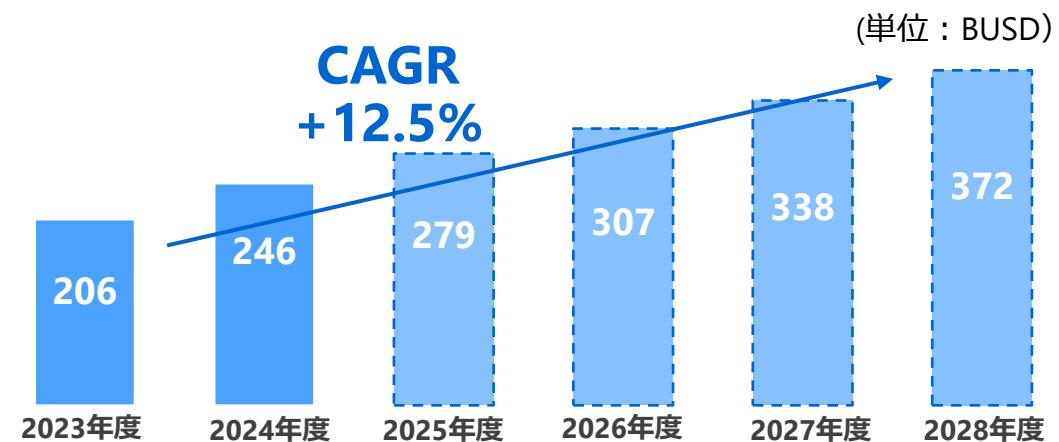
海外リテーラーは、日本に比べ、テクノロジー主導でDX実装が先行

市場動向

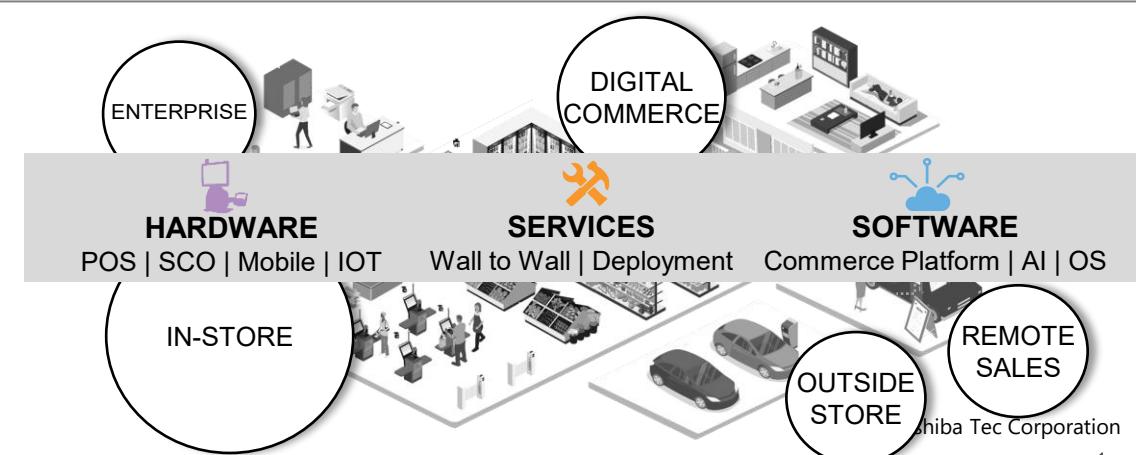
- ・ 海外リテーラーはテクノロジー主導で即効性重視
- ・ データ活用・AI活用に意欲的も、導入コストや人材不足が課題
- ・ モバイル・EC・リアル店舗のシームレスな統合により効率化・売上増加を実現

→新しいCommerce Platformが必要

市場規模実績・予測（海外小売DX市場^(*)）



ELERA®プラットフォームを軸に、
ハードウェア・ソフトウェア・サービスを
一気通貫で提供



ELERA®導入リテーラーが続々と拡大

ELERA®の導入拡大

- 世界トップリテーラー **13社/30か国以上**が採用
- 米トップ10リテーラー **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



海外リテール事業：成長戦略（ELERA®の進化）

高機能、柔軟性、スケーラビリティに優れた新世代コマース・プラットフォーム

ELERA®の差異化ポイント



• AIによるリアルタイム意思決定

エッジでのAI活用により、自動化や即時意思決定をサポート

• クラウド・オンプレミス両対応

多様な店舗環境に適応、高度分析が可能

• 高い拡張性と連携性

3rdパーティアプリ連携、ローコード開発等に柔軟に対応

ELERA®導入による効果例



業務効率化

▲40%

・従業員の
業務効率が改善

決済処理能力

+48%

・会計時の
決済スピードが改善

顧客満足度の向上

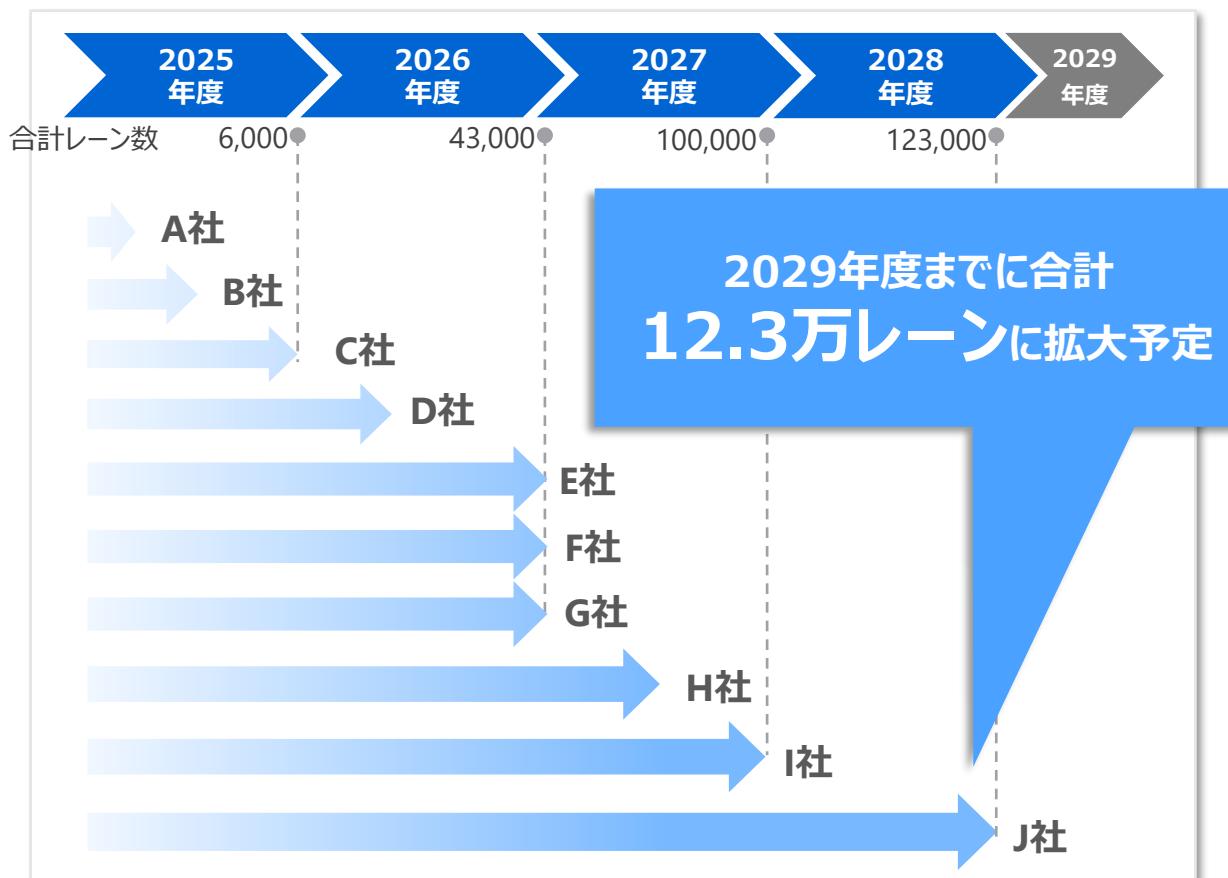
~16%

・レジ待ちが解消され多くのお客様が来店
・駐車場渋滞16%改善

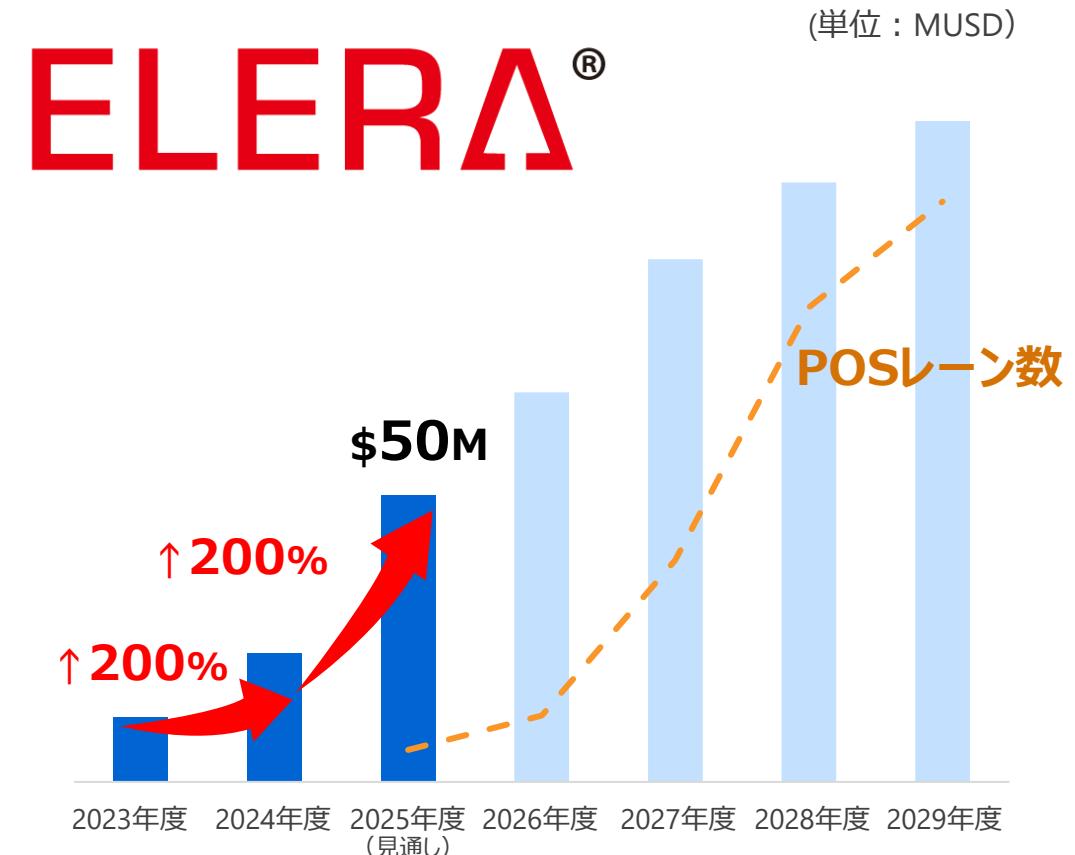
海外リテール事業：成長戦略（ELERA®の更なる拡大）

2029年度に向けて**123,000レーン**の稼働実現を見込む

ELERA® 導入レーン数の拡大



ELERA® 売上拡大計画



国内・海外でのELERA®プラットフォーム開発に向けた枠組み

コアのプラットフォームをベースに、**日米連携**によりグローバルプラットフォームを構築

お客様向けカスタマイズ

日本向けELERA®
標準プラットフォーム

ELERA®グローバル共通
プラットフォーム



Broker
EU Core
Core MS

UI
Pay
Core Platform Agile Team

git

Japan Core

Client Agile Team

ELERA® Services
Enabled Customers

SW開発人員アロケーション（グローバル）



東芝テックGr. 国内SW人員 約500名
東芝テックGr. 海外SW人員 約400名
東芝SW人員 約500名^(*)

(*) 東芝グループ等への委託を含む

- 東芝テックグループ
- 東芝グループ

新たな取組みによる“小売データのリアルタイム分析”

POS端末は単なるトランザクションデバイスから
リアルタイムに学習し続ける「インテリジェンスエンジン」へ進化

GPUアクセラレータ × ジャイナミクス社のエンジニアリング力 × 応用AIの知見



Transformer活用のリアルタイム・リコメンデーションエンジン

プロモーション施策の費用対効果をリアルタイムで確認



小売事業者
プロモーション施策の費用対効果

消費財メーカー
販促費の効果を把握



効果が不明確な販促費を使う時代の終わり
新たな章の始まり

リアルタイム意思決定を可能にする新たな分析基盤の構築

年間約15兆円規模の流通対策費などの販促費を効率化、顧客満足度向上に貢献

今まで

単なる
「トランザクションデバイス」

当日



数日後

人手による分析と
企画立案

大雑把なカテゴリ
バラマキ
による無駄クーポン

効果測定不足

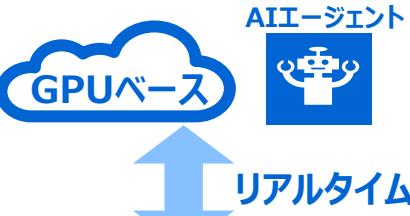


クーポン発行
 20% OFF!



これから

リアルタイムに学習し続ける
「インテリジェンスエンジン」



リアルタイム



高速なGPUと
AIエージェント
による自動処理

One to One
のきめ細やかな
プロモーション

効果測定し続け
どんどん効率化

ワークプレイス事業：市場環境

複合機市場は業界再編の動き、ワークプレイスDX需要の増加

業界・市場動向

- ・ 業界再編の動き
- ・ サプライチェーンの強靭化・安定化
(米国関税対策、安定調達対策)
- ・ 中小企業においてもワークプレイスDX需要の高まり

業界動向

業界再編

市場動向

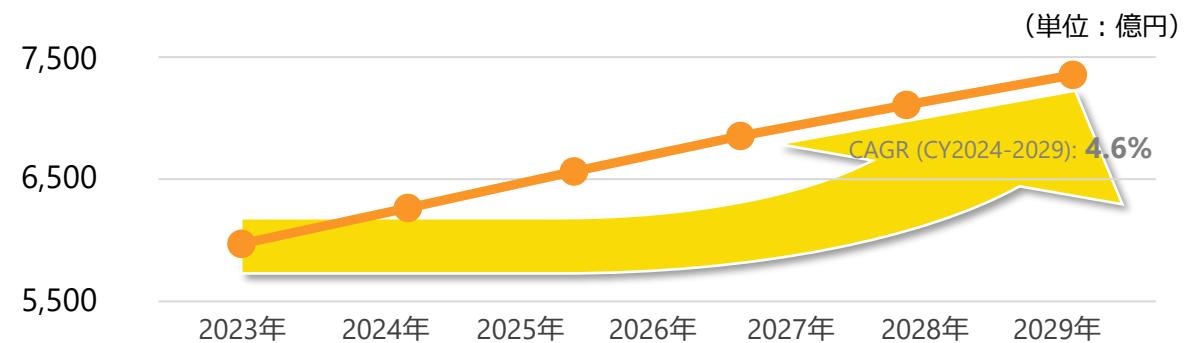
ワークプレイス
DX

ETRIA社設立による
業界トップレベル生産規模・開発力
により、HW競争力強化

ソリューションへ重点資源配分
し
新規ソリューション開発加速、
ソリューション・ポートフォリオの拡充

成長するオフィス・ソリューション市場

オフィス・ソリューション市場規模・予測^{(*)1}



Printing市場全体の規模 8兆円+^{(*)2}

Printer

A4

A3

Production

依然、巨大なPrinting市場

アフターセールスの収益確保

MFPシェア維持・拡大

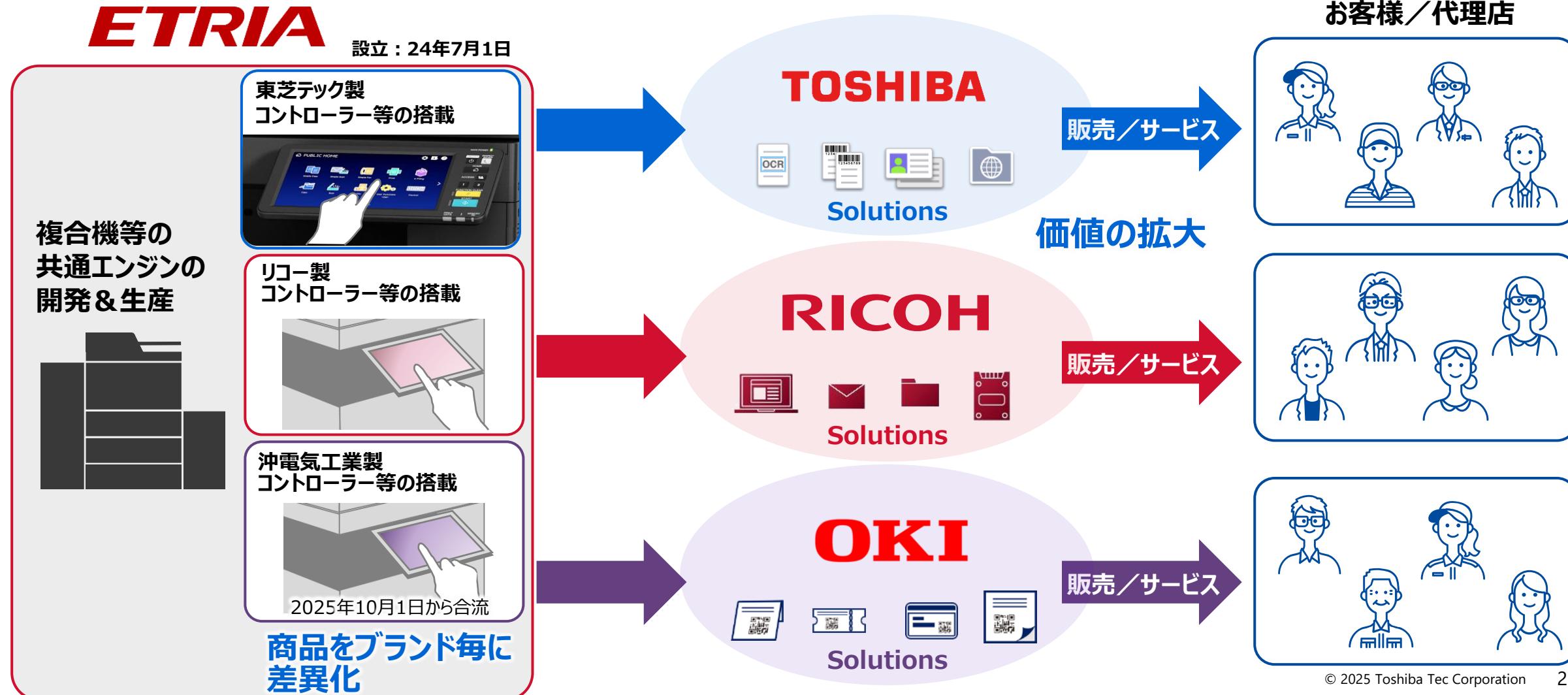
継続的な収益の
維持・拡大

(*)1 : (出典) Keypoint Intelligence社「市場予測2025（北米・西欧）」

(*)2 当社調べ

ワークプレイス事業：事業体質強化（継続的なMFP競争力強化）

業界の先駆けとなる再編により、MFP競争力の向上を図る



ワークプレイス事業：米国ディーラーサーベイ

2025年もA3 MFP Manufacturerとして 2年連続のトップ評価！
更に、A4もトップ評価！

A3 MFP Manufacturer Rating^{(*)1}

A社

4.24

- Excellent
- Very Good
- Good
- Fair
- Poor

B社

4.36

C社

4.25

D社

4.32

E社

4.48

F社

4.26

TOSHIBA

4.6

Excellent

Very
Good

Good

主な評価コメント^{(*)2}

- ・「どのメーカーよりも顧客の利益を第一に考えてくれるTOSHIBAは真のパートナー」
- ・「素晴らしい製品、かつビジネス成長に向けた最高のパートナー」
- ・「トップダウンの優れたサポートでビジネスの成長と収益性を堅持」

(*)1: (出典) "The Cannata Report : 40th Annual Dealer Survey: A3 MFP Manufacturer Ratings (Nov 2025)
- 2024 Ratings of Primary A3 Suppliers", The Cannata Report

(*)2: (出典) "The Cannata Report : 39th Annual Dealer Survey: A3 MFP Manufacturer Ratings (Nov 2024)
- Dealer Rate Primary A3 Manufacturer", The Cannata Report から抜粋・意訳

ワークプレイス事業：成長戦略（ソリューション）

オフィスソリューション強化による事業拡大、SMB^(*1)顧客の業務効率化とクラウド活用支援

オフィスソリューション拡大

- オフィスソリューション販売が拡大
 - ・ AI活用した業務ワークフロー自動化ソリューションの商談増加中
- ソリューションポートフォリオの拡充
 - ・ ソリューション企業の買収
 - ・ リカーリング収益モデル強化

オフィスソリューション
販売実績

elevate sky
services

CAGR 10%

2020年度 2024年度

「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。

(*1) SMB : Small and Medium-sized Business 中小企業

(*2) MPS : Managed Print Services 統合的デバイス管理・印刷管理サービス

クラウドMPS^(*2)ソリューション企業の買収

- クラウドMPS ソリューション企業を買収（2025年10月）



- マルチベンダー／デバイスを統合管理するクラウドプリントサービスを提供



- SMB顧客向けにソリューションを提供、業務効率化とクラウド活用をサポート

オフィスソリューション
販売計画

買収効果もあり
市場成長以上の売上拡大

売上高
CAGR 11%

市場
CAGR 5%



リテール事業／ワークプレイス事業：成長戦略（RFID事業）

RFID技術をMFP・BCS^{(*)1}に活用し、様々なワークプレイスの管理業務を支援

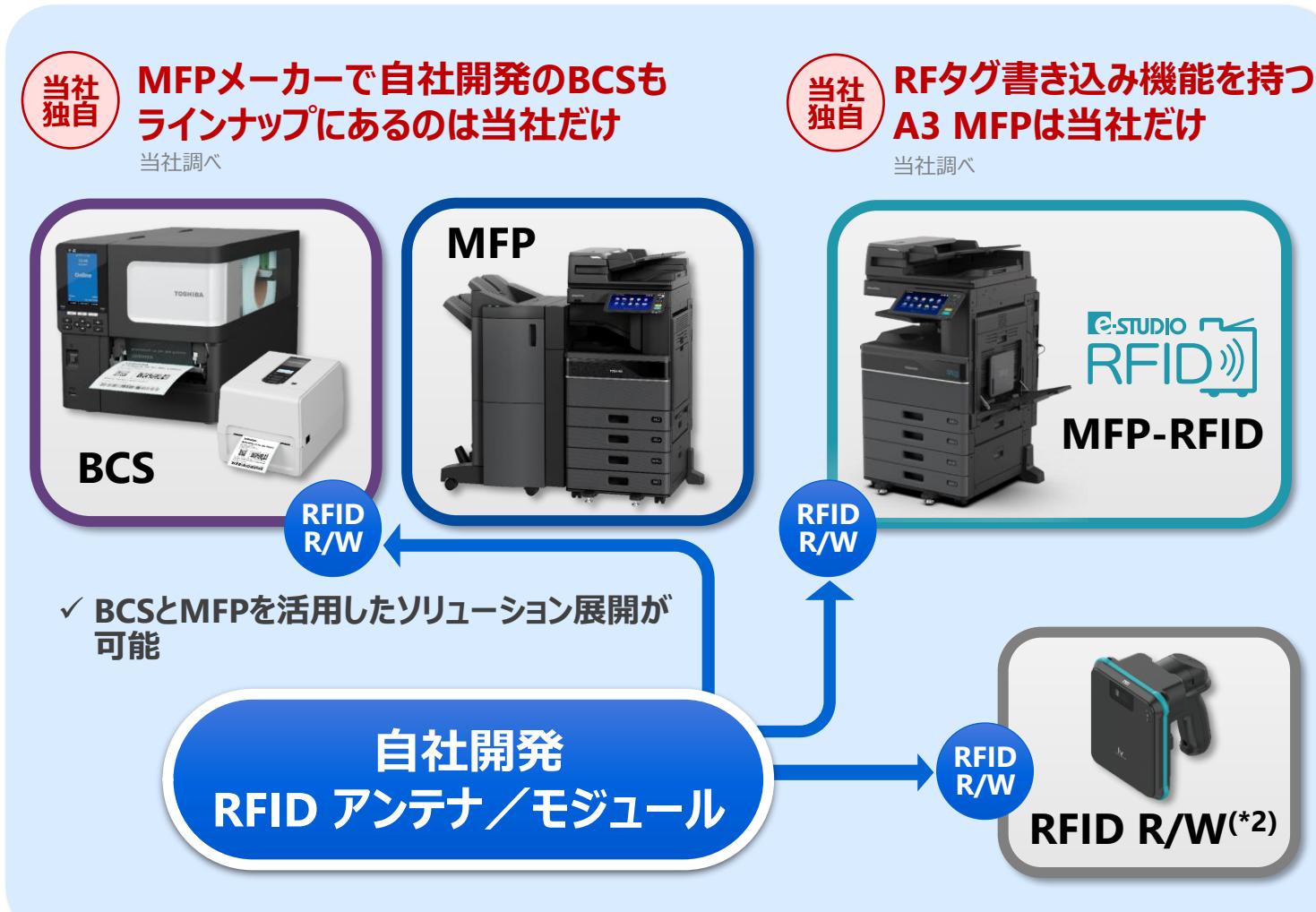
当社のRFID事業の強み

★2002年よりRFID技術を研究

★特許累計5,400件（業界No.1）

RFタグ書き込み技術全般、東芝テック／東芝含む 当社調べ

★自社開発の
RFIDアンテナ／モジュールで
最適化された製品の開発を実現



(*)1 BCS : Barcode Solution

(*)2 RFID R/W : RFID Reader/Writer

リテール事業／ワークプレイス事業：成長戦略（RFID事業）

RFIDを活用したグループシナジーにより、事業領域を拡大

ワークプレイス事業



医療機関での活用例



グループシナジー
を活かした事業
領域の拡大

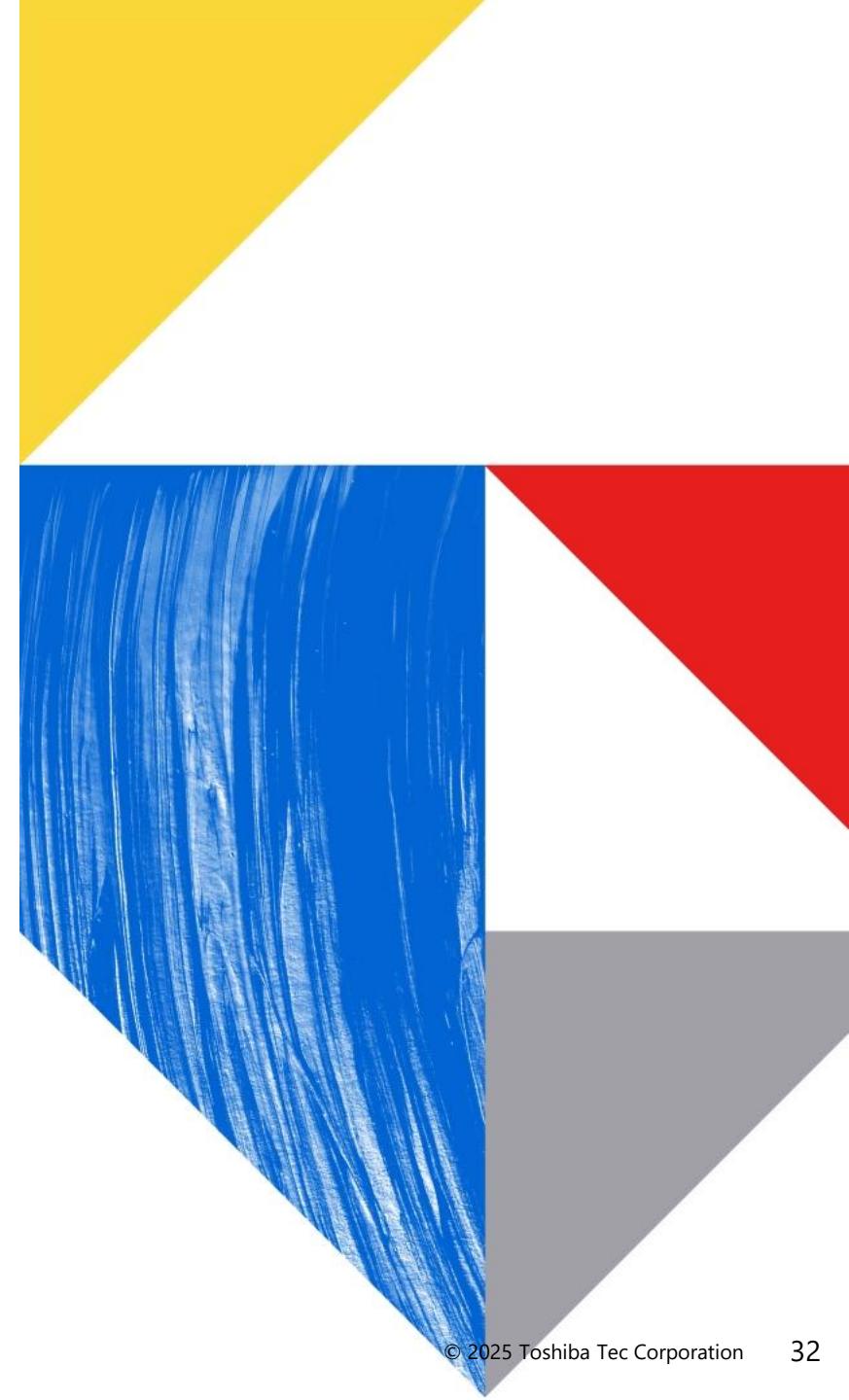


アパレル店舗での活用例

国内リテール事業

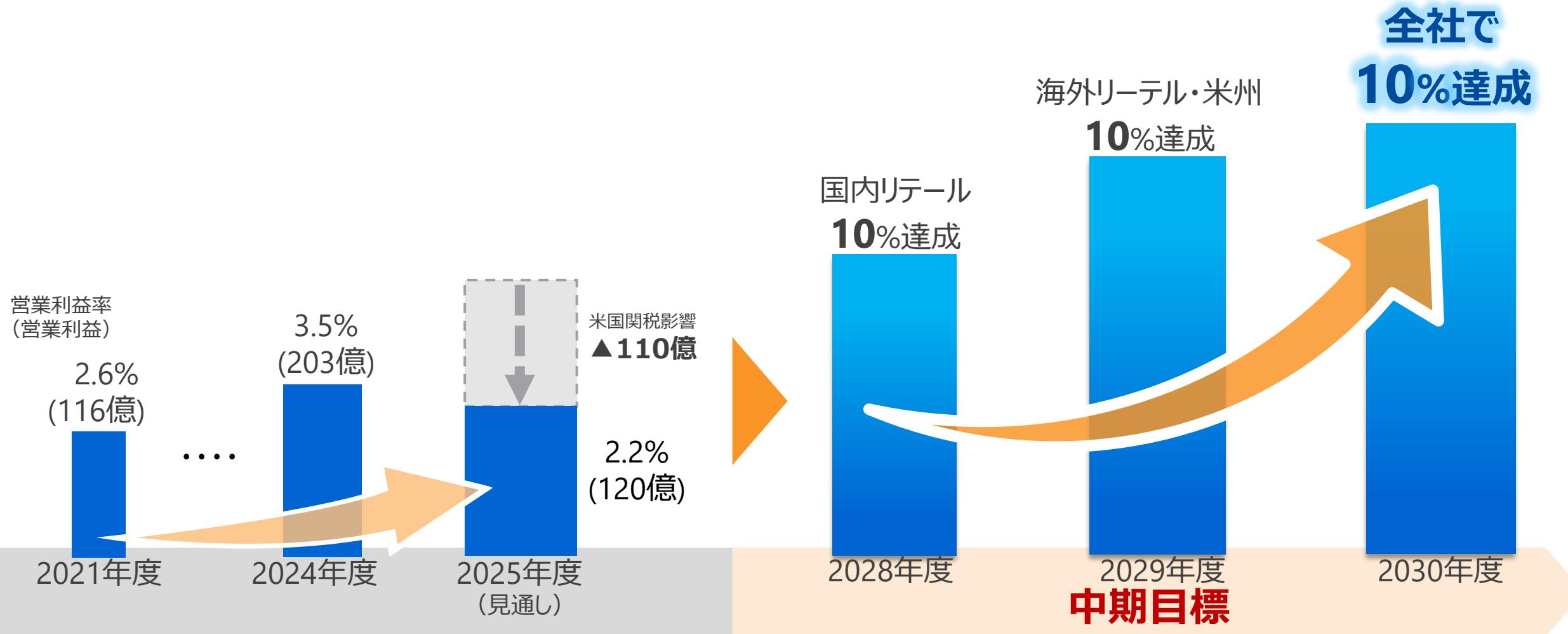
03

将来の姿



中期成長目標

全社営業利益率10%の達成



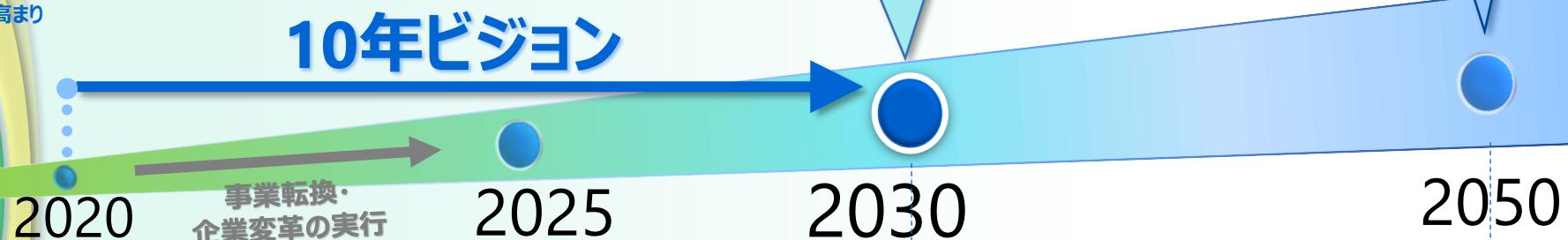
東芝テックを 取り巻く事業環境

- ・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



Next Stage

▲サービスCAD／ SDM／SLM (*1)

- エッジゲートウェイ
- AIカメラ(AIカード・不正検知)
- ダイナミックプライシング
- リテールメディア

- トライセラビリティ(エンコード・デコード)
- サービス最適化
(数理最適化・量子コンピュータ活用)

▲システムモデリング

- 知能化ロボティクス
- ヒューマンオーグメンテーション
- ロボットの群最適化
- 量子コンピュータによる大規模最適化
- 超長期予測

Platform

Physical

Cyber

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。