

第183期定時株主総会

6月28日に開催した第183期定時株主総会において、決議事項が下記のとおり決議されました。議決権行使結果は右のとおりでした。

◆決議事項

○第1号議案 定款一部変更の件
(株主総会資料の電子提供制度導入に備えた所要の変更)
原案のとおり承認可決されました。

○第2号議案 取締役13名選任の件
原案のとおり承認可決されました。

本総会後に招集された取締役会において、渡辺 章博を取締役会議長に選定いたしました。

なお、本総会において取締役として承認可決された綿引万里子氏は、本総会後の取締役会体制を踏まえ、取締役会が一体となって進むためには、自身が退任することがふさわしいと考え、取締役を辞任するとの申し出があり、これを受理しております。

第183期定時株主総会議決権行使結果

(賛成割合)

○第1号議案 定款一部変更の件 (99.72%)

○第2号議案 取締役13名選任の件

取締役：島田 太郎 (86.03%)
柳瀬 悟郎 (99.35%)

社外取締役：ポール ブロフ (98.64%)
ワイズマン廣田 綾子 (98.87%)
ジェリー ブラック (98.70%)
レイモンド ゼイジ (78.42%)
綿引 万里子 (64.03%)
橋本 勝則 (93.75%)
望月 幹夫 (99.29%)
渡辺 章博 (98.44%)
宇澤 亜弓 (99.28%)
今井 英次郎 (77.67%)
ナビール バンジー (78.00%)

新しい取締役体制 (6月28日付)

取締役のスキルマトリックスと各委員会の担当		企業経営	法律・コンプライアンス	会計・監査	多様性*	M&A	企業再構築	資本市場	国際事業経験
島田 太郎	取締役 代表執行役社長 CEO	○					○		○
柳瀬 悟郎	取締役 代表執行役副社長 COO	○					○		
ポール ブロフ	社外取締役 特別委員会副委員長 指名委員会委員	○	○	○	○		○		○
ワイズマン 廣田 綾子	社外取締役 報酬委員会委員長 特別委員会委員	○			○			○	○
ジェリー ブラック	社外取締役 特別委員会委員長 指名委員会委員	○		○	○	○	○		○
レイモンド ゼイジ	社外取締役 指名委員会委員長 特別委員会委員	○		○	○	○	○	○	○
橋本 勝則	社外取締役 監査委員会委員長 指名委員会委員	○	○	○		○			○
望月 幹夫	社外取締役 監査委員会委員 報酬委員会委員	○	○	○		○			○
渡辺 章博	社外取締役 取締役会議長 指名委員会副委員長 特別委員会副委員長	○		○		○		○	○
宇澤 亜弓	社外取締役 監査委員会委員 報酬委員会委員		○	○					
今井 英次郎	社外取締役 報酬委員会委員 特別委員会委員		○			○	○	○	
ナビール バンジー	社外取締役 特別委員会委員				○	○	○	○	○

* 多様性とは、ジェンダー・民族・国籍・その他属性の多様性を意味します。

2021年度決算及び2022年度業績予想(連結)

5月13日に2021年度決算および2022年度業績予想(連結)を下記のとおり公表いたしました。
詳細は、投資家情報サイト内の「決算説明会」のページをご覧ください。

「決算説明会」ページ

(単位:億円)

	2021年度実績	2022年度業績予想	前年差
売上高	33,370	33,000	▲370
営業損益 ROS	1,589 4.8%	1,700 5.2%	+111 +0.4%
税引前損益	2,391	*2,500	+109
当期純損益	1,947	*1,750	▲197
ROE	16.4%	*14.2%	▲2.2%
フリー・キャッシュ・フロー	1,247	1,000	▲247

	2022/3末実績	2023/3末見通し	前年差
株主資本 株主資本比率	12,066 32.3%	*12,600 34.2%	+534 +1.9%
ネット有利子負債	812	*1,200	+388
期末日為替レート(米ドル)	122円	120円	▲2円

* 2022年度業績予想においては、キオクシア持分法損益についての将来見通しを織り込んでいない参考値です。

1株当たり配当金(円)				
基準日	特別配当 (6月30日)	第2四半期 (9月30日)	期末 (3月31日)	年間
2022年度予想	160円	60円	70円	290円
2021年度実績	110円	40円	70円	220円

投資家情報サイト

IRの最新情報は随時、『投資家情報サイト』で公表しております。
是非、ご利用ください。
https://www.global.toshiba/jp/ir/corporate.html

Toshiba Clip

東芝の技術や人、事業を世の中のトレンドとともに紹介するウェブサイト『Toshiba Clip』を公開しております。
https://www.toshiba-clip.com/

・本通信は2022年6月末時点で株主名簿に登録されている株主のみなさまにお送りいたしますことをご了承ください。また、本通信は、2022年7月11日時点の事実関係に基づき記載しております。その後の状況の変化等については、反映されておりませんのでご了承ください。

・本通信に記載されている事項には、将来についての計画や予想に関する記述が含まれております。実際の業績等は当社の予想と異なることがありますことをご承知おきください。

株式会社 東芝

〒105-8001 東京都港区芝浦一丁目1番1号
(03) 3457-4511 (代表)
ご意見・資料請求は経営企画部 経営戦略室
IR担当宛てにお送りください。
投資家情報サイト：
https://www.global.toshiba/jp/ir/corporate.html

株式の諸手続きについてのお問合せ先	
株主名簿 管理人	三井住友信託銀行株式会社
連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 東芝専用ダイヤル ☎0120-78-6502

TOSHIBA

証券コード 6502

株主のみなさまと東芝をつなぐ情報誌

株主通信 2022年夏号

株主のみなさまへ

日ごろから多大なご理解とご支援を賜り
厚く御礼申し上げます。

代表執行役社長 CEOの島田太郎です。

先日の定時株主総会の決議結果を受けて、新たな取締役体制が決まりました。現在進行中の、当社の企業価値向上に向けた戦略的選択肢の検討及びガバナンスの改善を進めてまいります。

戦略的選択肢の検討につきましては、これまでに、複数の投資家、スポンサー候補から、非公開化も含めた提案を受領しております。それらの提案には、東芝の潜在的な価値に対する大きな期待があることを感じ大変心強く思っております。これから、あらゆるステークホルダーの声をお聞きし、当社として透明性を持って戦略的選択肢の検討をやりきることが重要であると考えています。

6月2日には東芝グループの長期ビジョンである「東芝グループ経営方針」を発表いたしました。経営の視点から、様々な意味において、我々がどうしているのかをご説明させていただきました。我々は、「人と、地球の、明日のために。」の経営理念の下、日本のみならず、世界にとっても今後必要となるような社会インフラとしてのシステムやサービスを提供し、その未来を切り拓くような技術を提供している会社だと思っております。これをやり続けるには、デジタルの知見と技術を機軸に、長年培ってきたエネルギー、インフラ、デバイスの各領域の資産を結集して、前に進めることが重要だと思っています。さらに東芝の強みである、世の中に無いビジネスを作り出す事により、我々が再び非常に強い東芝というも

のを世界に示したいと思います。その為にも抜本的な改革を進め、現在の東芝が抱える課題である、「内部硬直性の打破」と「外部硬直性の打破」を不退転の決意で進めることが重要だと思っております。これを可能な限り速い速度で、かつ、きっちりとした数字を上げながら経営指標を良くしながら進めていきたいと思っております。日本も世界も強い東芝を必要としています。デジタル・量子戦略の推進により、今後もあらゆるステークホルダーの声に耳を傾けながら、その実現に向けて邁進してまいります。

足もとの業績につきましては、新型コロナ影響からの回復傾向にあり、2021年度の売上高は、全事業セグメントで前年度に対して増収となり、営業損益は、半導体事業やエネルギー事業を中心に増益となりました。半導体不足、素材高騰等の影響があるものの、2022年度も対前年度増益を計画しています。

戦略的選択肢の検討につきましては、今後も、進捗状況を適宜ご案内させていただきます。ご心配をおかけしており恐縮ですが、引き続き温かいご支援、ご鞭撻を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。

2022年7月

代表執行役社長 CEO

島田太郎

「東芝グループ経営方針」 6月2日発表

東芝グループの将来に向けた長期ビジョンである「東芝グループ経営方針」を6月2日に発表いたしました。こちらでは当日のCEO説明資料から一部を抜粋して概要をご紹介します。

東芝グループの目指す姿

東芝グループは「人と、地球の、明日のために。」の経営理念の下、人々の生活と社会を支える製品やサービスを社会に送り出してきました。それは、これからも変わらない東芝の使命です。

現代においては、まず「人」。即ち一人ひとりの安全
安心な暮らしを守る事が大切です。東芝は、「誰もが
享受できるインフラの構築」を目指します。

個人が満足すると、その次は「地球」。即ち社会的・環境的な安定の実現が大切になり、東芝は、「繋がるデータ社会の構築」を目指します。

さらに社会が安定すると、「明日」。即ち、子供たちの未来、人と地球の持続可能性が問われる事になります。東芝は、「カーボンニュートラル(脱炭素)の実現」、さらには「サーキュラーエコノミー(循環経済)の実現」を目指します。

デジタルエコノミーの発展と事業環境の変化

これらのやるべき事を実現する手段として、重要なのがデジタルです。デジタルエコノミーの発展に伴い、今後、様々な企業が産業の垣根を越えて繋がる事で、新たな社会価値が創造されます。

東芝では、この変化に対応するためにDE、DX、QX戦略を定めました。その第一段階を、サービス化・リカーリング化を目指すデジタルエボリューション（DE）と名付けました。その次にプラットフォーム化の段階であるデジタルトランスフォーメーション（DX）。そしてさらに様々なプラットフォームが、業界を越えて繋がる、量子の世界であるクアンタムトランスフォーメーション（QX）へと発展させたいと考えています。

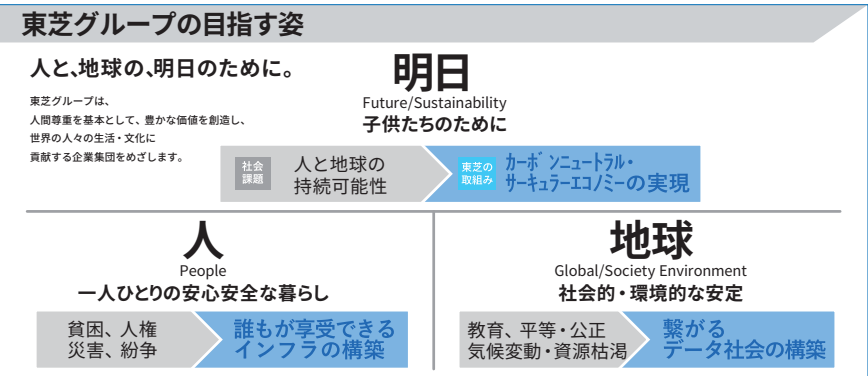
東芝グループ中長期目標

2025年度は、売上高4.0兆円、営業利益3,600億円、営業利益率9.0%、また2030年度には、売上高5.0兆円、営業利益6,000億円、営業利益率12.0%を目指します。2030年度に向けて、収益の柱をデータサービスとする会社へと変貌させます。

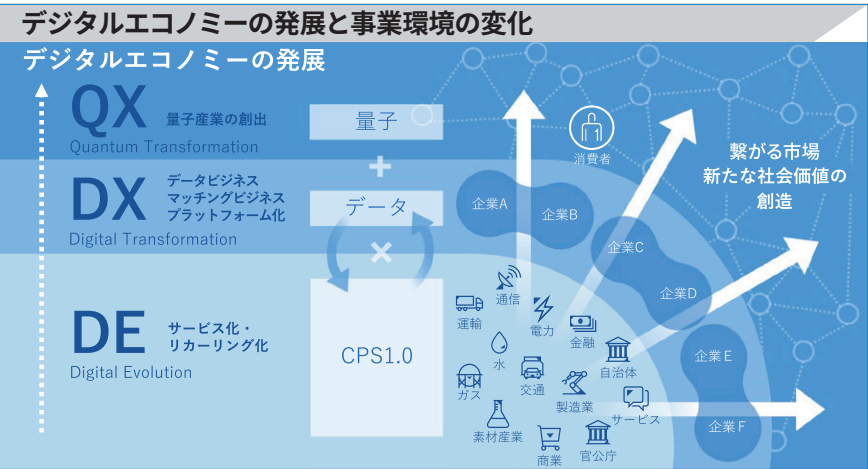
東芝グループの課題

目標達成上の東芝の課題は2つの硬直性です。
東芝は、何でもできる会社です。東芝の中にある起業家精神により次々と新しい領域に挑戦し多くの成功を収めてきました。しかし、時代と共に、多くの成功した事業はその事業の中に閉じこもる様になってしまいました。これを内部硬直性と呼んでいます。

東芝の強みは開発のダイバーシティにあります。過去にも多くの領域で技術の掛け合わせにより、世の中に無い製品を世に送り出してきました。たまた、これまでの東芝は、何でも自分でやろうとしてきました。しかし、現代はエコシステム、プラットフォームの時代です。その中で、独自技術にこだわり過ぎ、自前主義に陥ると、その成果を十分に事業価値に転換できなくなります。これを外部硬直性と呼んでいます。今回の新たな経営方針では、この2つの硬直性を打破したいと思います。



デジタル化を通じて、カーボンニュートラル・サーキュラーエコノミーの実現に貢献



東芝グループ中長期目標				
2030年度目標*1売上高 5.0兆円、ROS 12.0%、営業利益 6,000億円				
	21年度実績*1	22年度見通し*1	25年度目標	30年度目標
売上高	3.34 兆円	3.30 兆円	4.00 兆円	5.00 兆円
営業利益 (ROS%)	1,589 億円 (4.8%)	1,700 億円 (5.2%)	3,600 億円 (9.0%)	6,000 億円 (12.0%)
EBITDA*2	2,441 億円	2,700 億円	5,000 億円	
ROIC*3	15.8 %	13.8 %	17.0 %	
FCF*4	1,247 億円	1,000 億円	2,500 億円	



課題解決のための取組み

内部硬直性の打破:内部硬直性については、ソフトとハードを分離するSoftware Defined Transformation (ソフトウェア ディファインド トランスフォーメーション) により解決していきます。

現在、製品開発は縦割りで実施され、ソフトウェアはハードウェアの中に組み込まれて提供されています。デジタルエボリューション (DE) の段階では、ソフトウェアとハードウェアを分離する事で、様々なアプリを追加していく事が可能になり、ビジネスのリカーリング化、SaaS (サブスクリプション) 化が進みます。

第二段階のデジタルトランスフォーメーション(DX)では、このソフトウェアのレイヤーを標準化する事により、他社のハードとも繋がるプラットフォーム化を実現し、ここで構成されるスケールフリーネットワークによりデータを中心にしたサービス展開が可能になります。このビジネスは極めてアセットがライトで、スケラブルなビジネスモデルになり、指数関数的な成長を可能にします。

更にその先には、プラットフォーム化された様々なDXが出現し、複雑に絡み合った中から最適解を見つけ出す量子の世界であるクアンタムトランスフォーメーション(QX)が起こります。

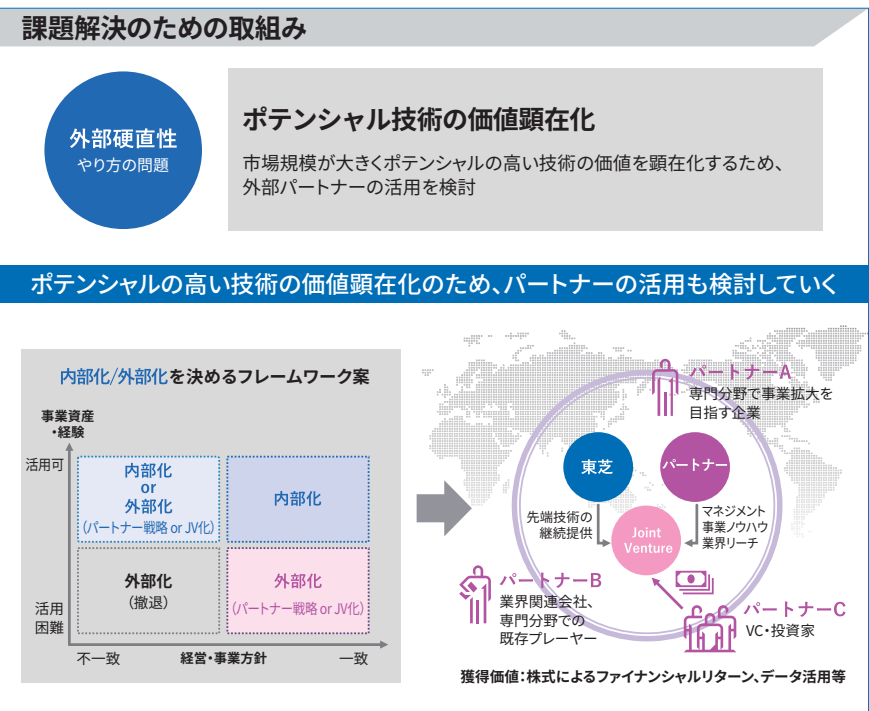
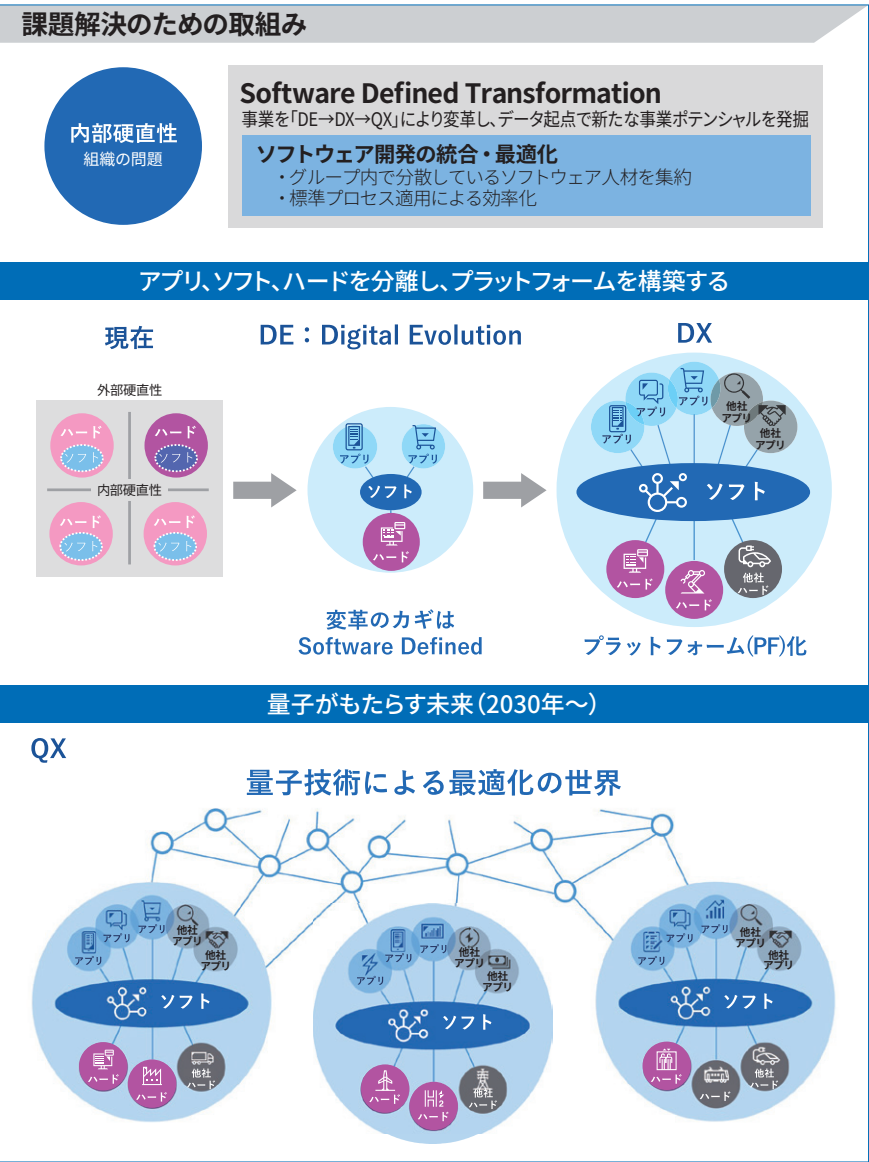
我々は、これらの進化を、ビジネスを止めずに実現しようと考えております。電車を止めずに街の再生を行っている渋谷になぞらえて「SHIBUYA型ステップ」と名付けています。その成功には、組織の壁、即ち内部硬直性の打破が必要です(説明会資料P.24ご参考)。

外部硬直性の打破:次に外部硬直性についてです。東芝が持つ、ポテンシャルの高い技術をより早期に確実に価値として顕在化していく方策を進めます。外部との連携により、早期に価値の顕在化が可能と判断した場合には、その専門分野で事業拡大を目指す企業や、その分野の既存のプレイヤーといったパートナーの活用を検討します。その結果、データ活用や、フィナンシャルターン等の様々な価値を得る事ができると考えています。これが外部硬直性を打破する方策です。

デジタル化を通じて、カーボンニュートラル(脱炭素)・サーキュラーエコノミー(循環経済)の実現に貢献

デジタルエコノミーが発展しエコシステム、プラットフォームの時代に対して、会社も変革していく必要があります。上述した2つの硬直性を打破することで、東芝グループの持っているポテンシャルを最大限に発揮することが必要です。そうした変革を通じて、デジタルとデータの力を活用し、カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの実現に貢献してまいります。

「東芝グループ経営方針」のさらなる詳細な内容につきましては、投資家情報サイトの「IRイベント」⇒「経営方針・事業説明会」のページからご覧いただきたく宜しくお願いいたします。



「経営方針・事業説明会」
ページ

企業価値向上に向けた戦略的選択肢の検討状況と関連Q&A

<ご注意：7月11日時点の情報に基づき状況を記載しております旨ご承知おき下さい。>

2022年4月21日付「潜在的な投資家及びスポンサーとの協議開始に関するお知らせ」にてお知らせしたとおり、当社は取締役会及び特別委員会において、パートナー候補となりうる潜在的な投資家やスポンサー（以下「本パートナー候補」といいます。）から、当社の企業価値向上に向けた戦略的選択肢（非公開化を含み、以下「本件」といいます。）に関する提案を募集することを決議いたしました。

6月2日現在、本パートナー候補から、非公開化に関する初期的な提案を8件、並びに、当社の上場維持を前提とした戦略的資本業務提携に関する初期的な提案を2件、受領しております。これらの提案は、いずれも法的拘束力を有するものではありません。

当社は、受領した提案を総合的に評価したうえで、定時株主総会後に実現可能な限り速やかに、最終プロセスに招聘する本パートナー候補を絞りこむ予定です。

そのうえで、2022年7月以降、当該本パートナー候補にデューディリジェンスの機会を付与し、当社の企業価値向上策及び本件取引実現の確度等に関する協議を踏まえて法的拘束力のある提案の提出を求め、本パートナー候補を募集するプロセスを進めてまいります。

Q 3月24日開催の臨時株主総会では、スピンオフ案の否決と共に非公開化検討に関する株主提案も否決されました。この結果を経営陣としてどのように受け止めていますか？

A 過半数の株主様の声として、重く受け止めております。企業価値最大化に資する施策を株主様に提示することが新経営陣に期待されていると理解をしており、戦略的選択肢の提案を募集することにいたしました。今後、受領した提案内容を十分に精査し、株主様をはじめとした当社のステークホルダーの利益を最大化出来る提案の選定及びその採否も含めて検討してまいります。

Q なぜ非公開化することを選択したのですか？

A 非公開化という結論ありきでの検討ではございません。
企業価値を最大化できる戦略的選択肢を、非公開化の可能性を含めて、検討しているということです。

Q 提案の選定はどのようなプロセスで行われるのですか？特別委員会の役割は？

A 潜在的な投資家及びスポンサーとの協議は経営陣主導で行われますが、当社から独立した社外取締役のみで構成された特別委員会が、事前に方針を確認し、適時にその状況の報告を受け、重要な局面で意見を述べることで、経営陣とともに交渉に関与します。特別委員会は提案やストラクチャーの比較を徹底的に行い、最良の提案を選定し取締役会に上程します。そして取締役会で議論を行い決定いたします。

Q 提案内容は何を重視して評価するのですか？

A 提案価格に加えて、中長期的な企業価値向上への貢献や、資金調達方法、国内外の競争法や外為法を含む安全保障関連法に係る承認の蓋然性を含む取引実現の確度等を総合的に検討してまいります。