

2009年度経営方針説明会

2009年 8月 5日
株式会社 **東芝**
代表執行役社長
佐々木 則夫

注意事項

この資料には、当社及び当社グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。

これらの記述は、過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び所信にもとづく見込みです。

また、多様なリスクや不確実性（経済動向、エレクトロニクス業界における激しい競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等がありますが、これに限りません。）を含んでいます。そのため、実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性があることをご承知おきください。

経営方針

「利益ある持続的成長」への再発進

イノベーションのさらなる進化

グローバル事業展開の加速

CSR経営の推進



「利益ある持続的成長」への再発進

**Ⅰ．2009年度営業利益1,000億円の必達
～体質改革プログラムの完遂～**

**Ⅱ．成長に向けた経営基盤の強化
～市場でのリーダーシップ確保～**

**Ⅲ．次の時代をつくる新たな注力事業
～進化し続ける東芝グループ～**

2009年度業績見通し

(単位:億円)

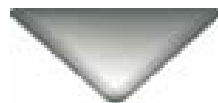
摘 要	2009年度 通期	2008年度 通期	差
			対08年度
売 上 高	68,000	66,545	1,455
営 業 利 益	1,000	▲ 2,502	3,502
%	1.5%	▲ 3.8%	5.3%
税引前損益	0	▲ 2,793	2,793
%	0.0%	▲ 4.2%	4.2%
当期純損益	▲ 500	▲ 3,436	2,936
%	▲ 0.7%	▲ 5.2%	4.5%

* 米国会計基準の変更により新たに採用された「当社株主に帰属する当期純損益」を当期純損益として表示しています

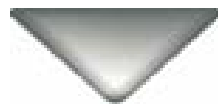
体質改革プログラム

体質改革プログラム

- 固定費削減▲3,000億円(対08年度)
- 課題事業における事業構造改革



2009年度営業利益1,000億円の必達



**景気変動や市況変化に影響されにくい
安定した収益基盤の構築**

課題事業における事業構造改革：半導体事業

集中事業としてNANDへの重点投資は継続
製造拠点再編、海外展開推進によるフレキシブルな生産体制へ

製造の効率化

ディスクリート 事業

前工程：6”、8”への大口径化推進(4”終息、5”大幅縮小)

後工程：海外生産移管(海外生産比率 08年度30%→09年度50%)

システムLSI 事業

前工程：北九州工場から大分工場へ製品移管

後工程：合併事業化によるコスト競争力強化(09年10月)

メモリ事業

前工程：300mmCR※スループットアップ ※ CR: クリーンルーム

四日市工場へのプロセス開発人員集結

後工程：アウトソース活用によるフレキシブルな生産体制の構築

投資の効率化・リターンの極大化

● 設備投資：

微細化投資への集中特化により▲60%削減(対08年度)

● 研究開発費：

対象厳選・開発効率改善により▲20%削減(//)

固定費削減

▲15%(対08年度)

課題事業における事業構造改革:その他

液晶事業

● 高付加価値製品への集中特化

アモルファスシリコン製品生産縮小(4ライン→1ライン)

国内拠点を2拠点(深谷工場/石川工場)に集約

→魚津工場製造終息、姫路地区拠点再編(10年1月)

固定費削減

▲25%(対08年度)

家庭電器事業

● 国内製造開発拠点の集約

製造:中国現法及び東芝ホームテクノへ移管(09年12月)

開発:愛知工場、東芝ホームテクノへ集約(09年9月)

(クリーナー)

(調理機器)

固定費削減

▲300億円(対08年度)

→愛知工場製造終息

→秦野工場開発終息

デジタルプロダクツ事業

● 効率化追求に向けた生産体制見直し

携帯電話事業:海外生産へ移管 →日野工場製造終息(09年9月)

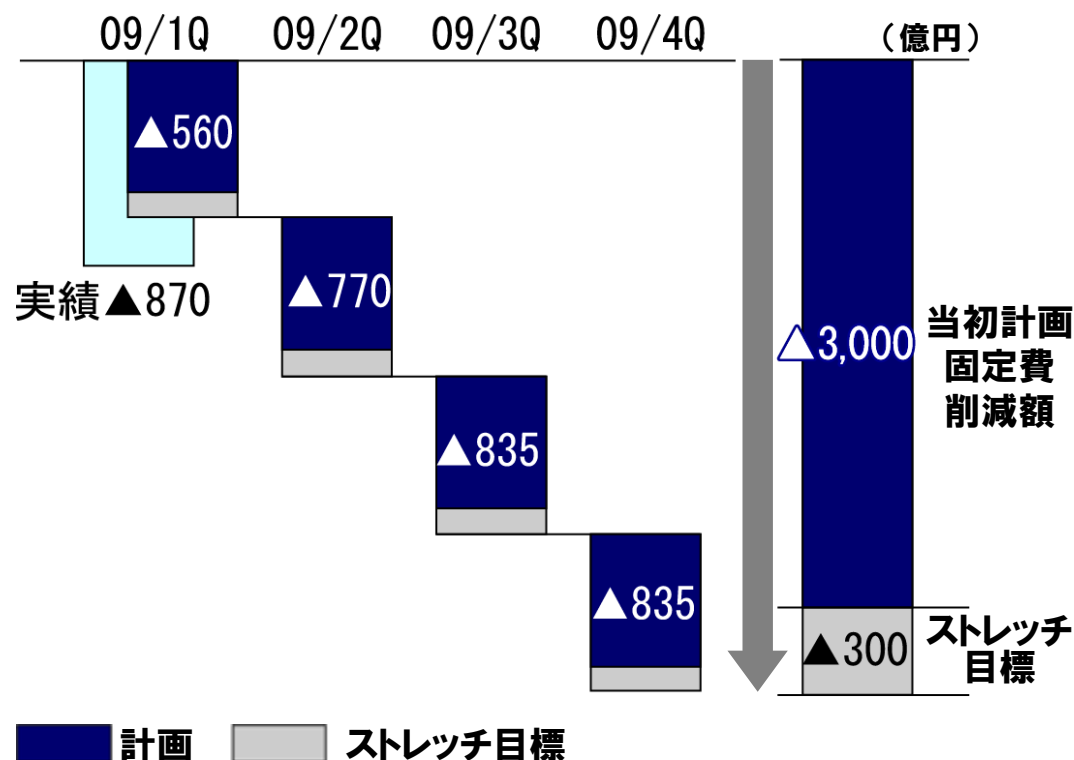
TV事業:欧州生産体制の集約化 →英国工場製造終息(09年9月)

固定費削減

▲500億円(対08年度)

固定費削減

当初計画(▲3,000億円)に対し、ストレッチ目標として
▲3,300億円以上を目指し、月次管理を徹底



固定費削減計画・進捗 (セグメント別内訳)

(単位:億円)

	対08年度 削減計画	1Q(4-6月期) 実績
デジタルプロダクツ	▲ 500	▲ 210
電子デバイス	▲ 1,600	▲ 360
社会インフラ	▲ 400	▲ 130
家庭電器	▲ 300	▲ 100
その他	▲ 200	▲ 70
連結計	▲ 3,000	▲ 870

1Q(4-6月期)は当初計画を上回る▲870億円を削減

2009年度第1四半期の業績

デジタルプロダクツ、電子デバイス、家庭電器で対前期 **+1,087億円** 増益
社会インフラは対前同 **+23億円** 増益、対前期減益は季節性要因

(単位:億円)

摘要	2009年度 1Q(4-6月)	差	
		対前同	対前期
売上高	13,397	▲ 2,784	▲ 3,318
営業利益	▲ 376	▲ 147	364
%	▲ 2.8%	▲ 1.4%	1.6%
デジタルプロダクツ	48	▲ 84	204
電子デバイス	▲ 442	▲ 100	812
社会インフラ	66	23	▲ 713
家庭電器	▲ 46	23	71



「利益ある持続的成長」への再発進

**I. 2009年度営業利益1,000億円の必達
～体質改革プログラムの完遂～**

**▶II. 成長に向けた経営基盤の強化
～市場でのリーダーシップ確保～**

**III. 次の時代をつくる新たな注力事業
～進化し続ける東芝グループ～**

中期経営戦略

電子デバイス

デジタルプロダクツ
家庭電器

社会インフラ

新たな
注力事業

市場変化に即応する商品戦略
競合他社を上回るコスト競争力

環境・エネルギー・バイタル＆ヘルスケア分野への
対応強化

成長への再発進

- ・ 集中と選択
- ・ グローバル化の加速
- ・ 新たな注力事業の加速

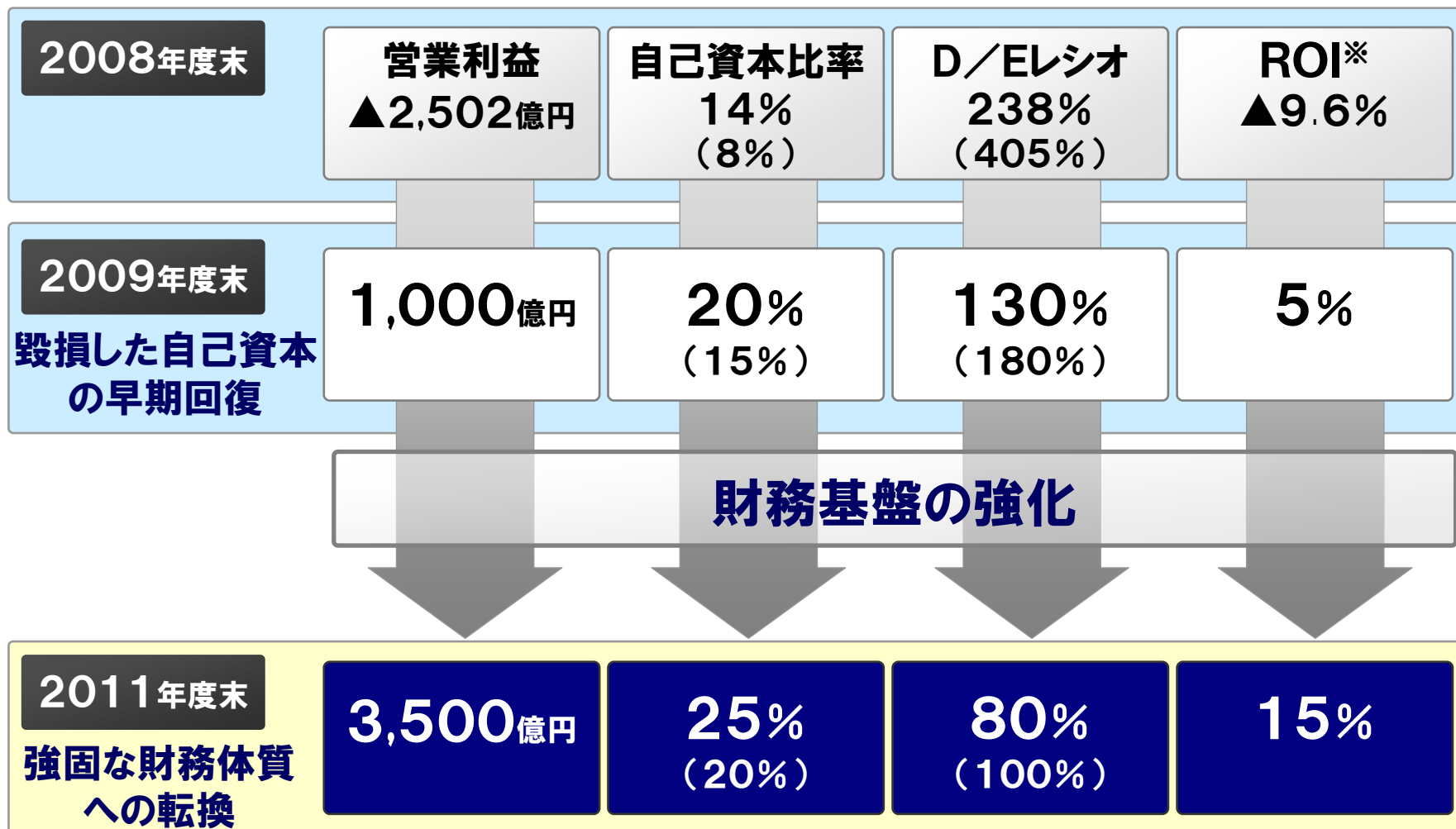
両立化

財務基盤の強化

- 事業特性に合わせた
包括的投資厳選・管理

グローバル競争力を持ったトップレベルの複合電機メーカー

2011年度経営指標



* ()内は少数株主持分を含まない場合
※ ROI: 営業利益 / (自己資本 + 有利子負債)

主要事業戦略

デジタルプロダクツ事業グループ

基本戦略

2011年度計画

売上高 : 2.9兆円

ROS : 2.1%

● 市場ニーズを先取りした商品展開

- ・ 必要な機能に特化したコスト競争力のあるコモディティ商品の積極的投入
- ・ 通信・放送インフラの高度化に対応し、独自の差異化技術を生かした新しい価値を創造する商品の提供

液晶TV



恩賜発明賞
液晶テレビの高速応答
オーバードライブ技術の発明

PC

ネットブック



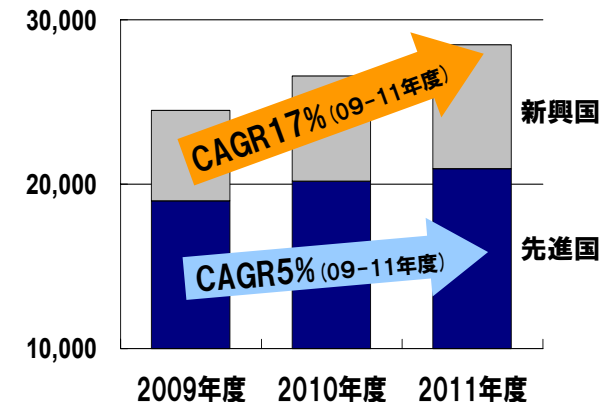
モバイル

スマート
フォン



先進国と新興国の売上高推移

(単位: 億円)



● グローバル展開加速

- ・ 新興国市場の深耕
- ・ PC事業モデルの他製品(TV、スマートフォン等)への展開による経営効率化

TV事業／PC事業

TV事業

商品戦略

- ・ コモディティモデル：ODMの積極的活用によるコスト競争力確保
- ・ ミドル～ハイエンド：画像処理技術・自社半導体の強みで商品力・ブランド力強化

地域戦略

- ・ 先進国市場：海外販売拠点の統廃合による経営効率改善
- ・ 新興国市場：必要な機能に特化した商品開発の加速と事業拡大

PC事業

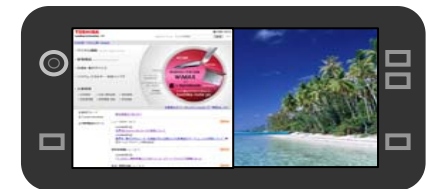
商品戦略

- ・ 低価格シフトに対応した商品ラインナップの拡充
(4→6モデル／\$599以下)
- ・ ネット接続専用機など成長分野へ積極参入
- ・ 自社技術(高密度実装／高速起動／省電力／SSD※)による差異化

地域戦略

- ・ 新興国市場：プライオリティを上げた商品開発と事業拡大
 - － 中国：流通網拡大整備によるシェア拡大 4%(08年度)→7%(10年度)台数ベース

ネット接続専用機



(イメージ図)

※ SSD : Solid State Drive

電子デバイス事業グループ

基本戦略

2011年度計画

売上高 : 1.8兆円

ROS : 5.7%

● 集中と選択

- ・半導体事業 : NAND・SSD、アナログIC、CMOSセンサ、パワーデバイス
- ・液晶事業 : 低温ポリシリコン製品

● 技術の先行性維持によるコスト競争力強化

● 製品ラインアップ拡充による収益拡大

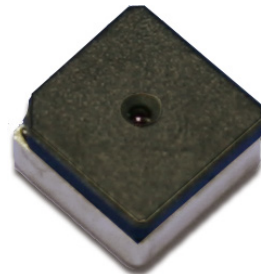
● 事業構造改革による収益基盤の再構築

半導体事業目標
売上高世界
第3位以内を堅持

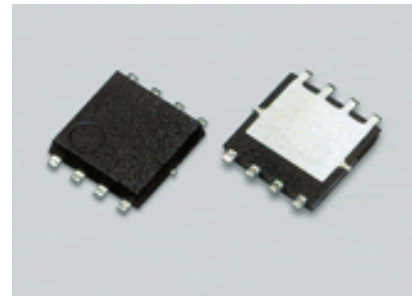
メモリ



システムLSI



ディスクリート



液晶



メモリ事業

技術の先行性強化による高収益事業への再構築

● 微細化・大容量化で常にリーダーシップを確保

NAND市場見込み(東芝予測)

・32nm化の推進

- 2009年7月から量産開始
- 2009年度末切替え比率65%を計画

・2XnmNAND、ポストNANDの先行開発を強化

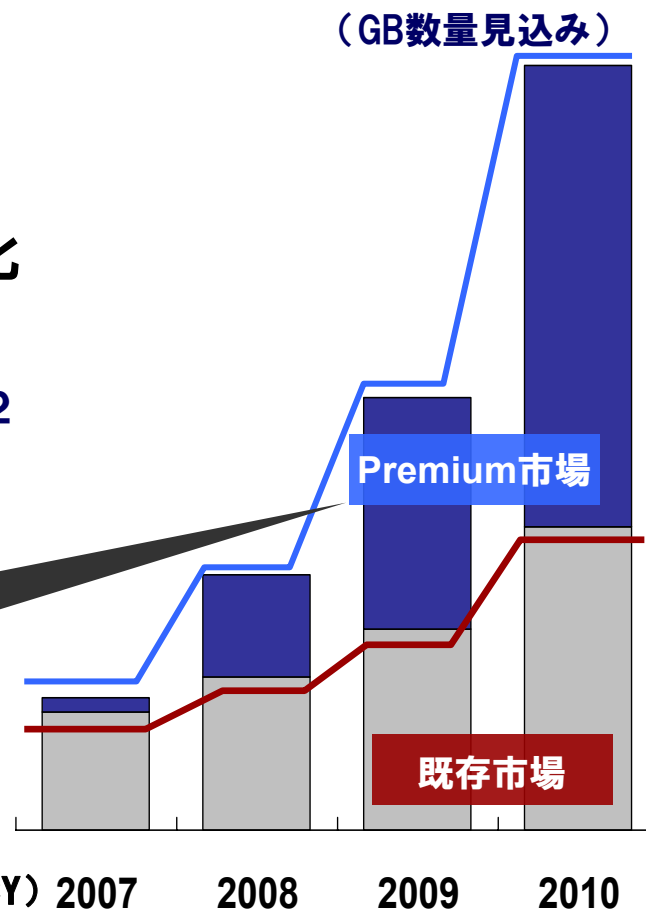
● NANDのアプリケーション拡大に伴い 組み込み用途向けMLC※¹製品及びSLC※² 製品のラインアップを拡充

※1 MLC: Multi Level Cell

※2 SLC: Single Level Cell

スマートフォン、携帯電話、SSD、
DVC、産業機器、コンテンツ系等

● 需要動向を先読みしたフレキシブルな 投資・生産対応



システムLSI事業

業界トップレベルの競争力のある製品領域に集中特化

アナログIC・センサ・映像系に傾注：

売上高構成比35%(08年度)→45%(11年度)

事業規模拡大

- **設計からパッケージまで一貫した開発・サポート**
 - ・ 効果的な技術の組合せを提案
- **注力市場毎の戦略的マーケティング**
 - ・ システムレベルでの提案・サポートによる継続的な顧客確保
- **汎用品(ASSP※)に重点**
 - ・ マーケット毎に広い販売機会を確保

効率追求

- **設計資産・ノウハウの有効利用**
 - ・ プラットフォーム化による開発効率向上
 - ・ メモリの先進プロセス技術をセンサ・アナログへ転用
- **設計リードタイム短縮**
 - ・ 09年度▲35%(対08年度)
- **ファブレス化を含めたモデル展開**

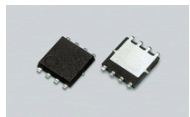
※ ASSP : Application Specific Standard Product

ディスクリート事業

安定収益の確保・世界シェア1位を堅持

- 後工程海外生産比率拡大によるコスト力強化
30%(08年度)→50%(09年度)→60%以上(10年度)
- 高性能新製品による製品競争力強化
- アジア地域での更なる拡販体制強化
⇒ パワーデバイス分野で世界シェア1位へ

パワーデバイス



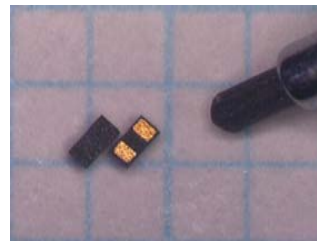
高変換効率DC-DC
コンバータ用MOSFET※1

電車用低損失
IEGT※2/FRD※3



200mmラインによる
製品競争力強化

小信号デバイス／標準ロジック



世界最小レベルパッケージ 0.6mmx0.3mm

極小パッケージ技術を
核としたMOS製品展開

オプトデバイス



可視LED

フォトカプラ競争力強化
LED照明への対応推進

※1 MOSFET: Metal-Oxide-Semiconductor Field-Effect Transistor

※2 IEGT: Injection Enhanced Insulated Gate Bipolar Transistor

※3 FRD: Fast Recovery Diode

社会インフラ事業グループ

基本戦略

● 原子力事業の更なる強化

BWR※1、PWR※2、フロントエンド／バックエンド

※1 BWR: Boiling Water Reactor (沸騰水型原子炉) ※2 PWR: Pressurized Water Reactor (加圧水型原子炉)

● 環境調和型事業の強化

CCS※3、太陽光発電システム、スマートグリッド、SCiB™等

※3 CCS: Carbon dioxide Capture & Storage

● グローバル化の加速

**火力・水力事業、送変電・配電機器(T&D)事業、交通システム事業
産業用高効率モータ事業、昇降機事業、医用システム事業等**

2011年度計画

売上高 : 3.1兆円

ROS : 6.5%



AP1000適用
原子力発電システム



6年連続北米トップシェア
の蒸気タービン



世界最小レベルの
コンパクト型145kVGIS



Aquilion ONE™
世界初の320列CT

第8回産学官連携功労者表彰
経済産業大臣賞受賞



上海環球金融中心
分速600mの中國大陸最高速
(当社調べ)エレベータ納入

➡ 2015年までに全世界で39基の受注を見込む

32基以上の新設計画

⇒ **8基受注済み**
更なる受注拡大と供給体制強化を図る

50基以上の新設計画

⇒ 4基受注済み
AP1000※2初号機が着工(三門1号機)

今後12基の新設計画

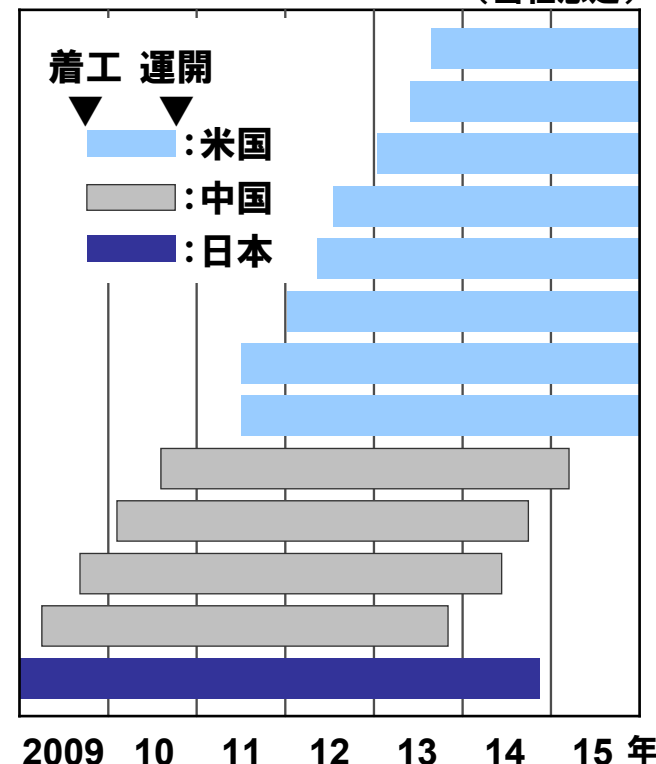
⇒ 電源開発(株)大間が着工
次期建設計画が複数進行中

**英国、フィンランド、インド、東南アジア他で新設計画
⇒ 受注獲得に向けて現地体制構築など推進**

※2 AP1000:次世代型加圧水型原子炉

既受注プラント 建設スケジュール

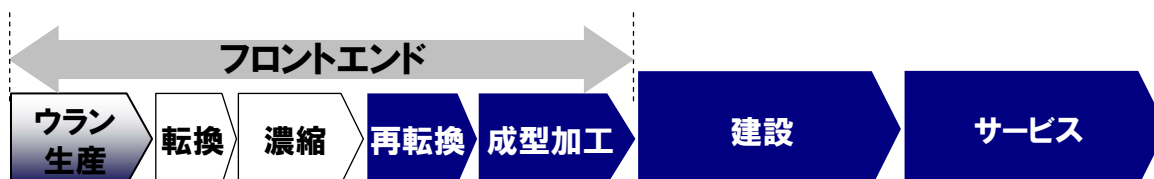
(当社想定)



原子力事業（２）

建設・燃料・サービスの一貫体制を確立・拡大

2015年度計画
売上高:1.0兆円



* 着色部: 東芝Gr既存事業領域

フロントエンド事業領域の拡大・強化

- 鉱山会社への出資によるウラン権益獲得
(カザフスタン ハラサン鉱山、カナダ ウラニウム・ワン社)
- 濃縮ウラン製品・備蓄事業への取組み
(ロシアTENEX社と事業化検討を開始)
- WECの燃料事業強化
 - ・ 燃料増産: 燃料工場の増強、ジルコニウムスポンジ製造合併設立
 - ・ 日本・アジア市場展開: 日本法人設立、原子燃料工業(株)の株式取得

建設・サービス事業の優位性強化と市場拡大

- 東芝・WECの技術・販売連携
- M & Aによる加速(米CS Innovations社買収他)



ABWR※



AP1000

※ ABWR: Advanced Boiling Water Reactor(改良型沸騰水型原子炉)

送変電・配電機器(T & D)事業

グローバル製造販売体制の強化・確立

海外売上高比率 75%(15年度)

中国

● 国家プロジェクトへの参画

- ・ UHV※¹パイロットプラント2009年1月運転開始
- ・ 高効率・低損失送電で地球温暖化の抑制に貢献

● 拠点強化

- ・ GIS※²用部品工場新設、組立工場拡張
- ・ 配電用変圧器メーカー買収

ブラジル

● ブラジルCCES社※³買収によるAIS※⁴事業進出

インド・ロシア

● インド市場：製造販売拠点設立を計画

● ロシア市場：ローカルエンジニアリング会社と連携した拡販活動の展開



※1 UHV : Ultra High Voltage (超々高圧送電)

※2 GIS : Gas Insulated Switchgear (ガス絶縁開閉装置)

※3 CCES社 : Camargo Corrêa Equipamentos e Sistemas社

※4 AIS : Air Insulated Switchgear (気中絶縁開閉装置)

交通システム事業

加速する世界の鉄道投資に、環境性能コア技術で対応

海外売上高比率 60%(15年度)

●電気機関車用電機品事業のグローバル展開

- ・ 中国、南アフリカ他1,200両分の受注実績
⇒ インド貨物専用鉄道建設プロジェクト等への参画



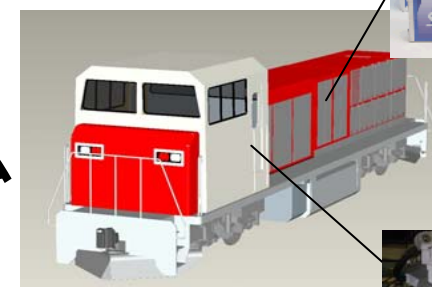
南アフリカ電気機関車

●環境性能向上のためのコア技術

- ・ 大容量永久磁石同期モータ(PMSM※)駆動システム
- ・ SCiB™を適用したハイブリッドシステムの開発推進



SCiB™



PMSM・SCiB™搭載の
ハイブリッド機関車



PMSM

環境調和型ハイブリッド機関車の投入を計画

●大型高速鉄道プロジェクトへの対応強化

- ・ ブラジル他世界高速鉄道計画への積極的対応



台湾高速鉄道

※ PMSM : Permanent Magnet Synchronous Motor (大容量永久磁石同期モータ)

家庭電器事業グループ

基本戦略

● ecoスタイルで省エネNo1、快適No1を実現

2011年度計画

売上高 : 0.7兆円

ROS : 1.4%

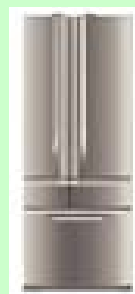
- ・ 環境調和型製品による新しいライフスタイルを提案
- ・ 「住まい」「オフィス・店舗等」への総合提案による事業拡大

● 地域別商品戦略の深耕と新興市場への拡大

- ・ 中国、ブラジル、アジア、ロシア等にて現地ニーズに即した新商品の投入と設計現地化の推進、生産拠点の拡充によるコスト力強化

● 構造改革を断行し、強固な収益構造を確立

冷蔵庫・ドラム式洗濯乾燥機・ルームエアコン



高湿度85%・省エネを実現 ツイン冷却 低騒音・省エネを実現 SDDモータ 省エネNo.1を実現 デュアルコンフ

LED電球



省エネNo.1を実現 LED電球

海外向け製品



アジア向け大容量
洗濯機(14kg)

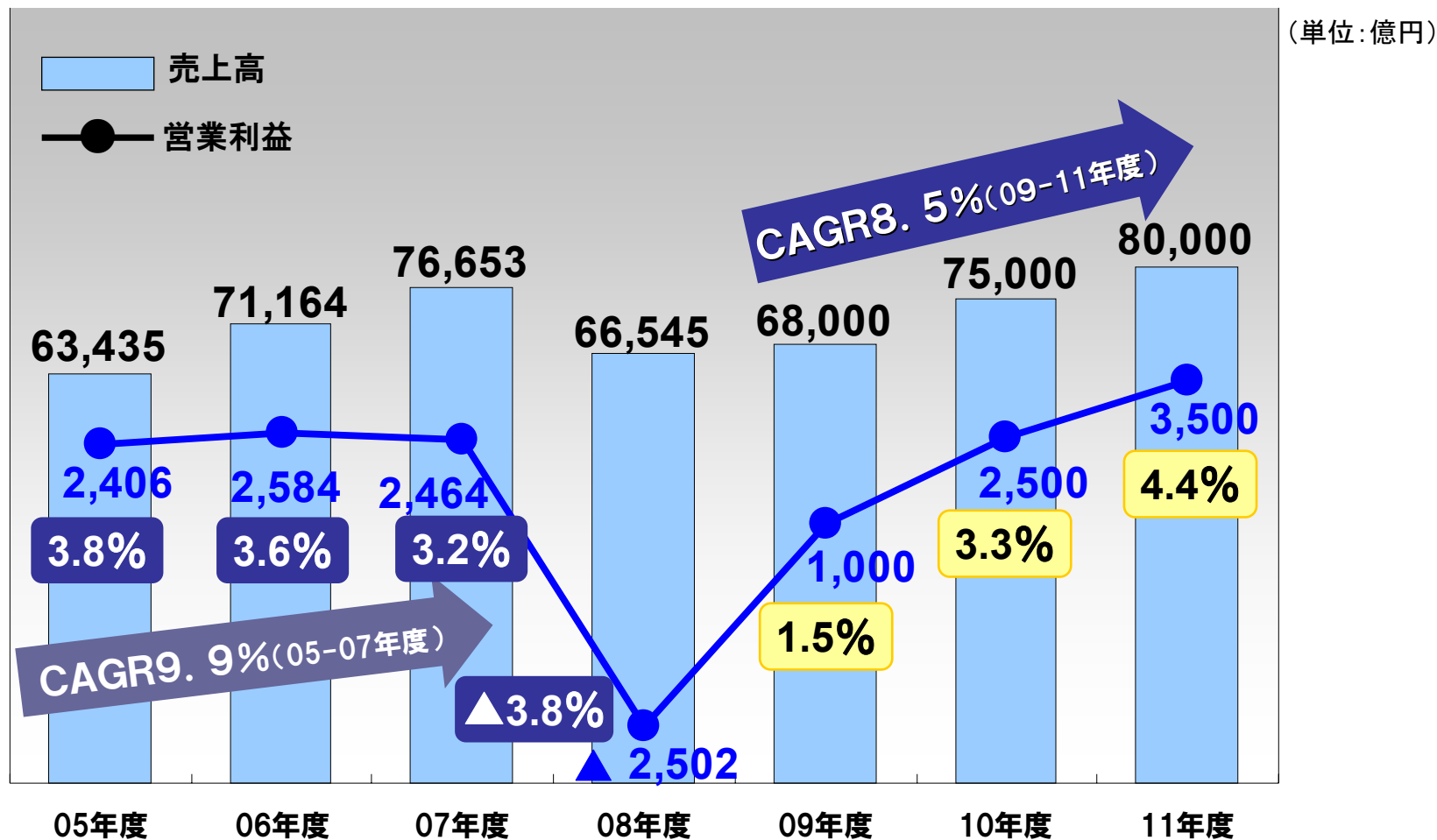


アジア向けガラス面材採用冷蔵庫

計数計画

売上高・営業利益計画

2011年度:売上高8兆円、営業利益3,500億円



グループ別計数計画

「利益ある持続的成長」への再発進

(単位: 億円)

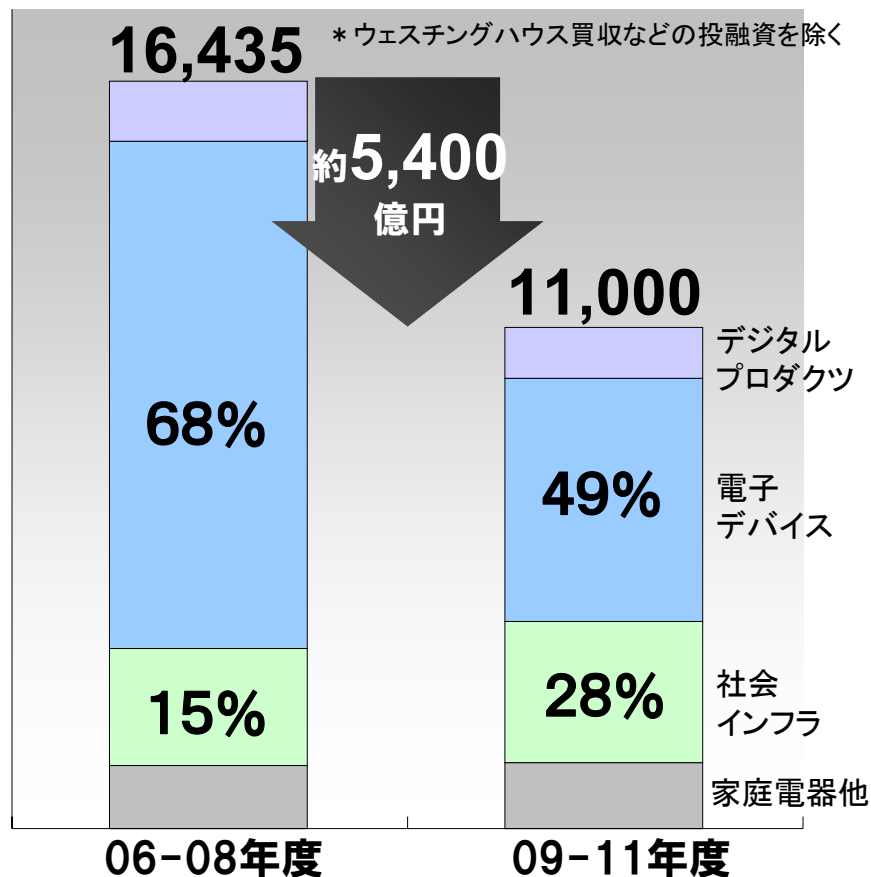
		2008年度 実績	2009年度 見通し	2011年度 計画	CAGR 09-11年度
デジタルプロダクツ	売上高	24,675	24,500	28,500	8%
	営業利益率	▲ 0.6%	1.0%	2.1%	
電子デバイス	売上高	13,249	13,500	17,500	14%
	営業利益率	▲ 24.4%	▲ 4.4%	5.7%	
社会インフラ	売上高	23,962	25,700	30,600	9%
	営業利益率	4.7%	5.8%	6.5%	
家庭電器	売上高	6,743	6,800	7,200	3%
	営業利益率	▲ 4.0%	0.0%	1.4%	

設備投資・研究開発費

対象厳選と開発効率改善／成長事業への重点投資継続
NAND微細化投資とスループットアップで需要に対応

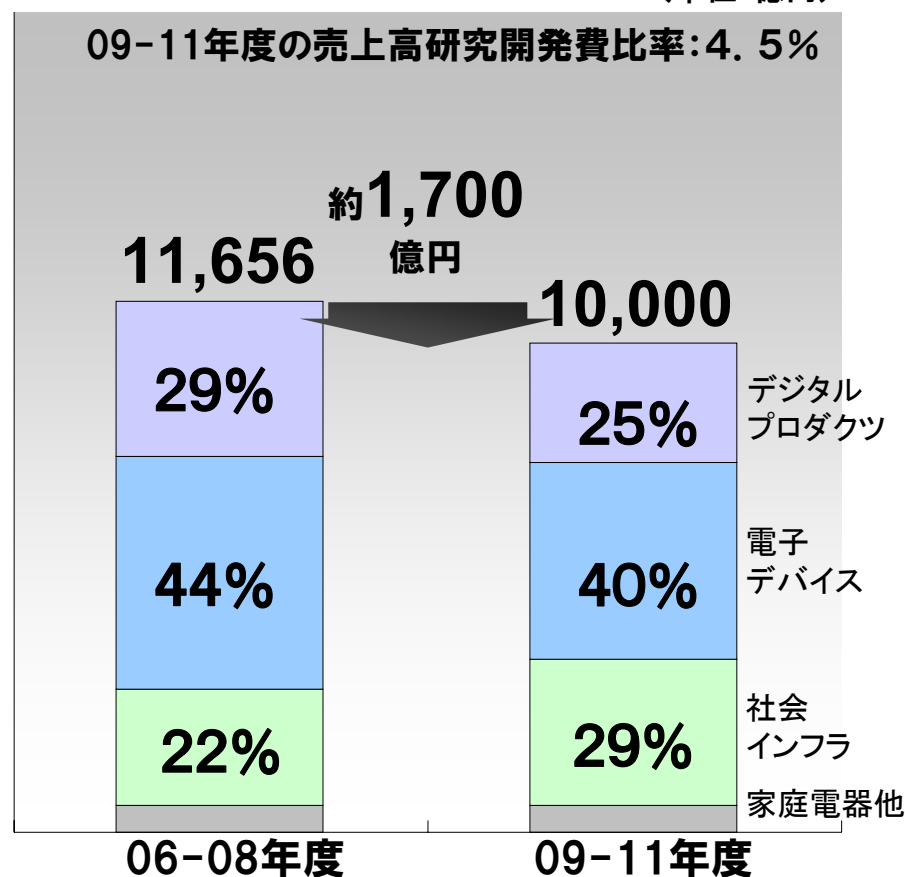
設備投資

(単位:億円)



研究開発費

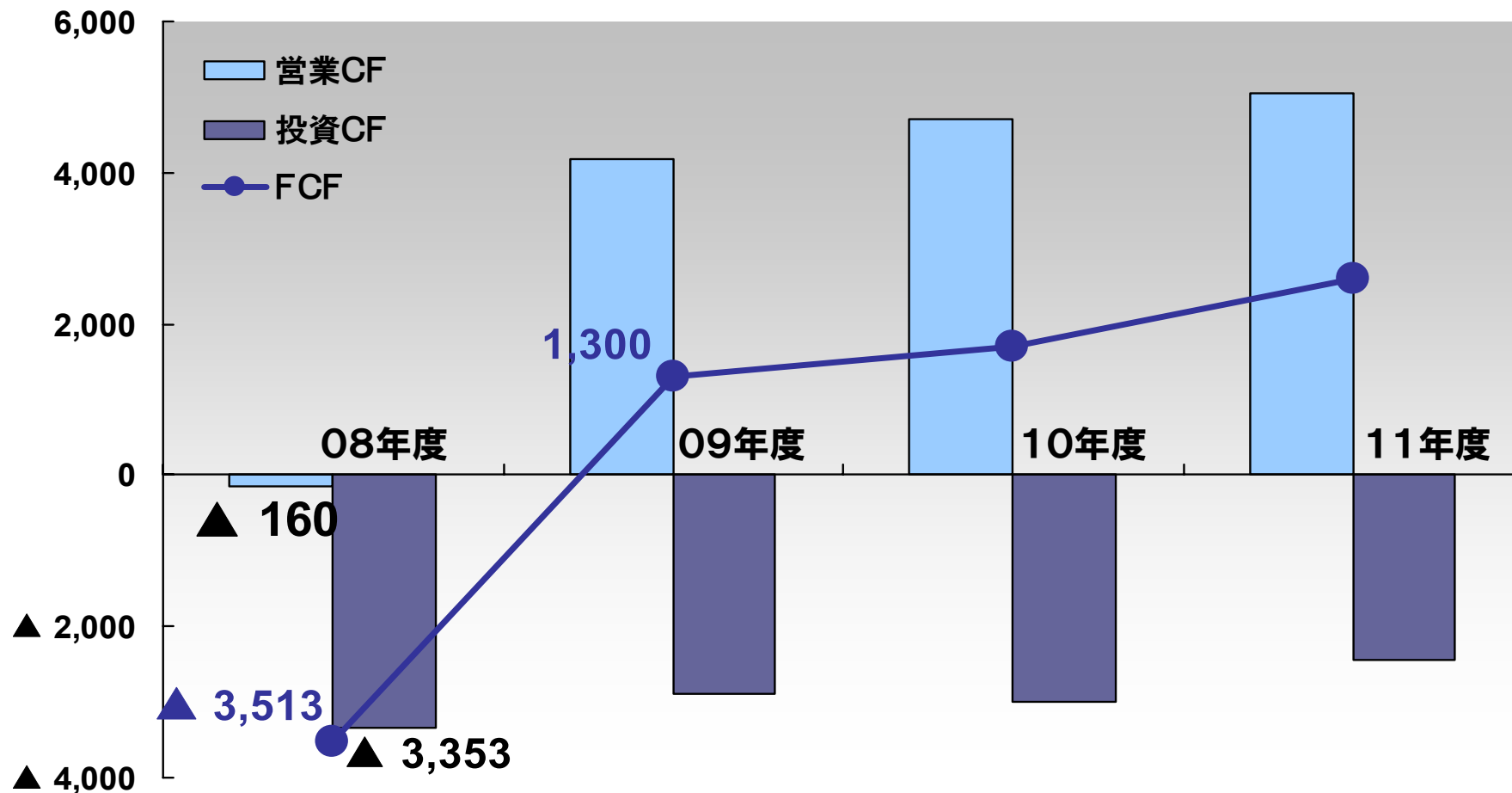
(単位:億円)



キャッシュフロー

体質改革プログラムの確実な実行、CCC効率向上等による
キャッシュ創出力強化

(単位: 億円)



自己資本・有利子負債

D/Eレシオ80%、自己資本比率25%の早期実現

(単位: 億円)

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

有利子負債

自己資本

D/Eレシオ

18,107

238%
(405%)

7,592

自己資本比率
14%
(8%)

08年度

13,000

130%
(180%)

自己資本比率
20%
(15%)

09年度

12,500

10年度

10,500

80%
(100%)

自己資本比率
25%
(20%)

11年度

(単位: %)

300%

250%

200%

150%

100%

50%

0%

* ()内は少数株主持分を含まない場合



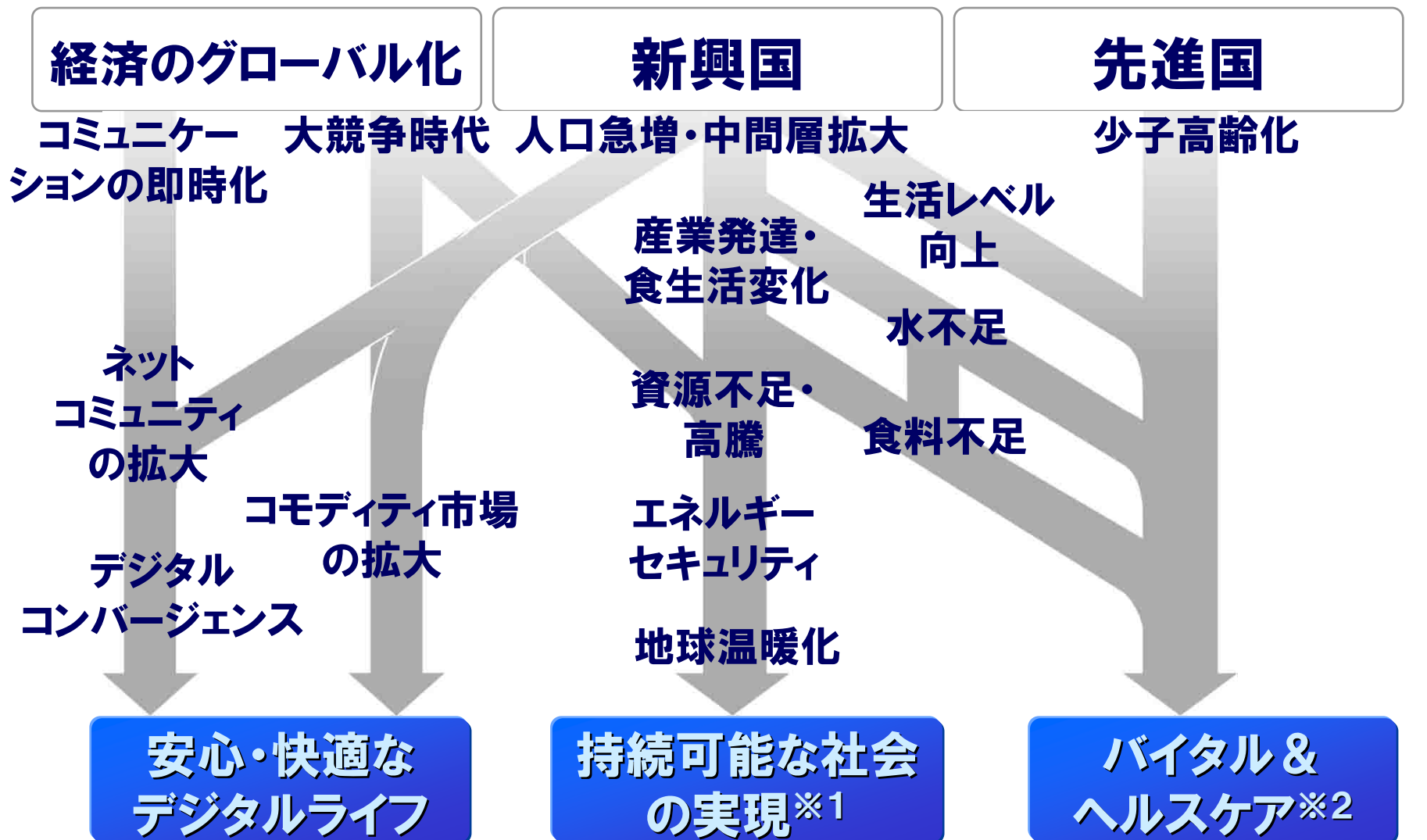
「利益ある持続的成長」への再発進

**I. 2009年度営業利益1,000億円の必達
～体質改革プログラムの完遂～**

**II. 成長に向けた経営基盤の強化
～市場でのリーダーシップ確保～**

**▶ III. 次の時代をつくる新たな注力事業
～進化し続ける東芝グループ～**

メガトレンド — 地球規模での課題と潮流



※1 持続可能な社会: 環境・経済・社会(暮らし)のバランスのとれた社会

※2 バイタル＆ヘルスケア: 生命維持に寄与する要素(水、空気、食糧等)と高齢化対応・健康増進

次の時代をつくる新たな注力事業

東芝の強み

世界トップレベルの
エネルギー・環境技術

×

多様なニーズに対応できる
システム構築力

×

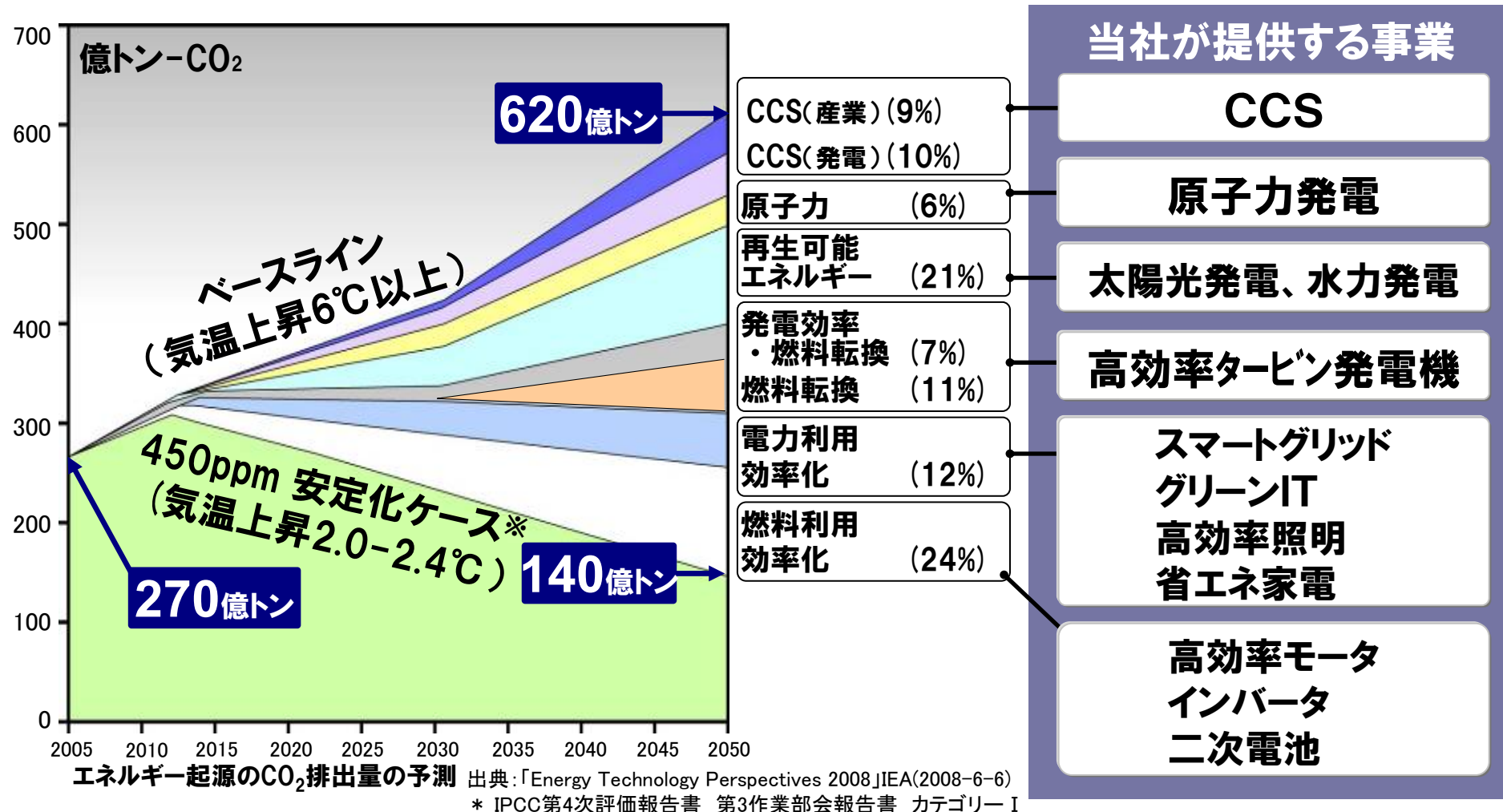
豊かな価値を創造する
製品・サービス

環境、エネルギー、バイタル＆ヘルスケアの分野を中心に
東芝の強みの相乗効果が見込める事業領域に注力



世界のCO₂排出量削減と当社の事業機会

環境調和型事業の加速でCO₂排出量削減ニーズに貢献



CCS事業

当社の強み

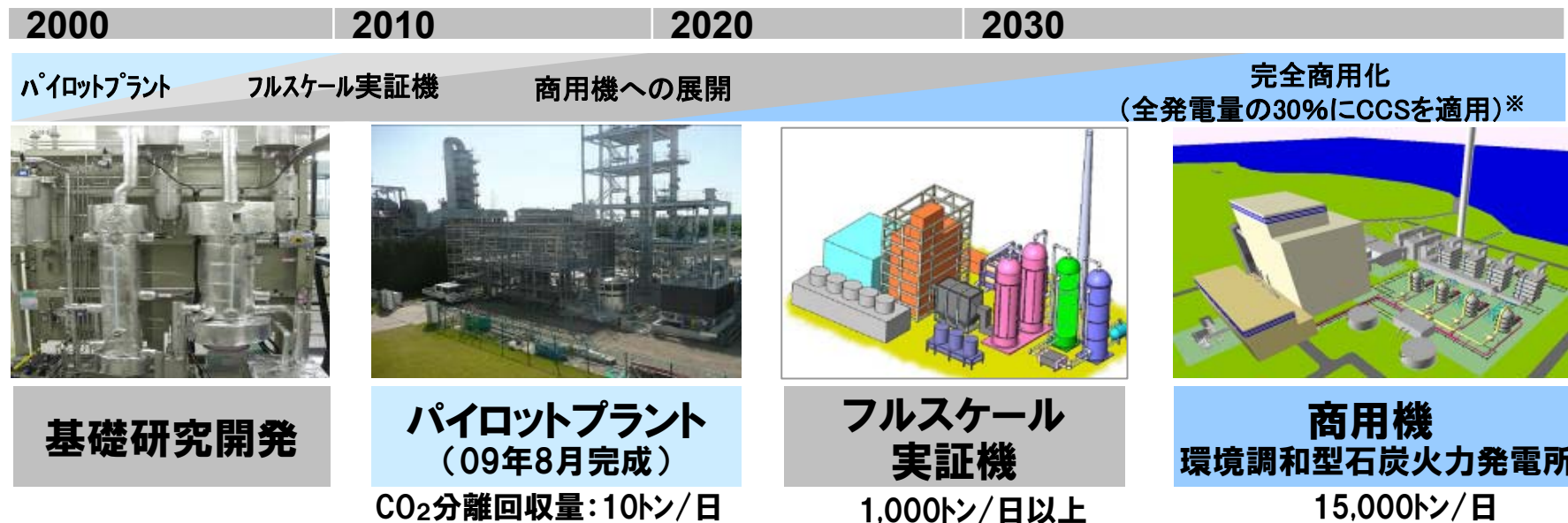
- 業界トップクラスの低エネルギー分離・回収技術
- 回収プロセスと発電システムの全体最適化技術

今後の取組み

- 実証プラントによる検証(09年8月～)
- 商用機への適用(15年頃)

2020年度目標
売上高:1,000億円

※ 国際エネルギー機関(IEA)のCO₂削減シナリオ



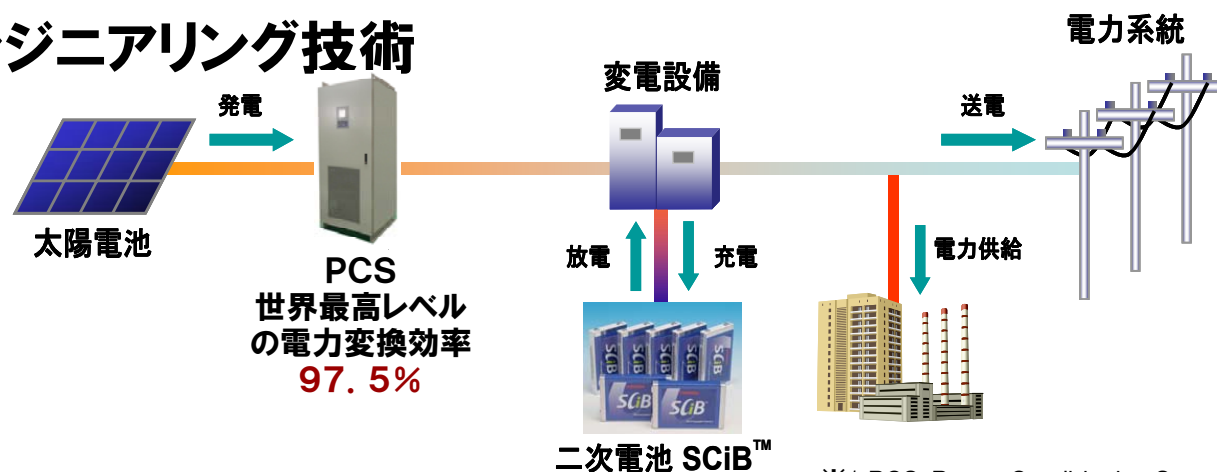
太陽光発電システム事業

世界トップレベルの技術力で事業規模拡大

2015年度目標
売上高: 2,000億円

当社の強み

- システム技術: 系統連系、電力最適制御
- パワエレ技術: 世界最高レベル電力変換効率のPCS※1
- 蓄電池技術: SCiB™ 安全、長寿命、急速充放電
- 大規模プラントエンジニアリング技術



今後の取組み

- 国内電力・産業メガソーラ案件の受注へ注力
- 現地Sler※2とのアライアンスにより海外の電力・産業市場へ積極的進出
- スマートグリッドへの対応強化

※1 PCS: Power Conditioning System
※2 Sler: System Integrator

スマートグリッドー電力ネットワーク・ファシリティソリューション

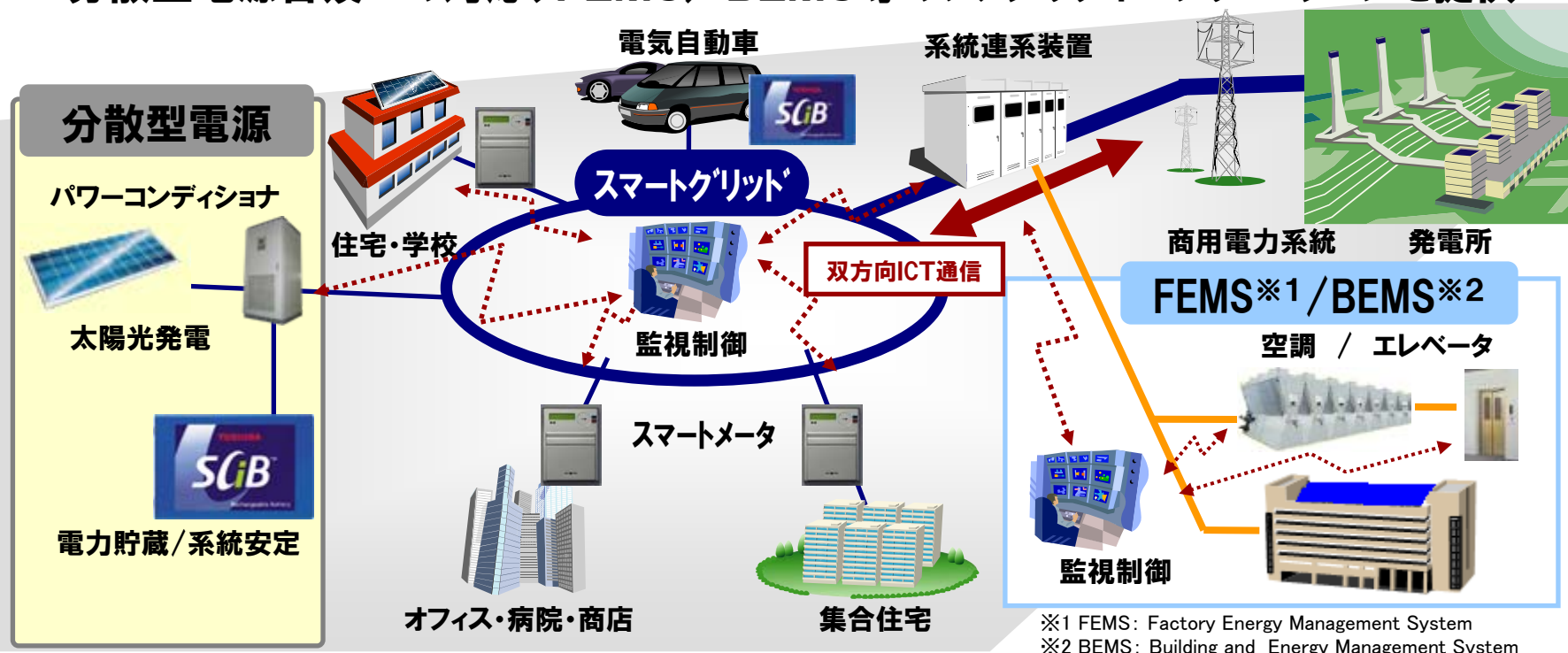
当社の強み

- 電力ネットワークの安定制御・監視技術、スマートメータ技術、SCiB™蓄電技術

2015年度目標
売上高: 1,000億円

今後の取り組み

- 東京電力(株)グループの東光電気(株)と計器事業の新会社設立(09年12月)
- 分散型電源普及への対応、FEMS/BEMS等のファシリティソリューションを提供



※1 FEMS: Factory Energy Management System
※2 BEMS: Building and Energy Management System

新型電池事業

新型二次電池事業(SCiB™)

2015年度目標
売上高:2,000億円

当社の強み

- 安全性、長寿命、急速充電、低温動作等の優れた性能

今後の取組み

- フォルクスワーゲン社とEV/HEV向け電気ドライブ・ユニット等※1の開発で協調

※1 モータ、インバータ、SCiB™



- 将来の世界的な需要拡大(EV/HEV、スマートグリッド等の電力応用市場他)に備え第二量産工場新設を計画

小型燃料電池事業(DMFC※2)

2015年度目標
売上高:1,600億円

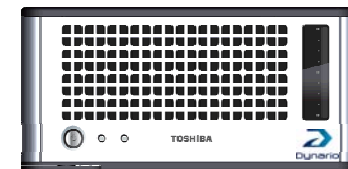
※2 DMFC:Direct Methanol Fuel Cell (ダイレクトメタノール型燃料電池)

当社の強み

- 他社に先駆けた小型化、製品化技術の確立

今後の取組み

- 携帯端末向け外付け充電器の販売開始(09年上期予定)に続いて、携帯電話・PC用へ順次展開



外付け充電器

新照明システム事業

当社の強み

- 業界最高レベルの総合効率実現：84lm/W(LEDベースライトの場合)
- 新照明ビジネスに関わる幅広い事業範囲及び東芝グループの総合力
 - ・ デバイス・素材・光源開発技術、多様なアプリケーション、グローバルインフラ（拠点・人財）

今後の取組み

- ラインナップ拡充
 - ・ LED電球、一般照明器具(ダウンライト、ベースライト、誘導灯、屋外照明)、産業照明(スタジオ、空港灯火用)
- グローバル事業展開の推進
 - ・ 欧米に営業拠点を設置(09年4月～)
 - ・ 用途毎、先進国／新興国毎の商品戦略

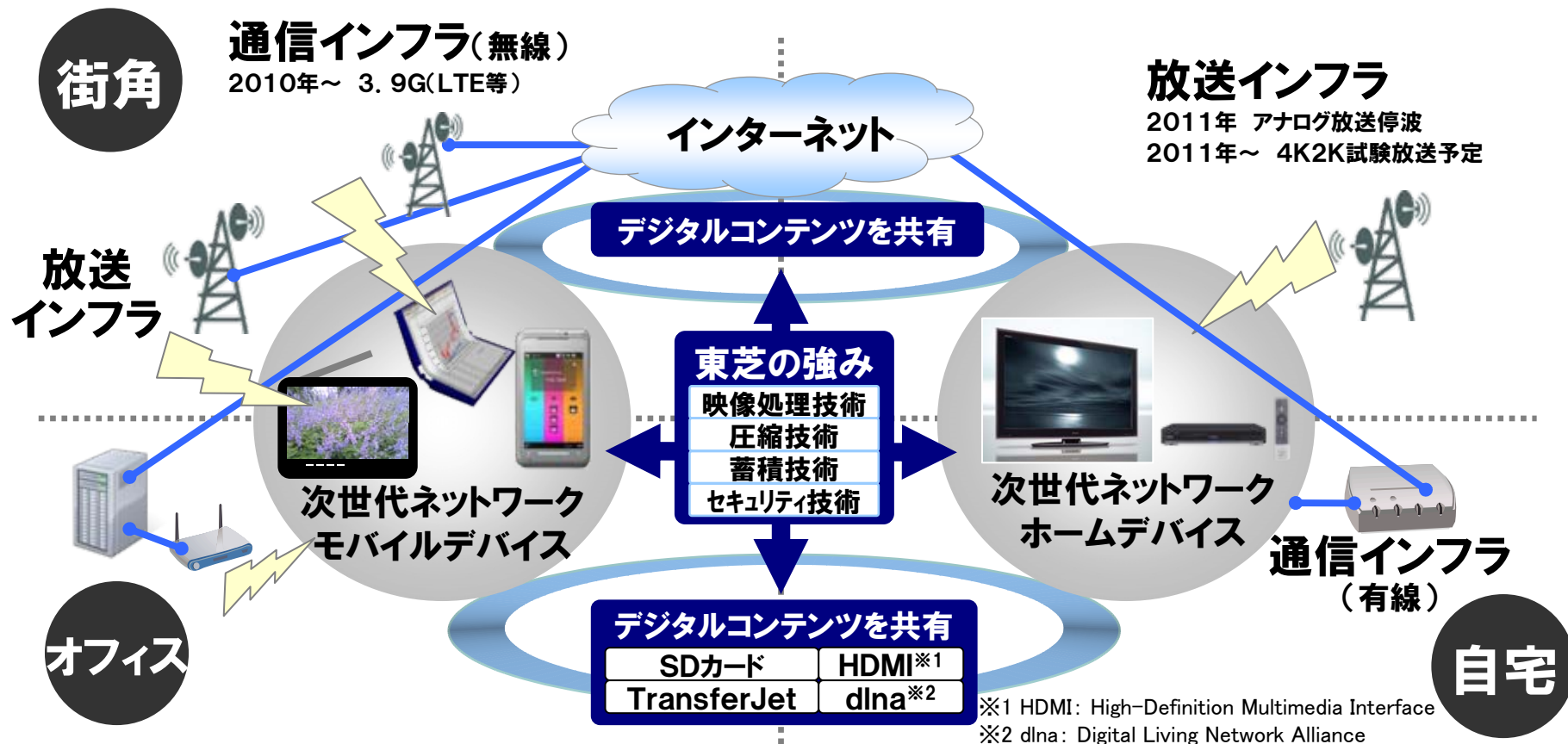
2015年度目標
売上高:3,500億円



人と環境に調和したあかり文化への貢献

次世代ネットワーク端末

安心・快適に暮らせるデジタル社会の実現



ネットワーク高度化を先取りし、快適なデジタルライフを実現するモバイルデバイスとホームデバイスを投入

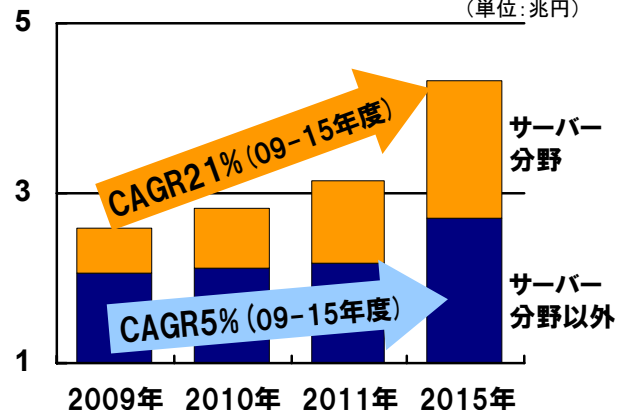
ストレージ事業

NAND・SSDとHDDの相乗効果による事業拡大

- サーバー市場の成長によりストレージ需要が拡大
- 富士通(株)HDD事業を取得
当社の強みのNAND技術と融合
- エンタープライズ向けストレージ製品を開発・市場投入(10年予定)

HDD・SSDの市場規模(金額ベース)

(単位: 兆円)



富士通(株)HDD事業取得前

	コンシューマー向け
SSD 	○
HDD 	○
搭載のデバイス	TV、PC、 ハイビジョンレコーダー モバイル機器等

領域
拡大

富士通(株)HDD事業取得後

コンシューマー向け	エンタープライズ向け
○	○
○	○
TV、PC、 ハイビジョンレコーダー モバイル機器等	サーバー ストレージサーバー等

バイタル＆ヘルスケア関連分野

ヘルスケア事業

東芝グループ総合力で高齢化社会、医療費抑制へ貢献

- 強みである画像診断技術をコアに診断から治療までをカバー
- 新興国向け普及機型の商品力強化で規模拡大
- ヘルスケアIT分野の強化(病院情報システム等)
- 新規事業分野への領域拡大
 - ・ 子宮頸がんウイルス型判別DNAチップが薬事承認
国産初の取得(09年7月)



治療をサポートする
大口径マルチスライスCTスキャナ

水ソリューション事業

人口増加による水需要増大に、事業領域を拡大して貢献

- 上下水処理：コアとなる水・汚泥処理新技術開発
- 海水淡水化：造水コスト低減化技術開発
 - ・ 海水淡水化実証プラントによる実証試験開始(09年9月)



海水淡水化処理装置

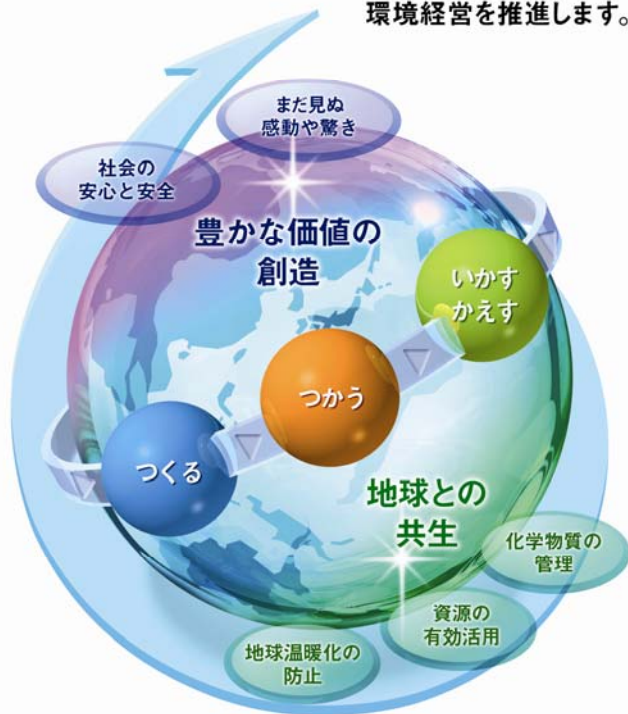
CSR経営の推進

「地球内企業」として持続可能な地球の未来に貢献

事業を通じたCSR経営推進の事例

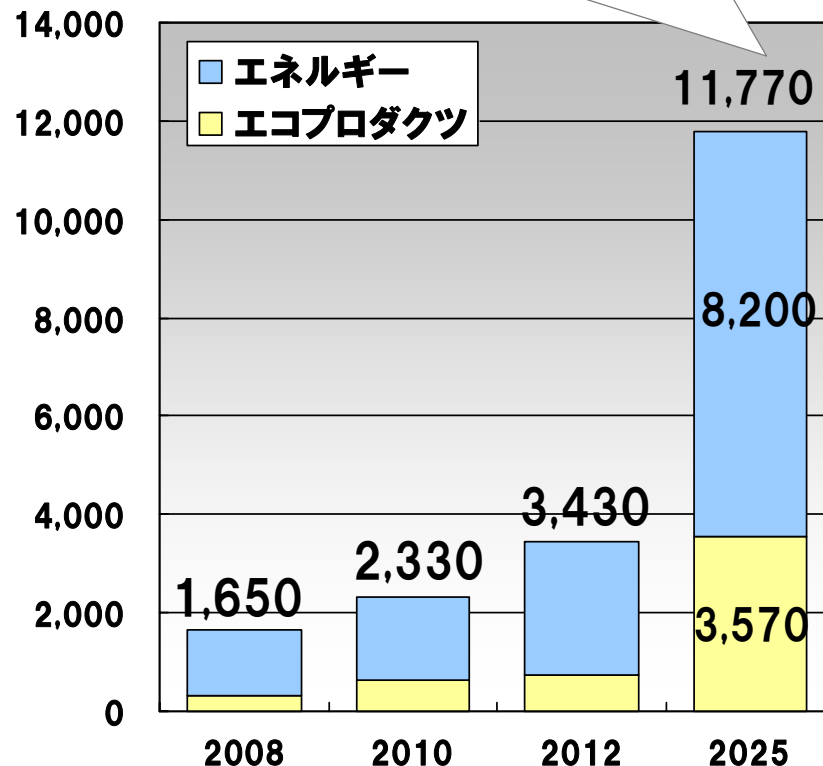
環境ビジョン 2050

東芝グループは、
地球と調和した人類の豊かな生活に向けて、
環境経営を推進します。



CO₂削減量
(万トン-CO₂)

2025年度に約1億2千万トン
のCO₂削減に貢献



-
- **景気変動の影響を受けにくい安定した収益基盤と財務健全性の確立**
 - **グローバル競争力を持ったトップレベルの複合電機メーカーへの構造転換**
 - **エコ・リーディングカンパニーとして持続可能な地球の未来に貢献**

TOSHIBA

Leading Innovation >>>