2012年4月17日

各　　位

会 社 名　株式会社　東芝
東京都港区芝浦１－１－１
代表者名 代表執行役社長　佐々木　則夫
（コード番号：6502　東、大、名）
問合せ先　　広報室長　　長谷川　直人
Tel　03-3457-2100

子会社におけるＩＢＭのリテール・ソリューション事業取得合意について

本日、当社子会社の東芝テック株式会社は、米国IBM Corporationと同社のリテール・ソリューション事業を取得することに合意し、添付のとおり発表しましたのでお知らせいたします。

以　上

2012 年 4 月 17 日

東芝テック、IBM のリテール・ストア・ソリューション事業取得で合意

東芝テック株式会社
IBM Corporation

本日、東芝テック株式会社（以下、東芝テック）と米国の IBM Corporation（NYSE:IBM 以下、IBM）は、東芝テックが IBM のリテール・ストア・ソリューション事業（以下、RSS 事業）を取得することに合意しました。事業取得の対価は約 850 百万米ドル（約 680 億円）です。本日の合意に基づき、今後、許認可等の諸手続きを経て、2012 年 6 月後半から 7 月を目途に両社間の事業譲渡が成立する予定です。

東芝テックは、RSS 事業取得後、米州、欧州、日本、アジアなど全世界で成長著しいリテールソリューション市場において、高水準の商品・ソリューションをグローバルに展開し、顧客に新しい価値を提供するリテール POS システムのリーディング・カンパニーとなります。事業譲渡完了後の主なシナジーの内容は以下の通りです。

(1) 各地域の顧客ニーズにきめ細かく対応した商品と、ソリューション提案メニューの充実により顧客利益を最大化。
(2) 顧客のグローバル店舗展開に合わせ、計画から導入、保守、サービスにいたるまで万全なサポート体制を確立し、ワンストップソリューションを実現。
(3) 東芝テックと RSS 事業部門のもつ「強い商品力」と「広い販売網」の組み合わせにより、量販店、専門店、コンビニエンスストアなどの市場を深耕し、飲食店をはじめとするホスピタリティ市場においてもプレゼンスを強化。
(4) RSS 事業の販売網と東芝テックのドキュメントソリューション事業の豊富なノウハウを組み合わせ、リテールソリューション市場向けプリンティングソリューション事業を展開。
(5) 東芝テックと RSS 事業部門の技術力の融合により商品開発を強化し、価値ある商品を創造・提供。
(6) IBM が提唱する「スマーター・コマース」[注1]事業の IBM プレミア・ビジネス・パートナー [注2]として先進的なリテールソリューションを提供。

なお、本取引のため、今後各国に新会社を設立し、日本には、その持株会社を設立する予定です。東芝テックはこの持株会社株式のうち 80.1%を取得し、グループ傘下に置く予定です。円滑な事業移管を考慮し、譲渡後一定期間は、IBM が 19.9%の持株会社株式を所有しますが、その後は東芝テックが持株会社を 100%子会社にする予定です。持株会社を含む各国事業会社は、東芝テックグループの中核会社として、東芝テック本体のリテールソリューション事業とともにグローバルで引き続き現状の RSS 事業を展開していく予定です。

なお、米国事業会社責任者として、現在 IBM でリテール・ストア・ソリューション担当ゼネラル・マネージャーを務めるスティーブン・D・ラドウィック(Steven D. Ladwig)氏が米国事業会社（本社:ノースカロライナ州ラーレイ）の CEO に就任する予定です。

注1　スマーター・コマース（Smarter Commerce）とは、モバイル、ソーシャル・ネットワーク時代において、企業が顧客を企業活動の中心に据え、マーケティング、販売、サービス、購買など商取引のすべてにわたって、今日オンライン上の購買行動に大きな影響力を持つ消費者の要望に迅速かつ柔軟に対応することを目指したビジョンです。2011 年、IBM が当ビジョンを提唱しました。

注 2　IBM プレミア・ビジネス・パートナーに関する詳細は、こちらをご参照ください。http://www-06.ibm.com/partnerworld/jp/weblook/pub_mem_premier.html

事業譲渡の対象

今回の合意により東芝テックが IBM から取得する予定の事業対象範囲は、現在、IBM が全世界に有する RSS 事業の開発、販売、保守[注3]等の機能になります。なお、今回の事業取得の対価については、東芝テックから IBM に対して、譲渡完了日、譲渡完了日の 1 年後、ならびに 3 年後の IBM 保有株式の買取を含め、3 回にわたって支払が実施されます。

注3　複数年サービス契約の下、保守サービス機能が新会社に移管されるまでの間、IBM は引き続き RSS 事業の顧客に対して保守サービスを提供します。

（参考：IBM のリテール・ストア・ソリューション事業の概要）

事業規模　売上高約 11.5 億米ドル（2011 年度実績）

従業員数　約 1,000 名（関連保守サービス要員数は含まず）

事業内容　リテール市場向けに、導入コンサルティング、ハードウェア、ソフトウェア、保守サービス[注4]などを組み合わせたソリューションの提供。

注4　保守サービス要員については、各国の許認可、および協議等を経て、新会社に加わる予定です。

【東芝テック（社長）鈴木 護のコメント】

「リテールソリューション市場は、単なる POS システムのニーズだけではなく、ネットを活用したバーチャル店舗とリアル店舗の融合への対応、バックエンドソリューションの拡充など、今後ますます成長が見込まれている市場です。両社の長年にわたる事業経験にもとづく商品群、サービス力、ならびに全世界に広がる販売・サービス網などの事業資産を融合・補完することで、顧客に新たな利益をもたらし、また、一段と強い競争力を有する新商品や新サービスの開発加速を図り、新たな市場を開拓してまいります。」

【IBM(IBM ソフトウェア・グループのインダストリー・ソリューション担当ゼネラル・マネージャー)クレイグ・ヘイマン(Craig Hayman)のコメント】

「ダイナミックに変化するリテール市場において、新たな戦略が求められており、今回の取引は世界のリーディングPOS会社を誕生させるだけでなく、IBMの戦略的に重要なSmarter

Commerceのイニシアチブにおける重要なビジネス・パートナーとなるものと信じています。オンライン、店舗、モバイル、ソーシャル等でシームレスなショッピング体験を求める顧客のニーズに応える両社の実績豊富なマルチ・チャネル・コマースにリテーラーが信頼を寄せてくださるものと考えております。」

【東芝（社長）佐々木則夫のコメント】
「東芝テックによる今回の決定を歓迎いたします。東芝テックは既に日本を含めたアジア地域における流通・小売業界向けのリテールソリューション市場において強固な地位を築いています。今回の事業取得を通じて、欧米、新興国市場においても更なる事業拡大が見込まれるとともに、グローバルに事業展開している東芝グループにとっても様々な事業機会の創出につながるものと期待しております。」

以上