

社是：喜んでもらえる喜び己も喜びたい

経営方針と成長戦略

（招集ご通知5頁）



株式会社 TBグループ

経営理念と社名の由来、2021年度経営スローガン

＜経営理念＞

喜んでもらう喜び 己も喜びたい (FOR YOU)

＜社名 TBの由来＞

①トレンドイビジネス(TB)を目指します。

時流の「環境」「健康」「観光」のグッド3K市場でニッチトップシェアをとる事業を行います。

②トータルワンストップビジネス(TB)を目指します。

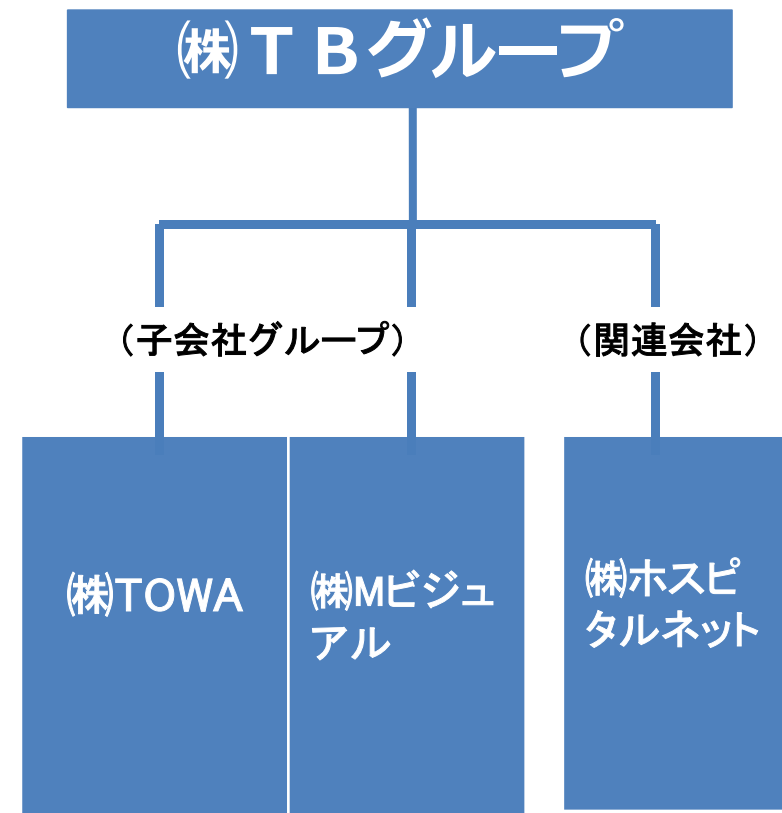
メーカーからソリューションビジネスまで、ワンストップで顧客満足の高いビジネスを行います。

＜2021年度 経営スローガン＞

**“ NEXTステージ(ハード&DX)へ
今がチャンス！ ”**

会社概要(2021年度)

会 社 名	株式会社T Bグループ
代 表 者	村田 三郎
設 立	1946年11月6日
本 社 所 在 地	東京都文京区本郷3-26-6
資 本 金	40.5億円
上 場 取 引 所	東京証券取引所市場第2部 (証券コード6775)
従 業 員 数	連結150名、単体48名
事 業 内 容	①LED関連事業 ②レジスターシステム関連事業 ③病院プリカ・ホスパッド関連事業 ④ホテルVOD・スマテレ関連事業 ⑤スマートヘルス関連事業(新規) ⑥キャッシュハイブリッド関連事業(新規)



強みは、技術力...普及率ゼロ・業界初ビジネスの歴史

	創業～1970年代 ・コンピュータ発明 ・トランジスタ発明	1980年代 ・VTR発売	1990年代 ・携帯電話誕生	2000年代 ・プラスマTV登場 ・デジカメ登場 ・iMac/iPod登場 ・DVDレコーダ登場	2010年 ・iPhone/iPad登場 ・掃除ロボット・ルンバ登場 ・スマホ SNS	2020年 コロナ禍 超高齢化	成長戦略
--	-------------------------------------	------------------	-------------------	--	--	-----------------------	------



TBグループの主要人脈

安藤 国威（あんど う くにたけ） 氏

<略歴>

昭和17年1月1日生まれ
昭和44年 ソニー株式会社入社
昭和54年 ソニー・プルデンシャル生命保険
株式会社（現ソニー生命保険株式
会社）代表取締役常務
平成 6年 ソニー株式会社取締役
平成12年 ソニー株式会社 代表取締役
社長兼COO
平成17年 ソニーフィナンシャルホール
ディング株式会社 代表取締役会長
平成23年 ソニー生命保険株式会社 名誉会長
(株)TBグループ 特別顧問

中島 義雄（なかじま よしお） 氏

<略歴>

昭和17年3月30日生
平成5年 大蔵省（現財務省）主計局次長
平成12年 京セラミタ(株)代表取締役専務
平成17年 船井電機(株)取締役執行役員副社長
平成21年 セーラー万年筆(株)代表取締役社長
平成29年 (財)日本価値協創機構特別顧問（現任）
(株)TBグループ 社外取締役

中澤 信雄（なかざわ のぶお） 氏

<略歴>

昭和19(1944)年8月7日生
1968年 4月 野村證券株式会社入社
1996年 6月 同社代表取締役専務(投資銀行兼
国際金融)
1999年 6月 国際証券株式会社代表取締役社長
2002年 9月 三菱UFJモルガン・スタンレー証券
株式会社代表取締役社長
2006年 4月 事業創造大学院大学学長
2010年 6月 東京コーパス総合研究所代表
取締役社長（現任）
(株)TBグループ 顧問

藤野 公孝（ふじの きみたか） 氏

<略歴>

昭和23年5月29日広島県生
平成11年 運輸省運輸政策局観光部長
平成12年 大臣官房 総務審議官（退官）
平成15年 参議院議員
平成18年 国土交通大臣政務官
平成27年 （一社）全日本社寺観光連盟会長
平成29年 （一社）宿泊施設関連協会最高顧問

(株)Mビジュアル 顧問

第88期 経営方針と成長戦略 ①

「コロナ禍」の中期化を受け経営形態をダイナミックチェンジ

1. 子会社グループの業態変革と事業再構築

インバウンド関連事業である(株)Mビジュアル、MAYUDAMA(株)の2社の事業再編再構築によるウイズコロナ事業への明確な業態変更し「ハードウェア+DX事業」にシフト。

(1) (株)Mビジュアル

ホテルインバウンド事業からウイズコロナ関連商材を中心とし、主力市場を介護・調剤（ドラッグストア、クリニック、在宅介護）市場にシフト。スマテレ®システムをアレンジし、ヘルスケアのトッププラットフォーム事業にシフト。また医療介護有識者メンバーの参加で体制を充実。

(2) MAYUDAMA(株)

カプセルホテルの直営店舗をテレワーク・シェアオフィスなどへ業態転換を検討。

政府の事業継続補助金、経費の減額など収支改善。まゆ玉クリーンビジネスで線路保守点検などのエッセンシャルワーカー向けの仮眠室の受注で本事業もウイズコロナ事業へ業態をシフト。

2. TBグループの黒字化戦略

(1) LEDサイネージ部門

従来のハードウェア売切りのメーカービジネスは料飲食店向け厳しい予測。伸長する店舗へ高精細のフルカラーLEDビジョンの導入を加速。リニューアル開店のスタートアップ店舗に向けてウイズコロナ対応策をセットした総合的な支援ビジネスに取り組む。ソリューション、リカーリングビジネスで増収増益を図る。

(2) SA部門

ハードウェア売り切りビジネスは更に厳しい市況。(株)TOWAはウイズコロナ商材など顧客のニーズがあり、政府が補助支援する分野に注力。セルフレジ、分煙ボックスに加え、ロボット及び新型コロナウイルス抗原キット、UVライト群の取り扱いも推進。当社の強みを生かしたモバイルPOSと屋内外ハイブリッド型サイネージによる新たなリカーリング型ビジネスモデルをマーケティング中。

3. 財務体質の強化

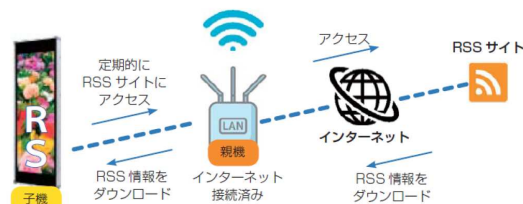
(株)TOWAは政府系支援制度を活用し、無担保、無利息の資金を調達。コロナ禍の中長期化に備えて財務体質の強化。(株)TBグループも同制度を活用した融資60百万円および代表取締役連帯保証付き融資40百万円を4月末に調達。今後も財務体質強化のための対応策を実行。

基幹ビジネスデジタルサイネージ事業/ストアオートメーション事業

■デジタルサイネージ事業

①業界シェアNO.1の戦略

- 文字から映像へ
- 業界初!WiFi標準搭載
- ラインナップ強化



②公共施設への事業進出

- 大手インフラ企業との協業で実現

電柱地中化→ITポール

◎WiFi/5G機能搭載

◎電柱広告サイネージ

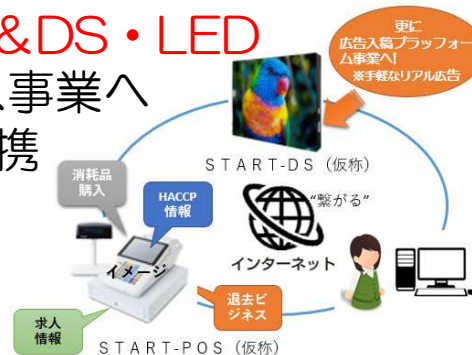


③つながる! POS&DS・LED

クラウドサービス事業へ

- PFでデータ連携

所有から
利用する時代へ



■ストアオートメーション事業

①高速道路施設向けPOS導入完了

- 連続採用
- 約800台SA/PAへ



②非接非対面製品投入 (セルフレジ)

- 市場規模2万台の大台へ!
- 中小チェーン組織へ



③セルフレジソリューション水平展開

- 大手調剤/美容チェーンに導入開始!

④新たなチャネル開発

- 最大流通機器メーカーとのビジネス展開
- 新たな販売網の確立



⑤2023に向けインボイス需要高まる

- 商品への適用税率や税額まで明記

⑥受動喫煙防止法に対応 (補助金活用)

- 分煙BOXの展開

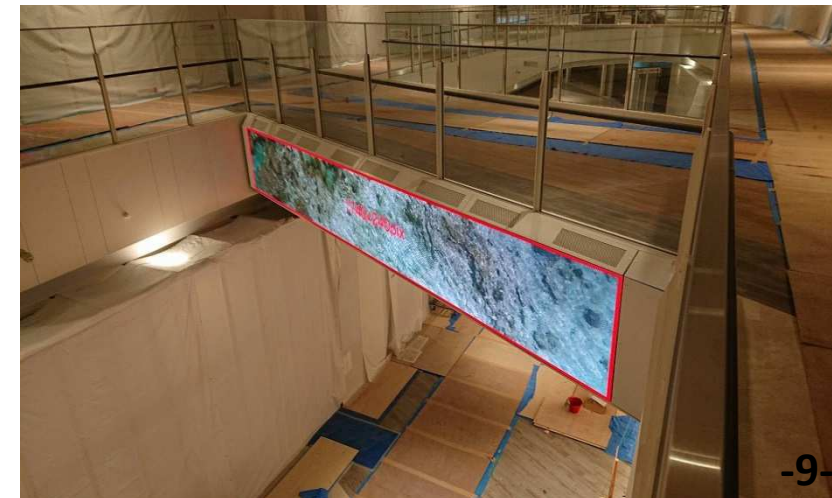
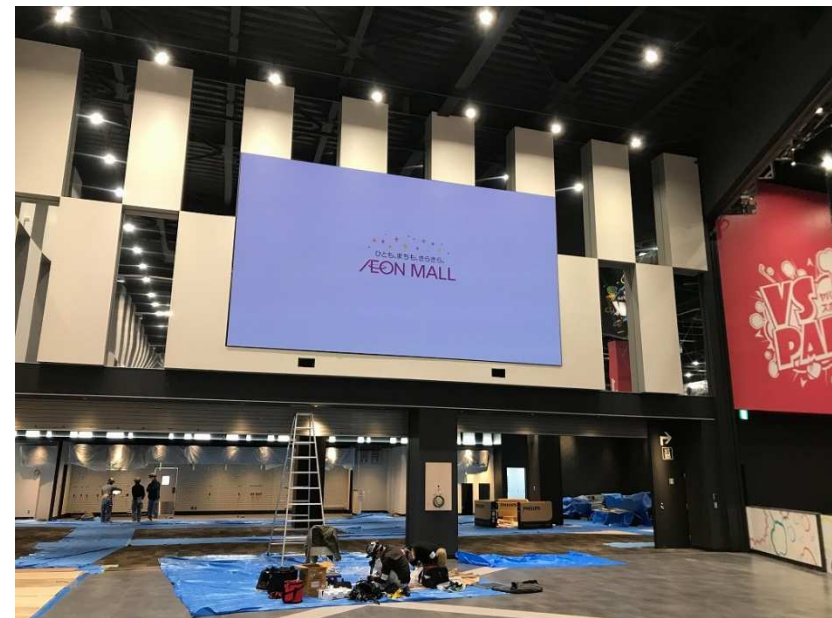
DS部門（豊田市役所 様）

フルカラーLED サイネージピッチサイズ 3.9mm
外形サイズ 1,000(W)×1,000(H)mm
作成：株式会社TB グループ
LED フルカラー
解像度 256×256 pixels
交差点に3台設置し、豊田市やラグビーの宣伝の
ほか道路標識なども表示しています。



DS部門（イオンモール利府 様）

フルカラーLED サイネージ：ビジョンサイズW7680×H4320
：ビジョンサイズW6960×H960

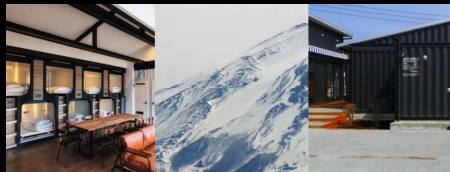


MAYUDAMA事業 (CHANGE)

インバウンド需要拡大に伴う事業展開を開始



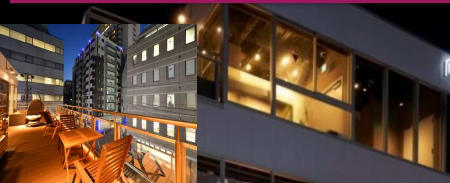
ファーストキューブ山口様



Di MUSiCA様 (河口湖)



MAYUDAMA CABIN
Terrace & Cafe



MAYUDAMA CABIN (直営店)

CHANGE

■まゆ玉クリーン事業始動！※日本エアーテック社協業

MAYUDAMA CABIN 横浜市内のスリーピングボックス「まゆ玉」



- ①ウイルスが付着した^{じんあい}塵埃粒子
→ **約1/2,000個に！**
②花粉粒子 → **0個に！**

「感染症対策としての有効性を確認」

高性能HEPAフィルターで
0.3 μm粒子を
99.99%以上
除去

まゆ玉クリーンは特許を出願しました。

【測定結果】

塵埃粒子サイズ	大きさの目安	塵埃粒子個数 検査開始時	精密工場などの クリーンルーム同等		開始時からの減少割合 弱 30 分 / さらに強 20 分
			塵埃粒子個数 ファン風量 (弱) 約 30 分後	塵埃粒子個数 ファン風量 (強) さらに約 20 分後	
0.3 μm	ウイルスが付着した塵埃粒子	551,802	27,648	277	約 1/19 / 約 1/1,992
0.5 μm	クリーンルームの クラス判定基準	46,856	1,945	19	約 1/24 / 約 1/2,466
1.0 μm		20,640	777	10	約 1/26 / 約 1/2,064
5.0 μm		1,135	23	0	約 1/49 / 検知数 0
10.0 μm	花粉 20~30 μm に対応	1,061	5	0	約 1/212 / 検知数 0

上記「塵埃濃度減衰確認測定」の他に、「フローアの塵埃濃度測定」、「外気の塵埃濃度測定」、「運転時の騒音測定」を実施しました。

阪神電気鉄道(株)様に導入！

→エッセンシャルワーカーの皆様に、
安心安全をご提供します。



更に・・・

シェアオフィスなどへの業態変更を視野に入れ活動して参ります。

2021年5月19日プレスリリース

感染症対策に有効な高性能クリーンエアシステム搭載
宿泊用カプセルボックス“まゆ玉クリーン”を初受注
＜阪神電気鉄道株式会社 様＞

株式会社TBグループ（本社：東京都文京区、代表取締役社長：村田三郎）は高性能クリーンエアシステムを搭載した宿泊用カプセルボックス“まゆ玉クリーン（特許出願済み）”を阪神電気鉄道株式会社（本社：大阪市福島区、代表取締役社長：秦雅夫）（以下 阪神電気鉄道）様より受注いたしました。

“まゆ玉クリーン”は昨年11月より効果測定とマーケティングを実施し、本年2月より販売開始しており、今回が初の受注となります。納入時期は6月を予定し、阪神電気鉄道様の鉄道電気施設の保守係員の詰所2か所にまゆ玉クリーンを合計30床設置いたします。

＜受注までの経緯＞

1. 健康の維持と感染症対策

阪神電気鉄道様では、今般のコロナ禍においても社員の健康を維持すべく、各セクションの役割や規模などに応じた対策を取られています。この度、当社は阪神電気鉄道様の都市交通事業本部 電気部（以下 電気部）よりお声がけをいただき、“まゆ玉クリーン”をご提案差し上げました。

2. 課題・目的

阪神電気鉄道様の電気部では、鉄道電気設備の保全を行うため多くのスタッフが所属しており、昼夜を問わず業務が遂行されています。そしてその絶え間ない業務では仮眠・休憩施設は必要不可欠です。

しかし、このコロナ禍においては、仮に1人でも感染者が発生した場合、濃厚接触者を含めて就業できません。人員の臨機応変な対応が必要となり、安定的な業務遂行に大きな支障を来す恐れがあることから、感染症対策を考慮した上での仮眠・休憩施設の活用方が喫緊の課題となっていました。

(株)Mビジュアル

1) 設立	・ 2001年10月1日
2) 資本金	・ 6000万円
3) 代表者	・ 代表取締役社長：和田 鉄也 ・ 取締役：村田 三郎 ・ 取締役：清水 洋一郎 (元JTBコミュニケーションズ代表取締役)
4) 主要株主	・ TBグループ (100%)
5) 事業内容	①ホテルVOD事業 ホテル向けVODサービス 3000室に展開 ② インテリジェント タブレット事業 3000室で稼働中 ③ハイスピードWifiサービス事業 ホテル向け高品質Wifiサービス ④多言語音声ペン事業 学研、旺文社、シチズンなどに展開 ⑤LEDサイネージのレンタル＆ソリューション事業 主要顧客：全国100施設 有名ホテル 帝国ホテル、ホテルニューオータニ、京王プラザグランドプリンスホテル新高輪 銀座三越 伊勢丹 高島屋など

多言語音声ペンが鳥取市歴史博物館にて採用（本年4月）



鳥取観光コンベンション協会資料より

大阪北区で採用されている屋外ハイブリッド型サイネージネット対応で地域コミュニティ情報発信。



(株)Mビジュアルの成長戦略

～ ヘルステック分野におけるトッププラットフォームを目指す ～

世界保健機関憲章

・健康とは身体的・精神的・社会的に良好な状態であり、単に疾病や病弱が存在しないことではない

健康づくりのためのオタワ憲章

・健康の社会的決定要因とは平和住居・教育・食料・収入・安定した環境・持続可能な資源・社会的公正と公平をいう。

超高齢化社会とコロナ禍の健康ニーズを汲み取り、成長戦略の一環として医療法人向けソリューションをベースにスマートヘルス分野でトップのプラットフォームを目指します。

主な事業内容：

① スマテレ事業

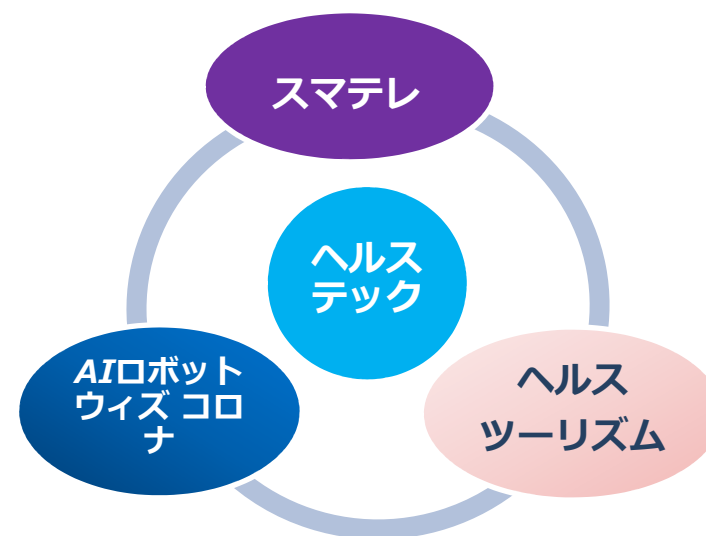
ビジネスパテント保有のスマートテレビ“スマテレ®”とサンプル付eコマース事業を中核事業

② スマートロボット事業

病院／クリニック／介護施設の向けAIロボット事業及びウィズコロナ&ITネットワーク事業。

③ ヘルスツーリズム事業

VIPを対象としたインバウンド向けの検診や/癌免疫治療
IPS細胞バンク/アンチエイジングのコーディネート事業



病院向けスマテレ®システム

ホテル/病院介護施設向けIPTVシステムをスマテレ。新たなバナー広告&eコマースモデルにより施設側の負担「0」で施設利用者に提供する情報サービス。スマテレを利用して非接触面会や遠隔医療を実現します。さらには在宅サービスにも対応する。

- 1. スマテレシステムは導入経費“0円”で**
13インチタブレットを設置費用0で提供し
収益は施設側ともシェア。病院プリカで成功
したビジネスモデルの進化版
- 2. フリーWE-MESHも導入経費“0円”**
WE-MESHは時間課金サービスのできるWi-Fi
システム。利用者はスマホで簡単に決済可能。
- 3. 広告配信によるアフィリエイト収益**
WE-MESHを経由し、企業広告サイトへの誘導する
ことでアフィリエイト広告収益化更にサンプル
提供サービスを実施。



ビジネスモデル：
・アフィリエイト
広告モデル
・eコマース
・ネット課金モデル
・サンプルマッチング



ベッド脇のアームに
タブレット端末を固定

空間除菌スマートロボット（新機能）



マイナスイオン
で空気を除菌し
ています。

- ・顧客ニーズに対応
するカスタマイズ力
- ・コストパフォーマンスの
高い性能。



＜基本機能＞

- ・マイナスイオン発生装置を装填して、順回路を滅菌致します。（2021年夏予定）
- ・マッピングに基づきモール共用部分を巡回致します。
- ・キャビネットを利用して物販も可能。
- ・QRコードをロボットに用意してお客様に店舗のクーポンの配布可能。
- ・周りの環境に併せて胴体（外装）をペインティングが可能。
例：子供向けのアニメデザインなど

活動場所



飲食店



病院



介護施設

抗原検査キット



k! 厚生労働省からの発表



厚生労働省より新型コロナウイルス感染者の早期発見に使用するため抗原検査キットを容認し、配布に向けて確保を進めると発表がありました。
(2021年5月時点)

弊社では只今特別価格にてご案内しております。これを機に是非一度ご検討ください!

※ニュース番組「パンキシャ!」より抜粋

(株)ホスピタルネット

<会社概要>

1) 設立	2000年1月6日
2) 資本金	5.49億円
3) 役員	・代表取締役会長：村田 三郎 ・代表取締役社長：武田 利信 ・取締役：山崎 充彦 ・取締役：安本 光治 ・取締役：信岡孝一（非常勤）
4) 主要株主	・(株)T Bグループ ・シダックスフードサービス(株) ・日本金銭機械(株)
5) 事業内容	病院をホテルのように快適に！を経営理念として展開している。 <TVカードシステム> ・プリペイド方式テレビカードシステム ・FeliCa ICカードシステム (HosCa) <院内コンシェルジュシステム> ・タブレット端末 (HosPad) ・医療機関向け 外来呼び出しシステム ・健診システム ・ママ友チャンネル <IoTヘルスケア>





受診者ごとの検査予定や検査の説明などが1台の端末で確認できる



スタッフ側のシステム画面からは、現在の混雑状況をリアルタイムで表示

そして、検査結果を確認する。受診者は、検査を受ける前に、空いている検査へ誘導すること、待ち時間を緩和。さらに松田氏は、「受診者の端末に表示されているバーコードを認識して本人確認をするため、万が一端末の取り違いがあっても検査を行う前に防止できます」と話す。

今後同社では、全国の健診施設を中心に同システムを提供し、今後3ヶ年累計で約50施設、約10億円の売上を目指す。武田氏は、「スマホによる事前問診や自動誘導システムなど、本システムの一部機能の単体導入にも対応していく次第です。将来的には初診・再診率アップのサポートにつながる」と、今後の抱負を語った。受診者・施設がともにメリットを享受できるだけに、さらなる利用拡大が期待される。



端末上に通知し空いている検査への誘導も可能

広範な機能を通じて待ち時間の解消や手間の軽減などを実現。「健診誘導システムエムパッド」の特徴は、各受診者の端末とスタッフの端末が連動し、待ち時間の短縮や医療安全などに寄与、スムーズな健診を実現できる点だ。たとえば、従来の紙ベースだった問診票などの資料はすべて端末内に搭載しペーパーレス化。タッチパネルで入力するため、手書きによる記入ミスや漏れを防げる。また問診は、当日貸与される専用端末のほか、事前にスマホから入力することも可能だ。

そして受診者は、ディスプレイ上の案内に従い、検査を受ける流れ。受診者ごとの端末で受ける検査予定やマップが確認できるため、スムーズに施設内を移動できる。呼び出しも端末に通知され、個人情報保護にも配慮した形だ。「患者さんの端末では当日のオプション検査の案内や問い合わせにも対応するほか、書籍・雑誌が読めるアプリも搭載している。待ち時間を持て余すこともありません」と、MS営業本部次長の松下智久氏は説明する。

一方、スタッフ側は、各検査ブースの混雑状況や受診者ごとの待ち時間などをリアルタイムで確認できる。混雑状況に応じて、自動または手動で受診者へ通知を出し、空いている検査へ誘導すること、待ち時間を緩和。さらに松田氏は、「受診者の端末に表示されているバーコードを認識して本人確認をするため、万が一端末の取り違いがあっても検査を行う前に防止できます」と話す。

果は随時受診者の端末内に反映され、過去の検査結果との比較ができるほか、専用アプリを経由して自宅のPC・スマホからも閲覧できる。

こうした充実の機能によって受診者満足度を高めるばかりか、健診施設側にとっても、受診者数アップ、効率性の向上、オプション検査の申込率のアップなどの費用対効果が期待できるという。

「導入の際には、ヒアリングのもと各健診施設に最適化したシステムを構築。リハールによる院内オペレーションの確認も実施したうえで、約6カ月で本格運用となります」と（松下氏）

クリニックサポーター：株式会社ホスピタルネット 健診誘導システム HosPad®

スマートな検査フローを実現する 健診誘導システムで 受診者・施設両方にメリット

2000年の創業以来、病院向けカード式テレビシステムやICカードソリューションといったサービスを展開してきた、株式会社ホスピタルネット。約4年前からはiPadに自社開発のアプリ・コンテンツを搭載した新サービス「HosPad®（ホスパッド）」の提供を開始。なかでも近年は、健診誘導システムに注目が集まっている。



入院患者や施設を支える数々のソリューションを提供

「For You（喜んでもらう喜び）」を社是に、病院向けに数々のソリューションを展開する、株式会社ホスピタルネット。入院病棟でおなじみのカード式テレビシステムは、全国90万床で導入されているうちおよそ半数が、同社製というから驚きだ。また、ベッドサイドのシステムフアンチャー、ICカード職員証など、多くの病院周辺システムを手がける。

そんな同社が約4年前から新たに取り組んでいるのが、iPadに自社開発のアプリ・コンテンツを搭載したタブレット端末システム「HosPad®（ホスパッド）」（以下、HosPad）だ。

「当初は産婦人科向けに、患者さん向けのメッセージ送信、スケジュール・予約管理といったアプリ、妊娠・出産・育児コンテンツを搭載した「エムパッド」(ホスパッド)と、マタニティ&ウイメンズ」をリリースしました。現在は、約200施設でご利用いただいています」と、代表取締役社長の武田利信氏は話す。

「HosPad」ではほかにも、さ



武田利信代表取締役社長(右)と松下智久MS営業本部次長(左)

さまざまな自社開発アプリ・コンテンツを展開。たとえば、1000台を導入する北里大学病院では、入院案内や手術・検査の詳細な説明コンテンツ、また、画面上で商品を選択し院内の売店へ注文できるという売店発注システム、患者向けのアンケート機能などを使い、病院経営の効率化に寄与している。

そして、約2年のテスト運用を経て、18年からリリースしたのが、「健診誘導システムエムパッド」である。19年春時点で神奈川県・健診センター「カラダテラス海老名」をはじめ、全国で導入・問い合わせが増えているという。