

# FY2024 (2025年3月期) 決算 事業概要

株式会社ワコム (東証プライム：6727)

# FY2024 振り返り

## 1. 新カテゴリ “Portable Creative”の導入

wacom  
Movink

ブランド製品事業再成長のkeyとなる  
Portable Creative(モバイル用途)の立ち上げ

## 2. 継続的なOEM顧客への テクノロジー支援



各OEMの「AI PC」「AIスマホ」を支える  
ワコムテクノロジー

## 3. デジタルリンクを使った サービス体験の提供開始



リモート  
ソリューション  
サービス



作品と作家  
を紐づける  
サービス



Z-KAI  
探求型学び  
サービス

売上高  
**1,156.8億円**  
(FY2023比 △31.1億円)

営業利益  
**102.1億円**  
(FY2023比 +31.5億円)



事業構造改革  
実施(次頁)

## 4. 将来への成長投資実施

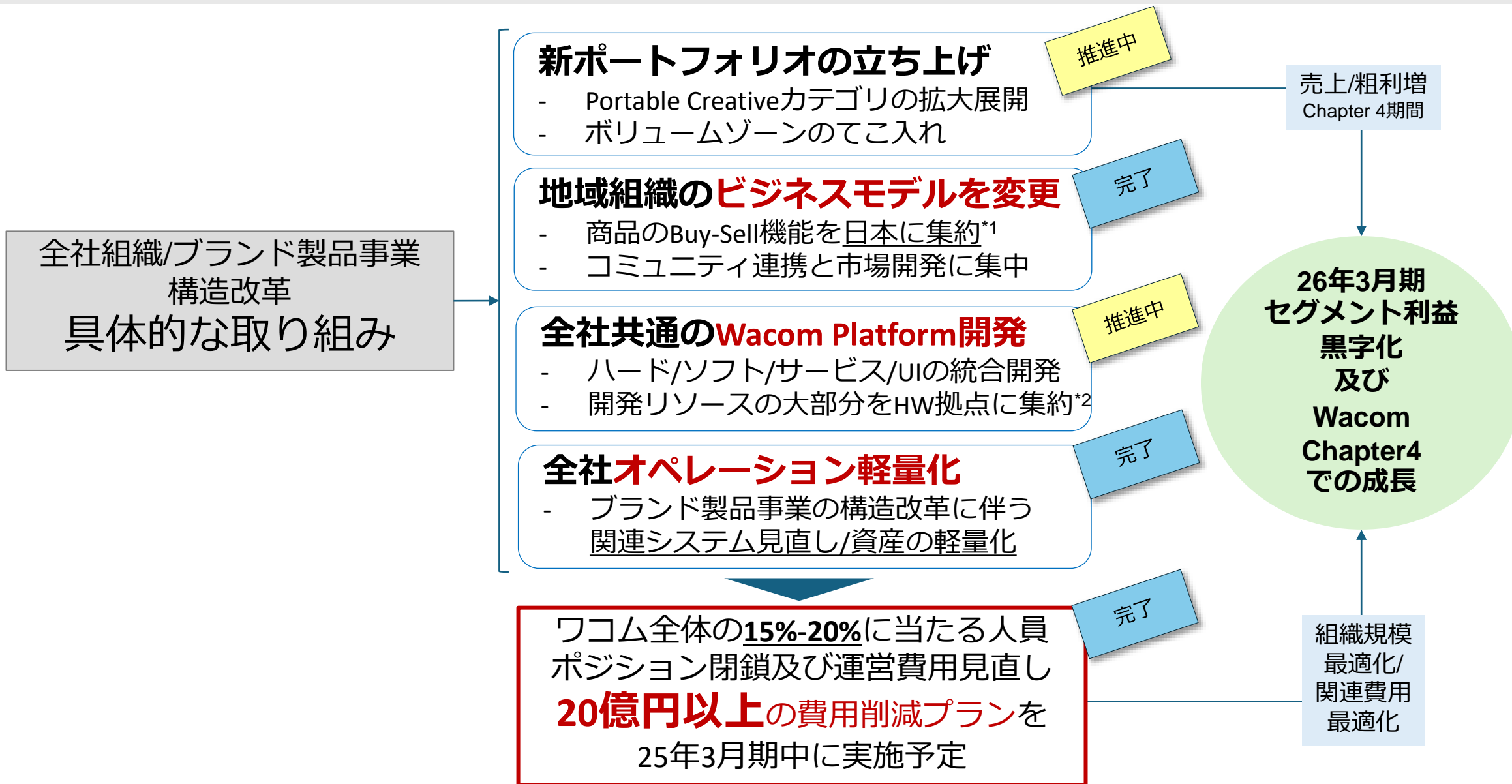


SYNCORE.



JENESIS

AI, IoT, 医療DX等の分野における成長投資を実施  
(詳細はChapter 4の説明ページで詳述)

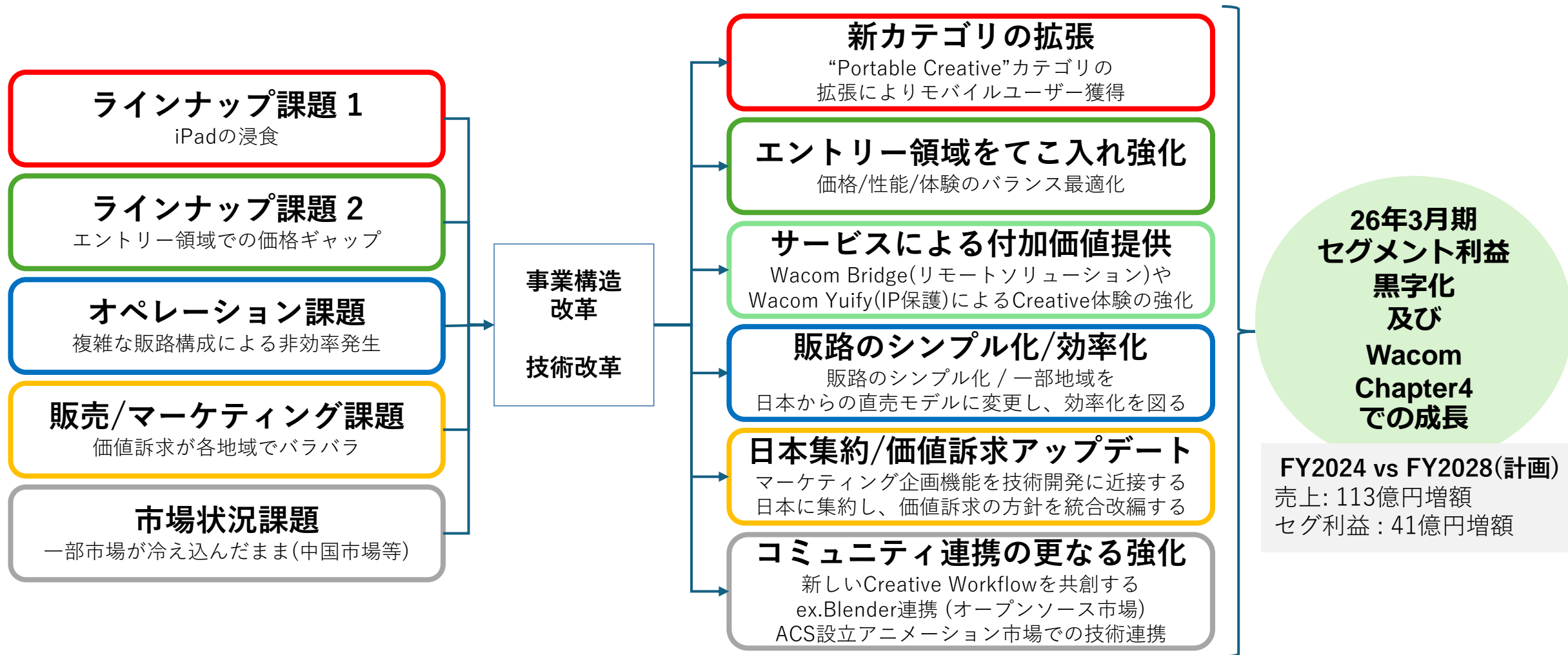


\*1と\*2: 一部除く

# Chapter 3振り返り ブランド製品事業構造改革による再成長

## ブランド事業低迷の構造的要因

## 再成長への方策



# FY2024 (2025年3月期) 決算 数値編

## 業績

**売上高 1,156.8億円**

(FY2023比 △31.1億円)

**営業利益 102.1億円**

(FY2023比 +31.5億円)

## 株主還元

**増配（年間20円→年間22円）**

**自己株式の取得 75億円**

(Wacom Chapter 3期間 累計 200億円)

## 資本効率

**ROE 15.6%**

(FY2023比 +3.7ポイント)

**ROIC 16.3%**

(FY2023比 +5.7ポイント)

## 将来の成長に向けた投資

**R&D+設備投資 101億円**

**技術資本提携 10.2億円**

(投資分野：AI、IoT他)

# 決算概況 (FY2024)

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期

**売上高：1,156.8億円 (FY2023比 △31.1億円)**

**営業利益：102.1億円 (FY2023比 +31.5億円)**

- テクノロジーソリューション事業：EMRが好調で大幅増益
- ブランド製品事業：事業構造改革に伴う固定費の削減効果等により赤字縮小

連結P/L (億円)

	FY2023	FY2024	増減
売上高	1,188.0	1,156.8	△31.1
営業利益	70.6	102.1	31.5
営業利益率	5.9%	8.8%	2.9%
経常利益	98.5	103.9	5.4
当期純利益	45.6	52.2	6.6

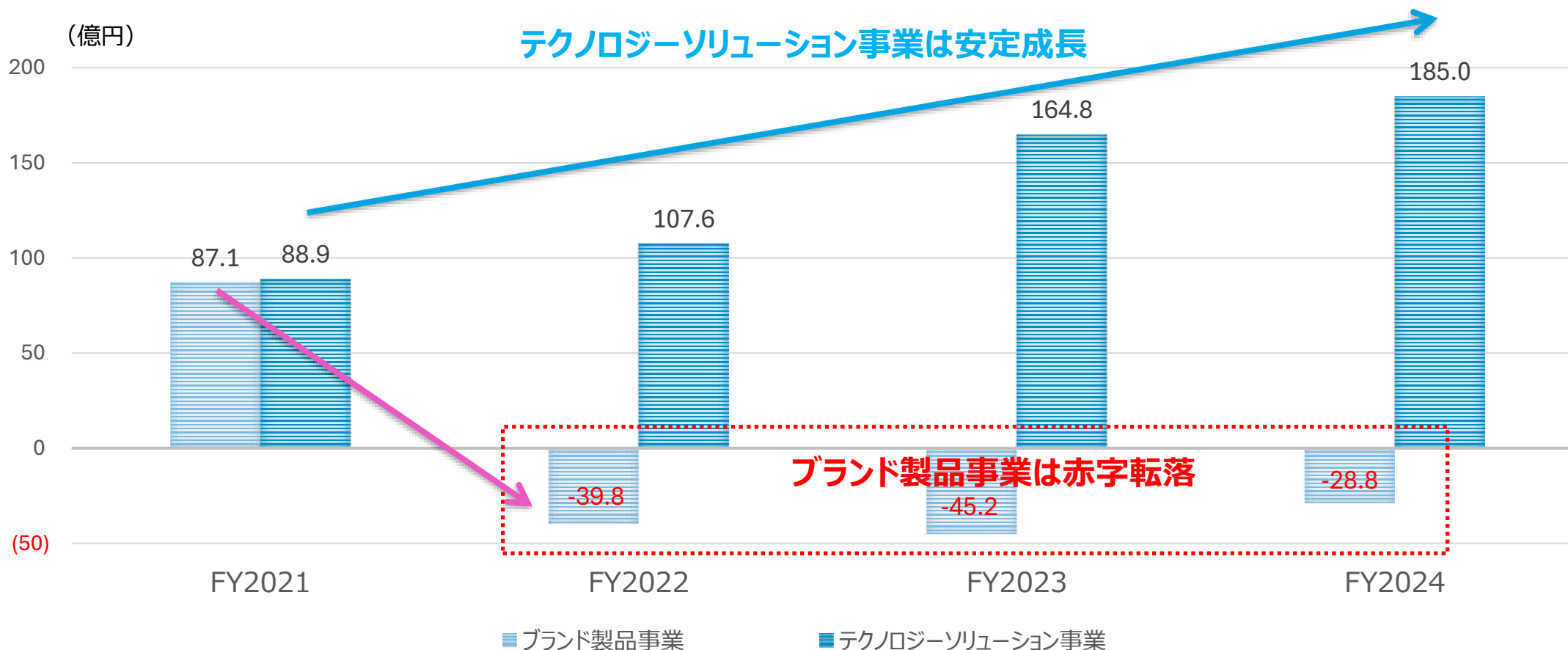
営業利益のセグメント別内訳 (億円)

	FY2023	FY2024	増減
テクノロジーソリューション事業	164.8	185.0	20.1
ブランド製品事業	△45.2	△28.8	16.4
調整額	△49.0	△54.1	△5.0
合計	70.6	102.1	31.5

# セグメント別業績推移 (Chapter 3期間)

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期

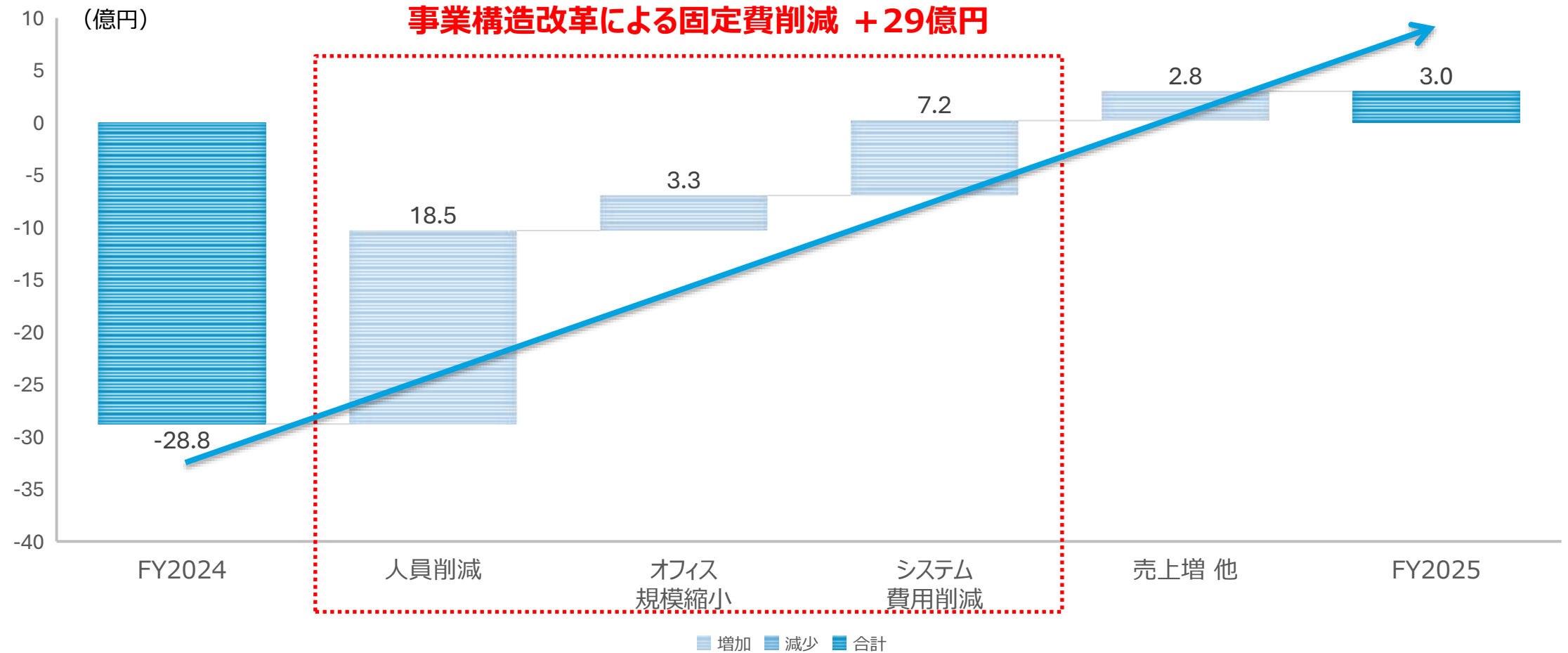
- テクノロジーソリューション事業は堅調でコロナ禍期間中も安定成長を維持
- ブランド製品事業はコロナ禍による巣ごもり需要による特需的な黒字から赤字に転落
- Chapter 3 後半はブランド製品事業の事業構造改革に注力



# ブランド製品事業の事業構造改革

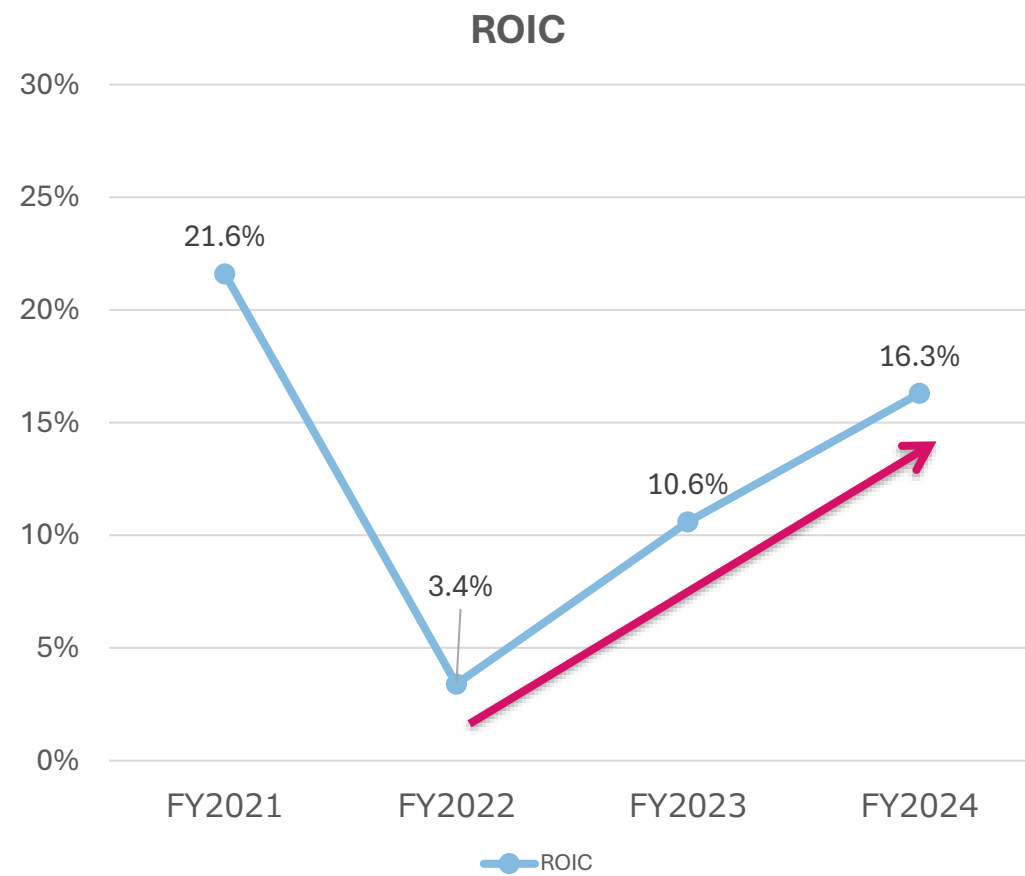
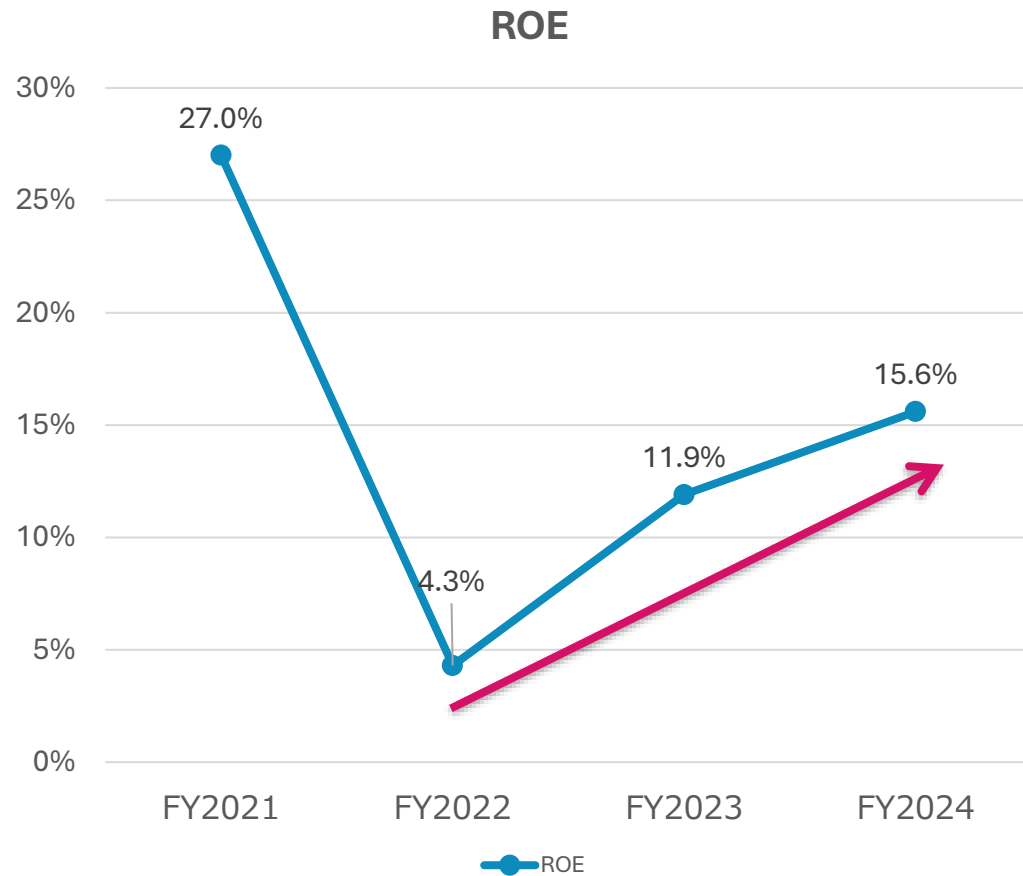
FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期  
FY2025 2026年3月期

- 事業構造改革による固定費の削減により赤字は解消、FY2025は3億円の黒字を見込む
- FY2024で事業構造改革に伴う特別損失 31億円を計上（FY2025以降、多額の特別損失の計上は発生しない見込み）



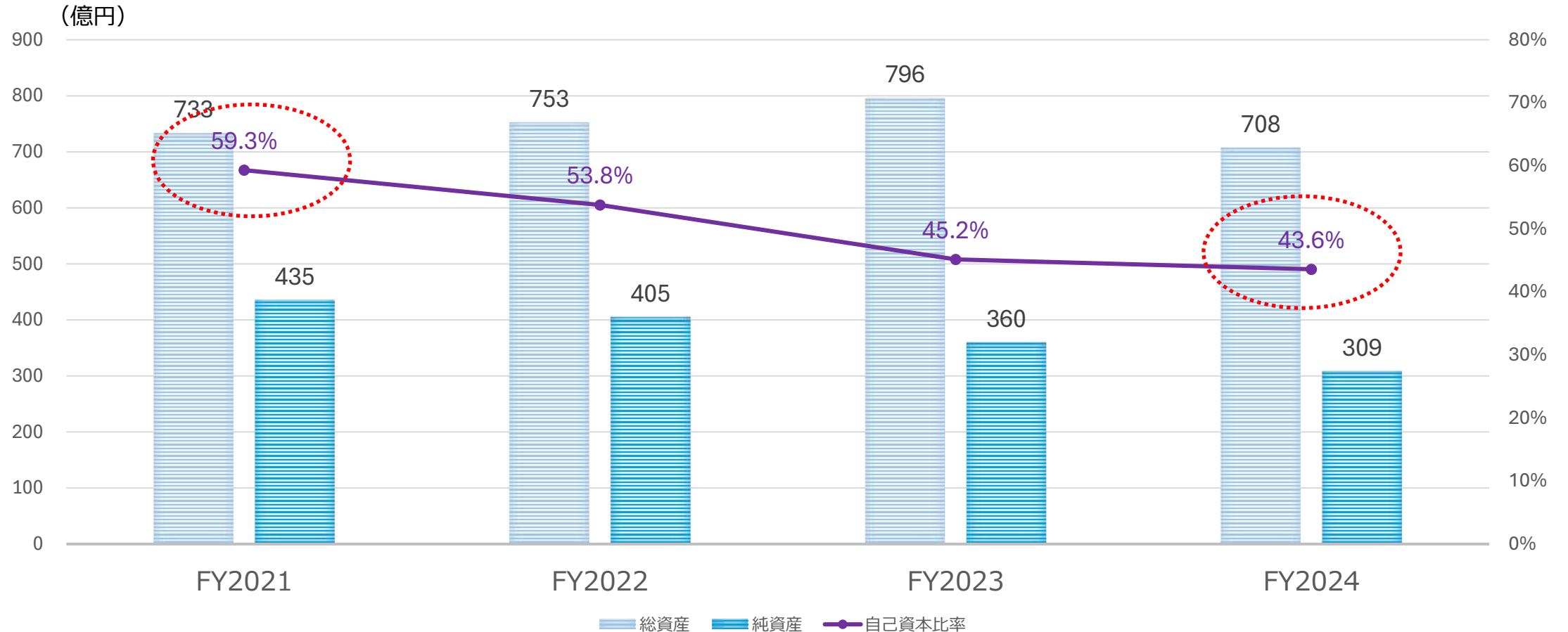
# ROE・ROICの推移（Chapter 3期間）

- ブランド製品事業の業績悪化により、FY2022は大きく悪化したのが、その後は回復傾向
- 引き続き収益性・効率性の向上に努める方針



# 財政状態 (Chapter 3期間)

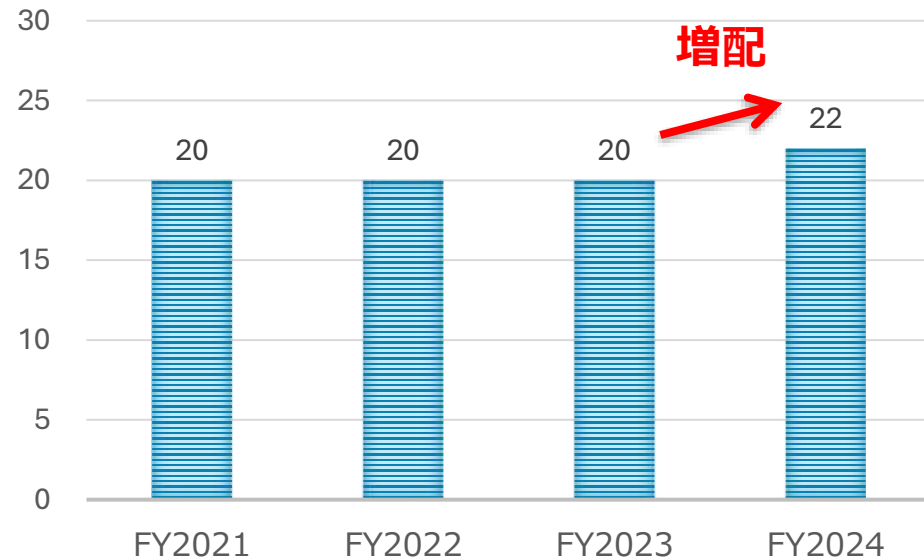
- 総資産は概ね横ばいで推移
- 純資産は安定配当と大規模な自己株式の取得等、積極的な株主還元により減少
- 結果として自己資本比率は、FY2021 59.3% → FY2024 43.6%に低下



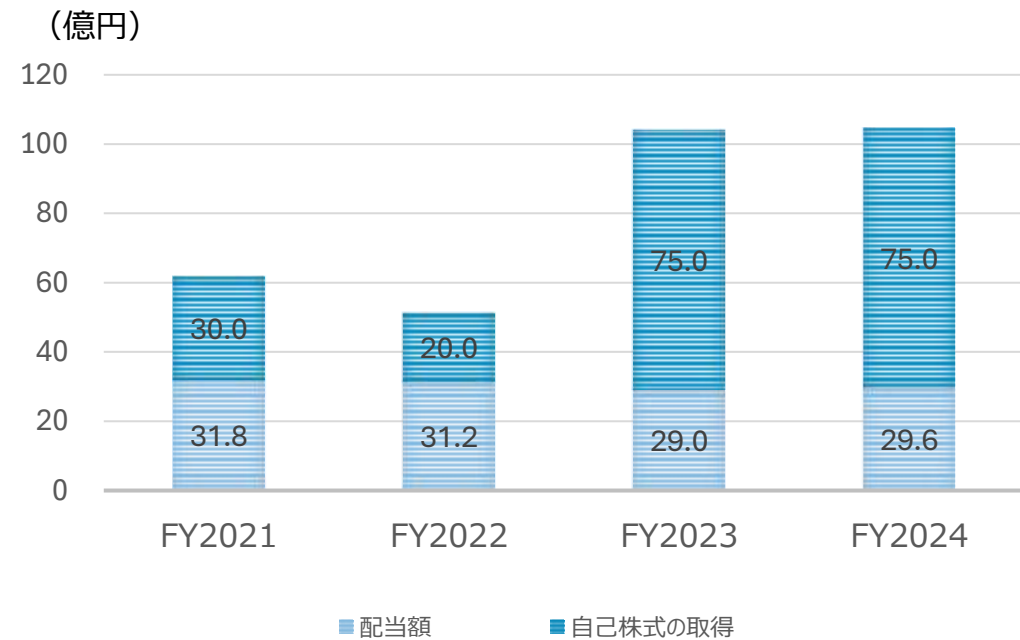
# 株主還元

- ブランド製品事業は事業構造改革により来期黒字化の見込み
- 今後も安定的な収益が見込まれることから、年間配当を20円から22円に増配
- 引き続き安定配当 + 機動的な自己株式の取得により、安定的・継続的な株主還元を実施

一株当たりの年間配当（円）

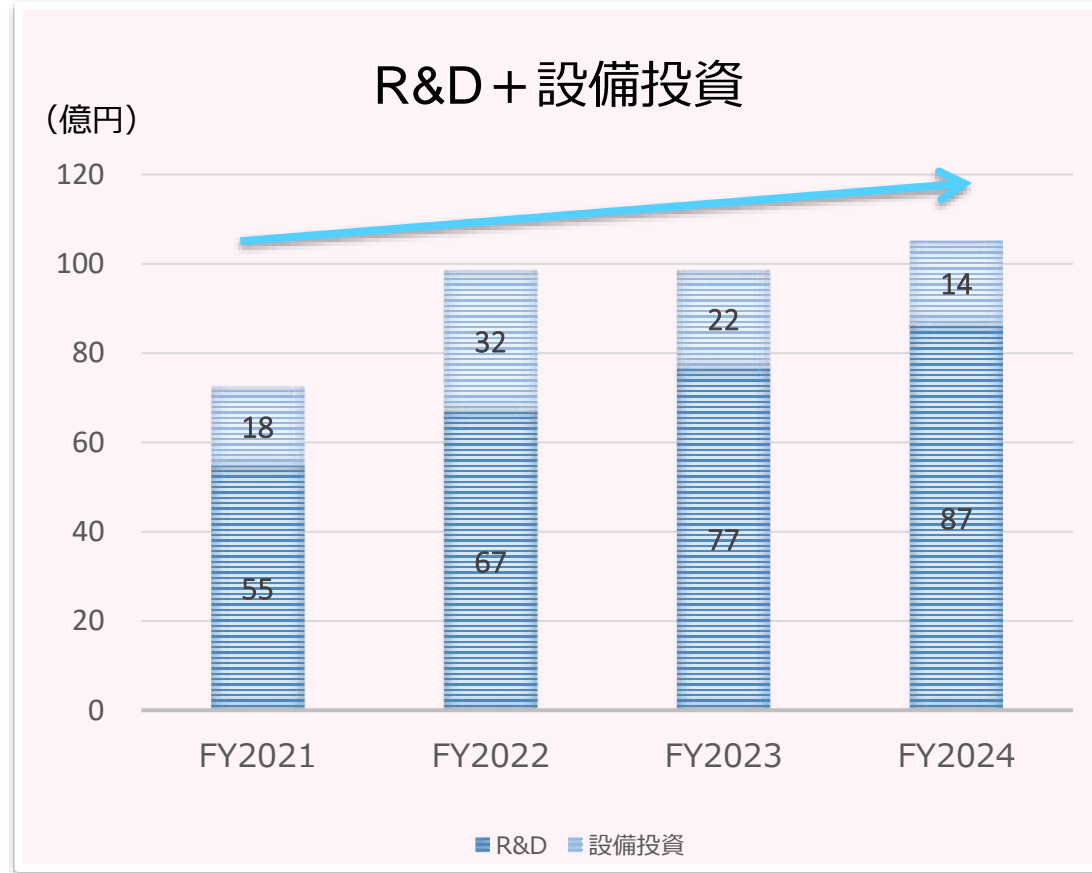


株主還元額  
（配当額 + 自己株式の取得）



# 将来の成長に向けた投資

- 競争力の源泉となる独自技術開発のための継続的なR&D支出を維持
- 事業ドメイン拡大、新技術獲得のための技術・資本提携を推進



## 主な技術・資本提携



### Wacom × AI

- 教育・医療を含む様々な分野において革新的な体験を開発・提供



### Wacom × IoT

- 同社のIoTデバイスにWacomのPen/Ink技術を実装し、新たな価値を提供
- IoTデバイス市場への事業展開を加速化



(投資実行は2025/5)

### Wacom × 医療DX/VR

- 臨床医療・医療教育現場での革新的な体験を開発・提供
- 同社が有する臨床医療・医療教育のネットワークを活用し、医療分野への市場アクセスを加速化

# 業績予想 (FY2025計画) ※

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
 FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期  
 FY2025 2026年3月期

**売上高：1,100億円 (FY2024比 △56.8億円)**

**営業利益：115億円 (FY2024比 +12.9億円)**

※ 現時点で判明している事実をベースにした業績予測値

※ 今後発生する新たな事実や為替相場の変動により、業績予想値に大きな変動が見込まれる場合には速やかに業績予想の修正を行い、開示する方針

- 売上高：本業の事業収益は増収の見込みだが、米国の関税問題に端を発する円高の進行とサプライチェーンの混乱による影響が大きく、全体では減収の見込み
- 営業利益：ブランド製品事業の事業構造改革による固定費の削減等により、増益の見込み

連結P/L (億円)

	FY2024	FY2025	増減
売上高	1,156.8	1,100	△56.8
営業利益	102.1	115	12.9
営業利益率	8.8%	10.4%	1.6%
経常利益	103.9	115	11.1
当期純利益	52.2	85	32.8

営業利益のセグメント別内訳 (億円)

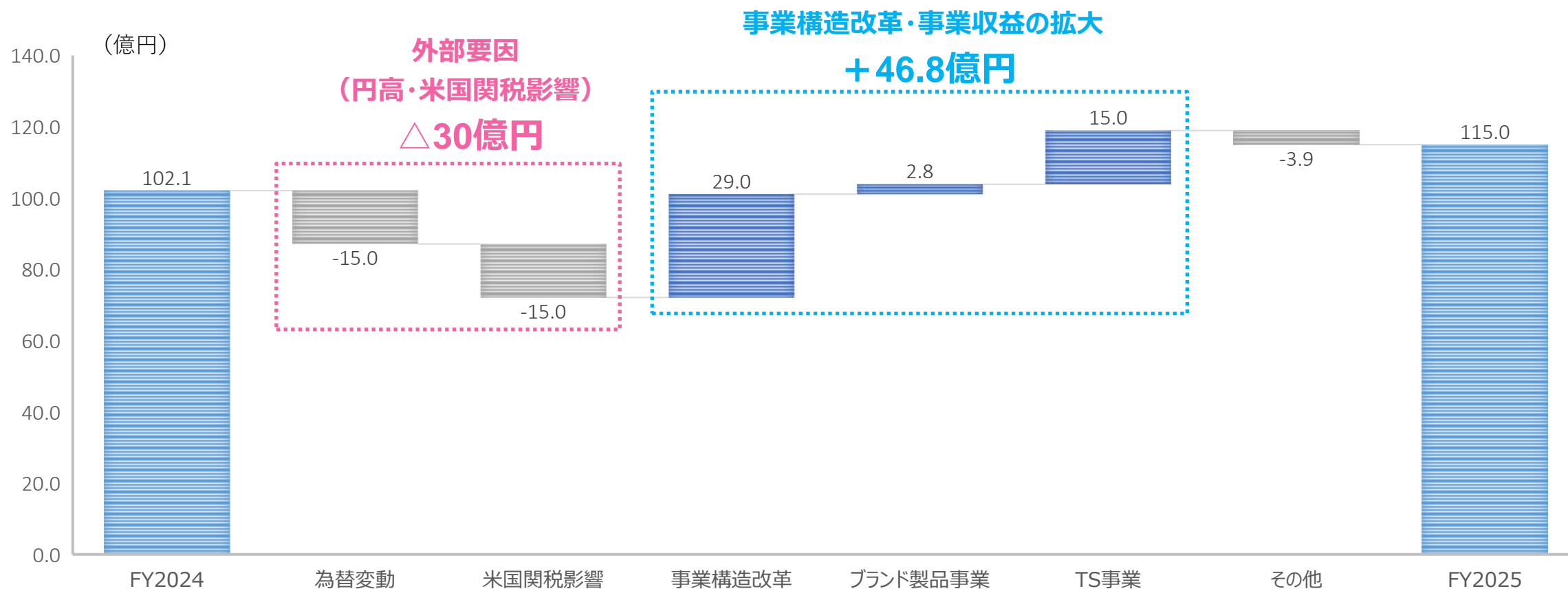
	FY2024	FY2025	増減
テクノロジーソリューション事業	185.0	170	△15.0
ブランド製品事業	△28.8	3	31.8
調整額	△54.1	△58	△3.9
合計	102.1	115	12.9

# 営業利益 (FY2025計画)

為替相場：1米ドル=140円

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期  
FY2025 2026年3月期

- 米国の関税問題に端を発する円高の進行および価格転嫁が難しい追加関税の負担とサプライチェーンの混乱による物流コストの増など、**外部要因によるマイナス影響が重荷**
- 外部要因によるマイナス影響はあるものの、事業構造改革による固定費の削減や本業の事業収益の拡大により、全体としては**FY2024比+12.9億円の115億円**となるの見込み





# Chapter 4

(FY2025 – FY2028)

# 目次

1. Vision/Concept/Story
2. 戦略の方向性
3. 価値の循環マップ
4. サステナビリティ・社会との連携・コミュニティ
5. ガバナンスと人財について
6. Wacom Story Book 続編刊行
7. 数値編 (売上/利益/株主還元/資本政策)



# Vision/Concept/Story

## Chapter 4 【Vision】



# Life-long ink

ワコムがお客様に対し、【かくことの体験の旅】を届けるという“約束”  
お客様と社会に対して、ワコムの技術に基づく「人間にとって意味ある体験」を  
長い長い時間軸で、ご提供し続けていきます

# Chapter 4 【Concept】



「描く」「書く」を極め、その先の「かく」を拓く

## Chapter 4 【Story】



ワコムの原点は、アニメ・マンガ・デザインなどの「描く」を支えること。日々の仕事や学びの現場で「書く」を支えることで、更に大きく成長してきました。

Chapter 4では、これらの「描く」「書く」体験をさらに極めていくと同時に、新しい“広義の「かく」”——たとえば、伝えるための「かく」、つながるための「かく」、人間の内面を映すための「かく」、そして、よりよく生きるための「かく」等を探求していきます。新しい「かく」は、筆跡データが各種デジタル技術と結合することによって、『誰が、何を、いつ、どんな文脈(状態)でかいているのか』を可視化し、全く新しい体験の提供が可能になります。

その実現のために、これまで磨き上げてきた各要素技術をさらに高め、統合し、新たな「かく」ための技術も創出します。また、各コミュニティのユースケースを深く理解/発掘するべく、ワコム自身がコミュニティの一部として関係性を育み、共に成長していく姿勢を貫きます。

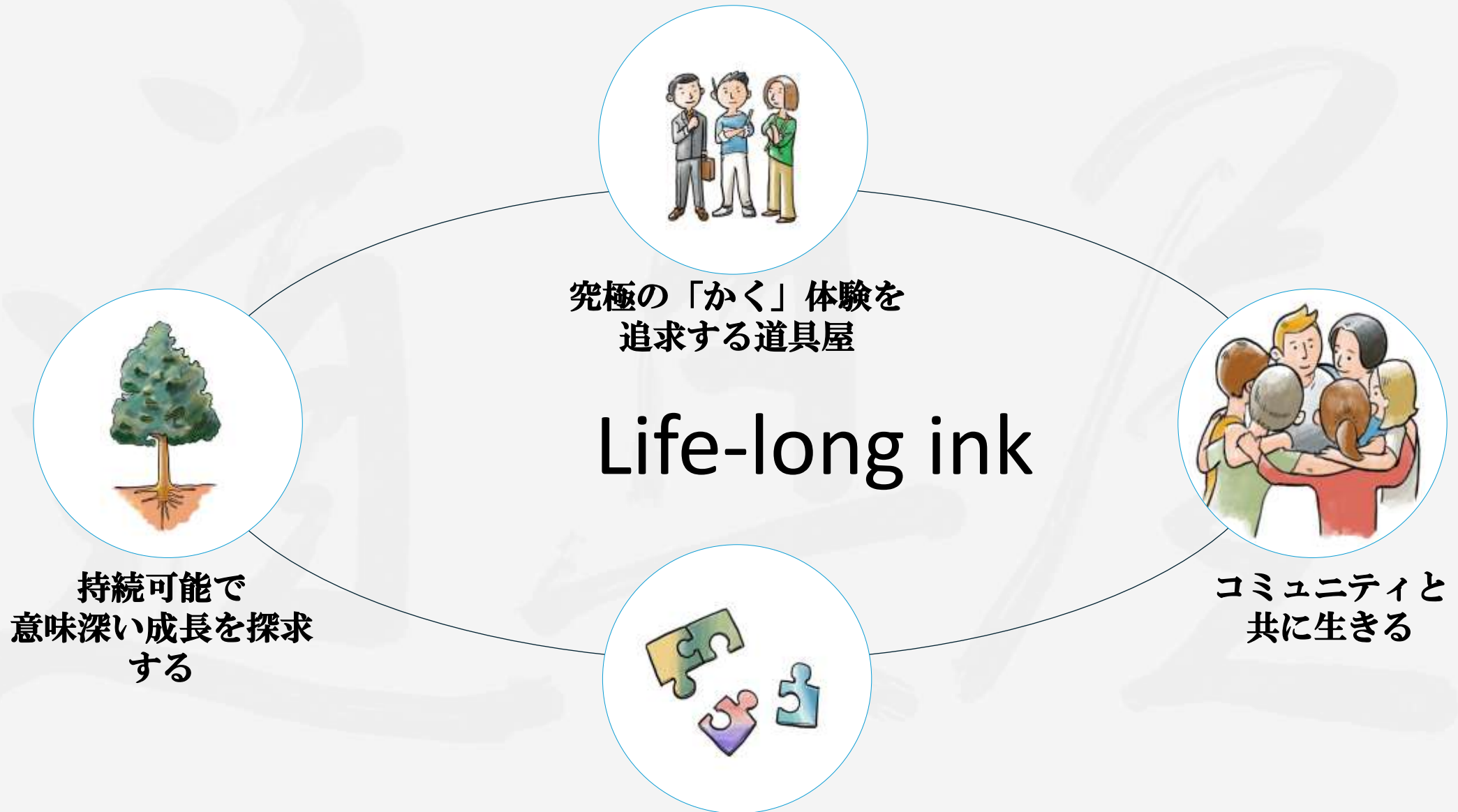
「創る」「学ぶ&教える」「はたらく&楽しむ」「より人間らしく生きる」——4つのユースケース・ドメインを意識しながら、単なるプロダクトや技術提供にとどまらず、「かく」こと全般の『総合的な体験を届ける“道具屋”』へと進化していきます。

財務指標に基づく確かな経済的成長（FY2028 1,500億円の売上、150億円の営業利益）を目指すと同時に、ユーザー、パートナー、顧客、そしてチームメンバーを含むすべてのコミュニティと共に、測定可能な評価軸のみによらない、持続的で、意味深い成長を探求していきます。

人間が5万年以上も続けてきた「かく」という意味深い行為を、次の5万年後に繋いでいきます。



# 戦略の方向性



究極の「かく」体験を  
追求する道具屋

Life-long ink



コミュニティと  
共に生きる



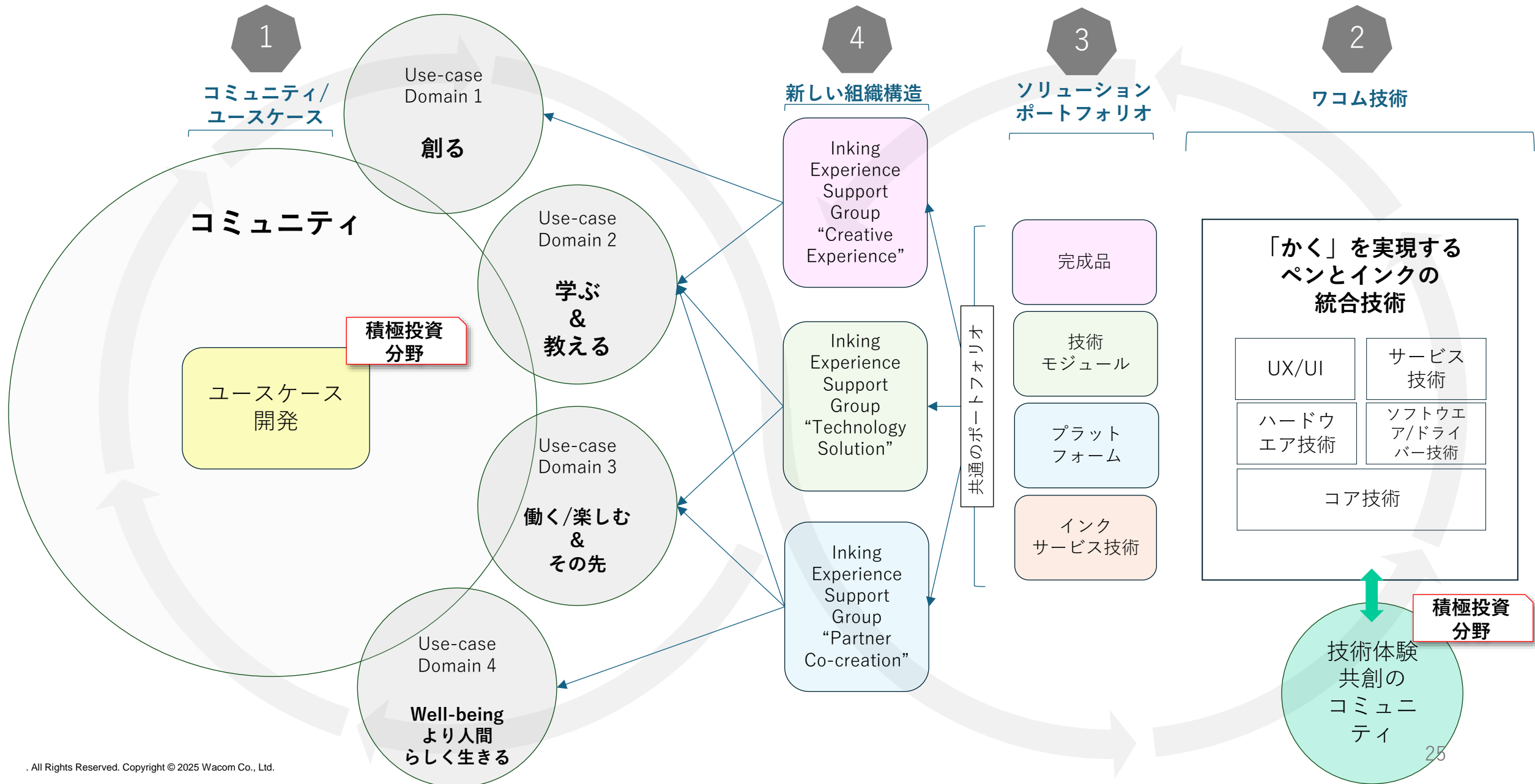
ユースケース毎の価値提供

持続可能で  
意味深い成長を探求  
する

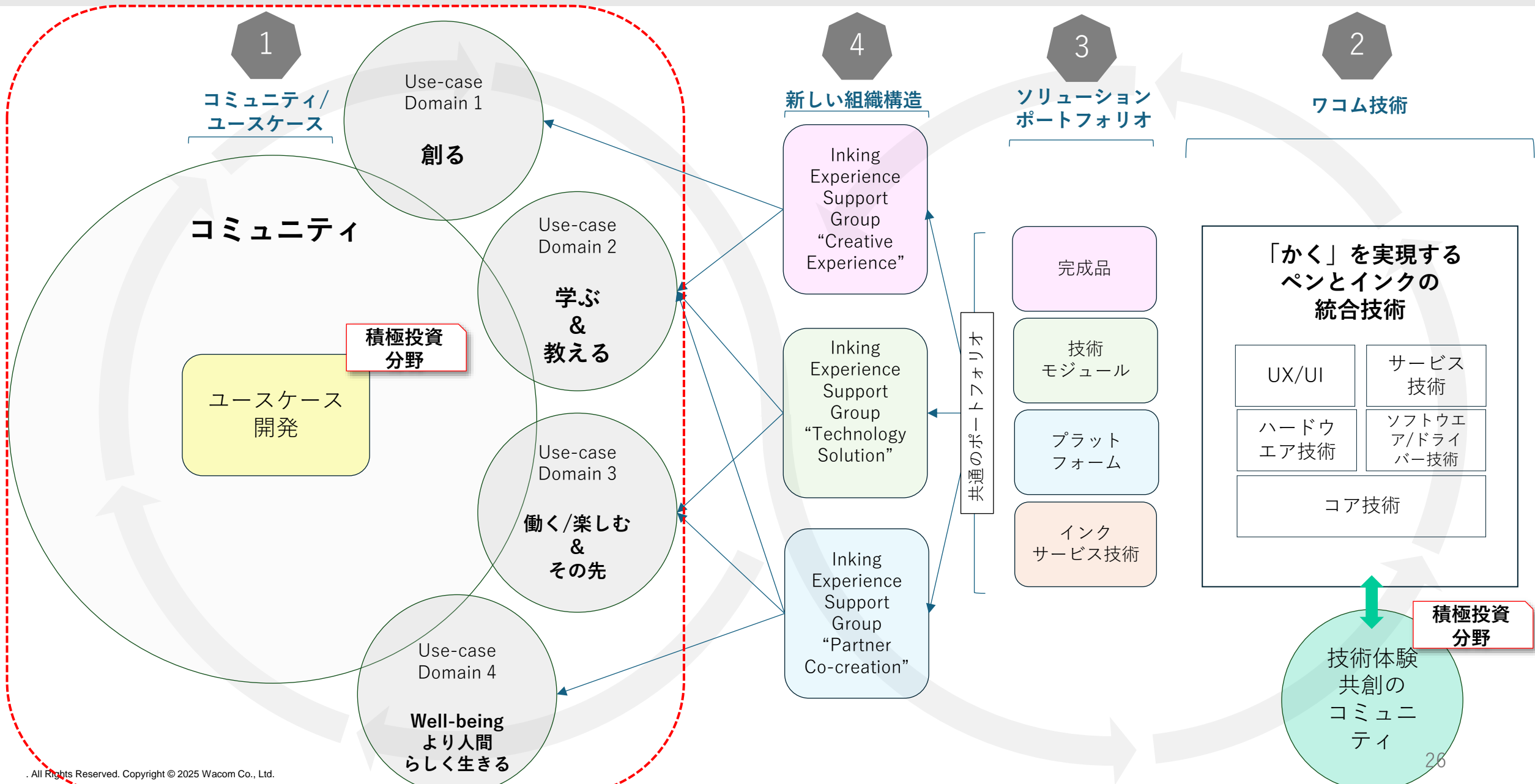


# 価値の循環マップ

# Wacom Chapter 4 価値提供の循環 map



# Wacom Chapter 4 価値提供の循環 map



創る  
Creation



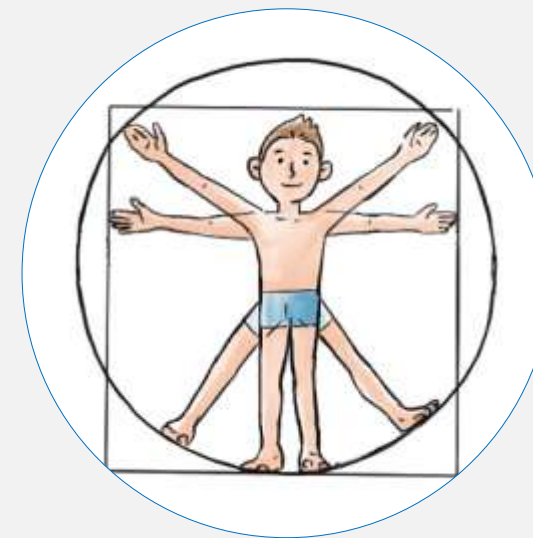
学ぶ/教える  
Learning & Teaching



働く/楽しむ  
その先へ  
Work / Play  
& beyond

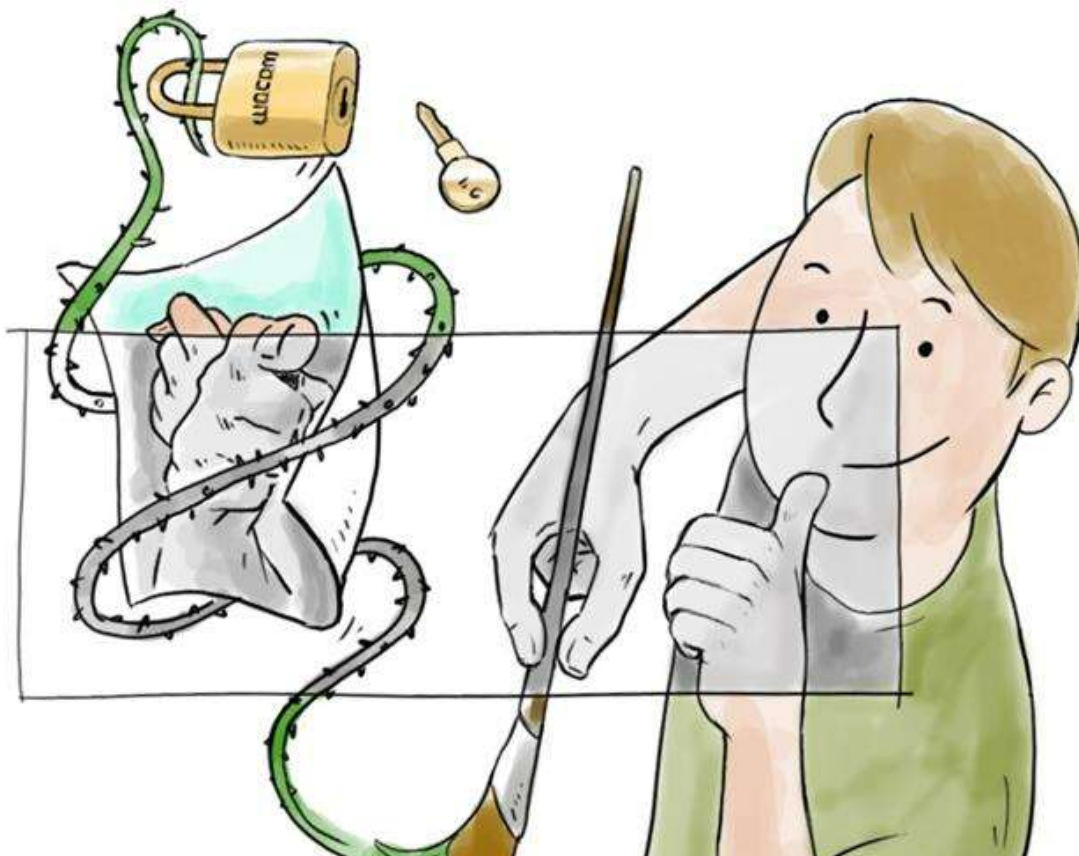


より人間らしく  
生きる  
Well-being





1  図画工作教室に「デジタル画板」提供  
より質の高いCreative教育の実現



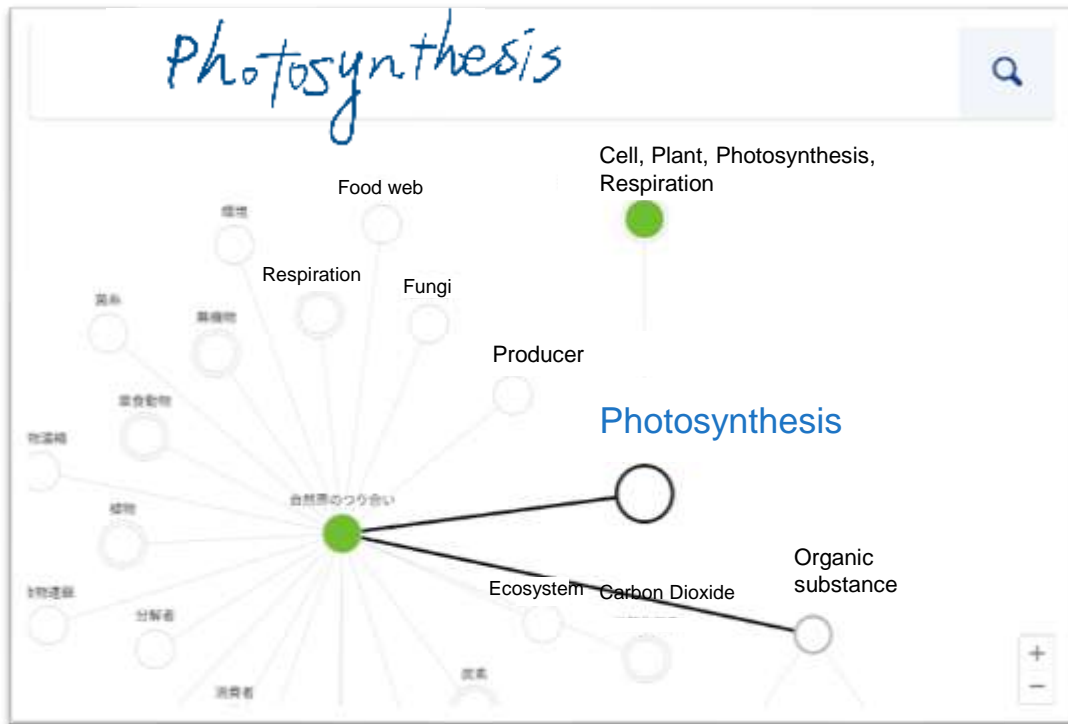
DID

did:cri:0213f4d5-...-d7b6147744b1

\*マイクロマーク(DID:分散型ID)を作品の中に埋め込み、  
作品と作者を紐づけるサービス

デジタル創作における「IP保護」のソリューションを提供 (2D/3D)  
Wacom Yuify\*サービス (現在ベータ版)

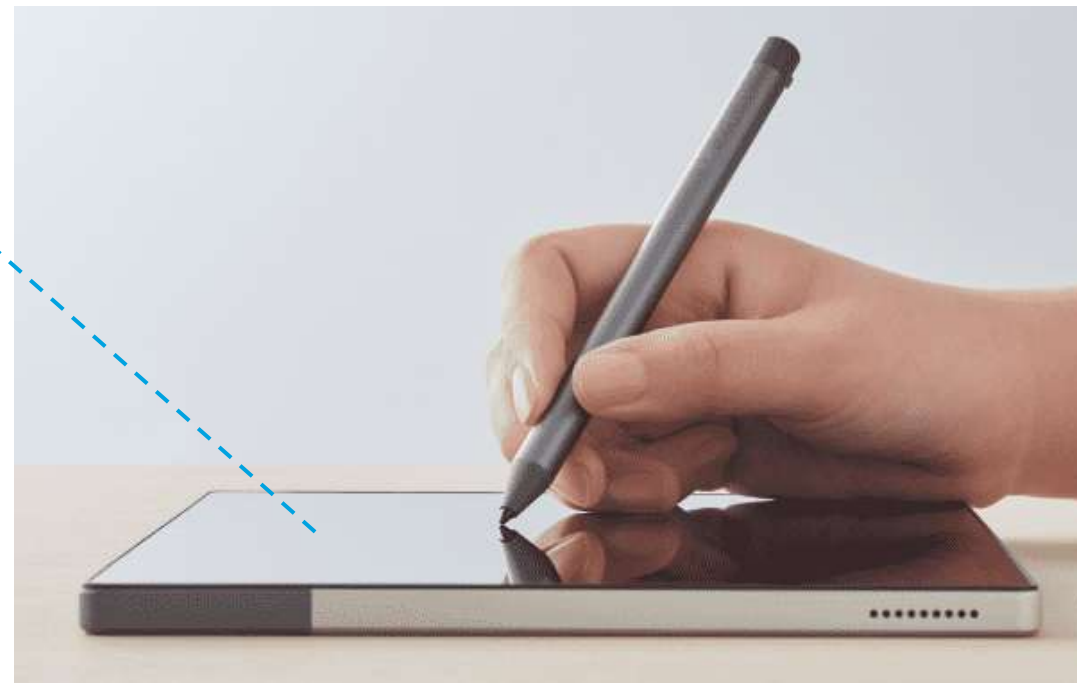




知識学習を単なる暗記にとどめず、知識を広げる経験を通して、探究する楽しさ体験を提供

探求学習

チエノワ サービス



# 手書きによる探求学習のサポート

Z-KAI  
×  
wacom

The screenshot displays a digital meeting environment. On the left, a floor plan titled "[マルチルーム]" (Multi-Room) is shown with various annotations. A yellow box highlights a specific area with handwritten notes: "Change the monitor" (green), "to spot light" (red), and "no table" (red). A red 'X' is drawn over a table icon. On the right, a list of participants is visible, including Mark Weber, Y. Oyama, S.Kim, Ordinary Days, and R.Choi. Below the participant list, a chat window shows messages from Mark Weber, Y. Oyama, S.Kim, Ordinary Days, R.Choi, and CES 2025. The interface includes navigation icons at the top and a "View all annotations" toggle at the bottom.

Handwriting Comments

# logデータ付きオンライン会議メモ による会議効率化



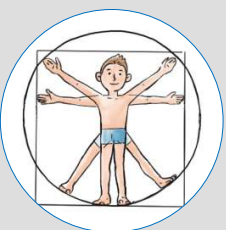


# 極地環境でのコミュニケーション/ 操作ソリューション提供





# デジタルペンで義歯デザイン制作 ソリューション提供

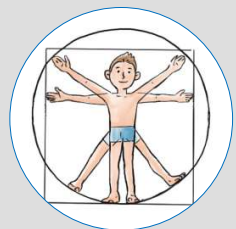




# 高齢コミュニティでのデジタル絵画学習 によるwell-being提供

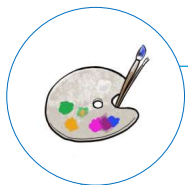


# メディカル現場でのペンとインク活用 による医療プロセス効率化





# 認知症等の早期発見ソリューション提供



## 創る

デジタル  
コンテンツ  
制作/創作  
市場

CAGR 16.3%  
(2024-30)  
29.4 billion US\$  
2024



## 働く/楽しむ/その先に

Gaming  
市場

CAGR 8.7%  
(2025-30)  
298 billion US\$  
2024

Work-device  
市場(PC/tablet)

CAGR 2.2%  
(2025-30)  
282 billion US\$  
(400M unit)  
2024

注) 「働く/楽しむ」の市場事例として、PC/タブレット/ゲーム市場

## 学ぶ/教える

Education  
Technology  
市場

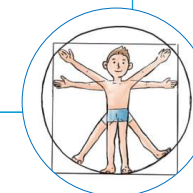
CAGR 13.3%  
(2025-30)  
165 billion US\$  
2024



## Well-being より人間らしく

デジタルヘルス  
ケア  
市場

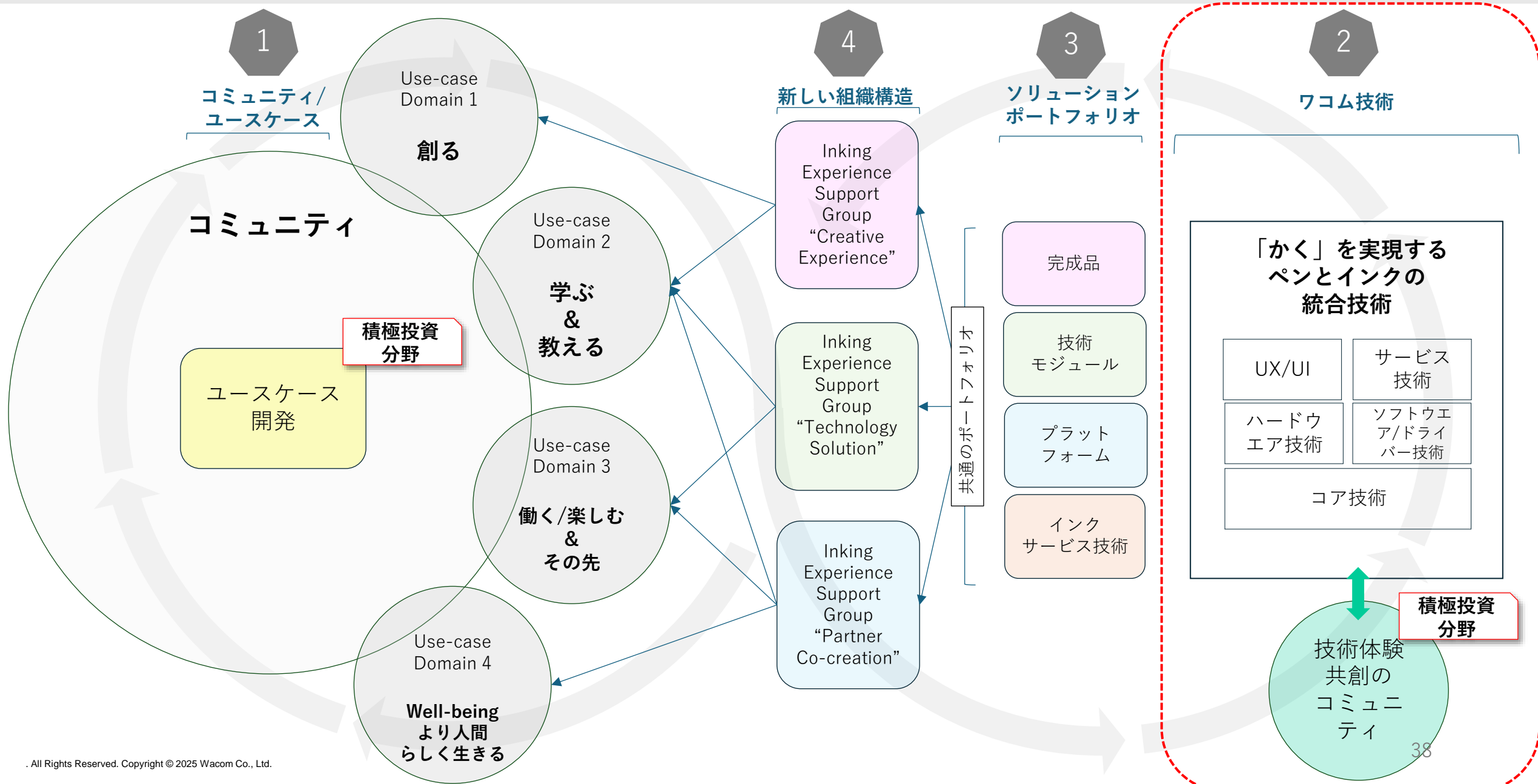
CAGR 22.2%  
(2025-30)  
288 billion US\$  
2024



注) 「Well-being」の市場事例として、デジタルヘルスケア市場

Source :  
Grand View Research/  
IDC

# Wacom Chapter 4 価値提供の循環 map



## 各技術要素を統合、「かく」体験を実現する技術革新と共創

## インクデータを拡張する技術

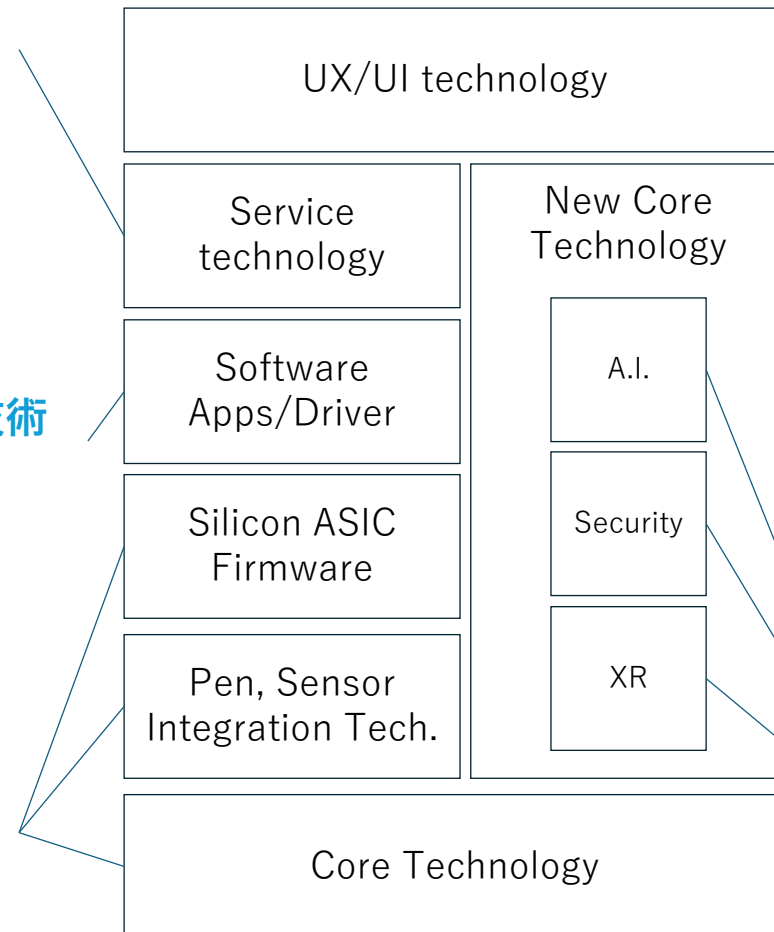
各種サービス体験(教育/医療/  
仕事支援/リモート等)を実現する

## インクデータを便利に整理する技術

Data Format/各種手書きアプリ等

## 精緻にかきつける基本技術

EMR方式 / AES方式に加えて、  
**新方式ペン技術**を導入予定



「かく」ことに特化したUX/UI価値を提供

Co-creation  
Community

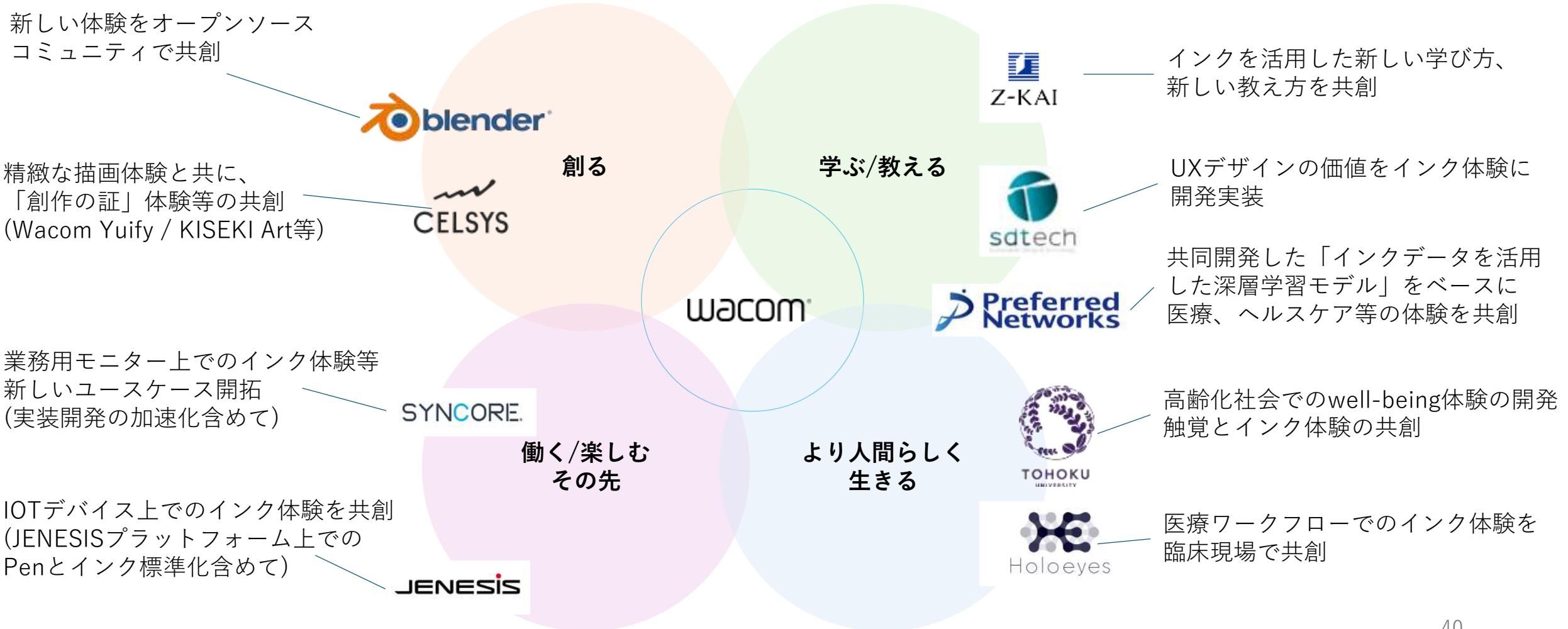
技術/体験の  
共創  
コミュニティ




## 新コア技術をペン体験に統合

(inkデータに特化した深層学習モデル、XR空間での座標検知、デジタル透かし技術等)

## パートナーと共に、体験とコミュニティを共創する。投資額: 120億円(4年間)





医療現場/メディカルワークフローの中で「かく」体験を共創  
医療現場のDX化の中で、手術履歴の可視化/トレーニング/情報共有等でワコムの  
デジタルインクの活用体験を共創する。  
VR手術の中では、VR Penの活用方法を共同開発していく。



feel™  
by WACOM®

ワコムのEMR®ペンと  
Active ES®ペンに両対応した  
初めてのタブレット※1

充電不要の専用EMR®ペンで  
あなたのアイデアが自由に広がる

10.1インチ Andoird™タブレット  
aiwa tab AE10

10.1インチ/1,920x1,200px/Helio G99/USB PD充電対応

※1 2025年1月時点のデータに基づきます(株式会社ワコム調べ)

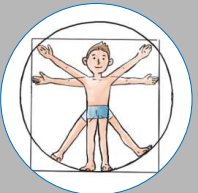
※2 本タブレットでは、EMRペン(付属)とActive ESペンが使用できます。ただし、両方のペンを同時に本タブレットで使用することはできません。

IOTデバイス上でのインク体験を共創  
(JENESISプラットフォーム上でのPenとインク標準化含む)

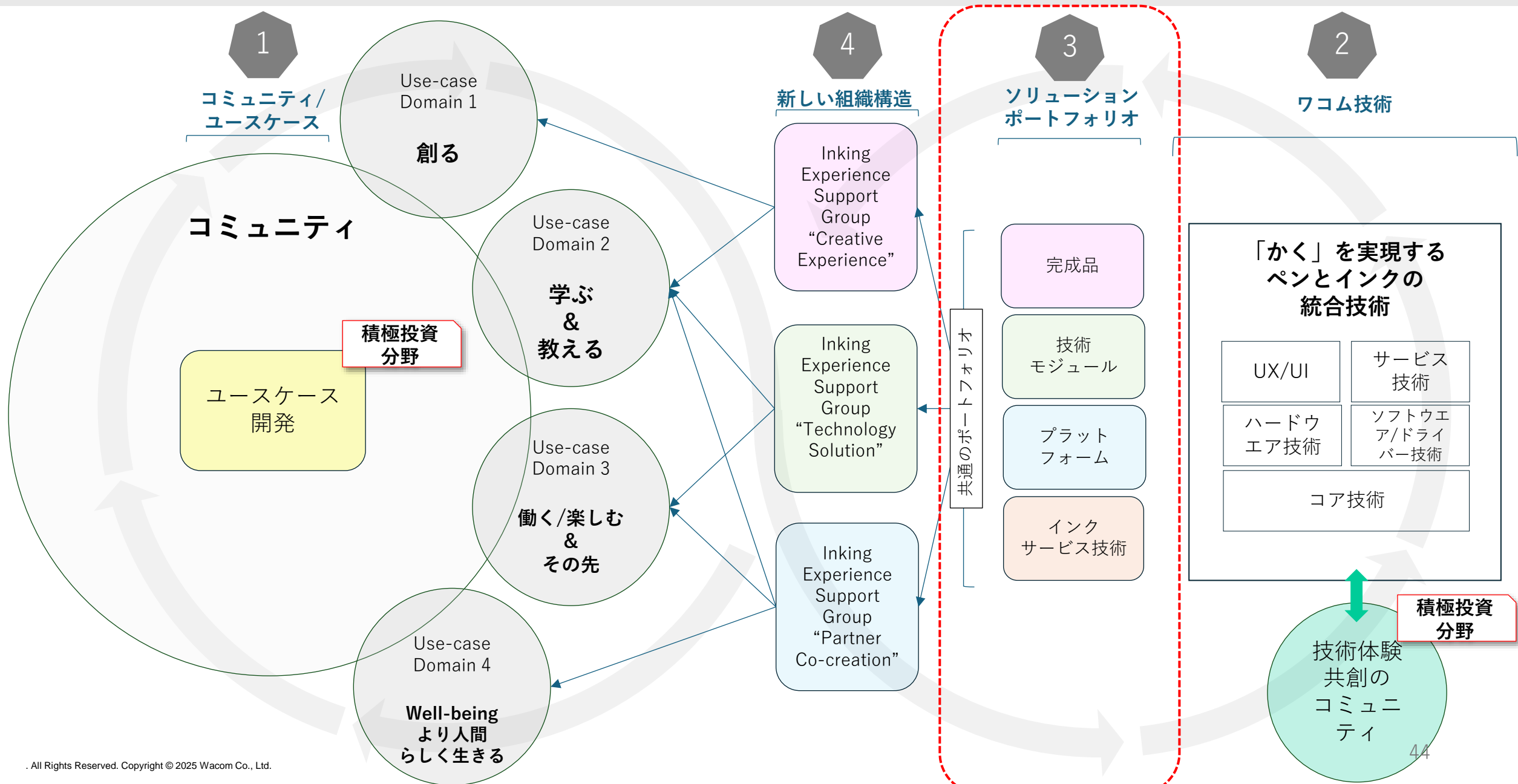
JENESIS

WACOM®

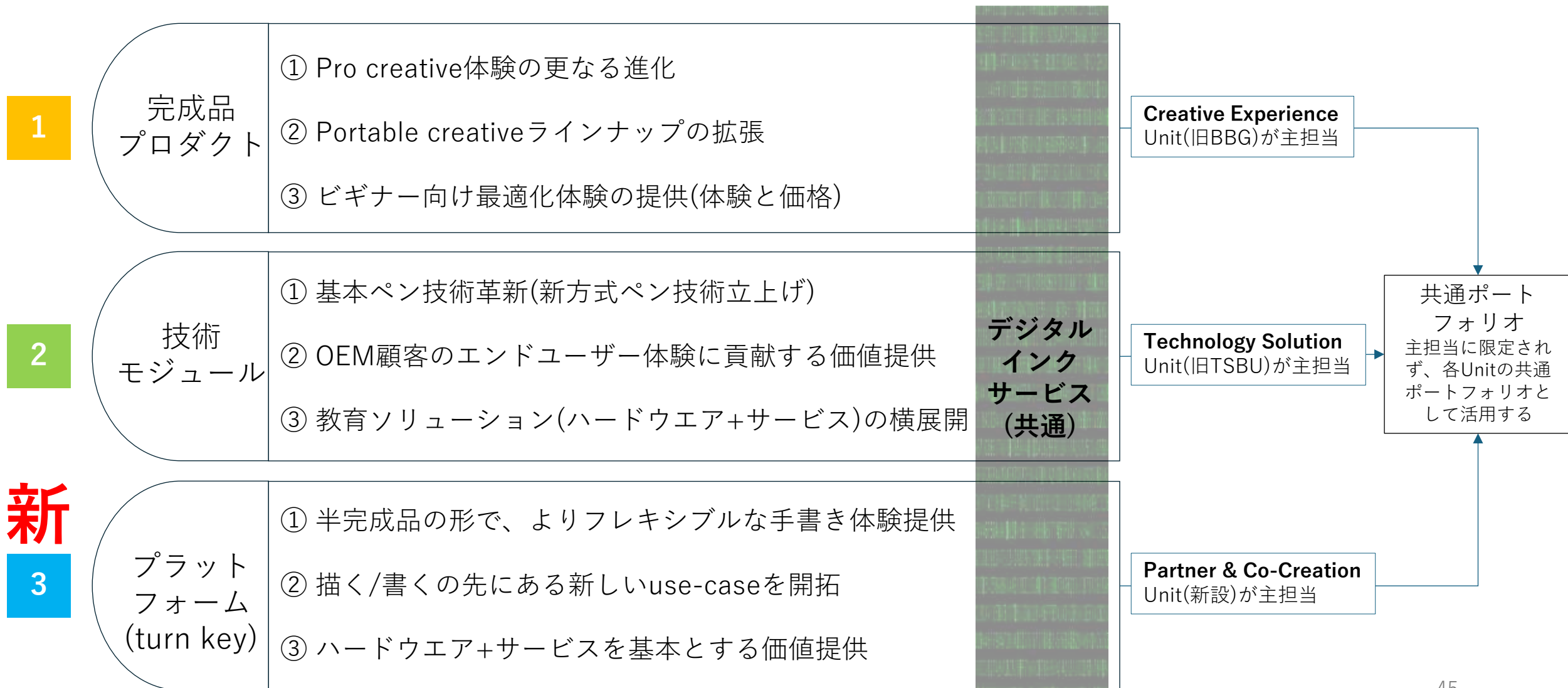
## 共同開発した深層学習モデル「絵紋」を医療や教育用途へ展開



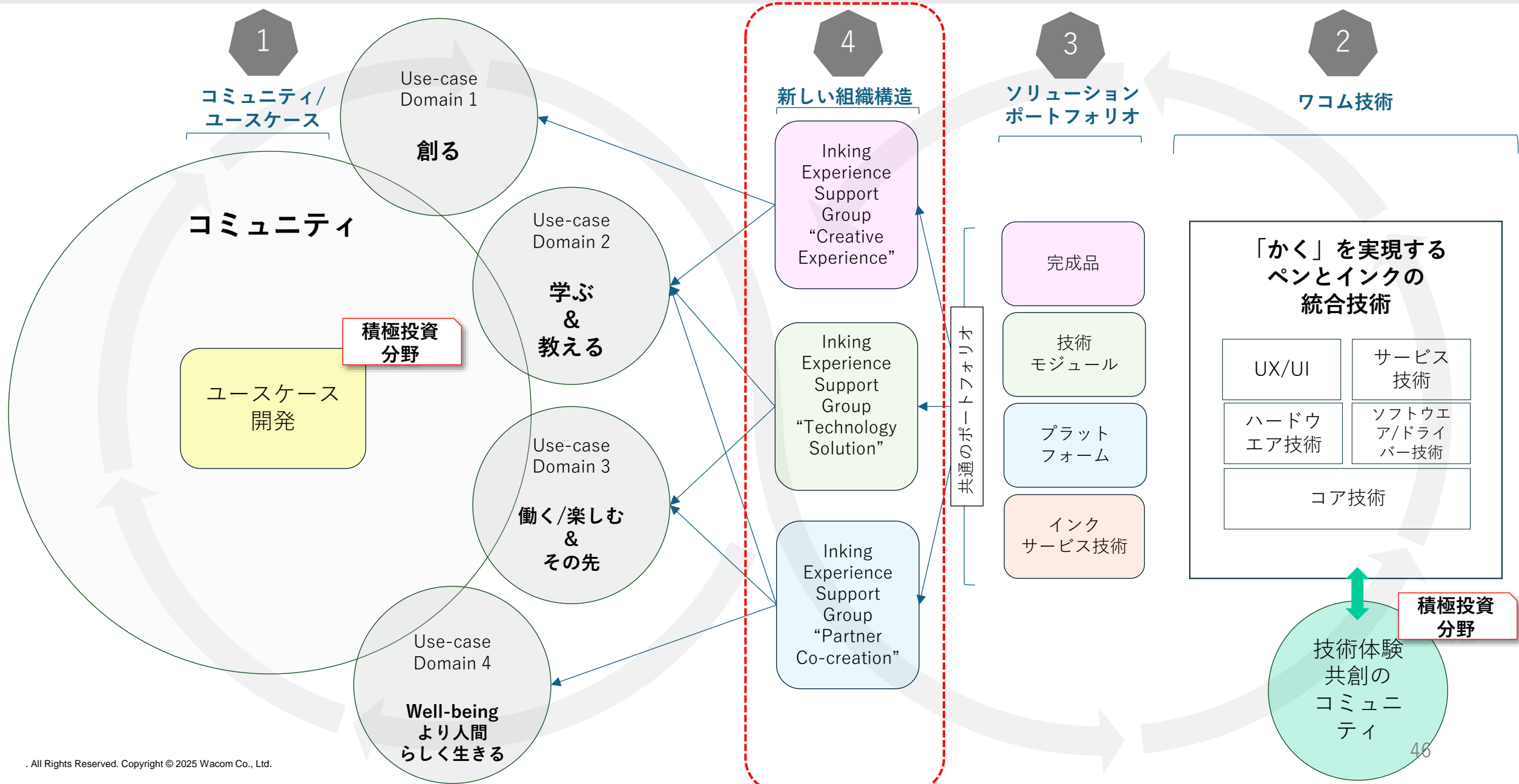
# Wacom Chapter 4 価値提供の循環 map



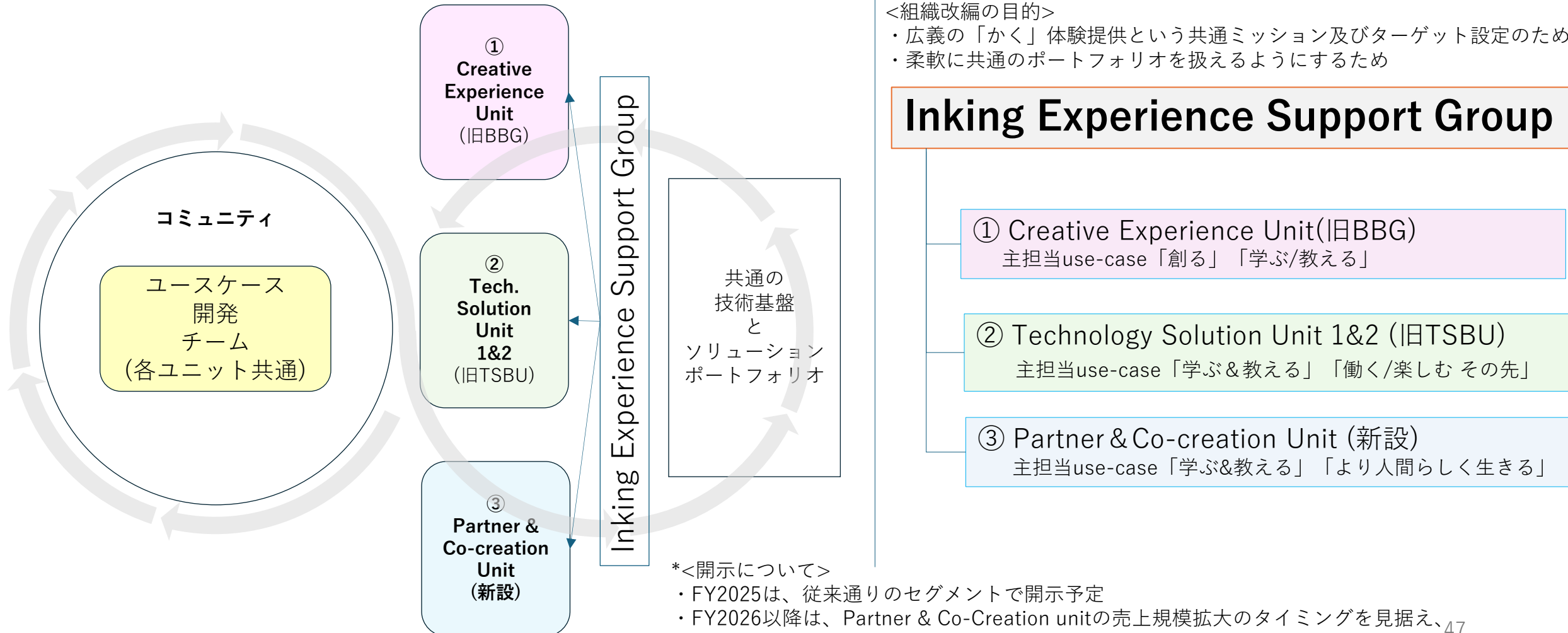
## コミュニティに価値提供する三つのポートフォリオ（インクサービスは共通）



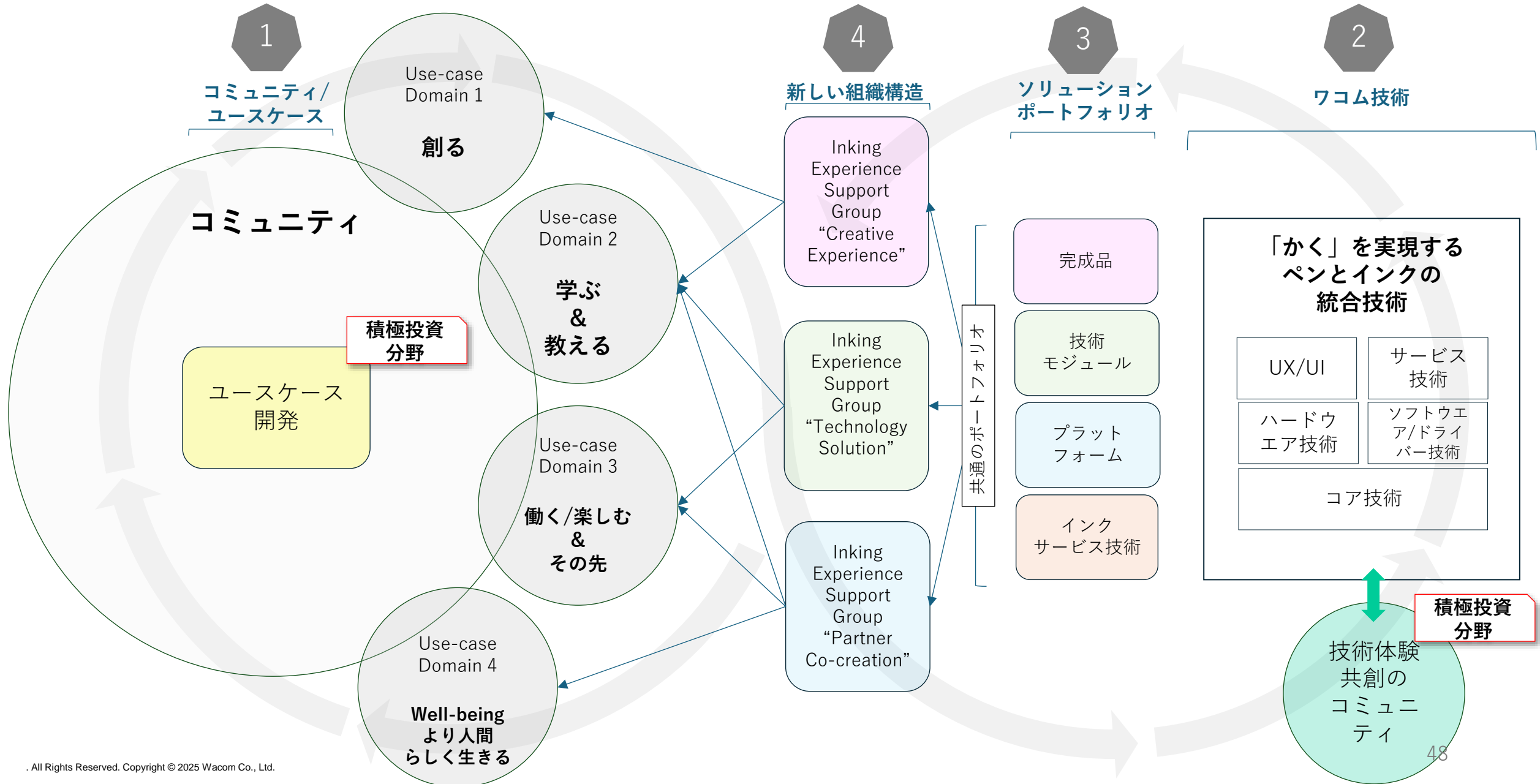
# Wacom Chapter 4 価値提供の循環 map



新設を含む3つのUnit\*をInking Experience Support Groupに集約。3 unit共通のユースケース開発チームも設立。



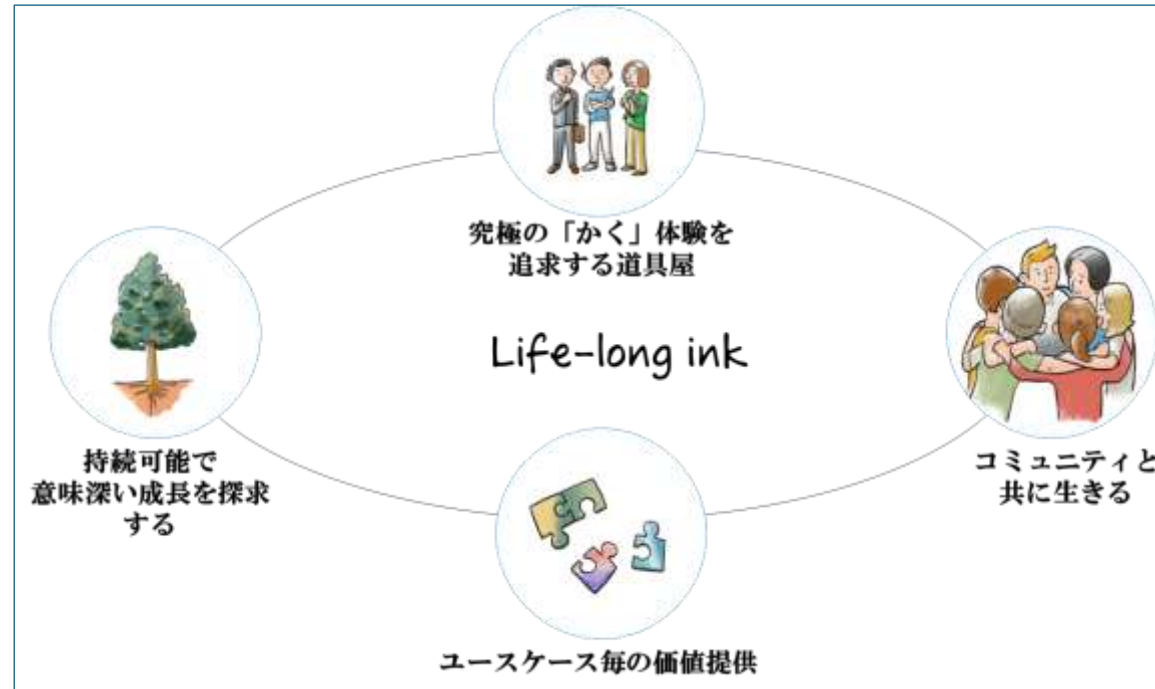
# Wacom Chapter 4 価値提供の循環 map



# サステイナビリティ・社会との連携・コミュニティ

# Wacom Chapter 4 サステナビリティ

コミュニティ、事業成長、サステナビリティを連結させていく探求



コミュニティと共に  
「かく」を追求する

「かく」に関する新しい  
体験価値を提供し事業成長  
させる

「かく」ことを支えながら  
環境負荷を減らす

# Wacom Chapter 4 サステナビリティ 「かく」を支えながら環境負荷低減

2024年4月～

## 6月 気候変動イニシアティブ（JCI）メッセージに賛同

メッセージ「1.5度目標と整合する野心的な2035年目標を日本政府に求める」に賛同

詳細はこちらから→ [https://japanclimate.org/wp/wp-content/uploads/2024/07/JCI-message-2035ndc-attachment2\\_JP.pdf](https://japanclimate.org/wp/wp-content/uploads/2024/07/JCI-message-2035ndc-attachment2_JP.pdf)

## 8月 GHG排出量Scope1～3について第三者保証取得

ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社より

## 10月 CO2排出量削減目標 SBT認定を取得

**2030年までのGHG排出量の削減目標を設定し、SBT短期目標の認定を取得**  
【新たな削減目標】

- Scope 1・2：2021年から2030年までにGHG排出量を総量で80%削減
- Scope 3：「購入した製品・サービス」によるGHG排出量を2021年から2030年までに総量で25%削減

## 2025年2月 CDPスコアの上昇

**2024年度の気候変動の評価は「B」より1ランク（1段階）アップし「A-」へ**

※「A」，「A-」～「D」，「D-」の4ランク8段階で評価

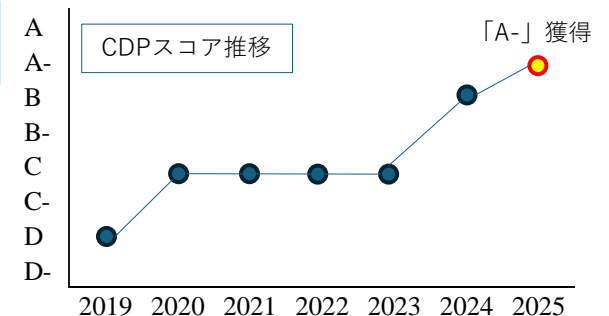
出所：ウェブサイト <https://www.wacom.com/ja-jp/eco-initiatives>

## 製品のエコデザイン （継続実施中）

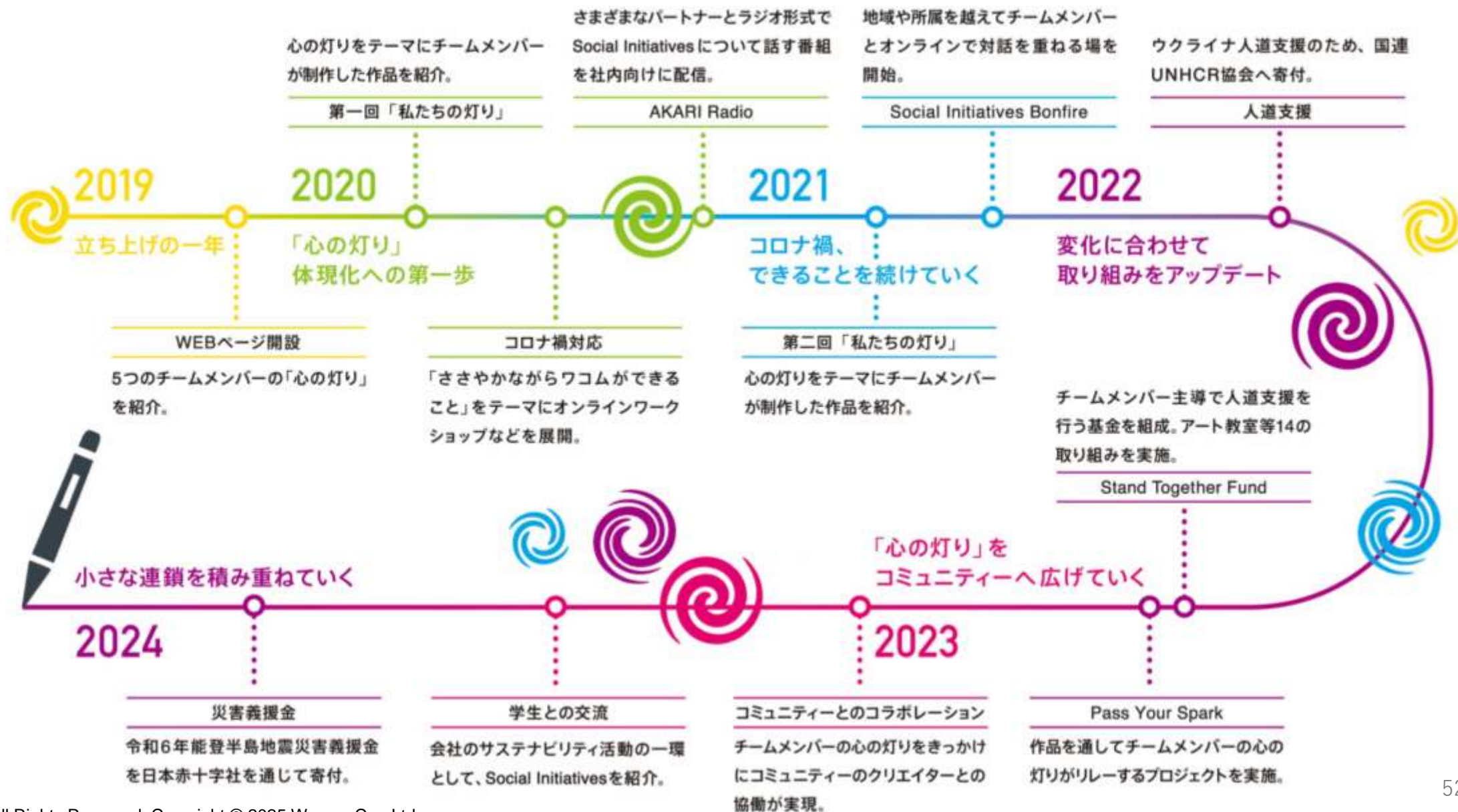
持続可能な世界の創出のために、メーカーとしてできることから製品の環境配慮を進めています。

詳細はこちらから→

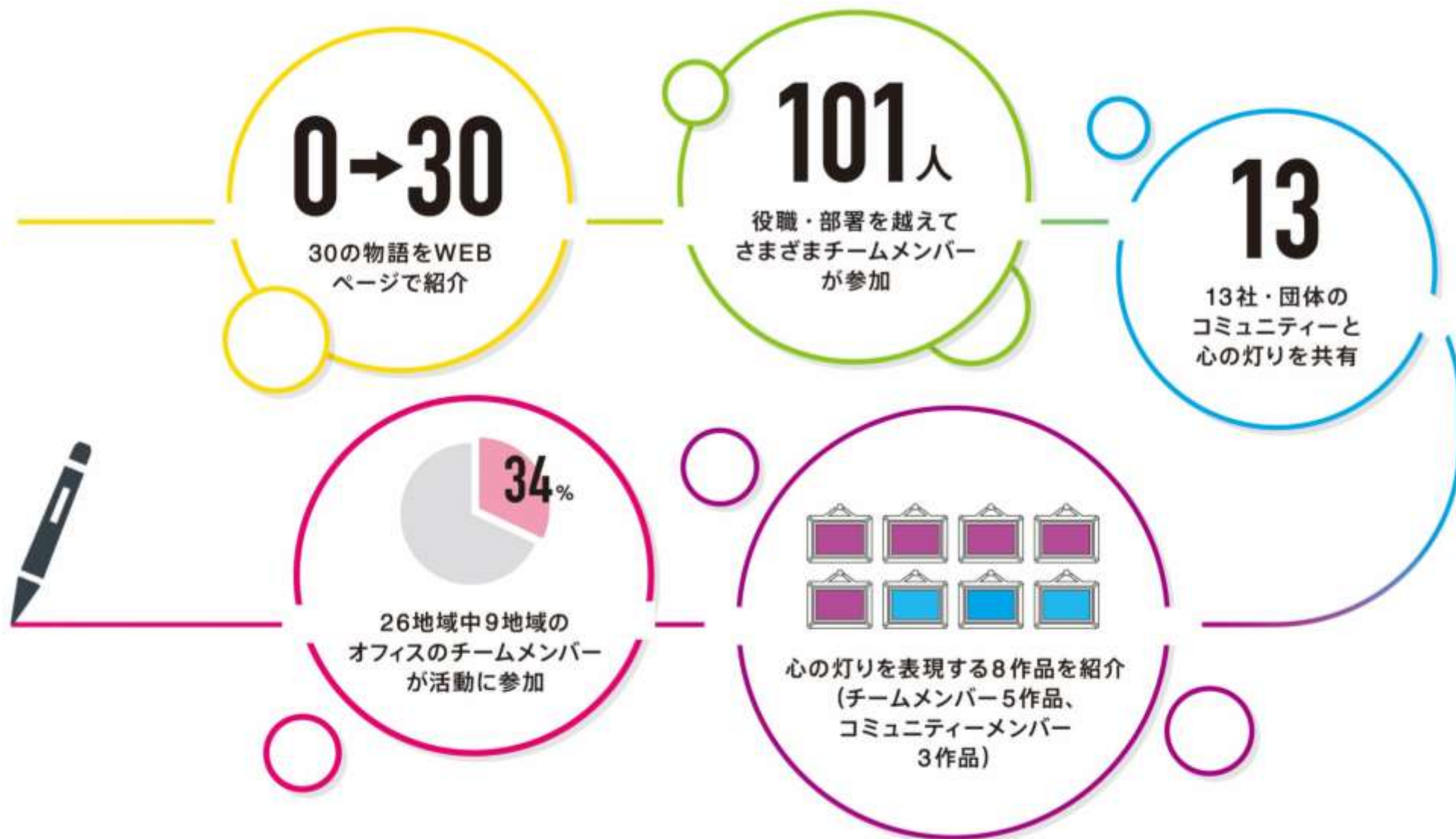
<https://www.wacom.com/ja-jp/eco-initiatives/sustainability>



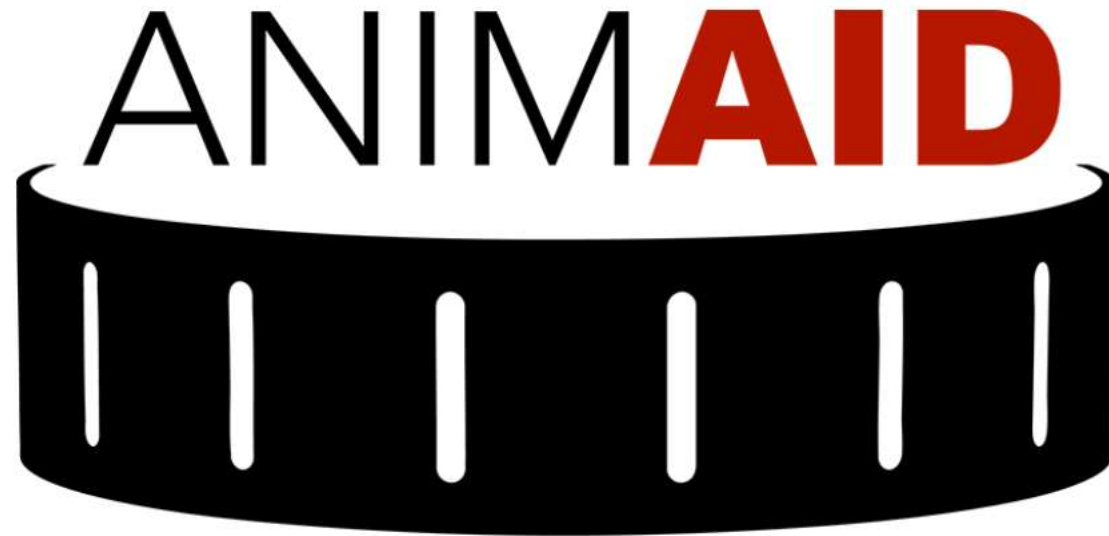
# Wacom Chapter 4 Social Engagement これまでの歩み



# Wacom Chapter 4 Social Engagement 小さな物語(灯り)を積み上げていく



LAの大火事で甚大な被害を被ったハリウッドコミュニティを支援  
(業界団体と共にFund立上げ、寄付、プロダクトサポート等提供)



ANIMATING **HOPE** ONE FRAME AT A TIME

# コミュニティと共に成長する

「E」  
交換の原理  
(参加者の個々の益)

+

「C」  
コモンズ  
(コミュニティ全体益)

×

「S」  
特化  
(PenとInk特化)

÷

「T」  
信頼  
(コミュニティでの信頼)



# Wacom Chapter 4 Community 事例 Connected Inkの場合 (2024)

**ゲームコーナー**  
supported by 産経デジタル  
日常と非日常の狭間を楽しめる個性的な  
インディーゲーム4作品、ぜひ体験してください。

**DSC**  
DSC (デジタル文具協会) 参画企業の  
製品各種展示。企業の枠を超えた  
エコシステムの体験を。



**札幌市SIAF(札幌国際芸術祭)とのコラボレーション**  
ワコム参加のSIAF(札幌国際芸術祭)  
出展プログラム再現。  
2025年アート教育プログラムも。

**WACOM Bridge**  
リモート制作時におけるペンタブレット  
最適化機能を紹介します。

**WACOM Yuify**  
「創作の証」を提供する  
Wacom Yuify (ユイファイ) に  
ついて紹介します。

**自分だけの  
「回想」キーホルダーを作ろう!**  
液晶ペンタブレットで  
自由に色を塗ったり、  
文字を書いたり、  
オリジナルの  
キーホルダーを作ろう。

**外部アートプロジェクト**  
ペン画、オブジェ、  
龍頭など、  
埼玉県小倉野町在住の  
アーティストの方々  
による作品

**ワコム製品**  
プロクリエイターの作品を特別展示!  
最新のペンタブレット製品も  
お試しいただけます。

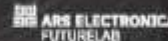
All Rights Reserved. Copyright © 2025 Wacom Co., Ltd.

20のコミュニティ  
25の演目  
25の展示  
+  
Behind Curtain

**MINAMOTO**  
フィギュアとコンテンポラリーダンスが合体!  
MINAMOTO活動事例やスポンサー展示も



**アルスエレクトロニカ**  
Life Ink ~音を添えて~ インクの様々な側面を通して  
創造性の未来を探求するデモ展示



**mui Lab**  
「ぬくもりデジタル」 muiボードと  
インクテクノロジーによる  
「未来の暮らし」体験を展示



**しくみデザイン SHIKUMI DESIGN.**  
誰でもゲームクリエイターになれる!  
ノーコードプログラミング創作アプリ  
「スプリング」



デジタルペンで奏でる  
「新しい学び」を  
特製ブースにて体験



Z会・PILOT  
共同ブース



Z会の学習サービス、  
PILOTの筆記具が連携  
して進化させる  
「学びの体験」を  
ご紹介します。

統合受付

**SAMSUNG**

ギャラクシーAIで毎日を

**LIMITS・LIMITSワークショップ**

デジタルアートバトル体験ブースに  
クリエイティブドリル。

**Z-KAI Group**

通信教育をリードするZ会



# ガバナンスと人財について

## 高い独立性/専門性、事業に対しての深いエンゲージメントにより強い監督機能を発揮

高い独立性

66%

社外取締役比率

社外取締役 6名(内女性1名)、  
社内取締役 3名

社外取締役が過半数を超える構成により、透明性・公平性の高い意思決定体制を構築

質の高い議論

高い専門性と多様な  
経験/知見を有している。

取締役会全体としても **9名** という  
コンパクトなサイズで、迅速な意思決定  
が可能な体制を構築。

各分野における高い専門的知見と視野を  
ベースにした質の高い議論を実現

深いエンゲージメント

チームメンバー  
との交流による深いエン  
ゲージメント構築

取締役会以外の局面において、執行のキーメンバーや現場のチームメンバーとのコミュニケーションを積極的に展開し、事業内容への深い理解を構築している。

月毎のタウンホールに  
全社外取締役が登場



各社内/外イベントに  
社外取締役が出席交流



報酬委員会 / 指名委員会を構成。  
指名委員会では、定例会議に加え合宿形式でのサクセッションプラン構築の集中議論を定期的実施。次世代CEOのみならず、次世代/次々世代経営体制の候補者群を直接レビューしている。

# Wacom Chapter 4 ガバナンス スキルマトリックス

## 専門性高く、多様な経験/知見が担保されたスキルマトリックスで取締役会を構成

	職位	在任年数	事業経営	海外事業	事業連携 事業投資	財務・会計	人材 組織開発	Diversity & Inclusion	環境	法務・コンプライアンス	リスク管理	技術開発 知的財産	コミュニティ 連携	サービス事業	特筆すべき 経験/知見
井出 信孝	代表取締役社長/ 取締役	8年	●	●	●		●					●	●	●	豊富な海外経験と事業連携実績 アートコミュニティ運営実績
小峰 明武	取締役	1年	●	●		●			●		●			●	公認会計士/海外事業経験
小島 周 <sup>*1</sup>	取締役	—	●	●	●	●					●				上場企業CFO/大手PEファンド傘下企業CFOとして の豊富な事業運営経験、米国公認会計士
稲積 憲	社外取締役	7年	●		●						●			●	現役経営者/サービス事業運営経験
稲増 美佳子	社外取締役	4年	●				●	●							人材開発会社の経営経験 サイバー大学院経営学教授
中嶋 崇史	社外取締役	1年	●		●				●				●	●	現役経営者/コミュニティとの共創型環境・ リサイクル事業経験
東山 茂樹	社外取締役/ 監査等委員	7年		●			●			●	●				海外事業/人材開発経験
細窪 政	社外取締役/ 監査等委員	6年	●		●	●				●	●				上場投資会社経営経験
小野 祐司	社外取締役/ 監査等委員	1年								●	●				弁護士/資本市場コンプラ責任者

\*1 2025年6月の株主総会にて、小島周の取締役就任を議題提案予定

主要な事業分野において、執行の責任者を定め、  
取締役と共に事業運営に携わっています。

**執行経営チーム**

	職位	代表するミッション	特筆すべき経験・知見
井出 信孝	代表取締役社長/CEO	Chapter 4 中期計画実行の総責任者・ユーズケース開拓	豊富な海外経験と事業連携実績 アートコミュニティ運営実績
小峰 明武	取締役 CRO	事業から生まれるRevenueの最大化	公認会計士/海外事業経験
小島 周	取締役・CFO	財務視点を基盤とした事業運営、資本政策の立案と実行、 事業投資案件の推進	上場企業CFO/大手PEファンド傘下企業CFOとして の豊富な事業運営経験、米国公認会計士
奥山 晶子	HR責任者	人材および組織開発と企業文化の継承	グローバル企業におけるHRマネジメントおよび コーポレート 事業戦略実装経験
Jooheon Lee	技術開発責任者 EMR	EMR技術をベースとした製品開発、新技術開発の推進	世界最大手IT企業におけるフラッグシップ技術製品 開発リードの経験
原 英之	技術開発責任者 Core技術/AES	AES技術の開発と推進、およびコア技術開発の推進	一貫したAES技術開発リードと顧客実装の経験
鈴木 啓高	技術開発責任者 ソフトウェア/UX・UI	ソフトウェア技術開発のリードおよびユーザー体験の最大化	数社にわたるITスタートアップ企業経営の経験
Heidi Wang	サービス事業責任者	サービス事業の構築と実装。海外顧客コミュニティ、パートナー との関係構築	グローバル環境における商品企画、インクビジ ネス開発、use-case開発、パートナー開発の経 験
矢野 幸治	ブランド製品事業責任者	旧ブランド事業の黒字化およびオペレーション再構築。クリエイ ティブコミュニティとの連携。	事業構造改革の推進およびクリエイティブコ ミュニティとのエンゲージメント

# Wacom Chapter 4 人財に関すること

## 「かく」ことを支える道具屋として（目指す組織文化）

「人間にとって意味のある体験」を届けるために日々奮闘するワコムのチームメンバー。道具屋自身が自ら解き放たれ、自分自身に正直に生き、自分史上最高のパフォーマンスでお客様やコミュニティと共創を重ねていく。そんな環境を作ることを大事にしています。

集団ではなく個に向き合い、一人ひとり違う思いや熱意を尊重し、できるかぎりのオーダーメイドの人事施策に取り組みます。

### 時間と場所の制約からの開放

- **勤務場所を選ばない**。職場、自宅、法人契約しているシェアオフィス、実家、旅先など、働く場所はチームメンバーの都合で決めることができます。日によって、自由に選ぶことができます。
- コアタイムなしの**スーパーフレックス制**を導入しており、一定の時間内において、勤務開始時間、終了時間をチームメンバー自ら決めることができます。

### よりよく生きる

- **多様性**を重んじており、採用、評価、昇格、プロジェクト登用などの決定において、人種、性別、年齢、国籍、宗教、その他の属人的な要素が考慮されることはありません。
- 個々の事情に極力配慮した人員配置、雇用形態、勤務日数や勤務時間の調整を行います。
- 月に2回の産業医面談、チームメンバー、その家族が自由に相談できる**サポートサービス**を導入し健康を支える体制を作っています。
- ストレスチェックを年に1度行い、その結果は必ずマネジメントチームと共有し、必要に応じてフォローアップを行います。

### 実践に勝る学びなし

- 経験値を増やす、実践と失敗から学ぶことを大切にし、熱意ある人財を主要プロジェクトに活用、その資産をもって事業の中核を担っています。
- **Extended Core (ETC)** と呼ばれる商品企画チーム。商品企画未経験でも情熱と一定のワコム経験があればリーダーに抜擢します。
- 喫緊に解決が必要な課題に対してタスクフォースチーム (TFT) が結成されます。入社間もない**Z世代**でも主要メンバーになります。
- 「コネクテッド・インク」イベントに参加することで**コミュニティと共に学び、成長**します。

- 女性管理職比率 (FY2024 グローバル) : **22.9%**
- 男性育児休業取得率 (FY2024 日本) : **42%**
- 中途採用女性比率 (FY2024 日本) : **29.6%**

FY2024 女性活躍推進法および育児・介護休業法に基づく情報公表項目（一部抜粋）



# Wacom Story Book 続編刊行

# Wacom Chapter 4 Storybook 続編 刊行予定 (「薄い本」)

Chapter 4戦略方針を補足/補完する形で、Storybook続編を刊行予定 (前回刊行:2023年6月)

<p>Chapter 4編  薄い本  25年6月 刊行予定</p> 	<p>サステイナビリティ編  薄い本  25年6月 刊行予定</p> 	<p>コミュニティ編  薄い本  25年6月 刊行予定</p> 
<p>People編  薄い本  25年後半 刊行予定</p> 	<p>ガバナンス編  薄い本  25年6月 刊行予定</p> <p>企画/制作中</p>	<p>Use-case編  薄い本  25年後半 刊行予定</p> <p>企画/制作中</p>



# 数值編

利益創出力を強化するとともに、市場からの評価を高めることにより、企業価値の更なる向上をめざします。

企業価値向上

=

利益創出力の強化

×

市場評価の向上

企業価値向上

に向けて

Wacom Chapter 4

でFY2028までに

達成したいこと

事業成長

売上目標 1,500 億円

営業利益目標 150 億円

資本効率性改善

ROE目標 20% 以上

ROIC目標 18% 以上

将来に向けた投資

R&D+設備投資 620 億円

技術資本提携 120 億円 以上

株主還元強化

総還元性向 50% 以上

下限22円・累進配当制度導入

サステナビリティ

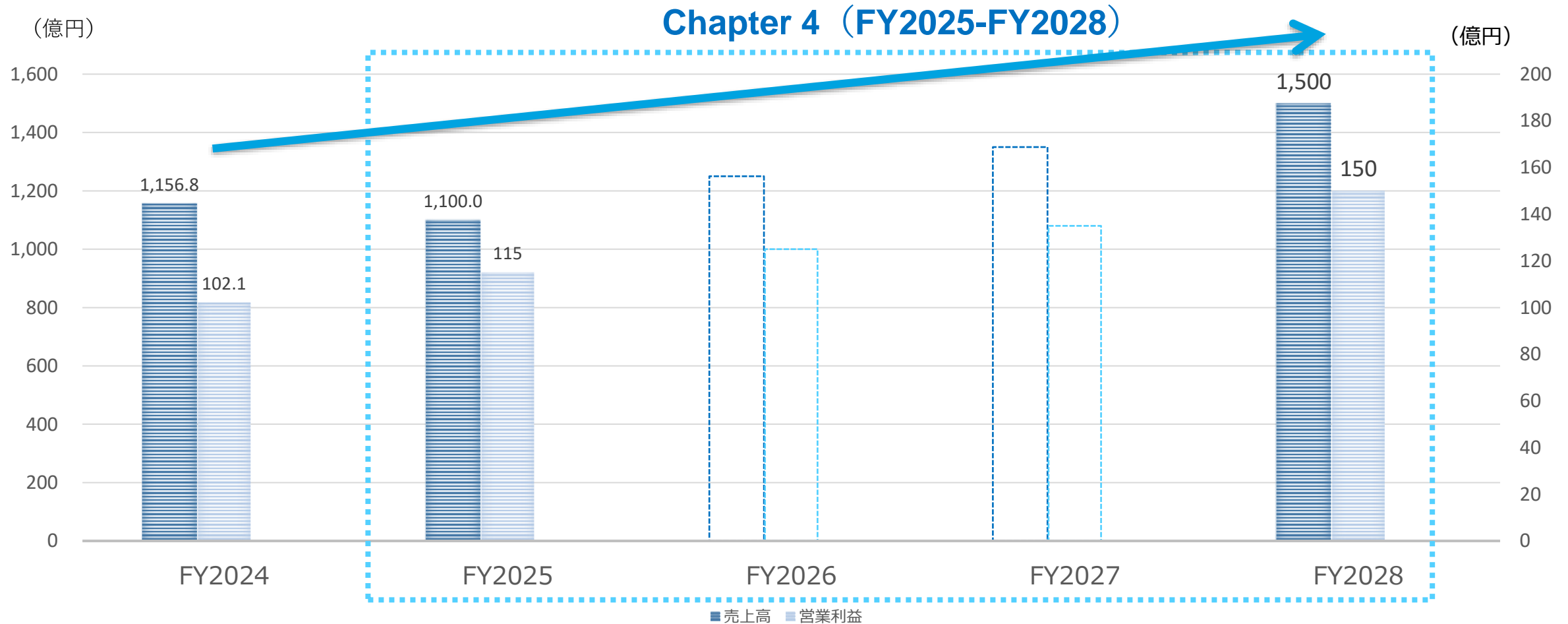
経営の推進

# 業績目標 Chapter 4 最終年度 (FY2028 : 2029年3月期)

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期  
FY2025 2026年3月期

**売上高 1,500億円 (FY2024比+343.2億円)**  
**営業利益 150億円 (FY2024比+47.9億円)**

為替相場：1米ドル=140円

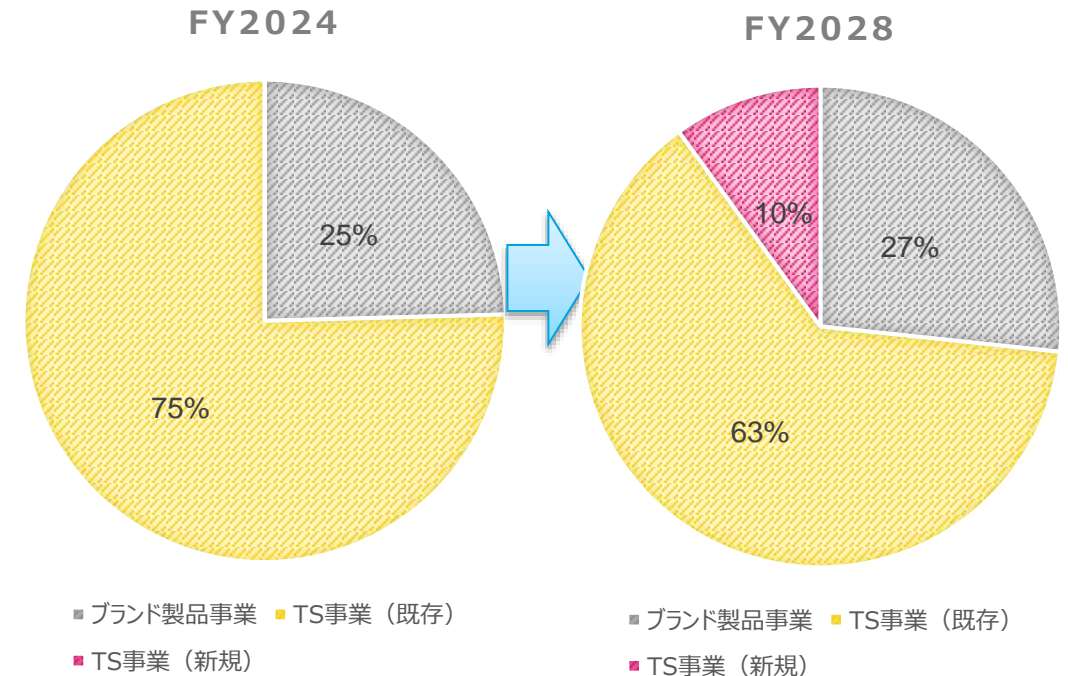
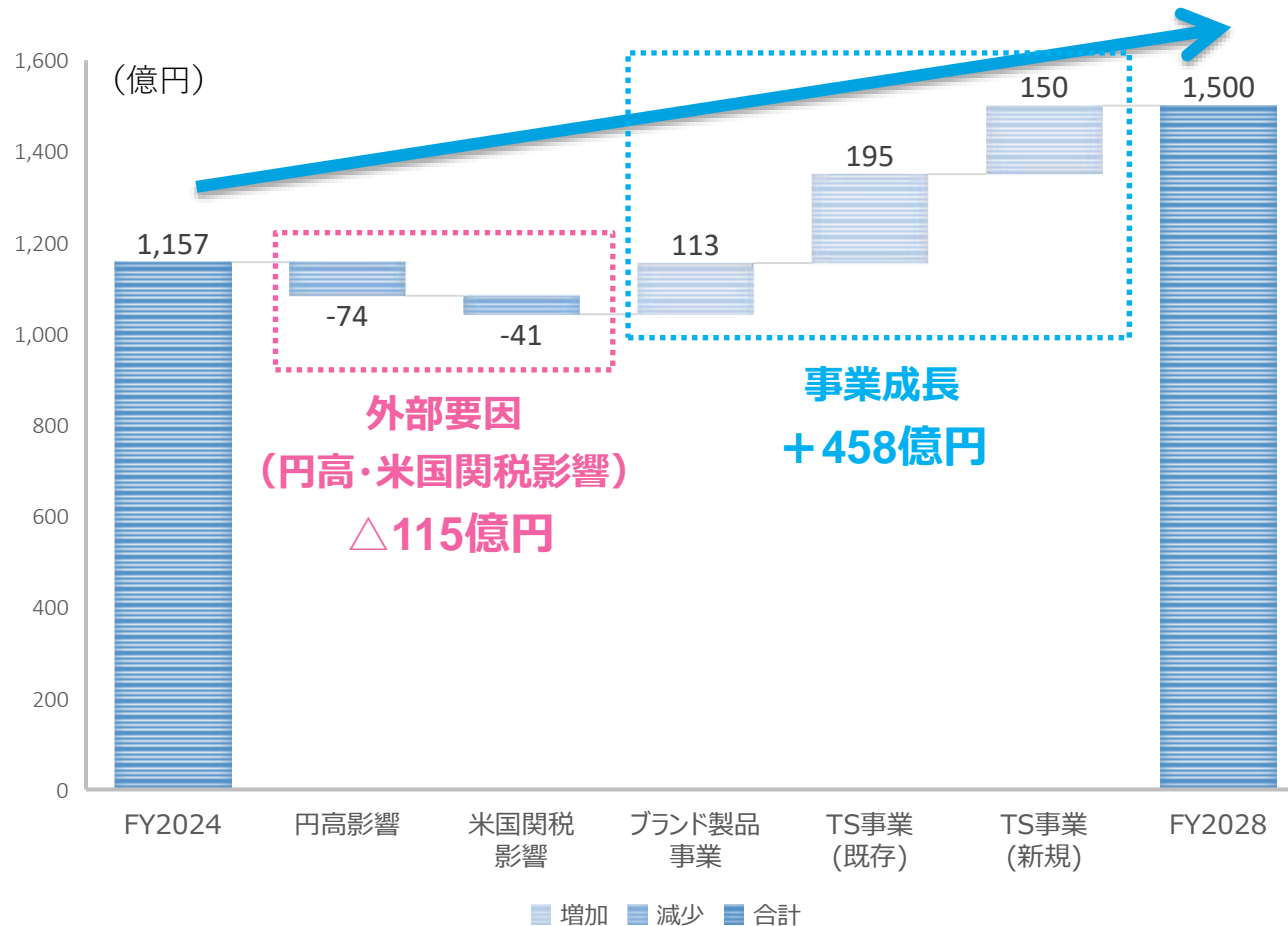


# 売上高

為替相場：1米ドル = 140円

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
 FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期  
 FY2025 2026年3月期

- **ブランド製品事業**：事業構造改革完了後の商品ポートフォリオの強化により**増収**
- **テクノロジーソリューション事業**：既存事業の安定成長に加えて、新規事業分野（教育・医療・DX支援等）からの収益貢献が本格化し、**成長加速化**



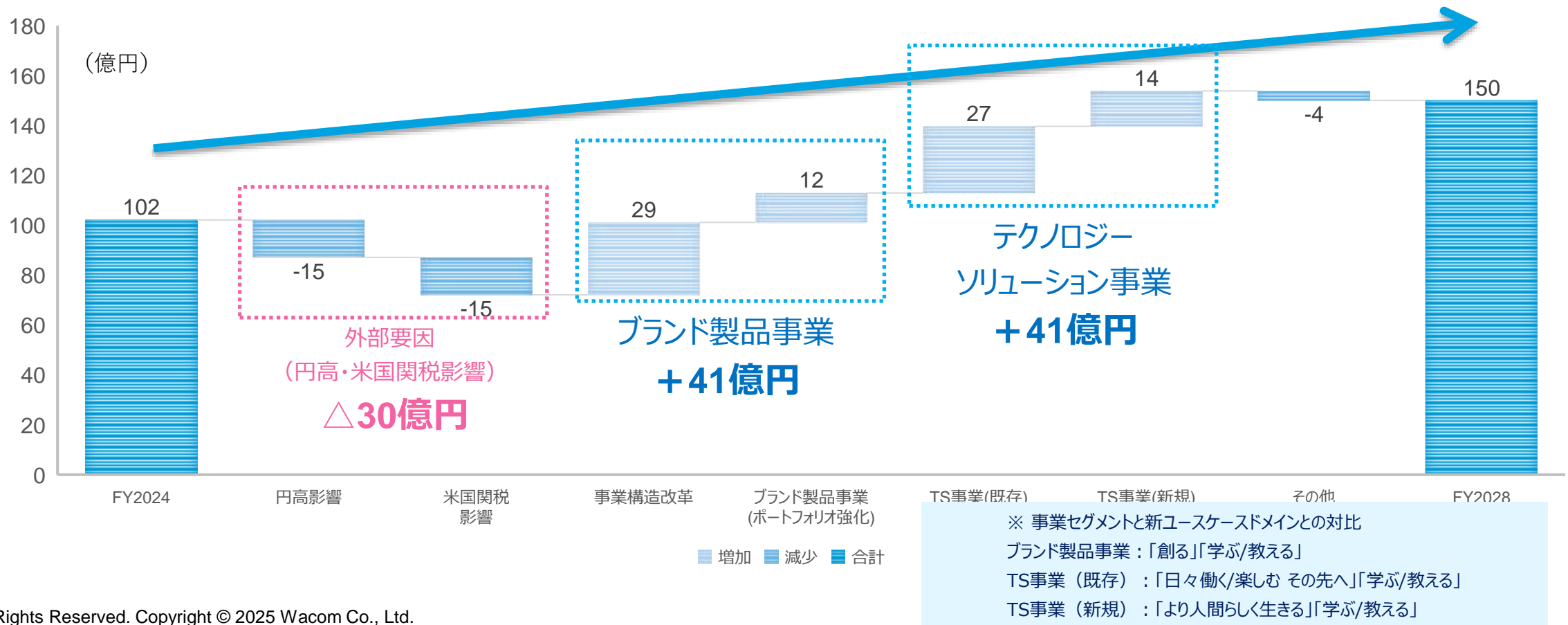
※ 事業セグメントと新ユースケースドメインとの対比  
 ブランド製品事業：「創る」「学ぶ/教える」  
 TS事業 (既存)：「日々働く/楽しむ その先へ」「学ぶ/教える」  
 TS事業 (新規)：「より人間らしく生きる」「学ぶ/教える」

# 営業利益

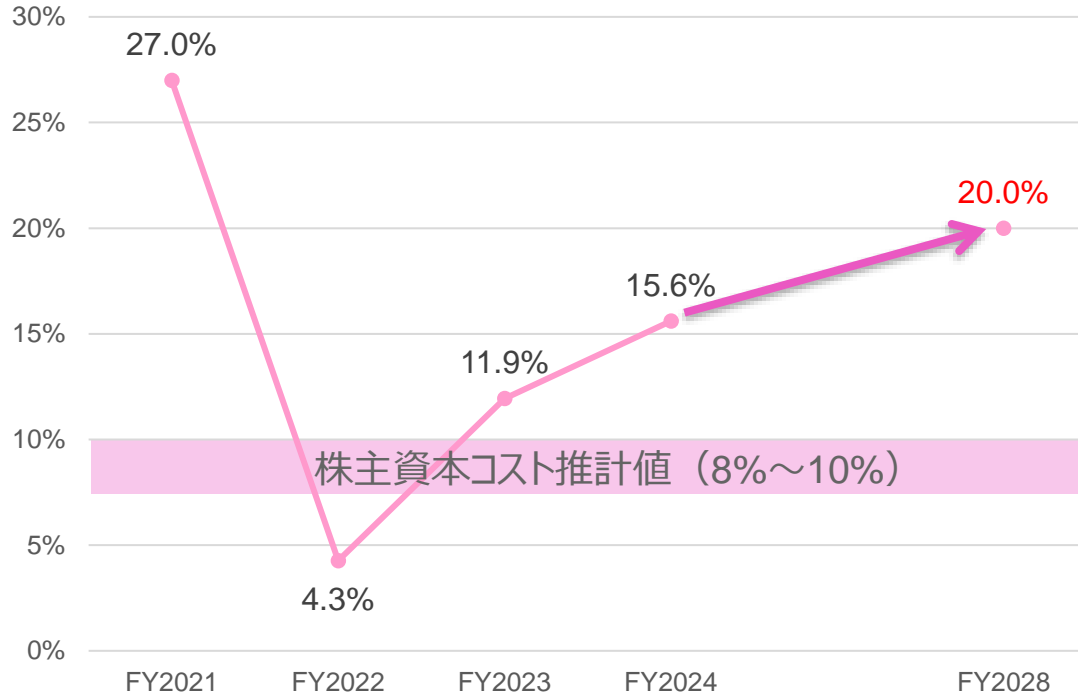
為替相場：1米ドル=140円

FY2021 2022年3月期、FY2022 2023年3月期  
 FY2023 2024年3月期、FY2024 2025年3月期  
 FY2025 2026年3月期

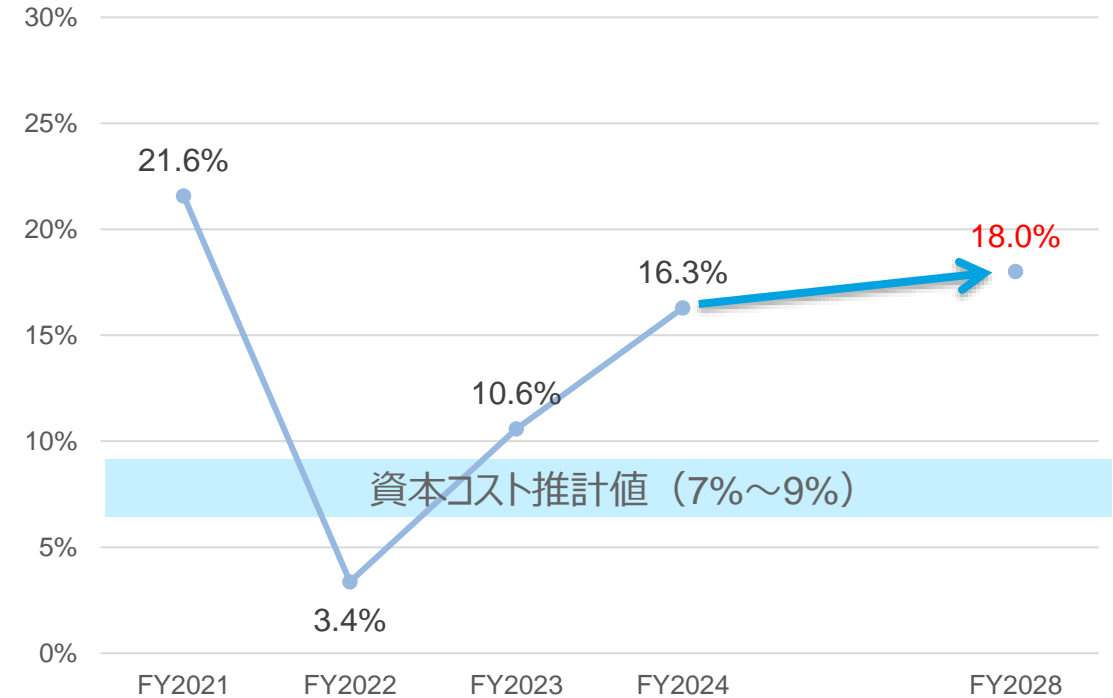
- **ブランド製品事業**：事業構造改革による固定費の削減や、商品ポートフォリオの強化による増収効果により、**FY2024比+41億円**の増益
- **テクノロジーソリューション事業**：既存事業の安定成長に加え、新規事業分野（教育・医療・DX支援等）からの収益貢献により、**FY2024比 +41億円**の増益



## ROE：目標 20%以上



## ROIC：目標 18%以上

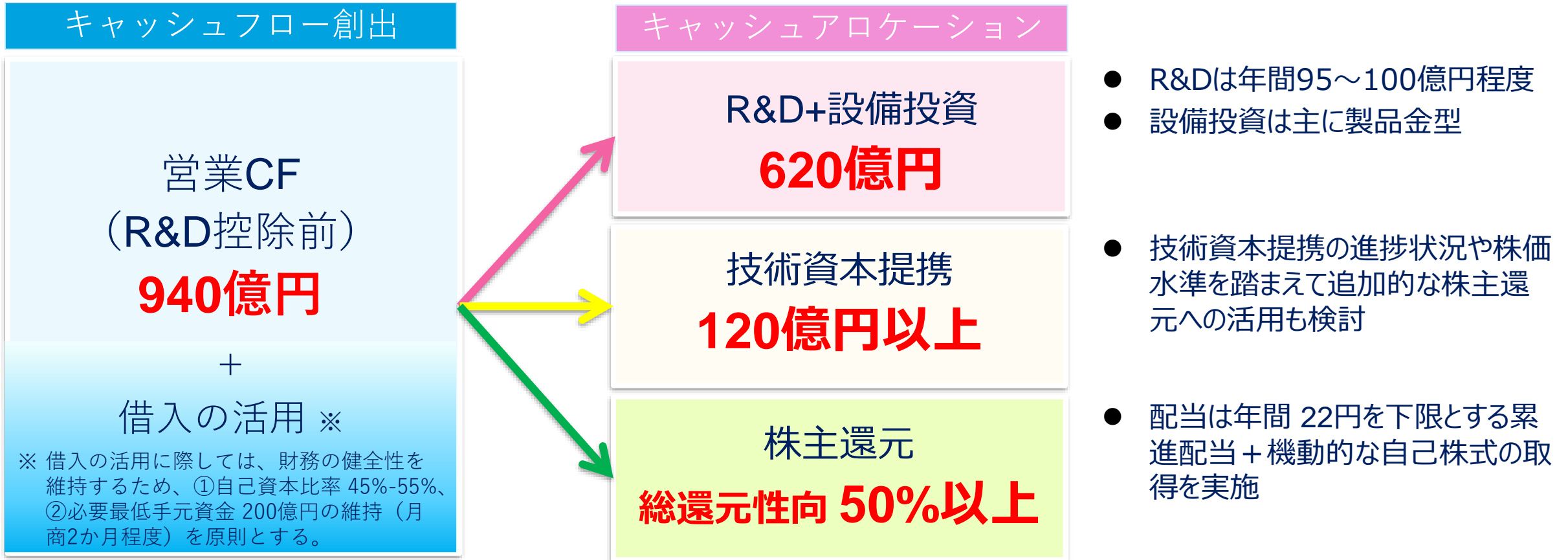


※ 当社では、株主資本コストについて、CAPM推計や市場の期待水準（株式益利回りの水準）を踏まえて 8%~10%程度、資本コスト（WACC）は 7%~9%程度と推計している。

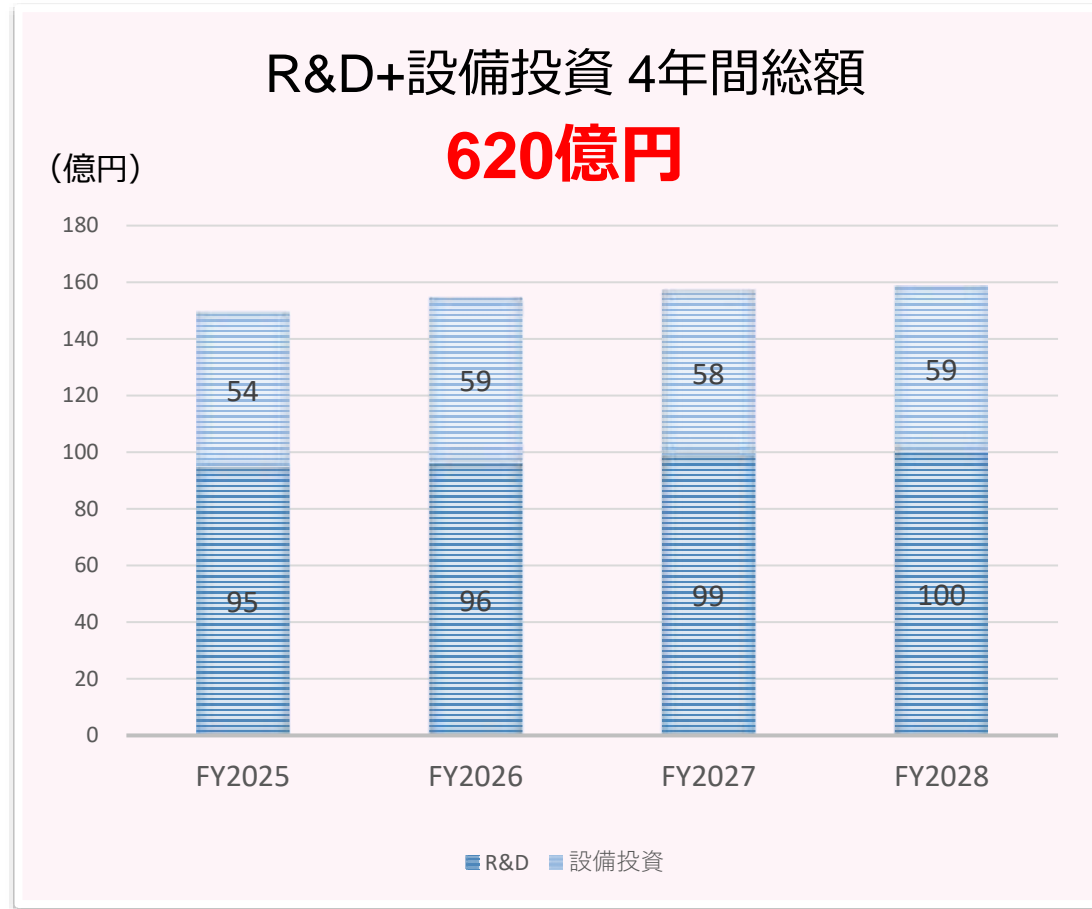
※ CAPMについては、2年週次β（1.3）及び、10年国債利回り、マーケットリスクプレミアム6%程度を考慮。

※ ROICは NOPAT/（純資産 + 有利子負債）で計算。

- Chapter 4の4年間で **940億円**のR&D控除前営業キャッシュフローを創出
- R&Dと設備投資：**620億円**、M&Aを含む技術資本提携：**120億円以上**
- 株主還元：**総還元性向50%以上**（累進配当＋機動的な自己株式の取得）



- R&D + 設備投資：4年間の総額で **620億円**
- M&Aを含む技術資本提携：4年間の総額で **120億円以上**



### 技術資本提携 4年間総額

**120億円以上**

#### ▷ ターゲット分野等

- 新規事業分野への事業展開の加速化  
(特に**教育・医療・DX支援**に重点投資)
- 既存事業の基盤強化  
(技術開発の加速化)

#### ▷ 投資目的

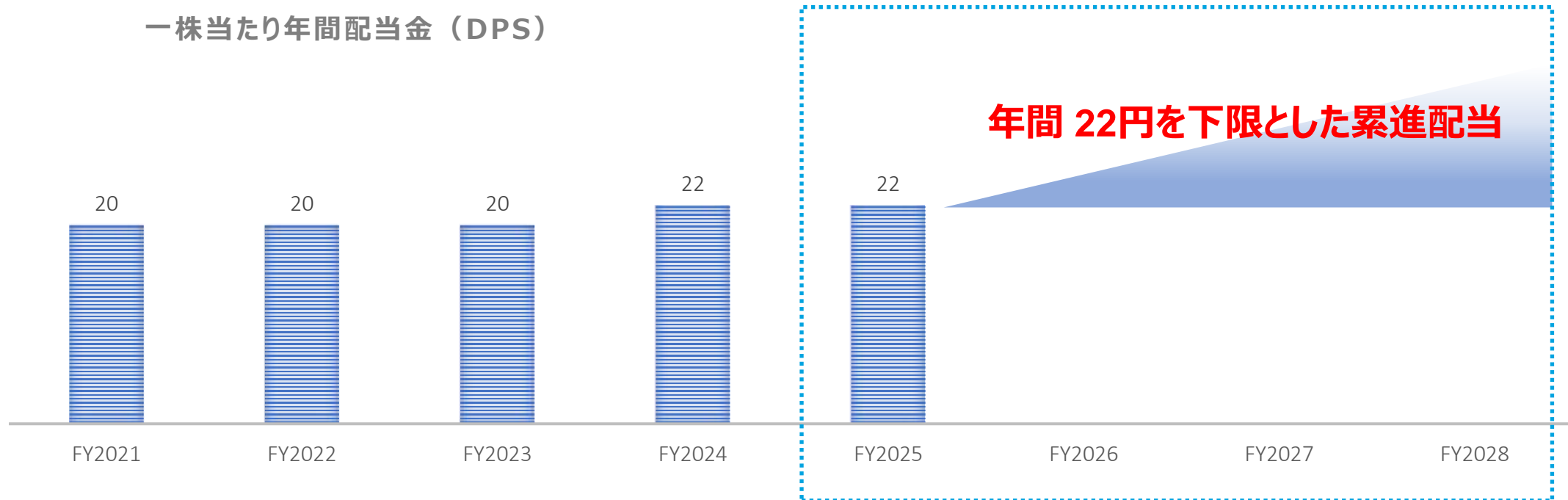
- **新たな技術要素の獲得**や**販路の獲得**、**マーケティングの強化**など

## 総還元性向：50%以上（累進配当＋機動的な自己株式の取得）

- 安定的かつ継続的な配当：年間 22円を下限とした累進配当
- ✓ 配当頻度：これまで年1回だった配当を年2回（中間期と期末）に分割して実施（※）  
※ 配当受領機会を増やすことが目的（年間配当の総額は変更なし）
- 自己株式の取得：投資機会、資本効率、株価水準等を総合的に勘案して機動的に実施

### Chapter 4（FY2025-FY2028）

一株当たり年間配当金（DPS）



# Chapter 4 【Concept】



「描く」「書く」を極め、その先の「かく」を拓く

道楽屋



# 本資料のお取り扱い上の注意点

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、新たな技術の進展などにより変動する事があります。従いまして、実際の業績などが本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

株式会社ワコム

〒160-6131 東京都新宿区西新宿8丁目17番1号 住友不動産新宿グランドタワー31階  
<https://investors.wacom.com/ja-jp/>

本資料に記載の会社名、製品名などの固有名詞は各所有者の商標あるいは登録商標です。



wacom®