

2021年3月期（第38期）
連結決算説明
Wacom Chapter 2

株式会社ワコム（東証1部：6727）



目次

(スライドページと主な内容を記載)

- 3 2021年3月期 (38期) 連結決算概況
- 4 2021年3月期 (38期) 連結損益計算書
- 5-7 2021年3月期 (38期) 事業セグメント別損益、事業セグメント概況
- 8-9 2021年3月期 (38期) 連結B/S、連結C/F計算書
- 10-17 2022年3月期 (39期) 連結業績予想の主なガイダンス、株主還元策
(補足資料)
- 18-23 2021年3月期 (第38期) 連結財務サマリー、事業ハイライト他
- 24 新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大による事業への直接的な影響
- 25-29 (参考) 営業利益の主な変動要因、販管費の主な内訳、四半期売上高推移、
現地法人所在地別売上高他
- 30-33 2022年3月期 (39期) 連結業績予想、事業セグメント別業績予想
- 34-36 (参考) 中期経営方針 Wacom Chapter 3 財務方針のガイドライン
- 37 本資料のお取り扱い上の注意

2021年3月期（38期）連結決算概況

- 連結売上高 **1,085億円**（前年同期比 23%増）
- 連結営業利益 **134億円**（前年同期比 141%増）
- 連結当期純利益 **102億円**（前年同期比 161%増）

（注）当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」に相当

キーポイント

- 連結売上高、連結営業利益、連結当期純利益が過去最高を記録
- ブランド製品事業、テクノロジーソリューション事業ともに増収増益
- 1株当たり期末配当金（基準日：2021年3月31日）を期初予想7.5円から過去最高額の19.0円（特別配当5.5円を含む）に増額修正

2021年3月期（38期）連結損益計算書

- 売上増加および製品ミックス改善等による粗利率の上昇、売上高販管費率の過去最低水準への低下の結果、営業利益は78億円増加

	37期	38期	対前年同期比較	
	2020年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
売上高	88,580	108,531	19,951	22.5%
売上総利益（粗利）	29,707	41,407	11,700	39.4%
売上総利益率	33.5%	38.2%		
販管費	24,140	28,000	3,860	16.0%
販管費率	27.3%	25.8%		
営業利益	5,567	13,407	7,840	140.8%
営業利益率	6.3%	12.4%		
経常利益	5,194	14,091	8,897	171.3%
当期純利益	3,917	10,226	6,308	161.0%

（単位：百万円）

事業セグメント別損益

(単位：百万円)

	37期	38期	対前年同期比較	
	2020年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
売上高 計	88,580	108,531	19,951	22.5%
ブランド製品事業	42,587	56,678	14,091	33.1%
テクノロジーソリューション事業	45,993	51,853	5,860	12.7%
営業利益 計	5,567	13,407	7,840	140.8%
ブランド製品事業	1,706	9,096	7,390	433.0%
テクノロジーソリューション事業	7,650	9,260	1,610	21.0%
調整額(コーポレート他)	-3,790	-4,949	-1,159	30.6%
営業利益率	6.3%	12.4%		

2021年3月期（38期）事業セグメント概況 - 1

ブランド製品事業

- 売上高 **567億円**（前年同期比 33%増）
- セグメント利益 **91億円**（前年同期比 433%増）
 - オンライン教育向け等での、ペンタブレット製品やディスプレイ製品のエントリーモデル新製品への需要増*1により増収
 - 売上増加や製品ミックス改善等によりセグメント利益は増加

2021年3月期（38期）事業セグメント概況 - 2

テクノロジーソリューション事業

- 売上高 **519億円**（前年同期比 13%増）
- セグメント利益 **93億円**（前年同期比 21%増）
 - AESテクノロジー*1が生産サプライチェーンの制限*2を受けながらも売上増加。EMRテクノロジー他*1もOEM提供先メーカーからの需要増により売上増加
 - 売上増加による粗利増等によりセグメント利益は増加

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年 3月末	2021年 3月末	増減額
流動資産	42,173	60,973	18,800
固定資産	8,983	10,208	1,225
資産合計	51,156	71,181	20,025
流動負債	15,770	29,606	13,836
固定負債	7,651	3,887	-3,764
負債合計	23,421	33,493	10,072
純資産合計	27,735	37,689	9,954
負債純資産合計	51,156	71,181	20,025
自己資本比率	54.2%	52.9%	-1.3pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 現金及び預金の増加 105
- ・ たな卸資産の増加 57
- ・ その他流動資産の増加 14

負債

- ・ 仕入債務の増加 43
- ・ 未払法人税等の増加 36
- ・ 賞与引当金の増加 31
- ・ 長期借入金の減少 -20

純資産

- ・ 株主資本の増加 91
主に利益剰余金の増加

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	37期	38期	対前年同期 比較
	2020年3月期	2021年3月期	増減額
営業活動	13,058	14,578	1,520
投資活動	-1,960	-1,382	578
財務活動	-5,825	-4,053	1,772
現金に係る換算 差額	-495	1,358	1,853
現金増減額	4,779	10,501	5,722
現金期首残高	16,763	21,541	4,778
現金期末残高	21,541	32,043	10,502

2021年3月期の主な活動内容

営業活動

(単位：億円)

- ・ 税金等調整前当期純利益 140
- ・ 仕入債務の増加 39
- ・ たな卸資産の増加 -52

投資活動

- ・ 固定資産の取得 -12

財務活動

- ・ 借入金の返済 -25
- ・ 配当金の支払 -11

2022年3月期（39期）連結業績予想 Wacom Chapter 3

2022年3月期（39期）連結業績予想の主なガイダンス

- **ベースライン・シナリオに基づき、“Wacom Chapter 3”の起点となる連結業績予想を設定**

- 教育市場向け需要増加は継続、一方で、個人の在宅趣味用途等での需要の一部減少は想定
- 生産サプライチェーンにおける主要部品の調達リスクも一定程度考慮
- テクノロジー・リーダーシップ推進のため積極的な研究開発投資を継続、また、顧客コミュニティを重視した営業活動の展開も想定。販管費の最適化は継続

2022年3月期（39期）連結業績予想の主なガイダンス

- 連結売上高 **1,020億円**（前年同期比 6%減）
 - 連結営業利益 **110億円**（前年同期比 18%減）
 - 連結当期純利益 **80億円**（前年同期比 22%減）
- 通期の連結業績予想は、現時点で想定可能な事業セグメントごとの業況を勘案して策定

*想定為替レート(1 USドル=105円、1 ユーロ=125円)および為替感応度予想はスライド#31を参照

*事業セグメント別業績予想は、次ページおよびスライド#33を参照

2022年3月期（39期）連結業績予想の主なガイダンス

ブランド製品事業

- 売上高 **515億円**（前年同期比 9%減）
- セグメント利益 **75億円**（前年同期比 18%減）
 - 通期の売上高は、オンライン教育向けの需要で継続的な増加が見込まれる一方、個人の在宅趣味用途等の需要の一部減少リスクを織り込む
 - 通期のセグメント利益は、上記の需要予測と将来に向けた積極的な研究開発投資等を勘案

2022年3月期（39期）連結業績予想の主なガイダンス

テクノロジーソリューション事業

- 売上高 **505億円**（前年同期比 3%減）
- セグメント利益 **82億円**（前年同期比 11%減）
 - 通期の売上高は、主要顧客との強い関係を維持・発展させるとともに、教育向けを始めとする事業機会の獲得を図る
 - 通期のセグメント利益は、上記の需要予測と将来に向けた積極的な研究開発投資等を勘案

2022年3月期（39期）研究開発費、投資計画予想

研究開発費

60億円（前年同期比 29%増）

- 主な内容：テクノロジー・リーダーシップ推進に向けた新製品開発、次世代技術開発等

資本的支出

24億円（前年同期比 95%増）

- 主な内容：ブランド製品事業およびテクノロジーソリューション事業の製品量産金型等

減価償却費

17億円（前年同期比 12%減）

- 主な内容：製品量産金型等の減価償却費

（注）上記の実績と予想にはリース資産に関わる設備投資額および減価償却費を含まず

2022年3月期（39期）株主還元策

利益配分の基本方針

- 将来の事業展開と財務体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続と機動的な自己株式の取得を基本方針とする

1 株当たり配当予想

- **期末配当金 15.00円**（前期実績 普通配当 13.50円、特別配当 5.50円*1）
- **配当性向 30.5%**（前期実績 30.2%）

*1前期（2021年3月期）配当は、前期業績及び中期経営計画「Wacom Chapter 2」での経営指標の目標達成に基づいた普通配当に加えて前期実績を勘案した特別配当も実施

2022年3月期（39期）株主還元策

自己株式取得に係る方針を策定

- 「Wacom Chapter 3」において株主還元は重要な経営課題として認識、投資機会、資本効率等を総合的に勘案したうえで株主還元を実施
- **2021年5月13日から2025年3月31日までの期間で、総額100億円を上限とする自己株式の取得を実施する方針を策定**
- 具体的な自己株式の取得の実施は、会社法第459条第1項及び当社定款の規定により読み替えて適用される同法第156条第1項の規定に基づき、別途当社の取締役会において決議（適時開示）する見込み

2021年3月期（38期）連結決算 補足資料

2021年3月期（38期）連結財務サマリー

経営成績	当期実績	前年同期比
売上高	108,531百万円	+22.5%
営業利益	13,407百万円	+140.8%
経常利益	14,091百万円	+171.3%
当期純利益	10,226百万円	+161.0%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	62.95円	+38.83円
1株当たり純資産	232.00円	+61.25円

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	106.17円	-2.7% (円高)
1 ユーロ	123.73円	+2.1% (円安)
1 中国元	15.63円	-0.2% (円高)

(参考) 事業セグメント業績に関する説明の留意点

- 事業環境の変化に適合したより適切な業績説明を行うため2021年3月期より事業セグメントの業績説明におけるカテゴリー範囲、名称および記載順を一部変更

ブランド製品事業		ブランド製品事業	
クリエイティブビジネス		クリエイティブソリューション	(1)
ペンタブレット製品		ディスプレイ製品	(2)
ディスプレイ製品		ペンタブレット製品	(2)
モバイル製品		モバイル製品他	(3)
コンシューマビジネス		ビジネスソリューション	
ビジネスソリューション			
テクノロジーソリューション事業		テクノロジーソリューション事業	
スマートフォン向けペン・センサーシステム		AESテクノロジーソリューション	(4)
タブレット・ノートPC向けペン・センサーシステム		EMRテクノロジーソリューション他	(4)

- 「クリエイティブビジネス」を「クリエイティブソリューション」に名称変更
- 記載順を変更
- 「コンシューマビジネス」を「クリエイティブソリューション」の「モバイル製品」と統合し、「モバイル製品他」に名称変更。
- デジタルペン技術（アクティブES：Active Electrostatic、EMR：Electro Magnetic Resonance）に基づいた分類に変更

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業 567億円 前年同期比 +33%

・クリエイティブソリューション 529億円 前年同期比 +38%

(内数) ディスプレイ製品	234億円	同 +33%
ペンタブレット製品	276億円	同 +50%
モバイル製品他	20億円	同 -21%

- **ディスプレイ製品:** オンライン教育向け等の需要増加を受けて2019年7月に発表した22インチサイズおよび2020年1月に発表した13インチサイズのエントリーモデルが売上増加に貢献。一方で、プロ向けモデルが営業活動の制約や経年等から大幅に売上減少
- **ペンタブレット製品:** オンライン教育向け等の需要増加を受けて中低価格帯モデルの売上が大幅に増加。また、プロ向けモデルも営業活動の制約や経年等の中で売上増加

wacom®
Cintiq



wacom® One
Creative Pen Display



wacom®
Intuos



One by Wacom

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業

- **モバイル製品他:** 2019年10-12月期にラインアップを更新した製品の寄与によりモバイル製品の売上が僅かに増加。一方で、モバイル製品以外のスタイラスペン製品を中心とした売上が大幅に減少

Wacom®
MobileStudio Pro



• ビジネスソリューション 37億円 前年同期比 -9%

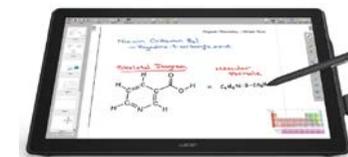
- 市場動向や競争環境の変化による影響に加え、営業活動の制約も生じたことから欧州を中心に液晶サインタブレットの売上が大幅に減少



STU-540



DTU-1141



DTH-2452

事業ハイライト -売上高-

テクノロジーソリューション事業 519億円 前年同期比 +13%

• AESテクノロジーソリューション 187億円 前年同期比 +8%

- ▶ 生産サプライチェーンの制限等を受けながらも売上が小幅に増加。OEM（相手先ブランド名製造）提供先メーカー各社から引き続き高い評価を獲得

• EMRテクノロジーソリューション他 331億円 前年同期比 +15%

- ▶ OEM提供先メーカー向けの売上が増加



2021年3月（38期）新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的な感染拡大による事業への直接的な影響

• 需要の増加

(1) 家庭でのオンライン教育の志向の高まりやテレワークの普及

- ▶ ブランド製品事業: ペンタブレット製品の中低価格帯モデルに加え、ディスプレイ製品のエントリーモデルの業績にも影響

• 企業活動の制約

(1) 新製品に対する導入・販促活動が十分に展開できず、営業活動が制約

- ▶ ブランド製品事業: 主にビジネスソリューションやプロ向けディスプレイ製品の業績に影響

(2) 生産サプライチェーンオペレーションの制限や一部法人向けPC需要の伸び悩み

- ▶ テクノロジーソリューション事業: 主にAESソリューションの業績に影響

• 全社の取り組み

(1) 従業員の安全確保、感染拡大防止に向けた社会的責任の遂行

- ▶ 全世界の拠点でテレワークの実施等柔軟な勤務体制を継続

(参考) 連結営業利益の主な変動要因

- **為替影響を除く営業利益の主な変動要因 (前年同期比)**

- (1) ブランド製品事業: 売上増加および製品ミックス改善等による粗利増 **+68.3億円**
- (2) テクノロジーソリューション事業: 売上増加等による粗利増 **+20.7億円**
- (3) コーポレート部門: 人件費等の増加 **-11.7億円**

- **為替影響額 (前年同期比)**

通貨	為替レート変動	売上高	営業利益
1 USドル	2.93円 円高	-19.0億円	-0.4億円
1 ユーロ	2.59円 円安	+3.5億円	+2.4億円
アジア通貨 計 (内数: 中国元)	(0.03円 円高)	-0.8億円 (-0.1億円)	-0.9億円 (-0.1億円)
計		-16.3億円	+1.1億円

(参考) 販売費及び一般管理費の主な内訳

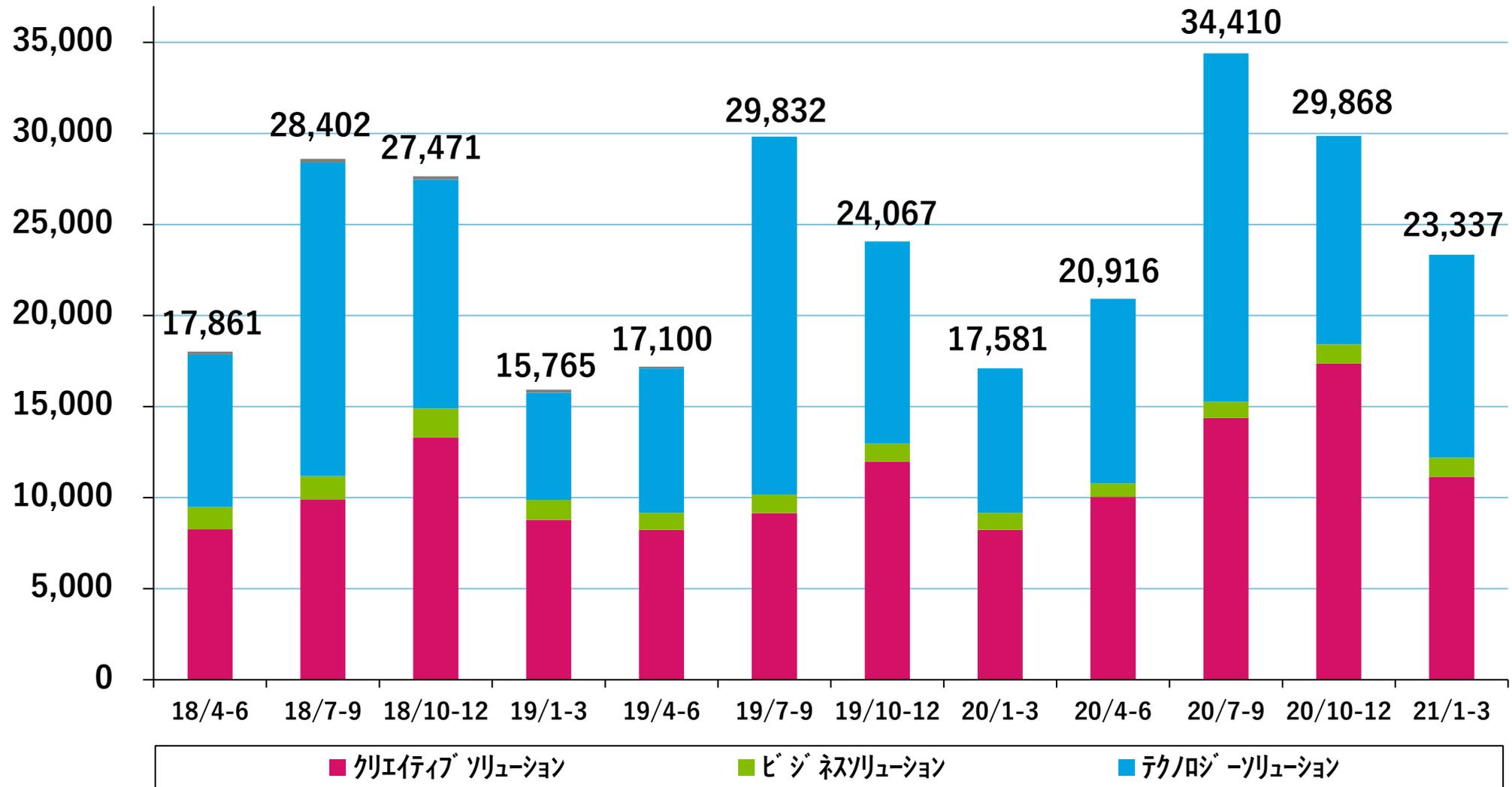
- 賞与引当金等の増加および各費用の最適化を合わせ、売上高販管費率は26%と過去最低を記録

	37期	38期	対前年同期比較	
	2020年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
人件費	9,049	12,464	3,416	37.7%
研究開発費	4,214	4,663	448	10.6%
広告宣伝・販促費	2,498	2,490	-8	-0.3%
運賃・荷造費	1,018	1,422	403	39.6%
外注費	1,419	1,347	-72	-5.0%
減価償却費	940	647	-293	-31.1%
その他	5,003	4,967	-36	-0.7%
販管費合計	24,140	28,000	3,860	16.0%
売上高販管費率	27.3%	25.8%		-1.5pts

(単位：百万円)

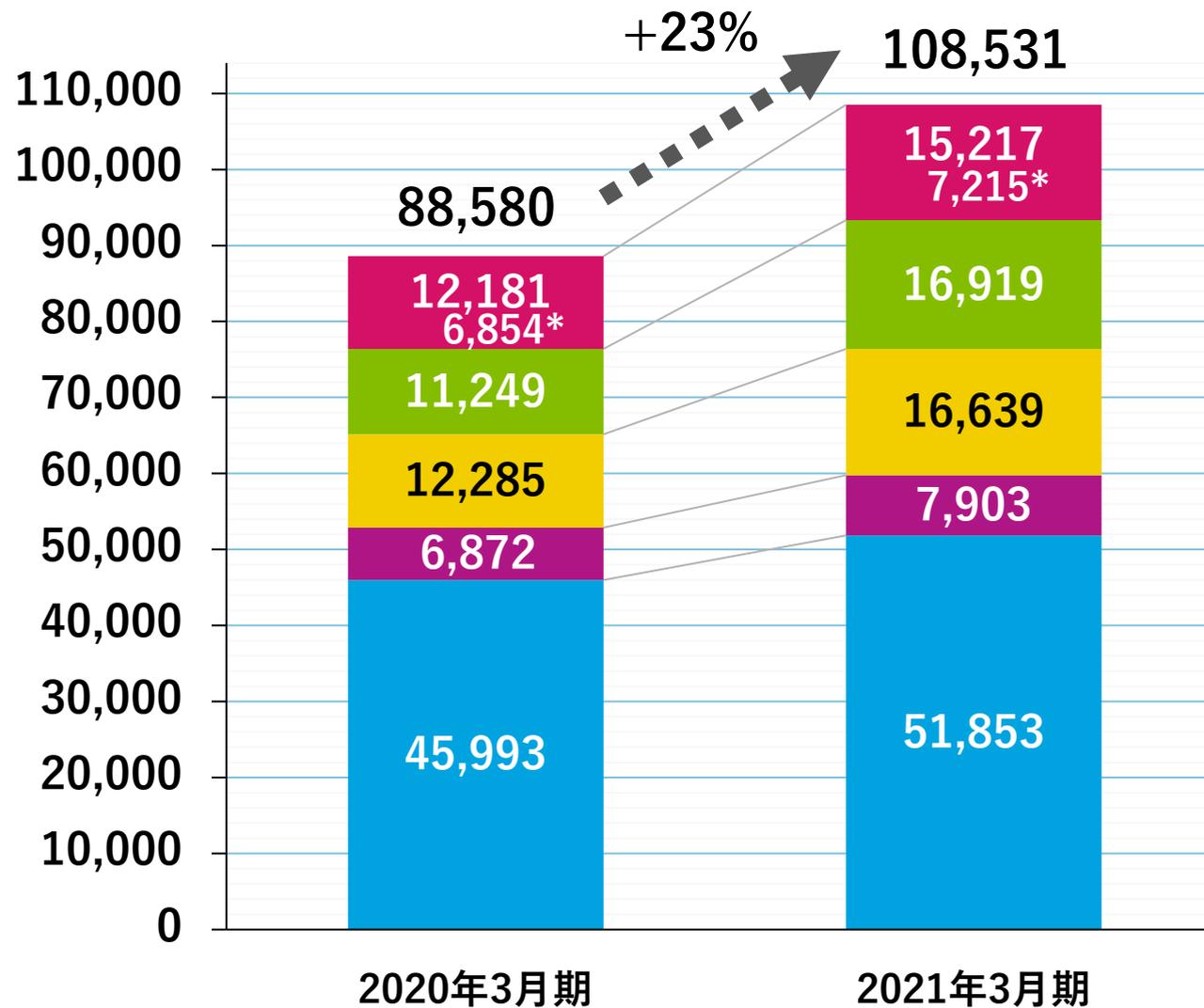
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

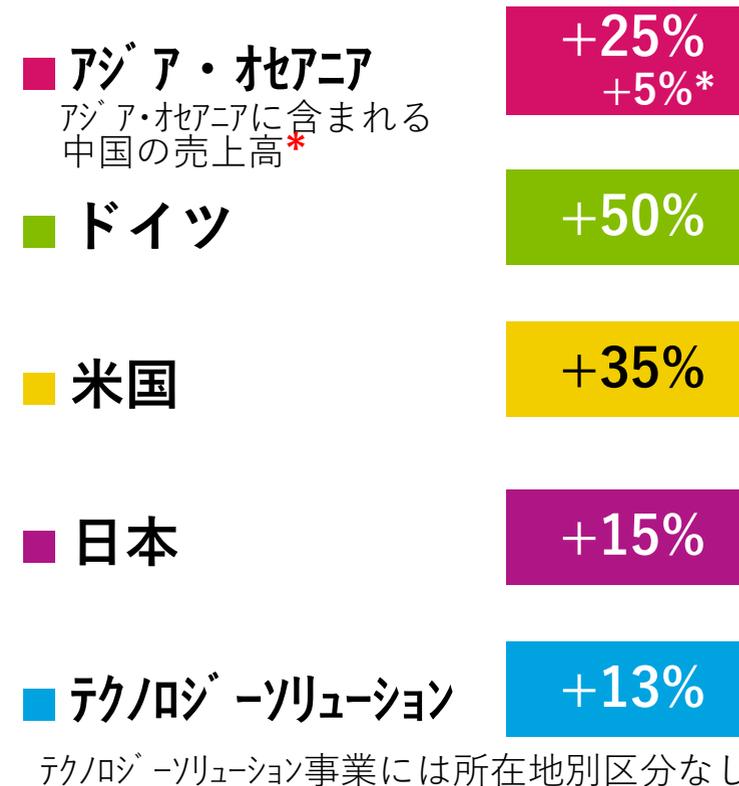


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(単位：百万円)



円貨ベース
増減率



(参考) ブランド製品事業 現地通貨ベース売上高増減率

地域	通貨	前年同期比 増減率
日本	日本円	+15%
米国	米ドル	+39%
欧州	ユーロ	+47%
中国	中国元	+5%
韓国	韓国ウォン	+84%
豪州	豪ドル	+28%
シンガポール	米ドル	+34%
香港	米ドル	-26%
台湾	台湾ドル	+7%
インド	インドルピー	+88%

2022年3月期（39期）連結業績予想 補足資料

2022年3月期（39期）連結業績予想の前提

通期平均 想定為替レート

1 USドル = 105.0円 前期通期平均レート比 1.2円 (1.1%) 円高

1 ユーロ = 125.0円 前期通期平均レート比 1.3円 (1.0%) 円安

1 中国元 = 16.0円 前期通期平均レート比 0.4円 (2.4%) 円安

(概算) 為替感応度予想・通期12ヶ月分

(単位：百万円)

感応度の単位	1円（中国元*は0.1円）当たり円高の場合 各通貨とも、円安の場合は影響額の符合が逆					
	2022年3月期予想			(参考) 2021年3月期実績		
通貨	USドル	ユーロ	中国元*	USドル	ユーロ	中国元*
売上高	-660	-130	-50*	-650	-140	-50*
営業利益	-20	-100	-30*	-10	-90	-30*

2022年3月期（39期）連結損益予想 対前年同期比較

（単位：百万円）

	38期（実績）		39期（予想）		対前年同期比較	
	2021年3月期		2022年3月期		増減額	増減率
売上高	108,531		102,000		-6,531	-6.0%
営業利益	13,407	12.4%	11,000	10.8%	-2,407	-18.0%
経常利益	14,091	13.0%	11,000	10.8%	-3,091	-21.9%
当期純利益	10,226	9.4%	8,000	7.8%	-2,226	-21.8%
ROE	31.3%		19.9%			-11.4pts

2022年3月期（39期）事業セグメント別業績予想 対前年同期比較

（単位：百万円）

	38期（実績）	39期（予想）	対前年同期比較	
	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
売上高（内訳）				
ブランド製品事業	56,678	51,500	-5,178	-9.1%
テクノロジーソリューション事業	51,853	50,500	-1,353	-2.6%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	9,096	7,500	-1,596	-17.5%
テクノロジーソリューション事業	9,260	8,200	-1,060	-11.5%
調整額（コーポレート他）	-4,949	-4,700	249	-5.0%

中期経営方針 “Wacom Chapter 3”

2022年3月期 - 2025年3月期

(参考) 財務方針ガイドライン

(参考) 財務方針のガイドライン

- 事業活動の効率性

- 新たな指標としてROIC 25-30%程度を目安として事業を運営

ROIC = 税引後営業利益 / (正味運転資本 + 事業用資産*)の期初と期末平均

*事業用資産：有形固定資産 + 無形固定資産 + 他資産(うち事業用と定義するもの)

- 資本効率

- ROE 20%程度を想定

- 株主還元

- 配当方針

配当については、適正な財務の健全性を確保することを念頭に、連結ベースの配当性向の目安を30%程度としたうえで、1株当たり配当の中長期的な増加を通じた利益還元に努める

(参考) 財務方針のガイドライン

➤ 自己株式取得方針

自己株式取得については、投資機会や財務状況などを考慮の上、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策として遂行する

2021年5月13日から2025年3月31日までの期間で、総額100億円を上限とする自己株式の取得を実施する方針を策定

(注) 具体的な自己株式の取得の実施は、会社法第459条第1項及び当社定款の規定により読み替えて適用される同法第156条第1項の規定に基づき、別途当社の取締役会において決議（適時開示）する見込み

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
インベスター・リレーションズ

〒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。



質疑応答（要旨）

（質問）ブランド製品事業における教育関連需要について、当期における一過性の影響と今期の見方について。

（回答）当期中間決算からガイダンスしているとおり、増収分の50-70%がクリエイティブ以外の新しい用途で主に教育関連と見ている。この増収分を一過性ではなく恒常的なものにするよう取り組んでいるが、今期、大きく需要が冷え込んだり用途が大きく変わったりするようなことは予想していない。ワコムの技術・製品の使い方を深掘りし、アプリケーションやサービスを展開しているパートナー企業様と組んで、教育分野においてワコムの技術・製品が更に使われていくようにしていきたい。今後、年度によって著しく増減したりせずに、製品、アプリケーション、ソリューションを組み合わせ、大きく育てていきたい。

（質問）2021年1～3月期のブランド製品事業のセグメント利益が（前回公表の予想比）弱含みだった理由について。

半導体不足や、銅などの材料価格が高騰し、コンテナ船の運賃も上がっているが、この影響は2022年3月期にも見込んでいるのか。

（回答）2021年1～3月期は、新たに発表した中期経営方針「Wacom Chapter 3」に向けての積極的な投資（販管費に計上）もあり、（当期中の他の四半期に比べて）利益が弱含みに見えているかもしれないが、赤字傾向にあった歴年の1～3月期に比べると黒字化しており、しっかり売りを作れたと考えている。

サプライチェーンの半導体不足の問題については重要な課題と捉えている。当社の製品だけでなく、当社の技術をお客様向けに提供しているソリューションの中でも重要な部分であり、現在、様々な方策を駆使しながらサプライチェーンをつないでいけるよう取り組んでいる。2022年3月期の通期予想については、ベースラインとして、部品不足のリスクを一定程度織り込んでいる。

（質問）ESGの観点から、

①環境面

サプライチェーンにおけるカーボン排出量の開示について、Scope2（エネルギー起源間接排出量）の目標が会社ホームページの環境関連のサイトで開示されているが、Scope1（直接排出量）とScope3（その他間接排出量）の実績値や削減目標設定、水使用量と廃棄物発生量の削減目標設定についても検討いただきたい。

②社会面

ダイバーシティの観点から、女性管理職比率や障害者雇用比率の実績開示、目標開示なども検討いただきたい。

③ガバナンス面

社外取締役比率の過半数達成、女性社外取締役の選任は、貴社のガバナンス強化に大きく資すると思う。今後は外国人の社外取締役の選任についても検討いただきたい。

(回答)

- ① 環境面についてはしっかり取り組んでいく方針であり、当社ホームページにおいて取組みの途中経過も掲載し、透明性を高めていきたい。
- ② 社会面におけるダイバーシティについては、性別、国籍だけで語るのではなく、本質的な多様性や視点を加味して事業を進めていく方針であり、提示いただいた指標も含めてコミュニケーションできるよう取り組んでいきたい。
- ③ ガバナンス面については、強くて質の高い議論を可能とする取締役会のメンバー構成を目指しており、様々な視点からのダイバーシティを意識しながら、取締役会をアップデートしていきたい。

(質問) 今回発表した中期経営方針「Wacom Chapter 3」最終年度での財務数値目標について。

SaaS（サービスとしてのソフトウェア）などを強化するということだが、最終年度での業績、収益性に対する影響についての考え方について。

また、今期のブランド製品事業、テクノロジーソリューション事業、それぞれの製品ラインについて、ペンタブ・ディスプレイ、EMR・AESソリューションなどのミックスが、どのように変化するのか。

(回答) 「Wacom Chapter 3」については、4年間で1つの完成形というわけではなく、続く「Wacom Chapter4」に向けて、新しいコア技術やビジネスモデルを積み上げて成長していく過程における通過点だと考えている。成長の方向性や取り組んでいる戦略軸の進捗を共有させていただきながら、各年度ごとに業績予想のガイダンスをさせていただきたいと考えており、最終年度の財務的な目標数値は設定していない。

SaaSのような新しいビジネスモデルや、AI(人工知能)、XR(多様な新しい現実体験)、セキュリティといった新しいコア技術がもたらす価値が、追加の成長を牽引していくと考えており、「Wacom Chapter 4」以降の連結営業利益年率2桁成長をドライブしていくと想定している。

ブランド製品事業、テクノロジーソリューション事業のいずれかが起点となるビジネスがあり、各事業ごとに売上、利益の計上はあるが、AIだからテクノロジーソリューション事業、XRだからブランド製品事業ということではなく、どちらの事業であっても新しいコア技術、新しいビジネスモデルを適用できるように開発を進めていく。AES技術やEMR技術のミックスについては、いずれの技術ポートフォリオでも新しいサービスや用途に適用できるようにしていく。製品ミックスについては、製品のポートフォリオが今後も増えていく中で、製品の形態に関わら

ず新しいコア技術に基づいた体験価値を提供していけるように、「プラグイン」技術にフォーカスした開発を進めて行くことになると考えている。

(質問) 当期の現地法人別売上高において、韓国の増収率が著しく高い一方、中国が他地域と比べて低い増収率に留まっている要因について。

(回答) 韓国では、コロナ禍で苦しむ中、政府主導の強いリーダーシップで教育のDX（デジタルトランスフォーメーション）化を進める国全体のプログラムに対して、当社製品が貢献できたことが大きな成長率につながった。中国では、売上成長が他の地域と比べると低かったが、新型コロナウイルスの感染拡大が世界で最初に発生したものの、比較的早期に収束していったので、感染拡大でDX、教育のデジタル化が加速していった他の地域とは様相が異なっていた。中国では、感染拡大対応の視点ではなく、本質的なDXやクリエイションを深掘りし、伸ばしていきたいと考えている。

(質問) 2025年3月までに自己株式を100億円取得する方針について、今のペースだとそれでもかなりキャッシュが積み上がる可能性があると思われる。大型の投資やM&Aの可能性、もしくは追加還元の可能性について。

(回答) 当社が保有しているキャッシュの使い方として、株主還元に加えて、「Wacom Chapter 3」での成長分野（AI、XR、セキュリティ）において、連結営業利益年率2桁成長の実現に向けて積極的に投資していきたいと考えている。そのためには、自社で開発するのだけではなく外部の技術を獲得することや、新たなビジネスモデルの導入に向けて新しい経営資源を社内に取り込んでいくこともイメージしている。

(質問) 当期と比べた今期の粗利率の変動の見方について。

(回答) 新しい用途や体験の提供、新しいお客様の獲得に向けて、製品モデルミックスの最適化を常に意識しながら取り組んでいくので、粗利率が劇的に大きく変動することはないと考えている。

(質問) ESGの視点からサプライチェーンについて、新たに取り組んでいることはあるか。

(回答) 社会の様々なコミュニティとのつながりを意識しているので、環境ケアのサプライチェーンのように、社会全体の取組みと整合するサプライチェーン構築に取り組んでいる。