COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ワコム

6727 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 8 日（水）

執筆：客員アナリスト
柴田郁夫
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2022 年 3 月期の業績概要 01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し 01
3. 成長戦略 02
■事業概要 03
■各事業及び主要製品の特徴 04
1. ブランド製品事業 04
2. テクノロジーソリューション事業 05
■決算概要 06
1. 2022 年 3 月期の業績概要 06
2. 事業別業績の概要 08
3. 2022 年 3 月期の総括 09
■主な活動実績 10
1. デジタルコンテンツ分野における主な動き 10
2. 教育分野における主な動き（Z 会グループとの協業） 11
3. デジタルペン技術が世界初のペン付折りたたみスマートフォンに搭載 11
4. 資本業務提携等 11
■業績見通し 12
1. 2023 年 3 月期の業績見通し 12
2. 弊社の見方 14
■これまでの業績推移 14
■成長戦略 17
1. 5 つの戦略軸の設定 18
2. 6 つの主要技術開発軸と具体的な価値例 19
3. 対象市場の成長性 19
4. 成長のイメージと財務方針 20
5. 弊社の注目点 20
■社会への取り組み 21
■株主還元 22
■会社概要 23

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2022 年 3 月期はコロナ禍に伴う巣ごもり需要が一巡するも、プロ向け製品の伸びや OEM 提供先からの需要増により計画を上回る着地。新コア技術の活用や新たなビジネスモデルの立ち上げ準備にも注力

ワコム <6727> は、デジタルペンとインクの事業領域で、技術に基づいた顧客価値の創造を目指すグローバルリーダーである。映画制作や工業デザインのスタジオで働くデザイナー、アニメーターなどプロのクリエイターからの支持により高いブランド力とシェアを誇る。自社ブランドで「ディスプレイ（液晶ペンタブレット）製品」や「ペンタブレット製品」等を販売する「ブランド製品事業」と、スマートフォンやタブレットなど完成品メーカー向けに独自のデジタルペン技術をコンポーネントとして供給する「テクノロジーソリューション事業」の 2 つのセグメントで事業を展開している。

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.2% 増の 108,790 百万円、営業利益が同 2.9% 減の 13,024 百万円と計画を上回る着地となり、売上高及び最終損益は過去最高を更新した。売上高は、「ブランド製品事業」が新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）に伴う巣ごもり需要の一巡により減収となったものの、プロ向けディスプレイ製品等については経済活動の再開とともに順調に伸ばすことができた。一方、「テクノロジーソリューション事業」については、コロナ禍に伴う生産サプライチェーンの制限を受けながらも、スマートフォンやタブレットなど完成品メーカー（OEM 提供先）からの需要増により増収となり、過去最高の売上高を更新した。売上高全体が上振れたのは、為替の円安効果も大きかった。損益面では、製品ミックスの影響や部材価格の高騰のほか、今後に向けた研究開発費や広告宣伝・販促費により営業減益となったが、各費用の最適化や為替の円安効果等により、営業利益率は 12.0%（前期は 12.4%）と小幅な低下に抑えることができた。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比 17.7% 増の 128,000 百万円、営業利益を同 5.2% 増の 13,700 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。もっとも、同社の業績予想は、ベースライン・シナリオ（保守的な前提）に基づいており、主要部品の調達リスクなどを一定程度考慮するとともに、積極的な研究開発投資を想定した水準となっている。売上高は、「ブランド製品事業」及び「テクノロジーソリューション事業」がそれぞれ伸長する想定である。「ブランド製品事業」は、下期を中心とした製品ポートフォリオの強化が増収に寄与する。「テクノロジーソリューション事業」は、主要顧客との関係を維持・発展させるとともに、デジタルペンの新たなユースケースの開拓と実装にも取り組む方針である。損益面では、増収による収益の押し上げや為替（円安）の影響、販管費の最適化等を通じて営業増益を実現するものの、研究開発投資の拡大のほか、原材料費・物流費の高騰を織り込み、営業利益率は 10.7%（前期は 12.0%）と若干低下する想定となっている。

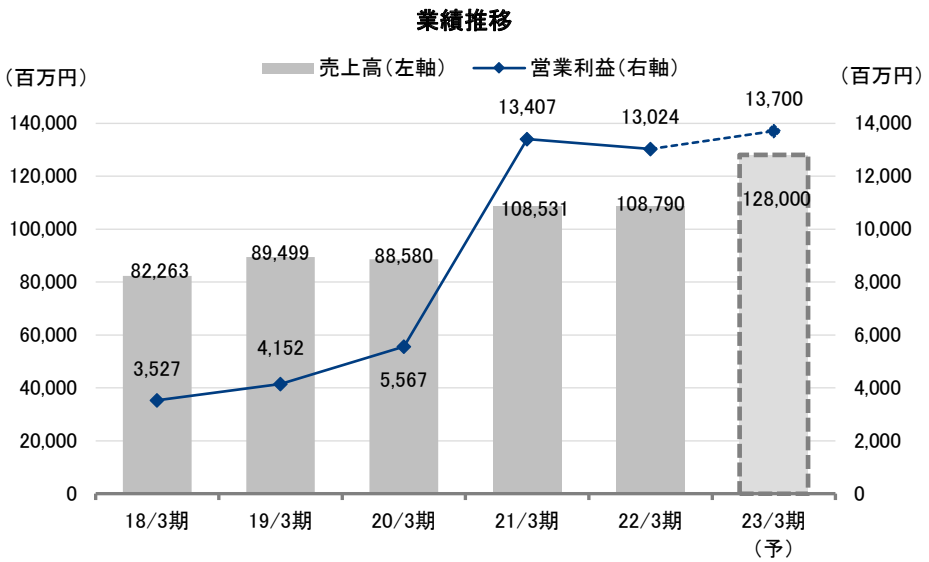
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 成長戦略

同社は、2022 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「Wacom Chapter 2」を 1 年前倒しで達成できたことから、新たな中期経営方針「Wacom Chapter 3」（2022 年 3 月期～ 2025 年 3 月期）をスタートした。「ライフロング・インク」のビジョンを継承し、改めて「5 つの戦略軸」を設定するとともに、その実行に当たって「6 つの主要技術開発軸」を定め、具体的な価値提供と持続的な成長につなげていく方針である。特に既存技術と親和性の高い AI、XR、Security の 3 分野を選択し、新コア技術と新しいビジネスモデルで新しい価値提供を実現していくところが戦略の目玉となっている。既存ビジネスの伸びをベースラインとしたうえで、新コア技術・新ビジネスモデルの上乗せにより 2 ケタの成長を目指す。

Key Points

- 2022 年 3 月期はコロナ禍に伴う巣ごもり需要が一巡するなかで、プロ向け製品の伸びや OEM 提供先からの需要増により計画を上回る着地。自己株式の取得にも積極的に取り組む
- デジタルコンテンツのほか、教育 DX やワークフロー DX 分野も含め、AI、XR、Security の新コア技術の活用による新たなビジネスモデルの立ち上げ準備にも注力
- 2023 年 3 月期は、部品調達リスク等を一定程度考慮しつつも、「ブランド製品事業」及び「テクノロジーソリューション事業」がともに伸びることにより大幅な増収及び営業増益を見込む
- 2022 年 3 月期より中期経営方針「Wacom Chapter3」をスタート。新コア技術・新ビジネスモデルの立ち上げにより成長加速を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

デジタルペンとインクの事業領域で
技術に基づいた顧客価値の創造を目指すグローバルリーダー

同社は、デジタルペンとインクの事業領域で、技術に基づいた顧客価値の創造を目指すグローバルリーダーである。世界 150 以上の国と地域で製品を販売し、映画制作や工業デザインのスタジオで働くデザイナー、アニメーターなどプロのクリエイターからの支持により高いブランド力と市場シェアを誇る。また「テクノロジー・リーダーシップ・カンパニー」として、最新のデジタルペン技術をスマートフォンやタブレット、デジタル文具などをパートナー企業に幅広く提供しており、教育産業のパートナーとともに教育に特化した事業領域の構築にも取り組んでいる。

中低価格帯モデルでの競争激化をはじめ、デジタル技術（VR/MR、AI 等）や通信環境（モバイル、クラウド、5G 等）の進展に伴うユーザーニーズやワークフローの進化、オンライン教育やテレワークの普及拡大など市場環境が大きく変化するなかで、製品ラインナップの再構築や事業モデルのさらなる進化により、新たな成長機会の創出にも取り組んでいる。足元では、コロナ禍による影響をプラス・マイナス両面で受けているものの、ニューノーマル（新常態）に向けた新たな需要の取り込みにより、新たな成長ステージに入ってきた。

事業セグメントは、自社ブランドで「ディスプレイ製品」や「ペンタブレット製品」等を販売する「ブランド製品事業」のほか、スマートフォンやタブレットなど完成品メーカー向けに独自のデジタルペン技術をコンポーネントとして供給する「テクノロジーソリューション事業」の 2 つに区分される。売上高・営業利益は、2 つの事業がほぼ均衡しておりバランスのとれた事業構成となっている。

海外販売比率（「テクノロジーソリューション事業」を除く海外現地法人売上の比率）は約 87%※を占めており、為替相場の変動が業績に及ぼす影響（特に、ユーロ円の変動は営業利益への影響が大きい）には注意が必要である。

※ 2022 年 3 月期の連結業績より、米国が全体の約 33%、アジア・オセアニアが約 29%、欧州（ドイツ）が約 25% となっている。

また開発拠点については、デジタルインクやセキュリティ関連のソフトウェア開発（欧州中心）を除くとほぼ国内に集約する一方、生産については複数の海外パートナー（多くが中国本土に生産拠点を有する日系、台湾系資本の受託生産大手企業）に委託している。ただ、サプライチェーンの地域集中リスク緩和の観点から、周辺の東南アジア地域等へ生産拠点の分散を進めており、その成果として、2022 年 3 月期においては一部製品に係る米国の対中追加関税措置回避による過年度分の影響を含め、約 9 億円相当の売上原価の改善効果を一時的に計上している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

各事業及び主要製品の特徴

環境変化を捉えた製品ポートフォリオの組み替えや、独自技術の事実上の標準化に取り組む

1. ブランド製品事業

ターゲット顧客や製品タイプ別に幅広いラインナップを有している。製品区分としては、（1）クリエイティブソリューション、（2）ビジネスソリューションの 2 つに分かれる。

（1）クリエイティブソリューション

創業来の中核であり、プロのクリエイター向けでは高いブランド力とシェアを誇る。製品タイプ別に「ディスプレイ製品」「ペンタブレット製品」「モバイル製品」の 3 種類があるが、これらの違いを理解することが、競争環境や今後の成長性を判断するうえで重要となる。

a）「ディスプレイ製品」

タブレット（板）が液晶パネル※になったもので、デジタルペンで液晶画面に直接描画できるという点では後述する「モバイル製品」と同じである。一方、OS や記憶装置を持たない入力デバイスという点では後述する「ペンタブレット製品」と同じ性格の PC 周辺機器と言える。大型サイズのものは価格帯が 20 万円～ 40 万円前後で、ユーザーはプロやハイエンドアマチュアが中心となるが、この市場では圧倒的なシェアを誇っている。他方、市場の変化（デジタル手書（描）きユーザーの裾野拡大や「ペンタブレット製品」からの需要シフト等）に対応するため、2019 年 1 月に 16 インチサイズのエントリーモデルを実売 6 万円台（税抜き。以下同）で販売すると、7 月には 22 インチサイズ（実売 10 万円台）、2020 年 1 月には初心者向け 13 インチサイズ（実売 3 万円台）と相次いでリリースし、他社（中国メーカー等）からの価格攻勢が厳しいエントリーモデルの領域においても存在感を高めている。

※「液タブ」と称されることもある。

b）「ペンタブレット製品」

デジタルペンとタブレット（黒い板状のもの）で構成される最も基本的なデバイス※であり、主力製品として貢献してきた。マウスやキーボードと同じように PC に接続して使用する PC 周辺機器である。簡単な構成であることから、プロ向けから入門用まで幅広いラインナップとなっている。プロ向けのハイエンド市場では競争力が維持されているものの、差別化を図りづらい中低価格帯では他社との競合が激化している。また、より操作性に優れ、低価格化も進んでいる「ディスプレイ製品」への需要シフトに対して、同社が戦略的に経営資源をシフトしていることから、コロナ禍前の数年は縮小傾向をたどってきた。

※「板タブ」と称されることもある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c)「モバイル製品」他

「モバイル製品」は、入力デバイスとしての「ディスプレイ製品」に OS や記憶装置を搭載したものであるが、ユーザーの使い勝手からすれば、一般的なペン入力対応のタブレット PC（多くの場合、同社のペン･センサーシステムを搭載）と同じであり、一見すると競合関係（同社にとっては、「テクノロジーソリューション事業」との事業間競合）にあるとも言える。もっとも、入力性能にこだわるユーザーにとって両者の違いは明らかである一方、そうでない一般ユーザーにおいては、あくまでも入力デバイスにとどまる同社の「モバイル製品」よりもタブレット PC を選ぶことが合理的であるため、求められる性能や機能からの棲み分けははっきりしている。また「モバイル製品」以外では、一般消費者向けにウィンドウズタブレット向けのスタイラスペン、デジタル文具など、デジタル端末でイラストレーションやメモ作成等に使用する製品群の販売を行っている。

(2) ビジネスソリューション

液晶ディスプレイに直接描写や文字入力ができるビジネス用途向け製品を販売している。特に、デジタルサイン分野（ホテルのチェックインやクレジットカード決済、銀行の口座開設、保険契約の締結等）、医療分野（医療文書管理や電子カルテ、インフォームドコンセント等）、公共分野（窓口申請手続き等の行政サービスや救急救命、電子投票の支援等）での利用が進んでいる。

2. テクノロジーソリューション事業

デジタルペン技術※に基づき、AES テクノロジーソリューションと EMR テクノロジーソリューション他の 2 つに分類され、ペン・センサーシステムをスマートフォンやタブレット・ノート PC メーカーに供給している。特に市場が拡大しているスマートフォン向けが、サムスン電子 <KRX:005930>（Galaxy シリーズ）向けを中心に伸びている。タブレット・ノート PC メーカー各社からの同社技術への評価も高く、主要メーカーとの取引やプロジェクト数も順調に伸びているようだ。同社は独自のデジタルペン技術の事実上の標準化（デファクトスタンダード）を推進することにより、ユーザーの裾野を拡げながら規模拡大を優位に進める戦略である。

※ アクティブ ES（独自の静電結合。ただしバッテリー必要）方式の技術や、電磁誘導（EMR）方式の高速・高精度位置センサー（バッテリー不要）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算概要

2022 年 3 月期はコロナ禍に伴う巣ごもり需要が一巡するも、プロ向け製品の伸びや OEM 提供先からの需要増により計画を上回る着地。売上高及び最終損益は過去最高を更新

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.2% 増の 108,790 百万円、営業利益が同 2.9% 減の 13,024 百万円、経常利益が同 1.8% 増の 14,351 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 7.1% 増の 10,955 百万円と増収なり、売上高及び最終損益は過去最高を更新した。また、2 回目の増額修正予想（2022 年 1 月 31 日公表）に対しても、売上高、各段階利益ともにさらに上振れる着地となった。

売上高は、「ブランド製品事業」においてコロナ禍に伴う巣ごもり需要が急増した前期と比べて減収となったものの、プロ向けディスプレイ製品等については経済活動の再開とともに順調に伸ばすことができた。一方、「テクノロジーソリューション事業」については、コロナ禍に伴う生産サプライチェーンの制限を受けるも、OEM 提供先からの需要増により増収となり、過去最高の売上高を更新した。なお、売上高全体が上振れたのは、ブランド製品事業におけるプロ向けディスプレイが好調であったことや、為替の円安効果※も大きかった。

※ 同社試算によれば、売上高を約 64 億円押し上げる要因となった。

損益面では、米国の対中追加関税措置の回避による原価低減※1 があった一方、製品ミックスの影響※2 や棚卸在庫評価損等の計上※3 などにより、売上総利益率は 36.4%（前期は 38.2%）に低下した。一方、販管費については、今後に向けた研究開発費や広告宣伝・販促費が増加したものの、各費用の最適化や為替の円安効果※4 により売上高販管費率は過去最低を更新し、その結果、営業利益率は 12.0%（前期は 12.4%）と小幅な低下に抑えることができた。

※1「ブランド製品事業」の一部製品ラインの主要生産工程を中国本土以外の地域（周辺の東南アジア等）に移管するなどの対応を行い、一部対米輸出モデルにおいて、米国税関国境取締局から対中追加関税措置を適用されないことが認められたもの。約 9 億円の売上原価低減要因となった。
※2 相対的に粗利益率の高い「ブランド製品事業」のペンタブレット製品の構成比減は、利益率全体を悪化させる要因となる。
※3 テクノロジーソリューション事業において、部品不足に備えて先行発注のリードタイムを拡大する等によってたな卸資産を戦略的に増やすなか、顧客の生産計画の変更等が生じたものについて棚卸在庫評価損や廃棄損を計上した。
※4 同社試算によれば、営業利益を約 15 億円押し上げる要因となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

財政状態については、現金及び預金が減少した一方、サプライチェーンの影響（部品不足等）に備え、たな卸資産を戦略的に増やしたことや固定資産の増加等により、総資産は前期末比 3.0% 増の 73,332 百万円に拡大した。一方、自己資本は、自己株式の取得※を進めながらも、内部留保の積み増しにより同 15.4% 増の 43,503 百万円に拡大したことから、自己資本比率は 59.3%（前期末は 52.9%）に改善した。一方、資本効率性を示す ROE は 27.0%（前期末は 31.3%）、ROIC は 29.7%（同 39.4%）と前期比で低下したものの、高い水準を維持しており、同社の財務内容は安全性及び効率性の両面でバランス良く優れていると評価できる。

※ 2021 年 5 月 12 日付けの自己株式取得方針に基づき、通期累計で 352 万株（30 億円）を取得した。自己株式の取得は自己資本の減少要因となる。

2022 年 3 月期業績の概要

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	108,531		108,790		259	0.2%
ブランド製品事業	56,678	52.2%	52,641	48.4%	-4,037	-7.1%
テクノロジーソリューション事業	51,853	47.8%	56,149	51.6%	4,296	8.3%
売上原価	67,124	61.8%	69,180	63.6%	2,056	3.1%
販管費	28,000	25.8%	26,586	24.4%	-1,414	-5.1%
営業利益	13,407	12.4%	13,024	12.0%	-383	-2.9%
ブランド製品事業	9,096	16.0%	8,712	16.6%	-384	-4.2%
テクノロジーソリューション事業	9,260	17.9%	8,888	15.8%	-372	-4.0%
調整額	-4,949	-	-4,576	-	373	-
経常利益	14,091	13.0%	14,351	13.2%	260	1.8%
親会社に帰属する当期純利益	10,226	9.4%	10,955	10.1%	729	7.1%

	21/3 期末	22/3 期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	71,181	73,332	2,151	3.0%
自己資本	37,689	43,503	5,814	15.4%
自己資本比率	52.9%	59.3%	6.4pt	-
ROIC ※	39.4%	29.7%	-9.7pt	-
ROE	31.3%	27.0%	-4.3pt	-

※ ROIC ＝税引後営業利益÷（正味運転資本＋事業用資産）
出所：決算短信よりフィスコ作成

販管費の内訳

（単位：百万円）

	21/3 期	22/3 期	前期比	
			増減額	増減率
人件費	12,464	10,205	-2,260	-18.1%
研究開発費	4,663	5,477	814	17.5%
広告宣伝・販促費	2,490	2,652	162	6.5%
運賃・荷造費	1,422	1,454	33	2.3%
外注費	1,347	1,331	-17	-1.2%
減価償却費	647	435	-212	-32.7%
その他	4,967	5,033	65	1.3%
合計	28,000	26,586	-1,414	-5.1%
売上高販管費率	25.8%	24.4%	-1.4pt	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 事業別業績の概要

(1) ブランド製品事業

売上高は前期比 7.1% 減の 52,641 百万円、セグメント利益は同 4.2% 減の 8,712 百万円と減収減益となった。売上高は、「クリエイティブソリューション」（特に、中低価格帯のペンタブレット製品）が巣ごもり需要等の落ち着きにより大きく減少した。一方、「ビジネスソリューション」は、経済活動の再開に伴って伸長したものの、売上規模の大きい「クリエイティブソリューション」の減少分をカバーできなかった。損益面では、米国の対中追加関税措置の回避による原価低減があったものの、減収による収益の下押しや積極的な研究開発投資等により減益となった。各製品群の売上高は以下のとおりである。

ブランド製品事業の業績の内訳

（単位：百万円）

	21/3 期	22/3 期	増減	
	実績	実績	金額	率
クリエイティブソリューション	52,937	48,245	-4,692	-8.9%
ディスプレイ製品	23,393	23,548	155	0.7%
ペンタブレット製品	27,581	22,901	-4,680	-17.0%
モバイル製品他	1,963	1,796	-167	-8.5%
ビジネスソリューション	3,741	4,396	655	17.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

a) クリエイティブソリューションの売上高

前期比 8.9% 減の 48,245 百万円と減少した。製品別に見ると、「ディスプレイ製品」はエントリーモデルが伸び悩んだ一方、プロ向け製品がクリエイティブ需要（アニメ、映画、ゲーム等）の拡大により大きく伸びた。「ペンタブレット製品」は、経年等の影響があるなかで、プロ向け製品が微増したものの、需要の落ち着きにより中低価格帯が大幅に減少した。「モバイル製品」他は、モバイル製品以外のスタイラスペン製品が減少した。

b) ビジネスソリューションの売上高

前期比 17.5% 増の 4,396 百万円と大きく伸長した。経済活動の再開に伴う積極的な営業活動により、欧州を中心に液晶ペンタブレットが大きく伸びた。

(2) テクノロジーソリューション事業

売上高は前期比 8.3% 増の 56,149 百万円、セグメント利益は同 4.0% 減の 8,888 百万円と増収ながら減益となった。売上高は、生産サプライチェーンの制限を受けながらも、「AES テクノロジーソリューション」及び「EMR テクノロジーソリューション他」がともに伸長し、過去最高の売上高を更新した。損益面では、棚卸在庫評価損等のほか、次世代技術開発等に向けた研究開発投資により減益となった。各製品群の売上高は以下のとおりである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

テクノロジーソリューション事業の業績の内訳

（単位：百万円）

	21/3 期	22/3 期	増減	
	実績	実績	金額	率
AES テクノロジー	18,727	22,142	3,415	18.2%
EMR テクノロジー他	33,126	34,007	881	2.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

a）AES テクノロジーソリューションの売上高

前期比 18.2% 増の 22,142 百万円と大きく伸長した。OEM 提供先メーカーからの需要増により大幅な増収となった。

b）EMR テクノロジーソリューション他の売上高

前期比 2.7% 増の 34,007 百万円と伸長した。OEM 提供先の製品ポートフォリオの変化等の一時的な影響を受けながらも増収を確保した。

3. 2022 年 3 月期の総括

以上から、2022 年 3 月期を総括すると、巣ごもり需要の一巡や生産サプライチェーンの混乱に伴う部品不足や部材価格の上昇、東南アジアにおけるコロナ禍の拡大、中国でのロックダウン、ロシア・ウクライナ情勢が資源価格上昇等を通じて消費者センチメントに及ぼす影響（ただし、直接的な影響は軽微）などのマイナス要因と、円安効果や米国の対中追加関税措置の回避によるプラス要因が混在しており、実態が掴みづらい決算となった。ただ、巣ごもり需要やオンライン教育の進展等により業績が急拡大した 2021 年 3 月期に引き続き、高い業績水準を維持し、過去最高売上高と最終損益を更新したところは、特需だけでなく、各方面での需要拡大をしっかりと取り込んできたことを示すものとして高く評価できる。活動面でも、後述するように、注力する AI、XR、Security といった新コア技術への研究開発投資や、教育やワークフロー DX といった成長分野での取り組みなど、パートナーとの協業により、新たなビジネスモデルの立ち上げ準備が進んできたところは、今後に向けて大きな成果と言える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主な活動実績

新コア技術の活用や新たなビジネスモデルの立ち上げに向けて、協業パートナーとのコミュニティ連携を強化

1. デジタルコンテンツ分野における主な動き

1）リモートドローイングの実証実験に成功

アフターコロナにおいても需要が拡大しているリモートクリエーション（新たなデジタルワークフローの構築）を支えるため、（株）カラー、スプラッシュトップ（株）、（株）NTT ドコモとの 4 社共同により、5G 通信と画面転送、液晶ペンタブレットによる「リモートドローイング」の実証実験に成功した。今後、商用化を進めていく方針である。

2）デジタル著作権を守るサービスの開発

クリエイターやアーティストのデジタル著作権を守る仕組み（ブロックチェーンの活用により、創作の証と履歴を発行するもの）の開発にも成功した。その仕組みを活用したサービスのプロトタイプを 2023 年 3 月期中にリリースする予定としている。

3）KISEKI ART プロジェクトの開始

「クリエイターやアニメーターの方々の創造の軌跡のデータが、作品そのものに比肩し得る価値を持ち、アーティスト自身に帰属する資産である」という考えのもと、（株）Preferred Networks、（株）セルシスの協力を得て、ペンや筆の動きといった創作の過程をデジタル技術で捉える（創作の軌跡を可視化する）プロジェクトを開始した。これにより、アーティスト自身が「気づき」を得てスキルアップを図ったり、作品を楽しむための新しい価値提案をするなど、様々な活用を支援することが可能となる。「Wacom Chapter 3」で掲げる新しいコア技術（AI）との組み合わせによる新たな価値提案に向けた取り組みの 1 つであり、2021 年 11 月 16 日～ 17 日に同社が開催したオープンイベント「コネクテッド・インク 2021」※において、コンセプト作品の共同展示が行われた。

※ 同社が主催するオープンイベントであり、東京、北京、デュッセルドルフ、ポートランド等の会場をオンラインで結ぶハイブリッド型で毎年開催されている。人間の創造性の源に思いを馳せ、アート、教育、テクノロジーなど多様な領域のパートナーと共創する「創造的混沌」がテーマとなっている。同社のコミュニティエンゲージメント（社会への貢献）が体験できるイベントであり、同イベントで紹介したプロジェクト以外にもパートナーとの様々な取り組みや同社の新たな挑戦を垣間見ることができる。「コネクテッド・インク 2021」の内容は同イベントのホームページから閲覧できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 教育分野における主な動き（Z 会グループとの協業）

教育分野における「手書き×デジタル」の利用に向けた包括的な業務提携を締結した（株）増進会ホールディングス（以下、Z 会グループ）との協業については、Z 会グループのペン付専用タブレットに同社のデジタルペンを搭載するとともに、このタブレット上で動く手書きアプリを開発し、いよいよ稼働を開始した。前述した「コネクテッド・インク 2021」においては、両社トップ同士による「学びの軌跡（キセキ）共同宣言」※が発信されている。今後は、ここから得られるデータを活用して、いかに新しい教育サービスへ発展させていくのか、デジタルインクと AI による新たな教育体験の創造に向けてさらに共同開発を進めていく考えだ。

※ デジタルインクを活用した新しい教育サービスの共同研究、生徒ひとりひとりの学びの軌跡を可視化する、学びに寄り添う新しい教育サービスの開発と展開などが記されている。

3. デジタルペン技術が世界初のペン付折りたたみスマートフォンに搭載

サムスン電子が 2021 年 8 月 11 日に発表した、世界初のペン付折りたたみスマートフォン「Galaxy Z Fold3 5G」向けの S ペンに同社のデジタルペン技術が採用された。7.6 インチの折りたたみ式メインディスプレイに自在に書き込める S ペンでは、本機種向けに最適化した新構造を採用している。ペン先にかかる力を適度に調節して画面表面を守るため、画面を傷つけることなく存分にペンを使用することができる。さらには、2022 年 2 月 10 日に発表されたスマートフォンの旗艦モデル「Galaxy S22 Ultra」向けの S ペンにも採用された。「Galaxy S22 Ultra」は、これまで多くのユーザーに人気があった Galaxy Note が S シリーズに統合され、S シリーズでは初めて格納式の S ペンを搭載することになった。これらの結果、帰ってきた Note タイプ（ペン格納）、フォルダブル、タブレットといった各機種での搭載が実現した。また、タブレットの「Galaxy Tab S8 / S8+ / S8 Ultra」向けの S ペンにも継続して採用されている。

4. 資本業務提携等

1）セルシスの親会社との資本業務提携

2022 年 4 月には、イラスト、マンガ、アニメーション制作アプリ「CLIP STUDIO PAINT」等を展開するセルシスの親会社アートスパークホールディングス <3663> と資本業務提携※を締結した。セルシスとは 20 年以上にわたって協業し、クリエイティブ・コミュニティをともに支えてきたが、本提携によって両社の協業をさらに深めるところに狙いがある。互いに独立性を確保しつつ、共同開発方針の共有、長期的協業関係、開発資源・マーケティング資源の戦略的 / 集中的投下、共同サービスの運営検討などを進めていく考えだ。

※ 第三者割当により約 16 億円規模の株式を取得（約 5%）した。今後 10% を超えない範囲で追加取得していく予定。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2）エスディーテック（株）への追加出資と連携強化

2021 年 3 月 16 日に資本業務提携を締結し、AI（人工知能）を活用した「手書き×デジタル」の利用による新サービスを実現するための共同開発を開始したエスディーテック※1 に対しては、追加出資の実施※2 や取締役派遣を通じてさらなる連携強化を図った。特に 10 数名の技術者による「Wacom Division」が同社に創設されるなど、同社チームと一体となって共同開発を行う体制を整えた。前述したセルシス同様、外部リソースとの連携や活用は、新しい価値創造を目指す同社にとって研究開発戦略の重要な役割を担っている。

※1 利用者を中心に置いたモノづくりを掲げ、「デザイン」「テクノロジー」「データサイエンス」の力を一体運用する「デザインエンジニアリング」を持って、先進的な自動車 HMI（ヒューマンマシンインターフェイス）の開発やカラオケリモコン端末 UI（ユーザーインタフェース）などの開発を行っている。
※2 合計 2 億円規模の株式を取得（約 10%）した。

業績見通し

2023 年 3 月期は大幅な増収及び営業増益を見込む。引き続き、将来に向けた積極的な研究開発投資にも取り組む

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比 17.7% 増の 128,000 百万円、営業利益を同 5.2% 増の 13,700 百万円、経常利益を同 4.5% 減の 13,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 6.9% 減の 10,200 百万円と大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。

もっとも、同社の業績予想は、ベースライン・シナリオ（下振れリスクを最小化した保守的な前提）に基づいており、1）「テクノロジーソリューション事業」において、主要部品の調達リスクを一定程度考慮、2）「ブランド製品事業」において、ロシア・ウクライナ情勢に鑑み同地域への直接的な出荷による売上は未計上※、3）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想定、4）販管費の最適化は継続する、などが前提となっている。

※ もっとも、両国への売上高は連結売上高の約 1% 程度にすぎない（2022 年 3 月期実績）。また、両国に事業拠点を有していない。

売上高は、「ブランド製品事業」及び「テクノロジーソリューション事業」がそれぞれ伸長する想定である。「ブランド製品事業」は、下期を中心とした製品ポートフォリオの強化が増収に寄与する。特に、ハードだけなくソフト（サービス）も含めた価値提供により、ハイエンドだけでなく、エントリーからミドルゾーンを含めた全体の強化を図っていく方針であり、教育やワークフロー DX にもつながるようなサービスも含まれているようだ。一方、「テクノロジーソリューション事業」は、生産サプライチェーンにおける主要部品の調達リスクを一定程度考慮しつつ、主要顧客との関係を維持・発展させるとともに、デジタルペンの新たなユースケースの開拓と実装にも取り組む方針である。また、大幅な増収となるのは、為替（円安）の影響※も含まれている。

※ 想定為替レート（通期平均）は、1 米ドル＝ 120 円（前期の通期平均レート比 7.1 円円安）、1 ユーロ＝ 132 円（同 1.0 円円安）、1 中国元＝ 18.8 円（同 1.2 円円安）を前提としており、売上高を前期比で約 62 億円押し上げる要因と見ているようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

損益面では、増収による収益の押し上げや為替（円安）の影響※、販管費の最適化等を通じて営業増益を実現するものの、将来に向けた研究開発投資の拡大や減価償却費の増加（製品量産金型等）のほか、原材料費・物流費の高騰を織り込み、営業利益率は 10.7%（前期は 12.0%）と若干低下する想定となっている。なお、研究開発費は前期比 22% 増の約 67 億円、減価償却費は同 19% 増の約 17 億円を見込んでいる。

※ 為替（円安）の影響により営業利益を前期比で約 8 億円押し上げる要因と見ているようだ。

2023 年 3 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	108,790		128,000		19,210	17.7%
ブランド製品事業	52,641	48.4%	63,000	49.2%	10,359	19.7%
テクノロジーソリューション事業	56,149	51.6%	65,000	50.8%	8,851	15.8%
営業利益	13,024	12.0%	13,700	10.7%	676	5.2%
ブランド製品事業	8,712	16.6%	9,000	14.3%	288	3.3%
テクノロジーソリューション事業	8,888	15.8%	9,900	15.2%	1,012	11.4%
調整額	-4,576	-	-5,200	-	-624	-
経常利益	14,351	13.2%	13,700	10.7%	-651	-4.5%
親会社に帰属する当期純利益	10,955	10.1%	10,200	8.0%	-755	-6.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業別の業績見通しと活動方針については以下のとおりである。

（1）ブランド製品事業

売上高を前期比 19.7% 増の 63,000 百万円、セグメント利益を同 3.3% 増の 9,000 百万円と見込んでいる。下期を中心とした製品ポートフォリオの強化が増収に寄与する想定である。損益面では、増収により増益となるものの、将来に向けた積極的な研究開発投資（製品ポートフォリオの強化や VR/MR デザインに対応した 3D デザイン機能等の開発を含む）によりセグメント利益率は 14.3%（前期は 16.6%）に低下する。

（2）テクノロジーソリューション事業

売上高を前期比 15.8% 増の 65,000 百万円、セグメント利益を同 11.4% 増の 9,900 百万円と見込んでいる。売上高は、主要部品の調達リスクを一定程度考慮しつつ、主要顧客との関係強化や、デジタルペンの新たなユースケースの開拓と実装を図ることで増収を確保する想定である。損益面では、「ブランド製品事業」と同様、将来に向けた積極的な研究開発投資による影響を想定している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 弊社の見方

弊社でも、主要部品の調達リスクに加え、エネルギー価格を含む物価上昇による影響など、不確実性の高い外部環境については慎重に判断する必要があるものの、想定を超えるリスクの発生がなければ、デジタルコンテンツのみならず、教育分野やワークフロー DX 向けの需要拡大や、デジタルペンの新たなユースケースの開拓等により、業績のさらなる底上げは可能であると見ている。したがって、同社のベースライン・シナリオをどれだけ上回るかがポイントになるであろう。また、2024 年 3 月期以降の段階的な収益化に向けて、AI、XR、Security の新コア技術の活用や、ハードにソフト（サービス）を組み合わせた新たなビジネスモデルの形が具体的に示される可能性があり、その動向にも注目していきたい。

これまでの業績推移

スマートフォン向けなど OEM 提供先からの需要増により、「テクノロジーソリューション事業」がここ数年の業績の伸びをけん引

コロナ禍以前の 2020 年 3 月期までの売上高推移を見ると、2017 年 3 月期にいったん大きく落ち込んだのは、円高に加え、過度な社内 IT インフラ投資、製品サイクルの移行等の影響が重なったことが理由である。その後は、「テクノロジーソリューション事業」の伸びとともに回復したものの、「ブランド製品事業」については縮小傾向をたどり、「ブランド製品事業」のマイナスを「テクノロジーソリューション事業」のプラスでカバーする構造が続いてきた。もっとも、2021 年 3 月期はコロナ禍をきっかけとしてオンライン教育向けなどを中心に「ブランド製品事業」が急拡大すると、巣ごもり需要が一巡した 2022 年 3 月期もプロ向けディスプレイ製品や「テクノロジーソリューション事業」の伸びにより、2 期連続で過去最高売上高を更新した。

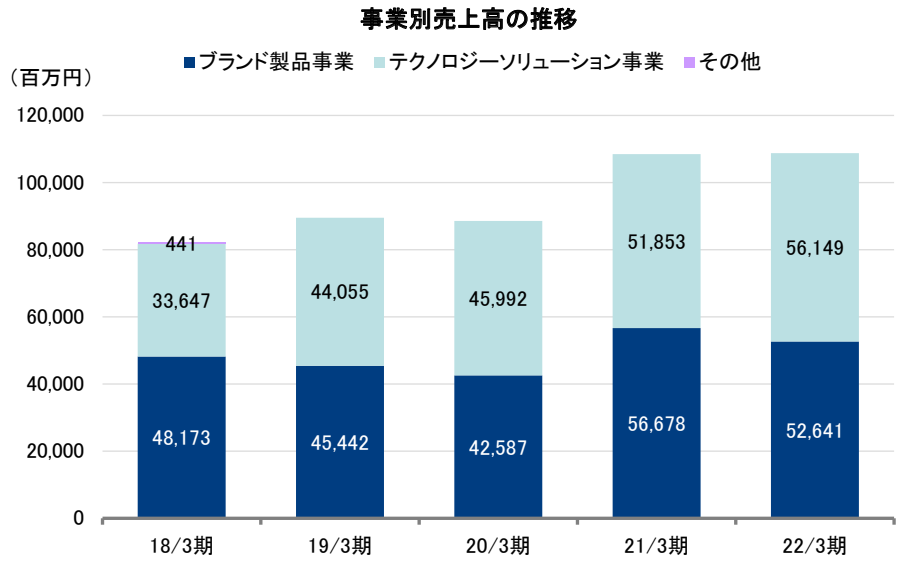
なお、「ブランド製品事業」が 2020 年 3 月期まで縮小傾向にあったのは、主力となってきた「ペンタブレット製品」における中低価格帯での競争激化に対して、「ディスプレイ製品」への戦略的な需要シフトで十分に埋め合わせできなかったことが理由である。ただ、「ディスプレイ製品」は、利益率の高いエントリーモデルも新たな市場を開拓しつつあり、さらにプロ向けも新たな需要を取り込みながら伸びてきたことから、売上高の中身（構成比）が変化しつつあることには注意が必要である。

一方、「テクノロジーソリューション事業」におけるここ数年の伸びは、タブレット・ノート PC 向けペン・センサーシステムの市場拡大に加え、スマートフォン向け（特に、サムスン電子の Galaxy シリーズ向け）も機能強化の効果により、好調に推移していることが理由である。

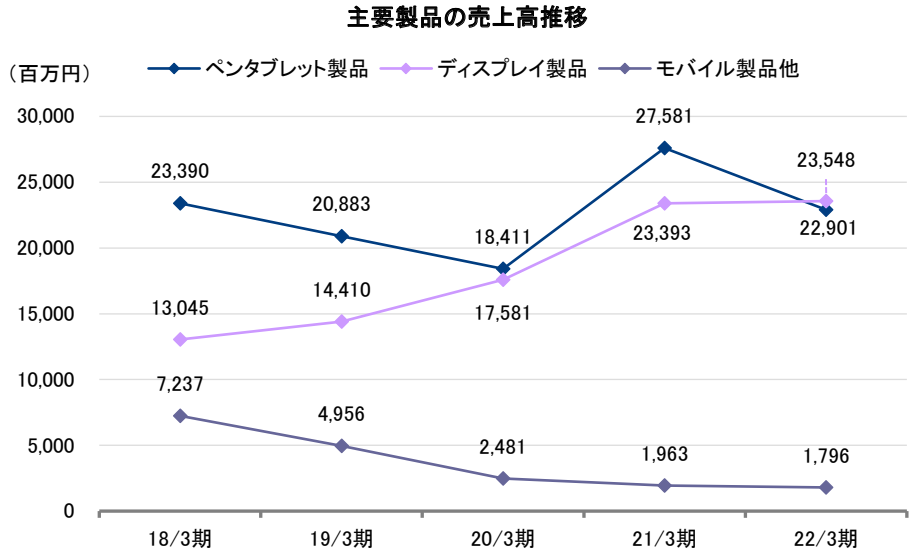
損益面では、営業赤字となった 2017 年 3 月期を除くと、積極的な研究開発や新製品開発をこなしながら営業利益率は 4% 台から 6% 台で徐々に改善してきた。2021 年 3 月期以降は、増収に伴う収益の押し上げや製品ミックスの改善、販管費の最適化等により 2 期連続で高い利益率を確保している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

財務面では、減損損失の計上により大幅な最終損失となった 2017 年 3 月期の自己資本比率はいったん低下したが、その後は内部留保の積み増しにより改善傾向にあり、当面の財務健全化の目安である 60% に近づいてきた。また資本効率を示す ROE や ROIC も高水準で推移しており、同社の財務内容は非常に優れていると評価できる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

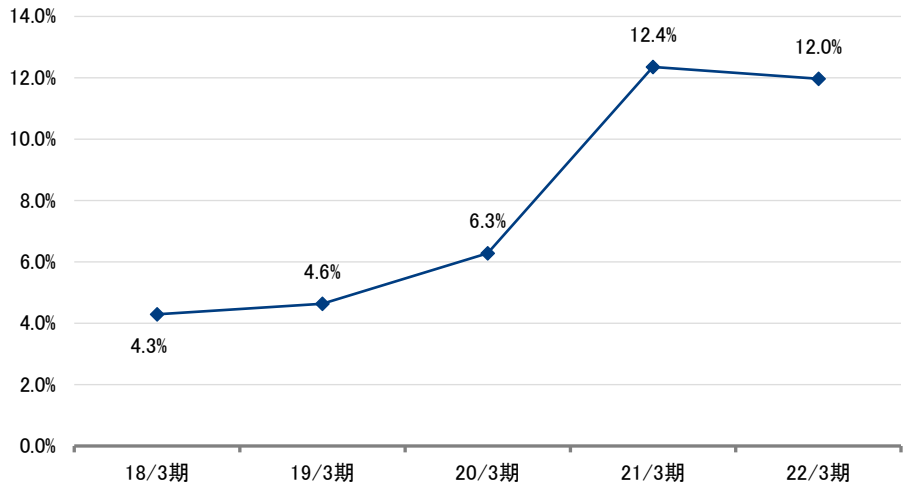


出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

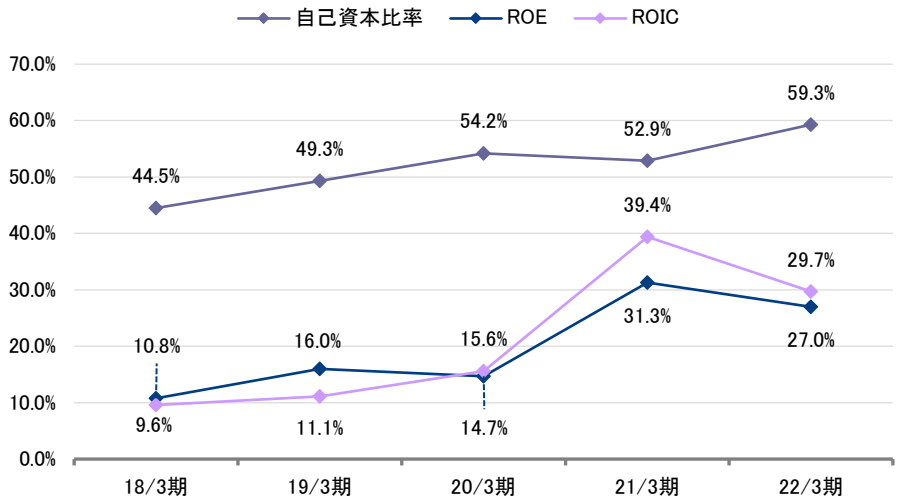
これまでの業績推移

営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率及びROE、ROICの推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

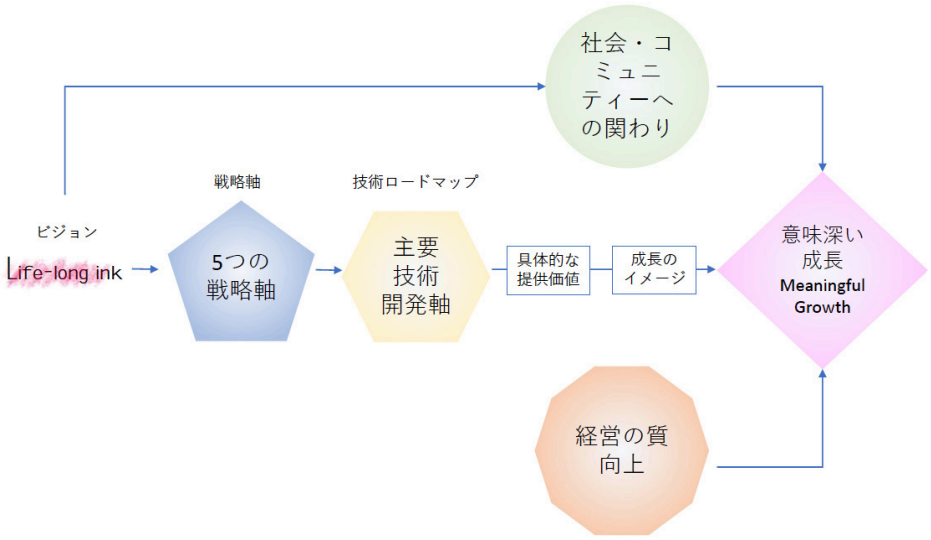
新たな中期経営方針「Wacom Chapter 3」をスタート

同社は、2022 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「Wacom Chapter 2」を推進してきたが、主要な経営指標の目標を 1 年前倒しで達成できたことから、新たな中期経営方針「Wacom Chapter 3」（2022 年 3 月期～2025 年 3 月期）をスタートさせた。

「Wacom Chapter 3」では、「ライフロング・インク」のビジョン※を継承するとともに、これまでの取り組みをさらに発展・進化させるべく、改めて「5 つの戦略軸」を設定した。その実行に当たっては「6 つの主要技術開発軸」を定め、コーポレート技術ロードマップとして運営し、具体的な価値提供と持続的な成長につなげていく方針である。また、コーポレート・ガバナンス改革等を通じた経営の質の向上、同社独自のアプローチによる社会・コミュニティへの関わりにも取り組む方針である。

※「お客様と社会に対して、ワコムの技術に基づく『人間にとって意味のある体験』を長い長い時間軸で、ご提供し続けていきます」というもの。

「Wacom Chapter 3」のストーリーライン



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

1. 5 つの戦略軸の設定

（1）テクノロジー・リーダーシップ

引き続き、同社の提供価値の源泉である技術革新に注力し、圧倒的な技術優位を維持・展開していく戦略である。クリエイティブ（デジタルコンテンツ制作）や教育分野をはじめ、各種ワークフロー DX（行政窓口手続き、書類申請、業務フローでの PDF 書き込み、電子投票等）への寄与、様々な最新機種やデジタル文具等への搭載、スマートホームソリューションへの組み込みなどに取り組んできたが、今後もハードウェア、ソフトウェア、サービスにまたがる技術開発により、最高の「ペンと紙とインク体験」を提供していく考えだ。

（2）コミュニティ・エンゲージメント

同社だけではなくコミュニティ（パートナー）と深く連携し、価値ある体験を形成していく戦略である。具体的には、ピクシブ（株）との共同による大規模オンライン作画フェスの開催※、教育分野などで広く導入されている Chromebook 対応認定商品やアンドロイド対応、リモート環境での創作ワークフローの構築などで連携を図っている。

> ※ 直近では、2022 年 6 月 18 日と 6 月 25 日に、世界中のクリエイター約 1 万人が参加する大規模オンライン作画フェス「Drawfest（ドローフェス）」の 3 回目を共同開催。

（3）新しいコア技術、新しい価値創造

既存のコア技術に加え、新しいコア技術をもとに新しい価値を創造する戦略である。既存技術と親和性の高い AI、XR、Security の 3 分野を選択し、新コア技術と新しいビジネスモデルで新しい価値提供を実現していく考えだ。例えば、デジタルインクと AI による新しい教育体験※1 の創造や、ブロックチェーン証明による著作権の保護※2、XR 空間での描画体験※3 などについては、すでに他社との協業によりプロジェクトが動いている。

> ※1 Z 会グループとの教育分野における「手書き×デジタル」の利用に向けた包括的な業務提携契約を締結したほか、エスディーテックとは「手書き×デジタル」の AI 利活用に向けた共同開発などに取り組んでいる。
> ※2 デジタル署名認証技術を用いて、デジタルアート作品やその証明書に署名を組み込んで作品証明とし、制作者の権利を保全して流通させる仕組み。
> ※3 複数・遠隔地のクリエイターとの共同作業や 2D と 3D を自由に行き交う新たなクリエーション体験など。

（4）持続可能な社会へ貢献する技術開発

環境ケアに貢献する技術開発と商品開発により、持続可能な社会発展への貢献を目指している。すでに気候変動イニシアティブ（JCI）への参加や環境ケア技術開発部門の設置により、同社ならではのサステナビリティを意識した技術革新を進めている。また「使い続けていく」ことを体現する企業活動にも取り組んでおり、例えば廃材で作られた「コネクテッド・インク」で使用されたステージを家具へ再利用する団体の活動支援なども行っている。

（5）意味深い成長

経済的な成長（財務側面）をしっかり確保しながら、顧客・ユーザー、社会・コミュニティ、関連する個人など多面的側面での「意味深い成長」を模索する方針であり、長期的な視点での持続的な成長を目指していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 6 つの主要技術開発軸と具体的な価値例

（1）ペンの技術（現行コア技術 / 現行ビジネスモデル）
同社の提供価値の源泉であるデジタルペンの技術をさらに発展させ、環境ケア型商品を含む新商品群の導入を目指す。

（2）ペンと紙の技術（現行コア技術 / 現行ビジネスモデル）
あらゆる「紙」との連携（ディスプレイ、アプリ）により、新たな顧客群の開拓に取り組む。

（3）デジタルインク技術（現行コア技術 / 現行ビジネスモデル）
データフォーマットやアプリ連携、クラウド対応などにより、クリエイティブや教育分野などでリモート DX 体験を提供する。

（4）AI とデジタルインク技術（新コア技術 / 新ビジネスモデル）
AI とインク連携サービスを実現するプラグイン開発により、個別最適化教育や創作支援サービスなどへ発展させる。

（5）XR 描画技術（新コア技術 / 新ビジネスモデル）
XR 空間での 3D 描画技術により、クリエイティブ、教育、建築、医療等向けに新しい 3D 描画ワークフローを提供する。

（6）セキュリティ認証技術（新コア技術 / 新ビジネスモデル）
手書きによる個人認証技術により、クリエイティブ、医療等向けに個人認証や著作権保護サービスを提供する。

3. 対象市場の成長性

同社では、デジタルペンとインクにおける事業機会は、これまでのクリエイティブ（デジタルコンテンツ制作 / 創作）市場のみならず、教育 DX 市場、ワークフロー DX 市場といった、規模が大きく、高い成長性※が見込まれている 3 つの領域に存在すると捉えており、これらの領域でテクノロジー・リーダーシップを発揮することが、同社自身の成長加速にもつながるものと認識している。特に同社が注力する AI、XR、Security の新コア技術との組み合わせを通じた新しい価値提供が、これらの領域の変革や成長に欠かせない要素となっており、同社戦略の方向性とも符合している。

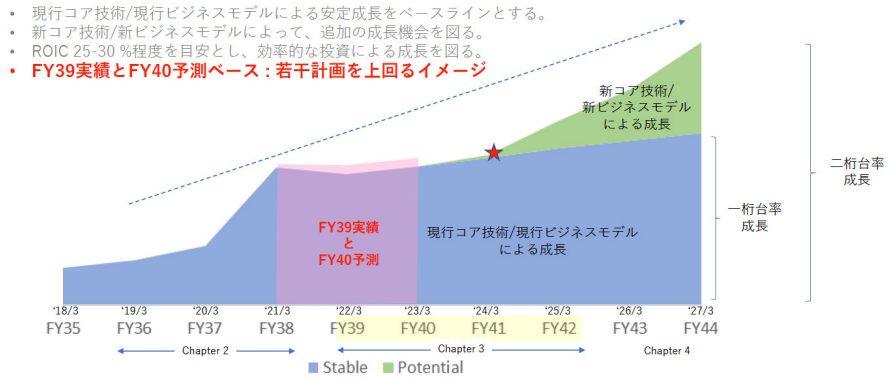
※ デジタルコンテンツ制作 / 創作市場の年平均成長率（2021 年～ 2027 年）は 9.5%（出所：Maia Research）、教育 DX（Edtech）市場（2021 年から 2030 年）の年平均成長率は 16.8%（出所：Grand View Research）、ワークフロー DX 市場（2022 年から 2023 年）の年平均成長率は 16.5%（出所：IDC）といった予想がされている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 成長のイメージと財務方針

新たな中期経営方針「Wacom Chapter 3」については、現行コア技術 / 現行ビジネスモデルをさらに推進する一方、次のステージでの成長加速に向けて、新コア技術 / 新ビジネスモデルの立ち上げに注力する戦略である。最終年度の数値目標の設定はしていないが、年度ごとに業績予想のガイダンスとともに成長の方向性や取り組んでいる戦略軸の進捗を示していく考えである。ただ成長イメージとしては、現行コア技術 / 現行ビジネスモデルによる安定成長をベースラインとし、後半の 2 年間で新コア技術 / 新ビジネスモデルを立ち上げ、5 年目以降となる次のステージで 2 ケタ台の成長率に乗せていく構想を描いている。また、財務方針については、1) 新たな指標として ROIC 25 ～ 30% 程度を設定したほか、2) ROE 20% 程度、3) 配当性向 30% 程度としたうえで取締役会でも本質的な議論を活発に行い、事業活動の効率性や資本効率に目配りしながら成長の実現の可能性を高めていく方針である。なお、2022 年 3 月期は、前述のとおり、計画を上回る進捗となっている。

「Wacom Chaper3」における成長イメージ（営業利益）と進捗



注：FY39 から FY42 は 22/3 期から 25/3 期を示す
出所：決算説明資料より掲載

5. 弊社の注目点

弊社でも、この期間中に 3 つの新コア技術（AI、XR、Security）及び新ビジネスモデルを立ち上げ、いかに成長加速に向けた基盤づくりを行っていくのかが最大の注目点であり、同社の方向性や将来性を占ううえでも重要な判断材料になるものと見ている。そのためには、同社自身における技術開発はもちろんのこと、他社との連携により新しいサービスとしての価値をいかに生み出していけるかが成否を決することになるであろう。もっとも、競争の厳しいレッドオーシャンを避け、新たな市場（ブルーオーシャン）での価値創造を目指す同社の方向性は理にかなっている。別の見方をすれば、そこに挑戦できるポジションにあることこそが同社にとっての大きなアドバンテージと評価できる。特に、デジタルインクと AI による新たな価値提案は、すでに動き始めた教育分野はもちろん、様々な分野で可能性があるうえ、他社に先駆けてデータやノウハウが蓄積できれば、革新的な領域で圧倒的なポジションを確立できる公算も大きくなるだろう。そうなれば、有力なパートナーとの連携にも拍車がかかる可能性も期待できる。この 2 年間はコロナ禍による一過性の影響を受けてきたが、エントリーユーザー向けの商品の裾野拡大や新たな需要の取り込みにより、デジタルペンやデジタルインクに関する体験ユーザーのベースは確実に拡大していると考えられる。中期的な新コア技術、新ビジネスモデルの立ち上げが上手くいった場合には、ハードとソフトの相乗効果も十分期待できると考えられる。また、新ビジネスモデルにおいては、SaaS（サービスとしてのソフトウェア）での提供が軸になるものと考えられるが、課金型の収益モデルへのシフトが同社の成長性や収益性にどのような変化を及ぼすのかについても注目したい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

社会への取り組み

「ライフロング・インク」の提供を通じて、持続可能な社会に寄り添う

同社では ESG や持続可能な社会への取り組みを重視しており、同社ホームページに「社会への取り組み」について、基本的な考え方や具体的な活動を開示している。特徴的なのは、同社のテクノロジーをビジョンとして掲げる「ライフロング・インク」と関連付けているところである。人が一生の間に積み重ねていく「書く / 描く」体験を支え、未来に伝えていくことを通じて、持続可能な社会に寄り添っていくところに同社の存在意義や価値創造の源泉があると認識している。人々の日々はもちろん、クリエイティブからビジネス、教育の分野まで幅広い「ライフロング・インク」の可能性※を様々なコミュニティのパートナーとともに追求することで、ユーザーとともに同社自身の持続的な成長にもつなげていく方向性と言える。

※ 例えば、教育分野であれば、学習中の視線データとペンの動きから生徒個人の学習特性を明らかにし、個人に合わせた学習環境を提供する「教育向け AI インク」をパートナーとともに開発している。

また、世界各地の拠点で生活する個々の社員とローカルコミュニティとの関わりを大切にするとともに、環境に配慮したオペレーションと商品開発にも取り組む。社会の未来像についても、1 社だけでなく、アルスエレクトロニカ※1 などのコミュニティとともに提案を続けていく。また、STEAM 教育※2 や探求型学習※3 に対する技術サービスについても社会実装していく方針である。

※1 世界的なクリエイティブ機関であるアルスエレクトロニカは、オーストリアを拠点に 40 年以上にわたり「先端テクノロジーがもたらす新しい創造性と社会の未来像」について提案を続けている。
※2 社会の潮流となりつつある STEAM（科学、技術、工学、芸術、数学）教育を構成する Art の領域で、AI 技術を活用してクリエイターの創作活動を可視化することにより創作活動の学びにつなげることが可能となる。
※3 例えば、プログラミング教育とデジタルペンを組み合わせて生徒個人のインクデータの軌跡を AI 技術で解析することにより、論理的な思考能力の育成につなげることが可能となる。

また、気候変動への対応についても、環境経営における重要な課題として捉えており、気候変動イニシアティブ（JCI）へ参加し、CO_2 排出量を年率 2.5% 削減（基準年：2014 年度）していくことにより、2030 年度に達成すべき CO_2 排出量目標も公表している。そのなかで、温室効果ガスの削減と CO_2 排出量（Scope1、Scope 2）等の環境パフォーマンスの情報公開にも取り組むとともに、気候変動が事業環境に及ぼすリスクや機会の分析を踏まえた事業活動を行っている。また、サプライチェーン全体での CO_2 排出量削減につながる行動を、「ワコムサプライヤー行動規範」への賛同と実践を通じて取引先にも要請している。そして、年々増加している水害などの自然災害により企業活動が制限されるリスクに対しては、BCP を策定し対応を進めている。

なお、同社は、統合報告書の内容をカバーするとともに、同社の理念や社員の思いなどを一連のストーリーとして伝える「Wacom Story Book（仮称）」の発行（2023 年 3 月期末まで）を準備しているようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元

2022 年 3 月期は過去最高額となる 1 株当たり 20 円配を実施。自己株式の取得にも積極的に取り組む

同社の株主還元策については、将来の事業展開と経営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取得の実施を基本方針としている。特に配当については、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 株当たり配当金の中長期的な増加を通じた利益還元に努めていく考えだ。また、事務コストを考慮し、配当金の支払い回数は期末の年 1 回としている。一方、自己株式の取得については、投資機会や財務状況などを考慮のうえ、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していく方針である。「Wacom Chapter 3」においては総額 100 億円を上限とする自己株式の取得方針を策定している。

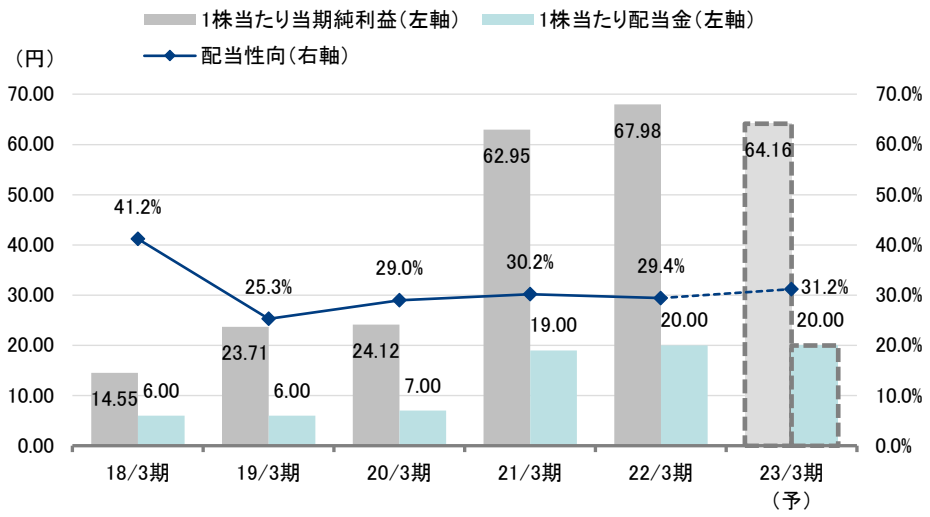
2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金については、期初予想 15.0 円から、過去最高額となる 20.0 円に増額修正した（配当性向は 29.4%）。2021 年 3 月期の配当実績 19.0 円（普通配当 13.5 円、特別配当 5.5 円）と比べると、普通配当ベースで 6.5 円（特別配当を含めると 1.0 円）の増配となる。2023 年 3 月期については、現時点で前期と同額の 1 株当たり 20.0 円を予想している（配当性向予想は 31.2%）。

自己株式については、2021 年 5 月 12 日付発表の自己株式取得方針に基づき、累計 30 億円（352 万株）を取得した。また、保有する自己株式（期末保有株数は約 757 万株）のうち、200 万株を 2022 年 5 月 26 日に消却している。2023 年 3 月期は 20 億円を上限（400 万株上限）とする自己株式の取得を予定している。

パートナーとの協業を含めた研究開発関連投資と、配当性向、自己株式取得を通じた株主還元のバランスを取っていくにあたり、資本活用の効率性（ROE）、事業運営の効率性（ROIC）に目配せしながら、キャッシュ・フローを有効に活用していく考えのようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

1株当たり当期純利益、配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

1983 年設立。クリエイター向けペンタブレット市場を確立し、技術でリード、マーケットリーダーと言える企業に成長

同社は 1983 年に埼玉県上尾市で設立された。社名は「ワールド」と「コンピュータ」に由来している。また「WA」には「人とコンピュータの調和」の意味も込められている。1984 年には世界初のコードレス・ペンタブレット製品を発表した。1987 年にはプロフェッショナル用グラフィックス・ペンタブレットの「SD シリーズ」が発売され、ウォルト・ディズニー <DIS> に映画制作で使用された。その後も地道に製品の改良を重ね、クリエイター向けペンタブレット市場では、2000 年代以降マーケットリーダーとしての地位を有している。

1991 年にはペン・センサーコンポーネント分野（現「テクノロジーソリューション事業」）にも進出した。同社のデジタルペンやコントロール IC、タッチパッド等の部品やモジュールを完成品メーカーに OEM 供給しており、タブレット・ノート PC やスマートフォン向けの市場拡大に乗って急成長を遂げている。

証券市場には 2003 年 4 月に日本証券業協会 JASDAQ 市場に上場した後、2005 年 12 月に東京証券取引所第 1 部に上場して現在に至っている（2022 年 4 月より東証プライム市場へ移行）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp