

2022年3月期（第39期）

連結決算説明

Wacom Chapter 3

株式会社ワコム（東証プライム：6727）



目次

(スライドページと主な内容を記載)

- 3-4 2022年3月期 (39期) 連結決算概況
- 5 2022年3月期 (39期) 連結損益計算書
- 6-8 2022年3月期 (39期) 事業セグメント概況、事業セグメント別損益
- 9-10 2022年3月期 (39期) 連結B/S、連結C/F計算書
- 11-20 2023年3月期 (40期) 連結業績予想の主なガイダンス、株主還元策
- 21-53 中期経営方針 Wacom Chapter 3 振り返り他

(補足資料)

- 55-58 2022年3月期 (39期) 連結財務サマリー、事業ハイライト他
- 59 新型コロナウイルス感染症の世界的流行下における事業活動への影響及び取り組み
- 60 ロシア・ウクライナ情勢による事業活動への影響及び取り組み
- 61-65 (参考) 販管費の主な内訳、連結営業利益の主な変動要因、四半期売上高推移等
- 66-69 (参考) ブランド製品事業 現地通貨ベース売上高増減率、ROICの推移等
- 70-73 2023年3月期 (40期) 連結業績予想、事業セグメント別業績予想
- 74-76 (参考) 再掲 中期経営方針 Wacom Chapter 3 財務方針のガイドライン等
- 77 本資料のお取り扱い上の注意点

2022年3月期（39期）連結決算概況

- 連結売上高 **1,088億円**（前年同期比 0%増）
- 連結営業利益 **130億円**（前年同期比 3%減）
- 連結当期純利益 **110億円**（前年同期比 7%増）

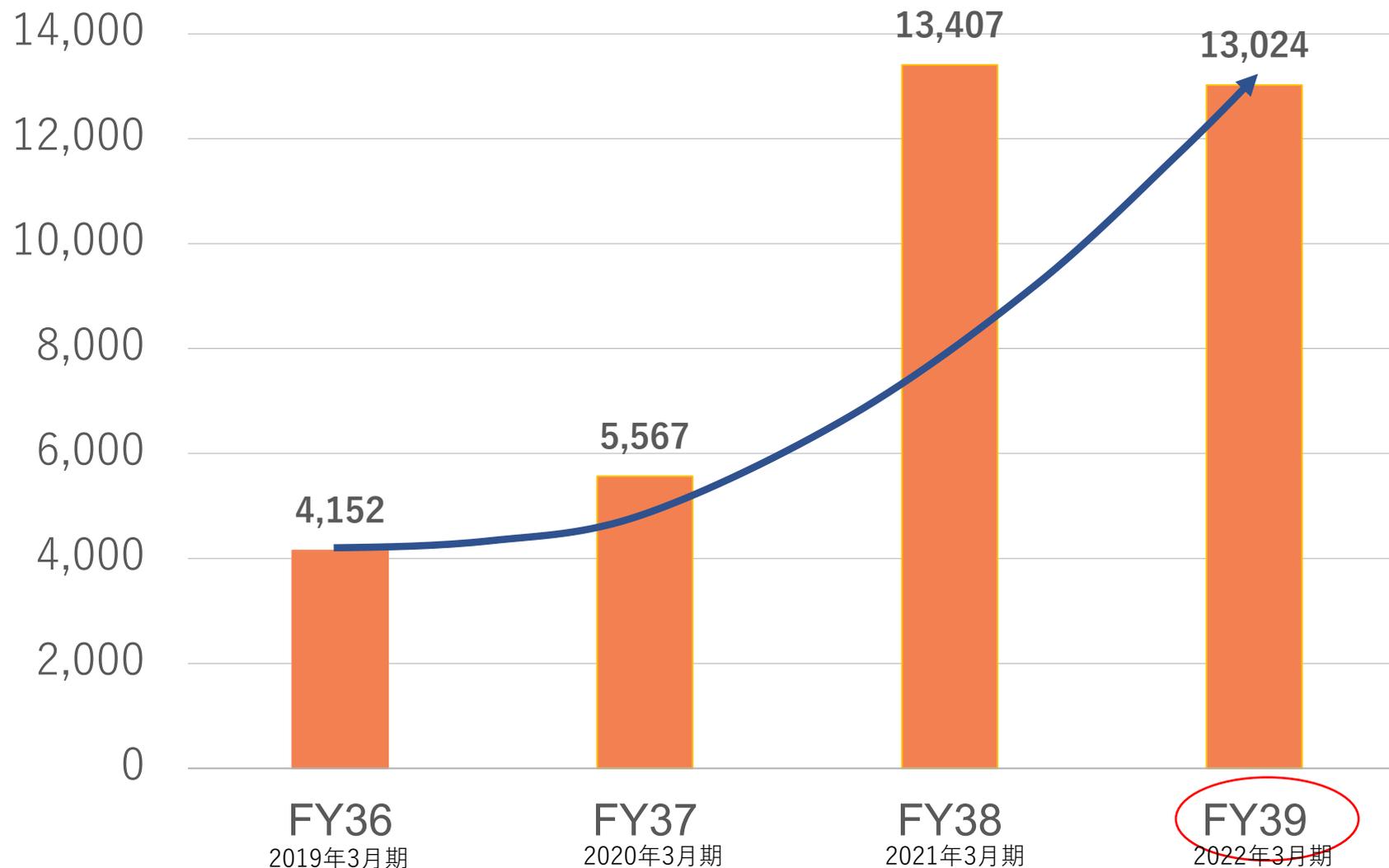
キーポイント

- 連結売上高及び連結当期純利益は過去最高を記録。連結営業利益は棚卸評価損の計上等による粗利率低下で僅かに減少
- 1株当たり期末配当金は期初予想15.0円から過去最高額の20.0円に増額修正（前期実績：特別配当5.5円を含む19.0円）
- 2021年5月12日付発表の自己株式取得方針に沿い、2022年3月期には自己株式を累計30億円（352万株）取得*

*自己株式取得の詳細は適時開示資料を参照

(参考) 連結営業利益推移

(単位：百万円)



2022年3月期（39期）連結損益計算書

- 売上高販管費率は各費用の最適化により過去最低を記録。営業利益は為替の円安影響（+15億円）を受けつつも粗利減等により減少、経常利益及び当期純利益は為替差益（営業外収益）の計上等により増益

	38期	39期	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	108,790	259	0.2%
売上総利益（粗利）	41,407	39,610	-1,797	-4.3%
売上総利益率	38.2%	36.4%		
販管費	28,000	26,586	-1,414	-5.1%
販管費率	25.8%	24.4%		
営業利益	13,407	13,024	-383	-2.9%
営業利益率	12.4%	12.0%		
経常利益	14,091	14,351	260	1.8%
当期純利益	10,226	10,955	729	7.1%

（単位：百万円）

2022年3月期（39期）事業セグメント概況 - 1

ブランド製品事業

● 売上高 **526億円**（前年同期比 7%減）

● セグメント利益 **87億円**（前年同期比 4%減）

- プロ向けディスプレイ製品やペンタブレット製品、モバイル製品は増収。一方で、エントリーモデルのディスプレイ製品や中低価格帯ペンタブレット製品は減収
- 米国対中追加関税の売上原価への影響低減*（約+9億円）等を受けながらも、売上減少や積極的な研究開発投資等によりセグメント利益は減少

*原産地変更の取り組み等により、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、その措置に基づいたもの

2022年3月期（39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 **561億円**（前年同期比 8%増）

● セグメント利益 **89億円**（前年同期比 4%減）

- 生産サプライチェーンの制限*があった中、過去最高の売上高を記録
- AESテクノロジーはOEM提供先メーカーからの需要増により増収。
EMRテクノロジー他はOEM提供先の製品ポートフォリオの変化等を受けながらも増収
- 棚卸評価損の計上等による粗利率低下や積極的な研究開発投資等によりセグメント利益は減少

* 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の世界的流行による影響

2022年3月期（39期）事業セグメント別損益

（単位：百万円）

	38期	39期	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 計	108,531	108,790	259	0.2%
ブランド製品事業	56,678	52,641	-4,037	-7.1%
テクノロジーソリューション事業	51,853	56,149	4,296	8.3%
営業利益 計	13,407	13,024	-383	-2.9%
ブランド製品事業	9,096	8,712	-384	-4.2%
テクノロジーソリューション事業	9,260	8,888	-372	-4.0%
調整額(コーポレート他)	-4,949	-4,576	373	-7.5%
営業利益率	12.4%	12.0%		-0.4pts

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年 3月末	2022年 3月末	増減額
流動資産	60,973	62,327	1,353
固定資産	10,208	11,006	798
資産合計	71,181	73,332	2,151
流動負債	29,606	25,706	-3,900
固定負債	3,887	4,124	237
負債合計	33,493	29,829	-3,663
純資産合計	37,689	43,503	5,814
負債純資産合計	71,181	73,332	2,151
自己資本比率	52.9%	59.3%	6.4pts
ROIC*	39.4%	29.7%	-9.7pts
ROE	31.3%	27.0%	-4.3pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 棚卸資産の増加 63
- ・ 売上債権の増加 32
- ・ その他流動資産の増加 21
- ・ 長期繰延税金資産の増加 4
- ・ 現金及び預金の減少 -103

負債

- ・ 長期借入金の減少 -40
- ・ 賞与引当金の減少 -27
- ・ 未払法人税等の減少 -15
- ・ 仕入債務の増加 22
- ・ その他流動負債の増加 17

純資産

- ・ 利益剰余金の増加 79
- ・ 自己株式の増加による減少 -30

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	38期	39期	対前年同期 比較
	2021年3月期	2022年3月期	増減額
営業活動	14,578	-236	-14,814
投資活動	-1,382	-1,372	9
財務活動	-4,053	-10,516	-6,463
現金に係る換算 差額	1,358	1,870	512
現金増減額	10,501	-10,254	-20,755
現金期首残高	21,541	32,043	10,501
現金期末残高	32,043	21,789	-10,254

2022年3月期の主な活動内容

営業活動

(単位：億円)

- ・ 法人税等の支払 -63
- ・ 棚卸資産の増加 -53
- ・ 売上債権の増加 -29
- ・ 賞与引当金の減少 -28
- ・ 税金等調整前当期純利益 146

投資活動

- ・ 固定資産の取得 -15
- ・ 投資有価証券の売却 3

財務活動

- ・ 長期借入金の返済 -40
- ・ 配当金の支払 -31
- ・ 自己株式の取得 -30

2023年3月期（40期）連結業績予想 Wacom Chapter 3

2023年3月期（40期）連結業績予想の主なガイダンス

- **ベースライン・シナリオに基づき連結業績予想を設定**
 - テクノロジーソリューション事業において、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
 - 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
 - 部材価格上昇の影響を一定程度考慮
 - 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想定、販管費の最適化は継続

2023年3月期（40期）連結業績予想の主なガイダンス

- 連結売上高 **1,280億円**（前年同期比18%増）
- 連結営業利益 **137億円**（前年同期比 5%増）
- 連結当期純利益 **102億円**（前年同期比 7%減）

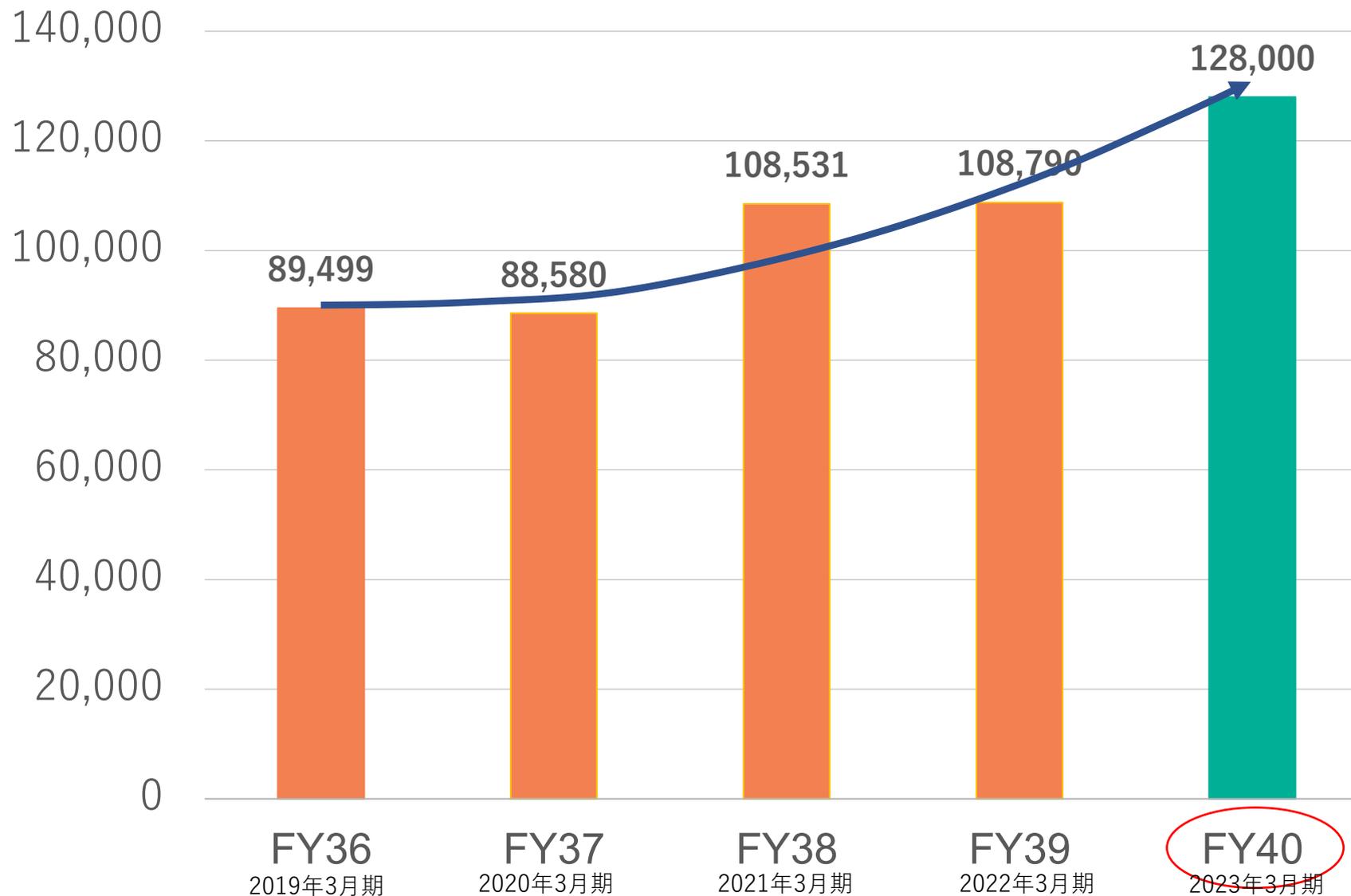
- 通期の連結業績予想は、現時点で想定可能な事業セグメントごとの業況を勘案して策定

*想定為替レート（1 USドル=120円、1 ユーロ=132円）および為替感応度予想はスライド#71を参照

*事業セグメント別業績予想はスライド#16、#17、#73を参照

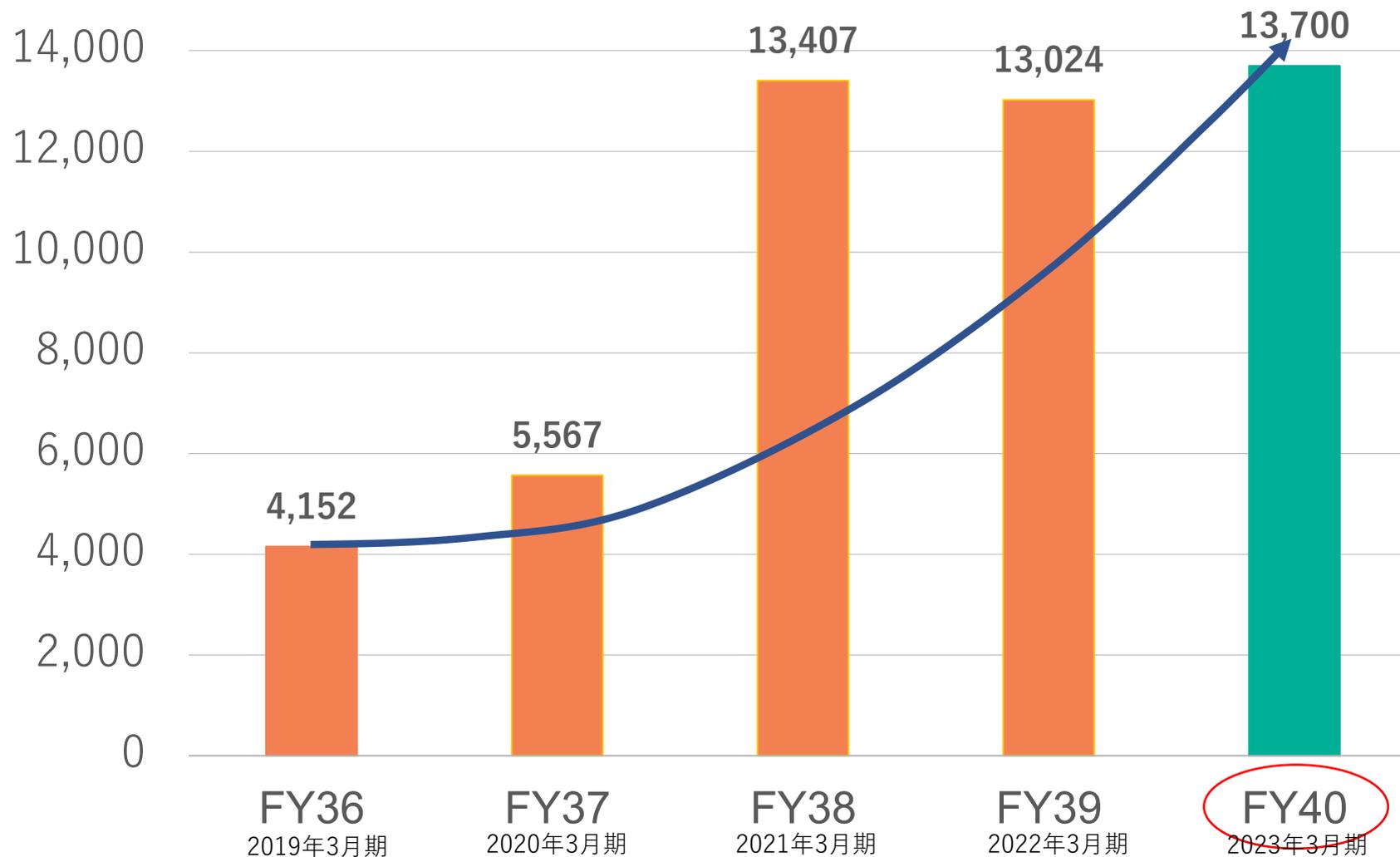
(参考) 連結売上高推移

(単位：百万円)



(参考) 連結営業利益推移

(単位：百万円)



2023年3月期（40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 **630億円**（前年同期比 20%増）
 - セグメント利益 **90億円**（前年同期比 3%増）
- 通期の売上高は、下期を中心とした製品ポートフォリオ強化により増加を見込む
 - 通期のセグメント利益は、上記を前提に、将来に向けた積極的な研究開発投資等を勘案

2023年3月期（40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 **650億円**（前年同期比 16%増）
 - セグメント利益 **99億円**（前年同期比 11%増）
- 通期の売上高は、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、主要顧客との強い関係を維持・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を図る
 - 通期のセグメント利益は、上記を前提に、将来に向けた積極的な研究開発投資等を勘案

2023年3月期（40期）研究開発費、投資計画予想

研究開発費

67億円（前年同期比 22%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

35億円（前年同期比 112%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 19%増）

- 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

2023年3月期（40期）株主還元策

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 20.00円**（前期実績 20.00円）
配当性向 31.2%（前期実績 29.4%）

2023年3月期（40期）株主還元策

自己株式の取得及び自己株式の消却

- 「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2021年5月12日付で開示

➤ 自己株式の取得*

取得総額（株数）: **予定 20億円上限（400万株上限** 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する2.52%）

取得期間: 2022年5月13日～2023年3月31日

➤ 自己株式の消却*

消却総数: **200万株**（消却前の発行済株式総数に対する1.20%）

消却予定日: 2022年5月26日

中期経営方針 Wacom Chapter 3の振り返り

Life-long ink

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

Technology Leadership

技術革新に基づいた圧倒的な体験を届ける



Tech. Innovation for sustainable society

技術革新で持続可能社会に貢献する



Community Engagement

お客様/パートナー様との深い連携で体験を創る



5つの戦略軸

Meaningful Growth

人間と社会にとって意味深い成長を目指す



New core technology, New core value proposition

新しいコア技術を開発し、新しい価値を届ける



ワコムの事業展開のベースとなる市場

デジタルペンに関する事業機会は、
持続的成長を遂げる市場ドメインに存在
(年次成長率二桁の市場)

デジタル
コンテンツ
制作/創作
市場

CAGR **9.5%**
(2021-27)
14 billion US\$
2021

Source : Maia Research
Global Digital Content
Creation Market Size

教育DX
Edtech
市場

CAGR **16.8%**
(2021-30)
106 billion US\$
2021

Source : Grand View Research
Education Technology
(EdTech)

ワークフロー
DX
市場

CAGR **16.5%**
(2022-23)

Source : IDC
Worldwide Digital
Transformation Prediction

デジタル コンテンツ 制作/創作 市場

CAGR **9.5%**
(2021-27)
14 billion US\$
2021

デジタルペン
デジタルインク
使用用途



教育DX Edtech 市場

CAGR **16.8%**
(2021-30)
106 billion US\$
2021

デジタルペン
デジタルインク
使用用途



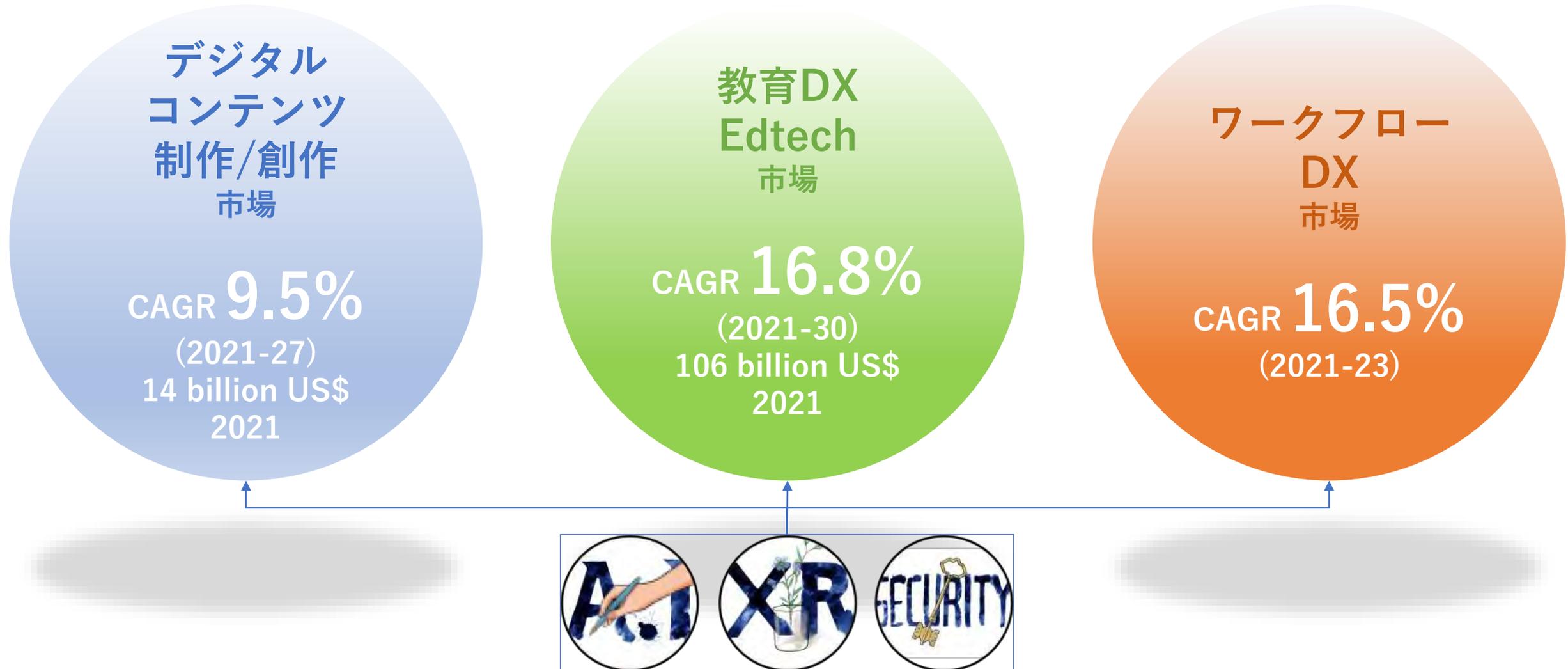
ワークフロー DX 市場

CAGR **16.5%**
(2021-23)

デジタルペン
デジタルインク
使用用途



新しいコア技術・新しい価値提供による事業機会も
持続的成長を遂げる市場ドメインに存在



2022年3月期（FY39）の戦略軌跡 と Chapter 3の進捗

NETFLIX

H&A



アフターコロナでもデジタルコンテンツ需要増

新しいデジタルワークフロー、リモート、仮想化ワークフロー

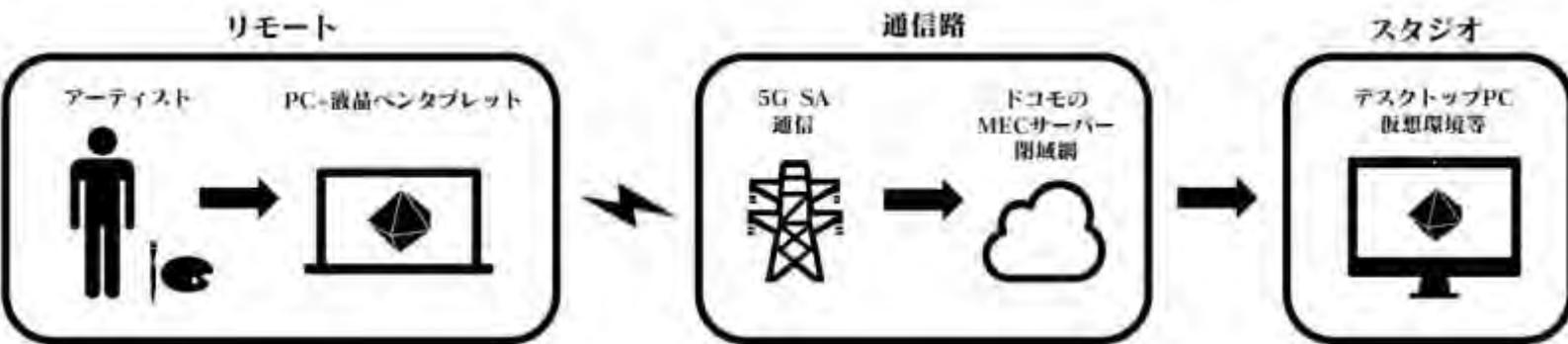


4社共同実証実験に成功



新しいリモートクリエイションを支える体験開発

5G通信 + 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」





Webtoon学科

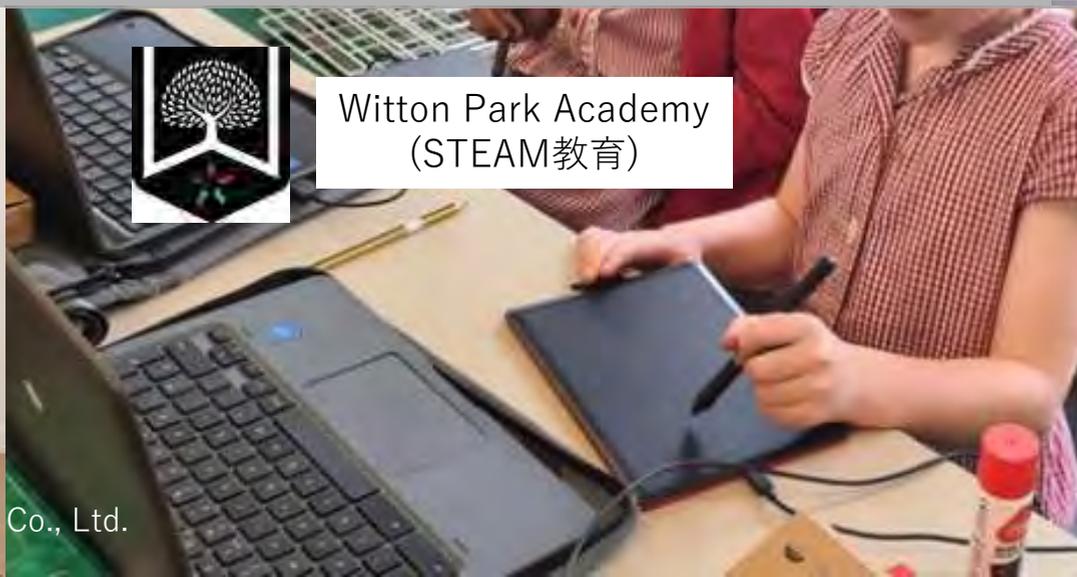


深圳职业技术学院
SHENZHEN POLYTECHNIC



需要高まる教育現場でのワコム商品

クリエイティブ教育、ICT教育、STEAM教育の道具として



Witton Park Academy
(STEAM教育)



船橋市 市民生活局 戸籍住民課



川崎市 市民文化局 戸籍住民サービス課



進むDXデジタルトランスフォーメーション

自治体窓口デジタル化、マイナンバーカード、サイン認証



韓国 NRRIS
(次世代住民登録システム)

All Rights Reserved. Copyright © 2022 Wacom Co., Ltd.



タイ 銀行金融取引
サイン認証システム



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

ブタペスト市
デジタル市民情報システム
サイン認証

Galaxy S22 Ultra

Galaxy Z Fold3 5G



新しいGalaxyシリーズを支えるS-pen体験

帰ってきたNoteタイプ(ペン格納)、フォルダブル/タブレットでの圧倒的なペン体験

Galaxy Tab S8+ | S8 Ultra



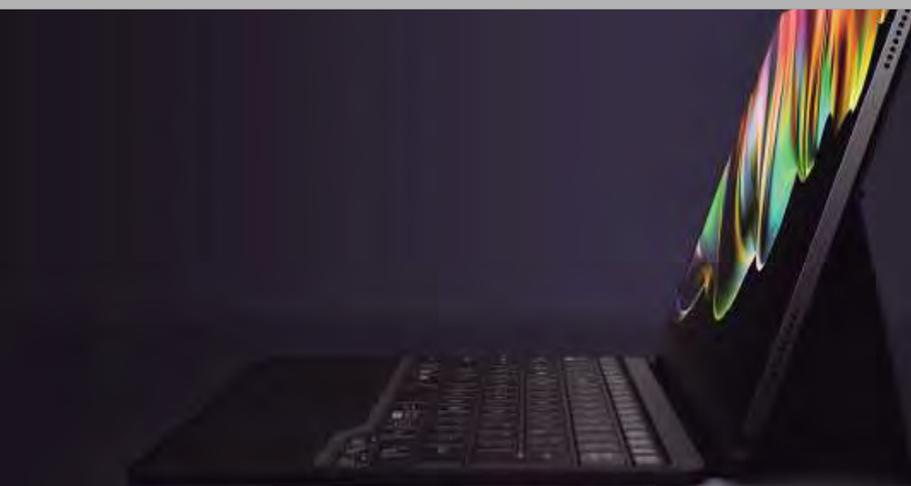
najuco
さん
FMV LOOX
First Meet

illustrator
najuco
meets
FMV LOOX



富士通 最新モバイルPC FMV LOOX × ワコム最新AES技術

クリエイション支える最新の描き心地と性能、599g以下を支えるこだわりのものづくり





3Dモデリング x Wacom VR pen (開発中)

メタバース上でのクリエイションにもフィットするWacom VR pen

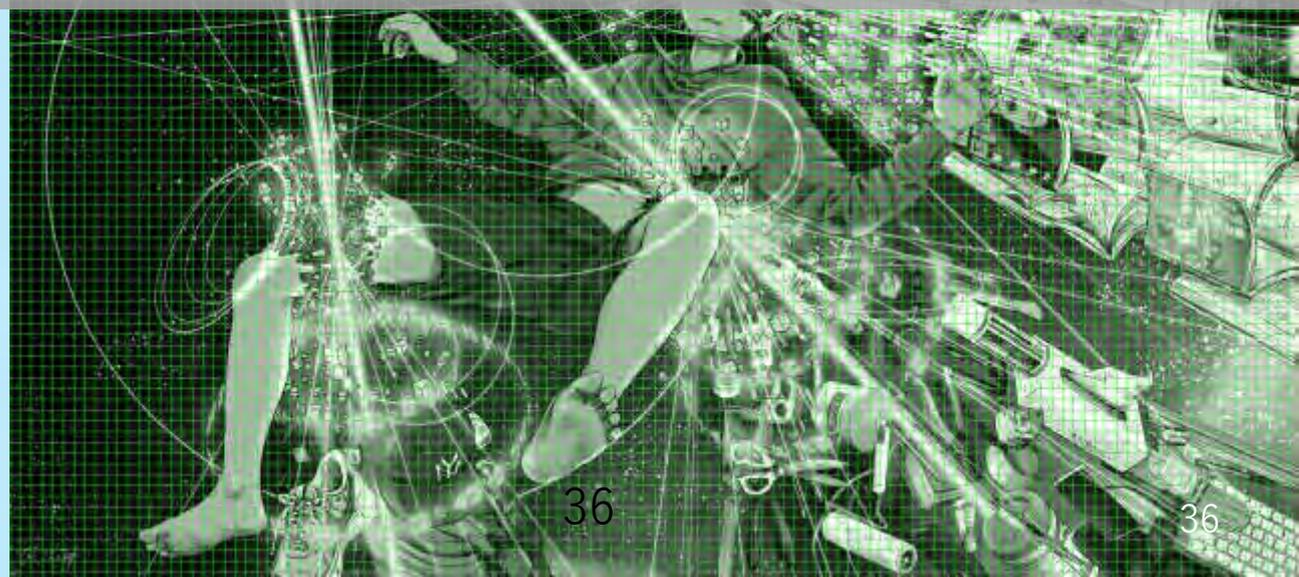
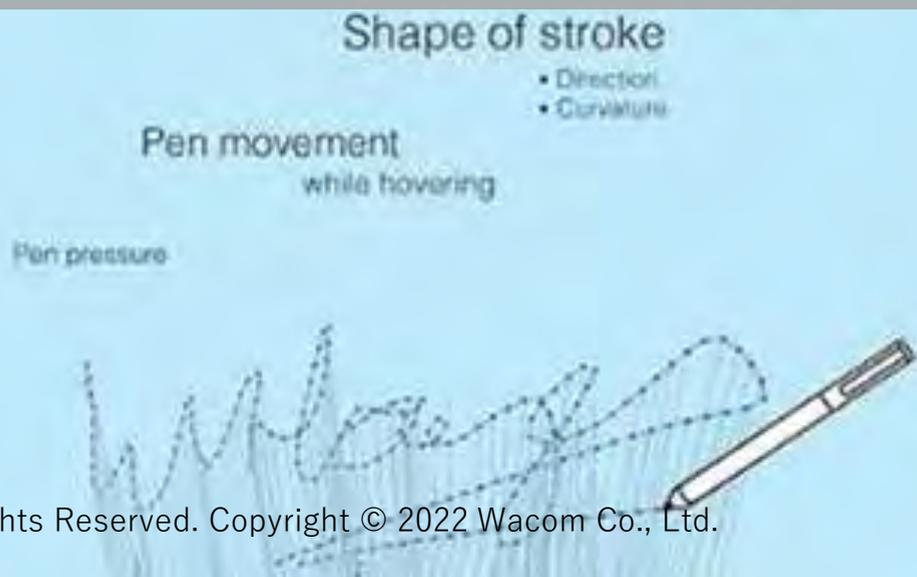




クリエイターのデジタル著作権を守るサービス

ワコム独自技術 + ブロックチェーンで創作の証と履歴を発行

wacom
Yuify



制作の軌跡の可視化
深層学習 新しい表現
軌跡もアート 筆使い

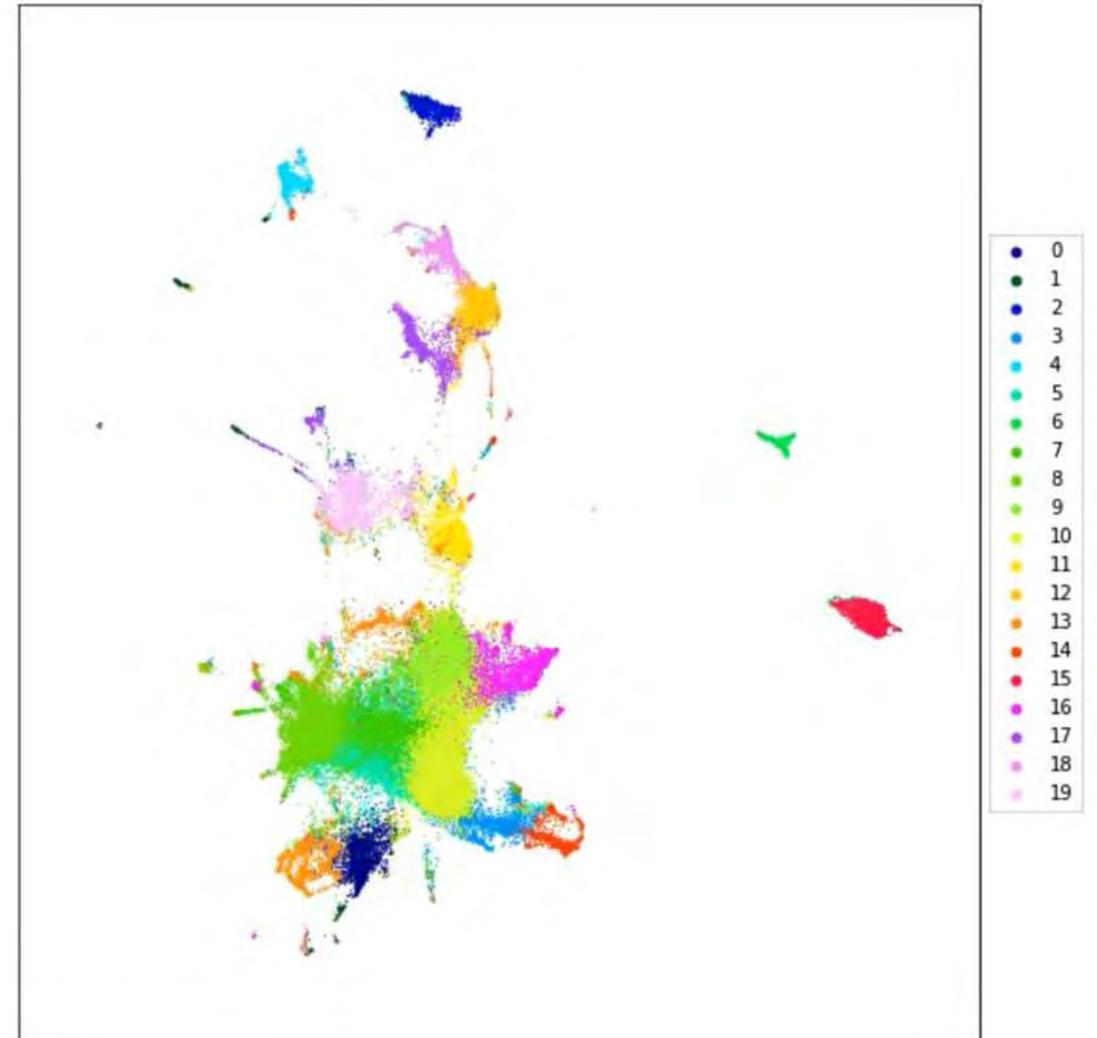


デジタルインク x A.I. 創作の軌跡可視化 **KISEKI ART**



特徴量変化 作風の変わり
集中と弛緩 丸つき

「絵紋」による創作の軌跡を可視化





教育 x デジタルインク x A.I.
個別最適化教育のサービス提供に向かって



「学びの軌跡(キセキ)共同宣言」
～学びの軌跡を可視化して、学びに寄りそう～

Z-KAI Group × WACOM

Z会藤井社長の署名

井出の署名

WILL™



Z会とワコムの共同宣言書 (2021年11月@コネクテッド・インク2021)

- 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

All Rights Reserved. Copyright © 2022 Wacom Co., Ltd.

Z会藤井社長との公開対談



共通のユーザー・顧客の変化するスピードに対応し、多様なニーズを先取りした「新しい価値ある体験」を提供する。



wacom®

×



資本業務提携による**深堀の協業実施**

- 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
- 共同サービス運営検討
- 独立性の確保



共同
開発

クリエイティブ教育体験

創作の軌跡可視化サービス体験
(KISEKI ART)

デジタル著作権保護体験
(Wacom Yuify)

リモートクリエーション体験
(Wacomインスタントink等)

OEM向けデジタルペン体験

その他ユーザー体験向上

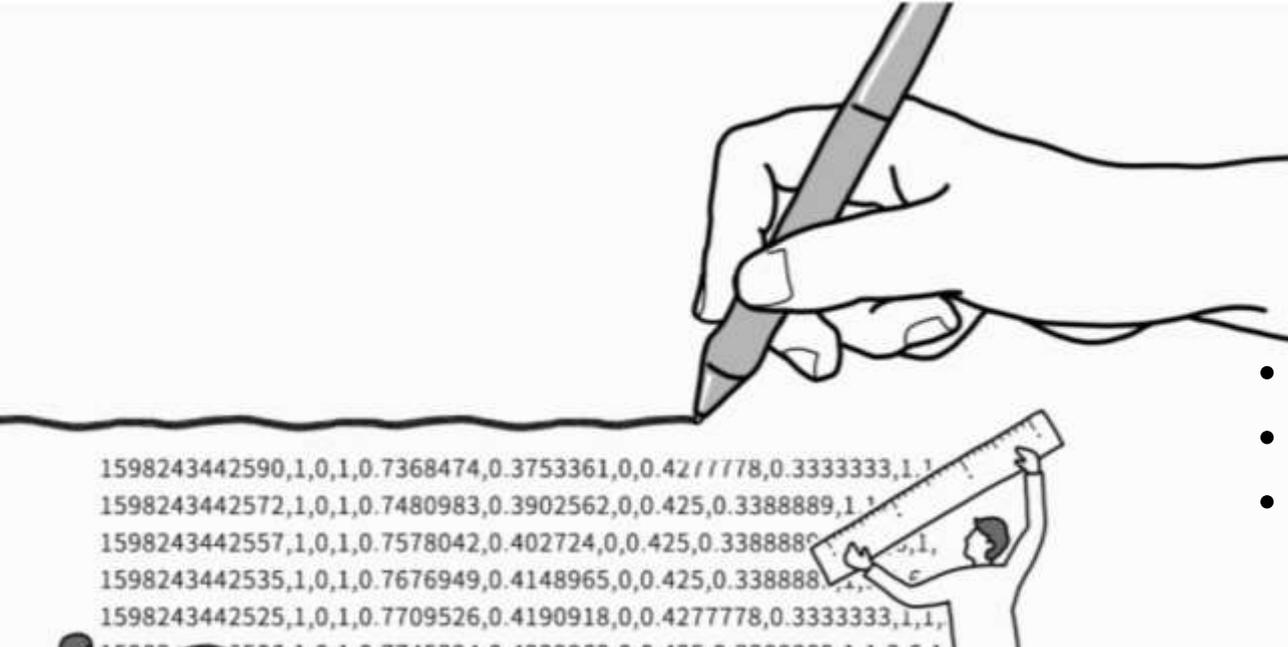
新しい価値体験を
ワコム技術とセルシス社CLIP STUDIO
のUX/UIを組み合わせ提供

共同
提供



共同
目的

クリエイティブユーザー
クリエイティブコミュニティー

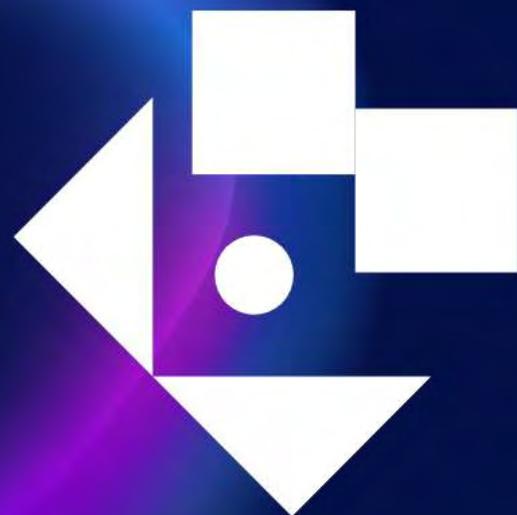


- 合計約2億円規模の資本提携(約10%)+取締役派遣
- 10数名の技術者によるWacom Divisionの創設
- ワコムチームと一体となって共同開発実施



sdtech社と追加資本提携による更なる**戦略協業強化** 「Wacom Division」を創設、A.I. x デジタルインクの**サービス共同実装**に取り組む





Edvation x Summit 2021 Online



Edtechコミュニティと共に歩む教育DX

Wacom x Edvation 様々な連携実施



×

wacom®

共同研究事例:

「デジタルペンとアナログペンを使用して
学習した後の脳活動の違い」

Frontiers in Human Neuroscience Cognitive Neuroscience
section Editor's pick 2021



Wacom x アカデミア (10以上の研究機関と連携)

中長期での共同研究：環境ケア素材、デジタル手書きの特性、脳活動へのインパクト等…

共同研究事例:

「筆跡の自筆との類似性が記憶容易性に及ぼす影響の検証と
周辺手書き文字のきれいさが手書きに与える影響」

情報処理学会 HCI研究発表会



×

wacom®



環境への取組 **商品開発/技術開発を通じて環境貢献** 「今できること」から「**新素材開発**」まで



修理しやすい構造



リサイクルしやすい金属部品



リサイクルプラスチック



商品箱簡易化・リサイクル素材



環境ケア新素材の開発
(大学と共同研究実施中)



環境への取組 KOPPA 端材を使ったステージ/什器台

「壊さない・使い続ける」を日常のビジネスシーンに実装



日本空間デザイン賞2021 サステイナブル空間賞 受賞
(Team KOPPA)

All Rights Reserved. Copyright © 2022 Wacom Co., Ltd.





『Wacom Story Book (仮)』 発行準備 (統合報告書の内容もカバー)
FY40末までの発行を目指す



Connected Ink 2021

新しい人間の表現、学び、テクノロジーを支える社会イベント





Meaningful Growth(意味深い成長)をパートナーと共に
陸前高田市とシンガポールのコラボ創作支援
Call & Response 障害「あり、なし」の境界線を揺るがす

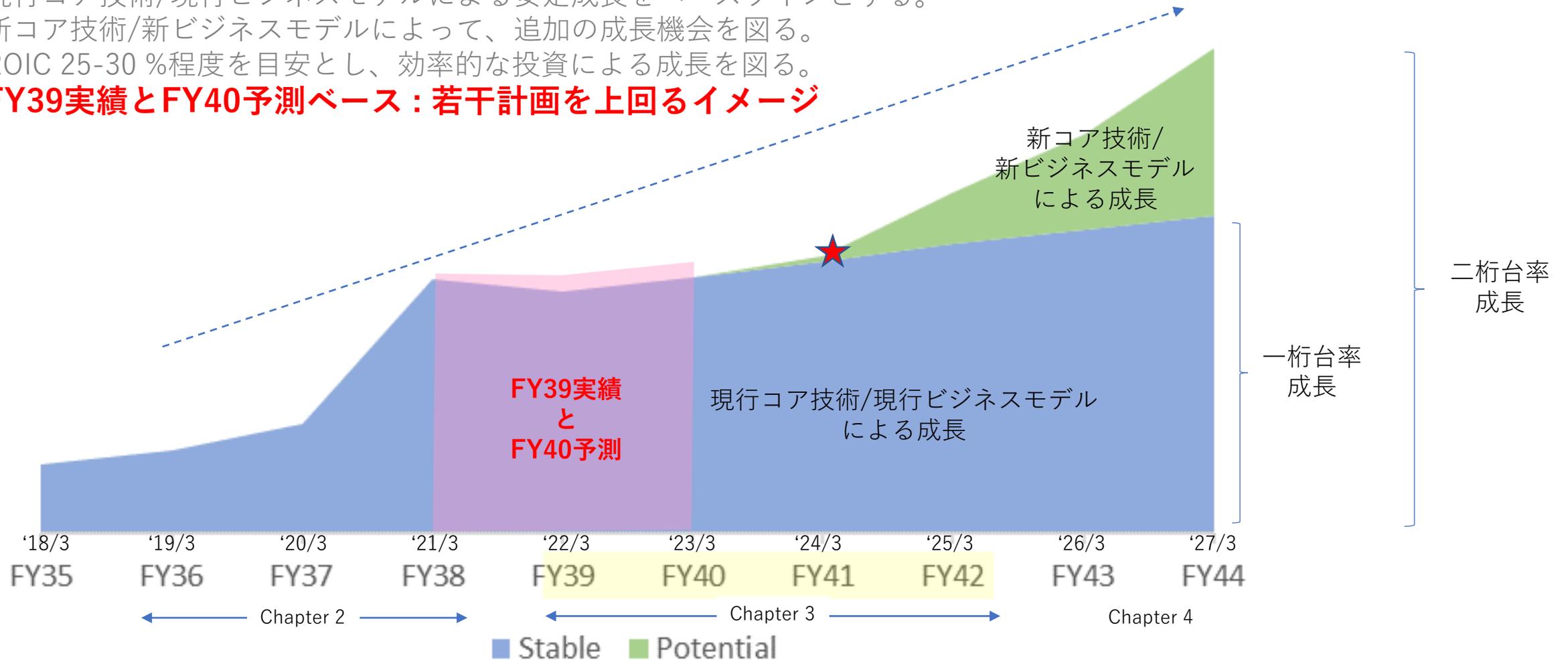
ペリルボニー × wacom



Chapter 3 財務的成長の進捗

Chapter 3 成長のイメージアップデート（財務視点：営業利益）

- 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する。
- 新コア技術/新ビジネスモデルによって、追加の成長機会を図る。
- ROIC 25-30 %程度を目安とし、効率的な投資による成長を図る。
- **FY39実績とFY40予測ベース：若干計画を上回るイメージ**





Meaningful Growth

意味深い成長のために

- 経済的な成長だけでなく、多面的な成長を目指す
- 人間と社会にとって意味深い成長を模索する。
- 静止画的な成長ゴールを定義せず、長い時間をかけて意味深い成長を遂げていく「成長の旅路」を通じて、社会における責務を果たす

2022年3月期（39期）連結決算 補足資料

2022年3月期（39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	108,790百万円	+0.2%
営業利益	13,024百万円	-2.9%
経常利益	14,351百万円	+1.8%
当期純利益	10,955百万円	+7.1%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	67.98円	+5.03円
1株当たり純資産	273.65円	+41.65円

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	112.86円	+6.3% (円安)
1 ユーロ	131.01円	+5.9% (円安)
1 中国元	17.59円	+12.5% (円安)

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業 526億円 前年同期比 -7%

・クリエイティブソリューション 482億円 前年同期比 -9%

(内数) ディスプレイ製品	235億円	同 +1%
ペンタブレット製品	229億円	同 -17%
モバイル製品他	18億円	同 -9%

- **ディスプレイ製品:** 経済活動の再開に伴って営業活動を活発に行い、プロ向け製品の売上が大幅に増加。エントリーモデルは13インチサイズ、22インチサイズともに売上が減少
- **ペンタブレット製品:** 経年等の影響がある中、経済活動の再開に伴って営業活動を活発に行い、プロ向け製品の売上が僅かに増加。一方で、需要の落ち着きがみられた中価格帯モデルの売上が大幅に減少、低価格モデルの売上也減少



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:** 経済活動の再開に伴って営業活動を活発に行い、モバイル製品の売上が増加。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は大幅に減少

wacom®
MobileStudio Pro



・ **ビジネスソリューション 44億円 前年同期比 +17%**

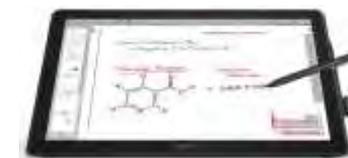
- 市場動向や競争環境の変化による影響を受けながらも、経済活動の再開に伴って営業活動を活発に行い、欧米を中心に液晶ペンタブレットの売上が大幅に増加



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 561億円 前年同期比 +8%

・ AESテクノロジーソリューション 221億円 前年同期比 +18%

- 生産サプライチェーンの制限等を受けながらも売上が増加。OEM（相手先ブランド製造）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 340億円 前年同期比 +3%

- OEM提供先の製品ポートフォリオの変化や生産サプライチェーンの制限等を受けながらも売上が僅かに増加



2022年3月 (39期) 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の世界的流行下における事業活動への影響及び取り組み

• 需要の変化

各国間で状況に差は見られるが概ね経済活動が再開

- ▶ ブランド製品事業: 営業活動を活発に展開し、プロ向けのディスプレイ製品及びペンタブレット製品、ビジネスソリューションの販売が回復。一方で、落ち着きの見られた需要が、ペンタブレット製品の中価格帯モデルの販売に影響

• 企業活動の制約

東南アジアの感染再拡大や中国でのゼロコロナ政策の徹底、世界的な半導体不足により生産サプライチェーンオペレーションが制限

- ▶ テクノロジーソリューション事業: AESテクノロジーソリューションおよびEMRテクノロジーソリューション他とも業績に影響

• 全社の取り組み

コロナ禍後の新しい働き方の在り方を検討、従業員の安全確保、感染拡大防止に向けた社会的責任を遂行

- ▶ 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

2022年3月（39期）ロシア・ウクライナ情勢による事業活動への影響及び取り組み

• 業績への影響

2022年3月期における両国での売上高は連結売上高の約1%（2021年3月期 連結売上高の約1%）であり影響は軽微

- ▶ ロシア及びウクライナに事業拠点を有さず
- ▶ 金融や物流等の困難な状況を鑑み、同地域への直接的な出荷を停止

• 全社の取り組み

ウクライナにおける人道的危機への支援

- ▶ 2022年3月に国連難民高等弁務官事務所（UNHCR）を通して30百万円を寄付
- ▶ 2023年3月期も地域ごとにきめ細かなサポート活動を実施できるよう「Stand Together基金」という呼称の予算枠 20百万円を設定

(参考) 販売費及び一般管理費の主な内訳

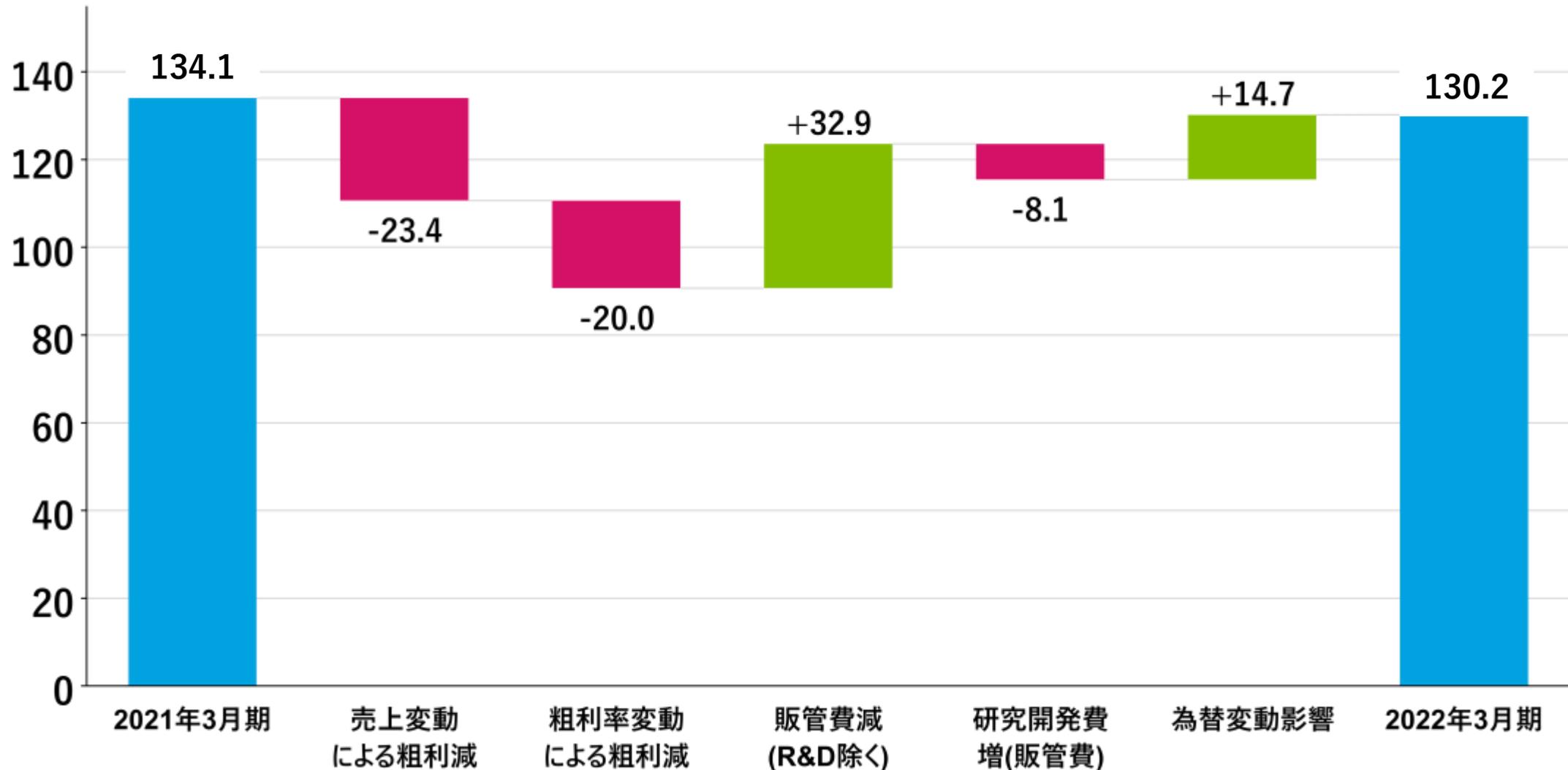
- 積極的な研究開発投資や活発な営業活動を展開するも各費用の最適化により、売上高販管費率は過去最低を記録

	38期	39期	対前年同期比較	
	2021年3月期	2022年3月期	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%
販管費合計	28,000	26,586	-1,414	-5.1%
売上高販管費率	25.8%	24.4%		-1.4pts

(単位：百万円)

(参考) 連結営業利益の主な変動要因

(単位：億円)



(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)

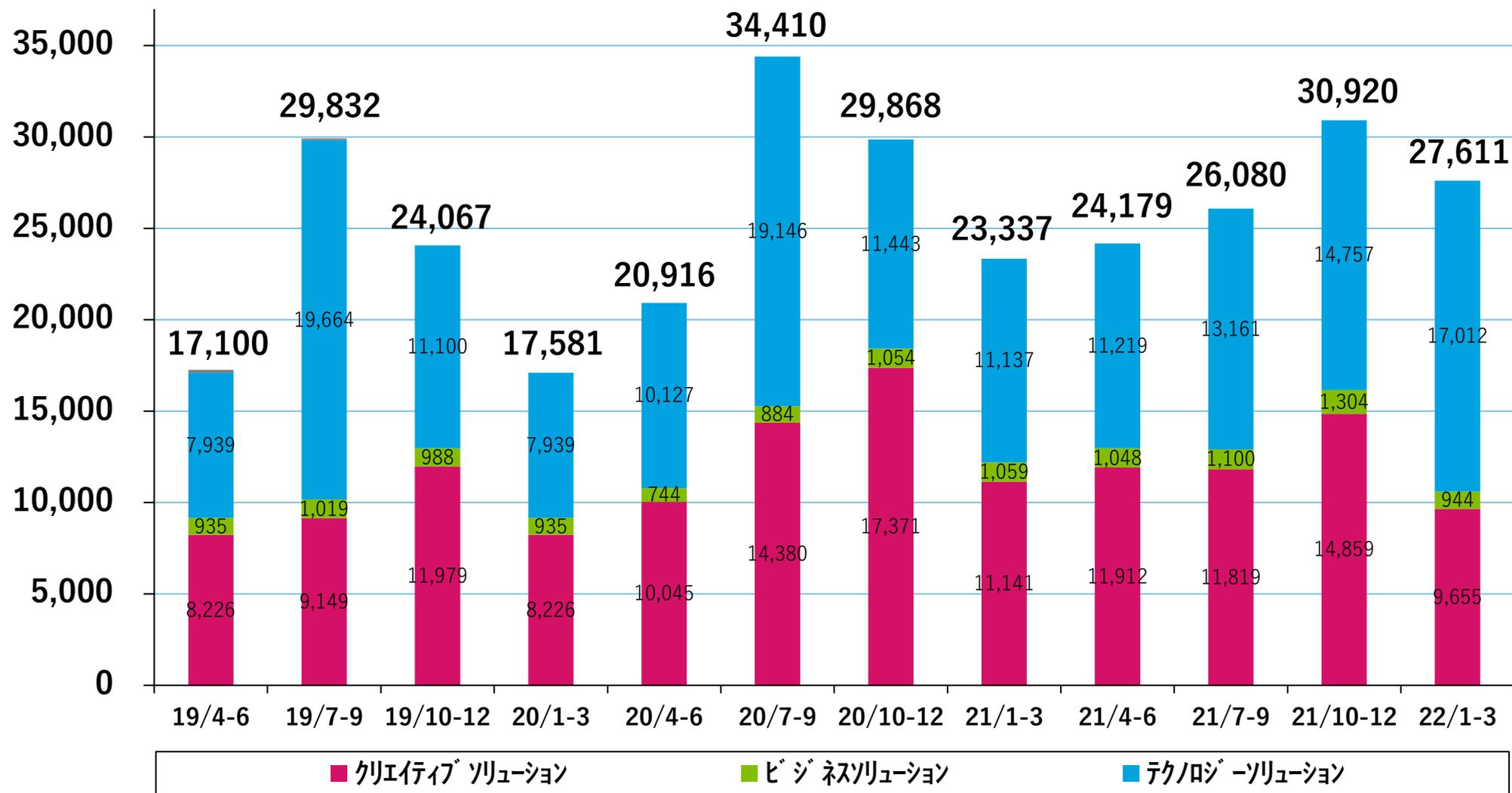
- (1) ブランド製品事業: 売上減少に伴う粗利減等 -12.6億円
- (2) テクノロジーソリューション事業: 棚卸在庫評価損に伴う粗利減等 -11.5億円
- (3) コーポレート部門: 人件費等の販管費減 +5.5億円

- 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	6.69円 円安	+43.7億円	+1.5億円
1 ユーロ	7.28円 円安	+7.2億円	+4.5億円
アジア通貨 計 (内数: 中国元)	(1.96円 円安)	+13.0億円 (+8.8億円)	+8.7億円 (+6.1億円)
計		+63.9億円	+14.7億円

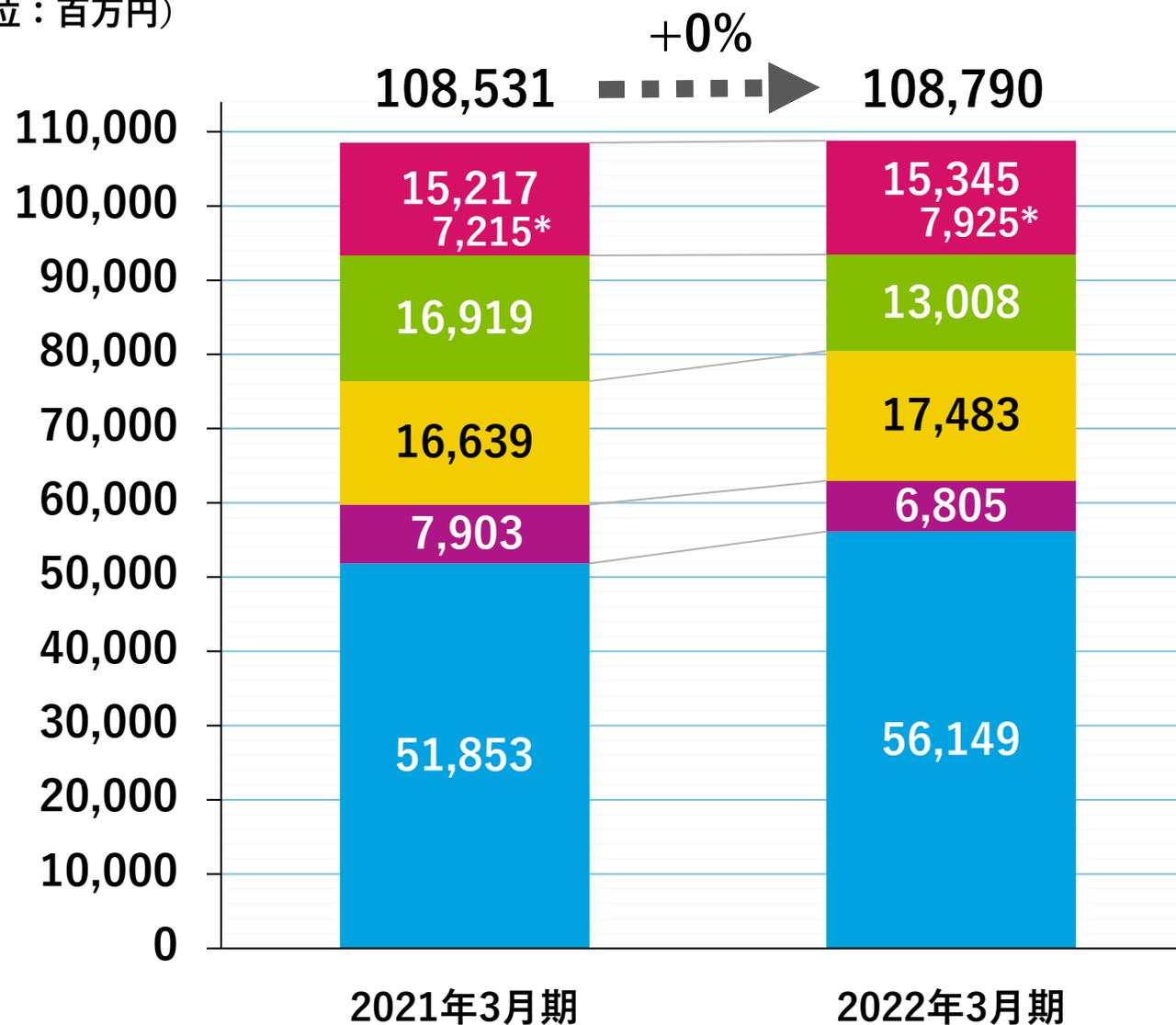
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

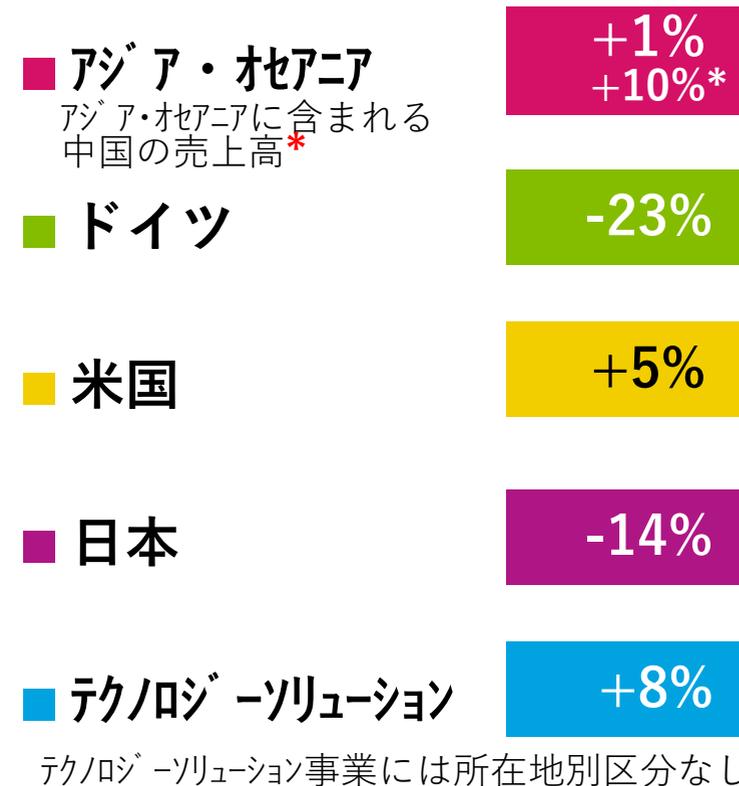


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(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	-14%	-14%
米国	米ドル	-1%	-3%
欧州	ユーロ	-27%	-33%
中国	中国元	-2%	-1%
韓国	韓国ウォン	-23%	-23%
豪州	豪ドル	-13%	-13%
シンガポール	米ドル	-1%	-6%
香港	米ドル	+20%	+14%
台湾	台湾ドル	+16%	+17%
インド	インドルピー	-17%	-10%

(注) 前年同期比の枠内はブランド製品事業に含まれるクリエイティブソリューションの増減率を示す

(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	2020年3月期 (第37期) 比 増減率	
日本	日本円	-1%	+6%
米国	米ドル	+38%	+35%
欧州	ユーロ	+7%	+8%
中国	中国元	+3%	+4%
韓国	韓国ウォン	+42%	+44%
豪州	豪ドル	+12%	+15%
シンガポール	米ドル	+32%	+31%
香港	米ドル	-12%	-6%
台湾	台湾ドル	+24%	+25%
インド	インドルピー	+56%	+59%

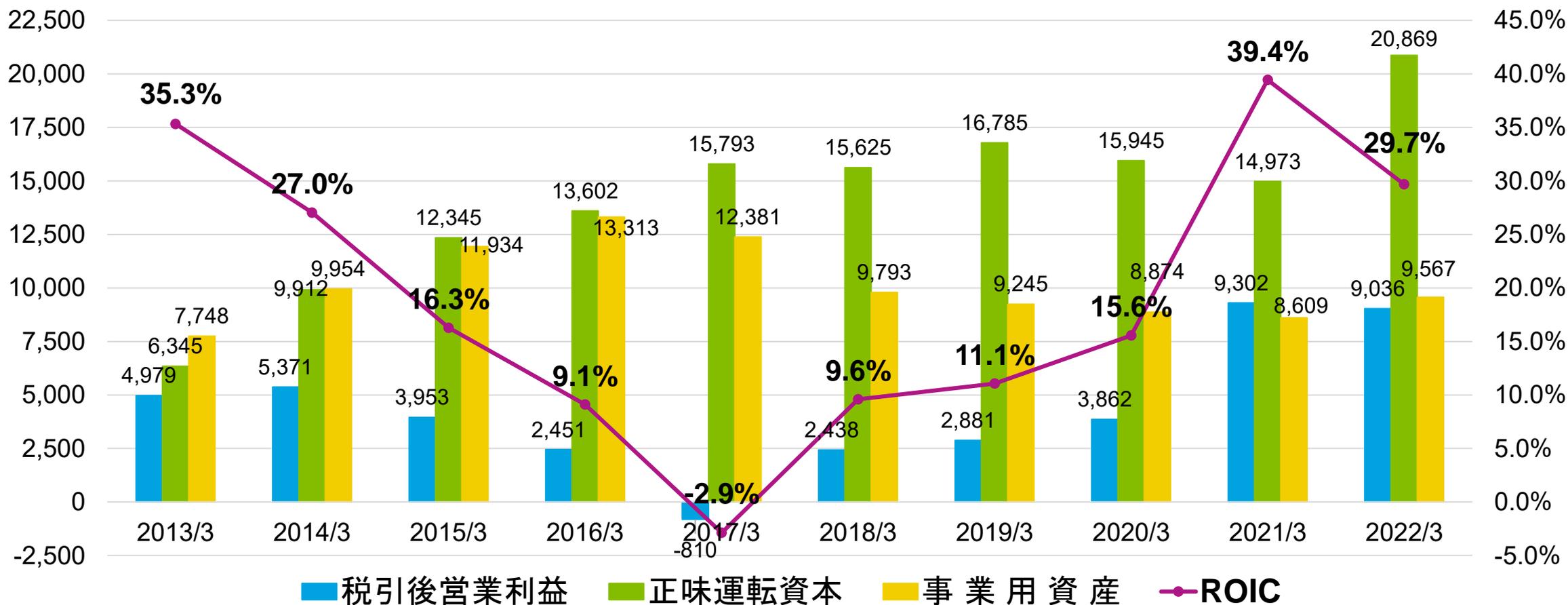
(注) 2020年3月期比の枠内はブランド製品事業に含まれるクリエイティブソリューションの増減率を示す

(参考) ROIC (投下資本利益率)の推移

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)

(単位：百万円)



(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

2023年3月期（40期）連結業績予想 補足資料

2023年3月期（40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 = 120.0円 前期通期平均レート比 7.1円 (6.3%) 円安

1 ユーロ = 132.0円 前期通期平均レート比 1.0円 (0.8%) 円安

1 中国元 = 18.8円 前期通期平均レート比 1.2円 (6.9%) 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					
	2023年3月期予想			(参考) 2022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	-770	-130	-50*	-650	-100	-50*
営業利益	-30	-100	-40*	-20	-60	-30*

2023年3月期（40期）連結損益予想 対前年同期比較

（単位：百万円）

	39期（実績）		40期（予想）		対前年同期比較	
	2022年3月期		2023年3月期		増減額	増減率
売上高	108,790		128,000		19,210	17.7%
営業利益	13,024	12.0%	13,700	10.7%	676	5.2%
経常利益	14,351	13.2%	13,700	10.7%	-651	-4.5%
当期純利益	10,955	10.1%	10,200	8.0%	-755	-6.9%
ROE	27.0%		21.7%			-5.3pts

2023年3月期（40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）

	39期（実績）	40期（予想）	対前年同期比較	
	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
売上高（内訳）				
ブランド製品事業	52,641	63,000	10,359	19.7%
テクノロジーソリューション事業	56,149	65,000	8,851	15.8%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	8,712	9,000	288	3.3%
テクノロジーソリューション事業	8,888	9,900	1,012	11.4%
調整額（コーポレート他）	-4,576	-5,200	-624	13.6%

中期経営方針 “Wacom Chapter 3”

2022年3月期 - 2025年3月期

(参考) 再掲 財務方針ガイドライン等

(注) 2021年5月12日付公表 連結決算説明資料から一部抜粋

中期経営方針 “Wacom Chapter 3” の詳細は[当社IRサイト](#)を参照

(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)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） ブランド製品事業の製品ポートフォリオ強化に関し、どのような新製品の投入を計画しているか。

（回答） 現行の中期経営方針の中でハードだけではなくソフトも含めてお客様の体験に深く寄与できる製品ポートフォリオ全体をリニューアルすると申し上げており、ハイエンドだけではなく、エントリーからミドルゾーンを含む全体の強化を図っていく。その中では、デジタルコンテンツ制作だけではなく、ワークフローのDXや教育のDXにも寄与していく製品ポートフォリオの開発に鋭意取り組んでいる。

（質問） 今期計画は営業利益率が10.7%へ低下する。今後の利益率の見通しについて考え方を教えてほしい。足元の低下は、主に原材料費・物流費の高騰によるものと理解するが、利益確保のため売価の見直しなどを行うことにより利益率を従来の12%以上の水準に戻すことは検討しているのか。

（回答） 利益率については、コスト上昇以外に、現行の中期経営方針 Wacom Chapter 3 およびその先の Chapter 4 の礎を築くための技術開発投資に注力することにより、若干の上下があると認識している。大きな考え方としては、二桁台の営業利益率をしっかりと意識しながら、毎期の投資と利益のバランスを考えて事業運営をしていく。コスト上昇分の価格転嫁については、計画に織り込んでいる部分はあるが全部を転嫁するのは難しいと考えている。転嫁できない部分については、両事業セグメントともコストダウンによる吸収に努めるとともに、売価への反映努力を継続していく。

（質問） サムスン社向けのペンの売れ行きはどうか。計画比ではどうか。同社向けは売上高全体の何%くらいか。

（回答） お客様の中長期的な製品ポートフォリオの変化に同期する形で、お客様と一緒に技術開発をしており、サムスン社向けのビジネスの変化は想定範囲内という認識。同社向けの売上高は連結全体の2割強。Chapter 2以降、様々なお客様に向けた売上高が伸びており、この比率は安定的に推移している。

（質問） ペンタブレットの巣籠もり需要の反動はどの製品でどのくらいだったのか。

（回答） （世界的にコロナ禍が広まった）2021年3月期に、低価格帯のエントリーゾーンのモデルを中心に緊急的な需要が急増したが、翌年の2022年3月期には落ち着いた動きとなった。

（質問） （現行の中期経営方針において）ペンタブレット（従来需要）以外の新規需要（三つの新しいコア技術に基づく新しい価値提供）は、どの取り組みがいつごろ収益化するのか。

（回答） 規模的に見た場合、垂直的な立ち上がりではないが来期（2024年3月期）から少しずつ収益化が始まるようにしたい。3つの取組みは、ハードだけではなくサービスも組み合わせたソリューションのような形で社会に実装していくものであり、お客様の状況やそのワークフローの頃合いを見ながら進めて行くので、同時に進めているものの優先順位があるわけではない。

(質問) ESG 項目の環境面について、御社は既に気候変動イニシアティブ JCI に参加しているが、TCFD への賛同は検討していないのか。御社は、2030 年度に達成すべき CO2 排出量目標を設定し、JCI 賛同にともない目標の上昇修正も開示したが、2050 年ネットゼロを見据えた長期的な目標設定に加えて、Scope 3 の実績と目標も開示できないか。

(回答) TCFD、CO2 ネットゼロについてはしっかり向き合っており取り組んでいきたい。Scope 3 については、当社がファブレスという事業モデルであることからなかなかリーチの難しい課題であり検討途上ではあるが、TCFD、CO2 ネットゼロの件も含めて、今日ご説明した Wacom Story Book の発行（2023年3月末までの発行を目指す）を通じて、皆さんとしっかりコミュニケーションできるようにしていきたい。

(質問) ESG 項目のガバナンス面について、後継者計画の策定状況について教えてほしい。取締役会の実効性の前提条件であるダイバーシティの観点から、外国人社外取締役の選任についての考え方も教えてほしい。

(回答) 後継者計画の策定については当社の取締役会におけるガバナンスの最重要課題の一つとしてしっかり議論している。ポイントは、属人的な選定にならずに、当社の理念と取組みを継承しつつ、新しい世代、柱を育て、次の経営につなぐ準備、チーム作りをしているかということ。外国人社外取締役については、国籍も一つの多様性の視点として、取締役会で議論しているが、本質的には、多様な個の視点、知見、情熱が、取締役会自身の進化にどう繋げられるかにあると思っている。

(質問) ESG の開示面について、SASB などを使用したマテリアリティの特定・統合報告書発行に関する考え方を教えてほしい。

(回答) 統合報告書の内容もカバーした別の形として Wacom Story Book の発行を目指している。まだまだ未熟な部分もあり、完璧な形の統合報告書の発行はなかなか難しい中で、統合報告書としてカバーすべき項目をしっかり盛り込みながら、ワコムの理念、働いている人たちの情熱、環境・社会への取組み、ガバナンスを網羅する形で一つのストーリーとしてお見せできるものを、何とか今期中に披露したいと考えている。