

第2四半期連結決算
2023年3月期（第40期）
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 第2四半期 (2022年4月-9月期) 連結決算概況
- 4 第2四半期 (2022年4月-9月期) 連結損益計算書
- 5-7 第2四半期 (2022年4月-9月期) 事業セグメント概況、事業セグメント別損益
- 8-9 (参考) 連結営業利益の主な変動要因、事業リカバリーの方向性と取り組み
- 10-11 第2四半期 (2022年4月-9月期) 連結B/S、連結C/F計算書
- 12-20 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
- 21-43 中期経営方針 Wacom Chapter 3 戦略軸、第2四半期 (2022年4月-9月期) 戦略軌跡
(補足資料)
- 45-48 第2四半期 (2022年4月-9月期) 連結財務サマリー、事業ハイライト他
- 49 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
- 50 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
- 51-58 (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
- 59-62 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
- 63-72 (参考) 再掲 中期経営方針 Wacom Chapter 3 財務方針のガイドライン他
- 73-74 本資料のお取り扱い上の注意点他

第2四半期（2022年4月-9月期）連結決算概況

- 連結売上高 **541億円**（前年同期比 8%増）
- 連結営業利益 **23億円**（前年同期比 70%減）
- 連結当期純利益 **32億円**（前年同期比 44%減）

キーポイント

- 連結売上高はテクノロジーソリューション事業の業績伸長により前年同期を上回るも、ブランド製品事業の悪化により連結営業利益は大幅に減少。当期純利益は営業外収益で為替差益を計上するも大幅に減少
- (株)セルシスとの資本業務提携及び第三者割当増資の引受けを4月に決議*
- 自己株式取得方針に沿い、第2四半期において自己株式 7.3億円(86万株)を取得*
また自己株式消却 200万株も5月26日付で実施*

（注）当期純利益は「親会社株主に帰属する当期/四半期純利益」に相当

第2四半期（2022年4月-9月期）連結損益計算書

- 営業利益は為替の円安影響（+5億円）を受けつつも粗利率の低下や販管費の増加等により減少。それらの結果、経常利益及び当期純利益は為替差益（営業外収益）の計上の影響（+19億円）等を受けつつも減益

	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-9月期	22年4-9月期	増減額	増減率
売上高	50,259	54,138	3,879	7.7%
売上総利益（粗利）	19,694	16,887	-2,807	-14.3%
売上総利益率	39.2%	31.2%		
販管費	12,134	14,604	2,470	20.4%
販管费率	24.1%	27.0%		
営業利益	7,560	2,284	-5,276	-69.8%
営業利益率	15.0%	4.2%		
経常利益	7,661	4,203	-3,458	-45.1%
当期純利益	5,766	3,231	-2,535	-44.0%

（単位：百万円）

第2四半期（2022年4月-9月期）事業セグメント概況 - 1

ブランド製品事業

- 売上高 **204億円**（前年同期比 21%減）
- セグメント損失 **19億円**（前年同期 利益 55億円）
 - プロ向けディスプレイ製品は増収、一方で、消費者センチメントの悪化、コロナ禍で見られた需要の落ち着きと中国の一部地域でのロックダウンの影響等*により、中低価格帯のディスプレイ製品とペンタブレット製品は減収、モバイル製品も減収
 - 製品ポートフォリオ強化の一環として、プロ向けディスプレイ製品「Wacom Cintiq Pro 27」を9月に発表
 - 減収及び製品ミックス変化を含む粗利率の低下、米ドル建て仕入価格の円安要因を含む為替の円安影響（約-8億円）等によりセグメント損失を計上

* 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

第2四半期（2022年4月-9月期）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 **337億円**（前年同期比 38%増）

● セグメント利益 **66億円**（前年同期比 55%増）

- AESテクノロジー、EMRテクノロジー他共にOEM提供先メーカーから高い評価を獲得したことにより増収
- セグメント利益は、為替の円安影響（約+15億円）や増収等により増益

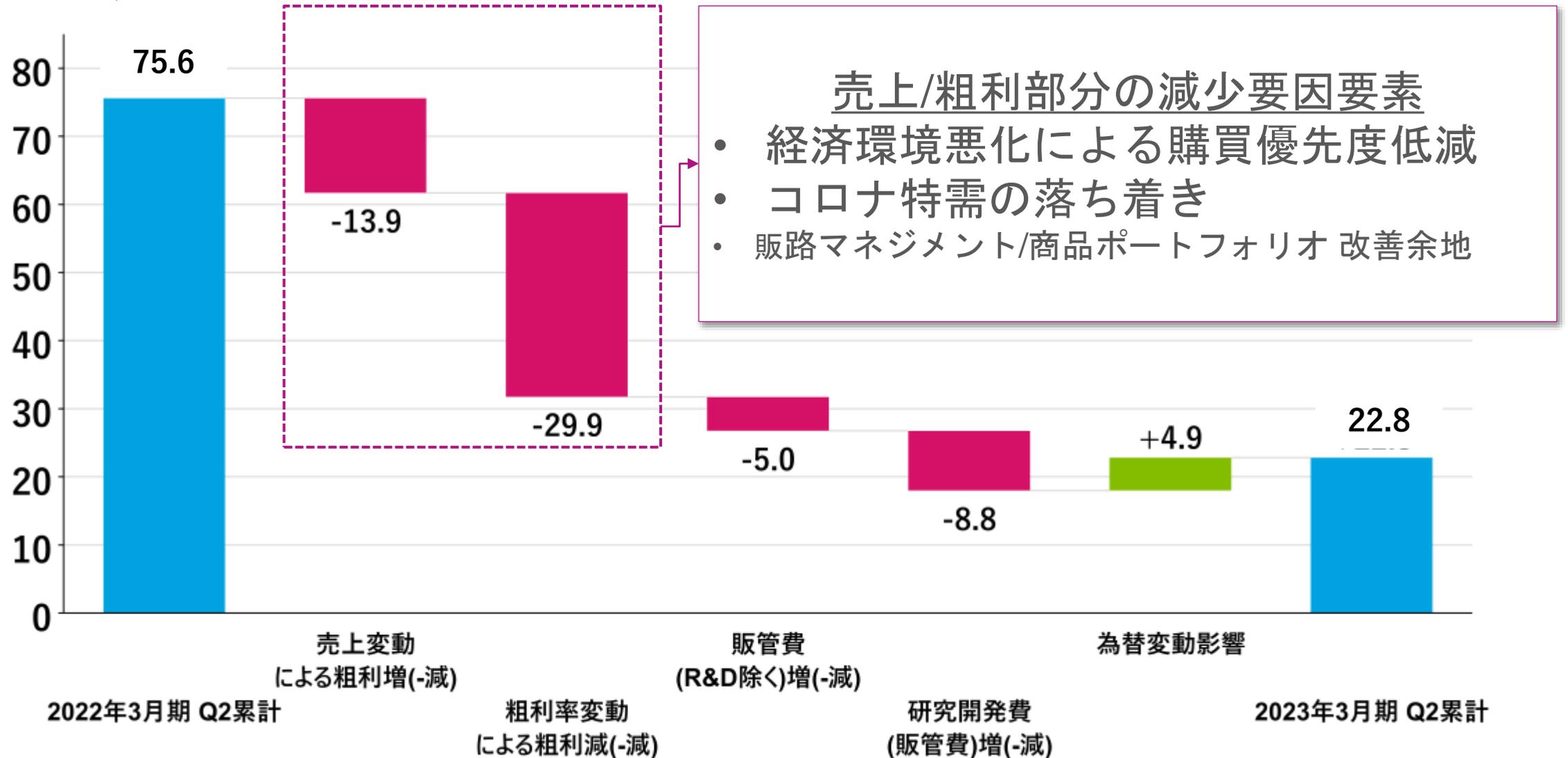
第2四半期（2022年4月-9月期）事業セグメント別損益

（単位：百万円）

	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-9月期	22年4-9月期	増減額	増減率
売上高 計	50,259	54,138	3,879	7.7%
ブランド製品事業	25,879	20,425	-5,454	-21.1%
テクノロジーソリューション事業	24,380	33,713	9,333	38.3%
営業利益 計	7,560	2,284	-5,276	-69.8%
ブランド製品事業	5,494	-1,852	-7,346	--
テクノロジーソリューション事業	4,217	6,552	2,335	55.4%
調整額(コーポレート他)	-2,151	-2,417	-264	--
営業利益率	15.0%	4.2%		-10.8pts

(参考) 連結営業利益の主な変動要因

(単位：億円)



事業リカバリーの方方向性と取り組み

売上/粗利部分の減少要因要素

- 経済環境悪化による購買優先度低減
- コロナ特需の落ち着き
- 販路マネジメント/商品ポートフォリオ改善余地

事業リカバリーの方方向性と取り組み

- Chapter 3の戦略方向は変更無し
- B2B及び自社オンラインストア強化
- 剥離した市場需要の再開拓
 - 一般教育/クリエイティブ教育/DX
- 商品ポートフォリオの刷新継続
- 新価値提供/新ビジネスモデル開始

「Chapter 3 成長のイメージ」をアップデート

- FY41 (FY03/24) からのターンアラウンドを目指し、上記リカバリープランを執行していく
- 売上成長を前提に、FY43 (FY03/26) 以降で2桁営業利益率を達成し、維持していく事業構造を目指す
- 修正プランについては、1次報告、2次報告 (2023年3月期決算発表時) の2回に分けて開示予定

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年 3月末	2022年 9月末	増減額
流動資産	62,327	65,883	3,556
固定資産	11,006	15,283	4,277
資産合計	73,332	81,165	7,833
流動負債	25,706	32,538	6,832
固定負債	4,124	4,841	717
負債合計	29,829	37,379	7,550
純資産合計	43,503	43,786	283
負債純資産合計	73,332	81,165	7,833
自己資本比率	59.3%	53.9%	-5.4pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 棚卸資産の増加 129
- ・ 繰延税金資産の増加 19
- ・ 投資有価証券の増加 16
- ・ 現金及び預金の減少 -83

負債

- ・ 短期借入金の増加 40
- ・ 仕入債務の増加 22

純資産

- ・ 為替換算調整勘定の増加 9
- ・ 自己株式の減少による増加 6
- ・ 自己株式の消却等に伴う
資本剰余金の減少 -13

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

2022年4-9月期のの主な活動内容

	39期	40期	対前年同期 比較
	21年4-9月期	22年4-9月期	増減額
営業活動	-3,406	-7,811	-4,406
投資活動	-745	-2,170	-1,425
財務活動	-8,304	-281	8,023
現金に係る換算 差額	245	1,941	1,696
現金増減額	-12,210	-8,321	3,889
現金期首残高	32,043	21,789	-10,254
現金期末残高	19,833	13,468	-6,365

営業活動

(単位：億円)

- ・ 棚卸資産の増加 -113
- ・ 法人税等の支払 -22
- ・ 為替差損益 -15
- ・ 税金等調整前当期純利益 40
- ・ 売上債権の減少 13

投資活動

- ・ 投資有価証券の取得 -16
- ・ 固定資産の取得 -6

財務活動

- ・ 配当金の支払 -32
- ・ 自己株式の取得 -7
- ・ リース負債の返済 -4
- ・ 短期借入金による収入 40

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

- 連結売上高 **1,190億円**（前年同期比 9%増）
- 連結営業利益 **60億円**（前年同期比 54%減）
- 連結当期純利益 **59億円**（前年同期比 46%減）

- 通期の連結業績予想を2022年10月14日付で修正し公表
- 経営環境の変化が当社の業績に与える影響に鑑み、ベースライン・シナリオは適用せず

*想定為替レート（2022年10月以降1 USドル=140円、1 ユーロ=138円）、および為替感応度予想はスライド#60を参照

*事業セグメント別業績予想はスライド#14、#15、#17、#62を参照

（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

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 **520億円**（前年同期比 1%減） 更新
- セグメント利益 **7億円**（前年同期比 92%減） 更新

- 通期の売上高は、現行のペンタブレット製品、ディスプレイ製品ともに中低価格帯モデルの販売予測を見直し、また製品ポートフォリオ強化の一環として予定していた一部製品の市場投入時期の延期も反映
- 通期のセグメント利益は、上記に加え、製品ミックスの悪化及び為替相場がドル高傾向で推移していること等も反映

（注）修正予想は2022年10月14日付で公表

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 **670億円**（前年同期比 19%増） 更新
- セグメント利益 **105億円**（前年同期比 18%増） 更新

- 通期の売上高は、タブレット・ノートPC市場の需要減退の見込みを反映。引き続き、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、将来に向けた積極的な研究開発投資等を勘案しつつ、上記を前提に更新

（注）修正予想は2022年10月14日付で公表

2023年3月期（40期）連結損益予想 対前回予想比較

（単位：百万円）

	40期（前回予想）		40期（修正予想）		対前回予想比較	
	2023年3月期		2023年3月期		増減額	増減率
売上高	133,000		119,000		-14,000	-10.5%
営業利益	13,700	10.3%	6,000	5.0%	-7,700	-56.2%
経常利益	15,000	11.3%	7,900	6.6%	-7,100	-47.3%
当期純利益	11,200	8.4%	5,900	5.0%	-5,300	-47.3%
ROE	23.6%		13.2%			-10.4pts

（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
 前回予想は2022年7月29日付、修正予想は2022年10月14日付で公表

2023年3月期（40期）事業セグメント別業績予想 対前回予想比較

（単位：百万円）

	40期（前回予想）	40期（修正予想）	対前回予想比較	
	2023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	63,000	52,000	-11,000	-17.5%
テクノロジーソリューション事業	70,000	67,000	-3,000	-4.3%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	8,000	700	-7,300	-91.3%
テクノロジーソリューション事業	10,900	10,500	-400	-3.7%
調整額（コーポレート他）	-5,200	-5,200	0	--

（注） 前回予想は2022年7月29日付、修正予想は2022年10月14日付で公表

2023年3月期（40期）研究開発費、投資計画予想

研究開発費 更新

70億円（前年同期比 28%増） 更新前: 67億円

- 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 更新

33億円（前年同期比 100%増） 更新前: 35億円

- 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 更新

16億円（前年同期比 12%増） 更新前: 17億円

- 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 53.7%（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%）

消却実施日: 2022年5月26日

中期経営方針 Wacom Chapter 3

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

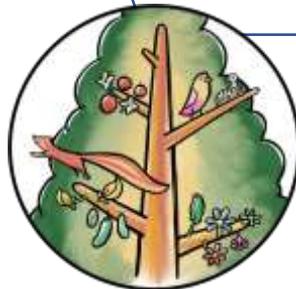
お客様/パートナー様との深い連携で体験を創る



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

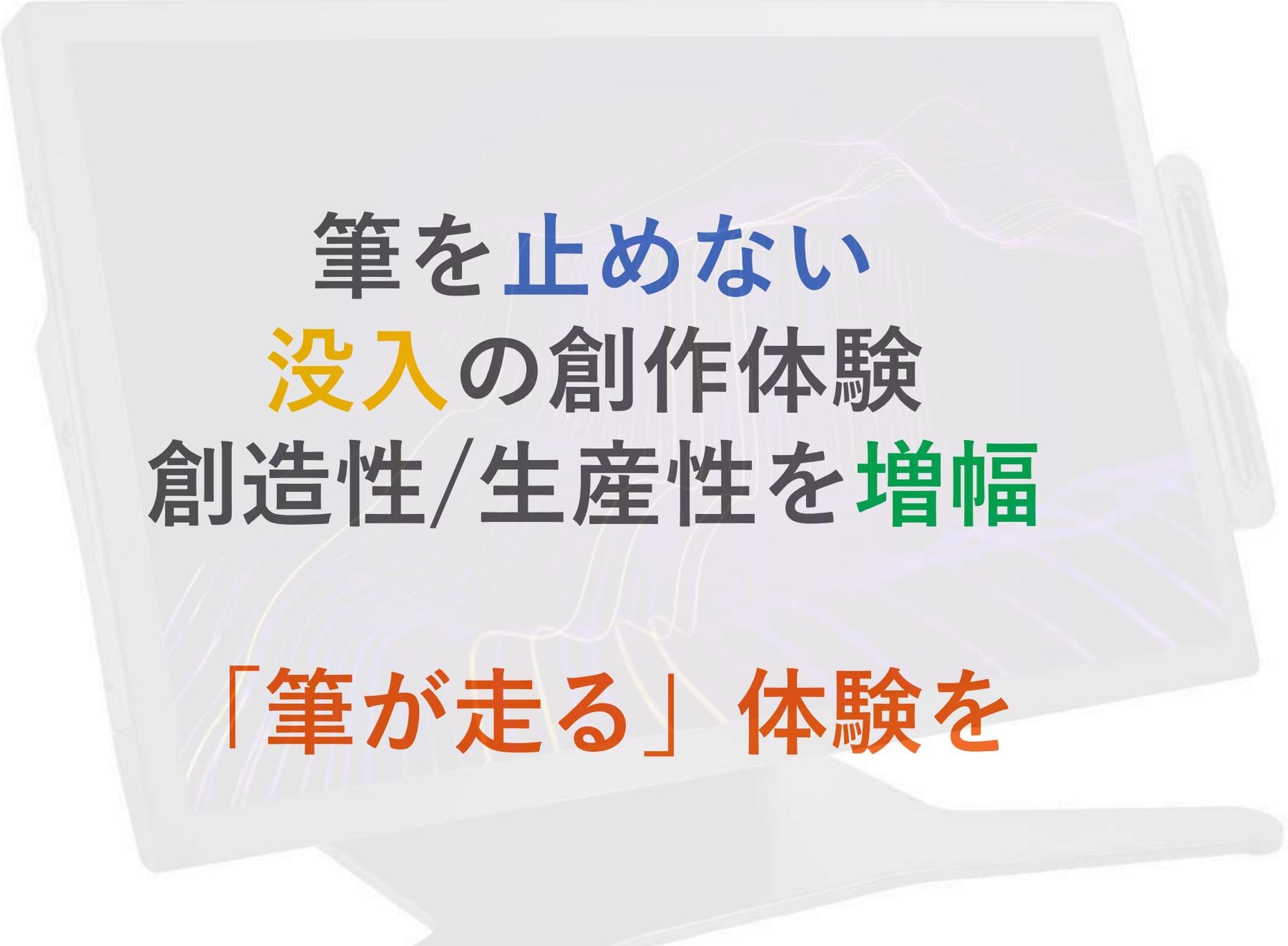


FY40 第2四半期（2022年4月-9月期）の戦略軌跡

Wacom Cintiq Pro 27

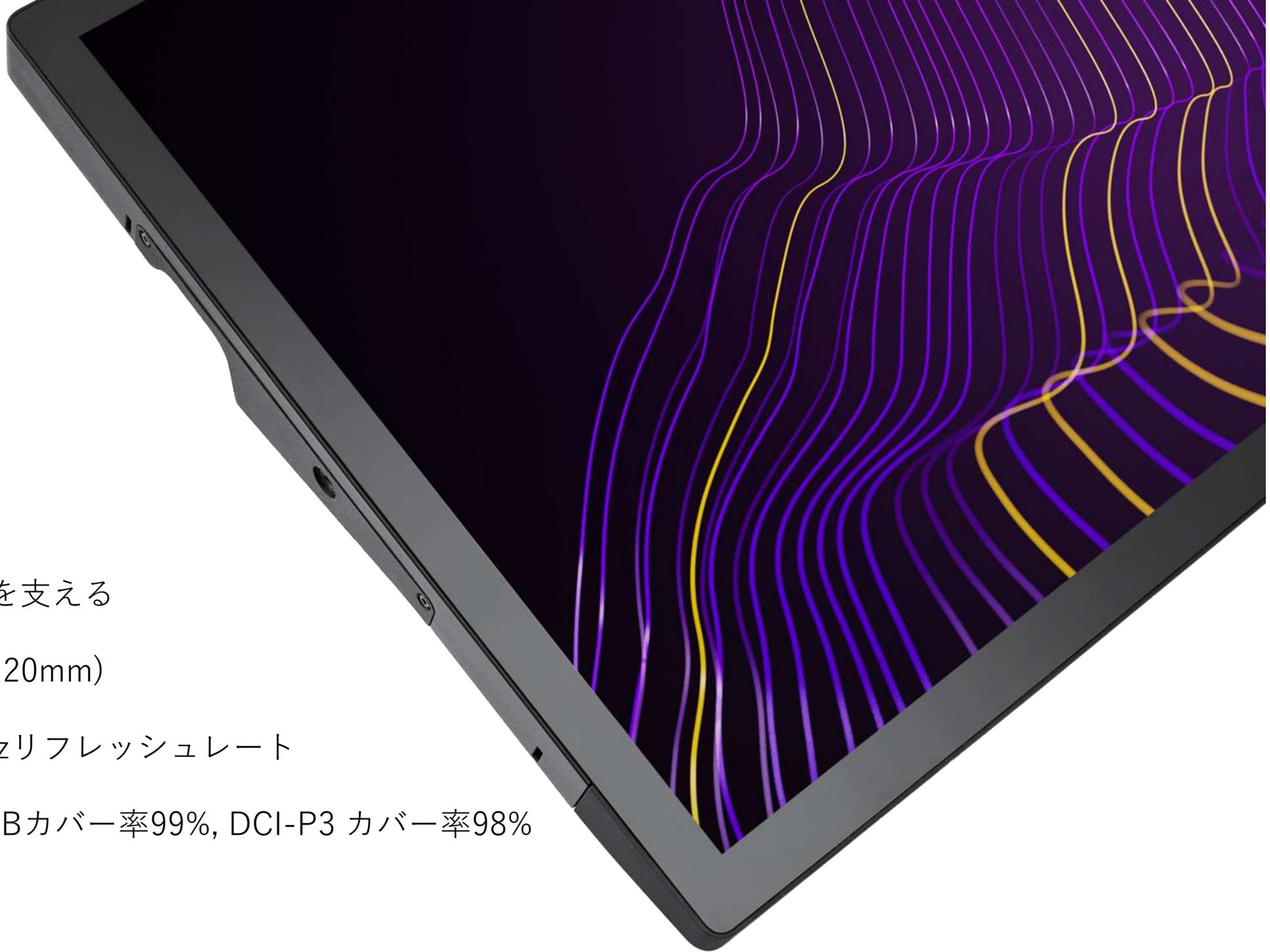
最上位機種種 **Wacom Cintiq Pro 27** を市場導入
プロの創作/制作を支えるフラッグシップモデル体験





筆を止めない
没入の創作体験
創造性/生産性を増幅

「筆が走る」体験を



プロの創作/制作を支える

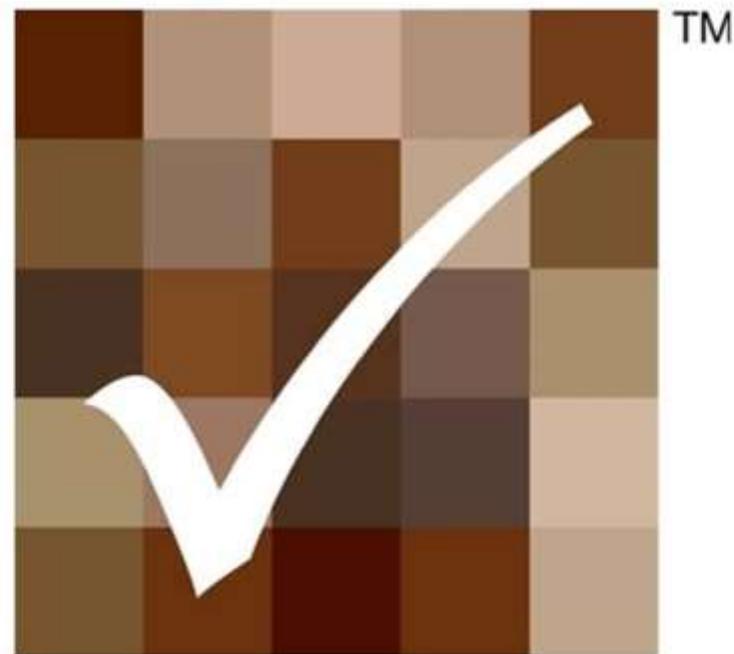
大画面 狭額縁 (約20mm)

4K解像度 / 120Hzリフレッシュレート

広色域 Adobe RGBカバー率99%, DCI-P3 カバー率98%



PANTONETM
Validated



PANTONETM
SkinToneTM
Validated



圧倒的な安定感とフレキシビリティ
広い創作空間を生み出す



A close-up photograph of a black, textured grip-style touch key on a device. The key is rectangular with rounded corners and a slightly raised, ergonomic shape. It is mounted on a dark, textured surface. Two small, dark, rectangular buttons are visible on the top edge of the key. The lighting is dramatic, highlighting the texture and contours of the key.

直感的な操作を可能にする
グリップ型エクスペスキー



カスタマイズ可能な業界標準のネジ穴

創造性を加速させる



自由な使い方をユーザーに託す

創造を加速させる



何通りにもカスタマイズ可能な新しいペン

手に馴染む「私のペン」

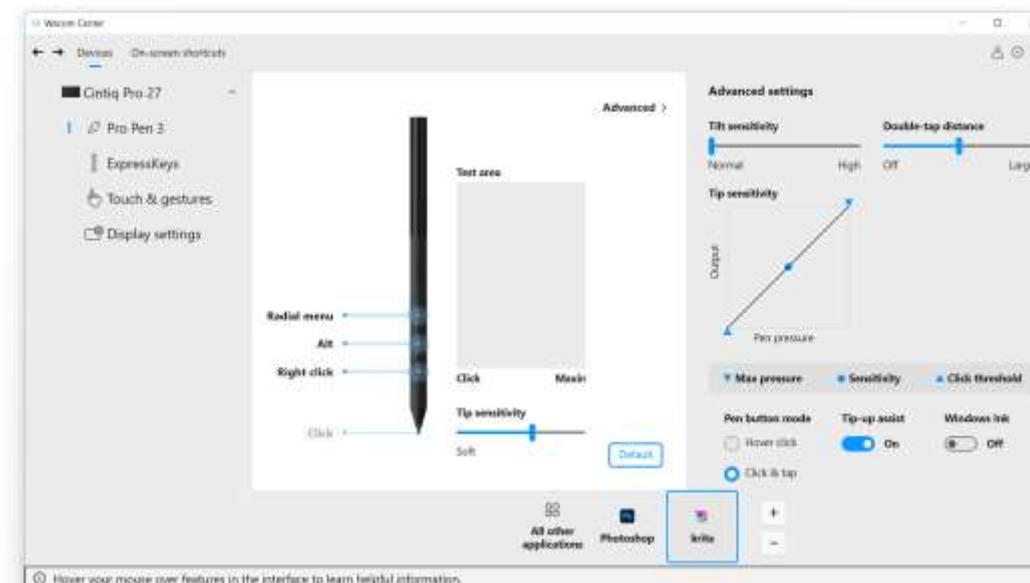
描いている芯先がそのまま見える

没入の創作空間



新しいドライバソフトウェア

きめ細かい設定で個人に最適化された体験を提供





「描いていてストレスになる箇所が全くない」

「描きやすい！」

「ワコムは進化を続けているなあという印象」

「身体が優先して描ける」

「ユーザーの声を聞いてくれた」



Wacom Cintiq Pro 27に引き続き**新製品群**を導入予定

ワコムブランド商品ポートフォリオの刷新を継続



Galaxy Z Fold4



多様なGalaxyシリーズのS-pen体験を支える
Latest Z fold series, S series, Tab S and PC





Wacom AES Penが支えるOPPO タブレット

各種の描く・書く体験を支えるAES pen (Universal Pen Framework)

oppo





第二世代 Lenovo Foldable PCを支えるWacom Pen

Wacom AES Penで16.3"折り畳みPCをサポート



〈本日のゴール〉

〈場の流れ

ステップ



E-paper + Wacom Pen ソリューションの拡大

E-reader / E-note

リサイクル性の向上、堅牢な製品づくり

再生プラスチックと金属を
可能な限り使用



環境に配慮した次世代の製品包装

森林管理協議会(FSC)認定紙を
包装材に使用



買い替えの代わりに 修理を

世界各地に修理センター
を設置



軽量化

製品をコンパクトにし、
環境フットプリントを最小化



環境に配慮した新製品Wacom Cintiq Pro 27

いまできることから取り組む

水使用量の削減、水質汚染・公害の防止

環境にやさしいフレキシソ印刷と大豆油インキを使用



石油系プラスチック を排除

製品包装には、石油系プ
ラスチックは不使用



バイオマスプラスチック

製品箱内の緩衝材である不織布に使用



バッテリーレスのペン

いつでも手軽に創作を



替え芯

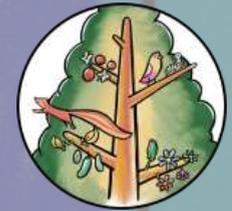
ペンは使い捨てではなく、
繰り返し使用可能





Connected Ink 2022 TOKYO 11月18日/19日

新しい価値提供(A.I. XR Security x digital ink)の最新進捗も発表



2023年3月期（40期）第2四半期連結決算 補足資料

第2四半期（2022年4月-9月期）連結財務サマリー

経営成績	当期実績	前年同期比
売上高	54,138百万円	+7.7%
営業利益	2,284百万円	-69.8%
経常利益	4,203百万円	-45.1%
当期純利益	3,231百万円	-44.0%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	20.35円	-15.19円
1株当たり純資産	276.86円	+32.08円
ROIC	3.8%	-15.2pts
ROE	7.4%	-7.6pts

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	133.46円	+21.1% (円安)
1 ユーロ	138.79円	+6.0% (円安)
1 中国元	19.82円	+16.3% (円安)

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業 204億円 前年同期比 -21%

・クリエイティブソリューション 182億円 前年同期比 -23%

(内数) ディスプレイ製品	100億円	同 -11%
ペンタブレット製品	74億円	同 -35%
モバイル製品他	7億円	同 -30%

- **ディスプレイ製品:** プロ向け製品の売上が増加。一方で、需要の落ち着き等がみられた中低価格帯の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:** 経年等の影響によりプロ向け製品の売上が減少。需要の落ち着き等がみられた中低価格帯モデルの売上也大幅に減少



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:** モバイル製品の売上が大幅に減少。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も減少



・ **ビジネスソリューション 22億円 前年同期比 +5%**

- 流動的な市況の変化や案件進捗の動向の影響等があるなか、売上が僅かに増加



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 337億円 前年同期比 +38%

- **AESテクノロジーソリューション 127億円 前年同期比 +29%**
 - 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し、売上が増加
- **EMRテクノロジーソリューション他 210億円 前年同期比 +45%**
 - OEM提供先メーカーのポートフォリオ変化が奏功し、売上が大幅に増加

Lenovo



FUJITSU



dynabook

SAMSUNG



CLIP STUDIO
PAINT



STAEDTLER



LAMY

Design. Made in Germany.



第2四半期（2022年4月-9月期）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

・ 需要の変化や企業活動の制約

- ▶ ブランド製品事業: 落ち着きの見られた需要がディスプレイ製品やペンタブレット製品の中低価格帯モデルの販売に影響。中国でのゼロコロナ政策の徹底と一部地域でのロックダウンの実施により中国での販売にも影響
- ▶ テクノロジーソリューション事業: 中国でのゼロコロナ政策の徹底と一部地域でのロックダウンの実施を受けて、生産サプライチェーンオペレーションの制約等があったなか、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の業績に与えた影響は軽微

・ 全社の取り組み

- ▶ 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。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

第2四半期（2022年4月-9月期）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

・ 業績への影響や取り組み

- ▶ 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一時停止していたが、第1四半期よりウクライナ向けの出荷を再開。但し、両国での売上は前年同期を大幅下回る（前年同期における連結売上高に対する両国での売上高の割合は約1%）

(参考) 販売費及び一般管理費の主な内訳

- 為替の円安影響 (約+11億円) 及び積極的な研究開発投資等から販管費は増加

	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-9月期	22年4-9月期	増減額	増減率
人件費	4,832	5,620	788	16.3%
研究開発費	2,279	3,156	877	38.5%
広告宣伝・販促費	983	1,241	259	26.3%
運賃・荷造費	668	796	128	19.1%
外注費	655	762	107	16.4%
減価償却費	236	206	-30	-12.6%
その他	2,482	2,822	341	13.7%
販管費合計	12,134	14,604	2,470	20.4%
売上高販管費率	24.1%	27.0%		2.9pts

(単位：百万円)

(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)

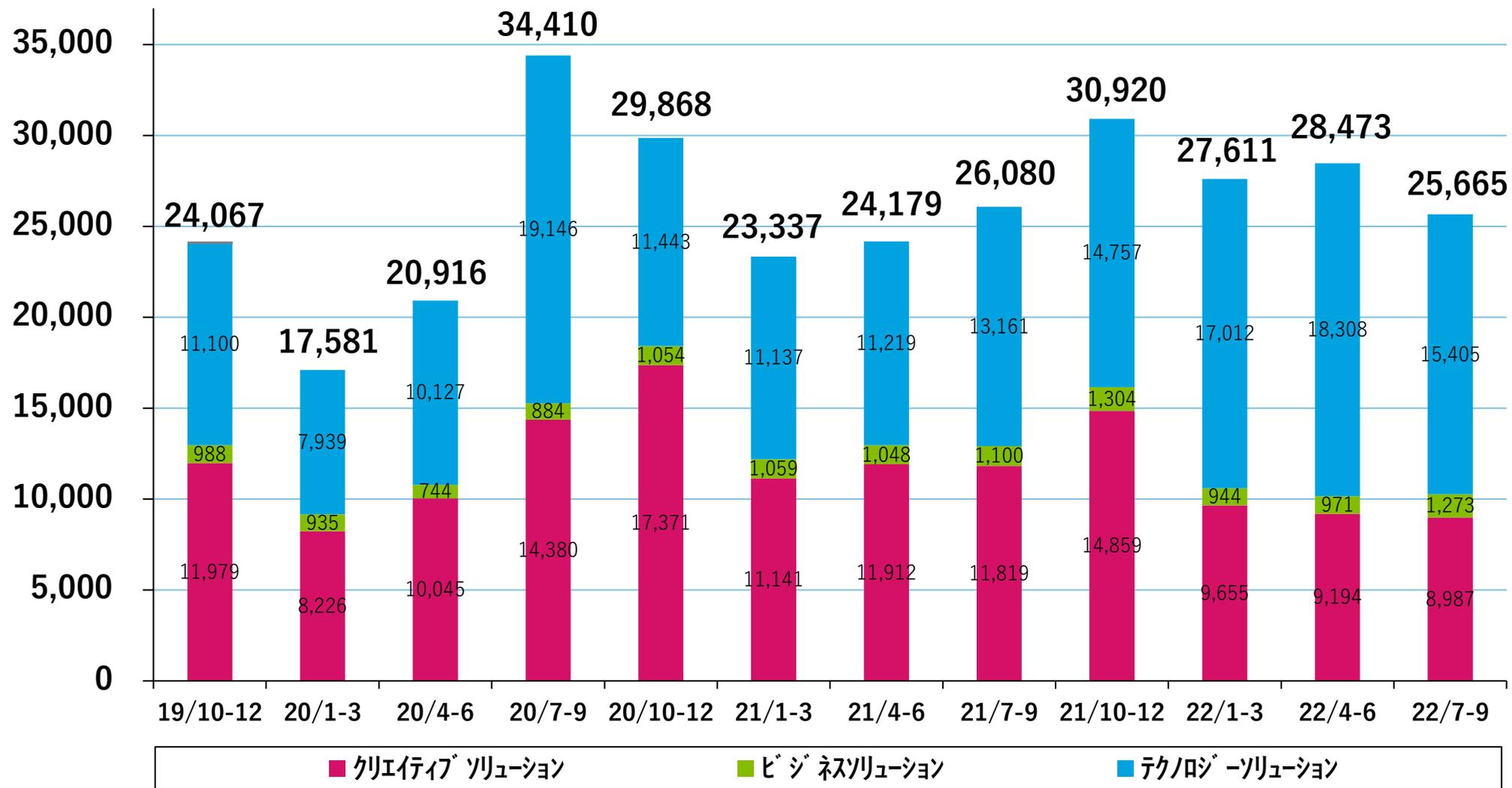
(1) ブランド製品事業: 売上減少及び粗利率低下に伴う粗利減等	-65.2億円
(2) テクノロジーソリューション事業: 売上増加及び粗利率上昇に伴う粗利増等	+8.4億円
(3) コーポレート部門: 人件費等の販管費増	-0.8億円

- 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	23.28円 円安	+71.1億円	-0.2億円
1 ユーロ	7.82円 円安	+2.6億円	+1.2億円
アジア通貨 計 (内数: 中国元)	(2.78円 円安)	+7.0億円 (+4.7億円)	+3.9億円 (+2.8億円)
計		+80.7億円	+4.9億円

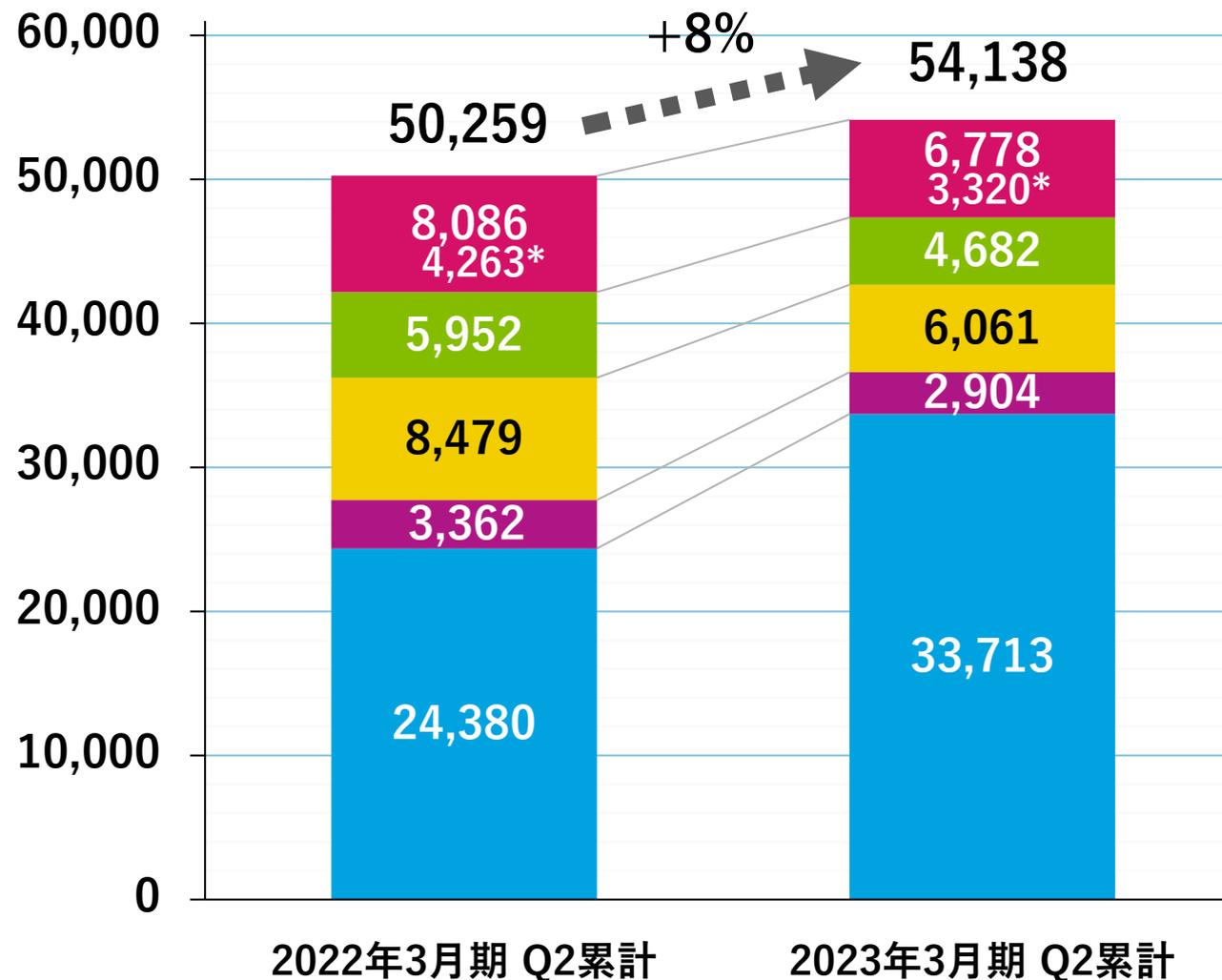
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

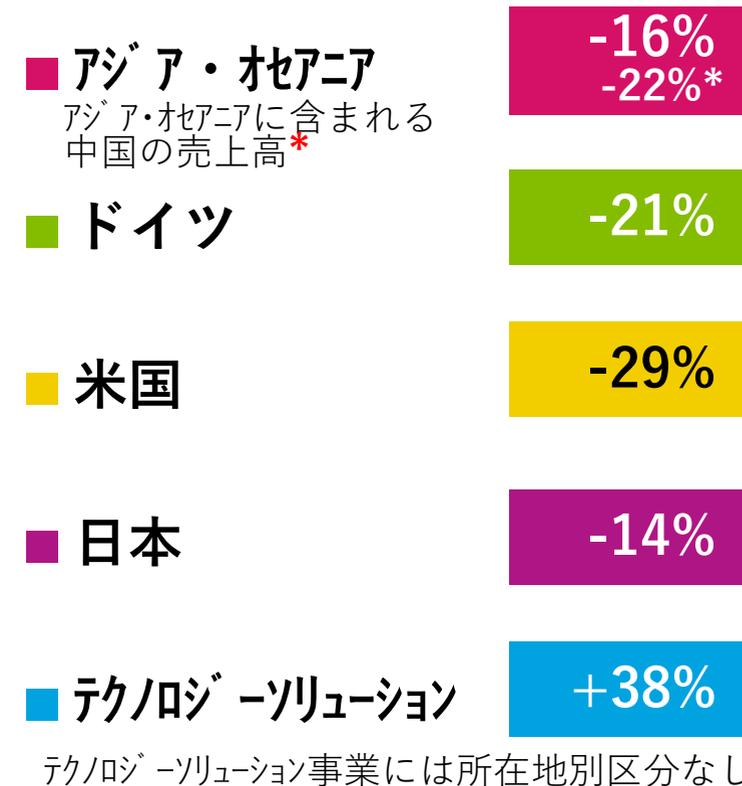


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(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%	-15%
米国	米ドル	-41%	-44%
欧州	ユーロ	-26%	-29%
中国	中国元	-33%	-33%
韓国	韓国ウォン	-4%	-4%
豪州	豪ドル	-28%	-29%
シンガポール	米ドル	-31%	-33%
香港	米ドル	-5%	-1%
台湾	台湾ドル	-29%	-28%
インド	インドルピー	-38%	-42%

(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 2020年3月期 (第37期) 比
増減率

地域	通貨	2020年3月期 (第37期) 比 増減率	
日本	日本円	-17%	-14%
米国	米ドル	-9%	-14%
欧州	ユーロ	-7%	-10%
中国	中国元	-21%	-20%
韓国	韓国ウォン	+40%	+42%
豪州	豪ドル	-12%	-12%
シンガポール	米ドル	-17%	-18%
香港	米ドル	-18%	-3%
台湾	台湾ドル	-0%	+1%
インド	インドルピー	+16%	+12%

(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)の変動

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

*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)

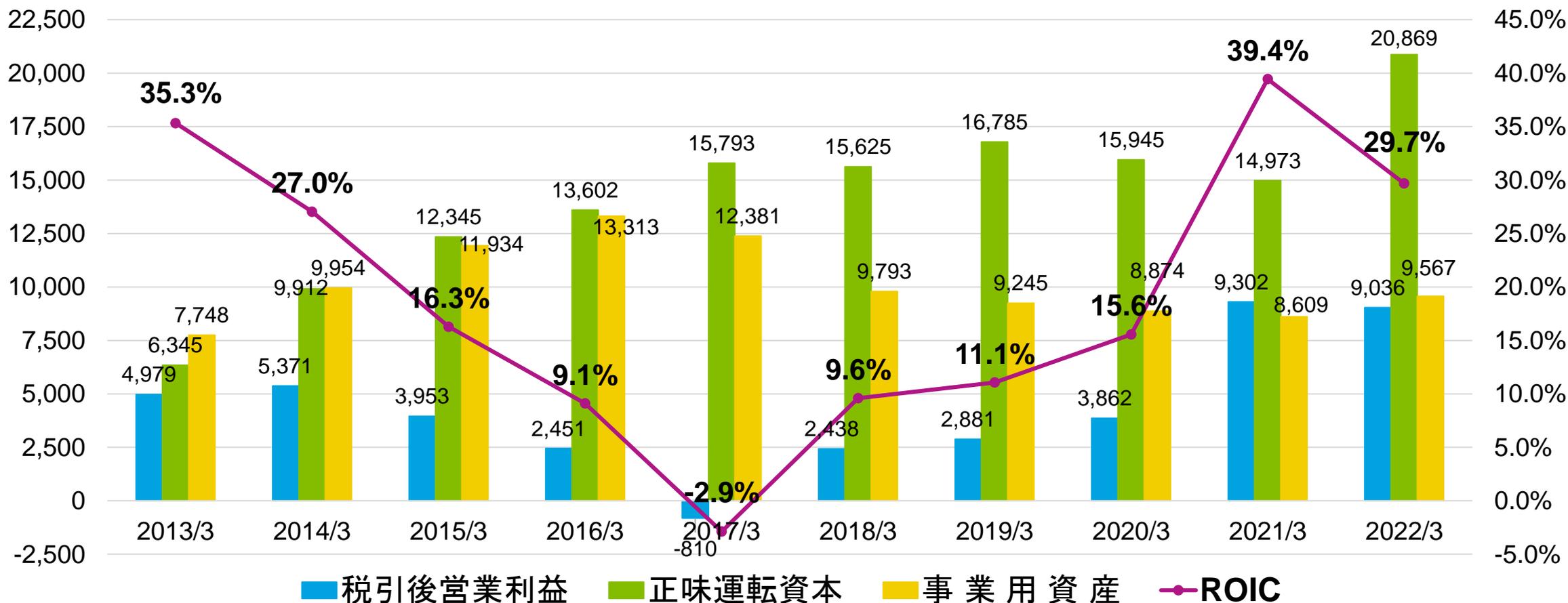
	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-9月期	22年4-9月期	増減額	増減率
ROIC	19.0%	3.8%		-15.2pts
税引後営業利益	5,245	1,584	-3,661	-69.8%
正味運転資本	18,659	29,736	11,077	59.4%
事業用資産	8,943	11,619	2,676	29.9%

(参考) ROIC (投下資本利益率)の年度推移

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

*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)



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

2022年10月以降の想定為替レート

1 USドル = 140.0円 **変更**（前回予想レート130.0円）

1 ユーロ = 138.0円

1 中国元 = 19.6円

（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）当たり円安の場合 各通貨とも、円高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	+630	+100	+40*	+650	+100	+50*
営業利益	+30	+70	+20*	+20	+60	+30*

（注） 前回予想は2022年7月29日付、修正予想は2022年10月14日付で公表

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（修正予想）		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		119,000		10,210	9.4%
営業利益	13,024	12.0%	6,000	5.0%	-7,024	-53.9%
経常利益	14,351	13.2%	7,900	6.6%	-6,451	-45.0%
当期純利益	10,955	10.1%	5,900	5.0%	-5,055	-46.1%
ROE	27.0%		13.2%			-13.8pts

（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
修正予想は2022年10月14日付で公表

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（修正予想）	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	52,000	-641	-1.2%
テクノロジーソリューション事業	56,149	67,000	10,851	19.3%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	8,712	700	-8,012	-92.0%
テクノロジーソリューション事業	8,888	10,500	1,612	18.1%
調整額（コーポレート他）	-4,576	-5,200	-624	--

（注）修正予想は2022年10月14日付で公表

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

中期経営方針 Wacom Chapter 3の振り返り

(注) 2022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

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

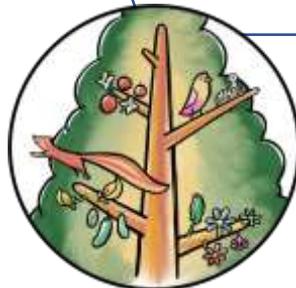
お客様/パートナー様との深い連携で体験を創る



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

(注) 2022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

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



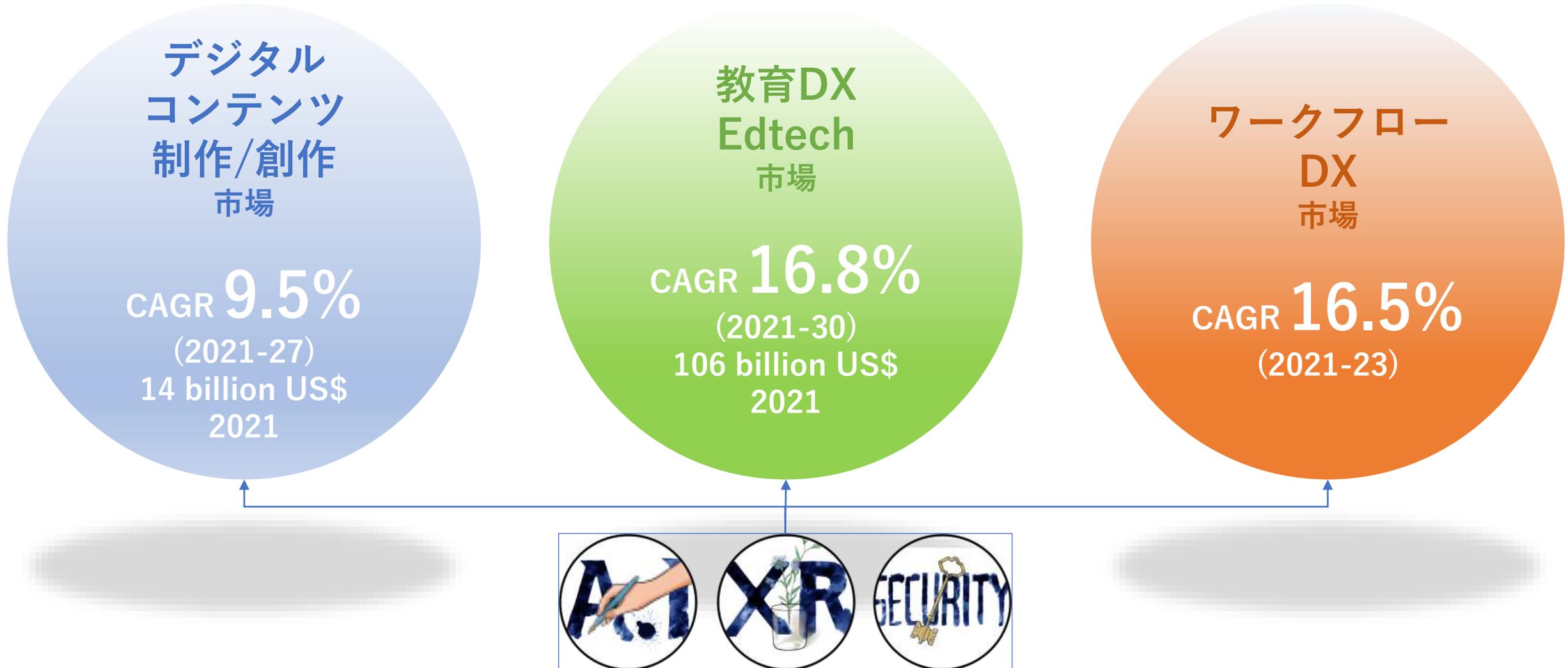
ワークフロー DX 市場

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



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。





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

質疑応答（要旨）

（質問）テクノロジー製品事業における折りたたみデバイス向けOEMビジネスの顧客について、サムスンとレノボ以外でアップデートできることがあれば教えていただきたい。

（回答）具体的なお客様との未来のプロジェクトについてはコメントできないが、トレンド感については折りたたみという体験が今後も増えてくると考えている。商品に実装する前のディスプレイの状態から折りたたんでも我々のペンが動くという技術開発を通じて、各パートナー様と一緒に作るソリューションとしてOEMビジネスのお客様に採用していただけるよう準備を進めている。折りたたみデバイスの体験は、急激にはないが、今後順次増えてくると考えている。

（質問）ブランド製品事業について、経済悪化による購買優先度の減少は地域別に分けるとどのような状況か。例えば欧州や米国などインフレが特に進む地域で落ち込みが激しいのか。経済環境悪化により中国勢といった割安な競合に需要が流れている面もあるのか。

（回答）経済悪化による地域ごとの影響度については、ワコムブランドの商品に対する購買優先度の高くない状況が地域をまたがってあるという状況。その中で、インフレ率の際立っている地域や特殊な政治的要因がある地域では落ち込みの激しいケースがある。逆に地域によっては独特なユースケースを捉えて経済環境悪化の中でも落ち込みを緩やかにしているところがある。例えば、韓国では、経済環境は他の地域と同様厳しいが、「WEBTOON」によって縦読み漫画のコンテンツが増えるという市場トレンドが存在し、このコンテンツを制作するコミュニティにしっかりエンゲージしている。コンテンツ制作用デバイスそのものだけに焦点を当てるのではなく、クリエイターを育てていく教育機関にもアプローチして、韓国市場全体の落ち込みを緩やかにしている。競合先に需要が流れているのかどうかということについては、そのような認識はない。様々な情報ソースを通じて当社のポジショニングをチェックしているが、当社が売り負けたり大幅にシェアを取られていることはないと考えている。競合メーカーと戦っていくことに加えて、一旦は確認できたが現在需要が落ち着いたユースケース、例えば一般教育分野のユースケースやクリエイティブコンテンツ拡大を背景に今後重要になっていくクリエイティブ教育のユースケースを、パートナー様と開拓していくことが大事だと考えている。

（質問）連結営業利益率2桁への回復時期が2026年3月期以降とのことだが、ブランド製品事業の営業利益率実力値とみられる15%への回復時期はいつ頃を想定しているのか。ドル建て部材の価格転嫁はどのくらいの時間軸で進めていくのか。

（回答）今回は方向感についてのご説明となったが、2026年3月期以降の想定となる中期経営計画Wacom Chapter 4の期間で連結ベースの営業利益率を2桁台に回復させ、そこからどう発展させていくかについては、少しお時間をいただいて、我々のリカバリープランに基づくChapter 3の成長イメージのアップデートとしてお話しさせていただきたい。ブランド製品事業のドル建て部材については価格転嫁していくことを考えており、新製品については、部材高騰の要素も含めて、新しく実装する価値に見合った価格付けを進めていく。現行製品については、コストダウンをしっかりと進めながら、セールスのシーズンごとに若干変わることはあるが、価値を落とさないような価格付けを通じて転嫁できる場所は転嫁していく。

(質問) 第2四半期(7-9月)のブランド製品事業の前年同期比での粗利率低下は、プロ向けと一般ユーザー向けに分けると、低下幅に違いはあったか。

(回答) ブランド製品事業全体の粗利率低下については、(製品別の利益率変動の要素よりも)粗利率の高いペンタブレットのエントリー向け製品群の売上が今回の経済環境悪化によって落ち込んだことにより、モデルミックスが悪化した要素が大きい。

(質問) ブランド製品事業の流通在庫の調整は、各地域(プロ向け、一般ユーザー向け)に分けた場合、いつ頃終わるという見立てなのか。

(回答) 在庫には流通在庫と当社の在庫があるが、ともに最適化の取り組みを進めている。流通在庫については、流通業者が過剰と判断した部分を絞っていく動きがある。当社でも流通チャンネルに向けて投入する在庫を保有しており、当初は今期中に最適な水準へ持って行くことを目指していたが、経済環境の悪化やユーザーの購買優先度の変化が急には元に戻らないという見立てを反映させることから来期に食い込む形にはなるが、在庫水準の最適化に向けて取り組んでいく。

(質問) XR関連商品のイメージと収益貢献時期はいつ頃になるのか。

(回答) 空間に描画するVR(仮想現実)ペンについて、現在ハードとソフトを両方開発しているが、最初はプロのクリエイティブ・ワークフローを持つ既存のお客様に、ペンタブレットやディスプレイと併用して3Dで直接創作する新しい体験をご提供するビジネスを進めていきたい。収益貢献時期については、開発に時間がかかっているが、来年度の2024年3月期から2025年3月期の商品化に向けて、開発が最終段階に入っている。