

第3四半期連結決算
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3四半期 (2022年4月-12月期) 連結決算概況
- 4 第3四半期 (2022年4月-12月期) 連結損益計算書
- 5-7 第3四半期 (2022年4月-12月期) 事業セグメント概況、事業セグメント別損益
- 8 (参考) 連結営業利益の主な変動要因
- 9-10 第3四半期 (2022年4月-12月期) 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
- 21-45 中期経営方針 Wacom Chapter 3 アップデート 一次レポート

- (補足資料)
- 47-50 第3四半期 (2022年4月-12月期) 連結財務サマリー、事業ハイライト他
- 51 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
- 52 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
- 53-60 (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
- 61-64 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
- 65-74 (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
- 75-76 本資料のお取り扱い上の注意点他

第3四半期（2022年4月-12月期）連結決算概況

- 連結売上高 **840億円**（前年同期比 4%増）
- 連結営業利益 **43億円**（前年同期比 65%減）
- 連結当期純利益 **37億円**（前年同期比 62%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。当期純利益も大幅に減少
- 自己株式取得方針に沿い、第3四半期においては自己株式 12億円（153万株）を取得*、また自己株式消却 200万株も2022年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

*詳細は各適時開示資料を参照

第3四半期（2022年4月-12月期）連結損益計算書

- 営業利益は為替の円安影響（+11億円）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も減益

	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-12月期	22年4-12月期	増減額	増減率
売上高	81,179	84,021	2,842	3.5%
売上総利益（粗利）	31,252	26,485	-4,767	-15.3%
売上総利益率	38.5%	31.5%		
販管費	18,912	22,189	3,277	17.3%
販管费率	23.3%	26.4%		
営業利益	12,340	4,297	-8,043	-65.2%
営業利益率	15.2%	5.1%		
経常利益	12,773	4,851	-7,922	-62.0%
当期純利益	9,633	3,676	-5,957	-61.8%

（単位：百万円）

（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3四半期（2022年4月-12月期）事業セグメント概況 - 1

ブランド製品事業

- 売上高 **335億円**（前年同期比 20%減）
- セグメント損失 **13億円**（前年同期 利益 89億円）
 - 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2022年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-11億円）等によりセグメント損失を計上

第3四半期（2022年4月-12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 **505億円**（前年同期比 29%増）
- セグメント利益 **92億円**（前年同期比 38%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+24億円）等により増益

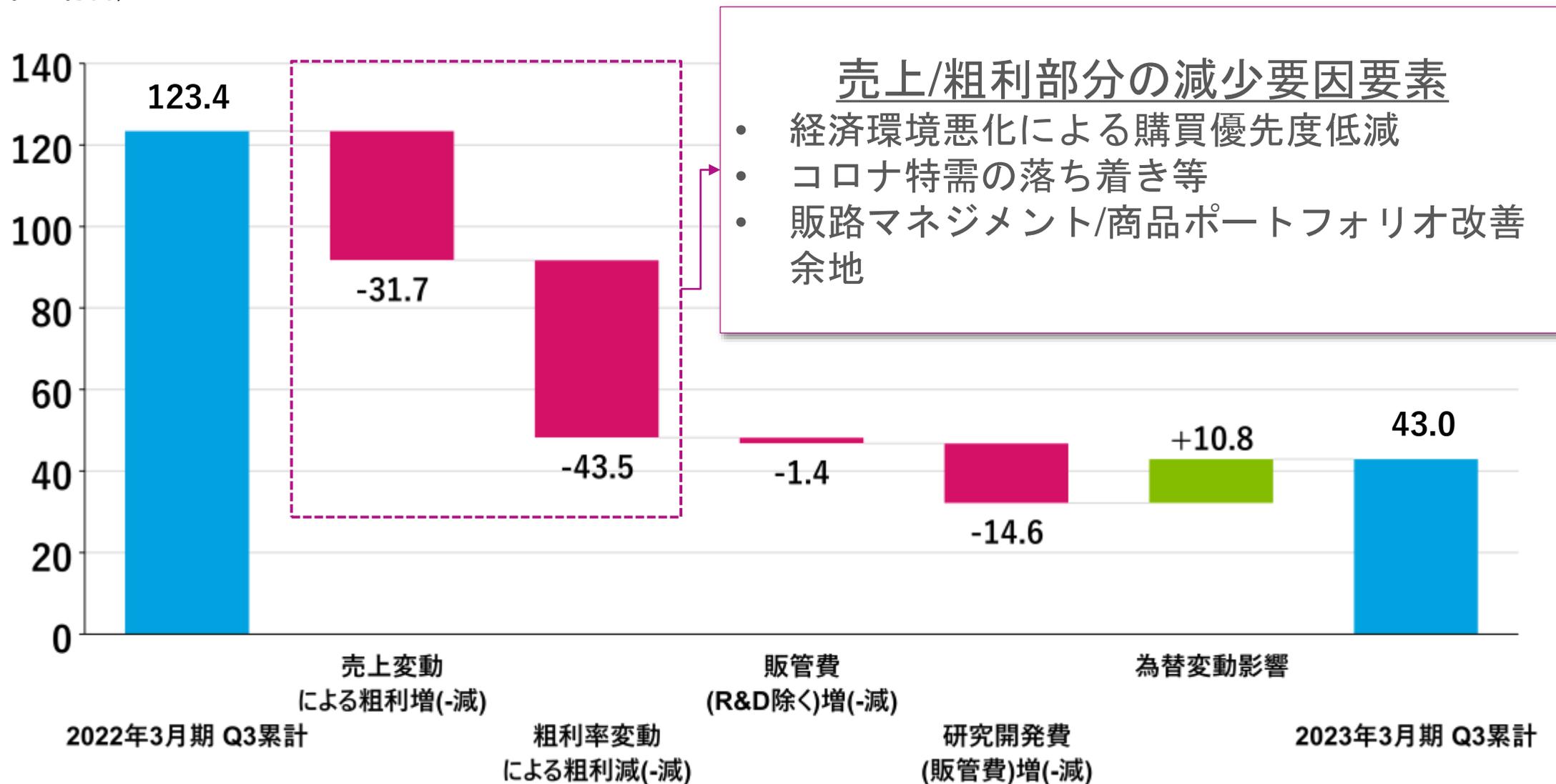
第3四半期（2022年4月-12月期）事業セグメント別損益

（単位：百万円）

	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-12月期	22年4-12月期	増減額	増減率
売上高 計	81,179	84,021	2,842	3.5%
ブランド製品事業	42,042	33,485	-8,557	-20.4%
テクノロジーソリューション事業	39,137	50,536	11,399	29.1%
営業利益 計	12,340	4,297	-8,043	-65.2%
ブランド製品事業	8,871	-1,310	-10,181	--
テクノロジーソリューション事業	6,700	9,224	2,524	37.7%
調整額(コーポレート他)	-3,231	-3,617	-386	--
営業利益率	15.2%	5.1%		-10.1pts

(参考) 連結営業利益の主な変動要因

(単位：億円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年 3月末	2022年 12月末	増減額
流動資産	62,327	62,757	431
固定資産	11,006	14,746	3,740
資産合計	73,332	77,504	4,171
流動負債	25,706	29,727	4,021
固定負債	4,124	4,689	565
負債合計	29,829	34,416	4,586
純資産合計	43,503	43,088	-415
負債純資産合計	73,332	77,504	4,171
自己資本比率	59.3%	55.6%	-3.7pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 棚卸資産の増加 86
- ・ 繰延税金資産の増加 19
- ・ 投資有価証券の増加 12
- ・ 現金及び預金の減少 -86

負債

- ・ 短期借入金の増加 70
- ・ 未払法人税等の減少 -15
- ・ 仕入債務の減少 -9

純資産

- ・ 自己株式の消却等に伴う
資本剰余金の減少 -13
- ・ 利益剰余金の増加 5
- ・ 為替換算調整勘定の増加 5

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	39期	40期	対前年同期 比較
	21年4-12月期	22年4-12月期	増減額
営業活動	-3,388	-9,140	-5,752
投資活動	-1,246	-2,737	-1,491
財務活動	-10,402	2,094	12,497
現金に係る換算 差額	719	1,220	501
現金増減額	-14,317	-8,562	5,755
現金期首残高	32,043	21,789	-10,254
現金期末残高	17,726	13,227	-4,499

2022年4-12月期のの主な活動内容

営業活動

(単位：億円)

- ・ 棚卸資産の増加 -81
- ・ 法人税等の支払 -40
- ・ 税金等調整前当期純利益 46
- ・ 減価償却費 16

投資活動

- ・ 投資有価証券の取得 -16
- ・ 固定資産の取得 -11

財務活動

- ・ 短期借入金による収入 70
- ・ 配当金の支払 -32
- ・ 自己株式の取得 -12

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 **1,100億円**（前年同期比 1%増） **更新**
- 連結営業利益 **43億円**（前年同期比 67%減） **更新**
- 連結当期純利益 **35億円**（前年同期比 68%減） **更新**

➤ 直近の事業セグメント別の業績見通し等に基づき、通期の連結業績予想を前回予想（2022年10月14日付）から修正

*想定為替レート（2023年1月以降1 USドル=132円、1 ユーロ=141円） **更新**、および為替感応度予想はスライド#37を参照

*事業セグメント別業績予想はスライド#13、#14、#16、#39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

（注）修正予想は2023年1月31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

ブランド製品事業

- 売上高 **430億円**（前年同期比 18%減） 更新
 - セグメント損失 **12億円**（前年同期 利益87億円） 更新
- 通期の売上高は、年末商戦での販売が前回予想時の想定を下回ったことやQ4（2023年1-3月期）における販売見通しの修正も反映
- 通期のセグメント損失は、上記を前提とした粗利減等を反映

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）
 - セグメント利益 **105億円**（前年同期比 18%増）
- 通期の売上高は、前回予想を据え置き。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、前回予想を据え置き

（注）前回予想は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	119,000		110,000		-9,000	-7.6%
営業利益	6,000	5.0%	4,300	3.9%	-1,700	-28.3%
経常利益	7,900	6.6%	4,850	4.4%	-3,050	-38.6%
当期純利益	5,900	5.0%	3,500	3.2%	-2,400	-40.7%
ROE	13.2%		8.1%			-5.1pts

（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

（注）前回予想は2022年10月14日付、修正予想は2023年1月31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	52,000	43,000	-9,000	-17.3%
テクノロジーソリューション事業	67,000	67,000	0	0.0%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	700	-1,200	-1,900	--
テクノロジーソリューション事業	10,500	10,500	0	0.0%
調整額（コーポレート他）	-5,200	-5,000	200	--

（注） 前回予想は2022年10月14日付、修正予想は2023年1月31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

70億円（前年同期比 28%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 更新

28億円（前年同期比 70%増） 更新前: 33億円

- 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 9%増） 更新前: 16億円

- 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 90.4%（前期実績 29.4%）

配当方針については、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%程度とするが、当期の配当性向については目安を上回る見込み

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

資本効率の向上を目途に自己株式の追加的な取得に係る方針を策定

財務の健全性を考慮した上で有利子負債を活用し、2023年1月31日付決議により「Wacom Chapter 3」対象期間において、総額200億円を上限とする自己株式取得

- 2023年1月31日付決議
 - ・ 2025年3月31日までの期間に、総額100億円を上限とする自己株式の追加的な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

(参考) 2021年5月12日付決議

- ・ 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*
- ・ 2022年12月31日までに、総額42億円の自己株式を取得を実施*

2023年3月期（40期）株主還元策

自己株式の消却を決定

現下の自己株式の用途、財務状況等を総合的に勘案した上で、自己株式の消却を実施

- 2022年5月12日付決議
 - ・ 消却総数 200万株（消却前の発行済株式総数に対する割合1.20%）*
 - ・ 消却実施日 2022年5月26日

- 2023年1月31日付決議
 - ・ 消却総数 655万株（消却前の発行済株式総数に対する割合3.98%）*
 - ・ 消却予定日 2023年2月14日

Wacom Chapter 3 アップデート 一次レポート

Wacom Chapter 3 アップデート 一次レポートの前提事項

- 厳しい外部環境が継続している
- 経済環境の冷え込み
- 購買優先度低減 (特にコンシューマー全般カテゴリ商品)

- ワコム事業の市場ドメインに対する継続的期待

- **デジタルコンテンツ制作市場** } > クリエイティブコンテンツの需要大
> 制作環境の進化(クラウド化)
- **教育のDX市場 (Ed-Tech)** } > コロナ後のIT機器「活用」の需要
> STEAM教育・個別最適化教育への流れ
- **一般ワークフローのDX市場** } > 新しい働き方に求められるDX

ドメイン市場の成長性とワコム事業ポジションは
第二次レポートで更新予定

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)

「Wacom Chapter 3基本戦略軸」は、継続実施/実装しながら、
成長イメージ/事業構造/FY41-FY42 (FY03/24-FY03/25) の具体的
施策をアップデート (第一次/第二次レポート)



下記、Wacom Chapter 3 基本戦略軸は、継続実施/実装していく



事業環境を反映したアップデート

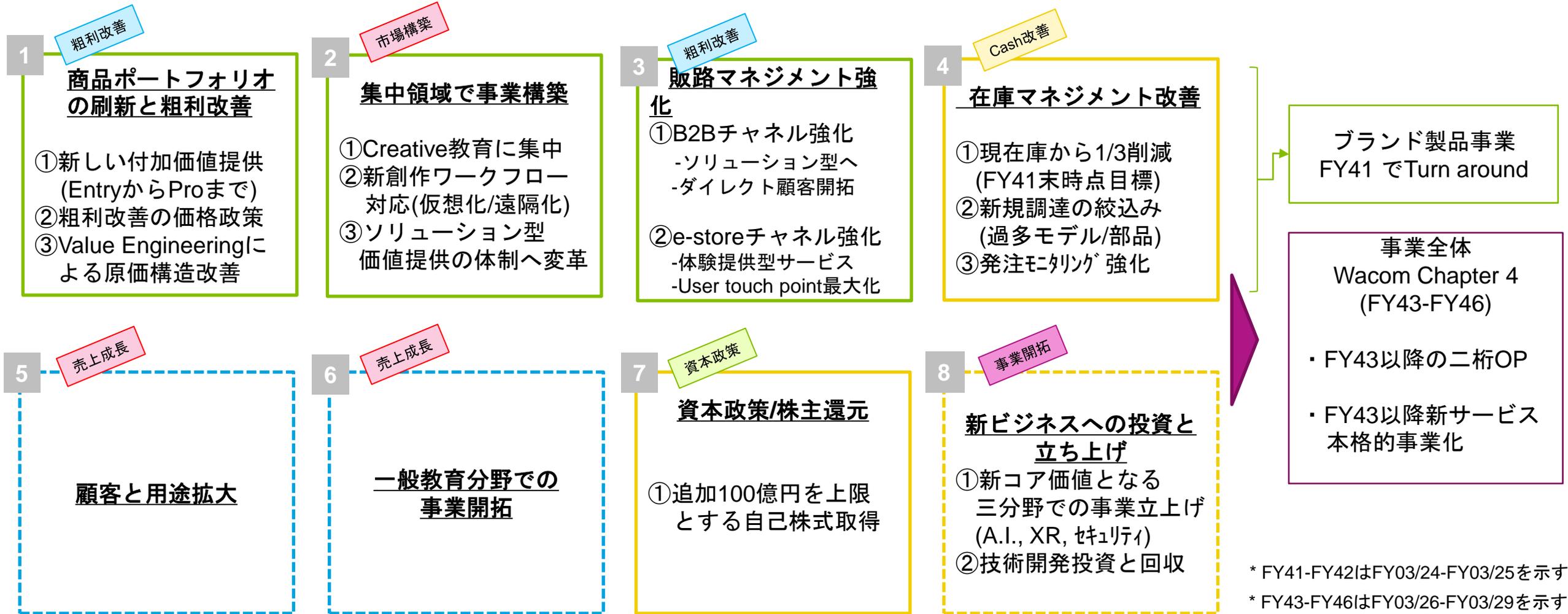
- ・ 成長イメージ
- ・ 事業構造
- ・ FY41-FY42の具体的施策

第一次レポートでは、
取組の方針と途中経過を報告する

* FY41-FY42はFY03/24-FY03/25を示す

Wacom Chapter 3 アップデート 第一次レポート サマリー

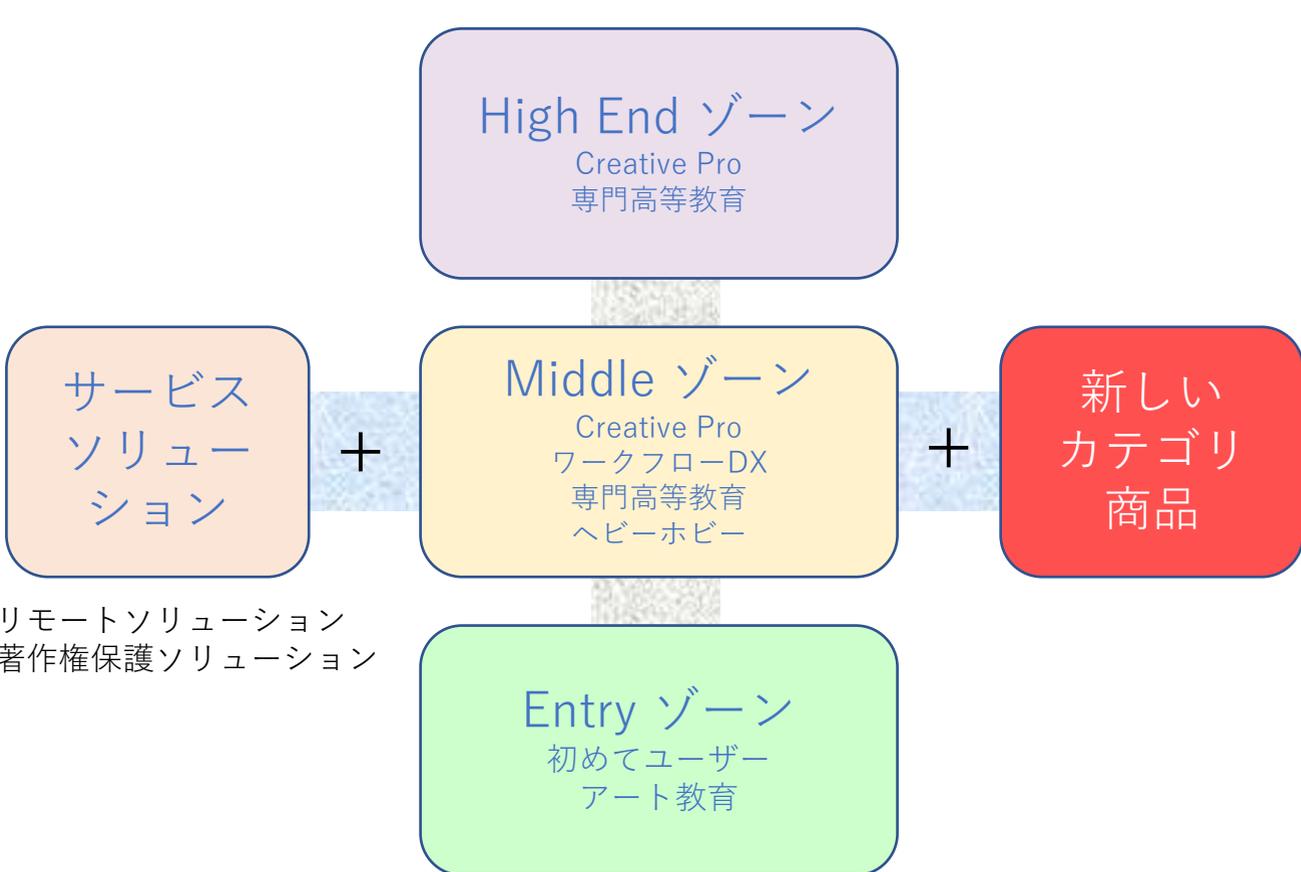
- FY41-FY42の2年間でWacom Chapter 4 (FY43-FY46) における事業成長につなげるための「事業構造変革期間」と位置付ける
- 厳しい経済環境が今後も継続する見込みの中、FY41-FY42はWacom Chapter 4に向かった「粗利改善の仕組み」に取り組む



1 商品ポートフォリオの刷新と粗利改善

① 新しい付加価値提供による商品力強化

- ・ FY41-FY42 (FY03/24-FY03/25) の間にブランド**商品ポートフォリオの全てを刷新**
- ・ 既に強化開始したハイエンドゾーンのみならず、エントリーゾーン含んだトータルラインで商品力強化
- ・ ハードウェア商品としての新規カテゴリも付加すると同時に、体験型のサービスソリューションも追加



② 粗利改善の価格政策

- ・ 原価高騰に対して、戦略的な**価格政策**を実施
(既に地域及び商戦期を考慮しながら開始)
- ・ 新製品については商品力を適切に反映する価格戦略

③ VEによる原価構造改善

- ・ 技術開発と調達部門による**Task Force**
- ・ 現行品についてもランニングチェンジによる商品構造・使用部品の見直し

2 -①集中領域での事業構築：教育全般→Creative教育集中へ

デジタルコンテンツ市場の継続的成長を前提に、ブランド製品事業による教育市場へのアクセスについては、「**Contentsクリエイターの育成市場開拓**」を入り口とするべくリソースを集中させる

- 専門学校、高等教育、スタジオ固有の教育システム等の専門教育にソリューション提供
- クリエーター教育の入り口となるK12のアート教育にソリューション提供



現在、各Region毎のCreative教育市場アクセスを検討中。市場成長性とFY41 (FY03/24) のKPIについては
第二次レポートでアップデート予定



クリエイティブ教育プログラム強化の事例
Yeonsung University Webtoon/Manga Contents Department
韓国での**Webtoon**教育プログラムとの連携



ワコムクリエイターズカレッジクラブ

Wacom Creators College Club

WCCC プログラムについて

学生・教職員の方はこちら

教育機関の方はこちら

加盟校一覧

1

WCCC会員向け
アカデミック価格

2

Wacom製品を
特別価格で
学校の設備・教材に

3

WCCC加盟校・
会員限定
特別セミナー

1 WCCC会員向けアカデミック価格

対象のWacom製品が「学生・教職員価格」で購入できます。

クリエイティブ教育強化プログラムの事例
日本でのWacom Creators College Club (WCCC)

導入事例

開志専門職大学
アニメ・マンガ学部
Wacom Cintiq Pro16導入事例

279KB

総合学園ヒューマンアカデミー
Wacom® MobileStudio Pro
導入事例

城西国際大学
メディア学部
Wacom Cintiq Pro導入事例

518KB

クリエイティブにチャレンジする
すべての学生・教職員をサポート

クリエイティブな
領域の指導を行う
大学・専門学校・スクール

→ **WCCC** →

ワコムクリエイターズ
カレッジクラブ

Wacom製品をお得に購入

学生・教職員



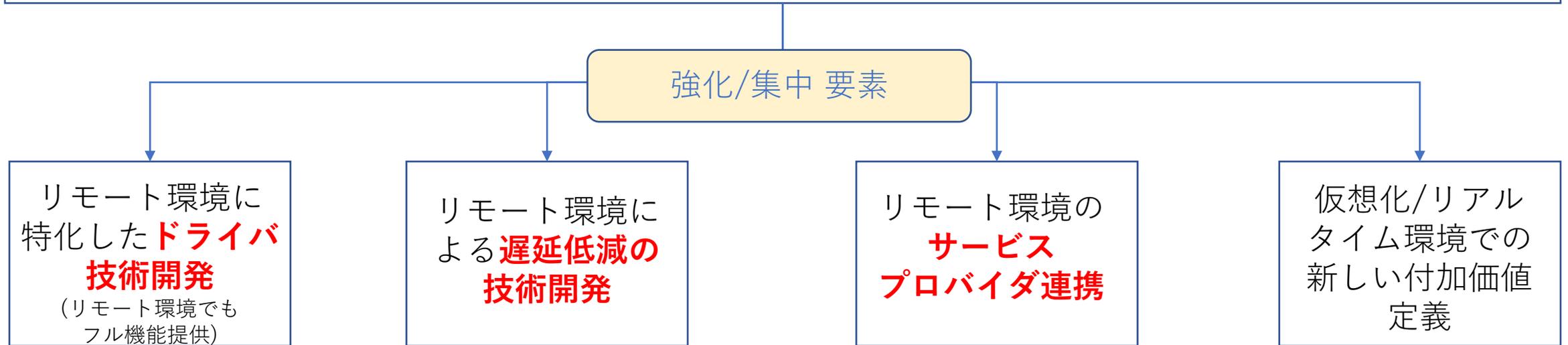
クリエイティブ教育プログラム強化の事例
各地域で展開する **Wacom Authorized Training Center (WATC)**



-②集中領域での事業構築：仮想化/リモートワークフロー

創作ワークフロー(工程)が、より仮想化/リモート化していくことを前提に、**新しいワークフローの中でもワコムデバイスのポジションを確立**し、プロクリエイター市場でのポジション維持/拡大を図る

- リモート環境の中で、ワコムデバイスをローカル環境と変わらないパフォーマンスと機能を提供する
- 新しい仮想化/リアルタイム化されるワークフローの中で、ワコムデバイスの新しい付加価値を提供する



現在、先行市場である米国および日本市場での市場開拓アプローチを検討中。市場成長性とFY41 (FY03/24)のKPIについては第二次レポートでアップデート予定



アニメ等の制作ワークフローにおける、ペンの体験を改善するためのプロジェクトの一環で実証実験を行いました。

リモートワークフロー環境での事業構築事例

リモートワークフローにおけるペン体験最適化取組

以前はタイムラグを感じていたが、実験の環境では普通に追従するようになりびっくりしました。
(山崎様/ダンデライオンアニメーションスタジオ)

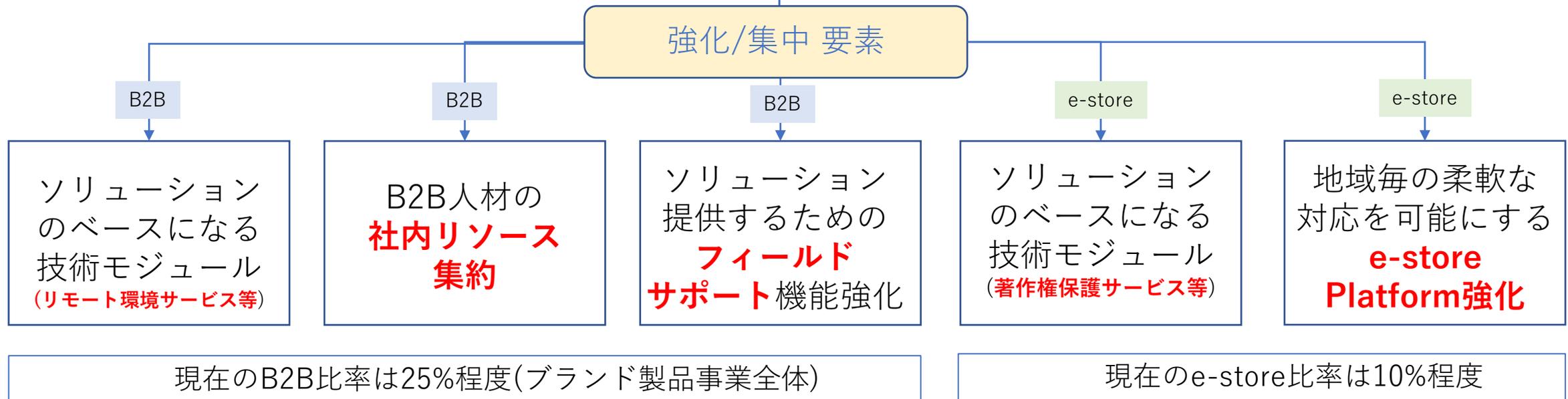
ペン描画への対応はユーザー様からの要望を受け、ワコムと一緒に取り組みを進めてきました。
(中村様/スプラッシュトップ)

販路マネジメントの強化：B2B/e-storeチャネルの強化

ソリューション型価値提供へ移行していくべく、**顧客との深く直接の関係性を構築していくB2Bチャネル及びe-storeの強化**が必要。戦略的な価格設定・流通コストの最適化により、粗利改善にも貢献する

- B2Bチャネル強化：Creative教育分野の市場開拓 / 新しい創作ワークフローの構築
- E-store強化：ユーザータッチポイント増加、地域毎カスタマイズや著作権保護サービスの提供等を実装

*B2B：企業/エンタープライズ/機関等の法人顧客とダイレクトにビジネス関係を構築しているチャネル
e-store：自社のオンライン販売ストア (Wacom Store)で、ユーザーとダイレクトにビジネス関係を構築



FY41 (FY03/24) 事業計画における具体的な比率と、組織構造については第二次レポートでアップデート予定



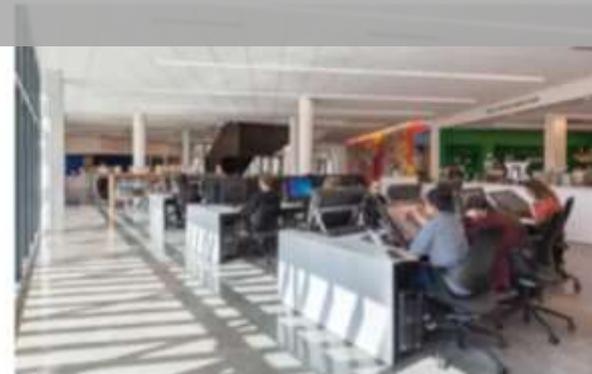
B2Bチャンネル強化の事例

Ringling College アートスクール顧客とのB2Bビジネス構築



Cutting-Edge Technology

To help our students become future creative visionaries, we make sure they have the best technology that mirrors the professional industries.



The Library of the Future

Who says libraries have to be quiet? Our library of the future, the Alfred R. Goldstein Library, allows students the space to spark creative collaboration and conversation.



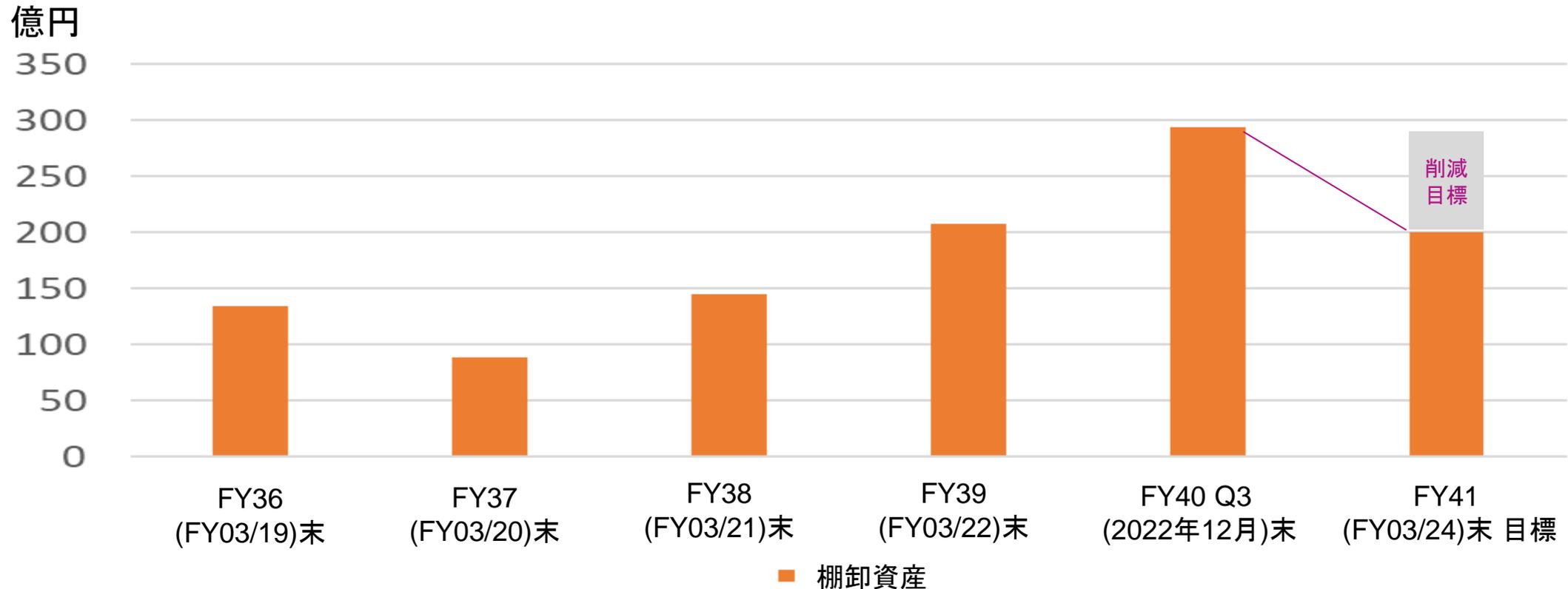
New Residence Halls

Designed for the 21st-century student, our Residence Halls cater to the ways our students like to live, create, communicate, and learn.

在庫マネジメント改善

FY40 Q3 (2022年12月) 末在庫から、**約100億円の削減**を目指す (FY41末のターゲット)

- 現行品のプロモーションをきめ細かく運営し、新製品のタイミングも最適化しながら、削減を図る
- 在庫過多の商品及び部材について調達の絞込みを継続実施
- 発注時の数量管理のゲートをよりきめ細かく設定し、過発注を回避するモニタリングを強化



資本政策と株主還元

「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

資本効率の向上を目途に自己株式の追加的な取得に係る方針を策定

財務の健全性を考慮した上で有利子負債を活用し、2023年1月31日付決議により「Wacom Chapter 3」対象期間において、総額200億円を上限とする自己株式取得

- 2021年5月12日付決議
 - 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
 - **2022年12月31日までに、総額42億円の自己株式を取得を実施**
- **2023年1月31日付決議**
 - **2025年3月31日までの期間に、総額100億円を上限とする自己株式の追加的な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

7 資本政策と株主還元（続き）

自己株式の消却を決定

現下の自己株式の使途、財務状況等を総合的に勘案した上で、自己株式の消却を実施

➤ 2022年5月12日付決議

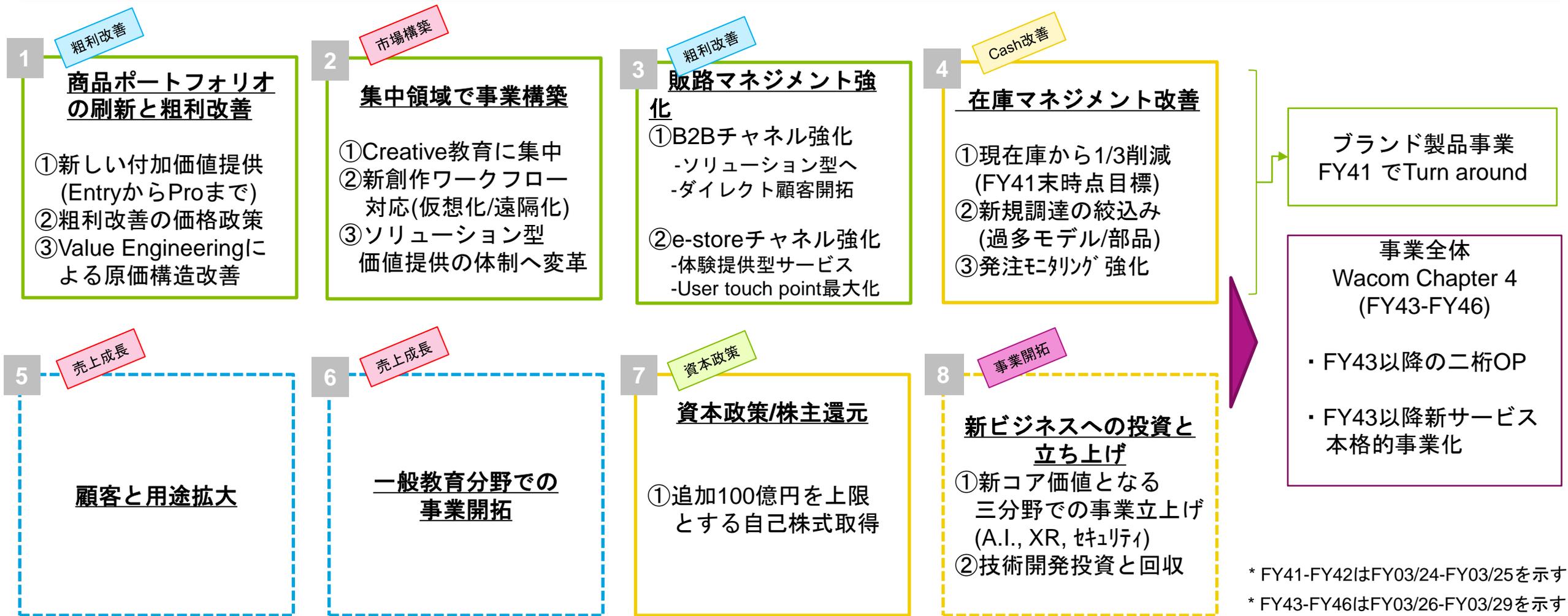
- 消却総数 200万株（消却前の発行済株式総数に対する割合1.20%）
- 消却実施日 2022年5月26日

➤ **2023年1月31日付決議**

- **消却総数 655万株（消却前の発行済株式総数に対する割合3.98%）**
- **消却予定日 2023年2月14日**

Wacom Chapter 3 アップデート 第一次レポート サマリー

- FY41-FY42の2年間でWacom Chapter 4 (FY43-FY46) における事業成長につなげるための「事業構造変革期間」と位置付ける
- 厳しい経済環境が今後も継続する見込みの中、FY41-FY42はWacom Chapter 4に向かった「粗利改善の仕組み」に取り組む



* FY41-FY42はFY03/24-FY03/25を示す
 * FY43-FY46はFY03/26-FY03/29を示す

ブランド製品事業
 全社共通
 テクノロジーソリューション事業

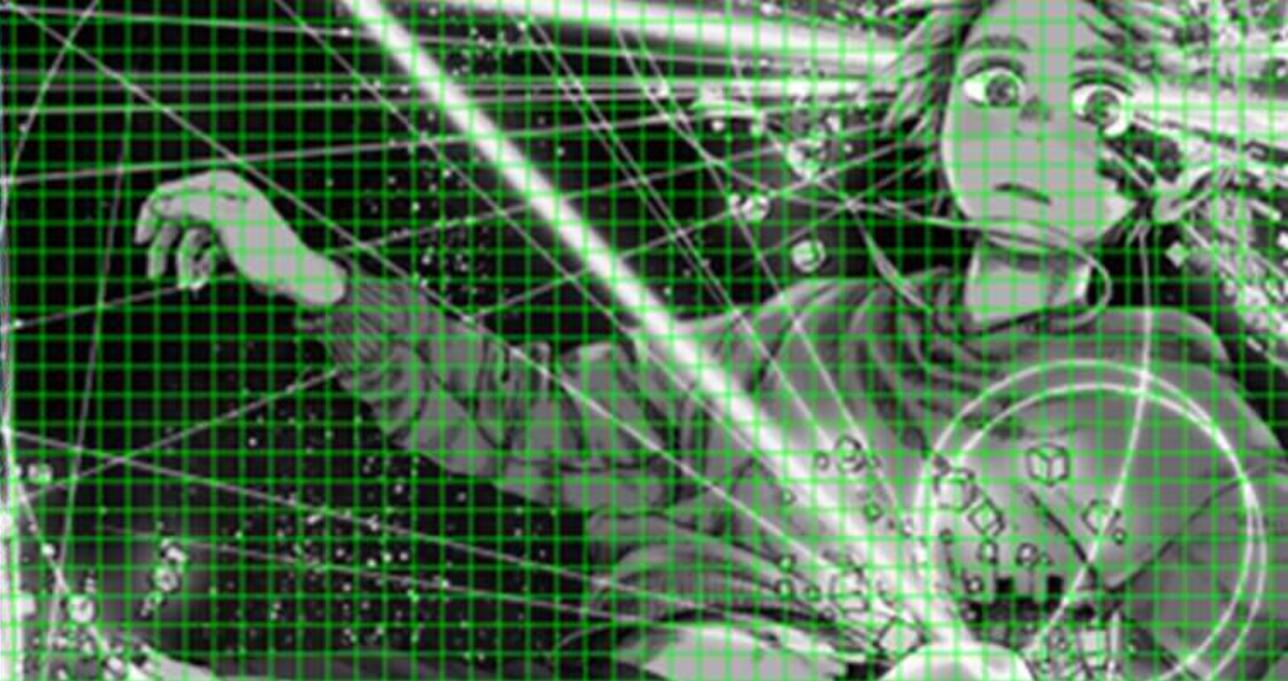
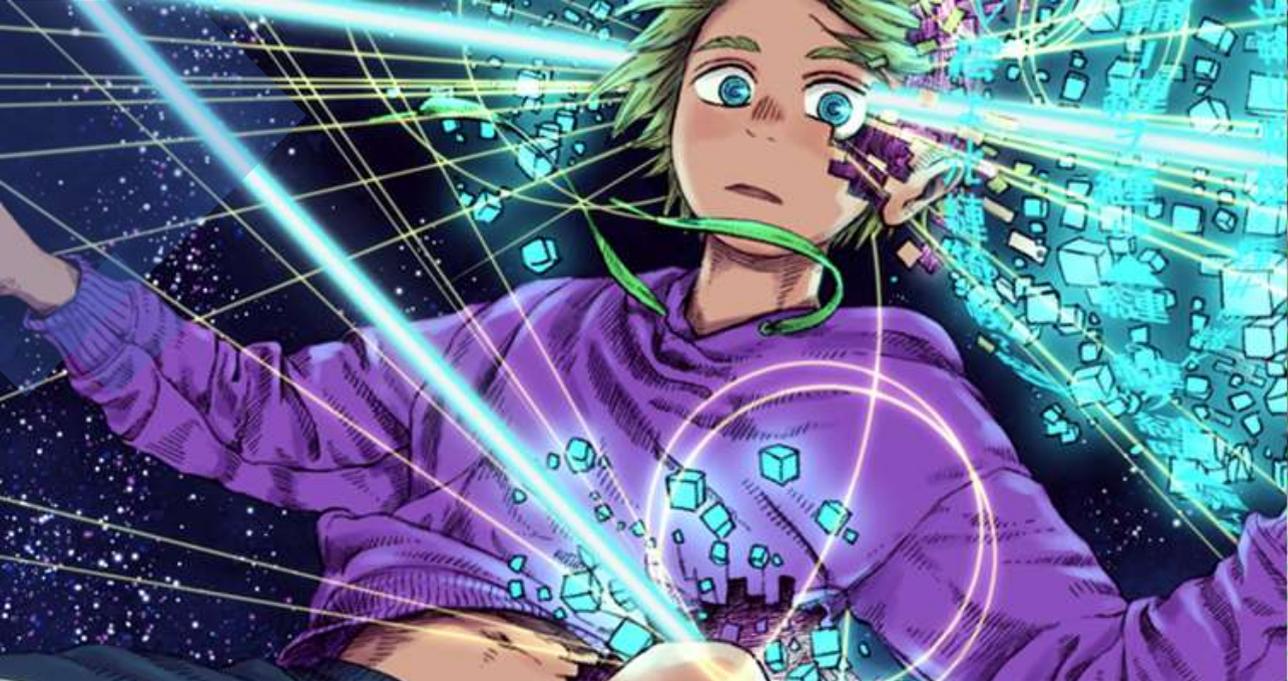
--- 点線部分は、第二次レポートで報告予定

Q3 FY40(FY03/2023)の戦略軌跡

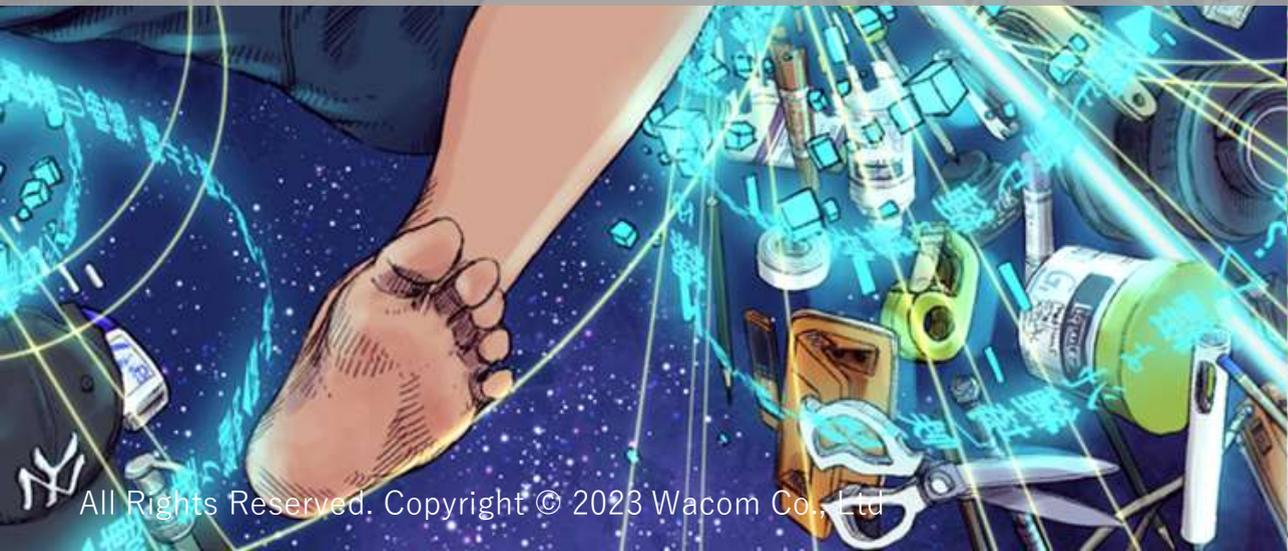
戦略の進捗を体現している事例紹介

デジタル手描き×セキュリティ

クリエイターの権利
を守るサービス開発



ワコム独自技術「電子透かし」とブロックチェーンの組み合わせ
クリエイター権利保護サービスのMVPを発表 **Wacom Yuify**
CRI (Creative Rights Initiatives) を提唱



デジタル手書き×AI

新しい学び方を支える

(1) $4(x - 6) + 5 = -3$

$4x - 24 = -3 - 5$
 $4x = -8 + 24$
 $4x = 16$

$x = 4$

(2) $1.3x - 0.7 = 0.4x + 2$

(3) A car can travel 40 km with 6 liters of fuel.
 If the car travels y km with x L of fuel, then y is directly proportional to x.

Next >



Pen Data Analysis Details: Q1

$4x - 24 = -3 - 5$
 $4x = -8 + 24$
 $4x = 16$

$x = 4$

Pen Pressure

Sensor Data

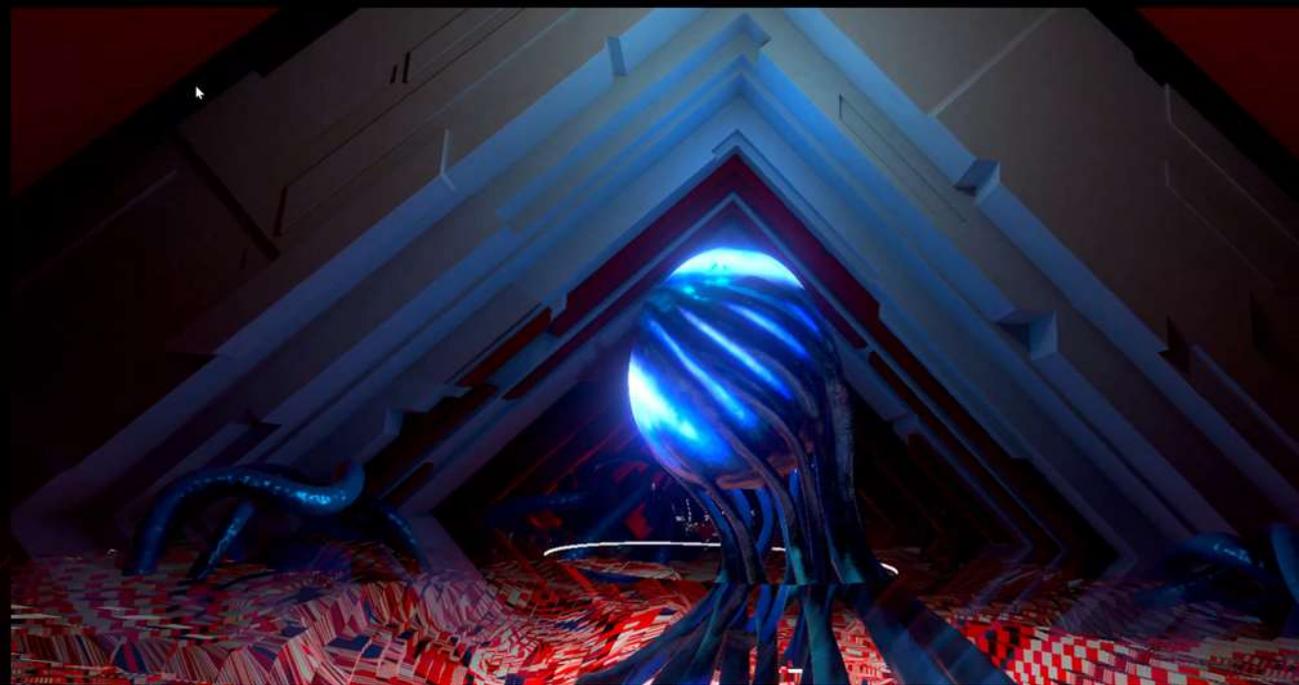
< Back

Next >

生徒の 試行錯誤を 可視化する

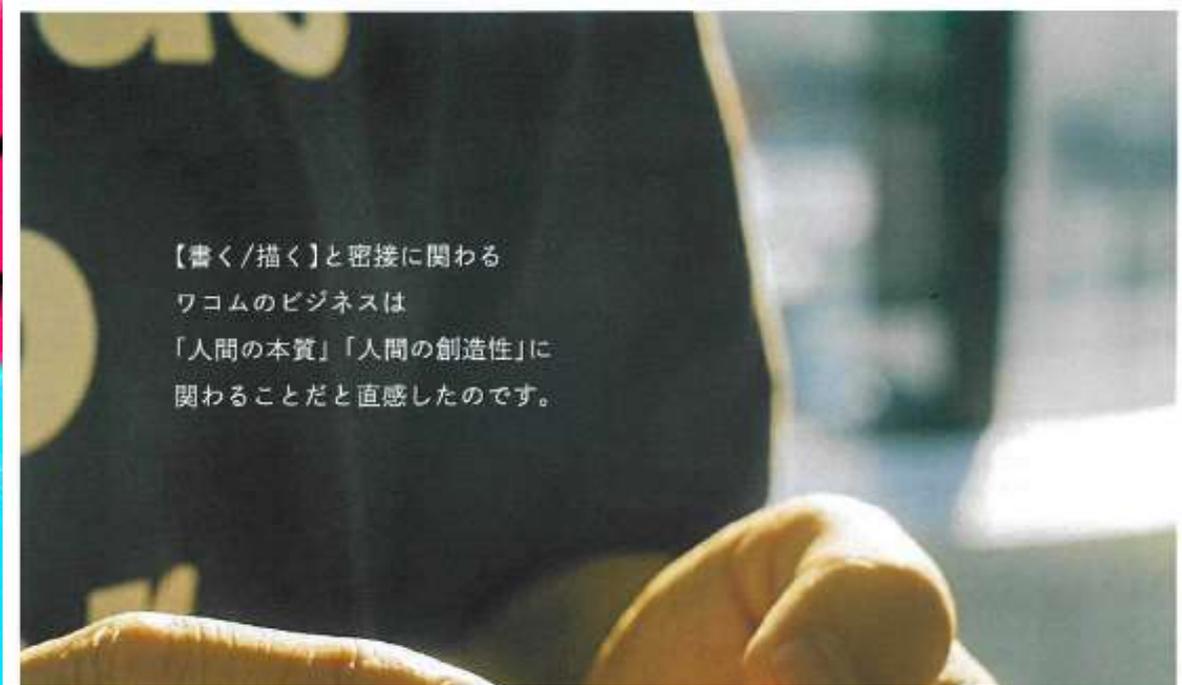
デジタル手描き × XR(仮想空間)

新しい創作工程を支える
「空間に直接描画」



ワコム手描き x 仮想空間の取組
Wacom独自のメタバース空間立ち上げ **Metamorphosis**





【書く/描く】と密接に関わる
ワコムのビジネスは
「人間の本质」「人間の創造性」に
関わることだと直感したのです。

ワコムの価値提供の仕組み、社会への取組、環境への取組、ワコムチームメンバーの誇りをお伝えする
Wacom Story Book 制作/編集中 (2023年4月発行予定)



2023年3月期（40期）第3四半期連結決算 補足資料

第3四半期（2022年4月-12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	84,021百万円	+3.5%
営業利益	4,297百万円	-65.2%
経常利益	4,851百万円	-62.0%
当期純利益	3,676百万円	-61.8%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	23.20円	-36.31円
1株当たり純資産	273.60円	+11.93円
ROIC	7.2%	-21.2pts
ROE	8.5%	-15.8pts

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	135.40円	+21.6% (円安)
1 ユーロ	140.42円	+7.3% (円安)
1 中国元	19.75円	+14.2% (円安)

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業 335億円 前年同期比 -20%

・クリエイティブソリューション 301億円 前年同期比 -22%

(内数) ディスプレイ製品	168億円	同	-9%
ペンタブレット製品	122億円	同	-35%
モバイル製品他	12億円	同	-25%

- **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 34億円 前年同期比 -3%**

- 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 505億円 前年同期比 +29%

・ AESテクノロジーソリューション 177億円 前年同期比 +11%

- 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 328億円 前年同期比 +41%

- 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



第3四半期（2022年4月-12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など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3四半期（2022年4月-12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+17億円) 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4-12月期	22年4-12月期	増減額	増減率
人件費	7,281	8,330	1,048	14.4%
研究開発費	3,505	4,969	1,464	41.8%
広告宣伝・販促費	1,967	1,912	-55	-2.8%
運賃・荷造費	1,075	1,251	176	16.4%
外注費	989	1,166	177	17.9%
減価償却費	335	315	-19	-5.8%
その他	3,760	4,246	486	12.9%
販管費合計	18,912	22,189	3,277	17.3%
売上高販管費率	23.3%	26.4%		3.1pts

(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)**

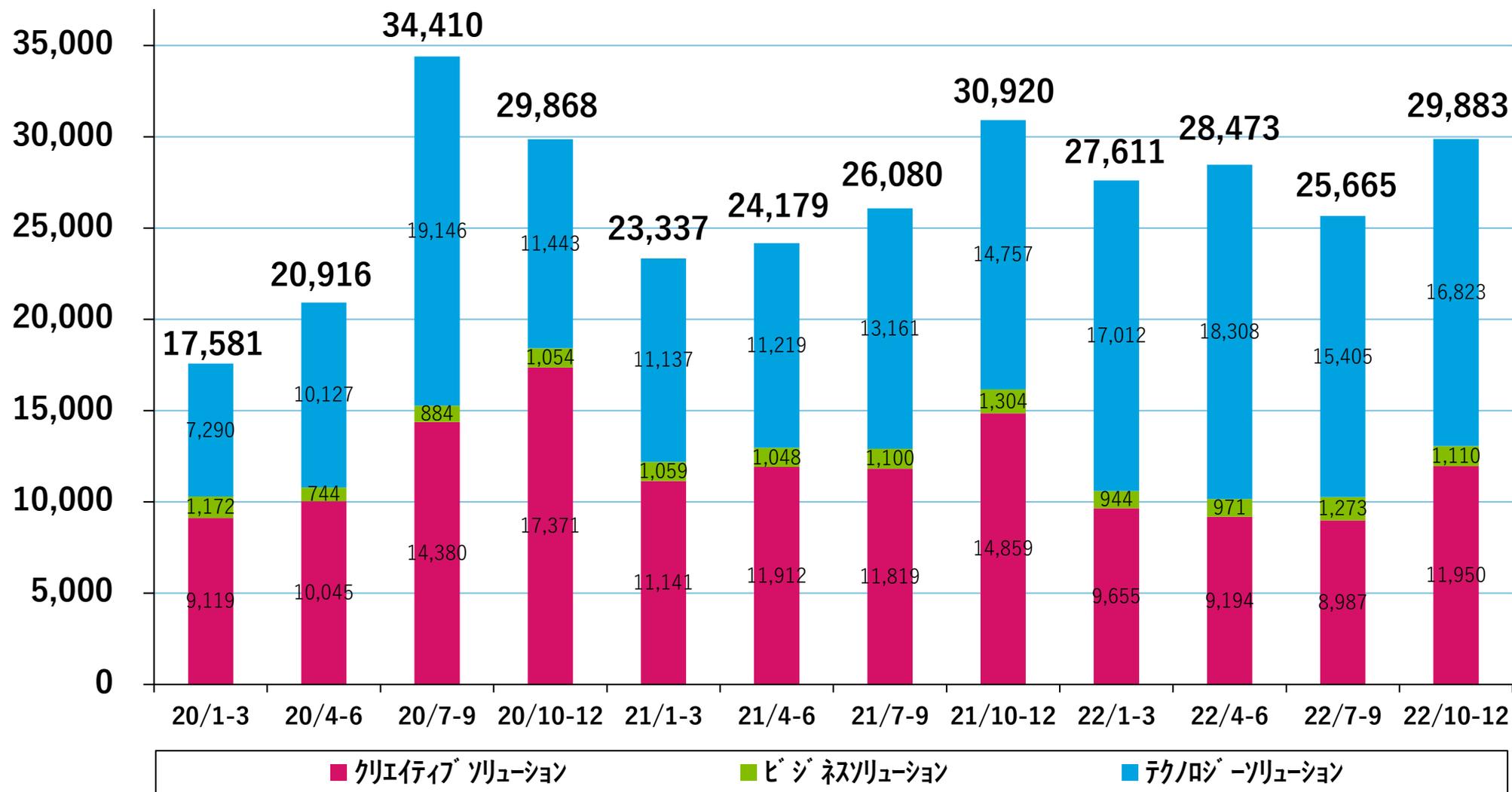
(1) ブランド製品事業: 売上減少及び粗利率低下に伴う粗利減等	-91.3億円
(2) テクノロジーソリューション事業: 売上増加に伴う粗利増等	+1.0億円
(3) コーポレート部門: 人件費等の販管費増	-0.9億円

- **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	24.02円 円安	+108.6億円	+2.2億円
1 ユーロ	9.57円 円安	+5.8億円	+3.1億円
アジア通貨 計 (内数: 中国元)	(2.45円 円安)	+9.7億円 (+6.1億円)	+5.5億円 (+3.6億円)
計		+124.1億円	+10.8億円

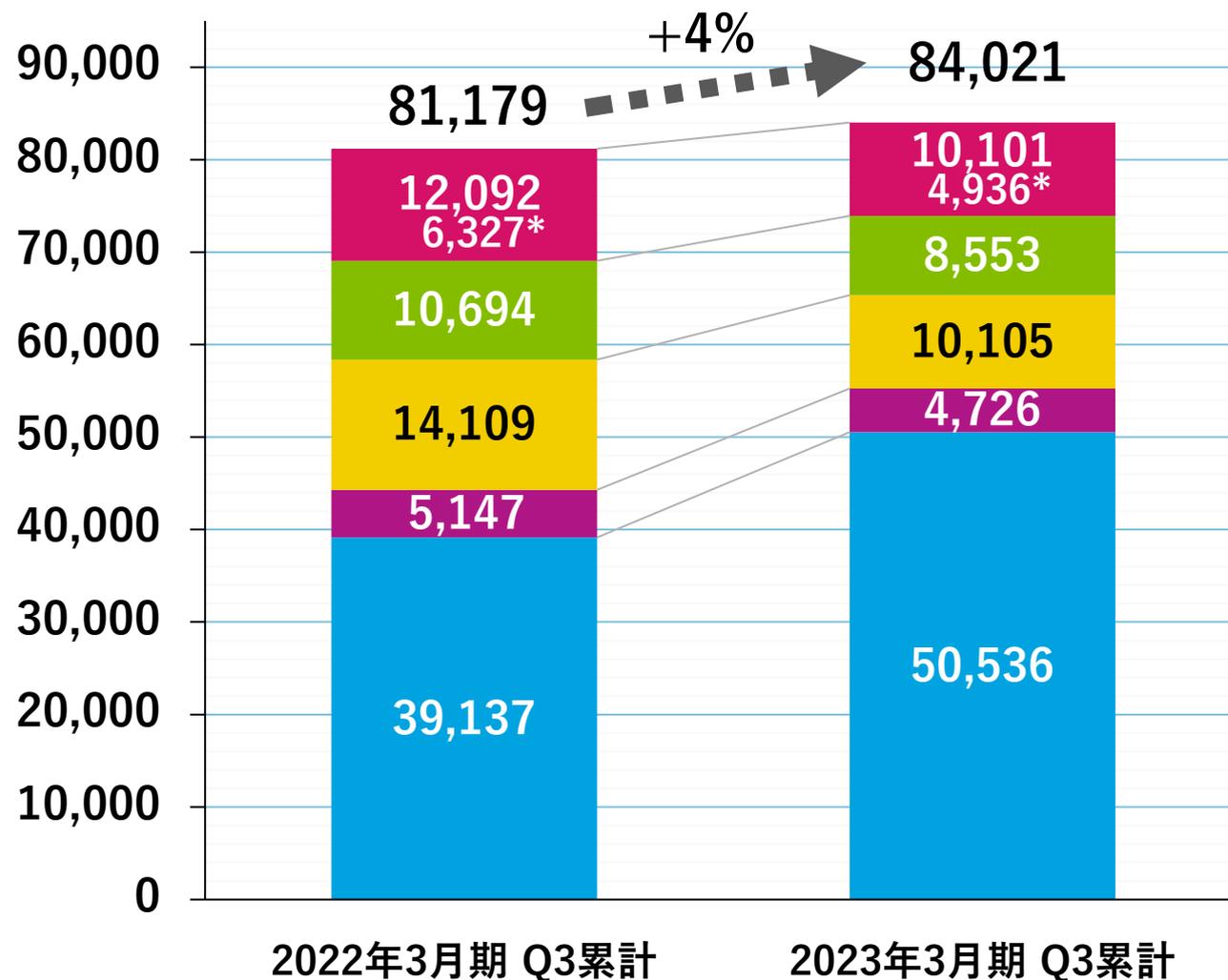
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

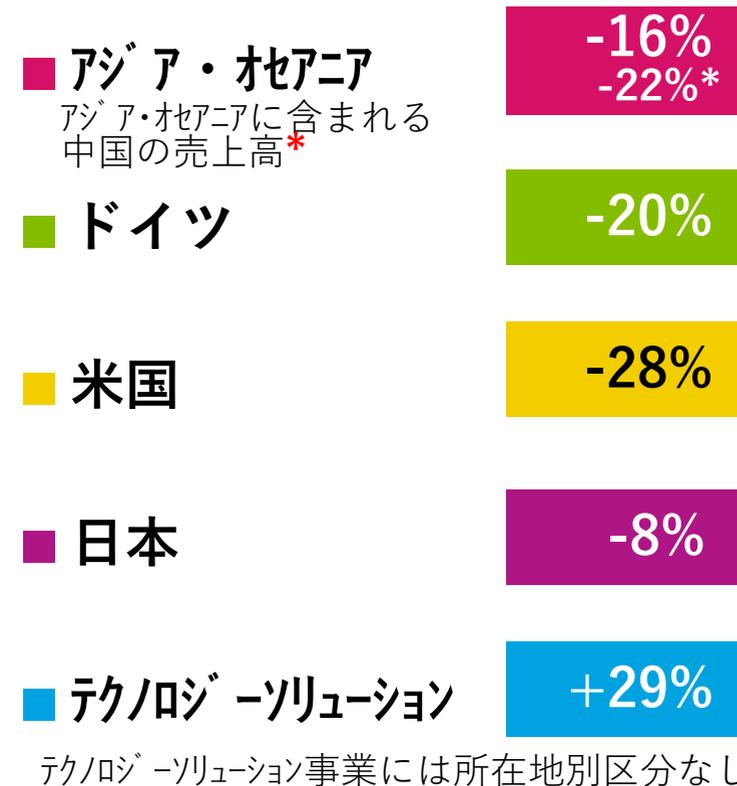


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(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	-8%	-9%
米国	米ドル	-41%	-43%
欧州	ユーロ	-25%	-28%
中国	中国元	-32%	-31%
韓国	韓国ウォン	-5%	-5%
豪州	豪ドル	-24%	-24%
シンガポール	米ドル	-37%	-38%
香港	米ドル	-5%	-6%
台湾	台湾ドル	-32%	-32%
インド	インドルピー	-35%	-37%

(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	-9%	-5%
米国	米ドル	-15%	-19%
欧州	ユーロ	-10%	-13%
中国	中国元	-24%	-23%
韓国	韓国ウォン	+35%	+37%
豪州	豪ドル	-7%	-7%
シンガポール	米ドル	-14%	-13%
香港	米ドル	-23%	-15%
台湾	台湾ドル	-9%	-9%
インド	インドルピー	+5%	+3%

(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)

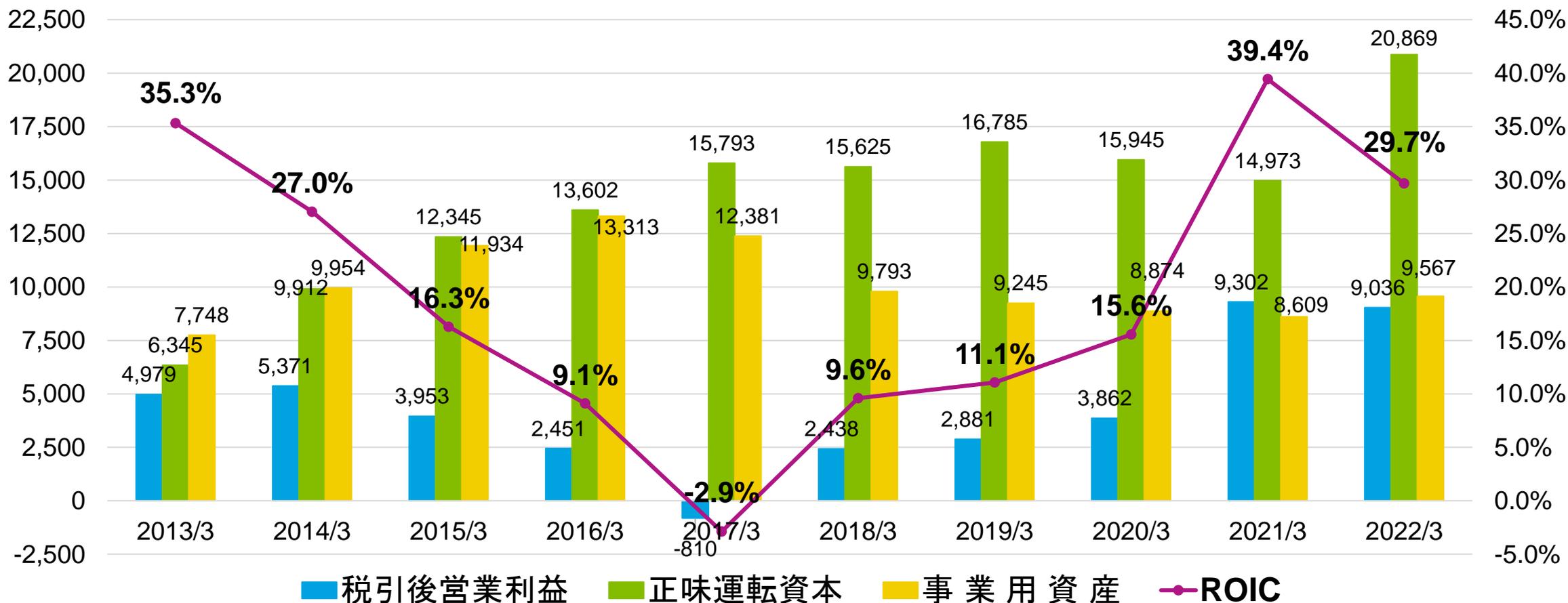
	39期	40期	対前年同期比較	
	21年4-12月期	22年4-12月期	増減額	増減率
ROIC	28.4%	7.2%		-21.2pts
税引後営業利益	8,562	2,981	-5,581	-65.2%
正味運転資本	20,957	29,598	8,641	41.2%
事業用資産	9,206	11,616	2,410	26.2%

(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

2023年1月以降の想定為替レート

1 USドル = 132.0円 **変更** (前回予想レート140.0円)

1 ユーロ = 141.0円 **変更** (前回予想レート138.0円)

1 中国元 = 19.0円 **変更** (前回予想レート 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	+600	+90	+33*	+650	+100	+50*
営業利益	+40	+50	+22*	+20	+60	+30*

(注) 前回予想は2022年10月14日付、修正予想は2023年1月31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		110,000		1,210	1.1%
営業利益	13,024	12.0%	4,300	3.9%	-8,724	-67.0%
経常利益	14,351	13.2%	4,850	4.4%	-9,501	-66.2%
当期純利益	10,955	10.1%	3,500	3.2%	-7,455	-68.1%
ROE	27.0%		8.1%			-18.9pts

（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

（注）修正予想は2023年1月31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	43,000	-9,641	-18.3%
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	-1,200	-9,912	--
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	-5,000	-424	--

（注）修正予想は2023年1月31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

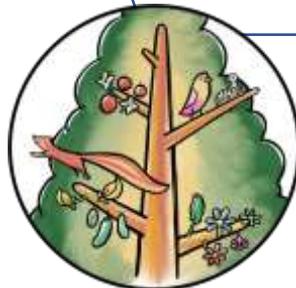
お客様/パートナー様との深い連携で体験を創る



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



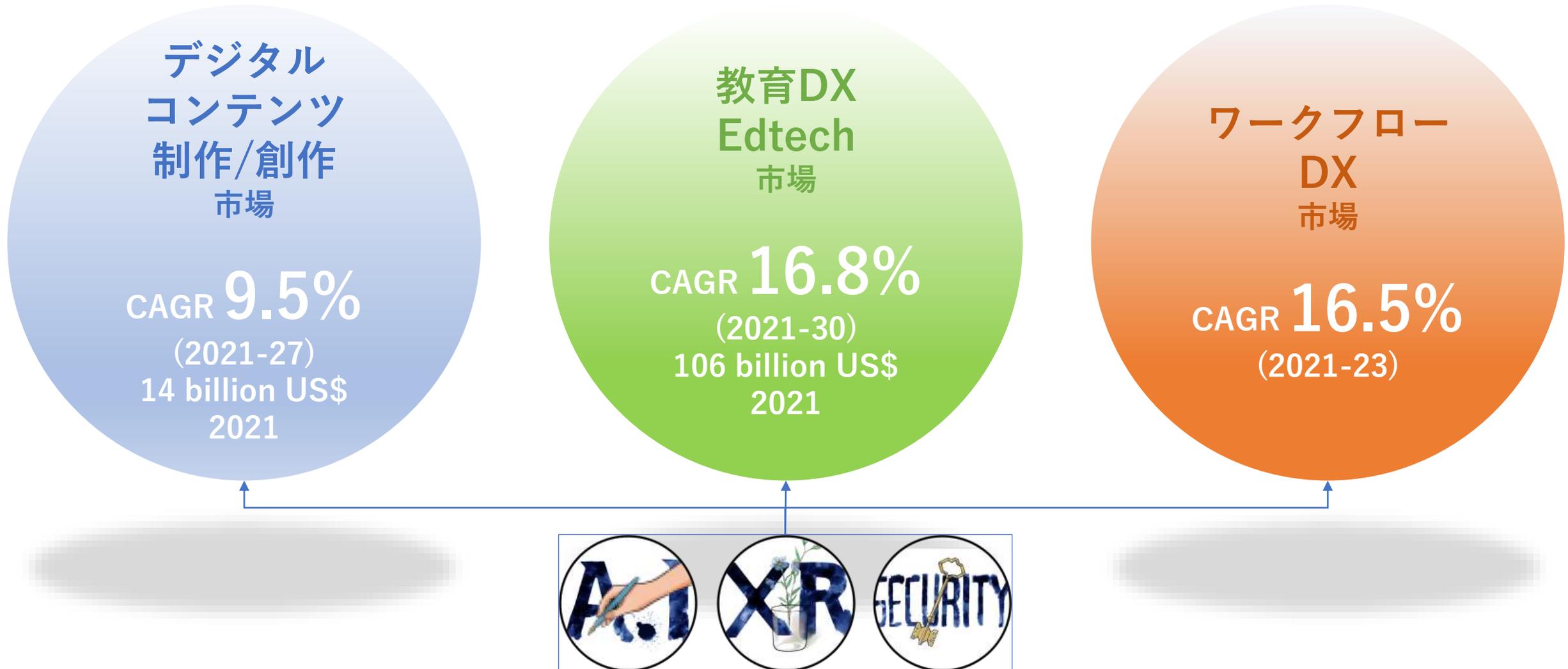
ワークフロー DX 市場

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） 2023年3月期のQ4（1-3月期）の会社計画は売上高約260億円、営業利益0億円になっている。2023年3月期Q2（7-9月期）の実績は、売上高257億円、営業利益4.4億円だったが、収益性においてQ2と比較して変わるのは粗利率か？

（回答） 現在苦戦しているブランド製品事業と経済環境の影響を受けながら事業を運営しているテクノロジーソリューション事業の両事業のトレンド感は変わらないが、一番大きい変化要因は経費関係で、Q2よりQ4の見込が大きくなっている。特に研究開発については、見込んでいたスケジュールより後ろにずれることがある。Q2よりQ4の方が経費（販管費）が大きくなっていることから売上高は同レベルだがQ4の営業利益がQ2と比較して4億円程度落ちる見込みとなっている。

（質問） 今回、なぜ自己株式取得増額の方針を決定したのか、Q3末で短期借入金が新規に70億円計上されているが、自己株式取得原資の一部として、借入金を活用する予定という理解でよいのか。この理解が正しければ、なぜ借入金を使ってまで自己株式を取得する必要があると考えたのかご教示いただきたい。

（回答） 資本政策の部分でどのように未来の事業投資と効率的な資本政策を両立させるかという話になるが、今回は自己株式取得の方針策定に関する決議であり、機動的に自己株式を取得していくための考え方を方針として取締役会で決議したものである。一番大きい点は、資本効率の追求である。来期、再来期に事業の変革を行っていかねばならないが、一方で外部環境を見ると経済環境は必ずしも思わしい状況ではなく、業績自体が必ずしも右肩上がりに良くなっていくとみるのは難しいと考えている。そのような環境下、資本効率を上げて企業価値を上げていく必要があるため、そのための施策としてROE(自己資本利益率)を上げていくことを考えている。経済的な環境を鑑みると金利が少々上昇局面にあり、今後、株主の方々が当社に期待する投資収益率が高くなると考えている。ROEと期待収益率のスプレッドが企業価値に結びついていくので、今後、期待収益率が上がることを踏まえるとROEを改善していかなければならないため、自己株式の追加取得という手段の方針策定に至った。

また、従前、有利子負債は抑え気味に運営してきたが 前述の背景を鑑みると加重平均資本コストの低下につながる資本コストの安い有利子負債の活用を通じて企業価値を構築していくという私共の考えを、投資家の皆様に理解いただくために、今回の方針決議の開示に至った。

Wacom Chapter 3 アップデートに関する第二次レポートにおいて、戦略ブロックに記載した新しい事業にどのように投資していくか、キャッシュをどう振り向けていくか、より深掘りしてお話したいと思っており、投資と資本政策の両面について更にアップデートしていきたい。

（質問） 決算説明資料の34ページにおいて、2024年3月末までに100億円の在庫削減(2022年12月末比)を目指す（在庫水準190億円程度が目標と試算）とのことだが、2021年3月期実績（売上高1,085億円、在庫145億円）と比較すると、2024年3月末までに目指す在庫水準が高いように思う。どのような事業環境の変化があると思っておけばよいのか。

（回答） 現在の目標は2024年3月末までに100億円の在庫を削減することで取り組んでいるが、来期2024年3月末では、まだ事業環境、特にコンシューマー向けモデルの売上がカテゴリーとして

十分回復していく局面ではなく、不透明感が続いていくと見ている。テクノロジーソリューション事業についても、主要部品不足の時に戦略的に調達していたフレームワークによる在庫も一定程度残るとみており、両事業合わせて来期中に平準化を目指す目標が100億円の削減である。一方、2021年3月期の在庫水準については、部品不足で当社としてもぎりぎりまで運営していた中での在庫であったため、2024年3月末までに目指している在庫水準より低い。

補足説明として、2021年3月期と比較して大幅に円安傾向にあり、製造委託しているパートナー様から米ドルで購入しているため、米ドル建てで持っている在庫が多い。計算上は20%を超える円安で膨らんでいる状況、また、部品の調達状況が厳しい中、世界的に人手不足で実際に船積みされている期間が長くなるなど物流のリードタイムが伸びる傾向にあり、正常化が進みつつあるものの機会逸失を避けるためのバッファ在庫を一定程度織り込む計画としている。

(質問) 決算説明資料40、42、44ページで説明いただいた新しいビジネスは、どのようにマネタイズされるのか(どのように業績に影響すると考えておけばよいか)、ご教示いただきたい。

(回答) 新しいコア価値の開発とビジネス化については、AIと手書きの連携、セキュリティとAIの連携、XRと手書きの連携の3つだが、マネタイズに関する基本的な考えとしては、サービスをハードウェアと共にお客様に提供し、ライセンスとしてチャージしていく形を想定している。例えば、AIを活用した教育の可視化については、お客様にワコムの特許をつかった教育専用のタブレットを販売しており、その上でノートをとるアプリケーションが走っている。これを通じて、生徒の筆跡データを収集し、解析し、AIを使って特徴を抽出し、生徒の学びを支えるようなユーザー体験に変換する。すなわち教育専用端末であるハードウェアの売上とともに、教育の迷い、特徴を可視化するサービスモジュールをライセンスして、その使用に当たって一人一人、契約一件ずつ対価としていただくマネタイズを想定している。AIを活用してクリエイターの作品を紐づけたり、セキュリティ技術を活用して創作の証を証明するサービスについては、パートナー様にプラットフォームを提供してサービスの対価としてやチャージとしてマネタイズするイメージをもっている。42、44ページでご紹介している、現時点で最もマネタイズ化に近いものは教育サービスで、来年度中に商用サービスとして立ち上げる計画を進めている。業績に対するインパクトについては、来期(2024年3月期)、再来期(2025年3月期)には具体的な売上として立てていきたいが、大きなかたまりとし業績にポジティブなインパクトとして売上に貢献していくのは43期(2026年3月期)以降になるとみている。

(質問) 教育専門のタブレットの売上高は今期(2023年3月期)に計上されているのか。2022年3月期以前も計上があるのか。

(回答) 2023年3月期、2022年3月期にも売上として計上されているが、具体的な数字についてはお客様との取引の数字となるため金額、台数を具体的に開示していないものの、教育の新しいサービスの土台となるハードウェアの売上として計上されている。より良い開示の方法についても今後検討の上、アップデートしていきたい。