

2023年3月期（第40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 2023年3月期 (40期) 連結決算概況
- 4 2023年3月期 (40期) 連結損益計算書
- 5-7 2023年3月期 (40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 2023年3月期 (40期) 連結B/S、連結C/F計算書
- 11-17 2024年3月期 (41期) 連結業績予想の主なガイダンス、株主還元策
- 18-53 中期経営方針 Wacom Chapter 3 アップデート 二次レポート他
(補足資料)
- 54-58 2023年3月期 (40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
- 61-70 (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
- 71-74 2024年3月期 (41期) 連結業績予想、事業セグメント別業績予想
- 75 本資料のお取り扱い上の注意点

2023年3月期（40期）連結決算概況

- 連結売上高 **1,127億円**（前年同期比 4%増）
- 連結営業利益 **20億円**（前年同期比 85%減）
- 連結当期純利益 **18億円**（前年同期比 84%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での増収により増加
- 連結営業利益はブランド製品事業の業績悪化等により大幅に減少。当期純利益も大幅に減少
- 1株当たり期末配当金は期初予想 20.0円を維持し決議*（前期実績: 20.0円）
- 自己株式取得方針に沿い、23年3期においては自己株式 20億円（277万株）を取得*
また、自己株式の消却を22年5月26日付及び23年2月14日付で計855万株 実施*

2023年3月期（40期）連結損益計算書

- 営業利益は為替の円安影響（+13億円）を受けつつも、主にブランド製品事業での粗利の減少等により減益。これらの結果、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	
	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
売上高	108,790	112,730	3,940	3.6%
売上総利益（粗利）	39,610	31,173	- 8,437	-21.3%
売上総利益率	36.4%	27.7%		
販管費	26,586	29,160	2,574	9.7%
販管费率	24.4%	25.9%		
営業利益	13,024	2,013	-11,011	-84.5%
営業利益率	12.0%	1.8%		
経常利益	14,351	2,868	-11,483	-80.0%
当期純利益	10,955	1,792	-9,163	-83.6%

（単位：百万円）

（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）事業セグメント概況 - 1

ブランド製品事業

- 売上高 **412億円**（前年同期比 22%減）
- セグメント損失 **40億円**（前年同期 利益 87億円）

- 売上高は、プロ向けディスプレイ製品が増収、消費者センチメント悪化やコロナ禍で見られた需要の落ち着き等*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が減収、モバイル製品も減収。尚、売上高の変動要因には為替の円安影響（+40億円）を含む
- プロ向けディスプレイ製品「Wacom Cintiq Pro 27」を2022年9月に発表
- セグメント利益は、減収、製品ミックス変化及び棚卸資産評価損等の計上による粗利の減少、米ドル建て仕入価格の円安要因を含む為替の円安影響（-15億円）等により損失を計上

2023年3月期（40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 **716億円**（前年同期比 27%増）
- セグメント利益 **108億円**（前年同期比 21%増）
 - 売上高は、EMRテクノロジー他、AESテクノロジー共に増収。尚、売上高の変動要因には為替の円安影響（+116億円）を含む
 - セグメント利益は、為替の円安影響（+31億円）等により増益

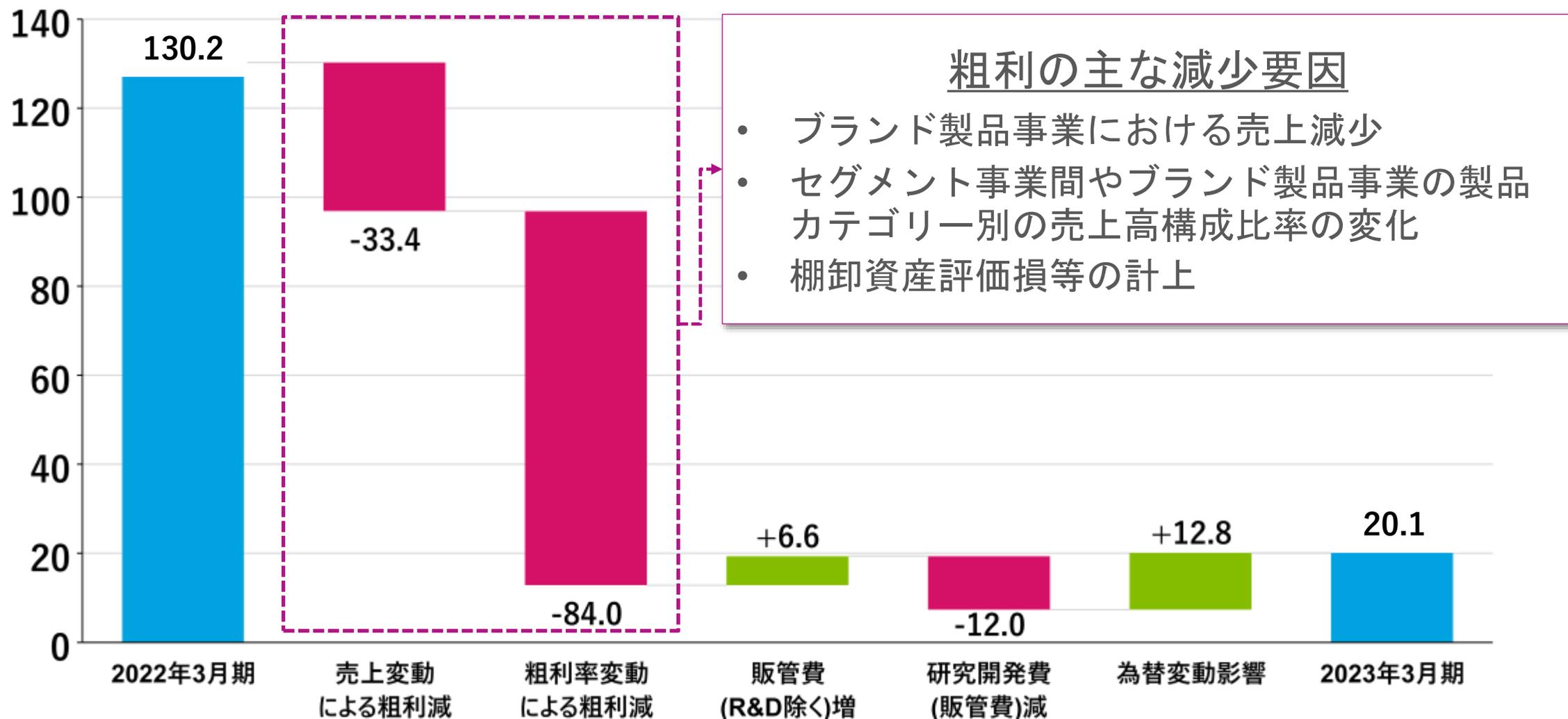
2023年3月（40期）事業セグメント別損益

（単位：百万円）

	39期	40期	対前年同期比較	
	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
売上高 計	108,790	112,730	3,940	3.6%
ブランド製品事業	52,641	41,161	-11,480	-21.8%
テクノロジーソリューション事業	56,149	71,569	15,420	27.5%
営業利益 計	13,024	2,013	-11,011	-84.5%
ブランド製品事業	8,712	-3,981	-12,693	--
テクノロジーソリューション事業	8,888	10,756	1,868	21.0%
調整額(コーポレート他)	-4,576	-4,762	-186	--
営業利益率	12.0%	1.8%		-10.2pts

(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	2023年 3月末	増減額
流動資産	62,327	60,173	-2,154
固定資産	11,006	15,106	4,100
資産合計	73,332	75,279	1,947
流動負債	25,706	30,041	4,335
固定負債	4,124	4,748	624
負債合計	29,829	34,789	4,960
純資産合計	43,503	40,490	-3,013
負債純資産合計	73,332	75,279	1,947
自己資本比率	59.3%	53.8%	-5.5pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 繰延税金資産の増加 23
- ・ 投資有価証券の増加 10
- ・ 棚卸資産の増加 10
- ・ 売掛金の減少 -19
- ・ 現金及び預金の減少 -18

負債

- ・ 短期借入金の増加 70
- ・ 未払費用の増加 22
- ・ 仕入債務の減少 -25
- ・ 未払法人税等の減少 -17

純資産

- ・ 利益剰余金の減少 -50
- ・ 自己株式の消却等に伴う
資本剰余金の減少 -21
- ・ 自己株式の減少による増加 37

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
	22年3月期	23年3月期	増減額
営業活動	-236	-1,056	-820
投資活動	-1,372	-3,142	-1,769
財務活動	-10,516	1,069	11,585
現金に係る換算 差額	1,870	1,319	-551
現金増減額	-10,254	-1,809	8,445
現金期首残高	32,043	21,789	-10,254
現金期末残高	21,789	19,980	-1,809

2023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 -37
- ・ 仕入債務の減少 -30
- ・ 減価償却費 22
- ・ 税金等調整前当期純利益 22
- ・ 売上債権の減少 22

投資活動

- ・ 投資有価証券の取得 -16
- ・ 固定資産の取得 -15

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 -20

2024年3月期（41期）連結業績予想 Wacom Chapter 3

2024年3月期（41期）連結業績予想の主なガイダンス

- 連結売上高 **1,060億円**（前年同期比 6%減）
 - 連結営業利益 **45億円**（前年同期比 124%増）
 - 連結当期純利益 **33億円**（前年同期比 84%増）
- 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（USドル=130円、1ユーロ=140円）、および為替感応度予想はスライド#72を参照

*事業セグメント別業績予想はスライド#13、#14、#74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

2024年3月期（41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 **415億円**（前年同期比 1%増）
- セグメント利益 **2億円**（前年同期 損失40億円）

- 通期の売上高は、市場環境の不透明さの継続や今期（24年3期）における為替の円高想定の影響も勘案しつつ、商品ポートフォリオのアップデートにより前年同期程度の水準を想定
- 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を勘案しつつ、今期には棚卸在庫評価損等の計上を見込まないことや価格政策に伴う粗利率改善等により、利益計上を見込む

2024年3月期（41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 **645億円**（前年同期比 10%減）
 - セグメント利益 **95億円**（前年同期比 12%減）
- 通期の売上高は、市況での不透明感の継続や今期（24年3期）における為替の円高想定の影響も勘案
- 通期のセグメント利益は、上記等を踏まえて減益を想定

2024年3月期（41期）研究開発費、投資計画予想

研究開発費

77億円（前年同期比 15%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

25億円（前年同期比 58%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

18億円（前年同期比 22%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

2024年3月期（41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 94.7%（前期実績 176.4%）

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前提にしつつ、連結ベースの配当性向が30%程度を上回る場合でも、原則安定的な1株当たりの配当額を維持し、1株当たり配当額の中長期的な増加を通じた利益還元を努める

2024年3月期（41期）株主還元策

自己株式の取得

- 「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
- 財務の健全性を考慮した上で、「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を実施する方針

➤ 自己株式の取得

- 2023年5月11日付で決議*
 - 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2.56%）
 - 取得期間: 2023年5月12日～2023年9月29日

Wacom Chapter 3 アップデート 二次レポート

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



Wacom
Chapter 3

5つの戦略軸

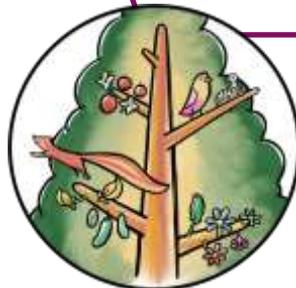


Community Engagement

お客様/パートナー様との深い連携で体験を創る

Meaningful Growth

人間と社会にとって意味深い成長を目指す



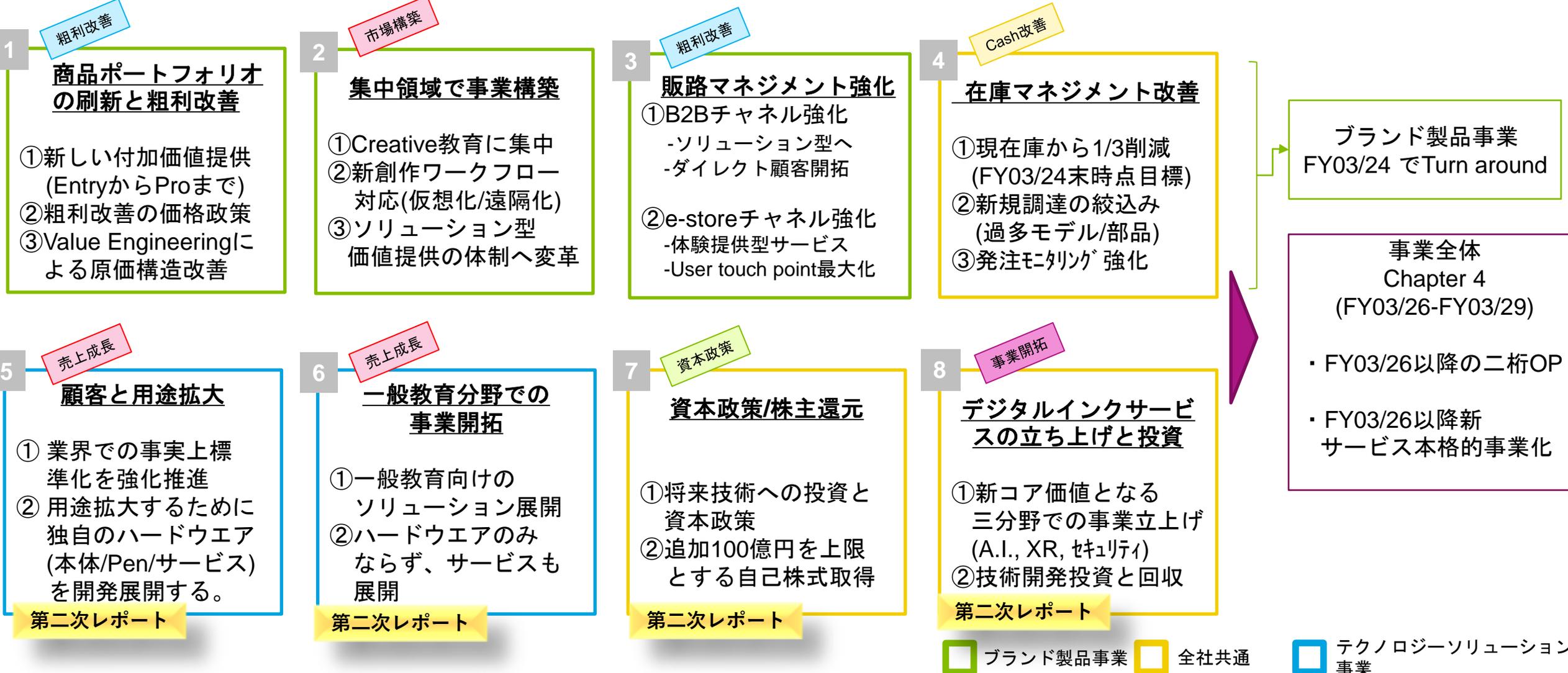
New core technology, New core value proposition

新しいコア技術を開発し、新しい価値を届ける



Chapter 3 アップデート 第二次レポート サマリー

- FY03/24-FY03/25の2年間でChapter 4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、向こう2年間はChapter 4に向かった「粗利改善の仕組み」に取り組む。



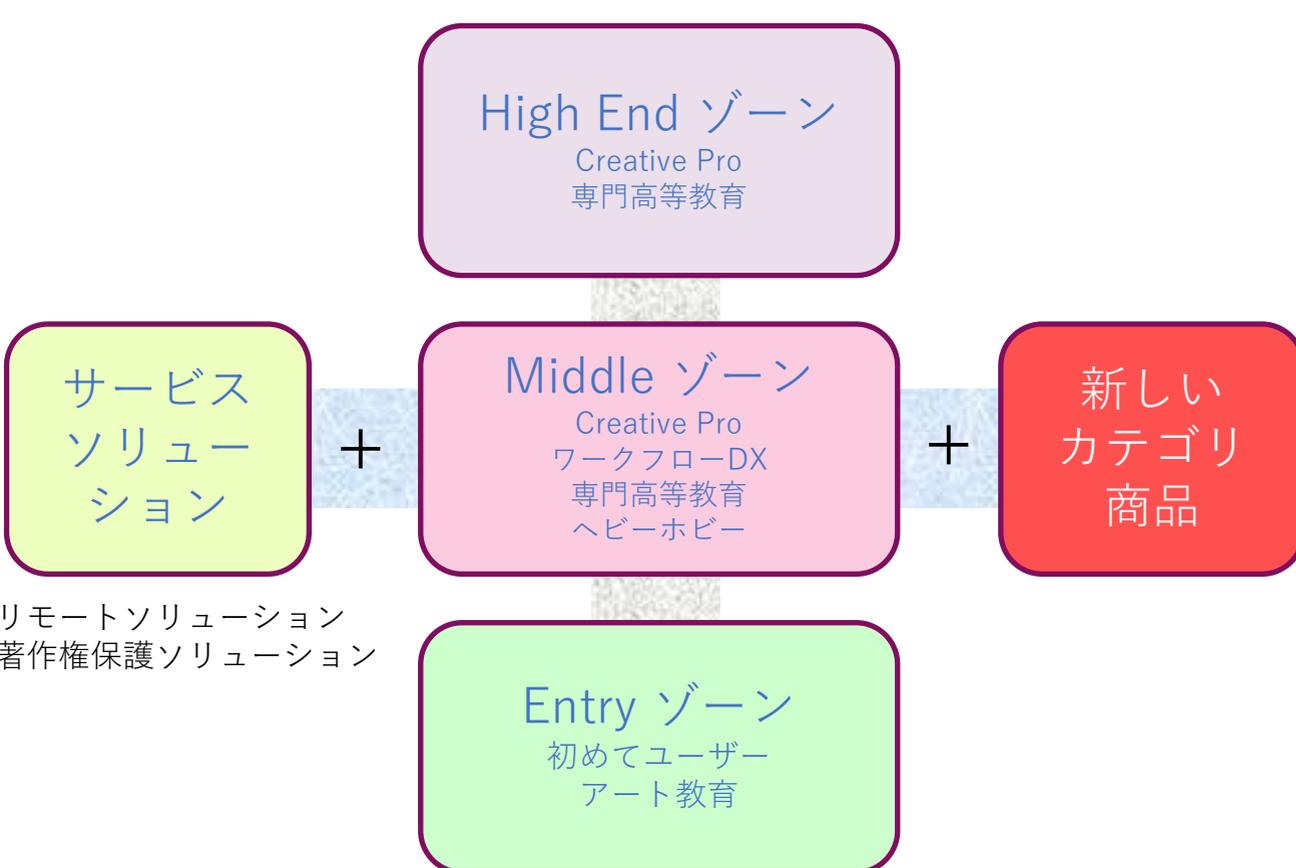
商品ポートフォリオの刷新と粗利改善

・著作権サービス
Wacom Yuify β 版導入

① 新しい付加価値提供による商品力強化

- ・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。

・価格アップ順次反映
・24年3月期計画には
効果反映済



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。
- ・新製品については商品力を適切に反映する価格戦略。

・部品見直し定義完
・一部現行モデルも対応中。

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

-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



Creative Educationのポテンシャル市場
 ・ **150百万以上ユーザー** (全世界)をターゲット
 (専門教育とK12アートクラス)

B2Bチーム強化の一環として
Creative BUとBusiness Solution BUを統合し、
 一体組織としてCreative教育市場の開拓に取り組む

-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

強化/集中 要素

リモート環境に特化した**ドライバ技術開発**
(リモート環境でもフル機能提供)

リモート環境による**遅延低減の技術開発**

リモート環境の**サービスプロバイダ連携**

仮想化/リアルタイム環境での新しい付加価値定義

仮想化/リモートのポテンシャル市場予測

- ・ Creative Market市場の**5-10%程度**を構成
- ・ **年率40%**程度の高い伸長率、戦略的重要市場

リモートソリューションの**βテスト**をパートナーと

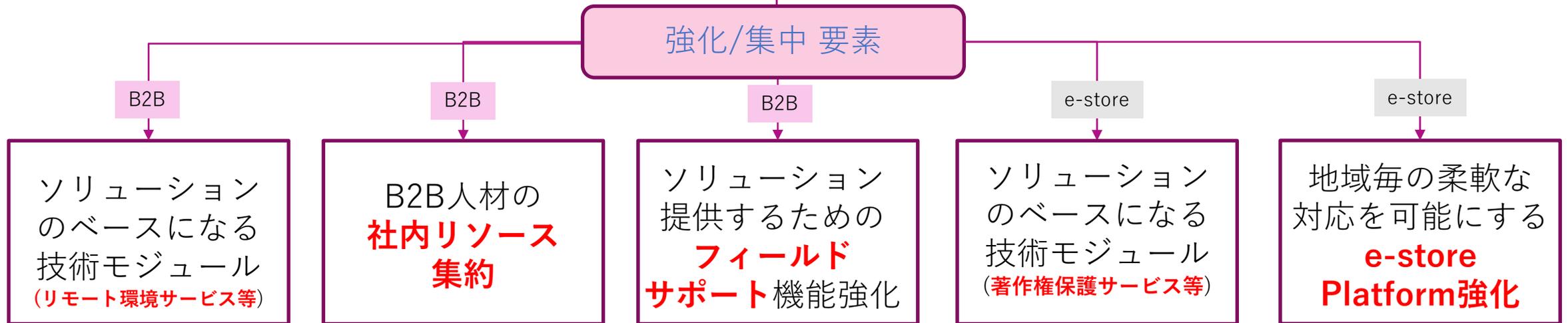
共に実ユーザーに対して実施予定(24年3月期上期)
→ 商用サービスは24年3月期下期開始をターゲット

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



23年3月期B2B比率は25%程度
→ 目標24年3月期30%程度、その後順次目標設定

23年3月期e-store比率は10%程度
→ 目標24年3月期15%程度、その後順次目標設定

B2Bチーム強化の一環として**Creative BUとBusiness Solution BUを統合**し、最適化組織としてB2B強化に取り組む

在庫マネジメント改善

FY03/23 12月末在庫から、**約100億円の削減**を目指す（FY03/24 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。

億円

350

300

250

200

150

100

50

0

End of FY36
(FY03/19)

End of FY37
(FY03/20)

End of FY38
(FY03/21)

End of FY39
(FY03/22)

End of FY40 Q3
(Dec. 2022)

End of FY40
(FY03/23)

Target by the end
of FY41
(FY03/24)

- FY03/23末までに仕入の抑制等により**76億円***を削減済み。

- 注意深い需要予測と**仕入計画策定の頻度**を隔週対応し、在庫日数の20~30%程度の改善を目指す

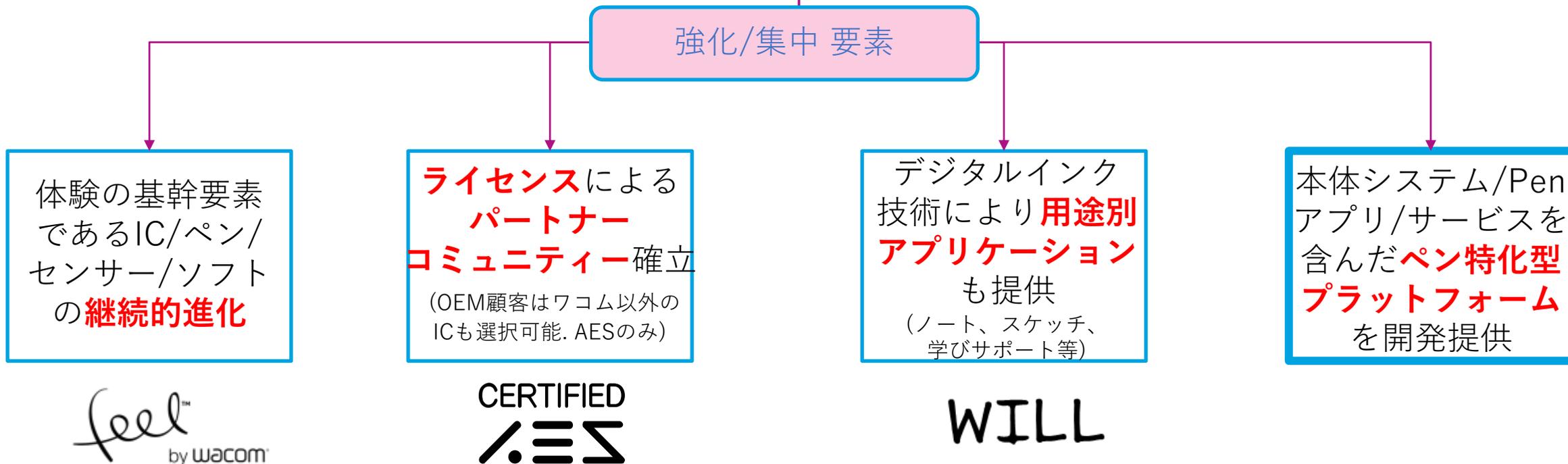
- 全地域を俯瞰するGlobal視点での**統合発注確認会**を設け、きめ細かいモニタリング体制を構築。

* 在庫評価減、在庫廃棄分を含む

テクノロジーソリューション 顧客と用途拡大

- 業界での**事実上標準化**を強化推進し、ペン搭載の顧客ポートフォリオの最大化を目指す。
- ペンの新しい用途拡大するために独自のハードウェア(本体/ペン)とアプリケーション/サービスを組み合わせ、ペンに関する総合体験を開発提供する：**E2E* プラットフォームビジネスモデル**
 - 技術モジュール提供に留まらず、E2Eの体験を提供可能にすることにより、新しい顧客群の拡大を目指す。

*E2E (End to End): 部品や技術モジュール提供だけでなく、完成品に近い形で、一連のペン体験を用途に合わせて提供する意味



テクノロジーソリューション 一般教育への集中

- ・ OEM顧客の商品群を通じて、**一般教育向け**のソリューション展開
- ・ ハードウェアのみならず、**サービスソフトウェアとの組み合わせ**で、学びをサポートする体験を提供する。

強化/集中 要素

教育向け商品に
技術搭載されること
により教育分野での
ポジションを確立
(小型格納ペン、防水、
低コスト)

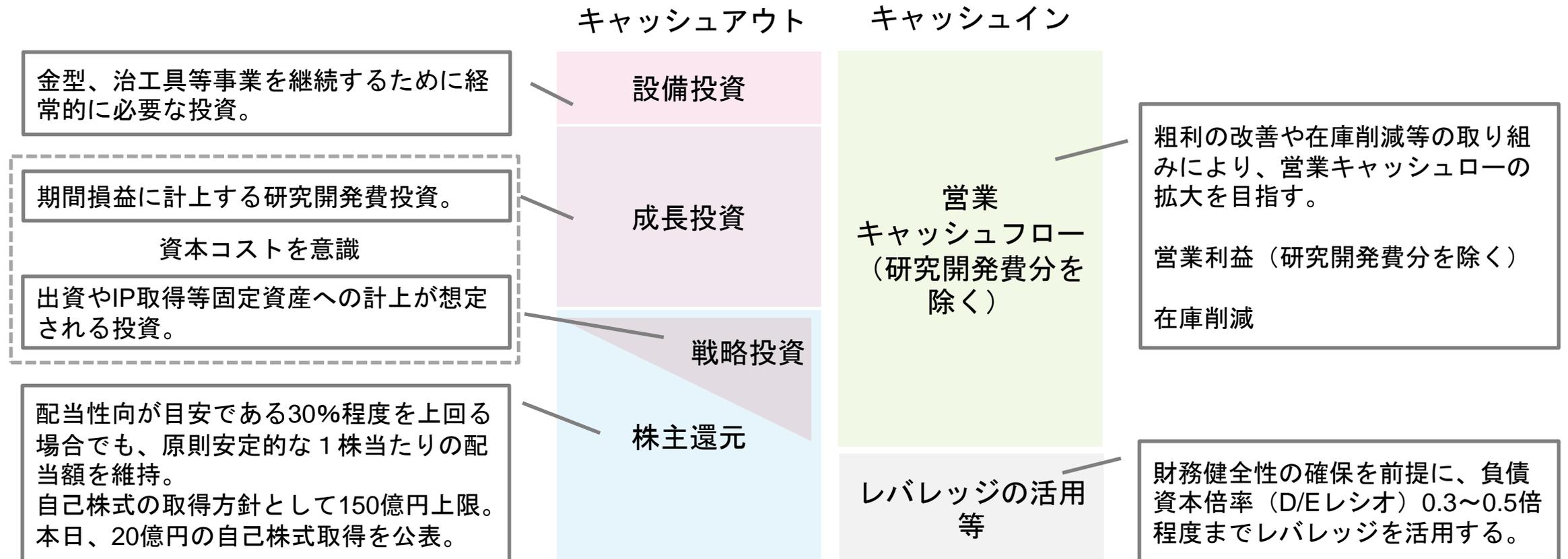
Edtechに積極的な
パートナーと共に
デジタルインクの
有用性を実証し、
公教育へも展開

デジタルインク
技術を活用した深い
学びをサポートする
サービスを開発提供
(Globalに展開予定)

本体システム/Pen
アプリ/サービスを
含んだ**ペン特化型
プラットフォーム**
で教育分野開拓

キャピタルアロケーションの考え方

将来の企業価値を創出するため成長投資・戦略投資を主軸に置く。その上で、財務健全性の確保を前提に、レバレッジの活用による資本効率も意識した株主還元を図る。



資本政策と株主還元 (続き) 2024年3月期(41期)-2025年3月期(42期)

「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

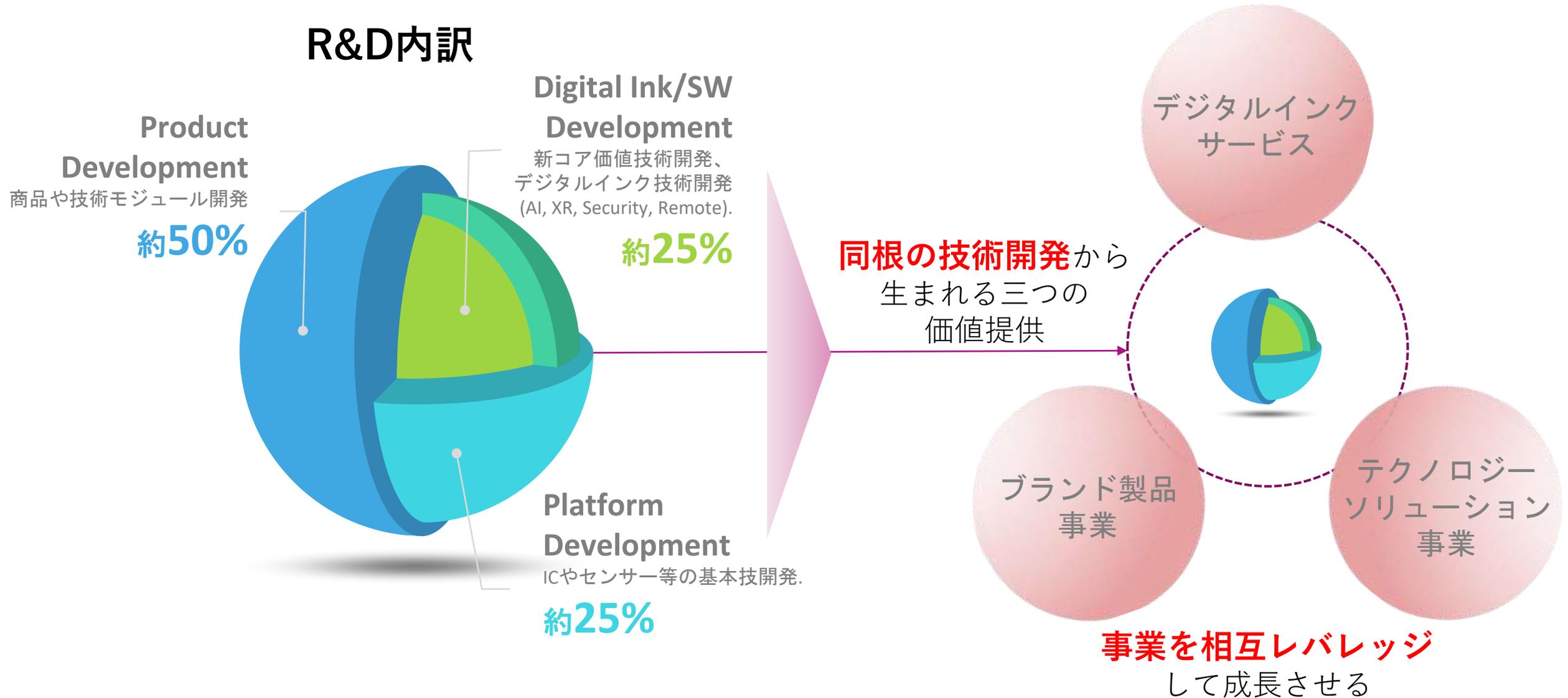
- 2021年5月12日付決議
 - 2021年5月13日から2025年3月31日までの期間で、総額100億円を上限とする自己株式の取得を実施する方針を策定
 - **2023年3月31日までに、総額50億円の自己株式を取得を実施**
- 2023年1月31日付決議
 - 2025年3月31日までの期間に、総額100億円を上限とする自己株式の追加的な取得を実施する方針を策定
- 具体的な自己株式の取得の実施は、会社法第459条第1項及び当社定款の規定により読み替えて適用される同法第156条第1項の規定に基づき、別途当社の取締役会において決議（適時開示）する見込み

自己株式の取得を決定

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2.56%）

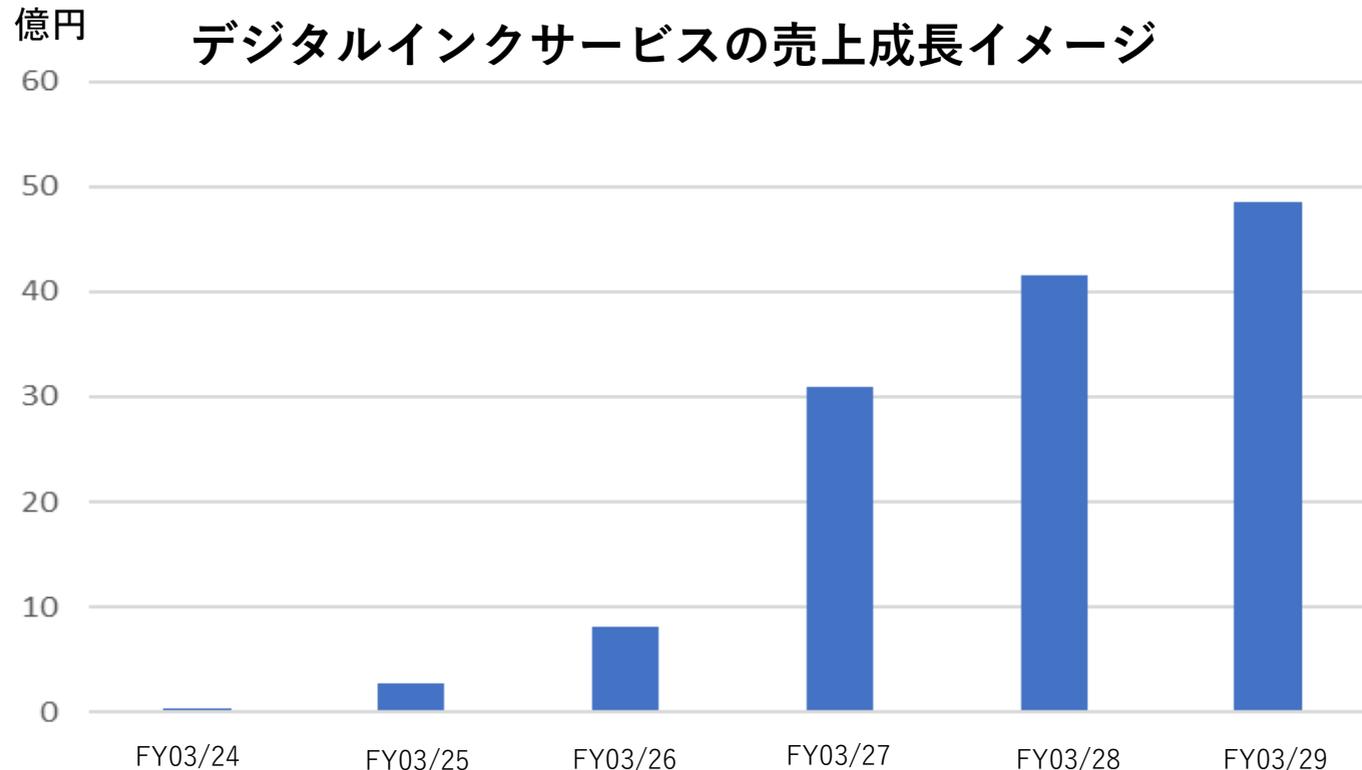
取得期間2023年5月12日～2023年9月29日

新ビジネスの立ち上げと投資



デジタルインクサービスの立ち上げと投資

- 「箱売り→体験価値提供」を体現するサービスビジネスの立ち上げ：付加価値としてハード事業も加速
- Chapter 4の期間中に一定の規模の売り上げに持っていく：売上50億円程度 高GP率を想定
- 24年3月期 - 25年3月期で、小規模ながら実ビジネスを開始させ、経験知を積む。
- 26年3月期以降、ARR(Average Recurring Revenue)で売上計上可能な規模で本格稼働を狙う。



- サービスの構成要素
 - AI, XR, Securityの新コア三分野でのサービス
 - リモート環境でのソリューション
- 24年3月期から商用サービス実装開始
 - Z会向けサービス
 - リモートサービス
- 伸長のコアはAIとデジタルインク組合せによる教育サービス。
- XRカテゴリでは、ブランド製品としての商品導入に加えて、技術モジュール展開を図り、他のOEM顧客へのモジュール提供ビジネスモデルも立上げる。

Wacom Chapter 3

財務方針ガイドライン アップデート

財務方針のガイドライン アップデート

- 事業活動の効率性

- 2025年3月期のROIC 10%以上への回復を目安に事業を運営（修正前：25-30%程度）

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

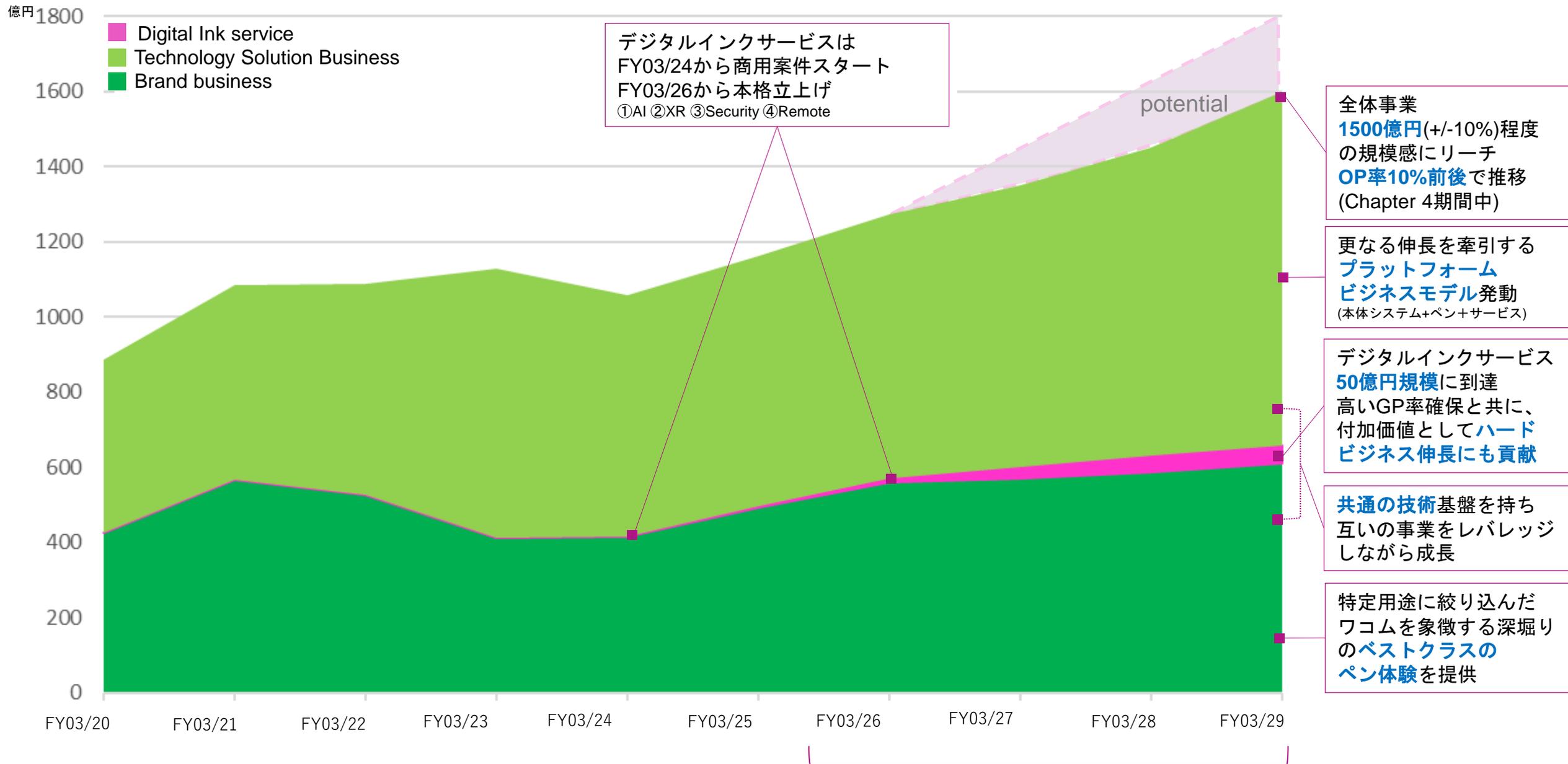
- 2025年3月期のROE 10-15%程度を想定（修正前：20%程度）

- 株主還元

- 配当支払については、適正な財務の健全性を確保することを前提にしつつ、連結ベースの配当性向の目安が30%程度を上回る場合でも、原則安定的な一株当たりの配当金額の維持を目指す
- 自己株式取得については、資本の効率性を実現する観点から配当支払では賄えない部分について、投資機会や財務状況なども考慮の上、機動的に遂行する

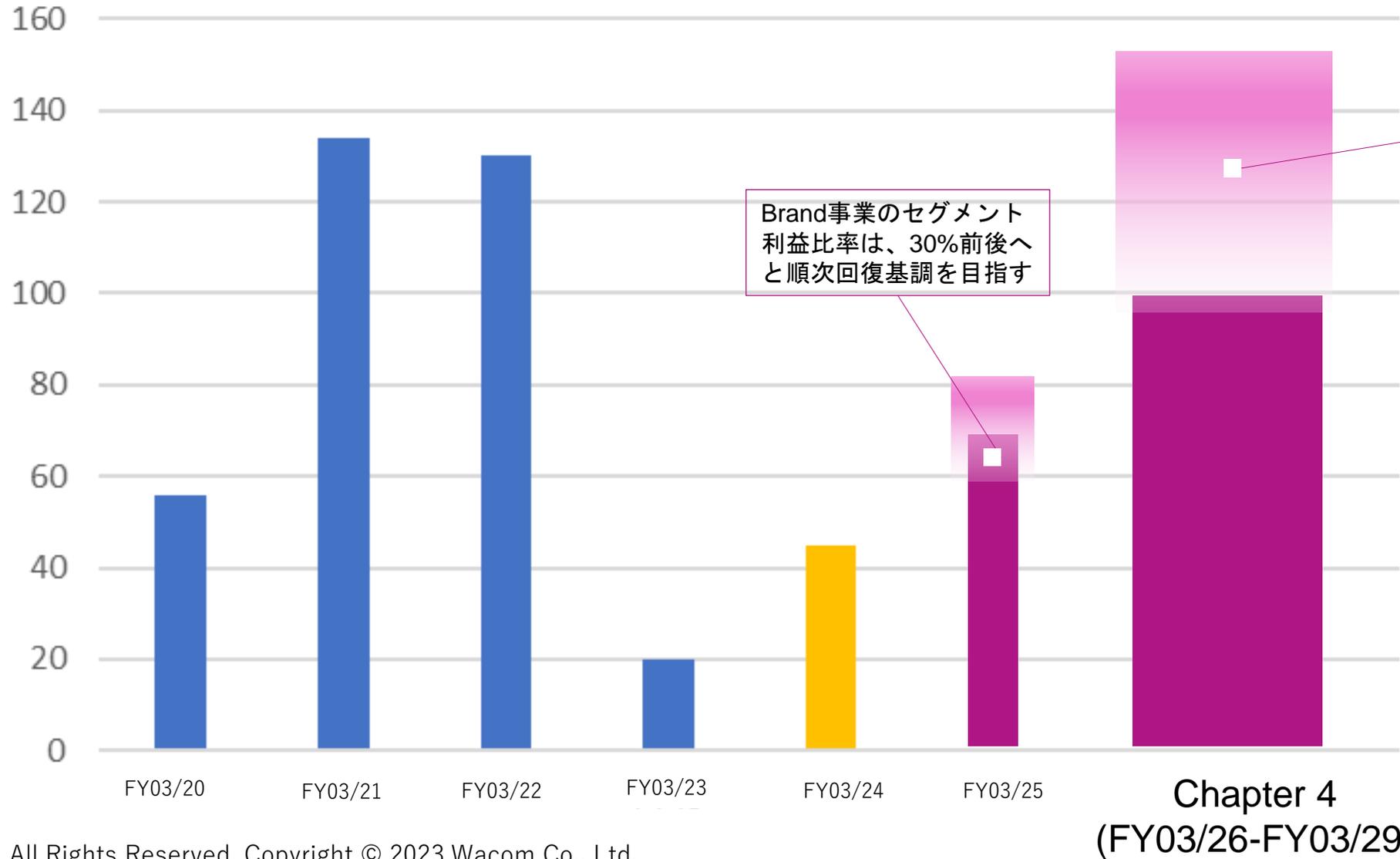
Wacom Chapter 4の方向性

Chapter 4の全体像イメージ (売上)



Chapter 3+Chapter 4 営業利益推移

億円



Brand事業のセグメント
利益比率は、30%前後へ
と順次回復基調を目指す

全体事業
Chapter 4全体を通して
OP率10%前後で推移させる事業運営
を目指す

市場アセスメント

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 **13.5%**
(2022-30)
25 billion US\$
2022

Source : Grand View Research
Global Digital Content
Creation Market Size

教育DX
Edtech
市場

CAGR **13.6%**
(2022-30)
142 billion US\$
2022

Source : Grand View Research
Education Technology
(EdTech)

ワークフロー
DX
市場

CAGR **16.9%**
(2022-25)
200+ billion US\$
2022

Source : IDC
FutureScape : Worldwide Digital Business
Strategies 2023 Predictions

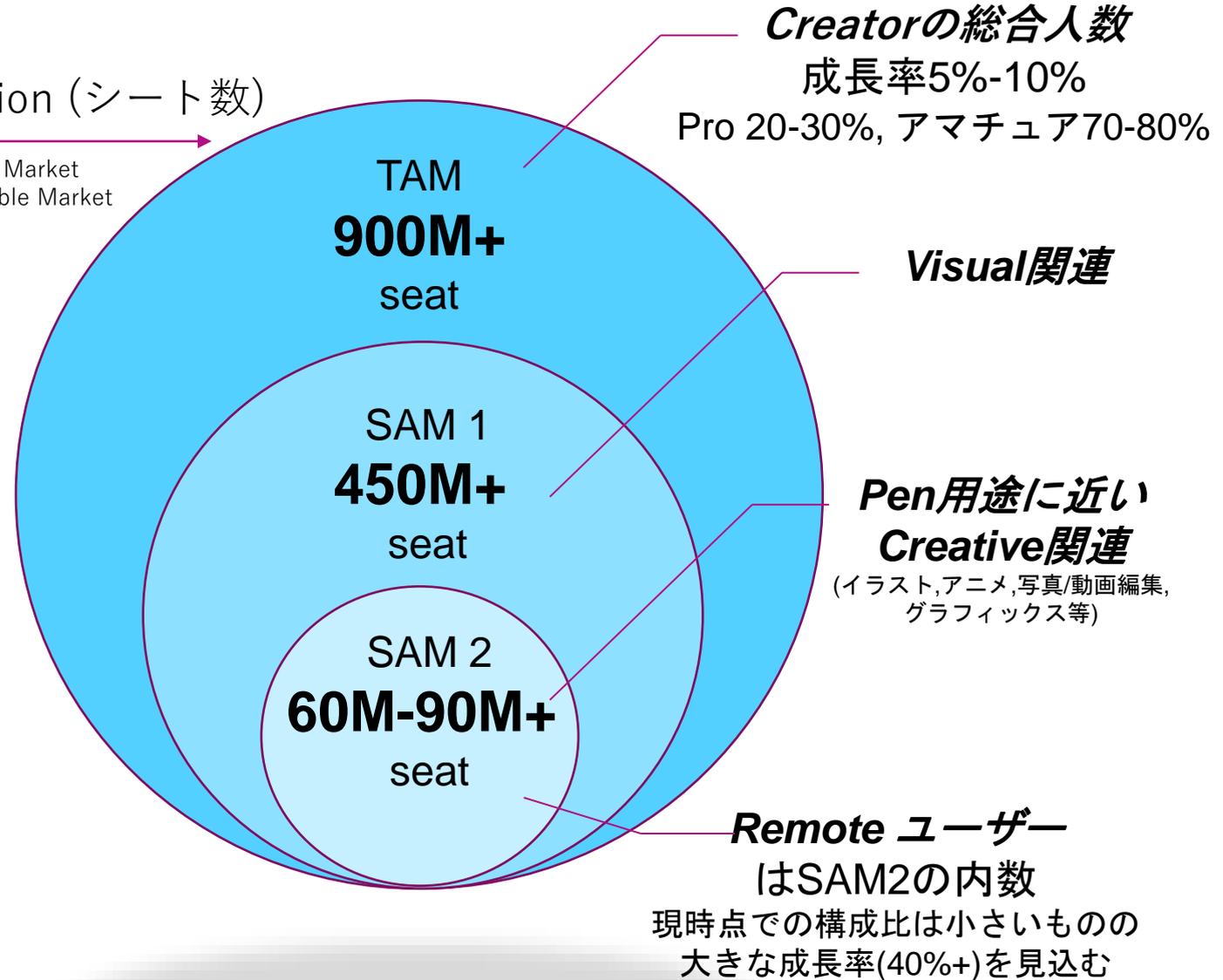
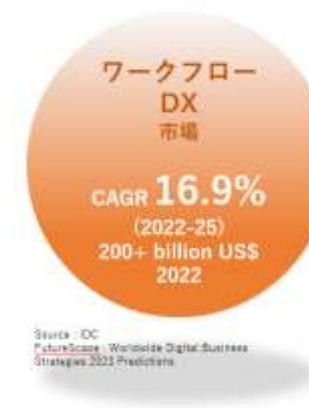
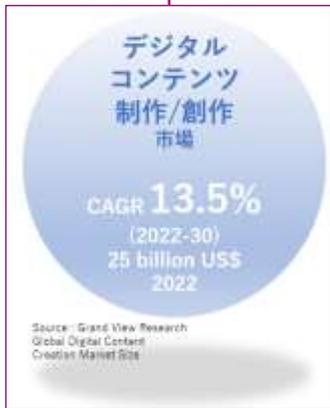
市場アセスメント : Creative Workflow

Creator定義 :
オリジナルコンテンツを創り出し、オンラインでシェアする人たち

2022年 Creative Workflow market estimation (シート数)

TAM : Total Addressable Market
SAM : Serviceable Available Market

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)



市場アセスメント : Creative Education

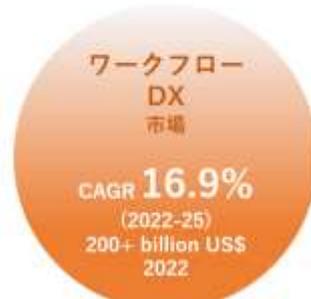
デジタルペンに関する事業機会は、
持続的成長を遂げる市場ドメインに存在
 (年次成長率二桁の市場)



Source : Grand View Research
 Global Digital Content
 Creation Market Size



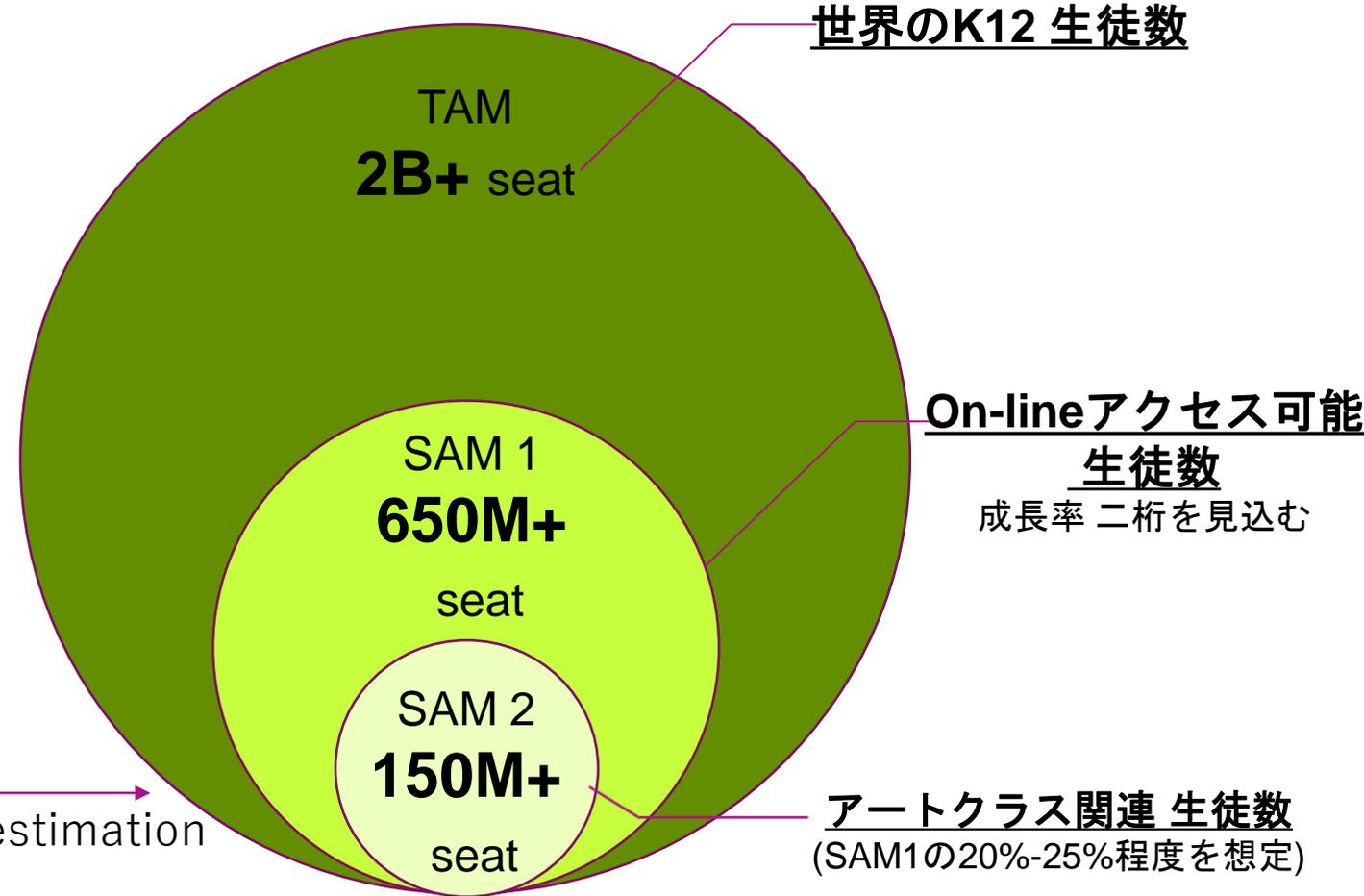
Source : Grand View Research
 Education Technology
 (EdTech)



Source : IDC
 FutureScale : Worldwide Digital Business
 Strategies 2023 Predictions

2022年 Creative Education market estimation

TAM : Total Addressable Market
 SAM : Serviceable Available Market



Data source : Wacom調べ/予測
 UNICEF ITU report

2023年3月期 戦略の進捗を示す事例集

Wacom Cintiq Pro 27

Productポートフォリオの刷新スタート

Pro向けハイエンド商品を皮切りに





Galaxy S23 Ultra with S pen

継続的にS pen体験を技術革新でサポート





Xiaomi 第二世代 Penをサポート

AES方式ペンでXiaomi タブレット penを継続的にサポート

完全理解へ導く
質の高い学び

×

AI・サポート機能の
学びやすさで

成績上位へ!



新機能!

学習がより「楽しく」・「効果的」に
なる

新機能コンテンツを追加!

学習のモチベーションアップ!
インクジャーニー



重要ポイントがすぐ分かる!
復習ポイントマップ



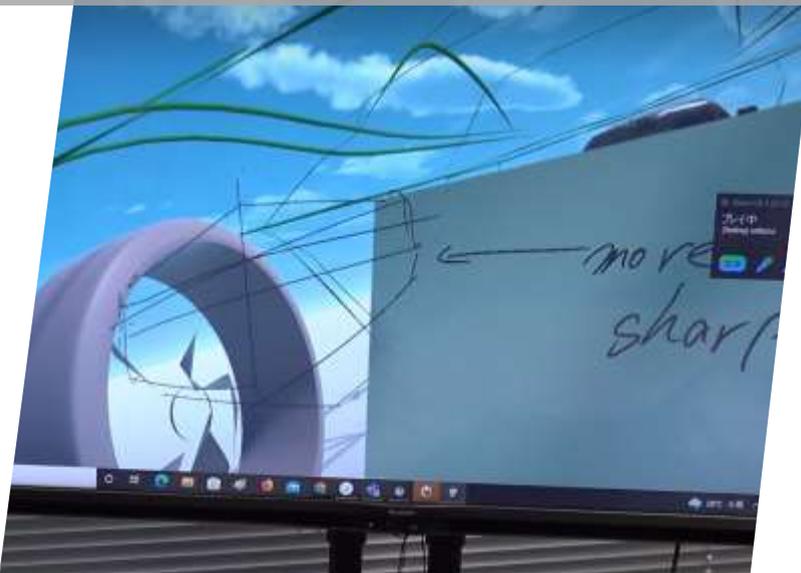
デジタルインク技術を使った商用教育サービス開始
筆跡データを使って学習の「モチベーションアップ」「振り返り学習」

Z-KAI
×
wacom

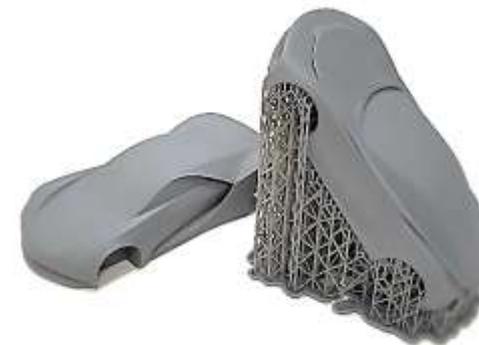


Wacom VR Pen (開発中: PoCの最終ステージ)

将来的なメタバース空間における直感的なインターフェイスツール



PoC (Proof of Concept) : 量産開発の前の技術検証



SPRING EDITION

THU CAREER CAMP

APRIL 18-20, 2023



Introducing our first ever Test Camp



x

wacom Yuify
beta



クリエイター著作権を保護するWacom Yuifyサービスβ版導入

Globalアートコミュニティー THUにて導入発表

Wacom リモート環境ソリューション



NABSHOW[®]
of
the **PRODUCT**
YEAR 2023
WINNER



リモート環境に最適化された創作ソリューション β版導入開始

ワコム技術を実装したSplashtop社ソリューションがNABSHOW*で受賞



LAST SNOW

札幌国際芸術祭

SIAF2024

SAPPORO INTERNATIONAL
ART FESTIVAL
Usa Mosir un Askay utar Sapporo otta Uekarpa



札幌国際芸術祭にイニシアティブ・パートナーとして参加
将来世代の子供達に対するCreative教育プログラム等を共同企画/実施



環境への取組 **開示コミュニケーションを充実**
「G7に向けてJCI賛同」 「TCFD賛同」 「TCFD情報開示」 「CDPスコア開示」



WACOM

STORY BOOK



CROSSTALK

ETCチームが実現する、これからの製品と技術
機軸の転換による新たな成長の物語

1. 経営 連載 | 経営者インタビュー
2023年4月1日発行
2. 経営 連載 | 経営者インタビュー
2023年4月1日発行

3. 経営 連載 | 経営者インタビュー
2023年4月1日発行

4. 経営 連載 | 経営者インタビュー
2023年4月1日発行



WACOMVISION

From NOBUTAKA ID



Corporate GOVERNANCE

ワコムグループのガバナンス

2023年4月1日発行



Contents

Wacom Story Book 第一号 刊行

Wacomの価値提供についてチームメンバー、パートナー、ユーザーの声々を通じて語る

今日だけは、ワコムの話をさせてください。



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

2023年3月期（40期）連結決算 補足資料

2023年3月期（40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	112,730百万円	+3.6%
営業利益	2,013百万円	-84.5%
経常利益	2,868百万円	-80.0%
当期純利益	1,792百万円	-83.6%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	11.34円	-56.64円
1株当たり純資産	259.15円	-14.50円
ROIC	3.7%	-26.0pts
ROE	4.3%	-22.7pts

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	134.95円	+19.6% (円安)
1 ユーロ	141.24円	+7.8% (円安)
1 中国元	19.68円	+11.9% (円安)

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業 412億円 前年同期比 -22%

・クリエイティブソリューション 369億円 前年同期比 -23%

(内数) ディスプレイ製品	206億円	同 -12%
ペンタブレット製品	147億円	同 -36%
モバイル製品他	16億円	同 -12%

- **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は増加



・ **ビジネスソリューション 42億円 前年同期比 -4%**

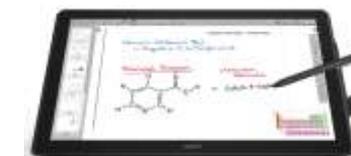
- 流動的な市況の変化や案件進捗の動向の影響等があるなか、売上が僅かに減少



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 716億円 前年同期比 +27%

・ AESテクノロジーソリューション 234億円 前年同期比 +6%

- 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得て、売上が増加

・ EMRテクノロジーソリューション他 482億円 前年同期比 +42%

- 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



2023年3月期 (40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: 落ち着いた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

2023年3月期（40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+20億円) 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	
	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
人件費	10,205	11,061	856	8.4%
研究開発費	5,477	6,680	1,203	22.0%
広告宣伝・販促費	2,652	2,211	-441	-16.6%
運賃・荷造費	1,454	1,573	119	8.2%
外注費	1,331	1,544	213	16.0%
減価償却費	435	431	-4	-1.0%
その他	5,033	5,661	628	12.5%
販管費合計	26,586	29,160	2,574	9.7%
売上高販管費率	24.4%	25.9%		1.5pts

(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)**

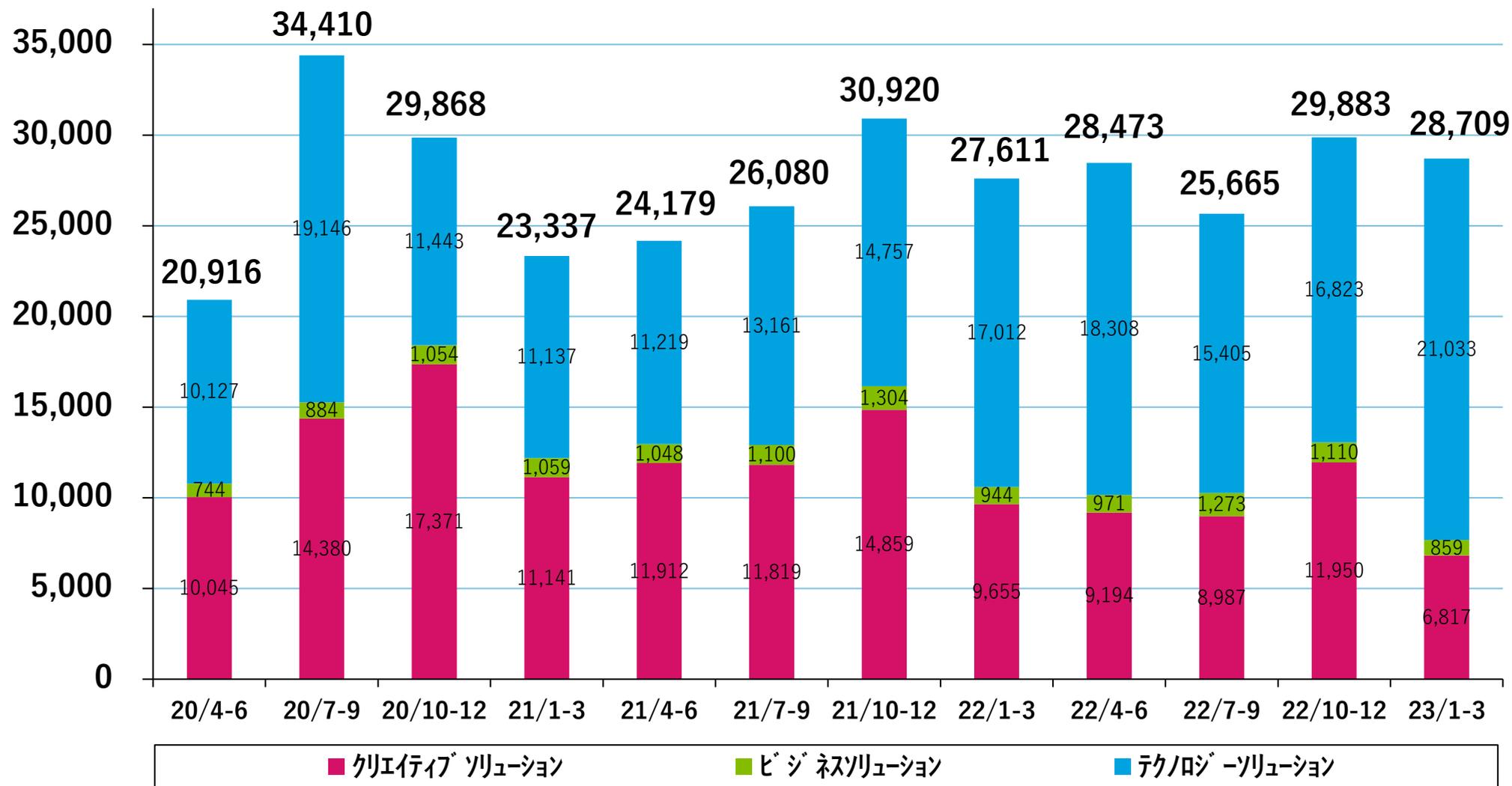
(1) ブランド製品事業: 粗利率低下及び売上減少による粗利減等	-112.0億円
(2) テクノロジーソリューション事業: 粗利率低下による粗利減等	-12.7億円
(3) コーポレート部門: 販管費減	+1.8億円

- **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	22.09円 円安	+137.8億円	+3.4億円
1 ユーロ	10.23円 円安	+7.6億円	+3.9億円
アジア通貨 計 (内数: 中国元)	(2.09円 円安)	+10.3億円 (+6.3億円)	+5.5億円 (+3.5億円)
計		+155.7億円	+12.8億円

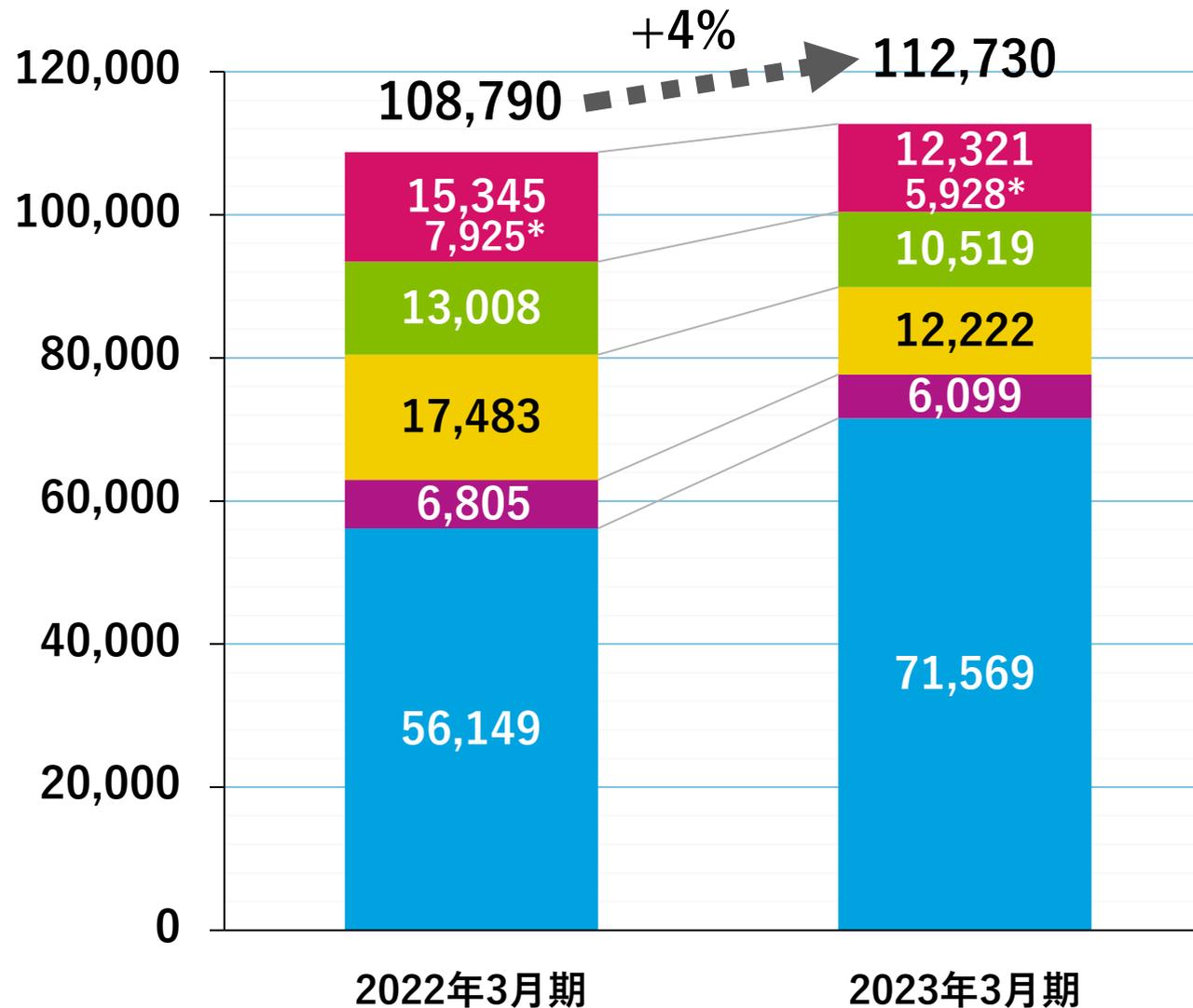
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

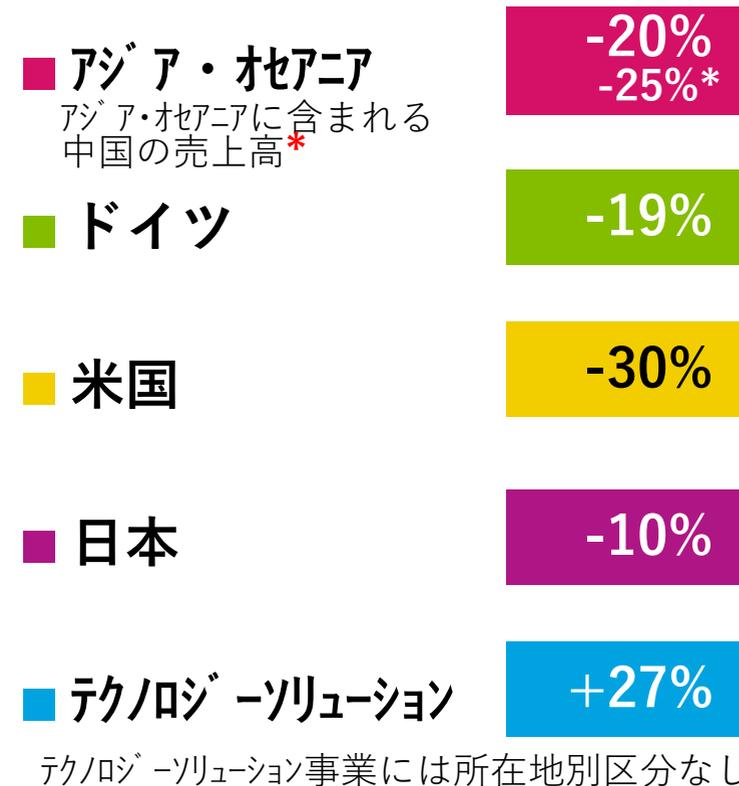


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(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	-10%	-12%
米国	米ドル	-42%	-43%
欧州	ユーロ	-25%	-27%
中国	中国元	-33%	-33%
韓国	韓国ウォン	-8%	-8%
豪州	豪ドル	-29%	-29%
シンガポール	米ドル	-38%	-39%
香港	米ドル	-9%	-14%
台湾	台湾ドル	-29%	-30%
インド	インドルピー	-40%	-43%

(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	-11%	-7%
米国	米ドル	-20%	-23%
欧州	ユーロ	-20%	-22%
中国	中国元	-31%	-30%
韓国	韓国ウォン	+31%	+32%
豪州	豪ドル	-20%	-18%
シンガポール	米ドル	-18%	-20%
香港	米ドル	-20%	-19%
台湾	台湾ドル	-12%	-13%
インド	インドルピー	-6%	-9%

(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)

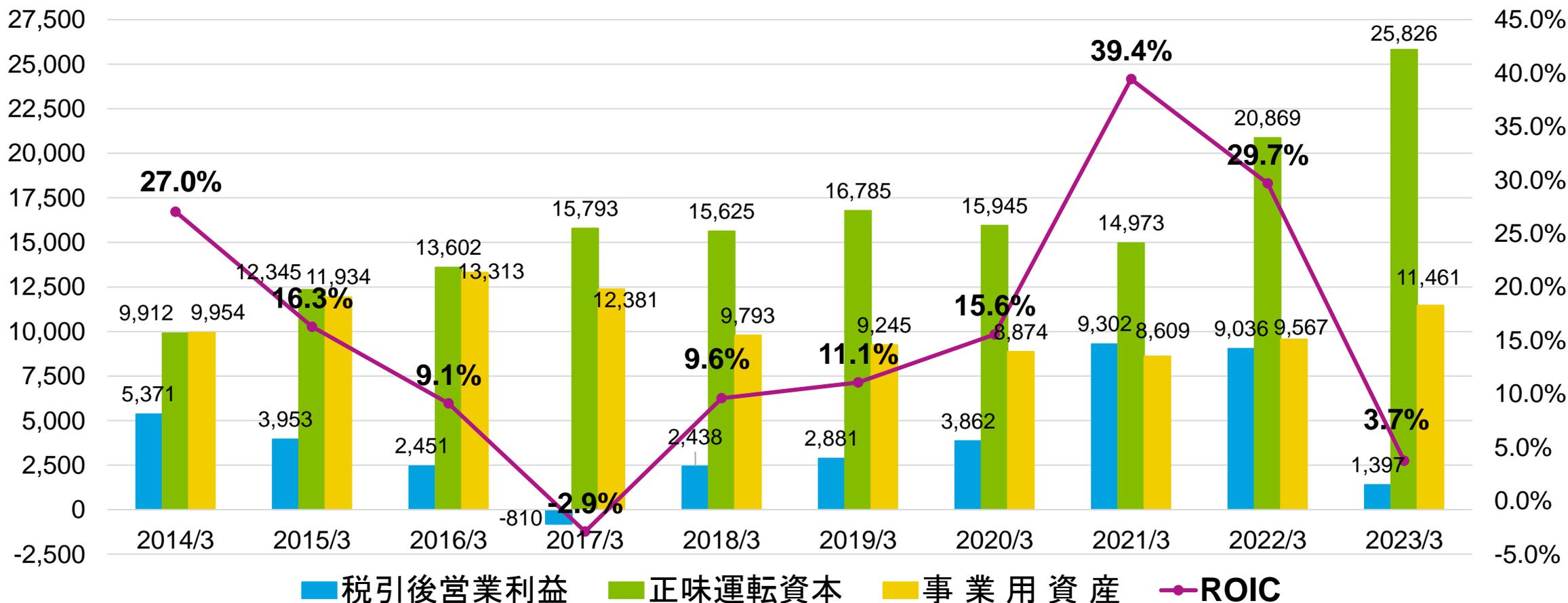
	39期	40期	対前年同期比較	
	22年3月期	23年3月期	増減額	増減率
ROIC	29.7%	3.7%		-26.0pts
税引後営業利益	9,036	1,397	-7,639	-84.5%
正味運転資本	20,869	25,826	4,957	23.7%
事業用資産	9,567	11,461	1,894	19.8%

(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）株主還元策

(参考) 対象期間における自己株式の取得に関する実績

➤ 自己株式の取得の方針策定*

(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

- 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*
- 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*

➤ 自己株式の取得の実績（累計）*

- 取得総額（株数）: 50億円（629万株）

2023年3月期（40期）株主還元策

（参考）対象期間における自己株式の消却に関する実績

➤ 自己株式の消却を実施*

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%）*
 - 消却実施日 2023年2月14日

2024年3月期（41期）連結業績予想 補足資料

2024年3月期（41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 = 130.0円 前期通期平均レート比 5.0円 (3.7%) 円高

1 ユーロ = 140.0円 前期通期平均レート比 1.2円 (0.9%) 円高

1 中国元 = 19.0円 前期通期平均レート比 0.7円 (3.5%) 円高

(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					
	2024年3月期予想			(参考) 2023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	-50*	-620	-70	-30*
営業利益	-30	-50	-30*	-20	-40	-20*

2024年3月期（41期）連結損益予想 対前年同期比較

（単位：百万円）

	40期（実績）		41期（予想）		対前年同期比較	
	2023年3月期		2024年3月期		増減額	増減率
売上高	112,730		106,000		-6,730	-6.0%
営業利益	2,013	1.8%	4,500	4.2%	2,487	123.5%
経常利益	2,868	2.5%	4,500	4.2%	1,632	56.9%
当期純利益	1,792	1.6%	3,300	3.1%	1,508	84.1%
ROE	4.3%		8.1%			3.8pts

（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

2024年3月期（41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）

	40期（実績）	41期（予想）	対前年同期比較	
	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率
売上高（内訳）				
ブランド製品事業	41,161	41,500	339	0.8%
テクノロジーソリューション事業	71,569	64,500	-7,069	-9.9%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	-3,981	200	4,181	--
テクノロジーソリューション事業	10,756	9,500	-1,256	-11.7%
調整額（コーポレート他）	-4,762	-5,200	-438	--

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） 2023年3月期の連結営業利益の主な変動要因について、粗利率変動による粗利減▲84億円の内訳を教えてください。

（回答） 粗利の主な減少要因の一つである「セグメント事業間やブランド製品事業の製品カテゴリ別の売上高構成比率の変化」と在庫に起因する「棚卸資産評価損等の計上」が主な内訳となる。

（質問） 2023年3月期の棚卸資産評価損の実額を教えてください。

（回答） 実額は開示していないが二桁億円の金額とご理解いただきたい。

（質問） ブランド製品事業について、2024年3月期の売上高が横ばいの予想となっている一方、セグメント利益が改善する予想となっている背景について解説いただきたい。

（回答） 売上高が伸びないような状況下、利益を改善させていくための基盤づくりについてご説明する。その一つとして商品ポートフォリオのアップデートを予定しており、現行製品の在庫状況を見ながら最適なタイミングで利益改善につながる新製品を投入し、商品ポートフォリオの刷新を通じてしっかり粗利がとれる価格政策によりセグメント利益を改善していく。現行製品についても、モデルや地域によっては20~30%の値上げを行うなど、市場に見合った提供価値を意識した価格政策により、原価上昇のインパクトを吸収し粗利改善につなげていく。また、B2B、e-storeの販路を強化していく。お客様との直接的なエンゲージメントを通じてソリューションを提供するための下地を作っているところ。販路強化を通じて粗利改善にも一定の効果が期待できる。

数字面では23年3月期（当期）のセグメント損失40億円に対して24年3月期（今期）はセグメント利益2億円と約40億円の損益改善を想定しているが、この半分程度は当期の在庫評価減に起因している。業績が厳しい中でもB/Sの健全性をしっかり確保すべく資産性の確認を行った当期に対して、今期は通常の事業運営を行うことを意図しており、当期のような損失は出さずに業績改善が図れると考えている。

（質問） ブランド製品事業の販売チャネルにおける在庫削減の進捗について教えてください。

（回答） 自社在庫と流通在庫の全体の削減を意識した取り組みを継続しているが、中低価格帯の製品に対する消費者の購買意欲がまだ完全には戻っていないと認識しており、セルアウトの進捗が鈍いことから注意してウォッチしている。その環境下では販売チャネルの方々も在庫を更に絞る動きも見られ、セルアウトの不透明感を背景としたセルインの厳しい状況が続いている。

2023年3月期末の流通在庫の水準はまだ少々高かったのではないかと推測しているが、当社のセルインが思わしくなかったということは、ある程度流通在庫の調整も進んでいるのではないかと考えている。

（質問） ブランド製品事業におけるプロユーザー向けの製品とエントリー/ミドルユーザー向けの製品について、各々の今期の売上見通しを教えてください。

（回答） 今期から来期にかけて商品ポートフォリオのリニューアルを行っていく。プロ向けだけでなくエントリー/ミドル向けのモデルも含む。プロ向けについては2023年3月期（22年9月）にフラッグシップモデルを投入したが、それで終わりということではない。商品ポートフォリオ全体

のリニューアルを通じて、対象ユーザーのゾーン毎にバランスのとれた売上となるように計画を立てているが、消費者の購買動機の優先度がエントリー/ミドルユーザー向けの製品に対して効いてくるので、市況回復のペースを注意深く見ながら、随時、リニューアルに取り組んでいく。