

中期経営方針 Wacom Chapter 3

アップデート 二次レポート

(注) 2023年5月11日付公表 連結決算説明資料から一部抜粋

株式会社ワコム (東証プライム : 6727)

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



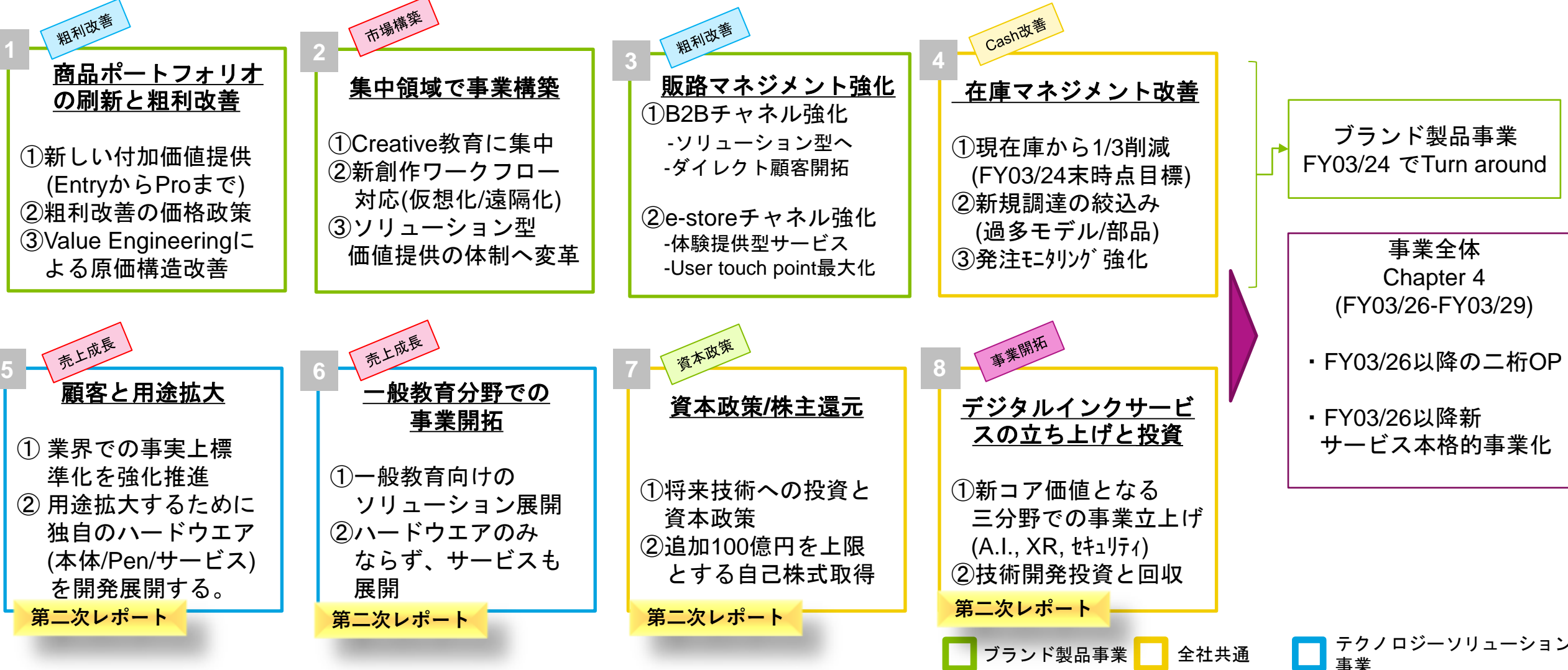
New core technology, New core value proposition

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。



ブランド製品事業
FY03/24 でTurn around

事業全体
Chapter 4
(FY03/26-FY03/29)

- ・ FY03/26以降の二桁OP
- ・ FY03/26以降新サービス本格的事業化

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

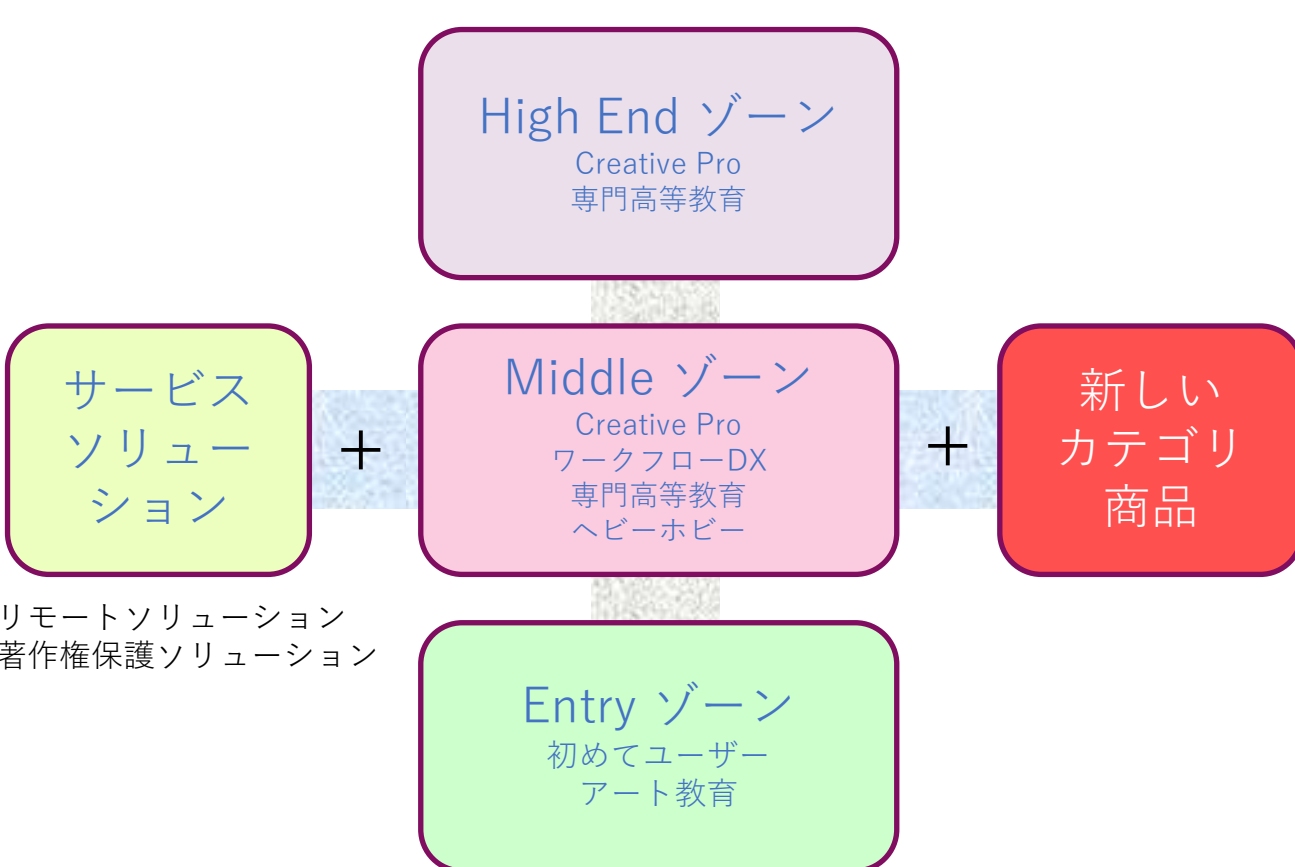
商品ポートフォリオの刷新と粗利改善

・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。

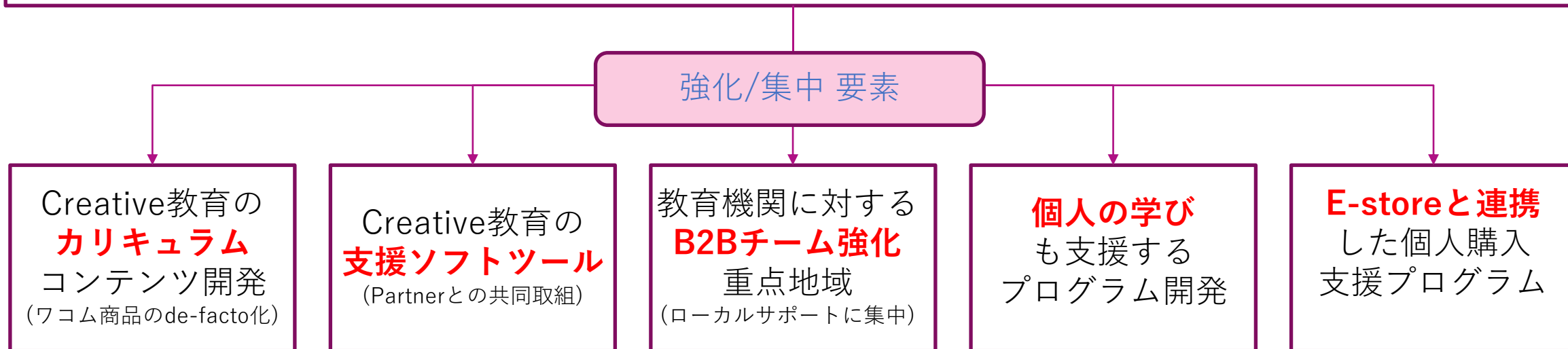
③ VEによる原価構造改善

- ・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

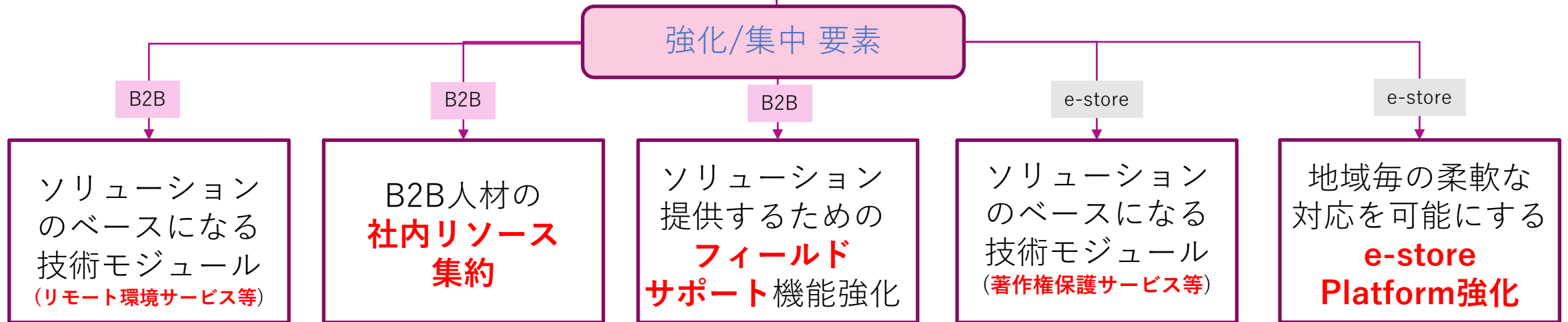
リモートソリューションの**βテスト**をパートナーと共に実ユーザーに対して実施予定(24年3月期上期)
 → 商用サービスは24年3月期下期開始をターゲット

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

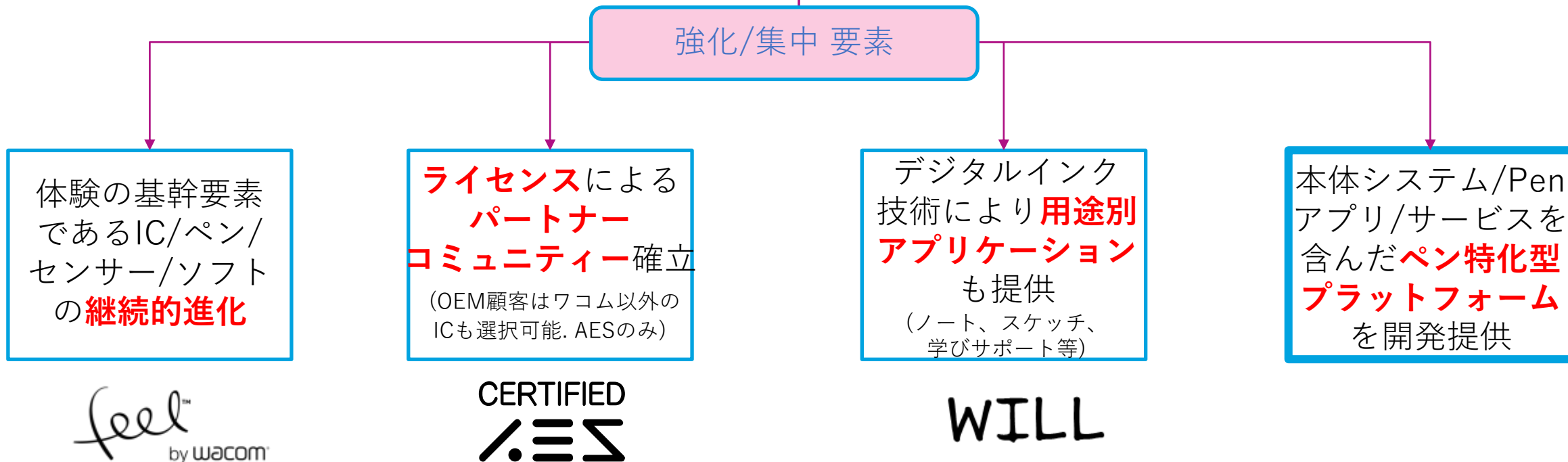
- 全地域を俯瞰するGlobal視点での**統合発注確認会**を設け、きめ細かいモニタリング体制を構築。

* 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)

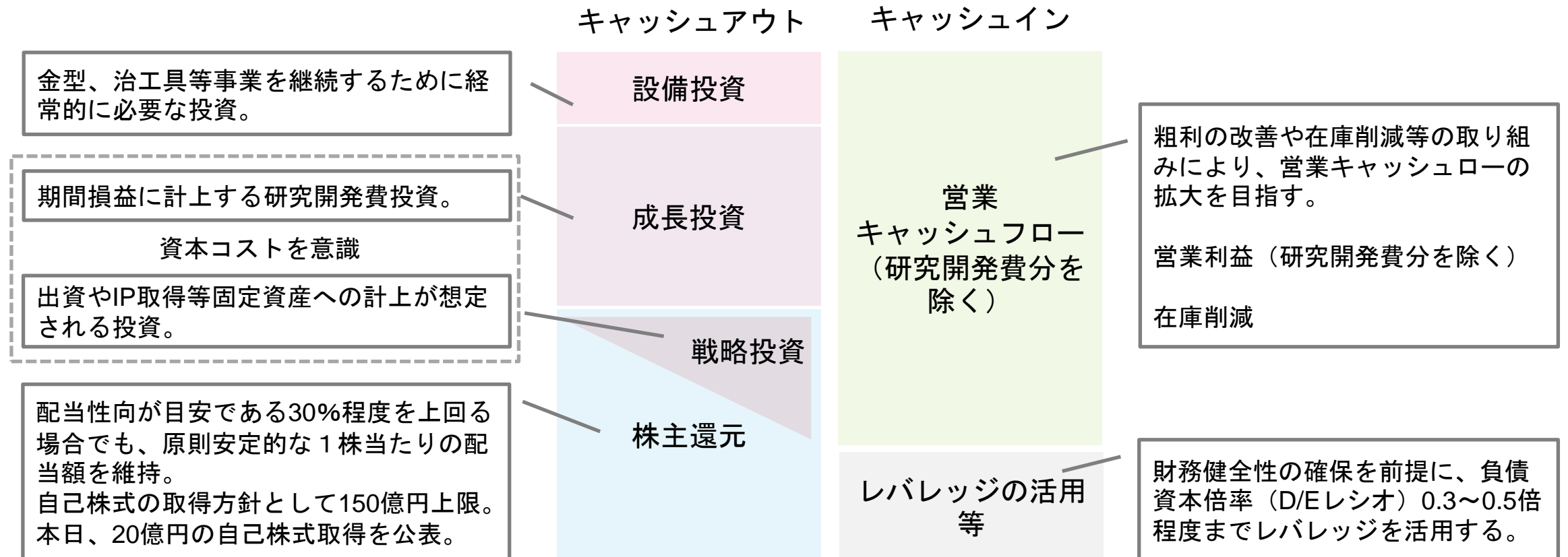
Edtechに積極的なパートナーと共にデジタルインクの有用性を実証し、**公教育**へも展開

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

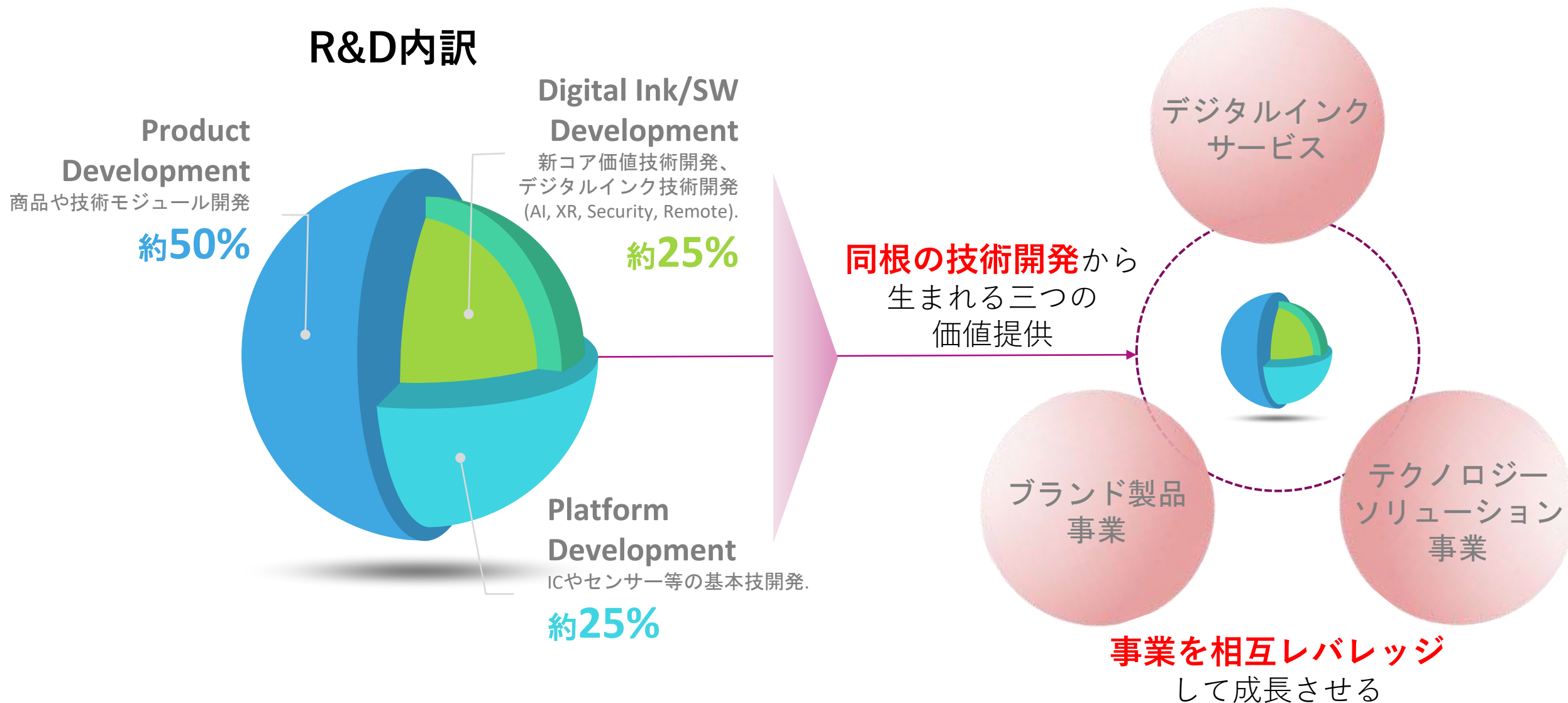
- 2021年5月12日付決議
 - 2021年5月13日から2025年3月31日までの期間で、総額100億円を上限とする自己株式の取得を実施する方針を策定
 - **2023年3月31日までに、総額50億円の自己株式を取得を実施**
- 2023年1月31日付決議
 - 2025年3月31日までの期間に、総額100億円を上限とする自己株式の追加的な取得を実施する方針を策定
- 具体的な自己株式の取得の実施は、会社法第459条第1項及び当社定款の規定により読み替えて適用される同法第156条第1項の規定に基づき、別途当社の取締役会において決議（適時開示）する見込み

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%）

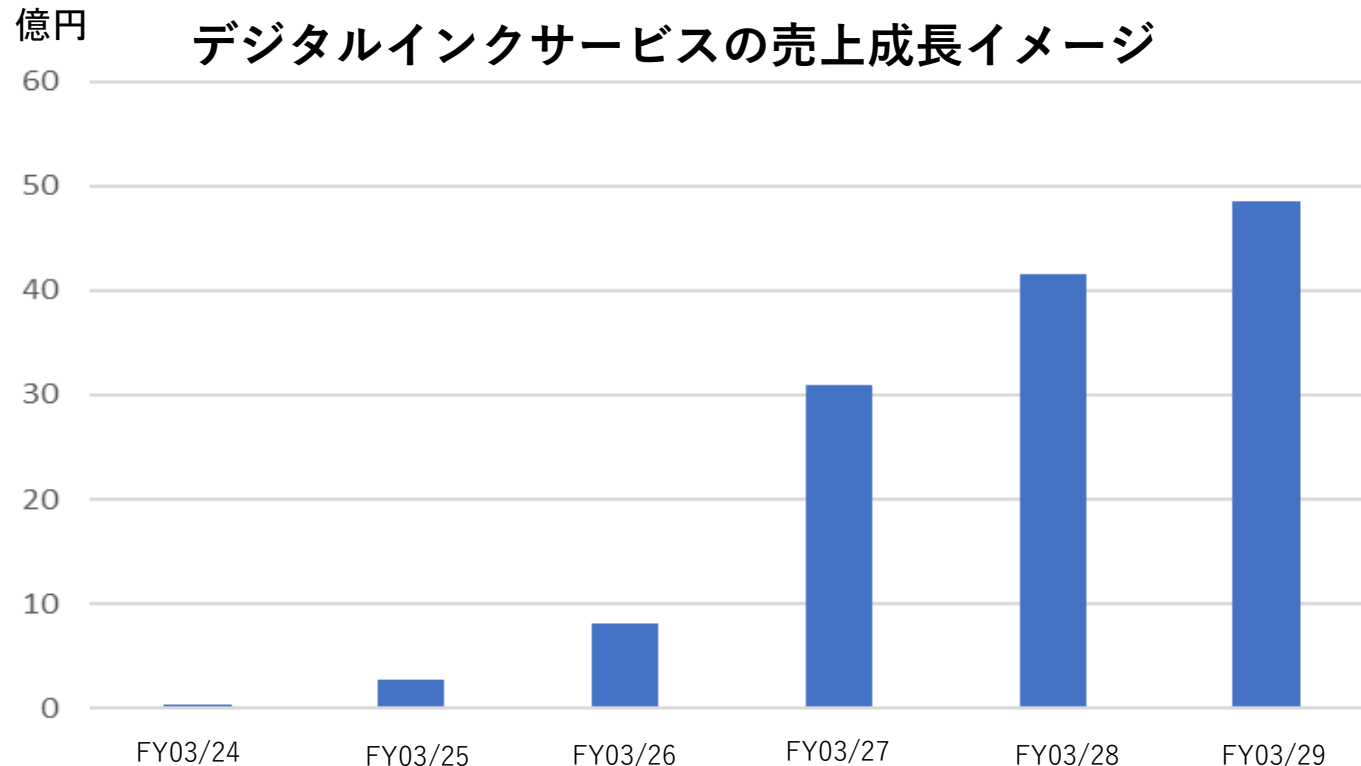
取得期間2023年5月12日～2023年9月29日

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

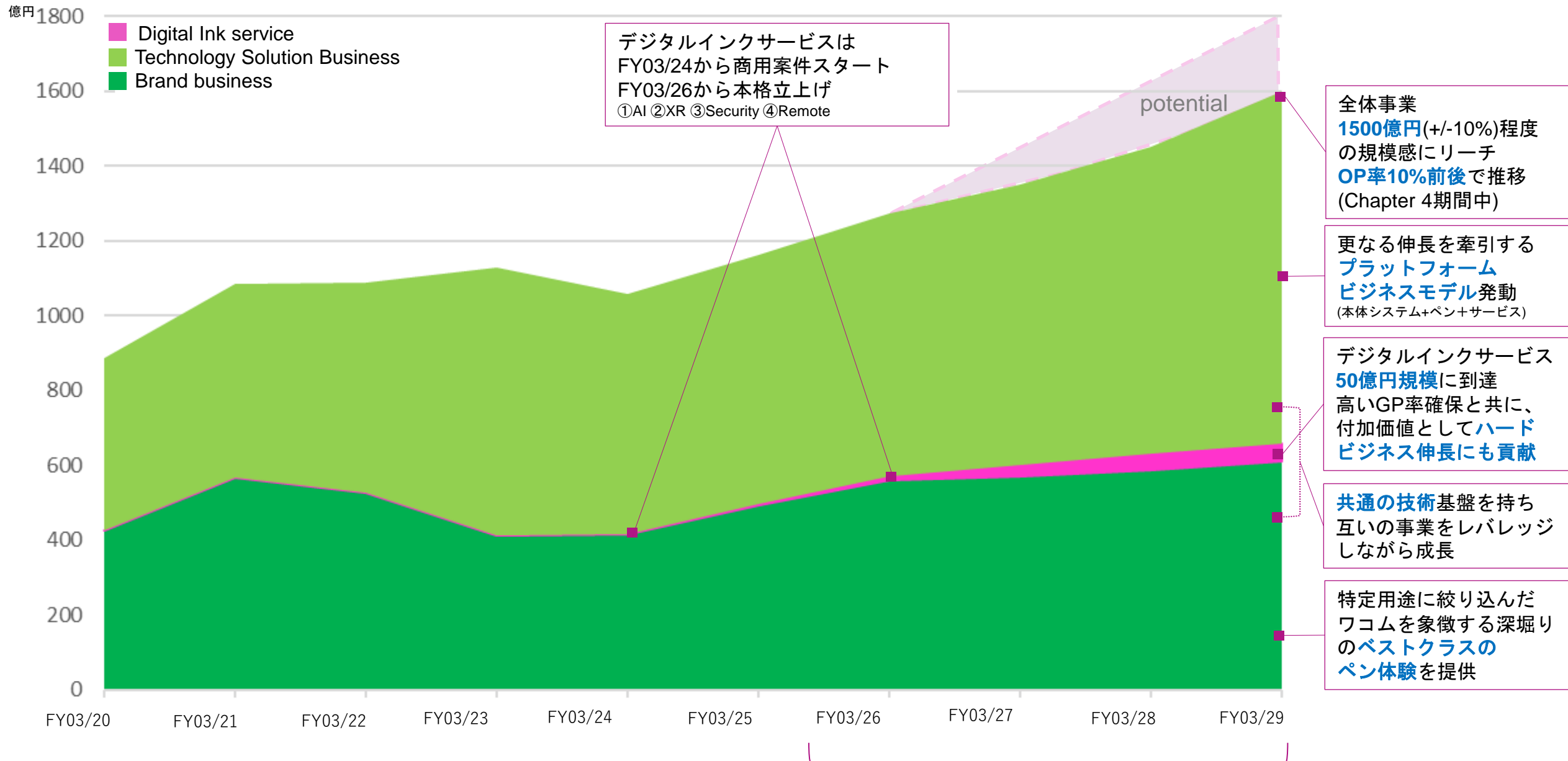
- 2025年3月期のROE 10-15%程度を想定（修正前：20%程度）

- 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

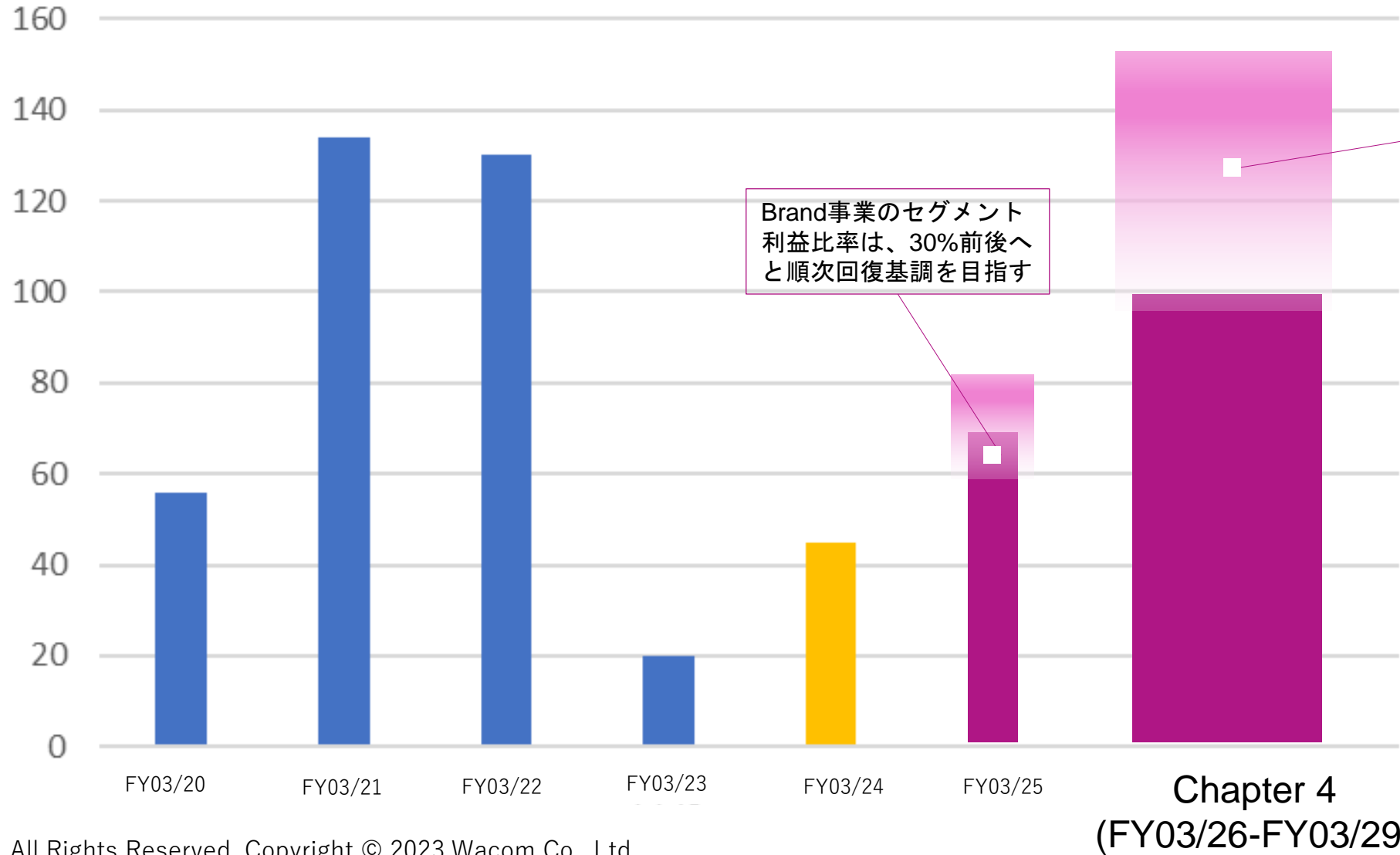
Wacom Chapter 4の方向性

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

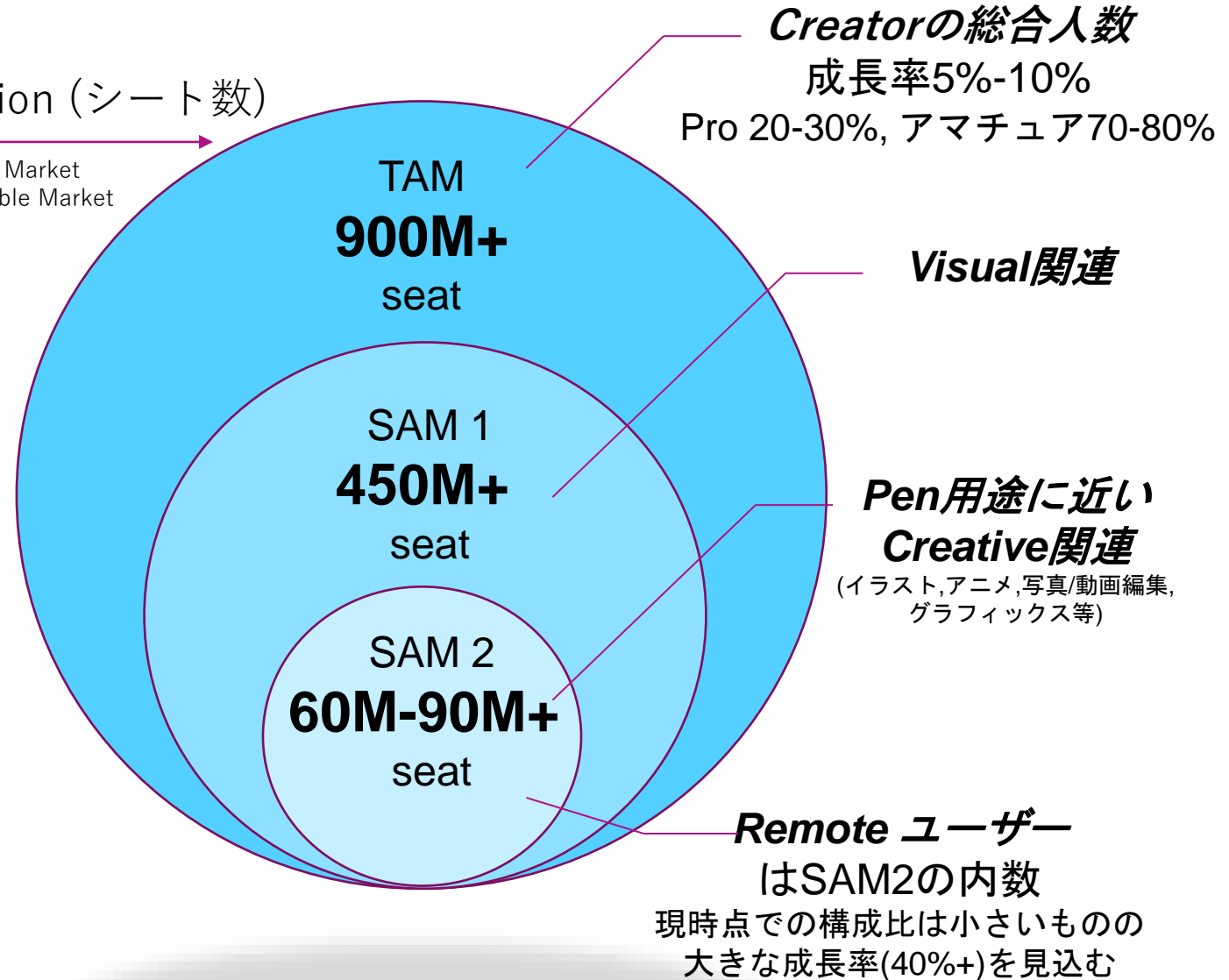
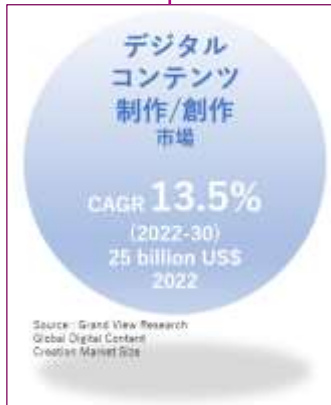
市場アセスメント : Creative Workflow

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)

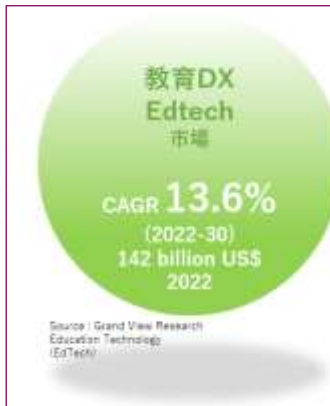


市場アセスメント : Creative Education

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



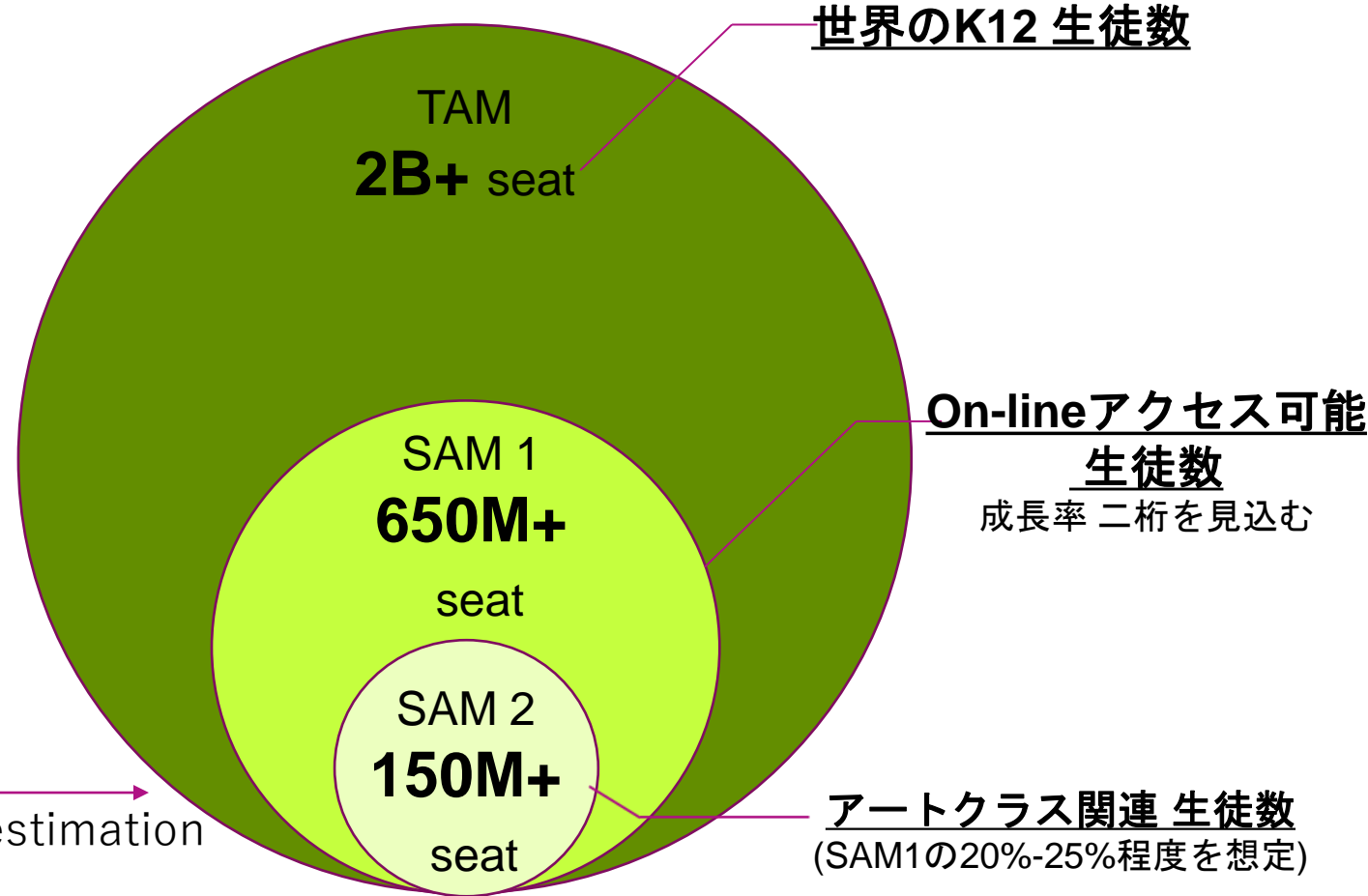
Source : Grand View Research
 Education Technology
 (EdTech)



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

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。

