

第2四半期連結決算説明
2024年3月期（第41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 (2023年4月-9月期) 連結決算概況
 - 4 第2四半期 (2023年4月-9月期) 連結損益計算書
 - 5-7 第2四半期 (2023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 (参考) 連結営業利益の主な変動要因
 - 9-10 第2四半期 (2023年4月-9月期) 連結B/S、連結C/F計算書
 - 11-19 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
 - 20-39 中期経営方針 Wacom Chapter 3 アップデートプランの改編について
- (補足資料)
- 40-45 第2四半期 (2023年4月-9月期) 連結財務サマリー、事業ハイライト他
 - 46-52 (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
 - 53-56 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
 - 57-58 本資料のお取り扱い上の注意点等

第2四半期（2023年4月-9月期）連結決算概況

- 連結売上高 **556億円**（前年同期比 3%増）
- 連結営業利益 **25億円**（前年同期比 8%増）
- 連結当期純利益 **38億円**（前年同期比 18%増）

キーポイント

- 連結売上高は、ブランド製品事業の減収、テクノロジーソリューション事業の増収により増加
- 連結営業利益は、ブランド製品事業においてセグメント損失を計上した一方で、テクノロジーソリューション事業の増益により増加
- 当期純利益は、営業外収益における為替差益（25億円）の計上等から増加

第2四半期（2023年4月-9月期）連結損益計算書

- 営業利益は、販管費の削減及び為替の円安影響（+4億円）等により増益。経常利益及び当期純利益も増益

	40期	41期	対前年同期比較	
	22年4-9月期	23年4-9月期	増減額	増減率
売上高	54,138	55,591	1,453	2.7%
売上総利益（粗利）	16,887	17,011	124	0.7%
売上総利益率	31.2%	30.6%		
販管費	14,604	14,554	-50	-0.3%
販管费率	27.0%	26.2%		
営業利益	2,284	2,457	173	7.6%
営業利益率	4.2%	4.4%		
経常利益	4,203	4,990	787	18.7%
当期純利益	3,231	3,804	573	17.7%

（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/四半期純利益」に相当

第2四半期（2023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 **171億円**（前年同期比 16%減）
- セグメント損失 **20億円**（前年同期 損失19億円）
 - 売上高は、ディスプレイ製品がプロ向け既存モデルの需要減少等から減収、ペンタブレット製品もプロ向けモデルでの経年の影響に加え低価格帯モデルの需要減少等から減収。尚、売上高の変動要因には為替の円安影響（+9億円）を含む
 - セグメント損失を計上するも、販管費の削減と粗利率の改善により前年同期の損失水準にとどまる。尚、セグメント損益の変動要因には為替の円安影響は僅少*

*売上高の為替円安影響と米ドル建て仕入価格及び販管費の為替円安影響とが相殺した結果、セグメント損失への為替の円安影響は1千万円未満

第2四半期（2023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 **385億円**（前年同期比 14%増）

● セグメント利益 **69億円**（前年同期比 6%増）

- 売上高は、AESテクノロジーが市場環境の変化の影響を受け僅かに減収、EMRテクノロジーがOEM提供先の需要増加から増収。尚、売上高の変動要因には為替の円安影響（+21億円）を含む
- セグメント利益は、増収により増益。尚、セグメント損益の変動要因には為替の円安影響（+5億円）を含む

第2四半期（2023年4月-9月期）事業セグメント別損益

（単位：百万円）

	40期	41期	対前年同期比較	
	22年4-9月期	23年4-9月期	増減額	増減率
売上高 計	54,138	55,591	1,453	2.7%
ブランド製品事業	20,425	17,078	-3,347	-16.4%
テクノロジーソリューション事業	33,713	38,513	4,800	14.2%
営業利益 計	2,284	2,457	173	7.6%
ブランド製品事業	-1,852	-2,017	-165	—
テクノロジーソリューション事業	6,552	6,915	363	5.5%
調整額(コーポレート他)	-2,417	-2,442	-25	—
営業利益率	4.2%	4.4%		0.2pts

(参考) 連結営業利益の主な変動要因

粗利の主な増減要因

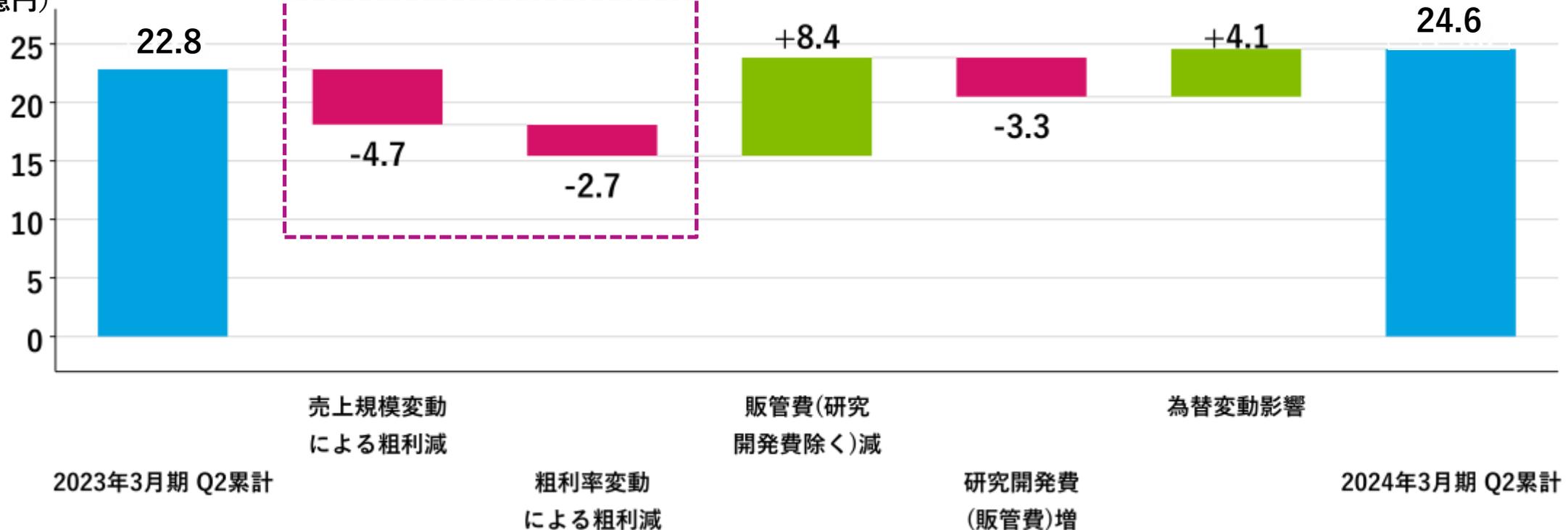
減少要因

- ① (売上規模縮小) ブランド製品事業の売上減少
- ② (粗利率低下) 買付契約評価引当金の計上
- ③ (粗利率低下) 事業セグメントミックスの変動

増加要因

- ④ (売上規模拡大) テクノロジーソリューション事業の売上拡大
- ⑤ (粗利率改善) 原価変動等による粗利改善
- ⑥ (粗利率改善) 価格政策等による粗利改善

(単位：億円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年 3月末	2023年 9月末	増減額
流動資産	60,173	69,841	9,668
固定資産	15,106	15,579	473
資産合計	75,279	85,420	10,141
流動負債	30,041	34,261	4,220
固定負債	4,748	9,946	5,198
負債合計	34,789	44,207	9,418
純資産合計	40,490	41,213	723
負債純資産合計	75,279	85,420	10,141
自己資本比率	53.8%	48.2%	-5.6pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 現金及び預金の増加 77
- ・ 売上債権の増加 30
- ・ 棚卸資産の減少 -12

負債

- ・ 長期借入金の増加 50
- ・ 仕入債務の増加 35

純資産

- ・ 為替換算調整勘定の増加 9
- ・ 利益剰余金の増加 7
- ・ 自己株式の取得 -10

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	40期	41期	対前年同期 比較
	22年4-9月期	23年4-9月期	増減額
営業活動	-7,811	5,952	13,763
投資活動	-2,170	-1,067	1,103
財務活動	-281	488	769
現金に係る換算 差額	1,941	2,318	377
現金増減額	-8,321	7,692	16,013
現金期首残高	21,789	19,980	-1,809
現金期末残高	13,468	27,672	14,204

2023年4-9月期の主な活動内容

営業活動 (単位：億円)

- ・ 税金等調整前当期純利益 51
- ・ 仕入債務の増加 25
- ・ 棚卸資産の減少 25
- ・ 売上債権の増加 -27

投資活動

- ・ 固定資産の取得 -11

財務活動

- ・ 長期借入金による収入 50
- ・ 配当金の支払 -31

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 **1,090億円**（前年同期比 3%減） **更新**
- 連結営業利益 **45億円**（前年同期比 124%増）
- 連結当期純利益 **40億円**（前年同期比 120%増） **更新**

- 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（2023年10月以降 1USドル=138円、1ユーロ=151円）、および為替感応度予想はスライド#54を参照

*事業セグメント別業績予想はスライド#13、#14、#16、#56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/四半期純利益」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 **370億円**（前年同期比 10%減） [更新](#)
- セグメント損失 **13億円**（前年同期 損失40億円） [更新](#)

- 通期の売上高は、前回予想から下方修正。主力のクリエイティブソリューションにおいて商品ポートフォリオのアップデートするも、既存モデルの需要減少を見込むことから、減収を想定
- 通期のセグメント利益は、上記等を踏まえて前回予想から損失へと下方修正。将来に向けた積極的な研究開発投資を勘案する一方で、今期には棚卸資産評価損等の計上を見込まない*ことに加え、粗利改善施策の効果等を織り込むことにより、セグメント損失は縮小を予想

*評価性及び負債性引当金等については継続精査

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 **720億円**（前年同期比 1%増） 更新
 - セグメント利益 **110億円**（前年同期比 2%増） 更新
- 通期の売上高は、前回予想から上方修正。OEM提供先の需要増加により、増収を想定
- 通期のセグメント利益は、上記等を踏まえて前回予想から上方修正。増益を想定

2024年3月期（41期）連結損益予想 対前回予想比較

（単位：百万円）

	41期（前回予想）		41期（修正予想）		対前回予想比較	
	2024年3月期		2024年3月期		増減額	増減率
売上高	102,500		109,000		6,500	6.3%
営業利益	4,500	4.4%	4,500	4.1%	—	—
経常利益	4,500	4.4%	5,200	4.8%	700	15.6%
当期純利益	3,300	3.2%	3,950	3.6%	650	19.7%
ROE	8.1%		9.7%			1.6pts

（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2023年7月31日付で公表

2024年3月期（41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）

	41期（前回予想）	41期（修正予想）	対前回予想比較	
	2024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	38,000	37,000	-1,000	-2.6%
テクノロジーソリューション事業	64,500	72,000	7,500	11.6%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	200	-1,300	-1,500	—
テクノロジーソリューション事業	9,500	11,000	1,500	15.8%
調整額（コーポレート他）	-5,200	-5,200	—	—

（注） 前回予想は2023年7月31日付で公表

2024年3月期（41期）研究開発費、投資計画予想

研究開発費

80億円（前年同期比 20%増） **更新前 77億円**

- 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

27億円（前年同期比 71%増） **更新前 25億円**

- 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

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 78.7%（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目安である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努める

2024年3月期（41期）株主還元策

自己株式の取得（方針）

- 「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10月31日付決議*
 - 取得総額（株数）: 予定 65億円上限（1,300万株上限 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する8.41%）
 - 取得期間: 2023年11月1日～2024年3月29日

(参考) 2023年5月11日付決議に基づく取得*

- 取得総額（株数）: 10億円（164万株）実施
- 2023年9月30日時点で「Wacom Chapter 3」対象期間に総額60億円の自己株式取得を実施*

中期経営方針 Wacom Chapter 3 アップデートプランの改編について

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

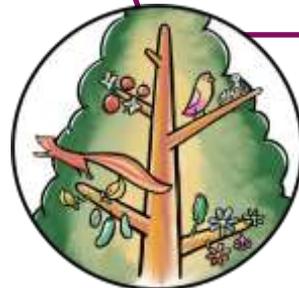


Community Engagement

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



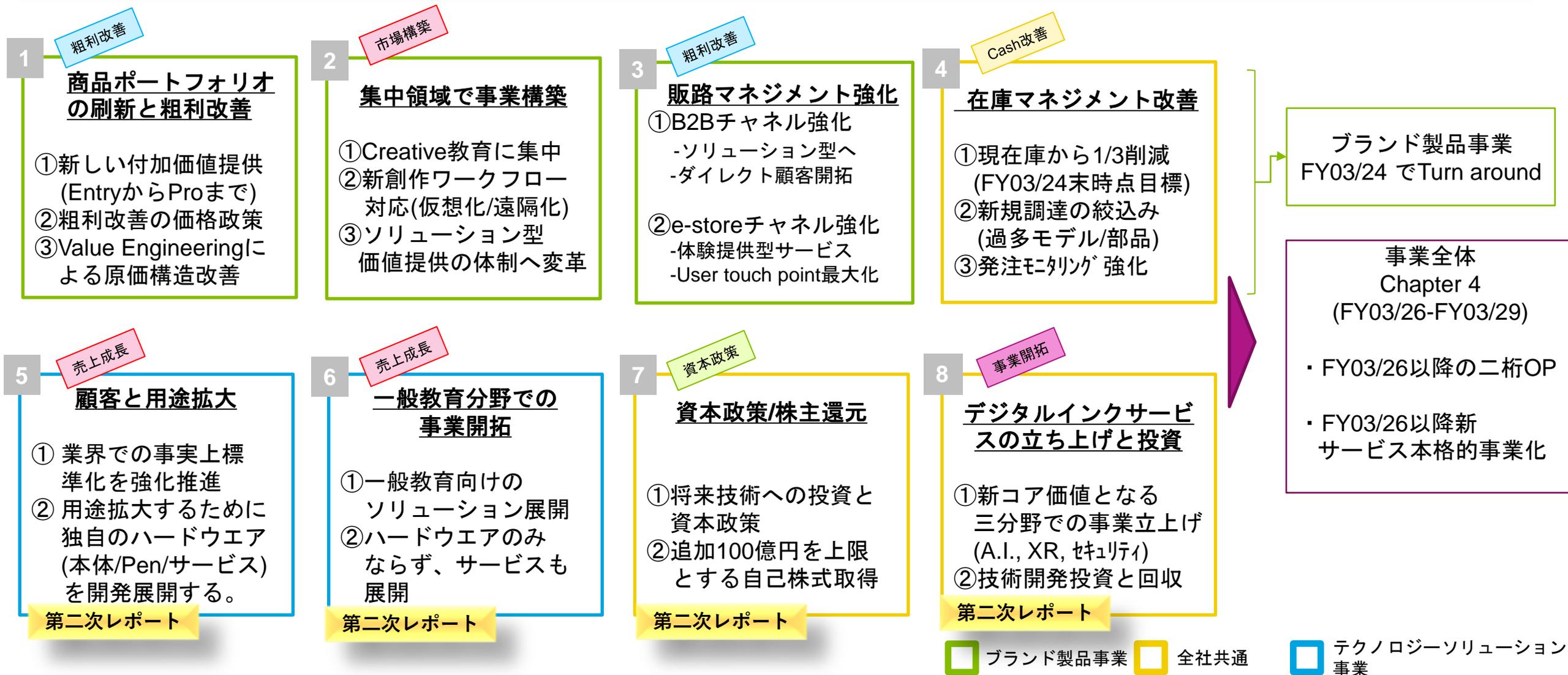
New core technology, New core value proposition

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。



Chapter 3 アップデートプランの改編について

「Chapter 3アップデートプラン(23年5月発表)」において、ブランド製品事業部分については改編が必要と判断し、**目標を再設定**すると同時に、ブランド製品事業関連の取組①/②/③を更に深化させる**改編アクションを立案/推進**します
*ブランド製品事業とテクノロジーソリューション事業が共通技術基盤を介しながら互いをレバレッジしつつ成長する方針と、その他の取組④～⑧については変更ありません

1. 改編の背景

- 「**需要先食い**」解消の**タイミングシフト**
 - コロナ期(21年3月期/22年3月期)に発生した「需要先食い」の解消が見込みより遅れている
- **買い控え傾向の継続**
 - 特定地域(中国等)では、全体市況として消費者による買い控えやペンタブレット/ディスプレイ製品カテゴリへの購買優先度低下傾向が依然として継続
- **他カテゴリへの需要シフト傾向** (ペンタブレット製品のエントリーゾーンにおいて)
 - ペンタブレット製品のエントリーゾーンにおいては、ペンタブレット製品以外の選択肢が多様化しており、他カテゴリへ需要が若干シフトする傾向が発生
 - *ペンタブレット/ディスプレイ製品カテゴリ内でのワコムポジションには大きな変化は見られない

2. 目標と改編アクションの再設定

- 目標の再設定：上記の環境変化を見極めながら、ブランド製品事業の**収益性改善のシナリオ再設定** (具体的には24年5月に報告)
- 取組①/②/③で設定した取組を深化させるための**追加構造改革(商品ラインナップ構成/販路/組織の最適化)**を実施
- **運営体制の改善と強化**により、構造改革を加速させ、Chapter 4への移行を確実なものとする

3. 具体的な改編プランとスケジュール

- 24年1月目途 : 運営体制及び追加構造改革プランの内容/進捗報告
- 24年5月目途 : 改編の効果を反映した25年3月期の具体的な経営計画及びChapter 4の見通しアップデート

Chapter 3 アップデート 取組の進捗(ブランド製品事業)

1

粗利改善

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 (EntryからProまで)
- ②粗利改善の価格政策
- ③Value Engineeringによる原価構造改善



① 新しい付加価値提供する商品ポートフォリオ順次導入中

-上期には、**3モデルの新製品**導入済み

② 価格政策による粗利改善：粗利率は前年同期比で**1ポイントアップ**

③ Value Engineeringは現在進行中

2

市場構築

集中領域で事業構築

- ①Creative教育に集中
- ②新創作ワークフロー対応(仮想化/遠隔化)
- ③ソリューション型価値提供の体制へ変革



① Creative教育の案件に取組中 (後述の事例参照)

② ソリューションβ版を市場導入し、商用化取組中

③ ソリューション型価値提供の体制を地域毎に検討中

3

粗利改善

販路マネジメント強化

- ①B2Bチャネル強化
-ソリューション型へ
-ダイレクト顧客開拓
- ②e-storeチャネル強化
-体験提供型サービス
-User touch point最大化



① ダイレクト顧客開拓に集中取組中 (後述の事例A参照)

-上期のB2B比率は目標30%程度に向かって**進行中**(前年通期25%程度)

② 体験型提供サービスの導入開始「Wacom Adventure」(後述)

-e-store専用バージョンやサービスによるe-storeへの動線確保

-上期のe-store比率 **12%程度** (前年通期10%程度)

Chapter 3 アップデート 取組の進捗(テクノロジーソリューション事業)

5

売上成長

顧客と用途拡大

- ① 業界での事実上標準化を強化推進
- ② 用途拡大するために独自のハードウェア(本体/Pen/サービス)を開発展開する。



- ① 事実上標準化の施策実行中
フォルダブル(折り畳みディスプレイ)対応、ユニバーサルペン導入
- ② 独自のハードウェア開発展開の企画検討進行中

6

売上成長

一般教育分野での事業開拓

- ① 一般教育向けのソリューション展開
- ② ハードウェアのみならず、サービスも展開



- ① 一般教育向けの次世代ソリューション開発中
- ② 商用導入した教育向けサービスのアップデート版についても企画・開発進行中

Chapter 3 アップデート 取組の進捗(全社)

4

Cash改善

在庫マネジメント改善

- ① 現在庫から1/3削減
(FY03/24末時点目標)
- ② 新規調達の絞込み
(過多モデル/部品)
- ③ 発注モニタリング強化



- ① 23年9月末時点在庫：**206億円**
- ② 既存商品についてはほぼ発注無し

7

資本政策

資本政策/株主還元

- ① 将来技術への投資と
資本政策
- ② 追加100億円を上限
とする自己株式取得
(Chapter 3期間の
総額上限200億円)



- ① 将来技術への投資進行中 (**R&D費用見込み 80億円**)
- ② Chapter 3期間における総額上限200億円取得方針に対して：
-累計60億円の自己株式取得実施済
-24年3月末までに上限65億円の自己株式取得決議実施

8

事業開拓

デジタルインクサービスの立ち上げと投資

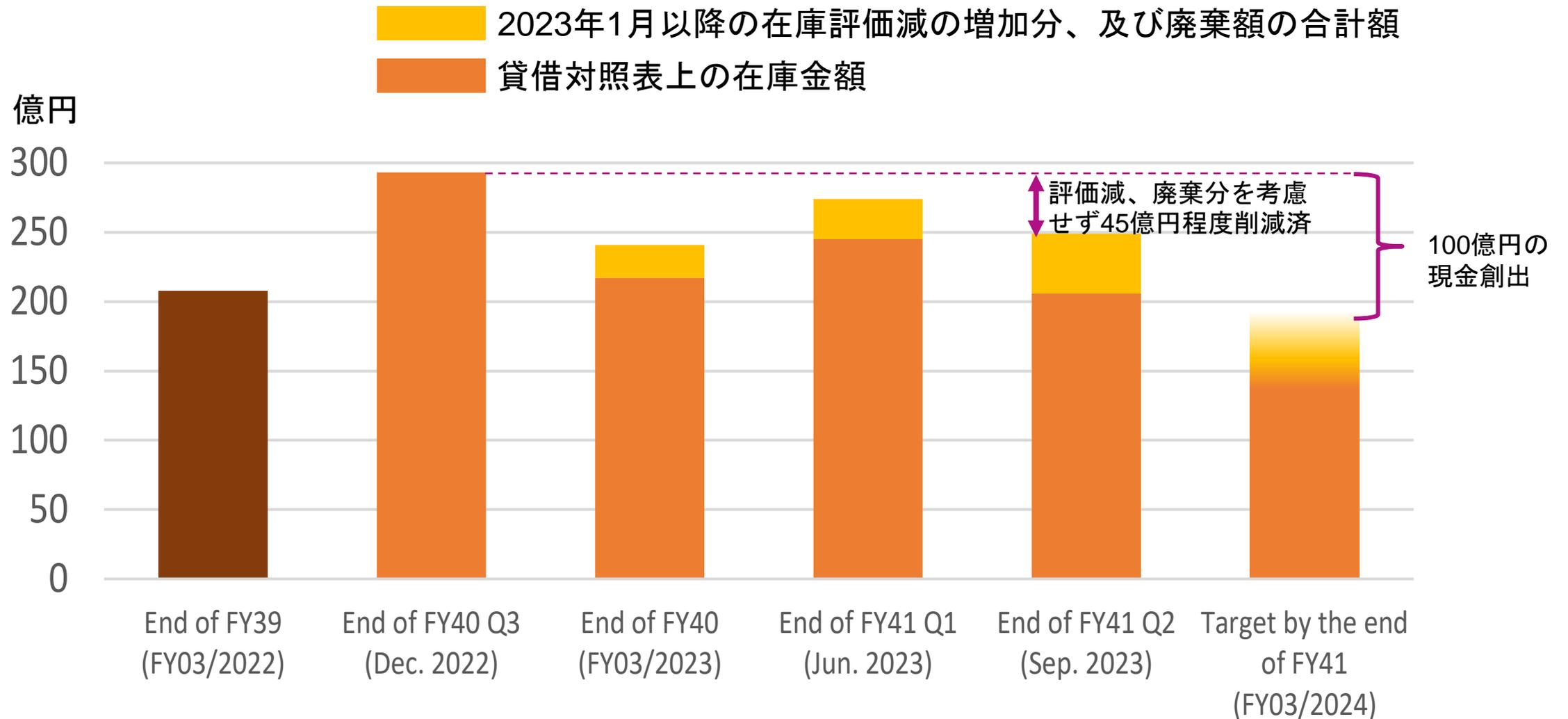
- ① 新コア価値となる
三分野での事業立ち上げ
(A.I., XR, セキュリティ)
- ② 技術開発投資と回収



- ① 三分野での事業立ち上げ準備進行中 (26年3月期本格立上)
 - A.I. : 教育分野で商用化開始
 - XR : 11月に最終PoC品発表
 - セキュリティ : Wacom Yuifyβ版市場導入中
 - Remote : リモートソリューションβ版市場導入中

4

在庫マネジメント改善

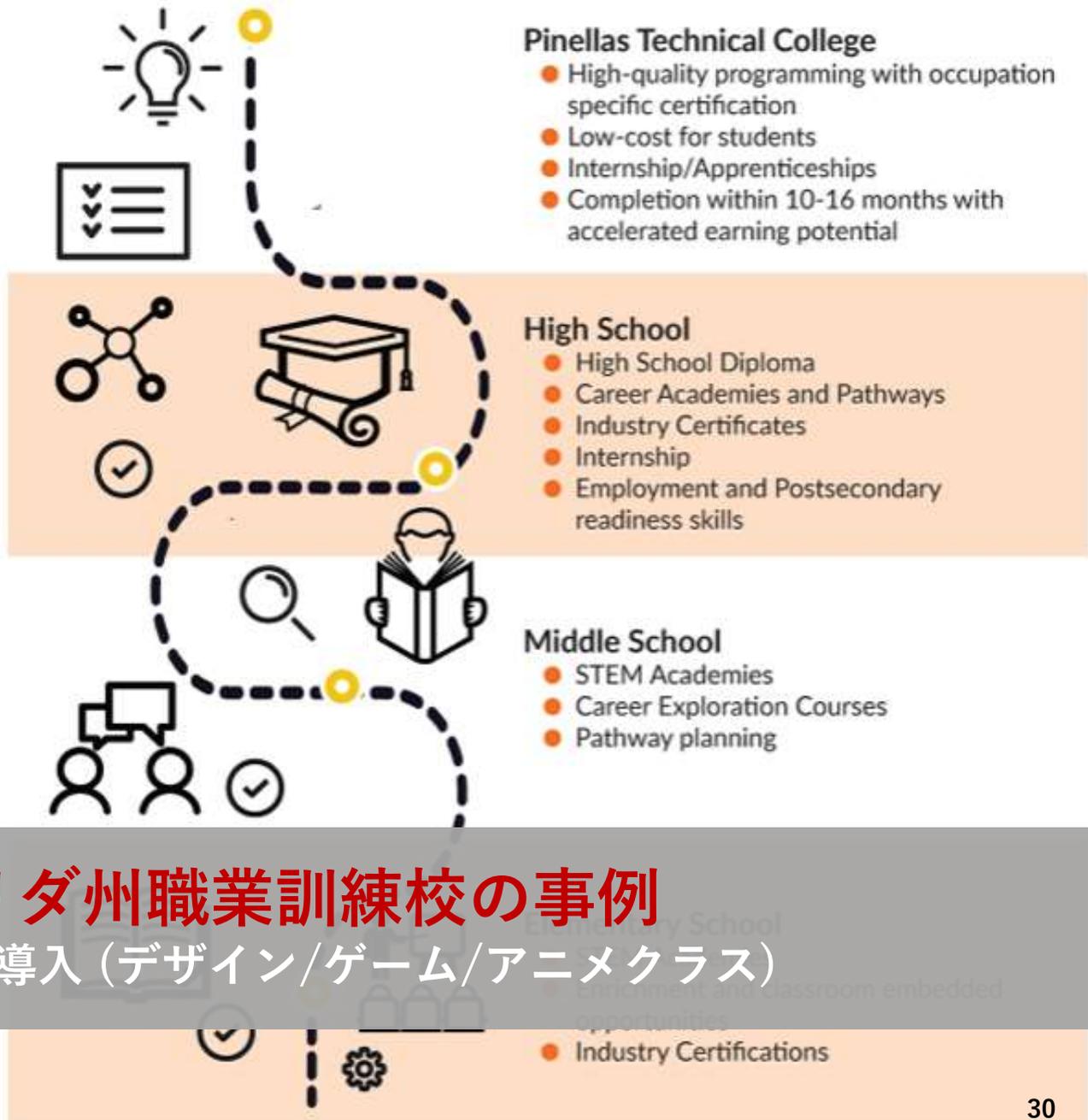


2024年3月期 上半期
Chapter 3アップデートの各種取組(①～⑧)
の進捗を示す事例集



新製品導入 新しい「Wacom Oneシリーズ」

初めての創作にも寄り添う多彩なチュートリアルやサービスが付いた新しいエンター群



Creative教育：フロリダ州職業訓練校の事例

フロリダ州Pinellas校へIntuos Pro導入（デザイン/ゲーム/アニメクラス）

KENAZ

募集日程

05.08 月曜日

~06.09 金曜日

WEBTOON ACADEMY

KENAZ Webtoon Academy in JAPAN

Webtoon作家の夢を持つあなたとKENAZアカデミーが支援します。
ウェブトゥーンの基礎から、知りたい、作りたいクリエイティブなあなた!



講義内容

Community事例：Webtoonの作家育成活動

KENAZ社と連携し、日本でのWebtoon作家育成のための教育プログラム展開中





A Pennsylvania
Online Public
School That's
MADE FOR YOU



B2B事例：ペンシルベニア州オンライン学校の事例
Cyber Reach AcademyへWacom One納入（STEM教材のツールとして）



B2B事例：病院でのworkflowサポート

Severance Hospital(韓国)/自治医科大学附属病院(日本)でのDisplayタブレット導入
電子カルテでのドローイング、同意書書類/サインの電子化



B2B 事例：オンライン銀行サービス

ドイツ Savings Bankグループによるオンライン顧客サービスを
液晶タブレットでサポート





Creative教育事例：専門学校の教育カリキュラムサポート
 HAL（日本）にてCintiq Pro 27導入、自動車デザイン、アニメ、イラストを支える

やってみたくい を実現しよう!

ワコムのアドベンチャープログラムと新しいWacom Oneを最大限に活用しよう!このページでは、How toなどのトレーニングや、特別なお知らせ、クリエイティブのヒントをご紹介します。

新しいヒントをたくさんお届け!



【クーポン配布】グッズづくりの第一歩に★貼って剥がせるステッカーをお得に作る

Wacom Oneの背面にも!
ステッカーデザイン配布



印刷してWacom Oneのデコレーションに使おう! ステッカーデザイン

Wacom Adventure サービス導入開始

継続的な使用体験を提供する (チュートリアル、カスタマイズ、アクセサリ等)
地域毎に独自の体験サービスを提供し、コミュニティを拡げていく



【Wacom One購入者限定】酒井まゆさん特別インタビュー!



【Wacom One購入者限定】マンガ家・酒井まゆさんによるイラストメイキング 髪の毛の描き方編



【Wacom One購入者限定】マンガ家・酒井まゆさんによるイラストメイキング 瞳の描き方編

自分だけのWacom Oneを楽しもう!

Wacom Oneシリーズは使い方も自分らしくカスタマイズ! ペンの色をお気に入りしたり、文房具メーカーのデジタルペンを使ってみたり、ケースをデコレーションしてみたり、使い方は自分次第。お気に入りのアイテムでもっと自分だけのWacom Oneを作りあげよう!



ワコムストアでカスタマイズする



継続的にGalaxy S pen体験を支える

Galaxyの新しい製品 (Foldable/Tablet) に深化したS pen体験を提供



Lenovo両面スクリーンモデルのペン/タッチ体験

多様な商品間で使えるフレキシブルな共通ペン体験



Connected Ink 2023

Wacom VR Pen

現場でデモ体験
できます!現場でデモ体験
できます!

A.I.×デジタルインク

新しい教育サービス発表!

リモートソリューション

アニメスタジオから
生の声を届けます!

高校生クリエイター

次世代のクリエイターと
共に新しい表現に挑戦!

新しい身体表現アート

ハリウッドアニメーターと
ダンサーコラボによる
新しい身体表現アート!

Connected Ink 2023テーマ 「森にかえる」

Communityパートナー達と取り組むプロジェクト群、アート作品群が提示される



2024年3月期（41期）第2四半期連結決算 補足資料

第2四半期（2023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	55,591百万円	+2.7%
営業利益	2,457百万円	+7.6%
経常利益	4,990百万円	+18.7%
当期純利益	3,804百万円	+17.7%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	24.37円	+4.02円
1株当たり純資産	266.48円	-10.38円
ROIC	4.4%	+0.6pts
ROE	9.3%	+1.9pts

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	141.31円	+5.9% (円安)
1 ユーロ	153.51円	+10.6% (円安)
1 中国元	19.80円	-0.1% (円高)

(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2024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、名称を一部変更

2023年3月期

ブランド製品事業	
クリエイティブソリューション	
ディスプレイ製品	
ペンタブレット製品	
モバイル製品他	
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	
AESテクノロジーソリューション	
EMRテクノロジーソリューション他	

2024年3月期

ブランド製品事業	
クリエイティブソリューション	
ディスプレイ製品	(1)
ペンタブレット製品	(1)
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	
AESテクノロジーソリューション	
EMRテクノロジーソリューション	(2)

- (1) 「モバイル製品他」は「モバイル」相当を「ディスプレイ製品」に、「他」相当を「ペンタブレット製品」に統合
(2) 「EMRテクノロジーソリューション他」の「他」は表示を省略

事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業 171億円 前年同期比 -16%

・クリエイティブソリューション 149億円 前年同期比 -18%

(内数) ディスプレイ製品	93億円	同 -11%
ペンタブレット製品	56億円	同 -27%

- ▶ **ディスプレイ製品:** 低価格帯での新商品及び既存モデルが売上に貢献した一方で、プロ向け並びに中価格帯の既存モデルでの需要減少により売上が減少
- ▶ **ペンタブレット製品:** 中価格帯での新商品及び既存モデルが売上に貢献した一方で、プロ向けモデルでの経年等による需要減少、低価格帯の既存モデルでの需要減少により売上が減少



事業ハイライト -売上高-

ブランド製品事業

・ **ビジネスソリューション 22億円 前年同期比 -3%**

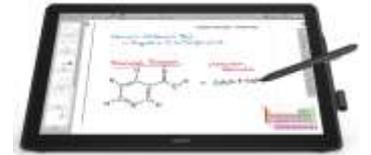
➤ 流動的な市況の変化や案件進捗の動向の影響等があるなか、売上が僅かに減少



STU-540



DTU-1141B



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 385億円 前年同期比 +14%

・ AESテクノロジーソリューション 126億円 前年同期比 -1%

- 市場環境の変化の影響を受けて、売上が僅かに減少

・ EMRテクノロジーソリューション 259億円 前年同期比 +24%

- OEM顧客の需要が増加したことから、売上が増加



(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+5億円) 及び積極的な研究開発投資等に対し、ブランド製品事業を中心とした経費削減により販管費は前年同期水準を維持

	40期	41期	対前年同期比較	
	22年4-9月期	23年4-9月期	増減額	増減率
人件費	5,620	5,575	-45	-0.8%
研究開発費	3,156	3,641	485	15.4%
広告宣伝・販促費	1,241	876	-365	-29.4%
運賃・荷造費	796	644	-152	-19.1%
外注費	762	718	-44	-5.8%
減価償却費	206	228	22	10.7%
その他	2,822	2,872	50	1.8%
販管費合計	14,604	14,554	-50	-0.3%
売上高販管費率	27.0%	26.2%		-0.8pts

(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）

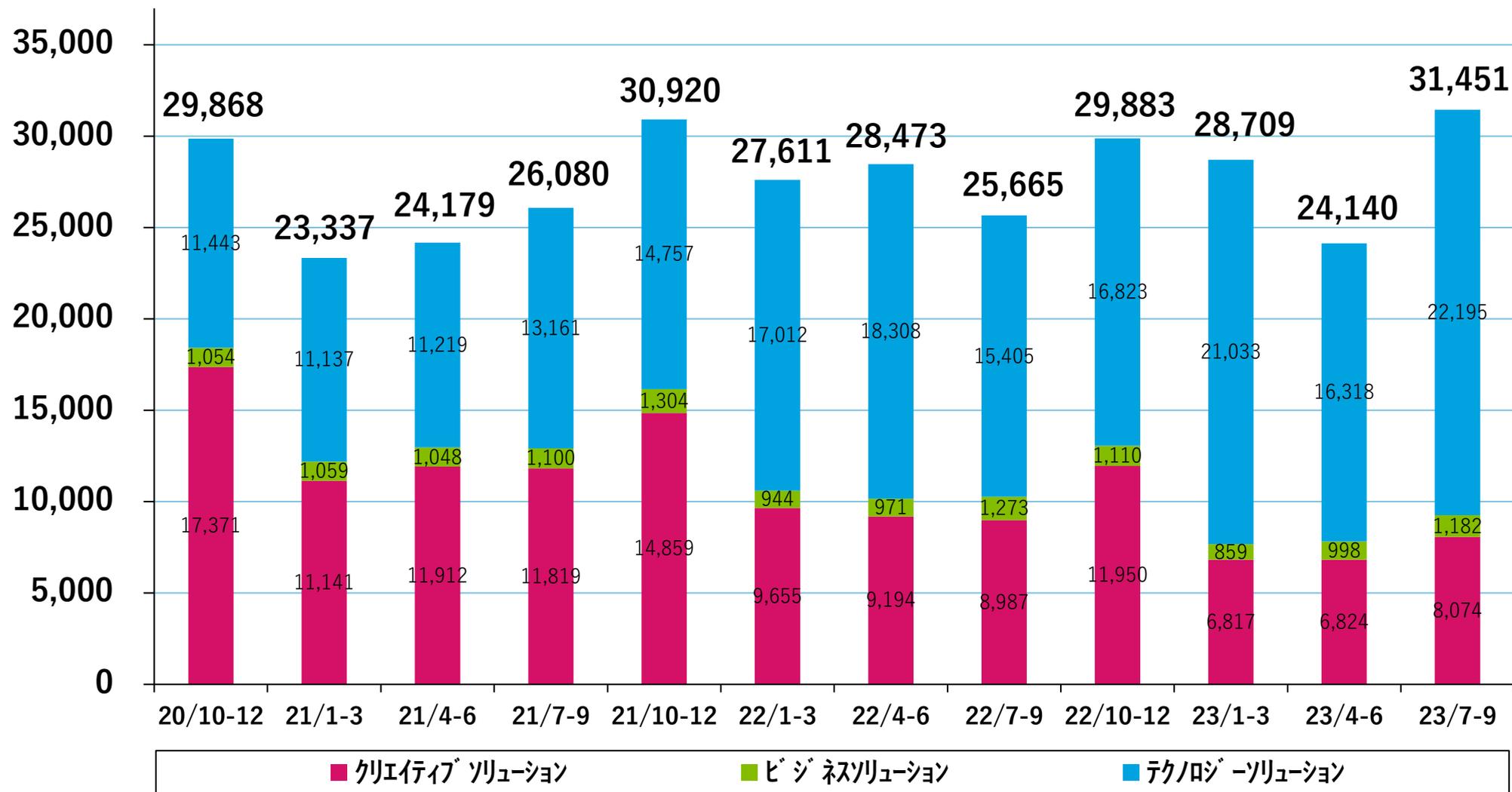
- (1) ブランド製品事業: 販管費削減を上回る売上減少による粗利減等 **-1.6億円**
- (2) テクノロジーソリューション事業: 売上増加による粗利増を上回る部材買付契約に係る評価損等を含む粗利率低下による粗利減等 **-1.4億円**
- (3) コーポレート部門: 販管費減 **+0.6億円**

- 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	7.85円 円安	+24.7億円	+1.7億円
1 ユーロ	14.72円 円安	+4.3億円	+2.0億円
アジア通貨計 (内数: 中国元)	(0.02円 円高)	+0.7億円 (-0.0億円)	+0.4億円 (-0.0億円)
計		+29.7億円	+4.1億円

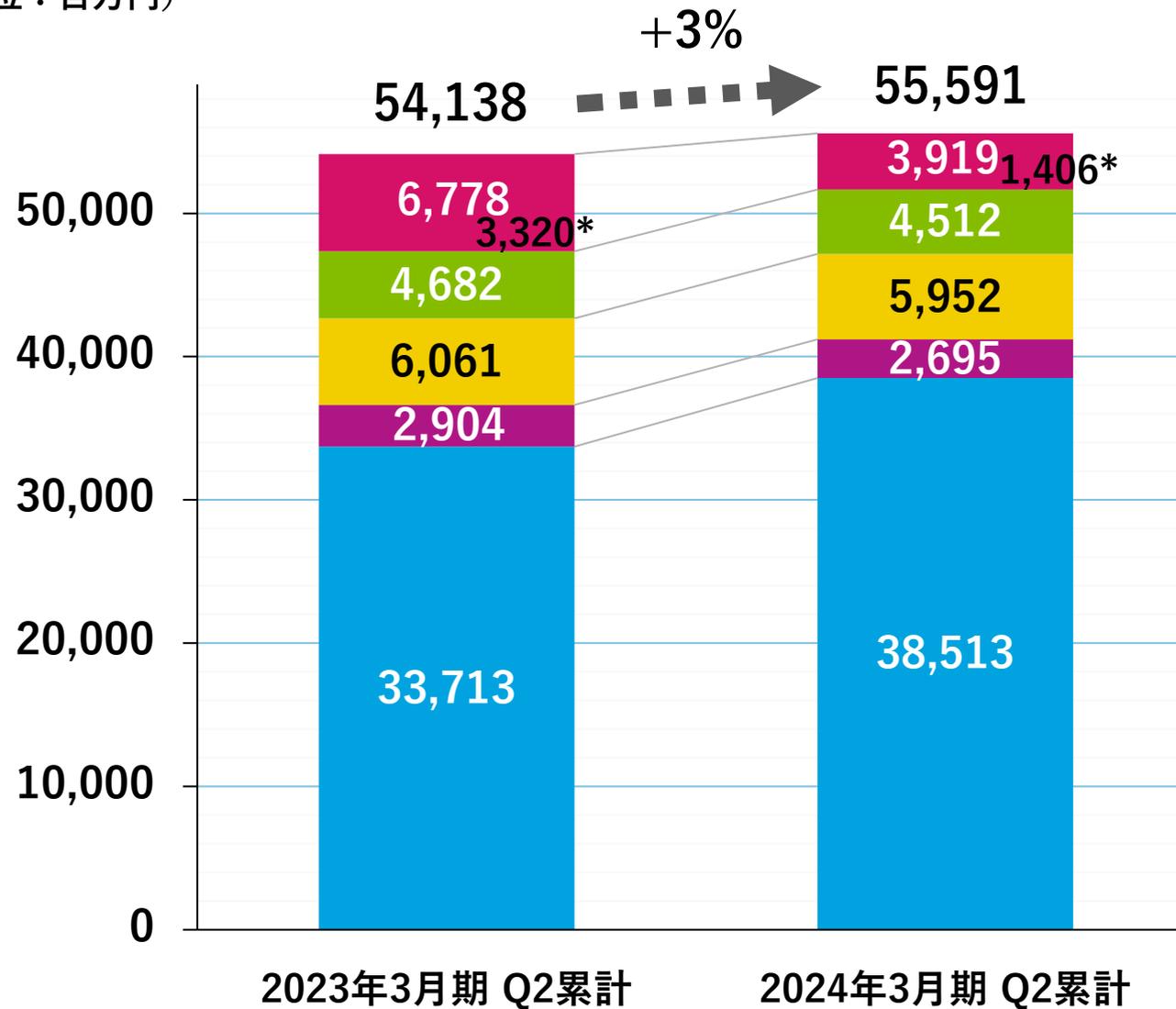
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

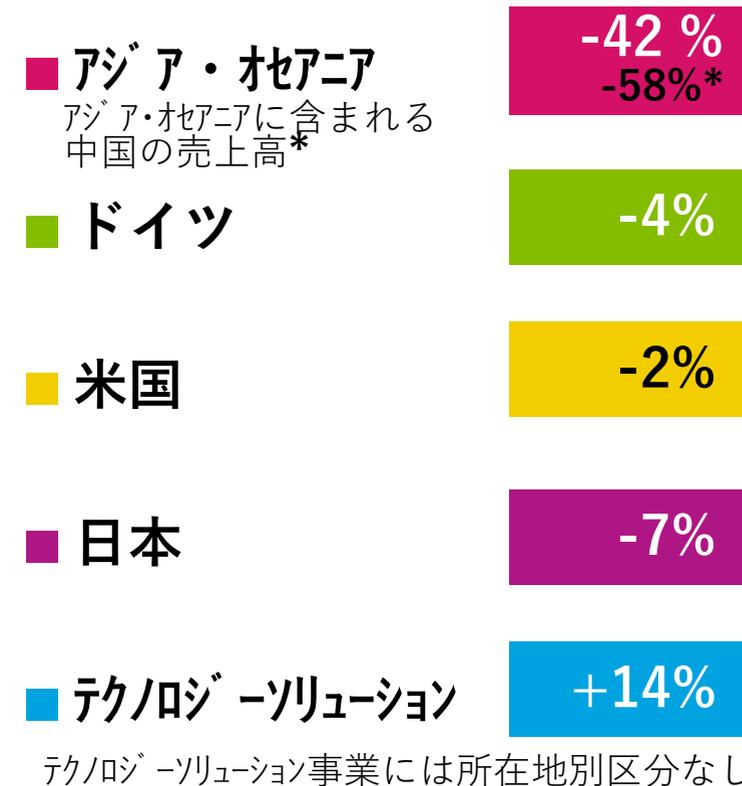


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(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	-7%	-7%
米国	米ドル	-7%	-7%
欧州	ユーロ	-13%	-12%
中国	中国元	-58%	-58%
韓国	韓国ウォン	-23%	-23%
豪州	豪ドル	-40%	-43%
シンガポール	米ドル	-28%	-33%
香港	米ドル	-41%	-61%
台湾	台湾ドル	-56%	-58%
インド	インドルピー	-23%	-29%

(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) 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)

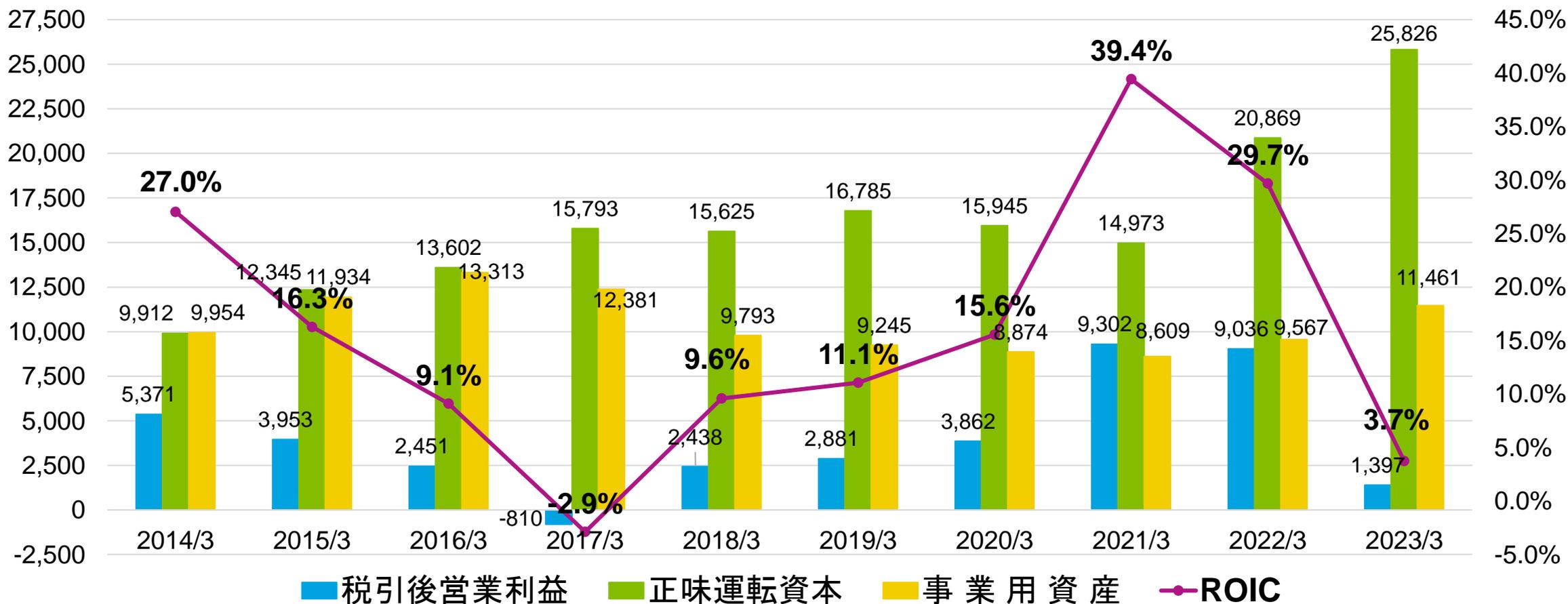
	40期	41期	対前年同期比較	
	22年4-9月期	23年4-9月期	増減額	増減率
ROIC	3.8%	4.4%		0.6pts
税引後営業利益	1,584	1,705	121	7.6%
正味運転資本	29,736	25,996	-3,740	-12.6%
事業用資産	11,619	12,533	914	7.9%

(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)



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

2023年10月以降想定為替レート

1 USドル = 138.0円 **変更** (前回予想レート130.0円)

1 ユーロ = 151.0円 **変更** (前回予想レート140.0円)

1 中国元 = 19.2円 **変更** (前回予想レート 19.0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	-70	-20*	-620	-70	-30*
営業利益	-70	-30	-10*	-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		109,000		-3,730	-3.3%
営業利益	2,013	1.8%	4,500	4.1%	2,487	123.5%
経常利益	2,868	2.5%	5,200	4.8%	2,332	81.3%
当期純利益	1,792	1.6%	3,950	3.6%	2,158	120.4%
ROE	4.3%		9.7%			5.4pts

（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

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	37,000	-4,161	-10.1%
テクノロジーソリューション事業	71,569	72,000	431	0.6%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	-3,981	-1,300	2,681	—
テクノロジーソリューション事業	10,756	11,000	244	2.3%
調整額（コーポレート他）	-4,762	-5,200	-438	—



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

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） 上期はテクノロジーソリューション事業が好調だったが、その背景をもう少し詳しく解説いただきたい。また、同事業の下期の見通しについての考え方も教えてほしい。

（回答） テクノロジーソリューション事業についてはEMRテクノロジーソリューションとAESテクノロジーソリューションの2つの技術ポートフォリオに分けてご報告している。上期について、EMRテクノロジーソリューションについては、スマートフォンやE-ink社の技術を使った電子ペーパー(e-paper)などに当社の技術をご提供し、お引き合いをいただいている。AESテクノロジーソリューションについても、パソコン、タブレットの顧客に技術を提供していることが多いが、パソコン市場全体で見ると前年を大きく下回っている中、当社技術のペンを搭載いただいている顧客のソリューションやプロジェクトについては前年比で若干ながら下回るにとどまり、パソコン市場全体と比べて善戦していると思う。下期については、顧客の市場に不透明な部分がまだ若干ありオポチュニティを追いかけるものの、堅めのガイダンスをさせていただいている。年間を通じて顧客の商品構成やポートフォリオが大きく変化したりするという見方はしていない。

（質問） 製品の売り切りに頼らない新しいサービスとして打ち出している「デジタルインク」の進捗状況をお聞かせいただきたい。

（回答） アプリケーションサービスとしてのデジタルインクについては現在進行中で、AIと組み合わせるサービス、セキュリティのカテゴリーとしてサービスを組んでいくもの、仮想空間（XR）でデジタルインクをつくっていくもの、クラウド/リモート環境でご提供するもの、大きくこの4つに分解できる。AIと組み合わせるサービスはまず教育分野で進捗しており、Z会様との協業を通じてタブレットで添削するサービスにデジタルインクをご提供している。生徒の筆跡をとらえて個々の生徒にデジタルインクを提供するサービスをまずは中学生コースから始めている。例えば、「インクジャーニー」というサービスで、勉強している生徒さんの筆跡、仮になかなか成績が上がらない生徒さんの筆跡をとらえることによって、まだ成績が上がっていないけれど頑張っていることがわかるといったことや、生徒さんの書いたインクの距離をつなぐと東京から神戸まで届く、まだまだ頑張ろうといったような、生徒さん一人一人に合わせたサービスを提供している。コンセプトだけではなく実際に対価をいただく商用サービスとして開始している。今後については来月11月に開催予定の「コネクテッドインク2023」で方向性を提示したい。2つめのセキュリティについては、クリエイター様の描いたイラストの背後に人間の目には見えないデジタルのすかし絵を生成してブロックチェーンとつなげることによって、誰がいつ描いたものかを証明できる「Wacom Yuify」というサービスを構築中。実際に使えるβ版を限定地域の顧客向けに導入し、フィードバックをいただいて商用化に向けて技術を磨いている。3つめの仮想空間でのサービスについても、ヘッドマウントセットを装着し空中に描画する体験をしていただけたところまで進んでおり商用化を目指している。最後のクラウド/リモート環境でのサービスについても、現在数十社のクリエイティブスタジオにβ版を導入いただき商用化に向けて開発を進めており、こちら来月の「コネクテッドインク」で顧客を招いて進捗についてご報告する予定。これ4つの取組みについて、次の中期経営計画（2026年3月期からの4年間）で商用化、立ち上げていけるよう技術とビジネスの両面から準備している。

(質問) ブランド製品事業におけるペンタブレットなどについて、市場ポジションに変化はないとのことだが、もう少し詳しくお聞かせいただきたい。

(回答) 市場でのポジションを見た場合、ワコムだけが一人負けしていたり、シェアを落としたりしているということではないという意味で、既存市場におけるポジションに変化がないと申し上げた。コロナ禍で生じた先食い需要が解消するタイミングが遅れていたり、製品カテゴリーにかかわらずいくつかの地域の市場において買い控えが起きていたりしている。また、エントリー向けタブレットの市場では、ワコムの液晶ペンタブレットやワコム以外の iPad とアップルペンシルの組み合わせなど、様々な選択肢からお絵描きを始めるケースも出てきている。既存のマーケットでシェアを確保しているからと安住することはできないので、このような新しい環境変化について認識を深掘りして方策を打ち出していきたい。これらについては、来年の1月と5月を目途に予定している Wacom Chapter 3 の改編に関するご報告の中で打ち出していきたいと考えている。

(質問) ハリウッドのストライキによる制作遅延が問題となっているが、御社のクリエイター向け製品の需要に影響は出てくるのか。

(回答) 作品が作られないと当社製品が使われないということになり短期のインパクトがないとはいえないが、クリエイティブスタジオが継続的に制作していくワークフロー環境を整えておくことで、ストライキの問題が終ってすぐリカバリーができるよう取り組んでいる。大きな視点でいえば、顧客のクリエイティブスタジオの数が大幅に減るようなことがない限り、当社への需要に大きな影響があるとは思っていない。先月ハリウッドに行き当社のチームメンバーと共にハリウッドのスタジオの方々と話す機会があり、ストライキの問題は大きいものの、今後のワークフローにおけるイノベーションをどう推進していくかという方向にベクトルが向いていると感じた。

(質問) 自己株式取得について、このタイミング、規模で実施する背景を教えてください。

(回答) 今年度については、上期に取得した自己株式は10億円だったが、本日の取締役会で決議の上、来年3月末までに65億円を上限とする自己株式を更に取得する旨発表した。上期はブランド製品事業の状況が当初若干不安定だったものの、第2四半期以降、テクノロジーソリューション事業が堅調に推移していることから、通期の連結営業利益予想45億円達成の蓋然性が高まり、しっかりした財務基盤が見込まれると判断したことが背景にある。