

2024年3月期（第41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)

- 3-4 2024年3月期 (41期) 連結決算概況
- 5 2024年3月期 (41期) 連結損益計算書
- 6-9 2024年3月期 (41期) 事業セグメント概況、事業セグメント別損益
- 10-11 (参考) 連結営業利益の主な変動要因
- 12-13 2024年3月期 (41期) 連結B/S、連結C/F計算書
- 14 2024年3月期 (41期) 連結損益実績 対前回予想 (24年3月29日付) 比較
- 15-22 2025年3月期 (42期) 連結業績予想の主なガイダンス、株主還元策
- 23-61 中期経営方針 Wacom Chapter 3 アップデートプランの改編 (24年4月時点進捗) 等
(補足資料)
- 62-67 2024年3月期 (41期) 連結財務サマリー、事業ハイライト他
- 68-74 (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
- 75-78 2025年3月期 (42期) 連結損益予想、事業セグメント別業績予想
- 79-80 本資料のお取り扱い上の注意点等

2024年3月期（41期）連結決算概況

- 連結売上高 **1,188億円**（前年同期比 5%増）
- 連結営業利益 **71億円**（前年同期比 251%増）
- 連結当期純利益 **46億円**（前年同期比 155%増）

キーポイント

- 連結売上高は、ブランド製品事業の減収の一方で、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、特別損失（41億円）を計上（注：次ページ参照）するも、上記影響及び営業外収益における為替差益（29億円）の増加等から増加

2024年3月期（41期）連結決算概況

(注) 主な特別損失の内訳:

1. 和解金の計上

ブランド製品事業において、当社の将来の製品生産の予測に基づき、サプライヤーが買付けた部材に関して、販売動向の変化などにより、その製品生産の予測を見直した結果、サプライヤーに生じた余剰部材の処理を目的に一部のサプライヤーと和解に関する協議を実施、和解金として25億円を計上

2. 減損損失の計上

ブランド製品事業に係る固定資産について、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき減損処理を実施、9億円を計上

3. 事業構造改善費用の計上

事業構造改善の実施に伴い発生した費用等として6億円を計上

2024年3月期（41期）連結損益計算書

- 営業利益は、為替の円安影響（+12億円）等を含め増益。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	
	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高	112,730	118,795	6,065	5.4%
売上総利益（粗利）	31,173	36,767	5,594	17.9%
売上総利益率	27.7%	30.9%		
販管費	29,160	29,709	549	1.9%
販管费率	25.9%	25.0%		
営業利益	2,013	7,058	5,045	250.6%
営業利益率	1.8%	5.9%		
経常利益	2,868	9,853	6,985	243.6%
当期純利益	1,792	4,562	2,770	154.5%

（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

2024年3月期（41期）事業セグメント概況 - 1

ブランド製品事業

- 売上高 **338億円**（前年同期比 18%減）
- セグメント損失 **45億円**（前年同期 損失40億円）

- 売上高は、商品ポートフォリオのアップデートを進めつつも、主に、ディスプレイ製品が中価格帯及びプロ向け既存モデルへの需要減少等から減収、ペンタブレット製品もプロ向け及び低価格帯の既存モデルへ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（+20億円）を含む
- セグメント損失は、棚卸資産評価損（売上原価）の戻入益等の計上や、販管費の削減を図るも、減収及び部材の買付契約評価引当金（売上原価）（注：#8を参照）の計上等により拡大
尚、セグメント損益の変動要因には為替の円安影響（+1億円）を含む

2024年3月期（41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 **850億円**（前年同期比 19%増）

● セグメント利益 **165億円**（前年同期比 53%増）

- 売上高は、主にEMRテクノロジーがOEM提供先の需要増加から増収、AESテクノロジーも市場環境の変化の影響を受けつつも増収
尚、売上高の変動要因には為替の円安影響（+54億円）を含む
- セグメント利益は、増収や買付契約評価引当金（売上原価）（注：#8を参照）の計上の減少等により増益
尚、セグメント損益の変動要因には為替の円安影響（+13億円）を含む

2024年3月期（41期）事業セグメント概況 - 3

(注) 買付契約評価引当金:

将来の製品生産の予測に基づき、サプライヤーと結んだ部材の買付契約に関して、販売動向の変化などにより、その製品生産の予測を見直した結果、蓋然性高く、調達過剰となるであろう金額を合理的に見積ることが可能な場合、その金額を引当金（負債）及びその繰入額を売上原価（費用）として認識するもの

尚、買付契約に基づき当該部材の調達を実行した場合は、引当金の戻入による売上原価の戻し、同時に対応する棚卸資産評価損を売上原価において計上する

2024年3月期（41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	
	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
売上高 計	112,730	118,795	6,065	5.4%
ブランド製品事業	41,161	33,814	-7,347	-17.8%
テクノロジーソリューション事業	71,569	84,981	13,412	18.7%
営業利益 計	2,013	7,058	5,045	250.6%
ブランド製品事業	-3,981	-4,520	-539	—
テクノロジーソリューション事業	10,756	16,481	5,725	53.2%
調整額(コーポレート他)	-4,762	-4,902	-140	—
営業利益率	1.8%	5.9%		4.1pts

(参考) 連結営業利益の主な変動要因

売上総利益 (粗利) の主な増減要因

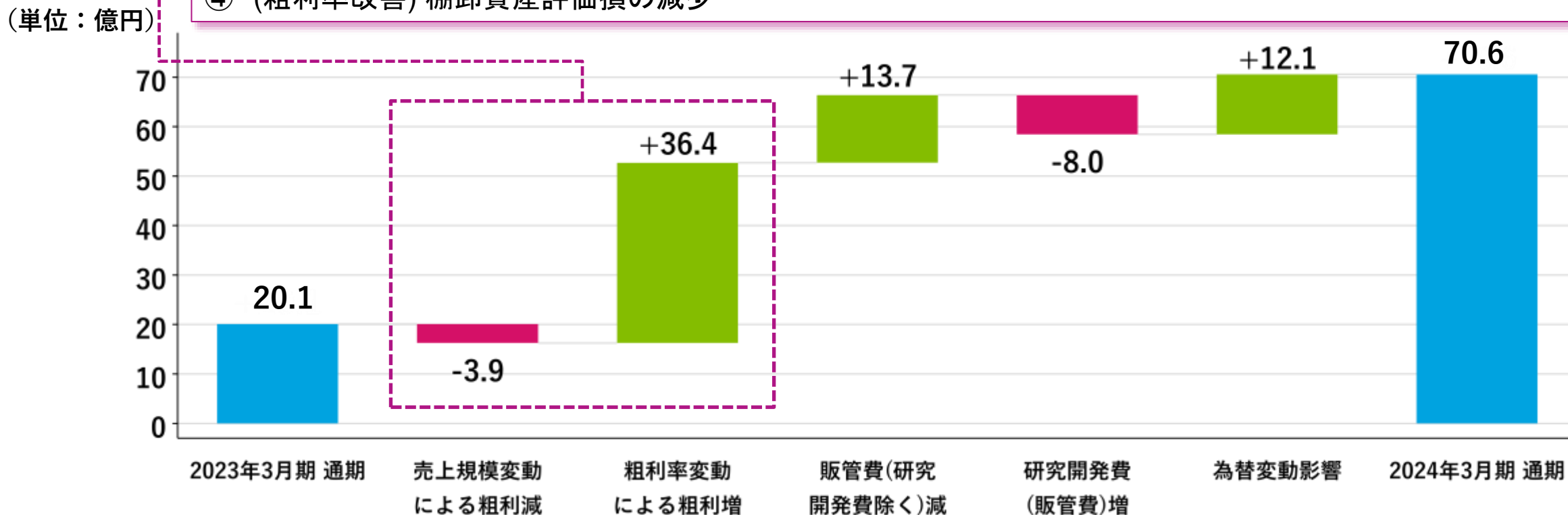
増加要因

- ① (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
- ② (粗利率改善) 原価変動等による粗利改善
- ③ (粗利率改善) 棚卸資産評価損の戻入益
- ④ (粗利率改善) 棚卸資産評価損の減少

減少要因

- ⑤ (売上規模縮小) ブランド製品事業の売上減少
- ⑥ (粗利率低下) 事業セグメントミックスの変動

(注: ③④の事業別内訳は次ページ参照)



(参考) 連結営業利益の主な変動要因

売上総利益（粗利）への買付契約評価引当金の計上、棚卸資産評価損の計上及び戻入の影響額
 (純額表示: プラスは利益、マイナスは損失)

(単位: 億円)

	40期			41期			対前年同期比較		
	23年3月期			24年3月期			増減額		
	買付契約 評価引当金 (計上)	棚卸資産 評価損 (計上)	棚卸資産 評価損 (戻入)	買付契約 評価引当金 (計上)	棚卸資産 評価損 (計上)	棚卸資産 評価損 (戻入)	買付契約 評価引当金 (計上)	棚卸資産 評価損 (計上)	棚卸資産 評価損 (戻入)
ブランド製品事業	0	-22	0	-20	-10	+19	-20	+12	+19
テクノロジーソリューション事業	-20	-5	0	0	-11	0	+20	-6	0
計	-20	-27	0	-20	-21	+19	0	+6	+19

(注) 上記の棚卸資産評価損には、買付契約評価引当金の戻入に伴う計上を含めて表示しております

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年 3月末	2024年 3月末	増減額
流動資産	60,173	64,680	4,507
固定資産	15,106	14,940	-166
資産合計	75,279	79,620	4,341
流動負債	30,041	33,899	3,858
固定負債	4,748	9,753	5,005
負債合計	34,789	43,651	8,862
純資産合計	40,490	35,968	-4,522
負債純資産合計	75,279	79,620	4,341
自己資本比率	53.8%	45.2%	-8.6pts

増減の主な内容

資産

(単位：億円)

- ・ 現金及び預金の増加 116
- ・ 売上債権の増加 8
- ・ 棚卸資産の減少 -86

負債

- ・ 長期借入金（1年内返済予定含む）の増加 70
- ・ 未払金の増加 25

純資産

- ・ 自己株式の取得 -75
- ・ 剰余金の配当 -31
- ・ 当期純利益の計上 46
- ・ 為替換算調整勘定の増加 12

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
	23年3月期	24年3月期	増減額
営業活動	-1,056	17,476	18,532
投資活動	-3,142	-2,281	861
財務活動	1,069	-6,432	-7,501
現金に係る換算 差額	1,319	2,917	1,598
現金増減額	-1,809	11,681	13,490
現金期首残高	21,789	19,980	-1,809
現金期末残高	19,980	31,661	11,681

2024年3月期の主な活動内容

営業活動 (単位：億円)

- ・ 棚卸資産の減少 101
- ・ 税金等調整前当期純利益 59

投資活動

- ・ 固定資産の取得 -23

財務活動

- ・ 自己株式の取得 -75
- ・ 配当金の支払 -31
- ・ 短期借入金の返済 -20
- ・ 長期借入金による収入 70

2024年3月期（41期）連結損益実績 対前回予想比較

2024年3月29日付

- 売上高は、両事業とも前回予想を過達。営業利益及び経常利益も、売上高の影響に加え、棚卸資産評価損（売上原価）が見込みを下回り、販管費も見込みを下回ったこと等から前回予想を過達。当期純利益も、以上の影響が固定資産に係る減損損失を上回ったこと等から前回予想を過達

（単位：百万円）

	41期（前回予想 2024年3月29日付）		41期（実績）		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	118,000		118,795		795	0.7%
営業利益	5,300	4.5%	7,058	5.9%	1,758	33.2%
経常利益	8,200	6.9%	9,853	8.3%	1,653	20.2%
当期純利益	3,700	3.1%	4,562	3.8%	862	23.3%

（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

2025年3月期（42期）連結業績予想

Wacom Chapter 3

2025年3月期（42期）連結業績予想の主なガイダンス

- 連結売上高 **1,200億円**（前年同期比 1%増）
 - 連結営業利益 **85億円**（前年同期比 20%増）
 - 連結当期純利益 **62億円**（前年同期比 36%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（1USドル=145円、1ユーロ=155円）及び為替感応度予想はスライド#76を参照

*事業セグメント別業績予想はスライド#17、#18、#78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

2025年3月期（42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 **350億円**（前年同期比 4%増）
- セグメント損失 **20億円**（前年同期 損失45億円）
 - 通期の売上高は、アップデートされた商品ポートフォリオ群の市場浸透を図るも、市場環境の変化等を勘案し、前年同期程度の水準を想定
 - 通期のセグメント損失は、上記及び買付契約評価引当金や棚卸資産評価損の計上を見込まないこと、現在認識可能な構造改革効果等を前提に、セグメント損失縮小を見込んだ想定

2025年3月期（42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 **850億円**（前年同期比 0%増）
- セグメント利益 **160億円**（前年同期比 3%減）
 - 通期の売上高は、前年同期程度水準を想定
 - 通期のセグメント利益は、上記及び買付契約評価引当金や棚卸資産評価損の計上を見込まないことを前提に、将来に向けた積極的な研究開発投資も勘案し、前年同期程度水準を想定

2025年3月期（42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 4%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

20億円（前年同期比 8%減）

- 主な内容：ブランド製品事業及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

15億円（前年同期比 17%減）

- 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及び減価償却費を含まず

2025年3月期（42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 46.9%（前期実績 67.5%）

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

2025年3月期（42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

- 2024年5月9日付決議*
 - 取得総額（株数）: 予定 30億円上限（600万株上限 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する4.13%）
 - 取得期間: 2024年5月10日～2024年9月30日

（参考）「Wacom Chapter 3」対象期間での自己株式取得の累計実績

- 2024年3月31日時点で総額125億円（1,733万株）の取得を実施*

2025年3月期（42期）株主還元策

自己株式の消却

- 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

➤ 自己株式の消却

- 2024年5月9日付決議*
 - 消却株式総数: 600万株（消却前の発行済株式総数に対する割合3.95%）
 - 消却実施日: 2024年5月16日

（参考）2024年3月31日時点での自己株式の保有状況

- 自己株式数: 6,756,189株
- 発行済株式総数（自己株式を除く）: 145,243,811株

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 (24年4月時点での進捗)

市場環境の直近トレンド

- **ブランド製品事業の市場 (ディスプレイ/ペンタブレット) 環境構造変化**
 - 創作ワークフローのDX化が益々進行 (ワコム製品の重要度は高くなる)
 - 一方、プロ向け制作ワークフローの技術インフラがアップデートされている中、ワコム製品に対する買い替え優先度が相対的に下がり、調達サイクルの長期化が発生
 - エントリーゾーンにおいては、他カテゴリー (iPad等) へ需要がシフトする傾向が進行
 - 特定地域での買い控え傾向は継続中
 - コロナ期における需要先食い状況は解消方向にあるも、上記構造変化のインパクトの方が大きい。
- **テクノロジーソリューション事業の市場環境**
 - スマフォ市場は、全体は微増なるも、高付加価値・高機能モデル群の成長が見込まれる
 - PC・タブレット市場は回復基調にあるものの、ペン搭載モデル需要は顧客毎にトレンド異なる。
 - E-note系の需要は今後も高まっていくと予想。

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



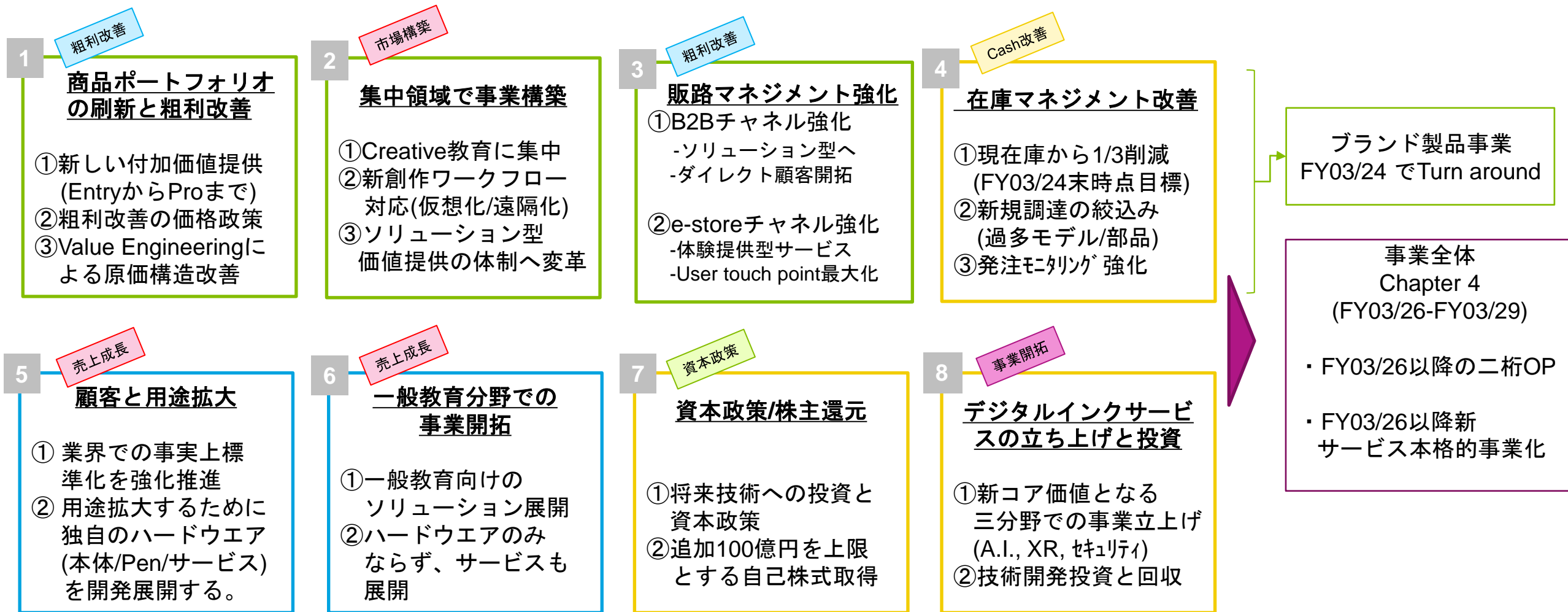
New core technology, New core value proposition

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 8つの取組BOX サマリー (24年3月時点)



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

改善未達

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する商品ポートフォリオ順次導入中
-Q3には、**2モデルの新製品**導入実施
-24年4月には、**新ユースケースを形成する新製品**導入実施
- ② 価格政策による粗利改善：
価格アップモデルについては粗利率改善が見られたものの、
在庫消化の為の 프로모ーションにより粗利減となった。

2

市場構築

推進中

集中領域で事業構築

- ① Creative教育の案件に取組中 (後述の事例参照)
- ② リモートソリューションの**商用版を正式導入**
- 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

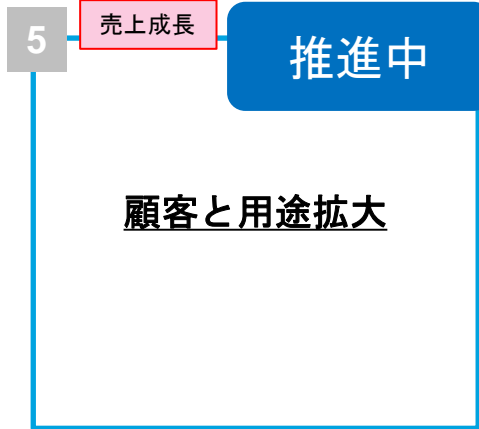
粗利改善

改善未達

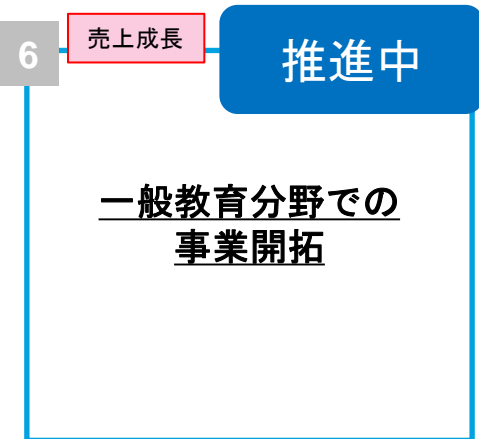
販路マネジメント強化

- ① ダイレクト顧客開拓に集中取組中 (後述の事例A参照)
-24年3月期のB2B比率は**目標30%**に到達。
- ② 体験型提供サービスの導入開始「Wacom Adventure」
-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
-24年3月期のe-store比率 **13% +に到達** (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)



- ① 事実上標準化の施策実行中
Galaxyの新製品S pen対応、ユニバーサルペン導入
24年3月期での顧客数及びプロジェクト数は増加傾向を示した
- ② 独自のハードウェア開発展開の企画検討進行中



- 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は正式導入完成。

Chapter 3 アップデート 取組の進捗 (全社)

4 Cash改善 **改善達成**

在庫マネジメント改善

- ① 24年3月末時点在庫：**131億円**
- ② **2024年3月末での目標を達成**

7 資本政策 **推進中**

資本政策/株主還元

- ① 将来技術への投資進行中
R&D費用 24年3月期実績 77億円、25年3月期見込み 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125億円の自己株式取得実施済 (24年3月末時点)

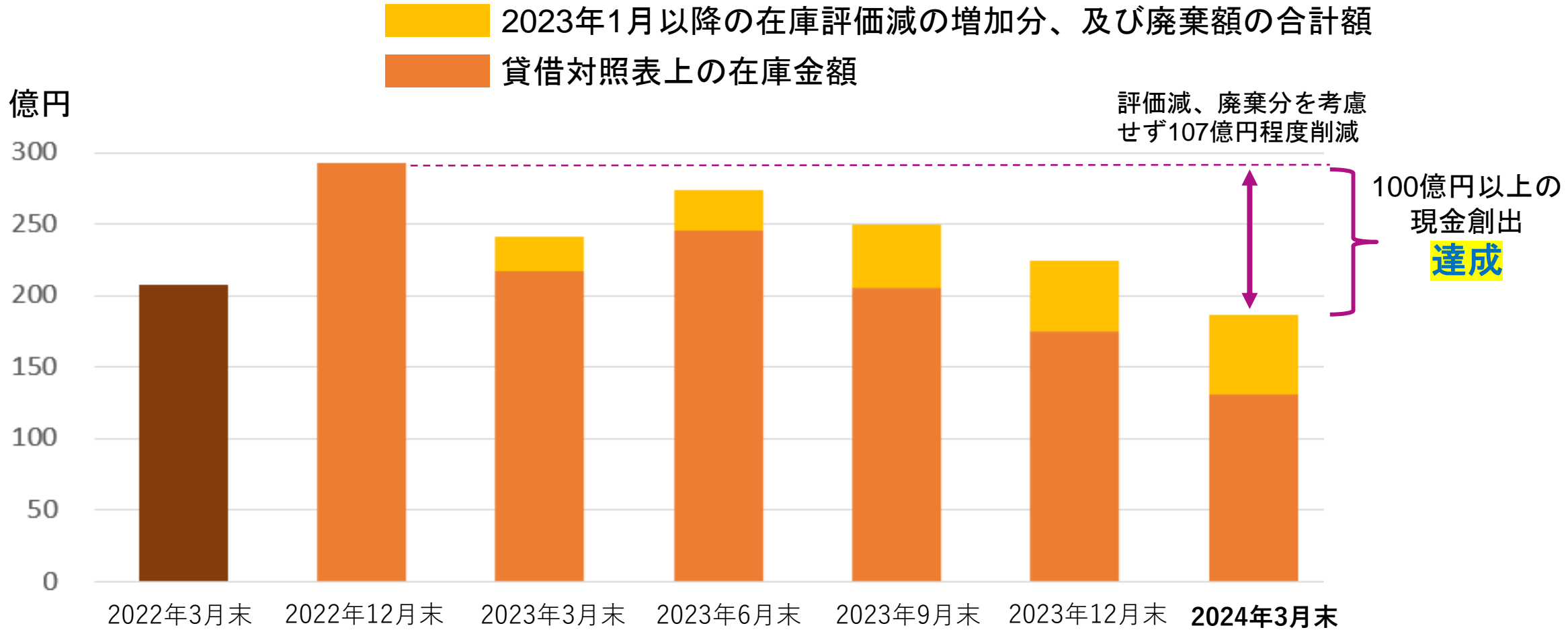
8 事業開拓 **推進中**

デジタルインクサービスの立ち上げと投資

- 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 : 25年3月期での商用化目指す
 - セキュリティ : Wacom Yuifyβ版市場導入発表
 - Remote : リモートソリューション商用版の正式導入開始

4

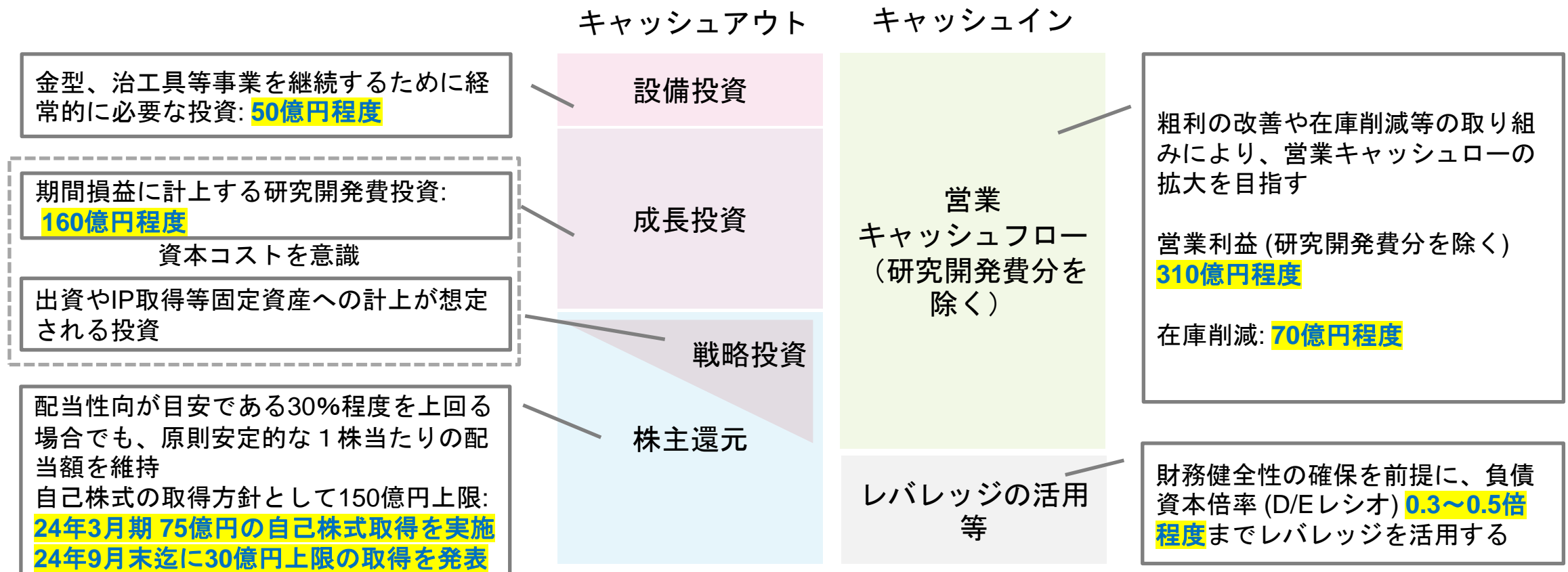
在庫マネジメント改善



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

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



Wacom Chapter 3

財務方針ガイドライン

財務方針のガイドライン

- 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

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

- 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

ブランド製品事業 課題認識と構造改革の内容

課題認識 ブランド製品事業

24年3月期黒字化目標
未達

25年3月期予想
セグメント損失

市場環境の構造変化

市場環境の構造変化(前述)を背景に、23年5月時点の予想より大幅な売上高減(▲19%)
25年3月期での急速な売上高回復を見込むことは困難。

「ポートフォリオの刷新と粗利改善」：改善未達

- 値上げによる粗利率の改善は一部実現できたものの、在庫削減プロモーションによる粗利減により、粗利改善の効果を出せず
- 市場構造変化の中で、新製品の立ち上がりがスローとなっている。

「販路マネジメントの強化」：改善未達

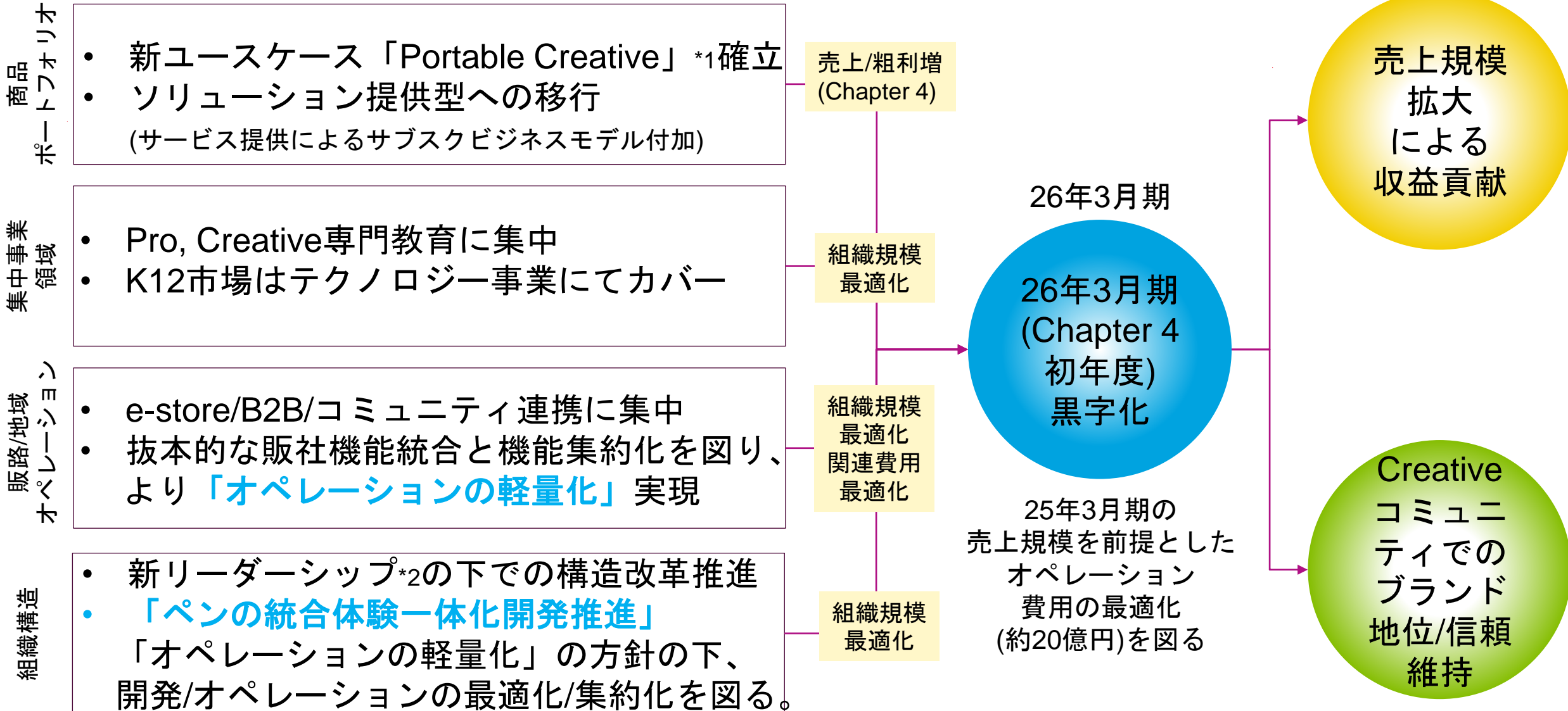
- 自社e-store/B2Bの強化については、売上比率の目標値には達しているものの、全体の売上規模減となっている中、粗利額改善にはつなげていない。

Chapter 4に向かって
**固定費/オペレーション
コストの抜本的削減含む
構造改革が必要**

25年3月期の
売上規模を前提とした
オペレーション
費用の最適化(約20億円)を図る

ブランド製品事業 構造改革のプラン

27年3月期以降



*1:持運び可能なdrawing特化体験

*2: 4/1付けでBUリーダーシップとオペレーション体制を一新

次期中期経営方針

Wacom Chapter 4の方向性

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 **16.3%**
(2024-30)
29.4 billion US\$
2023

Source : Grand View Research
Global Digital Content
Creation Market Size

教育DX
Edtech
市場

CAGR **13.4%**
(2024-30)
142 billion US\$
2023

Source : Grand View Research
Education Technology
(EdTech)

ワークフロー
DX
市場

CAGR **24.1%**
(2024-30)
595+ billion US\$
2023

Source : Marketsandmarkets
Digital Transformation Market

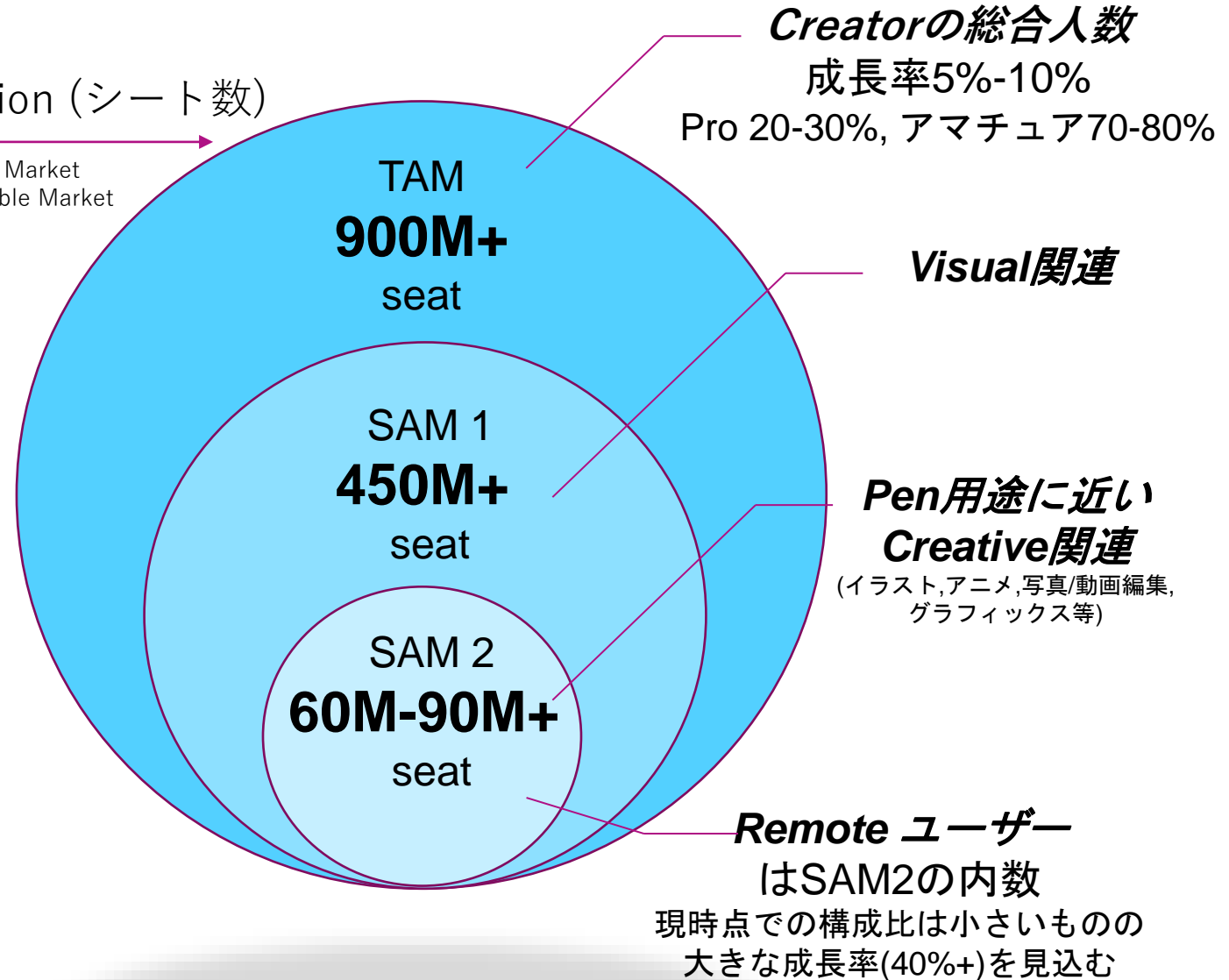
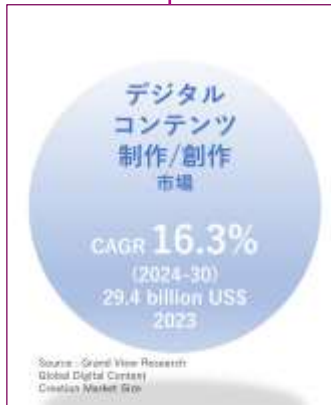
市場アセスメント : Creative Workflow

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

2023年 Creative Workflow market estimation (シート数)

TAM : Total Addressable Market
SAM : Serviceable Available Market

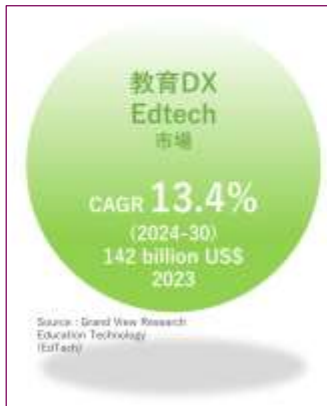
デジタルペンに関する事業機会は、
持続的成長を遂げる市場ドメインに存在
(年次成長率二桁の市場)



市場アセスメント : Creative Education

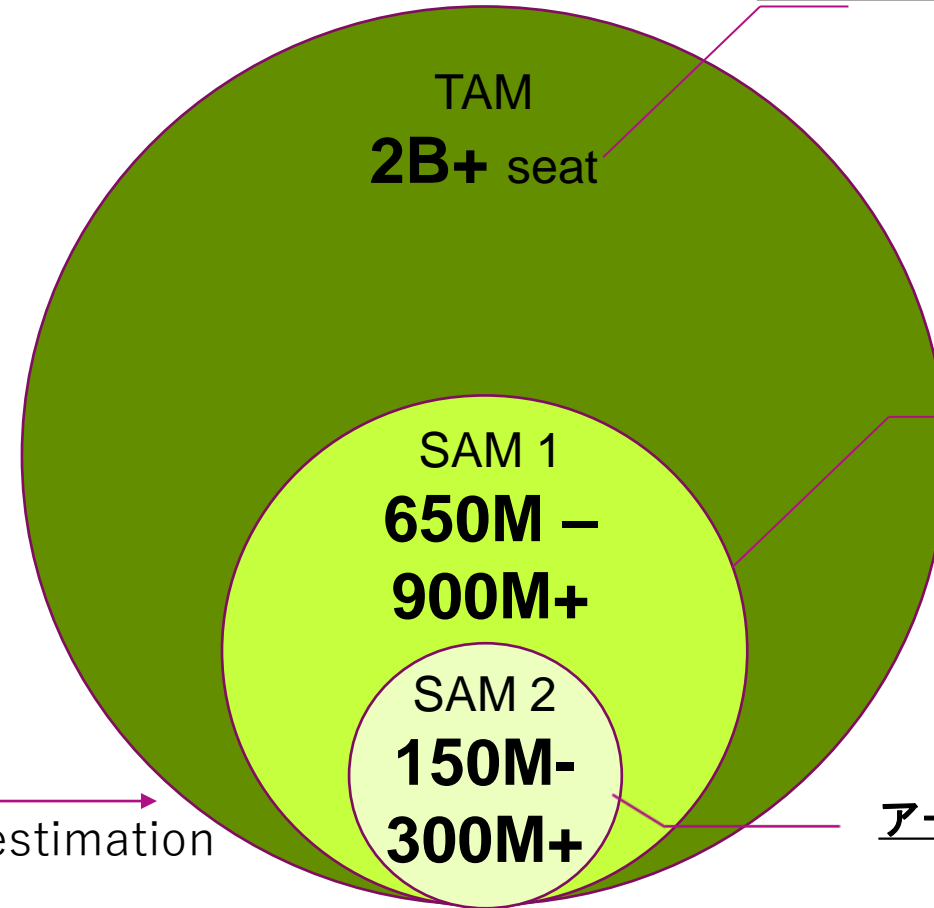
世界のK12+高等教育 生徒数

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)



2023年 Creative Education market estimation

TAM : Total Addressable Market
 SAM : Serviceable Available Market



On-lineアクセス可能
生徒数
 (Ed Tech対象)

アート教育関連 生徒数

Data source : Wacom調べ/予測
 UNICEF ITU report

Chapter 4 (26年3月期 – 29年3月期) の方向性 サマリー

- 提供価値の源泉を下記二つに定義する。
 - 価値の源泉1「進化し続ける技術ポートフォリオ」
 - 価値の源泉2「コミュニティ(ユーザー、技術)との連携」
- これまで準備してきた新しい技術価値を「**ペンの統合体験**」として実装する。
 - 新しいインプット技術、インターフェイス技術
 - デジタルインク (A.I., セキュリティ, XR空間, クラウドとの組合せ)技術
- これまでのターゲットユースケースに加えて、下記を新しく追加開拓していく。
 - 「**ポータブルCreative**」 「**K12(小中高)でのクリエイティブ教育**」 「**特定用途**」
- ターゲットユースケースに対して、ペンの統合体験を最短距離で届ける
 - 自社製品ソリューションはe-store/B2Bを中心とする**オペレーションの軽量化**
 - 部品モジュール提供に加えて、**プラットフォーム提供***
- **事業規模と収益性** (23年5月発表のイメージを一旦維持。25年5月時に他の財務指標と共にアップデート)
 - 事業規模：**1500億円+/-10%規模を一旦想定**
 - 収益性：**営業利益10%レベル**で運営

*Platform: Pen体験に関する統合体験を提供するハード/ソフト/サービス/ユーザーインターフェイスを備えた技術プラットフォーム
自社ブランド以外のOEM顧客に提供

Chapter 4の方向性：成長ステージの進化

億円

1800

- Digital Ink service
- Technology Solution Business
- Brand business



準備期間
(次世代の成長エンジンの技術開発と仕組み開発)

実装期間
(次世代の成長エンジンの商用化と市場実装)

Chapter 4の方向性：成長エンジンの進化

億円

1800

- Digital Ink service
- Technology Solution Business
- Brand business

Chapter 3

Chapter 4

1600

1400

1200

1000

800

600

400

200

0

FY03/20

FY03/21

FY03/22

FY03/23

FY03/24

FY03/25

FY03/26

FY03/27

FY03/28

FY03/29

案件数
最大化

顧客数
最大化

プロ向け
最高体験

商品揃え
(full line)

案件数
最大化

顧客数
最大化

特定用途
案件開拓
(platform*)

新ユースケース
Portable
Creative
確立

プロ向け
最高体験

インク
サービス
確立

新成長エンジン

新成長エンジン

新成長エンジン

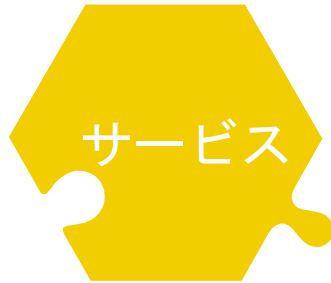
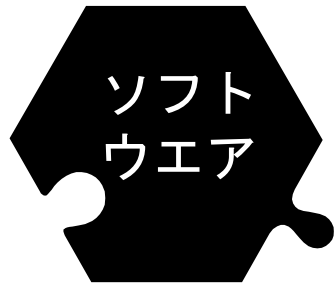
Chapter 4の方向性：提供価値の進化

Chapter 3

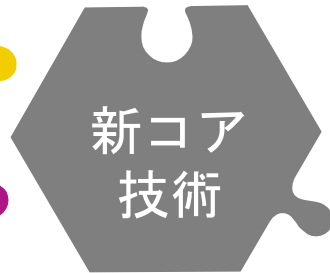
ペン体験の各要素単体を提供

デジタルインク技術
ドライバー技術

クラウドサービス



デジタルインクと
AI, セキュリティ、
XR技術の組合せ



ペン入力技術
製品統合技術

半導体
センサー
モジュール技術

ユーザー/技術/
パートナー
コミュニティ



Chapter 4

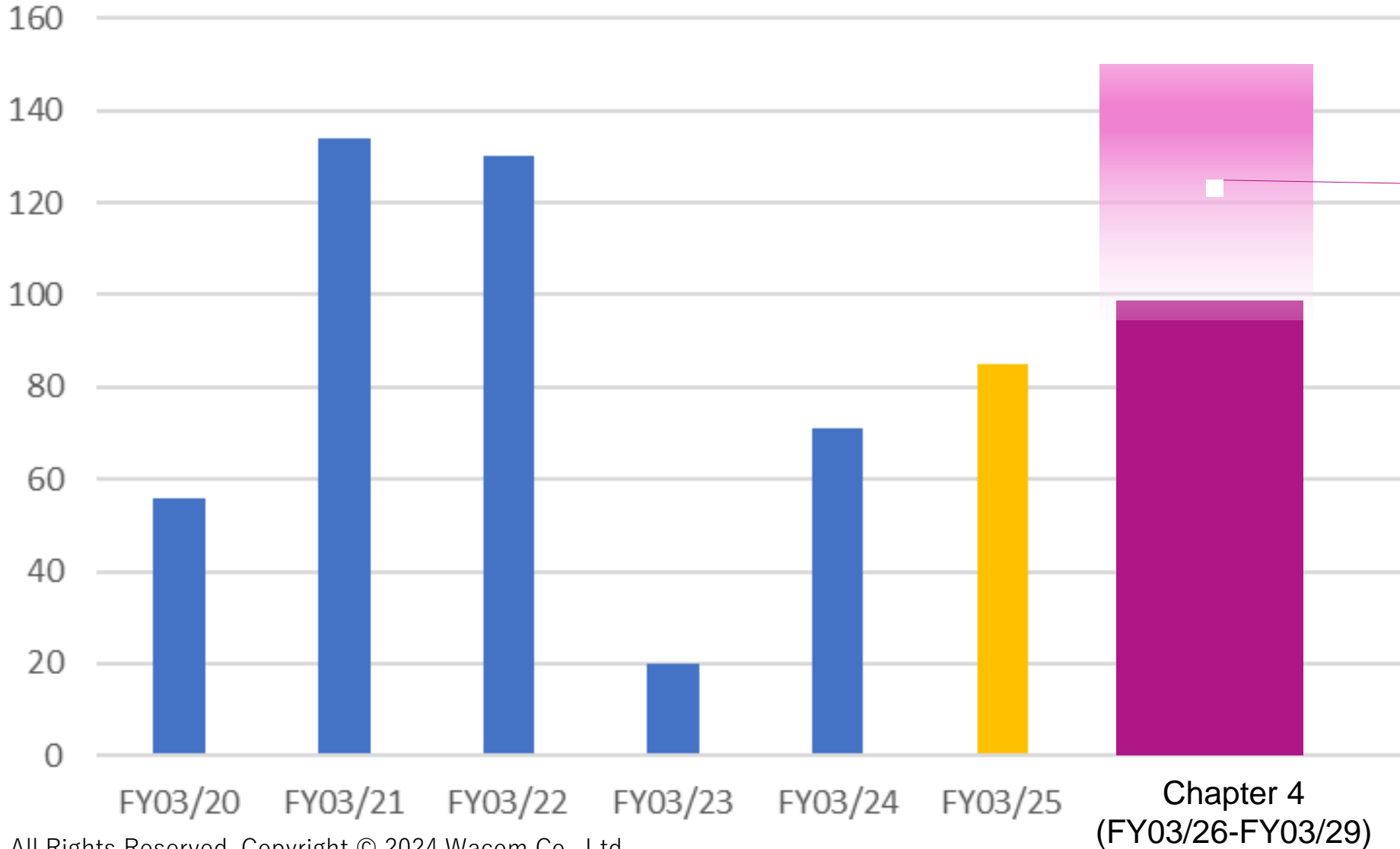
「ペンの統合体験」を提供



制作ワークフローや学び体験に対して、
ペンに関する統合体験を提供

Chapter 4 収益性イメージ

億円



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。
(23年5月発表内容を
一旦維持)

Chapter 4 の最終案発行までのマイルストーン



構造改革については適時アップデート

戦略方針を体現する事例集 (2024年3月期までの事例)

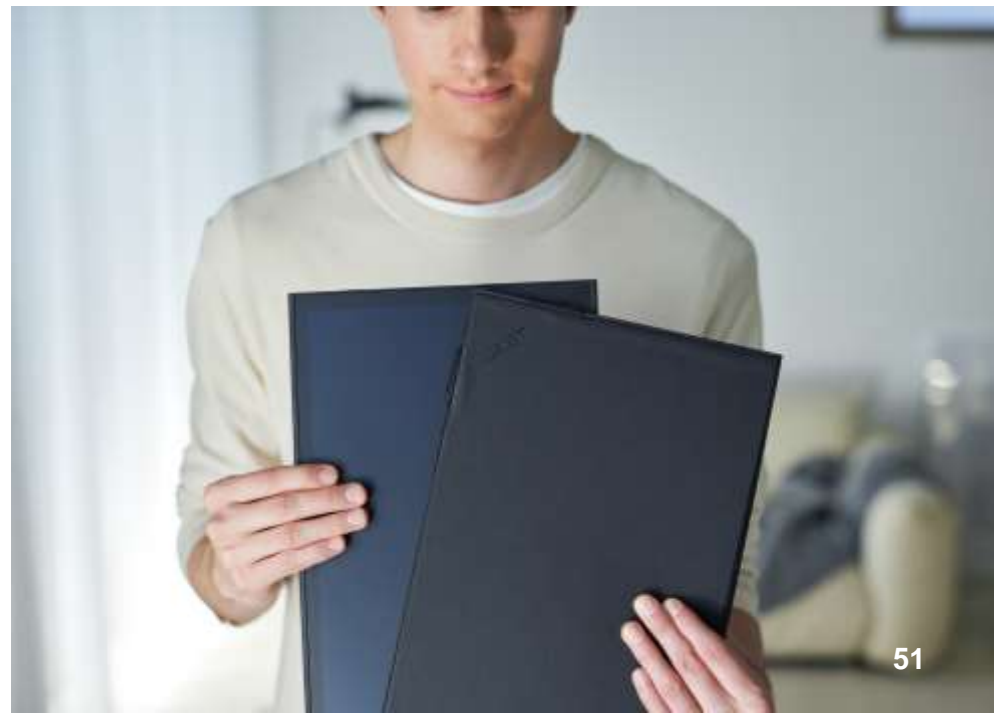
ワコム ディスプレイ製品史上、最薄・最軽量を実現



新しいユースケース「Portable Creative」 Movink

持運び可能なドローイング特化体験

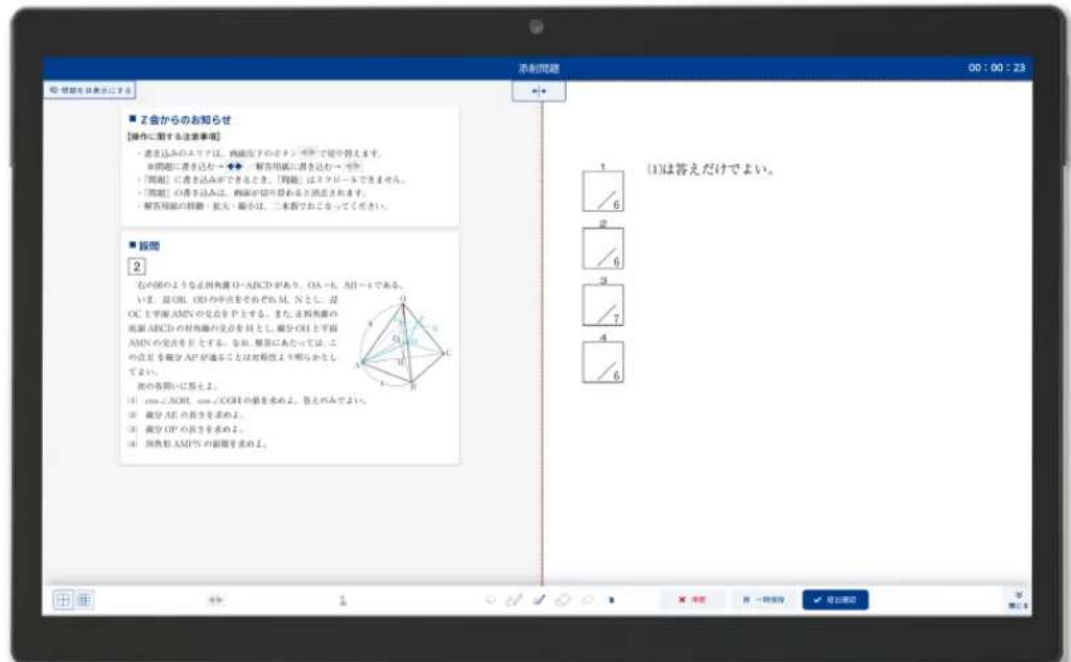






Galaxy S24 Ultra with S pen

新製品で新しい体験“Circle to Search”をS penで支える



学び検索チエノワ

わからない内容を調べ、
知識を深める



わからない用語に関連する教材をその場で検索。用語の意味の確認や関連問題を解けるだけでなく、他の用語との知識のつながりを確認しながら理解を深めていくことができます。(理科・社会限定)

インクジャーニー

学びのモチベーション
向上に



タブレットへの「書き込み量」でアバターが日本の名所を旅行する、ゲームと学習を掛け合わせたコンテンツです。



ハードウェアとデジタルインクサービスの**組合せ価値**
新しい学び体験の共同開発



三権分立



用語の意味を理解しながら学ぶ

公民：現代社会と人権思想

公民：政治のしくみ / 消費者と経済

季節風



知識と知識を有機的に結び付けながら学ぶ

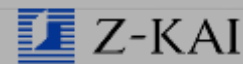
地理：気候・人口・農業

天気の変化



デジタルリンクを使った教育サービス 「学び検索 チェノワ」

手書きを起点とした「知識が連鎖する学び体験」



×



商用サービス導入
頂いたお客様



wacom® Bridge



Wacom Bridge 正式導入

クラウド環境/リモート環境向けのソリューションを商用導入開始

wacom Yuify

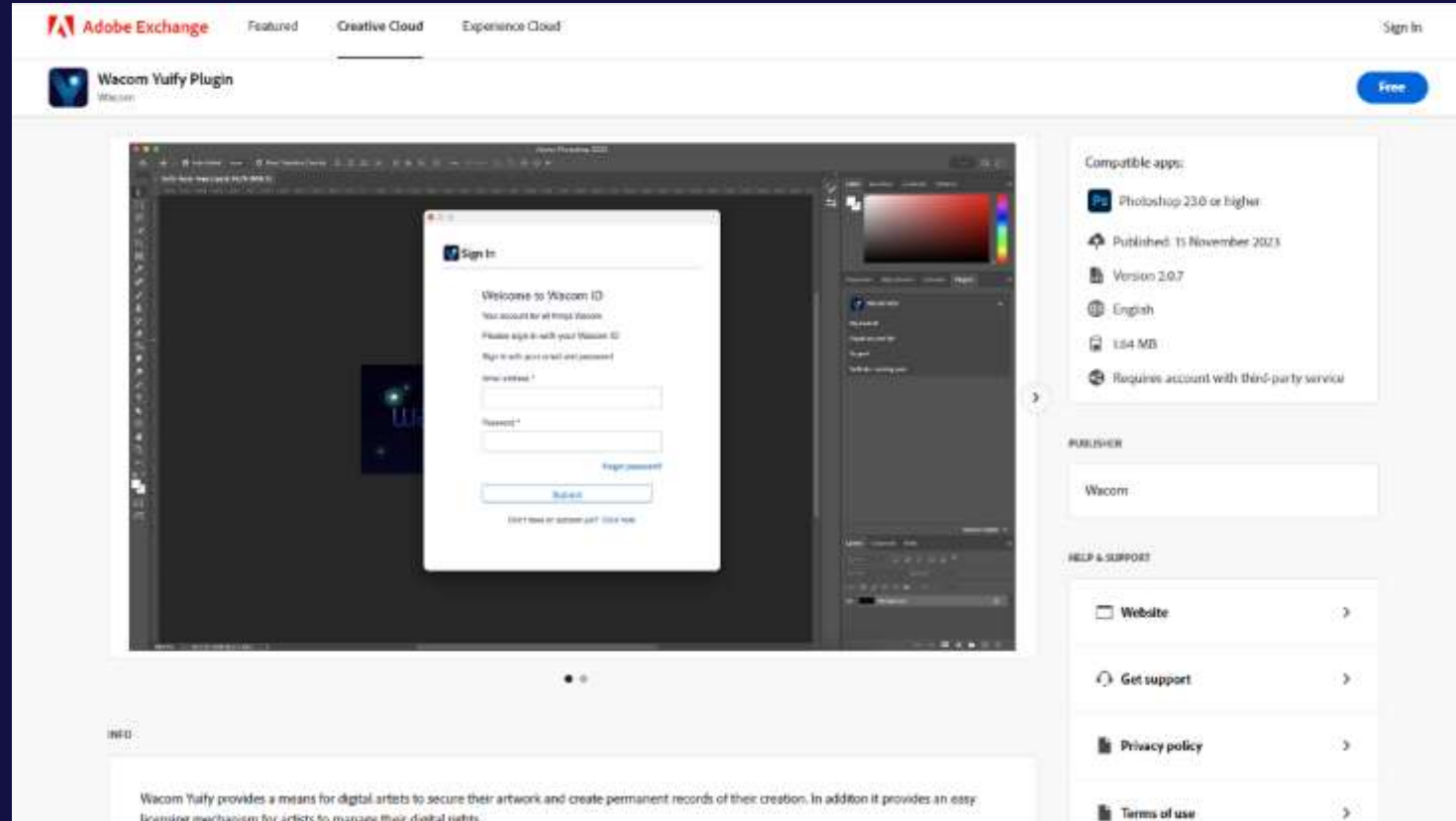


Wacom Yuify β 版 導入

クリエイターの著作権を保護するサービス

BETA

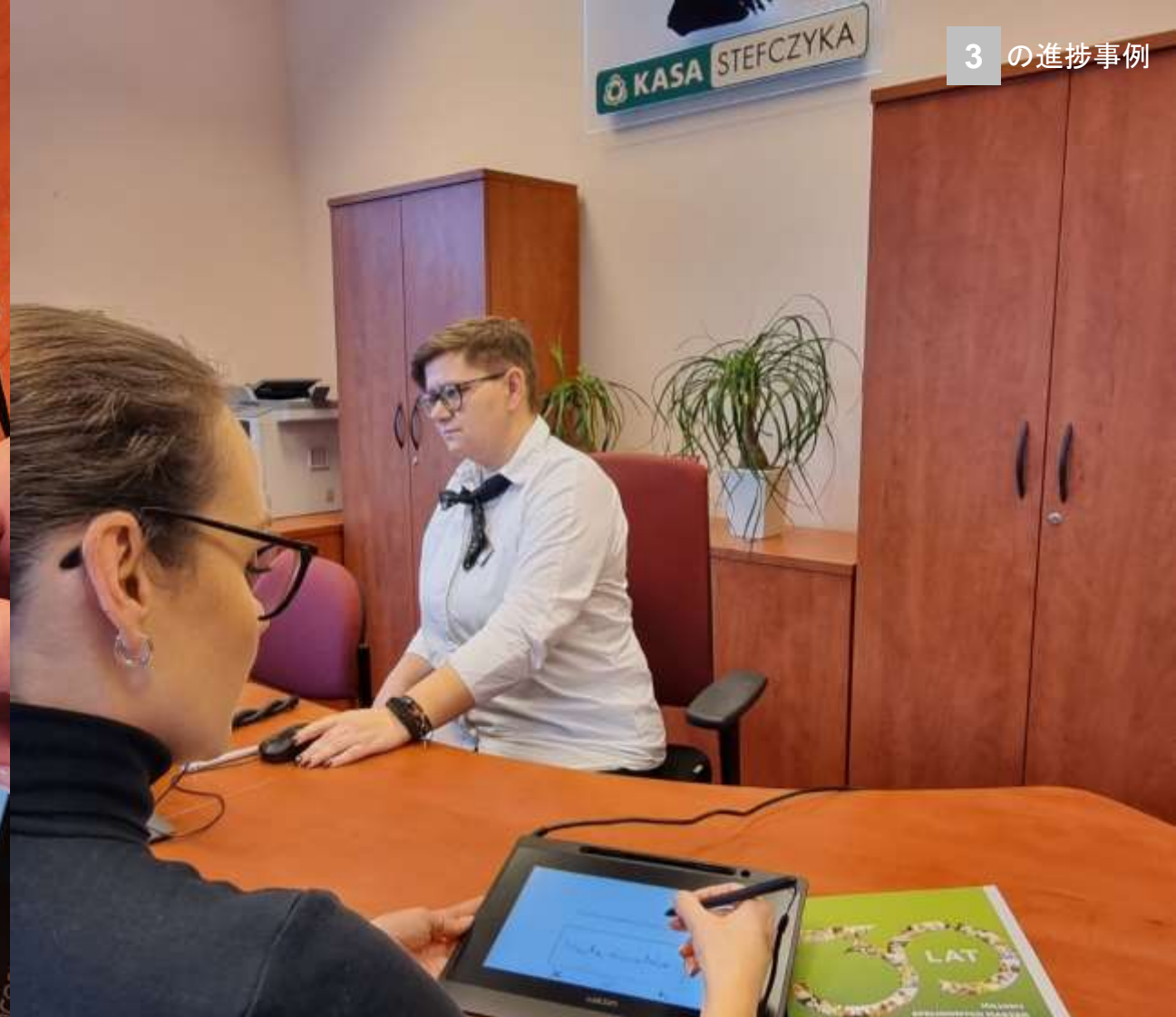
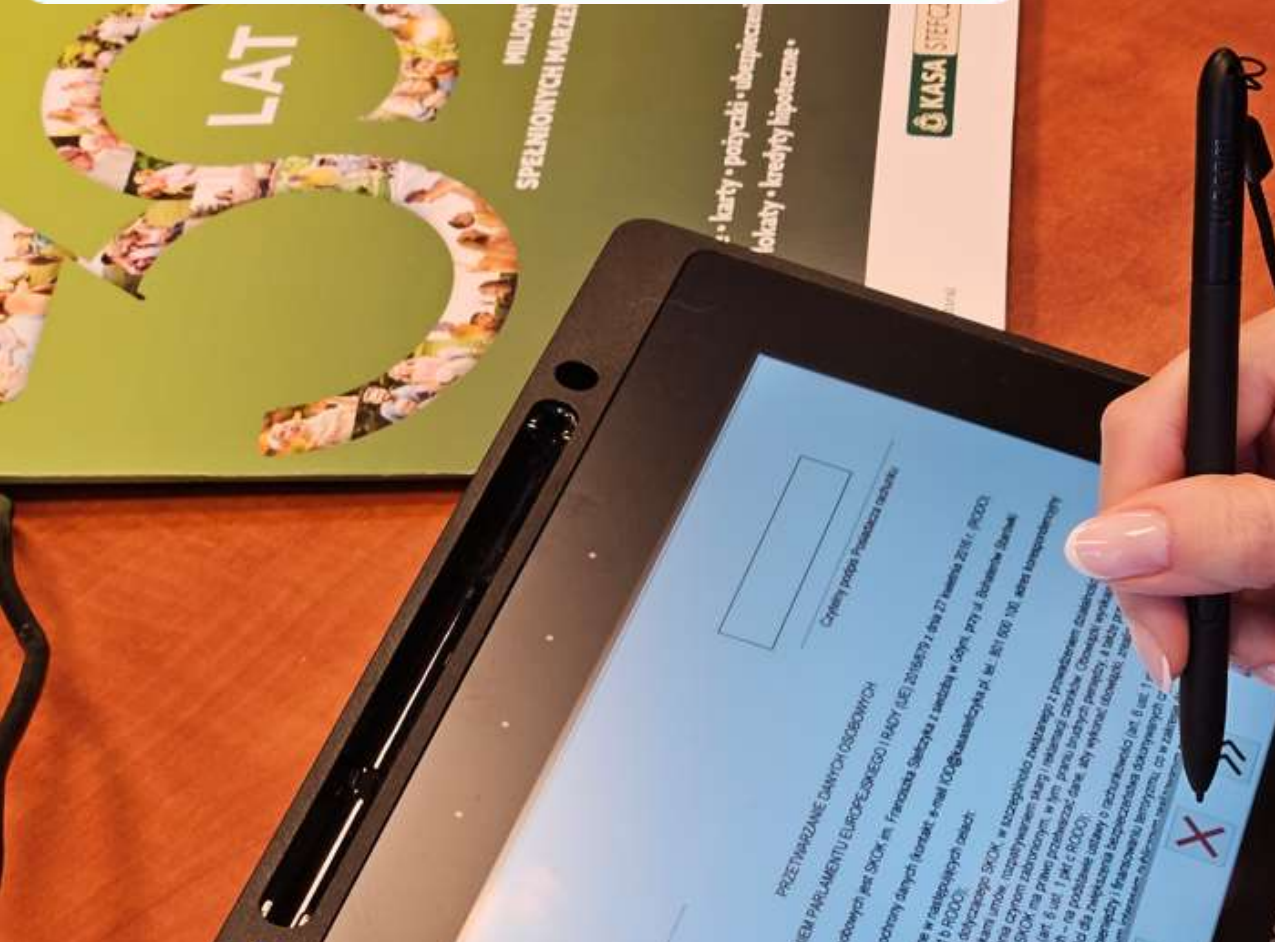
Yuify プラグイン : Adobe Photoshop 事例





KASA

STEF CZYKA



B2B事例：ポーランドの銀行- Kasă Stefczyka

窓口業務のペーパーレス化 / サインワークフロー
1000台の液晶タブレットとソフトウェア提供





Creative 専門教育 事例 HAL 東京/大阪/名古屋



再生プラスチック使用
包装材への環境配慮
小型化/軽量化
環境配慮した印刷



環境に配慮したエコ製品デザイン / 環境指標への取組

新製品群(Cintiq Pro/Wacom Oneシリーズ)も対応
環境指標 CDP 「B」 を取得 (昨年度から2ステップアップ)





コミュニティ連携/社会との繋がり

札幌国際芸術祭にパートナーと共に参画 / 共同事業にも繋がるパートナーシップを構築

2024年3月期（41期）連結決算 補足資料

2024年3月期（41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	118,795百万円	+5.4%
営業利益	7,058百万円	+250.6%
経常利益	9,853百万円	+243.6%
当期純利益	4,562百万円	+154.5%

財務指標	当期実績	前年同期比
1株当たり純利益	29.64円	+18.30円
1株当たり純資産	247.64円	-11.51円
ROIC	13.9%	+10.2pts
ROE	11.9%	+7.6pts

(参考)

平均為替レート	当期実績	前年同期比
1 USドル	144.40円	+7.0% (円安)
1 ユーロ	156.80円	+11.0% (円安)
1 中国元	20.14円	+2.3% (円安)

(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 338億円 前年同期比 -18%

・クリエイティブソリューション 292億円 前年同期比 -21%

(内数) ディスプレイ製品	175億円	同 -19%
ペンタブレット製品	117億円	同 -24%

- ▶ **ディスプレイ製品:** プロ向け及び低価格帯での新商品が売上高に貢献した一方で、既存モデルでの需要減少により減収
- ▶ **ペンタブレット製品:** 中価格帯での新商品が売上高に貢献した一方で、プロ向けモデル及び低価格帯の既存モデルでの需要減少等により減収



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 46億円 前年同期比 +10%**

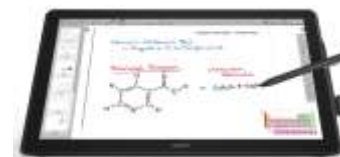
➤ 流動的な市況の変化や案件進捗の動向の影響等があるなか増収



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 850億円 前年同期比 +19%

・ AESテクノロジーソリューション 263億円 前年同期比 +12%

➤ 市場環境の変化の影響を受けつつも増収

・ EMRテクノロジーソリューション 587億円 前年同期比 +22%

➤ OEM顧客の需要が増加したことから増収



(参考) 販売費及び一般管理費の主な内訳

- 為替の円安影響 (+11億円) 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

(単位：百万円)

	40期	41期	対前年同期比較	
	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
人件費	11,061	11,079	19	0.2%
研究開発費	6,680	7,676	996	14.9%
広告宣伝・販促費	2,211	1,805	-406	-18.4%
運賃・荷造費	1,573	1,368	-205	-13.0%
外注費	1,544	1,511	-32	-2.1%
減価償却費	431	472	41	9.5%
その他	5,661	5,798	136	2.4%
販管費合計	29,160	29,709	549	1.9%
売上高販管費率	25.9%	25.0%		-0.9pts

(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）

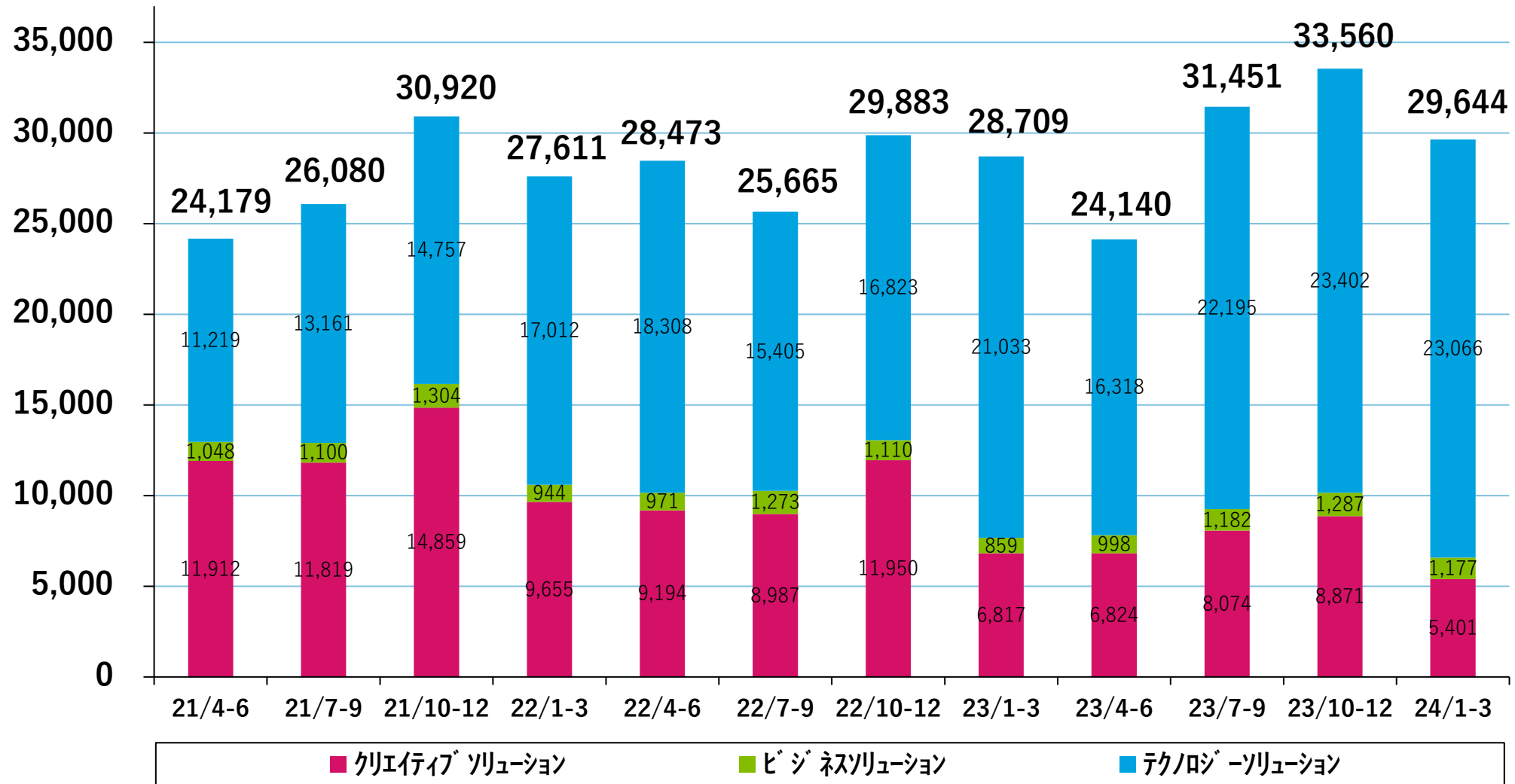
- (1) ブランド製品事業: 棚卸資産評価損の戻入益や販管費の削減による粗利増を上回る減収及び買付契約評価引当金の繰入等による粗利減等 **-6.3億円**
- (2) テクノロジーソリューション事業: 増収や買付契約評価引当金の繰入額の減少による粗利増等 **+44.1億円**
- (3) コーポレート部門: 販管費減 **+0.6億円**

- 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	9.45円 円安	+61.9億円	+6.0億円
1 ユーロ	15.56円 円安	+10.2億円	+5.3億円
アジア通貨計 (内数: 中国元)	(0.46円 円安)	+2.6億円 (+0.6億円)	+0.9億円 (+0.0億円)
計		+74.7億円	+12.1億円

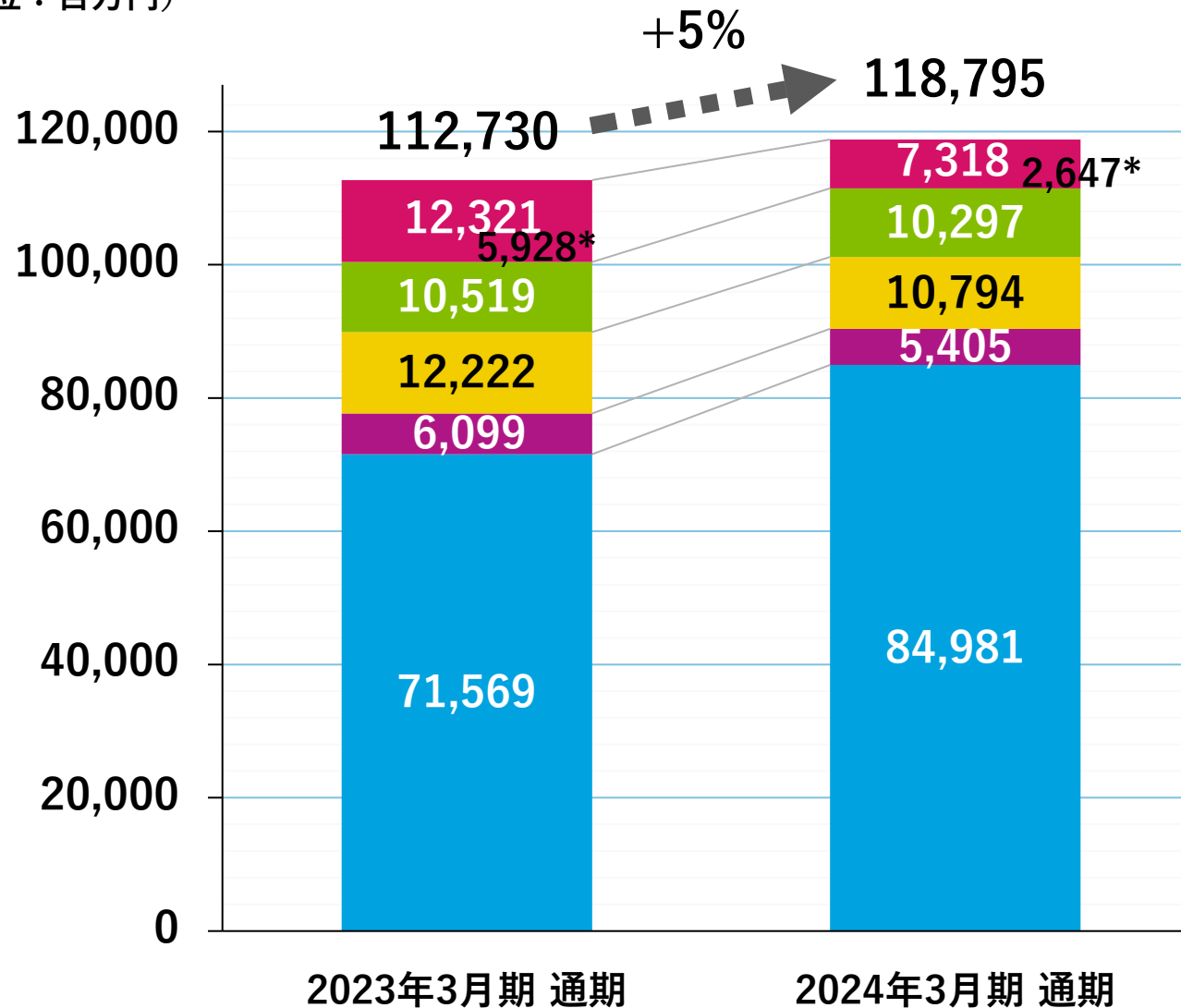
(参考) 四半期売上高推移

(単位：百万円)

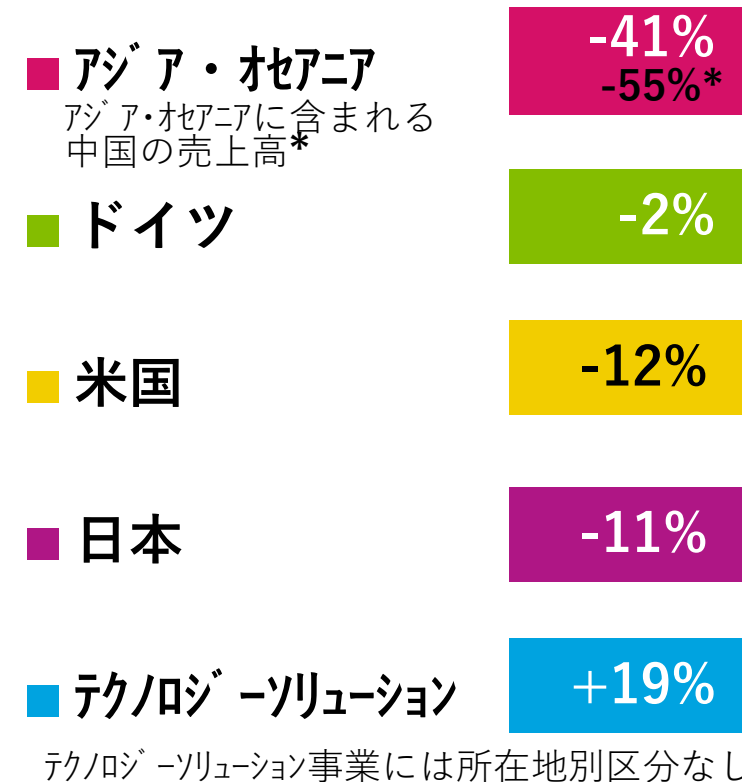


(参考) 現地法人所在地別売上高 前年同期比

(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	-11%	-12%
米国	米ドル	-17%	-18%
欧州	ユーロ	-12%	-17%
中国	中国元	-56%	-57%
韓国	韓国ウォン	-29%	-29%
豪州	豪ドル	-31%	-32%
シンガポール	米ドル	-31%	-36%
香港	米ドル	-41%	-56%
台湾	台湾ドル	-58%	-59%
インド	インドルピー	-5%	-19%

(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)

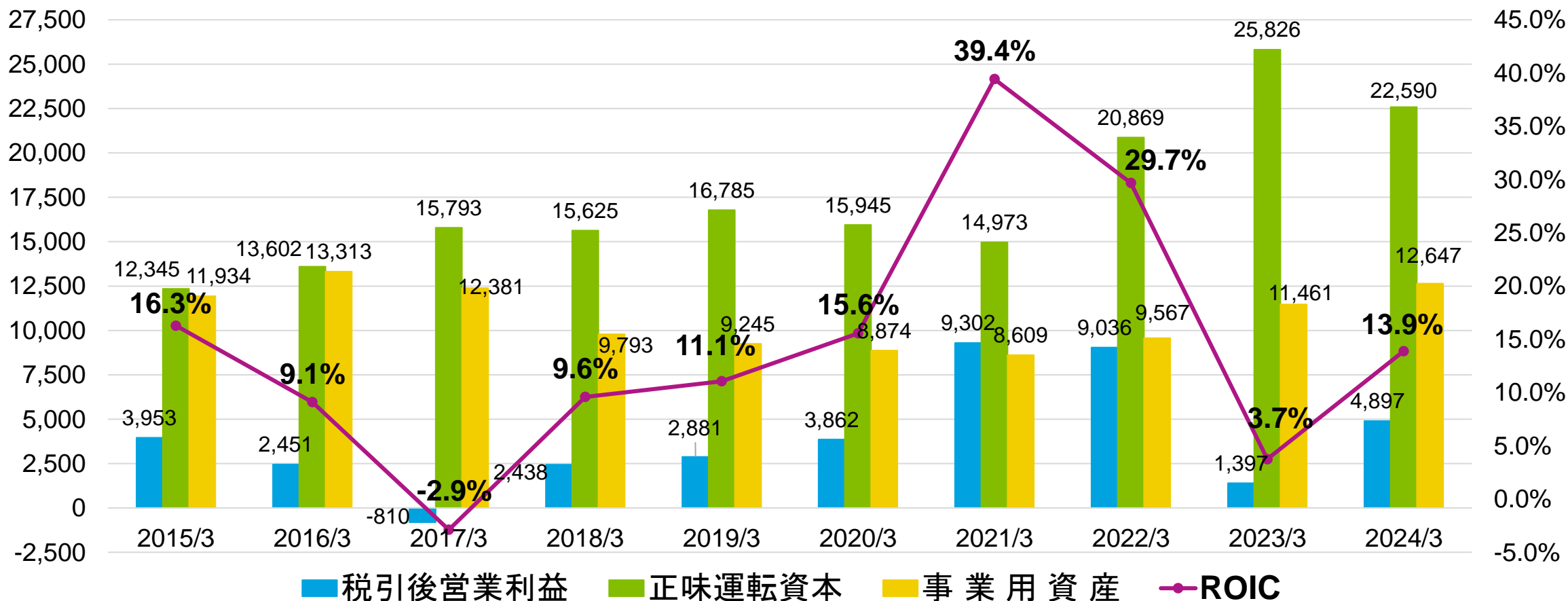
	40期	41期	対前年同期比較	
	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
ROIC	3.7%	13.9%		+10.2pts
税引後営業利益	1,397	4,897	3,500	250.6%
正味運転資本	25,826	22,590	-3,236	-12.5%
事業用資産	11,461	12,647	1,186	10.4%

(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)



2025年3月期（42期）連結業績予想 補足資料

2025年3月期（42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 = 145.0円 前期通期平均レート比 0.6円 (0.4%) 円安

1 ユーロ = 155.0円 前期通期平均レート比 1.8円 (1.1%) 円高

1 中国元 = 20.0円 前期通期平均レート比 0.1円 (0.7%) 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					
	2025年3月期予想			(参考) 2024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	-670	-70	-10*	-660	-70	-10*
営業利益	-90	-40	-0*	-60	-30	-0*

2025年3月期（42期）連結損益予想 対前年同期比較

（単位：百万円）

	41期（実績）		42期（予想）		対前年同期比較	
	2024年3月期		2025年3月期		増減額	増減率
売上高	118,795		120,000		1,205	1.0%
営業利益	7,058	5.9%	8,500	7.1%	1,442	20.4%
経常利益	9,853	8.3%	8,500	7.1%	-1,353	-13.7%
当期純利益	4,562	3.8%	6,200	5.2%	1,638	35.9%
ROE	11.9%		16.5%			4.6pts

（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

2025年3月期（42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）

	41期（実績）	42期（予想）	対前年同期比較	
	2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率
売上高（内訳）				
ブランド製品事業	33,814	35,000	1,186	3.5%
テクノロジーソリューション事業	84,981	85,000	19	0.0%
セグメント利益（内訳）				
ブランド製品事業	-4,520	-2,000	2,520	—
テクノロジーソリューション事業	16,481	16,000	-481	-2.9%
調整額（コーポレート他）	-4,902	-5,500	-598	—



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。



2024年5月9日（木）開催 株式会社ワコム 2024年3月期 決算説明会

質疑応答に先立って、取締役兼 CFO 町田より当期(2024年3月期)決算の損益実績に含まれる各種の一時的費用について補足説明（決算説明資料中の「連結営業利益の主な変動要因（スライド#10・#11）」参照）。

粗利の主な増減要因として、スライド#10に以下6つの要因が列挙されているが、

- ①（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
- ②（粗利率改善）原価変動等による粗利改善
- ③（粗利率改善）棚卸資産評価損の戻入益
- ④（粗利率改善）棚卸資産評価損の減少
- ⑤（売上規模縮小）ブランド製品事業の売上減少
- ⑥（粗利率低下）事業セグメントミックスの変動

スライド#11では、売上総利益（粗利）への買付契約評価引当金の計上、棚卸資産評価損の計上及び戻入の影響額について記載しており、この背景について改めて補足説明を行いたい。

過年度において、コロナ期での世界的なサプライチェーンの混乱の中、非常に厳しい供給に対して、確実な部材調達を目的に、委託生産先等に対して長期間にわたる部材調達のコミットメントをお願いするといった対応を取った結果、現在の需要と比較をした場合、ブランド製品事業ならびにテクノロジーソリューション事業両方の半導体と部材の調達が過剰になった。これに対して、部材購入前の時点での費用処理として引き当てを行ってきたのが、スライド#11に記載されている買付契約評価引当金の計上ということになる。

また、上述の通り需要自体が変動しているため、この需要の変動に対して陳腐化するリスクが顕在化すると見込まれ、製品や部材についても評価損計上をした。これらが、スライド#11に記載した会計処理の背景である。

この会計処理の背景を基礎として、スライド#10について説明すると、営業利益が前期（2023年3月期）の20億円から当期（2024年3月期）の71億円へ51億円の増益となっているが、スライド#11に記載した粗利段階における一時的な費用変動を除いた営業利益増減では26億円の増益ということになる。

さらに、特別損失として当期（2024年3月期）計上された41億円の主な内訳は、和解金（25億円）、ブランド製品事業の減損損失（9億円）、事業構造改革費用（6億円）となっている。

質疑応答（要旨）

（質問）第42期（2025年3月期）で計画されている営業利益には、買付契約評価引当金や棚卸資産の評価損等の一過性のものが織り込まれているのか。

(回答) 第41期(2024年3月期)までに基本的に過剰となる在庫や部材に関する会計的に必要な処理は済ませており、第42期(2025年3月期)については買付契約評価引当金や棚卸資産評価損等の処理といった一時的な会計処理を行うことは前提としていない。

(質問) ブランド製品事業の新製品立ち上がりがスローなのは、各種の需要の方向性を見極めているからなのか。

(回答) 新製品の立ち上がりがスローな理由はいくつかある。まず、さきほどのプレゼンでもご説明した通り需要そのものが伸び悩んでいる部分があり、また、新製品については昨年度からステップバイステップでローンチしているが、旧製品の在庫消化(への注力)と競合していることから新製品ポートフォリオ群の本来の力が発揮できていないという部分があるため、立ち上がりがスローとなっていると認識している。

(質問) ブランド製品の構造改革の説明の中で、K12(小中高)世代向けの専門教育の領域をテクノロジーソリューション事業でカバーするとしたのは、ペン以外のデバイスが他社製品になるからなのか。

(回答) ブランド製品事業では、プロの体験を中心に据えて展開し得る価値をご提供していくという方針の下、クリエイティブ教育という市場の中で、専門性が高い領域にフォーカスしていく。それ以外のK12世代向けアートクラスの市場については、パブリックセクターに対するアプローチや技術プラットフォームとの連携も必要であることから、多種多様なお客様やプラットフォームと連携しているテクノロジーソリューション事業がレバレッジを掛けながらK12世代向けの市場を開拓していくという形で検討を進めていく。

(質問) テクノロジーソリューション事業における研究開発費等、投資の方向感について。2026年3月期以降もさらに前年同期比で費用を積み増す見通しはあるのか。

(回答) 研究開発投資については、テクノロジーソリューション事業、ブランド製品事業のそれぞれに区分されるものもあるが、会社全体として技術プラットフォームを作っていくため明確に事業別に分けられないものもある。テクノロジーソリューション事業では、常に技術を最先端なものにしてOEMのお客様の需要を開拓していくことや、お客様の期待の先を行ってプロジェクトを創出していくという視点から技術投資を継続していく方向感。2026年3月期は次期中期経営方針「Wacom Chapter 4」の初年度にあたり、以降も技術投資を継続していく。昨年度までのように二桁率成長のペースで積み増していくのではなく、技術ロードマップと照らし合わせて全体のバランスを見ながら投資の規模感を調整していく。