

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ワコム

6727 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月8日 (月)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「Wacom Chapter 4」の概要	01
■ 事業概要	03
■ 各事業及び主要製品の特徴	04
1. テクノロジーソリューション事業	04
2. ブランド製品事業	04
■ 決算概要	06
1. 2026年3月期中間期の業績概要	06
2. 事業別の業績概要	07
3. 2026年3月期中間期の総括	08
■ トピックス	09
1. 技術・資本提携の推進	09
2. サステナビリティ開示への取り組み	09
■ 業績見通し	10
1. 2026年3月期の業績予想	10
2. 弊社の見方	11
■ 中期経営計画「Wacom Chapter 4」	11
1. 中期経営計画「Wacom Chapter 4」の方向性	11
2. 数値目標	12
3. 資本政策及び成長投資の内訳	12
4. 弊社による戦略評価と注目点	12
■ これまでの業績推移	13
■ 株主還元	15
■ 会社概要	16

要約

2026年3月期中間期はブランド製品事業の事業構造改革が奏功し増益を達成。2026年3月期は2ケタ増益を見込む

ワコム<6727>は、デジタルペンとインクの事業領域で、技術に基づいた顧客価値の創造を目指すグローバルリーダーである。スマートフォンやタブレット、ノートPCなど完成品メーカー向けに独自のデジタルペン技術をコンポーネントとしてOEM供給する「テクノロジーソリューション事業」と、映画制作やデザインのスタジオで働くデザイナー、アニメーターといった世界中のクリエイター向けに自社ブランドで商品ポートフォリオを展開する「ブランド製品事業」の2つのセグメントで事業を展開している。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比10.3%減の51,394百万円、営業利益が同6.9%増の5,854百万円と、減収ながら増益となった。減収となったのは、円高進行に加え、「テクノロジーソリューション事業」における米国関税による影響やOEM顧客からの需要動向の変化が主因である。一方で、これまで事業構造改革に取り組んできた「ブランド製品事業」だけに絞って見ると、新製品投入効果により第2四半期（2025年7～9月）で増収に転じた。損益面では、円高及び米国関税の影響が重荷となったものの、「ブランド製品事業」における固定費削減や新製品投入効果による4期振りの黒字化の達成を受けて、増益を実現した。活動面では、中期経営計画「Wacom Chapter 4」の戦略軸に従い、新たなユースケースの開拓に向けた技術・資本提携などで一定の成果を残した。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績予想について同社は、各事業の下期販売動向などを十分に見極める必要があるとして期初予想を据え置き、売上高を前期比4.9%減の110,000百万円、営業利益を同12.6%増の11,500百万円と、減収増益を見込んでいる。本業の事業収益は拡大するものの、円高や米国関税による外部要因が重荷となり、通期でも減収となる想定である。損益面でも円高や米国関税による影響を想定しているものの、「ブランド製品事業」の黒字転換や事業収益の伸びにより2ケタの増益を確保する。

3. 中期経営計画「Wacom Chapter 4」の概要

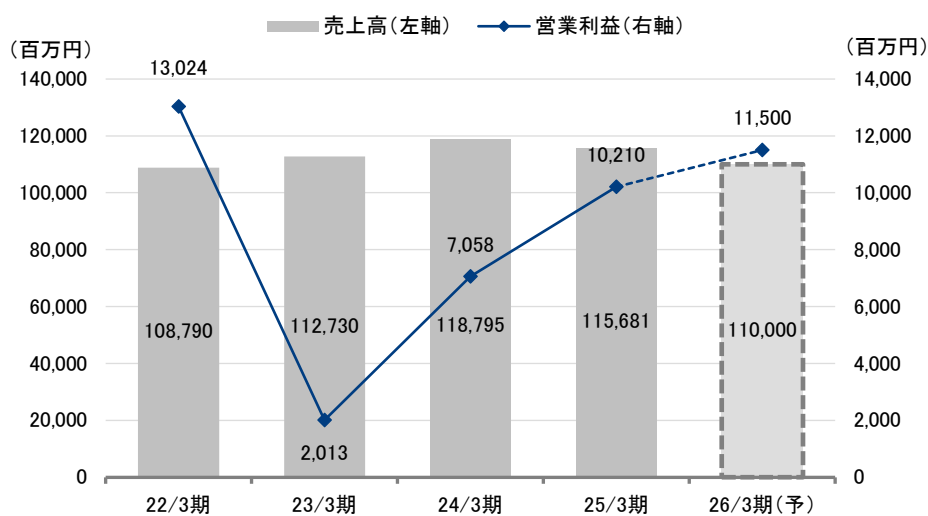
2025年4月よりスタートを切った4ヶ年の中期経営計画「Wacom Chapter 4」は、技術革新とコミュニティとの共創により、デジタルペンやインクが持つ可能性を教育や日常業務、医療分野のDXなど、持続的成長が見込めるユースケース領域へと拡大する戦略である。最終年度（2029年3月期）の数値目標として、売上高1,500億円、営業利益150億円、ROE20%以上、ROIC18%以上を掲げている。また、企業価値のさらなる向上へと導く資本政策については、R&Dや設備投資、技術資本提携に積極的に資金投入する一方、株主還元についても総還元性向50%以上（年間配当22.0円を下限とした累進配当制度の導入＋機動的な自己株式の取得）を目指す。

要約

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は、ブランド製品事業での事業構造改革が奏功した黒字転換を受け、増益を達成
- ・ 2026年3月期の通期業績予想を据え置き、通期でも減収ながら2ケタ増益を見込む
- ・ 新中期経営計画「Wacom Chapter 4」では、技術革新とコミュニティとの共創によりさらなる企業価値向上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

デジタルペンとインクの事業領域で 顧客価値の創造を目指すグローバルリーダー

同社は、デジタルペンとインクの事業領域で、技術に基づいた顧客価値の創造を目指すグローバルリーダーである。「テクノロジー・リーダーシップ・カンパニー」として、最新のデジタルペン技術をスマートフォンやタブレット、ノートPC、デジタル文具などを通じてパートナー企業に提供している。同時に、世界150以上の国と地域で自社ブランドでも販売し、映画制作や工業デザインのスタジオで働くデザイナー、アニメーターなどのクリエイターに広く使用され、グローバルな市場シェアを持つ。これと並行して、教育産業のパートナーとの共創をはじめとした新たな事業領域の構築にも取り組んでいる。

事業セグメントは、スマートフォンやタブレット、ノートPCなど完成品メーカー向けに独自のデジタルペン技術をコンポーネントとしてOEM供給する「テクノロジーソリューション事業」と、自社ブランドで「ディスプレイ製品」「ペンタブレット製品」、新たなカテゴリーとして「ポータブルクリエイティブ製品」を加えた商品ポートフォリオを展開する「ブランド製品事業」の2つに区分されている。ただし、新中期経営計画「Wacom Chapter 4」期間中に、新設予定の「Partner & Co-creation Unit (パートナー&共創ユニット)」も加えた3セグメントが、「Inking Experience Support Group (インキングエクスペリエンスサポートグループ)」に集約される方向を示している。

この数年は、「ブランド製品事業」において、エントリーゾーンの他カテゴリー (iPad等) への需要のシフトや中低価格帯モデルでの中国メーカーとの競争といった課題に直面してきた。一方で、新たなデジタル技術 (モバイル、クラウド、AI、ブロックチェーン等) の進展に伴うユーザーニーズやワークフローの進化、オンライン教育やテレワークの普及など、市場環境が大きく変化している。こうしたなかで、商品ラインナップの再構築や事業モデルのさらなる進化により、新たな成長機会の創出に取り組んでいる。

為替相場の変動が業績に及ぼす影響 (円高ドル安の場合、マイナス影響※1) については、「テクノロジーソリューション事業」 (収益認識地域別では主に日本で収益計上) においては、主に米ドル建てによる売上の取引価格が決められていることに注意が必要である。なお、「ブランド製品事業」についても海外売上高比率 (収益認識地域別) は約82%※2を占めるが、米ドルやユーロをはじめ複数の為替相場の変動に分散されている。

※1 「テクノロジーソリューション事業」は米ドル円の変動がセグメント損益へ影響し、「ブランド製品事業」はユーロ円を中心に多通貨の為替相場の変動がセグメント損益へ影響する。

※2 2026年3月期中間期は、「ブランド製品事業」の売上高 (収益認識基準) の29.3%が米国、28.1%が欧州・中近東、17.9%が日本、10.9%が中国であった。

開発拠点については、デジタルインクやセキュリティ関連のソフトウェア開発 (欧州中心) を除くとほぼ国内に集約する一方、生産については複数の海外パートナー (多くが中国本土に生産拠点を有する日系、台湾系資本の受託生産大手企業) に委託している。ただ、サプライチェーンの地域集中リスク等の緩和の観点から、ベトナムをはじめ周辺の東南アジア地域等へ生産拠点の分散を進めている。

■ 各事業及び主要製品の特徴

環境変化を捉えた商品ポートフォリオの刷新や 独自技術の事実上の標準化を推進

1. テクノロジーソリューション事業

デジタルペン技術※に基づき、「AESテクノロジーソリューション」と「EMRテクノロジーソリューション」の2つに分類され、ペン・センサーシステムをスマートフォンやタブレット・ノートPCメーカーに供給している。「AESテクノロジーソリューション」においては、AES方式を採用するレノボ<HKG:0992>や富士通クライアントコンピューティング(株)といった主要PCメーカーとの取引関係を築いている。「EMRテクノロジーソリューション」においては、EMR方式を採用している主要顧客のサムスン電子<KRX:005930>(Galaxyシリーズ)向けの取引を中心に構成されている。同社は独自のデジタルペン技術の事実上の標準化(デファクトスタンダード)を推進することにより、ユーザーの裾野を拡げながら規模拡大を優位に進める戦略を採っており、これまでも、フォルダブル(折り畳み型)や電子ペーパー技術を採用したデバイスにもいち早く対応してきた。新たにスタートした中期経営計画「Wacom Chapter 4」では、EMR方式、AES方式に加えて、ユースケースの拡大やデバイスのトレンド変化にも対応するため新方式ペン技術の導入も予定している。

※ 独自の静電結合方式であるアクティブES(バッテリー必要)や、電磁誘導方式(EMR)(バッテリー不要)。

2. ブランド製品事業

ターゲット顧客や製品タイプ別に幅広いラインナップを有している。製品区分としては、(1)ディスプレイ、(2)ペンタブレット、(3)ポータブルクリエイティブ、(4)その他の4つに分かれる※。

※ 2026年3月期より新カテゴリーの「ポータブルクリエイティブ」が新たに追加され、従来の「ビジネスソリューション」は「その他」へ合算された。

(1) ディスプレイ

タブレットが液晶パネル※になったもので、デジタルペンで液晶画面に直接描画できるところに特徴がある。一方、OSや記憶装置を持たない入力デバイスという点では後述する「ペンタブレット製品」と同じ性格のPC周辺機器と言える。インチサイズや性能差により価格帯が10万円～50万円前後と幅広く、特に同社の製品はプロやハイエンドアマチュアからの高い支持を保持している。一方で、この数年は消費者センチメントの悪化や他カテゴリーへ需要がシフトする傾向のなかで、他社(中国メーカー等)からの価格攻勢によりエントリーモデルでの苦戦が見られるが、ミドルレンジの「Wacom Cintiq」の最新モデルを2025年5月に投入するなど、クリエイティブ専門領域での訴求に取り組んでいる。

※ 「液タブ」と称されることもある。

各事業及び主要製品の特徴

(2) ペンタブレット

デジタルペンとタブレット（黒い板状のもの）で構成される最も基本的なデバイス※であり、事業化以降、主力製品として貢献してきた。マウスやキーボードと同じようにPCに接続して使用するPC周辺機器である。簡単な構成であることから、プロからエントリーユーザー向けに幅広い商品ポートフォリオを有している。ハイエンド市場では、「ディスプレイ製品」との併用がユースケースとして見られることなどから、ハイエンドモデルの競争力は維持されており、2025年3月にリリースした「Wacom Intuos Pro」の最新モデルもプロやハイエンドアマチュアからの評価が高い。一方で、差別化を図りにくいエントリーモデルでは他社（中国メーカー等）との競争が生じており、「ペンタブレット製品」に対する顧客ニーズへの対応は継続しつつも、商品ポートフォリオの見直しにより、「ディスプレイ製品」や後述する「ポータブルクリエイティブ製品」へ戦略的に経営資源をシフトしつつある。

※「板タブ」と称されることもある。

(3) ポータブルクリエイティブ

新たに3本目の柱として追加区分されたカテゴリーである。ペンを手に取ってすぐ描きだせる点（OS搭載モデル）や、場所を選ばず使用できる点などの特徴を持ち、新たな「描く」体験の実現を追求する。2024年5月にリリースした「Wacom Movink 13」を皮切りに、2025年7月「Wacom MovinkPad 11」、2025年10月「Wacom MovinkPad Pro 14」をリリースするなどラインナップを拡張した。Android OSを搭載した「Wacom MovinkPad」シリーズは、PCとの接続や煩雑な初期設定が不要で、また画面にペンを軽く長押しするとスリープ状態から復帰する機能を搭載するなど、描くことを追求した製品として市場で好意的に受け入れられている。「Wacom MovinkPad 11」はエントリーゾーンをターゲットに順調に販売台数を伸ばしている。一方、「Wacom MovinkPad Pro 14」はディスプレイやCPUなどにより高性能を求めるユーザー向けとして位置付けられ、プロによる2台目のデバイスとしての併用など、ハイエンドなユースケースを想定したものとなっている。

(4) その他

旧ビジネスソリューションの構成要素に加え、これまで各製品ライン別に一定割合で配賦したオプション品も含む。主要製品は、液晶ディスプレイに直接文字入力（署名）や描写ができるビジネス用途向け製品などである。事例として、デジタルサイン分野（ホテルのチェックインやクレジットカード決済、銀行の口座開設等）、医療分野（電子カルテやインフォームドコンセント等）、公共分野（マイナンバーカードの窓口申請手続き等の行政サービスや各種コールセンター、電子投票の支援等）にわたる。

■ 決算概要

2026年3月期中間期はブランド製品事業の黒字転換により、増益を達成

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比10.3%減の51,394百万円、営業利益が同6.9%増の5,854百万円、経常利益が同22.0%増の5,838百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同19.2%増の4,137百万円と、減収ながら増益を達成した。通期予想に対しても順調に進捗した。

減収となったのは、前年同期よりも円高に進んだことや米国関税の影響（合計で約25.7億円の減収要因）に加え、「テクノロジーソリューション事業」のOEM顧客からの需要動向の変化が主因である。一方、この数年苦戦してきた「ブランド製品事業」については新製品投入効果により第2四半期で増収に転じた。

損益面でも、円高及び米国関税の影響（合計約5.2億円の減益要因）が重荷となったものの、「ブランド製品事業」の事業構造改革に伴う固定費削減や新製品投入効果により研究開発費の増加等もカバーし、増益を実現した。営業利益率も11.4%（前年同期は9.6%）と10%を超える水準に戻ってきた。

財政状態については、技術・資本提携に伴う出資（合計4億円）を除くと特筆すべき変動はなく、総資産は前期末比0.6%増の71,222百万円とほぼ横ばいで推移した※。一方、自己資本については、利益準備金の積み増しにより同7.9%増の33,297百万円に増加し、自己資本比率は46.8%（前期末は43.6%）に改善した。

※ 2025年5月16日付けで自己株式11,000,000株の消却を実施した。

決算概要

2026年3月期中間期業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	57,315		51,394		-5,921	-10.3%
テクノロジーソリューション事業	42,491	74.1%	36,914	71.8%	-5,577	-13.1%
ブランド製品事業	14,823	25.9%	14,480	28.2%	-343	-2.3%
売上原価	37,213	64.9%	32,331	62.9%	-4,882	-13.1%
販管費	14,626	25.5%	13,208	25.7%	-1,418	-9.7%
営業利益	5,475	9.6%	5,854	11.4%	379	6.9%
テクノロジーソリューション事業	9,324	21.9%	7,561	20.5%	-1,763	-18.9%
ブランド製品事業	-1,106	-7.5%	924	6.4%	2,030	-
調整額	-2,743	-	-2,630	-	113	-
経常利益	4,785	8.3%	5,838	11.4%	1,053	22.0%
親会社株主に帰属する中間純利益	3,469	6.1%	4,137	8.0%	668	19.2%

	25/3期末 実績	26/3期中間期末 実績	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	70,771	71,222	451	0.6%
自己資本	30,859	33,297	2,438	7.9%
自己資本比率	43.6%	46.8%	3.2pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業別の業績概要

(1) テクノロジーソリューション事業

売上高は前年同期比13.1%減の36,914百万円、セグメント利益は同18.9%減の7,561百万円となった。販売数量の減少に加え、円高及び米国関税の影響により減収減益となった。ただ、セグメント利益率は20.5%（前年同期は21.9%）と依然として高水準であり、収益構造自体に変化はない。OEM顧客からの需要動向の変化は、主に主要顧客であるサムスン電子の一部モデルの仕様変更が主因のようだ。ただ、GalaxyシリーズにおけるSペンの位置付けに変わりはなく、今後も新ユースケースの共同開発等を通じて、ペン対応デバイスのポートフォリオの拡充や利用シーンの増加につなげていく考えだ。

テクノロジーソリューション事業の業績の内訳

(単位：百万円)

	25/3期 中間期	26/3期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
AESテクノロジーソリューション	12,511	12,800	289	2.3%
EMRテクノロジーソリューション	29,980	24,114	-5,866	-19.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

決算概要

(2) ブランド製品事業

売上高は前年同期比2.3%減の14,480百万円、セグメント利益は924百万円（前年同期は1,106百万円の損失）と微減収ながら大幅な損益改善により黒字転換となった。売上高は、新製品投入※により第2四半期で増収に転じたものの、中間期全体ではわずかに減収となった。損益面では、これまで進めてきた事業構造改革による固定費削減や新製品投入に伴う販売数量の増加により大幅な損益改善（黒字転換）を実現した。

※ ハイエンドのペンタブレット製品「Wacom Intuos Pro」、ミドルレンジのディスプレイ製品「Wacom Cintiq」、ポータブルクリエイティブ新製品「Wacom MovinkPad 11」がともに順調に推移した。

ブランド製品事業の業績の内訳

(単位：百万円)

	25/3期 中間期	26/3期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
ディスプレイ	6,548	6,455	-93	-1.4%
ペンタブレット	4,481	4,030	-451	-10.1%
ポータブルクリエイティブ	499	857	358	71.7%
その他	3,296	3,138	-158	-4.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 2026年3月期中間期の総括

2026年3月期中間期を総括すると、為替や関税など外部要因によるマイナスの影響を大きく受けながらも、「ブランド製品事業」の事業構造改革が実を結び、増益を実現したことに尽きるだろう。特に、収益体質の改善（損益分岐点の引き下げ）及び新カテゴリー製品の順調な立ち上がりを確認できたところは、今後に向けて収益への寄与が見込まれる。また、活動面でも、技術・資本提携などにより、中期経営計画「Wacom Chapter 4」で掲げる新ユースケースの開拓に向けて、具体的な方向性の一端を示すことができた。

■ トピックス

次世代の技術開発や新ユースケースの開拓に向け、 技術・資本提携を推進。 サステナビリティ開示やIR情報発信にも新たな取り組み

1. 技術・資本提携の推進

新中期経営計画「Wacom Chapter 4」の戦略軸に沿った取り組みとして、同社グループが持つデジタルペンの技術価値や各要素を「ペンとインクの統合体験」として市場実装するため、次世代の成長エンジンとなる技術開発に向け、積極的な投資や提携を推進している。2025年4月にはSYNCORE TECHNOLOGY CO.,LTD.に3億円を出資し、2025年5月には医療現場のメディカルワークフローにおける「かく」体験を共創するため、Holoeyes(株)に1億円を出資した。また、2025年8月には世界的オープンソース3D制作ソフトウェア「Blender」を開発した非営利団体Blender Foundationとの戦略的パートナーシップを強化するため、Blender開発基金プログラムの支援を最高ランクのPatronレベルに引き上げた。Blender Foundationとは共同開発(モバイル版Blenderやペンとタッチ体験向上等)や共同コミュニティ活動(イベント・教育支援等)での協業も進めている。そして、これらの取り組みの進捗を示すショーケースとして、2025年11月には多様な領域のパートナーと共創するコミュニティイベント「Connected Ink 2025」を開催し、コミュニティや領域ごとに強みを持つパートナーとの連携を通して、デジタルペンとデジタルインクのユースケースを拡大していくことを発信した。また、本イベント開催と併せて、IR情報の発信にも注力し、投資家・株主向けにCEOによるIRガイドツアーやIR radioを企画した。

2. サステナビリティ開示への取り組み

サステナビリティの取り組みについては、中期経営計画「Wacom Chapter 4」を補足するため、2025年6月に「Wacom Story Book Issue 2『薄い本』」を発行している。この「Wacom Story Book」シリーズは、同社に関わる人々の多様なストーリーを収録し、「Issue 2」では、4つのテーマ「Chapter 4 サイドストーリー」「コミュニティと共に、生きる」「わたしたちのサステナビリティ」「わたしたちのガバナンス」の小冊子で構成されており、アンソロジー(選集)形式の読み物として構成されている。また、四半期決算などの開示資料だけでは伝えきれない情報については、ワコムIR専用のYouTubeチャンネル「#WacomIR Bookmark」を開設するなど新たなIR情報発信の強化に乗り出している。

業績見通し

2026年3月期の通期業績予想を据え置き、 通期でも減収ながら2ケタ増益を見込む

1. 2026年3月期の業績予想

2026年3月期の連結業績予想について同社は、各事業の下期販売動向などを十分に見極める必要があるとして期初予想を据え置き、売上高を前期比4.9%減の110,000百万円、営業利益を同12.6%増の11,500百万円、経常利益を同10.6%増の11,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同62.7%増の8,500百万円と、減収増益を見込んでいる。

本業の事業収益が拡大する一方、円高や米国関税といった外部要因による影響を想定していることから、通期で減収を見込んでいる。「ブランド製品事業」における新カテゴリー製品が順調に立ち上がるも、下期の年末商戦期やOEM顧客からの需要の動向等を十分に見極める必要があるとして、期初予想を据え置いた。

損益面では、円高や米国関税といった外部要因による影響を想定しているものの、「ブランド製品事業」の黒字転換や事業収益の伸びにより、2ケタの増益を確保する。

2026年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	115,681	-	110,000	-	-5,681	-4.9%
ブランド製品事業	28,745	24.8%	30,000	27.3%	1,255	4.4%
テクノロジーソリューション事業	86,936	75.2%	80,000	72.7%	-6,936	-8.0%
営業利益	10,210	8.8%	11,500	10.5%	1,290	12.6%
ブランド製品事業	-2,879	-10.0%	300	1.0%	3,179	-
テクノロジーソリューション事業	18,495	21.3%	17,000	21.3%	-1,495	-8.1%
調整額	-5,406	-	-5,800	-	-394	-
経常利益	10,394	9.0%	11,500	10.5%	1,106	10.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,225	4.5%	8,500	7.7%	3,275	62.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

通期業績予想の達成のためには、下期売上高58,606百万円、営業利益5,646百万円が必要である。引き続き為替動向や米国関税問題を含め、先行き不透明感が残るものの、中間期業績における収益体質の改善や下期に追加的な新製品投入効果が期待できること、さらに年末商戦期などを総合的に勘案すれば、想定を超える外部環境の悪化がない限り、業績予想は達成可能な範囲内であると見ている。注目すべきは、中期経営計画「Wacom Chapter 4」の初年度として、引き続き、パートナー（技術・資本提携先）との共創、各ユースケース領域における新たな事業化に向けた進捗、新カテゴリー（ポータブルクリエイティブ）に対する市場反応である。2027年3月期以降の事業拡大に向けた動向が注目される。

■ 中期経営計画「Wacom Chapter 4」

技術革新とコミュニティとの共創により さらなる企業価値向上を目指す

1. 中期経営計画「Wacom Chapter 4」の方向性

新たにスタートした4ヶ年の中期経営計画「Wacom Chapter 4」では、引き続き「ライフロング・インク」のビジョンを継承するとともに、同社を『究極の「かく」体験を追求する道具屋』として定義した。これまで磨き上げてきた要素技術をさらに高め統合するとともに、新たな「かく」体験※を実現する技術革新と共創を通じて、さらなる企業価値向上を目指す。

※「描く」「書く」を極め、その先の「かく」を拓く（ひらく）という、広義の「かく」体験の実現に向けた想い（ミッション）が込められている。

その実現に向けて、1) コミュニティとともにユースケース領域の開発 → 2) 新方式ペン技術の導入を含む同社の持つ要素技術の統合 + 資本提携を含むコミュニティとの技術体験の共創 → 3) ソリューションポートフォリオ（完成品・技術モジュール・プラットフォーム・インクサービス技術）への進化 → 4) 事業セグメントの集約を想定した新組織構造（Inking Experience Support Groupを構成する3つのグループ）による体験価値の提供という、4つのプロセスによる価値提供の循環を推進する。

特に1) については、ポテンシャルが大きな「創る（Creation）」「学ぶ／教える（Learning/Teaching）」「働く／楽しむ、その先へ（Work/Play & Beyond）」「より人間らしく生きる（Well-being）」の4つのユースケース領域※に対して積極投資を行う。2) については、引き続き新コア技術（AI、セキュリティ、XR）をペン体験に統合するとともに、各パートナーとの共創により技術開発の商用化（実装）を進める。

※ 教育、日常業務のワークフロー、医療分野のDXなどが含まれる。

2. 数値目標

最終年度（2029年3月期）の数値目標として、売上高1,500億円（2025年3月期比343.2億円増）、営業利益150億円（同47.9億円増）を掲げた。また、資本効率性も重視し、同社試算の株主資本コストの推計値※をそれぞれ大きく上回るROE20%以上、ROIC18%以上を目指す。

※ 同社は株主資本コストについて、CAPM推計や市場の期待水準（株式益利回りの水準）を踏まえて8%～10%程度、資本コスト（WACC）は7%～9%程度と推計している。

売上高の増加分（343.2億円増）については、円高・米国関税影響などの外部要因によるマイナスの影響（115億円減）を事業成長（458億円増）でカバーするシナリオである。具体的には、「ブランド製品事業」における事業構造改革完了後の商品ポートフォリオ強化（113億円増）のほか、「テクノロジーソリューション事業」における既存事業の安定成長（195億円増）及び教育・医療・DX支援等の新規事業分野からの収益貢献（150億円増）が、トップラインの伸びをけん引する。営業利益の増加分（47.9億円増）も、外部要因によるマイナスの影響（30億円減）を事業構造改革効果（29億円増）及び事業成長（53億円増）でカバーするシナリオだ。その事業成長の内訳は、「ブランド製品事業」の商品ポートフォリオ強化（12億円増）のほか、「テクノロジーソリューション事業」の既存事業の伸び（27億円増）と新規事業の貢献（14億円増）となっている。

3. 資本政策及び成長投資の内訳

4年間の営業キャッシュ・フロー（R&D控除前）を累計940億円と見込む一方、その資金をR&Dと設備投資（合計620億円）やM&Aを含む技術資本提携（120億円以上）に投入するほか、株主還元（総還元性向50%以上）にもバランスよく配分していく。また、技術資本提携の進捗状況や株価水準を踏まえて、追加的な株主還元への活用も検討するとしている。

4. 弊社による戦略評価と注目点

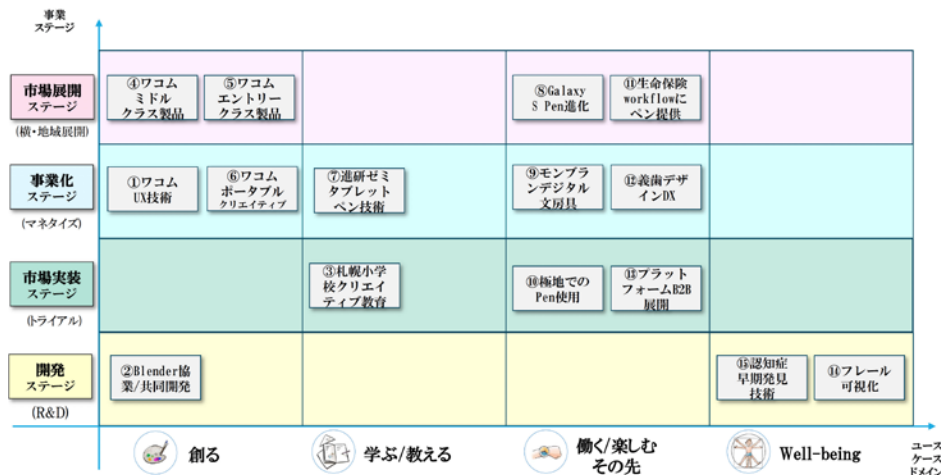
市場拡大に伴うエントリー領域での競争が続くものの、デジタルペンやインクが持つ可能性は各方面で拡がりを見せており、同社は継続的に成長するための転換点にあると弊社では捉えている。したがって、各技術要素の統合やパートナーとの共創を通じて、ポテンシャルの大きな事業ドメインを切り開いていく戦略は、成長の蓋然性が高いと評価できる。革新的な価値創出となる分野ゆえ、本格的な事業化に向けた時間軸は現時点で不透明な部分が多いが、この中期経営計画期間中にどこまで具体的なソリューションを形にできるかが今後の焦点となる。

同社では、「創る」「学ぶ/教える」「働く/楽しむ、その先へ」「より人間らしく生きる」の4つのユースケース領域ごとに、各ステージ（市場展開、事業化、市場実装、開発）に分けて事業進捗ポジショニングを開示しており、事業の方向性が明確化された。今後それぞれがどのように進捗していくのか、さらなるパイプラインの積み上げをいかに図るかをフォローする必要がある。特に、すでに事業化ステージにある（株）ベネッセコーポレーションとの協業（進研ゼミ等）やモンブラン（MONTBLANC）とのデジタル文房具体験といったパートナーとの協業や義歯デザインDXなどの市場展開スピードをはじめ、開発（R&D）ステージにある認知症早期発見ソリューションの事業化への目途にも注目しており、それぞれが中期経営計画期間中に立ち上がってくれば、先行者優位性（技術やデータの蓄積を含む）を確保できる可能性がある。また、今後どのようなパートナーと組んでいくのかも同社に対する技術的評価やビジネスの具現性を判断するうえで重要な材料となるだろう。

ワコム | 2025年12月8日 (月)
6727 東証プライム市場 | <https://investors.wacom.com/ja-jp/>

中期経営計画「Wacom Chapter 4」

各実例の事業進捗ポジショニング



これまでの業績推移

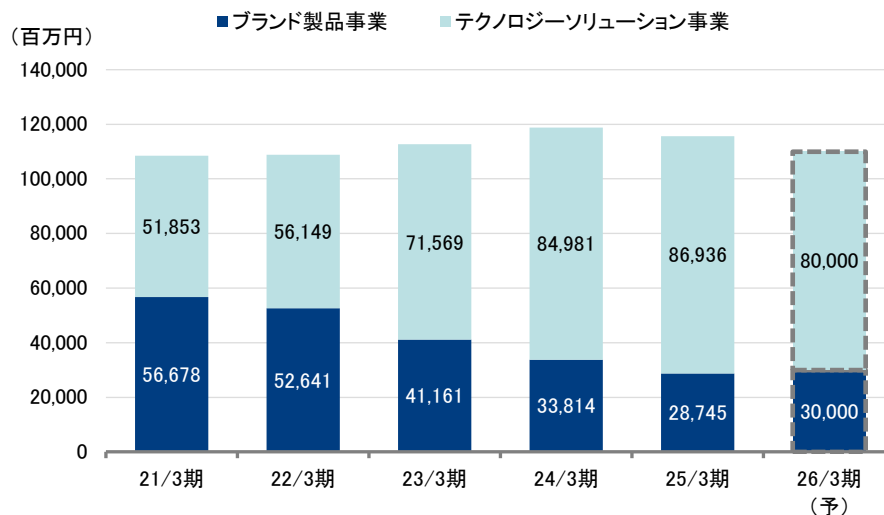
「テクノロジーソリューション事業」がここ数年の業績の伸びをけん引

コロナ禍前の2020年3月期までの売上高推移を見ると、2017年3月期に一時的に大きく落ち込んだのは円高に加え、過度な社内ITインフラ投資、製品サイクルの移行等の影響が重なったことが理由である。その後「テクノロジーソリューション事業」の伸びとともに回復したものの、「ブランド製品事業」については縮小傾向をたどり、「ブランド製品事業」のマイナスを「テクノロジーソリューション事業」のプラスでカバーする構造が続いた。2021年3月期にはコロナ禍をきっかけに、オンライン教育向けを含む巣ごもり特需などを中心に「ブランド製品事業」(特に中低価格帯モデル)が急拡大すると、特需が一巡した2022年3月期も「ブランド製品事業」のプロ向けディスプレイ製品や「テクノロジーソリューション事業」の伸びにより、2期連続で過去最高売上高を更新した。ただ、2023年3月期以降は、インフレなど世界的な経済環境の悪化による急激な消費者センチメントの低下や特需からの反動減等により、「ブランド製品事業」(特にエントリー領域)が大きく落ち込む一方、「テクノロジーソリューション事業」の伸びでカバーしてきた。

ワコム | 2025年12月8日 (月)
6727 東証プライム市場 | <https://investors.wacom.com/ja-jp/>

これまでの業績推移

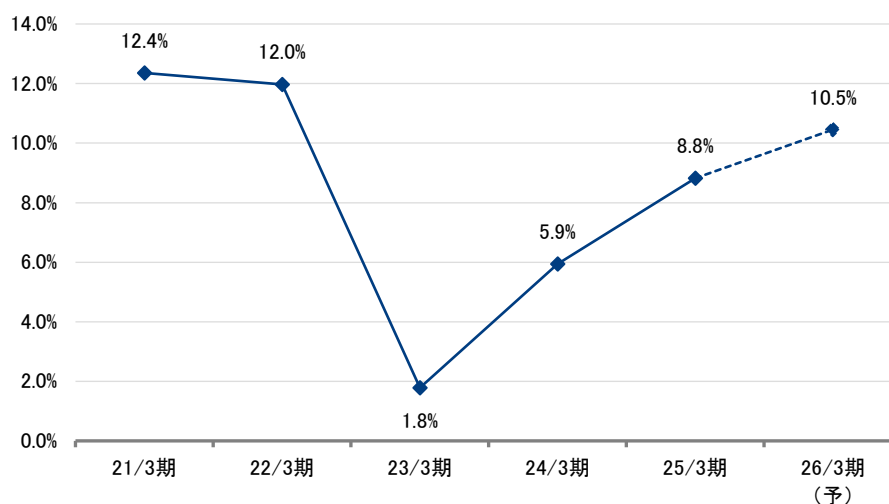
事業別売上高の推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

損益面では、営業損失となった2017年3月期以降は、積極的な研究開発や新製品開発をこなしながら営業利益率は4%台から6%台で徐々に改善してきた。2021年3月期及び2022年3月期は、増収に伴う収益の押し上げや製品ミックスの改善、販管費の最適化等により2期連続で高い利益率を確保したものの、2023年3月期以降は、「ブランド製品事業」が3期連続でセグメント損失を計上したことにより、全体の利益率も大きく低下した。

営業利益率の推移



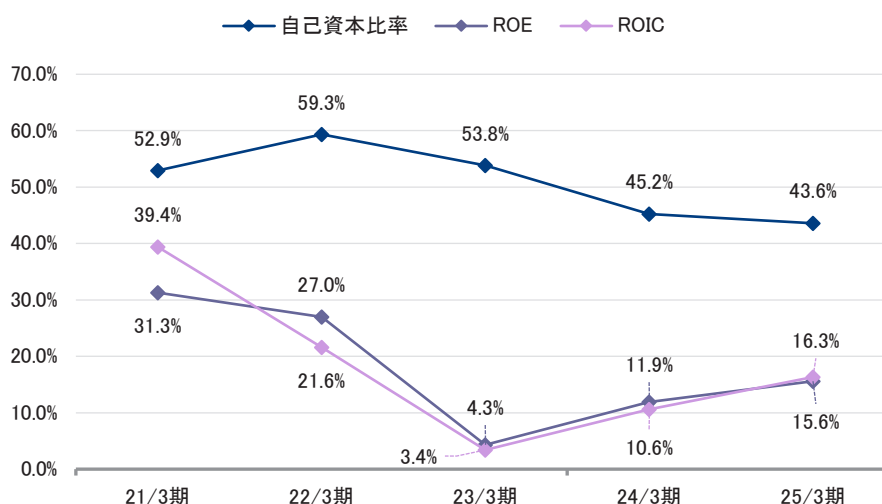
出所：決算短信よりフィスコ作成

これまでの業績推移

財務面では、IT資産の減損損失の計上により最終損失となった2017年3月期に自己資本比率は一時的に低下したが、その後は内部留保の積み増しにより改善傾向にあり、60%の水準に上昇した。ただ、2023年3月期以降は自己株式の取得等により低下傾向にあり、2025年3月期末時点の自己資本比率は43.6%となった。

また、資本効率を示すROEや事業活動の効率性を示すROICは高水準で推移してきた。2023年3月期は利益水準の落ち込みとともにいったん大きく低下したものの、2024年3月期は改善に向かい、2025年3月期のROEは同社が試算した株主資本コストの推計値(8%~10%)に対して15.6%、2025年3月期のROICは同資本コストの推計値(7%~9%)に対して16.3%と、大きく上回る水準となった。

自己資本比率及びROE、ROICの推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元

累進配当をベースに自己株式の取得も組み合わせ、総還元性向50%以上を目指す

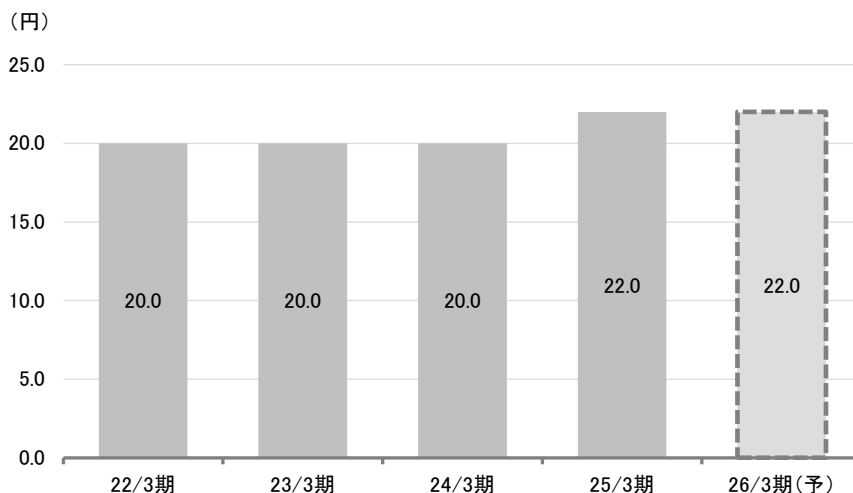
将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続と機動的な自己株式取得を実施することを基本方針としている。2025年3月期よりスタートした中期経営計画「Wacom Chapter 4」では、累進配当をベースとして自己株式の取得も組み合わせた総還元性向50%以上を目指す新たな株主還元策を公表した。

2026年3月期の配当については、前期と同額の1株当たり22.0円(中間11.0円※、期末11.0円)を予想している。

※ 2025年12月5日支払開始予定。

株主還元

1株当たり配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

クリエイター向けペンタブレット市場を確立

同社は1983年に埼玉県上尾市で設立された。社名は「ワールド」と「コンピュータ」に由来している。また「WA」には「人とコンピュータの調和」、「COM」には「コミュニケーション」や最近では「コミュニティ」の意味も込められている。1984年には世界初のコードレス・ペンタブレット製品を発表した。1987年にはプロフェッショナル用グラフィックス・ペンタブレットの「SDシリーズ」が発売され、ウォルト・ディズニー<DIS>に映画制作で使用された。その後も地道に製品の改良を重ね、クリエイター向けペンタブレット市場では、2000年代以降マーケットリーダーとしての地位を確立した。

1991年にはペン・センサーコンポーネント分野（現「テクノロジーソリューション事業」）にも進出した。同社のデジタルペンやコントロールIC、タッチパネル等の部品やモジュールを完成品メーカーにOEM供給しており、タブレット・ノートPCやスマートフォン向けの市場拡大に乗って急成長を遂げた。

証券市場には2003年4月に日本証券業協会JASDAQ市場に上場した後、2005年12月に東京証券取引所第1部に上場して現在に至る（2022年4月より東証プライム市場へ移行）。

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp