

# 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 >>>](#)

2026年6月11日(木)

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月期の業績概要	01
2. 2027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月期の業績概要	06
2. 事業別の業績概要	07
3. 2026年3月期の総括	08
■ トピックス	09
1. 技術・資本提携の推進	09
2. 新インプット技術USM の基礎開発完了	09
3. アニー賞の受賞	10
4. IR情報発信の強化	10
■ 業績見通し	10
1. 2027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」	12
1. 中期経営計画「Wacom Chapter 4」の方向性	12
2. 数値目標	13
3. 資本政策及び成長投資の内訳と進捗	13
4. 弊社による戦略評価と注目点	13
■ これまでの業績推移	15
■ 株主還元	17
■ 会社概要	18

## 要約

### 2026年3月期は事業構造改革効果と新製品投入により大幅増益。 2027年3月期も増益を見込む

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などの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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.9%減の109,995百万円、営業利益が同31.1%増の13,382百万円と、減収ながら大幅増益を達成した。減収の主な理由は、前期よりも為替が円高に進んだことや米国関税の影響に加え、「テクノロジーソリューション事業」におけるOEM顧客からの需要動向の変化によるものである。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大幅な増収となった。損益面でも、円高及び米国関税の影響があったものの、「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、大幅な増益を実現した。活動面でも、技術・資本提携やM&Aなどを通じ、新ユースケースの開拓並びに事業成長の加速に向け、様々な取り組みを進めた。

#### 2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比0.0%増の110,000百万円、営業利益を同4.6%増の14,000百万円と、営業増益を見込んでいる。円高やメモリ価格の高騰といった外部要因による影響に加え、「テクノロジーソリューション事業」での停滞が続くものの、「ブランド製品事業」における新カテゴリー（ポータブルクリエイティブ製品）等の伸びが業績をけん引し、売上高全体では横ばいを確保する。損益面でも、円高やメモリ価格の高騰による影響や成長投資の継続を見込むも、費用抑制やポータブルクリエイティブ製品の拡販等でカバーし営業増益を確保し、営業利益率は12.7%（前期は12.2%）に改善する想定である。

#### 3. 中期経営計画「Wacom Chapter 4」の概要

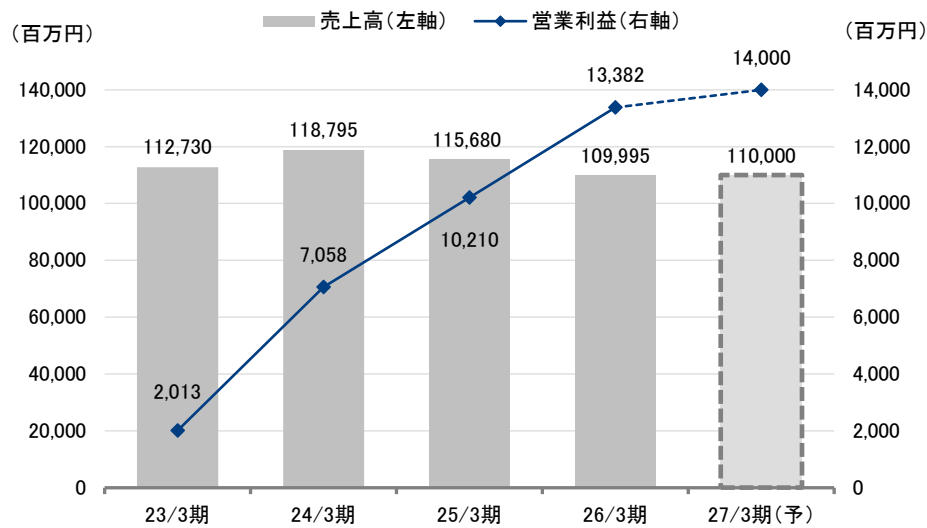
2025年4月よりスタートした4ヶ年の中期経営計画「Wacom Chapter 4」は、技術革新とコミュニティとの共創により、デジタルペンやインクが持つ可能性を教育や日常業務、医療分野のDXなど、持続的成長が見込めるユースケース領域へと拡大する戦略である。最終年度（2029年3月期）の数値目標として、売上高1,500億円、営業利益150億円、ROE20%以上、ROIC18%以上を掲げている。また、企業価値のさらなる向上へと導く資本政策については、R&Dや設備投資、技術資本提携に積極的に資金投入する一方、株主還元についても総還元性向50%以上（年間配当22.0円を下限とした累進配当制度の導入＋機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

要約

Key Points

- ・2026年3月期は「ブランド製品事業」における新カテゴリー製品の伸びや事業構造改革により黒字定着、大幅増益を達成
- ・新コースケースの開拓や事業展開の加速に向け、技術・資本提携を積極化
- ・2027年3月期も売上高は横ばいながら増益基調が継続する見通し
- ・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」「ペントラック製品」、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つに区分される。ただし、中期経営計画「Wacom Chapter 4」では、新設の「Partner & Co-creation Unit (パートナー&共創ユニット)」も加えた3セグメントを「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)」に集約した組織運営を行っている。

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79.5%※2を占めているが、その影響は米ドルやユーロをはじめ複数の為替相場の変動に分散している。

※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月期は、「ブランド製品事業」の売上高 (収益認識基準) の28.3%が欧州、27.9%が米州、20.5%が日本、10.0%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持つ日系、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迅速に対応してきた。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(USM(Universal Sensor Module))の基礎開発を完了し、現在商用化を目指している。

※ 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描画可能な点に特徴がある。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」と同様の特性を持つ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、ここ数年は消費者センチメントの悪化や他カテゴリーへの需要シフトが進むなか、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苦戦を強いられてきた。これに対し同社は、ミドルレンジの「Wacom Cintiq」最新モデルを2025年5月に投入したほか、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、長年にわたり主力製品の地位を占めてきた。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。

※「板タブ」と称されることもある。

シンプルな製品構成であるため、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持つ。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支持を集め、売上も堅調に推移している。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)との競争が生じている。こうしたなか同社は、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を見直し、「ディスプレイ製品」や「ポータブルクリエイティブ製品」への戦略的な経営資源のシフトを進めている。

## (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したカテゴリーである。単体での起動・操作が可能な点(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、またペンを画面に長押しするだけでスリープ状態から復帰する機能を搭載するなど、直感的な操作性を追求した製品として市場からの注目を集めている。「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す一方、「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ており、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している。

## (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がある。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月期はブランド製品事業の黒字転換により、大幅増益を達成

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.9%減の109,995百万円、営業利益が同31.1%増の13,382百万円、経常利益が同34.7%増の14,003百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）が同82.8%増の9,548百万円と、減収ながら大幅増益を達成した。とりわけ最終利益の増益率が大きいのは、前期における一過性費用（事業構造改善費用）の解消によるものである。

減収となったのは、前期よりも為替が円高に進んだことや米国関税の影響（合計で約11.9億円の減収要因）に加え、「テクノロジーソリューション事業」におけるOEM顧客からの需要動向の変化に伴う販売数量減によるものである。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大幅な増収となった。

損益面でも、円高及び米国関税の影響（合計約0.8億円の減益要因）があったものの、「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、大幅な増益と黒字定着を実現した。営業利益率も12.2%（前期は8.8%）と10%を超える水準に回復した。

財政状態については、技術・資本提携に伴う出資等により投資有価証券が増えた一方、資金効率の改善に伴う現預金の圧縮や固定資産（埼玉本社）の減損※により、総資産は前期末比8.2%減の64,957百万円に縮小した。一方、自己資本については、同21.3%増の37,419百万円に増加し、自己資本比率は57.6%（前期末は43.6%）に大きく改善した。

※ 2027年3月期中に売却を予定。

## 決算概要

## 2026年3月期業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	115,680	-	109,995	-	-5,685	-4.9%
テクノロジーソリューション事業	86,936	75.2%	77,257	70.2%	-9,679	-11.1%
ブランド製品事業	28,744	24.8%	32,737	29.8%	3,993	13.9%
売上原価	75,535	65.3%	68,663	62.4%	-6,872	-9.1%
販管費	29,935	25.9%	27,950	25.4%	-1,985	-6.6%
営業利益	10,209	8.8%	13,382	12.2%	3,173	31.1%
テクノロジーソリューション事業	18,495	21.3%	17,095	22.1%	-1,400	-7.6%
ブランド製品事業	-2,879	-10.0%	2,019	6.2%	4,898	-
調整額	-5,406	-	-5,733	-	-	-
経常利益	10,394	9.0%	14,003	12.7%	3,609	34.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,224	4.5%	9,548	8.7%	4,324	82.8%

	25/3期末	26/3期末	前期比	
			増減額	増減率
総資産	70,771	64,957	-5,813	-8.2%
自己資本	30,859	37,419	6,560	21.3%
自己資本比率	43.6%	57.6%	14.0pp	-

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

売上高は前期比11.1%減の77,257百万円、セグメント利益は同7.6%減の17,095百万円と減収減益となった。販売数量の減少に加え、円高及び米国関税の影響が業績の押し下げ要因となった。ただし、セグメント利益率は22.1% (前期は21.3%) と高水準を維持しており、収益性の高さに変化は見られない。なお、OEM顧客からの需要動向の影響については、規模の大きな中国市場の低迷が大きく影響しているもようだ。

## 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	26/3期	前期比	
			増減額	増減率
AESテクノロジーソリューション	24,771	23,643	-1,128	-4.6%
EMRテクノロジーソリューション	62,165	53,615	-8,550	-13.8%

出所：決算説明資料(決算数値編)よりフィスコ作成

決算概要

## (2) ブランド製品事業

売上高は前期比13.9%増の32,737百万円、セグメント利益は2,019百万円(前期は2,879百万円のセグメント損失)と大幅な増収並びに事業構造改革効果により大きく黒字転換した。売上高は、新製品投入によりポータブルクリエイティブ※が大きく伸長した。損益面では、新製品投入に伴う販売数量の増加に加え、これまで進めてきた事業構造改革による固定費削減(約29億円)により、大幅な損益改善(黒字転換)を実現した。

※ 軽さと使いやすさを追求したポータブルクリエイティブ新製品「Wacom MovinkPad (ワコム ムービंकパッド) 11」と、そのプロフェッショナル向け機種となる「Wacom MovinkPad Pro (ワコム ムービंकパッド プロ) 14」をそれぞれ2025年7月と10月にリリースし、業績の伸びをけん引した。

### ブランド製品事業の業績の内訳

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	前期比	
			増減額	増減率
ディスプレイ	12,571	12,602	31	0.2%
ペンタブレット	8,581	8,934	353	4.1%
ポータブルクリエイティブ	968	4,437	3,469	358.4%
その他	6,625	6,764	139	2.1%

出所：決算説明資料(決算数値編)よりフィスコ作成

## 3. 2026年3月期の総括

2026年3月期を総括すると、為替や関税などによるマイナスの影響や「テクノロジーソリューション事業」の停滞が業績の下押し要因となったものの、これまで取り組んできた「ブランド製品事業」における商品ポートフォリオの刷新並びに事業構造改革が奏功し、大幅な増益を実現したところは特筆される。特に新カテゴリー製品がユーザーの支持を得て順調に立ち上がった点は、今後に向けても明るい材料である。また、活動面でも、中期経営計画「Wacom Chapter 4」で掲げる新ユースケースの開拓や事業成長の加速に向け、積極的な技術・資本提携などにより、様々な分野で具体的な取り組みが進んでいる。足元業績の回復と将来への投資を両立し、バランスの良い成果を上げたと言えるだろう。

## 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、 数々の技術・資本提携を実現

#### 1. 技術・資本提携の推進

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。2026年3月期については4社との技術・資本提携に取り組み、合計20.7億円を出資した。具体的には、2025年4月に業務用モニター上でのインク体験といった新しいユースケースを開拓するためSYNCORE TECHNOLOGY.,LTD.(米国ソフトウェア企業)に3億円の出資を行ったほか、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」体験の共創のためHoloeyes(株)に1億円を出資した。また、2025年10月には東北大学とのジョイントベンチャーである(株)TOWALabを設立した(出資額0.1億円)。東北大学スマートエイジング棟内に拠点を構え、脳と心の健康づくりを目的としたデジタルアート教室「とわらぼ」を展開し、アートと脳科学で高齢化社会における社会課題の解決に取り組む。さらに2026年3月には、共創型事業というコンセプトを掲げ、地域コミュニティ貢献による共創を基盤に電力及び環境分野でのITシステム事業及びコンサルティング事業を主軸とする(株)リクロスエクスパンション(以下、リクロス)を100%子会社化した(取得価額16.6億円)。AI時代の成長に向けた次のステップに進むため、リクロスの強みである事業開発・展開力を活用し、事業展開の加速化を図るねらいである。2026年5月にはリクロスとともに、酒類販売・配送の「なんでも酒やカクヤス」を運営する(株)ひとまいると共同で、配送・店舗業務のDXに手書きデータを取得・処理するデザインインク技術を活用した実証実験を公表した(2026年7月開始予定)。手書き入力を活用した店舗DXの推進や配送業務における安全・健康管理の高度化※に取り組むとともに、「ハード販売＋サービス」による収益モデルを実現し、同類ユースケースでの標準化及び横展開を目指す。

※ ドライバーの筆跡データをデジタルインク技術で収集・解析し、筆圧や速度の変化などから疲労や体調変化の兆候を把握する可能性を検証する。

#### 2. 新インプット技術USMの基礎開発完了

USM(Universal Sensor Module)は、EMRペンとタッチの両方を同一センサー上で駆動し、EMRペン専用のセンサー搭載が不要となるほか、従来と同じEMRペンが使えるところに特長がある。ユーザー及び顧客にとっては、本体の薄型化や軽量化、構造の簡素化、トータルコストの削減に加え、共通のEMRペンを使用できる点にメリットがある。基礎開発が完了し、複数の顧客と商用実装を検討中であるが、商用実装第1号となる大手案件を既に獲得しているようだ※。

※ 開発日程や出荷開始タイミングは顧客ロードマップに準拠しながら調整する予定。

### 3. アニー賞の受賞

同社は、2026年2月にアニメーション業界で最も権威ある賞とされるアニー賞の第53回授賞式において、アニメーションの芸術や業界に大きな影響を与えた技術的進歩に貢献した個人または企業に贈られる「Ub Iwerks賞」を受賞した。技術的評価はもちろん、アニメーションコミュニティにおける同社の存在価値を示すものとして注目される。また、同社はこれを機に、株主への感謝の意を込めて記念配当3.0円の実施を決定した。

### 4. IR情報発信の強化

同社は、IR情報をよりわかりやすくタイムリーに発信することを目指し、IRサイトのリニューアルを実施した。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も、同社IR専用のYouTubeチャンネルを通じて発信するなど、IR情報発信の強化に乗り出している。

## 業績見通し

### 2027年3月期もブランド製品事業の伸びがけん引し、営業増益を見込む

#### 1. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比0.0%増の110,000百万円、営業利益を同4.6%増の14,000百万円、経常利益を同0.0%減の14,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同4.7%増の10,000百万円と、売上高は横ばいながら、営業増益を見込んでいる。

円高やメモリ価格の高騰といった外部要因による影響（約14.6億円の減収要因）に加え、「テクノロジーソリューション事業」の停滞が続くも、「ブランド製品事業」における新カテゴリー（ポータブルクリエイティブ製品）の伸びが業績をけん引し、売上高全体ではほぼ横ばいを確保する。

損益面でも、円高やメモリ価格の高騰による影響（約10.8億円の減益要因）や成長投資の継続を見込むものの、コスト抑制や新カテゴリー製品の伸びによる利益率の改善等でカバーし営業増益を確保する。営業利益率は12.7%（前期は12.2%）に改善する想定である。

業績見通し

**2027年3月期の業績見通し**

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	109,995	-	110,000	-	5	0.0%
テクノロジーソリューション事業	77,257	70.2%	75,000	68.2%	-2,257	-2.9%
ブランド製品事業	32,737	29.8%	35,000	31.8%	2,263	6.9%
営業利益	13,382	12.2%	14,000	12.7%	618	4.6%
テクノロジーソリューション事業	17,095	22.1%	17,200	22.9%	105	0.6%
ブランド製品事業	2,019	6.2%	2,400	6.9%	381	18.8%
調整額	-5,733	-	-5,600	-	-	-
経常利益	14,003	12.7%	14,000	12.7%	-3	-0.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,548	8.7%	10,000	9.1%	452	4.7%

出所：決算短信、決算説明資料(決算数値編)よりフィスコ作成

## 2. 弊社の見方

引き続き不確実性の高まる経済情勢には注視が必要であるものの、同社業績予想の前提にはリスク要因が合理的に織り込まれている点や「ブランド製品事業」における新カテゴリー製品の販売が好調であること、事業構造改革効果(固定費削減)により損益分岐点が下がっていることなどを勘案すれば、十分に達成可能な業績予想水準であると判断される。これまで業績の伸びをけん引してきた「テクノロジーソリューション事業」は、OEM顧客の仕様変更に伴う一時的な影響のほか、対象市場の広さからマクロ環境(景気動向等)の影響を受けやすい傾向があり、その点は慎重に見極める必要がある。したがって、売上高全体の伸びが限定的にとどまる可能性はあるものの、こうした環境下でも確実に利益を創出できる収益体質へと移行しているかは注目すべきポイントである。同社では、今後の市場実装に向けて、「ハード販売+サービス」(教育用途、店舗・ロジDX、医療用途等)や「サービス化」(IP保護サービス等)によるビジネスモデルの転換を進めているが、景気動向や市場変動などの影響を受けにくい収益体質への構築が期待される。中期経営計画「Wacom Chapter 4」の2期目として、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製品)に対する市場の反応など、今後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。これまで培っ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方針である。

※「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方針を指す。

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つのプロセスを軸とした価値循環を推進する。

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。

また、中期経営計画初年度が経過した時点で、AI時代の次の成長ステージを見据え、改めて未来の在り方を定義し直した。デジタルペンやインクを「人間がAIを使いこなすための最適なインタフェース」として再定義し、成長市場へ事業領域を拡張するとともに、これまでの売り切り型から「ハード販売+サービス」や「サービス化(SaaS型)」へビジネスモデルを転換していく。

## 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。

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)としている。

## 3. 資本政策及び成長投資の内訳と進捗

中期経営計画期間中の営業キャッシュ・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)に充当するほか、株主還元(総還元性向50%以上)にもバランスよく配分する方針だ。また、技術資本提携の進捗状況や株価水準を踏まえて、機動的な株主還元への活用も検討するとしている。

中期経営計画初年度は、R&Dと設備投資に合計102.6億円、M&Aを含む技術・資本提携に合計20.7億円を投じた。計画全体の規模から見れば、本格的な成長投資は2027年3月期以降に本格化する見通しだ。また、総還元性向についても、自己株式の取得(取得期間:2026年5月13日~2026年6月30日)を含めると52.3%に達する見込みとなっている。

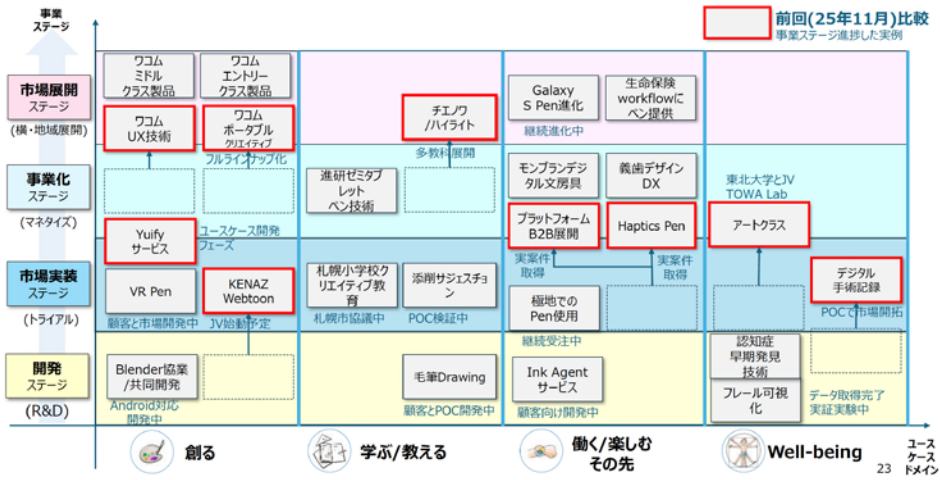
## 4. 弊社による戦略評価と注目点

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見られる。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開拓する戦略は、成長の蓋然性が高いと評価される。革新的な価値創出となる分野であるため、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アップデートしており、事業の方向性やその進捗状況を示している。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見極める必要がある。

中期経営計画「Wacom Chapter 4」

各事例の事業進捗ポジショニング (2026年5月時点)



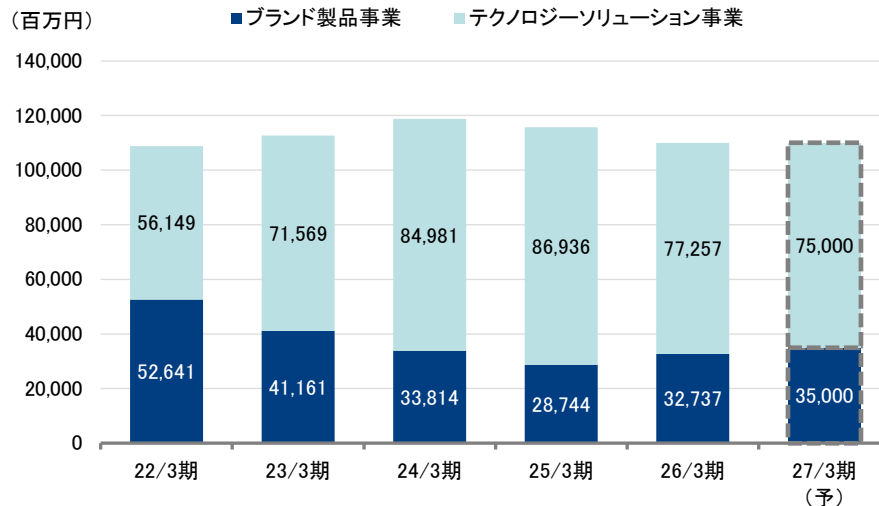
特に、既に事業化ステージにある(株)ベネッセコーポレーションとの協業(進研ゼミ等)や「MONTBLANC」を展開するCompagnie Financière Richemont SA(リシュモン)とのデジタル文房具体験といったパートナーとの協業、義歯デザインDXのほか、今回アップデートされた「学び検索チエノワ(Z会との協業による学習支援)」、BtoBプラットフォーム(店舗/配送DX等)、Wacom Yuify(IP保護サービス)などの市場展開スピードが注目される。それぞれが中期経営計画期間中に立ち上がりを見れば、先行者優位性(技術やデータの蓄積を含む)を確保できる可能性がある。また、今後どのよ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。

## ■ これまでの業績推移

### 2025年3月期までは「テクノロジーソリューション事業」が業績をけん引

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などの影響が重なったことが背景にある。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。2026年3月期は「ブランド製品事業」が回復するも、OEM顧客の需要動向の影響を受けた「テクノロジーソリューション事業」が停滞した。

事業別売上高の推移

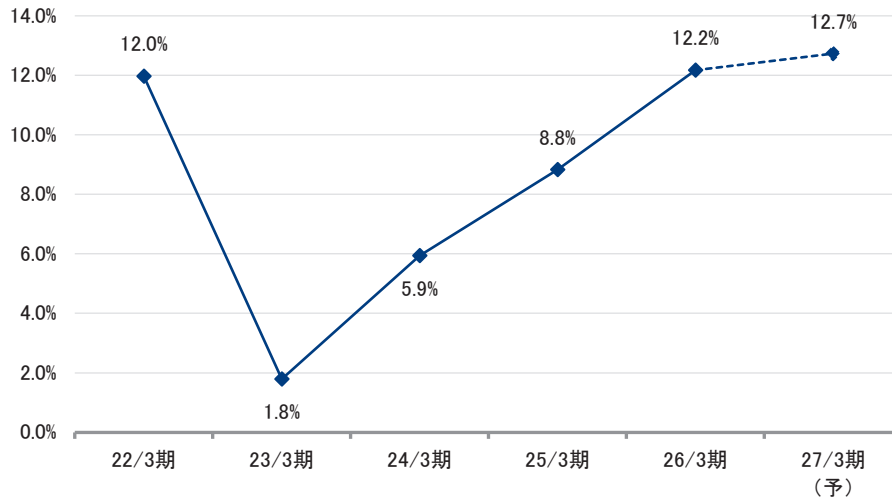


出所：決算短信、決算説明資料(決算数値編)よりフィスコ作成

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。ただ、2026年3月期は「ブランド製品事業」の事業構造改革が奏功し、大幅な損益改善を実現した。

これまでの業績推移

### 営業利益率の推移

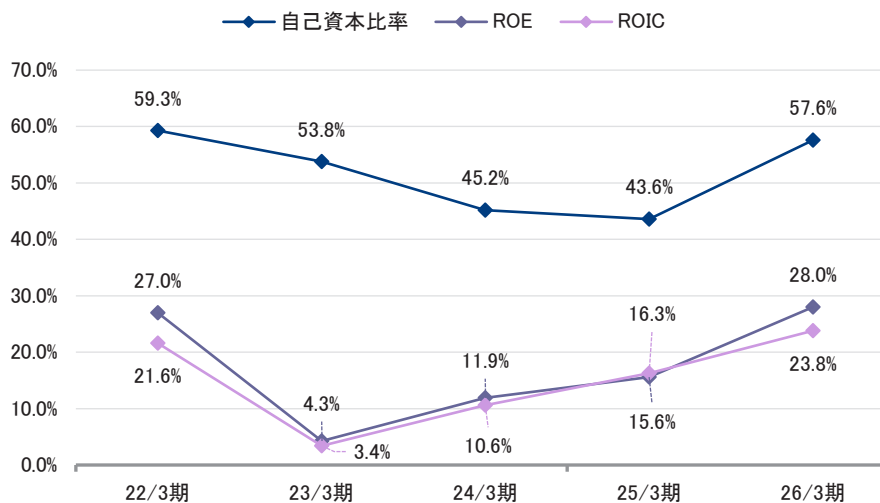


出所：決算短信よりフィスコ作成

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%となったが、2026年3月期末には57.6%に回復した。

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月期以降は改善に向かい、2026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28.0%、ROICは同資本コストの推計値(7%~9%)に対して23.8%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(決算数値編)よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 株主還元

### 累進配当と自己株式の取得の組み合わせにより 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。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。

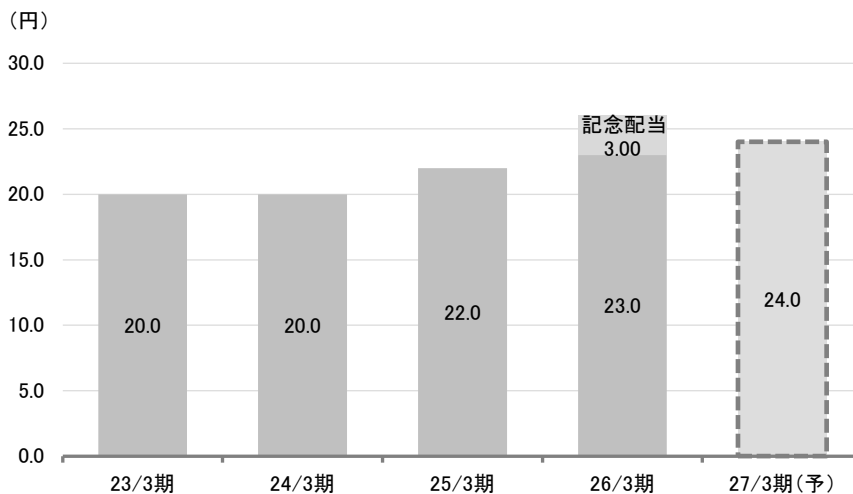
2026年3月期については、期末配当を1株当たり11.0円から12.0円に引き上げるとともに、記念配当3.0円の実施を決定した\*。これに伴って年間配当は1株当たり26.0円（記念配当3.0円を含む）となり、普通配当ベースでは前期比1.0円の増配となった。2027年3月期の年間配当については、累進配当方式の下、普通配当ベースで前期比1.0円増配となる1株当たり24.0円（中間12.0円、期末12.0円）を予定する。

\* 既述したアニー賞の受賞に伴うもの。

また、2026年5月12日には上限15億円（3,000千株）とする自己株式の取得を公表した（取得期間は2026年5月13日～2026年6月30日）。本件を含めると、2026年3月期の総還元性向は52.3%\*になる見込みである。

\* 2026年3月期の年間配当26.0円（記念配当3.0円を含む）と自己株式取得の上限額（15億円）の合計額を同期の当期純利益で除した値。

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」は「コミュニケーション」や「コミュニティ」を意味している。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」を発売し、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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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