

会社概要

- 1964年設立。光応用製品と産業機械を扱う電気機器メーカー。多くのトップシェア製品を保有
- 2026年3月期：売上高1,792億円、営業利益119億円、当期純利益79億円
- 海外売上比率約8割、海外従業員比率6割超。グローバル展開を強みに持つ
- 注力はIndustrial Process事業。半導体アドバンスパッケージ市場での拡大と高収益化を推進
- 成長戦略「Revive Vision 2030」では、ROE 8%以上の早期達成及びPhase IIでROE12%以上を目指す
- 成長戦略では、事業ポートフォリオ変革や成長投資及び財務戦略(株主還元強化及びバランスシートマネジメント)を通じ、更なる企業価値向上を目指す

事業ポートフォリオ・主要製品 ～光をカタチにする、「光」のイノベーションカンパニー～

▶ 数字で見るウシオ

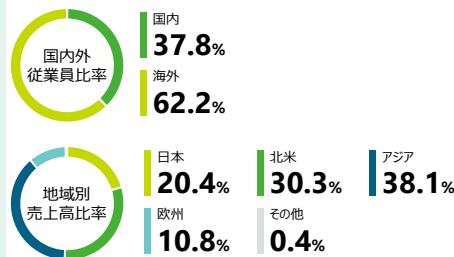
売上高	1,792億円
営業利益	119億円
営業利益率	6.7%
ROE	4.0% (調整後*1：4.6%)
配当性向*2	73.8%
社外取締役比率*3	63.6%
グループ従業員数	5,898人

*1 ams-OSRAM AGのランプ事業買収に関わる一時費用及び2024年3月末からの評価差額金等(純資産)の増加分を除く
*2 2026年3月期に予定する期末配当額70円に基づく
*3 2026年3月末現在の取締役構成に基づく

▶ 事業セグメントと主な事業領域

Industrial Process(IP)事業	
半導体を中心としたエレクトロニクス分野向け光学装置、及び装置用ランプ 他	売上高 771億円 セグ別構成比 43.1%
Visual Imaging(VI)事業	
デジタルシネマプロジェクター、一般映像用デジタルプロジェクター及びプロジェクター用ランプ 他	売上高 838億円 セグ別構成比 46.8%
Life Science(LS)事業	
紫外線治療器などの医療機器	売上高 62億円 セグ別構成比 3.5%
Photonics Solution(PHS)事業	
固体光源、レーザー(デバイス、モジュール)	売上高 105億円 セグ別構成比 5.9%

※売上高及び売上高構成比は内部取引消去後
※その他セグメントの売上高は13億円、セグ別構成比は0.7%

海外売上高は8割
ウシオのマーケットはグローバルに

- 早期グローバル展開で世界の中堅企業を目指す
- 世界の顧客課題を迅速把握し高付加価値提案

当社の強み ～世の中の技術革新のボトルネックを「光」で解決。世界のニッチ市場で圧倒的な存在感を示す～

強み① 堅固な収益基盤（光源事業・高シェア製品）

- 創業当時のニッチトップ戦略により、高シェア製品を多数創出
- 光源ビジネスの安定したリプレイスメント需要による収益基盤
- 競合先であるams-OSRAM AGのランプ事業買収決定による、更なる収益基盤の強化(2026年3月クロージング、連結開始)

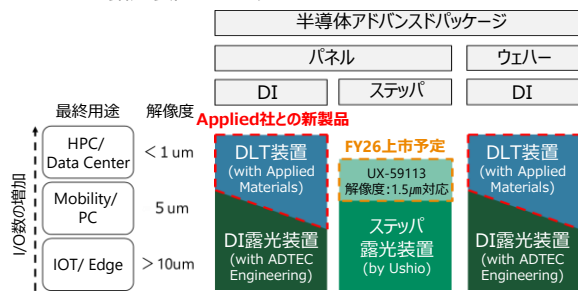


※シェアは2026年3月末現在、ウシオ調べ

強み② 生成AIの進展に貢献する露光装置

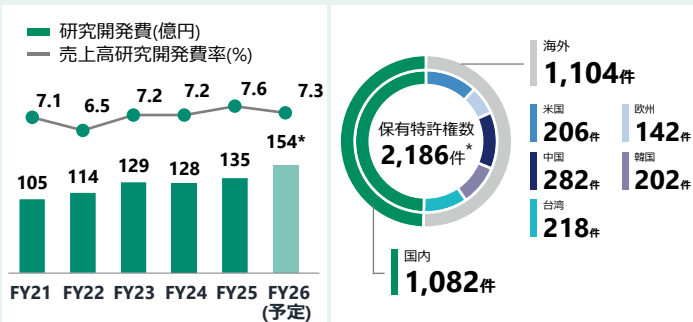
- 半導体後工程で高シェア(90%)を持つステップ露光装置
- Applied Materials社(以下「Applied社」と)との業務提携による製品ラインアップ拡充(DLT装置追加)
- 様々な顧客ニーズに対応するフルラインアップ戦略

▶ ウシオの露光装置ラインアップ



強み③ 積極的なR&D投資と特許戦略

- 売上高R&D比率7～8%前後を維持
- 成長戦略ではFY24～26で417億円のR&D投資を実施
- 知財権強化とグローバル展開で利益最大化を目指す特許戦略



* OSRAMランプ事業買収に伴う増加分を含む

* 2025年3月末現在

新成長戦略 ～経営効率を重視した成長戦略～

2030年の目指す姿 Mission

光を「あかり」としてだけでなく、「エネルギー」として利用することで
社会課題や世の中の技術革新に貢献する

Vision

「光」のイノベーションカンパニー

インダストリアルプロセス領域を主体にお客様とともに成長する

▶ 新成長戦略の概要

方針

経営効率を重要視した成長戦略

成長・開発投資、リソースを

IP事業に集中

成長拡大

× “率”を追求

× 成長投資と資本効率

を両立

係数目標

Phase I
(FY24～FY26)

ROE **8%** 以上 (早期達成を目指す)

Phase II
(FY27～FY30)

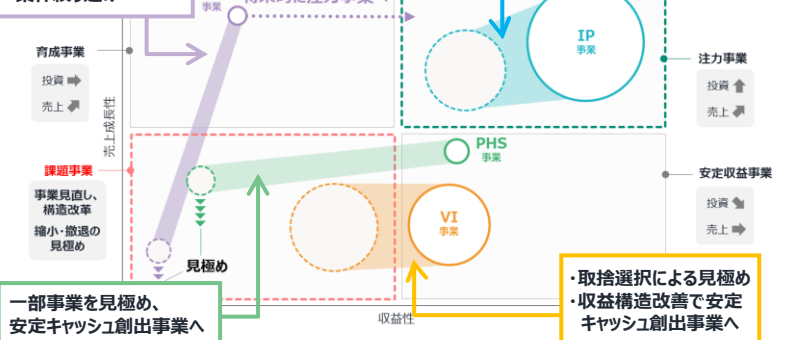
ROE **12%** 以上

事業戦略

事業ポートフォリオ変革

Phase I での実現に向け、固定費削減アクションプランを策定し、実行中

- ・コア事業創出への投資
- ・成長の道筋を見極め、案件絞り込み

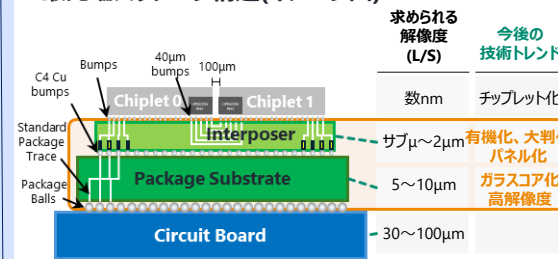


事業戦略

半導体アドバンスドパッケージ事業の成長拡大

生成AIの進化に欠かせない半導体後工程の高密度パッケージ技術に貢献する露光装置をフルラインアップで提供

生成AIに求められる最先端パッケージ構造(イメージ図)



DLT装置 (Applied社と協業)



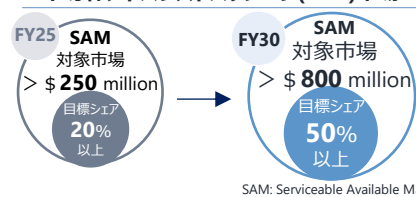
ステッパ露光装置



DI露光装置

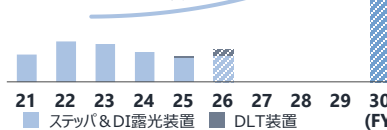


半導体アドバンスドパッケージ(ADP)市場



半導体ADP関連装置の売上高推移

FY23→FY30
CAGR15%以上

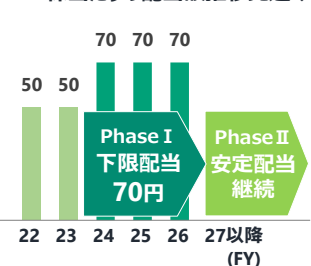


財務戦略

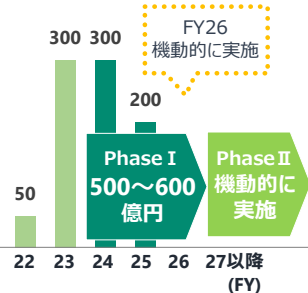
成長投資と財務規律の両立で資産効率を改善

配当方針 (単位: 円)

1株当たりの配当額推移見込み



自社株投資 (単位: 億円)



- ・成長投資400億円以上(Phase I)を計画
- ・バランスシートの方針
 - 有価証券*の売却加速
 - ・・・FY24-26で約350億円
 - 各資産回転率のモニタリング強化
 - 株主還元拡大で自己資本2,000億円以下へ
 - 有利子負債活用で財務レバレッジ向上
 - ・・・1.42倍(FY23)→1.67倍(FY26見通し)

資産効率を改善

*政策保有株式、長期債券及び純投資株式

(参考) アナリストコメント

出典: 中名生正弘氏 (ジェフリーズ証券) 『ウシオ電機 (6925 JP) Equity Research』(2026年6月30日付)

長期ビュー: Ushio

投資理路 / 当社の差別化ポイント

同社は、装置事業と光源(消耗品)事業という安定した事業ドメインを有している。2015年度以降業績はシナマ向け映像事業、光源事業の減少により減少傾向にあったが、コロナにより大きく低下した2020年度を底に、構造改革効果もあって回復傾向にあった。しかし主力事業のパッケージ基板向け露光装置における主要顧客の投資減速等、事業環境が大きく変化するなかで、2024年5月に新成長戦略Revive Vision 2030を発表。経営効率を重要視した成長戦略を掲げ、成長分野にリソースを集中するとともに資本効率改善も推進。2023年度～2024年度と大規模な自社株取得も行っている。

ベースケース: ¥5500, +26%

- ・不採算事業のデコ入れ、成長分野へのリソース絞込みによる収益改善
- ・パッケージ基板露光装置、直描装置の需要の緩やかな回復
- ・目標株価は5,500円 (2029年3月期 PER26倍)

上振れシナリオ: ¥8000, +84%

- ・AMATと進んでいるデジタルリソグラフィ事業の立ち上げ、業績への貢献
- ・パッケージ基板露光装置での需要回復、次世代製品投入による顧客基盤拡大
- ・アップサイドシナリオの株価は8,000円 (PER 25倍)

下振れシナリオ: ¥2500, -43%

- ・パッケージ基板露光装置、直描装置での競合激化
- ・シナマ事業でのマクロ影響による調
- ・ダウンサイドシナリオの株価は2,500円 (PER 15倍)

リスクとリワード (12か月見通し)

