

Our Value Creation Story

ウシオの価値創造ストーリー

ウシオは創業以来、「光」の強みを駆使し、
社会の発展に貢献してきました。
この先の未来も、「『光』のソリューションカンパニー」に向け、
より大きな社会価値の創出を通じた持続的な企業価値向上を実現していきます。



Ushio's Culture

ウシオの企業文化

ウシオには、「『光』のソリューションカンパニー」を目指して前進していくための共通の想いがあります。国内外を問わず、各部門で活躍する社員のメッセージをご紹介します。

Message 1 高品質な製品を安定的に生産する

試作ラインでハロゲンランプを担当しており、技術部門が設計した通りに製造が可能か、量産品に移行した際に問題なく生産できるのかを検証しています。お客様の品質要求は高く、品質にバラつきがなく安定生産ができるか等、生産プロセス全体を考慮することが重要なため、試作時に少しでも違和感があれば、技術部門の設計担当者と話し合い、かなり細かな提案もしますが、その工夫が海外での量産につながると思うと、妥協は許されないと常に気を引き締めています。実際に自分が携わっている製品が、世界シェアの6割以上を占めていることを知ったときは、とてもやりがいを感じました。精度向上や製造プロセス改善において、社内の様々な部署と協力し、さらなる進化を遂げていくことが私の挑戦です。(平山)



Profile
ウシオ電機
事業統括本部生産本部製造部門
第二製造部第二課

平山 純子

Message 2 お客様に確かな製品をお届けするために

Industrial Processで使われる製品の検査業務に従事しています。検査業務は、出荷前の最終確認の工程となりますので、お客様へ絶対に不具合品を出荷しないという気持ちで厳しいチェックを行っています。より正確な検査をするには、製造工程を理解しておく必要があり、主体的に製造ラインをまわるように心がけています。様々な製品の製造現場を見ることにより、自分の現場でも活かせる「気づき」がありますので、手順書などに反映し、より正確に、安定した検査ができるよう、日々改善に取り組んでいます。

工場全体としての自動化は進んでいますが、人にしかできない工程もあり、製造全体で多能工化を進めていますので、メンバーとの活発な議論などを通じ、お互いのレベルアップや新しいスキル習得につながる機会を増やしたいと思っています。(岩切)

Profile
ウシオ電機
事業統括本部生産本部製造部門
第三製造部第一課

岩切 江美子

Message 3 チームで目指す社会課題の解決

抗ウイルス除菌用紫外線技術「Care222」や光浄化技術「Clean172」といったLife Science市場のプロモーションとブランディングを担当しており、社会の安心・安全な環境づくりへ貢献できることにやりがいを感じています。

私はもともと、製造職として入社したのですが、その後、間接部門や現在の営業部門へのジョブチェンジに挑戦しています。製造と営業では業務の考え方が大きく異なるため、日々刺激を受けながらより良いアウトプットを追求しています。また、営業部門だけでなく技術部門をはじめとした他部門のメンバーともそれぞれの立場で情報共有、意見交換を行っています。チームメンバーが、「お客様は何を求めているのか」「社会は何を必要としているのか」など、日々の環境変化への感度を高めながら、「『光』のソリューションカンパニー」に向けて社会課題の解決を目指しているところが、ウシオの良さだと実感しています。

また、ダイバーシティ&インクルージョンプロジェクトにも従事しており、誰もが活き活きと働き、互いを理解し尊重し合う環境づくりにも貢献していきたいと思います。



Profile
ウシオ電機
事業統括本部Life Science事業部
HLS GBU第二営業部第二課

阪 響子

Message 4 世界中に「感動」「喜び」を届ける



Profile
Ushio Philippines, Inc.
PRODUCTION SUPPORT
DEPT.

Gladys Ramirez

Profile
Ushio Philippines, Inc.
SALES PROMOTION
DIVISION

永山 純子

シネマプロジェクター用のクセノンランプ販売促進業務に10年間従事し、現在はフィリピン工場に赴任となり、既存業務に加え生産移管に伴うサポートも行っております。シネマ業界の販売トレンドはコロナ前後で変化の幅も速度も大きく変わりました。このような状況下、グループ会社と工場が連携し、ランプ需要に関わる顧客情報を収集、共有しながら生産計画へ反映することで、以前よりも変化に強い基盤ができていると思います。全世界への安定供給を実現するには、グループ会社との情報共有が欠かせませんので、コミュニケーションの重要性を日々実感しています。日本とフィリピンとの会議でも、言葉の壁がある中でお互いの意図や考えを迅速、かつ的確に伝えた上で、生産計画や納期を議論することは難しいですが、より意思疎通ができるよう、会議以外でも会話を増やすことを意識しています。(永山)

お客様が求める限り、安定した性能のクセノンランプをタイムリーに生産し続けることがウシオ電機の価値であり、存在意義だと感じます。お客様が欲しい製品を必要なタイミングで提供することで、映画館の安定運営を支えるだけでなく、世界中で映画を楽しむ方々へ「感動」や「喜び」をお届けしたいです。(Gladys Ramirez)

Ushio's Culture

ウシオの企業文化



お客様の視点から
社会を捉え、
課題解決に貢献していきます。

Profile

(左)

ウシオ電機
経営統括本部事業創出本部
研究開発部門基盤技術開発部分析グループ

加藤 啓子



(右)

ウシオ電機
経営統括本部事業創出本部
研究開発部門新技術開発部光計測システムグループ

横山 拓馬



横山 私は入社後、初期のEUV光源の開発を担当しました。その後海外駐在等も経験し、現在はパルス光式新型分光技術の開発チームのリーダーをしています。ウシオは様々な経験が積むことができる機会が多いですね。

加藤 そうですね。私も営業事務やランプ開発のアシスタント等を経験し、現在は分析業務を担当しています。産休や育休を取得しながらも、複数部署での業務経験を積むことができています。

横山 アシスタント業務から分析業務への変更は内容が大きく変わるような気がしますが、いかがですか。

加藤 そうですね。アシスタント業務時代は報告書も書いたことがなかったですし、自分で打ち合わせを設定して話を聞き、業務を行うという経験もなかったです。ですが、難しいことにもチャレンジしようという気持ちと、周りの方々に協力していただいたおかげ

で業務の幅を広げることができました。

横山 私はチームリーダーとしてまとめ役をする立場ですが、様々なベクトルを持った方が多いチーム構成の中、メンバーの経験を活かし補いながら良い組織をつくりたいと思っています。もちろん社内だけではなく、取引先のお客様との関係も重要です。利害関係がある中で、私たちの技術により成し遂げられることを強く訴求するだけではなく、お客様にとって本当に必要なことは何かを汲み取ることとのバランスが大切だと実感しています。

加藤 私は直接お客様との接点があるわけではないですが、分析を依頼してくる各部門と共有する情報の質が年々向上している印象です。私たちは、ただ分析結果を報告するのではなく、現象の因果関係を詳しく解説し、それをもとに依頼主も「どうしたらお客様の課題を解決できるのか」を、よりお客様の立場に立って考

えるようになっているのかもしれませんが。

横山 確かに、お客様が困っていらっしゃる理由を、お客様の立場で考えることはとても重要だと思います。ウシオの全部署を通して、そうした姿勢をこれまで以上に持っていく必要がありますね。

加藤 横山さんの業務は、お客様から依頼されて製品を作るだけではなく、社会課題からニーズを探ってくる必要がありますよね。

横山 そうですね。私たちの基礎技術をどのような用途で活用できるのか探索に努めています。まだ世に出ていない装置を、私たちの発想により作り出していくためには、お客様に対して先回りすることが欠かせません。受け身の姿勢ではないことは、加藤さんの業務も同じではないでしょうか。

加藤 そうですね。私も、単に目の前で起こっていることを伝えるだけではなく、依頼者と話をしていく上で課題の本質を捉えて、

「こんな分析方法もありますよ」と提案できるように頑張っています。

横山 私も課題が見つかると、加藤さんのような分析担当の方へ相談に行くのですが、私たちが思いもよらぬ切り口で「こういう方法がありますよ」「こういうところを見た方がいいですね」と提案いただけることがとても助かっています。そうしたアドバイスを活かして、技術や現象を多面的に捉えられると、お客様への提案のアイデアも生まれやすいです。

加藤 色々な提案ができることはとても大事ですね。ウシオの使命は、「光」を用いてお客様の課題を解決し、社会価値を創出していくことだと思いますが、横山さんはどのような時に社会課題の解決を実感しますか。

横山 人々の安心・安全に関係する問題をテーマにプロジェクトを進めていた際、なぜその問題が起きたのかを突き詰めると、そもそもそれまでのプロセスが問題の発生を抑止する基準に達していなかったことに辿りつきました。私たちは、光の力を用いてそれまでにない新たなアプローチで、これまで発生していた課題を解決する装置を開発しています。様々な社会課題の発生原因を突き詰めていき、そこに光を活用できないかという、課題起点のアプローチが功を奏した一例です。

加藤 私は、起きている課題や現象の原因を「分析する」という立場で支えすることで、その先に社会貢献が繋がっているといいなと思います。

横山 社会により良い影響を与えたいという気持ちは、業務の強いモチベーションにもなりますよね。まだ世にない製品を作り出し、世の中のスタンダードとなるためには、型にとらわれず殻を破っていく必要がありますが、ウシオは挑戦できる環境が整っているので果敢に取り組んでいきたいです。

加藤 確かに、様々な立場の人々をサポートする風土がありますし、挑戦を阻害するようなことはないです。色々なことにチャレンジできますね。

横山 時には新しいアイデアが実らないこともあります。挑戦はやりがいにもなりますし、何より仕事を楽しめるようになります。

加藤 今後も、ウシオの部門間で力を束ねて、『光』のソリューションカンパニー」として社会により良い影響を与えられるようチャレンジしていきたいですね。

未来につながるウシオのDNA

ウシオは創業以来「光」が持つ可能性を信じ、
光を「あかり」としてだけではなく、「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してきました。

1964

1964年設立のウシオ電機は、翌年の1965年に「ウシオが社員の英知によって成長し、一人ひとりの人生の中になくはならない生きがいのような存在になっていけたら」との想いのもと、「四つの基本方針」を策定しました。この方針は、その後のウシオの歩みを規定する道しるべとして脈々と底流に流れ続け、“企業の社会的責任”を示す項目が付け加えられて現在の企業理念となり、すべての企業活動の基盤になっています。



創業者
牛尾 治朗

創業時の「四つの基本方針」

- 1

会社の繁栄と社員一人一人の人生の充実を一致させること。
- 2

常に新しい国際社会において、品質、価格、サービスともに十分競争力を有する商品を創り出すこと。
- 3

優れた製品、新しい研究開発を通じ進んで社会に貢献すること。
- 4

中堅企業としての真価を世に問い安定利潤を確保すること。

創業から一筋につながる文化と強み

＜ グローバル・ニッチトップ

ウシオは、基本方針に基づき、設立直後からグローバル市場における事業基盤の整備を進め、グローバルネットワークを構築してきました。特に特殊光源に着目し、世界の名だたる競合企業とも対等に渡り合えるニッチトップ企業としてのブランド力や独自の地位を確立。規模にこだわるのではなく、「世界中の中堅企業」という意識のもと、「光」に関わる技術的な強みを発揮できるマーケットに焦点を絞り、数々の付加価値の高いオンリーワン製品を提供して이었습니다。

＜ 「儲かるか」よりも「社会に求められるか」を判断基準に

ウシオはオイルショック後に直面した総需要の急減を受けて、品種の絞り込みを行うなどの危機対応を迫られました。一方、お客様には他社の代替品を提供するなど、自社の売上よりもお客様への供給責任を優先してきました。こうした「自らが儲かるかどうか」よりも、「是非何如」(社会に求められるかどうか)を判断軸とする姿勢は、ウシオブランドを支え、サステナビリティの基盤となっています。その延長線上にあるのが、「5つの経営のフォーカス」の一つ、「より社会的価値の大きい事業創出」です。

＜ 「会社の繁栄と社員一人ひとりの人生の充実を一致させること。」

設立間もない頃、ウシオは給与水準の引き上げと休日増を掲げた長期計画を策定するなど、様々な施策を通じて社員と企業の繁栄の一致を追求してきました。こうした社員を大切にする経営姿勢が受け継がれ「5つの経営のフォーカス」の人財に関する2つのテーマにつながっています。

現在

こうした「光」を軸に「四つの基本方針」に基づく一貫した企業活動が、ウシオの文化を形成し、強みの蓄積につながっていきました。そして現在の理念体系にも、未来に向けて持続的企業価値向上を実現していく上で、「変えるべきもの」という視点を加えながらも、守り続けるべきDNAが埋め込まれています。

ウシオの約束

“未来は光でおもしろくなる”は、ウシオがお客様や社会、自分自身と交わす約束の言葉です。その約束を果たすためには、まずウシオの社員一人ひとりが光の可能性を信じ、夢を持ち、“ワクワク”した日々を過ごすことが大切です。夢を追いかける情熱こそが、想像を超える未来を創ることができると考えているからです。ウシオはUshio Value Modelを通してイノベーションを実現し、同じ夢を持つ様々なパートナーとともに、約束を果たします。

私たちの目指す姿

光のイノベーションカンパニー

私たちは、“未来は光でおもしろくなる”という約束を果たすため、光のイノベーションを通してパートナーや社会の抱える課題を解決していきたいと考えています。紫外線、可視光、赤外線及びその周辺波長領域を含めた光の機能・用途のさらなる拡大を進めることで、新たな光市場を創り出し、光のプロフェッショナルとして人々の幸せと社会の発展を支えていきます。

私たちの価値観

Ushio Value Model

ウシオは、社会課題を解決すべく(Sustainability Oriented)、研究開発で見つけ成長させた最先端の光の技術シーズを(Technological Leadership)、再現可能な技術へと昇華させ、社会やお客様への価値を創造し(Business Development)、パートナー企業様とともに社会へ提案していく(Collaborative Partnership) — それがウシオの価値観です。

私たちの基本姿勢

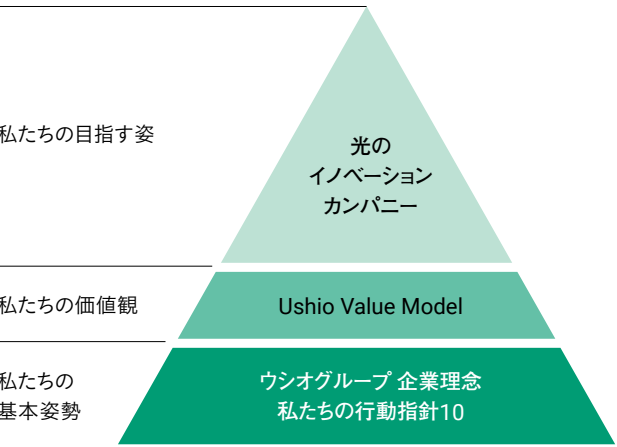
ウシオグループ企業理念

ウシオグループ企業理念は私たちにとってすべての基盤となるものです。

「ウシオが社員の英知によって成長し、一人ひとりの人生の中になくはならない生きがいのような存在になっていけたら」との想いのもと、創業翌年の1965年には「四つの基本方針」が作られました。現在の企業理念は、この「四つの基本方針」をベースに“企業の社会的責任”を示す項目が付け加えられたものとなります。

理念体系

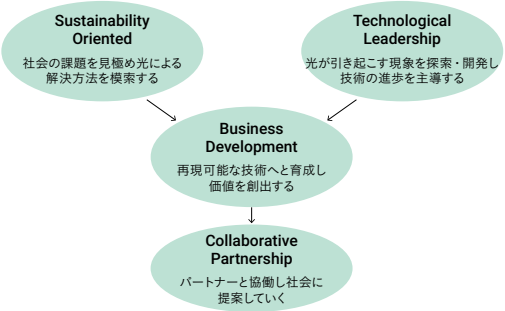
私たちの約束 未来は光でおもしろくなる



私たちの目指す姿

私たちの価値観

私たちの基本姿勢



Ushio Group 企業理念	
①	会社の繁栄と社員一人ひとりの人生の充実を一致させること。
②	国際市場において十分競争力のある製品・サービスを提供すること。
③	優れた製品、新しい研究開発を通じ進んで社会に貢献すること。
④	オープンで自由な企業活動を通じ競争力を高め安定利潤を確保すると共に企業の社会的責任を果たすこと。
USHIO	

企業理念の実践による価値創造

光をあかりとして、エネルギーとして—

ウシオは光のプロフェッショナルとして
世の中の技術革新のボトルネックを「光」で解決してきました。

※ 1965～1980年度までは売上高(単体)、1981年度以降は連結売上高を表示しています。

売上高
1,750
億円

当時の時代背景

- モノクロからカラー映画への移行
- OA化の潮流
- 大阪万博
- 宇宙開発計画
- ノートパソコン普及(1980年代)
- 液晶テレビ普及(1990年代)
- 映画のデジタル化進展
- スマートフォンをはじめとした新たな電子デバイスの普及
- IoT、AIの進展

ウシオが成し遂げたこと

社会への影響

1960年代

日本で初めてハロゲンランプを開発

明るくすると長持ちしない。寿命を延ばすと暗くなる。この背反した条件を克服したのが、当時最も進歩した白熱電球と言われたハロゲンランプです。このハロゲンランプ開発の発端は、技術的基盤となるヨウ素ランプの特許使用権を米国企業から取得したことから始まります。その後、ロイヤリティに拘束されないランプの開発に着手し、創立2年目の1966年に日本で初めて開発に成功。ウシオが「国産ハロゲンランプの草分け」と言われる歴史の始まりでもあります。



ハロゲンランプ

1970年代

半導体の露光用UVランプの開発

オイルショック後に省エネが大きな価値となり、重厚長大産業から軽薄短小へという大きな潮流が生まれ、日本は国を挙げて半導体露光技術の開発を推進。そのような流れの中、超LSI(大規模集積回路)の露光用光源において従来より短波長で高出力なランプのニーズが高まり、開発したのが半導体露光用ディープUVランプです。大出力化の技術は後の露光用超高压UVランプの高照度化のベースとなっています。



半導体露光用ディープUVランプ

1980年代

世界で初めてエキシマランプを開発

1993年、エキシマランプを世界で初めて開発。エキシマランプは従来の放電ランプにない、新しい着想による発光原理で、放電プラズマにより高エネルギーを発する短波長の真空紫外光(VUV)を発光します。このエキシマランプを搭載したエキシマVUV/O₃洗浄装置は主に液晶パネルの洗浄用として導入され、今日では液晶パネル製造工程の標準プロセス装置として定着しています。



パネル洗浄用エキシマ光照射装置

1990年代

2000年代

デジタルシネマプロジェクターの開発

フィルム用シネマプロジェクターのリーディングメーカーであったChristie Digital Systems(CDS)は、映画のフィルムからデジタル化へという大きな技術変革の前に、いち早くデジタルシネマプロジェクターを販売。また、ウシオ電機では、デジタルシネマプロジェクターの光源であるクセノンランプの開発・製造・販売を行うことで、ウシオはデジタルシネマに不可欠な光源及びプロジェクターを有する唯一のメーカーとなっています。



デジタルシネマプロジェクター

2010年代

光配向装置の開発

スマートフォンなどのスマートデバイスは液晶テレビなどよりも「高精細化、薄型化、省エネ化、高速応答化」が求められます。液晶は、液晶分子を一定方向に規則正しく並べることで表示が可能になりますが、従来の並べ方では環境面やコスト面に加え、肝心の画質面で多くの課題がありました。これを解決したのが、ウシオの「光配向技術」です。特殊な光で非接触の状態では液晶を並べることで、ゴミや静電気などによる歩留まり低下を防ぐとともに、製造工数の削減によるコストダウン、さらにはコントラスト向上、液晶分子の反応速度向上、大幅な消費電力の削減などを実現しました。



光配向装置

2020年代～

投影露光装置の開発及び販売拡大

近年、IoTや5G、モビリティの進展により、情報処理量が急増しています。そのため半導体の進化は不可欠であり、その解決策として次世代半導体パッケージ基板が求められています。さらなる多層化や大型化するパッケージ基板に対し、高い生産性・歩留まりの実現が求められており、それに対応するのが最先端ICパッケージ基板向けステッパとして90%のシェアがあるウシオの露光装置です。昨今の需要増加に対しても次世代機の開発・投入などにより、高シェアを維持しています。



最先端ICパッケージ基板向け投影露光装置

今後の可能性 > P.54-55

OA化の潮流を促進

当初、ハロゲンランプは一般照明用ではなく普通紙複写機、自動車、スタジオ照明などの専門マーケットをターゲットに展開しました。その中で複写機の分野では、紫外光による湿式(青焼き複写機/ブルーコピー)から乾式へ、感光紙から普通紙へと技術革新が進みつつあり、ウシオのハロゲンランプは、原稿露光の光源・トナー定着の熱源として普通紙複写機の普及に貢献。競合が標準品戦略をとる中、ウシオのカスタマイズ戦略が功を奏し、各複写機メーカーにそれぞれ採用され、OA化の潮流を促進する足掛かりとなりました。

半導体技術の革新に大きく貢献

ウシオの半導体露光用ディープUVランプにより、それまで数分かかっていたウェハ(基板)の焼付はわずか数十秒に短縮。生産性が大幅に向上しました。
光源の短波長化、高出力化は半導体の高集積化・生産技術革新に大きく貢献し、今日のエレクトロニクス市場発展の礎となっています。

液晶ディスプレイの普及に貢献

パネル洗浄用エキシマ光照射装置は従来の洗浄方式と比べても洗浄力が高く、高速洗浄、低消費電力、低温処理による基板へのダメージ低減を実現させ、液晶パネル製造の大きな課題を解決しました。また、エキシマ光照射装置だけでなく、液晶パネル基板の大型化に伴い大型基板を露光する液晶カラーフィルター用のUVランプの開発、大型液晶パネル貼り合わせ用キュア装置の開発により、液晶パネルの生産性向上、低コスト化を実現。液晶ディスプレイの普及に大きく貢献しました。

シネマコンプレックスの普及や市場規模の拡大に貢献

1999年、デジタルシネマの先駆けである「スターウォーズ エピソード1/ファントム・メナス」がCDSのデジタルシネマプロジェクターによって米国で初めて劇場公開。そして2009年末、3D映画「アバター」が大ヒットすることで、一気にシネマプロジェクターのデジタル化が加速。それに伴いシネマコンプレックス(シネコン)が普及し、今日では映画だけでなくスポーツ観戦やコンサート鑑賞などをリアルタイムで楽しめる新たなエンターテインメントスペースとして全世界に広がっています。

スマートデバイスの普及が加速

スマートフォンをはじめとしたスマートデバイスの製造を支えているのが、光配向装置やタッチパネル貼り合わせ装置、パッケージ基板用露光装置などのウシオの光です。これらにより、スマートデバイス製造における生産性とパネル性能の向上を実現し、全世界のスマートデバイス需要に応えるとともに、パネルの高精細化や高機能化に貢献しています。



5Gの進展によりIoTが加速、AIの進展にも貢献

主に半導体の前工程で担う微細化技術だけでなく、後工程であるパッケージング技術が進化することで、サーバーや電子機器において大量のデータの高速処理や管理が可能となります。これを支えるのがウシオの最先端ICパッケージ基板向け投影露光装置です。これにより、今後、IoT社会の加速やAIの進展などが期待できます。



磨き上げてきた強み

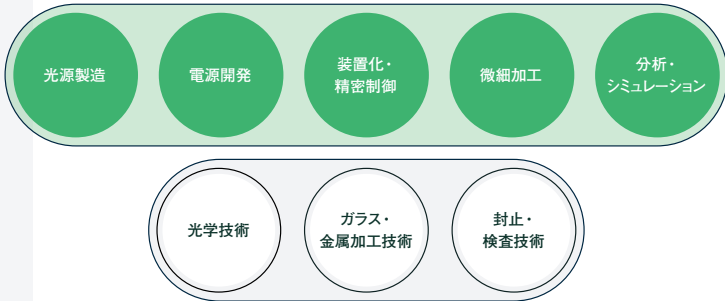
光のプロフェッショナルとして、持続的な企業価値向上のために過去から築き上げてきた5つの「強み」を発揮し続けることで、これからの社会の発展に貢献していきます。

① 「光」をあやつる力

ウシオは「光」の用途のほとんどがまだあかりでしか使われていなかった創業当時から「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新しい光市場を創造する」ことを掲げ、その時々のお客様のニーズに合わせ、光源だけでなく装置や周辺のサービスまでカタチにし、光をあやつることで、世の中の技術革新におけるボトルネックを解決してきました。培った光の技術を応用・転用することにより、さらに「光の可能性」を追求し、新たな技術や製品を生み出すことを可能としています。

詳細はこちらをご覧ください。 > [P.22-23企業理念の実践による価値創造](#)、> [P.26-27光の可能性の絶え間ない追求](#)

「新しい光」を創り出すコア技術



② 「光」で解決する力

ウシオは、光源だけでなく、光源を組み込んだ装置の開発・製造まで行っています。装置のキーマツである光源が自社製であることは大きな差別化要素となっており、また、装置まで開発、製造・販売することで、エンドユーザーとの距離が近くなるため、将来のトレンドに関する有用な情報を得られ、結果お客様の課題解決にとどまらず付加価値の高いソリューションを提供することができています。

また、「光」に関するコア技術だけではなく、幅広い学術領域の人財の獲得と育成に注力することにより、お客様に先回りした社会課題の察知力を高め、製品の提供にとどまらず周辺サービスを含めて、総合的に社会課題を解決していきます。

詳細は > [P.54-55より社会的価値の大きい事業創出に向けたウシオの可能性](#) をご覧ください。



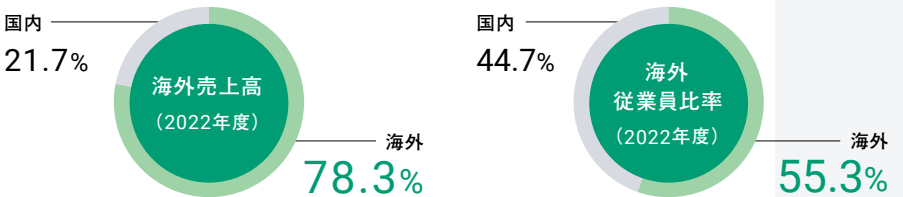
③ 強固な財務基盤

「『光』をあやつる力」と「『光』で解決する力」を常に発揮し続けるためには、その時々に応じた不足するリソースの拡充が必要となります。例えば、ウシオの光源や装置をハードウェアよりも利活用シーンで差別化を図るために、内部リソースでの補強だけでなく、外部リソースの活用が必要となります。そのような補強が必要なリソースをM&Aやパートナーとの協業、中途採用などで外部から調達する上で、強固な財務基盤は強みとなります。

自己資本比率 **75%**

④ グローバルな顧客接点と価値提供基盤

ウシオは、世界中の中堅企業を目指し、産業界でも早い段階でグローバル展開を進めてきました。既に海外売上高は7〜8割となり、海外従業員の割合も約6割となっています。このグローバル事業基盤の構築により、世界中のお客様や市場の課題を迅速かつ的確に捕捉でき、付加価値の高いソリューションの展開が可能となっています。また、グローバル基盤が備わっていることで、パートナーがウシオと手を組むきっかけにもなっており、サプライチェーンの分断リスクの軽減にもつながっています。



⑤ 「光」をたもつ力

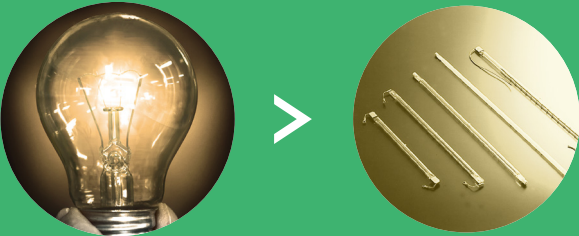
ウシオは、独自の光技術で世の中の技術革新のボトルネックを解決してきました。また、光源だけでなく装置やアフターサポートなどのサービスをグローバルに提供しているため、それぞれのマーケットのバリューチェーン上のどのようなお客様ともお取引ができ、幅広い社会課題を、顧客接点を通じて探索できています。そして、提供した光ソリューションがお客様において最適な形で安定的かつ持続的に稼働し続けられるよう、アフターサポートも強化しています。これにより、各分野において信頼される製品を長く提供することも「強み」の一つです。このように、お客様との信頼関係を基盤として、さらにお客様の課題を迅速かつ的確に捕捉することで、今後の新たな技術開発や社会課題の感知につながっていきます。

光の可能性の絶え間ない追求

光のプロフェッショナルとして、光をコントロールするために光源及びその周辺技術を開発しており、それらの技術の組み合わせや応用展開により新たな技術や製品を創出し続けています。

ランプ ➤ エネルギー用途へ

日本で初めてハロゲンランプの開発に成功し、「国産ハロゲンランプの草分け」とも呼ばれていたウシオは当時、一般照明（あかり）用途としてではなく、技術革新が進む複写機において、原稿読み取り用光源、トナー定着用の熱源としての利用をターゲットに展開。この展開により、「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新しい光市場を創造する」という創業当初からの方針の実現の第一歩を歩み始めました。



① 技術の 水平展開

Technology ➤ Technology ➤ Technology ➤ Innovation

エキシマ光源技術

液晶・OLEDガラス洗浄エキシマ光源 (172nm)

紫外線治療器「セラビームUV308シリーズ」 (308nm)

抗ウイルス・除菌用紫外線技術「Care222」 (222nm)



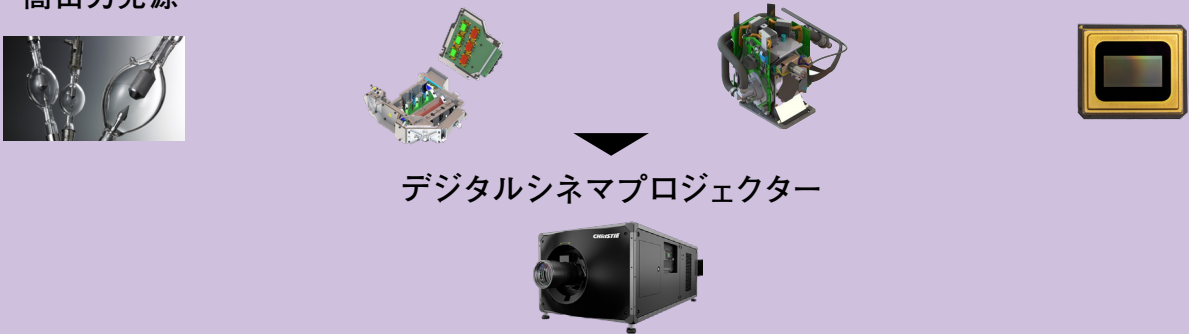
1993年に世界で初めて開発したエキシマランプは、放電プラズマの発光原理により高エネルギーの真空紫外光の発光を可能としました。これにより、当時液晶パネルや半導体製造工程において難題とされていた製造過程で発生する有機化合物の汚れ除去を、非接触で実現。従来の水や薬品によるウェット洗浄と比較し、十倍以上の洗浄速度と洗浄度、三分の一の消費電力での処理を可能としました。

その後、このエキシマランプを応用し、紫外領域の波長308nmをピークに持つエキシマランプを開発。紅斑の生じやすい波長を取り除くエキシマフィルターも自社で開発しそれを組み合わせることで、白斑

や乾癬（カンセン）といった皮膚科領域の自己免疫疾患を対象に治療効果が高い紫外線治療器「セラビーム UV308シリーズ」を開発。Life Science領域での光の活用を進めました。

その後、波長222nmをピークに持つエキシマランプに特殊な光学フィルタを組み合わせることで、ヒトに悪影響を及ぼす230nm以上の波長をカットした抗ウイルス・除菌用紫外線技術「Care222」も開発。紫外線の優れた除菌力はそのままに有人環境でもご利用いただくことで、感染症のない世界を目指しています。

広色域・高出力光源 × 光学技術 × 光変調技術 × 映像信号処理技術



デジタルシネマプロジェクター

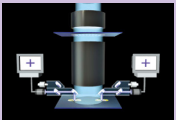
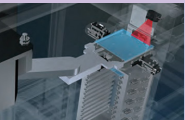
デジタルシネマプロジェクターは、できるだけ広い色域と高出力の光源が必要です。ウシオは「光」の専門メーカーとして、世界トップシェアを誇るクセノンランプや必要な波長だけを効率よく取り出すことのできるRGBレーザーを他社に先駆けて採用。省エネと光利用効率の向上に加え、長寿命化に取り組んでいます。また、RGBレーザープロ

ジェクターでは光源から出てきた光を効率よく集光させ、映像信号から独自の駆動方法を用いて投影することで滑らかで深みのある映写を可能にしています。なお映像信号データはコピーなどで簡単に盗まれることがないように、映像信号データ自身を暗号化し、上映許可の鍵がないと暗号が解けない仕組みになっています。

② 技術の 掛け合わせ

Technology × Technology × Technology = Innovation

高出力UV光源 × 光学技術 × 搬送技術 × ウェハ・基板制御技術（アライメント技術）



露光装置



今やあらゆる電子機器に搭載されている基板や電子部品の製造において、配線回路パターンを焼き付ける露光工程は欠かせないものになっており、ウシオの露光装置が活躍しています。

ウシオの露光装置は、ウシオが創業当初に開発したソーラーシミュレーターの技術が応用されています。具体的には、すべて自社で開発・

製造している「高出力UV光源」×光源から放射された光を効率よく集光し、高均一、高平行に照射するミラーやレンズなどの「光学技術」×多彩な照射物（基板）に対応するための「搬送技術」×数μm単位（髪の毛の50分の1程度）の精度で光の照射位置に合わせる「ウェハ・基板制御技術」などの技術の掛け合わせにより実現しています。

26 USHIO INC.

Ushio Report 2023 27

価値創造プロセス

独自の光技術により社会課題を解決することで、
社会的価値と経済的価値を一致させ続ける
「『光』のソリューションカンパニー」を目指していきます。

⑤ 「光」のソリューションカンパニーとは？

共通目標

Missionとして定めた「あかり・エネルギーとしての光の利用を進め、人々の幸せと社会の発展を支える」の実現

着想

社会課題起点での光ソリューション提供へ

ビジネスモデル

ハードウェアだけでなく、プロセスやサービスなどをトータルで提供し、お客様や社会の課題を解決

資本の循環と価値創造の起点となる課題の捕捉



ESG経営の重要課題「5つの経営のフォーカス」

ウシオのESG経営は、企業理念を具現化するためのもので「人々の幸せと社会の発展を支える」ことを共通の目的としています。社会が抱える問題を解決する「『光』のソリューションカンパニー」になるために、重要課題として取り組むべき事項について、ESG経営を根幹とした「5つの経営のフォーカス」を実行し、フォーカスごとにバランスのとれた運営を推進します。

重要課題特定プロセス

- STEP 1

重要課題の候補テーマの抽出

メディアや、公開されているサステナビリティ情報、専門家レポートの調査を行うとともに、中長期的な経営方針の検討を行いました
- STEP 2

重要度（優先順位）の評価とマッピングの作成

ウシオのビジネスに関わる項目の重みづけを行い、ビジネス軸と社会軸でマッピングを行いました
- STEP 3

妥当性評価

外部有識者からヒアリングを行い、ウシオの方針と特定した重要課題が、社外ステークホルダーの期待と一致しているか検証しました
- STEP 4

社内の承認手続き

ウシオの経営会議（コーポレート戦略会議）及び取締役会で、重要課題とそれに紐づくKPI設定の審議を行い、承認を得ました

5つの経営のフォーカス

E：環境 **S**：社会 **G**：ガバナンス

- 1



より社会的価値の大きい事業創出

E

S

G

>  P.52
- 2



ビジョンに近付くための人財の質向上

E

S

G

>  P.62
- 3



成果を上げやすい職場環境作り

E

S

G

>  P.64
- 4



持続的な環境負荷低減

E

S

G

>  P.66
- 5



強固な経営基盤の構築

E

S

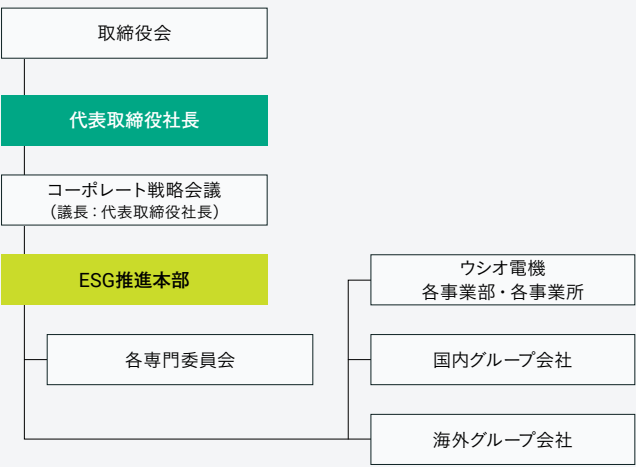
G

>  P.70

5つの経営のフォーカス推進体制

ウシオ電機の代表取締役社長を議長とし、取締役、執行役員等の経営陣が参画したコーポレート戦略会議の中でESG経営への取り組み内容や方針を決定しています。この方針に従い、ESG推進本部が経営と現場とのアライメント機能として、各事業部・各事業所やグループ各社と連携の上、計画・施策を展開し、ウシオグループ内にESG経営の推進・浸透を図っています。

また、各専門委員会や各拠点のサステナブルな取り組みを共有する個別会議を通じて、周知や社内の情報共有を行っています。ESGに関する重大事項については、取締役会への報告がなされます。



Column



Profile

取締役
常務執行役員
ESG推進本部長

中野 哲男



ESG推進本部の取り組みについて

不確実性の高い経営環境において、企業は、経済的価値重視の経営から、経済的価値と社会的価値の双方を実現することが求められています。ウシオは、事業を通じて社会課題の解決を図り、持続的な成長を可能とする自らの価値創造ストーリーを構築して、ESG投資等に関心を持つ機関投資家に選定される企業を目指します。

ESG推進本部は、2022年度に以下3つの取り組みを実施しました。

- ① **エンゲージメントの向上**: 内部エンゲージメントでは、エンゲージメントサーベイに基づく分析（エンゲージメントに影響力の強い設問の組み合わせを相関分析や因子分析などで特定）を実施して、ウシオ全体や各部署の特徴を見える化、注力すべき重要項目を示して、対話会等のコミュニケーション向上につなげています。また、外部エンゲージメントでは、グローバル視点の有用性からESG投資指数であるFTSEを最優先外部評価と位置づけ、FTSEのスコアと市場期待値との関係性をウシオ独自視点で捉えて目標設定を行い、評価向上の取り組みを開始しました。
- ② **戦略の浸透**: エンゲージメントサーベイの結果を受けて、内藤社長がウシオ電機と国内グループ会社を訪問し対話会を実施しました。2023年度は海外グループ会社を訪問し対話会を実施しています。また、ウシオ電機では、各事業部や本部内単位での対話会へ発展しています。さらに、全グループ会社を対象としたESG経営説明会の実施・コンセプト動画配信に加え、eラーニング学習等の展開も順次実施しています。
- ③ **未来志向への取り組み**: 事業創出本部と連携して取り組みテーマをESGの視点で分析し提言を継続するとともに、ウシオが超長期的視点で取り組むべき社会課題領域を探索すべく、「メガトレンド」と「ウシオ独自のESGキーワード」から分析を行い、未来の成長領域の探査と提言を継続します。

ESG中長期計画の2023年度は、第2次中期経営計画の浸透導入期（2023～2025年度）の初年度として、すべてのグループ会社と連携して、会社の定めるVision 2030の具現化、企業価値向上につながる活動を推進します。これに伴い、“グローバルにつながる”ことを意識して、ESG推進本部のスローガンである“With！”のアイコンを変更しました。

5つの経営のフォーカスと主な取り組み課題・目標一覧

ウシオが長期的に社会課題解決に取り組みながら、企業としての価値を日々向上させていくための重要課題として、5つの経営のフォーカスを策定しました。2030年を見据えたKPIをバックキャスティングで設定し、それぞれの取り組みを着実に実行していきます。

5つの経営のフォーカス	経済価値とのつながり	2030年の目指す姿	主要KPI(2025年)	2023～2025年度取り組み内容
1  E S G より社会的価値の大きい事業創出 「光のイノベーションカンパニー」として培ってきた光技術を、未来の社会課題解決のために役立てることがウシオの使命であると考えます。	● 新たな事業創出による将来の売上・利益の拡大	● 「気候変動対策」、「食料問題」、「健康寿命の延伸」、「DXの実現」の4つの社会的課題に対する事業創出	● 新しい価値を持続的に生み出すR&D体制が確立し、一部のテーマで事業化のめどが立っている	● 選択と集中を含む、事業創出アクションの強化と加速
2  E S G ビジョンに近づくための人財の質向上 社員一人ひとりの成長を支援するための、充実した人財育成プログラムを構築・提供することで、グループ全体でビジョンに近づくための人財の質向上を目指します。	● 新たな価値創造を可能にする人財の拡充により、利益が創出され、成長戦略が加速	● Vision 2030達成への貢献が期待できるバラエティに富んだ人財によるグループ経営の実践とさらなる発展に向けた計画的な育成機会の提供 ● Global Mobilityの実現と人財マネジメントによる社員のボーダレスな活躍	● グローバル／技術／経営リテラシーを中心とした人財の拡充がなされている ● ビジネスニーズに即したタレントマップにより人財が可視化され、合理的なマネジメント体系が構築されている	● GHCC(Global Human Capital Committee)、人財育成委員会を通じた選抜型人財育成の推進 ● グループ間人事交流の推進 ● グローバルモビリティ課の創設によるグループ幹部社員の可視化範囲を拡大(グループの人事担当ネットワーク構築)
3  E S G 成果を上げやすい職場環境作り 企業理念の実現、Vision 2030の達成に向け、会社と社員が貢献しあう「エンゲージメントの高い集団」を目指します。	● 多様な人財に対する魅力ある働き場所・働き方提供による、エンゲージメント向上・生産性の向上	● 多様性を認め、尊重しあう企業風土の構築 ● 社員が心身ともに健康で、活き活きと働くことのできる健康経営の実践 ● 会社と社員がともに成長、貢献しあう「エンゲージメント」が高い状態の実現	● 女性管理職比率: グループ全体15%、単体10% ● 従業員エンゲージメントスコア2022年比10Pアップ	● 女性／障がい者のさらなる活躍 ● 継続的な職場環境改善諸施策の取り組み ● 魅力的な働く条件の検討と提供(ハラスメント教育、報酬制度、ほか)
4  E S G 持続的な環境負荷低減 長期的な視点に立ち、環境負荷低減につながるような取り組みをサプライチェーンまで含めて行っていきます。	● 環境負荷低減につながる環境配慮型製品の展開 ● 社会的責任履行による企業価値維持・拡大	● 生物多様性の保全活動の推進のもと、資源循環モデル、自然との共生モデルの構築 ● バリューチェーンにおけるGHG排出削減を通じた社会的課題の解決 ● 環境負荷低減をもたらす製品・サービスの提供	● 自社GHG排出量削減 (SCOPE1・2): 2017年度比▲30%以上 ● 自社販売製品GHG排出量削減 (SCOPE3 cat.11): 同▲30%以上 ● お客様の環境負荷低減に貢献する製品の効果が測定され、お客様に提案できている	● 再生可能エネルギーの計画的導入 (SCOPE1・2) ● 水資源の有効活用 ● 社会の環境負荷低減に貢献する (GHG排出削減、リユース・リサイクル、水資源の有効活用、化学物質使用量の削減など) 製品開発 ● 製品の長寿命化、高効率化、低消費電力化の推進
5  E S G 強固な経営基盤の構築 1から4の経営のフォーカスを支え、経営基盤を強固なものにしていきます。	● 安定した収益基盤の構築 ● 企業価値毀損の未然防止	● 経営目標と各事業・社員各自の目標可視化・達成 ● 経営資源の適時把握による事業ポートフォリオ管理 ● 事業リスク明確化、リスク対応がグループ全体で展開 ● バリューチェーン全体での人権尊重風土・仕組み形成 ● ガバナンスの強化・深化	● 社会からの要請に対して、グループ全体で対応が始まり、適切な開示により、外部評価機関やステークホルダーから一定の評価を受けている	● KPI管理の定着活動 ● グローバルなリスク管理体制の構築 ● 汚職・腐敗行為の防止に向けた取り組み強化