

新しい市場の創造

Our Business Strategies

マーケットイン発想の市場アプローチを実現するために、事業ドメインを市場軸に再編しました。

「光をあやつる力」「光で解決する力」「光をたもつ力」を再構築し、社会価値を意識したソリューション提案を加速していきます。



Segment

Industrial Process

光源、光学装置事業が統合され、光を創造し、あやつり、その価値を維持する力が一つになりました。半導体領域を主軸とした成長と光ソリューション提案による事業機会創出を図り安定的な収益拡大を推し進めます。

Profile

ウシオ電機
Industrial Process 事業部長

安部 建吉

強み

- 光を創造する力、光をあやつる力、その価値を維持する力の3つの力からなるソリューション力
- 紫外線～可視光～赤外線まで幅広い波長領域と光源品種（LED・ランプ・レーザー・EUV）を有し、それらの形を点光源、線光源、面光源へと変える力
- グローバルに展開するサポート拠点を活用した「光をたもつ」力

2022年度の振り返り

露光用UVランプにおいて、巣ごもり需要を背景とした液晶ディスプレイパネルの高水準な生産稼働が続いていたものの、下期に入り需要が一巡したことにより販売が減少しました。一方で、IoTや5G等の進展に伴う需要増加を背景に最先端ICパッケージ基板向け投影露光装置の販売台数が増加、それに伴う保守メンテナンスも堅調に推移しました。結果として前年度比で増収増益となりました。

また、構造改革の実行による固定費削減や有望製品の伸長、グローバルカスタマーサポート体制の構築などの取り組みを進め、第2次中期経営計画（第2次中計）で推進していく「成長への仕込み」に必要な事業環境を整えることができました。今後はこれらの活動をさらに強化し、グローバルな活動へと広げていきます。

5つの経営のフォーカスの取り組み

- 1

ウシオのコアコンピタンスの再認識と社会課題解決に必要な取り組みをつなげることで新しい事業創出を図っていく
- 2

グローバル視点での社会課題（日本視点でなく世界視点へ）を意識し、グループ会社からの能動的な参画を求める。そのためにグループ会社と連携できる機能を主要拠点に設置し、当該地域の社会課題やトレンドから新しい事業創出の芽を探索していく
- 3

グローバル化に加え、学際人財の確保・育成やジョブローテーションなどを進める
- 4

日本だけでなく、海外グループの社員が事業部やGlobal Business Unit (GBU) 方針策定に能動的に参画していくような仕組み、環境整備を進めていく
- 5

エネルギー効率の高い光源開発、固体光源の採用、顧客までを意識した高性能で低消費電力製品のような社会の環境負荷低減に資する製品を開発し、提案を進めていく
- 生産本部と連携し、生産工程や物流における環境負荷低減（生産性向上、再生可能エネルギーの採用、運搬トラック最適化など）を図っていく
- ROIC経営重視の観点から、投下資本を効率的に活用して収益を最大化する戦略の実行により、グループ収益への貢献を果たす
- 光源、光学装置で進めてきた構造改革による収益性向上を、今回統合されたIndustrial Process事業部で進化させ、装置・保守・光源事業のバランスのとれた強靱かつ安定的な収益構造の確立を図っていく

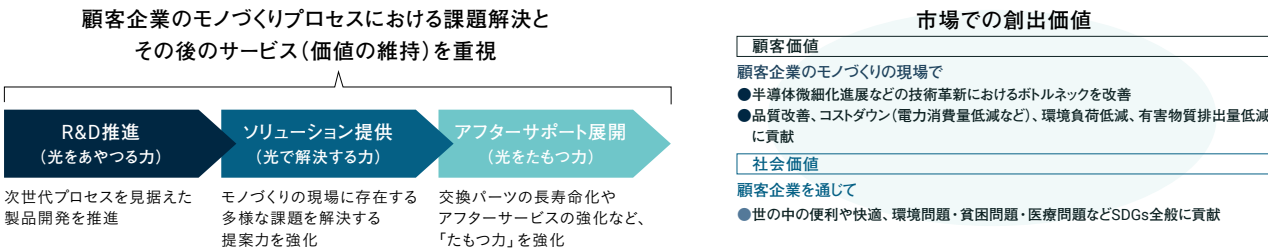
2030年のありたい姿

「社会に貢献するお客様のモノづくりの技術革新を、光とその周辺技術で支える存在でありたい」と考え、様々な取り組みを進めています。実現にはお客様の先にある未来の社会課題を解決したいという想いに加え、コアコンピタンスである光を再認識し、その強みを最大

化する必要があります。事業部内を横串にした仕組み、またグローバルに広がるウシオネットワークを活用した社会ニーズの把握とソリューション提案力を高める環境を整えていきます。

光加工技術を通じ、便利で快適な社会基盤づくりを支えます

「ありたい姿」実現に向けた「光ソリューション提案」の方向性

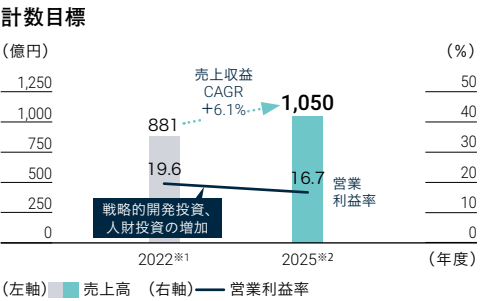


戦略概要

半導体領域を主軸とした成長と光ソリューション提案による事業機会創出

第2次中計期間は、中長期的な成長が見込まれる半導体市場を主軸とした事業成長を目指すとともに、半導体以外にも含めたモノづくりプロセスでの光ソリューション提案により事業機会の創出を目指します。

半導体市場は一時的に減速傾向にありますが、IoTやDXなどにより中長期的には成長拡大が見込まれます。半導体の微細化、高性能化は必須であり、最先端ICパッケージ技術がその進展を支えるトレンドが続くと見込んでいます。



※1 2022年度の値は比較を目的に作成した参考値
※2 2025年度の営業利益率は新規ののれん償却を除いて算出

- Action Plan 1

半導体パッケージ市場向け成長製品による確実な収益確保

●需要拡大に向けた生産能力の増強

●競争優位性（高シェア）の維持、向上
- Action Plan 2

EUVマスク検査用光源の中長期の機会拡大に向けた取り組み強化

●TCO※低減への対応

●競争優位性の向上による採用機会の拡大

※ TCO：Total Cost of Ownership。設備導入コストだけでなく稼働に必要なコストの合算を設備稼働により得られるものを割り込んだ指標。
- Action Plan 3

ものづくりの光プロセス提案による新たな事業基盤確立

●プロセス提案のための光ソリューション体制の強化
- Action Plan 4

ランプ領域の需要の着実な取り込みによる安定収益の確保

●既存市場の競争優位性維持のため、ランプ性能向上への投資を継続

●販売力及びカスタマーサービス強化による需要の取り込み

成長事業

露光 – 最先端ICパッケージ基板向け投影露光装置 –

世界最高レベルの解像力と重ね合わせ精度を実現

半導体の進化に伴うICパッケージ基板の微細化と多層化。ウシオの最先端ICパッケージ基板向け投影露光装置は、解像力、重ね合わせ精度を向上し、大面積露光により高生産性を実現することで、パッケージ技術の進化に貢献します。光源はもちろん、光学部品や有機基板に対応するステージ・搬送機構、電源、ソフトウェアなどの主要技術を自社で開発しています。



1 事業概況

AIやIoTの進展に伴い扱われるデータ量が増加する中、データセンタ向けを中心に半導体の技術進化が牽引されています。中でもチップレット等のパッケージ技術が注目を浴びており、パッケージ基板の進化が不可欠となっています。足元では半導体の在庫調整の影響はあるものの、中長期では高い成長が見込まれる市場です。一方で技術革新のスピードが速く、様々なパッケージ形態が検討されています。

2 今後の取り組み、展望

パッケージ基板の進化に対応すべく2023年度、性能を大幅に向上させた新型露光装置UX-58112SCを上市しました。将来の先端パッケージ基板量産を見据えた仕様となっており、多くのお客様からお問い合わせをいただき、既に一部のお客様から採用を決めていただいています。さらにグループ会社でダイレクトイメージング装置を扱うアドテックエンジニアリングとの協業を深め、様々なパッケージ形態に対し、それぞれの特長を活かした装置を提案していきます。



Profile
ウシオ電機
Industrial Process 事業部
露光 GBU営業部営業課長

羽太 優理

成長戦略

STC (Surface Treatment & Curing)

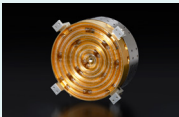
光プロセス(光による表面処理、加熱、接着接合)の
深化と探求・探索

金属やプラスチックなどインクが乾きにくい素材への印刷技術として開発されたUV硬化技術は、塗装乾燥や表面保護のコーティングへと用途を拡大し、FPD等の貼り合わせ、微細な精密部品の接着など、身の回りにある多くのものへと応用されています。この硬化や接合技術は、エレクトロニクス製品のさらなる進化に欠かせない光技術。お客様が課題としている表面処理・接着接合プロセスをウシオの光で解決できるよう、各分野での応用展開を目指しています。

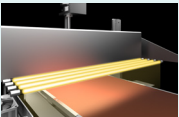
主力製品



エキシマ光照射ユニット



サークルヒータ



加熱用フラッシュランプ
アニール



LED



UVLED



スポットUV照射装置

成長事業

EUV

最先端技術で半導体の微細化に貢献

最先端半導体製造プロセスにおいて導入が進むEUVリソグラフィ技術。非常に波長の短いEUV光源は、これまでの半導体プロセスに代わり、半導体の微細化に貢献しています。ウシオは長きにわたり高輝度EUV光源の研究開発に取り組み、2019年より本格的に量産プロセスへ導入開始。高精細マスク検査用及び研究開発用EUV光源として、ブランド名「TinPhoenix(ティンフェニックス)」を掲げ、開発から製造、販売、アフターサービスに至るまでを手掛けています。



1 事業概況

最先端半導体の生産に欠かすことができないEUVリソグラフィ技術において、ウシオのEUV光源は、マスク検査用光源として貢献してきました。最先端半導体の微細化がさらに進むことによって、EUV光源を使ったマスク検査のニーズもさらに上がってくることが期待されます。また、EUVリソグラフィを用いた半導体製造プロセスのさらなる普及にむけ、ウシオのEUV光源の活躍の場はさらに拡大することを期待しています。

2 今後の取り組み、展望

引き続き量産向けEUVマスク検査用光源として、高い稼働率を維持することによりTCO低減に貢献し、市場から高い信頼を獲得していきます。また競争優位性の向上による採用機会拡大のため、より高度・高精細な検査に向け開発・改善継続に加え、EUV光源の様々な場での活用を模索していきます。これらの活動を通じ、光源メーカーとして、EUVリソグラフィのエコシステム全体への貢献を進めます。

Profile
ウシオ電機
Industrial Process 事業部
EUV GBU長

佐藤 善彦



1 事業概況

2023年のFPD、半導体市場規模は、テレワーク需要の一巡、世界的なインフレ、地政学的リスクの高まりによって減少傾向となっており、デバイスメーカーは在庫調整を行い、生産設備の投資は控えめな状況です。しかし、2024年以降は在庫調整期間を終え、IT製品におけるOLEDの本格採用や電気自動車・生成AIなどの半導体需要の急拡大により、生産設備の投資回復を見込んでいます。



Profile
ウシオ電機
Industrial Process 事業部
光プロセス GBU第一営業部長

山口 裕磨

2 今後の取り組み、展望

FPD、半導体、Printing市場では顧客ニーズのさらなる追究と実現、先端半導体・自動車・電池市場では新プロセスや新用途の発掘を進めます。特に探究・探索については、今まで日本からの発信で世界へ展開してきましたが、今後は地域ごとのニーズや課題を自らが理解し、解決できる体制を構築していきます。これからもお客様の生産性向上及び製品を通して環境負荷低減に寄与できるよう取り組んでいきます。

Segment

Visual Imaging

「人々に感動と幸福を提供する」ことがVisual Imaging事業の使命であり、その達成のためにメンバー一人ひとりがお客様視点でプレミアム空間を演出するソリューション提案ができるプロフェッショナル集団になります。

Profile

ウシオ電機
Visual Imaging 事業部長

渡邊 剛徳



強み

- 市場認知度が非常に高いブランド力を保有：映像のChristie Digital Systems(CDS)、照明のウシオライティング、プロジェクター光源のウシオ電機、劇場ソリューションプロバイダーのジーベックス
- デジタル対応機器と周辺機器を保有：独自のコア技術であやつる力と解決する力を発揮
- 顧客本位の営業・サポート活動マインドを保有：世界で高いシェアを獲得

2022年度の振り返り

各国の経済活動が再開したことにより、Visual Imaging市場も概ね回復しました。そのため、映画館やイベント等の再開に伴い、Visual Imaging製品の受注状況も大きく改善しました。しかし、長いコロナ禍で映画館の財務状況が厳しくなったため、映画館への設備投資は2023年以降に持ち越されるケースが多くありました。さらには、レア部材や半導体といった一部部材が深刻な不足状態となり、あらゆるコストが上昇した一年でありました。これら

の状況において、プロジェクター用リプレイスランプやエンターテインメント用映像装置はポジティブ要因が上回り、その売上と営業利益は想定を超えることができました。一方で、映画館用映像装置は前年からは大きく成長したもののネガティブ要因の影響を大きく受けて想定を下回る結果となりました。2023年度はさらに市場が開けてビジネスチャンスが広がるため、その機会を確実に捉えています。

5つの経営のフォーカスの取り組み

- 1

●ハード(映像・照明装置)、ソフト(システム周辺機器)、体験演出設計、安定運用するためのサービス提供により、感動と幸せになれるプレミアム空間を提供し続ける
●お客様視点で映像・照明演出の「ワンストップソリューションプロバイダー」になる
- 2

●グローバルで活躍できる人財、DXによる新たなビジネスモデル展開ができる人財を育成する
●タウンホールミーティング、1on1ミーティングを開催することで、相互理解を促進して心理的安全性を高める
- 3

●ダイバーシティ&インクルージョンを推進することで、新しいアイデアを生みやすい環境を整える
- 4

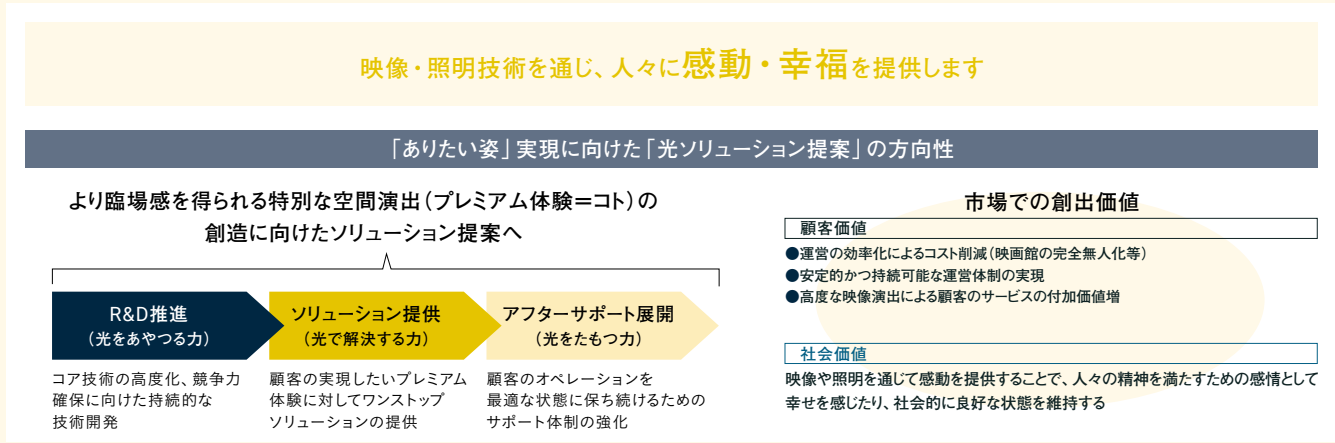
●再生可能エネルギーの使用を推進することで、自社から直接・間接排出されるGHG排出量を削減する
●環境配慮型製品の開発と市場投入、製品のリサイクル・リユースにより環境負荷低減を図る
- 5

●サプライチェーンマネジメントの強化により、安定した事業運営基盤を築く
●グループ各社との連帯運営を高めることにより、強固な経営基盤を構築する

2030年のありたい姿

Visual Imaging事業は、独自のコア技術とサービスによる映像・照明プラットフォームを構築し、ニッチマーケットのトップ企業を目指します。我々は、お客様に貢献するために自由闊達な発想で縦と横のチームが連携・連動する組織体に変身します。また、一定の利潤(営

業利益率目標8～12%)を確保し、社会と市場の将来のための投資を続けます。そして何よりも、メンバー一人ひとりが「働くことにやりがいがある」と思えるように全力を注ぎます。

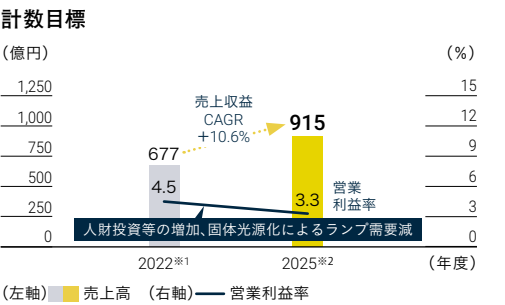


戦略概要

ランプ収益が低下も2030年に向けた事業構造を再構築し、安定的な運営基盤へ

Visual Imaging事業においてランプ収益は低下の傾向にある一方で、DCP置き換え需要は継続しており、またアフターコロナの影響で高度な映像演出ニーズも拡大しつつあります。2030年に向けた第2次中計期間は、安定的な収益基盤となるようワンストップソリューション提供体制の構築、業績悪化リスク要因への対応、BSを重視した事業推進継続により、事業構造の再構築を目指します。

高度な映像づくりに関わってきたノウハウを活かし、パートナーシップを活用しながらお客様向けのサービスに付加価値をつけていくことで、さらに提供価値を上げていけると考えています。



※1 2022年度の値は比較を目的に作成した参考値
※2 2025年度の営業利益率は新規ののれん償却を除いて算出

Action Plan 1	Action Plan 2	Action Plan 3
ワンストップソリューション提供体制の構築と高付加価値提案の強化	業績悪化リスク要因への対応	BSを重視した事業推進継続
●ラインアップ・販売体制の見直し	●部材不足に対応したサプライチェーンマネジメントの見直し	●製品原価・ロスコストの削減
●ソリューション提供(コンテンツマネジメント・IoTネットワークによる保守サービス強化)	●Xeガス高騰・自主回収・複数購買化	●PSI計画の精緻化による在庫の適正化
●ディスプレイ製品の強化	●固体光源化によるランプ需要減：販売・サービス強化によるシェア向上及び生産集約による効率化	
●ネットワークによるサービス&サポート体制強化		
●次世代伝送技術の活用によるソリューション展開		

シネマ事業

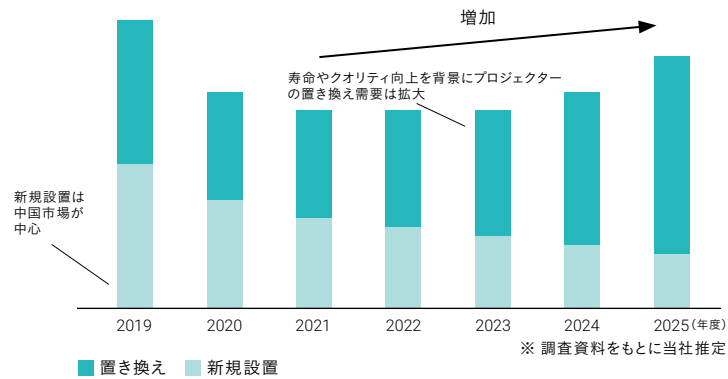
驚きと感動体験をトータルソリューションで提供

シネマコンテンツの配信方法が多様化した今も、ダイナミックなストーリー及び映像表現によってもたらされる豊かさへのニーズは根強くあります。また近年では、e-スポーツやライブビューイングなど映画作品以外の映像を楽しめる空間としても発展しています。ウシオはこれらの世界中の映画館を、高輝度・高画質デジタルシネマプロジェクター、その中に組み込まれるクセノンランプ・レーザー、映画館のオペレーションを支えるマネージドサービスといったトータルソリューションで支え、驚きと感動体験を提供しています。

1 事業概況

世界の興行収入が回復基調にあることから、我々も業績回復が見込まれます。2023年が世界の興行ビジネスにとって回復の年になると我々が予想した通り、興行成績は新型コロナ拡大前の85%以上になる見込みです。したがって、最低コストでのソリューション提供に加え映画の視聴体験の向上を目的として設計された最新の製品ラインアップには引き続き高い需要があります。映画館が厳しい競争環境の中で観客の注目を集め、時間とお金を費やしてもらうためには、体験の質を高めるための追加投資が必要です。CDSは、固体光源を利用した次世代のプレゼンテーション技術への移行を検討している興行組織に、これらのソリューションを提供していきます。

シネマプロジェクター需要見通し(台数)



Profile
Executive Vice President of Cinema
Christie Digital Systems
Claypool, Brian



シネマ向けRGBレーザープロジェクター「CP4435-RGB」

2 今後の取り組み、展望

映画館は、魅力的なオーディオ／ビジュアル体験を提供するだけではもはや十分ではありません。第一の焦点は、観客に質の高い体験を提供することにあります。環境への配慮という観点がますます重要になってきています。エネルギー価格は比較的短期間で大幅に変化しています。そのため、私たちは最も電力効率の高い方法でエネルギーを光に変換し、照らし、顧客に魅力的な体験を提供することに引き続き注力しています。また、データ分析やシステム管理のような追加技術を導入することで、低コストで環境への影響を抑えた運用を実現するより良いツールを提供していきます。

一般映像事業

映像ソリューションを通じて感動や体験を共有

ウシオは、テーマパークや商業施設、会議室、教室、公共インフラなど様々な人が集まる空間で、光で「魅せる」映像ソリューションを通じ、人々が「感動」や「体験」を共有するという社会価値を提供しています。特に大空間におけるプロジェクションマッピングや映像演出の需要は増えており、ダイナミックな映像体験・感動を作り出すためにウシオのソリューションが随所に使われています。

1 事業概況

我々がターゲットとするエンターテインメント市場では、市場シェアを拡大し、複数の新規大型案件を獲得するなど引き続き好調な業績回復が見られます。フラットパネル事業では出荷が回復しており、新型コロナ拡大前の水準に戻る兆しがあります。エンターテインメント市場での業績回復の要因は、小さな設置面積かつ省電力なピュアRGBレーザープロジェクターのグリフィンとMシリーズが持つ競争力の高さによるものです。このような技術進歩に加え、最高の色彩と画像性能を備えたCDSの製品群は、ウシオグループの収益に貢献しています。また、MicroTiles LEDプラットフォームの拡大により、LED収益の継続的な成長が実現しています。新しい0.75ピクセルピッチの追加により、MicroTiles製品ラインは世界的な顧客基盤を獲得しました。



RGBレーザープロジェクター「Griffyn 4K35」

2 今後の取り組み、展望

お客様の将来の要件に沿った革新的な製品を開発するため、主要顧客との協力関係を継続し、顧客の目指す方向性理解に努めています。また、技術部門に新しいソリューション探求の機会を提供することで、競争力をもたらすと同時に知的財産権の開発を促進します。



我々は既に、ピュアRGBレーザープロジェクションを牽引する存在として広く認知されていますが、特殊なソフトウェアや画像処理ソリューションも積極的に開発しています。現在研究開発チームは、市場に提供する技術を探求すると同時にプラットフォーム間で共通の技術ブロックを共有しています。このような戦略的アプローチにより、開発コストを抑えながら収益拡大を達成していきます。

Profile
Executive Vice President of
Enterprise
Christie Digital Systems
Bosworth, Michael

ソリューション事例

韓国・光明市の複合文化施設「U-PLANET」内にある「IVEX Studio」。CDSのレーザープロジェクターと統合ソリューションにより、お客様に視覚的に魅力的でインタラクティブな体験を提供しています。



LEGOLAND® Windsor Resort

英国のテーマパーク「レゴランドウィンザーリゾート」内のアトラクション「The Flight of the Sky Lion」にCDSの「D4K40-RGB」が採用され、同社がソリューション提案を含めた技術面での中核を担っています。

Segment

Life Science

人が人らしい生活を送るための健康寿命に関する社会課題をウシオの「光」技術で解決することで、活動に制限のない「安心・安全」な生活の実現や、QOLの向上に貢献します。

Profile

ウシオ電機
Life Science 事業部長

神山 和久



強み

- 「気候変動対策」、「食料対策」、「健康寿命の延伸」の3領域に貢献する光のコア技術力
- 環境衛生ソリューション分野においては「安心・安全」な生活環境の提供を可能にする抗ウイルス・除菌技術、光浄化技術力
- ヘルスケア分野においては「健康寿命の延伸」テーマを追求するためのソリューション開発力

2022年度の振り返り

2022年までの新型コロナの世界的な感染拡大のリスクが徐々に収まったことで、経済活動においては先進国を中心にウィズコロナへの移行が進み、人々の生活もコロナ前の落ち着きを取り戻しつつ推移しました。一方で、環境衛生分野においては安心・安全を求めるニーズは引き続き強く、これらのニーズに応えるため安全性のエビデンス収集や安全規格の取得を継続的に進め、エンドユーザーによる紫外線使用に対する懸念の払拭を進めてきました。

さらに、抗ウイルス・除菌の用途以外においても様々な社会課題解決能力・可能性を有するCare222に関しては市場を全世界と捉えています。解決すべき課題そしてリソースを日本のみならずグループ横断的に共有し、第2次中計の大きな活動テーマの一つである第2・第3の用途開発を横断的に進める体制を構築しました。

5つの経営のフォーカスの取り組み

- 1

- 新規事業立ち上げにはスピード感、熱い想い、チャレンジ精神をもって取り組む
 - Vision 2030の定量、定性目標達成に向けMissing Partsを特定し、これを充足するための活動を強化する
- 2

- 現場への権限委譲を進めることでスピード経営を実現するとともに、社員が高い自主性や判断力を持てるよう人材の育成を図る
- 3

- 風通しの良い職場づくりを心掛け同時にダイバーシティ、イノベーションを推進する
 - 議論は否定から入らず、どうしたらできるかの視点で臨む
- 4

- 環境衛生に対する効果、効能のエビデンス収集を図るとともに、お客様に対してROI等環境衛生ソリューションの定量効果を明示する
- 5

- 過度な短期的思考に陥らず、課題を明確にして2030年及びその先を見据えた中長期的な視点で業務に取り組む

2030年のありたい姿

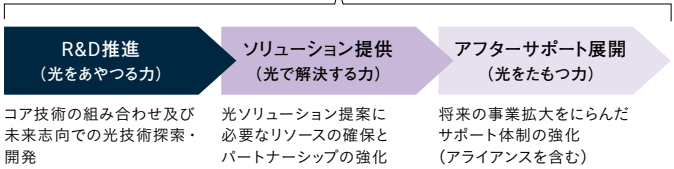
将来的には大きな社会課題とされている「気候変動」「食料問題」「健康寿命の延伸」を光技術で解決し、人々を取り巻く衛生環境の改善・保全により、疾病原因の除去や健康の保持・増進を図ります。さらに活き活きと過ごせる社会の実現を目指し、地球及び人々

の健康を支え、職場・家庭・地域社会での生活環境においても「安心・安全」が守られ、人々のQOL向上に貢献し、毎日が幸せで充実した生活が送れる社会に貢献することを目指します。

光技術を応用し、地球と人々の健康を支えます

「ありたい姿」実現に向けた「光ソリューション提案」の方向性

より大きな社会課題を選定し、それらをウシオの「光」技術によって解決することができる独自の体制を構築する



市場での創出価値

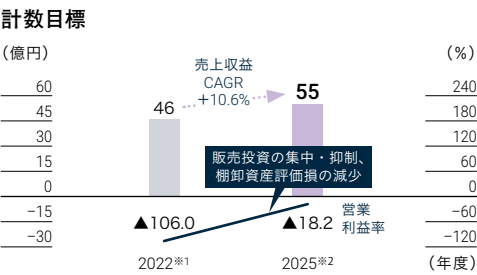
顧客価値
顧客企業のサステナビリティ経営に貢献
社会価値
●気候変動対策への貢献
●健康寿命の延伸への貢献
・人を取り巻く環境の改善・保全に貢献
・疾病の原因となる条件を除去し、健康の保持に貢献
・創薬プロセスの改善や製薬の品質向上に貢献
●食料の安全保障への貢献

戦略概要

社会課題をエンドユーザー視点で捉え、規模でIndustrial Process、Visual Imagingに匹敵する事業として成長させるべく仕込み・育成を強化

Life Science領域は、長期視点で育成をしていく育成事業として捉えています。

第2次中計期間は活動するフィールドを日本だけではなくグローバルと捉え、第3次中計以降における飛躍を目指すべく、認知活動や安全性のエビデンス取得に努めます。また、環境衛生事業に加えて、第2・第3の核となる用途開発や技術・生産・開発投資、販路開拓のほか、他社や各機関とのパートナーシップ及びM&Aなどを通じ、これらの活動を進めるために不足しているリソースの充足に努めます。



※1 2022年度の値は比較を目的に作成した参考値
※2 2025年度の営業利益率は新規のれん償却を除いて算出

Action Plan 1

現状の事業領域 成長・拡大

- 感染症対策：医療・介護及びMaaS市場を中心に案件獲得
▶ 海外でのマーケティング強化とエビデンス取得による価値訴求
- 室内環境改善：光による脱臭、有害物質除去技術の確立と製品への組み込み案件獲得
- 紫外線治療(免疫制御)機器のラインアップ・商流の拡大



Action Plan 2

自律的なアプローチサイクル、モニタリング環境構築により、サステナブルな事業創出を実現

アプローチ

- グローバルでの社会潮流・社会課題の把握
- 未来を切り拓くための技術探索・開発
- 企業資産となる再現性のある技術への昇華
- パートナーとの協働による事業推進

モニタリング・選別のプロセス

イシューツリー・市場トレンド・ウシオの保有技術のマップを融合、更新
注力市場の経時的変遷をモニタリング及びプロジェクトのマイルストーン管理

詳細は > P.60より社会的価値の大きい事業創出事例 をご覧ください。

Segment

Photonics Solution

最先端のフォトニクスソリューションの提供と、社外も含めた戦略的パートナーシップを駆使することで、Industrial Process、Visual Imaging、Life Scienceの3事業の発展を推進し、社会課題の解決とより良い未来の実現を目指します。

Profile

ウシオ電機
Photonics Solutions GBU長

William F. Mackenzie



強み

- 赤色レーザーとファイバー結合モジュールを牽引するサプライヤーであり、かつLD／LEDデバイスからモジュール、システムの開発、生産までを1社で完結できる世界でも数少ないメーカーとして、この特長を活かした垂直統合型の事業展開を行っている
- 日本、アメリカ、欧州、アジアとworldwideでソリューション提案ができる拠点、地盤がある
- 各事業領域で業界TOP企業との取引、人脈がある

2022年度の振り返り

新型コロナ拡大及び地政学的リスクに伴う各社の部材過剰調達
の反動による需要低迷、半導体部材を中心とした材料調達難に
より、LD／LEDデバイス事業では売上、事業利益ともに目標未達
となりました。このような状況においても、レーザーとモジュール・
システムを統合したレーザーソリューション事業については、理化学機器の新規受注等により目標を達成しました。

LD／LEDデバイス事業については、既存の主力分野(プロジェクター、ショーレーザーなど)から成長が期待できる次世代の主力分野(AR／VR、車載、LDI※など)に開発リソースをシフトし、量産準備を進めています。

レーザーソリューション事業は有力な顧客とともに問題を解決し、お客様のご要望に合わせた設計・価値提供を行っており、数年以内での量産立ち上げを見込んでいます。

※ Laser Direct Imaging：複数の半導体レーザー素子を搭載したファイバー付き光源

5つの経営のフォーカスの取り組み

- | | |
|---|---|
| 1 | ●お客様や社会の課題を解決するための、革新的な製品やサービス・ソリューションを持続的に創出し続ける |
| 2 | ●社会の変化、技術トレンドを捉え、光のソリューション提案ができる組織、体制の構築 |
| 3 | ●多様性豊かな人材が活躍する組織構築。若手が成長でき、ベテランが活躍できる一体となったチームづくり |
| 4 | ●お客様の製品の省エネ、CO ₂ 削減に貢献できている |
| 5 | ●基盤事業と戦略事業のポートフォリオができています。グループ内、外部パートナーとの共創とサプライチェーンマネジメントができています |

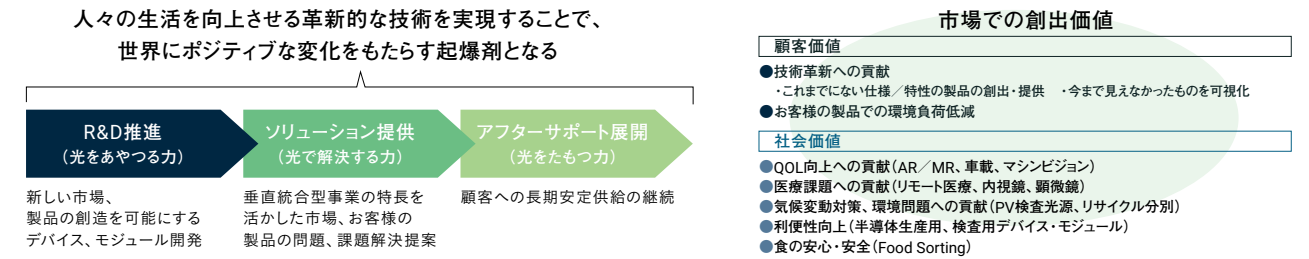
2030年のありたい姿

デバイス製造～モジュール～ソリューションの垂直統合型事業の経験を活かし、複雑な問題を解決することで、人々の生活を向上させる革新的なフォトニクス技術を実現するとともに、事業ステークホルダー(社員、顧客、サプライヤー、株主、社会)に価値を提供します。

革新的なフォトニクスソリューションの開発、製造、商業化においてリーダーとなり、卓越性、革新性、社会的責任への献身を通じて、世界にポジティブな変化をもたらす起爆剤となることを目指します。

人々の生活向上に貢献し、ステークホルダーに価値を提供します

「ありたい姿」実現に向けた「光ソリューション提案」の方向性



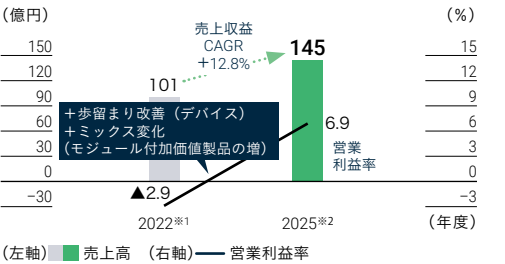
戦略概要

顧客と価値を共創し、ニッチトップポジションの早期確立へ

既に10兆円を超える規模である固体光源市場は、光応用の拡大、エネルギー効率向上という技術的な背景から、今後も中長期で年率7～11%の成長が続くと見込んでいます。第2次中計期間は、デバイスの新製品開発、顧客要求品質に対して高付加価値化したモジュール、サブシステムの提供に加え、Inorganic投資も積極的に活用しながら、顧客と開発段階からの共創を通してニッチトップポジションの早期確立を目指します。



計数目標



Action Plan 1

デバイス事業の成長拡大

- IP※／VI※／LS※の川上領域で、ニッチかつ成長アプリケーションに注力
- 各アプリケーションにおけるライトハウスカスタマーの発掘と、共創による製品開発の推進
- 製品歩留まり向上による収益への貢献

IP: 半導体製造装置用LDのコスト低減、半導体検査用デバイスの生産能力UP

VI: AR／MR、車載での組み込み採用の獲得

LS:センシング用途での獲得案件数の拡大

※ IP: Industrial Process VI: Visual Imaging LS: Life Science の略称

Action Plan 2

レーザーソリューション事業の成長拡大

- ターゲットアプリケーションの拡大
- 潜在顧客探査と深化
- ターゲットアプリケーションに調和したプラットフォーム製品開発の推進
- グループ連携によるシナジー効果の最大化
- ソリューション事業の認知度向上(ウェブ媒体、展示会)

IP: パーティクルモニタリング等の新分野開拓

VI: AR／MR、車載用等プロジェクター以外の新規分野開拓

LS:遺伝子配列決定、顕微鏡照明などの医療分野での獲得案件の拡大