

社長インタビュー

社長インタビュー

さまざまな光のソリューションで、世界で勝てる新たな強みを持ったウシオへの変革を目指します。

代表取締役社長
浜島 健爾



Q1 2016年3月期の業績を教えてください

2016年3月期は、売上高が前年同期比12.4%増の1,791億2千1百万円、営業利益は同26.8%増の131億3千万円、経常利益は同6.7%増の146億3千3百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、本社の移転費用を特別損失に計上したことなどの影響から、同1.5%減の111億5百万円となりました。

装置事業では、円安ドル高の為替影響に加えて、映像装置分野で中国シネマ市場での新製品販売とアミューズメントパークや各種イベント向け新製品を投入したこと、光学装置分野でハイエンドスマートフォン向け電子部品と中小型液晶パネルの需要が増加したことなどにより投影露光装置と光配向装置の出荷が増加し、増収増益となり、前期の赤字から黒字化することができました。

光源事業では、為替影響に加え、シネマプロジェクター用クセノンランプと固体光源事業の拡大などにより増収増益となりました。

Q2

前中期経営計画の振り返りと、ローリングプランについてご説明ください

2015年5月に発表した中期経営計画では、2018年3月期の売上高2,200億円、営業利益180億円（営業利益率8.2%）、ROE8.0%以上を目標値として掲げ、「事業収益の拡大」「資本効率の向上」「株主還元強化」の3つの重点施策を進めてきました。権限委譲による意思決定のスピードアップ、R&D投資効率の改善、M&A投資の推進、投資案件のモニタリング、映像画像事業のトータルソリューション展開、グループシナジーの強化などを実施したことで、2016年3月期は計画初年度の目標値を概ね達成しました。

このような中、ウシオは毎年ローリングしている中期経営計画において、2019年3月期の目標値を、売上高2,300億円、営業利益200億円、営業利益率8.7%と発表しました。

2016年5月発表の中期経営計画では、「営業利益の増加」と「収益性の改善」を最優先の経営目標とし、「高収益企業への変革」を目標として掲げています。既存事業においては、構造改革やコスト競争力の強化を進めています。同時に、既存製品の強みを活かした新分野への積極展開、ソリューションビジネスを本格展開することで、新たな成長機会を追求し、持続的な収益性の向上を目指します。

Q3

経営基盤の強化策について教えてください

ウシオは、事業拡大への施策とともに、あらゆるステークホルダーからの信頼にお応えするための施策として、コーポレートガバナンス、コンプライアンス体制強化による内部統制システムの充実、BCPなどリスク管理体制の整備により安定した事業継続にも努めていきます。

2016年6月には、取締役会の監督機能の強化を図るとともに、重要な業務執行の一部について、その決定を業務執行を担う取締役および執行役員へ委任することによる意思決定の迅速化を推進するため、監査等委員会設置会社へ移行しました。また、オフィス移転に伴い、社員のワークスタイルも見直しています。これにより、業務の効率化、グループ間のシナジーなど、ウシオが今後さらに成長する仕組みづくりを迅速に進めています。グローバル市場で勝ち残るためにも、さまざまな改革を積極的に推し進めています。