

企業名： ウシオ電機

---

レポート名： Ushio Report 2024

---

### 1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

非常に理解できる。

Top Message での朝日代表取締役社長の言葉や「2030 の目指す姿」などからウシオ電機の目指している姿やそれを達成するための現在の課題や解決策を提示しており理解しやすかった。

社長が自分の責務を「正しいところで戦っていくことで、ウシオを生き返らせていくこと」と自覚し、その実現のために「Revive Vision 2030」を策定しており、ウシオ電機を成長させようとする強い意志を感じられた。

また、現在までの事業の課題を洗い出し修正を加えた『『光』のイノベーションカンパニー』という成長戦略のもと、特定の領域を主体とする中期経営計画が発表されており、より実現可能性が高くなったと感じた。2030 年までにただ漠然と目標を立てるのではなく、Phase 1 と Phase 2 に分けることで戦略に具体性が増している。また PPM を使ってポートフォリオの変革にも言及しており、視覚的にも理解しやすいと感じた。

### 2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

非常に理解できる。

半導体アドバンスドパッケージ市場での競争優位性や、過去から積み上げてきた強みを紹介しており、事業的な強さや組織・文化としての強さという異なる視点での競争優位性があるという理解を得た。また製品ごとの市場シェアを、グラフを使って紹介している点も競争優位性の理解に役立った。

具体的には半導体分野において戦略的パートナーシップを結んだことで、ウシオの有する幅広い製品ラインアップがより高度化して市場に提供できる点や、現在でもウシオが市場シェアを 50%以上持っていることが優位性であると感じた。

創業当初から「光」をあかりとしてだけでなく、エネルギーとして利用しようと活動し続けてきて育まれた技術力の高さやグローバルなマーケットとの接点が現在の競争優位性としてあると感じた。

### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

非常に理解できる

持続可能性については「Our Value Creation Story」の部分で分かりやすく説明されていると感じた。

ウシオ電機の中核は「光」であり、この光を社会的ニーズに合わせて変革させ、市場に提供していく必要があると思うが、ウシオ電機ではマーケットインの発想により現在の市場のトレンドから自社の解決できる課題を発見し、その課題に対して自社の技術を利用して解決していくというバリューの出し方を目標としている。このようなマーケットインの発想が機能し続ければ求められる技術は変われどその時代に合わせてウシオ電機の競争優位となる部分を発揮し続けられると感じた。

#### **4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか**

達成できる。

統合報告書を通してウシオ電機では様々なステークホルダーの中でも従業員への配慮が高いと感じた。その理由としては、創業者の基本方針をほとんど変えることなく「会社の反映と社員一人ひとりの人生の充実を一致させること」を最終目標とし、それを達成するために各種施策を打っているからだ。

人材育成の中には、リスクリングやリーダー育成、賃金体系の見直し等があり、人材を確保し企業の成長につなげるための施策が多々あると感じた。

#### **5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか**

ウシオ電機が今期の成績が下がった要因の分析をしたうえで、今後の成長するために何をすればいいのか、事業別であったり、人材であったりと様々な視点から施策や今後の方針をまとめていた点が良いと思った。このような紹介があったため、今後のウシオ電機が成長していく可能性が高く、いい企業だと感じた。

改善余地として自分が感じたのは、ウシオ電機は海外での強さ・グローバルな企業という点を統合報告書の中で多く言及していたが、海外での具体的な取り組み等が伝わってこなかった。売上高でも海外が多く占めている中で、何がその要因なのかを写真も混ぜながら説明が加わると納得しやすいと感じた。