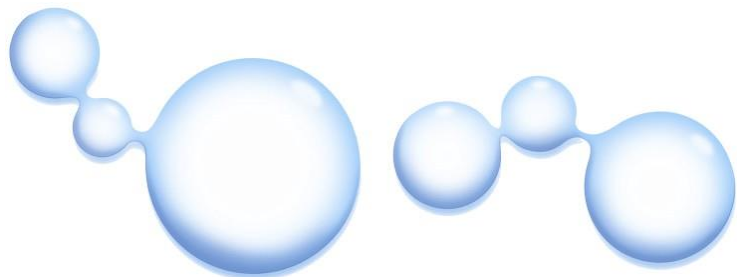


中期3ヶ年(2013年4月～2016年3月)  
～ 世界に通用する「日本のシード」へ ～  
進捗状況とアップデートについて



株式会社 シード



東証二部上場

証券コード  
7743

# 2016年3月期中期経営計画の進捗とアップデート

2014/3期の上積み分をベースに、各戦略を踏襲する

(単位：百万円)

	2013/3期	2014/3期		2015/3期		2016/3期	
	実績	当初目標	実績	当初目標	修正目標	当初目標	修正目標
売上高	15,038	17,500	<b>19,182</b> 達成率 +9.6%	19,500	<b>21,400</b> +1,900	22,500	<b>23,500</b> +1,000
営業利益	848	940	<b>1,158</b> 達成率+23.2%	1,170	<b>1,220</b> +50	2,280	<b>2,000</b> △280
純利益	969	400	<b>455</b> 達成率+13.8%	500	<b>500</b> ±0	1,150	<b>900</b> △250
EBITDA (EBITDAマージン)	2,492	<b>2,718 (14.2%)</b>		<b>3,000 (14.0%)</b>		<b>3,980 (16.9%)</b>	

ワンダーのシェア 10%に到達

さらにワンダーで2位を目指す

コンタクト全体のシェア 10%以上

研究開発の積み増しにより、売上進捗より小幅な伸長

(単位：億円)

	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期
研究開発費	4.9	5.6	12.9	12.0
設備投資	47.5	19.7	40.0	35.0
減価償却費	11.9	15.4	17.6	19.8

当初3カ年24億円→30.5億円

当初3カ年100億円→94.7億円

償却スケジュールを見直し

# 各戦略(2013.5.15発表)

## 生産戦略

鴻巣研究所の  
月産2,000万枚体制の確立

工程改善や省人化による生産  
効率UPと原価低減

徹底した品質管理と  
国産品質の訴求

## 開発・商品戦略(商品)

遠近用、乱視用タイプの投入

新機能の添加

眼鏡、ケア用品の挺入れ

## 開発・商品戦略(開発)

DDSコンタクトレンズの投入

新素材コンタクトレンズの投入

新しい領域へのチャレンジ

国内市場シェア10%以上・連結売上高 225億円

## 広告・マーケティング戦略

マスマーケティングを中心とした  
消費者向けアプローチ

個店別のきめ細やかな営業展  
開と新規取引先の獲得

学術営業の強化

## 海外戦略

シード(実瞳)上海の存在を  
アピールしブランド価値組成

ベトナム、モンゴル、シンガポ  
ール、インドネシア、マレーシア等  
コンタクト途上国へ積極進出

## 基本戦略①

横浜物流Cの拡充による  
配送能力の強化

九州物流C(仮称)新設し、九  
州地区のコスト減とリスク分散

システムインフラの整備

# 各戦略の2014/3期までの進捗について

## 生産戦略

**済** 鴻巣研究所の  
月産2,000万枚体制の確立

**強** 生産力向上中+2号棟建設中

**済** 工程改善や省人化による生産  
効率UPと原価低減

**継** 生産性向上中

徹底した品質管理と  
国産品質の訴求

引き続き継続

## 開発・商品戦略(商品)

**済** 遠近用、乱視用タイプの投入

**継** 乱視用 5月全国発売開始

新機能の添加・**スペック拡充**

**継** 研究開発中

眼鏡、ケア用品の挺入れ

新新材の投入

## 開発・商品戦略(開発)

**強** DDSコンタクトレンズの投入

**強** 治験開始

新素材コンタクトレンズの投入

**強** 商品化へ加速中

新しい領域へのチャレンジ

商品化へ加速中

**国内市場シェア10%以上・連結売上高 235億円**

## 広告・マーケティング戦略

**継** マスマーケティングを中心とした  
消費者向けアプローチ

**強** 順調に進捗

個店別のきめ細やかな営業展  
開と新規取引先の獲得

**強** さらに強化

学術営業の強化

さらに強化

## 海外戦略

**継** シード(実瞳)上海の存在を  
アピールしブランド価値組成

**強** うるおいプラス中国販売許認可

ベトナム、モンゴル、シンガポ  
ール、**インドネシア**、マレーシア等  
コンタクト途上国へ積極進出  
**台湾、イギリス、イタリアも準備**  
を開始

各国販売強化と進出国拡大

## 基本戦略①

**済** 横浜物流Cの拡充による  
配送能力の強化

**済** 拡充対応完了

**済** 福岡物流Cを新設し、九州  
地区のコスト減とリスク分散

**済** 2014年7月稼働予定

システムインフラの整備

順調に進捗

# 研究開発について

具現化されてきた開発テーマの加速化・商品化を早急に進めるため、基礎研究や共同研究費用を積み増す

## 《当初計画値》

2013/3期 4.9 億円

2014/3期

2015/3期

2016/3期

24億円

## 《修正計画値》

2013/3期 4.9 億円

2014/3期 5.6 億円

2015/3期 12.9 億円

2016/3期 12.0 億円

30.5億円  
+6.5億円

強

## 《2016/3期》

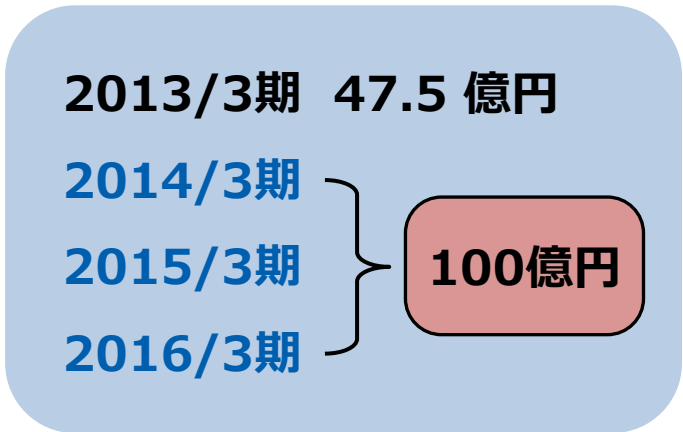
- ・DDSコンタクトレンズ開発加速
- ・新商品レンズ投入
- ・既存アイテムのスペック拡充



# 設備投資について

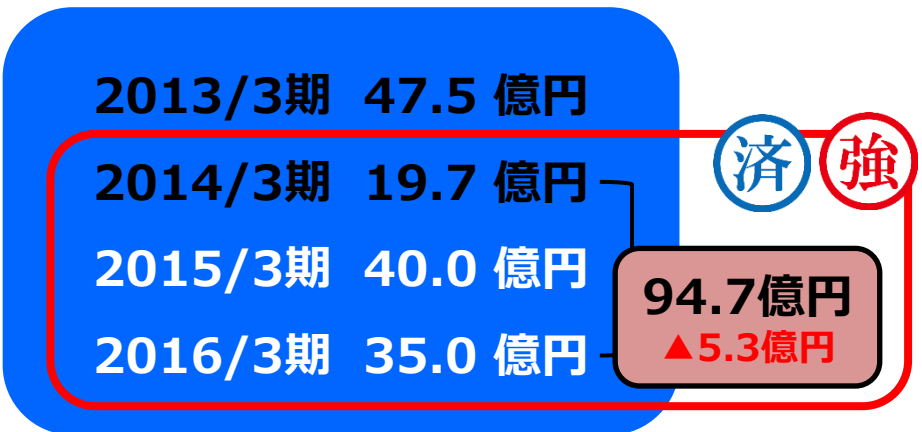
製造力強化や新素材研究及びBCP対応・物流コスト削減のためのインフラ整備に資源を投下する

## 《当初計画値》

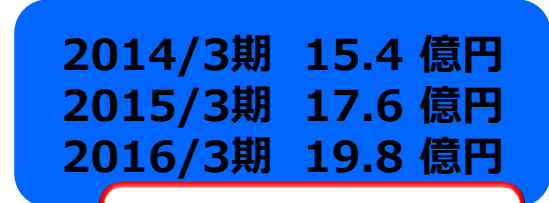


※設備投資額は、有形固定資産ベース

## 《修正計画値》



## ※減価償却費の計画



償却スケジュールの見直し

※減価償却費は、有形・無形・長期前払費用



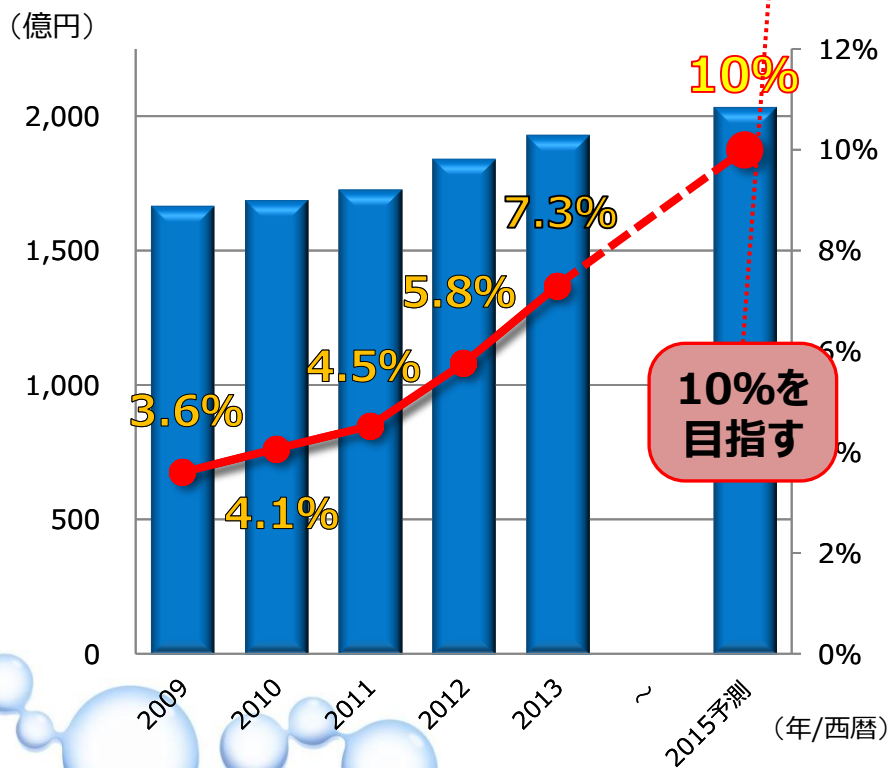
- ・鴻巣研究所2号棟建設  
⇒ 生産能力月産2,500万枚
- ・横浜物流C拡充、福岡物流C新設  
⇒ 物流コスト削減、BCP対応

# 目指すべきシェアについて ※メーカー出荷額ベース(当社調べ)

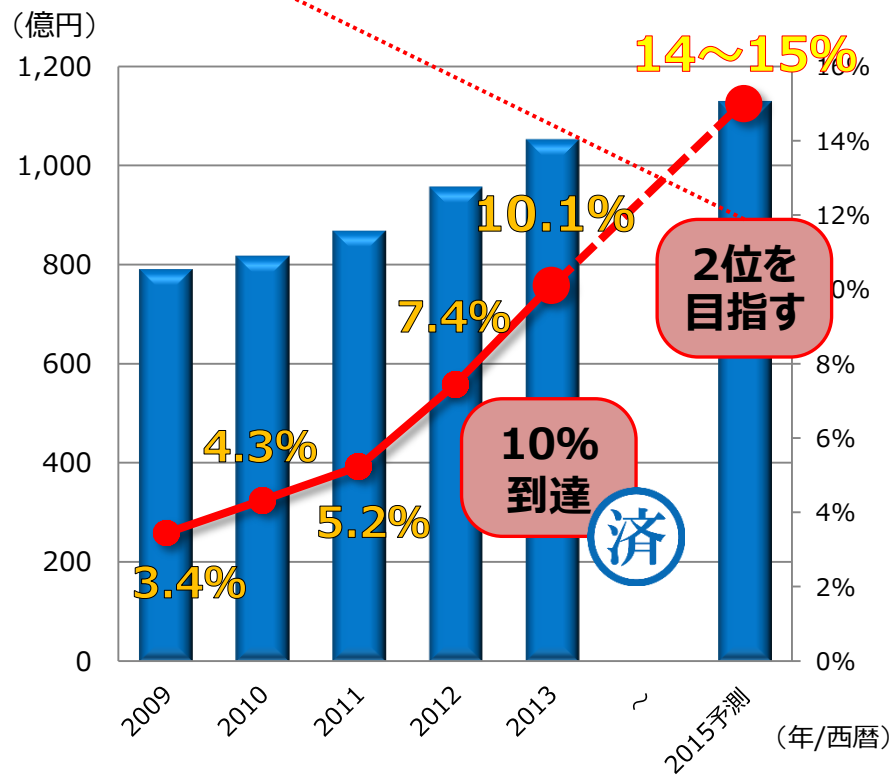
**国内市場シェア 10% 以上**  
 ~ ワンデーカテゴリーのシェアで、まずは 2位 を目指す ~

**着実に伸長中**

《コンタクトレンズ市場と当社シェア》



《1日使い捨てタイプ市場と当社シェア》



本資料に記載されている、将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、現在入手可能な情報及び当社の計画・戦略等に基づいて作成したものです。

実際の業績は、市場の経済状況及び製品需要の変化、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあることをご承知おき下さい。

また、本資料の予想や目標数値等に全面的に依存しての投資判断により生じ得るいかなる損失に関しましても、当社は責任を負いません。



## 本資料に関するお問い合わせ

株式会社シード 経営企画部

TEL 03-3813-1650

又はホームページお問い合わせフォーム

[https://www.seedcontact.jp/seed/fm\\_ir/](https://www.seedcontact.jp/seed/fm_ir/)

