

2019年6月26日

各 位

会社名 株式会社シード
代表者 代表取締役社長 浦壁 昌広
(コード番号 7743・東証一部)
問い合わせ先 取締役管理本部長 杉山 哲也
TEL 03-3813-1111 (大代表)

中期経営計画（2021年3月期）の進捗状況と今後の重点課題更新のお知らせ

当社は、2018年6月1日付で開示いたしました3ヶ年中期計画につきまして、進捗状況と今後の重点課題を更新いたしましたので、その概要をお知らせいたします。詳細につきましては別紙をご参照ください。

記

進捗状況と今後の重点課題更新の概要

当社は2018年6月に、中期経営計画『～61年目からの新たな挑戦～日本のシードから世界のSEEDへ』を発表し、「より多くのお客様の『見える』をサポートする」ことを目標とし、『*Made in Nippon*』と『*Japan Quality*』のプライドを通じて安全で高品質な製品とサービスを提供することを追求することで、企業価値の向上に努めてまいりました。

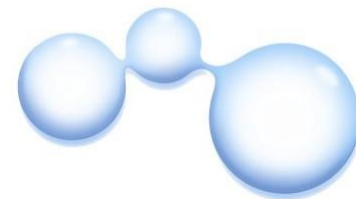
このような企業としての方針や取り組みに変更はございませんが、経営環境の変化や直近での販売の進捗状況に応じて、売上計画、営業利益計画、重点課題などの見直しや更新を行いましたので、中期経営計画の進捗状況とあわせてご報告いたします。

※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。

以 上

(別紙)



中期3ヶ年(2018年4月～2021年3月)

経営計画書

～ 6 1 年目からの新たな挑戦～

進捗状況と今後の重点課題

2019年6月26日



株式会社 シード



証券コード
7743

中期経営計画の進捗状況と今後の重点課題の更新について

当社は2018年6月に、中期経営計画『～61年目からの新たな挑戦～日本のシードから世界のSEEDへ』を発表し、「より多くのお客様の『見える』をサポートすること」を目標とし、『*Made in Nippon*』と『*Japan Quality*』のプライドを通じて安全で高品質な製品とサービスを提供することを追求することで、企業価値の向上に努めてまいりました。

このような企業としての方針や取り組みに変更はございませんが、経営環境の変化や直近での販売の進捗状況に応じて、売上計画、営業利益計画、重点課題などの見直しや更新を行いましたので、中期経営計画の進捗状況とあわせてご報告いたします。

中期経営ビジョン・目標 (2021年3月期)

～ 6 1 年目からの新たな挑戦～
日本のシードから世界のSEEDへ
“より多くのお客様の『見える』をサポートする”

(中期計画の位置付け)

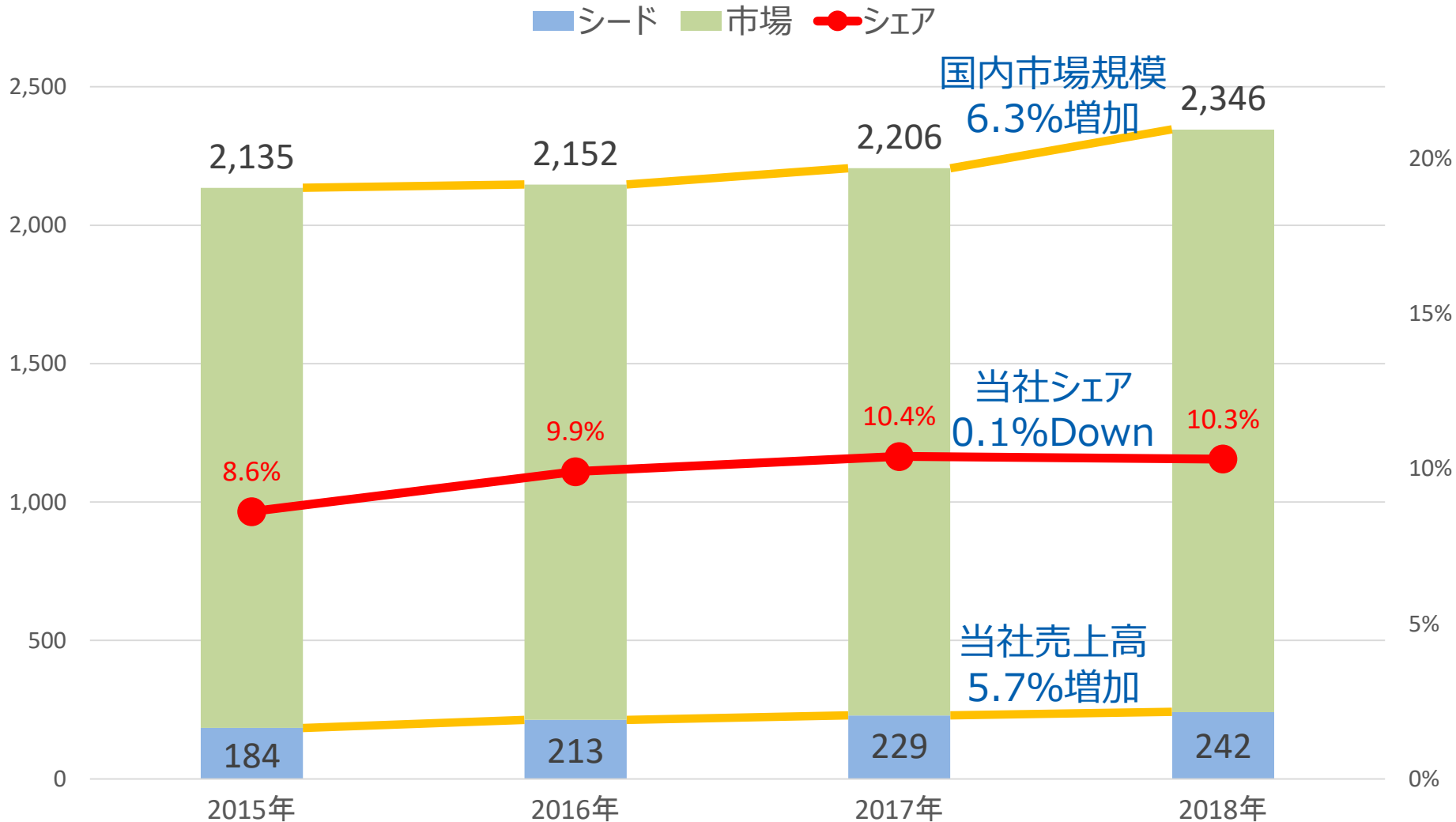
製造メーカーとしての生産規模の拡大と製品の多様化を実現し、
連結売上高400億円を目指す 3 年間と位置付ける

(シードの方向性)

“『*Made in Nippon*』と『*Japan Quality*』のプライドを通じて
安全で高品質な製品とサービスを提供することを追求”

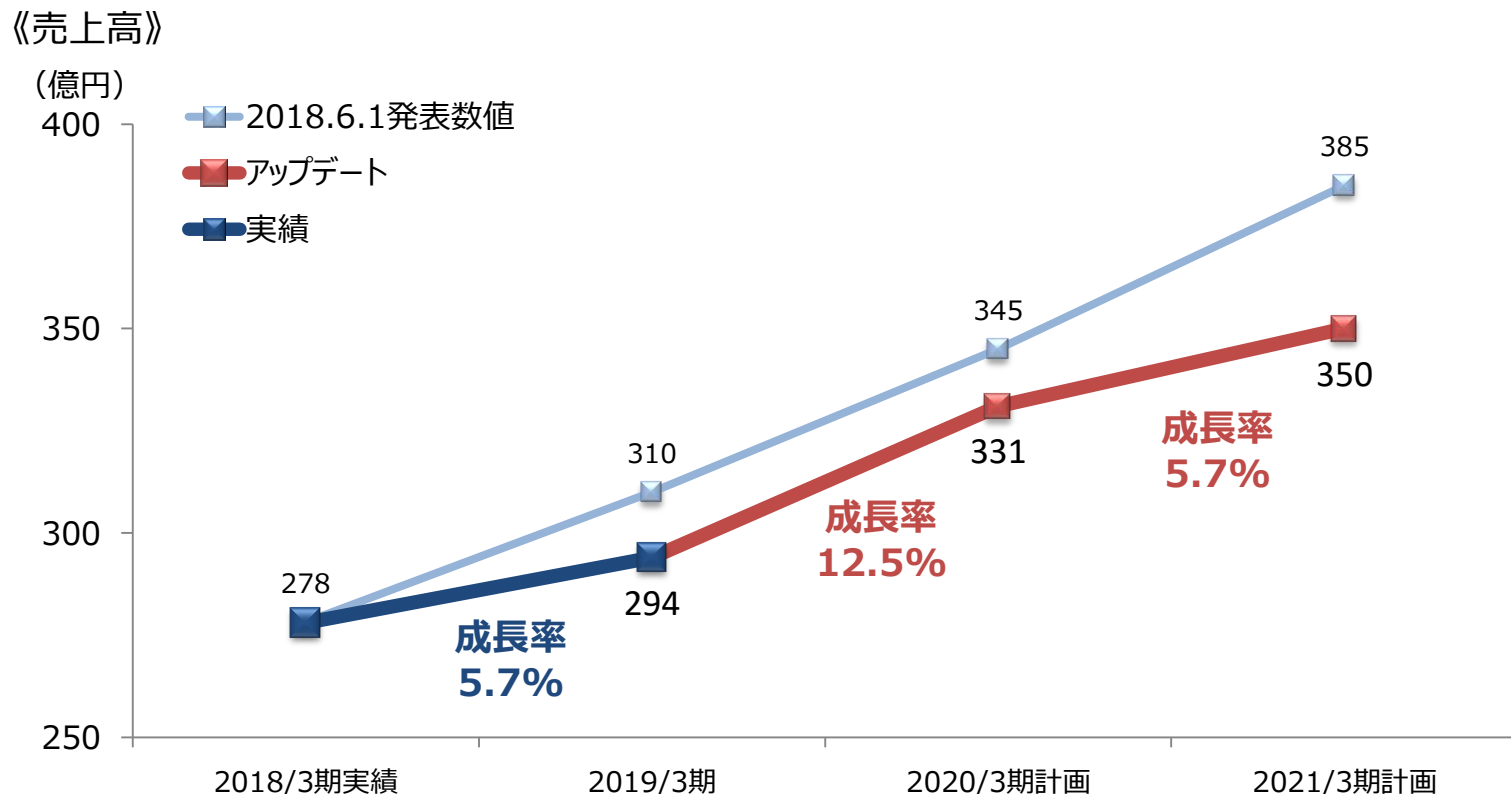
日本国内での安定した成長と同時に積極果敢な世界展開を実現
積極的に研究開発費用を投下し、計画的かつ確実な研究成果（商品開発）を実現
省人化・自動化などの技術力の向上により規模の拡大多品種少量生産を実現
検査用・治療用・医療用等の新たな付加価値をコンタクトレンズに実現
ダイバシティーと多様な働き方を実現、CSR（企業の社会的責任）の充実

コンタクトレンズ売上高と当社シェア（金額ベース）



安定した売上の確保による、確実な成長を目指す

売上計画（連結）



中計初年度（2019年3月期）は、国内外において売上は伸長したものの、新商品の売上不振が大きく影響し、計画未達となった。

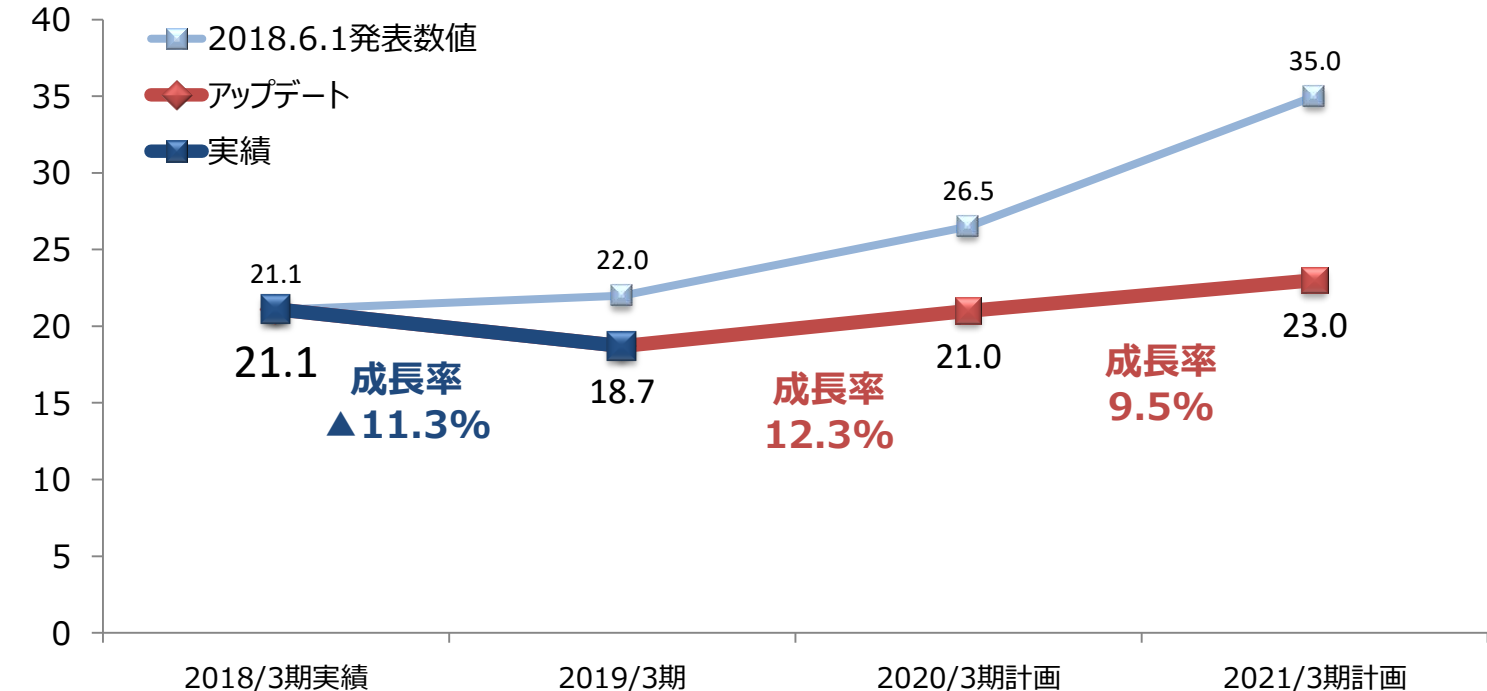
流通チャネル多様化による分散の影響等を鑑み、2021年3月期の連結売上高を350億円へ修正（単体売上高は305億円へ修正）。

売上高の修正に伴い、営業利益も修正

営業利益計画（連結）

《営業利益》

(億円)



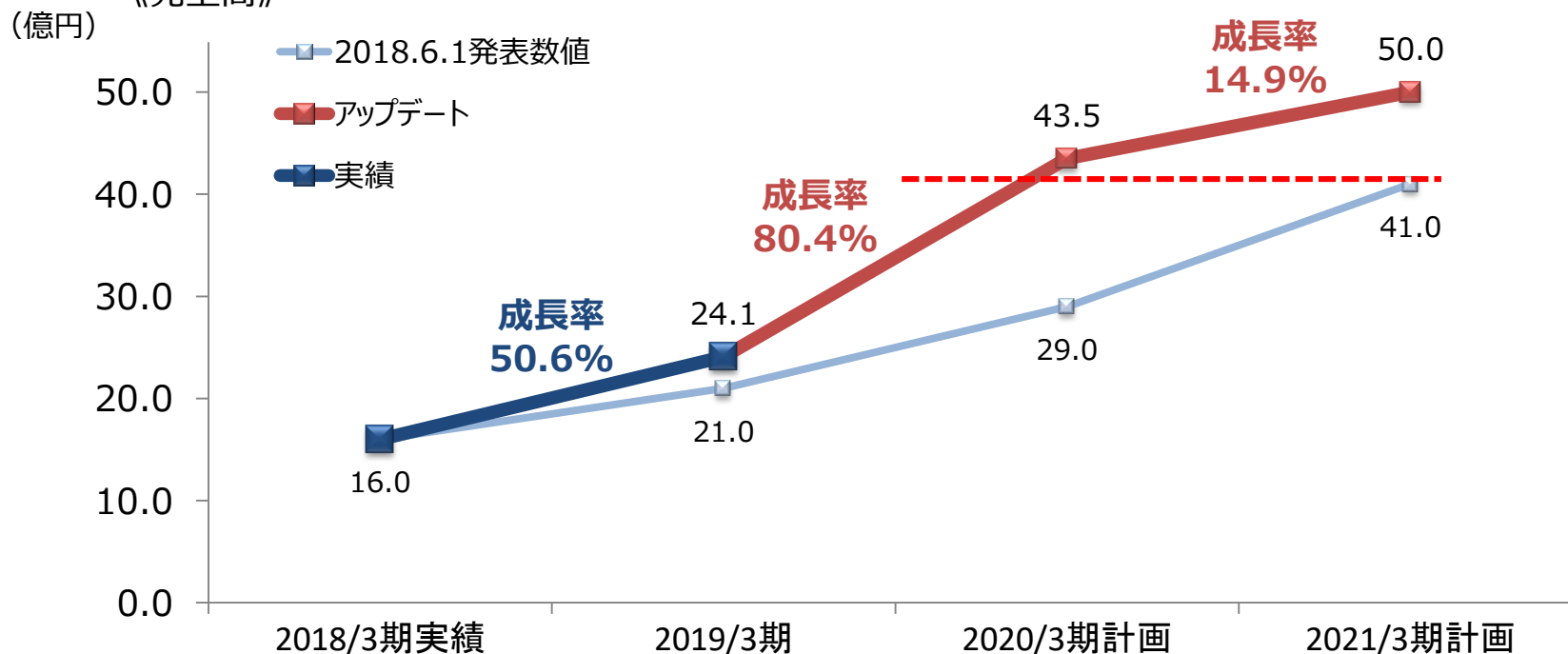
中計初年度（2019年3月期）は、売上伸長率を販管費伸長率が上回ったため、営業利益は計画未達となった。

売上計画の修正に伴い、2021年3月期の連結営業利益を23億円で修正（単体営業利益は22億円で修正）。

当初の中期計画3年目(2021年3月期)の目標である41億円を
2年目で達成の見込み ⇒ 更なる売上の成長を目指す

売上計画 (海外)

《売上高》



中国に最大の力点を置き、アジア地域におけるコンタクトレンズ市場の成長を補足する。
成熟したヨーロッパ市場におけるニーズを的確に把握し、多様な商品展開を行う。
CLPLを起点としたイギリス・アイルランドへの拡販を実施。
新規国・地域への出荷拡大（オーストラリア・東欧諸国・インド全土へ）。

製造メーカーとしての規模の拡大（売上400億円）を目指し、
新たなステップへの挑戦！

コンプライアンス

ガバナンス

組織

教育

財務

システム

- ① 日本国内での安定した成長と同時に積極果敢な世界展開を実現
- ② コンプライアンス、ガバナンス、CGコード体制の確実な履践
- ③ 各ステークホルダーへの責任を遂行（投資家、ユーザー、取引先、関係者）
- ④ 教育訓練、社員研修を充実させ組織力の向上と、社員の成長を実現

Update

- ⑤ 健全な財務体質の維持 円滑な資金調達の実施
→ **在庫の削減によりキャッシュを捻出**
- ⑥ 適正なコストコントロールの実現（間接経費・物流コスト）
→ **経費管理の徹底と適正化**
- ⑦ 業務効率を増進するシステムインフラの整備
- ⑧ ダイバーシティと多様な働き方を実現、CSR（企業の社会的責任）の充実

ユーザー目線で最高の品質を追求し、安全をお届けすることを目指す

ユーザー

品質

法規

管理

教育

- ① 安全で高品質な製品とサービスをお届けする
- ② 健康被害防止のための品質管理と情報管理の徹底
- ③ 生産数量、製品、品種増加に対応した品質管理
- ④ 海外各地への出荷に対応した、品質管理仕組みづくりと社員教育
- ⑤ 第三者への製造委託品の品質確保と生産現場の管理
- ⑥ ***薬機法、ISO13485、MDR**に対応した品質マネジメントシステムの構築
→国際的な薬事体制の高度化に対応する

Update

*薬機法：医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律
ISO13485：医療機器の品質保証のための国際標準規格
MDR：Medical Device Regulation 欧州医療機器規則

成長戦略の糧として継続的に研究開発費を投下
計画的かつ確実な研究成果（商品開発）を実現！

外部連携

高機能

新素材

非コモディティ

医療用

検査用

- ① オープンイノベーションの推進（大学・研究機関との共同研究など）
- ② 臨床治験や臨床研究業務の国際化と学会との紐帯関係強化
- ③ 技術力の強化と次世代を担うスタッフの育成（海外・外部機関での研修など）
- ④ 価格競争に陥らない非コモディティ製品の開発（高機能・新素材レンズの開発）
- ⑤ 医療用、検査用、治療用コンタクトレンズの商業化
- ⑥ **シリコンレンズを、2020年度中に国内承認予定**
- ⑦ **新光學設計の遠近両用CL（EDOF）の発売と、サークルレンズの新色追加**

Update

中核ビジネスと位置づけているワンデーシリーズを主体とする営業

ワンデー

眼科

個別販促

学術

オルソ

- ① ブランドチェンジのために必須である市場の川上と言える眼科チャンネルに最も注力、新規・眼科・併設店を重視
- ② お取引様それぞれのニーズに沿った個別の販促施策ご提案
- ③ 新規のカラーレンズを眼科市場に投入し、処方に基づくカラーレンズ販売を実現
- ④ 学術営業体制の強化
(学会、医会、有力医師、研究者などとの協力関係を強化)
- ⑤ **東レ、ユニバーサル・ビューとの連携強化により、ブレスオーコレクトの販売強化
(2019年4月 共同事業化契約締結)**
- ⑥ **消費の二極化（低価格帯・高価格帯）への対応**
- ⑦ **多様化する流通チャンネルへの対応強化**

Update

国内 3 社間コラボレーション

東レ、UV、シードの3社でオルソケラトロジー分野での3社協力体制を構築

オルソケラトロジーの
国内外における普及、
拡販を進める

- ① 営業促進体制を強化
- ② 効果効能の改良に関する協力体制構築
- ③ 物流における効率化への協力
- ④ 販売体制、製品供給体制について再構築



世界市場を見据えながら、グローバル意識の醸成と対応する人材育成と投入。
地域のローカルニーズに合わせた商品展開、スペック拡充を実現する。

ローカルニーズ

スペック拡充

新規販売国

人材育成

- ① 既存取引国の取引拡大により、売上増加
 - ・ 外部調達品を活用し海外向け新製品及び、商品アイテムの展開をスピーディーに
 - ・ ドイツ物流センターの稼働により、欧州各国に機動的に対応
 - ・ 積極的な薬事申請実施により販売可能アイテムの追加
- ② 新規の販売国を増やし、売上拡大
 - ・ 認知度の高い学会、展示会などに積極的に参加し、新規顧客の獲得に繋げる

Update

- ③ **中国向け越境ECサイトを利用した販売**
- ④ **オルソケラトロジーの海外展開**

環境変化に先駆けた経営戦略を策定、展開

ビジネスモデル

M&A

ギャップ&リスク

国内子会社

Update

- ① 国内外を問わず製造分野や販売分野のM&Aなどの可能性を検討
（特に医療用・検査用コンタクト分野、シリコンなどの素材確保が重要、加えて国内の同業他社の事業継承のタイミングを的確につかむ）
→海外子会社であるCLPL・Wöhlkとのシナジー効果
- ② 既存全体戦略の見直しや、それぞれの戦略ギャップやリスクの検証も行う。
- ③ 国内子会社部門（小売）での経営改善と、連結業績への寄与を実現
→ケア・眼鏡は事業を適正化し、事業の集中を図る
- ④ 企業ブランド認知と地域との調和を意識したCSR（企業の社会的責任）活動のさらなる展開
→サステナブル社会に適合するため、環境リスクを最小化

海外グループ会社のシナジー極大化 3社間で商品の相互供給や共同開発、クロスライセンス等を行い、 「効率的な製造・販売体制の構築」を推進

3社のシナジー効果
世界のSEEDへ

- ①技術コラボレーション・交換
新規レンズの共同開発
製品製造に関する技術交流
- ②CEマーク代表機能
シード製品の欧州代理人業務
- ③物流
欧州におけるシード製品の物流業務
- ④セールス&マーケティング
OEM製品をシードブランドで
アジア市場へ拡大

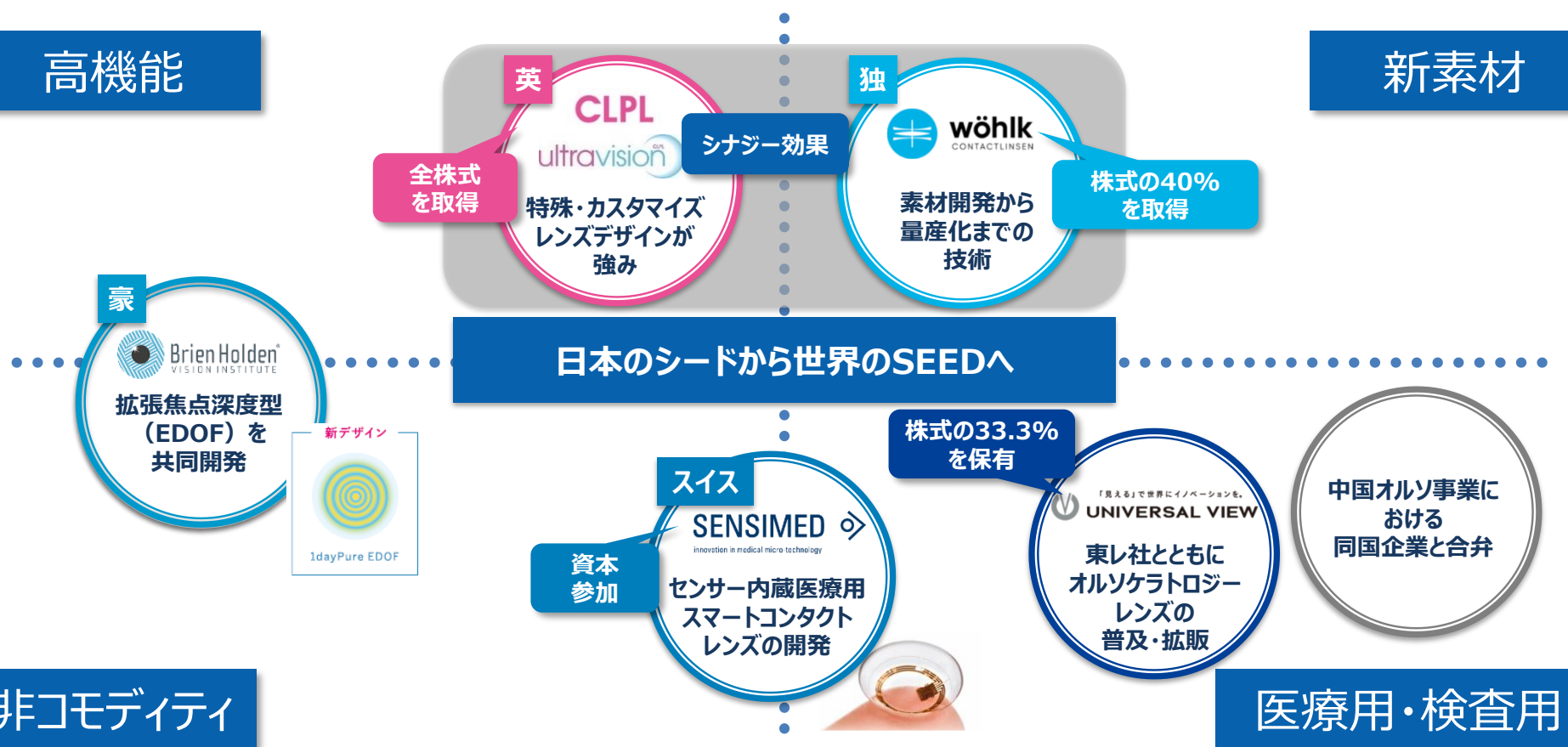


Update

将来の成長戦略として直近3年間で**30億円超**をM&A(買収)・出資等

高機能

新素材



非コモディティ

医療用・検査用

今後も成長戦略上、必要なM&A(買収)・出資を随時検討・実施していく

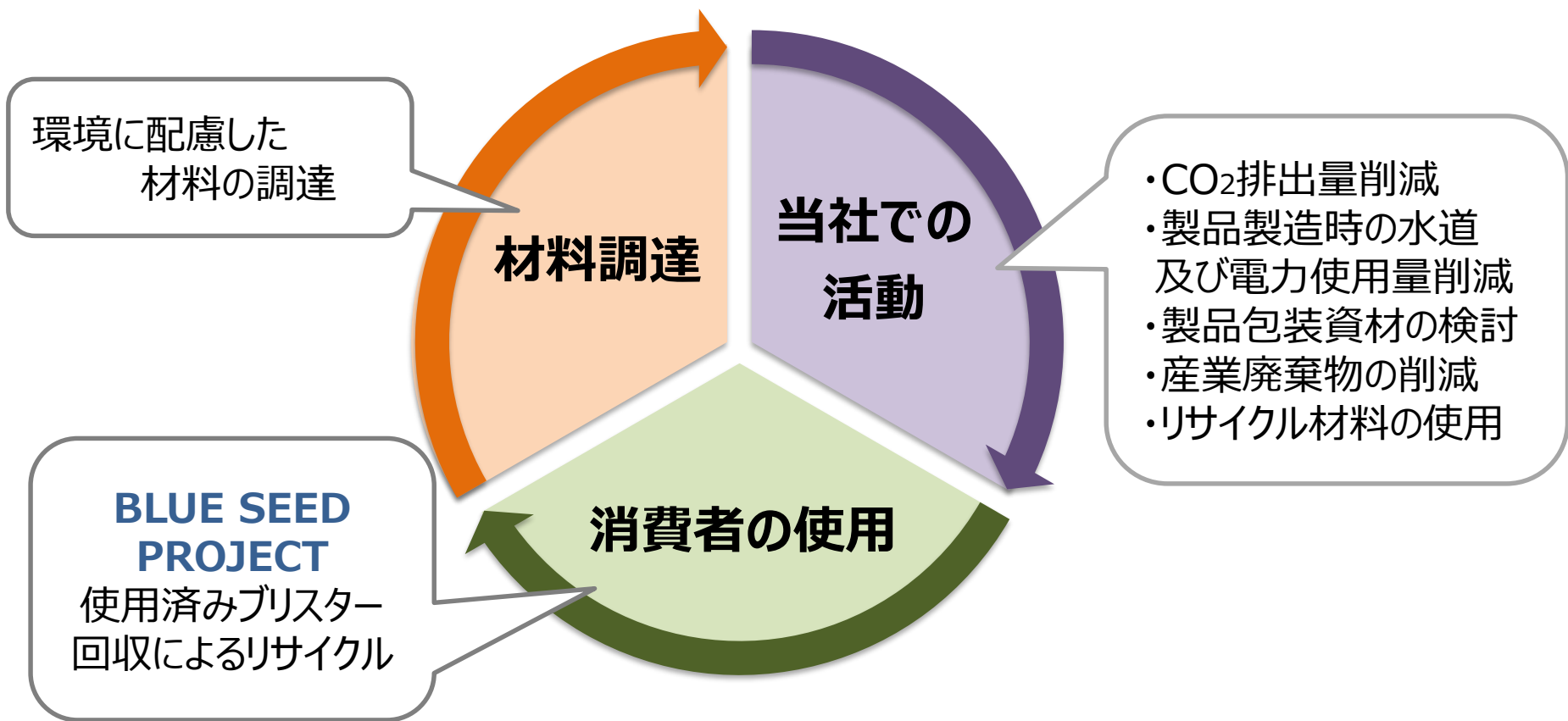
Update

循環型の事業経営を実現し、環境リスクをミニマイズし、持続的な成長を可能とする

永続的な成長の実現

継続的な社会貢献

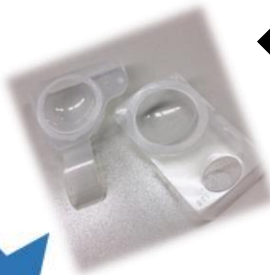
市場からの信頼の獲得



CSR活動①

BLUE SEED PROJECT ~海に愛(Eye)を~

ブリスター回収によるリサイクル活動を始めます



◆プラスチック廃材のリサイクル

世界中で問題となっているプラスチックごみ問題。
なかでも海洋プラスチックごみは、生態系に甚大な影響を与えており、今後ますます悪化していくとみられています

外食産業ではストロー廃止など動き始めている中、
プラスチック製品を使用している企業としての責任から、持続可能な社会を目指し発足したプロジェクトです。



シードは、国連の掲げる持続可能な開発目標 (SDGs)の17の目標のうち5つに貢献します

CSR活動②

複合型保育・児童施設「ふくろうの森」



第12回キッズデザイン賞の
子どもたちを産み育てやすいデザイン部門で
キッズデザイン賞を受賞しました

鴻巣研究所隣接地に、認可保育園、企業主導型保育園、放課後児童クラブを併せ持った保育児童施設を2018年4月に開園

保育園設置による社会貢献

- 地域との関係強化
- 待機児童解消や少子化対策
- 男女共同参画社会への対応

*「社会福祉法人おひさま会」に運営を依頼

CSR活動③

盲導犬育成・視覚障がい者支援事業



2018年7月 贈呈式の様子
寄付金額：12,000,000円

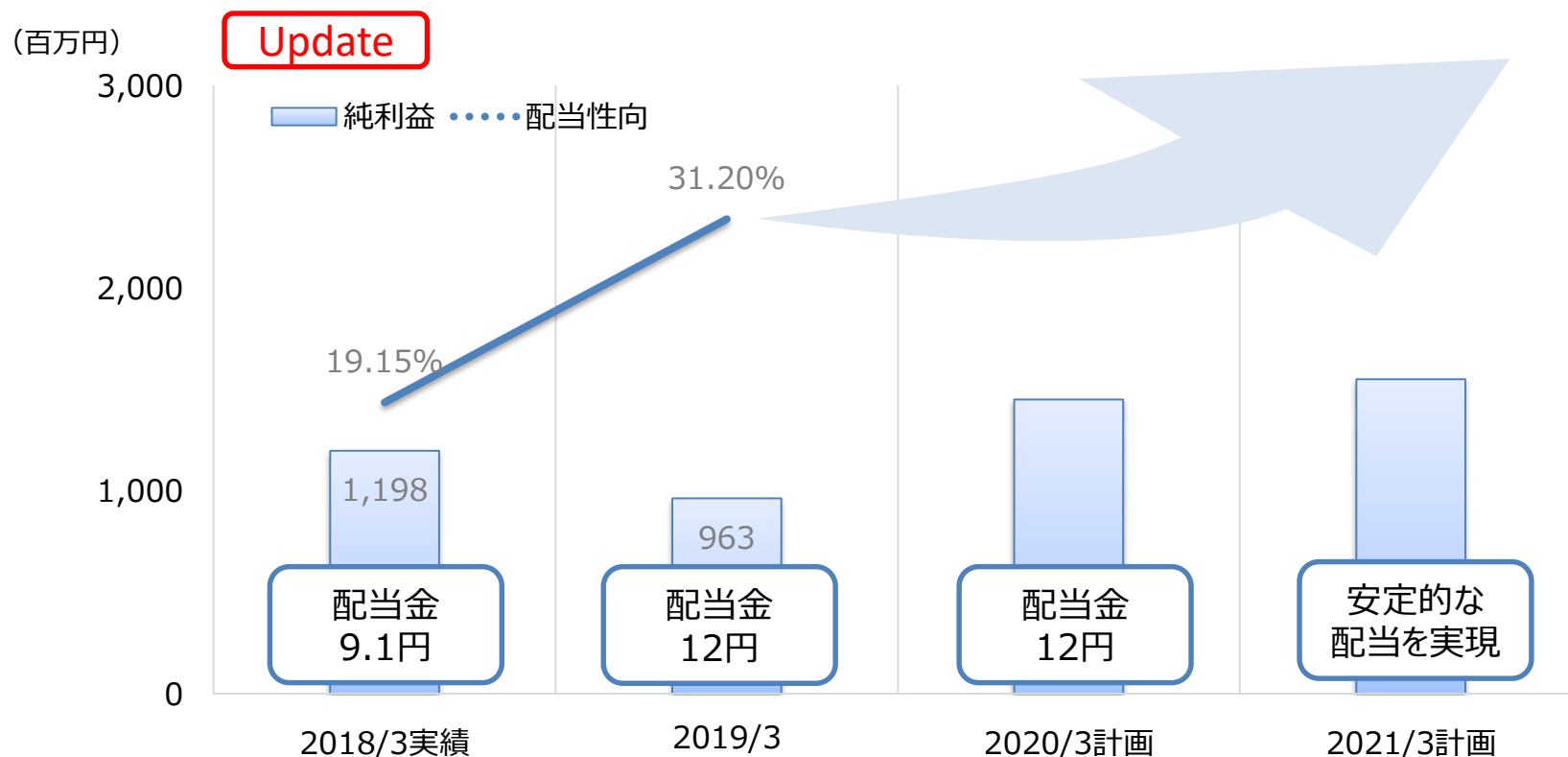
Pureな愛(eye)をありがとうプロジェクト

“あなたの見えるが、誰かの「見える」に”

視覚障がい者の自立に繋がる支援を行う
「Pureな愛 (eye) をありがとうプロジェクト」を展開

コンタクトレンズ“ピュアシリーズ”の売上の一部を公益財団法人アイメイト協会をはじめ、視覚障がい者の“見える”をサポートしている団体へ寄付を行うことで、視覚障がい者の社会的自立に関する関心や理解を高めることを目指す

株主の皆様へ安定的かつ適切な配当継続を実施



2020年3月期は12.0円の配当金を予定

※当社は、2018年7月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。
2017年3月期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して、1株当たりの配当金を算出しております。

Update

国内連結子会社

株式会社シードアイサービス

株式会社アイスペース

株式会社タワービジョン

* 株式会社ユニバーサルビュー

*持分法適用関連会社

海外子会社

*実瞳商易有限公司 (中華人民共和国)

* Wöhlk Contactlinsen GmbH
(ドイツ)

*SEED CONTACTLENS ASIA PTE.LTD.
(シンガポール共和国)

* SEED Contact Lens Europe GmbH
(ドイツ)

*台湾實瞳股份有限公司 (台湾)

SEED CONTACT LENS (M)SDN.BHD
(マレーシア)

*Contact Lens Precision Laboratories Ltd
(イギリス)

SEED CONTACT LENS (ANZ) PTY LTD
(オーストラリア)

* Ultravision international Ltd.
(イギリス)

SEED Contact Lens Europe S.A.
(ベルギー)

* SEED INTERNATIONAL LTD.
(イギリス)

SEED CONTACT LENS VIET NAM CO, LTD.
(ベトナム)

* : 連結子会社

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

<http://www.seed.co.jp/contact/>

