

Made in Nippon



高機能・高付加価値商品の開発を加速させ
企業価値の向上と継続的な成長を実現していきます。

代表取締役社長 浦壁 昌広

不透明で厳しい事業環境のもと
変化に臨機応変に対応していく

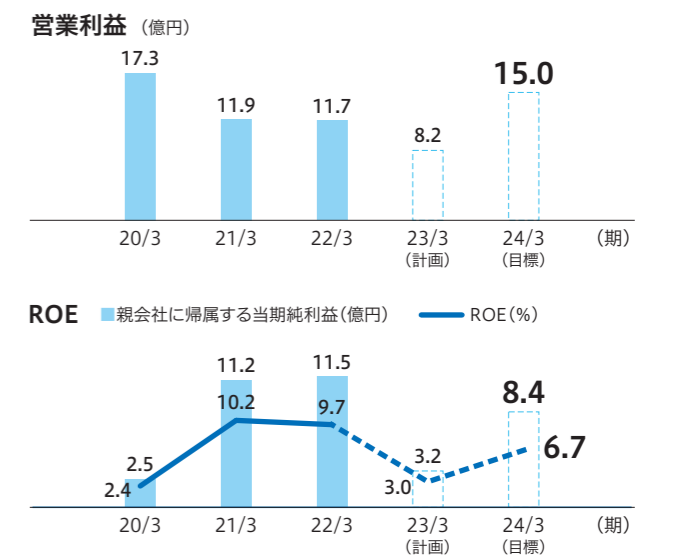
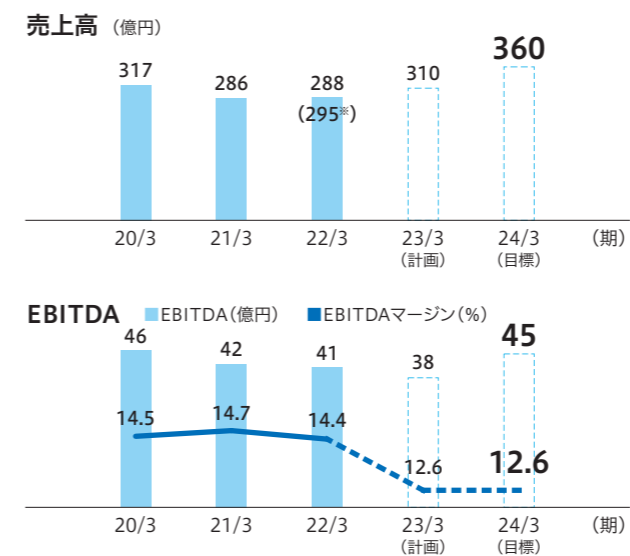
2022年3月期は、国内外ともに段階的な経済活動の再開による景気回復の兆しが見られました。一時、オミクロン株による新型コロナウイルス感染症によって消費が低迷し、国外においては消費が好調であった中国で年初からオミクロン株の感染急拡大による上海の都市封鎖等で物流機能が損なわれ、経済活動に大きな影響を及ぼしました。

このような状況下で、シードは新たな中期3ヶ年経営計画のもと、主力である純国産の「シードPureシリーズ」を中心とする国内での安定した成長を軸に販売回復を図りました。その結果、グループ売上高は前年同期比0.8%増の288億3,500万円となりました。一方、営業利益は、本社建替えによる一過性の減価償却費発生等により、同1.6%減の11億7,700万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、2021年11月の子会社の事業譲渡に関連する特別利益を計上したこと等により、同2.1%増の11億5,300万円となりました。

2023年3月期に入り、日本国内の学校行事の再開や、

外出の機会の増加から、少しずつコンタクトレンズ需要の回復がより明瞭になってきました。しかし、ロシアによるウクライナ侵攻等、地政学リスクが急激に高まり、エネルギー価格や原材料価格の高騰、さらに大幅な円安の影響により、非常に不透明で厳しい事業環境が続くと予想しています。当社では、この状況を契機として、環境変化に対応したモノづくりへの転換を目指す等、中長期的な視点から外部環境の影響を受けにくい事業構造を追求していく方針です。ただし、コンタクトレンズは医療機器であるため、原材料や製造方法、包装形態等を変更する場合は認可までに数年の期間を要します。そこで、環境変化に臨機応変に対応し、企業努力では吸収し得ない製造原価の増加や円安による輸入原価の高騰を吸収すべく、2022年4月から順次、使い捨てコンタクトレンズ商品の大部分で値上げをお願いしています。価格改定によって今後、段階的に採算は改善するものと考えていますが、2023年3月期中は原価上昇が先行する見込みです。そのため2023年3月期の売上高は310億円と増収が見込まれるものの、営業利益は8億2,000万円、親会社株主に帰属する当期純利益は3億2,000万円と減益となる見通しです。

■ 中期3ヶ年経営計画財務目標(連結ベース)



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等適用前とした場合の売上高です。営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益への影響はありません。

中期3ヶ年経営計画の財務目標を実現し
プライム市場上場維持基準の早期達成へ

現在、国内では高齢人口の増加により遠近両用コンタクトレンズの需要が高まり、世界的にはデジタル機器の普及で近視進行の低年齢化が深刻化しています。社会の変化とともに「見える」に関する課題も多様化しています。当社はこうした変化を見据えながら、様々な課題の解決に貢献するとともに「見える」をサポートするための価値創出に挑み続けています。

まず、当社はこれまで「眼」の専門総合メーカーとして、安全で高品質な商品とサービスを追求してきました。そのなかで培った「Made in Nippon」と「Japan Quality」という強みを活かして、国内での安定成長を図るとともに、「日本のシードから世界のSEEDへ」をテーマに海外展開を推進してきました。そして、「見える」に新たな価値を”生み出す”ために、2021年4月から2024年3月までの中期3ヶ年経営計画を発表しました。成長戦略としては、「市場競争力の強化・収益力の強化」、「信頼されるモノづくり」、「SDGsの推進」、「安定した株主還元」の4本柱に取り組みます。これらを通じて、

最先端の技術を活用して時代の要請に応える高機能・高付加価値の商品開発に注力するとともに、より多くのお客さまに安心して質の高い商品をお届けし、企業価値の向上を目指していきます。

中期3ヶ年経営計画の財務目標としては、2024年3月期の連結売上高を360億円に設定し、次期経営計画での連結売上高400億円達成への足場を固めます。また、利益構造の改善およびキャッシュ創出力、資本効率の向上にも注力し、EBITDA50億円、ROE10%を目指します。2022年4月の東京証券取引所の市場再編において、当社はプライム市場に移行しましたが、上場維持基準項目のうち「流通株式時価総額100億円」だけが未達となっています。今後、4本柱の取り組みを加速させ、力強い営業・生産活動を実現し、目標を確実にクリアすることで、上場維持基準の早期達成を目指します。



市場競争力の強化・収益力の強化に向けて
短期・中長期の両面から成長戦略を推進

次に、2022年3月期における成長戦略の進捗についてご説明します。「市場競争力の強化・収益力の強化」では「既存事業の収益力強化」と「中長期的な事業収益力強化」に取り組んでいます。「既存事業の収益力強化」としては、「シード1dayPure EDOF」（遠近両用）や、「シード1dayPure View Support」（スマホ眼用）、オルソケラトロジーレンズ等収益力のある商品の積極的な拡販に取り組みました。同時に、製造工程の改善や多品種少量生産ラインの稼働等によって生産性向上と廃棄ロス削減を図っています。また、一部のポリウムゾーン製品については主要量販店、ネットショップ向けのOEM供給を実施し、生産ラインの稼働率を担保するとともに、出荷金額の絶対量を確保しています。海外事業においても、各国の法令や認証制度に対応しながら、既存進出地域での売上拡大に注力しました。

一方、「中長期的な事業収益力の強化」では、企業ブランディングの推進・強化を目指し、SNSを活用して積極的なコミュニケーションを展開しました。今後の成長に向け

た商品戦略として、当社初となるシリコンハイドロゲル素材のワンデーコンタクトレンズ「シード1daySilfa」の日本国内での承認を取得し、2022年7月より順次出荷を開始しています。

スマートコンタクトレンズや医療用デバイス等、次世代の商品・ソリューションの研究開発にも注力しています。とりわけスマートコンタクトレンズにおいて、当社は高度管理医療機器として承認を取得した世界初のメーカーです。このことは、今後スマートコンタクトレンズ市場が拡大するなかで強力な優位性になると確信しています。この領域のトップランナーとして、時代のニーズに先駆けた製品の開発と製造ノウハウの蓄積に取り組めます。

これら成長戦略の担い手となる「人材」の育成強化も、中長期的な経営課題の一つです。当社では、より実践的な社員研修を計画的に実施し、個々の能力開発を促進するのはもちろん、意欲ある社員に対しては博士課程やMBA等の取得支援を実施しています。また、現場力を培うために、高度な研究機能を持つスイスのSensimed SA社に若手のエンジニアを派遣し、技術トレーニングを開始しています。

中期3ヶ年経営計画の概要

～「見える」に新たな価値を～

最先端の技術を活用し、高機能・高付加価値のコンタクトレンズを開発し、市場に新しい価値を提供していく



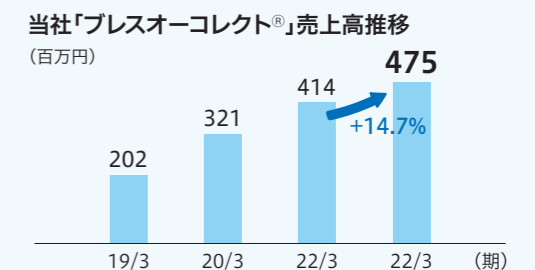
FOCUS 市場の伸長が見込まれるオルソケラトロジーレンズ

手術のいらない視力矯正用レンズである「オルソケラトロジーレンズ」は、国内外で使用者が増加しており、今後の成長が見込まれます。当社は、グループを挙げて、オルソケラトロジーレンズ「プレスオーコレクト®」の商品競争力を高め、国内外の販売体制を飛躍的に強化していくことを目指しています。

2021年11月にはケア用品を発売し、「プレスオーコレクト®」の販売拡大を後押ししています。また、2022年3月には、薬機法上の重複業務を効率化するとともに、商品開発に迅速に対応できる体制を構築することを目的として、出資子会社である(株)ユニバーサルビューを吸収合併しました。

オルソケラトロジーとは

近視および近視性乱視の方が就寝時にレンズを装着することで、角膜形状を変化させ、脱着後の裸眼視力を改善させる角膜矯正法。変化した角膜形状は一定時間維持され、その間の裸眼視力は改善される。



安心して使える商品を提供するために 品質最優先を徹底し、常に品質水準の向上を追求

企業が信頼されるのは高い品質があっこそ、当然ながら高い生産性も品質ありきだと考えています。当社が磨いてきた「Japan Quality」は誇りであり、追求し続けていくべきものだと捉えています。そのため、「信頼されるモノづくり」として、2022年3月期も引き続き「鴻巣研究所の生産力・品質の強化」に注力しました。生産枚数増加と製造原価低減を追求することはもちろん、検査工程等のオートメーション化や作業の省人化の推進、24時間対応の製品倉庫も稼働を開始しました。さらなる品質向上も重要なテーマです。現状に満足することなく、常に品質水準の向上を追求するのはもとより、各国の法規制等を遵守した品質管理を徹底すべく、適切な体制構築と人材育成に注力しています。

「SDGsの推進」に関しては、2022年3月期は新たに「環境方針」を制定し、環境マネジメントシステムや活動推進体制を整備しました。この体制のもと循環型社会構築への取り組みを一層強化していきます。コンタクト

レンズや包装容器の製造工程では、相当量のエネルギーを要し、プラスチック端材等の廃棄物も生じます。それだけに、リサイクル促進やグリーン電力の導入を推進するだけでなく「お客さまの手に渡ってから」の環境負荷削減にも配慮することが、当社として果たすべき責任だと考えています。一方で、それが実現すれば「環境負荷が少ないコンタクトレンズ」という新たな価値となり、当社のブランド価値向上にもつながっていくと考えています。具体的な活動としては、2019年から展開してきた「BLUE SEED PROJECT」において、使用済み包装容器を効率的に回収・配送するスキームを構築しました。また、2021年4月からはリサイクル会社と共同で、複数の材料が混じった粉碎材から素材を分別・再利用する「ドックス」の運用を開始しました。

「ダイバーシティ&インクルージョン」の推進についても、個々の違いを尊重し受け入れる企業カルチャーの醸成に取り組むと同時に、育児・介護支援をはじめ働きやすい職場環境の整備に注力しています。

「安定した株主還元」につきまして、当社では「適切な配当施策」として配当性向30~40%を目標に安定した配当の継続を目指しています。2022年3月期は上記の方針と今後の成長戦略を踏まえ、年間配当金額は期初の予定通り1株当たり12円とさせていただきます。

当社は2022年10月に創立65周年を迎えます。これを節目に、お客さまの「見える」をサポートするという当社の存在意義を、より積極的に社会に発信していきます。2024年上期には省エネルギー設備を導入した環境配慮型の新本社ビルが完成する予定です。旧社屋の1.8倍の専有面積を持つ新社屋への移転により、複数のビルに分散していた本社機能が統合され、一層の業務効率向上と組織活性化が実現するものと期待しています。これから当社は、さらに先を見据えた新たな成長ステージへの挑戦を続けてまいります。ステークホルダーの皆さまには、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

FOCUS プラスチック混合物の 選別フロー「ドックス」※

産業廃棄物として処理されていた包装容器に用いたアルミニウムやコンタクトレンズが付着したプラスチックを選別するシステム。分離されたプラスチックやアルミは有価物として販売しており、それぞれ、マテリアルリサイクルや固形燃料としてサーマルリサイクルされます。

※Daitoku Optical & Hydro-Cyclone Sorter System

産業廃棄物を有価物として再資源化

