

中期3ヶ年経営計画の財務目標を実現

使い捨てコンタクトレンズの利便性やサークル・カラーレンズのファッション性等、市場ニーズに柔軟に対応し、コンタクトレンズの可能性を追求してきました。これからも「見える」の課題に向き合い、新たな価値創造に挑み続けます。

中期経営計画の変遷

シードグループは、皆さまの「見える」をサポートするため、コンタクトレンズを核とし、ケア用品・医療機器等、技術に裏打ちされた高品質な「眼」に関する製品開発を進めています。2022年10月に創立65周年を迎えた当社グループは、中期3ヶ年(2021年4月～2024年3月)経営計画『～「見える」に新たな価値を～』の2年目である2023年3月期

につきましても、引き続き「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」を最重要施策として、日本国内での安定した成長を軸に、海外事業の規模拡大と収益基盤の強化を図ってきました。

2016年3月期～2018年3月期

国内市場シェア10%以上を目指す

世界に通用する「日本のシード」の礎を築く3年間

2019年3月期～2021年3月期

日本のシードから世界のシードへ

連結売上高400億円を目指す土台づくりの3年間

2022年3月期～2024年3月期

「見える」に新たな価値を

価格競争力、連結売上高400億円への足場固め、効率的な生産の実現とさらなる品質の向上



成果と課題

「シード1dayPureうるおいプラス」の遠近両用や乱視用への注力、新規格・新素材レンズ投入による国内シェアの拡大を図り、また、海外における既進出国での売上拡大と新たな取引国を開拓してきました。コンタクトレンズが“必需品”として定着している環境を背景にして、1日使い捨てコンタクトレンズへのシフトが続いている中、新素材商品のラインアップが多様化していることや遠近両用タイプのスペック拡充、サークルレンズカテゴリへの新規参入が相次いでおり、メーカー間の競合は厳しい状況でした。

成果と課題

「Made in Nippon」と「Japan Quality」のプライドを通じて高品質な製品とサービスを提供することを追求し、主力である「1dayPureシリーズ」を中心に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、販路拡大を通じた事業規模の拡大と将来的な成長基盤の強化を図りました。最終年度においては、通期にわたって新型コロナウイルス感染症の周期的拡大により経済活動が繰り返し制限を受ける等、厳しい状況で推移しました。

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



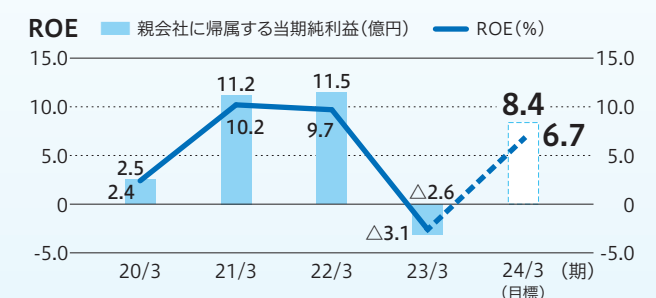
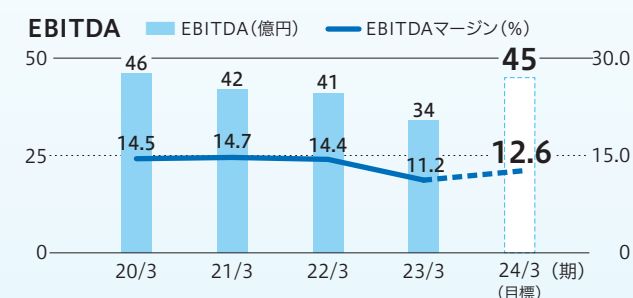
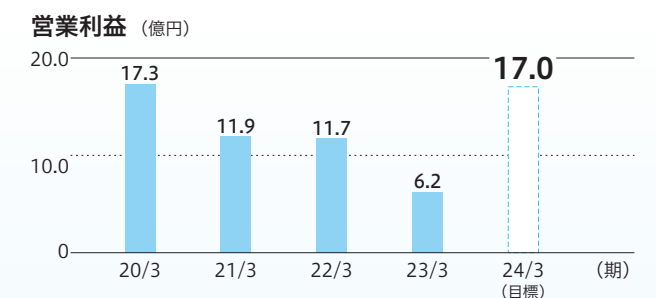
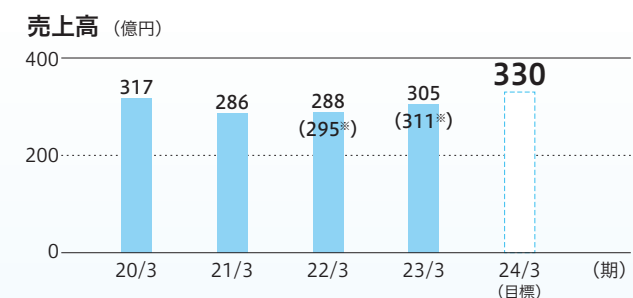
業績目標と進捗

新商品の市場投下や、原材料やエネルギー価格の高騰等による値上げの結果、当連結会計年度において、主に国内のコンタクトレンズ販売が伸長したため、売上高は30,593百万円(前期比6.1%増)となりました。

一方で、欧州の薬事管理制度の変更等に備えて欧州で積み上げを行った在庫の出荷期限到来と終売商品に関する評価損の計上を第4四半期に行ったため営業利益629

百万円、経常利益554百万円、連結子会社であるContact Lens Precision Laboratories Ltd.において、事業採算が継続的に悪化し資産の収益性の低下等による減損兆候が認められたことから当社が保有する無形資産・のれんについて424百万円の減損損失を計上したことの影響により親会社株主に帰属する当期純損失は316百万円となりました。

直近の財務実績と見通し

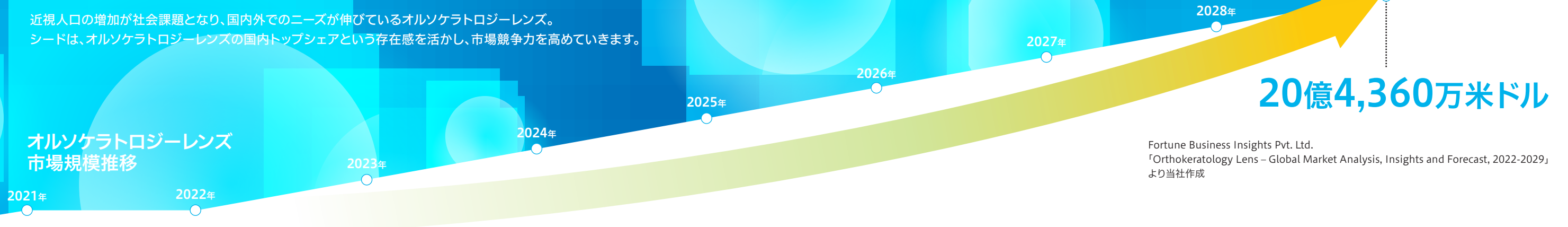


※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等適用前とした場合の売上高です。営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益への影響はありません。

寝ている間に視力矯正ができる オルソケラトロジーレンズの可能性とは？

近視人口の増加が社会課題となり、国内外でのニーズが伸びているオルソケラトロジーレンズ。
シードは、オルソケラトロジーレンズの国内トップシェアという存在感を活かし、市場競争力を高めていきます。

オルソケラトロジーレンズ 市場規模推移

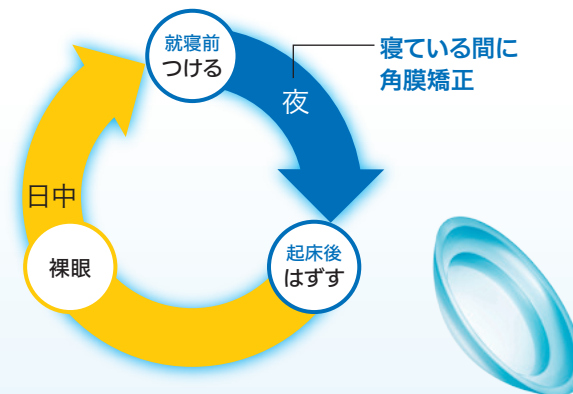


オルソケラトロジーレンズとは

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、レンズを外した後の裸眼視力を改善させる治療法のために開発されたレンズです。

近視の状態である場合、目に入ってきた光が網膜より手前で焦点を結ぶために像がぼやけて見えます。特殊な形状のオルソケラトロジーレンズを就寝時に装着することにより、角膜前面の形状を矯正し、扁平化することにより焦点が網膜上で結ばれ、像がはっきり見えます。そのため、角膜形状が矯正された状態を一定時間維持し、日中に裸眼で過ごすことが可能になります。

オルソケラトロジー治療の仕組み



オルソケラトロジーレンズ市場の成長機会

近視の低年齢化や高度化が世界的な社会問題として注目度が高まる昨今において、手術をすることなく角膜形状を変化させて視力を矯正する「オルソケラトロジーレンズ」は、国内外共に使用者が増加しており、その関連市場は今後も持続的な成長が見込まれます。その中でも特に中国に

おける伸長が著しく、市場を大きく牽引しています。

現在は日本、東南アジア、香港、インドにて販売し、欧州では子会社であるWöhlk社製品を販売し、中国市場においては、合併会社へWöhlk製造のレンズ材料を提供する形で事業参画を準備しています。



オルソケラトロジーレンズのシェア拡大と販売体制強化

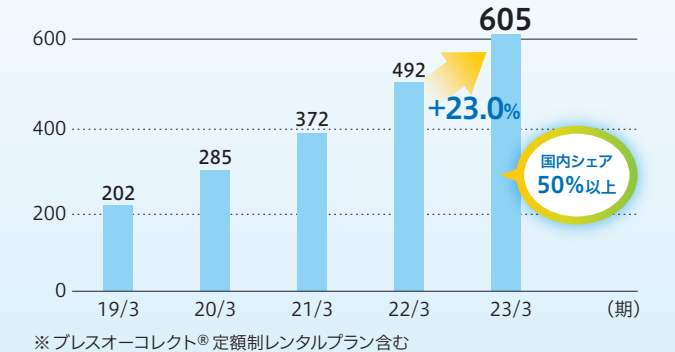
シードは、グループを挙げてオルソケラトロジーレンズ「プレスオーコレクト®」の商品競争力を高め、国内外の販売体制を飛躍的に強化していくことを目指しています。2022年3月には、薬機法上の重複業務を効率化するとともに、商品開発に迅速に対応できる体制を構築することを目的として、出資子会社である(株)ユニバーサルビューを吸収合併しました。また、2022年4月にオルソケラトロジー事業推進部を新設し、「プレスオーコレクト®」の国内外における販売体制の強化を図るべく、製品価値の向上・販売環境の整備・医療機器として適正な告知活動等を展開しています。

国内においては、2023年5月に「プレスオーコレクト®ケア用品セット」を新発売する等、オルソケラトロジー関連の売上拡大に向けた活動を展開しています。



スタートセット(コレクトケア)
プレスオーコレクト®使用する際に適切なレンズケアを行っていただくため、当社が推奨するケア用品をセットで提供。

当社「プレスオーコレクト®」売上高推移(百万円)



これから期待される新たな分野において国内トップシェアの維持を目指します。

オルソケラトロジー事業推進部は、オルソケラトロジーレンズの製造・販売における業務全般の統括・調整を担うべく2022年4月に新設されました。昨今では、「近視人口の増加」といった「近視」に対する関心が世界的に高まっていますので、その治療方法の一つであるオルソケラトロジー関連の市場は、今後も高い成長が続くものと見込まれます。製品価値の向上、販売環境の整備、深耕拡大、市場の開拓、製品認知の向上等、取り組める領域は数多くあると捉えています。これらのことを一つひとつ着実に進めながら、国内におけるトップシェアの地位を固めると共に、海外における活動展開もさらに広げ、グループ全体の売上拡大に貢献します。● オルソケラトロジー事業推進部 部長 佐藤 知道



幅広いニーズにお応えするため2種類のシリコンハイドロゲルレンズの提供開始

2022年夏より異なる特性を持った2種類のシリコンハイドロゲルレンズをラインアップに加え、ワンデーコンタクトレンズ市場のシェアを高めていきます。

シリコンハイドロゲルレンズ市場の成長の機会

ワンデーコンタクトレンズ市場は新型コロナウイルス感染症の影響により微減となっておりましたが、その中でもシリコンカテゴリーは微増傾向であったため、市場開拓が急がれました。コンタクトレンズユーザーは、時代の変化と

ともに高酸素透過率等、より製品の性能面を求める傾向にあるため、コンタクトレンズ市場において、高性能な高価格・中価格帯商品が発売されています。当社でも、酸素透過率以外の新たな価値を見出した製品展開を行っています。

機能性を重視する人には「エアグレード」

機能性とデザイン性を兼ね備えた高酸素透過性シリコンハイドロゲルレンズ「シード AirGrade(エアグレード) 1day UV W-Moisture」は“高い酸素透過率※1 (Dk/L値=187)”にこだわったシリコンハイドロゲルレンズです。さらに、水分をしっかり留めて、レンズ表面にうるおいをキープする特殊な網目構造「アクアホールドテクノロ

ジー」※2の採用、保存液中に2つのうるおい成分「ヒアルロン酸」と「アルギン酸」※3の配合、瞳にかかる負担を軽減し、角膜上での安定した動きを実現する「ソフトエッジデザイン」の開発等、うるおいや装用感にもこだわりました。

レンズにUV吸収剤を配合してあるので瞳に有害といわれる紫外線をカット※4し、瞳の健康もしっかりサポートします。

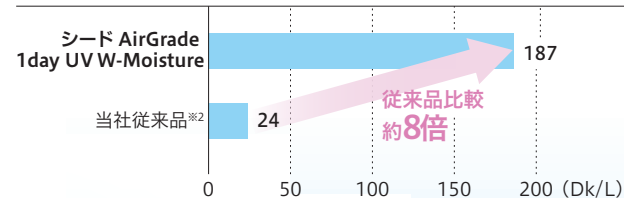
※1 酸素透過率(Dk/L値)×10⁻⁹(cm/sec)・(mLO₂/(mL×mmHg)) (-3.00Dの場合)

※2 細かく編まれたような構造がレンズの水分をキープし、網目から伸びた高分子鎖が水分をキャッチ

※3 コンプ等海藻類から抽出される天然保湿成分

※4 瞳に入るすべてのUVをカットするわけではありません

酸素透過率(Dk/L※1)の比較



※1 酸素透過率(Dk/L値)×10⁻⁹(cm/sec)・(mLO₂/(mL×mmHg)) (-3.00Dの場合)

※2 シード1dayFine UV plus



つけ心地を重視する人には「シルファ」

「シード1daySilfa」は、瞳の健康に必要な酸素を十分に通しながらも、高含水で柔らかく、つけ心地の良さにこだわった1日使い捨て国産シリコンハイドロゲルレンズです。

独自のプライムバランステクノロジーにより、酸素流量率※1と含水率※2のバランスを追求し、十分な酸素の供給と、シリコンハイドロゲル素材では難しかった高含水設計による柔

らかさの両立を実現した新しいタイプのシリコンハイドロゲルレンズを開発しました。酸素流量率は96%※3であり、裸眼時とほぼ同等な酸素を角膜に供給します。また、含水率は国内で販売されるシリコンハイドロゲルレンズの中で最も高い(2023年7月時点)68%とし、角膜の水分率78%に近づけることで、瞳になじむ柔らかなつけ心地を目指しました。

※1 酸素流量率=コンタクトレンズ装着時に角膜に届く酸素の量/裸眼時に角膜に届く酸素の量

※2 コンタクトレンズに含まれる水分量の割合

※3 酸素流量率が裸眼時の約96%(-3.00Dの場合)

A Model of Oxygen Flux: Brennan 2001(開眼時)に基づく中心部における測定

含水率
68%

酸素流量率
約96%



コンタクトユーザーの皆さまに長く愛される製品を目指し、商品企画を行っています。

「シード1daySilfa」は待望のシード初国産シリコンコンタクトレンズであり、クリア球面1dayコンタクトレンズとしては「シード1dayPure」発売以来、約15年ぶりの新製品です。シリコン1dayコンタクトレンズの後発品となる中で、他社品と差別化できるポイントを見つけ、いかに魅力的に伝えるか、発売当時のメンバーで試行錯誤を重ね、製品化することができました。

営業企画部の役割は、より良いコンタクトレンズとその価値をより多くの方へ広め、お届けすることであると考えます。シードPureシリーズのように長く愛される製品を目指し、各部署との連携を図り遂行していきます。● 営業企画部 主任 M.M

