

まだみぬ、世界は、美しい



SEED REPORT 2026

J a p a n Q u a l i t y





目次

株式会社シード SEED Report 2026

シードのパーパス	2
社長メッセージ	4
価値創造プロセス	8
シードのあゆみ	10
シードの提供価値	12
シードの強み	14
副社長メッセージ	16
特集	18

シードのサステナビリティ経営	
マテリアリティ	24
社会(人材)	26
環境	28
コーポレート・ガバナンス	30
社外取締役メッセージ	33
役員一覧	34
財務・非財務データ	36
会社概要	37

編集方針

SEED Reportは、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに、当社グループへの理解を深めていただくことを目的として作成しました。当社グループの強みや特徴、価値創造に向けた取り組み、今後の成長戦略等、財務・非財務両面から総合的に報告しています。

なお、本レポートの編集にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)の開示フレームワークを参考にしました。

対象期間：2025年4月1日～2026年3月31日
(一部に対象期間外の内容を含みます)
対象組織：(株)シードおよび国内外の連結子会社

掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化等により、実際の結果と異なる可能性があることにご注意ください。

まだみぬ、 世界は、 美しい

人間の、みることへの欲求は、とどまることを知らない。
近くだって遠くだって。今も未来も。できるだけ永く。
人生にコンタクトするレンズには無限の可能性あります。
私たちはジャパंकオリティの誇りと飽くなき挑戦心で、
眼に関する多様な課題解決に、力を注いできました。
移りかわりが早く、先ゆきがみえにくい世の中だからこそ、
レンズをとおして、新たな未来をみわたしたい。
あなたと、まだみぬ美しい世界へ。SEEDが寄り添います。

多彩な
製品ラインアップを展開



時代のニーズに先駆けた
コンタクトレンズを販売



オルソケラトロジー
レンズ

トリガーフィッシュ
システム

50以上の国と地域へ
グローバルに対応



ものづくりの基盤を磨き、医療への貢献を 次なる成長につなげる

代表取締役社長

佐藤 隆郎

ものづくりの基礎を固め、 次の成長段階へ

社長就任から1年を振り返ると、昨年掲げた「ものづくりの原点回帰」に向けて、着実に前進しています。課題となっていた製造の安定性についても、担当者一人ひとりの努力の積み重ねにより、着実に改善が進んでいます。ものづくりを支える基盤は、整いつつあると受け止めています。

一方で、この製造の安定化は、次の成長に向けた出発点にすぎません。製品を安定的に生産できる体制が整いつつある今、私たちは、その基盤を活かしながら、コンタクトレンズ事業を次の成長ステージへと押し上げていく段階にあります。

より効率的な生産体制を構築し、新しい製品をどのように生み出していくのか、また、これまで経験のない製品や技術にどのように対応していくのか。こうしたテーマに向き合うことが、今後の重要な課題です。

ものづくりの基礎を固めることは、次の時代の眼科医療を支える製品を生み出すための前提です。今後は、製造の安定化にとどまらず、新製品開発や柔軟な製造対応力の向上を通じて、メーカーとしての価値をさらに高めていきます。

メーカーであることの強みを、 全社の力に変える

シードの強みの一つは、研究開発、製造、販売の機能を自社内に持ち、一貫した製品供給体制を構築していることです。自ら研究開発から製造まで行い、医療現場やユーザーに製品を届ける機能を持つことで、どの製品を自社で担うのか、どの領域で外部の力を活用するのか、あるいはどの領域には踏み込まないのかを主体的に判断することができます。この選択枝の広さは、メーカーとしての競争力の源泉であり、同時に、メーカーであることの楽しさでもあります。

ものづくりの基盤が整いつつある今、こうした一貫体制の強みをさらなる価値創造へつなげていく段階にあります。市場のニーズや技術の進化が加速する中で、新たな製品やサービスのアイデアを迅速に形にし、状況に応じて改善や方向転換を図りながら成長を続ける。そのような柔軟性と実行力こそが、これからの成長を支える重要な力になります。

そのためには、製造部門だけでなく、営業・マーケティング・管理・経営等の各部門を含めた全社で、メーカーとしての強みを自らの業務と結びつけて捉えることが不可欠です。

製品を生み出す起点は、研究開発や製造の現場だけにあるわけではありません。販売の現場で得られる気づきや医療現場との対話から見えてくる課題、お客さまから寄せられる声も、新たな製品やサービスにつながる重要な情報です。こうした社内外の接点を活かし、価値創造につなげていくことで、メーカーとしての総合力をさらに高めていきたいと考えています。

このような考えから、社長就任後は社員の皆さんと対話する場を設け、会社に対する考えや現場で感じている課題、今後に向けたアイデアを直接聞いてきました。そうした対話を行ったことで、社長に就任するまで接点の少なかった部署についても深く知ることができました。例えば、当社のカスタマーサービス部門は、医療機器メーカーとしての専門性を備えた重要なサービス部門として社内外から高く評価されており、改めてシードの強みを認識する機会となりました。また、私自身が想像していた以上に多くの若手社員が自由な発想を持ち、ユニークなアイデアをたくさん提案してくれたことは頼もしくもあり、嬉しく思いました。そうしたアイデアの種を事業や製品として形にしていくことも、私の役割の一つだと思っています。今後も、部署や拠点を越えたつながりを広げ、社員一人ひとりがメーカーであることの強みと楽しさを実感しながら、自らの仕事と当社の成長を結び付けて考え、主体的に価値創造に取り組める環境を整えていきます。

ECと眼科医療、 それぞれに応えるものづくり

コンタクトレンズ市場では、ECサイトを通じて製品を購入するユーザーが増える等、購入行動の多様化が進んでいます。一方で、コンタクトレンズは高度管理医療機器であり、眼科の医師による適切な処方や指導のもとで、安全に使用されることが重要です。シードは、コンタクトレンズの適切な使用を呼びかけるとともに、市場環境の変化に応じた製品・サービスの提供に取り組んでいます。

ECを通じてコンタクトレンズを購入する方に対しては、手に取りやすく、安全性に配慮された製品を安定して届けることが求められます。そのためには、品質を維持しながら効率的に生産できる体制が欠かせません。2026年3月に稼働を開始した鴻巣研究所4号棟では、製造工程の合理化や省人化を進めており、安定した供給力の向上を図っています。

一方で、眼科医療の現場では、患者一人ひとりの目の状態や生活環境に応じた、きめ細かなニーズへの対応が求められています。遠近両用、乱視用、オルソケラトロジー

等の特殊レンズは、眼科医による専門的な診断や継続的なフォローを通じて、その価値を発揮する製品です。こうした領域では、多様なニーズに応じた製品を提供していくことが重要になります。

そのためには、少量多品種であっても必要とされる製品を、安定かつ効率よく生産、供給できる技術が重要になります。シードは、「量産品を安定して供給する力」と、眼科医療の現場で求められる多様なニーズに応えた「少量でも価値ある製品を供給する力」の双方を強化していくことで、医療機器メーカーとしての役割を果たしていきます。単に市場の変化に対応するだけでなく、眼科医療における新たな課題に対して価値ある解決策を提供し続け、シードとしての企業価値を向上させます。

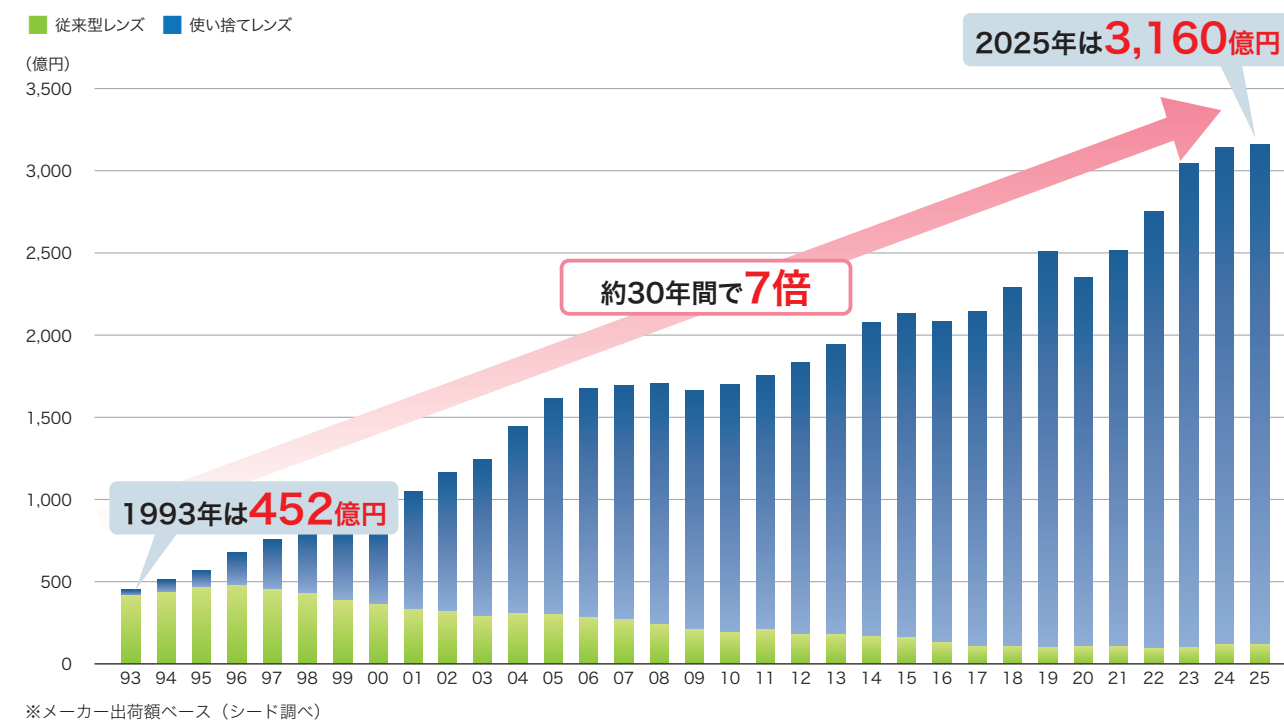
量産と少量多品種を両立し、未充足の医療ニーズに挑む

子どもの近視人口の増加は、世界的に大きな社会問題となっています。近視の進行への対応は、今後の市場において重要なテーマの一つです。しかし、目の課題はそれだけではありません。老視、斜視、弱視、ドライアイ、円錐角膜等、今のコンタクトレンズでは、十分に対応しきれてい

ない領域があり、それぞれの領域には日常生活に不自由を感じている多くの方がいます。市場規模だけで見れば決して大きくない領域ではありますが、目の問題を抱える人々の生活の質（QOL：Quality of Life）を高めるという意味では、社会的意義の大きい領域です。そのような領域でシードが医療機器メーカーとしての価値を発揮するためには、量産品だけでなく、少量多品種のコンタクトレンズにも対応していく必要があります。製造工程の自動化による効率性向上は重要ですが、少量多品種の製品づくりにおいては、人が関わるからこそ柔軟に対応できる部分もあります。自動化による効率性向上と、人によるきめ細かな対応のバランスを見極めながら、製造体制をさらに進化させていきます。

そして、シードの社員には、目の病気や見え方に悩む人を支えたい、医療に貢献したいという思いがあります。そうした思いこそが、製品を必要な人に必要な量を届ける生産力と、個々のユーザーのニーズに応える少量多品種のものづくりの双方を高めていく原動力になるのです。レンズを通じて一人ひとりのQOL向上に貢献することを目指し、製造体制と技術開発の両面から、医療機器メーカーとしての価値をさらに高めていきます。

日本のコンタクトレンズの市場規模



医療への貢献を軸に、長期的な価値を生み出す

シードは、コンタクトレンズの製造・販売にとどまらず、眼科医療の発展に貢献する新たな技術やサービスの創出にも挑戦しています。スマートコンタクトレンズについては、電子デバイスを搭載する基盤技術が形になりつつあり、今後はそれをどのような用途に展開していくかを検討する段階にあります。医療系と非医療系の双方に可能性がある領域ですが、シードとしては、まず眼科医療に貢献する医療系の用途から取り組んでいきます。眼圧変動等、これまで十分に測ることが難しかった情報を可視化する技術を通じて、眼科医療の新たな可能性を広げていきます。

加えて、子どもの目を守ることも重要であると認識しており、近視の進行に関する啓発にとどまらず、子どもの目の健康全般について、子ども・保護者と眼科医療の医師の目線を合わせる役割を担う取り組みとして「こどものめ未来プロジェクト」を立ち上げました。子どもの目の疾患は、日常生活への影響が大きい一方で、症状やリスクが十分に認識されにくい場合があります。そのため、子どもや保護者と医療現場との間に、認識のギャップが生じます。

メーカーであるシードがその間をつなぎ、早期に適切な医療へアクセスできる場を提供していくことも、医療機器メーカーとして果たすべき役割の一つです。

環境面においても、コンタクトレンズの製造工程や容器にプラスチックを使用する企業として、CO₂排出量の削減やリサイクル等、今できることに着実に取り組んでいます。ブリスター（空ケース）のリサイクルも、その一環です。こうした環境に対する取り組みは、医療機器メーカーとしての社会的責任を果たすことであり、同時に、ステークホルダーから信頼される企業であり続けるための基盤でもあります。環境配慮への取り組みを事業活動の中に組み込み、持続的な企業価値の向上にもつなげていきます。

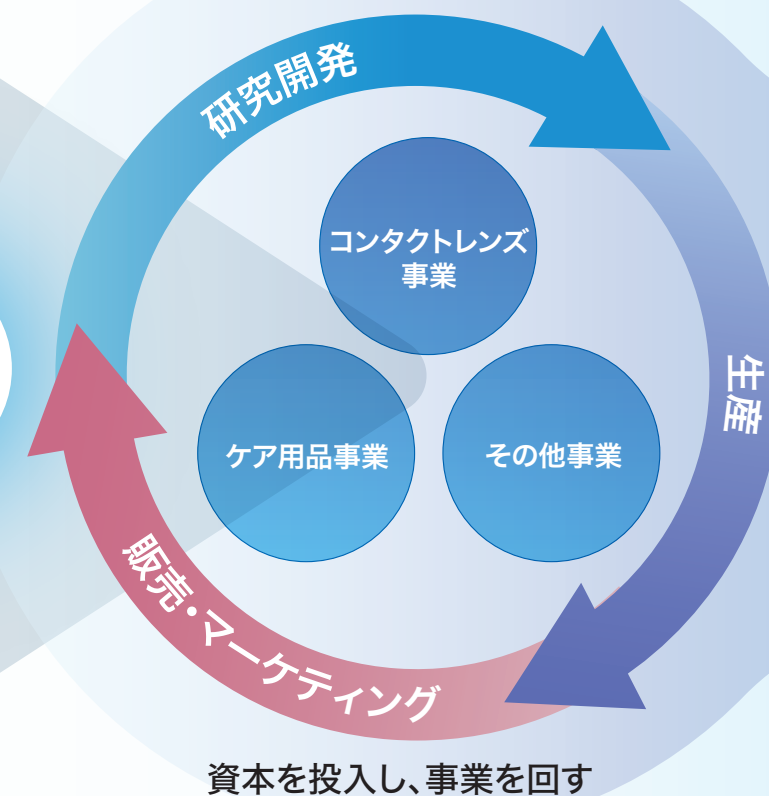
シードは、これまでの製品では対応が難しかった目の課題に対して、新たな選択肢を提供できる会社を目指しています。同時に、コンタクトレンズを安定して提供し続けることも、私たちの重要な使命です。医薬品・医療機器の領域では、研究開発の成果が形になるまでに時間がかかります。その中でも、医療への貢献という軸を保ちながら、ものづくりを続け、価値ある製品を生み出していくことで、シードの長期的な成長につなげていきます。

市場ニーズに柔軟に対応し 「みえる」に新たな価値を創出

シードは、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「みえる」の課題に向き合い、新たな価値創造に挑み続けます。

外部環境の変化

- 少子高齢化の進展
- 人口減少の加速
- 近視人口の増加・低年齢化
- ライフスタイルの変化によるコンタクトレンズ装用年齢層の拡大
- 世界経済の不透明感
- デジタル革新の加速による社会変化
- 就業意識の変化（ワーク・ライフ・バランスの進展）
- 気候変動問題の深刻化
- 生物多様性保全の重要性の高まり



シードの強み

→詳細はP.14へ

より多くの「みえる」に
貢献する

多様な製品・
事業展開



高品質な少量
多品種生産を実現する

Japan
Quality



未来の「みえる」に
挑戦し続ける

積極的な
研究開発



価値創造基盤

品質

人材

環境

ガバナンス

創出した価値(資産)を投資し、資本を強化する



地域社会



取引先



お客さま



従業員



株主・
投資家



政府・
自治体

まだみぬ、
世界は、
美しい

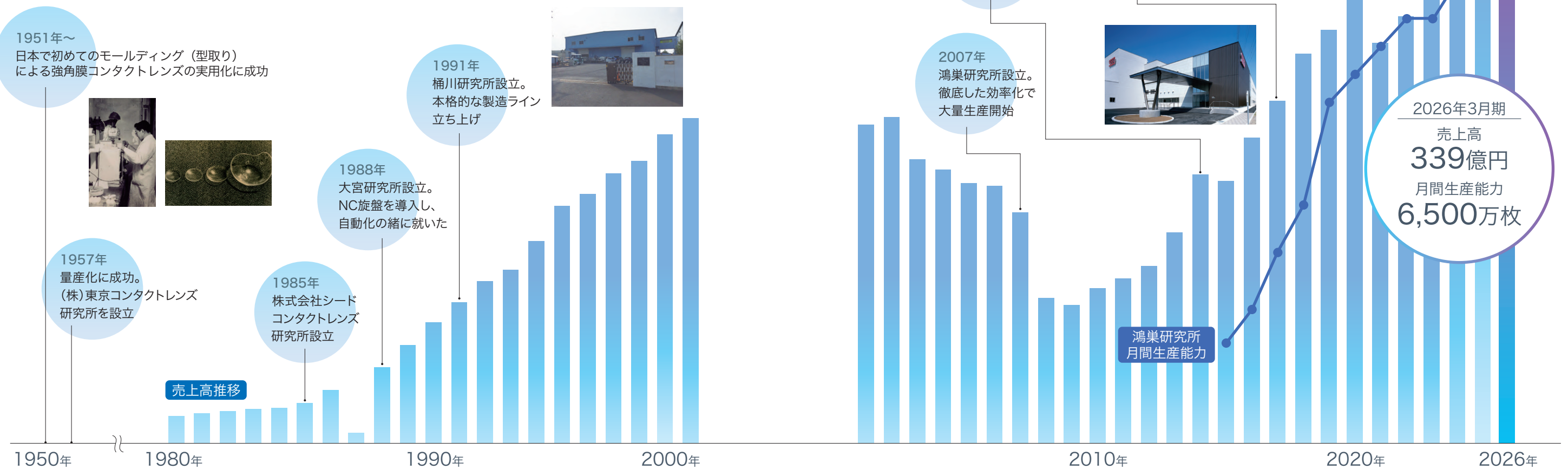
社会への創出価値

- 世界中の人々のQOLの向上
- 視力矯正医療への貢献
- 高付加価値製品の提供
- 安定的なサプライチェーンの実現
- 高品質な製品・サービスの提供
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- カーボンニュートラルの推進
- サーキュラーエコノミーの実現

中期経営計画

高品質な製品をお届けしたいという想いで、 一人ひとりの「みえる」に貢献

シードの歴史は、義眼製造を営む厚澤弘陳が、順天堂大学に協力する形でコンタクトレンズの研究に着手したところから始まりました。創業当初は、一人ひとりの眼に合わせ手作業で度数を調整する製法でした。丁寧なものづくりで高品質な製品をお届けしたいという精神は、今のシードにも受け継がれています。



コンタクトレンズの普及

日本で初めてコンタクトレンズの研究を開始し、 量産化に成功

1951年、創業者の厚澤弘陳が日本初となるモールディング（型取り）によるコンタクトレンズの研究開発をスタートさせました。1957年にはコンタクトレンズの量産化に成功し、東京都文京区に現在のシードの前身となる「株式会社東京コンタクトレンズ研究所」を設立しました。ハードコンタクトレンズが主流だった1972年、日本初のソフトコンタクトレンズを発売。装着感の良さから徐々に需要が高まり、その後も品質を追求し改良を重ねました。1985年には、ブランド名を「シード」に変更しました。1988年には製造工程の自動化が実現し、コンタクトレンズ普及に向けた基盤ができました。

使い捨てレンズのニーズ増加・ 高機能素材の進化

国産初の使い捨て ソフトコンタクトレンズを発売

1991年、桶川研究所が設立され、本格的な製造ラインを確立。1993年には「眼の専門総合メーカー」として眼鏡事業にも参入しました。さらに同年、日本市場に1週間タイプの使い捨てコンタクトレンズが海外から投入されます。衛生面の問題がクリアされたことで一気に需要が高まり、1997年にはシード初の2週間交換型のコンタクトレンズを発売しました。その後、市場は1日使い捨てコンタクトレンズの

次世代素材の開発

多様化するニーズに応え、 時代に先駆けて付加価値のある製品を開発

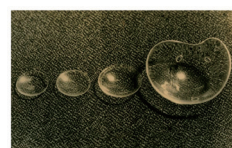
需要拡大によりさらなる大量生産が求められ、2007年に60億円を投じて鴻巣研究所が竣工。国産初の高品質な使い捨てコンタクトレンズの大量生産を実現しました。

2010年代以降は、時代とともに変化するニーズを捉え、視力矯正の効果があるオルソケラトロジーレンズや、眼圧変動を測るセンサーが搭載されたスマートコンタクトレンズ等、時代に先駆けて新たな付加価値のあるコンタクトレンズを製品化してきました。近視・遠視用だけでなく、乱視用・遠近両用等、多様化するニーズに応える多種多様な製品を続々と発売。また、2012年に発売した、新発想のサークルレンズがさらなる成長を支えました。「日本のシードから世界のSEEDへ」、日本のみならず海外へも積極的に展開しています。シードはこれからも未来に種をまき、多様な「みえる」喜びを創造できる社会を実現することを目指します。

研究開発という“種まき”から生まれた価値は、製品として多くの人の「みえる」を支えてきました。

シードは、より多くのお客さまの多様な「みえる」喜びを創造できる社会を実現するため、ハードコンタクトレンズや使い捨てコンタクトレンズをはじめ乱視用、遠近両用、サークルレンズ、動物用コンタクトレンズ等、幅広い製品を開発・展開してきました。

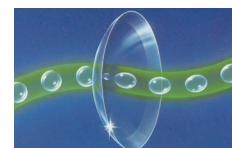
コンタクトレンズの普及



1951年
当社初の
強角膜ハードコンタクトレンズ



1972年
日本初の
ソフトコンタクトレンズ
「マイコンソフト」



1984年
酸素透過性
ハードコンタクトレンズ
「マイコンハイ O₂」



1992年
煮沸消毒不要の
ソフトコンタクトレンズ
ケアシステム
「コンセプトF」



2000年
高酸素透過性
ハードコンタクトレンズ
「シード S-1」



2001年
2週間交換
ソフトコンタクトレンズ
「シード 2weekFine」

使い捨てレンズのニーズ増加・ 高性能素材の進化



2002年
1ヵ月交換
ソフトコンタクトレンズ
「シード MonthlyFine」



2004年
国産初の
ソフトコンタクトレンズ
「シード 2weekPure」



2006年
2週間交換
ソフトコンタクトレンズ
「シード 2weekFineα」



2007年
酸素透過性ハード・
ハードコンタクトレンズ用
酵素洗浄保存液
「ピュアティ モイスト」



2007年
1日使い捨て
ソフトコンタクトレンズ
「シード 1dayFine」



2009年
国産初の1日使い捨て
ソフトコンタクトレンズ
「シード 1dayPure」



2011年
天然うるおい成分配合の
国産1日使い捨て
コンタクトレンズ「シード 1day
Pureうるおいプラス」



2012年
1日使い捨て
サークルコンタクトレンズ
「シード Eye coffret
1day UV」



2012年
遠近両用1日使い捨て
ソフトコンタクトレンズ
「シード 1dayPure
マルチステージ」



2014年
乱視用1日使い捨て
ソフトコンタクトレンズ
「シード 1dayPure
うるおいプラス乱視用」



2018年
犬の角膜保護用
コンタクトレンズ
「わんタクト」



2019年
猫の角膜保護用
コンタクトレンズ
「にゃんタクト」

次世代素材の開発



2013年
オルソケラトロジーレンズ
「プレスオーコレクト®」



2018年
センサー内蔵の医療用
スマートコンタクトレンズ
「トリガーフィッシュシステム」



2019年
遠近両用1日使い捨て
ソフトコンタクトレンズ
「シード 1dayPure EDOF」



2021年
デジタルデバイス使用時の
瞳のストレス軽減を目指して
「シード 1dayPure View
Support」



2022年
国産シリコーン
ハイドロゲルレンズ
「シード 1daySilfa」



2022年
高酸素透過性シリコーン
ハイドロゲルレンズ
「シード AirGrade
1day UV W-Moisture」

「みえる」を追求し、磨いたJapan Qualityの製品をお客さま一人ひとりに安定的にお届けします。

シードは、基礎研究から製品開発、製造、販売をすべて自社で行う国内一貫生産にこだわってきました。この体制が、製品の品質を担保し、お客さまへの安定供給を可能にしています。そして、Japan Qualityの製品とサービスは世界50カ国以上の国と地域でお客さまの「みえる」を支えています。

多様な製品・事業展開

シードは、多くのお客さまの「みえる」をサポートするために、約40種の製品をラインアップしています。ハードコンタクトレンズ、使い捨てコンタクトレンズ、乱視用、遠近両用、サークルレンズ、動物用コンタクトレンズに加え、虹彩欠損症患者さま向けの虹彩付きソフトコンタクトレンズ等、多様なニーズにもきめ細かに対応する製品を展開。さらに、シードPureでは国内最大幅の度数ラインアップを実現し、一人ひとりの眼に寄り添った製品を提供しています。



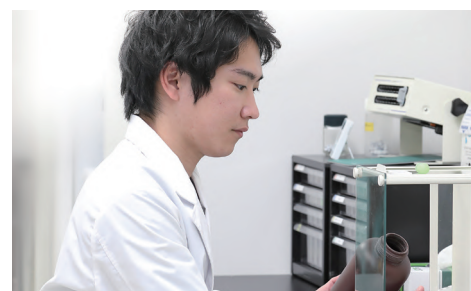
Japan Quality

シードの生産拠点である鴻巣研究所では、高精度な全品検査体制によって徹底した品質管理を行っており、厳選された製品のみをお届けしています。2次元コードやIDタグによる一元的な生産・流通管理により、すべてのレンズにおけるトレーサビリティ（追跡調査）を可能にし、医療機器メーカーとしての品質を厳格に管理しています。さらに、製品の品質向上を目的としたTQC（Total Quality Control）も積極的に実施しており、歩留まり率の向上やコスト削減等にも寄与しています。



積極的な研究開発

シードは、オルソケラトロジーレンズをはじめとした医療用コンタクトレンズ、内視鏡フード等のコンタクトレンズの技術を応用した他分野の医療機器・ソリューションの実用化に向け、世界4カ所の開発拠点と協働しながら、挑戦を続けています。さらに、国内外の様々な企業、大学、研究機関とも共同研究を実施し、画期的な次世代製品の開発を目指しています。



執行役員
生産技術本部
副本部長
木村 真樹

主力製品であるシードPureは開発、製造、販売をすべて自社で行う国内一貫生産が特徴です。製造拠点である鴻巣研究所では品質管理を徹底した、高品質な製品をお客さまに届けるよう努めています。

多様な「みえる」喜びを創造する社会の実現に向けて、社員一人ひとりが社内外の関係者への思いやりを大切にするとともに、自らを成長させるための自己研鑽に積極的に取り組む向上心を持っていることが、当社の強みです。



人事教育部 課長代理

私たちが考える シードの 強みとは？

2024年10月に新たにパーパスを策定しました。社員一人ひとりが多様な「みえる」喜びを創造できる社会を実現するために日々業務に取り組んでいます。



国際事業本部 主任

Made in Japanの高い品質へのこだわりは、国際市場での競争力につながっていると感じます。温かい社風のなかで、若手社員も様々な経験を積みながら成長できる環境が整っていることも魅力の一つです。

コーポレートコミュニケーション部
広報課 主任

先進的な技術開発に挑む、チャレンジ精神がある会社です。互いを尊重し、部署を越えて協力し合う社員が多いところがシードの強みです！



コーポレートブランディングに向けた社員との対話を実施！

パーパスの浸透と組織文化の醸成を目的に、経営と現場の対話を促進する「パーパスクロストーク」や、組織文化調査を踏まえた課題解決を推進する「管理職ワークショップ」を実施しています。パーパスへの理解・共感を深め、社員の主体的な行動を促すことで持続的な企業価値向上を目指しています。





成長投資を収益力に変え、 中長期の企業価値向上を 実現する

代表取締役副社長 兼 管理本部長
杉山 哲也

新体制1年目に進んだ、 自律的な組織への変化

副社長に就任してから1年間は、目の前の課題に一つひとつ向き合いながら、全力で取り組んできました。業績面には課題が残るものの、組織面では、社員が自ら考え、意見を出しながら動く体制へ少しずつ変化してきたと受け止めています。部門を越えた意見や現場からの提案も増え、風通しのよい組織に向かいつつあります。

財務やサステナビリティのKPIを管掌する立場としては、目の前の事象だけでなく、1年先、3年先を見据えた複眼的な意思決定が重要です。技術・開発に強みを持つ社長と、財務の視点を持つ私が、それぞれの知見を補完しながら、シードの次の成長につながる経営判断を進めています。

中長期の企業価値向上に向け、 成長投資に集中する

2026年3月にスタンダード市場へ移行したことについては、中長期での企業価値向上に集中するための環境が

整ったと、前向きに受け止めています。当社の事業は投資先行型であり、設備投資や研究開発の成果が評価されるまでには時間を要します。だからこそ、目先の株価に一喜一憂するのではなく、中長期で企業価値を高めることに注力していきます。

国内に生産拠点をもち、材料確保や供給体制を維持できることは、不安定な事業環境において強みになり得ます。研究開発から製造、販売に至る一貫体制を活かし、ビジネスチャンスを着実に取り込んでいきます。

投資フェーズから収益化フェーズへ、 成長の時間軸を描く

現中期経営計画の進捗については、当初の想定に届いておらず、反省点として受け止めています。一方、生産面は、生産力の不足が成長の制約となっていた状況から確実に進化してきました。鴻巣研究所4号棟は第1期工事に続き、第2期工事も予定しており、完了後には生産能力がさらに拡大します。省人化による生産キャパシティの向上

や既存製品の生産効率の改善に取り組むとともに、新製品の生産にも対応し、工場全体の生産体制の強化を図っていきます。現在の課題は、整備が進む生産力を販売拡大につなげ、売上として顕在化させていくことです。国内でのシェア拡大に加え、中国・東南アジアや欧州を中心とする海外市場で販売を強化し、投資の成果を成長と収益につなげていきます。

こうした取り組みが投資効果として本格的に収益へ反映されるには、3年から5年を要すると見込んでいます。現在の中期経営計画は、次期計画で売上高500億円を達成するための前段階であり、投資フェーズとして位置づけています。次期計画の後半には、4号棟投資の利益貢献を着実に示していきます。

国内基盤と海外展開を両輪に、 稼ぐ力を高める

国内のコンタクトレンズ市場は、2030年頃までは成長が見込まれる一方、その後は人口動態の影響もあり、横ばいまたは縮小に向かう可能性があります。そのなかでシードが成長を続けるためには、国内市場におけるシェア拡大と、海外市場での収益化を両輪で進めていくことが重要です。

国内では、Pureシリーズをキャッシュ創出の重要な要素としてさらに育てていきます。Pureシリーズは、長年にわたり安定した品質で多くのユーザーに指示されてきた製品です。安心できる品質と価格優位性を備えた製品には、幅広いニーズがあります。Pureシリーズで安定的なキャッシュを生み出し、その収益を新製品の研究開発へ再投資することで、製品ラインアップの拡充につなげていきます。

一方の海外市場では、マレーシアやベトナムが伸長して

おり、中国にも大きな成長余地があります。PBR1倍割れの状況を改善し、資本市場からの評価を高めるためにも、海外で着実に利益を積み上げ、成長の蓋然性を投資家に示していくことが重要です。

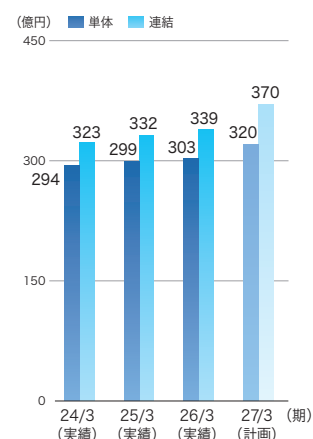
成長投資を成功に導き、 企業価値を高めていく

メーカーである以上、必要な設備投資や製品化に向けた研究開発は継続していく必要があります。一方で、設備投資や研究開発はフェーズによって単年度の損益にも影響します。そのため、ROE等の指標についても、中長期の時間軸で見えていくことが重要です。株主還元についても、単年度の利益によって大きく増減させるのではなく、年単位で安定的な還元となることを重視しています。

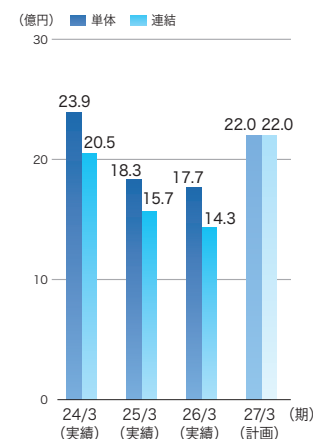
また、サステナビリティ、人的資本、ガバナンス、リスク管理といった非財務への取り組みも、中長期的な企業価値向上に欠かせない経営基盤です。例えば環境への取り組みは、事業継続や取引関係、採用、従業員のエンゲージメントにも関わってきます。ガバナンスの観点では、取締役会において社外取締役から多様な意見が出されており、社内にいると見えにくい視点を取り入れることで、経営の質を高めています。

こうした非財務面の取り組みと並行して、4号棟を中心とする大型投資を着実に進めることが、シードを次の成長段階へ進めるうえで重要になります。そして、その成果を確実に事業成長へつなげることが、経営陣の重要な責務であると認識しています。この投資を成功させることで、生産能力の拡大、収益力の向上、安定供給体制の強化を実現し、シードの企業価値を一段高い水準へ引き上げていきます。

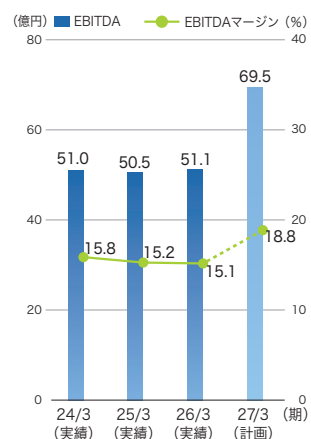
売上高



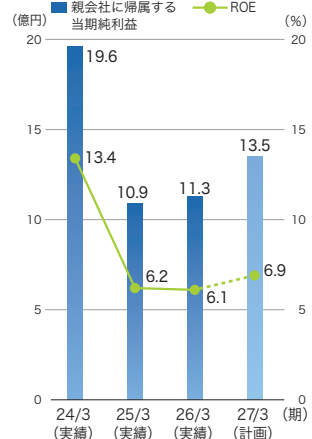
営業利益



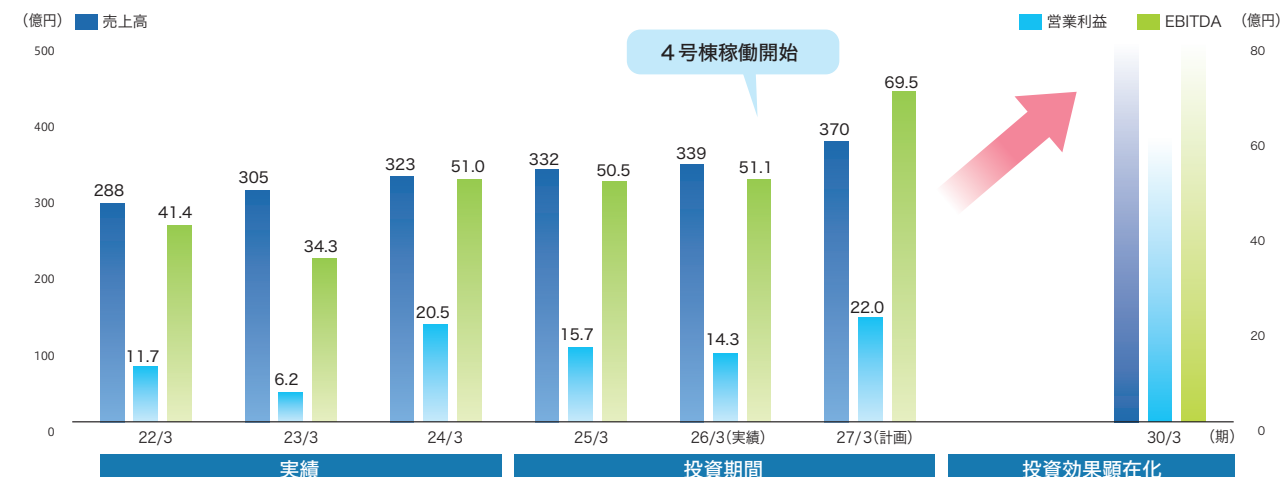
EBITDA (連結)



ROE (連結)



業績の推移



需要拡大に応える生産基盤を整備

シードは今後のさらなる製造開発体制の整備、市場競争力向上のため、2026年1月に、シード鴻巣研究所内に4号棟を竣工しました。

今回新設した4号棟は、省人化と生産能力増強を同時に実現させるためにAIを導入した生産ラインの構築を進めており、第1期計画では、最大生産能力が月産6,500万

枚から7,900万枚となる計画です。第2期計画での最大生産能力は、月産8,250万枚となる見込みであり、今後の需要拡大に対応可能な供給体制を引き続き確保していきます。また、国内外の需要動向を見極めながら、さらなる供給能力向上に向けた施策についても柔軟かつ機動的に推進していきます。

AIによる自動化運転でさらなる生産力の向上



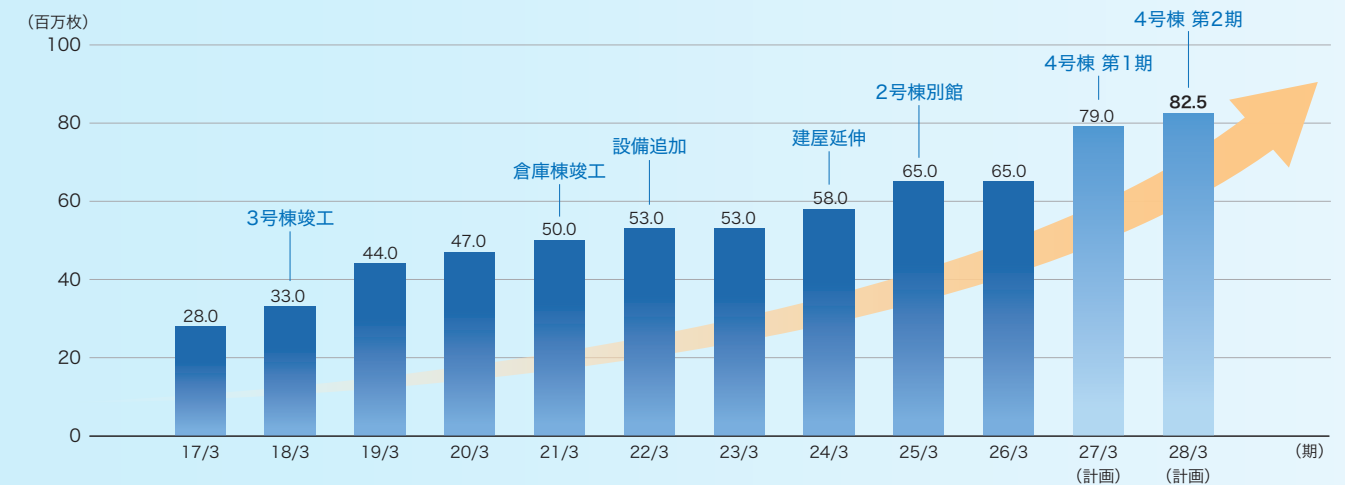
鴻巣研究所では、高品質製品の生産過程における安定性と効率性を確保するために、検査システムのオートメーション化を進めています。これにより、検査結果のばらつきを抑えることを可能にしています。2027年3月期までに実施する鴻巣研究所の設備投資には、生産棟の増設だけでなく、省人化生産体制を構築・導入する設備への投資も含まれています。工場は設計段階から省人化を想定し、AI技術による製造・検査工程の自動化運転の導入を行います。加えて、最新の生産ラインの省人化ノウハウを既存ラインにも横展開していくとともに、工場内物流の自動化も進め、さらなる高効率化と生産性の向上を目指します。

年間生産能力 最大“9.9億枚”体制へ

鴻巣研究所では、主力である1日使い捨てコンタクトレンズの安定生産と、海外向け仕様の製品をはじめとした小ロットの品種を効率的に生産する多品種少量生産体制を整備しています。



コンタクトレンズ月間生産能力推移



VOICE

成長を支える生産基盤と人財基盤の強化

取締役常務執行役員 生産技術本部長
福田 猛



シード鴻巣研究所は、国内外でのコンタクトレンズの需要拡大への対応を背景として、安定した製品供給と今後の成長戦略を実現するため、設備更新やライン新規増設を行ってまいりました。

今回の4号棟稼働による生産力の抜本的引き上げに取り組んでおり、国内外の需要の拡大に応えてまいります。

また今回、4号棟には新たに、福利厚生エリアを新設しました。食堂スペースと休憩スペースをそれぞれ1フロアずつ設け、吹き抜けの階段で行き来でき、従業員が心からリラックスできるよう、快適な空間づく

りにこだわりました。空間デザインにあたっては、従業員アンケートを実施し、その結果を反映したナチュラルな木質感やグリーンを取り入れ、心地よい雰囲気を演出しています。

これらの取り組みを通じて、従業員一人ひとりがいきいきと働くことができる職場環境の整備を進めるとともに、従業員エンゲージメントの向上や働きがいの創出につなげていきます。また、製造現場を支える多様な人財に選ばれる魅力的な職場づくりを推進し、将来的な事業成長を支える人財の確保・定着と次世代の育成に取り組んでまいります。



開放感を意識して設計した1階事務所



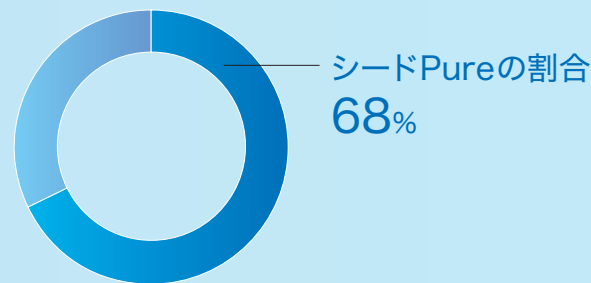
社員がゆっくりと休める休憩スペース

使い捨てコンタクトレンズ市場におけるシードPure

シードPureは、発売から10年以上が経過したロングセラーブランドです。コンタクトレンズ市場ではシリコーンハイドロゲル素材への移行が進んでいますが、シードPureは従来のHEMA素材を採用しながらも、日常使用において十分な性能を備えています。また、長年にわたる安定した製造実績と高い品質への評価に支えられ、多くのお客さまにご愛用いただいています。当社は、HEMA素材市場

におけるシードPureのプレゼンスをさらに高め、圧倒的No.1ブランドを目指した取り組みを推進しています。今後も、お客さま視点に立った製品価値の訴求とブランド認知度の向上を図るとともに、品質、経済性、豊富なラインアップといった強みを活かし、市場における競争力のさらなる強化を目指していきます。

売上高構成比



シードPureのリブランディング

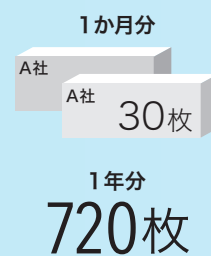
シードPureの価値向上に向け、当社はブランドの再訴求を進めています。シードPureは発売以来、多くのお客さまに支持されてきたロングセラーブランドであり、日常使いのコンタクトレンズとして確かな実績を築いてきました。

その取り組みの一つが、1箱32枚入りという独自の価値提案です。これにより、経済性と利便性の向上につながります。当社では、このメリットをより多くのお客さまに実感いただけるよう積極的な訴求を行っています。

また、品質面では、製造から検査までを国内で一貫して行う「Made in Nippon」のコンタクトレンズとして、徹底した品質管理体制と厳格な検査体制を確立しています。長年にわたり安定した品質を維持してきた実績を発信しています。

さらに、製品ラインアップの充実もシードPureの大きな特長です。「1dayPure うるおいプラス」をはじめ、乱視用、遠近両用の「マルチステージ」、スマートフォン利用者の見え方をサポートする「View Support」、拡張焦点深度設計を採用した「EDOF」等、多様な視力矯正ニーズに対応する製品を展開しています。今後も幅広いラインアップの強みを訴求し、お客さま一人ひとりに最適な視生活の提供を目指していきます。

一般的な
1dayコンタクトレンズ



シードPureの
1dayコンタクトレンズ



1年で
48枚
お得

※ 両眼で使用した場合

特集 シードPureを、 もっと多くの人へ リブランディングによる進化

お客さまの多様なニーズに応えるため、近視・遠視用だけでなく、乱視用、遠近両用、スマートフォン利用者向けレンズ等幅広い製品ラインアップを展開しています。今後は各製品の 特長と価値の訴求を強化し、さらなる認知拡大と利用促進を図ります。

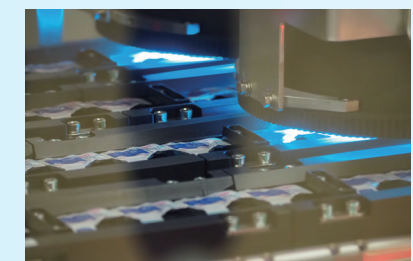
シードPureの強み

製品の品質を確保するため、徹底した品質管理を行うとともに全品検査体制を整えています。また、2次元コードとIDタグによる一元的な生産・流通管理を行い、すべてのレンズの追跡調査を可能にしています。

シードPureのレンズ素材は、水分を引き寄せてとどめる力が強い両性イオン素材「SIB」※を採用しています。さらに、レンズ保存液には天然保湿成分の「アルギン酸」をプラス。「アルギン酸」は、コンブやワカメ等の海藻類

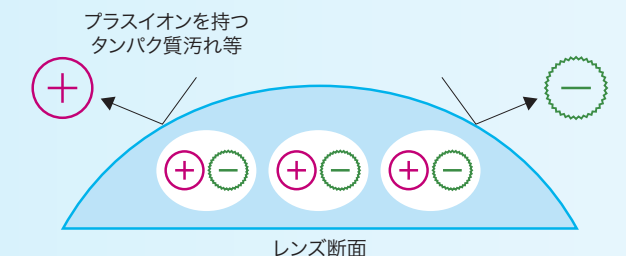
から抽出される天然保湿成分です。瞳の中の水分を引き寄せ、さらにレンズ表面に涙を滞留させる働きがあります。たっぷりうるおう、ずっとうるおう、こだわりの保水力を実現しました。また、プラスとマイナスのイオンをあわせ持つ両性イオン素材「SIB」により、うるおいを保ちながらも、汚れを寄せつけません。さらに、通常のイオン性高含水レンズに比べ、水分を引き寄せる力が強く、水分蒸発が抑えられると考えられます。

※ 人体の基本構成物質であるタンパク質の構造に似せた、生体適合性に優れたシード独自の素材です。「SIB」はSEED Ionic Bondの略です。



レンズの全品検査体制で高品質な製品を展開

汚れにくさのイメージ図



プラスとマイナスのイオンをあわせ持つ両性イオン素材「SIB」により、うるおいを保ちながらも汚れにくい設計に

VOICE

高品質・快適なシードPureを
多くの人に届けたい

執行役員 アイケア営業部 統括部長 菅野 勝太



「国産」の使い捨てソフトコンタクトレンズであるシードPureは、近視・遠視・乱視・遠近両用に対応し、1day・2weekのフルラインアップを展開しています。「Made in Nippon」による高品質と安心感に加え、多様な視力矯正ニーズに応える製品群を強みと

して、多くのお客さまにご愛用いただいています。営業部では、「国産」と「1dayタイプ32枚入り」という差別化された価値を積極的に発信するとともに、お客さまに最適な製品提案を通じて、ブランド認知の向上と市場シェアの拡大を目指してまいります。

特集

次世代の「みえる」を育む 子どもの近視とスポーツ支援

子どもの近視増加を重要な社会課題と認識し、「SEEDこどものめ未来プロジェクト」を立ち上げました。教育・啓発活動や体験型イベントを通じて、子どもたちの目の健康を守り、未来の成長を支える取り組みを継続的に推進しています。



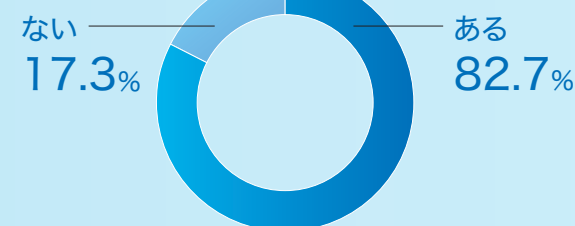
子どもの近視が世界的に増加中

近年、子どもの近視が増加しており、長時間のスマートフォンやゲーム機の使用、野外活動時間の不足等、生活環境の変化が大きく関わっていると言われています。

2025年度に行った文部科学省の学校保健統計調査では、裸眼視力1.0未満※の割合が、小学校約4割、中学校約6割、高等学校約7割にのぼります。これは、35年前と比べると約2割ほど増加していることになります。当社は、この問題を社会課題解決の要請として捉え、プロジェクトを立ち上げる等、解決に向け取り組みを始めています。

※ 文部科学省 2025年度学校保健統計調査

小児の目の疾患・症状



調査名：子どもの目に関する調査
調査目的：子どもの目の健康に関する実態を把握する、目の健康に関する医師の認識を把握する
調査対象：18歳未満の子どもを育てる保護者 600名、眼科を標榜している目の疾患・矯正等を専門領域とする医師 220名

「SEEDこどものめ未来プロジェクト」スタート

2026年1月からの取り組みとして、保護者の方々と、眼科医や専門家、企業がひとつのチームとなって子どもの目を守り、健やかな成長を支えていくための情報発信や啓発活動を行う「SEEDこどものめ未来プロジェクト」を開始いたしました。

「目」を守ることは、未来の「芽」を育てること。本プロジェクトは、子ども一人ひとりの未来を見守り、その成長を支えていくことをコンセプトとしています。

本プロジェクトの一環として公開したウェブサイトで

は、子どもの目に関する情報や代表的な症状、保護者が日常生活の中で目の不調に気づくための「子どもの目SOSサインチェック」などを掲載しています。

SEED こどものめ未来プロジェクト：https://www.seed.co.jp/children/



スポーツを通して学ぶ「目の健康」イベントを開催

シードはこれまで多くの子ども向けイベントを通じて啓発活動を行ってきました。こうした取り組みをさらに発展させ、2026年6月には小学生とその保護者を対象とした当社初の近視啓発イベントを開催しました。眼科医による講演や、眼科医とコンタクトレンズを装着してプレーするラグビー選手によるトークセッションのほか、ラグビー体験教室や視力検査体験等、親子で楽しみながら学べる参加型プログラムを実施。近視予防の大切さや目の健康について理解を深めていただく機会となりました。

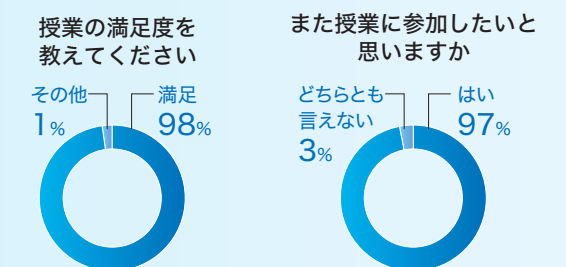


近視予防に関する出前授業

当社は、次世代教育への貢献を目的に、理科実験教室の開催や自宅で楽しめる理科実験コンテンツの配信等、子どもたちの学びを支援する活動を継続的に展開してきました。さらに2023年からは教育機関向けの出前授業を開始し、これまでに8,000人を超える子どもたちに対して、目の健康の大切さやSDGsに関する授業を実施しています。



2025年3月期に実施した事後アンケートでは、満足度98%と高い評価をいただきました。若いうちから目の健康への意識を育み、将来にわたって健やかな生活を送れるよう、一人ひとりに寄り添った分かりやすい学びの機会の提供に努めています。



VOICE

コンタクトレンズ市場でのプレゼンス発揮に向けて

マーケティング戦略部 課長



「SEEDこどものめ未来プロジェクト」は、様々な部門のメンバーが参画し、子どもたちの目の健康を守ることを目的として立ち上げたプロジェクトであり、当社が果たすべき役割や社会的意義を改めて見つめ直すことから活動を開始しました。

また、子どもを持つ保護者との対話を重ねるなかで、「みんながチームとなって取り組む」というプロジェクトの核となるコンセプトを策定しました。子どもたちの目の健康は、本人だけでなく、保護者や教育関係

者、地域社会等、多様なステークホルダーが連携して支えていくことが重要であると考えています。

当社は、大切な子どもたちの今と未来に寄り添い続けながら、目の健康を支えることを使命と捉えています。また、子どもたちが主体的かつ前向きに目を守る行動につながられるよう、学びの中に「遊び心」を取り入れることも大切にしています。楽しみながら自然に目の健康への理解を深められる機会を創出し、未来の「みえる」を守る活動を推進してまいります。

シードのマテリアリティ

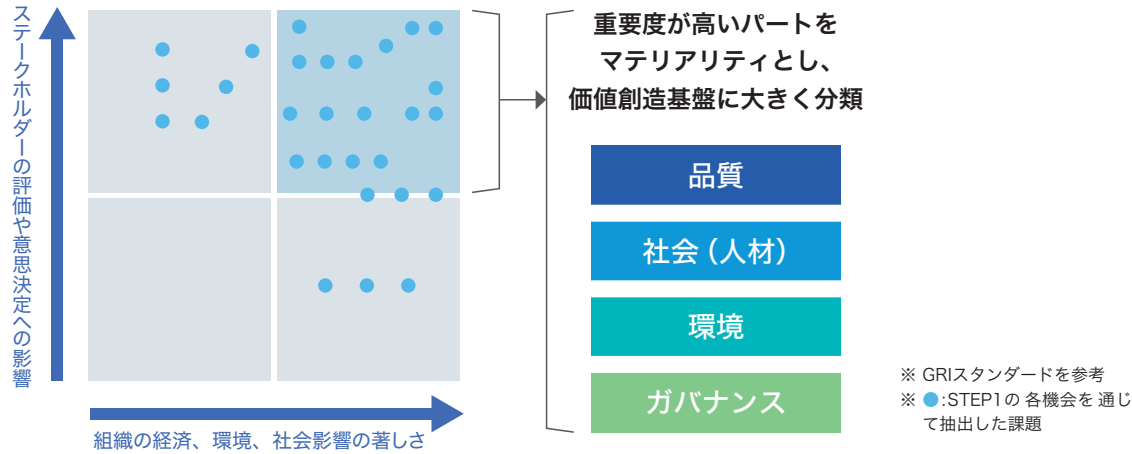
2024年10月、シードは「まだみぬ、世界は、美しい」をキャッチコピーとするパーパスを策定し、自社の存在意義を、「多様な『みえる』喜びを創造できる社会を実現する」ことと明確に定義しました。それに伴い当社が解決すべき社会課題や、社会要請を「シードのマテリアリティ」と特定し、ステークホルダーとのエンゲージメントを高める指標とします。これからも、ステークホルダーとのエンゲージメントを高め、抽出したリスクと機会を分析し対応していきます。

	マテリアリティ	目標/あるべき姿	2025年度実績	解決するSDGs
品質 社会（人材）	品質保証 製造体制の強化 クレームの低減	品質方針に沿った品質マネジメントシステム構築及び徹底した安全管理体制によって製品の安全確保と品質の維持を実現し、高品質で安全な製品を届ける。	・小ロット品種を効率的に生産する多品種少量生産体制の整備 ・検査システムのオートメーション化の推進 ・4号棟建設により、さらなる多品種少量生産を行える体制を構築	3 持続可能なエネルギー 9 産業・科学・技術イノベーション
	株主・投資家 適切な情報開示と対話	中期経営計画の6つの柱にもとづいた、適切な情報開示と対話を行い、信頼されるコミュニケーションを構築する。	・株主総会の開催 ・機関投資家、アナリスト向けの決算説明会やスモールミーティングの実施 ・個人投資家向けイベントへの参加や、動画配信	12 持続可能な消費
	顧客 顧客対応の強化	応対の品質向上を図り、顧客満足の向上に向けた改善に取り組む。	・応対の品質向上を図り、顧客満足の向上に向けた改善に取り組む	3 持続可能なエネルギー 12 持続可能な消費
	従業員 人権尊重の推進	シードグループの人権方針に則り、グループ全体で遵守する。	・全体研修にて人権方針と人権尊重に関する説明会を実施 ・労働問題・人権問題や各種ハラスメント等人が関わる問題に対して、匿名で通報・相談が可能な専用窓口の設置 ・環境マネジメントシステムにおいて、人権デューディリジェンスマニュアルを作成 ・環境マネジメントシステムにおいて、レビューを実施	3 持続可能なエネルギー 5 ジェンダー平等 8 働きがい、経済成長 10 人や国の不平等の解消
	人材育成の推進	人材育成方針、社内環境整備方針に沿った自律的な成長と挑戦の場を創出し、従業員一人ひとりの「個」の力を強化する。	・公募制プロジェクト、ポストチャレンジ制度を用いた人的資本強化	3 持続可能なエネルギー 5 ジェンダー平等
	健康経営	社員の健康を守るため、業務効率化および安全操業を推進する。	・全従業員に対する健康診断実施 ・産業医による健康相談窓口設置	8 働きがい、経済成長 10 人や国の不平等の解消
	働きやすい 職場づくり	DE&I理念にもとづき、個々の従業員がワーク・ライフ・バランスを保ちながら、柔軟かつ多様な働き方を推進する。	・企業主導型保育園運営 ・フレックスタイムや在宅勤務他、多様な働き方を実現 ・外部相談窓口、パートナーシップ制度お祝い金他、LGBTQ対象者への制度支援 ・病児保育料補助手当の支給による女性活躍推進及び育児と仕事の両立支援 ・4号棟の福利厚生棟エリアの検討	3 持続可能なエネルギー 4 質の高い雇用 10 人や国の不平等の解消 11 持続可能な都市とコミュニティ
	地域社会 地域社会との連携、対話の強化	中期経営計画の6つの柱にもとづいた、適切な情報開示と対話を行い、信頼されるコミュニケーションを構築する。	【地域】 ・東京都文京区、埼玉県鴻巣市等、地域とのコミュニケーションを図り、積極的に地域行事へ参加 【文化・スポーツ】 ・スポーツ選手へのコンタクトレンズ支援および正しいコンタクトレンズ使用に関する啓発活動の実施 【次世代教育】 ・小・中・高等学校へ出向き、出前授業を実施 ・SNSでの啓発動画公開 ・大学生への授業サポート、講演会の実施 【その他】 ・アイメイト(盲導犬)育成支援 ・視覚障がい者へのチャリティ支援 ・アジア諸国でのコンタクトレンズの安全性に関する啓発活動の実施	3 持続可能なエネルギー 4 質の高い雇用 10 人や国の不平等の解消 11 持続可能な都市とコミュニティ
	環境保全/ 使用エネルギー管理 CO2削減対策の推進	気候変動対応としてCO2排出削減に取り組むため、エネルギー使用の管理を行う。	・2050年のカーボンニュートラルに向けた2030年を中間目標とするKPIを策定 ・カーボンニュートラルプロジェクトにおいてScope1~3の算出 ・Green AIシステム導入検討 ・Scope3 第三者認証取得 ・インターナルカーボンプライシング導入検討	3 持続可能なエネルギー 11 持続可能な都市とコミュニティ
	大気汚染・水質汚濁の防止	適正管理とリスク低減に対し、継続的に取り組む。	・環境マネジメントシステムにおいて適切なリスク管理、運営を実施	3 持続可能なエネルギー 11 持続可能な都市とコミュニティ
環境	廃棄物の適正管理と削減	廃棄物の削減、リサイクル推進に継続的に取り組む。	・廃棄物の保管、処理に関わる法的義務を確実に遂行 ・廃棄物委託先における現地視察の実行 ・コンタクトレンズの空ケース回収プロジェクト運営 ・コンタクトレンズの製造工程で発生するプラスチックやアルミ等の廃棄物をリサイクルするシステム構築	12 持続可能な消費 13 気候変動 14 海の豊かさ
	環境法規 環境法規の遵守、労働安全管理	事業活動において遵守すべき法規を抽出し、現状の対応状況を把握。環境マニュアルの各条項の実務担当者の明確化、運用体制を確立し改善を図る。	・環境法規遵守プロジェクトにおいて適切な管理、安定・安全操業における取り組みを強化 ・避難訓練の実施 ・防火経路確認	3 持続可能なエネルギー 11 持続可能な都市とコミュニティ
	コーポレート・ガバナンス ガバナンスの強化	当社の「コーポレートガバナンス基本方針」に沿った、公正かつ透明性の高いグループ経営を行う。	・取締役会の実効性評価レビュー実施 ・コーポレート・ガバナンス体制の採用	16 平和と公正
	リスク管理 事業継続計画管理	リスク・セキュリティ委員会を筆頭に、リスクマネジメント体制を確立。不測の事態発生時の損失を最小限に留め、事業の継続体制を確保。	・リスク・セキュリティ委員会、コンプライアンス委員会、BCPプロジェクトが連携し、適切な管理体制の整備と、リスク低減を実施	11 持続可能な都市とコミュニティ
	情報管理 情報セキュリティ対策の強化	機密性、完全性、可用性を担保するためのセキュリティシステムを構築。事故発生時には、適切な情報開示と迅速な復旧を行う。	・プライバシーマーク取得 ・外部受信メールのセキュリティ強化 ・個人情報マネジメントシステムにおける、個人情報保護に関する社内教育を実施 ・各部署にて情報セキュリティ研修の実施(月1回)	9 産業・科学・技術イノベーション
ガバナンス	コンプライアンス 法令・コンプライアンスの遵守	すべての経営層・従業員が、企業活動において法令を遵守し、高い倫理観をもって行動する。	・各部署にてコンプライアンス研修の実施(月1回)	16 平和と公正

■マテリアリティの特定プロセス

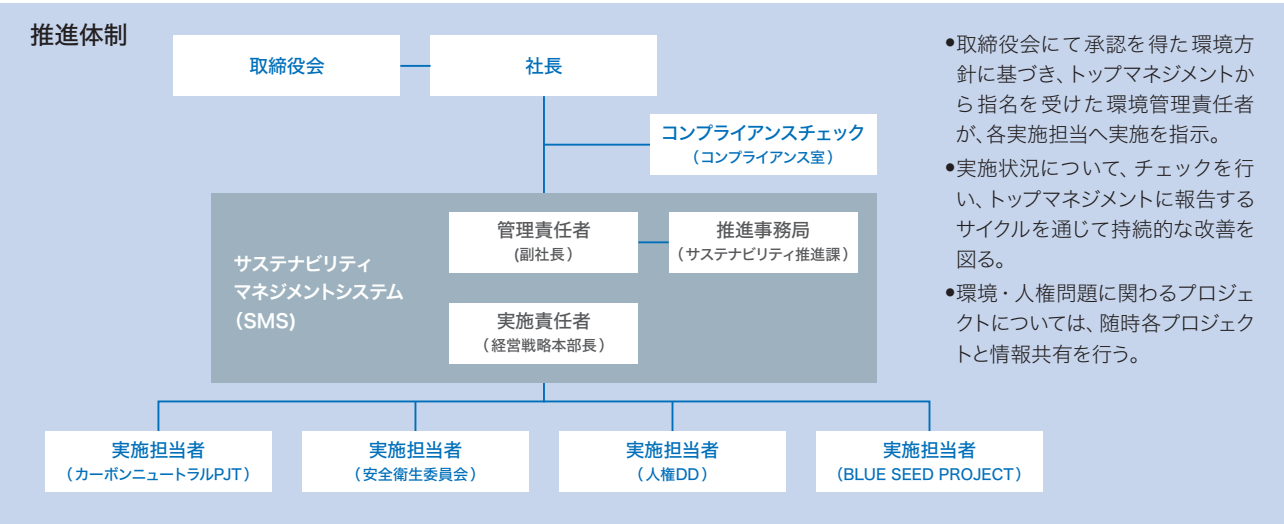
マテリアリティの特定作業にあたっては、社会(自社のステークホルダー)からの期待や要請を踏まえ、バリューチェーンを含む事業の特性を考慮しながら、優先すべき取り組みテーマを選ぶこととしました。

この特定作業は、サステナビリティやCSRを経営課題として本業に組み込み、社内の意識を統一させ、ステークホルダーとの共通理解や協働のためにも欠かせない作業とされています。シードでは、3つのステップを経てマテリアリティを特定しました。



■サステナビリティ推進体制

サステナビリティマネジメントシステムでは取締役会にて承認された環境方針に基づき、トップマネジメントから指名を受けた環境管理責任者が、各実施担当へ実施を指示する体制で推進しています。実施状況について、チェックを行い、トップマネジメントに報告するサイクルを通じて持続的な改善を図っています。今まで環境マネジメントシステムとして運営してきましたが、今年度からはサステナビリティマネジメントシステムと改称し、人権やその他環境プロジェクトも傘下に入れることで、より全社のサステナビリティ推進体制を強化していきます。



サステナビリティマネジメントシステムでの議論内容

- 四半期レビュー(環境法規遵守プロジェクト、カーボンニュートラル推進プロジェクト、他)
- 環境方針の見直し
- サプライチェーンに対する環境配慮経営、人権尊重・保護に関するアンケート報告

社会(人材)

シードは、中長期的な成長を見据えた企業価値向上の一環として、人材育成、ダイバーシティの推進、および人的資本強化に積極的に取り組んでいます。また、社員だけでなくあらゆるステークホルダーとのコミュニケーションにより信頼関係を構築し、選ばれる企業となるべく、適切な情報開示と対話を行っています。



人材育成の推進

シードの人材育成方針

今後ますます将来予測が困難な社会となっていくことが想定されるなか、当社の業績伸長や新領域の開拓を支えるためには、「広い視野」を持つ人材を確保することが重要であると考え、採用および人材育成に力を入れています。

社内環境整備方針

当社は、従業員が健全な状態で、多様な働き方の実現と多様な人材が活躍できる風土を醸成するために、多様で柔軟な働き方を進めています。フレックスタイムや在宅勤務の導入、子育て手当等、各種手当が充実しているため個々人の環境に合わせて働くことが可能です。

人材育成の仕組み

業績伸長や新領域開拓を支える「広い視野」を持つ人材を育成するため、人事ローテーションの周知・定着に加えてポストチャレンジ制度等を採用することで、様々な業務を経験し、多種多様なステークホルダーと向き合い、常に新しいものに触れる経験ができるような組織の構築を進めています。さらに、業務に関連しない知識を自発的に身に付ける機会も必要であると考え、多様な学習プログラムの提供や学習支援等、教育制度を充実させています。

研修制度の一覧表

Learning	Skill	Challenge	Growth
● 新入社員研修 ● フォローアップ研修 ● 2年目・3年目研修 ● 主任・係長・マネージャー・部長研修 ● 社長塾(次世代管理職育成)	● 通信教育(約150コース) ● 動画学習サービス(8,500本以上) ● 外部研修受講(4,328種類)	● 対象資格115種 ● 受験料補助 ● 報奨金制度 ● 学位(博士)取得支援	● 英語研修 ● オンライン英会話 ● e-ラーニング ● TOEIC支援 ● 語学カウンセリング



全体研修



グループになって取り組むパーパス研修



働きやすい職場づくり

ダイバーシティの推進

シードでは性別、年齢、国籍、障がいの有無に関わらずすべての社員に均等な機会と公平な選択の仕組みを提供することで、多様な職場環境を構築しています。

これまで、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)推進の一環として、2021年に制定された「ダイバーシティ基本理念」に基づき、社員の多様性を尊重し、成長を支援することで人材の育成に努めてきました。2024年9月1日からは、新たにLGBTQ支援を含めた基本理念を明文化し、支援制度の運用を開始し、理解浸透研修も行っ



CSR 研修

非財務KPI

女性管理職比率(4月1日時点)

	役職	女性管理職比率
2024年度	課長級以上	17.7%
2025年度	課長級以上	22.1%
2026年度	課長級以上	24.6%
2030年度目標	課長級以上	30.0%

※ 管理職層の年代に占める女性の割合が低いことに起因しており、年代ごとの男女の人数構成における割合で見れば、男女の管理職比率はほぼ同水準になっています。

男女賃金格差(2025年4月～2026年3月)

雇用形態	男性の賃金に対する女性の賃金の割合	2030年度目標
正規雇用労働者	79.2%	80.0%
パート・有期労働者	77.3%	—
全労働者	71.7%	—

ました。

また、仕事と育児・介護の両立支援策の推進や、情報発信・社員交流の場である「MeBaeCAFE」(めばえカフェ)の開催等を通じて、コミュニケーション機会を提供し、幅広く社員のキャリア形成を支援することを目的とした「キャリア支援プロジェクト」を立ち上げています。

多様なバックグラウンドを持つ人材を受け入れ、その多様性を活かす組織文化を育むことで、常に新しいアイデアを創造し、変化する状況に柔軟に対応できる人材の確保と育成を目指しています。



「MeBaeCAFE」(めばえカフェ)

男性育休取得率

	取得率
2023年度	61.5%
2024年度	77.8%
2025年度	77.8%
2030年度目標	85.0%

※ 分母が少ないなかでの算定のため、年度による変動が大きくなっています。今後も取得を希望する人員が取得可能な環境を安定して継続して提供することを使命として取り組んでまいります。

※1 正規雇用労働者における差異は、男性の管理職比率が高いことによります。
 ※2 全労働者およびパート・有期労働者における差異は、準社員の女性比率が高いことによります。
 ※3 パート・有期労働者における男女差についてですが、現状においても時給換算で比較した場合男女賃金格差はなく、単純な労働時間の差が賃金の差となっています。

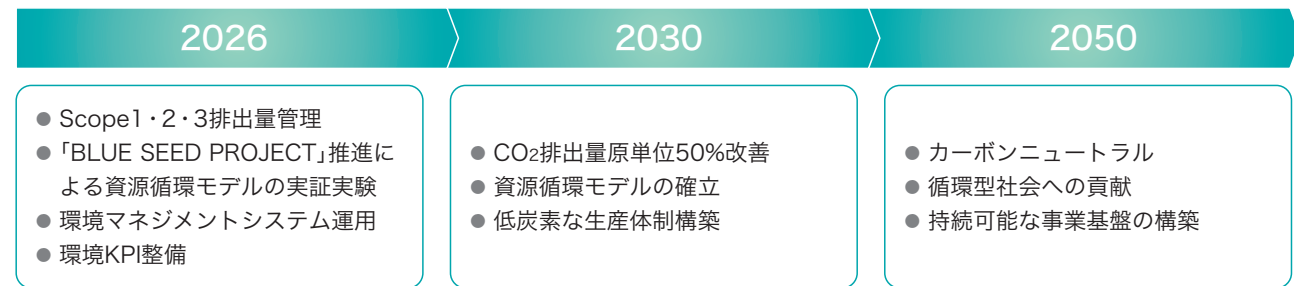
環境

企業が果たすべき役割の一つとして、環境への取り組みが重要視されています。

シードPureを製造している鴻巣研究所では、効率的なエネルギー活用、排水再利用による水使用量の削減、プラスチックのリサイクル等、環境に配慮した技術と設備を備え、地球保全にも積極的に取り組んでいます。また、シード本社ではサステナブルな事業運営の象徴的な建物とするため、「ZEB Ready」等の環境認証を取得しています。

2050年カーボンニュートラル実現に向けて

シードは「環境方針」のもと、事業活動を通じた環境負荷の低減と循環型社会の実現に取り組んでいます。温室効果ガス排出量の削減をはじめ、コンタクトレンズ空ケースの回収・再資源化、水資源の有効活用、環境マネジメントの強化を推進しています。2030年を中間目標とした環境ロードマップに沿って取り組みを進め、2050年のカーボンニュートラル実現を目指します。

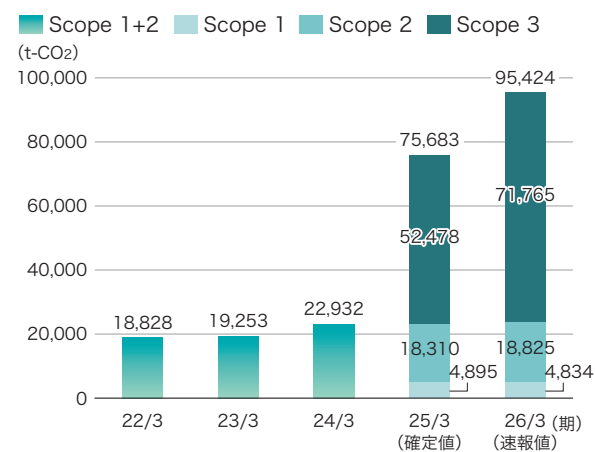


CO₂削減対策の推進

当社は中長期的な視点をもって環境保全活動を推進しており、2021年11月に発表した中期経営計画の一つの柱としてSDGsの推進を掲げています。今後、社会からの期待・要望の変化を踏まえ、中長期視点でマテリアリティを設定し対応や協議を重ねています。最終的には、2050年カーボン

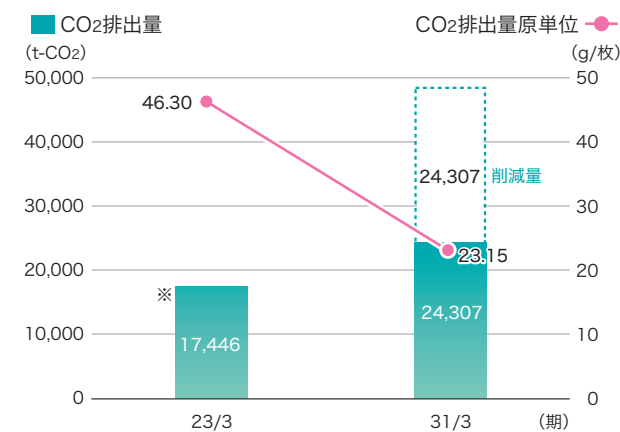
ニュートラルの実現を目指して、2030年を中間目標として設定し、2030年において鴻巣研究所におけるScope1・2を対象としてCO₂排出量原単位を2022年度比で50%改善することを削減目標としています。

サプライチェーン全体のCO₂排出量



※Scope1・2内訳およびScope3排出量については、2025年3月期より算定・開示を開始したため、比較可能な実績データは2025年3月期および2026年3月期の2カ年となります。

CO₂排出量削減目標 (KPI)



※GHGプロトコルに基づいて算出



廃棄物の適正管理と削減

BLUE SEED PROJECT

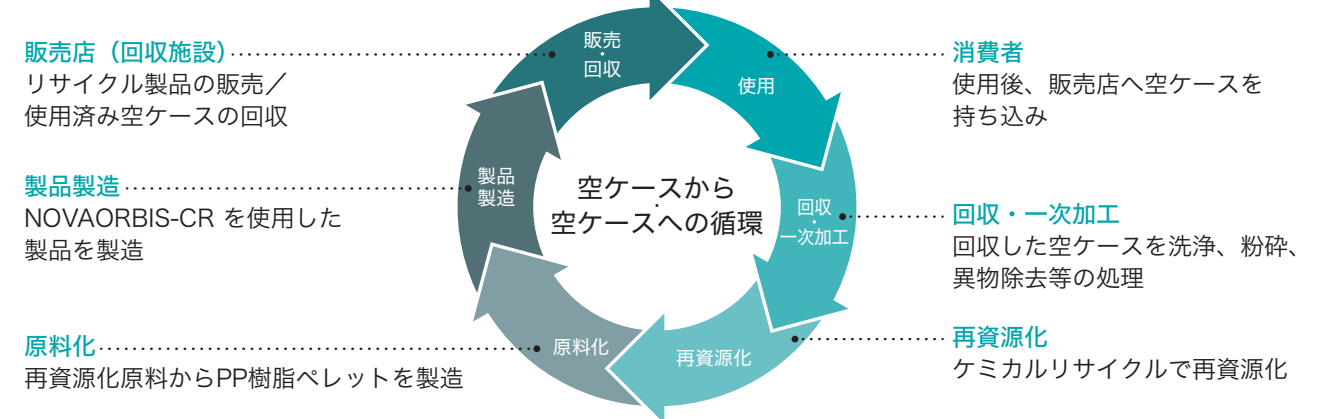
シードは2019年6月より、空ケースを店頭で回収し再資源化を推進してきました。これまでに全国の協力施設を通じて多くの空ケースを回収し、再生利用を実現するとともに、回収収益の全額を海洋環境保全団体へ寄付する等、環境保全活動と連動した取り組みを続けてきました。

当社は新たな試みとして、株式会社リファインバースグ

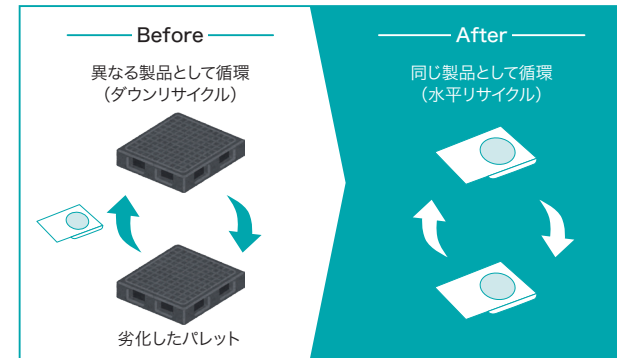
ループ、三菱ケミカル株式会社、日本ポリプロ株式会社と協業し、消費者から回収した使い捨てコンタクトレンズのプリスター（以下、空ケース）を原料としたケミカルリサイクルの実証実験を開始します。

2026年7月末より、さらなる資源循環の高度化を目指して、ケミカルリサイクルを活用し、回収した空ケースを新たな空ケースとして再生する実証実験を開始しました。

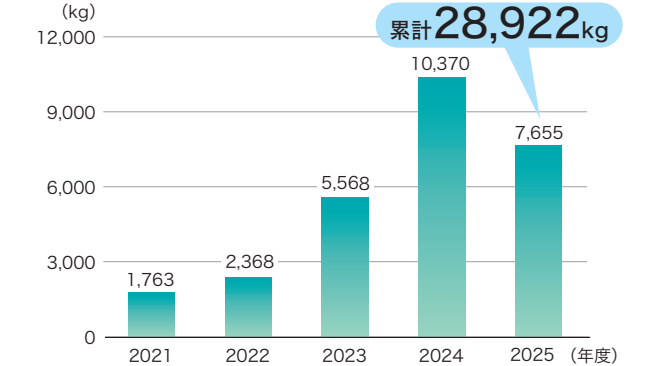
回収フロー図



BLUE SEED PROJECT の Before-After



プリスターの回収実績の推移



コンタクトレンズ業界における資源循環モデルの構築

実証実験では、2025年10月から空ケースリサイクルの新たな仕組みづくりを開始しており、2026年度内にケミカルリサイクルで再資源化することを目指します。全国の協力施設（眼科・コンタクトレンズ販売店等）で回収した空ケースを再資源化し、新たな空ケースの原料として活用します。なお、本取り組みにはマスバランス方式※を採用します。

今後は、空ケースの回収から再資源化・製品化・販売までの一貫した循環サイクルを確立し、コンタクトレンズ業界における資源循環モデルのスタンダード構築を目指します。

今後も4社が連携し、プラスチック資源の有効活用を通じて、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進します。

各社の役割

企業名	役割
株式会社シード	空ケースの集約、再資源化原料の空ケースを使用したコンタクトレンズの製造・販売
株式会社リファインバースグループ	空ケースの回収・中間処理
三菱ケミカル株式会社	ケミカルリサイクルによる空ケースの再資源化、ケミカルリサイクルナフサ・基礎化学品の製造
日本ポリプロ株式会社	ケミカルリサイクルPP製品（NOVAORBIS-CR）の製造・販売

※ マスバランス方式：石油由来の原料とケミカルリサイクル原料を混合して製品を製造する際に、リサイクル材の投入量に応じて、製品の一部にその特性を割り当てる手法

■取締役会

また当社は、監査役会制度を採用し、取締役会、監査役会および会計監査人を設置しています。当社グループでは、下に示した組織体制によって、取締役の監視体制が効果的に機能し、経営判断および業務執行の迅速化が図られていると判断しているため、現コーポレート・ガバナンス体制を採用しています。

また、必要に応じて臨時取締役会を開催する等、十分な議論を踏まえたうえで意思決定を行っています。なお、2026年3月期は定時、臨時を合わせて18回開催しました。

- ## 2026年3月期 取締役会における主なテーマ
- 資本コスト開示のアップデート
 - 執行役員会議報告
 - 環境マネジメントシステム運営報告
 - 中期経営計画の進捗確認
 - 東証スタンダード市場への申請 等

[illegible]

■監査役会

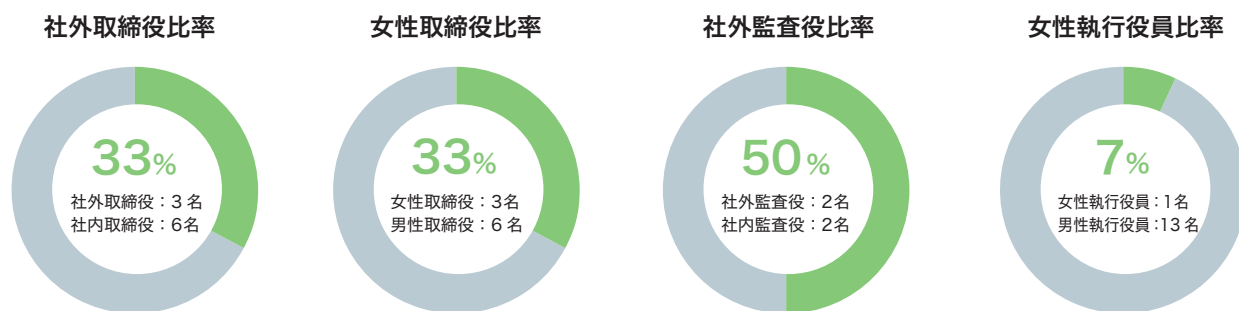
常勤監査役は、監査役付スタッフも活用し経営の意思決定のプロセスや結果の妥当性を検証するほか、重要な書類の閲覧、各部門の業務執行状況の実査・検証を行い、毎月開催される監査役会で報告することで、監査役相互間での意見交換・情報の共有に努めています。

■執行役員制度

当社は業務執行を担う機関として業務監督の役割や責任の明確化を行い、市場の環境変化等を捉え、迅速な意思決定や長期的な企業の成長を図るために、執行役員制度を設けています。執行役員の指名については、透明性や公平性を確保するため、本人の知見・経験・能力・業績評価等を踏まえ、独立社外取締役が3分の1を占める取締役会において決定し

ます。

取締役会では、各執行役員が詳細な業務内容や現状の課題等を報告し、当社各部署のミッション、指揮命令系統を示すことで業務執行スピードの向上と経営の効率性を高めています。



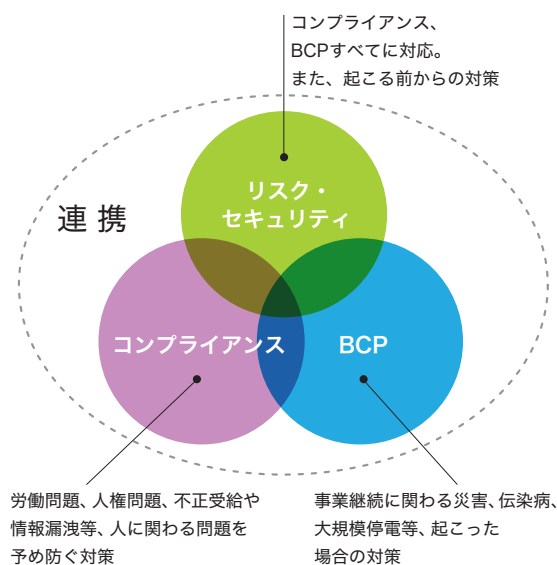
■取締役会の実効性評価

また、年1回取締役会アンケートを実施することで、取締役会を自己評価し、内容を協議のうえ、今後の運営に活かし

ています。2026年3月期のアンケートでは、意思決定の質の向上を実現させるため、①議題形成や事前検討の見直し ②経営会議をはじめとする他の会議体の活用 ③多角的な視点に立った深度ある議論の推進、等が課題として挙げられました。

■ リスクマネジメント

当社は、リスク・セキュリティ管理委員会、コンプライアンス委員会、BCPプロジェクトが連携し、適切な管理体制の整備とリスク低減対策によりステークホルダーの信頼維持に努めています。



情報セキュリティ

情報セキュリティの重点要素である、機密性、完全性、可用性を担保するため、情報資産に対して正当な権限を持った人のみアクセスを可能とし、情報の改ざんや破損が行えないセキュリティシステムを構築しています。

2023年3月期には個人情報に関する管理体制のさらなる強化・整備に取り組むため、「プライバシーマーク(Pマーク)」を取得いたしました。

さらに、情報リテラシーに対する意識向上を目的とした「情報セキュリティ研修」を各部署で実施し、全社員が情報セキュリティガバナンスの強化に取り組んでいます。

不正アクセスへの対応

一部サーバーに対して、2022年11月末に第三者からの不正アクセスが発生し、外部専門家の協力を得ながら調査を進めてまいりました。外部専門家の見解を含めて総合的に検証した結果、システムメンテナンス用に設置していたネットワーク機器の脆弱性を突いた不正アクセスを受けた可能性が高いと判明しています。

本不正アクセスに関しては、所轄の警察署および個人情報保護委員会等へ発生経緯・状況を説明し、被害の相談・届け出を行っております。これを踏まえ、当社ではサイバーセキュリティ対策の見直しを行い、今後も管理体制の強化、再発防止の徹底に努めてまいります。

コンプライアンス

コンプライアンス体制の充実・強化に向けて、代表取締役社長を議長としたコンプライアンス委員会を設置し、適宜開催・議論を行っています。

コンプライアンス委員会は、法令遵守の意識を経営陣・シードグループ全社員に周知し、高い倫理観を持って企業活動に努めるため運営をしています。

コンプライアンス室と監査役が主となり、違法行為や反社会的行為を未然に防止するため、労働問題、人権問題や各種ハラスメント、情報漏洩等、人が関わる問題に対して、匿名で通報・相談が可能な専用窓口を設けています。

品質管理

当社が定める品質方針に沿ったマネジメントシステムの構築および徹底した安全管理体制によって、製品の安全確保と品質の維持を実現し、高品質な製品をお届けしています。薬機法、ISO13485(医療機器品質マネジメントシステム)、MDD/MDR等の法令等に基づいた独自の品質管理システムを構築するとともに、営業職を対象とした安全管理研修制度、品質保証および安全管理業務やお客さまの声を収集し反映する仕組み等を整えています。

そのほか、製品・サービスの規制に対応し、リスクを低減するためのマネジメントシステム規格を採用しています。また、製品の品質保証を図るため、原材料の調達から製品製造、出荷までのトレーサビリティを確保する体制の構築にも力を入れています。

製品の安定供給

適切なサプライチェーン構築と生産体制の複合化により、お客さまに確実に製品をお届けする生産体制を構築しています。資材についてはQMS/ISOの方針に則るとともに、少なくとも3ヵ月以上の使用量を確保し、海外調達品においては6ヵ月を目安としています。また、生産拠点を集約するメリットが高いと考え、鴻巣研究所では金型から成形品(樹脂型)、それらに必要な部材等を製造していますが、製造工程は複数の生産棟に分散することで、一定のリスクを回避しています。また、海外にも製造委託先を持ち、使い捨てコンタクトレンズ生産の複線化も行っています。

さらに、災害等が発生した際には、被害が及んでいない物流センターから製品を供給する等、災害時でも事業が継続できるように備えています。

強固なガバナンス基盤の進化とさらなる飛躍への期待

新体制下で各組織の責任と権限がより明確化される一方で、組織の壁を越えた相互協調の環境が醸成されたことにより、健全な牽制と建設的な協働が両立する強固なガバナンス体制へと進化し、経営の透明性が一層高まっています。

また、社内にパーパスが浸透しコーポレートブランディングを意識した社員の活動により、活気に満ちた企業風土への変革も着実に進んでいると感じます。

激変する環境下でも、お客様の「みえる」に関するニーズに寄り添い、製品の安定供給と研究開発に注力し付加価値の創出に挑み続ける姿勢は、ステークホルダーからの確かな信頼につながっています。

これまで築き上げてきた強固な基盤のもと、大きな使命を持った企業としてさらなる飛躍を期待しております。

私としては社外取締役として、客観的視点と専門的知見を軸に経営課題の核心を突く提言を継続し、経営陣との率直な対話をさらに深め、迅速かつ適切な意思決定を支援し、当社の変革をより確かなものにしていく所存です。



社外取締役
大竹 裕子

変革を通じた持続的な価値創造への期待

シードは新たな経営体制のもと、新たな企業パーパスを掲げ、ものづくりを基盤とした変革を進めています。新体制から1年、取締役会では中期経営計画の進捗、4号棟竣工による生産能力強化、品質・人材・ブランド価値向上について、より具体的に建設的な議論が行われていると感じます。私は眼科医・研究者として、患者さん一人ひとりの「みえる」に向き合う立場から、医療現場の視点、研究開発の視点、そして社会からの視点を経営に届けることが自身の役割であると考えています。コンタクトレンズは、視力矯正にとどまらず、多様な視覚ニーズや将来の医療・テクノロジーとの融合にも応え得る製品です。シードには、Japan Qualityを強みとして、安心・安全で高付加価値な製品を世界に届け、人々のQOL向上に貢献する企業へとさらに成長していくことを期待しています。



社外取締役
小泉 範子

ガバナンス強化と企業価値向上に向けた変革の推進

当社は新体制のもとガバナンス強化が着実に進んでおり、特に取締役会での議論は事業ポートフォリオ再構築・人的資本戦略・海外事業リスクなど前広なテーマにもフォーカスされ、経営陣と社外取締役が早期に課題を共有することで、意思決定の透明性とスピードが高まっています。

またコーポレートブランディングの議論では、当社が社会にどう向き合うかを考え「より良い会社をつくる」という社員皆さんの前向きな姿勢が見受けられ、自社の価値を言語化し発信しようとする動きに企業文化変革の兆しが強く感じられます。

私は、当社の中長期的に持続可能な成長と企業価値の向上に必要な論点を“fresh eye”で提示し、変革の“触媒”となることを目指しています。当社は誠実さと顧客基盤という大きな資産に技術力と現場力を備えながらその価値をまだ十分に伝えきれていないと感じており、ガバナンス強化とブランド再構築では、当社の内に秘めた強さを外へ示すことができるよう社外取締役として助言・提言を行ってまいります。



社外取締役
藤田 礼次

取締役

	代表取締役社長 佐藤 隆郎 1998年4月 当社入社 2014年4月 当社執行役員技術本部開発部長 2018年6月 当社取締役常務執行役員 研究開発本部長兼開発部長 2024年4月 当社取締役常務執行役員研究開発本部長 2025年6月 当社代表取締役社長（現任）
	代表取締役副社長兼管理本部長 杉山 哲也 1986年4月 （株）富士銀行（現（株）みずほ銀行）入行 2017年1月 当社入社 執行役員経理部長 2018年10月 当社常務執行役員管理本部長兼経理部長 2019年6月 当社取締役常務執行役員管理本部長兼経理部長 2021年7月 当社取締役専務執行役員管理本部長兼 経理部長 2025年6月 当社代表取締役副社長兼管理本部長（現任）
	取締役常務執行役員 国際事業本部長 新庄 信孝 2018年1月 当社入社 2019年1月 当社執行役員経営企画部経営戦略室長 2020年4月 当社執行役員経営企画部長 2021年7月 当社常務執行役員経営企画部長 2022年8月 当社常務執行役員海外事業本部担当兼事業戦略部長 2023年4月 当社常務執行役員国際事業本部担当兼海外管理部長 2025年6月 当社取締役常務執行役員国際事業本部長（現任）
	取締役常務執行役員 生産技術本部長 福田 猛 1992年4月 当社入社 2016年4月 当社常務執行役員生産技術本部長兼生産部長兼 技術部長 2017年6月 当社取締役常務執行役員 生産技術本部長兼生産部長兼技術部長 2018年4月 当社取締役常務執行役員生産技術本部長（現任）
	取締役常務執行役員 研究開発本部長兼学術部長 中村 きく江 1988年1月 当社入社 2019年4月 当社臨床研究部長 2020年4月 当社学術部長 2021年7月 当社執行役員学術部長 2024年6月 当社取締役執行役員研究開発本部副本部長兼 学術部長 2025年6月 当社取締役常務執行役員研究開発本部長兼学 術部長（現任）
	取締役常務執行役員 営業本部長 安田 孝則 2013年4月 当社入社 執行役員営業本部C L 営業部長 2022年4月 当社執行役員営業本部アイケア営業部長 2026年4月 当社執行役員営業本部副本部長 2026年6月 当社取締役（現任）
	社外取締役 大竹 裕子 1999年6月 公認会計士登録 2000年7月 みずほコーポレートアドバイザリー（株） （現（株）みずほ銀行）入社 2006年7月 税理士登録 大竹裕子公認会計士・税理士事務所開設（現任） 当社社外取締役（現任） 2015年6月 MCP キャピタル（株）社外取締役（現任） 2025年3月 日本高純度化学（株）社外取締役（監査等委員） （現任）

	社外取締役 小泉 範子 1994年3月 京都府立医科大学医学部医学科卒業 2000年3月 同大学院医学研究科修了（博士（医学）） 2000年10月 ケルン大学眼科 博士研究員 2010年4月 同志社大学生命医科学部 教授（現任） 京都府立医科大学医学部 客員教授（現任） 2015年4月 京都大学医学部 臨床教授（現任） 2018年5月 アクチュアライズ（株） 最高科学責任者（現任） 2022年6月 当社社外取締役（現任） 2025年7月 アクチュアライズ（株） 取締役（現任）
	社外取締役 藤田 礼次 1984年4月 三井物産（株）入社 2009年10月 三井物産ロジスティクス・パートナーズ（株） 代表取締役社長 2017年4月 三井物産（株）執行役員コンシューマビジネス本部長 2019年4月 泰国三井物産（株）社長 ミットサイアム・インターナショナル（株）社長 三井物産（株）執行役員 2021年6月 三井情報（株）常勤監査役 2025年6月 当社社外取締役（現任）

監査役

	常勤監査役 中山 友之 1993年4月 当社入社 1996年6月 当社取締役営業本部薬粧部長 2000年6月 当社取締役商品部長 2006年4月 当社取締役営業本部長 2009年6月 当社常勤監査役（現任）
	常勤監査役 五十嵐 淳 1985年4月 当社入社 2014年4月 当社執行役員関連事業部長 2016年4月 当社常務執行役員商品本部長 2021年7月 当社常務執行役員関係会社管理部長 2022年4月 当社常務執行役員事業開発本部長 2023年6月 当社取締役常務執行役員営業本部長（現任） 2026年6月 当社常勤監査役（現任）
	社外監査役 二瓶 ひろ子 1999年4月 （株）富士銀行（現（株）みずほ銀行）入行 2009年9月 司法修習修了、弁護士登録 2009年10月 外国法共同事業オメルベニー・アンド・マイヤーズ 法律事務所入所 弁護士（現任） 2014年9月 オックスフォード大学法学修士号取得 2019年3月 早稲田大学大学院 法学研究科先端法学専攻 知的財産法LL.M. 先端法学修士号取得 2019年6月 当社社外監査役（現任） 2022年6月 北越コーポレーション（株）社外取締役（現任） 2023年3月 JUKI（株）社外監査役 2025年3月 同社 社外取締役（現任） 2025年6月 学校法人津田塾大学 非常勤監事（現任）
	社外監査役 林 龍太郎 1982年4月 （株）北海道拓殖銀行入行 1989年5月 コーネル大学ビジネススクール卒業（経営学修士） 2006年10月 中央三井信託銀行（株）（現三井住友信託銀行（株））国際部長 2011年2月 中央三井ローンビジネス（株）（現三井住友トラスト・ ビジネスサービス（株））執行役員 2020年4月 学校法人獨協学園 学園本部内部監査室長 2021年6月 当社社外監査役（現任）

執行役員一覧

氏名	現部署
石川 武史	常務執行役員 経営戦略本部長 兼 経営企画部長
山口 栄	執行役員 コーポレートコミュニケーション部長
坪 智徳	執行役員 商品本部長
中嶋 高広	執行役員 人事教育部長
齊藤 隆史	執行役員 国際事業本部 副本部長
橋本 誠二	執行役員 中国営業部長 兼 上海実瞳光学科技有限公司 総経理
伊藤 崇	執行役員 営業企画部長
久保田 慎	執行役員 生産技術本部 副本部長 兼 技術部長
金澤 寛子	執行役員 国際事業本部 担当部長 兼 Wöhlk Contactlinsen GmbH Managing Director
松永 透	執行役員 研究開発本部 副本部長 兼 開発部長
桐山 武司	執行役員 総務本部長 兼 総務部長
木村 真樹	執行役員 生産技術本部 副本部長
小林 和博	執行役員 品質保証本部長 兼 品質保証部長
菅野 勝太	執行役員 アイケア営業部 統括部長

取締役および監査役のスキルマトリクス

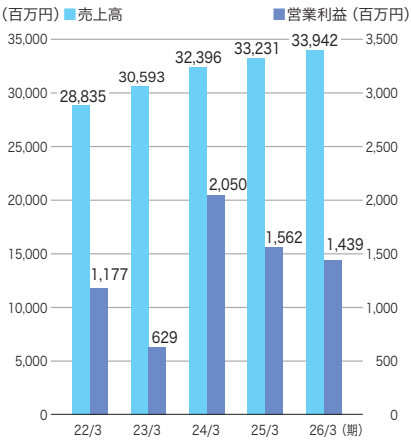
		企業経営	当社事業に 関する知見	ガバナンス・ リスク マネジメント・ 法務	財務・税務・ 会計・金融・ 資本市場	M&A・ 経営再建	製品企画・ 生産・技術	化学・工学・ 薬学・医学	サステナ ビリティ・ ESG	国際経験・ 海外ビジネス
代表取締役社長	佐藤 隆郎	●	●				●	●		
代表取締役 副社長	杉山 哲也	●	●	●	●				●	
取締役	新庄 信孝		●		●	●				●
取締役	福田 猛		●				●	●		
取締役	中村 きく江		●					●		
取締役	安田 孝則		●				●			
社外取締役	大竹 裕子	●	●	●	●	●				
社外取締役	小泉 範子	●	●					●		
社外取締役	藤田 礼次	●	●	●						●

監査役

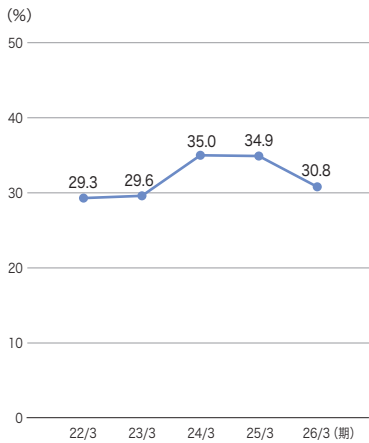
常勤監査役	中山 友之		●				●			
常勤監査役	五十嵐 淳	●	●			●	●			
社外監査役	二瓶 ひろ子		●	●						●
社外監査役	林 龍太郎	●	●	●	●					●

財務データ

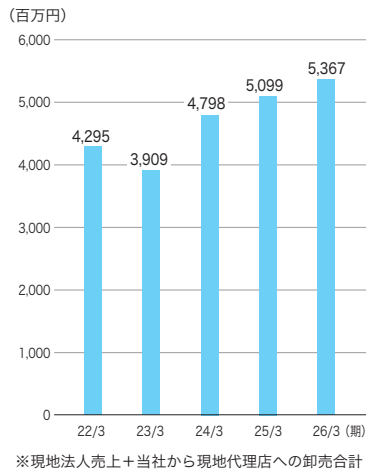
売上高・営業利益（連結）



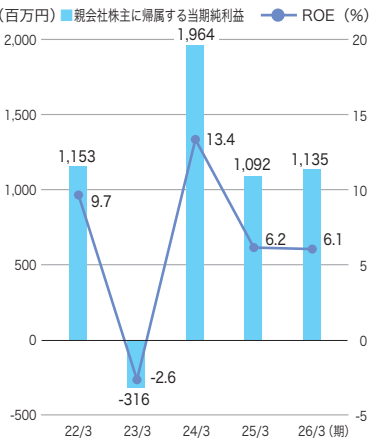
自己資本比率



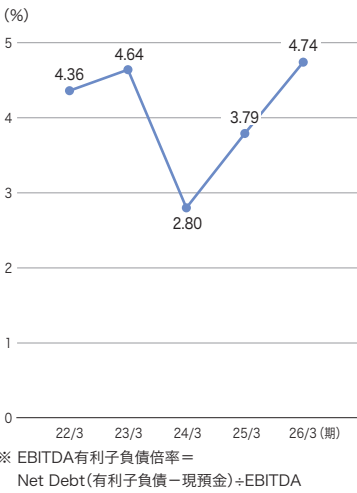
海外売上高※



親会社株主に帰属する
当期純利益（連結）・ROE

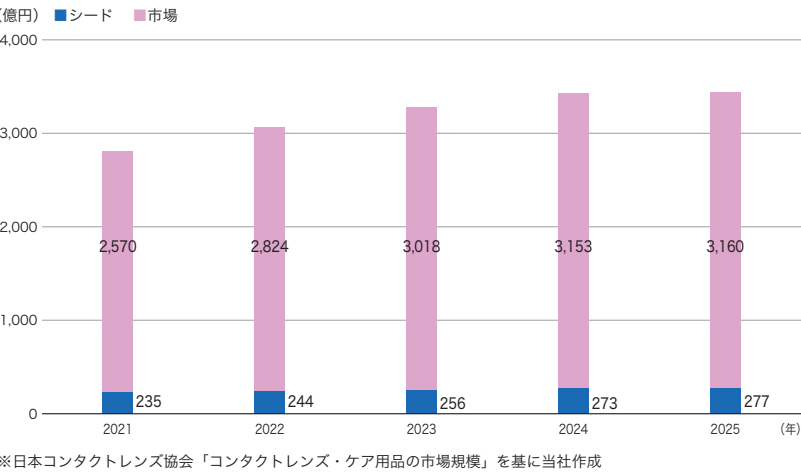


EBITDA 有利子負債倍率※



非財務データ

国内コンタクトレンズ市場（金額ベース）※



会社情報

会社名	株式会社シード (SEED Co., Ltd.)
本社所在地	〒113-8402 東京都文京区本郷 2-40-2
電話	03-3813-1111（大代表）
設立	1957年10月9日
資本金	3,532百万円 (東京証券取引所スタンダード市場： 証券コード 7743)
従業員	1,489 名（連結）2026 年3月末現在 (契約・アルバイト含む)
決算期	3月31日

事業所

本社	東京都文京区本郷
研究所	シード鴻巣研究所（埼玉県鴻巣市）
営業所	8（札幌・仙台・東京・名古屋・関西・岡山・ 広島・福岡）、その他駐在 11

関連会社（2026年8月現在）

国内

株式会社シードアイサービス
横浜近視予防研究所株式会社
株式会社シードファシリティサービス

海外

上海実瞳光学科技有限公司（中華人民共和国）
上海実瞳健康科技有限公司（中華人民共和国）
上海幻櫻商貿有限公司（中華人民共和国）
香港実瞳健康科技有限公司（香港）
香港実瞳光学科技有限公司（香港）
SEED CONTACT LENS ASIA PTE.LTD.
(シンガポール共和国)
SEED CONTACT LENS (M) SDN.BHD (マレーシア)
SEED CONTACT LENS VIET NAM CO., LTD. (ベトナム)
Wöhlk Contactlinsen GmbH (ドイツ)
Contact Lens Precision Laboratories Ltd. (イギリス)
Ultravision international Ltd. (イギリス)
Scotlens Limited (イギリス)

株式情報（2026年3月31日現在）

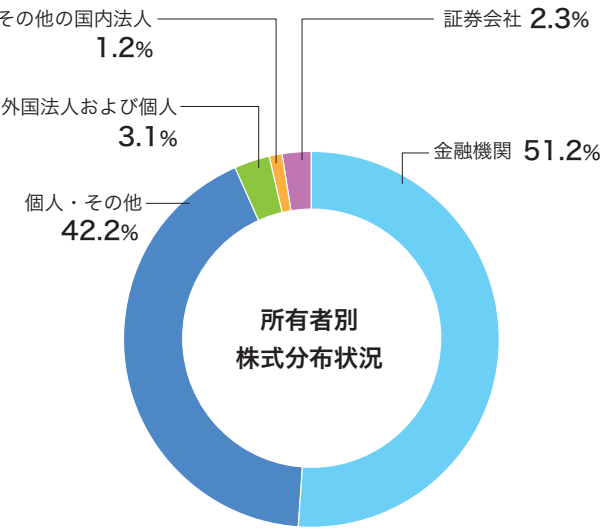
株式の概況

発行可能株式総数	79,272,000 株
発行済株式総数	30,265,922 株
株主数	60,373 名
上記のうち議決権を有する株主数	57,929 名

大株主の状況

氏名または名称	所有株式数 (千株)	発行済株式総数に 対する 所有株式数の 割合 (%)
SMBC信託銀行	5,447	18.0
みずほ信託銀行	4,319	14.3
野村信託銀行	3,604	11.9
三井住友信託銀行（信託口 甲 1 号）	1,396	4.6
浦壁 昌広	618	2.0
日本証券金融株式会社	611	2.0
シード社員持株会	283	0.9
井上 忠	260	0.9
株式会社 SBI 証券	196	0.7
PHILLIP SECURITIES (HONG KONG) LIMITED	181	0.6

(注) 1. 株式会社SMBC信託銀行、みずほ信託銀行株式会社、野村信託銀行株式会社および三井住友信託銀行株式会社の所有株式数については、委託者である新井隆二氏が議決権の指図権を留保しております。
2. 上記の持株比率は自己株式 136 株を控除して算出しております。



まだみぬ、世界は、美しい



株式会社シード

〒113-8402 東京都文京区本郷2-40-2
<https://www.seed.co.jp>