

株式会社シード

個人投資家向け会社説明会

2024年12月8日

(証券コード:7743)

まだみぬ、世界は、美しい



目次

- 会社概要・市場概況
- 2025年3月期第2四半期決算概要
- 中期経営計画
- トピックス
- 参考資料

自己紹介

浦 隆 昌 広

経歴

- 1985年3月 慶應義塾大学商学部卒業
- 1985年4月 株式会社富士銀行入行(現・株式会社みずほ銀行)
- 2000年7月 富士コーポレートアドバイザー株式会社 出向マネージングディレクター
- 2009年6月 株式会社シード取締役
- 2009年8月 株式会社シード取締役副社長
- 2010年1月 株式会社シード代表取締役社長(現任)

趣味

料理・読書・温泉・食べる事



シードってどんな会社？

人々の新しく多様な「みえる」喜びを創造できる社会の実現を目指す目の専門総合メーカーです。

まだみぬ、世界は、美しい



社名の由来

無限の新分野に種をまき、結実した「成果」を収穫し続けることで、皆さまの「みえる」を、より一層サポートしたいという想いが込められています。

新パーパス・コーポレートロゴの策定

2024年10月9日に当社の存在意義を明確化したパーパスの策定及びコーポレートロゴの一新を行いました。当社は、多様な「みえる」喜びを創造できる社会の実現を目指してまいります。

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がります。
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。



パーパス策定の背景

当社は、これまで多くのお客様に商品への愛着を持っていた
だけよう、ブランディングやマーケティングを積極的に行い、
一定の成果をあげてきました。
しかしながら、今後、海外展開や幅広い領域にブランド価値を
広めていく中で、多様なステークホルダーから共感され、選
ばれることを目指して、今一度当社の存在意義を見つめ直し、
新しいメッセージとしてパーパスを策定しております。

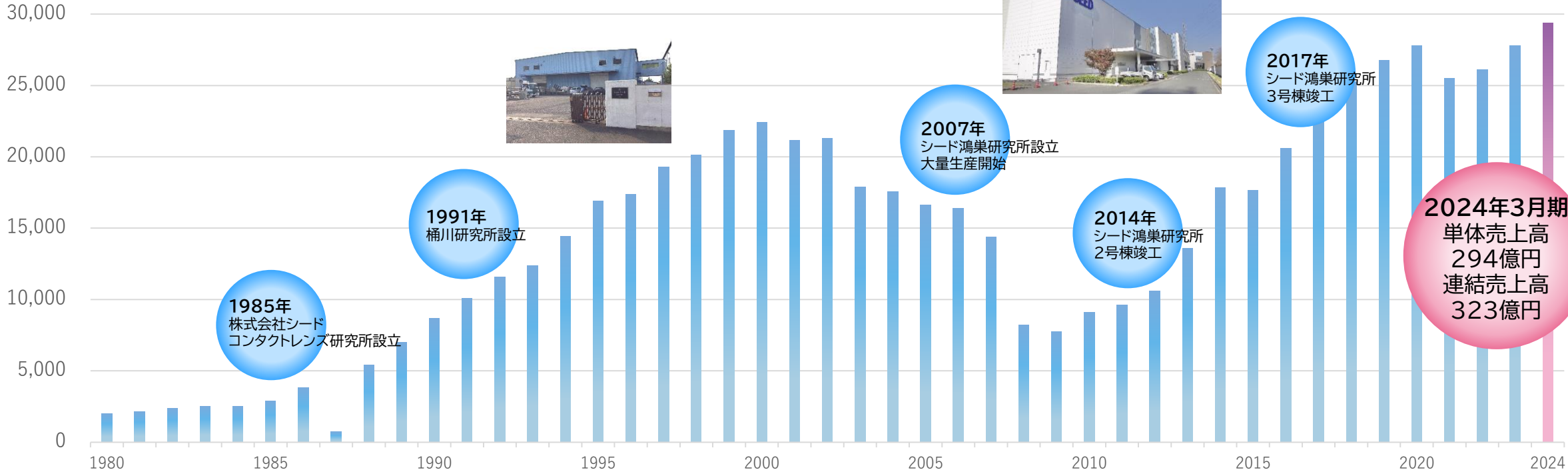
パーパスには、お客さまにコンタクトレンズを通して、“まだみ
ぬ世界”へ期待を抱き、新たな世界や景色と出会っていただ
きたいという思いが込められております。

会社概要

会社名	株式会社シード
創業	1951年1月
設立	1957年10月9日
本社	東京都文京区本郷2-40-2
資本金	35億3,231万円
証券コード	7743 東証プライム市場 ～ 1989年12月 社団法人日本証券業協会に株式の店頭登録 2014年 3月 東京証券取引所市場第二部に市場変更 2017年 3月 東京証券取引所市場第一部に指定 2022年 4月 東京証券取引所プライム市場へ移行
従業員数	1,337名（連結） ※2024年3月31日現在
営業所	8（札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・岡山・広島・福岡） その他駐在11 ※2024年3月31日現在
子会社	日本：2 アジア：9 英国・欧州：5
工場・研究所	シード鴻巣研究所（埼玉県鴻巣市）

沿革

※単体売上



1985年
株式会社シード
コンタクトレンズ研究所設立

1991年
桶川研究所設立

2007年
シード鴻巣研究所設立
大量生産開始

2014年
シード鴻巣研究所
2号棟竣工

2017年
シード鴻巣研究所
3号棟竣工

2024年3月期
単体売上高
294億円
連結売上高
323億円

1951年 創業



順天堂大学のコンタクトに関する研究に協力

1957年



創立
強角膜コンタクトレンズ
の量産化に成功

2004年



国産初の2週間交換
ソフトコンタクトレンズ
「シード 2weekPure」発売

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」
発売

2021年



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
View Support」発売

1972年



日本初の
ソフトコンタクトレンズ
「マイコンソフト」発売

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」発売

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」発売

2022年



シード初の国産
シリコーンハイドロゲルレンズ
「シード1daySilfa」
一部地域にて先行発売



取扱商品①

コンタクトレンズ事業

1day・2weekからハードコンタクトレンズまで、広範囲の製品展開で細分化するニーズにきめ細かく対応しています

■国産 シードPureシリーズ



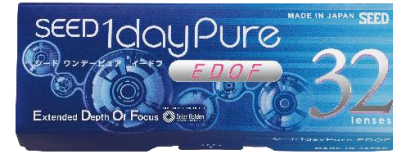
シード1dayPure
うるおいプラス



シード2weekPure
うるおいプラス



シード1dayPure
View Support



シード1dayPure
EDOF

スマホ眼用

遠近両用

乱視用

乱視用

遠近両用

遠近両用



シード1dayPure
うるおいプラス乱視用



シード2weekPure
うるおいプラス乱視用



シード1dayPure
マルチステージ



シード2weekPure
マルチステージ



■特殊レンズ



シード 虹彩付ソフト
シードBi-Expert
ユーソフト

■従来型コンタクトレンズ



ハードコンタクトレンズ
全6種7品



ソフトコンタクトレンズ
全3種

■オルソケラトロジーレンズ



ブレスオーコレクト®

■シリコンハイドロゲルレンズ



シード1daySilfa

取扱商品②

■サークルレンズ



シード Eye coffret 1day UV M

スマホ眼用



シード Eye coffret 1day UV M View Support

乱視用



シード Eye coffret 1day UV M TORIC

■カラーレンズ



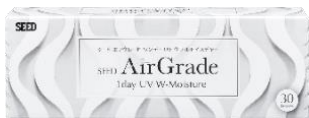
ヒロインメイク 1day UV M



ベルミー

■シリコンハイドロゲルレンズ

シリコンハイドロゲル



シード AirGrade 1day UV W-Moisture



シード AirGrade 2week UV W-Moisture

■シードFineシリーズ



シード1dayFine UV plus



シード2weekFine UV plus

乱視用



シード2weekFine UV plus TORIC



シードMonthlyFine UV plus

コンタクトレンズケア用品事業

コンタクトレンズを快適にお使いいただくためのケア用品を各種提供しています。



コレクトクリーン
オルソケラトロジーレンズ(プレスオーコレクト)
他・酸素透過性ハードコンタクトレンズ用 タンパク洗浄液



フォレストリーフ うるおいW
ソフトコンタクトレンズ用
洗浄・保存・すすぎ液



ピュアティモイスト
酸素透過性ハードコンタクトレンズ用
酵素洗浄保存液



ジェルクリンW
酸素透過性ハード・
ソフトコンタクトレンズ用洗浄液

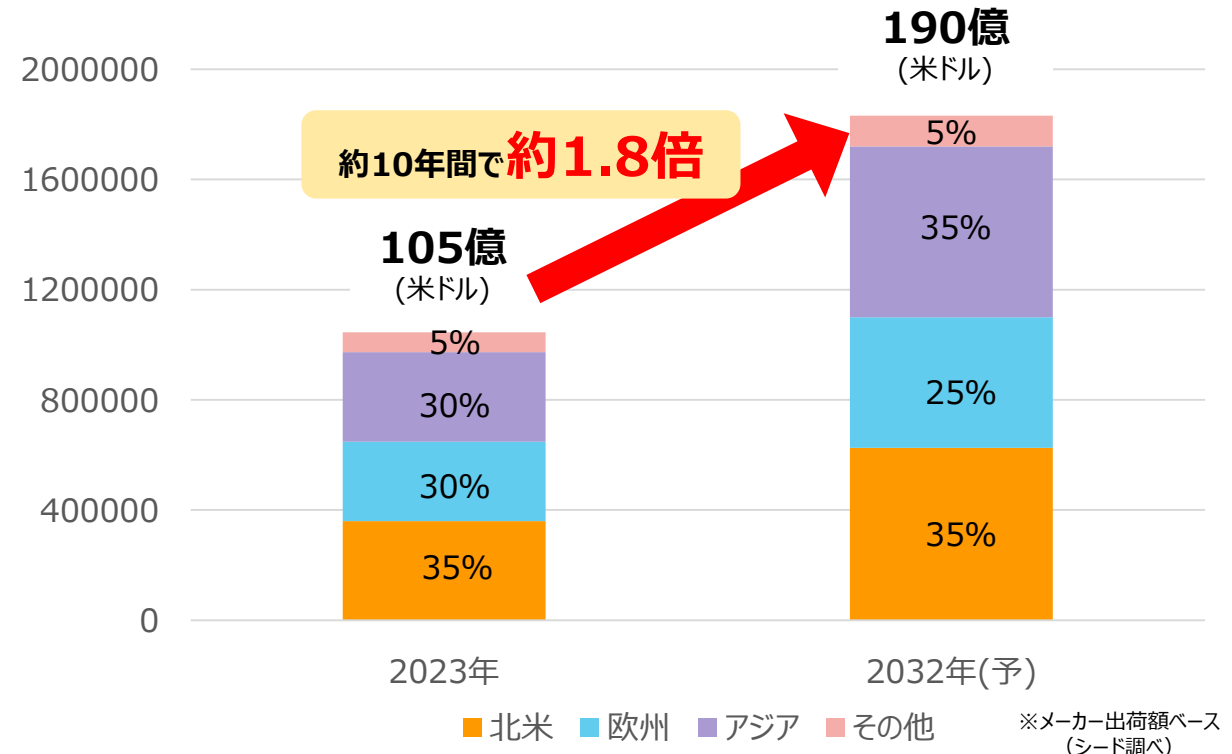
コンタクトレンズ市場 ～海外市場～

デジタルデバイスの普及などにより世界的に近視人口が増加しています。2050年には世界の人口の約半数は近視になるとの研究機関による推計もあり、今後もコンタクトレンズ市場は世界的に伸長が見込まれています

Made in Nippon
Japan Qualityを世界へ

当社はアジア地域、ヨーロッパ地域を中心に
50以上の国と地域に展開しております

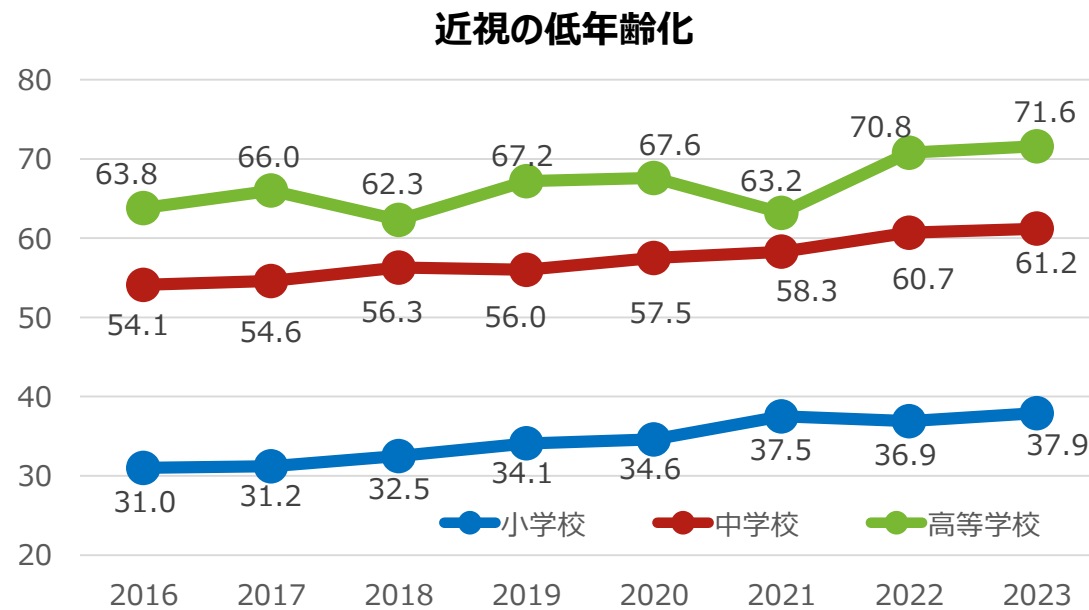
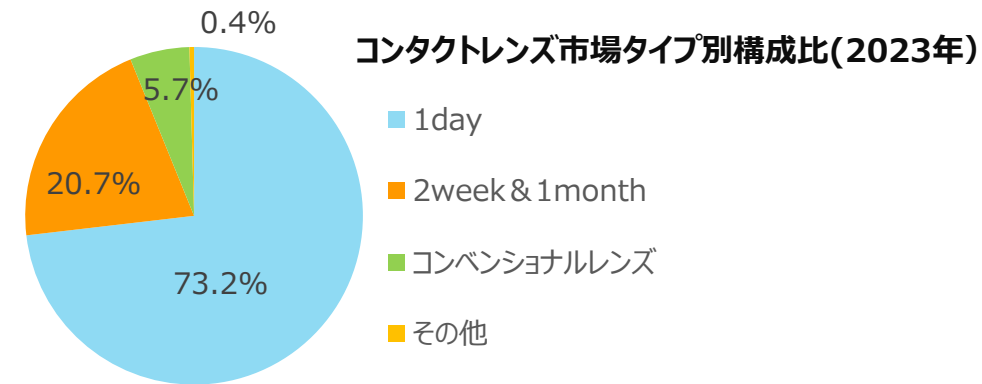
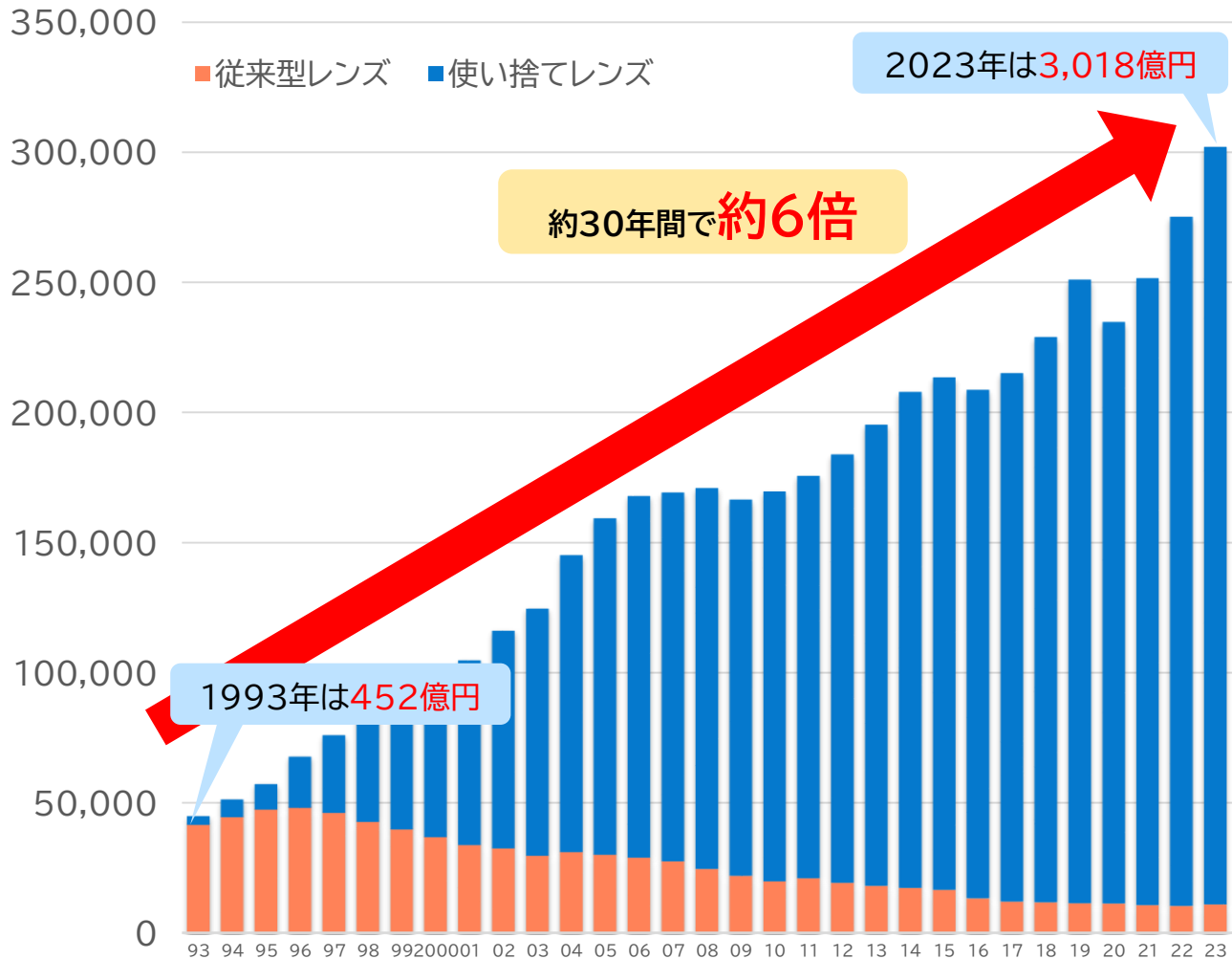
コンタクトレンズの世界市場規模



コンタクトレンズ市場 ～日本市場～

近視人口の増加とコンタクトレンズユーザーの年齢層が幅広くなっていることから国内市場も拡大が見込まれています

(百万円) ※メーカー出荷額ベース
(シード調べ)



2025年3月期第2四半期 サマリー

売上高

16,828百万円

前年同期比 +5.5%

国内のコンタクトレンズ需要が順調に拡大を示したものの、生産能力による制約と一時的な歩留まり低下により生産数量が伸び悩んだことが影響

売上総利益

7,303百万円

前年同期比 +2.4%

生産数増加による売上高増加の寄与はあったものの、一時的な歩留低下による原価率の上昇や一部の輸入商品で円安の影響を受け輸入価格が上昇したことが影響

営業利益

874百万円

前年同期比 △33.1%

販売費及び一般管理費において、第1四半期に一過性の費用として、本社移転に伴う費用の発生人件費の上昇、治験実施等により研究開発費が増加したことが影響

国内外の状況

- 近視の低年齢化による近視人口の増加やコロナ禍後の社会経済活動の活性化に伴い、コンタクトレンズの装用人口が増加
- 1日使い捨てタイプへのシフトが継続しており、コンタクトレンズ使用者の年齢が上がるにつれ、遠近両用コンタクトレンズが伸長中。さらに、オルソケラトロジーレンズの普及も市場の成長を牽引

2025年3月期第2四半期 連結決算ハイライト

[百万円]
百万円未満切捨て

	2023/3期 2Q	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q	前期増減額	前年同期比	2025/3期 通期見通し	進捗率
売上高	14,884	15,947	16,828	+881	+5.5%	36,000	46.7%
売上総利益	5,755	7,133	7,303	+169	+2.4%	—	—
(粗利率)	(38.7%)	(44.7%)	(43.4%)	—	(△1.3%)	—	—
営業利益	477	1,307	874	△432	△33.1%	2,200	39.8%
(営業利益率)	(3.2%)	(8.2%)	(5.2%)	—	(△3.0%)	(6.1%)	—
経常利益	544	1,367	764	△603	△44.1%	2,100	36.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	133	826	548	△278	△33.7%	1,400	39.2%

事業別売上高

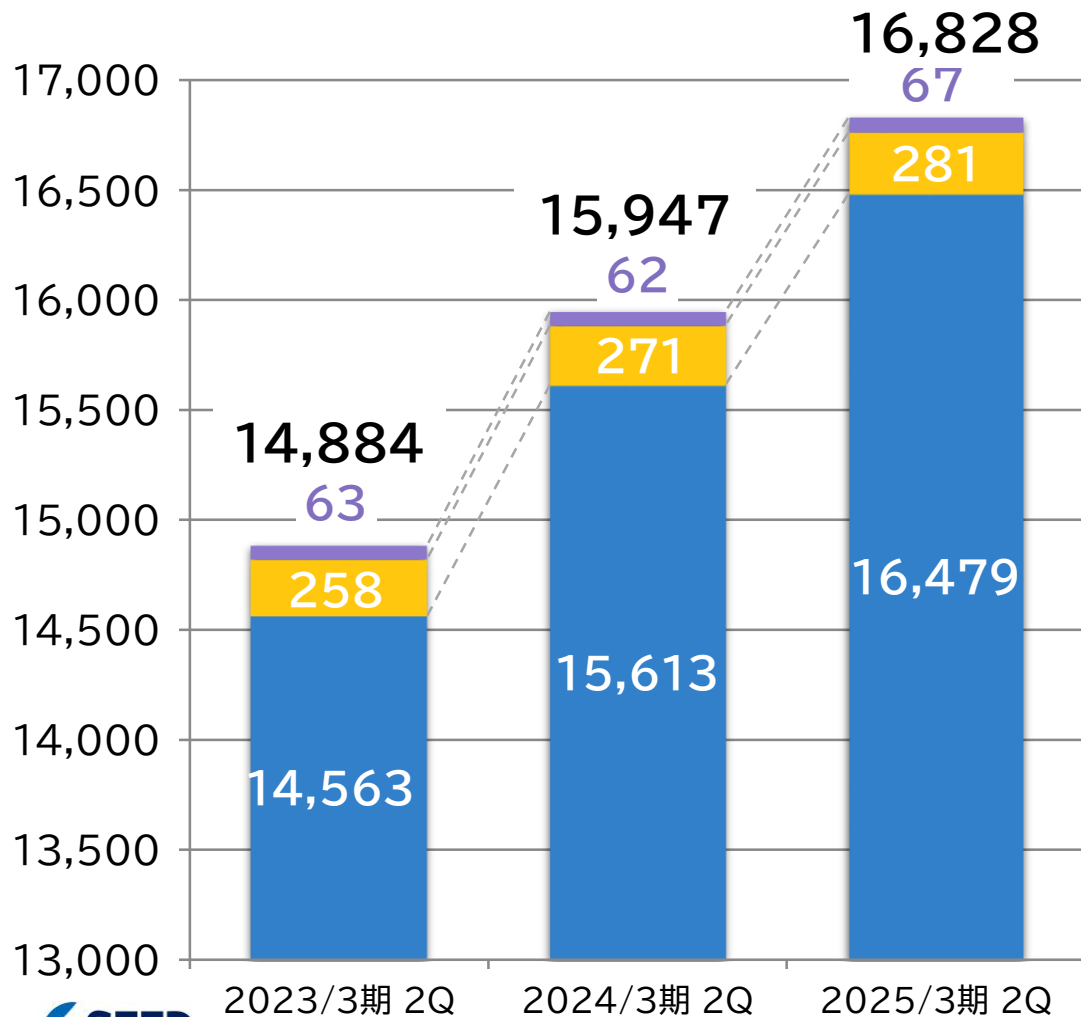
連結

※コンタクトレンズ:光学器械含む ※その他:眼内レンズ・眼鏡事業含む

[百万円]

百万円未満切捨て

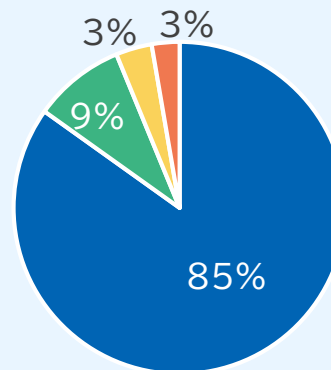
■コンタクトレンズ ■ケア用品 ■その他



© SEED Co., Ltd. All Rights Reserved.

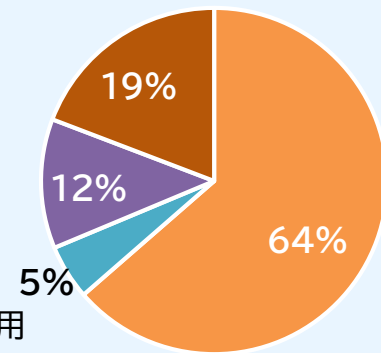
単体

売上高CLカテゴリー比率



■1day
■2week
■コンベンショナルレンズ
■オルソ

売上高1dayカテゴリー比率



■近視・遠視用
■遠近
■乱視
■サークル・カラー

カテゴリー別対前期増減比率(単体卸売ベース)

ワンデーピュア	3.2%増	2ウィークピュア	0.5%増
ワンデーファイン	15.6%減	サークル・カラー	1.2%減
オルソケラトロジー	22.2%増	遠近両用	0.3%減

※2024年2Qより乱視・一部遠近両用において納期遅延が発生

※遠近両用は使い捨てとコンベンショナル合計(東レ製品は除く)

販管費の状況

連結

[百万円]

百万円未満切捨て

2024年3月期中間期
販管費実績

人件費

1,884

+217
(112%)

広告
宣伝費

379

+83
(122%)

研究
開発費

1,025

+54
(105%)

物流
関連費

1,029

+5
(100%)

その他

1,508

+242
(116%)

5,825

+602
(110%)

2025年3月期中間期
販管費実績

2,101

462

1,079

1,034

1,750

6,428

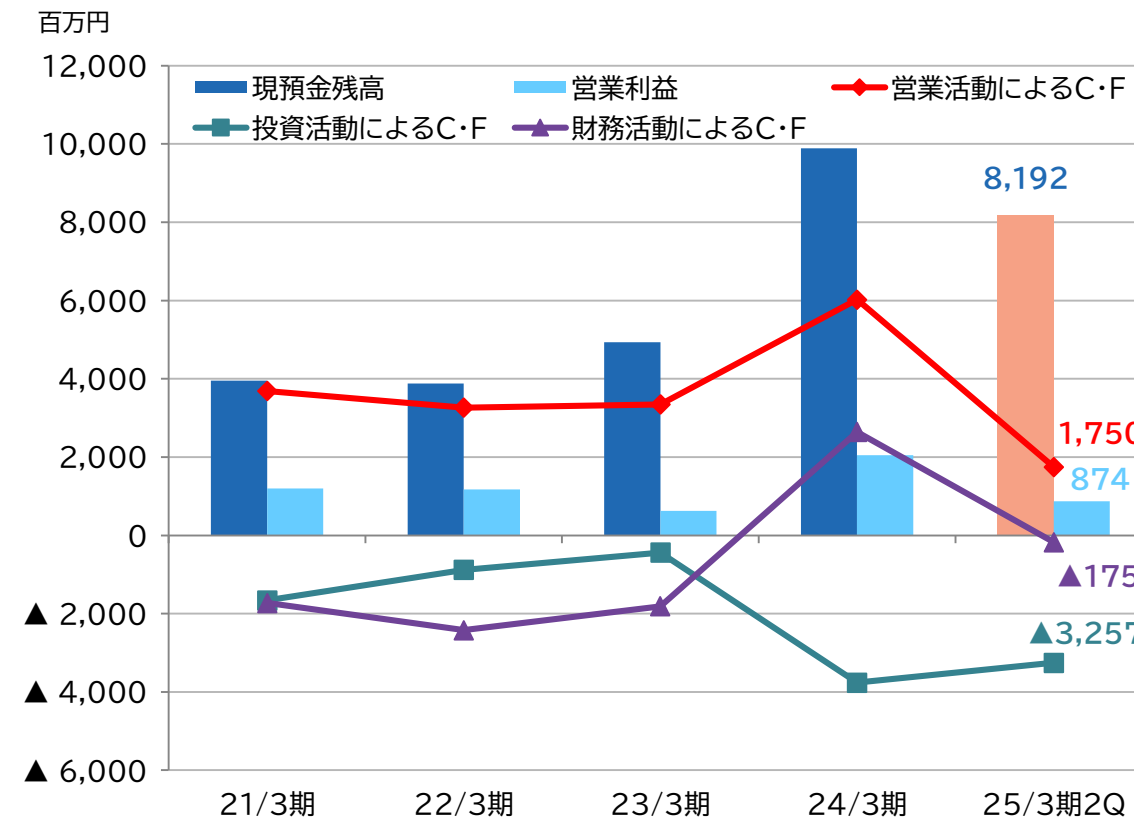
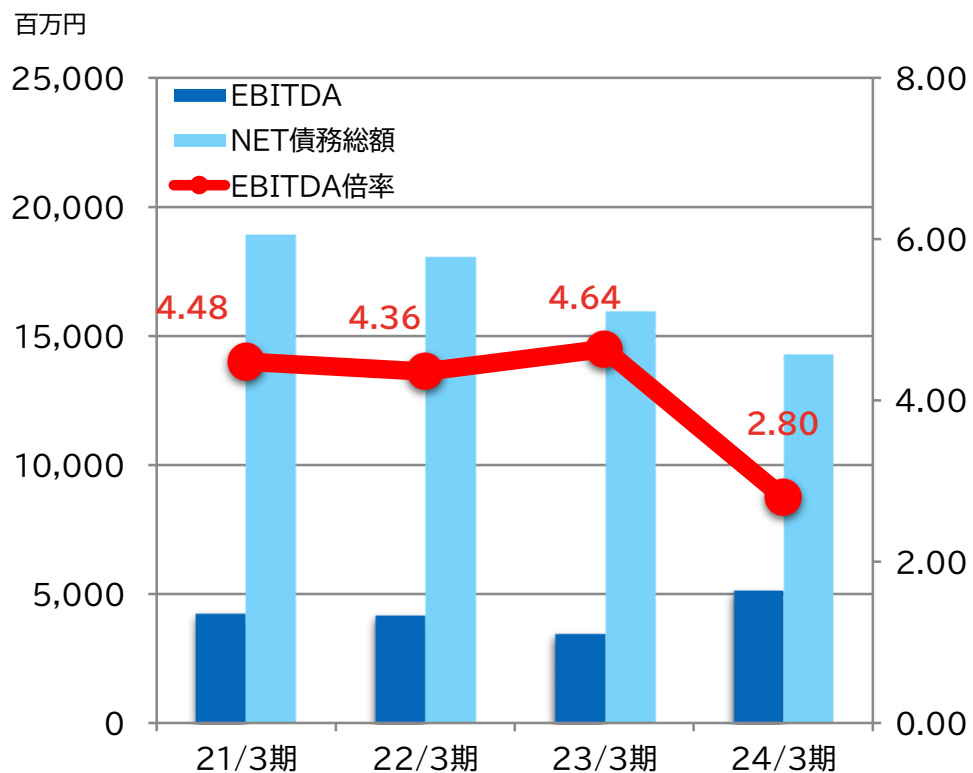
- 人件費 : 人員の増加・給与改定、教育訓練の充実により、前年同期比で増加
- 広告宣伝費: 国内のキャンペーン・イベントなどの広告活動の活性に伴い、前年同期比で増加
- 研究開発費: スマートコンタクトレンズ開発費用、新素材のシリコンハイドロゲルレンズの治験関係費用により前年同期比で増加
- 物流関連費: 海外の売上増加に伴った輸送機会の増加、物流資材の高騰により、前年同期比で増加
- その他 : 第1四半期に一過性の費用として、本社移転に伴う費用/インフラ整備費用(100百万円)が発生
ブランド戦略・価値上昇のためのコーポレートブランディングに関する費用の発生
2024年6月より新社屋の減価償却費の計上を開始、仮社屋の賃借料と相殺

キャッシュ・フロー：関連指標推移

連結 [百万円] 百万円未満切捨て

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
EBITDA	4,218	4,140	3,438	5,102
EBITDAマージン EBITDA÷売上高	14.7%	14.4%	11.2%	15.8%

2024/3期 2Q	2025/3期 2Q
2,759	2,553
17.3%	15.2%



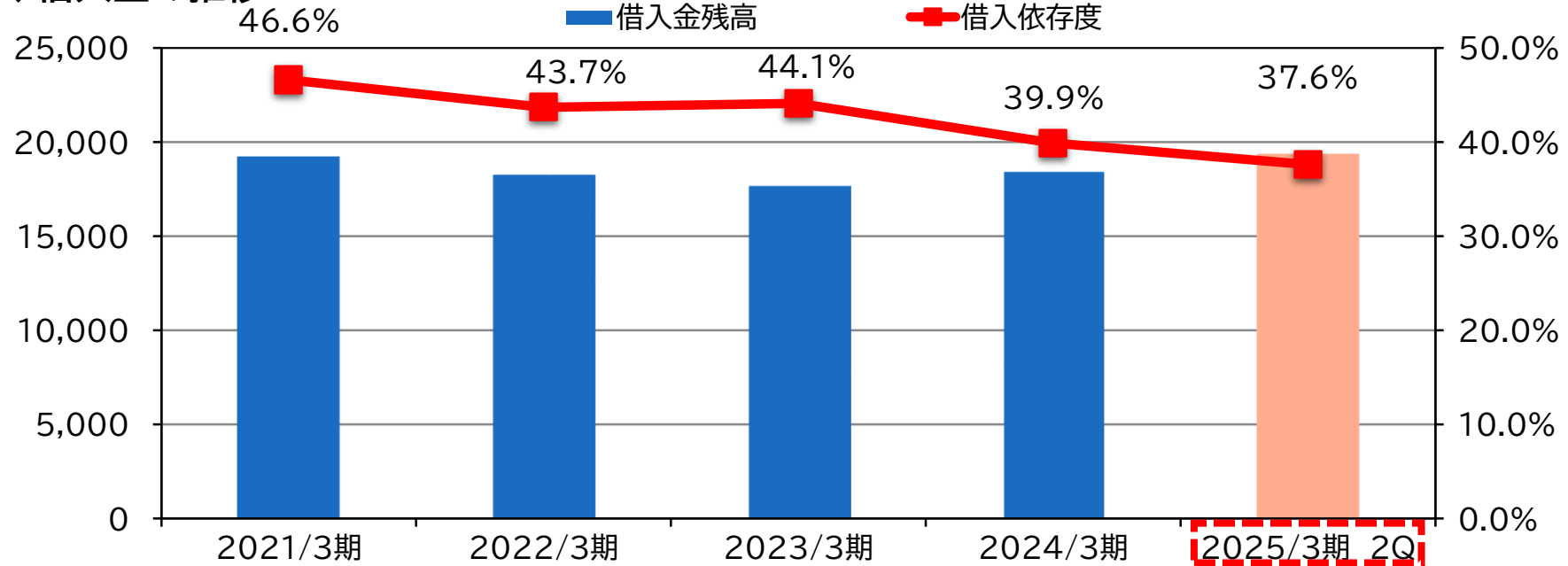
◇EBITDA=経常利益+減価償却費+のれん償却+支払利息 ※NET債務総額=有利子負債+リース債務-現預金

財務・株価指標 | 推移

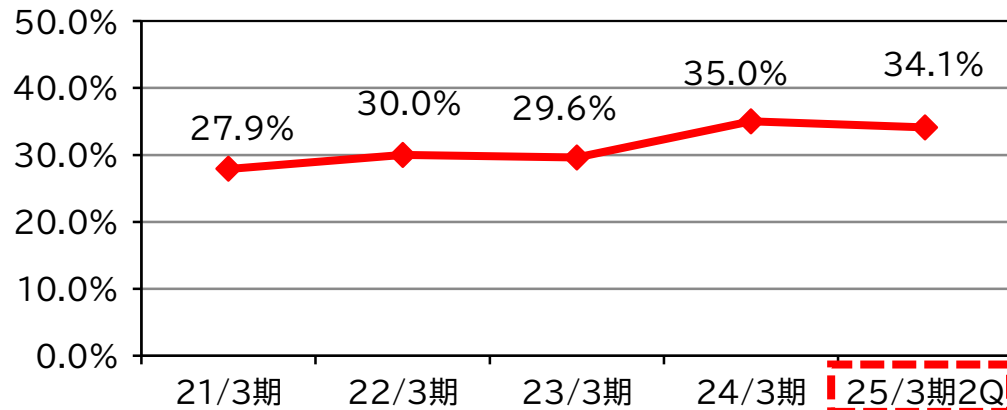
連結

[百万円]

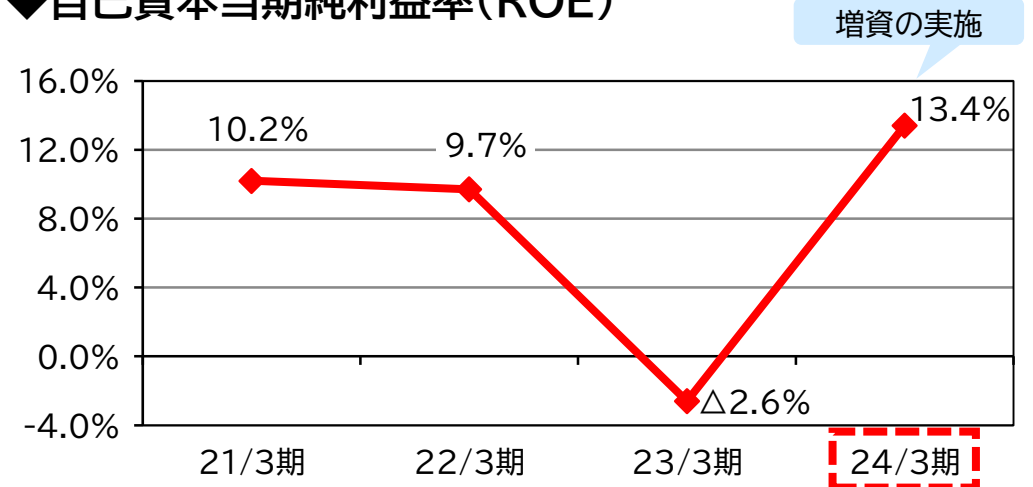
◆借入金の推移



◆自己資本比率



◆自己資本当期純利益率 (ROE)



国際展開

Made in Nippon
Japan Qualityを世界へ

アジア地域、ヨーロッパ地域を中心に
50以上の国と地域に展開中

主な海外商品

【コンタクトレンズ】

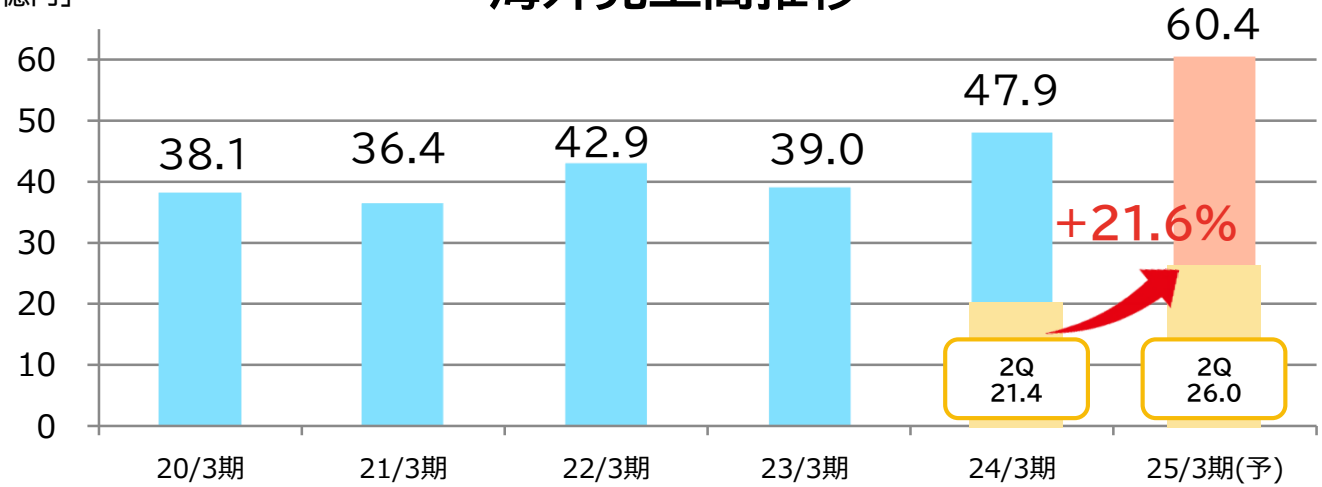


【ケア用品】



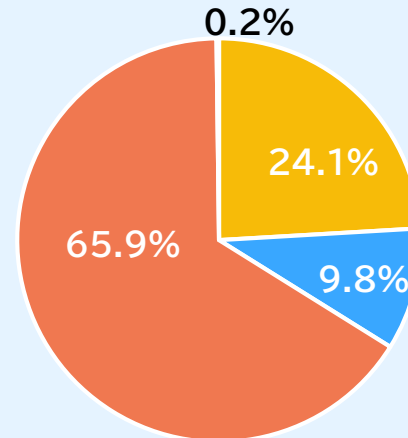
海外売上高推移

[億円]



※現地法人売上+当社から現地代理店への卸売合計

◆海外売上高構成比(2025/3期 2Q)



- 中国(香港・マカオを含む)
- その他アジア
- 英国・欧州
- その他

オルソケラトロジーレンズ

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

寝る時にレンズを装用することで角膜形状を変化させ、起床後にレンズを外して日中は裸眼で過ごすことができる治療法



視力を矯正したい人が



夜にレンズをつけて寝ると...



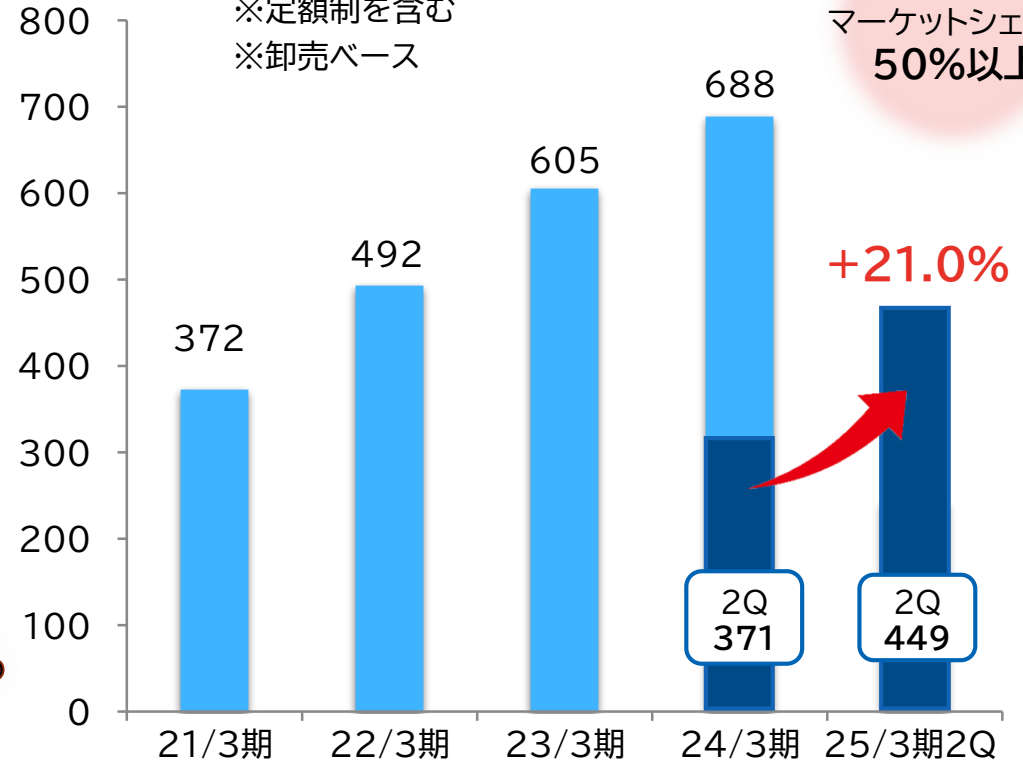
朝起きると、日中の裸眼視力が矯正される

[百万円]
百万円未満切捨て

オルソケラトロジーレンズ売上

※定額制を含む
※卸売ベース

国内での
マーケットシェア率
50%以上



国内外の状況：日本、東南アジア、香港、インド / 欧州(Wöhlk社製品を販売)販売中

今後の成長に向けた取り組み

Personalization



お客さま一人ひとりに合わせた製品の開発
次の量産商品化へ向けて準備中(乱視遠近)



シリコンハイドロゲル

シリコンハイドロゲルレンズの開発



国内産初の使い捨てレンズ



遠近両用



乱視用



スマホ眼用

テクニカルレンズの開発



近視進行抑制

近視進行抑制の効果を確認するため、国内でシード1dayPure EDOF、
オルソケラトロジーレンズを用いての治験実施中
さらに国内外の大学が臨床研究等を実施中



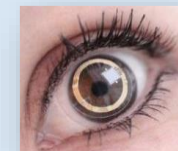
シリコンハイドロゲルコンタクトレンズの開発

次世代の高酸素透過レンズ開発・治験実施中



スマートコンタクトレンズの開発

トリガーフィッシュに続く新たなデバイスを
内蔵したスマートコンタクトレンズの開発
革新的情報通信技術(Beyond 5G(6G))
のNICT事業に採択



DDSコンタクトレンズ

「抗アレルギー薬含有コンタクトレンズ」の第2相の治験
が終了し、第3相に向けて準備中。

次世代商品の開発

目次

- 会社概要・市場概況
- 2025年3月期第2四半期決算概要
- 中期経営計画
- トピックス
- 参考資料

中期経営計画(2024年4月～2027年3月)

2024年1月12日開示 3ヶ年中期経営計画

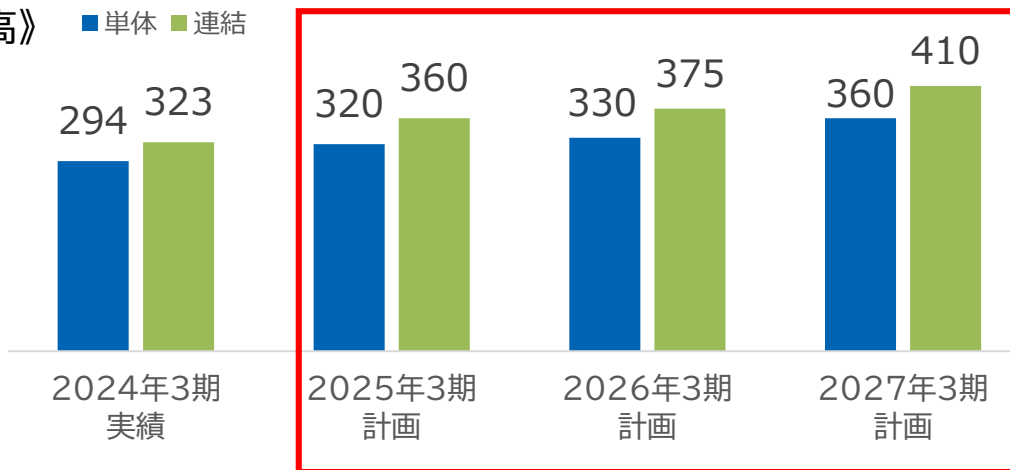
【中期経営計画の位置付け】

- 連結売上高500億円を達成し、世界のコンタクトレンズ市場でプレゼンスを発揮するための生産基盤の確保
(売上・業容拡大の足枷となっている商品供給力の不足を補うため、積極的な設備投資を行い、世界に伍する生産能力の整備を行う)
- 省人化生産を実現し、競争力を維持できる生産体制の構築
- 更なる品質の向上をすすめ、安心安全を追求
- コーポレートブランドの再構築による企業価値の向上
- 環境経営の推進
- 人的資源の強化を通じた事業基盤の整備

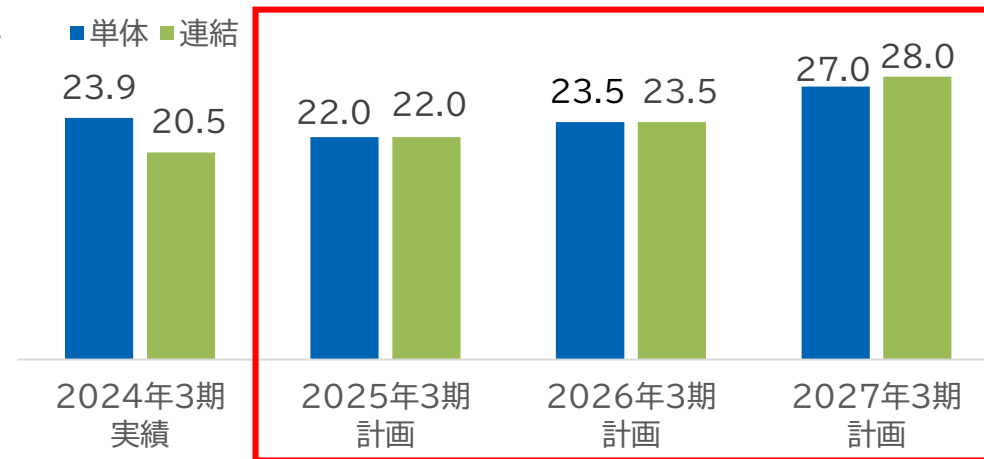
生産力を抜本的に改善する3年間となっており、大幅な収益改善は4号棟完成(2027年3月期)以降となります。2号棟別館の稼働や歩留まりの着実な改善等による生産力のアップにて収益力の改善にとどまりますが、将来の成長に対するコストをこの期間にかけることにより、中長期的な当社の成長へと繋がります。

中期経営計画(2024年4月～2027年3月)財務目標

《売上高》 ■単体 ■連結



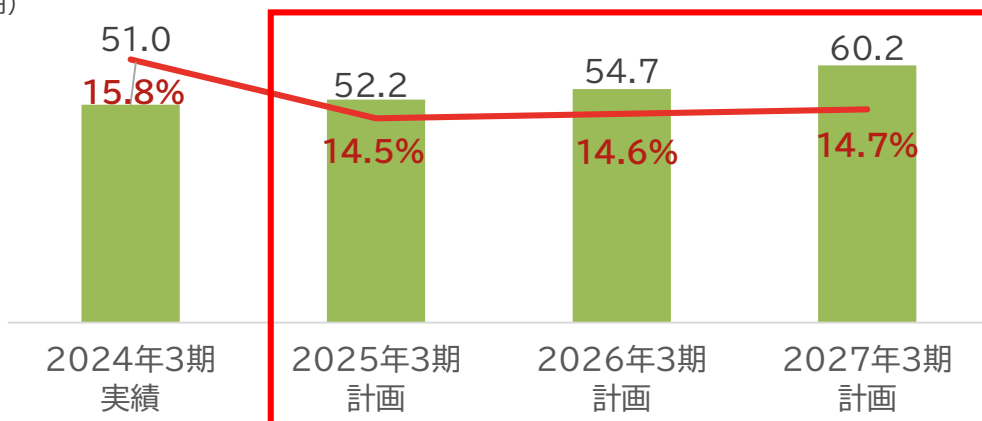
《営業利益》 ■単体 ■連結



《EBITDA》

(単位：億円)

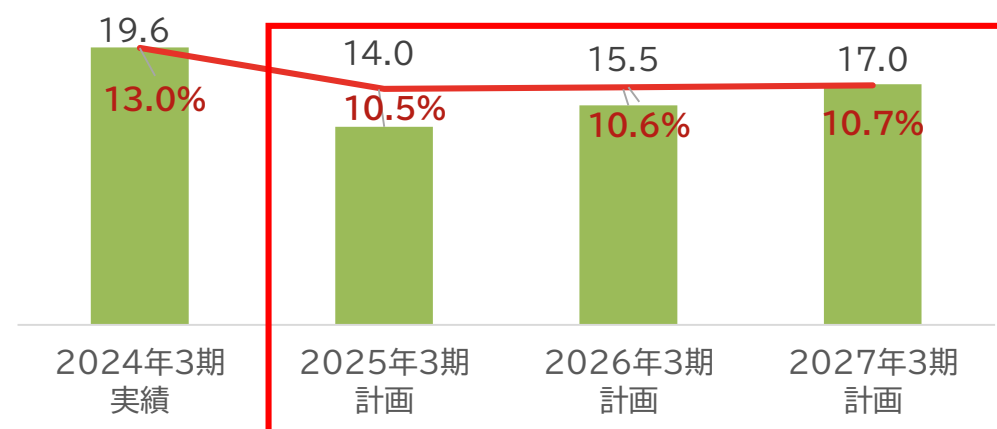
■ EBITDA — EBITDAマージン



《ROE》

(単位：億円)

■ 親会社に帰属する当期純利益 — ROE



- 2027年3月期は連結売上高 410億円とし、連結売上高 500億円を達成するための足場固めを行う
- 利益構造の改善を継続し、営業利益ベースでの増益を継続する
- キャッシュ創出力を強化し、EBITDA 60億円を目指す
- 利益効率を高め、ROE 10.7%(2027年3月期)を目指す

中期経営計画(2024年4月～2027年3月)成長戦略

I. 生産力の抜本的引上げによる 収益力の強化	II. 国内外のマーケットに対応する サービスの強化と提供	III. 市場のニーズに合わせた モノづくり
<ul style="list-style-type: none">①省人化投資による生産性の向上②原価低減により利益率向上③多品種少量生産への対応拡大	<ul style="list-style-type: none">①当社の存在意義を発信し、多様なステークホルダーに共感されるコーポレートブランドを構築し、企業そのものの価値を高め、他社とは違う独自の魅力や立ち位置を確立②「B to B to C」を意識した販売・デリバリーサービスの拡充③国内外のロジスティックサービスの強化④各国に対応した施設等向け啓発ツールの作成	<ul style="list-style-type: none">①Quality Controlの強化②次世代商品の積極的開発を推進③製造委託先と連携したモノづくりの実現
IV. 内部基盤の強化・ 人材確保と育成	V. SDGsの推進	VI. 安定した株主還元
<ul style="list-style-type: none">①組織内部基盤の強化②AI・ITの活用③人材の確保④人材の教育・育成・活用	<ul style="list-style-type: none">①ダイバーシティ&インクルージョンの推進②カーボンニュートラルへの道筋の構築③人権尊重への取り組み④地域との共生の取り組み強化	<ul style="list-style-type: none">①プライム市場の上場維持基準の安定した達成②適切な配当施策の実施③株主優待制度の適正化

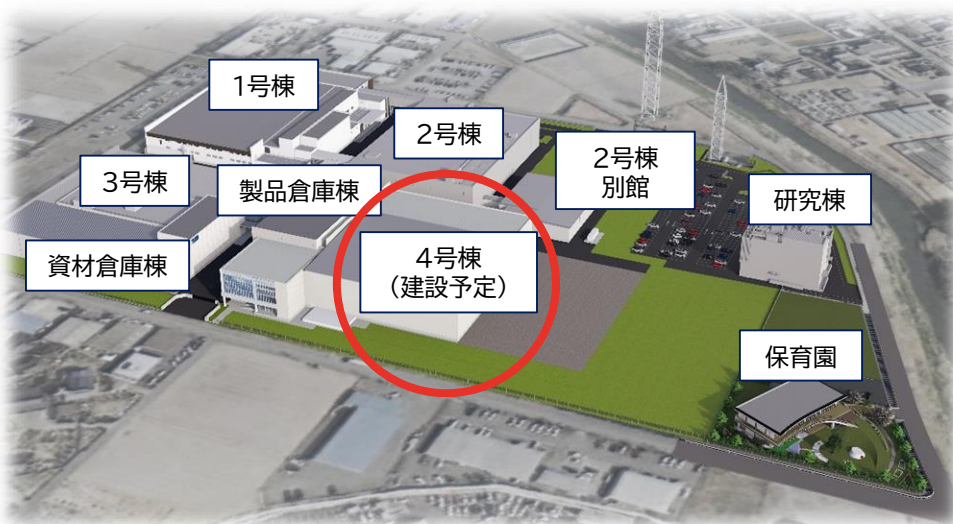
目次

- 会社概要・市場概況
- 2025年3月期第2四半期決算概要
- 中期経営計画
- **トピックス**
- 参考資料

トピックス① | 固定資産の取得(鴻巣研究所4号棟の建築)に関して

当社は、2024年2月7日付の「固定資産の取得(鴻巣研究所4号棟の建築)に関するお知らせ」において公表いたしました鴻巣研究所4号棟の建築について、中長期的にさらなる拡大が見込まれる国内外のコンタクトレンズ市場に対応するため、変更いたしました。

	変更後	変更前
総投資予定額	173 億円(予定)	131 億円(予定)
建設期間	着工:2024年 11 月 竣工予定:2026年1月	着工:2024年 8 月 竣工予定:2026年1月
生産能力等	第一期計画増産分「 1,400 万枚/月」	第一期計画増産分「 1,000 万枚/月」



鴻巣研究所全体の鳥瞰図



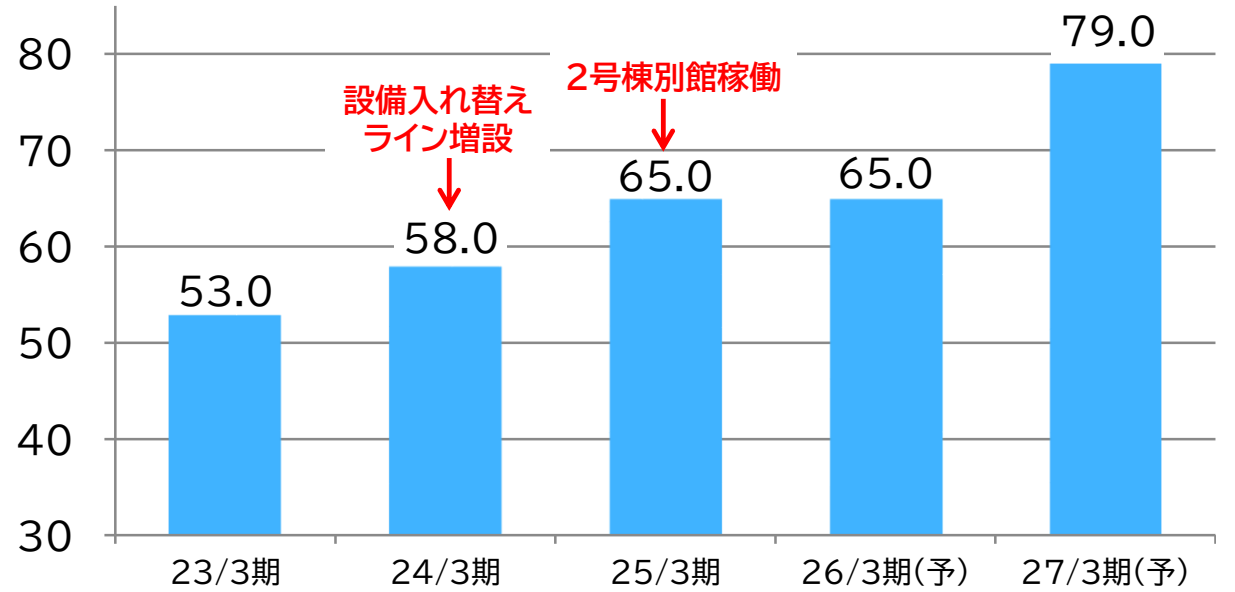
【鴻巣研究所4号棟】完成パース

トピックス① | 鴻巣研究所生産力の増強



2号棟別館
2024年4月30日竣工

(百万枚) <最大生産枚数推移(使い捨てコンタクトレンズ)(月間)>

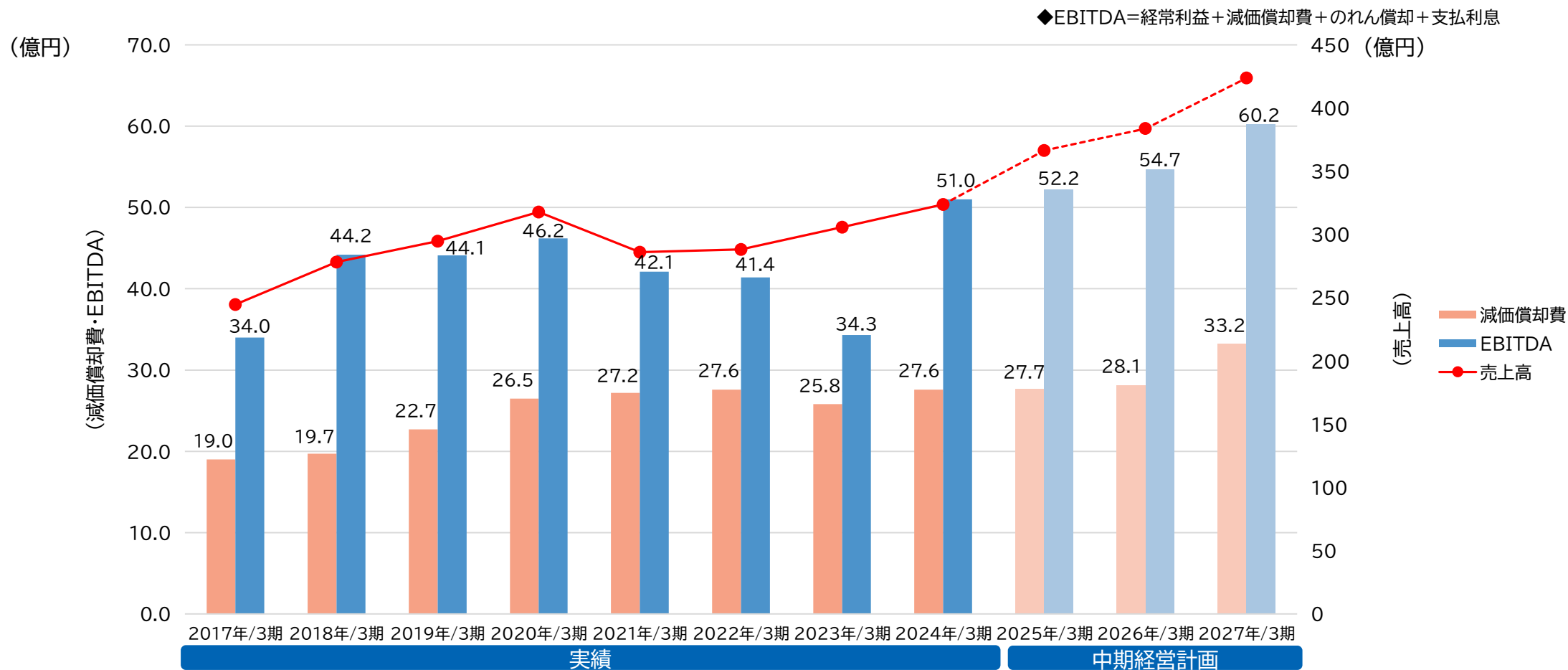


※ 開発用ライン含む使い捨てコンタクトレンズ相当生産数

時期	計画内容(製造工場・製造設備)	最大生産枚数/月※
2025年3月期	2号棟 別館	5,800万枚→6,500万枚 2024年10月より本格稼働
2027年3月期	4号棟 第一期	6,500万枚→7,900万枚

トピックス① | 減価償却費推移

製造設備への投資により生産力を向上させ、市場競争力と企業の実質的な収益力を強化



	実績							中期経営計画			
生産枚数(万枚)※	2,800	3,300	4,400	4,700	5,300	5,300	5,300	5,800	6,500	6,500	7,900
主な設備投資		3号棟 竣工	3号棟 増設	3号棟 増設	倉庫棟 竣工			ライン増設 設備 入れ替え	2号棟 別館 延伸	4号棟 竣工	4号棟 順次 稼働

トピックス② | 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けて

企業価値向上に向けた課題と対応方針

P34

P32,33

PBR
改善

ROE
上昇

PER
向上

資産効率の向上と
利益率の向上

財務レバレッジ適正化

稼ぐ力の向上と将来投資
のバランス強化
成長戦略の明確化と発信
の強化

財務健全性の向上

成長戦略

- 4号棟稼働による生産力の飛躍的向上により、全世界的に増加する近視人口への対応にキャッチアップ。→P32
- 効率化・量産効果による利益率の極大化。→P31,32

財務戦略

設備投資は重なるものの、投資負担を上回るCFの継続的確保により、レバレッジをかけた投資戦略を実施。→P35

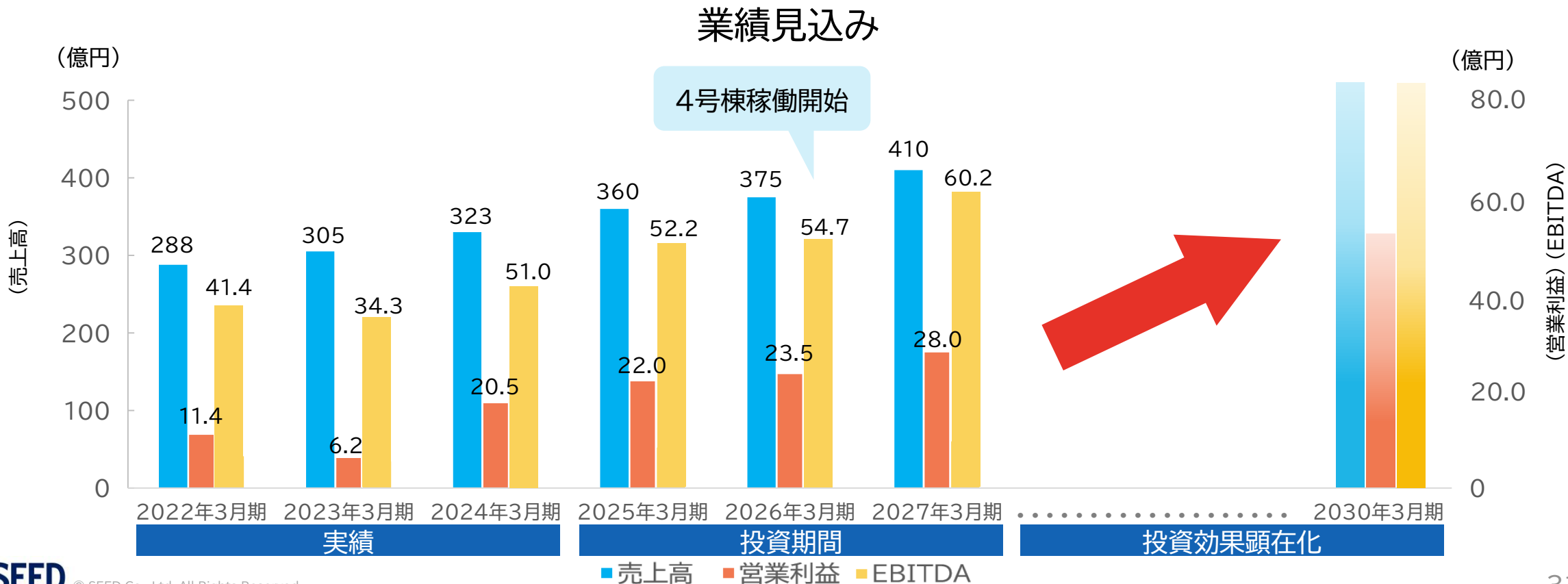
IRと
ガバナンス
強化

- 投資家との対話の機会を増やし、成長投資による将来CF獲得における蓋然性の説明を強化。
- 投資判断にあたり、社外役員等も含めた第三者目線での検討を徹底。→P35,36

トピックス② | 業績推移および今後の業績見込

国内外の近視矯正需要のポテンシャルは非常に高くコンタクトレンズ(以下、CL)需要は増加を見込む(将来マーケット予想の概要は次頁参照)。強いCL需要を背景に、生産力の大幅向上に取り組んでおり、業績の飛躍的向上を図る。

足元は需要に対する生産サイドの逼迫に伴い、生産能力の上限が売上獲得の限界となっている状況にあるものの、2024年11月に着工予定の鴻巣研究所4号棟は2026年3月期に竣工、2028年3月期には当設備投資効果が本格的に顕在化する見込み。



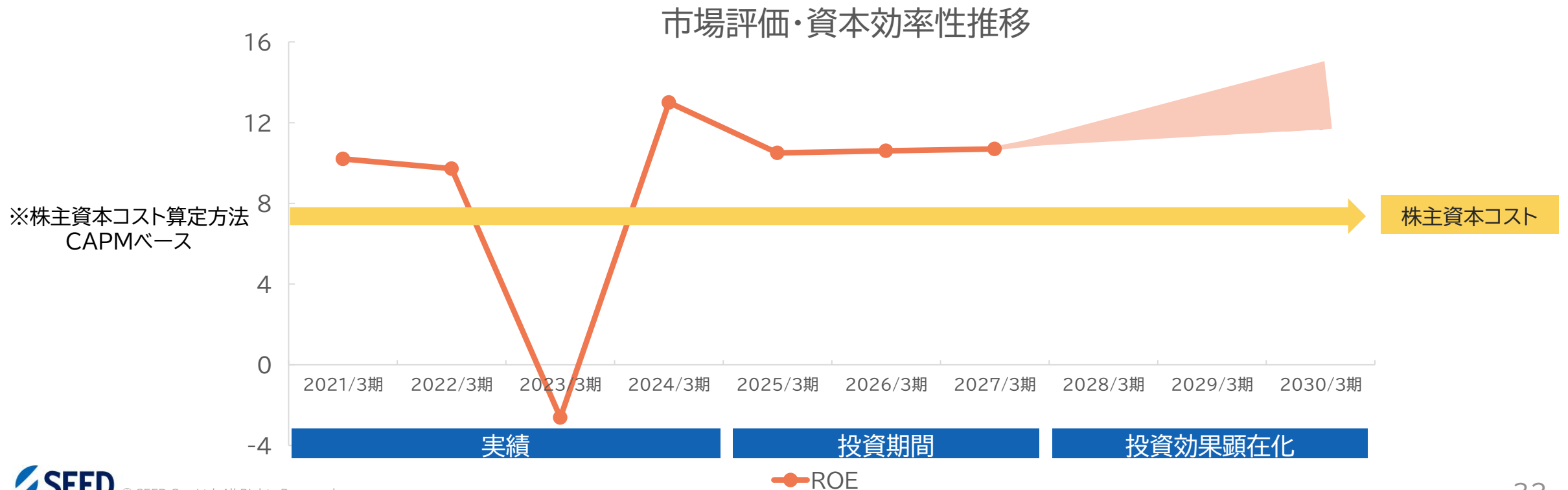
トピックス② | 将来マーケットの予想と資本効率・市場評価の推移

国内CL市場:近視の低年齢化による近視人口の増加は著しく、かつ遠近両用、乱視といったテクニカルレンズの拡大により対象年齢のレンジが大きく拡大しており、人口減の状況にありながらも今後、年7~8%の増加が見込まれる状況。

近視矯正需要に加え、若年層への近視進行抑制需要が増加していくものと推察。

海外CL市場:特にアジア地域においては、近視率の上昇と低年齢化、可処分所得の向上が進み、今後も安定して高い市場成長が期待できるマーケット。

過去の推移は、ROEは2023年3月期は減損によりマイナスとなったが、2024年3月期は回復。上記の近視矯正の強い潜在需要に対応すべく大型の設備投資の意思決定をし、増資を実施し、設備への充当を順次行っており、2028年3月期以降に設備投資効果が顕在化してROEが上昇していくと想定。



トピックス② | 資本効率向上に向けた施策・取組(デュポン分解)

ROE改善

当期純利益率

量産効果による
製造原価低減
2号棟新棟/4号棟稼働

海外売上向上
欧州子会社の黒字化
アジアのシェア拡大

テクニカルレンズ強化
遠近両用/乱視用
オルソケラトロジーレンズ

総資産回転率

生産効率飛躍的向上
生産リードタイムの圧縮
機械稼働率向上
自動化の促進
アウトプットの強化

売上高増加
バックオーダー解消
コーポレートブランディング
戦略による売上増

財務レバレッジ

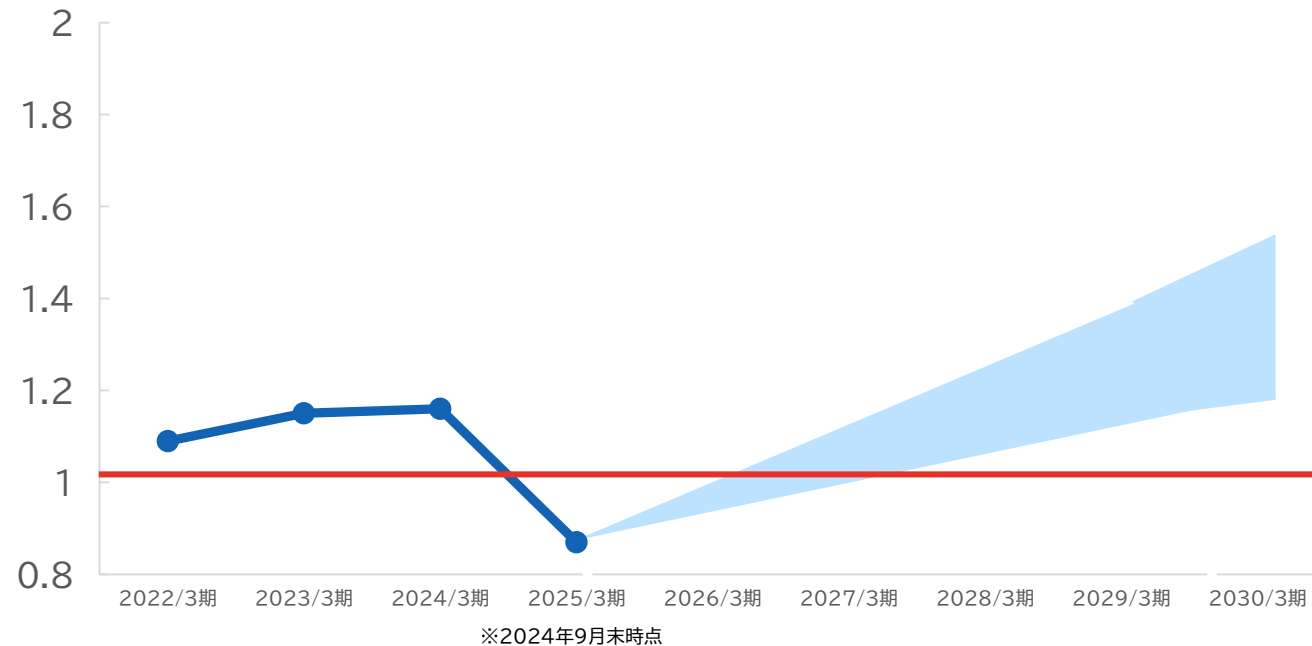
安定的な資金調達
適切な情報開示による金融
機関との良好な関係構築

BSコントロール
適切な株主還元

トピックス② | PBR

PBRの水準は、2024年3月期までは、1.0倍以上を確保。以降については、増資による希薄化と、増資目的である設備投資効果の顕在化へのタイムラグが生じることで、現状は1.0倍を割っている状況。今後、設備投資効果が顕在化していくにつれ、PBRの水準が上昇していく見込み。

設備投資効果の実現化を着実に図っていくこと、同時に新商品の開発(新素材レンズ、近視進行抑制レンズ、DDS、スマートコンタクトレンズ等)の早期上市を図っていくことが重要となる。



トピックス② | キャピタルアロケーション・株主還元方針

成長投資実績

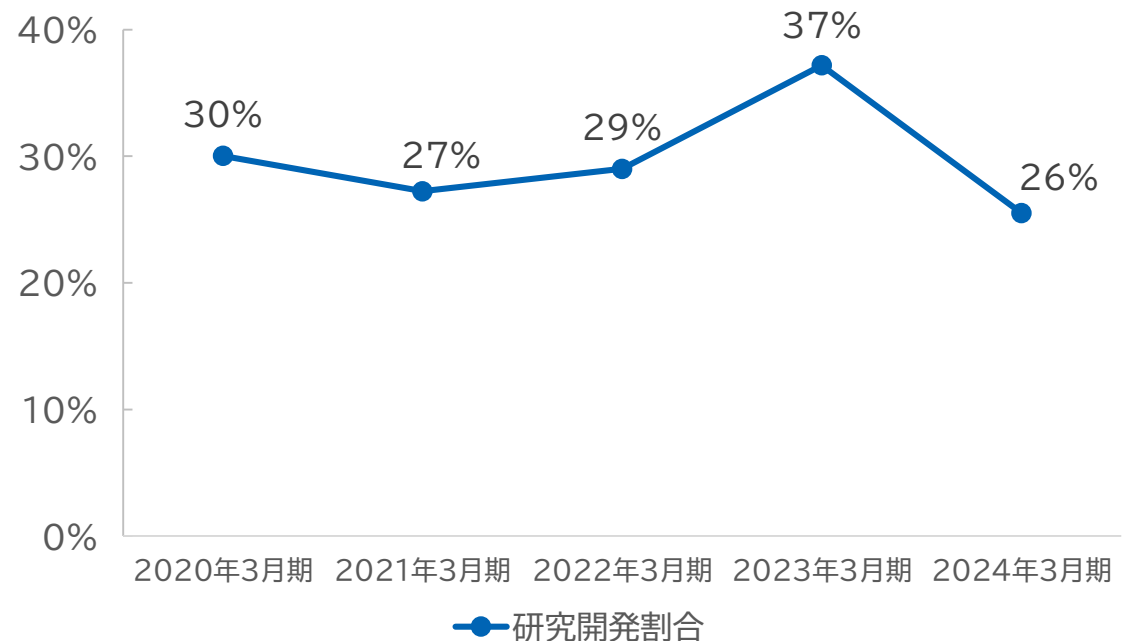
当社は市場での競争力を支える研究開発投資を高い水準で継続して行っている。それにより、EBITDAや営業利益の水準は引きあがっており、今後も引き続き投資を行う事で市場の信頼と評価を更に向上させ、持続的な成長を実現させる。

[百万円]
百万円未満切捨て

	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
研究開発費	1,672	1,381	1,334	1,921	2,063
研究開発費 控除前営業CF	5,569	5,071	4,601	5,268	8,086
研究開発割合	30%	27%	29%	37%	26%

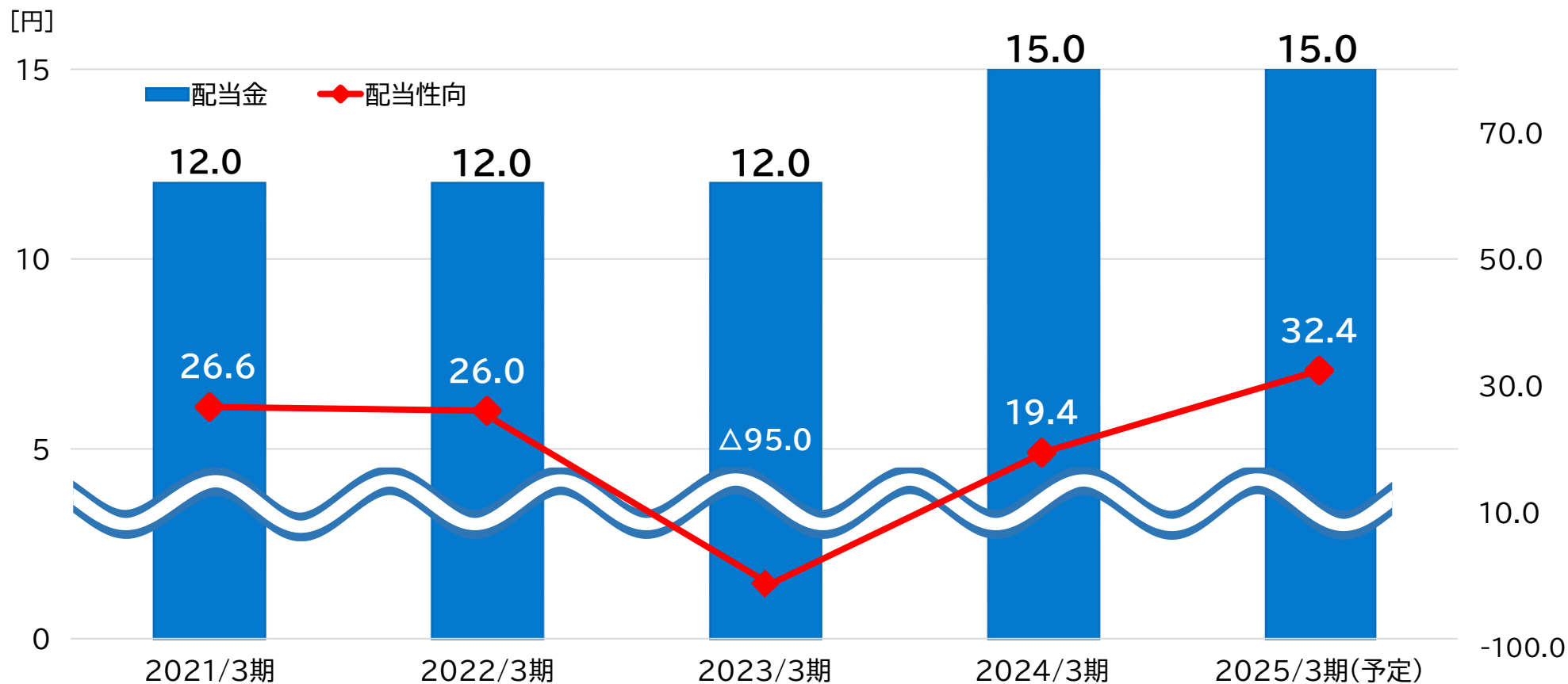
※研究開発割合算出方法: 研究開発費/研究開発費控除前CF

	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
資本的支出金額	3,317	3,252	2,632	1,199	7,519



株主還元

適切な配当施策の実施のため、配当性向30~40%を目標とした配当の継続を目指す。



今後の成長戦略と、株主への安定的な利益還元を継続していくこと等を総合的に勘案

1株あたり年間配当金額
1株につき 15円

配当利回り: 3.0%

※2024年9月30日 株価(終値)508円

株主優待制度の変更(拡充)

株主優待対象
となる株主さま

毎年3月31日を基準日として、前年3月31日、前年9月30日および3月31日現在の株主名簿に1単元(100株)以上の保有記録が、同一株主番号で3回以上連続の記載または記録がある株主さま。

➡優待制度変更に伴い、2025年3月末日の株主名簿に記載の株主さまに限りまして、1年以上の継続保有を条件とすることなく、株主優待制度の対象とさせていただきます。

※既に保有済の株式における保有株式数と取得時期につきましては、今回の株主優待制度の変更による変更はございません。

コース	優待内容	保有株式数	保有年数	
Aコース	株主優待券	100株以上	1年以上※	
Bコース	当社コンタクトレンズケア用品セット	100株以上	1年以上※	
Cコース	寄付・名産品・ QUOカード ※いずれか1つお選びいただけます		1年以上3年未満継続保有※	3年以上継続保有
		100株以上1,000株未満	1,000pt	3,000pt
		1,000株以上3,000株未満	3,000pt	5,000pt
		3,000株以上10,000株未満	4,000pt	6,000pt
		10,000株以上	8,000pt	10,000pt

※2025年3月31日を株主優待基準日とする場合に限り、1年以上の継続保有を条件とすることなく株主優待制度の対象とさせていただきます。以後の株主優待につきましては、従来のとおり1年以上継続保有を条件といたします。

株主還元策 ～優待制度～

3つのコースからいずれかおひとつお選びいただける選択制となっております。

※2023年3月期の実績

Aコース コンタクトレンズの優待券

全国90件以上の対象施設にてご利用いただける**コンタクトレンズ優待券**です。優待特別価格にてご提供いたします。



Bコース 当社ケア用品セット

ソフトコンタクトレンズ用およびハードコンタクトレンズ用の2種からお選びいただけます。



ソフトコンタクトレンズ用



ハードコンタクトレンズ用

Cコース 寄付・名産品 保有株式数に応じてご希望の商品をお選びいただくコース

①寄付 (財)アイメイト協会 もしくは (財)日本アイバンク協会



②名産品(被災地支援なども含む名産品) ※1ポイント=1円相当
※下記画像はイメージとなります



目次

- 会社概要・市場概況
- 2025年3月期第2四半期決算概要
- 中期経営計画
- トピックス
- 参考資料

参考資料:利益増減分析

連結

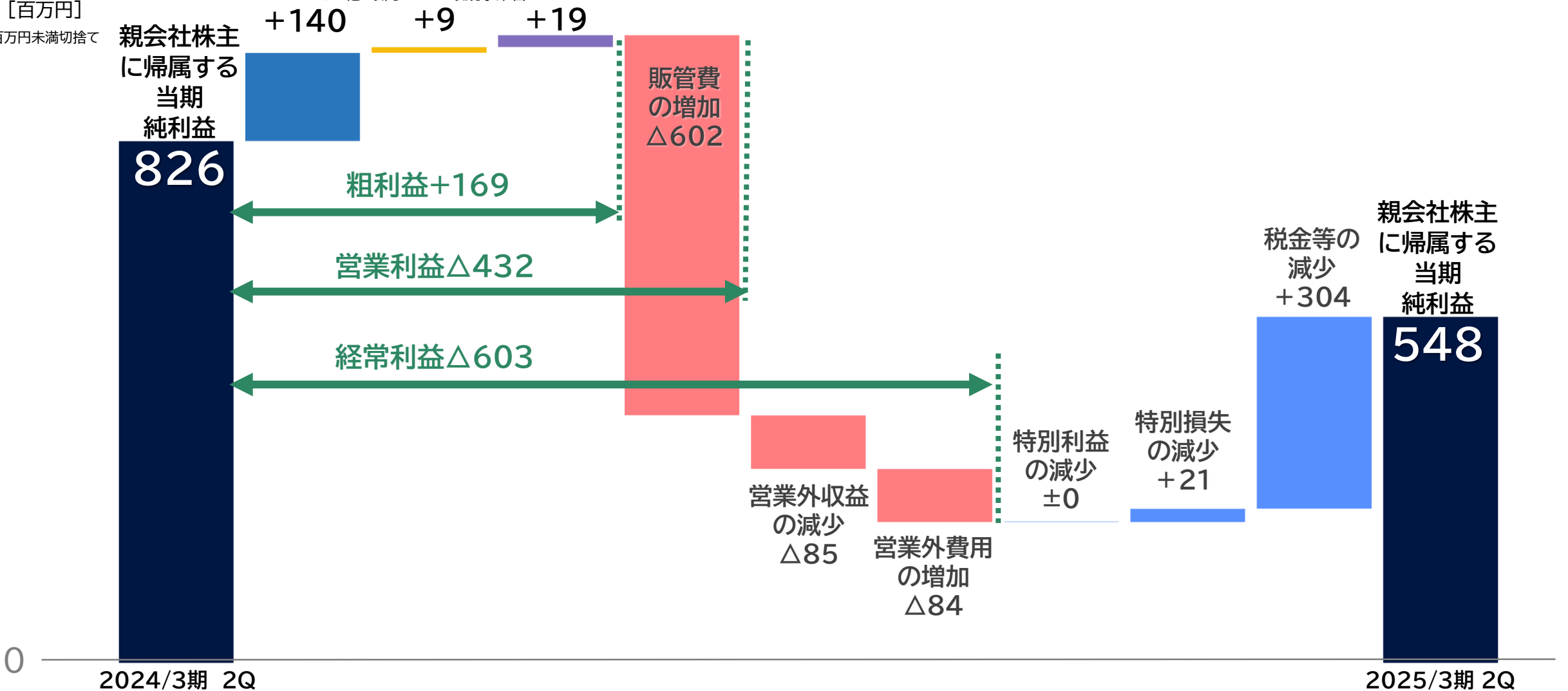
■コンタクト ■ケア用品 ■その他

※コンタクトレンズ:光学器械含む

※その他:眼内レンズ・眼鏡事業含む

[百万円]

百万円未満切捨て



参考資料:財務状況推移

連結

[百万円]

百万円未満切捨て

	2024/3月末		2025/3期 2Q		前期比較
	金額	構成比	金額	構成比	
資産の部計	49,574	100.0	51,558	100.0	+1,983
流動資産	22,322	45.0	20,866	40.5	△ 1,455
内 現預金	9,889	19.9	8,192	15.9	△ 1,696
商品及び製品	4,776	9.6	4,648	9.0	△ 127
貸倒引当金	△ 24	0.0	△ 27	△ 0.1	△ 2
固定資産	27,252	55.0	30,691	59.5	+3,439
内 有形固定資産	23,989	48.4	27,474	53.3	+3,485
無形固定資産	1,042	2.1	978	1.9	△ 63
負債の部計	31,923	64.4	33,672	65.3	+1,748
流動負債	19,566	39.5	17,964	34.8	△ 1,602
内 短期借入金	13,498	27.2	12,263	23.8	△ 1,234
短期リース債務	1,410	2.8	1,586	3.1	+175
固定負債	12,357	24.9	15,708	30.5	+3,350
内 長期借入金	4,893	9.9	7,099	13.8	+2,205
長期リース債務	4,380	8.8	5,451	10.6	+1,070
純資産の部計	17,650	35.6	17,885	34.7	+234
負債・純資産計	49,574	100.0	51,558	100.0	+1,983

2号棟別館建築費用の支払い

鴻巣研究所の2号棟別館竣工
・本社新社屋竣工により増加

本社屋建設資金
繋ぎ資金を長期借入金へシフト

新本社ビル建設に伴う長期借入金
の増加

鴻巣研究所2号棟別館への新規設備
導入によるリース債務の増加

参考資料: キャッシュ・フロー | 主要項目

連結

[百万円]

百万円未満切捨て

	2024/3期 2Q	2025/3期 2Q	前期比較
営業活動によるC・F	3,078	1,750	△ 1,328
内 税金等調整前中間期純利益	1,344	763	△ 581
減価償却費	1,263	1,606	+342
棚卸資産の増減額(△は増加)	306	136	△ 169
仕入債務の増減額(△は減少)	△275	28	+304
投資活動によるC・F	△ 1,741	△ 3,257	△ 1,515
有形固定資産取得	△ 1,678	△ 3,452	△ 1,774
無形固定資産の取得	△ 16	△ 17	△ 1
財務活動によるC・F	△ 615	△ 175	+440
内 短期借入金の純増減額	333	△ 1,050	△ 1,383
長期借入金の借入	878	3,150	+2,272
長期借入金の返済	△ 1,017	△ 1,169	△ 152
リース債務の返済による支出	△ 490	△ 651	△ 161
現金及び現金同等物 中間期末残高	5,674	8,153	+2,478

鴻巣研究所の新規製造設備増設
・本社新社屋建設
合計+10百万円/月

鴻巣研究所の新規製造設備増設
・本社新社屋建設

鴻巣研究所2号棟別館への新規設備
導入によるリース債務の増加

多様な人材の確保

■働きやすい職場づくり

- ・企業主導型保育園の開園
- ・在宅勤務
- ・フレックス制の導入
- ・時短勤務等の導入
- ・男性育休制度の推進
- ・病児保育料補助手当の支給

■ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

- ・外国籍社員雇用
- ・越境在宅勤務制度の採用
- ・パートナーシップ制度祝金等の LGBTQ 支援制度策定

■障がい者雇用の推進

「障害者就労施設プレミアムパートナー企業」として認定

災害対策

■自然災害、人災損害による被害の極少化への取組み

- ・BCPの恒常的な推進
 - ・物流拠点の分散化
 - ・災害初動対応マニュアル・事業継続活動マニュアルの作成
 - ・災害時における安否確認システムの導入
 - ・各事業所や全社用車への防災備品設置
 - ・企業主導型保育園との防災連携
- *東京都一斉帰宅抑制推進企業に認定



■「eye×防災」の啓発

- ・自然災害に対する事前の備えとして、日頃から気をつけておきたい目の防災に関する啓発を実施

参考資料:サステナビリティ

地域・社会の課題解決に向けた取り組み

■行政との連携

- ・埼玉県鴻巣市包括協定締結
- ▶ブリスター回収活動における覚書締結(2024年4月)
- ・「BLUE SEED PROJECT」協定書締結
- ▶埼玉県三芳町・吉見町

■スポーツを通じた子供のサポート

- ・埼玉西武ライオンズと協力し、「SEED Presentsスターティングキッズ」の企画協賛

■出前授業の実施

- ・教育機関(小・中・高・大学他)への出前授業
- ▶当社リサイクル素材を使用した万華鏡の作成
- ▶すごろくを通してSDGsを学ぶ
- ▶コンタクトレンズと目の不思議について

■積極的な地域活動への参加

- ・子供向け工場見学、理科実験教室開催

■芙蓉・女子美Venusファン্ডに賛同、展示場所を提供



環境



■環境マネジメントシステムの構築

- ・カーボンニュートラル推進
- ・プラスチックリサイクル推進

■本社建設資金についてグリーンローン調達を実施

■エネルギー利用環境負荷低減事業適応計画の認定取得

太陽光発電、エネルギー管理システム構築、水資源の再利用

■「シード1dayPureうるおいプラス96枚パック」 パッケージリニューアル

包装資材使用量の大幅カットで温室効果ガス排出量を削減

■「シードエコロジーマーク」の策定

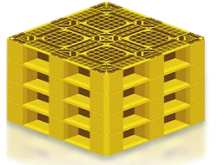
■サーキュラーエコノミーシステムの構築

- ・BLUE SEED PROJECTによるブリスター回収・再資源化
- * 日本政策投資銀行「DBJ環境格付」取得
- * 令和3年度 彩の国埼玉環境大賞を受賞

参考資料:サステナビリティ・ESGの取り組み

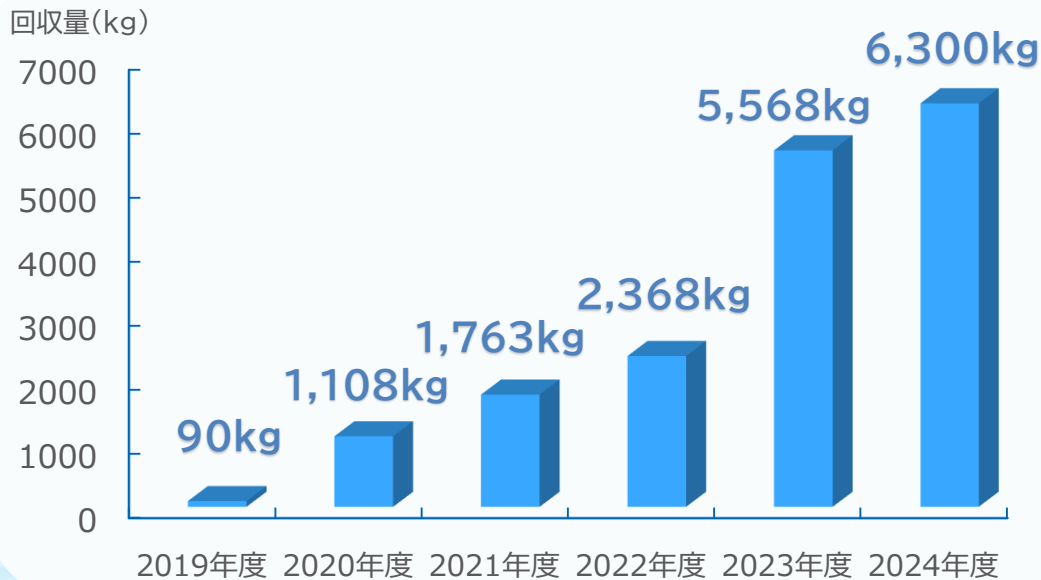


BLUE SEED PROJECT ~海に愛 (Eye) を~



▶使い捨てのコンタクトレンズのブリスターを回収し、資源としてリサイクルをするプロジェクト

(2024年10月29日現在)



施設名	施設数
眼科・販売店 (関連子会社を含む)	1,084施設
企業	52社
学校	9校
行政	3市町村

お客さまにお持ちいただいたブリスターはリサイクル事業者へ販売し、需要が高まっている物流のプラスチックパレットに生まれ変わります。(サーキュラーエコノミーの実現)

また、リサイクル事業者へ販売し得た収益は、海の保全活動をしている団体へ寄付を行っております。

参考資料:シードに関する情報を公式ホームページやSNSで発信

SNS

シード公式

・TVCM

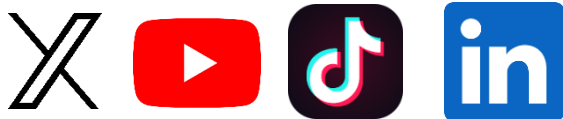
・製品説明動画

・決算説明会、株主総会、IRイベント

・IR動画

・CSR活動(理科実験教室)

・イベントの告知



【商品アカウント】

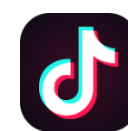
シード1dayPure View Support



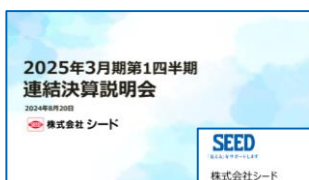
シード Eye coffret 1day UV M



ベルミー



当社HP



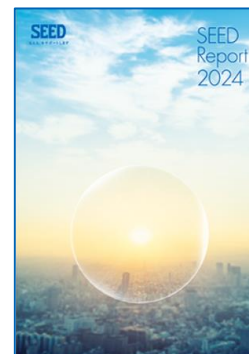
決算説明会・株主総会資料



中期経営計画説明会資料



IRレポート



統合報告書

その他

企業と個人株主・投資家をつなぐ



2022年6月20日(月)より、
個人株主・投資家向けサービス「Sharebee」
にて
IRに関する情報・重要連絡をHPのIRサイトの
掲載に加えて配信しております。

<https://sharebee.jp/>



参考資料:シードグループ

国内子会社

*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

海外子会社

*上海実瞳光学科技有限公司(中国)

SEED CONTACT LENS(M)SDN.BHD
(マレーシア)

上海実瞳商務咨询有限公司(中国)

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

*上海実瞳健康科技有限公司(中国)

*SEED Contact Lens Europe GmbH
(ドイツ)

上海実瞳視光医療科技有限公司(中国)

*Wöhlk Contactlinsen GmbH
(ドイツ)

*香港実瞳健康科技有限公司(香港)

*Sensimed SA
(スイス)

*台湾實瞳股份有限公司(台湾)

*Contact Lens Precision Laboratories Ltd.
(イギリス)

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

*Ultravision international Ltd.
(イギリス)

※2024年10月現在
*:連結子会社

まだみぬ、世界は、美しい



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

またはホームページお問い合わせフォーム

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

当資料の見込みに関しては、現時点において入手可能な情報及び当社の計画・戦略に基づいて作成したものであり、実際の業績は、今後の経済情勢・業界動向等、様々な要因により異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料の見通し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ても、当社は責任を負いません。