

平成28年 8 月 10 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・東証二部)
問い合わせ先 取締役管理本部長 片山 和弘
TEL 03-3813-1111 (大代表)

中期経営計画（2018年3月期）のアップデートに関するお知らせ

当社は、平成27年6月1日付で開示いたしました3ヶ年中期経営計画につきまして、アップデートを実施いたしましたので、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

アップデートの概要

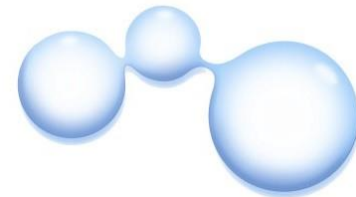
既に、本年5月11日付「平成28年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」において公表のとおり、中計初年度である前期(2016年3月期)実績が、市場の回復基調を背景にして、ワンデーピュアシリーズを中心に計画に対し上振れで推移したため、足下の市況環境等を鑑みまして今期(2017年3月期)公表値を策定しております。

来期(2018年3月期)につきましても、これらをベースに修正を行ったものであります。

※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。

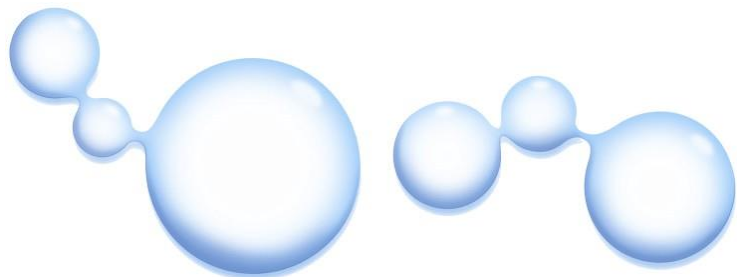
以 上



中期3ヶ年(2015年4月～2018年3月)
経営計画書

～ 世界に広がる「日本のシード」へ ～
進捗状況とアップデートについて

2016.08.10



株式会社 シード



東証二部上場

証券コード
7743

国内市場シェア 卸売10%以上 小売12%以上

(売上高単体224億円、連結240億)
“より多くのお客様の『見える』をサポートする”

※国内市場は当社予測

(中期計画の位置付け)

人口減少に伴う市場の停滞や、経営環境の変化等を先取りし、商品・営業施策で世界に広がる『日本のシード』を具現化してゆく3年間とする

(シードの方向性)

“こんな時だからこそ『日本』で作る！”

Only One の高スペックな商品と幅広いラインナップな商品提供 (国内生産だからこそその小回りの良さ)

国産の高い品質管理水準を成長する新興国にアピール (Made in Nipponだからこそその高品質)

規模拡大と合理化を図り、安定した生産力、高い技術力への追求 (日本で作り続けるための原価低減策推進)

システム、ロジスティクス、BCP対応等のインフラ整備 (日本で作り続けるためのリスク管理)

コンプライアンスの徹底およびコーポレートガバナンス・コードに基づいた体制づくり (ステークホルダーからの信用・信頼)

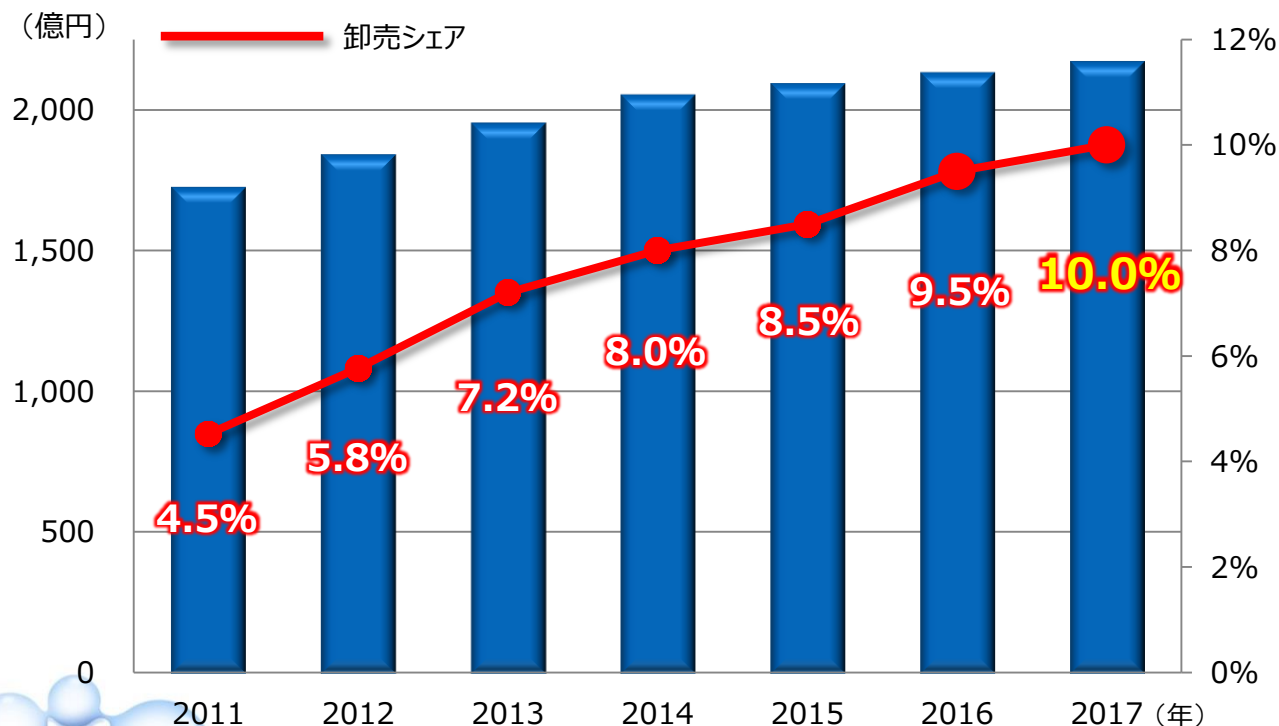
雇用の創造、納税の義務等社会的責任を果たし、日本に貢献 (日本企業としての存在意義)

国内市場シェア目標の進捗について

卸売10%以上 → 着実に伸長中

小売12%以上 → ほぼ達成 (2015年11.9%)

《コンタクトレンズ市場と当社シェア(卸売ベース)》



※国内市場は当社予測

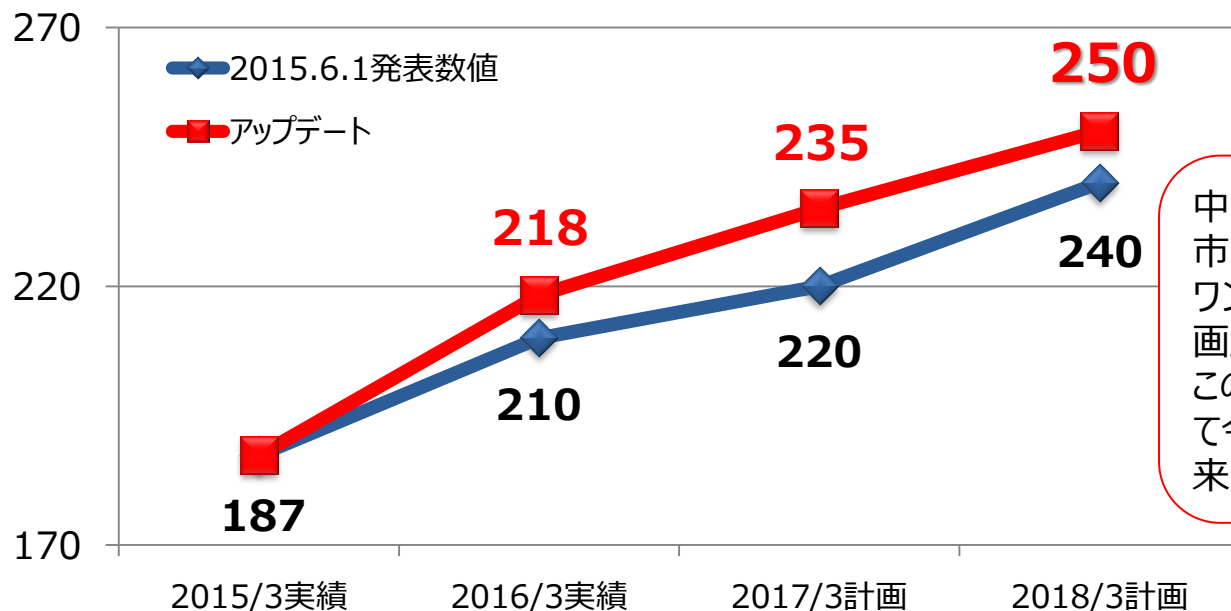
目指すグループの姿①の進捗について

2018/3月期売上高目標の進捗

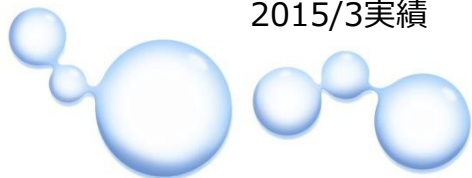
連結 **240億円** → **250億円**
(単体224億円→235億円)

《売上高》

(億円)



中計初年度(2016年3月期)が、市場の回復基調を背景にして、ワンデーピュアシリーズを中心に計画比上振れで推移。このため、直近の状況を鑑みまして今期(2017年3月期)を見直し。来期もこれらをベースアップに修正。



Made in Nipponの“技術力”、“高品質”、“機動力”を性能・品質・価格に具現化し、国内外に攻勢品質管理体制を強化し、“安心”を届ける

Update

- ・ 2014年8月に鴻巣研究所2号棟を竣工。2015年度に月産2,500万枚体制を確立
→ **2016年7月 3,000万枚体制、さらに 12月 3,250万枚体制を計画中**
- ・ 工程の自動化率向上を実現し量産体制を強化。さらに機械稼働率改善、各工程の省人化、金型の内製、資材効率改善等を実施し、2017年度までに18%の原価低減を実現
→ **自動検査装置等を導入して自動化率向上及び省人化、金型内製化も推進中。ワンデーピュアの1箱当たり製造原価に反映予定。多品種少量生産の最適な製造ライン割当等にも取り組む**
- ・ 2016年度に総合研究所(桶川)の集約を行い、合理化・効率化を推進し、安全操業を実現
→ **2016年7月に鴻巣研究所に集約を完了し、合理化・効率化を推進中**

開発・商品戦略(商品)



戦略ブランド：「ピュア」シリーズ、アイコフレ、遠近両用タイプ

多くのユーザーから選んでいただける幅広い商品ラインナップ

Update

- ・ AS-LUNA(ハードコンタクト)⇒ 東レとの共同開発レンズ(2015年)
→ **2015年8月に発売開始し、順調に伸長中**
- ・ ワンデーピュア マルチステージ(遠近両用)⇒ 新たな加入度を追加(2015年)
→ **レンズ新規規格レンズの開発を計画**
- ・ 眼鏡フレーム⇒今までにとらわれないデザインと営業活動展開、東南アジアへの輸出を計画
→ **レンズ事業を終売し、フレーム事業特化の体制確立**
- ・ ケア用品 ⇒ 抗菌効果や洗浄効果の高い新商品の開発(2017年)
→ **研究開発中**



次世代市場を創造し、さらなる収益力の強化を実現する

Update

- ・ 花粉症に伴う症状緩和を目的としたDDS(薬物送達システム)コンタクトレンズの承認取得、および2018年度以降に発売するための準備
- ・ DDSコンタクトの技術を応用し、より医療グレードの高い『リングデバイス』の研究
 - **治験薬GMPの施設を立ち上げ中、2016年6月以降設備導入予定**
- ・ 新素材のワンデー・2ウィークの投入(2017年)
 - **承認申請に向けた安全性試験を実施中**



ユーザー、取引先、眼科医へブランド・企業イメージの訴求を図り、シードファンを増やす

Update

- ・ 各種マス媒体、ソーシャルメディア、イベント等を活用し、重点ブランド・企業ブランドを訴求
→ **ワンデーピュアの「近視・遠視」、「遠近両用」、「アイコフレ」の全国CM投下、他各種媒体による訴求を実施、各種イベントにも参加**
- ・ お取引先様それぞれに合った広告協賛、イベント協賛等を実施しWin-Winな関係を構築
→ **個別お取引先様に対する販促施策を随時提案中**
- ・ 学会、医会、有力医師、研究者とのパイプを太くし、協力関係を強化
→ **学術営業体制を強化、また産学連携、産医連携の協力を提案中**



発展するアジア市場への進出に加えて、活性化するヨーロッパ市場への進出を加速させる

Update

- ・ 市場や同業他社の動向を把握し、商品ポートフォリオ戦略、新商品投入タイミングなど、市場の特性に合わせた戦略を構築
 - ・ 市場そのものが拡大する中国・ASEAN市場では、サークルレンズを中心に売上高を伸ばし、ブランド・企業認知度の向上を図る
- **各種施策を実施することにより、2016年度15億円、2017年度22.7億円の売上計画**
- ・ 現地法人展開先(上海・シンガポール・台湾)では拡販に加え、経営状況の健全化も図る
- **2016年度海外現地法人3社の収支を黒字化予定**



海外戦略(進出地域：中国・ASEAN)

中国本土主要都市

- 2011年10月より活動開始
- ピュア、ファイン、アイコフレの他、オリジナルブランドも投入。メガネも開始
- ブランドの認知のための積極的なイベント活動を実施



《ワンデーピュアシリーズの中国版パッケージ》

- 2011年9月より出荷を開始
- 2014年12月首都ハノイに駐在員事務所開設
- ハノイの国立眼科病院及びホーチミン最大の眼科病院においてコンタクトレンズルームの設立に協力

ベトナム

タイ

- 下期より、現地の調査開始

● SEED CONTACT LENS ASIA PTE.LTD.

シンガポール

- 2013年3月より本格稼働
- ピュアシリーズ、アイコフレ、ヒロインメイクの他、メガネも開始

香港 マカオ

- 2013年12月より出荷を開始
- ピュアシリーズ、アイコフレ、ヒロインメイク等

モンゴル

- 2012年10月より出荷開始

- 2014年12月より本格稼働
- オリジナルブランド、KISS ME等を投入

● SEED CONTACT LENS TAIWAN CO.,LTD.

フィリピン

- 2015年3月代理店との契約完了し、2017/3期上期に出荷開始予定

● SEED CONTACT LENS (M) SDN.BHD.

マレーシア

- 2014年4月より販売活動を開始
- 2016年7月 現地法人体制拡充

● 現地法人(子会社)


海外戦略(進出地域：欧州)

● 現地法人(子会社)


 **デンマーク**

- 2015年10月より出荷開始
- 現地代理店を通じ、**ノルウェー、スウェーデン、アイスランド**にも展開
- 下期中、同代理店を通じ、**フィンランド**への出荷も準備中




 **イギリス** ● 2014年11月より出荷開始


SEED Contact Lens Europe S.A.

 **ドイツ** ● 現地販売代理店とのOEM契約締結し、2015年12月より出荷開始

 **ベルギー**

- ルーヴァン・ラ・ヌーヴ大学と新素材等に関する共同研究体制構築
- フランス、オランダ、スペインでの販売開始に向けて準備中

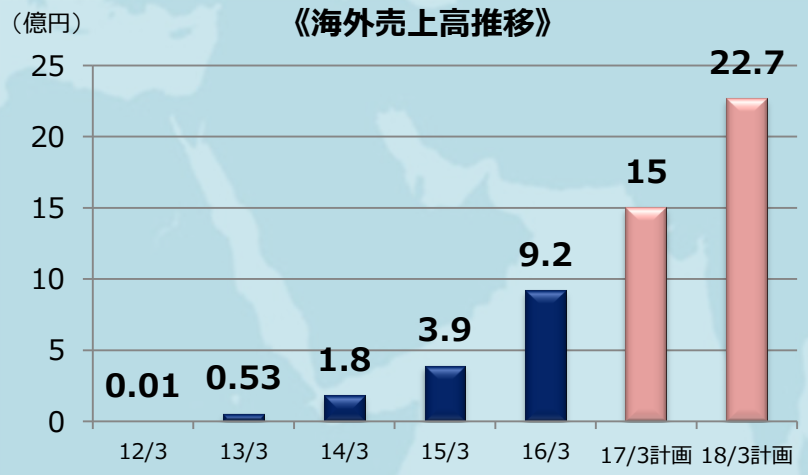
 **イタリア** ● 2015年7月より出荷開始
● 下期以降、OEM供給本格化

 **ポルトガル**

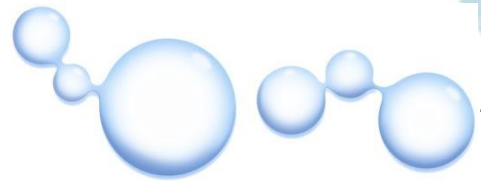
- 2017/3期中に 出荷開始予定



ーズのCEパッケージ》



※現地法人売上+当社から現地代理店への卸売合計



インフラ整備によるコスト削減・効率化

Update

- ・ クリオス（電子受発注システム）の推進により、オペレーターの作業軽減・効率化を図る
→ **大口顧客に対しクリオス(電子発注システム)を提案**
- ・ 現行の販売管理、会計システムを見直し、業務の効率化・スリム化を図る
→ **2016年11月新基幹システム(会計・購買・販売)導入予定**

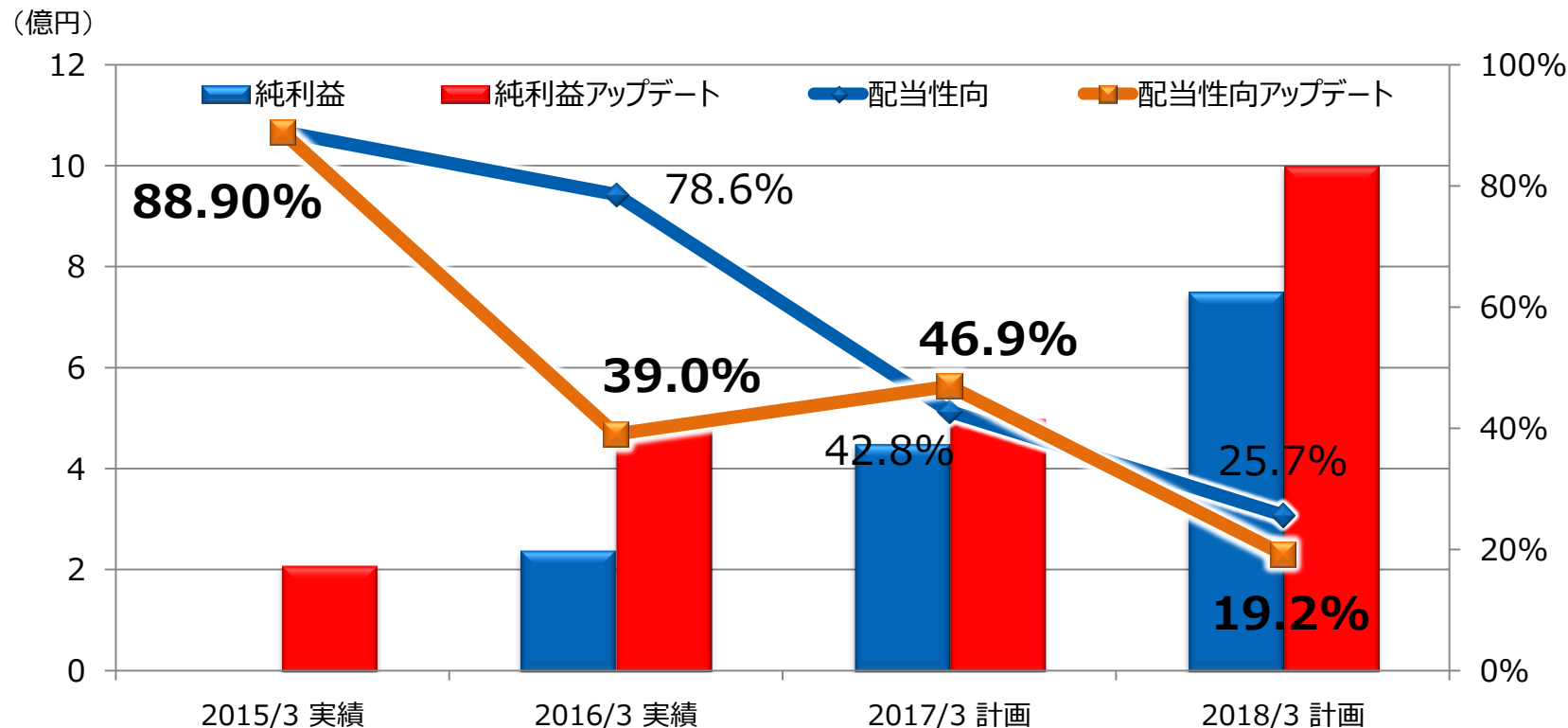
健全な企業体質を構築することで社員の士気向上と優秀な人材を確保

- ・ コーポレートガバナンス・コードの構築(2015年12月まで)
→ **2015年12月コーポレートガバナンス・コード及び基本方針を策定の上、開示**
- ・ 教育研修機会を増やし、また、メリハリのある処遇制度を設け、企業と共に成長する風土をつくる
→ **年2回の全体研修を実施し、コンプライアンス教育・各種訓練を実施中**

経営資源を有効活用し、スピード感のある事業戦略を遂行する

- ・ 在庫管理や購買管理を厳しく見直し、バランスシート、フリーキャッシュフローの改善を目指す
- ・ 資本増強も常に考え、機動的な資本施策を実施する
→ **バランスシートやフリーキャッシュフローの改善を目的に経営層を中心とした会議体を設置**

株主の皆様へ安定的かつ適切な配当継続を実施する



2017年3月期は、当社設立60周年記念配当として**27.5円**を予定
 (配当性向46.9%) ※2018年3月期は22.5円で試算

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

https://www.seedcontact.jp/seed/fm_ir/

