

# SEED

「見える」をサポートします

# SEED

「見える」をサポートします



## SEED Report 2022

株式会社シード

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-11 三洋安田ビル  
<https://www.seed.co.jp>

# コンタクトレンズから広がる、 多様な「見える」をサポートしています。

近視用だけでなく、遠視・乱視・遠近両用やニッチな度数を幅広くカバーする使い捨てコンタクトレンズを中心に、オルソケラトロジーレンズやトリガーフィッシュシステムといった医療用の商品を広く展開し、日本のみならず、欧州・アジアをはじめとする世界のお客さまの多様な「見える」をサポートします。

# SEED

「見える」をサポートします

## 使命 「眼」の専門総合メーカーとして、 お客様の「見える」をサポートする

### 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「見える」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。

### 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:** 2021年4月1日～2022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、将来の業績を保障するものではなく、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留意ください。

たとえば、  
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



たとえば、  
多彩な商品  
ラインアップを展開



たとえば、  
40以上の国と地域へ  
グローバルに対応



### 目次

シードの価値創造	販売戦略(国内)(海外)	16	内部統制・リスク管理	26
提供価値	R&D戦略	18	製品の安全確保と品質保証	27
価値創造の歩み	生産戦略	19	社会貢献	28
At a Glance	人材戦略	20	多様な人材の確保	30
価値創造プロセス			環境課題解決に向けて	32
	<b>シードのESG</b>			
シードの戦略	担当役員メッセージ	21	財務・非財務データ	34
社長メッセージ	役員一覧	22	会社概要	35
財務戦略	コーポレート・ガバナンス	23		

# 創業以来、高い技術力を活かし、多様なニーズに応える商品を創出し続けてきました。

シードは眼に関する様々な商品を開発し、お客さまの「見える」に貢献してきました。現在も、多様化するニーズにきめ細かに応える高品質・高付加価値の商品を提供し続けています。

## 商品の歩み

### 1960 ~ 1996

#### コンタクトレンズの普及に向けて

1972年に日本初のソフトコンタクトレンズを発売して以来、着用感の良さを追求し、1984年には「マイコンHi-O<sub>2</sub>」を発売するなど、ソフト・ハードともに改良を重ね、新商品を世の中に送り出してきました。

1972年 [ソフト] ソフトコンタクトレンズを発売  
日本初のソフトレンズ

1984年 [ハード] 酸素透過性の高い新素材を採用ハードコンタクトレンズ「マイコンハイO<sub>2</sub>」を発売

1985年 ブランド名を「シード」に変更し、テレビCMを開始。ハイセンスなブランドイメージを浸透

1992年 [ケア] ソフトコンタクトレンズケアシステム「コンセプト F」を発売  
煮沸消毒不要のケア用品

#### 使い捨てコンタクトレンズニーズに向けて

1991年、日本市場に使い捨てコンタクトレンズが投入され、需要が高まるなか、1997年に当社初の2週間・1ヵ月交換型の使い捨てコンタクトレンズを発売しました。2007年には60億円を投じた鴻巣研究所が竣工し、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。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。

### 1997 ~ 2012

2009年 [ワンデー] 1日使い捨てコンタクトレンズを発売  
初の国産ワンデー

2012年 [ワンデー] 瞳の輪郭を際立たせるサークルレンズを発売

#### 付加価値のあるコンタクトレンズニーズに向けて

当社では、デジタルデバイスによる瞳のストレス軽減を目指して開発した新設計レンズ等、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商品化してきました。今後もこうした最先端の研究成果を蓄積し、欧州のグループ会社との連携も深めながら、高機能・高付加価値のコンタクトレンズを開発していきます。

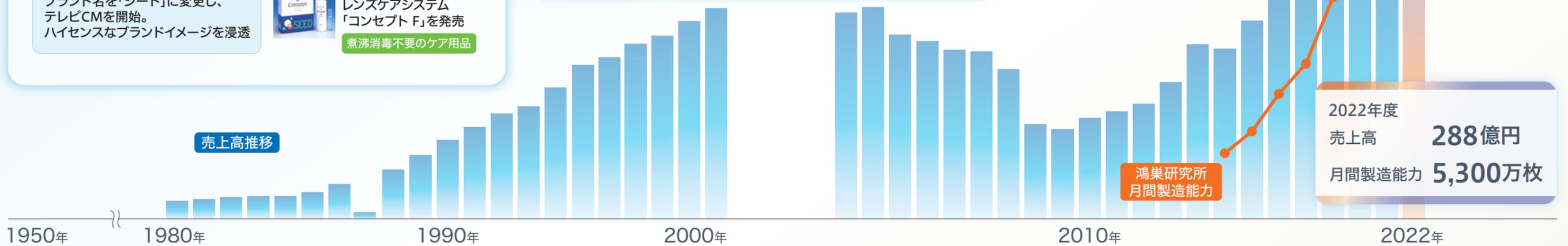
※ EDOF (拡張焦点深度) の原理を採り入れたコンタクトレンズとして承認を取得し、日本で初めて製品化

2013年 オルソケラトロジーレンズ「プレスオーコレクト®」の一次代理店として販売を開始

2018年 スマートコンタクトレンズの国内承認を取得  
シード独自

2019年 [ワンデー] EDOF原理を採用した遠近両用コンタクトレンズを発売  
日本初、医療発※

2020年 [ワンデー] 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開発したコンタクトレンズを発売



## 開発・生産の歩み

1951年 日本初のコンタクトレンズ研究を開始

1957年 量産化に成功  
球面切削旋盤の製法により、1日に20人分のコンタクトレンズの量産化に漕ぎ着ける

1987年 株式会社シードに商号変更

1988年 大宮研究所設立。NC旋盤を導入し、自動化の緒に就く

埼玉県に設立した大宮研究所に初めてNC旋盤を導入し、それまでは手づくりだった製造工程が、自動化の緒に就いた

1991年 桶川研究所設立。本格的な生産ライン立ち上げ

桶川研究所を設立すると、本格的な生産ラインが立ち上がり、効率的な生産に向けて改善が進められた



2007年 鴻巣研究所設立。徹底した効率化で大量生産開始

大量生産体制の構築により海外メーカーと互角に競うことが可能となり、高い品質で多品種少量生産にも対応する柔軟性ある生産ラインを実現した



2018年 高度な設計技術をもつ英国 Contact Lens Precision Laboratories Ltd. の株式取得

CLPL社の特殊レンズやカスタマイズレンズの高度な技術や知識を活かすことで、質の高いコンタクトレンズの開発を進め、効率的な大量生産を実現した

2020年 鴻巣研究所で倉庫棟が稼働し、国内外の出荷増へ

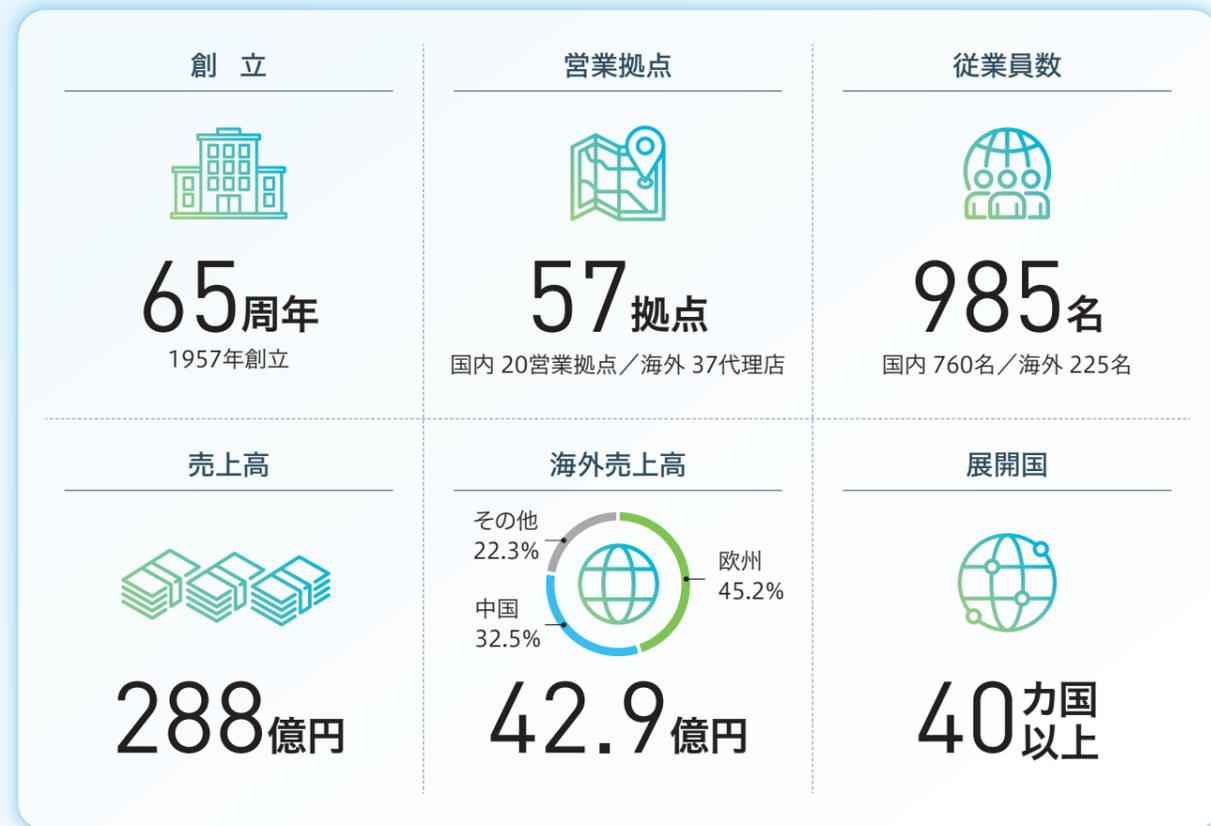
国内外への出荷増を見込み、製品の安定した在庫を確保するほか、工場内物流の省人化と自動化を実現。今後は得意先への製品直送を予定



# 「眼」の専門総合メーカーとして サステナブルなモノづくりで社会に貢献します。

シードは「見える」をサポートするという使命のもと培ってきた高い技術力により、「眼」の専門総合メーカーとして社会に貢献しています。

## プロフィール



## ESG



## 商品力



## 生産力



※当社調べ

## 開発力



# 日本のパイオニアとして常に新分野に挑戦し、 より多くの「見える」に貢献しています。

シードは、使い捨て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。

## 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
- 世界経済の不透明感
- デジタル革新の加速
- 就業意識の変化  
(ワークライフバランスの進展)
- 気候変動問題の本格化
- 海洋プラスチックごみ  
問題の深刻化

**SEED**

「見える」をサポートします



## シードの強み

より多くの「見える」を  
サポートする

**多様な商品・  
事業展開**

高品質な多品種  
少量生産を実現する

**Japan  
Quality**

未来の「見える」に  
挑戦し続ける

**積極的な  
研究開発**

## 中期経営計画

- 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

## 価値創造基盤

- 品質
- 人材
- 環境
- ガバナンス



地域社会



取引先



お客さま



従業員



株主・  
投資家



政府・  
自治体

## 社会への創出価値

- 世界中の人々のQOL向上
- 視力矯正医療への貢献
- 高付加価値商品の提供
- 安定的なサプライチェーン実現

## ビジョン 「見える」に 新たな価値を

- 高品質な商品・サービス提供
- 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
- サークュラー  
エコノミーの実現

## 少子高齢化をはじめ劇的に変化する 国内外のお客さまニーズを見据えて

デジタル機器の普及で世界の近視人口が増加し、特に子どもの視力低下が深刻になっています。人口減少の局面にある日本でも、コンタクトレンズ装用が低年齢化し市場は微増傾向です。また高齢者人口が増加し、遠近両用レンズの需要が高まる等、ニーズが多様化しています。一方、プラスチックを取り扱うメーカーとして、環境問題への対応も不可欠です。

## これからの「見える」をカタチにする 専門総合メーカーとしての強みを活かして

当社では、幅広い度数展開や見え方、装用感、ファッション性等、様々な視点からお客さまのニーズに応える商品を開発し続けてきました。国内一貫生産を実現する鴻巣研究所から、高品質の製品をお届けしています。また、近視進行抑制、医薬との融合、デジタルデバイスとの融合等、未来の「見える」に貢献するための研究開発を強化しています。

## ステークホルダーと協働し、 より多くの方々の「見える」に貢献

当社は、ステークホルダーとの信頼関係の構築を最重要項目としています。なかでも、大学や研究機関、他社との協働による研究開発や人材交流を積極的に推進し、さらなる価値を生み出しています。そのほか、お客さま・株主・投資家・取引先等、様々なステークホルダーと対話の機会を設けており、それらを踏まえて、シードのあるべき姿の実現のために、事業活動の改善を図っています。



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

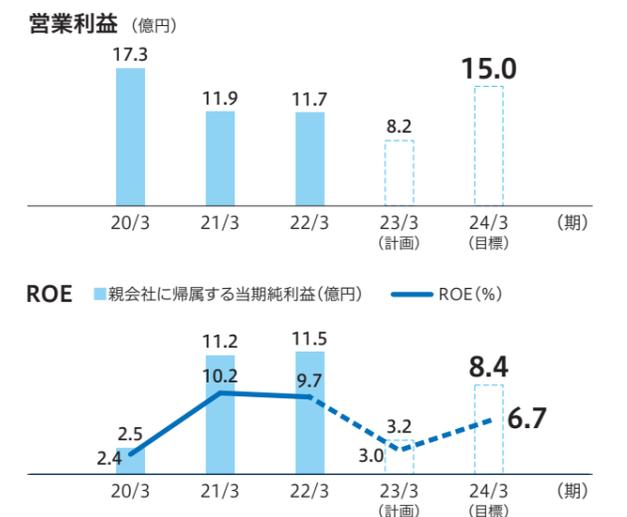
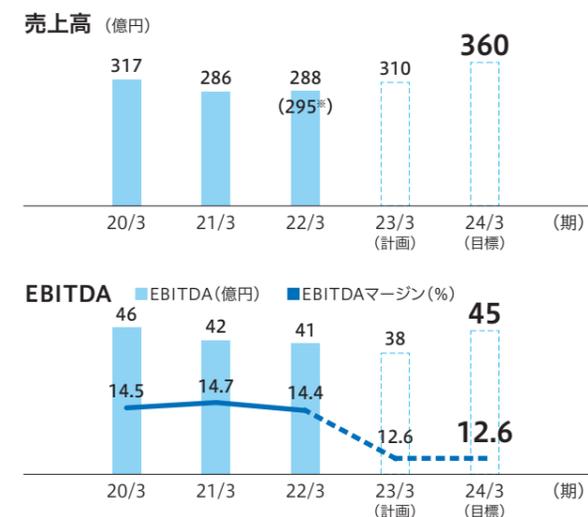
2022年3月期は、国内外ともに段階的な経済活動の再開による景気回復の兆しが見られました。一時、オミクロン株による新型コロナウイルス感染症によって消費が低迷し、国外においては消費が好調であった中国で年初からオミクロン株の感染急拡大による上海の都市封鎖等で物流機能が損なわれ、経済活動に大きな影響を及ぼしました。

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



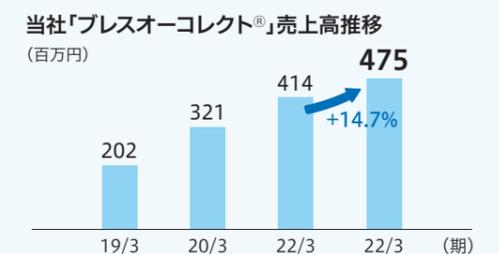
FOCUS 市場の伸長が見込まれるオルソケラトロジーレンズ

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てこそ、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思っています。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

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



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。

トップラインの拡大、キャッシュ創出力の強化、  
B/Sの健全化により、安定的な利益体質を構築する

取締役 専務執行役員 管理本部 本部長兼経理部 部長 杉山 哲也



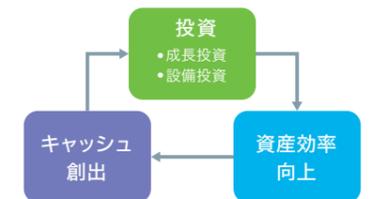
主要方針

財務目標の達成

- 連結売上高400億円への足場を固める
- 営業利益ベースでの増益を継続する
- EBITDA50億円を達成する
- 利益効率を高め、ROE10%を目指す

戦略

- キャッシュ創出力向上
- 成長を支える設備投資
- 規律ある成長投資を実現



シードは2024年目標の連結売上高360億円の達成に向けて、シリコーンハイドロゲル素材のコンタクトレンズ新商品の投入と各チャネルでのシェアの拡大により、トップラインを拡大します。同時に、当社の主力商品である「シードPureシリーズ」を中心に、コスト構造を徹底的に見直し、生産効率を向上させることによりキャッシュ創出力をEBITDA50億円レベルまで引き上げます。これらの施策を通じて、利益率を改善し、投資余力を高め、直近の収益にとどまらないサステナブルな成長を目指します。加えて、将来への投資であるR&Dの水準を維持することにより、キャッシュ再生産サイクルを長期にわたり実現できる利益体質を構築します。

また、当社は装置産業であるため、継続的な設備投資は不可欠であることから、より効率化、省人化を実現する設備を導入し、利益体質を高めます。そして、海外子会社

の収益への貢献力を早期に向上させ、グループ全体のシナジー効果を最大化することにより、ROE10%の水準を確保します。

さらに、資金調達力の維持向上の観点から、B/Sの健全化を図ります。売上規模に応じた適正なB/S規模を保つとともに、ゴーイング・コンサーンの観点から必要となる事象については適切に対処し、健全な資金調達を可能にする利益体質を確立します。

なお、業容拡大に向けての投資については、そのタイミングを重視し、資本コストを意識した規律ある投資を実施します。そして、常に資金調達余力を確保しながら、市場環境の急激な変化にも機動的に対処できる柔軟な体制づくりに取り組みます。

以上の戦略により、配当性向30~40%を実現する安定的な利益体質を構築していきます。

安定した株主還元

プライム市場を視野に、安定的かつ継続的な配当を目指します

中期3ヶ年経営計画の最終年度(2024年3月期)までに、プライム市場の上場維持基準適合に向けた各種取り組みを進めていきます。上場維持に向けては「流通株式時価総額100億円」を達成すべく、1,100円の株価を目指します。また株主の皆さまへの適切な情報発信と透明性の確保に努めるとともに、配当性向30~40%を目標とした配当を継続していきます。



## 高付加価値商品の拡販と新商品の投入により、 中長期的な事業収益力を強化する

取締役 常務執行役員 営業本部 本部長 細川 均



### 主要方針

#### 市場競争力の強化・収益力の強化

- 既存商品の販売拡大
- 中長期的な事業収益力強化

### 戦略

- 収益力のある商品の販売拡大
- 製造原価の増加を吸収する  
新価格設定
- 新商品の開発



主力である純国産の「シードPureシリーズ」を中心に、品質力の高さ、きめ細やかな商品ラインアップのアピールに努めるとともに、市場の伸張が最も見込まれる遠近両用コンタクトレンズの「シード1dayPure EDOF」、近くを見つづける瞳をサポートする「シード1dayPure View Support」およびオルソケラトロジーレンズ等の高付加価値商品の拡販と新商品の投入を行います。そして引き続き、収益力のある「シード1dayPureシリーズ」における乱視用、遠近両用などの特殊機能レンズの売上構成比を40%に引き上げます。

さらに、シード初となる、シリコー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」については、2022年7月より順次、出荷を開始しています。当該商品によりシリコーンハイドロゲル市場への参入を

果たし、新患創造を含めた顧客の囲い込みを図ります。加えて、2022年4月より新たなカラーコンタクトレンズブランドとして販売を開始した、最新の流行を取り入れた「ベルミー」については、SNS、雑誌のタイアップによる広告宣伝を通じて、低迷した市場環境下においても積極的に直接消費者への需要喚起を行っています。

また、収益面では2022年4月からの電力をはじめとしたエネルギー価格の高騰に伴う製造原価の増加、円安による輸入原価の高騰を吸収すべく、使い捨てコンタクトレンズ商品の順次の値上げをお客さまにお願いし、段階的に採算の改善を図ってまいります。

### 事例紹介 ■ 新商品の開発

#### グループの協力により生まれたシリコーンレンズ

「シード1daySilfa」は、ドイツWöhlk社の開発素材とシードのレンズ設計とのコラボレーションで誕生した国産シリコーンハイドロゲルレンズ(1日使い捨て)です。含水率が高く、やわらかさが特長であり、シード鴻巣研究所で製造されています。コンタクトレンズの市場規模は、2022年3月期より微増、特にシリコーンカテゴリーは伸長傾向にあるため、同製品は、売上の拡大を期待できます。このように、新商品を時宜に応じて投入する戦略を実行し続け、シェアの拡大に努めていきます。



シード1daySilfa

## 海外市場の変化に迅速に対応し、 あらゆるビジネス機会を確実に捉える

海外事業本部 本部長 齊藤 隆史



### 主要方針

#### 市場競争力の強化・収益力の強化

- 海外事業の収益力向上

### 戦略

- 既存取引国で販売拡大
- 高機能・高付加価値商品の拡大



「日本のシードから世界のSEEDへ」を目指して関係を構築してきたコアな既存進出地域では、現地の特徴・変化に合わせた商品ラインアップの充実、マーケティング活動、販売チャネルの開発に重点を置き、売上の拡大を図ります。一方、新規市場では、シードの認知度を広げべく、市場へのアクセスを継続します。そして、現地法人においては、事業の拡大および高付加価値商品・サービスの提供を推進し、収益の増強に注力します。

なかでも市場規模の大きい中国関係ビジネスでは、越境ECを含め、目まぐるしい現地市場の変化に迅速に対応し、ビジネス機会を確実に捉えていきます。欧州関係ビジネスでは、MDR\*のみならず、英国やスイスのように独自規制を課す国の制度変更にもタイムリーかつ効率的に対応することで商品供給体制を整備し、

各地域のパートナー企業との持続的関係を強化します。海外展開の基盤であるアジア関係ビジネスでは、カラーコンタクトレンズ等の人気が高い領域に継続的に新商品を投入し、そのニーズに応えます。そして、アイケア専門店等の取引先との安定した関係を維持するとともに、眼科病院等へのテクニカルレンズの供給など、より多くの商品・サービスをお客さまへ提供していきます。

また、成長分野であるオルソケラトロジーレンズについては、眼科病院との一層の協力関係を構築し、その売上の拡大を図ります。

以上の戦略の実行により、引き続き、世界のお客さまの「見える」をサポートし、「見える」に新たな価値を”お届けしていきます。

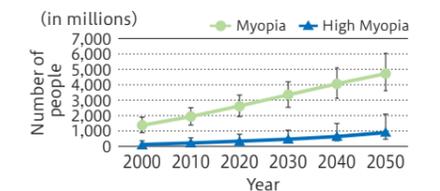
\* Medical Device Regulation 欧州医療機器規則

### 事例紹介 ■ 高機能・高付加価値商品の拡大

#### より医療に密着したレンズ事業を拡大、社会課題の解決へ

近年、世界の各地域で、デジタルデバイスの普及に伴う眼精疲労の増加、近視の低年齢化等が問題になっています。当社は、このような問題に取り組むために、2024年に中国の合弁会社から発売予定のオルソケラトロジー商品や、デバイスを組み込んだスマートコンタクトレンズ等の販売事業を拡大していきます。当該事業の拡大にあたっては、海外グループの商品ポートフォリオを有効に活用するとともに、物流・他サービスを向上させるべく、欧州の統括と体制改善を進めていきます。

#### 世界の近視動向(2000年-2050年)



Holden BA, Fricke TR, Wilson DA, Jong M, Naidoo KS, Sankaridurg P, et al. Global Prevalence of Myopia and High Myopia and Temporal Trends from 2000 through 2050. Ophthalmology. 2016;123(5):1036-42.

## 探索的研究を基盤とした戦略的な製品開発により、高付加価値製品と新領域の製品を創出する

取締役 常務執行役員 研究開発本部 本部長兼開発部 部長 佐藤 隆郎

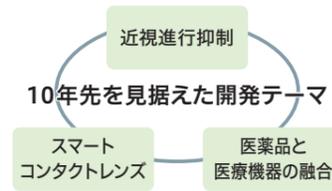


### 主要方針

- 市場競争力の強化・収益力の強化
- 次世代製品の開発

### 戦略

- 確実な上市と  
その先の高付加価値製品の創出
- 10年先を見据えた開発
- 探索研究



研究開発本部では、シリコンハイドロゲルレンズやオルソケラトロジーレンズならびに薬物徐放性レンズ等の高付加価値製品の実用化を推進しています。

医療機器であるコンタクトレンズの開発には、10～15年を要するため、製品開発は10年先の患者ニーズを予測しながら、戦略的に進めていく必要があります。そこでシードでは、今後の10年を見据え、「近視進行抑制」「スマートコンタクトレンズ」「医薬品と医療機器の融合」をテーマとして掲げ、グループ間で保有している技術を集結するだけでなく、他企業、大学等とも連携して製品開発を行っています。

また、コモディティ化した市場へ投入できるシリコンハイドロゲルレンズや、新デザインのカラーコンタクトレンズなどの新製品も確実に上市させながら、

その先の高付加価値製品の実用化を目指しています。

さらに、コンタクトレンズに限らず、当社が保有する技術、ノウハウを活用できる医療機器の開発も積極的に行い、対象領域を眼科に限定せず、多様な患者のQOLの向上に貢献できる製品開発に努めています。

一方、製品開発に至る前段階における、化学・生物分野などの探索的研究は、未来のコンタクトレンズを創造する過程において非常に重要です。いわゆる技術の種を幅広い分野で数多く持つことは、将来の事業の幅を広げることが可能になるとともに、コンタクトレンズのニーズを拡げることにもつながるものと確信しています。それゆえ、このような探索的研究にも、製品化を目指した開発と同様に力を注いでいきます。

### 事例紹介 ■ 10年先を見据えた開発

#### 新領域の製品開発にチャレンジ、未来社会に貢献する

当社では、長年培ってきた技術を用いて、新領域の製品開発に挑戦しています。現在、内視鏡の施術中における視野の曇りの解消を目指した、ハイドロゲル製の内視鏡用フードの開発に神戸大学と連携して取り組んでおり、その臨床的有用性を確認しながら、製品化を進めています。この内視鏡のクリアな術野の確保は、今後進展する遠隔治療・診断においても必須とされています。このように、眼科以外の新領域においても、当社の技術を積極的に駆使して、医療の進歩に貢献していきます。



内視鏡用フード

## 生産力の強化と品質の管理を重視し、効率的で安定した生産活動を持続する

取締役 常務執行役員 生産技術本部 本部長 福田 猛

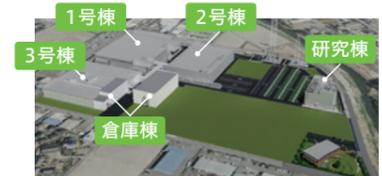


### 主要方針

- 信頼されるモノづくり
- 鴻巣研究所の生産力・品質の強化
  - 適切なサプライチェーン構築と生産体制の複合化

### 戦略

- 品質の安定性と効率化の両立
- 適切なサプライチェーン構築



研究から生産まで一貫して行う鴻巣研究所

従来の大量生産する体制だけではなく、乱視用、遠近両用コンタクトレンズ、個別の海外向け仕様の製品等の少量多品種の製品を効率よく生産する体制を整備し、生産力を強化しています。2022年3月期より、少量多品種の生産に対応する1dayレンズ専用の自動化ラインを稼働しており、今後は、このラインを活用し、大量生産品と少量生産品を効率的に振り分け、1dayでありながらきめ細かい種類の製品をスピーディーに提供することが可能となります。

また、生産力の強化に併せて、品質の管理も重視しています。特に、1dayの全シリーズについては自動検査システムを導入しており、検査精度も随時向上させています。さらに、従来は人手で行っていた工程等も順次自動化を進め、品質の安定性と生産の効率性の双方を

両立させています。

この自動化による効率性の追求という視点は、工場内物流においても徹底しており、資材・製品の在庫管理から工場出荷時のピッキング作業までを自動化することにより、大幅な作業効率化を実現しています。加えて昨今のエネルギー価格の高騰、為替の変動、ウクライナ問題等に起因してサプライチェーンが不安定な傾向にあるため、2022年3月期には、原料を常時十分に保管できる倉庫を完備しました。

今後も、世界情勢を注視しながら、お客様のニーズに合う品質を恒常的に保証する安定した生産活動に努めていきます。

### 事例紹介 ■ 品質の安定性と効率化の両立

#### 高品質製品の生産を確保する体制の整備とその精緻化

当社の生産拠点である鴻巣研究所では、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。加えて、トレーサビリティの体制を整備し、いつ、どこで、誰によって作られた製品であるかを追跡・把握する仕組みを設け、万が一問題が発生した場合には、その原因を究明できるようにしています。今後は、これらの施策の精度をさらに向上させるべく、機械学習の導入にも取り組んでいきます。



検査精度向上に貢献する自動化検査システム

従業員の自律的な成長と挑戦をバックアップし、生産性向上を促進する

執行役員 人事教育部 部長 中嶋 高広



主要方針

市場競争力の強化・収益力の強化  
 ・意欲ある人材の成長を支援

SDGsの推進

・ダイバーシティ&インクルージョンを推進

戦略

■ 成長と挑戦をバックアップ

■ 女性登用の推進



連結従業員約1,000人を擁するシードでは、中長期ビジョンの実現に向け、従業員一人ひとりの生産性の向上を図るため、各人の多様性の発揮を促進するとともに、その自律的な成長と挑戦をバックアップする人材戦略を実行しています。

当社の2022年3月期期初における女性社員比率は、40%を超えました。そこで、このアドバンテージを活かし、次世代幹部候補の育成、管理職プールの形成に資する積極的な女性登用を行うほか、人事ローテーションの実施や、各種研修機会の提供を行います。

さらに、従業員が自らの成長を実感できる仕組みとして、年齢、性別、国籍、バックグラウンドを超えた「個」の発想と、その実現を応援するために、毎年10を超える各種の公募制プロジェクトを実施、未経験業務にも積極

的に挑戦し、主体的に成長できる環境を整備しています。これらの戦略を実行することにより会社へのエンゲージメントを向上させ、従業員のやりがい、働きがいを創出する好循環を築きます。

また、2022年3月期に改正した新人事制度では、管理監督者については、その役割・責任・権限を明文化するとともに、若手社員については、昇進・登用の要件を明確にし、その意欲喚起に努めています。併せて、新たな役職や業務に挑戦できるポストチャレンジ制度も活用しながら、意欲ある人材のスピーディーな中枢業務への登用を行い、その活躍推進に取り組んでいきます。

事例紹介 ■ 成長と挑戦をバックアップ

未経験業務への取り組みを推奨、キャリア形成を支援

当社では、社内の優秀人材を確保、社員のキャリア形成の観点から、約30種のプロジェクトを立ち上げてきました。2023年3月期からは、意欲ある社員が経験業務の知見を存分に発揮し、未経験業務にも積極的に取り組めるよう、プロジェクトを公募制としました。たとえば、シードファンの創出と企業認知度の向上を図る「次世代教育プロジェクト」、環境配慮型商品の開発を検討する「革新的製品開発・工程プロジェクト」は、20代を中心とした若手によるプロジェクトであり、彼らの活躍の場を広げています。



社内報プロジェクト打ち合わせ風景

ESG経営の推進とサステナビリティ強化に全社で取り組んでまいります。

常務執行役員(海外事業本部担当)兼 事業戦略部 部長\*  
 新庄 信孝



シードは、お客さまの「見える」をサポートするという使命を実現していくために、経営理念に基づいた事業を継続し、ステークホルダーの皆さまとの信頼を築くことで社会に必要とされる企業であり続け、持続可能な成長を続けていくことを目指しています。サステナビリティに向けた理念の実践や推進は、企業経営を行っていく上で基盤となるものであり、不可欠なものでも考えています。当社は旧来、持続可能な成長を続けていくために、どのような理念をもとに組織体制を構築し、社会に必要とされる商品とサービスを提供していくのか、また環境や社会構造の変化に伴うリスクを中長期のスパンで捉え、そのリスクをどのようにヘッジし、またチャンスにつなげるのか、社内で継続的に検討し、統合報告書等でもお伝えしてまいりました。さらに、昨年のコーポレートガバナンス・コードの改定などサステ

ナビリティへの社会的関心の高まりを受け、当社の取り組み姿勢をより明確にお示しすることを目的とし、改めてサステナビリティ基本方針を策定し、開示いたしました。

当社は、広報・SDGs推進室を担当部署として設置し、ESG経営の推進とサステナビリティ強化に全社で取り組んでいます。「環境」「社会」「ガバナンス」のいずれの項目についても幅広く取り組んでいますが、なかでも「環境」に関しては特に力を入れており、循環型事業経営の実現を目指した活動の一環として、使い捨てコンタクトレンズの空ケース(プリスター)の回収・再資源化を行う「BLUE SEED PROJECT」を推進しています。また「社会」では、企業主導型保育園の開設等、社員が自分らしく働ける取り組みを実施しています。今後も引き続き環境や社会のニーズを的確に把握し、ESG経営の推進とサステナビリティ強化に取り組んでいきます。

シードのサステナビリティ基本方針

これからも、「見える」をサポートし続けるために。

シードの経営理念に基づいた事業を継続し、ステークホルダーとの信頼を築くことで社会に必要とされる企業であり続けることがシードのサステナビリティ理念です。

- 循環型事業経営の実現を目指し、環境負荷やリスクの低減・地球保全に積極的に取り組みます。
- お客様・従業員をはじめ、様々なステークホルダーと共生し、社会の発展に貢献します。
- 当社使命の達成及び中長期的な企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスを充実させ、様々なステークホルダーとの良好な関係を構築し、透明、健全かつ迅速、果敢な企業経営を行うことに努めます。

※2021年度サステナビリティ担当役員

取締役

**代表取締役社長**  
浦壁 昌広

1985年4月 (株)富士銀行(現(株)みずほ銀行)入行  
2000年7月 みずほコーポレートアドバイザー(株)出向  
マネージングディレクター  
2009年6月 当社取締役  
2009年9月 当社取締役副社長  
2010年1月 当社代表取締役社長(現任)

**取締役専務執行役員 管理本部長兼経理部長**  
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6月 当社取締役専務執行役員管理本部長兼経理部長(現任)

**取締役常務執行役員 営業本部長**  
細川 均

1986年6月 当社入社  
2006年7月 当社執行役員営業本部CL営業部長  
2013年4月 当社常務執行役員営業本部長兼CL営業部長  
2016年6月 当社取締役常務執行役員営業本部長(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 研究開発本部長兼開発部長**  
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(現任)

**取締役執行役員 経営企画部長**  
森 大助

1990年4月 (株)富士銀行(現(株)みずほ銀行)入行  
2017年4月 同行 新宿第二部 部長  
2020年10月 当社入社 執行役員営業本部副本部長  
2021年6月 当社取締役執行役員営業本部副本部長  
2022年8月 当社取締役執行役員経営企画部長(現任)

**社外取締役**  
小原 之夫

1969年7月 (株)富士銀行(現(株)みずほ銀行)入行  
2002年4月 (株)みずほホールディングス 取締役副社長  
2005年6月 みずほ情報総研(株) 代表取締役社長  
2014年6月 当社社外監査役  
2015年6月 当社社外取締役(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ー(株)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)  
2015年6月 当社社外取締役(現任)

**社外取締役**  
小泉 範子

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)

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)

**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 外国法共同事業オムレベニー・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)

**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) 国際部長  
2011年2月 中央三井ローンビジネス(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(現任)  
2021年6月 当社社外監査役(現任)

執行役員

五十嵐 淳  
安田 孝則  
坏 智徳

新庄 信孝  
山口 栄  
中村 きく江

人見 存  
木村 朗司  
中嶋 高広

基本的な考え方・体制

シードおよび連結子会社(以下、「当社グループ」という)は、当社の使命である「眼」の専門総合メーカーとして、お客さまの「見える」をサポートする”の達成、および中長期的な企業価値の向上を目指しています。このミッションを実現するため、コーポレート・ガバナンスを充実させ、株主をはじめとする全てのステークホルダーとの良好な関係を構築し、透明、健全かつ迅速、果敢な企業経営を行うことに努めます。

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、取締役の職務執行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。

取締役会

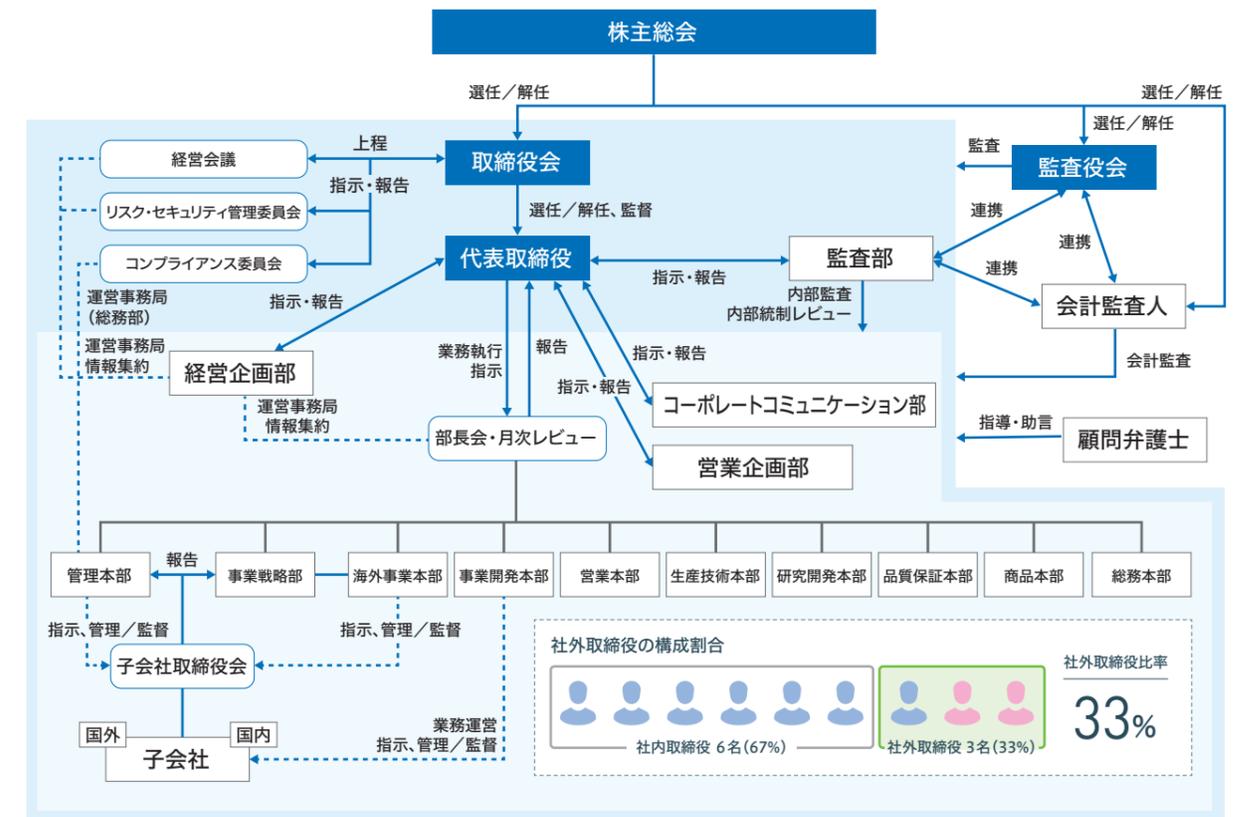
取締役会は9名(うち独立社外取締役3名)で構成されています。監査役を含む取締役会のボードメンバーは、社内7名、社外5名であり、独立役員が3分の1以上を占めています。毎月1回定期取締役会を開催しており、経営方針や重要事項について決議するほか、業績の進捗状況や子会社に関する事項等についても議論を行います。また、必要に応じて臨時取締役会を開催する等、十分な議論を踏まえたうえで意思決定を行っています。

なお、2022年3月期は定例、臨時を合わせて16回開催しました。

2022年3月期取締役会における主なテーマ

- 2024年3月期に向けた中期経営計画の策定
- 取締役会実効性評価結果
- 政策保有株式(保有および売却状況)
- 環境方針策定

コーポレート・ガバナンス体制図(2022年8月現在)



### 監査役会

監査役会は3名(うち独立社外監査役2名)で構成され、取締役の職務執行を監視・監督しています。監査役会は、毎月1回開催しており、また会計監査人とのミーティングの場を定期的に設けて、会計基準に準拠した適正な会計処理を実施できるように情報交換を行っています。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。

### 海外グループマネージメント

当社は、国内・海外のグループ全体をマネジメントするため関係会社管理規定を制定し、子会社に関する業務の円滑化を図り、相互の利益と発展をもたらすよう、適切な指導を行っています。

当社代表取締役を含めたメンバーと現地の管理者が参加する月例会議を開催し、業績の進捗や活動内容について報告を受け、重要案件については協議を重ねています。各社の自主性を尊重しながらも、当社グループ全体のガバナンスの維持、資源の効率化・最適化を図り、国際競争力の向上に努めています。

### 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	商品企画・生産・技術	化学・工学・薬学・医学	ロジスティクス	国際経験・海外ビジネス
<b>取締役</b>									
代表取締役社長	浦壁 昌広	●	●	●	●	●		●	●
取締役	杉山 哲也		●	●					
取締役	細川 均		●			●			
取締役	福田 猛		●			●	●		
取締役	佐藤 隆郎		●			●			
取締役	森 大助		●	●		●			
社外取締役	小原 之夫	●	●	●	●				●
社外取締役	大竹 裕子	●	●	●	●				
社外取締役	小泉 範子	●	●				●		
<b>監査役</b>									
常勤監査役	中山 友之		●			●		●	
社外監査役	二瓶 ひろ子		●	●					●
社外監査役	林 龍太郎	●	●	●					●

### 社外役員のサポート体制

社外取締役と社外監査役には、当社グループ全体の業務執行やステークホルダーとの関係性を正しく理解してもらうとともに、社外役員の役割を明確化し適切に遂行できるよう、毎年7月から10月にかけて「みずほリサーチ&テクノロジー」が開催するWebセミナーの聴講およびレポート提出をお願いしています。

さらに、コンタクトレンズの製造現場への理解をより深めてもらうために、シード鴻巣研究所を視察する機会を設けるなど、当社への知見を広め、迅速な経営判断ができるようにサポートしています。

### 取締役会の実効性評価

当社の取締役会は多様な知識、経験を有するメンバーで構成されており、自由闊達な議論を通じて実効的なガバナンスと経営判断が確保されています。

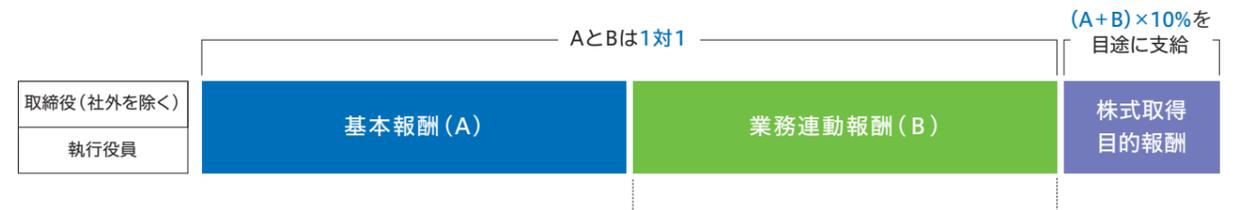
また、年1回取締役会アンケートを実施することで、取締役会を自己評価し、内容を協議のうえ、以後の運営に活かしています。2022年3月期のアンケートでは、社外役員より、業界動向、シェア動向、国際市場の状況、競合分析をより深く理解する場を設けたいという要望や、社内役員、執行役員、管理職における女性の登用と、そのための育成が進むことを期待する等の意見がありました。

### 役員報酬

取締役および執行役員の報酬は、持続的な成長のために、投資家の視点・開示要求を反映した仕組みとすることを目的として、基本報酬と業績連動報酬および株式取得目的報酬で構成されています。

なお、業績連動報酬は、企業業績および各担当業務の貢献度と連動し、年度ごとに支給額を決定します。役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針は、取締役会にて決定しています。2018年6月の取締役会にて役員報酬制度の改定、2021年6月の取締役会にて2021年度の役員報酬額について審議を行っています。

### 役員報酬の構成



- 標準を基本報酬と同額として業務評価と連動
- 代表取締役は50~150%、代表取締役以外の取締役は60~140%のレンジで変動
- 売上高・営業利益・ROE・EBITDAの当初計画に対する達成度によって評価
- 代表取締役以外の取締役については、各担当部門の計画に対する達成度も反映して決定
- 外的な要因により、収益環境が極めて厳しい状況となっていることを背景に、2022年の株式取得目的報酬につきましては、2022年4月より一時不給とすることを取締役会にて決議しております
- 役員慰労金制度は2022年5月23日取締役会において、2022年6月24日開催の第66回株主総会終結の時をもって廃止することを決議しております

※ 社外取締役および監査役は、独立した立場で責務を果たすことができるようにするため、基本報酬のみ

### 社外取締役メッセージ

#### オープンで率直なコミュニケーションを心掛けています

社外取締役として経営陣の経営判断・業務執行の公正性・妥当性を監視するとともに、経営戦略・計画について随時助言・提言を行っています。取締役会では、常にオープンで率直なコミュニケーションを心掛けています。事業環境が急速に変化するなか、シードの目指す姿・ゴールと現状とのギャップについて不断に見直し、企業カルチャーの醸成・強化に向けた仕組みのレベルアップ・環境整備を経営陣と社員が共有し、各人が強い当事者意識を持ち、諸施策を推進することが重要と考えています。主力商品の競争力を維持するとともに、研究開発型のモノづくり企業としての実力を発揮し、様々な領域でニッチトップ確保による成長を期待しています。



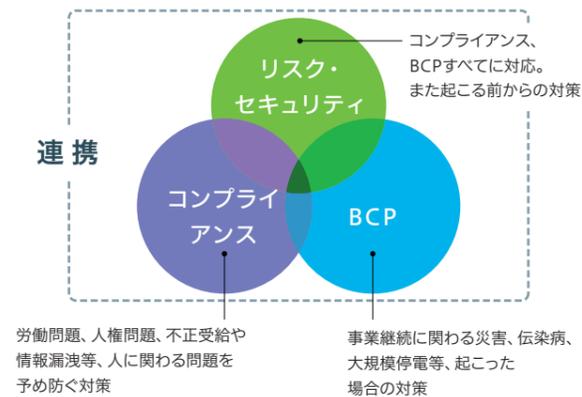
社外取締役  
小原 之夫

## 内部統制

シードは、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。

### 2022年3月期のコンプライアンス研修の内容(抜粋)

- 下請法
- 行動規範
- 内部通報



## 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。

データバックアップ、システムの冗長化のほか、クラウド環境のシステム多重化構成を行うことで、サイバーセキュリティリスクを回避します。

2022年3月期には、プライバシーマーク取得に向けた対応として、年に1回、個人情報マネジメントシステムに基づく「個人情報保護教育」を実施しています。また、それぞれのリスクを回避し、業務停滞や損失が生じないよう、リスクに応じた適切な管理を行っています。

2022年2月以降、世界的にサイバー攻撃のリスクが高まっている情勢を受け、システム監視を見直して強化することに着手しております。

## 海外での不正取引防止

近年の海外出荷国数増大やM&Aを踏まえ、監査部では、公正な取引および当社の企業ビジョンが遵守されるよう、海外子会社に企業ビジョンとコンプライアンス規定を配布し、不正取引防止の周知徹底を図っています。

## コンプライアンス

コンプライアンス委員会では、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。

また、社員のコンプライアンス向上のため、月に一度、各部署でコンプライアンス研修を行っています。

## 自然災害への備え

地震等の自然災害に対する事前の備えとして、災害時の応急対応や発生後の復旧・復興にいち早く取り組むための体制整備を進めています。BCPプロジェクトでは、大規模災害等の非常時に被害を最小限に抑え、速やかな事業復旧を図るため、災害時初動対応マニュアル・事業継続活動マニュアルの作成や災害時における安否確認システムの導入等、事業活動の障害となる様々な要因に対応できるよう、複数の施策を事前に準備し、避難訓練等も行っていきます。

### 東京都一斉帰宅抑制推進企業に認定されました



2021年12月、当社が女性従業員に配慮した生活物資の備蓄を行っていることや、救急機材・蓄電池等装置の設置、定期的な安否確認訓練や参集訓練、災害時に役立つ情報配信等が評価され、災害発生時における一斉帰宅抑制に積極的に取り組む企業として「東京都一斉帰宅抑制推進企業」に認定されました。今後も、一斉帰宅抑制への協力および社内周知を徹底するとともに、従業員や当社に関わる皆さまの安全確保を最優先に災害に対する取り組みを積極的に進めていきます。

## 品質管理体制

シードは、品質方針に沿った品質マネジメントシステム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、高品質な商品をお届けしています。品質方針を実現するための体制として、品質管理システムの構築、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。

品質管理システムの構築においては、薬機法、ISO13485(医療機器品質マネジメントシステム)、MDD等の法令等に基づいた独自の管理システムを構築し、細部にまでわたり品質水準の向上に努めています。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から製品製造、出荷までのトレーサビリティ体制の構築にも力を入れています。

さらに、欧州に向けて高品質な製品を提供するために、CEマーキング、UKCSマーキングを取得しています。

### 品質方針

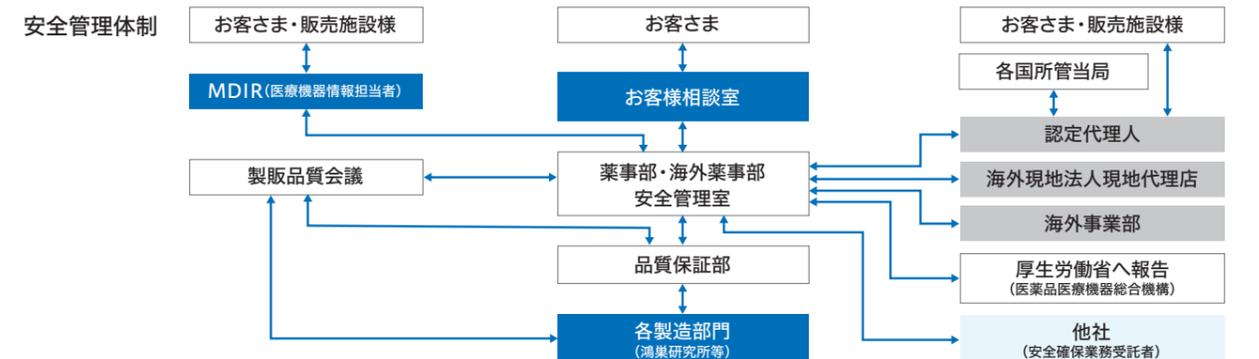
- 製品と提供サービスの品質をシードの経営活動の最優先事項とし、患者様・お客様の「見える」をサポートします
- 品質水準の向上を目指し、PDCAサイクルを回してQMSを不断に維持します
- 品質に関する法規制を遵守し、多様なお客様の品質要求に応えます

引き続き、より高品質な製品とサービスを提供できるよう一層の効率化や品質向上に努めてまいります。

## 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製品の安定供給を図り、お客さまに確実に製品をお届けする体制を整えています。BCP調達の観点から、主要製品の最低在庫を自社内で確保する等、安定的な供給体制を整えています。資材についてはQMS/ISOの方針に則るとともに、3ヵ月以上の使用量を確保しています。

生産体制の複合化においては、現時点で生産拠点を集約するメリットが高いと考え、主力商品である「シード Pureシリーズ」は、金型から成形品(樹脂型)、それらに必要な部材等を鴻巣研究所で製造しています。3つの独立した生産棟を設けることで一定のリスク回避を行っています。また、海外に3社の製造委託先を持ち、使い捨てコンタクトレンズの生産の複線化を行っています。2021年3月期は、倉庫・資材棟を新設し、製品在庫を分散化することで、さらなるリスク低減に努めました。メイン倉庫となる「横浜物流センター」が全国(一部地域除く)の在庫を保有し、配送を行う一方、サブ倉庫として「福岡物流センター」を設立し、九州・四国・中国地方の一部に配送を行っています。また、福岡物流センターは使い捨てコンタクトレンズを、原則1ヵ月以上の供給に充てられる分の在庫を保有することで災害等の事態に備えており、災害等が発生した際には、被害が及んでいないいずれかのセンターから製品を供給することで事業継続を行います。



## 次世代教育

### YouTube理科実験教室

シードの製造・研究開発拠点である鴻巣研究所の隣接地に開設している保育・児童施設「ふくろうの森」内の実験室「Seed Labo(シードラボ)」にて、コンタクトレンズに関連する「見える」

「光」「ゲル」等をキーワードとした実験教室を定期的に開催しています。

この実験教室は、低年齢のうから理科に



理科実験の様子

親しみ、普段からもの不思議について考える力を身に着けることで、理科を好きになってもらいたいという想いを込めて2018年より開催しています。

新型コロナウイルス感染症の影響により、対面方式の開催が難しい状況にあるなか、できることは何かと考え、より多くの子どもたちに理科の楽しさや不思議を伝えるために、自宅でも楽しめるオンライン限定の理科実験教室を企画し、YouTubeで動画配信を定期的に行っています。

動画は2020年3月期から2022年3月期までに12本を配信しており、2022年3月期においては理科実験だけでなく、手洗いの啓発やコンタクトレンズの空ケースを使った工作等を行いました。子どもたちに楽しく動画を見ていただけるように、コンテンツ企画から、脚本、撮影、演出、編集等のすべてを当社若手社員のみで行っています。

また、保育・児童施設「ふくろうの森」の夏祭りやクリスマス会へ参加し、子どもたちともコミュニケーションを図りながら、次世代への教育に力を入れています。

当社は、今後も様々な企画やコンテンツで子どもたちの明るい未来をサポートしていきます。



YouTube理科実験教室

## 地域参画・海外支援

当社は良き企業市民として、社会・地域との調和を図り、その発展に貢献します。

### 地域参画

#### 地域イベントへの参加

鴻巣研究所がある埼玉県鴻巣市や本社を構える東京都文京区の行政機関と連携し、地域のお祭りやバリアフリーの啓発イベント等積極的に参加しています。



アイメイトの歩行体験

パリアフリー啓発イベントでは、視覚障がいについて知ってもらうため、アイメイト(盲導犬)との歩行体験を行っています。

#### 若者支援

当社は、NPO法人と契約を結び、2019年から2021年8月までの間、当社が所有している空ビルを活用して地域活性化につながるイベントの開催や若者支援のための活動をサポートしました。建物の1階スペースを「NPO法人サンカクシャ」に提供して「若者の社会参画の経験の場」をコンセプトとした新業態カフェ「DAISY BEANS(デイジービーンズ)」をオープンし、当社の社員や地域の方々と交流を深める場となりました。

本社老朽化に伴い、ビルを取り壊したため、この活動は2021年8月をもって終了しましたが、引き続き若者が未来へ前向きに歩き出せる社会を支援していきます。

### 海外支援

#### ベトナムに「日本式コンタクトレンズ専門検査処方クリニック」を設立

当社は、2011年9月に海外市場へ製品を初出荷して以来、コンタクトレンズに関する講習会開催、当社スタッフによるコンタクトレンズの処方技術の提供等の支援を行ってきました。

2017年には、ベトナムで初となる日本式コンタクトレンズ専門検査処方クリニックの設立に携わりました。日本と同様の設備や検査機器を備え、高い処方技術と

ともに日本のホスピタリティを提供することが可能になりました。



ベトナムの日本式コンタクトレンズ専門検査処方クリニック

### ウクライナへの人道支援

ウクライナおよびその周辺地域における人道支援を目的として、2022年3月にポーランドの代理店を通じてポーランド国内のウクライナ避難民受入施設へ当社のコンタクトレンズ製品を寄付しました。また、ウクライナで被害に遭われた方々や周辺地域への避難を余儀なくされている方々への人道支援のため、在日ウクライナ大使館に対し、当社社員による募金を含めた合計130万円を寄付しました。

## SEED PROJECTS OF ROAD TO SPORTS

スポーツ支援プロジェクト「SEED Projects Of Road To Sports」は、「眼」の専門総合メーカーである当社が、様々な分野で活躍するアスリートのパフォー



スポーツ支援プロジェクトのロゴ

### 従業員の声



コーポレートコミュニケーション部 部長  
金澤 寛子

### 地域社会とのコミュニケーションを大切にしています

当社は商品を通じて皆さまの「見える」をサポートすることを企業ビジョンとして掲げており、まずは本業を全うすることで社会に貢献したいと考えています。そのためには、ステークホルダーの皆さまの信頼するに足る企業であることが重要であり、当社を知っていただき、信頼していただくために地域・社会とのコミュニケーションを大切にしています。今後も、社会貢献活動を通じて、市場の維持・拡大につながる地球環境保全や健全な経済成長の促進を目指していきます。

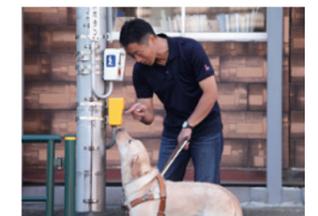
マンスを最大限に引き出し、勝利につながるサポートを行うことを目的として2020年5月から活動を開始しました。スポーツ選手へのコンタクトレンズの提供を行っているほか、子どもたちの夢を応援している埼玉西武ライオンズが試合前に実施しているイベントにも協賛しています。

## Pureな愛をありがとうプロジェクト

2011年7月より開始した「Pureな愛(eye)をありがとうプロジェクト」は、アイメイト(盲導犬)を育成している「公益財団法人アイメイト協会」を始めとして、皆さまの「見える」をサポートしているプロジェクトです。当社の主力商品である「シード Pure シリーズ」の売上の一部を公益財団法人アイメイト協会や視覚障がい者をサポート・支援している団体へ寄付し、視覚障がいの方の社会的自立を支援してきました。

2022年3月期に活動10年を迎え、当プロジェクトは終了しましたが、アイメイト協会への寄付金額は10年間で累計85,049,983円となりました。

当社は今後もコンタクトレンズメーカーとして、お客様の「見える」をサポートするとともに、視覚障がいの方の社会的自立に関する啓発活動や支援を続けていきます。また、アイメイト募金箱の設置活動や株主優待による寄付活動も継続していきます。



アイメイト訓練

## ダイバーシティの推進

### 多様性のある人材の登用

シードのダイバーシティ基本理念である3つの指標

- ・個々人の「違い」を尊重し受け入れる
- ・職務に関係のない性別、年齢、国籍等の属性に係わらず、個人の成果、能力、貢献だけを評価する
- ・「違い」に係わらず、全社員が組織に平等に参画し、能力を最大限発揮できるようにする

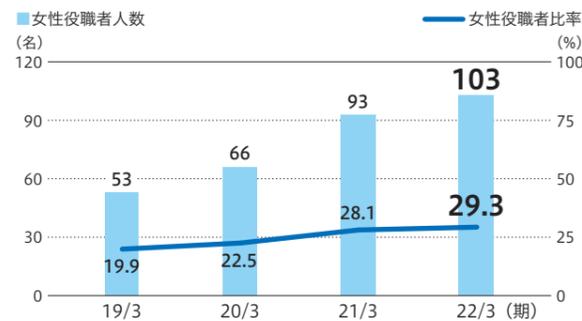
に基づいて、社員の多様性を尊重し、成長を支援することで人材の質を高めていきます。

当社では性別や年齢、国籍に関係なく様々な社員が活躍しています。2022年3月末現在、シード単体の女性社員比率は40.7%、外国籍社員比率は2.4%で、外国籍社員は海外事業部に限らず、研究開発本部、管理本部、経営企画部など様々な部署で活躍しています。

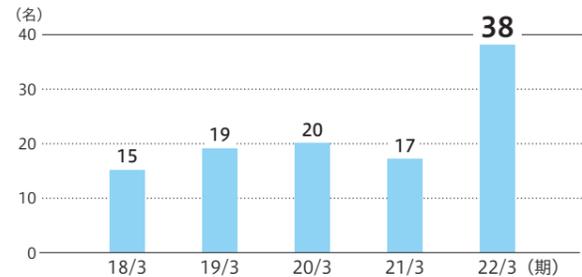
また、外国籍の社員は38名おり、様々な部署で活躍しています。海外子会社を含めると、外国籍社員比率は連結26.4%となっています。

また、定年退職後の「再雇用制度」等、ベテラン社員が引き続き活躍するための仕組みづくりも進めています。

### 女性役職者数、比率の推移(主任以上)



### 外国籍社員数の推移(単体)



## 障がい者雇用

鴻巣研究所では、様々な分野で身体に障がいを持つ社員が活躍しています。工場内をバリアフリー化する等、誰もが働きやすい環境を整え、主に、コンタクトレンズの金型メンテナンスやパレット洗浄の業務や、業務委託による清掃依頼を行っています。2019年4月には、埼玉県より「障害者就労施設応援企業」として認定されました。

## 労働安全衛生

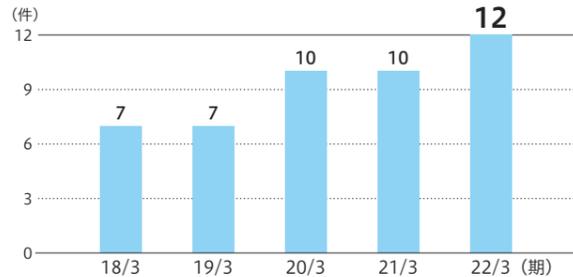
社員の健康を守るため、業務効率化および安全操業を推進しています。健康診断やワクチン、風しん予防接種等の各種補助をはじめ、産業医による相談窓口を設け、業務が原因と考えられる健康問題の相談、一般的なこころと体の健康相談、適切な医療機関の紹介等を行っています。2022年3月期は、新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施し、同じ事業所内で作業をする従業員、併設保育所関係者等を含む1,000名に対し、社内産業医を中心とした接種体制のもと、3回にわたって接種を行いました。

当社は引き続き、新型コロナウイルス感染症の収束に向け、従業員や関係者の健康・安心確保を最優先に適切な対応を行っています。



新型コロナウイルスワクチンの職域接種

### 労働災害発件数



## 人材育成

環境変化に対応できる人材を育成する研修を体系的に構築しています。階層別研修では、業務に必要な専門知識・スキルだけでなく、ビジネスパーソンとして必要とされる一般教養・知識も含めて総合的に学ぶことができます。職位別研修では、環境変化のなかでも成果を創出し続けるためコンピテンシーを細分化し、個々人に適した能力開発に努めています。そのほか、「資格取得奨励金制度」というインセンティブ制度を設けており、業務に関わる資格取得に対して受験費用や奨励金を支給し、資格習得のバックアップを行っています。

## 働きやすい職場づくり

### 育児・介護支援

2018年4月、鴻巣研究所の隣接地に複合型の保育・児童施設「ふくろうの森」を開園しました。時短制度や育児休業制度とあわせて、男女の区別なく自分らしい関わり方で仕事と育児を両立することが可能です。また「シード保育園」では、原則、希望する時期に入園が可能

なほか、預かり可能時間が長い場合、時短・フルタイム・パート勤務が自由に選択できる等、社員が自分らしい働き方で自己実現できるよう環境の整備を行っています。さらに、育児や介護休業からの復帰時期も本人の希望に沿って手続きができます。2022年3月期の利用社員数は18名、園児が14名となっています。

### 働きがいのある職場を目指して

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できます。さらなる組織活性、業務改善を目的とした自己申告書を設けており、社員の声を詳細に吸い上げる体制を整えています。

### 育児休業取得者数、育児休業復帰後定着率



## 2024年に竣工予定の新社屋は、働きやすさに配慮したオフィスに

当社は、本社の老朽化に伴い、2024年の竣工を目指して新社屋を建設し、移転する予定です。この本社新オフィスの建設プロジェクトでは「100年を超える事業継続の礎」をコンセプトとし、プロジェクトメンバーをはじめとした社員の意見を取り入れ、建替えに向けた検討を重ねています。

また、新オフィスでは、耐震性およびセキュリティの強化を図ることで安全性を高め、社員の生産性・作業効率・モチベーション向上につながる職場環境を整備することを目指しています。

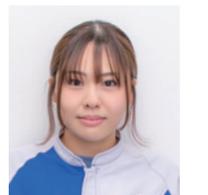


新社屋イメージ

### 従業員の声

## 自分らしく仕事と育児を両立することができます

鴻巣研究所の隣接地に自前の保育園があるため、待機児童問題の心配がなく、希望する時期に入園できるので出産後も安心して仕事を継続できました。送迎時間も短くて済み、時間を有効に利用することができます。ピオトープやスロープのある園庭、調理の様子を楽しめるLIVEキッチン、ラボ等施設も充実し、子どもにとっても良い環境です。育児休業制度、時間短縮勤務制度とあわせて、男女の区別なく自分らしく仕事と育児を両立することが可能です。

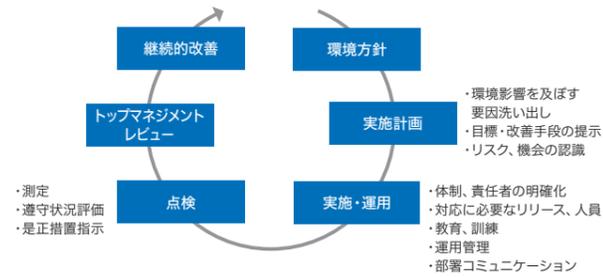


生産管理部 品質調査 Y.S

## 環境マネジメント

環境と調和した企業活動を遂行していくことを基本とし、医療機器メーカーとして持続的な企業成長を目指した循環型の事業経営と環境リスクの低減を実現していきます。

### 環境経営マネジメントシステム



### 環境基本方針

新たな推進体制を整え、環境推進チェック部門・環境推進事務局のもと、社会の持続可能な発展に貢献することを経営の重要課題の一つと捉え、その実現に向けた行動を企業の行動指針として掲げ、会社運営の全てにわたり、環境と調和した企業活動を遂行していくことを基本方針といたします。

#### 1. 循環型社会構築への対応

当社は取扱い製品の製造時に発生する廃棄物の抑制、再生利用等を通じ、循環型サイクルの構築により環境への負荷軽減に努めてまいります。

#### 2. グリーン購入への対応

当社は品質や価格のみならず環境への負荷低減に努める事業者からの物品、サービスの購入に努めてまいります。

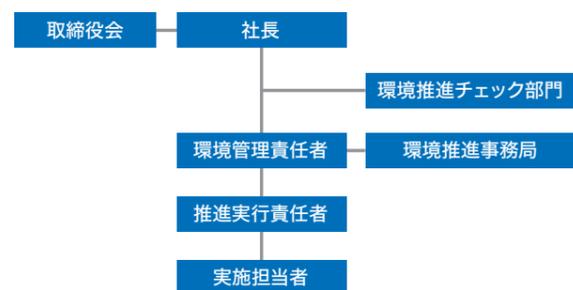
#### 3. 水資源の保全、有効活用

当社は事業活動に際し、効率的な水の利用およびリサイクルを通じた健全な水循環の構築に努めてまいります。

#### 4. 地球温暖化防止への取り組み

当社は地球温暖化防止への取り組みが重要課題であることを認識し、グループのあらゆる事業活動に由来する温室効果ガス排出量の継続的削減に努めてまいります。

### 環境推進体制

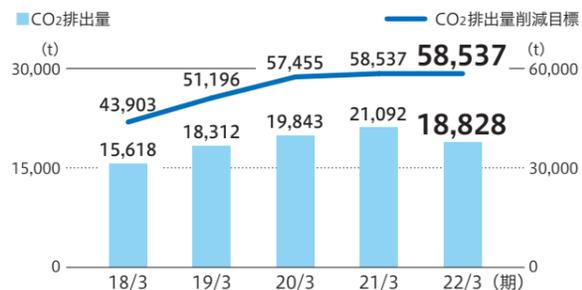


## 気候変動への対応

シードは気候変動への対応として、CO<sub>2</sub>排出量の削減に取り組んでいます。2022年3月期のCO<sub>2</sub>排出量は18,828tで、対前年比で2,264tの削減となりました。具体的には、鴻巣研究所の研究施設および保育・児童施設「ふくろうの森」の屋上に太陽光発電システムを設置し、エネルギー使用量における再生可能エネルギーの割合増加と太陽光パネルの遮熱効果によるCO<sub>2</sub>排出量の削減を行っています。

2022年4月には、TCFD提言に基づくシナリオ分析とフレームワークの検討・構築を行う体制を整えました。取締役会、リスク・セキュリティ委員会監督のもと、「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」がリスク抽出をし、環境マネジメントシステム(EMS)でリスクの特定・評価を行い、会社全体としてカーボンニュートラルを含めた環境課題解決に取り組んでいます。

### CO<sub>2</sub>排出量(削減目標・実績)



注1: 埼玉県温室効果ガス排出量取引制度の第三者検証結果より  
 注2: 2019年3月期は未検証のため想定値  
 注3: 2021年3月期は2021年4月までの排出量

## 外部からの評価

### DBJ環境格付の取得

2022年3月、株式会社日本政策投資銀行から「環境への配慮に対する取り組みが十分」と評価され、「DBJ環境格付」を取得し、格付に基づく融資を受けました。

QC活動における環境関連改善

活動の社内表彰や研修の実施、環境負荷低減を推し



当社は2022年3月31日日本政策投資銀行(DBJ)より環境格付融資を受けました。

進めるとともに、新たに環境方針の策定と全社横断的な環境マネジメント体制の構築を行い、環境経営の基盤強化に取り組んでいる点や、「BLUE SEED PROJECT」にて、業界の共通課題であるプラスチックの資源循環促進に積極的に貢献している点を高く評価されました。

### 彩の国埼玉環境大賞を受賞

カーボンニュートラルにも資するサーキュラーエコノミーシステムを導入したこと等の社会貢献活動が認め

られ、「令和3年度 彩の国埼玉環境大賞」の事業者部門にて大賞を受賞しました。産業廃棄物として処理していたプラスチック混合物を有価物に再資源化するシステムの導入や、ユーザーが参加できる「BLUE SEED PROJECT」を推進することで、これからもサステナブルな社会の実現に貢献していきます。



令和3年度表彰式の様子

### 担当役員メッセージ

## 私たちの取り組みが世界を変える一歩となるように

今や環境問題は単なる社会貢献ではなく、将来に向けた企業の責務です。気候変動、生態系の維持等、地球が抱える課題は大きなものではありませんが、当社はかねてより環境問題の解決について多方面から取り組んできました。2022年2月には、「シード環境方針」を制定し、会社全体の取り組みが環境配慮に基づくべきであることを当社の基本原則といたしました。当社の一つひとつの取り組みが、世界を変えていく一歩となるよう環境活動を継続してまいります。



取締役専務執行役員 杉山 哲也

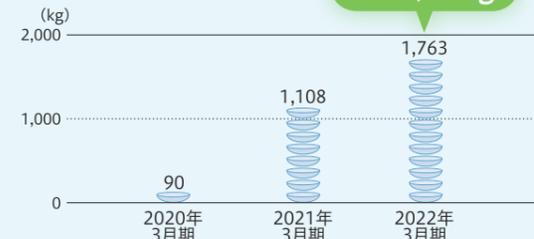
## 「BLUE SEED PROJECT」サーキュラーエコノミーシステムの採用

当社は、2019年6月より、回収した使い捨てコンタクトレンズの空ケース(以下、プリスター)を、物流パレットとして再資源化する「BLUE SEED PROJECT」を推進しています。2022年4月より、さらなるサーキュラーエコノミーへの移行の推進を目的とし、提携運送会社の協力のもと、新たな回収スキームを構築しました。

当プロジェクトにご賛同いただいている眼科、コンタクトレンズ販売店等の協力施設にプリスター回収BOXを設置し、ユーザーからのプリスター回収や資源の活用、環境保全に関する啓発活動を行っています。

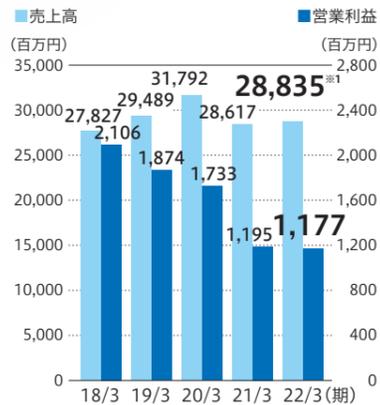
これまで、協力施設で回収したプリスターは各施設で一定量貯めていただいた後、鴻巣研究所へ直接送っていただいていたが、新回収スキームでは、各施設への当社からのコンタクトレンズの配送とプリスター回収を提携運送会社が一括で担うことで、業務の効率化を行い、環境負荷軽減につなげていきます。また、協力施設が回収したプリスターを鴻巣研究所へ配送する負担を軽減することで、さらなる協力施設の拡大を見込んでおり、引き続きサステナブルな社会やカーボンニュートラルの実現に貢献できると考えています。

### プリスター回収実績の推移



財務データ

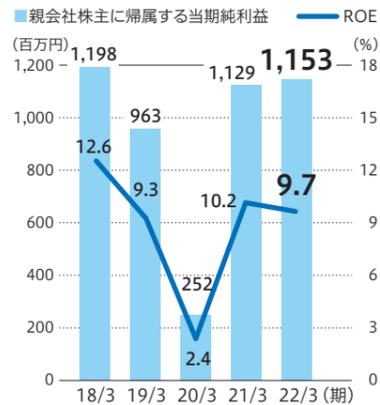
売上高・営業利益(連結)



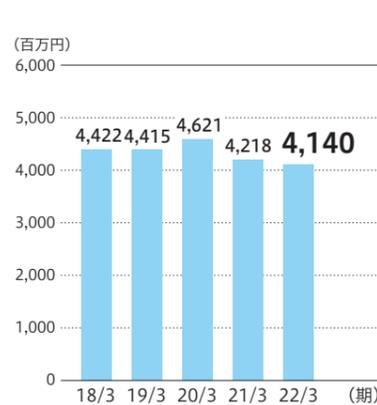
※1 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等適用前とした場合の売上高は29,580百万円です。営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益への影響はありません。

※2 2021年3月期以前については、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等適用前の数値

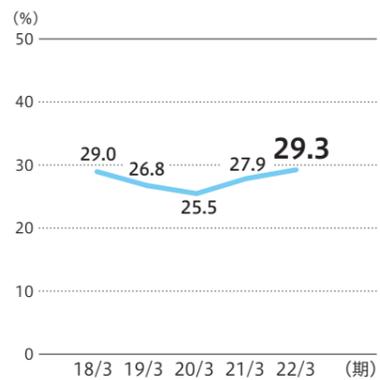
親会社株主に帰属する  
当期純利益(連結)・ROE



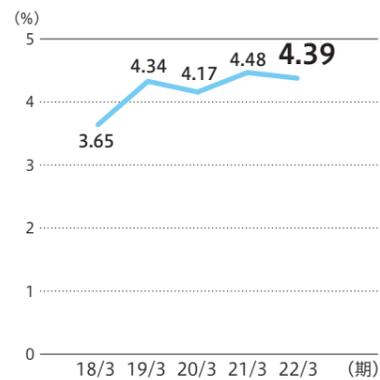
EBITDA<sup>※2</sup>



自己資本比率

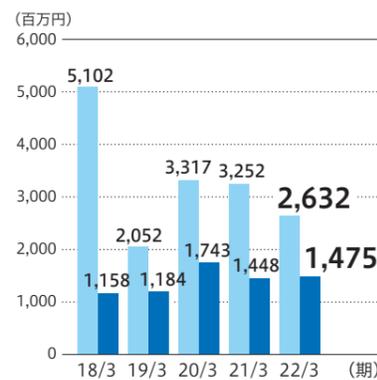


EBITDA有利子負債倍率<sup>※</sup>

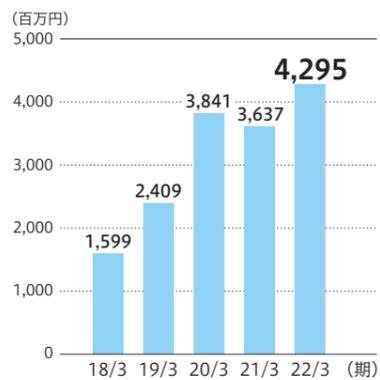


※NET債務総額(現預金残高控除後)/EBITDA

設備投資・研究開発費

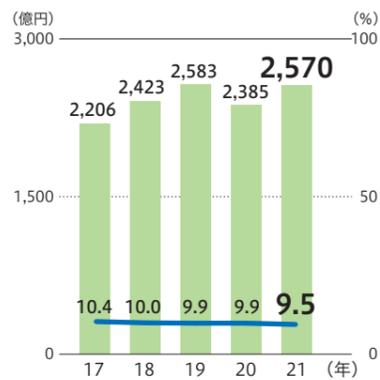


海外売上高



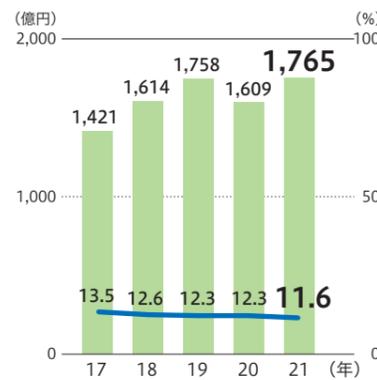
※現地法人売上+当社から現地代理店への卸売合計

コンタクトレンズ市場と当社シェア



※メーカー出荷額ベース(当社推計:日本コンタクトレンズ協会出荷額調査ベース)

1日使い捨てタイプ市場と当社シェア



会社情報

会社名 株式会社シード (SEED Co., Ltd.)  
 本社所在地 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-11 三洋安田ビル  
 電話 03-3813-1111(大代表)  
 設立 1957年10月9日  
 資本金 1,841百万円 (東京証券取引所プライム市場: 証券コード7743)  
 従業員 985名(連結)2022年3月31日現在  
 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・東京・名古屋・大阪・福岡 他)、その他駐在12(盛岡・静岡 他)

関連会社(2022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

海外

上海実瞳光学科技有限公司(中華人民共和国)  
 上海実瞳商務咨询有限公司(中華人民共和国)  
 台湾實瞳股份有限公司(台湾)  
 SEED CONTACTLENS 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)  
 SEED CONTACT LENS (ANZ) PTY LTD.(オーストラリア)  
 SEED Contact Lens Europe GmbH(ドイツ)  
 Wöhlk Contactlinsen GmbH(ドイツ)  
 Wöhlk-Contact-Linsen Vertriebs GmbH(オーストリア)  
 Sensimed SA(スイス)  
 Contact Lens Precision Laboratories Ltd.(イギリス)  
 UltraVision International Ltd.(イギリス)

株式情報(2022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 25,033,422株  
 株主数 25,285名  
 上記のうち議決権を有する株主数 24,641名

大株主の状況

氏名又は名称	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	21.8
みずほ信託銀行	4,319	17.3
野村信託銀行	3,605	14.4
三井住友信託銀行(信託口)	1,396	5.6
日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	1,147	4.6
日本カストディ銀行(信託口)	1,072	4.3
浦壁 昌広	617	2.5
井上 忠	257	1.0
シード社員持株会社	234	0.9
日本カストディ銀行(年金特金口)	156	0.6

(注) 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。

所有者別株式分布状況

