

各 位

会社名 株式会社シード
代表者 代表取締役社長 佐藤 隆郎
(コード番号 7743・東証プライム市場)
問い合わせ先 代表取締役副社長 兼
管理本部長 杉山 哲也
TEL 03-3813-1111 (大代表)

上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2025 年 3 月 31 日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。そこで、下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の 2025 年 3 月 31 日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、流通株式時価総額が基準に適合していないため、現在改善期間に入っております。当社は、流通株式時価総額の基準を充たすため、作成した計画書に基づき、上場維持基準への適合に向けた各種取り組みを進めてまいります。

なお、流通株式時価総額基準について、2026 年 3 月 31 日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する 2026 年 3 月 31 日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、2026 年 10 月 1 日に当社株式は上場廃止となる見込みです。

また、当社はプライム市場の上場維持基準への適合に向けて各種取り組みを進めてまいります。外部環境や市況の影響等により、計画期間内にプライム市場の上場維持基準に適合しない場合においても、投資家・株主の皆さまが当社株式を株式市場で売買する機会を確保することが重要であることを考慮し、スタンダード市場等への市場区分変更についても調査・検討してまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率
当社の状況 (2025 年 3 月 31 日時点)	53,094 人	155,955 単位	79.1 億円	51.5%
プライム市場上場維持基準	800 人以上	20,000 単位	100 億円	35%
直近の基準日時点での適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間（改善期間）	—	—	2026 年 3 月 31 日 まで	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組み内容

当社は、2025 年 3 月期から 2027 年 3 月期を対象とする中期経営計画にて連結売上高 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を確保することを目指しております。中期経営計画

（2024 年 4 月～2027 年 3 月）の初年度となる 2025 年 3 月期につきましても、成長戦略の柱として「生産力の抜本的引き上げによる収益力の強化」「国内外のマーケットに対応するサービスの強化と提供」「市場のニーズに合わせたモノづくり」「内部基盤の強化・人材確保と育成」「SDGs の推進」「安定した株主還元」を企業目標達成にむけた成長戦略として取り組んでまいりました。

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、取組み内容及び進捗状況につきましては、添付の「プライム市場の上場維持基準適合に向けた計画書」に記載のとおりでございます。

以上

プライム市場の 上場維持基準適合に向けた計画書

2025年6月24日

まだみぬ、世界は、美しい



目次

- 1.上場維持基準の適合状況
- 2.上場維持基準適合に向けた中期経営ビジョン・目標
- 3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】
- 4.上場維持基準適合に向けた取り組み②【IR活動】
- 5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 6.財務実績と見通し

1. 上場維持基準の適合状況

2025年3月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。流通株式時価総額が基準に適合していないため、現在改善期間に入っております。当社は、流通株式時価総額の基準を充たすため、作成した計画書に基づき、上場維持基準への適合に向けた各種取り組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率
当社の状況 (2025年3月31日時点)	53,094人	155,955 単位	79.1億円	51.5%
プライム市場上場維持基準	800人以上	20,000 単位	100億円	35%
直近の基準日時点での適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間(改善期間)	—	—	2026年3月31日 まで	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準適合に向けた中期経営ビジョン・目標

【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

【シードの主要施策】

“『Made in Nippon』と『Japan Quality』のプライドを通じて
安全で高品質な製品とサービスを提供することを追求”

- I. 生産力の抜本的引き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
- 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

3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】

6つの主要施策を推進し企業価値を高め、継続的な成長を実現

企業価値向上に向けた取り組み

生産力の抜本的引き上げ
による収益力の強化

国内外のマーケットに対応する
サービスの強化と提供

市場のニーズに合わせた
モノづくり

内部基盤の強化・
人材確保と育成

SDGsの推進

安定した株主還元

3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】

●生産力の抜本的引き上げによる収益力の強化

新たな製造設備の建設による生産キャパシティの拡大

【2号棟別館】・・・2024年10月より本格稼働開始(700万枚／月産)

【4号棟】・・・2026年1月竣工、2026年3月から順次稼働予定(1,400万枚／月産)

省人化投資による生産性の向上

- ・導入設備だけではなく建屋から省人化を想定した工場設計
- ・AI導入による製造および検査工程の自動化運転の導入

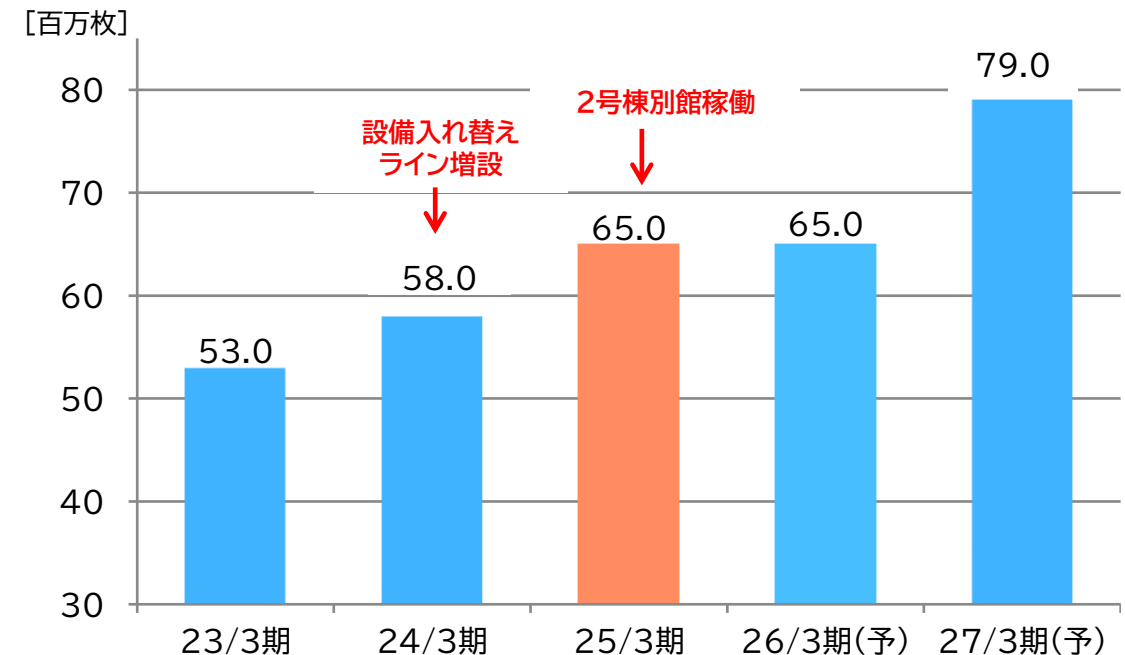


鴻巣研究所4号棟
完成パース



鴻巣研究所2号棟別館
完成パース

<最大生産枚数推移(使い捨てコンタクトレンズ)(月間)>



3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】

●国内外のマーケットに対応するサービスの強化と提供

コーポレートブランドの再構築

当社の存在意義を、多様な「みえる」喜びを創造できる社会を実現することとし、2024年10月9日に「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の策定、コーポレートロゴのリニューアルを発表。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、企業認知度、イメージの向上により社会全体へのアプローチを実施。

まだみぬ、世界は、美しい



新商品の投入

■シリコンハイドロゲルレンズ「シード AirGrade 2week UV W-Moisture」
2024年3月31日に新発売



■乱視用サークルコンタクトレンズ「シード Eye coffret 1day UV M TORIC」新色Sweetie make」
2024年6月12日(水)に新発売



■遠近両用サークルコンタクトレンズ「シード Eye coffret 1day UV M Multistage」
2024年12月19日(木)新発売



3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】

●市場のニーズに合わせたモノづくり

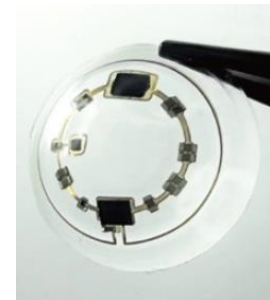
CLPLがScotlens Holdings Limitedの株式を2025年4月に100%取得

英国のスコットランドを主たる事業地域としてカスタマイズされたオルソケラトロジーレンズやスクレラルレンズに強みを持つScotlens Holdings Limitedの株式を100%取得する等
シードグループとしてプロダクトカバレッジの拡大と市場競争力の強化



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
- ・コンタクトレンズへの電子部品等実装技術の標準化および大規模集積回路開発に成功、プラットフォーム公開

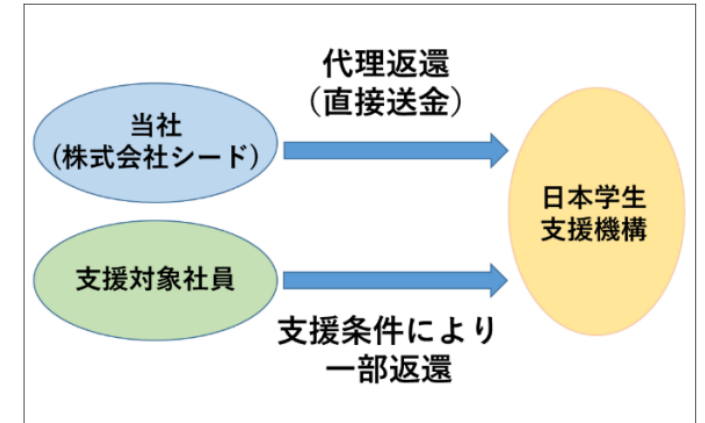


3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】

●内部基盤の強化・人材確保と育成

奨学金返還支援制度の導入

特定の要件を満たす社員を支援対象として、奨学金の返還残高に応じて最大で総額225万円の支援を受けることができる制度を2025年度より導入



奨学金返還支援制度の仕組み

中長期的な成長を実現するための人材育成

大学院での学位取得支援、ポストチャレンジ制度、海外研修、語学研修、社員登用制度など、成長する社員を応援しチャンス大胆に与える組織風土の拡大



3.上場維持基準適合に向けた取り組み①【企業価値向上に向けた取り組み】

●SDGsの推進

地域との共生の取り組み強化

- ・シードと文京区が連携し「災害時における行政手続の活動支援に関する協定」を締結
- ・鴻巣市との「包括連携に関する協定書」締結による連携強化
- ・教育機関(小・中・高・大学他)への出前授業の実施



当社リサイクル素材を使用し作製した
「オリジナル万華鏡」(出前授業)

スポーツ支援プロジェクトの推進

- ・様々な分野で活躍するアスリート、チームへの協賛
- ・スポーツ選手へのコンタクトレンズの提供
- ・子供たちの「夢」を応援する、SEED Presents スターティングキッズ



FC今治ホーム試合ブース出展

●安定した株主還元

安定した配当の実現

- ・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。
- ・中長期的に保有していただく株主さまを増やすことを目的に優待制度を適宜時代の要請に合う様に改定

4.上場維持基準適合に向けた取り組み②【IR活動】

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、IRや広報活動により、当社株式の認知度向上、幅広い投資家の認知度向上を図ってまいります。また、株主還元施策においても引き続き積極的に取り組んでまいります。

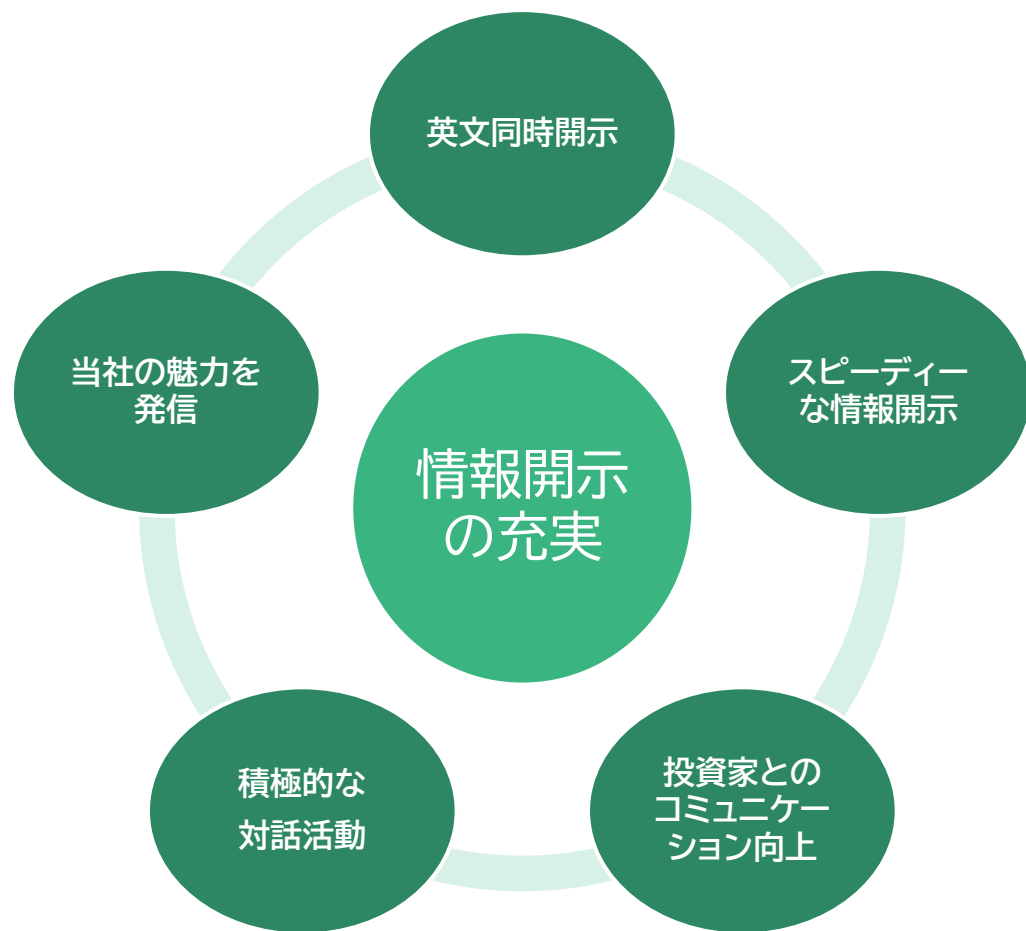
IR活動:2025年3月期の取り組み状況

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
● 定時株主総会											
● 決算発表			● 第1四半期決算発表			● 第2四半期決算発表			● 第3四半期決算発表		
● IRレポート発行			● 統合報告書発行			● IRレポート発行					
			● IRイベント (リアル開催) ● IRイベント (リアル開催)			● IRイベント (リアル開催2件、オンライン1件)			● IRイベント (リアル開催)		
YouTube			● 第14回 IR動画配信			● 第15回 IR動画配信 ● short動画配信			● short動画配信		

IRイベント詳細	
2024年8月23,24日	日本経済新聞社 第19 回日経 IR・個人投資家フェア @東京ビッグサイト
2024年9月5日	野村インバスターリレーションズ主催 合同個人投資家セミナー @東京証券会館
2024年12月8日	大和インバスターリレーションズ主催 個人投資家向け会社説明会 @大和コンファレンスホール(東京)
2024年12月10日	青潮出版株式会社主催 IFA向け会社説明会 @Zoom
2024年12月14日	ラジオ NIKKEI&プロネクサス主催 個人投資家向け会社説明会 @横浜会場
2025年2月14日	学生投資連合USIC主催 第9回IRプレゼンコンテスト @証券取引所

4. 上場維持基準適合に向けた取り組み②【IR活動】

リアル形式のIRイベントや説明会、即日の決算情報(説明会書きおこし)配信によって、新規の個人投資や機関投資家に向けたアプローチを行ってまいります。



英文同時開示

プライム市場の企業を対象に、2025年4月から決算情報と適時開示情報の英文開示が義務付けられたことに伴い、海外投資家との対話の促進を目的として英文開示の実施をしております。

スピーディーな情報開示

情報提供システムより配信するサービスを2025年5月より開始。決算説明会開催の翌日に日本語および英語のスプリクトを配信し、国内外の投資家へスピーディに情報提供を行っております。従来は半期ごとに行っておりました情報開示について、よりタイムリーかつ透明性の高い情報提供を目指し、四半期ごとの開示に変更いたしました。

投資家とのコミュニケーション向上

リアル開催の個人向け投資家セミナーやオンライン形式の個人投資家向けセミナーに参加し、投資家とのコミュニケーションの場を積極的に設けております。

積極的な対話活動

ウェブ会議システムや電話会議システムを活用し、各四半期毎に実施している機関投資家との面談について、積極的かつ継続的な対話を実施してまいります。

当社の魅力を発信

YouTube上でIR動画・ショート動画を定期配信。決算説明会ではお伝えしきれっていない当社の魅力を知っていただき、幅広い投資家の認知度向上を図ってまいります。

4.上場維持基準適合に向けた取り組み②【IR活動】

当社株式への投資魅力をこれまで以上に高め、中長期的かつ数多く保有していただける株主さまの増加を図ることで企業価値向上に繋げることを目的として、Cコースにおいて株主優待制度の内容拡充いたしました。

変更点

- (1)保有株式数10,000株以上を対象とした新区分を追加
- (2)保有株式3,000株以上10,000株未満において付与する優待ポイントについて、1年以上3年未満継続保有の場合4,000ポイントから6,000ポイントに、3年以上継続保有の場合6,000ポイントから8,000ポイントに引き上げ
- (3)お選びいただける商品にQUOカードを追加

対象

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単位(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

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年以上継続保有	
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年以上継続保有	
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	6,000pt	8,000pt
		10,000株以上	8,000pt	10,000pt

2025年3月末日の株主名簿に記載の株主さまに限り、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。

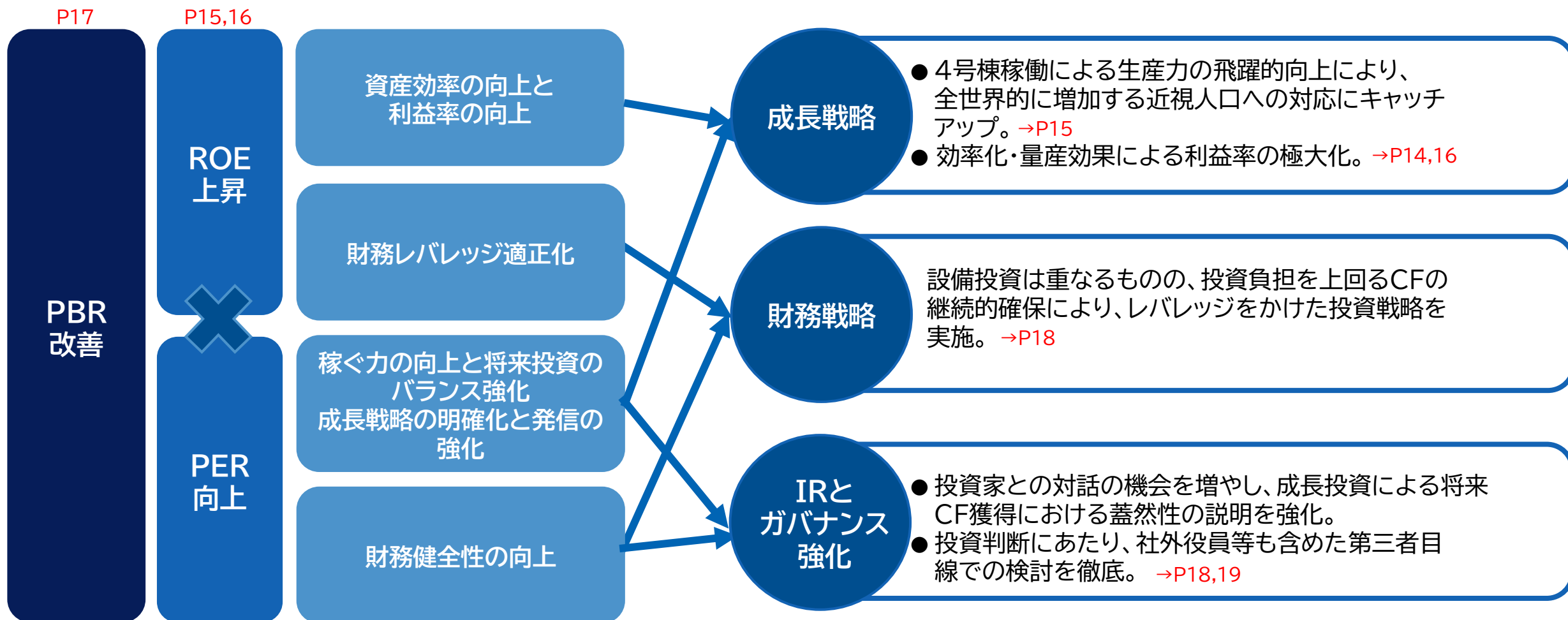
なお、既に保有済の株式における保有株式数と取得時期につきましては、今回の株主優待制度の変更(拡充)による変更はございません。

優待利回り(100株以上1,000株未満の場合※)
1年以上3年未満継続保有 2.1%
3年以上継続保有 6.2%

※ 1pt=1円換算にて算定、2025年3月31日 株価(終値)487 円

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応【企業価値向上に向けた課題と対応方針】

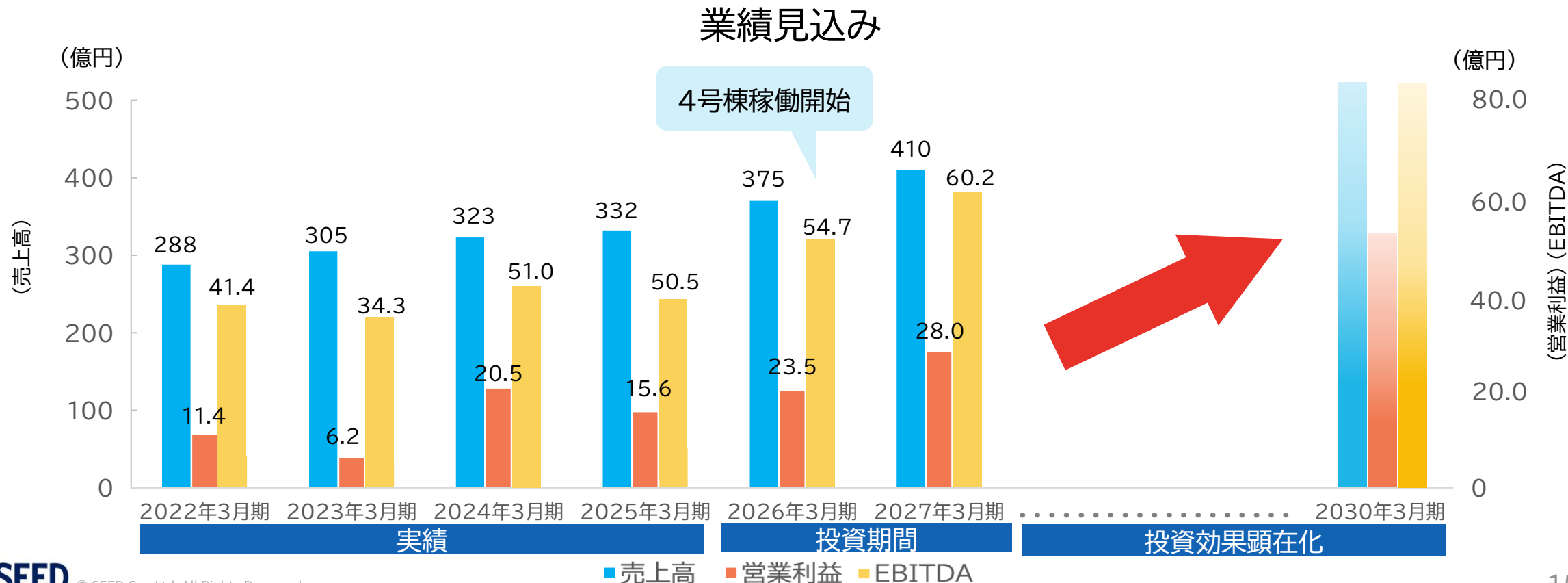
2024年11月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」開示をいたしました。
中期経営計画の達成はもちろん、その先の成長を見据えた取り組みを積極的に推し進めております。



5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応【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。



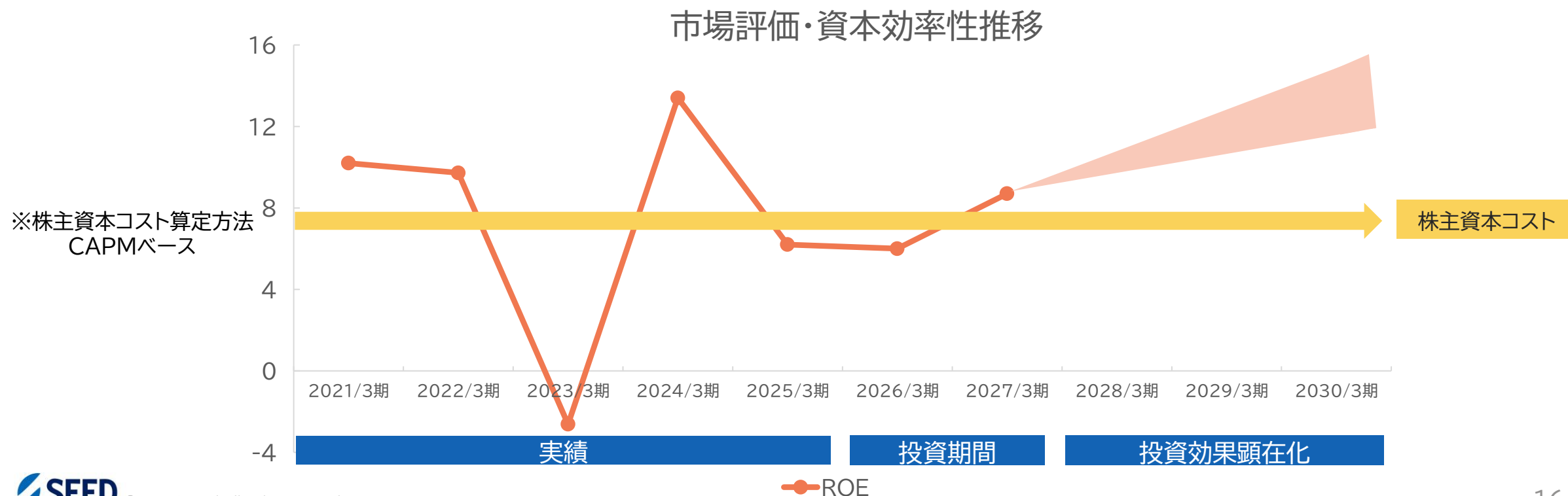
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応【将来マーケットの予想と資本効率・市場評価の推移】

国内CL市場: 近視人口増加に伴う装用人口の増加や高齢化を背景とした遠近両用タイプの需要拡大等によるスペシャリティレンズの伸長、円安・資源価格の高止まりといった様々なコスト上昇要因による価格転嫁が進むことと歩調を合わせて成長。

オルソケラトローゼンズについても、コンタクトレンズ市場全体の成長を大幅に上回るスピードで成長がみられる。

海外CL市場: アジアから欧州に至る海外市場においても、国や地域による強弱はありながらも、世界的に近視人口が増加していることから、今後も引き続き拡大することが予想される。

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。



5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 【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

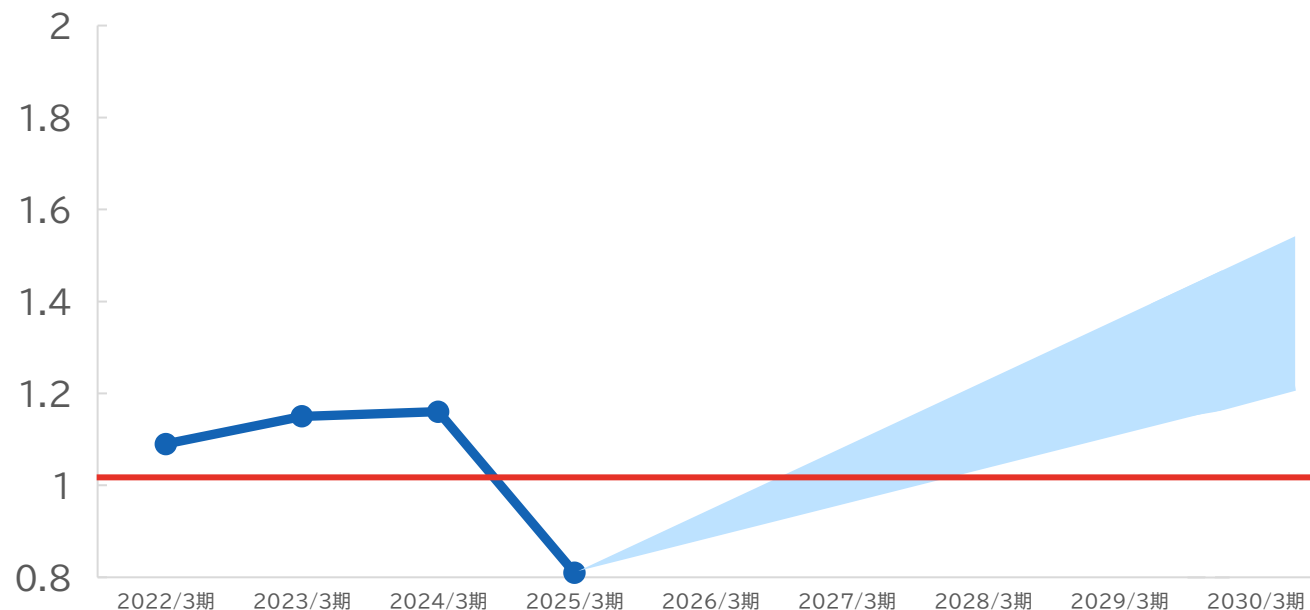
安定的な資金調達
適切な情報開示による金融
機関との良好な関係構築

BSコントロール
適切な株主還元

5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応【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。



5.資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応【キャピタルアロケーション・株主還元方針】

成長投資実績

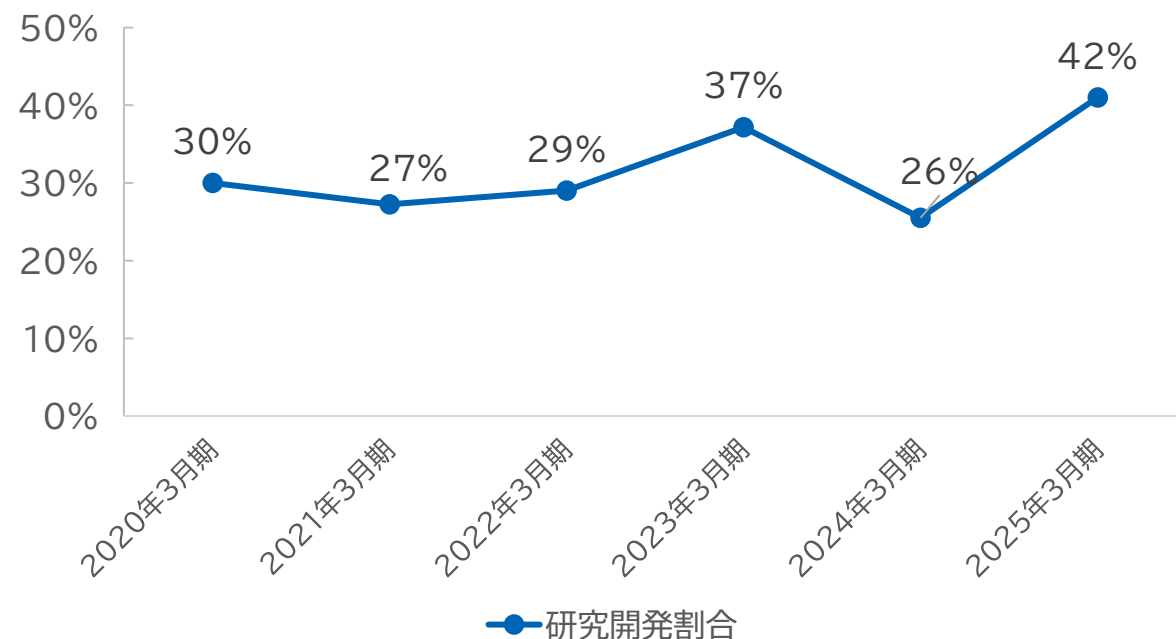
当社は市場での競争力を支える研究開発投資を高い水準で継続して行っている。それにより、EBITDAや営業利益の水準は引きあがっており、今後も引き続き投資を行う事で市場の信頼と評価を更に向上させ、持続的な成長を実現させる。

〔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	2025年 3月期
研究開発費	1,672	1,381	1,334	1,921	2,063	2,156
研究開発費 控除前営業CF	5,569	5,071	4,601	5,268	8,086	5,134
研究開発割合	30%	27%	29%	37%	26%	42%

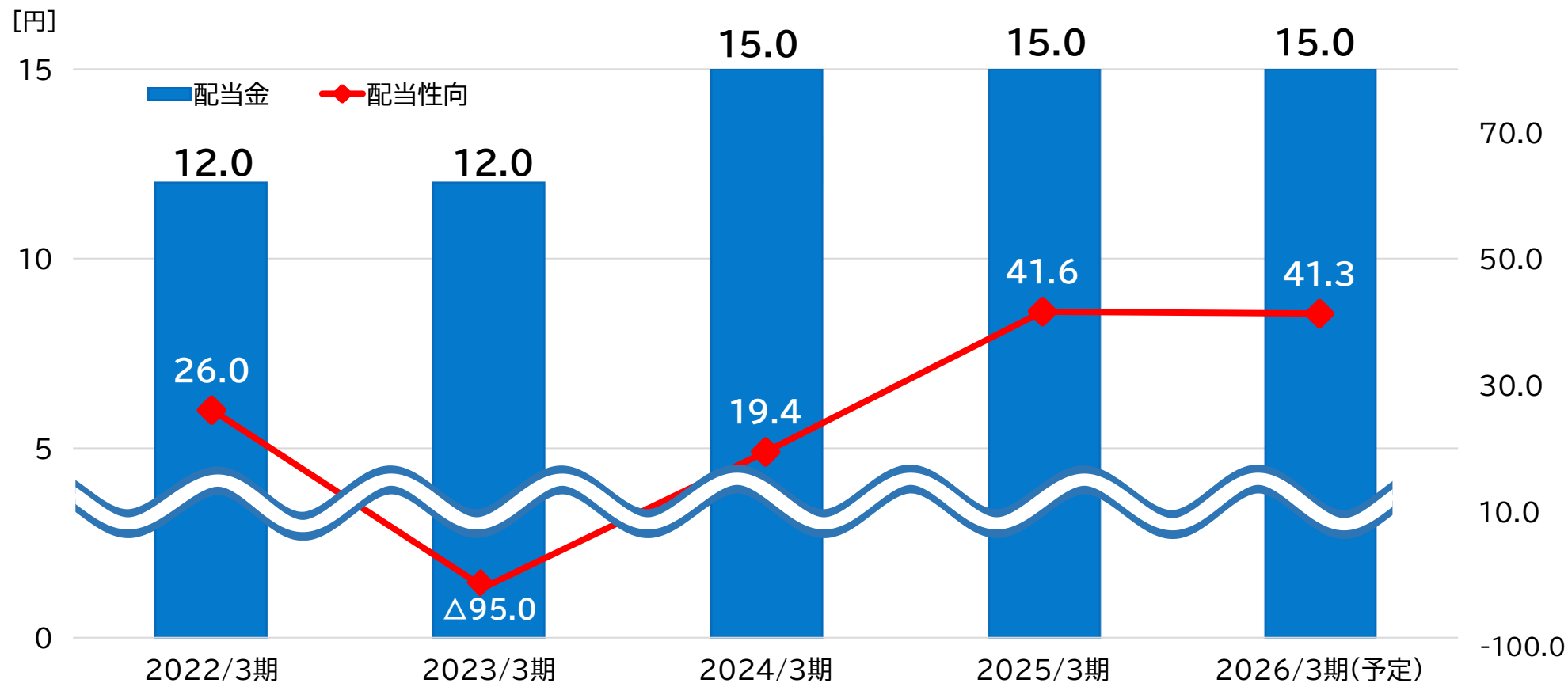
※研究開発割合算出方法:研究開発費/研究開発費控除前CF

	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	2025年 3月期
資本的支出金額	3,317	3,252	2,632	1,199	7,519	7,277



5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応【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。



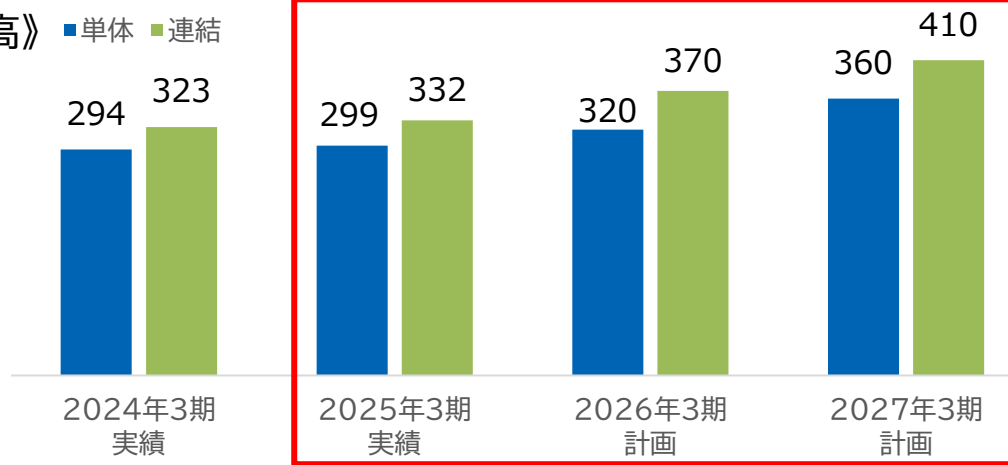
今後の成長戦略と、株主への安定的な利益還元を継続していくこと等を総合的に勘案

1株あたり年間配当金額
1株につき **15円**

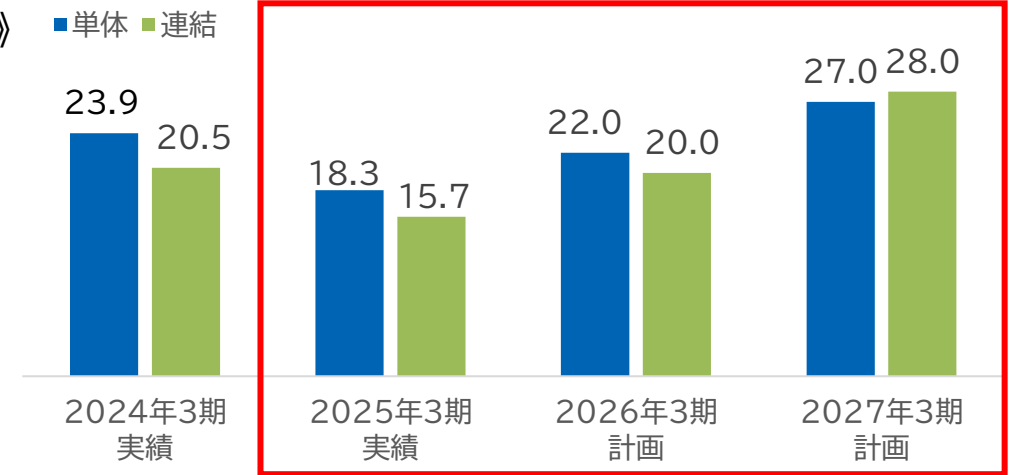
配当利回り: 3.1%
※2025年3月31日 株価(終値)487 円

6.財務実績と見通し

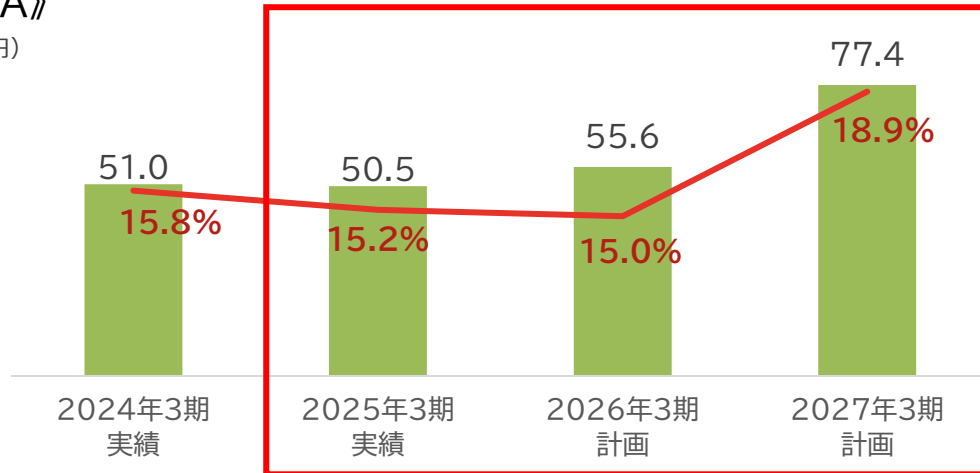
《売上高》 ■単体 ■連結



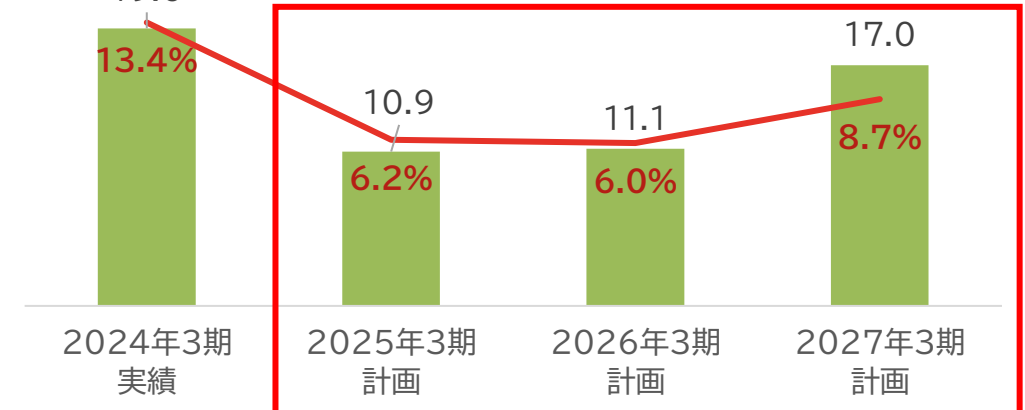
《営業利益》 ■単体 ■連結



《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 77.4億円を目指す
- 利益効率を高め、ROE 8.7%(2027年3月期)を目指す