

**株式会社シンシア（証券コード：7782）**

**2018年12月期会社説明会**

# 目次

1.	会社概要	2
2.	2018年12月期連結決算の概要	4
3.	今後の重点施策	5
4.	「SINCERE 1DAY S」について	6
5.	「1day Eye Well」について	14
6.	2019年12月期業績予想について	17

## 会社概要

会社名	株式会社シンシア (英訳名 Sincere Co., Ltd)
本店所在地	東京都中央区日本橋箱崎町30番1号
設立	2008年9月5日
資本金	273百万円(2018年12月末現在)
従業員数	連結45名 単体38名(2018年12月末現在)
代表者名	代表取締役執行役員社長 中村 研
事業内容	コンタクトレンズ製造・販売
取得許認可	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 第一種医療機器製造販売業</li><li>・ 医療機器製造業</li><li>・ 高度管理医療機器販売業</li><li>・ ISO13485</li></ul>
沿革	2016年12月 東京証券取引所マザーズ上場 2017年12月 東京証券取引所市場第一部に市場変更

# 会社概要

## ●連結子会社

株式会社カラコンワークス

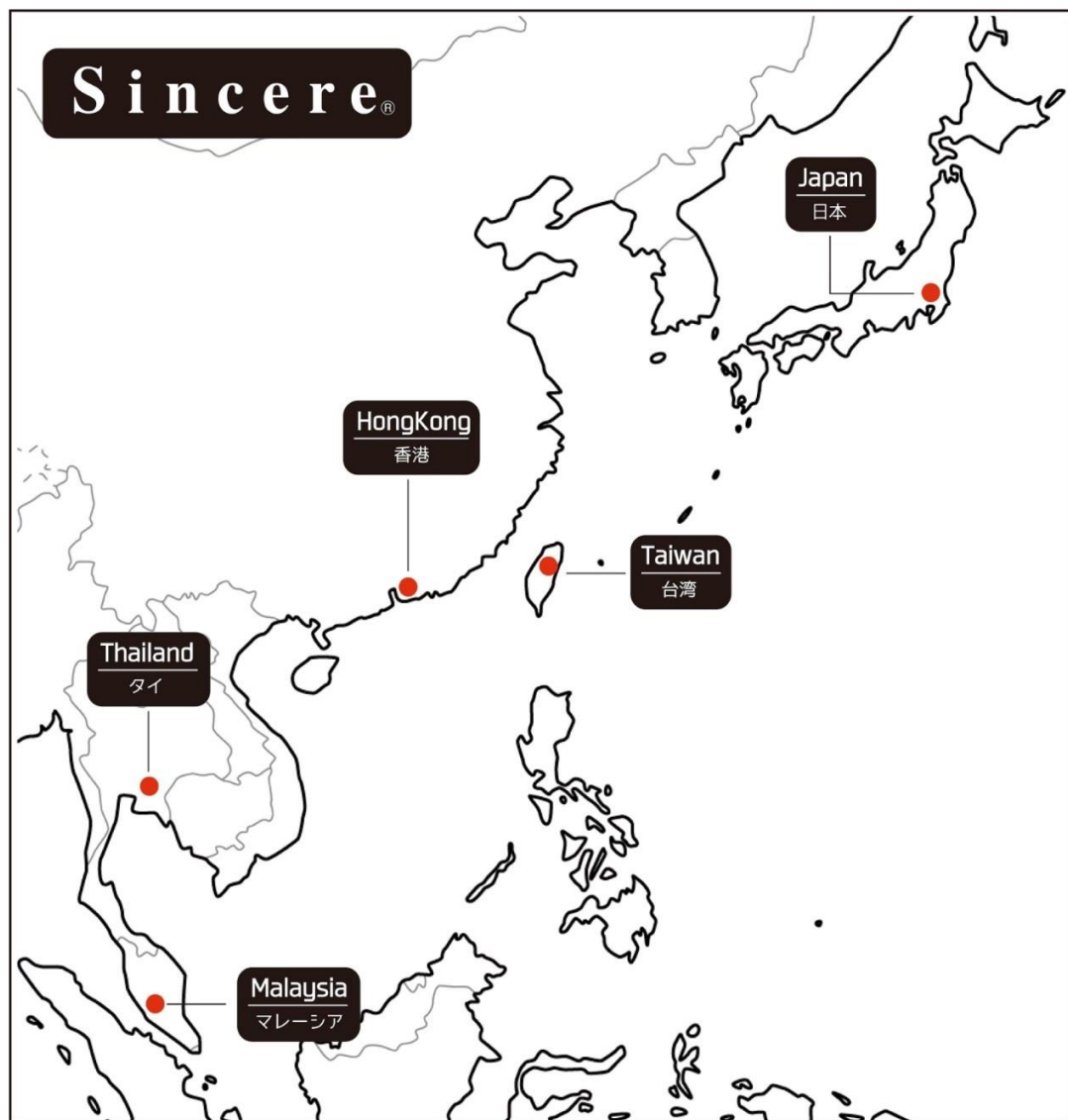
新視野光學股份有限公司（台湾）

Sincere Vision Co.,Ltd.（香港）

## ●非連結子会社

SINCERE LENS SDN. BHD.（マレーシア）

Sincere Vision(Thailand) Co., Ltd.（タイ）



# 2018年12月期連結決算の概要

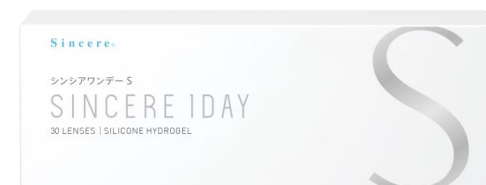
(単位：百万円)

	2017年12月期	2018年12月期	増減理由
売上高	4,343	4,182	● OEMカラーコンタクトレンズ売上が319百万円減少
粗利益	1,267	1,230	
(粗利率)	(29.2%)	(29.4%)	
販管費	997	1,217	● 1day Eye Well、リニューアル版FAIRY1DAY、Miche Bloomin' Monthly等新商品・リニューアル商品専用什器、サンプルレンズ等の販促費や広告宣伝費の増加
営業利益	270	12	・ 販促費 2017年12月期 118百万円→2018年12月期 140百万円
経常利益	339	26	・ 広告宣伝費 2017年12月期 144百万円→2018年12月期 240百万円
当期純利益	219	15	● SINCERE 1DAY S等新商品承認取得費用の増加 2017年12月期 26百万円→2018年12月期 68百万円
			● 昨今の物流単価上昇に伴い、物流関連コストが49百万円増大

(注) 本資料の記載金額は百万円未満の数値については切り捨てて表示しております。

### シリコンハイドロゲル素材のコンタクトレンズ発売による 眼科併設店及びコンタクトレンズ量販店チャネルにおける 自社ブランドクリアレンズ売上の底上げ

- 2019年2月22日発売予定「SINCERE 1DAY S」の販売に注力



### ドラッグストアチャネルにおける 自社ブランドクリアレンズ販売強化策の遂行

- ドラッグストア専売クリアコンタクトレンズ「1day Eye Well」の販売拡大
- ドラッグストアチェーンと協力し、地域密着型販促活動を展開

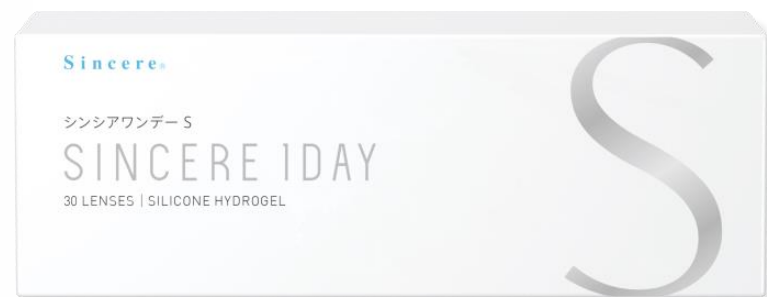


「SINCERE 1DAY S」について

## ソフトコンタクトレンズの理想を追求した「SINCERE 1DAY S」

2019年2月22日より全国発売開始

感じる潤い、呼吸する瞳



潤いを求めている瞳をたっぷりの水分で覆う。

呼吸している瞳に、たくさんの酸素を届ける。

コンタクトレンズはもっと裸眼に近くなる。

業界初、ヒアルロン酸ナトリウムを保存液に配合。

レンズ表面の独自の特殊構造により優れた水濡れ性を実現。目との摩擦も軽減され快適な装用感も実現しました。

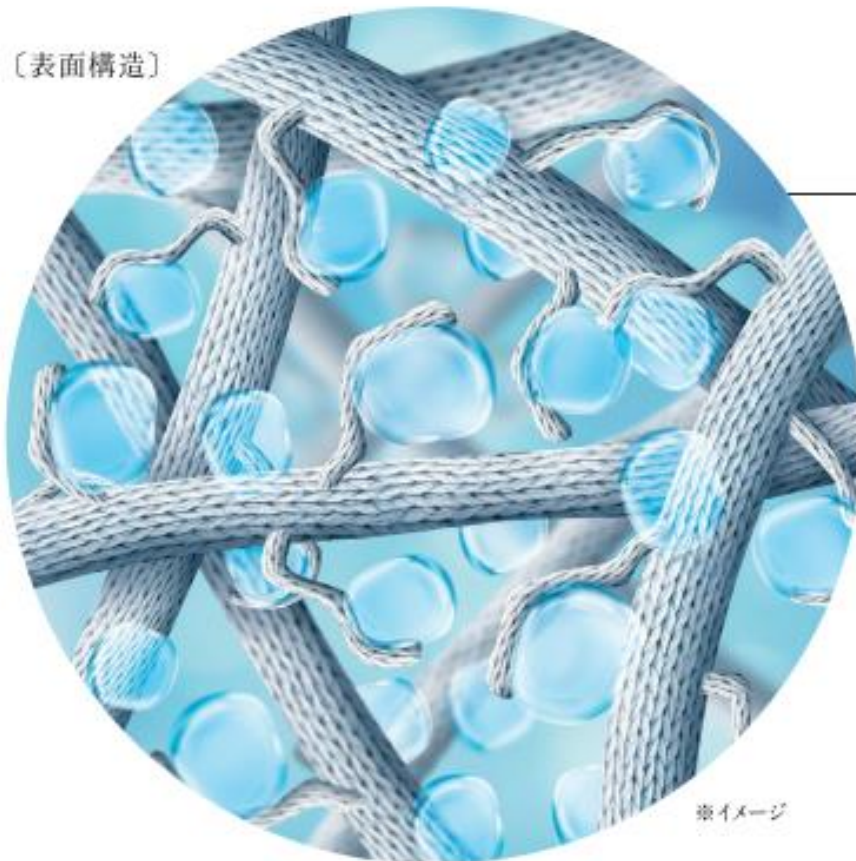
全国の眼科併設店・コンタクトレンズ量販店等で取扱い予定。

# 「SINCERE 1DAY S」について

## 優れた水濡れ性を実現する特殊な表面構造

HYDRO  
PHILIC<sup>®</sup>  
TECHNOLOGY

〔表面構造〕



### 〈特殊構造 Stitch structure〉



細かく編まれたような表面が  
レンズに水分をキープ



網目から伸びた構造体が  
水分をキャッチ

独自の特殊構造「ハイドロフィリック<sup>®</sup>テクノロジー」により、レンズがたっぷりの水分で覆われ「うるおい層を形成」。長時間の装用、パソコンやスマートフォンの使用など瞳にとって過酷な環境下でも乾燥感を軽減します。

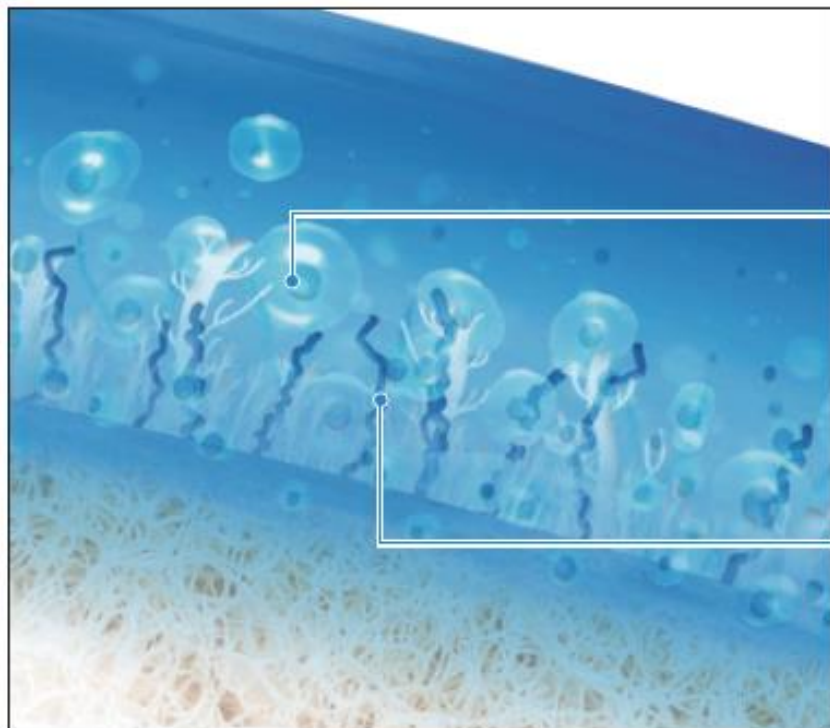


# 「SINCERE 1DAY S」について

## 業界初 ヒアルロン酸 & アルギン酸 配合



〔レンズ表面のうるおい層〕



※イメージ

### ヒアルロン酸ナトリウム

- ・1gで2L～6Lの水分を蓄えられる。
- ・目を形つくる「硝子体」のほとんどがヒアルロン酸で涙の成分にも含まれる。



### アルギン酸ナトリウム

- ・肌に優しい。
- ・海藻類から抽出される、天然保湿成分。
- ・水分を引き寄せ、滞留させる働きがある。



※レンズのうるおい効果を保証するものではありません

水分を蓄える働きをするヒアルロン酸ナトリウム、水分を滞留させる働きをするアルギン酸ナトリウムを保存液に配合。この2つの成分を含んだレンズ表面が瞳をやさしく包み込みます。

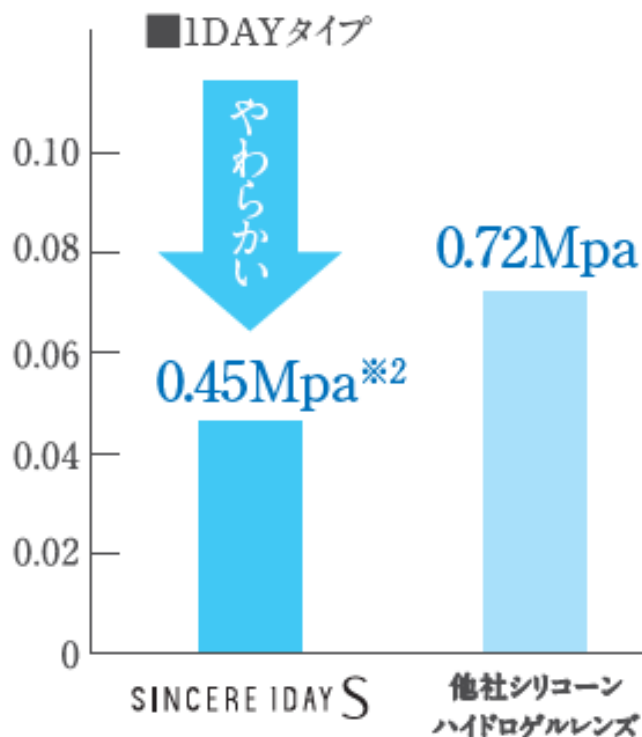
# 「SINCERE 1DAY S」について

## 柔軟性があり、なめらかなレンズ

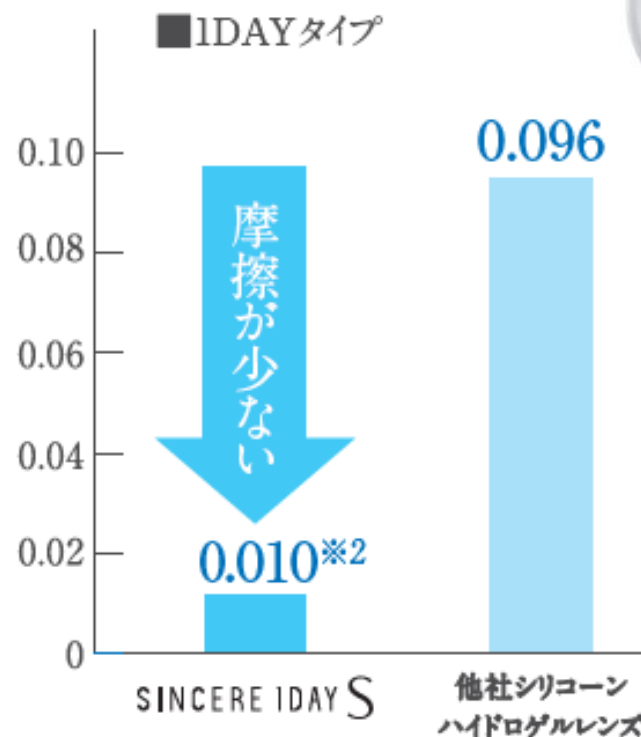
自然な  
つけ心地<sup>※1</sup>

低摩擦

【弾性率の比較】



【摩擦係数の比較】

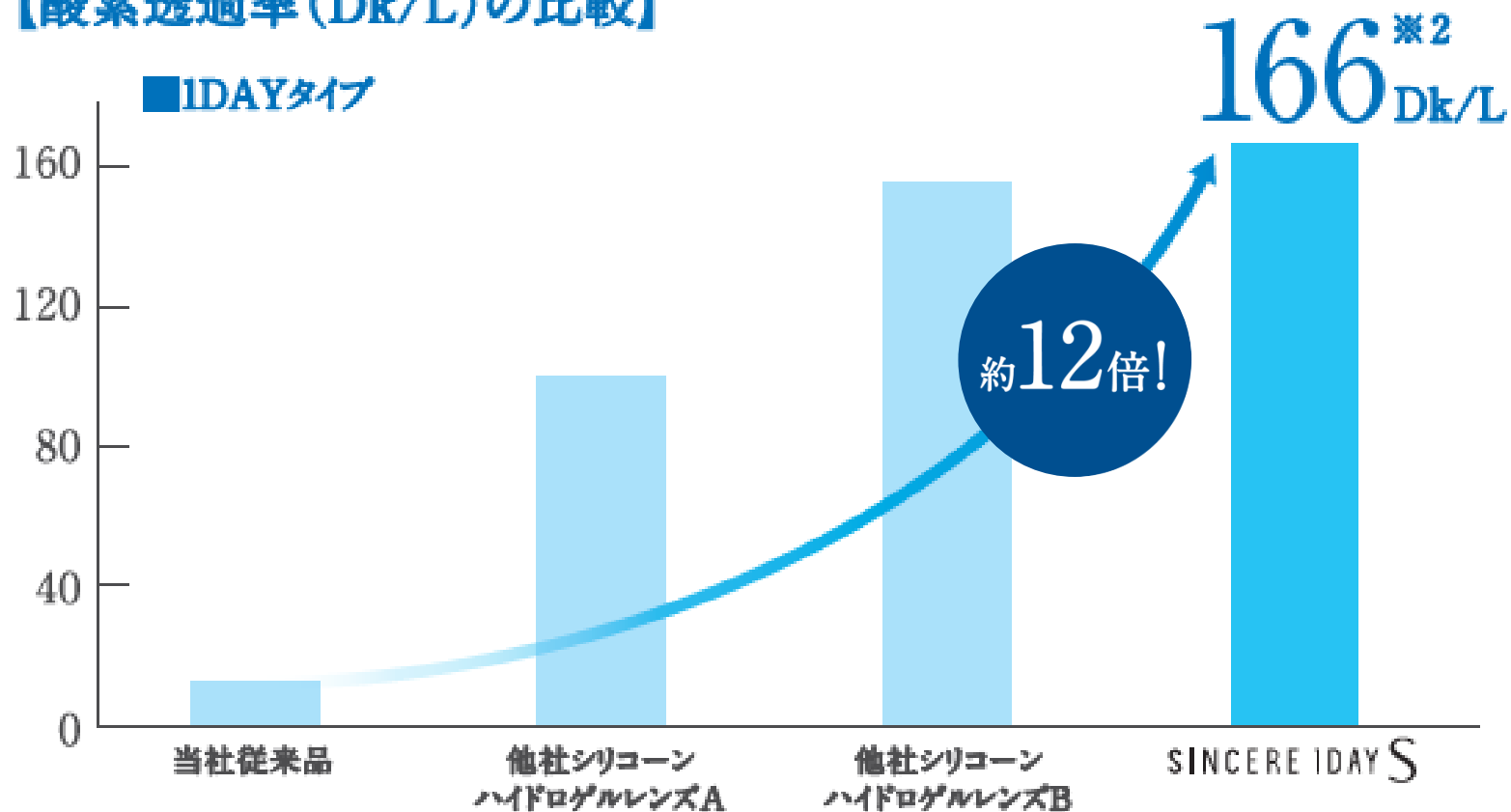


従来のシリコーンハイドロゲル素材特有の硬さを軽減した瞳にやさしいレンズです。また、レンズ表面の摩擦を低下させることで、より裸眼に近い自然な装用感を実現。レンズは、やわらかいだけでなく弾力があるため、形状保持性に優れており、装用もしやすく扱いやすいレンズです。

※1 装用感には個人差があります ※2 当社実測値 (-3.00Dの場合)

## 高い酸素透過率

### 【酸素透過率(Dk/L)の比較】

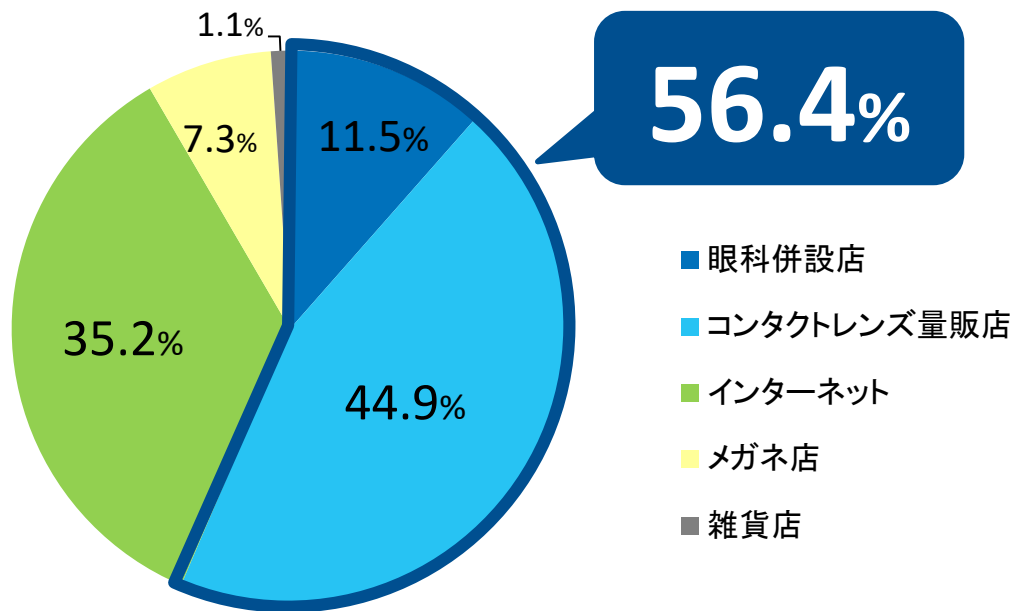


瞳のために新たに改良されたシリコーンハイドロゲル素材のため、目の健康に大切な酸素をより多く届けます。レンズそのものが酸素を通すので、長時間の装用でも瞳の酸素不足を防ぎます。

※2 当社実測値 (-3.00Dの場合)

## コンタクトレンズ市場の流通環境

■コンタクトレンズの主な購入場所 【出所】 Times Current 「コンタクトレンズ購入店に関する実態調査」 より



コンタクトレンズを購入する最終消費者の方々の **約 56.4%** が **眼科併設店及びコンタクトレンズ量販店** でコンタクトレンズを購入しております。初めてコンタクトレンズを購入される方々は、まず眼科でコンタクトレンズの処方を受け、眼科併設店やコンタクトレンズ量販店で購入するという流れが一般的です。

この商流における当社売上シェアは0.6%程度（当社調べ）に過ぎません。**初めてコンタクトレンズを購入なさる方が必ず通り、リピート購入が見込める最大商流に、魅力ある自社ブランド商品を投入することで、そのシェアを拡大することが重要課題であると認識しております。**

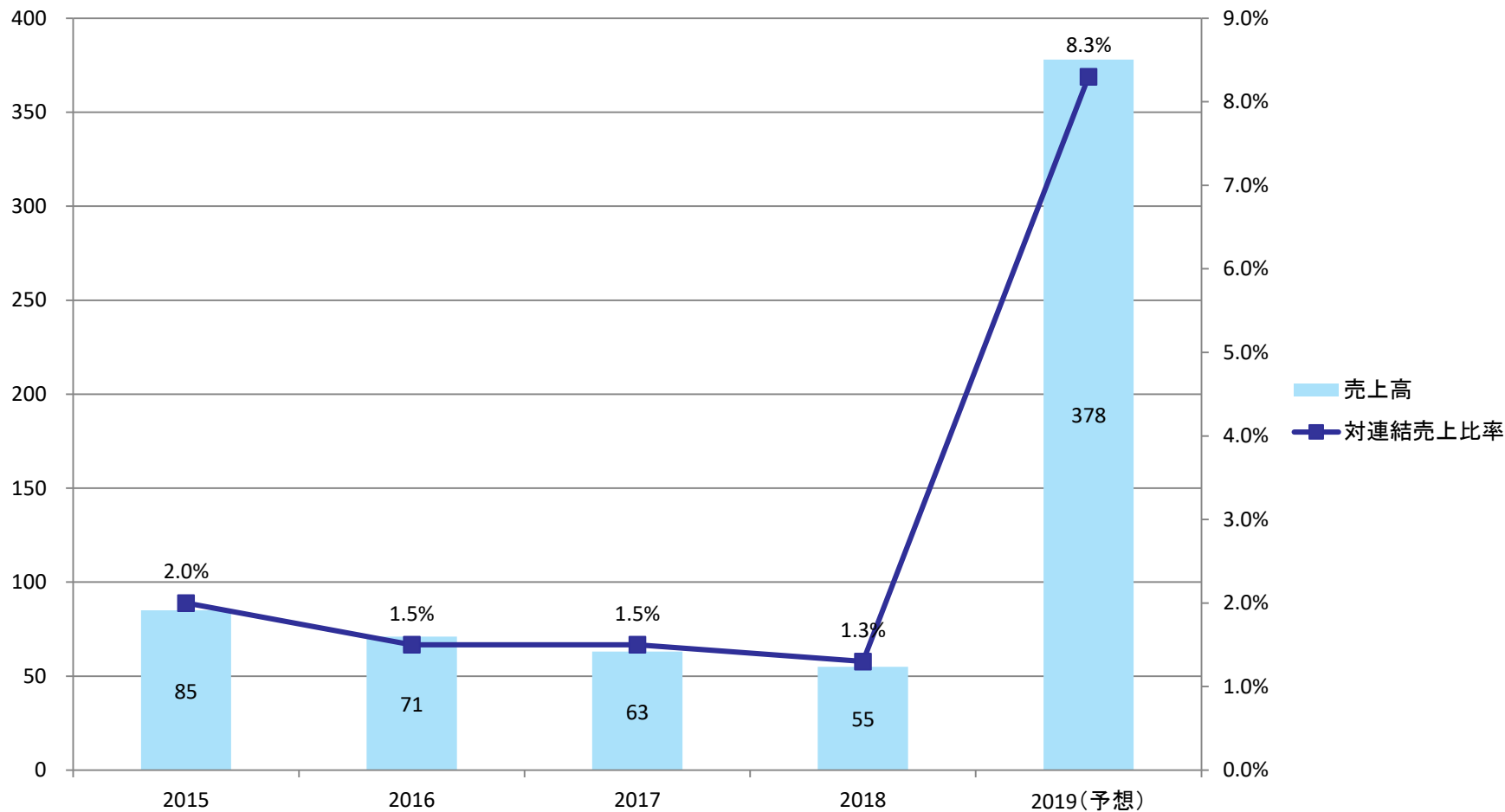
### 眼科併設店及びコンタクトレンズ量販店での展開可能性

- 新素材によるレンズは、その機能性の高さの反面、価格が高く、  
その価値を顧客に十分に説明して販売することが重要
- ほぼ全ての度付きコンタクトレンズユーザーが最初は眼科医ルートで購入するため、  
その最初の入口で当社及び当社ブランドを訴求できることは非常に重要
- 眼科医による十分な説明のもとに販売できるため、コンタクトレンズの  
使用にあたっての注意喚起が十分に行える

# 「SINCERE 1DAY S」について

## 「SINCERE 1DAY S」を軸に当社の弱みである 眼科併設店及びコンタクトレンズ量販店チャネルを強化

■ 眼科併設店及びコンタクトレンズ量販店チャネル自社ブランドワンデークリアレンズ売上推移（単位：百万円）



「1day Eye Well」について

## ドラッグストア専売商品 「1day Eye Well」



2017年11月より発売中



**全国 1,613店舗 展開店舗 拡大中！**

先行販売をした宮城県のツルハドラッグ様から販売を開始し、現在では北海道、東北地方、関東地方、中部地方、近畿地方、中国・四国地方、九州地方と、全国のドラッグストアでお求めできるよう販売店舗を拡大しています。

**目的の買い物から“ついで”の買い物に**

少し面倒で特別な印象のあるコンタクトレンズの買い物を、日常の生活導線上（ドラッグストア）になじませる事で“瞳と生活に心地よさ”を”与えることができると考え、心地よいライフスタイルの視点でも消費者へアプローチしています。

## ドラッグストアチャネルでの展開可能性

- 薬剤師であれば、高度管理医療機器販売業の資格者となれるため、コンタクトレンズ販売のための**インフラが整っている**店舗が多い
- インターネットによる購入に抵抗を持つ顧客も、大手ドラッグストアチェーンでの**対面による販売**となれば、購入に当たってのハードルが下がる
- 対面での販売となるため、顧客とのコミュニケーションを取ることが容易であり、コンタクトレンズの**使用にあたっての注意喚起**が可能

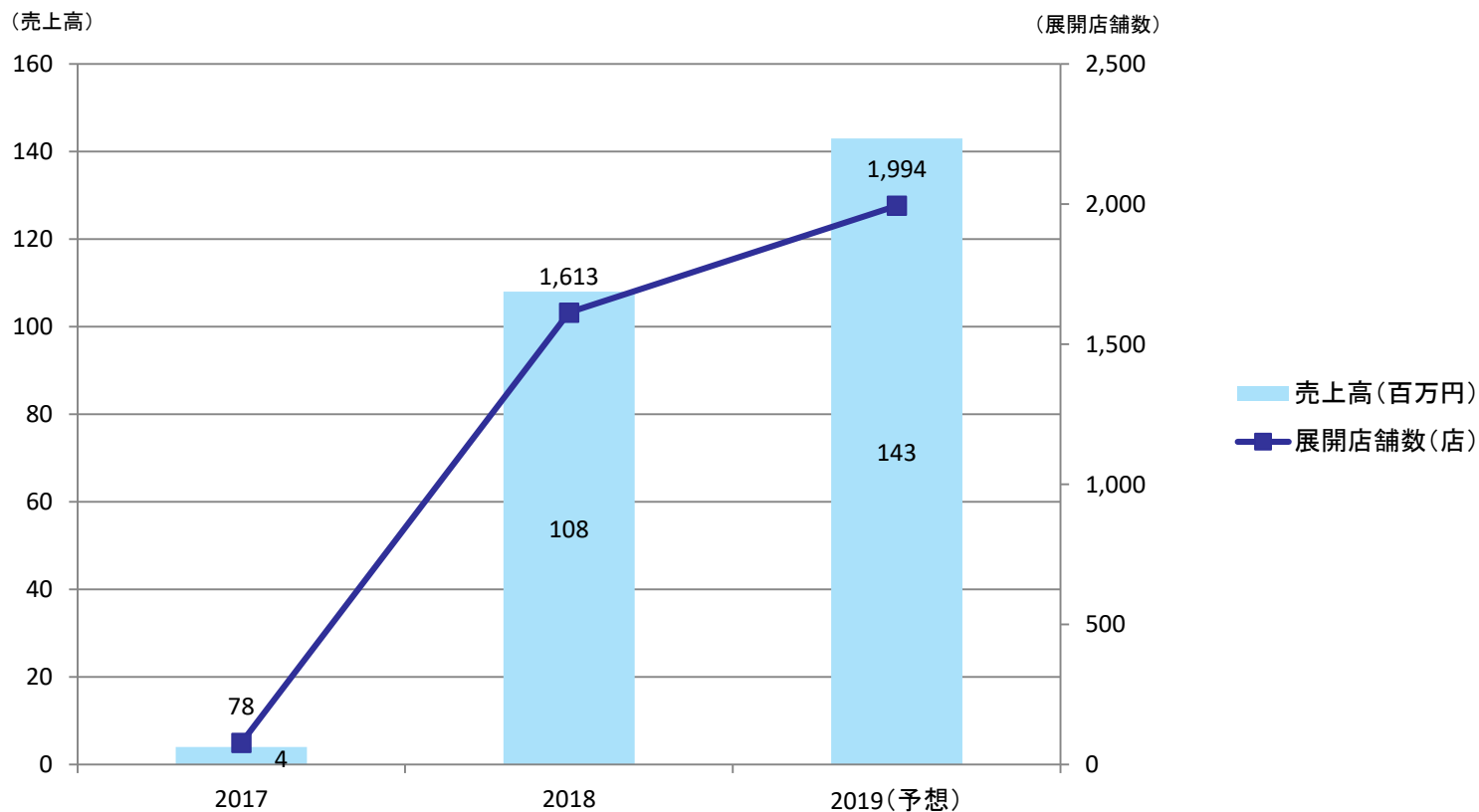


# 「1day Eye Well」について

## ドラッグストアチャネルでの展開状況

新たな流通経路として、ドラッグストアチャネルでの売上高、展開店舗数も堅調に拡大しており、今後も継続的にドラッグストアチャネルを拡大することによって、最終消費者の認知度を高め、店舗当たり売上も成長させることで新たな収益機会を得られるものと考えております。

### ■ 「1day Eye Well」 売上高及び展開店舗数



## 2019年12月期業績予想について

(単位：百万円)

	2018年12月期 実績	2019年12月期 業績予想	増減率
売上高	4,182	4,537	+8.5%
営業利益	12	65	+404.6%
経常利益	26	60	+128.4%
当期純利益	15	41	+162.4%
(年間平均(想定) 為替レート)	(110.4円/USD)	(110.0円/USD)	
販売促進費	140	264	+88.3%

「SINCERE 1DAY S」  
の投入及び  
「1day Eye Well」  
の売上拡大

「SINCERE 1DAY S」の対象チャネルが眼科併設店及びコンタクトレンズ量販店であることから、医師が患者に対して適切にコンタクトレンズを処方するために必要となるトライアルレンズに関する費用負担が増大。発売後一定期間において集中的に発生する先行費用と認識しており、商品が市場に浸透していくにつれ、低減していくものと考えております。