



「サントムーン柿田川」の企画・運営・監理 (コア事業のひとつ)

- 本社所在地：静岡県三島市文教町1-7-25
- 事業概要：広告事業と建築事業の二事業を軸に、商業施設やまちづくりに関する開発・運営を総合プロデュース。中小企業を中心にトップラインを上げる施策やバリューアップに資するコンサル業務なども手掛ける。
- 常時使用する従業員：141名 (グループ・2024年3月期)
- 現在の売上高：33.07億円 (グループ2024年3月期)
- 法人番号：7080101005685
- Web：https://www.seedinc.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
西島 英弘

経営理念 コミュニケーションデザイン

少子高齢化により縮小していく市場の中、地域社会の真の活性化は、地域経済の発展なしには成り立たない。地域の経済を発展させていくため、私たちは地域外からその地域への還元を考えている。その方法のひとつは、他の中小企業とともに世界企業になるということ。ここで言う世界企業とは、規模や売上ではなく、唯一無二の武器を持った企業が、世界を舞台に活躍すること。地域の中小企業とともに世界企業になるために、独自の武器を見つけ、磨き、世界へ届けることが肝要。それにより、地域内外の資源を循環させることを目指す。その循環は、中小企業を潤し、地域を活性化し、地域住民の幸福度を高め、地域外から人や企業の流入を推進することにつながる。そのために、私たちは、事業領域を多角化し、自社事業の充実とともに、地域の中小企業のトップラインを上げていくためのソリューションを備え、仕組化していく。当社は、社会貢献を使命とし、出会いを重視し、積極的に関係を築き、縁をデザインしていく「コミュニケーションデザイン」を大切にしていく。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

シードグループとして、2033年の売上高100億円達成に向け、現状の事業の整理・拡充とともに、積極的なM&Aによる事業領域の多角化を図る。これにより、自社のトップライン強化とともに、地域企業のバリューアップ、地域経済の発展に寄与する。また、グループ間シナジーを強化することで、初年度より加速度的な成長率を目指す。

課題

- ・事業ドメイン・事業エリアの整理
- ・適度な規模・スピード感を保ったM&Aによる事業領域拡張
- ・人材の確保
- ・教育プログラムの拡充
- ・トップライン上昇の仕組化
- ・多角化を支える統制力・ガバナンス・組織力

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・中小企業がバリューアップするために必要な要素の多くを自社で一気通貫で提供できる仕組みと人材を揃え、他社のトップラインの向上とともに成長を目指す。
- ・現在の事業領域から染み出す領域を中心にM&Aを積極的に行い、シナジー効果により、加速度的に売上増加を図る。
- ・現状コア事業の拡張・地域中小企業のバリューアップ・地域ならびに行政の活性化事業・新規事業を主軸と定める。

実施体制

- ・社長を筆頭に、事業ごとの管掌役員を配置し、大胆な権限移譲を図ることで、他社にはない、圧倒的なスピード感と多角的な事業領域とグループシナジーによる提案力を活用した独自価値提供により、市場の中でオリジナルな地位の確立を目指す。
- ・将来的には、ホールディングス化を目指し、効率的かつシナジーをより生み出しやすい仕組み、体制の構築を図る。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現目標とグループ体制

【100億円宣言を行うシードグループの説明】

株式会社シード（以下、「シード」とする）と株式会社アイティ・イノシアティブ（以下、「iti」とする）ほか5社にて、合算売上高100億円を目指す。

- グループ会社業種について itい：情報システムの開発 (株)シードプラス：WEBマーケティング (株)エクシード：一級建築士事務所 (株)AdAM：動物先端医療センター
トップトラスト(株)：生鮮マーケットの出店等 (株)スポーツ・ウェルネス総合企画研究所：スポーツ・健康増進機器の企画・開発等

・現状の合計売上高は33億円程度であり、67億円の売上高を増加する必要がある。現状の成長速度では、2033年に100億円達成という未来図は難しいと考えており、現事業から染み出す事業に加え、新たな事業、新たな市場への挑戦が必須だと考えている。そのため、グループとして以下5つの改革を成長戦略の軸に定め、売上高100億円を目指す。

<シードグループが売上高100億円を目指すための5大改革>

1. 「積極的なM&Aの実行」 当初は、現状の事業から染み出す事業を中心として、買収企業を吟味し、社内でPMIを行いながらシナジーを高めていくことを試行していく。経験値を蓄えた後、あらゆる可能性を模索して、積極的なM&Aを実行していく。
2. 「新規事業への挑戦」 時代に合わせた新規事業を常に探索し、挑戦し続ける体制と社員個々のマインドを醸成することで、積極的な新規事業開拓を実践していく。
3. 「現状の事業の強化と拡充」 グループとしてのコア事業であるショッピングセンターのプロデュース事業について、今後もいくつか新規開発の予定があり、この先もさらに新規受注が想定される。あわせて、中小企業を中心としたマーケティングや広告によるサポート事業については、世界企業を目指す企業とともに効率的な手法を取り入れ、コンスタントに成果をあげていく仕組みを整える。グループ会社であるitiやシードプラスなどとのシナジーにより、シードが成果をあげられるような仕組み・生産体制・販売管理などのIOTを駆使して売上の増加を図る。
上記が現状の当社のコア事業であり、ベースの売上増加に寄与するため、リスクを鑑み積極的な拡張を行っていく。
4. 「グループ間シナジーの最大化」 シードならびにitiを含む、シードグループによる新たなシナジー創出による売上増加を図る。この先10年の間の潮流を先取り、海外事業やファンド事業など足を踏み出した新たな事業を含め、シードグループ全体における効率化ならびに収益化を図る。
5. 「安定した不動産事業ポートフォリオの構築」 ローリスクかつ安定的な家賃収入を一定割合（売上高の5%~10%程度）で確保していく。

グループ体制

(親会社シード、その他子会社6社)



シードグループ (単位：千円)

