

2022年3月期第2四半期

決算説明会資料

オムニ・プラス・システム・リミテッド
マザーズ外国株(7699)



プログラム及び目次

1.CEO 挨拶

2.会社・事業概要及び成長戦略

3.2022年3月期第2四半期 決算概要

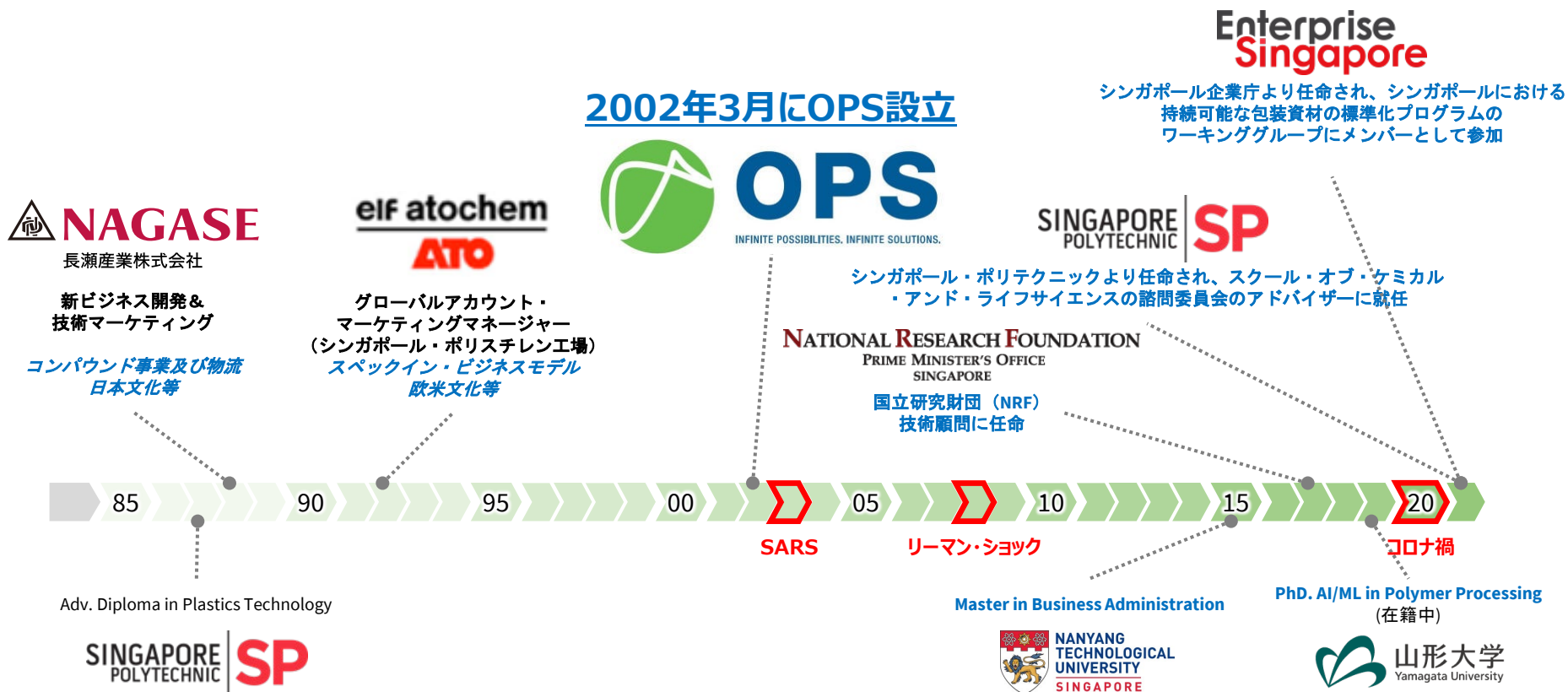
4.2022年3月期業績見通し

5.APPENDIX

CEO Neo Puay Keong

CEO自己紹介

- 日本及び欧米の文化並びに経営スタイルに精通



会社・事業概要及び成長戦略

エンジニアリング・プラスチック(エンプラ)の特性

代替素材

鉄鋼

ガラス

アルミ

木材

セラミック



- ✓ 軽量化、コンパクト化 →省エネ
- ✓ 加工・着色が容易
- ✓ 量産時のコスト低減
- ✓ 防錆、防食
- ✓ 生産性・形状の自由度
- ✓ 電気・熱絶縁性、耐薬品、耐熱性
- ✓ 耐候性、割れない
- ✓ リサイクル性
- ✓ 原材料の安定供給

当社は他の高分子材料との複合化や補強繊維などとの複合化等の樹脂コンパウンドにより機能や特性を追求



環境負荷低減



OPSグループの概要



- OPSグループは、合成樹脂のサプライチェーン・ソリューションを展開
- シンガポールにおいて高成長企業グループの評価を獲得

Enterprise Singapore

“Enterprise Singapore”により、シンガポールの高成長の潜在的な地元企業の1社として選出される*3



継続的な成長の実績により、当社は2020年シンガポール中堅企業の第4位に選定され、企業変革に関する特別賞を受賞しました

8ヶ国

東南アジア及び中国における展開
(2021/3時点)

19年

設立来の経過年数
(2002/3設立)

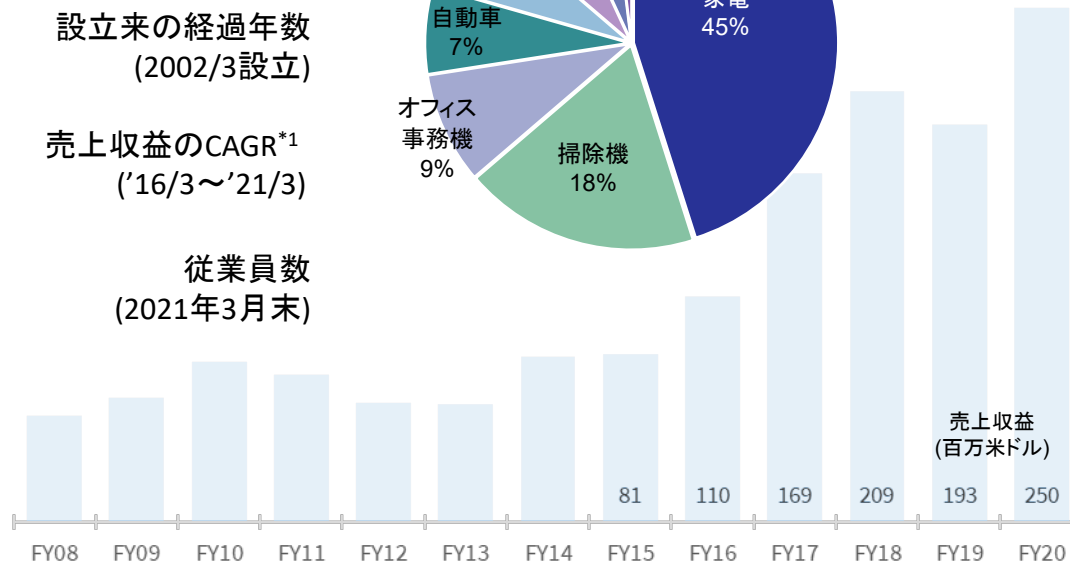
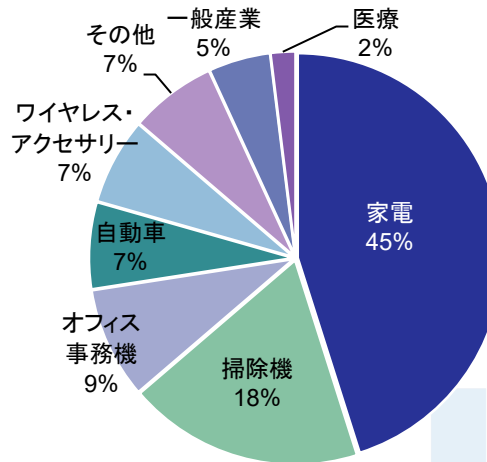
25%

売上収益のCAGR*1
('16/3~'21/3)

216人

従業員数
(2021年3月末)

売上収益の推移と最終用途別売上構成*2



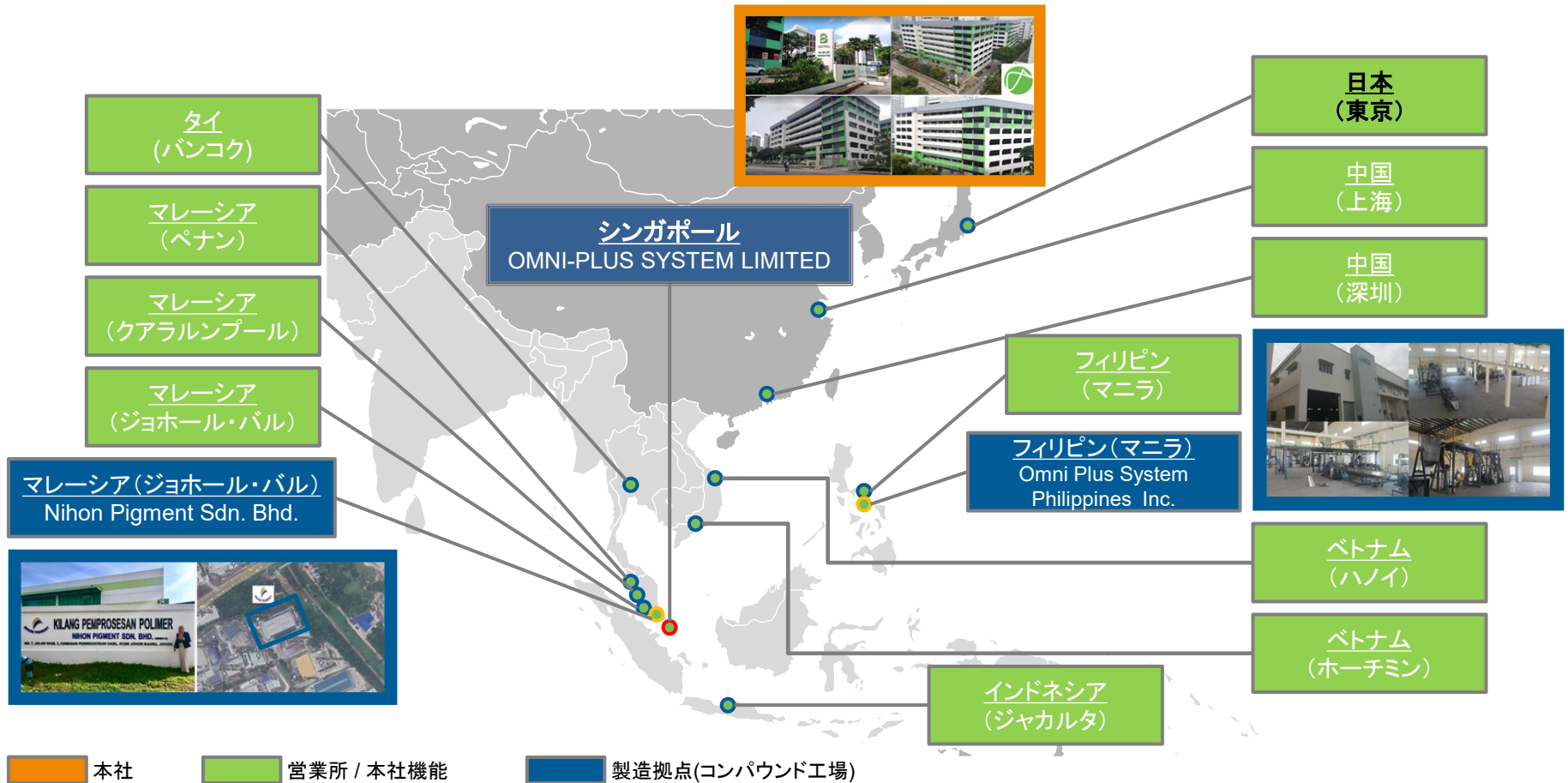
*1 CAGRはCompound Annual Growth Rate(年平均成長率)

*2 最終用途別売上構成は2021/3月期の実績値

*3 シンガポール企業庁の企業支援プログラム「Scale-up SG」に選定

OPSグループのネットワーク

ASEAN諸国中心に事業を展開



シンガポール政府からの多面的な公的支援

資金面・税制面の支援

人材供給

技術支援



- シンガポール政府がOPSグループに対して様々な支援を行っていることから、OPSグループのネットワークおよび研究開発能力の強み、お客さまの満足度の実績は、シンガポール政府にも認められていると考えています
- シンガポールにR&D拠点と本社を置いている多国籍企業は多く、当社及びエンジニアリング・センターへのアクセス、コミュニケーション、そしてサポートは容易となっています
- 継続的な成長の実績により、当社は2020年シンガポール中堅企業のトップ5に選定され、企業変革に関する特別賞を受賞しました



- 多面的に具現化される事業シナジー、2022年度より業績貢献本格化



伊藤忠グループによる株式保有持分

2017/6 Stage1: 10.00%
2019/3 Stage2: 26.52%
2021/9 上場後: 25.24%



継続的に期待される事業シナジー

(日系)顧客への アプローチ・拡がり

- 伊藤忠グループはOPSの重要な株主になっているため、OPSグループは、伊藤忠グループの広範なネットワークを活用可能

コピー機等のOA機器での実績
進展中、自動車分野も模索

樹脂サプライヤーの拡がり

- 伊藤忠グループのグローバル拠点を
通じた供給ソースの拡大

共同出資の検討

- 今後、日本や海外の技術・M&A案件へ
多くの共同投資を検討

- 機械学習とデータ分析により新材料の開発を効率化



当社の環境規制への取り組み



グラスウール(GW)素材

① PCR事業

1. 企業や家庭から回収されるリサイクルガラスの最大85%を再利用
→ 人と地球に優しい環境共生リサイクル素材
2. 断熱性・保温性に優れることから、断熱材や防音壁などに広く利用可能
→ 樹脂強化材として、樹脂成形部品・用途の可能性を大きく広げる
3. 樹脂成形時の反りやヒケ等の変形抑制効果と、薄物や微細部分への均一な補強効果や表面の平滑性・外観性に優れる。また成型時の金型やノズルの摩耗を抑制する効果も
→ 顧客の生産性向上やコストダウンへ貢献

② バイオプラスチック開発

自然界の微生物によって、最終的に水と二酸化炭素に分解される生分解プラスチック

シンガポール科学技術研究所(A*STAR)との共同開発中



合成樹脂とのコンパウンド



環境にやさしい、軽量な素材



何故PCR素材・製品が求められるのか？



背景： 近年では、環境問題や廃棄物問題が契機となり、市場で消費された製品・材料を回収して再資源化する、いわゆるポストコンシューマーリサイクルの要求が世界的に高まっている。

⇒ 製品・材料の環境パフォーマンスを改善することがビジネス要件となり、米国の指標（EPEAT: Electronic Product Environmental Assessment Tool）に含まれる、**PCR（ポストコンシューマー・リサイクル＝再生プラスチック）**の使用に関する基準がグローバル・スタンダードとして奨励されている。



用途		USA/EPEAT (電子製品環境評価ツール)
オフィス事務機	コピー機、プリンター、ファクシミリ、テレビ、デジタル印刷、スキャナー等	1. 総重量が100gを超えるプラスチック部品を含む製品には、少なくとも 5%の使用済みリサイクル(PCR)プラスチック が含まれている必要があります。 2. PCRプラスチックの10%以上、さらには25%以上の自主基準含有量。
電気電子	デスクトップ/ノートブックコンピュータ、ディスプレイ等	1. PCRプラスチック 、再生可能、バイオプラスチック材料の内容の公開。 2. 上記プラスチックの 10%以上の自主基準含有量。

EPEAT登録製品のランク分け
 :「3段階」にレーティング
 (必須基準23項目 + 任意基準28項目**)



当社の強み

(生産・開発支援、伊藤忠商事・シンガポール政府との関係)

サプライ チェーン マネジメント

1

トップポリマーメーカーとのパートナーシップ
素材開発支援・末端顧客ニーズの提供
需要コントロール能力

2

末端顧客との長期間に及ぶパートナーシップ
コンパウンド加工技術・ノウハウ蓄積、購買管理簡素化
新素材情報の提供、開発リードタイム短縮

開発能力と ロケーション

3

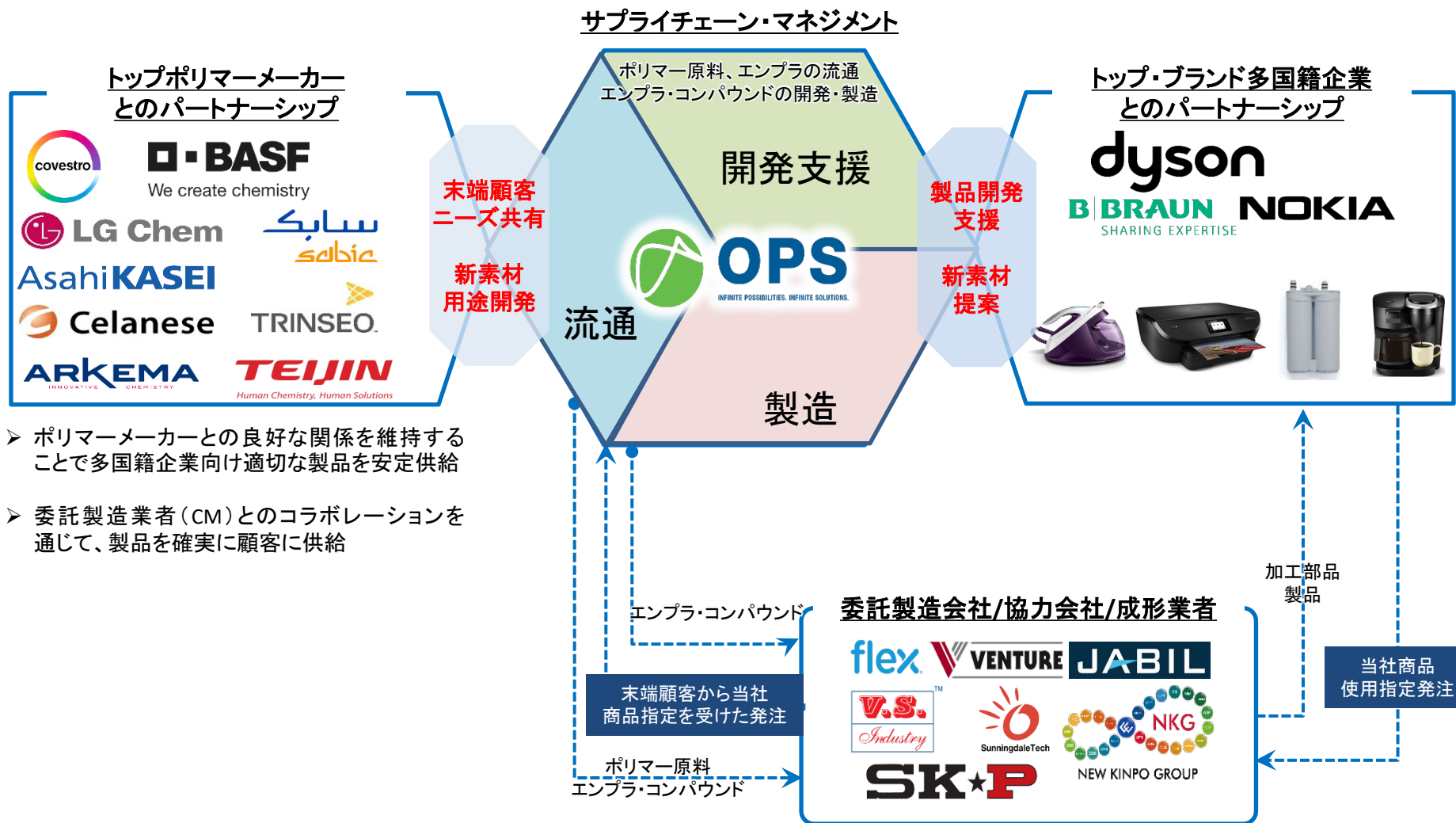
OPSグループの研究開発能力
ソリューション・プラットフォームを支えるエンジニアリング・
センターを中核とした研究開発体制

4

戦略パートナーからの強力なサポート
1)シンガポール政府からの様々な支援・協力
2)伊藤忠グループとのコラボレーション・シナジー

開発支援を軸にしたサプライチェーンマネジメント

原材料メーカーと末端顧客までの両サイドにソリューションを提供



- ▶ ポリマーメーカーとの良好な関係を維持することで多国籍企業向け適切な製品を安定供給
- ▶ 委託製造業者 (CM) とのコラボレーションを通じて、製品を確実に顧客に供給

主要顧客との長期的なパートナーシップ

創業間もない2004年度より取引開始

PPSの難燃グレードを開発

高温材料の研究開発に着手 **2021**

TPU帯電防止グレードを開発 **2019**

PC/ABSの難燃性グレードを開発 **2018**

より優れた音響特性を持つPPタルク&グラスを開発 **2017**

極端なUV&LED光の下での色変化に耐えられるPCを開発 **2016**

PC / ABS、PP、PCを開発し、プラスチックにソフトな感触を与えるためにTPEの宣伝を開始 **2015**

2012 2013
メタリックカラーのPOMを配合

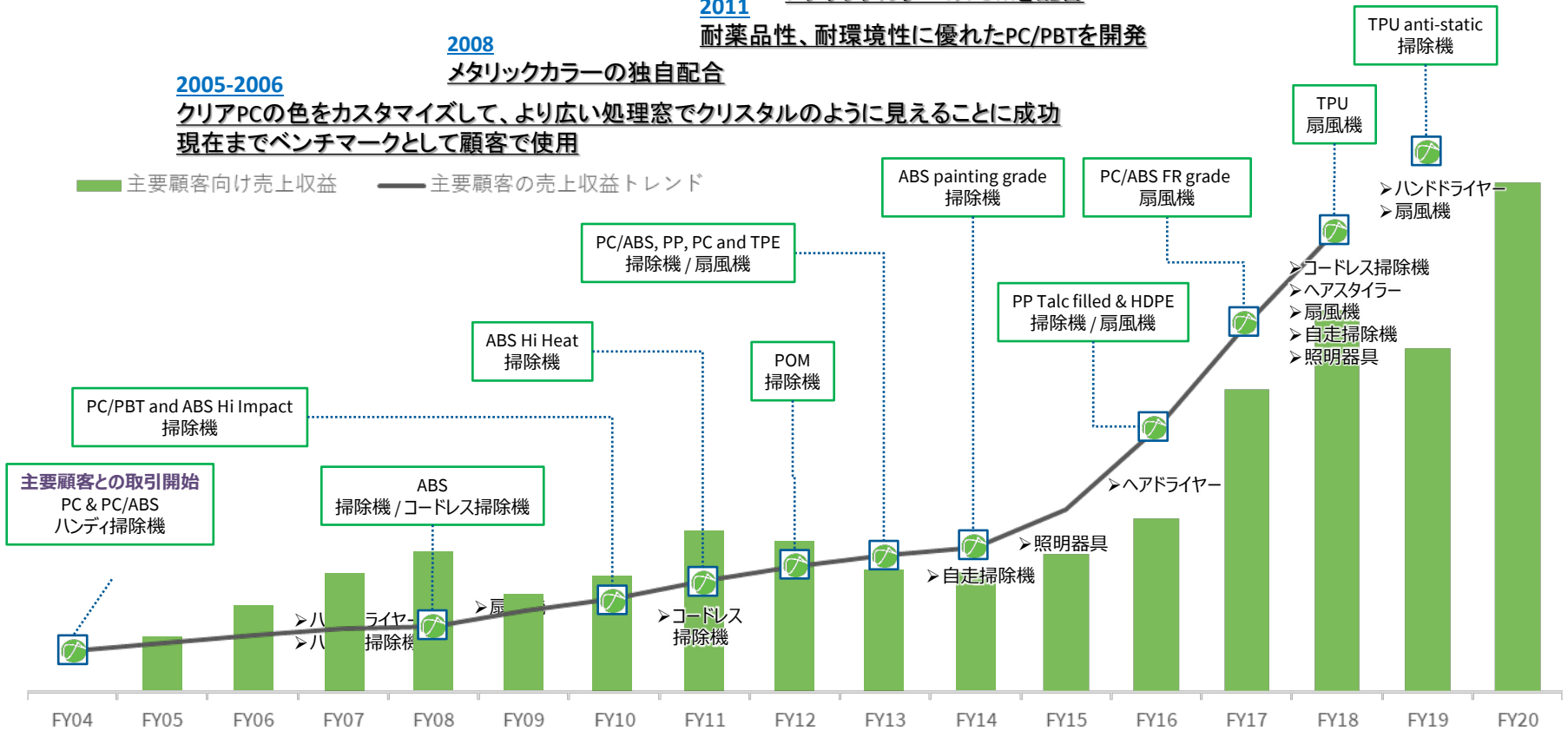
2011
耐薬品性、耐環境性に優れたPC/PBTを開発

2008
メタリックカラーの独自配合

2005-2006

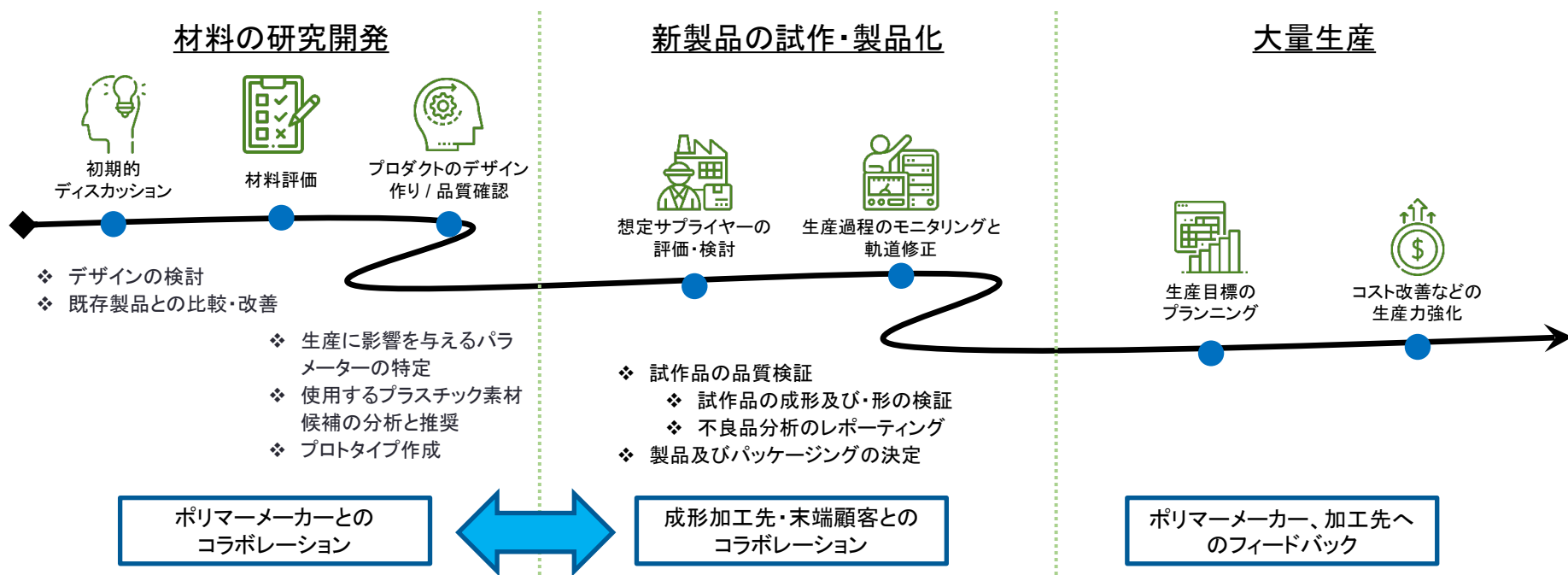
クリアPCの色をカスタマイズして、より広い処理窓でクリスタルのように見えることに成功
現在までベンチマークとして顧客で使用

■ 主要顧客向け売上収益 — 主要顧客の売上収益トレンド



末端顧客の製品開発支援フローと期間短縮への貢献

お客様の製品ライフサイクルの初期段階から共同研究開発を行い、最終製品設計から商業生産までの製品開発プロセス全体を継続的にフォローすることで、環境、安全性、技術、規制上の要件等に関するお客様のニーズを正確に特定して対応することが可能



製品開発期間短縮への貢献(材料仕様確定後の量産開始までの期間を**最大50%減少**)

	要求仕様に基づく材料開発	成形試作と最適化	量産開始まで(合計)	理由
当社	0ヶ月	6~8ヶ月	6~8ヶ月	材料・試作に関するデータ蓄積が圧倒的
ポリマーメーカー	3ヶ月	7~10ヶ月	10~13か月	成形試作と最適化まで承認手順等が多い

スペックイン・ビジネスモデルの推進

- 既存顧客：既存製品向け商品の伸長と新規製品向け商品の供給開始
- 新規顧客：チャイナリスクへの対応等でASEANシフトが続く欧米企業を開拓ソリューション提供で新たなトップブランドとの取引を拡大

R&D型ビジネスの強化

- 早期具現化：(高温強化複合物/グリーン・持続可能な材料(PCR)/コンポジット)
- 研究機関との共同プロジェクト推進：山形大学(AIカラーマッチング)とA*STAR(バイオポリマー等)
- 将来成長3分野(5G / EV / B&C)を設定・重点ワーク

重点顧客との長期的な関係強化

- 消費地立地(顧客生産拠点)を考慮した生産能力増強や製造新拠点を含め包括的ソリューションを提供

伊藤忠グループとの協業

- 伊藤忠商事の広範なネットワークを通じて主に日系の主要アカウントへ参入

M&Aによる新市場への参入

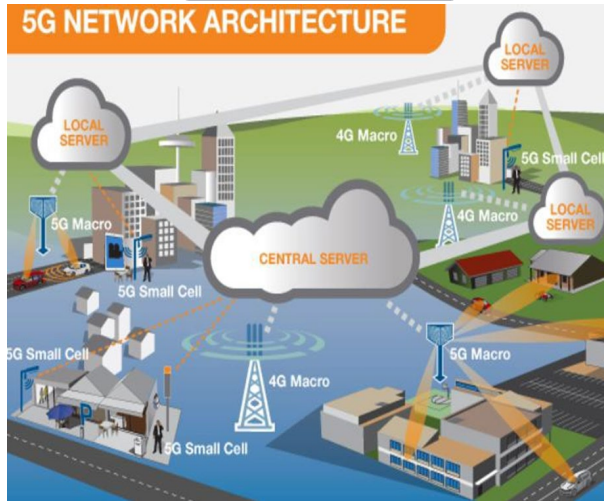
- 新産業への多様化、東南アジア・中国におけるフットプリント拡大

デジタル化(DX)の推進：事業運営を合理化して、競合他社との差別化を推進

- データの整合性とセキュリティのコンプライアンス向上、制御
- 経営効率化と経営陣の意思決定プロセスの改善
- スマート・システムとプロセスの採用で製品開発期間短縮で競争力を強化

重点成長分野の需要背景

5G

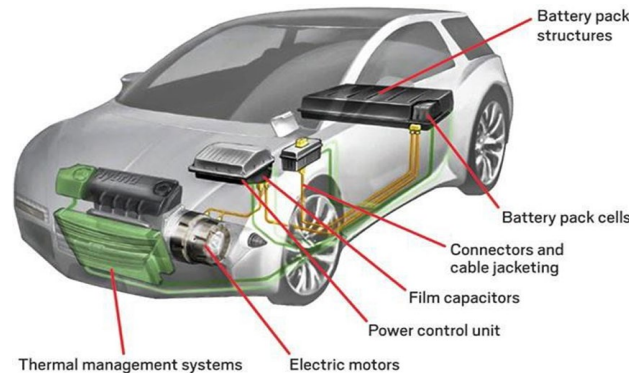


- 5Gスマートフォン台数は、2020年の12%から2022年に43%と急速に増加
- アンテナ・基地局などの信号伝送デバイスの金属代替。最も密集した都市部では、1kmあたり最大150個のプラスチック製アンテナを使用

要求特性

優れた信号応答と軽量化、耐水性、誘電性、耐摩耗、難燃性、耐熱性

EV



- 世界のEV販売台数は2040年に世界の自動車販売台数の56%を占めると予想
- バッテリーとパワートレインの熱管理システムは、EVの最大の走行距離を確保するための最も重要なコンポーネント

要求特性

環境負荷低減、軽量化、難燃性、耐熱性、断熱性、耐薬品性、耐電圧

建材



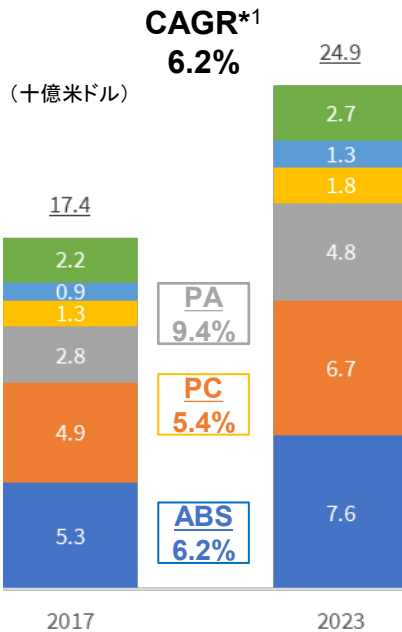
- プラスチックは、柔軟性があり、風化しにくく、軽量であるため、ガラスや木材といった従来の建築材料から代替
- 耐久性がありかつ軽量により、工事の生産性を向上、作業員の工数を削減
- プラスチックは一般的に価格が安く、金属よりも少ないエネルギーで簡単に大量生産が可能

エンジニアリング・プラスチック市場

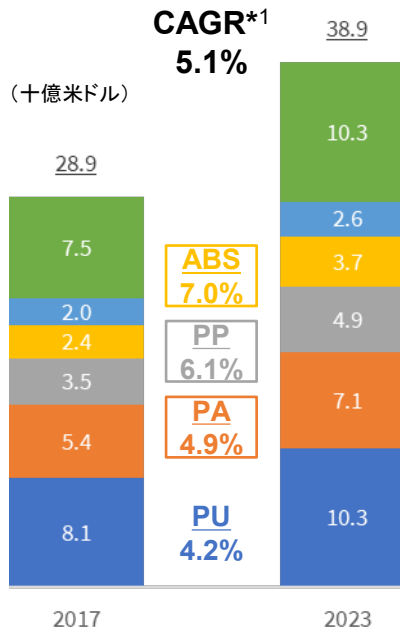
中長期的に高成長分野の合成樹脂に注力

注力する3分野の2023年の市場規模予測

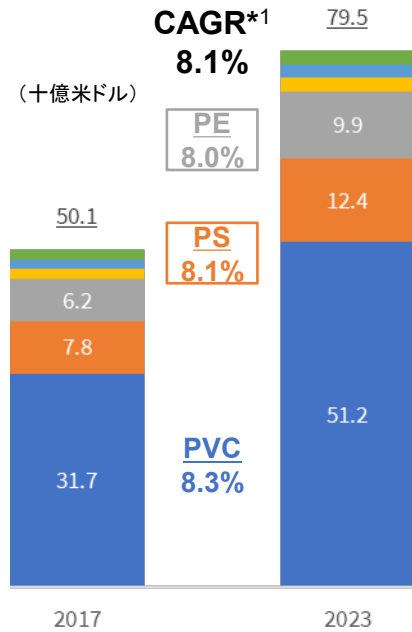
IT&C(5G)関連樹脂種別
市場規模予測



自動車(EV)関連樹脂種別
市場規模予測



建設/建築関連樹脂種別
市場規模予測



*1 CAGRの測定期間は2017年から2023まで。あくまで予測であり、実際の結果は必ずしも一致するものではありません。
当社が扱っている主要素材であるPA、ABS、PA、PP、PCを囲みでハイライト

出所: PwC (Allied Market Research)

2022年3月期第2四半期 決算概要

2022年3月期第2四半期(累計)決算ポイント



収益及び利益の増加:売上収益(+49.0%)、四半期利益(+37.2%)

- 1 売上収益**153.2 百万米ドル(+49.0%)
世界中で、コロナウイルス感染症のロックダウンが緩和され、顧客の需要が回復
- 2 売上総利益**16.3 百万米ドル(+34.8%)
売上収益の増加に起因
- 3 営業費用(費用構造)**6.9 百万米ドル(+17.0%)
売上収益の増加に起因
- 4 四半期利益**8.2 百万米ドル(+37.2%)
世界中でコロナウイルス感染症対応が進んだことによる売上の回復と、積極的なコスト管理が売上総利益率の低下を相殺
- 5 財政状況計算書(2021年9月末)**健全な財務基盤を維持

※()内2021年3月期第2四半期(累計)対比

2022年3月期第2四半期(累計)決算



新型コロナウイルス感染症の発生で工場の操業停止や厳しい移動規制により
 売上収益が減少した前年同期との比較で、売上収益49%増、当期純利益37%増と、
 大幅増収増益を達成

	2020年3月期		2021年3月期		2022年3月期	前上期比
	上期	下期	上期	下期	上期	
売上	102.5	90.2	102.8	146.8	153.2	49.0%
スペシャリティ	39.4	35.2	38.3	51.6	51.6	34.7%
ジェネリック	63.1	55.0	64.6	95.2	101.6	57.3%
粗利益	11.8	11.1	12.1	16.0	16.3	34.8%
粗利率	11.5%	12.3%	11.8%	10.9%	10.6%	
税引前利益	5.9	4.9	6.8	6.9	9.4	40.2%
当期純利益	4.7	5.3	6.0	5.7	8.2	37.2%
営業利益	6.2	4.8	7.4	8.4	9.6	30.8%
営業利益率	6.0%	5.3%	7.2%	5.7%	6.3%	
設備投資	3.0	0.8	0.4	0.9	0.2	-50.0%
減価償却費	0.9	0.8	0.9	0.9	0.9	0.0%

2022年3月期第2四半期(四半期別)決算



2021年7-9月は、新型コロナウイルスの再拡大により経済正常化が足踏みし、前四半期比で伸び悩む

	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期		対前年同期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	
売上	51.3	51.2	47.6	42.6	36.0	66.8	72.1	74.7	78.7	74.5	49.0%
スペシャルティ	19.2	20.2	18.2	17.0	14.1	24.2	25.7	25.9	27.3	24.3	34.7%
ジェネリック	32.1	31.0	29.4	25.6	21.9	42.7	46.4	48.8	51.4	50.2	57.3%
粗利益	5.9	5.9	5.4	5.7	4.1	8.0	8.5	7.5	9.6	6.7	34.8%
粗利率	11.4%	11.5%	11.3%	13.4%	11.4%	12.0%	11.8%	10.0%	12.2%	9.0%	
税引前利益	2.8	3.1	2.7	2.2	2.4	4.4	4.7	2.2	6.4	3.0	40.2%
当期純利益	2.2	2.5	3.0	2.3	2.0	4.0	3.9	1.8	5.6	2.6	37.2%
営業利益	3.2	3.0	3.1	1.7	2.6	4.8	5.4	3.0	6.1	3.5	30.8%
営業利益率	6.2%	5.9%	6.5%	4.0%	7.2%	7.2%	7.5%	4.0%	7.8%	4.7%	
設備投資	1.6	1.4	0.6	0.2	0.1	0.3	0.6	0.3	0.1	0.1	-50.0%
減価償却費	0.3	0.6	0.3	0.5	0.4	0.5	0.5	0.4	0.5	0.4	0.0%

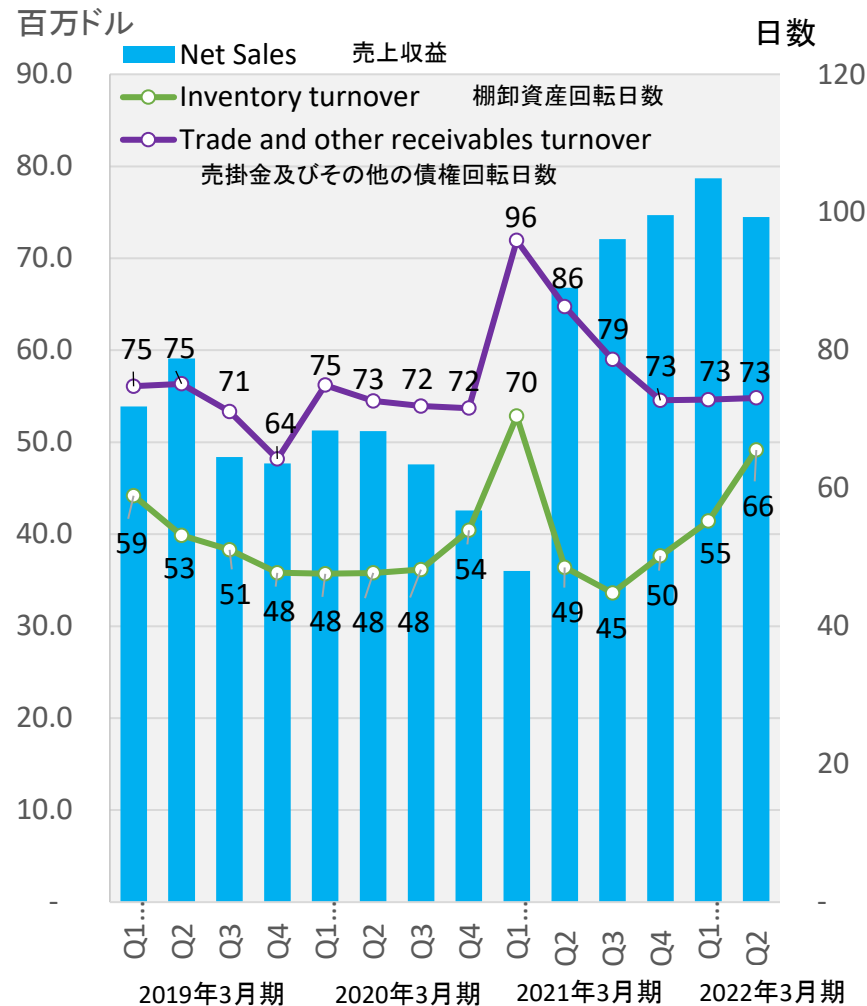
2022年3月期第2四半期末貸借対照表

新型コロナウイルス感染症による世界的なサプライチェーン活動の混乱や出荷遅れによる供給不足に対応し棚卸資産を積み増し

在庫は増加(前期末比+84.4%)

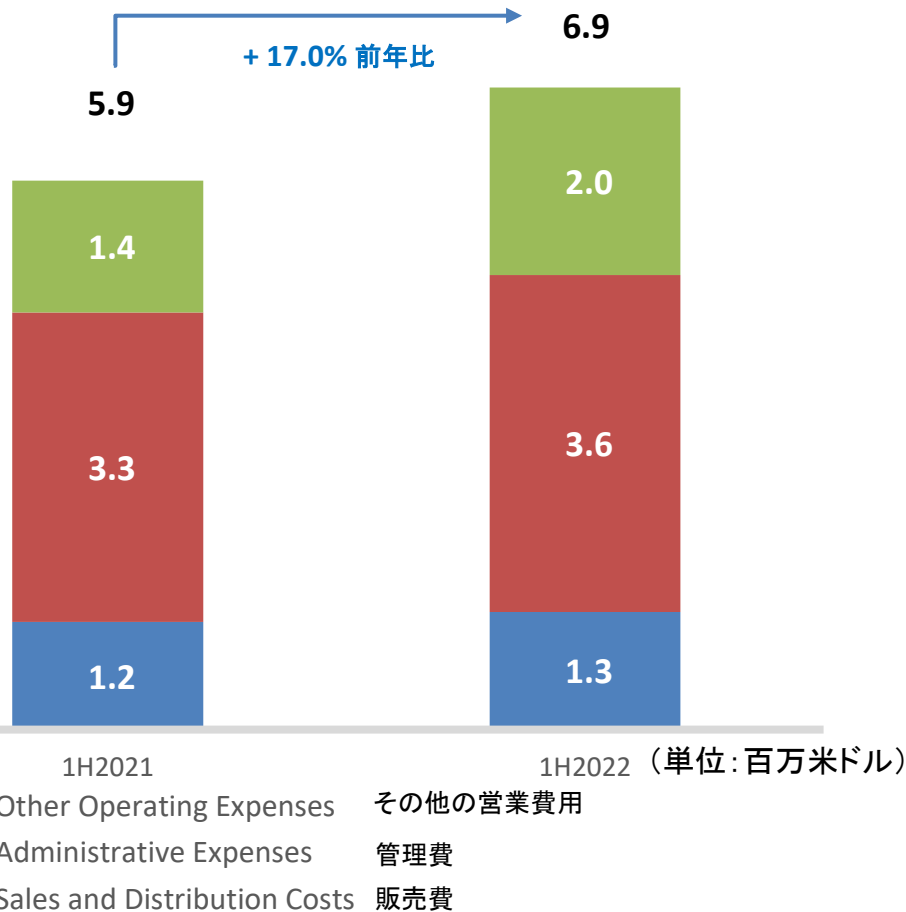
	2021年 3月期	2022年3月 期第2四半 期
百万ドル		
流動資産	117,306	148,999
在庫	34,504	63,647
売掛金及びその他の債権	59,267	63,109
現金及び現金同等物	23,535	22,243
非流動資産	19,952	19,327
有形固定資産	13,123	12,702
無形資産及びのれん	5,714	5,472
その他の非流動資産	1,115	1,152
Total Assets	137,258	168,326
流動負債	85,909	100,981
買掛金およびその他の債務	43,625	50,454
短期有利子負債	40,228	48,159
未払税金	2,055	2,368
非流動負債	11,438	12,852
長期有利子負債	10,698	12,054
その他の非流動負債	740	798
株主資本	39,911	54,493
資本及び負債合計	137,258	168,326
主要な経営指標	2021年 3月期	2022年3月 期第2四半 期
負債資本倍率	2.4	2.1
流動比率	1.4	1.5
1株当たり純資産	2.0	2.6
1株当たり純資産価値	1.7	2.4

売上債権・在庫回転日数の推移



2022年3月期第2四半期(累計)決算 営業費用(販売費及び管理費)

営業費用



2022年3月期業績見通し

2022年3月期業績予想



	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想	前期比 %
売上収益	249.6	355.1	42.3
スペシャリティ(特殊)プラスチック	89.9	121.9	35.7
ジェネリック(汎用)プラスチック	159.7	233.2	46.0
売上総利益	28.1	37.9	35.0
売上総利益率	11.3%	10.7%	-0.6%
税引前利益	13.7	20.1	46.4
当期利益	11.7	17.4	48.1
(参考)営業利益	15.8	22.3	41.5
営業利益率	6.3%	6.3%	0.0%

* 新型コロナウイルス感染症の影響

第2四半期においては、マレーシアの製造工場の稼働率が60%に制限されていたが、10月より通常稼働に回復。

これにより、顧客の需要回復に対応可能となり、第3四半期以降、売上収益のリカバリーによる利益率の改善及び業績目標達成を目指す。

2022年3月期の業績見通しについて

収益及び利益の増加: 売上収益 +42.3%、当期利益 +48.1%

1 売上収益・・・355.1 百万米ドル(+42.3%)

世界中で、コロナウイルス感染症のロックダウンが緩和され、顧客の生産能力が回復

2 売上総利益・・・37.9 百万ドル(+35.0%)

売上収益の増加に起因

3 販売費及び一般管理費(費用構造)・・・16.5百万米ドル(+11.6%)

売上収益の増加、及び感染症対策の適切な管理に起因

4 当期利益・・・17.3百万米ドル(+48.1%)

世界で、コロナウイルス感染症対応が進むことによる売上の回復と積極的なコスト管理が、売上総利益率の低下を相殺

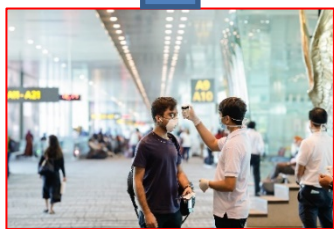
※()内は2021年3月期 対比

社会的課題と世界情勢に潜在する成長機会

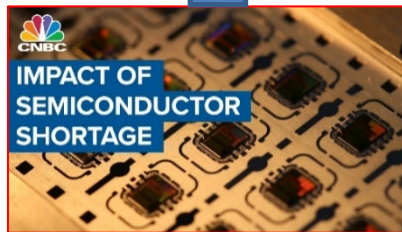
家電製品（ノートパソコン、プリンター、掃除機、空気清浄機、テレビ等）の巣ごもり需要が増加

幅広いネットワークとパートナーシップに基づき、エンドツーエンドのサプライチェーンソリューションが、ギャップを埋める重要な役割を果たす

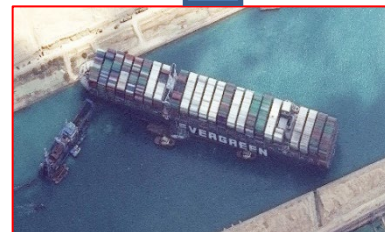
「Next to China」政策に基づき、生産拠点を中国からアセアン諸国へ移行中



コロナウイルス感染症



半導体の供給不足



スエズ運河での事故



テキサス州の寒波

コンテナの不足

超大国間の紛争

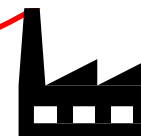


原材料価格の高騰

ポリマーの需要を高める業界動向

輸送・物流コストの高騰

生産能力の制約と生産の中断



在庫水準の上昇

事業、エンジニアリングセンター、市場、倉庫、物流等に蓄積されたデータベースを活用したデジタル化計画により、事業運営のあらゆる面での効率性向上を推進中

貿易戦争から得られるチャンス

◆ サプライチェーン全体のネットワークとノウハウを最大限に活用



多国籍企業(MNCs)とのパートナーシップ

バリューチェーンマネジメント

バリューチェーン マネジメント
 ポリマー素材の供給
 エンジニアプラスチックの
 研究開発、製造、コンパウンド

製品開発
 支援

新素材
 提案

サプライ
 ロジスティクス
 コラボレーション



委託製造会社/協力会社/成形業者

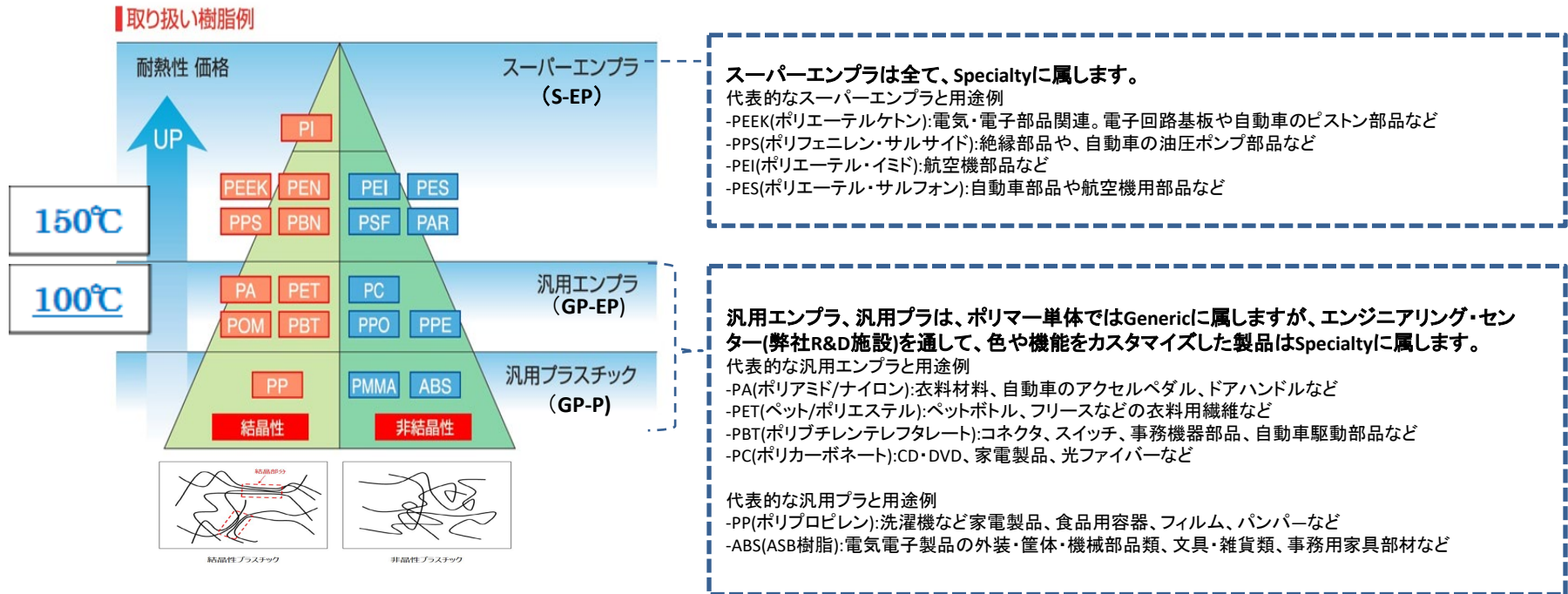


APPENDIX

当社の主要な製品

スペシャリティー/ジェネリック製品と汎用プラスチック*1・汎用エンブラ*2・スーパーエンブラ*2の相関図

耐熱性・耐摩耗性・成形加工・耐薬品性・耐久性・生分解性・リサイクル性



*1 汎用プラスチックとは、最もよく使用される種類のプラスチックであり、取扱量が多く、安価といった特徴を有するプラスチック。代表的なものとしてはPP(ポリプロピレン)など

*2 スーパーエンブラ(スーパーエンジニアリングプラスチック)や汎用エンブラ(汎用エンジニアリングプラスチック)とは、主に工業向け用途に使用されるプラスチックであり、汎用プラスチックよりも耐久性や耐熱性などの機能が優れているものを指す。高機能になるほど、取扱量が減少し、高価となる

*3 結晶性プラスチックとは、プラスチックを構成している分子鎖が規則正しく配列している状態のプラスチック。不透明で固く、剛性があるという特徴がある

*4 非結晶性プラスチックとは、分子鎖が不規則に絡まっている状態のプラスチックで、一般的に透明で耐衝撃性に優れているという特徴がある

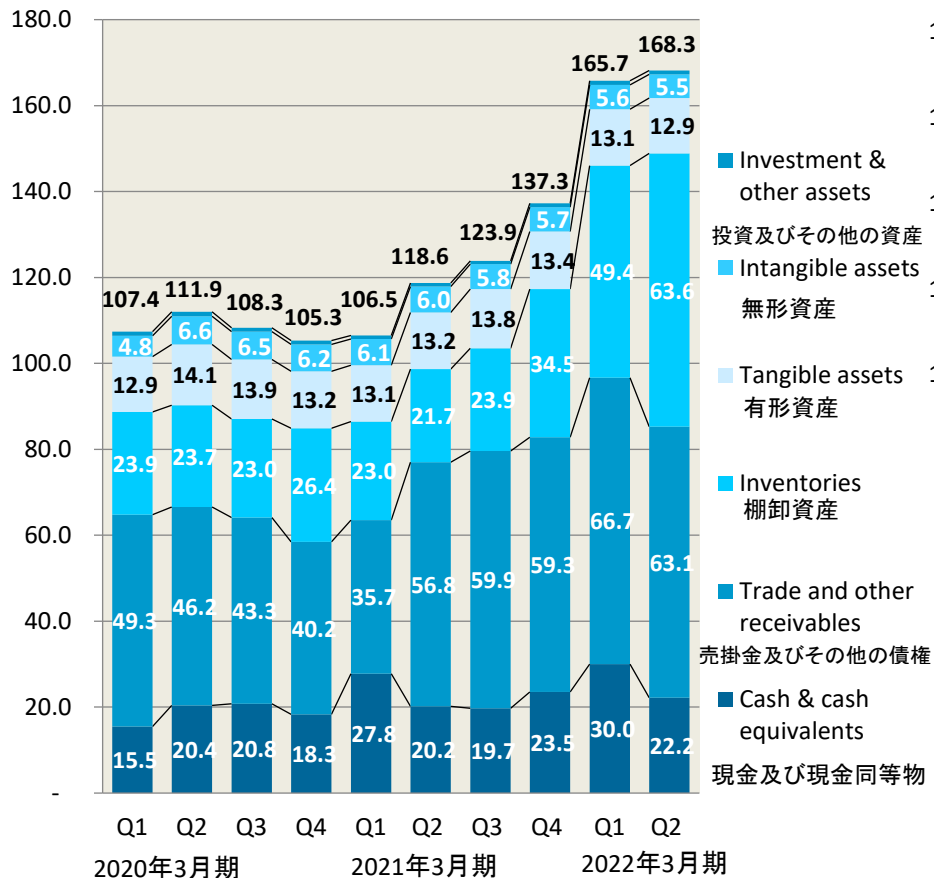
バランスシートの推移

✓ 総資産 前年同期比+42%

✓ 資本 前年同期比 +60%

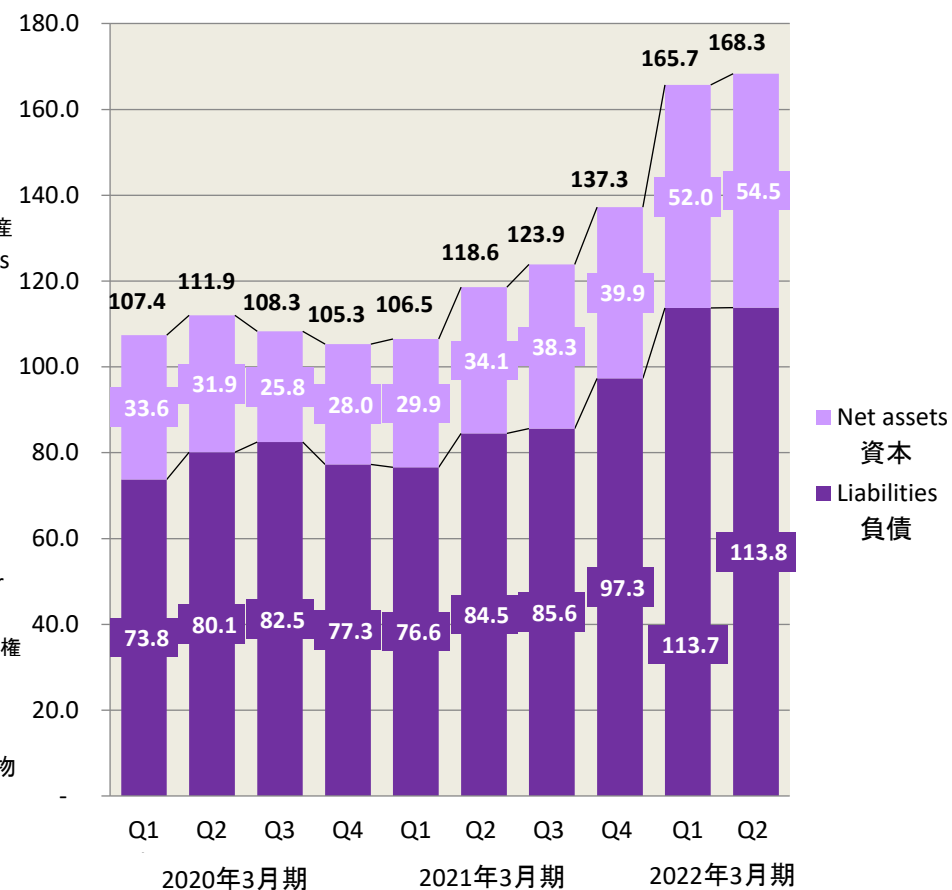
資産

百万米ドル



負債及び資本

百万米ドル

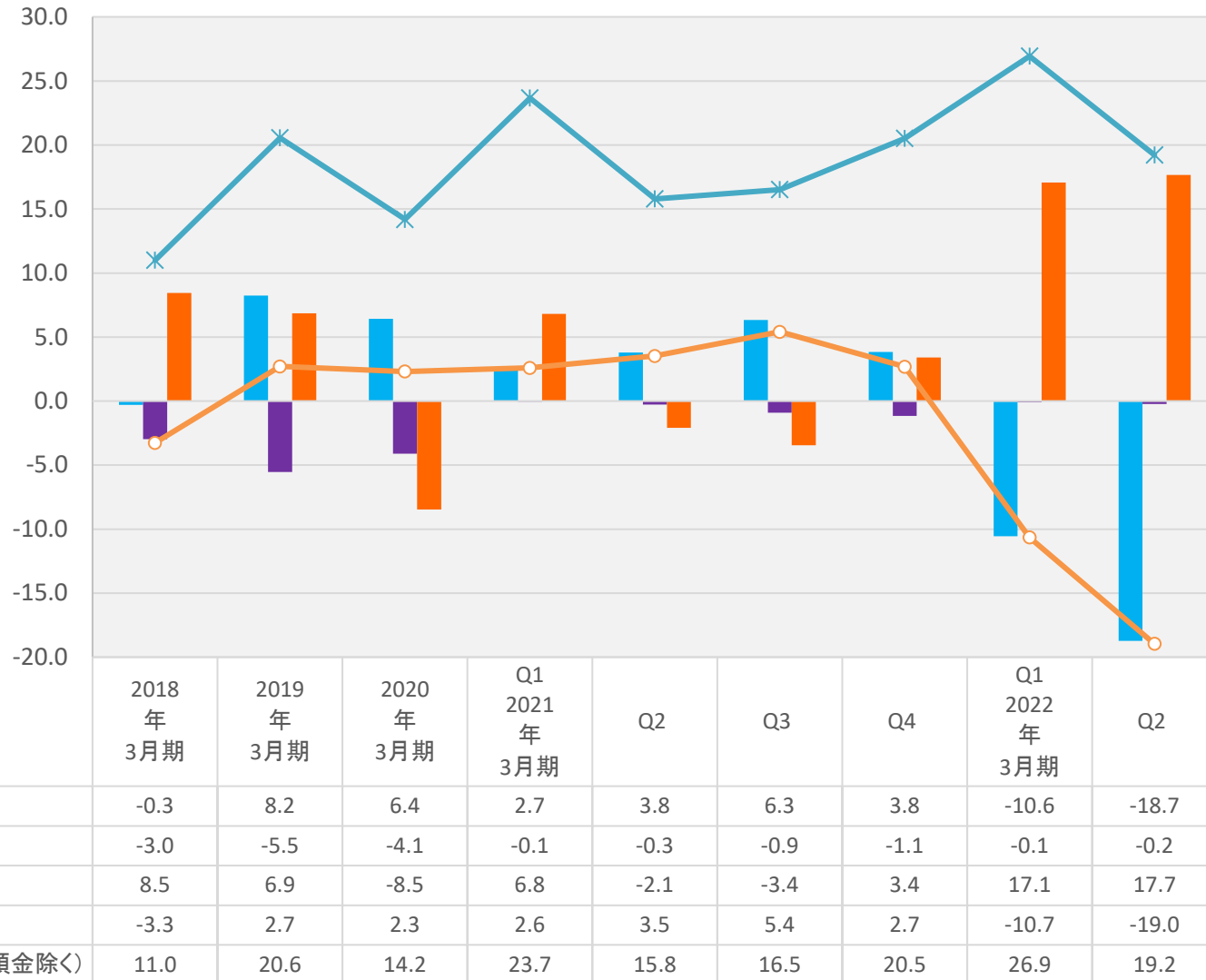


キャッシュ・フロー計算書

百万米ドル 30.0

○本年6月29日上場

○今期は、コロナウイルス感染症の蔓延による供給不足等のサプライチェーン問題に対応するため、グローバルに在庫を積み増しています。



フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

主要投資計画

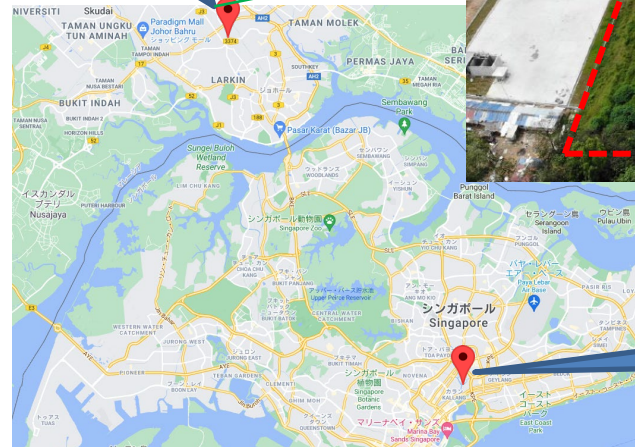
- 更なる顧客の需要拡大に対応するため、コンパウンド能力の増強を計画

能力増強の概要

会社名	Nihon Pigment Sdn. Bhd. (OPSグループの生産子会社)
所在地	マレーシアのジョホール・バル
投資予定額	32百万米ドル
投資の内容	生産設備(土地 / 建屋 / 機械)
着手年月	2021年4月
完了予定年月	2023年3月
完成後の増加能力	150%の生産能力増強

生産拠点はマレーシアとシンガポールの国境近くにあり、シンガポール本社と円滑な連携が可能

Nihon Pigment Sdn. Bhd.
(生産子会社)



OMNI-PLUS SYSTEM LIMITED
(本社)

免責条項・お問い合わせ先

- ◆ 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- ◆ これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。
- ◆ すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- ◆ 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- ◆ 本資料における将来の展望に関する表明は、2021年12月7日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

＜IRに関するお問い合わせ先＞
オムニ・プラス・システム・リミテッド
IR担当

E-mail:ops-ir@ops-sys.com

TEL:03-6890-3023