

2022年3月期

# 決算説明会資料

オムニ・プラス・システム・リミテッド

グロース外国株  
7 6 9 9

2022年6月8日



# 免責条項・お問い合わせ先

## 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](mailto:ops-ir@ops-sys.com)

**T E L** 03-6890-3023

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、2022年6月8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、変更するものではございません。なお、業績数値には、株主総会での承認前のものも含まれます。

# プログラム及び目次

1. CEO 挨拶 & ビデオ上映
2. 会社・事業概要
3. 2022年3月期 決算概要
4. 2023年3月期 業績見通し
5. APPENDIX



オムニ・プラス・システム・リミテッド  
最高経営責任者CEO

ネオ・プアイ・ケオン





# 会社・事業概要

株式会社OMNI-PLUS SYSTEM Japan  
代表取締役社長 重田 直行



# OPSってどんな会社？



- オムニ・プラス・システム・リミテッド（OPS）は、シンガポールを拠点にASEAN地域で、2つの事業を展開するエンジニアリング・プラスチック（エンプラ）という合成樹脂（素材）のトータル・サプライチェーン・ソリューション・カンパニーです

## OPSの2つの事業

### 流通事業

エンプラの汎用品・特殊品（素材）の流通・販売

### 開発・製造事業

お客様のニーズに合った、  
オリジナルのエンプラ（素材）の開発及びコンパウンド\*

\*コンパウンド（配合・着色）：  
耐久性や耐熱性などの特性・価値を加えたり、樹脂素材に特定の着色を加えること

## OPSのエンプラ製品をお使いいただいているお客様

多国籍企業のトップブランド

掃除機で有名な欧州系家電メーカー D社

米系OA機器メーカー H社

北欧系通信機器メーカー N社

欧州系医療機器メーカー B社

他多数

# エンジニアリング・プラスチック（エンプラ）とは？

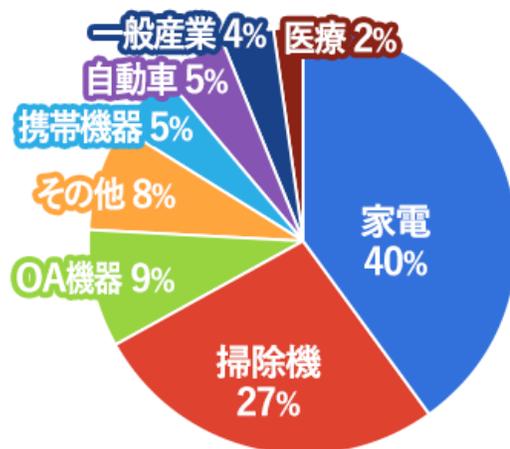


工業用の過酷な条件下でも使用できるように、**高耐熱性や機械的強度を向上させた合成樹脂の総称**です。

エンプラは、金属部品と汎用プラスチック部品の間位置しており、**軽量化や低コスト化**を実現しています。そのため、多くの種類が開発され、様々な用途に応じて使い分けられています。

OPSのエンプラ製品は、家電、掃除機、携帯機器、OA機器から、**自働車、建材等の部品**へと用途が拡大しています。

<最終用途別売上構成：2022年3月期実績>



# OPSのビジネスモデル

- 原材料メーカー（川上）から完成品（川下）までのサプライチェーン・ソリューションを提供
- 原材料メーカーとの強固なパートナーシップによりトップブランド向けの製品を安定供給
- 委託製造会社等との強固なリレーションを通じて、製品を確実に供給
- 個別のお客様のニーズに対応できること、特に指定の着色をすることがOPSの得意技術であり、お客様から選ばれる要因の一つ
- 開発部門（エンジニアリングセンター）を本社に隣接し、コンパウンド工場をマレーシアとフィリピンに保有

## OPSを選ぶ理由

- トップブランドへの販売
- 顧客開発ニーズの把握・収集

## OPSの強み

- 複数メーカーからの最適素材の提案
- 顧客の生産に合わせた機動的対応

## OPSを選ぶ理由

- 開発期間短縮
- 一括調達によるリードタイム短縮

欧米、日本等のトップの原材料メーカー

### パートナーシップ

新素材の用途に関する共同開発  
トップブランド向け汎用品の安定供給

原料 → 重合 → ニートレジン



### サプライチェーン・ソリューション

汎用品の流通  
オリジナル品の開発・製造・販売

〔 開発 : エンジニアリングセンター  
製造工場: マレーシア & フィリピン 〕

配合開発

コンパウンド

多国籍企業のトップブランド

### パートナーシップ

新素材の共同開発による製品機能の向上



汎用品  
オリジナル品

委託製造会社/ 協力会社/ 成形業者  
トップブランド向け汎用品 及び  
オリジナル品（OPSが開発・製造）を安定供給

成型加工 → 部品組立 → 製品組立

加工部品  
製品

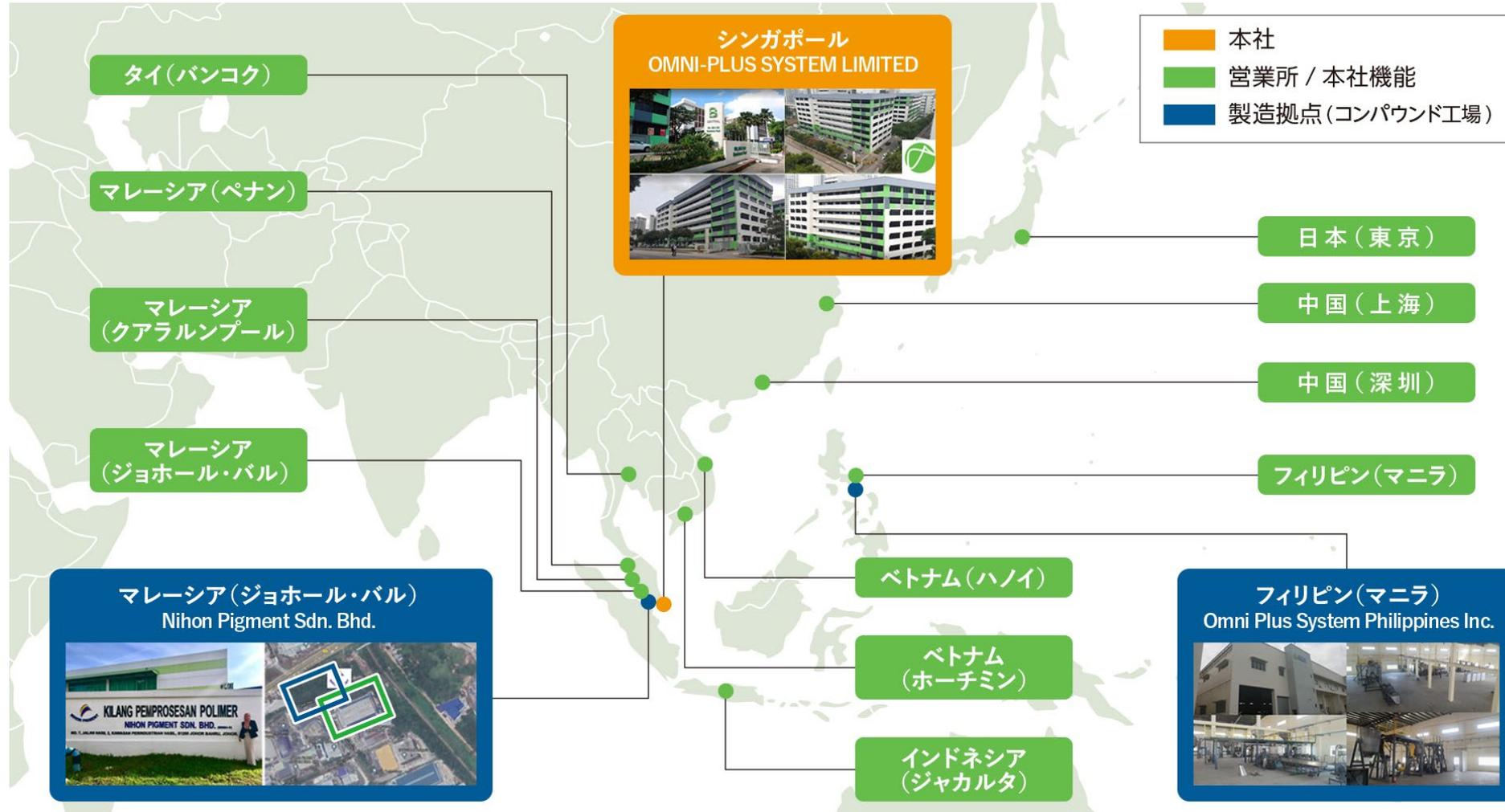
# OPSの競争優位性

- 間接的に競合する3業界の専業に対して一貫したサポートを提供
- 独自の提案で、他業界ができない使い勝手の良いサービスを実施
- 汎用品（ジェネリック）から特殊品（スペシャリティ）まで、顧客の多様なニーズ、商品群に応じて供給可能
- 独自の自社開発コンパウンドと、顧客の特定ニーズを満たすためのOEMの両方に対応
- 個別の顧客ニーズに、素早いリードタイムでの対応が可能な、コンパウンダーとしてユニークなポジショニングを確立

	R&D機能	R&Dスピード	供給可能な製商品群	サプライチェーン	
	○	○	○	○	
ポリマーメーカー	○	△	×	×	➡ 自社生産品 限定対応
コンパウンダー	×	—	×	×	
トレーダー	×	—	○	△	➡ R&D機能が 弱い

# OPSグループのネットワーク

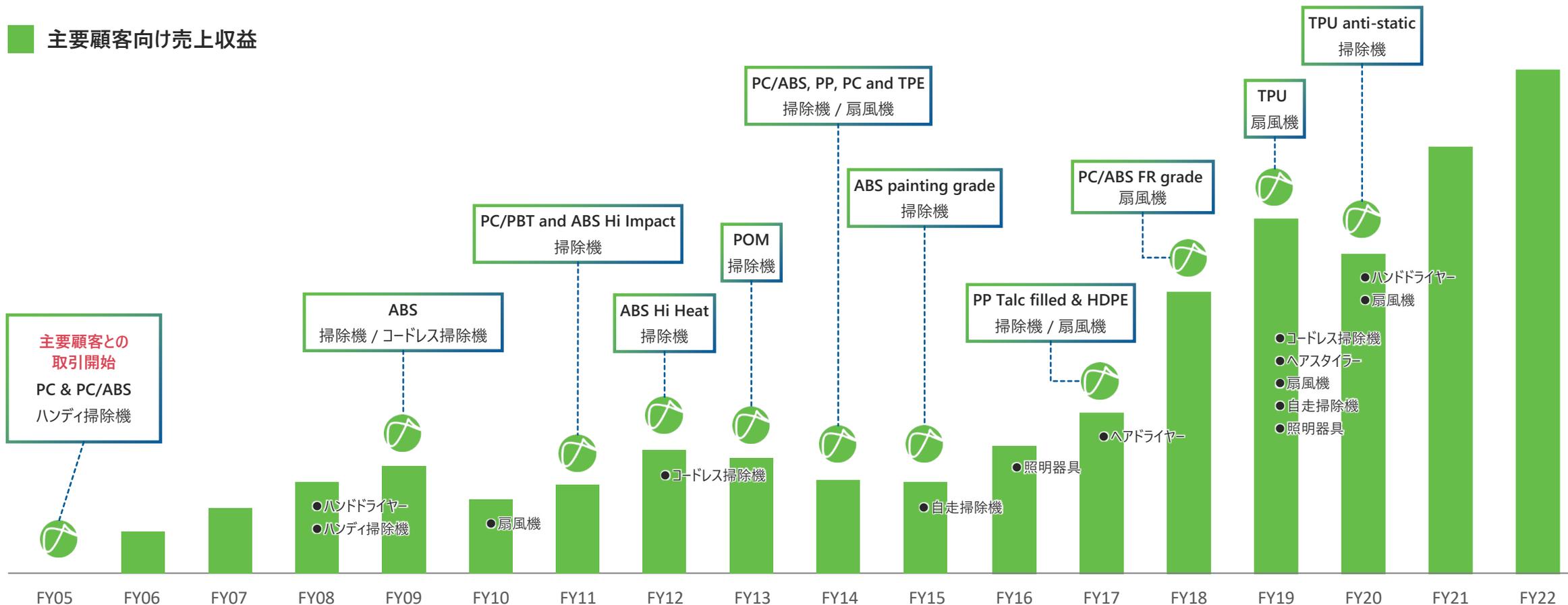
- ASEAN諸国中心に事業を展開



# 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
- 原材料の高度化と製品の多様化で取引拡大

■ 主要顧客向け売上収益



# 中国からの生産シフトの動き（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



中国域外への投資シフトの対象地域として、ASEAN地域が有力な候補地である可能性が高いと認識

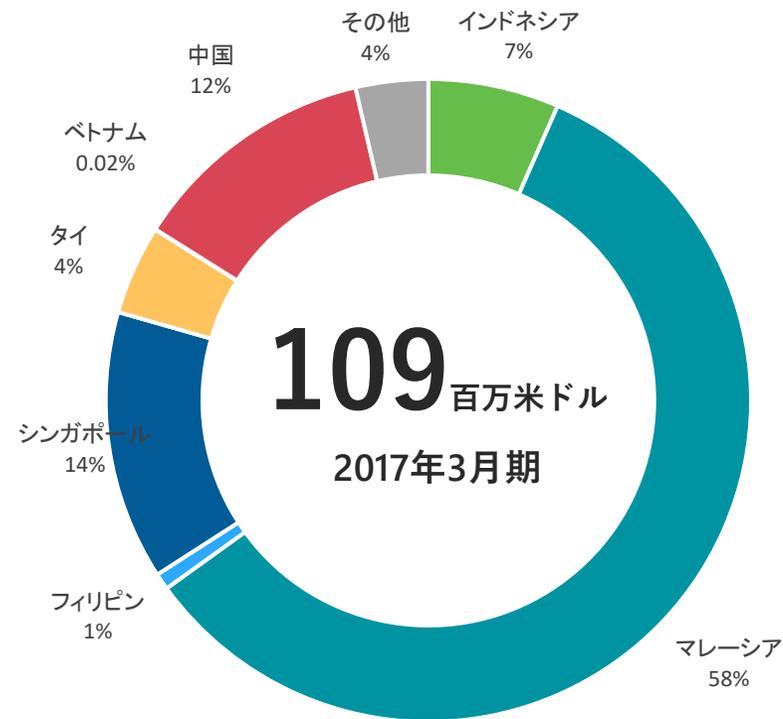
➡ 1/4の欧州企業が中国からの生産シフトを進行中

在中国の欧州企業の多くが、中国の厳格な新型コロナウイルス対策の実施とロシアのウクライナ侵攻による国際的な供給危機により、事業運営に深刻な影響が出ており、23%の企業が投資先の中国域外への変更を検討（過去の比率は10%前後）

4月下旬の調査。在中国欧州連合商工会議所が5月5日発表

# 販売仕向け先の多様化

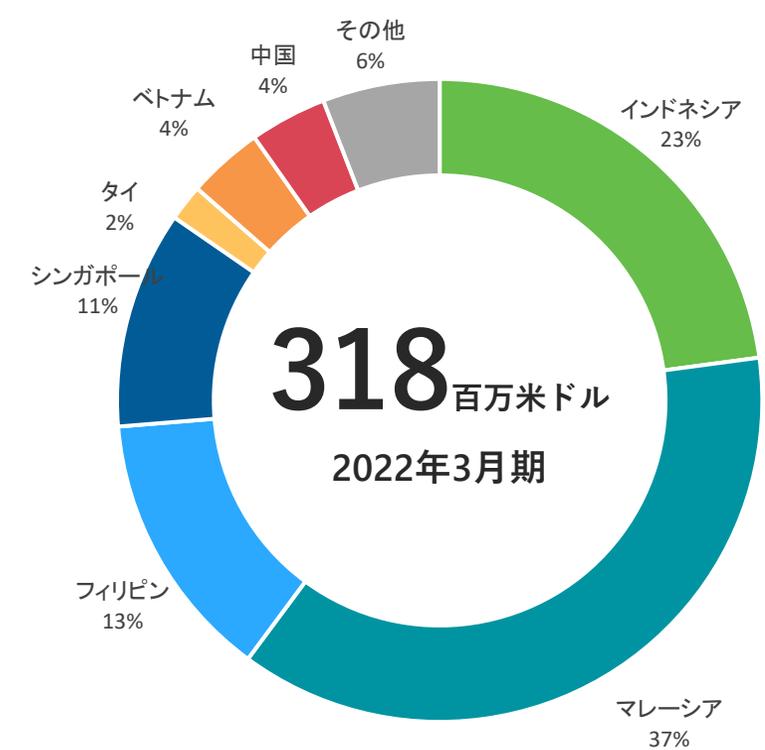
- マレーシアから他ASEAN諸国への分散が進む中で、インドネシア、フィリピン向けが拡大、中国からの生産シフトも進行



仕向け先シェアが増加した国	
インドネシア	+ 16%
フィリピン	+ 12%
ベトナム	+ 4%



仕向け先シェアが減少した国	
マレーシア	- 21%
中国	- 8%
シンガポール	- 3%
タイ	- 2%



# 環境規制への取り組み

- リサイクル技術を活用した素材との配合や、代替材料を共同開発中

## 使用済リサイクル素材である グラスウール（GW）との配合



- ① 市場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: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、樹脂強化剤として広く利用可能
- ③ 平滑な表面性、均一分布等で、顧客の生産性向上やコストダウンへ貢献

## バイオ・ポリエステル： プラスチック代替材料の共同開発

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をシンガポール科学技術研究庁 (A\*STAR) と共同開発中





# 2022年3月期 決算概要

売上高

**318.5**百万米ドル

前期比 +27.6%

売上総利益

**34.1**百万米ドル

前期比 +21.3%

当期利益

**16.7**百万米ドル

前期比 +42.1%

ROE

**33.4%**

## 増収・増益

- 各国の新型コロナウイルス感染症対策の強化に伴い、影響を受けたものの、**生産・販売の増加**が寄与し、27.6%増収
- 販売数量の増加により売上総利益で21.3%増益

## 上場費用

- 2021年6月の東京証券取引所マザーズ市場外国株<sup>\*1</sup>への上場に伴い発生した**一過性の費用1.2百万ドル**を上場関連費用として営業外費用に計上

\*1：2022年4月4日より新市場区分における「グロース市場（外国株）」に移行

## 在庫の積み増し

- 新型コロナウイルス感染症による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するため在庫の積み増しを行い、**棚卸資産は30.7百万ドル増加（88%増）**

## 期初予想の 下方修正

- 2021年12月中旬に**マレーシアで発生した洪水**による影響
- 2021年11月中旬以降、マレーシア政府の新型コロナウイルス感染症対策に伴うマレーシアでの**労働力不足が製品供給先企業の生産に影響**

# 業績（2022年3月期 通期）

- マレーシアの洪水等による生産調整の影響で期初計画を下回ったものの、大幅増収増益を達成

単位：千米ドル	2021年3月期	2022年3月期	増減 (対前年)	前年比	期初予想	修正予想 2022年1月14日修正	修正予想比
売上収益	249,589	318,452	68,863	+27.6%	355,155	317,000	+0.46%
売上総利益	28,109	34,085	5,975	+21.3%	37,948	34,000	+0.25%
売上総利益率	11.3%	10.7%	-0.6pt		10.7%	10.7%	
税引前利益	13,716	19,079	5,363	+39.1%	20,079	19,000	+0.42%
当期利益	11,716	16,652	4,936	+42.1%	17,352	16,500	+0.92%
当期利益率	4.7%	5.2%	0.5%		4.9%	5.2%	
当期包括利益	11,901	16,674	4,773	+40.1%	-	-	
EPS（米ドル）	0.5845	0.8001	0.2156	+36.9%	-	-	
EBITDA	17,048	22,325	5,276	+30.9%	-	-	

# 貸借対照表

- 自己資本比率は、前期29%から33%まで上昇
- 調達安定化のために在庫を積極的に積み増す

単位：千米ドル	2021年3月期末	2022年3月期末	増減
<b>流動資産</b>	<b>117,306</b>	<b>153,954</b>	<b>+36,648</b>
（内、現金及び現金同等物）	23,535	26,387	+2,852
（内、売掛金及びその他債権）	59,267	62,409	+3,142
（内、棚卸資産）	34,504	65,158	+30,654
<b>非流動資産</b>	<b>19,951</b>	<b>25,213</b>	<b>+5,262</b>
（内、有形固定資産）	13,123	18,798	+5,675
<b>資産合計</b>	<b>137,258</b>	<b>179,167</b>	<b>+41,910</b>
<b>負債</b>	<b>97,347</b>	<b>119,349</b>	<b>+22,002</b>
（内、有利子負債）	50,927	72,830	+21,904
<b>資本合計</b>	<b>39,911</b>	<b>59,818</b>	<b>+19,907</b>
<b>資本及び負債合計</b>	<b>137,258</b>	<b>179,167</b>	<b>+41,910</b>

# キャッシュ・フロー計算書

- 積極的な棚卸資産の積み増しにより、営業キャッシュフローは一時的にマイナス

単位：千米ドル	2021年3月期	2022年3月期	増減
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>3,837</b>	<b>△13,737</b>	<b>△17,574</b>
税引前当期純利益	13,716	19,079	+5,363
減価償却費	△1,809	△1,897	△88
棚卸資産の増加額	△7,788	△31,485	△23,697
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1,149</b>	<b>△7,003</b>	<b>△5,853</b>
有形固定資産の取得による支出	△1,284	△7,031	△5,747
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>3,413</b>	<b>23,419</b>	<b>+20,006</b>
有利子負債による収入	42,134	199,137	+157,003
有利子負債の返済	△38,152	△177,385	△139,233
配当金の支払い額	-	△4,330	△4,330
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>20,511</b>	<b>23,212</b>	<b>+2,701</b>
<b>フリーキャッシュ・フロー</b>	<b>2,688</b>	<b>△20,740</b>	<b>△23,428</b>

\*1：減価償却費は、2022年3月期決算短信の連結キャッシュ・フロー計算書より無形資産償却費・有形固定資産償却費・使用権資産償却費をもって算出しております。



# 2023年3月期 業績見通し

# 2023年3月期 業績見通しのポイント

- 収益及び利益の増加：売上収益 +28.7%、売上総利益 +27.3%

## 売上収益

**409.9**百万米ドル 前期比 +**28.7**%

世界経済の正常化が進む中で、昨年度の一次的な稼働率低下の影響が解消され、売上収益は3割近い増収により、4億米ドルの大台を目指す

## 売上総利益

**43.4**百万米ドル 前期比 +**27.3**%

売上収益の拡大を主因に、27%増益を予想

## 販売費及び一般管理費 (費用構造)

**18.8**百万米ドル 前期比 +**26.4**%

研究開発をはじめとした人員増強等、業容拡大に伴う費用増加を予定

## 当期利益

**18.5**百万米ドル 前期比 +**11.1**%

前期で優遇税制が終了したことなどから、売上総利益の伸びに比べ鈍化

# 2023年3月期 業績予想

- 最終顧客や製造委託先からの受注見通しが引き続き良好
- 税制面の優遇措置が終了し、法人税率が10%から17%になったため、税率の影響で当期利益の伸びは鈍化したものの今後の法人税率は17%が継続して適用される見通し

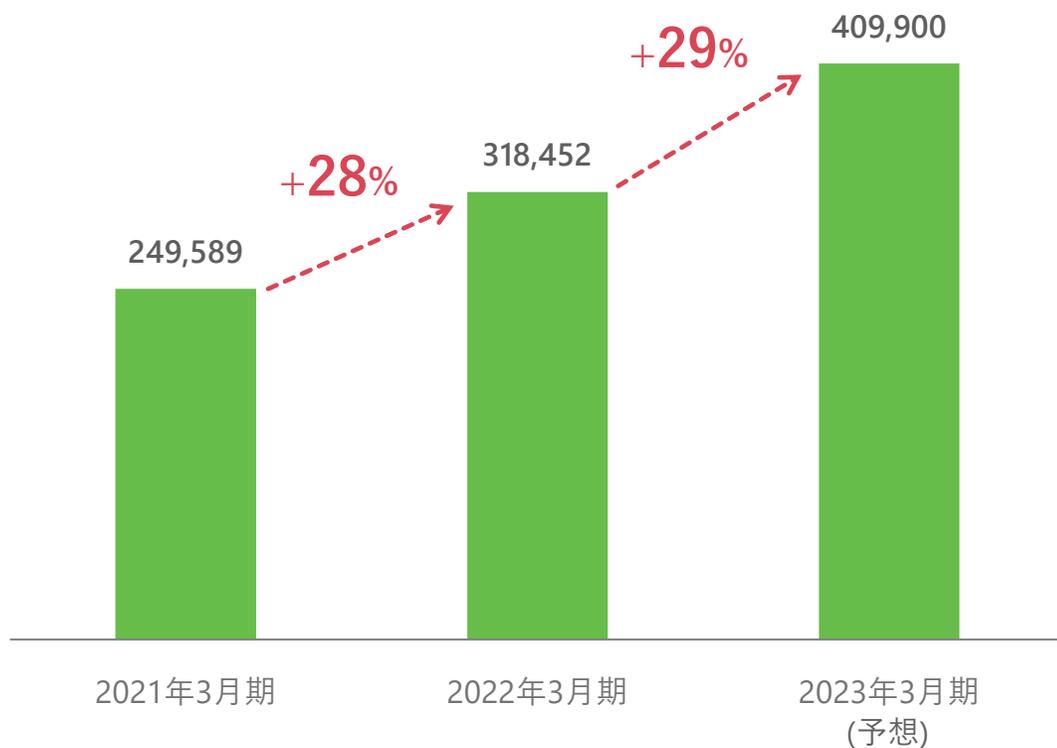
単位：千米ドル	2022年3月期	2023年3月期（予想）	増減	伸び率
<b>売上収益</b>	<b>318,452</b>	<b>409,900</b>	<b>+91,448</b>	<b>+28.7%</b>
スペシャルティ（特殊）プラスチック	108,442	141,700	+33,258	+30.7%
ジェネリック（汎用）プラスチック	210,010	268,200	+58,190	+27.7%
<b>売上総利益</b>	<b>34,085</b>	<b>43,400</b>	<b>+9,315</b>	<b>+27.3%</b>
<b>売上総利益率</b>	<b>10.7%</b>	<b>10.6%</b>	<b>△0.1%</b>	
<b>税引前利益</b>	<b>19,079</b>	<b>22,500</b>	<b>+3,421</b>	<b>+17.9%</b>
<b>当期利益</b>	<b>16,652</b>	<b>18,500</b>	<b>+1,848</b>	<b>+11.1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>22,325</b>	<b>27,523</b>	<b>+5,198</b>	<b>+23.3%</b>

# 売上収益及び利益（売上総利益・当期利益）の推移

- 売上収益、売上総利益ともに順調な拡大を予想
- 補助金や優遇税制の終了で当期利益は、売上総利益の伸びに比べ鈍化

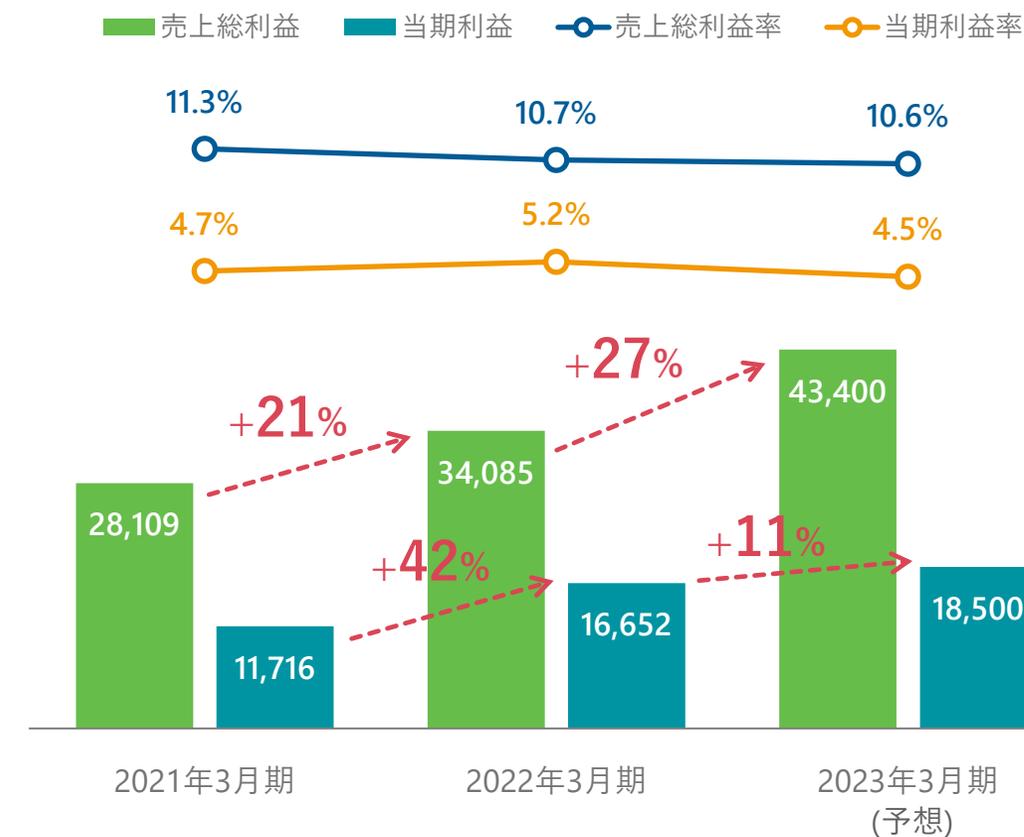
単位：千米ドル

## 売上収益



単位：千米ドル

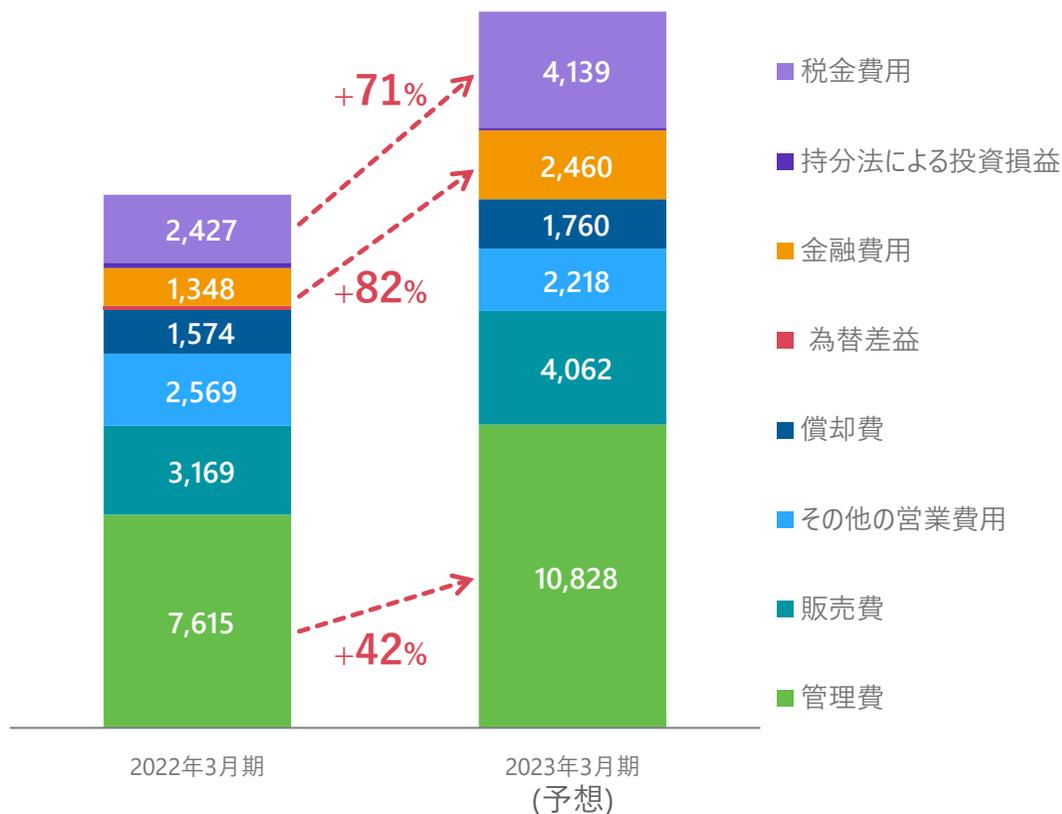
## 売上総利益・率 / 当期利益・率



# 営業費用及び金融費用の推移 2022年3月期～2023年3月期（予想）

- 研究開発の強化や、業容拡大に伴う組織の充実にともなう管理費の増加に加え、有利子負債の増加に伴う金融費用や、優遇税制の終了に伴う税金の増加を予想

単位：千米ドル



**税金費用** 1.7百万米ドル増

適用法人税率10%→17%

**金融費用** 1.1百万米ドル増

金利費用、貿易金融及びM&Aローンに関する費用増加

**販売費** 増収に伴い28%増加

**管理費** 3.2百万米ドル増

人員増に伴い、給与、人材教育費の増加および監査報酬、M&A費用の増加

# 2023年3月期 研究開発体制の充実

- 研究開発に関わる従業員を4名から9名に増員
- 大学及び研究機関とも引き続き協力して研究開発を推進



# JDR 受益者への還元

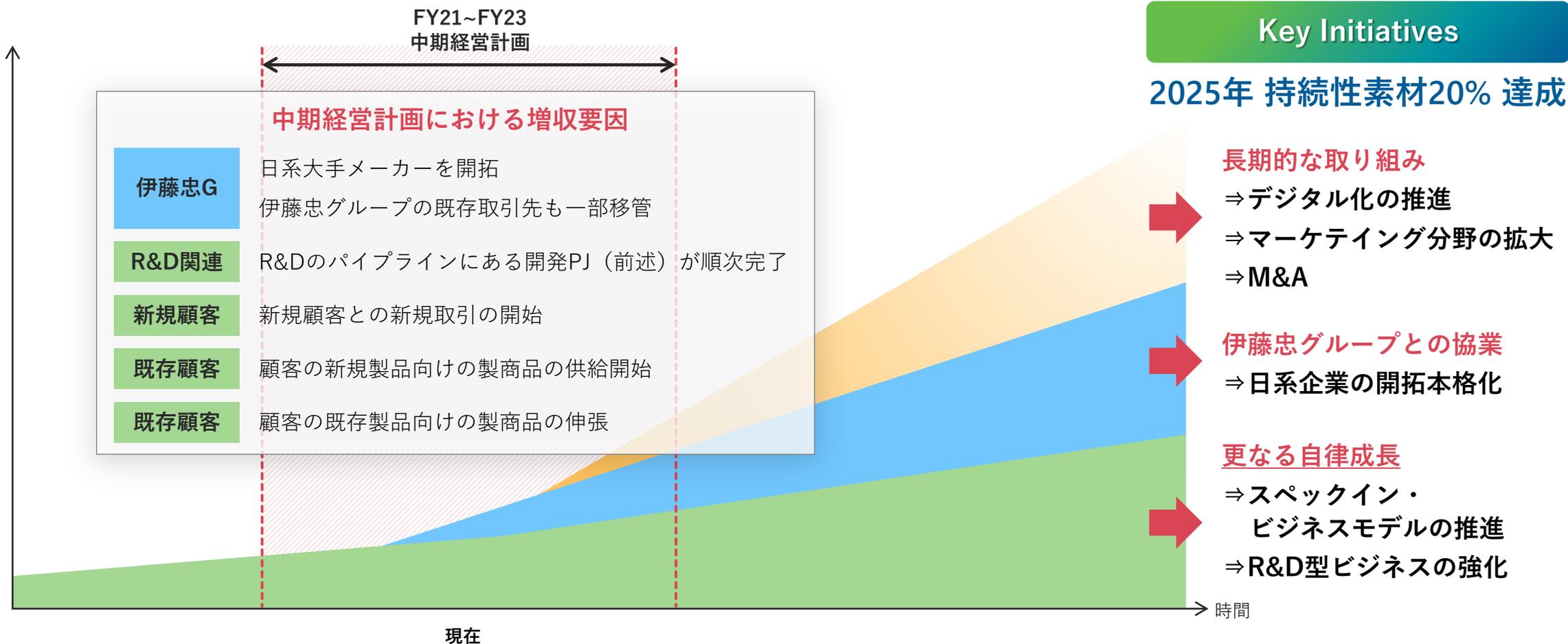
- 配当方針について：利益配分について経営基盤と財務構造を強化しつつ、安定した配当を継続
- 当社有価証券信託受益証券（JDR）の受益者には、株式配当を分配金として還元

	2021年11月16日 <sup>(*)</sup> 2021年3月期の期末配当	2022年4月14日 <sup>(*)</sup> 2022年3月期の中間配当
支払分配金額 (JDR1口につき)	6円	17円
配当金総額	1,171千米ドル	3,158千米ドル
当期/四半期 利益	11,716千米ドル 2021年3月期 当期利益	8,175千米ドル 2022年3月期第2四半期 四半期利益

\*1：日付は分配金支払日

# 中長期成長戦略

- 売上収益は、成長戦略の実行により中期的に加速する見込み





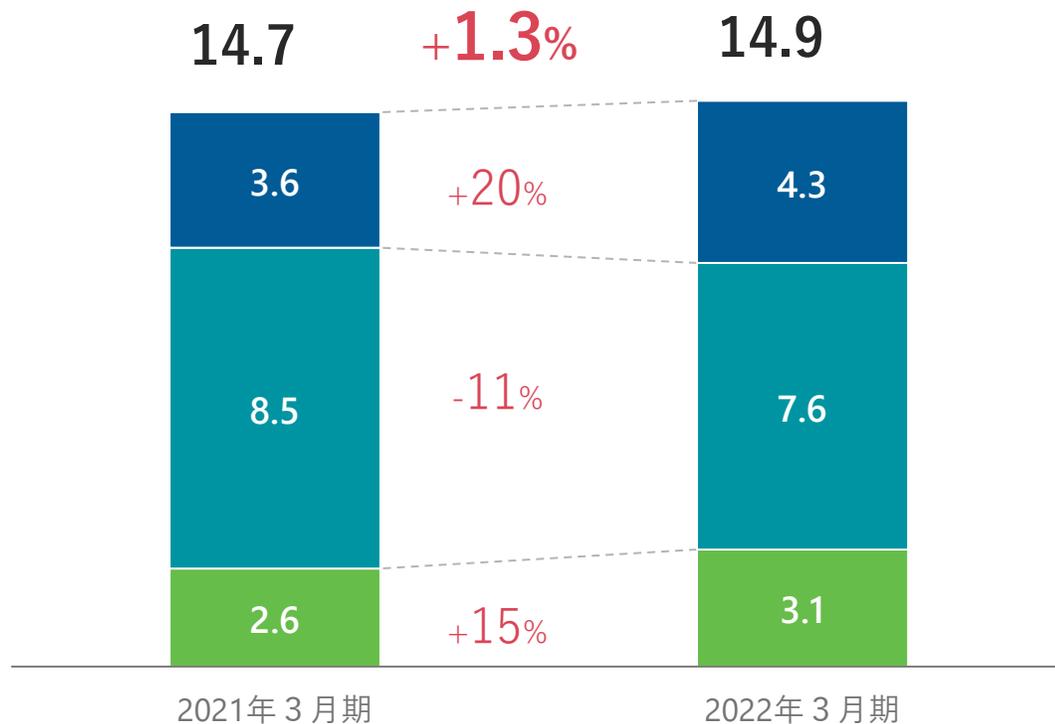
# APPENDIX

# 販管費の推移

- 全体的な営業費用は、販売水準の上昇に伴い増加したが、適切なコスト管理により増加を抑制

単位：百万米ドル

■ その他の営業費用 ■ 管理費 ■ 販売費



## 販売費変動要因

- 販売水準の上昇
- パンデミックによるサプライチェーンの問題が主な原因で、販売および流通コストが増加

## 管理費変動要因

- IPO関連の専門家報酬分の減少等
- 上場された後に発生した人件費コストの上昇

## その他の営業費用変動要因

- サプライチェーン問題に伴う倉庫関連費用の増加

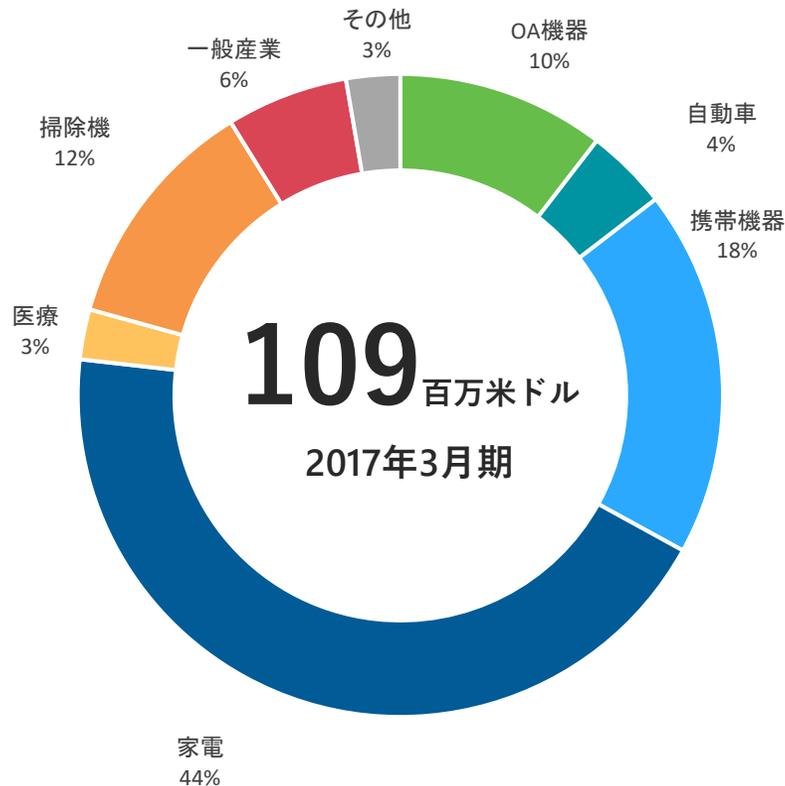
# 当社コンパウンド事業の優位性

- 独自の**自社開発コンパウンド**と、顧客の特定ニーズを満たすためのOEMの両方に対応
- 個別の顧客ニーズに、素早いリードタイムでの対応が可能な、コンパウンダーとして**ユニークなポジショニング**を確立

		自社開発 コンパウンド	生産受託 (OEM) コンパウンド*	幅広い素材 サプライヤー からの調達	末端顧客の 個別要望 への対応力	試作開発 リードタイム
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系・欧米系コンパウンダーが、それぞれ持つ制限を克服</li> <li>● 幅広い素材を取扱い、顧客の個別ニーズへの高い対応力を有する</li> </ul>		○	○	○	○	○
日系 コンパウンダー <ul style="list-style-type: none"> <li>● 日系素材サプライヤー系列のコンパウンダーが太宗</li> <li>● 特定の素材しか扱わないことが多いため、素材調達力は低い</li> </ul>		×	○	×	○	×
欧米系 コンパウンダー <ul style="list-style-type: none"> <li>● 欧米系顧客がメイン</li> <li>● 標準品の提供がメインであるため、個別要望への対応力は限定的</li> </ul>		○	×	○	×	×

# 供給素材の使用される最終製品の多様化

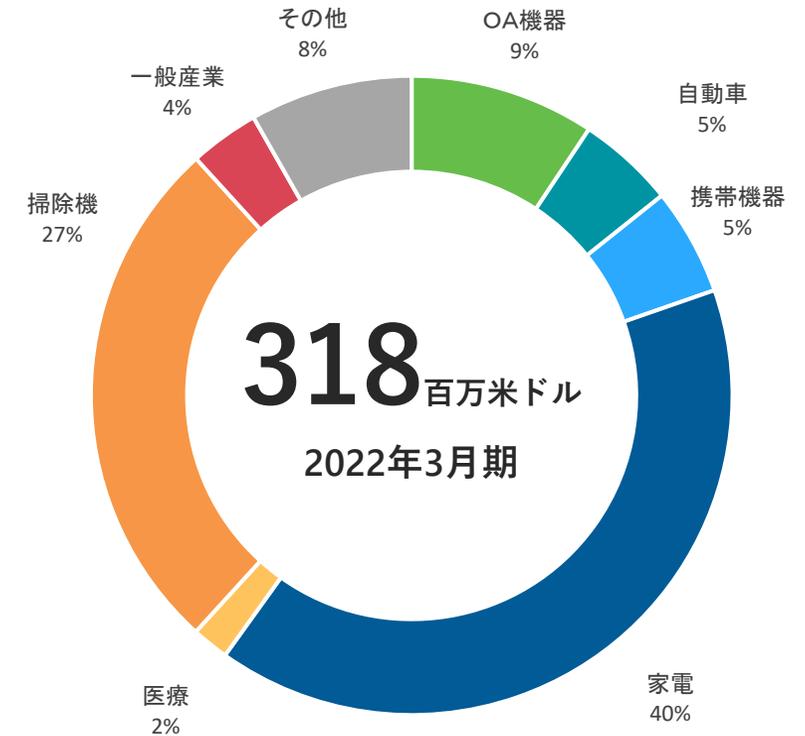
- 家電向けがトップを維持する中、掃除機、自動車向けの構成比が上昇、その他向けも新規用途開発が進む



シェアの増加した使用製品	
掃除機	+ 15%
自動車	+ 1%

➔

シェアの減少した使用製品	
携帯機器	- 13%
家電	- 4%
OA機器	- 1%
一般産業	- 2%
医療	- 1%

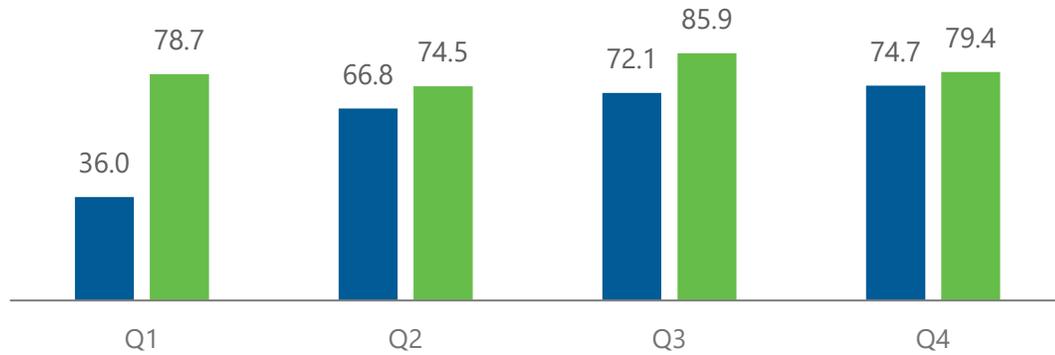


# 四半期業績

## 売上収益

単位：百万米ドル

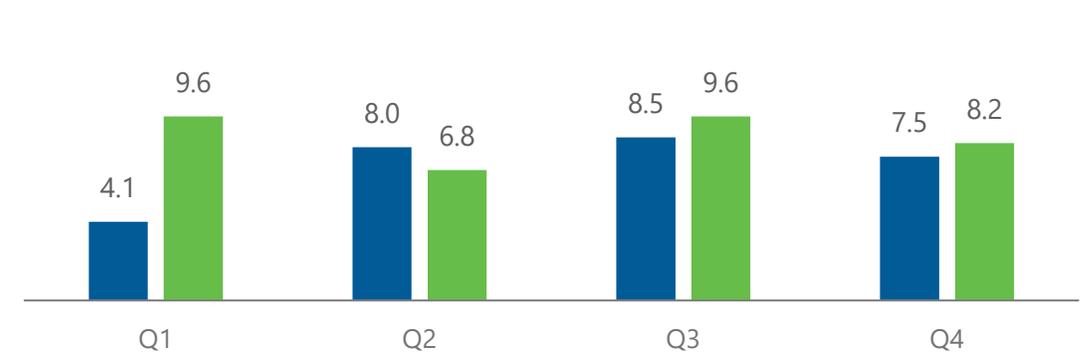
■ 2021年3月期 ■ 2022年3月期



## 売上総利益

単位：百万米ドル

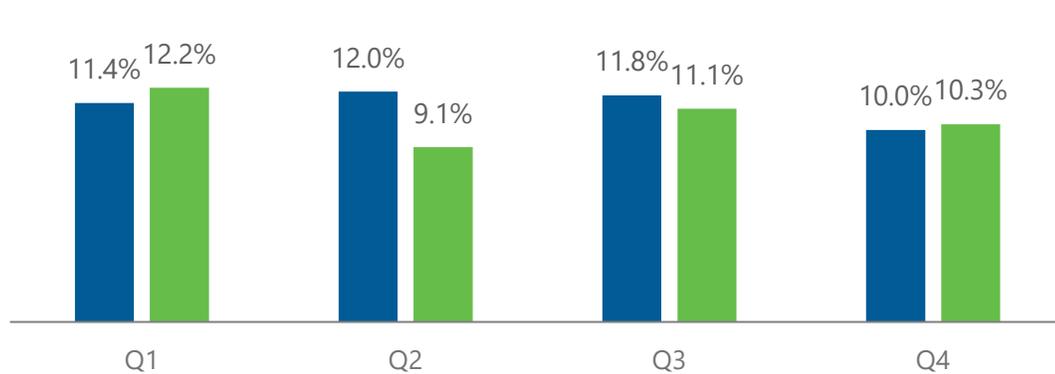
■ 2021年3月期 ■ 2022年3月期



## 売上総利益率

単位：%

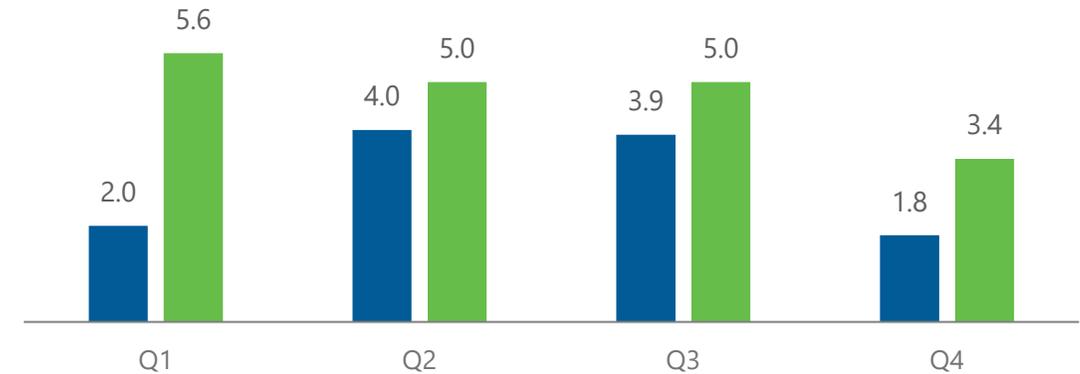
■ 2021年3月期 ■ 2022年3月期



## 四半期利益

単位：百万米ドル

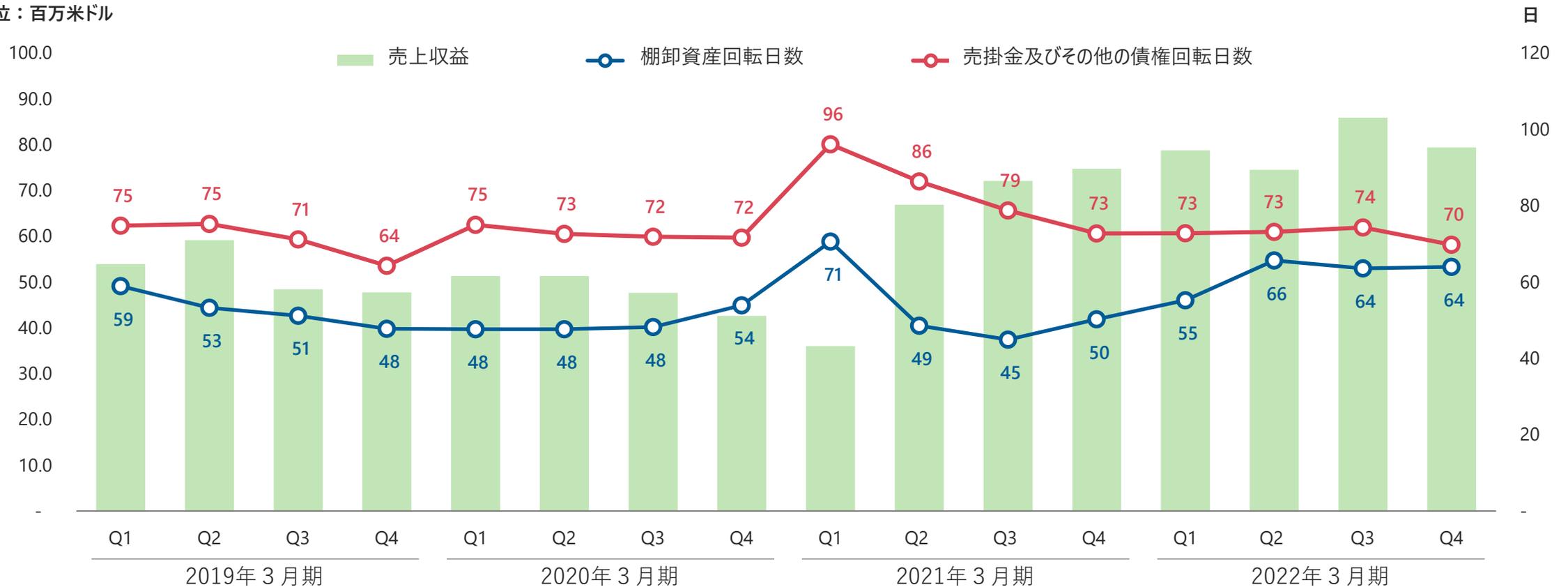
■ 2021年3月期 ■ 2022年3月期



# 在庫及び売掛金回転日数の推移

- 売上収益は増加し、売掛金日数はコロナ以前の正常な状態に回帰
- 在庫水準を維持し供給課題への対応を実施

単位：百万米ドル



主要なリスク (経営成績及び財政状態への影響)	リスク顕在化の可能性			リスク対応策
	可能性	時期	影響度	
<p><b>①当社グループの事業について</b></p> <p>昨今の多国間の貿易摩擦や、需給バランスの変動による市場変動や、消費者需要等に著しい変動が生じた場合</p>	高	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>付加価値の高いエンブラの拡販や新市場への事業ポートフォリオの拡大</li> </ul>
<p><b>②特定の取引先や販路拡大及び用途拡充に関するリスク</b></p> <p>最終顧客各社の事業方針の変更や、米中貿易摩擦をはじめとする国際情勢に起因する事象により変化が生じた場合</p> <hr/> <p>販路拡大及び用途拡充が計画通りに進まない場合や、売上の過半を占める家電用途の需要が予想外に減少した場合</p>	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>シンガポール政府機関及び伊藤忠グループとの連携、有力顧客（エンドユーザー含む）との更なる関係強化、そしてDXの推進により、他社との差別化を促進</li> </ul>
<p><b>③競合について</b></p> <p>開発リードタイムの迅速化等により、同業他社との差別化を図っていますが、本市場は技術革新が早く、当社グループの技術的な優位性を維持できない場合</p>	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発リードタイムを短縮することで競合他社との差別化を図り、エンドユーザー開発担当者 と強力な関係を構築</li> </ul>
<p><b>④研究開発体制について</b></p> <p>研究開発に想定以上の時間を要し、製品化が計画よりも遅れた場合や、共同研究先との共同研究が途絶した場合、共同研究の内容が技術革新により陳腐化する或いは市場ニーズに合致しなくなった場合、またシンガポール政府機関からの支援が得られなくなった場合</p>	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>短期的なリスクの軽減：1年以内に結果が出ない場合はPJを中止</li> <li>長期的な開発は、研究機関や政府と協力しているため、リスクを共有</li> </ul>

主要なリスク (経営成績及び財政状態への影響)	リスク顕在化の可能性			リスク対応策
	可能性	時期	影響度	
<b>⑤生産体制に関するリスク</b> 当社グループの想定通りの調達ができない場合や、出荷の遅延、電力不足等のインフラ事故やその他サプライチェーンに支障が生じた場合、或いは想定外の法令・諸規則の変更、ストライキ等の生産活動への支障、経済・政治・災害・その他社会的混乱の発生、人件費・物価等の大幅な上昇等が顕在化した場合には、当社の生産体制に影響が発生	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 複数の調達および配送ルートの確保</li> <li>● マレーシアの製造子会社のバックアップとして、フィリピンの製造子会社を運営</li> <li>● M&amp;Aまたは事業提携によるサプライヤーの確保と製造拠点の拡張</li> </ul>
<b>⑥伊藤忠との関係について</b> 当社に対する伊藤忠の出資が終了した場合には、伊藤忠グループ及び同グループのネットワークを活用した取引先との取引が終了する可能性があり、その場合、これらの取引先との取引金額は仕入れ及び販売全体の約10～15%を占めるため当社グループの事業に悪影響が発生	低	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 伊藤忠グループとのシナジーを追求し、双方にメリットのある強固な事業を推進</li> <li>● 伊藤忠グループにはない強み（研究開発力）の増強</li> </ul>

- 記載のリスクのうち、特に①、②、⑤については、ウクライナ紛争による資源価格上昇やサプライチェーン（供給網）の乱れ等による影響が想定される。
- また、現在、各国ではwith コロナによる経済回復を急速に進めているが、今後の新型コロナウイルスの変異及び世界的な拡大もリスク要因の1つである。