



OMNI-PLUS SYSTEM LIMITED

INFINITE POSSIBILITIES. INFINITE SOLUTIONS.

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2022年6月

1. 会社概況：P2~12

- 1) OPSってどんな会社？
- 2) エンジニアリング・プラスチック（エンプラ）とは？
- 3) ビジョン／ミッション
- 4) グループの概要
- 5) グループのネットワーク
- 6) 決算概要（2022年3月期 通期）
- 7) 売上収益の推移
- 8) 四半期業績（直近2事業年度）
- 9) 供給素材の使用される最終製品の多様化（用途別売上構成）
- 10) 販売仕向け先の多様化（仕向国別売上構成）

2. 一般市場動向：P13~16

- 1) 2018年の主用途別グローバル・コンパウンド市場
- 2) 2018年と2023年の世界のコンパウンド市場展望
- 3) 注力する成長3分野（5G、EV、建設／建築）の2023年市場規模予測

3. OPSグループの強み：P17~30

- 1) OPSグループの強み
- 2) ビジネスモデル（サプライチェーン・ソリューション）
- 3) 事業系統図
- 4) 流通事業と開発・製造事業
- 5) 競争優位性
- 6) 主要顧客との長期的なパートナーシップ
- 7) 研究開発能力と開発フロー
- 8) エンジニアリング・センターの機能
- 9) サプライヤー対比高速な開発プロセス
- 10) 研究開発体制の充実
- 11) シンガポール政府からの多面的な支援
- 12) 進展する伊藤忠グループとの協業
- 13) 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）

4. 中長期経営方針：P31~41

- 1) 中長期成長戦略 1
- 2) 中長期成長戦略 2
- 3) 研究開発プロジェクトの概要
- 4) 環境規制への取り組み
- 5) 注力する成長3分野
- 6) 主要投資計画
- 7) ML及びDXの推進
- 8) 重要指標（KPI）
- 9) 主要なリスクとその対応策



会社概況

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？

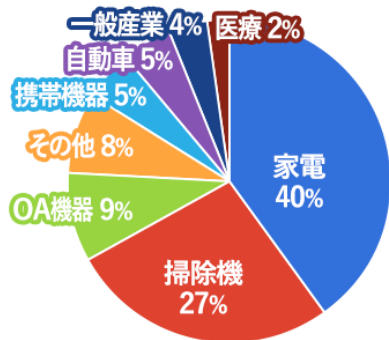


工業用の過酷な条件下でも使用できるよう、
高耐熱性や機械的強度を向上させた合成樹脂の総称です。

エンプラは、金属部品と汎用プラスチック部品の中間に位置しており、
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、OA機器、携帯機器から、
自動車、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＞

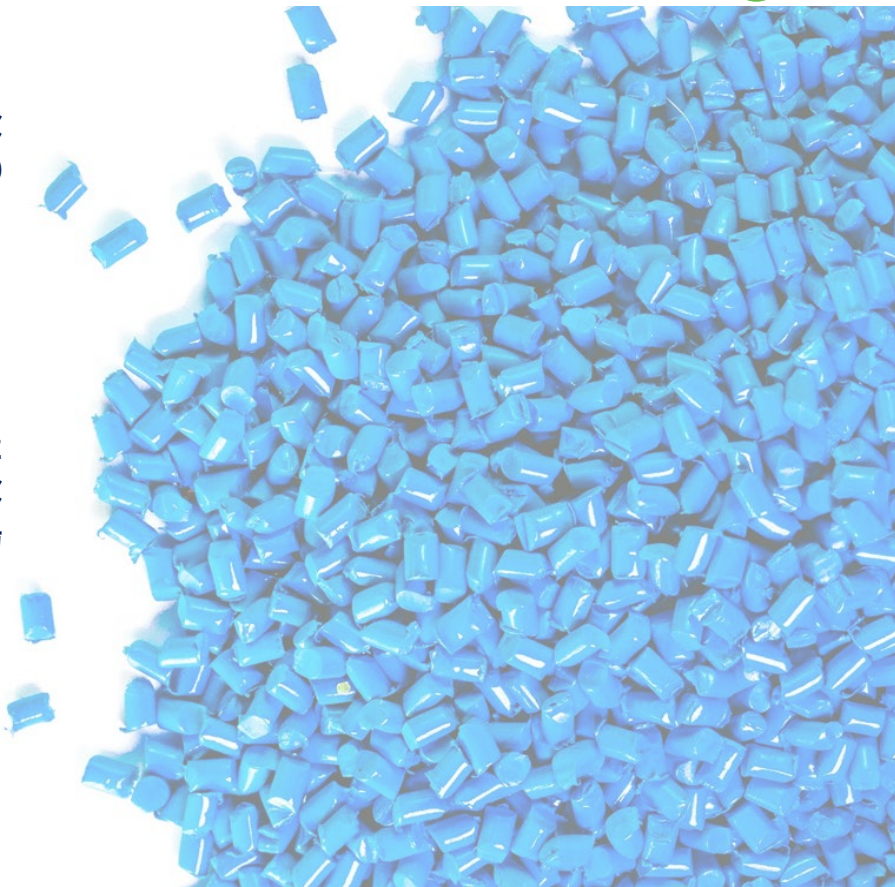


● ビジョン

- エンドツーエンドのソリューションと高度な持続可能な（サステナブルな）材料を提供することで、すべてのお客様に選ばれるワールドクラスなパートナーになります。

● ミッション

- お客様、サプライヤー、パートナーとのネットワークとエコシステム全体でOPSのノウハウを最大限に活用したエンド・ツー・エンドのソリューションを提供することで新たな価値を創造し、お客様の革新的なデザインと製品の市場投入までの時間を飛躍的に短縮することを実現します。



グループの概要

- 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

Key Stats:

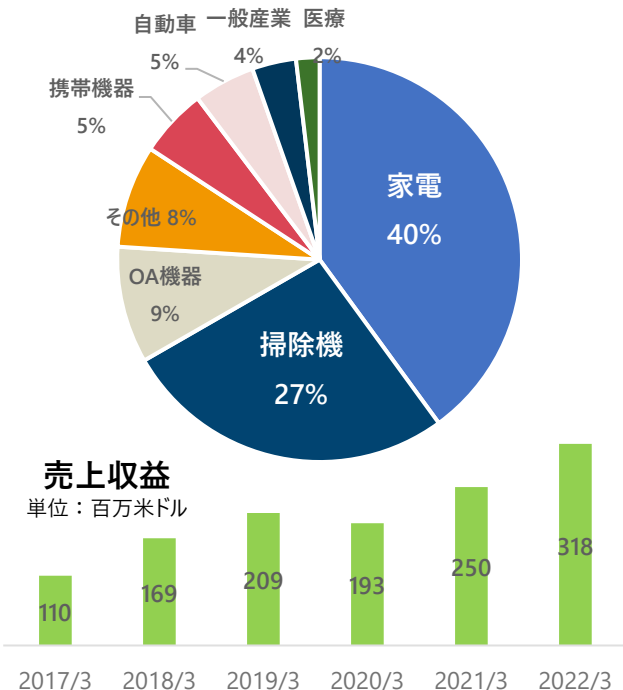
8 東南アジア及び中国における展開
(2022/3時点)

20年 設立来の経過年数
(2002/3設立)

24% 売上収益のCAGR*1
('16/3~'22/3)

199人 従業員数
(2022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2022/3月期の実績値



Our E50 Win Attests To Our Brand Offering Of 'Infinite Possibilities, Infinite Solutions'

Dear Mr. System Pte. Ltd. is honored to receive the E50 & Enterprise transformation award. From providing our business model to accelerating the digitization of our business operations, we are constantly reimagining ourselves to remain agile, competitive and future-ready. This award is a testament to the tenacity and drive of our people and the resilience of our organization, and we continue to work closely with our partners to unlock even greater value for our customers.

OUR VISION
To be the world's preferred partner to every customer in providing end-to-end solutions as well as advanced sustainable materials.

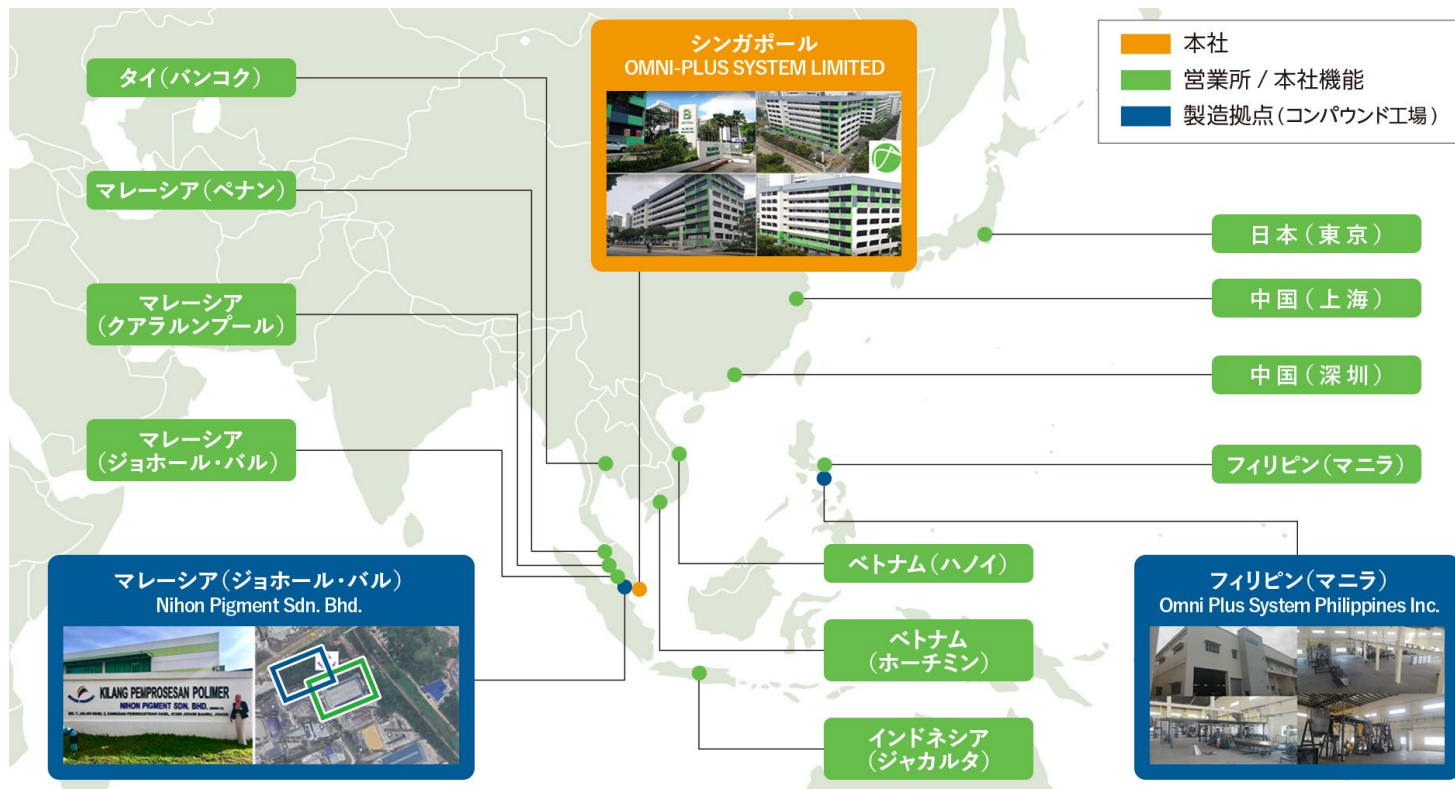
OUR MISSION
Maximize OPS value from our reliance on our customers, suppliers and partners, and to drive innovation to create value in providing end-to-end digital solutions. Enable our end user to be the most productive in Singapore through a time to market, customer focused and cost-effective approach to providing end-to-end digital solutions.

CIPLAS, DBS, NORTON ROSE FULBRIGHT

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

グループのネットワーク

●ASEAN諸国中心に事業を展開



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

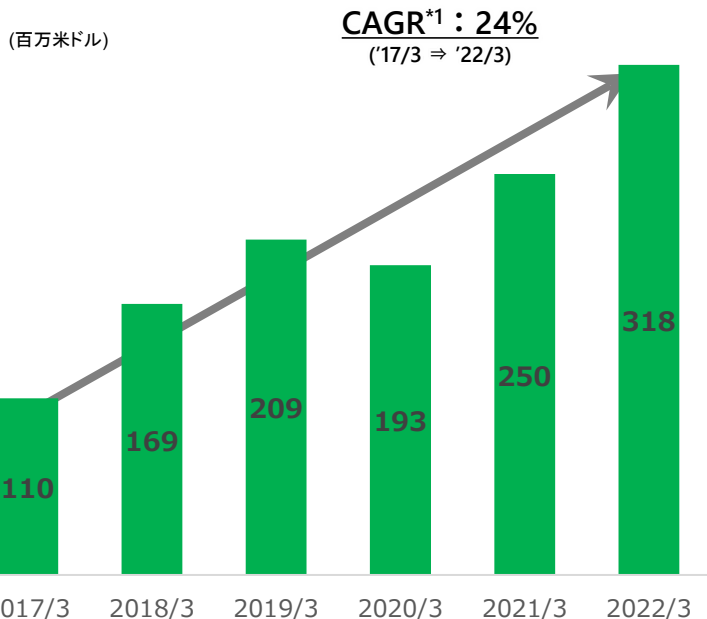
前期比 +42.1%

ROE

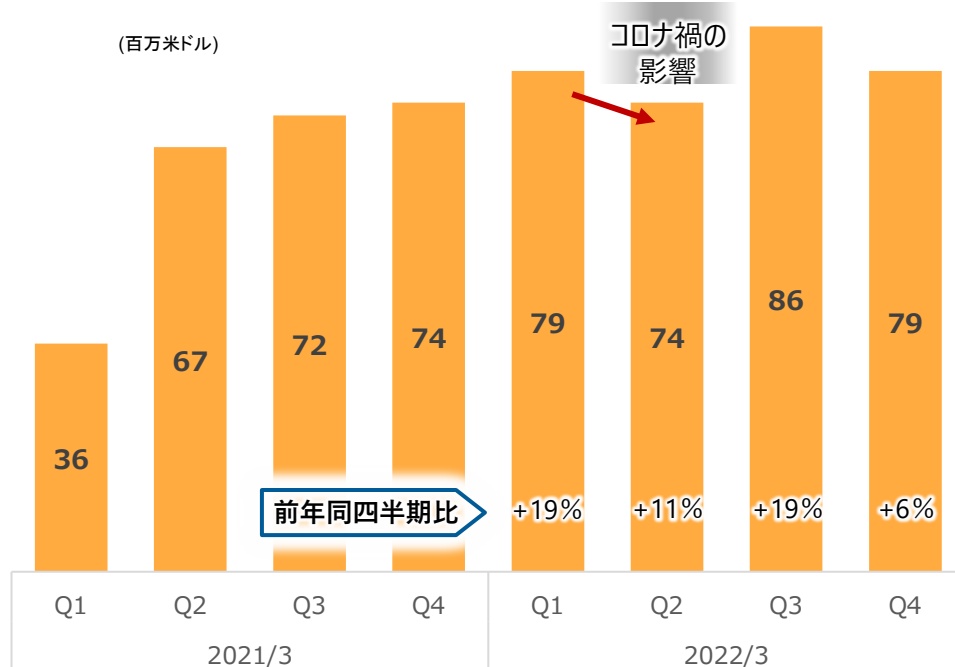
33.4%

- コロナ禍にありながら、着実な事業拡大基調を継続

売上収益の推移（年次）



売上収益の推移（四半期）

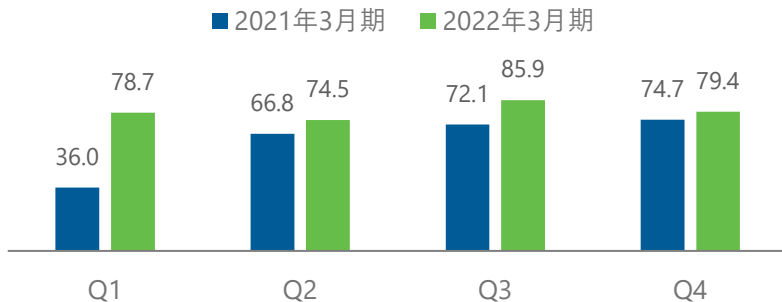


*1 CAGRはCompound Annual Growth Rate（年平均成長率）

四半期業績（直近2事業年度）

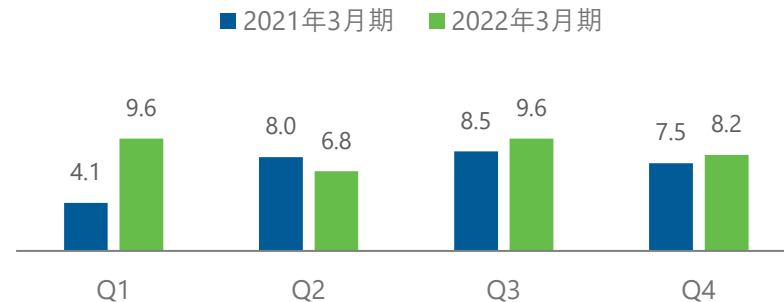
売上収益

単位：百万米ドル



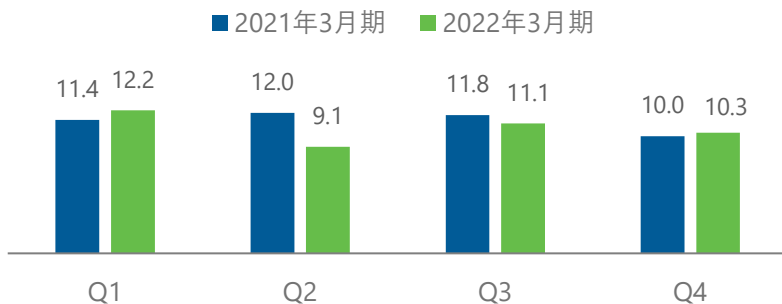
売上総利益

単位：百万米ドル



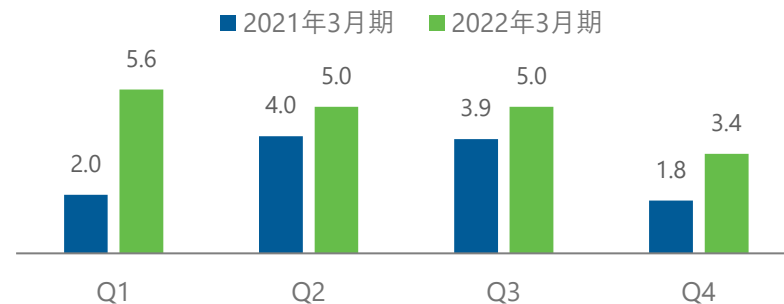
売上総利益率

単位：%



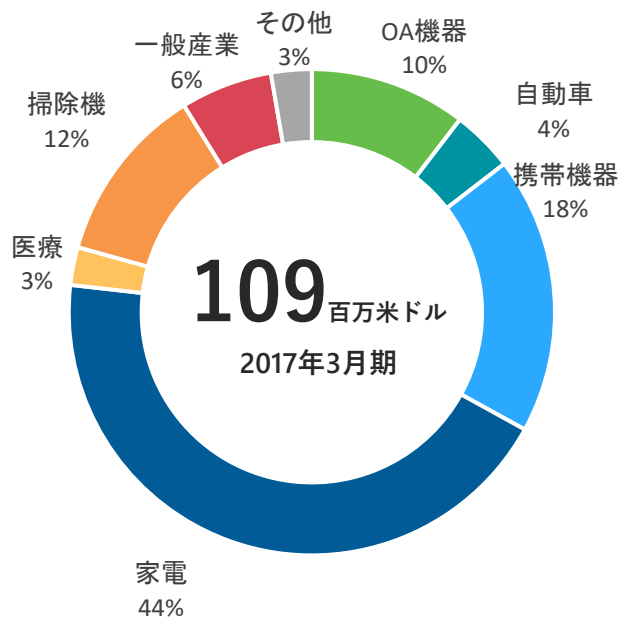
四半期利益

単位：百万米ドル



供給素材の使用される最終製品の多様化（用途別売上構成）

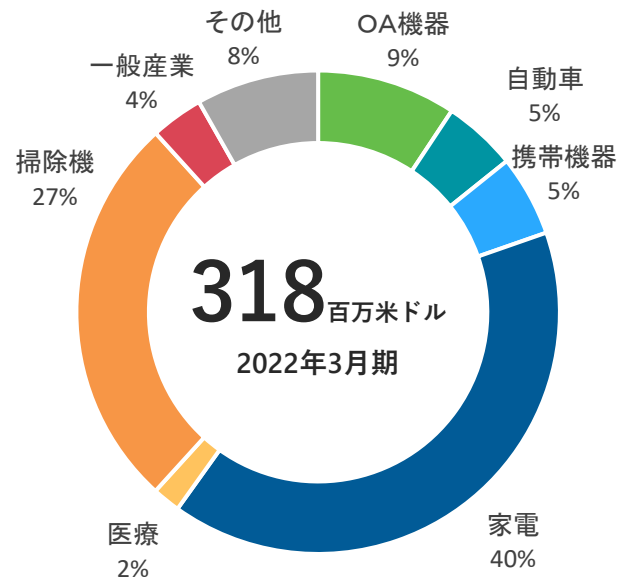
- 家電向けがトップを維持する中、掃除機、自動車向けの構成比が上昇、その他向けも新規用途開発が進む



シェアの増加した使用製品	
掃除機	+ 15%
自動車	+ 1%

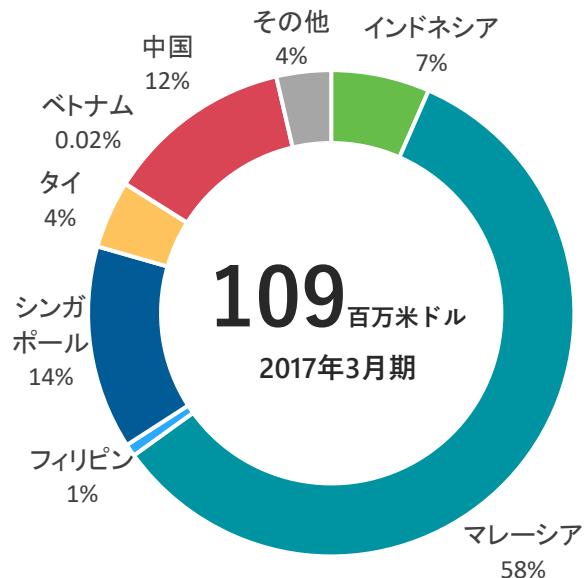
➔

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%



販売仕向け先の多様化（仕向け国別売上構成）

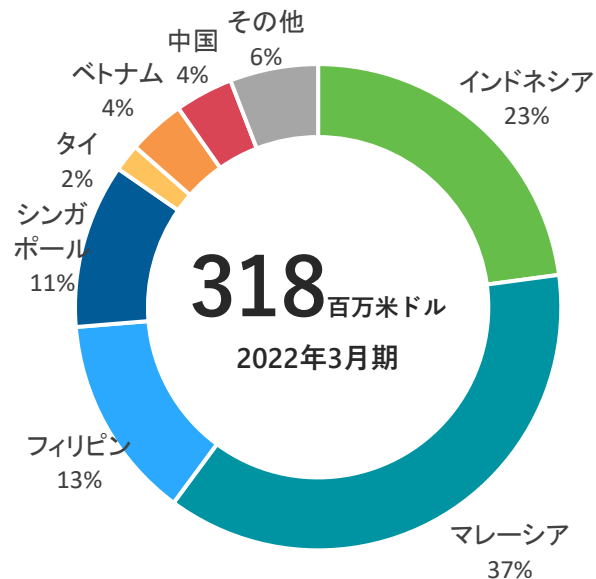
- マレーシアから他ASEAN諸国への分散が進む中で、インドネシア、フィリピン向けが拡大、中国からの生産シフトも進行



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%



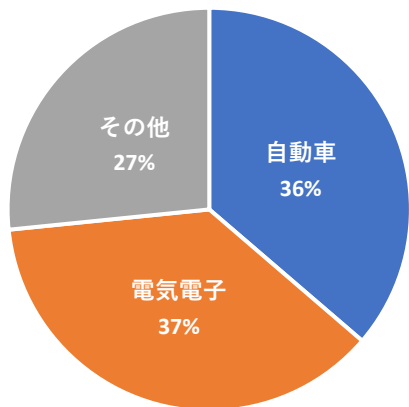


一般市場動向

2018年の主用途別グローバル・コンパウンド市場

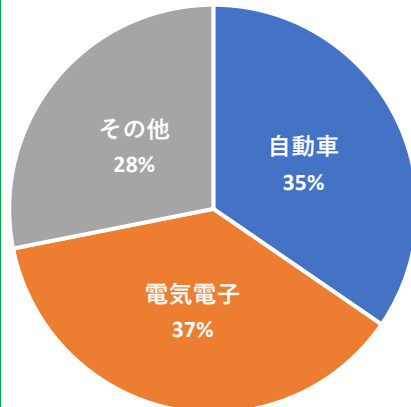
- 自動車分野はEV、電気電子分野は5Gが需要を牽引し、当社の中長期重点領域と合致
- 2022年現在、各樹脂の主用途の割合に大きな変化はないと推測

用途別内訳 (樹脂全体)

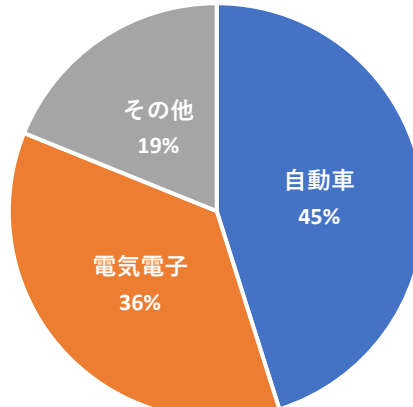


樹脂別主用途

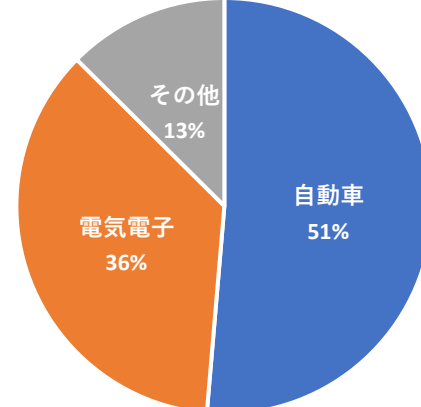
汎用プラスチック (GP-P)



汎用エンブラ (GP-EP)



スーパーエンブラ (S-EP)

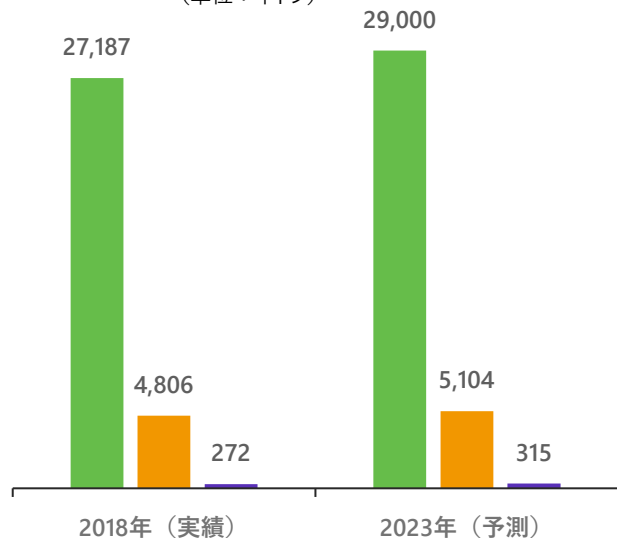


2018年と2023年の世界のコンパウンド市場展望

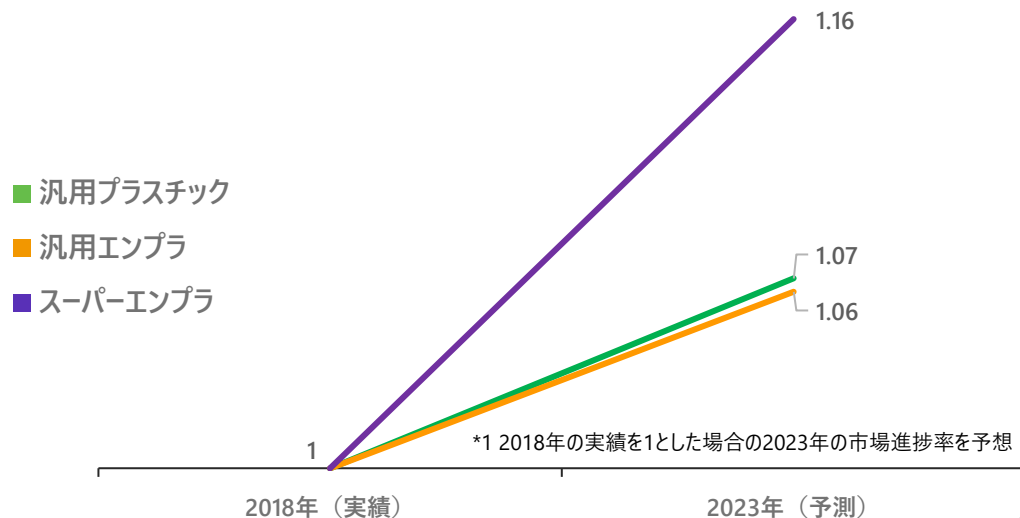
- コンパウンド市場全体に占める汎用プラスチック全体の割合は、約80%以上を占有
- スーパーエンブラは、全体の1%程度であるが2018年から2023年までの成長率は、汎用プラスチックや汎用エンブラの2倍以上と予測
- スーパーエンブラでは、自動車用を中心に安定した需要の拡大が期待されており、特にEV化の促進により高い成長が期待

販売数量の変化

(単位：千トン)



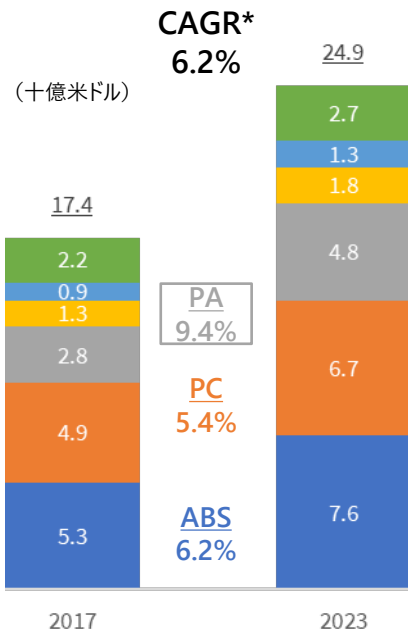
市場伸長率*1



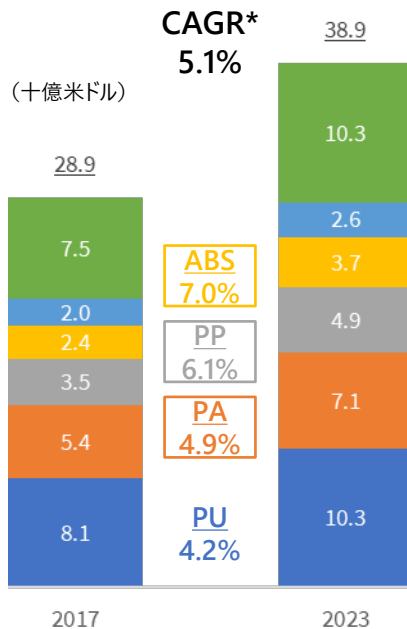
注力する成長3分野（5G、EV、建設／建築）の2023年市場規模予測

●中長期的に高成長分野の合成樹脂に注力

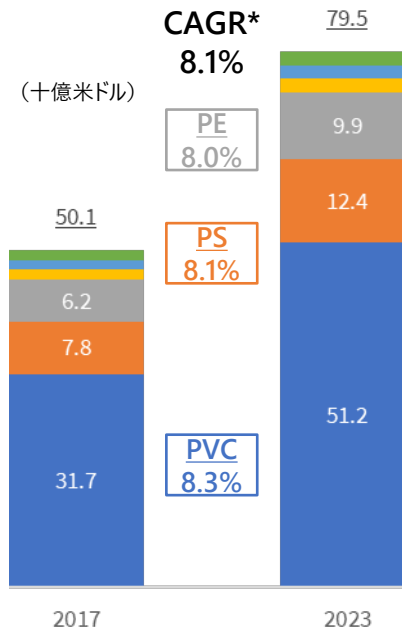
IT&C（5G）関連樹脂種別 市場規模予測



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を囲みでハイライト
出所：PwC (Allied Market Research)



OPSグループの強み

1

サプライチェーン・ソリューション

- 1) トップ・ポリマーメーカー、トップ・ブランド顧客との強力なパートナーシップ
- 2) 事業系統図
- 3) 自社コンパウンド加工による技術・ノウハウ蓄積、開発リードタイム短縮

2

主要顧客との長期間に及ぶパートナーシップ

主要顧客との取引拡大により成長してきた実績

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

5

中国からの生産シフト

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

ビジネスモデル（サプライチェーン・ソリューション）



- 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



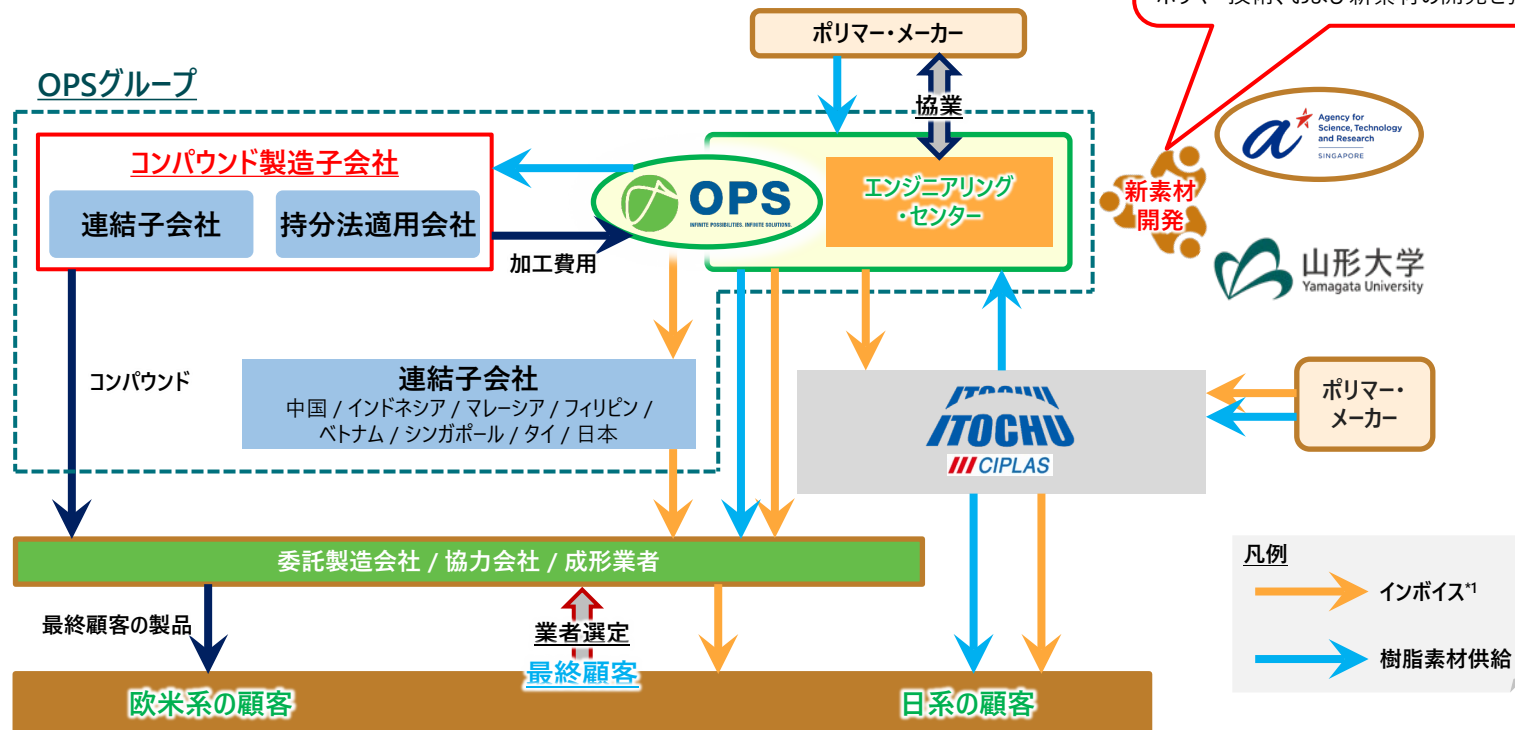
汎用品
オリジナル品

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

加工部品
製品

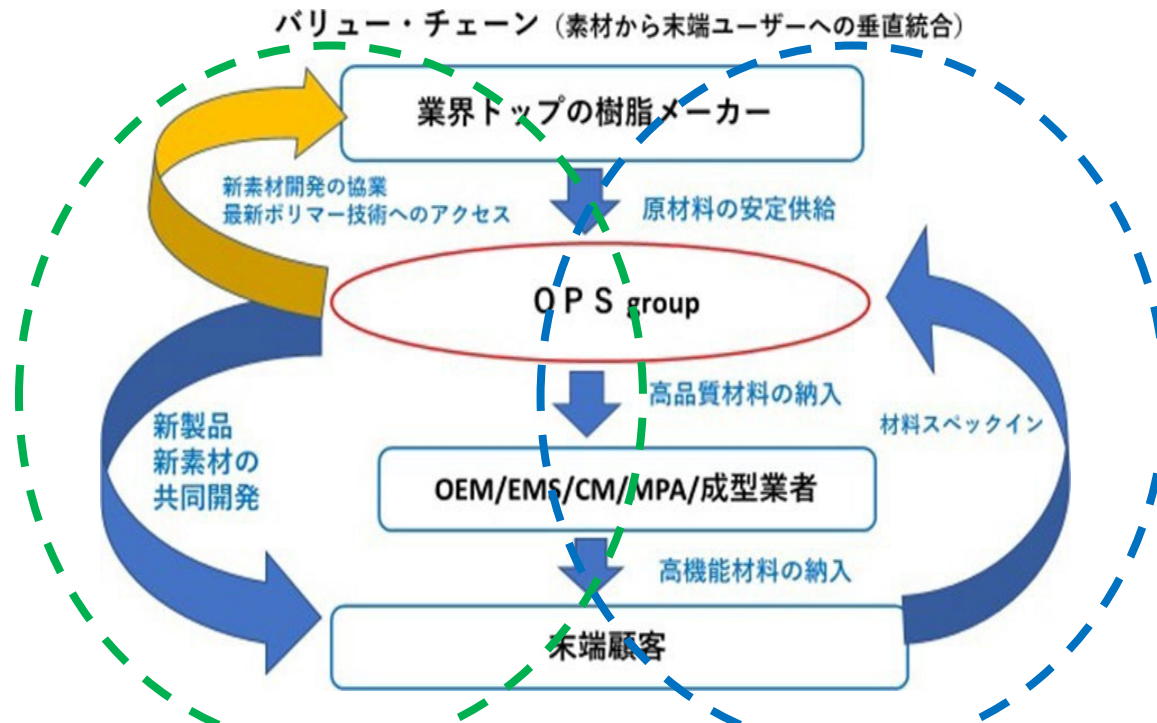
成型加工 → 部品組立 → 製品組立

● 合成樹脂に関する流通事業と開発・製造事業を展開



エンジニアリングセンターを軸に、A*STAR (シンガポール科学技術研究庁) および山形大学との共同開発を通じて、高度なポリマー技術、および新素材の開発を強化中

*1 インボイスとは、主に海外へ物品を発送する際に、その中身を英文で説明する書類のこと。「送り状」とも言われるが、実際には、送り状、価格計算書、請求書、納品書などの役割を兼ね備えており、貨物通関手続きには必要不可欠な重要書類である。海外へ発送する物品には、すべてインボイスを付けなければならない



開発・製造事業（Development & Manufacturing）


- 顧客と共同開発（OPS proprietary）
- グループ内限定生産（In-house compounding & coloring）

流通事業（Distribution=Total supply chain solution）

- 顧客要求品質スペック・イン
- ポリマーメーカー及び顧客のR&Dセンターとの連携
- グループ外での生産拠点も活用

競争優位性

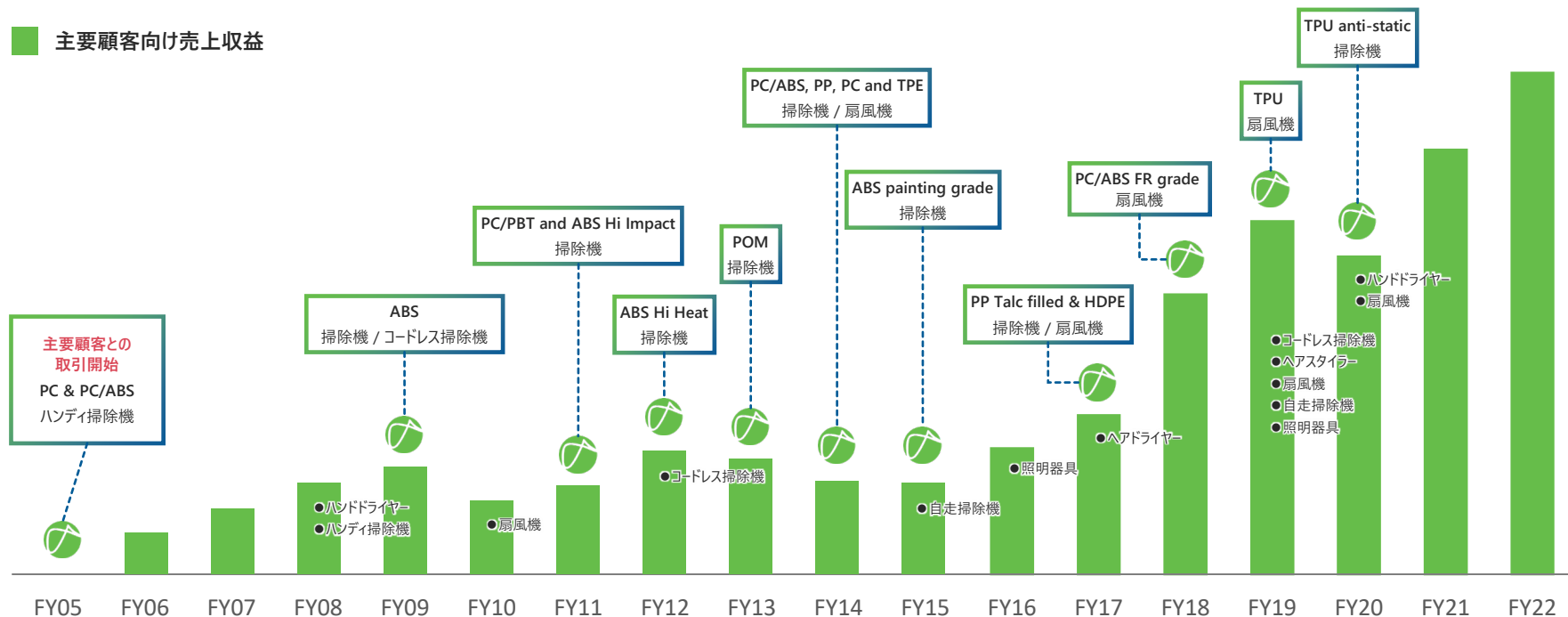
- 間接的に競合する3業界の専門に対して、一貫したサポートを提供
- 独自の提案で、他業界ができない使い勝手の良いサービスを実施
- 汎用品（ジェネリック）から特殊品（スペシャリティ）まで、顧客の多様なニーズ、商品群に応じて供給可能
- 独自の自社開発コンパウンドと、顧客の特定ニーズを満たすためのOEMの両方に対応
- 個別の顧客ニーズに、素早いリードタイムでの対応が可能な、コンパウンダーとしてユニークなポジショニングを確立

	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

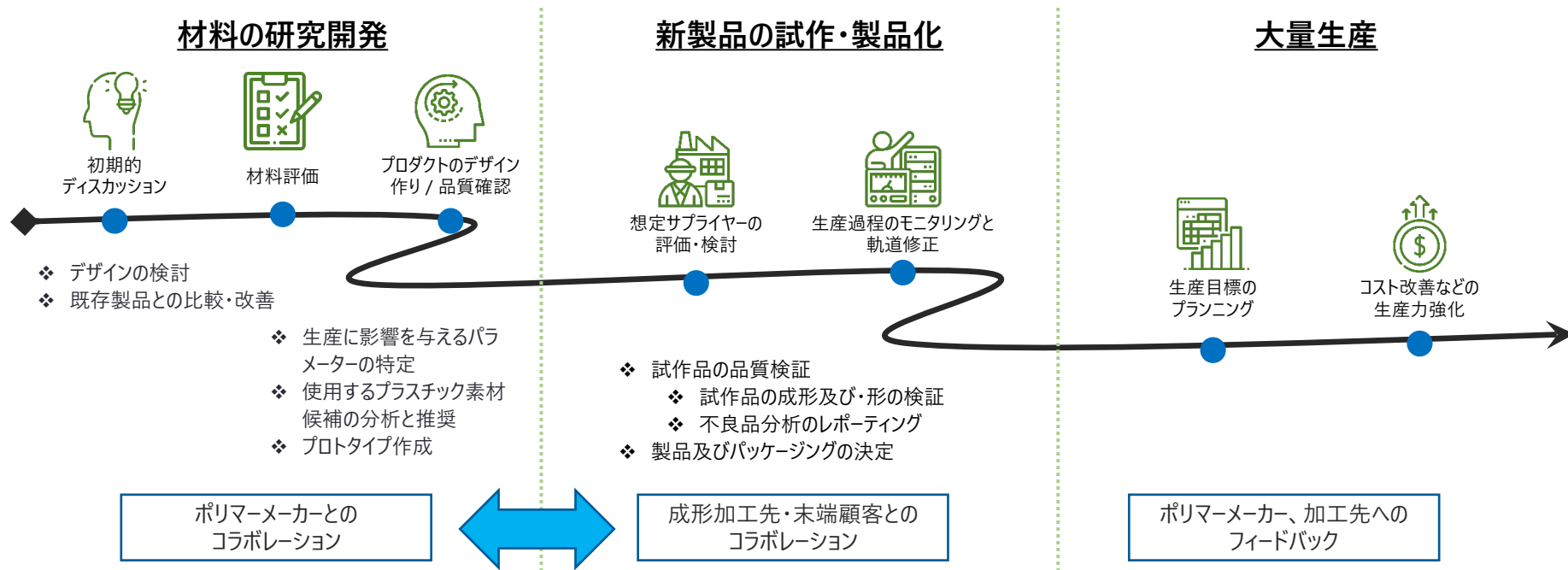
主要顧客との長期的なパートナーシップ

- 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



- 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



●研究開発の強力な基盤である“エンジニアリング・センター”

顧客の主要課題



高い試作費用

さまざまな業界の幅広い顧客に対応するため、仕様のニーズには大きなばらつきが存在



長い所要時間

原料の配合を少しでも変更した場合は、再テストが必要になります。テストに要する時間は9～18ヶ月



テストのためのデータの欠如

業界の規範は「経験に基づく実験」であるため、ノウハウの管理と後継者の育成が課題

“EC”による支援



材料試作機能

“エンジニアリング・センター”には、試作を実施するために必要な、あらゆる機器と材料を整備



認定された試験施設

“エンジニアリング・センター”は、ISOおよびUL認定を取得し、納期を3ヶ月以内に短縮する試験を実施可能



独自の材料データベース

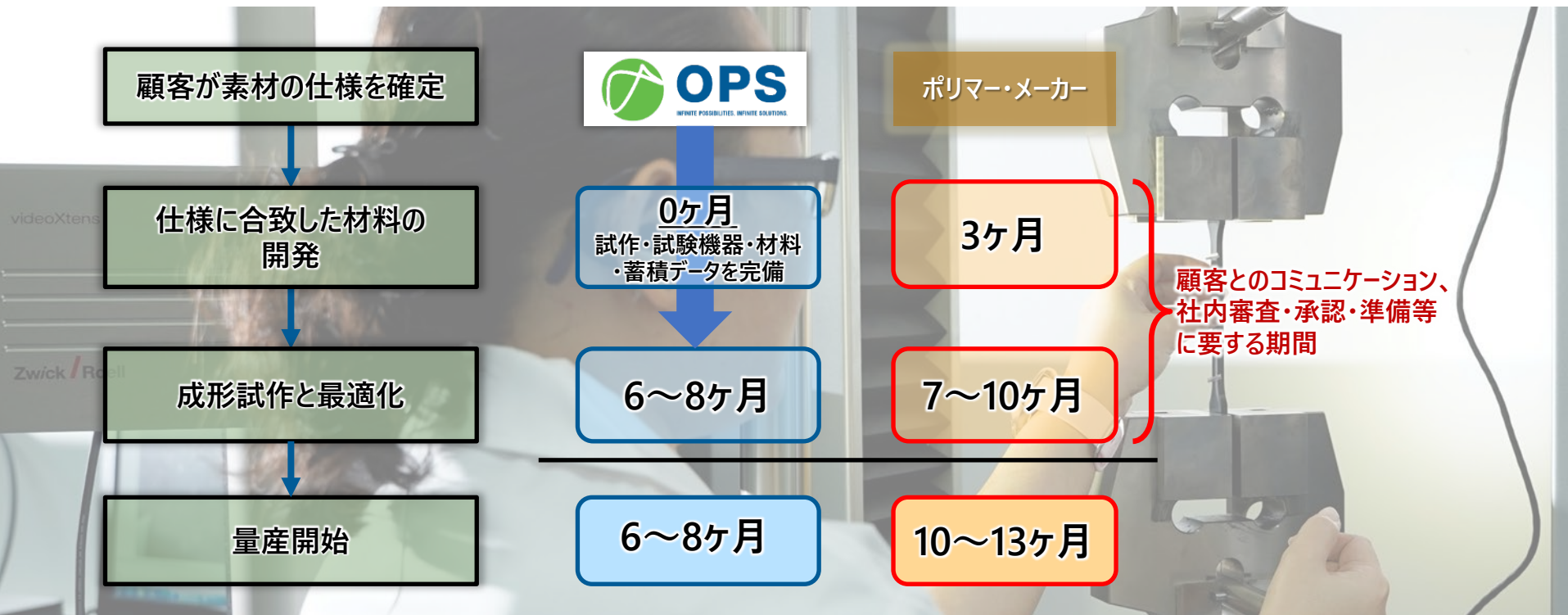
開設以来、全ての材料のメタデータを収集。当社グループ独自のデータベースには、400超の材料のデータを格納

“Engineering Center” (EC)



サプライヤー対比高速な開発プロセス

- 材料開発のリードタイムを最大50%短縮



研究開発体制の充実

- 研究開発に関わる従業員を4名（2021年3月末）から9名（2022年3月末）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



シンガポール政府からの多面的な支援

●シンガポール経済へ貢献する高成長企業



MTI MINISTRY OF TRADE AND INDUSTRY SINGAPORE

- シンガポール政府が当社Gに対して様々な支援を行っていることから、当社G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。

ENTERPRISE
50
Celebrating Singapore's
Enterprising Spirit 2020

進展する伊藤忠グループとの協業



- 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G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Gの広範なネットワークを活用可能

樹脂サプライヤーの拡がり

- 伊藤忠G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

- 今後は、日本や海外の技術・M&A案件へ多くの共同投資が見込まれる

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



中長期經營方針

■ スペックイン・ビジネスモデルの推進 (P19, P33, P35)

- 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：新規取引の開始

■ R&D型ビジネスの強化 (P20, P24-27, P33-35)

- R&Dプロジェクトの早期具現化（高温強化複合物/グリーン・持続可能な材料（ポストコンシューマー = PCR）/コンポジット）
- 研究機関との共同プロジェクト（2021~2023）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）
- 将来の収益成長の柱として、3つの成長イニシアチブ（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 (P23)：包括的なソリューションを提供することによる顧客ベースの充実と拡大

■ 伊藤忠グループとの協業 (P29)：伊藤忠G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

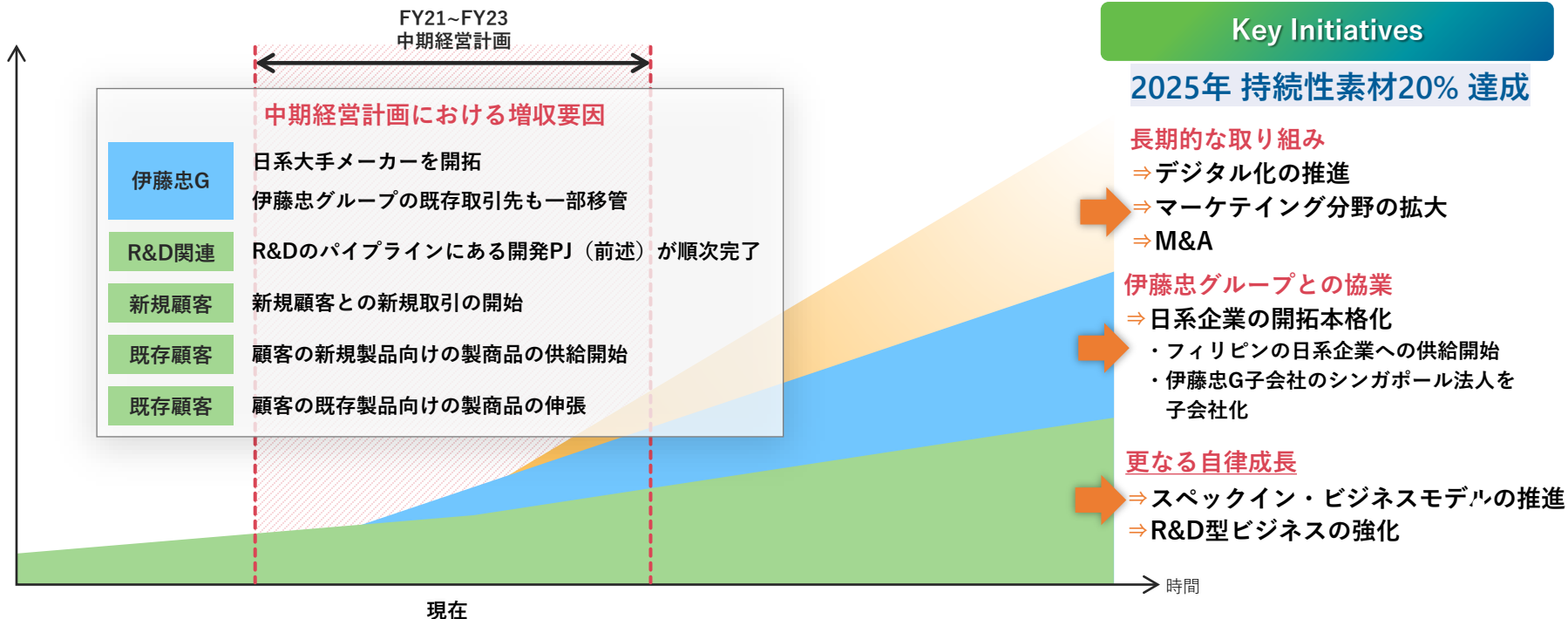
- フィリピンにある日系企業への供給開始
- 伊藤忠グループの子会社のシンガポール法人を子会社化：日系企業へのアプローチ&クロスセル
2022年6月15日付適時開示「子会社等の異動を伴う株式取得に関するお知らせ」

■ 戦略的パートナーシップと新しい市場への参入 (P33, P36)：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の拡大

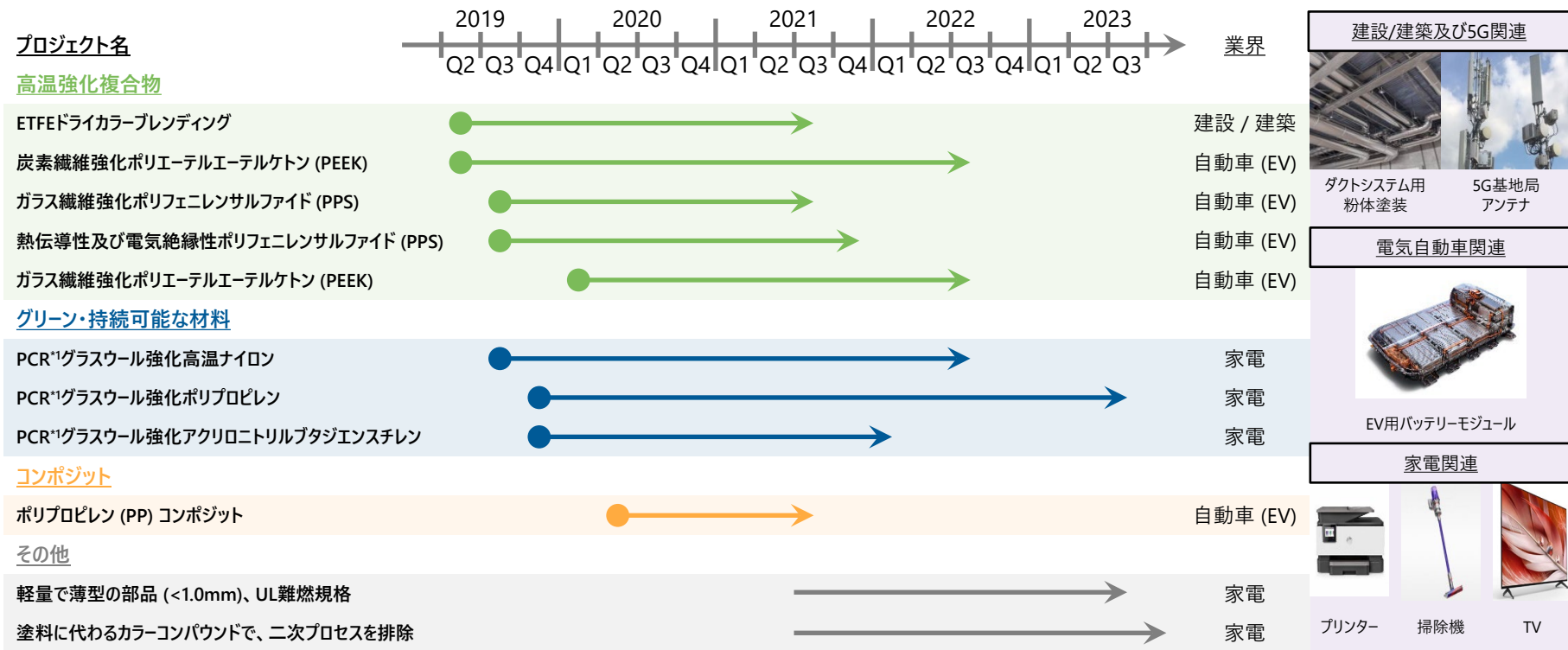
■ デジタル化 (DX) の推進 (P38)：事業運営を合理化して、競合他社との差別化を推進 (P38)

- 保護システムのアップグレードやデータの正確性の向上など、データの整合性とセキュリティのコンプライアンスと制御
- 効率と経営陣の意思決定の改善
- より速いスピードと競争力強化のためのスマート・システムとプロセスの採用

- 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



研究開発プロジェクトの概要



*1 Post Consumer Recycle (使用済リサイクル素材)

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

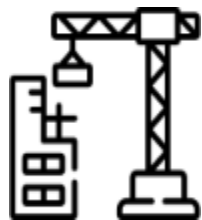
微生物によって、最終的に水と二酸化炭素に分解される生分解プラスチックをシンガポール科学技術研究庁 (A*STAR) と共同開発中



注力する成長3分野

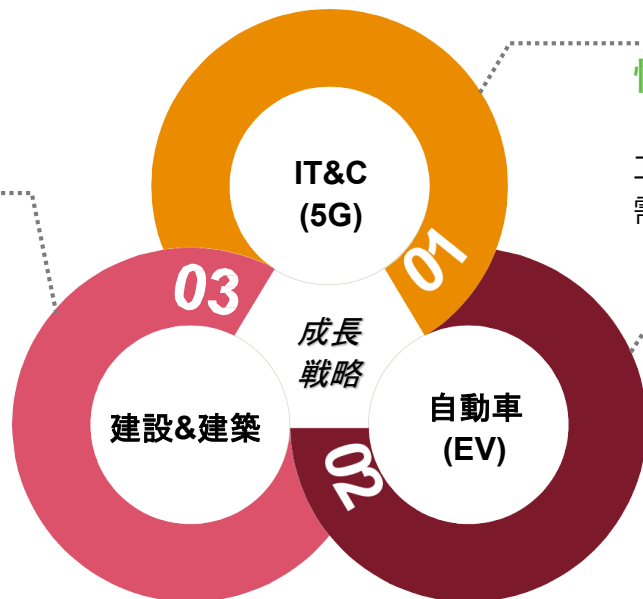
- 注力すべき成長分野として、IT&C(5G)、自動車(EV)及び建設&建築関連を設定

- ①5Gに代表される情報技術と通信分野
 - ②EVに代表されるモビリティ用途
 - ③建設及び建築分野
- の3主要分野に、OPSグループは中長期的に重点的に取り組む



建設&建築

既存の素材からの代替が、エンジニア・プラスチックの需要拡大を牽引



情報通信技術 (IT&C)

エンジニアリング・プラスチックの需要を後押しする5Gテクノロジー



自動車 (EV)

電気自動車がエンジニア・プラスチックの需要拡大を牽引



*これら3分野に関する2023年の市場規模予測については、スライド16を参照願います。

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/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月予定から現在調整中

完成後の
増加能力

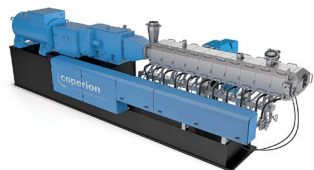
150%の生産能力増強

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



- OPSグループのデジタル化戦略は、主にデジタル化計画を通じて業務執行のあらゆる側面を合理化し、競合他社と差別化を図ることを目指す

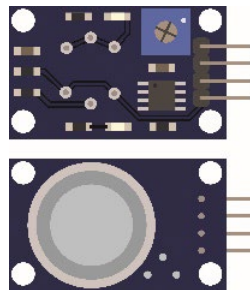
IOT対応機器および機械



生産 (アセアン)



営業秘密の保護
のために隔離



IOT SCADA センサー

データの整合性 – ML^{*1} / AI対応

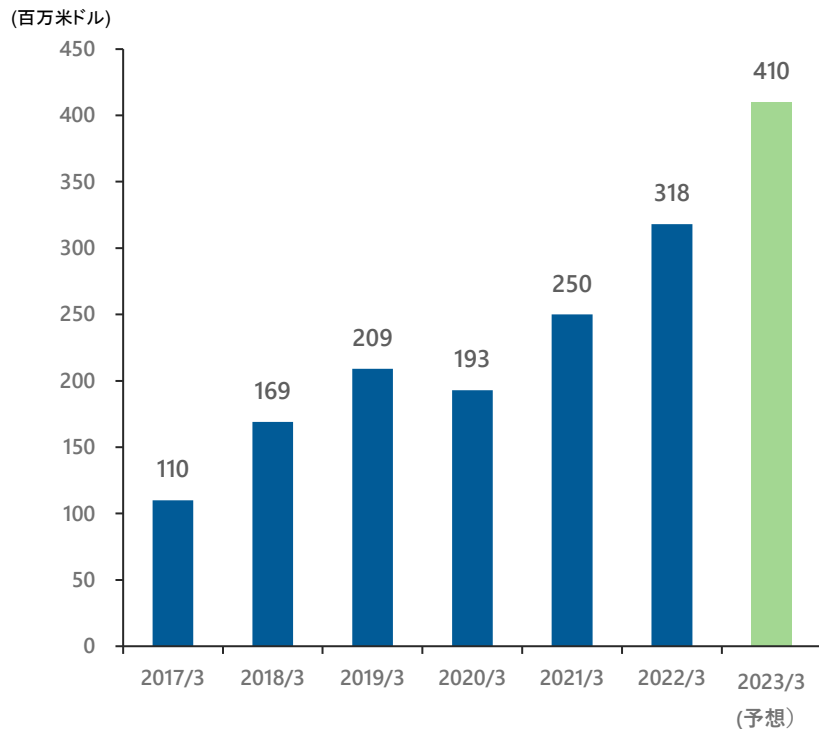


1. 精度、予測可能性、および履行速度の向上
2. データキャプチャの自動化とパレット追跡を通じて在庫の整合性を確保します
3. システムの最適化とAGV^{*2}フリート管理によるワークフローの生産性の向上
4. データ分析を使用して、シェルフライフアイテムのリーンとFIFO^{*3}を可能にする

*1 ML(Machine Learning): 機械学習
*2 AGV(Automatic Guided Vehicle): 無人配送車
*3 FIFO(First In, First Out): 先入れ先出し

重要指標①：売上収益

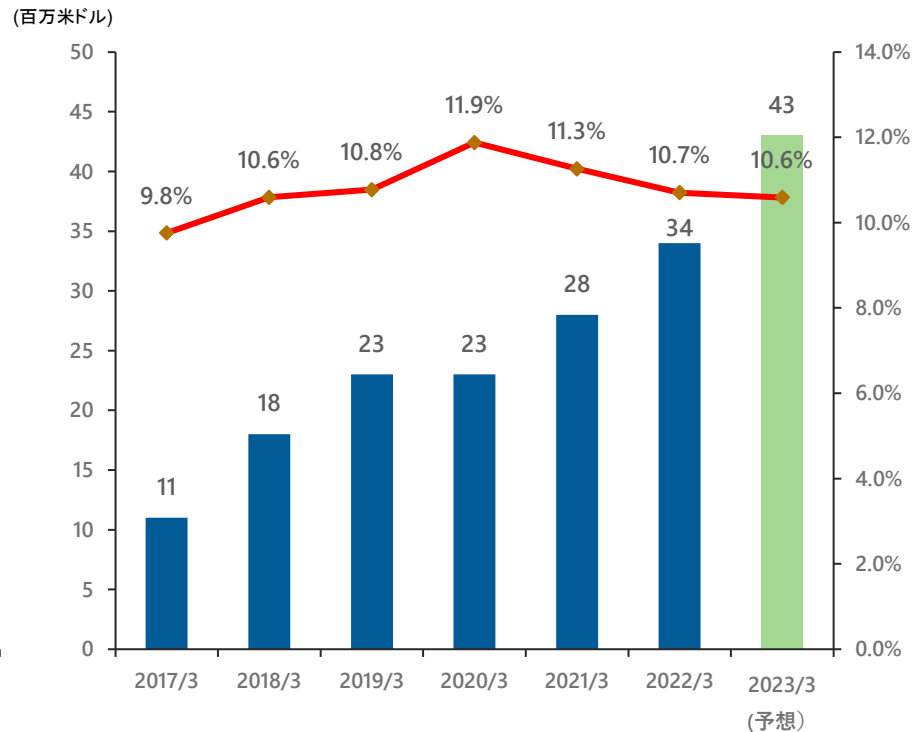
- 主要KPIは、主要顧客のビジネス予測を参照して、既存の市場の業界標準レベル以上の**売上収益**を目標に設定



重要指標②：売上総利益率

- 2つ目のKPIとして、**売上総利益率10%**を目標に設定

売上総利益率10%は、2022年3月期だけの重要指標ではなく、**2023年3月期以降**も継続的に重要指標に設定



当社の将来の成長と事業計画の実行に影響を及ぼすと思われるリスク

- 以下は、将来の成長や事業計画の実行に影響を与える可能性があると考えられる主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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>①当社グループの事業について</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"> 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
<p>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</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> <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"> 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
<p>③競合について</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"> 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の強力な関係を構築
<p>④研究開発体制について</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"> 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 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

当社の将来の成長と事業計画の実行に影響を及ぼすと思われるリスク

- 以下は、将来の成長や事業計画の実行に影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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>⑤生産体制に関するリスク</p> <p>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</p>	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 複数の調達および配送ルートの確保 ● 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 ● M&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
<p>⑥伊藤忠との関係について</p> <p>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、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</p>	低	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 伊藤忠グループにはない強み（研究開発力）の増強

- 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。

- 本資料には、当社及び当社グループに関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する当該記述を作成した時点における仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという補償はありません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社に関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 本資料に含まれる当社及び当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料の更新は、今後、通期の決算短信開示後に開催される投資家向け決算説明会開催後を目途に開示を行う予定です。