

OMNI-PLUS SYSTEM LIMITED

2024年3月期 決算説明会資料

グロス外国株
7 6 9 9

2024年6月6日

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、2024年6月6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

T E L 03-6841-3922

プログラム及び目次

1. 会社・事業概要
2. 2024年3月期 決算概要
3. 2025年3月期 業績見通し
4. APPENDIX





会社・事業概要

CEO Office / Chief Development Officer
ダリル・ネオ・ブーン・ヤオ



継続的な成長

US/Mexico Growth

- ・2023年4月期の米国・メキシコの売上は2倍（前期比）に成長し、売上収益の約2%を計上



Expansion in Taiwan, Indonesia and India

- ・International Material Supplier Co., Ltd (IMS)を買収し、台湾市場に参入
- ・自動車関連樹脂の生産をインドネシアに移転し、予想される成長を取り込む
- ・インド・バンガロールに新会社を設立し、顧客の製造拠点の同地域へのシフトをサポート



Acquisition & Partnerships

- ・M&Aや高度専門機関・研究機関との緊密な連携による能力・製品の向上



- 2021 ● 日本で上場
- 2022 ● 北米（カリフォルニア）にオフィス開設（マクロ経済事象から生じる新規ビジネスの獲得）
- 2022 ● 伊藤忠からKyohei Denki (Singapore)を買収（シンガポール、インドネシア、フィリピンでの拡大）
- 2022 ● シンガポールのエンジニアリングセンター拡張（新しい研究開発設備と機能）
- 2024 ● International Materials Supplier Co., Ltdを買収（台湾及び中国への拡大）

2024年3月29日
台湾のプラスチック原材料販売業IMS社
(International Material Supplier Co., Ltd)
を子会社化

IMS社は、主に IT、通信、家電という
3つの主要なアプリケーション分野にプラ
スチック材料を提供。
IMS社の顧客は主に台湾の多国籍企
業であり、当該顧客は当社にとって新し
い販路。
IMS社の顧客であるブランドメーカーや最
終顧客へ製品を提供することにより売
上高の拡大を目指す。

2024年2月14日
BASFと委託コンパウンド契約を締結

BASF (ビーエーエスエフ) は、ドイツ ルー
トヴィッヒスハーフェンに本社を置く、150
年の歴史を持つ世界最大の総合化学
会社。
本契約は主に POM (ポリオキシメチレ
ン) 樹脂への着色液の配合に関する内
容を中心としているが、将来的には他の
エンジニアリング・プラスチックへの供給
範囲の拡大も視野に。この戦略的提携
により、OPS はそのマテリアル・サイエンス
の専門知識を活用し、顧客の特定の色
の要件を満たすことが可能となる。

2024年1月15日
日ノ出樹脂と共同研究開発契約締結

2026年3月期までに持続可能性
(サステイナブル) 素材の割合を20%
にする目標を掲げ、それに向けた取り
組みの一環。
「エンジニアリング・プラスチック」領域での
イノベーションを推進し、日本及び海外
の産業用及び消費者向けの高度に持
続可能 (サステイナブル) な製品・素
材の開発を行うことが目的。



2024年3月期 決算概要

Chief Financial Officer
アン・ファイ・ブーン



地政学リスク持続による市場心理の冷え込みと競争激化による樹脂価格下落により減収、減益

売上収益

310.2百万米ドル（**469**億円）

前期比▲5.4%

売上総利益

40.2百万米ドル（**60**億円）

前期比▲7.4%

当期利益

10.5百万米ドル（**15**億円）

前期比▲36.2%

ROE

14.3%

当社の連結財務書類は米ドルにて表示されています。本書において便宜上記載されている日本円の換算は、別段の記載がある場合を除き、1米ドル=151.41円（2024年3月29日現在の株式会社三菱UFJ銀行の対顧客電信直物売買相場の仲値）により計算されています。

業績（2024年3月期）

- 地政学リスク持続による市場心理の冷え込みから売上収益が減少

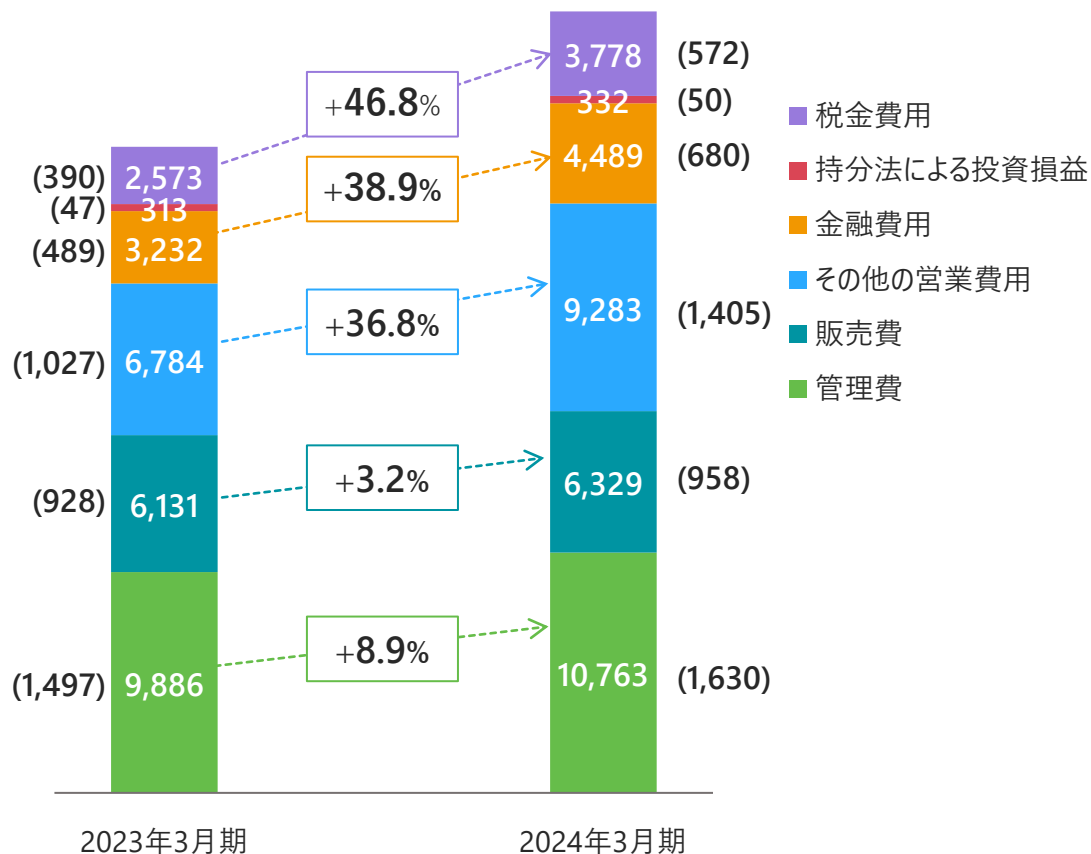
	2023年3月期		2024年3月期		増減 (対前年)	前年比
	累計		累計			
売上収益	327,701	(46,917)	310,157	(46,961)	▲17,544	▲5.4%
スペシャリティ	127,086	(19,242)	118,072	(17,877)	▲9,014	▲7.1%
ジェネリック	200,615	(30,375)	192,085	(29,084)	▲8,530	▲4.3%
売上総利益	43,420	(6,574)	40,222	(6,090)	▲3,198	▲7.4%
売上総利益 (%)	13.2	—	13.0	—	▲0.2pt	—
税引前利益	19,007	(2,878)	14,269	(2,161)	▲4,738	▲24.9%
当期利益	16,435	(2,488)	10,492	(1,589)	▲5,943	▲36.2%
当期利益率 (%)	5.0	—	3.4	—	▲1.6pt	—
当期包括利益	15,972	(2,418)	10,084	(1,527)	▲5,888	▲36.9%
EPS (米ドル・円)	0.7805	(118.17)	0.4982	(75.44)	▲0.2823	▲36.2%
ROE (%)	25.2	—	14.3	—	▲10.9pt	—
EBITDA	24,174	(3,660)	20,777	(3,145)	▲3,397	▲14.1%

単位：
千米ドル（百万円）

営業費用及び金融費用の推移 2023年3月期～2024年3月期

- 為替差損の増加、設備レンタル費用の増加、管理費、配送・物流コスト等の増加により営業費用が15.7%増
- シンガポールにおける銀行金利の上昇と貿易金融枠の利用増加等により、金融費用が38.9%増

単位：千米ドル（百万円）



税金費用

1.2 百万米ドル増

税制優遇措置の終了による追加の引当金計上

金融費用

1.3 百万米ドル増

シンガポールの銀行金利の上昇、貿易金融枠の利用増加

その他の営業費用

2.5 百万米ドル増

設備レンタル費用の増加、為替差損の増加

販売費

0.2 百万米ドル増

配送・物流コスト等の増加

管理費

0.9 百万米ドル増

賃貸料、修理・修繕費用、貸倒引当金及び貸倒費用、事務・専門サービス料等の増加

貸借対照表

- 仕入及び在庫管理の強化により、棚卸在庫を削減
- 売掛金及びその他債権は、前期と比較し回収期間が延びたことにより増加

	2023年3月期末			2024年3月期末			増減率
	金額	負債	比率	金額	負債	比率	
流動資産	154,147	(23,339)	85.8%	177,588	(26,889)	85.9%	+15.2%
（内、現金及び現金同等物）	32,970	(4,992)	18.4%	67,006	(10,145)	32.4%	+103.2%
（内、売掛金及びその他債権）	61,791	(9,356)	34.4%	72,461	(10,971)	45.9%	+17.3%
（内、棚卸資産）	59,386	(8,992)	33.1%	38,116	(5,771)	35.1%	▲35.8%
非流動資産	25,521	(3,864)	14.2%	29,074	(4,402)	14.1%	+13.9%
（内、有形固定資産）	17,713	(2,682)	9.9%	20,659	(3,128)	10.0%	+16.6%
資産合計	179,668	(27,204)	100.0%	206,663	(31,291)	100.0%	+15.0%
負債	108,932	(16,493)	60.6%	130,897	(19,819)	63.3%	+20.2%
（内、有利子負債）	66,422	(10,057)	37.0%	62,058	(9,282)	30.0%	+7.2%
資本合計	70,736	(10,710)	39.4%	75,776	(11,472)	36.7%	+7.1%
資本及び負債合計	179,668	(27,204)	100.0%	206,663	(31,291)	100.0%	+15.0%
自己資本比率		39.4%			36.7%		▲2.7pt

キャッシュ・フロー計算書

- 投資活動によるキャッシュフローは、有形固定資産の処分による収入等により+3.6百万ドル（前期比+4.2百万ドル）
- フリーキャッシュフローは、前期から+16百万ドルと大きく改善

単位：千米ドル（百万円）	2023年3月期		2024年3月期		増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,415	(3,394)	34,771	(5,265)	+12,356
税引前当期利益	19,007	(2,878)	14,269	(2,161)	▲4,738
減価償却費	▲1,934	(293)	2,018	(306)	+85
棚卸資産の増加額	4,596	(696)	21,321	(3,228)	+16,725
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲686	(▲104)	3,556	(538)	+4,242
有形固定資産の処分による収入	1,199	(182)	6,769	(1,025)	+5,570
有形固定資産の取得による支出	▲1,404	(▲213)	▲3,349	(▲507)	▲1,945
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲15,506	(▲2,348)	▲3,730	(▲565)	+11,776
有利子負債による収入	197,255	(29,866)	163,065	(24,690)	▲34,190
有利子負債の返済	▲204,133	(▲30,908)	▲157,132	(▲23,791)	+47,001
配当金の支払い額	▲5,054	(▲765)	▲5,054	(▲765)	+0
現金及び現金同等物の期末残高	29,105	(4,407)	63,295	(9,584)	+34,190
フリーキャッシュ・フロー	21,729	(3,290)	38,327	(5,803)	+16,598

*1：減価償却費は、2024年3月期第2四半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。



2025年3月期 業績見通し

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



2025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 +18.8%、売上総利益 +12.4%

売上収益

368.6百万米ドル 前期比 +**18.8%**

地政学リスクが残る中、ASEAN市場の拡大と主要顧客の大型新製品による需要の拡大によりV字回復を目指す

売上総利益

45.2百万米ドル 前期比 +**12.4%**

プロダクトミックスの変化や原材料価格の変動を吸収し、売上総利益率12.3%と高水準を維持
売上総利益は12%増を予想

販売費及び管理費 (費用構造)

20.3百万米ドル 前期比 +**18.5%**

販売チャネルの拡大及び新市場対応による売上収益の増加に伴う、人員増及び販売・流通コストの増加

当期利益

13.8百万米ドル 前期比 +**31.5%**

売上収益の伸びとコスト管理の徹底により、32%の増益を見込む
当期利益率は、前期と同水準の3.7%程度を想定

2025年3月期 業績予想

- 世界的な地政学リスクや経済情勢の厳しい環境は持続すると想定
- 地政学リスクがサプライチェーンに影響を及ぼすリスクや資金調達コストの上昇リスクを考慮
- Next CHINAのうねりによるASEAN市場の持続的な拡大と顧客による新製品発売を見込む

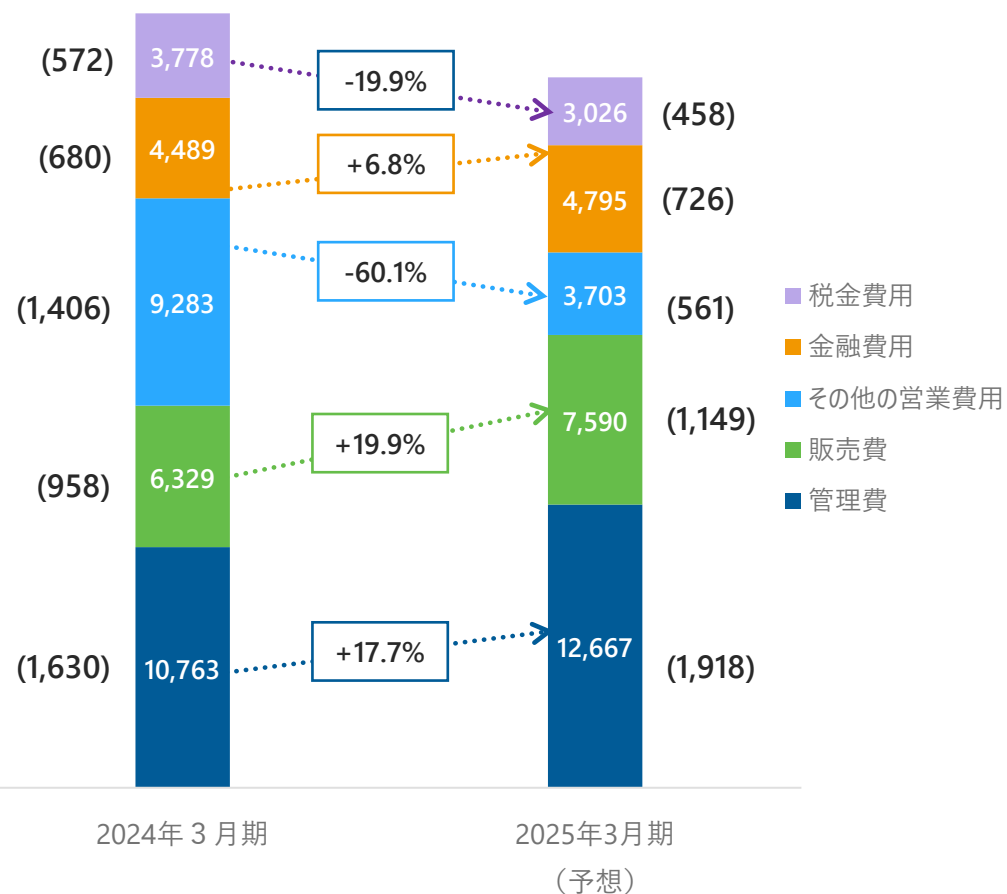
単位：千米ドル

	2024年3月期 累計		2025年3月期 (予想)		増減	前年比
売上収益	310,157	(46,961)	368,600	(55,810)	+58,443	18.8%
スペシャルティ (特殊) プラスチック	118,072	(17,877)	129,010	(19,533)	+10,938	9.3%
ジェネリック (汎用) プラスチック	192,085	(29,084)	239,590	(36,276)	+47,505	24.7%
売上総利益	40,222	(6,090)	45,200	(6,844)	+4,978	12.4%
売上総利益率	13.0%	—	12.3%	—	▲0.7pt	—
税引前利益	14,269	(2,161)	16,600	(2,513)	+2,331	16.3%
当期利益	10,492	(1,589)	13,800	(2,089)	+3,308	31.5%
EBITDA	20,777	(3,146)	24,575	(3,721)	+3,798	18.3%

営業費用及び金融費用の推移 2024年3月期～2025年3月期（予想）

- 増収増益に伴い、販売費、管理費が増加
- 雇用を安定させるための人件費及び管理費の増加も見込む

単位：千米ドル（百万円）



税金費用

0.8 百万米ドル増 (-19.9%)

政府の税制優遇要件を満たさなかった場合の潜在的な税の影響を含んでいないため、前期より減少

金融費用

0.3 百万米ドル増 (6.8%)

シンガポールの銀行金利が高水準を維持すると予想

その他の営業費用

5.6 百万米ドル減 (-60.1%)

今期予想数値には、為替差損、在庫引当金、債権減損を除いているため前期より大幅減少

販売費

1.3 百万米ドル増 (+19.9%)

主に販売拡大での増加を見込む

管理費

1.9 百万米ドル増 (+17.7%)

主に人員増加と定着計画による人件費及び管理費の増加が要因
インフレ率は高止まりを予想

株主還元（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
- 2024年3月期の期末配当については、現段階では未定

	2023年2月10日 (*1) 2023年3月期の中間配当	2023年10月18日 (*1) 2023年3月期の期末配当	2024年2月15日 (*1) 2024年3月期の中間配当
基準日 (権利確定日)	2022年12月29日	2023年8月31日	2023年12月28日
1株あたりの 配当金	0.15米ドル	0.09米ドル	0.15米ドル
支払分配金額 (JDR1口につき)	19円	13円	21円
配当金総額	3,158千米ドル	1,895千米ドル	3,158千米ドル
当期/四半期 利益	7,601千米ドル 2023年3月期第2四半期 四半期利益	14,635千米ドル 2023年3月期 当期利益	6,677千米ドル 2024年3月期第2四半期 四半期利益
配当性向	34.5%		

*1：日付は分配金支払日

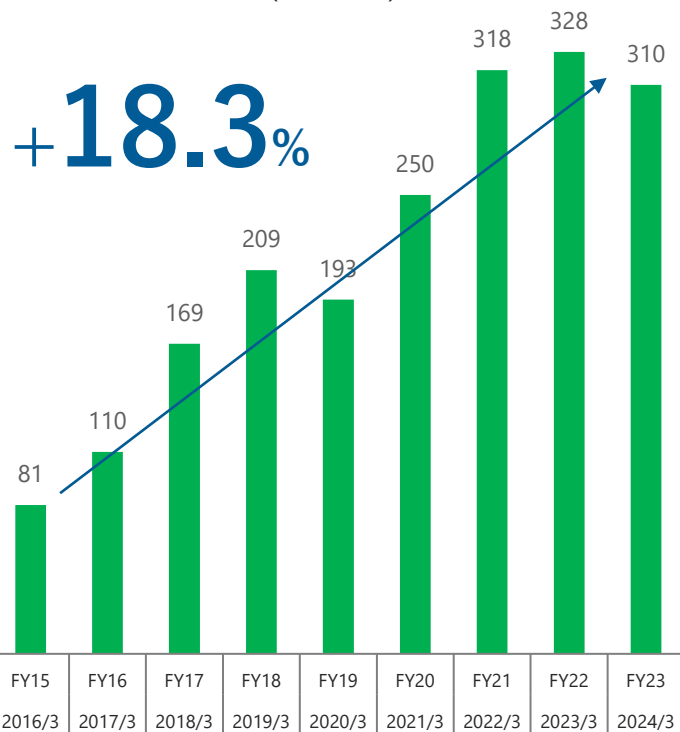


APPENDIX

1

**CAGR 18.3%の
力強い持続的な収益成長**

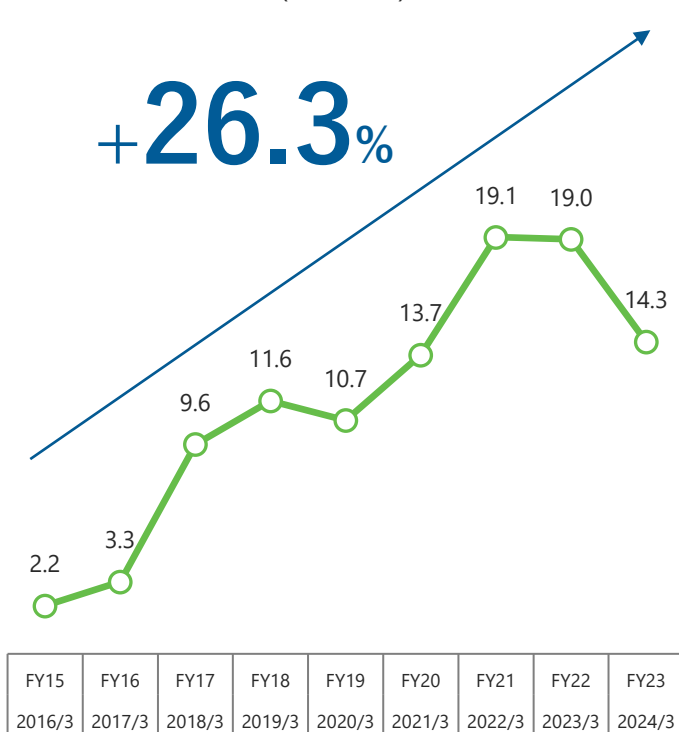
売上収益
(百万USD)



2

**研究開発に注力する
収益性の高い企業**

税引前当期利益
(百万USD)



3

JDR分配金 利回り

6.4% ※1

※1以下の内容をもとに算出しております。

2024年3月期における

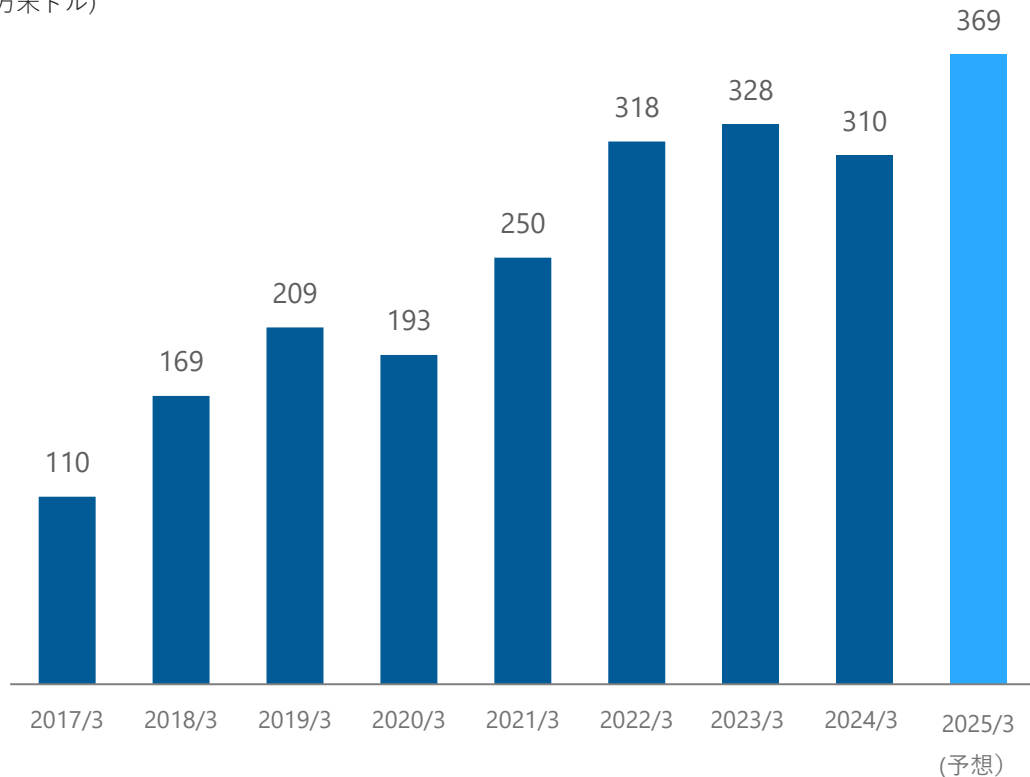
JDR分配金の支払額 (JDR 1口当たり) : 34円 (2回分合計)

期末 (2024年3月29日) 株価 (終値) : 535円

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**を重要指標 (KPI) に設定

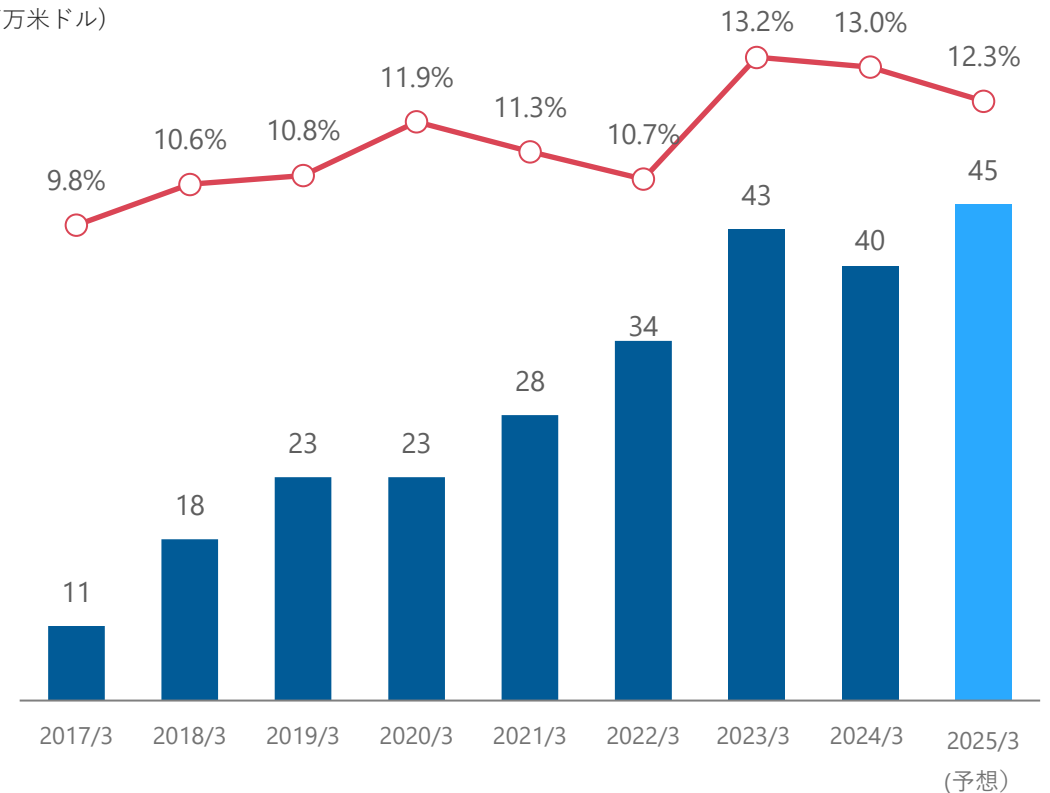
(百万米ドル)



重要指標②：売上総利益率

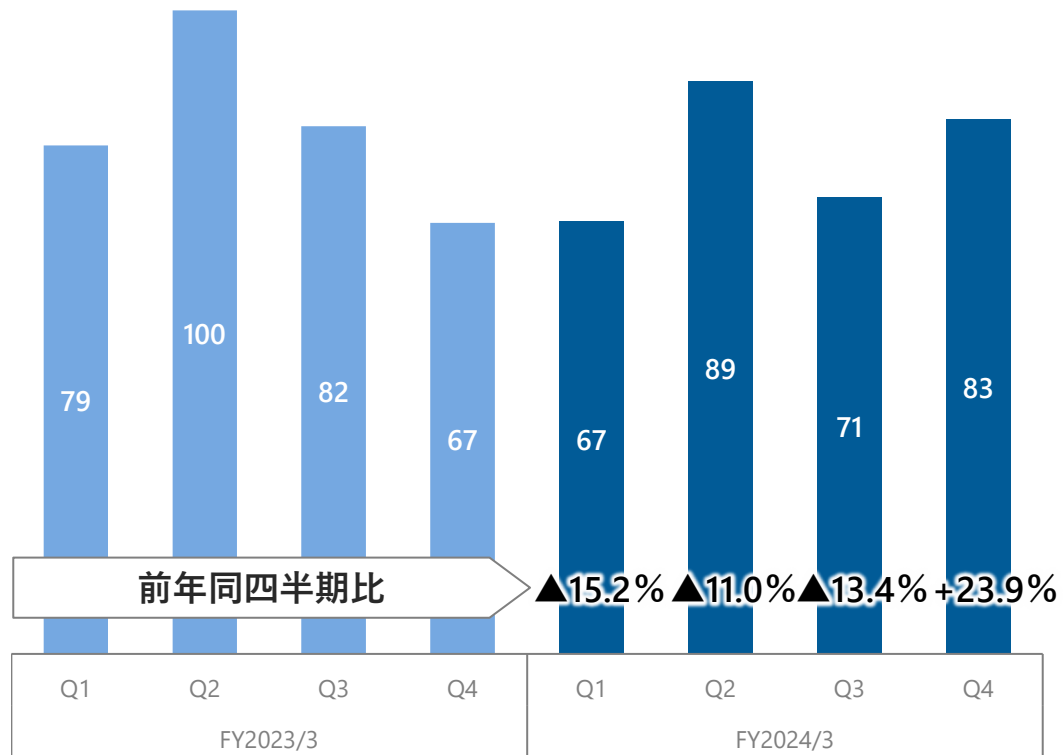
- 2つ目のKPIとして、**売上総利益率10%**を重要指標 (KPI) に設定

(百万米ドル)

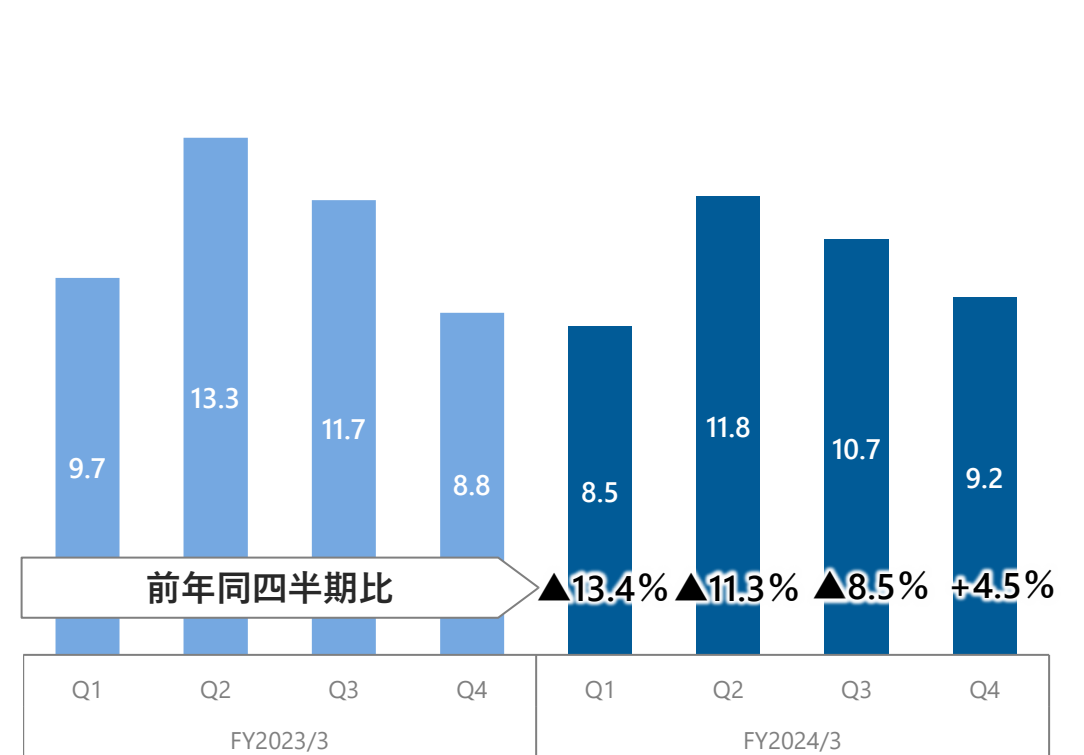


売上収益の推移（四半期）

(百万米ドル)

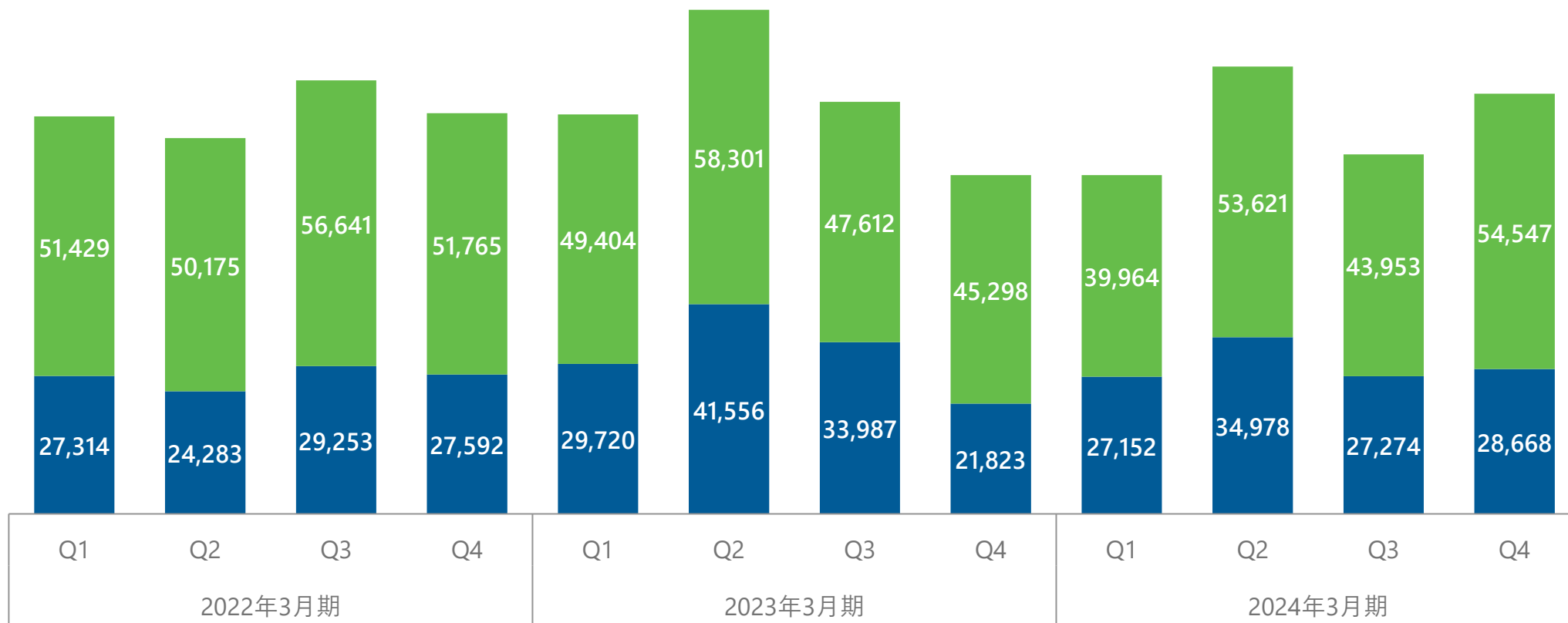


売上総利益の推移（四半期）

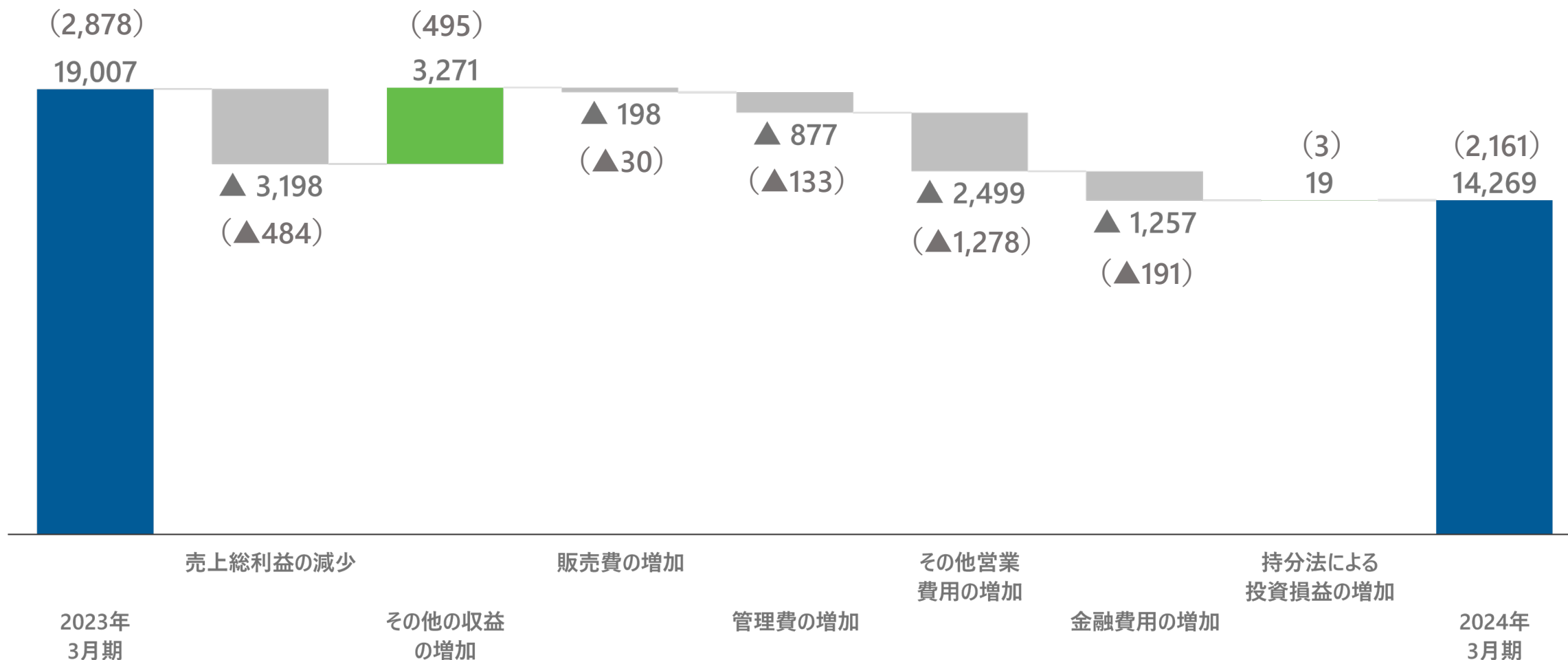


製品別売上収益の四半期推移（2022年3月期～2024年3月期）

■ スペシャルティ ■ ジェネリック



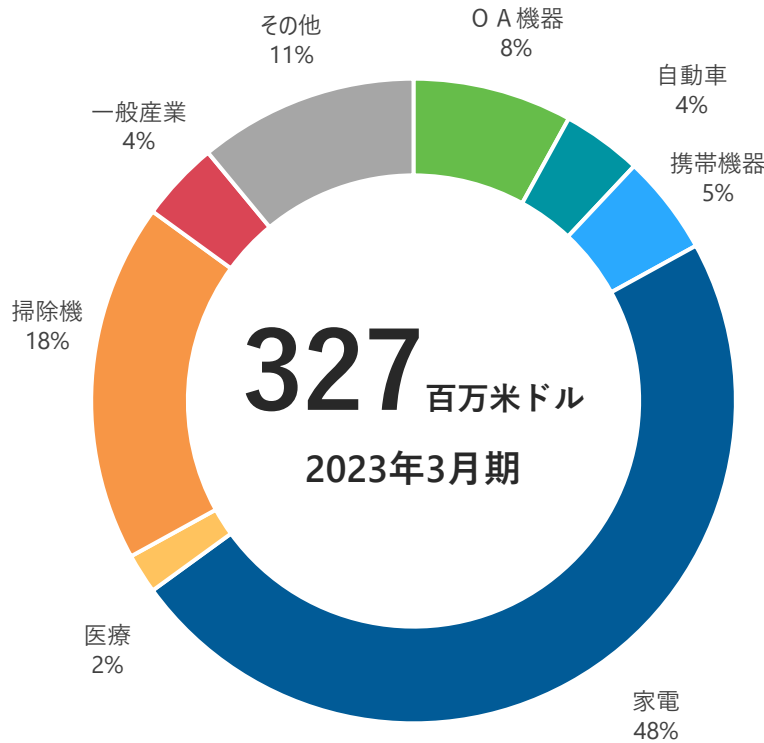
税引前当期利益の増減要因（前期比較）



単位：千米ドル（百万円）

供給素材の使用される最終製品の多様化

- 前期に引き続き、掃除機からより広範な家電向け需要が高まっている



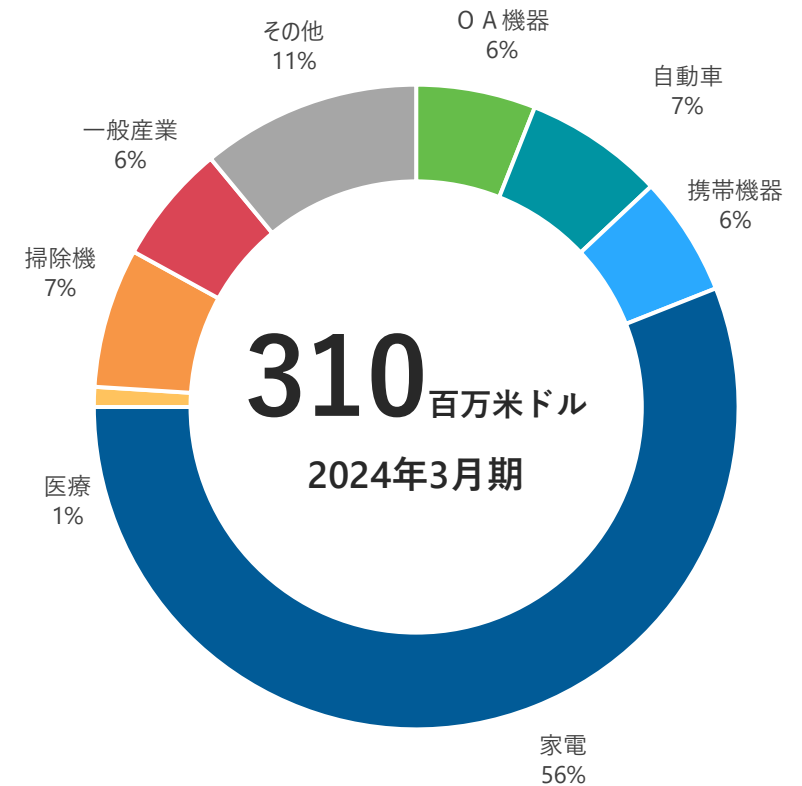
シェアの増加した使用製品

家電	+ 8%
自動車	+ 3%
一般産業	+ 2%
携帯機器	+ 1%



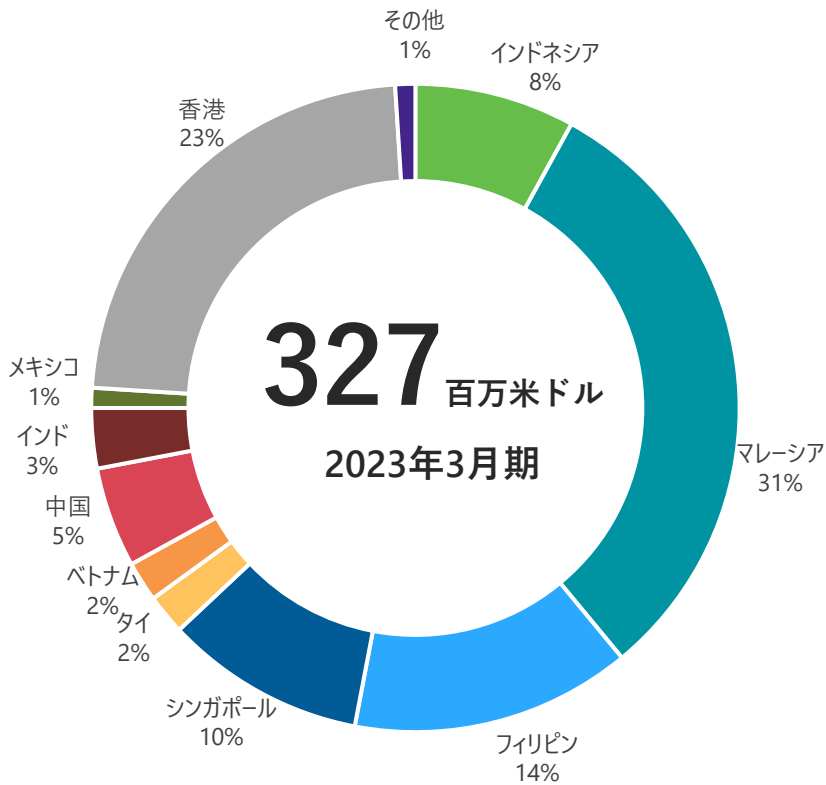
シェアの減少した使用製品

掃除機	- 11%
OA機器	- 2%
医療	- 1%



販売仕向け先の多様化

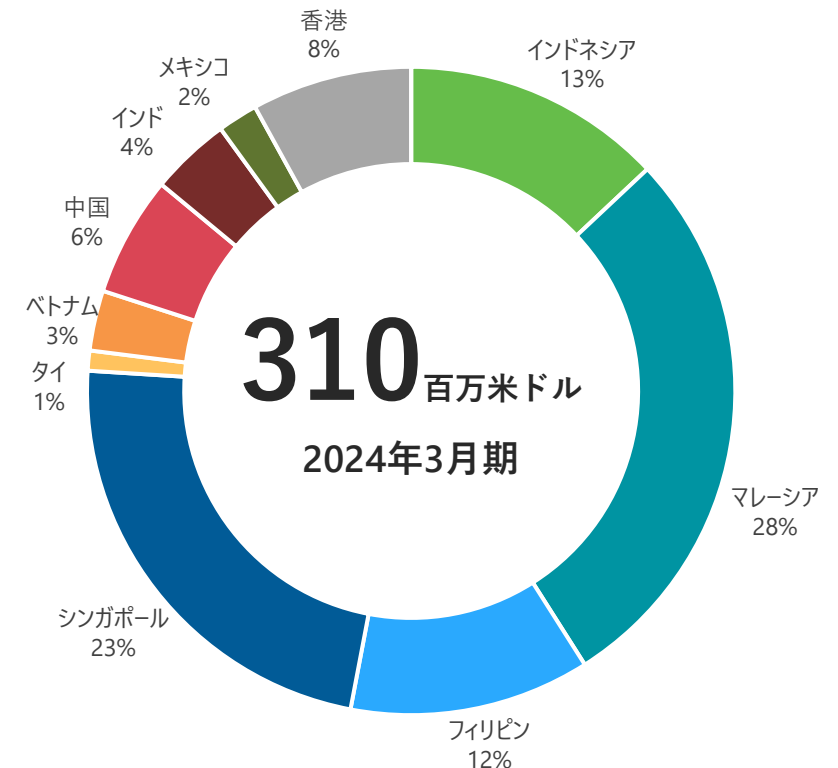
- 顧客の生産拠点のシフトにより、マレーシアとフィリピンが減少。その結果、中国、インド、メキシコが増加
- 香港の販売事業の分類変更により、売上収益の割合が減少。香港の顧客は香港で中央調達し、実際の生産はインドネシアと中国で行う



仕向け先シェアが増加した国	
シンガポール	+13%
インドネシア	+5%
ベトナム	+1%
中国	+1%
インド	+1%
メキシコ	+1%

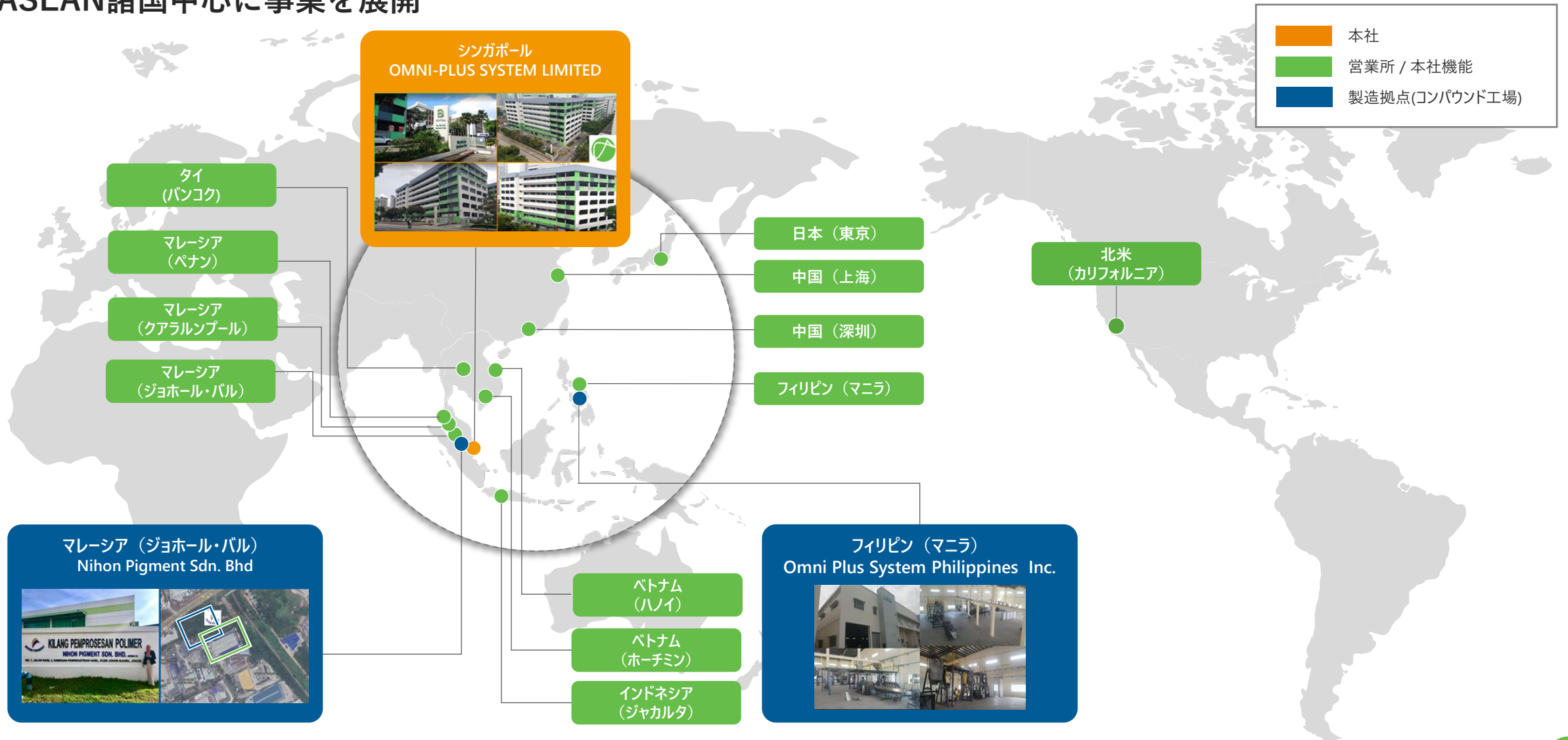
➔

仕向け先シェアが減少した国	
香港	-15%
マレーシア	-3%
フィリピン	-2%
タイ	-1%



グループのネットワーク

ASEAN諸国中心に事業を展開



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素材を安定供給
- 委託製造会社等との強固なリレーションを通じて、素材を確実に供給
- 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

中長期成長戦略（2026年3月期まで）

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

