

OMNI-PLUS SYSTEM LIMITED

2025年3月期第2四半期（中間期）
決算説明会資料

グロース外国株
7 6 9 9

2024年12月5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12月5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. 2025年3月期
第2四半期（中間期）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



A*STAR-IMRE（シンガポール材料研究工学研究所）との産業協力プロジェクト

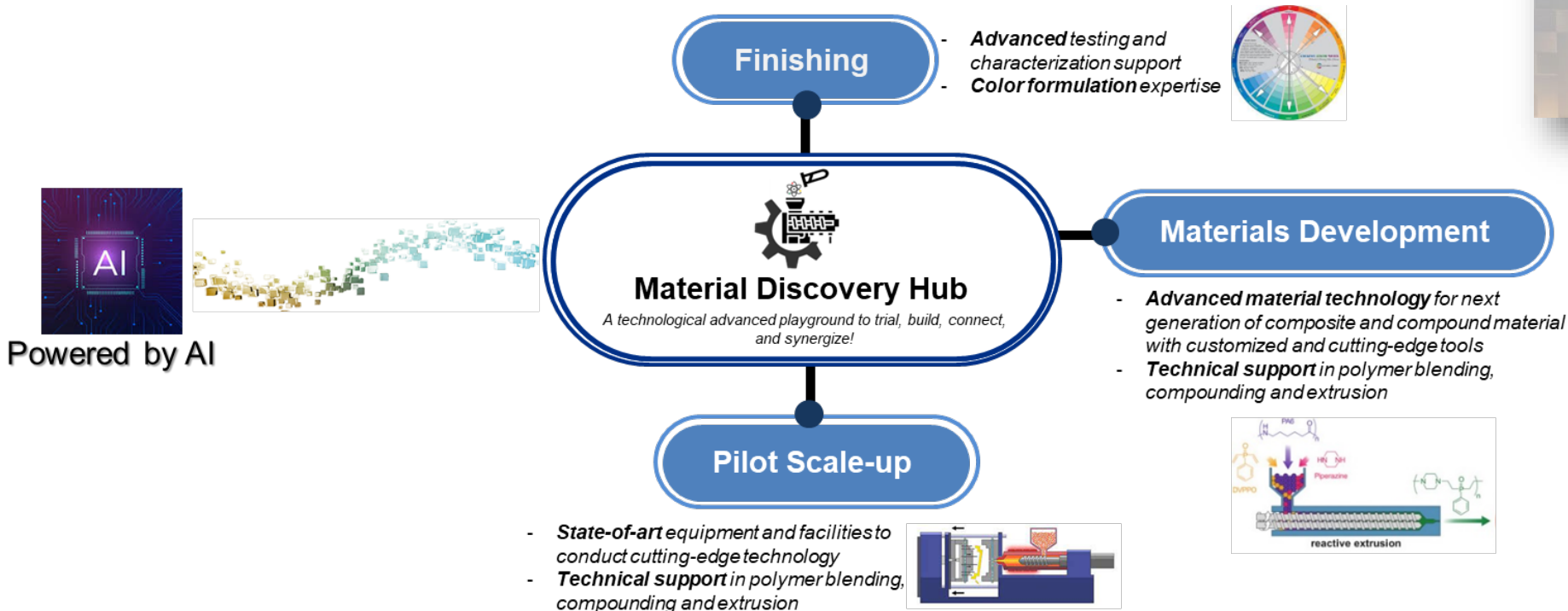


IMRE（Institute of Materials Research and Engineering）は、シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）傘下の科学技術研究評議会（SERC）に所属する研究機関です。1997年9月に設立され、材料開発、分析、特性評価、および製造において強固な基盤を持っています。www.a-star.edu.sg/imre

- 2024年9月5日、先端素材研究ハブの構築についてA*STAR-IMREと契約締結



共同研究開発により、高性能エンジニアリング・プラスチックの強化を図る



左から：Maureen Tan博士（IMRE副事務局長）、Loh Xian Jun教授（IMRE事務局長）、Neo Puay Keong（OPS/CEO）、Daryl Neo Boon Yao（OPS/CDO）

2024年9月5日付 IMREのオフィシャルサイトのIMRE NEWSにて詳細が開示されております。

www.a-star.edu.sg/imre/news-and-highlights/highlights/media/imre-and-omni-plus-system-ltd-collaborate-to-enhance-high-performance-engineering-plastics

A*STAR-SIMTech（シンガポール製造技術研究所）との産業協力プロジェクト



- 2024年9月27日、OPSを含む10社がシンガポール副首相兼貿易産業大臣主導する「製造業におけるAI」プロジェクトに関して、A*STAR SIMTech（シンガポール製造技術研究所）と契約締結

SIMTech（The Singapore Institute of Manufacturing Technology）はシンガポール科学技術研究庁（A*STAR）の研究機関です。シンガポールの製造業の競争力を高めるため、価値の高い製造技術と人材を開発しています。精密工学、医療技術、航空宇宙、自動車、海洋、石油・ガス、エレクトロニクス、半導体、物流など、さまざまな分野の多国籍企業や地元企業と連携しています。www.a-star.edu.sg/simtech



左から：Daryl Neo Boon Yao（OPS/CDO）、
Gan Kim Yong氏（シンガポール副首相兼貿易産業大臣）、
Andy Malcolm氏（自動検査システムおよび非破壊検査のバックグラウンドを持つ主任研究エンジニア）

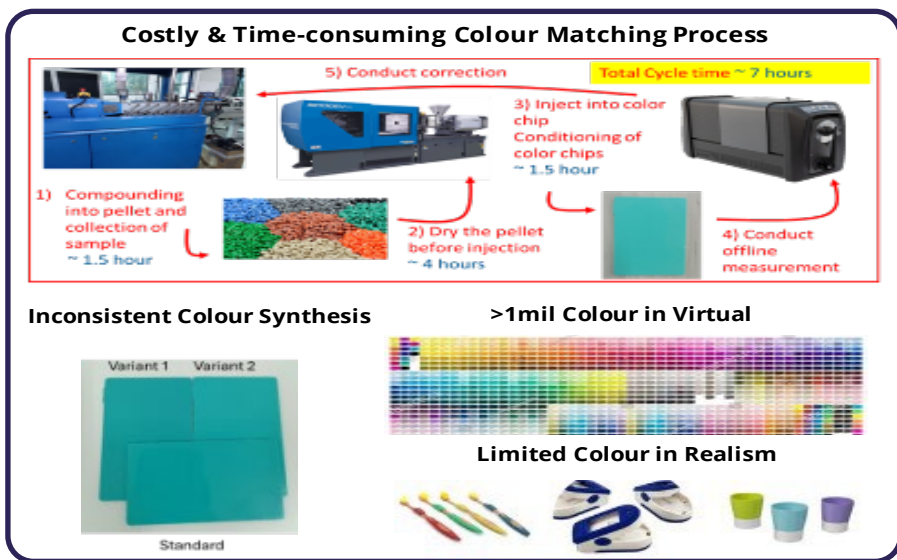


Daryl Neo Boon YaoがGan Kim Yong副首相へA*STAR-SIMTechとの産業協力プロジェクトについて説明

新たに設立されたシンガポール科学技術研究庁（A*STAR）のセンターは、製造業におけるAI（人工知能）の採用を推進することを目的としています。このセンターは、AI技術の研究開発とその実践的な応用を促進し、業界の効率向上や競争力強化を支援することを目指しています。

産業のボトルネック

- 長いサイクルタイムとレシピ生成の精度の低さにより、顧客の需要を満たすことが困難
- 大量生産時の色の一貫性を維持するには高コストがかかる



AI ソリューション

- GenAI（生成AI）とGNN（グラフニューラルネットワーク）の活用により、インテリジェントな配合生成、プロセス最適化及び結果予測が可能
- カラー・マッチング、検査及びインライン補正の自動化により、高い色の一貫性を実現



- より早く
- より安く
- 正確に
- 柔軟で多様
- 個別化及びカスタマイズされたサービス
- 現実的なバーチャルカラー評価



85%

カラー・マッチング
の時間短縮

90%

カラー・マッチング
のコスト削減

10x

色の正確さと
多様性の向上

革新的なソリューションを提供

学術専門家と業界のリーダーとの強力なパートナーシップによる革新的な研究開発を通じて、画期的なソリューションでの市場のギャップを埋める。



市場の動向とニーズの分析

長年にわたり収集された当社独自の材料データベースにおける業界関連のデータポイントをサポート。



革新のチャンスを見つける

業界内の潜在的な市場におけるギャップを戦力的に明らかにし、活用することで革新を推進し、競争優位を確保する。



2025年3月期第2四半期 (中間期) 決算概要

Chief Financial Officer
アン・ファイ・ブーン



需要の増加とM&Aの効果により大幅増収。利益面では高価格戦略の奏功もあり大幅増益

売上収益

198.2百万米ドル（**282**億円）

前期比+27.3%

売上総利益

28.4百万米ドル（**40**億円）

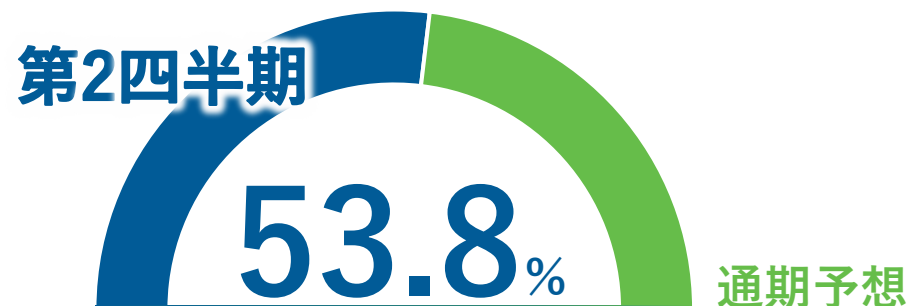
前期比+40.2%

中間利益

11.8百万米ドル（**16**億円）

前期比+77.5%

売上収益進捗率対通期予想



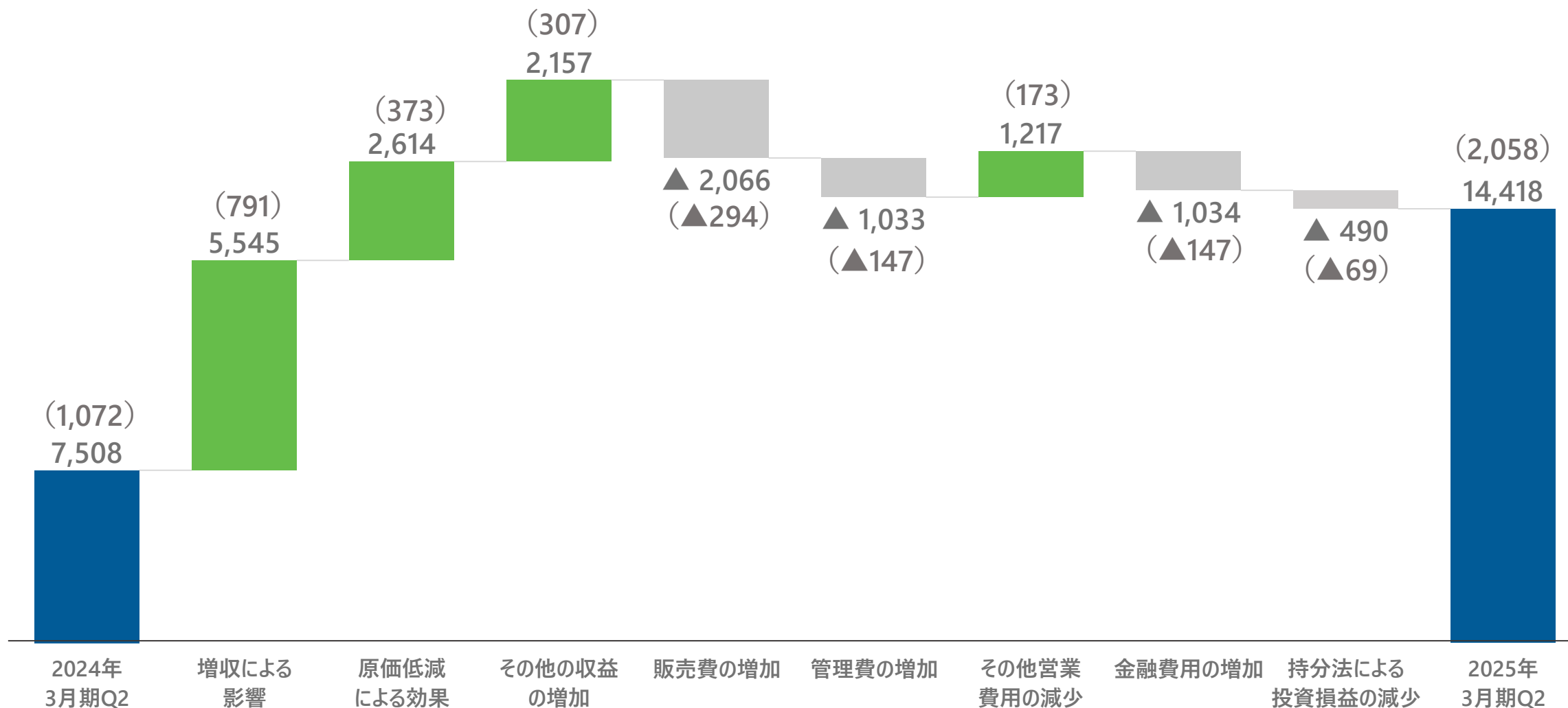
当社の連結財務書類は米ドルにて表示されています。本書において便宜上記載されている日本円の換算は、別段の記載がある場合を除き、1米ドル=142.73円（2024年9月30日現在の株式会社三菱UFJ銀行の対顧客電信直物売買相場の仲値）により計算されています。

業績（2025年3月期 中間期）

- 顧客の需要増加とM&AによるIMS社及びその子会社の売上収益（17.5百万ドル）寄与により大幅増収
- 売上総利益率は高価格戦略の効果により1.4pt良化

単位： 千米ドル（百万円）	2024年3月期 第2四半期 累計		2025年3月期 第2四半期 累計		増減 (対前年)	前年比
売上収益	155,715	(22,225)	198,261	(28,298)	+42,546	+27.3%
スペシャリティ	62,130	(8,868)	66,083	(9,432)	+3,953	+6.4%
ジェネリック	93,585	(13,357)	132,178	(18,866)	+38,593	+41.2%
売上総利益	20,294	(2,897)	28,453	(4,061)	+8,159	+40.2%
売上総利益 (%)	13.0	—	14.4	—	+1.4	—
税引前利益	7,508	(1,072)	14,418	(2,058)	+6,910	+92.0%
中間利益	6,677	(953)	11,849	(1,691)	+5,172	+77.5%
中間利益率 (%)	4.3	—	6.0	—	+1.7	—
中間包括利益	6,288	(898)	13,099	(1,870)	+6,811	+108.3%
EPS（米ドル・円）	0.3171	(45.26)	0.5627	(80.31)	+0.2456	+77.5%
EBITDA	10,422	(1,487)	18,523	(2,644)	+8,101	+77.7%

税引前中間利益の増減要因（前期比較）

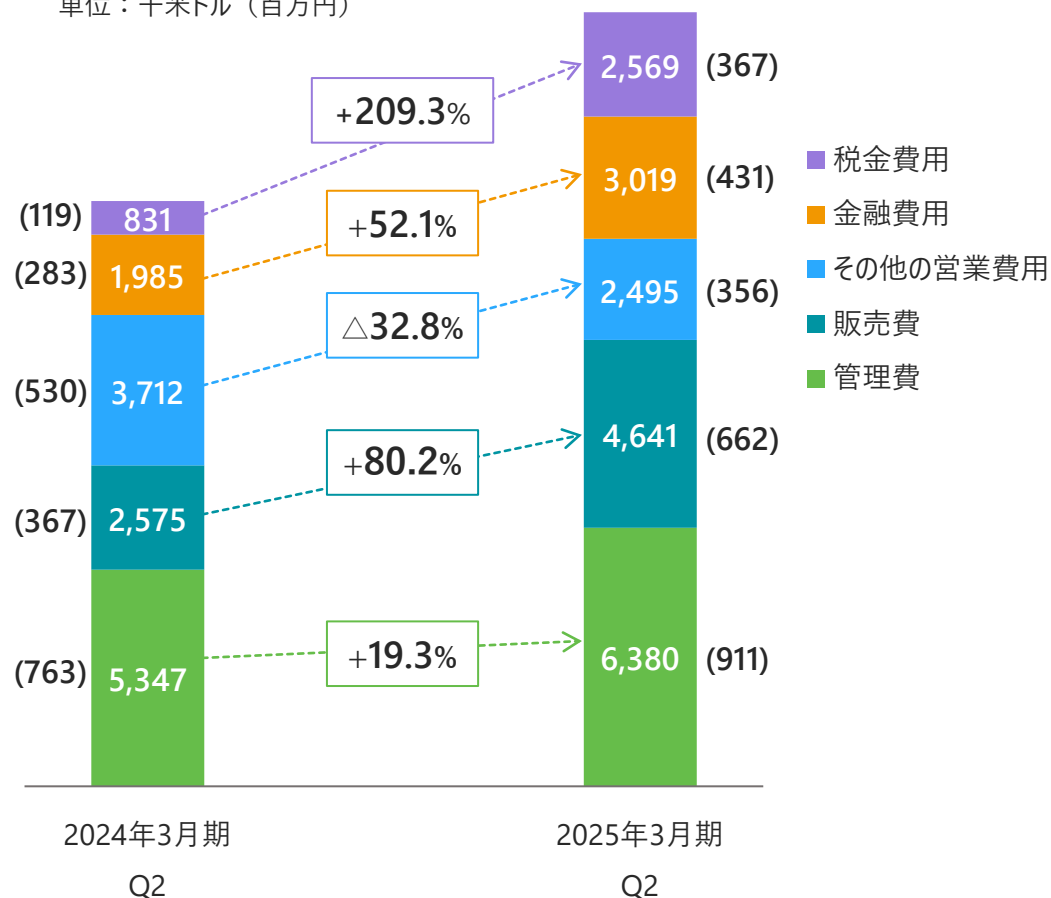


単位：千米ドル（百万円）

営業費用及び金融費用の推移 2024年3月期Q2 ~2025年3月期Q2

- 営業費用（販売費、管理費及びその他の営業費用）は、売上収益の増加により16.2%増
- シンガポールにおける銀行金利の上昇と新規タームローンの取得（2件）、貿易金融枠の利用増加等により、金融費用が52.1%増

単位：千米ドル（百万円）



税金費用

1.7 百万米ドル増

税制優遇措置の終了と税引前中間利益の増加

金融費用

1.0 百万米ドル増

シンガポール料理の銀行金利の上昇、新規タームローンの取得
貿易金融の増加

その他の営業費用

1.2 百万米ドル減

在庫圧縮効果及び為替差損の減少

販売費

2.0 百万米ドル増

販売実績（売上収益）の増加、配送・物流コストの増加

貸借対照表

- 販売計画の増加と第1四半期に実施したM&Aにより棚卸資産が増加
- 販売が拡大、売上収益が増加したことに伴い売掛金が増加。また、買掛金は前期との支払い時期の違いにより増加

単位：千米ドル（百万円）	2024年3月期末			2025年3月期中間期末			増減率
流動資産	177,588	(25,347)	85.9%	222,682	(31,783)	84.3%	+25.4%
（内、現金及び現金同等物）	67,006	(9,563)	32.4%	80,468	(11,485)	30.5%	+20.1%
（内、売掛金及びその他債権）	72,461	(10,342)	35.1%	86,991	(12,416)	33.0%	+20.1%
（内、棚卸資産）	38,116	(5,440)	18.4%	55,073	(7,860)	20.9%	+44.5%
非流動資産	29,074	(4,149)	14.1%	41,324	(5,898)	15.7%	+42.1%
（内、有形固定資産）	20,659	(2,948)	10.0%	28,409	(4,054)	10.8%	+37.5%
資産合計	206,663	(29,497)	100.0%	264,006	(37,681)	100.0%	+27.7%
負債	130,897	(18,682)	63.3%	177,036	(25,268)	67.1%	+35.2%
（内、有利子負債）	71,228	(10,166)	34.5%	112,405	(16,043)	42.6%	+57.8%
資本合計	75,776	(10,814)	36.7%	86,970	(12,413)	32.9%	+14.8%
資本及び負債合計	206,663	(29,497)	100.0%	264,006	(37,681)	100.0%	+27.7%
自己資本比率	36.7%			32.9%			▲3.8pt

キャッシュ・フロー計算書

- 販売計画の拡大により棚卸資産が増加したこと等により、営業活動によるキャッシュ・フローは3.5百万ドルの支出
- 有形固定資産の取得、子会社の取得等により投資キャッシュフローは9.1百万ドルの支出

単位：千米ドル（百万円）	2024年3月期第2四半期		2025年3月期第2四半期		増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,927	(989)	▲3,462	(▲494)	▲10,389
税引前四半期利益	7,508	(1,072)	14,418	(2,058)	+6,910
減価償却費	929	(133)	1,086	(155)	+156
棚卸資産の増加額	13,535	(1,932)	▲13,981	(▲1,996)	▲27,516
投資活動によるキャッシュ・フロー	51	(7)	▲9,073	(▲1,295)	▲9,124
有形固定資産の取得による支出	▲509	(▲73)	▲5,478	(▲782)	▲4,969
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲7,098	(▲1,013)	24,282	(3,466)	+31,380
有利子負債による収入	72,934	(10,410)	129,804	(18,527)	+56,870
有利子負債の返済	▲76,362	(▲10,899)	▲99,347	(▲14,180)	▲22,985
配当金の支払い額	▲1,895	(▲271)	▲1,895	(▲270)	+0
現金及び現金同等物の期末残高	28,618	(4,085)	75,530	(10,780)	+46,911
フリーキャッシュ・フロー	6,978	(996)	▲12,535	(▲1,789)	▲19,513

*1：減価償却費は、2025年3月期第2四半期（中間期）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

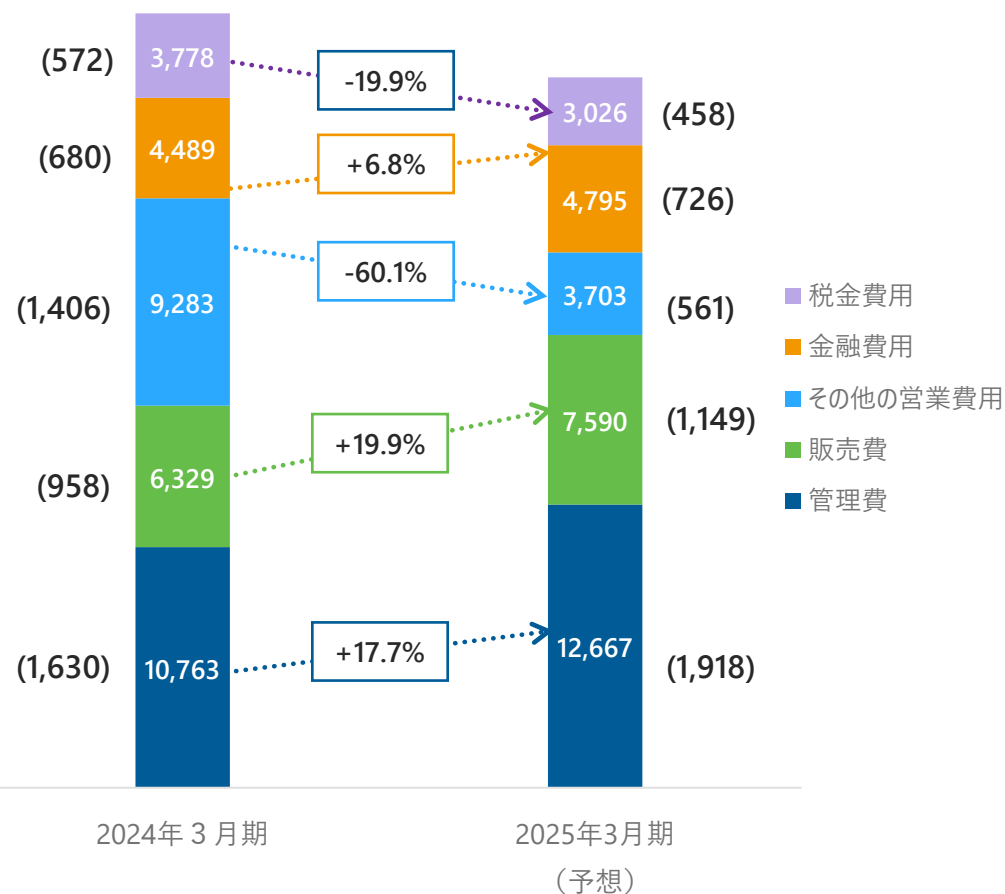
- 世界的な地政学リスクや経済情勢の厳しい環境は持続すると想定
- 地政学リスクがサプライチェーンに影響を及ぼすリスクや資金調達コストの上昇リスクを考慮
- Next CHINAのうねりによるASEAN市場の持続的な拡大と顧客による新製品発売を見込む

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	2025年3月期 中間期進捗率
売上収益	310,157	(44,268)	368,600	(52,610)	+58,443	18.8%	53.8%
スペシャルティ (特殊) プラスチック	118,072	(16,852)	129,010	(18,413)	+10,938	9.3%	51.2%
ジェネリック (汎用) プラスチック	192,085	(27,416)	239,590	(34,196)	+47,505	24.7%	55.2%
売上総利益	40,222	(5,740)	45,200	(6,451)	+4,978	12.4%	62.9%
売上総利益率	13.0%	—	12.3%	—	▲0.7pt	—	—
税引前利益	14,269	(2,036)	16,600	(2,369)	+2,331	16.3%	86.9%
当期利益	10,492	(1,497)	13,800	(1,969)	+3,308	31.5%	85.9%
EBITDA	20,777	(2,965)	24,575	(3,507)	+3,798	18.3%	75.3%

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

	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	2024年10月18日 (*1) 2024年3月期の期末配当	2025年2月13日予定 (*1) 2025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	2024年8月29日	2024年12月27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	0.09米ドル	0.18米ドル
支払分配金額 (JDR1口につき)	19円	13円	21円	12円	確定次第開示
配当金総額	3,158千米ドル	1,895千米ドル	3,158千米ドル	1,895千米ドル	3,790千米ドル
当期/中間 利益	7,601千米ドル 2023年3月期中間期 中間利益	14,635千米ドル 2023年3月期 当期利益	6,677千米ドル 2024年3月期中間期 中間利益	10,492千米ドル 2024年3月期 当期利益	11,849千米ドル 2025年3月期中間期 中間利益
配当性向	34.5%		48.2%		

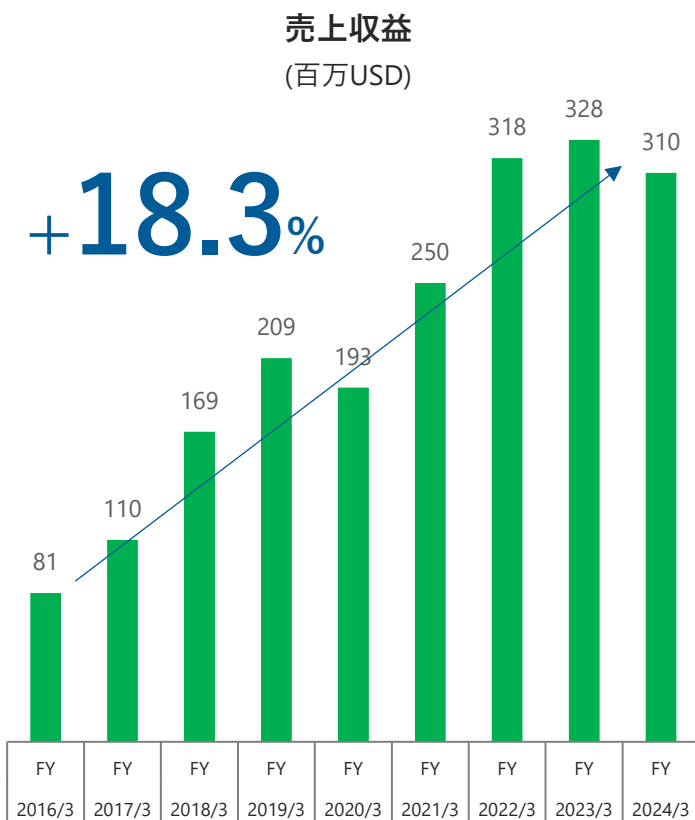
*1：日付は分配金支払日



APPENDIX

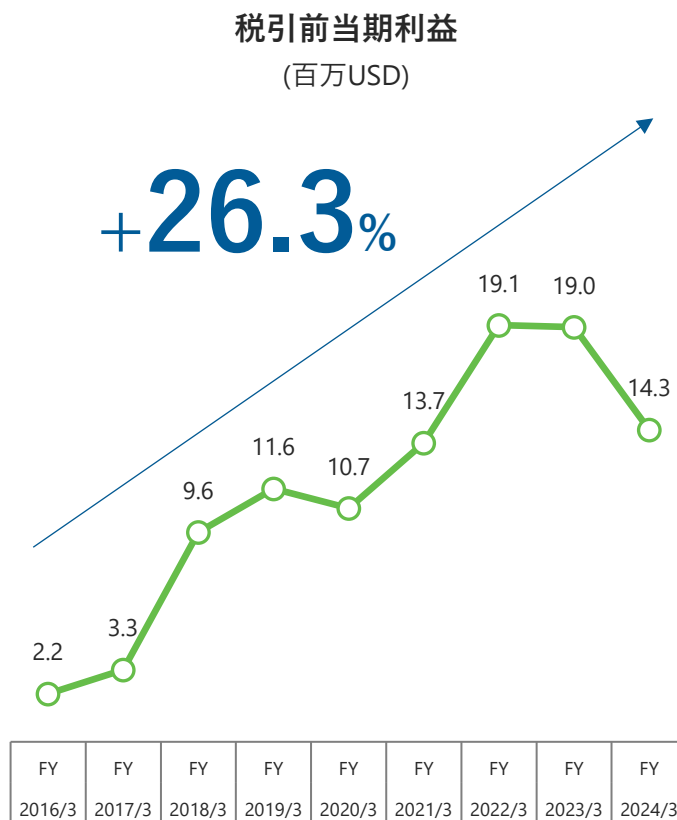
1

CAGR 18.3%の
力強い持続的な収益成長



2

研究開発に注力する
収益性の高い企業



3

JDR分配金 利回り

6.2% ※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

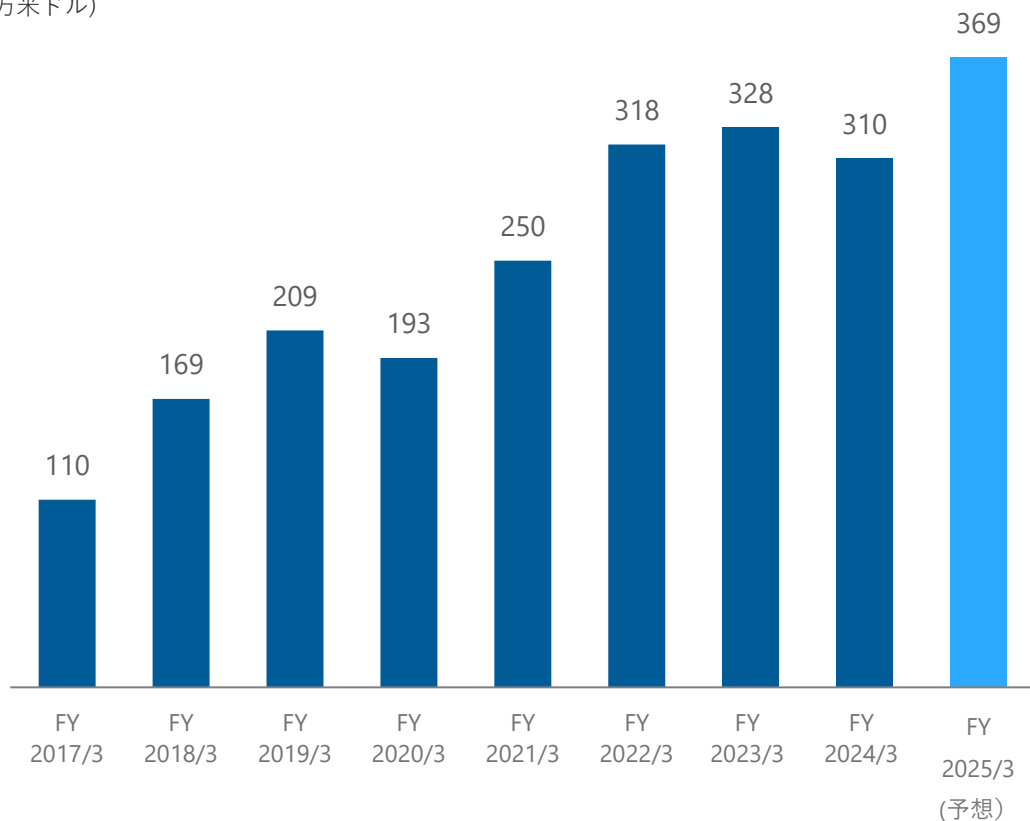
JDR分配金の支払額 (JDR 1口当たり) : 33円 (2回分合計)

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

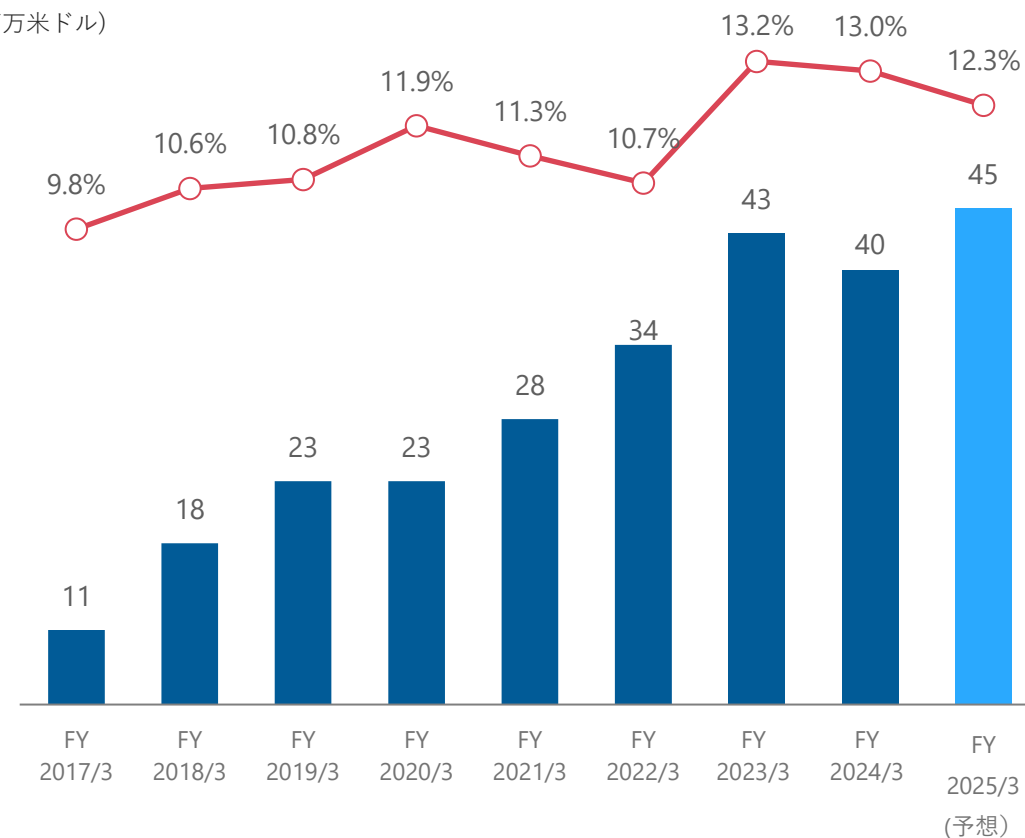
(百万米ドル)



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

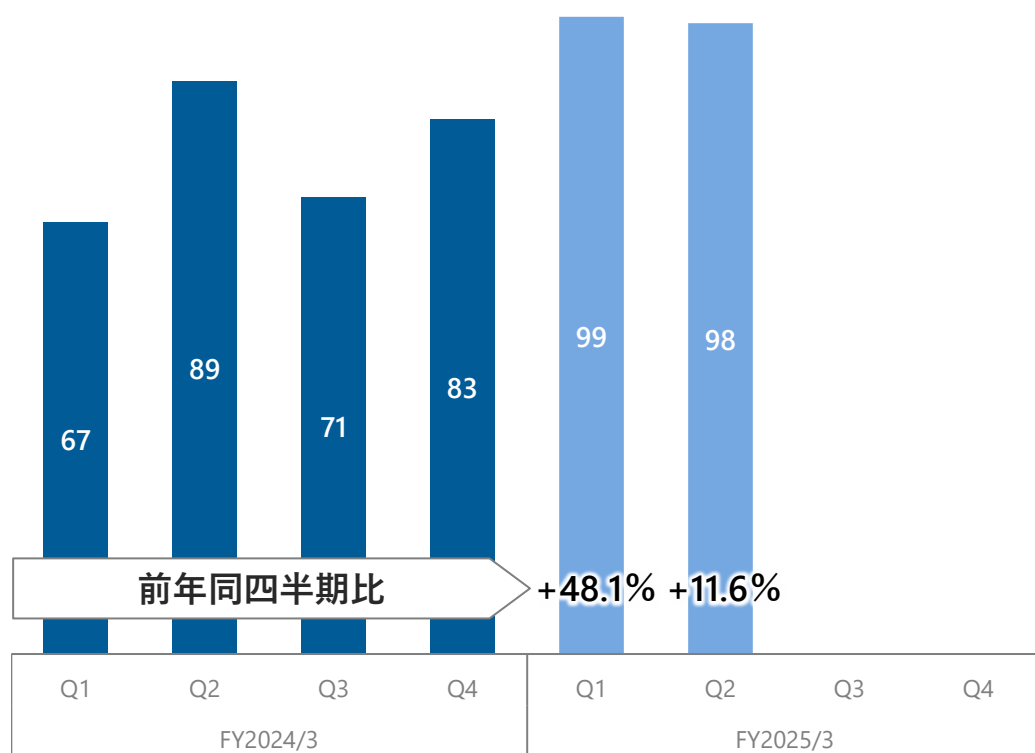
(百万米ドル)



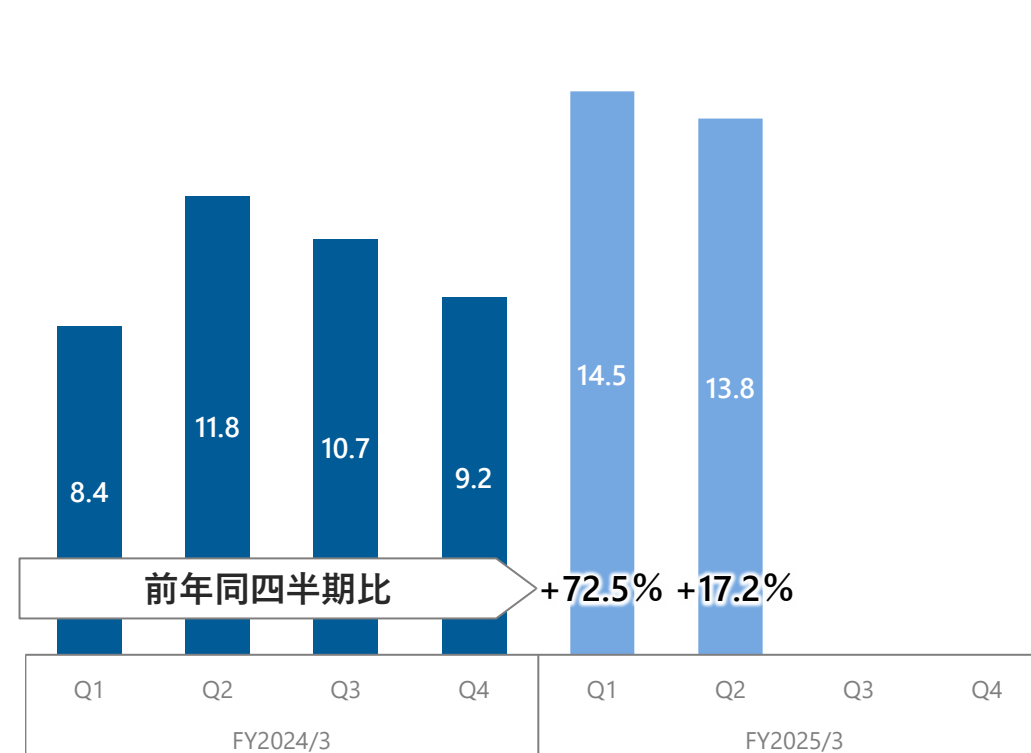
売上収益の推移（2024年3月期～2025年3月期中間期）

売上収益の推移（四半期）

(百万米ドル)

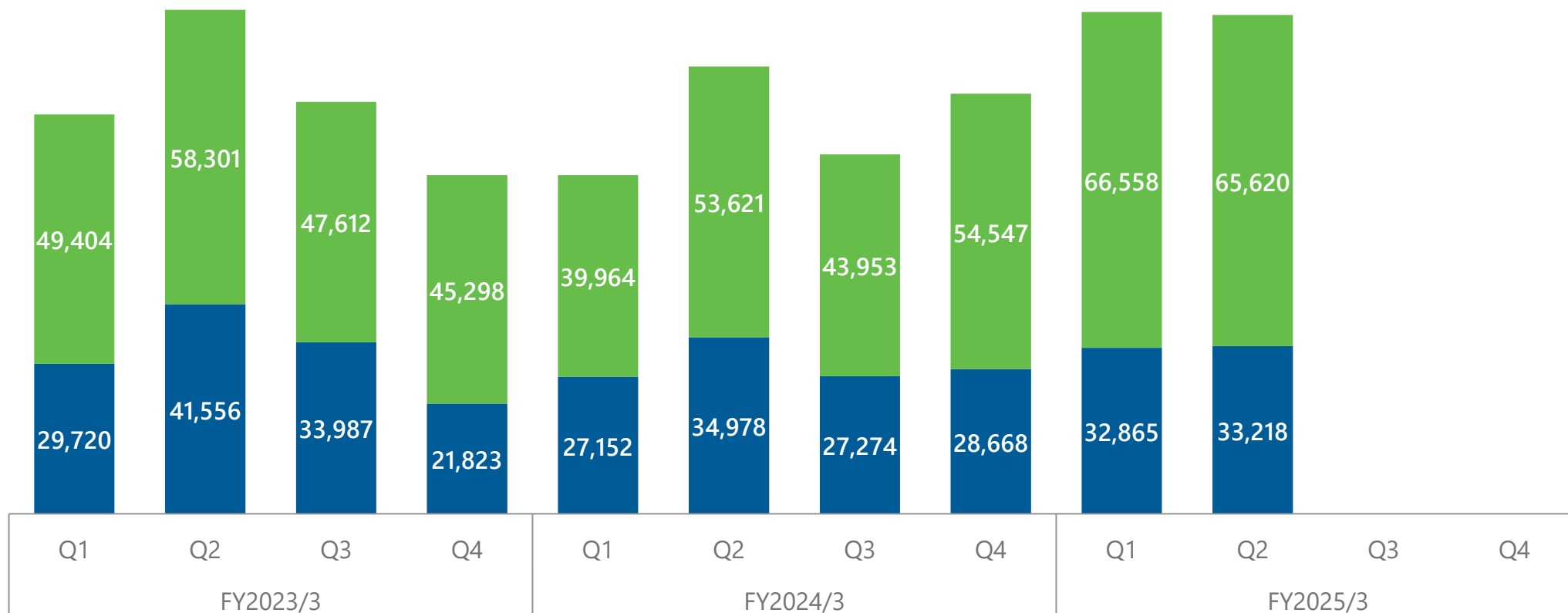


売上総利益の推移（四半期）



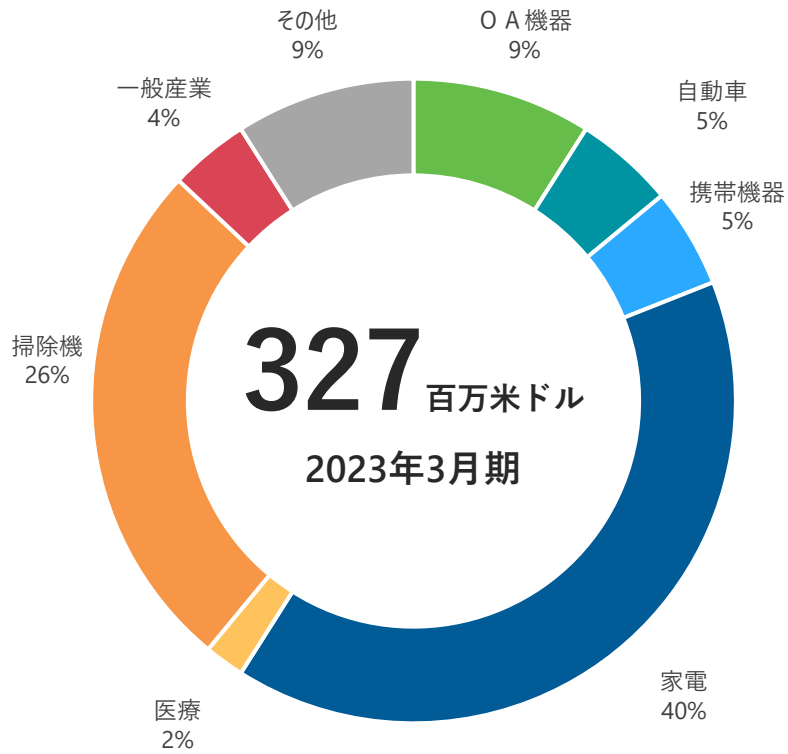
製品別売上収益の四半期推移（2023年3月期～2025年3月期中間期）

■ スペシャルティ ■ ジェネリック



供給素材の使用される最終製品の多様化

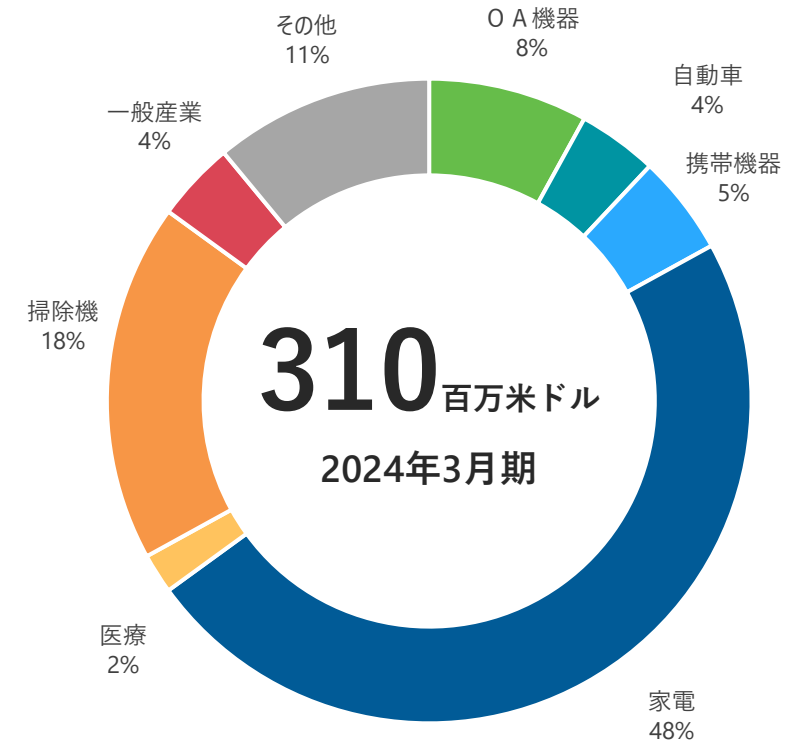
- 掃除機からより広範な家電向け需要が高まった



シェアの増加した使用製品	
家電	+ 8%
その他	+ 2%

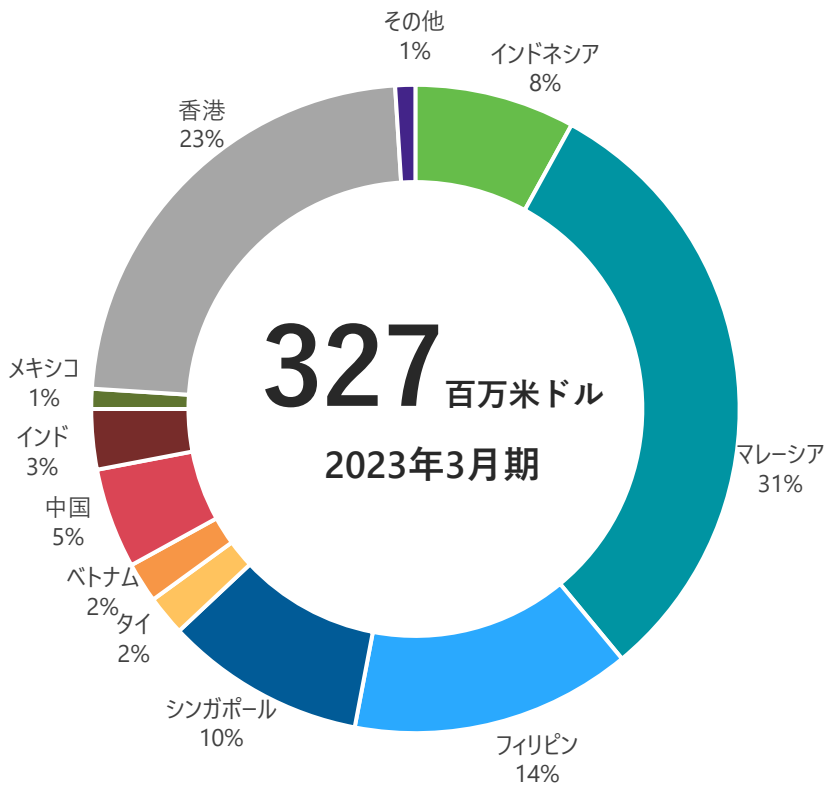
➔

シェアの減少した使用製品	
掃除機	- 8%
OA機器	- 1%
自動車	- 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



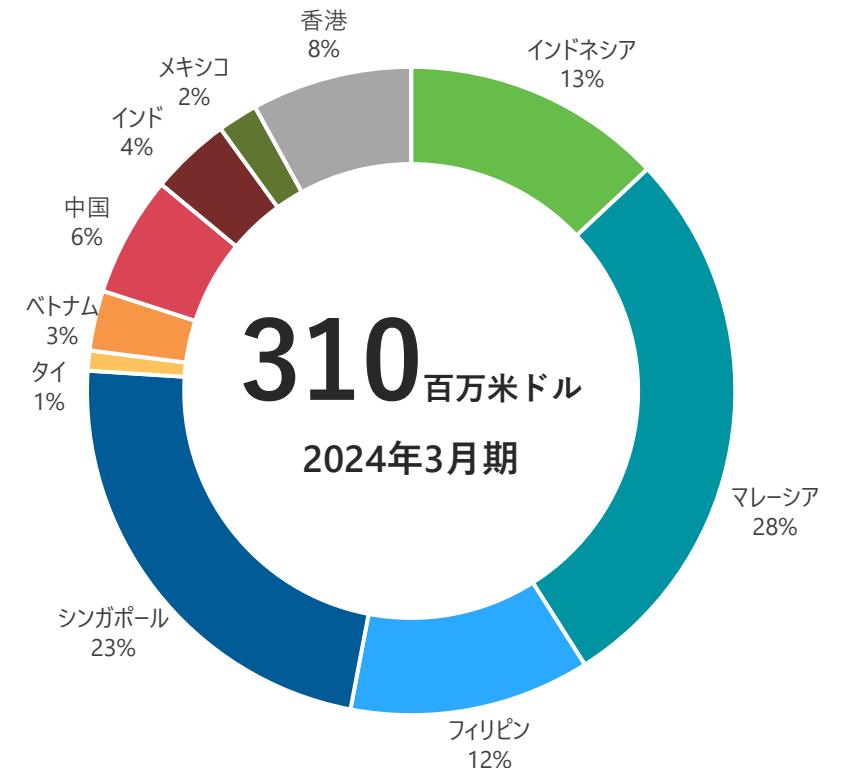
仕向け先シェアが増加した国

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%



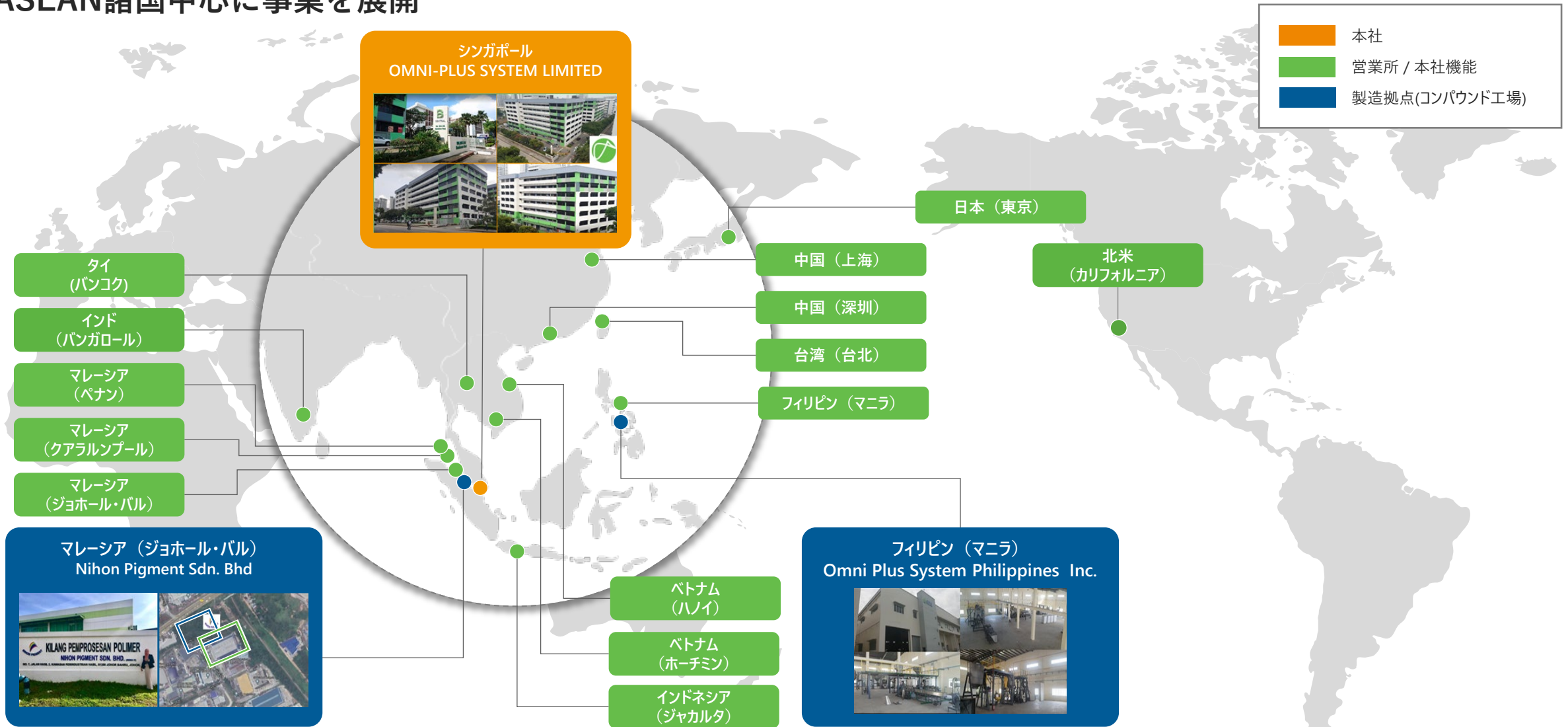
仕向け先シェアが減少した国

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

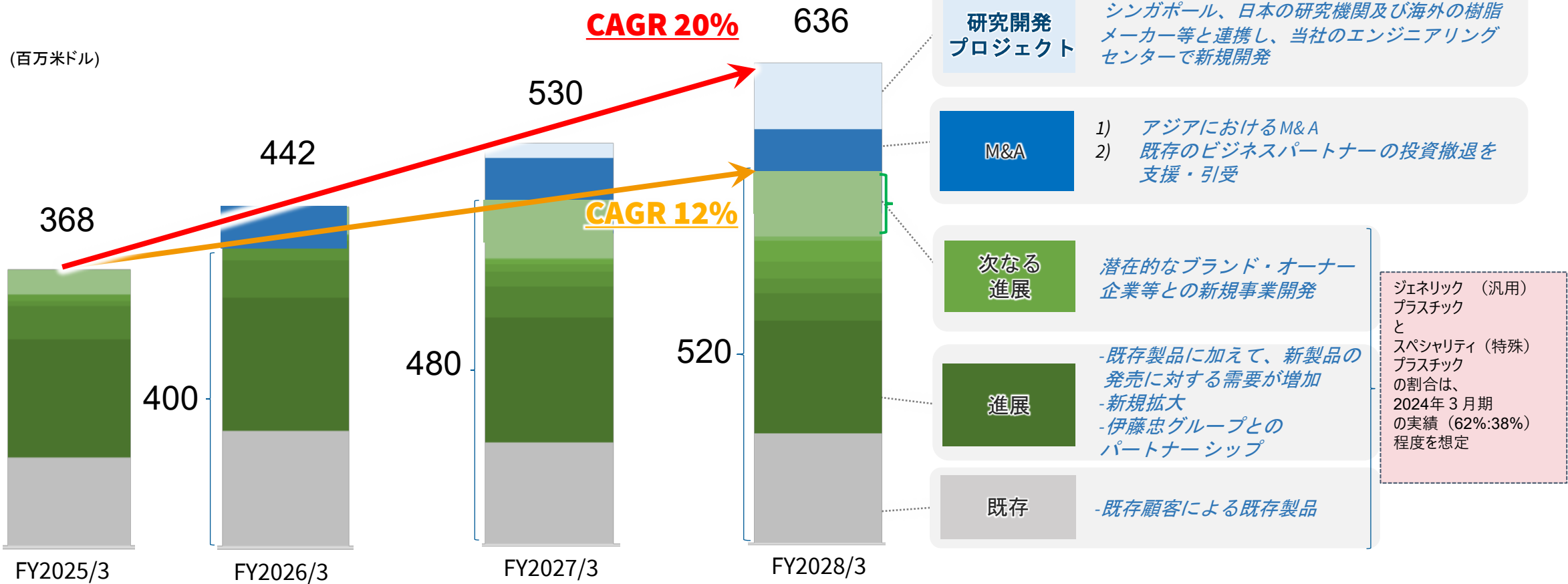
成長計画

前提条件

- アfterコロナによる顧客需要は回復するが、そのスピードは遅い
- ネクストチャイナ政策に基づく、顧客の中国生産拠点のASEANへの移動による市場拡大
- M & Aへの積極的アプローチが可能となった当社の体制



売上収益 CAGR 20%



*CAGR:年平均成長率 (%)