



OMNI-PLUS SYSTEM

INFINITE POSSIBILITIES. INFINITE SOLUTIONS.

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2021年6月

目次

1. 会社概況： P. 2~8

- 1) ビジョンとミッション
- 2) グループの概要
- 3) グループのネットワーク
- 4) マネージメント陣容
- 5) 最近の業績推移
- 6) 用途別・カテゴリ別・仕向国別売上構成
- 7) Specialty/Genericの売上推移

2. 一般市場動向： P.9~13

- 1) 製品のSpecialty/Generic区分と樹脂との相関図
- 2) 汎用エンブラ生産量予測・コンパウンド率
- 3) 全世界汎用エンブラ需要量推移
- 4) コンパウンドの主用途・カテゴリ別需要量(2018)
- 5) 2018年と2023年のコンパウンド市場展望

3. 強み： P.14~ 24

- 1) サプライチェーン・マネージメント
(事業系統図/バリューチェーンとコンパウンドのプロセス/
流通事業と開発・製造事業の違い)
- 2) 主要顧客とのパートナーシップ
- 3) 研究開発能力(開発フロー/課題の解決/高速開発)
- 4) 戦略的パートナーからのサポート
(シンガポール政府、伊藤忠グループ)

4. 競合： P.25~26

- 1) 3業界との比較
- 2) 日系・欧米系コンパウンダーとの比較

5. 中期経営方針： P.27~39

- 1) 成長戦略
- 2) 開発計画(パイプライン)
- 3) 環境問題取り組み
- 4) 主要注力3分野
- 5) 主要注力3分野の市場成長予測
- 6) 主要投資計画及び将来の投資計画
- 7) ML及びDXの推進
- 8) 重要指標(KPI)
- 9) リスク要因・対応策

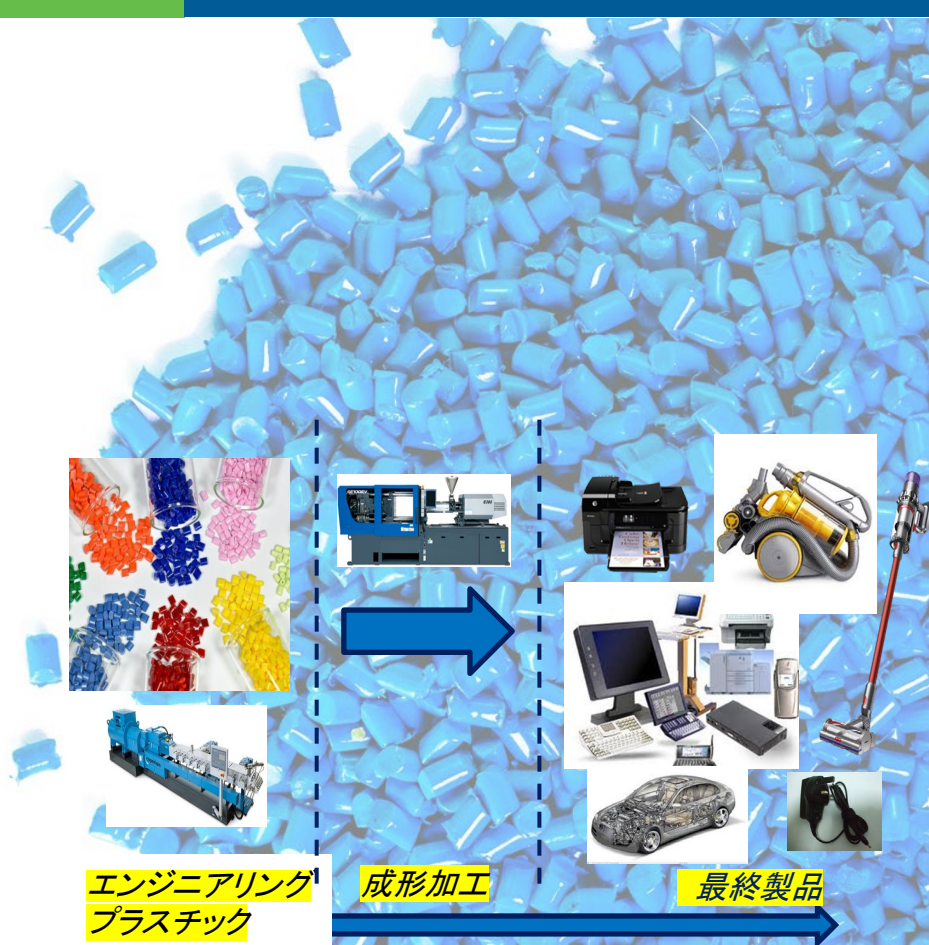
ビジョン / ミッション

● 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。
- お客様の要求に応じた特注の材料を創造するために、持続的に研究開発への投資を行います。



OPSG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



Key Stats:

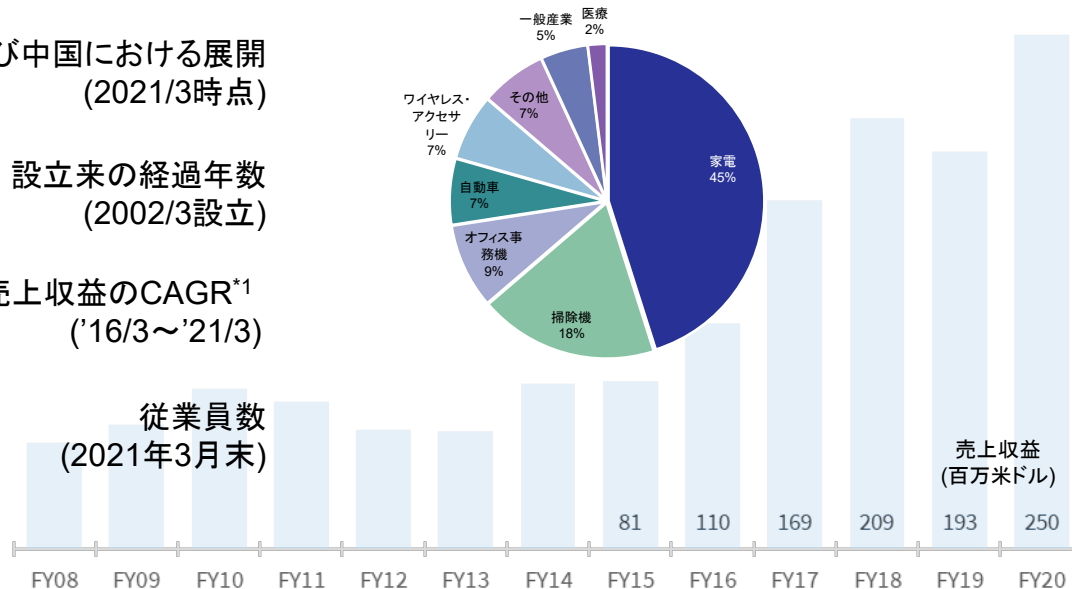
売上収益の推移と最終用途別売上構成*2

8 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)



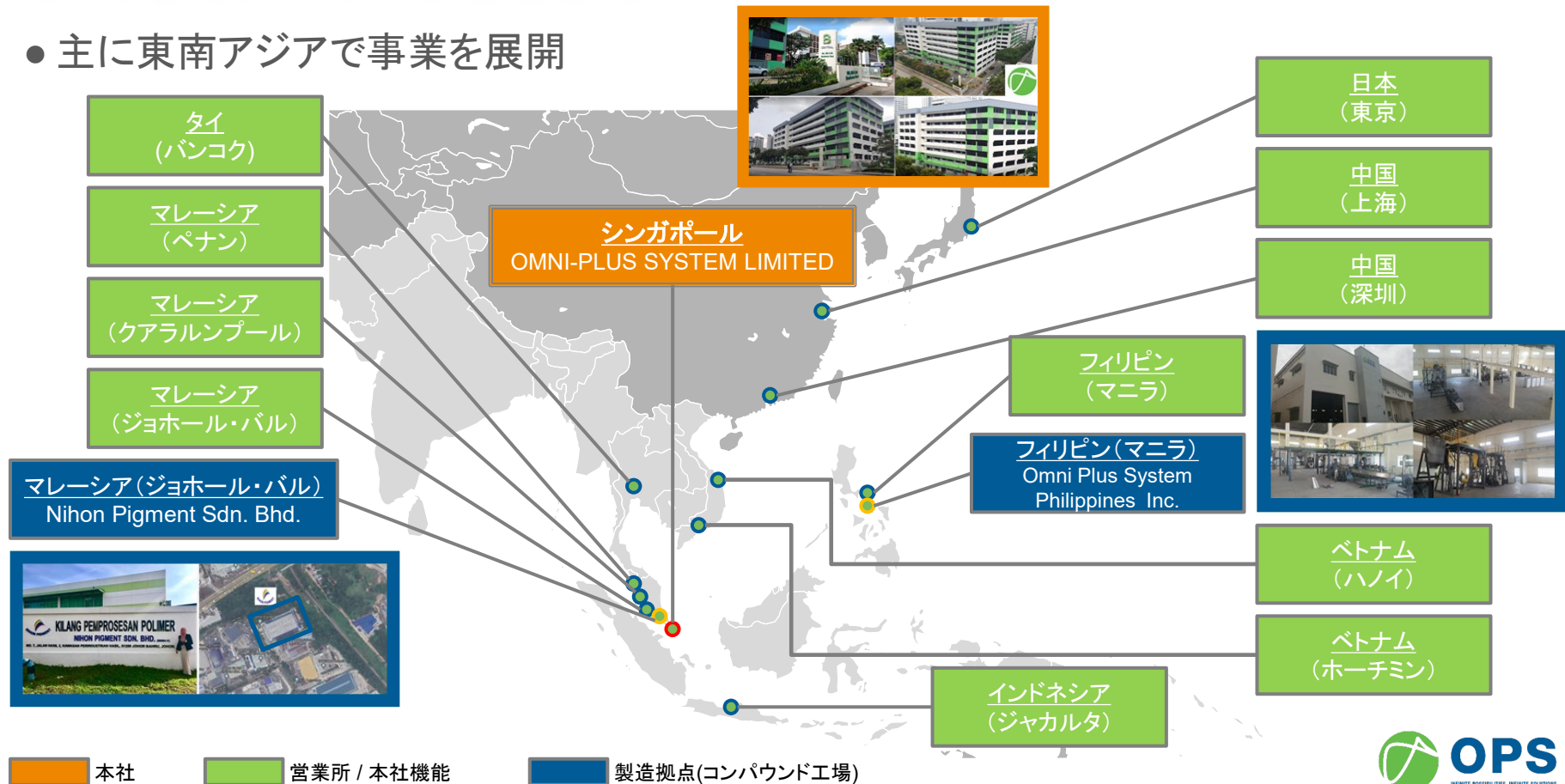
*1 CAGRはCompound Annual Growth Rate(年平均成長率)

*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

OPSGループのネットワーク

- 主に東南アジアで事業を展開



マネージメント陣容

● 多様なバックグラウンド・経験を持つ専門家が集結

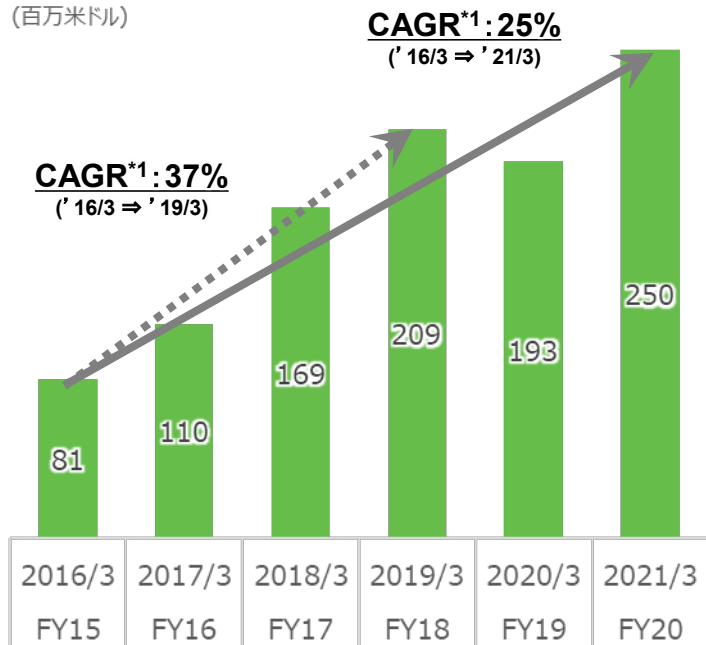
役職	氏名	学歴	職務経歴
 CEO	MARCUS NEO	<ul style="list-style-type: none"> 南洋理工大学(MBA), Nanyang Technological University, Singapore Singapore Polytechnic(プラスチック化学のAdvanced Diploma) 	石油化学製品業界での 30年以上 の豊富な経験
 CFO	MARK TAN	<ul style="list-style-type: none"> 南洋理工大学(会計・学士) 公認会計士(シンガポール) 	会計及びファイナンス領域で 25年以上 の経験を持ち、その内10年以上は製造業での経験
 DY OPERATIONS DIRECTOR	CHNG YEE KHOON	<ul style="list-style-type: none"> 豪ビクトリア大学(MBA) 豪アデレード大学(コンピューターサイエンス・学士) 	製造及び工学領域での、一貫通貫のサプライチェーン工程改善について、 20年以上 の経験を持つ
 TECHNICAL ADVISOR	DR. LEONG YEW WEI	<ul style="list-style-type: none"> 京都工業繊維大学(先進繊維化学・PhD) 	シンガポール科学技術庁(A*STAR)で 10年以上 研究開発及びマネジメントに従事。以前はOPSに意向し、R&DのヘッドとしてEngineering Centerの設立に貢献。現在はOPSの技術顧問として活躍
 SENIOR R&D MANAGER	SOON MOI FUAI	<ul style="list-style-type: none"> 英ラフバラー大学(ポリマー化学・修士) Singapore Polytechnic(プラスチック化学のAdvanced Diploma) 	新規ポリマーアロイの研究開発において、 16年以上 の経験
 REPRESENTATIVE DIRECTOR, JAPAN	重田 直行	<ul style="list-style-type: none"> 神戸市外国語大学 	化学業界で 46年 もの経験。うち、20年以上は海外拠点の代表の経験も有する
 IR/DISCLOSURE MANAGER	白土 朋之	<ul style="list-style-type: none"> 産業能率大学大学院(人的資源管理 MBA) 学習院大学 	20年以上 のPRの経験を持ち、その内 5年以上 をIRのヘッドとして従事
 ACCOUNT MANAGEMENT	GARY ONG	<ul style="list-style-type: none"> 南陽理工大学(Advanced Management Programme) 同(Advanced Diploma in Strategic Marketing Management) 同(Diploma in Manufacturing Engineering) 	石油化学製品業界での 25年以上 の経験
 TERRITORY MANAGEMENT	KENNY TEH	<ul style="list-style-type: none"> マレーシア国民大学(地質学・学士) 	石油化学製品業界での 30年以上 の経験

最近の業績推移

- コロナ禍にありながら、着実な事業拡大基調を継続

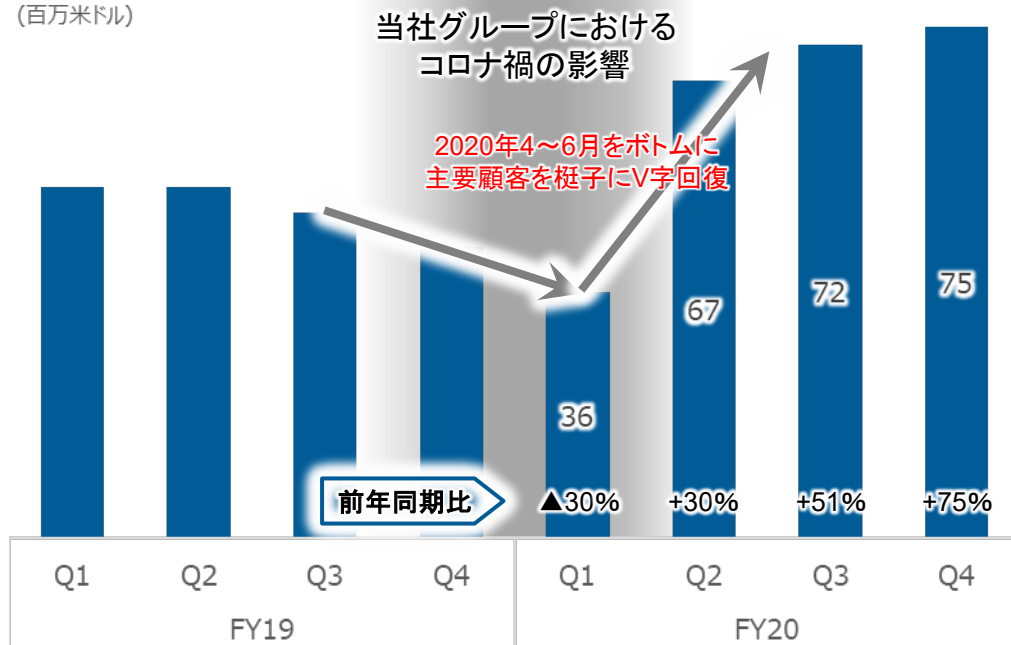
売上収益の推移(年次)

(百万米ドル)



売上収益の推移(四半期)

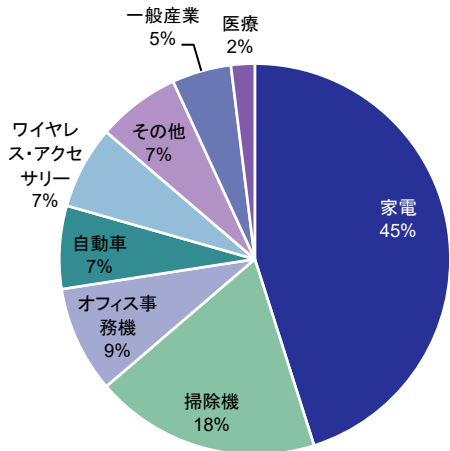
(百万米ドル)



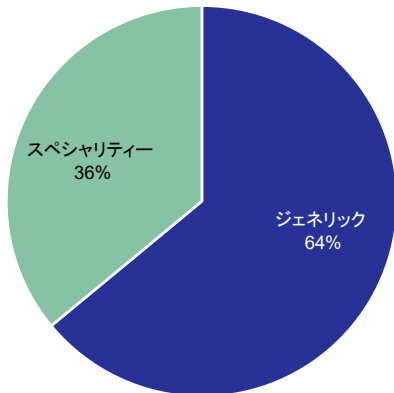
*1 CAGRはCompound Annual Growth Rate(年平均成長率)

用途別・カテゴリー別・仕向国別売上構成(2021/3)

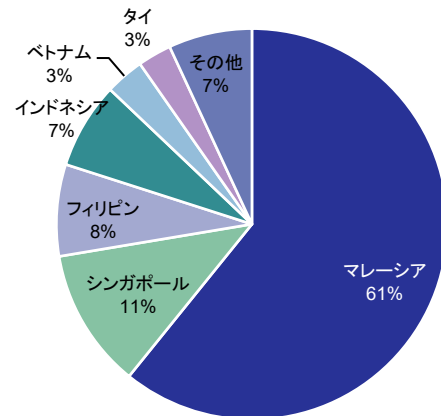
用途別



カテゴリー別



仕向国別



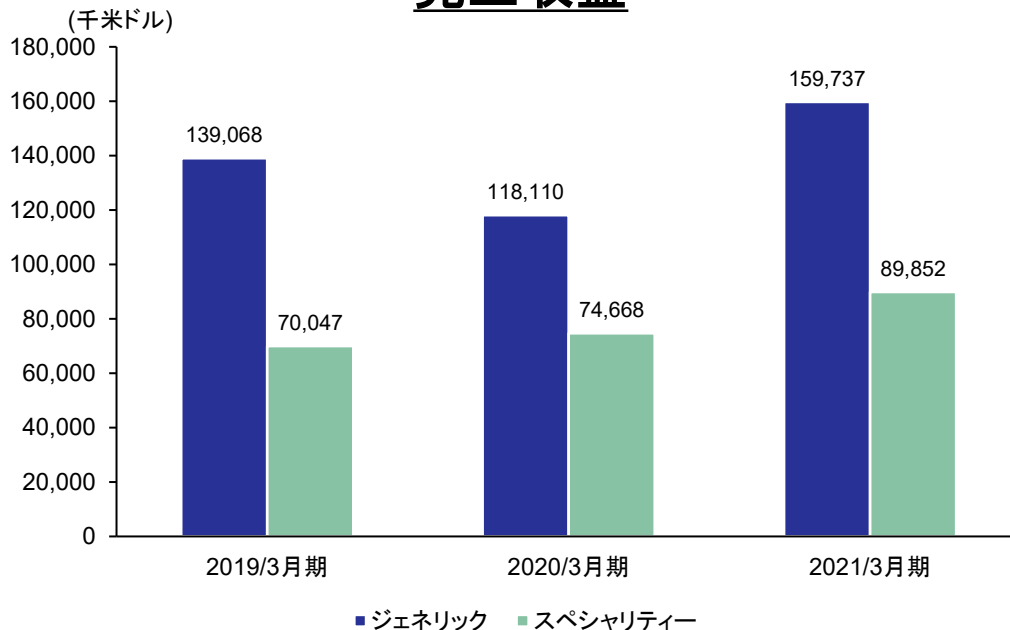
- 過去3年間の販売構成比詳細は次のページ参照
- スペシャルティとジェネリックの製品内容は一般市場動向(12ページ)に記載

- 欧米系顧客は製品の製造拠点の多くを、東南アジア・中国に設置

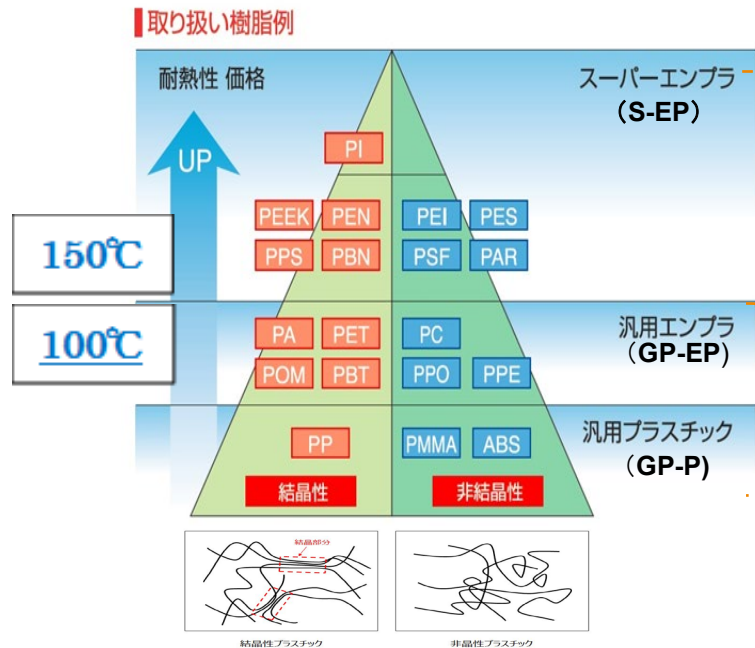
スペシャリティー/ジェネリックの売上推移(2019/3-2021/3)

- 市況の影響を受けやすいジェネリックは、米中貿易摩擦やコロナ感染等の影響で2020/3期に減少するも、2021/3期にはV字回復を実現

売上収益



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



スーパーエンブラは全て、Specialtyに属します。

代表的なスーパーエンブラと用途例

- PEEK(ポリエーテルケトン):電気・電子部品関連。電子回路基板や自動車のピストン部品など
- PPS(ポリフェニレン・サルサイド):絶縁部品や、自動車の油圧ポンプ部品など
- PEI(ポリエーテル・イミド):航空機部品など
- PES(ポリエーテル・サルフォン):自動車部品や航空機用部品など

汎用エンブラ、汎用プラは、ポリマー単体ではGenericに属しますが、エンジニアリング・センター(弊社R&D施設)を通して、色や機能をカスタマイズした製品はSpecialtyに属します。

代表的な汎用エンブラと用途例

- PA(ポリアミド/ナイロン):衣料材料、自動車のアクセルペダル、ドアハンドルなど
- PET(ペット/ポリエステル):ペットボトル、フリースなどの衣料用繊維など
- PBT(ポリブチレンテレフタレート):コネクタ、スイッチ、事務機器部品、自動車駆動部品など
- PC(ポリカーボネート):CD・DVD、家電製品、光ファイバーなど

代表的な汎用プラと用途例

- PP(ポリプロピレン):洗濯機など家電製品、食品用容器、フィルム、パンパーなど
- ABS(ASB樹脂):電気電子製品の外装・筐体・機械部品類、文具・雑貨類、事務用家具部材など

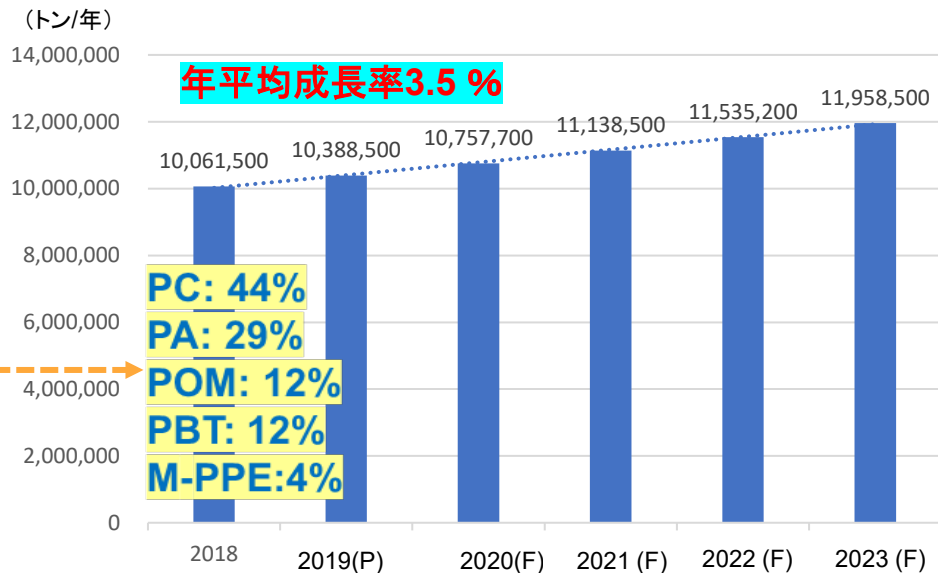
*1 汎用プラスチックとは、最もよく使用される種類のプラスチックであり、取扱量が多く、安価といった特徴を有するプラスチック。代表的なものとしてはPP(ポリプロピレン)など

*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

汎用エンブラ(GP-EP)のグローバル生産量予測



- 当社の主要エンブラ (PC,PA等)の生産量は需要増を反映して着実に増加傾向
- コンパウンド生産量は汎用エンブラ全体の40%以上で推移

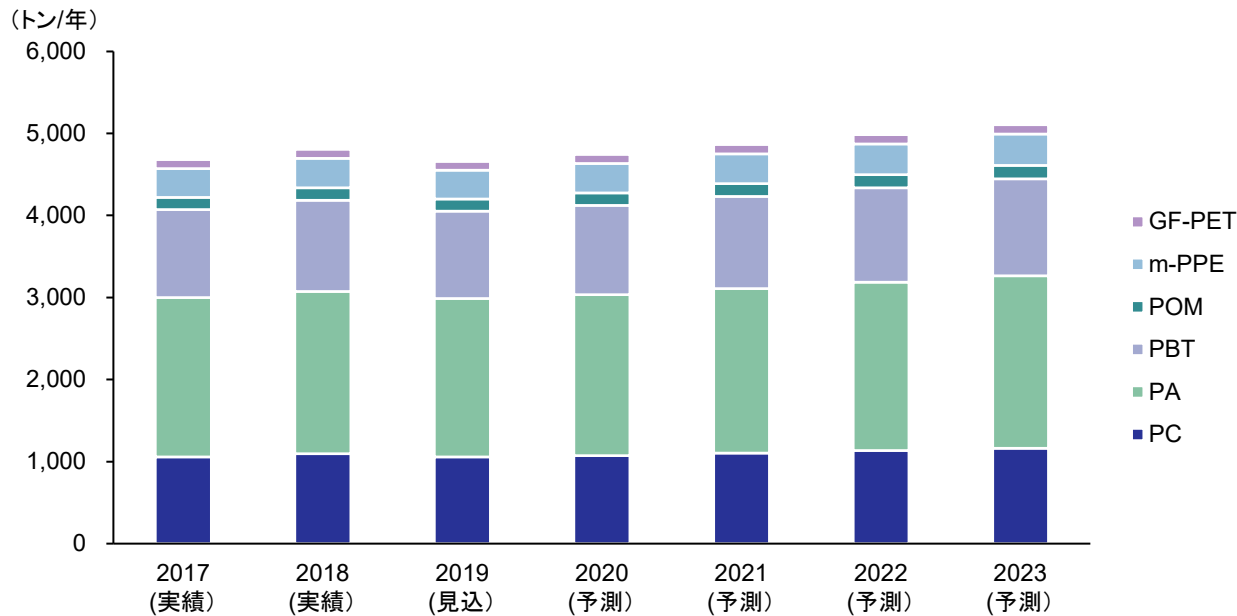
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
GP-EP	10,061,500	10,388,500	10,757,700	11,138,500	11,535,200	11,958,500
GP-EP Comp.	4,806,000	4,658,000	4,741,000	4,863,000	4,984,000	5,104,000
Comp. share	48%	45%	44%	44%	43%	43%

出展: 矢野経済研究所「グローバル・エンブラ市場 24.6.2019」

*1 PC(ポリカーボネート)、PA(ポリアミド)、POM(ポリアセタール)、PBT(ポリブチレンテレフタレート)、M-PPE(変性ポリフェニレンエーテル)

全世界汎用エンプラ需要量推移

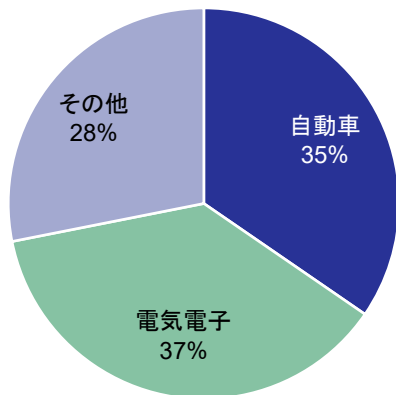
- 自動車分野での需要比率が高い樹脂が多いため、自動車需要が低迷した2019年は、全ての樹脂の販売数量が減少。2021年以降は復調し、多くの樹脂が前年比2~3%で販売数量が増加していく見通し



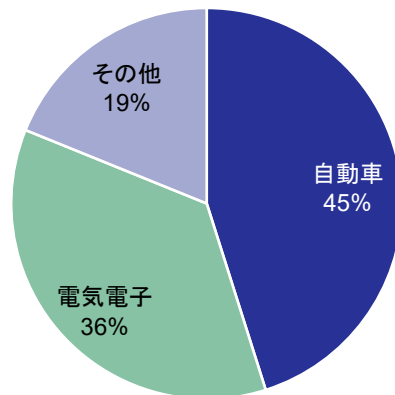
2018年の主用途別グローバル・コンパウンド市場

- 自動車用途は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

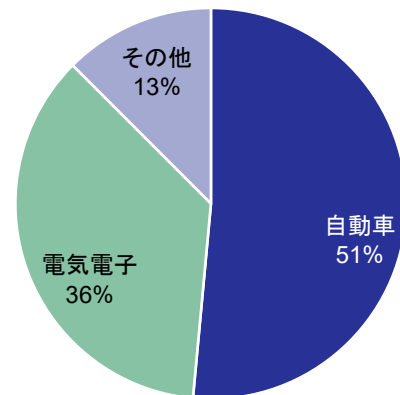
汎用プラスチック
(GP-P)



汎用エンブラ
(GP-EP)



スーパーエンブラ
(S-EP)



主要な樹脂 と用途

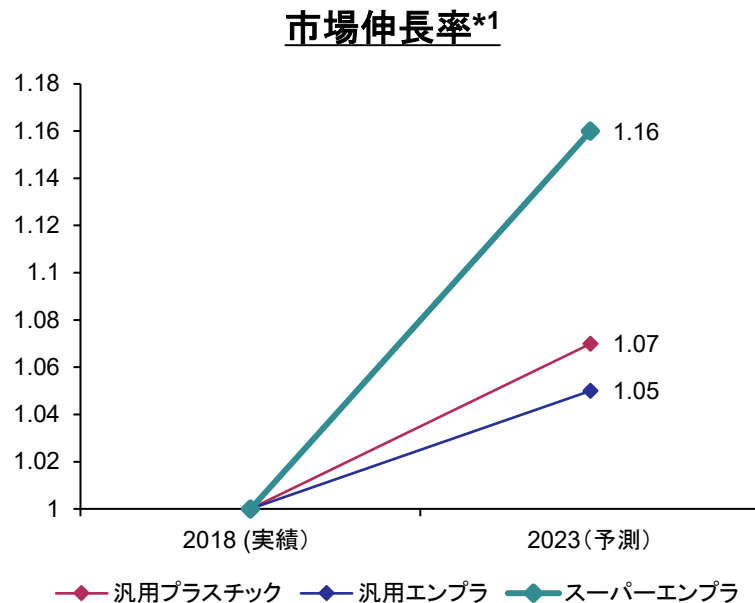
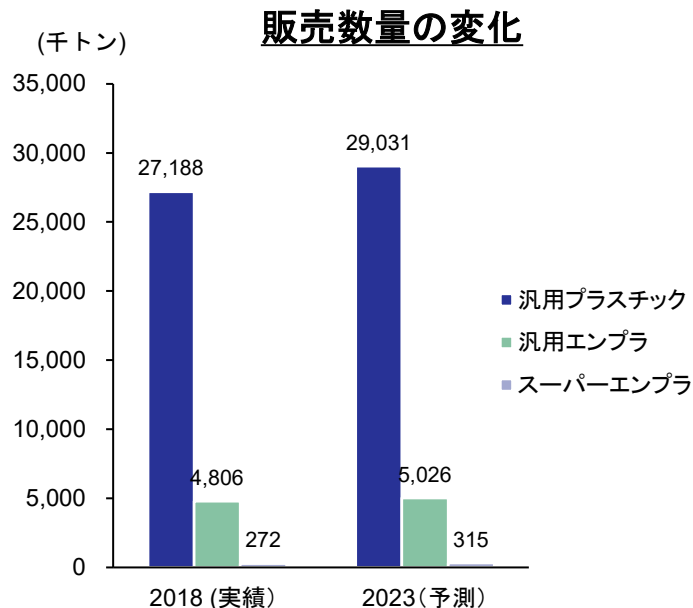
PP: 自動車
PVC: 電気ケーブル
ABS: 電気電子

PC: オフィス事務機器
PA6/66, PBT + GF: 自動車

PPS, PA6T, LCP: 自動車、電気
電子、携帯

2018年と2023年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倍以上となることが予測される
- 汎用エンブラではPC、PA66、PBTの販売割合が高く、いずれも2018年~2023年で6%前後の市場拡大を期待



出展: 富士経済「2020年コンパウンド市場の展望とグローバルメーカー戦略」

*1: 2018年の実績を1とした場合の2023年の市場進捗率を予想

OPSGループの強み

1

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、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

OPSG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

サプライチェーン全体をマネジメント

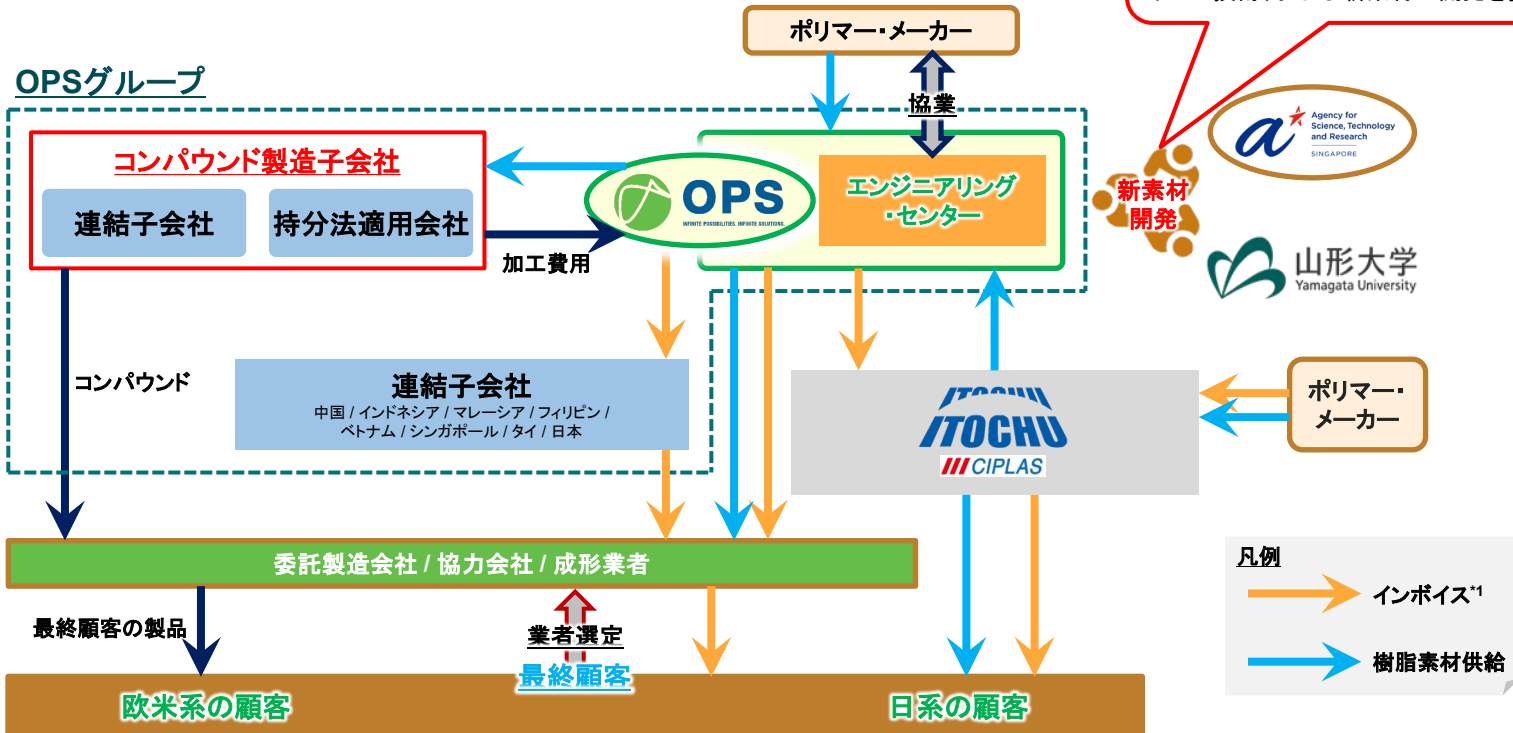
- 原材料メーカー (川上) から完成品 (川下) までのトータル・ソリューションを提供



- 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

事業系統図

- 合成樹脂に関する流通事業と開発・製造事業を展開

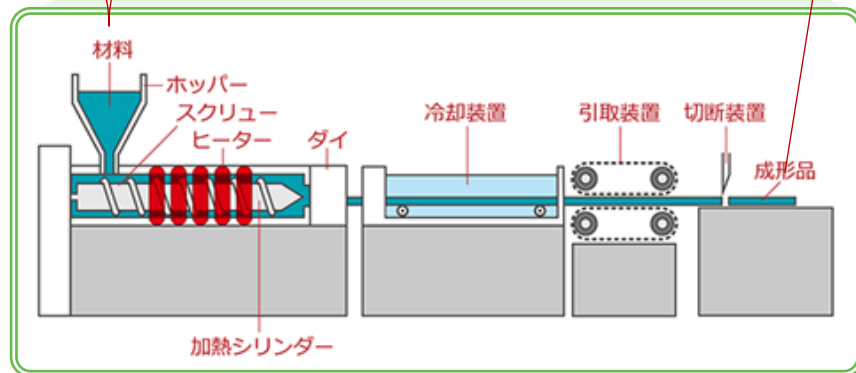


*1 インボイスとは、主に海外へ物品を発送する際に、その中身を英文で説明する書類のこと。「送り状」とも言われるが、実際には、送り状、価格計算書、請求書、納品書などの役割を兼ね備えており、貨物通関手続きには必要不可欠な重要書類である。海外へ発送する物品には、すべてインボイスを付けなければならない。

エンジニアリング・プラスチックのバリュー・チェーンとコンパウンドのプロセス

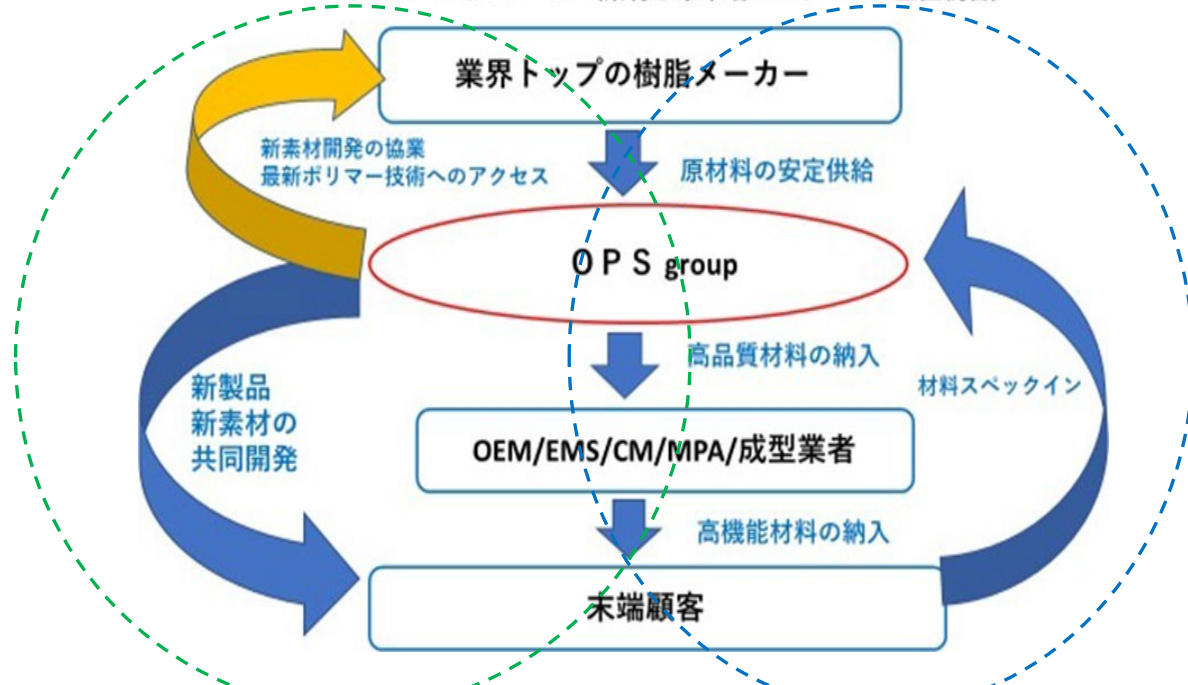
- コンパウンド(配合・着色)工程の概要。コンパウンドとは、耐久性や耐熱性などの特性・価値を加えたり、ポリマーに特定の着色を加えること
- 個別の顧客ニーズに対応できること、特に指定の着色をすることが強みであり、顧客から選ばれる要因の一つ

ポリマー・メーカー → OPS → 当社の直販・提携先



流通事業と開発・製造事業の違い

バリュー・チェーン（素材から末端ユーザーへの垂直統合）



開発・製造事業 (Development & Manufacturing)

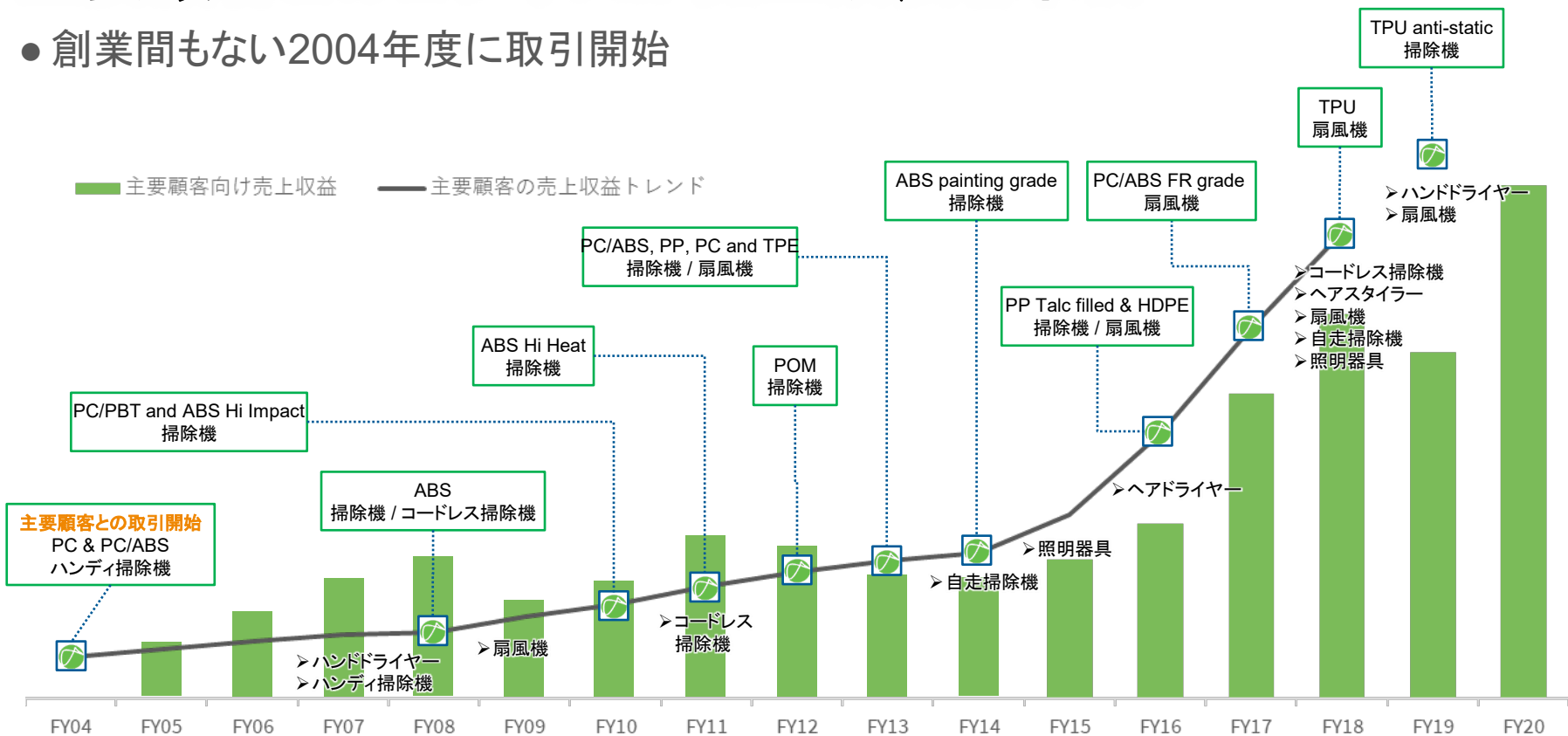
- ◆ 顧客と共同開発
- ◆ グループ内限定生産

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

主要顧客とのビジネスが売上成長を牽引

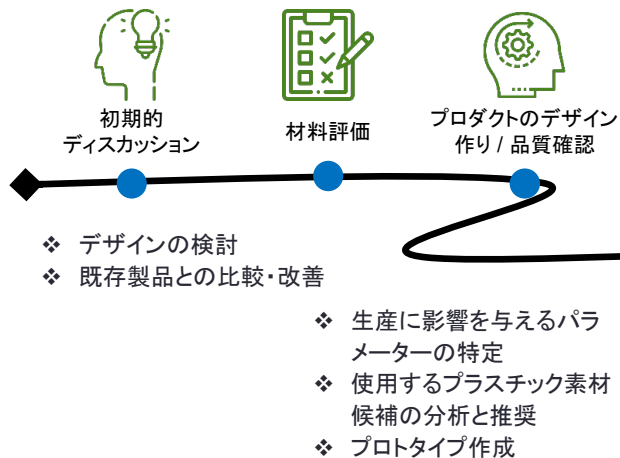
- 創業間もない2004年度に取引開始



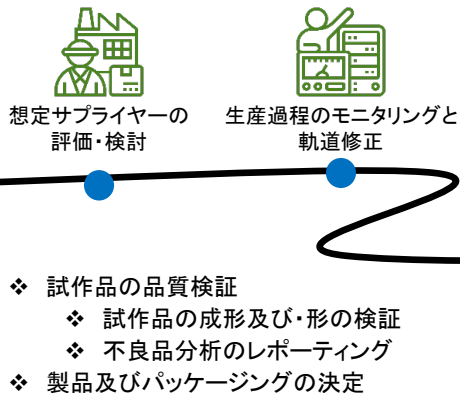
OPSGループの研究開発能力と開発フロー

- 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

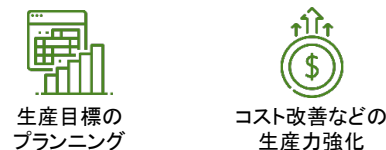
材料の研究開発



新製品の試作・製品化



大量生産



ポリマーメーカーとの
コラボレーション



成形加工先・末端顧客との
コラボレーション

ポリマーメーカー、加工先への
フィードバック

OPSグループの研究開発能力

- 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

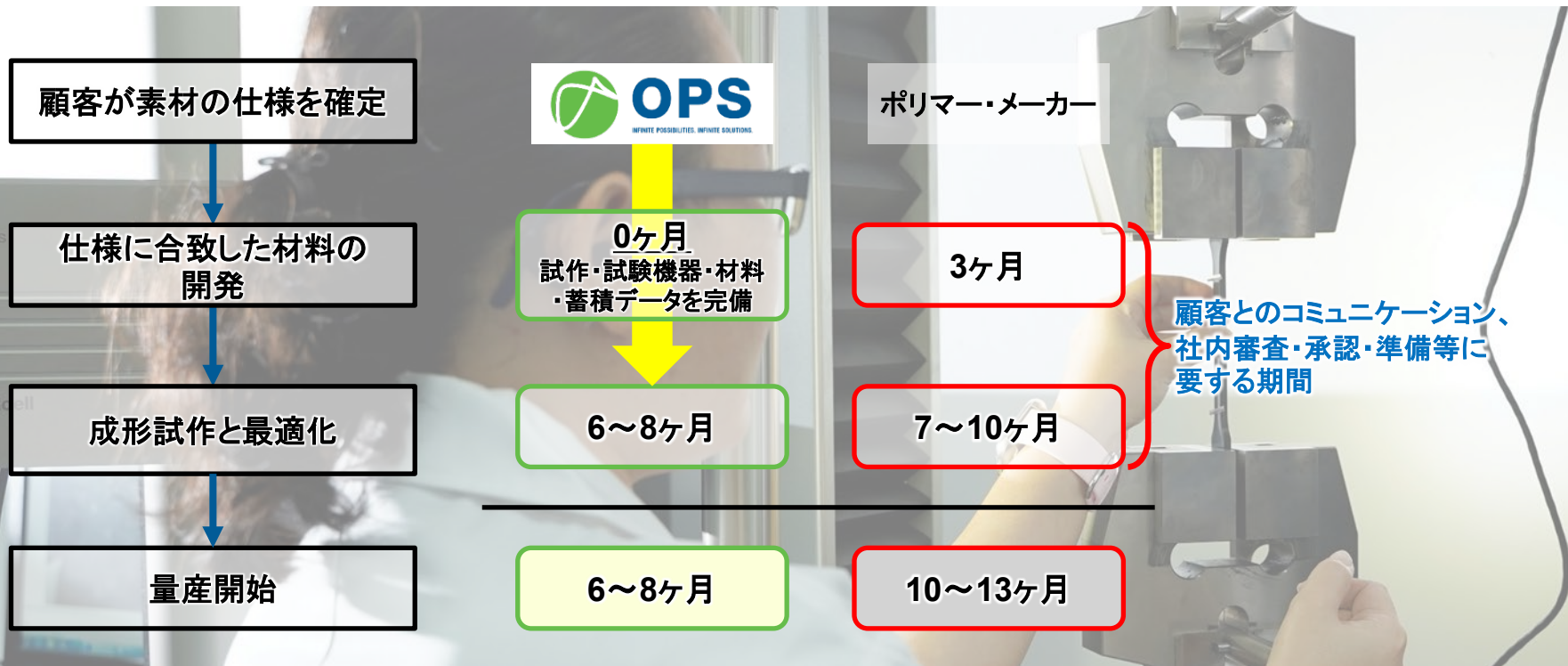
開設以来、全ての材料のメタデータを収集。当社グループ独自のデータベースには、400超の材料のデータを格納

“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



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**

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

(2021/3末)

2017/6 Stage1: 10.00%

2019/3 Stage2: 26.52%



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

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

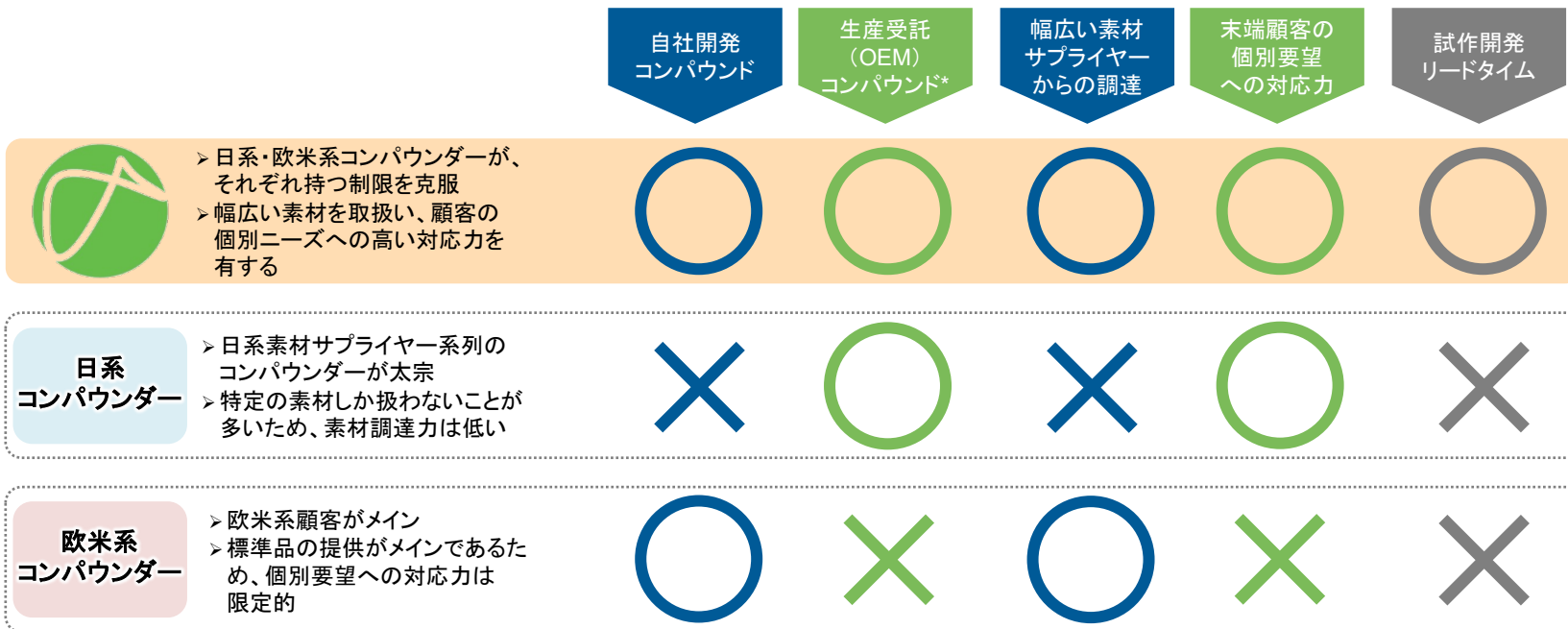
当社の競争力・優位性

- 間接的に競合する3業界の至らないギャップに対して一貫サポート
- パートナーへの独自の提案を行い、3業界が至らないギャップを埋める

	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 ➤ R&D機能が弱い
コンパウンダー	×	—	×	×	
トレーダー	×	—	○	△	

当社コンパウンド事業の優位性

- 弊社は、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



*1 生産受託コンパウンド(OEM(Original Equipment Manufacturing)コンパウンド)とは、依頼を受けて納入先ブランドとして、コンパウンド製品を製造すること。受託製造

中長期經營方針

成長戦略

スペックイン・ビジネスモデルの推進 (P.15, P.29, P31)

- 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 (P.16, P.20-21, P.29-31)

- 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 (P.19)：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 (P.24)：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

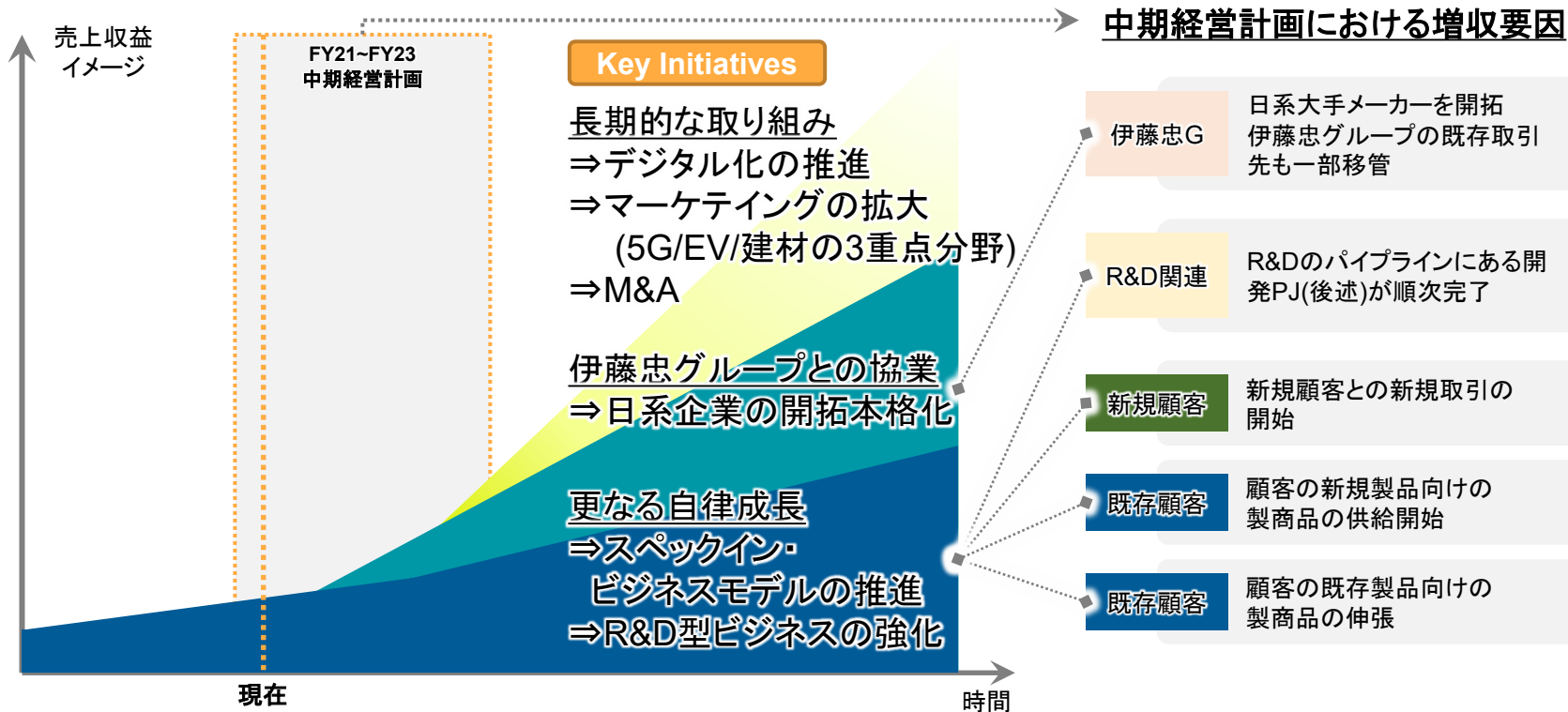
戦略的パートナーシップとM&Aによる新しい市場への参入 (P.29, P.32, P.35)：新産業への多様化、東南アジア・中国におけるフットプリント拡大

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 (P.36)

- 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

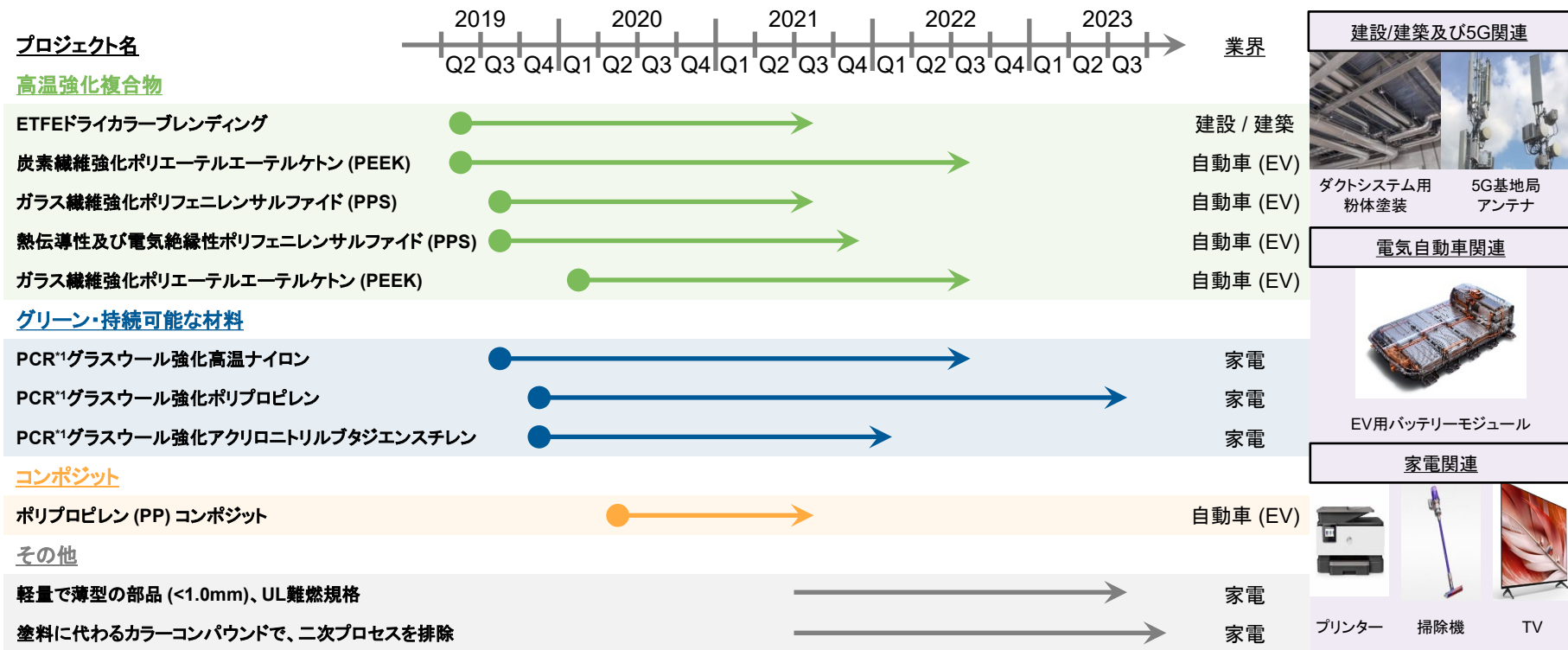
加速する成長ピッチと成長ドライバー

- 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

● 2022年度から収益貢献開始予定



*1 Post Consumer Recycle (使用済みリサイクル素材)

OPSグループの環境問題への取り組み

- 廃棄物回収・リサイクル技術を活用した活動やプラスチック代替材料の開発



グラスウール (GW) 素材

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**

バイオ・ポリエステル

自然界の微生物によって、最終的には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庁 (A*STAR) と共同開発中

使用済みリサイクル素材 PCR: Post-Consumer Recycled material



合成樹脂とのコンパウンド



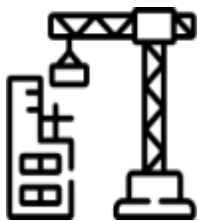
環境にやさしい、軽量な素材



中長期的に注力する成長3分野

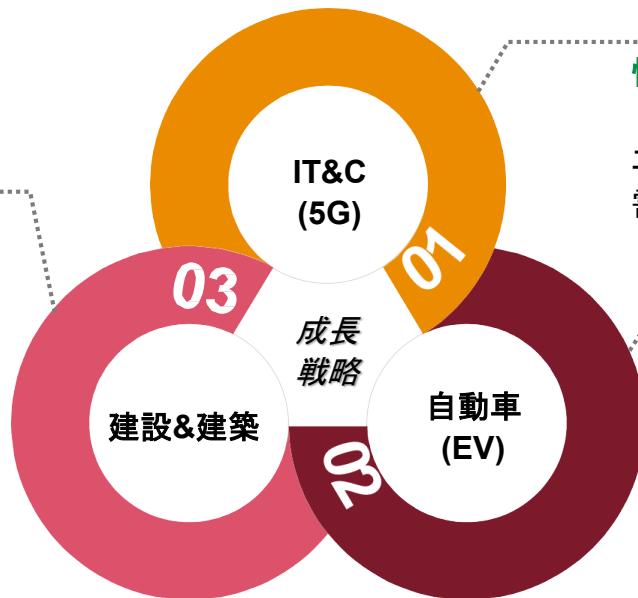
- 注力すべき成長分野として、IT&C(5G)、自動車(EV)及び建築&建設関連を設定

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、当社は中長期的に重点的に取り組む



建設と建築

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)

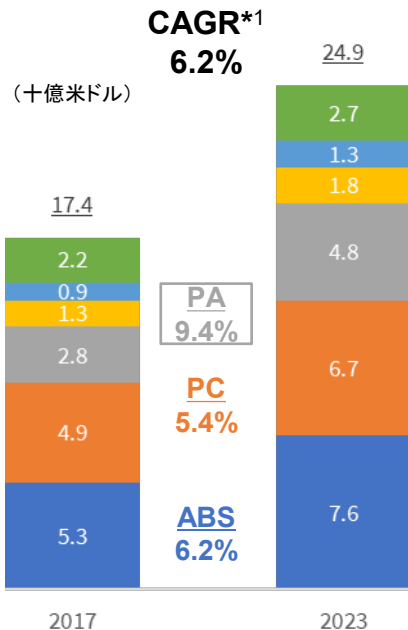
電気自動車がエンジニア・プラスチックの需要拡大を牽引



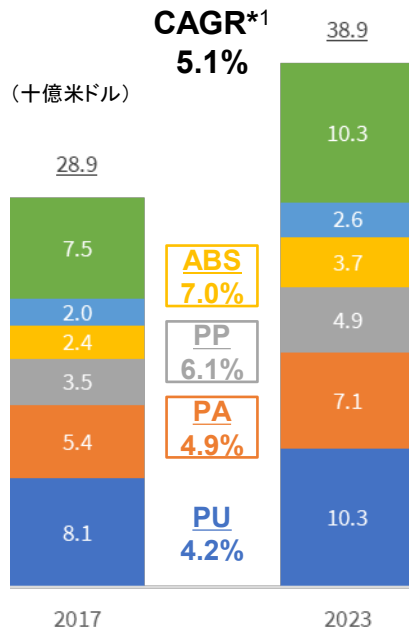
注力する3分野の2023年の市場規模予測

- 中長期的に高成長分野の合成樹脂に注力

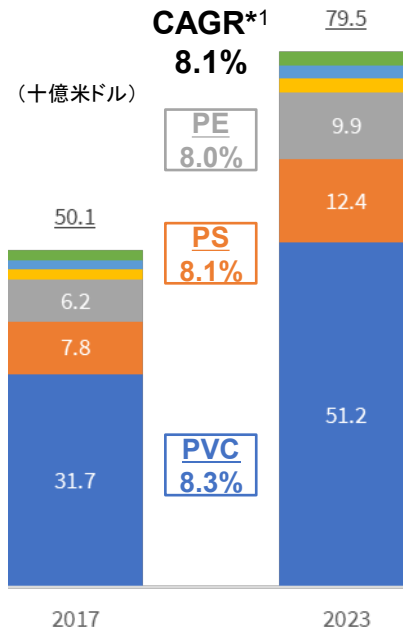
IT&C(5G)関連樹脂種別
市場規模予測



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)

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

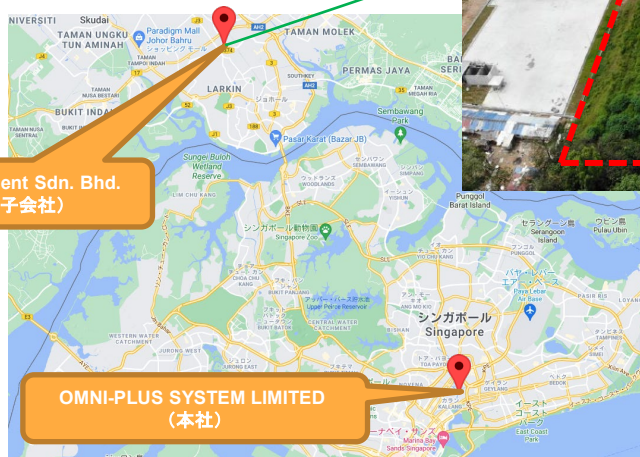
完了予定年月

2023年3月

完成後の
増加能力

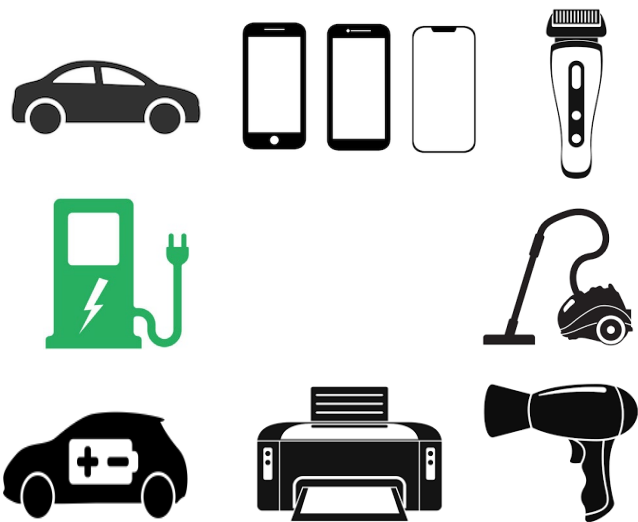
150%の生産能力増強

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

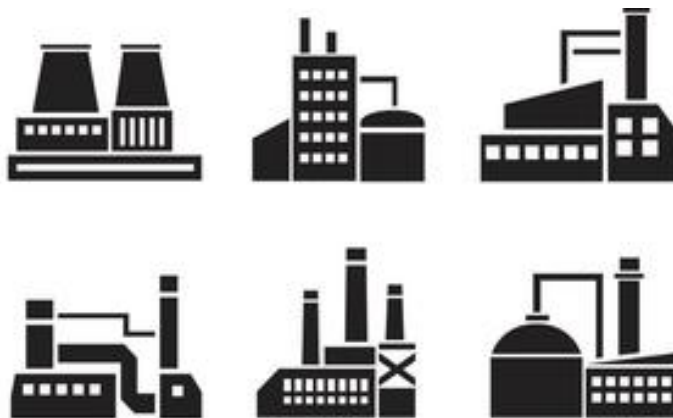


将来の投資計画

- IPOの手取概算額*1 (約5.6億円)は、運転資金に充当予定
- 生産設備投資計画: マレーシア工場の生産能力増強に約32百万米ドルの投資を計画。借入金を活用予定
- 今後想定しているM&A*2 を実行することで、家電製品、自動車分野におけるプレゼンスを強化し、これらの分野での開発力を向上することで、販売及び製造拠点の拡大を目指す



家電製品及び自動車関連セクター
でのポジショニングを強化



販売及び生産体制を拡大

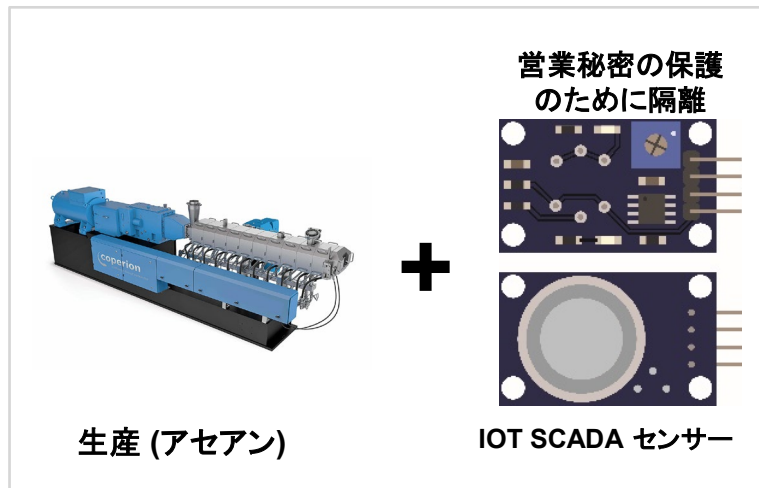
*1
*2

手取概算額は、公開価格(960円)を基に算定
あくまで現時点の想定で、具体的に確定しているM&Aの予定はございません

ML及びDXの推進

- 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



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

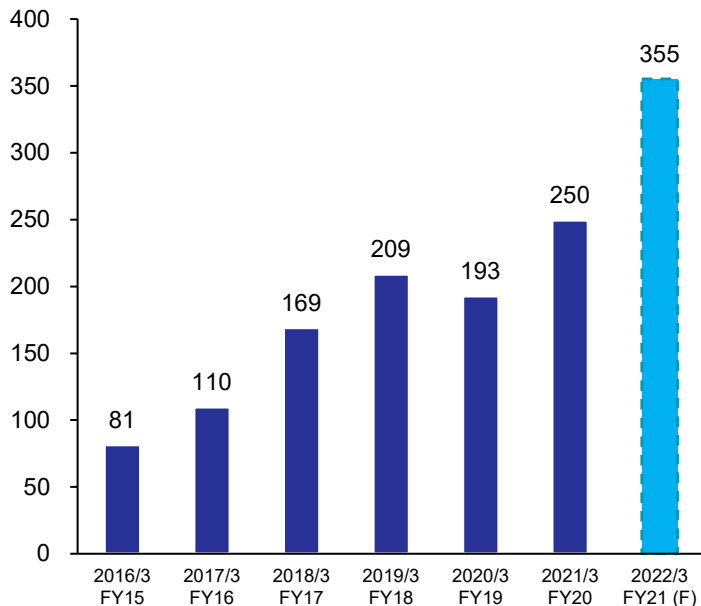
*1 ML(Machine Learning): 機械学習
*2 AGV(Automatic Guided Vehicle): 無人配送車
*3 FIFO(First In, First Out): 先入れ先出し

重要指標(KPI)

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

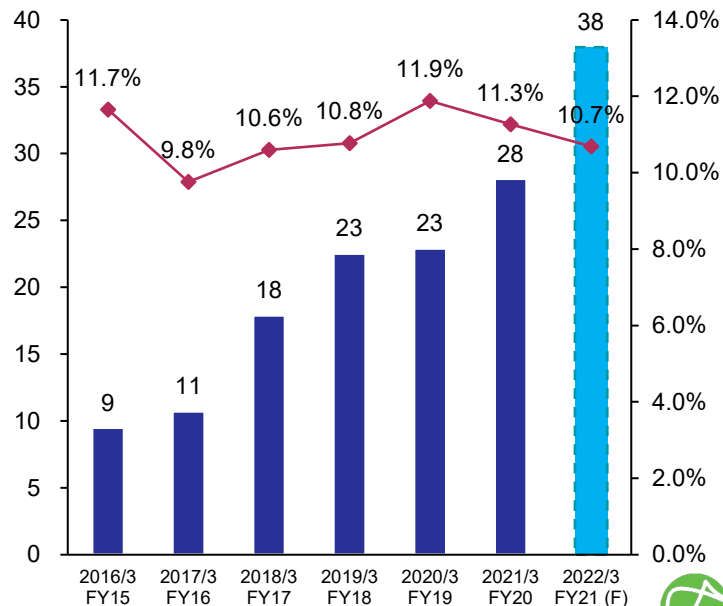
(売上収益／百万米ドル)



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

(売上総利益／百万米ドル)



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、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

主要なリスク	リスク顕在化の可能性*	リスク対応策
<p>当社グループの事業について 当社グループは、エンジニアリング・プラスチックを主な製商品として家電製品、OA機器、自動車部品、医療業界向けに事業を推進しています。</p> <p>また、より付加価値の高いエンジニアリング・プラスチックの拡販や、マイクロ・モーター、磁性材料等の新しい市場への展開を推進しています。このため、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には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>1. 高 2. 短期 3. 中</p>	<p>✓ 付加価値の高いエンジニアリング・プラスチックの拡販や、マイクロ・モーター、磁性材料等の新しい市場への事業ポートフォリオの拡大を進めています。</p>
<p>特定の取引先や販路拡大及び用途拡充に関するリスク 当社グループのエンジニアリング・プラスチックは、主にASEAN地域に進出してきた家電やIT機器等の最終顧客であるグローバルブランドメーカーで使用されています。複数の最終顧客については、顧客の製品の開発初期段階から当社グループも躯体や構成部品の開発に参画しています。このような最終顧客とのビジネスにおいて、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には、当社グループの事業や経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>また、当社グループが販売するエンジニアリング・プラスチック製商品の過半は、家電用途に供されています。販路拡大及び用途拡充に向けて、今後の需要増が見込まれる医療、建材等の特殊化学品、農業等の新しい市場参入や、金属代替需要が期待される自動車分野への拡大を図っていますが、販路拡大及び用途拡充が計画どお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には、当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>1. 中 2. 中期 3. 中</p>	<p>✓ 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させています。</p>
<p>競合について 当社グループが属するエンジニアリング・プラスチックの市場は、多国籍に事業を展開する事業者が複数存在します。当社グループは、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には、当社グループの事業展開や、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>1. 中 2. 中期 3. 中</p>	<p>✓ 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の構築を図っています。</p>

*1 リスク顕在化の可能性は、1)可能性、2)時期、3)影響度

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

主要なリスク	リスク顕在化の可能性*	リスク対応策
<p>研究開発体制について 当社グループは、本社隣地に「エンジニアリング・センター」と称する研究・開発拠点を有し、取引先との共同開発を行っています。研究開発にはA*STAR(シンガポール科学技術研究庁)の設備やリソースの活用支援を得ているだけでなく、シンガポール国内企業やシンガポール国内の研究機関とパートナーシップを締結しています。さらに、Enterprise Singapore(シンガポール企業庁;ESG)とも連携しています。 また、日本の山形大学とはプラスチック素材に関する共同基礎研究を行っています。しかしながら、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には、当社グループの事業並びに、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	1.小 2.長期 3.大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 短期的なリスクの軽減: 「アプリケーションベース」の研究開発のタイムラインは約6か月から3年です。対象となるお客様を念頭に置いて進めていきます。1年以内に結果が得られない場合、プロジェクトは中止されます。 ✓ 長期的な開発は研究機関や政府と協力していますので、このリスクは研究機関や政府と共有されています。
<p>生産体制に関するリスク 当社グループでは、マレーシアとフィリピンに生産子会社を設置し、エンジニアリング・プラスチックのコンパウンド製造等を行っています。原材料の調達や製品の出荷における物流に関しては、調達や出荷ルートを複数設置する等、不測の事態が生じた場合でも円滑に代替手段が取れる体制を敷いていますが、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生じ、当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 また、当社グループでは生産活動の一部をグループ外事業者に委託していますが、委託先の確保が十分でない場合や、委託先での事故等が生じた場合には、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。</p>	1.中 2.中期 3.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>伊藤忠商事株式会社との関係について 伊藤忠商事株式会社は、グループ会社であるITOCHU Plastics Pte. Ltd.を通じて当社の発行済普通株式の26.52%を保有しています。当社は、伊藤忠グループから役員1名を迎え、非業務執行取締役として就任しています。なお当社グループと伊藤忠商事グループとの間の人事交流につきましては、各グループの社内規定や布令(雇用法: Employment Act)等の適用を受けることとなります。 当社グループは、伊藤忠グループ内の化学品部門に属しており、伊藤忠グループ各社との間で原料調達や製商品販売等の取引があります。当社に対する伊藤忠商事株式会社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及ぶ可能性があります。なお、当社グループと伊藤忠グループ会社との間の取引条件は、他の同様の第三者との商取引及び独立した対等な関係での取引と同様に設定されています。</p>	1.小 2.長期 3.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事業を固める ✓ 伊藤忠グループにはない強み(研究開発力)の増強

*1 リスク顕在化の可能性は、1)可能性、2)時期、3)影響度

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関する見通し、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保証はありません。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の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、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定です。