

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

2026年6月22日

1. 会社概況：P3~P15

- 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) 直近の決算概要（2026年3月期）
- 7) 確かな実績
- 8) 売上収益の推移（2025年3月期～2026年3月期）
- 9) 四半期業績（直近3事業年度）
- 10) 最終製品の多様化（用途別売上構成）
- 11) 大中華圏への拡販（仕向国別売上構成）
- 12) 2026年3月期 主なトピック

2. 一般市場動向：P16~P20

- 1) エンジニアリング・プラスチック（エンプラ）
市場動向：市場規模
- 2) エンジニアリング・プラスチック（エンプラ）
市場動向：樹脂別・分野別
- 3) 注力する4つの成長分野-市場規模、成長ドライバー
- 4) プラスチックコンパウンド市場動向（富士経済調査）

3. OPSグループの強み：P21~P29

- 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) 研究開発能力とエンジニアリング・センター
- 7) シンガポール政府からの多面的な支援
- 8) 進展する伊藤忠グループとの協業

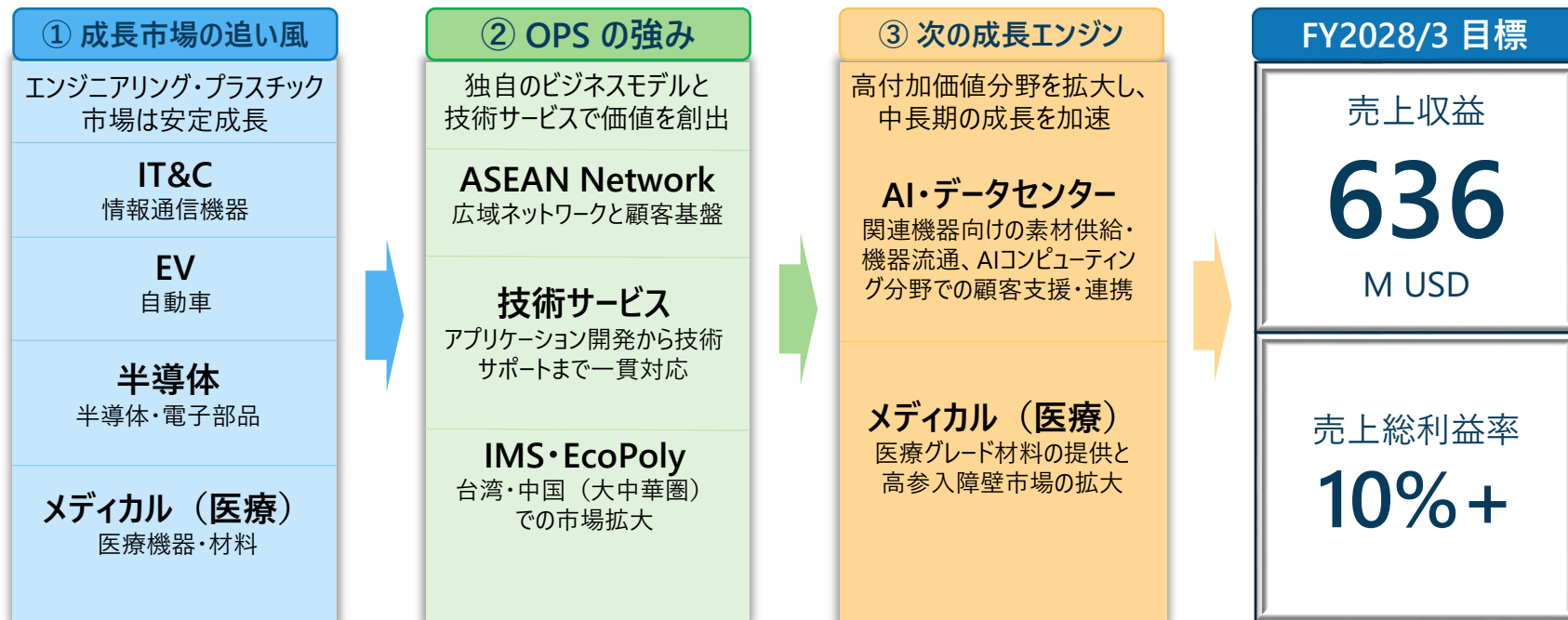
4. 中長期経営方針：P30~P41

- 1) 前回開示した中長期成長戦略の進捗状況
- 2) 2028年3月期までの重要指標（KPI）
- 3) 成長計画及び収益性目標の見直し
- 4) 中期成長エンジン（FY2027/3～FY2029/3）
- 5) 主要投資計画の変更
- 6) 注力する成長4分野
- 7) 継続的な学習と探求によるイノベーションの促進
- 8) 持続可能な社会への取り組み
- 9) 2030年までの持続可能な開発目標
- 10) 持続可能な3つのソリューション
- 11) PCRグラスウールについて

5. 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：P42~P43

成長ストーリー（サマリー）

- 成長市場の機会を取り込み、強みを活かして次の成長エンジンを育成し、持続的な企業価値向上を実現



✓ 既存事業の成長と戦略的M&Aを通じて、2028年3月期に売上収益636百万米ドルを目指す



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？

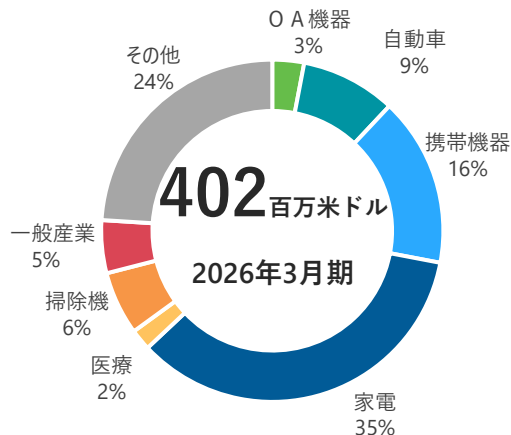


工業用の過酷な条件下でも使用できるよう、
高耐熱性や機械的強度を向上させた合成樹脂の総称です。

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>



Vision

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。

Mission

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

12

海外（アジア、中国、北米）展開
(2026/6時点)

24年

設立以来の経過年数
(2002/3設立)

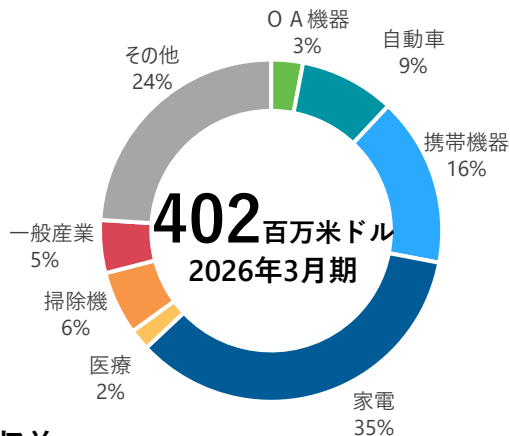
17.4%

売上収益のCAGR*1
(2016/3～2026/3)

約250人

従業員数
(2025/3末)

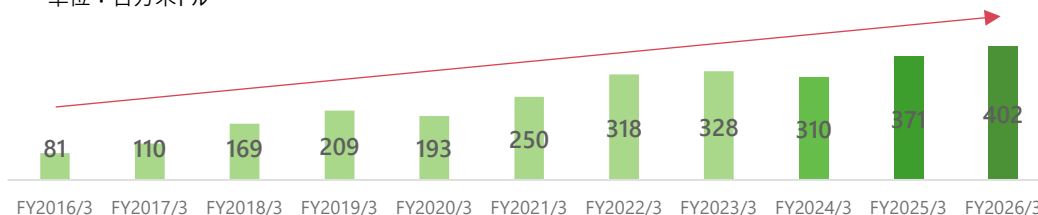
売上収益の推移と最終用途別売上構成



402百万米ドル
2026年3月期

売上収益

単位：百万米ドル



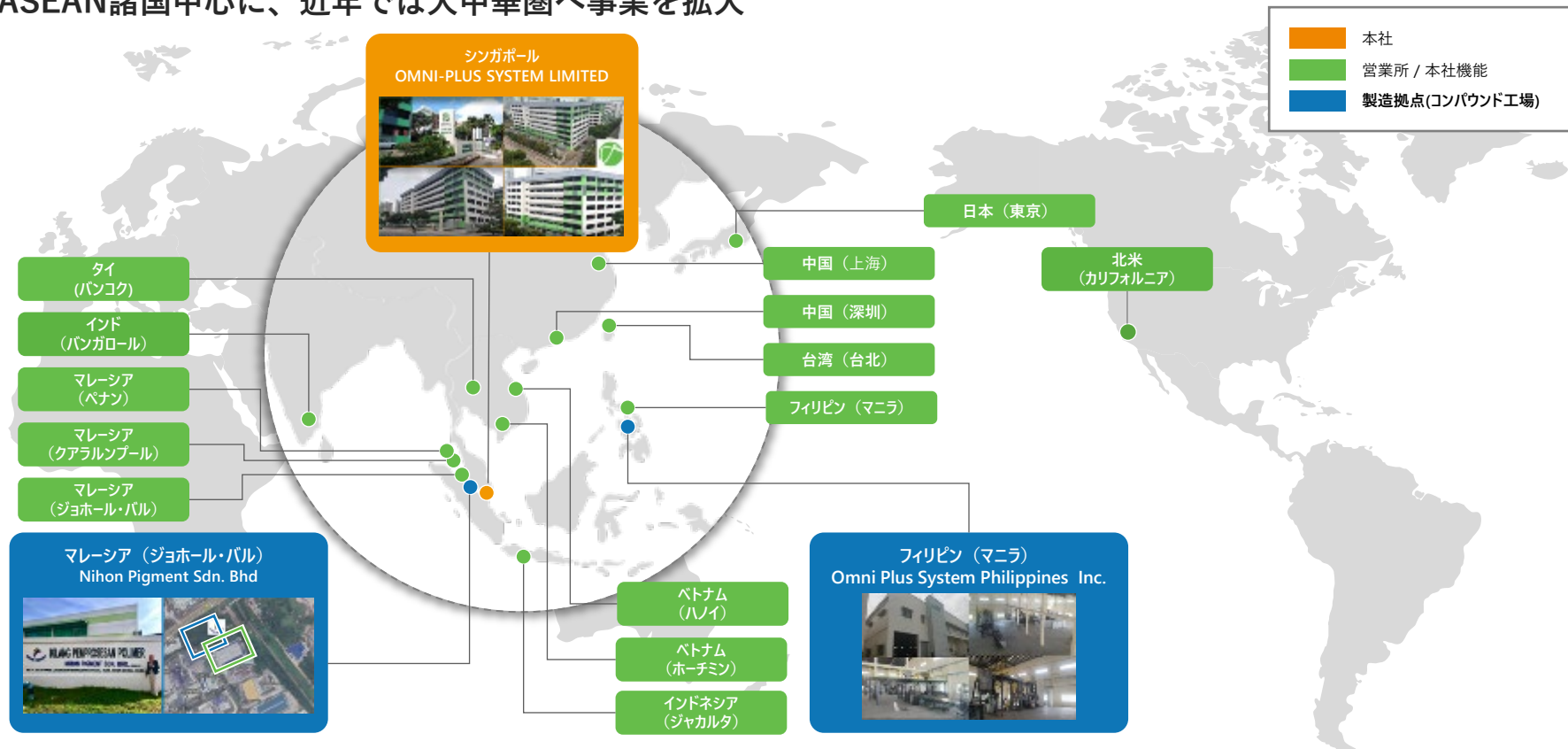
受賞・認定

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。

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

グループのネットワーク

ASEAN諸国中心に、近年では大中華圏へ事業を拡大



売上収益は過去最高を達成。利益減少は市況価格の軟化と米国関税の影響によるもの

売上収益

402.8百万米ドル (644億円)

前期比 +8.4%

売上総利益

43.7百万米ドル (70億円)

前期比 ▲12.2%

当期利益

12.5百万米ドル (20億円)

前期比 ▲24.9%

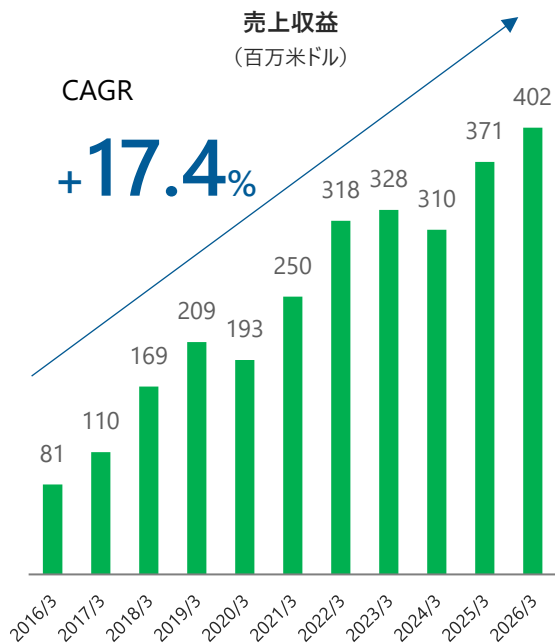
ROE

13.7%

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 = 159.88円（2026年3月31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。

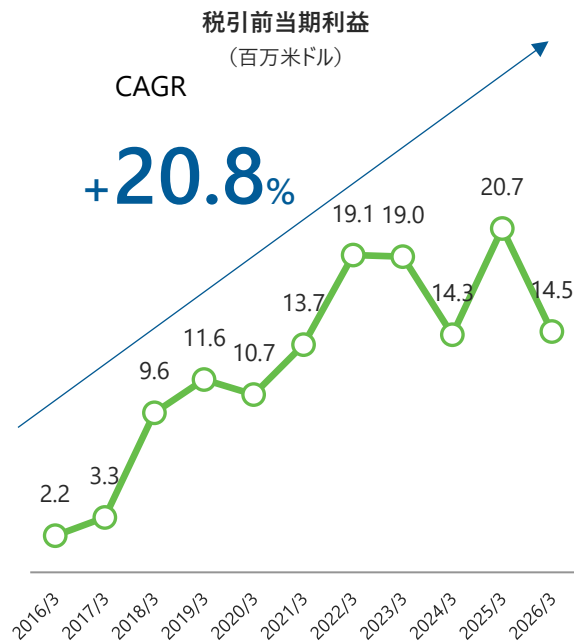
1

CAGR 17.4%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

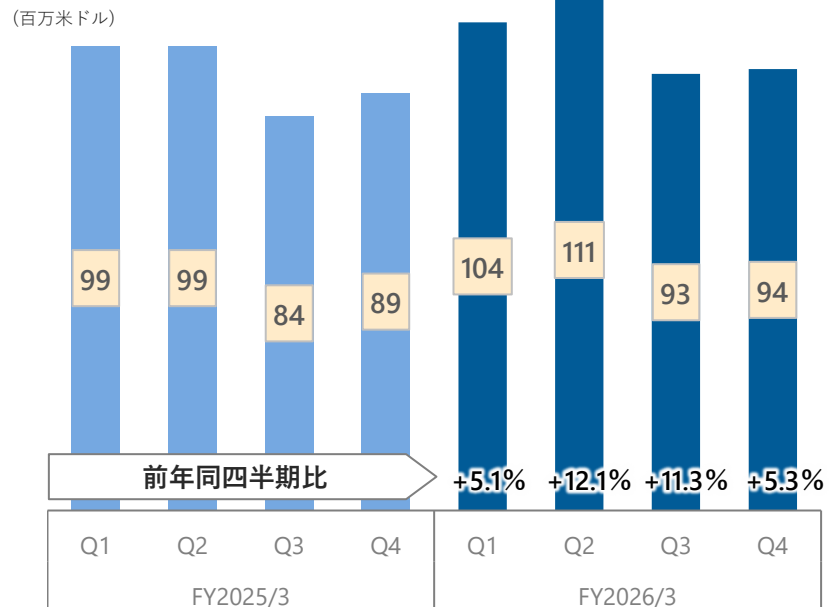
JDR分配金 利回り

5.0% ※1

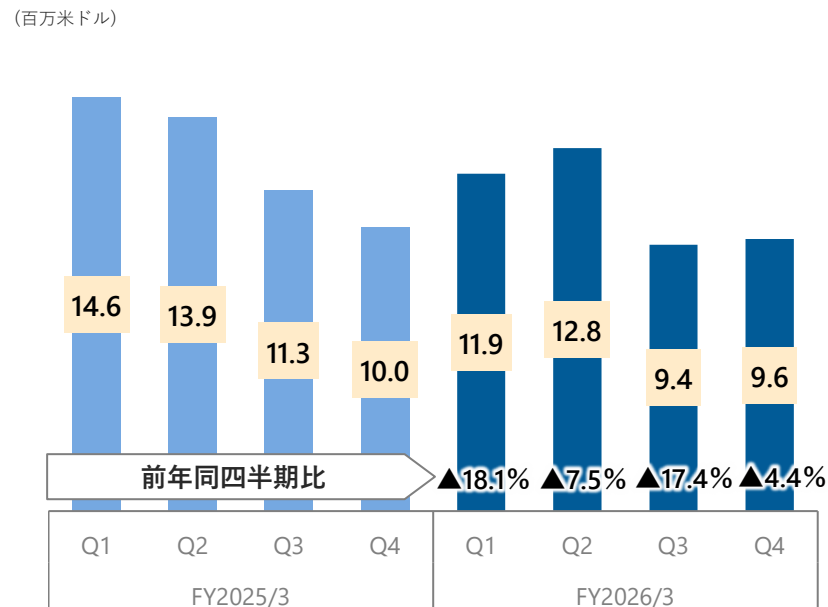
※1以下の内容をもとに算出しております。
2026年3月期における
JDR分配金の支払額（JDR 1口当たり）：37円（2回分合計）
期末（2026年3月31日）株価（終値）：740円

売上収益の推移（2025年3月期～2026年3月期）

売上収益の推移（四半期）



売上総利益の推移（四半期）

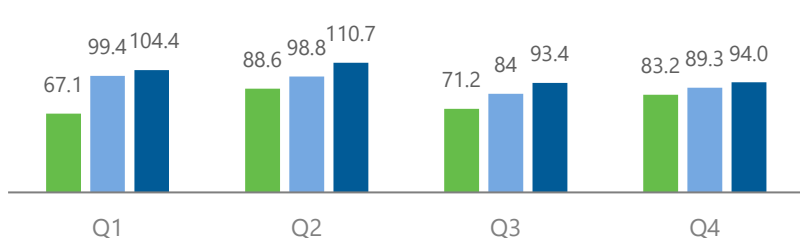


四半期業績（直近3事業年度）

売上収益

単位：百万米ドル

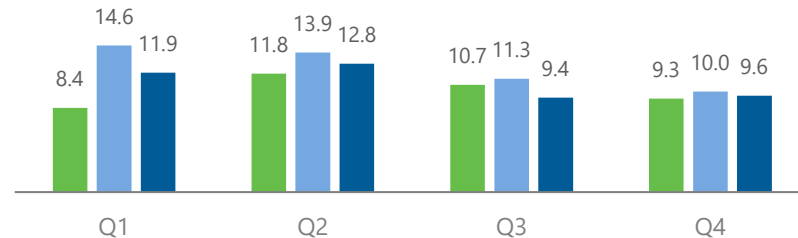
■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



売上総利益

単位：百万米ドル

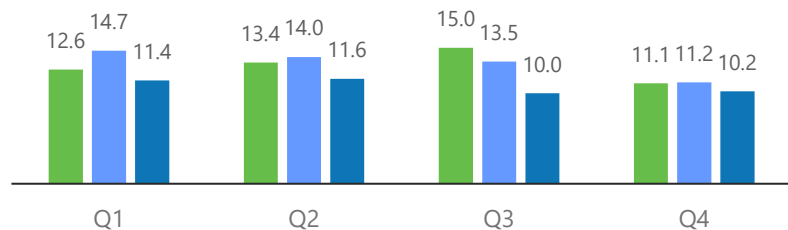
■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



売上総利益率

単位：%

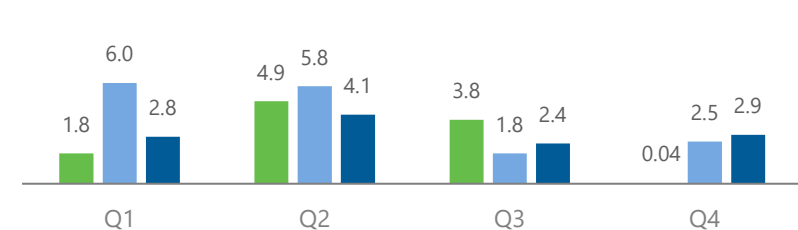
■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



四半期利益

単位：百万米ドル

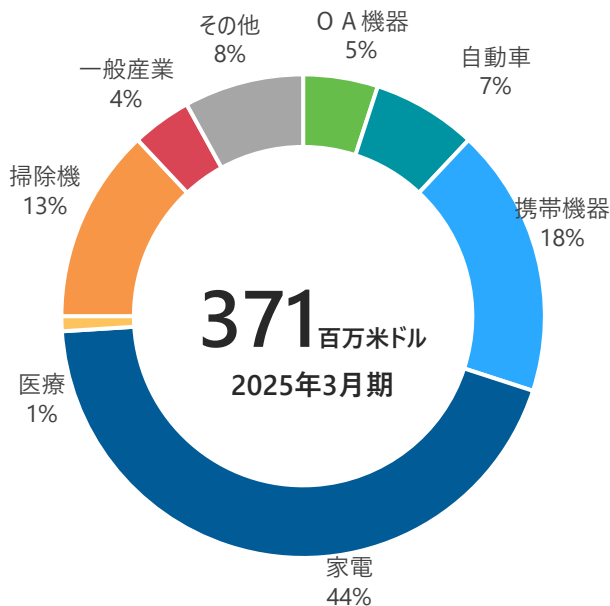
■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期 ■ 2026年3月期



最終製品の多様化

- その他向けのシェア大幅増と自動車向け・一般産業向け・医療向けが微増、主要用途の家電・掃除機向けシェアは減少

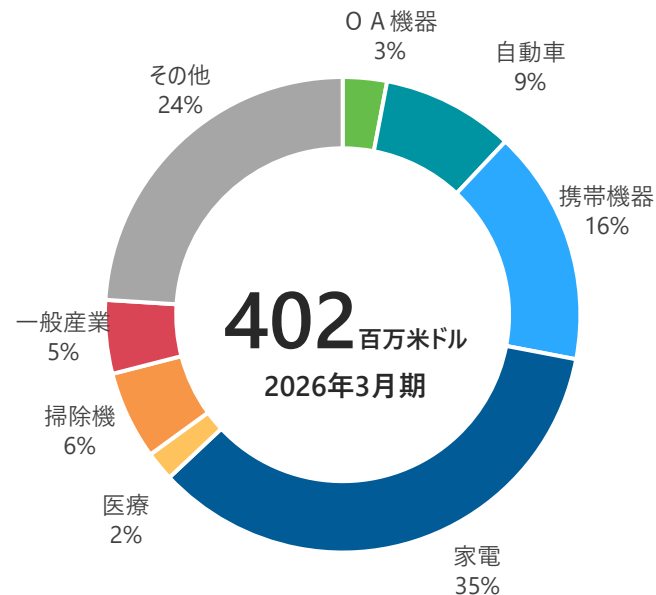
※「その他」の構成比上昇は、中国（上海）商社の買収により多様な用途が加わったことが主因であり、単独で大きな比率を占める特定用途はありません。



シェアの増加した使用製品	
その他	+ 16%
自動車	+ 2%
医療	+ 1%
一般産業	+ 1%

➔

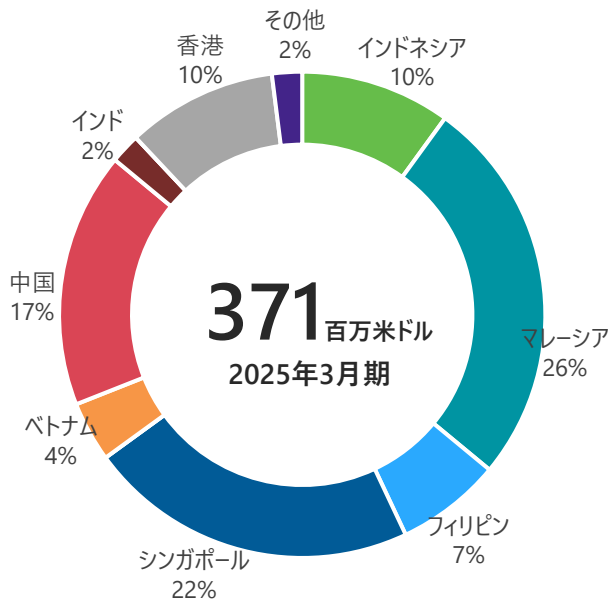
シェアの減少した使用製品	
家電	- 9%
掃除機	- 7%
OA機器	- 2%
携帯機器	- 2%



大中華圏への拡販

- 中国（上海）の商社を買収したことにより、中国の割合が増加

その結果、マレーシア、シンガポール、フィリピン向けシェアが低下、インドネシアは変わらず



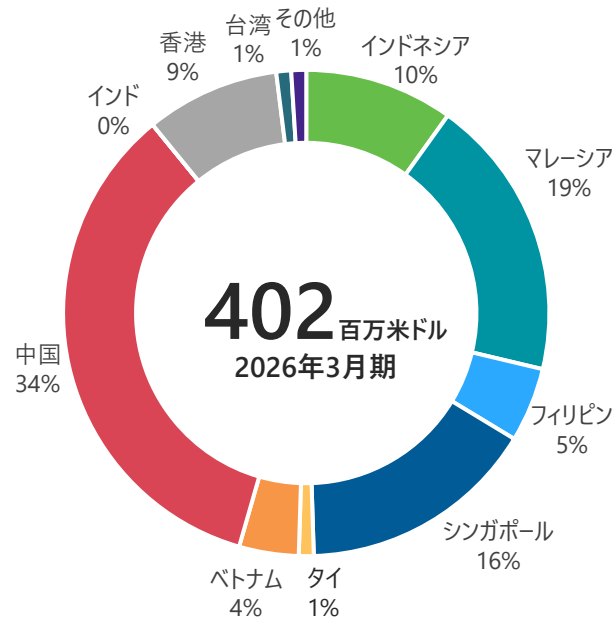
仕向け先シェアが増加した国

中国	+18%
タイ	+1%
台湾	+1%



仕向け先シェアが減少した国

マレーシア	-7%
シンガポール	-6%
フィリピン	-2%
インド	-2%
香港	-1%



株式の無償割当て及びJDR受益権付与率の変更について（2026.1.16開示）

無償割当て比率

1株につき **0.14株**

21,057,844株 → 24,005,939株 (+2,948,095株)

JDR受益権付与率

100% → **114%**

1口 = 普通株式1株 → **1.14株**を表章

目的

事業基盤の拡大と戦略的成長の加速に向け、AI関連分野での新規事業の立ち上げ及び戦略的パートナーシップの推進において、その適格性の向上を図る

スケジュール

取締役会決議	2026年1月16日
基準日	2026年1月21日
効力発生日	2026年1月30日

※シンガポール法に基づく手続きとの整合性を確保

株主への影響

- JDR 1口あたりの経済的価値に実質的な変動なし
- 発行済株式数とJDR表章株式数が同割合で増加
- 権利落ち後のJDR理論価格に調整は想定されない
- JDR総口数に変更なし

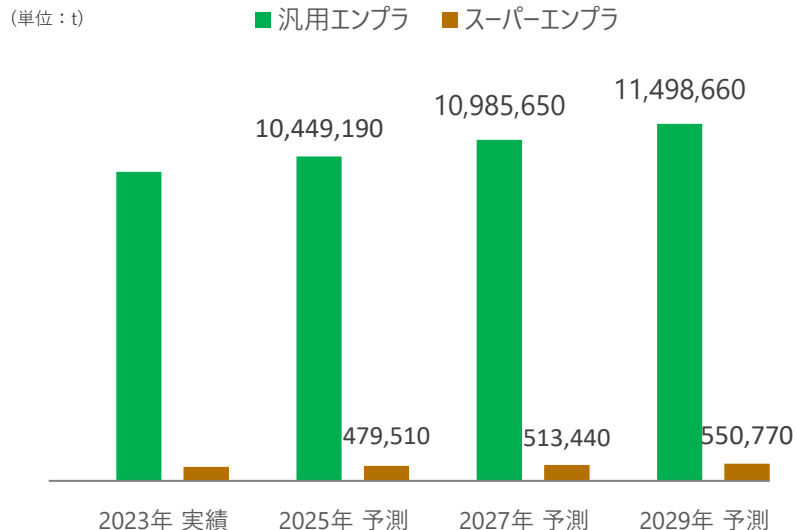


一般市場動向

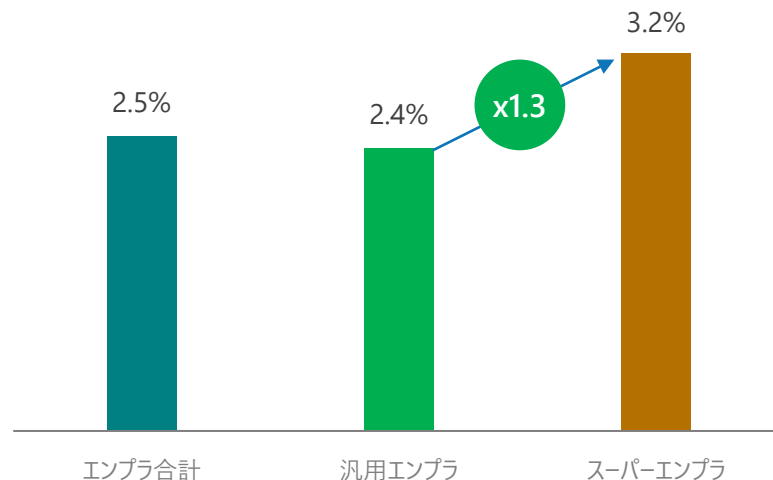
エンジニアリング・プラスチック（エンブラ）市場動向：市場規模

- エンブラは、自動車分野、電気電子分野、産業機器分野、食品分野などの様々な製品に使用されており、世界全体の販売及び生産数量は実質GDPの拡大に伴い増加
- 今後も景気拡大局面、景気後退局面で需要の波はあるものの、年平均成長率2～3%で推移する見通し

販売数量の変化



2023年～2029年のCAGR(年平均成長率)

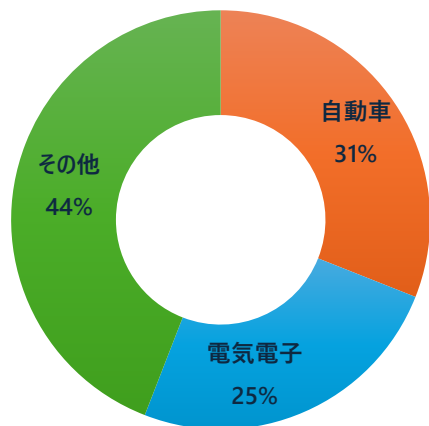


エンジニアリング・プラスチック（エンプラ）市場動向：樹脂別・分野別



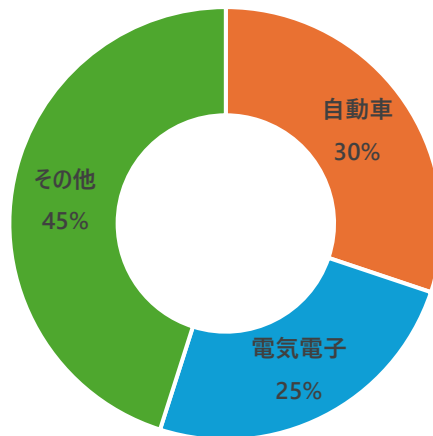
- 自動車分野はEV、電気電子分野は5G通信関連が需要を牽引すると予想され、当社の中長期重点領域と合致
- 用途構成は富士経済の最新版（2025年版）に基づく。各樹脂の主用途の構成比は中長期的には大きく変動しないと推測

用途別内訳
(樹脂全体)

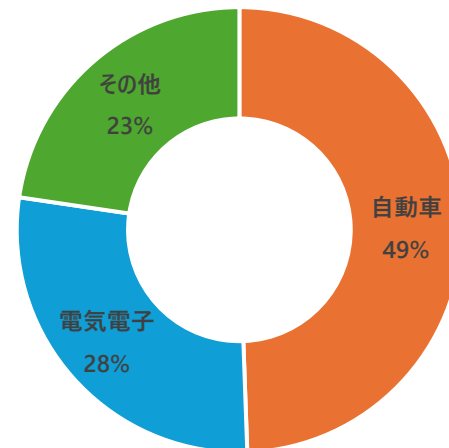


樹脂別主用途

汎用エンプラ



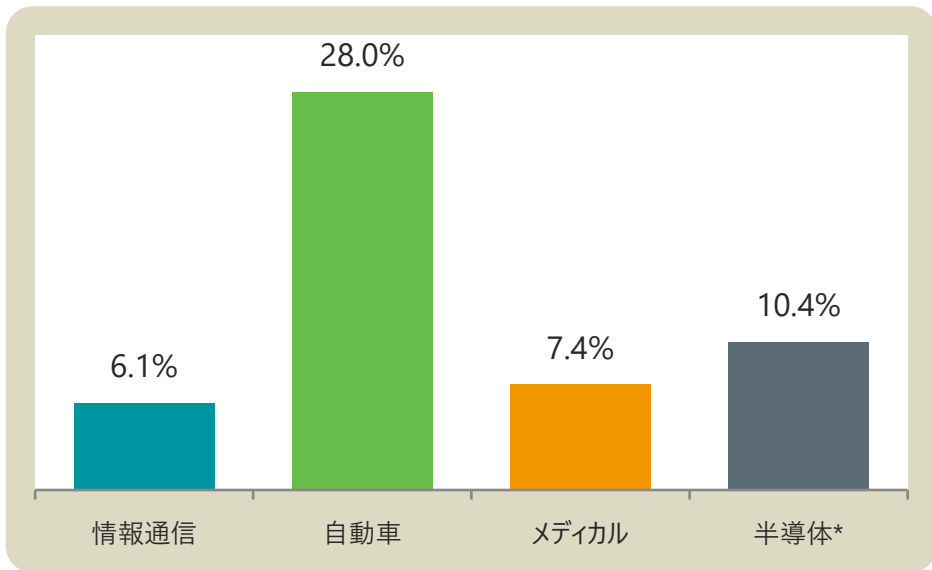
スーパーエンプラ



注力する4つの成長分野 — 市場規模と成長ドライバー

- 中長期的に注力する4分野（P36参照）のプラスチック市場成長率（米ドル、2024～2030年予測）
-EVが突出、他3分野は中成長だが、最終需要の拡大が当社の高機能樹脂需要を牽引する

<応用分野別プラスチック市場 CAGR（2024～2030年）>



<市場規模と成長ドライバー>

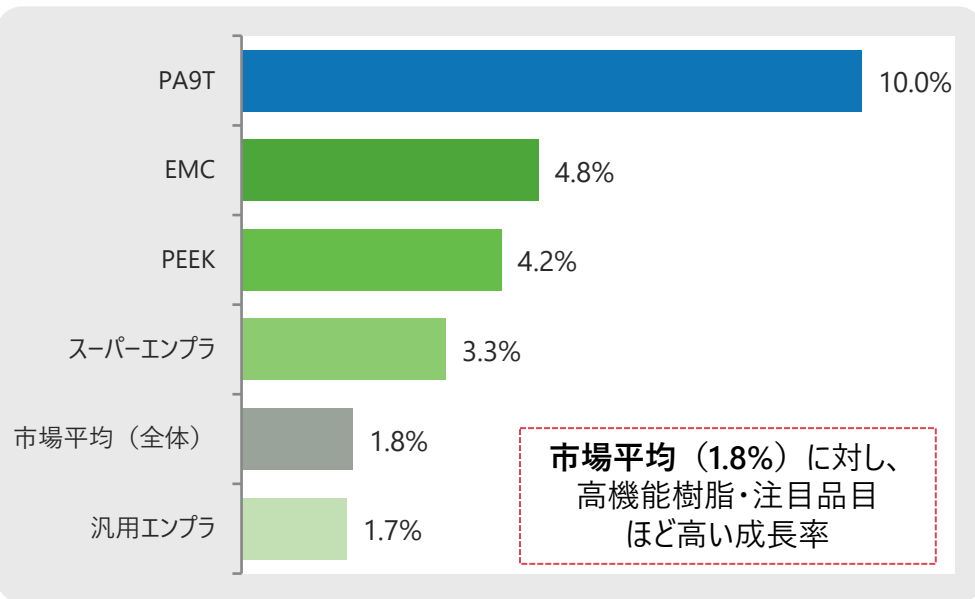
- **情報通信（IT&C） 2030年 約683億ドル**
5G/6Gデバイス普及・高周波樹脂（LCP等）
- **自動車（EV） 2030年 約133億ドル**
BEV・PHEV拡大、車体軽量化規制
- **メディカル（医療関連） 2030年 約876億ドル**
MedTech高機能化、在宅医療の拡大
- **半導体 2030年 約709億ドル**
AIサーバー・DC向け需要拡大、先端PKG技術の進展

*市場規模は応用分野別プラスチック市場で統一（米ドル、2024～2030年予測、出典：Grand View Research）

プラスチックコンパウンド市場動向（富士経済調査）

- 世界コンパウンド市場：2024年/3,576万t → 2030年/3,977万t（金額 約\$1,206億→\$1,385億） | 全体CAGR 1.8%。
- 高機能樹脂ほど高成長＝OPSの直接市場として中長期成長を裏付ける

< カテゴリ・品目別 CAGR（2024～2030年） >



< OPSとの関連（要点） >

- 1 高機能セグメントが市場を牽引**
スーパーエンブラ・PA9T/EMC/LCP等の伸長
→ OPSの高機能コンパウンド事業と合致
- 2 需要は xEV化・AI/データセンター**
車載電装化とAI向けDC投資が押し上げ
→ 自動車向け事業・半導体/DC新規用途に直結
- 3 環境対応と地域戦略**
欧州ELV規則・中国44%偏重 → 竹由来素材・PCR
グラスウール/ASEAN・インド拠点で差別化



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) 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



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

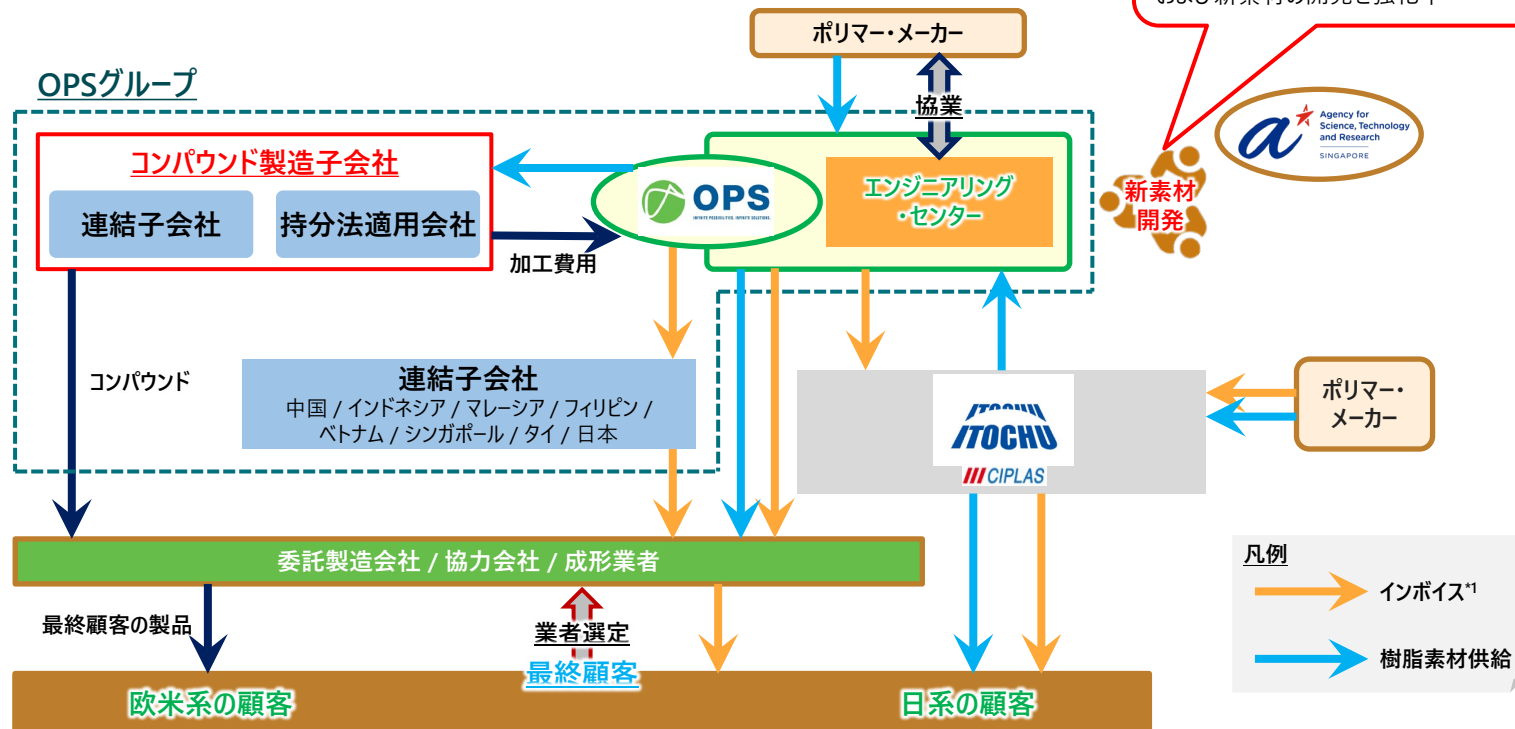
委託製造会社/ 協力会社/ 成形業者
トップブランド向け汎用品 及び
オリジナル品（OPSが開発・製造）を安定供給

成型加工 → 部品組立 → 製品組立

加工部品
製品

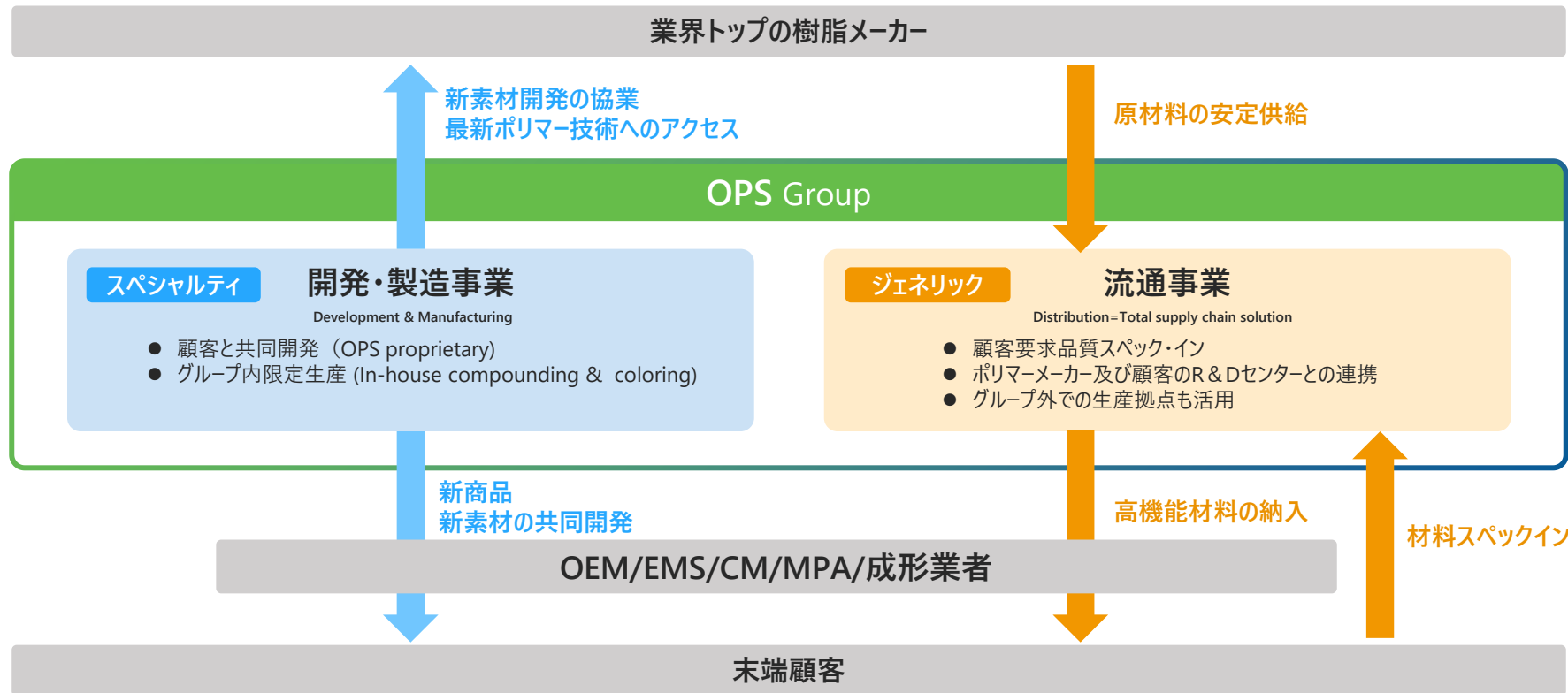
事業系統図

- 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

バリュー・チェーン（素材から末端ユーザーへの垂直統合）



- 間接的に競合する3業界の專業に対して、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（スペシャルティ）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

研究開発能力とエンジニアリング・センター

- 初期ディスカッションから大量生産まで一貫してサポートする研究開発体制と、業界課題を解決するエンジニアリング・センターの機能

■ 研究開発フロー

1 材料の研究開発

- ・初期ディスカッション
- ・材料評価・プロトタイプ作成
- ・ポリマーメーカーとのコラボ

2 新製品の試作・製品化

- ・試作品の品質検証
- ・成形加工先とのコラボ
- ・製品パッケージング決定

3 大量生産

- ・生産目標のプランニング
- ・コスト改善・生産力強化
- ・加工先へのフィードバック

■ エンジニアリング・センターの機能



材料試作機能

試作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

ISO・UL認定取得。納期を3ヶ月以内に短縮



独自の材料データベース

400超の材料データを収集・格納



NEW

新本社「Infinituum」稼働開始（2026年2月）

研究開発・製造・顧客対応を統合した新拠点により、エンジニアリング・センターの規模・機能をさらに拡大

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	Stage 1	10.00%
2019/3	Stage 2	26.52%
2022/9	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



中長期經營方針

前回開示した中長期成長戦略の進捗状況

- 2025年6月に開示した中長期成長戦略に基づき、各施策を着実に実行し、事業基盤の強化と成長領域への展開を推進

中長期戦略（2025年6月開示）



1 スペックイン・ビジネスモデルの推進

- ・既存・新規製品の供給拡大、新規取引の拡大



2 R&D型ビジネスの強化＋ 持続可能な社会への取り組み

- ・A*STAR共同研究、成長4分野の推進、
持続可能性素材の開発



3 重点顧客との長期的な関係強化及び 新市場への参入

- ・ASEAN市場でのSCMソリューション、生産能力増強、大中華圏拡大



4 伊藤忠Gとの協業

- ・伊藤忠Gの広範なネットワークを活用したM&Aのアプローチ
・日本市場及び日本の主要顧客へ参入



5 デジタル（DX）化の推進

- ・新ERPシステムの導入予定、DX推進チームの発足
・AIカラーマッチング等AI活用による差別化

進捗状況（2026年6月時点）

✓ IMS（台湾）及びEcoPoly（中国）の買収完了

- ・大中華圏での事業基盤と顧客基盤を拡大
・中国向け仕向け先比率が上昇（P14参照）

✓ 新本社「Infinituum」稼働開始（2026年2月）

- ・研究開発機能を集約し、技術サービスを高度化
・AI・DC、メディカルを中期成長エンジンとして推進
・持続可能性素材：PCRグラスウールは日本メーカーでの導入に向け評価継続、
竹由来生分解性製品は事業化を検討中

✓ 顧客基盤の拡大と生産体制の整備を推進

- ・ASEAN市場での継続的な販売拡大＋中国市場での基盤設置
・生産能力増強計画は見直し（P35参照）

✓ 伊藤忠Gとの連携強化

- ・M&Aのアプローチは継続中
・日本市場での連携強化により、日本企業の見込客は着実に増加中

✓ DXの推進及びAIシステムの開発を継続

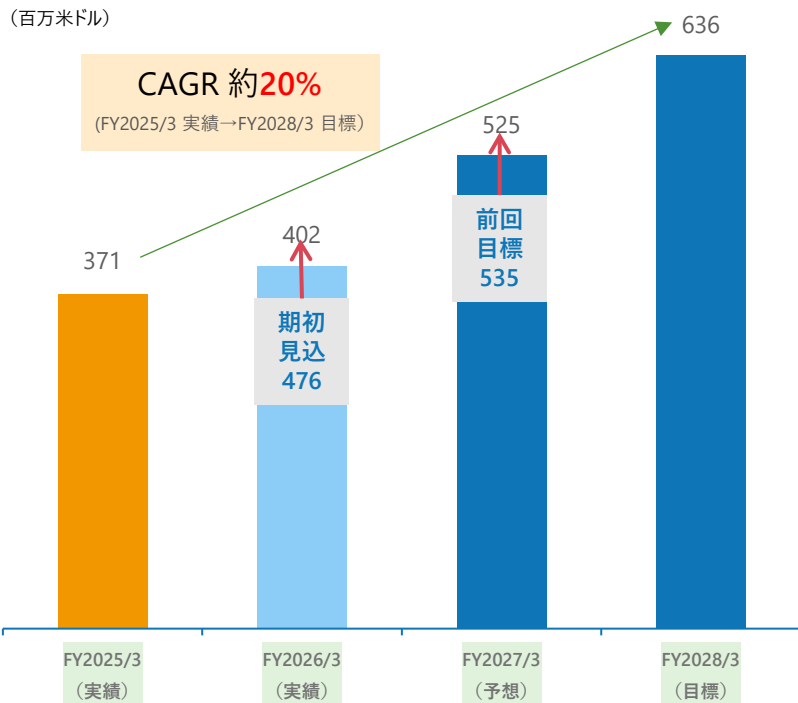
- ・新ERPシステム導入を含むDX基盤の整備を推進中
・AIカラーマッチング等AIによるシステム開発中

2028年3月期までの重要指標（KPI）（前回より修正）

重要指標①：売上収益

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（CAGR約6%程度）以上の**売上収益**を重要指標（KPI）に設定

* FY2027/3の目標値を下方修正、FY2028/3の目標値は修正なし

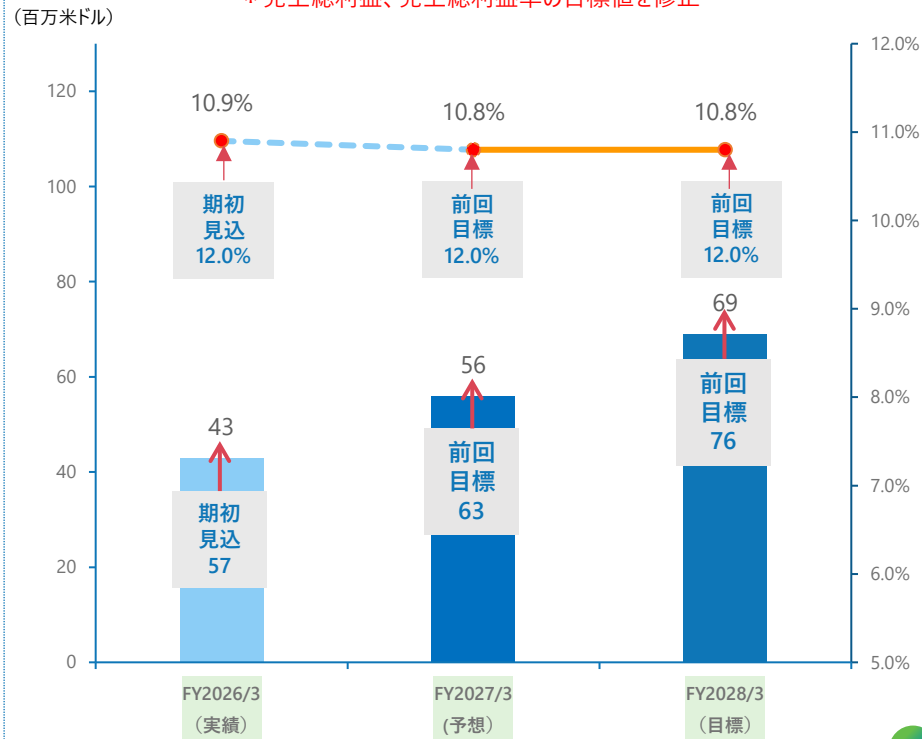


*CAGR:年平均成長率 (%)

重要指標②：売上総利益率

売上総利益率10%以上を重要指標（KPI）に設定

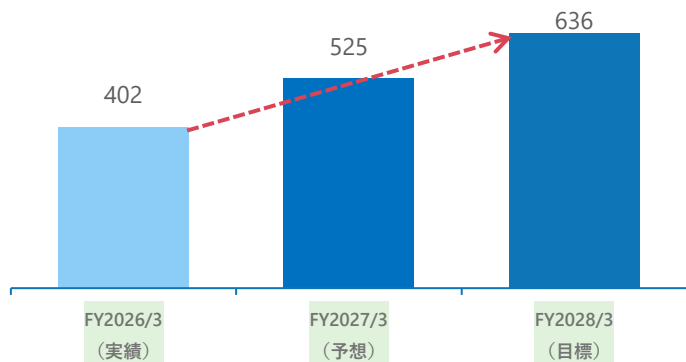
* 売上総利益、売上総利益率の目標値を修正



※前回：2025年6月27日付「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」

成長計画及び収益性目標の見直し

売上収益の推移（百万米ドル）



既存事業の成長及び戦略的M&Aを通じて、売上収益636百万米ドルを目指す

収益性目標（売上総利益率）の見直し

12.0%

前回計画






10.8%

今回計画



市場環境の変化を踏まえ、収益性目標を見直す一方、既存事業の成長及び戦略的M&Aを通じてFY2028/3に売上収益 636 百万米ドルを目指す

前回計画との差異（百万米ドル）

項目	前回計画 (2025年6月開示)	今回計画 (2026年6月開示)	差異
 FY2027/3 売上収益	535	525	▼10
 FY2028/3 売上収益	636	636	—
 FY2027,2028/3 売上総利益率	12.0%	10.8%	▼1.2 pt

見直しの主な要因



市況価格の軟化

主要樹脂原料・製品市況の下落による販売価格の低下



米国関税の影響

米国関税の影響に伴うコスト増加・販売価格の低下



EcoPoly構成比の上昇

汎用グレード中心で価格競争の激しい中国本土向けの拡大により、収益性の低下

中期成長エンジン（2027年3月期～2029年3月期）

- 2つの成長エンジンを中長期的な成長ドライバーとして育成し、持続的な成長を実現

エンジン① AI・データセンター関連分野

- **高機能樹脂・部材の供給**

AI・データセンター機器（サーバー・半導体パッケージ材等）向けに当社の高機能樹脂等を供給

- **機器流通・サプライチェーン**

コア流通力を活かし、データセンター関連ハードウェアの取扱い・供給網を拡大

- **AIコンピューティング分野での顧客支援・連携**

顧客によるAIコンピューティング資源の共同利用・活用をパートナーとの連携を通じて支援

※現時点では、当社独自でのデータセンターの運営やAIコンピューティングサービスの提供は、事業計画には含めておりません。

パートナー企業との協業を通じ、取引機会を広げながら段階的な事業成長を目指す

エンジン② メディカル（医療関連）

- **医療グレード材料の認定・認証ポジション確立**

長い認定サイクルと厳格な規制基準を有する参入障壁の高いセグメント

- **景気変動やコモディティ価格の影響を受けにくい**

事業構成に安定性をもたらす

- **マイルストーン**

2026年9月製造・認定開始、2027年3月末に認証取得目標

OPSの実証済みバリューチェーンモデル（材料・SCM・技術サービス）を参入障壁の高い規制分野へ展開

成長エンジンを支える事業基盤（FY2026/3に実施した投資・基盤強化）

Infinituum本社稼働
技術サービス機能の拡充

ASEAN・中国・台湾
地域基盤の強化

IMS（台湾）との連携強化
シナジー最大化

EcoPoly（中国）との連携強化
高機能樹脂分野への拡大

主要投資計画の変更

- 2025年6月27日付本資料において、コンパウンド能力の増強完了予定時期を2026年夏頃へ延長と開示しましたが、以下の理由により完了予定時期を2027年12月頃へ再延長します

- 生産能力及び生産効率向上を目的とした設備計画の見直し
- 設備計画見直しに伴うシステム開発期間の延長
- マレーシア政府認可手続きの長期化



2028年3月期の売上収益目標値への影響は軽微であり、現時点での事業計画には織り込み済み

* 今後、再度計画に変更が生じた場合は、速やかに開示いたします。

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にあり、シンガポール本社と円滑な連携が可能

工場建設予定地



© OPS 2024

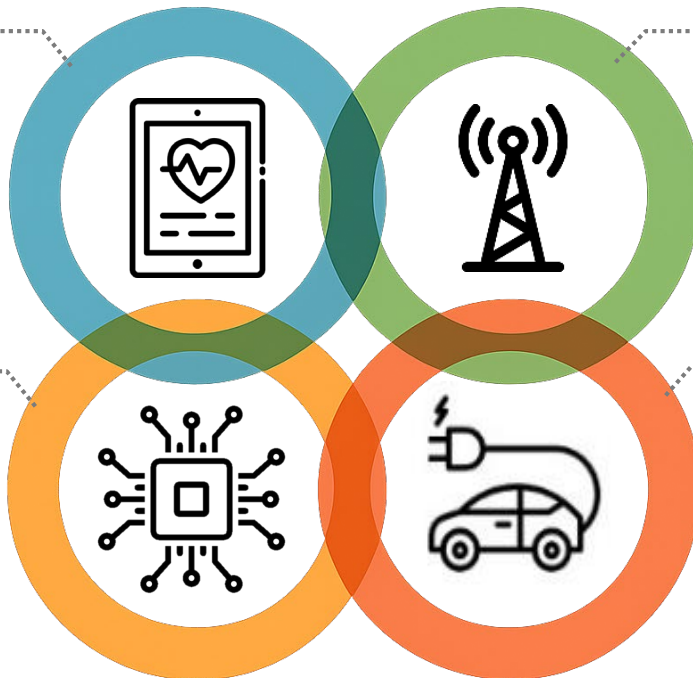
2022年6月24日付開示「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」

注力する成長4分野

- 中長期的に注力すべき成長分野として、
①5Gに代表される情報通信技術 (IT&C)、②自動車 (EV)、③メディカル (医療関連)、④半導体関連
を重点領域と位置付け戦略的に取り組む

メディカル (医療関連)

MedTechの進化・普及が進むほど、
高機能・高信頼性が求められ、それ
に応じてエンジニアリング・プラスチックの
需要が増加



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

半導体関連

半導体の高度化 (高集積化、微細化)
が進むほど、エンジニアリング・プラスチック
の需要も比例して増加

自動車 (EV)

電気自動車がエンジニアリング・
プラスチックの需要拡大を牽引

*これら4分野に関する市況規模予測については、P19を参照願います。

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略的に明らかにし、活用することで革新を推進し、競争優位を確保する。

研究開発

エンジニアリング・センターにおいて、
代替・高機能新素材を研究し、
革新的手法で開発



再生可能エネルギーの導入

生産拠点では、ソーラーパネルを設置し、
太陽光等の再生可能エネルギーの導入
を計画



パートナーとの共同開発




シンガポール科学技術研究庁(A*STAR)
をはじめとする研究機関と積極的に
連携し、新規素材を共同開発中



2030年までの持続可能な開発目標

持続可能な開発目標（SDGs：Sustainable Development Goals）とは、2001年に策定されたミレニアム開発目標（MDGs）の後継として、2015年9月の国連サミットで加盟国の全会一致で採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2030年までに持続可能でより良い世界を目指す国際目標です。



-  二酸化炭素排出量 **30%削減**
-  持続可能性素材の割合 **20%達成**
-  資源・エネルギーの効率的利用

持続可能な3つのソリューション

使用済みリサイクル技術を活用した素材 (PCR: Post Consumer Recycled materials) との配合

- 1 再生ガラスから生成された**PCRグラスウール**と合成樹脂を配合した**持続可能 & 環境規制**に適合した製品の提供



PCRグラスウール：繊維形態



グラスウール：シート形態

- 2 Anolac 100185-0Z0-ZZZ (PCR ABS 85%) の提供
お客様の要求する特定の機械的特性や色彩を損なうことなく、最大85%の再生ABSを含有



バイオ・ポリエステル： プラスチック代替材料を共同開発中

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



竹由来の生分解性製品

従来の使い捨てプラスチック製品の利便性を損なうことなく、より優れた持続可能な選択肢を提供



PCRグラスウールについて

- PCRグラスウールは、溶融した再生ガラスを高温で遠心紡糸することで生成された綿状の繊維（リサイクルガラスの最大85%を再利用）
- リサイクルガラスは、以下のような消費者からの廃棄物から生成



飲料ボトル



オートバイ



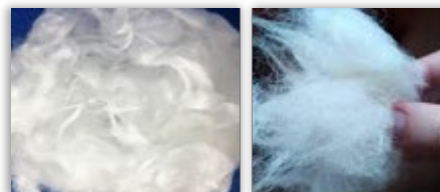
電球



建造物

● PCRグラスウールの優位性

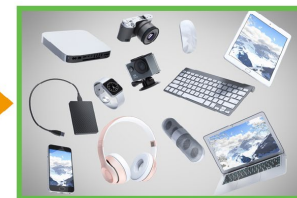
- 成形 - 薄肉部品や精密部品に適用
- 外観 - なめらかな成形表面
- 材料の流動性向上
- 淡色の成形が可能



グラスウール：繊維形態



OPSにて合成樹脂と配合



環境に配慮された軽量化素材




グラスウール：シート形態

化学工業日報

OGK技研、GW強化PP 中空成形品の肉厚均一に

2025年5月29日

プラ・ゴム部



自転車用チャイルドシートのトップメーカーであるオージーケー技研（OGK技研、大阪府東大阪市）は、シンカボールのコンパウンダーであるオムニ・プラス・システム（OPS）と連携し、OPSのグラスウール（GW）強化ポリプロピレン（PP）コンパウンドを用いた成形品の製造に乗り出す。カスアシスト成形にOPSのGW強化材を用いることで、中空部品の肉厚を抑制、強度のばらつきを抑えて信頼性の高い部材ができることを訴求する。まずは自社製品への適用を回り、次いで受託加工にも踏み出して差別化技術として需要を取り込んでいく。ガラス繊維強化PPに加え、ポリアミド（PA）や金属製品の代替なども視野に入れる。

日本メーカーでの導入に向けて評価中 化学工業日報 2025年5月29日

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思わ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>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、ウクライナ紛争やイスラエルとイランの紛争等による資源（原油等）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ます。

本資料の取り扱いについて

- 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。
- 本資料の次回更新は、2027年3月期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の2027年6月末頃を予定しております。