

OMNI-PLUS SYSTEM LIMITED

2026年3月期
決算説明会資料

グロース外国株
7 6 9 9

2026年6月8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、2026年6月8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. 2026年3月期 決算概要
3. 2027年3月期 業績見通し
4. APPENDIX





会社・事業概要

Deputy CEO
ダリル・ネオ・ブーン・ヤオ



FY2026/3 業績及び中期成長エンジン

FY2026/3は過去最高収益を達成し、基盤強化のための投資を実施 — 次のフェーズに向けた2つの構造的成長エンジンを構築

FY2026/3 ・ 実績

402.8 百万米ドル

売上収益 前期比+8.4% ・ 過去最高収益

自己資本比率 37.2% ・ 基盤強化のための投資の1年

FY2027/3 ・ 予想

525.3 百万米ドル

売上収益 前期比+30.4%

当期利益+35.2% ・ ASEAN + 大中華圏

■ 中期成長エンジン (FY2027/3～FY2029/3)

FY2026/3の投資が基盤 — Infinituum本社、能力拡充、統合

エンジン1 — AI 及びデータセンターインフラ

複数の業界パートナーと協働し、AI及びデータセンターのバリューチェーン全体にポジションを確立

- 機器流通・サプライチェーン — コアとなる流通力をデータセンターハードウェアへ展開
- AIコンピューティング容量 — AIサーバー容量の提供を検討
- データセンター開発 — 地域データセンター建設への参画を検討

エンジン2 — メディカル

医療グレード材料における認定・認証ポジションの確立 — 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
需要は景気変動やコモディティ価格の影響を受けにくく、OPS全体の事業構成に安定性をもたらす

マイルストーン：2026年9月より製造・認定開始、2027年3月末までに認証取得を目標
OPSの実証済みバリューチェーンモデル（材料・サプライチェーン管理・技術サービス）を参入障壁の高い規制分野へ展開

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



2026年3月期 決算概要

Acting CFO
ア-ロン・リム



売上収益は過去最高を達成するも、市場価格軟化・関税影響により利益は前期比減少

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取相場の仲値）により計算されています。

業績（2026年3月期）

- 売上収益は前期比 +8.4%増の402.8百万米ドル
- 子会社（EcoPoly）の貢献により増収も、価格軟化・関税影響で利益率は低下

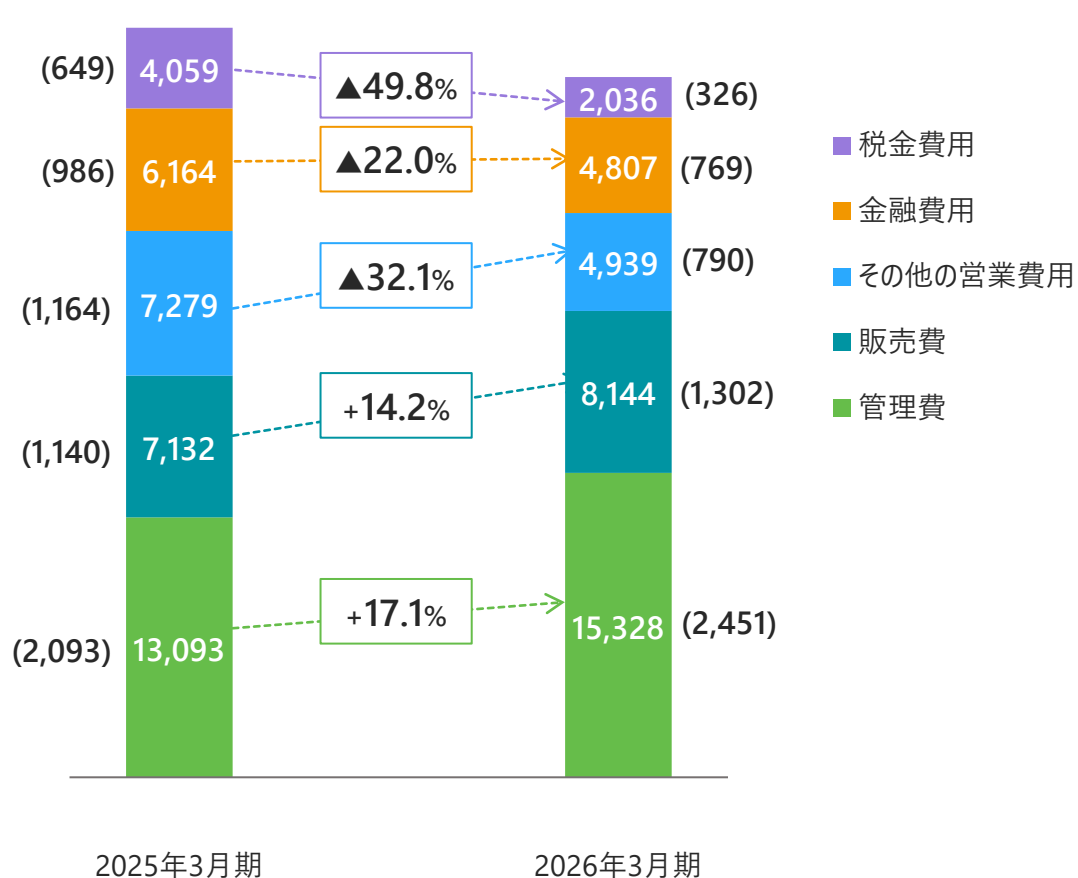
単位：千米ドル（百万円）

	2025年3月期 累計		2026年3月期 累計		増減 (対前年)	前年比
売上収益	371,586	(59,409)	402,779	(64,396)	+31,193	+8.4%
スペシャリティ	121,100	(19,361)	130,735	(20,902)	+9,635	+8.0%
ジェネリック	250,486	(40,048)	272,044	(43,494)	+21,558	+8.6%
売上総利益	49,803	(7,963)	43,722	(6,990)	▲6,081	▲12.2%
売上総利益 (%)	13.4	—	10.9	—	▲2.5	—
税引前利益	20,704	(3,310)	14,537	(2,324)	▲6,167	▲29.8%
当期利益	16,645	(2,661)	12,501	(1,999)	▲4,144	▲24.9%
当期利益率 (%)	4.5	—	3.1	—	▲1.4	—
当期包括利益	16,850	(2,694)	13,419	(2,145)	▲3,431	▲20.4%
EPS (米ドル・円)	0.694	(110.94)	0.519	(82.95)	▲0.18	▲25.2%
ROE (%)	20.5	—	13.7	—	▲6.8	—
EBITDA	29,328	(4,689)	22,239	(3,556)	▲7,088	▲24.2%

営業費用及び金融費用の推移 2025年3月期～2026年3月期

- 営業費用は販売費・管理費の増加により前期比+0.9百万米ドル（+3.3%）増加（その他の営業費用の減少が一部相殺）
- 金融費用・税金費用の減少が利益への影響を一部相殺

単位：千米ドル（百万円）



税金費用

2.0 百万米ドル減

法人所得税の減少

金融費用

1.4 百万米ドル減

金利低下・デリバティブ公正価値益

その他の営業費用

2.3 百万米ドル減

棚卸引当金の減少及び為替差益への転換

販売費

1.0 百万米ドル増

EcoPoly（子会社）の加入による販売規模の拡大

管理費

2.2 百万米ドル増

EcoPoly（子会社）の買収関連費用及びグループ全体の人件費等の増加

貸借対照表

- 資産合計は前期比+6.6%増の255.7百万米ドル
- 2026年1月に株式無償割当て（1株につき0.14株）を実施。有利子負債は+29.0%増加も、自己資本比率は37.2%へ改善

単位：千米ドル（百万円）	2025年3月期末			2026年3月期末			増減率
流動資産	201,361	(32,194)	83.9%	202,457	(32,369)	79.2%	+0.5%
（内、現金及び現金同等物）	68,177	(10,900)	28.4%	75,105	(12,008)	29.4%	+10.2%
（内、売掛金及びその他債権）	85,888	(13,732)	35.8%	82,560	(13,200)	32.2%	▲3.9%
（内、棚卸資産）	47,296	(7,562)	19.7%	44,756	(7,156)	17.5%	▲5.4%
非流動資産	38,548	(6,163)	16.1%	53,214	(8,508)	20.8%	+38.0%
（内、有形固定資産）	25,930	(4,146)	10.8%	36,554	(5,844)	14.3%	+41.0%
資産合計	239,908	(38,357)	100.0%	255,671	(40,877)	100.0%	+6.6%
負債	152,886	(24,443)	63.7%	160,494	(25,660)	62.8%	+5.0%
（内、有利子負債）	87,726	(14,026)	36.6%	113,147	(18,090)	44.3%	+29.0%
資本合計	87,023	(13,913)	36.3%	95,177	(15,217)	37.2%	+9.4%
資本及び負債合計	239,908	(38,357)	100.0%	255,671	(40,877)	100.0%	+6.6%
自己資本比率	36.2%			37.2%			+1.0

キャッシュ・フロー計算書

- 営業CFは前期比 ▲9.9百万米ドルの7.8百万米ドル
- 設備投資拡大により、フリーCFはマイナス転換。財務CFは借入増加により+12.8百万米ドル

単位：千米ドル（百万円）	2025年3月期		2026年3月期		増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,739	(2,836)	7,850	(1,255)	▲9,889
税引前当期利益	20,704	(3,310)	14,537	(2,324)	▲6,167
減価償却費	2,459	(393)	2,895	(463)	+436
のれんの減損損失	1,820	(291)	—	—	+1,820
棚卸資産の増加額	-1,964	(▲314)	-329	(▲53)	+1,635
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,004	(▲1,120)	-14,030	(▲2,243)	▲7,026
利息の受取額	1,177	(188)	1,089	(174)	▲88
有形固定資産の取得による支出	-6,168	(▲986)	-15,095	(▲2,413)	▲8,927
財務活動によるキャッシュ・フロー	-10,526	(▲1,683)	12,796	(2,046)	+23,322
有利子負債による収入	216,584	(34,627)	252,089	(40,304)	+35,506
有利子負債の返済	-221,089	(▲35,348)	-228,732	(▲36,570)	▲7,643
配当金の支払い額	-5,686	(▲909)	-5,264	(▲842)	+421
現金及び現金同等物の期末残高	63,621	(10,172)	70,758	(11,313)	+7,138
フリーキャッシュ・フロー	10,735	(1,716)	-6,181	(▲988)	▲16,915

*1：減価償却費は、2026年3月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。



2027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



2027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 +30.4%、売上総利益 +30.1%、当期利益 +35.2%

売上収益

525.3百万米ドル 前期比 +**30.4%**

地政学リスクが残る中、ASEAN及び中華圏における市場拡大による売上収益の成長

売上総利益

56.9百万米ドル 前期比 +**30.1%**

売上収益の増加を主因とした、売上総利益の拡大。売上総利益率は10.8%を想定

販売費及び管理費 (費用構造)

26.2百万米ドル 前期比 +**11.9%**

事業成長を支えるための販管費の増加及び物流・サプライチェーンコスト上昇の影響

当期利益

16.9百万米ドル 前期比 +**35.2%**

売上収益の増加と新規事業施策による営業レバレッジの改善を背景とした、全体的な利益の増加
当期利益率は3.2%を想定

2027年3月期 業績予想

- 売上収益は前期比+30.4%増の5億2,530万米ドル
- 売上収益の成長は、新規顧客製品の展開及びASEAN市場並びに中華圏におけるOPSの継続的な拡大によって牽引

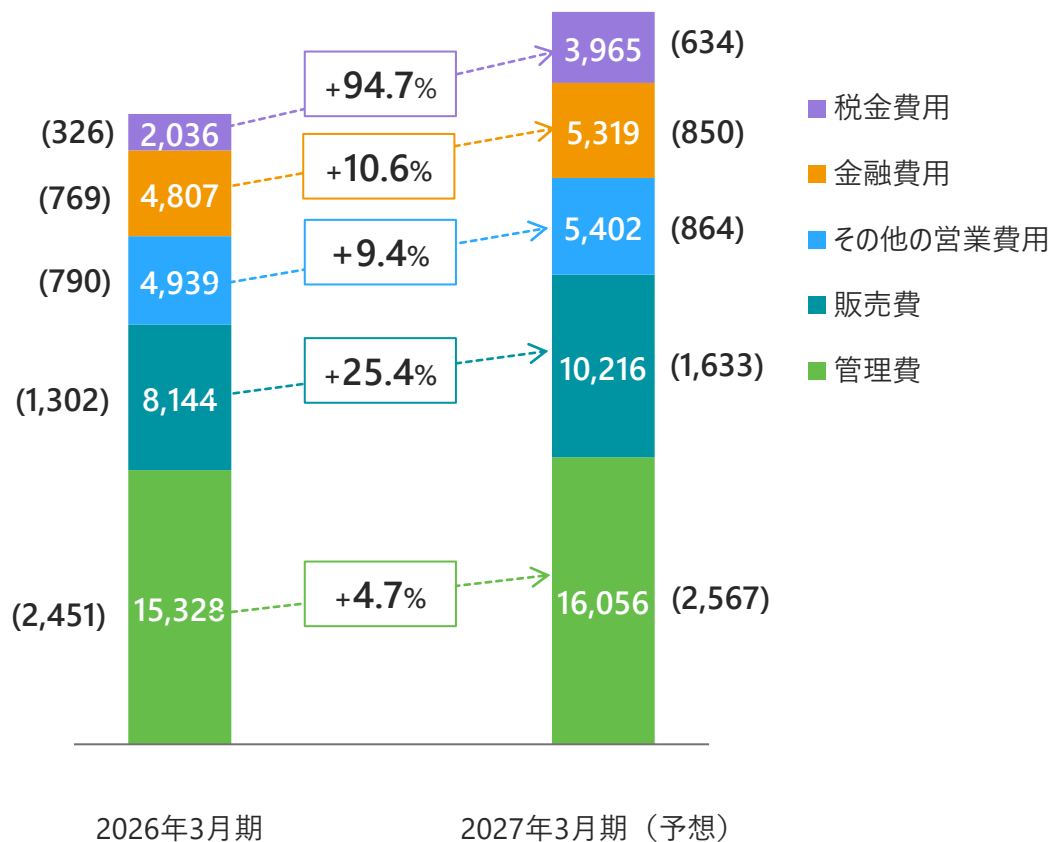
単位：千米ドル（百万円）

	2026年3月期 累計		2027年3月期 (予想)		増減	前年比
売上収益	402,779	(64,396)	525,288	(83,983)	+122,509	+30.4%
スペシャルティ (特殊) プラスチック	130,735	(20,902)	190,095	(30,392)	+59,360	+45.4%
ジェネリック (汎用) プラスチック	272,044	(43,494)	335,193	(53,591)	+63,149	+23.2%
売上総利益	43,722	(6,990)	56,890	(9,096)	+13,118	+30.1%
売上総利益率	10.9	—	10.8	—	▲0.1pt	—
税引前利益	14,537	(2,324)	20,866	(3,336)	+6,329	+43.5%
当期利益	12,501	(1,999)	16,902	(2,702)	+4,401	+35.2%
EBITDA	22,239	(3,556)	29,938	(4,786)	+7,699	34.6%

営業費用及び金融費用の推移 2026年3月期～2027年3月期（予想）

- 営業費用は事業拡大を主因として、前期比570万米ドル増加（+16.1%）
- 中東紛争の長期化により、輸送ルートへの影響を受けた物流・サプライチェーンコストが増加

単位：千米ドル（百万円）



税金費用

1.9 百万米ドル増 (+94.7%)

収益性の向上に伴う法人税の増加

金融費用

0.5 百万米ドル増 (+10.6%)

売上収益の成長を支えるため増加

その他の営業費用

0.5 百万米ドル増 (+9.4%)

事業拡大による増加

販売費

2.1 百万米ドル増 (+25.4%)

物流・サプライチェーンコストの上昇による増加

管理費

0.7 百万米ドル増 (+4.7%)

事業拡大による増加

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15日 (*1) 2025年3月期の中間配当	2025年10月17日 (*1) 2025年3月期の期末配当	2026年2月12日 (*1) 2026年3月期の中間配当
基準日 (権利確定日)	2023年12月28日	2024年8月29日	2024年12月27日	2025年8月29日	2025年12月26日
1株あたりの 配当金	0.15米ドル	0.09米ドル	0.18米ドル	0.10米ドル	0.15米ドル
支払分配金額 (JDR1口につき)	21円	12円	28円	14円	23円
配当金総額	3,158千米ドル	1,895千米ドル	3,790千米ドル	2,106千米ドル	3,159千米ドル
当期/中間 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	16,145千米ドル 2025年3月期 当期利益	6,967千米ドル 2026年3月期中間期 中間利益
配当性向	48.2%		35.4%		-

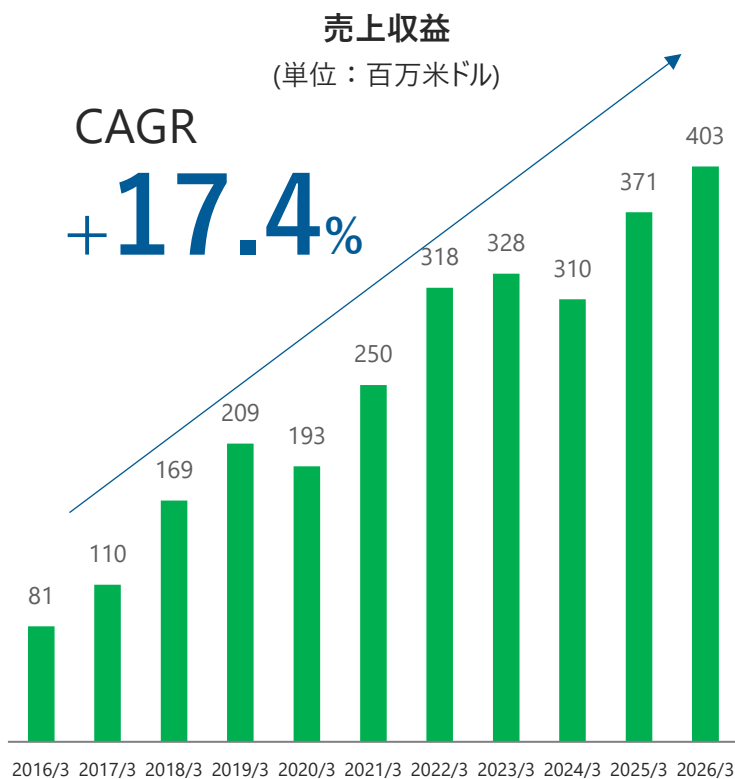
*1：日付は分配金支払日



APPENDIX

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

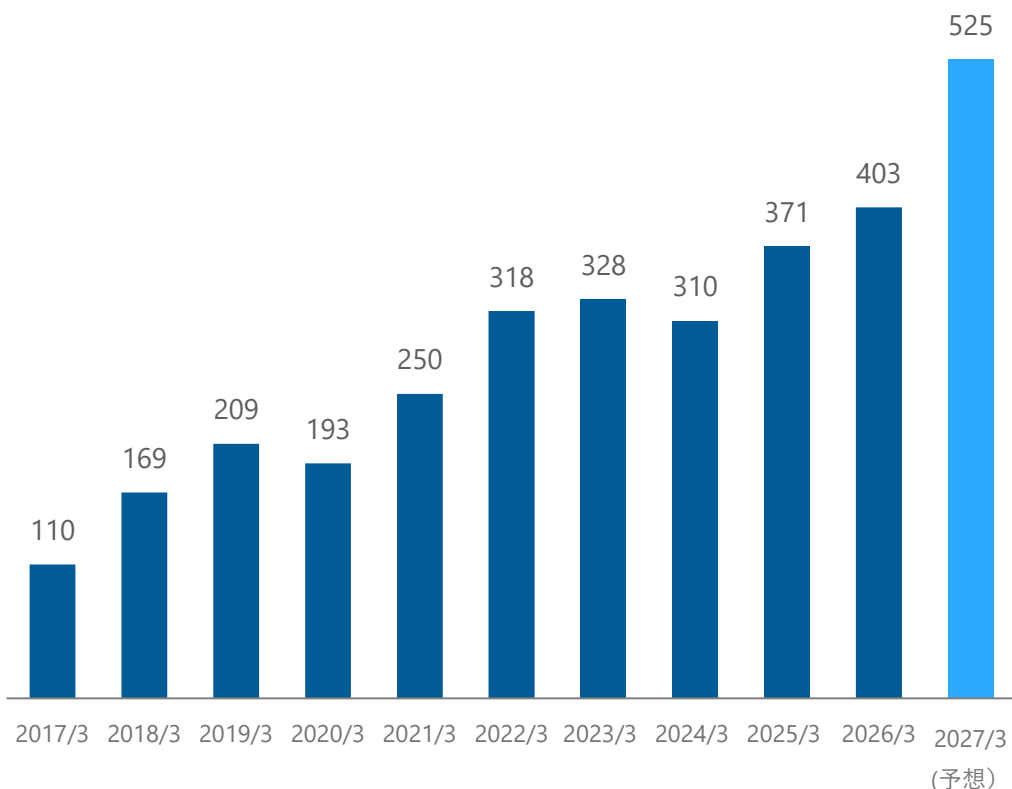
JDR分配金の支払額 (JDR 1口当たり) : 37円 (2回分合計)

期末 (2026年3月31日) 株価 (終値) : 740円

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

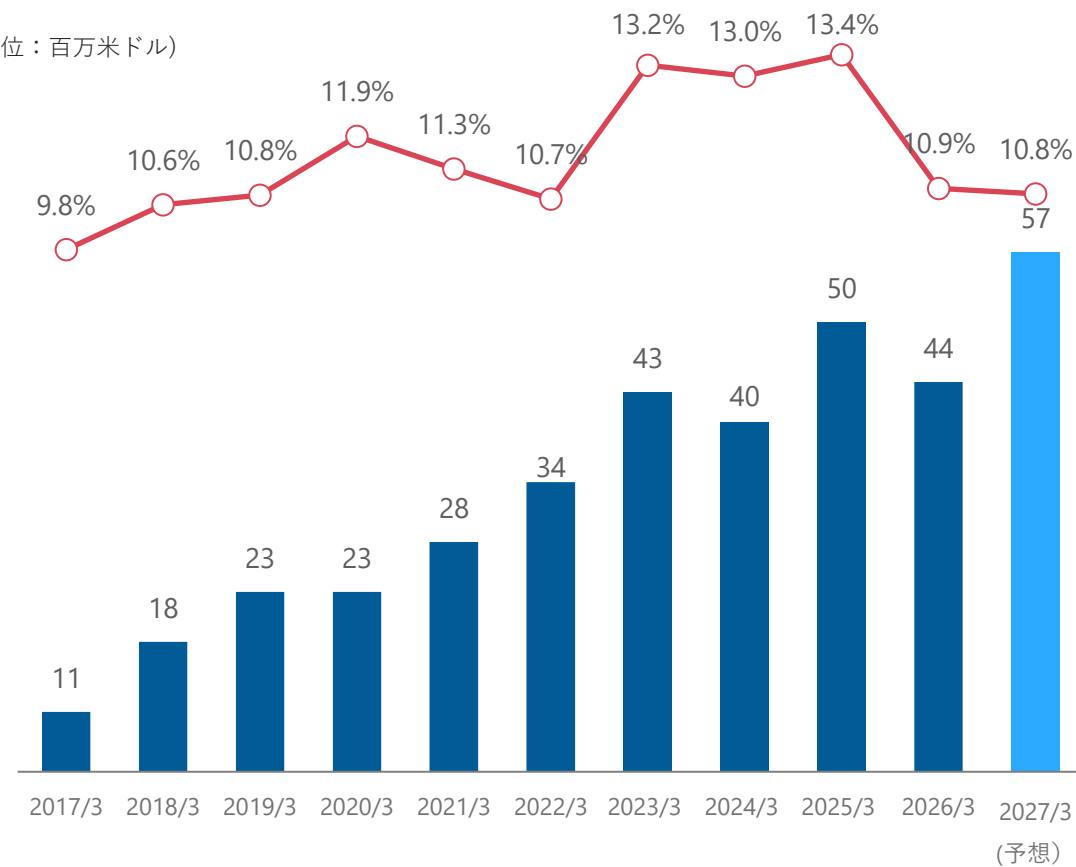
(単位：百万米ドル)



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

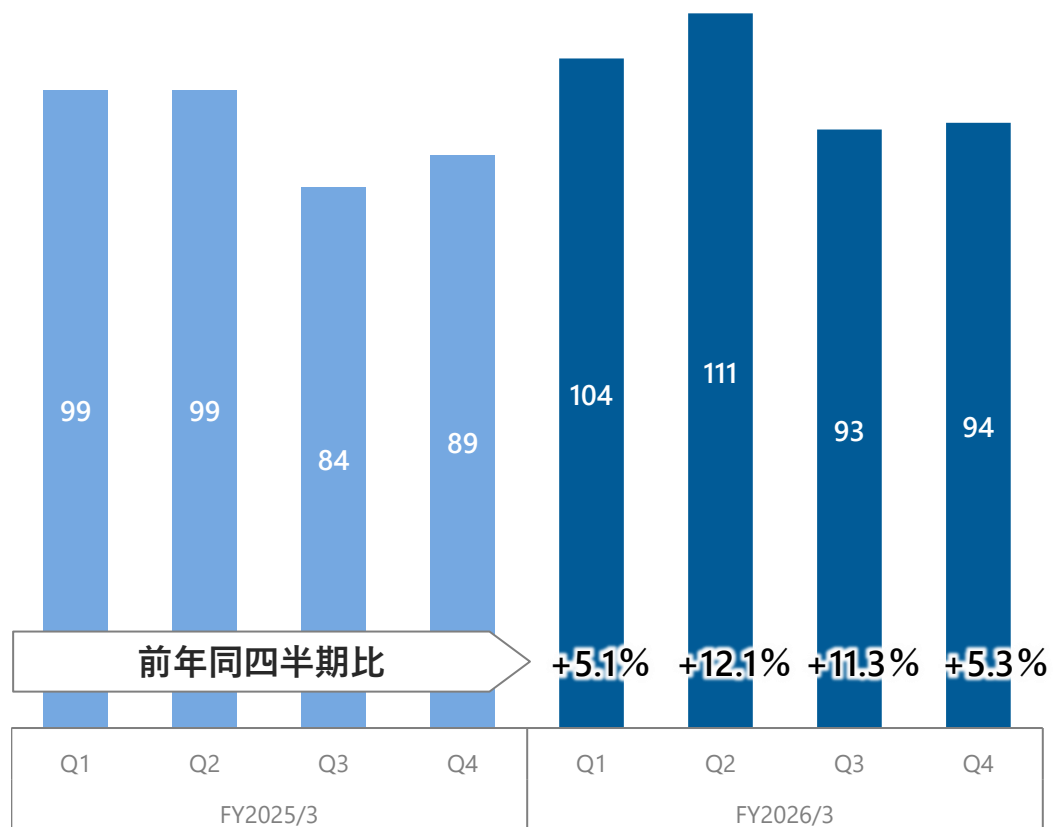
(単位：百万米ドル)



売上収益の推移（2025年3月期～2026年3月期）

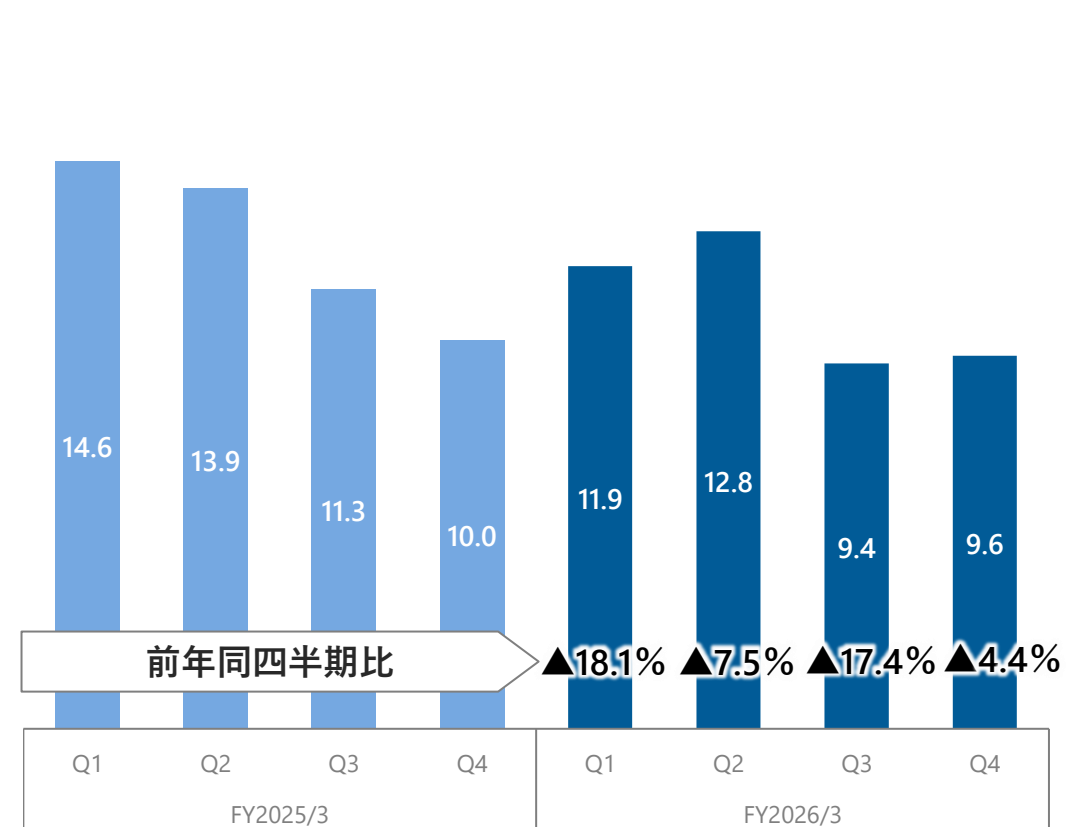
売上収益の推移（四半期）

(単位：百万米ドル)



売上総利益の推移（四半期）

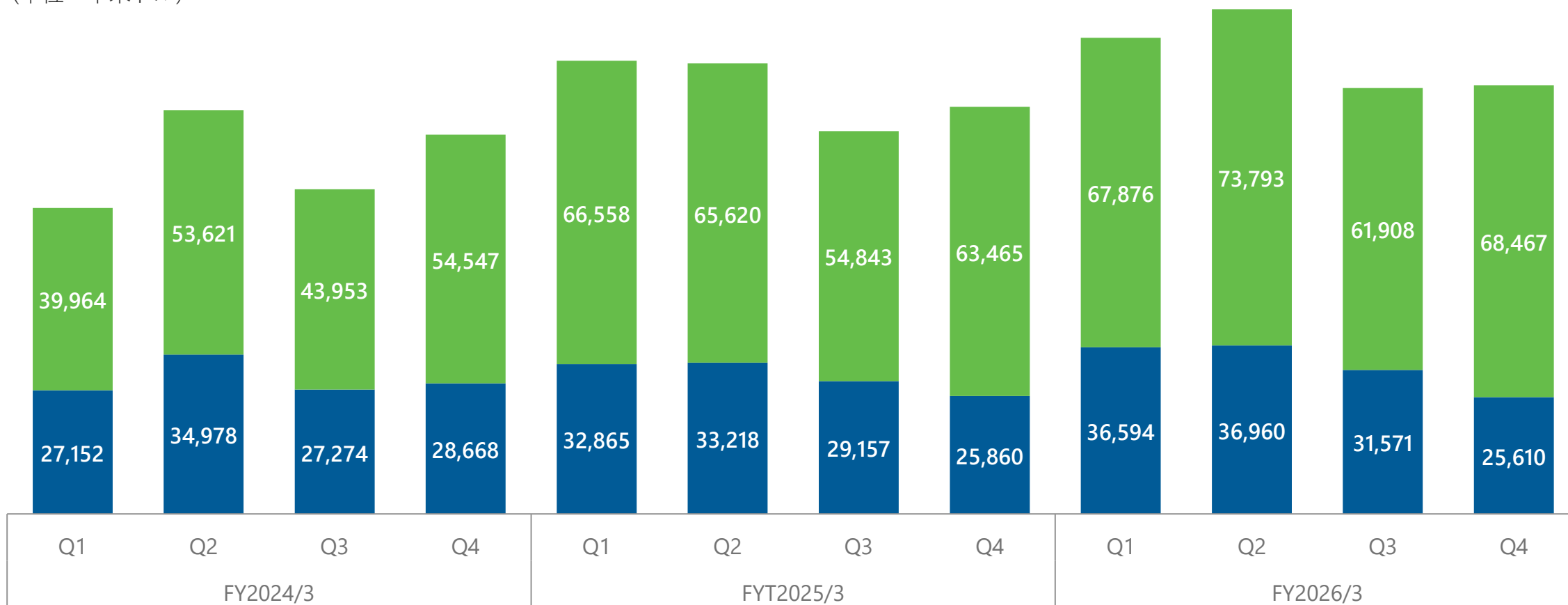
(単位：百万米ドル)



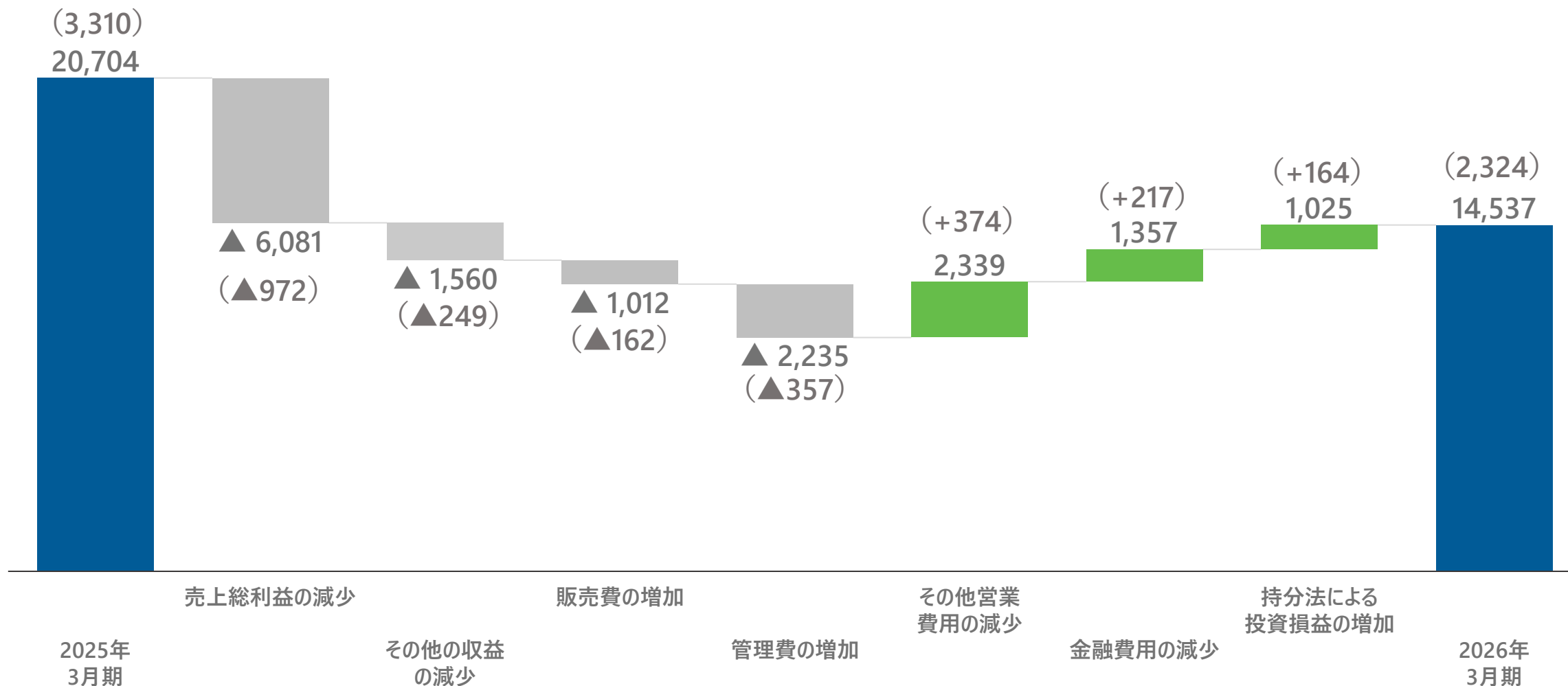
製品別売上収益の四半期推移（2024年3月期～2026年3月期）

■ スペシャルティ ■ ジェネリック

(単位：千円)



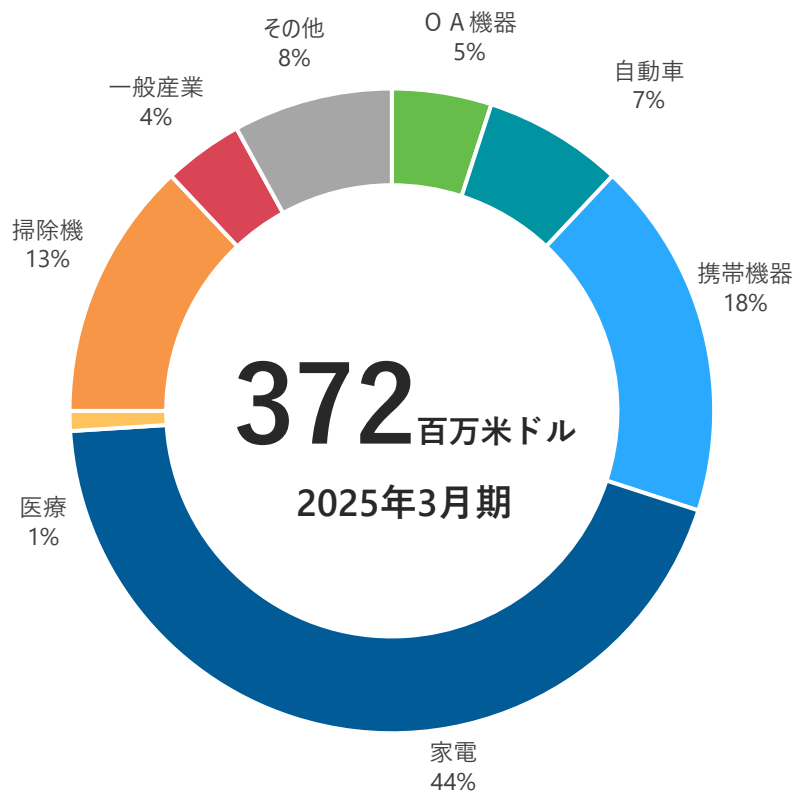
税引前当期利益の増減要因（前期比較）



単位：千米ドル（百万円）

最終製品の多様化

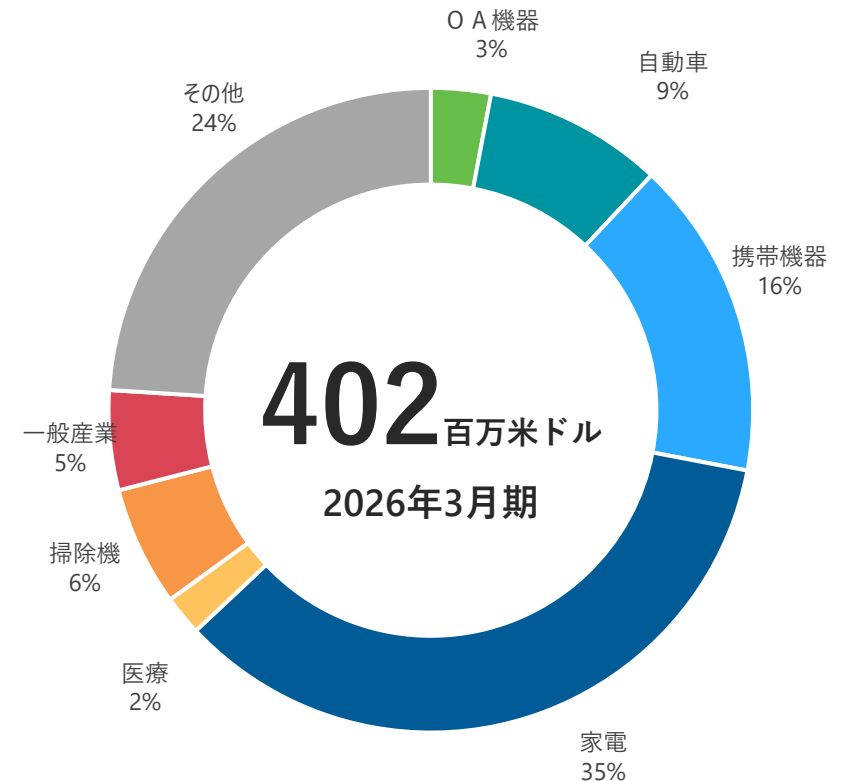
- その他向けのシェア大幅増と自動車向け・一般産業向け・医療向けが微増、主要用途の家電・掃除機向けシェアは減少



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%

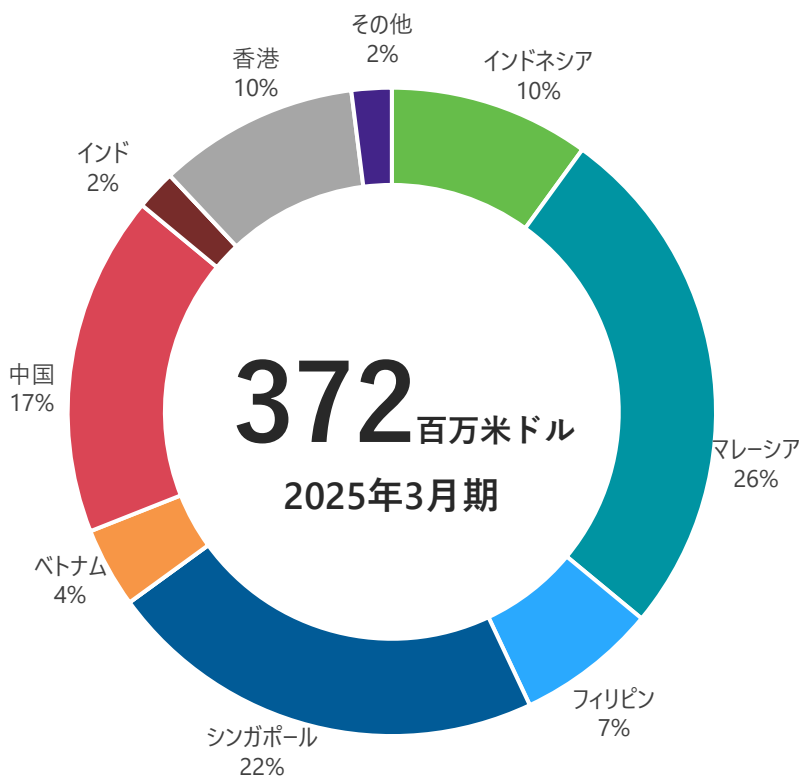
➔

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、アセアン（フィリピン、インドネシア、マレーシア）向けシェアが低下



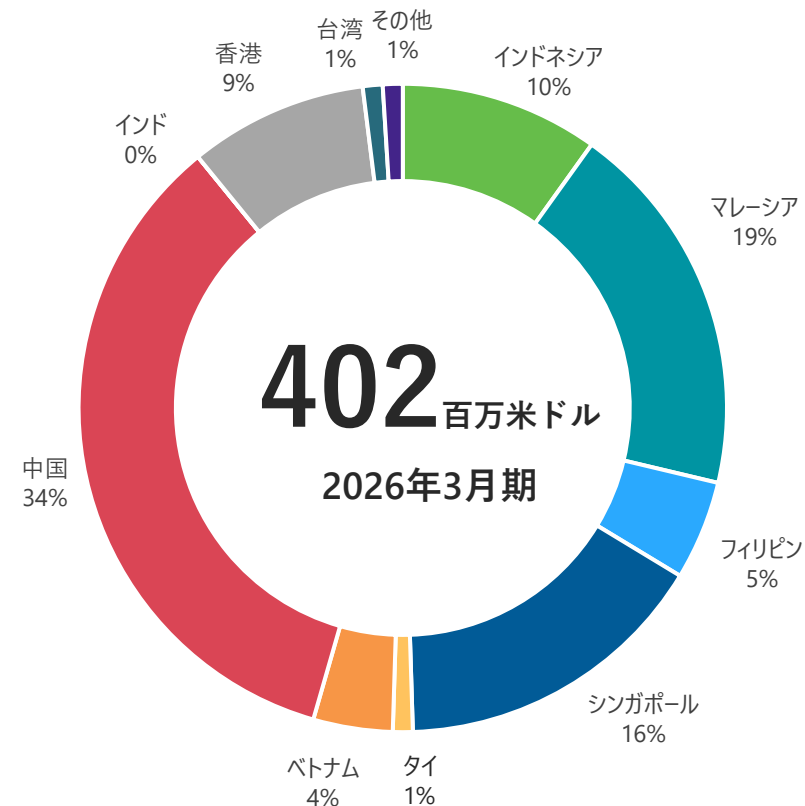
仕向け先シェアが増加した国

中国	+18%
タイ	+1%
台湾	+1%



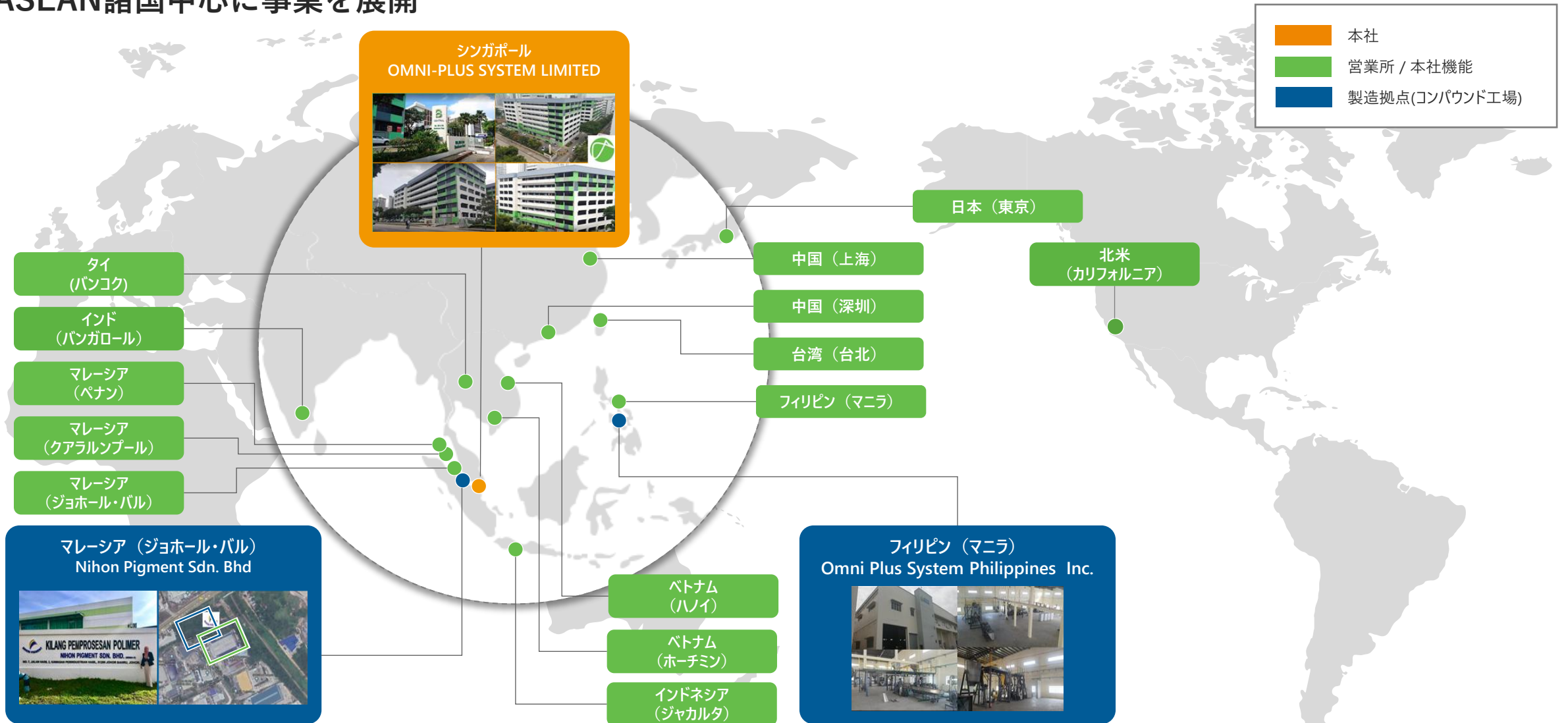
仕向け先シェアが減少した国

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%



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