



日本酸素ホールディングス株式会社

2022年3月期 第2四半期決算テレフォンカンファレンス

2021年11月1日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

1H Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2022 Telephone Conference

November 1, 2021

- ・ この電話会議では同時通訳を実施いたしましたので、会議当日に配信した原文及び同時通訳者の音声を書き起こしております。
- Simultaneous interpretation was used for this Earnings call, so the original transcription and the simultaneous interpreter's voice delivered on the day of the conference have been transcribed.

原文 Original Transcription	同時通訳文 Simultaneous interpreting Transcription *
<p>登壇</p> <p>縦山：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス 2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明テレフォンカンファレンスにご出席賜り、誠にありがとうございます。</p> <p>私は財務・経理室 IR 部の縦山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。</p> <p>開催に当たり、いくつかご案内させていただきます。まず、今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信および決算補足資料でございます。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。</p> <p>次に、本日の説明者ですが、執行役員 財務・経理室長 兼 CFO、ドレイパー。常務執行役員 経営企画室長、諸石。財務・経理室 IR 部長、梅原。財務・経理室 経理部長、吉田。以上の 4 名です。</p> <p>続いて、本日のプログラムですが、まず CFO のドレイパーより、開会のご挨拶をさせていただきます。その後、IR 部長の梅原より、決算概況につきまして、資料に沿ってご説明いたします。最後に質疑応答の時間を設けております。なお、本日は日本語と英語のバイリンガルで実施しており、同時通訳を実施しております。質疑応答では、主に英語スピーカーのドレイパーが回答いたします。</p> <p>それでは、CFO のドレイパーより開会挨拶を申し上げます。</p> <p>Draper: Thank you very much, Momiya-san.</p> <p>Good evening, good afternoon, and good morning, everyone. Thank you for attending our Q2 earnings call for NIPPON SANSO Holdings. Similar to the last few quarters, I'll open with a business update on Q2, make comments on our fiscal year ending March 2022, and then turn the call over to Umehara-san, NSHD's General Manager, Investor Relations. My first comments relate to Q2 for the period July to September.</p> <p>On a YoY basis, sales were up 14.5% and core OI was up 11.5%. This represents a solid performance for the business with all 4 industrial gas segments improving over prior year in both terms of sales and segment operating income. Our fifth segment, Thermos, which is our only business-to-consumer segment was negatively impacted by 2 main items. The first being the continued State of Emergency in Japan, along with its collateral impact in lowering social and physical activities across Japan. Secondly, a forced coronavirus-related government closure of our manufacturing facility in Malaysia, which was closed for a little over 2 months during the quarter. These 2 negative items contributed to Thermos business's flat performance in both sales and operating income for the quarter.</p>	<p>Presentation</p> <p>Momiya: Ladies and gentlemen, thank you very much for taking your time despite your busy schedule to attend NIPPON SANSON Holdings Corporation earnings call for us to be able to explain to you our financial results for Q2 fiscal year ending 2022.</p> <p>My name is Momiya. I'm a member of the IR Division of the Group Finance and Accounting Office. Let me just share with you some information before we start. We have the conference materials, which are the financial results and supplementary materials that we have just recently released. We hope that you have those on hand for today's meeting.</p> <p>Now regarding today's presenters, we have Mr. Draper, Executive Officer, Group Finance and Accounting Officer, and CFO; Mr. Moroishi, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Mr. Umehara, General Manager of IR; and Mr. Yoshida, General Manager of Accounting.</p> <p>We will begin, first, with the opening remarks from our CFO, Mr. Draper. Following, Mr. Umehara, General Manager of IR, will provide an overview of the financial results, referring to the presentation material.</p> <p>We have set some time aside at the end for Q&A.</p> <p>Please note that today's presentation will be held in Japanese and English with simultaneous interpretation provided. We have provided you with the phone numbers for each language. Please speak in Japanese if you are on the Japanese line and in English if you are on the English line.</p> <p>During the Q&A session, Alan, our CFO, will be the main English speaker. If you would like to participate in the Q&A session in English, please use the English line. Mr. Draper, CFO, over to you for the opening remarks.</p> <p>ドレイパー：縦山さん、ありがとうございました。</p> <p>皆様、こんばんは、こんにちは、そしておはようございます。日本酸素ホールディングス第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。ここ数四半期と同様、まず私から第 2 四半期の業績説明、そして 2022 年 3 月期についてコメントした後、弊社、梅原 IR 部長に引き継いでまいります。</p> <p>最初に、第 2 四半期、7 月から 9 月期についてですけれども、前年同期比で、売上収益は 14.5% 増、コア営業利益は 11.5% 増となりました。</p> <p>これは、四つの産業用ガス事業全てで売上収益、営業利益が前年同期を上回り、堅調な業績となったことを示しています。</p> <p>五つ目の事業、サーモスは、唯一のコンシューマー向け事業ですが、主に二つの要因からマイナスの影響を受けました。一つ目は、日本における緊急事態の継続、それに伴う日本全体の社会的・物理的活動の低迷。二つ目は、新型コロナ感染に関連して当期 2 カ月強、マレーシアの製造施設閉鎖を余儀なくされたことです。これら二つのマイナス要因によって、当四半期のサーモスの売上収益、営業利益は横ばいとなりました。</p>

Excluding favorable currency tailwinds from a weak yen as compared primarily to the euro, US dollar, and Australian dollar, sales were up 11% and core operating income up 8%.

As we shift and look at our performance for 1H of the year, we have solid core operating income improvement. In addition, our free cash flow increased 55%. This enabled us to reduce our debt load and make solid improvements in our adjusted net debt-to-equity ratio, which reached 1.06. Cash flows remain strong and resilient, and we remain well positioned over the course of the next few years to reduce our debt-to-equity ratio levels to those that existed prior to the large acquisitions made in December 2018 and early 2019.

For the fiscal year ending 2022, I'm confident that we'll achieve our full-year sales guidance of JPY865 billion and core operating income guidance of JPY96 billion. In addition, our outlook does not consider the positive currency tailwinds as a result of the yen's weakness, which if the yen remains depressed should contribute over JPY3 billion above our core OI full-term forecast of JPY96 billion.

Please refer to the financial results presentation for currency rates applied through the various reporting periods included in the presentation. While I remain confident that we'll achieve our full-year expectations, it's important to be aware that there are several challenges that our team is addressing. The most notable being the energy crisis in Europe, which has caused energy cost to more than triple the historical averages and also resulted in the temporary shutdown of many CO2 sources across Europe. In addition, we are working through supply chain shipping delays and cost challenges in our globally supplied products and also a driver shortage in the United States. We have global inflationary pressures mounting in most countries in which we operate.

The NSHD Group is focused on pricing efforts to recover inflation and power costs. As you would expect, there will be some percentage ratio erosion as a result of higher pass-through on sales and costs, but we anticipate the absolute earnings figures will come in as expected. Lastly, our team is also focused on expanding productivity programs to help reduce and control costs.

With that, I will now pass the call over to Umehara-san for an overall business update. Thank you very much for your attention.

主に、ユーロ、米ドル、豪ドルに対する円安による為替の追い風を除くと、売上収益は 11%増、営業利益は 8%増加しました。

上半期の業績を振り返ってみますと、コア営業利益が堅調に改善しています。加えて、フリーキャッシュフローも 55%増加し、負債の削減を継続することができ、調整後ネット D/E レシオは 1.06 に達し着実に改善しました。キャッシュフローは引き続き堅調で、回復力に富んでおり、今後数年間で D/E レシオを 2018 年 12 月と 2019 年初頭の大型買収以前の水準まで引き下げのための体制が整っております。

2022 年度の通期見通しに関しましては、売上収益 8,650 億円、コア営業利益 960 億円の達成を確信しています。また、今回の予想では、円安によるプラスの為替の追い風は考慮に入れていません。円安が続いた場合、コア営業利益の通期予想 960 億円よりも 30 億円以上の貢献が見込まれます。

なお、このプレゼンに含まれる各報告期間の適用為替レートにつきましては、決算説明資料をご参照ください。

私は通期予想の達成を確信していますが、チームが取り組んでおりますいくつかの課題があることを認識しておくことが重要です。

最も注目すべきは、欧州のエネルギー危機で、エネルギーコストが過去の平均値の 3 倍以上になっているほか、欧州各地の二酸化炭素排出源（炭酸ガスソース）の多くが一時的に停止しています。さらに、水路を経由してグローバルに供給される製品のサプライチェーンでの出荷の遅れや、コスト面での課題。米国ではドライバー不足も発生しています。加えて、世界的にインフレ圧力が高まっております。

最後に、NSHD グループでは、インフレと電力コストを回収するための価格設定の取り組みに注力しています。予想されるとおり、パススルーの増加による利益率の低下はあるものの、絶対的な利益水準は想定通りに推移するものと考えています。弊社チームではコスト削減と管理のため、生産性向上プログラムの拡大に注力しています。

それでは、全般的な状況につき、梅原部長から説明いたします。ありがとうございました。

注記

● 経営成績の状況の分析（売上収益及びセグメント利益の増減要因）について

日本酸素HDの決算補足資料において、2022年3月期より、日本酸素HDは、四半期連結会計期間単位における日本酸素HDグループの経営成績の状況ならびに経営者の視点による日本酸素HDグループの経営成績等の状況に関する認識及び分析内容を述べ、連結累計期間単位での同内容は省略します。なお、セグメント利益はコア営業利益で表示しています。

● 為替レートを適用した場合の売上収益並びに営業利益、及び為替変動による影響額の表示について

為替変動による影響額は、対象期間（当期及び前期）に当期の期中平均レートを適用して算出しております。これらの情報は、国際会計基準（IFRS）に準拠しているものではありませんが、これらの開示は、投資家の皆さまに日本酸素HDグループの事業概況をご理解いただくための有益な分析情報と考えられています。

<為替レート>

単位：円 通貨単位	期中平均レート					
	2021年3月期 第1四半期累計 (4-6月)	2021年3月期 第2四半期累計 (4-9月)	2022年3月期 第1四半期累計 (4-6月)	2022年3月期 第2四半期累計 (4-9月)	2022年3月期 通期前連(維持) (4-3月) (11月1日発表)	2022年3月期 通期前連(旧) (4-3月) (5月10日発表)
USD 米ドル	107.38	106.32	109.76	110.10	105	105
EUR ユーロ	118.74	121.66	132.44	131.16	125	125
SDG シンガポールドル	76.29	76.67	82.41	82.01	77	77
AUD 豪ドル	71.69	73.91	84.15	82.33	74	74
CNY 中国元	15.11	15.20	17.06	17.07	16	16

● 業績全般、及びセグメント業績の表示について

セグメント間については相殺消去後の数値であり、表示している金額には消費税等は含まれていません。

梅原： それでは続きまして、2022年3月期第2四半期の決算概況について説明いたします。

本日の説明は、弊社のホームページに掲載しております、決算補足資料に沿って進めさせていただきます。お手元にお持ちの方は、その資料をご覧ください。

まず、3ページの注記をご覧ください。経営成績の状況の分析について、というところに記載がありますとおり、今回より売上収益や営業損益、コア営業利益の分析については累計期間ではなく、3カ月単位の状況について説明をさせていただきます。

これは、例えば昨年の新型コロナウイルス感染症拡大の影響で事業環境が3カ月の間に大きく変化するような状況においては、累計値では直近の実績の変化についてうまく説明することが難しいことがあるからです。なお、為替の影響につきましては、通貨ごとに当期の期中平均レートを基準レートとして前期比較をしております

Notes

● Analysis of Operating Results (Reasons for change in Revenue and Segment Operating Income)

In the supplementary materials to the financial statements of NSHD, starting from the fiscal year ending March 31, 2022, NSHD will describe the status of the business results of NSHD group on a quarterly consolidated accounting period basis, as well as its recognition and analysis of the status of the business results of NSHD group from management's perspective, and will omit the same information on a consolidated cumulative basis. The same information on a cumulative basis is omitted. Please note that Segment Operating Income is based on Core Operating Income.

● The following table shows Revenue, Operating income, and the effect of Forex rate changes on Revenue and Operating Income.

The impact of Forex rate fluctuation is calculated by applying the average rate for the period under review to the period under review (the current period and the previous period). These disclosures are not in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). However, we believe that these disclosures are useful analytical information for investors to understand the business conditions of the Group.

<Forex rates>

Unit : JPY Currency	Average Forex rates					
	FYE2021 1Q (Apr.-Jun.)	FYE2021 1st Half (Apr.-Sep.)	FYE2022 1Q (Apr.-Jun.)	FYE2022 1st Half (Apr.-Sep.)	FYE2022 Full-term Assumption (No Change) (Apr.-Mar.) (Announced on Nov.1)	FYE2022 Full-term Assumption(Previous) (Apr.-Mar.) (Announced on May 10)
USD	107.38	106.32	109.76	110.10	105	105
EUR	118.74	121.66	132.44	131.16	125	125
SDG	76.29	76.67	82.41	82.01	77	77
AUD	71.69	73.91	84.15	82.33	74	74
CNY	15.11	15.20	17.06	17.07	16	16

● Presentation of overall business performance and segment performance

The amounts shown are after offsetting and elimination of inter-segment transactions and do not include consumption tax etc.

Umehara: I will now continue to explain the Q2 financial results for the fiscal year ending March 2022. My presentation today is based on the supplementary material on financial results posted on our company website. If available, please refer to it.

First, I'd like to draw your attention to the notes on page 3 as stated in the section on analysis of operating results.

Starting from this time, we will explain the status of sales revenue and operation income, core operating income on a 3-month basis, not on the cumulative period. This is because, for example, in a situation where the business environment changed dramatically in 3 months due to the impact of the coronavirus pandemic last year, it could be quite difficult for cumulative numbers to be explained successfully. The impact of foreign exchange rates is compared with the previous fiscal year using the average rate for the fiscal year under review as the base rate for each currency.

Contents

1. 2022年3月期 第2四半期業績
 - 1. 四半期（7-9月）期間業績
 - 2. 上半期（4-9月）累計業績
2. 2022年3月期 通期業績予想
3. Appendix
 1. 当社グループ概要
 2. 開示内容の変更
 3. 非経常項目
 4. 重要経営指標
 5. 要約キャッシュ・フロー計算書
 6. 要約財政状態計算書
 7. 売上収益構成
 8. 産業ガスの供給モデル

4 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



また、4 ページの記載のコンテンツにあるとおり、次段に、従来の累計業績については IFRS に沿った値で掲載をしております。

1. 2022年3月期 第2四半期業績

-1. 四半期（7-9月）期間業績

5 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



それでは早速、5 ページの業績の概要より説明をいたします。

Contents

1. Q2 FYE2022 Business performance
 - 1. Quarter（Jul.-Sep.）Period performance
 - 2. 1st Half（Apr.-Sep.）Cumulative performance
2. FYE2022 full-term Forecast
3. Appendix
 1. Group summary
 2. Changes in disclosure details
 3. Non-recurring items
 4. Key performance Indicators
 5. Condensed consolidated statements of Cash flows
 6. Condensed consolidated statements of Financial position
 7. Revenue composition
 8. Industrial gas supply systems

4 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



In addition, as described in the content on page 4, the following table shows the values in [inaudible] with IFRS for the past cumulative results.

1. Q2 FYE2022 Business performance

-1. Quarter（Jul.-Sep.）Period performance

5 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



Now I will give an overview of our business performance, starting from page 5.

業績概要

(単位: 億円)	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	
	第2四半期 (7-9月期)	第2四半期 (7-9月期)	増減額	増減率
売上収益	2,000	2,290	+290	+14.5%
コア営業利益	226	252	+26	+11.5%
コア営業利益率	11.3%	11.0%		
非経常項目	-0	-0	+0	
営業利益 (IFRS)	225	252	+27	+11.6%
営業利益率	11.3%	11.0%		
金融損益	-32	-24	+8	
税引前四半期利益	193	228	+35	+18.1%
法人所得税	-53	-40	-13	
四半期利益	139	187	+48	+34.6%
(四半期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する四半期利益	135	182	+47	+34.4%
四半期利益率	6.8%	8.0%		
非支配持分に帰属する四半期利益	3	5	+2	

第2四半期、3カ月間の売上収益は2,290億円で、前期比プラス290億円、プラスの14.5%の増収となります。前期と比較した為替換算レートによる影響額はプラスの58億円で、この影響を除くと、プラス232億円の増収。

なお、為替換算レートによる影響については、主にUSドルで22億円、ユーロで17億円、オーストラリアドルで4億円、中国元で6億円、台湾ドルで4億円、シンガポールドルで3億円、それぞれ皆、円安の影響がございました。

次に、コア営業利益ですが、252億円で前期比プラス26億円、プラスの11.5%の増益となりました。為替換算の影響額はプラス8億円で、この影響を除くと、プラス18億円の増益となります。

次に、非計上項目ですが、当四半期での計上は僅少です。この非計上項目を含んだもの、僅少ですのであまり影響はありませんけども、営業利益は252億円、同額となります。前期比プラス27億円で、プラス11.6%の増益となりました。

金融損益は、マイナス24億円で計上されており、前期比でプラスの8億円になります。法人所得税は欧州での新型コロナに関連する新税制の適用の影響により、前期比13億円の減少となります。そうなりまして、親会社の所有者に帰属する四半期利益は182億円で、前期比プラス47億円、プラスの34.4%の増益となり、全体を通じまして増収増益となりました。

Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021	FYE2022	YoY	
	Q2 (Jul.-Sep.)	Q2 (Jul.-Sep.)	Difference	% Change
Revenue	200.0	229.0	+29.0	+14.5%
Core operating income	22.6	25.2	+2.6	+11.5%
Core OI margin	11.3%	11.0%		
Non-recurring profit and loss	-0.0	-0.0	+0.0	
Operating income (IFRS)	22.5	25.2	+2.7	+11.6%
OI margin	11.3%	11.0%		
Finance costs	-3.2	-2.4	+0.8	
Income before income taxes	19.3	22.8	+3.5	+18.1%
Income tax expenses	-5.3	-4.0	-1.3	
Net income	13.9	18.7	+4.8	+34.6%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	13.5	18.2	+4.7	+34.4%
NI margin	6.8%	8.0%		
Net income attributable to non-controlling interests	0.3	0.5	+0.2	

In Q2, revenue for the 3 months was JPY229 billion and an increase of JPY29 billion or 14.5% from the previous year. The impact of foreign exchange currency translation rates compared with the previous year was plus JPY5.8 billion. And excluding this impact, net sales would have increased by JPY23.2 billion.

The effect of exchange rate was mainly due to the depreciation of the yen against the US dollar, JPY2.2 billion; EUR1.7 billion; Australian dollar, JPY400 million; Chinese yuan, JPY600 million; NT dollar, JPY400 million; Singaporean dollar, JPY300 million, respectively.

Next, core operating income, we recorded a YoY increase of JPY2.6 billion or 11.5% to JPY25.2 billion. The impact of foreign currency translation is plus JPY800 million. Excluding this impact, operating income growth of JPY1.8 billion. Next, non-recurring item. In this particular quarter, there is no material recording of such item. As a result, including this non-recurring item and there's not much of the impact from this, operating income was JPY25.2 billion, up JPY2.7 billion or 11.6% growth from the previous year.

Financial gains and losses, negative JPY2.4 billion was recorded. On a YoY basis, it is plus JPY800 million. Income taxes resulted in a decrease of JPY1.3 billion YoY due to the impact of the adoption favorable tax legislation and tax accounting in Europe, and quarterly income attributable to owners of the parent increased by JPY4.7 billion, plus 34.4% YoY to JPY18.2 billion, resulting in both sales and profit increase.

業績概要 (日本ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	構成比	第2四半期 (7-9月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	32	4.0%	34	3.9%	+2	+6.2%
	バルク	258	31.5%	288	32.1%	+30	+11.7%
	オンサイト	179	21.9%	191	21.3%	+12	+6.6%
	特殊ガス	66	8.1%	77	8.6%	+11	+17.2%
	小計	537	65.5%	592	65.8%	+55	+10.3%
機器・工事 他	産業ガス関連	218	26.6%	247	27.5%	+29	+13.3%
	エレクトロニクス関連	64	7.8%	61	6.8%	-3	-5.0%
小計	282	34.5%	308	34.2%	+26	+9.1%	
合計	売上収益	819	100.0%	901	100.0%	+82	+9.9%
	セグメント利益	68		74		+6	+8.9%
	セグメント利益率	8.4%		8.3%			

※為替換算による影響: 売上収益 +0億円、セグメント利益 +0億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・オンサイト (セパレートガス): 製造業全般で需要が回復した一方、燃料価格上昇によるコストは増加
- ・バルク (LPガス): 仕入価格に連動した販売価格の上昇
- ・特殊ガス: エレクトロニクス向けの出荷は順調
- ・機器・工事 他: 医療関連向けが堅調

続きまして、各セグメントの状況を説明いたします。まず、日本ガス事業についてですが、資料の8ページになります。

売上収益は、901億円で前期比プラス82億円、プラス9.9%の増収となりました。増減の要因ですが、パッケージガスはプラスの2億円、バルクではプラス30億円の増収です。CP価格の値上がりを受け、販売価格が上昇したLPガスの売上額が増加していることが大きいですが、国内製造業の需要は鉄鋼、非鉄、金属加工、化学など全般的にコロナ前の需要に回復をしております。

またオンサイトでは、プラス12億円の増収となりました。需要面で、鉄鋼、特殊鋼、非鉄向けの需要が伸びております。また、特殊ガスはプラスの11億円、メモリ、CMOSでの需要は前期に新型コロナウイルスの影響はほとんど受けておりませんでした、引き続き今第2四半期も堅調です。

続いて、機器工事に关しましては、産業ガス関連で、プラスの29億円の増収です。また、エレクトロニクス関係では半導体向けの工事と、MOCVD装置、合わせてマイナスの3億円ほどの減収となっております。

次に、セグメント利益ですが、74億円、前期比プラス6億円、プラスの8.9%の増益となりました。増減要因ですが、電力コストの燃料調整費上昇の影響で、前期比でマイナスの2億円の減益となっております。また、パッケージ、バルクでは、国内製造業需要増により、プラス8億円の増益となっております。

オンサイトでは、特殊鋼向けの増収効果がありますが、前期2クォーターに発生していたスポット供給等の剥落により、マイナス3億円の減益となっております。また、特殊ガスでは、半導体のメモリ、CMOSセンサーの需要が堅調で、損益としては前期比プラス2億円の増益となっております。

Gas business in Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	3.2	4.0%	3.4	3.9%	+0.2	+6.2%
	Bulk	25.8	31.5%	28.8	32.1%	+3.0	+11.7%
	On-site	17.9	21.9%	19.1	21.3%	+1.2	+6.6%
	Specialty gases	6.6	8.1%	7.7	8.6%	+1.1	+17.2%
	Subtotal	53.7	65.5%	59.2	65.8%	+5.5	+10.3%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	21.8	26.6%	24.7	27.5%	+2.9	+13.3%
	Electronics-related	6.4	7.8%	6.1	6.8%	-0.3	-5.0%
Subtotal	28.2	34.5%	30.8	34.2%	+2.6	+9.1%	
Total	Revenue	81.9	100.0%	90.1	100.0%	+8.2	+9.9%
	Segment OI	6.8		7.4		+0.6	+8.9%
	Segment OI margin	8.4%		8.3%			

※Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.0bn. on revenue and ¥0.0bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・Bulk & On-Site (Air separation gases): Demand rebounds in manufacturing sectors, but costs increased due to higher fuel prices.
- ・Bulk (LP gas): Increase in selling prices linked to purchase prices.
- ・Specialty gases: Increased shipment volume for Electronics sector.
- ・Equipment and construction, other: Steady demand for medical-related.

Let me go on to explain the status of each segment. First, gas businesses in Japan, and please refer to page 8. Revenue increased to JPY90.1 billion, an increase of JPY8.2 billion or 9.9% YoY basis. Factors for increases and decreases, packaged gases, plus JPY200 million. Bulk sales increased by JPY3 billion. This is largely due to the increase in CP and our LP gas sales in response to higher crude oil prices. Demand in the Japan manufacturing sector generally recovered to the level before the coronavirus in areas such as steel, non-ferrous metals, metal processing, and chemicals.

On-site sales increased by JPY1.2 billion.

In terms of demand, demand for steel, specialty steel, and non-ferrous metal has been growing. And specialty gas increased by JPY1.1 billion. Demand in memory and CMOS was virtually unaffected by the novel coronavirus in the previous fiscal year, and electronics remained firm in Q2 of this fiscal year as well.

Industrial gas-related sales in equipment and installation increased by JPY2.9 billion. In the electronics-related business, combined sales for installation for semiconductor and MOCVD equipment declined by about JPY300 million. Next, segment income.

We recorded a YoY increase of JPY600 million, up 8.9% to JPY7.4 billion. Factors for increases and decreases due to higher fuel-adjustment expenses for electricity cost, income decreased by JPY200 million YoY. Packaged and bulk gases operating income increased by JPY800 million, driven by demand growth in the domestic manufacturing industry. On-site, despite a sales increase for specialty steel, due to the absence of sport supply services we had in the previous year Q2, operating income dropped by JPY300 million. In specialty gases demand for semiconductor memory and CMOS sensors were strong. And income-wise, it has risen JPY200 million from the previous year.

In equipment installation, medical-related continued to be contributing, including plants, gas equipment, welding and cutting related. The overall operating income increased by JPY500 million. Electronics-related equipment installation due to the impact of the percentage of completion method and others resulted in income decrease by JPY400 million for this particular quarter.

また、機器・工事では、引き続き医療関連の貢献がございました。プラント、ガス機器、溶断・溶接を含めまして、全体としてプラス5億円の増益となりました。

エレクトロニクス関連機器は、進行基準での計上というところがございます、この2クォーターに関してはマイナス4億円の減益となっております。

1. 2022年3月期 第2四半期業績 -1. 四半期 (7-9月) 期間業績

業績概要 (米国ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	構成比	第2四半期 (7-9月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	92	20.0%	117	21.1%	+25	+26.3%
	バルク	203	43.9%	239	42.9%	+36	+17.5%
	オンサイト	49	10.6%	59	10.6%	+10	+19.8%
	特殊ガス	14	3.2%	27	4.9%	+13	+86.4%
	小計	360	77.8%	442	79.5%	+82	+22.9%
機器・工事 他	産業ガス関連	86	18.8%	97	17.5%	+11	+11.9%
	エレクトロニクス関連	16	3.5%	16	3.0%	+0	+4.6%
	小計	103	22.2%	114	20.5%	+11	+10.8%
合計	売上収益	463	100.0%	557	100.0%	+94	+20.2%
	セグメント利益	60		70		+10	+16.2%
	セグメント利益率	13.1%		12.7%			

※為替換算による影響: 売上収益 +22億円、セグメント利益 +2億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・パッケージ: 製造業全般で需要が回復
- ・オンサイト: 供給先の稼働は前期から改善
- ・機器・工事 他: 溶接・溶断関連で需要が回復



次に、米国ガス事業の説明をいたします。資料の9ページをご覧ください。

米国ガス事業の売上収益は557億円で、前期比プラス94億円、プラス20.2%の増収となりました。為替による影響はプラス22億円で、この影響を除いた事業ではプラス72億円の増収となります。

決算補足資料の商品別売上収益には、為替による影響が含まれておりますが、為替影響を除いた商品別の前期比の増減額を申し上げます。

パッケージガスはプラスの20億円、バルクはプラスの26億円、オンサイトはプラス7億円、特殊ガスはプラス12億円、機器・工事ではエレクトロニクス関連は横ばい、産業ガス関連、溶断・溶接が中心になりますが、こちらはプラスの6億円となります。

パッケージガスは、鉄鋼、金属加工、メディカル、食品など、全体的にプラス傾向となっており、プラスの20億円の増収です。

バルクは26億円の増収ですが、セパレートガスを中心に、ほぼ全てのガスが前期比プラスになっております。鉄鋼、自動車など、輸送関連機器に加えまして、飲料、食品向け炭酸ガスも前期比プラスです。

続いて、オンサイトはプラスの7億円です。鉄鋼向けの需要は好調で操業が改善しております。

1. Q2 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Jul.-Sep.) Period performance

Gas business in the U.S.

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	9.2	20.0%	11.7	21.1%	+2.5	+26.3%
	Bulk	20.3	43.9%	23.9	42.9%	+3.6	+17.5%
	On-site	4.9	10.6%	5.9	10.6%	+1.0	+19.8%
	Specialty gases	1.4	3.2%	2.7	4.9%	+1.3	+86.4%
	Subtotal	36.0	77.8%	44.2	79.5%	+8.2	+22.9%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	8.6	18.8%	9.7	17.5%	+1.1	+11.9%
	Electronics-related	1.6	3.5%	1.6	3.0%	+0.0	+4.6%
	Subtotal	10.3	22.2%	11.4	20.5%	+1.1	+10.8%
Total	Revenue	46.3	100.0%	55.7	100.0%	+9.4	+20.2%
	Segment OI	6.0		7.0		+1.0	+16.2%
	Segment OI margin	13.1%		12.7%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥2.2bn. on revenue and ¥0.2bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・Bulk & Packaged: Demand rebounds in manufacturing sectors, and profitability improved.
- ・On-site: Net customer demand up from prior year
- ・Equipment and construction, other: Demand recovered in welding and cutting related fields.



Next, the gas business in the US. Please refer to page 9 of the materials. Revenue in the US gas business rose JPY9.4 billion or 20.2% to JPY55.7 billion.

Foreign exchange rate impact was positive JPY2.2 billion. Excluding this impact, the sales would have increased JPY7.2 billion. Revenue by product in the supplementary materials included FX rate impact. But here, I would like to discuss the [EOE] change by product, excluding the exchange rate impact.

Packaged gases, plus JPY2 billion; bulk, plus JPY2.6 billion; on-site, plus JPY700 million; specialty gas, plus JPY1.2 billion for equipment installation; electronics-related flat; industrial gas-related, mainly welding and cutting related, plus JPY600 million.

Packaged gas sales increased by JPY2 billion as a result of positive overall trend in steel, metal processing, medical, and food products. Bulk sales increased by JPY2.6 billion. And almost all gases, mainly air separation gases were positive compared to the previous fiscal year. In addition to transportation equipment-related such as steel and automobile, carbon dioxide gas for beverages and foods also recorded positive YoY gains. On-site sales grew by JPY700 million. Steel applications are strong, and operation is improving.

Specialty gases for electronics and the worldwide good economy of semiconductors resulted in JPY1.2 billion increase and electronics were related to equipment installation being flat. Rolling and cutting-related sales rose sharply by JPY600 million due to increased demand for steel and auto-related metal processing and other products. Segment income increased to JPY7 billion, up JPY1 billion or 16.2% YoY. The FX impact was plus JPY200 million, excluding this, an increase of JPY800 million. The Q2 results of the previous fiscal year was still in the recovery stage, though economic slowdown caused by the coronavirus pandemic has bottomed out.

また、エレクトロニクス向けの特殊ガスは、これは世界的なものではありませんけれども、半導体の好況によりプラスの12億円。また、エレクトロニクス向けの機器は横ばいです。

溶断・溶接関連の販売は、鉄鋼、自動車関連の金属加工などの需要増によりプラス6億円と大幅に増収となっております。

続いてセグメント利益ですが、70億円で前期比プラス10億円、プラス16.2%の増益となりました。為替による影響はプラス2億円で、この影響を除くと、プラス8億円の増益です。

前期2クォーターの実績は、新型コロナウイルス感染症拡大の経済減速の底は過ぎていたものの、回復段階ということで、今期はほとんどの商品で、数量も回復しており、2クォーターでも価格改定を進めているところが功を奏しまして、数量増もあわせてプラス8億円の増益となっております。

1. 2022年3月期 第2四半期業績 -1. 四半期 (7-9月) 期間業績

業績概要 (欧州ガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	構成比	第2四半期 (7-9月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	95	23.9%	98	20.9%	+3	+4.2%
	バルク	193	48.6%	230	48.5%	+37	+19.2%
	オンサイト	58	14.7%	87	18.4%	+29	+49.3%
	特殊ガス	16	4.1%	22	4.8%	+6	+37.2%
	小計	362	91.4%	438	92.6%	+76	+20.9%
機器・工事 他	産業ガス関連	34	8.6%	35	7.4%	+1	+3.1%
	小計	34	8.6%	35	7.4%	+1	+3.1%
合計	売上収益	397	100.0%	474	100.0%	+77	+19.4%
	セグメント利益	52		60		+8	+14.9%
	セグメント利益率	13.3%		12.8%			

※為替換算による影響: 売上収益 +17億円, セグメント利益 +2億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク・パッケージ・オンサイト: 製造業全般で需要が回復
- ・(前期は新型コロナウイルス感染症拡大による業績影響は大きい)

次に欧州事業の業績を説明いたします。資料の10ページです。

先ほど、CFOのアランが申し上げましたとおり、欧州では、特にスペインと北欧においてはエネルギーの価格が高騰の局面を迎えております。前期2クォーターの欧州は、新型コロナの影響から緩やかに景気が戻り始めていた時期ではありますが、まだその影響は大きく、前期2クォーターとの比較においては、為替の影響を除いても増収増益となっております。

売上収益は474億円、前期比プラス77億円、プラスの19.4%の増収となりました。為替による影響は17億円で、この影響を除いた事業ではプラス60億円の増収となります。

And this fiscal year, however, volume recovered for most of the products and price revision are underway in Q2, bringing an increase of JPY800 million from volume increase as well as pricing effects.

1. Q2 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Jul.-Sep.) Period performance

Gas business in Europe

(Unit: ¥ bn.)		FYE2021		FYE2022		YoY	
		Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Difference	% Change
Gases	Packaged	9.5	23.9%	9.8	20.9%	+0.3	+4.2%
	Bulk	19.3	48.6%	23.0	48.5%	+3.7	+19.2%
	On-site	5.8	14.7%	8.7	18.4%	+2.9	+49.3%
	Specialty gases	1.6	4.1%	2.2	4.8%	+0.6	+37.2%
	Subtotal	36.2	91.4%	43.8	92.6%	+7.6	+20.9%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	3.4	8.6%	3.5	7.4%	+0.1	+3.1%
	Subtotal	3.4	8.6%	3.5	7.4%	+0.1	+3.1%
Total	Revenue	39.7	100.0%	47.4	100.0%	+7.7	+19.4%
	Segment OI	5.2		6.0		+0.8	+14.9%
	Segment OI margin	13.3%		12.8%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥1.7bn. on revenue and ¥0.2bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Bulk, packaged and on-site: Demand rebounds in manufacturing sectors.
(In the previous fiscal year, the COVID-19 infection spread had a significant impact on our business performance in this segment.)

I will now explain about the Europe business shown on page 10.

As Alan, CFO, stated earlier, Europe, especially Spain and Scandinavia, is facing a period of soaring energy prices. But in Q2 of the prior year, Europe began to see a moderate recovery from the impact of the coronavirus. But compared to Q2 of the prior year, revenues and profits increased even excluding the currency impact. In the Europe business, revenue was JPY47.4 billion, a YoY increase of JPY7.7 billion, 19.4%.

Currency impact was JPY1.7 billion. Excluding this impact, revenues increased by JPY6 billion. Revenues shown by product shown in the supplementary financial statements include the impact of foreign exchange. I'd like to explain the YoY increase or decrease.

Packaged gas, flat; bulk gas, plus JPY2.9 billion; on-site gases, plus JPY2.6 billion; specialty gases, plus JPY500 million; equipment and installation, flat growth. While packaged gas, bulk gas, and on-site gas have all returned to pre-coronavirus levels, some products such as carbon dioxide have been offset by the impact of shortages in raw material gas due to soaring energy prices.

決算補足資料の商品別資料は為替の影響が含まれておりますので、影響を除いた商品別の前期比増減を申し上げます。

パッケージガスは横ばい、バルクガスはプラス 29 億円、オンサイトはプラス 26 億円、特殊ガスがプラス 5 億円、機器・工事では横ばいとなります。パッケージガス、バルクガス、オンサイトガスともにコロナ前の水準に戻ってきておりますが、炭酸など一部の商品では LNG の高騰により化学プラントの操業が停止し、炭酸ガスの原料となるガスが供給不足になる影響も受け、一部相殺されております。

また、オンサイトは主に鉄鋼需要が堅調で、石油化学、化学向けの需要はやや軟調です。特殊ガスは、主に車載向け半導体の需要増によるもので、引き続き堅調です。

セグメント利益は 60 億円、前期比プラス 8 億円、プラス 14.9%の増益となります。為替による影響はプラス 2 億円で、為替影響を除くと、プラス 6 億円の増益になります。

新型コロナウイルスからの回復による増益となる一方、スペインを中心に、エネルギー価格の高騰による原価の上昇に繋がっておりまして、バルクやパッケージガスなど価格転嫁を進めておりますが、一部炭酸ガスの不足等で、減益影響を含んだ増益となっております。

1. 2022年3月期 第2四半期業績 -1. 四半期 (7-9月) 期間業績

業績概要 (アジア・オセアニアガス事業)

(単位: 億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比		
	第2四半期 (7-9月期)	構成比	第2四半期 (7-9月期)	構成比	増減額	増減率	
ガス	パッケージ	9	3.6%	10	3.4%	+1	+7.3%
	バルク	101	39.3%	125	42.4%	+24	+23.9%
	オンサイト	8	3.3%	12	4.2%	+4	+44.3%
	特殊ガス	80	31.2%	86	29.3%	+6	+8.0%
	小計	199	77.4%	234	79.2%	+35	+17.6%
機器・工事 他	産業ガス関連	46	18.0%	54	18.4%	+8	+17.5%
	エレクトロニクス関連	11	4.6%	6	2.3%	-5	-41.7%
	小計	58	22.6%	61	20.8%	+3	+5.5%
合計	売上収益	258	100.0%	296	100.0%	+38	+14.9%
	セグメント利益	31		36		+5	+14.9%
	セグメント利益率	12.2%		12.2%			

※為替換算による影響: 売上収益 +17億円、セグメント利益 +2億円

前年同期比の増減要因について

- ・バルク: 全般的に需要は回復
- ・特殊ガス: エレクトロニクス向けの出荷数量は前期並み
- ・機器・工事 他: 産業ガス関連で、シンガポールと豪州で増収。エレクトロニクス関連で、台湾で減収。



次に、アジア・オセアニア事業の説明をいたします。資料の 11 ページです。

アジア・オセアニアのガス事業は、感染拡大が継続している国もある中、前年のような大きな影響を受ける状況には至っておりません。またエレクトロニクス関連も堅調に推移をしております。

In the on-site business, demand from the steel industry is brisk and demand from the petrochemicals business and chemicals business are slightly weak. Sales of specialty gases remained brisk, mainly driven by increased demand for semiconductors for the automotive industry. Segment profit was JPY6 billion, an increase by JPY800 million, which was up 14.9% from the prior year. The currency impact was plus JPY200 million. This excluded income was up by JPY600 million.

As for the rising electricity costs due to soaring energy prices, we are passing on incremental cost to our bulk and packaging product prices. And together with the effect of increased sales volume, we are seeing increasing profits.

1. Q2 FYE2022 Business performance -1. Quarter (Jul.-Sep.) Period performance

Gas business in Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY		
	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Difference	% Change	
Gases	Packaged	0.9	3.6%	1.0	3.4%	+0.1	+7.3%
	Bulk	10.1	39.3%	12.5	42.4%	+2.4	+23.9%
	On-site	0.8	3.3%	1.2	4.2%	+0.4	+44.3%
	Specialty gases	8.0	31.2%	8.6	29.3%	+0.6	+8.0%
	Subtotal	19.9	77.4%	23.4	79.2%	+3.5	+17.6%
Equipment and installation, other	Industrial Gases-related	4.6	18.0%	5.4	18.4%	+0.8	+17.5%
	Electronics-related	1.1	4.6%	0.6	2.3%	-0.5	-41.7%
	Subtotal	5.8	22.6%	6.1	20.8%	+0.3	+5.5%
Total	Revenue	25.8	100.0%	29.6	100.0%	+3.8	+14.9%
	Segment OI	3.1		3.6		+0.5	+14.9%
	Segment OI margin	12.2%		12.2%			

*Forex translation impact: Positive impacts of ¥1.7bn. on revenue and ¥0.2bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・Bulk gas: Demand is recovering.
- ・Specialty gases: Shipment volume for electronics remained unchanged from the previous fiscal year.
- ・Equipment and construction, other: Industrial gas-related revenue increased in Singapore and Australia. Electronics-related revenue decreased in Taiwan.



Next is the Asia Oceania gas business shown on page 11.

While infections continue to spread in some countries in Asia and Oceania, the impact of the coronavirus on the gas business has not been as significant as last year. The electronics-related business is also performing steadily. Revenue was JPY29.6 billion, up JPY3.8 billion, 14.9% from the prior year.

The currency impact was plus JPY1.7 billion; this excluded revenue increased by JPY2.1 billion. While the revenue figures by product presented in the supplementary financial statements include the currency impact, let me explain the YoY upside and downside by products, excluding currency impact. Packaged gases, flat growth; bulk gas, plus

売上収益ですが、296 億円で、前期比プラス 38 億円、14.9%の増収となりました。為替による影響はプラス 17 億円で、この影響を除いた事業では 21 億円の増収となります。

決算補足資料では為替の影響が含まれておりますので、除いた形の商品別の前期比増減を申し上げます。

パッケージは横ばいです。バルクはプラス 19 億円、オンサイトはプラスの 3 億円、特殊ガスは横ばいです。機器・工事では産業ガス関連でプラスの 5 億円、エレクトロニクス関連はマイナスの 6 億円となります。

バルクでは、景気が回復してきたことに加えて、コロナによる医療用酸素の需要もございました。フィリピンではプラスの 4 億円、ベトナムでプラスの 1 億円、タイでプラスの 3 億円、シンガポールでプラスの 1 億円の増収です。中国の産業ガスはプラスの 2 億円、豪州は主に LP ガスの価格高騰の影響もあり、プラス 7 億円の増収となっております。

オンサイトは、シンガポールでプラスの 1 億円、ベトナムでプラスの 2 億円の増収となります。特殊ガスでは、半導体市況とともに、引き続き堅調ですが、前期コロナ禍でのサプライチェーンの懸念から、在庫を多く抱えていた工場もあり、その反動で横ばいとなっております。

国別では、中国はプラスの 3 億円、台湾はマイナスの 2 億円、韓国がマイナスの 1 億円となります。

また機器・工事では、第 1 クォーター同様に、シンガポール、マレーシアの Leeden NOX のロックダウンがございましたので、建設活動の停止制限があり、そこからの回復ということで、プラスの 3 億円の増収。豪州でもプラス 2 億円の増収となりました。

エレクトロニクス関連の機器・工事の需要は旺盛です。台湾での工事が進行基準の計上となっていることもありまして、第 2 クォーターにおいてはマイナス 6 億円の減収となっております。

次に、セグメント利益ですが、36 億円で、前期比プラス 5 億円、プラス 14.9%の増益となりました。為替による影響はプラス 2 億円で、この影響を除いた事業ではプラス 3 億円の増益となります。

9 月下旬に、中国の電力不足に起因した当社プラントへの操業の影響は、現時点ではございません。

Leeden NOX ではプラスの 2 億円。フィリピンではプラスの 1 億円、ベトナムではプラスの 1 億円、タイではプラス 1 億円の増益となっております。中国の産業ガスはマイナスの 1 億円、インドもマイナスの 1 億円の減益となりました。

オーストラリアの Supagas では、仕入れ価格の上昇が続いておりまして、マイナス 2 億円の減益となっております。

また、エレクトロニクス関連では、特殊ガス、機器・工事合わせてプラスの 2 億円になっています。

JPY1.9 billion; on-site, plus JP300 million; specialty gases, flat growth; industrial gas-related, JPY500 million; within installation and electronics-related, minus JPY600 million.

In the bulk gas business, the driving force besides economic recovery was the demand for medical oxygen due to the coronavirus pandemic. Revenues increased by JPY400 million in the Philippines, JPY100 billion in Vietnam, JPY300 million in Thailand, and JPY100 million in Singapore. Industrial gas revenues in China increased by JPY200 million and in Australia by JPY700 million, mainly due to the impact of high LP gas prices. As for the on-site business, revenues increased by JPY100 million in Singapore and JPY200 million in Vietnam.

Specialty gas revenues continued to perform briskly in line with the trends in the semiconductor market, but there were plants that carried large inventories given concerns about supplies with the coronavirus prevailing in the prior year. And we see a rebound here with flat growth.

By country, China is plus JPY300 million; Taiwan, minus JPY200 million; South Korea, minus JPY100 million. In equipment and installation, as in Q1, the Singapore Emulation [Linux] business faced restrictions on construction and installation activities being suspended due to the lockdown in the prior year. In recovering from that situation, revenues increased by JPY300 million, and Australia increased by JPY200 million.

The [inaudible] demand from the electronics-related businesses, equipment and installation section is strong. Taiwan's performance is based on [inaudible] of completion, hence decreased by JPY600 million. Segment profit was JPY3.6 billion. We earned an increment of JPY500 million, 14.9% over the prior year. The currency impact is plus JPY200 million. Excluding this impact, we see an increase in income by JPY300 million.

So far, as of the end of September, there are adverse effects of power shortage to our plant operations in China, but that has been mitigated. [inaudible] plus JPY200 million. Income increased by JPY100 million in the Philippines, plus JPY100 million in Vietnam, and plus JPY100 million in Thailand. Income decreased by JPY100 million for China Industrial Gas and JPY100 million for India.

Australia Supagas, purchase price continues to rise and that has brought about a decrease by JPY200 million in income. In the electronics-related business, the total revenue of specialty gases equipment and installation is plus JPY200 million.

業績概要（サーモス事業）

(単位：億円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比	
	第2四半期 (7-9月期)	構成比	第2四半期 (7-9月期)	構成比	増減額	増減率
日本	52	87.2%	54	88.3%	+2	+2.1%
海外	7	12.8%	7	11.7%	-0	-8.6%
合計	60	100.0%	61	100.0%	+1	+0.7%
	セグメント利益	14	14		-0	-0.1%
	セグメント利益率	24.4%	24.2%			

※為替換算による影響：売上収益 +0億円、セグメント利益 +0億円

前年同期比の増減要因について

- ・ 日本：新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛等の影響で、主力のケータイングやスポーツボトルの販売は軟調。在宅での巣ごもり需要の継続でフライパン・タンブラーは堅調。
- ・ 海外：新型コロナウイルス感染症拡大により、現地政府の要請で一時的に工場を閉鎖。持分法適用会社の販売は減少。

続いて、サーモス事業について説明いたします。資料の12ページです。

サーモス事業は、前期から続き、新型コロナウイルスの影響を、主には緊急事態宣言による外出制限を、国内、海外ともに受けております。売上収益は61億円で、前期比プラスの1億円、0.7%プラスの増収となっております。なお、為替の影響はほとんどございません。

国内事業では、売上収益はプラスの2億円の増収となりました。再び拡大を始めた新型コロナウイルスによりまして、夏場の需要期に緊急事態宣言が出されたことで、屋外活動が自粛となりました。さらに、天候不順も重なり、主力製品のスポーツボトルなどの販売は軟調となりました。しかし、昨年同様に巣ごもり消費でのフライパンやタンブラーの販売は堅調です。

また海外では、マレーシアでのロックダウンにより、政府の要請による操業停止が続き、フィリピンの工場でカバーするも、売上収益は横ばいとなりました。また、韓国の販売は日韓関係の影響はもうほぼなくなっており、横ばいとなっています。

続いてセグメント利益ですが、14億円で前期比横ばいです。為替による影響はほぼございません。

国内では、売上収益同様、前期比横ばいの利益ということです。

海外ではマレーシアの工場が操業停止したものの、フィリピンの工場と合わせると、前期比ではプラスの1億円となりました。また、韓国は前期比で横ばいです。

また持分法適用会社からの利益、これは主に海外での販売の影響になりますけれども、マイナスの1億円の減益です。

Thermos business

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021		FYE2022		YoY	
	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Q2 (Jul.-Sep.)	Composition ratio	Difference	% Change
Japan	5.2	87.2%	5.4	88.3%	+0.2	+2.1%
Overseas	0.7	12.8%	0.7	11.7%	-0.0	-8.6%
Total	6.0	100.0%	6.1	100.0%	+0.1	+0.7%
	Segment OI	1.4	1.4		-0.0	-0.1%
	Segment OI margin	24.4%	24.2%			

•Forex translation impact: Positive impacts of ¥0.0bn. on revenue and ¥0.0bn. on segment OI

YoY Factors for increase/decrease

- ・ Japan: Revenue of vacuum insulated mugs and sports bottles softened due to the state of emergency COVID-19 related restrictions.
- ・ Revenue of frying pans and tumblers were steady due to continued demand for stay at home products.
- ・ Overseas: Temporary plant closures due to government mandated requirements related to COVID-19. Earnings at equity-method affiliates decreased.

Next, I will talk about the Thermos business. Please refer to page 12. The Thermos business performance has been bearing the brunt of the coronavirus pandemic in both in Japan and overseas, given the Declaration of State of Emergency. Revenue was JPY6.1 billion, increased by JPY100 million, 0.7% from the prior year. There's almost no effect from exchange rates. In Japan, revenue increased by JPY200 million.

As a State of Emergency was once again declared with another spread of the coronavirus during the peak summer season, people refraining from outdoor activities, and with inclement weather, sales of mainstay sports bottles were weak. However, as with last year, we benefited from the stay-at-home demand where sales of frying pans and tumblers were brisk. Overseas, given the lockdown in Malaysia, the government asked plants to suspend operations. And while the continued operation of the Philippine plant could somewhat cover up for the decline, revenues remained flat.

In addition, although the adverse impact of the Japan-South Korea bilateral relations had almost been contained, South Korea revenue posted minus JPY100 million. Segment income was JPY1.4 billion, flat YoY. Also, currency impact was negligible. In Japan, as with sales revenue performance, income was also flat YoY. Overseas, although the Malaysian plant was shut down, when combined with the Philippines plant, they recorded an incremental JPY100 million of the prior year. In addition, South Korea was flat compared to the prior year. Profit contribution from the equity method affiliates, which is primarily the impact of overseas sales, decreased by JPY100 million.

2022年3月期第2四半期、これは7月から9月の3カ月間のご説明をさせていただきましたが、セグメント業績に関する説明は以上となります。

1. 2022年3月期 第2四半期業績

-2. 上半期（4-9月）累計業績

13 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



13 ページ以降は、第2四半期の累計業績について、その概要とセグメント別の前期比の資料を掲載しております。

2. 2022年3月期 通期業績予想

業績概要

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期予想(維持) (11月1日発表)	前期比		2022年3月期 通期予想(旧) (5月10日発表)
			増減額	増減率	
(単位: 億円)					
売上収益	8,182	8,650	+468	+5.7%	8,650
コア営業利益	872	960	+88	+10.0%	960
コア営業利益率	10.7%	11.1%			11.1%
非経常項目	15	5	-10		5
営業利益 (IFRS)	888	965	+77	+8.6%	965
営業利益率	10.9%	11.2%			11.2%
金融損益	-111	-105	+6		-105
税引前当期利益	777	860	+83	+10.7%	860
法人所得税	-208	-260	+52		-260
当期利益	568	600	+32	+5.5%	600
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	552	582	+30	+5.4%	582
当期利益率	6.7%	6.7%			6.7%
非支配持分に帰属する当期利益	16	18	+2		18
為替レート (円)	USD (米ドル)	105.94			105
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	124.07			125
	AUD (豪ドル)	73.67			74

22 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



最後に、2022年3月期の通期の業績予想について説明をいたします。

まず、連結の通期業績予想ですが、資料の22ページにあります。

This concludes the explanation on segment performance during Q2 of the fiscal year ending March 2022, the 3-month period.

1. Q2 FYE2022 Business performance

-2. 1st Half (Apr.-Sep.) Cumulative performance

13 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



From page 13, we post an overview of accumulated performance as of the end of Q2 and materials on segment-by-segment YoY performance.

2. FYE2022 full-term Forecast

Consolidated forecast

	FYE2021 Full-term	FYE2022 Full-term fcst (No Change) (Announced on Nov. 1)	YoY		FYE2022 Full-term previous fcst (Announced on May 10)
			Difference	% Change	
(単位: 億円)					
Revenue	818.2	865.0	+46.8	+5.7%	865.0
Core operating income	87.2	96.0	+8.8	+10.0%	96.0
Core OI margin	10.7%	11.1%			11.1%
Non-recurring profit and loss	1.5	0.5	-1.0		0.5
Operating income (IFRS)	88.8	96.5	+7.7	+8.6%	96.5
OI margin	10.9%	11.2%			11.2%
Finance costs	-11.1	-10.5	+0.6		-10.5
Income before income taxes	77.7	86.0	+8.3	+10.7%	86.0
Income tax expenses	-20.8	-26.0	+5.2		-26.0
Net income	56.8	60.0	+3.2	+5.5%	60.0
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	55.2	58.2	+3.0	+5.4%	58.2
NI margin	6.7%	6.7%			6.7%
Net income attributable to non-controlling interests	1.6	1.8	+0.2		1.8
Forex (Unit: JPY)	USD	105.94			105
(average rate during the period)	EUR	124.07			125
	AUD	73.67			74

22 November 1, 2021 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2022 Q2 results



Finally, let me explain about our full-year guidance for the year ending March 2022. First, our consolidated full-year performance forecast shown on page [22]. [TD] at the outset has not been revised from the full-year total guidance in the financial [inaudible].

今回の見通しは、冒頭に CFO のアランが申し上げましたとおり、5月10日に決算短信で発表した通期の
 全社見直しから変更はございません。

売上収益は 8,650 億円で、前期比プラス 468 億円、プラスの 5.7%の増収。コア営業利益ですが 960 億
 円で、前期比プラス 88 億円、プラス 10%の増益です。営業利益は、965 億円で前期比プラス 77 億円、
 プラスの 8.6%の増益を予定しております。

また、為替レートも 5 月の予想からの変更はなく、US ドル 105 円、ユーロ 125 円で計算をしておりま
 す。

2. 2022年3月期 通期業績予想

業績概要（セグメント別）【組替再表示*】

(単位：億円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期予想(維持)		前期比		為替影響	2022年3月期 通期予想(旧)
		(11月1日発表)	構成比	増減額	増減率		
日本ガス事業	売上収益 3,419 セグメント利益 298 セグメント利益率 8.7%	3,600 311 8.6%	41.6% 32.4% 8.6%	+181 +13	+5.3% +4.1%	-	3,600 311 8.6%
米国ガス事業	売上収益 1,899 セグメント利益 231 セグメント利益率 12.2%	1,980 236 11.9%	22.9% 24.6% 11.9%	+81 +5	+4.2% +2.0%	-16 -2	1,980 236 11.9%
欧州ガス事業	売上収益 1,600 セグメント利益 210 セグメント利益率 13.1%	1,730 248 14.3%	20.0% 25.8% 14.3%	+130 +38	+8.1% +18.0%	+11 +1	1,730 248 14.3%
アジア・オセアニアガス事業	売上収益 1,020 セグメント利益 89 セグメント利益率 8.7%	1,060 102 9.6%	12.3% 10.6% 9.6%	+40 +13	+3.9% +14.3%	-	1,060 102 9.6%
サーモス事業	売上収益 239 セグメント利益 51 セグメント利益率 21.6%	280 74 26.4%	3.2% 7.7% 26.4%	+41 +23	+16.8% +43.2%	-	280 74 26.4%
調整額	売上収益 2 セグメント利益 -8	-	-	-	-	-	-
連結合計	売上収益 8,182 セグメント利益 872 コア営業利益率 10.7%	8,650 960 11.1%	100.0% 100.0% 11.1%	+468 +88	+5.7% +10.0%	-4 +0	8,650 960 11.1%

* 組替再表示：2022年3月期でセグメント区分の内訳組み替えを実施したため、2021年3月期は新たなセグメント区分に基づき再表示しています。



また、23 ページにございます、各セグメント別の業績予想につきましても、5月10日時点の開示から
 変更はございません。

下期に向けた環境認識につきましては、コロナからの回復は落ち着きつつある一方、足元では、エネル
 ギーコストの上昇や物流の混乱、コストの上昇など新たな課題が発生しており、これらは世界経済全体
 に影響を与える可能性がございます。

当社グループにおいても、各事業、各セグメントや国ごとに状況は異なりますが、価格の見直し、ある
 いは積極的なコスト管理を通じて目標を達成していく予定です。

以上、私からの説明となります。ありがとうございました。

横山：ドレイパーCFO、梅原 IR 部長、ご説明ありがとうございました。

Sales revenue is to be JPY865 billion, up JPY46.8 billion, 5.7% from the prior year. Core operating income is to be
 JPY96 billion, up JPY8.8 billion, 10% from the prior year. Operating income was JPY96.5 billion, which is plus JPY7.7
 billion, 8.6% YoY. The exchange rate assumption has not been changed from the May guidance and is remaining at
 JPY105 to the US dollar and JPY125 to the euro.

2. FYE2022 full-term Forecast

Consolidated forecast by Segment [Reclassified*]

(Unit: ¥ bn.)	FYE2021 full-term	FYE2022 full-term Fcst (No change)		YoY		Forex impact	FYE2022 full-term Pre. Fcst
		(Announced on Nov. 1)	Composition ratio	Difference	% Change		
Gas business in Japan	Revenue 341.9 Segment OI 29.8 OI margin 8.7%	360.0 31.1 8.6%	41.6% 32.4% 8.6%	+18.1 +1.3	+5.3% +4.1%	-	360.0 31.1 8.6%
Gas business in the U.S.	Revenue 189.9 Segment OI 23.1 OI margin 12.2%	198.0 23.6 11.9%	22.9% 24.6% 11.9%	+8.1 +0.5	+4.2% +2.0%	-1.6 -0.2	198.0 23.6 11.9%
Gas business in Europe	Revenue 160.0 Segment OI 21.0 OI margin 13.1%	173.0 24.8 14.3%	20.0% 25.8% 14.3%	+13.0 +3.8	+8.1% +18.0%	+1.1 +0.1	173.0 24.8 14.3%
Gas business in A&O*	Revenue 102.0 Segment OI 8.9 OI margin 8.7%	106.0 10.2 9.6%	12.3% 10.6% 9.6%	+4.0 +1.3	+3.9% +14.3%	-	106.0 10.2 9.6%
Thermos business	Revenue 23.9 Segment OI 5.1 OI margin 21.6%	28.0 7.4 26.4%	3.2% 7.7% 26.4%	+4.1 +2.3	+16.8% +43.2%	-	28.0 7.4 26.4%
Adjustment	Revenue 0.2 Segment OI -0.8	-	-	-	-	-	-
Consolidated total	Revenue 818.2 Segment OI 87.2 OI margin 10.7%	865.0 96.0 11.1%	100.0% 100.0% 11.1%	+46.8 +8.8	+5.7% +10.0%	-0.4 +0.0	865.0 96.0 11.1%

* Reclassified: As a result of the reclassification of segment classifications in FYE2022, figure for FYE2021 has been restated based on the new segment classifications.



In addition, the full-year earnings forecast for each segment on page 23 has not changed from the details disclosed
 on May 10.

Our forward-looking stance on business climate as we enter into H2 of the year is that while we are seeing steady
 recovery from the coronavirus in recent times, the rise in energy costs as well as disruptions in running and cost of
 the logistics services are some new challenges we are seeing, and these are potentially affecting the global economy
 at large. Our NSHD Group businesses face different business environments by segment and country. Nonetheless,
 we intend to engage in rigorous cost control so that we may achieve our targets. And that is all from myself. Thank
 you very much.

Momiyama: Thank you very much for your presentation with CFO, Mr. Draper and Mr. Umehara.

質疑応答 (敬称略)

樫山：これから、質疑応答のお時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。

冒頭で申し上げましたが、質疑応答では、主に英語スピーカーの CFO、ドライバーが回答いたします。

そのため、日本語回線では同時通訳者による翻訳音声を配信いたします。

ご質問される際には、最初に会社名、お名前をお伝えいただき、ご質問は 1 問 1 答の形式にご協力をお願いいたします。なお、ご質問の内容は、プレゼンテーションとともに、後日、当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。

それでは、予定時刻まで受付順に質疑をお受けしたいと思います。

河野：野村證券、河野でございます。よろしく申し上げます。最大のリスク要因とおっしゃった、欧州のエネルギーコストの影響についてお伺いしたいと思います。

冒頭でドライバーさんが、過去のエネルギーコスト平均の 3 倍ぐらいになっているというお話をされて、おそらくこれ、天然ガスの価格じゃないかと思うんですけども。御社のエネルギーの電気での換算だと、いつぐらいから、どういう形で、何十%ぐらい上がりそうとか、倍になるとか。御社の直接的な購入をしているコストベースですと、どのタイミングでどのぐらい上がりそうな感じになってくるのでしょうか。この考え方を教えてください。

Draper: Thank you for your question. This is Alan Draper.

So, with respect to the energy prices in Europe, you're correct. It is due to natural gas. And the way the energy system works is the last unit that comes into the energy system is the final price that's utilized for all of the power that comes in. So overall, it's about 3x to 4x the historical rate. When you speak specifically of the European business, we're expecting probably around a JPY4 billion increase due to pass-through on on-site contracts and then related to bulk package as well as some other products. It's probably about JPY6 billion. So, in general, we're seeing an approximate JPY10 billion impact in Europe that we're expecting to see through pass-through in H2 of the year.

Now having said that, the team has been working significantly on price.

Obviously, pass-through is contractual. So, that's the easy part. And also, a lot of our large bulk customers have pass-through in our contract provisions. But the team is also working on smaller customers. They're working on small ball bulk customers, package customers. The most recent information we have from them is they're anticipating recovering the entire amount from our customer base, so basically passing through the costs. Obviously, that will have a little ratio impact when we have higher costs as well as higher revenue, but we're expecting to recoup the entire amount on the European business side. Thank you.

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama: We are going to have a Q&A session after this, but as I mentioned at the beginning of this presentation, the Q&A session will be conducted primarily by Alan, who will be speaking in English. For this reason, a simultaneous interpreter will deliver the translated audio over the Japanese line.

If you would like to participate in the discussion in English, please use the English line.

When you ask a question at the outset, please identify yourself by company name and your name first. Please note that the audio of your questions will be posted on our corporate website at a later date along with our presentation. This concludes my information.

Kono: Kono from Nomura Securities Company Limited.

The largest risk factor is energy cost in Europe, and I'd just like to really ask questions. At the outset, Mr. Draper, now the energy cost is more than 3x of the average of the past. I think this is because of the natural gas-related and the electricity cost. In terms of that, from what time and what is the, well, the percentage of the increase expected? And on your cost basis, what is the sort of expected cost increase in a given time frame? I hope that you will elaborate on that.

ドライバー：アラン・ドライバーです。ご質問ありがとうございます。

欧州に関して、エネルギー価格、特にこの天然ガスで、そしてエネルギーシステムですけど、最後にこのエネルギーシステムに入ってくるときには、最終価格として全ていわゆる価格が適用されるわけですので、今、過去の平均に対して 3~4 倍となっています。特に、欧州事業で言うならばおそらく、40 億ぐらいがいわゆるパススルー、それからオンサイト契約で出てくると見えています。影響額として。

そして、バルク、パッケージ、その他の製品につきましては、おそらく 60 億ということで、全般的におおよそ 100 億のインパクトが、下半期、パススルーの影響として出てくるだろうと、欧州については見えています。

そう申し上げましたけれども、チームはこの価格に対して一生懸命取り組んでおります。パススルーは契約に基づいているので、ここは容易な部分です。そしてまた、多くのバルクカスタマーは、我々のパススルーをこの条項の中に入れてあります。

しかしながら、小口のお客様ですけれども、最新の情報では、この全体の額をカスタマーベースから回収する、全てパススルーするという事を想定しています。

河野：確認ですけれども、40億、60億って合計で100億コストアップになるとおっしゃられたのは、この下期、それだけコストアップになるということでしょうか。それで、つまり御社が購入しているコストベースでも過去の平均の3倍ぐらいになるという理解でよろしいでしょうか。この1点、確認させてください。

Draper: Yes. In regard to your question, this is H2 impact that we're expecting from October through March. The first portion wasn't as significant in the first part of the year. The first part of the year experienced probably around a JPY3.5 billion to JPY4 billion impact on pass-through items between on-site as well as bulk. So, it's gone from JPY3 billion to JPY4 billion to about JPY10 billion in H2 of the year, so a significant increase in H2.

河野：承知しました。ありがとうございます。

もう1点お願いしたいんですけども。ヨーロッパ事業の利益率が、第2四半期7~9月期は、コア営業利益率で12.8%ということで、1Qが14.0%だったので、ちょっと下がってるように見えます。これは、もうエネルギーコスト上昇の影響が出てきたということなのか。それとも、ほかの要因なのか。ここをご解説お願いいたします。

Draper: Sure. Overall, certainly, some of the deterioration is due to the pass-through. I think, in fact, I'll have a number for you as I'm going through. But overall, it's that in addition to the supply disruption from CO2. Our CO2 business is also negatively impacted relating to the natural gas situation and the price of natural gas. So overall, I'm sure you've seen in the newspapers, many manufacturers, especially chemical or fertilizers have decided to not produce ammonia. And when there's no ammonia production, we're not able to get our CO2 because that's our source in many locations. The pass-through number I gave you also includes CO2 increases in cost and pass-through that we expect. So, it's our total pass-through number across the business for Europe.

But overall, they're having some headwinds on CO2 supply. And then, also, there's some supply disruption throughout the whole system related to specialty gases and helium as we have shipping backlog and freight challenges throughout the system. So, some of it is certainly related to the pass-through numbers that I mentioned to you, but there's a large portion that's also related to the CO2 and helium. The impact on H1 for Europe is approximately 20 bps. So, it's not a huge impact, sorry that is the impact is on the total business. And then on Europe, in particular, it's about 40 bps.

河野：わかりました。ありがとうございました。以上です。

もちろん、これはコストが高くなれば、そしてまた収益が高くなればこれに対しての影響が出るんですけども、しかしながら欧州では、全額をこれで回収するということを想定しています。

以上です。ありがとうございました。

Kono: Just to really confirm JPY4 billion and JPY6 billion, and so JPY10 billion cost increase is for H2 of this fiscal year. That is the expected impact. Am I right? And so, in your company, well, in terms of your cost base of purchasing. And so even on that basis, the price is 3x to 4x higher than the past average or the average cost in the past. Am I correctly in understanding what you have said?

ドレイパー：これは、その下期の影響額です。10月から3月期ということです。この年初につきましては、それほど大きくなく、35億から40億ぐらいということで、オンサイト、バルク、総合で、30億から、今度は100億ということですので、下半期に非常に大きく影響が出ると思っています。

Kono: Understood. Thank you very much. And I would like to ask another question. As for the European business and [inaudible] and in July, September our core OI was 12.8%, and then it is lower than that of Q1. And is this because of energy cost increase or any other factors? If you could just talk about that.

ドレイパー：全体的にそのような悪化というのは、やはりパススルーの影響です。おそらく、今後もそのような影響が出てくると思います。しかしながら、いわゆるCO2の部分での供給の混乱もあります。この部分がマイナスに効いております。

そして、天然ガス、それから天然ガス価格に関連しても、新聞でご覧になっていると思いますけれども、多くのメーカーが、特に化学関係あるいは肥料関係のメーカーが、アンモニアの生産を止めるということで、アンモニア生産がありません。それがないとCO2を獲得できませんので、全般的にパススルーの数字としては、このCO2のコスト増が含まれております。ですので、総体的なパススルーの影響です。

CO2の供給に関しましては、逆風が吹いております。また、この全体のシステムでの供給混乱があります。特にこのガス、ヘリウム。またバックログもありますし、運賃といった意味での課題もあります。

ということで、パススルーの数字ですけれども、大半がCO2絡み、そしてヘリウム絡みのものです。この上半期、20ベースポイントぐらいの違いだと思います。そして、この欧州全体で、だいたい40ベースポイントぐらいと見ていいかと思います。

Kono: Thank you. That's it from me. Thank you very much.

Draper : OK. Thank you.

Yamada: This is Yamada from Mizuho Securities. First of all, I'd like to confirm some numbers you just mentioned. You said there was approximately 20 bps negative impact in your operating price margin and 40 bps in Europe. Is the earlier one because of the pass-through delay and later is the shortage of carbon dioxide or something? I'm sorry, I missed your point.

Draper: No problem. Let me just restate it to make sure that I said it clearly and correctly. On the total business for H1, so this includes Europe, Japan, the United States, Thermos, Asia, and Oceania. There's about a 20 bps impact. That's on the total global NSHD business. And then on Europe, in particular, there's about a 40 basis point (bps) impact on 1H related to power pass-through as well as CO2 pass-through. And in fact, there's some diesel pass-through as well that we're seeing in there. So, at 20% for the Company and 40 bps related specifically to Europe.

Yamada: Understood. Let me move on to the second question. I think the Thermos business is currently struggling. Do you think you can achieve your target in the Thermos business as well? Or do you think the Thermos business may miss the target? However, for the Company as a whole, you are confident to achieve JPY96 billion operating profit. Could you please elaborate this point as well?

Draper: Sure. In general, when I look at the forecasting, it's obviously, as you can imagine, complicated with all of the puts and takes that we mentioned with supply disruption, record energy prices.

We've got inflation challenges. So, I always want to make sure that, first of all, I feel comfortable at the NSHD-level. And that means the top of the house, the JPY96 billion. If you recall that JPY96 billion does not include the currency tailwind that we're seeing. So, there's probably over JPY3 billion of currency tailwind that we'll get by the end of the year. So, you'll probably be closer to above JPY99 billion when you include currency. Related to Thermos, Thermos has an aggressive outlook. I do think there's probably some risk in their numbers. However, they've been under a very unusual circumstance where no one has done a lot of outdoor activities and things have been pretty quiet because of the State of Emergency. So, I'm hoping that there's maybe some pent-up demand a bit. But overall, that is a pretty -- probably an aggressive forecast. But then we have some less aggressive forecasts in some of the other regions that will offset it. So, they're a bit aggressive.

If I go through each of the businesses, I'll give you my assessment on how I think each business is going to perform. Overall, I think [inaudible], so the Japan business, I think they're going to continue to perform well. They're picking up some momentum. Hopefully, the State of Emergency with it ending here in Japan allows the business to meet the numbers. It's a pretty high target, but I think they should be able to accomplish it. The Matheson US business, I think, is conservative. So, I think they'll probably do a little bit better. Europe, because of the headwind challenges on energy pricing, I think it's probably about right from an OP perspective. The top line and the cost, I'm sure, will switch and move around because of all the energy pricing and pass-through. But overall, I think their operating profit, they feel pretty comfortable with and so do I.

ドレイパー : ありがとうございます。

山田 : みずほ証券の山田です。まず、確認させていただきたいんですけども、先ほどお示した数値についてです。先ほどの言及で、20 ベーシスポイント、マイナス影響が営業利益に出ると、40 がヨーロッパにおける影響とおっしゃいましたが、そのパススルーの時期が遅延することによってなのか。あと 2 番目は、その炭酸ガスの不足が要因になっているのか。それについてちょっと把握できませんでした。

ドレイパー : 明確にご説明できたかわからないので、もう 1 回言います。上期に関して、全体のビジネス、ヨーロッパ、日本、米国、アジア、オセアニア、サーモス、20 ベーシスポイントの合計の影響があります。これはグループとしての影響。とりわけヨーロッパに関しては、上期には 40 ベーシスポイントの、これは電力価格、CO2 のパススルー、あとディーゼルのパススルーが起きていることによって、40 になっています。

なので、前者では 20 ベーシスポイント、ヨーロッパに関しては 40 ベーシスポイントの影響となっています。

山田 : ありがとうございます。それでは二つ目の質問とさせていただきます。

私が理解しているところでは、サーモスビジネスが苦戦しています。目標はサーモス事業でも達成できるとお考えでしょうか。あるいはまた、このサーモスビジネスは未達で終わる可能性があるかと認識していらっしゃいますか。960 億を達成しようとしていらっしゃいますが、状況をお聞かせください。

ドレイパー : 全般的に予想を見ますと、非常に複雑性が伴っていて。プラスマイナス、例えばその供給が分断しているところとか、またインフレ効果もマイナス影響になっているので、まず第 1 に、NSHD レベルで納得できる数字かどうか。また、一番トップで 960 億という数字なんですけれども、これは為替の後押しがあるかどうかは、プラス 30 億円に通年でないかもしれないことも考慮に入れなければと思います。

サーモスは、見通しとしては非常に積極的になっています。数字はある程度リスクを抱えているものなんですけれども、非常に異例の状況が続いて、屋外での活動も控えて、自粛していると。また、緊急事態宣言が発令されている状況において、巣ごもり需要があるということで、そういう意味でも積極的な予測になっています。

そのほかについてもそうです。各事業部門についてお話をしますと、私の評価をお示しいたします。各事業で言うと、全体的には[音声不明瞭]、例えば日本なんですけれども、引き続き好調に推移すると考えます。勢いが出てきています。緊急事態宣言が終わっているという状況が、数値を達成できる可能性を出しているのではないかと思います。積極的な数字ではありませんけれども、可能だと思います。

Asia-Oceania, I think, has a little bit of opportunity. I think they might do a little bit better; Thermos probably a little aggressive and may do a little bit worse. But on average, when the FX adjusts their numbers, we'll come in at probably JPY99 billion unless there's a major change in currency from that vantage point.

Yamada: Very well understood. Thanks very much for your great elaboration. Last one, I just would like to ask you one more thing regarding the electronics-related businesses. Do you see any slowdown, any [hint] of slowdown in specialty gases demand for semiconductor or is it still very, very strong all over the world? Could you please elaborate this point as well?

Drapeer: I think overall demand remains strong, but we had the supply chain issue that I mentioned before, right? A lot of specialty gas products do move around. They do move on ships and freightliners. So, there are some headwinds from that vantage point. But I think overall, I see a very good outlook on electronics. We continue to invest in that area, and I think it's going to have large growth potential, but there's some temporary headwinds due to supply chain disruption.

Yamada: Understood. So, the demand is very strong. And in spite of the potential issues in the supply chain management, I think it is quite fair to say that you will probably be able to manage the supply chain and freightliners, et cetera. So, we do not need to make a big concern about it.

Drapeer: Yes. I think the team has been doing a pretty good job managing it. I'm not overly worried about it. Certainly, there's a lot of things to worry about, that's not at the top of my list, right? The pricing is certainly high. So overall, I think I feel pretty comfortable that the electronics business has been performing well. The global team is very strong and solid. They know how to manage and move products around. It's just taking a little bit longer than we'd like.

大村: UBS 証券の大村です。よろしく願いいたします。日本の利益率に関してなんですけれども、今回のセカンドクォーターの利益率、8.3%となっておりまして、前年同期とほぼ変わらないと思うんです。前年同期に関しては確かコストカットとして、5億円ほど達成されていたと思うんですけれども。この辺のご進捗はいかがでしょうか。

あわせて、コスト削減および日本の利益率向上という観点で、親会社の三菱ケミカルさんが4月にギルソン CEO が就任しましたけれども、そこからのマネジメント体制の変更で、何か御社に方針の転換

Matheson、US ビジネスは控えめなので、ちょっと上振れるのではないかと思います。欧州は、エネルギー価格が向かい風になっていて、これだけエネルギー変動がある中、その売上収益とかコストだとか変わってくると思うんですけども、ボトムラインの利益に関しましては変わらないと思います。かなり自信があります。

アジア、オセアニアは、もう少し上振れが期待できるのではないかと思います。でも平均的に見ますと、為替の影響を踏まえて言うと、だいたい990億。さらに大きく為替が影響しなければ、ぶれなければそれぐらいを想定します。

山田: ありがとうございます。もう一つ伺いたかったのは、エレクトロニクス関連事業についてです。ここは、減速する可能性がありますか。例えば、特殊ガスの半導体向けは減速気味になるのかどうか。それともまだ活気はあるのかどうかをお願いします。

ドレイパー: ありがとうございます。全体的には、需要は顕著に推移しててるんですけども、サプライチェーンの問題が続いています。先ほど言いましたとおりです。特殊ガス製品は、かなり船便ですとか、あるいはカーゴで動くということで、そういう意味で影響を受けるんですけども、ただエレクトロニクスは見通しは明るいと考えています。

引き続き投資も活発に行いますし、ポテンシャルはありますけれども、ただサプライチェーンの問題が向かい風になっています。

山田: では顕著に需要は推移していると。なので、そのサプライチェーンの管理においては課題は残るけれども、サプライチェーンはきちんと管理し、そして、その船便なども管理できるということで、大きく懸念する必要はないと考えますか。

ドレイパー: はい。結構その管理は厳格に行っていると思います。私はあまり心配していません。ほかに心配事は数多くありまして、それはあまりリストのトップにはきていません。エネルギー価格が一番大きな頭痛の種だと思います。

やっぱりグローバルチームは非常に優秀ですので。ただその納期としては思ったよりも長くかかってしまっているのが実情です。ありがとうございました。

Omura: Omura from UBS Securities Japan. Well, the profitability in Japan this time in the Q2 was 8.3%. It has been almost flat from the previous year's level. On a YoY basis, I think cost reduction and JPY500 million was achieved, I believe. What is the sort of progress in view of the cost reduction? In addition to the cost reduction and to improve profitability in Japan? And, as for the [inaudible] parent, Mitsubishi Chemical has a new CEO. Have they come to you to change your strategy policy and will anything have changed with the new CEO of the new parent company?

を迫るだとか、何か遠方からの話でイニシアチブがとられているとか、そういった事情はございますでしょうか。

Draper: Thank you for your question. First, in regard to cost reduction in Japan, the team, we're pushing all businesses to really implement cost reduction programs and really kickstart them. We don't do the same level of, I'll say, dedication on cost reduction across the globe. We're trying to bring a lot of the US spirit that they use. They use the Right Way program, which is the name of their productivity program in the US. The European program has also a very formal and established program that's been in existence for many years, and we're spreading that to the Asia-Oceania business.

We're also looking at trying to share ideas and push ideas on the Japan team to improve their cost reduction. So, we're making progress. I know the President is moving forward, Nagata-san, who's the President of TNSC. He continues to do additional cost reduction programs -- I should say, productivity programs and he continues to do everything he can to make that business more profitable.

When it comes to MCHC, I've had some interaction with MCHC, Mitsubishi Chemical Holdings. They've expressed similar comments that I see in the business and that I've expressed to the team that we certainly want to continue to make this business more profitable. That's our goal. That's our objective. And I think that's what every shareholder wants from us, Mitsubishi, including all other shareholders other than Mitsubishi as well. My focus is really pushing profitability, pushing price, productivity, it's trying to leverage the global playing platform that we have and really try to make the business more successful. So, Mitsubishi's expressed some comments about profitability, and it's the same comments that I have, and it's the same comments that we're all working at within the organization as well. Thank you.

大村: 金額で言うと、去年の例えば日本のセカンドクォーターだと5億円ほど改善があって、アメリカの事業など6億円ほど改善があって、という実績が去年コメントされていたんですけども。今回このクォーターで、それぞれについてどのくらいコスト削減が進んだかっていう数値は手元にはないでしょうか。

梅原: ありがとうございます。国内・米国それぞれコストダウンに関しましては、それぞれ去年、もし私達が申し上げていたら、いろんな活動の中のPL（損益計算書）上の数値をまとめて話したものと思います。

今回、今現時点で、それに相当するものが、ちょっと手元にはございませんので、これはまた改めてご回答したいと思います。

ドレイパー: ご質問ありがとうございます。

まず、コスト削減に関してですけれども、我々は全ての事業に対しましてコスト削減プログラムの実施をきちんとプッシュしております。そして、同じ水準の貢献があるということではなく、米国では The Right Way プログラムというものを行っております、これは米国のいわゆる生産性向上のプログラムで、欧州は非常にフォーマルな形でもう長年やっている確立したプログラムあります。

それをアジア、オセアニア事業にも展開しようとしています。そしてまた、様々なアイデアを共有し、そして日本チームとしてもコスト削減が進むようにということでプッシュしています。また、永田さん、この大陽日酸社長としまして、コスト削減のためにいろいろなところに働きかけています。

そして、生産性向上のプログラムということで、もっと事業の収益性が上がるということで[音声不明瞭]ですけれども、三菱ケミカルホールディングスとは、このやりとりをしています。

また、チームに対して、必ず継続的にこのビジネスの収益性を上げたいということをお伝えしています。我々、そしてまたあらゆる株主、そして三菱、その他の株主の皆さんも同様にそれを求めていると思います。

ということで、この収益性改善、価格、それから生産性、そしてまた我々はグローバルなプラットフォームがありますので、グローバルな形でこれを展開させて成功例にこれを実現したいと思います。

そして収益性についてのコメントとしては、私と同様のコメントであります。すなわち、組織の中で働いている人たちが持っているコメントと同様のコメントでありました。ありがとうございます。

Omura: Well, at the end of the day, in terms of the monetary value in Q2 of the business in Japan, there was an improvement by JPY500 million, and in the United States JPY600 million improvement was achieved. And so that was a track record of the previous fiscal year. Now in this particular quarter, what was the sort of level of the cost reduction you have accomplished? And can you give us specific numbers or specific to the outcome in terms of the monetary value?

Umehara: Umehara speaking. Thank you very much for your question. Japan as well as in the US as for the cost reduction, I have referred to specific numbers throughout the different activities and what was [inaudible] represented on the PML was referred to. This time, at this point, the corresponding numbers are not available immediately. And so, I'd like to come back to you at a later date.

大村：わかりました。ありがとうございました。

2点目です。先ほど欧州の事業で、鉄鋼が堅調で、化学が軟調だということで、これ、前年との比較で、6カ月比較でも3カ月比較でもいいんですけれども、どの程度か定量的に教えていただくことは可能でしょうか。

Draper: This is Alan. I'll comment about the steel business. First of all, steel is continuing to do extremely well. All of our customers have strong demand and continue to pull at high levels. So, all across the business, from a steel perspective, we're doing well, and that's both Q1 as well as Q2. If you talk about the chemicals business, Q1, everything was very good from a chemical perspective; everything was relatively stable. There was no major issue. Things were stable over that quarter.

But the most recent quarter, there was a customer planned shutdown and those happened periodically. It was a planned outage, but it has impact in Q2. And overall, in a tons-per-day basis, it's probably about a 10% impact for the -- probably 5% for the quarter on chemicals. That's about an estimate, but that's about what it is. So, it's not a major impact. It's a little softening, primarily related to, as I mentioned, the one turnaround from one of our customers.

大村：わかりました。ありがとうございます。以上です。

Draper: Thank you very much.

Azuma: This is Yoshi from Jefferies. 2 questions. One regarding the cost-cutting effort in Japan. So, you mentioned that you are progressing in cost cutting in Japan. But could you elaborate on that? Which cost item do you plan to reduce? Is that mainly logistics? Also, could you elaborate on what is the bottleneck in cost cutting in Japan? Is that the regulation or something else?

Draper: When it comes to cost cutting, typically I'm looking at it from a productivity perspective. Sometimes, people will use the word cost reduction or productivity. So, in this case, it's really the productivity effort that we're looking at. And when it comes to productivity, it can be changing out a compressor on a plant. So, having a short payback period to change a compressor that's more efficient. It could be getting better procurement leverage across the business as we try to get more suppliers; we negotiate with our suppliers to have reduced costs. It's various aspects that can be included in the productivity numbers. So, it's not necessarily people, but it could certainly be materials. It could be maintenance costs. It could be overtime reduction. There are various aspects of productivity that the team is working on. And I know that they've got a program that they're really trying to kick off and get it moving.

When it comes to the bottleneck or the slowness from that perspective, the team is trying to develop a program that wasn't as formal and they're new with it. What I mean by that is the European business has been doing it for 20-plus years. The US business has been doing productivity for 20 years. Certainly, the Japan team has been doing various aspects of productivity and cost reduction and compressor change outs, but they're trying to formalize their program. So, I think that they're getting their program formalized. They're going to have some leaders on certain projects, and it just takes a little bit of time to get everything moving. I think that they're going to start picking up speed over the kind of the mid-term plan. And I know they've got expectations in the mid-term plan to basically increase their productivity through the 2026 timeline.

Omura: And the second question I have, European businesses and for steel industry, you have seen there was strong performance and chemicals were weak. That is a comparison on a year basis or the half-a-year or a 3-month period comparison? If you could quantify the comparison of such.

ドレイパー：アランです。鉄鋼ビジネスに関してコメントしますと、継続的に非常に堅調です。そして、全ての顧客が非常に旺盛な需要を持っています。そしてそのプルも高水準となっています。ですので、鉄鋼という観点からすると、この第1四半期も第2四半期も堅調でした。

ケミカルビジネスですけれども、第1四半期は非常に良かったです。そして相対的に安定しておりました。主な課題というようなものはありませんでした。ですけれども直近の四半期では、顧客のプラントが定期的な停止もありますけれども、このようなシャットダウン、閉鎖というのがありました。

そして、実際に影響としては、この四半期としては5%ぐらいの影響で、大きなものではありませんでした。

Omura: Thank you very much. That's it from me.

ドレイパー：こちらこそありがとうございます。

東：ジェフリーズ証券の東です。二つあります。一つは、コスト削減活動について、国内での活動について伺います。

進展はあるとおっしゃっていました。少し補足説明いただけますか。どのコスト区分で削減できているのか。これからさらに下げる、これは主に物流関係なのかどうか。あと、コスト削減、日本において行うにあたって何がボトルネックなんですか。規制なんですか、他なんですか。

ドレイパー：コスト削減につきましては、だいたい生産性を向上するにあたってどうしたらいいのかを考えます。例えばそのコスト削減という、あるいは生産性向上という言葉を使いますが、実質的に私達が注目しているのは生産性向上です。

生産性を向上するにあたって、例えば工場内のコンプレッサーを交換したりとか、あるいはその毛計画期間を変えて、もっと効率性の高いコンプレッサーを入れたりとか。あるいはまた、その調達に当たって、より効果的に、より多くのサプライヤーを通じて、ソーシングができてコスト削減ができるようにするとか、様々な側面が生産性向上に関わってきます。

ということは、必ずしも人に関してのコストだけではなく、資材だとか、保守整備コストですとか、あるいは時間、例えば残業コストですとか、いろいろなそのチームが取り組んでいるコスト削減取り組みがありまして、それ軌道に乗せて成果を出したいと考えています。

Azuma: Understood. Next question is about the US. My impression is that you are not getting the new on-site business for a while. Could you elaborate on growth strategy of the US? Is that mainly due to acquiring distributor or something else or mainly organic growth? I'm asking this because if that's mainly through acquisition, that must be very expensive now.

Draper: Overall, from the United States to the Matheson perspective, certainly, a large portion of their business is electronics. So, we're continuing to work on the electronics side to make sure that we're growing that portion of the business. It's a large successful area as I think someone asked questions earlier about electronics, and a lot of it is sourced out of the US and it's been very successful. So, we're going to continue to focus on electronics in the US.

In addition, they've got a great position in CO2 on the dry ice side. So, we're going to continue to invest in dry ice. We see strong growth in the dry ice portion of the business from home delivery, food delivery, as well as even pharmaceuticals and other things of that nature. So, we'll also focus on the dry ice component. M&A, even though M&A is expensive, and it's always maybe expensive. We're going to continue to look at opportunities on the M&A side and not only the US, but anywhere to that it makes sense.

If there's some good acquisitions that can fit into our profile well that we're able to really increase our density in the location because soon as you -- if we already have the intra-infrastructure in place and if we're able to do some type of acquisition where we have a good density and we're increasing our density, there's a lot of synergies and a lot of cost benefit that comes along with that. So, there's more synergies that come with those types of acquisitions than maybe if you just do a greenfield and a new location of the country.

And then the last comment, on-site. I think everybody is always looking for on-site opportunities. On-site, certainly is the most capital-intensive business we have but it's also the highest operating profit. So, we're always looking for opportunities to do on-site business. And that's everywhere. But typically, there's not a lot of new enclaves or new areas that you do these on-site plants. So, if we have some existing on-site locations, if another customer comes into that complex, or if we're able to extend our pipeline, certainly, we'll try to do that. But overall, we don't see a ton of opportunities on the on-site side that are available. But certainly, if opportunities come up, that's where we want to be as well, right? It's a great program for us. It's a good product line, and we'll do everything we can to compete and to make sure that we're in the game and the on-site opportunities come along. So, electronics, CO2, dry ice, M&A and on-site. Those are some of the key areas.

ボトルネックといえば、そのプログラムを作成して、それほど正式なものではなく、まだ始めて間もない状況であります。ヨーロッパ事業においては20年以上そういうことに注目してきました。米国は20年間、生産性向上について取り組んできました。

日本においてもやはり生産性向上、あるいはコスト削減、コンプレッサーの交換などもやってきましたけれども、それを正式化していき、それにリーダーを付けてプロジェクトを展開し、それを軌道に乗せるまでに時間がかかると考えます。なので、これからは加速的に中期経営計画中にコスト削減できるのではないかと。それがまさに中期計画の目標となっていると思います。

2026年までには、生産性を向上できるという視野を持ってやっています。

東: 次の質問です。米国についてです。

私の印象としては、新しいオンサイトビジネスは案件として取れていないと感じているんですけども、それについてご説明いただけますか。

米国における成長戦略はどう考えていらっしゃるんですか。例えば、ディストリビューターを買収したりとか、有機的に成長をなし遂げるためにはどう考えていらっしゃいますか。これやはり、M&Aを通じて拡大するということができないかもしれませんが、非常にそれを高くつく投資だと思います。どう考えますか。

ドレイパー: 米国、Mathesonの事業は、そのビジネスの大部分がエレクトロニクス関係です。なので、そこに私達は注目しながら、それを大きく増やせるようにしています。

先ほどエレクトロニクス関係について質問ありましたが、米国発でやっていて非常に成果を出しています。引き続き米国では、エレクトロニクス関係がフォーカスとなります。また、炭酸ガス、ドライアイスも改めて注目をしています。

ドライアイスについては、堅調な伸びが見られています。あるいは、ホームデリバリー、食品デリバリーですとか、あるいはまた医薬品の業界においてその需要が高まっている状況でありますのでそれも一つ注目します。

M&A、非常に高くつきます。おっしゃるとおりです。いつでも高いですけども、でも継続的にそういった機会に注目します。米国だけではなく、ほかの地域でも注目の課題であります。やはり我々のビジネスプロフィールにうまくフィットするような案件があるならば、我々のその一つのマーケットにおける密度を濃くしていくにあたって、非常に有効なのであれば、その相乗効果の可能性も期待できると思います。そういったM&Aを行って、シナジーを発揮していくことも考えたいと思っています。

最後のコメントなんですけれども、オンサイトについて、やはり誰もがオンサイトの可能性を追求しているんじゃないかと思います。オンサイトは、非常にその資本集中型のビジネスでありますけれども、

阪口：いつもありがとうございます。大和証券、阪口です。私からも、ちょっとしつこいようすけれども、欧州についてまず確認させていただけたらと思います。先ほど、CFOの方がおっしゃっていた、下期に100億円のコストパススルーというのは、これは基本的に売上に転嫁できる部分が100億円と考えてもよろしいのでしょうか。

また、2QはQonQで、おそらく6億円ほどの減益になっているかと思います。ここは電力価格の高騰についてはおおむね転嫁できたんですけども、炭酸ガスの販売数量が減ったとか、そこのコストが高かった、そういった部分が大きかったという理解で間違いないでしょうか。

Draper: Yes. Overall, on the pass-through, again, I'll just mention, it's about JPY10 billion impact in H2.

H1 of the year was about JPY3 billion to JPY4 billion in that range on revenue. And the way pass-through works is we get the cost, it hits our cost basis, and we try to bill out dollar for dollar, yen for yen or euro for euro. So, if our costs go up EUR10, we increase our revenue and our invoicing to customers EUR10. So, it should ideally be a perfect pass-through that recovers all of the inflation or additional costs. Now from a margin perspective, you'll have erosion on your margins because when you have higher sales and your profit level at the bottom line stays the same, you'll have some small erosion. And that's what we saw of about, I think, about 40 bps or so in H1 of the year.

On CO2, certainly, CO2 is a headwind for the team. They had a tough Q2 from a CO2 perspective. When sources go down due to, I'll say, external challenges, we have a lot of costs that come into the system to move product around. We have competitive purchases that we may have to do if there's some competitive product. But in this case, there's not a lot of competitive products because our competitors are in the exact same situation we are, kind of, across Europe. So, there's a general shortage of CO2. So certainly, that's some headwind in our revenue as well as headwind on our OP, but it's difficult to really quantify the exact amount that's coming through because of the unavailability of product. But it's certainly part of the headwind we saw in Q2. Thank you.

営業利益率が最も高いところでもありますので、常にフォーカスしています。どこの地域でもそうです。

新しい領域でオンサイト計画がいろいろと発生しているわけではないので、例えば、お客様のそういったコンプレックスに入ってきたりとか、パイプラインを延長するような可能性を見極められるのであれば、そういった機会と捉えて、オンサイト開拓していきたいと思っています。

こういった機会が創出すれば、私達もそれに必ず参画したいと考えます。非常に我々としては魅力的な[音声不明瞭]の製品群でありますし、その第一線に立って競争したいと思います。炭酸ガス、ドライアイス、そしてM&A、それが三つの大きな課題だと思います。ありがとうございました。

Sakaguchi: Sakaguchi from Daiwa Securities. I may be persistent, but I'd like to have a question to confirm the European business. And the CFO has earlier talked about JPY10 billion pass-through in H2. And can I take it that this could be pass-through in terms of the operating income? And also, we have in Q2, you have the decline in the profit. And I think the energy cost increase has been able to be passed through, but the CO2, I have seen the reduction and then also the associated cost has become higher. That is a factor for the decline in Q2. Is my understanding correct?

ドレイパー：はい、一般的にパススルーに関してですけれども、改めて100億円のインパクトが下半期、そして上期は30億から40億というところが、これは売上収益でのインパクトでした。

そして、このコストベースに影響があるならば、やはり[音声不明瞭]、そしてドル対ドル、そして円対円、それからユーロ対ユーロ、そして10ユーロ上がったということであれば、お客様に対してのインボイスの額を10ユーロを上げるということで、完璧なパススルーを行いまして、そしてインフレ、そしてそのコスト増に対応しようと思います。

マージンは売上収益、そして最終的にそのボトムラインが同じということにあるならば、だいたい40ペーシポイントぐらいの利益の進捗というのがあるということでもあります。

CO2、これは逆風となっています。非常に厳しい第2四半期がCO2に関してはあります。そして、ソース（供給源）が下がっております。というのは、この外的な要因によって、そしてやはりこのようなシステムに対してのコスト増というのがあります。

このような調達関連、また、それに対してのコスト増とあります。競合他社も同様の状況に直面しているわけで、一般的なCO2不足というのがあります。ですので、売上収益に対しての逆風、それからまたOP（営業利益）に対しての逆風で、そして正確な影響額というのを定量化するという事は難しいんです。ですけれども、この第2四半期はそれが確かに逆風でありました。ありがとうございます。

阪口：ありがとうございます。2点目、日本ガス事業に関して、下期それから来年上期に向けて、ここも電力コストがどんどん上がっていくのかなと思うんですけども、その影響額がだいたいどれぐらいか、もし定量的にあればというところ。そこを価格に転嫁していくというのは、やはり日本では難しいのか。この点についてご説明をお願いいたします。

Draper: Overall, for the Japan business, we're expecting, for H2 of the year, about JPY1 billion. About JPY400 million of that will be a pass-through on on-site business, so a direct pass-through. And then about actually JPY1.1 in total. About JPY700,000 will go through the price increase mechanism. That's what our expectation is. So, about JPY1.1 billion in total for H2 related to Japan. JPY400 million is on site, so it's contractual. We'll go through quickly. And then the remaining JPY700 million, that one is going to be where the sales organization has to work and really kind of fight and really win the increase from that perspective. So, that's what we're focused on.

The team, they are working on it. They know it's a challenge because the environment in Japan is a difficult environment to get priced since the country has had deflation or limited or low inflation for many years. But the team understands a challenge. They see what the European team has to do with JPY10 billion of pass-through and price increases, and I think that they're ready to try to accomplish that. I'm not sure if they're going to manage to do it all, but overall, it's not a huge number for this team. They understand the importance of it. And I think I know they're going to give it their best effort to recover it all. Thank you.

阪口：ありがとうございます。ちょっと10億円というのは、少し少ない気もするんですけども、これは期初の予想とかじゃなくて、今今の予想で10億円のパススルーといいますか、コスト増になるということでもよろしかったでしょうか。

Draper: Yes, that's the correct understanding. That's what we see today. With power and costs, it's pretty dynamic in the rest of the areas of the world, especially Europe with these record-high energy prices. I think it's a little -- obviously, a lot more stable, and that's the estimate that the team just gave me about 2, 3 days ago; they think that that's about the headwind. So JPY1.1 billion, JPY400 million will be recovered through on-site directly, and then about JPY700 million will be recovered through price increases on the bulk and packaged customers. Thank you.

阪口：わかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

諸石：経営企画、諸石です。質問が何点か出ておりますヨーロッパの件について、同じことなんですけれども補足させていただきますと、非常に大きな電力代のコストアップが起こっていて、下期において見込まれていると。

ただしこれについては、ヨーロッパが上がった分は確実に値上げで取り戻すということで、これまでもそうやれておりますし、我々の見込みの中でも十分やれるだろうと思っております。

Sakaguchi: The second question I have, the gas business in Japan, in H2 and also towards H1 of the next year, we are expecting that the energy cost is going to increase. What would be the size of that impact you are assuming? And also, I think it might be difficult to pass-through this quarter cost increase in Japan. What is your view on that?

ドレイパー：全般的に日本の事業ですけれども、我々が想定しております下期に関しましては、10億円、そして4億円がパススルー、オンサイト。これは直接的なパススルー。そして、7億円がいわゆる価格増ということで値上げです。

全体としては11億、これが下期。オンサイトについては4億ということで、残りの7億が、営業組織が頑張っ、何とかこの分の値上げに応ずるということです。今取り組んでいます、もちろんこれはチャレンジです。というのは、日本における環境は非常に価格を上げることに関しては厳しいです。そして、デフレとかインフレが限定的です。

ですけれども、欧州チームは、このような100億というパススルーを価格でやらなきゃいけないということで、やろうとしているので。全部ができるかどうかわかりませんが、しかしながら、こちらのチームに関しましては、数字的には小さいということで、とにかく最善を尽くしてその回収に努めるものと考えています。以上です。

Sakaguchi: Thank you. I think JPY1 billion is a rather small number. But at this point, what is the sort of cost increase for size and then you're going to pass that through as of today? So, that is the sort of current forecast. Is that the correct understanding?

ドレイパー：はい、そのとおりです。そして今現在そのように見ております。そして、電力、コストとしては、世界のほかの地域、特に欧州ではもう記録的なエネルギー価格になっています。そしてそういった意味で、2~3日前に聞いた話では11億のうち、オンサイトで4億回収し、そしてまた7億はいわゆる価格改定によって回収するという数字をこちらのチームから聞いております。

以上です。ありがとうございます。

Sakaguchi: Thank you for that. That concludes my questions. Thank you very much for the opportunity.

Moroishi: There are a number of questions regarding Europe. This is Moroishi from Corporate Planning. Let me add some information there on that topic. There is a significant cost upside for power. And that is a forecast for H2. However, regarding that point, the incremental cost will be passed-through to our prices. And that's something that we have been successful with until now as well. Within our forecast, I think it's completely variable that we pass-through. But the power cost increase is very significant. Therefore, more than necessary, or the revenue, it seems to be extremely large.

But then the margins will decline on the other hand and seeing declines in margins. That's the background. And in Japan as well, the latest figures that we are looking at, as Alan, CFO, mentioned, JPY700 million will be recovered with price revision. And we believe that, that can be fully accomplished in Japan as we see it right now.

ただし、電力のコストアップが非常に大きなものですから、売上がその分、必要以上に大きくなって、上がった分のコストを売値に反映するという一方で、利益率としては下がってしまうと。それが利益率が落ちてしまう背景にございまして。

日本においても直近の数字の見込みとして、先ほどアランが申したように、7億円ぐらいの価格改定で取り戻していきたい。これは燃料調整費が調整されることによるものですが、十分に日本でもそれが可能だろうと今現在見ております。

縦山：ご質問、皆様ありがとうございました。時間の都合によりまして、お受付できなかったご質問につきましては、後日個別の取材にて回答させていただきたく存じます。

それでは、これにて2022年3月期第2四半期決算説明テレフォンカンファレンスを終了させていただきます。

本日はご多用のところ、当社のテレフォンカンファレンスにご参加いただき、また多くのご質問をお寄せいただきまして、誠にありがとうございました。

梅原：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
3. *は企業の同時通訳の書き起こしを示す

注意事項

本資料は、証券取引上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

また、本説明会および本資料には、将来に関する計画や戦略、業績に関する予想や見通しが記述されております。これらは現時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断・想定したものであり、実際の業績はさまざまなリスクや不確実性（経済動向、市場需要、為替レート、税制や諸制度などがございまして、これらに限られません）を含んでおります。

このため、現時点での見込みとは異なる可能性がございまして、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えくださいますよう、お願い致します。

Momiyama: Thank you for your questions.

Due to time constraints, there were some questions that we were not able to accommodate. We would like to respond to those questions with individual meetings being arranged.

Thank you very much for taking your time to join us for the Q2 fiscal ending 2022 earnings call. The details of today's call will be uploaded onto our IR page of our corporate website at a later time.

Thank you very much indeed for taking the time out of your busy schedule to participate in today's conference. And thank you very much for the very active questions.

Umehara: Thank you very much, indeed.

[END]

Document Notes

1. Portions of the document where the audio is unclear are marked with [Inaudible].
2. Portions of the document where the audio is obscured by technical difficulty are marked with [TD].
3. This document has been transcribed based on interpreted audio provided by the Company.

Reminder

The information contained here is not disclosure information for securities trading. The accuracy and completeness of this information are not guaranteed.

The briefing session and this material describe future plans and strategies, as well as forecasts and outlooks of business performance. These plans and strategies, as well as forecasts and outlooks, are made by NIPPON SANZO Holdings Corporation based on its judgments and estimations made in accordance with the information available at present. Actual performance will be subject to changes caused by a variety of risks and uncertainties (such as economic trends, market demand, exchange rates, taxation systems and various other systems and institutions, but not limited to them).

We wish to remind you, therefore, that the actual business performance may differ from the forecasts and outlooks made at this time. Please refrain from making investment judgments based solely on this information.