



日本酸素ホールディングス

日本酸素ホールディングス株式会社

2025 年 3 月期 第 2 四半期決算テレフォンカンファレンス

2024 年 10 月 31 日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q2 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2025 Telephone Conference

October 31, 2024

- ・ 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 *
<div>登壇</div> <div>石本：お時間になりましたので、日本酸素ホールディングス 2025 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開始させていただきます。</div> <div>本日はお忙しいところご出席賜り、誠にありがとうございます。私は司会を務めさせていただく、財 務・経理室 IR 部の石本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。開催にあたり、いくつかご案内 を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 よび決算電話会議資料でございます。ご参加の皆さまには、お手元にご用意いただきたく存じます。</div> <div>次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長 CEO の濱田、常務執行役員財務・経理室長兼 CFO のドレイパー、IR 部長の梶山の 3 名でございます。また、執行役員経営企画室長の久保、業務執行 役員サステナビリティ統括室長兼 CSO の三木、経理部長の吉田も同席しております。</div> <div>続いて本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、CFO のドレイパー、そして IR 部長の梶山よ り、第 2 四半期の業績内容について、資料に沿ってご説明いたします。最後に質疑応答の時間も設けて おります。</div> <div>本日は Zoom の同時通訳機能を利用して、日本語と英語のバイリンガルで実施しております。Zoom の コントロールパネルで、コミュニケーション言語をご選択いただきますようお願いいたします。質疑応 答の時間で、英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom 通訳言語を英語に設定いただい て、ご参加ください。</div> <div>それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。</div> <div>濱田：皆様、こんにちは。ちょっと今までより時間を早くしましたので、こんばんはではなくてこんに ちはで、お願いいたします。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。本日はお忙しい中、当社 の第 2 四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。</div> <div>さて、いつも通り、世界情勢とか経済環境にちょっと触れておきますが、結局いろんないざこざ、地政 学的な問題は解決しておりません。従って、依然として緊張感の高い状態が続いております。そういつ た環境下で、世界経済は、確かに欧米を始めとする世界的なインフレは若干落ち着いてきております。 金利も高止まりしていたものが下がってきております。アメリカもそうですね。</div> <div>ただ、アメリカの場合は大統領選挙の行方を始め、各国今年はいろんなところで選挙が行われて、いわ ゆる与党と野党が入れ替わったり、勢力が変わったりしているという、非常に動きの激しい状況があり まして、これらがやはり経済状態にも大きく影響しているということが考えられる、あるいはこれが</div>	<div>Presentation</div> <div>Ishimoto: Now we would like to commence the NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call for Q2 FYE2025. Thank you very much indeed for taking time despite your busy schedules. My name is Ishimoto from the IR team. Thank you for joining this conference.</div> <div>Some housekeeping announcements. First, the conference materials are the financial results TANSIN and earnings call reference that we have just released. Please have these materials ready.</div> <div>Today's main speakers are Hamada, President and CEO; Draper, Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Kubo, Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer and CSO, the Group Sustainability Management Office; and Yoshida, General Manager of Accounting, are also in attendance.</div> <div>Today's agenda begins with an explanation from CEO, Hamada; CFO, Draper; and IR GM, Kajiyama, covering Q2 results based on the materials. We have time for Q&A in the end.</div> <div>Zoom simultaneous interpretation function is available for English and Japanese. Please select your preferred language in the Zoom control panel. If you prefer communicating in English during Q&A, please set the Zoom audio language to English.</div> <div>Now Hamada-san, over to you.</div> <div>Hamada: Hello, everyone. We're having this earnings call a bit earlier than before. Thank you for joining. This is Hamada from NIPPON SANSO Holdings. Thank you for taking the time to join our Q2 earnings call today.</div> <div>As usual, the global situation and economic environment, I would like to briefly touch upon these topics. There are geopolitical issues that remain unsolved. Therefore, there's still a lot of tension in the world, and amidst such environment, the global economy, Europe and United States inflation is settling down and the interest rates have remained high, but also countries started to lower interest rates, including United States.</div> <div>In the United States, there's the presidential election. And in various countries, there are many elections, the ruling party and opposition party are being replaced, and the main force is being changed in various governments. There's a lot of change in the world, and that has a substantial impact on the global economy. We think such trends may continue.</div> <div>We want to have an accurate understanding of such global trends, and we want to be able to continue business in a flexible and agile manner. Financial performance will be covered later in this discussion. But in this business environment, we have approximately 20,000 employees and staff, and thanks to the sincere efforts of our employees and staff as well as the support of our customers and other stakeholders, we are making steady progress</div>

ら、そうした動きが出てくるとみております。従いまして、当社グループとしては、そうした動きをしっかりと認識して、機動的に事業を運営していきたいと考えております。

とにかく、後で数字は申し上げますが、このような事業環境の中で、当社グループ約2万人スタッフの真摯な取り組み、それからお客様を始めとするステークホルダーの皆様のおかげをもちまして、中期経営計画 NS Vision 2026 の最終年度に向けて、着実に前進しております。皆様に感謝申し上げます。

事業の傾向といたしましては、ガス量そのものが低下傾向にあるということ。それから、これはちょっと出っこみ引っ込みがありますけれども、例えばアメリカではシリンダーとか、あるいは機器の事業が若干不調に陥っていると。これは小規模ユーザーに使われるケースがありますので、ある意味ではガス需要のファンダメンタルなところになります。

それに対して、一時どん底に落ちこんでいましたセミコンダクタースペシャリティガスが、メモリー関係を中心に回復傾向にあります。ただ、いろんなAI関係の報道がメディアでもなされておりますけれども、それに関係するようなロジック関係の半導体メーカーとかは若干、苦労しているところがあって、工場の稼働とかが遅れているということなどもあります。そのような環境下で、とにかく事業継続とガスの安定供給、その上で、さらに当社グループが発展していくこと、企業価値を高めていくこと、これがとても重要だと考えております。

そのため、このNS Vision 2026の重点戦略、オペレーショナル・エクセレンスとか、あるいはプライシングですとか、こういった活動を、それぞれのセグメントで決めた戦略をどのようにしっかり進めていくか。そして、ホールディングスの形になってからもう4年5年経ちますので、これをどのように地域の事業会社とホールディングスの会社の強みを、発揮していくかということをしっかりと定着させていくために、今何をすべきかということを明確にして進んでいってまいります。

業績の詳細は、後ほどドレイパーと梶山より、ご説明いたします。

towards the goal of the final year of our medium-term management plan and its Vision 2026. First, I wish to express my gratitude in this regard.

Concerning business trends, gas volume is on a declining trend with some ups and downs. FFor example, in the United States, cylinder and equipment business is somewhat slowing for small users , which are the fundamentals of the gas business.

At one time, semiconductor specialty gas was at its bottom, but mainly for memory-related semiconductors, we are seeing a recovery trend. I think you hear and see in the media a lot about the AI-related news, but logic semiconductor manufacturers seem to be struggling amidst the AI trend and utilization rate in the factories seem to be lagging. We want to make our utmost efforts to provide continuous and stable supply of gas. Based on that, we want to continue to grow, and we want to enhance our corporate value. These, I think, are the important points for the NSHD Group.

NS Vision 2026, there are five focused fields like operational excellence and pricing. Each segment also has its own strategy. Bearing these in mind, we want to make utmost effort. Four or five years have passed since we transformed into a holding company structure. We want to capitalize on our strengths to our maximum extent. We want to be clear on the roles of the holding company as well as operating companies.

Details of financial performance will be explained later on by Mr. Draper and Mr. Kajiyama.

1. Strategic overview
Key Highlights

- ✓ 顧客や社会の動向に機動的に対応
- ✓ 生産性向上と価格マネジメントを継続
- ✓ 事業拡大の機会を継続的・積極的に捉える
- ✓ 非財務領域における着実な進展
- ✓ 企業価値の向上により強くコミット

6 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

今申し上げましたようなことを総括しますと、顧客や社会動向に対して、機敏に対応していくということ。それから、オペレーショナル・エクセレンスと生産性の向上、価格マネジメントを継続して、しっかりと収益を上げていくということ。事業拡大の機会を積極的に、かつ継続的に捉えて、自社のものにしていくということ。サステナビリティを中心とした、いわゆる非財務領域をしっかりと進めていて、社会の基本的な要望に応えていくということ。それらを通じて、企業価値の向上ということを強くコミットしていくことだと考えております。

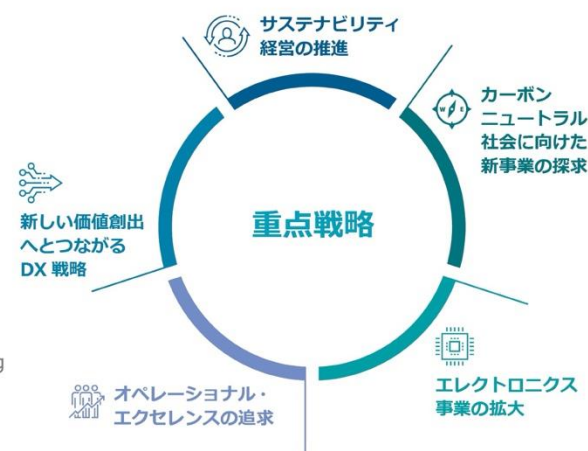
1. Strategic overview
NS Vision 2026 | Enabling the Future
当社グループ中期経営計画:

グループ理念
進取と共創。ガスで未来を拓く。

Proactive. Innovative. Collaborative.
Making life better through gas technology.
The Gas Professionals

グループビジョン
私たちは、革新的なガスソリューションにより
社会に新たな価値を提供し、あらゆる産業の発展に貢献すると共に、
人と社会と地球の心地よい未来の実現をめざします。

We aim to create social value through innovative gas solutions
that increase industrial productivity, enhance human well-being
and contribute to a more sustainable future.



7 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

1. Strategic overview
Key Highlights

- ✓ Respond promptly to customer and social trends
- ✓ Continue productivity improvements and price management
- ✓ Seize opportunities to expand business continually
- ✓ Steady progress in non-financial activity
- ✓ Strong commitment to improving corporate value

6 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

To summarize what I just mentioned, customers and social trend, we have to be able to respond flexibly and in an agile manner. Operational excellence, productivity improvement, price management, we want to continue such efforts so that we can maximize our profit. The business expansion opportunity, we want to be able to capture as much as possible.

Mainly around sustainability, non-financial KPIs, we want to work on them as well so that we can respond to the fundamental needs of society. Through such efforts, we want to continue and commit to enhancing our corporate value.

1. Strategic overview
NS Vision 2026 | Enabling the Future
Our Medium-term Management plan (MTP)

Group Philosophy
Proactive. Innovative. Collaborative.
Making life better through gas technology.
The Gas Professionals

Group Vision
We aim to create social value
through innovative gas solutions
that increase industrial productivity,
enhance human well-being
and contribute to a more sustainable future.



7 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

当社は、2022 年 5 月に、先ほどから申しました、中期経営計画 NS Vision 2026 を発表して、こちらに掲載しております五つの重点戦略とともに、2026 年 3 月までの 4 年間の取り組みについて、ご説明いたしました。

本日は、中計非財務 KPI の昨年度実績、それからサステナビリティ、特に環境分野における取り組みのご紹介。それから、先ほど日本時間で 16 時に欧州にてリリースいたしました、ある事業買収について、これをトピックとして、ご説明いたします。

1. Strategic overview
NS Vision 2026 非財務KPI目標

		2024年3月期 実績	2026年3月期 目標
Environment	<環境>		
	● GHG（Greenhouse gas）排出量削減率 (基準年度: 2019年3月期 ^{*1})	15.3% 削減	18% 削減
	● 当社グループが排出するGHG排出量（Scope 1+2）を上回るGHG削減貢献量を実現 ・内訳：算定方法は こちら をご覧ください (単位: 千t-CO ₂ e)	X> Y	X> Y
	X: 環境貢献製品によるGHG削減貢献量 Y: 当社グループのGHG排出量(Scope 1+2)	7,454 5,667	
Social	<保安>		
	● 休業災害度数率	2.09	≤1.6
	<人事>		
	● 女性従業員比率	20.2%	≥22%
	● 女性管理職比率	15.4%	≥18%
Governance	<コンプライアンス>		
	● コンプライアンス研修受講率	99.4% ^{*2}	100%

^{*1} 基準値である2019年3月期のGHG排出量は、報告済みGHG排出量実績に、欧州事業や米国HyCO事業 等の2019年3月期実績を推計加算しています。
^{*2} 2024年6月末時点で100%受講済み。

当社 NS Vision 2026 の最終年度である 2026 年 3 月期に向けて、非財務 KPI と財務 KPI を設定しております。非財務 KPI はよく言われている環境、社会、ガバナンスの各項目で目標を設定しております。数字はここに書いてある通りでございます。

ファーストクォーターの決算説明では、承認が間に合わなかったので、いろいろ非財務関係の数字のご報告はできなかったんですが、今回ここでまたご説明したいと思います。

それから、当社は役員報酬の中に、この非財務 KPI を導入しておりまして、保安やコンプライアンスは当たり前のことですが、これらをインセンティブとして会社の運営、経営に役立てております。引き続き、環境管理、労働衛生、女性の活躍、いわゆるダイバーシティですね。それからコンプライアンス教育の徹底は進めてまいります。

サステナビリティに関する取り組みについては、先日にリリースいたしました統合報告書にかなり詳しく書いてございますので、ぜひご覧いただきたいなと思っております。

May 2022, we announced our medium-term management plan, NS Vision 2026. And as written on the slide, we have five focused fields. We have explained our initiatives for the four years through March 2026.

Today, I would like to talk about last fiscal year's performance in terms of non-financial KPIs of our medium-term plan, introduce our sustainability initiatives, particularly in the environment field. 16:00 Japan time, there was a business acquisition announcement in Europe. We would like to explain about this business acquisition in Europe.

These are the topics I want to share with you today.

1. Strategic overview
Non-financial KPI target in NS Vision 2026

		FYE2024 Actual	FYE2026 Target
Environment	<Environment>		
	● Reduction rate of GHG emissions (Base year: FYE2019 ^{*1})	15.3% down	18% down
	● GHG emission reduction contribution exceeds GHG emission (Scope 1+2) ・Breakdown information : Please see the details here . (Unit: Thousands of tonnes CO ₂ e) X: Lower customer GHG emissions through environmental product offerings and applications Y: NSHD Group GHG emission (Scope 1 + 2)	X> Y	X> Y
		7,454 5,667	
Social	<Safety Management>		
	● Lost Time Injury Rate	2.09	≤1.6
	<HR>		
	● Rate of female employees	20.2%	≥22%
	● Rate of female management posts	15.4%	≥18%
Governance	<Compliance>		
	● Rate of receiving compliance training	99.4% ^{*2}	100%

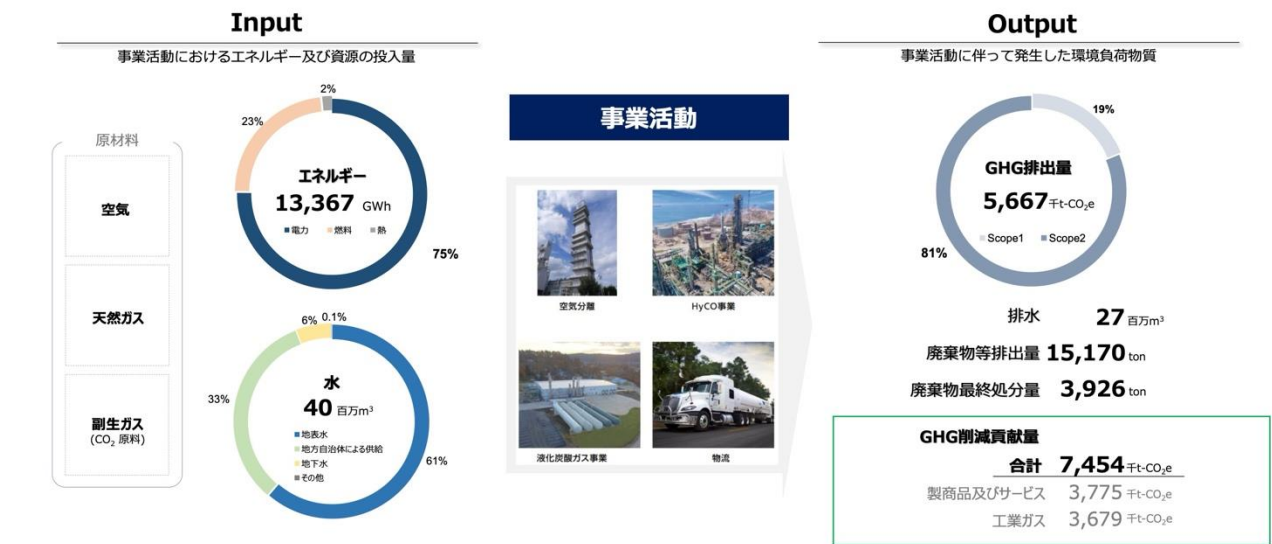
^{*1} The figure for the volume of GHG emissions for FYE2019, which is the reference value, calculates the actual GHG emissions in FYE2019 plus the following:
1) estimated emissions in the European segment in FYE2019 and 2) estimated emissions of the U.S. HyCO business in FYE2019. and 3) Others
^{*2} 100% completion rate as of the end of June 2024

With the fiscal year ending March 2026, which is the final year of NS Vision 2026, we set financial and non-financial KPIs. For non-financial KPIs, we set targets for each of the items of E, environment; S, society; and G, governance, and the numbers are as written on the slide.

Q1 results, when we announced that we were not able to explain about non-financial KPIs because figures were not yet certified by a third party. Today, we are ready to explain about this topic. We have non-financial KPIs as one of the indicators that's linked to executive remuneration. We have non-financial indicators linked to executive remuneration, so that it will become an incentive for executives.

We will continue to thoroughly implement environmental management, occupational health, promoting women's participation in the workforce, and compliance education. For more information on our sustainability initiatives, please refer to our recently released integrated report. There is a lot of detailed explanations included in the report.

1. Strategic overview
マテリアルバランス及び環境貢献



(注) 報告データの詳細については、統合報告書2024「サステナビリティデータブック」P1をご参照ください。

9 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

続きまして、環境に関連いたしまして当社のマテリアルバランスと環境貢献について、ご説明いたします。

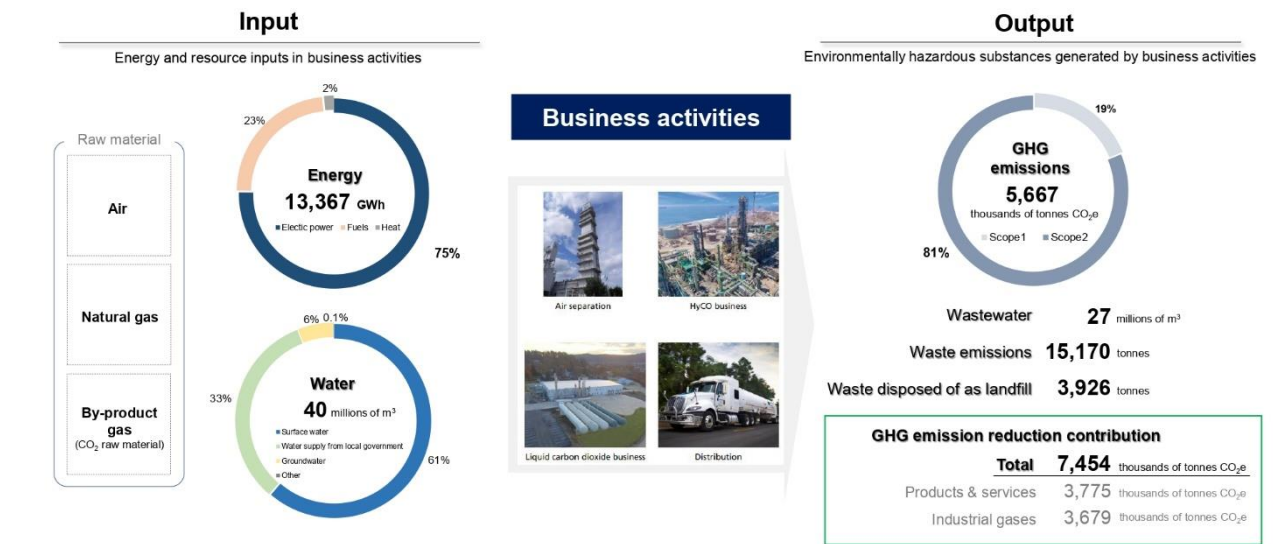
左側のインプットの欄で、事業活動に必要な原料、そしてエネルギーとか水資源を示し、右側のアウトプットで事業活動の結果として排出している温室効果ガス、水、廃棄物等の量を示しております。そして、薄い緑色の枠で囲ってある欄では、当社グループのガスを含む製商品、およびサービスにより、お客様、顧客側の GHG 排出量を削減した数量を示しております。

繰り返しになると思うんですが、当社グループ事業の特性として、当社の消費エネルギーはとにかく電力が中心でございます。そのため、GHG の排出量では、いわゆる Scope2 が約 8 割程度を占めます。それから事業環境に比べて、水資源の使用量、排出量が小さいということも言えると思います。

当社は、電力多消費産業として GHG 削減に貢献するために、空気分離装置の消費電力を抑えた、いわゆる新型機へのリプレイスとか、それから需要に合った装置の大型化、あるいは需要に合った形の運転を図るなどして、ガス生産プロセスの効率化を推進しております。

それから、電力が非常に大きいものですから、電力会社の今後の電源構成についても、当社としては注視して、できる限り Scope2 も押さえていくということと併せて、炭酸ガスの回収、それからネガティブエミッションの事業機会なども追求してまいりたいと思っております。

1. Strategic overview
Material balance & Environmental contribution



(Note) For details on the reporting data, please refer to P1, "Sustainability Data" in our Integrated Report 2024.

9 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

Next, I would like to explain about our group's material balance and environmental contribution.

The input column on the left side of the slide shows the raw materials, energy, and water resources required for our business activities; while the output column on the right shows the amount of greenhouse gases, water, waste, et cetera, emitted as a result of business activities.

The light green box shows the amount of greenhouse gas emissions reduced by our customers through the NSHD Group's products and services, including gas. I may be repeating that the characteristics of our group's business is the fact that our group's energy consumption is mainly electricity. As a result, Scope 2 accounts for approximately 80% of greenhouse gas emission. And the amount of water resource used and discharged is small compared to the scale of our business.

As a major power-consuming industry, NSHD aims to reduce GHG emissions by replacing air separation units with energy-efficient models and promoting efficiency in gas production by scaling to meet demand and optimizing the plant operation.

We are also focusing on the future energy mix of power companies, aiming to minimize Scope 2 emissions and pursuing business opportunities in carbon capture, so-called negative emissions.

生物多様性への対応: TNFDフォーラムへ参画



Taskforce on Nature-related
Financial Disclosures

2024年8月、TNFDフォーラム^{*1}へ参画 および TNFD提言の採用者(TNFD Adopter)^{*2}として登録。
自然に良い影響をもたらす「ネイチャーポジティブ」へ転換するというTNFDの目標を支持するとともに、
提言に基づく情報開示を行っていく予定。



2024年7月、OISTサンゴプロジェクト^{*3}に
スペシャルパートナーとして参画。



プロジェクトの支援を目的とした
サーモスボトルを発売^{*4}

生物多様性の保全に向けて

- 2021.2 グループ環境方針を制定
- 2024.1 経団連生物多様性宣言イニシアチブ^{*5}に参画

^{*1} TNFD フォーラム：多岐にわたる分野の専門性を有する企業・団体等が参画し、TNFD による情報開示フレームワーク構築をサポートするネットワーク。

^{*2} TNFD Adopter：2023 年 9 月に公表された TNFD 提言に基づく情報開示を行う意思を TNFD のウェブサイト上で登録した企業・団体等。登録した企業・団体等は 2024 年もしくは 2025 年会計年度情報に基づく TNFD 提言を採用した開示が必要となる。

^{*3} 沖縄科学技術大学院大学 (OIST) の環境 DNA 技術によるサンゴ礁のモニタリングやゲノム解析技術を通じ、沖縄をはじめとするサンゴ礁の保全活動。

^{*4} 2024年9月30日より、沖縄県内のサーモス直営店2店舗で販売を開始。

^{*5} 経団連と経団連自然保護協議会が制定した「経団連生物多様性宣言・行動指針」（2030年ネイチャーポジティブに向けて、ビジョンと企業が役割を果たすための行動指針）に賛同する企業・団体が参画。

次に、同じく環境関係のトピックスになりますが、生物多様性の保全に向けた取り組みについて、ご紹介いたします。

当社は、今年の 8 月に TNFD の理念に賛同いたしまして、TNFD フォーラムへ参画、また TNFD Adopter として登録をいたしました。これに伴いまして 2026 年 3 月期より、TNFD 提言に基づく情報開示を行ってまいります。

その他にも、こちらで生物多様性の保全に向けた動きをいくつかご紹介しておりますが、直近の取り組みとしては、7 月から OIST のサンゴ礁保全プロジェクトに参加しております。この参加を記念すると言いますか、それを象徴するように、サーモスボトルの販売などを通じた支援も行っております。

ここまで、サステナビリティ関連のトピックを取り上げてまいりましたが、12 月 6 日 15 時より、CSO の三木がスピーカーを務めます、サステナビリティ IR カンファレンスをオンラインで開催する予定でございます。

先ほどからお話ししている NS Vision 2026 のサステナビリティに関するグループ戦略とか、あるいは事業施策についてご説明いたしますので、ぜひご参加いただきたいと思っております。詳細のご案内は、また近日中に当社の IR 部より、投資家や株主の皆様にもメールにてご案内させていただきます。

Addressing Biodiversity: Participating in the TNFD Forum



Taskforce on Nature-related
Financial Disclosures

In August 2024, NSHD participated in the TNFD Forum^{*1} and register as a TNFD Adopter^{*2}.
NSHD supports the TNFD's aim of shifting to "Nature positive" and will collate and disclose information on each of the recommended disclosure items in accordance with the TNFD framework.



July 2024: OIST Coral Project^{*3}
Participating as a special partner.



Original bottle by Thermos
to support the project^{*4}

Towards the conservation of biodiversity

- 2021.2 Formulated "Nippon Sanso Group Environmental Policy"
- 2024.1 Participated in "Keidanren Initiative for Biodiversity Conservation"^{*5}

^{*1} TNFD Forum: A network in which companies and organizations with expertise in a wide range of fields participate and support the construction of an information disclosure framework based on TNFD.

^{*2} TNFD Adopter: A company or organization that has registered its intention, on the TNFD Website, to make public disclosure aligned with the TNFD Recommendations issued in September 2023.

^{*3} Registered companies and organizations need to make disclosures in line with the TNFD Recommendations in respect of their fiscal year of 2024 or 2025.

^{*4} Coral reef conservation activities lead by OIST (Okinawa Institute of Science and Technology Graduate University), with its scientific knowledge of genome information and detection technology of environmental DNA.

^{*5} On sale from September 30, 2024, limited in 2 Thermos shops in Okinawa.

^{*6} The initiative includes companies and organizations that have endorsed the "Keidanren Declaration for Biodiversity and Guideline" (guideline shows vision and the role of companies to achieve the target of a nature positive world in 2030), which was established by Keidanren (Japan Business Federation) and the Keidanren Committee on Nature Conservation.

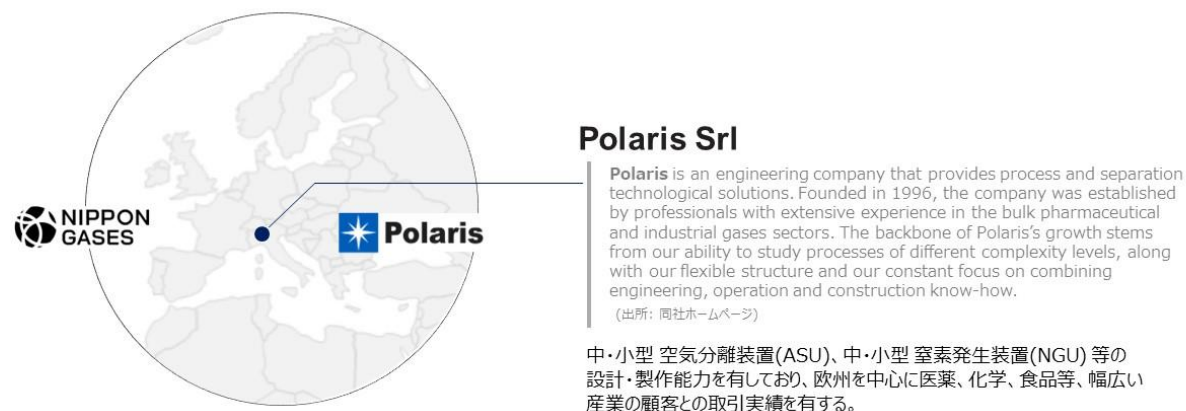
Next, regarding environmental topics, we are also committed to biodiversity conservation. In August, we supported the idea of TNFD, joined the TNFD Forum, and registered as a TNFD Adopter. As a result, we will begin disclosing information based on TNFD recommendations from FYE March 2026.

We also introduced further biodiversity initiatives. Recently, from July, we joined the OIST Coral Project, supporting the project with Thermos bottle sales.

On sustainability topics, we will hold an online sustainability IR conference on December 6 at 3:00 PM led by CSO Miki. We will present our sustainability strategies and initiatives under NS Vision 2026, so please join us. Further details will be emailed soon by the IR department to investors and shareholders.

欧州で新たにプラント・エンジニアリング機能を獲得

欧州事業会社 Nippon Gases が、イタリアのプラント・エンジニアリング会社 Polaris 株式の51%を取得する契約を締結。同社のプラント設計・製造販売事業を取得するとともに、欧州ガス事業のエンジニアリング対応力を向上させ、顧客への提案力を強化。カーボンニュートラル関連の事業機会獲得や、日本のプラント・エンジニアリング・センターとの連携によるグループシナジー創出を図る。



11 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

続きまして、先ほどこっちとお話ししました、ヨーロッパ、欧州で日本時間 16 時頃にリリースいたしましたが、一つ M&A の案件についてご紹介いたします。

こちらのスライドは、欧州時間でリリースできるタイミングの都合で、本日 15 時に当社のホームページに掲載した決算補足資料には載せておりません。ちょっとこれをご紹介いたします。近日中にこちらの新しい資料を追加したものに差し替えいたします。

この度、欧州の事業子会社である、Nippon Gases がイタリアのプラントエンジニアリング会社 Polaris 社の株式の 51%を取得する契約を締結いたしました。

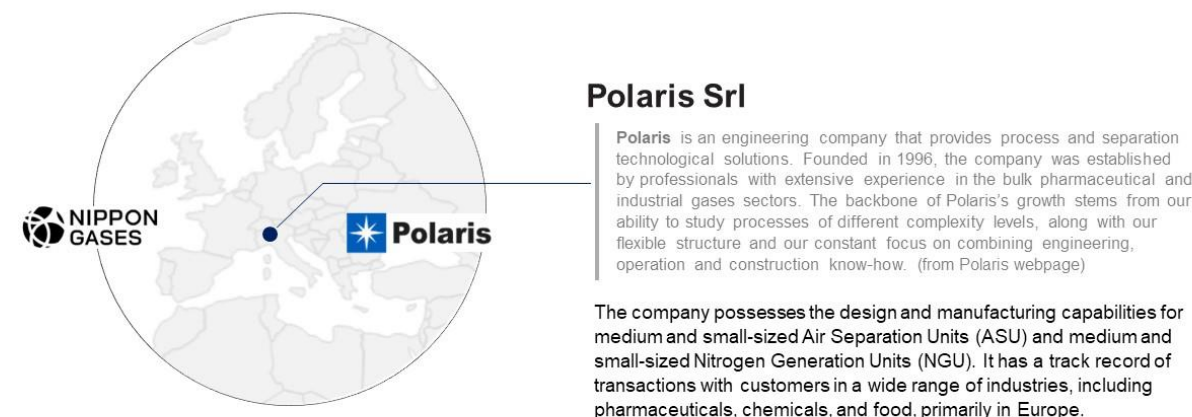
Polaris 社というのは、いわゆる分離装置、精製装置といった機器の設計、製作能力を有しております。欧州市場を中心として機器の販売やエンジニアリングサービスを提供している会社でございます。産業ガスの分野では、中型、小型の空気分離装置や、あるいは窒素発生装置を設計、製作しております。

今回の買収によりまして、単純に Polaris 社の事業の過半を取得するだけではなく、NGE、ヨーロッパの産業ガス事業におけるエンジニアリング能力のさらなる向上につながります。これを活用して、お客様への提案力をさらに強化して、カーボンニュートラル関連も含めた、こういった事業機会の獲得を行ってまいります。

それから、日本のプラントエンジニアリングセンター、私どもが PEC と呼んでいる大陽日酸の一部門とも連携を図って、空気分離装置を中心としたグループとしてのシナジーも発揮してまいります。この Polaris 社というのは、ヨーロッパの他にも、韓国を始めとしたアジア、それからアメリカにも装置の販売実績がございます。

Acquired new plant engineering capabilities in Europe

Nippon Gases has signed an agreement to acquire 51% shares of Polaris, an Italian plant engineering company. In addition to acquiring Polaris's plant design, manufacturing and sales business, Nippon Gases will enhance its engineering capabilities in Europe and strengthen its proposal capabilities to customers. Furthermore, through collaboration with the Plant Engineering Center of Taiyo Nippon Sanso in Japan, we aim to create group synergies while pursuing and strengthening capabilities for CN related opportunities in the region.



11 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

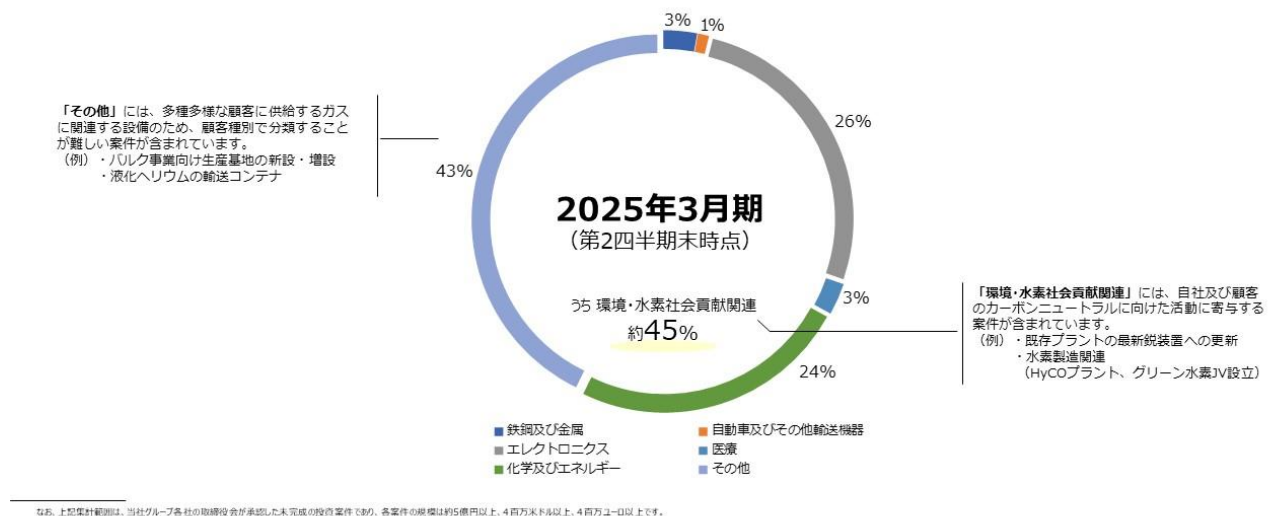
Next, as I briefly mentioned earlier, at around 4:00 PM Japan time today, we released an M&A announcement in Europe, which I will now introduce. This slide was not included in the deck uploaded to our website at 3:00 PM Japan time due to European press release timing. Let me introduce the details. The deck will be updated in a few days.

Our European subsidiary, Nippon Gases, has signed a contract to acquire 51% of the Italian engineering firm, Polaris. Polaris designs and manufactures air separation units and purifiers, providing equipment and engineering services mainly in Europe. In industrial gases, they focus on small- and medium-sized air separation units and nitrogen generators.

This acquisition gives us a majority stake in Polaris and enhances engineering capabilities in Europe. It strengthened our proposals to clients and allows us to pursue carbon-neutral business opportunities. We also aim to create synergies with our Japan-based Plant Engineering Center of TNSC. The Group-wide synergy is going to be demonstrated. Polaris has a footprint not just in Europe, but Korea and other Asian countries as well as the US.

持続的成長を支える重要な設備投資

NS Vision 2026に基づき、グローバルで多くの成長機会を追求し、多彩な資本ポートフォリオを構築しています。



12 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

続きまして、今後の投資実行計画について、ご説明いたします。

2022年3月期第1クォーターの決算開示から、設備投資計画の全容を捉えていただけるように、顧客産業別での構成割合をこのようなチャートで示しております。将来にわたって私達が成長していくためには、継続的な設備投資が欠かせません。

この2024年9月30日時点のバックログは約1,600億円になります。第1四半期と比べて減少しておりますが。これはエネルギー産業向けの大型プロジェクト、これはカーボンニュートラルに関係したものであったんですが、この契約を解除せざるを得なくなったことに加えて、第1四半期と比べて、やや円高に推移したことによる為替換算による影響といったことが主な原因でございます。

プロジェクトの件数としては、完成分と新規獲得分はほぼ同じでございましたので、そういう意味では件数としてはあまり変わっておりません。その中で、環境や水素社会貢献関連のプロジェクトは、おおむね45%程度でございます。

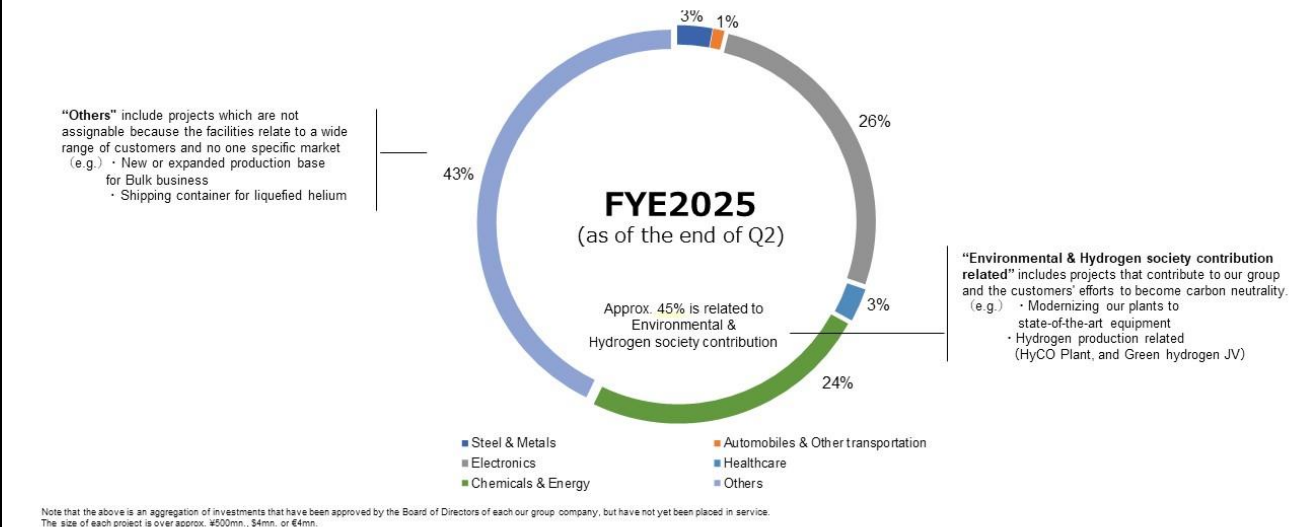
こちらのスライドの下の方に記載してある注記の通りに、これらの集計範囲は日本円にしておよそ5億円以上の案件、これはいつも通りですが、としておりますので、それより小さい案件については、ここにはカウントしておりません。

今後も、当社として新しい設備投資を進めていくことが成長に欠かせませんので、四半期ごとにこのような形で、成長のポテンシャルを示していきたいと思っております。

それでは、私からは以上で、次にCFOのアラン・ドレイパーより、第2四半期の決算概要について、ご説明させていただきます。

Key CAPEX for our sustainable growth

Significant investment opportunities; diversified capital portfolio; aligned with our NS Vision 2026.



12 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

Next, I will explain our upcoming CapEx plans and investment plans.

Since Q1 FYE March 2022 earnings release, we had shown CapEx plans by industry to give a comprehensive view of customer sectors. To achieve strong growth in the future, continuous CapEx is essential.

As of September 30, 2024, our backlog is around JPY160 billion. Comparing to Q1, it has decreased. This is due to the carbon neutrality-related energy industry targeted largest-scale project needed to be canceled. This is one reason. And comparing to Q1, there was a slight appreciation of the Japanese yen, so there has been FX impact. These are the key reasons.

The number of projects completed and the newly acquired was about the same. The total number remains the same. Approximately 45% of these projects are related to environmental and hydrogen society contributions.

As noted on the slide at the bottom, this scope covers projects above JPY500 million, with smaller projects excluded. Moving forward, we plan to present our growth potential by quarter, disclosing CapEx status.

Now, this is the end of my part. I will hand over to CFO, Alan Draper, to talk about the Q2 earnings overview.

Drapper: Thank you very much, Hamada-san. I also appreciate everyone joining our Q2 earnings call.

3. Q2 FYE2025 Business performance -1. Q2 performance

Consolidated results

	FYE2024 Q2	FYE2025 Q2	YoY		
			Difference	% Change	% Change exc. FX
(Unit: ¥ bn.)	(Jul. - Sep.)	(Jul. - Sep.)			
Revenue	303.6	313.7	+10.1	+3.3%	+2.0%
Core operating income	40.9	45.1	+4.2	+10.4%	+8.7%
Core OI margin	13.5%	14.4%			
Non-recurring profit and loss	-0.0	-10.6	-10.6		
Operating income (IFRS)	40.8	34.5	-6.3	-15.5%	
OI margin	13.5%	11.0%			
EBITDA margin	22.6%	23.4%			
Finance costs	-5.5	-5.6	-0.1		
Income before income taxes	35.3	28.8	-6.5	-18.2%	
Income tax expenses	10.4	7.7	-2.7		
Net income	24.8	21.0	-3.8	-15.3%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	23.9	20.1	-3.8	-16.2%	
NI margin	7.9%	6.4%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.9	0.9	+0.0		

Revenue Analysis

Revenue Growth

YoY % Change

+3.3%

FX

+1.2%

Price

+1.8%

Pass-through & Surcharge

+0.6%

Volume / Mix

-1.0%

Divest. / Decons. & Others

+0.8%

• Price Management status: Solid

• Pass-thru & Surcharge: Flat

• Volume / Mix: Soft

• Decons.: Factor in Japan

(Please see the details in Japan segment)

For the quarter July 1, 2024 through September 30, 2024, revenue increased 3.3%. Excluding the favorable impact of the weakened yen, revenue increased approximately 2.0%. Core operating income increased 10.4%. Excluding currency impact, COI was up 8.7%. The COI margin as a percent of sales increased to 14.4%, up 90 basis points, and EBITDA as a percent of sales also improved to 23.4%, up 80 basis points.

As in the previous quarterly report, YoY growth and margin improvement were driven by price management, stabilizing costs, and sustained operational excellence, with productivity and best practices continuing to be leveraged across various businesses and countries. These gains were partially offset by the impact of lower volumes and cost inflation.

Please see the right-hand side of the page. This includes our YoY revenue analysis for the consolidated group. With respect to the Q2 revenue variance analysis, NSHD experienced a favorable impact of 1.2% from currency. Outside of currency, price is positive 1.8%; volume, negative 1.0%; pass-through and surcharges were up 0.6% from increasing energy costs in the on-site business; and other category, which includes M&A, divestments, deconsolidation, and equipment activity was favorable 0.8%.

ドレイパー：濱田さん、ありがとうございます。本日は第 2 四半期の決算電話会議にご参加いただき、ありがとうございます。

3. 2025年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

業績概要

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比		
			増減額	増減率	為替影響除き 増減率
(単位: +十億円)	(7-9月期)	(7-9月期)			
売上収益	303.6	313.7	+10.1	+3.3%	+2.0%
コア営業利益	40.9	45.1	+4.2	+10.4%	+8.7%
コア営業利益率	13.5%	14.4%			
非経常項目	-0.0	-10.6	-10.6		
営業利益 (IFRS)	40.8	34.5	-6.3	-15.5%	
営業利益率	13.5%	11.0%			
EBITDAマージン	22.6%	23.4%			
金融損益	-5.5	-5.6	-0.1		
税引前四半期利益	35.3	28.8	-6.5	-18.2%	
法人所得税	10.4	7.7	-2.7		
四半期利益	24.8	21.0	-3.8	-15.3%	
(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	23.9	20.1	-3.8	-16.2%	
四半期利益率	7.9%	6.4%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.9	0.9	+0.0		

売上増減要因

前年同期比

+3.3%

売上増減率

為替換算

+1.2%

価格

+1.8%

パススルー・サーチャージ

+0.6%

数量・販売構成

-1.0%

事業売却・非連結化 ほか

+0.8%

価格マネジメント状況: 着実

パススルー・サーチャージ: 横ばい

数量・販売構成: 軟調

非連結化: 日本での要因

(詳細は日本セグメントのページをご覧ください)

2024 年 7 月 1 日から 9 月 30 日までの第 2 四半期の売上収益は 3.3%増加しました。円安の悪影響を除くと約 2.0%増加しました。コア営業利益は 10.4%増加、為替影響を除くと 8.7%増になります。コア営業利益率は 14.4%で、90 ベースポイント増、EBITDA も 23.4%と、80 ベースポイント改善しました。

前四半期報告と同様、前年同期比の成長とマージンの改善は、価格マネジメント、エネルギーコストの安定化、そして継続的なオペレーショナル・エクセレンス、オペレーションの効率化によるもので、生産性向上とベストプラクティスをさまざまな事業と国で推進しています。これらの利益は、販売量の減少とコストインフレの影響により、一部相殺されました。

ページ右側をご覧ください。NSHD グループ連結の前年同期比売上収益差異分析を掲載していますので、ご覧ください。

第 2 四半期の売上収益差異分析に関して、NSHD は為替によりプラス 1.2%の好影響を受けました。為替以外では価格がプラス 1.8%、数量がマイナス 1.0%、パススルーとサーチャージがプラス 0.6%で、オンサイト事業のエネルギーコスト増の影響を受けておりまして、M&A 売却・非連結化・機器販売を含むその他がプラス 0.8%でした。

Non-recurring items

Non-recurring items are costs of structural reform (cost for withdrawal or downsizing business operations and special retirement allowances), losses caused by disasters or serious accidents, and other gains and expenses (such as disposal of idling assets). Core operating income is calculated as operating income excluding certain gains and expenses attributable to non-recurring items in the Company.

	FYE2024 1H	FYE2025 1H	YoY Difference
(Unit: ¥ bn.)			
Core operating income	81.6	93.4	+11.8
Non-recurring profit and loss	-0.0	-10.9	-10.9
Operating income (IFRS)	81.5	82.5	+1.0

Items (Unit: ¥ bn.)			
FYE2024 1H result		FYE2025 1H result	
Item	Amount	Item	Amount
Others	-0.0	Impairment loss related to non-recoverable portion of a hydrogen construction project (US)	-10.7
		Loss associated with liquidation of business (Asia & Oceania)	-0.2
		Others	-0.0
Total	-0.0	Total	-10.9

During Q2, NSHD recorded a non-recurring impairment charge of JPY10.7 billion related to the non-recoverable portion of a hydrogen construction project that was cancelled because of a renewable diesel customer bankruptcy. We are disappointed with the situation, and the global HyCO team is actively working to utilize and/or redeploy these assets. In addition, internally, we'll continue to analyze customer financial risk, strategic outlook and do our best to minimize and avoid repeating this in the future.

4. FYE2025 Full-term Forecast Consolidated forecast

	FYE2024 Full-term	FYE2025 Full-term forecast	YoY	
		(Announced on May13, 2024)	Difference	% Change
(Unit: ¥ bn.)				
Revenue	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%
Core operating income	165.9	177.0	+11.1	+6.6%
Core OI margin	13.2%	13.6%		
Non-recurring profit and loss	6.0	0.0	-6.0	
Operating income (IFRS)	172.0	177.0	+5.0	+2.9%
OI margin	13.7%	13.6%		
EBITDA margin	22.2%	22.4%		
Finance costs	-21.3	-23.0	-1.7	
Income before income taxes	150.7	154.0	+3.3	+2.2%
Income tax expenses	41.3	46.0	+4.7	
Net income	109.3	108.0	-1.3	-1.2%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	105.9	105.0	-0.9	-0.9%
NI margin	8.4%	8.1%		
Net income attributable to non-controlling interests	3.4	3.0	-0.4	
Forex (Unit: JPY)				
(Average rate during the period)				
USD	145.31	145.31		
EUR	157.72	157.72		
AUD	95.32	95.32		

非経常項目

非経常項目とは構造改革費用（事業縮小・撤退、特別退職金）、災害や重大な事故による損失、その他（遊休資産の処理等）が該当します。当社は、営業利益から非経常的な要因により発生した損益（非経常項目）を除いて算出した数値をコア営業利益として表示しています。

	2024年3月期 上半期	2025年3月期 上半期	前年同期比
(単位：十億円)			
コア営業利益	81.6	93.4	+11.8
非経常項目	-0.0	-10.9	-10.9
営業利益 (IFRS)	81.5	82.5	+1.0

明細 (単位：十億円)			
2024年3月期 上半期		2025年3月期 上半期	
項目	金額	項目	金額
その他	-0.0	水素生産プロジェクトの計画中止に伴う減損損失（米国）	-10.7
		関係会社清算・整理に伴う損失（アジア・豪州）	-0.2
		その他	-0.0
合計	-0.0	合計	-10.9

第2四半期に、NSHD は水素生産プロジェクトの計画中止に伴う非経常の減損損失 107 億円を計上しています。再生可能ディーゼル顧客の破産による計画中止です。これは残念なことで、グローバル HyCO チームは対象資産を活用および、または再配置できるよう積極的に取り組んでいます。また社内で顧客の財務リスクや戦略的見通しの分析を続けておりまして、今後このような事態を最小限に抑え、再発防止できるよう最善を尽くしていきます。

4. 2025年3月期 通期業績予想 業績概要

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期予想	前期比	
		(2024年5月13日発表)	増減額	増減率
(単位：十億円)				
売上収益	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%
コア営業利益	165.9	177.0	+11.1	+6.6%
コア営業利益率	13.2%	13.6%		
非経常項目	6.0	0.0	-6.0	
営業利益 (IFRS)	172.0	177.0	+5.0	+2.9%
営業利益率	13.7%	13.6%		
EBITDAマージン	22.2%	22.4%		
金融損益	-21.3	-23.0	-1.7	
税引前利益	150.7	154.0	+3.3	+2.2%
法人所得税	41.3	46.0	+4.7	
当期利益	109.3	108.0	-1.3	-1.2%
(当期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する当期利益	105.9	105.0	-0.9	-0.9%
当期利益率	8.4%	8.1%		
非支配持分に帰属する当期利益	3.4	3.0	-0.4	
為替レート (円)				
USD (米ドル)	145.31	145.31		
EUR (ユーロ)	157.72	157.72		
AUD (豪ドル)	95.32	95.32		

With respect to the forecast, we have not modified our external sales and profit guidance because the changes that we see are mostly currency and are not overly material. Overall, if the macro conditions remain relatively consistent with H1, sales will be within 1% of the current forecast of JPY1.3 trillion, and we'll have an upside of approximately +2% to +3% on top of the JPY177 billion core OI income forecast.

Our H2 forecast assumed foreign currency rates of USD145.31 to the yen and EUR157.72 to the Japanese yen. Therefore, depending on the performance of the yen, there may be some additional tailwinds due to the recent yen weakness.

In addition, due to the JPY10.7 billion non-recurring charge previously mentioned, IFRS operating income is expected to decrease -3% to -4% range from the previous forecast, and profit before tax and net income will also be down similarly as the IFRS OI reduction of -3% to -4%.

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY	
	1H	1H	Difference	% Change
Income before income taxes	71.5	71.7	+0.2	+0.3%
Depreciation and amortization	54.8	57.5	+2.7	
Changes in working capital	-27.4	9.9	+37.3	
Others	-10.9	-19.8	-8.9	
Cash flows from operating activities	87.9	119.4	+31.5	+35.7%
Capital expenditures	-53.1	-85.8	-32.7	
Investments and loans	-1.8	0.0	1.8	
Others (asset sales, etc.)	-0.6	-1.3	-0.7	
Cash flows from investing activities	-55.6	-87.1	-31.5	+56.6%
Free cash flow	32.3	32.2	-0.1	-0.3%
Cash flows from financing activities	44.7	-21.4	-66.1	—
Impact of exchange rate changes	8.4	-1.7	-10.1	
Transfer to assets possessed for a sales purpose	-0.6	—	+0.6	
Balance of cash and cash equivalents at end of quarter	217.0	135.1	-81.9	-37.7%

39 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

Operating cash flows improved significantly in Q2, resulting in H1 operating cash flow improvement of 36% or approximately JPY31 billion versus prior year. This is a tremendous accomplishment and solid performance by the organization.

Investing activities, which are nearly all capital expenditures, increased 57% from the previous year due to large capital projects. Therefore, from a free cash flow perspective, we were essentially unchanged despite the ramped up capital spend.

見通しです。現時点では為替レートの変動が主な要因であり、その影響が限定的であるために、対外的な収益および利益に関するガイダンス、修正は行っておりません。

全体として、マクロ経済の状況が上期と比較しておおむね安定している場合、収益は1兆3,000億円という現在の予想から1%以内、そしてコア営業利益については1,770億円の予想に対しては2~3%上回る見通しです。

下期の業績予想は想定為替レート、対米ドル145.31円、対ユーロ157.72円を前提としております。最近の円安傾向によって、為替動向次第ではさらなる追い風となる可能性があります。

加えて、先に触れた107億円の一時費用の計上によって、IFRS営業利益は前回予想から3~4%減少する見通しであります。税前利益および純利益も同様に、IFRSの営業利益の減少率である3~4%減少する見通しです。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位 : 十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
	上半期	上半期	増減額	増減率
税引前利益	71.5	71.7	+0.2	+0.3%
減価償却費・償却費	54.8	57.5	+2.7	
運転資金増減	-27.4	9.9	+37.3	
その他	-10.9	-19.8	-8.9	
営業活動によるキャッシュ・フロー	87.9	119.4	+31.5	+35.7%
設備投資	-53.1	-85.8	-32.7	
投融資	-1.8	0.0	+1.8	
その他(資産売却等)	-0.6	-1.3	-0.7	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-55.6	-87.1	-31.5	+56.6%
フリー・キャッシュ・フロー	32.3	32.2	-0.1	-0.3%
財務活動によるキャッシュ・フロー	44.7	-21.4	-66.1	—
為替変動による影響	8.4	-1.7	-10.1	
売却目的で保有する資産への振替	-0.6	—	+0.6	
現金及び現金同等物の期末残高	217.0	135.1	-81.9	-37.7%

39 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

2Qの営業キャッシュフロー大幅改善。上期の営業キャッシュフローは対前年36%増、約310億円の改善となりました。これは当社にとって素晴らしい結果であり、堅調な業績です。

投資活動はほぼ全てが設備投資で、大型の資本プロジェクトにより、前年から57%増加しております。よって、支出が増加したにも関わらず、フリーキャッシュフローはほぼ横ばいとなっております。

2. Integrated Report Integrated Report Disclosure



14 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

As Hamada-san mentioned, on September 25, 2024, NSHD released our integrated report for the fiscal year ending March 2024. I encourage everyone to review this report as it offers valuable insight from our business leaders and outlines our strategies, goals, and the priorities we consider essential for our stakeholders.

Additionally, as you meet individually with our IR team, CEO Hamada, or myself, we welcome your constructive feedback, both positive and negative, on the report and any suggestions you may have for improvement.

Thank you very much for your attention. Now I will turn the call over to Kajiyama-san to provide some additional remarks. Thank you.

梶山：続きまして、IR 部の梶山でございます。よろしくお願いいたします。それでは早速、私からは、2025 年 3 月期第 2 四半期のセグメントごとの業績について、説明させていただきます。

本日、当社ホームページに掲示いたしました決算補足資料に沿って進めさせていただきます。こちらの資料をご覧くださいと思います。

2. 統合報告書 ステークホルダーにとって実りある報告書へ



14 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

濱田さんから言及がありました、今年 9 月 25 日、当社は 2024 年 3 月期の統合報告書を公表いたしました。この報告書には、当社経営陣の貴重な洞察や戦略、目標、ステークホルダーにとっての不可欠であるとする優先事項の概要が記載されておりますので、ぜひご覧ください。加えて、当社 IR チーム、濱田社長、また私と個別面談の際には、本報告書について建設的なご意見やご提案をいただければ幸いです。

ご清聴ありがとうございました。では梶山より補足説明をさせていただきます。

Kajiyama: I am Kajiyama from Investor Relations. Thank you for this opportunity. I will now explain our performance by segment for Q2 of the fiscal year ending March 2025. I will explain using the financial results supplementary material posted on our website today. Please refer to it if you have it with you.

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、四半期連結会計期間単位における当社グループの経営成績の状況、並びに経営者の視点による経営成績等の状況に関する認識及び分析内容を述べるため、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ています。

<為替レート>		期中平均レート								<ご参考> 為替感応度 目安			
		2024年3月期				2025年3月期				2025年3月期			
		第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	通期前掲 (4-3月)	通貨単位別 1円当たりの円安影響額 (通期基準)		
単位：円 通貨単位											単位：十億円 通貨単位		
USD 米ドル		139.63	142.61	143.78	145.31	158.24	152.45			145.31	USD 米ドル	+2.4	+0.35
EUR ユーロ		151.89	154.81	156.24	157.72	170.08	165.83			157.72	EUR ユーロ	+1.9	+0.35
SGD シンガポールドル		103.66	105.79	106.90	108.03	116.65	114.37			108.03			
AUD 豪ドル		91.94	93.44	94.47	95.32	104.66	101.80			95.32			
CNY 中国元		19.67	19.87	20.01	20.20	21.76	21.20			20.20			

・ 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。
なお、2023年3月期 第3四半期より、報告セグメント名称を簡素化して表示していますが、セグメント集計範囲は変更ありません。

まず、各セグメントの業績をご説明する前に、資料 3 ページの注記に記載の通り、為替の影響については、通貨ごとに、当期の期中平均レートを基準レートとして、前年同期比較をしております。

米ドル 1 円当たりの円安影響が、売上収益で約プラス 24 億円、コア営業利益で約プラス 3.5 億円、またユーロでは売上収益で約プラス 19 億円、コア営業利益で約プラス 3.5 億円になります。

それでは業績のご説明に移りますが、第 2 四半期の連結業績概要につきましては、先にドレイパーCFO からご説明いたしましたので、各セグメントの第 2 四半期の状況を説明いたします。

3. 2025年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績
日本

(単位：十億円)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	94.5	93.9	-0.6	-0.6%	-0.6%
セグメント利益	10.0	10.4	+0.4	+3.4%	+3.4%
セグメント利益率	10.7%	11.1%			
EBITDAマージン	15.4%	15.9%			
前年同期比の増減要因、その他のコメント					
・ 主力製品であるセバレートガスの出荷数量は減少、炭酸ガスは微減 ・ 実効性のある価格マネジメントを実施 ・ 電子材料ガスの出荷数量は前年同期並み ・ 機器・工事は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連共に増収 ・ 民生用 L P ガス事業を担う子会社の非連結化による影響で減収(2024年3月期 第4四半期より)					

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. 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>		Average Forex rates										(Reference) Currency sensitivity as rough indication		
		FYE 2024				FYE 2025				FYE 2025	Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)			
Unit : JPY		Q1	1st Half	9M	Full-term	Q1	1st Half	9M	Full-term	Full-term	Unit : ¥ bn.			
Currency		(Apr.-Jun.)	(Apr.-Sep.)	(Apr.-Dec.)	(Apr.-Mar.)	(Apr.-Jun.)	(Apr.-Sep.)	(Apr.-Dec.)	(Apr.-Mar.)	Assumption (Apr.-Mar.)	Currency	Revenue	Core Operating Income	
										(devalued on Mar. 13, 2024)				
USD		139.63	142.61	143.78	145.31	158.24	152.45			145.31	USD	+2.4	+0.35	
EUR		151.89	154.81	156.24	157.72	170.08	165.83			157.72	EUR	+1.9	+0.35	
SGD		103.66	105.79	106.90	108.03	116.65	114.37			108.03				
AUD		91.94	93.44	94.47	95.32	104.66	101.80			95.32				
CNY		19.67	19.87	20.01	20.20	21.76	21.20			20.20				

● 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. Notes that from Q3 FYE2023, the reportable segment names simplified, but the scope of segment aggregation didn't change.

Before I go over the performance by segment, as written in the notes on page 3, foreign exchange impact is calculated by applying the average rate for each currency for the period under review as the base rate and comparing it to the previous year. JPY1 depreciation against the US dollar has an impact of approximately positive JPY2.4 billion on revenue and positive JPY350 million on core operating income, while against the euro, impact of about positive JPY1.9 billion on revenue and positive JPY350 million on core operating income.

I will now go over the performance by segment, but since the overview of our consolidated Q2 performance was already given by Mr. Draper, CFO, I will explain the Q2 situation by segment.

3. Q2 FYE2025 Business performance -1. Q2 performance
Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q2 (Jul.- Sep.)	FYE2025 Q2 (Jul.- Sep.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	94.5	93.9	-0.6	-0.6%	-0.6%
Segment income	10.0	10.4	+0.4	+3.4%	+3.4%
Segment OI margin	10.7%	11.1%			
EBITDA margin	15.4%	15.9%			
YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment					
・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and those of carbon dioxide gas was slightly lower ・ Continued effective price management ・ Shipment volume in electronic material gases was flat ・ In equipment and installation, revenue increased both in Industrial Gases and Electronics-related ・ Decrease in revenue due to the deconsolidation of an LPG subsidiary (January 1, 2024 onward)					

日本事業についてですが、資料の 17 ページでございます。

まず、売上収益の約 6 割を占めるガスの事業については、主力製品であるエアセパレートガスの出荷数量は減少し、売上収益としては民生用 LP ガス事業を担う子会社の非連結化による影響から減収となりました。

電子材料ガスについては、出荷数量は前年同期並みでございました。一方、機器・工事では、プロジェクトの進行に応じた売上となっている案件も多いことから、産業ガス関連、エレクトロニクス関連ともに前年同期比で増収でした。

セグメント利益につきましては、実効性のある価格マネジメントへの取り組みによる効果の他、機器・工事が引き続き堅調であったことの貢献が大きく、前年同期比増益となりました。

この結果、売上収益は 939 億円で、前年同期比マイナス 6 億円、マイナス 0.6%の減収となりました。

セグメント利益は 104 億円で、前年同期比 4 億円、プラス 3.4%の増益となりました。なお、為替による売上収益への影響は僅少でございました。

3. 2025年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績

米国

(単位：十億円)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	87.4	86.9	-0.5	-0.6%	-1.4%
セグメント利益	12.2	13.7	+1.5	+12.4%	+11.4%
セグメント利益率	14.0%	15.8%			
EBITDAマージン	26.4%	27.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加
- ・ 実効性のある価格マネジメント及び生産性向上プログラムの取組みを実施
- ・ 機器・工事の販売は、産業ガス関連、エレクトロニクス関連共に軟調
- ・ セパレートガス以外（エレクトロニクス、アセチレン、パッケージガス、ハードグッズ）の出荷数量は軟調

次に、米国事業の第 2 四半期業績の説明をいたします。18 ページでございます。

米国事業においては、主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加したものの、それ以外のエレクトロニクスガスやアセチレン、ドライアイスなどのパッケージガスは出荷数量が軟調に推移しました。

First, Japan on page 17.

In the gas business, which accounts for approximately 60% of revenue, shipment volume of air separation gas, our core product, declined and impacted by the deconsolidation of a residential LP gas subsidiary, revenue decreased.

In electronic material gas, shipment volume was flat YoY. On the other hand, in equipment and installation, since many projects generate revenue in accordance with the progress of projects, revenue increased YoY for both industrial gas and electronics. Effective price management and strong performance in equipment and installation contributed significantly to increase in segment income YoY.

As a result, revenue was JPY93.9 billion, a YoY decrease of JPY600 million or 0.6%. Segment income was JPY10.4 billion, a YoY increase of JPY400 million or 3.4%.

There was minimal foreign exchange rate impact on revenue.

3. Q2 FYE2025 Business performance -1. Q2 performance

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q2 (Jul.- Sep.)	FYE2025 Q2 (Jul.- Sep.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	87.4	86.9	-0.5	-0.6%	-1.4%
Segment income	12.2	13.7	+1.5	+12.4%	+11.4%
Segment OI margin	14.0%	15.8%			
EBITDA margin	26.4%	27.7%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment

- ・ Higher shipment volumes of core products such as air separation gases
- ・ Continued effective price management, and productivity initiatives
- ・ In equipment and installation, sales conditions both in Industrial Gas and Electronics-relate were soft
- ・ Negative volumes in non-air separation gases (such as electronics, acetylene, package, hardgoods)

Next, Q2 performance of the US business on page 18.

In the US business, shipment volume of our core product, air separation gas, increased, but for other gases, including electronics gas, acetylene, packaged gas such as dry ice, shipment was soft. In equipment and installation, sales of both industrial gas and electronics were soft. With regards to cost, we continued effective price management and productivity initiatives.

As a result, revenue was JPY86.9 billion, a decrease of JPY500 million or 0.6% YoY. ForEx impact was positive JPY800 million. And excluding this ForEx impact, revenue decreased by JPY1.3 billion or 1.4%.

また、機器・工事については、産業ガス関連、エレクトロニクス関連の販売がともに軟調でございました。コストの面では、実効性のある価格マネジメント、および生産性向上プログラムの推進に引き続き取り組みました。

この結果、売上収益は 869 億円で、前年同期比マイナス 5 億円、マイナス 0.6%の減収となりました。為替による影響はプラス 8 億円で、この影響を除きますとマイナス 13 億円、マイナス 1.4%の減収となります。

セグメント利益は 137 億円で、前年同期比プラス 15 億円、12.4%の増益となりました。セグメント利益への為替による影響は僅少でしたが、この影響を除きますと、11.4%の増益となりました。

3. 2025年3月期 第2四半期業績 -1. 第2四半期 期間業績					
欧州					
(単位：十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率	為替影響除き増減率
	(7-9月期)	(7-9月期)			
売上収益	74.2	80.4	+6.2	+8.4%	+5.9%
セグメント利益	13.2	15.2	+2.0	+15.1%	+12.5%
セグメント利益率	17.8%	18.9%			
EBITDAマージン	30.6%	31.2%			
前年同期比の増減要因、その他のコメント					
・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は微減 ・ 実効性のある価格マネジメント、生産性向上プログラムへの取り組みを実施 ・ 機器・工事の売上収益は順調					

次に、ヨーロッパ事業の業績を説明いたします。19 ページでございます。

欧州事業においては、セパレートガスの出荷数量は前年同期比で微減でした。機器・工事関連では、医療関連機器を含めて販売が堅調でした。また、コスト面では価格マネジメント、および生産性向上に引き続き取り組みました。

この結果、欧州事業は売上収益 804 億円、前年同期比 62 億円、8.4%の増収となりました。為替による影響は 17 億円で、この影響を除きますと 46 億円、5.9%の増収となりました。

セグメント利益は 152 億円、前年同期比 20 億円、15.1%の増益となりました。為替による影響はプラス 3 億円で、為替影響を除くと 18 億円、12.5%の増益でした。

Segment income was JPY13.7 billion, YoY increase of JPY1.5 billion or 12.4%. ForEx impact on segment income was minimal, but excluding this impact, segment income increased by 11.4%.

3. Q2 FYE2025 Business performance -1. Q2 performance					
Europe					
(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		
	Q2	Q2	Difference	% Change	% Change exc. FX
	(Jul. - Sep.)	(Jul. - Sep.)			
Revenue	74.2	80.4	+6.2	+8.4%	+5.9%
Segment income	13.2	15.2	+2.0	+15.1%	+12.5%
Segment OI margin	17.8%	18.9%			
EBITDA margin	30.6%	31.2%			
YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment					
・ Slightly lower shipment volumes of core products such as air separation gases ・ Continued effective price management, and productivity efforts ・ In equipment and installation, revenue was favorable					

Next, performance of the European business on page 19.

In the European business, shipment volume of air separation gas declined slightly YoY and sales of equipment and installation, including medical devices, was strong. Regarding cost, continued efforts were made in price management and productivity improvement.

As a result, revenue in Europe was JPY80.4 billion, a YoY increase of JPY6.2 billion or 8.4%. ForEx impact was positive JPY1.7 billion. And excluding this impact, revenue increased by JPY4.6 billion or 5.9%.

Segment income was JPY15.2 billion, YoY increase of JPY2.0 billion or 15.1%. ForEx impact was positive JPY300 million. Excluding this impact, segment income increased by JPY1.8 billion or 12.5%.

(単位：十億円)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	39.6	44.1	+4.5	+11.3%	+7.7%
セグメント利益	4.4	4.5	+0.1	+1.6%	-1.8%
セグメント利益率	11.2%	10.2%			
EBITDAマージン	17.6%	16.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加 ・ 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売単価及び販売数量が増加 ・ エレクトロニクス関連では、電子材料ガス・機器ともに増収	

次に、アジア・オセアニア事業の説明をいたします。資料の 20 ページです。

アジア・オセアニアはセパレートバスにおいて、前年同期比で出荷数量が増加しました。また、オーストラリア地域での販売が多くを占める LP ガスでは、販売数量が増加しました。加えて、全体の売上の約 4 割を占めるエレクトロニクス事業におけるガスおよび機器ともに増収となりました。

円安に伴う追い風もあり、この結果、売上収益は 441 億円で、前年同期比プラス 45 億円、11.3%の増収となりました。為替による影響が 13 億円プラスでございましたので、この影響を除きますと、プラス 32 億円、7.7%の増収となります。

次に、セグメント利益ですが、45 億円で前年同期比プラス 1 億円、1.6%の増益となりました。為替による影響はプラス 3 億円で、この影響を除きますと、セグメント利益は前年同期比微減のマイナス 1.8%となりました。

(単位：十億円)	2024年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	前年同期比		為替影響除き 増減率
			増減額	増減率	
売上収益	39.6	44.1	+4.5	+11.3%	+7.7%
セグメント利益	4.4	4.5	+0.1	+1.6%	-1.8%
セグメント利益率	11.2%	10.2%			
EBITDAマージン	17.6%	16.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加 ・ 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売単価及び販売数量が増加 ・ エレクトロニクス関連では、電子材料ガス・機器ともに増収	

Next, Asia & Oceania on page 20.

In Asia & Oceania, the core products like air separation gases increased the shipment volume YoY. In LP gas, which is largely sold in Australia, both unit price and volume increased. Additionally, gas and equipment in electronics accounting for 40% of the total sales increased as well.

With the weaker yen, sales were JPY44.1 billion, up JPY4.5 billion or 11.3% YoY. Excluding FX impact at JPY1.3 billion, the revenue increase is JPY3.2 billion or 7.7%.

Next, segment income was JPY4.5 billion YoY, positive JPY100 million or 1.6%. Excluding the JPY300 million FX impact, then the segment income down by 1.8% YoY.

サーモス

(単位：十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	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	7.7	8.1	+0.4	+5.6%	+5.2%
セグメント利益	1.4	1.4	+0.0	+2.9%	-3.5%
セグメント利益率	18.6%	18.1%			
EBITDAマージン	23.6%	23.3%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 日本：ケータイマグの販売は堅調 ・ 海外：アジア域内の生産工場における売上収益は順調に推移、持分法適用会社の業績は軟調	

続いて、サーモス事業についてご説明いたします。資料の 21 ページです。

サーモス事業は携帯マグを中心に、日本における販売は堅調でした。アジアの各生産工場における売上収益は順調に推移しましたが、その他の海外の持分法適用会社の販売は軟調でございました。

利益については、引き続き、新たな色、機能を加えた新製品の上市などで、新たな価格で販売することで、円安に伴うコスト上昇の吸収に努めております。

この結果、売上収益は 81 億円で前年同期比プラス 4 億円、5.6%の増収となりました。為替による影響は僅少で、この影響を除くと、プラス 5.2%の増収となりました。

セグメント利益は 14 億円で、前年同期並みですが、プラス 2.9%の増益となりました。しかしながら、セグメント利益への為替影響が 1 億円ございましたので、これを除きますとマイナス 1 億円、3.5%の減益となります。

各セグメントについてのご説明は以上でございます。

最後に、お手元の Appendix として記載しております資料について、触れさせていただきます。33 ページ目以降に重要経営指標、要約キャッシュフロー計算書、要約財政状態計算書など、各種参考資料を掲載しております。

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul. - Sep.)	Q2 (Jul. - Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	7.7	8.1	+0.4	+5.6%	+5.2%
Segment income	1.4	1.4	+0.0	+2.9%	-3.5%
Segment OI margin	18.6%	18.1%			
EBITDA margin	23.6%	23.3%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Revenue from portable vacuum-insulated bottles was firm in Japan ・ Overseas, revenue from Asian production plants was favorable, but performance of equity-method affiliates was soft	

Next, thermos business on page 21.

In Japan, the sales, particularly portable vacuum-insulated bottles were steady. Sales from production bases in Asia were solid, but sales by equity method affiliates in other overseas regions was soft. In terms of the profit, we've introduced new products with updated colors and functions aiming to minimize yen depreciation and rising costs.

As a result, sales were JPY8.1 billion, an increase of JPY400 million or 5.6% YoY. Excluding FX impact, the increase is positive 5.2%.

Segment income was JPY1.4 billion, YoY basis, almost flat or 2.9% increase. However, segment income margin decreased by JPY100 million or the 3.5% reduction due to the impact of yen depreciation.

This concludes the segment explanations.

Lastly, let me touch on the materials in the appendix. Page 33 onwards, key financial indicators, essential cash flow, and the calculations and reference for necessary financial indicators are listed.

重要経営指標

項目	単位	2024年3月期 上半期	2025年3月期 上半期	2024年3月期 通期
基本的 1 株当たり当期利益	円	112.16	113.65	244.66
海外売上収益比率	%	65.5	68.2	65.5
ROE	%	—	—	12.9
ROCE	%	—	—	9.4
ROCE after Tax	%	—	—	6.7
1株当たり年間配当金	円	—	—	44
配当性向	%	—	—	18.0
設備投資及び投資	十億円	55.0	85.8	120.8
減価償却費および償却費	十億円	54.8	57.5	112.4
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	32.3	32.2	91.3
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.72	0.71	0.74
有利子負債残高	十億円	1,045.5	917.6	936.9
純有利子負債残高	十億円	828.4	782.5	810.8

37 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

このうち、37 ページの重要経営指標について、かいつまんでご説明をいたしますと、海外売上収益比率につきましては、グローバルな成長に伴って、第 2 四半期末時点で 68.2%と、前年同期から 2.7%拡大しております。

また、調整後ネット D/E レシオについては、第 2 四半期末時点で 0.71 倍と、前期末 0.72 倍から着実に改善をしております。

最後に、濱田からご説明に際して触れました、ヨーロッパ事業のエンジニアリング会社株式取得に関する資料でございますが、この後、本日ご説明した資料を加えた形で、改めて弊社ウェブサイトに掲載させていただきます。ご了承のほど、お願い申し上げます。

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績に関する本日のご説明は、以上となります。ありがとうございました。

質疑応答（敬称略）

石本 [M]：濱田社長、ドレイパーCFO、梶山 IR 部長、ご説明ありがとうございました。

これから、質疑応答の時間とさせていただきますが、留意点を申し上げます。説明会冒頭で申し上げました通り、質疑応答の際に、英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom の英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーの Draper が回答する際の日本語音声回線では、同時通訳者による翻訳音声を配信いたしますので、予めご了承ください。また、同時通訳者による通訳音声を配信しておりますので、質問される皆さまにおかれましては、多少ゆっくりお話いただく、或いは出来るだけ簡潔にご質問頂くなどご配慮・ご協力いただけますと幸いに存じます。

Key performance indicators

Item	Unit	FYE2024 1H	FYE2025 1H	FYE2024 Full-term
Basic earnings per share	JPY	112.16	113.65	244.66
Overseas sales ratio	%	65.5	68.2	65.5
ROE	%	—	—	12.9
ROCE	%	—	—	9.4
ROCE after Tax	%	—	—	6.7
Annual dividends per share	JPY	—	—	44
Dividend payout ratio	%	—	—	18.0
CAPEX (und basis) & Investments and loans	¥bn.	55.0	85.8	120.8
Depreciation and amortization	¥bn.	54.8	57.5	112.4
Free cash flow	¥bn.	32.3	32.2	91.3
Adjusted net D/E ratio	Times	0.72	0.71	0.74
Interest-bearing liabilities	¥bn.	1,045.5	917.6	936.9
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	828.4	782.5	810.8

37 | October 31, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q2 results

On page 37, key management indicators.

Overseas revenue ratio at the end of Q2 was 68.2%, a 2.7% increase from the previous year, reflecting global growth.

Net D/E ratio improved to 0.71 times at the end of Q2 compared to 0.72 times at the end of the previous fiscal year.

Finally, regarding the materials on the European engineering company acquisition, as explained by Mr. Hamada, we will update and upload them to our website with the additional details presented today. Thank you for your understanding.

This concludes today's explanation of the Q2 FYE March FYE2025. Thank you.

Question & Answer（without honorifics）

Ishimoto [M]: Mr. Hamada; Mr. Draper, CFO; and Mr. Kajiyama of IR, thank you for explanation. We will now start the Q&A session. Please note the following points. As mentioned at the outset, if you wish to communicate in the Q&A session in English, please join us via Zoom English audio line. When Mr. Draper, an English speaker, answers your questions, simultaneous interpretation into Japanese is available in Japanese channel. Since there will be simultaneous interpretation, please pay attention to your talking speed, speak at moderate speed, thank you very much, and make your comment succinct, your kind understanding is appreciated in advance.

Next, I will explain how to raise a question. First, please raise your hand by clicking the “raise hand” button on the control panel display in Zoom screen, then click on the “Q&A” button and fill in your company name and your name. you do not need to fill in your question. After we designate you, please tell your name, your affiliation, and question. One question at a time. If you wish to cancel your question, please click the “raise hand” button again to put your hand down. Please note that your questions will be posted on our corporate website along with our presentation.

続いて、本日の質疑応答の手順について、ご説明いたします。まず、zoom の画面下に表示されているコントロールパネルにある【挙手ボタン】を押していただき、手を挙げてください。そして、Q&A ボタンを押して、会社名とお名前をご記入ください。質問内容の記入は必要ありません。当社より指名されましたら、続いて、質問内容をお話してください。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いて、ご質問は、一問一答の形式にご協力をお願いいたします。もし、ご質問を取り消される場合には、再度「挙手ボタン」を押して、手を下げてください。

なお、ご質問の内容は、プレゼンテーションとともに、音声データとしても一時的に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、予めご了承ください。

私からのご案内は、以上となります。それでは、予定終了時刻まで、受付順に質疑をお受けしたいと思います。

みずほ証券、山田様、ご質問をお願いいたします。

山田 [Q]：ご説明をいただきまして、ありがとうございます。みずほ証券の山田でございます。高進捗、好決算おめでとうございます。2 点ほどよろしく願いいたします。一つ目です。社長様からお話がございましたバックログ減少の要因ですね。今回、100 億円以上の非経常損失が出ていますので、背景をもう少し詳しく教えていただきたいのと、回収可能な部分はバランスシートに残っていると思うので、グロス総資産額でどれくらいで、10.3%の割引率ということなので、かなり保守的だとは思いますが、こちらは残った分がさらに損失計上されるようなリスクについて、私達はどのように考えておけばいいのか。

併せて、類似の GHG 排出量削減に貢献するようなプロジェクトについて、類似のリスクはあまり気にしなくていいのかなどについて、教えてください。これが一つ目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。まずバックログの減少分と、それから今回の処理した部分とは直接イコールになっておりません。

数字の詳細は、100 点いくつという数字が出ているのがありますが、これは今現在その会社が、実はチャプターイレブンの申請をおりまして、いろんな部分はまだ協議中でございます。

その中で、当社として減損できる、処分できる数字を見積もったのが、第 2 クォーターまでの数字として、この部分が出たということで。これからまだしばらくの期間、いろんな交渉がありますので、そういう意味ではまだちょっと未確定なところがございます。それで、全体のプロジェクトの投資金額は、実は発表しておりませんが、この全体に対して、今現在の段階で見積もれるものをここで処理をしたと、お考えください。

This concludes my explanation. We will now respond to questions until the scheduled closing time.

Mizuho Securities. Yamada-san, please.

Yamada [Q]: Thank you for your explanation. This is Yamada from Mizuho Securities. I have two questions. First, President Hamada, you talked about the backlog decline, more than JPY10 billion non-recurring losses that has incurred. I want to know about the background of this non-recurring loss. I think you have a recoverable portion remaining on your balance sheet. What is the gross amount? 10.3% discount rate, I think you're quite conservative, but the remaining portion, is there a risk of having the remaining portion posted as a loss as well?

In order to reduce the greenhouse gas emission on a cumulative basis, are you engaged in such projects? Do we not have to worry about similar risk in those greenhouse gas emission reduction projects?

Hamada [A]: First, that decline in the Backlog and the accounting treatment, they are not equal to each other. Ten point something, you have noticed numbers, but the customer filed for Chapter 11 and a lot is still being discussed. What incurred as impairment up to Q2 is this amount, JPY10 billion or so.

For a while, various negotiations will continue, which means there are still some uncertainties that remain and the total investment amount in this project, we have not announced. But against this total investment amount, at this point in time, what we are able to estimate, we have posted as impairment. Please understand the situation that way.

Should you be worried about similar cases, carbon neutrality-related projects, specifically renewable energy or renewable diesel-related projects, we do have multiple such projects, but this particular project was the largest. We refrain from speaking in detail about the counterpart, the customer, but their product price was not as good as they expected. Ultimately, they were not able to succeed in their business and this company filed for Chapter 11 bankruptcy.

It doesn't mean that the technology and all our initiatives will immediately turn into risk. That is not how we evaluate the situation. But as I mentioned, we are engaged in various kinds of carbon neutrality projects ranging from large projects to small projects. Particularly in the United States, we have a lot of large projects. Europe and Japan, we

それから、類似の件ということですが、今現在、当社はカーボンニュートラル関係、あるいは、ちょっと具体的に再生エネルギー、再生ディーゼルに近いものもいろんなところでやっておりますが、実はこの案件がかなり大きい、一番大きいと言ってもいいかな、そういう案件でございました。

あまり、相手先の条件、細かいことはちょっと言えないんですが、今現在の彼らの生産品目、価格が当初思ったようにいかなかったということもあって。いろいろ運転条件を変えたり、いろんなことをした結果として、結果的にうまくいかなかったということで、Chapter 11 の申請をしたということで。基本的にこの技術そのものとか、あるいは当社が他に取り組んでいるものが、すぐに類似のものとしてリスクがあるという評価はしておりません。

そうは言っても、先ほどちょっと申しましたように、いろんな形で、いろんなカーボンニュートラル系のお話がありますので、大きいものから小さいものまでいろいろあって、特にアメリカは大きいのが多いと。ヨーロッパや日本は小さいものが多いということで、技術的な優位性がまだ確立されてないものもありますので。今後もしかししたら、この先操業を止めてしまうというものがあってもおかしくはないなと思っておりますが。それは非常に小さいので、当社への財務的な影響が出る範囲とは考えておりません。

ですから、前から申し上げておりますように、カーボンニュートラル関係、サステナビリティ関係のいろんな投資案件については、現状、どれが伸びるのかというのを非常に注視しながら対応していくということに尽きますので。今回の件を受けて、ずっと広く見回したところでは、まず類似の案件はありませんし、直接これは危ないなと、今後どうなるかわからないなという案件も、今のところ認識はしておりません。

アラン・ドレイパーから数字の部分について補足があれば、説明していただきたいと思います。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. No, I think you covered the comments well. We're not able to reveal a lot right now because there's ongoing negotiations between basically all parties involved. What we've disclosed is about all we can do right now. But I agree with Hamada-san that as we went through all of the other projects that we've reviewed and approved, we don't see any major risk or any major problems in our backlog. Thank you.

Yamada [Q]: Okay. Thanks very much for the elaboration. I think you're also involved in the direct air capture (DAC) as well, but I think the project body of the DAC is much bigger. I think we do not need to pay big attention to that project as well. May I understand that so far, the risk is under control?

Draper [A]: Yes, that's correct. We have parent guarantees and other aspects in place on that contract.

have many small projects. The technical advantage is not yet fully established. Therefore, there might be some similar partnering companies, but we don't think there will be a significant financial impact on our company.

As I always say, carbon neutrality-related, sustainability-related investment projects, concerning these projects, what projects will grow, what projects have growth potential, we have to closely monitor future growth potential as we continue such projects, we think. We looked around broadly about our overall situation, and we do not see similar projects, and we do not see projects in immediate danger.

If Mr. Draper has anything to add about the numbers, any forecasted numbers?

ドレイパー [A]：濱田さん、ありがとうございます。社長のほうで上手にコメントいただいたかと思えます。今はあまり公表できない部分が多いです。まだ交渉が続いていますので、全当事者が関与した交渉がまだ続いていますので、公表できる限りのことは、もう濱田社長からコメントがありました。

他に承認したプロジェクトについては、大きなリスク、懸念はないということがわかっています。

山田 [Q]：ありがとうございます。ダイレクトエアキャプチャーの大きなプロジェクトもあると思いますが、このプロジェクトについては、今のところリスクはコントロールできていると理解してよいですか。

ドレイパー [A]：おっしゃる通りです。その契約については親会社保証も得ていますので、懸念はありません。ありがとうございました。

山田 [Q]：ありがとうございます。もう 1 点お願いいたします。2 点目です。エレクトロニクス関連で、工事などの進捗が順調というお話でございましたが、これはバックログも含めて、来年にかけて好調は継続する見込みと考えていいのか。

あと、特殊ガスの出荷動向について、第 2 四半期がどうで、下期に向けてどのようにお考えなのかを教えてください。以上でございます。

濱田 [A]：ありがとうございます。この数字に非常に大きく影響するような大きな工事、日本と台湾と抱えておりますが、これらは基本的には順調に進んでおります。実は、日本では進捗基準が若干ずれているというのがありますが、全体計画そのものは着実に進んでおりますので、ほとんど期末の段階では全く影響がないとみております。

それから、台湾でも大きな工事をやっておりましたが、これも順調に進んで完了いたしました。ですから、中小の小さい機器を導入する工事とかもちろんありますけれども、おおむね当社が担当しているような設備工事は順調にいったいと思っております。

先ほど少しお話ししましたように、お客様の名前は言いづらいんですけれども、非常に大きな会社の工場建設計画が延期になっております。これはヨーロッパと中国かな。これは、当社がまだ受注しているわけではないので、当社の数字には直接関係しておりませんが。そういう意味では、今後 AI はどこがメインストリームになるのかとか、あるいは、どこの AI の開発企業がどこのものを使うのかとか、そういったところも当社としてまだつかみ切れていない部分もありますので、これは注視していく必要があるとは考えております。

それから、半導体材料ガス、SSG (Semiconductor Specialty Gas) と私達は呼んでいますけれども、これについては、ざくっと申し上げますと、各地域で立ち上がり始めました。これは第 1 クォーターについては、あまり兆候はなかったんですが、第 2 クォーターになって明らかに数字が立ち上がってきております。

特に、東南アジアで展開している、やっぱりメモリー関係の会社のガス使用量がものすごく順調に伸びてきておりまして。ある意味で、予算を作った段階では結構頑張って数字を作っている部分があるんですが、だいぶ良い感じできていると思っております。

今伸びているメモリー関係のガスは、今後も第 2 クォーターと同じ、あるいはもう少し伸びる可能性があるかなと思っておりますので、第 1 クォーターで思ったほど伸びなかった部分を、多分カバーできると思っております。これは、お客さんが存在している東南アジアでの売りももちろんですが、当社はあの種のガスはグループ間での売り買い、集中して作ってそれを分配しているというのもございますので、そういう意味では、アメリカで作っているガスなどもだいぶ数量が伸びております。直接アメリカ

Yamada [Q]: Understood. Thanks very much for your elaborations. I have another question. My second question, electronics related. Equipment installation, they seem to be strong, including backlog. Next year and beyond, do you expect the strong performance to continue? And specialty gas shipment trend, what was the trend like in Q2? Towards H2, what is your forecast?

Hamada [A]: Thank you for your question. Large equipment and installation we have in Japan and Taiwan that impact our financial performance, but they are ongoing successfully. In Japan, there's some timing difference, but the overall plan is ongoing steadily. We think, therefore, there will be no impact towards year-end.

There's a large construction project in Taiwan as well. It was successfully completed. Small and medium equipment installation projects, we have those projects as well. But the equipment installation projects that we are involved in, they are generally proceeding successfully.

I cannot mention the customer name, but there's a plan to construct a factory for a large customer, which is being delayed in Europe and China. We have not formally received orders for these projects, which means that there is no direct impact on NSHD's financial performance.

What will be the mainstream for AI, which companies AI company will end up using what kind of technology? We do not have a full understanding of these AI-related trends. We have to closely monitor such AI trends. Semiconductor specialty gas, SSG is the business we call it, roughly speaking, in each region, the demand is ramping. In Q1, we didn't see so much of this trend. But in Q2, clearly, we are seeing better numbers. In particular, South East Asia memory-related companies, they use a lot of gas and gas usage volume by these companies is steadily growing. When we prepared our budget, we set out a high goal, however, the business is proceeding quite successfully.

Memory-related business. Memory-related gas is growing and the same performance as Q2 or we may see further growth compared with Q2 so I believe we can recover some parts that could not grow in Q1. We have South East Asia customers, and for some gases, we have intergroup business. We have gas trading within the Group as well for some gas manufactured in the United States, the volume thereof is growing. The growth is not so much for American customers but those gases shipped globally, and we are seeing growth in global numbers, and we expect further growth.

のユーザーに納入している部分はさほどでもないんですが、そういう意味で、グローバルで見たときには、だいぶ数量が回復していて、これも今後は期待できると考えております。以上です。

山田 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。1 点だけ確認ですが、工事ですが、日本で与党が選挙で負けてしまいましたけれども、とりあえず影響なしでよろしいですか。

濱田 [A]：さて、どうでしょうかね。というか、日本はちょっとアメリカの大統領とは違うので、大きな変更はないというか、今更急に変更ができる状況にもないと思っておりますので、順調に進むと思っております。日本の国がやっぱりエレクトロニクスを再立ち上げ、特にレベルの高いエレクトロニクス、半導体産業の立ち上げについては、ほぼ共通のコンセンサスを持って取り組んでいると思っておりますので、これについては心配はしておりません。以上です。

山田 [Q]：よくわかりました。ありがとう存じます。

石本 [M]：ご質問ありがとうございました。続きまして、BofA 証券、榎本様、ご質問をお願いいたします。

榎本 [Q]：BofA 証券、榎本です。よろしく願いいたします。2 点ありまして、1 点目が、今回は会社計画の修正はなかったのですが、一方、コア営業利益だと、確か 1%ぐらいの上振れが期待できるみたいな話があったと思います。ただ多分、それを加味しても、上期から下期ってコア営業利益って減益になるような予想になると思います。

そこでお伺いしたいのが、今御社から見て、下期のリスク要因、上期から下期にちょっと悪くなるように見えるところで、下期に何かリスク要因、経済の減速とか、もしくは工業ガスの数量減とか、何か弱いものが見えていらっしゃるのか。それとも今、確かエレクトロニクスが回復っておっしゃっていたので、あんまりそういうのは見えていないのか。下期の見方について、ご解説いただけるとありがたいです。これが 1 点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。数字の細かいところはちょっと、アラン・ドレイパーからまた後で説明させていただきますが。そういう意味では、大きなこれといった強いリスク要因を抱えているとはみておりません。

ただ、先ほどちょっとお話ししたと思うんですが、全般的にガスの出荷量がそういう意味では上昇しておりません。ものによってプライシングがうまくいっているとか、あるいはオンサイトで個別のお客さんを見ると量が出ているとかいうのはあるんですが。総じて言うと、どこの当社の事業会社もガスの量が伸びているとは言えない、停滞している感じになっております。

では、これがどういう条件になったらさらに悪い方向にいくかと言うと、一つ考えられるのは、当然世界経済に影響があるような原油ですとか、あるいはさらに地域紛争が拡大するとか。あるいは輸出入に影響があるような船、航路の妨害だとか、こういった要素がもちろん発生すると、それなりの影響はあ

Yamada [Q]: Understood well. Thank you very much. I want to confirm one point about the equipment installation. In Japan, the ruling party lost in the general election. Is that going to impact your equipment installation business?

Hamada [A]: Unlike the US presidential election, I don't think there will be major changes as a result of the general election in Japan. I don't think Japan is in a situation where they can make abrupt changes. I think this strong condition will continue. Japan is a country who wants to grow electronics and semiconductor business utilizing state-of-the-art technology. I think all people concerned have a consensus in this regard. Therefore, we are not worried. This concludes my response.

Yamada [Q]: Understood well. Thank you very much.

Ishimoto [M]: Thank you for the question. Next, BofA Securities, Enomoto-san, over to you.

Enomoto [Q]: This is Enomoto from BofA Securities. I have two questions. First, there is no revision of the guidance. Meanwhile, core OI, there may be the potential upside within the range of 1%. Taking into consideration of that from H1 to H2, core OI, I think it's going to be the decrease in the profit, that should be the guidance.

From your perspective, what are the risks in H2? It seems like the situation will be deteriorated. Any risk factors, for example, the deceleration of the downturn of the economy or slowing down or the reduction of the gas sales, how we should assess and view H2? That's my first question. Thank you.

Hamada [A]: The figures and the details now to be explained by Alan Draper, but no major risks we recognize at this point in time. But as I said earlier, overall, total gas shipment is not rising. Depending on the product, when we have a good pricing strategy or on-site, looking at each customer, we see some increase in volume. But overall, gas sales hasn't been increasing, so it's stagnant.

Then, in what condition that this situation will be further deteriorated? One thing I can think of is the crude oil or regional conflict will be expanded or export/import impacting shipping, route disturbance. If those events occur, there will be a certain level of impact on our business. But at this point in time, it's not foreseeable, and we don't project that. It's difficult to say. Our situation is steady when we look at the economic environment. But at this point in time, we don't at least recognize that there is a major risk in H2.

As for the full-year guidance, Alan Draper will supplement.

りますが、今の段階で、当社のレベルではそれを見通すことはできないし、多分していません。そこは安定的なというか、非常に今安定的とはいづらいんだけど、経済環境は。今のまま続くとすれば、当社としての大きなリスク要因が下期に存在しているとは考えておりません。

ただ、通期の数字の見通しについては、アラン・ドレイパーから補足してもらいたいと思います。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. Thank you, Enomoto-san, for the question. Overall, as I mentioned in my prepared remarks, if you look at our full year, our guidance right now that we have from our budget was JPY177 billion of core OI. If things remain relatively flat and consistent and stable as we've seen, and we don't expect any major change, we could be 2% to 3% higher than this on a full-year basis. So 2% to 3% on JPY177 billion would put us in the JPY181 billion, JPY182 billion range, so we do expect a little bit of upside if things remain stable.

One other comment I'll make regarding the outlook. We always look and meet with all the finance teams and global leaders, and we ask them how each segment is going to perform from a market perspective. And right now, what we're seeing today is chemicals we think is going to be slightly negative; energy, slightly negative; other manufacturing, neutral; health remains positive or healthcare; food and beverage, slightly positive; memory and electronics, positive; and then steel and auto, essentially neutral.

If you kind of balance those out, we're kind of seeing more of the same. 1H, we expect to see similar results in 2H. But certainly, we'd like to see some improvement in the economic environment that we're dealing in, so we can start seeing some volume improvement. Thank you very much.

榎本 [Q]: ありがとうございます。2 点目が、設備投資についてお伺いしたいんですけれども、確か当初、期初の設備投資計画って 1,666 億円、1,700 億円弱だったと思います。今回、上期にかけて進捗がかなり良くて、工事が進んでいるように見えるんですけれども、そういった理解でいいのか。あと、通期の設備投資に関しては、上振れる可能性はあるのか、そこについて教えてください。

濱田 [A]: ありがとうございます。通期の数字が今、私の頭になかったので、どういう積み上げになっているのは、これもアランに説明してもらいます。先ほどざっくりと説明しておりましたように、件数としては完成した件数と入ってきている件数とが、大中小によって、もちろん金額は若干の差がありますが、件数としてはほとんど変わっておりません。完成案件が比較的大きな案件があったり、あるいは先ほど言った、取り下げた案件もございますので、そういった傾向は若干あります。

今期の後半に完成する案件も、分離機等も含めて結構ありますので、大体 1,660 という予算をちょっと上回るレベルでいくかなと。そんなに大きなぶれがあるとは思っておりませんが、アラン・ドレイパーから確認の説明をさせていただきます。

Draper [A]: Thank you for the question, Enomoto-san. Overall, as you saw, our spend in H1 was around JPY86 billion on capital. We're expecting to be pretty close to the budget, around JPY166 billion, but it's probably going to be a little bit different than we expected. The underlying capital spend will be a little bit lower, but we have additional acquisition activity as announced today with the European business that was not in our actual budget. It was an unexpected acquisition because it was opportunistic. We'll probably have lower capital spend, higher acquisitions, and end up probably pretty close to that number still at the end of the year, just in a different manner. Thank you.

ドレイパー [A]: 濱田さん、ありがとうございました。榎本さん、ご質問ありがとうございます。全体として、既に申し上げた通り、通期のガイダンスでは、1,770 億円というのがコア OI です。比較的安定をしているということで。主な変化というのは 2～3%通期で上がる可能性はありますけれども、1,770 億円から 2～3%ということは、1,810 程度だと思います。比較的安定したレベルであります。

見通しについてですけれども、財務のチーム、グローバルリーダーと、それぞれのセグメントの業績について聞いて、判断をしているところです。

現在の私たちの見立てとしては、ケミカルは少しマイナス。エネルギーも少しマイナス。それ以外の製造業は中立。ヘルスケアはポジティブ。フード&ビバレッジもポジティブ。メモリーやエレクトロニクスもポジティブ。鉄鋼、自動車についてはニュートラルです。よって、下期も上期と同様の結果というのはある程度想定をしています。以上です。

Enomoto [Q]: Thank you very much. Second question is about CapEx. Initially, JPY166 billion or JPY170 billion was the level. In H1, it was a good level of progress, it seems like. Is my understanding correct? And full-year CapEx, is there any possibility of having an upside from the current guidance level?

Hamada [A]: Thank you. On the full-year figure, I don't clearly remember, so I will pass that to Alan Draper to respond. But roughly speaking, as was explained, in terms of the numbers of projects, the completed and newly acquired ones are the same, so the total number of projects remains the same level. There are quite large-sized projects being completed or one large project was canceled.

In H2, there are a number of projects being completed. We've got a certain level or certain number of the projects expected to be completed. So slightly above the budget, maybe the level, JPY166 billion. There may be a potential to have an upside from the given level, but I will ask Alan Draper to explain the details.

ドレイパー [A]: ご質問ありがとうございます、榎本さん。全体として、上期は 860 億円です。よって、1,660 億円に近いレベルで推移をしています。設備投資は計画比で若干減となりそうですが、本日公表したような当初計画外の M&A もありました。こうした案件は偶発的な面もあるため、想定をしていなかったものになります。設備投資の減と M&A の増で、期末に向けて想定しているレベルに近い着地になると考えています。以上です。

榎本 [Q]：わかりました。ありがとうございました。

石本 [M]：ご質問ありがとうございました。続きまして、CLSA 証券、張様、ご質問をお願いいたします。

張 [Q]：CLSA 証券、張です。どうぞよろしくお願いいたします。私からは、アメリカ、欧州と日本の需要動向につきまして、7-9 月は、少し弱かったみたいなコメントをされまして、ガスの需要はですね。それが何か特殊要因があったかどうかという確認と、例えばアメリカのハリケーンの影響であったりとか、あるいは欧州、少し 8 月ぐらいからドイツの製造業の PMI が下がってきたりとか、あるいは日本の自動車の減産があったかなといったところで。ちょっと 7-9 月、具体的にどういった需要動向があって、そして 10-12 月に向けてそれが改善に向かっていくかどうかという確認です。それが 1 点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。個別のユーザー環境とか、あるいは個別の産業環境の詳細な今データを持っておりませんが、ざくっと言うと、大きく影響した条件、これがあったから大きく伸びなかったとかというのはないと思っております。

ただ、ヨーロッパの経済、特に、やっぱりドイツを中心にして、かなり厳しいというのも事実で、それによってガスの生産量、供給量が予想に届かなかったという事実はあると思っています。この傾向が、例えばヨーロッパで回復するかという、そこはちょっとよくわかりませんが、別のエリア、要するに重工業、パイピングが伸びないとすれば、当社が得意とするレジリエントマーケット、ヘルスケアですとか、あるいはフード、CO2 ですとか、そういったもので全体としては数字を持ち上げていきたいと考えております。

アメリカの場合には、バルク、いわゆる液体酸・窒素・アルゴンとか、それからさっき触れましたけれども、オンサイトで供給している部分というのは比較的好調なんです。ただ、圧倒的にそれらの足を引っ張ってしまっているのがシリンダーガス、バラ瓶ですね。それから、いわゆるイクイップメント、バルブですとか、溶接・溶剤の機械ですとか、こういったものが伸びていません。

これが何を示すかというのが、ちょっとよくわからないんですが、一般的に言うと、これは私の私見なのかもしれませんが、大統領選挙の前って比較的、何かそこら辺が伸びないなという経験を、私の中では思っております。どちらか白黒はつきりすると、比較的堅調に伸び始めるというのがアメリカかなと思っておりますので、これもあまり心配していません。

日本は、そういう意味では構造的にあんまり大きく伸びることがない中で、当社が比較的頑張っていけているのが、エレクトロニクス向けのガスです。これは、先ほど言いました大きな工場などが稼働、あるいは工場の立ち上げに使ういろんなガスというものがこれから増えてまいりますので。そういった意味では量的な部分は、先ほど言ったアメリカもヨーロッパも日本も含めて、あまり大きな伸び

Enomoto [Q]: Understood. Thank you very much.

Ishimoto [M]: Thank you for the question. Next, CLSA Securities, Mr. Zhang, please?

Zhang [Q]: This is Zhang from CLSA Securities. My question is about US, Europe, and Japan demand trend. July to September, I think demand was quite weak, particularly gas demand seemed to have been weak. Was there a special factor behind this weak demand? For example, US hurricane impact, or Europe from around August, German PMI started to decline and Japan automobile decrease in production. July to September, what was the demand trend? And do you expect demand to improve from October to December?

Hamada [A]: Thank you for the question. Individual user environment, customer environment, individual industry environment, I don't have that data with me. But roughly speaking, there was no particular factor that impacted overall demand.

European economy, particularly Germany, though, they seem to be facing a tough situation. As a result, gas supply volume as well as gas production volume may not have reached expectation. And this trend, will it recover in Europe? I am not sure whether we can see a recovery in Europe. But in other areas, for example, heavy industry, piping, they may not grow, but we are focusing on resilient markets such as, healthcare, food, CO2 industries. We are strong with these industries. And we would like to see growth in these latter type of resilient industries, which should offset the possible growth in some other industries.

US, bulk and on-site supply, I think they are doing quite well. But the cylinder gas business is pushing down overall performance as well as equipment like valves and welding equipment. These businesses are not growing. What does this mean? We are not sure what this trend means. But generally, this is my personal opinion, but there is the US presidential election and maybe this seems to be the trend immediately before the US presidential election. And once the outcome of the US presidential election becomes clear, the US might start to grow again. I'm not worried about the US so much either.

Japan, we do not expect a significant growth from a structural perspective. But electronics-related gas, we think there is a growth potential. Large factories are starting operation. And when various factories start operation, they will use various gases. Europe, US, Japan, we cannot expect significant growth in volume, but the declining industries might be covered by other growing industries.

Pricing activity, we are engaged in proactive pricing activity in all regions. Therefore, when it comes to bottom-line profit, we should be able to generate sufficient bottom line. Decline in volume is impacting revenue, but in terms of profitability, we think we have been able to meet our forecast. Please understand this trend this way.

This concludes my response. Thank you.

は期待できないけれども、へこみ始めている部分を他の産業向けのガスでカバーするというのが、まず量的な話。

いずれのエリアも、プライシング活動というのは非常に強くやっております。ですから、最終的な収益については、しっかりと目標を達成できるという方向で動いております。この上半期だけ見ても、量が足りなかった部分、確かに売上が若干影響を受けている部分もありますが、収益としては、予想をしっかりと達成しているということで、この辺りの傾向をご理解いただきたいと思います。以上です。

張 [Q]：2 点目は、先ほどの買収の件につきましては、欧州の装置メーカーの買収ですが、今、買収される背景は、そもそも御社が多分自前で空気分離装置の製造機能持っていらっしゃると思ひまして。

その辺りは、この事業が加わる背景として、例えば今までは、水素関連の装置のところは、あまりやってないとか。あとは、例えば買収の金額、もしくはそのバリュエーションにつきまして、もし可能な範囲でコメントいただければ幸いです。以上です。

濱田 [A]：ありがとうございます。この会社との付き合いは、当社のヨーロッパ NGE は、結構前からありまして、そういう意味ではよく知っている関係の会社でございます。今ご指摘がございました通り、この会社は空気分離装置もやっております。それから窒素発生装置、PSA です。

それから、ガスの産業とはあまり直接結びつかないんですが、薬品というかケミカル関係のいろんな装置に供給する装置も取り扱っております、非常に幅の広いエンジニアリングをやっている会社です。

特に空気分離装置については、今ご指摘がありましたが、実際には日本で大陽日酸が作っている装置というのは、中型、大型のものが非常に多いです。この新しく買収した会社で取り組んでいるのは、中型、小型のプラントが多いということです。

では、なぜ分離機を作る会社を買ったのかというと、基本的には負荷が集中したときに、今の日本の工場だけではなかなか納期短縮ができない、対応が難しいという現状がありまして。これは別に、今に始まったことではなくて、過去何年もピークが来ると納期が延びるということで、お客様に迷惑をかけていたことがあります。

これをどのように解消するかということを考えていったときに、なかなか空気分離装置を作るような、広い土地と色々な設備を自前でもう 1 個作るというのは、あまり経済的に芳しくないで、いろいろ考えた上で、今までも外注できる部分は外注したりしていたんですが。今回、こういう会社が、当社からの資本を受け入れるという決断をしていただいたので、この会社のエンジニアリング機能をより広範囲に活用することができるということで、当社としては非常に力強いものだと考えております。

そういう意味では、製品のレベルによって空気分離措置とかガスの発生装置で言うと、それなりの棲み分けができると考えております。

Zhang [Q]: Second question about the M&A, acquisition of a European equipment manufacturer, what is the background behind acquiring this company now? I think NSHD has your own equipment manufacturing capability. Why are you adding this business under such circumstances? Hydrogen-related equipment that you may not have focused on so much before? Or for example, the acquisition amount or valuation of the company, if you could please comment on at what price you bought the company and the valuation to the extent possible.

Hamada [A]: NGE, our European company, had a long-standing business with this company that we recently acquired. We knew this company well from before. This company has capability for manufacturing air separation unit and the nitrogen generator, PSA equipment. Also various chemical-related equipment that's handled by this company as well, although this is not directly related to the gas industry. This company is engaged in a wide range of engineering. Particularly ASU, air separation unit, as you mentioned, in Japan, TNSC manufactures medium- to large-sized air separation units, mainly speaking. But the newly acquired company has small- to medium-sized plants, mainly speaking.

Why did we acquire this company that manufactures air separation units? When there's certain load , we will not be able to shorten delivery time just in Japan. And this is not an issue that arose recently. From the past, when there's a peak, we had to delay delivery time, and we were causing inconvenience to the customers, and we have been thinking about how to resolve this issue. We don't have so much large land and facilities to set up another place to manufacture ASUs and economically, it's not reasonable either.

This company decided to accept a capital injection from our company, so we want to utilize this company's engineering capability to maximum extent. In that sense, I think it was beneficial to acquire this company.

Gas generation equipment and ASU business, we think we can have a clear division of labor between NSHD and the newly acquired company since this company obtains carbon neutrality-related technical capabilities with engineering. Gas equipment and ASU, compared with these kinds of capabilities that exist in TNSC, setting aside the size of equipment and plants manufactured, this is a company that has a broad range of capabilities.

それから、水素関連、カーボンニュートラル関係に対する技術力、エンジニアリング力というもの、この会社はかなり持っておりまして、ほぼガスの製造設備、空気分離装置に特化している大陽日酸の今の機能に比べると、装置の大きさは別にして、非常にレンジの広いエンジニアリングを担当することができ会社でございます。以上です。

張 [Q]：すみません。もし可能であれば、買収の金額もしくはバリュエーションについて、コメントいただければ幸いです。

濱田 [A]：申し訳ありませんが、これはちょっと開示できませんので、ご理解いただきたいと思います。失礼します。

張 [Q]：ありがとうございました。以上です。

石本 [M]：ご質問ありがとうございました。そうしましたら、一旦こちらで、以上とさせていただければと思います。

お時間の都合によりまして、お受けできなかった質問につきましては、後日個別の取材で回答させていただきますと存じます。

続いて、次回の IR 関連のイベントについて、ご案内させていただきます。先ほどのプレゼンテーションの中でも言及させていただきましたが、サステナビリティテーマ IR カンファレンスを 12 月 6 日に実施いたします。昨年の開催に続き、3 回目のサステナビリティテーマを主題としたカンファレンスでございます。ぜひご参加いただければ幸いです。

それでは、これにて 2025 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。なお、本日の電話会議の内容は、今夜当社コーポレートサイトの IR ページにて公開する予定でございます。

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、また多くの質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

[了]

Zhang [Q]: If possible, what was the acquisition price or valuation? If possible, if you can comment on these, it would be very helpful.

Hamada [A]: I'm sorry, we cannot disclose that information.

Zhang [Q]: Thank you. That's it.

Ishimoto [M]: Thank you for the questions. In the interest of time, the questions that we couldn't take, we would like to respond to on an individual interview basis.

Next, I would like to introduce the IR event. As was briefly mentioned in the presentation, the Sustainability IR Conference will be held on December 6. Continued from last year, it is going to be the third sustainability conference. We're hoping you will be able to join us.

With this, FY2025, the Q2 telephone conference to be concluded. The substance of the meeting will be uploaded on our website tonight.

Thank you very much indeed for your kind participation and questions.

[END]

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すが、これらに限りません）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すことをお含みおきいただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。

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.