



日本酸素ホールディングス株式会社

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算テレフォンカンファレンス

2025 年 10 月 30 日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q2 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2026 Telephone Conference

October 30, 2025

- ・ 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
登壇 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 2026 年 3 月期第 2 四半期の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。 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 部の石本です。どうぞよろしくお願いいたします。 初めに、開催に当たってのご案内をさせていただきます。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。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。 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、ドレイパーの 2 名です。また、執行役員 経営企画室長の久保、常務執行役員 サステナビリティ統括室長 兼 CSO の三木、経理部長の吉田、IR 部長の梶山も同席しております。 続いて、本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、そして CFO のドレイパーより、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。 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 通訳音声言語を英語に設定いただいてご参加ください。 それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。	Presentation Ishimoto: It is now time to start the NIPPON SANSO Holdings Corporation, the Q2 FYE2026 earnings call to begin. Thank you all very much for joining despite your busy schedules. My name is Ishimoto from the IR Department of the Group Finance & Accounting Office. I will be the moderator for this conference. Great to meet you. I would like to give you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results, TANSWIN, and Earnings Call reference that we have just released. I would like all participants to have them at hand. Next, we have two main presenters today: CEO, President Hamada; Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office, and CFO, Draper. These two will be presenting today. In addition, Kubo, Executive Officer, Group Corporate Planning Office; Miki, Senior Executive Officer, CSO, Group Sustainability Management; Yoshida, General Manager of Accounting, and Kajiyama, General Manager of IR, are also in attendance. And as for today's program, first, Hamada, President and CEO; and Draper, CFO, will be presenting on the Q2 financial results along with the presentation materials. And next, there will be some time for Q&A. Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese, using the simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel. If you would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English. Now we would like to call on President CEO Hamada to start the presentation.

濱田：皆様、こんにちは。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、ありがとうございます。

1. Business Overview
第2四半期の振り返り

事業の概況

- 全体として販売動向はやや軟調
- 価格マネジメントと生産性向上活動の徹底により、収益性確保に注力

業績ハイライト

- 日本ではエレクトロニクス関連機器・工事の進行に加え、価格マネジメントが寄与
- 米国では数量回復の兆しも、コスト上昇の影響を受け、セグメント利益率は13.2%に

投資の状況

- 2Qまでの設備投資額は521億円
- リスクを厳しく審査しながら、成長のための投資を積極的に実行

トピックス

- 産業ガス事業のブランドを「NIPPON SANSO」に統一
- 大陽日酸、MATHESON、NIPPON GASESの社名変更を発表（2026年4月～）
- 統合報告書2025を発行

6 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

それでは早速ですが、こちらのスライドにまとめておりますポイントに沿って、私の方から簡単に当社の事業の状況を皆様にお伝えしたいと思っております。その後、業績の詳細については CFO の Draper よりご説明します。

全体的な販売動向についてですが、残念ながら力強い需要の伸びは見られず、やや弱含みで推移したと考えております。

今年 4 月にアメリカが関税政策を発表して以降、世界経済の先行きは非常に不透明な状況が続いております。当社は消費地立地のビジネスとして各地域で事業を展開しているため、関税の直接的な影響は大きくありません。しかし、最初の 3 カ月間は設備投資に踏み切る判断が難しく、投資案件を慎重に見極める必要がありました。同様に、世界的にも各国の経済や企業が地域や産業への影響を見極めようとする中、多くのお客様が慎重な姿勢を取ったと認識しております。

その結果、当社も新たな設備投資に慎重な姿勢を取りましたが、お客様側でも大規模な新規投資案件が少なく、産業全体としての力強さが見られませんでした。それに伴い、ガスの需要も旺盛とは言えない状況が続いております。

これは最初の 3 カ月間の状況ですが、第 2 四半期に入っても基本的にはその影響が続いていると見ております。

Hamada: Good afternoon, everyone. This is Hamada from Nippon Sanso Holdings. Thank you very much for taking the time to join our second quarter earnings conference call today despite your busy schedules.

1. Business Overview
Review of Q2

Business Overview

- Overall volume trends showed a slight decline
- Maintained strong focus on profitability through disciplined price management and productivity initiatives

Performance Highlights

- In Japan, in addition to progress in construction of electronics-related equipment and installation, price management showing positive effect
- In the U.S., we observed early signs of volume recovery, segment income margin decreased to 13.2% mainly due to rising costs

Investment Status

- Capital expenditures through totaled Q2: ¥52.1 billion
- Actively invest in growth while performing rigorous risk assessment

Topics

- Unification of Industrial Gas Business under "NIPPON SANSO" brand
- Announced company name changes for Taiyo Nippon Sanso, MATHESON, and NIPPON GASES (effective April 2026)
- Published Integrated Report 2025

6 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

Now, as summarized in our slides, I would like to highlight the main points. The details of our business performance will be explained later by our CFO, Alan Draper.

First, the business overview. Overall sales trends, unfortunately, did not show strong growth in demand. The market remained somewhat soft.

In April of this year, the United States announced a new tariff policy, and since then, the future direction of the global economy has become increasingly difficult to predict.

In our case, each region operates its own business independently, and because we focus on local production for local consumption, the direct impact of tariffs has been limited. However, during the first three months of the fiscal year, it was challenging to determine whether we could proceed with capital investments. As a result, we took a very cautious approach to CapEx decisions.

Globally, many companies were also evaluating the impact of economic uncertainty on their investment plans. Consequently, a prudent stance was widely adopted, both by us and by our customers. Large-scale investments were limited, and as a result, the industry as a whole lacked momentum. This led to subdued gas demand during the first quarter.

In the second quarter, we continued to see the effects of this trend.

このような環境下においても、全体の数字をご覧いただければ分かるように、各事業会社が価格のマネジメントやオペレーショナル・エクセレンスを通じてコスト削減に努めた結果、収益性をしっかりと確保できていると考えております。

それぞれの地域、事業セグメントの状況は後ほど Draper から説明があると思いますが、第 2 四半期の業績ハイライトとして、私から日本と米国の状況について少しだけお伝えしたいと思います。

日本事業は、第 2 四半期もセグメント利益額・利益率ともに高水準を維持しました。引き続き、炭酸ガス、パッケージガス等の価格マネジメントの実行や、エレクトロニクス関連の機器工事の進捗が貢献し、適切な収益水準の実現に寄与しています。

米国事業については、製品によってばらつきはあるものの、バルクガスやパッケージガスは第 1 四半期に比べて数量面で回復の兆しが見られます。

アメリカでも日本と同様に価格マネジメントに取り組み、生産性向上やコスト削減にも力を入れてきました。その結果、インフレや仕入れコストの上昇といった影響はあるものの、セグメント利益率は健闘しました。ただし、第 1 四半期よりは若干悪化しています。

下期以降は新規のオンサイト案件が立ち上がり、収益に寄与する見込みです。アメリカ全体の産業回復について断言はできませんが、関税問題も徐々に落ち着きつつあると見ており、それに伴い、お客様の設備投資や生産計画も進展すると考えています。

それにより、ガスの数量も回復していくと見込まれます。当社としては、引き続き価格マネジメント、コスト管理、生産性向上に注力し、業績の回復を目指してまいります。

つづいて、投資の状況です。

当社が事業を拡大していくためには、ガスを製造・供給するための設備投資が不可欠です。今期は、先ほど触れました米国の関税政策を含め、グローバルな経済情勢を見極め、お客様の生産計画・投資計画を十分にヒアリングし、慎重に考慮しながら設備投資を進めてまいりました。第 2 四半期までの設備投資金額は 521 億円となり、前年同期と比較して低い水準となっております。

一方で、将来の成長に向けた戦略的な投資も進めております。先ほど申し上げたように、これはアメリカに限らず、お客様の生産計画や投資計画を丁寧にヒアリングした結果、いくつかの大規模プロジェクトに着手することができました。発表済みの案件としては、米国ラスベガスでの大型空気分離装置の建設、そしてノルウェーでの新たな空気分離装置の建設があります。ノルウェーの設備は、養殖用酸素の供給を目的としています。

Despite this environment, if you look at our overall performance figures, each of our operating companies made significant efforts in price management and operational excellence, which contributed to cost reductions.

Now, moving on to performance highlights.

Details will be provided later by Alan Draper, but I would like to briefly summarize the performance in Japan and the United States.

First, Japan.

In Q2, segment income and profit margins remained at high levels. Compared to Q1, carbon dioxide and packaged gases benefited from effective price management, and electronics-related equipment and installation projects progressed well. As a result, profitability was maintained appropriately.

Next, the United States.

Performance varied by product, but overall, bulk and packaged gases showed signs of volume recovery compared to Q1. Like Japan, the U.S. business focused on price management and implemented productivity improvements and cost reduction measures. Despite inflation and rising procurement costs, segment profit margins slightly declined from Q1, although considerable effort was made.

Looking ahead to the second half of the fiscal year, new on-site projects are expected to launch and contribute to profitability. While we cannot forecast the overall recovery of the U.S. industry, we observe that tariff-related issues are beginning to stabilize due to ongoing international negotiations. As a result, U.S. customers appear to be moving forward with capital investments and production plans. We expect gas volumes to recover accordingly and will continue to focus on price management, cost control, and productivity improvements to enhance our financial performance.

Now, regarding overall investment.

As we've mentioned repeatedly, in the gas business, growth requires capital investment in supply infrastructure. Given the global economic uncertainty—including the U.S. tariff policy—it has been difficult to forecast customer investment and production plans. Nevertheless, we conducted interviews with customers to understand their intentions as accurately as possible.

Although we could not establish a clear CapEx plan early on, capital expenditure for Q2 YTD totaled JPY 52.1 billion. This figure is lower than the same period last year, partly due to the impact of Q1. However, we remain committed to making strategic investments for future growth.

As mentioned earlier, and not limited to the U.S., we interviewed customers regarding their production and investment plans. As a result, we were able to take steps forward on several large-scale projects. Notable announcements include the construction of a large air separation unit in Las Vegas, and a new ASU in Norway to supply oxygen for aquaculture.

Going forward, we must continue to rigorously assess investment risks due to ongoing economic uncertainty. However, we cannot afford to miss growth opportunities, and we are determined to pursue them actively.

I will explain the capital investment backlog later.

Next, I would like to shift from performance to a key topic we announced recently.

We have decided to unify our industrial gas business brand under the name NIPPON SANSO. Our main operating companies—TAIYO NIPPON SANSO in Japan, MATHESON in the United States, and NIPPON GASES in Europe—along with their affiliated companies, will adopt the NIPPON SANSO name starting in April next year.

今後も、経済の不安定さを踏まえると、投資に伴うリスクは厳格に審査する必要があると考えております。ただし、成長の機会を逃すわけにはいかないため、積極的な投資を通じて事業計画の推進と事業拡大を図ってまいります。

設備投資のバックログ状況につきましては、後ほど詳しくご説明します。

最後にトピックスです。

まず、8月29日に産業ガス事業のブランドを「NIPPON SANSO」に統一することを発表しました。

また、当社グループの主要事業会社である大陽日酸、MATHESON、NIPPON GASESは、2026年4月より「NIPPON SANSO」を冠とした社名に変更します。

当社にとって重要なポジションを担う三つの主要事業会社が、ひとつのブランドのもとで連携して動くことは、会社全体にとって望ましい方向であり、お客様にとっても、より一体感や明確な方向性が伝わる取り組みであると考えております。

また、統合報告書2025を発行いたしました。当社グループの経営戦略、事業概況、サステナビリティに関する取り組みなどを網羅的に紹介していますので、ぜひご一読いただけると幸いです。

1. Business Overview
「NIPPON SANSO」ブランドへの統一

30カ国以上で展開する産業ガス事業のブランドを「NIPPON SANSO」に統一し、新しいグローバルブランドロゴにより、グループ一体としての認知向上と持続的成長をめざします。

現行ブランドロゴ
(日本酸素ホールディングスおよび主要事業会社)



※サーモス株式会社につきましては、ブランドロゴの変更はありません。

新ブランドロゴ (グローバル共通)



7 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

トピックスの1つとして紹介した、「NIPPON SANSO」ブランドへの統一について、少し補足させていただきます。

These three companies hold important positions within our group, and unifying them under a single brand is a positive step for the organization as a whole. We believe this move will convey a clear and unified message to our customers and represents an appropriate strategic action.

Lastly, in September, we published our Integrated Report for 2025.

This report provides a comprehensive overview of our management strategy, business performance, and sustainability initiatives. We encourage you to read through the report for further insights.

1. Business Overview
NIPPON SANSO Brand

Unifying our industrial gas business under the 'NIPPON SANSO' brand in over 30 countries, supported by a new global brand logo to strengthen recognition and drive sustainable growth

Current Brand Logos
(Nippon Sanso Holdings and
Major Operating Companies)



*No brand logo change for Thermos K.K.

7 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

I just spoke about the unification of our brand.

New Brand Logo
(Global Common)



当社グループは、30 カ国以上で産業ガス事業を展開しておりますが、これまで各地域で異なるブランド名を使用しておりました。スライド左側にありますように、コーポレートシンボルは共通でしたが、ブランド名は統一されておりませんでした。

たとえば「MATHESON」という社名は、創業当初から変わらず使用されており、お客様にとって分かりやすい名称です。コーポレートシンボルは地球儀のような丸い形で統一しましたが、ブランド名はこれまで統一していませんでした。

現在も、各地域での取り組みや成果に応じて、各社がそれぞれの事業環境の中で、お客様と共に歩んできた歴史や、地域に根ざした認知を維持しています。また、近年ではエレクトロニクスなどの分野でグローバル展開が進み、事業の方向性が複雑に絡み合う中で、グループ全体のプレゼンスも高まってきました。

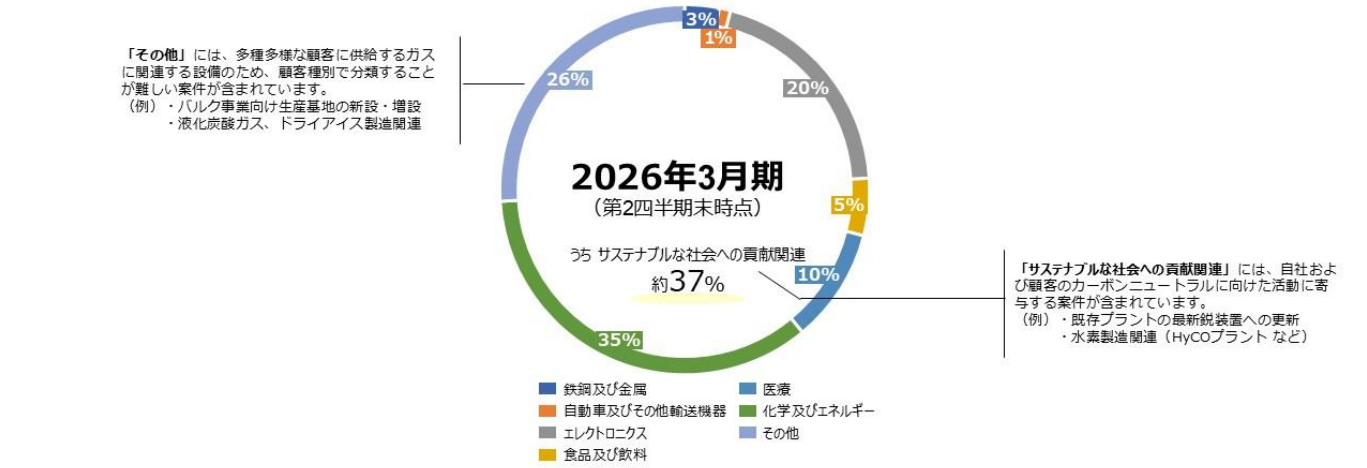
こうした状況を踏まえ、グループとしてさらなる成長を目指すため、産業ガス事業のブランドを「NIPPON SANSO」に統一することといたしました。

新しいロゴは現在のスライドに表示されているもので、順次切り替えを進めてまいります。来年4月に一斉に変更されるわけではありませんので、その点をご理解いただきたいと思います。

また、「NIPPON SANSO」の下に従来の会社名や地域名を併記することで、過去を切り捨てるのではなく、これまでの歩みを尊重しながら統合を進めていきます。お客様の中には、従来の社名に親しみを持っていていただいている方もいらっしゃるため、社名の使い方については一定の柔軟性を持たせたいと考えております。

1. Business Overview
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。



※上記集計範囲は、当社グループ各社の取締役会が承認した未完成の投資案件であり、各案件の規模は約5億円以上、4百万米ドル以上、4百万ユーロ以上です。

8 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

We operate our industrial gas business in over 30 countries, and each region has its own history. Based on that history, each company has developed its own name—for example, MATHESON in the United States—which has been easy for customers to recognize and understand.

Our corporate symbol, the globe-shaped mark, has been unified across the Group. However, until now, the brand name itself had not been unified. Even today, different regions are engaged in different initiatives, and each company has been working closely with its customers, making dedicated efforts. Many of our group companies are well recognized in their local markets.

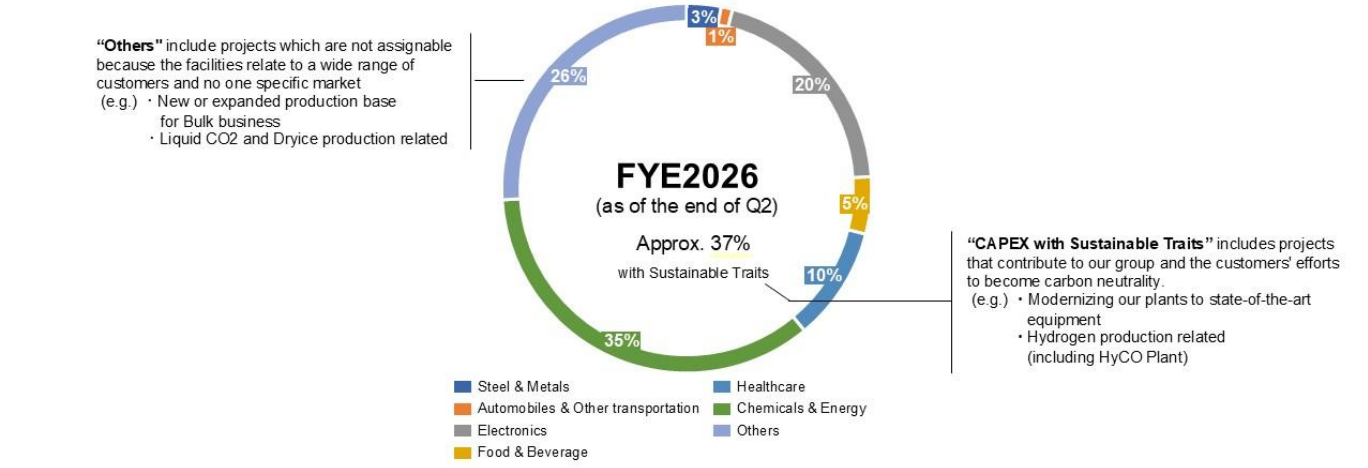
In addition, we have our electronics business, which is being deployed globally. Various businesses are moving in different directions, and this diversity has helped us increase our presence. However, in order for the Group to grow further, we have decided to unify our industrial gas brand under the name NIPPON SANSO.

You can see the new logo on the slide. We will gradually change the company names step by step. This means we are not going to change all brand names across our businesses at once. Instead, we will roll out the new corporate mark and brand name, NIPPON SANSO, progressively. We hope that as many customers as possible will become familiar with this unified brand on a global scale.

For example, under the NIPPON SANSO name, the previous company name or regional identifier can still be displayed. We are not abandoning our past—we want to ensure that customers are not confused by the brand unification. Therefore, we will allow some flexibility in how company names are presented under the NIPPON SANSO brand.

1. Business Overview
Key CAPEX for our sustainable growth

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



*Note that the above is an aggregation of investments that have been approved by the Board of Directors of each our group company, but have not yet been placed in service. The size of each project is over approx. ¥500mn., \$4mn. or €4mn.

8 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

つづいて、今後の投資実行計画についてご説明します。

これまでと同様に、設備投資計画について、お客様の産業別での構成割合をチャートで示しています。

2025/9/30 時点の Backlog は、約 1,500 億円です。約 1400 億円だった第 1 四半期と比べて増えており、完了分よりも新規追加分の金額が上回っています。

第 2 四半期期間中にリリースしました、米国ラスベガスおよび欧州ノルウェーにおける空気分離装置の新設プロジェクトも加わっています。一方で One Point Five 社の DAC プロセス向け酸素プラントについては完工し、バックログから外れています。先ほど申し上げたように、全体としてはプロジェクト数が積み増しされており、当社としては産業ガスがサステナブルな社会に貢献しているという自負を持って、今後も社会にしっかりと貢献できるよう、プロジェクトを着実に積み重ねていきたいと考えております。

では、具体的に何がサステナブルな社会への貢献なのかという点ですが、あえて分類するならば、全体の 35～40%程度がそのような貢献プロジェクトに該当すると考えております。

繰り返しになりますが、酸素を活用して燃焼効率を高める技術や、窒素を用いて製品の保存期間（シェルフライフ）を延ばす技術などは、いずれもエネルギー効率の向上に寄与しており、こうした考え方はお客様にも広く受け入れられるようになってきています。

その意味では、産業ガス全体がサステナブルな社会に貢献していると言っても決して不自然ではなく、徐々に投資家の皆様、メディア、そしてお客様にも「産業ガスは基本的にサステナブルである」と認識していただけるようになることを期待しております。

当社としても、今後はこの方向性を軸に、グローバルに事業を展開していきたいと考えております。

なお、こちらのスライドの下に記載している注記の通り、こちらの集計範囲は、日本円にして凡そ 5 億円以上の案件としており、それよりも小さい案件については含めておりません。

Now, regarding our investment plan.

This is closely tied to our CapEx plan, and the chart shown here illustrates the composition of our capital investment plan by customer industry.

As of September 30, 2025, our investment backlog stood at just under JPY 150 billion. In Q1, if I recall correctly, it was slightly below JPY 140 billion. While some projects have been completed, new ones have been added, and at this point, the number of new additions exceeds the number of completed projects.

As mentioned earlier, in Q2 we announced new air separation unit (ASU) projects in Las Vegas, United States, and in Norway, Europe. These projects are included in the current backlog figure.

Regarding carbon neutrality initiatives, we previously announced our involvement in the DAC (Direct Air Capture) process with 1PointFive. The oxygen plant, or ASU, for that project has now been completed. It was a major undertaking, and as such, it has been removed from the backlog. However, overall, we continue to add new projects and costs, with a strong focus on contributing to a sustainable society. That remains a key direction for our project development.

So what do we mean by contributing to a sustainable society?

If we categorize our projects, approximately 35% to 40% can be classified as contributing to sustainability. As I’ve mentioned many times, using nitrogen to extend shelf life or oxygen to improve combustion efficiency—these are examples of how our technologies enhance energy efficiency. We believe these efforts are meaningful, and our customers increasingly understand and appreciate this approach.

In that sense, we believe the industrial gas business as a whole contributes to a sustainable society. Gradually, we hope to gain broader recognition from investors, stakeholders, and the public that industrial gases are inherently sustainable and play a vital role in building a better future. That is the direction we aim to pursue in our global business.

One final note: the backlog figure shown here does not include projects under JPY 500 million. If we were to include all such smaller projects, the total investment amount would exceed what is currently displayed.

NS Vision 2026 非財務KPIの進捗（2025年3月期実績）

		2025年3月期 実績	2026年3月期 目標
Environment	<環境>		
	● GHG（温室効果ガス）排出量削減率 （基準年度：2019年3月期※）	21.2% 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	X>Y	X>Y
	・内訳 （単位：千t-CO ₂ e） 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）	8,104 5,258	
Social	<保安>		
	● 休業災害度数率	1.85	≤1.6
	<人事>		
	● 女性従業員比率	20.8%	≥22%
Governance	● 女性管理職比率	16.7%	≥18%
	<コンプライアンス>		
	● コンプライアンス研修受講率	100%	100%

※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。

私からは最後に、当社 NS Vision 2026 の最終年度である 2026 年 3 月期に向けて設定している非財務 KPI の進捗についてお伝えします。

非財務 KPI については、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が、2025 年 3 月期のデータは、少し前の期間の話に感じられるかもしれません。とはいえ、認証機関からの数値認定を得るプロセスがあるため、実際に発表できるのがこのタイミングとなりました。今回、数値がまとまりましたので、ここに集計結果を掲載しております。

例えば環境関連では、私たちの GHG 排出量削減目標をにかけていますが、2025 年 3 月期には、「グリーン電力証書の購入量の増加」や「カーボンフリー電力の導入をはじめとする電力のグリーン化」といった取組みを実施し、2025 年 3 月期時点で、基準としている 2019 年 3 月期比で、GHG 排出量を 21.2%削減し、2026 年 3 月期に掲げた目標達成に向けて順調に推移しています。2026 年 3 月期に掲げた目標の達成に向けては、現在順調に進捗しており、現時点ではしっかりと目標をクリアし、より良い方向へと導いていけると考えております。

詳細については、先日リリースしました統合報告書に記載がありますように、12 月 5 日（金）に予定しているサステナビリティをテーマにした説明会で、CSO の三木よりご説明させていただければと思いますので、ぜひご参加ください。

それではここから CFO のアランに業績の説明をしてもらいます。アラン、よろしくお願いします。

NS Vision 2026 Non-Financial KPI Progress (FYE2025 Results)

		FYE2025 Actual	FYE2026 Target
Environment	<Environment>		
	● Reduction rate of GHG emissions (Base year: FYE2019*)	21.2% down	18% down
	● GHG emission reduction contribution exceeds GHG emission (Scope 1+2)	X>Y	X>Y
	・Breakdown information (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)	8,104 5,258	
Social	<Safety Management>		
	● Lost Time Injury Rate	1.85	≤1.6
	<HR>		
	● Rate of female employees	20.8%	≥22%
Governance	● Rate of female management posts	16.7%	≥18%
	<Compliance>		
	● Rate of receiving compliance training	100%	100%

*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

Finally, I would like to talk about NS Vision 2026.

Next year will be the final year of this mid-term plan, and I would like to share the progress we’ve made on our non-financial KPIs. These KPIs are set across the commonly recognized areas of environment, social, and governance.

Regarding the figures, the timing of disclosure depends on when we receive accreditation from certification bodies. That’s why some of the numbers are only now available. Here, we’ve listed the figures that have been officially accredited so far.

One of the key KPIs in the environmental category is GHG emission reduction. In the fiscal year ended March 2025, we implemented initiatives such as increasing the purchase of green power certificates and introducing carbon-free electricity. As a result, we achieved a reduction in GHG emissions compared to the baseline year of fiscal 2019. We achieved 21.2% reduction, and we are making solid progress toward the MTP goal. We believe we are on track to meet it successfully.

For more details, please refer to our Integrated Report.

Also, on December 5, we will hold a dedicated session on sustainability, where our CSO, Mr. Miki, will provide a more detailed explanation of these initiatives.

That concludes my part of the presentation. I would now like to hand it over to our CFO, Alan Draper, who will walk you through our financial performance.

Draper: Thank you and hello everyone. I appreciate everyone joining our Q2 earnings call for NIPPON SANSO HOLDINGS.

2. Integrated Report
Integrated Report 2025 Disclosure



Key Features of the 2025 Edition

- 01: Our Group's Strengths**
Highlighting and explain each of four strengths:
- The Gas Professionals
- Operational Excellence
- Autonomous Four-Pole Structure + Thermos
- Solution Creation Capabilities
- 02 : FYE2025 Highlights**
M&A progress and electronics expansion
- 03: Path to Growth**
Introducing our Sustainability Management and Operational Excellence initiatives, aligned with NS Vision 2026 and our human capital strategy to advance the development of 'The Gas Professionals'

As Hamada-san mentioned, we published our Integrated Report 2025 in September. This report outlines our value creation process, core strengths, and key achievements from the prior fiscal year. It also highlights our strategic focus fields in both business and human resource development.

I encourage you to review the report for a deeper understanding of our Company.

ドレイパー：皆様、こんにちは。NIPPON SANSO HOLDINGS の第 2 四半期決算説明にご参加いただき、誠にありがとうございます。

2. 統合報告書
統合報告書2025を発行



2025年版の主な特徴

- 01 : 当社グループの強み**
「The Gas Professionals」
「オペレーショナル・エクセレンス」
「自律的な4極体制+サーモス」
「ソリューション創出力」を挙げ、それぞれ紹介
- 02 : 2025年3月期のハイライト**
M&Aの推進、エレクトロニクス事業の拡大を紹介
- 03 : 成長への道筋**
NS Vision 2026で定めた重点戦略から
「サステナビリティ経営の推進」、
「オペレーショナル・エクセレンス」、
“The Gas Professionals”を生み出し続けるための人財戦略を紹介

11 ページをご覧ください。

濱田さんから言及がありましたとおり、当社は今年 9 月に「統合報告書 2025」を発表いたしました。この報告書では、当社の価値創造プロセスや中核的な強み、そして前年度の主な成果について詳しく解説しています。また、事業面・人材開発面の両方における重点施策についても紹介しており、当社の取り組みをより深くご理解いただける内容となっております。

ぜひご一読いただき、当社の考え方や方向性について理解を深めていただければ幸いです。

3. Q2 FYE2026 Business performance

-1. Q2 performance

12 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

Now, I will start my presentation on our performance.

3. 2026年3月期 第2四半期業績

-1. 第2四半期 期間業績

12 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

それでは、私たちの業績に関してご説明します。

Consolidated results

- Revenue increased 7.1% due to price management and acquisitions; core operating profit landed at +7.7% year-on-year
- Core operating income increased in all regions except for the United States, which is focusing on improvement actions
- Efforts in price management and productivity improvement continuing

	FYE2025	FYE2026	YoY		
	Q2	Q2	Difference	% Change	% Change excl. FX
(Unit: ¥ bn)	(Jul.-Sep.)	(Jul.-Sep.)			
Revenue	313.7	336.0	+22.3	+7.1%	+5.0%
Core operating income	45.1	48.6	+3.5	+7.7%	+5.2%
Core OI margin	14.4%	14.5%			
Non-recurring profit and loss	-10.6	0.0	+10.6		
Operating income (IFRS)	34.5	48.6	+14.1	+40.9%	
OI margin	11.0%	14.5%			
EBITDA margin	23.3%	23.8%			
Finance costs	-5.6	-5.3	+0.3		
Income before income taxes	28.8	43.2	+14.4	+49.9%	
Income tax expenses	7.7	13.3	+5.6		
Net income	21.0	29.9	+8.9	+42.1%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	20.1	29.0	+8.9	+44.4%	
NI margin	6.4%	8.6%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.9	0.9	-0.0		

Revenue Analysis

	YoY
Revenue Growth	+7.1%
FX	+2.0%
Price	+1.5%
Pass-through & Surcharge	-1.2%
Volume / Mix	-0.6%
Others	+5.4%
• Price Management status: Increase	
• Pass-thru & Surcharge: Slight decrease with lower power costs	
• Volume / Mix: Slight decrease	
• Others: Equipment and installation projects in Japan; business acquisitions in Europe and Australia, etc.	

Please turn the page 13 of the presentation.

For the Quarter July 1, 2025 through September 30, 2025 revenue grew 7.1% or approximately +5.0% excluding currency impact. Core Operating Income increased 7.7%; or 5.2% on a constant currency basis. COI margin improved to 14.5%, up 10 bps, and EBITDA margin rose 50 bps to 23.8%.

Similarly to last quarter, year-over-year growth and margin improvement were primarily driven by price management, stabilizing energy costs in some regions, and operational excellence, with productivity and best practice initiatives applied across businesses and geographies.

On the right-hand side of the page, you will note the year over year revenue variance for Q2. Currency contributed +2.0% primarily due to Yen weakness. Price added +1.5% while pass-through and surcharges declined -1.2% from lower onsite energy costs. Volume was slightly negative at -0.6%. The Other category reflects positive contributions from acquisitions in Europe and Oceania and strong equipment sales in Japan electronics.

Last year in Q2, we recorded a ¥10.7B non-recurring impairment charge. There were no significant non-recurring items this quarter resulting in operating income increasing 40.9% year-over-year.

We have not revised our external sales and profit guidance on page 27. Gas demand remains soft due to macroeconomic and geopolitical uncertainty. Additional revenue and profit from M&A were already included in our budget, though early closure of the Oceania acquisition provided a tailwind. If demand trends remain consistent with the 1H, sales will be within 1-2% of the current sales forecast of approximately ¥1.3 Trillion, supported by price, acquisitions, and favorable currency. Core operating income, including the currency tailwind may see an upside of +1% to +4% above the ¥191B COI forecast, driven by currency and M&A more than offsetting volume softness.

業績概要

- 主に価格マネジメント、買収事業の貢献により売上収益は前年同期比7.1%の増収、コア営業利益は同7.7%の増益で着地
- コア営業利益は、米国を除く全セグメントで増益（米国では改善に向け注力）
- 価格マネジメントや生産性向上の取組みは継続

	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2026年3月期 第2四半期 (7-9月期)	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)					
売上収益	313.7	336.0	+22.3	+7.1%	+5.0%
コア営業利益	45.1	48.6	+3.5	+7.7%	+5.2%
コア営業利益率	14.4%	14.5%			
非経常項目	-10.6	0.0	+10.6		
営業利益 (IFRS)	34.5	48.6	+14.1	+40.9%	
営業利益率	11.0%	14.5%			
EBITDAマージン	23.3%	23.8%			
金融損益	-5.6	-5.3	+0.3		
税引前四半期利益	28.8	43.2	+14.4	+49.9%	
法人所得税	7.7	13.3	+5.6		
四半期利益	21.0	29.9	+8.9	+42.1%	
(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	20.1	29.0	+8.9	+44.4%	
四半期利益率	6.4%	8.6%			
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
売上増減率	+7.1%
為替換算	+2.0%
価格	+1.5%
パススルー・サーチャージ	-1.2%
数量・販売構成	-0.6%
その他	+5.4%
・価格マネジメント状況: 増加	
・パススルー・サーチャージ: 電力コスト低下により微減	
・数量・販売構成: 微減	
・その他: 日本における機器・工事業件、欧州や豪州における事業買収案件の貢献など	

13 ページをご覧ください。

この資料は、2025 年 7 月 1 日から 9 月 30 日までの第 2 四半期の業績を示しています。売上収益は前年同期比で 7.1%増加しました。為替の影響を除くと、実質的な増加率は 5%となります。

コア営業利益は 7.7%増加し、為替影響を除くと 5.2%の増加です。コア営業利益率は 14.5%となり、10bps 改善しました。また、EBITDA マージンは 50bps 上昇し、23.8%となっています。

前四半期と同様に、売上と利益率の改善は、価格マネジメントの徹底、一部地域でのエネルギーコストの安定化、そしてオペレーショナル・エクセレンスの推進が主な要因です。生産性向上の取り組みやベストプラクティスが、事業全体および各地域に広く導入されています。

13 ページの右側には、第 2 四半期の売上増減要因が示されています。7.1%の増加の内訳として、為替換算の影響が 2%あり、これは主に円安によるものです。価格要因は 1.5%のプラス、オンサイトのエネルギーコストの低下に伴い、パススルーとサーチャージは 1.2%のマイナスとなりました。数量は 0.6%の微減です。

その他の要因としては 5.4%のプラスがあり、これは欧州およびオセアニアでの買収効果、そして日本におけるエレクトロニクス関連の堅調な機器販売が反映されています。

なお、昨年の第 2 四半期には 107 億円の一過性の減損損失を計上しましたが、今期は重要な非計上項目がなく、営業利益は前年同期比で 40.9%増加しています。

なお、27 ページに記載の通期の売上収益・利益予想については、現時点で修正は行っておりません。

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ￥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY	
	1H	1H	Difference	% Change
Income before income taxes	71.7	83.2	+11.5	+16.0%
Depreciation and amortization	57.5	60.5	+3.0	
Changes in working capital	9.9	-8.8	-18.7	
Others	-19.8	-15.1	+4.7	
Cash flows from operating activities	119.4	119.8	+0.4	+0.4%
Capital expenditures	-85.8	-52.1	+33.7	
Investments and loans	0.0	-72.4	-72.4	
Others (asset sales, etc.)	-1.3	7.2	+8.5	
Cash flows from investing activities	-87.1	-117.3	-30.2	+34.5%
Free cash flow	32.2	2.5	-29.7	—
Cash flows from financing activities	-21.4	-26.1	-4.7	—

35 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

On page 35, operating cash flow was nearly flat year-over-year. Investing activities rose 34.5% due to the Oceania acquisition. Free cash remained slightly positive, as investing activities utilized nearly all operating cash flows in the 1H.

As released today, reflecting our dividend target policy and our solid profit and cashflow performance for the 1H, we decided to increase our dividend from the previous forecast of 27 yen to 29 yen for the 1H of this fiscal year. We expect to at least maintain this level for end of the fiscal year. As mentioned previously, our intention is to consistently increase the dividend, and we will continue to target a dividend pay-out ratio between 20-30%.

Now, I will go over the results by segments.

ガス需要は、マクロ経済や地政学的な不確実性の影響を受け、依然として軟調な状況が続いています。

M&A による追加の売上・利益については、すでに当初の予算に織り込み済みですが、オセアニアの買収案件が予定より早くクローズしたことが、業績の追い風となっています。

この先、需要動向が上期と同様の傾向で推移した場合、売上収益は現在の予想である約 1.3 兆円に対して 1～2%の範囲内で着地する見込みです。価格施策、買収効果、そして為替の追い風が寄与しています。

コア営業利益についても、為替のプラス効果を含め、予想の 1,910 億円に対して 1～4%程度の上振れの可能性があります。為替と M&A のプラス要因が、軟調な数量の影響を十分に補った場合です。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比	
	上半期	上半期	増減額	増減率
税引前中間利益	71.7	83.2	+11.5	+16.0%
減価償却費・償却費	57.5	60.5	+3.0	
運転資金増減	9.9	-8.8	-18.7	
その他	-19.8	-15.1	+4.7	
営業活動によるキャッシュ・フロー	119.4	119.8	+0.4	+0.4%
設備投資	-85.8	-52.1	+33.7	
投融資	0.0	-72.4	-72.4	
その他（資産売却等）	-1.3	7.2	+8.5	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-87.1	-117.3	-30.2	+34.5%
フリー・キャッシュ・フロー	32.2	2.5	-29.7	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	-21.4	-26.1	-4.7	—

35 | October 30, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2026 Q2 results

35 ページをご覧ください。

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期とほぼ横ばいでした。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、オセアニアでの買収により 34.5%増加しています。フリー・キャッシュ・フローはわずかにプラスを維持しましたが、これは投資活動によって、上期の営業キャッシュ・フローのほぼ全額が消費されたためです。

そして、本日発表したとおり、当社の配当方針および上期の堅調な利益・キャッシュ・フロー実績を踏まえ、中間配当を従来予想の 27 円から 29 円に引き上げることを決定いたしました。期末配当についても、少なくともこの水準を維持する見込みです。以前から申し上げているとおり、当社は継続的な増配を計画しており、配当性向は 20～30%の範囲を目標として維持してまいります。

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul.- Sep.)	Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	93.9	97.2	+3.3	+3.5%	+3.4%
Segment income	10.4	13.0	+2.6	+25.3%	+24.9%
Segment OI margin	11.1%	13.4%			
EBITDA margin	15.9%	18.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
- Industrial gas-related sales declined due to decreased gas shipment volumes despite price management - Equipment and installation sales increased from medium/large industrial gas and electronics projects - Segment income increased due to price management and moderated electricity costs	

In Japan, price management continued in Specialty gases, CO2 and helium. Equipment and installation projects in electronics performed strongly, with industrial projects also contributing favorably. Electricity costs in Japan remained stable with a slightly downward trend.

The revenue for Q2 in Japan was ¥97.2 billion, up +3.3 billion Yen or +3.5% year-over-year.

Core operating income of the segment was 13.0 billion yen, up 2.6 billion or +25.3%. COI improved by 230 bps to 13.4%, and EBITDA margin improved by 250 bps to 18.4%.

それでは、次にセグメント別の業績についてご説明いたします。

日本

(単位：十億円)	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2026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	93.9	97.2	+3.3	+3.5%	+3.4%
セグメント利益	10.4	13.0	+2.6	+25.3%	+24.9%
セグメント利益率	11.1%	13.4%			
EBITDAマージン	15.9%	18.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
- 産業ガス関連の売上収益は、価格マネジメント効果があったものの、ガス出荷数量が減少し減収 - 機器・工事の売上収益は、産業ガス・エレクトロニクス関連の中大型案件により増収 - セグメント利益は、価格マネジメント効果と電力代の落ち着きが寄与し増益	

14 ページをご覧ください。

日本では、特殊ガス、炭酸ガス、ヘリウムについて価格マネジメントを継続的に実施しました。また、エレクトロニクス関連の機器工事が好調に推移し、産業ガス関連の案件も業績に貢献しています。電力コストは安定的に推移しており、わずかに下降傾向にあります。これが利益率改善の追い風となっています。

第2四半期の日本における売上収益は972億円で、前年同期比で33億円、もしくは3.5%の増加となりました。セグメントのコア営業利益は130億円で、26億円、もしくは25.3%の増加です。コア営業利

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul.- Sep.)	Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	86.9	88.6	+1.7	+1.9%	+0.8%
Segment income	13.7	11.6	-2.1	-15.3%	-16.3%
Segment OI margin	15.8%	13.2%			
EBITDA margin	27.7%	26.2%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
- Industrial gas-related sales increased mainly due to price management - Equipment and installation sales remained flat year-on-year - Segment income decreased due to increased costs and lower shipment volumes of electronics-related gases and equipment, hardgoods, helium, and other products, despite price management and productivity improvement initiatives	

Revenue increased mainly from price initiatives, while equipment and installation sales were flat. Inflation and rising energy costs remain headwinds, so we are reinforcing price actions and productivity measures. The global helium surplus continues to suppress helium margins as well.

Q2 revenue was 88.6 billion Yen, up 1.7 billion Yen or +1.9% year-over-year or excluding currency impact up +0.8%.

Core operating income was 11.6 billion Yen, down 2.1 billion Yen or -15.3% year-over-year. Excluding the currency exchange, COI was down -16.3%.

COI margin and EBITDA margins were 13.2% and 26.2% respectively; representing a decline of 260 bps on COI and 150 bps reduction on EBITDA.

We expect the large plant startups of 1Point5 during Q3 and another large on-site start-up in late Q4 to support a recovery. In addition, the team will drive price actions, productivity initiatives, and cost reduction and saving efforts to improve margins. These items will be closely monitored to ensure that the team claws back to the margins expected of this business.

益率は 230bps 改善し 13.4%、EBITDA マージンは 250bps 改善して 18.4%となりました。

米国

(単位：十億円)	2025年3月期	2026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	86.9	88.6	+1.7	+1.9%	+0.8%
セグメント利益	13.7	11.6	-2.1	-15.3%	-16.3%
セグメント利益率	15.8%	13.2%			
EBITDAマージン	27.7%	26.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
- 産業ガス関連の売上収益は、主に価格マネジメント効果により増収 - 機器・工事の売上収益は前期並み - セグメント利益は、価格マネジメント効果や生産性向上への取組みがあったものの、コスト上昇やエレクトロニクス関連ガス・機器やハードグッズ、ヘリウムなどの出荷数量減少により減益	

それでは 15 ページをご覧ください。売上収益についてです。

米国事業では、主に価格施策によって売上は増加しましたが、機器工事の売上は前期並みとなりました。インフレやエネルギーコストの上昇は依然として逆風となっており、当社では価格対策や生産性向上策の強化を進めています。また、世界的なヘリウムの供給過剰により、ヘリウムの収益性が圧迫され、マージンも同様の状況です。

第 2 四半期の米国事業の売上収益は 886 億円で、前年同期比で 17 億円、1.9%の増加となりました。為替の影響を除くと、0.8%の増加です。

コア営業利益は 116 億円で、前年同期比で 21 億円、15.3%の減少となりました。為替の影響を除くと、営業利益率は 16.3%の減少です。

マージンについては、セグメントのコア営業利益率が 13.2%、EBITDA マージンは 26.2%となり、それぞれ営業利益率は 260bps、EBITDA は 150bps の低下となりました。

第 3 四半期には 1PointFive 社での大型工場の稼働開始が予定されており、第 4 四半期にも別のオンサイト大型工場の稼働開始が控えています。これらが業績回復を後押しする見込みです。加えて、価格改定、生産性向上施策、コスト削減、節約活動を推進し、収益性の向上を目指してまいります。これらの

Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		% Change exc. FX
	Q2 (Jul.- Sep.)	Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	
Revenue	80.4	85.5	+5.1	+6.3%	-0.3%
Segment income	15.2	16.6	+1.4	+9.6%	+2.6%
Segment OI margin	18.9%	19.5%			
EBITDA margin	31.2%	32.2%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
- Industrial gas-related sales increased due to FX impact and price management despite decreased gas shipment volumes - Equipment and installation sales increased from the acquired Italian plant engineering company - Segment income increased due to price management and productivity improvement initiatives as well as FX impact	

Our European operations experienced soft volumes especially in the onsite business; however, positive price performance supported modest margin growth and margin expansion on a year-over-year basis. In addition, our engineering company acquisition in Italy helped contribute to the solid financial performance.

The revenue for Q2 in Europe was 85.5 billion Yen, up 5.1 billion Yen or +6.3% year-over-year; excluding currency revenues were slightly negative at -0.3%.

Core Operating Income was 16.6 billion Yen, up 1.4 billion or +9.6% increase year-on-year, while the COI improvement was a more modest +2.6% excluding FX.

The Core operating income margin improved by 60 bps to 19.5% and EBITDA margin rose 100 bps to 32.2%.

活動はしっかりとモニタリングし、米国事業に期待される利益率の回復を確実に実現していきます。

欧州

(単位：十億円)	2025年3月期	2026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	80.4	85.5	+5.1	+6.3%	-0.3%
セグメント利益	15.2	16.6	+1.4	+9.6%	+2.6%
セグメント利益率	18.9%	19.5%			
EBITDAマージン	31.2%	32.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
- 産業ガス関連の売上収益は、ガス出荷数量が減少したものの、為替の影響や価格マネジメント効果により増収 - 機器・工事の売上収益は、買収したイタリアのプラントエンジニアリング会社が寄与し増収 - セグメント利益は、価格マネジメント効果や生産性向上への取組み、為替の影響により増益	

16 ページをご覧ください。欧州事業についてです。

特にオンサイト事業においては販売数量が低調に推移しています。ただし、価格パフォーマンスの改善が利益率の緩やかな上昇を支える要因となっており、前年同期比では利益率の拡大を実現しています。

さらに、イタリアでのエンジニアリング会社の買収も、欧州事業の堅調な業績に貢献しました。

第2四半期の欧州事業の売上収益は855億円で、前年同期比で51億円、6.3%の増加となりました。為替の影響を除くと、売上収益はわずかにマイナスで、0.3%の減少です。

コア営業利益は166億円で、前年同期比で14億円、9.6%の増加となりました。一方で、営業利益率の改善はより緩やかなものとなっており、為替の影響を除くと2.6%のプラスです。

Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		
	Q2 (Jul.- Sep.)	Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	44.1	56.2	+12.1	+27.4%	+27.7%
Segment income	4.5	5.5	+1.0	+22.2%	+23.2%
Segment OI margin	10.2%	9.8%			
EBITDA margin	16.7%	16.4%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
- Industrial gas-related sales increased due to contributions from the Australian LP gas sales business acquired in the previous fiscal year and the industrial gas business in the Oceania region acquired in the current fiscal year - Electronics-related sales increased as equipment and installation performed steadily - Segment income increased mainly due to contributions from acquired businesses	

Solid revenue and profit growth were driven by the Oceania acquisition, which closed 3 months earlier than budgeted and due to solid equipment and installation for the electronics market.

Q2 revenue was 56.2 billion Yen, up 12.1 billion or +27.4% year-over-year; or 27.7% on a constant currency basis. Core Operating Income was 5.5 billion Yen, +1.0 billion yen or +22.2% year-over-year; excluding currency, COI grew at 23.2%.

COI margin declined 40bps to 9.8%, and EBITDA margin fell 30 bps to 16.4%.

また、コア営業利益率は 60bps 上昇し 19.5%、EBITDA マージンは 100bps 上昇して 32.2%となりました。

アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2025年3月期 第2四半期 (7-9月期)	2026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	44.1	56.2	+12.1	+27.4%	+27.7%
セグメント利益	4.5	5.5	+1.0	+22.2%	+23.2%
セグメント利益率	10.2%	9.8%			
EBITDAマージン	16.7%	16.4%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
- 産業ガス関連の売上収益は、前期に取得したオーストラリアのLPガス販売事業、今期に取得したオセアニア地域における産業ガス事業の寄与により増収 - エレクトロニクス関連の売上収益は、機器・工事が堅調に推移し増収 - セグメント利益は、買収事業が寄与し増益	

次に 17 ページをご覧ください。アジア・オセアニア事業についてです。

売上収益と利益は堅調に伸びており、これはオセアニア事業の買収が予定より 3 カ月早く完了したことに加え、エレクトロニクス市場向けの設備機器事業が好調だったことが主な要因です。

第 2 四半期の売上収益は 562 億円で、前年同期比で 121 億円、27.4%の増加となりました。為替変動の影響を除いた場合、27.7%の増加です。

コア営業利益は 55 億円で、前年同期比で 10 億円、22.2%の増加となりました。為替の影響を除いた場合、利益は 23.2%の増加です。

Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2025	FYE2026	YoY		
	Q2 (Jul.- Sep.)	Q2 (Jul.- Sep.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	8.1	8.4	+0.3	+3.0%	+3.2%
Segment income	1.4	1.7	+0.3	+19.1%	+22.6%
Segment OI margin	18.1%	21.0%			
EBITDA margin	23.3%	25.9%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ Sales in Japan increased due to strong sales of sports bottles driven by intense summer heat and launch of new products, while sales in Korea decreased	
・ Segment income increased due to increased sales effects in Japan, cost reduction effects, and lower USD based production costs	

Thermos delivered strong Q2 performance. This performance was supported by robust sales for Sports, Motion and Coolwave products due to high temperatures in Japan, successful new product launches, and positive pricing actions. However, Korea saw softer demand in kitchenware and at large customers. Productivity gains and lower USD based raw material costs also contributed favorably.

Revenue for Q2 was 8.4 billion Yen, up 0.3 billion Yen or 3.0% year-over-year. The increase was 3.2% excluding currency.

For Core Operating Income, it was 1.7 billion Yen, up +0.3 billion Yen or +19.1% versus prior year. Ex currency, Core OI was up +22.6%.

The segment COI margin improved by 290 bps to 21.0%, and EBITDA margin improved by 260 bps to 25.9%.

Please refer to pages 20-25 for first half details.

As previously mentioned, we have not revised our full year forecast. While some markets and geographies show positive momentum, the US performance needs to stabilize and improvement actions need to materialize before we consider raising guidance.

This concludes my Q2 comments and Full Year Outlook.

一方で、営業利益率は 40bps 低下し 9.8%、EBITDA マージンは 30bps 低下して 16.4%となりました。

サーモス

(単位：十億円)	2025年3月期	2026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	8.1	8.4	+0.3	+3.0%	+3.2%
セグメント利益	1.4	1.7	+0.3	+19.1%	+22.6%
セグメント利益率	18.1%	21.0%			
EBITDAマージン	23.3%	25.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 日本では猛暑の影響によりスポーツボトルの販売が堅調に推移したことや新製品の投入により増収も、韓国では減収	
・ セグメント利益は、日本における増収効果やコスト削減効果、米ドル安に伴う製造コスト低減により増益	

18 ページをご覧ください。サーモス事業についてです。

サーモスは第 2 四半期に好調な業績を達成しました。この業績は、日本における猛暑の影響によるスポーツ・モーション・クールウェーブ製品の売上増加、新製品投入の成功、そして積極的な価格改定によって支えられています。一方、韓国ではキッチン用品の需要が低迷し、大手顧客の需要も減少しました。ただし、生産性の向上や米ドル建て原材料価格の低下が業績にプラスに働いています。

第 2 四半期の売上収益は 84 億円で、前年同期比で 3 億円、3%の増加となりました。為替変動の影響を除くと、3.2%の増加です。

コア営業利益は 17 億円で、前年同期比で 3 億円、19.1%の増加となりました。為替の影響を除くと、22.6%の増加です。

セグメント営業利益率は 290bps 改善し 21%、EBITDA マージンは 260bps 改善して 25.9%となりました。

なお、20 ページから 25 ページには上半期の詳細が記載されていますが、本日は割愛させていただきます。

お伝えした通り、現時点では業績予想は据え置きとしております。一部の市場や地域では好調な動きが見られているものの、ガイダンスの引き上げを検討するには、まず米国事業の業績が安定し、改善に向けた施策が具体化されることが必要だと考えています。

質疑応答（敬称略）

石本 [M]：濱田社長、ドレイパーCFO、ご説明ありがとうございました。

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。

説明会冒頭で申し上げましたとおり、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。英語スピーカーのドレイパー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、あらかじめご了承ください。

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、質問される皆様におかれましては、多少ゆっくりお話しいただく、あるいはできるだけ簡潔にご質問いただくなど、ご配慮、ご協力いただけますと幸いです。

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。

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、あらかじめご了承ください。

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け付け順に質疑をお受けしたいと思います。

CLSA 証券の張様、ご質問をお願いいたします。

張 [Q]：CLSA 証券の張です。どうぞよろしくお願いいたします。私からはまず、2Q についてです。

オーガニック成長の部分と、M&A による成長の部分について、特に欧州とアジアの事業に関して確認させていただきたい点があります。例えば、買収を除いた場合に、実際に YoY や QoQ で増益になっているかどうか。まずはこの M&A の効果とオーガニック成長の効果について、確認させてください。これが 1 点目になります。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。

アジア・オセアニアにつきましては、M&A を除くとほぼフラットだったかと思います。ちょっとすみません、詳細については後ほどアラン・ドレイパーの方から調べてご回答いたしますが、M&A 案件は非常に規模が大きかったと認識しております。

以上、第 2 四半期のコメントと通期の見通しについて、私からご報告させていただきました。

Question & Answer（without honorifics）

Ishimoto [M]: President Hamada and CFO Draper, thank you very much for your presentation.

We now would like to take time for Q&A. There's a housekeeping announcement.

As mentioned at the beginning of this conference, if you would like to communicate in the Q&A session in English, please join us via English audio line in Zoom. Please note that when Draper, an English speaker, answers your questions, the Japanese audio on Zoom will be translated by our simultaneous interpreter. In addition, we would appreciate it if you could pay attention to your talking speed or kindly provide concise questions as we will be providing interpretation audio by a simultaneous interpreter.

Once you have been nominated by us, please tell us what your question is. When you ask a question, please tell us your company name and your name first and then ask your question in a one-question, one-answer format.

Please note that your questions will be posted on our corporate website along with our presentation and also temporarily with audio data. That is all the information I have for you.

We will now take your questions in the order of receipt until the scheduled ending time.

CLSA Securities, Zhang-san, please.

Zhang [Q]: This is Zhang from CLSA Securities. Thank you very much.

Let me start with a question regarding Q2.

I'd like to confirm a few points about the organic growth and the growth driven by M&A, particularly in relation to the businesses in Europe and Asia. For example, excluding the impact of acquisitions, has there actually been year-on-year or quarter-on-quarter profit growth? First, I'd like to clarify the respective contributions of M&A and organic growth.

This is my first question.

Hamada [A]: Thank you very much.

Regarding Asia-Oceania, I believe the performance was roughly flat when excluding the impact of M&A. Apologies—I'll ask Alan Draper to look into the details and provide a follow-up response later. That said, we recognize that the M&A transaction was of considerable scale.

また、オーガニックグロースについてですが、エレクトロニクス分野はアジアで伸びました。ただ、それ以外のバルクガスについては大きな伸びは見られず、地域的にはかなり厳しい状況だったと捉えています。特に、コストアップを吸収しきれていない部分もあったと理解しております。

それでは、アランの方から説明をお願いします。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. Yes, just to build a bit further on Hamada-san’s comments—when looking at the organic volume change from last year to this year for Q2, Japan and the US are essentially flat. Japan is slightly negative—when I say slightly, I mean less than 0.5%. The US is slightly positive, also less than 0.5%. Europe shows a low single-digit decline, while Asia-Oceania is positive. So overall, it’s a mixed picture across the business. But when you look at it in aggregate, the NSHD Group is basically flat.

When you think about the acquisitions, we did have significant acquisition activity over the last quarter, as well as lapping effects compared to last year. So yes, there are contributions. While we don’t disclose the actual contribution by COI, I can share that approximately JPY 500 million in acquisition-related costs were also allocated to the Asia-Oceania business. When you look at the results in Asia-Oceania, you’ll see that about JPY 500 million in pre-acquisition costs were recorded during the quarter.

Thank you very much.

張 [Q]: わかりました。

アジアについては、先ほどおっしゃっていたようにほぼフラットというご認識でよろしいかと思います
が、欧州の方はいかがでしょうか？こちらもほぼフラットというイメージでよろしいでしょうか？

Draper [A]: Overall, when you look at the quarter, there are obviously a lot of puts and takes across the business. However, positive pricing is essentially offsetting the volume decline. If you exclude the impact of acquisitions, pricing is still offsetting volume, resulting in a flat outcome from a sales perspective. In essence, that’s what’s happening on an underlying basis. Of course, when you include the acquisitions, then the business shows positive sales growth.

張 [Q]: ありがとうございます。これが1点目でした。

2点目ですが、下期に向けての見通しについてです。

今回は、業績ガイダンスの見直しは行われていない状況の中で、下期に向けて、例えば需要サイドで何か上がる要因、下がる要因があるのか、あるいは半導体関連の分野では、直近で稼働率が少し上昇してきているような動きも見られます。そういった点を踏まえて、下期に向けたプラス要因とマイナス要因について、ぜひご説明いただければと思います。以上です。

濱田 [A]: はい、ありがとうございます。

As for organic growth, the electronics segment saw growth in Asia. However, outside of that, bulk gas did not show significant expansion, and overall, the region faced fairly challenging conditions. In particular, we understand that there were areas where cost increases could not be fully absorbed.

With that, I’d like to hand it over to Alan for further explanation.

ドレイパー [A]: 濱田さん、ありがとうございます。濱田さんのコメントに少し補足させていただき
ます。第2四半期の前年同期比で見たオーガニックの販売数量の変化についてですが、日本と米国はほぼ横ばいです。日本はわずかにマイナスで、0.5%未満の減少です。米国はわずかにプラスで、こちらも0.5%未満の増加です。欧州は1桁台前半の減少となっており、アジア・オセアニアはプラスです。事業全体としてはまちまちの状況ですが、NSHDグループ全体で見ると、ほぼ横ばいと言えます。

買収についてですが、前四半期には大きな買収活動があり、前年との比較ではラッピング効果も見られました。したがって、一定の貢献があったと言えます。COI別の具体的な貢献額は開示していませんが、アジア・オセアニア事業には約5億円の買収関連費用が含まれています。アジア・オセアニアの業績を見ると、今四半期に約5億円の買収前費用が計上されていることがわかります。

ありがとうございました。

Zhang[Q]: Understood.

Regarding Asia, I believe it's fair to say it's essentially flat, as you mentioned earlier. How about Europe? Would it also be accurate to describe it as essentially flat?

ドレイパー [A]: 全体的に今四半期を見てみると、事業全体でさまざまなプラス要因とマイナス要因があるのは確かです。ただし、価格の上昇が販売数量の減少をほぼ相殺しています。買収の影響を除いても、価格の上昇が数量減を補っており、売上の観点ではほぼ横ばいの結果となっています。これが実質的な基調です。もちろん、買収を含めて考えると、事業としては売上成長を示しています。

Zhang[Q]: Thank you very much—that was the first point.

The second point concerns the outlook for the second half of the fiscal year.

Given that there has been no revision to the earnings guidance this time, I’d like to ask about potential upside or downside factors as we head into the second half. For example, are there any demand-side drivers that could push things up or down? In the semiconductor-related sector, we’ve recently seen some signs of a slight increase in utilization rates.

Taking these factors into account, I’d appreciate it if you could share your thoughts on the positive and negative drivers for the second half. That’s all from me.

Hamada [A]: Thank you for the question.

First, regarding Japan, the first-half figures were very strong. As mentioned earlier, this was largely driven by equipment projects in the electronics sector. For the second half, we don’t expect similar large-scale equipment

まず、日本についてですが、上期の数字は非常に良好でした。これは先ほども少し触れましたように、エレクトロニクス分野の工事機器案件が大きく寄与したためです。下期については、同様の工事設備案件に大きな期待はできませんが、工事自体は継続して進んでおり、上期ほどではないにせよ、一定の進捗は見込まれます。また、稼働が上がることでガスの使用量も増加するため、いずれにしても日本市場は比較的堅調に推移すると考えています。

一方で、日本国内の鉄鋼や自動車分野には懸念もあります。特に化学分野はかなり厳しい状況が続くと見ていますが、使用量の減少については価格マネジメントによってカバーできると考えています。

次に、上期に非常に厳しかったアメリカですが、先ほども触れたように、新たに稼働する大型プラントが収益に寄与する見込みです。これにより、上期よりも大きく回復できると見込んでいます。加えて、1PointFiveのような大型プラントに加え、当社が液体製品の製造拠点として建設していた案件も立ち上がっていく予定です。供給体制の準備は整っており、あとは市場の動向次第です。

ただし、アメリカ市場はお客様の製造拠点の稼働状況が読みづらい面がありますので、その不確実性についてはコストダウンとプライシングによって、当社の業績をカバーしていく方針です。

欧州については、今後強い需要が生まれるとは考えていませんが、レジリエンスのある市場に対するアクションを強化していきます。また、新たに傘下に加わったエンジニアリング会社を活用し、設備案件の獲得を進めていく予定です。こうした展開を下期に計画しています。

アジアについては、国によって状況が大きく異なります。オーストラリア・オセアニア地域には大きな期待を寄せていますが、それ以外の国々では大きな変化は見込んでいません。

なお、当社はまだ本格的な展開には至っていませんが、インドにおける事業拡大を見込んでおり、詳細は現時点ではお話しできませんが、プロジェクト的な枠組みを組んで対応していく方針です。

もしアランから補足があれば、お願いいたします。

Draper [A]: Yes. This is Alan. Hamada-san obviously covered it very well. I'll just provide a broad macro-level view.

We collect outlook data by market segment—though I won't break it down by country, as that would take too long. In general, we're seeing steel and metals as negative, transportation as negative, electronics as positive, food and beverage as positive, health care as positive, chemicals as negative, and energy as neutral.

So, as Hamada-san mentioned, the resilient segments like electronics, food and beverage, and health care are showing a positive trend and a good outlook. On the other hand, segments like steel and chemicals are somewhat more negative.

Overall, that's the general landscape when you roll up all the businesses globally.

projects, but construction work is continuing, and while not at the same level as the first half, we do anticipate steady progress. In addition, as utilization increases, gas consumption will also rise, so overall, we expect the Japanese market to remain relatively solid.

On the other hand, there are concerns in Japan's steel and automotive sectors. The chemical sector, in particular, is expected to remain quite challenging, but we believe the decline in volume can be offset through pricing management.

Next, regarding the U.S., which faced significant challenges in the first half, as mentioned earlier, newly operational large-scale plants are expected to contribute to earnings. This should lead to a notable recovery compared to the first half. In addition to large-scale plants like 1PointFive, we also expect the launch of facilities we've been constructing as production bases for liquid products. The supply infrastructure is ready, and the rest depends on market trends.

However, the U.S. market is difficult to read in terms of customer plant utilization, so we plan to mitigate that uncertainty through cost reductions and pricing strategies.

As for Europe, we don't anticipate strong demand going forward, but we will strengthen our actions in resilient markets. We also plan to leverage the newly acquired engineering company to pursue equipment project opportunities. These initiatives are planned for the second half.

In Asia, the situation varies significantly by country. We have high expectations for Australia and the Oceania region, but we don't foresee major changes in other countries.

Although we haven't fully launched operations yet, we are planning to expand our business in India. While we can't share details at this stage, we intend to approach it within a project-based framework.

If Alan has any additional comments, please feel free to add

ドレイパー [A] : はい、アランです。濱田さんが非常に的確にご説明くださいましたので、私はマクロ的な視点で全体像を補足させていただきます。

当社では市場セグメントごとに見通しデータを収集していますが、国別の詳細には触れません。時間の都合もありますので。

全体的に見ると、鉄鋼・金属はネガティブ、輸送もネガティブ、エレクトロニクスはポジティブ、食品・飲料もポジティブ、ヘルスケアもポジティブ、化学はネガティブ、エネルギーはニュートラルといった状況です。

濱田さんも触れていたように、エレクトロニクス、食品・飲料、ヘルスケアといったレジリエンスのあるセグメントは、ポジティブな傾向と良好な見通しを示しています。一方で、鉄鋼や化学といった分野

張 [Q]：ありがとうございました。以上です。

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

大村 [Q]：UBS 証券の大村です。ありがとうございます。私からも、売上の動向についてアメリカ市場に関して確認させていただきたいと思います。

1Q の決算時には、米国の利益率について 15～16%程度を目指していきたいというコメントがありまし
た。また、6 月頃からバルクの数量が改善してきたというお話もあり、2Q に向けては少し明るい兆しが見えてきたのではないかという印象を持っています。

この点について、現在のご認識をどのようにお持ちか、また、もし認識に変化があった場合は、その背景や理由についてご解説いただけますと幸いです。以上が 1 点目です。よろしくお願いいたします。

濱田 [A]：ありがとうございます。これは、アラン・ドレイパーの方から回答させていただきます。

Draper [A]: Yes. Omura-san, thank you for the question.

To some degree, we were similarly—I'll say—caught off guard, just as you were. We had expected Q2 to show margin improvement. We anticipated that volumes would get back on track. Unfortunately, things didn't play out as we had expected.

The good news is in the last month of the quarter, in September, we saw margin improvements. We saw margins in the US just under 15%. I'm not going to make any promises that's going to be the trend because obviously, the last quarter didn't work out the way we were expecting it to.

But we do have some new projects coming on. We are expecting the team to double down on pricing efforts, productivity efforts. They're going to do cost reduction actions. We're going to do everything we can, as I said in my opening remarks, to really claw back to that level. But we're pushing the organization. Hamada-san and I were there two weeks ago talking to the executive team, and we're doing everything we can to get the margins up.

We're hoping things improve. We're pushing on them to improve, but we have to see how things develop over the next, obviously, a couple of months. Thank you very much.

大村 [Q]：ありがとうございます。追加で確認させていただきたいのですが、競合他社の決算情報の中で、ハードグッズの売上が回復傾向にあるというコメントがありました。この点について、御社でも同

はややネガティブな状況です。

グローバル全体で事業を統合して見た場合の、概ねの状況はこのような形です。

Zhang [Q]: Thank you very much.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Zhang. Next, from UBS Securities, Mr. Omura, can you ask your question?

Omura [Q]: This is Omura from UBS Securities.

I'd also like to ask about sales trends in the U.S. market.

During the Q1 earnings announcement, there was a comment that the target operating margin in the U.S. was around 15–16%. Additionally, we heard that bulk volumes began to improve around June, which gave the impression that there were some signs of recovery heading into Q2.

Could you please share your current view on this point? And if there has been any change in your outlook, it would be helpful if you could explain the background or reasons behind that shift.

That's my first question—thank you.

Hamada [A]: Yes. Thank you very much. I think this is something that I think Alan answers your question.

ドレイパー [A]：はい、大村さん、ありがとうございます。

ある意味、私たちも少し予想外の展開に直面したと言えるかもしれません。第 2 四半期では利益率の改善を見込んでおり、数量も回復するだろうと予想していました。しかし、残念ながら期待通りにはなりませんでした。

良いニュースとしては、四半期の最終月である 9 月に利益率の改善が見られたことです。米国では利益率が 15%を少し下回る水準まで回復しました。ただし、これが今後のトレンドになると約束することはできません。というのも、前四半期は我々の予想通りには進まなかったからです。

とはいえ、新しいプロジェクトも始まっており、チームには価格戦略や生産性向上にさらに力を入れてもらう予定です。コスト削減にも取り組みます。冒頭でも申し上げたように、利益率を回復させるためにできる限りのことを行っています。濱田さんと私も 2 週間前に現地を訪れ、経営陣と話をしてきました。利益率を引き上げるために、組織全体で取り組んでいます。

改善を期待していますし、改善に向けて働きかけていますが、今後数ヶ月の動向を見守る必要があります。ありがとうございました。

Omura [Q]: Thank you very much.

I'd like to ask a follow-up question. In one of the competitors' earnings reports, there were comments indicating that sales of hard goods are showing signs of recovery.

様のトレンドが見られているのでしょうか？それとも、特にそういった傾向は見られていない状況でしょうか？

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。ハードグッズについてですが、定義やカテゴリが非常に広く、当社においても地域によって状況が大きく異なります。先ほども申し上げた通り、日本では比較的うまくいっておりますが、アメリカではハードグッズの売上はやや低調です。

特に、ある半導体メーカー向けの売上が一時的に落ち込んでいることもあり、当社としてはアメリカでハードグッズ関連の大きな案件はあまり手掛けておらず、現時点では厳しめの見方をしています。残念ながら、アメリカでは日本のように大規模な半導体工事案件を獲得する体制がまだ整っておらず、半導体関連の工事が進んでいるとはいえ、当社としては大きな期待を持てる状況には至っていないと考えています。

また、ハードグッズには他にもさまざまな種類がありますが、当社では現在、競合他社がどの分野で成長しているのかを精力的に調査しています。ただ、特にアメリカに関しては、現時点では大きな伸びは期待できない状況です。

そのため、来期以降に向けて、グローバルでどのような取り組みが可能かを、日本のチームを中心に具体的な方策を検討し、来期から始まる新しい中期経営計画の中で展開していく方針です。

アランから特に補足がなければ、以上となります。

大村 [Q]：はい、わかりました。ありがとうございます。あと、日本についてもう少し詳しく教えていただきたい点があります。

上期では、営業利益が前年同期比で約 44 億円増加しています。先ほど、エレクトロニクスの機器工事関連が寄与したとのコメントがありましたが、実際に機器工事の売上高を見てみると、前期比で約 20 億円ほど増加している印象です。

この点について、案件数の増加による影響と、価格マネジメントおよびコスト削減の進捗状況をそれぞれブレイクダウンしていただけるとありがたいです。どちらの要因がより大きく寄与しているのか、ご説明いただけますでしょうか。

また、少し重複する内容になりますが、下期の収益性を考える上で、案件数が減少した場合でも、前年並みの利益率を維持できるのか、あるいは 13%以上の水準に乗ってくる可能性があるのか、そのあたりのイメージについてもご教示いただけますと幸いです。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。まず、案件についてですが、日本の場合、特に非常に大きな工事が北の方、具体的には北海道であり、これが大きく寄与しました。数字については、今アランに確認を取っているところですが、確実に業績に貢献した案件です。

Are you seeing a similar trend within your company? Or is there no particular indication of such a recovery at this point?

Hamada [A]: Yes, thank you for that.

Regarding hard goods, the definition and categories are quite broad, and the situation varies significantly by region within our company. As mentioned earlier, things are going relatively well in Japan, but in the U.S., sales of hard goods have been somewhat sluggish.

In particular, sales to a certain semiconductor manufacturer have temporarily declined, and we currently don't have many large-scale hard goods projects in the U.S. As such, our outlook there remains cautious. Unfortunately, unlike in Japan, we don't yet have the organizational setup in the U.S. to secure large-scale semiconductor construction projects. While semiconductor-related construction is progressing, we don't see a situation where we can expect major contributions at this point.

Hard goods also include a wide range of other categories, and we are actively investigating which specific areas our competitor is seeing growth in. However, especially in the U.S., we don't expect significant growth at this time.

Therefore, looking ahead to the next fiscal year, we plan to explore what global initiatives are feasible, with the Japan team taking the lead in developing concrete strategies. These will be incorporated into the new mid-term business plan starting next year.

Unless Alan has anything to add, that concludes my remarks.

Omura [Q]: Thank you very much. I'd like to ask for a bit more detail regarding Japan.

In the first half, operating profit increased by approximately JPY 4.4 billion year-over-year. Earlier, you mentioned that equipment construction projects in the electronics sector contributed to this growth. Looking at the actual sales figures for equipment construction, it seems there was an increase of around JPY 2 billion compared to the same period last fiscal year.

Could you please break down the impact of the increase in project volume, as well as the progress made in pricing management and cost reduction? I'd appreciate it if you could explain which of these factors contributed more significantly.

Also, although this may overlap slightly with previous points, when considering profitability in the second half, do you expect to maintain profit margins at a similar level even if the number of projects declines? Or is there a possibility that margins could exceed 13%? I'd appreciate your insights on this.

Hamada [A]: Thank you for that. First, regarding the projects in Japan, there was a particularly large-scale construction project in the northern region—specifically in Hokkaido—which made a significant contribution. We're currently confirming the figures with Alan, but it was certainly a project that contributed meaningfully to our performance.

下期についても、北海道の工事は継続しており、加えて九州、中国、東北などでも継続的な工事案件があります。ただし、規模としては北海道の案件ほど大きくはありません。しかし、これらを合算すると、一定の工事ボリュームにはなります。細かい話になりますが、工事を進める上で人材の確保も重要な課題となっており、そこも含めて取り組んでいるところです。

利益率についてですが、以前は「設備工事はガスを取るための仕事」という考え方が一般的でしたが、現在ではインフレの影響による原材料費の上昇や人件費の増加も踏まえ、設備工事自体でしっかりと利益を確保できるような取り組みを進めています。

下期は、金額的には上期ほどの大型案件はありませんが、利益率という観点では、基本的に現状の水準を維持できると考えています。今後もその維持に向けて取り組んでいく方針です。

アラン、もし数字が分かれば補足をお願いします。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san, and thank you for the question, Omura-san.

Overall, we don't disclose the sales variance by segment. It's something I know that the investment community has been asking for, and Investor Relations has mentioned that to me, and we're talking about maybe doing more in the future.

I'll give you kind of a high-level. In the full-year, year-to-date for six months, the equipment basically in Q1 was slightly negative because there's insulation equipment for the atmospheric as well as the electronics side. Then in Q2, it was favorable low single digits. When you take the revenue times Q2 times low single digits that gives you an idea of what the equipment improvement is YoY.

But sorry, we don't disclose that information at this time.

大村 [Q]: 売上については、現在表示されている説明会資料からブレイクダウンが可能で、1Q・2Q の状況はおおよそ把握できています。

追加でお伺いしたいのは、価格マネジメントとコストカットの取り組みによって、どの程度収益性が改善されたのかという点です。最後にそのあたりについてコメントいただけますと幸いです。

濱田 [A]: すみません。機器工事関係について、それとも全体についてのご質問でしょうか。

大村 [Q]: 全体についてです。全体として、日本事業では約 45 億円の利益改善が見られています。もちろん、機器工事案件の増加が一定程度寄与しているとは思いますが、それ以外にも、コストカットや価格マネジメントの効果が出てきている部分があると認識しています。

そこでお伺いしたいのは、これらの取り組みによって、収益性の改善がどの程度進んでいるのかという点です。そのあたりについて、最後にコメントいただけますと幸いです。

Looking ahead to the second half, the Hokkaido project is continuing, and we also have ongoing construction projects in Kyushu, Chugoku, and Tohoku. While these are not as large in scale as the Hokkaido project, when combined, they represent a meaningful volume of work. On a more detailed note, securing sufficient personnel for these projects remains a key challenge, and we're actively working on that as well.

As for profitability, the traditional view was that equipment construction was primarily a means to secure gas sales. However, given the impact of inflation—rising raw material costs and labor expenses—we are now working to ensure that equipment construction itself generates solid profits.

Although we don't expect large-scale projects in the second half to match those of the first half in terms of value, we do believe we can maintain the current level of profit margin. We will continue our efforts to sustain that level going forward.

Alan, if you have the figures, please feel free to add.

ドレイパー [A]: はい、ありがとうございます。大村さん、このご質問ありがとうございます。

全体として、セグメント別の売上変動については開示しておりません。投資家の皆様からはその点についての要望があることは認識しており、IR 部門からもその話は聞いています。将来的には、もう少し情報開示を進める可能性について検討しています。

概要レベルで申し上げますと、通期の上期 6 か月間の累計で見た場合、設備関連は第 1 四半期ではややマイナスでした。これは、エアセパレーションおよびエレクトロニクス向けの断熱設備が含まれているためです。第 2 四半期では、1 桁台前半のプラスとなりました。売上高に第 2 四半期の 1 桁台前半の伸び率を掛けていただければ、設備関連の前年同期比の改善幅がおおよそ見えてくるかと思います。

ただし、申し訳ありませんが、現時点ではその情報は開示しておりません。

Omura [Q]: We've been able to break down the sales figures using the presentation materials currently available, and we have a general understanding of the situation in Q1 and Q2.

As a follow-up, I'd like to ask about the extent to which profitability has improved as a result of pricing management and cost-cutting initiatives.

If possible, I'd appreciate it if you could share some final comments on that point.

Hamada [A]: You're talking about equipment and installation or are you talking about the overall figure?

Omura [Q]: It's about the overall figure. Overall, we've seen an improvement of approximately JPY 4.5 billion in operating profit in the Japan business. Of course, the increase in equipment construction projects has contributed to some extent, but we also recognize that cost-cutting and pricing management efforts have played a role in driving profitability.

With that in mind, I'd like to ask: to what extent have these initiatives contributed to the improvement in profitability?

If possible, I'd appreciate it if you could share some final comments on that point.

濱田 [A]：はい、かしこまりました。先ほども少し触れましたが、機器工事の収益性については、以前とは異なり、現在は非常に重視しており、上期に成果として出た部分は、実際に利益水準をかなり高い方向へ引き上げる要因となりました。

では、下期についてどうなるかという点ですが、現時点ではほぼ同じレベルで推移できると見込んでいます。ただし、機器工事の案件が若干減少する可能性もあるため、その分については多少利益率が下がる可能性もあります。

一方で、日本における価格マネジメントが非常にうまく機能しており、機器工事と合わせて現在の利益水準を支えている状況です。特に、当社の収益の大部分を占めるガス事業に関しては、これまでと同等、あるいはそれ以上の寄与が期待できると考えています。

また、コストダウンについても、稼働率がそれほど悪くない中で、まだまだ取り組める余地は多く残されています。幸いにも、日本のガス事業におけるコスト削減は今後も積極的に進めていく方針であり、上期と下期で大きな変化はないだろうと期待しています。

大村 [Q]：はい、ありがとうございます。以上になります。

石本 [M]：大村様、ありがとうございました。続きまして、みずほ証券の山田様、ご質問をお願いいたします。

山田 [Q]：はい、みずほ山田でございます。それでは2問、どうぞよろしくお願いします。

一つ目は少し定性的な質問になりますが、今回のブランドとロゴの統一、誠におめでとうございます。

この取り組みは、従業員のエンゲージメント向上などにも効果が期待できると考えてよろしいでしょうか？また、従来の「MATHESON」などのブランド名を併記されるとのことですので、顧客に対する急激な混乱は起きにくいと理解しています。

そこでお伺いしたいのは、このブランド変更にかかる費用についてです。おおよそどの程度を見込んでおけばよいのか、簡単にご教示いただけますと幸いです。よろしくお願いいたします。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。先ほども少しお話ししましたが、今回のブランド統一については、事業会社側からの提案があったという経緯があります。従業員エンゲージメントに関する調査は、過去2～3年継続して実施しており、そうしたデータも踏まえた上で、ブランド統一が望ましい方向であると判断しました。

今回の発表を受けて、当然ながら社内では一体感が生まれており、まだ本格的な調査はこれからですが、従業員からは前向きな声が多く聞こえてきています。したがって、ブランド変更はマイナスではなく、プラスのイメージで受け止められていると考えています。

Hamada [A]: I get your question now. As mentioned earlier, we are now placing much greater emphasis on the profitability of equipment construction than we did in the past, and the results in the first half have significantly contributed to raising our overall profit levels.

Looking ahead to the second half, we expect to maintain roughly the same level of profitability. However, since there may be a slight decrease in the number of equipment construction projects, there is a possibility that margins could decline somewhat.

On the other hand, pricing management in Japan has been functioning very effectively, and together with equipment construction, it is helping to sustain our current profit levels. In particular, our core gas business—which accounts for the majority of our earnings—is expected to contribute at a level equal to or even greater than before.

Additionally, in terms of cost reduction, there is still plenty of room for improvement, especially given that utilization rates are not particularly low. Fortunately, we plan to continue actively pursuing cost-cutting measures in our Japanese gas business, and we do not expect any major changes between the first and second halves.

Omura [Q]: Thank you very much.

Ishimoto [M]: Omura-san, thank you very much. Next, Mizuho Securities, Yamada-san, please.

Yamada [Q]: This is Yamada from Mizuho Securities. I have two questions—thank you in advance.

The first is a bit more qualitative, but let me begin by congratulating you on the brand and logo unification initiative.

Would it be fair to say that this effort is also expected to have a positive impact on employee engagement? Also, since you’ve mentioned that legacy brand names such as “MATHESON” will continue to be displayed alongside the new branding, I understand that this will help minimize any sudden confusion among customers.

With that in mind, I’d like to ask about the cost associated with this brand transition. Could you kindly provide a rough estimate of what level of expense we should expect? Thank you.

Hamada [A]: Thank you. As I briefly mentioned earlier, the initiative to unify the brand was actually proposed by the operating companies. We’ve been conducting employee engagement surveys over the past two to three years, and based on that data, we determined that brand unification would be a step in the right direction.

Following the announcement, we’ve naturally seen a sense of unity emerge within the organization. While a formal survey is still forthcoming, we’ve already received many positive comments from employees. So overall, we believe the brand change is being perceived positively, not negatively.

As for the cost, we are currently in the process of preparing estimates for next fiscal year’s budget. It will be difficult to complete everything within a single year. For example, we can update logos on large tanks and air separation units, but for items like individual gas cylinders, the printed labels will need to be phased in gradually through the distribution cycle.

費用面については、現在来年度の予算に向けて見積もりを作成している段階です。すべてを 1 年間で完了させるのは難しい部分もあり、例えば大型タンクや空気分離装置のロゴ変更は可能ですが、バラ瓶容器のプリント変更などは、流通の中で徐々に切り替えていく必要があります。

そのため、どのくらいの時間がかかるかも含めて現在調査中であり、現時点では具体的な金額を申し上げるのは難しい状況です。

山田 [Q]：ここから 1 年ほどで一気に切り替えるというよりは、バラ瓶などについては、合理的なタイミングを見極めながら、複数年かけて段階的に進めていくというイメージでよろしいでしょうか？

濱田 [A]：はい。現実的に動かせるものについては、比較的短期間で一気に切り替えることが可能です。ただし、容器については、例えば全く新しい容器を一括で購入してロゴを付け替えることも技術的には可能ですが、それは資産の無駄遣いになってしまいます。

そのため、現在ある容器を継続して使用しながら切り替えていく方針であり、そうすると一定の時間がかかることになります。現在、そのスケジュール感も含めて調査を進めており、それに基づいて見積もりを立て、予算化していく予定です。

なお、費用面についてはアランから補足があるようですので、アラン、お願いいたします。

Draper [A]: Yes. This is Alan. Just a couple of comments to build on Hamada-san's. Overall, our midterm plan, we expect to kind of make sure we accomplish most of the name changing throughout the assets by the time the midterm plan is complete. Obviously, we always need to paint our tanks, paint our ASU units. We're not going to do an extra painting. We're going to wait if it's normally going to be done in two years, we'll wait until two years, and we'll just change the painting at that time.

Decals on tanks, we'll do maybe more customer-facing locations first, and then we'll do other locations second. With all the trailers on the earth that we have around the globe, you can't take them out of service to change the decals. You change them out when you do refurbishments and turnarounds, and things like that. It will be kind of a normal progression over the next four years. No significant one-time hits that I expect at least as of today, but that's kind of the way that I'm envisioning it, and that's what we did when my business was acquired in December of 2018. We did it over about two, three years, and there were some legal requirements that made us do it that quickly. But here, we don't have any legal requirements, more of a thing for employees and for customers and things of that nature. Thank you very much.

Yamada [Q]: Thanks very much for the elaboration. I think that makes sense. In the four-year time horizon seems to be quite reasonable. Thanks very much indeed.

Therefore, we are still investigating how much time the full transition will take, and at this point, it's difficult to provide a specific cost estimate.

Yamada [Q]: So rather than completing the transition all at once within the next year, is it correct to understand that for items like individual gas cylinders, the plan is to proceed gradually over multiple years, based on reasonable timing?

Hamada [A]: Yes. For items that can realistically be updated, we expect to complete the transition in a relatively short period of time. However, when it comes to cylinders, while it is technically possible to purchase entirely new ones and apply the new logo all at once, doing so would result in unnecessary asset waste.

Therefore, our approach is to continue using the existing containers and gradually transition over time. This naturally means the process will take longer. We are currently investigating the overall timeline, and based on that, we will prepare cost estimates and incorporate them into the budget.

As for the cost aspect, I believe Alan has some additional comments—Alan, please go ahead.

ドレイパー [A]：はい、アランです。浜田さんのコメントに少し補足させていただきます。

中期経営計画の期間中に、資産全体の名称変更をほぼ完了させることを目指しています。もちろん、タンクや空気分離装置（ASU）の塗装は定期的に必要ですが、今回のブランド変更のために特別に塗装を行うことはしません。通常 2 年ごとに塗り替えるのであれば、そのタイミングで新しいロゴに変更します。

タンクのデカールについては、まず顧客の目に触れる場所から優先的に変更し、それ以外の場所は後回しにします。世界中にあるトレーラーについては、デカールを貼り替えるために運用を止めることはできません。改修や定期点検のタイミングで変更する形になります。

このように、今後 4 年間で徐々に進めていく通常のプロセスになる見込みです。現時点では、特別な一時費用が発生するとは考えていません。

私の当時在籍していた会社が 2018 年 12 月に買収された際も、2～3 年かけて同様の変更を行いました。そのときは法的要件があったため早めに進めましたが、今回は法的な義務はなく、従業員や顧客のための取り組みという位置づけです。ありがとうございました。

山田 [Q]：はい、ありがとうございます。はい、おっしゃったことでわかります。4 年ぐらいかけて統合していくということも合理的かと思います。

山田 [Q]：2 つ目でございます。バックログについてですが、今回の比率を見ると、食品・飲料および医療分野の構成比がかなり大きく増加しています。この2 つのアプリケーションは、比較的長期的に貢献する構造的な変化と捉えられると思いますが、具体的にどのような内容の案件が含まれているのか、可能であれば教えていただけますでしょうか。

併せて、1PointFive 向けの案件がバックログから抜けたことで、サステナブル関連の比率が若干下がっているように見受けられます。1PointFive は化学およびエネルギー分野に分類されると思いますが、今回の比率を見る限り、化学・エネルギー分野の構成比自体は下がっていないようです。

この点について、依然として化学・エネルギー分野における投資意欲は高いと見てよいのか、先ほどドレイパーさんがやや慎重なコメントをされていた印象もありましたが、改めてご認識をお伺いできればと思います。よろしくお願いいたします。

濱田 [A]：はい。少し全体的なお話になってしまうかもしれませんが、ご了承ください。

食品分野については、特にヨーロッパやアジアにおいて、食品向けのガス供給が環境面からのニーズも含めて増加傾向にあります。今後もこの需要は拡大していくと見ており、先ほど申し上げたような「レジリエンスなマーケット」に積極的に対応していくという観点からも、世界各地で継続的な需要があると考えています。

食品や医薬品などは、長距離輸送や鮮度保持といった観点からも、ローカルでの製造が重要になってきており、そうした背景が今回のバックログの構成比にも反映されていると見ています。

一方で、鉄鋼や化学などの大規模産業については、先ほども申し上げた通り、やや様子見の傾向があり、これが数字の変動に若干影響していると考えています。

山田さんがおっしゃった 1PointFive については、当社としても化学・エネルギー分野に分類しており、今回のバックログから外れたことで金額的にも一定の影響が出ています。

ただし、サステナブルなマーケットの定義については、必ずしも明確に区切れるものではなく、社内でもマーケットの動向を見ながら判断しています。たとえば、ある案件が化学なのかサステナブルなのか、あるいは食品なのかという分類は、顧客の用途や目的によって曖昧になることもあります。

バイオメタンのように「バイオ」というキーワードが入ればサステナブルと判断しやすいですが、回収した炭酸ガスの用途などになると、分類が難しくなるケースもあります。

また、先ほど申し上げたように、5 億円未満の小規模プロジェクトは今回のバックログには含まれていません。こうしたサステナブル関連のトライアル的なプロジェクトは、特に日本やヨーロッパではパイロットプラントとして小さく始まる傾向があり、唯一の例外がアメリカで、比較的大規模なプロジェクトからスタートすることが多いです。

Yamada [Q]: This is my second question. Regarding the backlog, we’ve seen a noticeable increase in the proportion of projects related to food & beverage and healthcare. These two application areas seem to represent structural changes that will contribute over the long term.

If possible, could you share more details about the specific types of projects included in these segments?

Additionally, it appears that the removal of the 1PointFive-related project from the backlog has slightly reduced the proportion of sustainability-related items. Since 1PointFive is categorized under the chemical and energy sectors, I would have expected the ratio for those segments to decline—but based on the current figures, the proportion of chemical and energy projects seems to have remained stable.

Given this, would it be fair to say that investment appetite in the chemical and energy sectors remains strong? I did get the impression that Mr. Draper made somewhat cautious remarks earlier, so I’d appreciate it if you could clarify your current view. Thank you.

Hamada [A]: Yes, thank you. This may be a bit of a broader response, so I appreciate your understanding.

In the food sector, especially in Europe and Asia, we’re seeing increasing demand for gas supply driven in part by environmental considerations. We expect this demand to continue growing, and from the perspective of actively responding to what we call 'resilient markets,' we believe there will be sustained demand globally.

For food and pharmaceuticals, local production is becoming increasingly important due to factors like long-distance transportation and freshness preservation. This background is reflected in the current composition of our backlog.

On the other hand, as mentioned earlier, large-scale industries such as steel and chemicals are showing a more cautious stance, which we believe is contributing to some of the fluctuations in the numbers.

Regarding the 1PointFive project that Mr. Yamada mentioned, we also classify it under the chemical and energy sectors, and its removal from the backlog has had a certain impact in terms of value.

However, the definition of the sustainable market is not always clear-cut, and we assess it internally based on market trends. For example, whether a project is classified as chemical, sustainable, or food-related can sometimes be ambiguous depending on the customer’s intended use.

In cases like biomethane, the presence of the word “bio” makes it easier to categorize as sustainable, but when it comes to applications like recovered CO₂, classification can be more complex.

Also, as mentioned earlier, small-scale projects under JPY 500 million are not included in the current backlog. These types of trial-based sustainable projects tend to start small, especially in Japan and Europe, often as pilot plants. The only exception is the U.S., where projects tend to start at a relatively larger scale.

Therefore, we expect the sustainable-related backlog to continue growing, and we believe it’s important for us to assess our business direction based on these classifications.

そのため、サステナブル関連のバックログは、今後さらに増加していくと見ており、当社としてもそうした区分で事業の方向性を判断していくことが重要だと考えています。

山田 [Q]：はい、わかりました。ありがとうございます。

石本 [M]：山田様、ありがとうございました。続きまして、モルガン・スタンレーMUFG 証券の渡邊様、ご質問をお願いいたします。

渡邊 [Q]：モルガン・スタンレーの渡邊と申します。よろしくお願いいたします。

一点目ですが、大型プラントについてお伺いしたいと思います。

今年度の下期に収益へ寄与する大型案件としては、1PointFive のプロジェクトでよろしいでしょうか？この案件については「採算が良い」とのご説明があったかと思いますが、DAC（Direct Air Capture）プラントというものが一般的に採算性が高いと理解してよいのか、それとも大型プラント全般に採算性が高い傾向があるのか、その点を明確にいただけるとありがたいです。

また、ラスベガスの案件については、規模感が少し分かりづらかったため、詳細の開示は難しいかと思いますが、可能な範囲で補足いただけますと幸いです。よろしくお願いいたします。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。1PointFive については、現実的に今年度下期の業績に寄与することはほぼ間違いなく、非常に大きなプラントであることから、かなり良い結果が期待できると考えています。

収益性についてですが、大型プラントであれ小型プラントであれ、基本的には特定のお客様に対応した一対一、あるいは限定された顧客向けの設備投資となります。そのため、契約ベースでしっかりと進めていく案件であり、一般的に収益性は高いとお考えいただいて差し支えありません。

一方で、液化装置のプラント、つまり液化酸素・窒素・アルゴンなどを多数のお客様に供給するタイプの設備については、すべてのお客様と長期契約を結べるわけではないため、比較的変動があることも事実です。

今回のラスベガスの案件については、規模感の詳細は申し上げにくいのですが、現地には当社だけでなく他社も含めてプラントが存在していない状況です。当社はすでにシリンダーや液体供給のポジションを持っているため、そこにしっかりとした供給設備を設けることで、当社側にも供給コストのメリットがあり、ユーザー側にも利便性が高まるということで、ウィンウィンの関係が成立すると判断し、プラント設置を決定しました。

したがって、収益性についても当然良いと見込んでいるからこそ、この計画を進めているということになります。

Yamada [Q]: Thank you very much.

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Yamada. Next, from Morgan Stanley MUFG Securities, we'd like to ask Mr. Watanabe's question.

Watanabe [Q]: This is Watanabe from Morgan Stanley. Thank you very much.

My first question is about large-scale plants.

For the second half of this fiscal year, is the 1PointFive project the main large-scale initiative contributing to earnings? I recall it was described as 'highly profitable'—should we understand that DAC (Direct Air Capture) plants are generally profitable, or is it that large-scale plants in general tend to be more profitable? Clarifying that distinction would be appreciated.

Also, regarding the Las Vegas project, the scale was a bit unclear. I understand detailed disclosure may be difficult, but I’d appreciate any additional information you can share.

Hamada [A]: Yes. Regarding 1PointFive, it is almost certain that this project will contribute to earnings in the second half of the fiscal year. Given the scale of the plant, we expect it to deliver very strong results.

In terms of profitability, whether it’s a large-scale or small-scale plant, these investments are typically tailored to specific customers—either one-on-one or for a limited group. As such, they are contract-based projects, and it’s fair to say they are generally profitable.

On the other hand, plants for liquefied gases—such as liquid oxygen, nitrogen, and argon—that serve a broader customer base may not always be backed by long-term contracts with every customer, so there tends to be more variability in those cases.

As for the Las Vegas project, while it’s difficult to disclose specific details about the scale, there are currently no other plants in the area operated by us or by competitors. We already have a position in supplying liquid products and cylinders, so by establishing a proper supply facility there, we gain cost advantages, and customers benefit from improved convenience. It’s a win-win situation, which is why we decided to proceed with the plant.

Naturally, we expect this project to be profitable—otherwise, we wouldn’t be moving forward with it.

For large-scale projects, if profitability is low, the risk to our company becomes significant. That’s why we make investment decisions only after thorough financial analysis and careful review. We appreciate your understanding on that point.

大型案件については、収益性が低いと当社にとってのリスクが非常に大きくなるため、投資判断にあたっては綿密な計算と審査を行った上で決定していることをご理解いただければと思います。

渡邊 [Q]：一点、先ほどのお話に関連してフォローアップさせていただきたいのですが、価格マネジメントの視点で見た場合、既存の事業においてさまざまなコントロールを通じてマージンを引き上げていく取り組みと、新規案件において高いマージンを確保できる案件を獲得することの難易度を比較すると、現時点ではどちらの方が取り組みやすい、あるいは成果が出やすいとお考えでしょうか？

濱田 [A]：非常に難しいご質問ですね。すみません。私自身、アメリカでの個別の営業経験がないため、明確には申し上げにくいのですが、一般的な傾向としてお話しさせていただきます。

既存のお客様との取引においては、たとえ1年や2年といった短期契約であっても、継続的なお付き合いの中でガスの価格が形成されていきます。価格改定をお願いする場合には、「なぜ値上げするのか」という説明が必要であり、競合他社との比較における優位性や、当社が行った工夫・改善による付加価値などを提示しながら、「その代わりにこういったメリットがあります」といった交渉を行う必要があります。そうした交渉があって初めて、価格マネジメントが成功するというのが実情です。

一方で、新しいエリアに進出する場合には、「新しい大きなプラントができるから、輸送距離が短くなって価格も下がるだろう」といった期待を持たれるのは、主に日本のお客様の傾向です。アメリカでは必ずしもそうした考え方が一般的ではなく、むしろ既存の供給価格をベースに話を進めることができるケースもあります。

ですので、「既存の価格マネジメントがやりやすいのか、新規案件の獲得がやりやすいのか」というご質問については、どちらが楽かというのは一概には言えず、正直なところお答えしづらい部分があります。明確な回答になっていないかもしれませんが、どうかご容赦ください。

渡邊 [Q]：だいぶ参考になりました。最後に1点だけ、ヘリウムについて簡単に質問させていただければと思います。

競合他社の中には、損失の先送りに関する発表をされた企業もあるようで、直近でロスを計上されたケースも見受けられます。御社から見た現在のヘリウムの状況について、数量面・価格面の両方から、簡単にご説明いただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

濱田 [A]：はい、ありがとうございます。ヘリウムについては、依然として非常に厳しい環境が続いています。当社としても、市場の数量的な需要が大きく落ち込んでおり、現在はその落ち込んだ水準でやや安定している状況です。

Watanabe [Q]: I'd like to follow up on an earlier point.

From the perspective of pricing management, how would you compare the relative ease or effectiveness of two approaches:

(1) improving margins in existing businesses through various controls, versus

(2) securing new projects that offer high margins from the outset?

At this point in time, which do you believe is more feasible or likely to yield results?

Hamada [A]: That's a very difficult question. As I don't have direct sales experience in the U.S. market, so it's hard for me to give a definitive answer. But I'll share some general observations.

In dealings with existing customers, even short-term contracts of one or two years are typically shaped through ongoing relationships. When we propose a price revision, we need to explain why the increase is necessary—highlighting our competitive advantages, the added value from our improvements or innovations, and offering something in return. Only through such negotiations can pricing management truly succeed.

On the other hand, when entering a new area, Japanese customers often expect that a new large-scale plant will shorten transportation distances and therefore reduce prices. In the U.S., however, that mindset isn't necessarily common. In fact, it's often possible to negotiate based on existing supply prices.

So, in response to your question—whether margin improvement through existing pricing management is easier, or whether securing high-margin new projects is easier—I'd say it's difficult to generalize. Honestly, I find it hard to give a clear answer either way. I hope you'll forgive me if this doesn't fully address your question.

Watanabe [Q]: That was very helpful—thank you. I have one final question regarding helium.

Some competitors have recently reported losses or deferred losses related to helium, and we've seen cases where losses were recognized in the latest period.

From your company's perspective, could you briefly share your view on the current state of the helium market, both in terms of supply quantity and pricing? Thank you.

Hamada [A]: Yes. Thank you for that question. The environment surrounding helium remains extremely challenging. From our perspective, the quantitative demand in the market has significantly declined and is currently somewhat stable at that lower level.

ただ、再来年度あたりからは、さまざまな情報を踏まえると、需要が再び増加する可能性もあると見ており、当社では「ヘリウムチーム」を中心に、中期的な視点も含めて、最適な調達戦略を検討しているところです。

簡単に申し上げますと、現時点ではヘリウム市場は決して良好な環境とは言えませんが、供給側も需要側も落ち込んでいることで、ある意味でバランスが取れている状況です。特に供給面では、アメリカとロシアの地政学的な問題が大きく影響しており、これが現在の供給制約の一因となっています。

そのため、今後は比較的冷静に、供給と需要の両面から増加の可能性を見極めながら、戦略的に対応できる環境にあると考えています。

収益性の面では、現状では大きな収益を期待できる状況にはありませんが、かといって大きく損失を出すようなリスクがあるわけでもなく、安定的に供給計画と価格政策を立てて進めていける状況にあると見ています。今年から来年にかけては、そうした安定的な運営が可能なフェーズにあると考えています。

Draper [A]: Just one comment to build on that. Just to give you a flavor, our helium business is less than 5% of our revenue. It's probably about 3% or so. It's not a huge portion of our business. I know it's bigger for maybe a lot of our competitors. But overall, obviously, we're trying to manage it the best we can. But as Hamada-san mentioned, margins are definitely not the level they used to be at. Thank you very much.

石本 [M]: 渡邊様、ありがとうございました。ご質問、ありがとうございました。

それでは以上をもちまして、本日の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。ご不明点やご質問がございましたら、IR 部までお問い合わせをお願いいたします。

本日はご多忙の中ご参加いただき、誠にありがとうございました。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

[了]

However, based on various pieces of information, we believe there is a possibility that demand may begin to increase again around the fiscal year after next. Our company, led by the “Helium Team,” is currently examining the optimal procurement strategy, including a medium-term perspective.

In simple terms, the helium market is not in a favorable condition at present. However, since both supply and demand have declined, the situation is, in a sense, balanced. On the supply side in particular, geopolitical issues involving the United States and Russia are having a major impact, contributing to the current supply constraints.

Therefore, we believe we are in a position to respond strategically, calmly assessing the potential for increases in both supply and demand going forward.

In terms of profitability, the current situation does not allow for high expectations of significant profits. That said, there is also no major risk of incurring substantial losses. We believe we are in a position to proceed with stable supply planning and pricing policies. From this year into next year, we expect to be in a phase where such stable operations are possible.

ドレイパー [A]: 一点だけ補足させてください。参考までにお伝えすると、当社のヘリウム事業は売上全体の 5%未満で、おそらく 3%程度です。事業全体の中ではそれほど大きな割合ではありません。他の多くの競合他社にとっては、もっと大きな割合を占めているかもしれませんが。

とはいえ、当然ながら当社としてもできる限りうまくマネジメントしようとしています。ただ、濱田さんがおっしゃったように、利益率は以前の水準には及ばないのが現状です。ありがとうございました。

Ishimoto [M]: Thank you, Mr. Watanabe. Thank you very much for your questions.

That concludes today’s earnings results teleconference.

The content of today’s call will be made available on the IR page of our corporate website later this evening. If you have any questions or require further clarification, please feel free to contact our IR department.

Thank you very much for taking the time to join us today despite your busy schedules. We sincerely appreciate your continued support.

[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 SANSO 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.