



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3四半期決算テレフォンカンファレンス

2025年2月5日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q3 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2025 Telephone Conference

February 5, 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 *
<p>登壇</p> <p>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3四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。</p> <p>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き、財務・経理室、IR部の石本と申します。どうぞよろしく願いいたします。</p> <p>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。ご参加の皆様には、お手元にご用意いただきたく存じます。</p> <p>次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長、CEO、濱田。常務執行役員、財務・経理室長兼CFO、ドレイパー。IR部長、梶山の3名です。また、執行役員、経営企画室長、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、吉田も同席しております。</p> <p>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3四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、質疑応答の時間を設けております。</p> <p>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き、ご参加ください。</p> <p>それでは、濱田社長、よろしく願いいたします。</p>	<p>Presentation</p> <p>Ishimoto: Now, we would like to commence the Nippon Sanso Holdings Corporation Earnings Call for Q3 FYE2025.</p> <p>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.</p> <p>Some housekeeping announcements. First, the conference materials are the financial results TANSIN and earnings call reference we have just released. Please have these materials ready.</p> <p>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, the General Manager of Accounting, are also in attendance.</p> <p>Today's agenda begins with an explanation from CEO, Hamada, CFO, Draper, and IR GM, Kajiyama, covering the Q3 results based on the materials.</p> <p>We will have time for Q&A at the end. Zoom simultaneous interpretation function is available in 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. Hamada-san, over to you.</p>
<p>濱田：皆さん、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。今日はお忙しい中、当社の第3四半期決算電話会議にご参加いただきまして、ありがとうございます。</p> <p>まず、いつものように世界情勢でございますが、こと戦争やコンフリクトのお話になりますと、あまり変わっておりません。確かにガザ地区では停戦になっておりますけれども、根本的な解決になっているのかと考えると、あまり状況はこの2~3カ月の間に変わったとは言えない状況かなと思っております。いわゆる地政学的な緊張というのは、依然として高いと考えております。</p> <p>ところが一つ大きなイベントで、やはりアメリカの大統領が替わったと、新政権になったというのは、これは皆さんも私どもも同じように今後、どういうふうに変っていくのだろうかということをしっかりと注視していかなければいけないのだらうと思います。今のところ、いわゆるいろいろな経済界の人</p>	<p>Hamada: Hello from Nippon Sanso Holdings. This is Hamada speaking. Thank you very much for participating in our Q3 earnings call out of your busy schedules.</p> <p>First, as usual, the global situation, war and conflict situation remain unchanged. In the Gaza Strip, there's been a ceasefire underway, but we wonder whether this will lead to a fundamental solution to the conflict or not. During the past two or three months, things have not necessarily changed substantially, and the geopolitical tensions remain high, we may have to say.</p> <p>However, there was one major event. The President of the United States has changed. A new administration was inaugurated in the United States. For all of us, what kind of impact will there be? What kind of changes will be implemented? We think we have to closely monitor how things will develop. People in the economic world from academia and professors and so forth, nobody can clearly forecast what is likely to happen.</p> <p>But clearly, the new Trump administration is trying to impose tariffs that have clearly been declared and have started to be implemented. In the case of our company, NSHD, in business geographic regions, there are businesses conducted individually. And basically, we don't have so much export or import between countries. So therefore, our</p>

たちも、学会とか、学校の先生たちもなかなかこれだと明確におっしゃられることは少ないのかもしれませんが。

ただ、今、トランプ政権が関税を掛けるということを明確に発言して、それを実行しつつあるという辺りは、当社の場合は、それぞれの事業地域で、それぞれ事業を展開しております、基本的には国間の輸出入はあまり大きくありませんから、特別に関税の大きな影響を受けるわけではありませんが、お客様がどのような影響を受けるかも含めて、しっかりと見ていく必要があるだろうと思います。

したがって、このアメリカ新政権の動きに影響があると思われるお客様の産業、それから、それにつながるいろいろなサプライチェーンですね。ここら辺は非常に重要なことだと思いますので、しっかりとウォッチしていきたいと思います。

それから、インフレもそれぞれ利下げの局面、日本は利上げをする。若干差が縮まっているように思われますが、米国はまたインフレが再燃するのではないかとということも意識されておりますので、ここら辺も今後の事業環境といたしますか、お客様の動向に大きな影響がもしかしたら出てくるかもしれませんので、引き続き安定した状況にあるということではないので、経過をしっかりと観察していきたいと思えます。

1. Strategic overview Our Perspective

- ✓ 事業地域ごとに異なる事情やリスク・機会に臨機応変に対応
- ✓ 各地域でより高いレベルの事業体制を整える
- ✓ ホールディングスは各地域の意思を尊重しつつ強かにバックアップ
 - 欧州におけるエンジニアリング能力、ヘルスケア分野の強化
 - 豪州における産業ガス事業の拡大

6 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

業績そのものは後ほど、ドレイパーまたは梶山よりご説明いたしますが、今回は初めに当社として、どんな視点を持って、この第3クォーターを中心に業務を進めているかについて、お話をしたいと思います。

当社は現在の持株会社体制に移行しましてから、グループとしての総合力を強化していくということ。これはいつも皆様にお伝えしているとおりでございます。また、これに加えて、産業ガスグローバル4

business is not significantly impacted by tariffs, but we have to watch what the impact the tariffs may have on our customers.

The future trend of the new US administration, customer industries that may be affected by the new administration, and the possible impact on the supply chain, we think are important topics that we have to continue to watch.

And inflation, Japan is going through interest rate hikes, and in other parts of the world, there are interest rate cuts. And in the US, the risk of a resurgence of inflation is a concern. Here as well, maybe there will be a significant impact on future business trends or customers. The current situation is not necessarily stable. We have to closely observe how things will develop going forward. Mr. Draper, as well as Mr. Kajiyama, will explain about our company's financial performance later.

1. Strategic overview Our Perspective

- ✓ Respond flexibly to different circumstances/risks/opportunities of each business
 - ✓ Pursue a higher level of business structure in each region
 - ✓ NS Holdings provides strong support, while enabling local operation of each region
- e.g.
- Strengthening engineering capabilities and healthcare sector (Europe)
 - Expanding industrial gas business (Australia)

6 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

But first, I want to share with you our company's perspective, and mainly in Q3, what has been our perspective in conducting our business. That is the topic I would like to first share with you.

Since our transition to our current holding company structure, we've been working to strengthen our overall strength as a group, as we've been mentioning before. In addition, under our business management structure of Industrial Gas Global 4 regions and Thermos, it is extremely important that we respond flexibly to the different

極と、サーモスという、この五つの事業運営体制の下に、事業地域ごとに異なる事情、経済環境やリスクや機会。これに臨機応変に対応していくことが非常に重要なことだと考えております。これは先ほど申し上げた経済環境にもつながるお話でございます。

グループとしてだけでなく、地域事業としてもそれぞれの状況を踏まえながら、よりハイレベルの事業体制を整えていくことが事業会社を含め、ホールディング全体として、さらに成長していくためには非常に重要だと考えております。

こうした各それぞれの地域の経営、それぞれの地域の経済環境を尊重しながら、ホールディングスとしては、その成長を強力にサポートし、そして、グループ全体としての連携を促していくと。これはオペレーショナル・エクセレンスという言葉で前回もご説明したかもしれませんが、そういった機能をホールディングスとしては、しっかり果たしていくことが重要な役割だと考えております。

この地域の状況に応じた直近の取り組みとして、まず、欧州におけるエンジニアリング能力とヘルスケア分野の強化。それから、オーストラリアでは、産業ガス事業の拡大に向けた事業買収を行いました。これらについては、後ほどまた触れさせていただきます。

このように、グループ総合力の強化と、それから、地域事業別戦略の両方の面から、当社の競争力の向上、そして、ひいてはホールディングス全体としての企業価値向上に向けて取り組んでまいります。ここに五つのことが書いてございますが、この中であとのほうの二つ、欧州における話と、オーストラリアにおける話をまたこれからご説明したいと思います。

1. Strategic overview NS Vision 2026 | Enabling the Future

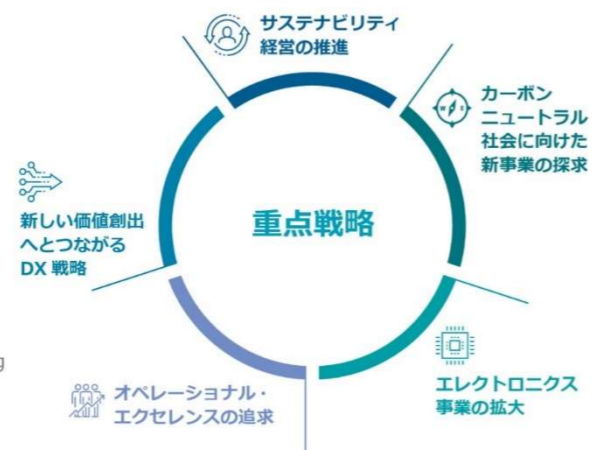
当社グループ中期経営計画:

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 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

当社は2022年5月に中期経営計画、NS Vision 2026を発表いたしました。これはこちらに記載しております。五つの重点戦略を定めて、進めております。2020年に持株会社と、それから、グローバル4極

circumstances, risks and opportunities in each business region. And this is linked to the economic situation that I referred to as well.

It is necessary for us to take into account the individual circumstances of each region and raise our business structure to a higher level, not only as a group but also for each regional business. This, I think, is important for the holding company as well.

While respecting the management that underpins the growth of each region, we believe that our role as the holding company is to support that growth and further promote collaboration within the Group. That is what we refer to as operational excellence. I may have explained this before. That, I think, is the function or role that the holding company should play.

Recent initiatives tailored to local circumstances include strengthening engineering capabilities and healthcare businesses in Europe. Additionally, in Australia, we made an acquisition to expand our industrial gas business. We will introduce this in more detail later.

In this way, by strengthening the Group's overall capabilities, and at the same time, implementing regional and business strategies, we are working to improve our competitiveness and ultimately, our corporate value for Nippon Sanso Holdings as a whole. There are five points listed on this slide. And the two points at the bottom, the project in Australia as well as Europe, I will introduce to you later on.

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 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

In May 2022, we announced our medium-term management plan, and NS Vision 2026. And as written here, we explained our five key focused fields. We are working to implement them. In 2020, we established a business

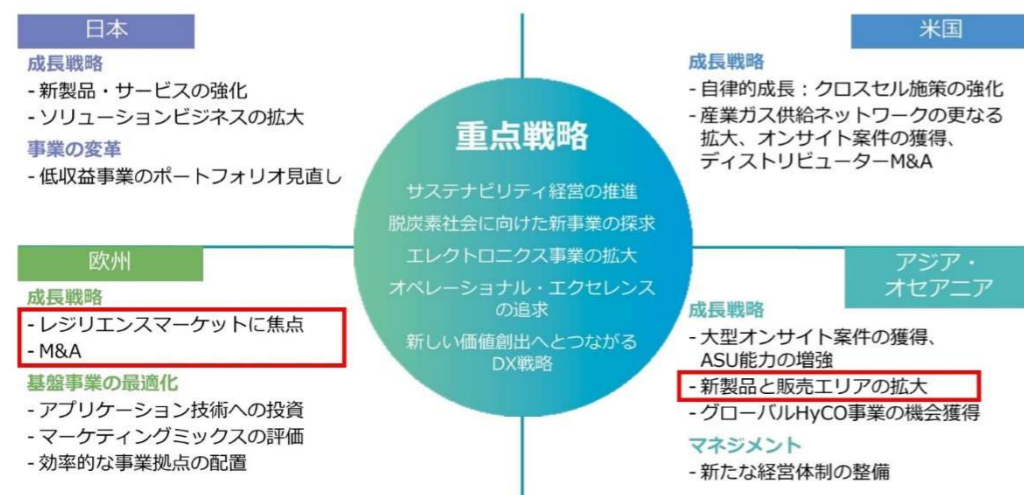
プラスサーモスという事業運営体制になりました。そのグループ総合力の強化をテーマに、これらを重点戦略として取り組んでおります。

今のこの中計の開始から、2年半以上がたちまして、それぞれ事業領域によって、あるいは定めた戦略の内容によって、若干、濃淡はございますが、一定の成果が出ていると考えております。この中期経営計画のモニタリングですとか、検証をしっかりと行って、次のアクションにつなげていくというのも、これもホールディングスの重要な役割でございます。

この中計の期間も残りほぼ1年となりました。グループとしての総合力をさらに高めていって、次の中計につなげていくために、引き続き邁進していきたいと思っております。

1. Strategic overview NS Vision 2026 | Enabling the Future

当社グループ中期経営計画:



8 | February 5, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

それから、この中期経営計画では、産業ガス事業4極における、それぞれの成長戦略についても示しております。グループとしての総合力強化に向けまして、各地域共通で取り組むと同時に、産業ガス事業4極プラスサーモスの固有の経営課題についても取り組んでおります。

本日は、このうち欧州とアジア・オセアニア地域における成長戦略に沿った取り組みとして、まず、12月にリリースいたしました二つの買収案件。オーストラリア、ニュージーランドの産業ガス事業会社である Coregas グループと、それから、欧州、スペインでのホームケア事業を展開している Esteve Teijin Healthcare について、トピックスとしてご紹介したいと思います。

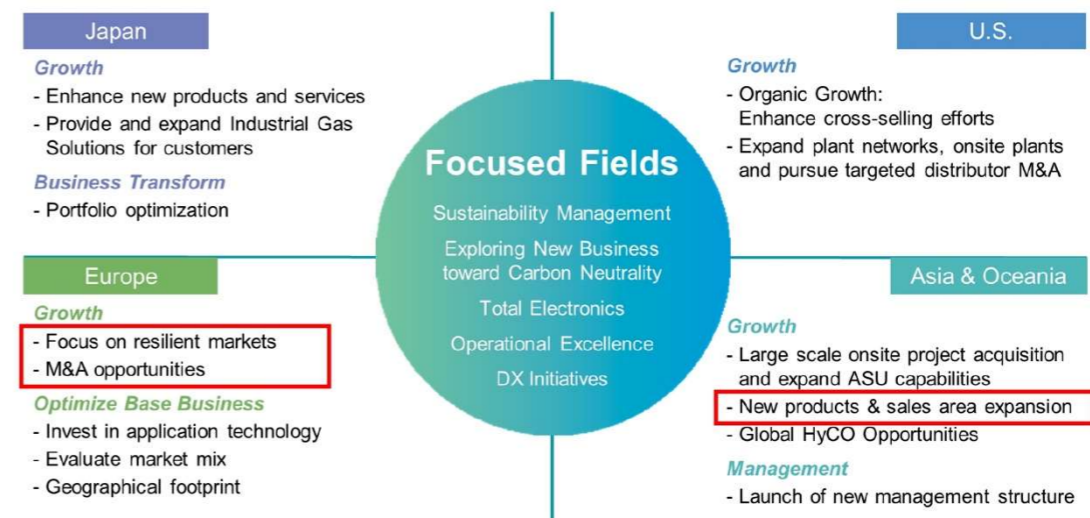
operation structure comprising a holding company and four global regions plus Thermos. And we have been focusing on enhancing the overall strength of the Group as we have been trying to implement our five key focused fields.

2 and a half years have passed since the start of the current midterm plan. And depending upon the type of business or depending upon the nature of the strategies that we set up, our results are varied, but we believe we've been able to see some positive outcomes. We will continue to monitor and verify the outcomes of our midterm plan and reflect that in our future actions. This is also an important role that the holding company must play.

And we have about one year remained in our current midterm plan period. We will continue our efforts to further enhance the overall strength of the Group and reflect all of our efforts into our next midterm plan.

1. Strategic overview NS Vision 2026 | Enabling the Future

Our Medium-term Management plan (MTP)



8 | February 5, 2025 | NIPPON SANZO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

In the current midterm management plan, we have also outlined the growth strategies for each of the four global regions in our industrial gas business. While each region is working together to strengthen our overall strength as a group, the four industrial gas regions plus Thermos are managing their operations to address management issues specific to each region.

Today, as part of our efforts aligned with the growth strategies in Europe and the Asia/Oceania region, we will introduce two acquisitions we disclosed in December. An industrial gas business company in Australia and New Zealand, the Coregas Group, and a homecare business in Spain, Esteve Teijin Healthcare. These are the two topics I would like to share with you.

1. Strategic overview

オセアニアにおける産業ガス事業買収：プレゼンスを大きく拡大

豪州およびニュージーランドにおいて産業ガス事業を営む Coregasグループ^{*1} 株式の100%取得^{*2} に関する契約を締結。オセアニア地域において事業のフットプリントを拡大し、同地域の産業ガス市場におけるプレゼンスを大きく向上。買収^{*2} 事業は当社の既存事業と互いに補完的な事業・製品レンジを有しており、双方の強みを活かして新たな成長機会を創出。

	 既存事業 ^{*3}	 新規取得 ^{*2} 事業
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> LPガス事業が主軸 産業ガス事業 	<ul style="list-style-type: none"> 産業ガス事業が主軸 - パッケージガスを中心に バルク、オンサイトでも供給 ニュージーランドはパッケージ中心
主な製品	<ul style="list-style-type: none"> LPガスが主力 炭酸ガス、ドライアイス 産業ガス (パッケージ) 	<ul style="list-style-type: none"> エアセパレートガス (酸素、窒素、アルゴン) が主力
空気分離装置	<ul style="list-style-type: none"> 小型 x3 	<ul style="list-style-type: none"> 大型 x1、小型 x1 + 小型 x1 (建設中)
その他	<ul style="list-style-type: none"> メディカル：在宅医療事業 水素プラント (小規模) 等 	<ul style="list-style-type: none"> メディカル：バルクガス供給 水素プラント (中規模) 特殊ガス供給設備 等



^{*1} 豪州 Wesfarmers Limited 社の傘下であり、豪州及びニュージーランドにて産業ガス事業を展開する、Coregas Pty Ltd, Blacksmith Jacks Pty Ltd 及び Coregas NZ Limited の3社
^{*2} 外国投資審議会 (Foreign Investment Review Board: FIRB) および オーストラリア競争・消費者委員会 (Australian Competition and Consumer Commission: ACCC) による審査を通過した場合
^{*3} Wesfarmers Chemicals, Energy and Fertilisers 社が取得した豪州北・西部におけるLPガス販売事業を含む

まず、オセアニアの買収案件でございます。

オセアニアおよびニュージーランドにおいて、産業ガス事業を含む Coregas グループにおきまして、現在、株式を保有している Wesfarmers 社との間で、当社がその株式を 100%取得するという、株式売買契約を締結いたしました。昨年5月にオーストラリアの北部と西部のLPガス事業販売会社の買収を発表いたしまして、昨年中に取得を完了しております。

今回買収する事業につきましては、産業ガスが中心となる会社でございます。オセアニアにおける重要な産業ガスの一つである、この Coregas グループ社の買収によりまして、同地域の産業ガス市場における当社のプレゼンスをさらに大きく拡大させることとなります。また、これまで当社はニュージーランドにおける事業拠点はございませんでしたが、その意味でも新しい事業領域へ踏み出したということになります。

当社が現在、オーストラリアで展開している事業と、それから、今回買収する Coregas グループの製品や市場。これは互いに補完的な関係となっております。そのことが分かりやすいように、この両社の主な特徴をスライドの中にまとめております。地域的なマッピングも行っておりますが、これらの表には記載しきれない事業や製品もございますが、本日はこの二つの会社の補完関係をご理解いただくために、的を絞ってお伝えしたいと思います。

まず現在、当社のオーストラリア事業は、Supagas 社が担っておりますが、基本的に Supagas 社は、LP ガスを中心とした事業展開です。先般のオーストラリア北部、西部での事業買収を経て、オーストラリア全土に販売ネットワークを広げることができました。この地図でいいますと、赤い点がそうです。産業ガスでは、一部、炭酸ガスとドライアイス、それから、シリンダーガス、パッケージガスですね。

1. Strategic overview

Acquisition of industrial gas business in Oceania :Significantly expanding our presence

Signed an agreement to acquire^{*1} 100% shares of Coregas Group^{*2}, which operates industrial gas businesses in Australia and New Zealand. Expanding the footprint of the business enables a notable increase in industrial gas market presence. We will create new growth opportunities and synergies by leveraging Coregas Group's complementary business and product ranges to our existing business.

	 Existing business ^{*3}	 Acquired ^{*1} business
Business Features	<ul style="list-style-type: none"> LPG business is primary Industrial gas business 	<ul style="list-style-type: none"> Industrial Gas business - mainly Package, also supplies Bulk, On-site New Zealand: mainly Package
Main Products	<ul style="list-style-type: none"> LPG CO2, Dry Ice Industrial Gas (Package) 	<ul style="list-style-type: none"> Air Separate Gas (Oxygen, Nitrogen, Argon)
ASU (Air Separation Unit)	<ul style="list-style-type: none"> Small x 3 	<ul style="list-style-type: none"> Large x 1, Small x 1 + Small x 1 (under construction)
Other Features	<ul style="list-style-type: none"> Medical homecare Hydrogen plant (Small) etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Medical Gas bulk supply Hydrogen plant (Medium) Specialty Gases facility etc.



^{*1} Subjected to approval by the Foreign Investment Review Board (FIRB) and the Australian Competition and Consumer Commission (ACCC)
^{*2} Three business entities which are currently subsidiaries of Wesfarmers Limited: Coregas Pty Ltd, Blacksmith Jacks Pty Ltd and Coregas NZ Limited
^{*3} Includes the LPG sales business in northern/western Australia acquired from Wesfarmers Chemicals, Energy and Fertilisers.

Now, regarding the acquisition in Oceania, we have concluded a share purchase agreement to acquire 100% of the shares of Coregas Group with Wesfarmers Limited, their current shareholder. Coregas Group operates an industrial gas business in Australia and New Zealand. In May of last year, we announced the acquisition of an LPG sales business in the Northern and Western parts of Australia, and we completed the acquisition last year.

However, the acquisition this time is mainly of a company engaged in the industrial gas business. The acquisition of Coregas Group, one of Oceania's major industrial gas companies, will enable us to further expand our presence in the region's industrial gas market. And furthermore, our company did not have a business site in New Zealand. So this acquisition will also give us an opportunity to expand geographically.

Our current business in Australia and the products and markets of the Coregas Group that we are acquiring are mutually complementary. To help you understand this, we have summarized the main features of both organizations in the table on the slide. There's a geographic mapping conducted. And there are other businesses and products that are not listed on this slide. But today, I will focus on the key points so that you can understand the complementary relationship between the two companies.

First, our Australian business is currently handled by Supagas, which mainly focuses on LPG and has been able to expand its sales network across Australia following the recent acquisition of businesses in Northern and Western Australia. On the map, the red dots show that situation. As for industrial gas, Supagas mainly handles carbon dioxide gas, dry ice, and packaged gas, but their share is still not very large compared to LPG.

On the other hand, the Coregas Group, the company that we are going to acquire, their main business is industrial gas and its main products are air separation gases such as oxygen, nitrogen, and argon. Although their main business is packaged gas, Coregas Group also owns a large ASU, Air Separation Unit, for large companies that enables them to supply on site and supply bulk gases to the market in liquid form. They also supply medical gases and specialty gases including mixed gas and pure gas.

These two companies, having different characteristics, will be able to, through this acquisition, leverage each other's strengths and drive new growth. We want to accelerate our overall growth through this acquisition.

The completion of this acquisition is subject to approval by the Australian Foreign Investment Review Board and competition authorities. If all goes well, the acquisition is expected to be completed in mid-2025.

これを取り扱っていましたが、基本的にはLPガスと比べて、そのウエイトはまだあまり大きくありませんでした。

一方、今回買収することになった Coregas グループは、産業ガスを中心として、いわゆる、私どもはエアセパレーションガスと呼んでいる、酸素、窒素、アルゴンですね。これが主力の製品になります。パッケージガスが中心ではございますが、大口のお客さま向けに設置している空気分離装置を保有しております。オンサイトによるパイピングによる供給とか、それから、外販で液体バルクガスの製造販売も行っております。それから、当然ですが、一部、医療用ガスや混合ガス、純ガス等の特殊ガス等の製品も扱っております。

このように、互いに異なる特徴を持つ2社が、今回の買収を契機に、それぞれの強みを互いに活かして発揮していくことで、新たな成長につなげてまいりますし、加速度的に成長していきたいと考えております。

なお、この買収の実行はオーストラリアの外国投資審査委員会、それから競争当局の審査を通過することが条件となっております。順調に進めば、2025年半ばごろに事業取得を完了できると考えております。

1. Strategic overview

スペインにおけるホームケア事業買収：レジリエンスを強化

欧州事業会社の Nippon Gases が、スペインで在宅医療・呼吸器サービス等のホームケア事業を行う Esteve Teijin Healthcare (ETH) の100%買収^{*1}に関する契約を締結。高齢化を背景として今後も拡大が見込まれるホームケア市場の成長を取り込み、欧州における事業のレジリエンスを強化。Nippon Gases^{*2}がスペインで既に展開しているホームケア事業とのノウハウの共有、オペレーションの連携を通じ、より質の高いサービスを提供。



Esteve Teijin Healthcare, S.L.

Esteve Teijin Healthcare (ETH) は Teijin Holdings Europe BV と Corporación Química Farmacéutica Esteve が折半出資する合弁会社で、優れた在宅医療ケアと革新的な在宅医療サービスを提供する在宅呼吸療法専門企業。スペインにおいて約300名の従業員と30を超えるケアセンター、ヘルスセンターに統合された診療所、8つの物流センターを有し、15万人を超える患者の健康と幸福度の向上に貢献することを目指し質の高い在宅ケアを行う。

Nippon Gases グループとは地理的な補完関係がある。

^{*1} スペインの国家市場競争委員会 (Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia) による承認を受けた場合

^{*2} スペインのホームケア事業は Nippon Gases の子会社である Oximesa S.L.U. 社が運営

続きまして、欧州スペインにおけるホームケア事業の買収について、ご説明いたします。

まず、ホームケア事業の内容をあらためて簡単にご説明しますと、要は、呼吸器系の疾患をお持ちの方が、自宅で治療あるいは医療行為を受けていただくために必要な機器、設備やサービスを提供する事業

1. Strategic overview

Acquisition of Homecare business in Spain :Strengthening resilience

Nippon Gases, European business company, signed an agreement to acquire^{*1} 100% of Esteve Teijin Healthcare (ETH), which operates a homecare business in Spain, including homecare and respiratory services.

Nippon Gases strengthens its position by capturing growing resilient market of homecare business. The team will provide higher quality services through sharing know-how and operational collaboration with its existing homecare business^{*2} in Spain.



Esteve Teijin Healthcare, S.L.

Esteve Teijin Healthcare (ETH), a joint venture 50/50 between Teijin and Corporación Química Farmacéutica Esteve, is an expert and benchmark company in home respiratory therapies. ETH has more than 30 Care Centers, multiple consultations integrated into Health Centers and 8 logistics centers with 300 employees, care for more than 150,000 homecare patients in Spain. ETH aims improving health and well-being results by promoting adherence to treatment and providing high quality standards.

ETH is geographically complementary with Nippon Gases Group.

^{*1} Subjected to approval by the Spanish National Competition Commission (Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia)

^{*2} Homecare business in Spain is operated by Oximesa S.L.U., a subsidiary of Nippon Gases

Next, I will explain the acquisition of the homecare business in Spain in Europe.

First, let me briefly explain the homecare business. It provides equipment and services for patients with respiratory diseases to receive treatment and medical care at home. For example, it supplies oxygen therapy for patients with chronic lung disease and devices that support breathing for those with sleep apnea syndrome.

でございます。例えば、慢性的な肺疾患のある方々の酸素吸入ですとか、それから、睡眠時の無呼吸症候群の方々の呼吸をサポートする機器あるいはサービスなどを提供しております。

当社は、ヨーロッパでは主にスペインやポルトガル、それから、イタリアでもこうした事業を今までも行っております。ヨーロッパのマーケット全体から見ると、まだまだ限定的な規模にはとどまりませんが、スペインでは Nippon Gases の子会社である Oximesa という会社が一定のポジションを獲得しております。

今回、買収する Esteve Teijin Healthcare 社も基本的に Oximesa 社と同様の事業を進めておりますが、スライドにもございますとおり、両社のサービス展開地域は、地理的に重複がございません。買収成立後のスペイン全土におけるプレゼンスは、この絵を見ていただくと分かるように、大きく拡大することになります。それぞれの事業地域、領域において、両社が培ってきた専門知識や経験を融合することで、より広範囲な地域で高品質なサービスを提供する体制を整えてまいります。

先ほど、中計の地域別戦略をお示ししたとおり、当社の欧州事業、ヨーロッパ事業を担う Nippon Gases では、景気の変動の影響を受けにくい、いわゆるレジリエンスなマーケットに注力するという戦略を採っております。いろいろ言われておりますけど、現状、いろいろな経済環境を見ますと、なかなかヨーロッパのヘビーインダストリー、化学や鉄鋼もなかなか厳しい状況にはございます。

ただ、このホームケアという部分。これは人に直接つながるという意味で、非常にこのホームケアや、いわゆるメディカル、ヘルスケア市場というのは、それぞれの国の人々の高齢化の進展ですとか、平均寿命の延伸などを背景に、これからも安定的に需要が拡大していくと見込んでおりまして、レジリエンスなマーケットを一つの積極的に事業展開をする、事業拡大をする領域と考えております。今回の買収も、この戦略に沿ったものでございまして、ヨーロッパ事業のレジリエンスの強化につながると期待しております。

なお、本件につきましても、スペインの競争当局の承認を受ける必要がございますが、順調に進めば、こちらでも 2025 年、今年の中ごろまでにはクロージングが完了できる見込みでございます。

In Europe, we operate these businesses mainly in Spain, Portugal and Italy. Although small in the overall European market, Oximesa, our Nippon Gases subsidiary, holds a solid position in Spain.

Esteve Teijin Healthcare, our acquisition target, operates in the same business as Oximesa. However, as shown in the slide, the two companies have little geographical overlap in their service areas. After the acquisition, our presence across Spain will expand, as you can see, significantly. By integrating the expertise and experience of both companies in their respective regions, we will build a system to deliver high-quality services across the broader area.

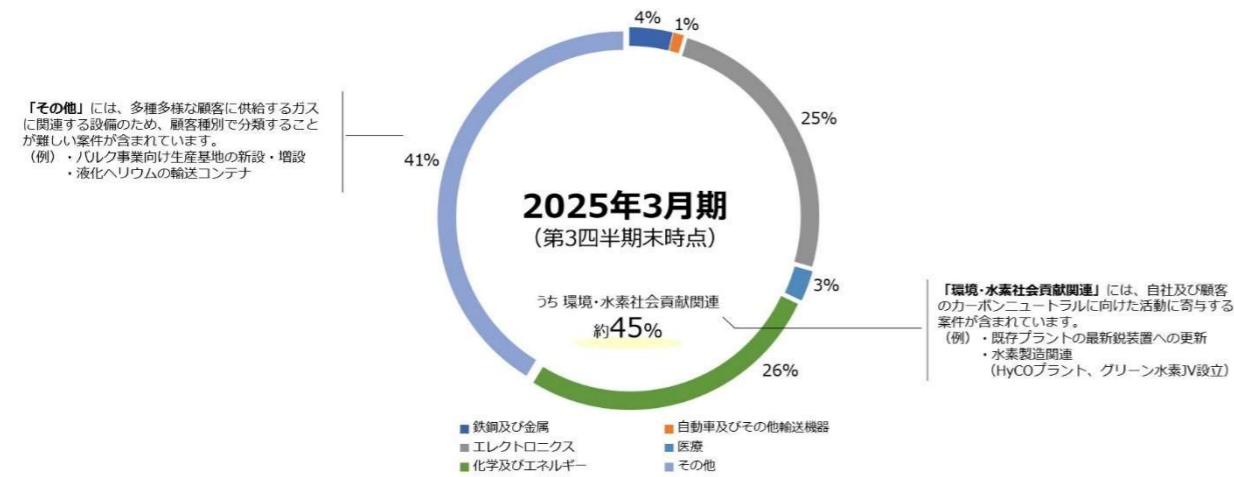
As I mentioned earlier in our regional strategy for the midterm plan, Nippon Gases, which manages our European business, focused on resilient markets less affected by economic fluctuations. Currently, looking at the current economic environment, European heavy industries, inclusive of chemical and steel, are in a tough situation.

But homecare and having direct contact with the human. So, the medical and homecare market is expected to see a stable demand growth due to population aging and longer life expectancy. We are actively expanding in this resilient market. That is our intention. We expect this acquisition to align with this strategy and enhance the resilience of our European business.

The transition is also subject to approval by the Spanish competition authorities. If all goes according to plan, this transaction is also expected to close in mid-2025.

1. Strategic 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。



※なお、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。

11 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

続きまして、今後の投資実行計画についてお話しします。

2022年3月期第1四半期の決算開示からだったと思いますが、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チャートで示しています。この絵になります。将来にわたって、私どもがより力強く成長して、いわゆる私どもがサステナブルであるためには、この継続的な設備投資が欠かせません。

2024年12月31日、昨年末のバックログは、おおよそ1,700億円になりました。いつものように、増えたものと減ったものがありますので、増えた分だけ単純に何件というのなかなか難しいのですが、第2四半期と比べまして、件数や金額ともに若干増加しております。

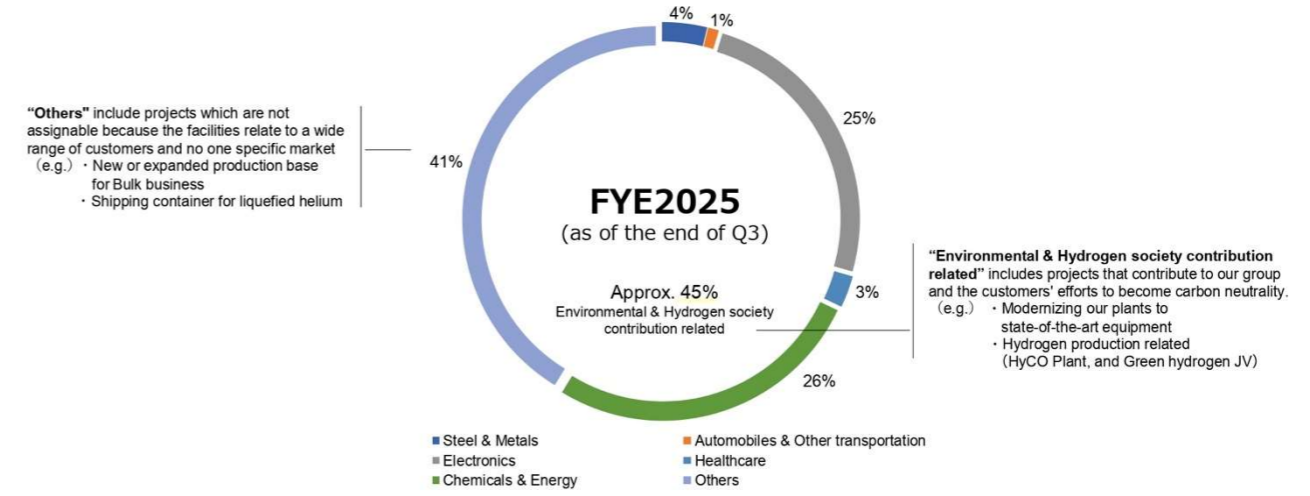
それから、その中で環境・水素社会貢献関連、なかなかこれも定義が難しいのですが、こういった環境関連のプロジェクトが産業ガスという性質から見て、かなりいろいろな範囲で環境に結び付く、あるいはエネルギーの効率化に結び付くという性質のガスでございますが、こういった関連のプロジェクトはおおむね45%ぐらいを占めているとお考えください。

こちらのスライドの中に記載してある注記のとおり、いつもどおり、これらの集計範囲は日本円にしておおよそ5億円以上の案件でございますので、それより小さいものについては、この中に入っておりません。今後もこういう形で四半期ごとに設備バックログという形で今後の成長のポテンシャルを示していきたいと考えております。

それでは、CFOのドレイパーより、第3四半期の決算概況についてご説明させていただきます。よろしくお祈りします。

1. Strategic 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. ¥500mm, \$4mm, or €4mm.

11 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Next, I would like to explain our future investment implementation plans.

Since our Q1 financial results for FY2022, we have included a chart breaking down our capital investment plans by customer industry to provide a clearer overview. As you can see, continuous capital investment is essential for us to continue to grow stronger in the future. In order for us to sustain our growth, continuing the CapEx is a must.

The backlog as of December 31, 2024, is approximately JPY170 billion. There are some projects that have been newly included and some project went on stream and have been taken out from the backlog. It's difficult to simply say how many projects have been increased, but comparing to Q2, we have a slight increase in the latest quarter.

Environmental and hydrogen society contribution related projects, it's difficult to define precisely. But for those environment-related projects from the nature of industrial gas, there are connections with energy efficiencies from various fronts. Those projects account for 45% overall.

As noted at the bottom of this slide, as usual, the scope of this calculation is for projects worth approximately JPY500 million or more and does not include projects worth less than that. We would like to continue to demonstrate our future growth potential in this way every quarter.

Now, CFO, Draper, will provide an overview of our Q3 financial results.

Draper: Thank you, Hamada-san, and hello, everyone. Thank you for joining our Q3 earnings call for Nippon Sanso Holdings.

2. Q3 FYE2025 Business performance -1. Q3 performance (Oct. - Dec.)

Consolidated results

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		
	Q3 (Oct. - Dec.)	Q3 (Oct. - Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	316.0	328.2	+12.2	+3.8%	+1.2%
Core operating income	43.0	46.2	+3.2	+7.5%	+4.5%
Core OI margin	13.6%	14.1%			
Non-recurring profit and loss	-0.4	-0.0	+0.4		
Operating income (IFRS)	42.6	46.2	+3.6	+8.5%	
OI margin	13.5%	14.1%			
EBITDA margin	22.5%	23.0%			
Finance costs	-5.9	-5.1	+0.8		
Income before income taxes	36.6	41.1	+4.5	+12.1%	
Income tax expenses	11.0	12.1	+1.1		
Net income	25.6	28.9	+3.3	+13.1%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	24.8	28.2	+3.4	+13.8%	
NI margin	7.9%	8.6%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.7	0.7	-0.0		

Revenue Analysis

	YoY % Change
Revenue Growth	+3.8%
FX	+2.6%
Price	+2.0%
Pass-through & Surcharge	+0.4%
Volume / Mix	-1.4%
Others	+0.2%

- Price Management status: Solid
- Pass-thru & Surcharge: Flat
- Volume / Mix: Soft

For Q3, October 1, 2024, through December 31, 2024, revenue increased by 3.8% excluding the favorable currency impact of the weakened yen, and revenue increased by approximately 1.2%. Core operating income, or COI, increased 7.5%. Ex currency, the COI impact was up 4.5%. COI margin as a percent of sales increased by 50 basis points to 14.1% and EBITDA as a percentage of sales also improved by 50 basis points to 23.0%.

YoY growth and margin improvement were driven by price management and operational excellence with productivity and best practices leveraged across various businesses and countries. These gains were partially offset by the impact of lower volume and cost inflation. Please refer to the right-hand portion of the slide, where you can see the YoY revenue variance analysis for the consolidated NSHD Group.

Regarding the Q3 variance analysis, NSHD experienced a favorable impact of 2.6% from currency. Outside of currency, price was positive 2%. Volume, negative 1.4%, pass-through and surcharges were slightly favorable with positive 0.4% due to higher energy costs in the on-site business. And the other category, which includes M&A, divestments, deconsolidation and equipment sales, was favorable 0.2%.

ドレイパー: 濱田さん、ありがとうございます。皆様、本日は日本酸素ホールディングスの第3四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。

2. 2025年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

業績概要

(単位: 十億円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比		為替影響を除き 増減率
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	
売上収益	316.0	328.2	+12.2	+3.8%	+1.2%
コア営業利益	43.0	46.2	+3.2	+7.5%	+4.5%
コア営業利益率	13.6%	14.1%			
非経常項目	-0.4	-0.0	+0.4		
営業利益 (IFRS)	42.6	46.2	+3.6	+8.5%	
営業利益率	13.5%	14.1%			
EBITDAマージン	22.5%	23.0%			
金融損益	-5.9	-5.1	+0.8		
税引前四半期利益	36.6	41.1	+4.5	+12.1%	
法人所得税	11.0	12.1	+1.1		
四半期利益	25.6	28.9	+3.3	+13.1%	
(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	24.8	28.2	+3.4	+13.8%	
四半期利益率	7.9%	8.6%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.7	0.7	-0.0		

売上増減要因

	前年同期比
売上増減率	+3.8%
為替換算	+2.6%
価格	+2.0%
パススルー・サーチャージ	+0.4%
数量・販売構成	-1.4%
その他	+0.2%

- 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

2024年10月1日から12月31日までの第3四半期の売上収益は3.8%増加しました。円安の好影響を除きますと、約1.2%増加しました。コア営業利益、COIは7.5%増加、為替影響を除くと4.5%の増加になります。コア営業利益率は、14.1%で、50ベースポイント増、売上に占めるEBITDAの割合も23.0%と50ベースポイント改善しました。

前年比の成長とマージンの改善は、価格マネジメントとオペレーショナル・エクセレンスによるもので、生産性向上とベストプラクティスをさまざまな事業や国で推進しています。それらの利益は、販売量の減少とコストインフレの影響に一部相殺されました。右側、NSHCグループ連結の前年同期比、売上収益差異分析を計算していますので、ご覧ください。

第3四半期の売上収益差異分析に関して、数字は為替により+2.6%の好影響を受けました。為替以外では、価格が+2.0%、数量は-1.4%、価格転嫁とサーチャージが若干プラスで+0.4%、これは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、M&A、事業売却、非連結化、機器販売を含むその他が+0.2%でした。

Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY	
	9M	9M	Difference	% Change
Income before income taxes	108.2	112.9	+4.7	+4.3%
Depreciation and amortization	83.0	86.7	+3.7	
Changes in working capital	-33.4	3.2	+36.6	
Others	-26.7	-47.3	-20.6	
Cash flows from operating activities	131.1	155.5	+24.4	+18.6%
Capital expenditures	-80.1	-116.6	-36.5	
Investments and loans	-2.5	-6.3	-3.8	
Others (asset sales, etc.)	-1.0	0.0	+1.0	
Cash flows from investing activities	-83.6	-122.9	-39.3	+46.9%
Free cash flow	47.4	32.6	-14.8	-31.3%
Cash flows from financing activities	19.6	-37.4	-57.0	—
Impact of exchange rate changes	7.7	2.3	-5.4	
Transfer to assets possessed for a sales purpose	-2.7	—	+2.7	
Balance of cash and cash equivalents at end of quarter	204.3	123.7	-80.6	-39.5%

36 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Operating cash flow improved significantly on a year-to-date basis, approximately 19% or just over JPY24 billion versus the prior year. Investing activities increased 47% from the previous year due to large capital project spend and acquisition activity. As expected, free cash flow decreased by about 31% on a year-to-date basis because of the higher CapEx and M&A.

In addition, during Q3, we refinanced JPY75 billion of hybrid debt and converted it into clean debt. This conversion saves NSHD nearly 90 basis points per annum in effective interest expense. In just over one year, we've refinanced JPY175 billion of hybrid debt, and we were able to do that due to our strong financial performance and improving financial soundness.

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	
	第3四半期	第3四半期	増減額	増減率
税引前利益	108.2	112.9	+4.7	+4.3%
減価償却費・償却費	83.0	86.7	+3.7	
運転資金増減	-33.4	3.2	+36.6	
その他	-26.7	-47.3	-20.6	
営業活動によるキャッシュ・フロー	131.1	155.5	+24.4	+18.6%
設備投資	-80.1	-116.6	-36.5	
投融資	-2.5	-6.3	-3.8	
その他(資産売却等)	-1.0	0.0	+1.0	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-83.6	-122.9	-39.3	+46.9%
フリー・キャッシュ・フロー	47.4	32.6	-14.8	-31.3%
財務活動によるキャッシュ・フロー	19.6	-37.4	-57.0	—
為替変動による影響	7.7	2.3	-5.4	
売却目的で保有する資産への振替	-2.7	—	+2.7	
現金及び現金同等物の期末残高	204.3	123.7	-80.6	-39.5%

36 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

営業キャッシュ・フローは前年同期比で19%、240億円と大幅に改善しました。投資活動は前年比で47%増、大型設備投資と買収案件に起因しています。予想どおり、フリー・キャッシュ・フローは類型で約31%減少しています。設備投資額とM&A費用の増加によるものです。

また、第3四半期にハイブリッドローン750億円のリファイナンスを行い、通常の銀行融資に切り替えました。これにより、日本酸素ホールディングスの実効金利コストを年間で約90ベースポイント削減します。この1年で1,750億のハイブリッド債をリファイナンスしており、当社の財務基盤の強化と財務健全性の向上が反映されています。

3. FYE2025 Full-term Forecast
Consolidated forecast

	FYE2024	FYE2025	YoY			FYE2025 Full-term
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change	% Change exc. FX	forecast (previous)
(Unit: ¥ bn.)		(Announced on Feb 5, 2025)				(Announced on May 13, 2024)
Revenue	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%	+0.3%	1,300.0
Core operating income	165.9	185.0	+19.1	+11.4%	+7.5%	177.0
Core OI margin	13.2%	14.2%				13.6%
Non-recurring profit and loss	6.0	-7.0	-13.0			0.0
Operating income (IFRS)	172.0	178.0	+6.0	+3.5%		177.0
OI margin	13.7%	13.7%				13.6%
EBITDA margin	22.2%	23.2%				22.4%
Finance costs	-21.3	-21.5	-0.2			-23.0
Income before income taxes	150.7	156.5	+5.8	+3.8%		154.0
Income tax expenses	41.3	46.5	+5.2			46.0
Net income	109.3	110.0	+0.7	+0.6%		108.0
(Attribution of net income)						
Net income attributable to owners of the parent	105.9	107.0	+1.1	+1.0%		105.0
NI margin	8.4%	8.2%				8.1%
Net income attributable to non-controlling interests	3.4	3.0	-0.4			3.0
Forex (Unit: JPY)						
USD (average rate during the period)	145.31	152.89				145.31
EUR	157.72	165.28				157.72
AUD	95.32	101.80				95.32

Total Forex impact for FYE2025 Full-term forecast: Positive impacts of ¥ 40.7 bn. on revenue and ¥ 6.1 bn. on core operating income.

27 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Currently, we are not changing our external sales guidance. The current sales of JPY1.3 trillion appears achievable. We are experiencing better pricing and favorable currency, which offsets the volume softness. However, as indicated during the last quarterly earnings call, we have now adjusted our COI or core operating income upwards by JPY8 billion or 4.5%. This increase is a result of better operational performance from price and productivity improvements as well as the continued currency tailwind from the weak yen compared primarily to the US dollar and euro. The currency in our Q4 forecast assumes that the USD1 is JPY152.45 and EUR1 equals JPY165.83.

In addition, we do see operating income increasing by JPY1 billion. This is a result of our higher COI, partially offset by the non-recurring charge from Q2 that was previously mentioned.

We are pleased with our business performance and we'll continue to drive both the quality and quantity of earnings.

Thank you for your attention. I will now 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。よろしくお願いをいたします。それでは早速、私からは2025年3月期第3四半期のセグメントごとの業績について、説明をさせていただきます。

本日、当社ホームページに掲載いたしました、決算補足資料に沿って進めさせていただきます。お手元にお持ちの方は、そちらの資料をご覧ください。

3. 2025年3月期 通期業績予想
業績概要

	2024年3月期	2025年3月期	前年比		為替影響による増減率	2025年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率		通期予想 (旧)
(単位：十億円)		(2025年2月5日発表)				(2024年5月13日発表)
売上収益	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%	+0.3%	1,300.0
コア営業利益	165.9	185.0	+19.1	+11.4%	+7.5%	177.0
コア営業利益率	13.2%	14.2%				13.6%
非経常項目	6.0	-7.0	-13.0			0.0
営業利益 (IFRS)	172.0	178.0	+6.0	+3.5%		177.0
営業利益率	13.7%	13.7%				13.6%
EBITDAマージン	22.2%	23.2%				22.4%
金融損益	-21.3	-21.5	-0.2			-23.0
税引前利益	150.7	156.5	+5.8	+3.8%		154.0
法人所得税	41.3	46.5	+5.2			46.0
当期利益	109.3	110.0	+0.7	+0.6%		108.0
(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	107.0	+1.1	+1.0%		105.0
当期利益率	8.4%	8.2%				8.1%
非支配持分に帰属する当期利益	3.4	3.0	-0.4			3.0
為替レート (円)						
USD (米ドル)	145.31	152.89				145.31
EUR (ユーロ)	157.72	165.28				157.72
AUD (豪ドル)	95.32	101.80				95.32

※2025年3月期(通期)における為替換算による影響額合計見込み：売上収益 +40.7億円 コア営業利益 +61億円

27 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

現在、外部向け売上予想の変更はございません。売上高1兆3,000億円の見通しは、現状では妥当と考えております。価格改善や為替の追い風が販売数量の減少を相殺しています。ただし、前回の決算説明会でもお伝えしたとおり、コア営業利益の予想をプラス80億円、4.5%上方修正いたしました。この増加は、価格改善や生産性向上による業務改善、そして、円安の継続による追い風が主な原因となっております。米ドルやユーロに対する円安が影響しております。第4四半期、為替想定は1ドル当たり152.45円、1ユーロ当たり165.83円です。

また、営業利益予想はプラス10億円となりますが、これはコア営業利益の増加を、第2四半期の非経常損失が一部相殺したものです。

業績は順調であり、今後も収益の質と額の両面を強化してまいります。

ご清聴ありがとうございました。では、梶山より補足説明させていただきます。

Kajiyama: This is Kajiyama from Investor Relations. Thank you for participating. I will now explain our performance by segment for Q3 of the fiscal year ending March 2025.

I will explain using the consolidated financial results earnings announcement 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。

単位：円 通貨単位	期中平均レート								2025年3月期 (更新)		2025年3月期 (前)		(ご参考) 為替換算係数 通貨単位別1円当たりの円安影響額 (換算係数)		
	2024年3月期				2025年3月期				2025年3月期 (更新)	2025年3月期 (前)	単位：十億円 通貨単位		売上収益	コア営業利益	
	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 (4-3月) (2025年2月1日発表)	通期前 (4-3月) (2024年5月13日発表)	USD	米ドル	EUR	ユーロ	
USD	139.63	142.61	143.78	145.31	158.24	152.45	153.03	152.89	145.31	USD	米ドル	EUR	ユーロ	+2.4	+0.35
EUR	151.89	154.81	156.24	157.72	170.08	165.83	165.09	165.28	157.72	EUR	ユーロ			+1.9	+0.35
SGD	103.66	105.79	106.90	108.03	116.65	114.37	114.58	114.37	108.03						
AUD	91.94	93.44	94.47	95.32	104.66	101.80	100.91	101.80	95.32						
CNY	19.67	19.87	20.01	20.20	21.76	21.20	21.25	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。

3 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

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とおり、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。先ほど、CFOのドレイパーからご説明のとおり、本日、業績予想の修正を行いました。後ほどご説明する新たな業績予想の前提の為替レートはこちらでご確認いただけます。

為替の感応度については、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3四半期の連結業績概要につきましては、先にドレイパーからご説明いたしましたので、私からは各事業セグメントの第3四半期の状況を説明いたします。

Notes

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

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

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

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

<Forex rates>

Unit: JPY Currency	Average Forex rates								FYE2025 (Updated)		FYE2025 (Previous)		(Reference) Currency sensitivity as rough indication Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)		
	FYE2024				FYE2025				Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Currency	Revenue	Core Operating Income		
	Q1 (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	Q1 (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	Assumption (Apr.-Mar.) (Reference on Mar. 13, 2025)	Assumption (Apr.-Mar.) (Reference on Mar. 13, 2025)	USD	EUR			
USD	139.63	142.61	143.78	145.31	158.24	152.45	153.03	152.89	145.31	USD			+2.4	+0.35	
EUR	151.89	154.81	156.24	157.72	170.08	165.83	165.09	165.28	157.72	EUR			+1.9	+0.35	
SGD	103.66	105.79	106.90	108.03	116.65	114.37	114.58	114.37	108.03						
AUD	91.94	93.44	94.47	95.32	104.66	101.80	100.91	101.80	95.32						
CNY	19.67	19.87	20.01	20.20	21.76	21.20	21.25	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.

3 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Before I go over the performance by segment, as written in the notes on page three, 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. As Mr. Draper, CFO, explained earlier, we revised our guideline and the assumed exchange rate for the revised guidance can be confirmed on this page.

As for currency sensitivity, 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, there is impact of about JPY1.9 billion on revenue and JPY350 million on core OI.

I will now go for our performance, but since the overview of our consolidated Q3 performance was already given by Mr. Draper, I will explain the Q3 situation by segment.

(単位：十億円)	2024年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2025年3月期 第3四半期 (10-12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	103.3	100.8	-2.5	-2.4%	-2.5%
セグメント利益	11.9	12.2	+0.3	+2.9%	+2.8%
セグメント利益率	11.5%	12.2%			
EBITDAマージン	15.9%	16.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷量は減少、炭酸ガスは微減 ・ 電子材料ガスの出荷数量は前年同期並み ・ 実効性のある価格マネジメントを実施 ・ 機器・工事の売上収益は堅調 ・ 民生用LP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）

日本事業についてですが、資料の14ページです。

まず、売上収益の6割を占めるガスの事業においては、引き続き価格マネジメントに取り組みましたが、電子材料ガスの販売は前年同期並みであったものの、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、民生用LPガス事業を担う子会社の非連結化による影響もあって、減収となりました。

一方、機器・工事の売上については、大型の機器・工事の進行が順調であったため、堅調に推移しました。セグメント利益については、継続的な生産性向上への取り組みの効果および価格マネジメントへの取り組みに加え、機器・工事が引き続き堅調であったことから、前年同期比増益となりました。

この結果、売上収益は1,008億円で、前年同期比マイナス25億円、2.4%の減収となりました。セグメント利益は122億円で、前年同期比3億円、2.9%の増益となりました。なお、為替による売上収益およびセグメント利益の影響は僅少でした。

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2025 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	103.3	100.8	-2.5	-2.4%	-2.5%
Segment income	11.9	12.2	+0.3	+2.9%	+2.8%
Segment OI margin	11.5%	12.2%			
EBITDA margin	15.9%	16.7%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> ・ Lower shipment volumes of core products such as air separation gases and carbon dioxide ・ Shipment volume in electronic material gases was flat ・ Continued effective price management ・ Equipment and installation revenue was favorable ・ Decrease in revenue due to the deconsolidation of an LPG subsidiary (January 1, 2024 onward)

First, Japan on page 14.

In the gas business, which accounts for approximately 60% of revenue, we continued price management initiatives. And although sales of electronic material gas were flat YoY, shipment volume of air separation gas, our core product, declined, and was also impacted by the deconsolidation of residential LP gas subsidiary revenue decreased.

On the other hand, in equipment and installation, since large equipment and installation projects progressed smoothly, performance was favorable. Continuous productivity efforts, price management, and favorable performance continuing in equipment and installation contributed to an increase in segment income YoY.

As a result, revenue was JPY100.8 billion, a YoY decrease of JPY2.5 billion or 2.4%. Segment income was JPY12.2 billion, a YoY increase of JPY300 million or 2.9%. There was negligible foreign exchange impact on revenue and segment income.

米国

(単位：十億円)	2024年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2025年3月期 第3四半期 (10-12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	87.6	90.5	+2.9	+3.3%	-2.1%
セグメント利益	12.4	13.5	+1.1	+9.3%	+3.4%
セグメント利益率	14.2%	15.0%			
EBITDAマージン	26.7%	27.2%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は微減 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 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

次に、米国事業の説明をいたします。資料 15 ページです。

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微減となり、それ以外の半導体材料ガスやアセチレン、ドライアイスなどのパッケージガスおよびハードグッズは、出荷数量は軟調に推移しました。機器・工事についても、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した。

一方、実効性のある価格マネジメントに加え、コスト面では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 905 億円で、前年同期比 29 億円、3.3%の増収となりました。為替による影響はプラス 48 億円で、この影響を除きますと、マイナス 19 億円、2.1%の減収でした。セグメント利益は 135 億円で、前年同期比プラス 11 億円、9.3%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、プラス 7 億円で、この影響を除きますと、4 億円、3.4%の増益でした。

United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2025 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	87.6	90.5	+2.9	+3.3%	-2.1%
Segment income	12.4	13.5	+1.1	+9.3%	+3.4%
Segment OI margin	14.2%	15.0%			
EBITDA margin	26.7%	27.2%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> Slightly lower shipment volumes of core products such as air separation gases Negative volumes in non-air separation gases (such as electronics, acetylene, package, hardgoods) Continued effective price management and productivity initiatives Equipment and installation sales in both Industrial Gas and Electronics-related were soft

Next, the Q3 performance of the US business on page 15.

In the US business, the shipment volume of core product such as separation gas declined slightly. And for other gases, including semiconductor material gas, acetylene, packaged gas, such as dry ice and hard goods, shipment was soft. In equipment and installation, sales of both industrial gas and electronics was soft.

We continued effective price management initiatives, and in terms of cost, continued to promote productivity improvement programs. As a result, revenue was JPY90.5 billion, a YoY increase of JPY2.9 billion or 3.3%. Excluding the FX impact of positive JPY4.8 billion, revenue declined by JPY1.9 billion or 2.1%. Segment income was JPY13.5 billion, a YoY increase of JPY1.1 billion or 9.3%. Excluding the FX impact of a positive JPY700 million, segment income increased by JPY400 million or 3.4%.

2. 2025年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績
欧州

(単位：十億円)	2024年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2025年3月期 第3四半期 (10-12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	75.7	83.3	+7.6	+10.0%	+6.9%
セグメント利益	13.2	15.4	+2.2	+16.4%	+13.2%
セグメント利益率	17.5%	18.5%			
EBITDAマージン	30.3%	30.7%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は堅調 ・ 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・工事の売上収益は堅調

16 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料 16 ページになります。

欧州事業においては、セパレートガスの出荷数量は堅調であった一方、ヘリウムなど、一部のガスで販売が軟調でした。機器・工事関連では、医療関連機器を中心に販売が堅調でした。また、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が、一部、仕入れコストや電力代の上昇が見られました。

この結果、欧州事業の売上収益は 833 億円、前年同期比 76 億円、10.0%の増収となりました。為替による影響はプラス 21 億円で、この影響を除きますと、55 億円、6.9%の増収となりました。セグメント利益は 154 億円、前年同期比 22 億円、16.4%の増益。為替による影響はプラス 4 億円で、為替影響を除きますと 18 億円、13.2%の増益でした。

2. Q3 FYE2025 Business performance -1. Q3 performance (Oct. – Dec.)
Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2025 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	75.7	83.3	+7.6	+10.0%	+6.9%
Segment income	13.2	15.4	+2.2	+16.4%	+13.2%
Segment OI margin	17.5%	18.5%			
EBITDA margin	30.3%	30.7%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> ・ Solid shipment volumes of core products such as air separation gases ・ Continued effective price management and productivity efforts ・ Equipment and installation revenue was firm

16 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Next, the performance of the European business on page 16.

In the European business, the shipment volume of air separation gas was strong, but sales of some gases such as helium was weak. Equipment and installation were strong, mainly for medical devices. We continued price management and productivity initiatives, but there was an increase in some purchasing costs and electricity costs.

As a result, revenue in Europe was JPY83.3 billion, a YoY increase of JPY7.6 billion or 10.0%. Excluding the FX impact of positive JPY2.1 billion, revenue increased by JPY5.5 billion or 6.9%. Segment income was JPY15.4 billion, a YoY increase of JPY2.2 billion or 16.4%. Excluding the FX impact of positive JPY400 million, segment income increased by JPY1.8 billion or 13.2%.

2. 2025年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績
アジア・オセアニア

(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3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	
売上収益	41.3	45.2	+3.9	+9.4%	+6.0%
セグメント利益	4.0	4.0	-0.0	-1.7%	-4.3%
セグメント利益率	9.9%	8.9%			
EBITDAマージン	16.3%	15.5%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は堅調 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量が伸長 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 豪州では、人件費及び物流費が上昇 ヘリウムの供給余力により一部地域で販売価格が軟化

17 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

続きまして、アジア・オセアニア事業の説明をいたします。資料の17ページです。

アジア・オセアニアは、セパレートガスにおいて、前年同期比で出荷数量が堅調に推移しました。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。一方で、一部の地域で電力価格の上昇および人件費の上昇、一部のガスにおける市場価格の軟化といった影響がございました。

この結果、売上収益は452億円で、前年同期比プラス39億円、9.4%の増収となりました。為替による影響がプラス13億円ありましたので、この影響を除きますと26億円、6.0%の増収となります。セグメント利益は40億円で、前年同期比微減のマイナス1.7%となりました。為替による影響がプラス1億円ありましたので、この影響を除きますと、セグメント利益はマイナス2億円、前年同期比4.3%の減益となりました。

2. Q3 FYE2025 Business performance -1. Q3 performance (Oct. - Dec.)
Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	41.3	45.2	+3.9	+9.4%	+6.0%
Segment income	4.0	4.0	-0.0	-1.7%	-4.3%
Segment OI margin	9.9%	8.9%			
EBITDA margin	16.3%	15.5%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> Positive shipment volumes of core products such as air separation gases In LP gas, of which a large portion of sales is in the Australia region, sales volume increased firmly In Electronics-related business, revenue increased for both electronic material gases and equipment In Australia, labor and logistics costs increased Helium market surplus resulting in decline of selling price in some region

17 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Next, Asia and Oceania business on page 17.

Shipments of air separation gases remained strong YoY in Asia and Oceania. In Australia's LPG business, both unit prices and sales volumes rose. In the electronic businesses, which consists about 40% of revenue, the gas and equipment sales also grew. However, some regions faced higher electricity and labor costs, along with a decline in certain gas prices.

As a result, revenue was JPY45.2 billion, up JPY3.9 billion or 9.4% YoY. The impact of the FX was positive JPY1.3 billion. Excluding this, revenue increased by JPY2.6 billion or positive 6.0%. Segment profit, JPY4.0 billion, was slightly down by 1.7% YoY. The impact of the FX was JPY0.1 billion. Excluding this, segment profit decreased by JPY0.2 billion or negative 4.3% YoY.

2. 2025年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績
サーモス

(単位：十億円)	2024年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2025年3月期 第3四半期 (10-12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	7.8	8.0	+0.2	+3.3%	+3.0%
セグメント利益	1.4	1.6	+0.2	+11.8%	+8.4%
セグメント利益率	18.8%	20.3%			
EBITDAマージン	23.8%	25.6%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本では、ケータイマグの販売が堅調に推移し、増収 ・ 韓国では、eコマースのプラットフォームにおける信頼性の問題から、オンライン売上が軟調に推移

18 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

続きまして、サーモス事業についてご説明をいたします。資料の18ページでございます。

サーモス事業は、ケータイマグを中心に日本における販売は堅調でございました。アジアの各生産工場における売上収益は微減、その他の海外の持分法適用会社の販売は軟調でした。利益については、引き続き新たなデザインや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いることが効果を見せております。

この結果、売上収益は80億円で、前年同期比プラス2億円、3.3%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3.0%の増収となりました。セグメント利益は16億円で、前年同期比プラス2億円、11.8%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、これを除きますと、8.4%の増益でした。

各セグメントについてのご説明は以上でございます。

2. Q3 FYE2025 Business performance -1. Q3 performance (Oct. - Dec.)
Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2025 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	7.8	8.0	+0.2	+3.3%	+3.0%
Segment income	1.4	1.6	+0.2	+11.8%	+8.4%
Segment OI margin	18.8%	20.3%			
EBITDA margin	23.8%	25.6%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> ・ Japan sales of portable vacuum-insulated bottles have performed steadily, contributing to increased revenue ・ Korea's online sales soft due to third party e-commerce platform reliability issues

18 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

Next, Thermos business on page 18.

In the Thermos business, the sales of portable vacuum-insulated bottles remained strong in Japan. Revenue from Asian production plants fell slightly, while overseas equity method affiliate sales stayed weak. To offset yen-driven cost increases, new products with updated designs and features proved effective.

As a result, revenue, JPY8.0 billion, was up JPY0.2 billion or positive 3.3% YoY. The impact of FX was minimal. Excluding this, revenue increased by 3.0%. Segment profit was JPY1.6 billion, up JPY0.2 billion or positive 11.8% YoY. The FX impact was minimal. Excluding this, the profit increased by 8.4%.

This concludes my explanation of each business segment.

3. 2025年3月期 通期業績予想
業績概要

	2024年3月期	2025年3月期	前年比		為替影響率 増減率	2025年3月期
	通期	通期予想	増減額	増減率		通期予想(旧)
(単位:十億円)		(2025年2月5日発表)				(2024年5月13日発表)
売上収益	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%	+0.3%	1,300.0
コア営業利益	165.9	185.0	+19.1	+11.4%	+7.5%	177.0
コア営業利益率	13.2%	14.2%				13.6%
非経常項目	6.0	-7.0	-13.0			0.0
営業利益 (IFRS)	172.0	178.0	+6.0	+3.5%		177.0
営業利益率	13.7%	13.7%				13.6%
EBITDAマージン	22.2%	23.2%				22.4%
金融損益	-21.3	-21.5	-0.2			-23.0
税引前利益	150.7	156.5	+5.8	+3.8%		154.0
法人所得税	41.3	46.5	+5.2			46.0
当期利益	109.3	110.0	+0.7	+0.6%		108.0
(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	107.0	+1.1	+1.0%		105.0
当期利益率	8.4%	8.2%				8.1%
非支配持分に帰属する当期利益	3.4	3.0	-0.4			3.0
為替レート (円)	USD (米ドル)	145.31	152.89			145.31
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	157.72	165.28			157.72
	AUD (豪ドル)	95.32	101.80			95.32

※2025年3月期(通期)における為替換算による影響額合計見込み:売上収益 +407億円 コア営業利益 +61億円

27 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

次に、先ほど CFO のアラン・ドレイパーから触れました、通期業績予想について資料 27 ページに掲載しておりますが、その修正の内容についてご説明をいたします。

当社は前回 5 月 13 日に公表いたしました業績予想を修正することといたしました。主な理由は、為替レートが当初計画より大幅に円安となっていることに加え、各地のガス事業において、軟調な需要が見られるものの、各地の価格マネジメントと生産性向上活動を継続して推進していることから、日本、アメリカ、ヨーロッパの各地域のガス事業の連結でのコア営業利益が前回公表した予想を上回る見通しであることによるものです。

新たな業績予想といたしましては、売上収益は 1 兆 3,000 億円と前回予想から変更はございませんが、われわれの予想する為替の状況に大きな変化が見られないことを前提に、コア営業利益は 1,850 億円と前回予想から 80 億円、4.5%の増益を見込んでおります。

非経常項目につきましては、第 2 四半期に減損損失の計上がありました。年度内に日本における不動産の売却益等を見込んでいることから、営業利益は 1,780 億円で、前回予想から 10 億円、0.6%の増益を見込んでおります。

金融損益は、受取利息の増加を見込むことから、当初予想から改善され、税引前利益は 1,565 億円、法人所得税が税引前利益の増加や、為替レートの見直しに伴って増加する見込みであることから、当期利益は 1,100 億円。親会社の所有者に帰属する当期利益は 1,070 億円となる見通しでございます。

3. FYE2025 Full-term Forecast
Consolidated forecast

(Unit: ¥ bn.)	FYE2024	FYE2025	YoY		% Change exc. FX	FYE2025 Full-term
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change		forecast (previous)
Revenue	1,255.0	1,300.0	+45.0	+3.6%	+0.3%	1,300.0
Core operating income	165.9	185.0	+19.1	+11.4%	+7.5%	177.0
Core OI margin	13.2%	14.2%				13.6%
Non-recurring profit and loss	6.0	-7.0	-13.0			0.0
Operating income (IFRS)	172.0	178.0	+6.0	+3.5%		177.0
OI margin	13.7%	13.7%				13.6%
EBITDA margin	22.2%	23.2%				22.4%
Finance costs	-21.3	-21.5	-0.2			-23.0
Income before income taxes	150.7	156.5	+5.8	+3.8%		154.0
Income tax expenses	41.3	46.5	+5.2			46.0
Net income	109.3	110.0	+0.7	+0.6%		108.0
(Attribution of net income)						
Net income attributable to owners of the parent	105.9	107.0	+1.1	+1.0%		105.0
NI margin	8.4%	8.2%				8.1%
Net income attributable to non-controlling interests	3.4	3.0	-0.4			3.0
Forex (Unit: JPY)	USD	145.31	152.89			145.31
(average rate during the period)	EUR	157.72	165.28			157.72
	AUD	95.32	101.80			95.32

Total Forex impact for FYE2025 Full-term forecast: Positive impacts of ¥40.7 bn. on revenue and ¥6.1 bn. on core operating income.

27 | February 5, 2025 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2025 Q3 results

As CFO, Alan Draper, mentioned earlier, I would like to talk about the full year earnings forecast on page 27. So let me talk about the revision.

We decided to revise our earnings forecast from the announcement on May 13. The main reasons are the significant yen depreciation compared to the initial plan and the continued implementation of price management and productivity improvements across regions. Despite weak demand in some gas businesses, core operating income in Japan, the US, and Europe is expected to exceed the previous forecast.

For our updated forecast, revenue remains unchanged at JPY1.3 trillion. Core operating income is expected to be JPY185 billion, an increase of JPY8 billion or plus 4.5% from our previous forecast assuming the same trend in FX.

Regarding non-recurring items, Q2 implement impairment loss was recorded, but gains from selling real estate in Japan are expected this fiscal year. Operating income is projected at JPY178 billion, up JPY1 billion or positive 0.6% from the previous forecast.

Financial income and expenses should improve with higher interest income, raising pretax income to JPY156.5 billion with increased corporate tax from higher pretax income and the exchange rate adjustment, and net income is forecast at JPY110 billion with JPY107 billion attributable to the parent company.

Since our business model is based on local production and local sales, exchange rate fluctuations impact financial statements when consolidating overseas subsidiaries. Please refer to page three for exchange rate sensitivity analysis.

Regarding segment-specific forecasts, we refrain from disclosing them due to competitive concerns as these figures directly reflect our business strategies. I thank you for your kind understanding.

Finally, in the appendix, you will find key financial indicators from page 30 and onwards, summary cash flow statements and summary balance sheet for your reference.

This concludes my explanation of the financial results for Q3 of FYE2025. Thank you very much.

当社グループのビジネスは現地生産、現地販売が主であるため、為替変動の影響は海外グループ会社の財務諸表を連結する際に発生いたします。資料3ページ目に先ほどご説明しました為替感応度を示しておりますので、必要に応じてご参考としていただければ幸いです。

なお、セグメント別の予想に関する情報につきましては、当社の各地域の事業戦略そのものでございまして、競争市場の観点から、当社グループの事業遂行に影響を及ぼす可能性があるということで、開示を控えさせていただいております。ご了承をお願いいたします。

最後に、Appendixとして、資料の中に記載しております部分について触れさせていただきます。お手元の資料、30ページ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ので、ご参考としていただければ幸いです。

2025年3月期第3四半期の業績に関する本日の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。

説明会の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・ご協力をいただけますと幸いに存じます。

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、ご質問は一问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、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付順に質疑をお受けしたいと思います。

Question & Answer (without honorifics)

Ishimoto [M]: Thank you very much for your presentation, Hamada-san, Draper-san and Kajiyama-san.

Now, we will start the Q&A session. I would like to make a few points to keep in mind.

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. Please note that when Mr. Draper, an English speaker, answers your questions, Japanese audio on Zoom will be translated by our simultaneous interpreter. In addition, since there is simultaneous interpretation, if you could please speak at a moderate speed and make your questions succinct. Thank you for your cooperation in advance.

Next, the procedure for today's Q&A session. First, please raise your hand by pressing the raise hand button on the control panel display at the bottom of the Zoom screen. Then click on the Q&A button and fill in your company name and name. You do not need to fill in your question. After we designate you, please state your question. Before you start your question, please tell us your name and affiliation. We wish to respond to one question at a time. If you wish to cancel your question, please press 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 and also temporarily with all your data. That is all the information I have for you.

We will now take your questions on a first-come first-served basis until the scheduled closing time.

Mizuho Securities, Mr. Yamada, please.

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、誠にありがとうございます。みずほ証券の山田と申します。よろしくをお願いいたします。

一つ目でございます。先日、三菱ケミカルグループさん、親会社さんが新しい経営方針を出されまして、せっかく合わせたのに、また御社と中計のタームがずれてしまったのですが、そこでグループ会社のキャッシュアウトフローが1兆円程度というお話で、多くが御社グループとご説明を伺っております。

御社の現在の財務状況を見てみると、ターゲット・ネット・デット・エクイティにほぼ達成が見えてきている状況であるが故に、ハイブリッドローンも返済し、通常のローンに置き換えることができ、0.9%の金利の縮小にも貢献したと理解しています。

今後、次期中計になってしまうので、言いづらいところはあると思うのですが、三菱ケミカルグループさんのプレゼンテーションに整合するような形で、投資が積極化していく、設備投資や成長投資が加速していくような期待を持って良いのか。良いのであれば、バックログは分野に分けていただいておりますが、こういった分野が増えそうなのか、可能な範囲で教えていただけると幸いです。よろしくをお願いいたします。

濱田 [A]：山田さん、いつもありがとうございます。

ご質問の件、前からお話ししていると思いますが、確かに当社、親会社、マジョリティオーナーの三菱ケミカルさんとのいろいろなデータ、方針の整合性というのは、当然取っております。ですが、当社がいろいろな成長戦略を取っていく中で、そのマーケットがあるところに設備を作っていく、あるいは、これから進出していくところにお金を投じて、M&Aでエリアを広げていく。これがやはり欠かせないわけで、先ほどちょっと私もお話ししたように、当社がサステナブルに利益を生み出して、成長していくためには投資は欠かせません。

そういう観点で、当社の経営企画の部門が、いつも三菱ケミカルさんとのいろいろな調整をしながら、あるいは数字のやり取りをしながら、当社は当社の独自の投資の計画を立てて、それが意味でケミカルさんの大きな数字の中で活かされていくと考えていただければいいかと思います。

こちらではケミカルさんの全体の詳細を把握しておりませんので、あちらがどういう案件を持っていて、こちらとの整合性がどうやって取られているかという細かいところまでは把握しておりません。

今申し上げましたように、今後とも当社が成長して行って、前回は申し上げたかもしれませんが、やはり単なる売上規模ではございませんが、当社としてグローバルで見たときに、もう少し順位を上げていくためには、設備投資あるいはM&A投資が欠かせないと思っております。このD/Eレシオを正しく把

Yamada [Q]: Thank you for your explanation. This is Yamada from Mizuho Securities.

First question, the other day, Mitsubishi Chemical Group, your parent company, announced a new management policy and their midterm plan has a different time period as you. And the group company cash out is to be about JPY1 trillion, they mentioned, mainly concerning the NSHD Group according to Mitsubishi Chemical.

And we take a look at NSHD's current financial situation, and target net debt to equity, you're very close to achieving this target. And because of that, it seems as though you're able to repay your hybrid loan, switching over to a clean bank loan and a 0.9% decrease in interest payment.

And my question is about the next midterm plan. It may be difficult for you to respond, but Mitsubishi Chemical Group's presentation, in order to be aligned with them, growth investment and CapEx, will they be accelerated? Is that the correct understanding? And if that is the case, I will take a look at your backlog by customer industry. What kind of CapEx projects do you expect an increase or acceleration in? If you could respond to the extent possible. Thank you very much.

Hamada [A]: Mr. Yamada, thank you very much as usual for your questions.

About your questions, as we've been saying before, it's true that the majority owner of Mitsubishi Chemicals, the parent company, we try to be aligned with them as much as possible in our data. However, we have our growth strategy. And we need facilities and equipment, where there is a market, and in new geographies, we want to invest through M&A. And that kind of investment is indispensable for our growth. And as I mentioned, in order for us to generate a profit in a sustainable manner, in order for us to grow, the investment is indispensable. From that perspective, our corporate planning team members are always coordinating and discussing numbers, etc., with Mitsubishi Chemical.

But bearing that in mind, NSHD has its own investment strategy. And that we think, and hope will enable us to contribute to the growth of Mitsubishi Chemical Group as well. We are not necessarily aware of the full details of Mitsubishi Chemicals' situation. I cannot respond to how aligned we are. But as I just mentioned, in order for NSHD to continue to grow, and as I may have mentioned before, we are not just pursuing sales or revenue growth. If you take a look at our business globally, we want to be ranked higher for that, M&A investment as well as capital investment are indispensable. Therefore, D/E ratio, we want to be able to control that. And we want to continue to proactively invest. We have explained the stance of ours to Mitsubishi Chemical. I wonder if Alan Draper has any more detailed information or any supplementary information to share with you.

握、コントロールしながら、引き続き投資は積極的に行っていきたいと、そういう趣旨での説明も三菱ケミカルさんにはしてございます。

もうちょっと細かいお話があるかなと思いますので、アラン・ドレイパーから補足があれば、話をしてみたいと思います。

Draper [A]: Thank you for the question. No, I think overall, as Hamada-san said, we have our investment strategies and guidance. We obviously make sure that Mitsubishi is aware of those situations that we have going forward. But for the most part, we're trying to make our decisions to make sure that we're growing for the benefit of all shareholders. That's Mitsubishi as well as all of our investors. So that's our focus, to grow profitably, to grow on a continuous basis, and that's our goal and target. Thank you.

Yamada [Q]: May I speak in English? I changed the translation things. Anyway, thanks very much for the elaboration. And if I understand you correctly, the three major gas companies globally are spending approximately 12% to 18% of the capital expenditure for the sales revenue. So, in order for you to catch up and in order for you to improve your ranking from currently number four to maybe number three, then I think you need to invest wisely and also more than what they are doing. And if I understand correctly, that's what the Company is aiming for in the long term. Is that correct?

Draper [A]: Yes, that's correct.

Yamada [Q]: Thank you very much for the elaboration and confirmation. That's it. Thanks very much indeed.

石本 [M]: 山田様、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。よろしく申し上げます。2点あります。

1点目が今回、2件の買収を発表されていますが、このオーストラリアとスペインですけれども、具体的な来期、買収完了したあとの、もし良ければその利益への影響額、どれくらい増えるのかをお伺いしたいのと、あと、これ確か2件足すと1,000億円ぐらいの買収規模になると思うのですが、これによって、次年度の財務体質のターゲットの達成が難しくならないのか。

確か、調整後ネット D/E で0.7倍がターゲットだったと思うのですが、それを達成するのが難しくなりはしないのかを懸念しておりまして、そこについての質問です。これが1点目です。

濱田 [A]: ありがとうございます。これは詳細、アランに答えていただきますが、実際にこの2件が来期、実際に売上収益、利益ともに寄与するタイミングは、私がお話ししましたように、来年度の夏ごろ、中旬ごろかなと思っております。その部分がまだ確定しておりませんので、明快にこの数字は、ちょっと今お話ししづらいところがございます。

ドレイパー [A]: ご質問ありがとうございます。全体的に濱田社長がおっしゃったように、われわれの投資戦略、ガイダンスがあります。そして、三菱ケミカルさんには状況は伝えていきます。

でも、われわれ自身の決定をして、そして、株主全員がメリットのあるように成長していきたいと思っています。三菱ケミカルだけではなくて、投資家皆様に貢献できるように継続的に成長したいと思っています。それがゴール、ターゲットであります。以上です。

山田 [Q]: 英語でお話ししたいと思います。正しく理解していれば、グローバルな主要ガス会社がその売上収益に対して12から18%の設備投資を行っているということで正しいでしょうか。今の4位から3位にランクを上げるためには、おそらく、懸命に疾走しなければいけない。また、他社以上に投資をしなければいけないと思います。そういう理解が正しければ、長期的にはそういったことを御社は目指しているということでしょうか。

ドレイパー [A]: はい、そういう理解で正しいです。

山田 [Q]: ありがとうございます。具体的な説明、ご確認ありがとうございます。

Ishimoto [M]: Mr. Yamada, thank you very much. BofA Securities, Mr. Enomoto, please.

Enomoto [Q]: This is Enomoto, from BofA Securities. Two points.

One, you announced two acquisitions in Australia and Spain. Upon completion of the acquisition, how much profit contribution would you expect? That's something I would like to hear. And two projects combined, then I think that the total payment for the acquisition will be JPY100 billion. So, for next year, the financial target may not be achievable. So, after adjustment, the D/E 0.7x may be difficult to achieve. So that's my concern. So, could you comment on that? That's question number one.

Hamada [A]: Thank you for the question. Details to be responded to by Alan Draper later on. But for those two projects, how much revenue and profit contribution is to be derived within the next fiscal year? As mentioned earlier in my remark, probably that will start from mid next year, but it hasn't been finalized yet. So, it's difficult to give you concrete figures at this point in time. And as for the D/E ratio, indeed, we may not necessarily achieve the targeted level. But thinking about the cash-in situation, we don't think that there is a need to revise our plan, but for a more practical explanation to be provided by Draper.

ネット D/E レシオにつきましては、確かに当初の目標としていた数字に対して、若干の劣後はあるかなと考えておりますが、その分、全体で見たときのキャッシュの入り等を考えて、大きく外れて、今後の計画を変えなければいけないということはないと判断しておりますが、より現実的な説明をアラン・ドレイパーにしてもらいたいと思います。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. So overall, we're not going to disclose the profit levels of the businesses that we're acquiring.

However, the Australian business will increase the presence in Australia, our sales presence by about 50%, so our presence in Australia, our portion will go up by 50%. Our sales in Oceania will go up from 30% to 40% of our own Asia and Oceania segment. So overall, it's a pretty sizable acquisition.

The acquisition in Europe is relatively small, even though it's a key acquisition. It's less than 3% of revenue. So, it's relatively immaterial to the total of the NSHD Group.

When it comes to the D/E ratio, our target has been 0.7. But I know I've mentioned to any investor I've spoken to that when an opportunistic acquisition comes along where we can improve our market position, we'll have to make decisions that sometimes will deviate from our goals and targets where we think it's better for the interest of our shareholders. And this is one of those interests. So, we'll probably have a tough time hitting our D/E ratio because of this acquisition. But we think in the shareholders' interest, it's a much better opportunity to get this acquisition than focusing solely on debt to equity. Thank you very much.

榎本 [Q]: 2 点目が設備投資受注残についてお伺いしたいのですが、今回、1,700 億円ぐらいということで、100 億円ぐらい増えているのですが、具体的にどういった案件が増えてきているのかということ、地域とか、その分野とか。

あと、加えて、すみません。前回、Vertex Energy の損失を発表されていたと思うのですが、幸いなことに Vertex Energy、チャプター11 から脱却したという発表をしていると思います。ここの回復分が今回、1,700 億円に入っているかを確認したいのと、入っていなければ、今後、その回復も期待していいのか、併せてお願いします。以上です。

濱田 [A]: ありがとうございます。まず、Vertex でございます。これは確かにおっしゃるとおり、チャプター11 からは脱したようでございますが、まだそれ以後、私どもが今、建設途中で止めざるを得なかった、サラランド2 と呼んでいるプロジェクトですが、これを使った事業に移るのかどうかという辺りの詳細計画は、まだこちらでも聞かされておられません。どうなるかという意味では、今のところ、ちょっと判断しきれない状況でございます。

もし、われわれはあの会社の事業が今後も非常に意味のある事業だということで、大きな金額の投資をすることにしたわけですが、その計画がやはり、新しいオーナーグループによって認められることにな

ドレイパー [A]: 濱田さん、ありがとうございます。全体といたしまして、利益貢献のレベルについては開示いたしません。

オーストラリア事業につきましては、オーストラリアでのプレゼンスが50%増えていくこととなります。また、オセアニア事業がアジア・オセアニアセグメントに占める割合は30%から40%に増加しますので、かなりの規模の買収となります。

欧州の買収は少し規模が小さいです。売上収益に対し3%未満ということで、あまり大きなグループ全体としての貢献にはなりません。

D/E レシオについて、目標値が0.7です。ただ、当社のマーケットポジションを改善できる良い買収機会がある場合、ときには目標値よりも外れるという判断をしなければならないこともありますけれども、これは株主の利益にもかなうと考えております。D/E レシオ目標の達成は厳しくはなりますけれども、負債資本比率だけに焦点を当てるよりも、この買収を行う方が株主にとってもはるかに良い機会であると考えております。以上です。

Enomoto [Q]: Second question, it is about backlog. The CapEx increased by JPY10 billion to JPY170 billion. So, what are the concrete projects that are having an increase by geography and by segment? And Vertex Energy loss was announced last time. Fortunately, Vertex Energy is out of Chapter 11. So, is the recovery portion included as part of the JPY170 billion? If not included, can we expect a recovery from Vertex?

Hamada [A]: Thank you for the question. Vertex, as you say, it seems to be getting out from Chapter 11. we have suspended the Saraland 2 project, which is still suspending construction in progress. Are we able to move on? The detailed plan hasn't been informed to us yet. As for the future, it's hard to judge.

We've decided to make a significant investment in the project because the business activities are meaningful. But under the new ownership, if the project is agreed upon, then they will need facilities, which has been currently suspended for its construction activities. If it is going to be commenced, then those figures will be back.

And the new investment details, I can't share with you in detail. But as has been communicated in Asia, nitrogen generator or air separation units, we have been receiving quite active inquiries for those. So, the amount includes them. And of course, there is some FX impact, that is true. The amount being increased this time, as you guessed, is slightly less than JPY10 billion. But this is not derived by a single large-size project like the large projects in the US or large air separation unit projects which is mostly completed in Japan. So, it does not mean that there is one single

れば、私どもが建設途中で今中断しておりますけども、この設備が必要になると考えております。ですから、もしそれが復活することになれば、またその数字は元に戻るということになります。

それから、新しい投資の案件を詳細にはお伝えできないのですが、やはり前からお話ししていると思うのですが、アジアにおける窒素発生装置ですとか、空気分離装置ですとか、これがかなり活発に引き合いをいただいております。ですから、こういったものを入れていくと、このくらいの金額に達するという。それから、為替の影響が若干でございますが、あるということも事実でございます。

今回、増えている金額はご推測のとおり、100億円弱になりますが、これが一つの大きなプロジェクトによって、これが増えたということではございません。ですから、アメリカにあるような大きな投資ですとか、あるいは日本で今進めていて、ほぼ完成した大型の分離機ですとか、一つで100億円を超えるような大きな投資があったということではございません。繰り返しますが、アジアその他でそれなりの金額の投資案件が増えているとお考えください。以上です。

榎本 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。

石本 [M]：榎本様、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MUFJ証券、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。2点お願いします。1点目は、アメリカのセグメントについてです。ファーストクォーターをピークにマージンは低下傾向になっていまして、15ページのコメントのセパレートガス、その他ガス、ハードグッズ、機器・工事、それぞれあまり良くないというコメントになっています。

一方で、景気先行指数みたいなものは回復してきていると思うのですが、回復する場合は、この製品ごとで見た場合に、こういったところから回復するのかをコメントいただきたいです。

もし製品ごとの収益性についても少し補足いただけるようでしたら、そこをお願いしたいのと、あと、メキシコ、カナダの関税ですね。1カ月停止となっておりますけども、この辺の直接、間接的な影響についてはどう見ればいいのかという辺り、少しコメントいただければと思います。以上、1点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。これはアメリカに限らず、ある程度、残念ながら世界中で言えることなのですが、いわゆる産業ガスは、ボリュームですね。何立方ですとか、何キログラムですとか、これがどのくらい出ているか、出ないかということが、産業の状況、活発に動いているかどうかという測る意味で、一つの大きな目安になると思っています。それが産業のインフラたる産業ガスのいいところ、ポイントだと思います。

そういう意味で、アメリカは確かに第1クォーターからずっと見ますと、ガスの数量という意味では、少しずつですが、わずかですが、減少しているのは事実です。特に顕著に見えるのが、グラフを描いてみるとわかるのが、シリンダーガス、パッケージガスですね。それから、それに使われるいろいろな機

big project exceeding JPY10 billion. But there are a number of projects increasing in primarily in Asia. That is all from me. Thank you.

Enomoto [Q]: Well understood. Thank you very much.

Ishimoto [M]: Mr. Enomoto, Thank you very much. Next, Morgan Stanley MUFJ Securities, Mr. Watanabe, please.

Watanabe [Q]: Morgan Stanley, Watanabe speaking. I have two questions.

First, about U.S. segment. First Quarter was the peak and the margin is in declining trend and I'm taking look at the comments on page 15, air separation gas and other gases and hard goods, equipment and constructions are all sluggish. In the meantime, I believe the economic indicators are improving. And if you take a look by product, where do you expect to see improvement? Profitability by product, if you could please add that as well. And Mexico, Canada tariff issue, there's about a one-month delay. And will there be some direct and indirect impact on your performance? That's my first question.

Hamada [A]: Thank you for your question. Not only in the US, but unfortunately, globally, this seems to be the trend. Industrial gas volume, how many cubic meters or how many kilograms, that seems to be an indicator showing the situation of industries. That is, I think, the strength of industrial gas used as infrastructure. And in that sense, in the United States, we take a look at Q1. And in terms of gas volume, although gradually, there's a decline, that is a fact. In particular, if you write a graph, I think it's clear, a significant trend is that cylinder gas and packaged gas and various equipment, hard goods, the sales volume here is decreasing. And in line with that, there's a decline in the amount monetarily, and bulk gas also has a slight decline.

But if you take a look at the overall numbers, we are making cost reduction efforts, and we want to maintain price hikes. By taking these actions, in terms of sales amount in monetary terms, we try to maximize our performance. That is the situation in the United States. Besides packaged gas, helium is in a difficult situation.

材、ハードグッズ。これの売上の数量が減っておりまして、それに伴って金額も落ちていると。それから、バルクガスとかも若干減っている方向かなと考えます。

ただ、全体の数字で見ますと、落ちこちている部分をコストダウンですとか、それから、値上げを維持するとか、そういったアクションで何とか金額的にぎりぎりのところで踏ん張っているのがアメリカの状況でございます。パッケージガス以外にヘリウムですとか、ここら辺はなかなか厳しい状況にあります。

それから、炭酸ガス。これは比較的、好調だと言えと思いますが、それでもやはり、アメリカだけではなくて各地言えるのですが、炭酸ガスの場合、ソースが非常に不安定。エネルギーのいろいろな問題があって、その炭酸ガスの原料を取るようなアンモニアの工場ですとか、いろいろな化学工場の操業が落ちているということがございます。そういう意味で、炭酸ガスのソースが少なくなっているんで、それを集めて、販売するところに若干の難しさがあるというのがアメリカの状況でございます。

ただ、アメリカの中でも私ども、そんなに量は多くないのですが、パイピングでつながっている、いわゆるオンサイトの事業ですね。これは比較的、堅調に、メインは酸素ガスで、それに窒素ガスが入りますが、これは比較的、しっかり伸びていると思います。

アメリカの関税に関するお話、メキシコとカナダについてですが、今のところ、私どもはちょっと触れましたけども、地域、地域で製造を行って、販売を行っておりますので、直接、例えば、カナダからアメリカに、メキシコからアメリカに出している産業ガスが私どもの中で多くあるわけではございません。

ですから、その影響はあまりないと見ていただいて結構ですが、最初のほうで触れましたように、産業の中のいくつか、自動車とかがそうかなと思うのですが、やはりカナダで作って、アメリカに出す。メキシコで作って、アメリカに出すという、その部品ですね。こういったところは影響をもしかしたら、受ける可能性があって、その影響が例えば、そこのカナダやメキシコで作っている工場の稼働率が落ちるとか、ということになりますと、それはやはり、私ども、若干のガスの影響が出てくるかなと思います。

ここから先は完全によくわからない世界なのですが、やはりないと困る部品が、今それぞれの国で作られていると思いますので、もしその関税の話があったとして、若干数量に影響があったとしても、おそらく、製造はゼロになることはないだろうと見ております。結果として、そこで使われる産業ガスも決してゼロになるような、大幅な減少はないだろうと見ておりますので、そもそも私どもの事業形態である地産地消の形と合わせて、あまりすぐに影響が出るとは見ておりません。以上です。

渡邊 [Q]：ありがとうございます。2点目、同じような感じで日本についても簡単にコメントいただければと思います。サードクォーター、減収増益にYoYではなっていると思うのですが、こういったと

CO2 gas is performing quite favorably, but still not only in the US, but in other regions as well. In the case of CO2 gas, the source is very unstable because of various energy issues. CO2 source ammonia and various chemical plants utilization rate is declining. In that sense, there's less source for CO2 gas. So, it's becoming difficult to aggregate them and sell them. That is the situation in the United States.

However, we have an on-site business that is connected by piping, although the share is not so large, mainly for oxygen and there's also nitrogen. We have that business as well in the US, which is quite robust.

You referred to US tariffs to be imposed on Mexico and Canada. As we briefly mentioned, we are manufacturing and selling in each geographic region and Canada to the US or Mexico to the US, that kind of industrial gas, we do not have so much.

Therefore, we will not be impacted so much by tariffs. However, as I mentioned at the outset, there are a number of industries, particularly the automobile industry, made in Canada or Mexico, and exported to the US and these parts and components for the automotive industry might be impacted. And in Canada and Mexico, if the factory utilization rate declines in those countries, then that might have a slight impact on our gas business.

However, the rest is unclear. There are parts and components that are indispensable, and those are the kinds of parts and components made in various countries, even if there is a tariff and even if that has an impact on volume, we don't think manufacturing will become zero. And ultimately, industrial gas will not be reduced to zero. We are not expecting that sharp decline. Therefore, local production and local consumption, that's the basic nature of our business, and we don't think that the nature of our business will be impacted immediately.

Watanabe [Q]: My second question is, I want a similar comment about Japan. Q3 increase in profit and a decrease in revenue YoY. And there's declining revenue, but what part of the Japan business is contributing to profit?

ころが減収になる中で増益に寄与しているのかを少しコメントいただければと思います。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。日本の場合には、減収の部分は、昨年度からある事業会社を一つ連結対象から外しました。ですから、その売上がなくなっているのが一番大きな数字の減少になっております。これは突然発生したわけではなくて、私どもの事業ポートフォリオを見直す中で行ったことですので、ある意味で想定どおりに実行して、想定どおりになっているわけですが、その事象を除いて考えますと、売上は若干伸びているということになります。

これ何で伸びているか。実は、先ほどのガスの数量に戻りますけど、数量で考えると、決してやはり伸びているわけではないのです。これはヨーロッパやアメリカと日本もある程度、似ているのですが、数量は伸びていないのだけど、やはり値上げの効果。それから、コストダウンの効果。これが日本でも非常に大きく寄与して、利益のほうが上がっていると。こういう形になっております。

日本はもともと結構長い間、もう日本の産業なんてあまり伸びないよとか言われながら、必死にお客様も頑張り、私どもも頑張ってきたわけで、そういった意味では、値上げを一生懸命ご説明して、認めていただいたのは大変ありがたいことですが、それにちゃんと応えるように、しっかりとコストダウンを行って、当社としてもしっかりとその足場を築いていくということに今、成功しているのが、この日本の数字ですとお考えいただければいいと思います。以上です。

渡邊 [Q]：1点だけ補足で、セカンドクォーターとかサードクォーターにかけては、売上が増えて、利益も増えてというトレンドだと思うのですが、ここはLPガスとかの季節要因的なものなのか、若干伸びているというお話とか値上げのお話がありましたけど、そちらが利いているのか。それはどう解釈したらいいでしょうか。

Draper [A]: Thank you. This is Alan. And regarding the sequential walk, the Japan business right now has a lot of sale of equipment, and that's done under percentage of completion accounting. So, under percent completion, they had more activity in Q3, which also drove up the profitability and also the margin performance. So, a decent amount of sales of equipment occurred with the Rapidus project. Thank you.

渡邊 [Q]：ありがとうございます。

石本 [M]：渡邊様、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。

私からは簡単に1点だけ、1-3月に向けてはメモリの減産が始まっているようですが、その辺りの影響につきましては、4Qはほぼ3Q並みの利益水準になっていますので、あと、アジアセグメントにつき

Hamada [A]: Thank you. In the case of Japan, there's a decline in revenue. And from the last fiscal year, there was one subsidiary that was deconsolidated and there is no revenue from the company contributing to group performance, and that's the main reason for the decline in revenue in Japan. It is not something that happened suddenly. We were reviewing our portfolio, and we decided to make that decision. We were expecting this to happen. And excluding this, revenue is slightly growing rather.

Why is there a growth in revenue? Going back to the gas volume. In terms of volume, gas volume is not necessarily growing the same in Europe, the US, as well as Japan. There is no increase in gas volume, but there's a benefit of cost reduction as well as price hike is contributing significantly to our Japan business as well. As a result, there's an increase in profit.

And in Japan, people have been saying before that industries in Japan will no longer grow, but customers have been making desperate efforts, and us as well. And we explained the price hike, and we appreciate the fact that customers accepted the price hike. And in order to contribute as much as possible to our customers, we are making cost reduction efforts. That I think is reflected in our performance in Japan.

Watanabe [Q]: One additional question. Q2 to Q3, revenue increased. There's an increase in profit as well. Was this a seasonal factor for LPG? Or was it because of a price hike?

ドレイパー [A]：アランです。日本のビジネス、現在、機器販売が多く、工事進行基準における売上となっています。第3四半期における進捗が大きかったことで、売上収益、利益率、利益も上がったということです。Rapidusが特に貢献しています。

Watanabe [Q]: Understood. Thank you.

Ishimoto [M]: Mr. Watanabe, thank you. Next, Mr. Zhang from CLSA, please.

Zhang [Q]: My name is Zhang from CLSA.

I have one simple question. Towards March, there are some production decreases of the memory. So, what is the possible impact in Q4? The profit level is as high as Q3, and in the Asia segment, the profit level has gone down slightly. So, what is the likely impact of the production decrease on memory and Asian business prospects? Thank you.

ましても、3Q 少し利益レベルが下がってきて、その辺りは半導体減産の影響と。あと、アジアセグメントの今後の見通しにつきまして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。おっしゃるとおりに、アジアの場合は、なかなか値上げ等の効果もさほど大きく出ない。一生懸命、値上げをお願いしていて、値上げをしてもらっているのですが、大きく寄与したのが半導体の材料ガス。これが一時のどん底からはだいぶ回復したというのが、前の2クォーターぐらいのお話です。

ただ、いろいろ新聞報道でされているように、メモリも含めて、ちょっと伸び悩みしているというのが実情でございます。当方の見方としては、確かに大口のメモリはあまり大きく伸びないのかもしれませんが、それ以外のいわゆる AI 向けのロジックですとか、こういったものも結構、力強く立ち上がりつつあるかなと思っております。もちろん、メモリが非常に多くのガス、半導体材料ガスを使いますので、ここが伸びるか、伸びないかは大きなポイントではありますが、このところ、さほど大きく沈むことはない。

言われているように、若干生産調整等が入ったとしても、それ以外のロジック系の回路、あるいはパワー回路といったところの伸びは堅調に続くだろうと考えております。したがって、サードクォーターとあまり大きく変わらないというのがエレクトロニクスに関しての状況かなと考えております。

張 [Q]：ありがとうございます。あと、もう一つよろしければ、もう1点、追加でお願いしたいと思えます。

水素の見通しにつきましては、IRA 関連につきましては、少し北米につきましては、これから水素関連のリスクが出ているのかなと思ひまして、御社のバックログの中では、たぶん開示はできないと思ひますが、ざっくりその北米の割合とかを、もし北米以外の地域で、その辺りの減損をカバーできるかどうかといったところ、コメントいただければ幸いです。以上です。

濱田 [A]：水素についてのお話ということでよろしいですか。

張 [Q]：そうですね。ちょっとピンポイントになってしまいますのですが、水素とか、あるいは全般的な環境関連は、やはりトランプ政権になってきて、IRA の減額もありまして、水素関連もかなり対象になってくるのかなと思ひまして、その辺り全般的な影響につきまして、コメントいただければ幸いです。以上です。

濱田 [A]：わかりました。では、これはアラン・ドレイパーに答えていただきます。

Draper [A]: Thank you, Hamada-san. And thank you, Zhang-san. So, in regard to this question, as we mentioned after the Vertex issue that we had last quarter, we basically looked through all of our portfolio. And the largest project that we have that we've disclosed is NRL in India. That's a hydrogen project. It's a quasi-government project in a regular refinery. And we have a low risk related to any type of impairment. So, everything is on track. The government is a part owner in the entity, and it is also going to help provide diesel to the eastern part of India.

Hamada [A]: Thank you for your question. As you said, in Asia, pricing action is not so big. And we are asking for a price hike but it's not significant. But the raw material gas for the semiconductor, has been recovered quite a bit. That was the situation in Q2.

But as has been reported, including memory, those are not growing so much. That is the current situation. But our observation, the large-size memory may not increase significantly, but for AI, logic is quite strong. Of course, memory requires a higher volume of gas, so whether it is going to grow or not is the key. But no major decrease is anticipated.

Production adjustment may take place, but the logic circuit or power circuit increase will continue steadily. That's our assumption. Therefore, in Q4, not much difference is expected.

Zhang [Q]: Thank you. And one follow-up question, if I may. Hydrogen prospect, IRA related in North America in the future, there may be a risk emerging. And I know you can't disclose, but the North American ratio or outside of North America, what are the likely levels of possible impairment? If you can comment on that, that would be appreciated.

Hamada [A]: Hydrogen, you're asking about hydrogen?

Zhang [Q]: Yes. It's a quite sharp in point question, but the impact of IRA on environment business and hydrogen-related business may be impacted. So, what is the likely overall impact derived by IRA?

Hamada [A]: I would like to hand it over to Alan Draper to respond.

ドレイパー [A]：濱田さん、ありがとうございます。張さん、ありがとうございます。このご質問に関して、Vertex の件について、前四半期にご報告いたしました、全てのポートフォリオを確認いたしました。開示をしております中で最大の投資プロジェクトは、NRL、インドの水素のプロジェクトになります。こちら、準公共プロジェクトとなっております。減損のリスクは低いです。順調に進捗していま

Besides that, we only have one other large project that kind of falls under the sustainability umbrella. It's not hydrogen. It's an ASU in Southern Texas that we announced with 1 Point Five. That project, we also deem extremely low risk from an impairment perspective because we have a parent guarantee from the parent, Occidental Petroleum. So, we don't consider any of our projects to have any major risk. Any projects that are over the threshold that we report out, I don't see any major risks. So, the Inflation Reduction Act may have changes going forward, but I don't think it's going to have an impact on the projects that we've already put into the backlog and are working on. Thank you very much.

張 [Q]：詳細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、みずほ証券、山田様。ご質問をお願いいたします。

Yamada [Q]: Hello. Thanks very much for giving me the second opportunity. I'd like to ask you one question regarding the growth opportunities in the States as well. In my understanding, the American construction cost is hiking quite a lot, thanks to the relatively cheap energy, as well as sufficient water and very efficient market, as well as good technology existing, which makes America a kind of premier location for manufacturing.

Having said that, it causes big inflation in the construction. And in the long run, are you confident to control the project CapEx as well as the construction cost, for which many workers, as well as service providers, seem to be rejecting kind of lump sum contracts, etc,?

濱田 [A]：ありがとうございます。ご指摘のご心配は私どもも実はいろいろ検討せざるを得ない、検討している点でございまして、これもアラン・ドレイパーに話をしてもらいます。

Draper [A]: Thank you for the question, Yamada-san. So overall, we review all of our projects, all of our material projects every month, and we get updates on the performance and expected performance versus our original budget. Where we're noticing some higher costs is really on the civil engineering costs.

For the most part, we try to get firm quotations on a lot of the work ahead of time. Our goal is to get 70% quotations on typical projects in that range. So, there might be some exposure to civil work, which causes some higher costs. But for the most part, we're trying to maintain and manage the budget that we provide, and we approve the project, and we continue to go from there.

So, there's probably some risk on the civil because that can't be done until kind of the end of the process. But overall, I feel like we have a pretty good grasp of it, and we shouldn't have any material issues from a cost perspective. Thank you.

す。一部、政府がオーナーに入っている案件で、インドの東部に対してディーゼルも供給するというものです。

もう一つのサステナビリティ関連の大型プロジェクトは、これは水素ということではなく、テキサス州南部の 1 Point Five 向け ASU です。こちら減損の観点からはリスクの程度は非常に低いと考えております。なぜならば、本件については親会社であるオキシデンタル・ペトロリアムの保証を受けているからです。よって、報告基準にかかるような大型プロジェクトに対して大きなリスクがあるとは考えておりません。IRA は今後変わる可能性もありますけれども、バックログに計上している進行中の案件に大きな影響は出ないと考えております。以上です。ありがとうございます。

Zhang [Q]: Thank you for your response. Thank you very much.

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

山田 [Q]：2 回目の機会をいただきまして、ありがとうございます。一つ、アメリカにおける成長機会についてお聞きしたいと思います。私が理解しているところによりますと、アメリカの建設が上向いている。エネルギーコストが低くなっていること、また、水が潤沢で、市場が効率的で、技術もハイレベルだからということで、その結果、アメリカが製造の理想的な拠点と見なされていると理解しています。

ただ、建設がそれで大きくインフレになると思うのですけれども、プロジェクトの建設費ですとか、設備投資はコントロールできるのでしょうか。多くの労働者、また、サービス会社が一括契約を拒んでいると思いますけれども、そういった中でコントロールはできるのでしょうか。

Hamada [A]: Thank you for the question. We have no choice but to consider the concern we have, and we'd like to call upon Mr. Alan to respond.

ドレイパー [A]：ご質問ありがとうございます。全体的に全てのプロジェクト、大きなプロジェクトを毎月アップデートしています。見直しています。そして、最新状況を報告してもらっています。予算に比べての進捗状況も追跡しています。

土木関係のコストが上がっているようです。固い見積もりをなるべく前持っていただくようにしています。典型的なプロジェクトですと、70%の見積もりは事前に得るようにしていますので、土木関係でコストは上がっていますが、それ以外、大半は予算を管理するようにしています。当初の予算をなるべく維持するようにしています。

若干、土木はリスクがあります。一番後にならないと、土木が取り組めないのです。でも、全体的には良好に進んでいると思います。コストの大きな問題はないと理解しています。

Yamada [Q]: Thanks very much for the elaboration. So may I understand that approximately 70% of the total cost is fixed and the rest of the 30% is still floating, yet you have good insight as well as you have good controlling processes and checkpoints. So, we do not need to be overly cautious about it.

Draper [A]: Yes. I mean, that's our overall general target. I mean, I'm sure there are some projects that have 65% or 60% firm quotes, some are 80%. I know of a project that was at 90% that we approved. So, there are varying degrees. But I'm saying on average, it's probably roughly 2/3 of the projects should have some firm commitments in general, but maybe a little higher, some are a little bit lower as well. But yes, we think we have good control around the projects. Thank you.

Yamada [Q]: I guess it's quite remarkable under the current situation. So, we do expect decent control. Thank you very much for the elaboration.

石本 [M]: 山田様、ありがとうございました。ほかにご質問がないようですので、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。お時間の都合によりまして、本日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たく存じます。

それでは、これにて 2025 年 3 月期第 3 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、多くのご質問をお寄せいただき、誠にありがとうございました。

[了]

山田 [Q]: ありがとうございます。では、70%ぐらいのコストが固定されていると。残りの 30%は変動ではありますが、一部見通せている、また、コントロールもできている。そして、チェックもできているという理解で正しいでしょうか。なので、あまり心配しなくていいということでしょうか。

ドレイパー [A]: はい。全体的な目標としては以上です。一部は 65%、60%固いものがあったり、80%もあったり、あと、90%もあったりとさまざまありますけれども、平均は、3分の2ぐらいは最初から固い見積もりとなっていると。高いもの、低いもの、差はありますけれども、だいたいコントロールできていると思います。

山田 [Q]: 素晴らしいと思います。現状でそのように管理できているというのは。今後もコントロールできることを願っています。ありがとうございます。

Ishimoto [M]: Mr. Yamada, thank you very much. There seem to be no more questions, so we would like to conclude the Q&A session. For any questions we couldn't address today due to time constraints, we will respond individually at a later date.

This concludes the Q3 FYE2025 earnings call. The substance of the meeting will be uploaded on our website tonight. Thank you for attending today's conference call and for your many questions. Thank you.

[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.