



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

2024年3月期 第3四半期決算テレフォンカンファレンス

2024年2月2日



NIPPON SANSO HOLDINGS

NIPPON SANSO Holdings Corporation

Q3 Financial Results Briefing for the Fiscal Year Ending March 2024 Telephone Conference

February 2, 2024

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

## 登壇

**樫山**：皆様、本日はご多用の折、日本酸素ホールディングス 2024 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にご出席賜り、誠にありがとうございます。私は財務・経理室、IR 部の樫山と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

開催にあたり、いくつかご案内させていただきます。まず、今回のカンファレンス資料ですが、先ほど開示いたしました決算短信及び決算電話会議資料でございます。ご参加の皆様にはお手元にご用意いただきたく存じます。

次に、本日の主なスピーカーですが、代表取締役社長の濱田、常務執行役員の財務・経理室長兼 CFO のドレイパー、IR 部長の梶山の 3 名です。また、常務執行役員経営企画室長の諸石、常務執行役員サステナビリティ統括室長兼 CSO チーフ・サステナビリティ・オフィサーの三木、経理部長の吉田も同席しております。

続いて本日のプログラムですが、まず社長 CEO の濱田、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。

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 の通訳言語を英語に設定いただいでご参加ください。

それでは濱田社長、よろしくお願いいたします。

**濱田**：皆様こんばんは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。本日はお忙しい中、当社の第 3 四半期決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

まず初めに今年の元日に発生いたしました令和 6 年能登半島地震により被災された皆様に、心よりお見舞いを申し上げます。大変心配な状況ではありますが、被災地の 1 日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

さて既に数字をご覧になった方もいらっしゃると思います。季節はもうじき節分でございます、豆でもまいて、このまま鬼を退治して、良い環境を続けたいと思っております。

ではこれから、第 3 四半期の決算報告をいたします。

## Presentation

**Momiyama**: Ladies and gentlemen, thank you very much for taking the time despite your busy schedule to attend today's NIPPON SANSO Holdings Corporation earnings call on our financial results for Q3 of FY2024. My name is Momiyama and I'm in charge of the IR team. Thank you very much for joining this conference.

I would like to share with you some information about today's conference. First of all, the conference materials are the financial results, Tanshin and earnings call reference materials that we have just released. I would like all the participants to have them at your hand.

Next, we have three main speakers today: President, CEO, Representative Director, Hamada; Senior Executive Officer, Group Finance and Accounting Office and CFO, Draper; and Kajiyama, General Manager of IR. In addition, Senior Executive Officer, Group Corporate Planning Office, Moroishi, Senior Executive Officer and CSO Group Sustainability Management Office, Miki and General Manager of Accounting, Yoshida, are also in attendance.

As for the program for today, firstly, President and CEO, Hamada, CFO, Draper, and General Manager of IR, Kajiyama, will present the Q3 financial results, along with the presentation materials. At the end, we will have time for questions and answers.

Please note that today's session will be bilingual in English and Japanese, using the simultaneous interpretation function via Zoom. Please select the language you would like to communicate with us in the Zoom control panel.

If you would like to participate in the Q&A session in English, please set the Zoom audio language to English.

We would like to ask Mr. Hamada to begin his presentation.

**Hamada**: Good evening. This is Hamada of NIPPON SANSO Holdings. Thank you for participating in our Q3 earnings call amid your busy schedule.

First, I would like to express my heartfelt sympathy to the victims of the 2024 Noto Peninsula earthquake in Japan on New Year's Day this year. Although it is a very worrying situation, we sincerely hope for the earliest possible recovery of the affected areas.

Now, I think a number of you have already taken a look at our numbers. It is almost the end of winter and beginning of spring according to the lunar calendar and the season for us to announce our Q3 financial results.

As you know, since a series of conflicts between Israel and the Islamic organization Hamas started about four ago and Russia is continuing its military attacks on Ukraine, geopolitical tensions remain high. Although it remains difficult to predict factors such as the economic slowdown in China, at the high level of interest rates in Europe and the United States and the continuation of the yen's depreciation, there was a yen appreciation one time, but the yen seems to be depreciating again.

世界中では皆さんご存知のように、イスラエルとイスラム組織・ハマスによる衝突、これが始まって4ヶ月ほど経ちます。それからロシアとウクライナの軍事戦争も継続中でありまして、地政学的な緊張は依然として高まっております。中国の景気の減速も顕著だし、欧米の金利の高い水準が続いていて、円安も一時円高に動いたかなと思っただけでまた円安に行って、要は先を見通すのが非常に難しい状況が続いております。ですが世界的なインフレーションの状況、エネルギーコストの上昇は少しずつ落ち着きつつあるのではないかと考えております。

そのような事業環境ですが、当社グループ約2万人の社員が真摯な取り組みをして、お客様や、ステークホルダーの方々からのご支援もございまして、中期経営計画、NS Vision 2026の最終年度の目標に向けて、着実に前進しております。皆様に感謝申し上げたいと思います。

業績の詳細数字につきましては、のちほどドレイパー、及び梶山よりご説明させていただきます。

NS Vision 2026で挙げた目標に向けて、それぞれのセグメントで決めた戦略をどのようにしっかりと進めていくか、あるいはこれらを全社的にどう効率を高めていくか。これがホールディングスの役割だと考えております。

今後もこの効果的な施策を打って、しっかりとした業績を続けてあげていきたいと考えております。

#### 1. Strategic overview

### Key Highlights

- ✓ 収益性を高める
- ✓ 価格マネジメントを徹底する
- ✓ エレクトロニクス関連商機を確実に捉える
- ✓ 他では真似のできない領域を開拓する
- ✓ より顧客との接点を大切に、ソリューションを提供する

それでは次のページへ。キーハイライトということでございます。

第3四半期の概況をまとめますと、収益性を高めるということ、それから前年度から続けております価格のマネジメントを徹底するという。それからまだ決して回復基調とまではいきませんが、エレクトロニクスに関する関連商機が、設備工事なども含めて出ております。これを確実に捉えるというこ

In essence, it's very difficult to forecast the future, but increases in energy cost and the global inflation seem to be gradually stabilizing. That is how we observe the situation.

In this business climate, thanks to the sincere efforts of our approximately 20,000 employees and staff in our group as well as our customers and other stakeholders, we are making steady progress towards the final-year goals of our medium-term management plan and NS Vision 2026. Therefore, I would first like to express my gratitude to everyone.

Details of our business performance, the numbers will be explained by Draper and Kajiyama later.

Towards our goals stipulated in the NS Vision 2026, we need to think about how to proceed with the strategies of each segment and how to enhance efficiency company-wide. This, I think, is an important role of NSHD holding company. We want to take initiatives and we want to continue our efforts to maximize our performance.

#### 1. Strategic overview

### Key Highlights

- ✓ Enhance **profitability**
- ✓ **Continue disciplined** price management
- ✓ Seize business opportunities in the **Electronics industry**
- ✓ **Explore new fields** where we can perform our strengths
- ✓ Closer contact with customers to **deliver solutions**

Next page, please. This page summarizes the key highlights.

I think the following is a summary of our initiatives for Q3. First, enhance profitability, continue price management as we have been doing from the previous fiscal year. We cannot yet say that we are seeing a recovery yet, but we have to seize business opportunities in the electronics-related industries as there seem to be some CapEx projects are coming up. And we want to explore new fields where we can perform our strengths that cannot be copied by

と。それから他の会社では真似できないような領域、事業領域を開拓していくということ。これらをお客さんとの接点を大切に、ソリューションをしっかりと提供するという。基本的にいいですと、中期経営計画を実行するものだと考えております。

1. Strategic overview

当社グループ中期経営計画:

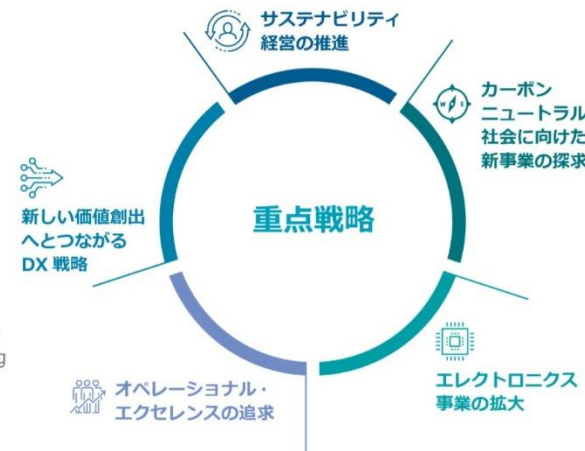
## NS Vision 2026 | Enabling the Future

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.



次です。当社は 2022 年の 5 月に中期経営計画 NS Vision 2026 を発表して、こちらに記載しております 5 つの重点戦略とともに、2026 年 3 月までの 4 年間の取り組みをご説明しております。

本日はこの中から重要なアクションとして展開しております、オペレーショナル・エクセレンスの進捗状況、それから当社独自の製造技術で成長しております、日本発の安定同位体ステーブル・アイソトープ、この事業についてご説明をさせていただきます。

other companies, and we also want to cherish our close relationship and contacts with customers to deliver solutions. This, I think, is all equal to implementing steadily what's mentioned in our Mid-term management plan.

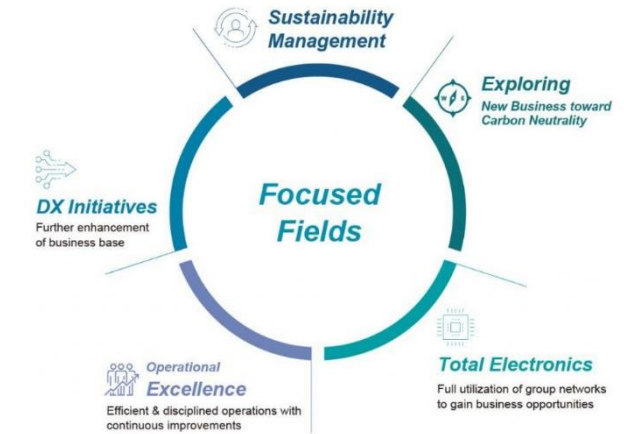
1. Strategic overview

Our Medium-term Management plan:

## NS Vision 2026 | Enabling the Future

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.**



In May 2022, we announced the medium-term management plan NS Vision 2026. As written, there are five focused fields. We have initiatives for the four years through March 2026.

Today, I will explain the status of operational excellence, which we are developing as a key action. We will also explain our unique manufacturing technology, which is the Stable Isotope, SI, business originating in Japan.

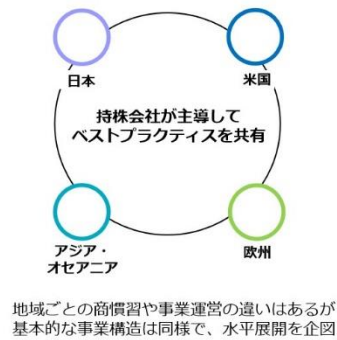
1. Strategic overview

## グループ総合力の発揮：オペレーショナル・エクセレンスの追求

2020年10月に移行した持株会社体制で3年余りが経過し、現在では地域間連携が進み、着実に成果に繋がっています。

### 持株会社体制のねらい

- ① 権限委譲による意思決定スピードの向上と適切な経営資源の配分
- ② 事業執行責任、実績の明確化
- ③ 各地域の強みや優位点を共有展開したグループ総合力の強化



地域間	主な特徴
共通項	<ul style="list-style-type: none"> <li>提供価値：安定供給と盤石な供給網（ガスを切らさない）</li> <li>地産地消：消費地立地の事業</li> <li>製品特性：差異化が難しく顧客との関係と技術・対応力が重要</li> <li>供給形態：オンサイト・バルク・パッケージの3分類</li> <li>原価構成：主に電力費（ガス生産コスト）と物流費の比重大</li> </ul>
特有項	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業構成：売上の製品別・産業別構成比</li> <li>事業環境：マーケットの伸びしろ</li> <li>販売戦略：顧客との関係性（歴史的な背景、立場等）</li> <li>事業密度：展開地域における供給ネットワークの密度</li> <li>取引慣行：契約に対する考え方等</li> </ul>

次です。

当社は2020年の10月に純粋持株会社体制に移行いたしました。現在では社内取締役が4名、それから社外取締役5名、そのうちいわゆる外国人、日本人でない方が2名、それから女性が2名と、非常にある意味でダイバーシティを達成していると思っております。そういう役員の構成からグローバルな視点をしっかりと確認しながら、地域間の連携を深めて着実に成果に繋がっていると考えております。

持株会社体制に移行する前は、日本中心の事業運営会社でしたが、グループ全体の60%以上を占める、日本以外のマーケットの成長拡大をより充実させていく、そのために2020年10月以降は各地域の事業会社に権限を委譲し、意思決定のスピードを高めて、適切な経営資源の配分を図る、それとともに事業執行の責任や実績を明確にして参りました。

グループ総合力の強化を目的として、NS Vision 2026の重点戦略にオペレーショナル・エクセレンスという項目を挙げております。これは持株会社が主導をして、各地域のいわゆるベストプラクティスを共有し、展開をしていくという戦略でございます。

当社は日本、米国、欧州、アジア・オセアニアのいわゆるグローバル4極の産業ガス事業及びサーモス事業を展開しておりますが、地域間の共通項、そして特徴的な特有な項目がございます。それぞれの特徴から相互に学び、生かしていける、そういう文化を醸成するとともに、活用できたり展開できたりする知見や技術を積極的に導入し、展開し、実践する姿勢、これで事業を運営しております。

1. Strategic overview

## Group's integrated strength: Operational Excellence

Holding Company Structure has enabled inter-regional collaboration which is progressing steadily with positive results.

### Aim of the Holding Company Management

- ① Timely decision-making through authority delegation, and appropriate management resource allocation
- ② Greater clarity in business execution responsibilities and performance
- ③ Enhance the group's comprehensive capabilities by sharing regional strengths and advantages



Inter-regional	Key Features
Common feature	<ul style="list-style-type: none"> <li>Value provided: Reliable gas supplier and robust supply network</li> <li>Local production for local consumption: Businesses located in consumption areas</li> <li>Product characteristics: Difficult to differentiate. Customer relationships, technology, applications and responsiveness are critical.</li> <li>Supply mode: On-site, bulk, and packaged</li> <li>Cost structure: Electricity costs (gas production cost) and distribution costs account for a significant portion of cost stack.</li> </ul>
Characteristic feature	<ul style="list-style-type: none"> <li>Business Composition: Sales Composition by Products and Industries</li> <li>Business Environment: Market Growth potential</li> <li>Sales strategy: Relationship with customers (historical background, position, etc.)</li> <li>Business density: The density of the supply network in each area</li> <li>Business Practices: Contract terms and scopes, etc.</li> </ul>

Next, more than three years have passed since we shifted to a pure holding company structure in October 2020. Currently, we have four internal directors and five outside directors, two of whom are non-Japanese, and two are women. In a sense, we have been able to achieve diversity. So, that is our Board of Directors composition. And we are promoting collaboration among regions from a global perspective, and we are steadily producing results.

Before the transition to a holding company structure, business operations were centered in Japan. Well, more than 60% of our business market is outside of Japan, and we want to enrich growth in these international overseas markets. And that's why, since October of 2020, we have delegated authority to operating companies in each region to increase decision-making speed and allocate appropriate management resources too. At the same time, we have clarified the responsibilities and achievements of business execution.

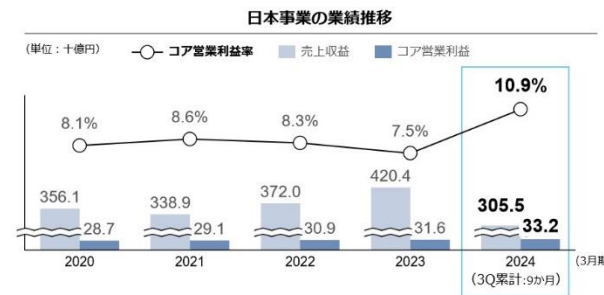
In addition, intending to strengthen the Group's integrated or collective strength, the holding company has taken the lead in sharing and developing best practices in respective regions under the banner of operational excellence in NS Vision 2026's focus fields. Japan, United States, Europe, Asia, and Oceania we refer to as the four global regions as well as the Thermos business. These happen to be our main businesses. But we have a common term or common features among regions as well as distinctive characteristics that will foster a culture that mutually learns from each other's characteristics and utilizes each other. We are also operating our business with positive attitude actively introducing our practicing knowledge and technologies that can be utilized and deployed.

1. Strategic overview

# 日本事業の収益性向上：オペレーショナル・エクセレンスの成果

「さらなる成長」「顧客への提供価値向上」「価格マネジメントの実効性向上」を進め、持続的に利益成長できるように、顧客への貢献価値の最大化にこだわってまいります。

日本事業 (大陽日酸) グループビジョン  
The Gas Professionalsとして、産業ガスを起点に、ガスの持つpotentialを最大限に発揮し、あらゆる産業の発展と社会課題の解決に貢献する企業であり続けます。



2023年1月に、価格活動（プライシングアクション）をテーマとしたグローバル4極で会議を開催し、下記項目を共有しました。  
・各地域のコスト状況  
・商習慣（取引慣行）  
・価格に対する考え方  
・価格設定の方針



本日はその成果の一つとして、産業ガス事業の中の日本事業の収益性向上をご説明いたします。

昨年の第3四半期の決算電話会議にご出席された方は覚えていらっしゃるかもしれませんが、前期、2023年の3月期ですが、電力コストの高騰の影響で収益性が非常に大きく落ちた時期でございました。

これは日本だけじゃなくて世界的にもいえることなんですけど、前期の3クォーター、9ヶ月間を振り返りますと、連結でのコア営業利益率は10%、売上構成比で約3分の1を占める、日本のセグメント利益はそれに対して6.7%という数字でございました。日本の収益性については言われるまでもなくといいますか、従前より多くの機関投資家の皆様からご指摘を受けておりました。

取締役会でも度々議論になっておりましたし、そもそもいろんな予算や中計を作る段階でも、非常に危機感を持って全社的な問題として対応してまいりました。日本では2021年以来、3回にわたって価格マネジメントに取り組んでまいりました。その一方で、欧米では電力コストの高騰という非常に厳しい局面に、機敏に対応できていたということもあります。

そこで地域間の違い、状況や考え方を共有しようということで、2023年の1月に価格活動をテーマとしたグローバルな地域横断の会議を開催いたしました。先ほど申しましたオペレーショナル・エクセレンスの一部でございます。日本・米国・欧州・アジア・オセアニア、それぞれの活動方針、実行している取り組み、それからモニタリングの方法、進捗の状況などなど、詳細で多面的なテーマを認識し、共有することができました。

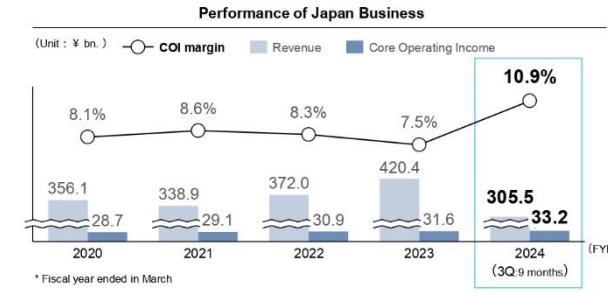
結局、何か特別な方法があるわけでもなく、とにかくヨーロッパでもアメリカでも、日本事業でも基本的に抱えてる問題は同じ、共通しておりまして、お客様に真摯に向き合って、丁寧に粘り強く説明してご理解を得るといことが大切であると、こういうある意味で当たり前のことを確認した会議でもござ

1. Strategic overview

# Improve profitability of Japan business : Milestone of Operational Excellence

We focus on maximizing the value of our contribution to our customers so that we achieve sustainable profitable growth by promoting "Grow further," "Enhance the value contributed to customers," and "Price management".

Japan business (TNSC) Group vision  
As The Gas Professionals, starting from industrial gas, we will continue to be a company that maximizes the potential of gas and contributes to the development of all industries and solutions of social issues.



In January 2023, a global cross-regional meeting on pricing actions was held to share the following items.  
・ Cost situation in each region  
・ Business practices  
・ Price management approach  
・ Policy on price-setting in each region



Today, as one of the achievements of this, I would like to explain about improving the profitability of the Japan business within the industrial gas business. You may recall, if you attended last year's Q3 earnings call, the impact of soaring electricity costs led to a significant decline in profitability in Q3 last year. Not only in Japan, but globally, we saw this kind of a trend.

Looking back on the previous fiscal year's Q3 on a nine-month cumulative basis, the consolidated core operating income margin was 10% and Japan segment income margin, which accounted for approximately one-third of total sales, was 6.7%. The profitability of Japan has been pointed out by many institutional investors and it has been discussed at the Board of Directors meetings from time to time as well. And so the whole company had a strong sense of urgency.

Since the end of 2021, price initiatives have been implemented three times in Japan. But on the other hand, in Europe and the United States, we were able to respond quickly to the severe situation of soaring electricity costs. Accordingly, in order to share the situation and concepts or differences among regions, in January 2023, we held a global cross-regional conference with the pricing activities as our theme. And this is part of our operational excellence receptivity. We were able to share the awareness in detailed and multifaceted themes such as the activity policies of Japan, United States, Europe, and Asia and Oceania, as well as the initiatives being implemented, monitoring methods and progress status.

Ultimately, we found that there were not any special methods and the issues we are facing in common in Europe and the United States as well as in our business in Japan. It was important to sincerely face and persistently obtain the understanding of our customers. This was a meeting where we confirmed this natural fact. We reconfirm that there was an excuse in the Japan market that is or there was a fixed mindset that the price pass-through cannot be achieved in Japan at this meeting. We formed a group of sales representatives who communicate with customers at branches and offices nationwide in line with the business characteristics of the Japanese region and took careful steps to improve profitability in order to reflect the value we provide in prices.

As a result, price management has almost permeated. Even in the situation where we are experiencing a challenging situation in electronics gas materials business, thanks to the contribution from the equipment and installation work, profitability in Japan has been steadily improving.

As an industrial gas supplier in Japan, Taiyo Nippon Sanso has a mission and vision to support the sustainable development of domestic industries. As an industrial gas supplier recognized by customers by focusing on

いました。ただ、それまで日本では無理だという固定観念、あるいは日本というのは別なんだよという言い訳的なものがあったことが認識された、ということも事実でございます。

その上で、この会議で再確認できた通りに、日本地域の事業の特性に合わせて、全国の支社・支店などでお客様とコミュニケーションを取る営業担当者とスクラム、より強力なスクラムを組んで、当社の提供する価値を価格に反映させるべく、丁寧に収益性の改善に取り組んでまいりました。この結果、価格マネジメントはほぼ浸透し、またエレクトロニクス向けの材料ガスの事業は非常に厳しいという現状の中でも、エレクトロニクス産業向けの機器・工事案件などの収益貢献もありまして、日本事業の収益性は着実に改善に向かっております。

大陽日酸には日本の産業ガスサプライヤーとして国内産業の持続的発展を支えるという、ガスサプライヤーとしての使命、それからビジョンがございます。これからもお客様から認められる産業ガスサプライヤーとして、あらゆる産業にガスを供給していくことで、お客様に対する価値、貢献価値の最大化にこだわって、収益構造の強靱化に努めてまいりたいと考えております。

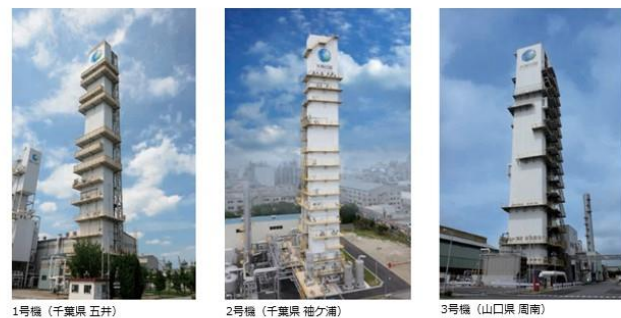
#### 1. Strategic overview

### 日本の安定同位体事業：レジリエントマーケットでの成長をめざす

レジリエントなヘルスケア事業領域で、酸素の安定同位体Water-<sup>18</sup>Oの需要拡大に期待しています。2004年に世界初の極低温蒸留技術で生産を開始。グローバルに展開し、ニッチトップの地位を築いています\*1。主にPET診断\*2薬の原料として用いられ、新用途でのさらなる成長を見込みます。

世界最大の酸素同位体メーカー：大陽日酸

年産600kg以上の生産能力で、グローバルに40超の国と地域に向けて出荷



1号機 (千葉県 五井) 2号機 (千葉県 袖ヶ浦) 3号機 (山口県 周南)

安定同位体事業の沿革

1986年	安定同位体事業を創業 (旧日本酸素)
2004年	独自の極低温蒸留技術でWater- <sup>18</sup> Oの生産を開始 (世界初)
2019年	日本国内で初めてWater- <sup>17</sup> O (用途: <sup>17</sup> O-MRI検査法) の製造に成功



充填作業の様子 製品容器

\*1 当社調べ (生産量及び出荷数量ベース)。なお、グローバルでのマーケット規模は当社推定で約60億円。

\*2 PET診断: Positron Emission Tomographyの略。日本語略称では、陽電子断層撮影診断。



続きまして、日本の安定同位体事業について、ご説明いたします。

以前から時々触れていたりするんですが、このところに来て絶対値としてはそれほど大きくないんですが、社内で見ても明らかに伸びていると思う傾向がございますので、本日説明いたします。

昨年の後半ぐらいからだと思いますが、最近の認知症の治療が大きな話題になっております。実際には治療の上ではいろいろな課題はあると思いますが、その治療の前の診断、ここで当社の製品が寄与しております。

maximizing the value we contribute to our customers, we will continue to work to strengthen our earnings structure by supplying gas to all industries.

#### 1. Strategic overview

### Stable Isotope (SI) Business in Japan : Aiming for growth in resilient markets

In the resilient healthcare market, we expect growing demand for Water-<sup>18</sup>O; an SI of Oxygen, which was initially produced in 2004 using the world's first cryogenic distillation technology. We are the global leader in this niche market\*1. The product is mainly used as a product material for PET diagnostics\*2 and new application opportunities are expected.

World's Largest Manufacturer of Oxygen Isotopes: TNSC

Ship globally to more than 40 countries and regions with an annual production capacity of more than 600kg



Unit 1 (Go, Chiba Pref.) Unit 2 (Sodegaura, Chiba Pref.) Unit 3 (Shunan, Yamaguchi Pref.)

History of Stable Isotope (SI) Business

1986	SI business founded (Former NIPPON SANSO Ltd.)
2004	Began production of Water- <sup>18</sup> O using proprietary cryogenic distillation technology (World's first)
2019	Succeeded in producing Water- <sup>17</sup> O (application: <sup>17</sup> O-MRI diagnosis) (Japan's first)



Filling operation Product container

\*1 According to our research (based on production and shipment volume). The global market size is estimated at approx. ¥6 bn.

\*2 PET diagnostics: Positron Emission Tomography diagnostics



Next, I would like to explain Stable Isotope business in Japan. From time to time, we have touched upon this business. In terms of the absolute value, it is not that big, but internally, we are seeing definite growth in this particular business. I'd like to spend some time to explain about this business.

From around the latter half of last year, the recent treatment of dementia became a major topic of discussion. Although there may be various challenges in critical practice, we would like to introduce our product technology that contributes to diagnosis before the treatment. Isotopes are the atoms with the same atomic number but have different numbers of neutrons in the nucleus. These are stable isotopes, and then unstable isotopes will emit radiation and transformed to different elements. And so the radioactive or unstable ones are called radioisotope.

We began our Stable Isotope business back in 1986. In 2004, we began producing a stable isotope <sup>18</sup>O of oxygen with the world's first cryogenic distillation technique. Today, we have three production plants in Japan with an

まず同位体。同位体っていうのは、原子番号が同じでも原子核に含まれる中性子の数が違う元素を指しますが、その同位体の中には、安定な安定同位体と不安定なものが存在して、不安定なものは放射線を出しながら崩れて行って、別の元素になるというものです。安定なものは安定同位体、ステーブル・アイソトープとって、後者、放射性のもの、安定でないものを放射性同位体、ラジオ・アイソトープと申します。

私どもは1986年、安定同位体事業を始めまして、その後2004年に世界初の極低温蒸留技術を使って、酸素の安定同位体、Water-<sup>18</sup>Oの生産を開始いたしました。現在では日本国内に3つの生産工場を持って、年間600kg以上の生産能力で、グローバルに40を超える国や地域に向けて出荷しております。いわばニッチトップということだと思います。

この技術は酸素や窒素などのいわゆるセパレートガスを大量に製造する深冷分離技術を磨く中で開発した、世界初の製法でございます。一般的な酸素製造プラントに特別の専用ラインを設けて、<sup>18</sup>Oを分離濃縮した後に水素を添加して水、H<sub>2</sub>Oの状態でお届けしております。そのため当社では、この酸素同位体<sup>18</sup>Oを、Water-<sup>18</sup>Oという製品名で呼んでおります。

詳しいことにつきましては、次のスライドでご説明いたします。

ご存知と思いますが、酸素には天然の存在比99.8%の<sup>16</sup>O、それから安定同位体の<sup>18</sup>O、今お話ししたものです。それから<sup>17</sup>Oという安定同位体元素もございまして、この中で2019年に医療分野で利用が期待される<sup>17</sup>Oの分離蒸留にも成功しております。この水、<sup>18</sup>Oの水はPET診断で使われております。試薬の原料として使われます。

### 1. Strategic overview

## 人々の健康に貢献：PET診断薬の原料 Water-<sup>18</sup>Oの安定供給を通じて

<sup>18</sup>F-FDG\* PET診断（検査）は、陽電子を放出する放射性同位体で標識した試薬を生体に投与して、放射能の分布や時間経過を体外から専用カメラで撮影する検査です。これまで、主に悪性腫瘍（がん）向けに行われてきましたが、アルツハイマー型認知症の診断（アミロイドPET検査）や心疾患にも用途が広がっております。

**PET診断**

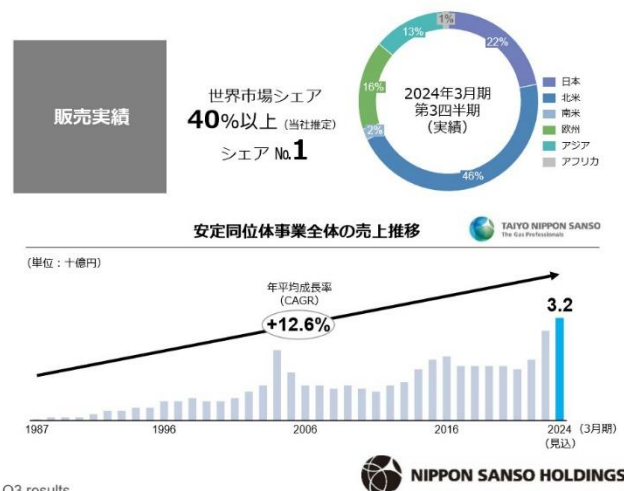
画像診断の一種。放射性診断薬を体内に投与して、画像化し、分析・診断。

診断対象

- 悪性腫瘍（がん）
- アルツハイマー型認知症
- 心疾患

**診断薬 <sup>18</sup>F-FDG\* 製造方法**

- 酸素同位体<sup>18</sup>Oに水素H<sub>2</sub>を添加して製造されたWater-<sup>18</sup>O（原料）を核反応させて<sup>18</sup>F（放射性同位体）を生成
- その後、合成し、標識した試薬を体内に投与



\* 診断薬<sup>18</sup>F-FDG: フルオロデオキシグルコースというブドウ糖に似た薬で、ブドウ糖代謝の指標として用いられる



annual production capacity of more than 600 kilograms, and we ship globally to more than 40 countries and regions, making us the niche top player.

This particular technology is the world's first production method developed through deep cold air separation technology which produces a large amount of air separation gases such as oxygen and nitrogen. Dedicated production lines installed in typical oxygen production plants and after separating and concentrating <sup>18</sup>O, hydrogen is added and shipped out as water. For this reason, we refer to this particular isotope, <sup>18</sup>O, as Water-<sup>18</sup>O.

I will use the next slide to talk about applications more in detail.

In addition to natural <sup>16</sup>O with a natural abundance of 99.8% and Stable Isotope <sup>18</sup>O, which I have just described, and there is also a stable isotope called <sup>17</sup>O, which has been successfully separated and distilled in 2019 for full potential use in the medical field. This Water-<sup>18</sup>O is used as a source of reagents for PET diagnostics.

### 1. Strategic overview

## Contributing to people's health

: Through Reliable supply of Water-<sup>18</sup>O, a raw material for PET diagnostic reagents

<sup>18</sup>F-FDG\* PET diagnosis (examination) is a reagent labeled with a positron-emitting radioisotope administered to the human body, and the distribution of radioactivity and its time course is photographed from outside the body with a dedicated camera. Until now, this test has been performed mainly for malignant tumors (Cancer), but its use is expanding to the diagnosis of Alzheimer's disease (amyloid PET diagnostic) as well as Cardiac disease.

**PET diagnostic**

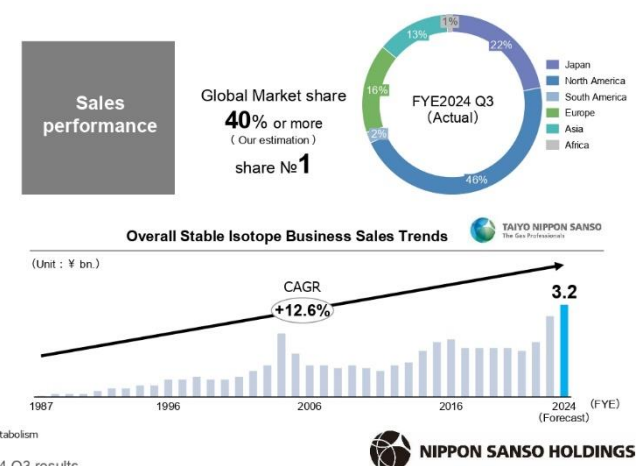
A type of diagnostic imaging. A radioactive diagnostic reagent is administered into the body, and then analyzed and diagnosed by imaging.

Subject to diagnosis

- Malignant tumors (Cancer)
- Alzheimer's disease
- Cardiac diseases

**Production Method of Diagnostic reagents <sup>18</sup>F-FDG\***

- <sup>18</sup>F (radioactive isotope) is produced by nuclear reaction of Water-<sup>18</sup>O (raw material) produced by adding H<sub>2</sub> to the <sup>18</sup>O.
- Then, the synthesized and labeled reagents are administered to the body



\* Diagnostic reagents <sup>18</sup>F-FDG: Fluorodeoxyglucose, a drug that closely resembles glucose and is used as an indicator of glucose metabolism





PET 診断というのは、これまで主に悪性腫瘍、癌とか、心疾患向けに使われてまいりました。ただ、最近足元ではアルツハイマー型認知症の原因物質アミロイドβに直接働きかける新しい治療薬が、日米で保険適用になったということもございまして、アミロイドβの脳内沈着を見ることができると、アミロイド PET 検査などというものへの期待が非常に高まっている、ということでございます。

この Water-<sup>18</sup>O を原料として、医療機関におかれたサイクロトロンで装置で核反応させて、放射性薬剤の元となるフッ素の放射性同位元素、<sup>18</sup>F を生産します。その後合成装置で <sup>18</sup>F で標識化したフルオロデオキシグルコースを体内に投与して診断を行う、という技術でございます。

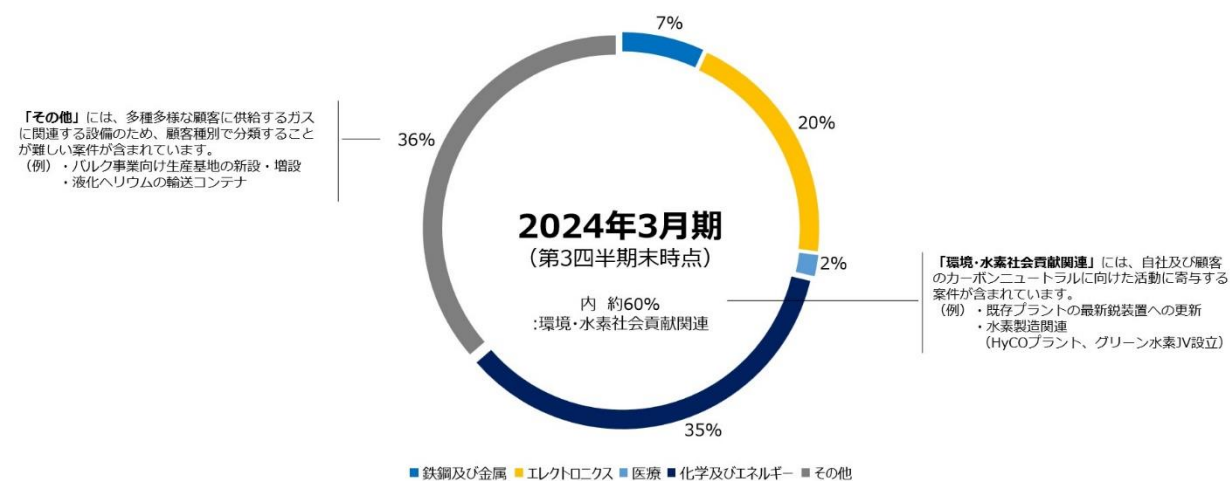
現在では世界でマーケットシェア約 40%以上を持っておりまして、No.1 の販売実績でございます。世界中のお客様にご利用いただいて、先端医療の現場でこれからも貢献していけるものと考えております。

当社の安定同位体元素事業は、実は事業を開始して 38 年も経っておりまして、年平均成長率は 13%、とにかくベースとして数字が小さいものですから、大きな数字としては出てまいりませんが、2024 年 3 月期の売上見込みは約 32 億でございます。そのうちこの <sup>18</sup>O のお水は 7、8 割を占めていると思います。これからも酸素の同位体元素、この安定同位体元素事業を通じて、ヘルスケアの分野でも人々の健康に貢献していけると考えております。

### 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。



12 February 2, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q3 results



続きまして今後の投資実行計画、ご説明いたします。

前期の第 1 四半期の決算開示から、私達の設備投資計画の全容を捉えていただけるように、お客様、顧客の産業別での構成割合をチャートで示しております。将来にわたって私達がより力強く成長していく

PET diagnostics so far have been mainly used for the malignant tumors and heart diseases. But lately, in Japan and the United States, where new treatments directly influence the agents for the Alzheimer's or dementia, amyloid β have become covered by insurance.

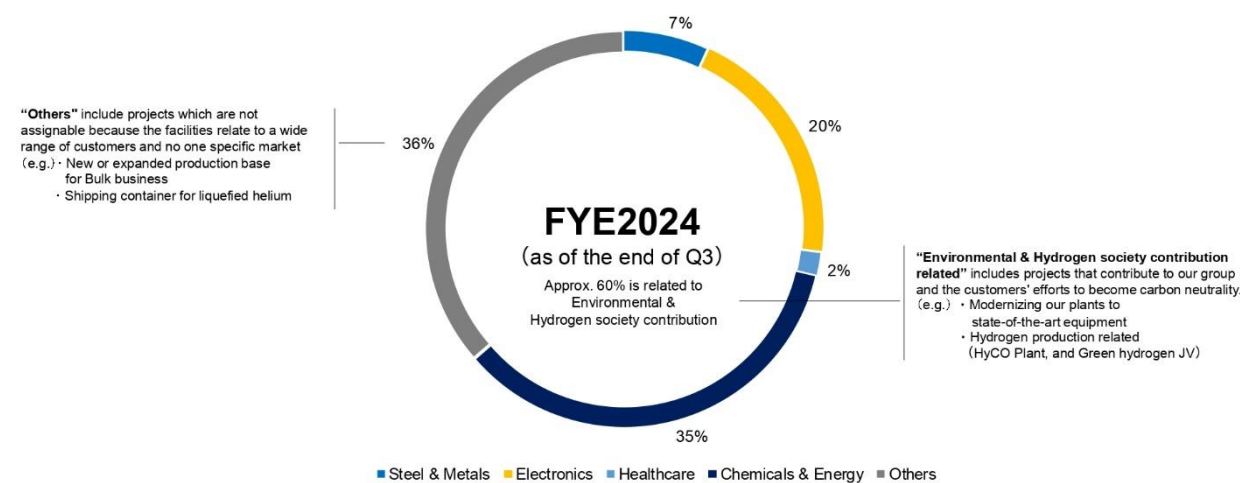
As a result, there is a growing hope for the amyloid PET testing, which can be used to assess the intracerebral deposits of amyloid beta. Water-<sup>18</sup>O are used as raw materials for a nuclear reaction in Cyclotron equipment placed in medical institutions and other facilities to produce radioactive isotope <sup>18</sup>F of fluorine that are the basis of radioactive pharmaceuticals. Thereafter, a synthetic device uses <sup>18</sup>F label FDG, fluorodeoxyglucose, to integrate into the body for diagnosis. Today, we get global market share of more than 40%, and we enjoyed the No.1 sales performance. We are contributing to customers around the world in the field of advanced medicine.

Our Stable Isotope business has an annual growth rate averaging approximately 13% in the last 38 years since its start. Of course, it's not really big on our financial results because it's a smaller scale, but it is expected to generate sales of JPY3.2 billion in the year ending March 2024, of which Water-<sup>18</sup>O consists of 70% to 80%. So going forward, we will continue to contribute to people's health in the health care field through this Stable Isotope business of oxygen.

### 1. Strategic overview

## Key CAPEX for our sustainable growth

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



12 February 2, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q3 results



Next, I would like to explain the investment execution plan for the future.

From the financial results disclosure for Q1 of the previous fiscal year, the composition ratio by customer industries is shown in the chart so that the full scope of our capital investment plan could be grasped. Continuous capital investment is indispensable for us to grow stronger into the future.

As I have been explaining, while the price management would be a very important action to realize this, as of December 31 last year, the backlog was nearly JPY170 billion, which shows an increase. Of course, there are ins and

ためには、継続的な設備投資が欠かせないわけでございまして、先ほどからご説明しているいろんな価格マネジメントも、これに繋げることになる重要なアクションでございます。

12月31日、昨年末の時点でのバックログは約1,700億円弱でございまして、前回のご説明時より大体、実際に入りにしておりますが、実際に50億ほど増加しております。またこの中の、増加している部分だけじゃなくて、全体の中で環境、あるいは水素社会貢献、非常に範囲が広くて捕まえるのは難しいんですが、そういった関連のプロジェクトは概ね6割弱だと思います。

スライドの下に記載している通り、この集計の範囲は日本円でおおよそ5億円以上の案件でございますので、それより小さい案件についてはここに含めておりません。小さければ小さいほど、数が実は非常に大きいんですが、集計の問題、区分けの問題もございまして、ここでは5億円以上としております。これからも、四半期ごとに当社の成長のポテンシャルを示す一つのデータということで、お示ししていきたいと思っております。

それでは、CFOのアラン・ドレイパーより、第3四半期の決算概要概況について、説明させていただきます。

**Draper\***: Thank you, Hamada-san. Again, also, I would like to thank you for joining our call and participating in our Q3 fiscal year ending 2024 call. If you have not yet reviewed our integrated report for 2023, I encourage you to do so as it contains valuable strategies, objectives, and insights of our global organization.

2. Q3 FYE2024 Business performance -1. Q3 performance (Oct. - Dec.)

Consolidated results

	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q3	Q3	Difference	% Change	% Change exc. FX
(Unit: ¥ bn.)	(Oct.-Dec.)	(Oct.-Dec.)			
<b>Revenue</b>	<b>299.3</b>	<b>316.0</b>	<b>+16.7</b>	<b>+5.6%</b>	<b>+1.3%</b>
<b>Core operating income</b>	<b>31.3</b>	<b>43.0</b>	<b>+11.7</b>	<b>+37.3%</b>	<b>+30.3%</b>
Core OI margin	10.5%	13.6%			
Non-recurring profit and loss	-0.8	-0.4	+0.4		
<b>Operating income (IFRS)</b>	<b>30.5</b>	<b>42.6</b>	<b>+12.1</b>	<b>+39.6%</b>	
OI margin	10.2%	13.5%			
EBITDA margin	19.4%	22.5%			
Finance costs	-5.4	-5.9	-0.5		
<b>Income before income taxes</b>	<b>25.1</b>	<b>36.6</b>	<b>+11.5</b>	<b>+46.1%</b>	
Income tax expenses	7.1	11.0	+3.9		
<b>Net income</b>	<b>17.9</b>	<b>25.6</b>	<b>+7.7</b>	<b>+42.4%</b>	
(Attribution of net income)					
<b>Net income attributable to owners of the parent</b>	<b>17.2</b>	<b>24.8</b>	<b>+7.6</b>	<b>+44.0%</b>	
NI margin	5.8%	7.9%			
Net income attributable to non-controlling interests	0.7	0.7	+0.0		



outs, but an increase of JPY4 billion to JPY5 billion from the last explanation. Amongst them, projects related to the environment and hydrogen society contribution, which does have a very large scope, which is very difficult to grasp but with these projects account for a little less than 60%.

As stated in the note below on this slide, the scope of calculation for the projects to be included is roughly, JPY500 million or more. And it doesn't include projects that are smaller than this amount. But we do have a larger number of these with smaller-scale projects. But in terms of the calculation, we are just calculating the project with the size of JPY500 million or more. We intend to continue to demonstrate our future growth potential on a quarterly basis in this manner.

Now I will turn over to Alan Draper, CFO, who is going to explain the financial results summary for Q3.

**ドレイパー**：濱田さん、ありがとうございます。私の方からも御礼申し上げます。2024年3月期第3四半期の電話会議にご参加いただき、ありがとうございます。

まだ2023年の統合報告書をお読みになっていない方は、ぜひお読みください。貴重な戦略、目標、そしてグローバルチームの見識が記載されています。

2. 2024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

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比		為替影響除き 増減率
	第3四半期	第3四半期	増減額	増減率	
(単位：十億円)	(10-12月期)	(10-12月期)			
<b>売上収益</b>	<b>299.3</b>	<b>316.0</b>	<b>+16.7</b>	<b>+5.6%</b>	<b>+1.3%</b>
<b>コア営業利益</b>	<b>31.3</b>	<b>43.0</b>	<b>+11.7</b>	<b>+37.3%</b>	<b>+30.3%</b>
コア営業利益率	10.5%	13.6%			
非経常項目	-0.8	-0.4	+0.4		
<b>営業利益 (IFRS)</b>	<b>30.5</b>	<b>42.6</b>	<b>+12.1</b>	<b>+39.6%</b>	
営業利益率	10.2%	13.5%			
EBITDAマージン	19.4%	22.5%			
金融損益	-5.4	-5.9	-0.5		
<b>税引前四半期利益</b>	<b>25.1</b>	<b>36.6</b>	<b>+11.5</b>	<b>+46.1%</b>	
法人所得税	7.1	11.0	+3.9		
四半期利益	17.9	25.6	+7.7	+42.4%	
(四半期利益の帰属)					
<b>親会社の所有者に帰属する四半期利益</b>	<b>17.2</b>	<b>24.8</b>	<b>+7.6</b>	<b>+44.0%</b>	
四半期利益率	5.8%	7.9%			
非支配持分に帰属する四半期利益	0.7	0.7	+0.0		



During Q3, October to December, we reported a sales increase of JPY16.7 billion, or 5.6%, and strong COI improvement of JPY11.7 billion, or 37.3%.

Similar to H1 of fiscal year ending 2024, the solid performance is primarily attributed to price management, some moderating costs, productivity initiatives and favorable currency tailwinds due to the weak yen.

In addition, we have achieved significant core OI as a percent sales improvement from Q3 last year of 10.5% to current year of 13.6%, a 310 basis point improvement.

Excluding favorable currency impact of JPY12.5 billion, sales were up approximately 1.3%. Sales ex-FX and the deconsolidation impact of a JV to a joint operation control entity, sales were up 5.6%.

Gas volumes remain relatively soft across the globe. Most segments are reporting within the minus 1% to plus 1% range versus Q3 prior year in volumes.

Europe was a bit stronger due to improved CO2 volumes as a result of poor prior-year sourcing issues, and Asia was a bit weaker than this due to continued weakness in electronics.

With respect to electronics, we continue to see some positive signs and hear the positive comments about the electronics outlook, but more to come on that in the future.

Core operating income grew by JPY11.7 billion, or 37.3%, versus Q3 prior year. Excluding JPY1.8 billion of favorable currency, Core OI was up 30.3%.

2. Q3 FYE2024 Business performance -1. Q3 performance (Oct. - Dec.)

Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		FYE2024		YoY	
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX	
Revenue	106.1	103.3	-2.8	-2.6%	-2.7%	
Segment income	7.4	11.9	+4.5	+60.9%	+60.4%	
Segment OI margin	7.0%	11.5%				
EBITDA margin	11.5%	15.9%				

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

- Lower shipment volumes of core products such as air separation gases, and LP gas.
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs.
- Shipment volumes of electronic material gases were soft.
- Both Industrial Gases-related and Electronics-related equipment and installation were firm.
- Decrease in revenue due to conversion from on-site production facility to a joint operation entity (June 30, 2023).



Ex-currency Japan reported a significant COI increase of 60.4%. Japan performed well due to solid price management, some moderating costs, and strong electronic equipment sales.

第3四半期、10月から12月の売上収益は167億円、5.6%の増益、コア営業利益は117億円、37.3%と大幅増益となりました。

今年度上期同様、この堅調な業績の主な原因は、価格マネジメント、コストの落ち着き、生産性向上プログラム、そして円安による為替の追い風です。加えて、コア営業利益率は前年同期の10.5%から今期は13.6%と、310ベースポイントの大幅増となっています。

為替の好影響、125億を除くと売上収益は約1.3%増、また為替と子会社のジョイントオペレーション化による連結除外の影響を除くと売上収益は5.6%増加しました。

ガスの数量は世界的に軟調で、ほとんどのセグメントで前年同期比マイナス1%からプラス1%の範囲に収まっています。

欧州は、前年の調達問題の反動で炭酸ガスの数量が改善したため若干好調でしたが、アジアはエレクトロニクスの低迷が続いたため、やや軟調でした。

エレクトロニクスについては引き続き明るい兆しが見えており、お客様からもエレクトロニクスの見通しについて前向きなコメントを聞いていますが、今後の様子を見極めたいと思っています。

コア営業利益は前年同期比で117億円、37.3%増益、為替の好影響18億円を除くと、コア営業利益は30.3%の増益でした。

2. 2024年3月期 第3四半期業績 -1. 第3四半期 期間業績

日本

(単位: 十億円)	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比	
	第3四半期 (10-12月期)	第3四半期 (10-12月期)	増減額	増減率	増減率 為替影響除き	
売上収益	106.1	103.3	-2.8	-2.6%	-2.7%	
セグメント利益	7.4	11.9	+4.5	+60.9%	+60.4%	
セグメント利益率	7.0%	11.5%				
EBITDAマージン	11.5%	15.9%				

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセパレートガス、及びLPガスの出荷数量は減少
- コスト上昇を背景とした販売価格の改定
- 電子材料ガスのお荷数量は軟調
- 機器・工事は、産業ガス関連・エレクトロニクス関連ともに順調
- 特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社のジョイント・オペレーション化による影響で減収(2024年3月期 第1四半期末より)



為替の影響を除き、日本のコア営業利益は60.4%の大幅増となりました。日本は堅実な価格マネジメント、コストの落ち着き、そして好調なエレクトロニクス機器販売により、コア営業利益を達成しました。

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		FYE2024		YoY	
	Q3	Q3	Difference	% Change	% Change exc. FX	
	(Oct.-Dec.)	(Oct.-Dec.)				
Revenue	77.6	87.6	+10.0	+12.9%	+8.1%	
Segment income	10.0	12.4	+2.4	+24.0%	+18.3%	
Segment OI margin	12.9%	14.2%				
EBITDA margin	26.2%	26.7%				

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

- Shipment volumes of core products such as air separation gases were flat.
- Sales price revisions and productivity initiatives.
- In equipment and installation, the revenue declined in industrial gas-related (Hard goods: Welding and Cutting-related items).



Excluding currency, the US segment experienced an improvement in core OI of 18.3%. This was a result of strong pricing and cost recovery efforts which began in earnest over one year ago.

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023		FYE2024		YoY	
	Q3	Q3	Difference	% Change	% Change exc. FX	
	(Oct.-Dec.)	(Oct.-Dec.)				
Revenue	66.9	75.7	+8.8	+13.1%	+2.7%	
Segment income	9.4	13.2	+3.8	+39.9%	+26.1%	
Segment OI margin	14.2%	17.5%				
EBITDA margin	27.4%	30.3%				

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

- Increase shipment volumes of core products such as air separation gases.
- Sales price revisions along with productivity and cost reduction efforts.
- Strong sales of gas-related equipment and medical-related equipment.



Europe's COI, ex-currency, improved by 26.1% due to pricing tailwinds, strong productivity, and cost reduction initiatives.

## 米国

(単位: 十億円)	2023年3月期		2024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	為替影響除き 増減率	
	(10-12月期)	(10-12月期)				
売上収益	77.6	87.6	+10.0	+12.9%	+8.1%	
セグメント利益	10.0	12.4	+2.4	+24.0%	+18.3%	
セグメント利益率	12.9%	14.2%				
EBITDAマージン	26.2%	26.7%				

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセラレートガスの出荷数量は前期並み
- 販売価格の改定及び生産性向上プログラムの取組み
- 機器・工事は、産業ガス関連（ハードグッズ：溶接・溶断関連）で減収



為替影響を除き、米国事業のコア営業利益は 18.3%改善しました。これは 1 年前から本格化した強力な価格策定と、コスト回収努力の結果です。

## 欧州

(単位: 十億円)	2023年3月期		2024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	為替影響除き 増減率	
	(10-12月期)	(10-12月期)				
売上収益	66.9	75.7	+8.8	+13.1%	+2.7%	
セグメント利益	9.4	13.2	+3.8	+39.9%	+26.1%	
セグメント利益率	14.2%	17.5%				
EBITDAマージン	27.4%	30.3%				

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるセラレートガスの出荷数量は増加
- 販売価格の改定に加え、生産性向上プログラム及び原価低減の取組み
- 機器・工事は、ガス関連機器及び医療関連機器の販売が好調



欧州事業のコア営業利益は、為替影響を除き 26.1%改善、価格の追い風、堅調な生産性、そしてコスト削減策に起因しています。

## Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	41.0	41.3	+0.3	+0.8%	-4.0%
Segment income	3.3	4.0	+0.7	+21.2%	+16.0%
Segment OI margin	8.2%	9.9%			
EBITDA margin	14.1%	16.3%			

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

- Slightly lower shipment volumes of core products such as air separation gases.
- Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors.
- In LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region, sales volumes declined.
- Shipment volumes of electronic material gas were soft.



Excluding currency, Asia-Oceania reported a positive increase in core OI of 16% due to pricing and moderating costs.

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	% Change exc. FX
Revenue	7.4	7.8	+0.4	+4.8%	+3.7%
Segment income	1.1	1.4	+0.3	+26.0%	+23.1%
Segment OI margin	15.6%	18.8%			
EBITDA margin	20.7%	23.8%			

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

- In Japan, revenue from Portable vacuum-insulated mugs was favorable.
- Overseas, revenue from Korean sales companies and Asian production plants was firm, but sales conditions at equity-method affiliates were soft.
- Production costs increased mainly due to the weak JPY.



Thermos core OI, ex-currency, increased 23.1% due to some higher sales. However, currency headwinds continue in Thermos and I don't expect a significant recovery this fiscal year.

## アジア・オセアニア

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024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	41.0	41.3	+0.3	+0.8%	-4.0%
セグメント利益	3.3	4.0	+0.7	+21.2%	+16.0%
セグメント利益率	8.2%	9.9%			
EBITDAマージン	14.1%	16.3%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 主力製品であるゼバレートガスの出荷数量は微減
- コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量は減少
- 電子材料ガスの出荷は軟調



為替影響を除き、アジア・オセアニアのコア営業利益は16%増、価格とコストの落ち着きが主な理由です。

## サーモス

(単位: 十億円)	2023年3月期	2024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	7.4	7.8	+0.4	+4.8%	+3.7%
セグメント利益	1.1	1.4	+0.3	+26.0%	+23.1%
セグメント利益率	15.6%	18.8%			
EBITDAマージン	20.7%	23.8%			

**前年同期比の増減要因、その他のコメント**

- 日本: ケータイマスの販売が好調
- 海外: 韓国販売及びアジア域内の生産工場では堅調だが、持分法適用会社の販売は軟調
- 主に円安による製造コストの増加



サーモスのコア営業利益は為替影響を除き、23.1%増加しました。売上が若干増加したためです。しかしサーモスには為替のギャップが続いており、今期は大きな回復は期待できないでしょう。

## Condensed consolidated statements of Cash flows

(Unit : ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY	
	9M	9M	Difference	% Change
Income before income taxes	74.7	108.2	+33.5	+44.8%
Depreciation and amortization	78.8	83.0	+4.2	
Changes in working capital	-36.0	-33.4	+2.6	
Others	-9.3	-26.7	-17.4	
<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>108.2</b>	<b>131.1</b>	<b>+22.9</b>	<b>+21.2%</b>
Capital expenditures	-62.1	-80.1	-18.0	
Investments and loans	-2.7	-2.5	+0.2	
Others (asset sales, etc.)	0.9	-1.0	-1.9	
<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>-63.9</b>	<b>-83.6</b>	<b>-19.7</b>	<b>+30.8%</b>
<b>Free cash flow</b>	<b>44.2</b>	<b>47.4</b>	<b>+3.2</b>	<b>+7.2%</b>
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>-28.8</b>	<b>19.6</b>	<b>+48.4</b>	<b>—</b>

37 February 2, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q3 results



December YTD cash flows from operating activities were better than last year with an improvement of JPY22.9 billion, or 21%. Investing activities increased JPY19.7 billion, or 30.8%. We expect a Q4 ramp in capital expenditure due to timing of milestone progress achievements and large equipment deliveries.

As mentioned by Hamada-san, our project pipeline remains robust, and we have significant opportunities that we are managing and prioritizing across the globe. In addition, in January 2024, we retired JPY100 billion of hybrid bonds, as disclosed in December 2023. This debt was essentially replaced with JPY100 billion of bonds, or clean debt, which was issued in August 2023. We purposely overlapped a few months of debt because of the significant advantage of locking in lower interest rates, which we determined was more advantageous than risking interest rate increases over the last few months. The Q4 debt and cash will normalize in the next quarter.

Thank you all for your kind attention. I will turn the call over to Kajiyama-san for a more detailed review.

## 要約キャッシュ・フロー計算書

(単位：十億円)	2023年3月期	2024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	74.7	108.2	+33.5	+44.8%
減価償却費・償却費	78.8	83.0	+4.2	
運転資金増減	-36.0	-33.4	+2.6	
その他	-9.3	-26.7	-17.4	
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>108.2</b>	<b>131.1</b>	<b>+22.9</b>	<b>+21.2%</b>
設備投資	-62.1	-80.1	-18.0	
投融資	-2.7	-2.5	+0.2	
その他(資産売却等)	0.9	-1.0	-1.9	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-63.9</b>	<b>-83.6</b>	<b>-19.7</b>	<b>+30.8%</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>44.2</b>	<b>47.4</b>	<b>+3.2</b>	<b>+7.2%</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-28.8</b>	<b>19.6</b>	<b>+48.4</b>	<b>—</b>

37 February 2, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q3 results



12月累計の営業活動によるキャッシュフローは前年同期を229億円、21%上回りました。

投資活動によるキャッシュフローは約197億円、30.8%増加しました。第4四半期はマイルストーンの進捗達成と大型設備納入のタイミングにより、設備投資が増加する見込みです。

濱田さんから話があった通り、当社のプロジェクトパイプラインは引き続き堅調であり、またマネージし、優先順位をつけている大きな機械が世界中にあります。

さらに、2023年12月の開示通り、2024年1月に1,000億円のハイブリッド社債を償還しました。この債券は実質的に2023年8月に発行した1,000億円をクリーンデットに入れ替えたものであります。

この4ヶ月間で金利が大きく変動するリスクを冒すよりも、低金利で固定化の方が有利であると判断し、意図的に数ヶ月の債務を超過させたものです。そして、このキャッシュフローはこの次の四半期でノーマライゼーションするという見込みです。

ご清聴ありがとうございました。それでは梶山さんにお渡しします。そして詳細な業績説明をいたします。

梶山：IR部長の梶山でございます。よろしくお願いたします。

それでは、早速ご説明に入ります。お手元に資料お持ちの方は、そちらをご覧ください。

## 注記

### ・経営成績の状況の分析（売上収益及びセグメント利益の増減要因）について

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

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

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

<為替レート>

単位：円 通貨単位	2023年3月期							2024年3月期			2024年3月期		（ご参考）為替感応度 目安		
	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	第1四半期累計 (4-6月)	第2四半期累計 (4-9月)	第3四半期累計 (4-12月)	通期累計 (4-3月)	通期前掲 (4-3月)	単位：十億円 通貨単位	売上収益	コア営業利益	通貨単位別1円当たりの円安影響額 (通期基準)		
USD 米ドル	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63	142.61	143.78	142.61	142.61	USD 米ドル	+2.2	+0.28			
EUR ユーロ	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89	154.81	156.24	154.81	154.81	EUR ユーロ	+1.9	+0.25			
SGD シンガポールドル	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66	105.79	106.90	105.79	105.79						
AUD 豪ドル	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94	93.44	94.47	93.44	93.44						
CNY 中国元	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67	19.87	20.01	19.87	19.87						

### ・業績全般、及びセグメント業績の表示について

セグメント間については相殺消去後の数値であり、表示している金額には消費税等は含まれていません。  
なお、2023年3月期 第3四半期より、報告セグメント名称を簡素化して表示していますが、セグメント集計範囲は変更ありません。

まず、各セグメントの業績等をご説明する前に、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。資料の3ページ右端にご参考として記載の通り、米ドル1円あたりの円安影響が売上収益で約22億円、コア営業利益で約2.8億円、またユーロでは、売上収益で約19億円、コア営業利益で約2.5億円になります。

それでは、各セグメントの第3四半期、10月から12月の状況をご説明いたします。

Kajiyama: I am Kajiyama, General Manager of Investor Relations. Thank you for participating today. I will now begin my explanation. If you have the presentation materials with you, please refer to them.

## 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								（Reference） Currency sensitivity as rough indication			
	FYE2023				FYE2024				Impact of devaluation by 1 JPY (Full-term basis)			
	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	1Q (Apr.-Jun.)	1st Half (Apr.-Sep.)	9M (Apr.-Dec.)	Full-term (Apr.-Mar.)	Full-term Assumption (Apr.-Mar.)	Unit: ¥ bn. Currency	Revenue	Core Operating Income
USD	131.25	135.30	136.85	136.00	139.63	142.61	143.78	142.61	142.61	USD	+2.2	+0.28
EUR	138.75	139.14	140.83	141.62	151.89	154.81	156.24	154.81	154.81	EUR	+1.9	+0.25
SGD	94.97	97.12	98.61	99.05	103.66	105.79	106.90	105.79	105.79			
AUD	92.52	93.51	93.16	92.67	91.94	93.44	94.47	93.44	93.44			
CNY	19.71	19.91	19.81	19.71	19.67	19.87	20.01	19.87	19.87			

### ● Presentation of overall business performance and segment performance

The amounts shown are after offsetting and elimination of inter-segment transactions and do not include consumption tax etc. Notes that from Q3 FYE2023, the reportable segment names simplified, but the scope of segment aggregation didn't change.

Before explaining the performance of each segment, please allow me to confirm that 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 written on the right-hand side of page three, JPY1 depreciation against the US dollar has an impact of approximately JPY2.2 billion on revenue and JPY280 million on core operating income, well against the euro impact of about JPY1.9 billion on revenue and JPY250 million on core operating income.

I will now explain the situation of each segment for Q3 from October to December.

## 日本

(単位：十億円)	2023年3月期	2024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	106.1	103.3	-2.8	-2.6%	-2.7%
セグメント利益	7.4	11.9	+4.5	+60.9%	+60.4%
セグメント利益率	7.0%	11.5%			
EBITDAマージン	11.5%	15.9%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・	主力製品であるセパレートガス、及びLPガスの出荷数量は減少
・	コスト上昇を背景とした販売価格の改定
・	電子材料ガスのお荷数量は軟調
・	機器・工事は、産業ガス関連・エレクトロニクス関連ともに堅調
・	特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社のジョイント・オペレーション化による影響で減収(2024年3月期 第1四半期末より)

日本事業について、資料の15ページをご覧ください。まず、売上収益の6割強を占めるガスの事業ですが、バルク、オンサイトのセパレートガスについては、化学産業向けのセパレートガスを中心に、出荷数量の減少傾向が継続しました。また、LPガスについても出荷数量減少、エレクトロニクス向けの特種ガスについても、半導体産業の稼働の影響により、出荷の軟調が継続いたしました。一方で、産業ガス関連、エレクトロニクス関連の機器工事等の売上は堅調に推移いたしました。

そうした中、特定顧客向けにオンサイト供給を担う子会社の、ジョイントオペレーション化による影響もございまして、日本事業の売上収益は第2四半期に引き続き減収となりました。

利益面では、物価上昇に伴う部材などのコスト増は継続いたしました。しかしながら、引き続き価格マネジメントを継続する中で、電力コストが前年の同じ時期に比べて落ち着いたことにより、前年同期比で大幅な増益となりました。

この結果、売上収益は1,033億円で、前年同期比マイナス28億円、マイナス2.6%の減収となりました。セグメントのコア営業利益は119億円で、前年同期比45億円、60.9%の増益となりました。

## Japan

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	106.1	103.3	-2.8	-2.6%	-2.7%
Segment income	7.4	11.9	+4.5	+60.9%	+60.4%
Segment OI margin	7.0%	11.5%			
EBITDA margin	11.5%	15.9%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・	Lower shipment volumes of core products such as air separation gases, and LP gas.
・	Sales price revisions against the backdrop of rising costs.
・	Shipment volumes of electronic material gases were soft.
・	Both Industrial Gases-related and Electronics-related equipment and installation were firm.
・	Decrease in revenue due to conversion from on-site production facility to a joint operation entity (June 30, 2023).

Please refer to page 15 of the presentation material for business in Japan.

First, in the gas business, which accounts for more than 60% of revenue, shipment volume of bulk and on-site air separation gas continues to decline, mainly oxygen for the chemical industry. Shipment volume of LP gas also declined. Shipments of specialty gas for the electronics industry also continued to be soft due to the impact of operations in the semiconductor industry.

On the other hand, the sales of industrial gas-related and electronics-related equipment and installation were firm. Against this backdrop, partly impacted by the conversion of an on-site subsidiary for a specific customer to join operation, revenue in Japan declined, as was the case in Q2.

In terms of profit, costs for materials and other items continued to increase, in line with rising commodity prices. However, as we continued price management, electricity costs moderated YoY, resulting in a significant increase in profit from the previous year. As a result, revenue was JPY103.3 billion, a decrease of JPY2.8 billion, or 2.6%, YoY. Segment core operating income was JPY11.9 billion, an increase of JPY4.5 billion, or 60.9%, YoY.



## 米国

(単位：十億円)	2023年3月期	2024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	77.6	<b>87.6</b>	+10.0	+12.9%	+8.1%
セグメント利益	10.0	<b>12.4</b>	+2.4	+24.0%	+18.3%
セグメント利益率	12.9%	<b>14.2%</b>			
EBITDAマージン	26.2%	<b>26.7%</b>			

前年同期比の増減要因、その他のコメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は前期並み</li> <li>・ 販売価格の改定及び生産性向上プログラムの取組み</li> <li>・ 機器・工事は、産業ガス関連（ハードグッズ：溶接・溶断関連）で減収</li> </ul>

次に米国の事業の説明をいたします。資料の16ページでございます。

米国事業においては、主力製品であるセパレートガスの出荷数量は前年同期並みに推移いたしました。

一方、産業ガス関連の機器・工事は軟調でした。

こうした中、コスト上昇を背景とした販売価格の改定及び生産性向上プログラムに引き続き取り組み、第3四半期の売上収益は876億円で、前年同期比100億円、12.9%の増収となりました。為替による影響は約35億円で、この影響を除きますと約64億円、8.1%の増収となります。セグメント利益は124億円で、前年同期比24億円、24.0%の増益となりました。為替による影響は約5億円で、この影響を除きますと約19億円、18.3%の増益となります。

## United States

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	77.6	<b>87.6</b>	+10.0	+12.9%	+8.1%
Segment income	10.0	<b>12.4</b>	+2.4	+24.0%	+18.3%
Segment OI margin	12.9%	<b>14.2%</b>			
EBITDA margin	26.2%	<b>26.7%</b>			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Shipment volumes of core products such as air separation gases were flat.</li> <li>・ Sales price revisions and productivity initiatives.</li> <li>・ In equipment and installation, the revenue declined in industrial gas-related (Hard goods: Welding and Cutting-related items).</li> </ul>

Next, gas business in the United States, page 16.

In the US business, shipment volume of our core product, air separation gas, remained flat YoY. On the other hand, industrial gas-related equipment installation was soft.

Against this backdrop, in response to rising costs, we continued sales price revision and productivity initiatives, resulting in Q3 revenue of JPY87.6 billion, up JPY10 billion, or 12.9%, YoY. Excluding the foreign exchange impact of about JPY3.5 billion, revenue increased approximately JPY6.4 billion, or 8.1%. Segment income was JPY12.4 billion, an increase of JPY2.4 billion, or 24%, YoY. Excluding Forex impact of about JPY500 million, income increased by approximately JPY1.9 billion, or 18.3%.

## 欧州

(単位：十億円)	2023年3月期	2024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	66.9	75.7	+8.8	+13.1%	+2.7%
セグメント利益	9.4	13.2	+3.8	+39.9%	+26.1%
セグメント利益率	14.2%	17.5%			
EBITDAマージン	27.4%	30.3%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は増加
- ・ 販売価格の改定に加え、生産性向上プログラム及び原価低減の取組み
- ・ 機器・工事は、ガス関連機器及び医療関連機器の販売が好調

では次に、欧州事業の業績を説明いたします。資料の 17 ページでございます。

欧州事業においては、主力製品であるセパレートガスの需要は前年の同時期に比べると増加しましたが、エネルギー価格と販売価格が連動する供給契約においては、エネルギー価格の低下基調に伴って、販売価格が下がった影響がございました。一方で、ガス関連及び医療関連機器の販売は引き続き好調でした。

この結果、第 3 四半期の売上収益は 757 億円、前年同期比 88 億円で、13.1%の増収となりました。為替による影響は 68 億円で、この影響を除きますと約 19 億円、2.7%の増収となりました。一方、セグメント利益においては、エネルギー価格の低下に伴う電力コストの減少に加えて、引き続き価格マネジメントができている他、生産性向上とコスト削減への取り組みによる寄与がございました。

この結果、セグメント利益 132 億円で、前年同期比 38 億円、39.9%の増益となりました。為替による影響は約 10 億円で、為替影響を除きますと約 28 億円、26.1%の増益となります。

## Europe

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	66.9	75.7	+8.8	+13.1%	+2.7%
Segment income	9.4	13.2	+3.8	+39.9%	+26.1%
Segment OI margin	14.2%	17.5%			
EBITDA margin	27.4%	30.3%			

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

- ・ Increase shipment volumes of core products such as air separation gases.
- ・ Sales price revisions along with productivity and cost reduction efforts.
- ・ Strong sales of gas-related equipment and medical-related equipment.

Next, gas business in Europe on page 17.

In the European business, demand for air separation gas core products increased YoY. However, supply contracts in which energy prices are linked to sales price were affected by lower sales price due to a downward trend in energy prices. On the other hand, sales of gas-related and medical-related equipment remained strong. As a result, revenue for Q3 was JPY75.7 billion, up JPY8.8 billion, or 13.1%, YoY. Excluding Forex impact of JPY6.8 billion, revenue increased approximately JPY1.9 billion, or 2.7%.

On the other hand, segment income benefited from lower electricity costs due to lower energy prices, continued price management and contributions from productivity initiatives and cost reduction efforts. As a result, segment income was JPY13.2 billion, an increase of JPY3.8 billion, or 39.9%, YoY. Excluding the Forex impact of about JPY1 billion, income increased by about JPY2.8 billion, or 26.1%.

## アジア・オセアニア

(単位：十億円)	2023年3月期 第3四半期 (10-12月期)	2024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	41.0	41.3	+0.3	+0.8%	-4.0%
セグメント利益	3.3	4.0	+0.7	+21.2%	+16.0%
セグメント利益率	8.2%	9.9%			
EBITDAマージン	14.1%	16.3%			

### 前年同期比の増減要因、その他のコメント

- ・ 主力製品であるセパレートガスの出荷数量は微減
- ・ コスト上昇等を背景とした販売価格の改定
- ・ 豪州地域での販売が多くを占めるLPガスでは、販売数量は減少
- ・ 電子材料ガスの出荷は軟調

では次に、アジア・オセアニア事業の説明をいたします。資料の18ページでございます。

アジア・オセアニアは、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ました。コスト上昇に伴う価格改定は順調に推移いたしました。オーストラリア地域で多く販売するLPガスの数量は前年同期比で減少いたしました。こうした中、このセグメントで最も大きい売上割合を占める半導体を中心としたエレクトロニクス産業向けにおいて、お客様の在庫調整に伴う稼働低下、設備投資の先送り等の影響が継続しており、電子材料ガスの出荷は軟調に推移いたしました。

この結果、売上収益は413億円で、前年同期比3億円、0.8%の増収となりました。為替の影響が約20億円ありましたので、この影響を除きますとマイナス17億円、4%の減収となります。セグメント利益は40億円で、前年同期比7億円、21.2%の増益となりました。一方、この部分における為替による影響は約2億円ございましたので、この影響を除きますと約5億円、16%の増益となりました。

## Asia & Oceania

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023 Q3 (Oct.-Dec.)	FYE2024 Q3 (Oct.-Dec.)	YoY		% Change exc. FX
			Difference	% Change	
Revenue	41.0	41.3	+0.3	+0.8%	-4.0%
Segment income	3.3	4.0	+0.7	+21.2%	+16.0%
Segment OI margin	8.2%	9.9%			
EBITDA margin	14.1%	16.3%			

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

- ・ Slightly lower shipment volumes of core products such as air separation gases.
- ・ Sales price revisions against the backdrop of rising costs and other factors.
- ・ In LP gas, of which a large portion of sales are in the Australia region, sales volumes declined.
- ・ Shipment volumes of electronic material gas were soft.

Next, I'd like to explain the Asia and Oceania business. Please turn to page 18.

In Asia and Oceania, shipment volume of our core product, air separation gases, declined slightly. Although price revisions in response to rising costs were implemented steadily, the sales volume of LP gas, which is mostly sold in the Australia region, declined YoY.

In the electronics-related business, mainly semiconductor, which accounts for the largest share of sales in this segment, our customers continue to reduce capacity utilization and postpone capital investment due to inventory adjustments and shipments of gases for electronic materials remained soft. As a result, revenue was JPY41.3 billion, an increase of JPY0.3 billion, or 0.8% YoY. Excluding the currency impact of approximately JPY2 billion, revenue decreased approximately JPY1.7 billion, or down 4%. Segment income was JPY4 billion, an increase of JPY0.7 billion, up 21.2% from the same period last year. Excluding the foreign exchange impact of approximately JPY0.2 billion, segment income increased approximately JPY0.5 billion, or 16%.

## サーモス

(単位：十億円)	2023年3月期	2024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	7.4	7.8	+0.4	+4.8%	+3.7%
セグメント利益	1.1	1.4	+0.3	+26.0%	+23.1%
セグメント利益率	15.6%	18.8%			
EBITDAマージン	20.7%	23.8%			

前年同期比の増減要因、その他のコメント	
・ 日本：ケータイマグの販売が好調	
・ 海外：韓国版社及びアジア域内の生産工場では堅調だが、持分法適用会社の販売は軟調	
・ 主に円安による製造コストの増加	

続いてサーモスの事業についてご説明をいたします。資料の 19 ページでございます。

サーモス事業は、全体の売上の 8 割強を占める日本市場において、特にケータイマグを中心に売上が好調に推移した他、新製品の販売も好調でした。海外については、韓国における e コマースなどの事業や生産工場は堅調に推移いたしましたが、持分法適用会社の販売は総じて軟調でございました。

この結果、売上収益は 78 億円で、前年同期比 4 億円、4.8%の増収となりました。為替による影響は約 1 億円で、この影響を除きますと約 3 億円の増収でした。一方で、主に円安の進行に伴って、製造コスト、仕入れコストが引き続き増加しましたが、新製品を含む製品の売上が好調であったことを背景に、セグメント利益は 14 億円で、前年同期比 3 億円、26.0%の増益でした。セグメント利益における為替影響は若干あったものの、この影響を除いても 23.1%の増益となりました。

各セグメントについてのご説明は以上でございますが、第 3 四半期までの累計の業績につきましては、21 ページ以降に掲載をしておりますので、ご説明については省略をさせていただきます。

## Thermos

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change exc. FX
	Q3 (Oct.-Dec.)	Q3 (Oct.-Dec.)	Difference	% Change	
Revenue	7.4	7.8	+0.4	+4.8%	+3.7%
Segment income	1.1	1.4	+0.3	+26.0%	+23.1%
Segment OI margin	15.6%	18.8%			
EBITDA margin	20.7%	23.8%			

YoY Factors for increase/decrease in this quarterly period and other comment	
・ In Japan, revenue from Portable vacuum-insulated mugs was favorable.	
・ Overseas, revenue from Korean sales companies and Asian production plants was firm, but sales conditions at equity-method affiliates were soft.	
・ Production costs increased mainly due to the weak JPY.	

Next, I'd like to explain the Thermos business, which is on page 19.

In the Japanese market, which accounts for some 80% of total sales, sales were strong, led mainly by portable vacuum insulated mugs and sales of new products were also strong. Overseas, the e-commerce and other businesses and manufacturing plant in South Korea performed well, but sales conditions at equity method affiliates was generally weak.

As a result, revenue totaled JPY7.8 billion, up JPY0.4 billion, or up 4.8%, from the same period last year. Excluding the currency impact of approximately JPY0.1 billion, revenue increased approximately JPY0.3 billion.

Despite continued increases in manufacturing and procurement costs, mainly due to the yen's depreciation against the backdrop of strong sales of products, including new products, segment income increased to JPY1.4 billion, up JPY0.3 billion, or 26%, YoY. Although there was a slight foreign currency effect on segment income, even excluding this effect, segment income increased 23.1%.

That's all for the explanation of each segment and the cumulative performance through Q3 are shown on page 21 and onwards. I will not explain this today.

## 業績概要

	2023年3月期	2024年3月期	前期比		為替影響の増減率
	通期	通期予想	増減額	増減率	
(単位: +億円)					
売上収益	1,186.6	1,230.0	+43.4	+3.7%	-0.1%
コア営業利益	123.1	155.0	+31.9	+25.9%	+20.4%
コア営業利益率	10.4%	12.6%			
非経常項目	-3.5	8.0	+11.5		
営業利益 (IFRS)	119.5	163.0	+43.5	+36.4%	
営業利益率	10.1%	13.3%			
EBITDAマージン	19.3%	21.6%			
金融損益	-14.0	-24.0	-10.0		
税引前利益	105.5	139.0	+33.5	+31.7%	
法人所得税	29.5	38.5	+9.0		
当期利益	75.9	100.5	+24.6	+32.3%	
(当期利益の帰属)					
親会社の所有者に帰属する当期利益	73.0	97.0	+24.0	+32.7%	
当期利益率	6.2%	7.9%			
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.5	+0.7		
為替レート (円)	USD (米ドル)	136.00	142.61		
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	141.62	154.81		
	AUD (豪ドル)	92.67	93.44		

※2024年3月期 (通期) における為替換算による影響額を会計見込み: 売上収益 +449億円 コア営業利益 +56億円



なお、28 ページ目に記載しております昨年 10 月に発表いたしました今期業績の通期予想につきましては、据え置かせていただいております。

## Appendix



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 35 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、要約財務状態計算書など、各種ご参考資料を掲載しておりますので、ご参考といただければ幸いです。

## Consolidated forecast

	FYE2023	FYE2024	YoY		% Change ex c. FX
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change	
(Unit: ¥ bn.)					
Revenue	1,186.6	1,230.0	+43.4	+3.7%	-0.1%
Core operating income	123.1	155.0	+31.9	+25.9%	+20.4%
Core OI margin	10.4%	12.6%			
Non-recurring profit and loss	-3.5	8.0	+11.5		
Operating income (IFRS)	119.5	163.0	+43.5	+36.4%	
OI margin	10.1%	13.3%			
EBITDA margin	19.3%	21.6%			
Finance costs	-14.0	-24.0	-10.0		
Income before income taxes	105.5	139.0	+33.5	+31.7%	
Income tax expenses	29.5	38.5	+9.0		
Net income	75.9	100.5	+24.6	+32.3%	
(Attribution of net income)					
Net income attributable to owners of the parent	73.0	97.0	+24.0	+32.7%	
NI margin	6.2%	7.9%			
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.5	+0.7		
Forex (Unit: JPY)	USD	136.00	142.61		
(average rate during the period)	EUR	141.62	154.81		
	AUD	92.67	93.44		

Total Forex impact for FYE2024 Full-term forecast: Positive impacts of ¥44.9 bn. on revenue and ¥5.6 bn. on core operating income.



The full year forecast for this fiscal year on page 28, which we announced last October, remains unchanged.

## Appendix



Lastly, I would like to touch upon the appendix section that is included in the presentation materials. From page 35 onwards, you will find various reference materials such as key performance indicators, condensed consolidated statements of cash flows, and condensed consolidated statements of financial position for your reference.

## 重要経営指標

項目	単位	2023年3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	2023年3月期 通期
基本的1株当たり当期利益	円	121.07	169.56	168.85
海外売上収益比率	%	64.0	65.6	63.0
ROE	%	—	—	10.8
ROCE	%	—	—	7.6
ROCE after Tax	%	—	—	5.4
1株当たり年間配当金	円	—	—	38
配当性向	%	—	—	22.5
設備投資及び投資	十億円	64.9	82.6	94.7
減価償却費および償却費	十億円	78.8	83.0	105.7
フリー・キャッシュ・フロー	十億円	44.2	47.4	89.8
調整後ネットD/Eレシオ	倍	0.89	0.73	0.81
有利子負債残高	十億円	954.2	1,036.2	941.7
純有利子負債残高	十億円	844.7	831.8	809.5

35 February 2, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q3 results



ご覧いただけます通り、円安の影響もございましたが、当社の海外売上比率は、持株会社制のスタート時点の57%程度から、昨年末時点で10%近く伸長しております。

また、調整後ネットD/Eレシオは昨年末時点で0.73と順調に改善を続け受けております。先ほどCFOから説明ございましたが、ハイブリッド社債の期限前償還を先月行ったことに伴いまして、今期末時点での数値は一時的に上昇する見込みですが、引き続き1倍を下回る健全な状態を維持できるものと考えております。

2024年3月期第3四半期の業績に関する本日のご説明は、以上でございます。ありがとうございました。

## Key performance indicators

Item	Unit	FYE2023 9M	FYE2024 9M	FYE2023 Full-term
Basic earnings per share	JPY	121.07	169.56	168.85
Overseas sales ratio	%	64.0	65.6	63.0
ROE	%	—	—	10.8
ROCE	%	—	—	7.6
ROCE after Tax	%	—	—	5.4
Annual dividends per share	JPY	—	—	38
Dividend payout ratio	%	—	—	22.5
CAPEX(fund basis) & Investments and loans	¥bn.	64.9	82.6	94.7
Depreciation and amortization	¥bn.	78.8	83.0	105.7
Free cash flow	¥bn.	44.2	47.4	89.8
Adjusted net D/E ratio	Times	0.89	0.73	0.81
Interest-bearing liabilities	¥bn.	954.2	1,036.2	941.7
Net interest-bearing liabilities	¥bn.	844.7	831.8	809.5

35 February 2, 2024 | NIPPON SANSO Holdings Supplementary Materials FYE2024 Q3 results



As you can see, partly due to the weak yen, our overseas sales ratio has increased from about 57% at the start of the holding company structure by nearly 10% at the end of last year. The adjusted net DE ratio was 0.73 as of the end of last year, continuing to improve steadily. We expect the ratio at the end of this fiscal year to increase temporarily due to the early redemption of hybrid bonds last month, as our CFO explained earlier, but we believe that the ratio will remain at a healthy level at below one times.

This concludes this presentation on our business performance of Q3 for the fiscal year ending March 31, 2024.

Thank you.

## 質疑応答 (敬称略)

樫山 [M] : 濱田社長、Draper CFO、樫山 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。

説明会冒頭で申し上げました通り、質疑応答の際に、英語でのコミュニケーションを希望される方は、Zoom の英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーのドライバ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、お話しいただくスピードにご配慮いただき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 1 問 1 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、後日当社コーポレートウェブサイトに掲載させていただきますので、あらかじめご了承ください。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問をお受けしたいと思います。

それでは UBS 証券、大村様、ご質問をお願いいたします。

**大村 [Q]** : UBS 証券の大村です。1 点目ですけれども、今回、業績の方は業績予想を上方修正されてませんけれども、第 4 クォーターを迎えるにあたって、どのようにお考えか、可能でしたらセグメントごとにコメントいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

**濱田 [A]** : ありがとうございます。最初に私が申し上げましたように、非常に不確定な要素がいくつもある、ということがございます。順調に今まで、第 3 四半期終わるまでは推移してございますが、既に一度、第 2 クォーターで上昇をさせておまして、第 4 四半期を前年度と比べた場合に、既に値上げのアクションは、価格改定のアクション、それからマネジメントのアクションはもう落ち着いてきておまして、そういうプラスの効果は、この第 4 クォーターではあまりないであろうということ。

それから半導体の工事、これは主に日本ですけども、これは今のシステム上、どさっとまとめてくるということではなくて、進行基準で対応しておりますので、そういった安定した状況になると考えております。

## Question & Answer (without honorifics)

**Momiyama [M]**: The President, Hamada, Mr. Draper, CF, and Mr. Kajiyama, thank you for your presentation. We would now like to start the Q&A session.

As mentioned at the beginning of this conference, if you would like to communicate in the Q&A session in English, please join us via English audio line in Zoom. Please note that when Draper, an English speaker, answers your questions, the Japanese audio on Zoom will be translated by our simultaneous interpreter.

In addition, we would appreciate it if you could pay attention to your talking speed and tempo, as we will be providing interpretation audio by a simultaneous interpreter.

Next, I would like to explain the procedure for today's Q&A session.

Firstly, please raise your hand by pressing the "Raise Hand" button on the control panel displayed 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. Once you have been nominated by us, please tell us what your question is. When you ask a question, please tell us your company name and name first, and then ask your question in a one-question, one-answer format.

If you wish to cancel your question, please press the "Raise hand" button again and put your hand down.

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

We will now collect your questions on a first-come, first serve basis until the scheduled closing time.

UBS Securities, Mr. Omura, please start your question.

**Omura [Q]**: UBS Securities, Omura. Thank you. Number one, you did not revise your guidance and you're now into Q4. What do you think about Q4? Could you please comment what you think about Q4 by segment?

**Hamada [A]**: Thank you. First, as I mentioned at the outset, there are a lot of uncertainties. We've been proceeding well, and that was usually the case up to Q4. And this fiscal year, or in Q2, we made an upward revision in our guidance. And on a YoY basis, Q4 price management and the price revision, we've already taken them and they're settling down. So, we don't expect so much additional benefit from them in Q4.

Concerning semiconductors, mainly in Japan, according to our current system, we don't get large lump-sum orders at once, so we constantly receive orders in line with the progress of operations. However, we don't expect a sudden collapse in price management, and we will continue our efforts to avoid such a collapse. We did not revise our numerical guidance, but I hope we can maximize our performance as much as possible.

Mr. Alan Draper, I think he can make a more detailed comment, so I will hand on to Alan.

そうはいつでも、価格マネジメントが急に崩れてしまうということはないと思いますし、そうならないように努力して参りますので、具体的な数字を改定することはなかったんですが、何としても私としては上の方に持っていければな、とは考えております。

アラン・ドレイパーの方が、より具体的なコメントがあると思いますので、アランにお願いしたいと思います。

**Draper [A]\*:** Thank you, Hamada-san. Yes, overall, as mentioned, we expect to achieve our JPY155 billion of COI. In addition, we do expect some sequential reduction in profit from Q3 to Q4. We think that Q4 may look similar to Q4 in the previous year in terms of profit.

But as Hamada-san mentioned, there are uncertainties still in the marketplace. We've got timing of equipment and construction sales. There's some volatility with power and inflation. And obviously, the volume outlook remains relatively uncertain, especially with segments such as electronics. But overall, probably similar to last year's numbers are what we're thinking right now, but we have to wait and see how it plays out. Thank you.

**大村 [Q]:** ありがとうございます。具体的に、どの地域でリスクを感じられてるのかでいうと、いかがでしょうか。

**濱田 [A]:** 堅調といっても、ガスのボリュームが伸びているところがないというのが、先ほどちょっと触れたと思うんですけども、一番のファンダメンタルな、不安定というか、大喜びし続けることに若干の危機感を感じる大きな要素でございますが、その中でも、アメリカは比較的安定していると思います。

価格マネジメントという意味では、新米である日本がその部分、それから長い目で見るとガスの需要が少しずつ減少しているというのは事実ですので、日本が若干の心配かなと。

それから、これは本当によくわからないんですが、アジアの半導体需要が、これ以上落ちるということは多分ないとは思いますが、ある意味で完全に底です。

これが他のエネルギーの問題等も含めて、いわゆるバルクガスの方に影響が出てくるというあたりも、アジアはそれぞれ国が小さいので、綺麗に見通すことができないという意味では、ガスの量の問題を含めて、ちょっと不安に感じているところです。

ですから、アメリカと欧州は比較的堅調に推移するんじゃないかと思ってます。

以上です。

**大村 [Q]:** わかりました。ありがとうございます。

**ドレイパー [A]:** 濱田さん、ありがとうございます。全体的に先ほどお話ししましたように、コア営業利益、1,550億、達成すると思っています。

第3四半期から第4四半期にかけて、若干利益が下がるかもしれませんが、対前年比は大体同じぐらいの利益になると思います。濱田さんがおっしゃったように、建設、機器の売上のタイミングや電力コスト、インフレなど不確定要素が多くあります。

また数量の見通しは、不確定要素が多いと思います。でも、去年の数字と似たような数字になるのではないかと思うんですけど、様子を見極めたいと思います。

**Omura [Q]:** Thank you. Specifically, in what region do you see risk? Any comments about that? What's outstanding or conspicuous?

**Hamada [A]:** There's no particular place where there's conspicuous or outstanding growth in gas volume. The fundamentals, when we take a look at the fundamentals, we should not be too optimistic. Having said that though, the US is quite stable, I think. Price management, in terms of price management, Japan is a late comer as the management measures in Japan are new and gas prices and other prices are coming down. We are, therefore, a bit worried about Japan.

Asia semiconductor demand, we probably do not think there will be a further decline, and I think we are at the bottom now. Including other energy matters, there may be some impact on bulk gas. We have many small countries in Asia, so it's difficult to forecast the overall situation, but we do have some concerns about gas. In the US and Europe, we think we'll proceed quite steadily though. This concludes my remark. Thank you.

**Omura [Q]:** Thank you very much. You said that you are a bit worried about Japan. If you take a look at Q3 revenue, equipment installation seems to be increasing, and that seems to be pushing up your profitability. That's my



日本がご心配ということだったんですけれども、第3クォーターの売上を見ると、かなり機器・工事の案件が増えているようで、そこが収益性を押し上げてるような受け取り方をしてるんですけれども、この水準感は第4クォーターの季節性も相まってさらに上がってくるのか、ここはある程度ならされていて、あまり大きな期待がないのかっていうと、後者になるということでしょうか。

**濱田 [A]**：そうですね。ここはある意味で平準化されていると思います。

進行基準の計算までいってない案件等もありまして、もうちょっと長期で見ると半導体の工事案件はあるんですが、第4クォーターで見た場合には、基本的には平準化されていて、それによつての大きな伸び、上乘せ分はないと考えてます。

**大村 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。

もう1点ですけれども、収益性のところの確認で、欧州の利益率が安定的に18%、17%の水準で、今期クォーターで来てるんですけれども、この利益率の水準は今後も維持できる事業環境という理解でよろしいですか。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。欧州はそういう意味では、私どものプライスマネジメントのリーダーでございます。プライスマネジメントというのは決して、供給して販売する当社側だけで達成できるものではなく、文化、社会的な、商業的な文化の醸成の中で出来上がっているものだと思います。

そうしますと、ヨーロッパはエネルギーコストの跳ね上がり、あるいは落ち着き、いろんな要素があるし、最初に申し上げた戦争の問題もあります。ですから、そういう意味では外的な要因はあるんですが、それでもやはりマネジメント、収益率ということ考えた場合には、この数字で推移していくと、いけると考えております。

アラン、もしコメントがあれば追加してください。

**Draper [A]\***: Sure. Thank you, Hamada-san. Yes, I agree with Hamada-san's comments regarding Europe. I think they've done a great job on price management. Obviously, the uncertainty about it is really what does the market do. So if volumes kind of remain where they are, relatively flattish, and the marketplace remains disciplined, I think we'll be in good shape. But obviously, there's a lot of things that come into play besides just our own actions. So, we have to kind of see how things go in the marketplace. But overall, their margin level should be relatively consistent going forward. Thank you.

**大村 [Q]**：よくわかりました。ありがとうございます。

最後に簡単に1点だけお伺いしたんですけど、来期、増益の決算を狙っていくということに対する意気込みは、現在どのように感じられてますでしょうか。

impression. At this level, there might be some seasonality. Do you think this will increase further in Q4 because of seasonality and so forth, or do you think it will level off, or not so much of a significant increase?

**Hamada [A]**: I think the trend has levelled out. There are a number of processes that are not formally decided. And over the long term, a semiconductor, there are some other semiconductor projects in the pipeline. But if we just take look at Q4, we think the trend is quite leveled out, and we don't expect a significant increase.

**Omura [Q]**: Thank you. Another question I have, in terms of the profitability, I'd just like to have a clarification. In Europe, while profitability order margin has been stable at around the 18% to 17% level, so that is the quarterly result. And this level of profitability, going forward, do you think this is going to be sustainable in your business environment? Thank you.

**Hamada [A]**: Yes. In Europe, in that sense, price management-wise, well, it is the leading region. In terms of the price management, it's not just a matter of supply and deliver, and we cannot just achieve anything on our own. This kind of culture needs to be well-nurtured.

In that sense, while Europe and the foreign energy cost or the moderating of the cost, there are so many factors. Of course, as I said at the outset, there is an impact of the wars. And so there are external factors. However, in terms of the management of our predictability, we believe that we will be able to really maintain that at a stable level.

Alan, if you could just add something to this?

**ドレイパー [A]**：濱田さん、ありがとうございます。濱田さんのコメントに同意いたします。

ヨーロッパに関しましては、彼らは本当にプライスマネジメント、うまくやったと思っております。そして、一つ確実なのは、マーケットがどうかということが、不確実な一つの要因です。

現状では比較的横ばいできている数量ですが、規律がきちんと取れていればいいんですけれども、このような様々な要因が入ってくると思いますので、市況がどうなるかというところはもちろんいろいろありますけれども、一貫して大体こうした、安定した水準でいけると思います。

**Omura [Q]**: Thank you very much. Lastly, just one simple question. In the next fiscal year, you are aiming to increase the revenue. What is your visibility of achieving that?

**濱田 [A]**：とても良い質問をいただきまして、ありがとうございます。

当然増益、基本的にいうと増収・増益ですけども、特に増益の部分は、より一層企業の価値を高めて、将来への投資、将来への発展を確実にしていくという意味で、かなり固い決意を持って臨んでいきたいと思いますが、今、なにせ予算を作成している最中ですので、まだ具体的な数字はもちろんですが、とりあえず私の意気込みだけで、ご勘弁いただければと思います。

**大村 [Q]**：はい。わかりました。どうもありがとうございます。以上です。

**縦山 [M]**：ご質問ありがとうございました。

続きまして BofA 証券、榎本様、ご質問をお願いいたします。

**榎本 [Q]**：BofA 証券、榎本です。よろしくをお願いいたします。

三つありまして、一つは設備投資なんですけど、第3四半期までの進捗見ると、多分年間1,400億円というターゲットって、結構遠いっていうんですか、要は投資があんまり進んでないように見えるんですけど、ここの状況を教えていただけますでしょうか。これがまず1点目です。

**濱田 [A]**：実はタイミングの問題ということになるのかもしれませんが、年間1,400という数字を、おそらく超えるんじゃないかなと考えております。むしろ、中計で策定した4年間の投資をどうするか、どう抑えていくか、抑えることが必要かどうかということも含めて、そちらの方に今、私の頭は動いております。といいますのは、投資の案件がものすごく多いです。

実際にバックログの中に組み入れられるというのは、そのタイミングによって違うのと、それから若干設備投資に時間のかかる業種ではございますけれども、出来上がってバックログから外れていくのもあります。そういった意味で、数字が極端に増えていってないので、そういうご印象かと思いますが、実は投資の委員会ですとか、先ほどちょっと触れました予算の作成ですとか、こういった中で投資の案件がものすごく多くて。

当然、全てを取れるかどうかは別の問題ですし、当社として先ほどから触れている収益性をどうしっかりと維持していくかということが重要な課題ですので、案件全てに手を出して、取ればいいという話ではございません。ですが、それでもここのところの設備投資の要求は、マーケットが非常に強く感じておまして、積極的な対応を基本的にしていくということで、当初設定した投資金額の達成、十分にできるとしておりますし、先々の、先の1年、2年を考えた場合に、ここで収まるかどうかという心配も、むしろ出てくるかなと考えております。

**榎本 [Q]**：すみません、1点確認したいんですけど、投資が1,400億円超えるかどうかというのは、本年度の話をしてるのか、それとも次年度の話をしていらっしゃるのか、確認したいんですけど。

**Hamada [A]**: A very good question. Thank you. Of course, we will aim at increasing revenue, revenue as well as profit, particularly for the increase in revenue in order to enhance our corporate value and to make investment for the future and to make sure that we will be able to develop and grow. We do have a relatively firm commitment and resolution. But we are in the budgeting process right now. In terms of concrete numbers, well, it's too early to say, but I'd just like to share my passion and enthusiasm to go ahead for that.

**Omura [Q]**: Thank you very much.

**Momiyama [M]**: Thank you very much for the question. Next, Mr. Enomoto from BofA, please go ahead.

**Enomoto [Q]**: Enomoto from BofA. There are three questions I have. One question, the CapEx, or capital investment, up until Q3, well, a JPY140 billion annual target is still far away. Investment seems to be not progressing well in line with the plan. If you could give the background factors for this?

**Hamada [A]**: To tell the truth, it is all a matter of timing, I may have to say. JPY140 billion of the annual number, I would expect that we would go above this amount. Rather, what we have developed in the midterm management plan and full-year investment, whether we should contain the level of the CapEx in four years or not. That is something I have been thinking about because while the investment projects are large in number. Of course, it depends on the timing, whether this will be well incorporated into the backlog or not.

And then in terms of the nature of this business, it would take time to convert it into the backlog. And so it's not that we are seeing the drastic growth in terms of the numbers. But for the investment committee and also the budgeting processes that I had referred to earlier, we do have numerous investment projects. And we don't know exactly whether we will be able to really capture all of them.

Also, in terms of the profitability, how we'll be able to really secure the appropriate level of the profitability, it's not that we will go out and try to get everything. But even then, the requirement for the CapEx lately, we do have a very strong demand from the marketplace. Basically, we are going to be very active in going about the CapEx so that we will come closer to this targeted amount of the CapEx. Going beyond that, in the next one year or two years, whether we will be able to keep our CapEx within this range or not, that's some factor that we have to consider.

**Enomoto [Q]**: Just one point of clarification. Are you talking about this fiscal year that you may go above this JPY140 billion level? And up until Q3, well, the cumulative number is JPY82.6 billion. And then so that means that you have to reinvest JPY60 billion in the Q4. To clarify, I'd like to ask you to clarify whether this is about this fiscal year or the next year and beyond.

というのも、第3四半期までって826億円の累計金額になってますので、そうすると第4四半期は600億円ぐらい投資しなきゃいけないっていう数字になるので、今年度の話が次年度の話か、そこだけ確認させてください。

**濱田 [A]**：数字の細かいの、今、私手元にないので、残りの数字のタイミングが今、私の頭にはないんですが、大型投資等を含めて、今年度の数字が1,400いくのではないかな、と私としては思っております。

アラン・ドレイパーの方が細かい数字を理解してるかなと思いますので、彼に返答させていただきます。

**Draper [A]\***: Yes. Overall, I think we've got a significant amount of projects in the queue, as Hamada-san mentioned. And you know, we're doing our best to manage the CapEx guidance that we have out there. But overall, as you know, obviously, inflation is coming through materials and labor from that vantage point. But I think we're trying to manage within the amount that we have laid out in front of us.

What we're finding is some projects are kind of snowballing from each year. So last year's carry into this year a bit. This year may carry into next year's. We're finding this kind of lag effect that's happening because there's a bit of a delay, a couple of months, on projects that are causing some changes between years. If we do meet or exceed or come a little lower, it's probably just a result of a month or two because of the timing of transactions and capital. So that's my answer. Thank you.

**榎本 [Q]**：ありがとうございました。

2点目、ヨーロッパの価格マネジメントについてお伺いしたいんですけど、先ほど説明の時に、エネルギー価格と工業ガスの価格が連動するものの値段が下がったって話をされてたと思うんです。おそらくエネルギー価格と連動しない契約もあると思うんですけど、今、欧州の価格マネジメントって、どういった中身になっていらっしゃるのか。

例えばエネルギー価格に連動しない価格設定のものって、どれぐらいの比率を占めてきているのか。それとも、今でも主体はエネルギー価格と連動した価格システムになっていらっしゃるのか、その中身をもう少し詳しく教えてください。

**濱田 [A]**：このお話は、多分アラン・ドレイパーが一番細かく答えられると思いますので、アランに任せたいと思います。

**Draper [A]\***: Thank you, Hamada-san. When you look at on-site contracts, all on-site contracts are really contractually indexed, either CPI or power prices and inflation factors. So all on-site is really directly pass-through activity of any type of energy.

When you look at the bulk contracts, all bulk contracts could be written a bit differently. There's open clauses. There are closed clauses. There is contract-based. So it's really on a contract-by-contract basis.

I think the success of the European team is that they are doing a lot of price actions and they've been converting those price actions -- or surcharges, I should say; they've been doing surcharges, and they've been working on

**Hamada [A]**: I don't have the specific detailed number at hand now. In my mind, I cannot just tell you the specific number top-of-my-head, but inclusive of major CapEx in this fiscal year. I am really anticipating this could go to JPY140 billion. I'd like to ask Alan Draper, who is well-versed with the numbers, I'd like to give this question to him.

**ドレイパー [A]**：全般的に大きなプロジェクトがあるということです。濱田さんがおっしゃった通りです。

CAPEXのガイダンスを守っていきたいと思っておりますけれども、インフレがありまして、原料とか人件費に跳ね返っておりますので、我々が設定した数字の中で何とかやっていきたいと思っておりますけれども、去年から出てきているキャリーオーバーがありましたし、今年度から来年度へずれるものも出てくると思います。ですので、プロジェクトとして数ヶ月ぐらいのずれが出てくるものもあると思います。

実際必要なものに関してやっていくときには、この額を上回ってしまうか、あるいはその中で抑えられるか、あと数ヶ月で答えが出ると思います。ありがとうございました。

**Enomoto [Q]**: Thank you. My second question, Europe price management, I have a question about European price management. When you explained, you mentioned that energy price and industrial gas are linked to some contracts and the prices went down. But I think there were some other contracts where these two prices are not linked. How does the European price management work? For example, what percentage of the deals or contracts do not have energy price and price linked to each other? Could you please explain in more detail about the price management in Europe?

**Hamada [A]**: I think Alan Draper knows best about this matter, so I would like to turn it over to Alan.

**ドレイパー [A]**：濱田さん、ありがとうございます。

オンサイトの契約を見ますと、全てのオンサイトの契約が契約上、CPIが電力価格、ないしはインフレ要素にリンクしています。直接エネルギー価格を転嫁するということになります。

converting those surcharges to permanent price. That's obviously one of the focuses of the team is to try to maintain that price long term. That's one of the price management activities that the team is doing in Europe.

On-site is all contractual based, bulk is really contract-by-contract, and the team is really working hard to convert surcharges and pricing activities to permanent price, which is why we see some margin expansion. So that's my answer. Thank you.

**榎本 [Q]**：ありがとうございます。

3点目、決算と離れた話なんですけど、親会社のマネジメントが大きく変わるようになったと思うんですけど、もし何か、御社の経営体制とか経営に影響が考えられるものがあるんでしたら、教えてください。以上です。

**濱田 [A]**：はい、ありがとうございます。

昨年の末の発表は、子会社である私どもにとっても、ある意味でびっくりでありました。当然私どものマネジメントと、親会社、三菱ケミカルとのマネジメントでの話は、その後も何回かしておりまして、特段今までの方針、二社間での契約がありますし、それに基づいた当社の上場企業としての事業運営に対する方針については何も変更がない、ということを確認しております。

以上です。

**榎本 [Q]**：ありがとうございました。

**縦山 [M]**：ご質問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。

**山田 [Q]**：みずほ、山田でございます。3つぐらいありますので、どうぞよろしくお願いたします。

1つ目はオペレーショナル・エクセレンスの成果というところで、先ほど第3四半期から第4四半期というのは追加的なというのはあったと思うんですけど、日本の契約も長期契約みたいのはあると思うので、今後3年ぐらいかけて徐々にさらに収益率が上がっていく、収益性が上がっていくようなイメージを持てばいいのか。そういったものも今回公開してもらったんで、そこは追加的には出ないのか。

また御社は結構代理店が多いと思うんですけども、メジャークラブの皆さんの反応は、特に理解がちゃんと得られているというふうに、丁寧なご説明なさっていることは理解を得られているという考え方

バルクの契約はオープン条項があったり、クローズ条項があったり、契約ベースがあったり、バルク契約上は契約ごとに特徴が違います。

ヨーロッパのチームの方では様々なアクションをとっていて、サーチャージを恒久的な価格になるべく転換しようとしています。

チームの方で長期的に価格をそうすることで維持をしようとしている、そのような形でヨーロッパで価格マネジメントをしています。

バルクは契約ごとにそれぞれ、オンサイトはほとんどが契約の基準があります。そして恒久的に価格を安定させることでマージン拡大を狙っています。以上です。

**Enomoto [Q]**: Thank you. My third question is not about your financial results, but parent company management. I think there's going to be a big change in parent company management. Do you expect some impact on your company's performance as a result of change in management in your parent company?

**Hamada [A]**: There was an announcement at the end of last year. As a subsidiary, we were surprised by our parent company's announcement. Our company's management and the parent, Mitsubishi Chemical's management, we have discussed a number of times after that announcement. The policy so far, as well as the contract that we have between the two companies, as well as our business operation policy of NSHD as a listed company, all remain unchanged. We were able to confirm that. This concludes my response.

**Enomoto [Q]**: Thank you.

**Momiyama [M]**: Thank you very much for the questions. From Mizuho Securities, Mr. Yamada, the floor is yours.

**Yamada [Q]**: This is Yamada from Mizuho. Thank you very much for this opportunity.

I'd like to ask three questions, the first one in relation to the effect of the operational excellence. From Q3 to Q4 last year, I think you have had a certain sort of effect. And I think, in Japan, you also have the long-term contract. In the next three years or so, profitability is expected to increase. Is this the right assumption?

Since you have disclosed that and there is no additional upside, or I think you are dealing with a lot of dealers, so what are the sort of – distributors – and what is the further reaction and response from them? Going forward, if you have anything, the pricing revision, do you think that you'll be able to implement another round of the pricing revision going forward based upon such numbers?

で、今後も何かあったら価格改定はできるような数字ができてるのか、そのあたりについて教えてください。これが1つ目です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。オペレーショナル・エクセレンス、プライシング、プライスマネジメントについては、先ほどもちょっと触れましたけど、国によって全然スタート時点からの温度が違って、実行のスピードも違いました。

ですが、日本が一番遅れたかなと思いますけれども、結局お客さんとのコミュニケーションをやって、とにかく必死にとってご理解いただくということで、今のこの数字まで持ち上げてきたわけでございます。

まず長期契約、日本の場合はもちろん契約、基本的にはありますが、バルクガス、いわゆる液体製品の場合には長期に価格まで含めた体系を結んでいる契約になっているというケースは、ゼロではない。私の記憶の中でもゼロではないと思いますが、ほとんどは、長い中で価格までは決めていない。かなり長期間での契約となるといわゆるオンサイト、日本でいうとTGC（Total Gas Center）ですね、こういったものについては長期の価格設定がされておまして、ある程度のフレキシビリティがあるとはいえ、やはり設定した当初の、大きく数字がそのまま生きていくと、若干の修正項目の中で、変更がある程度、ということになります。

ですから、これからも大きなエネルギー変化があった場合には、これはもうTGCであろうが結果的にはどうなるかは別にして、説明をしていくということは大切だと思います。

それからプラントを設置するようなケースの場合は、今まで、このホールディングスの体制になる前の、大陽日酸の考え方、契約そのものはあまり変わらないかもしれませんが、長期契約の中でどのように当社の水準、利益水準を維持していくか、という考え方がだいぶ当社側の中で変わったと私は思っております。いわゆるWACC、コストをしっかりと認識した上で価格体制を交渉の上で作り上げる、あるいはそういった全体的な中で設備の内容を見直す。

こういった取り組みで収益性を維持していくことができるようになったし、今後の契約の中ではそれを活性化して、ぜひ使っていきたいなと思います。

液体の製品については、先ほど申しました通り、特に電力代、輸送費、そういったものを敏感にご説明すると同時に、単に上がった分だけじゃなくて、特に輸送なんかは何か上がるたびにこちらとしては工夫してルートを変えたり、落としていく量を変えたり、そういった工夫をしているわけですね。

そういった工夫の部分もご評価いただけるような取り組みをやっていきたいと思っておりますので、収益率の維持は何とか達成していきたいと思っております。

以上です。

**Hamada [A]**: Operational excellence, pricing, price management, as I have briefly touched upon, well, the temperature from the starting point, it was very different from one country to another. The speed was quite different. Japan seems to be the latest, but we really had communication with customers with sincerity. That's the reason why we have been able to deliver the results that we have just shared with you.

Long-term contract, in the case of Japan contract, of course, we do have contracts, but in bulk gases in liquid form, in the long-term contract, I wouldn't say there are none of such contracts which does specify prices, but in the long-term contract, we do not have the prices being determined. In the case of on-site TGC: Total Gas Center in Japan, for these, long-term price has been set. Of course, we do have some room for flexibility, but the prices or numbers set at the beginning will be mostly maintained.

Of course, there are some modifications or adjustments. And so if you have a major energy price changes, whether it be TGC or others, setting aside what would come out as the result, but we think that it's important for us to really explain to the customers. When a plant is to be installed, in such cases, in the past, Taiyo Nippon Sanso Corporation (TNSC), before this, they were the holding company structure, and TNSC's idea.

Of course, the contracts themselves would not change much. But within the long-term contract, our company's profitability can be well-ensured and maintained. Our thinking has really gone through a drastic change on our part. Cost needs to be recognized accurately and then to come up with the pricing upon the negotiation. In that kind of overall framework, we are to really revisit the equipment facilities so that we will be able to really maintain profitability. That's something we have already achieved. That kind of scheme is to be reflected on the future contract.

As for the liquid-form gases, electricity costs and the transportation costs will be explained to our customers. And it's not just sort of the rise or the increase in cost. In the case of the transportation and logistics, we would be changing our routes of transportation so that the costs can be lowered. We would be engaged in such activities so that our customers will recognize and appreciate that. The maintenance of the profitability, we are hoping that we will be able to manage to maintain them.

**山田 [Q]**：ちょっと確認なんですけど、オンサイトはプライスが長期だと思うのですが、そこは追加的には上がってないという理解でよろしいでしょうか。また、役務の中で輸送費、パッケージは御社の場合は結構ディストリビューターがやってるところが多いのでまだいいと思うんですけど、輸送費、2024年問題といわれておりますけど、それもパススルーできるような状況が整っていると理解してよろしいでしょうか。

**濱田 [A]**：基本的に既に結んでいる、長期のオンサイト契約については、サーチャージ電力代の変動に追随した契約になっているものはそのままでございます。中には電力代の部分が抜けている契約もありますけど、これは当社が電力をじゃなくて、お客さんが負担するようなケースになっております。

2024年の問題は確かにあるんですが、そもそも長距離輸送をする製品ではないっていうのが、狭い日本の中での液体、シリンダーもそうですけども、そういう輸送形態ですので、影響はゼロではないと思います。特に例えば、アルゴンなんかの長い距離の輸送があるガスもありますけども、一般的にいうと当社の中でそのような超長距離の輸送に関わってくるような案件は少ないと考えています。

**山田 [Q]**：普通、産業ガスは200キロとか200マイルとかいうんで、っていうことですね。わかりました。ありがとうございます。

2つ目です。バックログ、持続的成長を支える重要な設備投資のところ、12ページのところですね。約6割が環境・水素社会関連と書いてあるんですけど、医療と、それからエレクトロニクスはそこに普通は入らないと思うので、鉄鋼及び金属とか、化学及びエネルギーの大半に、その他の新設じゃないところが入るようなイメージですか。

**濱田 [A]**：基本的にエレクトロニクスについては、その中に直接は入っていないと思います。

医療については、場合によっては入ると思いますが、大きな投資が医療の中に入ってるわけではないと思いますので、そういった意味では設備投資の中で大きいのは、いわゆる鉄や化学に供給するためのプラント、それから特に今ヨーロッパで出てきてるグリーン水素を精製するための電力会社とか、あるいは設備会社と共同で進めているプロジェクトに対する投資。

それからCO<sub>2</sub>の回収を進めるための、これもエンジニアリング会社と一緒に進めているような投資、こういうものを集めたもので、今その約6割がこれにあたりと申し上げておきます。今一個一個、頭の中に入っていないんだけど、三木さん、特にないかな？細かい案件が手元にないので、そう思っております。

日本ではまだそういう大きな投資が、いわゆるカーボンニュートラル的な意味での大きな投資が、それほど発表してるものがあるわけではないんですが、例えばヨーロッパやアメリカでは、基本的に空気分離装置だとしても、元々はCO<sub>2</sub>を回収するための分離機だとか、あるいはそもそも水素、グリーン水素

**Yamada [Q]**: Just a point of clarification, on-site price is based upon a long-term contract, and it is not increasing any further. Also, the liquid-form gases, in the case of their packages, packaged gases, I think you are dependent on distributors, so it's okay. But the 2024 problem of the logistic cost, do you think you'll be able to pass through that incremental cost?

**Hamada [A]**: The long-term on-site contracts which have already been signed, we would be using the surcharges linked to the electricity cost increase or others. And so some of the contracts are missing electricity cost provisions, because the customers procure or supply the electricity directly and not through NSHD.

Our 2024 problem, indeed, there is such a problem. But in the very first place, well, we are not transporting our products or gases for long distances. We're in very tiny countries such as Japan and both for the bulk and cylinders. Oddly, I wouldn't deny that there is no impact, but the argon for long-distance transportation is required. But generally speaking, the long transportation is not really coming to play in our business.

**Yamada [Q]**: So, it's 200km or 200 miles for the industrial gases. I think that is the sort of distance you have to carry.

For the CapEx to support sustainable growth, on page 12, 60% is more related to environment; and also, they were hydrogen society related. And medical and electronics are not included, in my view. So in steel and metal, in most of them, new installations are not included.

**Hamada [A]**: Basically, as for the electronics, they are not directly included. As for the medical, in some cases, we have them included. And the major CapEx is not included in the medical field.

And so the CapEx, the major ones, the so-called steel and chemical industry-related supply equipment, and then particularly in Europe, doing hydrogen, which is emerging in Europe and why electric power company, utilities and also the equipment companies and some of the joint projects we're pursuing and the CapEx needed for that; and also, CO<sub>2</sub> capture, in order to really promote that. We are working together with the engineering companies and those types of projects are put together. Approximately 60% is related to these, the environment and hydrogen society contribution. I am not so sure as to the specific breakdown details.

Miki-san, would you like to add?

Sorry, we don't have the specific information as to the details of the projects. But here in Japan, the major CapEx project for carbon neutrality, we do not have so many which are publicly announced. But in the case of Europe and the US, basically, in air separation, operators, ASU and separator are to collect CO<sub>2</sub> or to generate a green -- well, hydrogen, blue hydrogen -- and that's the component part of it. We do have a large number of such projects that will accumulate together, and then that would account for approximately 60%.

を作るためのブルー水素を作るための設備の一部だとか、そういう案件が非常に多いんですね。そういう案件を集めたものが、この投資の6割ということをお考えください。

**山田 [Q]**：なるほど。これは顧客の属性ごとになっているので、そういった案件は基本的に化学及びエネルギー、又はその他、でいいですね。大体。

**濱田 [A]**：おっしゃる通りです。

**山田 [Q]**：そうすると、足すと71%なんですけど、この2つを。71%のうち60%弱、鉄鋼とかちょっと入るかもしれませんが、環境・水素関連なので。そういうのが本当にもうデファクトというか、投資の意思決定でそっちに行くような形になってるわけですね、これは。

**濱田 [A]**：そうですね。見た目でも私が全部担当する、要するにCO<sub>2</sub>の回収から、いわゆるCCUS全部を担当するとか、あるいはグリーン水素を作るための電力から作るとか、そういう投資案件はあまりなくて、臨機応変、タイミングよく進めるためのパートナーシップを生かした設備投資が非常に多いので、今お話にあったような考え方でよろしいかと思えます。

**山田 [Q]**：よくわかりました。

最後にもう1点だけお願いします。エレクトロニクスがかなり厳しい状況ですが、特殊ガスの回復の兆しは見えてますでしょうか。いつ頃回復すると思ってるか、もし可能であればビューをお聞かせください。以上です。

**濱田 [A]**：ありがとうございます。そこら辺の情報が欲しくて欲しくて、特に日本とアジアの会社の方にはしょっちゅういろんな確認をとっておりますが、残念ながらまだあまり良い話は聞こえてきておりません。

ただ部分的に、ちょっとお客様の名前はいいづらいんですけども、大きな会社が稼働率的にいうと、5割に近づいてきたみたいな話がありまして、そういう意味でいうと、半導体のいわゆる流通在庫も含めた在庫が、だいぶ減ってきてるのかなと。そろそろ作ってもいい時期になってるのかなという兆しがある。これは外国のメーカーですけども、大手のところに供給しているガスの量から感じられております。

ただ、よし、これから生産するからお前らしっかりガスを供給しろよ、みたいな景気のいい話はまだ出てきておりませんで、そこら辺の話になると、メディアでも取材して取り沙汰されているように、やはり今年の夏以降が本格化されるのかなと。多分、場合によっては5月、日本的には5月の連休明けぐらいから、設備をそろそろ試運転、立ち上げるということもあるかもしれませんが、ガスの事業として大きな動きが出てくるのは夏ぐらいかなと、7月以降かなと考えております。

**山田 [Q]**：よくわかりました。ありがとうございます。

**Yamada [Q]**: So this page is by customer attributes. Chemical industry and the energy industry, I think, would be the industry that your main customers belong to.

**Hamada [A]**: That's right.

**Yamada [Q]**: And so, if I add them up, it comes out to be 71%. I think 60% and 71% would be hydrogen society related, mainly from the steel industry and so forth. Is that how the calculation works?

**Hamada [A]**: At a glance, from CO<sub>2</sub> capture to, in some cases, be responsible for the entire CCUS or we generate electricity to produce green hydrogen. We don't have so many of such projects, but rather, in order to proceed with projects in a timely manner, realize our partnership in many CapEx projects. In that sense, the concept that you explained is correct. Your understanding is correct.

**Yamada [Q]**: Finally, electronics is in a very tough situation. And when do you think there will be a recovery in the specialty gas business? When do you expect a recovery?

**Hamada [A]**: We really want that information, particularly for Japan and Asian operating companies. We confirm with them often. But unfortunately, we don't hear so much good news. I cannot mention any customer names, but there's a large company. In terms of capacity utilization rate, they are approaching 50% over here.

In that sense, semiconductor inventory, including inventory in the supply chain, seems to be decreasing. I think it's time for companies in the industry to increase production. This particular customer is a non-Japanese company, and this is the impression we have, considering the volume of gas that we supply.

But we don't see any bullish comments yet, and as often reported in the media, maybe in the summer or beyond, full-fledged. And in Japan, in May, there's the long holiday, and that seems to be the timing when commissioning is likely to increase. But we think we have to wait until the summer, until around July, to see any conspicuous movements in the gas industry.

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

縦山 [M]：ご質問ありがとうございました。

お時間の都合によりまして、お受けできなかった質問につきましては後日、個別の取材にて回答させていただきますたく存じます。

それでは、これにて 2024 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後日、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まして、誠にありがとうございました。

[了]

#### 脚注

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

#### 注意事項

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

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

**Momiyama [M]:** Thank you very much for your questions. Questions that we were unable to answer due to the time constraints will be answered in an individual interview later. We would like to conclude our Q3 FY2024 earnings call. The content of today's conference call will be posted on the IR page of our corporate website later.

Thank you very much for taking time out of your busy schedule to participate in today's conference call and for your many questions.

[END]

#### Document Notes

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

#### Reminder

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

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

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