



日本酸素ホールディングス株式会社

2023年3月期 通期決算説明会

2023年5月19日



NIPPON SANSO Holdings Corporation

Earnings Presentation for the Fiscal Year Ending March 2023

May 19, 2023

- ・ この説明会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

梶山：お時間となりましたので、これから日本酸素ホールディングス株式会社、2023年3月期通期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中、当社の説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。私は財務・経理室 IR 部の梶山でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

プレゼンテーションの後、質疑応答の時間をもうけております。ご質問はその際に回答させていただきます。

それでは、これより決算説明会を始めます。本日のプレゼンテーション資料をお手元にご用意いただければと存じます。資料は当社 IR のホームページよりご入手いただけます。また本ウェビナーのチャット欄に、資料ダウンロード用のアクセスリンクをお送りしております。お手数ではございますが、こちらよりダウンロードいただきますようお願い申し上げます。

それでは、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役社長 CEO、濱田でございます。取締役、大陽日酸株式会社社長、永田でございます。取締役、Matheson Tri-Gas Chairman 兼 CEO、カルマンでございます。取締役 Nippon Gases Euro Chairman 兼 President、エレホステでございます。常務執行役員経営企画室長、諸石でございます。サーモス株式会社社長、片岡でございます。常務執行役員サステナビリティ統括室長兼 CSO、三木でございます。執行役員財務・経理室長兼 CFO、ドレイパーでございます。

では、本日の進行につきましてご案内いたします。この説明会はプレゼンテーション約 40 分、質疑応答約 40 分を予定いたしております。まず社長 CEO の濱田より、2023 年 3 月期の総括、そして 2024 年 3 月期の事業計画についてご説明いたします。その後、CFO ドレイパーより、当社グループの財務プロファイルについてご説明いたします。それでは早速、濱田の説明に入らせていただきます。濱田社長、よろしくお願いいたします。

濱田：皆さん、こんにちは。日本酸素ホールディングスの濱田でございます。本日はお忙しい中、当社の通期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

5 月 11 日、先週の決算電話会議では、終わった期の 2023 年 3 月期第 4 四半期の業績結果と、それから始まった期でございます、2024 年 3 月期の通期業績予想につきましてご説明させていただきました。

本日の決算説明会では、中期経営計画 NS Vision 2026 の観点から、初年度でございました 2023 年 3 月期の総括、それからこれから始まる第 2 年度、2024 年 3 月期の事業環境認識、およびセグメン

Presentation

Kajiyama: We would now like to begin the earnings presentation and conference for the business results for the fiscal year ending 2023 of NIPPON SANSO Holdings Corporation. Thank you very much for taking time out of your busy schedule to attend our information session today. I am Kajiyama from the IR Team of the Group Finance and Accounting Office.

After the presentation, there will be time for Q&A. Questions will be answered at that time.

We will now begin the earnings presentation. Please have today's presentation materials ready at hand. The materials can be obtained from the IR information page of our company's website. We have also sent you a link in the chat section on this webinar to access the materials for you to download. Please take a few minutes to download the materials from the link if you do not have one as yet.

Please allow me to introduce the speakers. President CEO, Toshihiko Hamada; Board Director and President of Taiyo Nippon Sanso Corporation, Kenji Nagata; Board Director, Chairman and CEO of Matheson Tri-Gas, Thomas Kallman; Board Director, Chairman and President of Nippon Gas Europe, Eduardo Elejoste; Senior Executive Officer of Group Corporate Planning Office, Tsutomu Moroishi; President of THERMOS K.K., Yuji Kataoka; Senior Executive Officer of Sustainability Management Office and CSO, Takeshi Miki; and Executive Officer of Finance and Accounting Office and CFO, Alan Draper.

I would like to inform you of today's proceedings. First, We will have about 40 minutes presentation and about 40 minutes for Q&A session. First, Mr. Hamada, President CEO, will give a summary of the fiscal year ending 2023 and will explain about our business plan for fiscal year ending 2024. Then after that, Mr. Draper, CFO, will present the financial profile of our group.

Without further, over to you, Mr. Hamada.

Hamada: Hello, everyone. My name is Hamada. I am from NIPPON SANSO Holdings. I thank you for attending our full-year earnings meeting today despite your busy schedules.

At the earnings call held on May 11 last week, we explained our Q4 results of the fiscal year ended March 2023 and our guidance for the new fiscal year, the fiscal year ending March 2024.

At today's meeting, I would like to summarize the fiscal year ended March 2023 as the first year of our midterm business plan, NS Vision 2026, and share with you our assumptions on the business environment in fiscal year ending March 2024, the second year of our midterm plan, and outline our business plan for each of our segments. Our CFO, Alan Draper, will then explain our group's financial profile.

Also, we have in attendance three directors who are respectively responsible for our businesses in Japan, the US, and Europe, as well as the Head of our Asia and Oceania business and the President of THERMOS K.K. Since we have people

ト別の事業計画をお伝えしまして、それから CFO のドライバーより、当社グループの財務プロファイルをご説明させていただきます。

また本日は日本、米国、欧州の事業責任者である取締役 3 名、そしてアジア・オセアニアセグメントの事業責任者、サーモス社長も同席しております。すべてのセグメントの責任者が出席しておりますので、質疑応答のセクションでは必要に応じまして、皆様とのコミュニケーションを通じてより良い経営につなげていきたいと考えております。

理念とビジョン

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.

6 May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



それでは、プレゼンテーションを始めさせていただきます。

はじめに、当社グループの理念とビジョンをご説明いたします。これらは 2020 年 10 月に当社が純粋持株会社体制に移行した際に、これまでの企業理念やビジョンから改定いたしました。

グローバルな企業グループとして、私たちがいつも何を大事にしているのか、何を大事にしたいと考えているのか。そして将来に向けて何を実行していきたいと考えているのか、をこのようなかたちで表現してございます。

現在では、英語表記の内容をオリジナルといたしまして、グループ全体で共有し、ホールディングスの広報部が中心となって、グループ内コミュニケーションを促進し、周知浸透を図っております。これから説明する中期経営計画、NS Vision 2026 も、この理念とビジョンに基づいて立案しております。

leading all of our other segments, I look forward to engaging in active communication with the participants during the Q&A session, so as to reflect what I learn or what we learn in better running of the Company. Without further, please allow me to start with my presentation.

Our philosophy and vision

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.

6 May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



First, I would like to explain the philosophy and the vision of our group.

They were revised from the previous versions when we transitioned to a pure holding company structure in October, 2020. As a global corporate group, they express what we value and what we intend to do or implement for the future. That is what they express essentially.

Currently, the English version, regarded as the original, is shared throughout the Group, and the PR team in the holding company plays a central role in promoting communication within the Group and to ensure awareness and penetration. Our MTP, NS Vision 2026, which I will now explain, has also been designed based on this philosophy and vision.

“5つの重点戦略”を実行する

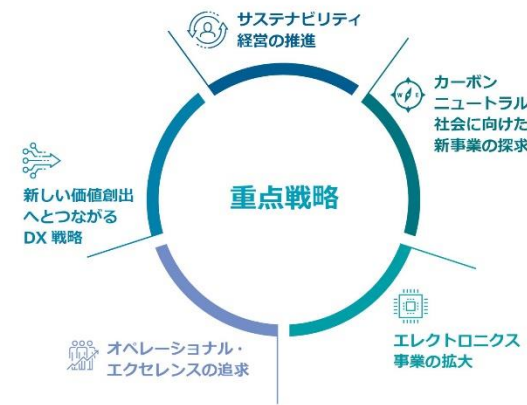
当社グループ中期経営計画

NS Vision 2026 : Enabling the Future

スローガン

「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目指す」
 という想いをビジョンに掲げた持株会社の日本酸素ホールディングスを2020年10月に発足後、初の中期経営計画「NS Vision 2026」を策定しました。

グローバル4極+サーモスという事業体制のもと、“サステナビリティ経営の推進”、“カーボンニュートラル（CN）社会に向けた新事業の探求”、“エレクトロニクス事業の拡大”、“オペレーショナル・エクセレンスの追求”、“新しい価値創出へとつながるDX戦略”という5つの戦略でグループ総合力の強化とさらなる成長を目指し、人・社会・地球にとって、豊かで明るい未来の実現に貢献していきます。



7

May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



次のページです。ちょうど1年前になりますが、2022年5月20日に投資家、株主の皆様へ2022年3月期の決算と併せまして、2026年3月期を最終年度とする4カ年の中期経営計画 NS Vision 2026 を発表し、ご説明させていただきました。

NS Vision 2026 ではスローガンとして「Enabling the Future」を挙げて、5つの重点戦略、Five focused fields; 5FF(ファイブエフエフ)を定めて、日本、米国、欧州、アジア・オセアニアのグローバル4極にサーモスを加えた事業体制の下、各地域でこれらの戦略を実行し、ビジョン実現に向けてグループ全体で取り組んでおります。

Implement the “Five focused fields”

Our MTP: Medium-Term management Plan

NS Vision 2026 : Enabling the Future

Slogan

We formulated our first MTP, NS Vision 2026, after the establishment of NSHD in Oct. 2020 with the vision that, “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.”

Under the four global regions + Thermos business structure, we established five focused fields; Sustainability Management, Exploring New Business toward Carbon Neutrality (CN), Total Electronics, Operational Excellence, and DX Initiatives.

We will strengthen the group's comprehensive capabilities and achieve further growth to provide a bright and comfortable future for people, society, and the Earth.



7

May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results

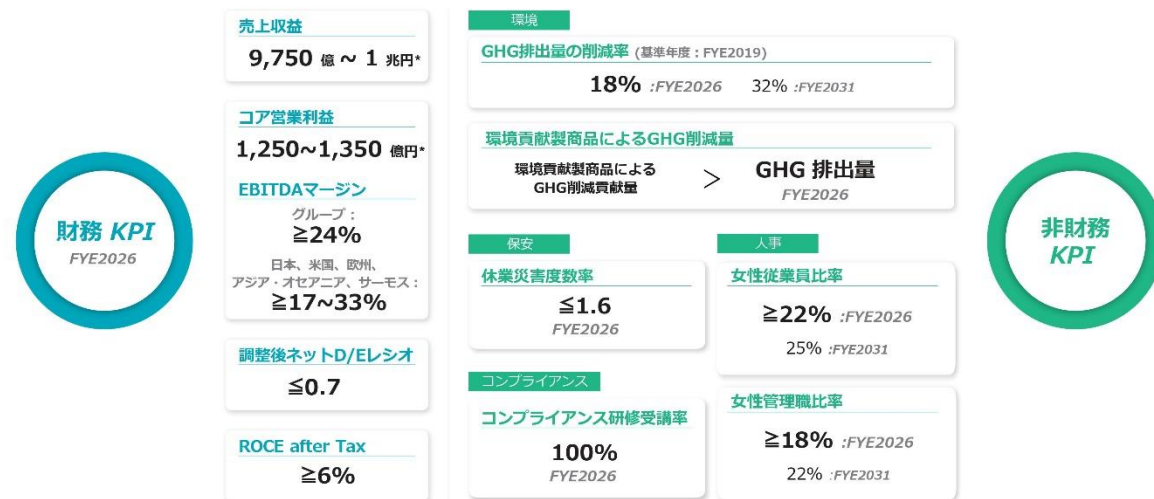


To the next page.

Exactly one year ago, on May 20, 2022, we announced and explained our MTP, NS Vision 2026, along with our financial results for FYE2022 to investors and shareholders.

NS Vision 2026 has a slogan, Enabling the Future, and five focused fields, the 5FFs. The entire group is working to realize our vision by implementing these strategies in each of the segments under the four global regions of Japan, the US, Europe, and Asia and Oceania, plus the THERMOS business.

NS Vision 2026 最終年度に向けて



* グローバル経済の不確実性を踏まえ、売上収益およびコア営業利益は範囲表記としています。

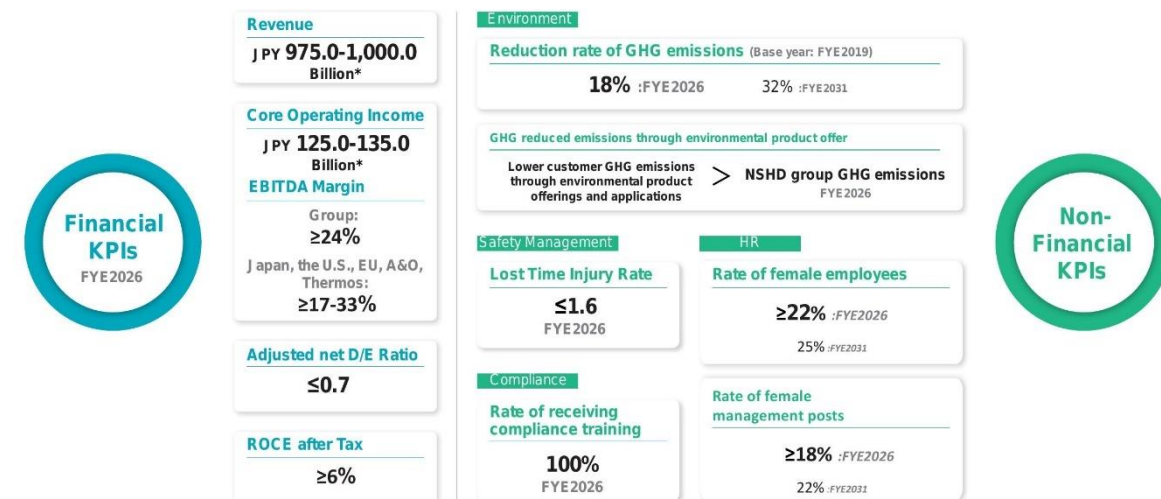


次のページです。NS Vision 2026 の最終年度となる 2026 年 3 月期におきまして、ご覧の財務 KPI、ならびに非財務 KPI の目標値を設定してございます。

なお、グローバル経済の不確実性を踏まえまして、売上収益、およびコア営業利益は範囲での表記をさせていただきます。想定為替レートは当時の為替状況をもとに 1 ドル 115 円、ユーロ 125 円で設定しておりましたので、現在と比べますと随分円高を前提とした日本円表示となっております。

また非財務 KPI は社会の要請と当社グループのサステナビリティ経営推進のために、経営目標に組み入れ、また一部の指標を社内取締役の業績連動報酬とひもづけています。

Toward the final fiscal year in NS Vision 2026



* Due to the uncertainty in the global economy, revenue and core operating income are shown in range.



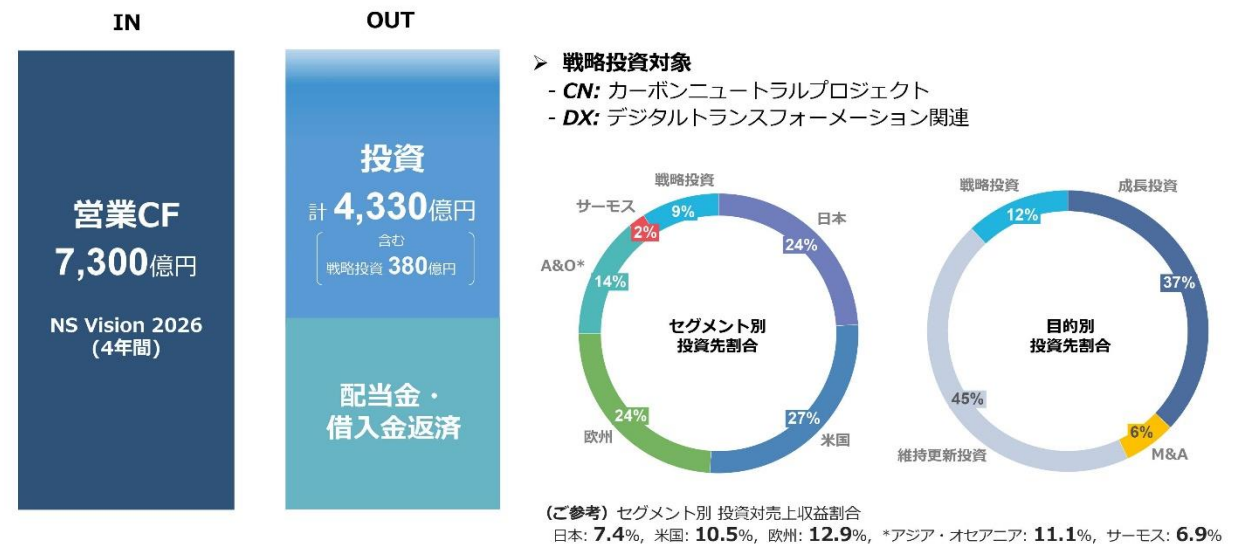
Next page.

The fiscal year ending 2026 is the final year of NS Vision 2026 and we have both financial and nonfinancial KPI targets set for 2026, as shown on this slide. In light of the uncertainties in the global economy, revenue and core operating income targets are shown as ranges.

Exchange rate assumptions were set as JPY115 to USD and JPY125 to the euro based on the forex situation at that time. Accordingly, the yen amounts are shown based on stronger gain assumptions compared to the present situation.

Furthermore, nonfinancial KPIs were introduced for the first time, starting with the NS Vision 2026, and they were incorporated into management targets, with some KPIs being linked to performance-based remuneration of internal directors, with the intention of addressing the demands of society and promoting our own sustainability management.

NS Vision 2026 資本配分の考え方



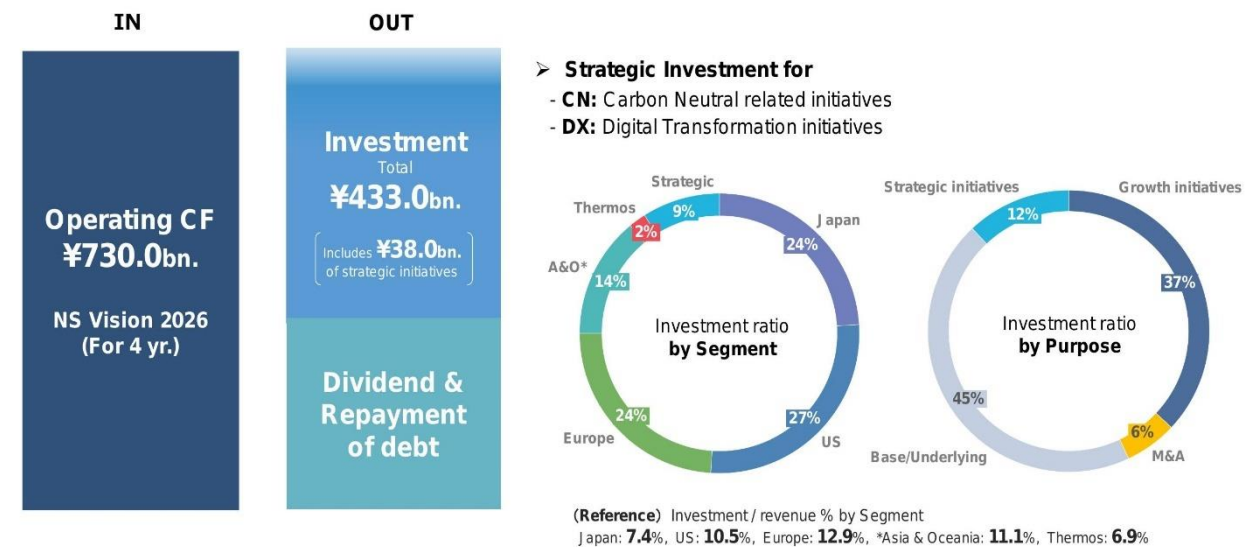
次、お願いします。続きまして、資本配分の考え方でございます。

この4年間で創出する営業利益キャッシュ・フロー、合計7,300億円の約6割を、戦略投資を含めた投資枠に充てて、残りの部分を株主還元や負債の削減に充てる想定で考えております。

右側にあります二つのドーナツチャートでは、投資先の割合を示してございます。セグメント別と目的別で戦略投資の割合が異なっております。この違い、3%分でございますが、これはセグメントごとに戦略投資として既に配分されているか、そうでないかでございます。

戦略投資の投資対象は、カーボンニュートラルプロジェクト、そしてDX関連等ございまして、持株会社の機動的な投資枠として設定しております。

Approach for Capital Allocation in NS Vision 2026



Now as for our approach to capital allocation, we plan to allocate approximately 60% of our total operating cash flow of JPY730 billion, to be generated over this four-year period to investments, including strategic investments, and to allocate the remaining amount to shareholder returns and debt reduction.

The two donut charts on the right show the breakdown of our investments. The percentages of strategic investments shown differ between by-segment and by-purpose. The difference, 3%, is due to the fact that some investments have already been allocated as strategic investments in respective segments.

Strategic investments are for our Carbon neutral-related and DX-related projects, and they have been set aside for the holdings company to execute with flexibility as required.

8つの非財務プログラムを実行する

		2026年3月期 目標
1	CNP I : Carbon Neutral Program I	
2	CNP II : Carbon Neutral Program II	
3	ZWP : Zero Waste Program	
4	SWP : Sustainable Water Program	
5	SFP : Safety First Program	
6	QRP : Quality Reliability Program	
7	TDP : Talent Diversity Program	
8	CPP : Compliance Penetration Program	
Environment		
<環境>		
	● GHG (Greenhouse gas) 排出量削減率 (基準年度: 2019年3月期 ^{*1})	18% 削減
	● 当社グループが排出するGHG排出量 (Scope 1+2) を上回るGHG削減貢献量を実現	X>Y
	・内訳 (単位: 千t-CO ₂ e)	
	X: 環境貢献型商品によるGHG削減貢献量	
	Y: 当社グループのGHG排出量 (Scope 1+2)	
Social		
<保安>		
	● 休業災害発生率	≤1.6
<人事>		
	● 女性従業員比率	≥22%
	● 女性管理職比率	≥18%
Governance		
<コンプライアンス>		
	● コンプライアンス研修受講率 ^{*2}	100%

*1 基準値である2019年3月期のGHG排出量は、報告済みGHG排出量実績に、①欧州ガス事業、及び②米国HyCO事業の2019年3月期実績を推計加算します。
*2 データ収集は、前事業年度 (2023年3月期) より開始しました。

10 May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



次、お願いします。ここでは時間の関係で詳しい説明は割愛させていただきますが、NS Vision 2026 の策定にあたりまして、計画策定前の段階で重要課題として、いわゆるマテリアリティの特定を見直ししております。

当社グループは優先的に対応しなければならない重要課題に対しまして、ご覧の8つの非財務プログラムを設定し、各地域の事業会社で実行中でございます。

これらの非財務プログラムは、先ほどご説明いたしました非財務 KPI と連動する関係になっております。2022年12月にチーフサステナビリティオフィサーの三木が登壇者を務めました、サステナビリティテーマのIRカンファレンスにおきまして詳しくご説明しておりますので、ご興味がございます方はぜひそちらの資料を、当社のホームページのIR情報ページからご覧いただきたいと思っております。

Implement the Eight Non-financial programs

		FYE2026 Target
1	CNP I : Carbon Neutral Program I	
2	CNP II : Carbon Neutral Program II	
3	ZWP : Zero Waste Program	
4	SWP : Sustainable Water Program	
5	SFP : Safety First Program	
6	QRP : Quality Reliability Program	
7	TDP : Talent Diversity Program	
8	CPP : Compliance Penetration Program	
Environment		
<Environment>		
	● Reduction rate of GHG emissions (Base year: FYE2019 ^{*1})	18% down
	● GHG reduced contribution exceeds GHG emission (Scope 1+2)	X>Y
	・Breakdown information (Unit: Thousands of tonnes CO ₂ e)	
	X: Lower customer GHG emissions through environmental product offerings and applications	
	Y: NSHD Group GHG emission (Scope 1+2)	
Social		
<Safety Management>		
	● Lost Time Injury Rate	≤1.6
<HR>		
	● Rate of female employees	≥22%
	● Rate of female management posts	≥18%
Governance		
<Compliance>		
	● Rate of receiving compliance training ^{*2}	100%

*1 The figure for the volume of GHG emissions for FYE2019, which is the reference value, calculate the actual GHG emissions in FYE2019 plus the following:
1) estimated emissions of the Gas Business in Europe in FYE2019 and 2) estimated emissions of the U.S. HyCO business in FYE2019.

*2 We began data collection from the previous fiscal year: FYE2023.

10 May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



I don't have the time to explain the details today, but in the process of formulating NS Vision 2026, we undertook a review regarding identification of our key issues, sometimes referred to as materiality, before putting together a plan.

In this regard, we established eight nonfinancial programs shown on this slide to address the key issues of the Group with priority, and our regional operating companies are now implementing these programs.

These nonfinancial programs are linked to the nonfinancial KPIs that I mentioned earlier and were explained in detail at the IR Conference on Sustainability Initiatives held in December 2022, where our CSO, Chief Sustainability Officer, Mr. Miki, was the main speaker. If you are interested, please refer to the IR information page on our website.

要旨：財務目標に向けた進捗

原価上昇 に対処	<ul style="list-style-type: none"> 産業ガスの底堅い需要に支えられ、増収増益。前期比で、著しい円安による為替影響は大。 <ul style="list-style-type: none"> ● 2023年3月期は、前期比で 為替影響を除いた売上収益成長率は+14.5%、営業利益成長率は+9.3% 全般的な物価上昇等の原価上昇圧力に対し、機動的な価格改定やコスト管理プログラムで対処。
財務健全化 を前進	<ul style="list-style-type: none"> 経済性が見込めるプロジェクトへ継続的に投資。負債を計画的に返済。株主還元を安定的に実施。 <ul style="list-style-type: none"> ● 調整後ネットD/Eレシオは前期比で0.13ポイント改善し、1株当たりの年間配当金は前期比で4円増配で+11.8%増（予定） NS Vision 2026の財務健全化目標（調整後ネットD/Eレシオ 0.7倍以下）に向けて、着実に前進。
<small>カーボンニュートラル</small> CN商機 を獲得	<ul style="list-style-type: none"> HyCO*案件を3件（米国、南米ペルー、インド）獲得。グローバルで水素製造能力を強化。 ベルギーでグリーン水素製造・供給案件に参画。他社との戦略的提携で、自社の知見・技術を高度化。

* HyCO事業：主に石油精製・石油化学メーカー向けに水素（Hydrogen、 H_2 ）と一酸化炭素（Carbon monoxide、 CO ）を供給する事業

12 May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



次、お願いします。それでは NS Vision 2026 の初年度にあたります、2023 年 3 月期の総括を申し上げます。

2023 年 3 月期通期の、財務目標における進捗でございます。

まず業績全般について申し上げますと、産業ガスの非常に底堅い需要に支えられまして、増収増益となりました。前期に比べまして米ドルで 22 円 96 銭、20.3%の円安。ユーロで 10 円 51 銭、8.0%の円安。他の通貨でも同様に円安となりまして、為替の影響で売上収益全体は約 796 億円、コア営業利益は全体で約 99 億円多く表示されております。

また各地域でインフレーションが進みまして、エネルギー価格等が上昇しましたことで大きく原価が上がりました。各事業会社におきましては、このコスト上昇に対応して販売価格の見直し、コスト管理プログラムなどで原価低減に速やかに着手できたことで、収益性の低下を最小限に抑えることができました。

その一方で、数量ベースで考えますと大きな伸びというほどのことではございませんでした。先ほども説明しましたとおり、私たちは NS Vision 2026 で EBITDA マージン 24%という数字を目標に掲げております。営業利益率や EBITDA マージンといった収益性の観点で考えますと、収益性が落ちたかのようにご理解される方もおられるかと思えます。

しかし、これはコスト転嫁の価格改定によりまして、分母の売上高が伸びたことにより、計算上比率が低下したものでございます。セグメント別の事業計画のグラフでもお伝えいたしますが、欧米を中心に計算上、収益性指標が低下しております。

Summary: Progress toward Financial targets

Deal with cost increases	<ul style="list-style-type: none"> Both revenue and income increased, supported by demand from resilient markets, FX impact was significant due to the weaker JPY than prior fiscal year. <ul style="list-style-type: none"> ● In the FYE2023, Revenue growth: +14.5%, and OI growth: +9.3% (YoY basis excluding FX impact) Responded to energy and inflation pressures with flexible price management and cost management programs.
Advance financial soundness	<ul style="list-style-type: none"> Continuous investment in projects with economic potential, dependable debt reduction, and execute stable and reliable dividend payments to our shareholder. <ul style="list-style-type: none"> ● Adjusted net D/E ratio improved by 13 bps (YoY basis), and the annual dividend per share increased by JPY 4 or 11.8% (planned, YoY basis). Steady progress toward financial soundness of NS Vision 2026; Adjusted net D/E ratio below ≤ 0.7
<small>Carbon Neutral</small> Acquire CN business opportunities	<ul style="list-style-type: none"> Awarded three HyCO* projects (U.S., Peru, and India); expanded global hydrogen production capacity. Participate in a green hydrogen production & supply project in Belgium. Advancing our knowledge and technology through strategic partner alliances.

* HyCO Business: A business that supplies Hydrogen (Chemical formula: H_2) and Carbon monoxide (Chemical formula: CO) on-site to petroleum refining and petrochemical manufacturers.

12 May 19, 2023 | NIPPON SANSO Holdings Analyst Conference presentation FYE2023 results



I would now like to summarize the business performance for fiscal year ending March 2023, which was the first year of our NS Vision 2026.

I will explain the progress concerning our financial targets for the full year of FYE2023.

First of all, regarding our overall business performance, both revenue and operating income increased, supported by firm demand for industrial gases. Compared to the previous fiscal year, the Japanese yen weakened by 20.3% or by JPY22.96 against the US dollar and by 8% or JPY10.51 against the euro, also weakening against other currencies. As a result, the forex impact caused overall revenue to increase by approximately JPY79.6 billion and our core operating income by some JPY9.9 billion.

In addition, inflation as well as higher energy and other prices in all regions led to significant increases in cost of sales. Each of the operating companies were able to minimize the decline in profitability by responding to rising costs and quickly initiating cost-reduction measures, such as through sales price reviews and cost-control programs.

Meanwhile, the growth in volume was not as prominent as the increase in revenue. As I explained earlier, our target for EBITDA margin in NS Vision 2026 is 24%. When you look at our earnings in terms of operating income margin or EBITDA margin, you may think that our profitability has weakened. However, the decline in percentage was inevitable due to a larger denominator, increased revenue, which was driven by price revisions to pass through costs.

I will come back to this point later in the presentation when I go through our business plan by segment using some graphs. Despite our profitability indicators declining, mainly in the US and Europe, it is not an accurate representation of our company's current situation. I would like to ask the investors to take a comprehensive view, taking into consideration the recent rapid increases in costs and the present state of our sales volume and form their opinions about our May 2023 results by focusing on the absolute amount of operating income.

Next, on our financials.

We will continue to invest in growth while maintaining financial discipline. There is no change to our commitment that we will invest in economically viable projects to build a foundation for growth, systematically reduce interest-bearing debt, and provide stable and steady return to shareholders.

これは今回の急激なコスト上昇局面と販売数量の状況、そして価格改定のアクションを総合的に捉えていただきまして、投資家の皆様には主に営業利益の絶対額の観点から、2023年3月期の結果を捉えていただければ幸いです。

続きまして、財務面でございます。財務規律を意識しながら成長投資を継続しています。

経済性の優れたプロジェクトに投資し、成長できる基盤づくりに努めていくほか、有利子負債を計画的に削減、かつ安定的かつ確実な株主還元を実施していく考え方に変わりはありません。

NS Vision 2026では、調整後ネット D/E レシオを 0.7 以下にする目標を掲げております。後ほどまたご説明いたしますが、財務の健全化に向けて着実に前進しております。

続きまして、カーボンニュートラル関連の事業機会でございます。

これまで四半期ごとの決算電話会議におきましてご説明してまいりましたが、米国、南米ペルー、そしてインドで HyCO のプロジェクトを獲得しております。引き続き、水素を大量に製造できる能力をグローバルで強化していきたいと考えております。

また先週の電話会議でも触れましたが、欧州ではベルギー、フランダース水素ビジョンの一環で進行中であり、再生可能エネルギーによるグリーン水素の製造供給のプロジェクトに参画することになりました。他社と戦略的なパートナーシップを結ぶことで、当社グループの知見、技術をさらに高めていって、お客様に提供できる価値を向上していきたいと考えております。

In our NS Vision 2026, we have a target of achieving adjusted net D/E ratio of 0.7 or less. As will be explained later, we are making a steady progress towards achieving financial soundness.

In regard to carbon-neutrality-related business opportunities, we have won HyCO projects in the US, Peru in South America, and in India, as I have explained in the past quarterly earnings calls. We will continue to strengthen our capacity to produce hydrogen in large volumes on a global basis.

Furthermore, as I mentioned at last week's conference call, we will be participating in an ongoing project to produce and supply green hydrogen using renewable energy as part of the Flanders Hydrogen Vision in Belgium.

We are looking forward to forming strategic partnerships with other companies to further enhance the Group's knowledge and technological capabilities so that we are better able to deliver greater value to our customers.

連結決算要約 (通期累計)

(単位:十億円)	2022年3月期	2023年3月期	前期比	
	通期	通期	増減額	増減率
売上収益	957.1	1,186.6	+229.5	+24.0%
コア営業利益	102.7	123.1	+20.4	+19.9%
コア営業利益率	10.7%	10.4%		
非経常項目	-1.5	-3.5	-2.0	
営業利益 (IFRS)	101.1	119.5	+18.4	+18.1%
営業利益率	10.6%	10.1%		
EBITDAマージン	20.4%	19.3%		
金融損益	-9.5	-14.0	-4.5	
税引前利益	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
法人所得税	24.9	29.5	+4.6	
当期利益	66.6	75.9	+9.3	+14.0%
(当期利益の帰属)				
親会社の所有者に帰属する当期利益	64.1	73.0	+8.9	+14.0%
当期利益率	6.7%	6.2%		
非支配持分に帰属する当期利益	2.5	2.8	+0.3	
基本的1株当たり当期利益 (EPS) (円)	148.13	168.85	+20.72	
為替レート (円)	USD (米ドル)	113.04	136.00	
(期中平均レート)	EUR (ユーロ)	131.11	141.62	
	AUD (豪ドル)	83.33	92.67	

※2023年3月期(通期)における為替換算による影響額合計:売上収益+796億円 コア営業利益+99億円

次です。それでは2023年3月期の通期業績をご説明いたします。

売上収益は1兆1,866億円、前期比で2,295億円、24.0%の増収。コア営業利益は1,231億円、前期比で204億円、19.9%の増益。コア営業利益率は10.4%、前期比で0.3%の低下でございます。

為替レートは前期比で、米ドルで22円96銭、20.3%の円安。ユーロで10円51銭、8.0%の円安。他の通貨でも同様に円安となりましたので、為替による影響は売上収益で796億円、コア営業利益で99億円ございました。

親会社の所有者に帰属する当期利益でございますが、730億円で、前期比89億円、14.0%の増益です。EPSは168.85円で、20.72円増益しております。

なお、この段階損益の表示単位は英文表記のビリオンに合わせまして、10億円単位とさせていただきます。

Summary of Consolidated financial results (FYE2023 Full-term)

(Unit: ¥ bn.)	FYE2022	FYE2023	YoY	
	Full-term	Full-term	Difference	% Change
Revenue	957.1	1,186.6	+229.5	+24.0%
Core operating income	102.7	123.1	+20.4	+19.9%
Core OI margin	10.7%	10.4%		
Non-recurring profit and loss	-1.5	-3.5	-2.0	
Operating income (IFRS)	101.1	119.5	+18.4	+18.1%
OI margin	10.6%	10.1%		
EBITDA margin	20.4%	19.3%		
Finance costs	-9.5	-14.0	-4.5	
Income before income taxes	91.6	105.5	+13.9	+15.2%
Income tax expenses	24.9	29.5	+4.6	
Net income	66.6	75.9	+9.3	+14.0%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	64.1	73.0	+8.9	+14.0%
NI margin	6.7%	6.2%		
Net income attributable to non-controlling interests	2.5	2.8	+0.3	
Basic earnings per share (EPS) (Unit: JPY)	148.13	168.85	+20.72	
Forex (Unit: JPY)	USD	113.04	136.00	
(average rate during the period)	EUR	131.11	141.62	
	AUD	83.33	92.67	

* Total Forex impact for FYE2023 full-term: Positive impacts of ¥79.6bn. on revenue and ¥9.9 bn. on core operating income.

Next, I will now explain our financial results of the fiscal year ended March 2023.

Our full-year revenue was JPY1.1866 trillion, increasing by JPY229.5 billion or by 24% YoY, core operating income was JPY123.1 billion, increasing by JPY20.4 billion or by 19.9% YoY, and core operating income margin was 10.4%, decreasing by 30 basis points YoY. Compared to the previous fiscal year, the Japanese yen weakened by 20.3% or by JPY22.96 against the US dollar and by JPY10.51 or by 8% against the euro, also weakening against other currencies. As a result, the forex impact caused our overall revenue to increase by JPY79.6 billion and our core operating income by JPY9.9 billion.

Net income attributable to owners of parent came to JPY73 billion, increasing by JPY8.9 billion or by 14% YoY. EPS was JPY168.85, improving by JPY20.72. In the Japanese slides, we are showing the amount in the units of JPY10 oku, which is JPY1 billion, to align with the English slides, which amounts in billions of yen.

要旨：事業環境認識（見通しの前提）

NS Vision 2026で掲げた目標を達成するために、事業環境に適切に対応しつつ、“5つの重点戦略”を遂行します。

需要動向 に注視	<ul style="list-style-type: none"> 不透明な経済環境は継続：為替レートや各地域での全般的な物価の上昇やエネルギー価格の変動、米中貿易摩擦や地政学リスク等によるサプライチェーンへの影響 など レジリエントマーケット（食品、飲料、医薬品、ヘルスケア等）向けの底堅い需要に注力 <ul style="list-style-type: none"> ● 2024年3月期は、前期比で、非連結化及び為替による影響を除いた売上収益成長率は+2%、コア営業利益成長率は+5%を見込む
正しい運営 を徹底	<ul style="list-style-type: none"> グループ全体でコスト管理（生産性向上）プログラムを継続。コスト上昇局面の再来に備える。 顧客に提供する製品・サービスの価値に相応しい価格を設定し、事業の健全性維持に努める。
事業機会 を探索	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラル CN社会実現に貢献できる技術領域（燃焼、水素製造、CO₂回収、酸素製造）で、事業機会を捉える。 顧客との関係を深耕・強化し、自社のガステクノロジーで潜在的な課題の探索と解決を図る。 <ul style="list-style-type: none"> ● グローバルに展開するTotal Electronics戦略に基づき、各地域のエレクトロニクス向け電子材料ガス需要に機動的に対応。

それでは NS Vision 2026 の第 2 年度となります、今期の事業計画についてご説明いたします。

最初に事業計画策定の前提となります、内外の事業環境についてお話しさせていただきます。

2023年3月期に続きまして始まりました今期の為替レート、各地域でのインフレーションやエネルギー価格の変動、そして米中貿易摩擦やあるいは地政学的なリスクなどによりますサプライチェーンへの影響など、非常に不透明な経済環境は継続すると見ております。

引き続き、食品、飲料、医薬品、ヘルスケアなどのレジリエントマーケット向けの底堅い需要に注力していきたいと考えております。

なお 2024年3月期では、日本事業のある連結子会社におきまして、資本構成の変更を予定しております、これを非連結化することで、約 330 億円の減収影響がございます。これと為替の影響を除くと、約 2%の増収となります。また、コア営業利益は約 5%の増益を見込みます。

またこのような不透明な経済環境の下では、正確に分かりやすい将来像を設定することが非常に難しい、容易ではないと考えております。したがって、弊社としましてはいかにこの環境に適した企業活動を行っていくか、そして徹底しているかという点が重要なポイントになるだろうと思っております。

先週の第 4 四半期の決算電話会議で、重点戦略、オペレーショナル・エクセレンスの追求について詳しくご説明いたしましたが、グループ全体でコスト管理プログラムを実行中でございます。

Summary: Business environment perspective (Assumptions for forecast)

We implement the "Five focused fields" strategy while properly responding to the business environment in order to achieve the targets in NS Vision 2026.

Watch demand trends	<ul style="list-style-type: none"> Uncertain economic environment continues : Currency volatility, inflation and high energy prices, global trade friction, and geopolitical risks with supply chain impact Focus on firm demand in resilient markets; Food, Beverage, Pharmaceutical, Healthcare, etc. <ul style="list-style-type: none"> ● In the FYE2024, planned revenue growth excluding deconsolidation change and currency +2%; Core OI growth; +5% (YoY excluding FX impact).
Continue steady operation	<ul style="list-style-type: none"> Continue and expand cost control and productivity programs. Price management and cost recovery flexibility prepared for any cost-surges. Set appropriate prices for the value of the products and reliability of services we provide to our customers. Maintain capital discipline and ensure financial soundness.
Explore business opportunities	<ul style="list-style-type: none"> Seize business opportunities in our technological fields; Combustion, HyCO, CO₂ recovery, O₂ production, that contribute to the realization of a CN society Deepen and strengthen relationships with customers to explore and solve potential problems through our Gas technologies. <ul style="list-style-type: none"> ● Based on the global Total Electronics strategy, we respond flexibly to the demand for electronic material gases in each region.

I will now explain our business plan for this fiscal year, the second year of NS Vision 2026.

I will begin by explaining the internal and external business environment, which was used as the basis for developing our business plan.

We are expecting for the uncertain economic environment to continue in fiscal year ending March 2024, such as those related to fluctuations in exchange rates, inflation, energy prices in various regions, as well as the potential impact to our supply chain caused by the US-China trade friction and other geopolitical risks. Our group will continue to focus on the solid demand seen in such resilient markets as food, beverage, pharmaceutical, and health care.

In fiscal year ending March 2024, we will incur approximately JPY33 billion of negative impact to our revenue due to deconsolidation of subsidiaries in Japan, resulting from capital structure changes. However, if we exclude this impact and adjust for currency, our revenue is expected to grow by around 2%. As for core operating income, we are guiding for an increase of approximately 5%.

Moreover, I believe it is not easy to develop an accurate and clear future vision when faced with such an uncertain economic environment. Accordingly, the key for me is how to execute corporate activities in addressing this change in the business environment and how to do so in a thorough manner.

As I explained in detail at our recent Q4 earnings call regarding operational excellence, one of our 5FFs, we are currently in the midst of implementing a groupwide cost-control program. We don't know when or if we will face another period of rising costs as we did so in the recent years. As such, I believe executing what we can do, in other words, eliminating waste, increasing productivity, improving efficiency, and thoroughly operating the Company in the correct way, is what will bring us sustainable growth.

Pricing policy is also important. As I mentioned, at the Q3 earnings call, adopting a mindset of setting prices that are appropriate for the value we provide is essential. Although there are differences across Japan, the US, Europe, and Asia and Oceania in terms of regional situations, business practices, and how companies are operated, it is our intention to adopt a unified basic approach when it comes to pricing. For us to grow continuously as a group, we must be agile to fathom what society and customers want so that they are translated into business opportunities, producing real outcomes.

直近の事業年度のようなコストの上昇局面が、またいつ到来するか分かりません。私たちができること、つまり無駄を省いて生産性を高めて、効率性を向上させていく。しっかりと正しい経営を徹底することが、持続的に当社グループが成長できる方向だと考えます。

加えまして価格政策でございます。これも第3四半期の決算電話会議でも触れましたが、いわゆる価値にふさわしい価格設定という考え方がとても大事だろうと思っております。日本、米国、欧州、アジア・オセアニア、それぞれの地域の事情、商習慣、事業会社の運営などで違いはございますが、この価格に関する基本的な考え方は一つにして進めていきたいと思っております。

そして当社グループがこれからもさらに成長していくためには、社会や顧客が求めるニーズを機敏に感知し、事業機会に結びつけ、着実に獲得していくことが重要でございます。今の時代、カーボンニュートラルやサステナビリティという考え方は、各地域のお客様各社にとりまして重要な価値基準であると思っております。この価値観に適応した新たなガス需要の創出や、従来のガス事業の見直しが始まっております。

カーボンニュートラル社会の早期実現に向けまして、当社グループが貢献できる技術領域、事業展開する32の国と地域で、社会やお客様からの期待や要望を察知、理解することによって、事業機会につなげていくという地道な取り組みを今年も大事にしていきます。

そのためには当然ではございますが、お客様とのコミュニケーションが第一に重要でございます。お客様との関係をしっかりと太い幹のように強くして、根を深く張って、当社グループのガステクノロジーによりまして、潜在的な課題を感知し、その課題を丁寧に解決していくように、人づくりや組織づくりをしていきたいと思っております。

また5つの重点戦略にも含めておりますが、エレクトロニクス産業向けの電子材料ガスや関連の工事費につきましては、中長期的な視野で継続的に設備投資を行ってまいります。需要動向に合わせまして、電子材料ガスの生産販売を行っていく必要がございます。

足元では半導体メーカーの稼働や在庫の調整局面に入っている様子もございますが、どうしてもエレクトロニクス事業はサイクルがつかますので、比較的長めの視野で事業活動を進めていくつもりでございます。

In this world we live in today, the concept of carbon neutrality and sustainability have become important value criteria for all regions and for all our customers. As such, we are now creating new demand for gases, and have started to undertake a review regarding demand for conventional gases in addressing this new value system. In order to enable a carbon-neutral society to be realized as quickly as possible, we will continue to engage in activities to steadily capture, understand, and link to business opportunities those requests and expectations of society and customers in the 32 countries and regions that we operate in, focusing on those areas of technologies where we can contribute.

To that end, communication with customers is of primary importance. Like the trunk of a big old tree, we want to make our relationship with our customers thick, strong, and deeply rooted so that we can identify and resolve with our gas technologies those potential issues that our customers are facing. In this regard, we will develop our people and organization as appropriate.

As included in our 5FFs, we will continue to make capital investments in electronic material gases and related equipment and installation project for the electronics industry from a medium- to long-term perspective. We intend to produce and sell electronic material gases in line with the trend in demand. Right now, semiconductor manufacturers have entered into an adjustment phase in terms of their operation and inventory levels. Given the fact that the industry is inevitably exposed to business cycle, we intend to conduct our business from a relatively longer-term perspective.

連結決算見通し要約

(単位:十億円)	2023年3月期	2024年3月期	前期比	
	通期	通期予想	増減額	増減率
売上収益	1,186.6	1,160.0	-26.6	-2.2%
コア営業利益	123.1	127.5	+4.4	+3.6%
コア営業利益率	10.4%	11.0%		
非経常項目	-3.5	-	+3.5	
営業利益 (IFRS)	119.5	127.5	+8.0	+6.7%
営業利益率	10.1%	11.0%		
EBITDAマージン	19.3%	20.2%		
金融損益	-14.0	-25.5	-11.5	
税引前利益	105.5	102.0	-3.5	-3.3%
法人所得税	29.5	28.5	-1.0	
当期利益	75.9	73.5	-2.4	-3.2%
(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	70.5	-2.5	-3.5%
当期利益率	6.2%	6.1%		
非支配持分に帰属する当期利益	2.8	3.0	+0.2	
基本1株当たり当期利益 (EPS) (円)	168.85	162.87	-5.98	
ROCE after Tax (税引後 使用資本利益率)	5.4%	5.4%		
調整後ネットD/Eレシオ	0.81	0.85		
為替レート (円)				
USD (米ドル)	136.00	130.00		
EUR (ユーロ)	141.62	140.00		
AUD (豪ドル)	92.67	93.50		

2024年3月期は、前期比で、非連結化及び為替による影響を除いた売上収益成長率は+2%、コア営業利益成長率は+5%を見込む

※2024年3月期(通期)における為替換算による影響額合計見込み:売上収益 ▲183億円 コア営業利益 ▲22億円

次です。それでは2024年3月期の通期業績予想をご説明いたします。

売上収益は1兆1,600億円、前期比266億円、2.2%の減収でございます。コア営業利益は1,275億円、前期比44億円、3.6%の増益です。コア営業利益率は11.0%、前期比で0.6%の改善になります。

為替レートは前期比米ドルで6円ちょうどの円高、ユーロで1円62銭の円高を想定して、その為替換算による影響が売上収益で183億円の減収、コア営業利益で22億円の減益を見込んでおります。

親会社の所有者に帰属する当期利益は705億円、前期比で25億円、3.5%の減益でございます。

EPSは162.87円で、5円98銭の減益でございます。

そして、今回の中期経営計画の重要評価指標として新たに導入しましたEBITDAマージンは20.2%、ROCE after Taxでは5.4%。財務健全化の指標としまして、調整後のネットD/Eレシオは0.85を想定しております。

なおEBITDA、ROCE after Tax、調整後ネットD/Eレシオにつきましては、こちらの資料の末尾に掲載しております補足資料をご覧ください。

Summary of Consolidated financial forecast

(Unit: ¥ bn.)	FYE2023	FYE2024	YoY	
	Full-term	Full-term forecast	Difference	% Change
Revenue	1,186.6	1,160.0	-26.6	-2.2%
Core operating income	123.1	127.5	+4.4	+3.6%
Core OI margin	10.4%	11.0%		
Non-recurring profit and loss	-3.5	-	+3.5	
Operating income (IFRS)	119.5	127.5	+8.0	+6.7%
OI margin	10.1%	11.0%		
EBITDA margin	19.3%	20.2%		
Finance costs	-14.0	-25.5	-11.5	
Income before income taxes	105.5	102.0	-3.5	-3.3%
Income tax expenses	29.5	28.5	-1.0	
Net income	75.9	73.5	-2.4	-3.2%
(Attribution of net income)				
Net income attributable to owners of the parent	73.0	70.5	-2.5	-3.5%
NI margin	6.2%	6.1%		
Net income attributable to non-controlling interests	2.8	3.0	+0.2	
Basic earnings per share (EPS) (Unit: JPY)	168.85	162.87	-5.98	
ROCE after Tax	5.4%	5.4%		
Adjusted net D/E ratio	0.81	0.85		
Forex (Unit: JPY)				
USD	136.00	130.00		
EUR	141.62	140.00		
AUD	92.67	93.50		

In the FYE2024, planned revenue growth excluding deconsolidation change and currency +2%; Core OI growth; +5% (YoY excluding FX impact).

* Total Forex impact for FYE2024 full-term: Negative impacts of ¥18.3 bn. on revenue and ¥2.2 bn. on core operating income.

Next, please.

Now I would like to explain our full-term, full-year earnings forecast for the current fiscal year ending March 2024.

Revenues will be JPY1,160 billion, down JPY26.6 billion or 2.2% from the previous year. Core operating income will be JPY127.5 billion, up JPY4.4 billion or 3.6% from the previous year. Core operating income margin will be 11%, up 60 basis points YoY.

Compared to the fiscal year ending 2023, the Japanese yen strengthened by JPY6 against the US dollar and by JPY1.62 against the euro. In the assumption, we assume that the forex effect will show about JPY18.3 billion less in the overall revenue and about JPY2.2 billion less in the core operating income.

Net income attributable to owners of the parent will be JPY70.5 billion, down JPY2.5 billion or 3.5% from the previous year, and EPS will be JPY162.87, down JPY5.98.

The newly introduced key performance indicators for this midterm management plan, we estimate that EBITDA margin will be 20.2%, ROCE after-tax will be 5.4%, and as a financial soundness indicator, adjusted net D/E ratio will be 0.85. As for the criteria of EBITDA margin, ROCE after-tax, and adjusted net D/E ratio, please see the supplemental explanation at the end of the slide presentation.

日本

達成すべきこと

(NS Vision 2026 最終年度にむけて)

1. 基盤事業の強化: 稼ぐ力
既存事業基盤の合理化・最適化することで収益性を高める

2. 成長戦略: 探索と拡大
化合物半導体製造プロセス向け新材料、安定同位体、バイオテクノロジー、アディティブマニュファクチャリングを通じた事業領域を開拓する

成長戦略

- 新製品・サービスの強化
- ソリューションビジネスの拡大

事業の変革

- 低収益事業のポートフォリオ見直し

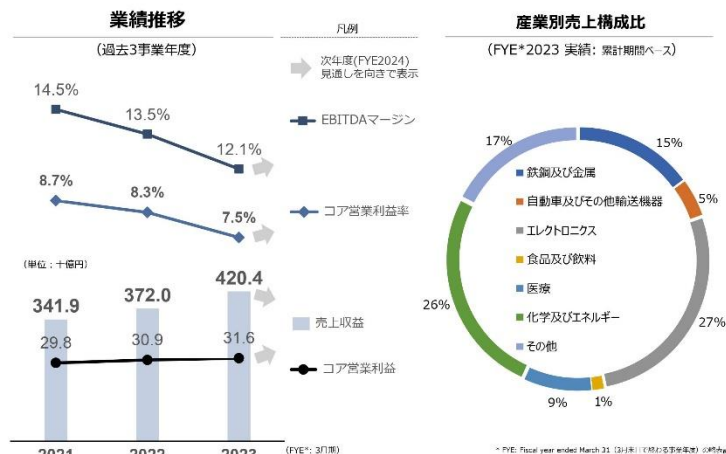
取り巻く環境
(2024年3月期 期首時点の現状認識)

懸念されるリスク

- ・ 産業ガス市場規模の動向
- ・ 電力コスト動向の不透明さの拡大
- ・ 原料の不足や調達困難によるサプライチェーンの機能不全

期待される機会

- ・ エレクトロニクス事業における設備・工事案件
- ・ 次世代半導体に向けた電子材料カスの需要



続きまして、各セグメントの事業計画でございます。このプレゼンテーションでは簡潔に、各セグメントを2枚にまとめております。本日は各セグメント、全事業セグメントの事業責任者も質疑応答に出席しておりますので、詳しくはQ&Aの際にお答えできるかと思います。

まず最初、日本でございます。スライドの左側の3つのボックスをご覧ください。ホールディングスの取締役、大陽日酸社長の永田が率います日本事業では、基盤事業の強化、稼ぐ力。それから成長戦略、探索と拡大という二つの方針を掲げて運営しております。

セグメント戦略、取り巻く環境はご覧のとおりでございます。

スライド右側ではCOVID-19の感染拡大が始まり、その影響を受け始めた2021年3月期から2023年3月期までの3事業年度分の業績推移と、直近のマーケットミックスを示しております。

2023年3月期の売上収益は電力費やその他のコスト上昇を受けまして、オンサイトやバルクを中心に価格改定を行いましたので、大きく増収となりました。先ほど触れましたとおり、数量はガスによりそれぞれ若干伸びておりますが、金額ほどの伸びではございませんでした。

これにより、営業利益率、EBITDAマージンともに低下しております。

セグメントごとの業績予想数値は開示してございませんが、このように次年度の見通しを矢印の向きで定性的にお伝えしております。日本セグメントの次年度の見通しでございますが、売上収益は減収でございます。コア営業利益は増益でございます。営業利益率は上昇でございます。EBITDAマージンも上昇しております。これを見込んでございます。

Japan

What we need to accomplish

(Toward the final fiscal year in NS Vision 2026)

1. Strengthen Core Businesses earning power & profitability
Increase profitability by streamlining and optimizing the business foundation.

2. Growth exploration and expansion
Develop business areas through New materials for compound semiconductor manufacturing processes, Stable isotopes, Biotechnology, and Additive manufacturing.

Segment strategy

Growth

- Enhance new products and services
- Provide and expand Industrial Gas Solutions for customers

Business Transformation

- Review under performing business portfolio

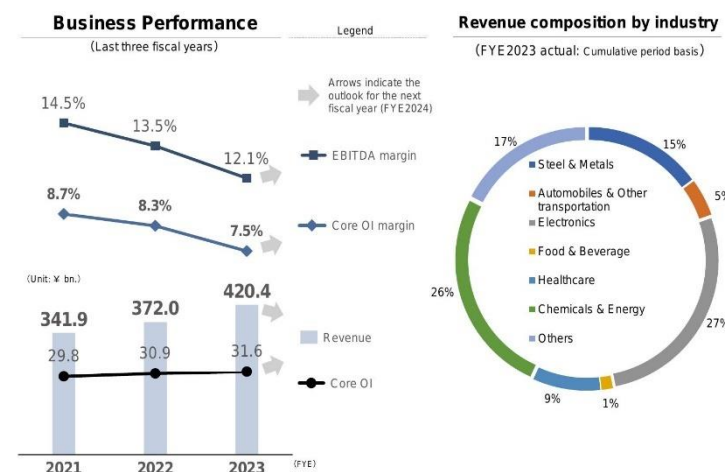
Surrounding environment
(Our perspective as of the beginning of FYE2024)

Risks

- ・ Industrial gases market size trends
- ・ Greater uncertainty in electricity cost trend
- ・ Supply chain shortages or delays

Opportunities

- ・ Equipment & construction projects in the Electronics market
- ・ Demand for specialty gases for next-generation semiconductors



Next, I would like to explain the business plan for each segment.

This presentation is brief and summarized in two pages for each of the segments. Today, the heads of all business segments are present for the Q&A session later, so I would like to answer your questions in detail during the Q&A session.

First, Japan.

Please see the three boxes on the left side of the slide. In the Japan business, led by Mr. Nagata, Board of Directors Member in NSHD and President of Taiyo Nippon Sanso Corporation, we operate under two policies: one, strengthening core businesses' earning power and profitability; two, growth exploration and expansion. The segment strategy and the environment surrounding the businesses are as shown in the slide.

The right side shows the performance trends for the past three fiscal years, from the fiscal year ending March 2021, when the expansion of COVID-19 infection began to affect the Group, to the fiscal year ending March 2023 and the most recent market mix.

In terms of revenue for the fiscal year ending March 2023, we have seen a significant increase in revenue due to price revisions, particularly for on-site and bulk in response to rising power and other costs. As I mentioned earlier, the growth rate in terms of volume is not as significant as that of the revenue. As a result, both operating income margin and EBITDA margin have decreased.

Although we do not disclose forecast figures for each of the segments, we will provide a qualitative outlook for the fiscal year ending March 2024, using the direction of the arrows. The forecast in the Japan segment for the fiscal year ending March 2024 is revenue, decrease; core operating income, increase; operating income margin, increase; and EBITDA margin, increase. Those are our assumptions.

日本：主な事業施策

NS Vision 2026：5つの重点戦略	始動した取り組み・2024年3月期での取り組み例
サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・女性活躍推進プロジェクト始動 ・「テクニカルアカデミー」による安全管理・訓練の実施
CN社会に向けた新事業の探求	<ul style="list-style-type: none"> ・CNビジネスプロジェクトによる営業・マーケティングの推進 ・酸素燃焼技術、炭酸ガス回収精製・有効活用技術の推進
エレクトロニクス事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体顧客向け空気分離装置の拡販 ・新材料に関する研究開発の推進 ・顧客の設備投資計画に基づいた案件の新規獲得
オペレーショナル・エクセレンスの追求	<ul style="list-style-type: none"> ・製造設備の運転最適化によるコストダウン ・価格マネジメント（プライシング活動の推進）
新しい価値創出へとつながるDX戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル技術を活用した生産工場の遠隔操業の加速と効率化の追求 ・Web受注拡大、請求書のデジタル化等のデジタルツール活用による生産性向上

続きまして NS Vision 2026、5つの重点戦略におきまして、既に始動している取り組み、そして2024年3月期での取り組み事例をご紹介します。ここではサステナビリティ経営の推進と、オペレーショナル・エクセレンスの追求についてご紹介いたします。

サステナビリティ経営の推進では、女性活躍推進プロジェクトを始動し、ダイバーシティ経営に努めます。テクニカルアカデミーをグローバルで活用し、安全管理・訓練を実施してまいります。

それからオペレーショナル・エクセレンスの追求では、製造設備、主に空気分離装置でございますが、運転最適化によるコストダウン。それから価格マネジメントを定着させてまいります。

Japan：Main business initiatives

NS Vision 2026：Five focused fields	Ongoing and/or FYE2024 Initiatives
Sustainability Management	<ul style="list-style-type: none"> ・ Established "The Women's Activity Promotion Project" ・ "The Technical Academy" established to promote education & training programs related to safety management
Exploring New Business toward CN	<ul style="list-style-type: none"> ・ "The CN business project" established to promote sales & marketing activities ・ Promote Oxy-fuel combustion technology and CO₂ gas recovery, purification, and effective utilization technology
Total Electronics	<ul style="list-style-type: none"> ・ Promote semiconductor Air Separation Units ・ Identify and market new R&D related material ・ Pursue new projects based on customers' investment plans
Operational Excellence	<ul style="list-style-type: none"> ・ Optimize manufacturing facility and plant operations ・ Price management (Promote pricing activities)
DX Initiatives	<ul style="list-style-type: none"> ・ Accelerate remote operation of manufacturing facilities utilizing digital technologies to improve productivity ・ Increased productivity through the use of digital tools, such as the expansion of web-based ordering and the digitization of invoices

Next, I would like to introduce some of the initiatives that have already been launched under the five focus areas in the NS Vision 2026, as well as examples of initiatives in FYE2024, which has just begun.

Here, let me explain the initiatives regarding sustainability management and operational excellence. As for sustainability management, we have established The Women's Activity Promotion Project, and The Technical Academy has been established to promote education and training programs related to safety management.

As for pursuing of operational excellence, mainly ASU, optimize our manufacturing facility and plant operations, and price management will be established.

米国

達成すべきこと

(NS Vision 2026 最終年度にむけて)

1. 安全・品質・利益成長の面で、業界のトップランナーになる
2. 食品加工・製造業・半導体向けに中心的なサプライヤーになる
3. 利益成長と株主価値を生み出す持続可能なプログラムを持つ

セグメント戦略

成長戦略

- 自律的成長：ターゲットマーケット向けクロスセル施策の強化
- オンサイト案件のさらなる獲得
- M&A機会の追求

取り巻く環境

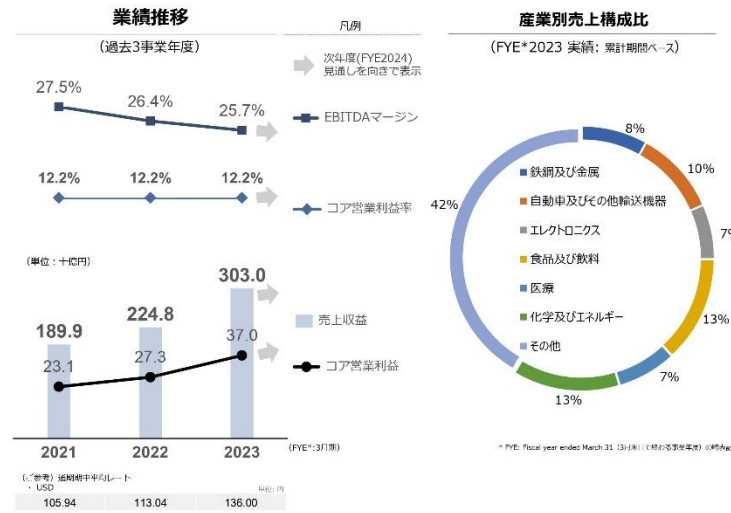
(2024年3月期 期首時点の現状認識)

懸念されるリスク

- ・米国内需の動向
- ・電力・物流コスト（製品ガスの生産・輸送コスト）の増加
- ・顧客側での設備投資進捗の遅れやサプライチェーンの混乱

期待される機会

- ・特に食品加工・製造ライン向け製品ラインナップの拡充によるクロスセル
- ・自社供給能力（Bulk、Packaged、hardgoods、fuel gas）を通じた製造業向けの成長
- ・米国CHIPS法による半導体向け事業機会
- ・インフレ抑制法（IRA）と、それに関するCNの事業機会



United States

What we need to accomplish

(Toward the final fiscal year in NS Vision 2026)

1. Lead industry safety, quality, and profit growth
2. Increased focus on the food processing, fabrication, and semiconductor markets
3. Enhance sustainability programs that support profit growth and create increased shareholder value

Segment strategy

Growth

- Organic Growth through enhanced cross-selling efforts in targeted markets
- Expansion of onsite generator installations
- Pursue targeted M&A

Surrounding environment

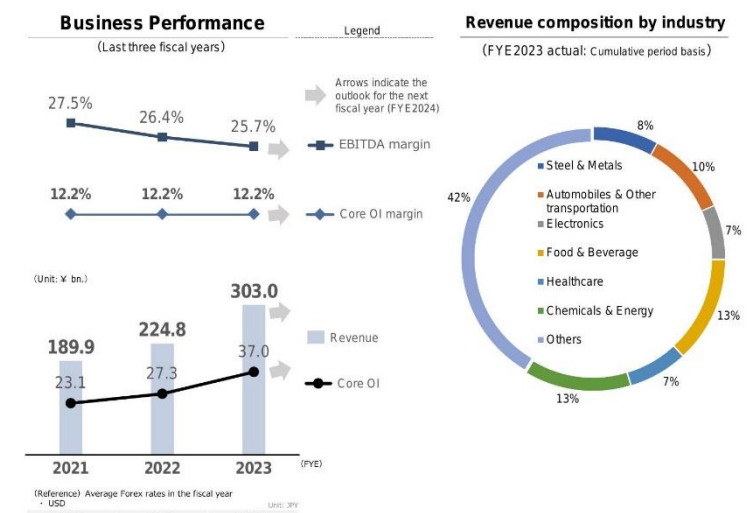
(Our perspective as of the beginning of FYE 2024)

Risks

- ・Economic trends
- ・Increase in production power & transportation costs
- ・Staffing challenges related to low unemployment

Opportunities

- ・Cross-selling through complementary product lines especially food processing product capabilities
- ・Fabrication market growth through Bulk, Packaged, hardgoods, and fuel gas capabilities
- ・Semiconductor opportunities related to US CHIP Act
- ・Inflation Reduction Act and related CN opportunities



次、米国です。まずスライド左側の3つのボックスをご覧ください。

ホールディングスの取締役でございます、Matheson Tri-Gas CEO のカルマンが率いる米国事業では、まず1番目、安全・品質・利益成長の面で、業界のトップランナーになる。2番目、食品加工・製造業・半導体向けに中心的なサプライヤーになる。3番目、利益成長と株主価値を生み出す持続可能なプログラムを持つという三つの方針を掲げて運営しておりまして、セグメント戦略、取り巻く環境はご覧のとおりでございます。

また、スライドの中央で3事業年度分の業績推移と、スライドの右側に直近のマーケットミックスを示してございますが、2023年3月期の売上収益は日本円表示のために円安の為替影響が含まれるほか、インフレーションやエネルギー価格の上昇を受けて価格転嫁を行いました。

コスト管理プログラム、The Right Way と呼んでおりますが、これの実行によって収益性が継続的に改善されており、利益額は現地通貨ベースでも改善されております。

また2023年3月期でHyCOプロジェクトの獲得もできておりますので、さらに収益力を高めて、成長を加速していきたいと考えております。

米国セグメントの今年度の見通しでございますが、売上収益は微増、コア営業利益は増益、営業利益率は微増、EBITDA マージンは低下を見込んでおります。

なお、為替レートは前期比米ドルで約6円の円高を想定しておりまして、為替影響ではネガティブでございます。

Next, I would like to move on to the United States.

Please see the three boxes on the left-hand side of the slide. In the US business, led by Mr. Kallman, Board of Directors Member in NSHD and CEO of Matheson Tri-Gas, we operate under three policies, first, lead the industry in safety, quality, and profit growth; number two, increased focus on the food processing application and semiconductor markets; and number three, enhance sustainability programs that support profit growth and create increased shareholder value. These are the three policies operating, and the segment strategy and the environment surrounding the business are shown in the slide.

The center of the slide shows the performance trends for the past three fiscal years and the right side of the slide shows the most recent market mix. The revenue for the fiscal year ending March 2023 includes the forex effect of a weaker Japanese yen, as well as price pass-through due to inflation and higher energy prices.

The implementation of the cost management program, The Right Way, has led to a continuous improvement in profitability, and the absolute amount of profit has also been able to improve in local currency terms as well. We have also been able to acquire HyCO projects in the period that ended. Therefore, we hope to further increase our earning power and accelerate our growth.

The forecast in the US segment for the fiscal year ending March 2024, or this year, revenues, we expect to increase slightly; core operating income, increase; operating income margin, slight increase; and EBITDA margin to decrease.

The forex rate is assumed to be JPY6 stronger against the US dollar, which will be a negative in terms of forex impact.

米国：主な事業施策

NS Vision 2026：5つの重点戦略

NS Vision 2026：5つの重点戦略	始動した取り組み・2024年3月期での取り組み例
サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 従業員の安全意識を高め、休業災害率を低減 バルク・オンサイト生産に利用できる再生可能エネルギーの特定 WRI Aqueductの高ストレス地域における水利用量削減に向けた行動評価
CN社会に向けた新事業の探求	<ul style="list-style-type: none"> CCUS (CO₂回収・利用・貯留) プロセスに向けた酸素プラントの導入 グリーン水素製造の機会追求
エレクトロニクス事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 戦略的な電子材料ガスの生産能力の強化 大手半導体製造装置メーカー向け組立部品の供給能力を継続改善
オペレーショナル・エクセレンスの追求	<ul style="list-style-type: none"> “The Right Way”プログラムによるコスト低減 価格マネジメントによる原価上昇の相殺及び収益改善
新しい価値創出へとつながるDX戦略	<ul style="list-style-type: none"> マテハン作業*の自動化推進 シリンダー自動化管理システムによる設備投資の削減

* マテハン作業：自社内での搬送ろし・積替え・集荷・移動・積み込み・出荷作業などの一貫した品物の取扱い



続きまして、5つの重点戦略に関する取り組み状況でございます。ここではカーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求、およびオペレーショナル・エクセレンスの追求についてご紹介いたします。

カーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求では、CCUS プロセスに向けた酸素プラントの導入、それとバイオ燃料によるグリーン水素製造の機会追求。

それからオペレーショナル・エクセレンスの追求では、The Right Way プログラムによるコスト低減、さらに価格マネジメントによる原価上昇への対策、および収益改善を進めてまいります。

United States：Main business initiatives

NS Vision 2026：Five focused fields

NS Vision 2026：Five focused fields	Ongoing and/or FYE2024 Initiatives
Sustainability Management	<ul style="list-style-type: none"> Improve employee safety awareness and reduce lost time injury rate Identify renewable energy sources for Bulk production and Onsite generators Assess actions to reduce water consumption in WRI Aqueduct high stress areas
Exploring New Business toward CN	<ul style="list-style-type: none"> Integration of large-scale oxygen plants into sequestration technology chain Pursue green hydrogen production opportunities
Total Electronics	<ul style="list-style-type: none"> Expand production capacity of strategic semiconductor process gases Continue improvement of capabilities to supply sub assemblies to major semi equipment manufacturers
Operational Excellence	<ul style="list-style-type: none"> Achieve enhanced cost savings through “The Right Way” program Offset cost increases and achieve profit improvement through price management
DX Initiatives	<ul style="list-style-type: none"> Implement automation of material handling operations* Reduce capital expenditure through automated cylinder management system

* material handling operations: Consistent handling of goods, including unloading, transshipment, pickup, transfer, loading, and shipping operations within the Company



Next, I would like to introduce the status of our initiatives regarding the five focus fields in this segment.

Here, let me explain the initiatives regarding exploring new business towards carbon neutrality and operational excellence. As for exploring new business towards carbon neutrality, the integration of large-scale oxygen plants into sequestration technology and pursuing of green hydrogen production opportunities, and in pursuing operational excellence, achieve enhanced cost savings through The Right Way program and offset cost increases and achieve profit improvement through price management.

欧州

達成すべきこと

(NS Vision 2026 最終年度にむけて)

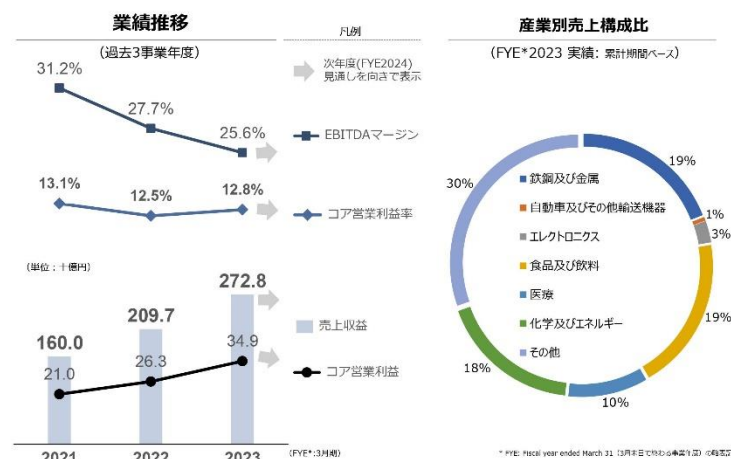
1. 基盤事業の最適化
2. 卓越した人材に焦点
3. ガバナンスの強化
4. オペレーショナル・エクセレンスの追求
5. 同業他社よりも高い成長率

- 成長戦略**
- レジリエントマーケットに焦点、M&A
- セグメント戦略**
- 基盤事業の最適化
- アプリケーション技術への投資
- マーケティングミックスの評価
- 効率的な事業拠点の配置

取り巻く環境

(2024年3月期 期首時点の現状認識)

- 懸念されるリスク**
- 欧州経済全般の動向
- エネルギー価格の動向 (顧客: 生産稼働率、自社: コスト影響)
- サプライチェーンの分断による供給不足・不能
- 期待される機会**
- 欧州経済の立ち直りに伴う需要増
- マーケティング活動による事業開発や新事業開拓
- CNに関連する政府補助を伴う投資プロジェクト



Europe

What we need to accomplish

(Toward the final fiscal year in NS Vision 2026)

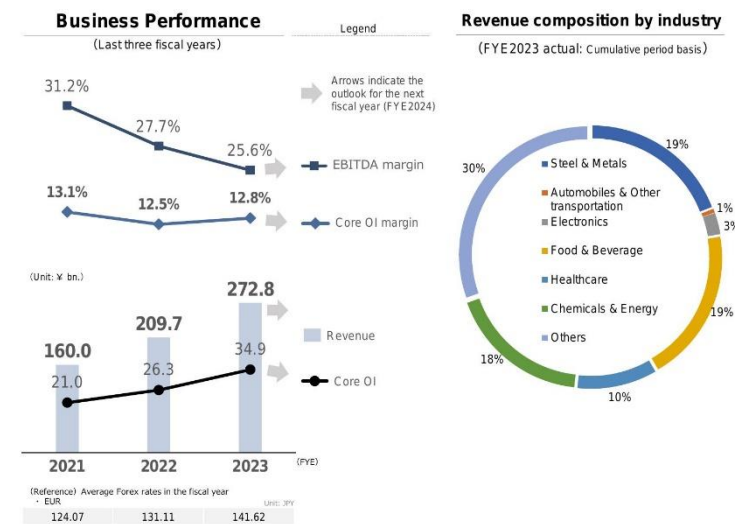
1. Optimize base business
2. Focus on human resource excellence
3. Reinforce governance
4. Accelerate Operational Excellence
5. Higher growth compared to peers

- Segment strategy**
- Growth**
- Focus on resilient markets
- Pursue M&A opportunities
- Optimize Base Business**
- Invest in gas application technology
- Evaluate market mix
- Realize optimal geographical footprints

Surrounding environment

(Our perspective as of the beginning of FYE2024)

- Risks**
- Economic trends
- Energy price volatility (customer: production utilization, our side: cost impact)
- Shortage in/inability to supply due to supply chain disruption
- Opportunities**
- Recovery in the European economy
- Business development & new business opportunities
- Government subsidized investments related to CN initiatives



次に欧州でございます。スライド左側の3つのボックスをご覧ください。ホールディングスの取締役、Nippon Gases EuroのCEOのエレホステが率いる欧州事業では、1、基盤事業の最適化。2、卓越した人材に焦点を当てる。3、ガバナンスの強化。4、オペレーショナル・エクセレンスの追求。5、同業他社よりも高い成長率という5つの方針を掲げて運営しております。

セグメント戦略と取り巻く環境はご覧のとおりでございます。

またスライド中央で3事業年度分の業績推移と、スライドの右側で直近のマーケットミックスを示しております。2023年3月期の売上収益は米国セグメントと同様に、日本円表示のために円安の為替影響が含まれているほか、インフレーションやエネルギー価格の上昇を受けて、価格転嫁を行いました。

2024年の3月期では足元の燃料価格の落ち着きを鑑みまして、これまで価格転嫁、パススルーと呼んでいるものとサーチャージの2つでございますが、これでお客様にご負担いただいておりますコスト部分が減少していくのではないかと予想されますので、この部分につきましては減収要因になろうかと思っております。

また、コスト管理プログラム Productivity の実行によりまして、収益性は改善できておりまして、利益額は現地通貨ベースでも改善しております。

欧州では、引き続き食品や健康、医療関係などのレジリエントマーケットに注力しつつ、カーボンニュートラルの事業機会を積極的に獲得していきながら、着実に成長していきたいと思っております。

Next, I would like to move on to Europe.

Please see the three boxes on the left. The European business, led by Mr. Elejoste, Board Member in NSHD and CEO of Nippon Gases Europe, we operate under five policies, namely, optimize base business, focus on human resources excellence, reinforce governance, accelerate operational excellence, and higher growth compared to peers.

The segment strategy and the environment surrounding the business are shown in the slide. In the center of the slide, it shows the performance trends for the past three fiscal years, and the right shows the most recent market mix. Similar to the US segment, the revenue for the fiscal year ending March 2023 includes the forex effect of a weaker Japanese yen, as well as price pass-through due to inflation and higher energy prices.

In the fiscal year ending March 2024, the portion of costs that have been borne by customers through price pass-through and surcharges are expected to decrease in light of the recent calming down of electricity cost, and this portion will probably be a factor in the decrease in revenue.

The implementation of the cost management program productivity has led to a continuous improvement in profitability, and the absolute amount of profit has also been able to improve in local currency terms.

In Europe, we will continue to focus on the resilience market and grow steadily, while aggressively pursuing carbon-neutral business opportunities.

Our forecast in the European segment for FYE2024 is as follows, revenues, we expect to be flat; core operating income, flat; operating income margin, a slight decrease; and EBITDA margin, slight increase.

The forex rate is assumed to be JPY1.62 stronger against the euro, which means that there will be a negative impact in terms of forex.

欧州セグメントの次年度の見通しでございますが、売上収益は横ばい、コア営業利益も横ばい、営業利益率は微減、EBITDA マージンは微増を見込んでおります。

なお、為替レートは前期比ユーロ 1 円 62 銭の円高を想定しておりますので、為替影響ではネガティブでございます。

2. 2024年3月期 事業計画

欧州：主な事業施策

NS Vision 2026：5つの重点戦略	始動した取り組み・2024年3月期での取り組み例
サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 「女性スポンサーシッププログラム」推進 “Safety First：Everyday, everywhere”キャンペーン継続
CN社会に向けた新事業の探求	<ul style="list-style-type: none"> 酸素燃焼技術に関する事業への注力 バイオメタン関連新事業の探求 グリーン水素製造プロジェクトへの参画
エレクトロニクス事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 電子材料ガスの拡販
オペレーショナル・エクセレンスの追求	<ul style="list-style-type: none"> コスト管理プログラム：Productivityの推進 コスト動向に応じた価格転嫁活動の継続
新しい価値創出へとつながるDX戦略	<ul style="list-style-type: none"> メンテナンス・輸送・製造計画等の分析、プロセス自動化に向けたDX活用



続きまして、5つの重点戦略による取り組みでございます。ここではカーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求、およびオペレーショナル・エクセレンスの追求についてご紹介いたします。

カーボンニュートラル社会に向けた新事業の探求では、鉄鋼などの酸素富化燃焼技術に関する事業への注力。それからバイオメタン関連の新事業の探求。それからグリーン水素製造プロジェクトへの参画を考えており、またオペレーショナル・エクセレンスの追求ではコスト管理プログラム、Productivityの推進。それからコスト動向に応じた価格転嫁活動の計画でございます。

2. FYE2024 Business Plan

Europe：Main business initiatives

NS Vision 2026：Five focused fields	Ongoing and/or FYE2024 Initiatives
Sustainability Management	<ul style="list-style-type: none"> Promote “Women's Sponsorship Program” Continue “Safety First：Everyday, everywhere” campaign
Exploring New Business toward CN	<ul style="list-style-type: none"> Focus on Oxy-fuel combustion technology Pursue biomethane related new business Participate in Green Hydrogen manufacturing project
Total Electronics	<ul style="list-style-type: none"> Strengthen sales of electronics material gases
Operational Excellence	<ul style="list-style-type: none"> Promotion of cost reduction and productivity management Maintain robust price management to reflect volatile cost situation
DX Initiatives	<ul style="list-style-type: none"> Utilization of DX in process automation for maintenance, transportation, and production plan analysis.



Next, I would like to introduce on the status of our initiatives regarding the five focused fields in this segment.

Here, I would like to explain the initiatives regarding exploring new business towards carbon neutrality and operational excellence. As for exploring new businesses towards carbon neutrality, we would like to focus on oxy-fuel combustion technologies, such as in steel, pursue biomethane-related new business, and participate in a green hydrogen manufacturing project. As for operational excellence, promotion of cost reduction and productivity management, and maintain robust price management to reflect the volatile cost situation.

アジア・オセアニア

達成すべきこと

(NS Vision 2026 最終年度にむけて)

- 多様な製品ラインナップを持つ産業ガスサプライヤーで、かつ、国・地域において主要なプレイヤーになる
- 生産性向上による継続的な改善で、効率的で規律正しいオペレーションを行う
- 営業利益率の改善とともに、力強い売上収益の成長を目指す

成長戦略

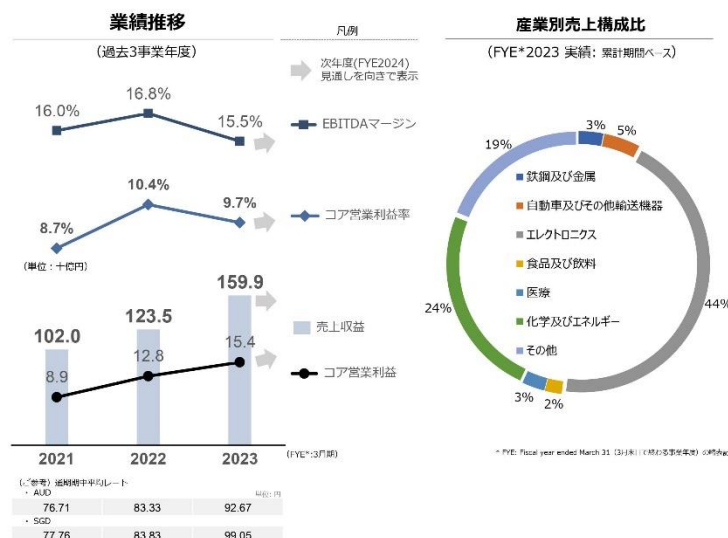
- 大型オンサイト案件の獲得、空気分離装置生産能力増強
- 新製品と販売エリアの拡大
- グローバルHyCO事業の機会獲得

マネジメント: 新たな経営体制の整備

取り巻く環境

(2024年3月期 期首時点の現状認識)

- 懸念されるリスク**
- 電力・物流コスト（製品ガスの生産・輸送コスト）の増加
 - 貿易摩擦による影響
 - 政府の政治・経済方針の変更
- 期待される機会**
- 新興国における継続的な底盤需要
 - 電子材料ガスの需要増



次はアジア・オセアニアでございます。まず、スライド左側の三つのボックスをご覧ください。ホールディングス常務執行役員、域内サブセグメントを統括します諸石が率いるアジア・オセアニア事業では、まず第1に、多様な製品ラインナップを持つ産業ガスサプライヤーで、かつそれぞれの国や地域におきまして主要なプレイヤーになる。

2番目といたしまして、生産性向上による継続的な改善で、効率的で規律正しいオペレーションを行う。それから3番目、営業利益率の改善とともに、力強い売上収益の成長を目指すという三つの方針を掲げて運営しております。セグメント戦略と取り巻く環境はご覧のとおりでございます。

またスライドの中央で3事業年度分の業績推移、およびスライド右側で直近のマーケットミックスを表示してございますが、2023年3月期の売上収益は米国や欧州セグメントと同様に、円表示のために円安の為替影響が含まれるほか、インフレーションやエネルギー価格の上昇を受けて国により状況が異なっておりますが、価格転嫁を行いました。

セグメント売上収益の45%を占めますエレクトロニクスマーケット向けでは、2023年3月期第4四半期から、だんだんと客先の稼働率の影響を受け始めておりますので、2024年3月期につきましては残念ながら、上半期は前期よりも厳しい業績になるかという見通しを持っております。

米国の対中経済政策などにつきましても、引き続き注意深く見ていく必要がございます。

アジア・オセアニアセグメントの次年度の見通しは、売上収益は横ばい、コア営業利益は増益、営業利益率は上昇、それからEBITDAマージンも上昇を見込んでおります。

為替レートは前期比で、オーストラリアドルで83銭の円安、シンガポールドルで1円95銭の円高を想定しています。

Asia & Oceania

What we need to accomplish

(Toward the final fiscal year in NS Vision 2026)

- Tier 1 supplier in each region with diverse product line
- Efficient & disciplined operations with continuous improvement and productivity enhancement initiatives
- Improve revenue growth and OI margin.

Segment strategy

Growth

- Large scale onsite project and enlarge ASU capabilities
- New products & sales area expansion
- Pursue global HyCO Opportunities

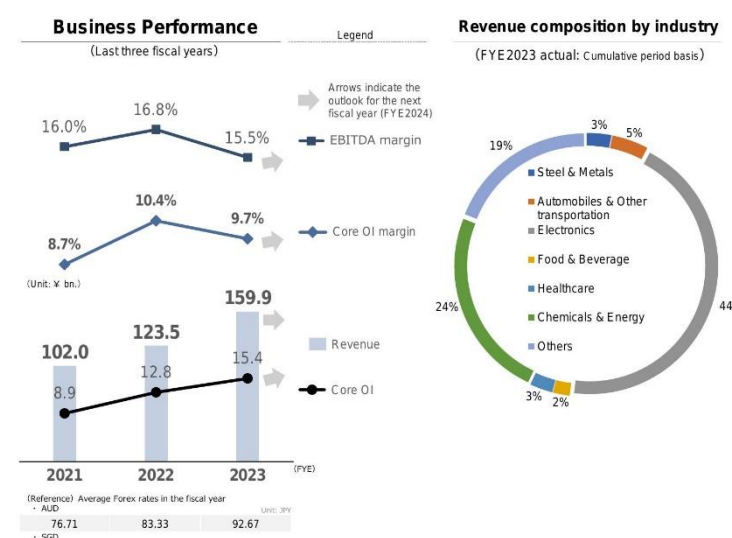
Management

- Launch new management structure

Surrounding environment

(Our perspective as of the beginning of FYE2024)

- Risks**
- Increase in power and logistics costs (production & transportation costs)
 - Trade Friction
 - Changes in government political & economic policies
- Opportunities**
- Continuing firm demand in the emerging markets
 - Increase in demand for semiconductor specialty gases



Next, please. Next, the Asia and Oceania business.

Please see the three boxes on the left side of the slide. In the A&O business led by Mr. Moroishi, who supervises the regional subsegments and is the Senior Executive Officer in NSHD, we operate under three policies, namely, one, be a Tier 1 major player in each country or region with diverse product line; number two, through productivity enhancement, achieve efficient and disciplined operations with continuous improvement; and number three, aim to improve revenue growth and OI margin. These are the three key strategies.

The segment strategy and the environment surrounding the businesses are as shown in the slide. In the center of the slide, it shows the performance trends for the past three fiscal years, and the right side of the slide shows the most recent market mix.

The revenue for the fiscal year ending March 2023, similar to the US and European segments, includes the forex effect of a weaker Japanese yen, as well as price pass-through due to inflation in higher energy prices that have been implemented in different timing depending on countries and regions.

In the electronics market, which accounts for 45% of segment revenue, customer utilization rates have gradually begun to be affected since Q4 of the fiscal year ending 2023. Therefore, we expect H1 of the fiscal year ending March 2024 to be more difficult than the previous year. We will continue to closely monitor the US economic policy towards China.

The forecast in the Asia and Oceania segment for the fiscal year ending March 2024 is we expect revenues to be flat, core operating income to increase, operating income margin to increase, and EBITDA margin to increase.

The forex rate is assumed to be JPY0.83 weaker against the Australian dollar and JPY1.95 stronger against the Singaporean dollar.

アジア・オセアニア：主な事業施策

NS Vision 2026：5つの重点戦略	始動した取り組み・2024年3月期での取り組み例
サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンス強化を目的にサブセグメントを設置⇒新たな経営体制 ①SEA&I : Southeast Asia and India (東南アジア+インド) ②EAE : East Asia Electronics (東アジアエレクトロニクス) ③CIG : China Industrial Gases (中国産業ガス) ④OIG : Oceania Industrial Gases (オセアニア産業ガス)
CN社会に向けた新事業の探求	<ul style="list-style-type: none"> 酸素燃焼、アルゴン溶接などのグループ技術を活用した環境負荷低減に貢献出来る領域に注力
エレクトロニクス事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> サブセグメント EAE と日本の連携を通じたエレクトロニクス事業の対応力の強化 電子材料ガスの供給能力増強と地域の需要に適した効率的工場運営
オペレーショナル・エクセレンスの追求	<ul style="list-style-type: none"> 日米欧の取り組みを反映し価格マネジメント・コストコントロール両面で運営を高度化
新しい価値創出へとつながるDX戦略	<ul style="list-style-type: none"> ITセキュリティレベルの統一 自動化による省力化・コストダウンの推進

次のページ、続いて5つの重点戦略に関する取り組み状況でございますが、ここではサステナビリティ経営の推進、およびエレクトロニクス事業の拡大についてご紹介いたします。

サステナビリティ経営の推進では、ガバナンスの強化を目的としまして、サブセグメントを設置し、新たな経営体制といたしました。このサブセグメントでございますが、まず1つ目が、SEA&I。これは Southeast Asia and India でございます。それから2番目、EAE。これは East Asia Electronics。それから3番目、CIG。China Industrial Gases。それから4番目、OIG。Oceania Industrial Gases、この4つでございます。

エレクトロニクス事業は、アジアは非常にエレクトロニクスが強く活動してございますが、このサブセグメント EAE と日本の連携を通じた、エレクトロニクス事業の対応をさらに強化してまいります。それから電子材料ガスの供給能力増強と、それぞれの地域の需要に適した効率的な工場運営を進めていきたいと思っております。

Asia & Oceania：Main business initiatives

NS Vision 2026：Five focused fields	Ongoing and/or FYE2024 Initiatives
Sustainability Management	<ul style="list-style-type: none"> Introduced sub-segment management structure to strengthen governance ①SEA&I : Southeast Asia and India ②EAE : East Asia Electronics ③CIG : China Industrial Gases ④OIG : Oceania Industrial Gases
Exploring New Business toward CN	<ul style="list-style-type: none"> Proactively promote our group's technologies that contribute to reduce environmental impact (i.e. Oxy-fuel combustion, Argon welding, etc.)
Total Electronics	<ul style="list-style-type: none"> Strengthening the capability of the electronics business through collaboration between new sub-segments EAE and Japan Upgrade and expand semiconductor related material gas supply capability with optimal operation of manufacturing facilities
Operational Excellence	<ul style="list-style-type: none"> Improve and upgrade price management and cost control reflecting Europe/US/Japan initiatives
DX Initiatives	<ul style="list-style-type: none"> Upgrade and enhance IT security level throughout the segment Promote work saving and cost reduction by automating operation through DX

Next, I would like to introduce the status of our initiatives regarding the 5FFs in this segment.

Here, I will explain sustainability management and total electronics. As for promotion of sustainability management, to strengthen governance, we set a subsegment management structure. As for the subsegments, number one, SEA&I, that refers to Southeast Asia & India; number two, EAE, stands for East Asia electronics; number three, CIG, stands for China Industrial Gases; and OIG, Oceania Industrial Gases, these four.

As for electronics business, electronics business is very strong in Asia. We do the collaboration between new subsegment, EAE and Japan, and we would like to strengthen the capability of the electronics business. We would also like to upgrade and expand semiconductor-related material gas supply capability with optimal operation of manufacturing facilities.

サーモス

達成すべきこと

(NS Vision 2026 最終年度にむけて)

持続的に成長し、すべての人から信頼される価値創造企業になる

セグメント戦略

成長戦略

- 新製品、直営店、EC（電子商取引）プラットフォーム事業の拡大
- 相互コミュニケーションシステムの開発
- サーモスブランド認知度の向上及びブランドエクイティの最大化

取り巻く環境

(2024年3月期 期首時点の現状認識)

懸念されるリスク

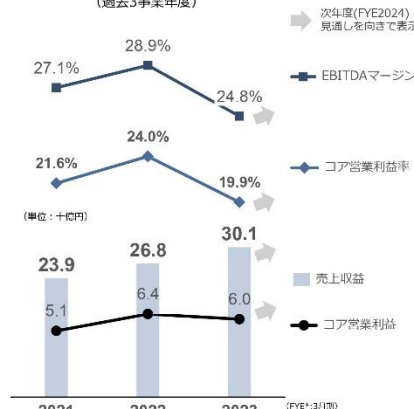
- ・円安等による原材料及びエネルギー価格の上昇
- ・海外生産工場での労務コストの上昇

期待される機会

- ・容器入り飲料の値上げによる節約需要
- ・訪日観光客によるインバウンド需要
- ・環境意識の高まりによるサステナブル製品への注目・関心

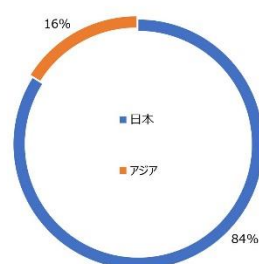
業績推移

(過去3事業年度)



地域別売上構成比

(FYE*2023 実績: 累計期間ベース)



次にサーモスでございます。スライド左側の3つのボックスです。サーモスの社長、片岡が率いるサーモス事業でございますが、持続的に成長し、すべての人から信頼される価値創造企業になるという方針を掲げて、運営しております。

セグメント戦略、取り巻く環境についてはご覧のとおりでございます。

ちなみにサーモスの企業理念は「人と社会に快適で環境にもやさしいライフスタイルを提案します」。それからブランドコンセプトでございますが、これは「サーモスマジック」となっております。

またスライド中央に3事業年度分の業績の推移と、スライド右側で直近の地域別売上構成比を示しております。

2023年3月期の売上収益は携帯マグ、スポーツボトル、そしてフライパンなどのキッチンウェアの販売が好調で、大きく増収となりました。

その一方で円安による影響で、海外の生産工場、これはマレーシア、フィリピン、中国でございますが、この海外生産工場でのインフレーションや原材料費の増加で、製造コストが大幅に上昇いたしましたため、利益率については大きく低下いたしました。

2024年3月期は新製品を展開するとともに、新しい価格で販売を開始しております。またお客様からの声や要望を丁寧に拾い上げまして、製品開発に生かし、お客様に選んでいただけるような優れた製品、販売網でこれからもサーモスファンを増やしていきたいと考えております。

サーモスのセグメントの次年度の見通しでございますが、売上収益は増収、コア営業利益は増益、営業利益率は上昇、それから EBITDA マージンは上昇を見込んでおります。

Thermos

What we need to accomplish

(Toward the final fiscal year in NS Vision 2026)

To grow sustainably and create value trusted company

Segment strategy

Growth

- New products, direct operating stores, e-commerce platform business expansion
- Develop an interactive communication system with customers
- Increase Thermos brand awareness and maximize the brand equity

Surrounding environment

(Our perspective as of the beginning of FYE2024)

Risks

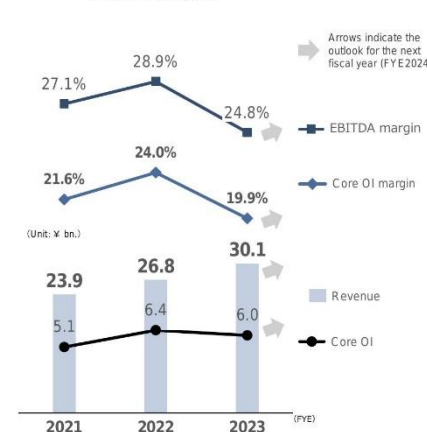
- ・ Increasing costs in raw material & energy due to yen depreciation, etc.
- ・ Surging labor costs in overseas production plants

Opportunities

- ・ Demand increase for portable containers due to price increases for plastic bottled beverages
- ・ Inbound demand from visitors to Japan
- ・ Increasing attention and interest in sustainable products due to growing awareness on environmental issues

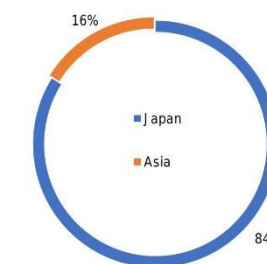
Business Performance

(Last three fiscal years)



Revenue composition by industry

(FYE2023 actual: Cumulative period basis)



Next, I would like to turn onto the THERMOS business.

Please see the three boxes on the left. In the THERMOS business, led by Mr. Kataoka, the President of THERMOS K.K., we grow under the policy of growing sustainably and create value as a trusted company.

For your reference, the THERMOS corporate philosophy is to introduce new kinds of lifestyles that are agreeable to people and society and also environmentally friendly, and the brand concept is Thermos Magic.

The segment strategy and the environment surrounding the business are shown in the slide. The center of the slide shows the performance trends for the past three fiscal years and the right, the most regional sales mix.

Revenue for fiscal year ending March 2023 increased significantly due to strong sales of portable mugs, sports bottles, and kitchenware, such as frying pans. However, the income margins declined significantly due to the impact of the weak Japanese yen and a significant increase in manufacturing costs due to inflation in higher raw materials costs at overseas production plants, such as in Malaysia, Philippines, and China.

In the fiscal year ending March 2024, we are rolling out new products and starting sales at new prices. We will also carefully listen to the customers' opinions and requests and reflect them into the new product development and create new superior products and sales strategies that customers will choose.

The forecast in the THERMOS segment for fiscal year ending March 2024, we expect revenues to increase, core operating income to increase, operating income margin to increase, and EBITDA margin to increase.

サーモス：主な事業施策

NS Vision 2026：5つの重点戦略	始動した取り組み・2024年3月期での取り組み例
サステナビリティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナブルな飲料容器販売による社会全体の廃棄物削減の取り組み ・従業員の安全教育と生産設備適正運用の徹底による事業環境の改善 ・人材の多様化（障がい者雇用、女性管理職養成等）の積極推進
CN社会に向けた新事業の探求	<ul style="list-style-type: none"> ・工場生産効率化活動を通じたエネルギー消費量低減
オペレーショナル・エクセレンスの追求	<ul style="list-style-type: none"> ・調達する原材料費の低減 ・生産プロセスの見直しによる効率化
新しい価値創出へとつながるDX戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・成長市場におけるEコマース（EC）事業の拡大

続きまして、5つの重点戦略でございます。サーモスにエレクトロニクス事業はございませんので、これを除いた4つの重点戦略となります。ここではサステナビリティ経営の推進、および新しい価値創出へとつながるDX戦略についてご紹介いたします。

まずサステナビリティ経営の推進では、サステナブルな飲料容器販売による社会全体の廃棄物削減の取り組み。それから従業員の安全教育と生産設備適正運用により、徹底された事業環境の改善。それから人材の多様化。障がい者雇用、および女性管理職の養成、この人材多様化の積極的推進を進めてまいります。

新しい価値創出へとつながるDX戦略では、成長市場におけるEコマース事業の拡大を進めてまいります。

続きまして、ここからはCFOのドレイパーより、当社の財務プロファイルにつきましてご説明いたします。

Thermos：Main business initiatives

NS Vision 2026：Five focused fields	Ongoing and/or FYE2024 Initiatives
Sustainability Management	<ul style="list-style-type: none"> ・ Promote sustainable beverage containers to contribute to waste reduction ・ Improve work environment through employee safety training and optimization of manufacturing facilities ・ Active promotion of HR diversity (train female managers, hiring people with disabilities, etc.)
Exploring New Business toward CN	<ul style="list-style-type: none"> ・ Reduction of energy consumption through production optimization
Operational Excellence	<ul style="list-style-type: none"> ・ Reduce procurement cost for raw material ・ Streamline production processes
DX Initiatives	<ul style="list-style-type: none"> ・ Expand E-commerce business in growing markets

Next, I would like to introduce the status of our initiatives regarding the 5FFs.

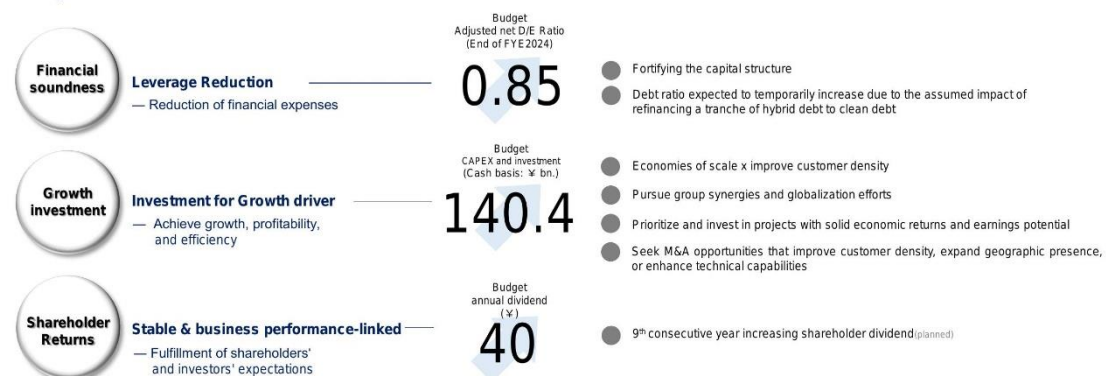
Please note that THERMOS business does not have an electronic business, so I will explain our four focus fields, excluding the total electronics. Here, I would like to refer to the sustainability management and DX initiatives. As for promotion of sustainability management, promote sustainable beverage that continues to contribute to waste reduction, improve work environment through employee safety training and optimization of manufacturing facilities, also active promotion of HR diversity to train female managers, as well as hire people with disabilities will be promoted. As for DX initiatives that will lead to new value, to expand ecommerce business in the growing markets.

CFO Alan Draper will now present the financial profile. Alan, please go ahead. Your turn.

Financial management | Optimal Fund allocation

Basic Concept

- Allocate capital in accordance with the strategies and goals of the Medium-term management plan; NS Vision 2026.
- Prioritize capital projects based on economic / financial returns, risk profile, customer / end market outlook.
- Fast, nimble, and proactive response to business opportunities and customer inquiries.



Draper: Thank you very much, Hamada-san. It is my pleasure to be here with everyone today. Please turn to the next page, page 28.

Our approach to financial management remains unchanged from previous years. There are three things that we will continue to do in the future. First, we will continue to make debt payments and will reduce our adjusted D/E ratio. Over the past three years, our adjusted D/E ratio is down nearly 45%. You may have noticed the adjusted D/E ratio is temporarily increasing to 0.85 in FYE2024. This is due to the expected conversion of a tranche of hybrid debt to clean debt during the year. Since hybrid debt has 50% characteristics of equity and 50% characteristics of debt, it has an impact on our D/E ratio as we refinance. The impact of the conversion is about 11 basis points using the March 31, 2023 balance sheet.

Secondly, we will continue to invest in our future through ASUs, CO2 plants, HyCO, packaged gas locations, small and large on-site plants, cost reductions, mergers and acquisitions, etcetera. We anticipate spending JPY140 billion of capital in FYE2024. This is a significant increase over the past year and is a result of significant project pipeline with solid financial economics.

In addition, last year, we experienced some supply chain delays, which caused spend to fall short of our expectations. Capital will be prioritized and allocated around the globe based on financial opportunities and project economics using discounted cash flow and hurdle rates. Currently, over 50% of the project backlog has sustainability-related traits. Lastly, many of these projects in the pipeline will enable us to increase our density and customer intensity, which allows a strong economic return.

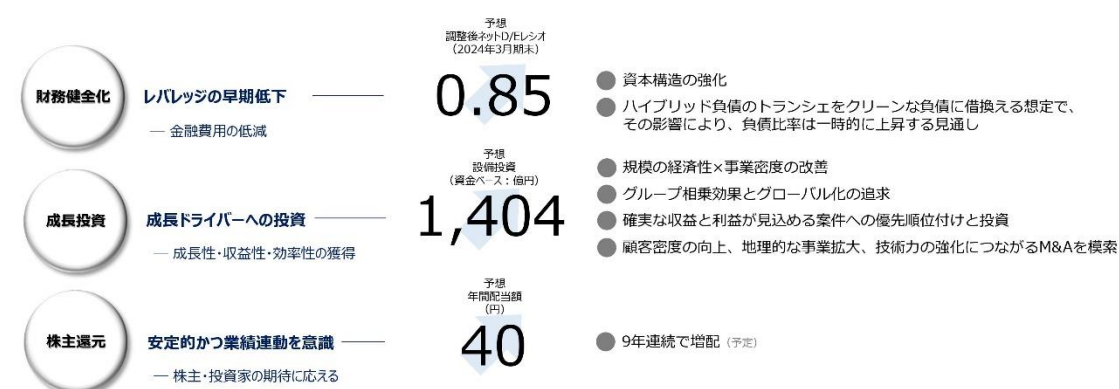
Third, as mentioned on our earnings call last week, we will propose to our shareholders at the annual general shareholders' meeting on June 20 to increase our dividend from JPY18 to JPY20 per share. This is an 11% increase.

Since fiscal year ending March 31, 2014, we have increased dividends consecutively over the past nine years at a compounded annual growth rate of approximately 14%.

財務マネジメント | 最適な配分を実行する

基本的な考え方

- 中期経営計画 NS Vision 2026 の戦略・目標に沿った資本配分を行う。
- 投資対効果、リスク分析、顧客・販売市場の動向に基づいてプロジェクトの優先順位を決定する。
- 事業機会や顧客からの要請に迅速・機敏・積極的に対応する。



ドレイパー: ありがとうございます、濱田さん。皆様、どうぞよろしく申し上げます。それでは、次のページをお願いします。28 ページ目となります。

私どもの財務管理に対する考え方は、例年と変わっておりません。今後も継続していくことは、以下の三つとなります。

まず第1に負債削減を継続し、調整後 D/E レシオを引き下げていきます。お気づきかもしれませんが、われわれの D/E レシオはこの3年で約45%低下しました。そして2024年3月期には、調整後 D/E レシオが一時的に0.85に上昇しますが、これは年度内に、ハイブリッド負債のあるトランシェをクリーン負債に転換する予定があるためです。

ハイブリッド負債は50%が資本、50%が負債という性質を持っているために、借換に伴い負債比率に、D/E レシオに影響を及ぼします。この転換の影響は2023年3月31日時点のバランスシートを使用すると、約11ベーシスポイントの影響となります。

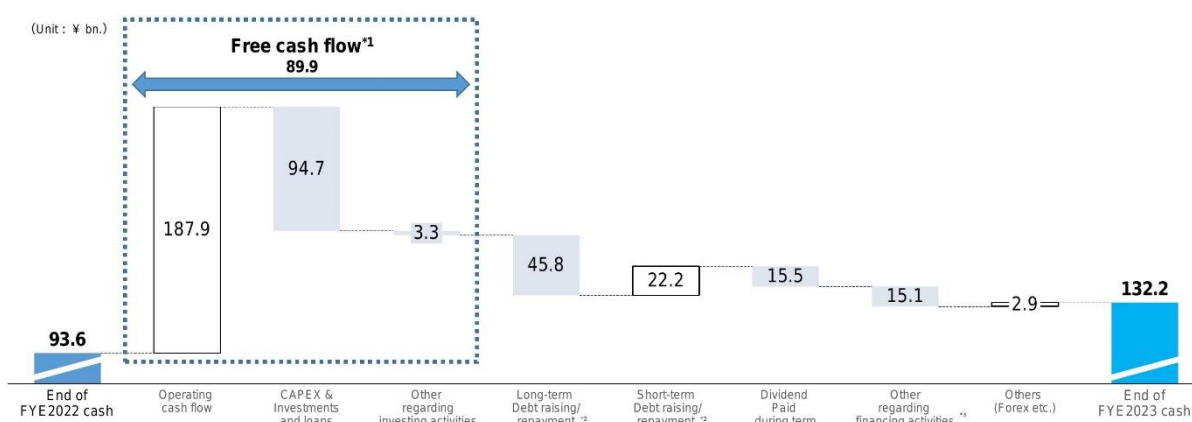
第2に、ASU、HyCO、パッケージ拠点、大小のオンサイトプラント、コスト削減、M&Aなどと、将来への投資を継続していきます。2024年3月期においては、約1,400億円の設備投資を含んでいます。これは過去1年と比べると大幅な増加となりますが、堅実な経済性を持つプロジェクト案件が多く積み上がっている結果といえます。

また昨年、サプライチェーンにおける遅延が発生し、投資額が想定を下回る結果となりました。資本については割引キャッシュ・フローとハードルレートを用いて、収益機会とプロジェクトの経済性に基づいて優先順位を決め、世界各地に配分していく予定です。

3. Financial Profile

Cash flow (Result for FYE2023 Full-term)

Strong operating cash flow performance enables high capital investment, dividend increases, and debt reduction.



*1 Free cash flow : Items reconstructed from consolidated statements of cash flows prepared in accordance with IFRS. Please refer to Appendix P.37.
 *2 Long-term Debt and Short-term Debt raising/repayment : Represents cash financed/paid.
 *3 Other : Indicates items such as cash lease obligations, acquisition of investments.



Please turn to page 29.

FYE2023, we delivered significant operating cash flows of nearly JPY188 billion. This is an increase of JPY39 billion versus prior year or 26.4%. Our resilient businesses and solid business model enable significant cash flow generation.

In addition, our free cash flows were JPY90 billion, up about JPY12 billion or 15.4% versus prior year. This allows us ample room, for us to continue to reduce debt and increase dividends to shareholders.

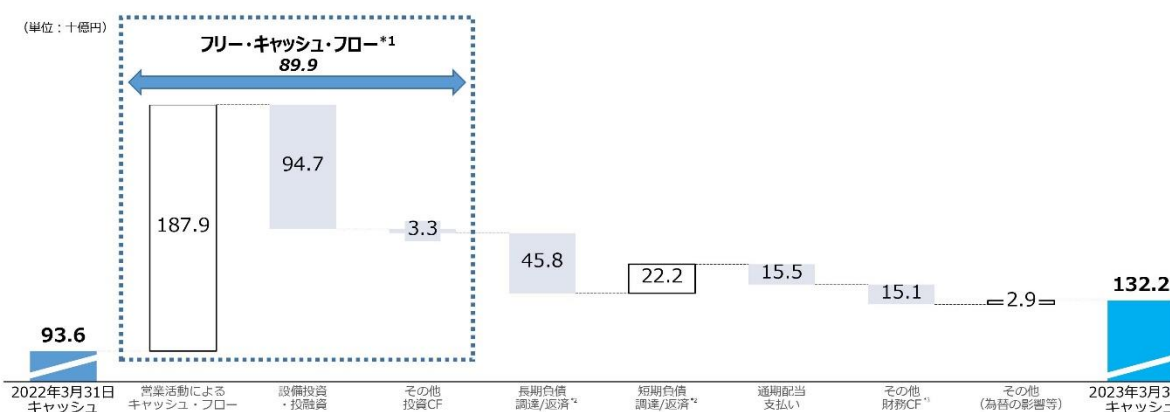
現在、設備投資残高、バックログの約 50%以上がサステナビリティに関連する用途を含んでおります。最後にパイプラインにある多くの投資プロジェクトによって、事業密度の向上と顧客数の増加につながりますので、力強い投資リターンを期待することができます。

先週の決算電話会議でもお伝えしたとおり、2023年6月20日の株主総会において、1株当たり18円から20円への増配を株主の皆様にご提案する予定です。これは11%の増額です。2024年3月期、過去9年間、約14%の年複利成長率で、連続増配が続いております。

3. 財務プロフィール

キャッシュ・フロー（通期累計）

好調な営業キャッシュ・フローで、多額の設備投資、着実な増配、計画的な負債返済を実行することができました。



*1 フリー・キャッシュ・フロー : IFRSに基づいて作成した連結キャッシュ・フロー計算書を内部留保の指標として再構成した項目。詳細はAppendix P.37参照
 *2 長期・短期負債の調達/返済 : キャッシュ・フロー、借入金等を記載
 *3 その他 : リースによる支出、投資の取得による支出等を指す



29ページをお願いいたします。2023年3月期は1,880億円近い、大幅な営業キャッシュ・フローを達成しました。これは前期比390億円、26.4%の増加です。

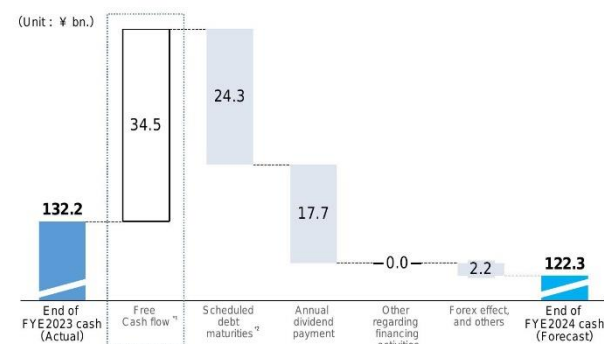
これで当社の強靱な事業と強固なビジネスモデルによる、大幅なキャッシュ・フローの創出が可能となりました。さらにフリー・キャッシュ・フローは900億円と、前期比で約120億円、15.4%の増加となりました。これにより負債を削減し、株主への配当を増やし続けるための十分な余地を確保することができます。

3. Financial Profile

Cash flow forecast / Dividend

Cash flow forecast

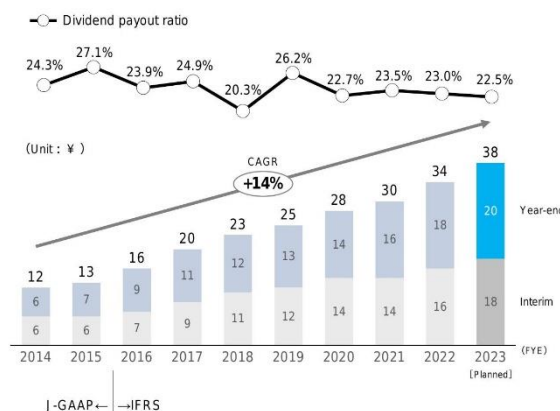
Leveraging our strong cash generation to repay debt and invest in the future while returning profits to our shareholders



*1 Free cash flow : Cash flows from operating activities + (Announced) Divestiture Proceeds - CAPEX. Please refer to Appendix P.37.
*2 Scheduled debt maturities : Indicates cash paid (including Repayments of lease obligations)

Dividend Trend

Stable and reliable dividend linked to performance



J-GAAP → IFRS

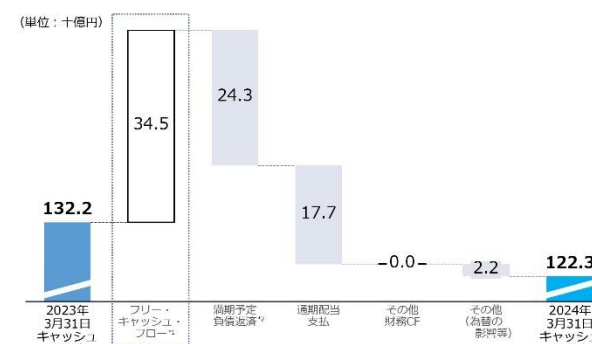


3. 財務プロフィール

予想キャッシュ・フロー / 配当

予想キャッシュ・フロー

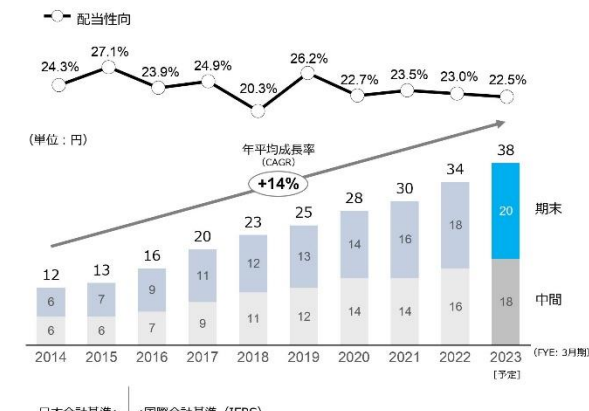
強靱な現金創出力を活かして、負債を減らし、未来への投資を行いながら、株主還元にも努めます。



*1 フリー・キャッシュ・フロー : 営業活動によるキャッシュフロー + 公表した売却資産 - 設備投資で算出。詳細はAppendix P.37参照
*2 満期予定負債返済 : キャッシュ支払金額を記載 (リース債務の返済を含む)

配当推移

安定的かつ業績に連動した配当を意識します。



日本会計基準 → 国際会計基準 (IFRS)



Page 30.

On page 30, we look at FYE2024. We expect strong cash flows, but given the high expected capital spend, our free cash flows will reduce in FYE2024. However, we anticipate plenty of resources to fund our dividends and to continue our debt-reduction programs.

In addition, we will investigate ways to enhance our global cash management and debt management effectiveness across the Group.

Lastly, as I already mentioned, we increased our dividend for nine consecutive years at an annual compound rate of 14%, and we anticipate this trend continuing going forward.

Thank you very much, and I will now turn the call back over to Hamada-san for closing remarks.

30 ページです。ここでは 2024 年 3 月期についてであります。

力強い営業キャッシュ・フローを見込んでいますが、設備投資の見込み額が高いため、フリー・キャッシュ・フローは 2024 年 3 月期では減少します。

しかし、配当の原資と債務削減を継続するための資金は十分にあると見込んでいます。加えて、グローバルなキャッシュ、負債マネジメントの実効性をより高める方法を検討してまいります。

これまでに述べてまいりましたように、当社は 9 年連続で年間 14% の CAGR で増配しています。この傾向は今後も続くと予想しています。

それでは最後に、また濱田社長からご挨拶をさせていただきます。

濱田：皆様、ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

中期経営計画 NS Vision 2026 の最終年度に向けまして、2023 年 3 月期は当社グループで約 2 万人の社員、それからスタッフの真摯な取り組み、それからお客様をはじめとするステークホルダーの皆様のおかげもございまして、着実に前進することができたと考えております。

中期経営計画の 2 年目となります 2024 年 3 月期、今期におきましては、これまで説明してまいりましたとおり、非常に不透明な事業環境が続きます。ここにおられます投資家、株主の皆様、そしてお客様、当社グループのスタッフなどなど、あらゆるステークホルダーとのコミュニケーションを大事にしていながら、当社グループができる最善を尽くしながら、さらなる成長を目指してまいりたいと考えております。

本日は最初に申しましたとおり、私とアラン・ドレイパーの他に各セグメントの事業責任者が同席しておりますので、皆様からのご質問につきまして丁寧にお答えできると考えております。

以上で私どもからのプレゼンテーションを終了いたします。ありがとうございました。

梶山：濱田社長、ドレイパーCFO、ありがとうございました。

Hamada: We have 20,000 employees which are working seriously, and thanks to the [support] of stakeholders, we were able to make progress in the fiscal year ending March 2023.

In the second year, 2024 March, of NS Vision 26, this fiscal year, as we have been explaining, a very untransparent business environment will continue. The investors and shareholders who are here today with us and customers, our group staff, all stakeholders, we would like to continue communication with all stakeholders and would like to do our best for whatever we can do in order to grow our business going forward.

Today, as I mentioned at the outset, I myself and Mr. Alan Draper, and we have heads of each business segments here with us, so we would like to take questions from you and would like to answer them sincerely.

With this, I would like to end my presentation. Thank you very much.

Kajiyama: Thank you very much, Mr. Hamada and Mr. Draper.

質疑応答 (敬称略)

樫山 [M] : 続きまして、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、ご所属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すと、Zoom ウェビナー画面にミュート解除のメッセージが出ますので、ミュートを解除して質問内容をお話してください。もし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。ご質問される際には、最初にご所属、お名前をお伝えいただいて、ご質問は一问一答形式にご協力をお願いいたします。

また、本日の質疑応答では各セグメントの事業責任者が同席しておりますが、皆様からのご質問にはまず社長 CEO の濱田よりご回答申し上げまして、必要に応じて同席者による補足説明を行わせていただきます。

質疑応答の際に英語での対応を希望される方は、Zoom の英語音声回線からご参加ください。英語スピーカーが回答する際の日本語音声回線には、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。

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 Web サイトにて掲載させていただきます。

私からの案内は以上となります。それでは予定時刻まで、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。よろしく申し上げます。合計 2 問ありまして、1 問目。

まずはトータルエレクトロニクス戦略なんですけれども、今回各拠点のトップの方たちがいらっしゃるということで、改めてお伺いしたいです。

数年前からこの戦略を進められていて、各拠点でどういったことを意識されてこの戦略を進められているのかをお伺いしたい点と、地域別にいろいろと異なったところがあると思いますので、アメリカ、アジア、あとは日本といったところで、どういった戦略を今お考えなのかを教えてください。これが 1 問目です。

濱田 [A] : ありがとうございます。説明の中で申しましたように、今エレクトロニクスは若干メモリー中心に減産の状況でございます。需要は COVID-19 から立ち上がったかなと思ったら、スマホ

Question & Answer (without honorifics)

Momiyama [M]: Next, I would like to explain the procedure for the Q&A session.

Today, we have people leading each of the segments in attendance, but your question will first be responded by President CEO, Mr. Hamada, and as required, we will invite other members of the Company to respond to your question.

If you wish to speak in English, please use the English line on your Zoom. It will be simultaneously interpreted, and so the simultaneous interpretation will be given in either Japanese or English and the question will be uploaded to our website at a later date.

That is all from myself, and we will now take questions in the order they were received until the scheduled ending time.

Omura-san, please start your question.

Omura [Q]: My name is Omura from UBS Securities. First question, the total electronics strategy, today, we have leaders from each of the sites, and so I wanted to ask this question. From several years ago, I understand that you are promoting the strategy. Now in each of the segments or each of the operations, what are you particularly mindful of as you work on this strategy? Also, on a regional basis, you may have different approaches implemented, so for the US and for Asia and Japan, what are the kind of strategies that are being considered? That is my first question.

Hamada [A]: Thank you. I did touch on this in my explanation as well, but when it comes to the electronics right now, particularly centered around memory, we are seeing the production volume decreasing. After COVID-19, we expected

やパソコンの需要が落ち込んでいることが大きな理由だと考えていますが、逆にいいますと現状日本だけではなくて、アメリカやヨーロッパ、あるいはアジアの中で、次のレベルの高い半導体を製造するためのお客様の大規模工場の建設、あるいは計画が進んでおります。

したがって、まずはそれぞれのお客様の状況をできるだけ敏感に感じて、私どもの今トータルエレクトロニクスというグループがございまして、各重要なお客様の情報を捉えて、私どもの戦略に落とし込んでいく活動を進めておりますので、それぞれの各事業地域における生産活動ですとか、あるいは在庫ですとかはトータルエレクトロニクスグループとの密接な連携、情報交換をもちまして、事業方針を立ててございます。

それぞれ、日本、アメリカ、アジア、ヨーロッパ、みんなアクションを起こしておりますが、せっかくですので簡単にそれぞれの事業会社の社長から、ご説明をお願いしたいと思います。短めをお願いしたいと思います。まず永田社長、お願いします。

永田 [A]：大陽日酸の永田です。トータルエレクトロニクス、日本酸素ホールディングスとして、グローバルでこの事業を拡大していく。その中でやはり日本の役割ですけれども、従来日本とアメリカ、Matheson Tri-Gas がエレクトロニクスガスを牽引していた。特に日本の場合、ガス、材料ガス、プラス機器工事を持っております。

ですから先ほどのプレゼンにあったとおり、新しい材料ガス、それから半導体装置にかかわる装置、いろんな個別の戦略がありますけれども、全体感でいえばやはり先ほど濱田が申し上げた最先端によって、やはり使う材料ガスも進化していきだろうと。それにどれだけキャッチアップできるか、そして日本でやってきた機器ビジネスを特に東アジアでどう拡大していくか。この辺りは今後のポイントかなと思っております。

濱田 [A]：ありがとうございます。次、アジア・オセアニアは諸石室長お願いします。

諸石 [A]：アジアを担当しております、諸石でございます。ただ今ご質問がありました点ですが、エレクトロニクス産業は足元では濱田の話のあったとおり低迷していて、どこで底を打つか、どこで回復が始まるかという見方がありますが、その少し先を見通したときに24年から26年にかけて10%の伸びは十分に見通せることになるだろうと見ております。

この間に、それに備えて生産能力の増強、特にサプライチェーンの問題もありますから、グローバルな目線での生産の最適化をどう行っていくかを、トータルエレクトロニクスで考えるのが、特にアジアにおいて、このタイミングでその先を見据えて、生産能力の増強に取り組んでまいりたいと考えております。

濱田 [A]：ありがとうございます。それでは次、アメリカ、ヨーロッパの順でお願いします。まず最初、カルマン社長。

the demand to come up, but the demand for smartphones and the PCs have come down. That, I think, is the most significant reason.

But conversely speaking, right now, not only in Japan, but in US, or Europe, or in Asia, the next higher level of semiconductor production, in order to make those production, there are construction or plans for large plant construction in customers in progress right now. In regard to the situation of each of the customers, we need to sense that agilely, and we are currently working on total electronics as a group.

For each of the key customers, we are gathering all the information, and we are reflecting that into our strategy. We have been working on this type of activity, and so in each of the business regions, whether it be the production activities or inventory level, that is done under a close communication and linkage with the Total Electronics group. That is the basis upon which business directions are determined. US, Japan and Asia, Europe, all of the regions are engaged in various actions, since this is a great opportunity. I would like to ask the heads of each of the operating company to give a short explanation in each. I will ask Nagata-san from Japan to start.

Nagata [A]: This is Nagata from Taiyo Nippon Sanso. Total electronics as NIPPON SANSO Holdings, we are trying to expand this business on a global basis. The role for Japan in this is that conventionally, Japan and US, Matheson Tri-Gas, we were driving the electronic gas business.

In the case of Japan, in particular, we had the material gas and also equipment and installation work. As was explained in the presentation before, new type of material gases and devices embedded into many semiconductor manufacturing devices, there are individual strategies. Overall, as Mr. Hamada said, the material that is used by the greater evolution will change. How can we keep up with that, catch up to that? Also, the equipment business that we have conducted in Japan, how can we expand that particularly in East Asia? These are likely to be the key points from the Japan perspective.

Hamada [A]: Thank you. Next, for Asia and Oceania, Mr. Moroishi, please.

Moroishi [A]: My name is Moroishi, responsible for Asia. As was asked, electronics industry right now, as Mr. Hamada has explained, is kind of in stagnation. When are we going to hit the bottom and when are we going to see a recovery is something that we need to ascertain. When we think from 2024 to 2026, we can say that we can expect over 10% growth.

In the meantime, we need to prepare to enhance our production capacity or supply capability. We have the supply chain issue, and so we need to achieve optimization of production on a global basis. We need to think of this as part of total electronics, and in particular, Asia, at this point in time, we need to look at the future and work on enhancing our production capacity.

Hamada [A]: Thank you. Next, for US and Europe, in that order, first of all, Mr. Kallman, please.

Kallman [A]: Yes. Thank you for the question, Mr. Omura. I think from the US perspective and for overall total electronics, it is very important given the international nature of our strategic customers that we are consistent in our service offering and product offerings to all these customers. We put a lot of emphasis on close coordination with our sister operations around the globe to ensure that as we approach a given customer, be it major global semiconductor manufacturers, that we are working very hard to ensure that the same look and feel, the same level of product quality, and the same level of service is provided to these customers.

In addition to that, we are very sensitive to any developments that we see in our marketplace that needs to be communicated to the other marketplaces to ensure once again that we maintain that level of consistency.

In line with that, we are presently in the US going through a capacity expansion of two of our high-value products that we believe will serve us well on an international basis across the board with all these strategic customers. I think the bottom line is the consistency in terms of what we offer to customers and behind the scenes, close communication between the different regional operations. Thank you.

濱田 [A]: 最後にエレホステ社長。

Elejoste [A]: Yes. Thank you. I concur fully with what Mr. Kallman said about the need to be fully integrated in total electronics because of the needs of our customers that we provide consistency.

In Europe, you may know that in 1990, Europe produced 44% of semiconductors worldwide, whilst in 2020, it produced only 9%. This is, of course, a matter of concern for Europe, which now has established a clear goal, to go back to 20% of global production of semiconductors by the year 2030. We see that as a major opportunity in Europe, and actually, right now, significant investments are being announced by multiple global semiconductor manufacturers in Europe and more investments are being announced. We see right now significant opportunities for growth in Europe, and that is why we increased our cooperation integration in total electronics.

濱田 [A]: 以上でございます。

大村 [Q]: 1点追加でお伺いしたいんですけども、これらの顧客企業はかなりのペースで増設を行っていく計画を持っていると思うのですが、御社としてはターゲットを絞って案件を取りに行く状況なのか。

そこら辺の今後の同業他社が例えば熊本のTSMCだとエア・リキードが取って、なんでそこら辺が御社が取れなかったのかとか、今後御社がこういった方向性で案件を住み分けていくかを、簡単にご紹介いただけますでしょうか。

カルマン [A]: 質問、どうもありがとうございます、大村さん。アメリカの観点から申し上げますと、全体的なトータルエレクトロニクスという観点から申し上げますと、われわれの典型的な顧客はいわゆるインターナショナルのお客様なので、一貫性を持ってプロダクトオフリングを提供する必要があります。

なので当社グループとして、グローバルな半導体メーカー各社に一貫性を持ったアプローチをしていくことをやっております。同じようなプロダクトの製品の品質、同じような質のサービスをこのような顧客に提供していくことが重要だと考えております。

またわれわれのマーケットでの新たな発展があったら、これを他のマーケットにもすぐに連絡する必要があります。そうすることは一貫性を持って対応できるようにしていくことが重要であります。

また同時にそれに併せて、アメリカにおいては現在特に価値が高い2つの製品の生産能力を拡大しております。戦略的な顧客にしっかりと供給することができるように一貫性を持ってお客様にオフリングしていく。そして裏側ではリージョン間における緊密な連携が重要だと考えております。

Hamada [A]: Thank you very much. Mr. Elejoste, please?

エレホステ [A]: ありがとうございます。カルマンさんが言ったとおりであって、トータルエレクトロニクス、そして完全にインテグレーションが必要です。それはお客様のニーズがあるからです。一貫性を提供する必要があります。

ヨーロッパにおいては、1990年においては世界の半導体の44%をつくっておりましたが、2020年においては9%までこれが落ちております。これはヨーロッパにとっての懸念であって、まずは世界の生産の20%までを2030年までに達成していきたい試みが進んでおりますので、ヨーロッパにおいて大きなチャンスがあると捉えております。

そして今、グローバルな半導体メーカーの多くの投資がヨーロッパで発表されておりますまた多くの他の投資も今、発表されております。したがって成長の大きなチャンスがヨーロッパにあると考えております。その結果、トータルエレクトロニクスでの協力連携を強化しております。

Hamada [A]: Thank you very much. That is all.

Omura [Q]: Thank you. One additional question. These customers are increasing the production capacity at quite a quick pace, I think, according to their plans, but for you, are you going to be focusing on certain targets as you win a project? Looking forward, let us say, for example, your competitors, so the Kumamoto-TSMC by Air Liquide, why did you not obtain that project, for example? What is the direction that you intend to head towards in the future to obtain projects going forward? If you could be brief to give some explanation.

濱田 [A]：ありがとうございます。本当は全部取って、それですべて収益が良いのが一番良いんでございますが、やはり地域別の供給能力ですとか、あるいはそもそもの当社グループとの関係の強さとか、いろんな要素がございます。全部が全部、当社が完全につくれるわけでは、残念ながらございません。ですが、いわゆる半導体材料ガスと呼んでいるものについては、かなりの部分を当社がシェアを持っていると思いますので、これは全世界的に対応できると考えております。

それから配管工事とかいう意味では、これは日本とアジアにかなり偏っておりまして、今のところアメリカやヨーロッパでは実績がございませんが、これから例えばシリンダーキャビネットですとか除害装置ですとか、いわゆる配管工事の中で使ういろんな機材についての供給能力、これを高めていくことは戦略の一つの中に入っております。

全体的にいいますと、例えば日本の中であっても当社として最終的に投資の配分等にもかかわるのですが、収益性の良い、成長性の高い、当社として十分メリットのあるプロジェクトを取っていきたいということで、そこら辺のめりはりをしっかりとつけて対応していきたいと考えております。以上です。

大村 [Q]：先ほどのカルマンさんのご説明で、今、アメリカで2つプロジェクトが走っているというコメントってございましたか。正しく聞けたか分からないんですけども。

濱田 [A]：これは半導体材料ガス関係のプロジェクト、今のところ社内プロジェクトでございます。日本でやっているような設備工事関係のプロジェクトではございません。

大村 [Q]：分かりました、ありがとうございます。あともう1点が日本の事業に関してなんですけれども、今年のはじめの業界誌のコメントで、永田社長が日本セグメントでの価格改定、価格のフォーミュラ化を進めたいといったコメントがあったと思うんですが、ここら辺、日本の価格改定の状況だったりフォーミュラ化の進捗を、コメントいただけますでしょうか。これが2点目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。日本の個別の細かい開示はしていませんが、結果をご覧になると分かるように、実は日本の中での価格改定は過去にないぐらい、非常に強力に進めることができました。これはお客様の理解だけではなくて、やはり当社の社員の非常に懸命な努力が実を結んだものと思います。詳細につきましては、永田からご説明させていただきます。

永田 [A]：一般論とすれば、日本の工業ガスはフォーミュラ化が遅れていた。遅れていたというよりはあまり使われていなかったと、諸外国に比べて。やはりこれだけエネルギーコスト変動が大きくなったときに、やはりフォーミュラ化はフェアな価格の決め方だろうという考え方があります。

今回の価格改定、コストパススルーに併せてフォーミュラ化も進めております。ただ日本のほとんどの会社は、そうはいいながらも交渉したいというニーズも、どうもあるようです。期首に比べ

Hamada [A]: Thank you. Well, we like to be able to obtain everything and everything providing good profitability. That would be the ideal situation, but there is a supply capability on a per-region basis, or the relationship with our group, how strong it is. There are various factors. It is not the case that we are the best or most suited in every one of the projects. Unfortunately, it is not the case.

Having said that, when it comes to semiconductor material gases, we have quite a high market share, and so we feel that we are able to fully accommodate the demand on a global basis. When it comes to installation like piping work, this may be somewhat biased towards Japan and Asia, so at this point in time, we don't have track record in US or Europe.

Going forward, so say, for example, cylinder, the cabinet, or gas abatement systems as part of the piping work, the various equipment use, ability to supply those, we intend to work on enhancing our ability to supply those, and that is included as a part of our strategy going forward.

Overall, say, for example, in Japan, it does have relevance on the investment allocation as well, but highly profitable, high potential for growth as something that will give us a great benefit for our group. That is the kind of project that we want to capture. We want to be balanced as we work on these projects going forward. That is all for me. Thank you very much.

Omura [Q]: Thank you very much. Mr. Kallman explained. You mentioned there were a couple of projects that are ongoing right now. I don't know whether I actually understood that correctly.

Hamada [A]: Well, this is in regard to the semiconductor material gas-related project. We have an internal project at this point in time. It is not an equipment installation type of project that we often talk about in Japan. It is a little bit different to that.

Omura [Q]: Thank you. One more question in regard to the Japanese business. At the start of the year, there was a comment in the industry journal and the pricing revision in the Japanese segment. I think you mentioned that there is an intent to work on creating kind of a formula in Japan. The state of price revision in Japan or progress in terms of implementing the formula, can you give some comments? That is my second question.

Hamada [A]: Thank you. Well, we don't disclose the detailed numbers for Japan per se, but when you look at the outcome, you can understand the price revision in Japan has been at almost unprecedented level in the past. This was not just based on the customers' understanding but this was as a result of the significant effort made by our employees, which have borne fruit. I will ask Mr. Nagata to explain the details.

Nagata [A]: Generally speaking, the Japanese industrial gas, the implementation of formula has been delayed, or I should say that the formula has not been used very much in Japan in comparison to other countries. Given the significant fluctuation in energy cost, then I think using formula is more a fair way to determine price, so that is the kind of thinking now. Together with cost pass-through or price revision, on this occasion, we are working on implementing formulas as well.

However, the Japanese companies, despite the situation, still kind of prefer to negotiate prices. It seems that there is such a need still, so at the start of the year and about a year after, whether the formula implementation has made a significant progress or not, well, frankly speaking, it hasn't really made much progress to be fair. That is all.

て、1年経ってフォーミュラ化導入が飛躍的に進んだかといえば、正直そこは進んでいない状況ですね。

大村 [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。榎本様、ご質問をお願いいたします。

榎本 [Q]：BofA証券、榎本と申します。よろしくお願ひいたします。2点ありまして。1点目は鉄鋼についてお伺いさせていただきます。脱炭素の流れで電炉化のトレンドがかなり各社から出てきている、日本製鉄、JFEとかで出てきていると思うのと、あと特に欧州ですけれども、高炉の停止を発表しているところもあります。

御社は特に欧州とあと日本ですけれども、やっぱり鉄鋼の割合って比較的高いので、こういった状況をどう見ていらっしゃるのか。傍から見ると、やっぱりお客様の生産量、ガスってあまり使われなくなるリスクがあるので、そこはちょっとマイナスのように見えなくもないんですけども、逆に特にこれはアメリカになっちゃうと思うんですが、電炉が増えるとか、事業機会になっているのか。この鉄鋼に対する御社の取り組み方について教えてください。

濱田 [A]：ありがとうございます。おっしゃるとおり、鉄鋼は今現在、非常に大きなターニングポイントをこれから迎えようとしていると思います。実際に日本でも、それから欧州でも電炉への変更プランは当社グループとしては当然対応しておりまして、それにつきましてはそれぞれ、事業会社の社長からご説明させていただきたいと思います。

まず最初に日本の永田さん。

永田 [A]：太陽日酸の永田です。今のご質問、やはりカーボンニュートラルの中で高炉から電炉、この動き、JFE スチールさん、日本製鉄さん、各社発表されている。その動きがある。これはガス業界にどのような影響が出るか。

非常にガスの需要、それから量、ボリュームはなかなか鉄鋼メーカーすらあまり分かっていない。分からない、非常に不透明です。

ただ一つ申し上げたいのは日本のケースですけれども、日本の粗鋼生産量はご存じのように約1億トン弱で、現状高炉法、鉄鉱石からつくるのが6,000万トン強、それからスクラップを溶かして再生する、いわゆる電炉が3,000万トンくらい。そして日本で発生するスクラップが4,000万トンくらいですから、今1,000万トンくらい韓国、台湾、ベトナム等に輸出されている。

これを、高炉法を電炉に変えても、日本で発生するスクラップには限度がある。どこかで鉄源をつくらなきゃならない。ここが還元鉄なのか何々かと、要するに高炉から電炉化ではなくて、鉄源が

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

Momiyama [M]: Thank you very much for your question. Mr. Enomoto, question, please?

Enomoto [Q]: My name is Enomoto of BofA Securities. I have two questions. Firstly, a question regarding steel. Decarbonization is a trend, so electric furnace is being more adopted, I guess, like JFE or Nippon Steel, et cetera. Especially in Europe, to stop blast furnaces have been announced in some cases. Your company in Europe and Japan, I think you have a high portion of steel business. How do you perceive the situation? The customers, well, gas, we feel that the gas will be less used. It could be a negative risk. In the United States, whether the increase in electric furnace is more of a business opportunity to you, or can you explain regarding steel business?

Hamada [A]: Thank you very much. As you have pointed out, steel is about to change. A big turning point. In Japan, in Europe, the transition to electric furnace is what we recognize. We know that the customers have those plans, so that will also be, again, explained by the heads of the individual regions. First of all, Mr. Nagata, Japan, please?

Nagata [A]: Well, in carbon neutrality trend, it is true JFE or Nippon Steel are announcing the transition from blast furnace to arc furnace. How will the gas industry be affected? Well, gas demand or volume, steel manufacturers do not even know what the trend will be going forward regarding their use of gas. It is still not known.

However, what I think I want to say is in the case of Japan, as you know, crude oil, 100 million tons is used, and iron, 60 million tons of iron ore is used in scrap, melted, regenerated steel; electric furnace 30 million tons; and scrap in Japan is around 40 million tons generated, so around 10 million tons is being exported to Korea, Vietnam, and other countries. Even if a blast furnace is turned to electric arc furnace, there is a limitation as to how much scrap will be generated in Japan.

It is how we are able to secure the source of steel rather than the shift from blast furnace to electric arc furnace that we need to be mindful about. Thank you very much.

今後、将来カーボンニュートラルの中でどう変化していくのか。この辺りの見極めはもう少し時間がかかるのではないかなと思っております。

濱田 [A]：続きまして、エレホステ社長。お願いします。

Elejoste [A]: Yes, in Europe, we are supplying several blast furnaces, and we are in close contact with steel companies that operate those blast furnaces and there is a trend to stop the blast furnaces in the future.

What is not clear is when in the future, and there are varying opinions about that. Obviously, if the blast furnaces stop, there will be a reduction of oxygen supplied to these steel mills. On the other side, the blast furnace will be substituted by other technologies like the DRI and the electric arc furnaces, and there will be other opportunities in these gases.

The nitrogen supply seems to be... will be unaffected. If oxygen supply is less in the future, the argon will be more precious because there will be the same need of argon in the steel industry, but with less oxygen being produced, argon could be a bit shorter in the future.

There are a lot of unknowns starting with the timing of the shutting down of blast furnaces. The only thing we can do right now is really to be very much in contact with our customers and let them tell us what is their thinking about this process.

濱田 [A]：今、両社から話がありましたように、ガス業界、ガス会社にとりましても総数減であるという要素もございますので、非常に重要な点でございますので、これから注視していきたいと思っております。

また電炉の場合には、酸素の引き込み技術も個別の技術として重要でございますので、これについては、当社は昔から展開している技術がございますので、それをよりブラッシュアップしたものが、電炉に変更した際にはお使いいただけるような場合も出てくるのではないかなと思っております。以上でございます。

榎本 [Q]：2点目がカーボンニュートラルへの投資なんですけれども、これはよく海外の投資家との話に出てくるのが、海外メーカー、エアー・プロダクツさんとか大型のカーボンニュートラルのプロジェクト、例えばIRA法案の後にグリーン水素の大型プロジェクト等を発表されていまして、そういった大型案件が比較的多いのが、海外のガスメジャーの特徴になってきていると思っております。

一方、御社もそういった事業機会はあると思うんですけれども、大型、HyCOはいくつか出ていますけれども、それ以外、大型のプロジェクトがなかなか見えないのが正直なところだと思っております。

この辺の機会、財務面の問題がちょっとやっぱりあるのか、それともそういった機会は十分にあって、今後期待しているものなのか。そこについてのお考えを教えてください。以上です。

Hamada [A]: Next, Mr. Elejoste, please?

エレホステ [A]：ヨーロッパでは高炉に供給しておりまして、鉄鋼企業と高炉を運転しているところと、非常に近い関係です。傾向としては将来的に高炉を止める方向です。ただ、いつというのはまだ明確ではありません。いろいろな意見が今、出ております。

高炉が止まると、こうしたところの酸素の供給が減るのは明らかであります。高炉が他の技術と置き換わるのか、DRIとか電炉に置き換わるのかどうか、他の機会もあると思います。窒素の供給については多分、影響は受けないであろうと思われれます。

もし酸素の供給が将来的に少なくなるのであれば、アルゴンがもっと貴重になると思います。アルゴンは、鉄鋼業で酸素と同じように必要になります。酸素の製造が減ればアルゴンは供給が少し厳しくなるかもしれませんが。この高炉が閉まることに関していろいろ未知なことがありますし、特にタイミングがいつになるのかが不透明であります。

今できることは、お客様と十分に連絡をとり、そして彼らの考えについて知ることであります。

Hamada [A]: Thank you very much. There were the explanations from both companies. In the gas industry, for gas companies, their consumption trend is very important. We would like to focus on this. In the case of electric arc furnace, the oxygen feed-in technology is also a very important technology, and we have a technology that we have developed from the past. This technology would be more brushed up so that that can be applied to the electric arc furnace in the future.

Enomoto [Q]: My second question is regarding carbon neutrality and investment in carbon neutrality. What is often discussed is overseas makers or which have after IRA, there are large-sized hydrogen projects. These large projects are the characteristics of gas majors in overseas. I think you do have such business opportunities, but the large-sized projects, well, you have announced several HyCO projects, but we are not able to see large-sized projects being covered by your company. There may be some financial issues, but do you have a lot of good opportunities of large projects? What are your plans? What are you able to foresee?

濱田 [A]：ありがとうございます。これについて、財務上の問題があるとは正直、私は全然思っておりません。もちろん具体的な案件が出てきて、それに対するコスト計算等をやってみないとなんともいえないところはございますが、現実的に当社の周りにも、特にアメリカ辺りからは非常に大きなプロジェクトになると思われる話がきております。

まだまだ積算している段階ではないので、いくらいくらになるという数字は私の立場、知識ではまだ申し上げられないんですけれども、そういう非常に大きなチャンスが出てきています。

ヨーロッパでも、先ほど話したんだっけな、グリーン水素の事業に出資して、共同展開をする話。それからさっき HyCO の話が出ましたけれども、アメリカにおいてはバイオ燃料を使った HyCO の話、こういったものがございます。これはある意味で 1 拠点に対する一つのガス供給技術であったり、カーボンニュートラルに対する技術という展開を、私どもとしては今、取ったものを発表しているということになるので、全体として発表している数字は小さいと思われるかもしれませんが。

今アメリカから申し上げましたが、全体としてはやはりなんだかんだいっても、カーボンニュートラルに向けたお客様の要求、今現在、過去何十年にもわたって投資してきた生産工場をすぐやめて、炭素フリーにするわけにはいかないことに対して、じゃあ何をするかといったら、今現在の工場の中で炭素を減らす。あるいは出てくる炭素を回収して埋める、あるいはリユースする。そういうプロジェクトです。

そうすると、やはりアメリカとかヨーロッパとかの一つの、昔の言葉でいうとコンビナートの大きな工場が立地しているところでの要求、規模はものすごく大きくなります。先ほどちょっと触れましたけれども、まだ私は現在の段階では金額的な情報が頭の中に入っておりませんのでいえませんが、そういったプロジェクトに対して、それぞれの事業会社が対応しているのも事実でございます。以上です。

榎本 [Q]：分かりました。大変期待しております。ありがとうございます。

縦山 [M]：ご質問、ありがとうございました。渡邊様、ご質問をお願いいたします。

渡邊 [Q]：三菱 UFJ 証券の渡邊と申します。よろしくをお願いいたします。

1 点目、日本のセグメントについて質問させていただきたいと思います。先ほど価格改定、強力に進めましたというお話をいただきましたけれども、12 月にリリースして、2 月からの価格改定。20%以上でローリーとシリンダーというところだったと思うんですけれども、こちら予定どおり浸透したという認識でいいのでしょうか。

Hamada [A]: Well, we do not believe that there are any financial issues. Of course, when we come up with new large-sized projects, we need to do a cost calculation once we do receive an offer, but in reality, around us, especially from the United States, very potential sizable projects are coming to us. We are receiving inquiries. We are not in a state where we are making any quotes or anything yet. We don't know how big it will be with my limited knowledge, but we are facing a lot of big opportunities that is true.

In Europe, did we talk about this green hydrogen? We are investing in green hydrogen technology, and we are making co-investments and we also refer to HyCO. In the US, biofuel will be used for hydrogen generation, HyCO. It could be a gas technology, supply technology for one location or carbon, well, we are currently announcing just one single project of carbon neutrality projects or gas supply projects. You may feel that the project size of our company is small. However, towards carbon neutrality, the demand of the customers, over the past decades, the investment they have made, they cannot notify the investment they have made and all of a sudden shift to carbon neutrality. What they are trying to do is to reduce the carbon emission within the existing factory or recover carbon and sequester it or bury it within ground, et cetera. That is what they are going to do.

Where there are large complex factories, in large-sized complex factories, that kind of demand is increasing. Although I am not able to specify what kind of project we have and the amount that we have been inquired, but it is true that we are responding to such inquiries of large-sized projects right now. Thank you very much.

Enomoto [Q]: I am expecting a lot. Thank you.

Momiyama [M]: Thank you very much for your question. Watanabe-san, please go ahead.

Watanabe [Q]: My name is Watanabe from Mitsubishi UFJ Morgan Stanley Securities. I have a question regarding the Japanese segment. Now a while ago, you have been working on price revision quite aggressively. Now in December, you made the press release in regard to the price revision starting February, where 20% progress is expected to be gained. Did that go on track?

Also, for this fiscal year, the revenue arrow is pointing slightly down. Where is that portion that is going to decrease? Also, the opportunities, so the electronics business, the equipment installation work, is this talking about the revenue or orders?

あと今年度、売上の矢印が下方方向に向かっていたと思いますので、そうするとどの部分が減るのかを教えてくださいたいと思います。

それから期待される機会に、エレクトロニクス事業における設備工事案件がありますけれども、これは売上の話なのか受注の話なのかも補足をいただければと思います。よろしく申し上げます。

濱田 [A]：ありがとうございます。本件につきましては永田社長が一番詳細に説明できると思いますので、永田社長、お願いいたします。

永田 [A]：永田です。大陽日酸、過去、一昨年 11 月以降、3 回価格改定の発表を行っております。今ご質問いただいたとおり、12 月に 1 月から 2 月に改定しますよと。はっきり申し上げれば、これは日本企業ですから 12 月に 1 月に上げてください、2 月、3 月、ご理解いただいたお客様もごさいますけれども、一般的には 12 月の価格改定の実現は、この 4 月以降、やはり期が変わる、分かりました、4 月から改定を了解いたしますと、そういう傾向が強いことは申し上げたいと思います。

それから半導体ですけれども、先ほどの質問にも絡むんですけれども、半導体の新たな工場ができた場合、工業ガスメーカーとしては三つのビジネスチャンスがある。一つはベースガス、窒素等をオンサイトで供給する。もう一つは特殊ガスの配管工事というビジネスと、三つ目は稼働後の特殊材料ガスのビジネス。こちらに書いてあるのは私ども、日本で新たな投資として特殊ガスの機器工事関係。これは継続的に受注して、今期もかなり大型の工事の売上も実現するところを記載しております。以上です。

渡邊 [Q]：そうすると、今年の売上が、ちょっと矢印が下向きなのはどの部分が大きいのか。

永田 [A]：1 点、これは濱田の冒頭の説明にもありましたとおり、日本事業は前期と比べてある会社の非連結化により、330 億円の売上を切り離しますので、これが大きいです。

渡邊 [Q]：それ以外は、基本的に上向き方向になっているという理解でよろしいですか。

永田 [A]：はい。ただもう 1 点だけ、先ほど話したんですけれども、民生用 LP ガスの 2024 年 1 月統合を基本合意したと発表しております。これは持分法適用会社化いたしますけれども、3 カ月分はまだ入れておりますので、その 3 カ月分は結果的に減少する可能性としてはあります。

渡邊 [Q]：ありがとうございます。2 点目は HyCO について教えてくださいたいと思います。

昨年度 3 件の受注がありましたご紹介いただきましたけれども、年に 3 件というのは今後見た場合に多いのか少ないのか。あと 1 個当たりの案件のサイズが全部は分かっていますので、今年度獲得できたものは通常の案件に比べて大きいのか、小さいのか。この辺のヒントをいただければと思います。よろしく申し上げます。

Hamada [A]: Well, thank you. Of course, it is Mr. Nagata who can give the most detailed response. I would like to ask Mr. Nagata to respond.

Nagata [A]: This is Nagata speaking. From November, two years ago, we have already announced a price revision on three occasions. As you have asked, in December, we have made an announcement that we're going to make price revisions in January and February. To be precise, we are talking about Japanese companies, and so in December, we asked for price increase in January, February, and March. Some customers have given their understanding, but generally speaking, the price revision announced in December usually happens from April onwards in a new fiscal year. Once the new fiscal year arrives, we will accept the new price, and that is the general trend that we tend to see more strongly.

Now in regard to semiconductors, it does relate to the previous question as well, but when a new plant is made for semiconductors, we have three business opportunities as industrial gas manufacturers base gas. Nitrogen to be provided on-site, that is the first. Second is specialty gas equipment or piping-related business. The third is specialty gas after the start of operation.

Here in Japan, so the specialty gas equipment and the installation-related, we are continuing to receive those orders, and we are expecting revenue to be generated from a large installation project this fiscal year. That is what is described on the slide. That is all.

Watanabe [Q]: Well, if that is the case, the revenue is pointing downwards, oh, sorry.

Nagata [A]: Mr. Hamada gave an explanation in this regard. The Japanese business this fiscal year, in comparison to previous year, the revenue is going to be decreased by JPY33 billion because a certain subsidiary will be deconsolidated.

Watanabe [Q]: If we exclude for that factor, the revenue is going to be pointing up?

Nagata [A]: That is right, yes, but one more point towards the future. The civil use of LP gas on 2024 January integration, that has been announced. It will be an equity method company, but a three-month portion is still included, and so that three-month portion still has the potential of decreasing.

Watanabe [Q]: Okay. Thank you very much. The second question is related to HyCO. Last fiscal year, you received three orders, I understand, three projects per year. If we look at the future, is it low or high? Size per project, we don't know. What you have been able to obtain this fiscal year, is it large in comparison to the average or normal size?

濱田 [A]：ありがとうございます。HyCO のサイズにつきましては、これはお客様とほとんど 1 対 1 の条件で出てくる事業でございますので、こちら側が単独で大きい小さいを決めるわけにはいかないのですが、この三つの中でというか、アメリカ、アジア、それから南米というエリアを取り上げたときに、アジア、インドですね。これは非常に大きいと思います。

インドにつきましては国の政策だろうと思われませんが、まだまだオイルを原料とした、あるいは LNG を原料とした大規模な化学工場が計画されておりまして、非常に、ある決められたエリアの中に何か所も石油精製であったり、LNG を使った化学工業プラントであったりが計画されております。それらにつきましては積極的に当社としては対応していくという意味で、これらどれもまだ全部の情報が手元に入っているわけではございませんが、非常に大きいものでございます。

それから南米については、あまり当社としていろんなことを知っているわけではないのですが、と申しますのは初めて南米に足を踏み入れる事業になります。ただこのペルーなどの南米の国々にとりまして、やはりオイルと LNG を使った化学事業は、今後国の方針として進めていかれる可能性が非常に高いと思っております。これらもかなりの大きさの HyCO の事業になります。

それに対しまして、アメリカや日本の中。日本は、HyCO は私どもガス屋がやっているというよりは、お客様の中でやっているケースが多いのですが、これにつきましては個々のサイズがそれほど大きくなかったり、あるいは最初に申し上げたかもしれませんが、カーボンニュートラルに向けた HyCO の事業という、ある意味で技術的なトライアルを含めた HyCO の事業でございますので、規模としてはそれほど大きくないと思っております。

ただ先ほど申し上げました、今後の投資の中でアメリカで起こり得る非常に大きな設備投資の案件、この中にある意味では HyCO に近いところの関係が出てくる可能性もございまして、ここら辺はこれからよくよく見守っていきたいと思っております。

いずれにしましても、やはりカーボンに対するいろんな要求、国の要求、環境の要求が厳しいアメリカやヨーロッパでは、それほど大きな、今までどおりの HyCO 事業は出てこないんじゃないかと思っております。それはいわゆる先進国と、これから伸びていく国との経済促進体制の違いといえますか、そういったところが出てくるんじゃないかなと思います。以上です。

渡邊 [Q]：今のカーボンニュートラルに向けた HyCO 案件のところの補足をお願いしたいんですけども、これは水素を製造するにあたっての燃料、原料の使用量が、ほかの会社のプロセスに比べて少ないとか、そういうことがあるということでしょうか。

濱田 [A]：基本的に今お話があったとおりでございます。バイオ原料を中心とした原料として、これはいわゆる原油、オイルだとか LNG ではなく、バイオエネルギーを中心とした原料を分解して水素をつくる事業でございます。これはいろんなところでこれから進んでいこうと思っておりますが、

Hamada [A]: Well, in regard to the HyCO size, these businesses tend to occur on a one-to-one basis with the customers in most cases, so we can't kind of decide whether it is large or small from our perspective. Of the three, or should I say, US, Asia, and South America, when we pick up those areas and when we say Asia, it is India, I feel that it is quite significant, quite large.

When it comes to India, there is a national policy, I think. Oil-based or LNG-based, large-scale chemical factories are still being planned in India, and so in certain predetermined areas, there are a lot of oil refinery or LNG-based chemical industrial plants being planned. In that regard, we intend to address that proactively. For these projects, it is not the case that we have all the information with us as yet, but they are quite significant in size.

Now in terms of South America, it is not the case that we have deep knowledge about everything. I say so because this is going to be the first project for us to engage in South America. Say, for example, in Peru, for countries in South America, the chemical, the business using oil and LNG, there is high probability of these projects advancing based on national policies. These are likely to become quite a large-size HyCO business.

Against that, say, in the US or in Japan, in Japan, HyCO is not done by the gas businesses like us, but customers doing them internally, but for these countries, individual sizes may not be as large. I may have mentioned this at the start of my presentation, but the HyCO business towards carbon neutrality, it does include a technological trial sometimes in regard to HyCO, the project, and so based on that, the sizes are not all that large.

As I mentioned before, of the investments to be made going forward, there is a very large CapEx project opportunity in US and something close to HyCO. There could be projects which could be close to HyCO coming up in the future. These are areas that we want to keep a close watch on going forward.

In any case, various requested demands for carbon, there is demand from the countries. There are the demands from environment, and these demands are quite tough and high for US and Europe, so in that regard, we are not expecting to see very large HyCO projects that we have seen in the past. There is a difference in terms of the stance in promoting economy between the developed nations as well as developing nations. Thank you.

Watanabe [Q]: Now in regard to carbon neutral, the HyCO project, I wanted to hear additional explanations, so producing hydrogen and the fuel or material used. In comparison to other companies' process, is this low? Is that the case?

Hamada [A]: Yes, that is essentially the case. Biofuel or bioenergy-centered, the fuel will replace oil or LNG, so bioenergy-centered fuel is cracked to produce hydrogen. That is the kind of business. We can expect to see this type of project proceeding going forward, but bioenergy, by oil used as the source, to what extent can they be subject to distribution. I mean, as we shift towards carbon neutrality, we may be able to call this a supply chain, but it does have some relevance to that size in terms of our business size. Going into the future, the biofuel will become the mainstay in the world and

やはり原料となるバイオエネルギー、バイオオイルがどれぐらいちゃんと流通するのかとか、そういったこれから全体でカーボンニュートラルに移っていく中で、ある意味でサプライチェーンといってもいいのかもしれませんが、その規模にある程度関係する事業サイズになるだろうと思います。

将来的に、例えばバイオ燃料がものすごく世界の中樞になって、量がものすごく原油や LNG と同程度になることがあり得るのかどうか、今、私の知識ではなんとも申し上げられませんが、そのぐらい増えてきた場合には当然、それを使った HyCO のサイズも非常に大きなものになると思いますが、そこら辺は今現在、当社が獲得したカーボンニュートラルに関連する HyCO の事業は、それほど大きなものではないといえると思います。以上です。

渡邊 [Q]：どうもありがとうございます。

縦山 [M]：ご質問、ありがとうございました。山田様、ご質問をお願いいたします。

山田 [Q]：みずほ証券の山田でございます。私も 2 問、お願いいたします。よろしくお願いいたします。

一つ目、今のお話と若干関係するというか、かなり関係するんですけども、GHG 排出削減についてももう少し教えてください。というのは、御社の GHG 排出量削減目標、原単位で 18%削減ということだと思うんですけども、進捗はどうかと、これにかかる費用および CAPEX みたいなものは、基本的にお客様にパススルーできるようなかたちに合意が形成されつつあるのか。

また今おっしゃったグリーン水素関連、せっかくバイオナフサみたいなものを投入しても、お客様が値段の高さにひるんでしまい、結局買ってくれないみたいな話をいろんな国で聞きます。御社の HyCO、ベルギーのグリーン水素製造も含め、今後こういったお話が出てきたときに、オンサイト供給と類似なかたちの take or pay、つまり固定費は全部持ってねと、撤退するときもちゃんと考えてねというかたちの強い契約が結べるような状況であって、私たちはそういったバイオマス関連が、もしくはグリーン関連のものが座礁資産化するリスクはあまり考えなくていいのか。そこはまだこれから詰めていかなきゃいけないのか、状況について教えてください。以上、一つ目です。

濱田 [A]：ありがとうございます。非常に難しいご質問でございます。

GHG 削減については、後ほど三木から説明させていただきます。それからベルギーの案件もそうですけれども、GHG 削減とカーボンニュートラルに向けたいろんなプロジェクトの中で、1 対 1 の通常のオンサイト案件とか、あるいは通常今まで当社が展開していた HyCO の案件のように、顧客と 1 対 1 の関係で長期契約を結ぶことが、必ずしも絶対のかたちとは考えておりません。

と申しますのは、例えばグリーン水素をつくりました。このグリーン水素をお買上げいただくお客様は、1 社に限定しているわけではありません。これは先ほど全体の話の中で申し上げましたけれ

the volume to match the crude oil on LNG. I don't know whether that will happen based on what my knowledge is. If we see that type of volume going forward, then the HyCO size using that is likely to become quite significant in size. What we have obtained, carbon-neutral-related HyCO business now, is not all that large at this point in time. That is all from me.

Watanabe [Q]: Thank you very much.

Momiyama [M]: Thank you very much for your question. Mr. Yamada?

Yamada [Q]: This is Yamada of Mizuho Securities. My first question is related to the previous question, GHG reduction. I would like to know more about your GHG reduction plans. Your company's GHG reduction target is 18%, but what is the progress of the GHG reduction? What are the costs related and the CapEx? Are you going to be able to pass through the cost or the CapEx to the customers? Do you have an agreement with customers?

Also, related to green hydrogen, even if you introduce bionaphtha, if the customers cannot set the cost and they will not buy, well, that is what I hear in various countries that is what is happening. Your HyCO, Belgium's green hydrogen generation, similar to on-site supply, take-or-pay, like having the customers bear all the costs and also bear the costs in exit, are you in a situation to sign that kind of strong agreement, therefore mainly, that do we not have to think about the risks in you participating in this green hydrogen project? That is my first question.

Hamada [A]: Thank you very much. That is a very difficult question. In reducing GHG, I will have Mr. Miki answer to that question later.

With regards to the Belgium project or inclusive of the Belgium project, the GHG reduction in the projects related to carbon neutrality, a one-to-one normal on-site project or the HyCO or conventional HyCO project that we have been engaged in, which involves a one-to-one customer relationship and a long-term agreement, that may not necessarily be the case going forward. Because, for example, in making green hydrogen, that green hydrogen will be bought by certain customers. We are not limited to, however, one customer to buy that green hydrogen.

ども、その価値を認めていただけるお客様を選んで販売する。もしくはそういったお客様が当社の事業展開に対して価値を認めて、それをお買上げいただく。こういうかたちが当分の間、続くのではないかなと思っております。

このベルギーの話につきましては、後ほど三木の後にエレホステ社長から説明させていただきます。では、まず先に三木室長、お願いします。

三木 [A]：サステナビリティ担当の三木でございます。山田さん、ご質問ありがとうございます。

GHG 排出量につきましては、当社グループの GHG 排出量をどう下げていくかという話と、それからわれわれとしていかにビジネスにつなげていくかという話と、まず両サイドございますので、私から前半部分の当社グループの GHG をどうやって減らしていくか、削減についてのお話をさせていただきます。

ご指摘のとおり、FYE2026 で 18%削減。これは絶対量での削減でございますけれども、目標を立てております。やはりカーボンニュートラル、GHG を減らすのは非常に難しい課題だと思っております。われわれとしてビジネスを拡大しながら GHG 排出を削減することを両立させていきたいと思っております。

当社グループの GHG 排出量をご案内のとおり、非常にシンプルな構造でございます、大半は空気分離の部分、およそ 82%がいわゆる Scope2。電力を使った空気分離でございます、この電力の部分につきましては電力サイドがグリーン化していく、電力のポートフォリオの中で化石燃料のウエートが減って、再生可能エネルギーのウエートが高まっていくだろうと思っております。

この動向を見ながら、お客様のご理解をいただきながらでございますので、世の中全体の電力のグリーン化が進んでいけば、経済的負担、経済性を圧迫することなく両立できる。われわれのビジネス拡大のペース以上に電力グリーン化が進んでいけば、これは実現できるのではないかと考えています。

それから残りの 20%弱が HyCO でございまして、化石燃料部分がございまして、これは先ほど濱田から申し上げたとおり、バイオ由来燃料を使うでありますとか、あるいは将来的にはブルー化していく方向で実現していきたいと思っております。

現在、足元の状況は現在の 2023 年 3 月期はまだ集計中でございます、今発表しておりますのは 2022 年 3 月期の状況でございます、2022 年 3 月期の段階ではベースラインの 2019 年 3 月期に比べて 9%減を削減しまして。9%減までできておりますので、2026 の 18%減に対しては、オントラックの状況であると思っております。私からは以上です。

I talked about this earlier. The customers who will recognize the value, we would like to select such customers. Those customers who recognize the value of our business will buy such green hydrogen. I think that situation will continue for a certain period of time.

With regards to Belgium, after Mr. Miki, Mr. Elejoste will explain. First of all, Mr. Miki, please.

Miki [A]: I am in charge of sustainability. My name is Miki. Thank you, Mr. Yamada, for your question. With regards to the GHG reduction, how to reduce our GHG and can we lead GHG reduction to business? I think there are both sides.

First of all, I would like to explain the first half, how we are going to reduce our GHG emission. As you mentioned, in FY2026, 18% reduction is the target, in absolute amounts, that is the target. Our carbon neutrality or GHG reduction target is very challenging. As we expand our business, at the same time, we would like to reduce GHG. We would like to achieve both. Our GHG emission, as we have been introducing, is a very simple structure. Majority is ASU part, 82% is in Scope 2, using electricity air separation, and as for this electricity part, the electricity side should be made green. Within the electricity portfolio, we want to reduce the fossil fuel and increase the renewable energy part. We would like to monitor the trend and have customers' understanding. If the green transmission in the world will advance, then we, faster than our business base expansion, if green will proceed, then perhaps we will be able to achieve our target.

Also, the 20% is from HyCO, the fossil fuel part, because we have fossil fuel part for HyCO business as well, and as Mr. Hamada mentioned, in the future, we would like to make this blue or be using green energy going forward.

Most recently, in March 2023, we are still calculating the figures. We are announcing the figures for March 2022. As of March 2022, compared to March 2019, we have been able to reduce 9% of GHG, so we are now at 9%. The 18% reduction vis-à-vis our 2026, I think we can say that we are on track. That is all for me. Thank you very much.

濱田 [A]：ありがとうございます。それではヨーロッパ、エレホステ社長から、ベルギーの案件につきましてご説明をお願いします。

Elejoste [A]: Yes. Thank you very much for the question. As you know, just big-time background, today, the hydrogen users in the world are mainly refineries, petrochemistry, and fertilizer companies. Compared to these three, the rest, they do not assume meaningful amounts.

In the future, obviously, hydrogen will play a much bigger role in society, which is going away from these applications to many others, like mobility and many others. Having said that, in the short term, I do not see the big users, the refineries, in the short term, switching over to green hydrogen, meaning a refinery can take 100,000 cubic meters an hour of hydrogen, which converting to electrolyzer would mean 500 megawatts of an electrolyzer. I don't see that happening very soon. Those are the quantities the refineries are needing today, 100,000 here, 200,000 there. These are the big HyCO projects.

Today, what is happening is that the small users of hydrogen, those that use hydrogen instead of through pipelines in tube trailers or in the cylinder clusters, they are starting to make questions about what the possibility is to start using green hydrogen. That is what this project in Belgium is about. The project in Belgium is a 2.5-megawatt electrolyzer that will be increased soon to 5 megawatts, and 2.5 megawatts is 500 cubic meters an hour. That multiplied by the hour of the month, that is a good quantity to fill cylinder bundles, to fill tube trailers of hydrogen at high pressure. That is what many small users of hydrogen for different applications are demanding today.

That is what we are pursuing with this project in Belgium, which is hydrogen produced through electrolysis and the electricity is provided by on-site solar park.

Yamada [Q]: Thank you very much for the elaboration, sir. As far as the European hydrogen projects are concerned, as you rightly mentioned, this should be basically for the small users.

Yet, if I understand you correctly, BASF is planning to shut down their plant because the ammonia as well as the hydrogen price is quite expensive. May I understand that the Belgium project is different from those things because of the difference in the users? Are you confident to secure a user for project lifetime?

Elejoste [A]: Yes, absolutely. You mentioned BASF, that it is planning to partially shut down the production of ammonia in Ludwigshafen. Not only BASF is looking at that, but today, the potential closure of some ammonia facilities in Europe has nothing to do with green. It has to do with the fact that because of the different costs in Europe today, at least up to today, through a major part of last year, it was much more economical to buy ammonia in the United States and ship it to Europe than to produce it in Europe with the natural gas prices we had in Europe last year, as you may recall.

Some facilities of ammonia last year shut down. Some others slowed down. The shutting downs were not definitive, but only as the natural gas costs were incredibly expensive last year in Europe, much higher than in the rest of the world. These initiatives by BASF but also by other ammonia producers was not because of any

Hamada [A]: From Europe, Mr. Elejoste, can you talk about the Belgium project?

エレホステ [A]：ありがとうございます、ご質問。ご存じのように水素の世界のユーザーは石油精製、化学会社、そしてまた肥料の会社です。こうした三つ以外は、そんなに大きな量がありません。将来的には水素はより大きな役割を果たすことになるでしょう、社会で。こうした用途からほかの、例えばモビリティなどの用途にも使われるようになります。

ただ、そうは申し上げましたけれども、短期的には石油精製などの大規模ユーザーがグリーン水素にシフトすることはないと思います。

石油精製会社では1時間に10万立方メートルの水素を必要とし、電解槽に変換すると500メガワットの電解槽が必要となりますから、すぐ実現するとは思えません。製油所が今必要としている量は、10万立方メートル、20万立方メートルです。これらは、HyCOの大きなプロジェクトです。

ただ小さいユーザー、例えば水素をチューブトレーダーあるいはシリンダーで使用するユーザーからは少しずつ問い合わせが来ています。グリーン水素を使う可能性について検討を始めているのではないのでしょうか。

それが、ベルギーで行われるこのプロジェクトの目的です。ベルギーのプロジェクトは、2.5メガワットの電解槽で、まもなく5メガワットに増設される予定です。それを計算すると、シリンダーバンドルやチューブトレーラーに高圧の水素を充填するのに適した量となります。これこそ、さまざまな用途で水素を使用する多くの小規模なユーザーが求めているものです。

ベルギーのこのプロジェクトでは、電気分解によって水素を製造し、電気をオンサイトのソーラーパークから供給することを予定しています。

山田 [Q]：ありがとうございます、詳しく教えていただいて。ヨーロッパの水素のプロジェクトに関してはおっしゃったように、基本的には小さいユーザー向けのものであるのは理解していますが、BASFがこのプラントのシャットダウン、アンモニアあるいは水素の価格が高いということだと思っておりますが、ベルギーのプロジェクトはこうしたものと違うのでしょうか。ユーザーが違うという理解でよろしいでしょうか。そのプロジェクトのライフタイム等に、ユーザーが確保できるでしょうか。

エレホステ [A]：BASFのことをおっしゃられているんですね。部分的にアンモニアの生産をシャットダウンすることをおっしゃっているんですね。彼らはそれだけではなくて、いくつかのアンモニア設備の閉鎖とグリーンとはあまり関係がありません。

これは昨年ヨーロッパにおける天然ガス価格によってヨーロッパで生産するよりも、アメリカでアンモニアを買ってヨーロッパに輸送する方がはるかに経済的だったという事実と関係があります。アメリカから出

green strategy, which they may have for the future, but it is not what is happening today. It was related really to cost of making up ammonia versus buying it.

Yamada [Q]: Okay. Understood. Thanks very much for the elaboration. We are expecting decent returns from those projects. Thank you very much.

山田 [Q]: 2つ目の質問ですが、財務の健全化を推進するために、今期の見通しを拝見しますと、金融費用が拡大しております。これはヨーロッパのコストアップによるものと考えます。一部のハイブリッドファイナンス、メザニンファイナンスのトランシェの変更があるということなので、来期以降はファンディングコストが抑制される側にいくと期待していいのか。どうでしょうか。考え方を教えてください。以上です。

濱田 [A]: ありがとうございます。ご承知のように金利がだいぶ日本以外の国々は変動しておりますので、ここら辺の影響をどのくらい見込むかということが大きいです。これはアラン・ドレイパーのほうから説明させていただきます。

Draper [A]: Thank you for the question. In regard to our financing costs, as you mentioned, it is going up pretty significantly in 2024. That is related to approximately 35% to 40% of our debt is variable. As we were looking at locking in longer term and fixed rates, the yield curves were starting to turn. The longer-term rates were actually starting to drop below the short-term rates. We decided to kind of hold our position, and I think over in the longer run, FYE2025 to FYE2026, a combination of lower rates as well as the debt reduction that we are doing should bring our financing costs down. Thank you.

Yamada [Q]: Okay. Understood. Thanks for this. If I understand it correct, approximately 35% to 40% of your debt is basically a floating basis, yet you are basically locking in the rate to the fixed for the next 12 to 18 months. We do not need to overly concern about the increase of the funding cost. Is that right?

Draper [A]: Yes, that is correct. I don't see any worsening from the position that we have in our budget. In fact, I think it probably will be maybe a little bit less than what is in our budget that you see on the page. Thank you.

Yamada [Q]: Thanks very much. We expect a decent management like you did over the past three years. Thanks very much indeed.

荷するほうが安かったんです。ですので、アンモニア生産工場のいくつかシャットダウンし、あるいはスロウダウンしたところもあります。

シャットダウンはいつまでもということではなくて、天然ガスコストが去年非常に高かったので、その期間だけということだったと思います。ですので BASF、そしてそれ以外のアンモニア生産者は、グリーン戦略に基づいてそういうことをしたわけではないんです。

将来的にはそれを考えるかもしれませんが、今日起きることではありません。どちらかというとアンモニアの製造のコストで、こういうシャットダウンが起こったと私は理解しております。

山田 [Q]: 分かりました。詳細を教えてくださいましてありがとうございました。

Yamada [Q]: Thank you. The second question, in order to promoting financial soundness, looking at your forecast this year, a financial loss, final cost is going to increase in Europe due to cost increase in Europe. I guess that is what I believe. In hybrid finance and mezzanine finance shift to tranche, that is what you mentioned in your plan. From next fiscal year, the funding cost will be contained, will be reduced. Can I expect so? Can you tell us your thinking around that?

Hamada [A]: As you know, the interest rate other than Japan is fluctuating a lot, so how much should we incorporate the impact? It is very big. This will be explained by Mr. Draper.

ドレイパー [A]: ご質問ありがとうございます。われわれの金融コストですけれども、おっしゃったようにかなり大きく 2024 年に上がります。私たちの借入金の 35 から 40%が変動金利に該当します。

長期、そして固定になるとイールドカーブが変わると思います。長期の金利は少し短期に変わってくると思いますので、ポジションを保持し、長期的に 2025 年、2026 年ぐらいには低金利とそれからわれわれのデットリダクションによって、ファイナンスコストが下がってくると思います。

山田 [Q]: ありがとうございます。大体 35%から 40%のデットが変動金利で、今、12 から 18 カ月以内に固定金利に固定すると、そんなに資金調達コストの上昇を懸念する必要はないと、ファンディングコストについて、ということをおっしゃったのでしょうか。

ドレイパー [A]: そうです。特に今の予算のポジションから悪化するとは思いません。どちらかというと今われわれが発表しているものよりも、少し改善すると考えております。

山田 [Q]: 過去 3 年間のような慎重なマネジメントを期待しております。

梶山 [M]：ご質問ありがとうございました。説明会終了のお時間となりましたので、こちらで質疑応答のセッションを終了させていただきます。

たくさんのご質問、誠に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ご質問につきましては、後日個別の取材で回答させていただきたく存じます。

それでは、これで日本酸素ホールディングス株式会社、2023年3月期通期決算説明会を終了させていただきます。ご参加いただきまして、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しますが、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しますことをお含みおきいただき、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますよう、お願い致します。

Kajiyama [M]: Thank you very much for the question.

We are already at the scheduled conclusion time for the session. We would like to end the Q&A session at this point in time. Thank you very much for the many questions, but because of time constraint, there may have been questions that we have not been able to respond to, but I will try to respond to that at individual IR meetings going forward.

With that, I would like to conclude the full-year earnings and the result presentation for fiscal year ending 2023 of NIPPON SANSO Holdings Corporation. Thank you very much for your participation. For those who have participated through Zoom, please click on the leave button, and if you are participating by telephone, please hang up. Thank you once again for your participation.

[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 SANSO Holdings Corporation based on its judgments and estimations made in accordance with the information available at present. Actual performance will be subject to changes caused by a variety of risks and uncertainties (such as economic trends, market demand, exchange rates, taxation systems and various other systems and institutions, but not limited to them).

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